

2689 カワニシホールディングス

前島 洋平 (マエシマ ヨウヘイ)

株式会社カワニシホールディングス 代表取締役社長

「医療機器販売業参加型医工連携モデル」を推進

◆多様な事業ポートフォリオを形成

当社グループは、整形・循環器・手術関連・眼科から介護まで、多様な事業ポートフォリオを形成しており、当社がグループ全体の戦略立案、ガバナンスなどを管理している。中核ビジネスの医療器材事業は、急性期医療に対する医療材料・機器の販売や購買のコンサルテーションを行うもので、カワニシ、サンセイ、日光医科が展開している。また、病院の医材購買や物流管理の SPD 事業をホスネット、介護ベッドなどのレンタル・販売をライフケア、医療機器の輸入販売などをエクソーラが担う。

当社グループは、医療機器卸売業界で第4位に位置する。同業他社は1,000社余りと言われており、アライアンスによる拡大の余地は大きい。今後も、革新的な新機能・新技術の恩恵を患者と医療機関に適切に提供することを目指し、「ビジネスを通じて、医学・医療の発展に貢献する」という経営理念の下、学術本部の設立、社員教育の充実、医工連携などを推進していく。

2018年6月期第2四半期の連結売上高は545億63百万円、営業利益は7億4百万円、経常利益は7億6百万円、四半期純利益は5億95百万円、1株当たり四半期純利益は106.06円となった。地域別売上高は、中国が220億円(前年同期比101%)、四国が123億円(同107%)、近畿が76億円(同109%)となったが、東北は、前年同期の大型設備売上の反動減で116億円(同97%)となった。

医療器材事業の売上高は485億89百万円(前年同期比102%)、営業利益は7億44百万円(同125%)となった。消耗品売上高は413億円(同107%)となっており、全地域で増収となった。分野別では、手術関連が前年同期比8%増、整形が11%増となった。循環器も10%増となり、特にABL(※)は、新製品効果もあって15%増となった。備品売上高は、各種モダリティーの更新があったものの、前年同期に大型特需があった影響で72億円(同88%)にとどまった。

SPD事業は、売上高が81億73百万円(前年同期比107%)となったが、人員確保に係る経費の増加などにより、営業利益は33百万円(同70%)となった。なお、2018年4月に4件が契約終了となる予定だが、これは、材料費削減に関する未達補償契約のリスクを回避するためである。

介護用品事業は、売上高が9億98百万円(前年同期比111%)、営業利益が45百万円(同110%)となった。主力の在宅ベッドレンタルは、売上高が前年同期比109%と引き続き成長している。また、福島、宮城などでの顧客開拓も前年同期比133%となり、介護・療養型施設への販売も順調に立ち上がった。

※ABL:アブレーション。頻脈の原因になる心臓内部の部分を高周波で焼く治療

◆中期経営計画の推進。ニュービジネスの展開

連結貸借対照表については、12月に大型備品の販売取引があったため、売上債権が42億24百万円増加し、仕入債務が34億54百万円増加した。純資産は4億44百万円増加して58億70百万円となった。営業キャッシュ

キャッシュフローは10億38百万円の減少となったが、これは毎年の傾向であり、主な要因としては、3月の大型備品の販売に関し、債権の回収が前期末までに終わり、債務の支払いが当期の上半期に発生した。また、7月および12月には賞与の支払い、8月には法人税の納付を行った。財務キャッシュフローは、短期借入金が増加などにより、11億65百万円の増加となった。

医療機器の国内市場は約2.8兆円の規模となっており、年平均4.7%の伸びを示しているが、約8,000億円の輸入超過状態にある。平成28年度からは、国産医療機器の海外普及を促す策として国家プロジェクトがスタートし、社長がプロジェクトマネージャーとして参画した。「MEDICAL TAKUMI JAPAN」において、日本人医師の手術等の手技と連動して国産医療機器を紹介する動画コンテンツを公開しており、今年度は、昨年度の消化器外科に続き、形成外科、心臓血管外科、脳外科、眼科などの診療領域に拡充する予定である。

行政の動向として、医療器材の保険償還価格が2018年4月および2020年4月に改定される。介護領域では、2018年に介護用品のレンタル価格に上限が設定される見込みである。また、病床再編による急性期病床の減少や、地域医療連携推進法人等による共同購買の活発化なども予想され、2018年4月からは、SUDの再製造が始まる見込みである。2018年4月の診療報酬改定による影響は、公表された国費負担の増減率の約4倍と推定され、保険材料価格0.09%（99億円）の引き下げによる影響は、400～450億円となる。また、ロボット支援手術の保険適用の拡大も予定されている。

こうした環境下、病院が経営改善のため、一括購買や総値引などの手法を取ることから、医療機器卸売業では、利益率の低下が進んでいる。差別化が不十分でコモディティ化する中、人件費等が増え続けていることが苦戦の原因とみられるため、当社では既存ビジネスとニュービジネスに区分し、それぞれの取り組みを進めている。

中期経営計画の重点テーマは、新たな収益源の獲得、合理化・効率化、働き方改革である。新たな収益源の獲得としては、新規市場の開拓、医工連携、輸入販売、QC活動によるサービス有償化、IT化の推進に取り組む。合理化・効率化としては、仕入改善、販売価格統制を行う。また、人員配置を最適化し、QC活動によって不採算サービスなどの中止を図る。働き方改革としては、労働時間の削減、マネジメント教育、健康経営を実施する。

ニュービジネスの医療機器輸入販売事業では、エクソーラが「呼気による乳がん検出システム」の国内導入を進めている。日本人には、がん病変の検出が難しい高濃度乳腺が多く、マンモグラフィーによる検出率は71%にとどまる。マンモグラフィーに伴う痛みや放射線被ばくなどが、検診受診率が低い要因になり、早期発見・治療の妨げになっているが、「呼気による乳がん検出システム」は、痛みなどの侵襲がなく、検査が簡便である。2017年5月より、国内の医療機関で実証試験を開始したが、さらに臨床試験を行い、2020年の市販を目指す。

◆医療機器販売業参加型医工連携モデル

当社が提唱する医療機器販売業参加型医工連携モデルは、当社が臨床現場で医療機器ニーズを収集し、製販企業、ものづくり企業、産業支援機関の間に立って、コンサルティング機能を果たしながら、新規医療機器の開発などに貢献するものであり、最終的な販路としても機能する。一例として、中国経済産業局からの受託事業は、中国地域医療機器関連産業参入フォーラム「医の芽ネット」が活動主体となっている。販路開拓支援、ニーズ発掘、開発案件創出、個別研究会の立ち上げ、医療教育用シミュレーターの市場調査をテーマとして事業を受託し、地域の医工連携の推進に参画した。医工連携発の「カツツェサポート」は、整形外科等の手術に際し、多種多様な医療器具を思い通りの位置に固定するものであり、開発試作段階では中小企業庁の公的補助金を活用し、開発費用の負担軽減を図った。すでに医療機器届出、商標出願を済ませており、現在、上市に向けて準備中である。

「医の芽ネット」の販路開拓支援商談会案件については、エクソーラがMICOTOテクノロジー社で開発された医療教育用シミュレーターロボットの国内総販売代理店となった。人を再現した外観・内部造形で、医師等による気管挿管、胃カメラ、喀痰吸引の手技の練習が可能となる。また、特殊なセンサーで人と変わらない生体反応を実現

しており、手技時間による客観的な評価を表示することもできるため、さまざまな医療教育施設での導入・普及が期待できる。

日本発・世界初の腹腔鏡手術用 8K 内視鏡スコープ(カイロス社)については、中国四国 9 県、東北 6 県での独占販売契約を締結した。臓器に近接することなく、高精細な画像が得られるため、広い手術空間を確保でき、手術器具の干渉や術者のストレスが軽減される。また、組織の境界や微小な血管、出血箇所の識別が容易であることから、従来製品に比べて、手術の高い安全性を確保できる。今後は、3D 立体視による術者の負担軽減、高精細画像と AI を組み合わせた術中自動診断が期待できる。

◆介護用品事業の収益を多角化

SPD 事業では、2020 年までに新規案件 10 件超の獲得を目指す。また、新規拠点の開設で物流効率の改善とコスト削減を図るほか、病院自主運営型 SPD システムに取り組む。さらに、手術室の効率化支援、医材・薬剤管理なども引き続き提案していく。

介護用品事業では、介護保険の見直し継続を踏まえ、収益の多角化を図っている。回復期病床や地域医療連携室へ積極的に営業展開することで医療機関・利用者のニーズに対応し、新規顧客を増加させていきたい。また、住宅改修、介護保険対象外の商品拡販、介護用ロボットの導入支援などにも取り組む。介護分野は、「施設から在宅へ」という政策的な要請が強いビジネスである。中期の主要テーマは、「居宅介護支援認可で加算収入」、「自社施工住宅改修の粗利率を 70%へ」、「高付加価値商材の提供による特販事業の強化」だが、これらに加え、撤退事業者の利用者引き受けを推進し、在宅市場(訪問ビジネス)にも積極的に参入する。一方で、地域の人手不足が急激に高まっていることなどから、新規出店は慎重に行う。

情報誌「Medical Globe」では、海外の最先端の医療機器や医療現場の情報を、いち早く日本に紹介している。2017 年 10 月からは、掲載情報を題材にした海外医療機器の最新動向勉強会がスタートした。意見交換や情報共有を図るとともに、近未来の医療を先読みする狙いがあり、当社の編集部のほか、行政サイド、ドクター、医療機器メーカーなどが参加している。

通期の連結売上高は 1,063 億 77 百万円、営業利益は 11 億円、経常利益は 11 億 9 百万円、当期純利益は 7 億 14 百万円を見込んでいる。4 月の償還価格改定の影響が見通しにくく、上半期に予定していた販管費のずれ込みが下半期で解消されることなどから、期初予想を据え置いた。配当は、前期と同額の 1 株当たり 30 円を予定している。

(平成 30 年 2 月 23 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るができます。

http://www.kawanishi-md.co.jp/ir/event/event_01.html