

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社長

主力の医療器材事業が堅調に拡大、連結売上高は過去最高

◆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、中核ビジネスの医療器材事業のほか、SPD 事業、介護用品事業、医療機器輸出入販売事業を展開している。経営理念は、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であり、ビジネスを通じて医学・医療の発展に貢献したいと考えている。

2018年6月期の連結売上高は1,076億63百万円、営業利益は12億30百万円、経常利益は12億35百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益は、退職給付制度の変更による特別利益、繰延税金資産の回収可能性の見直しによる税負担の軽減などもあって10億54百万円となり、売上高とともに過去最高を更新した。1株当たり当期純利益は187.86円となっている。

地域別売上高は、中国地方が444億円(前期比101%)と最も高く、堅調に推移した。四国地方は242億円(同107%)となっており、新規SPDの受注と医療器材事業の売上増による。近畿地方は、新規顧客先の開拓が順調に進展し、146億円(同103%)となった。東北地方は、備品売上の反動減があったものの、消耗品の売上が増加し、226億円(同105%)となった。

医療器材事業の売上高は956億円29百万円(前期比101.4%)、営業利益は12億64百万円(同119%)となった。業績のベースとなる消耗品売上高は823億円(同105%)となった。分野別では、手術関連が前期比4%増となっており、高知および鳥取で新規開拓が順調に進んだ。また、鏡視下手術の症例増加も寄与した。整形は、関西の新規開拓、中四国での症例増加により、前期比9%増となった。循環器は、ABLの新製品効果で前期比5%増となっており、第3四半期からは、市場性のある新デバイスの上市が数多く期待される心臓血管外科への営業活動を強化している。備品売上高は、各種モダリティー(画像診断装置)の更新など、大型案件を中心に順調であったが、福島、岡山などで大型特需の反落があり、133億円(前期比92%)にとどまった。医療用シミュレーターロボットについては、第3四半期から売上が計上されている。

SPD事業は、売上高が163億48百万円(前期比105.9%)となったものの、人員確保の経費増と契約終了により、営業利益は59百万円(同58%)となった。契約終了は4件となっており、材料費削減に関する未達補償契約のリスクを回避した。介護用品事業は、売上高が20億34百万円(同106%)、営業利益が1億14百万円(同89%)となった。主力の在宅ベッドレンタルは引き続き成長している。福島、宮城など、新地域の顧客開拓も順調に進んでおり、介護・療養型施設への販売も順調に拡大している。

◆呼気による乳がん検出システム

医療機器の国内市場は、年平均2.4%で成長し、2022年には約3.2兆円に拡大すると予測されているが、海外製品の優位が続き、2016年に約8,000億円であった輸入超過が、2022年には1.4兆円となる見込みである。こうした中、国産医療機器の海外での普及策として、平成28年度より経済産業省の国家プロジェクトがスタートし、日

本人医師の手術等の手技と国産医療機器を紹介するプラットフォーム「MEDICAL TAKUMI JAPAN」が公開された。

医療器材の保険償還価格は、2018年に続き、2020年4月に改定される。介護領域では、2018年7月に介護用品レンタル価格の上限が公表され、10月から実施される。このほか、病床再編による急性期病床の減少、地域医療連携推進法人等による共同購買の活発化が予測される。SUD(単回使用医療機器)の再製造には、ホギ、メドラインが参入を公表しており、供給開始は2019年以降になると見られる。ロボット支援手術については、今回の診療報酬改定で肺がん、食道がん、胃がん、婦人科領域などへ保険適用が拡大した。

中期経営計画の重点テーマのうち、新たな収益源の獲得では、新規市場開拓、医工連携、輸入販売、QC活動によるサービス有償化などを行う。業務の合理化・効率化では、仕入改善、販売価格統制、物流合理化、IT化の推進を行う。また、人員配置の最適化、QC活動により、不採算・不要なサービスの中止を図る。働き方改革・HRM施策では、時間外労働の削減、マネジメント教育、健康経営を実施する。

医療機器輸入販売事業では、新たな収益源として、グループ会社のエクソーラメディカルが「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。日本人は高濃度乳腺が多く、マンモグラフィーによる検出率は71%にとどまる。また、マンモグラフィーには痛みや被ばくが伴うため、痛みなどのない早期診断法の確立が望まれている。イスラエルの企業が開発した「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、簡便である。2017年5月から国内の医療機関で実証試験を開始し、現在はAIを用いた解析段階に移っているが、今後、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を推進

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開発ニーズをヒアリングし、製造販売業やものづくり企業、地域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、公的資金も活用しながら、新規医療機器の開発に貢献するものである。最終的な販売チャネルとしても機能し、適正使用支援を行うことで、患者にとって最適な医療を実現していきたい。

医工連携の事例として、中国経済産業局受託事業は、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等の市場調査をテーマとして、当社が事業を受託した。

医療教育用シミュレーターロボット「mikoto」は、この医工連携から生まれた。内視鏡専門医の技能評価ニーズが高まる中、従来のシミュレーターは十分な生体リアリティが不足していたことから、鳥取大学と産学連携による開発がスタートした。医の芽ネットの受託事業である販路開拓支援商談会で紹介され、これを機に、エクソーラメディカルが国内総販売店となった。「mikoto」は、人を再現した外観・内部造形であり、気管内挿管、胃カメラ、喀痰吸引の手技練習が可能である。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、手技時間など客観的評価を表示することもできる。8月にはシミュレーター機能を拡充し、食道、胃、気管支のモデルを追加したため、今後さまざまな医療教育施設での導入・普及が期待される。

カイロス社の8K内視鏡については、中国四国9県と東北6県での独占販売契約を締結した。特徴としては、内視鏡を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る。また、手術器具の干渉が軽減され、術者のストレスを軽減できる。さらに、組織の境界や微小な血管、出血箇所を容易にし、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、AIとの組み合わせによる術中自動診断も期待できる。前期に開設した8Kのショールームでは、メーカー戦略品の小規模セミナーや鏡視下結紮トレーニング、内視鏡トレーニングを行う予定である。また、8K内視鏡のプロモーションを通じて、最新の手術製品の販売、次世代手術支援ロボットの取扱いを積極的に推進する。

血糖管理関連の売上高は確実に増えている。2017年9月に保険適用となったアボット社の「フリースタイルリブ

レ」は、腕などに貼りつけたパッチ型のセンサーで、随時、血糖測定を行うもので、指先穿刺のような痛みがないため、徐々に普及している。また、携帯型インスリンポンプと持続的な血糖測定を連動させた自己完結型のクローズドループシステムも上市されており、今後の普及が見込まれる。

◆物流統合システムの開発を推進

SPD 事業では、2020 年までに新規案件 10 件超の獲得を目指す。一方で、サービス提供プロセスを再度見直し、サービスの付加価値と業務効率を上げることで、顧客満足と生産性の向上を図る。また、中小病院向けの自主運営型 SPD システムに取り組むほか、手術室の効率化支援、医事請求など、経営サポートも継続する。

介護用品事業では、介護保険の見直し継続を踏まえ、収益の多角化を図る。回復期病床や地域医療連携室へ積極的に営業展開し、医療機関および利用者のニーズに沿った活動を実施するほか、在宅医療機器ニーズにも対応していく。また、住宅改修、介護保険対象外商品の拡販を進め、介護施設に対する介護用ロボットの導入支援なども行う。介護分野は、「施設から在宅へ」という政府の要請が強いビジネスであるため、撤退事業者の利用者引き受け、在宅市場での訪問ビジネスにも積極的に参入する。また、見合わせていた新規出店についても、エリアの市場性などを踏まえて再開を検討する。

業務の合理化・効率化については、本年より導入に着手した倉庫システムをベースに、物流統合システムの開発を進めており、在庫、商品の移動、貸出等の業務プロセスの効率化と併せて、労働時間の削減効果も期待できる。今後は、RFID の運用等についても、使用者と共同で実現を目指す。また、作業のエラー防止・平準化、業務負荷の削減を図るべく、RPA を導入する予定であり、SPD の伝票振替業務から実施検証を行う。

社員教育については、他社との差別化要因として重視しており、直近では、ミドルマネジメントの人材育成プロジェクトを開始した。また、社員の自己啓発を促進するため、書籍購入費用の補助制度も立ち上げた。

2019 年 6 月期の連結売上高は 1,108 億 81 百万円、営業利益は 13 億 24 百万円、経常利益は 13 億 36 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は 8 億 61 百万円を予想しており、配当は、前期と同額の 1 株当たり 40 円を予定している。

(2018 年 8 月 23 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

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