

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

専門性を強みに医療行政の動きや医療現場の期待に沿う事業を展開

◆地域医療の発展に資するために

当社は1921(大正10)年に個人商店川西器械店として創業以来、ことしで98年目に入った。現在グループ会社として大きく成長し、当社が全体の戦略立案、カバナンス等を管理している。中核ビジネスの医療器材事業は、カワニシ、サンセイ、日光医科が、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っている。さらにSPD事業(医材購買・物流管理)はホスネットジャパン、介護ベッドなどのレンタルや販売はライフケア、医療機器の輸出入販売はエクソーラメディカルが担い、整形外科・循環器・手術関連・眼科から介護までを包含する多様な事業ポートフォリオを形成している。

当期8月現在、当社の売上高は医療機器卸売の業界内で第4位に位置している。業界全体で同業他社は1,000社あまりあり、アライアンスによる拡大の余地は大きい。

当社の特徴は専門志向である。他社に先駆けて領域ごとの専門事業部を立ち上げ人材育成に注力してきた。その結果得た顧客・メーカーからの信頼とブランド性が何よりの強みとなっている。反面大都市圏のシェアが低いことや取り組みの薄い専門領域(透析など)が存在する点は弱みでもある。今後は、成長領域の新市場開拓や川上志向によって収益性の向上をはかる。また業界全体の構造的な問題として、物流とIT化が他業種に比して遅れているが、当社では、デジタル営業ツールや情報共有システムを導入するなど、物流システムの開発にも取り組んでいる。

◆2019年6月期第2四半期の業績概要

中期計画2年目の当期は累計の連結売上高543億81百万円(前期比100%)、営業利益5億79百万円(同82%)、経常利益5億83百万円(同83%)、四半期純利益3億71百万円(同63%)、1株当たりの四半期純利益は66.26円となった。

地域別売上高は、本社のある中国地方は消耗品・介護用品が堅調で220億円(前年同期比100%)となったが、備品の反落で四国、近畿、関東はやや弱かった。東北は消耗品が増加して119億円(同103%)となった。

◆当期の事業別業績

当社の売上高構成は医療器材事業83.9%、SPD事業14.3%と医療機器の販売に係る事業が大部分を占めており、売上高は482億99百万円(前年同期比99%)、営業利益は6億30百万円(同85%)となった。

この事業を消耗品と設備・備品とに区分すると、業績のベースとなる消耗品は売上高が417億円(前年同期比101.3%)となっている。地域別では中国地方と東北が増収、ほかは償還価格の影響もあってやや減収となった。分野別では手術関連が前年同期比102.7%、整形は一部失注を新規顧客・既存顧客のシェアアップで補って同100.1%。循環器は償還価格改定の影響でABLやTAVIが伸び、同100.2%となった。

設備・備品に関しては各種モダリティ(CTや超音波診断装置)の更新と東北で新築2件を獲得したものの、他地

域における前期特需の反落をカバーするには至らず、売上高は 65 億円(前年同期比 92.4%)にとどまった。

SPD 事業では、四国の新規施設が順調に稼働し売上高 82 億 10 百万円(前年同期比 101%)、営業利益 33 百万円(同 100%)となった。今期はさらに収益性向上を目指し、業務プロセスや管理料の見直しを進める。

介護用品事業は売上高 10 億 40 百万円(前年同期比 104%)、営業利益 49 百万円(同 108%)となった。新規開拓は前年同期比で福島 106%、宮城 110%、愛媛 117%と順調である。在宅ベッドを含むレンタル用品も 105%と成長した。

◆2019 年 6 月期の業績見通し

通期連結業績は、売上高 1,108 億 81 百万円(前期比 103%)、営業利益 13 億 24 百万円(同 108%)、経常利益 13 億 36 百万円(同 108%)、当期純利益 8 億 61 百万円(同 82%)と見込んでいる。当期純利益の減少は、前期に発生した退職給付制度の変更に伴う特別利益や繰延税金資産の回収見直しによる税負担の軽減が、今期は発生しないとみでの予想である。

当期の配当は 1 株 40 円と予定している。

◆市場動向と中期展望

当社を取り巻く環境として、国内の医療費は徐々に増加を続け、2017 年には 42 兆円を突破した。そのため国は、医療費の費用対効果を検証しながら継続的に医療費の抑制策をとり続けるものと考えられる。

国内の医療機器市場は 2016 年に約 2 兆 8,000 億円(輸入超過 8,000 億円)に達し、年平均 2.4%の成長で 2022 年には約 3 兆 2,000 億円と予測されている。一方国内生産の成長率はマイナス 0.4%で、輸入 5.5%、輸出 2.9%と海外製品優位が続き、今後さらに輸入超過となる見通しである。

それを受けて、日本の医療機器を海外で普及させる目的で 2016 年に経産省関東経済産業局のプロジェクト MEDICAL TAKUMI JAPAN がスタート、マネージャーとして当社社長も参画している。日本人医師による手術手技と国産医療機器を連動して紹介するプラットフォームを構築し Web ページを公開している。

医療行政の動向としては、医療器材の保険償還価格が消費増税への対応で 2019 年 10 月、2020 年 4 月に改定の見通しである。病床再編として急性期を基準に手術件数などを織り込む病床報告制度の見直しが始まる。SUD(単回使用医療機器の再製造)は一部の施設で開始されているが、製造承認や保険償還価格設定にはなお時間を要する。また介護用品のレンタル価格の上限規制が当期 10 月から実施されている。

中期経営計画の重点テーマは「新たな収益源の獲得」、「業務の合理化・効率化」、「働き方改革・人材育成」であり、「前半」を振り返ると、新たな収益源としては、各社が重点テーマを決めてストックビジネスの確保、医工連携、新規施設開拓、他社の利用者引き受けなどを実施してきた。合理化・効率化については、仕入交渉強化、売価交渉、人員適正配置、管理料アップ、自費ベッドレンタル廃止に取り組んだ。働き方改革／人材育成では、各社とも時間外労働削減、振休取得に取り組む、カワニシ・ビジネススクール中級編も実施している。

「後半」には、カワニシが外科や糖尿病やロボットの分野を強化し、新規参入や商圏拡大に努める。サンセイでは特に県外の強化、グループの共通システム導入をはかる。日光は大阪北部への地域展開を進める。ホスネットは定型業務のシステム化やシステム販売の SPD も行い、ライフケアではレンタルの利益率向上のために顧客開拓、新地域展開を目指す。

乳がんは現在日本で年間約 9 万人が発症し、1 万 3,000 人が亡くなっている。40 歳代が最も多く、特に日本ではがん病変の検出が難しい高濃度乳腺が多く、マンモグラフィーでの検出率は 71%にとどまっている。またマンモグラフィーは痛みや被爆を伴うことが検診受診率を下げる要因になり、早期発見・治療の妨げにもなっている。したがって痛みなどのない早期診断の確立が望まれている。そこで当社では、医療機器販売促進策としてエクソラメディカルがイスラエルの企業が開発した呼吸による乳がん検出システムの国内導入を進めている。これは痛みな

どの侵襲がない簡単な検査方法で、今後の臨床試験を経て 2020 年か 2021 年の市販を計画している。

医工連携については、医療機器販売業参加型医工連携モデルを提唱しているが、当社がコンサルティング機能を発揮して、公的資金も活用しながら臨床現場で開発ニーズを把握し、製造販売業やものづくり企業、産業支援機関と連携して新規医療機器の開発促進に携わっている。事例に中国経済産業局からの受託事業がある。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」が主体の販路開拓支援、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等の市場調査を受託し、地域の医工連携の推進に参画している。MICOTO テクノロジー社の医療教育用ロボット「mikoto」の国内総販売代理店をエクソーラメディカルが担うことにもなった。

超高解像度(視力 4.3 に相当)の 8K 内視鏡は、前期から岡山・広島でショールームを開き鏡視下結紮トレーニングなどを開始している。

糖尿病ではインスリンを皮下に持続的に注入する携帯型インスリンポンプを血糖測定と連動させるシステムも開発され、今後の普及が期待できる。当社グループの血糖管理関連の売上高も前年同期比 120%となっている。

SPD 事業は 2020 年までに新規案件 10 件超の獲得を目指している。サービスの付加価値に見合う管理料の見直しで収益性も改善したい。また中小病院向けの病院自主運営型 SPD システム開発も進める。

介護用品事業では、介護保険の見直しが継続されることを踏まえて収益の多角化をはかる。回復期病床や地域医療連携室へ積極的に営業展開して顧客増加、住宅改修、介護保険対象外商品の拡販に努める。また撤退事業者の利用者引き受けや在宅市場での訪問ビジネスにも積極的に参入したい。

業務の合理化・効率化として倉庫システムの導入に着手し、物流統合システムの開発を行っている。モバイルの活用や RFID の運用によって貸出業務の簡素化、物流合理化の実現を目指す。

またコーポレートガバナンス体制を強化する目的で 2018 年 7 月に指名・報酬委員会を設置し、役員の指名および報酬等に係る取締役会の機能の客観性、適時性、透明性を高めることに努めている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

現社長になって 3 年間、特に目指したこと、実現できたことは何か。

医師出身の視点から、医療現場が求めるサービスや医療機器についての的確な判断ができると自負している。特に糖尿病関連やロボットの領域には積極的な姿勢で臨んできた。医工連携モデルの「ものづくり」も、現社長になってから本格的にリスタートした。社員教育は社長が直接社員に講義をするなど一層の発展を目指している。呼気による乳がん検診の導入も社長の判断によるなど、医師としての経験をさまざまな面に生かしてきている。

呼気による乳がん検診はビジネスとしてどの程度の確度と見込んでいるのか。

この方法は息を吹くだけで判定できる反面、どの場所に癌があるかの判断はつかない。局在を調べるためにはやはりマンモグラフィーやエコーが必要になる。したがって呼気検診はあくまでも入り口として、簡単な検査でハードルを下げて受けやすくするためのものである。コストもまだ確実ではないが、この事業は当社にとってもチャレンジであり意欲的に取り組みたい。

競合他社の中での御社の強み・弱みはどのような点になるのか。

国内では同業 1,000 社のうち上位 20 社ぐらいで約半分のシェアを占めているが、基本的には各エリアで同じような態勢の会社が同じように事業を行っている。ただし診療科ごとに専門性を持って取り組んでいるところと、一般商材的なものを広くボリュームだけで展開しているところとの違いはある。国の方針として集約を進めている中で、当

社としては専門性の強みを生かしてシェアを拡大していきたい。

新しい乳がん検診に国が補助を出す見込みはあるのか。

この方法に関しては、実証試験から臨床試験に進み、それを経た後認証機関(PMDA)に申請して承認を受けなければならない。さらにその先、保険でカバーする形になるかどうかは厚労省の判断によるため何とも言えない。

(2019年2月21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