



株式会社カワニシホールディングス

2019年6月期 決算説明会

2019年8月22日

イベント概要

[企業名]	株式会社カワニシホールディングス		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2019年6月期 決算説明会		
[決算期]	2018年度 通期		
[日程]	2019年8月22日		
[ページ数]	50		
[時間]	13:30- 14:12 (合計: 42分、登壇: 32分、質疑応答: 10分)		
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 3階 第3セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)		
[会場面積]	145 m ²		
[出席人数]	20名		
[登壇者]	3名		
	代表取締役社長	前島 洋平	(以下、前島)
	常務取締役管理本部長	村田 宣治	(以下、村田)
	取締役営業本部長	宮永 和雄	(以下、宮永)

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



登壇

司会：定刻となりましたので、ただ今から、株式会社カワニシホールディングス様の 2019 年決算レポートに関する IR ミーティングを開催いたします。

まず最初に、会社からお迎えしている 3 名の方をご紹介します。代表取締役、前島洋平様。常務取締役管理本部長、村田宣治様。取締役営業本部長、宮永和雄様。

本日は、代表取締役、前島洋平様からご説明いただくことになっておりますが、ご説明が終わりましたら、質疑応答の時間を設けさせていただきます。

それでは、前島様、よろしくお願いいたします。

前島：ただ今ご紹介いただきました、社長の前島でございます。本日はお忙しい中、当社グループの決算説明会にご出席いただきまして、ありがとうございます。

	<h2>会社概要</h2>
商号	株式会社カワニシホールディングス
本社	岡山市北区下石井一丁目1番3号
創業	大正10年（1921年）5月
設立	昭和42年（1967年）10月
代表者	代表取締役社長 前島 洋平
資本金	607,750千円
従業員	1,189名（連結・2019年6月末）
決算期	6月末

4 Kawanishi Holdings, inc.

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



まず、当社の概要でございますが、本社所在地は岡山県岡山市でございます。創業は大正10年、1921年になります。ですので、今年で98年目になります。

2000年に東証二部に上場しております。私自身でございますが、5年前に、このカワニシグループに移りまして、それまではもともと内科医でございます。岡山大学のほうから、5年前に事業承継目的で移ったということでございます。ちなみに、創業者が私の祖父に当たります。

創業

1870年
岡山藩医学館大病院
開設がはじまり

1922年
県病院 (元藩医学館) から
岡山医科大学付属病院に

倉敷中央病院
1923年開設

岡山大学病院
1922年開設

川西器械店
1921年創業

地域医療の発展とともに成長

5

Kawanishi Holdings, inc.

当社ですが、大正10年に、先ほどのように個人商店、川西器械店として岡山市で創業しております。それ以降、今日まで地域医療の発展とともに成長してきたという歴史がございます。この岡山大学病院ですね。こちらが、私がおりました母校の、かなり昔の創設期の写真でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



グループ各社の概要

整形・循環器・手術関連・眼科～介護まで多様な事業ポートフォリオ



グループ会社の概要ですけれども、まず、当社カワニシホールディングスがグループ全体の戦略立案、ガバナンスなどをやっております。そして、中核ビジネスである医療器材事業、医療機器販売ですが、こちらは急性期医療に対する医療材料、それから機器の販売や購買へのコンサルテーションなどを行っています。

エリアとしては中四国、東北、近畿を主要な営業エリアとしておりまして、この他、病院の医材購買や、物流管理のSPD事業を行うホスネット・ジャパン、それから、介護ベッドなどのレンタルや販売などを行うライフケア、そして、医療機器の輸出入販売を行うエクソーラメディカルがあります。つまり、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ます。

今年の7月に株式会社EPARKと合併でカワニシパークメドを設立しましたが、詳細は後でご説明します。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





事業別売上高推移



7

Kawanishi Holdings, inc.

次に、2014年6月期から2019年6月期まで、直近6年間の事業別の売上高の推移をお示ししています。医療器材、それからSPDとも徐々に成長しておりまして、介護領域、オレンジのところですね、こちらも成長しております。

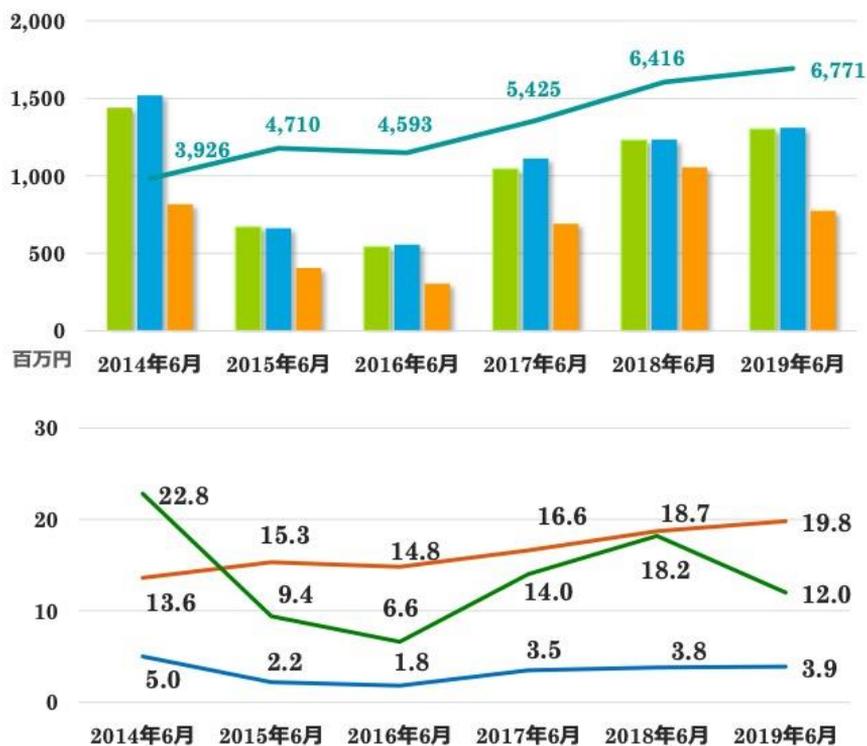
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





連結経営指標の推移



次に、前期までの直近6年間の連結経営指標の推移をお示ししますが、2014年は病院の建て替えが集中した特需が利益を押し上げました。その後に、特需後の反落がありましたが、2017年から営業利益が増加し続けております。

前期はROE12%と、市場の平均水準を上回り、自己資本比率も徐々に増加して、20%近くとなっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





医療機器卸売業界内ポジション（2019年8月時点）

社名・グループ		本社	売上高
メディアス HD	(東1)	東京都	1,977億円
セイエイ・エル・サンテHD		愛知県	1,928億円
ムトウグループ		北海道	1,801億円
宮野医療器グループ		兵庫県	1,083億円
カワニシホールディングス	(東2)	岡山県	1,074億円
アイティーアイグループ		長崎県	828億円
キシヤグループ		福岡県	642億円
ヤマシタヘルスケアHD	(東1)	福岡県	615億円

※各社の売上高は、株式会社アールアンドディ「医療機器・用品年鑑 2019年版 No.3 卸・小売編」より当社推計、又は各社が開示している連結売上高を集計。

次に、医療機器卸売業界内での当社のポジションについてお示ししていますが、当社は業界内では5番目に当たります。業界全体では、同業他社は1,000社余りあると言われておりまして、まだ業界内でのアライアンスによる拡大の余地は大きいものと見ております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



競争優位性

強み

■ 専門志向

- 顧客との信頼関係
- メーカーとの協力体制
- 人材教育
- 整形トップシェア
- ブランド性

■ 生産性向上！

- デジタル営業ツール
- 情報共有システム
- 物流システム開発中

■ 成長領域・川上 を志向！

- 新市場開拓、収益性アップ

【当社】
大都市圏の低シェア

【業界全体】
物流管理・IT化の遅れ

弱み

10

Kawanishi Holdings, inc.

さて、当社の業界内における強みと弱みをお示ししています。まず、強みですが、専門志向でありまして、同業他社に先駆けて、整形・循環器などの領域ごとの専門事業部を立ち上げ、人材育成を重視してきました。その結果得られた顧客、メーカーからの信頼、地域におけるブランド性が強みです。

一方で、弱みとしては、大都市圏のシェアが低いことが挙げられます。当社では成長領域の新市場開拓や、医療機器輸入販売や、国内総販売代理店などの川上志向によりまして、堅実な成長と収益性の向上を図ります。

さらに、業界全体の構造的な問題として、物流管理・IT化が他業種と比べて遅れておりますが、当社ではデジタル営業ツール、情報共有システムを導入して、そして、物流システムの開発にも取り組んでおり、生産性の向上を目指しています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





カワニシグループの経営理念

社員憲章 事業経営の社会的意義

- 広く国家・社会的視野において公益性を高め、国民医療の品質向上とコスト合理化に寄与することを志す。
- 臨床・基礎両面にわたる医療の発展と、顧客の経営能力向上への貢献を志す。



代表取締役社長
前島 洋平
岡山大学大学院
医学研究科修了
医学博士・腎臓内科専門医

理念

- 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。

国民の、健康寿命の延伸に寄与する

医師の立場から

『ビジネスを通じて、医学・医療の発展に貢献する』

学術本部, 社員教育, 医工連携

次に、事業経営の社会的意義をお示ししていますが、当社の理念は、革新的な新機能・新技術の恩恵を患者さんと医療機関に適切に提供することで、国民の、健康寿命の延伸に寄与することです。

また、医師の立場からビジネスを通じて、医学・医療の発展に貢献するという経営理念の下、学術本部を立ち上げ、社員教育、医工連携にも注力しています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





SDGs (Sustainable Development Goals)



2015年国連総会で採択された
「我々の世界を変革する
：持続可能な開発のための2030アジェンダ」
と題する成果文書で示された具体的行動指針

当社としてのSDGs活動



ミッション



先端医療機器
開発/導入



医工連携
産官学医連携

さて、SDGs は国連が 2015 年に定めた持続可能な開発目標で、17 の目標が掲げられていますが、カワニシグループでは、すべての人に健康と福祉を、産業と技術革新の基盤をつくろう、パートナーシップで目標を達成しよう、の三つを目標としております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





2019年6月期 連結業績

	百万円	予算比	前期比
売上高	107,428	△3.1%	△0.2%
売上総利益	11,136	△2.0%	+1.0%
売上総利益率	10.37%	+0.12	+0.13
販管費	9,835	△2.1%	+0.4%
営業利益	1,301	△1.8%	+5.7%
経常利益	1,309	△2.0%	+6.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	775	△10.0%	△26.5%

当期純利益の減少要因

- ・2018/6 特別利益計上(退職給付制度終了益)
- ・2018/6 繰延税金資産見直しによる税負担減
- ・2019/6 特別損失(役員退職慰労金、減損損失)

1株当たり当期純利益
138.24円

14

Kawanishi Holdings, inc.

これより、2019年6月期の業績の概要をご説明します。

2019年6月期の連結業績は、連結売上高は1,074億2,800万円。営業利益、13億100万円。経常利益、13億900万円。親会社株主に帰属する当期純利益は7億7,500万円となりました。1株当たり当期純利益は138.24円となりました。

結果としては、前期比でわずかながら減収しましたが、営業利益、経常利益は3年連続での増益となり、前期比約6%増となりました。

一方で、当期純利益が前期比で減少した要因としては、前期に発生した特別利益が今期はない、そして、前期に発生した繰延税金資産見直しによる税負担の減少が今期はない、それから、今期は特別損失として、役員退職慰労金と減損損失の発生があったことが挙げられます。

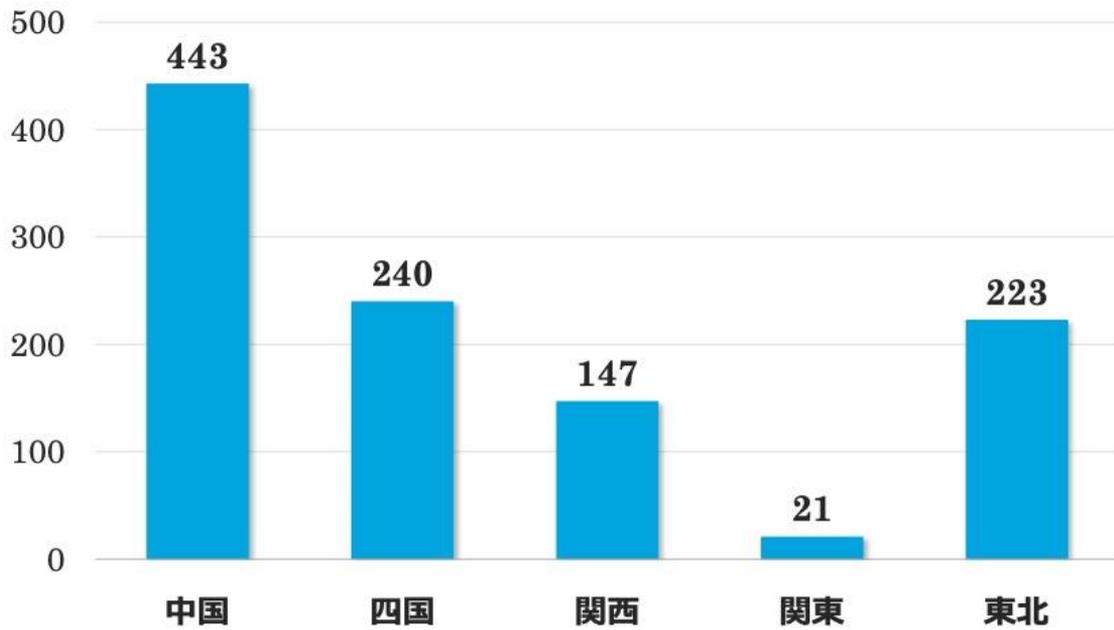
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





地域別売上高（億円）



15

Kawanishi Holdings, inc.

次に、前期の地域別売上高ですが、本社のある中国地方が443億円で最も多く、四国、東北地方が次いで200億円台、次いで関西が約150億円となっています。関東地方の売上高がまだ小さいですが、東京、栃木を中心に営業活動を行っています。

サポート

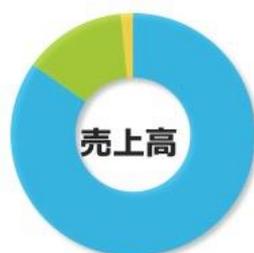
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





医療器材事業の売上高構成

百万円	実績	予算比	前期比
売上高	95,042	Δ3.4%	Δ0.6%
営業利益	1,366	Δ6.7%	+8.0%



売上高
医療器材〔83.6%〕

百万円	売上高実績	前期比
カワニシ	61,718	Δ0.6%
サンセイ医機	24,118	Δ0.9%
日光医科	9,226	Δ0.5%

※各セグメント売上高はセグメント間内部売上高含む

次は、通期の事業別業績です。

医療器材事業ですが、売上高は950億4,200万円、前期比0.6%減。営業利益は13億6,600万円、前期比8%増となりました。事業会社別の売上高、前期比は、下のほうに書いています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



医療器材事業(消耗品売上高)

売上高832億円
前期比 +1.2%

百万円

エリア	売上高	前期比増減	ポイント
中国	33,091	+0.5%	●手術関連 2.8%増 中国2.3%増 (鳥取23.5%増) 東北4.1%増 (宮城110.5%増) 糖尿関連17.5%増 ●整形 1.0%増 広島・兵庫新規受注、福島症例増 四国失注1件 ●循環器 2.3%減 償還価格改定の影響 ABL4.5%増、TAVI関連49.4%増
四国	17,179	+0.6%	
関西	13,457	+0.6%	
東北	17,651	+3.2%	
関東 他	1,895	+4.0%	

*1 ABL：頻脈の原因になる異常な電気興奮路を焼灼または冷凍で遮断する治療

*2 TAVI：人工弁を低侵襲に留置する治療

18

Kawanishi Holdings, inc.

次に、医療器材事業の消耗品の売上高を地域別にお示ししていますが、中国、四国、関西は前期比約0.5%増で、東北では前期比3.2%増でした。

診療領域別ですが、手術関連は2.8%増加しました。特に、鳥取県が23%増加した中国エリアは2.3%の増加。同じく、宮城県が110.5%増加した東北は4.1%増加でした。また、注力している糖尿病関連に関しては17.5%の増加となりました。

整形外科では、四国で失注がありましたが、広島・兵庫での新規受注および福島県での症例が増えたことで、1%の増加でした。

循環器は昨年4月の償還価格の引き下げが大きく影響したことで、2.3%の減少と、苦戦しました。しかし、不整脈のアブレーション領域が4%強伸びたことと、成長市場の人工弁、TAVIとありますが、こちらが新規施設の受注により50%増加しておりまして、今後の明るい材料となっています。

その結果、医療器材事業の全体の消耗品売上高は832億円と、前期比1.2%の増加となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





医療器材事業(備品売上高)

売上高117億円
前期比 ▲12.8%

百万円

エリア	売上高	前期比増減	ポイント
中国	3,461	△5.4%	<ul style="list-style-type: none"> ●大型の画像診断機器（CT・MRI・超音波診断置）は新規・更新案件ともに堅調 ●四国、東北地方では前期の特需規模に届かず減収
四国	2,739	△18.8%	
関西	1,037	+3.6%	
東北	4,413	△16.0%	
関東他	75	△54.1%	

19

Kawanishi Holdings, inc.

次に、医療器材事業の備品売上高ですけれども、四国、東北では前期の特需規模に届かず、前期比10%以上の減収となり、関西のみ約4%増となりました。

CT・MRI・超音波診断装置などの大型の画像診断機器は、新規・更新案件とも堅調に受注できました。

その結果、備品全体の売上高は117億円、前期比12.8%の減少となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





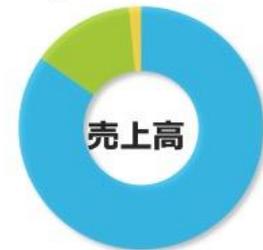
SPD事業

HOSNET

ホスネット・ジャパン

百万円	実績	予算比	前期比
売上高	16,556	△0.5%	+1.3%
営業利益	77	+51.7%	+29.2%

SPD(14.6%)



- ◆ 新規に契約した施設が順調に稼働
- ◆ 業務プロセス（サービス）及び管理料の見直し

契約総数

直接 60件
F C 13件

※各セグメント売上高はセグメント間内部売上高含む

次に、SPD 事業ですが、新規施設が順調に稼働し、売上高 165 億 5,600 万円、前年同期比 1.3%増加。営業利益は 7,700 万円、前期比 29.2%増となりました。

なお、前期から収益性の改善を図るため、業務プロセスならびに管理料の見直しを進めておりまして、一定の効果を発揮しています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



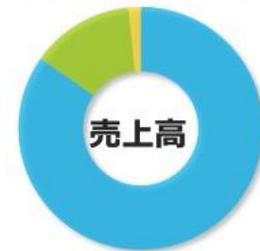


介護用品事業



百万円	実績	予算比	前期比
売上高	2,097	△5.5%	+3.1%
営業利益	92	△19.6%	△19.0%

介護用品〔1.8%〕



◆新規開拓 前年同期比

福島県 7%増 宮城県13%増 愛媛県 8%増

◆在宅レンタル用品 前年同期比 5%増

◆介護・療養型施設への器材販売順調 5%増

◆営業体制強化に向けた人員増等により費用増



※各セグメント売上高はセグメント間内部売上高含む

次に、介護用品事業ですが、売上高 20 億 9,700 万円で、前年同期比 3.1%増です。営業利益は 9,200 万円で、前年同期比 19%減となりました。

新規開拓では前年同期比で、福島 7%増、宮城 13%増、愛媛 8%増と、順調です。

介護保険制度で価格の上限が設定された主力の在宅ベッドを含むレンタル用品に関しては、前期比 5%増と、引き続き成長しております。また、介護・療養型施設への販売も順調に拡大しています。

一方で、営業体制強化に向けた人員増などによる費用の増加等により、営業利益は減少しました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





連結貸借対照表

			百万円		
資産	金額	増減	負債・純資産	金額	増減
現金・預金	1,119	△296	仕入債務	21,800	88
売上債権	21,292	902	短期借入金	1,446	△288
商品	4,656	62	その他	1,817	38
その他	663	△296	流動負債計	25,065	△161
流動資産計	27,731	372	長期借入金	815	488
有形固定資産	3,809	55	その他	1,121	△342
無形固定資産	428	186	固定負債計	1,936	145
投資その他資産	1,803	△276	負債合計	27,001	△15
固定資産計	6,040	△33	純資産合計	6,771	354
資産合計 <small>※増減は前期末比</small>	33,772	338	負債純資産合計	33,772	338

1株当たり純資産 1,191.62円

次に、連結貸借対照表ですが、売上債権が9億200万円増加しています。また、仕入債務が8,800万円増加しています。純資産は3億5,400万円増加し、67億7,100万円となりました。P23

次に、連結キャッシュフローですが、営業キャッシュフローについては1億3,600万円の増となっています。投資活動によるキャッシュフローについては、ご覧のとおりでございます。P24

財務活動によるキャッシュフローは、長期借入による収入で11億円増加しましたが、短期借入金の減少や配当金の支払いなどにより、6,200万円の減少となりました。

その結果、2019年6月末の現金および現金同等物の期末残高は、10億7,000万円となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2020年6月期 連結予算(見通し)

	百万円	前期比
売上高	110,520	+2.9%
売上総利益	11,657	+4.7%
売上総利益率	10.55	+0.18
販管費	10,403	+5.8%
営業利益	1,254	△3.7%
経常利益	1,265	△3.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	837	+7.9%

**輸入販売事業での先行費用増
既存事業では順調な成長見込む**

**1株当たり当期純利益
予想 149.12円**

26

Kawanishi Holdings, inc.

それでは、今期の業績見通し、ならびに配当方針でございます。

まず、今期の連結業績の見通しですが、売上高 1,105 億 2,000 万円。営業利益 12 億 5,400 万円。経常利益 12 億 6,500 万円。親会社株主に帰属する当期純利益は 8 億 3,700 万円、前期比 7.9%増です。

なお、営業利益減収予算の要因ですが、輸入販売事業での臨床試験等による先行費用の増加を見込むことによります。医療器材事業、SPD 事業、介護用品事業の既存事業の分野に関しては、引き続き順調な成長を見込んでおります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





配当の基本方針

- ① 安定的な配当を継続します
- ② 成長投資に備え内部留保に努めます



続きまして、配当でございますが、配当については安定的な配当を継続して、成長投資に備えて内部留保にも努めます。2020年6月期は、1株当たり40円を予定しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





日本の国民医療費の動向

◆2017年は42兆円を超える

◆継続的な医療費抑制策・・・費用対効果も検証

■ 医療費
—●— 75歳以上
単位：兆円



平成23年度 平成24年度 平成25年度 平成26年度 平成27年度 平成28年度

厚生労働省 最近の医療費の動向 - 2018年9月公表

ここからは、市場動向と中期展望についてご説明します。

まず、当社を取り巻く環境として、日本の医療費の動向ですが、2017年は総額で42兆円を突破しました。75歳以上でも同様の傾向にあります。このため、国としては継続的に医療費増加の抑制策を採り続けていくものと見られます。

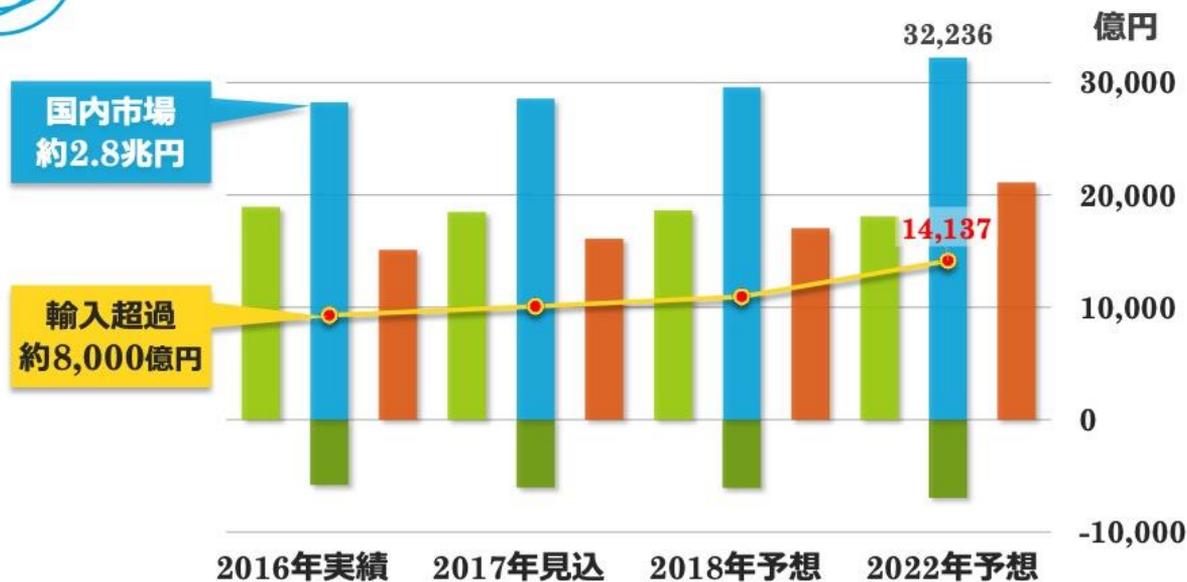
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





医療機器市場



年平均成長率 2017-2022	国内生産	輸出	輸入	国内市場	輸入超過
	▲0.4%	2.9%	5.5%	2.4%	—

2016年薬事工業生産動態統計 2017年以降みずほ銀行 産業調査部予測

また、医療費の費用対効果についても検証されていきます。医療機器市場に目を向けますと、国内市場全体は青色の棒グラフでございますが、2016年は約2.8兆円で、今後、年平均2.4%成長し、2022年には約3.2兆円と予測されています。

そして、国内生産はマイナス0.4%と、やや厳しいですけれども、輸入が年平均5.5%、輸出が年平均2.9%と、海外製品の優位な市場性が続き、輸入超過は2016年には約8,000億円で、今後さらに拡大するものと見込まれています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





国家プロジェクト参画 MEDICAL TAKUMI JAPAN

日本人医師の **巧** の手技 × 日本のものづくり企業の **匠** の技
国家プロジェクト マネージャー：北野正剛学長（大分大学）、前島洋平（KWHD）

<http://med-takumi.go.jp/>

匠 MEDICAL TAKUMI JAPAN

経産省 関東経産局 地域中核企業創出支援事業
H28/29/30年度 採択

対象市場
ASEAN等の新興国・欧米

**国産医療機器を、日本人医師による手術等の
動画コンテンツと共に海外の医師等に紹介**

そこで、経済産業省関東経済産業局が日本の医療機器を海外で普及させる目的で、平成28年度より国家プロジェクトを立ち上げておりまして、私もプロジェクトマネージャーとして参画しています。日本人の医師の手術等の手技と連動した、国産医療機器の海外への紹介のためのプラットフォームを構築しておりまして、MEDICAL TAKUMI JAPAN というウェブページを公開しています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





医療・介護の行政動向

	2017	2018	2019	2020	2021
償還価格		4月改定	●10月改定	●4月改定	
消費税 10%			●10月増税		
病床再編			●病床機能報告制度見直し 急性期・回復期・慢性期 急性期の基準手術件数等		
R-SUD 単回使用品 再製造	7月制度施行	ホギ・メドライ ン参入		製造承認？ 保険償還価格設定？	
介護保険	保険見直し 利用者負担増	7月レンタル 平均価格公表 上限規制			

32

Kawanishi Holdings, inc.

こちらのスライドには中期の医療行政の動向等をまとめていますが、医療器材の保険償還価格は消費増税の対応により、今年10月に改定されますが、2020年4月にも改定される見込みでございます。

病床再編では、急性期の基準に手術件数などを織り込む、病床機能報告制度の見直しが始まります。そして、SUD、こちらは単回使用製品、医療機器の再製造に関しては、製造承認や保険償還価格の設定にお時間を要するものと推測されます。

介護保険では、昨年、介護用品のレンタル価格の上限が公表されました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





中期経営計画の重点テーマと経営指標

(2020年6月期～2022年6月期)

中核事業の労働生産性向上

サービス品質向上と
料金の適正化

IT化推進・業務効率化

物流合理化

人員配置の適正化

仕入改善／売価統制



新たな収益源の獲得

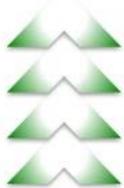
新ビジネス

輸入販売
エクソーラ

クリニックビジネス
KWパークメド

サブスクリプション

医工連携



2022/6期 売上高 **1200** 億円
目標 営業利益 **20** 億円

働き方改革・人材育成

100周年記念事業

マネジメント教育

健康経営

人事制度改定

残業削減・有休取得



33

Kawanishi Holdings, inc.

次に、今期から向こう3年間の中期経営計画をお示ししております。まず、働き方改革・人材育成ですが、創業100周年記念事業、人事制度改定、マネジメント教育、健康経営、残業削減等です。

そして、中核事業の労働生産性向上を目指して、サービス品質の向上、IT化の推進・業務効率化、物流の合理化、仕入れ改善、人員配置の最適化などを行います。

そして、中核事業で得られた収益の一部を新規ビジネス等へ先行投資して、新たな収益源を獲得していきます。エクソーラメディカルの輸入販売、クリニックビジネス、サブスクリプションビジネス、医療ツーリズムや医工連携などです。そして、得られた収益を人材育成等に再投資して、成長サイクルを回していきます。

2022年6月期では売上高1,200億円、そして営業利益20億円を目標とします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





乳がん～日本の場合

新たな収益源

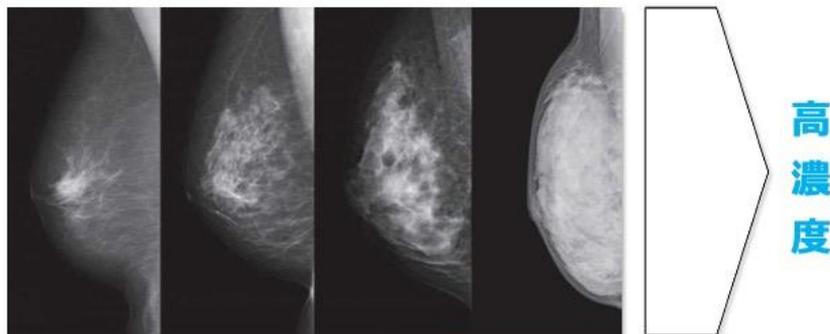
年間9万人発症、**13,000人が死亡**

40代最多（欧米では60代）

高濃度乳腺が多く、マンモグラフィー検出率71%

超音波検査の併用により検出率が91%に改善
乳がん健診受診率も低い **41%**（50～69歳）

—2015年: OECD Health Data—



※NPO法人乳がん画像診断ネットワークより
<https://bcin.jp/topics/51.html>

34

Kawanishi Holdings, inc.

新たな収益源のところをこれから行きますが、乳がんは日本で年間9万人が発症して1万3,000人が亡くなられています。日本では、比較的若い40歳代が最も多くなっています。日本人では、がん病変の検出が難しい高濃度乳腺の方が多く、マンモグラフィーによる検出率が71%にとどまっています。

また、マンモグラフィーに伴う痛みや被爆が乳がんの健診受診率が低い要因にもなっており、痛みなどのない早期診断法の確立が望まれています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





呼気による乳がん検出システム

新たな収益源

2018年	2019年	2020年	2021年
実証試験	AI解析・VOC特定	臨床試験	審査 承認～市販予定



35

Kawanishi Holdings, inc.

当社グループのエクソーラメディカルで、イスラエルの企業が開発した呼気、息による乳がん検出システムの国内導入を進めています。スライドの下の方に検査プロセスをお示ししていますが、痛みなどの侵襲がなく、また、検査は非常に簡便です。2017年から国内の医療機関で実証試験を開始しており、現在は解析を進めています。今後、臨床試験を行い、2021年頃の市販を予定しています。

サポート

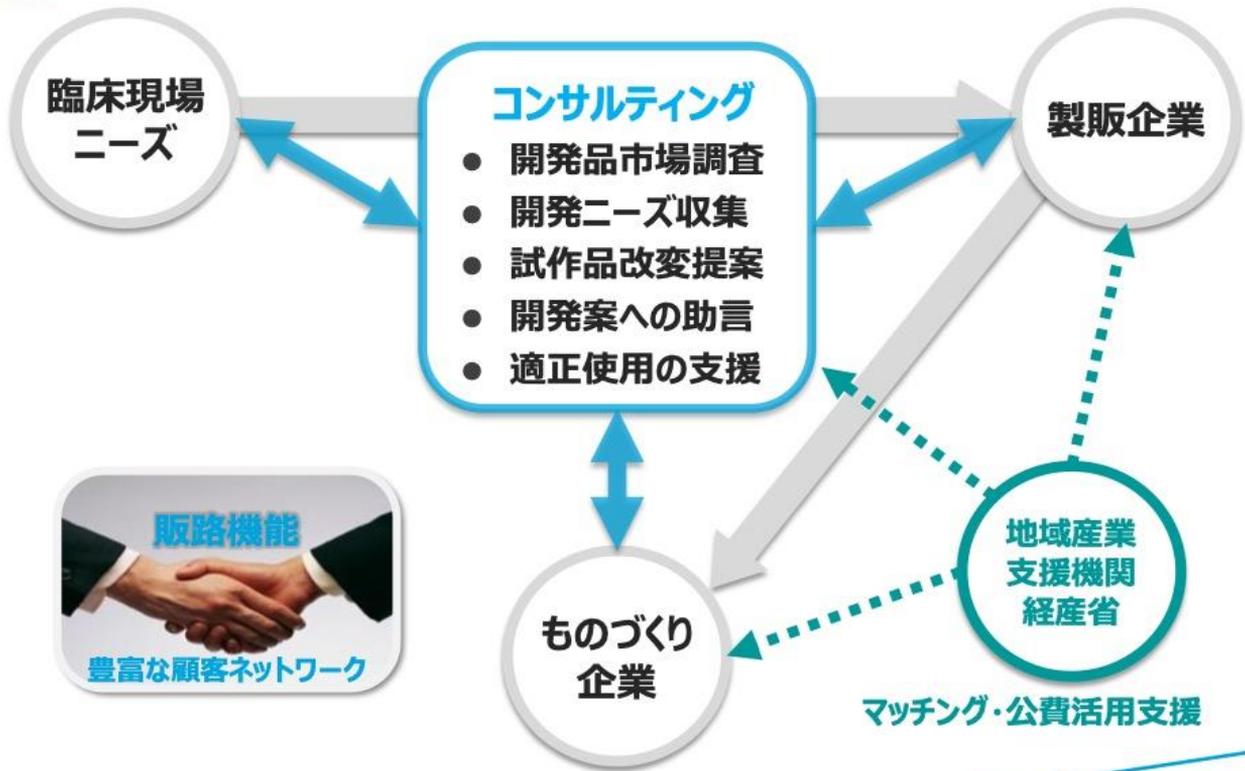
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





医療機器販売業参加型医工連携モデル

新たな収益源



36

Kawanishi Holdings, inc.

それから、当社では医療機器販売業として、医工連携にも参画しています。当社の社員が臨床現場で医療機器開発ニーズをお伺いし、医療機器製造販売業や、ものづくり企業、そして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します。

そして、医療機関への販路としても機能して、患者さんにとって最適な医療の実現に貢献していきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





中国経産局受託事業

新たな収益源

開発製品の 販路開拓支援



「Gaglessマウスピース」
販路開拓

個別研究会 組成・実施



鳥取大学内ニーズ評価
システム構築サポート

医の芽ネット 中国地域 医療機器関連産業 参入フォーラム

ニーズ発掘 開発案件創出



倉敷中央病院ニーズ発信会
2018/2

開発製品の 市場調査



mikoto市場調査

当社では、さまざまな地域産業支援機関から医工連携、関連の事業を受託していますが、その一例として、中国経済産業局からの受託事業をご紹介します。販路開拓支援、ニーズ発掘、開発案件創出、個別研究会、開発を検討している製品の市場調査などの事業を受託して、地域の医工連携の推進に参画しています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





医療教育用シミュレーターロボット

新たな収益源

株式会社 MICOTOテクノロジー
医の芽ネット 販路開拓支援商談会案件

国内総販売代理店
EXSOLA エクソーラ・メディカル



シングルタスク



マルチタスク



大腸モデル

NEW

		2019実績	~2022計画
シングルタスク	経鼻・経口/気管挿管	9	26
マルチタスク	経鼻・経口/気管挿管・内視鏡検査・喀痰吸引	1	6
大腸モデル	大腸内視鏡	—	54
特注仕様	頭頸部モデル・小児気管挿管	8	—

この販路開拓支援相談会で当社に紹介された、医療教育用シミュレーターロボットの mikoto ですが、当社グループのエクソーラメディカルが国内総販売代理店になっています。気管内挿管、胃カメラ、そして最近では大腸内視鏡モデルも開発されています。この下のほうに 2019 年 6 月期の販売実績を示していますが、中期計画でも全国へのさらなる拡大を予定しています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





動画のページ

39

新たに開発された大腸内視鏡モデルが、今年の日本消化器内視鏡学会で展示され好評でしたので、動画でご紹介します。

実際にこうやって内視鏡を入れて練習をしているところなんですけれども、ポリープなんかもこの中に、非常にリアルなポリープがあります。

それから、大腸は結構長いんですが、どこまで到達したかが分かるようなシステムになっていますし、無理に押ししたりしていないかとか、そういうのが圧力センサーで分かるようになっています。こういった機器も当社でお取り扱いをしています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



海外の先端医療機器

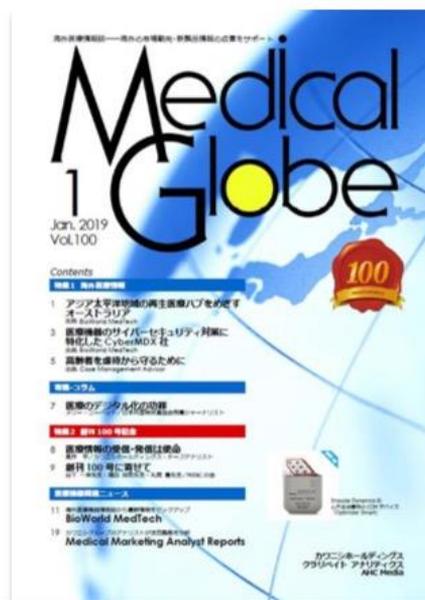
海外医療情報誌

Medical Globe 100号

発行(株)カワニシホールディングス

海外情報は、クラリベイト・アナリティクスならびに
AHC Media LLC.と提携し、同社の誇る最新
の
グローバル情報の中から厳選したコンテンツを、日本
語版のダイジェストで提供しています。

2010年10月創刊



購読先 医療機器メーカー・医療機関・大手製薬会社・大手シンクタンク

次ですけれども、当社が毎月刊行しております、海外医療情報誌、Medical Globe ですが、本誌はクラリベイト・アナリティクス社等と提携して、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ご紹介しています。

今年1月で第100号となりましたが、医療機器メーカー、それから医療機関、製薬会社、大手シンクタンクでもご購入をいただいております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





日本医工ものづくりコモンズ MINCの会 「海外医療機器の最新動向勉強会」



Medical Globeを参考に、

海外の最新の医療機器情報について多業種間で情報を共有

医師・メーカー・経済産業省・厚生労働省・特許庁・AMED・PMDA・

当社編集部が参加、意見交換 〈2017年10月～スタート〉

第11回 : 2019年9月4日 NCGM (国立国際医療研究センター) で開催



41

Kawanishi Holdings, inc.

そして、日本医工ものづくりコモンズの主催で Medical Globe の情報を題材にした、海外医療機器の最新動向勉強会が東京の国立国際医療研究センターで、一昨年秋からスタートしています。

私を含めた当社の Medical Globe 編集部、それから経済産業省や厚生労働省、AMED といった行政サイドの方々や、医師、医療機器メーカー、ものづくり企業、アカデミアの先生方など、50名以上が毎回参加をして、意見交換、情報共有を実施しています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





カイトス8K内視鏡

新たな収益源

超高解像度
(2Kの16倍)

- 健常な組織の温存
- 手術器具の干渉軽減
- 術者のストレス軽減

Key
Opinion
Leaders

既存地域
+
新地域

デモ 20施設28診療科完了

購入予算申請	5	レンタル希望	4
--------	---	--------	---

レンタルプラン (症例課金などの支払い方式もある)

基本料金

60ヶ月	~	1ヶ月
750千円		1,026千円



KWショールーム



OP室デモ



学会展示

次に、8K でございますが、8K 技術を腹腔鏡下内視鏡手術に応用する、カイトス社の 8K 内視鏡スコープについてご紹介します。

当社グループは中四国、東北での独占販売代理店となっておりますが、前期までに 20 施設で、この 8K 内視鏡スコープをご覧いただくデモを実施しておりまして、購入予算申請が 5 件、レンタル希望 4 件をいただいています。

引き続き、当社に設置しているショールームや学会展示も活用して、導入施設を増やしていきますが、この活動は当社がまだ進出できていない地域における、Key Opinion Leaders のドクターとの関係構築にもつながっていきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





成長市場 ロボット支援手術

新たな収益源



da Vinci サージカルシステム



手術台
SOT-100
Vercia™



川崎重工業 webサイトより

内視鏡
スコープホルダー
EMARO



ホギメディカル webサイトより

保険適用 (従来)

前立腺がん全摘術
腎がん部分切除

2018年4月拡大

1. 縦隔悪性腫瘍手術
2. 良性縦隔腫瘍手術
3. 肺悪性腫瘍手術
4. 食道悪性腫瘍手術
5. 弁形成術
6. 胃切除術
7. 噴門側胃切除術
8. 胃全摘術
9. 直腸切除・切断術
10. 膀胱悪性腫瘍手術
11. 子宮悪性腫瘍手術
12. 腔式子宮全摘術

続きまして、ロボット支援手術ですが、こちらは昨年の診療報酬の改定で、肺がん、食道がん、胃がん、婦人科領域などにも保険適用が拡大されまして、その後、症例数が増加しています。

現在はアメリカの da Vinci という機器が非常に多く普及しておりますけれども、国内でもロボット支援手術に関する製品が開発、上市され始めております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





糖尿病 持続血糖測定+インスリンポンプ 新たな収益源

携帯型ポンプでインスリンを皮下に持続的に注入する（保険適用）

- ◆ 持続血糖測定（CGM） アボット・Dexcom（テルモ）
- ◆ インスリンポンプ Medtronic・テルモ
- ◆ SMBG消耗品 ロシュ

インスリンの注射（1日4回）に比べ
低血糖状態が少なくなるなど、
血糖コントロールが効果的に行える



Dexcom Webサイトより

グループ血糖管理売上高 前期比17.5%増



続きまして、糖尿病領域ですが、持続血糖測定機器や携帯型ポンプでインスリンを皮下に持続的に注入する、インスリンポンプの新製品をメーカー各社が上市しています。

スライド右下にお示ししていますが、当社グループの血糖管理関連機器等の売上高は 20%近く成長しております。

潜在的な患者を含めると、糖尿病患者は国内で 1,000 万人と推計されておりまして、今後、糖尿病関連製品の需要はさらに高まると見えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





クリニック向けビジネスへの参入

新たな収益源



(株) カワニシバークメド

EPARKと合併（2019年7月設立）

クリニック・医院（中国地方）をメインターゲットに
EPARK 予約システムを導入



患者の利便性向上
外来繁忙時間の平準化

株式会社EPARK
(光通信子会社)

- 会員数2500万人
- 多種多様な業種にITソリューション提供
- 順番待ち受付サービス 国内トップシェア

株式会社カワニシは、株式会社 EPARK と合併会社を7月に設立し、中国地方におけるクリニック向けビジネスへの参入を開始しました。

EPARK は会員数 2,500 万人で、飲食業など、さまざまな業界での順番待ち受付サービスで国内トップシェアとなっています。医科向け EPARK の予約システムや、デジタル診察券等を医療機関が導入することにより、患者さんの利便性が向上して、外来患者さんの繁忙時間帯の平準化が図られ、医師の働き方改革にも寄与します。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





サブスクリプションビジネス

新たな収益源

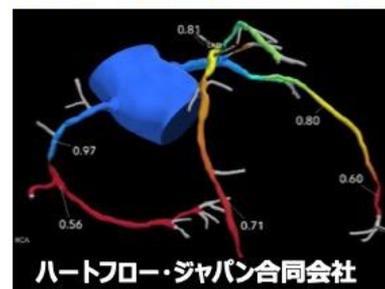


アメニティサポートシステム



1セット単位で紹介手数料

ハートフローFFRCT データ解析



また、医療分野のサブスクリプションビジネスにも取り組みます。医療機関が物を購入して所有するシステムから、メーカー、そしてリース会社等と連携して定額課金で利用するシステムに変わることによって、より早く手軽に機器やサービスの導入が可能になるという医療機関側にはメリットがあります。

現在は入院に必要な物品を取りまとめたアメニティサポートシステムと、冠動脈疾患、狭心症などの診断の画像解析サービスである、ハートフローFFRCT データ解析のプロモーションを推進しています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

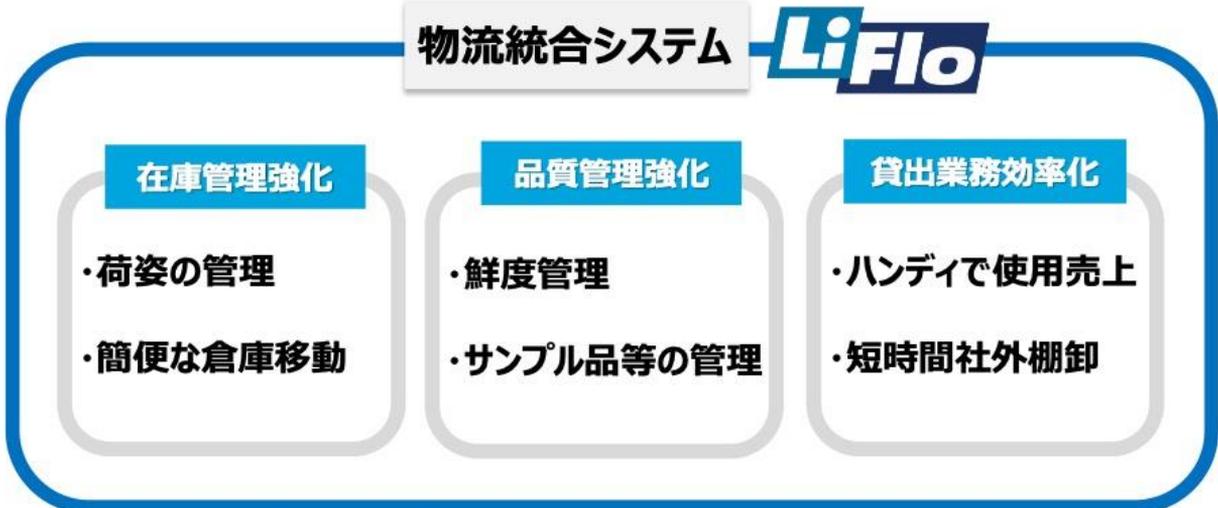




物流統合システム

合理化・効率化

物流統合システムを **Li-Flo(リフロ)** とネーミング
2020年5月にKWの拠点を順次稼働→グループ会社展開



入荷検品時のRFID活用も視野

次に、業務の効率化、合理化ですけれども、業務の効率化、そして労働生産性の向上のため、物流統合システムを開発しております。2020年5月の稼働を目指しています。ラインとフローを組み合わせて、Li-Flo とネーミングしましたが、在庫管理、品質管理を強化して、貸出業務の効率化を行います。また、入荷検品時のRFID活用についても準備を進めています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





Human Resource Management (人事施策)

働き方改革・人材育成

健康経営への取り組み

- ・「健康経営優良法人2020」認定へチャレンジ
- ・残業削減 & 有休取得
- ・就業時間内禁煙 & 禁煙サポート(2019年7月～)



マネジメント教育 (カワニシ・ビジネススクール中級篇)

- ・初級管理職向け
集合研修 (人・組織マネジメント)
e-learning (会計・マーケティング)



48

Kawanishi Holdings, inc.

次に、HRM、すなわち人事施策ですけれども、健康経営の取り組みとマネジメント教育についてご紹介します。健康経営の取り組みとして、当社では、経済産業省が推進している健康経営優良法人の認定を目指します。また、今年7月より就業時間内禁煙を開始し、併せて卒煙に向けての禁煙サポートも実施しています。

それから、マネジメント教育ですが、初級管理職約30名をグループ各社から集めて、人や組織のマネジメント、企業理念、新規ビジネスなどの集合研修と会計やマーケティングのe-learningでの学習を実施しています。現在はメンバーを入れ替えて、第2期をスタートしています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





SPD事業



● RFIDによる業務の見直し

⇒2025年 RFIDタグ @2円程度予測

⇒病院物流研究へ

導入効果：棚卸・出庫検品等の効率化大

● サービス見合う管理料（アップ）

⇒収益性改善

● 販売型SPDシステム開発

⇒中小病院向け

⇒病院自主運用でコスト低減

● 急性期の薬剤管理SPD受託

● OCR（光学文字認識）

⇒業務集約と効率改善

50

Kawanishi Holdings, inc.

次に、SPD 事業・介護用品事業についてご説明します。

まず、SPD 事業ですが、サービスの付加価値に見合う管理料の見直し交渉を進めて、収益性を改善します。

一方で、中小病院向けの病院自主運営型の SPD システムを販売し、急性期施設の薬剤管理 SPD の受託を進め、また、OCR、すなわち光学文字認識による業務効率の改善を図ります。

また、2025 年には RFID タグの価格が 2 円程度になると予測されておりまして、SPD でのこの RFID の導入による棚卸・出庫検品業務の効率化に向けても検討を進めています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





介護用品事業

地域包括ケアシステム「施設から在宅へ」

地域の実情に応じて
高齢者が住み慣れた地域で
有する能力に応じて
自立した日常生活を営む

- 医療
- 介護
- 介護予防
- 住まい
- 生活支援

回復期病床&地域医療連携室へ

在宅医療機器ニーズへ対応



住宅改修



介護保険外商品拡販

続いて、介護用品事業ですが、病院の機能分化が進む中で、施設から在宅へという地域包括ケアシステムが推進されており、2018年のレンタル価格の上限設定の実施など、介護保険制度の変化が始まっています。

当社としては、回復期病床や地域医療連携室へも営業を展開し、住宅改修や介護保険対象外商品を含め、在宅のニーズに沿った商品、サービスを提供し、収益の多角化を図ります。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



介護用品事業



営業基盤拡大



既存エリアシェアアップ

● 地域展開再開（新規・既存両エリア）

2019年7月 西広島支店開設

● レンタルサービス

⇨ 拡販協力製品・新製品の投入
（利益率改善）

⇨ 車椅子メンテ強化（業界認定整備士拡充）

⇨ 撤退同業社の利用者引き受け

● 住宅改修自社施工

⇨ 在宅復帰需要・保険外工事獲得

また、しばらくの間、見合わせておりました新規出店を再開し、7月には西広島支店を開設しました。

介護用品事業の中核であるレンタルサービスでは、メーカーの拡販協力製品や新商品に注力し、利益率の改善を図ります。また、車椅子のメンテナンス対応、撤退事業者の利用者引き受け、住宅改修自社施工にも積極的に参入します。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



コーポレート・ガバナンス体制

1. 指名・報酬委員会の機能追加

①. 設置の目的追加

- ・取締役、監査役及び執行役員 of 指名に関する審議
- ・取締役及び執行役員 of 報酬等に関する審議
- ・取締役経験者の顧問等の契約内容 of 審議 (追加)

②. 「指名・報酬委員会」のメンバー構成変更 (赤字)

- (1) 代表取締役社長、取締役管理本部長、**社外取締役 2 名**
- (2) 委員長 社外取締役

2. 「社外役員会議」の設置

- ・社外取締役と社外監査役間での当社の経営上課題等に関する情報交換等
- ・重要会議体の運営の監視監督

54

Kawanishi Holdings, inc.

次は、当社のコーポレート・ガバナンスに関するご説明です。

当社では、昨年よりコーポレート・ガバナンスの体制をさらに強化しています。まず、2018年7月に指名・報酬委員会を設置しました。今年には設置の目的事項に当社取締役経験者の顧問等の契約内容の審議を追加し、そして、従来、社外取締役1名、社外監査役1名だった外部委員を、社外取締役2名に変更しました。

また、今年新たに社外役員会議を設置しました。社外取締役と社外監査役との間の情報交換、会社の重要会議体等の監視監督などを目的としています。

連結経営指標等の推移につきましては、お手元の資料をご参照いただければと存じます。

以上です。ご静聴いただきまして、ありがとうございました。

司会：前島様。ご説明ありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



質疑応答

司会：それでは、質疑応答に入ります。ご質問のある方は挙手していただければ、係の者がマイクを持ってまいります。

なお、この IR ミーティングは、質疑応答部分を含め全文を書き起こして公開する予定になっております。従いまして、質問の際は会社名、氏名を名乗られた場合はそのまま公開されます。もし匿名を希望される場合は、質問する際、氏名を名乗らないようにしてください。

ご質問はございますでしょうか。

質問者：よろしくお願いします。前島社長の代になられて 4 年ちょっとたっているかと思うんですけども。今度の中計では 20 億という形の利益のあれを出されていらっしゃるんですが、この 4 年間では、前年とか前ぐらいに 14 億～15 億出していた利益をずっと下回り続けていらしたのが、振り返ってみるとということになるかと思うんですが。利益を出すチャンスはいろいろあったんじゃないかなとお見受けする中で、今期も先行費用で減益という形で出されていますが。

質問としては、就任以来、利益がなかなか出せなかったところに関しては、何が原因だったと見ていらっしゃるのかということと。今度の中計では 20 億出されるということなので、これはどこで利益を出していくのかと。いろいろと取り組みとしては面白いことをされていらっしゃると思うんですけども、なかなか利益につながらないのは、率直な印象など、どういうふうに見ていらっしゃるかを教えていただけますか。

前島：ありがとうございます。ご質問は、これまでの利益の状況について、それから、中計での数字についてだったと思います。

これまでの営業利益の推移ですが、営業利益はスライドの 8 ページのところに推移を出しております。かなりスキップしたんですが、黄緑色のところが営業利益でございまして、青いところは経常利益になります。

確かに私が会社に入ったのが 2014 年で、社長に就任したのが 2015 年ですかね。その頃、確かにかなり営業利益が低い状況でございました。その後、いろいろな社内でも取り組みをやっております。例えば仕入れ改善ですとか、それから、業務の効率化ですとか、そういったことも進めております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



それから、前回出した中計では労働生産性の向上を目標にしております。それで、特に営業利益を増やすことを目標にしております。そういった取り組みもありまして、2017期、それから18期と、だいぶ回復してまいりまして、2019期も一応増加している、そんな状況でございます。

このペースで行った場合に、果たしてこの中計の数字が達成できるのかというご質問だろうと思うんですが、やはり今日ご説明したいろいろな取り組み、中でもわれわれがある程度期待しているのは輸入販売事業でございます。こちらのエクソーラメディカルによる事業が、収益貢献してくれることを期待しております。

もちろん、現在行っている既存の事業についても、これはこのまま成長させていきたいと考えております。

司会：他にご質問はございますでしょうか。どうぞ。

質問者：ご説明ありがとうございます。少し長期的な視野を考えて、この会社をどんな会社にしていきたいとお考えなのかお聞かせください。

中計を出されていますけれども、この中計よりももっとずっと先、今みたいな卸の業態だと、どうしても利幅が非常に低くて、先ほど特需の話もありましたけれども、特需によって利益が増えたり、減ったり、そういうことがずっと続いていくのか。それであれば、利益が、いろんな努力をしても結局マイナスの要因で食われて、結局減益になったりということが繰り返されるのではないかと思いますので、何かそういうところを劇的に変えるような方向性をお持ちであれば教えてください。

前島：ありがとうございます。まず、かなり長期的なビジョンというか、考え方ということと、それから、利益の変動性に関するご質問だったかと思うんですが、後半のほうからお答えします。

当社では、今日もお出ししたんですが、大きく分けて消耗品と備品に分かれておりまして、消耗品のほうは比較的安定して推移しております。ですので、まずは消耗品をしっかり安定的に伸ばしていくことを重視しております。

それから、備品のほうですが、こちらは、確かに今ご質問にあったように、どうしても特需による影響がございまして。そういう影響はあるんですけれども、こちらのほうもなるべくある程度、100億円以上を目標にやっております。

ただ、これは今ありましたように、どうしても変動がありますので、しっかり消耗品のほうで成長させていきたいと考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



それから、長期的な点なんですけれども。もちろん、われわれはローカルにこういった医療機器卸売業をずっとやっておりまして、そういった意味で顧客との関係性を考えますと、この事業はぜひ続けていきたいと考えております。

ただ、現在進めておりますような川上の業態、つまり総販売代理店ですとか、それから海外の医療機器の導入ですとか、そういった事業についても今後伸ばしていきたいと考えています。

それから、あとは海外ビジネスといいますか、そういったことも少し取り組みたいと考えておりまして。少し言及しましたが、海外医療ツーリズムですとか、そういったことも取り組みたいと考えておりまして、今は調査などを進めております。

質問者：他社さんなんかは M&A を施行されて、規模を確保してシェアを伸ばしてみたいなところを追求されているようなところもあって。御社のこの説明会資料の中でも若干弱点のところでも低シェアみたいなのところが出ていて、そういう志向も若干あるのかなと思ったりするんですけれども、その辺のところについては、どのようにお考えなのかというところと。

ただ、売上が2倍の会社さんを見ても、別に大して収益性が高いように見えないものですから、そういうことをやる意味はあるのかなと思ったりもしているんですが、どういうふうにお考えなのか教えてください。

前島：まず、私からお答えしますが、やはり規模の経済性ということで、シェアを広げていくことは大事な視点だろうと考えております。それは、医療機器メーカーに対する仕入れ交渉においても機能を果たすと考えております。

そういった意味では、特に当社が弱い関東エリアなども考えた M&A も将来的には検討すべきであろうと思いますが、まだ、その段階にはなっておりません。

村田：当社も過去に何度も M&A をしてきました、現在の業容になってきております。ただ、過去の M&A を経験しましても、売上が狙ってもなかなか利益のほうがついてこない事例も多数ございました。そういうこともありますので、やはりきちんと利益が上がるような M&A を検討していきたいと思っております。

ですので、売上規模でありますとか、あるいは地域の補完も視野に入れた上での M&A は今後も実施する可能性はあるかと思っておりますけれども、やっぱりそこはしっかりと吟味した上での実行と考えております。

司会：他にご質問はございますでしょうか。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



マツオカ：ありがとうございます。セブンシーズのマツオカと申します。エリアに関してなんでも。

今、御社のビジネスモデル的に、カワニシバークメドさんもそうなんですが、既存のエリアの収益の深掘りと、併せて今は関東の、弱みにも挙げられているんですが、進出の時間軸と注力の具合を言える範囲で教えていただけたらと思います。

前島：確かに中四国エリア、東北、関西に注力しておりますが、そういった中四国、東北などでも、まだまだ進出できていない領域もありますので、そういったところもぜひ顧客を増やしていきたいと考えております。

それから、関東に関しては当社グループのサンセイ医機が一部関東の施設にも展開しております。あとは、川上からということで、国内総販売代理店的な MICOTO ですとか、そういったもので関東の施設なんかなにも浸透していくですとか、そういったことは考えておりますが。

具体的にもっと多くの営業所を関東に置いてとか、そこまではまだちょっと進んでいない状況でございます。ですので、時間軸としては、まだちょっと具体的な、5年後に何倍とか、そういったところまでは行っていない状況でございます。

マツオカ：ありがとうございます。

司会：他にご質問はございますでしょうか。それでは、ご質問はないようなので、これをもちまして、会社説明会を終了いたします。

皆様、お疲れさまでした。会社の皆様、ご説明ありがとうございました。

前島：どうもありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

