

オルバヘルスケアホールディングス株式会社 (2689)

2022年6月期 決算レポート

配信日：2022年8月24日(水)

説明者：代表取締役社長 前島 洋平

1. 商号変更と企業理念

- ・ 当社は創業100年目にあたる2021年1月1日に、商号を株式会社カワニシホールディングスから「オルバヘルスケアホールディングス株式会社」へ変更しました。
- ・ 新社名の「オルバ」は、「オーバル(OVAL):ひとつにつながった楕円形」と「オービット(ORBIT):軌道」からなる造語です。地域のヘルスケアにおいて人と技術がつながり、ひとつの円になる未来を目指し、グループの成長への軌道を示す、という思いを込めています。
- ・ 当社の企業理念(パーパス)は「ビジネスを通じて、医学・医療・介護の発展に貢献し、国民の健康長寿に寄与する」です。新型コロナウイルス感染症感染拡大の状況下においても、私どもはこの企業理念のもと、「地域の医療インフラとして貢献する」「医療・介護を止めない」というミッションを社員全員で共有し、日々活動しています。
- ・ SDGsは、国連が2015年に制定した、2030年までに達成すべき17の「持続可能な開発目標」ですが、当社では、「3.すべての人に健康と福祉を」「5.ジェンダー平等を実現しよう」「8.働きがいも経済成長も」「9.産業と技術革新の基盤をつくろう」「13.気候変動に具体的な対策を」「17.パートナーシップで目標を達成しよう」の6つを目標としています。
- ・ CSRの取り組みについて紹介します。当社は、本社を岡山県岡山市に置いており、地域に根差した社会貢献として、サッカーJリーグのファジアーノ岡山、卓球Tリーグの岡山リベッツ、岡山県倉敷市の大原美術館の、スポンサー・パートナーとして協力しています。今後とも、地域のみなさまとともに歩み、地域の発展・活性化につながる未来を見据え、持続可能な経営を追求していきます。
- ・ ESGのS、Society：社会の取り組みを紹介します。健康経営は、私も医師としてのバックグラウンドから積極的に推進しており、経産省が推進している2022年の「健康経営優良法人」に認定されています。また、残業削減・有給休暇取得の推進や、就業時間内禁煙、禁煙サポート等にも取り組んでいます。次に、働き方改革の一環として、フレックスタイム制や在宅勤務の導入、そして、ジェンダー平等、フラットな組織風土の醸成を目指して、“さんづけ”運動を開始しています。さらに、人材教育・専門性習得のため、社内教育制度「オルバ・アカデミー」により、個々の社員のステージに合わせた学びの場を設定しており、e-Learning教材も拡充しています。入社2年目の従業員や、中堅社員を対象とした社内論文制度や、初級管理職を対象とした「マネジメント」等の研修も

実施しています。オルバ・アカデミーでは、医療や医療機器の専門知識についての研修も豊富に取り入れています。顧客の課題解決に貢献する商品・サービスの提案を行うには、医療・介護に関する深い理解・製品知識が必要となるからです。私たちは、人材教育への投資が、社員エンゲージメントを向上させ、社員の専門性/スキル・マネジメント力の向上による競争優位の源泉となるものと考えており、今後も継続して重視していきます。

2. 2022年6月期 業績概要

- 2022年6月期の連結業績は、売上高が1,079億59百万円、営業利益が20億73百万円、経常利益が21億19百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が15億35百万円でした。なお、売上高ならびに各利益とも過去最高となりました。また、1株当たり当期純利益は252.80円でした。主な増益要因としては、医療機関内で新型コロナ感染対策が進み、手術件数が増加し、消耗品の売上が伸びたこと、また、想定以上に設備備品を獲得したことです。なお、当期より新たな収益認識基準が適用され、「代理人取引」に該当するものは、売上高と売上原価とを相殺して、純額で売上高に計上することになりました。当社では、医療器材事業及びSPD事業の一部取引が、「代理人取引」に該当します。この新基準では、売上高と売上原価が同額減少するため、「利益」への影響はありませんが、2022年6月期では、従来基準と比べ、売上高は連結で約129億円減少しました。
- 新型コロナウイルス感染症の医療器材事業への影響ですが、業績に大きな影響を与える手術件数は、2021年秋ごろから増加・回復傾向にありました。医療機関では、ワクチン接種率向上や医療機関内の感染対策が進んだことで、整形・循環器分野等の手術件数が増加し、消耗品の売上高が増加しました。PPE(マスク、手袋等の個人用感染防護具)に代表される感染防止関連製品や、PCRキット等の検査関連製品に関しては、価格の高騰も落ち着き、売上高がピークを越えたものとみています。コロナ対策備品については、補正予算等もあり、引き続き堅調な需要がありました。
- 医療器材事業では、売上高1022億14百万円、前期比5.9%増、営業利益18億88百万円、前期比33.8%増と大幅な増加となりました。手術件数の増加による消耗品の需要増と、設備備品の想定以上の需要が業績を押し上げた結果となりました。医療器材事業消耗品を3つの商品分類に分けて説明します。手術関連消耗品では、手術件数の増加に伴い、外科関連は前年同期比11.0%増、内科関連は15.7%増、麻酔関連では3.9%増、PCRキットを含む検査用の理化学関連製品が9.9%増となりました。一方で、眼科領域では一部顧客における失注の影響で11.9%減、マスク等の販売は5.6%減となり、その結果、手術関連消耗品全体では、2.9%増となりました。整形外科消耗品では、手術件数増加の影響もあり、比較的緊急性の高い脊椎関連で11.3%増、人の活動量に左右されやすい外傷・スポーツ・関節鏡関連では3.7%増、人工関節関連は3.7%増となりました。その結果、整形外科消耗品全体では、5.0%増となりました。循環器消耗品では、心房細動等

の不整脈治療のカテーテルアブレーション関連が新規顧客開拓の進展により 20.6%増、ペースメーカーなどの植え込み型不整脈治療デバイスが 6.3%増、虚血性心疾患治療関連が 8.8%増となりました。その結果、循環器消耗品全体では、9.4%増となりました。以上の結果、医療器材消耗品全体では、売上高 876 億円、前期比 4.9%増となりました。次に、医療器材事業の設備備品の売上高については、医療機関の新設・建て替え案件の獲得があったことや、新型コロナ対策の補正予算などにより、コロナ対策備品の販売が引き続き好調であったことなどにより、設備備品全体の売上高は 174 億円、前期比 21.2%増と、大幅な増加となりました。

- ・ SPD 事業では、新型コロナ感染症の影響で新規営業は難航したものの、感染対策製品の継続的な需要などにより、売上高 47 億 32 百万円、前期比 5.4%増となりました。また、サービス・コストに見合う物品管理サービス料金の見直しや、消耗品の仕入改善を継続した一方、給与制度変更に伴い人件費が増加したことで、営業利益 1 億 70 百万円、前期比 27.8%増となりました。
- ・ 介護用品事業では、新規出店等により迅速に対応できるエリアを広げ、地域密着の営業活動を展開しており、在宅介護用ベッドを含む主力のレンタル介護用品は、前期比 5.0%増と順調に成長しました。また、レンタルに付随して新型コロナ対策関連商品の需要が増加し、売上高 23 億 71 百万円、前期比 2.4%増となりました。レンタル品の利益率改善の取り組みも功を奏し、営業利益 1 億 71 百万円、前期比 18.0%増となりました。

3. 2023 年 6 月期 業績予想及び配当の基本方針

- ・ 2023 年 6 月期の通期連結業績予想は、売上高が 1,094 億 79 百万円、営業利益が 20 億円、経常利益が 19 億 98 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 13 億 9 百万円の予想です。増収減益の主な要因としては、前期好調であった設備備品販売の反動減が見込まれ、さらに人的投資・システム投資等による販売管理費の増加を見込むことです。なお、成長の軸と考えている消耗品販売につきましては、2023 年 6 月期も堅調に増加することを見込んでいます。
- ・ 配当の基本方針としては、安定的な配当を継続し、成長投資に備えた内部留保にも努めます。2021 年 6 月期は、普通配当 45 円に創業 100 周年の記念配当 5 円を加え、合計で 1 株あたり 50 円の配当を実施し、2022 年 6 月期は、好調な業績を受けて普通配当 60 円と、増配を予定しています。2023 年 6 月期については、引き続き普通配当 60 円を予定しています。このように、約 5 年間で、配当額を 30 円から 60 円まで増加しています。

4. 中期経営計画 概要

- ・ 当社はローリング方式により、毎年中期経営計画の見直しを実施しています。2023 年 6 月期から 2025 年 6 月期の経営計画ですが、企業理念である社員憲章の共有・浸透による一体化・事業への共感を醸成しつつ、次の 100 年に向けた基盤づくりを行います。

OLBA-DX(デジタルトランスフォーメーション)を推進し、現業強化・生産性向上に取り組みます。また、SDGs 推進・ESG 経営も進めていきます。さらに、新規事業探索についても積極的に行っていきます。そして、2025 年 6 月期に、連結売上高 1,200 億円、連結営業利益 25 億円の達成を目標とします。

- ・ 当社は、昨年 7 月に DX 推進室を設置しました。デジタル技術を駆使するヘルスケア業界のリーディングカンパニーとなり、ステークホルダーに新たな価値を提供することを目標として、DX 推進室が先導し、グループ各社の業務改革に着手しています。名刺管理システム等による CRM 構築や、RPA 活用拡大による定型業務の効率化、DX 人材の育成、ノーコードツールの活用によるシステムの民主化を進め、Web オーダーアプリの新規開発や、物流統合システムの稼働を予定しています。具体的なアプリ・システムの開発事例を紹介します。まず 1 つ目に、整形外科領域における「自社 Web オーダーアプリの開発」です。アプリ上で症例予定や準備物の確認ができ、顧客の満足度向上、並びに社員の業務効率化が期待されます。2 つ目に、オンライン立会システムの開発です。手術時の立会いをオンラインで実施することで、効率よく器械説明を行うことができます。また、遠隔地でも説明が可能となるため、新たなビジネスチャンスの獲得に貢献することも期待しています。その他の取り組み事例として、当社オリジナルの電子カタログについて紹介します。全医療器材約 85 万件のうち、通常流通している商品をほぼ網羅する 45 万件を掲載し、商品に独自のタグ付けを行っています。多様な検索が可能で、若手社員でも顧客が求める医療機器の情報を、タイムリーかつ確実に提供することが可能となっています。今後は、この電子カタログを、社内のみならず、医療機関でも一部閲覧可能とし、e-コマースへの布石とすることも検討しています。
- ・ 現在開発している物流統合システム「Li-Flō(リフロ)」について紹介します。「在庫管理の強化」、使用期限管理等の「品質管理の強化」、整形外科手術機器などの「貸出業務の効率化」が可能となります。予定よりも遅れてはいますが、事業会社拠点での順次稼働を 2022 年 9 月から予定しています。また、RFID タグを活用した、整形外科領域における貸出業務の効率化についても検討しています。2022 年 8 月に配信開始予定である業界向けの共通プラットフォームを用いた、着荷検品の仕組みを準備しています。
- ・ 医療器材事業の仕入れ交渉力強化については、医療機器メーカーは従来からの販売促進のみならず、物流機能、コンプライアンス、経営基盤などを基に、医療機器販売業を評価するようになってきており、これらの機能を拡充します。また、医療器材販売事業会社 3 社の連携によるスケールメリットも活用し、広域商圏を獲得します。さらに、BCP 対応など、ロジスティクス戦略の幅を広げることで、当社の存在感を強めていきます。
- ・ 新規事業のクリニックビジネスでは、株式会社カワニシパークメドでは、主にクリニック向けの ICT ソリューションを提供しています。今期、設立 3 期目にして、初めて通期の営業利益の黒字化を達成しており、今後のさらなる発展を見込んでいます。自社ブランドの自動精算機「テマサック Pro」については、感染対策としての非接触化、クリニ

ックの人手不足解消やキャッシュレス決済対応、精算業務の効率化、等のメリットが評価されており、また、「IT 補助金が使える医療用自動精算機」への認定も追い風となり、この1年間で約90台の販売がすすみ、累計では全国各地で117台の導入実績があります。さらに、この9月には、クリニックの会計ソフトと連携可能なキャッシュレス専用セルフレジとして、業界初となる「テマサック Lite」の発売を予定しています。多様な顧客ニーズに対応すべく、製品ラインナップの拡充を進めています。また、10月に幕張メッセで開催される「メディカルジャパン」にて出展も行う予定です。

- ・ 新規事業「医療 ICT ソリューション」の一環として、NTT-東日本と提携し、OEM 協業モデルにて、当社ブランド製品として、医療機関での Wi-Fi レンタル、ネット保存型クラウドカメラ、クラウド管理型パソコンレンタルを、2021 年より販売しています。また、入院患者向けの Wi-Fi 整備が国の補助金対象となったことから、「メディファイ」とタブレット、さらにオリジナルのビデオ通話ソフトである「メディ Face」をセットにして、「入院患者向けのオンライン面会サービス」を2021年11月に開始しました。これら、メディシリーズの商品は、2022年6月末時点において、合計100台以上が稼働しています。さらに、社内で実施したアイデアコンテストで提案のあった「オンライン立会い」という、リモートでの医療現場への適正使用支援のシステム開発にも着手しています。
- ・ 新規事業「サブスクリプションビジネス」では、定額課金で『利用』する、サブスクリプション方式により、医療機関は初期投資のコストを低減して、より早く機器やサービスを導入することが可能となります。当社は医療機関に対する導入支援を引き受け、サービスの利用期間あるいは利用単位ごとに継続的な手数料を得ていきます。現在は、外科・整形外科・循環器の領域の各種手術器械の貸し出しや、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」、Philips 社の人工呼吸器レンタルにも拡大しており、年間1.2億円の粗利益を獲得しています。今後も、さらにアイテム数や規模の拡大を図ります。
- ・ 当社では、医療機器販売業として医工連携に参画しています。当社社員が臨床現場で医師等より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、地域産業支援機関と連携し、様々な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。市場調査、開発ニーズ収集とブラッシュアップ、販路開拓支援などについては、地域産業支援機関等から有償で案件を受託しています。そして医療機関への販路としても機能し、最適な医療の実現に貢献していきます。現在は、全国33都道府県の企業・大学・地域産業支援機関等と連携しており、その際はオンライン会議を活用することで、地理的な制約にとらわれることなく活動しています。その中で、埼玉県内の企業との連携事例として、不整脈に対するカテーテルアブレーション治療用の補助デバイスの共同特許を取得しました。
- ・ 当社で刊行している海外医療・医療機器情報誌 Medical globe は、世界的な学術関連情報サービス企業である、クラリベイト・アナリティクス等と提携し、海外の最先端の医療

機器や医療現場の情報を和訳編集して、月刊誌として、いち早く日本に紹介しています。大手医療機器メーカー、医療機関、公的機関、製薬会社、シンクタンクでも購読をいただき、高く評価していただいています。また、社員教育にも活用しています。この、Medical Globe に掲載された海外医療機器情報を題材として、日本医工ものづくりコモンズ・国立国際医療研究センターの主催する MINC の会「海外医療機器の最新動向勉強会」が3か月毎に行われています。私を含めた当社の Medical Globe 編集部、経産省・厚労省・特許庁、AMED・PMDA といった行政サイドや医師、医療機器メーカー、ものづくり企業、アカデミアの工学研究者等が参加し、意見交換や情報共有を実施しています。当社としては、国産医療機器開発にむけての貢献という位置づけとなります。なお、新型コロナウイルス感染防止を目的に、最近ではオンラインで実施されています。

- ・ SPD 事業では、既存エリアでのシェアアップと、グループ会社である株式会社カワニシと連携した新たな SPD センターの出店を計画しています。また、自社開発した、中小病院向けの、簡単かつ正確な在庫管理ができる、自主運営型 SPD システム「メディア」の販売にも注力し、中四国エリアの深堀と、九州・近畿エリアへの拡販を進めてまいります。
- ・ 介護用品事業では、顧客のフォロー体制を充実させ、デジタルを活用したりリモート営業の拡大も図り、既存エリアでのさらなるシェアアップを目指します。また、医療機関との連携を強化し、病院から在宅へ円滑に介護器材を供給し、新規顧客の開拓と関連商材の拡販を行います。さらに、介護用住宅リフォームを担う自社施工部門を強化し、さらなる新規利用者の開拓を行います。今年の4月に広島県の尾道市に営業所を開設しましたが、しまなみ海道から四国・瀬戸内圏に向けて、さらなる新規出店も計画しています。

【注意事項】

- ・ 本資料で提供されている情報に関しては万全を期しておりますが、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。
- ・ 資料に掲載された意見や予測は、資料作成時に入手可能な情報に基づく当社の見通しであり、当該意見、予測等を使用した結果についても何ら補償するものではありません。記載された内容が予告無しで変更される場合もあります。
- ・ 本資料は、当社を理解していただくためのものであり、必ずしも投資をお勧めするためのものではありません。投資に関する最終的な意思決定は投資家ご自身の判断でなされるようお願いいたします。

以上