

2689 カワニシホールディングス

高井 平 (タカイ タイラ)

株式会社カワニシホールディングス社長

病院の設備備品投資は谷間だが、医療消耗品の売上は成長続く

◆2015年6月期第2四半期業績

連結売上高は456億45百万円(前年同期比95%)、営業利益は2億34百万円(同31%)、経常利益は2億30百万円(同30%)、四半期純利益は1億15百万円(同30%)となった。

事業別の売上高構成は、医療器材393億円、SPD59億円、ライフサイエンス18億円、介護用品6億円である。全体の約9割が医療器材にかかわるビジネスである。

◆セグメント別業績

医療器材事業の会社別売上高構成は、カワニシ62.3%、サンセイ医機26.5%、日光医科9.3%、オオタメディカル1.9%である。各社の実績は、カワニシ245億34百万円(前年同期比88%)、サンセイ医機104億51百万円(同105%)、日光医科36億71百万円(同108%)、オオタメディカル7億47百万円(同106%)であった。カワニシの前年同期比が88%であるのは、前期に医療機関の増改築が集中したことが影響した。以上の結果、医療器材事業は売上高393億98百万円(前年同期比94%)、セグメント利益2億56百万円(同33%)となった。

医療器材事業を設備備品と消耗品に分けると、設備備品については、前期に大型の設備投資が集中した反動を埋めることができず、また消費税延期による病院の設備投資計画の見直しもあり、前年同期比45.5%減、同38億円減となった。消耗品については、確実に成長を続けており、前年同期比4.3%増となった。関東・近畿などの大市場においては、シェアはまだ低いが高成長率は高く、前年同期比44.3%増となっている。

SPD事業については、売上高59億92百万円(前年同期比110%)、セグメント利益34百万円(同82%)となった。大規模病院での手術件数増加と、医療器材事業との共同提案による新規受託により売上高は伸張したが、新規受託の立ち上げ費用先行により利益は減少した。

ライフサイエンス事業については、売上高18億52百万円(前年同期比94%)、セグメント損失5百万円となった。心筋梗塞、がん、敗血症などの診断薬が好調で売上高は前年同期比3.8%増となったが、得意先での科学研究費の大幅な減少により基礎研究は同26.2%減となった。

介護用品事業については、売上高6億85百万円(前年同期比113%)、セグメント利益23百万円(同85%)となった。主力の介護用ベッドレンタルは引き続き好調で、既存店舗の販売も堅調に推移し、神戸・松山の新規店舗も順調に顧客を獲得している。新築介護施設への物品販売も開始した。

◆財政状態

貸借対照表については、総資産は313億28百万円(前年同期比23億69百万円増)となった。主な要因は、受取手形、売掛金、商品、投資その他の資産が増加した一方で、現・預金が減少したことによる。負債は270億38百万円(同20億6百万円増)となった。主な要因は、支払手形・買掛金、短期借入金が増加した一方で、未払法人税が減少したことによる。純資産は42億89百万円(同3億63百万円増)となった。主な要因は、四半期純利益、

「退職給付に関する会計基準」の変更に伴う利益剰余金が増加した一方で、配当金により減少したことによる。この結果、自己資本比率は 0.1 ポイント増加し、13.7%となった。

キャッシュフローの状況については、営業活動によるキャッシュフローは 30 億 69 百万円減少した。仕入債務の支払いが主な要因である。投資活動によるキャッシュフローは 2 億 51 百万円の減少となった。財務活動によるキャッシュフローは、短期借入金の調達を行ったことなどにより、19 億 20 百万円増加した。

◆市場動向

今、市場で注目されているのは、新しい地域医療のあり方である地域医療連携推進法人制度だ。現在の医療圏においては、病院の集中と過疎といった地域での隔たりが生じている。このような問題を解決するため、病院機能の分化・連携により、急性期病院の適正化、回復期病院の充実、在宅医療機関の充実をはかるものである。具体的には、病床数の融通、患者情報の一元化、共同購買、資金の貸付などを行う。これが実現すれば、医療器材の市場にも大きな影響が及ぶ。例えば、共同購買は当社にとっても大きな機会となる。共同購買を単なる価格競争と見るのではなく、医療現場に対する提案力を備えた価格対応力が必要となるので、SPD による物流管理や医療器材のデータ分析による効率改善が問われることになる。

地域医療連携については、岡山大学による OUMC(岡山大学メディカルセンター)構想もある。これは、現在 3,300 床ある 6 つの病院のベッド数を 3,000 床にダウンサイジングし、医師 1,200 人体制でスタートする。中核施設と周辺施設の連携による最適な地域サービスを提供し、医療過疎の解決をはかると同時に、医療従事者の育成も行うというものである。また、海外からの集患や研究開発産業の集積など、医療産業都市の形成も構想している。これにより、医療機器ビジネスにとっては、診療手技や器材の安全性に対するツールなどの需要が高まること、最新の医療技術の導入が進むこと、地域市場の活性化などが期待される。

以上のような市場動向において、医療器材のコーディネーターである当社も、医療現場へのソリューションツールを提供していかなければならない。それが、電子カタログとオリジナル説明書である。

電子カタログは、携帯端末からもアクセスできるので、忙しい医師でもすぐに必要な医療器材を選ぶことができるという利点がある。最大の特徴は、カタログにタグを付けて相互に関連させることができる点にある。これにより、セールスの質を平準化することが可能となる。また、社内 SNS との連動によって、より深い情報を得ることができる。

当社オリジナルの説明書は、非常に難解なメーカーの商品説明書を、わかりやすくつくりかえたもので、顧客からも好評を得ている。社内のデータベースに携帯端末からアクセスすることにより、全社員の共有化をはかっている。

当社の発刊する海外医療情報誌「Medical Globe」には、興味深い次世代医療機器が掲載されている。例えば、眼科用マイクロパルスレーザー、次世代型人工すい臓システムなどである。

眼科用マイクロパルスレーザーは、緑内障の治療に用いられる。緑内障は、眼球内の房水の出口が詰まって、眼圧が上昇し、重症になると失明する。日本人の失明原因の第 1 位が緑内障である。治療は、眼球内の房水の排出口を低侵襲レーザーで切開し、眼圧を下げる。マイクロパルスレーザーは、従来のレーザーよりも周辺組織の損傷を回避でき、術後の痛みも少ないという利点がある。

次世代型人工すい臓システムは、センサーにより血糖値をモニターし、インスリンを自動的に投与できるポンプである。大量に投与しなければならない場合にも、必要量を算定する。センサーは最大 6 日間着用在が可能で、防水機能があるので患者の日常生活での制約を大きく改善することができる。

◆今後の展開

前期の地域別売上高は、本社のある中国地方が 423 億円と最も高いが、北海道・東北地方、四国地方も約 200 億円を売り上げている。関東・近畿での売上は少ないが、シェアは確実に上がってきている。更にエリアを拡大す

るためには、アライアンスは欠くことのできない要素である。また、当社の業界内での位置は現在4番目であるが、同業他社は日本全体で約1,200社あるといわれているので、アライアンスによる拡大の余地は大きい。スケールメリットがもたらすバイングパワーと、新たなサービスを全国の顧客に届けるために、今後もアライアンスに積極的に取り組んでいく。

2015年6月期の連結見通しについては、2014年8月8日に発表した当初見通しを2015年1月29日に修正した。修正の主な理由は、医療機関の設備投資が予想を下回っていること、ならびに医療機関からの購買圧力が予想より強かったためである。売上高は953億円、営業利益6億70百万円、経常利益6億60百万円、当期純利益3億40百万円を見込んでいる。今回の業績の見直しを受け、2018年6月期を最終年度とした新たな中期計画を策定中である。

配当については、2014年8月8日に5円増配し、30円配当とすることを発表しているが、この方針に変更はない。

◆ 質 疑 応 答 ◆

売上高が計画より5%未達なのは、設備投資が低調だったためという説明だが、それはわかっていたことではないのか。

設備投資については、予想よりもかなり下回った。

それは御社と取引のある医療機関での話か。

そのとおりである。全体的にピークは過ぎたと考えていたが、消費増税先送りの影響などもあり、読みが甘かった。

設備投資について、震災後の東北地方などのように、地域的な差はあるのか。

震災によって、全国の医療機関も耐震設備の見直しをしたこと、あるいは建替の時期が重なったこと、それに加えて、2025年モデルの高度急性期医療施設の枠組みに入りたい医療機関がハイブリッド手術室へ設備投資する動きが重なって、前期および前々期は設備投資が活発だった。当期はそれが一段落したということ。地域的な差はない。

SPD事業は非常に利益率が低いですが、これはどうにかならないのか。

SPD事業は、基本的には管理ビジネスである。材料を仕入れて販売するプロセスにおいて、識別できるデータを付けて処理をする。それを手数料として取れば営業利益の率は変わるが、そのようなビジネスモデル上の薄利というのが実態である。

するとそれは経理処理上の問題だということか。

そうであるが、顧客は債務管理と支払手続上、仕入をまとめたいという意向があり、それをどうするかがSPDビジネスの課題だと認識している。

投資家にとって、この業界は利益率が小さいので魅力に乏しい。例えばSPD事業においては、経理処理によって利益率を高めればもう少し魅力が出るのではないか。

今後の課題として研究したい。

岡山大学の構想について、地域の広がりほどの程度か。

岡山市だけである。

マイナンバー制度が導入されると、医療の無駄が省かれるので、消耗品にも影響するのではないか。

マイナンバー制度が導入されれば、過剰な診断や投薬は減るだろうが、当社が一番のターゲットにしている急性期医療の手術が減ることはないので、消耗品の着実な成長は今後も継続するものと考えている。

(平成 27 年 2 月 20 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