

## 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

### 医療機器販売商社として医工連携に関与

#### ◆売上高 1,000 億円を突破

2016年6月期の連結売上高は1,014億60百万円、営業利益5億43百万円、経常利益5億56百万円、当期純利益3億5百万円となり、グループとして初めて売上高1,000億円を突破した。地域別売上高を見ると、本社のある中国地方が434億円と最も高いが、北海道・東北地方や四国地方も200億円前後の規模になっている。関東および近畿地方では、まだシェアが低いですが、前期比で2ケタ以上の成長を実現しており、近畿では新規顧客先の開拓が順調に進展し、関東では大型設備・備品を受注した。

事業別売上高は、医療器材事業と医療器材を扱うSPD事業で全体の9割超を占める。医療器材事業の売上高は870億34百万円、セグメント利益は5億90百万円となった。会社別では、中国、四国、兵庫で展開するカワニシが556億99百万円(前期比109%)、福島、東京で展開するサンセイ医機が220億90百万円(同103%)、大阪、奈良で整形外科分野を中心に展開する日光医科が79億78百万円(同108%)となった。

医療器材事業のうち、消耗品売上高は743億円(前期比106%)となっており、中国・四国地方が堅実に成長している。内訳は、低侵襲手術の器材を中心に手術関連が前期比5.6%増、脊椎固定の器材を中心に整形関連が3.3%増、ABLやTAVIの器材を中心に循環器関連が8.8%増、眼科関連が16.2%増となっている。備品売上高は、新築に伴う大型設備・画像診断機器の獲得、前期に設置した大型プロジェクトを担当するチームの対応力向上などにより、129億円(同113%)となった。

SPD事業は、売上高が前期比116%、セグメント利益が前期比134%となった。大型施設の新規契約、前期の新規契約先5件の通期業績反映が増収要因であり、物販、新サービス、価格コンサル業務、人員配置の見直しによるコスト削減が利益に寄与した。

ライフサイエンス事業は、売上高が36億28百万円(前期比102%)となった。内訳として、基礎研究領域は前期比105%となっており、企業系の特需があったものの、取引先からの値引き要求が高まった。診断薬領域については、前期の大型検査機器販売に相当する大型案件がなかったが、感染症や血液凝固関係の消耗品の販売拡大に努めた結果、前期比100%となった。

介護用品事業は、売上高が16億72百万円(前期比118%)、セグメント利益が63百万円(同111%)となっており、主力の介護用ベッドレンタルの売上高が前期比14%増と大きく伸長した。2015年11月に仙台支店を開設したこともあり、新規顧客の開拓が順調に進んでおり、介護施設向けの物品販売も着実に販路を拡大している。

#### ◆病床機能の再編によりニーズが変化

連結貸借対照表については、前期比で現金・預金が2億9百万円減、商品が1億82百万円増、仕入債務が3億82百万円増となった。純資産は、株価等の下落により退職給付に係る調整累計額がマイナスになったことから、1億16百万円減となった。

営業キャッシュフローは、売上債権の回収と仕入債務の支払いのタイミングのズレにより、前期に21億13百万

円のマイナスとなったが、今期はズレが発生しなかったため、7億10百万円のプラスとなった。投資キャッシュフローは、倉庫として賃借していた不動産の購入などにより、7億5百万円のマイナスとなった。財務キャッシュフローは、配当金の支払いなどにより、2億8百万円のマイナスとなった。

市場動向としては、人口構造を念頭に置いた医療提供体制の再構築により、2025年までに高度急性期の病床数が約6万床減少し、急性期の病床数が約18万床減少すると推計されている。これに伴い、急性期病床群の一床当たりの手術件数が増加するため、病院経営には更なる効率性が求められる。また、多種多様化した先進医療器材や新たな術式に関する知識不足は、医療スタッフの不安や業務遅滞といったストレスのもとになり、間違いや見落としなどのリスクが高まりかねない。当社は、医療器材の選択や取扱いに関する医療スタッフの悩みを解消すべく、電子カタログシステムを充実させており、迅速・確実な器材手配や製品比較・評価情報、病院個々の術式に対応した説明マニュアルといったソリューションサービスを提供している。

既存市場では、病院の経営改善のため、一括購買や総価値引などが行われており、利益率の低下が徐々に加速している。差別化が不十分であり、既存市場がコモディティ化してきているため、当社では、既存ビジネスとニュービジネスに区分し、それぞれに応じた対策を講じている。

## ◆今後の展開

設備品ビジネスの強化については、付加価値を高めるため、施工管理資格者を採用し、設計施工に必要な情報を収集・整理して、医療機関・設計会社・施工会社に提供していく。サンセイ医機は、すでに建築士や施工管理資格者で専門チームを編成しており、医療ガスや手術室設備などで多数の実績を持っている。他のグループ会社でも、施工管理資格者の採用とノウハウ活用を進めている。

物流合理化は、市場環境の変化に関わらず、持続的に利益を確保するため、コスト削減を目指すものであり、安売りを目的としたものではない。具体的には、効率重視の視点から、業務設計を見直し、SPDとの共同配送や整形の物流業務の分業化を進める。また、倉庫管理システムのWMSを導入し、オペレーション工程の標準化や費用の可視化を図る。

事業統合については、2017年1月1日付でカワニシと高塚ライフサイエンスを合併する。合併後は、カワニシの販売チャネルを活用し、低侵襲でがんを検出する「リキッドバイオプシー」、ウイルス量や遺伝子発現変化を定量的に分析する「デジタルPCR装置」、次世代シーケンサー装置による遺伝子診断など、今後の市場成長が期待される新たな診断技術の営業展開を目指す。また、両社の顧客には重複が多いため、物流業務やスタッフ業務の効率化・合理化を進めていきたい。

医工連携については、医療機器販売商社として、2015年より関与している。現時点では、インキュベーターとしての役割と、具体的な開発案件等を通じて、ビジネスの方向性を整えている。医療機器販売商社参加型医工連携のモデルとしては、当社が医療現場と製薬企業・ものづくり企業をつなぎ、開発ニーズ収集、市場調査、試作品改変の提案、開発案への助言、適正使用の支援など、コンサルティング機能を果たす。また、豊富な顧客ネットワークを生かし、販路としての機能も果たしていく予定である。関東経済産業局の「医療機器・ものづくり商談会」からの展開事例としては、当社がフレキシブルアームの開発ニーズを医療現場から収集し、改変の提案を行った。この事例は、中小企業庁からものづくり企業への開発支援（補助金助成）が決定し、現在、試作品作成などを進めている。

経済産業省関東経済産業局の「医療機器プラットフォーム構築および海外マーケット進出強化事業」は、海外の医師に日本の医療機器をPRする仕組みを構築し、付加価値を高めて海外販路を開拓する取り組みであり、日本の医師と中小医療機器メーカーの協働で行う。当社は、この事業にプロジェクトマネージャーとして参画し、医工連携を通じて医療機器製造への参入（川上化）を図る。すぐに収益につながるものではないが、将来のビジネスに数多くの機会やメリットをもたらす、企業価値の向上につながると考えている。

海外医療機器の導入事業については、呼気による乳がんのスクリーニングビジネスを展開するため、Exhale Medical を設立し、イスラエルの Spectrosense 社と独占販売契約を締結した。Spectrosense 社の検査システムは、受診者がサンプラーに吹き込んだ呼気をガスクロマトグラフィーで測定し、データの解析結果を医療機関に通知するもので、痛みなどの侵襲がなく、極めて簡便であることに加え、海外でのパイロット試験で高い診断精度を示している。現在、国内での治験の準備を進めているが、治験開始後は関連情報を慎重に取り扱う必要があり、問い合わせに応じられないこともある。

### ◆業界内でアライアンスを推進

SPD 事業では、医療スタッフの業務負担軽減と病院経営の効率化サポートを主眼に置いている。SPD システムから診療科別・術式別・患者別のレポートを出力し、経営の指針として有効活用するほか、手術室の看護師の業務を効率化する術式パックや術間清掃、院内薬剤の管理を提案しており、今年中に新たに 4 施設で運用が始まる。

介護用品事業では、「施設から在宅へ」という政策的な要請に積極的に対応していく。営業エリアについては、既存の西日本地域でのシェアアップを図りつつ、東北地域での営業基盤を拡大していく。また、介護保険の見直しにより、一部の利用者のレンタル費用が自己負担に切り替わる可能性があるため、ライフケアでは、収益の多角化を図る。住宅改修への積極的な展開、介護保険外商品の拡販を進めており、介護施設で使用される介護用ロボットの導入支援なども行っていく。現在のレンタル利用者数は 1 万 2,000 人となっているが、これらの施策により、2 年後の 1 万 9,000 人を目指す。

アライアンスは、グループの成長に欠くことのできない要素である。バイイングパワーを充実させるだけでなく、電子カタログやソリューションサービス、先端情報に基づく独自のマーケティング活動など、競合他社が持ちえないノウハウをグループ内で共有することにより、顧客に選ばれる企業体を目指す。当社は業界 4 位のポジションにいますが、同業他社は 1,200 社余りと言われており、業界内アライアンスによる拡大の余地は大きいと見ている。

2017 年 6 月期の連結売上高は 1,050 億 69 百万円、営業利益は 8 億 16 百万円、経常利益は 8 億 8 百万円、当期純利益は 4 億 92 百万円を見込んでおり、配当は 2016 年 6 月期と同額の 30 円を予定している。

(平成 28 年 8 月 24 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](http://www.kawanishi-md.co.jp/ir/event/event_01.html)