

## 2689 カワニシホールディングス

野瀬 洋輔 (ノセ ヨウスケ)

株式会社カワニシホールディングス社長

### 医療器材事業の伸長により増収増益を達成

#### ◆2010年6月期決算の概要

当期は政府の景気浮揚策を背景に理化学機器を中心に設備投資が進み、備品の売上が前年比 1.3 倍に拡大した。4 月の診療報酬改定では医師の技術料を中心に診療報酬の本体は 2%上昇したが、当社が事業を展開する医療材料分野は 5%の引下げとなり、当社にとっては厳しい市場環境が続いている。

そのような中で、当期の連結業績は売上高 588 億 63 百万円(前期比 107%)、営業利益 4 億 90 百万円(同 152%)、経常利益 4 億 61 百万円(同 185%)、当期純利益 2 億 23 百万円(前期は 7 億 80 百万円の損失)と増収増益となった。医療器材事業を中心に売上は好調に推移し、前期ののれん代一括償却によって当期は償却負担が減少したことから、当期純利益も大幅に改善した。

連結売上高の約 80%を占める医療器材事業では、整形関連商品は、新規顧客獲得が進んだことにより兵庫が前期比 109%、大阪が同 107%、香川が同 107%の増収となった。2009 年 9 月にグループに加わった(株)オオタメディカルの業績も寄与し、整形関連商品全体では前期比 109%の増収となった。

循環器関連商品は、一部のペースメーカーが自主回収となったことから不整脈関連の売上は減少した。一方で、薬剤溶出ステントやステントグラフトの新製品の売上が大幅に拡大したことから、売上高は前期比 100%を確保した。

手術関連材料は、積極的な営業活動が前期比 107%の売上高拡大につながった。地域別では島根・兵庫・徳島の 3 県平均で前年比 121%と大きく売上を伸ばしている。一方で、既に高いシェアを獲得している岡山・広島・香川・愛媛では急性期大病院での拡販を進め、同 106%と成長を維持している。

この結果、医療器材事業の売上構成は整形関連商品 31%(2001 年度 16%)、循環器関連商品 28%(同 35%)、手術材料 25%(同 23%)、設備・備品 8%(同 15%)、その他 8%(同 12%)となった。

ライフサイエンス事業は前期比 127%の大幅増収となった。これは、前期に出店した広島営業所における顧客開拓が順調に進んだことに加え、基礎研究領域の検査・分析機器の売上高が拡大したことによる。診療報酬の改定により病理診断の点数が引き上げられたことで、医療機関が関連機器の購入に積極的になっているものと考えられる。

SPD 事業においては、当期はフランチャイズ先での契約を含めて新たに 5 施設で運用を開始し、稼働件数は 64 となった。2010 年 3 月には、医薬品 SPD の運用も開始した。稼働施設の増加に伴い、商品マスターのメンテナンス料、新規施設の管理料、フランチャイズへの業務支援料等の収入が増加している。その結果、前期比 104%の売上高に対して売上総利益は同 106%となっており、収益力の改善も進んでいる。

当期は、売掛金の回収が順調に進んで回収期間が若干短くなったことと在庫削減により、現預金は前期末より 7 億 84 百万円増加した。固定資産の増加は、主にオオタメディカルがグループ入りしたことによるものである。仕入債務は売上増加に伴い、前期末より 3 億 73 百万円増加した。

営業キャッシュフローについては、税引前当期純利益が 10 億 97 百万円増加した一方、のれん償却額は 8 億

19 百万円減少したことなどにより、前期末より 4 億 40 百万円増加した。投資キャッシュフローは、サーバの更新、貸出用手術機械の購入などにより、ほぼ前年並みの支出となった。財務キャッシュフローについても、前年並みとなっている。この結果、当期末の現金および現金同等物の残高は 6 億 87 百万円増加して 30 億 95 百万円となった。

### ◆今後の取り組み

医療器材事業においては現在、従来の医療材料や設備・備品に加えて新たな商品への展開を進めている。POCT キットは、ベッドサイドで簡単に検査を実施できるキットで、時間短縮、コスト低減、患者負担の軽減といったメリットがある。アメリカでは急速に市場を拡大しており、日本でも今後の成長が見込まれる。

当社は需要の大きい血糖値測定キットで市場開拓を進めており、市場規模は 600 億円程度と見込んでいる。当社の持つ医療機器販売の営業力が活かせる領域であることから、今後は岡山・香川での売上を伸ばすとともに、販売エリアを広島、愛媛に拡大し、2011 年 6 月期には 2 億円の売上規模を目指す。

医薬品の分野では、成長市場として非常に有望なジェネリック医薬品への展開を進める。当社の競争力を発揮しやすい領域として、直接的な診療行為や医療機器に関連した X 線造影剤や麻酔剤といった製品から取り扱いを開始する。

また、まったく新たな分野として再生医療への取り組みを拡大していきたい。現在、ヒト細胞の再生医療での薬事承認としては初となる自家培養表皮の取り扱いを始めた。当社は医療材料メーカーと病院との橋渡し役として、情報提供や患者情報の収集、決済業務を行う。自家培養表皮は医療材料として保険適用となっており、今後はさらに自家培養による軟骨や角膜上皮などの新たな医療材料の普及が見込まれる。

社員のマーケティング力と顧客への情報提供力を強化する上では、海外の医療情報の収集に注力する。日本では、海外の医療器材承認に時間がかかるというデバイス・ラグが発生しているが、このラグを積極的に活用して情報を先取りし、事業拡大につなげていく。

ライフサイエンス事業は、基礎研究分野の検査・分析機器と試薬、臨床分野の体外診断薬を引続き事業の柱として取り組んでいく。基礎研究分野では、機器から試薬までのトータル提案を行い、顧客の信頼度向上につなげていく。臨床分野では、診療報酬改定で点数が引き上げられた病理検査と、これからの検査の核となる遺伝子検査を中心に専門 MS の育成を行う。また、免疫・微生物といった成長セグメントの提案力を強化し、顧客支援の充実を図る。

広島営業所は引続き県外展開を積極的に行い、検査薬の共同購入を始めた国立病院機構でのシェア拡大に取り組むとともに、山口・山陰エリアへの展開に力を入れる。

SPD 事業では商品力の充実を進め、従来の SPD 関連のシステムだけでなく新たな顧客の開拓を行っていく。当期から実績の出始めた ME 機器管理システム、薬剤 SPD のほか、アライアンスも視野に入れて滅菌代行などのニーズも取り込んでいきたい。また、事業を限定することなく、業界の再編に対応したアライアンスは今後も積極的に進めていく。

これらの取り組みを通じ、2011 年 6 月期は売上高 600 億 64 百万円(前期比 102%)、営業利益 4 億 93 百万円(同 101%)、経常利益 4 億 68 百万円(同 101%)、当期純利益 2 億 1 百万円(同 90%)を達成したい。

### ◆質疑応答◆

**当期の整形関連商品の伸びのうち、M&A の寄与分はどの程度か。**

当期の整形関連商品の売上のうち、買収による寄与は約 67 億円である。

**整形関連商品とはどのようなものか。**

股・膝・肘などの人工関節、骨接合用プレート、骨螺子、脊椎固定用材料が中心となっている。

**SPD 事業の利益率は今後もさらに改善するか。**

SPD 事業についてはサービスのラインナップを増やしていく計画であり、それに伴って利益率もさらに改善すると見込んでいる。

**ライフサイエンス事業の病理診断関係の検査・分析機器の売上が伸びた背景を教えてください。**

これは病院側の事情なのではっきりとは分からないが、診療報酬改定により病理診断の点数がかなり上がったために、検査の効率化などを目的に新たな機器を導入する医療機関が増えているためではないかと推測している。

**POCT キット、ジェネリック医薬品、自家培養表皮の当期の売上高を知りたい。**

POCT キットは 1 億円程度の売上実績となっているが、ジェネリック医薬品、自家培養表皮についてはまだ売上は立っていない。ジェネリック医薬品については麻酔剤の採用も進んでおり、2011 年 6 月期には 2 億円を目標としている。

(平成 22 年 8 月 26 日・東京)