

## 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

### 生産性の向上で将来の伸び代を創る

#### ◆2011年6月期の業績概要

取締役執行役員 IR 担当 河田 肇

今年6月、子会社の(株)カワニシ広島支店が薬事法違反で14日間の業務停止処分を受けた。当社および当社グループ各社は現在信頼回復のため、商品管理の徹底と教育研修強化を通して一層のコンプライアンス体制を堅固にすべく努めているところである。

当期通期の業績としては連結売上高 621 億 35 百万円(前期比 5.6%増)、営業利益 5 億 93 百万円(同 21.0%増)、経常利益 5 億 74 百万円(同 24.4%増)、当期純利益 3 億 12 百万円(同 39.4%増)と増収増益で、売上高は過去最高となっている。これは売上高の 81%を占める医療器材事業の堅調な増加と得意先での診療棟新設に係る設備投資で約 8 億円の大型案件があったことが大きい。また大型画像診断装置の販売にも取り組み、CT、MRI、血管連続撮影装置等で約 4 億 50 百万円の実績を上げている。利益は売上拡大と売上総利益率の改善ですべて 20%以上の増益であるが、特に当期純利益の増加には特殊要因がある。子会社の一部で貸倒引当金の算定を税法基準から貸倒実績率に変更したため引当金の戻し入れが発生したこと。さらに 1 月に 100%子会社の 2 社を合併させたことで税負担が減少したという 2 点による。

事業別の売上高では、全体の 8 割を超す医療器材事業のうちの循環器関連商品が、昨年 4 月の償還価格改定の影響により前期比 5%減となった。これは初め 10%減ぐらいと見込んでいたが、神戸・広島で薬剤溶出ステントの新商品が好調だったことと不整脈の検査・治療用カテーテルの売上拡大で 5%減にとどめた。この売上増は今後も成長につながると期待している。整形外科関連商品は特に兵庫で 20%増、香川で 14%増、岡山で 9%増と価格改定の影響を上回る実績を上げた。手術関連材料は、顧客およびメーカーを絞り込んで積極的な営業活動を行った結果、前期比 10%増となった。地域別では島根、兵庫、徳島、山口、香川での商権拡大が進み、営業エリアの半数以上の県で前期比 2 桁増と大きく伸びている。急性期大病院での拡販が進む岡山、広島、愛媛でも 8%以上の増収をもたらした。

ライフサイエンス事業は売上高が前期比 2%減という結果になった。診断薬分野では関連病院の間で購買窓口を一元化した施設があり、納入価格の引き下げや一部商品の失注などがあった。また前期に比してインフルエンザ診断キットの売上が三分の一に落ち込み、さらに 3 月の大震災の影響で納期が後にずれ込んだものもあった。こうしたマイナス要因の中でも免疫系の診断薬のベースアップが順調に進んで前期並みの売上が確保できた。基礎研究の分野は前期の補正予算執行による伸びに匹敵する要素がなく前期実績を下回る結果となっている。結果事業全体では売上高が若干減少したが、購買政策等によって売上総利益は 7%増となった。

SPD 事業は、当期フランチャイズ先での契約を含めて新たに 4 施設で運用が始まっている。このうちの 2 施設と、契約を更新した 1 施設で医療材料の一括購買方式を新たに受託したことで売上高は前期実績と当初の見込みを大きく上回った。しかし一括購買型の採用で物流量が増加したため、物流センターの新設やスタッフの増員が必要となり、この費用が先行した。今後の効率化が課題である。

短信に「その他事業」とある介護用品事業では、主に在宅の介護用電動ベッド・車いす・歩行器等のレンタルと販売、手すりやスロープ設置の住宅改修を行うが、売上高の8割に当たるレンタルは前期比14%増と大きく伸びている。これは営業地域の拡大とケアマネージャーとの信頼関係構築が重要となるが、迅速丁寧な対応とアフターサービスに努めることで4年連続2桁の高い成長を実現している。当期は倉敷と広島に支店を開設してさらに今後の成長スピードの加速を目指す。7月には岡山県北部の津山にも出店し山陰地域への進出も視野に入れている。

貸借対照表については、流動資産が増収によって売上債権が約7億円増加した。商品は一括購買型の契約の3施設増加で在庫が増加している。負債のほうで仕入債務が増えているのは売上増加によるものである。

キャッシュフローについては、営業キャッシュフローで税引き前純利益が5億97百万円(前期比1億34百万円増)となり、一方SPD事業の棚卸資産が増え、さらに医療器材事業の未収入金も影響して全体では2億7百万円(同9億70百万円減)となった。投資活動によるキャッシュフローでは、サーバーの更新および貸出用の手術機械の購入でほぼ前期並みとなった。財務活動によるキャッシュフローはマイナス2億52百万円(同1億14百万円増)で、現金および現金同等物は29億32百万円(同1億63百万円減)となる。

### ◆2012年6月期の取り組み

現在政府は医療費の抑制政策を続けており、急性期医療のDPCによる効率化推進と薬剤や医療材料の価格引き下げを行っている。この抑制策は生産性改善という大きな課題として特に医療機器販売商社に突きつけられているため、当社は生産性向上に注力して将来の伸び代獲得に努めなければならない。

まず、医療器材事業では比較的シェアの高い岡山、広島、香川、愛媛の瀬戸内4県に隣接する地域のシェア拡大を図り、さらに取扱商品を豊富にして売上効率を改善する。

ライフサイエンス事業では基礎研究用の検査・分析機器および試薬と臨床分野の体外診断薬への取り組みが2本の柱となる。今期は特に、抗体医薬品の保険適用で市場拡大が見込まれる免疫反応検査キットに取り組みたい。またいわゆるオーダーメイド医療に必要な遺伝子解析装置の薬事承認も実現したことから、ここで使われる機器や診断薬の売上拡大も図る。

SPD事業では急性期大病院での導入がほぼ終わり契約更新の時期が数年前から来ている。以前は医療材料の一括購買中心の院外型から院内での物流管理を中心とする院内型へと向かっていたが、近年は両者を統合的に運用したいというニーズへ傾いて、国や自治体系の病院でも一括購買型の受託が増加している。また院内業務の外注化などニーズの多様化も見られる。こうした変化に対して当社は個々の病院の要望に対応できる多様なサービスメニューを用意している。

介護事業の取り組みでは前期開設した倉敷と広島の支店、および今期開設の津山地域での営業エリア拡大を図る。11月には兵庫県加古川市にも新支店開設の予定である。

### ◆2012年6月期の連結見込み

売上高650億35百万円(前期比4.7%増)、営業利益6億39百万円(同7.8%増)、経常利益6億6百万円(同5.6%増)、当期純利益2億94百万円(同5.6%減)を見込んでいる。

## ◆質疑応答◆

**今後償還価格が10%程度下がると言われるが今期の計画ではどのぐらいとみているか。**

整形と循環器とは異なるが、やはりその程度目減りするとみている。ただし症例増と6月決算のため、売上全体に対する影響は1.5%程度と考えている。

**その場合の粗利率の予想はどうか。**

売上総利益率では、医療器材の中でもシェアの高いカワニシで0.2ポイント程度上がって10.1%ぐらい、連結では10.7%とみている。

**造影剤・麻酔剤などの領域で想定される医薬品卸との競合はどう整理していくのか。**

医薬品卸を通さないメーカーがあるので、そこでやらせてもらう。また機械関係のドイツのメーカーが持っているものもあり、それもあわせて展開している。

**介護用品の顧客は個人なのか施設なのか。**

エンドユーザーは介護認定を受ける人だが、意思決定はケアマネージャーが行う。したがってケアマネージャーに選択してもらえるような対応力が必要となる。検討会等の機会を利用して接点を持つようにも努めている。

**第4四半期の予算比と当初より上振れた要因をさらに分析してほしい。**

整形外科のインプラント材料が予算より上回っているのと、手術関連製品が当初の設定よりよかったということである。反対に循環器とライフサイエンスのほうは若干不足して、2%ほど予算に達していない。

**上振れた分は採算的には高かったのか。営業停止の分も上回ったとみていいのか。**

利益の面では、メーカーによって第4四半期にインセンティブが入ってきたことと、1月に合併した子会社同士の税額の減少などが影響していると考えられる。営業停止の影響は、他の営業所の活動で軽微に済んだ。

**医療材料の新分野の実績と今期の予想の中身を知りたい。**

実績では画像診断関係が4億50百万円、血糖関係が1億50百万円、ジェネリックは数千万円になる。予想は画像診断約7億円、ジェネリック1億円、血糖測定キット関係2億5百万円、残りはその他で合計額は12億10百万円という数字になっている。

**SPD事業の今後の見通しはどうか。**

今回売上が伸びているのは院外型での商品一括提供の部分で、商品販売の利益はわずかである。収益面では赤字にならないという程度であり期待はできない。

(平成23年8月25日・東京)