

## 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

### サンセイ医機の業績が加算され、医療器材事業の売上高が増加

#### ◆売上・利益ともに過去最高を更新

2012年6月期の連結売上高は747億44百万円(前期比120%)、営業利益は7億66百万円(同129%)、経常利益は7億49百万円(同131%)、当期純利益は3億46百万円(同111%)となり、売上・営業利益・経常利益が過去最高を更新した。主な増収要因としては、売上高の8割を占める医療器材事業が前期比120%となった。今年1月よりサンセイ医機の業績が加算されたことが最大の要因である。SPD事業では、一括購買型の受託数が伸びた。利益面では、2011年6月期の子会社合併によって法人税等の税負担が減少した一方、法人税の税率引き下げによって繰延税金資産を取り崩したため、営業利益および経常利益と比較して当期純利益の伸び率が低くなっている。

医療器材事業の売上高構成は、循環器関連商品が24%、整形外科関連商品が29%、手術関連材料が29%、設備・備品が9%、その他が8%となっている。事業全体の売上高は単純合計で633億3百万円(前期比120%、予算比118%)となるが、サンセイ医機の加算分を除いた既存事業では、前期比104%、予算比102%となる。

循環器関連商品の売上高は前期比113%となった。今年4月の償還価格の改定が約2%の減収要因となったが、新規顧客開拓によって山口県の売上高が大きく伸びたほか、2011年5月に発売された薬剤溶出ステントおよび不整脈関連商品の販売が好調に推移した。整形外科関連商品は前期比111%となった。エリアごとに明暗が分かれており、中国・四国地方では、愛媛、島根、岡山でシェアアップが進んだが、手術件数が低調であったため、ほぼ横ばいとなっている。大阪・奈良では、手術関連機器の販売が好調となり、北海道でも、釧路など道東での新規顧客開拓・商権獲得が進んだ。手術関連材料は前期比135%となった。顧客およびメーカーを絞り込み、積極的な営業活動を行ったことが増収の要因である。特に島根、高知、香川、徳島、愛知の各県では商権獲得および顧客開拓が進み、前期比2ケタの成長となっている。

#### ◆介護用品のレンタル売上が増加

ライフサイエンス事業については、売上高がほぼ予算通りの46億22百万円となったが、セグメント利益は22百万円の損失となった。診断薬領域は、免疫系試薬の新商品が発売されたことに加え、病院の検査室の機器買い替え案件を順調に受注できたため、売上高が24億13百万円(前期比11%増)となった。基礎研究領域は、売上高が19億51百万円(同3%増)となった。東日本大震災などの影響を受けて研究費削減の機運が高まり、買い控え傾向となっている。また、地震研究に予算が割かれたこともあり、売上高が伸び悩んだ。

SPD事業では、前期下期から医療材料の一括購買型受託施設が増加している。当期は新規受託が2施設、契約更新が1施設となり、売上高が91億85百万円(前期比33%増)、セグメント利益が67百万円(同83%増)となった。

介護用品事業では、売上高の約8割を占める介護用品のレンタル売上が前期比117%と大きく伸びており、ケアマネージャーとの信頼関係を構築するため、迅速丁寧な対応、アフターサービスの充実を図った結果である。引

き続き営業社員の増員、支店の開設を進めており、2011年2月に倉敷、4月に広島、7月に津山、12月に加古川に出店した。以上の結果、売上高は8億29百万円(前期比117%)となり、5年連続2ケタ成長となったが、出店に伴う費用や社員の増加などの先行投資により、セグメント利益は44百万円(同90%)となった。

連結貸借対照表については、サンセイ医機が連結対象となったため、ほぼすべての科目が増加している。資産の部では、商品が前期比で4億87百万円増加しているが、サンセイ医機を除くと約1億50百万円の減少となる。その他は54百万円減少しており、前期末の未収金1億38百万円が回収された。負債の部では、サンセイ医機の株式取得資金を金融機関から調達したため、短期借入金および長期借入金が増加した。

営業活動によるキャッシュフローは19億32百万円(前期比17億24百万円増)となった。税引前純利益の計上、棚卸資産の減少、売上債権および仕入債務の増加、その他の増加(未収金の回収)が主な内訳である。投資活動によるキャッシュフローについては、サンセイ医機の株式取得に伴い、その他が減少した。財務活動によるキャッシュフローについては、サンセイ医機の株式取得のための調達により、短期借入金および長期借入金が増加した。以上の結果、現金および現金同等物は前期末比で25億34百万円増加している。

### ◆共同調達の動きが活発化

行政の動向としては、医療供給体制効率化の流れが継続している。2012年の診療報酬改定では、医療供給体制の将来像として、2025年を念頭に置き、医療・介護機能再編の方向に動き出した。診療報酬制度としては、DPCの機能区分が具体的に進展している。病院の機能区分を大学病院、高度急性期機能病院、それ以外に分類し、機能に応じて若干の報酬格差が生じる仕組みとなっている。反面、こうした基幹病院では、軽微な外来患者が集中しないよう、誘導も進んでおり、一部の専門医療を除き、紹介患者と救急に特化して効率化が図られていく。

医療器材市場の動向として、出荷数量を見ると、10年間で整形が約2倍、循環器が2.5倍となっている。ただし、出荷額は同様の伸びになっていない。数量の増加でコストが2~2.5倍になっているにもかかわらず、収益が1.5倍程度にとどまっている。出荷額を数量で割った価格を比べると、循環器で32%、整形で22%の下落となっており、こうした傾向は当社だけではなく、業界全体に影響をもたらしている。

ここ数年、医薬品、医療機器、医療材料の共同調達を採用する動きが活発化している。複数の病院で一括契約し、それぞれの病院に供給する仕組みである。国立病院機構では、診断薬や医薬品の共同調達が盛んに行われており、CTやMRIといった大型機器も、この仕組みで調達が行われている。今年からは、国立系だけではなく、労災病院も加わった。医療材料については、社会保険病院を中心とした共同調達も計画されており、地方自治体が運営する病院でも実施が増加している。医療材料は種類が多く、病院ごとの独自性が高いため、最初から参加しないケースや、途中で離脱するケースもあるが、医薬品や診断薬の共同購買の状況を見る限り、医療材料においても、その動きを注視する必要があると考えている。

### ◆新SPDシステムの開発に着手

今後の展開としては、引き続きM&Aおよびアライアンスを積極的に推進していく。新営業地域の開発については、以前と比較して業界内での人材の流動性が高まっているため、これをグループの地域拡大・シェアアップに織り混ぜて取り組んでいく。さらに、販売効果を改善するため、取り扱い間口の拡大を図る。

医療器材事業では、比較的シェアの高い地域に隣接する山口、島根、鳥取、高知でシェア拡大を図る。また、今年7月には、首都圏での営業基盤を作るため、町田市に東京営業所を開設しており、3年後の年間売上高10億円を目指す。間口の拡大については、取り扱い商材の豊富化を図る。市場の大きさ、成長性、新規開発商材といった観点で、新商材の販売にチャレンジしていきたい。当期の新商材の売上高は10億80百万円となり、目標の12億円に届かなかったが、自己血糖測定キットは前期比34%増、ジェネリック医薬品は同75%増、モダリティは同47%増、培養皮膚は同35%増と順調に成果を上げているため、今期は売上高15億円を目指す。

ライフサイエンス事業の診断薬領域については、市場拡大が期待される心不全および敗血症マーカーの急性期大病院への営業強化、シェアアップが課題である。基礎研究領域では、研究者の悩み解決法やリアルタイムな分析結果の提供のほか、時間の短縮、コストダウンを提案し、研究の効率化をサポートしていきたい。サンセイ医機については、ノウハウを移植するため、2名が出向しているが、内部人員の育成に力を入れ、福島県を中心に営業を展開していく。

SPD 事業では、バリューアップと機能強化を目的として、新 SPD システム「HOSNEX」の開発に着手した。病院、提携先、グループ向けサービスメニューの強化を図るとともに、内部統制の機能強化と業務効率の観点で開発を進め、院外型は 2013 年 10 月、院内型は 2014 年 10 月を目標に刷新する予定である。また、アライアンスによってサービスメニューの強化を図る。これまでは、中四国を中心に医材の業務型 SPD、物販型 SPD、商品のマスタメンテナンスを展開してきたが、今後は近畿、東北、九州エリアでも受託できるよう、販売に注力していく。また、間口拡大の視点からアライアンスを図り、薬剤の SPD、滅菌代行業務など、トータルアウトソーシング企業を目指す。

介護用品事業については、12 月に神戸支店、2013 年 4 月に松山支店を開設する。また、各支店にケアマネージャーを配置し、介護認定申請、更新申請の手続き代行、ケアプランの作成などの居宅介護支援事業を展開していきたい。以上の取り組みにより、2014 年 6 月期には売上高 10 億円、セグメント利益 1 億円を達成したいと考えている。

以上に加え、共同調達に対応するためのグループ作りに注力する。現在、全国で全アイテムに対応できる医療器材ディーラーは存在しない。医療器材業界では、難易度の高い課題であり、メーカーの供給動向、地域ごとのサービス格差など、全国共通の販売体制にはさまざまな課題が山積している。

2013 年 6 月期の連結売上高は 884 億 70 百万円(前期比 18%増)、営業利益は 10 億 77 百万円(同 40%増)、経常利益は 10 億 16 百万円(同 36%増)、当期純利益は 5 億 59 百万円(同 62%増)を見込んでいる。1 株当たりの配当金については、これまでの 10 円から 20 円に増配する予定である。

(平成 24 年 8 月 24 日・東京)