

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

医療器材事業の伸長により増収増益

◆売上・利益ともに過去最高額を更新

2013年6月期第2四半期の業績については、売上高は464億25百万円(前年同期比44%増)、営業利益は7億11百万円(同158%増)、経常利益は7億5百万円(同160%増)、四半期純利益は4億70百万円(同338%増)と、いずれも期初予想を大きく上回った。

なお、四半期純利益の増加率が大きいのは、福島県の関連会社・サンセイ医機(株)に対する東京電力(株)からの賠償金1億36百万円を特別利益として計上したことが主な要因である。

事業別の業績については、1点目に、医療器材事業の売上高は407億21百万円(前年同期比53%増)、営業利益は6億34百万円(同260%増)となった。昨年4月にサンセイ医機が連結対象となったことにより売上高が半期で112億円加算されたほか、山口、徳島、岡山、香川で2桁増収を果たすなど、連結業績を大きく牽引している。

分野別の売上高については、循環器関連は80億29百万円(前年同期比19%増)、整形外科関連は99億3百万円(同22%増)、手術関連材料は136億4百万円(同84%増)となった。

循環器関連については、心臓カテーテル検査に用いる血管連続撮影装置等の設備機器が前年同期比19%増と伸びているほか、不整脈治療用のアブレーションカテーテルも同42%増と大きく伸びている。また、成熟度の高かったペースメーカーの分野においても、MRI検査に耐えられるペースメーカーの登場により同3%増の伸びとなっている。

なお、昨年4月に実施された保険医療材料の償還価格引き下げにより同分野は10%強の減収圧力に晒されたが、商圏拡大等の営業努力によりマイナスを補っている。また、本年1月および4月には、薬剤が塗布されていない冠動脈用のベアメタルステントなど一部保険材料の再算定があるものの、市場が小さいことからその影響は軽微であるとみている。

整形外科関連については、循環器分野と同様に保険償還価格引き下げにより5%相当の減収圧力が発生しているが、こちらも営業努力により十分にカバーしている。また、本年1月、4月の再算定の影響は年間売上高の0.5%程度にとどまるものと見込んでいる。

手術関連材料については、主要メーカーに絞り込んだ営業活動により商圏の獲得が進んでいる。また、昨年4月に乳房部分切除、人工関節置換、大動脈瘤切除など外科手術全般の診療報酬点数が大幅に引き上げられたことも売上増を促している。

2点目に、ライフサイエンス事業の売上高は21億39百万円(前年同期比7%減)、営業利益はマイナス32百万円となった。前年同期における大型案件販売の反動があったほか、基礎研究領域における科学研究費抑制や買い控えが継続していることなどから、4事業セグメントのうち唯一の減収となった。一方で、診断薬領域において市場が拡大中の免疫系試薬に関しては前年同期の13倍となる40百万円まで売上を伸ばしている。

3点目に、SPD事業の売上高は47億56百万円(前年同期比3%増)、営業利益は32百万円(同4%減)となっ

た。なお、下期には新規受託 1 施設、契約終了 2 施設を予定しているが、ともに小規模の施設であることから業績全体への影響は軽微にとどまるものと考えている。

4 点目に、介護用品事業の売上高は 4 億 83 百万円(前年同期比 24%増)、営業利益は 18 百万円(同 20%減)となった。3 年前から継続している営業エリア拡大策の成果により順調に売上を伸ばしている。

具体的な取り組みとしては、前期の津山、加古川支店の開設に続き、昨年 11 月に神戸支店を開設したことでレンタル用具利用者への迅速な対応が可能となった。また、ケアマネージャーを採用することで利用者のニーズの正確な汲み上げに努めている。

一方、安全性の観点から古いベッドを処分しメーカー対応品への切りかえ等を行ったことから粗利益率が前年同期比 2.4 ポイント減となったほか、新規出店費用および営業社員の拡充等に伴い販売管理費が増加したことなどにより営業利益は減少している。

現在、同事業が全体の売上高に占める割合は約 1%に過ぎないが、居宅介護の市場拡大が進む中、年率 10%を超える成長を続けており、今後さらなる事業成長に期待できるものと考えている。

◆上期の好調を受け通期計画を上方修正

2013 年 6 月期の通期業績については、売上高は 928 億 67 百万円(前期比 24%増)、営業利益は 11 億 82 百万円(同 54%増)、経常利益は 11 億 46 百万円(同 53%増)、当期純利益は 6 億 72 百万円、(同 94%増)と、いずれも過去最高額を予想している。

また、中期目標である連結売上高 1,000 億円の達成が射程に入ってきたことから、現在、2016 年 6 月期からスタートする 3 力年中期経営計画の策定を進めている。

なお下期に関しては、粗利益率のやや低い大型備品の取扱いを予定していること、業績連動による期末賞与の増額等により販売管理費がやや膨らむこと、サンセイ医機の郡山社屋の建て替えに伴う特別損失を計上することなどから、利益面では当初予算を下回る見込みである。

◆医療機器市場は着実に成長

当社グループの主力である医療器材事業については、これまで保険材料の償還価格引き下げに伴う実勢納入価の落ち込みや、新規医療器材の承認の遅滞などにより厳しい時代が続いてきた。

しかし近年では審査の迅速化が進みデバイスラグの問題は以前に比べ解消されつつあるほか、診療報酬、特に外科関連の手術料は前々回、前回の改定で大きく伸び、それが設備機器の更新につながりつつある。

また中医協においても、医療材料の新機能の有用性評価、ならびに診療報酬上の評価の加算を 2 年間継続することが公表されており、同時に承認審査の早期化についても目標を設定し、審査官の充実を図る等の対策も進められている。すでに圧力を感知できる電極カテーテル等の画期的な製品に対しては迅速な承認審査が行われ、あわせて償還価格に一定割合のインセンティブ評価がなされている。

このような状況のもと、当社も糖尿病治療、脊髄刺激療法、脳深部刺激療法、経カテーテル大動脈弁留置術、腎除神経術等に用いられる新たな治療デバイスの取扱いを始めており、あわせて製品サイクルを先取りする情報収集、仕入れのルート確保、PR・販売体制の強化等を進めている。

また、医療従事者が治療成績に結びつく比較情報を強く求める中、社員個々ではなく組織的な最新技術情報の蓄積・発信が欠かせないことから、海外の通信社と契約し、翻訳・編集した記事を社内のメールマガジンにて配信しているほか、月刊の情報誌「Medical Globe」を刊行することで情報提供に努めている。

以上のように、医療機器市場では新たな医療技術とそれを可能にする医療機器が目白押しといった状況で、市場のコモディティ化が抑制され着実な成長が続いている。あわせてメーカーや医療機関からみた医療専門商社の有用性が高まっており、当社グループにとって大いに歓迎すべき流れとなっている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

医療器材事業の取扱高に占める海外製品の割合を伺いたい。

約 80%である。

グループ全体ではどうか。

同じく 80%程度である。ライフサイエンス領域においても海外製品が日本製品を凌駕している状況に変わりはない。

下期の利益率が落ち込むのは円安の影響か。

やや粗利益率の低い大型の設備備品が入っていることが要因である。海外製品であっても海外の日本法人を経由して円建てで入ってくるため、為替レートの変動がダイレクトに仕入れ価格に影響することはない。

セグメント別の売上予想を伺いたい。

グループ各社の単純合算となるが、医療器材事業は 812 億 56 百万円(期初計画比 44 億 98 百万円増)、ライフサイエンス事業は 44 億 96 百万円(同 3 億 92 百万円減)、SPD 事業は 94 億円(同 2 億 14 百万円増)、介護用品事業は 10 億円(同 77 百万円増)を予想している。

東日本における営業地域の開拓状況について伺いたい。

サンセイ医機を主体に足元を固めている段階で、まずは震災復興等に関連する業務をしっかりと行っていく。また、東京、神奈川では同社が新百合ヶ丘に事業展開しており、年商規模で 10 億円程度はすぐに立ち上がる見込みである。

(平成 25 年 2 月 26 日・東京)