

## 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

### 西日本の新規拠点地域で医療器材事業が好調に推移

#### ◆2013年6月期決算の概要

当期の連結売上高は962億23百万円(前期比129%)、営業利益15億56百万円(同203%)、経常利益15億34百万円(同205%)、当期純利益9億43百万円(同273%)と増収増益となった。4月に公表した修正見直しに対しても売上高101%、営業利益112%、経常利益113%、当期純利益119%といずれも上回った。

サンセイ医機(株)の業績が通年で寄与したことに加え、急性期の医療機関の設備投資意欲が想定以上に活発であったことから、売上高は大幅増となった。なお、特別利益として、東京電力(株)からサンセイ医機に支払われた賠償金1億36百万円を計上している。

売上の拡大に伴い、売上債権(前期比20億89百万円増)、仕入債務(同22億78百万円増)が増加した。短期借入金・長期借入金を合わせて4億円を返済した。純資産合計は9億60百万円増加して32億45百万円となっており、自己資本比率は10%台に回復している。

営業キャッシュフローは、税引前利益15億97百万円(前期比8億69百万円増)、減価償却費2億50百万円(同1百万円減)、のれん償却額1億14百万円などにより20億60百万円の収入となった。投資キャッシュフローは、有形固定資産の取得などにより4億48百万円の支出となった。

財務キャッシュフローは、短期・長期借入金の返済などにより5億45百万円の支出となった。この結果、現金及び現金同等物の期末残高は前期末より10億66百万円増加して65億32百万円となっている。

#### ◆セグメントの状況

事業別の売上高構成は、医療器材85%、SPD9.6%、ライフサイエンス4.4%、介護用品1%となっている。医療器材事業の実績は売上高846億65百万円(前期比134%)、セグメント利益16億43百万円(同206%)となっており、売上高を事業会社別にみると(株)カワニシ539億97百万円(前期比115%)、サンセイ医機(株)227億90百万円(同138%※)、日光医科器械(株)64億90百万円(同103%)、(株)オオタメディカル14億2百万円(同99%)となった。この結果、構成比はカワニシ63.8%、サンセイ医機26.9%となっている。(※サンセイ医機は平成24年1月から連結対象だが、通年で比較)

商品群別の実績は、設備・備品167億40百万円(前期比275%)、手術消耗品260億35百万円(同135%)、整形外科関連商品198億12百万円(同113%)、循環器関連商品158億66百万円(同106%)、その他62億89百万円(同117%)となっている。

手術関連消耗品は、シェアの高い岡山・広島・香川・愛媛で前期比6.9%の伸びとなったほか、島根・山口・徳島・高知では顧客開発が順調に進んだことから二桁成長となった。整形関連は兵庫・奈良・広島・愛媛・徳島でシェアアップが進み西日本において、前期比6.5%増となっている。なお、2012年4月の償還価格引下げの影響は5%程度と推定している。

循環器関連は償還価格の引下げが10%程度の減収要因となったとみているが、MRIペースメーカーをはじめとす

る不整脈治療に関連した商品が好調に推移した。特に岡山・香川・山口では前期比 10%増の伸びとなった。

ライフサイエンス事業の実績は、売上高 43 億 61 百万円(前期比 94%)、セグメント損失 31 百万円(前期セグメント損失 22 百万円)となった。基礎研究領域においては、分析・解析の受託は伸びたものの、研究予算の執行遅れにより売上高は 16 億円(前期比 18%減)となった。一方で診断薬領域では免疫系試薬の拡販が順調に進み、売上高は 24 億 70 百万円(同 2.4%増)となった。生産性改善プロジェクトを継続しており、2014 年 6 月期には黒字転換する見込みである。

SPD 事業の受託総数は直接受託 47 件、フランチャイズでの受託 16 件となっている。2 施設で契約満了となったが、国立病院機構の新病院及び 2 施設で受託・運用が始まったことに加え、PFI 導入による新たな運用が始まったことで、売上高は 96 億 5 百万円(前期比 105%)となった。新規受託により販管費が増加したことからセグメント利益は 45 百万円(同 68%)となったが、これは一時的に費用が先行したものであり、今後は利益率の改善を見込んでいる。

介護用品のレンタル売上が約 8 割を占めている介護用品事業については、前期に出店した広島支店、加古川支店が順調に業績を伸ばしており、売上高は 10 億 13 百万円(前期比 122%)となった。2012 年 11 月に神戸支店、2013 年 5 月には松山支店を開設し、さらに営業エリアの拡大を進めている。出店に伴う費用が先行したことから、セグメント利益は 21 百万円(同 48%)となった。

#### ◆今後の取組み

介護用品事業については、地域展開と並行して生産性改善を進めている。ベッドをレンタルしている既存顧客約 6,000 人に対して介護用品や生活用品の販売を拡大し、顧客の利便性を高めるとともにビジネスの間口を広げていく。サンセイ医機(株)との連携により福島エリアへの出店を計画中であり、広域に展開することで(株)ライフケアの知名度の向上に努め、選ばれる事業者としてのポジションの確立に注力する。今後の導入が期待されている介護用ロボットについても情報収集を行っており、積極的にビジネスチャンスを探っている。

ライフサイエンス事業の診断薬領域では、引き続き免疫系試薬の拡販を進めてシェアの拡大を図る。基礎研究領域では、既存の岡山・広島での展開に加え、サンセイ医機を拠点として福島における復興支援事業予算に関連した取組みを進める。

SPD 事業では、3 力年で 10 施設の受託を目標として営業活動を強化している。サービスメニューの拡充も進め、業務範囲のさらなる拡大や物品管理の一元化によって競合優位性を発揮し、既存契約の更改と新規契約の獲得に注力する。

医療器材事業については、手術が高度化していく中で内視鏡手術支援ロボット、ハイブリッド手術室などの高度医療機器を設置して診療機能の充実を図る急性期病院の設備投資が活発になっている。また、難病治療や痛みの低減、早期退院に向けた患者のニーズは高まっており、新たな医療器材の開発も着実に進んでいる。疾患別では、循環器、がん、呼吸器、整形、内分泌及び代謝の上位 5 疾患で医療費全体の 56%を占める現状に大きな変化はないものとみられる。

今後も次世代商品への対応、顧客満足の上昇に資するサービスツールの開発、バイイングパワーの形成を通じ、2016 年 6 月期の連結売上高 1,000 億円以上を目標に中期的なグループの成長を図っていく。

当期は医療機関の活発な設備投資により業績が上振れした面がある。そのため、2014 年 6 月期の通期の連結業績は、売上高 928 億 21 百万円(前期比 96.5%)、営業利益 10 億 22 百万円(同 65.7%)、経常利益 9 億 80 百万円(同 63.9%)、当期純利益 5 億 16 百万円(同 54.7%)を見込んでいる。

ただし、当社のビジネスの中核である医療器材消耗品市場は今後も安定的に成長することが見込まれており、中期計画の最終年度である 2016 年 6 月期に向けて、今後も当社の業績は堅調に推移するものとみている。

## ◆質 疑 応 答◆

**なぜ 2014 年 6 月期は減収減益予算となっているのか。設備投資はまだまだ続くのではないか。**

2013 年 6 月期については、当社展開エリアにおいて特に集中的に設備投資が行われ、また予算執行の前倒しなど特殊要因も重なっている。今後も医療機関の設備投資は引き続き活発であると想定しているが、2014 年 6 月期については、当期ほどの案件は発生しないと見込んでいる。

設備投資に一服感が出る一方で、手術に用いられる消耗品は毎年シェアアップを続けており、当社グループの安定的な成長の基盤となっている。

**サンセイ医機について経営統合する計画はあるか。**

現時点で経営統合する計画はなく、これまでと同様に独立した法人としての主体的な経営が基本となるが、グループ全体のガバナンス、コンプライアンス、リスク管理の水準に照らして適切な経営を求めていく。

**M&A についてはどのような方針を持っているか。**

事業承継を目的とした案件も含めて M&A 案件が当社に持ち込まれることはあるが、地域や収益性などの当社の条件に見合った案件が検討対象となる。

(平成 25 年 8 月 22 日・東京)