

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

医療器材事業で堅調を維持し、生産性改善に取り組む

◆2014 年 6 月期第 2 四半期業績概要

当上期は、売上高 479 億 57 百万円(予算比 102%、前年同期比 103%)、営業利益 7 億 64 百万円(同 129%、同 108%)、経常利益 7 億 70 百万円(同 134%、同 109%)となった。

ただ、前年同期に東京電力からサンセイ医機への賠償金 1 億 36 百万円を特別利益として計上した影響で、増収増益であるのに対して四半期純利益が 19%減となった。

キャッシュフローでみると、仕入れ債務などの支払いが要因となり、営業キャッシュフローが 19 億 37 百万円減少した。

また、借入金の返済を実施したことで、財務キャッシュフローが 9 億 16 百万円の減少となった。

◆事業部別概要

まず、総売上上の約 84%を占める医療器材事業では、売上高で前年同期比 3%増、セグメント利益で同 2%増と堅調に推移した。

これを商品群別でみると、手術関連消耗品については、広島・岡山・愛媛・香川の瀬戸内4県で同9.5%増となったほか、島根・山口・徳島・高知では顧客開拓により2桁成長を果たした。また、東京では、昨年7月より保険適用となった乳房再建手術の件数が着実に増加した。

結果、手術関連消耗品の売上高は、同 1.6%増となった。

整形外科消耗品については、基幹病院での人工関節手術件数の増加により、岡山・徳島・香川・愛媛で 2 桁成長を果たしたほか、再生医療分野において、日本のオリジナル技術である自家培養軟骨の取り扱いもスタートした。

結果、整形外科消耗品の売上高は、同 5.5%増となった。

循環器消耗品については、カテーテルアブレーションやハイパワーデバイスなどの不整脈治療の 2 桁成長が続き、また、新規展開した東京においても好調に推移したことから、同 0.8%増となった。

次に、医療材料の物品供給・管理を行う SPD 事業では、売上高としては同 14%増、セグメント利益としては同 30%増と非常に好調だった。

これは、大規模病院での手術件数増加により売上が伸長したことに加え、新規契約と契約変更による管理料収入の増加があったこと、また、物流業務の合理化とサービスメニューの拡充をはかったことが貢献している。

さらに、下期には新規に 2 施設について受託した。

また、ライフサイエンス事業では、診断薬領域においては同 14.4%増と、診断機器の販売および基幹施設での試薬販売が好調を保ち、また、基礎研究領域においては、科学研究費・私学助成金給付がともに縮小傾向にあることから、同 61.3%にとどまった。

結果、事業全体では同 7.8%減となった。

この対策として、生産性改善プロジェクトを推進中であり、その成果は徐々にあらわれつつある。

介護用品事業では、主力の在宅ベッドレンタルが好調であり、また、福祉用品の販売も伸長し、売上高で同 25.5%増、セグメント利益で同 51%増と大きく伸長した。

「地域とともに歩むサービス事業者」をテーマに、既存店の販売強化および前期開設の事業所における顧客開拓が進んでいる。

◆市場動向とビジネス環境

4月の償還価格改定については、商品個別の償還価格がまだ発表されていないが(2月27日説明会開催時点)、大体の全体像はみえてきた。

これによると、薬価は 2,400 億円(0.58%)、材料価格は 200 億円(0.05%)の引き下げとなる。ここから、医療機関に対する消費税の補てん分を除くと、薬価で 5,000 億円(1.22%)、材料価格で 600 億円(0.14%)の引き下げとなる。つまりこの額が、市場へ直接的に影響を及ぼすことになる。

このように、2 年ごとの診療報酬の見直しでは償還価格の引き下げなどが続いており、医療費を抑制する傾向にある。

一方で、医療産業は日本の成長エンジンとして期待されており、産業競争力会議から幾つかの重点政策が示された。

第 1 に、難病対策など多様な患者ニーズを充足すること、第 2 に、日本の技術力を生かして、国際的に通用する医療産業の競争力を強化すること、第 3 に、iPS 細胞で期待されている再生医療や高度医療機器の普及促進ができるように、行政が支援およびリードをすること、また、第 4 に、高度な医療を担う病院の収益を上げていく仕組みとして、革新的な医療機器(技術)に対する正当な評価、つまり、優れたものについては高い診療報酬を認めるということである。

高度な医療器材は、高価ではあっても安全で優れた技術の恩恵があり、入院治療期間の短縮など、医療経済的には十分バランスするものである。

アベノミクスにおけるこうした医療政策は、当社ビジネスへの追い風として大いに期待している。

◆取り組みと通期予想

現在、当社グループは「看護師業務の省力化支援」に取り組んでいる。

これは、器材準備や後片づけ、データ入力など、看護業務の周縁に位置する業務の代行を受託するサービスである。

看護師が本来業務に専念できるようになるこうしたサービスには、一定のニーズがある。

また、現在試験運用中のサービスツールを用いれば、必要な器材情報を写真や動画などで迅速かつ的確に提供することが可能となる。これは、看護師だけではなく医師との打ち合わせにおいても、商品カタログを検索して即座に提示するなど、効率化という点で威力を発揮するものである。今後は試験運用を更に拡大し、コンテンツとしての完成度を高めて顧客対応に生かしていく。

また、SPD メニューにおいても拡充をはかる。具体的には、「術式セット」ということで手術材料をあらかじめセット組みしておく。これにより業務の効率化がはかられる上、既製品と比べて費用対効果が高い。

このほか、価格ベンチマークシステムの運用準備にも入っている。これは、グループ内で統合データベースを持ち、地域間の価格を比較して、ばらつきなどのさまざまなデータ分析を行うものであり、顧客に対する価格対応力、また、メーカーに対する仕入れ交渉能力の向上につながる。

4 月より、まずは SPD 事業においてスタートし、その後、グループ各社に順次拡大する予定である。

当社が今後も成長していくには、アライアンス、つまり M&A によるエリア拡大が重要な要素となる。

そこで、高い地域シェアと専門性・技術力を有した優良かつ有望な企業と提携し、スケールメリットを追求していく方針である。

バイイングパワーが向上すれば、品ぞろえが強化されて価格対応力が上がる。さらに、高品質なサービスを適正な価格で提供できれば、より広域において病床機能別対応が可能となる。

今後は地域包括病棟、つまり、高度医療と慢性期医療の中間の受け皿となるよう、地域医療を充実させる方向に、国策としても向かっている。その中で当社は、先進的医療から補完的な医療まで、顧客の実態にあったサービスを提供していくことを目指す。

数値目標としては、2014 年 6 月期通期において、売上高 928 億 21 百万円、営業利益 10 億 22 百万円、経常利益 9 億 80 百万円、当期純利益 5 億 16 百万円を見込んでいる。

そして、2016 年 6 月期には、売上高 1,000 億円超を達成することを目標とする。

◆ 質 疑 応 答 ◆

医療器材事業について、手術・整形・循環器の売上構成を教えてください。

償還の結果によって多少の誤差は出るが、資料の、「医療器材事業 商品群別実績」のページの数字を 2 倍にさせていただくと、通期での大体のバランスとなる。

看護師業務の省力化支援について、収益化を目指す時期と具体的数値目標を知りたい。

この取り組みにおいては、収益よりも医療現場とのコミュニケーション緊密化による問題意識の共有、つまり、取引先との関係強化を狙っている。手術などの複雑な業務に対しどのようなコンテンツを提供していくか、課題を明確にする。その上で、課金するに足るサービスを提供できるか見きわめたい。

売上高 1,000 億円超を目指す 2016 年時点での、営業利益はどのぐらいをみているか。

利益率にして 1.5%ぐらいを、できれば達成したい。

医療器材事業において、大規模病院からの大型案件という傾向は今も続いているか。

基本的には続いている。エリアや形態によって投資の時期が異なるし、前期ほどではないが、設備投資が活発な傾向は続いている。

消費税増税による影響はどうか。

増税前駆け込みの受注を押し上げるほどの影響はみられない。

看護師業務の省力化支援とは、家電量販店でのメーカーによる販売支援のようなイメージか。

違う。当社が請け負うのは本来の看護業務「以外」であり、医療の安心・安全という部分は絶対外さない。どういったサービスであれば収益化するかについてはこれからの課題であり、すぐに利益向上につながるとは考えていない。

(平成 26 年 2 月 27 日・東京)