

個人投資家向けオンライン会社説明会 ミーティングメモ

オルバヘルスケアホールディングス株式会社 (2689)

開催日：2022年2月26日（土）

説明者：代表取締役社長 前島 洋平 氏

1. 自己紹介

- ・ 私はもともと内科医で、専門は腎臓内科という領域です。岡山大学医学部、同大学院を修了。医学博士を取得した後、アメリカのボストンにあるハーバード大学医学部の附属病院に3年間、研究留学をしました。2001年に帰国し、岡山大学第三内科での助手、講師を経て、2011年からCKD（慢性腎臓病）とCVD（心血管疾患）を研究する講座の教授として3年間勤めました。2014年に事業承継の目的で、株式会社カワニシホールディングス（オルバヘルスケアホールディングス株式会社の前身）取締役就任。翌年から代表取締役社長に就任し、現在に至ります。
- ・ 経営に関してはGLOBIS経営大学院を修了しており、現在は医師、教育者、経営者としての3つの側面をもちながら、企業経営にあたっています。

2. 商号変更と企業理念

- ・ 当社は2021年に創業100周年を迎えましたが、当社グループのさらなる発展を目指し、商号を株式会社カワニシホールディングスから、オルバヘルスケアホールディングス株式会社に変更しました。
- ・ 新社名の「オルバ」は、「オーバル (OVAL) :ひとつにつながった楕円形」と「オービット (ORBIT) :軌道」からなる造語です。地域のヘルスケアにおいて人と技術がつながり、ひとつの円になる未来を目指し、グループの成長への軌道を示す、という思いを込めています。
- ・ 当社の企業理念（パーパス）は「ビジネスを通じて、医学・医療・介護の発展に貢献し、国民の健康長寿に寄与する」です。新型コロナウイルス感染症感染拡大の状況下においても、私どもはこの企業理念のもと、地域の医療インフラとして貢献し、医療と介護を止めないというミッションを社員全員で共有し、活動しています。

3. 医療機器販売業の業界説明

- ・ 医療機器の国内市場規模は、新型コロナウイルス感染症の影響で2020年度に一時的に縮小しましたが、現在は回復してきており、2021年度は3兆3,440億円の予測となっています。また、成長率は年当たり2~4%です。政府の医療費抑制政策はありますが、手術数の増加、新規製品の導入などにより、今後も市場は安定的に成長するものと見込んでいます。
- ・ 医療機器販売商社の業界特性には3つのポイントがあります。1つ目は、各地域に小規

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

模な医療機器販売商社が多数存在していることです。これは戦後の医療保険制度確立の際に、医療機器販売商社も都道府県単位で展開してきたという歴史があるためです。また、緊急手術対応や機器使用時の説明など、医療機関の近くでのサポートが必要なこともあります。2 つ目は、自力での新規地域進出の難しさが挙げられます。各地の販売商社は地元密着で医療機関をサポートしており、医療機関は現在取引のある地場の販売商社に高い信頼感をもっています。そのため、知名度の低い販売商社が他地域に進出しても、ある程度のシェアを得るには長い時間を要するという、業界ならではの高い参入障壁が存在します。他の業界にたとえてお話ししますと、地方銀行の他県進出が困難であることに類似しています。3 つ目として、業界再編の流れが挙げられます。当社を含めていくつかの医療機器販売商社を抱えたグループ企業が、M&A 等で規模を拡大しています。

- ・ 医療機器販売商社は地域ごとに展開しています。北は北海道から関東、東海、関西、兵庫、中四国、九州に存在していますが、大小合わせると全国で 1,000 社以上あります。当社グループでは引き続き地域医療に密着し、高齢化社会にも対応しながら医療・介護に貢献していくとともに、M&A 等も視野に入れながら、さらなる成長を目指していきます。

4. 事業の説明（医療器材・SPD・介護用品）

- ・ 当社グループは 3 つの事業を展開しています。「医療器材事業」は株式会社カワニシ、サンセイ医機株式会社、日光医科器械株式会社、株式会社カワニシパークメドの 4 社が担っています。医材流通の専門的事業である「SPD 事業」は、株式会社ホスネット・ジャパンが担当しています。「介護用品事業」は、株式会社ライフケアが担当しています。
- ・ 当社グループは中四国、近畿、東北、東京で事業を展開しており、事業所は全国に 52 拠点あります。地域医療に密着し、顧客との関係性を築いています。
- ・ 私どもが取り扱う医療機器・器材は、多品種、少量使用という特性があり、手術や患者さんに合わせて準備を行います。手術の際の超音波メス、ガーゼや針や糸、生体情報モニタ、麻酔器、手術台、影を作らない無影灯から、ドクターなど医療者が身に着けるマスク、手袋、手術用のガウン、ゴーグルなども取り扱っています。また、人工心臓弁や血管内に留置するステント、人口膝関節、画像診断用の CT（コンピュータ断層撮影）、エコー、レントゲン撮影装置なども取り扱っています。医療機器等のアイテムは 85 万種類以上にもなりますが、当社グループではすべての診療領域の医療機器、医療器材を取り扱っています。
- ・ 医療機器は日進月歩で開発・改良が進んでいます。心臓ペースメーカーを例にすると、以前は皮膚の下に大きな本体を埋め込んでリード線を心臓の中に留置する様式でしたが、現在では 1cm 程度と非常に小さく、心臓の中に留置することが可能な製品も使用されています。新型コロナウイルス感染症による重症呼吸不全で使用される人工呼吸器や

体外式膜型人工肺 ECMO（エクモ）といったものも徐々に改良されてきています。内視鏡手術支援ロボットの「da Vinci（ダヴィンチ）」はよく知られていますが、ドクターが手術室の中の操作ボックスの前に座り、内視鏡画像を見ながら患者さんの上にあるアームを操作して手術するものです。近い将来、こういった手術支援ロボットシステムを使って、5G 通信を利用した遠隔手術が実用化されていくかもしれません。

- 当社グループの理念を端的に表現したタグラインは「つなぐ、人と未来。」です。私どもは約 2,000 施設の医療機関と約 1,000 社の医療機器メーカーの間をつなぎ、日々の医療現場をサポートしています。各医療機関がそれぞれ医療機器メーカーに商品について問い合わせる交渉、納品等を行うのは非常に非効率です。医療機器メーカーは製品の開発・改良に注力し、医療機関は本来の目的である最適な医療の提供に注力することができるよう、私ども医療機器販売商社が間に入り、商品の提案、手配等を行っています。また、緊急手術対応をはじめ、最適な医療機器の選別支援、故障した機器の修理、新規導入した医療機器の使用法の説明など適正使用支援を行い、医療現場の課題解決に貢献しています。
- 当社グループの競争優位性の源泉として、2 つのポイントがあります。1 つ目は人材力です。30 年の歴史をもつ社内教育制度「OLBA Academy（オルバ・アカデミー）」をはじめ、新入社員から幹部社員まで、それぞれのステージに合わせて最適な学びの機会を設定し、医療の専門知識に加え、マネジメント力の強化にも力を入れています。顧客のニーズを伺い、課題解決に貢献する商品をみいだすには、医療・介護に関する深い理解、製品知識が必要となります。当社グループの社員が培ってきた医療・介護分野の専門性は、顧客から高い信頼を得ています。2 つ目は当社独自の DX（デジタルトランスフォーメーション）ツールです。当社グループでは、通常流通している医療器材約 45 万件のデータを網羅した独自の電子カタログを作成し、社内でも運用しています。製品の検索もタグを使うなど容易であり、顧客が求める医療器材等の情報をタイムリーかつ確実に提供することができます。また、若手の社員でも商品知識を補完していくことができ、ベテラン社員の営業活動の後押しも可能となります。なお、当期から当社内に DX の推進室を設置し、DX の取り組みをさらに加速させています。
- SPD 事業は株式会社ホスネット・ジャパンが事業展開しています。SPD とは Supply（供給）の S、Processing（加工）の P、Distribution（流通）の D という頭文字を取った言葉で、医療機関の物品管理を総合的にサポートするサービスです。具体的には医療機関内での物品配送、適正在庫の管理、購入価格の検証を行い、医療機関の活動の効率化を支援します。さらに、手術室の業務の合理化、診療報酬管理の支援なども行っています。
- 介護用品事業は株式会社ライフケアが事業展開しており、自宅で行う介護を総合的にサポートしています。具体的には介護用の電動ベッドや車椅子などのレンタル、歩行補助器やシャワーチェア、伸縮杖等の販売。また、住宅に手すりを設置するといったバリアフリー化などの住宅改修も手掛けています。社内にはケアマネージャーも在籍し、ケア

プランの作成・支援も行っています。

5. 業績概要

- ・ 前期 2021 年 6 月期の連結業績は、売上高が 1,129 億 76 百万円、営業利益が 15 億 40 百万円、経常利益が 15 億 42 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 9 億 89 百万円でした。なお、売上高と経常利益については過去最高となりました。また、1 株当たり当期純利益は 162.66 円でした。主な増益要因ですが、第一に売上高が堅調に伸びていることが挙げられます。次に特殊要因として、2020 年 6 月期は輸入販売事業において金融資産に対する貸倒引当金繰入額を販売管理費に計上したことが営業利益のマイナスに大きく影響しましたが、2021 年 6 月期は同様の事例がなく、営業利益以下の各利益の増加要因となっています。
- ・ 当期 2022 年 6 月期第 2 四半期中間決算の連結業績は、売上高が 530 億 30 百万円、営業利益が 7 億 86 百万円、経常利益が 8 億 2 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が 5 億 32 百万円でした。中間決算としては売上高、売上総利益、営業利益、経常利益が過去最高となりました。また、1 株当たり四半期純利益は 87.57 円でした。主な増益要因としては、第一に医療機関内で新型コロナウイルス感染症の感染対策が進み、手術件数が増加したこと。第二に、医療用消耗品や医療用設備備品の需要増加に伴い、売上高が堅調に増加したことです。
- ・ 新型コロナウイルス感染症の上半期業績への影響ですが、業績に大きな影響を与える手術症例は 2021 年秋頃から増加・回復傾向にありました。医療機関では新型コロナウイルス感染症への対応を最優先し、慢性期疾患などの手術件数を抑制してきましたが、ワクチン接種率向上や医療機関内の感染対策が進んだことで、整形・循環器分野などの手術件数が増加しました。また、PPE（マスクや手袋などの個人用感染防護具）に代表される感染防止関連製品や PCR キットなどの検査関連製品、人工呼吸器や ECMO など、新型コロナウイルス感染症対策の医療用備品については、引き続き高い水準の需要がありました。なお、年明け以降、新型コロナウイルス感染症のオミクロン株流行が起きており、手術件数の増減は、今後の各地の感染状況やワクチンの接種状況によるものとみています。

6. 2022 年 6 月期業績予想及び株主還元

- ・ 2022 年 6 月期の通期連結業績予想は、売上高が 1,050 億 49 百万円、営業利益が 15 億 97 百万円、経常利益が 16 億 15 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 10 億 52 百万円の予想です。増益予想の要因として、現在の展開地域でのシェア拡大と新規顧客の開拓、またデジタル活用による生産性の向上が挙げられます。なお、新型コロナウイルス感染症の影響については、徐々に解消されていくことを前提に予算設定をしています。
- ・ 直近 5 年間の売上高について半期、通期での実績の推移と通期の予想です。2021 年 4 月

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

から新収益認識基準の適用が開始されましたが、これはすべての上場企業に適用されています。当社では医療器材事業と SPD 事業の一部取引において、この基準の適用により売上高の集計方法が変更されていますが、利益への影響はありません。新型コロナウイルス感染症のさまざまな影響もありましたが、業績は每期順調に推移しており、2021年6月期は新基準で1,020億円、旧基準換算では1,129億円と売上高は伸びており、過去最高となりました。2022年6月期は新基準で1,050億円と予想しており、過去最高の売上高、そして3期連続の増収を見込んでいます。

- ・ 直近5年間の営業利益の半期、通期での実績推移と通期予想です。2020年6月期の減少要因は、輸入販売事業において貸倒引当金繰入額を計上した影響です。2021年6月期では、新型コロナウイルス感染症感染対策の医療機器販売の増加もあり、15億40百万円と増益になりました。さらに2022年6月期では15億97百万円と、過去最高となる予想をしています。
- ・ 配当の基本方針としては、安定的な配当を継続し、成長投資に備えた内部留保にも努めます。2020年6月期は東証一部銘柄への指定による記念配当を実施し、2021年6月期は普通配当を45円とし、創業100周年の記念配当5円を加え、合計で1株当たり50円としました。2022年6月期は、普通配当として1株当たり50円を予定しています。
- ・ 株主優待は、株式の保有年数・所有株式数に応じた金額のQUOカードを謹呈しています。

7. 中期経営計画概要

- ・ 当社はローリング方式により、毎年中期経営計画の見直しを実施しています。2022年6月期から2024年6月期の計画では、①医療器材事業全体での仕入交渉力強化、②管理系業務の合理化・効率化、③高いシェアを有する整形外科ビジネスの業務プロセスの再構築、④ESGへの取り組みを行います。さらに⑤新規事業への取り組み、⑥営業活動のDX（デジタルトランスフォーメーション）の推進により、顧客提供価値の最大化を図ります。また、当社グループの企業理念である社員憲章の浸透により、グループ内での一体感、事業への共感を醸成し、生産性の向上を図ります。2024年6月期は、売上高1,100億円（新基準）、営業利益19億円の達成を目標とします。
- ・ 新規事業のクリニックビジネスでは、株式会社カワニシパークメドが、中国地方におけるクリニック向けのEPARK事業（ネット予約システム）を展開しています。また、自社ブランドの自動精算機「テマサック Pro」を販売しており、感染対策としての非接触化、クリニックの人手不足の解消、さまざまなキャッシュレス決済への対応、精算業務の効率化などが評価されています。この半年間で約80台の新規受注が進み、これまで全国で104台の受注実績があります。この好調な受注により、カワニシパークメドはこの中間期で初めて黒字化を達成しています。
- ・ 「テマサック Pro」の販売にあたっては、オンライン面談やYouTube動画、Web広告な

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

どの新たなプロモーション手法も用いており、インサイドセールスの拡充を図っています。また、継続的な製品のメンテナンスにより、収益も確保するというサブスクリプションビジネスの確立も進めています。「テマサック Pro」は、IT 補助金が使える医療用自動精算機にも認定され、今後さらなる販売拡大を見込んでいます。

- もうひとつの新規事業が、医療 ICT ソリューションです。NTT 東日本（東日本電信電話株式会社）と提携し、OEM 協業モデルにて当社ブランド製品として展開しています。医療機関で使う Wi-Fi レンタル「メディファイ」や、ネット保存型クラウドカメラ「メディ Sight」、クラウド管理型パソコンレンタル「メディ Lock PC」を 2021 年 2 月に販売開始しました。また、入院患者向けの Wi-Fi 整備が国の補助金対象になったことから、「メディファイ」とタブレット、操作が簡便なオリジナルのビデオ通話ソフト「メディ Face」をセットにして、入院患者向けのオンライン面会サービスを 2021 年 11 月から開始しました。新型コロナウイルス感染症の感染でご家族との面会が困難な入院患者さんの課題解決に、貢献可能なサービスと言えます。
- 当社では、医療機器販売業として医工連携に参画しています。医工連携に関連して、ものづくり企業などの販路開拓支援を行っていますが、感染症対策に寄与する製品として、可搬型陰圧クリーンドームがあります。これは、医療機関のベッド、患者さんを搬送するストレッチャー単位で陰圧でき、医療者などへの新型コロナウイルス感染症等の飛沫感染を防ぎます。当社グループ事業会社のサンセイ医機株式会社が実用面での開発助言を行い、国内総販売代理店となっています。2021 年 12 月末時点での販売実績は全国で 83 台に達していますが、現在も問い合わせは多数あり、導入する医療機関は今後も増加するものと見込んでいます。
- SDGs とは、国連が 2015 年に制定した 2030 年までに達成すべき 17 の持続可能な開発目標です。当社グループでは次の 6 つ、「3：すべての人に健康と福祉を」、「5：ジェンダー平等を実現しよう」、「8：働きがいも経済成長も」、「9：産業と技術革新の基盤をつくろう」、「13：気候変動に具体的な対策を」、「17：パートナーシップで目標を達成しよう」、こういったものを目標としています。
- SDGs に「4：質の高い教育をみんなに」という目標があります。これに関連し、当社では地域貢献活動の一貫として、岡山県倉敷市にある大原美術館の入館券を、児童養護施設等の地域子どもたちへ寄贈しました。大原美術館には印象派の絵画や陶器などの展示がありますが、地域子どもたちが早くから名画などの芸術に触れることで感性を磨き、生きる力や想像力を育むきっかけとなれば幸いです。
- ESG の「S：Society（社会）」の取り組みには、次の 3 つがあります。「健康経営への取り組み」として、残業削減&有給休暇取得の推進、就業時間内禁煙&禁煙サポートなどを進め、経済産業省が推進している 2021 年の健康経営優良法人に認定されています。「新型コロナウイルス感染防止対策」としては 3 密防止、テレワーク・オンライン会議の推進、事業所でのパーティションの活用や空気清浄機の設置などを行っています。私自身、医療者で

すので、そういった背景を生かしながら積極的に取り組んでいます。3 つ目は、人材育成の一貫として社内の OLBA Academy でマネジメント教育を実施し、初級管理職を対象に、人や組織のマネジメントの研修、e-learning を活用した会計やマーケティングの学習も行っています。

- ・ 当社内の学術本部では、海外の医療機器等の情報誌「Medical Globe」を月刊誌として刊行しています。「Medical Globe」は医療機関や医療機器メーカーでもご購入いただけますが、「Medical Globe」に掲載された海外医療機器情報を題材として、「日本医工ものづくりコモンズ」、そして「国立国際医療研究センター」が主催する「MINC（ミンク）の会 海外医療機器の最新動向勉強会」が3ヶ月ごとに開催されています。私も、この「日本医工ものづくりコモンズ」の幹事として活動しています。私を含めた当社の「Medical Globe」の編集部、経済産業省・厚生労働省の方々、特許庁、AMED（国立研究開発法人日本医療研究開発機構）、PMDA（独立行政法人医薬品医療機器総合機構）といった行政サイド、そして医師、医療機器メーカー、ものづくり企業などが集まり、毎回活発な意見交換や情報共有などを行っています。当社として、国産医療機器開発に向けての貢献という位置づけになります。また、この勉強会は、以前は国立国際医療研究センターで実施されていましたが、新型コロナウイルス感染症感染防止のため、現在はオンライン会議システムを使った開催形態となっています。
- ・ 東京証券取引所の市場再編にかかる市場区分選択ですが、当社はスタンダード市場を選択しました。その背景として、当社はプライム市場の上場維持基準には、「流通株式時価総額」「1日平均売買代金」が不適合でした。今後も、中期経営計画の達成による企業価値の向上とコーポレート・ガバナンスの向上により、持続的な成長発展を目指していきます。

8. 質疑応答

- Q1. 新型コロナウイルス感染症による御社業績への影響を教えてください。また、半導体不足や物流遅延により、どのような影響が出ていますか。
- A1. 新型コロナウイルス感染症の影響ですが、マスクやガウンなどの感染防止用品の販売増加がありました。そして、人工呼吸器やPCR 試薬、あるいはPCR 検査機器などの備品の販売増加といったプラス面の影響がありました。一方で、整形外科や循環器領域などでの手術の件数の減少などによる医療器材の消耗品の販売減少といった、マイナス面の影響もありました。2021年秋頃から手術件数が回復してきたこともあり、2022年6月期の上半期では、感染防止用品や備品等の需要の増加、手術件数の回復による消耗品の売上増加があり、売上高は過去最高となっています。しかしながら、今後の手術件数は変異株の流行度合い、医療機関の病床のひっ迫の度合い、さらにはワクチン接種の進展に影響される可能性があるため、引き続き状況を注視していきます。半導体不足や物流遅延などですが、原料、半導体不足、物流遅延については、現時点では外資系の医

療機器メーカーを含め、医療機器メーカー全体での生産に大きな影響は出ていません。最近ではウクライナ情勢も出ていますが、この影響も現時点では確認されていません。一部医療機器メーカーでは納期が未定の商品もありますが、当社グループとしては、他の医療機器メーカーでの代替も含め、医療の現場に必要な医療器材や介護用品の供給が途切れないよう、サプライチェーンの確保に努めています。

Q2. 株主還元についてはどのようにお考えでしょうか。

A2. 株主還元につきましては、安定的な配当の継続を基本方針として、将来の投資、財務の安全性確保のため、内部留保にも努めていきます。配当性向については明確に定めた指標はありませんが、概ね30%前後を目安としています。また、2021年9月の株主総会においては、1株当たり45円の普通配当と創業100周年の記念配当5円を加算して50円の配当を実施しました。本年度も引き続き50円の配当を継続したいと考えています。また、時々ご質問をいただく中間配当ですが、医療機器販売業では業績が下半期に偏る傾向がありますので、通年での業績を踏まえた配当の実施を行っています。株主優待については、QUOカードを株数や所有年数に応じて配布しています。

Q3. 大都市圏への展開の方針を教えてください。

A3. 当社は東京、関東などの大都市圏への展開があまりできていない状況です。まず、当社を取り巻く環境についての整理ですが、医療機器販売業の業界特性として、各地域に小規模な医療機器販売商社が多数存在していることが挙げられます。そして、基本的に各医療機関から地場の販売商社への信頼は厚く、他地域への自力での進出は困難といった状況にあります。これは他社にも言えることで、当社の展開地域に他社が入ってきてシェアを伸ばしていくことは、非常に困難であると言えます。そういった状況下で、当社の大都市圏への展開については次の2つの方法を考えています。1つ目は既存の医療機器販売商社のM&A、アライアンスです。当社では、中四国地域の会社を中心に、大阪や福島の会社ともM&Aを行ってきました。近畿地方については、大阪府南部と奈良県で事業展開をしていますが、さらに大阪府北部にもエリアを拡大していきたいと考えています。また、新たなM&Aについても、機会があれば前向きに検討したいと思っています。2つ目ですが、特定商品による大都市圏での販売増を目指すことです。具体例としては、当社が全国総販売代理店を獲得している可搬型陰圧クリーンドームや、カワニシバークメドが自社開発したクリニック向け自動精算機「テマサック Pro」などがあります。「テマサック Pro」は、現時点では東京からの受注が最も多い状況で、今後も大都市圏におけるより一層の販売拡大を見込んでいます。

Q4. 当期の業績は増益の見通しですが、その主な理由を教えてください。

A4. 増益見通しの要因ですが、各事業における現在の展開地域でのシェアの拡大、新規顧客

の開拓による営業基盤の拡大、DX（デジタルトランスフォーメーション）などデジタル化の推進による労働生産性の向上です。医療器材事業においては物流機能、コンプライアンス等の機能の拡充を図りながら、引き続き医療機器メーカーとの仕入れ交渉も行き、粗利の改善を図っていきます。そして物流のSPD事業ですが、自社開発の在庫管理システムの販売にも注力していくとともに、サービスの付加価値に見合う管理料の見直し交渉を継続していきます。介護用品事業では、営業エリアを細分化して顧客のフォロー体制を充実させることで、既存エリアでのさらなるシェアアップを図っていきます。同時に、介護用住宅リフォームを担う自社施工部門を強化し、さらなる新規利用者の開拓を行って、収益源の多様化を進めていきます。なお、新型コロナウイルス感染症の影響については徐々に解消されていくことを前提に予算設定していますが、オミクロン株も含めて、感染状況の推移については引き続き注視していく予定です。

Q5. 多くの医療機器を取り扱っていますが、得意な取り扱い分野はありますか。

A5. 医療機器は85万種類あると申し上げましたが、当社ではCT、MRI、超音波診断装置といった、大型で高額な画像診断用の医療機器から、ペースメーカー、人工心臓弁、人工関節といった、体内に長期間留置をするような埋め込み型の高度な医療機器、そして注射器、ガーゼ、マスクなどの日常で大量に使うような医療器材まで、多種多様な商品を取り扱っています。そのなかでも特に得意としているのが、整形外科、循環器などの領域です。整形外科では、変形性関節症、骨折などの手術や治療で使用する医療機器がありますが、これらの商品の取扱量では、グループ全体で全国でもトップクラスです。整形外科の商品は、骨の大きさごとに多様なサイズが用意されていたり、骨や関節の場所ごとに使用する手術機器が異なるなど、毎回の手術ごとに必要となる機器が違ってきます。当社グループは、各々の手術に最適な手術機器を用意して提供するノウハウを有しており、円滑な手術の実施に貢献しています。最近では糖尿病領域にも注力しています。

Q6. 新型コロナウイルス感染症で伸びた医療機器があれば教えてください。

A6. 新型コロナウイルス感染症で伸びた医療機器、医療器材としては、やはり感染対策のマスク、手袋、ガウンなどがありますし、検査をするのに必要なPCR用の機器や、その機器に用いる試薬、また感染対策の空気清浄機、重症例に用いる人工呼吸器、ECMO、そういったものが伸びたと考えます。

以上