

# 個人投資家向け会社説明会 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11月26日（土）

場 所：大和コンファレンスホール（東京都千代田区）

説明者：代表取締役社長 前島 洋平 氏

### 1. 自己紹介

- ・ 社長の私はもともと内科医で、専門は腎臓内科です。岡山大学医学部を出て医学博士を取得した後、1998年からアメリカのボストンにあるハーバード大学医学部附属病院に研究留学をしました。このときは主になんかの研究などを行っていましたが、3年後に岡山大学に戻り、助手、講師を経て、2011年から大学院の教授に就任。CKDという慢性腎臓病などを診る講座を担当していました。2014年には、事業承継目的で当社の取締役に就任、2015年には代表取締役社長に就任しました。
- ・ 経営については、体系的に学ぶため GLOBIS 経営大学院を修了しました。医師、教育者、経営者としての3つの側面をもちながら、現在も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、株式会社カワニシホールディングスから現在のオルバヘルスケアホールディングス株式会社に商号変更しました。
- ・ 「オルバ」とは、「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(社員、お客様、患者様)と技術がつながり、ひとつの円になる未来を目指してグループの成長への軌道を示す、との思いを込めました。
- ・ 当社の企業理念は、「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」というものです。新型コロナウイルス感染症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」「医療・介護を止めない」というミッションを社員全員で共有し、日々活動を続けています。

### 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、政府の医療費抑制政策はあるものの、安定的に成長しています。2021年度に関しては、新型コロナウイルス感染症の影響で一時的に縮小すると見込まれていましたが、手術数の回復や増加、新規製品の導入などにより拡大し、2022年度は3兆6,630億円の予測となっています。
- ・ 医療機器販売商社の業界特性については3つのポイントがあります。1つ目は、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です。戦後の医療保険制度確立の際、医療機器販売商社が都道府県単位で展開してきたという歴史があります。また、緊

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。

---

急手術の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だという背景もあります。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各地の販売商社に対して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の地域に進出しても、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あります。3 つ目として、業界再編の流れがあります。当社を含め、いくつも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おり、全国単位では合計 1,000 社以上が存在します。したがって、今後 M&A 等による業界再編が進んでいく可能性があります。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つつ、医療・介護に貢献するとともに、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、株式会社カワニシバークメドの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っています。
- ・ 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53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、医療器材は、多品種、少量使用という特性があり、手術や患者に合わせて準備を行います。例えば、手術室で使われる超音波メス、ガーゼ、針や糸、心電図や血圧を表示する生体情報モニタなどがあります。他にも麻酔器、患者が横たわる手術台、无影灯という影ができないライト、医療者が身に着けるマスクやキャップ、ガウン、手袋、ゴーグルなども取り扱っています。また、人工心臓弁やステントといった、体の中に長期間留置するもの、整形外科領域の人工膝関節や股関節、さらには検査をするCT（コンピュータ断層撮影）や超音波（エコー）、MRIといった機械も取り扱っています。医療機器等のアイテム数は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。例えば、心臓ペースメーカーは以前であれば皮膚の下に大きな本体を埋め込み、そこから出るリード線が心臓の中に留置される様式でしたが、現在本体は1cm程度の大きさで、血管からカテーテルを使って心臓の中に留置するペースメーカーが実用化されています。また、新型コロナウイルス感染症で重症呼吸不全の方に使われるECMO（エクモ 体外式膜型人工肺）や人工呼吸器なども改良されてきています。内視鏡手術支援ロボットでは、「da Vinci（ダヴィンチ）」というアメリカ製の機器が有名です。この機器は外科医が手術室の中の操作ボックスの前に座り、患者の上にあるロボットアームで手術をしますが、最近では海外製だけではな

---

く、国産の手術支援ロボット「hinotori™（ヒノトリ）」も上梓されています。近い将来、こういったものを活用して 5G あるいは 6G の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。

- ・医療機器販売商社は、医療機器メーカーと医療現場の間をつなぐ役割を果たしています。約 1,000 社の医療機器メーカーから商品を仕入れ、約 2,000 施設の医療機関に販売を行います。また、医療機器の使用法の説明など適正使用の支援を行うことで、日々の医療現場をサポートしています。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診療・医療の提供に注力できるよう、私どもが間に入って商品の提案、手配を行います。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・メンテナンス、新しく導入した医療機器の使用法の説明など、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。業界内でもいち早く社内教育の重要性を認識し、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、新入社員から幹部の社員まで、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見いだすためには、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つ目に、当社独自の DX（デジタルトランスフォーメーション）ツールが挙げられます。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。製品の検索も簡単にでき、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るので、若手社員の商品知識を補完し、ベテラン社員の営業活動を後押ししています。なお、前期（2022年6月期）より当社内に DX 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。営業支援機能や業績分析機能なども追加しています。
- ・SPD 事業の「SPD」とは、「Supply（供給）」、「Processing（加工）」、「Distribution（流通）」の頭文字を取った言葉です。医療機関の物品管理を総合的にサポートする事業で、株式会社ホスネット・ジャパンが事業展開しています。具体的には、医療機関内での物品の配送、適正在庫の管理や購買価格の検証を行い、医療機関の活動の効率化を支援しています。さらに、手術室業務の合理化や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を行っており、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、歩行補助器等の販売です。また、自宅に手すりを設置するなどのバリアフリー化の住宅改修も行っています。株式会社ライフケアの社内にはケアマネージャーも在籍し、ケアプランの作成・支援なども行っています。

---

## 5. 業績概要

- ・ 2022年6月期の連絡業績は、売上高が1,079億59百万円、営業利益が20億73百万円、経常利益が21億19百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が15億35百万円でした。売上高、各利益ともに過去最高となり、1株当たり当期純利益は252.80円でした。
- ・ 2022年6月期の営業利益増減要因について、医療器材事業における主な増益要因は、医療機関内で新型コロナウイルス感染症対策が進み、手術件数が増加したことで消耗品の売上が伸びたこと、そして想定以上に設備備品を獲得できたことがあります。新型コロナウイルス感染症の医療器材事業への影響について、業績に大きな影響を与える手術件数に関しては、2021年秋ごろから増加・回復傾向にありました。医療機関ではワクチンの接種率の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や検査の件数が増加し、消耗品の売上高が増加しました。
- ・ 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、新型コロナウイルスの診断に用いるPCRキットなどの検査関連製品は、価格の高騰も落ち着き、売上高がピークを超えたものとみています。そして新型コロナウイルス対策備品については補正予算などもあり、引き続き堅調な需要がありました。

## 6. 2023年6月期業績予想および株主還元

- ・ 2023年6月期の通期連結業績予想は、売上高が1,094億79百万円、営業利益が20億円、経常利益が19億98百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が13億9百万円の見通しで、増収減益を見込んでいます。
- ・ 2023年6月期の営業利益予想の主な減益要因としては、前期好調だった医療器材事業の設備備品販売の反動減が見込まれること、さらに、将来の成長に向けての人的投資やシステム投資による販売管理費の増加を見込んでいます。なお、成長の軸と考えている医療器材事業の消耗品販売については、2023年6月期も堅調に増加することを見込んでいます。
- ・ 直近5年間の売上高については、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、2022年6月期は売上高が1,079億円59百万円と、過去最高となりました。今期2023年6月期も1,094億円79百万円と予想しており、過去最高の売上高ならびに3期連続の増収を見込んでいます。
- ・ 直近5年間の営業利益については、2020年6月期の減益要因は、輸入販売事業の貸倒引当金繰入が主な原因です。2022年6月期では、手術件数の回復や想定以上の設備備品の案件の獲得もあり、20億73百万円の増益となりました。なお、2023年6月期では営業利益20億円の予想となりますが、前期好調だった設備備品案件の獲得の反動減、人的投資、システム投資の増加から、若干の減益を見込んでいます。
- ・ 配当の基本方針は、安定的な配当を継続し、一方で成長投資に備えた内部留保にも努めます。年間配当金について、2021年6月期は普通配当45円に創業100周年記念配当5

---

円を加えて1株当たり50円、2022年6月期は好調な業績を受けて普通配当を1株当たり60円といたしました。2023年6月期においても普通配当1株当たり60円を予定し、配当額はこの5年で2倍になっています。

- ・当社では株主優待として、株式の保有年数と所有株式数に応じた額面のQUOカードを謹呈しています。

## 7. 中期経営計画概要

- ・当社は毎年ローリング方式で中期経営計画の見直しを実施しています。2023年6月期から2025年6月期の中期経営計画のポイントですが、企業理念である社員憲章の共有、浸透による一体感・事業への共感を醸成しつつ、次の100年に向けた基盤づくりを行っています。一つはOLBA-DXというデジタルトランスフォーメーションを推進します。また、現業の強化・生産性の向上にも取り組み、SDGs推進・ESG経営も進めていきます。さらに新規事業探索についても積極的に行い、2025年6月期に連結売上高1,200億円、連結営業利益25億円の達成を目標とします。
- ・OLBA-DXではWMS倉庫管理システムの導入とRFIDの活用に取り組んでいます。当社が開発した物流統合システム「Li-Flo(リフロ)」を使うことによって、在庫管理の強化、医療機器などの使用期限管理といった品質管理の強化、整形外科手術機器などの貸出業務の効率化が可能となります。開発が少し遅れていましたが、2022年9月に事業会社である株式会社カワニシの拠点で稼働を開始し、現在稼働拠点の拡大に向けて準備を行っています。また、RFID電子タグを活用した整形外科領域における貸出業務の効率化などについても検討を行っています。
- ・新規事業探索の一つが、株式会社カワニシパークメドが行うクリニック向けのICTソリューションビジネスの事業拡大です。2019年7月設立の株式会社カワニシパークメドは設立3期目の前期(2022年6月期)に初めて通期で営業利益黒字化を達成しており、さらなる発展を見込んでいます。自社ブランドの自動精算機「テマサック Pro」は、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に対応するなど、精算業務の効率化などのメリットが評価されています。また、IT補助金が使える医療用自動精算機への認定も追い風となり、この1年間で約100台の販売が進み、累計では全国各地で152台の導入実績があります。
- ・新規事業探索医療ICTソリューション事業の一環として、NTT東日本(東日本電信電話株式会社)と提携して、当社ブランド製品として医療機関でのWi-Fiレンタルやネット保存型クラウドカメラ、クラウド管理型パソコンレンタルなどのサービスを、2021年から販売しています。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、入院患者向けのオンライン面会サービスも開始しています。私どもがメディシリーズと呼んでいるこれらの商品は、現時点で合計100台以上が稼働しています。さらに社内アイデアコンテストから生まれた企画で、「オンライン立ち合い」という、リモート

---

での医療現場への適正使用支援のシステムの開発にも着手しています。

- ・ 海外展開として、タイでの合弁会社設立に向け、タイの医療機器輸入販売会社メディカル・デバイス・イノベーション社と 2022 年 9 月に覚書を締結しました。タイへの進出の意図は、ASEAN 地域の経済的・地理的なハブとなっていること、メディカルツーリズムの市場が活発であること、今後、現在の日本のように急速な高齢化が見込まれること、そしてタイの政府が医療産業の育成に注力していることです。私どもは医療機器の分野で日本とタイの橋渡しをすることで、日本の技術やアイデアを用いて、タイの現地での医療機器生産、メンテナンス体制を構築していきます。
- ・ 当社は工場をもっていませんが、医療機器販商社として医工連携、医療機器の開発にも参画しています。私どもはメーカー、臨床現場、ものづくり企業の間にとって地域産業支援機関や経済産業省などとも連携し、コンサルティング機能を果たしています。また、一部のコンサルティング機能、例えば市場調査やニーズ収集などに関しては、事業受託なども行っています。飛沫防止などのグッズに関しても、開発を行ってきました。
- ・ 当社では、海外医療機器情報誌「Medical Globe」を月刊誌として刊行しています。「Medical Globe」に掲載された最新の海外医療機器に関する題材を用いて、東京・国立国際医療研究センターにおいて 3 ヶ月に 1 回勉強会を行っています。日本医工ものづくりコモンズ MINC の会の「海外医療機器の最新動向勉強会」では、当社、ドクター、メーカー、各種省庁などが集まり、情報交換などを行っています。
- ・ SDGs は 2015 年に国連が打ち出した、2030 年までに達成すべき 17 の持続可能な開発目標です。私どもはそのうちの「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」を目標としています。
- ・ 当社は ESG 基本方針を策定し 2022 年 11 月 14 日に公表しています。当社では社員憲章に「ステークホルダー（顧客、取引先、社員、地域社会、株主）の皆様、誠実かつ継続的に価値を提供し、持続可能な経営を追求する」としています。これに基づき、ESG に関する基本的な考え方を定めて開示しました。例えば環境（Environment）では、「環境負荷低減と環境保全に配慮し、持続可能な社会の実現を目指す」とし、エネルギー使用量を集計・把握し、環境負荷の低減への取り組みを開始しています。また、社会（Society）では「人材ならびに働き方の多様性を目指すとともに、社員が健康でいきいきと働き続けられるよう、働き方改革を推進」、ガバナンス（Governance）では「株主の負託に応え、社員、顧客、取引先、地域住民への責任を果たす」、「経営の透明性、効率性、健全性を確保」、「グループの持株会社として、グループの価値向上の実現を図る」といった方針を策定しています。
- ・ 当社は次の 100 年に向け、DVx（ディーブイエックス株式会社）と業務提携に関する基本合意を締結し、2022 年 10 月 17 日に開示しました。DVx 社は東京に本社がある医療機

---

器製造・販売商社で、東京証券取引所スタンダード市場に上場しています。主に循環器の不整脈の領域で、関東を中心に全国に営業所を展開しており、売上高は前期（2022年3月期）実績で454億円です。この業務提携により、購買や物流の合理化によるコストの低減、販売連携による売上拡大と収益率の改善、教育システムの相互利用による人材育成、医工連携におけるニーズ、シーズの情報交換、情報システムの運用や共同利用によるDXの推進を行っていきたいと考えています。

## 8. 質疑応答

Q1. 新型コロナウイルス感染症による業績への影響はいかがでしょうか。

A1. 新型コロナウイルス感染症の影響につきましては、マスクやガウンなどの感染防護用品の販売増加、人工呼吸器やPCR検査の機器などの、いわゆる備品の販売増加といったプラス面の影響がありました。一方で患者さんが医療機関に行かなくなる、医療者が感染するといったことで、整形外科や循環器領域などで延期できる手術が先延ばしにされた結果、手術件数が減少したために医療器材の消耗品の販売が減少したといったマイナス面もありました。両方の影響があったわけです。しかしながら、新型コロナワクチンを6割以上の方が3回以上接種し、医療機関内での感染対策が進捗したことにより、昨年秋ごろから手術件数などが回復してきており、現状では概ねコロナ前の水準に戻ったと見ています。その結果、前期では感染防護用品や備品などの需要の増加、手術件数の回復による消耗品の売上の増加により、売上高は過去最高となっています。今期におきましても、消耗品売上高は堅調に増加するものと見込んでいます。現在も変異型がまた出てきているようですが、今後の手術、検査等の件数に関しては、新たな変異株の出現、感染者数の増加、それに伴う医療機関の病床のひっ迫や診療の制限、ワクチン接種の進展などに影響される可能性がありますので、引き続き状況を注視していきます。

Q2. 世界的なインフレや円安となっていますが、御社にはどのような影響がありますか。

A2. 私どもが扱っているような手術で使う高額な医療機器の多くは、実は国産ではなくアメリカやヨーロッパなどの海外製です。海外製の医療機器は、当社が直接海外から輸入するのではなく、海外医療機器メーカーの日本法人や輸入医療機器商社などから日本円で購入しています。しかしながら、現在の世界的なインフレや円安の影響により、海外医療機器メーカーの日本法人などが、私どものような販売先、または医療機関に、価格の転嫁をせざるを得なくなってきました。当社に対しても、多くの仕入れ先メーカーから値上げ要請がきているので、楽観視はできない状況となっています。こうした状況下ですが、当社では営業活動の拡大、そしてスケールメリットを生かした仕入れ改善策を行ってまいり、今期2023年6月期の第1四半期、つまり9月末時点において、医療器材事業の消耗品売上高は前年同期比6.8%増と堅調に推移しています。今後の医

---

療機器の価格状況は世界情勢にも大きく左右されることとなりますので、当社としても営業努力を重ねながら、引き続き状況を注視していきます。

Q3. 株主還元については、どのようにお考えでしょうか。

A3. 株主還元の考え方としては、安定的な配当の継続を基本方針としています。そして将来の成長に向けての投資、財務の安全性の確保のために、内部留保にも努めています。配当性向ですが、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、2022年6月期は、年間1株当たり60円の普通配当を実施いたしました。この5年間で年間配当額は1株当たり30円から60円まで増加しています。そして今期も引き続き60円の配当を継続したいと考えています。なお、中間配当についてですが、医療機器販売業では業績が下半期、期末に偏る傾向があります。特に官公立の病院などではそうした傾向となるため、通年での業績を踏まえた配当の実施を行っています。株主優待は、QUOカードを保有株式数、所有年数に応じて配布しています。

Q4. DX（デジタルトランスフォーメーション）の取り組みについて、現在の状況を教えてください。

A4. DXの取り組みについて、当社では2012年からグループ会社の各拠点にテレビ会議やウェブ会議のシステムを導入し、遠隔地においてもスムーズに意思疎通が可能な環境を整えていました。これによって、新型コロナウイルス感染拡大で出張、移動の制限が生じても混乱なくテレワーク、ウェブ会議などの活用ができました。また、これは働き方改革や環境負荷の低減にもつながったと考えています。社内で医療機器等の電子カタログを作成して営業活動をアシストする取り組みにも力を入れています。現在、この電子カタログに営業支援機能や業績分析機能を追加すべく開発を行っています。加えて、名刺管理システムの導入により、顧客情報管理（CRM）における社内の情報連携を進め、今まで以上に会社全体として顧客の要望に応えられる体制を整備しています。さらに、当社が開発した物流統合システム Li-Flo については、複雑な医療機器の商流に対応した本システムの稼働により、煩雑な物流業務の効率化が大きく図られることとなります。他にも社内で進行中のDXの取り組みは多数あり、また今後の説明会で紹介できればと思います。

以上