

# 個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

## 株式会社カワニシホールディングス (2689)

開催日：2019年2月23日

場所：大和カ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. 会社概要

- ・ 社長である私は内科の医師です。岡山大学医学部並びに大学院を修了し医学博士号を取得後、アメリカのボストンにあるハーバード大学医学部（Beth Israel Deaconess Medical Center）に、3年間研究留学しました。帰国後は岡山大学に戻り、助手講師を経て2011年から慢性腎臓病の講座で教授を3年間勤めました。専門は腎臓内科です。
- ・ 2014年に事業継承のために当社取締役、2015年9月に代表取締役社長に就任しました。

### 2. 医療機器・器材とは

- ・ 医療機器は本来、医療従事者が患者の診断治療を行うための道具として進化してきたもので、厚生労働省の認可、承認を受ける必要があります。例えば、補聴器はメーカーから厚生労働省に申請する必要があるのに対して、集音器はメーカーから家電量販店で購入できるために制約がないという違いがあります。
- ・ 当社が取り扱っている医療機器は、画像診断機器、MRI、CT、X線、エコー、内視鏡、胃カメラ、大腸内視鏡などあります。他には手術で血圧や脈拍を見るモニター、ランプ、ポンプ、メス、手術台や、「da Vinci」と呼ばれる手術支援ロボットなどです。
- ・ その他は長期間体の中に留置する医療機器も取り扱っています。例えばペースメーカーや人工の心臓弁です。人工心臓弁は従来、開胸手術で使用されたものが、最近では血管からカテーテルを通して入れられるようになってきています。また、狭心症のステントや白内障の眼内レンズ、人工関節なども扱っています。
- ・ 医療機器は非常に速く進歩しています。新商品の開発速度が速いものの事例としてはペースメーカーがあります。もともと体外式で大きかったものが、今では心臓の中に埋め込んで留置できるようになりました。
- ・ 人工知能（AI）が今後の医療の発展に大きな影響をもたらします。AIによる眼科領域での自動診断については、眼底の写真からディープラーニングによって、網膜剥離などの目の病気を高い精度で診断できます。アメリカでは糖尿病性網膜症の自動診断ソフトが実用化されて、認証機関FDA（食品医薬品局）で承認されてすでに使える状態です。こうしたAIによる診断システムは専門医がいない場所やクリニック、また発展途上国での目の病気の診断、早期発見早期治療に非常に有用です。
- ・ 医療機器と医薬品の違いについては、医療機器の市場規模が約3兆円、医薬品はその3

大和インベスター・リレーションズ㈱（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など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などに関して、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。

大和インベスター・リレーションズ

Daiva Investor Relations

---

---

倍です。種類は医療機器が 85 万品目と非常に多いです。有効性は医療機器の場合は使う人の習熟度に依存します。保守管理は薬の場合は必要ないです。医療機器の場合は需要のある期間が短いとわれています。

### 3. 事業概要

- ・ 本社の所在地は岡山県岡山市です。創業は大正 10 年（1921 年）で、今年で 98 年目を迎えます。社長である私は創業者の孫です。2000 年に東京証券取引所市場第二部に上場しました。
- ・ 当社の経営理念は、ビジネスを通じて医学、医療の発展に貢献することです。そして学術本部を創設して社員教育を充実し、さらには医工連携にも取り組み、最終的には国民の健康寿命の延伸に寄与することが目標です。
- ・ SDGs(Sustainable Development Goals)は、国連が 2015 年に定めた 2030 年までに達成する 17 の持続可能な開発目標です。私の母校である岡山大学では現在 SDGs に取り組んでおり、私の前の上司が岡山大学の学長をしていることから、当社も SDGs に取り組みをしています。17 の開発目標の中で 3 つを当社の目標としています。
- ・ 「すべての人に健康と福祉を」は当社のミッションとして考えています。「産業と技術革新の基盤をつくろう」については、先端的な医療機器の開発導入、そして「パートナーシップで目標を達成しよう」では医工連携や産官学医の連携で目指します。
- ・ グループ会社の概要は、当社が全体の戦略立案ガバナンスの管理をして、中核ビジネスである医療機材事業会社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です。それぞれ中四国、東北、近畿を中心に営業展開しています。病院の医材購買や物流管理の SPD といわれる事業を行う株式会社ホスネット・ジャパン、そして介護用品のレンタルや販売を行なう株式会社ライフケア、医療機器の輸入や総販売代理店機能を持つエクソーラメディカル株式会社といった事業会社で構成されています。すなわち整形、循環器、手術関連、眼科から介護まで多様な事業ポートフォリオを形成しています。
- ・ 事業別の売上高で医療機材事業が全体の約 84%、そして SPD 事業が約 14%と、医療機器の販売に係る事業が全体の大部分を占めています。
- ・ 医療機材は医療機器メーカーから当社に届いて医療機関に納めるという流れですが、機械が現場で確実に使えるように、適正使用支援を行っています。当社のような医療機器ディーラーが医療機関への直接の販路として機能するシステムです。
- ・ 高度医療を担う医療機関は、新しい機材を導入して確実な検査・治療・手術を行ない、その在庫は適正でかつ安定的に機器が稼働することが重要です。一方で医療機器メーカーは自社の製品を販売して、安定的に供給稼働させたいと考えます。しかし、医療機材は 85 万種類と多品種ながら使用量は少量なので医療機関が各メーカーとのやり取りに

---

---

大和インベスター・リレーションズ(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など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などに関して、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。

---

非常に手間がかかります。一方でメーカー側も個々の医療機関から直接に注文を受けると効率が悪く、手違いも発生します。そこで当社のような卸しが医療機関とメーカー、双方のニーズを満たすべく、商品の提案や対応をします。高度医療をサポートして、医療機関とメーカーの相互のニーズを満たす役割を担っています。

- ・ 医療機器を扱う資格、業許可 4 つのうちの 1 つは製造販売業で、いわゆるメーカーです。当社のような業態は医療機器販売業で、全国に約 1,000 社あります。また当社は医療機器修理業の資格もあります。
- ・ 医療機関から我々ディーラーに求められるものは、高度な医療器材を用いた手術器機の準備です。例えば医療機関で骨折手術の場合は、手術予定日の連絡が当社に入ります。そこで選択された手術方式や過去のデータベースから手術に最適な医療器材をリストアップしてメーカーに手配します。つまり当社独自のノウハウで最適な商品を提案して取り揃えられるわけです。そして病院に機材を届けた際は、最終点検を行い、安全に関する留意事項をその都度説明をしています。
- ・ SPD 事業です。SPD とは、病院の効率化支援のサービスです。もともとは病院内の物品配送や適正在庫の管理の請負が中心業務でしたが、現在では病院の医療器材の購入価格の点検や円滑な手術のために手術室の業務を効率化します。また複雑な診療報酬の算定で、請求漏れ防止の管理業務も行います。
- ・ 介護用品事業は、ライフケアが担当します。自宅介護のサポートのための介護用ベッドや車いすなどのレンタル、販売をおもな事業として、住宅バリアフリー化を進める住宅改修工事も行います。ケアマネージャーを置いてケアプランの作成や支援も実施しています。
- ・ ライフケアで介護保険上のサービスとしてレンタルしている商品は、介護用電動ベッド、介助用車いす、歩行器、4 点支持杖、段差解消用のスロープであるスライドボードなどです。また、入浴リフトも取り扱っています。
- ・ ライフケアが販売している福祉用具は、歩行補助器、伸縮杖、シャワーチェア、ポータブルトイレ、浴そうの踏み台や左手用もある介護用の箸です。このほか介護保険対象外の用具も約 3 万点あり、年々数が増加しています。

#### 4. 業績トピックス

- ・ 2016～2018 年は売上高が 1,000 億円を超えました。経常利益も伸長して、2018 年 6 月期は 12 億円台となっています。
- ・ 純資産は 2018 年 6 月期で 64 億円に増加して、財務の万全性も改善しました。経営の総合的指標である ROE も 2017 年から 2018 年は 10%を超え 2018 年 6 月期は 18%台です。
- ・ 当社の売上高は 1,000 社あまりある医療機器卸売業界内で 4 番目の 1,076 億円（2018 年 6 月期時点）という規模です。業界内でのアライアンスによる拡大の余地は十分にある

---

大和インベスター・リレーションズ株式会社（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など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などに関して、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。

---

とみています。

- ・ 当社の業界内における強みは、専門志向であることで同業他社に先駆けて整形や循環器など、領域ごとの専門事業部を立ち上げて人材育成を重視しました。その結果得られた顧客、メーカーからの信頼、地域におけるブランド性が強みです。
- ・ 弱みは、大都市圏のシェアが低いこと、透析など当社が弱い専門領域の存在が挙げられます。今後は成長領域の新市場開拓や川上指向によって堅実な成長と収益性の向上を図ります。さらに業界全体の問題として、物流、IT化が他業種より遅れていますが、当社はデジタル営業ツールや情報共有システムを導入して物流システムの開発にも取り組んで生産性の向上を目指し、これらを強みにする考えです。
- ・ 当社グループの売上高は、本社のある中国地方が（2018年6月時点）444億円と最も高く堅調な推移でした。次いで四国地方が新規SPD受注と医療器材事業の売上増加で売上高が（同）242億円（前期比107%）でした。近畿では新規顧客先の開拓が順調に進展して前期比103%でした。東北では前期の備品の売上が反動減したものの消耗品の売上高が増加して前期比105%の226億円となりました。
- ・ 2018年6月期、通期の連結売上高は1,076億6,300万円、営業利益は12億3,000万円、経常利益は12億3,500万円、親会社株主に帰属する当期純利益は退職給付制度の変更による特別利益、および繰延税金資産の回収可能性の見直しによる税負担の軽減などもあり10億5,400万円でした。1株当たりの当期純利益は187.86円となりました。なお前期は連結売上高と当期純利益ともに過去最高の業績でした。
- ・ 連結貸借対照表では売上債権が16億6,200万円、仕入債務が6億2,200万円増加しました。純資産は9億9,000万円の増加で64億1,600万円でした。

## 5. 今後の事業展望

- ・ 今期（2019年6月期）の連結業績の見通しは、売上高1,108億8,100万円（前期比103%）です。営業利益は13億2,400万円（同108%）で、経常利益は13億3,600万円（同108%）です。そして親会社株主に帰属する当期純利益は8億6,100万円です。なお当期純利益が前年と比べて減少するのは、前年に発生した特別要因、退職給付制度の変更に伴う特別利益、そして繰延税金資産の回収可能性の見直しによる税負担の軽減が、今期は発生しないためです。
- ・ 2018～2020年の中期経営計画の重点テーマの中で、現在は2期目に当たります。3つの柱のうち1つ目の「新たな収益源の獲得」では、新規の市場開拓や医工連携、輸入販売、QC活動によるサービス有償化を行います。次に「合理化・効率化」では仕入改善、販売価格統制、IT化の推進を行います。人員配置の最適化も行って、QC活動により、不採算サービスや顧客を必要としないサービスの収支も図ります。「働き方改革・人材育成」では労働時間の削減、時間外労働の削減を行って、マネージメント教育と健康経営

---

大和インベスター・リレーションズ㈱（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など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などに関して、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。

---

---

を実施します。

- ・まず新たな収益源としてロボット支援手術を 2018 年 4 月から従来の前立腺がん、腎臓がんに加えて、さまざまながんに適応が拡大されました。当社の顧客先の医療機関でも「da Vinci」の新規導入でロボット支援手術の症例数増加もあり、今後も注力していくべき領域と考えます。
- ・現在は「da Vinci」一強状態ですが、これに追随して外資系メーカーや国産勢の川崎重工株式会社とシスメックス株式会社の合弁であるメディカロイド株式会社、そしてリバーフィールド株式会社も手術支援ロボットを開発していて、2019 年以降の上市を目指しているとのことです。
- ・糖尿病では随時に簡単に血糖レベルを 14 日間連続して測定できる機器「リブレ」が 2017 年に保険適応になりました。リーダーでかざすと簡単に血糖が計れるので、痛みを伴う指先穿刺による採血が不要になり、低侵襲で血糖が計れます。これはスマートデバイスを活用して糖尿病患者から人気があり、当社でも扱っています。携帯型の小型ポンプでインスリンを皮下に持続的に入れるインスリンポンプで、一型糖尿病患者を中心に使われています。持続血糖測定とインスリンポンプを連動させた自動でインスリンを注入するシステムが開発されて、今後普及する見込みです。当社グループの糖尿病関連の 2019 年上半年期の売上高は、前年で 120%と非常に成長領域です。
- ・海外医療機器の導入事業についての説明です。乳がんは日本で年間 9 万人が発症して、1 万 3,000 人が亡くなっています。日本では 40 歳代が罹患します。日本人は、がんの病変検出が難しい高濃度乳腺が多く、マンモグラフィーによる検出率が約 7 割にとどまります。そしてマンモグラフィーという検査は痛みや被ばくがあるために乳がんの検診受診率も低いので、痛みのない早期診断法の確立が望まれています。そこで、当社グループのエクソーラメディカルでイスラエルの企業が開発した呼気による乳がん検出システムの国内導入を進めています。
- ・この検査は、痛みがなくて非常に簡単です。2 年前から国内の医療機関で実証試験を開始して、現在 AI を用いた解析も進めています。今後臨床試験を行って承認を得た後 2020 ~2021 年ごろに市販予定です。
- ・医工連携の取り組みについてです。2015 年に日本医療研究開発機構（AMED）という組織ができて、医療機器の開発も促進される体制になりました。そして 2020 年ごろの目標として、医療機器の輸出を倍増する 5 種類以上の革新的な医療機器を世に出して国内の市場規模拡大を目標に、医療機器開発を国策として推進する体制です。
- ・当社が提唱する医療機器販売業参加型医工連携モデルでは、当社の社員が医療現場で医療器開発のニーズを伺って、製造販売業、メーカーやものづくり企業、そして地域産業支援機関、経産省などの間に立ってコンサルティング機能を果たしながら、医療機器の開発に貢献します。そして最終的な販売チャネルとして機能し、最適な医療の実現に貢

---

---

大和インベスター・リレーションズ(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など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などに関して、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。

---

献します。

- ・ 医工連携の事例として中国地方の中国経済産業局から当社が受託している事業があります。「医の芽ネット」という活動主体からの受託で、販路開拓支援、ニーズの発掘開発案件創出、それから個別研究会の立ち上げ、そして開発製品の市場調査などの事業を受託して、地域の医工連携の推進に積極的に参画しています。
- ・ この販路開拓支援事業から、医療教育用シュミレータロボット「mikoto」を当社グループが国内総販売代理店として取り扱うようになりました。「mikoto」は、人を再現した外観、内部造形で、ドクターが器官内総監や胃カメラの練習ができます。また人間のような生体反応を実現して、手技の点数評価機能もあります。2018年には胃・十二指腸・気管支のモデルを追加してシミュレーター機能も拡充して、徐々に医療教育施設での導入が進んでいます。
- ・ 業務の「合理化・効率化」については、物流統合システムの開発を行っています。モバイルを活用して、業務負荷の大きい貸出業務の簡素化を推進します。そして在庫や商品の移動や貸出などの業務プロセスを効率化して労働時間の削減を図ります。また、ICタグのRFIDの導入も現在実現化を目指しています。
- ・ IT活用の事例では、RPA（ロボティックプロセスオートメーション）で、従業員の入社連絡を自動登録可能にして、業務負担を削減しました。
- ・ 今後その他の定型的な業務にもRPAを拡大していきます。またOCRの活用では様式の異なる業者の伝票をスキャナで取り込んでデータ化することで自動登録し業務負担を軽減します。現在事業会社で実証実験中です。
- ・ 当社は経営理念として人材育成を重視しています。2018年から新入社員の教育に加えてミドルマネジメントの人材育成プロジェクトとして「カワニシビジネススクール中級編」を開始しました。社内外からの講師による講義を行って各事業会社の中核的な人材育成、事業会社間の横の連携、情報交換も促進されています。また社員の自己啓発を促進するために書籍の購入費用の補助制度も開始しています。
- ・ 社員教育としては他に、当社の刊行している海外の先端医療機器情報誌「Medical Globe」があります。この1月で創刊100号となりました。「Medical Globe」に関しては当社の仕入先である医療機器メーカーや医療機関をはじめ大手製薬会社、大手シンクタンクでも有償で購読されています。また「Medical Globe」の情報を題材にした海外医療機器の最新動向勉強会が日本医工ものづくりコモンズの主催で東京の国立国際医療研究センターで2018年にスタートしました。私も含めた当社の「Medical Globe」の編集部が参加して、経済産業省、厚生労働省、AMED、PMDAといった行政サイドも参加し、医師、メーカー、モノづくり企業の参加あって活発な意見交換や情報共有を隔月で行っています。
- ・ 日本の医療機器を海外で普及させる目的で経済産業省、関東経済産業局の国家プロジェクトが2016年度にスタートして、私もプロジェクトマネージャとして参画しています。

---

大和インベスター・リレーションズ(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など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などに関して、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。

---

日本人のドクターの手術などの手技と連動した国産医療機器の海外のドクターへの紹介のためのプラットフォームを構築して「MEDICAL TAKUMI JAPAN」というウェブページを公開しています。

## 6. コーポレートガバナンス

- ・ 2018年、取締役、監査役および執行役員 の指名ならびに報酬などにかかる取締役会の機能の客観性、適時性および透明性を高め、コーポレートガバナンスのさらなる充実を図る目的で指名・報酬委員会を設置しました。また独立社外取締役を増員して、2018年9月から取締役の3分の1が独立社外取締役となりました。さらにメンバーを多様化して女性取締役を1名選任しました。医師、上場会社の経営経験者そして金融業界出身者を取締役のメンバーに迎えています。また2018年から株式報酬制度を導入し、併せて役員退職慰労金制度を廃止しました。

## 7. 株主還元

- ・ 安定的な配当を継続して成長投資に備えた内部留保にも努める方針です。2019年6月期は1株当たり40円を予定しています。株主優待はQUOカードで保有年数3年超なら優遇される内容です。
- ・ 情報誌「知遊」で医療機器の開発物語を世に広く知らしめ、後世に残す顕彰活動の一環として刊行してきました。医療機器の開発現場ではロボット技術や人工知能の応用など大きな変化の波が押し寄せています。ここで新たな時代を迎える意味で、知遊の開発取材を一区切りして、第30号、記念号をもって最終号とします。
- ・ 最近の株価の状況などは連結経営指標の推移を示した資料とおりです。
- ・ 事業年度は6月30日まで、株主総会は9月開催です。証券コードは2689で単元株式数は100株です。

## 8. 質疑応答

Q1. 決算短信などを見ると、業績について第2四半期でかなり取り戻したとはいえ、減収減益です。増収増益の通期見通しが達成できるかどうかについてお聞かせください。

A1. 前期（2018年6月期）は上半期に備品などの大型の案件の売上が多かった状況で、下半期よりも上半期の利益が多くなっています。当社の例年の傾向は官公立の病院の年度末に大型の備品の売上が計上されます。それで下半期のほうが売上高、利益とも増加することが見込まれています。今期はこのまま当初の予算どおりに業績が推移すると通期は売上高、営業利益は増収増益の見込みです。ただ、2019年通期の当期純利益については、前期に発生した退職給付金の制度の変更による特別利益、および繰延税金資産の回収可能性の見直しによる税負担の軽減などの特別な利益増加要因が今期は発生

---

大和インベスター・リレーションズ㈱（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など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などに関して、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。

---

しないということで減益となる予定です。今後とも業績の達成に向けて努力を進めます。

- Q2. 呼気による乳がん検出システムに関心があります。2020年ごろの市販を計画されていますが、進捗は順調でしょうか。またこの検査は保険適用になるのでしょうか。
- A2. 呼気による乳がんのスクリーニング検出システムというのはイスラエルのベンチャー企業が開発したシステムで、日本国内への導入に向けて取り組んでいます。2017年から実証試験をスタートして、関東の大学病院を中心に乳がん患者と健常者の合計数百名を対象に研究して呼気、息のガスの検体を収集しました。この検体をガスクロマトグラフィにかけて測定し現在イスラエルの会社で分析作業をしています。今後はこの結果をもとに国内での許認可を得るための臨床試験を行い、審査機関のPMDA（独立行政法人医薬品医療機器総合機構）と相談しています。順調に進めば2020年の後半から2021年ごろの市販が可能になります。なお今回の実証試験の結果報告できるタイミングで適宜公表します。この検査が保険適用になるかについては、行政の判断もあるため現時点では回答できません。
- Q3. 株主還元について、配当性向など目標とする指標はありますか。また中間配当の予定や株主優待についての見直しはありますか。
- A3. 株主還元は、安定的な配当の継続を基本方針として、将来の投資や財務の安全性の確保のために内部留保にも努めていきます。現時点では業績に連動した増配、減配といった変動配当への移行は予定していません。配当性向は何%と決めていませんが、2018年9月の株主総会では当期純利益の水準や配当性向の推移も考慮して10円増配の1株当たり40円配当を実施しました。中間配当も医療機器販売業では業績が下半期に偏る傾向があるので、通年での業績を踏まえた配当の実施方針としています。したがって現時点では中間配当の実施は予定していません。株主優待は、この時期の見直しについても予定はしていません。
- Q4. 医工連携について御社が周囲に対していろいろと貢献しているのは理解できますが、御社にとってはどんなメリットがあるのでしょうか。
- A4. 当社では、モノづくり企業や医療機器のメーカー、医療機関さらには地域産業支援機関と連携して、医工連携活動による医療機器の開発製造を進めています。約3年かけて、この医工連携で整形外科領域の機器ができ、現在販売実績も出ています。また医工連携活動で販路開拓支援商談会を開催して、医療教育用シミュレーターロボット「mikoto」や、奥歯で噛むタイプのマウスピース、胃カメラ用のマウスピース、「ギャグレスマウスピース」などの国内総販売代理店もしています。いずれも鳥取大学とモノづくり企

---

大和インベスター・リレーションズ株式会社（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など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などに関して、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。

大和インベスター・リレーションズ  
Daiva Investor Relations

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。

---

業との産学連携でできたものですが、両方とも徐々に販売実績が出てきており、「ギャグレスマウスピース」は約3か月で600個弱の販売実績となりました。医工連携活動では医療者と共に医療現場の課題解決を目指すので、ドクターやメディカルスタッフとの関係性が構築され、それが社員のモチベーションの向上に役立っています。さらにそれ以外にも経済産業省や東京都医工連携HUB機構、日本医工ものづくりコモンズ、さらには地域産業支援機関、そして大学アカデミアとの連携体制も徐々に構築されて、長期的視点からこの活動が当社のブランド力の向上にも有用と考えています。

Q5. 重視している経営、財務指標はありますか。ある場合その指標の目標水準と重視されている理由をお聞かせください。

A5. 当社としては経営指標として売上高営業利益率、純資産額を重視しています。まず、売上高営業利益率は2016年の6月期の0.5%から2018年同期は1.1%に、2019年今期は1.2%まで改善する見込みです。そして2020年6月期中期目標として既存ビジネスの分野では1.5%程度まで改善していく考えです。引き続き、売上高総利益率の改善や物流業務の合理化・効率化とIT化の推進を行い、医工連携や国内総販売代理店や海外医療機器の輸入販売事業などの比較的収益性の高い新規ビジネスの拡大にも注力します。2つ目の純資産額の規模は、まだ少額ですが、この直近の10年間で16億円から64億円と約4倍以上に増加しています。今後も業界債権や新規事業への投資機会なども踏まえて、財務の安全性も改善していきます。

以上

---

大和インベスター・リレーションズ㈱（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など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などに関して、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。

大和インベスター・リレーションズ  
Daiva Investor Relations