

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：2023年2月25日（土）

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。岡山大学医学部を卒業し、大学院で医学博士を取得した後、ハーバード大学医学部附属病院に3年間の研究留学をしました。その後岡山大学病院に戻り、助手、講師を経て、2011年から大学院の慢性腎臓病、心血管疾患の講座を教授として担当していました。2014年には、事業承継目的で当社の取締役に就任、2015年から代表取締役社長を務めています。
- ・経営を体系的に学ぶため GLOBIS 経営大学院を修了し、経営学修士を取得しています。医師、教育者、経営者としての3つの側面を持ち、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、さらなる発展を目指し、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、グループの軌道を示す」との思いを込めました。
- ・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」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、日々活動を続けてきました。
- ・2023年1月より、岡山・香川エリアを中心にCMの放映を開始しました。目的は「グループの認知度・知名度をアップさせる」、「採用活動への効果を期待」です。

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なため

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。

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。各地の販売商社が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対して高い信頼感を持っています。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、幾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おり、全国単位では合計 1,000 社以上が存在します。今後 M&A 等により業界再編が進む可能性があります。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ます。

4. 事業の説明（概要、医療機材事業、SPD 事業、介護用品事業）

- ・ 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 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・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する必要があります。例えば、手術室で使われる超音波メス、ガーゼ、針や糸、生体情報モニタ、麻酔器、手術台、无影灯から、医療者が身に着けるマスクや手袋、ゴーグル、手術用ガウンなども取り扱っています。また、人工心臓弁や体の中に留置するステント、人工膝関節、画像診断用の CT（コンピュータ断層撮影）やエコー（超音波装置）、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数は 85 万種類以上にもなりますが、当社グループでは全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、リード線が心臓の中に留置される様式でしたが、現在では本体は 1cm 程度の大きさで、血管からカテーテルを使って心臓内に留置することが可能なペースメーカーが使用されています。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。この機器は医師が手術室の操作ボックスの前に座り、内視鏡画像を見ながら操作して、精密な手術を行います。最近では「da Vinci」だけでなく、国産や他の海外の手術支援ロボットも上市されています。近い将来、5G 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。

-
- ・ 当社グループは医療機器販売商社として、医療機器メーカーと医療現場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や在庫保有による安定供給、緊急手術時の迅速な手配などを行っています。また、手術における最適な医療機器の選別支援や、故障した機器の修理なども請け負っています。さらに、当社グループの営業担当者は各メーカーの製品知識や手術方法の知識も豊富であり、医療機器の適正な使用について医師や看護師等に説明や支援を行い、医療現場の課題解決に貢献しています。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医療の提供に注力できるよう、われわれが間に入って日々の医療現場をサポートしています。
 - ・ 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 年の歴史を持つ社内教育制度「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。製品の検索も容易で、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ため、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。さらに DX ツールを活用すべく、SFA（営業支援）ツールや、CRM（顧客管理システム）など、機能を随時追加しています。
 - ・ 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）」、「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します。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。社内にはケアマネジャーが在籍し、ケアプランの作成・支援も行っています。

5. 業績概要

- ・ 2022 年 6 月期の連結業績は、売上高が 1,079 億 5,900 万円、営業利益が 20 億 7,300 万円、

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。

経常利益が 21 億 1,900 万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 15 億 3,500 万円でした。売上高および利益ともに過去最高となっています。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、主な増益要因は医療器材販売事業において、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げが伸びたこと、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。
- ・ 2023 年 6 月期第 2 四半期の連結業績は、連結売上高が 537 億 1,800 万円、営業利益が 8 億 5,400 万円、経常利益が 8 億 5,900 万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が 5 億 4,700 万円となり、中間決算としては売上高および各利益ともに過去最高となっています。1 株当たり四半期純利益は 91.09 円でした。
- ・ 新型コロナウイルス感染症、世界的なインフレ、円安による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、おおむねコロナ前の水準まで回復しました。手術件数は 2021 年秋ごろから回復し、整形や循環器の分野では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見ていますが、引き続き高い需要があります。海外製品が多い医療機器は、世界的なインフレや円安の影響により仕入れ価格が上昇傾向となっていますが、当社では営業活動の拡大や仕入れ改善等の対策を実施しています。

6. 2023 年 6 月期の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、連結売上高が 1,094 億 7,900 万円、営業利益が 20 億円、経常利益が 19 億 9,800 万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 13 億 900 万円の見通しです。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と見込んでいます。
- ・ 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、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 月期の減少要因は、輸入販売事業の貸倒引当金繰入額を計上したことによるものです。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 7,300 万円と増益となりました。なお、2023 年 6 月期は、第 2 四半期末では過去最高益となっています。通期の営業利益が 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や、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、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円と増配しました。2023年6月期においても、普通配当1株当たり60円を予定しています。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. 中期経営計画の概要

- ・ 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月期の中期経営は、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、現業の強化・生産性の向上に取り組みます。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ます。そして、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。
- ・ 2021年7月にDX推進室を社内に設置しました。デジタル技術を駆使するヘルスケア業界のリーディングカンパニーとなり、ステークホルダーに新たな価値を提供することを目標とし、DX推進室が先導してグループ各社の業務改革に着手しています。現在、Webオーダーアプリの新規開発や、物流統合システムの稼働拠点の増加を予定しています。また、名刺管理システム等を活用したCRM構築や、RPA活用拡大による定型業務の効率化、ノーコードツール活用によるシステムの民主化、DX人材の育成を進めています。
- ・ アプリ・システム開発として、整形外科領域における自社Webオーダーアプリの開発があります。アプリ上で症例予定や準備物の確認ができ、顧客の満足度向上ならびに社員の業務効率化が期待されます。2022年8月にプロトタイプが完成し、現在開発中です。また、オンライン立ち会いシステムの開発も行っています。手術時の立ち会いをオンラインで実施することで、効率良く器機の説明を行うことが可能です。遠隔地でも説明が可能となるため、新たなビジネスチャンスの獲得に貢献することも期待しています。NTT東日本と協業予定で、メーカーとの連携も推進していきます。
- ・ 物流改革については、物流統合システム「Li-Flo（リフロ）」の開発があります。倉庫管理の強化、使用期限管理等の品質管理の強化、整形外科手術機器などの貸出業務の効率化を目指して、開発を進めています。2022年9月より、事業会社である株式会社カワニシの広島県福山市の営業所で本稼働しています。導入効果として、バーコード読み取りによる商品ピッキングの効率化や、棚卸し時間の削減、システム連携による納品書出力の効率化などがあります。今後は他の拠点での稼働に向けて、現在準備中です。

-
- ・ 新規事業として、株式会社カワニシパークメドがクリニック向けの ICT ソリューションを提供しています。設立 3 期目にして、通期営業利益の黒字化を達成しました。今後の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、精算業務の効率化、キャッシュレス決済対応等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 台以上の販売となり、累計の導入台数は 177 台となりました。関東圏を中心に全国 34 都道府県での導入実績がありますが、全体の約 30%が東京での導入となっています。今後、岡山・東京に続き、名古屋・大阪でも販売拠点の開設を予定しており、大都市圏での販売拡大を図ります。
 - ・ 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 2022 年 3 月期の実績で 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、販売連携による売り上げ拡大と収益率の改善、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 を推進したいと考えています。また、業務提携による関東などの大都市圏への展開も目指しています。
 - ・ 海外展開を見据えて、これまで ASEAN 地域のリサーチを行ってきましたが、2023 年 1 月 26 日にタイにて合弁会社タイオルバヘルスケアを設立しました。タイへの進出理由は、ASEAN 地域の経済的・地理的なハブとなっていること、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、そして同国政府が医療産業の育成に注力していることなどです。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、タイ現地での医療機器生産、メンテナンス体制の構築を図ります。
 - ・ タイオルバヘルスケアでは設立と同時に、2 つの事業を開始しました。1 つ目がタイの国立タマサート大学でのがん治療センター設立の業務協力です。陽子線がん治療装置を開発している日本の株式会社ビードットメディカルと販売提携し、同大学の研究協力をを行います。タイでは陽子線治療施設はまだ 1 箇所しかないため、今後の普及を目指して尽力します。2 つ目が散在分包機などの薬科機器や医療システムの販売です。日本の株式会社タカゾノのタイにおける正規販売代理店として、同国での散剤分包機・錠剤包装機等の販売を行い、医療の品質向上に貢献します。
 - ・ 当社は医療機器販売商社として、医工連携に参画しています。当社の社員が臨床現場で医師より医療機器開発ニーズを伺い、医療機器製造・販売業やものづくり企業、地域産業支援機関とも連携し、さまざまなコンサルティング機能を果たしています。公的資金も活用しながら、新規医療機器の開発に貢献します。市場調査や開発ニーズ収集、ブラッシュアップ、販路開発支援などについては、地域産業支援機関等から有償で案件を受託しています。そして、医療機関への販路としても機能し、最適な医療の実現に貢献し

ます。医工連携の取り組みの一環として、AMED（国立研究開発法人日本医療研究開発機構）の研究事業として「Health Tech Hub 中四国」に参画しています。私も特任フェローとして参加しており、広域的なインフラや地域資源を生かした、中四国地域の医療機器開発の連携ハブ拠点の運用を推進します。

- ・ 当社では SDGs 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」の6つを目標としています。
- ・ 当社は社員憲章に掲げた考え方、「ステークホルダー（顧客、取引先、社員、地域社会、株主）の皆様に、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」に基づき、ESGに関する基本的な考え方を定め、2022年11月に開示しました。環境（Environment）では、既にエネルギー使用量を集計・把握しており、環境負荷低減への取り組みを開始しています。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」します。この一環として、健康経営なども推進しています。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」という方針を策定しています。

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を詳しく教えてください。

A1. マスクやガウン等の感染防護用品の販売増加、人工呼吸器やPCR検査機器などの備品の販売増加といったプラスのポジティブな影響がありました。一方で、医療者の感染などにより、整形外科や循環器領域で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。しかしながら、新型コロナワクチン接種率の向上や、医療機関内での感染対策が進んだことなどにより、2021年秋ごろから手術件数が回復してきました。現状ではおおむねコロナ前の水準に戻ったと見ています。その結果、2022年6月期においては、感染防護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り上げの増加により、売上高は過去最高となっています。2023年6月期も、これまで消耗品の売上高は堅調に増加しているため、この傾向が続くものと見込んでいます。しかし、今後の手術、検査等の件数に関しては、感染状況の推移、医療機関の対応、感染症法の2類から5類への移行等に影響されると思われるため、引き続き状況を注視する必要があります。

Q2. 大都市圏への展開の方針を教えてください。

A2. 大都市圏への展開は当社にとっての課題となります。主に3つの方法を考えています。

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。

1 つ目は既存の医療機器販売商社の M&A 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現在、大阪府南部と奈良県で事業展開していますが、さらに大阪府北部にも拡大していきたいと考えています。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考えています。2 つ目は大都市圏の会社との事業提携です。2022 年 10 月に東京の DVx 社との業務提携を発表しました。連携・協力できる分野を現在、協議しています。当社としては、DVx 社との提携による大都市圏展開も目指しています。3 つ目は特定商品による大都市圏での販売を目指すことです。具体的な例として、カワニシパークメドが自社開発した自動精算機のテマサックがあります。テマサックは累計導入台数のうち、約 50%が中四国ではなく関東地方であり、そして東京都が全体の 30%を占めています。今後も名古屋・大阪での販売拠点開設を予定しており、大都市圏での販売拡大を見込んでいます。

Q3. 安定的な増配トレンドですが、株主還元の方針を教えてください。

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、将来への投資、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。配当性向については、明確に定めた指標はありませんが、おおむね 30%前後を目安としています。また、2022 年 9 月の株主総会において、年間 1 株当たり 60 円の普通配当を実施しました。この 5 年間で年間配当額は 1 株当たり 30 円から 60 円まで倍増しています。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、中間配当については、医療機器販売業では業績が下半期、特に年度末に偏る傾向があるため、通年での業績を踏まえた配当としています。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. 御社の DX の取り組みについて、もう少し詳しく教えてください。

A4. 当社では 2021 年 7 月に DX 推進室を設置し、グループ全社を挙げて、DX への取り組みを加速させています。2012 年からグループ会社の各拠点にテレビ会議システムを設置し、ウェブ会議システムも導入し、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。これは福島県の事業会社ができたことも影響しています。これにより、新型コロナウイルス感染拡大で移動の制限が生じて、混乱なくテレワーク、ウェブ会議の活用に移行することができました。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。また、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。この電子カタログには順次、営業支援機能や業績分析機能を追加しています。加えて、最近では名刺管理システムの導入により、CRM における社内の情報連携を進めています。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、昨年稼働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ており、煩雑

な物流業務の効率化が大きく図られています。他にも現在開発中の整形分野での Web オーダーアプリやオンライン立ち会いシステムについても、順次稼働を目指しています。

Q5. 医療機器は国産の製品が多いのでしょうか。

A5. 医療機器の国内の市場規模は約 3 兆 6,000 億円です。例えば、整形外科や循環器領域について、医療の診断と治療のうち、治療の医療機器は海外が強いといった傾向があります。一方で、CT や MRI、エコーなど診断用医療機器については、国内が強い傾向があります。全体として見ると、海外の医療機器のほうが多い状況です。

Q6. 中長期的に御社が目指す姿はどのようなものですか。

A6. 10 年後 20 年後を目安として、現在行っている医療機器販売については、国内の事業規模を拡大し、スケールメリットによる収益性の改善を図りたいと考えています。さらには、医療機器販売だけではなく、医工連携など医療機器製造・販売にも関わっていきたいと考えています。日本の人口は徐々に減少しているため、現在人口が増えている ASEAN をはじめとした海外での展開を考えています。その足掛かりとして、今年からタイに合弁会社を立ち上げ、タイでの医療機器の製造・販売に乗り出しました。このような方針を持って、経営を進めています。

Q7. 取り扱い医療機器の中で得意な分野はありますか。

A7. 得意としているのは整形外科と循環器領域です。整形外科では、変形性関節症や骨折などの手術や治療で使用する医療機器があり、これらの商品のグループ全体での取扱量は全国でもトップクラスです。これらの整形外科の商品は、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ったりするなど、手術のたびに必要となる機器が異なります。当社グループでは各手術に最適な手術機器を用意し、提供するノウハウを有し、円滑な手術の実施に貢献しています。

以上