

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

株式会社カワニシホールディングス (2689)

開催日：2020年11月21日(土)

説明者：代表取締役社長 前島 洋平 氏

1. 自己紹介

- ・ 私は腎臓内科医です。岡山大学大学院を修了し、アメリカ留学を経て2011年から岡山大学で慢性腎臓病に関する講座の教授をしていました。2014年、事業承継のため当社に移り、2015年から代表取締役社長を務めています。

2. 医療機器・器材とは

- ・ 当社は、主に医療機器を扱っています。医療機器は本来、医師等の医療従事者が患者の診断や治療を行うための「道具」として進化してきました。ペースメーカーやステント等、医療機器は厚生労働省等へ届出をして認可、承認を受けることが必要です。
- ・ 当社では、大型のMRIやレントゲン、超音波、CT、内視鏡といった画像診断機器や、外科手術、整形外科の手術に使用する機器を取り扱っています。手術に使用する機器の中には内視鏡手術支援ロボット「da Vinci (ダビンチ)」もあります。現在では手術もロボットの助けを得て行う時代になっています。
- ・ さらに、体の中に埋め込む医療機器として、循環器領域のペースメーカーやステント、人工心臓弁、白内障の方に用いる眼内レンズ、整形外科領域の人工股関節や人工膝関節を取り扱っています。これらは体内に長期間留置するので、安全性が重要です。
- ・ 医療機器は日進月歩で進化しており、例えばペースメーカーは徐々に小さくなっています。初期は体外式でしたが、その後埋込型になり、さらにMRIに対応したものとなり、現在では心臓の中に埋め込むことができるほどの小型に進化しています。
- ・ 医療機器と医薬品の特性を比較すると、医療機器は約3兆円の市場規模であり、医薬品はその3倍の規模です。種類は医療機器が約85万品目と非常に多いのが特徴です。有効性では、医療機器は使用者の熟練度に依存する傾向があります。医療機器は現場のニーズから改善・改良がなされてきました。また、故障することもある医療機器は定期的な保守管理が必要です。製品のライフサイクルでは医療機器は3~15年、医薬品は10年以上です。医療機器・医薬品ともに薬機法で規制されています。

3. 会社概要

- ・ 当社は医療機器流通商社、いわゆる卸売業です。本社は岡山市で、私の祖父が1921(大正10)年に創業しました。2021年に100周年を迎えます。連結の従業員数は、1,222名です(2020年6月末現在)。2020年3月13日に東京証券取引所市場第一部(以下、東証一部)の指定銘柄になりました。

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。

-
- ・ 当社の企業理念は、社員憲章の「事業のあり方」、「組織のあり方」、「メンバーのあり方」に表れています。「事業のあり方」は全てのステークホルダーに貢献する点、「組織のあり方」は人材育成に重きを置く点、「メンバーのあり方」は謙虚に学び続ける姿勢を求めている点等に特徴があります。当社の企業理念は、「ビジネスを通じて、医学・医療・介護の発展に貢献する 国民の健康長寿に寄与する」です。現在、社員憲章と企業理念を共有するプロジェクトを進めています。
 - ・ 国連はSDGsとして2030年までに達成する17の目標を定めました。このうち当社は、3（全ての人に健康と福祉を）・9（産業と技術革新の基盤をつくろう）・17（パートナーシップで目標を達成しよう）で貢献をしていきます。9では先端医療機器の開発と導入、17では医工連携の推進と全てのステークホルダーと連携することを目標にしています。
 - ・ 当社グループは100周年を迎え、さらなる発展を目指して2021年1月1日より商号をオルバヘルスケアホールディングス株式会社に変更し、ヘルスケアという当社事業をより明確化します。また、オルバはオーバル（楕円形）とオービット（軌道）を合わせた造語です。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いう思いが込められています。
 - ・ 当社グループの事業会社は全7社です。そのうち医療機器販売を行っているのは、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。日光医科器械は近畿（大阪・奈良）で主に整形外科領域の医療機器を取り扱っています。
 - ・ SPD事業は株式会社ホスネット・ジャパンが医材の購買物流管理を行い、介護用品事業は株式会社ライフケアがレンタル・販売・住宅改修を行っています。輸入販売事業は、株式会社エクソーラメディカルが担っています。2019年7月に設立した株式会社カワニシパークメドは、診療所・クリニック向けのビジネスです。当社は整形外科、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で展開しています。
 - ・ 事業別の売上高構成は、医療器材が82.4%、SPDが15.7%であり、両事業を合わせた医療器材領域が98.1%と大部分を占めます。2020年6月期の連結売上高は1,078億円です。

4. 各事業の概要

- ・ 医療器材は、医療機器メーカーから当社のような医療機器販売業（ディーラー）を経て医療機関に届けられます。様々な医療機器を現場が適正に使用するための支援を医療機器ディーラーが行う構造で、医療機関への直接の販路として機能しています。
- ・ 医療現場が、800社以上ある医療機器メーカーと個々に連絡をとることは大変です。また、製品・医療機器は85万種類程あります。どの機器を使えば良いか、故障した機械はどこに出せばいいのか、緊急手術のため必要な医療機器を今すぐにほしい、最近購入した医療機器の使い方が知りたいなど、医療機器に対する様々なニーズが現場にはあります。それを当社が解決しています。
- ・ 医療器材事業の存在意義として、メーカー側からも製品の採用などのニーズがあります。

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。

医療機関もメーカーも直接やり取りすると煩雑で手違いが起こるリスクもあるため、医療機器流通商社が両者の間にたって提案・販売を行います。さらに医療器材のサポート、流通在庫の確保、保守・緊急対応も行います。当社は、医療機関とメーカー双方のニーズを満たすという役割を果しています。

- 例えば、手術・入院の予定が立つと、手術に必要な器材の依頼が病院から当社に入ります。当社は手術やドクターの術式に合わせて医療機器を選定・カスタマイズし、それを病院にお届けします。当社ではニーズに合ったコーディネート、さらには高度な専門知識による情報提供を行っています。
- SPD 事業の SPD とは、Supply (サプライ:供給)、Processing (プロセッシング:情報化)、Distribution (ディストリビューション:配送) の頭文字からとられています。医材の一括供給、医材のバーコード情報化、医材の院内配送を行い、病院の効率化支援サービスを展開しています。院内の物品配送や適性在庫管理、医療機材の購入価格の検証、手術室の業務支援、診療報酬の請求管理等の業務を行っています。
- 介護用品事業は、ライフケアが担当しています。居宅介護をサポートする電動ベッドや車椅子などのレンタル・販売が主な事業です。手すりやスロープの設置といったバリアフリー化などの住宅改修も行います。また、ケアマネージャーを雇用してケアプランの作成や支援にも取り組んでいます。
- ライフケアが取り扱う代表的なレンタル製品は、介護用ベッド、介助用車椅子、歩行器、4点支持杖、スロープ、段差をなくすスライドボード、入浴用リフトなどです。販売している製品には、歩行補助器、伸縮杖、シャワーチェア、ポータブルトイレ、浴そう踏み台、介護用はしなどがあります。介護保険対象外の用具も約3万点取り扱っており、その数は年々増えています。

5. 業績トピックス

- 直近3年間において、売上高は1,070億円前後で推移しています。2020年6月期の経常利益は、貸倒引当金を計上したことなどから9.0億円となりました。
- 純資産は、2020年6月期に72.8億円となり順調に増加しています。自己資本比率も徐々に増加し、現在は20%台と財務の安定性も改善しています。
- 直近6年間における連結経営指標の推移をみると、2015～2016年は、2013～2014年に病院の立替などが集中した特需の後の反落時期にありました。しかし、2017年からは反転成長をしています。ROE（自己資本利益率）は、2017年6月期から2019年6月期は10%を越えていましたが、2020年6月期は4.7%となりました。輸入販売事業の貸倒引当金を充てたこと、不動産減損の特別損失があったことなどが低下要因です。
- 当社グループの労働生産性は、〈売上総利益／人件費〉の指数で考えています。2020年6月期まで、右肩上がり生産性は改善しています。今後も中期経営計画等を確実に実行し、2023年6月期まで徐々に生産性を向上させたいと考えています。

-
- ・ 地域別の売上高および構成比では、本社のある中国地方が売上高 466 億円で構成比 43.2%と最も多く、次いで四国の 22.1%、東北の 19.3%、関西の 13.2%と続きます。関東はまだ 2.1%と小さい比率ですが、東京・栃木を中心に営業活動を行っています。
 - ・ 2020 年 6 月期の連結業績は、連結売上高が 1,078 億 9,600 万円、営業利益が 9 億 2,700 万円、経常利益が 9 億 500 万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 3 億 2,600 万円です。営業利益の低下要因は輸入販売事業の貸倒引当繰入が 3 億 5,300 万円あったためです。親会社株主に帰属する当期純利益の低下要因は、子会社支店の移転予定により不動産減損の特別損失が 1 億 9,100 万円あったためです。
 - ・ 輸入販売事業では、呼吸による乳がん検出システムの国内導入に向けた準備をしていました。2016 年から実証試験を開始しましたが、2020 年の最終段階で当初想定した検査性能が出せず、今後の事業活動の継続は難しいと判断しました。この事業に貸倒引当金を充てています。完全中止ではありませんが、事業活動は大幅に縮小する予定です。この事業は、イスラエルの VOCs 社とエクソーラメディカルの事業でした。
 - ・ 新型コロナ感染症による当社業績への影響ですが、2020 年 6 月期第 4 四半期（4～6 月）は手術や検査件数が減少いたしました。急性期病院は感染病床を確保するため手術を抑制し、それには整形外科や循環器領域なども含まれます。また、感染への不安から患者の受診控えもあって、急性期病院への手術患者の紹介も減少しました。2020 年 4～6 月の当社売上高の影響は、約 19 億円の減少と試算しています。感染状況次第ですが、手術件数は徐々に回復しています。当社は、医療機関が医療供給体制を維持するために必要な機材を安定供給しており、さらにオンライン面談を含む営業活動をより充実させる取り組みも行っています。
 - ・ 連結貸借対照表をみると、売上債権が 22 億 4,600 万円減少、商品は BCP 対策などで在庫を増やしたため 7 億 6,100 万円増加しています。仕入債務は 18 億 6,400 万円減少、純資産は 5 億 1,000 万円増加し初めて 72 億円台となりました。

6. 今後の事業展開

- ・ 2021 年 6 月期は連結売上高 1,141 億 1,400 百万円、営業利益 14 億 4,000 万円、経常利益 14 億 4,100 万円、親会社株主に帰属する当期純利益 9 億 3,100 万円と増収増益と予想しています。2020 年 6 月期の貸倒引当金と特別損失がなくなるため、各事業が成長する見込みです。ただし、これらは新型コロナウイルス感染の影響が徐々に解消されることを前提とした目標設定となります。
- ・ 3 ヶ年（2021 年 6 月期～2023 年 6 月期）の中期経営計画は、5 つの柱で推進します。①医療器材事業全体で仕入交渉力を強化し、②管理系業務の合理化・効率化を図ります。また、③ほぼ国内トップの売上高実績を誇る整形外科領域の高シェアを活かした業務プロセスの再構築を行います。さらに④営業活動の DX（デジタルトランスフォーメーション）を進め、⑤新規事業を手がけていきます。たゆまない生産性向上を目指し、売上

安定成長によるエリア内シェア拡大に取り組みます。さらに社員憲章の共有による一体感・事業への共感を醸成していくことで、2023年6月期に売上高1,200億円、営業利益19億円を目指します。

- ・ 管理系業務の合理化・効率化のため、「LiFlo（リフロ）」という物流統合システムの開発を進めています。在庫管理強化、品質管理強化、整形外科領域での貸出業務などを効率化するシステムで、2021年1月頃から拠点を順次稼働する予定です。RPA（Robotic Process Automation）で自動化し、OCR（Optical Character Recognition）の積極活用で書類の削減、決裁の簡素化を進めていきます。
- ・ 医療器材事業の仕入交渉力強化においては、医療器材事業3社が連携してメーカー本部と協調交渉を行い、スケールメリットを追及していきます。メーカー側にもBCP対応や安定供給、業務効率化等の課題があるため、そのニーズに対応することで、一次卸機能を拡充し広域商圏の獲得を図ります。こうした活動で主要医療機器メーカーからのインセンティブを上積みし、2023年には1.2億円増が目標です。
- ・ 営業活動のDXツールとして、オリジナルの社内電子カタログを開発しました。全医療器材85万件のうち45万件を掲載し、現在流通する商品をほぼ網羅したうえで独自のタグを付けて多様な検索に対応しています。電子カタログの使用により、比較的経験年数の短い社員でも顧客の求める情報を素早く提供することができ、他社との差別化につながると期待しています。今後はこの電子カタログを医療機関へ提供することも検討しており、将来的なeコマースへの布石になるのではと考えています。
- ・ カワニシパークメドは、カワニシと株式会社EPARKの合弁会社です。クリニック向けに、EPARKのネット予約システム、デジタルサイネージ、非接触会計、デジタル診察券等をパッケージとしたサービスを提供するほか、「手間を削減する」から名付けられた「Thema-SAC（テマサク）」というクリニック・医院向けの自動精算機・自動釣銭機の開発・販売などを行っています。
- ・ サブスクリプション（定額制）ビジネスをレンタルやリースの枠組みを活用して展開しています。フィリップス社の人工呼吸器レンタルのほか、入院時に必要な物品を揃えるアメニティサポートシステム、心臓病や冠動脈疾患をAIで解析するハートフローFFRCT解析などがあります。
- ・ 医工連携において、当社は臨床現場、医療機関、医療機器メーカー、製販企業、さらにはものづくり企業の間で立って、様々なコンサルティング機能を果たしています。例えば、医療現場からのニーズの収集、製品改良の提案、市場のヒアリング調査の実施などを行っています。地域産業支援機関や経産省などとも協力し、医工連携を進めています。
- ・ 医工連携の具体例として、当社は新型コロナウイルス感染対策のためのPPE（個人用防護具）の開発や販路開拓にも貢献しました。フェイスシールドや、ベッドごとに陰圧環境を作り出せるクリーンドームの開発助言などを行いました。また、クリーンドームは当社グループのサンセイ医機が国内総販売元です。

-
- ・日本の医療機器市場は輸入超過です。海外の先進的な医療機器の入手が必要とされています。当社は、クラリベイト・アナリティクス・ジャパン株式会社や AHC Media LLC. と提携して海外医療機器情報誌『Medical Globe (メディカルグローブ)』を月 1 回刊行しています。社員教育や医療現場への情報提供に活用していますが、大手医療機器メーカーや医療機関でも購読されています。
 - ・『Medical Globe』に掲載された情報をもとに、一般社団法人日本医工ものづくりコモンズと国立国際医療研究センターが共同で勉強会を開催しており、当社も参加しています。経済産業省や厚生労働省も参加する勉強会で、最近ではオンラインでも開催されました。
 - ・SPD 事業では、サービスに見合った管理料を求め、利益を高めていくことが目標としています。また、人件費のかからない販売型 SPD システムを開発予定です。ほかにも、RFID (電子タグ) の開発により棚卸、出庫検品等の効率化も図っていきます。
 - ・介護用品事業では、提案力の強化のほか、介護機器メーカーの拡販協力や新製品の投入、車椅子メンテナンスサービスの強化により利益改善を図ります。また、自社施工向けの住宅改修部材などオリジナル商品の開発にも取り組みます。
 - ・人事施策 (Human Resource Management) は 3 つです。1 つ目は、健康経営への取り組みです。当社グループは「健康経営優良法人 2020」に認定されました。以前から時間外労働の削減や有休取得を推進し、就業時間内禁煙と禁煙サポートにも取り組んでいます。2 つ目は、マネジメント教育です。社員憲章に示すように、当社は人材育成を重視し、マネジメント教育や新入社員向けの教育も積極的に行っています。3 つ目は、新型コロナウイルス感染防止対策です。3 密防止、テレワークの活用、オンライン会議の推進を進めています。

7. 株主還元策

- ・当社の配当における基本方針として、第 1 には安定的な配当を継続します。第 2 に、成長投資に備えた内部留保に努めます。
- ・2020 年 6 月期の配当金は、通常配当 40 円に記念配当 (東証 1 部指定) 5 円を加算し、1 株当たり 45 円です。また、2021 年 6 月期も同じく 45 円の配当を予定しています。
- ・株主優待は、所有株式数・保有年数に応じた金額のクオカードを謹呈しています。
- ・当社グループは本社と 7 つの事業会社の連携を密にした全体最適を目指し、医療から介護に至るまでカバーしたサステナブル (持続可能) なヘルスケアグループとなるべく事業に取り組んでまいります。

8. 質疑応答

Q1. 今期業績見通しは、増収増益の見通しとなっておりますが理由を教えてください。

A1. 増益は、2020 年 6 月期に販売管理費で発生した貸倒引当金の繰入がなくなること、同様に特別損失で発生した不動産の減損損失の影響がなくなることが要因です。中期経

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。

営計画を着実に実行して、事業の継続的な成長を図ることで増収を見込んでいます。なお、この計画は新型コロナウイルスの影響が徐々に解消していく前提のため、今後の感染状況で変更もあるかもしれません。ただ、当社は中国・四国地方にあり、比較的新型コロナウイルスによる影響が出にくい地域をメインに事業を展開しています。

- Q2. 新型コロナウイルス感染拡大の環境下で経営として注力すべきことは何でしょうか。
- A2. 当社グループは医療・介護に関わる会社であり、医療・介護の現場を止めないために貢献することを大切に考えています。具体的には医療・介護の現場で必要とされる機材をタイムリーに提供します。記憶に新しいマスク不足の際、メーカーに需要が殺到してしまいました。医療機器メーカーと取引がある当社は、調達に対してしっかり機能を果たすことが大事だと考えています。一方、従業員は医療現場へ医療機器を届ける大事な役割を担っているので、従業員の感染予防対策は必要だと考えています。具体的には毎日検温を行う、発熱したときの対応をしっかり周知する、マスクの着用、出張等の移動制限や会食の制限などです。さらにオフィスでは、アクリル板のパーティションを設置し、マスク着用、テレワーク、オンライン会議・ウェブ会議を積極的に行っています。当社は今後も地域の医療施設・介護施設の事業が円滑に行えるようにサポートしていきたいと考えています。
- 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。
- A3. 株主還元では、安定的な配当の継続を基本方針としています。そして将来の投資、財務の安全性確保のために内部留保を行うことも方針にしています。明確な基準を定めていませんが、配当性向は概ね30%程度を目安にしています。2020年6月期の1株当たりの配当額は、通常配当40円に東証一部上場の記念配当5円を加えた45円です。2021年6月期も1株あたり45円の配当を行いたいと考えています。また医療機器販売の事業は比較的年度末、下半期に業績が偏る傾向にあるため、中間配当ではなく通年の業績を見たうえで配当を実施したいと考えています。
- Q4. 様々な医療器材を扱っていますが、中でも得意とするのはどの分野ですか。
- A4. 小さいものは注射器、ガーゼ、針・糸、体内に埋め込む器材、大型のものは画像診断装置のMRI、CT等で、様々なものを扱っています。当社が専門性を持ち、専門事業部を設けているのは整形外科、循環器領域、外科領域、眼科です。特に整形外科、循環器に強みがあります。グループ全体で見れば、整形外科は国内の医療機器販売業の中でも売上高トップです。整形外科では、患者や関節により使用する医療機器やサイズが異なります。どうしてもカスタマイズが必要になり、当社の専門性が活かせる領域だと考えています。循環器領域は心臓の狭心症治療のステント、ペースメーカー、不整脈の治療（アブレーション）等で専門性を高めるような人材育成を行っています。

手術では手術支援ロボットも出てきていますので、外科の専任チームを立ち上げて専門的な知識を深め、医療現場に情報提供を行う活動を展開しています。

Q5. 大都市圏でのシェアの低さを弱みとして認識されていますが、今後の展開について教えてください。

A5. 売上高構成で示したように、関東圏での売上高はまだ少ない状況です。医療機器販売業の会社は、戦後日本において医療保険制度が確立されるなかで、都道府県単位で存在してきた背景があります。最近では都道府県単位の企業が徐々に統合される動きもありますが、日本全体で営業展開する会社はまだない状況です。当社でも中国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。業容拡大をしたこともあり、関東圏の事業はまだ十分ではない状況です。人口の多い関東地方でのビジネスは重要であり、関東地方に進出する手立てとして 2 つの方法を考えています。一つは既に展開している医療機器販売業の M&A あるいは事業提携です。もう一つは当社が医工連携などを介して扱うようになった製品で、全国総販売代理店になったものがあるので、そうした製品を直接関東で販売する方法もあると考えています。近畿地方は既に大阪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。

Q6. 医工連携について御社にとってはどんなメリットがあるのでしょうか。

A6. 当社は約 5 年前から医工連携を本格的に進めています。医療機器メーカー、顧客の医療機関、ものづくり企業の中に当社があります。この立ち位置で医工連携を展開しています。当社には実際に医工連携でできた製品を販売するメリットがあります。最近では市場調査や販路開拓支援、医療機関のニーズの収集や選定等の事業を公的機関から受託しています。さらに医工連携を進めることで医療現場の課題解決につながります。医療者から課題や困りごとの相談を受け、当社社員が解決に向けて協力することで医療者とのネットワーク、関係性が深まっています。そうしたなかで社員のモチベーションが向上するというメリットがあります。新入社員の採用でも当社が販売のみならず開発も行っていることから、面白い会社だと見てもらえるというメリットもあります。そしてもう一つ、経済産業省や県などの地域産業支援機関との連携が深まるというメリットがあると考えています。

以上