

個人投資家向け会社説明会

2026年3月10日（木）

医療総合商社

オルバヘルスケアホールディングス株式会社  
現状と将来

代表取締役社長 前島 洋平

（証券コード：2689 旧 株式会社カワニシホールディングス）



当社HP

<https://www.olba.co.jp/>



つなぐ、人と未来。

**OLBA**  
HEALTHCARE

# スピーカー自己紹介 前島洋平

- 1991年 岡山大学医学部修了、同第三内科入局 ※各病院の名称は現在のもの
- 1997年 岡山大学大学院医学研究科（内科学）修了（医学博士） 専門：腎臓内科
- 1998年 米国 ハーバード大学医学部  
Beth Israel Deaconess Medical Center腎臓内科部門に研究留学
- 2001年 岡山大学病院 第三内科 助手
- 2009年 岡山大学病院 講師 血液浄化療法部副部長
- 2011年 岡山大学大学院医歯薬学総合研究科・教授  
〈CKD・CVD地域連携・心腎血管病態解析学〉
- 2014年 当社 取締役就任
- 2015年 当社 代表取締役社長就任
- 2018年 GLOBIS経営大学院 修了（経営学修士：MBA）

## 【その他の主な兼務】

- ・（一社）日本医工ものづくりコモンズ 理事
- ・兵庫県立大学 特任教授
- ・岡山大学病院 腎臓内科 非常勤講師
- ・NPO法人 日本腎臓病協会 理事

医師・教育者と経営者の側面を持つ



# 認知度向上に向けた主な施策

## 【CM放映】2023年1月～ 岡山・香川エリア

第一弾「オルバさんってなにもの？」

第二弾「オルバさんがいっぱい！」

【CM特設ウェブサイト（当社HP）】

<https://www.olba.co.jp/#cm>



## 【IR発信】2025年4月 日興アイ・アール ディスカ場登壇

日興アイ・アール社

『ズバリ質問！あの企業の○○』にて  
投資家「妄想する決算」氏との対談を配信

【YouTube（日興アイ・アール ディスカ場）】

<https://www.youtube.com/watch?v=im5rrqGJYiM>



[毎年]個人投資家向け会社説明会（11月頃、3月頃） [毎年]決算説明会（8月、2月）

# Contents

- ◆ 会社紹介・事業概要・企業理念
- ◆ 事業説明 当社の強みと弱み
- ◆ 業績概要・株主還元
- ◆ VISION2030と成長戦略
- ◆ 参考資料

会社紹介・事業概要・  
企業理念



**OLBA**  
HEALTHCARE

# 医療・介護機器販売業 事業内容①



医療器材事業  
医療現場のトータルパートナー



SPD事業 HOSNET  
医材流通のスペシャリスト



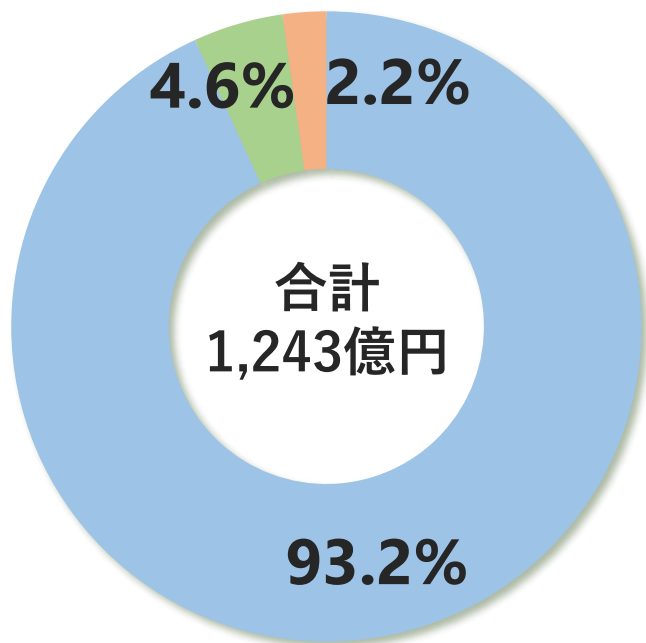
介護用品事業  
介護用品のトータルサポート



# 医療・介護機器販売業 事業内容②

## 売上高構成比

■ 医療器材 ■ SPD ■ 介護用品



## [2025年6月期] 売上高 (営業利益)

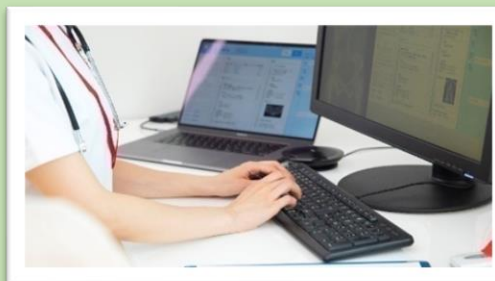
※売上高はセグメント間内部売上高含む

1,158億円  
(17.7億円)



**医療器材事業**  
医療現場のトータルパートナー

57億円  
(1.1億円)



**SPD事業**  
院内の医療器材管理サービス

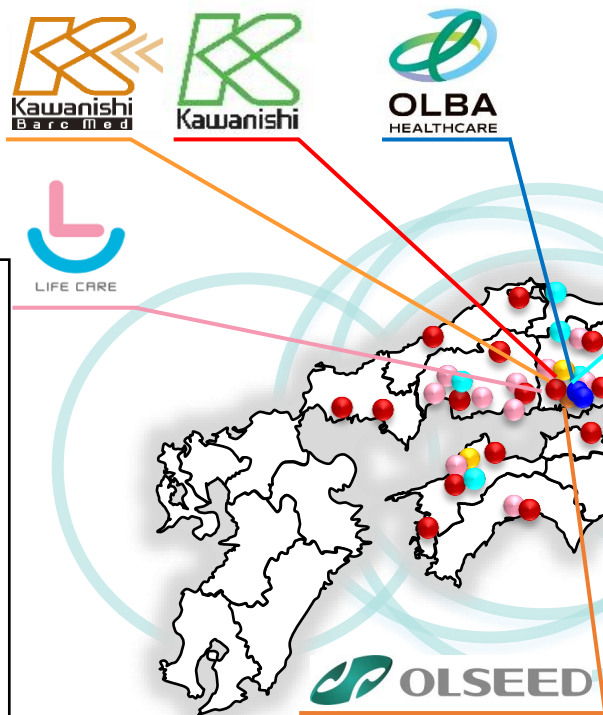
27億円  
(2.0億円)



**介護用品事業**  
在宅介護用品のレンタル・販売

# オルバグループの展開地域

- オルバヘルスケアホールディングス
  - カワニシ
  - 日光医科器械
  - サンセイ医機
  - カワニシバークメド
  - オルシード
  - ホスネット・ジャパン
  - ライフケア
- 医療器材事業
- SPD事業  
介護用品事業



HOSNET

SNS

THAI OLBA

タイ王国



事業所：全国54拠点

# 企業理念・「オルバヘルスケア」の由来

**【企業理念（パーパス）】**  
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



**OLBA**  
HEALTHCARE  
つなぐ、人と未来。

オーバル（OVAL）

ひとつにつながった楕円形



オービット（ORBIT）

軌道

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

# 企業理念（社員憲章） 浸透の取り組み

## 社員憲章

### 事業のあり方

- 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
- 革新的な新機能・新技術の恩恵を、患者と医療機関に速やかに適切に提供する
- 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
- 業界の内外を問わず積極的に交わり、創造性を育み、グローバルな視点でフロンティアを探索する

### 組織のあり方

- 人材育成を尊び、「マネジメント（人を通じて事を成す）」に重きをおく
- ダイバーシティを重視し、多様な意見や価値観、働き方を認め合う
- いかなるときも、フェアな競争と取引を心掛ける
- 競争によってもたらされた成果は、新たな価値を創造するために再投資する
- メンバーが心身ともに健康で、貢献意欲を持つことのできる環境を整備する

### メンバーのあり方

- 自発的かつ主体的な成長意志を持つ
- 過去の成果に安住せず、謙虚に学び続ける
- 自身の貢献や努力なしに便益を得ようとするフリーライディングを善しとしない
- 社内外のビジネス上のパートナーを尊重し、高い倫理観と誇りをもって業務に臨む



## 社内報掲載の社員作成4コマ漫画

### 第26話 「出比留先輩、ふりだしに戻る」



「高い倫理観と誇りをもって業務に臨もう」



誰にでも失敗はあるもの。それを隠したりすると問題はさらに大きくなりかねませんから、すぐに相談や報告をしましょう。自分の過ちを認めることは、あなた自身の成長にもつながるはずです。

言うほど早く言おう

作:理念共有プロジェクト4コマ漫画チーム 画:財津BOX(ライフケア)

# 事業説明 当社の強みと弱み



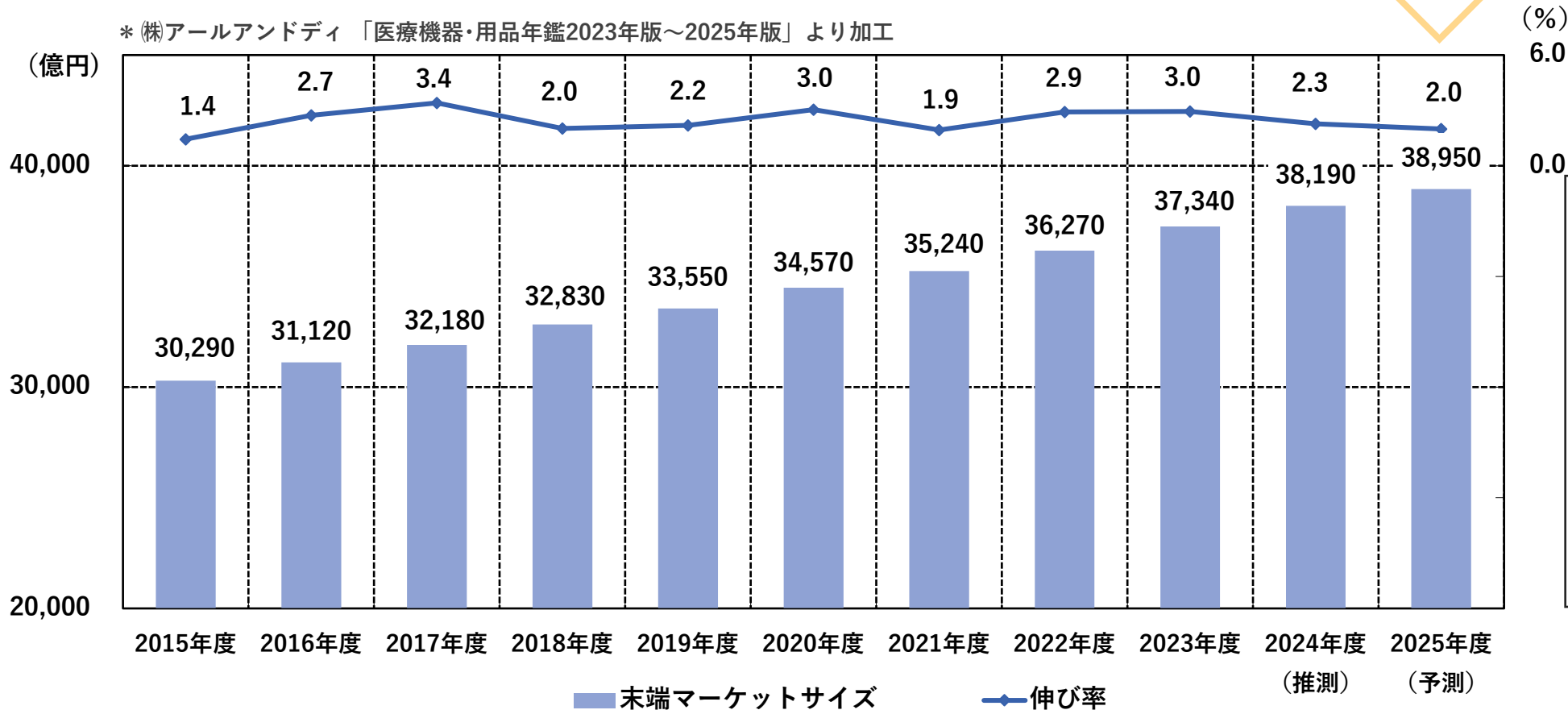
**OLBA**  
HEALTHCARE

# 医療機器の国内市場規模

## 医療費抑制政策あるも安定的に市場成長

- ・ 新型コロナの影響から回復し、市場は安定的に拡大
- ・ 手術数増加や新規製品導入により市場規模拡大

2025年度は3兆8,950億円の予測



**【輸入超過額】  
約2兆円**

**【輸入割合事例】**

- ・ 心臓ペースメーカ：100%
- ・ 人工膝関節：96%
- ・ 全身用X線CT装置：12%

\*厚生労働省 薬事工業生産動態統計年報  
<https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/105-1c.html>

# 医療器材事業：医療機器販売商社とは何か？

---

①医療機器メーカーとは、どう違うのか？

②なぜ“医療機器販売商社”が必要なのか？

# ①医療機器メーカーとはどう違うのか？

## 医療機器メーカー

- 研究開発・製造
- 製品の上市・出荷・流通責任  
品質管理
- 医療機器承認・認証の申請

(販売する場合は、自社製品のみ)

## 医療機器販売商社

- 自社では製造しない
- 複数のメーカーの製品を  
取り扱う
- 医療現場での適正使用を支援



自社で製造はせず、  
製品を仕入れて販売する

# 取扱い製品例（多様な診療領域 & 85万種類以上のアイテム）



## 超音波メス

ジョンソン・エンド・ジョンソン ホームページ  
(<https://www.jnj.co.jp/>) より



## 人工膝関節

ジンマーバイオメット ホームページ  
(<https://www.zimmerbiomet.com/>) より



## ペースメーカー

メドトロニック ホームページ  
(<https://www.medtronic.com/>) より



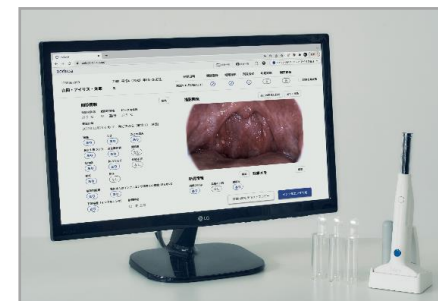
## 人工呼吸器

フィリップス ホームページ  
(<https://www.philips.co.jp/healthcare/>) より



## 手術支援ロボット

インテュイティブサージカル ホームページ  
(<https://www.intuitivesurgical.com/jp/>) より



## 【AI活用】 AI搭載インフル エンザ検査機器

アイリス ホームページ  
(<https://aillis.jp/>) より

マスク、手袋、  
手術ガウン、ガーゼ



## ②なぜ“医療機器販売商社”が必要なのか？

### 医療機器販売商社：

- ・ **医療機関のニーズに合致した製品を選定・提案**  
(多様なメーカーの製品から、最適な選択肢を提示可能)
- ・ **多様なメーカー、多品種・少量使用の製品を、手術・患者に合わせて準備**  
(医療機関がメーカーごとに発注・納品対応するのは困難)
- ・ **迅速な供給に向けた物流・在庫管理**  
(緊急手術のたびに、メーカーから機器を取り寄せるのは困難)
- ・ **各医療機関スタッフへの個別の運用支援**  
(医療機関が多くメーカーは個別対応困難。日常的なサポートは販売商社が担う)



# まとめ：医療機器販売商社の機能と社会的意義

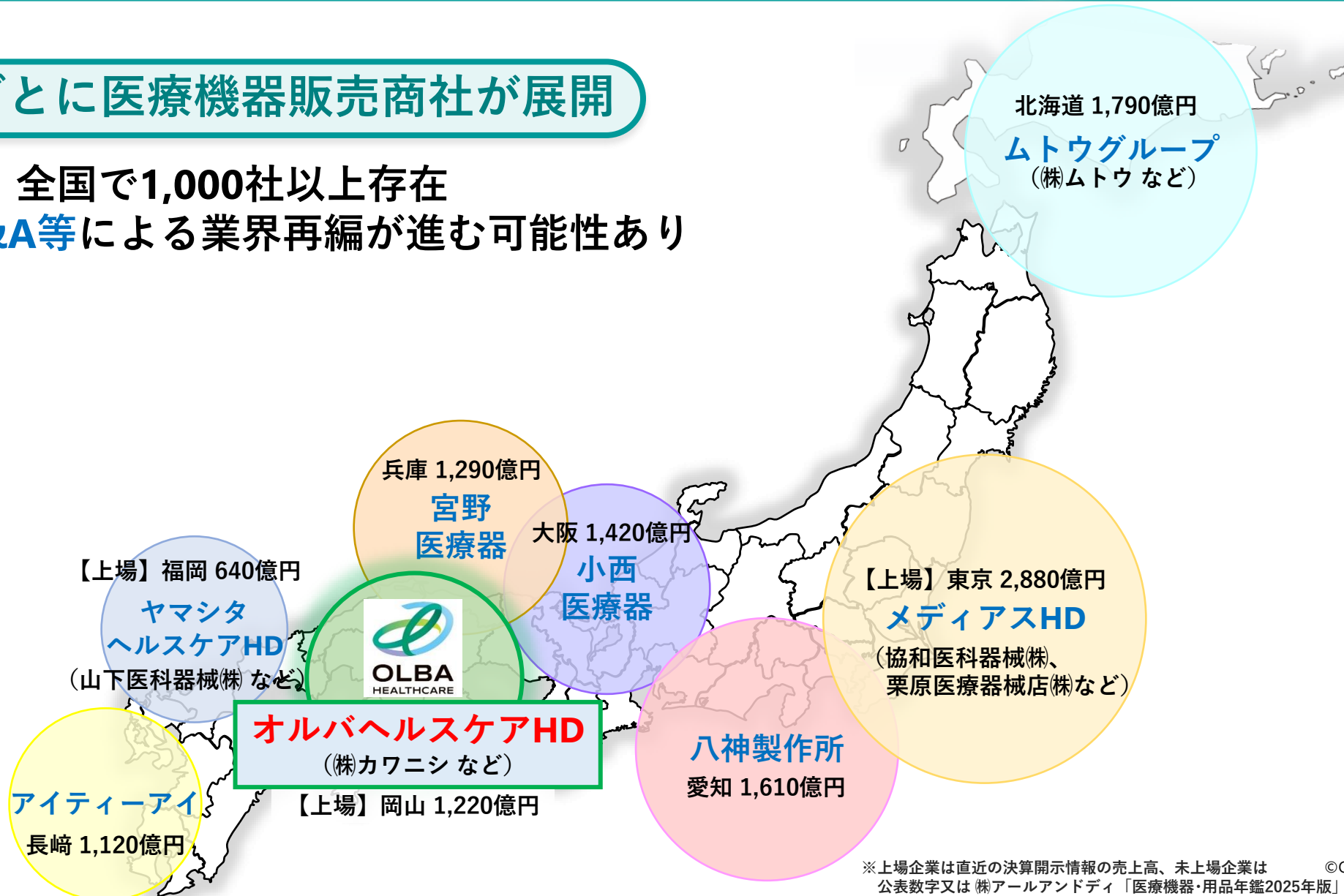


患者をサポートする医療チームの一員として、我が国の医療現場を支えるインフラとしての役割を担う

# 広域医療機器販売商社の状況

## 地域ごとに医療機器販売商社が展開

その他、全国で1,000社以上存在  
今後M&A等による業界再編が進む可能性あり



## 事業概要

- 医療機関の物品管理を総合的にサポート  
[Supply(供給)、Processing(加工)、Distribution(流通)]
  - ・院内物品配送、適正在庫管理
  - ・病院の購買価格検証
  - ・手術室業務合理化、診療報酬管理の支援等



物品管理



情報管理



購買管理

【物品管理倉庫と商品読み取りの様子】



## 新規顧客獲得、収益向上

- ・ 四国へのセンター出店や既存センターの拡張
- ・ 中四国エリアでの顧客開拓
- ・ 購買価格削減や保険請求漏れ確認等の病院経営サポート提案

## 在庫管理システム「<sup>メディアリア</sup>Medilia®」の広域販売

- ・ 中小病院での自主運用タイプ
- ・ 簡単・正確な在庫管理
- ・ 安価な課金制とリモートメンテナンス

顧客満足度と  
生産性向上を図る



SPD在庫管理システム「Medilia(メディアリア)」医療材料の在庫管理... 共有

病院在庫管理  
SPDシステム

Medilia  
メディアリア

YouTube  
動画はこちら

見る YouTube

YouTube動画 <https://www.youtube.com/watch?v=iYxAzGT6Utl>

## 事業環境・事業概要

- 在宅医療・居宅介護の需要増加
- 介護用品レンタル（介護用ベッドや車いすなど）
- 福祉用具販売（杖や補聴器など）
- 介護用住宅リフォーム



介護用ベッド



車いす



補聴器



### 介護用品レンタル

お身体の状況にあわせて、必要な期間だけご利用頂けます。



### 福祉用具販売

ポータブルトイレや入浴用いすなど、福祉用具がお探しいただけます。

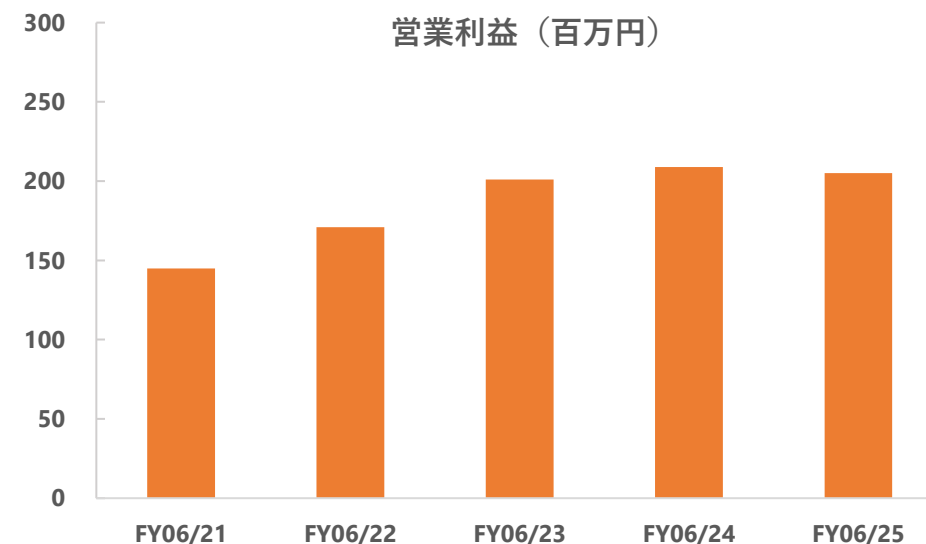
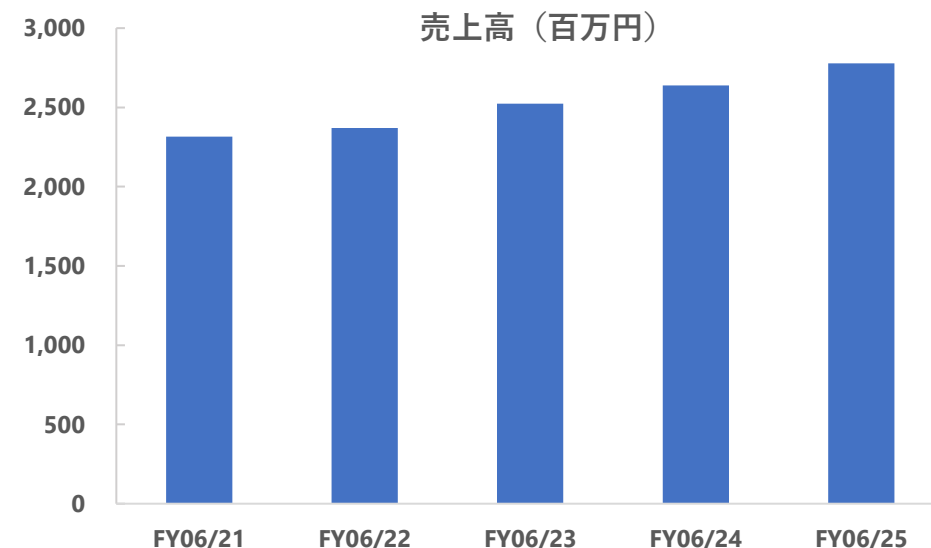


### 介護リフォーム

住み慣れたご自宅で、快適に過ごすために。

## 出店エリアと出店計画

- 地域密着でシェア拡大
- 瀬戸内圏での新規出店計画中



# 当社の「強みと活用」「弱みと対策」

## 強み・活用

- 中四国圏でシェアNo.1（顧客・仕入れ先からの信用が基盤）  
⇒ 安定的な利益確保による新規投資実施が可能
- 成長の源泉となる人材育成・DX投資  
⇒ 約1年間の新入社員教育等により、顧客のニーズを的確に把握  
⇒ ICTツール活用による営業活動の後押し

- ・電子カタログ
- ・物流統合システム
- ・経費精算システム
- ・名刺管理システム
- ・RPA活用 他

## 弱み・対策

- 低利益率（卸売業の業界特性）  
⇒ タイ王国を始めとした海外展開、自社開発商品等の高付加価値事業
- 大都市圏での低シェア（高い参入障壁による進出困難）  
⇒ 新規事業による全国向け販売。自動精算機事業では約4割が関東圏での販売。

⇒ 根底に「創業100年を超えても、新たなチャレンジをし続ける企業文化」

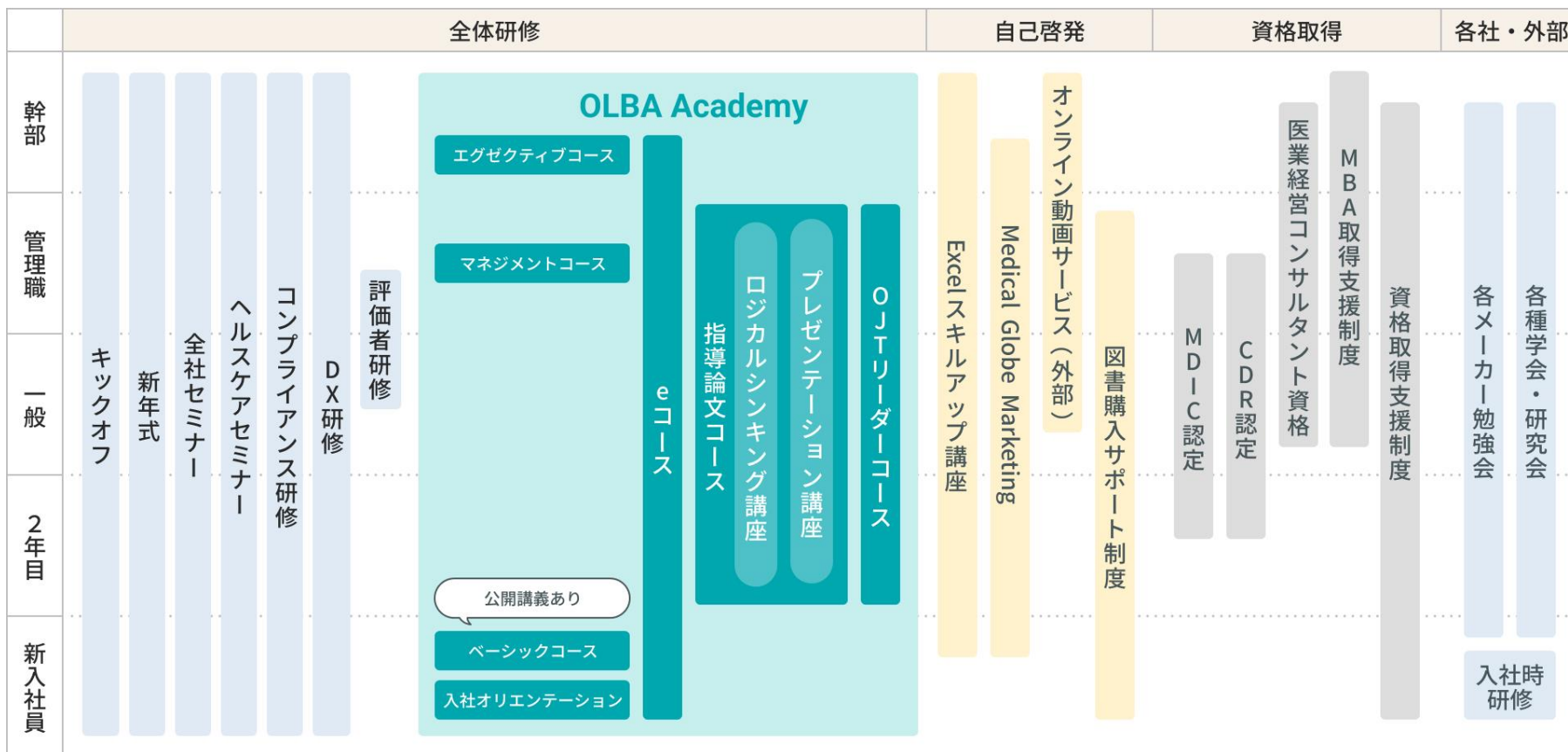
# 成長の源泉 人材育成

## 体系的な人材育成・専門性の習得

30年の歴史を持つ社内教育制度「**OLBA Academy**」

社員のステージに合わせて学びの機会を設定。社員エンゲージメント向上

専門性・マネジメント力の構築  
e-Learning講座も順次拡充



【新入社員向け研修の様子】



# 業績概要・株主還元



**OLBA**  
HEALTHCARE

# (前期) 2025年6月期 連結業績

売上高は過去最高になるも、利益は減少

	百万円	予算比	前期比
売上高	122,702	△0.8%	+3.5%
売上総利益	13,909	△3.7%	+2.3%
売上総利益率	11.34%	△0.34	△0.14
販売管理費	11,929	△2.0%	+4.9%
営業利益	1,979	△12.8%	△11.1%
経常利益	1,962	△12.9%	△12.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,430	△14.9%	△4.7%

1株当たり当期純利益 241.43円

## (2Q) 近年の市場環境・当社の対応方針

### ■世界的なインフレ・円安

- ・海外製品が多い医療機器の**価格は上昇傾向継続**  
⇒**営業活動拡大や仕入改善等の対策を実施**  
⇒**代替品提案織り交ぜながら、販売価格への転嫁交渉を実施**

### ■医療機関での人員不足・デジタル化の遅れ・設備投資控え

- ・新型コロナウイルス関連補正予算等の補助金の減少
- ・人件費や資源価格の上昇等を受け、**一部医療機関で経営環境が悪化**  
⇒**新規ビジネスによる医療業務の効率化、医療機関以外への販売も展開**  
⇒**補正予算（約1兆4,000億円）、診療報酬プラス改定（全体で+2.22%）**

### ■高度医療機能の集約化

- ・特定の大規模病院に高度で専門的な医療を集約
- ・医師・看護師・医療設備を集約し、質の高い医療提供体制を維持する。  
⇒**当社主要顧客は地域の基幹病院。医療機器メーカーとの協力体制を強化し医療機関をサポート**



## (2Q) 業績のトピック：当社の状況

### ■主力医療器材事業での営業利益伸び悩み

- ・売上高は順調に伸びるも、価格交渉厳しく利益率低下  
⇒ 関西エリアでの顧客獲得により、整形外科領域好調  
⇒ 医療機関の経営悪化により、設備備品更新の先延ばし等が発生
- ・システム・セキュリティ関連費用等の販管費増加

### ■SPD事業・介護用品事業での堅調な成長

- ・SPD事業：SPD契約件数増加  
⇒ 中小医療機関向け在庫管理システムの販売好調
- ・介護用品事業：主力レンタル事業は前期比6.7%の増加  
⇒ 前期開拓した四国エリアが寄与し、順調に伸長



インテュイティブサージカル ホームページ  
(<https://www.intuitivesurgical.com/jp/>) より



## (2Q) 2026年6月期 第2四半期 連結業績

売上高・売上総利益は過去最高になるも、利益は減少

	百万円	予算比	前期比
売上高	62,444	△1.4%	+3.0%
売上総利益	6,940	△4.1%	+1.8%
売上総利益率	11.11%	△0.32	△0.13
販売管理費	6,267	△2.7%	+4.3%
営業利益	673	△15.1%	△16.6%
経常利益	675	△10.9%	△18.0%
親会社株主に帰属する中間純利益	450	△5.2%	△30.5%

【親会社株主に帰属する中間純利益の前期比大幅減について】  
子会社の本社移転統合計画に伴い、前期の中間純利益の水準が一時的に例年を大きく上回っていたため。

1株当たり中間純利益 76.02円

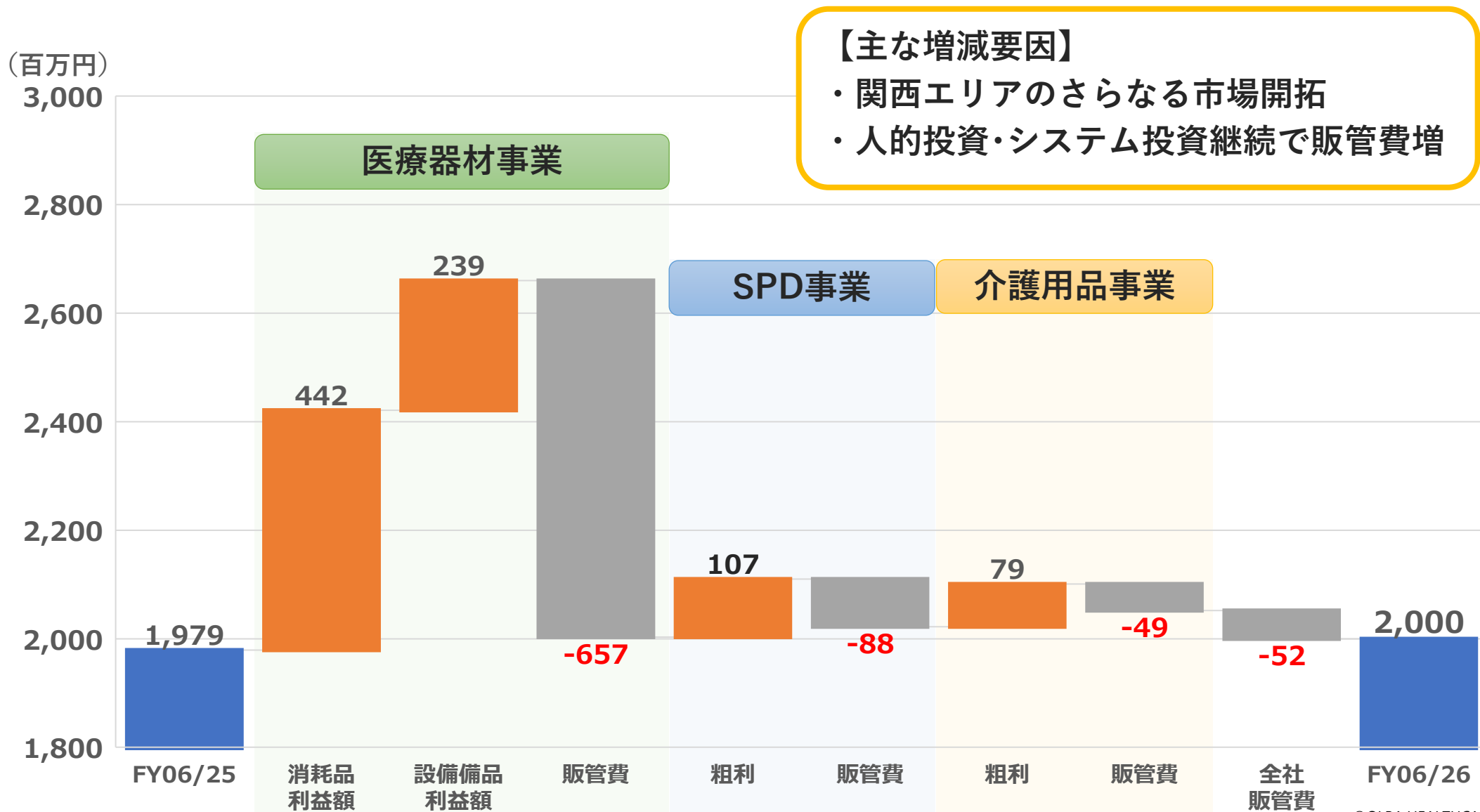
# (通期) 2026年6月期 通期連結業績予想

売上高・売上総利益は過去最高を更新し、営業利益は微増益となる予想

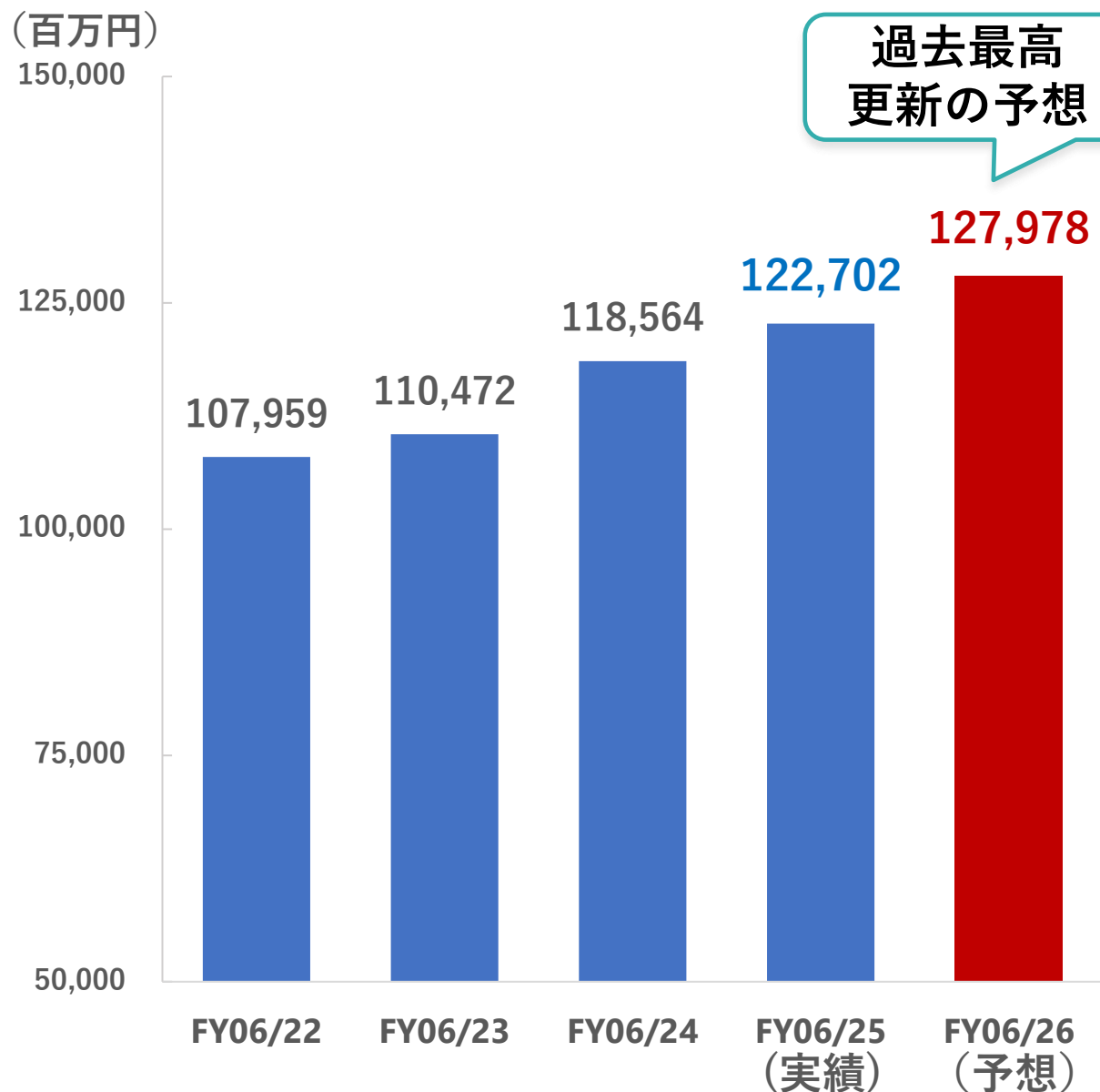
(百万円)	予想	2025/6実績	増減
売上高	127,978	122,702	+4.3%
売上総利益	14,856	13,909	+6.8%
売上総利益率	11.61%	11.34%	+0.27
販売管理費	12,856	11,929	+7.8%
営業利益	2,000	1,979	+1.0%
経常利益	1,928	1,962	△1.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,321	1,430	△7.6%

1株当たり当期純利益 223.04円

# 2026年6月期 営業利益 増減要因



# 【連結売上高】 過去推移 と 2026/6期予想



2025/6期【実績】

1,227億円

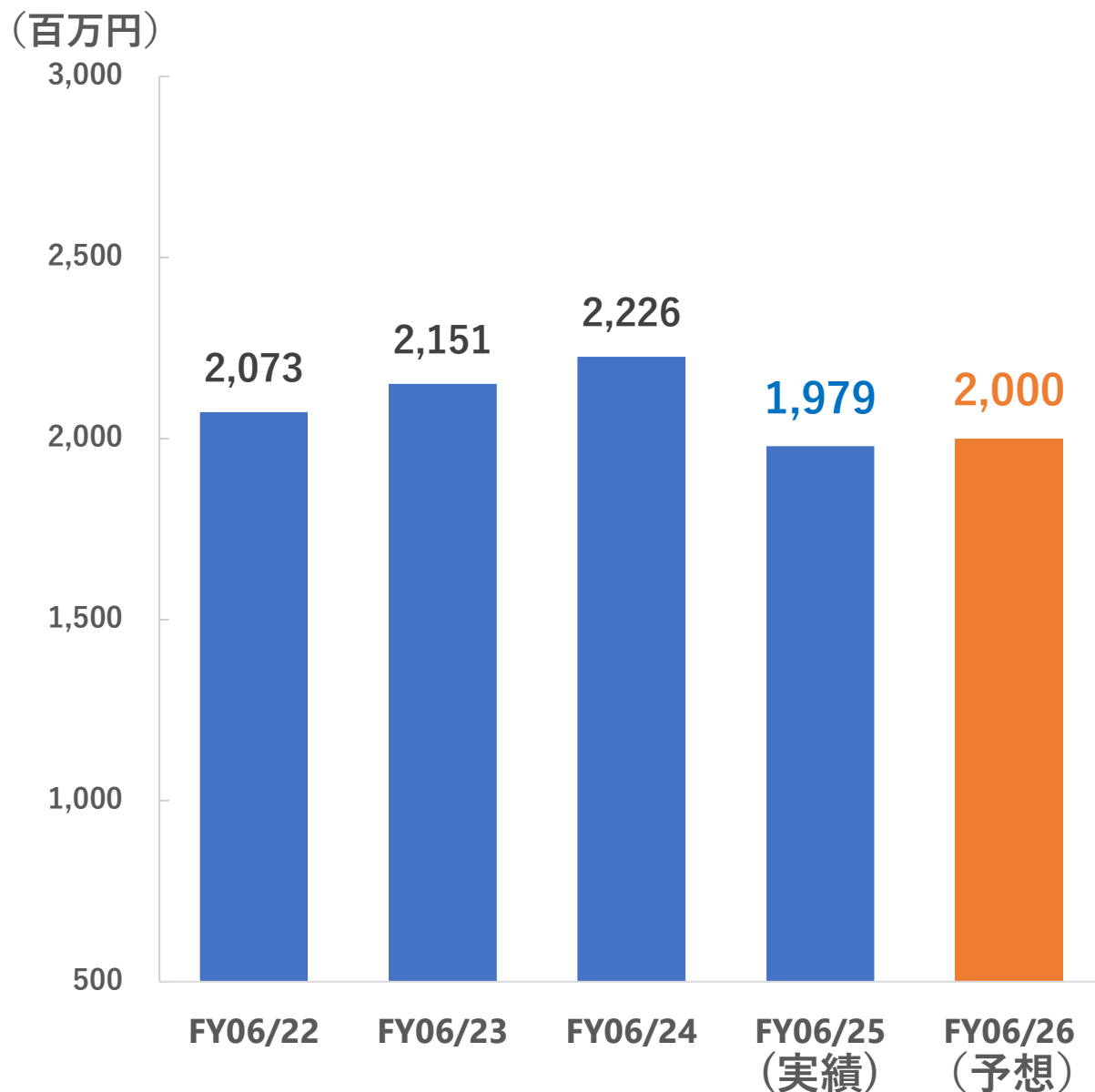
※過去最高

2026/6期【予想】

1,279億円

(前期比+4.3%)

# 【連結営業利益】 過去推移 と 2026/6期予想



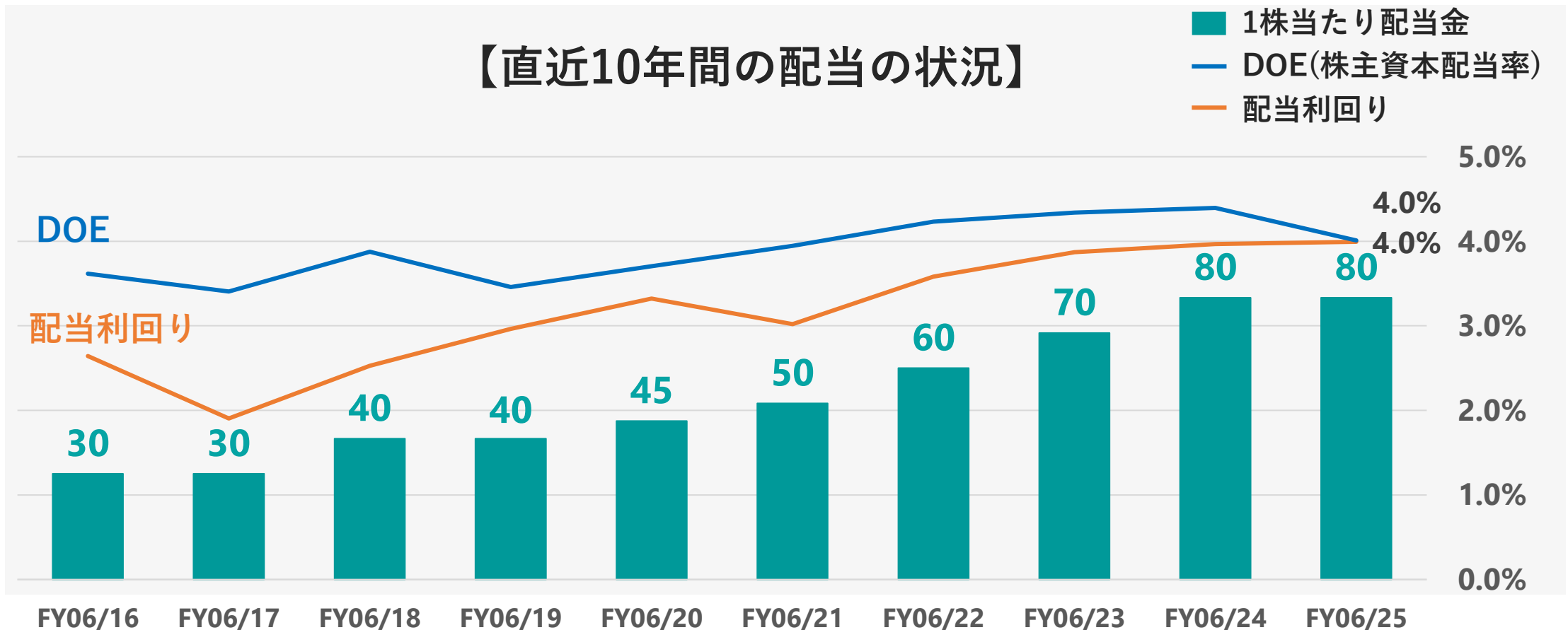
2025/6期【実績】  
19.7億円

2026/6期【予想】  
20.0億円  
(前期比+1.0%)

# 配当の基本方針

- ① **増配又は維持**を目指します
- ② 成長投資に備え内部留保に努めます

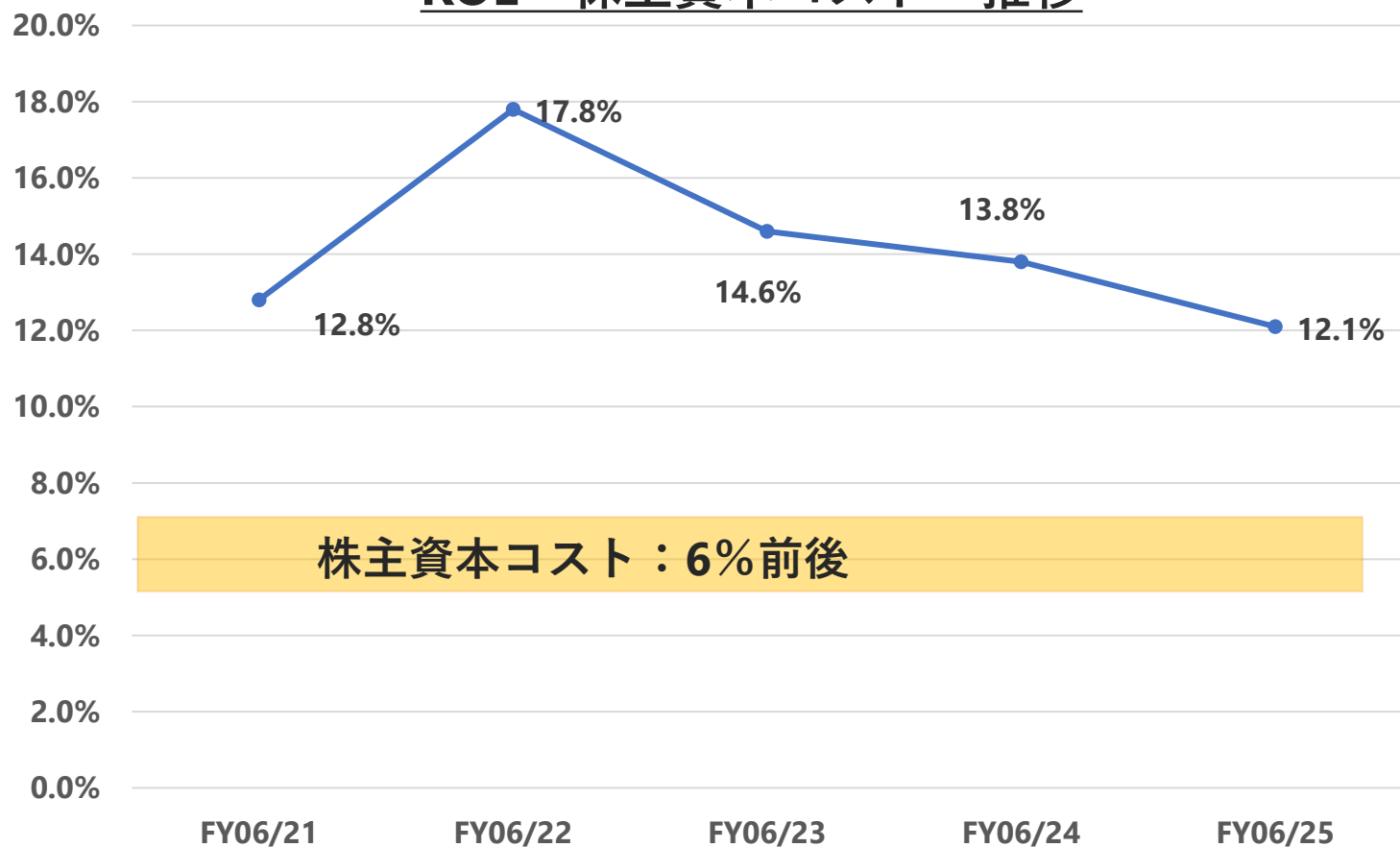
FY06/26は80円の予想



※配当利回りは、各期の期末日時点の株価をもとに算定しています

# 資本コスト・資本収益性 現状分析

## ROE・株主資本コスト 推移



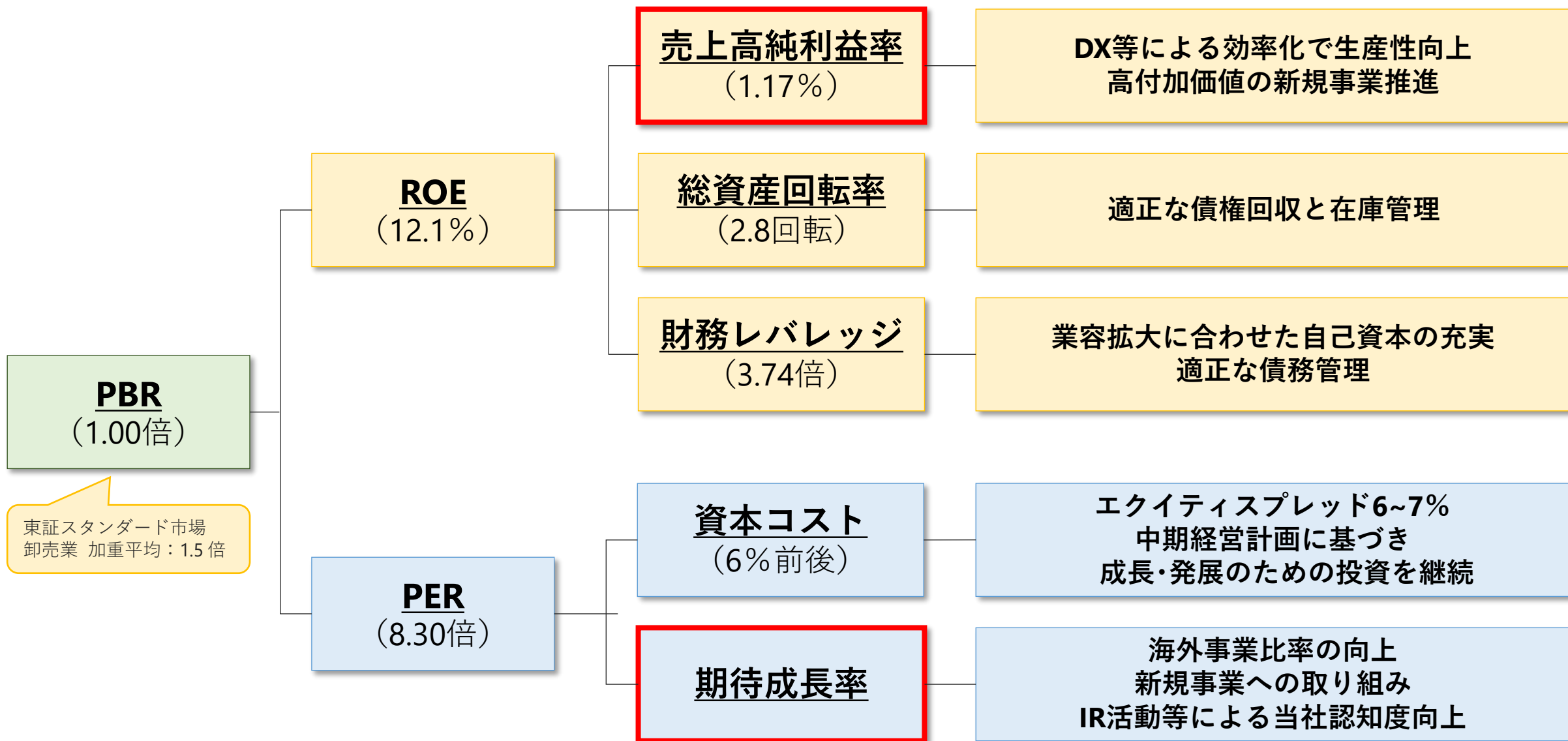
—●— ROE

- ・ **エクイティスプレッド (%)**  
(ROE-株主資本コスト)  
⇒ **約6%~7%前後**
- ・ **継続的に資本コストを上回る資本収益性を達成**
- ・ **ROEの過去5年単純平均**  
⇒ **14.2%**
- ・ **中期経営計画に基づき**  
**成長・発展のための投資を継続**

※株主資本コスト算出参考値

・ リスクフリーレート：10年国債利回り ・  $\beta$ 値：0.8程度 ・ マーケットリスクプレミアム：7%程度

# PBR向上の取り組み



※()内 当社数値は、PBRは2025/12/30時点、その他は前期実績。東証指数は2025/12時点。

# 株主優待 QUOカード

保有年数	所有株式数	謹呈QUOカード
1年以上 3年未満	100株以上 1,000株未満	1,000円
	1,000株以上	4,000円
3年以上	100株以上 1,000株未満	2,000円
	1,000株以上	5,000円



# VISION2030と成長戦略



**OLBA**  
HEALTHCARE

# VISION2030 持続的成長と株主還元の取り組み

## VISION 2030

国内最高の医療機器商社

営業利益の20%は海外から

30以上の新製品・サービス

**【主力市場】**  
医療・介護業界

創業104年  
国の医療制度下で  
安定的需要

**【成長戦略】**  
新規事業拡大

医療介護事業の  
収益をもとに  
海外含め新規事業創出

**【株主還元】**  
増配又は維持

2000年の上場以来  
減配なし

# 中期経営計画

(2028/6期：売上高1420億円、営業利益27億円)

## 2026/6期～2028/6期 中期経営計画のポイント



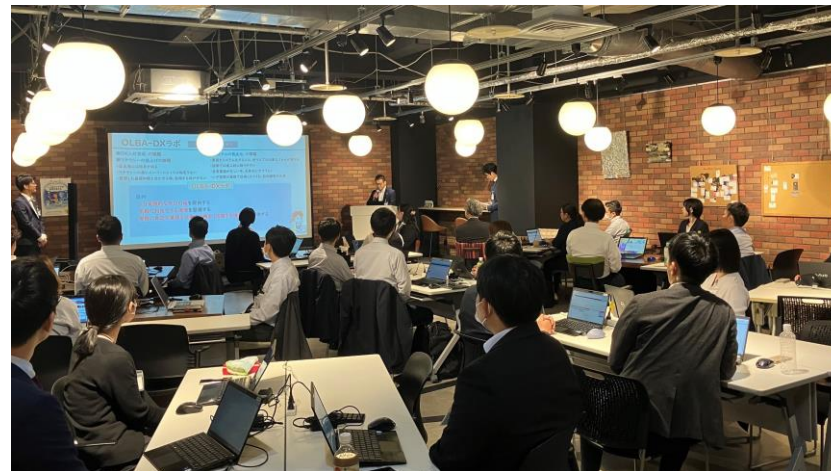
## DX施策の状況

- **さらなる営業支援・業務効率化を推進**
  - ・ 生成AI利用拡大
  - ・ ノーコードツール活用拡大
  - ・ CRM、SFA構築：実証実験段階
  - ・ グループウェアの刷新：2026年秋稼働予定
  - ・ 販売管理システムの刷新：2027年稼働予定

## DX人材育成への取り組み

- ・ e-LearningによるDXリテラシー教育の実施や理解度評価のアセスメントを実施
- ・ ITパスポート試験の受験を奨励

【社内ノーコードツール活用勉強会の様子】



# ロジスティクス・イノベーション

## ● 物流統合システム「Li-Flo」の稼働

2022年9月より事業会社のカワニシの拠点から順次稼働⇒**グループ全体へ導入完了予定**



在庫管理強化

品質管理強化

貸出業務効率化

導入拠点での効果

- ・バーコード読取やシステム連携等により、商品ピック・納品書出力の効率化、棚卸時間削減の効果

## ● 新岡山物流センター建設

2027年7月稼働予定で医療器材事業の新物流センター建設を決定

建設の趣旨

- ・業務効率化、BCP対策、新たな物流ネットワーク構築
- ・中四国地域における医療機器供給のハブ拠点

⇒「医療を止めない」の理念のもと、地域医療を支える拠点として医療機器の安定供給を担う



※詳細は「連結子会社におけるリースによる固定資産の賃借に関するお知らせ」をご覧ください

# 岡山県倉敷地区における医療機器共同配送開始

ロジスティクス  
・イノベーション

## 背景・目的

- ・ 物流2024年問題やドライバー不足への対応
- ・ 医療機器物流における低積載率・非効率の解消
- ・ ロジスティクス中期計画に基づく持続可能な物流モデル構築

## 取り組みの概要

- ・ 対象施設：倉敷中央病院
- ・ 連携：西日本メディカルリンク(株)
- ・ 期間：2026年3月～
- ・ 内容：共同配送による一括納品、ルート最適化、積載率向上

## 期待される効果・中長期価値

- ・ 配送効率向上によるコスト・人手依存の抑制
- ・ CO<sub>2</sub>排出量削減（ESG・非財務価値）
- ・ 将来的な他地域・他施設への展開可能性

### 岡山東部の医療機器販売商社



西日本メディカルリンク(株) HP (<https://www.jml-west.jp/>)

### 【公益財団法人 大原記念倉敷中央医療機構 倉敷中央病院】



倉敷中央病院 HP (<https://www.kchnet.or.jp/>)

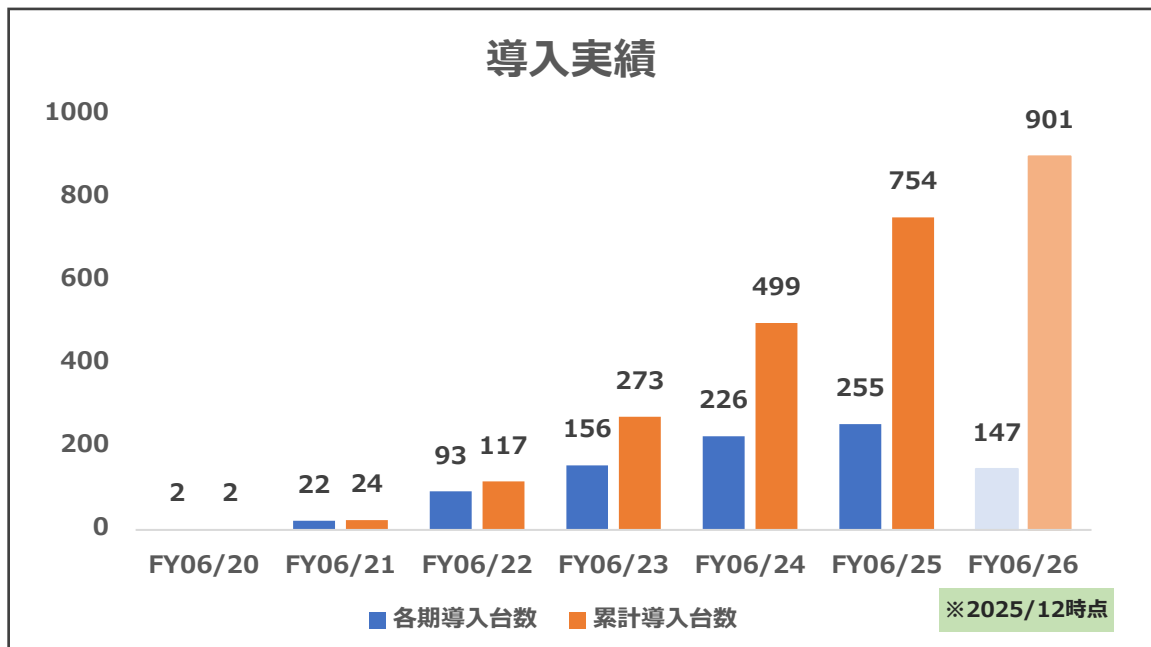
※詳細は「倉敷地区における医療機器共同配送の実証実験開始のお知らせ」  
「倉敷地区における医療機器共同配送の本格稼働開始のお知らせ」をご覧ください

# 新規事業①「テマサック®」販売好調

## クリニック向け自動精算機「テマサック®」シリーズ

- 2025年7月-12月期導入実績 … **147**台  
(対前年同時期△18台)
- 累計導入台数 … **901**台  
(2025年12月末時点)

IT導入補助金 補助対象  
レセコン連携、  
キャッシュレス決済対応



## 低熱分解型アップサイクルユニット「OLSTECH<sup>®</sup>」

オルステック

大阪大学 環境安全研究  
管理センターとの共同開発



### OLSTECH | 3つの特徴

- 1) CO<sub>2</sub>やダイオキシンの排出を大幅に抑制
- 2) 有機ゴミを300分の1の容積にサイズダウン, 二次利用
- 3) 省スペース&低ランニングコスト (化石燃料不使用)

- ・医療・介護現場で大量に廃棄されるナイロン手袋やおむつの処理課題から開発
- ・ゴミの輸送・焼却を行わず、環境負荷低減に貢献
- ・アパレル、食品関係等、多方面から問合せあり

**医療器材事業以外の収益機会**  
**販売・納品の加速により収益拡大を目指す**

## 合併会社設立（2023年1月26日）

### ➤ 海外進出の背景

- ・日本における将来的な人口減少
- ・日本での医療費増加抑制政策の継続
- ・中長期戦略として海外展開を志向

### ➤ タイ王国を海外展開先に選んだ理由

- ・ASEAN地域の経済・地理のハブ機能
- ・急速な高齢化進行の予測
- ・タイ王国政府による医療産業育成への注力
- ・親日的国民性、日本企業のタイ進出増加
- ・当社グループ会社での人的ネットワーク

【2023年1月26日設立記念式典 バンコク】



医療機器分野で日本とタイをつなぎ、  
医療・介護の社会課題解決に貢献する。

## 事業進捗



### ▶ 全自動錠剤分包機の販売拡大

大学病院に続き 王立病院への導入も決定

【タイ王国の正規販売代理店】

**TAKAZONO**

株タカゾノ：  
<https://www.takazono.co.jp/>



全自動錠剤包装機



自動調剤台

### ▶ 整形インプラントの販売開始

2025年12月より、手術で利用開始

**Dios** Digital  
Orthopaedic  
Solutions Co., Ltd.

DiOS社：<https://dios.co.th/>



### ▶ リハビリ機器のレンタル開始

(株)モリトーの免荷式歩行リフト



ThaiMORITOH：  
<https://www.thaimoritoh.co.th/>

免荷式歩行リフト  
POPO



### ▶ タイオルバがThai-FDA承認取得

医療機器輸入メーカーのポジショニング

**mediVR**

(株)mediVR：  
<https://www.medivr.jp/>



**mie chemical industry** 三重化学工業(株)：  
<https://www.miekagaku.co.jp/>



ベビーツ  
新生児Live 配信 & メモリアルムービー作成サービス「Babyeets®」



小さな命と 家族のために

特許取得 特許番号 7490123

Babyeets ベビーツ

LIVE LIVE 配信 & メモリアルムービー作成サービス

子どもや家族を大切にできる社会を作る

「1001運動」

10 子供虐待の防止 「1→0に」

01 出生率増加 「0→1に」

児童虐待対応件数の推移

年度	児童虐待対応件数
2011年度	約15万
15	約18万
20	約20万

増え続ける虐待件数を減らす

全国の出生数の推移

年度	出生数
2014年	約95万人
16	約90万人
18	約85万人
20	約80万人
23	約75万人

減り続ける出生数を増やす

Babyeets® | 3つの特徴

- 01 専用カードを読み取るだけの簡単操作
- 02 遠隔地からのリアルタイム映像の視聴
- 03 退院後のメモリアル動画提供

【開発への思い】

- ・ 出産直後の感動や新生児の記録を家族、親族へ届ける
- ・ 新生児に対する愛着形成の促進に寄与することを目指す



左：メモリアルムービーサンプル  
右：あいテレビ 取材動画

2024年12月に愛媛大学医学部附属病院で運用開始  
特許も取得しており、5施設で運用中(2025年12月末時点)

## Environment (環境)

- ・低熱分解型アップサイクルユニット「OLSTECH®」販売



↑低熱分解型アップサイクルユニット「OLSTECH®」

→処理後に排出された炭酸塩。建材や土壌改良材に利用可能



## Social (社会)

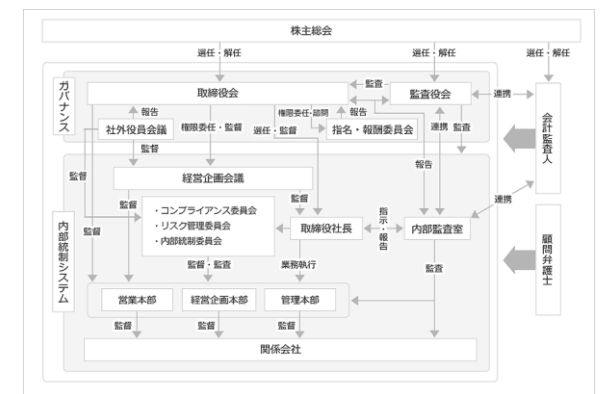


- 【人的資本投資/健康経営】
- ・男性の育児休業取得者増加
  - ・女性活躍推進
    - ・社外メンター制度
    - ・2030年女性管理職比率目標19.0%
  - ・社員エンゲージメント向上
  - ・健康経営戦略マップ策定
  - ・長期収入サポート(GLTD)

- 【地域社会への貢献】
- ・安全かつ質の高い医療・介護機器、サービスの提供

## Governance (ガバナンス)

- ・経営の透明性・効率性・健全性を確保。グループ価値向上の実現
- ・社員憲章に「いかなるときも、フェアな競争と取引を心掛ける」を掲げ、社員一人ひとりの倫理意識向上に努める



↑コーポレート・ガバナンス体制図

## 販路機能 豊富な顧客ネットワーク

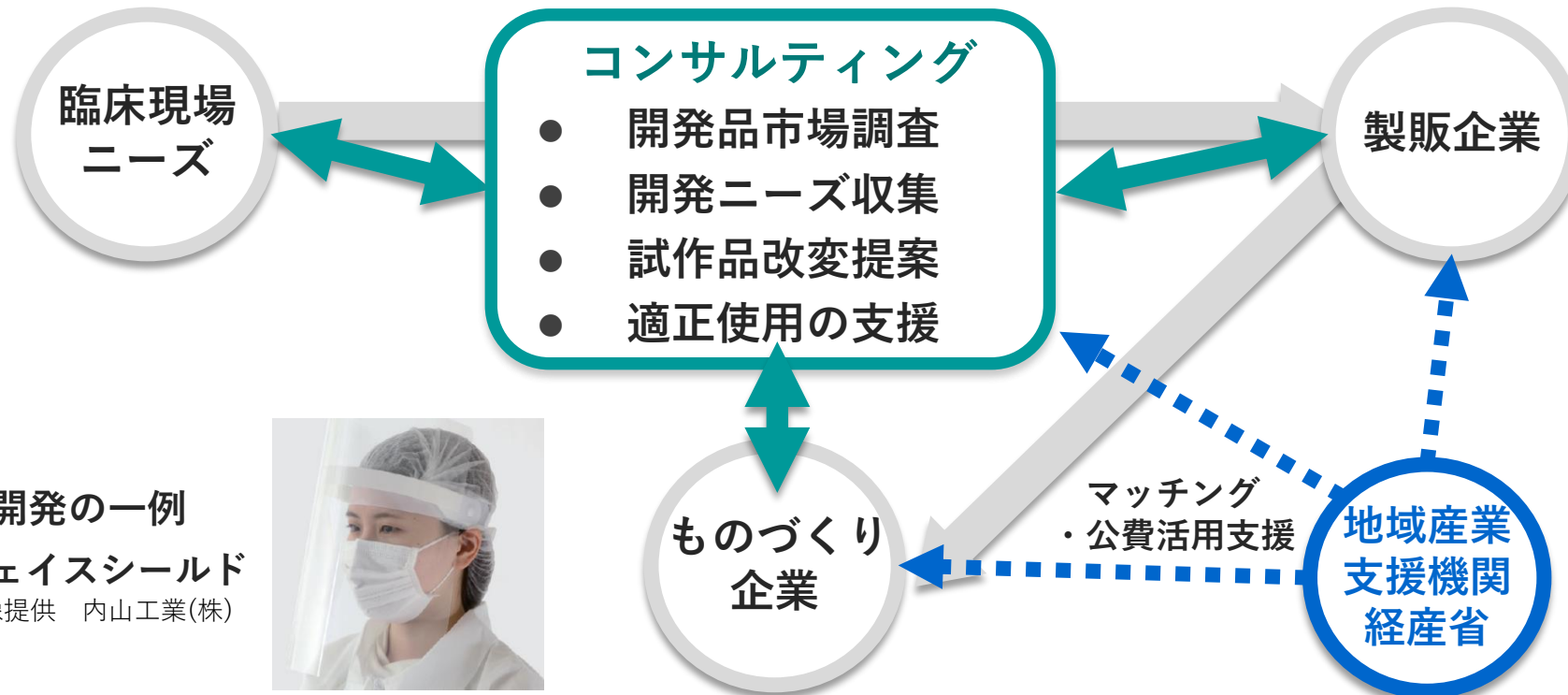
全国34都道府県の企業・大学・地域産業支援機関等と連携

### ● AMED事業“HealthTechHub中四国”への参画

研究開発代表者：大原記念倉敷中央医療機構 臨床医学研究所（徳増 裕宣先生）

専門家人材：前島洋平(倉敷中央医療機構 特任フェロー) 他

※前島洋平：  
(一社)日本医工ものづくりコモンズ 理事兼任



# ITRI (台湾工業技術研究院)との戦略的協力協定締結

## ■ 台湾医療機器ベンチャーの日本市場への展開における連携

Medical Japan (幕張メッセ) 2025年10月1日



台北駐日代表所  
李逸洋 大使

OLBA  
前島

ITRI  
莊曜宇  
副総経理

台湾医療暨生技器  
材工業同業公会  
李永川 理事長



台湾ベンチャー企業との面談も実施

# 本日の説明のポイント

---

- 医療機器市場は安定的な成長が期待される
- 多種多様な医療機器を取り扱う医療機器販売商社
- 業績は堅調（上場以来減配なし）
- 新規事業/海外事業により、持続的な収益拡大を目指す



**OLBA**  
**HEALTHCARE**

つなぐ、人と未来。

# 參考資料



**OLBA**  
HEALTHCARE

# 会社概要

商号 オルバヘルスケアホールディングス株式会社  
(旧商号 株式会社カワニシホールディングス)

本社 岡山市北区下石井一丁目1番3号

創業 1921年 5月

設立 1967年10月

代表者 代表取締役社長 前島 洋平

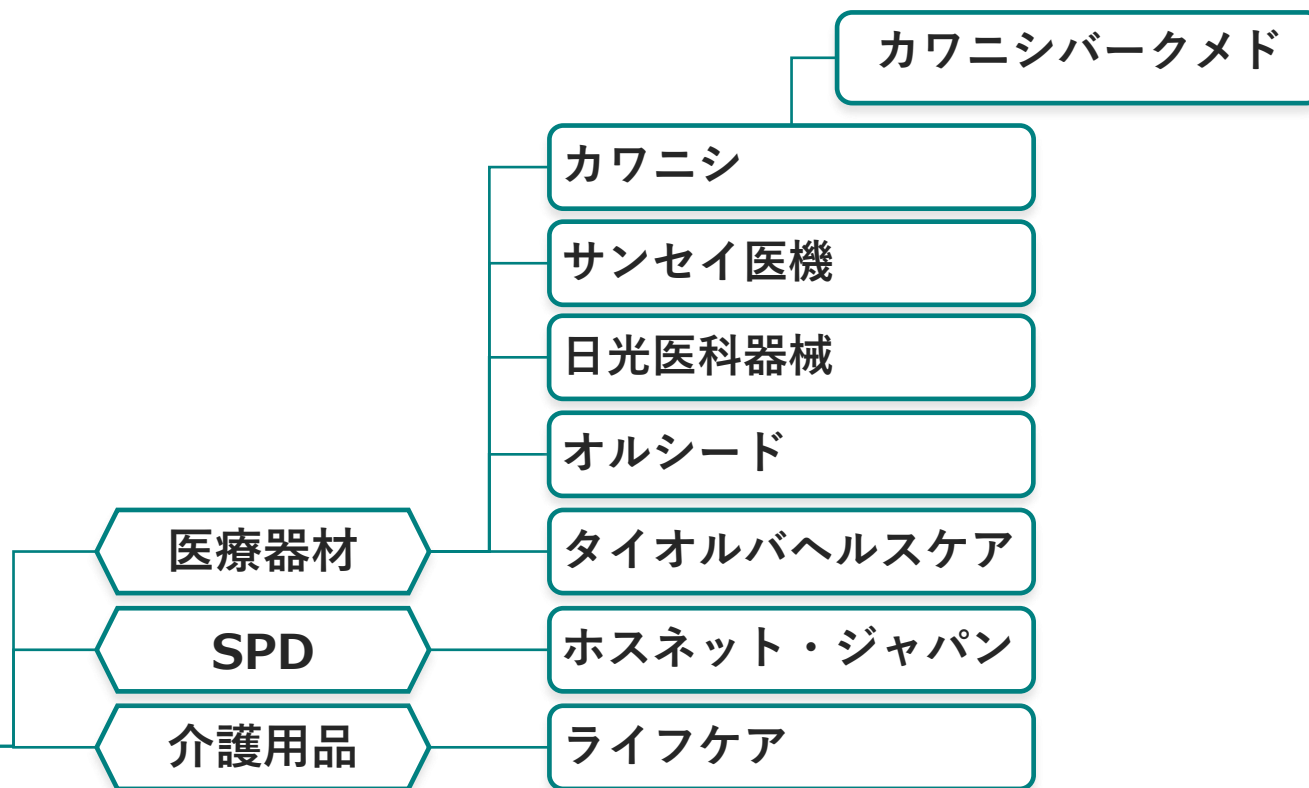
資本金 607,750千円

従業員 1,388名 (連結・2025年12月末)

決算期 6月末

2020年3月 東証一部銘柄に指定  
2022年4月 スタンダード市場へ移行

**OLBA HD**



整形・循環器・手術関連・眼科～介護まで多様な事業ポートフォリオ

# 沿革

- 1921年5月 岡山市大雲寺町（現在の岡山市北区中央町）に、川西器械店を創業。
- 1927年9月 合資会社川西器械店に改組・設立。
- 1950年6月 有限会社川西器械店に改組・設立。
- 1967年10月 川西医科器機株式会社に改組・設立。
- 1985年10月 株式会社ライフケアを設立。
- 1996年7月 株式会社ホスネット・ジャパンを設立。
- 1999年1月 香川精器株式会社、株式会社四国メディカルアビリティーズと三社合併。  
同時に商号を株式会社カワニシに変更。
- 2000年12月 東京証券取引所市場第二部へ上場。
- 2004年1月 営業部門を株式会社カワニシとして新設分社により設立。  
同時に商号を株式会社カワニシホールディングスに変更。
- 2005年6月 日光医科器械株式会社の株式を100%取得。
- 2012年1月 サンセイ医機株式会社の株式を100%取得。
- 2014年8月 グループの業容拡大に伴い、岡山市北区下石井一丁目1番3号に本社移転。
- 2016年1月 株式会社エクソーラメディカルを設立。
- 2019年7月 株式会社カワニシパークメドを設立。
- 2020年3月 東京証券取引所市場第二部から同市場第一部銘柄に指定。
- 2021年1月 創業100周年を記念して、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。
- 2022年4月 東京証券取引所の市場区分見直しに伴い、スタンダード市場へ移行。
- 2022年6月 株式会社カワニシパークメドの株式を100%取得
- 2023年1月 タイ王国にタイオルバヘルスケア株式会社（THAI OLBA Healthcare Co., Ltd.）を設立。
- 2025年1月 株式会社オルシードを設立。

# OLBAグループ 社員憲章

## 事業のあり方

- 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
- 革新的な新機能・新技術の恩恵を、患者と医療機関に速やかに適切に提供する
- 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
- 業界の内外を問わず積極的に交わり、創造性を育み、グローバルな視点でフロンティアを探求する

## 組織のあり方

- 人材育成を尊び、「マネジメント（人を通じて事を成す）」に重きをおく
- ダイバーシティを重視し、多様な意見や価値観、働き方を認め合う
- いかなるときも、フェアな競争と取引を心掛ける
- 競争によってもたらされた成果は、新たな価値を創造するために再投資する
- メンバーが心身ともに健康で、貢献意欲を持つことのできる環境を整備する

## メンバーのあり方

- 自発的かつ主体的な成長意志を持つ
- 過去の成果に安住せず、謙虚に学び続ける
- 自身の貢献や努力なしに便益を得ようとするフリーライディングを善しとしない
- 社内外のビジネス上のパートナーを尊重し、高い倫理観と誇りをもって業務に臨む

# 連結貸借対照表 (2026年6月期第2四半期)

百万円

資産	金額	増減	負債・純資産	金額	増減
現金・預金	2,906	△563	仕入債務	28,180	1,137
売上債権	27,679	1,309	短期借入金	2,350	1,950
商品	7,395	978	その他	1,770	△608
その他	626	△42	流動負債計	32,300	2,479
流動資産計	38,606	1,682	長期借入金	1,316	△200
有形固定資産	6,088	583	その他	2,341	64
無形固定資産	682	56	固定負債計	3,657	△136
投資その他資産	2,735	△82	負債合計	35,958	2,342
固定資産計	9,505	557	純資産合計	12,153	△101
資産合計	48,111	2,240	負債純資産合計	48,111	2,240

※増減は前期末比

**1株当たり純資産 2,050.24円**

# 連結キャッシュフロー計算書(2026年6月期第2四半期)

	百万円	2025年6月期 第2四半期	2026年6月期 第2四半期
税引前利益		815	694
減価償却費		289	350
減損損失		11	-
売上債権の増減額(△は増加)		△1,711	△1,309
棚卸資産の増減額(△は増加)		△1,147	△978
仕入債務の増減額(△は減少)		2,216	1,137
その他		△1,272	△665
<b>営業キャッシュフロー</b>		<b>△799</b>	<b>△771</b>
有形固定資産取得による支出		△797	△1,046
無形固定資産取得による支出		△83	△129
関係会社貸付けによる支出		-	-
その他		△8	199
<b>投資キャッシュフロー</b>		<b>△888</b>	<b>△976</b>

# 連結キャッシュフロー計算書(2026年6月期第2四半期)

		百万円	2025年6月期 第2四半期	2026年6月期 第2四半期
	短期借入金の純増減額 (△は減少)		2,100	1,950
	長期借入金の返済による支出		-	△200
	リース債務の返済による支出		△76	△75
	自己株式の取得による支出		△135	-
	自己株式の処分による収入		139	1
	配当金の支払額		△488	△493
	<b>財務キャッシュフロー</b>		<b>1,539</b>	<b>1,182</b>
	現金・現金同等物の増減額(△は減少)		△148	△563
	現金・現金同等物の期首残高		2,681	3,420
	その他		60	-
	<b>現金・現金同等物の中間期末残高</b>		<b>2,593</b>	<b>2,856</b>

# 連結経営指標等の推移①

項目	単位	2021/6	2022/6	2023/6	2024/6	2025/6
売上高	百万円	102,072	107,959	110,472	118,564	122,702
営業利益	百万円	1,540	2,073	2,151	2,226	1,979
経常利益	百万円	1,542	2,119	2,158	2,244	1,962
親会社株主に帰属する 当期純利益	百万円	989	1,535	1,414	1,500	1,430
純資産	百万円	8,131	9,093	10,327	11,373	12,255
総資産	百万円	36,562	39,968	40,878	43,237	45,871
BPS	円	1,336.91	1,513.91	1,712.19	1,922.58	2,068.59
EPS	円	162.66	252.80	234.90	251.68	241.43
自己資本比率	%	22.2	22.8	25.3	26.3	26.7
ROE	%	12.8	17.8	14.6	13.8	12.1
ROA	%	4.4	5.5	5.3	5.3	4.4
PER	倍	10.17	6.63	7.70	8.01	8.30
PBR	倍	1.24	1.11	1.06	1.05	0.97

## 連結経営指標等の推移②

項目	単位	2021/6	2022/6	2023/6	2024/6	2025/6
営業CF	百万円	3,126	2,420	△659	2,084	1,626
投資CF	百万円	△630	△211	△306	△673	△1,635
財務CF	百万円	△2,262	△1,169	175	△1,089	686
現金及び現金同等物	百万円	2,110	3,149	2,359	2,681	3,420
銀行借入金	百万円	795	275	955	600	1,916
従業員数	人	1,261	1,289	1,317	1,354	1,393
うち医療器材	人	913	938	955	982	1,011
うちSPD	人	177	175	177	174	179
うち介護	人	131	135	138	147	153
うち本社	人	40	41	47	51	50

# CSRの取り組み 地域に根差した社会貢献

地域のみなさまとともに歩み、地域の発展・活性化につながる未来を

## ファジアーノ岡山 クラブスポンサー

2006年設立 岡山県初のプロサッカークラブ  
2024年 J1昇格決定



## MedTech Angels ヘルステックベンチャー支援

医療機器スタートアップ ベンチャーコンテスト



## 岡山リベッツ チームスポンサー

2018年設立の男子卓球チーム  
全国リーグ「Tリーグ」に参戦



## 大原美術館 オフィシャルパートナー

岡山県倉敷市に昭和5年設立  
日本初の西洋美術中心の私立美術館



# 日本医工ものづくりコモンズ MINCの会「海外医療機器の最新動向勉強会」

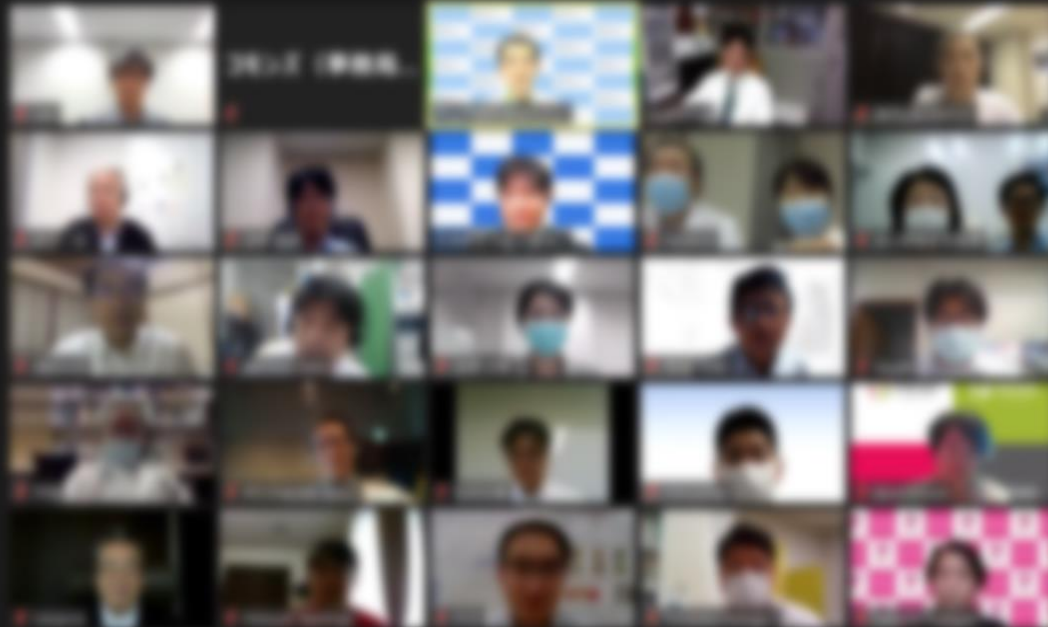
Medical Globeに掲載の

海外の最新医療機器情報について多業種間で情報共有と議論を行う

医師・メーカー・経済産業省・厚生労働省・特許庁・AMED・PMDA・

当社MG編集部が参加、意見交換 〈2017年10月開始〉

第38回：2026年6月実施予定  
国立健康危機管理研究機構・オンライン・ハイブリッド開催



# 会社情報・問い合わせ先

- 【事業年度】 毎7月1日から翌年6月30日まで
- 【定時株主総会】 毎年9月開催
- 【上場証券取引所】 東京証券取引所（スタンダード市場）  
証券コード 2689
- 【単元株式数】 100株
- 【お問い合わせ先】 オルバヘルスケアホールディングス株式会社  
常務取締役管理本部長 村田 宣治  
info@olba.co.jp  
TEL：086-236-1115  
FAX：086-236-1116

- 本資料で提供されている情報に関しては万全を期しておりますが、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。
- 資料に掲載された意見や予測は、資料作成時に入手可能な情報に基づく当社の見通しであり、当該意見、予測等を使用した結果についても何ら補償するものではありません。記載された内容が予告無しで変更される場合もあります。
- 本資料は、当社を理解していただくためのものであり、必ずしも投資をお勧めするためのものではありません。投資に関する最終的な意思決定は投資家ご自身の判断でなされるようお願いいたします。