

H.U.グループ / IR Day 2021

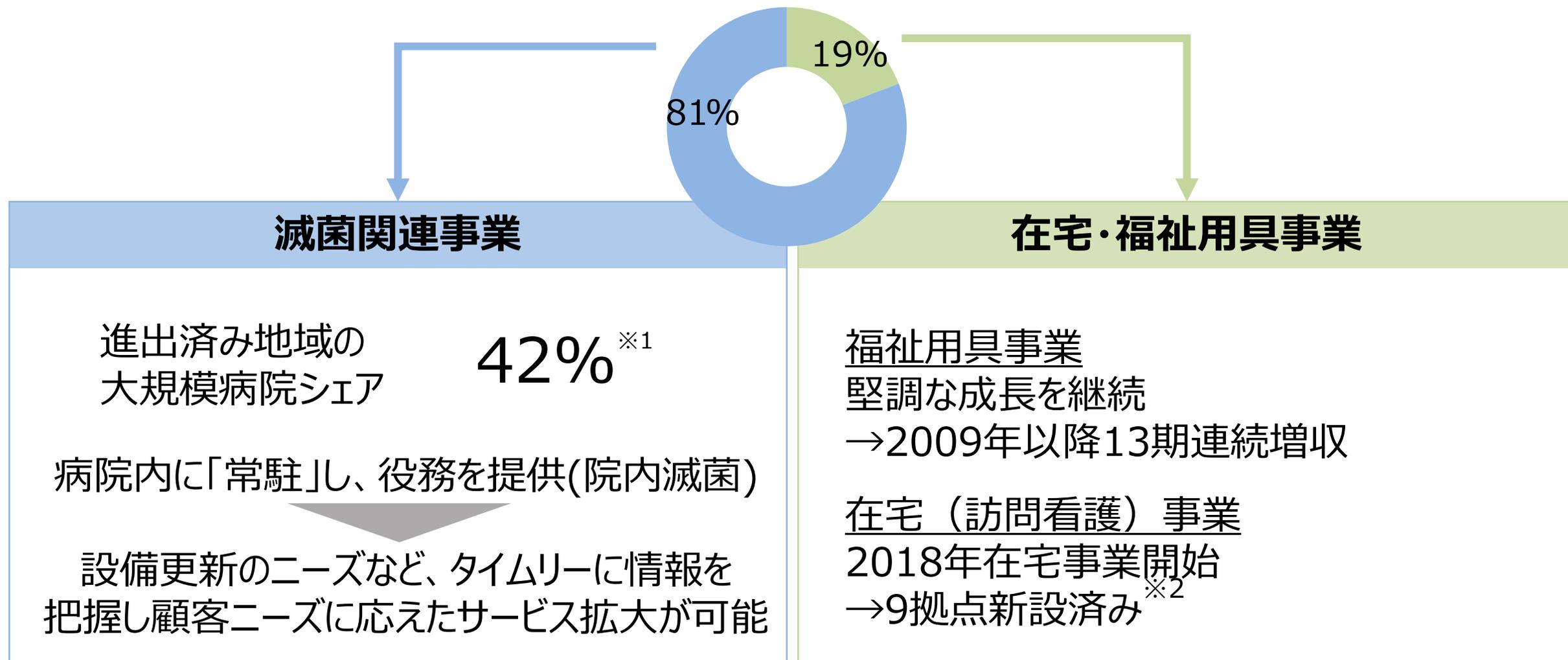
ヘルスケア関連サービス（HS）事業：戦略および進捗

2021年12月8日

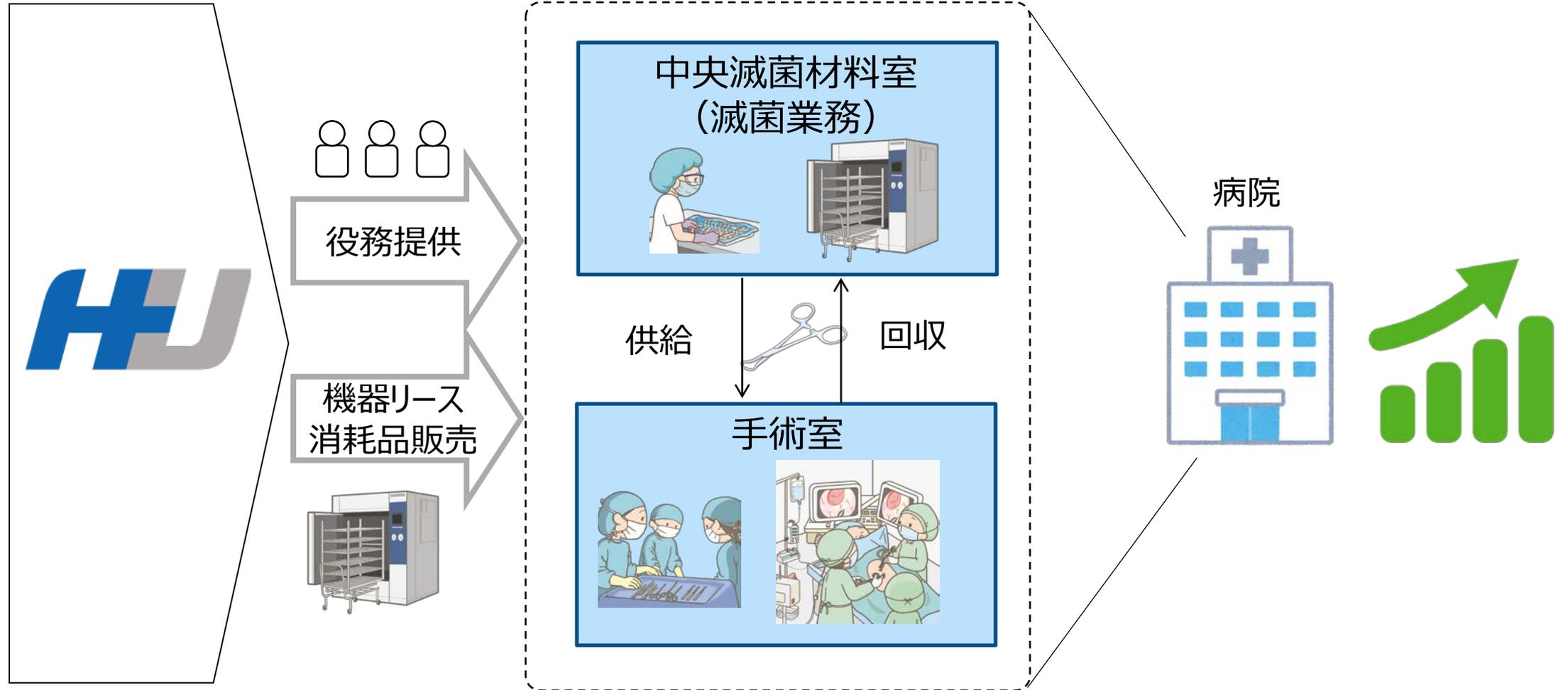
執行役常務 北村 直樹

HSセグメントの特徴（強み）

2021年度上期のHSセグメント売上高における割合



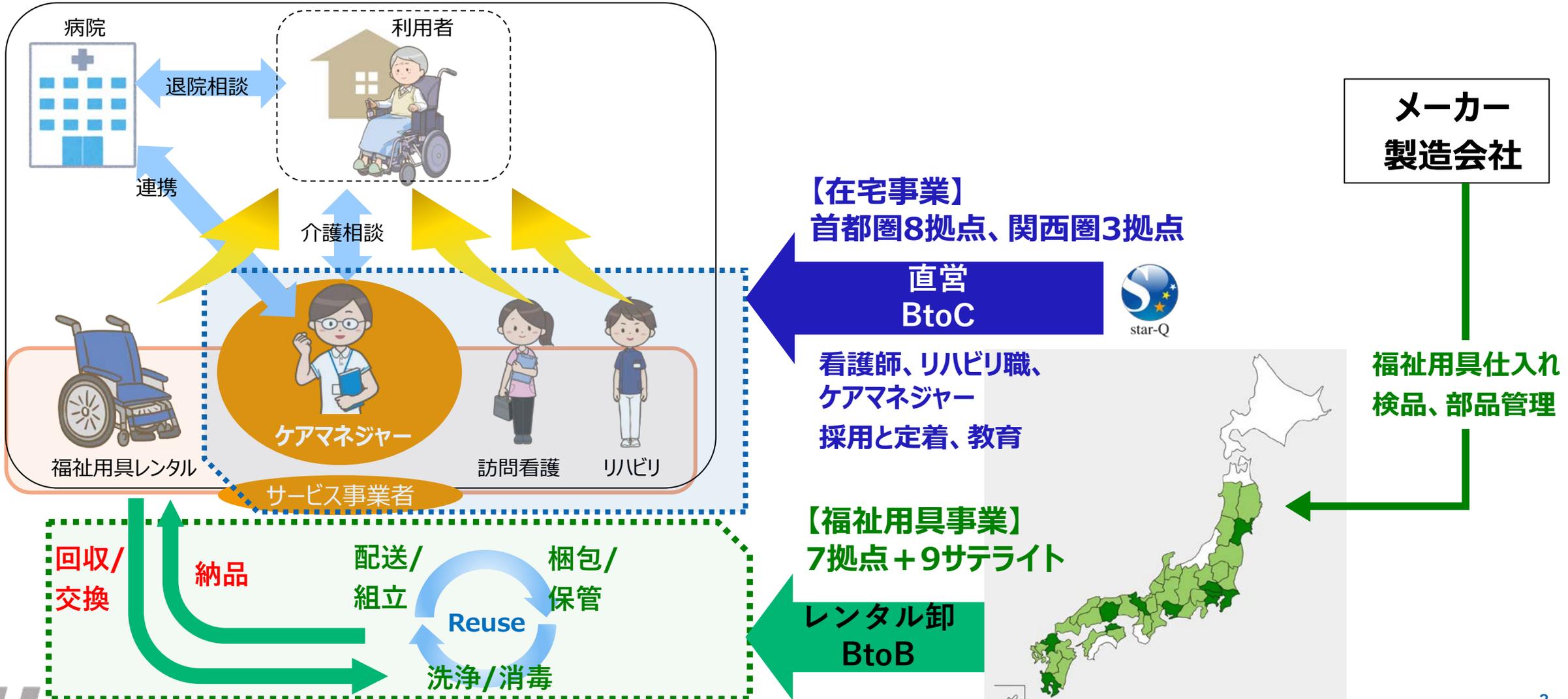
各事業の特徴（滅菌関連事業）



- 院内常駐による役務提供を軸にサービス提供範囲を拡大
→病院経営の効率化へ貢献

各事業の特徴（在宅・福祉用具事業）

在宅でのサービスを受ける利用者をBtoB、BtoC双方の側面でサポート



HSセグメントの共通点、課題、成長のための必須事項

2 事業の共通点

人口動態、医療需要等を背景に「**リユース**」を中心として
堅調な成長を継続

2 事業の共通課題

労働集約的なオペレーションを
どのように変革し、効率化し、成長させるか？

変革と成長のための必須事項

DX Digital Transformation

デジタルファーストで進めることで事業プロセス、
さらにはビジネスモデルまで変えていく

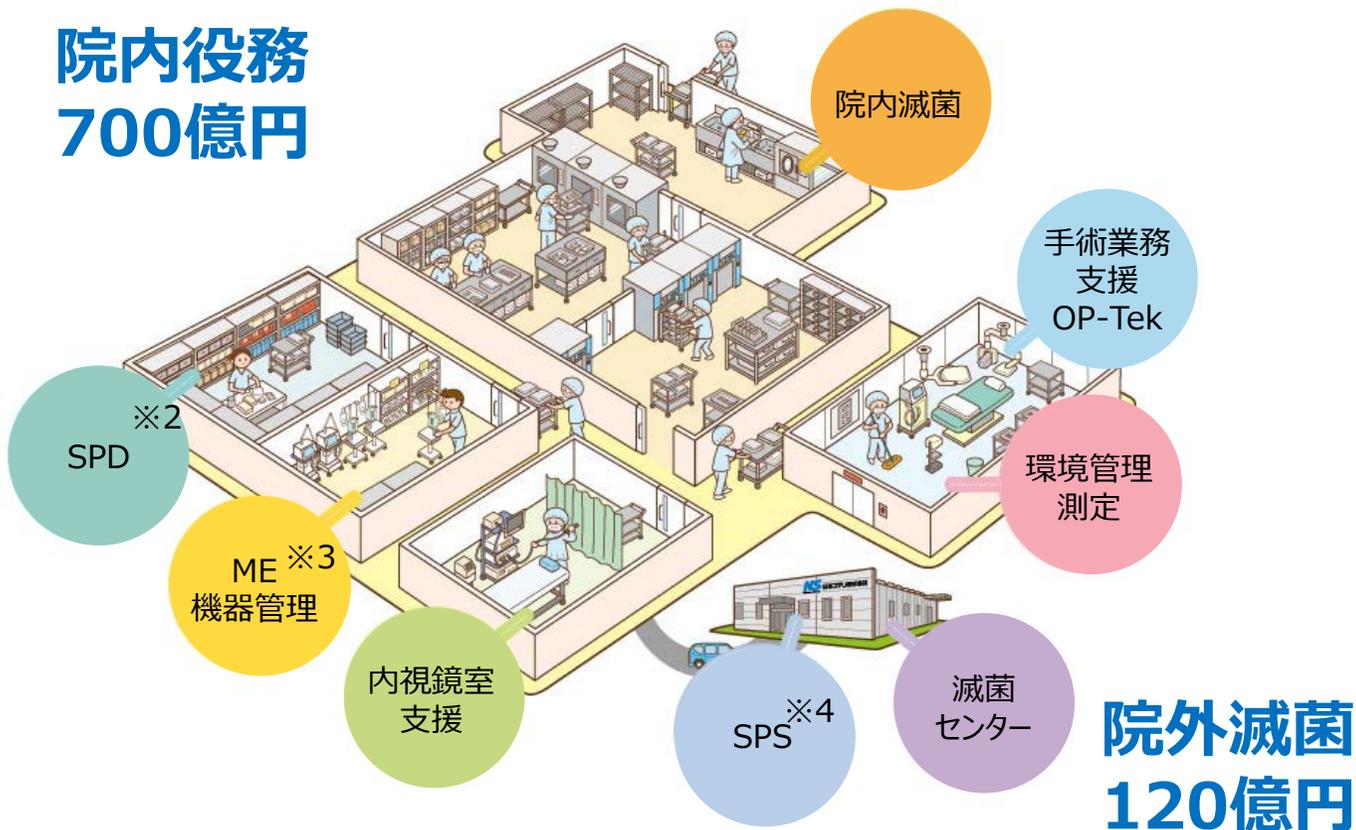


滅菌関連事業

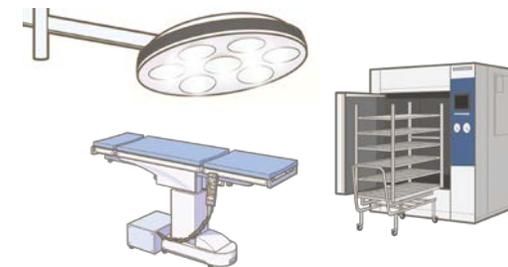
滅菌関連事業の市場規模

主軸の役務、物販に関連サービスを加えると 1,000億円+α の市場

院内役務
700億円



関連設備 90億円



消耗品 100億円



+ α

院外滅菌
120億円

※1 全国一般病院の病床数を基に算出、物販設備は矢野経済研究所のデータに基づき算出

※2 SPD: Supply Processing Distribution ※3 ME: Medical Engineering ※4 SPS: サニタリー・パッケージング・システム

成長のための重要施策

①院内事業

未進出
エリア

- **北海道・東北エリア**への進出

既存
エリア

- 新規顧客→大規模病院をターゲット
- 既存顧客→サービス提供範囲の拡大

②院外事業

- ✓ 中小規模病院のニーズに対応
(滅菌+物販+SPS※のセット提供)
- ✓ 一般産業向けの滅菌需要の開拓

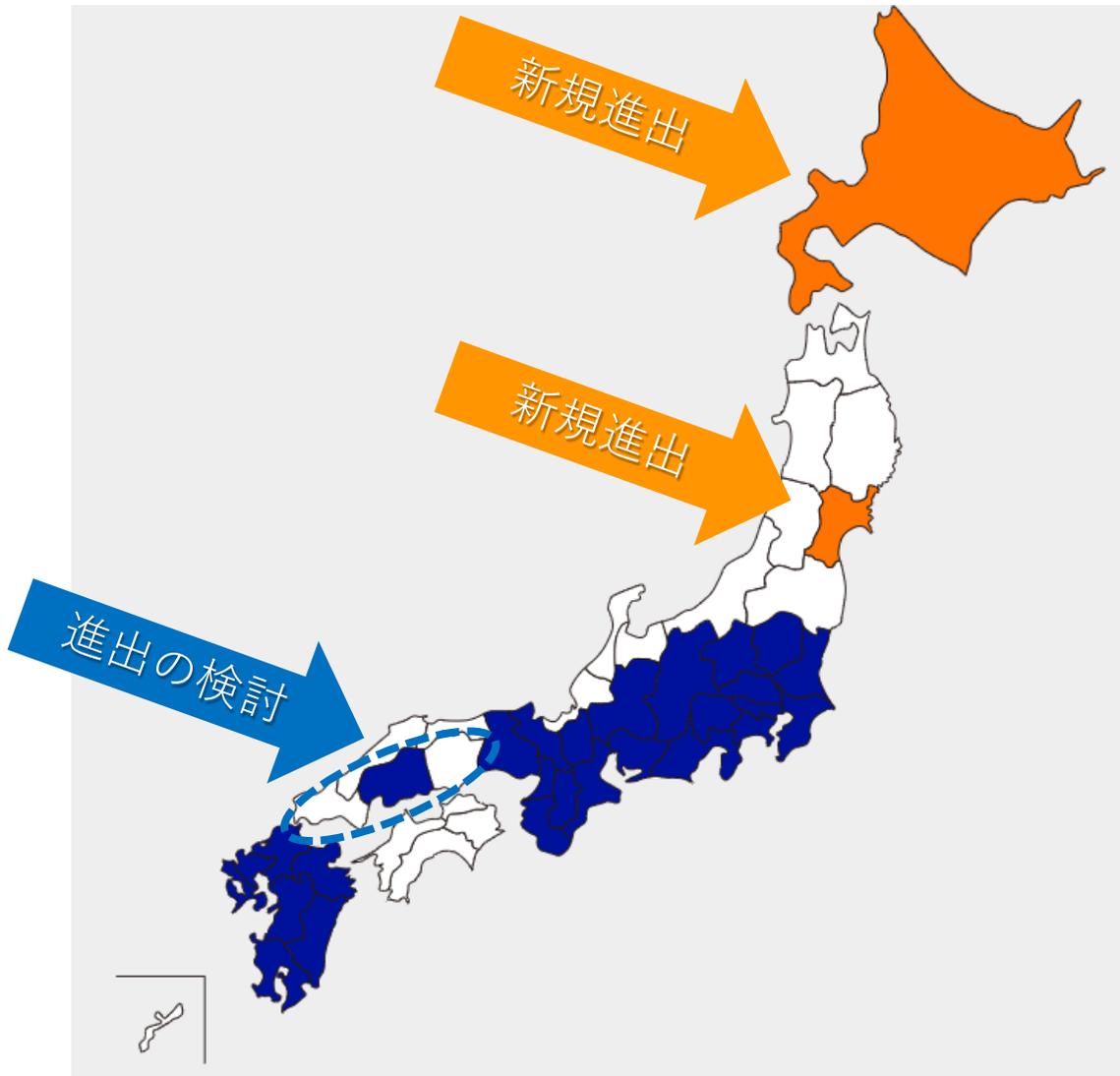
③新規事業開発

- ✓ 主に手術室に関連する事業への拡大

グループ一体化戦略

 H.U.フロンティア

①院内事業（新規エリア、新規顧客）



- 進出済み地域における大規模病院シェア
→ **42%**（89施設）
 - 未進出地域も入れた市場シェア
 - ✓ 500床以上の大規模病院（全国で290※1）
→ **31%**（89施設）
 - ✓ 特定機能病院（全国で87※2）
→ **33%**（29施設）
- ↓
- 北海道・東北エリアへの進出により、未進出エリアも含んだ大規模病院シェアを**40%以上**へ拡大

①院内事業（既存顧客）

既存顧客へのサービスの拡大

- 滅菌関連設備・消耗品等をあわせて提供
- 病院：設備投資の軽減、滅菌部門の運営コストの低減
- H.U.：長期契約の締結（単年→複数年）

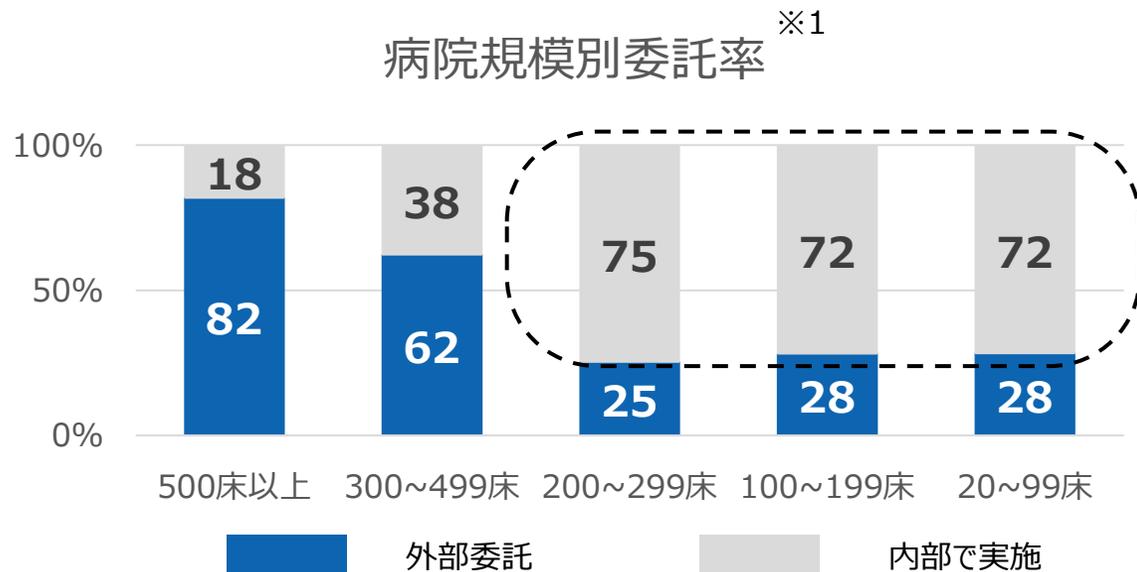
滅菌（中央滅菌材料室）の運営コストの中でのサービス提供範囲を拡大

委託費 (従来の業務委託)	設備・器械等の 減価償却費	消耗品	水 光 熱 費
委託費 (従来の業務委託)	設備・器械等の 減価償却費	消耗品	水 光 熱 費

②院外事業

中小規模病院をターゲット

- 今後の医療機能分化を想定し、委託率の低い中小病院がターゲット
- 一次洗浄に関する規制緩和が実現すれば、需要が高まる可能性あり
(病院から使用済み器材を搬出するには搬出前に除染が必須)



急性期

- ✓ 大規模病院への手術の集約により大型設備が不要になる

院外滅菌の
ニーズ

慢性期 (手術数少ない)

- ✓ 院外滅菌のみならず院外SPD※2の需要

潜在的ニーズの
深堀

③新規事業開発

手術室ビジネスの拡大

- 既に受託している手術室役務(OP-Tek[®])を核にサービスを拡充
- 病院の初期投資の削減および看護師業務低減に貢献



在宅・福祉用具事業

在宅・福祉用具事業の市場規模

福祉用具レンタルおよび訪問看護を合わせると1兆円規模の市場

福祉用具レンタル
4,000億円^{※1}



うちレンタル卸は1,000億円の市場

訪問看護
6,300億円^{※2}



2025年には、7,500億円を超える市場へ

→高齡者人口の増加により、2040年ごろまでは市場は拡大

※1 2021年4月 介護給付費等実態統計_月報より当社推計

※2 介護給付費実態調査、訪問看護療養費実態調査より当社推計

成長のための重要施策（福祉用具事業）

- メンテナンス・倉庫機能を持つ東京支店(東京都昭島市)の立ち上げ
（富士レビオ昭島物流センター跡地の有効活用）
- 新規顧客獲得のための営業強化
- 自動化への積極投資

器具洗浄・整備のフロー



全自動車いす消毒・
洗浄乾燥機



多目的洗浄機



多目的乾燥機



全自動ビニール
梱包機

成長のための重要施策（在宅事業① 人材マネジメント確立/地域モデル構築）

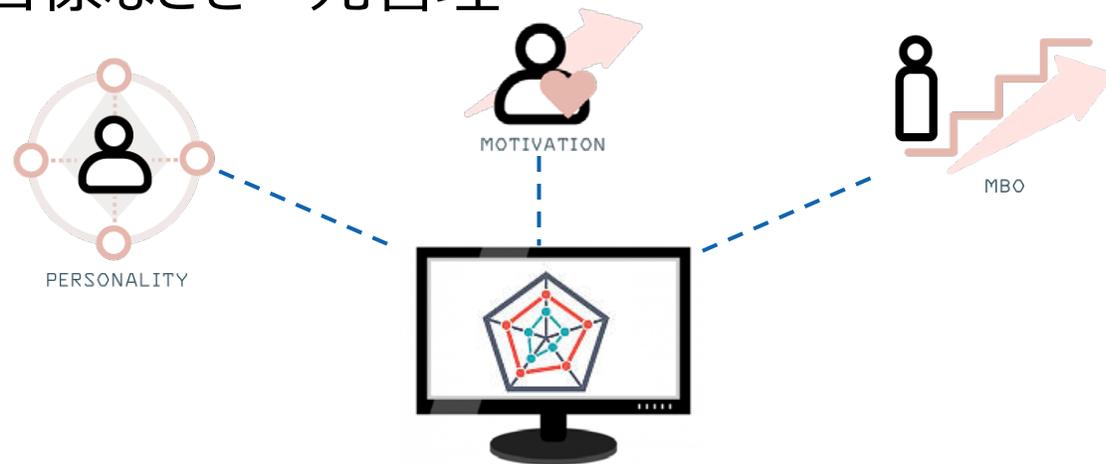
- 看護師の採用・教育等のマネジメントも含めた人材マネジメントを確立し、地域モデルを構築→地域ドミナント戦略へ

人材マネジメントの課題
（採用～教育～定着）

- 個々の能力や評価が把握できていない（紙運用が中心）
- エンゲージメント・モチベーションを高められない
- 煩雑な管理業務

共通のタレントマネジメントシステムの確立

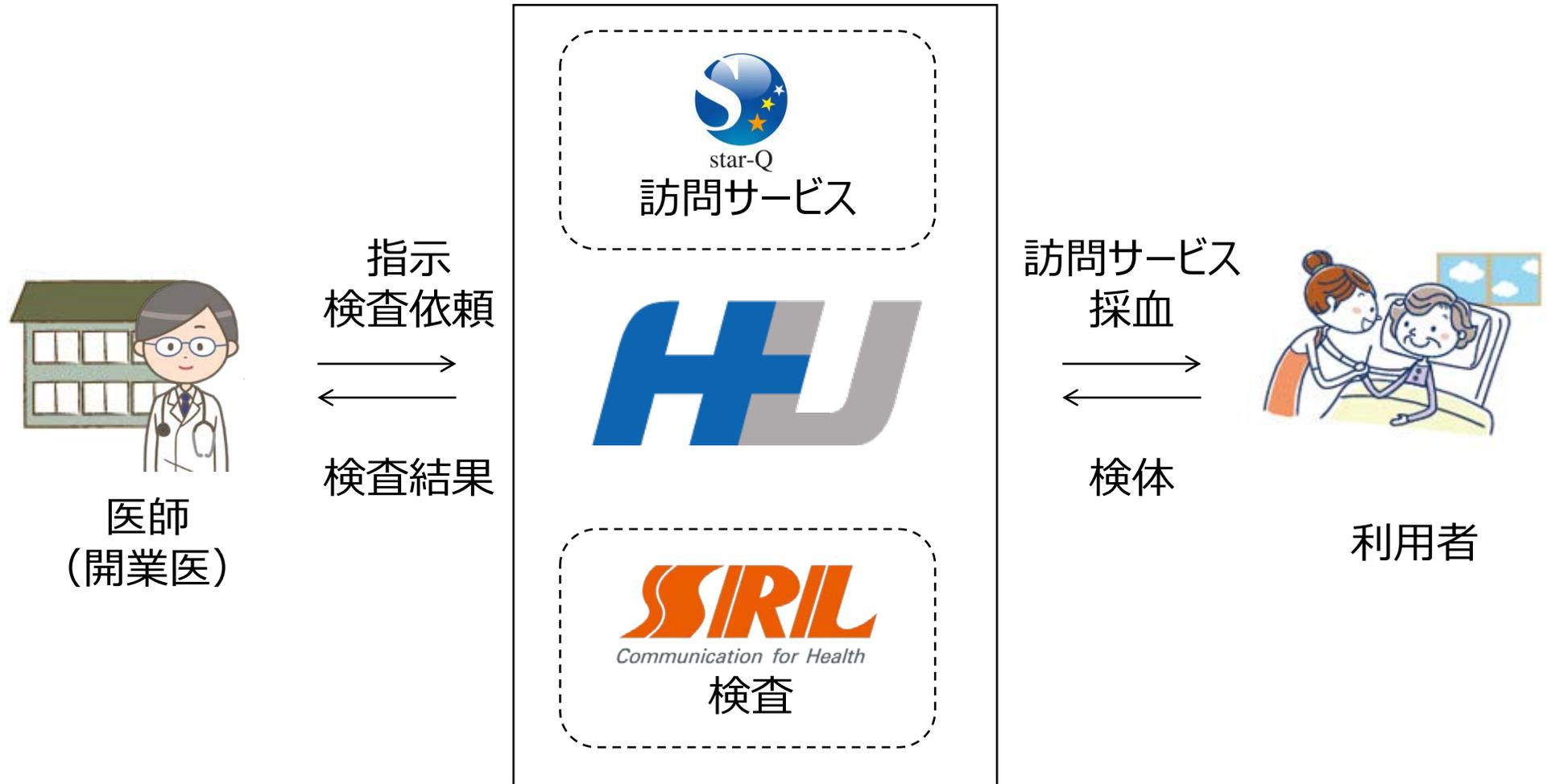
個々のスタッフのスキルや研修受講状況、経歴、目標などを一元管理



→確立した地域モデルをベースに**地域ドミナント戦略**を深化（アライアンスも積極的に検討）

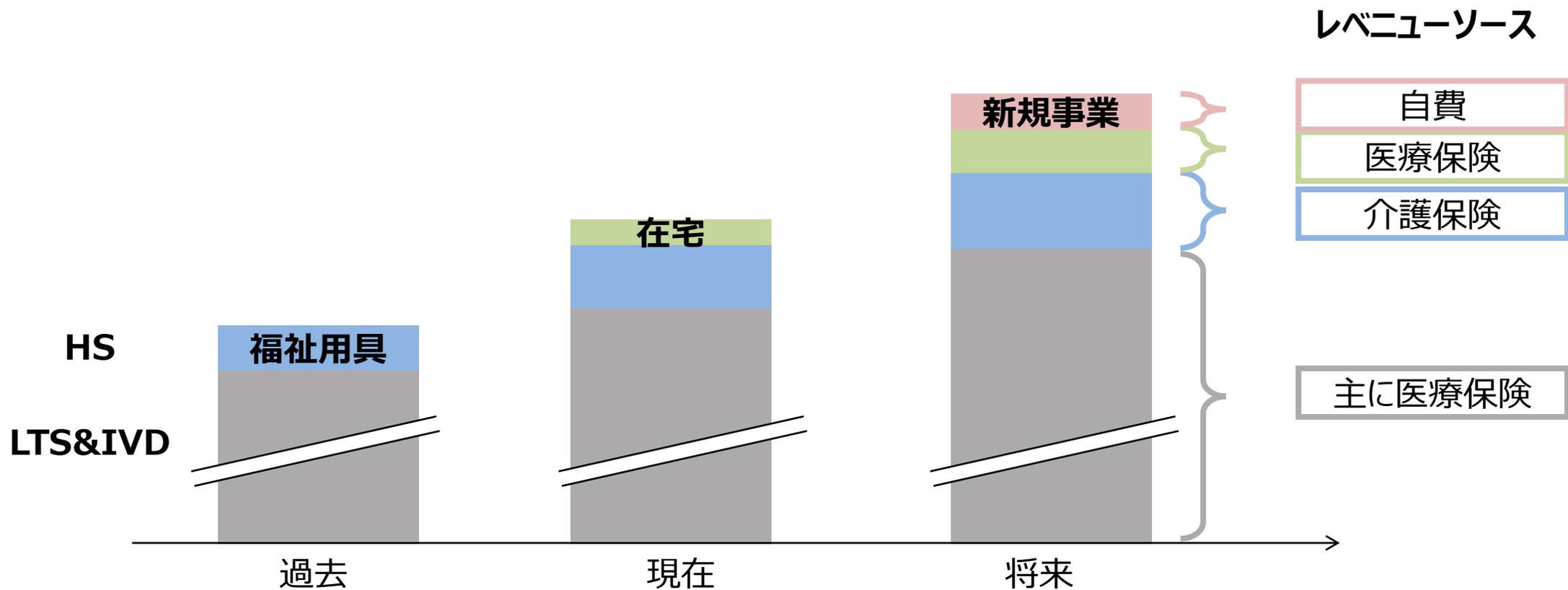
成長のための重要施策（在宅事業③訪問採血サービス）

■ LTS事業との連携によって可能となったサービス



在宅・福祉用具事業の今後の事業展開

- 介護領域から医療領域へ、さらに自費領域へ事業を拡充
- レベニューソースを多様化させることで、収益をさらに拡大



DX推進

動画マニュアルの導入、クラウド録画カメラの導入

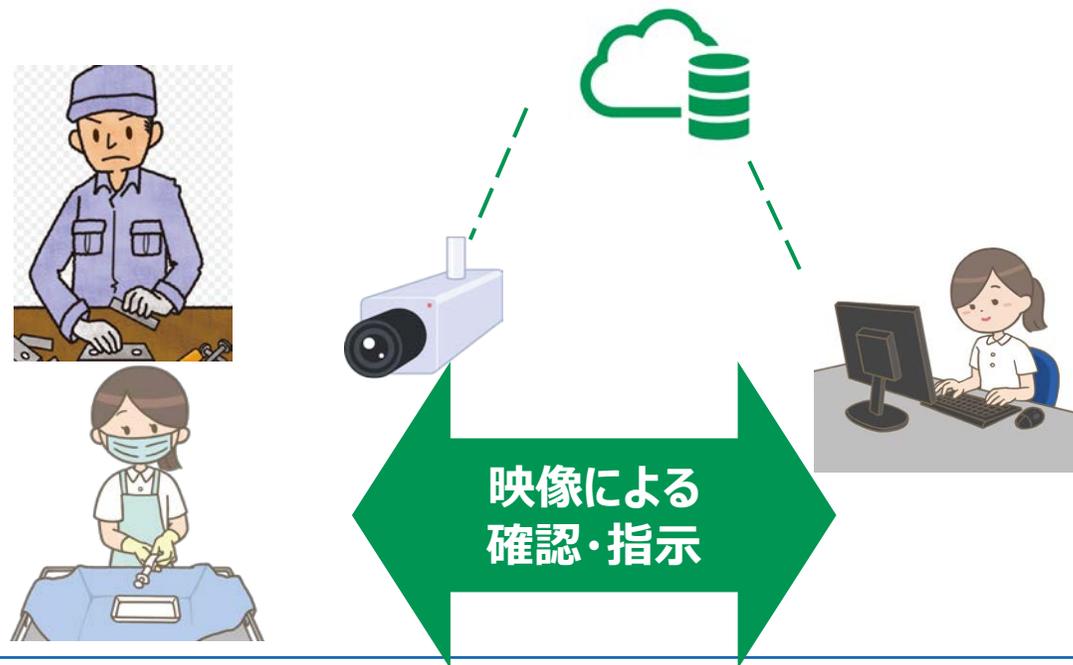
動画マニュアルの導入

- ✓ 属人的ノウハウ・ナレッジを動画などで標準化、見える化 → 無形資産化
- ✓ 現場での新人教育を容易に → 現場教育の工数削減



クラウド録画カメラの導入

- ✓ 遠隔からのリアルタイム確認や指示、録画した動画の事後確認等が可能に → 将来的には動画解析により、作業改善につなげる



HS事業におけるDXによる新ビジネスモデルの事例

✓ 包括的なサービスを提供するため、OMO環境を構築し、リハビリをDX化

オンライントレーニング指導

- オンラインでの個別指導
- 自主トレーニング動画公開
- 食事や活動の記録
- トレーニング記録システム
(ゲーム要素)



施設サービス

- 身体機能測定
- セラピストによる徒手療法
- 施設でしか使えないリハ機器
- 保険サービスとの出会い

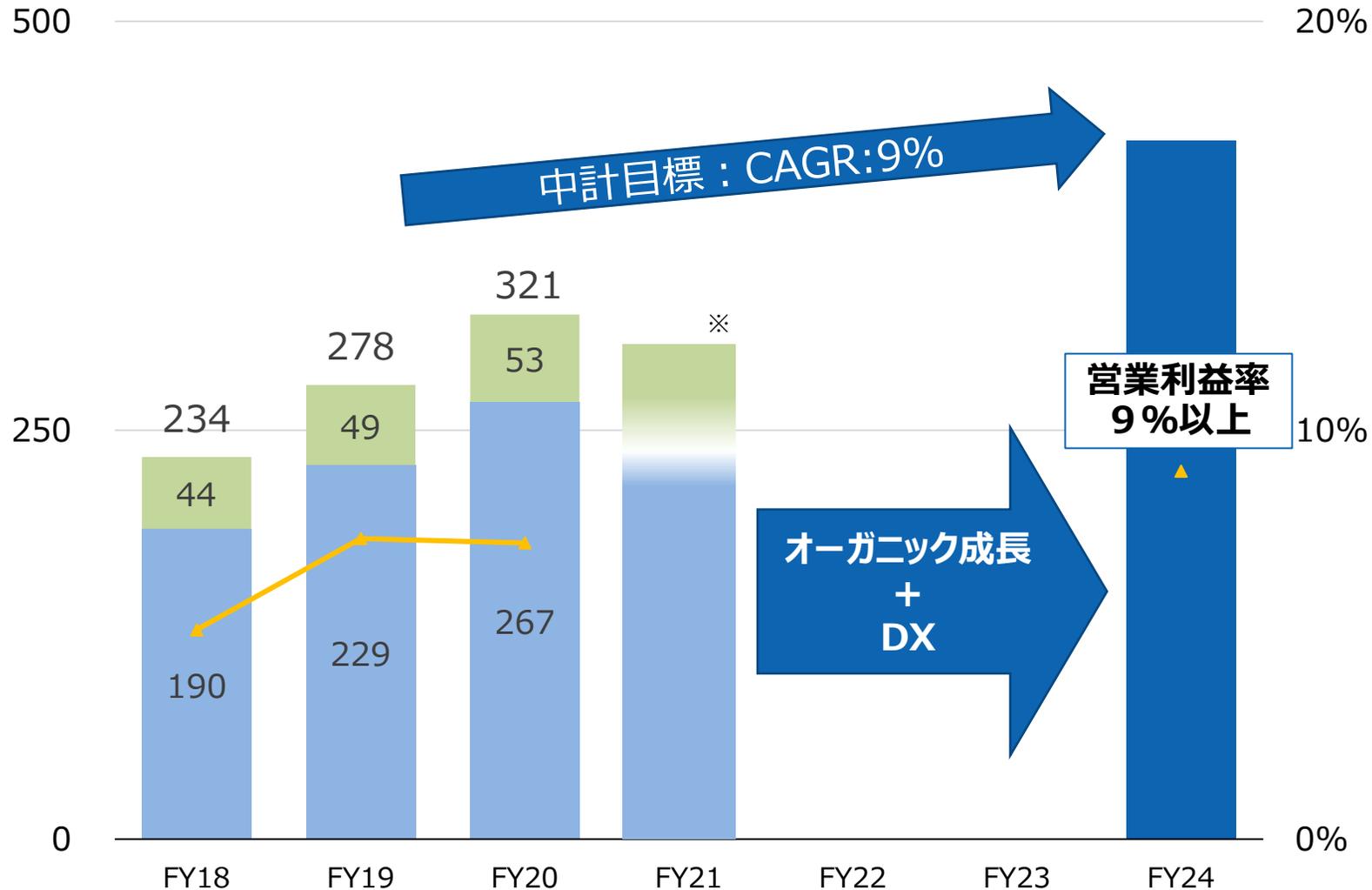


One Merges with Offline

最後に

(売上高：億円)

(営業利益率：%)



中計目標：CAGR:9%

オーガニック成長
+
DX

営業利益率
9%以上

H.U.グループの
第3の柱へ

■ 減菌関連事業 ■ 在宅・福祉用具事業 ▲ 営業利益率

※収益認識に関する会計基準適用の影響を含む