

# H.U.グループ / IR Day 2021

## 検査・関連サービス（LTS）事業：戦略および進捗

---

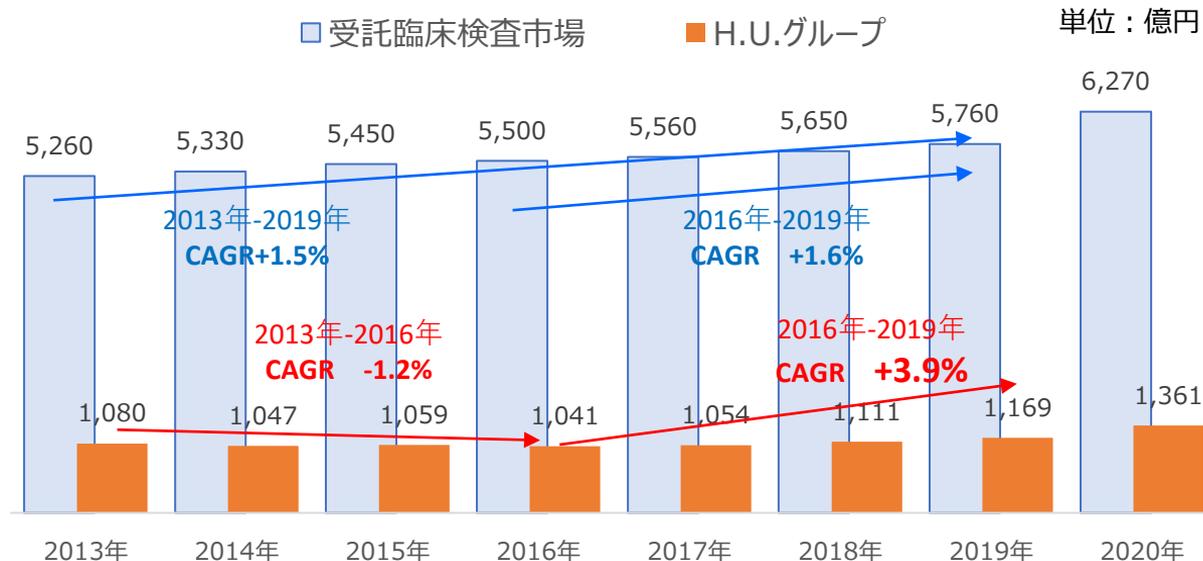
2021年12月8日

執行役（LTS担当） 東 俊一

# 事業環境 国内受託臨床検査市場の状況

受託臨床検査市場は、20年はコロナ検査需要により大きく成長したものの、成熟した市場であり、医療情勢の変化を受け厳しい環境が続く。H.U.グループは、CAGR（16-19年）+3.9%で成長しており、市場の成長を上回る

## 国内受託臨床検査市場の推移



出典：矢野経済「2021年版臨床検査センター経営総鑑」

# 事業環境の動向と予測される変化

## 事業環境の動向と予測される変化

国内の少子高齢化  
(労働人口の減少)

- 医療費は伸長するも先端的医療が優先される  
→検体検査市場が大きく成長する可能性は低い

先端医療技術の進展

- 受託臨床検査市場では価格ダウン圧力が継続  
→労働集約型の事業モデルでは存続が厳しくなる

公的財政/健保財政  
の悪化

- 病床再編が加速  
→急性期の病床減少、残った病院の競争激化  
開業医/在宅医療へのシフト

ITテクノロジーの  
進展

- 地域包括医療の進展
- 医療・介護・健康分野のネットワーク化進行

## 事業の方向性

ラボ再編・自動化  
集荷物流再編

先端的医療分野  
(がんゲノム・再生医療)

病院への総合支援型ビジネス  
(LTS+IVD+滅菌)

開業医の市場拡大  
+デジタルリレーションの提供

予防～医療領域拡大  
地域医療圏の囲い込み

# LTS事業における中期成長戦略

## 全国ラボ再編と地域最適化

- ・検査の集約化・自動処理によるコスト競争力と品質向上、地域医療に必要なラボ構築

## 集荷・物流機能の改革

- ・メディカルとの協業
- ・アライアンスセンターとの共同集荷体制構築

## 先端領域貢献

- ・先端領域（がんゲノム等）検査受託拡大
- ・G会社による検査開発、ビジネス機会の創出

## グループ体化営業

- ・HUグループ総合提案/複合提案
- ・地域戦略、チャンネル戦略

## ヘルスケア×ICTの推進

- ・デジタルを活用したヘルスケアサポートの実現
- ・地域医療の囲い込み

## 顧客基盤・検査サービスの拡大

- ・健診/予防事業の拡大
- ・食品・環境検査事業の拡大

新中期で目指すゴール  
LTS事業を通じ医療とヘルスケアの  
社会的課題を解決  
～飛躍的かつ持続的な成長～

## 2024年度数値目標必達！

- ・売上高CAGR： 6%以上
- ・EBITDAマージン： 17%以上
- ・営業利益率： 9%以上

# 全国ラボ再編と地域最適化

地域医療需要に最適な検査を提供する体制を整備し、検査をAkirunoCube、SRL Advanced Lab. FMA\*、新関西ラボに集約化・自動処理によるコスト競争力と品質向上を図り、事業環境の変化に適応

## 基本的な考え方

- 検査をAkirunoCube、SRL Advanced Lab. FMA、新関西ラボへ集約

→集約化・自動処理化によるコスト競争力強化と品質向上

- 地域毎に迅速検査ラボを設置し、即時検査への対応体制を構築

→地域医療に必要なラボ機能を構築するとともに、徹底的な合理化

- 医師会や中小検査センターとのアライアンスを強化

→開業医顧客との医療ネットワークを構築し、地域医療へ貢献



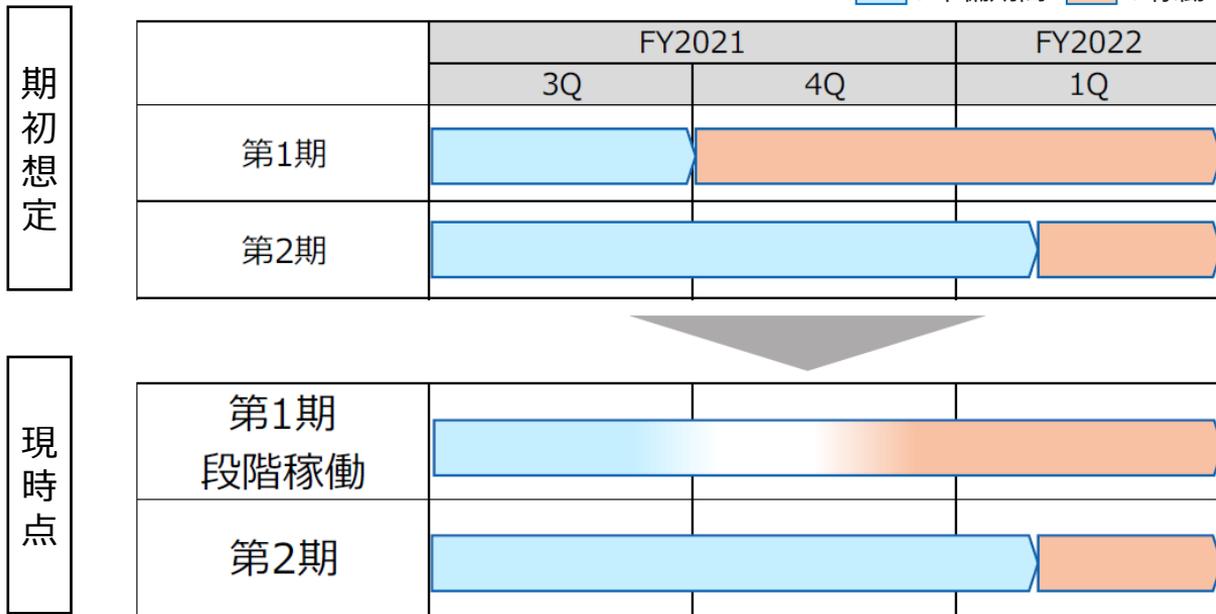
\*FMAは「Fukuoka city Medical Association」の略称

# AkirunoCubeの稼働について

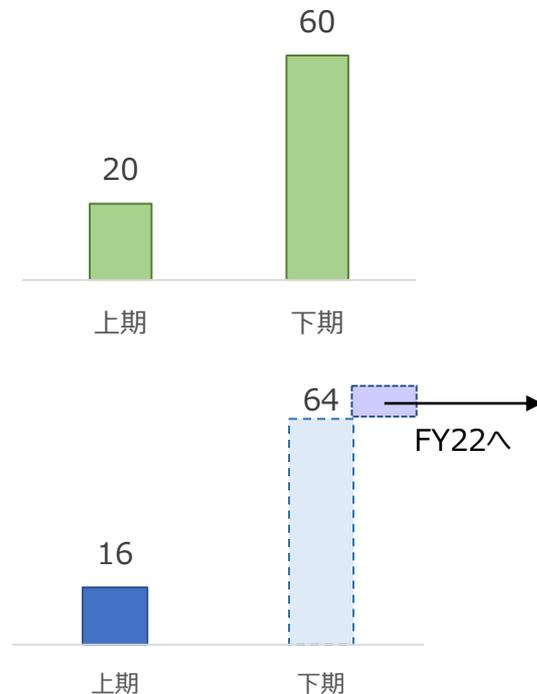
第1期は22年1月に稼働を開始し、段階的に稼働範囲を拡大、第2期の全面稼働は予定通り（22年5月）  
 AkirunoCube稼働に伴う今期の費用は、80億の見込みから変更無し（追加費用と来期ずれ込みによりオフセット）  
 設備投資についても想定から大きな変更は無し

## 稼働スケジュール

□ : 準備期間 □ : 稼働



## 稼働に伴うFY21費用（億円）

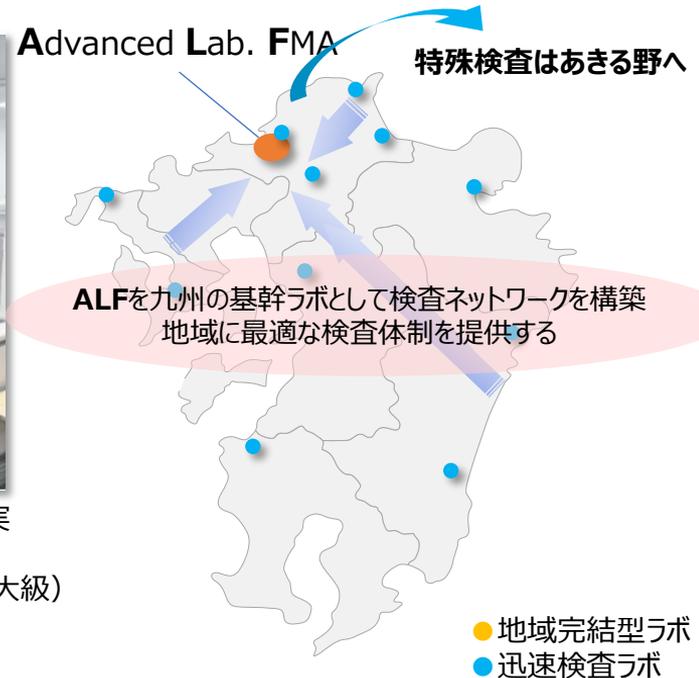


# 全国ラボ再編と地域最適化（事例：SRL Advanced Lab. FMA開設）

SRL福岡ラボラトリーと福岡市医師会検査センターを統合し、「SRL Advanced Lab. FMA」を2020年3月に開設。  
顧客サービスを向上させるとともに、機能面、コスト面における効率化を実現



- ・スピーディーな検査体制の構築と検査項目の充実
- ・受託検体数は一日あたり15万テスト以上
- ・自動搬送ラインは、最大35メートル（西日本最大級）



合理化効果として▲75人減

→更なる統合効果を図る  
（システム統合/集荷統合）

※2019年3月末比

# 集荷物流の効率化（メディカルHDとのアライアンス）

メディカルHDとH.U.グループHD両社のリソースと機能活用によるロジスティクスの最適化を目指し、2020年6月に戦略的な業務提携に関する合意書を締結。協業を徐々にスタート

倉庫インフラ共通化

受注のweb化

シェア・ロジスティクス

ステータス

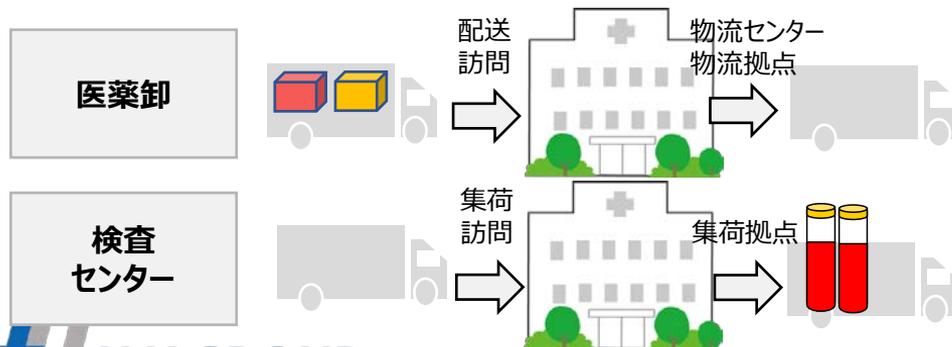
21年3Qまでに全国の移管を完了

全国SRL顧客向けにアナウンスを開始した

フィジビリティ・スタディに向け協議継続

## シェア・ロジスティクスのイメージ

before



After



両社のルートを共通化/温室効果ガス削減

# 先端医療領域における成長戦略

ゲノム医療は行政主導で注力されている分野であり、全ゲノム解析等のさらなる推進が表明されており、患者へのベネフィットが期待されている。今後も行政の動向を的確にキャッチしながら、検査受託拡大を図る

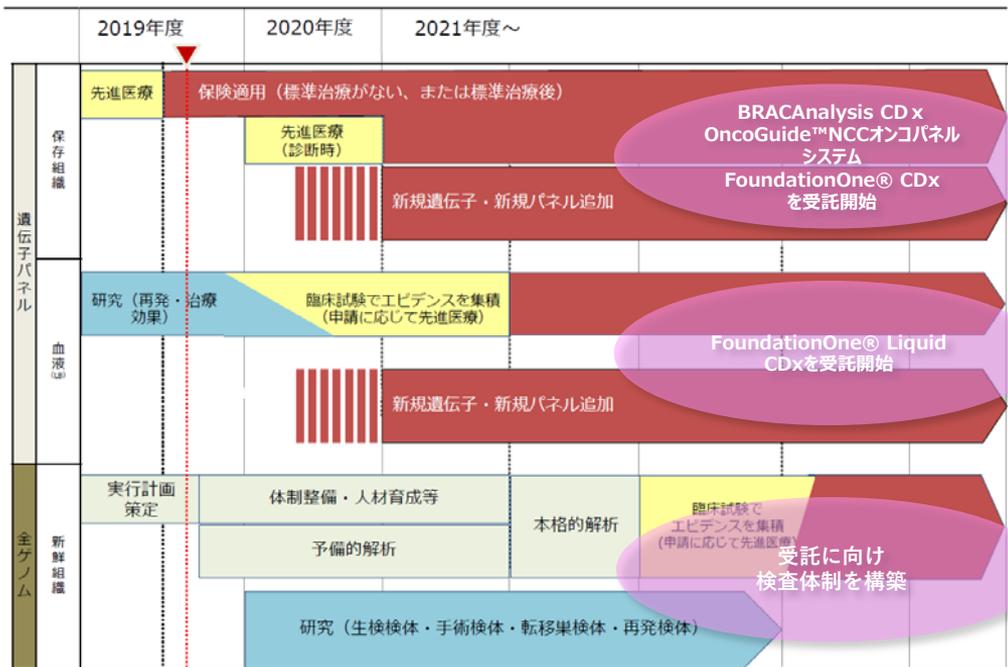
## 最先端かつ医療需要が大きい疾患分野への注力

- ゲノム医療は、患者還元だけではなく、研究創薬も大きく期待されている
- 工程表通りに推進するスピードを求められる分野であり、知識・経験・技術に加え、ITの柔軟な対応が求められる

## 商品戦略の最適化

- 最適な時期に最適な商品を提供できるよう商品特性を見極めることが重要である
- 売上規模や収益性から、内製化、外注等、多角的に商品ポートフォリオを構築する

## ゲノム医療推進に向けた流れ (イメージ)



# 全ゲノム解析体制の整備と実績

NGSを用いた遺伝子解析の質保証体制において全ゲノム解析等実行計画に係る解析企業として受託

## 全ゲノム解析体制の整備



全ゲノム解析受託に向けて、AkirunoCubeへ次世代シーケンサーシステム（NGS）を設置

## 全ゲノム解析等実行計画に係る全ゲノム解析受託企業

\*H.U.グループ会社

領域	AMED 公募研究開発課題	研究代表者・分担研究者	所属	解析企業
1-7	患者還元	上野貴之 部長	がん研究会 有明病院	株式会社 Cancer Precision Medicine
1-7	患者還元	浦上研一 副所長・部長	県立静岡がんセンター	* エスアールエル・静岡がんセンター共同検査機構株式会社
1-7	患者還元	山本昇 副院長・科長	国立がん研究センター	タカラバイオ株式会社
1-7	患者還元	山本昇 副院長・科長	国立がん研究センター	* 株式会社エスアールエル
1-8	消化器がん	柴田龍弘 教授	東京大学/国立がん研究センター	* 株式会社エスアールエル
	分担：消化器がん	谷内田真一 教授	大阪大学	* 株式会社エスアールエル
	分担：消化器がん	渡邊雅之 先生	がん研究会 有明病院	株式会社 Cancer Precision Medicine
	分担：消化器がん	石川俊平 教授	東京大学	株式会社iLAC
	分担：消化器がん	三森功士 先生	九州大学	Genomedia 株式会社
1-9	血液がん	南谷泰仁 特定准教授	京都大学	* 株式会社エスアールエル
	血液がん	南谷泰仁 特定准教授	京都大学	タカラバイオ株式会社
1-10	小児がん	加藤元博 教授	東京大学	* 株式会社エスアールエル
		〃	〃	タカラバイオ株式会社
		〃	〃	株式会社 理研ジェネシス
1-11	希少がん	松田浩一 教授	東京大学	タカラバイオ株式会社
	分担：希少がん	鈴木啓道 分野長	国立がん研究センター	* 株式会社エスアールエル
	分担：希少がん	谷内田真一 教授	大阪大学	* 株式会社エスアールエル
	分担：希少がん	小笠原辰樹 先生	京都大学	タカラバイオ株式会社
1-12	婦人科がん	森誠一 先生	がん研究会 有明病院	株式会社 Cancer Precision Medicine
1-13	呼吸器がん	河野隆志 分野長	国立がん研究センター	タカラバイオ株式会社
			がん研究会 有明病院	株式会社 Cancer Precision Medicine
		藤井陽一 先生	京都大学	タカラバイオ株式会社

第6回全ゲノム解析等の推進に関する専門委員会/参考資料10より抜粋

<https://www.mhlw.go.jp/content/10901000/000855706.pdf>

# 先端医療・技術革新に対する取り組み

COVID-19でグループ一体化での実績を示した。今後も発展する医療技術と急速に変化する外部環境に対応できるよう、技術力と組織力の維持・向上に継続して取り組む

技術基盤  
人材  
組織力  
の向上

グループR&D統合

- ・IVD/LTS活動一体化推進およびIVD開発品の同時上市の実現  
→R&D起点の連携による上市タイムラグの解消

戦略的R&D人材  
の確保

- ・人材採用、教育を通じたR&D人材の高度化・多様化  
→NGS技術者確保、インフォマティクス・プログラマの育成、  
Dx/Lx\*系人材（AI・プログラマ・インフォマティクス人材）の増強

新組織の設置

- ・先端領域検査技術基盤開発に関する専門組織の設置  
→重要性が高く且つ専門家確保の欠かせない戦略分析プラットフォーム  
（NGS、MSなど）の技術基盤・ノウハウの蓄積と人材確保

コロナ経験の活用・拡張

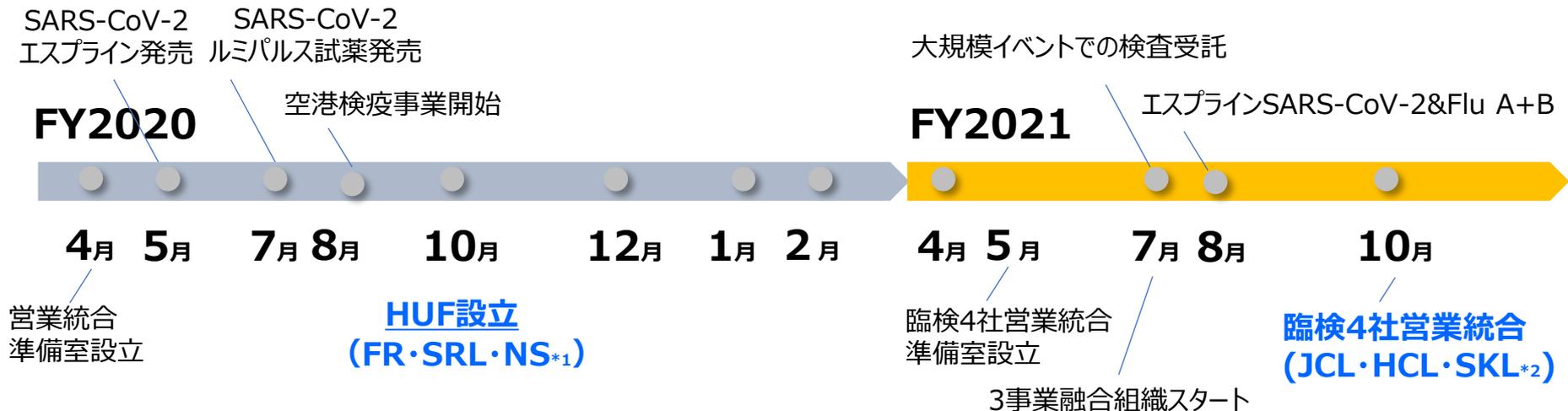
- ・川崎ラボ・大規模イベントでの自社開発を通じたOJT・アジャイル開発力の強化

オープンイノベーション強化

- ・研究公募・SAB（科学顧問委員会）・外部有識者の講演・勉強会実施

# グループ一体化営業 営業統合会社設立から現在まで

今年10月に臨検3社の営業組織をHUFへ統合し、グループ営業体制をさらに一体化  
HUグループの商品・提案サービスラインナップを増やし、売上成長を加速させる



## 3事業融合体制構築

IVD・LTS・HS事業融合研修

FR/SRL営業拠点統合

BPR推進部・  
コンシューマー事業推進室設立

\*1 FR : 富士レビオ  
SRL : エスアールエル  
NS : 日本ステリ

コンタクトセンター  
八王子移転・統合

\*2 JCL : 日本臨床検査研究所  
HCL : 北信臨床  
SKL : エスアールエル北関東<sup>11</sup>

# グループ一体化営業の推進

環境変化と顧客ニーズを確実にキャッチし、HUF（営業統合会社）、HU中研（R&D）、医針盤などH.U.グループの総合力により売上成長を加速

## 売上成長施策

### グループ総合提案/複合提案

・IVD×LTS×HS融合アップセル施策

### 先端医療領域への検査提供

・がんゲノム・全ゲノム検査受託拡大

### ヘルスケア×ICT推進

・医's アシスト、ウイズウェルネスによる差別化

### 物販によるアップセル

・POCT\*、検査機器/試薬の販売

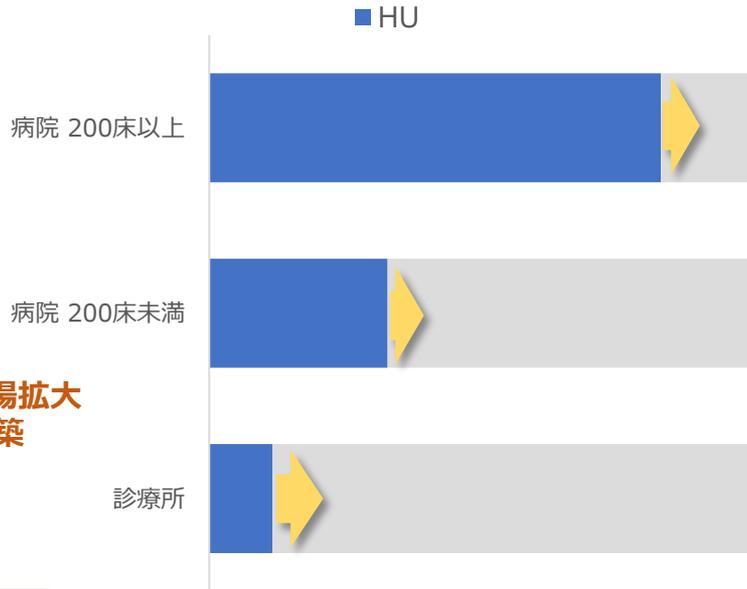
+

病院市場拡大  
地域中核病院深耕

中小病院/開業医市場拡大  
地域医療連携構築

## HUグループの市場カバレッジイメージ

出典：当社管理データより作成



新型コロナウイルスへの継続対応→既存ビジネス拡大、新たな商談機会の創出

\*POCT:Point Of Care Testing 臨床現場即時検査

# ヘルスケアICTの推進

検査データのデジタル連携基盤を活用し、予防から医療・介護に必要な患者情報を“つなぐ”ことにより、ウイズウェルネスの利用者を拡大。医療機関はICTによる業務効率化とともに、地域のPHR利用患者から選ばれ増患が可能となる

## 患者

自治体 1.マイナンバー・母子手帳

保険者 2.生活習慣病予防アプリ

勤務先 3.健診データ管理

本人 4.ウェアラブル（バイタル）

連  
携



ウイズウェルネス

## クリニック

1. PHR連携（検査データ）

2. 予約

3. 問診

4. 診断支援（AI）

連  
携



医sアシスト

PHR<sup>\*1</sup>

差別化により  
開業医顧客拡大

EMR<sup>\*2</sup>

“つながる”医療機関を選ぶ

地域住民から選ばれる

# 医'sアシストとウィズウェルネスによる連携・業務効率化

医'sアシストは、医療機関の診療業務支援システム。ウィズウェルネスは、検査結果を中心とした診療データを患者様にアプリで持ち運んで頂く仕組み。H.U.グループのICTサービスの連携により診療の質、効率、利便性の向上に貢献



予約〜検査結果参照まで  
一気通貫で完結

メソッド	電話対応が不要になり <b>受付業務の軽減</b>	問診内容から疾患を予測 <b>診療の質UP</b>	採血管ラベルの自動貼付け による <b>採血の間違い防止</b>	スマホに検査結果を送信 <b>患者満足度UP</b>
	Webから新たな <b>新規患者様獲得</b>	患者様のクリニック内 <b>待ち時間削減</b>	検査結果の履歴参照により <b>診療の質UP</b>	レセプト点検にて <b>事務業務を軽減</b>