

H.U.グループ / IR Day 2022

検査・関連サービス（LTS）事業：戦略および進捗

2022年12月9日

東 俊一

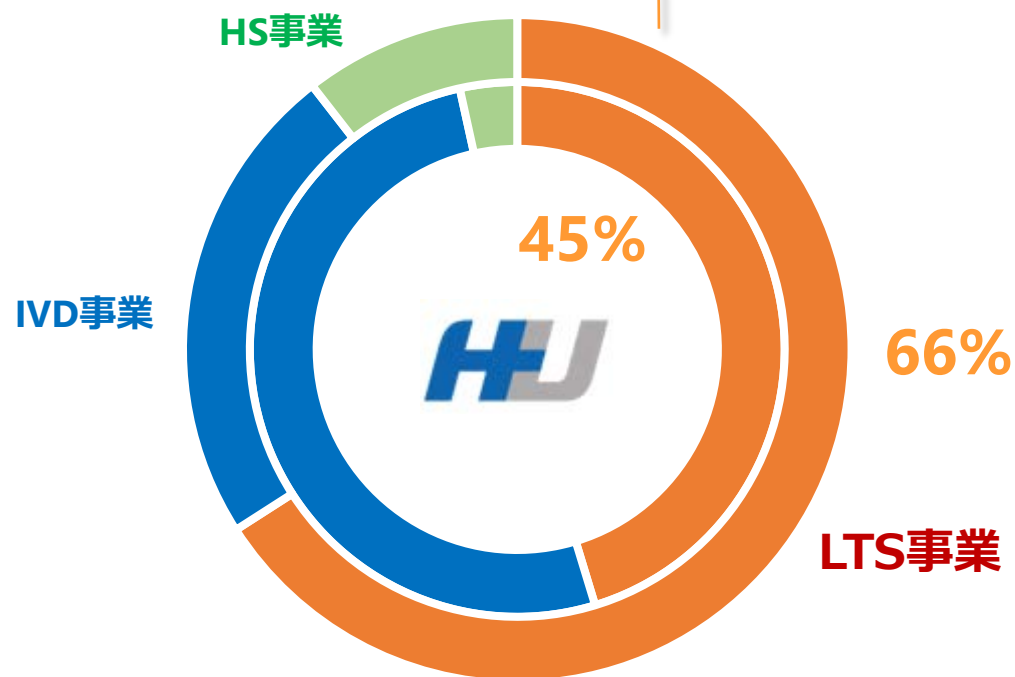
H.U.グループのLTS事業

LTS事業 (2021年度)

売上高：1,799億円

営業利益：236億円

注：●外枠：売上高比
●内枠：営業利益比

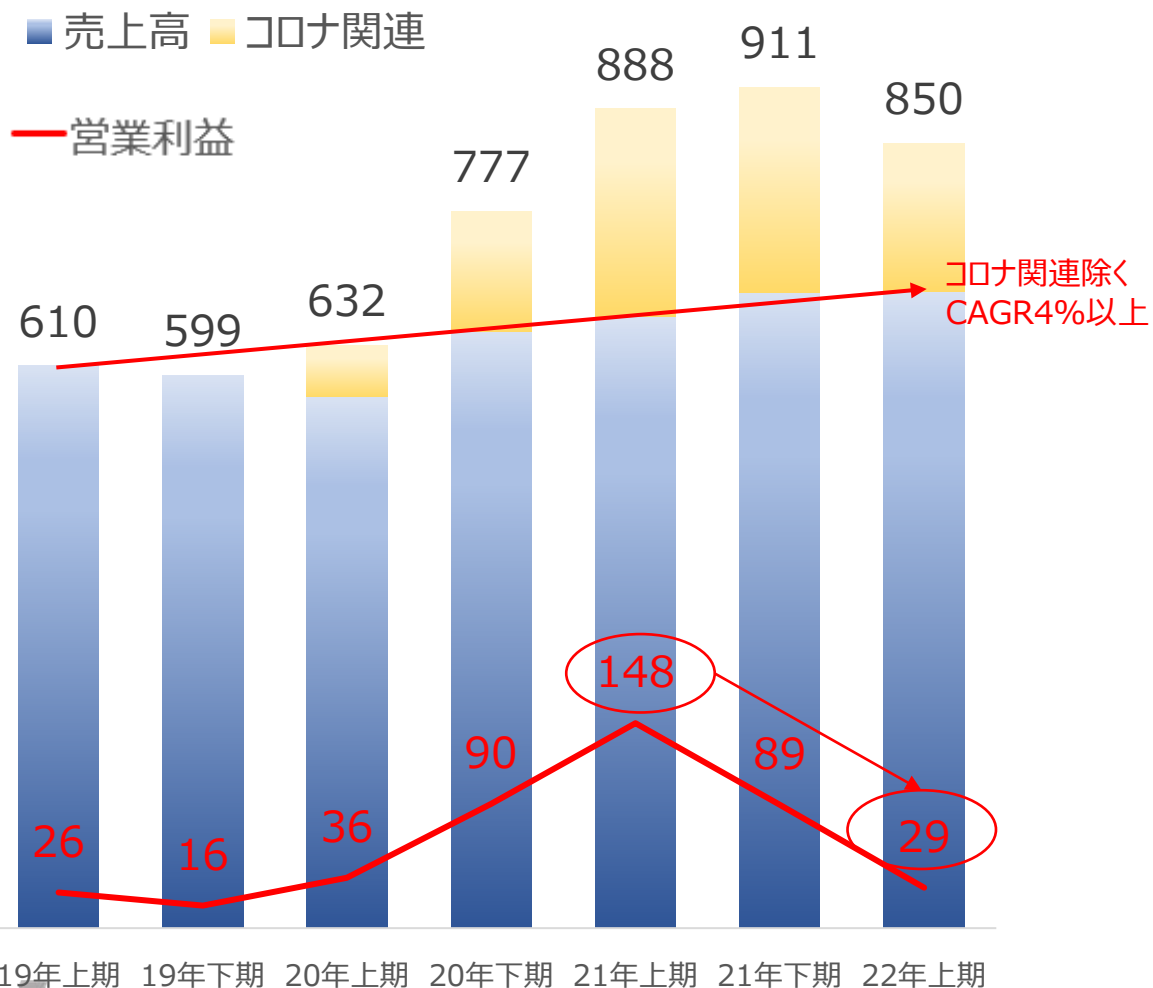


事業の特性

- メインとなる受託臨床検査事業は、国内市場をターゲット
市場規模：7,750億（2021年度）
CAGR：コロナ前1.5%成長
HUグループの市場シェア：23.2%*
- 受託臨床検査市場における主要なプレイヤー
BML、LSIメディエンス、ファルコHD、保険科学、等
上位3社で約6割のシェアを占めるものの、
中小規模のプレイヤーが100社以上市場に存在
- HUグループは、特殊検査に強みをもち、大病院の顧客シェアが高いのが特徴
- 受託臨床検査に加えて、受託臨床検査周辺サービス、
CRO、食品・環境検査、健診関連サービスなど検査に
関連する事業を展開

LTS事業の業績推移

単位：億円



業績ピックアップ

売上高

- 20年上期よりコロナ関連検査需要に対応した結果、大きく成長
- コロナ関連を除く売上高も、CAGR 4%以上で成長
 - 先端領域検査（遺伝子関連検査）の増加
 - 先端領域検査以外は、新規施設の獲得が進むも既存取引施設においてコロナ影響が残る
(対2019年度)

営業利益

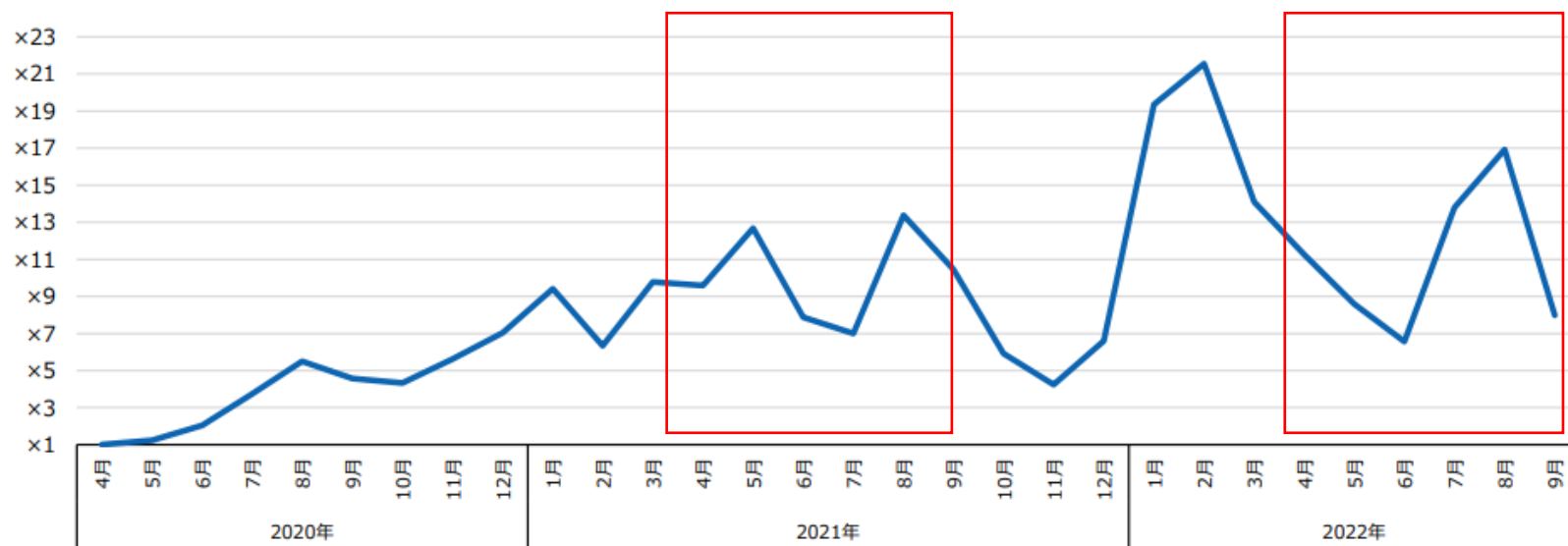
- コロナ関連売上増加による利益貢献
- 22年上期は、対前年-118億円
 - 新型コロナウイルス関連検査におけるPCR検査を中心とした診療報酬点数の減少
 - H.U. Bioness Complex関連費用増
 - 一部、八王子ラボとの並行稼働費用増
 - 原材料やエネルギーコストの上昇

コロナ関連検査の受託状況

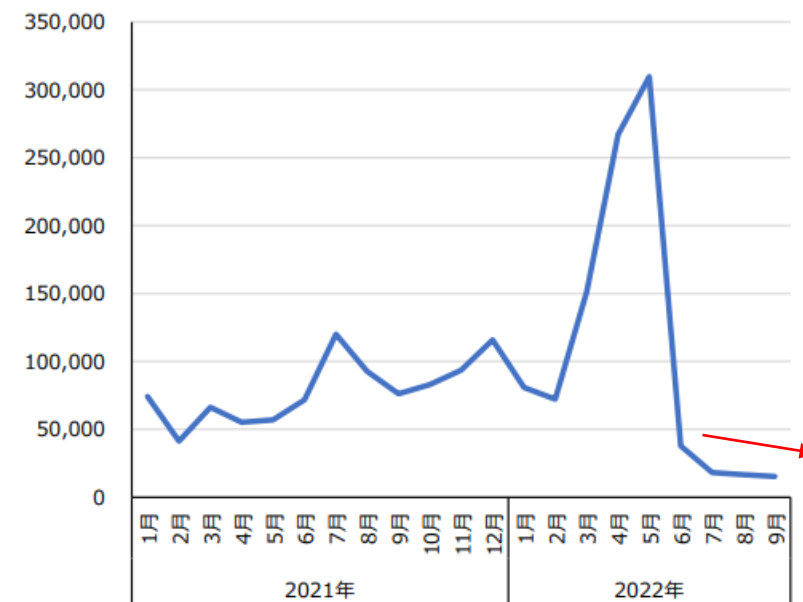
- PCR検査は、コロナ感染拡大と連動し受託数が増加。2022年度上期は、ほぼ前年並みの水準
- 空港検疫所における抗原定量検査は、2022年6月以降政府の入国規制緩和方針を受け、縮小傾向

PCR検査受託状況（新型コロナウイルス関連）

2020年4月の受託総数を1とした場合の増加率※



空港検疫所での月次抗原定量検査実施数※



※ 厚労省 国内における新型コロナウイルスに係る抗原検査（検体採取）の実施状況（検体採取日ベース）をもとに当社作成

LTS事業における中期成長戦略

<p>全国ラボ再編と地域最適化</p> <ul style="list-style-type: none"> 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
<p>集荷・物流機能の改革</p> <ul style="list-style-type: none"> メディパルとの協業 アライアンスセンターとの共同集荷体制構築
<p>先端領域強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 先端領域（遺伝子関連検査等）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
<p>グループ一体化営業</p> <ul style="list-style-type: none"> HUグループ総合提案/複合提案 地域戦略、チャネル戦略
<p>ヘルスケア×ICTの推進</p> <ul style="list-style-type: none"> 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
<p>顧客基盤・検査サービスの拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> 健診/予防事業の拡大 食品・環境検査事業の拡大

これまでの進捗・成果	進捗状況
<ul style="list-style-type: none"> あきる野ラボへ検査移転 ALF*福岡ラボ稼働、札幌JVラボ稼働 新規STATラボ設置完了 	
<ul style="list-style-type: none"> 物販倉庫機能からメディパルHDとの協業を開始 メディパルHDと「メディスケット」設立、合弁契約書を締結 	
<ul style="list-style-type: none"> 遺伝子関連検査により増収 全ゲノム解析等実行計画に係る解析事業受託 	
<ul style="list-style-type: none"> グループ一体化営業の基盤整備完了 グループ総合提案による案件獲得の成果 	
<ul style="list-style-type: none"> 医師会検査センターや自治体での採用実績 コロナ検査における活用実績 	
<ul style="list-style-type: none"> 健診関連事業の成長 食品・環境検査事業の収益改善 	

中期計画における主要施策の進捗 全国ラボ再編と地域最適化

全国ラボ再編と地域最適化



進捗
・
成果
これまでの

あきる野ラボへ検査移転
ALF*福岡ラボ稼働、札幌JVラボ稼働
新規STATラボ設置完了

今後の
課題

H.U. Bioness Complexへの完全移転
地域ラボから検査業務量の集約
あきる野ラボコスト効果発現と原価低減

■ 1階 自動化検査エリア

- ・世界最大級の自動化ラインを設置
- ・24時間稼働体制により、TATの短縮を図る
- ・自律型の無人モバイルロボットAIV(自動搬送装置)の全館導入、自動検体保管庫等の省人化の仕組み

■ 2階 感染症・細菌検査エリア

- ・1階と連携された搬送ラインを設置し、2階専用の仕分け装置による細分化後の前処理工程の構築
- ・ウイルス遺伝子検査や細菌検査の自動化検査ラインを設置し、感染症検査オートメーションシステムを実現

■ 3階 遺伝子・病理検査エリア

- ・高度な技術が求められる遺伝子・病理検査を行う
- ・AIによる画像診断、前処理自動化など効率化の仕組み
- ・次世代シーケンサー（NGS）を設置し、急速に需要が増加するがんゲノム等遺伝子検査に対応

2024年度の1IDあたり 平均原価低減（対2019年度比）
一般検査 -15% 特殊検査 -7%
（H.U. Bioness Complex単体）

H.U. Bioness Complexの財務的影響

	2022年度 上期実績	2022年度年間見込み額		進捗遅れにともなう 見直しの要因	
		期初想定	現時点想定		
コスト	一時費用	▲24億円	▲36億円	▲36億円	<ul style="list-style-type: none"> 開始時期の遅れによる未費消 検証期間および並行稼働期間延長による増加
	減価償却費	▲18億円	▲50億円	▲42億円	<ul style="list-style-type: none"> 計上開始時期の遅れ
	ランニング コスト※	▲17億円	▲38億円	▲36億円	<ul style="list-style-type: none"> 計上開始時期の遅れ
	コスト 合計	▲59億円	▲124億円	▲114億円	
効果	効率化 効果	—	+14億円	限定的	<ul style="list-style-type: none"> 発現の遅れ

※賃料含む

中期計画における主要施策の進捗 集荷・物流機能の改革（メディパルHDとの協業）

集荷・物流機能の改革

メディパルホールディングス

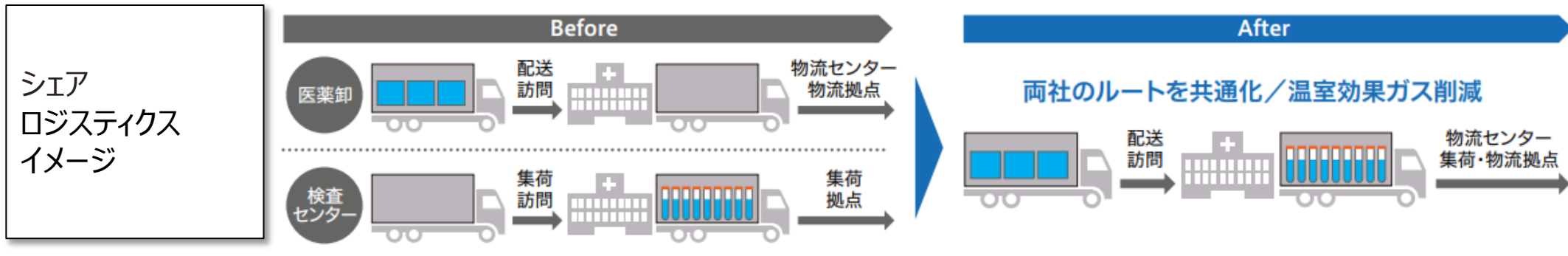
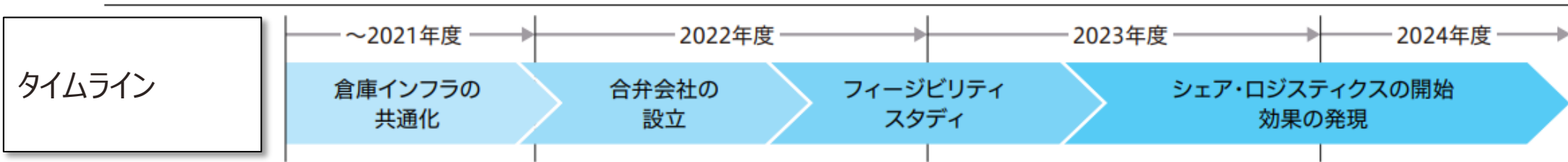
H.U.GROUP

MEDISKET

株式会社メディスケット

従業員数 約10,000人

車両台数 約6,000台



2023年度

2024年度

2025年度

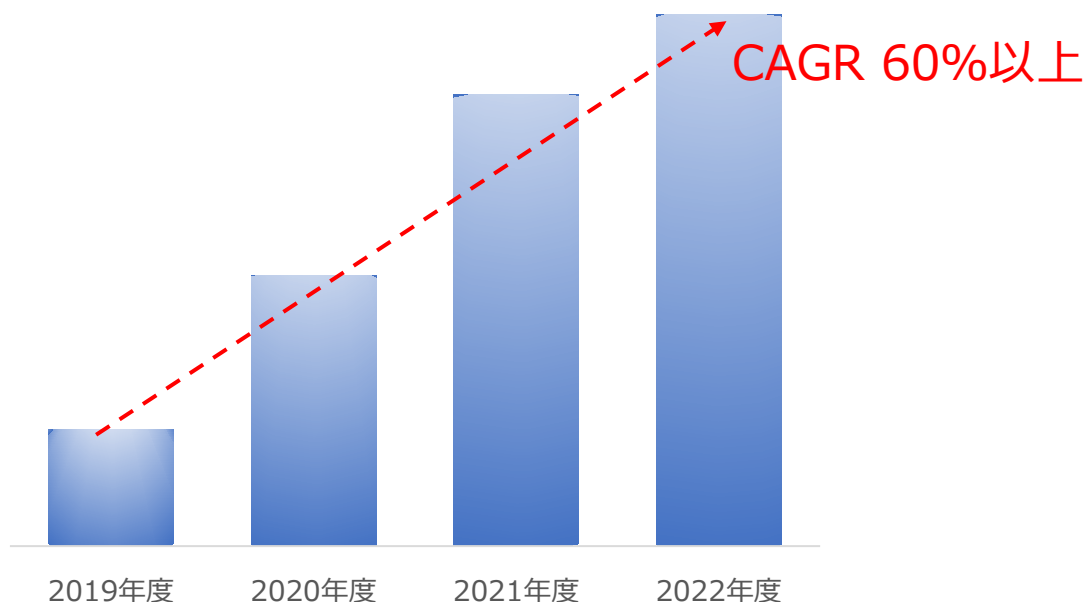
中期計画における主要施策の進捗 先端領域強化

先端領域強化

これまでの
進捗・成果

遺伝子関連検査の導入・拡販により増収
全ゲノム解析等実行計画に係る解析事業受託

遺伝子関連検査の売上高



今後の課題

先端医療への迅速な対応

がん・希少疾患の新たな診断法の確立

専門組織「SRL Genomics本部」の設立
HUHDワンストップによる受託体制構築

Step1: 先端検査技術の導入

Step2: 臨床研究の受託

Step3: 臨床検査体制の確立

検査需要へ即応し、収益大幅拡大へ

グループ一体化営業



進捗
・
成果

グループ一体化営業の基盤整備完了
グループシナジーによる案件獲得の成果

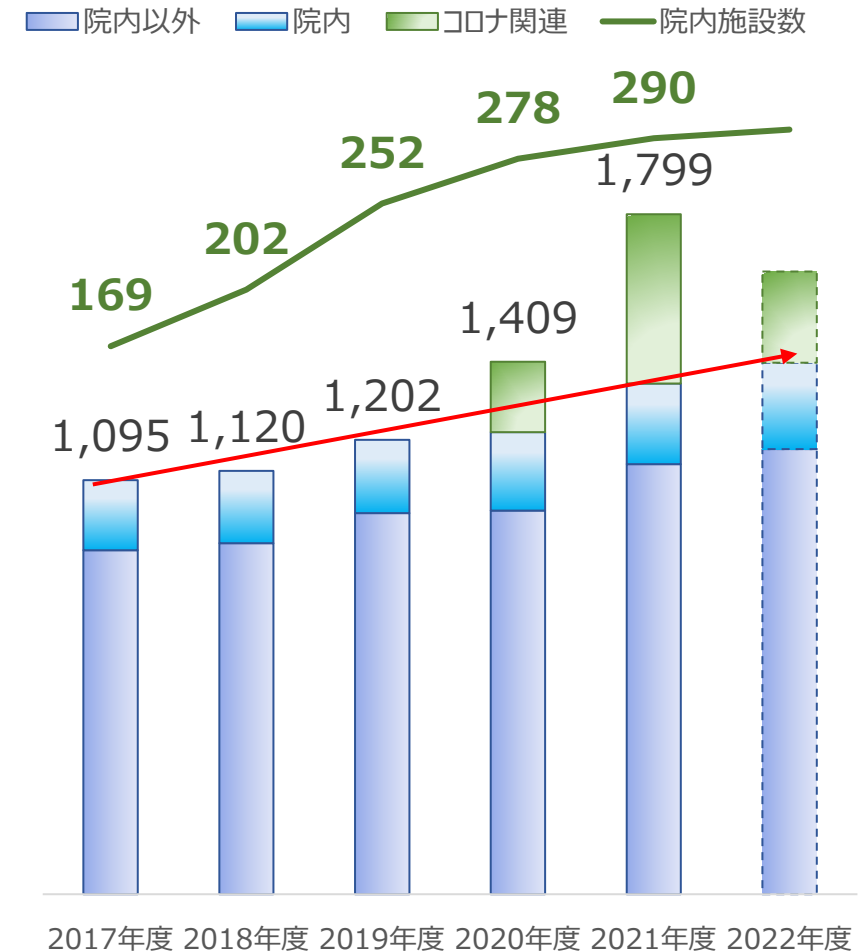


今後の
課題

グループソリューション営業の研鑽
Dxによる営業力強化と効率化
さらなるトップライン成長の加速

LTS事業売上高推移

単位：億円



ICT×ヘルスケアの推進



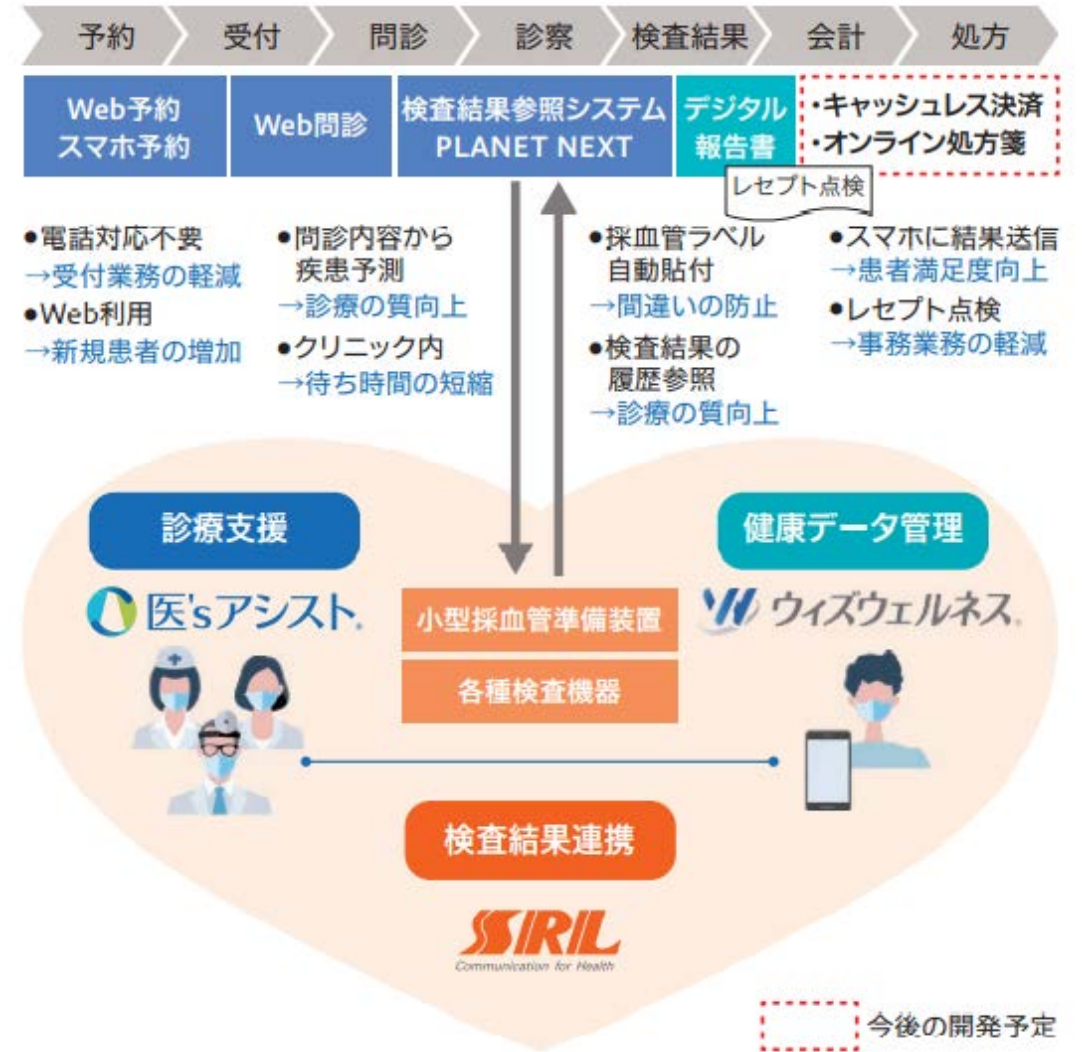
医師会検査センターや自治体での採用実績
 コロナ検査における活用実績

HUFとの一体化による販売体制刷新
 機能・サービス追加による差別化
検査ビジネスへのさらなるシナジー創出

進これま
 捗れま
 ・まで
 成果の

今
 後の
 課
 題

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



成長戦略について

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

・遺伝子関連検査、全ゲノム検査受託拡大

ヘルスケア×ICT推進

・医's アシスト、ウィ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

■ HU

出典：当社管理データより作成

病院 300床以上

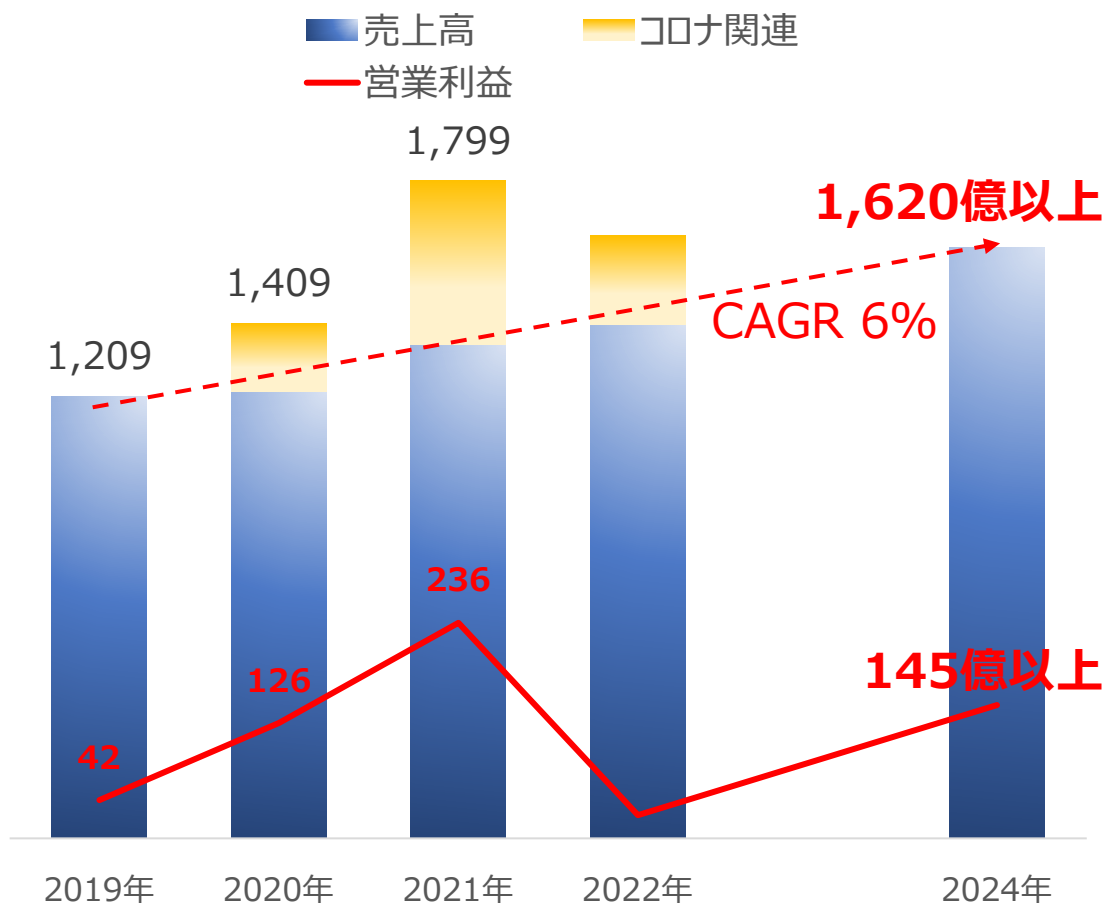
病院 300床未満

診療所

LTS事業が目指すゴール

中期最終年度の業績イメージ

単位：億円



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

2024年度数値目標必達へ！

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