

2023年7月27日

タイにおける事業経験

オルバヘルスケアホールディングス株式会社

代表取締役社長 前島 洋平



当社HP
<https://www.olba.co.jp/>



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）



医師・教育者と経営者の側面を持つ

Contents

- ◆ オルバヘルスケアの事業紹介
- ◆ Thai OLBA Healthcareの紹介（海外進出の背景）
- ◆ 日本の中小医療機器メーカーが直面する課題
- ◆ タイビジネスの成功のポイント

1

オルバヘルスケアの事業紹介

*Introduction of OLBA
Healthcare holdings, Inc.*



OLBA
HEALTHCARE

つなぐ、人と未来。

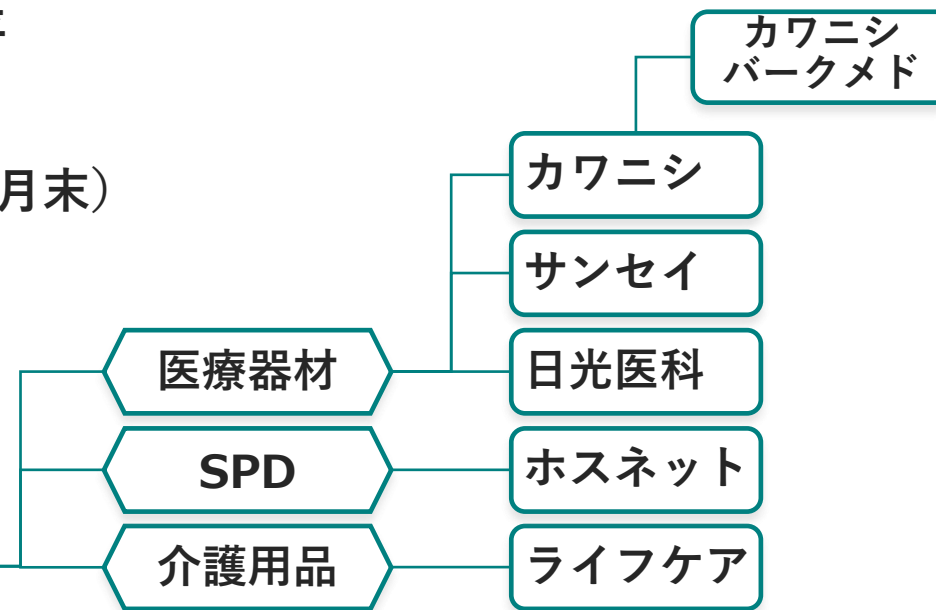
会社概要

- ・ 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 1,286名 (連結・2022年12月末)
- ・ 決算期 6月末

売上高 1,079億円 (2022年6月期)

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
(証券コード：2689)

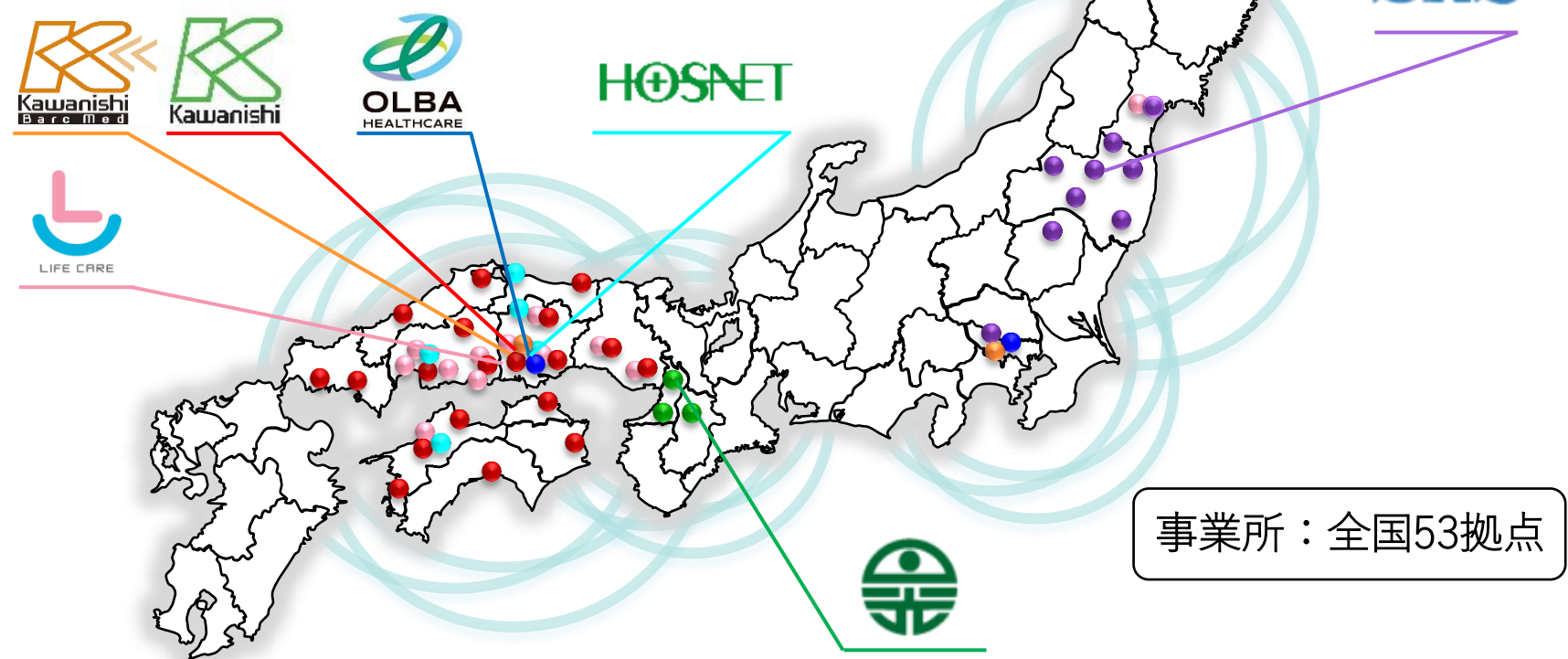
OLBA HD



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

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
 - 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



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

＜新型コロナ感染症下のミッション＞

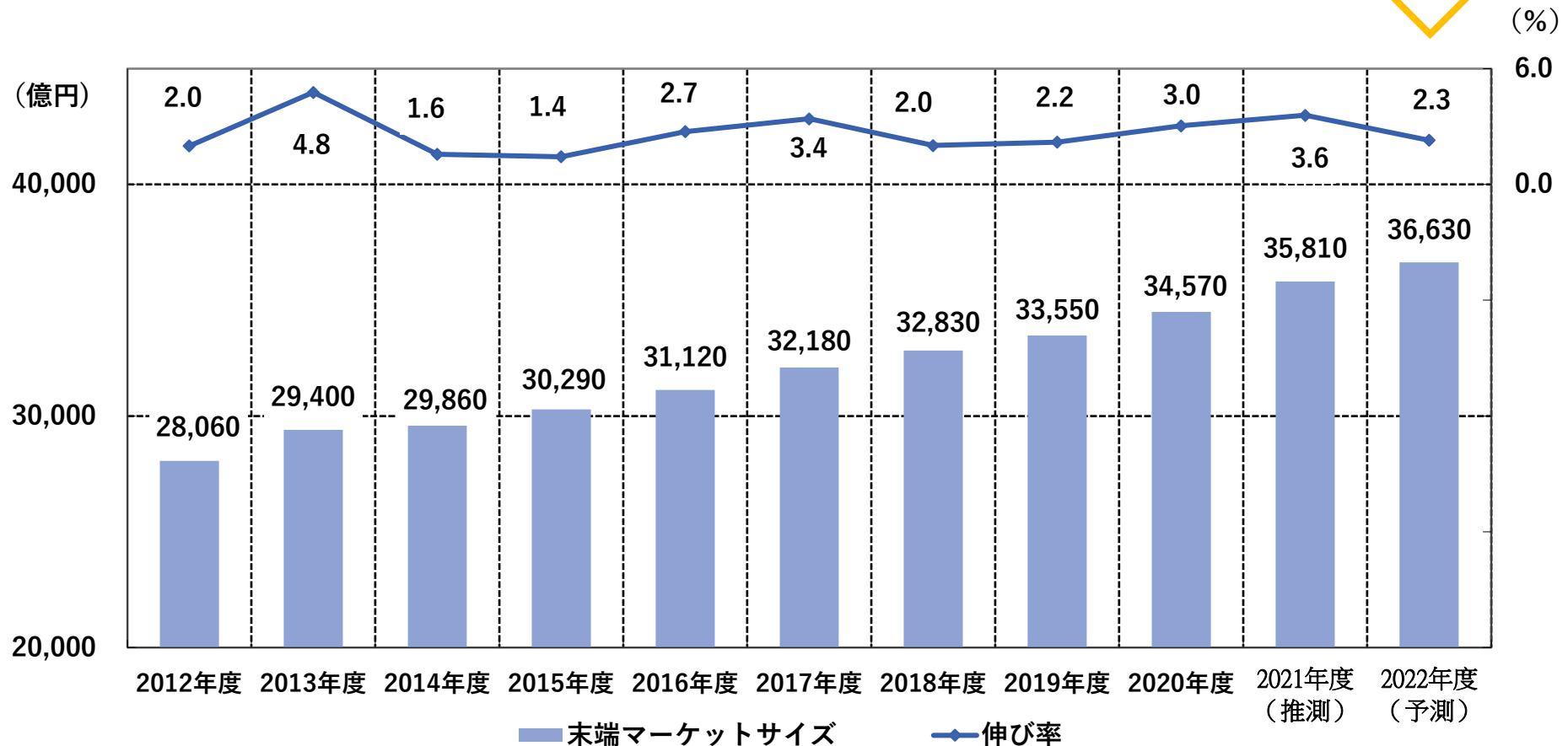
- 地域の医療インフラとして貢献
- 医療・介護を止めない

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

- ・ 新型コロナの影響があったが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

2022年度は
3兆6630億円の予測



医療機器販売商社の業界特性

各地域に小規模な医療機器販売商社が多数存在

- ・ 都道府県単位で分布（戦後の医療保険制度確立に付随）
- ・ 地域密着が必要（緊急手術対応・機器使用の支援等）
- ・ 特定診療科の専門販売商社

自力での新規地域進出の難しさ

- ・ 医療機関から地場の販売商社への高い信頼感
- ・ 新地域での知名度の低さ（同一商品を扱うため差別化困難）
（※身近な例：地方銀行の他県進出）

業界再編の流れ

- ・ グループ企業がM&A等で規模拡大



事業ポートフォリオ



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

多様な医療機器・器材

多品種・少量使用の医療器材を、手術・患者に合わせて準備

超音波メス



人工心臓弁



ステント



人工膝関節



无影灯



マスク、手袋、手術ガウン、ガーゼ

アイテム数は85万種類以上

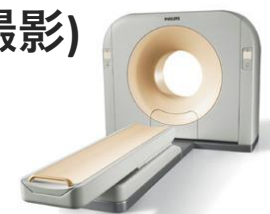
生体情報モニタ



麻酔器



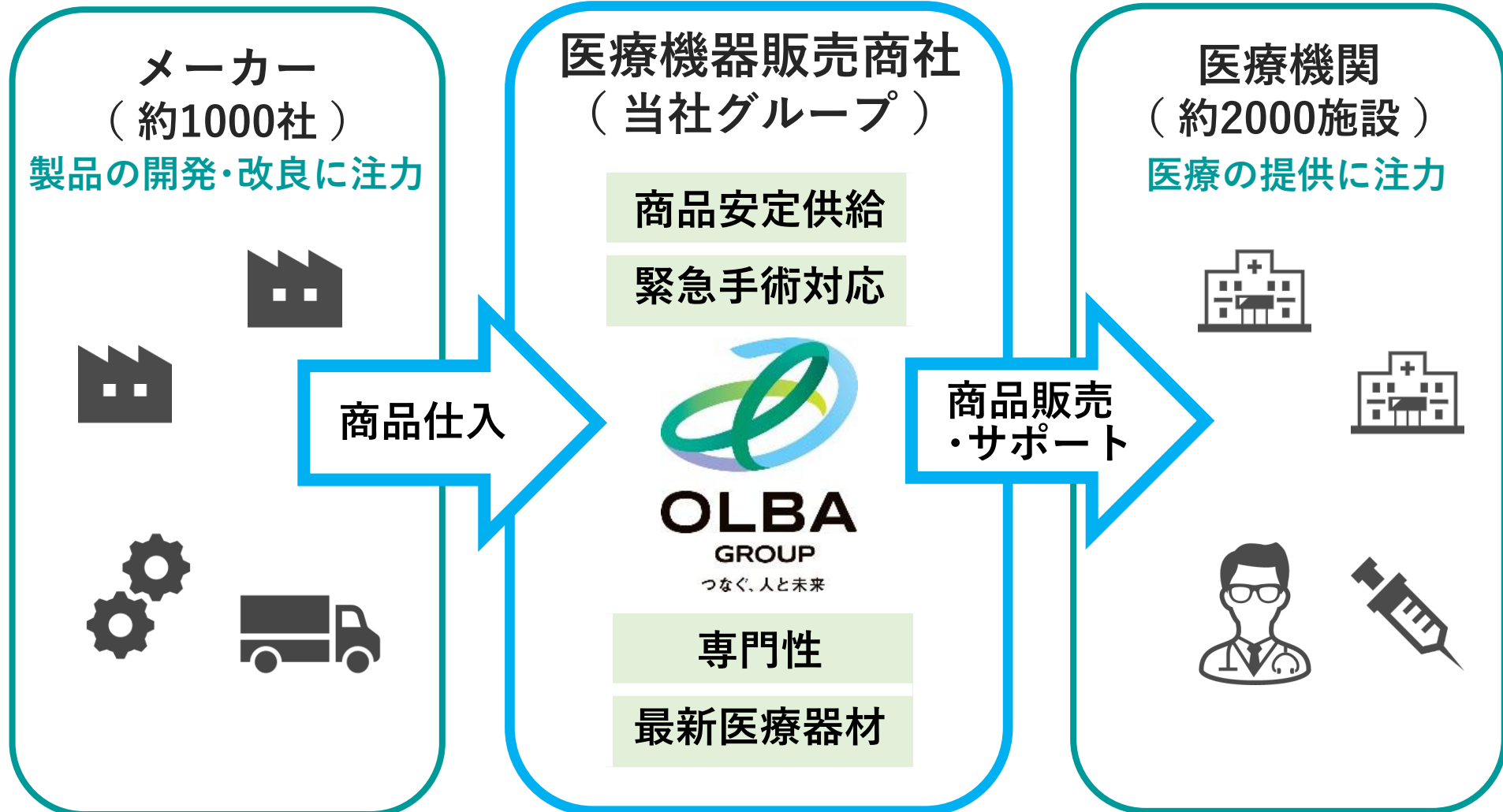
CT(コンピュータ断層撮影)



超音波メス ジョンソン・エンド・ジョンソンHP (<https://www.jnj.co.jp/>)より。人工心臓弁 エドワーズ ライセンスHP(<http://www.edwards.com/j>)より。ステント メドトロニックHP(<http://www.medtronic.com/>)より。人工膝関節 ジンマー・バイメットHP(<https://www.zimmerbiomet.com/ja>)より。生体情報モニタ オムロンHP(<http://www.healthcare.omron.co.jp/>)より。麻酔器 GEヘルスカアHP(<http://www3.gehealthcare.co.jp/>)より。CT フィリップスHP (http://www.healthcare.philips.com/jp_ja)より。

医療機器販売商社 当社の役割

医療機器メーカーと医療の現場をつなぐ



中期経営計画

2023/6期～2025/6期 中期経営計画のポイント

現業強化・生産性向上

医療器材事業の
仕入交渉力強化

バックオフィス業務の
合理化・効率化

整形外科関連業務の
プロセス再構築

ロジスティクス・イノベーション

新地域・新顧客開拓

SDGs推進・ESG経営

環境負荷の低減

働き方改革

ダイバーシティ促進

健康経営

コンプライアンス徹底

次の100年に
向けた
基盤づくり

社員憲章の共有による
一体感・事業への共感

新規事業探索

ASEANリサーチ

バークメド事業拡大

医工連携

新ビジネス開発

ICT製品販売

OLBA-DX

CRM/SFA/BI構築

開発・活用の民主化
(ローコード・ノーコード)

営業活動のDX
(オンライン営業&
インサイドセールス)

Webオーダー開発

電子カタログ機能充実

WMS導入

RFID活用

2025/6 期目標

売上高 **1200** 億円

営業利益 **25** 億円

医工連携～医療機器販売業参加型 医工連携モデル～

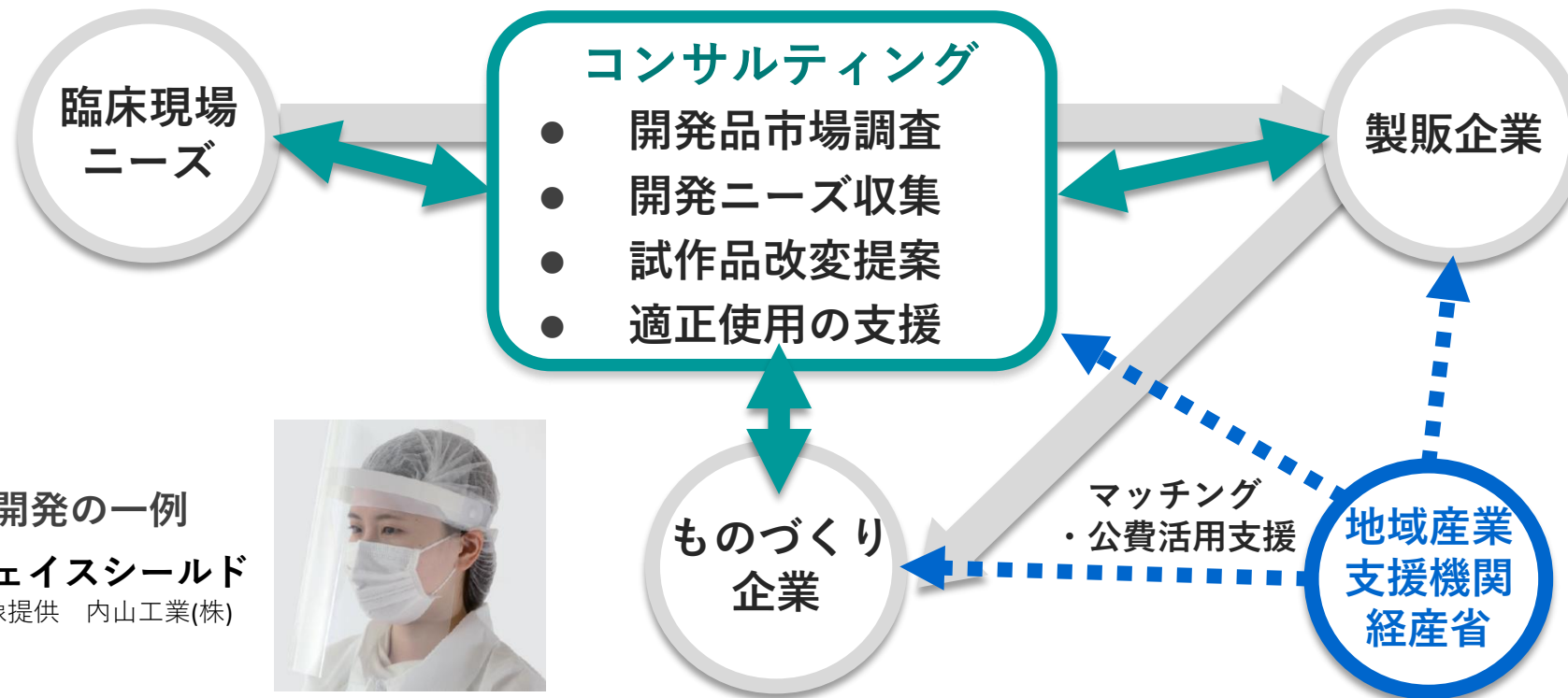
販路機能 豊富な顧客ネットワーク

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



海外の先端医療機器情報誌刊行

海外医療情報誌

Medical Globe

発行：OLBAヘルスケアホールディングス

本誌は、クラリベイト・アナリティクス
ならびにAHC Media LLC.と提携し、
同社の誇る最新のグローバル情報の中
から厳選したコンテンツを、日本語版の
ダイジェストで提供しています。

2010年10月創刊



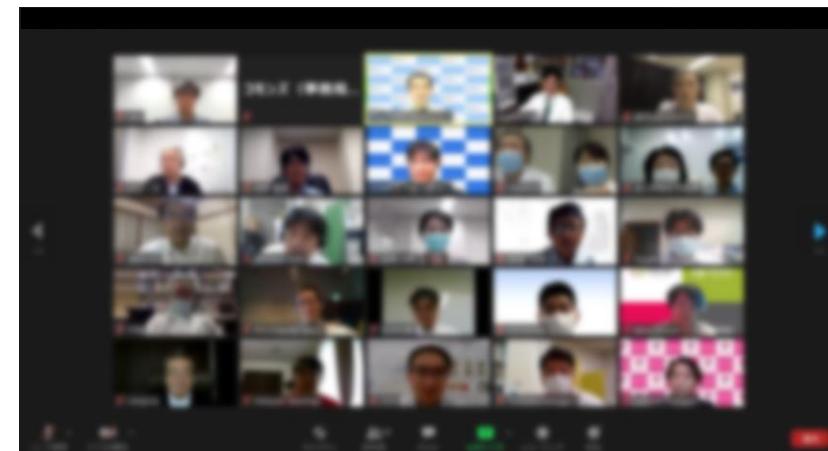
購読先：医療機器メーカー・医療機関・大手製薬会社・大手シンクタンク

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等

〈2017年10月開始〉



第27回：2023年9月実施予定
オンライン開催

(日本医工ものづくりコモンズHP参照)

15

2

Thai OLBA Healthcareの紹介

Introduction of Thai OLBA Healthcare



OLBA
HEALTHCARE

つなぐ、人と未来。

タイ進出の背景

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

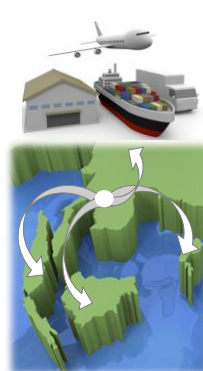
タイ国を海外展開先に選んだ理由

- ✓ ASEANにおける経済的・地理的ハブ機能
- ✓ 急速な高齢化の進行の予測、携帯電話の普及
- ✓ 医療ツーリズム振興（医療支出増大予測）
- ✓ 政府による医療産業育成への注力（BOI恩典含む）
- ✓ 親日的国民性、日本企業のタイ進出増加
- ✓ タイでのFeasibility studyにも病院が協力的
- ✓ 政府間プロジェクトを通じた人的ネットワーク活用（当社）

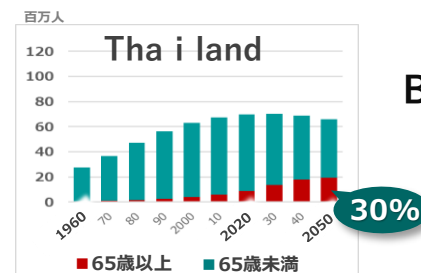
タイの市場環境



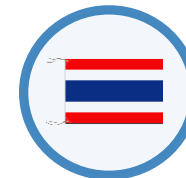
ASEAN
ハブ機能



少子高齢化
デジタル化



- ・ 高齢化が急加速
- ・ 高い携帯普及率



国家戦略
Thailand 4.0

BCG政策

B i o・Circular・Green

重点4産業

- ① 農業・食品
- ② 医療・ヘルスケア
- ③ バイオ・エネルギー
- ④ 観光



所得・地域格差



医療ツーリズム

合併会社設立（2023年1月26日）

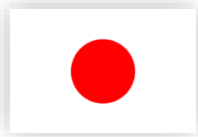
THAI OLBA Healthcare Co., Ltd.

タイの医療機器輸入販売会社タイオルバヘルスケアに出資・事業開始

【2023年1月26日設立記念式典 バンコク】

医療機器の分野で日本とタイの橋渡し

・医療・介護を取り巻く様々な課題を解決



【来賓】

在タイ日本国大使館
経済産業省
JETRO
BOI
タマサート大学

日本の医療機器製販業、
現地の医療機器販売業、
医師等も参加



日本の技術やアイデアを用い、
タイ現地での医療機器生産・メンテナンス体制を構築



President

Narong Sirilertworakul
NSTDA元長官



Managing Director

Kenichi Gompei
サンセイ医機 前社長
(OLBAグループ)



Directors

Kazuo Miyanaga
オルバヘルスケアHD
常務執行役員



Directors

Worawut Siriwinayanon
開発製販企業社長



Directors

Kazumi Matsumoto
オルバヘルスケアHD
執行役員



タイランド・サイエンスパーク
科学技術研究開発振興区



TOHオフィス Inc1
光景



TOHのメンバー

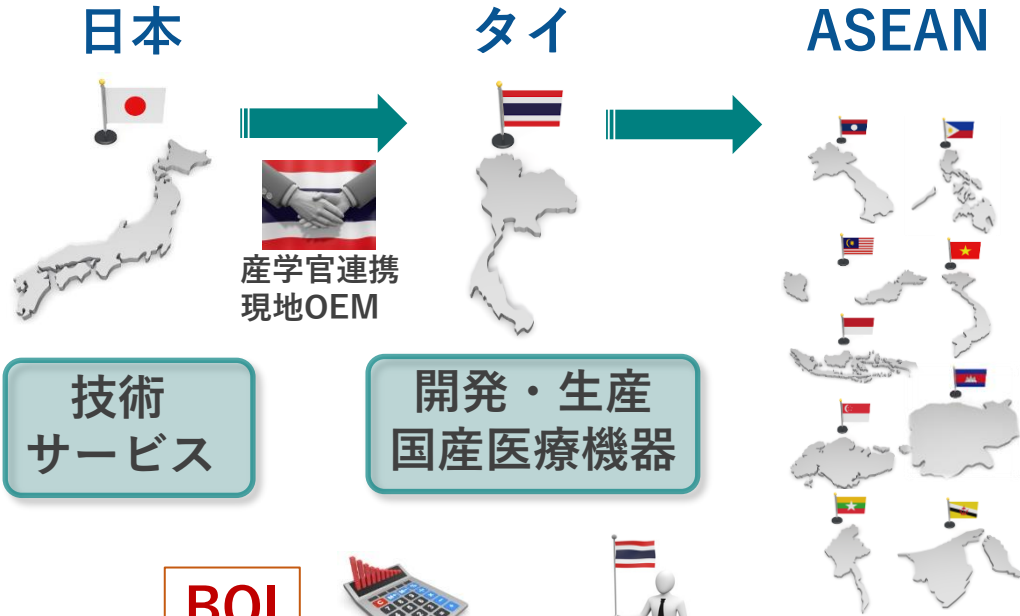


タイ語翻訳
OLBA社員憲章

タイオルバヘルスケア事業開始！



事業展開スキーム



BOI



優遇税制%



優先採用%

Thai OLBA 総発売元



TAKAZONO



‘23年秋～’24年初めに
導入予定

Thammasat大学病院



外来・病棟へ導入予定

Thai市場で
全自動錠剤分包機
の導入

陽子線治療機器
導入project

オルバヘルスケアとタイオルバとの比較



オルバヘルスケア（日本）

医療・介護機器**販売業**

欧米医療機器が主体
（特に治療用）



タイオルバヘルスケア（タイ）

医療・介護機器**製造販売業**

現地向けにカスタマイズ
（ローカライズ）した
日本発の医療機器が主体

通関業務

Thai FDAへの申請業務

タイ現地の販売業との連携

3

日本の中小医療機器メーカーが直面する課題

Issues faced by small and medium sized Japanese medical device manufacturers

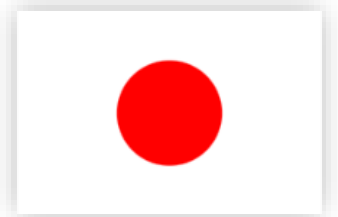


OLBA
HEALTHCARE

つなぐ、人と未来。

日本の中小医療機器メーカーが直面する課題（タイ進出）

- 後発・中小企業は、**現地の販売代理店との契約**が困難
（主要代理店は既に欧米製品取り扱い、同業との新規取引排除契約も）
- 現地にて**医療機器承認取得が難航・長期化**し、高額なコンサルタントフィーも必要に
- 日本からの**輸出・通関手続き**、現地での**物流網の確保**が困難
- **英語・現地語での交渉・資料作成**が困難
- 現地での信用度の高い**マーケティング**が困難
- 私立病院だけの販売では数量が見込めない場合あり
- 日本製医療機器はそのままでは買ってもらえない場合も
（**オーバースペック、高価格、インターフェース・電源仕様に差異**）
- **医療機器のメンテナンスを行うサービスセンター開設**が困難

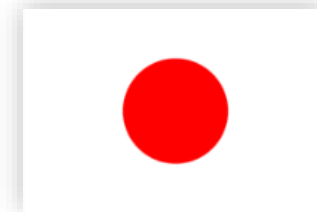


タイオルバヘルスケアによる問題点の解決

- 日本のオルバグループの各中小企業との取引実績に基づく信用
- 日本の中小医療機器企業が安心してタイに進出するパートナーに
- タイの政府機関（NSTDA, BOI, FDA等）、大学との連携が可能に
- 実証実験、製品改良（localization）、現地生産、メンテナンスサービスのサポート
- 将来的なタイ生産品の日本販売に際しての国内（日本）での販売元に

日-タイ間の医療機器Gatewayとして機能

THAI OLBA



4 タイビジネスの成功のポイント

The key to Thai business success



OLBA
HEALTHCARE

つなぐ、人と未来。

イノベーションのジレンマ (HBS: クレイトン・クリステンセン教授)

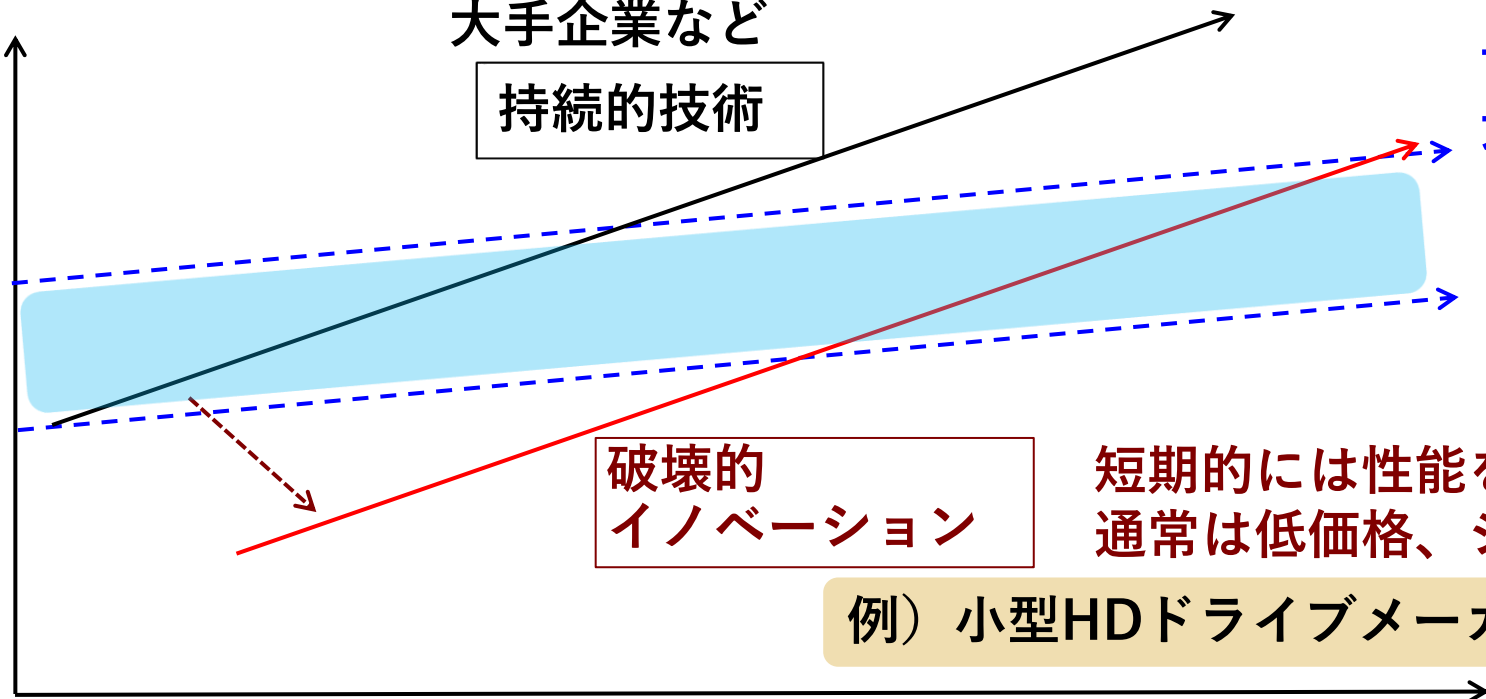
<The Innovator's Dilemma>

例) 大型HDドライブメーカー

大手企業など

持続的技術

製品の性能
(Product capability)



市場のハイエンドで
求められる性能

市場のローエンドで
求められる性能

破壊的
イノベーション

短期的には性能を引き下げる効果
通常は低価格、シンプル、小型

例) 小型HDドライブメーカー

時間 (time)

持続的技術：技術革新の結果、顧客ニーズ以上の性能に



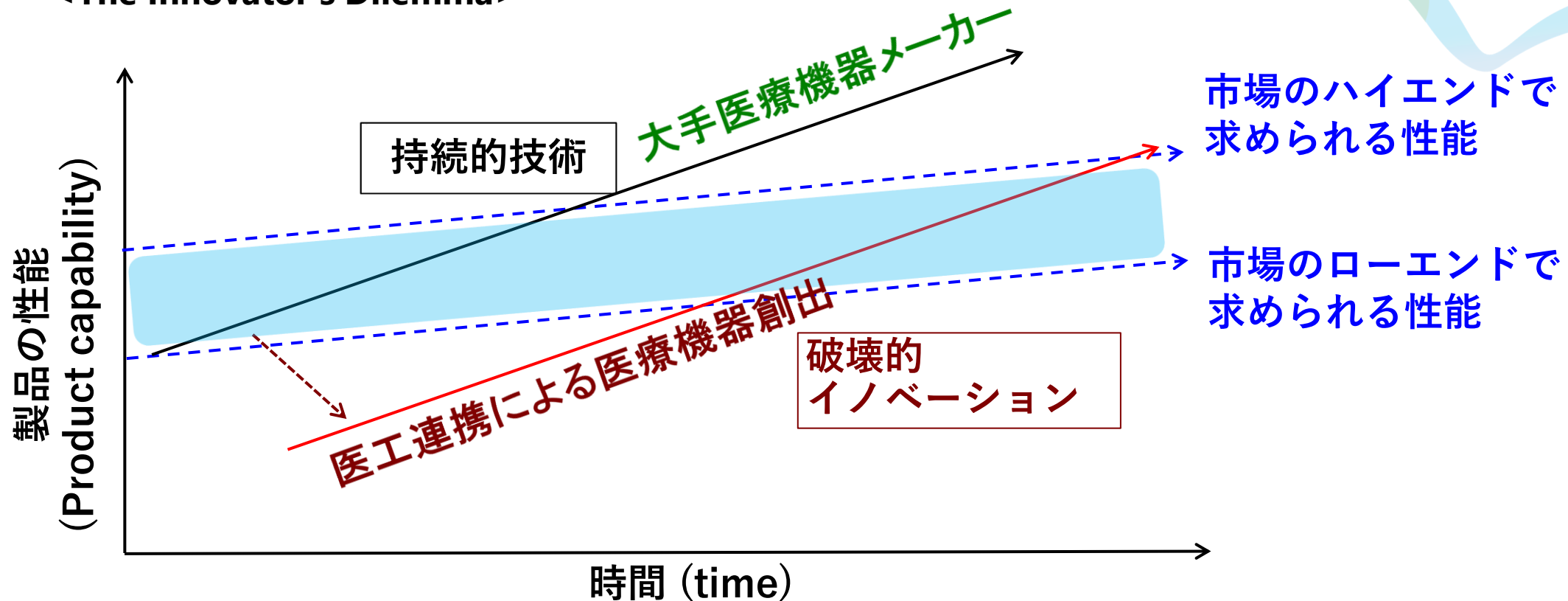
破壊的イノベーションが成長して顧客ニーズに適合する可能性



クリステンセン教授
Prof. Clayton M. Christensen

イノベーションのジレンマ（医療機器の場合）

<The Innovator's Dilemma>



過度の医療機器技術革新により、顧客ニーズ以上の性能（価格）に



顧客・現地ニーズ由来の医工連携が破壊的イノベーション創出に寄与する可能性
（中規模病院、クリニック、ASEAN等の海外市場など）

タイビジネス成功のポイント

- ◆ 現地ニーズを理解・把握したパートナーとの協業
- ◆ 政府機関との連携
- ◆ 現地開発・製造によるBOI恩典制度の活用
- ◆ 中長期的視点による海外展開戦略（経営戦略・人的投資等）
- ◆ タイ国民の健康長寿への貢献



THAI OLBAへのご相談を！