

# 決算レポート

2026年6月期

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

(証券コード：2689)



# Contents

- ◆ 2026年6月期 業績概要
- ◆ 株主還元・収益性分析等
- ◆ 中期経営計画 進捗
- ◆ 経営統合と社名変更
- ◆ 参考資料

# 2026年6月期 業績概要

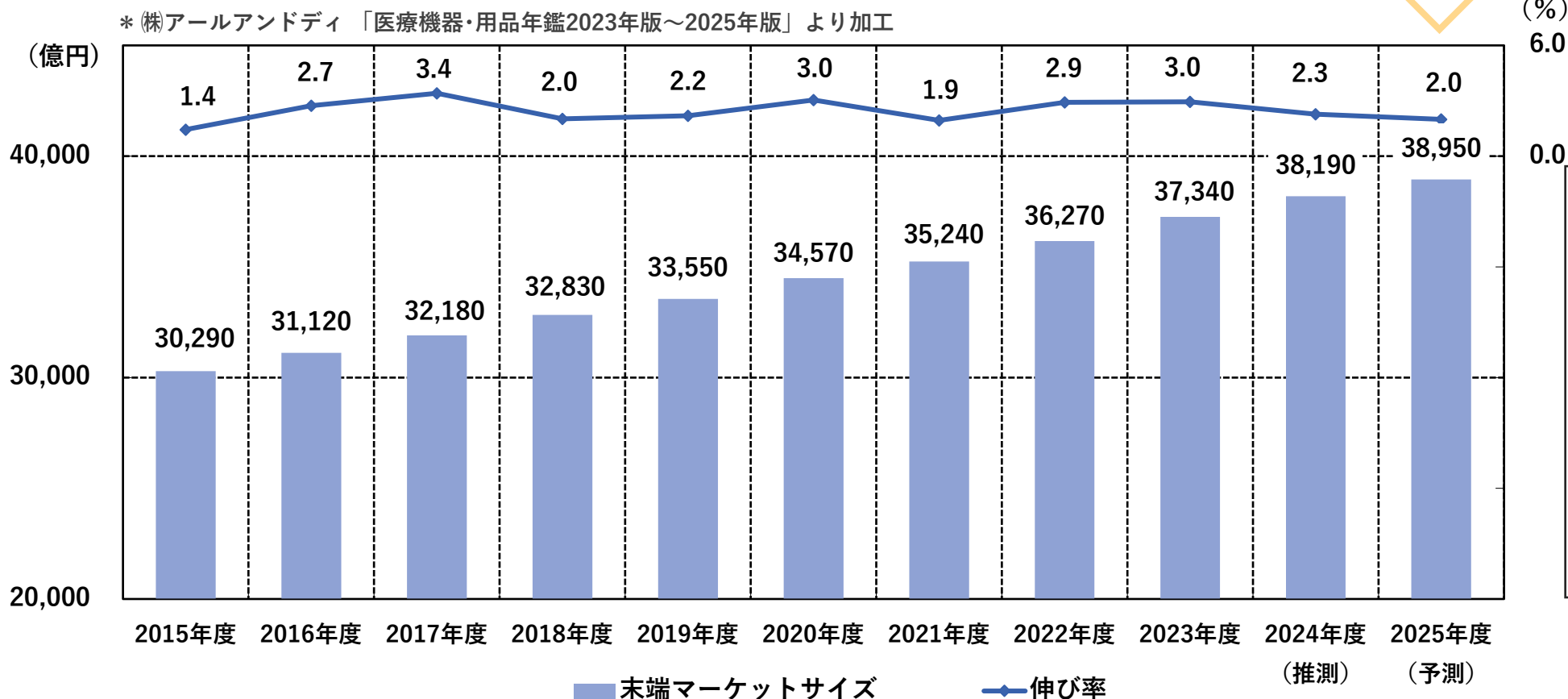


# 医療機器の国内市場規模

## 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>

# 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

## ■医療機関での人員不足・デジタル化の遅れ・設備投資控え

- ・補助金減少、人件費や資源価格上昇等を受け、**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  
⇒診療報酬プラス改定（全体で+2.22%）

## ■2040年に向けた医療体制の変化

- ・特定の大規模病院に高度で専門的な医療を集約
- ・病院の機能分化（急性期、高齢者救急、在宅医療・介護連携）が進む  
⇒主要顧客の基幹病院へは、医療機器メーカーとの連携を強化しサポート  
⇒急性期医療～在宅介護まで、オルバグループでオールラウンドに対応可能



# 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
- ・新規事業の自動精算機販売は引き続き好調
- ・システム・セキュリティ、経営統合に関する一過性費用で販管費増加



## ■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6.9%の増加  
⇒ 前期開拓した四国エリアが寄与し、順調に伸長



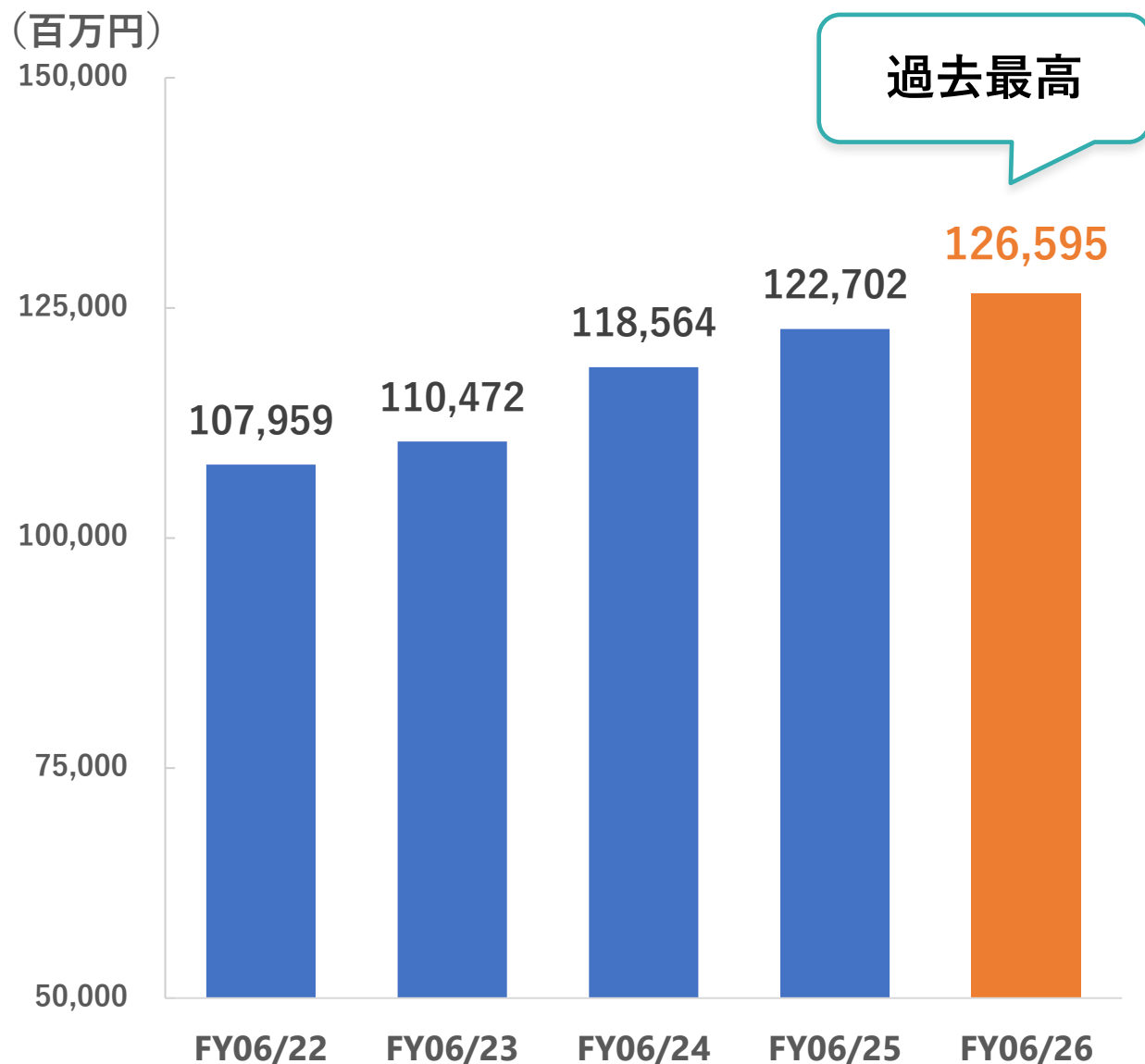
# 2026年6月期 連結業績

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             | 126,595 | △1.1%  | +3.2%  |
| 売上総利益           | 14,178  | △4.6%  | +1.9%  |
| 売上総利益率          | 11.20%  | △0.41  | △0.14  |
| 販売管理費           | 12,498  | △2.8%  | +4.8%  |
| 営業利益            | 1,679   | △16.0% | △15.2% |
| 経常利益            | 1,664   | △13.7% | △15.2% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 1,112   | △15.8% | △22.2% |

1株当たり当期純利益 187.67円

## 【連結売上高】過去推移



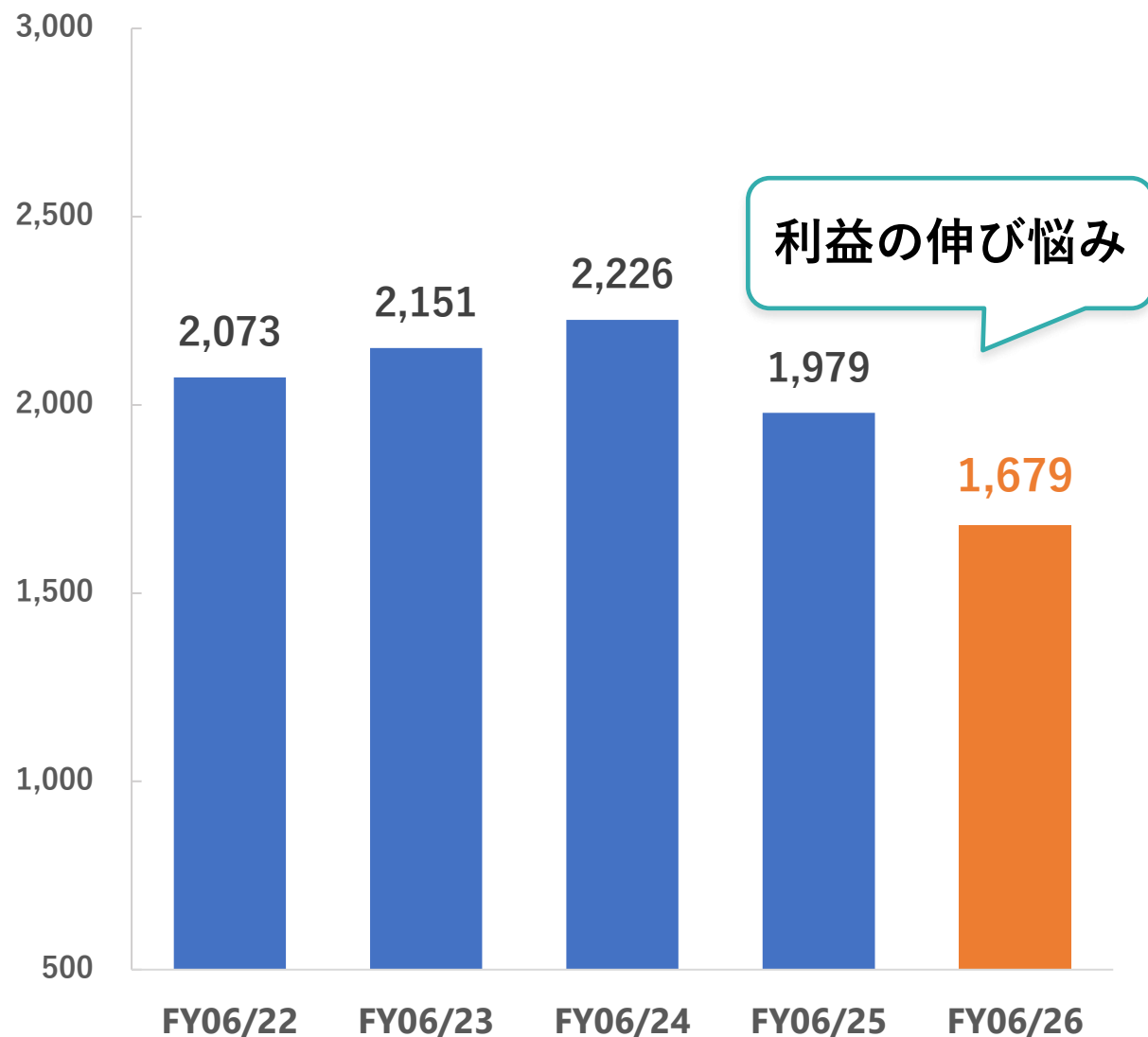
2026/6期【実績】  
1,265億円

過去最高を達成  
6期連続の増収



## 【連結営業利益】 過去推移

(百万円)



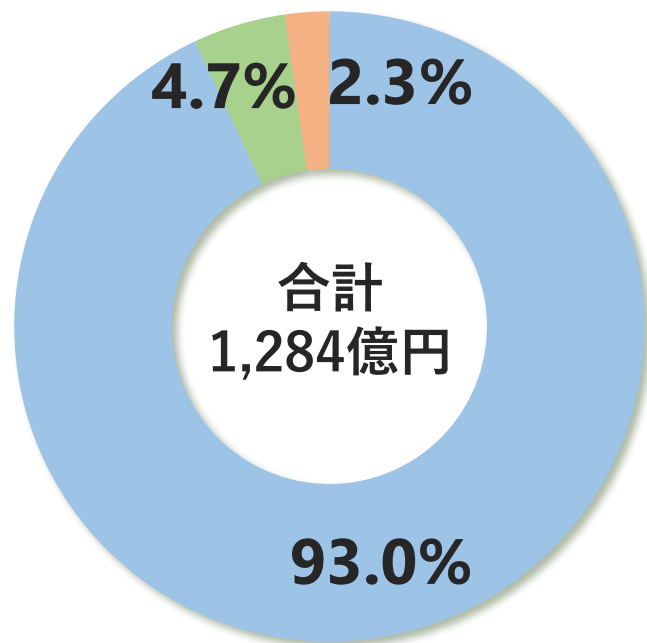
2026/6期 【実績】  
**16.7億円**

2期連続減益

# 事業セグメント別 2026年6月期業績

## 売上高構成比

■ 医療器材 ■ SPD ■ 介護用品



## [2026年6月期] 売上高 (営業利益)

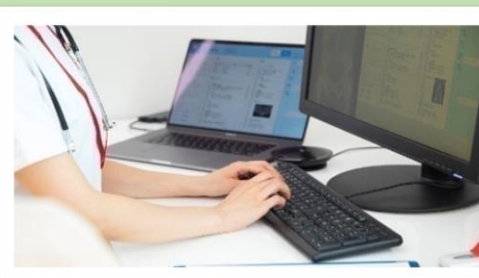
※売上高はセグメント間内部売上高含む

1,194億円  
(14.6億円)



**医療器材事業**  
医療現場のトータルパートナー

60億円  
(1.1億円)



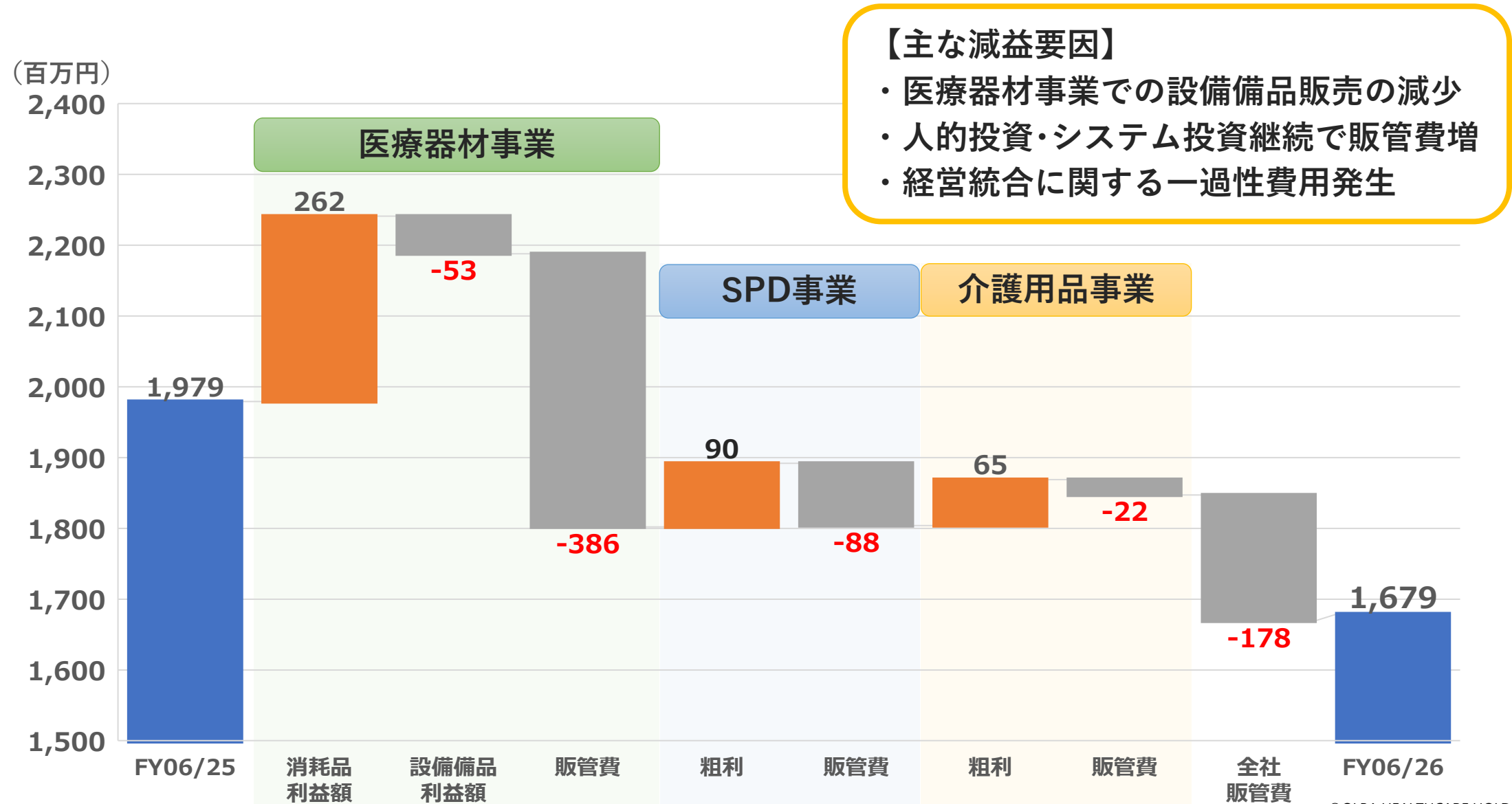
**SPD事業**  
院内の医療器材管理サービス

29億円  
(2.4億円)



**介護用品事業**  
在宅介護用品のレンタル・販売

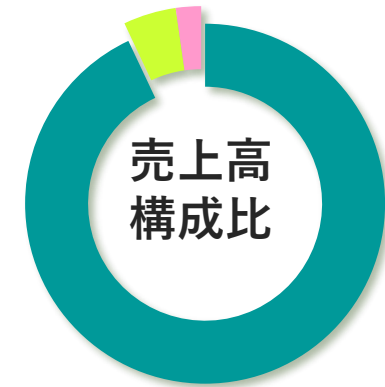
# 2026年6月期 営業利益 増減要因



## 医療現場のトータルパートナー

| 百万円    | 実績      | 予算比    | 前期比    |
|--------|---------|--------|--------|
| 売上高 ※1 | 119,453 | △0.8%  | +3.1%  |
| 営業利益   | 1,466   | △16.2% | △17.3% |

医療器材〔93.0%〕



| 百万円    | 売上高実績 ※2 | 前期比   |
|--------|----------|-------|
| カワニシ   | 79,461   | +3.0% |
| サンセイ医機 | 27,281   | △0.8% |
| 日光医科器械 | 13,119   | +7.1% |

※1 売上高(予算比・前期比含む)はセグメント間内部売上高含む

※2 個別会社の売上高実績は、グループ会社間の取引金額を含む

# 医療器材事業 消耗品

売上高 1,070億円 前期比 3.5%増

単位：百万円

| 商品分類    | 売上高    | 前期比   | サブセグメントのポイント                                                              |
|---------|--------|-------|---------------------------------------------------------------------------|
| 手術関連消耗品 | 51,536 | +2.1% | 手術件数増加、重点施策の糖尿病関連製品が販売順調<br>内科(糖尿病含む)+6.1%、消化器内視鏡+5.7%<br>外科+3.6%、眼科△3.8% |
| 整形外科消耗品 | 30,276 | +4.8% | ロボット・ナビゲーション販売に絡む消耗品販売好調<br>脊椎+7.3%、人工関節+4.6%                             |
| 循環器消耗品  | 25,212 | +4.7% | 不整脈治療に係る新製品販売好調<br>カテーテルABL*+7.2%、不整脈関連インプラント+3.7%<br>心臓血管外科領域+3.6%       |

\* ABL：心房細動などの頻脈に対して心臓の一部をカテーテルを用いて焼灼または冷凍処置する治療  
※売上高(前期比含む)は新収益認識基準適用前の管理会計に基づく集計値



## 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/ja>) より



## ペースメーカー

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

# 医療器材事業 設備備品

売上高 142億円 前期比 **3.0%減**

## 設備備品売上のポイント

◆病院の経営環境悪化に伴い、設備投資意欲が減退

◆クリニック向け自動精算機販売は順調



### 自動精算機

カワニシパークメド HP  
(<https://kawanishi-bm.co.jp/>) より



### 人工呼吸器

Philips ホームページ  
(<https://www.philips.co.jp/healthcare>) より



### 解析機能付き 生体情報モニタ

フクダ電子 ホームページ  
(<https://www.fukuda.co.jp/>) より



## 医材流通のスペシャリスト

| 百万円   | 実績    | 予算比   | 前期比   |
|-------|-------|-------|-------|
| 売上高 ※ | 6,096 | △1.2% | +6.6% |
| 営業利益  | 119   | △8.4% | +5.0% |

※売上高(予算比・前期比含む)はセグメント間内部売上高含む

### 契約総数

直接 79件

FC 2件

- ◆ 物品管理サービス料金の見直し
- ◆ 在庫管理システム「Medilia®」の販売順調
- ◆ 仕入価格上昇分の価格転嫁や仕入改善実施



物品管理



情報管理



購買管理



## ● 新規顧客獲得、収益向上

- ・ 2026年4月香川センター出店。既存センターの拡張も計画
- ・ 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「Medilia<sup>®</sup>」<sup>メディリア</sup>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

## ● 新会社「エムジェイシー(株)」による課題解決

- ・ 同業のメディアスHDと合併会社を設立
- ・ 2026年7月より、マスタ整備における業界課題解決に着手
- ・ 業界スタンダード及び災害時の日本医療を支えるシステム構築へ



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



## 介護用品のトータルサポート

| 百万円   | 実績    | 予算比   | 前期比    |
|-------|-------|-------|--------|
| 売上高 ※ | 2,910 | △1.3% | +4.8%  |
| 営業利益  | 245   | △0.6% | +19.6% |

※売上高(予算比・前期比含む)はセグメント間内部売上高含む

- ◆ 在宅医療・居宅介護需要の継続
- ◆ 前期開拓した四国エリアの販売が寄与
- ◆ 主力の介護用品レンタルは前期比6.9%増
- ◆ 前期の営業所開設の一時的費用なくなり大幅増益



レンタル



販売



リフォーム



## ● 既存エリアのシェアアップ

- ・ フォロー体制充実で顧客サービス強化
- ・ ICTを活用した営業活動の推進

## ● サービスの強化・物品販売

- ・ 介護施設向け取引強化
- ・ 補聴器販売、車いす修理サービス



## ● 介護用住宅リフォームの自社施工

- ・ 新規利用者の開拓
- ・ 安心・安全のサービス提供



介護用ベッド



車いす



補聴器

瀬戸内圏へ追加出店計画中



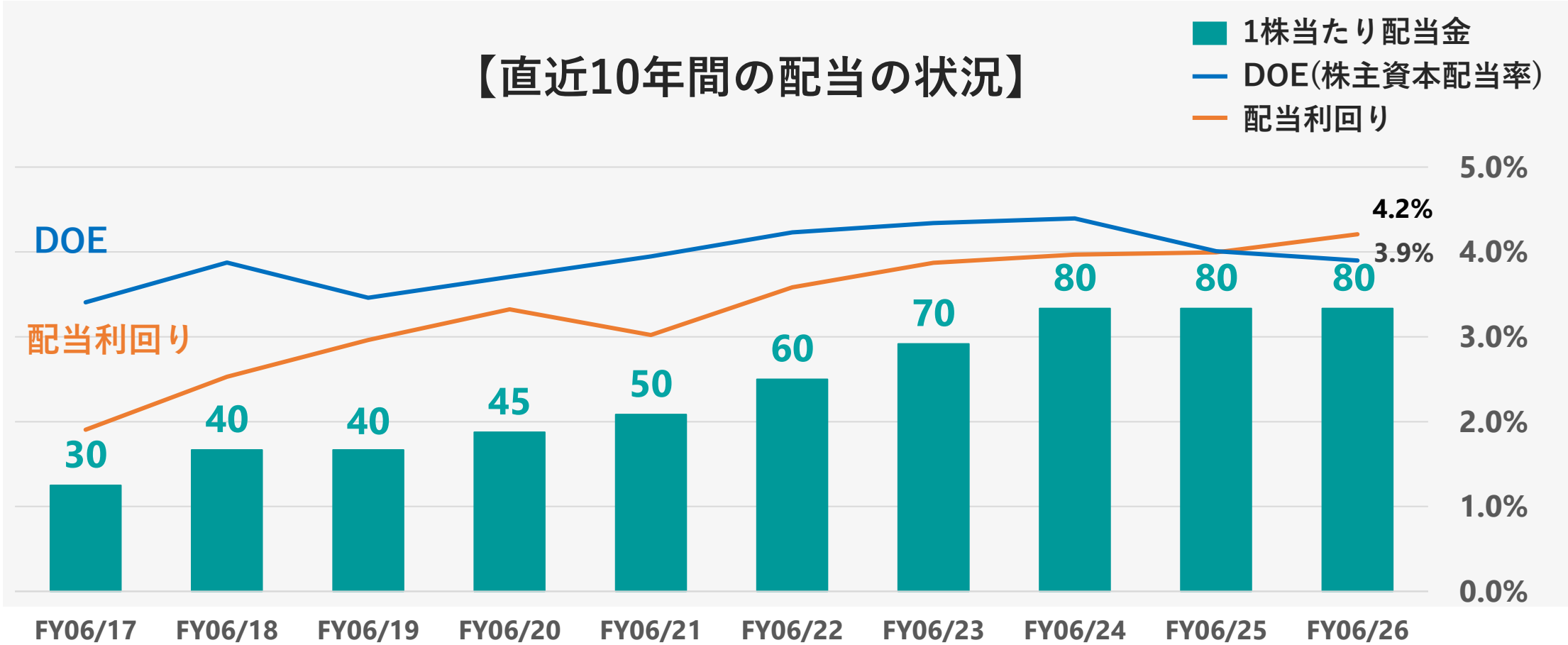
株主還元・収益性分析等



**OLBA**  
HEALTHCARE

# 配当の状況と今後の配当方針について

※配当利回りは、各期の期末日時点の株価をもとに算定



FY06/26は80円の予定。経営統合後の配当方針は、確定次第公表を予定

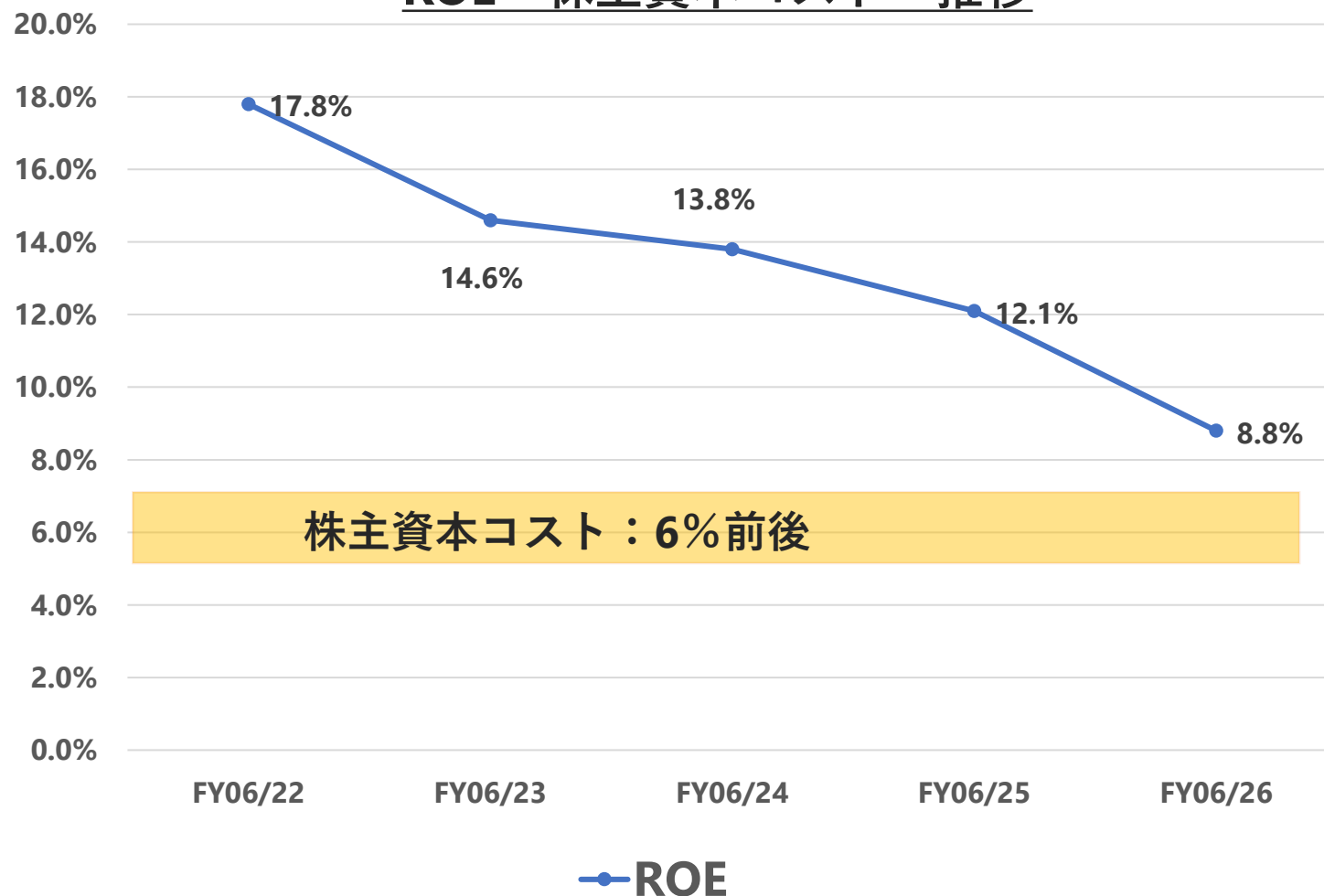
# 現行株主優待 QUOカード

| 保有年数         | 所有株式数           | 謹呈QUOカード |
|--------------|-----------------|----------|
| 1年以上<br>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   |



# 資本コスト・資本収益性 現状分析

## ROE・株主資本コスト 推移



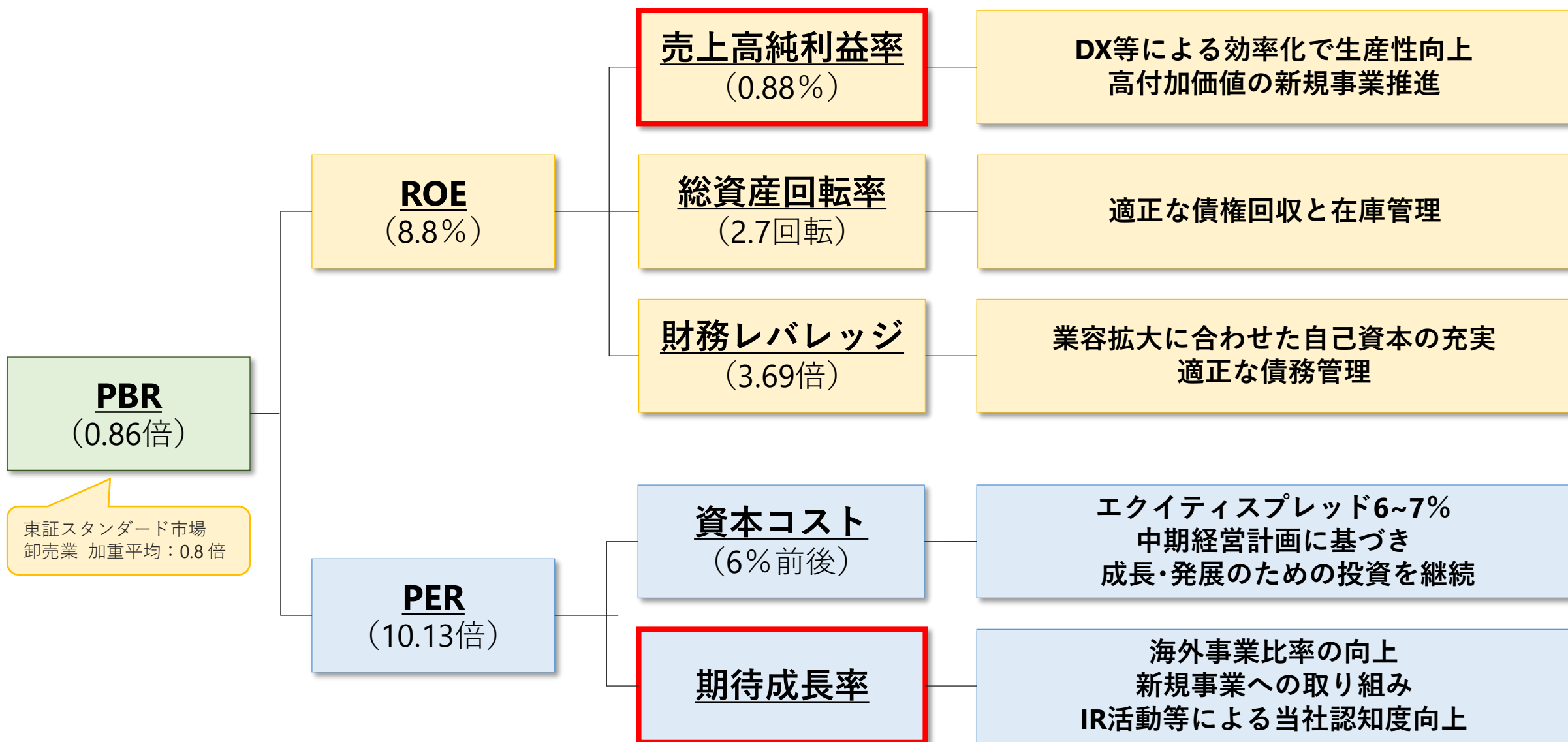
- ・ **エクイティスプレッド (%)**  
(ROE-株主資本コスト)  
⇒ **約2%~7%前後**
- ・ **資本コストを上回る収益性**も、本年大きくROE低下
- ・ **ROEの過去5年単純平均**  
⇒ **13.4%**
- ・ **中期計画及び経営統合計画に基づき、成長・発展へ投資を継続**

※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：0.5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



# 中期経営計画 進捗



# 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105年  
国の医療制度下で  
安定的需要

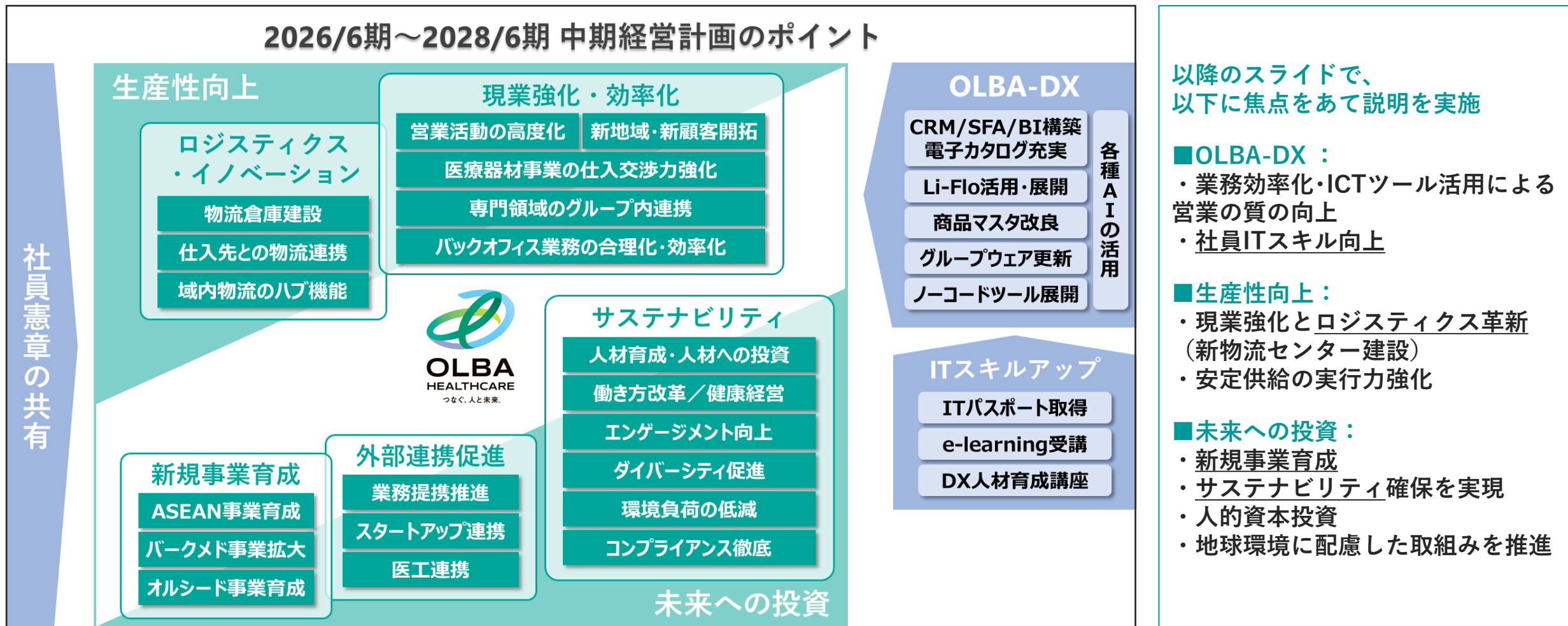
**【成長戦略】**  
新規事業拡大

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

# 現行中期経営計画（2025年6月策定）進捗



経営統合後の新中期経営計画は、確定次第公表を予定

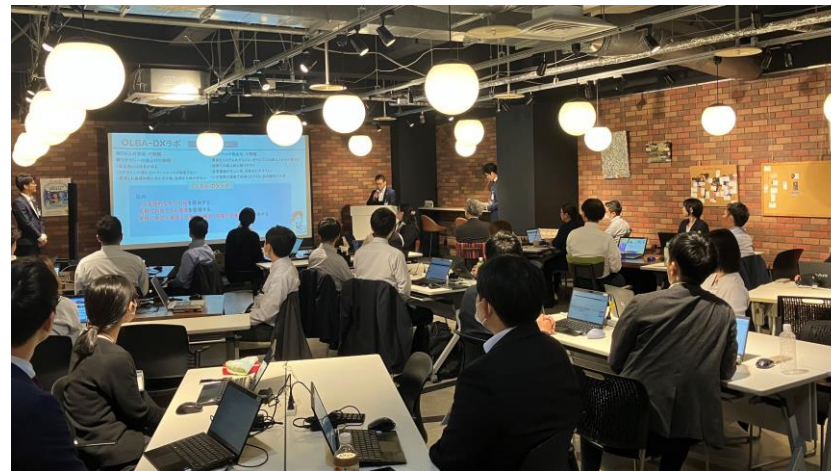
## DX施策の状況

- さらなる営業支援・業務効率化を推進
  - ・ 生成AI利用促進
  - ・ 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9月稼働
  - ・ 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リテラシー教育実施
- ・ グループ横断の勉強会の開催
- ・ 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（2026年3月～）

ロジスティクス  
・イノベーション

## 倉敷中央病院での医療機器共同配送

### ■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

⇒ 共同配送による一括納品、ルート最適化、  
積載率向上を狙い取り組みを開始

### ■取り組みの効果・中期的価値

- ・入庫・検品作業の劇的効率化
- ・車両集約、スペースの有効活用による物流コスト抑制
- ・CO<sub>2</sub>排出量削減（ESG・非財務価値）の達成

⇒ 他地域・他施設への展開を目指し取り組みを継続

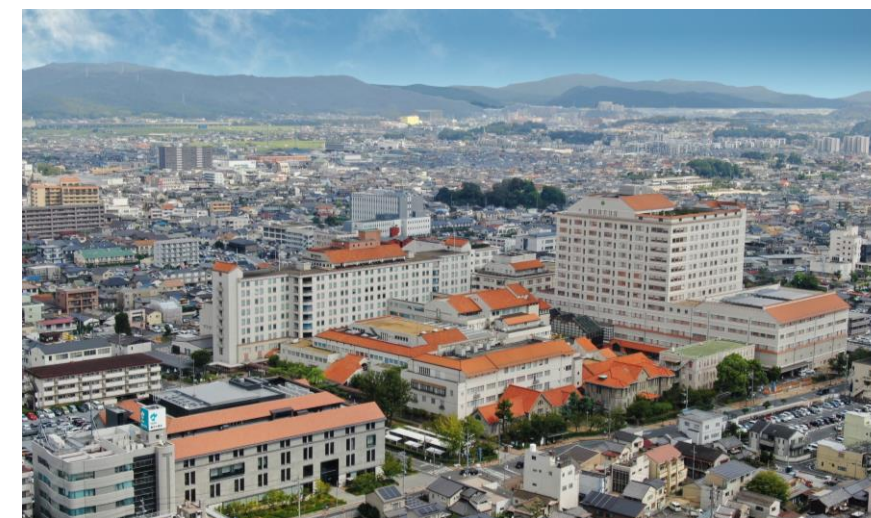
岡山エリアの医療機器販売商社  
2社による共同配送



当社子会社

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/>)

# 新規事業①「テマサック®」販売好調



株式会社 カワニシバークメド

新規事業育成

バークメド事業拡大

クリニック向け自動精算機

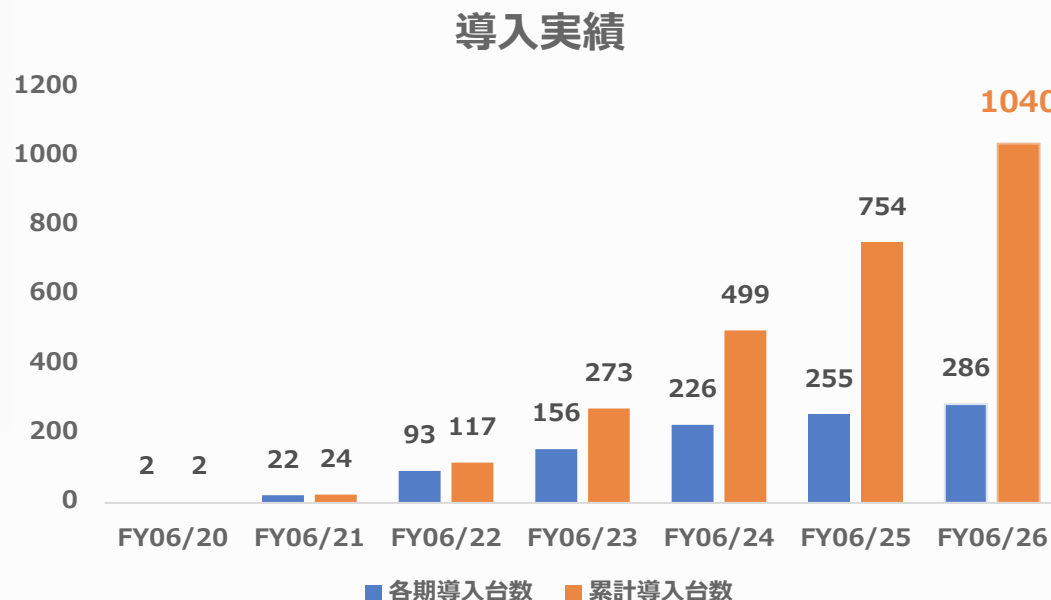
累計1,000台を突破し、盤石な市場基盤を確立

## ① テマサック



● 2026年6月期導入実績 … **286台**  
(対前年+31台)

● 累計導入台数 … **1,040台**  
(2026年6月末時点)



(過去最高達成)  
累計 **1,040台**

46都道府県で  
販売実績あり

## 低熱分解型アップサイクルユニット「OLSTECH®」

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
- ・更なる商品改良を実施中



### OLSTECH | 3つの特徴

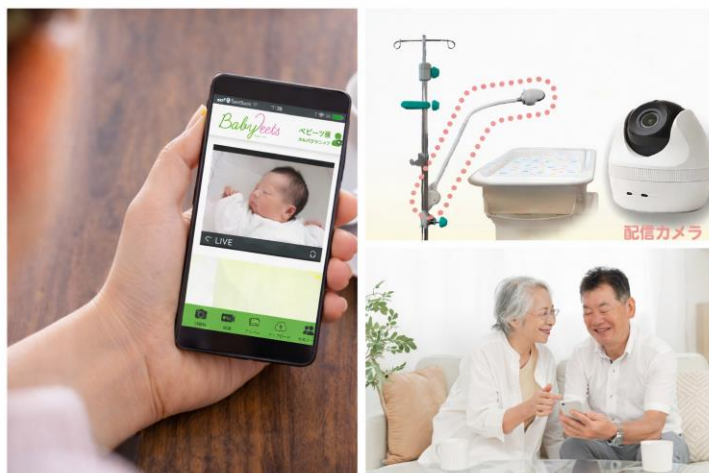
- 1) CO<sub>2</sub>やダイオキシンの排出を大幅に抑制
- 2) 有機ゴミを300分の1の容積にサイズダウン, 二次利用
- 3) 省スペース&低ランニングコスト（化石燃料不使用）

- ・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



## 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®」



### 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、7施設で運用中(2026年6月末時点)

## 事業進捗



### ▶ 全自動錠剤分包機の販売拡大

- 大学病院・王立病院に続き 公立病院 へも導入決定

【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

### ▶ Thai-FDA承認取得のビジネス化

- 薬事承認チームが申請や承認取得のビジネス化
- 医療機器輸入メーカーのポジショニング



NDA締結の複数企業をサポート中

### ▶ 整形インプラントの拡販活動

- 2025年12月から販売開始



Digital  
Orthopaedic  
Solutions Co., Ltd.

Dios社: [Vhttps://dios.co.th/](https://dios.co.th/)



- 2026年4月 Thaiイノベーションリスト登録

### 登録メリットによる拡販活動を推進中



政府調達での優遇



30%の購入義務



最長8年の市場保護



政府公認の信頼性

# ESGへの取り組み

サステナビリティ

## 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)



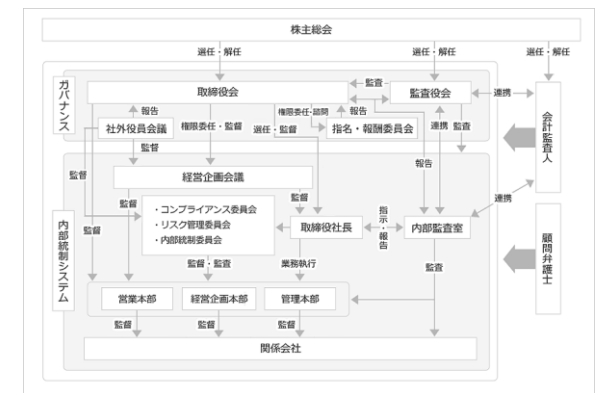
- 【人的資本投資/健康経営】
- ・男性の育児休業取得者増加
- ・女性活躍推進
  - ・社外メンター制度
  - ・2030年女性管理職比率目標19.0%
- ・社員エンゲージメント向上
- ・健康経営戦略マップ策定
- ・長期収入サポート(GLTD)

### 【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



# 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】



# 経営統合と社名変更



# 両社のパーパスと経営統合後の新体制



オルバヘルスケアホールディングス株式会社

「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」



ディーバイエックス株式会社

「生命と健康を守る。」

経営統合後の新体制（2026年9月1日発足）

新会社名：『オルバディーバイエックスヘルスケア株式会社』

新グループ名称：オルバディーバイエックスグループ

本社所在地：岡山 および 東京



**OLBA DVx**  
HEALTHCARE

# 両社統合による『ハイブリッド型ディーラー』への進化



オルバヘルスケアホールディングス株式会社

中四国エリアを基盤とする、網羅的な  
製品群を誇る総合医療機器販売業

- ・ 創業：1921年（設立1967年）
- ・ 上場市場：スタンダード市場（証券コード2689）
- ・ 強み：中四国での圧倒的シェア、  
SPD・介護領域の網羅性
- ・ 課題：都市圏（関東等）への進出、  
仕入れ交渉力の更なる強化



ディービエックス株式会社

関東エリアを中心に循環器・不整脈領域  
に特化した専門医療機器販売業

- ・ 設立：1986年
- ・ 上場市場：スタンダード市場（証券コード3079）
- ・ 強み：高度な専門製品  
（心臓ペースメーカ等）の販売力
- ・ 課題：循環器以外の領域拡大、関東圏外  
へのアプローチ



## 両社の統合により、『ハイブリッド型ディーラー』へ

「総合 × 専門」の融合により、病院経営の不可欠なパートナーとなることを目指す

- ・ 商圏・商材の補完：関東・中四国の相互補完による強固なネットワーク
- ・ 仕入改善・物流最適化：規模のメリットによる交渉力向上と在庫の効率化

# 経営統合による5つのシナジー効果

## 事業成長（攻めのシナジー）

### 01 代理店事業拡大&スケールメリット

関東と中四国の商圈・商材を相互補完し、全国規模の強固な販売網を確立する。

- **商圈相互補完**：関東へ医療器材、中四国へ循環器商材を相互展開
- **仕入交渉力強化**：調達規模拡大によるコスト低減と利益率改善

### 02 自社製品の販路拡大&医工連携強化

DVx自社企画製品の販路を中四国やタイへ拡大し、修理サポート体制でも連携する。

- **展開製品**：RAQUOS、ホルター解析、超聴診器など
- **共同開発**：現場ニーズを共有しベンチャー協業含む製品開発力を強化

## 基盤強化（守りのシナジー）

### 03 物流・在庫の最適化&BCP強化

物流網の統合と新岡山物流センターの相互利用により、コスト削減と供給最適化を図る。

- **廃棄ロス削減**：有効期限のある医療器材の相互融通と在庫回転率向上
- **強靱なインフラ**：地域依存度の低い、災害時にも安定した供給体制

### 04 IT投資効率化とデータ活用（DX）

システムや商品マスタの共有、大規模システムへの効率的な共同投資を推進する。

- **システム活用**：物流統合システム「Li-Flo」の両社活用を推進
- **共同投資**：資金力向上を背景に、販売・物流のIT基盤へ投資

## 組織力向上（土台のシナジー）

### 05 知見共有と人材交流による育成強化

両社が有する高度な専門ノウハウを相互に共有し、グループ全体の人材基盤を強化する。

- **教育連携**：専門人材による研修実施と教育コンテンツの相互利用
- **スキルアップ**：異なる強みを持つ人材交流で組織力を底上げ

### DVx社自社企画製品 『RAQUOS』





# 統合シナジーが導く、当社の「強み・弱み」の進化

## 強み活用：中四国シェア・ 関東循環器シェアNo.1

⇒顧客・仕入先からの信用

### 【進化】

・中四国の強固な地盤へ、DVxの高度な循環器商材を展開

・エリア内での優位性を強固にし、収益から新規投資（新規事業・DX等）への再投資スパイラルを創出

・両社の教育・知見を共有し、人材育成・DX投資をさらに強化

## 弱み克服①： 低利益率（卸売特性）

⇒高付加価値事業・自社企画商品の展開

### 【進化】

・仕入規模拡大による調達コスト低減と、自社開発品比率の向上で、利益率向上を実現

・現在のタイ展開に加え、DVx自社開発品（RAQUOS）総販売代理権保有機器（超聴診器等）の国内・アジア販路を拡大

## 弱み克服②： 大都市圏での低シェア

⇒関東圏でのオルバ商材の展開（循環器以外、自動精算機事業等）

### 【進化】

・関東に強固な基盤を持つDVxとの融合により、大都市圏でのシェアを確保

・オルバ全商材を巨大な関東市場へ展開

・約4割が関東圏で稼働する自動精算機、その他新規ビジネス等の展開加速

## 「変革に挑戦し続ける企業文化」がもたらす新たな成長

創業100年の歴史を経てなお、当社は常に変化を恐れず挑み続けてまいりました。社員教育を成長の源泉と位置づけ、新規事業の創出やDX推進にも力を入れています。今回のDVx社との対等な経営統合により、双方の強みと文化を掛け合わせ、新たな成長軌道を描いてまいります。



# 終わりに



オルバヘルスケアホールディングス株式会社



ディーブイエックス株式会社



私たちは、新生「オルバディーブイエックスグループ」として一丸となり、さらなる企業価値の向上と社会への貢献に全力を尽くしてまいります。

# 參考資料



**OLBA**  
HEALTHCARE

# 会社概要（2026年6月末）

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 1,405名（連結・2026年6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**

医療器材

SPD

介護用品

カワニシバークメド

カワニシ

サンセイ医機

日光医科器械

オルシード

タイオルバヘルスケア

ホスネット・ジャパン

ライフケア

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 | 川西医科器械株式会社に改組・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。<br>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。<br>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

# 連結貸借対照表 (2026年6月期)

百万円

| 資産      | 金額     | 増減   | 負債・純資産  | 金額     | 増減   |
|---------|--------|------|---------|--------|------|
| 現金・預金   | 2,640  | △829 | 仕入債務    | 26,836 | △206 |
| 売上債権    | 26,901 | 531  | 短期借入金   | 850    | 450  |
| 商品      | 6,844  | 427  | その他     | 2,384  | 4    |
| その他     | 688    | 21   | 流動負債計   | 30,070 | 248  |
| 流動資産計   | 37,073 | 150  | 長期借入金   | 1,116  | △400 |
| 有形固定資産  | 5,921  | 417  | その他     | 2,406  | 129  |
| 無形固定資産  | 625    | 0    | 固定負債計   | 3,522  | △271 |
| 投資その他資産 | 3,033  | 215  | 負債合計    | 33,592 | △23  |
| 固定資産計   | 9,579  | 632  | 純資産合計   | 13,061 | 805  |
| 資産合計    | 46,653 | 782  | 負債純資産合計 | 46,653 | 782  |

※増減は前期末比

1株当たり純資産 2,203.27円

# 連結キャッシュフロー計算書(2026年6月期)

|                | 百万円 | 2025年6月期 | 2026年6月期 |
|----------------|-----|----------|----------|
| 税引前利益          |     | 1,919    | 1,775    |
| 減価償却費          |     | 628      | 743      |
| 減損損失           |     | 26       | -        |
| 売上債権の増減額(△は増加) |     | △256     | △531     |
| 棚卸資産の増減額(△は増加) |     | △399     | △427     |
| 仕入債務の増減額(△は減少) |     | 843      | △206     |
| その他            |     | △1,135   | △490     |
| 営業キャッシュフロー     |     | 1,626    | 864      |
| 有形固定資産取得による支出  |     | △1,445   | △1,253   |
| 有形固定資産売却による収入  |     | 2        | 396      |
| 無形固定資産取得による支出  |     | △39      | △221     |
| その他            |     | △153     | △27      |
| 投資キャッシュフロー     |     | △1,635   | △1,105   |

# 連結キャッシュフロー計算書(2026年6月期)

|                    | 百万円 | 2025年6月期 | 2026年6月期 |
|--------------------|-----|----------|----------|
| 短期借入金の純増減額（△は減少）   |     | △600     | 450      |
| 長期借入れによる収入         |     | 2,000    | -        |
| 長期借入金の返済による支出      |     | △83      | △400     |
| リース債務の返済による支出      |     | △156     | △148     |
| 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     |
| その他                |     | 9        | -        |
| 財務キャッシュフロー         |     | 686      | △590     |
| 現金・現金同等物の増減額(△は減少) |     | 678      | △829     |
| 現金・現金同等物の期首残高      |     | 2,681    | 3,420    |
| その他                |     | 61       | -        |
| 現金・現金同等物の期末残高      |     | 3,420    | 2,590    |

# 連結経営指標等の推移①

| 項目                  | 単位  | 2022/6   | 2023/6   | 2024/6   | 2025/6   | 2026/6   |
|---------------------|-----|----------|----------|----------|----------|----------|
| 売上高                 | 百万円 | 107,959  | 110,472  | 118,564  | 122,702  | 126,595  |
| 営業利益                | 百万円 | 2,073    | 2,151    | 2,226    | 1,979    | 1,679    |
| 経常利益                | 百万円 | 2,119    | 2,158    | 2,244    | 1,962    | 1,664    |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 百万円 | 1,535    | 1,414    | 1,500    | 1,430    | 1,112    |
| 純資産                 | 百万円 | 9,093    | 10,327   | 11,373   | 12,255   | 13,061   |
| 総資産                 | 百万円 | 39,968   | 40,878   | 43,237   | 45,871   | 45,653   |
| BPS                 | 円   | 1,513.91 | 1,712.19 | 1,922.58 | 2,068.59 | 2,203.27 |
| EPS                 | 円   | 252.80   | 234.90   | 251.68   | 241.43   | 187.67   |
| 自己資本比率              | %   | 22.8     | 25.3     | 26.3     | 26.7     | 28.0     |
| ROE                 | %   | 17.8     | 14.6     | 13.8     | 12.1     | 8.8      |
| ROA                 | %   | 5.5      | 5.3      | 5.3      | 4.4      | 3.6      |
| PER                 | 倍   | 6.63     | 7.70     | 8.01     | 8.30     | 10.13    |
| PBR                 | 倍   | 1.11     | 1.06     | 1.05     | 0.97     | 0.86     |

## 連結経営指標等の推移②

| 項目        | 単位  | 2022/6 | 2023/6 | 2024/6 | 2025/6 | 2026/6 |
|-----------|-----|--------|--------|--------|--------|--------|
| 営業CF      | 百万円 | 2,420  | △659   | 2,084  | 1,626  | 864    |
| 投資CF      | 百万円 | △211   | △306   | △673   | △1,635 | △1,105 |
| 財務CF      | 百万円 | △1,169 | 175    | △1,089 | 686    | △590   |
| 現金及び現金同等物 | 百万円 | 3,149  | 2,359  | 2,681  | 3,420  | 2,590  |
| 銀行借入金     | 百万円 | 275    | 955    | 600    | 1,916  | 1,966  |
| 従業員数      | 人   | 1,289  | 1,317  | 1,354  | 1,393  | 1,405  |
| うち医療器材    | 人   | 938    | 955    | 982    | 1,011  | 1,026  |
| うちSPD     | 人   | 175    | 177    | 174    | 179    | 184    |
| うち介護      | 人   | 135    | 138    | 147    | 153    | 150    |
| うち本社      | 人   | 41     | 47     | 51     | 50     | 45     |



# 2026年6月期 業績まとめ

※過去最高を更新

売上高

1,265億円  
(前期比+3.2%)

ROE

8.8%  
(5年平均13.4%)

配当利回り

4.2%  
(※2026/6/30時点)

営業利益

16.7億円  
(前期比△15.2%)

PBR

0.86倍  
(※2026/6/30時点)

DOE

株主資本配当率

3.9%  
(※2026/6/30時点)

# 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39回：2026年9月実施予定  
国立健康危機管理研究機構（オンライン）開催



The image shows a screenshot of a Zoom meeting grid with approximately 20 participants. To the right of the grid is a thumbnail image of the Medical Globe magazine cover. The cover features the title 'Medical Globe' in a stylized font, with 'MG' in large letters. Below the title, it says '海外医療情報誌' (Overseas Medical Information Magazine) and '医療機器を中心に海外の最新医療情報を幅広く掲載' (Broadly covering the latest medical information from overseas, centered on medical devices). The issue is dated 'Jul.2023 Vol.154'. The cover also lists several articles: '01 リスクの高い自主退院を防ぐには', '03 継続的な教育と実践的な訓練で病院リスクに備える', '05 外傷用製品の需要急増が整形外科のイノベーションを促進', '07 培養肉が地球の未来を救う?', '08 海外医療機器の新製品情報・企業情報をまとめてお届け BioWorld MedTech', '15 世界の医療機器承認リスト', and '17 オルパグループが注目を集める製品をチェック OurVoice'. A large number '7' is visible in the bottom right corner of the cover thumbnail.

# 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。