

報道関係各位

2018年10月9日

メディアスホールディングス株式会社

目次

1. 創立10周年を迎えて ―代表取締役社長 池谷 保彦― … P2
2. グループ会社の紹介
 - ①株式会社秋田医科器械店 … P4
 - ②株式会社ジオット … P6

◆ TOPICS

メディアスホールディングス株式会社 おかげさまで創立10周年

メディアスホールディングス株式会社は、2018年7月1日に、おかげさまで創立10周年を迎えました。

当社では、「地域医療への貢献」という企業理念のもと、医療環境のさまざまな課題に対し、付加価値の高いサービスの提供、最新の情報提供をすることで、地域の皆様に安心安全をお届けしてまいりました。

これからも医療業界のリーディングカンパニーとして、明日の医療に貢献してまいります。

なお、創立10周年を記念し、本ニュースレターでは、代表取締役社長の池谷のインタビューを掲載しています。

- 本資料に関するお問い合わせ先 -

メディアスホールディングス株式会社
広報IR部
MAIL:c-com.office@medius.co.jp

1. 創立10周年を迎えて



メディアスホールディングス株式会社 代表取締役社長
池谷 保彦

略歴：1978年協和医科器械に入社し、2001年に同社代表取締役社長に就任。2009年にメディアスホールディングス代表取締役社長（現任）となる。日本医療機器学会、東京都医療機器販売業協会、日本医療機器販売業協会などの理事を務める。

◆この10年を振り返って

メディアスホールディングスグループが属する医療機器販売は、江戸時代に薬種店の隣で「いわしや」と呼ばれる商店が当時の医療に使われた道具を販売したことが起源と言われております。現在でも「いわしや」の屋号をもつ企業が残存しておりますが、我々は医療機器販売業に従事する皆さまとともに、長い歴史の中で医療の進歩を拠り所に形態を変遷させつつ発展してまいりました。

近年では、1970年代のディスポーザブル（使い捨て）医療機器の普及を大きな転機とし、市場全体が大きく拡大。その後2000年頃まで右肩上がりに業界が成長を遂げてまいりました。しかし、ここ最近では、日本社会の急速な高齢化および技術革新による先端医療機器の導入により医療費は膨張し、政府は償還価格引き下げに代表される医療費の抑制施策を相次ぎ実施するなど、業界のおかれる環境が急激に変化しております。

当社グループは、M&Aを主な成長戦略に掲げ、いまから10年前の2009年に誕生いたしました。以来、関東・東海を中心に東北や北陸に順次拠点網を拡げ、事業基盤を拡大してまいりました。グループ会社の大半は、各々が地域に根差し成長してきた医療機器販売企業です。「地域医療への貢献」という企業理念のもと、営業面においてはそれぞれの地域における各社の優位性や個性を尊重する一方、システム面ではグループ独自のソリューションツールを導入するなどグループ化によるシナジー効果を最大化し、今日まで事業基盤の安定に努めてまいりました。

物流面では、取り扱い物量の多い首都圏に対応するため、神奈川県相模原市に首都圏物流センターを構えております。首都圏を中心に各地の物流センターと連携し、平時はもとより災害時にも医療材料の供給を行いやすいBCPを構築しました。とくに、東日本大震災以降、災害の頻発する近年の社会的状況に鑑み、当社グループの社会的使命として災害時にも医療現場を支援していける体制づくりに努めております。

◆今後の医療業界の見通し

社会全体がIoTやAIなどでますます発展していく中、医療業界も同様に変化していくと感じています。例えば、臨床では、ドクターの主観的判断に影響されないAIによる診断が現実となるかもしれません。また、予防という観点では、ウェアラブル端末で体温や心拍、血圧などを日常的に測り、病気の予兆をキャッチするという時代がすぐそこまで来ているのかもしれません。

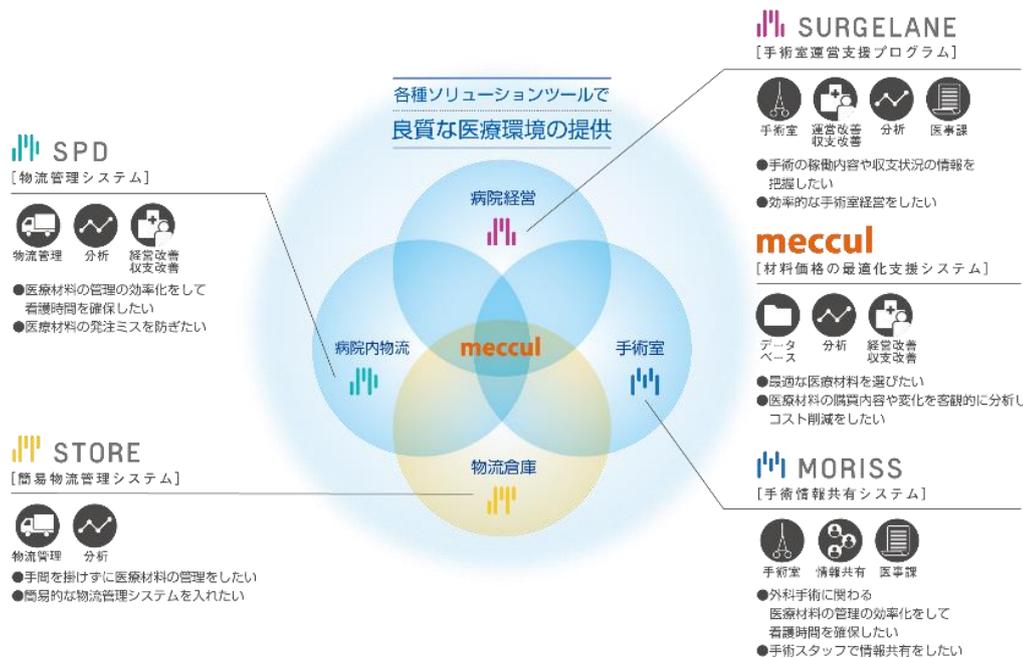
その一方で、医療機器販売業界には、数多くの独特な慣習が今も厳然として存在します。我々も医療従事者の方々とともに過去の経験則に基づき行動することが多く、今までの考え方を単になぞるだけでは、これから訪れるだろう未知の世界に柔軟に対応していくことが難しいのではないかと感じています。医療機器販売業に従事する我々は、今まで以上に事象を俯瞰する視点を持ち、変わりゆく時代をどういったビジネスモデルで乗り越えていくのか、他社に先駆けて考えていく必要があると痛感しております。

◆次の10年に向けて

2025年問題ともいわれていますが、医療保険制度そのものは、現在大変厳しい状況に直面しております。首都圏では未だ顕著ではありませんが、人口減少が著しい地方都市では、病院の経営は厳しさを増しており、その影響から医療機器販売業界も競争が激しくなっています。当社グループは『M&Aによる規模の拡大』、『ソリューションビジネスの推進』、『スケールメリットを活かした効率化』の3つを基本戦略としております。

『M&Aによる規模の拡大』として、当社はこれまで通り、医療機器販売業界再編に向け各地に根差した卸販売企業のM&Aに積極的に取り組んでいくと同時に、今後は他分野や海外を視野に新たなチャレンジを模索してまいります。『ソリューションビジネスの推進』においては、グループ独自のソリューションサービスの拡充をはじめ、病院の経営改善につながる仕組みづくりに積極的に取り組んでいきたいと考えております。『スケールメリットを活かした効率化』の面では、物流、事務業務、システムの活用における効率化により病院経営者、医療従事者の皆さま方の負担軽減に貢献していく所存です。

【トータルソリューションビジネスの展開】



今後、どのような時代を迎えようとも、当社グループは、地域の医療従事者の皆さまに寄り添い、地域医療の向上に貢献したいと思っております。これからも「地域医療への貢献」を胸にお客様に求められる会社を目指し邁進してまいります。

2. グループ会社の紹介

現在、メディアスグループは13社で、関東・東海を中心に東北や北陸に拠点を設けています。今回は、東北地方の株式会社秋田医科器械店と、株式会社ジオットを紹介いたします。

①株式会社秋田医科器械店

◆会社概要

会社名：株式会社秋田医科器械店
資本金：1,000万円（2018年3月末現在）
従業員数：37名（2018年3月末現在）



医療機器総合販売

秋田市に本社、横手市・能代市に営業所を構え、県内の主要医療機関に対し、最新の医療機器や材料を販売するとともに、地域に密着したきめ細かい営業とサービスで秋田県内の医療を支えています。当社の位置する東北地方は全国に先んじて、人口減と高齢化が進んでおり、医療環境も今まさに新しい変化が求められています。地域の課題と正面から向き合い、医療機関の経営効率向上の助けとなる最新の情報や技術情報を提供し、「変わりゆく環境への対応」をしてみたいです。また当社では、一般家庭向けの商品（吸引機など）も取り扱っています。

◆社長プロフィール



株式会社秋田医科器械店 代表取締役社長
佐藤 俊介

略歴：1996年にフクダ電子東京西販売入社。1998年に秋田医科器械店に入社し、2010年に同社専務取締役となる。2013年に同社代表取締役社長（現任）就任。

◆秋田県に本社を構える総合医療機器ディーラー

1935年に東京で創業。その後、戦火により一時中断後、1947年に創業者の地元である秋田に拠点を移しました。秋田県に本社を構える総合医療機器ディーラーとして、県内の主要病院をはじめ、創業当時からお付き合いのあるクリニックなどから長年に渡り信頼していただいております。

また、1966年には当時大変貴重であった使い捨て注射器やシリンジ（注射筒）、真空採血管等の製品を秋田県内で初めて取り扱いを開始し、医療機関から多くの反響がありました。



本社

◆効率的な物流体制と医療機器に関する豊富な知識

秋田県は面積が広いことに加え、雪などの天候の影響もあり、物流の面が大きな課題となっています。当社では、県央の秋田市にある本社と物流センター、県北の能代市、県南の横手市の営業所を拠点として、県内の医療機関へ毎日くまなく配送できる体制をとっています。

また、東北地方はメーカーの拠点が仙台市や盛岡市に集中しているため、県内の医療機器ディーラーがメーカー代わりとなって果たす役割が大きく、社員が製品に関する知識を十分に学んでおく必要があります。そのため、当社社員はメーカー主催の勉強会や説明会に積極的に参加し、営業力強化を図っています。



横手営業所



能代営業所

◆株式会社ジオット（福島県）と連携し東北エリアのシェア拡大

メディアスグループの一員として、まずは秋田県内でのシェアを今以上に拡大させることを今後の目標としています。そのためには、グループのスケールメリットを活かし、販売力の更なる強化はもちろん、SPD（※）導入数の増加を図っていきます。今年には青森県内の主要病院でのSPDの管理面を担当し、今後も様々な形でSPDに注力していきたいと考えています。

また、中長期的な展望として、福島県に拠点を置く株式会社ジオットと連携し東北エリアでの専売品やプライベートブランド商品の販売促進を目指しています。

※SPDとは：Supply Processing & Distributionの略語で、病院が医療材料の物流管理を外注化し、病院所有の在庫の削減、病院側の物品管理作業の軽減を図るシステム

◆働き方改革、残業時間を前年比約10%削減

従業員の平均年齢は約42歳で、県内ははじめ宮城などの他県出身の方も働いています。最近では、社員の働き方改革を積極的に推進しており、2017年の平均残業時間は、2016年に比べて約10%減っています。



②株式会社ジオット

会社名：株式会社ジオット
資本金：2,000万円（2018年3月末現在）
従業員数：41名（2018年6月末現在）



医療機器総合販売

福島県の中心に位置する郡山市に本社、福島市、会津若松市、いわき市と福島県内に合わせて5拠点を構え、医療機器、理化学機器、ME機器、調剤機器、分析機器、並びにレセプトコンピューター、電子カルテ等の販売を行っています。「お客様満足第一主義」を企業理念に掲げ、地域医療の現場を支える医療機関と患者の視点に立ち、地元・福島の医療現場が抱える課題解決と、地域医療の発展に取り組んでいます。



株式会社ジオット 代表取締役社長 安宅 恵美子

略歴：1985年に泉器械店（現：ジオット）入社。2003年に同社総務部（現：管理本部）部長、2005年に同社取締役となる。2017年に同社代表取締役社長（現任）就任。

◆株式会社ジオット（以下、ジオット）について

1965年設立の株式会社泉器械店と1966年設立の株式会社トキワ器械店が2006年に経営統合し、ジオットが誕生しました。その後2013年に、レセプトコンピューターや電子カルテの販売を行っていた株式会社福島トスメックを吸収合併し現在に至ります。

受付から会計まで、医療機関で必要とされる様々な医療器械や診療材料、レセプトコンピューターや電子カルテなどの販売を行う総合医療機器ディーラーです。福島県は全国で3番目に広い県で、会津、中通り、浜通りの3地方に分かれており、その全てに拠点を置き福島県全域をカバーしています。福島県では専門ディーラーが多くを占める中、細かな要望に包括的に対応できる数少ない総合ディーラーとして県内の多くの医療機関にサービスを提供しています。

◆社名の由来

「Xiot（ジオット）」のXは未知数、これからの未来へ向けた限りない発展を意味しています。旧社名である泉器械店（I）とトキワ機械店（T）の頭文字をそれぞれ取り、1つの輪（O）で融合し、新しい企業文化を創造することを目指して「Xiot」としました。また、**I**nnovation（改革）& **T**rust（信頼）、**I**ntelligence（知性）& **T**enderness（思いやり）、**I**nformation **T**echnology（ネットワークの活用）といった意味も同時に込められています。



本社

◆物流センターを新設、県内の物流機能を統一し効率化を目指す

2018年9月に本社に新しく物流センターを設立し、まずは今年度内に中通りの物流の集約を行います。また、将来的には分散している物流機能を徐々に一か所に集約し、福島県全域の物流を担えるよう進めていきます。物流機能を統一することにより、各拠点での別々の発注による在庫重複の問題の解決や作業の効率化を行い、広域かつ積雪や震災の影響で物流ルートが複雑な福島において、より正確で迅速なサービスの提供を目指します。

◆震災の経験を踏まえて

震災時には県内に物資が全く入ってこなかった時期があったため、物流の重要さが浮き彫りとなりました。大きな病院と異なり、クリニックでは必要最小限の在庫で運営することが多いため、有事の際は在庫不足が深刻です。災害時でも在庫を保てるよう自社の在庫管理はもちろんの事、クリニックにも適正在庫の管理といった細やかな対応を行い、計画的な在庫確保の推進を目指します。



いわき営業所

◆グループの強みを活かして営業力を強化、福島県でのシェア拡大を目指す

メディアスのソリューションサービスの提供によってより付加価値の高い提案や、組織力やノウハウを活かして総合病院に対するアプローチを強化していきます。現在SPDの獲得数を順調に伸ばしており、引き続きアソースストア（※）やSPDの実績を増やしていくことでシェア拡大を図ります。また、面積の広い福島県における物流・在庫管理の効率化を進め、将来的には東北地方の最も南にあるメディアスグループの事業会社として、東北エリアでのシェア拡大を目指し、株式会社秋田医科器械店をはじめとするグループ会社と連携を図りながら、営業力強化や体制整備を行っていきます。

※アソースストアとは：メディアスの独自ソリューションサービスの一つで、中小病院向けの医療材料等の物流管理システム（簡易SPD）。

◆若手育成と女性の活躍を推進

従業員の平均年齢は42歳です。福島県は人口減少率が全国で5番目、高齢化も3番目と高く、若者の都市部への流出が主な要因とみられています。そのような中で企業の若返りも重要な課題であり、若手社員が社内研修や経験豊富な従業員から学び、成長していける環境を整えています。

また、女性従業員数が男性従業員に迫る勢いで増えています。取引先には女性が多いため、女性ならではの対応が求められる場面もあり、重要な人財となっています。今後はますます女性従業員の活躍を推進していきます。

社内環境の向上のためにも社長の安宅は現場の声を聴くことを大切にしており、会議の場にとどまらず普段の会話だからこそ出来る、率直な意見交換を積極的に行っています。

