

第77期定時株主総会

オルバディーブイエックスヘルスケア株式会社

(証券コード：2689)

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

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

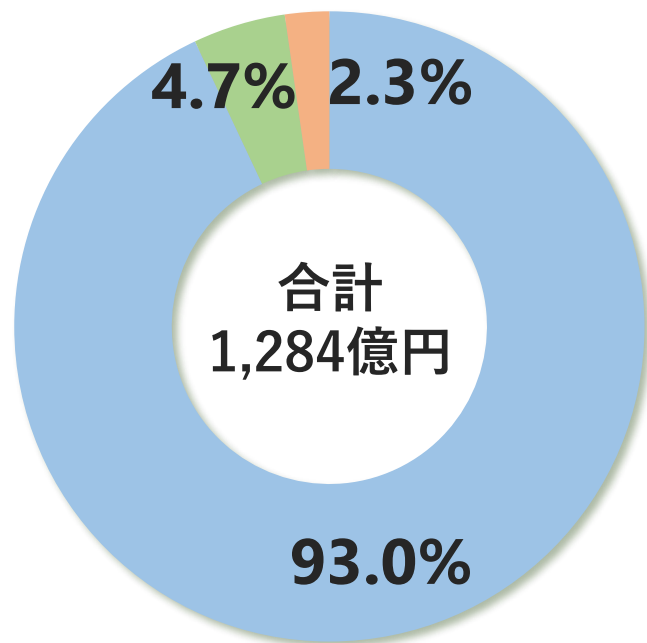
- ・SPD事業：SPD契約件数増加
⇒中小医療機関向け在庫管理システムの販売好調
- ・介護用品事業：主力レンタル事業は前期比6.9%の増加
⇒前期開拓した四国エリアが寄与し、順調に伸長



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)

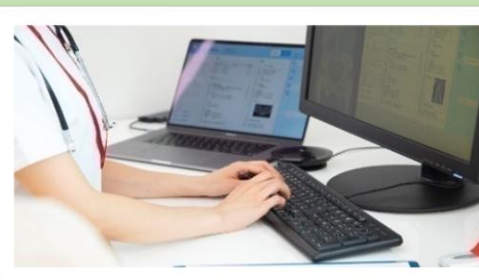
※売上高はセグメント間内部売上高含む

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)



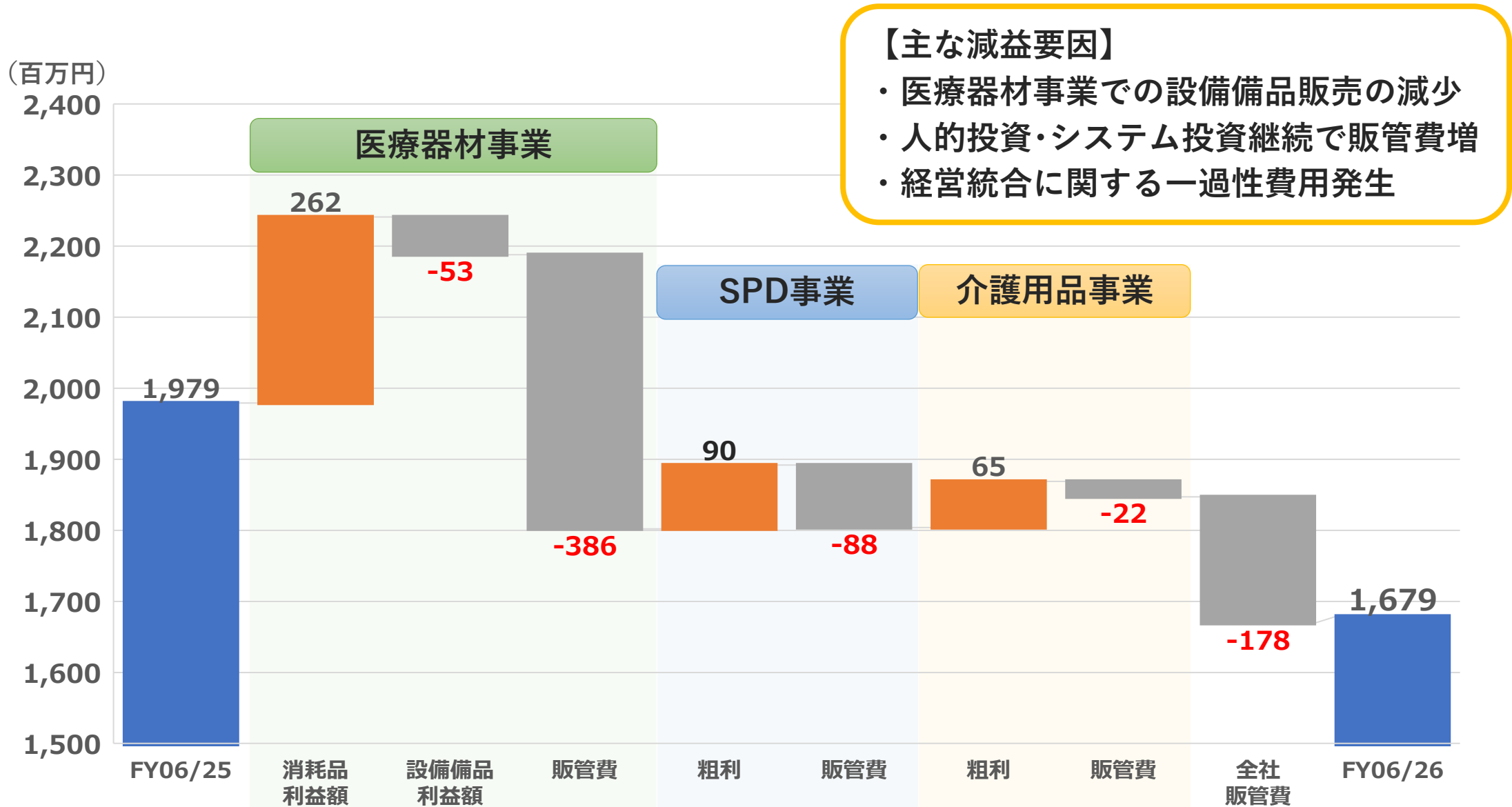
SPD事業
院内の医療器材管理サービス

29億円
(2.4億円)



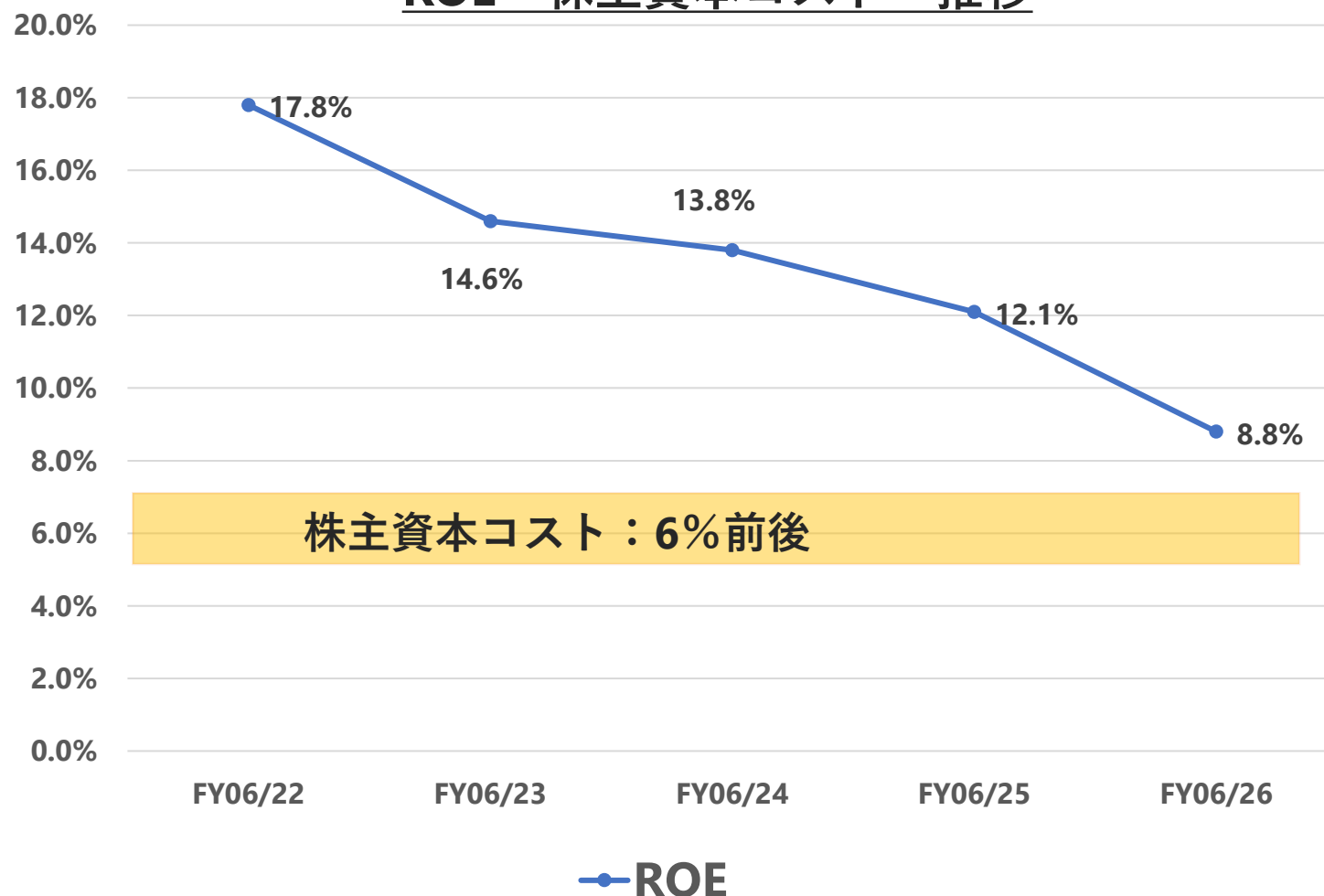
介護用品事業
在宅介護用品のレンタル・販売

2026年6月期 営業利益 増減要因



資本コスト・資本収益性 現状分析

ROE・株主資本コスト 推移

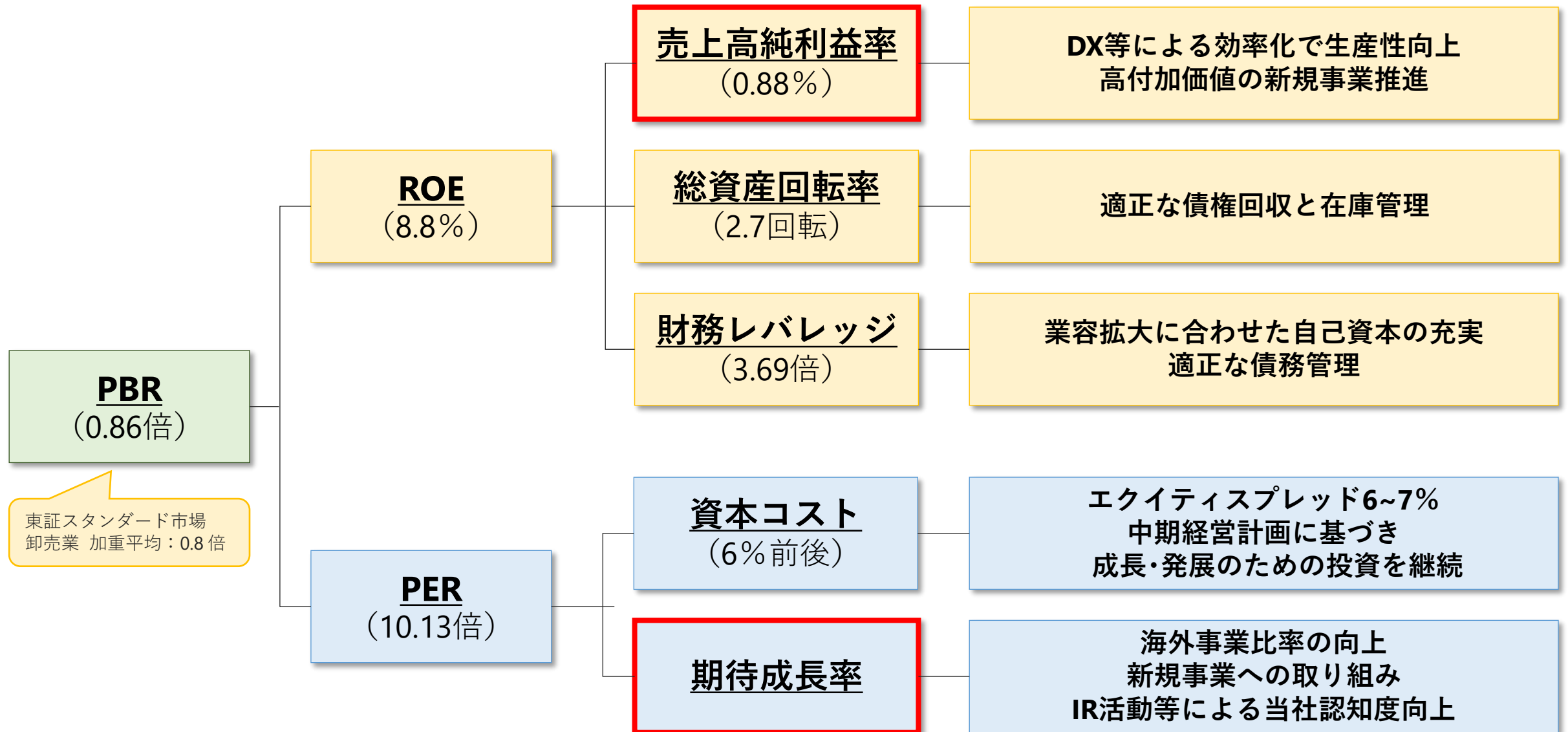


- ・ **エクイティスプレッド (%)**
(ROE-株主資本コスト)
⇒ **約2%~7%前後**
- ・ **資本コストを上回る**
収益性も、本年大きく**ROE低下**
- ・ **ROEの過去5年単純平均**
⇒ **13.4%**
- ・ **中期計画及び経営統合計画に**
基づき、成長・発展へ投資を継続

※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 ・ β 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



※()内 当社数値は、PBRは2026/6/30時点、その他は前期実績。東証指数は2026/6時点。

現行中期経営計画（2025年6月策定）進捗



以降のスライドで、
以下に焦点をあて説明を実施

■OLBA-DX：

- ・業務効率化・ICTツール活用による営業の質の向上
- ・社員ITスキル向上

■生産性向上：

- ・現業強化とロジスティクス革新（新物流センター建設）
- ・安定供給の実行力強化

■未来への投資：

- ・新規事業育成
- ・サステナビリティ確保を実現
- ・人的資本投資
- ・地球環境に配慮した取組みを推進

経営統合後の新中期経営計画は、確定次第公表を予定

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
- ・CO₂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

クリニック向け自動精算機

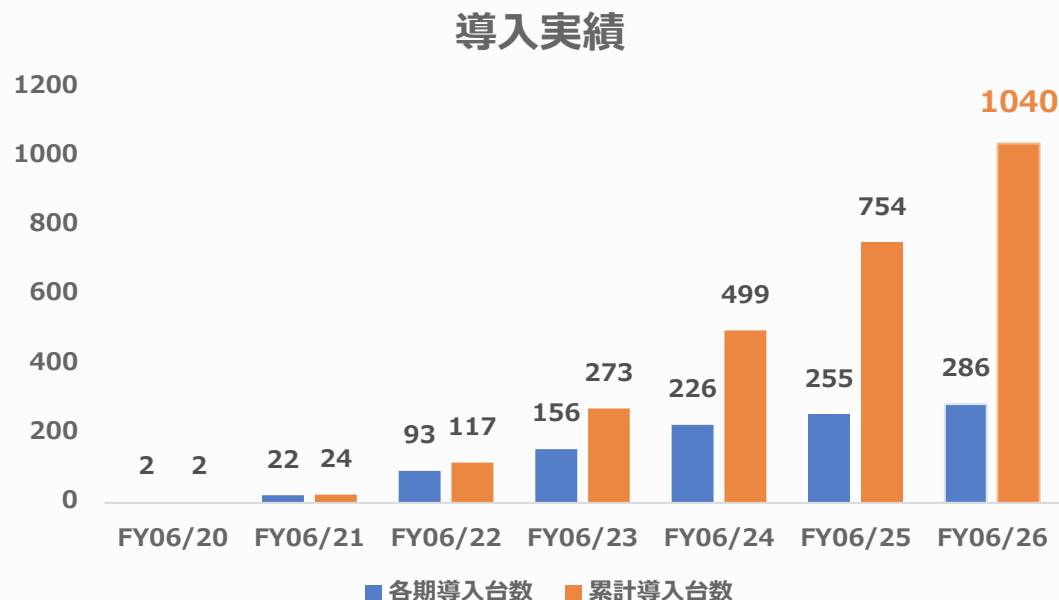
累計1,000台を突破し、盤石な市場基盤を確立

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) CO₂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

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

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)

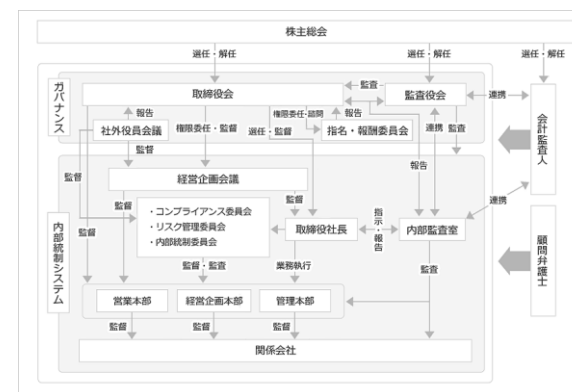


- ・ 男性の育児休業取得者増加
- ・ 女性活躍推進（社外メンター制度）
- ・ 社員エンゲージメント向上
- ・ 健康経営戦略マップ策定
- ・ 長期収入サポート（GLTD）

- 【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

2026年9月1日 経営統合



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」



ディーブ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：『オルバディーブイエックスヘルスケア株式会社』

新グループ名称：オルバディーブイエックスグループ

本社所在地：岡山 および 東京



OLBA DVx
HEALTHCARE

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

・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。

具体的な業績予想数値や新中期経営計画については、取りまとめが完了次第、速やかに開示いたします。

