

中小と組み医療事業

OA機器販売のエイコー（大阪市）を核とするエイコーグループホールディングスは関西の中堅・中小企業と組んで医療・健康関連事業に進出する。ペーパーレス化でOA機器の成長を見込みにくい中、これまで培った販路を生かして医療・健康関連製品を販売する。関西国際空港近くにショールームを設けて訪日客に紹介し、高齢化が進む中国市場も開拓する。

技術力のある中堅・中小企業の医療・健康関連製品を扱う

製造元	特徴
製品名	
アイン(大阪市)	超微細な水が身体を包み保温・入浴効果。介護用ベッドタイプ、洗髪用などがある
フジキン(大阪市)	在宅や往診など場所を問わず診断。画像データで病院の医師からアドバイス
超音波診断装置	
スマレ工務所(大阪府寝屋川市)	瓶を洗う際にキャップを外さず自動で洗浄・除菌できる。院内感染防止につながる
たん吸引器 洗浄装置	

エイコー、OA機器の販路活用

展示施設、中国客にらむ

エイコーグループはOA機器の販売を主力とするが、工場の照明機器、環境関連製品など多角化を急いでいる。顧客には

技術力に比べて販売力の弱い医療・福祉機器メーカーも多く、これらの製品を販売して事業領域を広げる。医療・健康関連事業で3年目に売上高3億5千万円を目指す。まず健康関連機器を製造・販売するアイン（大阪市）からOEM（相手先ブランドによる生産）供給を受け、高齢者らの洗髪・入浴に使える「ナ

微細な粒のお湯を使って寝たきりの高齢者の洗髪ができる「ヘッドスパ」



ノミストバス」を自社ブランドとして販売する。マイクロ粒子状の微細な水滴によって体を温めてリラックスさせる効果があるという。

フジキン（同市）の超音波エコー診断装置や、スマレ工務所（大阪府寝屋川市）のたん吸引器の瓶を洗浄する装置も販売する。超音波エコー診断装置は医師が聴診器代わりに使うケースが多い。

エイコーグループは6月にヘルスケア事業本部を設け、8人のスタッフをそろえた。医療機関や福祉関連の国内企業に販売する一方、中国市場の開拓にも力を入れる。ヘルスケア商品のインターネット販売を試験的に始

めたほか、北京での展示会に現地の国営企業「永愛」と連携して出展するなど準備を進めている。2018年春をめどに、中国人客が多く訪れる関空に近いりんくうタウン（大阪府泉佐野市）に医療・介護機器などを展示するショールームを開く。約1300平方メートルの施設を借りており、設計・改装に近く着手する。中国人客に機器を体験してもらい、使い方などを説明した動画も用意する。帰国後にスマートフォン（スマホ）などで購入する観光客は多いとみ

ている。中国の60歳以上の人口は15年末で2億2千万人近くに達し、毎年1千万人のペースで増えるともみられている。だが介護が

必要が高齢者向けの商品は日本に比べて圧倒的に少ない。在宅介護を受けている高齢者が多く、品質の良い日本製品のニーズは高まるとみられる。

エイコーグループホールディングス 1972年に山田五十一社長が大阪府門真市でエイコーを起業した。メーカー系列に属さない独立系商社としてコピー機やコンピュータの販売で業績を伸ばした。現在、中核企業のエイコーは売上高約130億円（16年12月期）。関東や関西、中部などに営業拠点を持つ。