

**OLYMPUS**

Your Vision, Our Future

# 医療サービス事業（MSBU）戦略

2016年3月30日  
オリンパス株式会社  
医療サービス事業ユニット  
ユニット長  
清水 佳仁

**16CSP**

**1. 事業概要のご紹介**

**2. 現状認識**

**3. 事業戦略**

**4. 目標・指標**

## 1. 事業概要のご紹介

## 2. 現状認識

## 3. 事業戦略

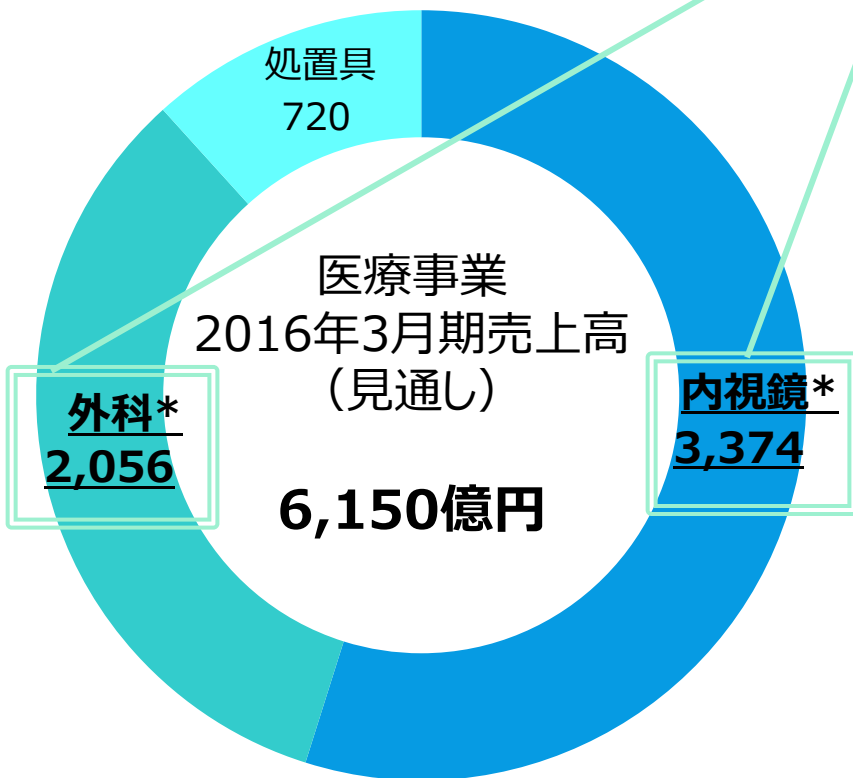
## 4. 目標・指標

## MSBU

- 当社のコアコンピタンスのひとつとの認識の下、継続的な顧客接点強化により、医療事業全体の成長を支え続ける
- 今後急速に拡大する新興国におけるサービス提供体制の基盤整備、他社に先駆けた体制強化を行うために必要な経営資源を投入する
- 製造機能とも協力し、修理体制の強化・効率化を進める
- コア事業の一つとして、収益力強化に取り組み、営業利益の着実な拡大を図る

# 売上高構成と事業ポートフォリオ

## 2016年3月期売上高（見通し）



\* 2016年3月期のMSBU売上は、内視鏡と外科にそれぞれ配賦

## 医療サービス事業ユニット（MSBU）\*

### 一般修理

- 各地域の修理拠点による修理売上(除く、サービス契約)
- フィールドサービスによる施設における修理売上

### サービス契約(下記、主なカバー内容例)

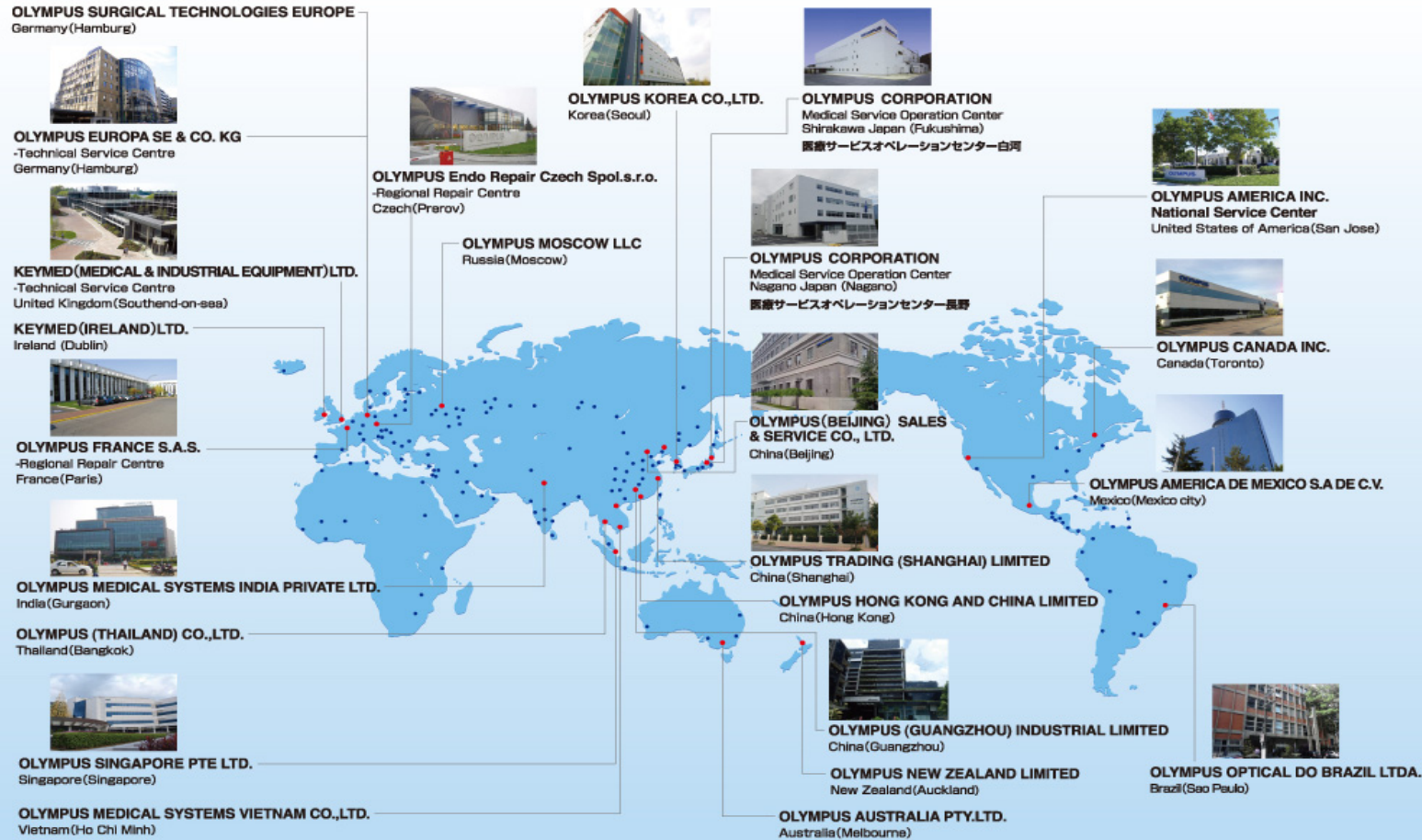
- 単年あるいは複数年の契約
- 修理金額の全額あるいは一部補償
- 代替品の優先提供
- 契約機器の定期的な点検
- 施設スタッフへの故障予防教育の提供



# 医療サービス事業の概要（業界トップのグローバルなサービス網）

- 世界200拠点を越えるサービス網
- 世界中どこでも「現場での医療を止めない」安心、安定したサービスの提供を実現

## Global Service Network for Medical Business



1. 事業概要のご紹介

2. 現状認識

3. 事業戦略

4. 目標・指標

# 現状認識：中期ビジョン（2013年3月期～）の振り返り

戦略	施策と評価
事業拡大を支える修理体制の強化	◎ <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 新興国での修理QCD強化が計画通り進行</li><li>✓ 国内修理拠点の集約完了(白河・長野)</li></ul>
予防保全活動の強化	△ <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 市場ニーズに対応した予防保全活動を展開中</li><li>✓ 外科分野での取り組みが不十分</li></ul>
グローバルサービス基盤の強化	○ <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 市場でのサービス活動に必要なインフラ整備を実施</li></ul>



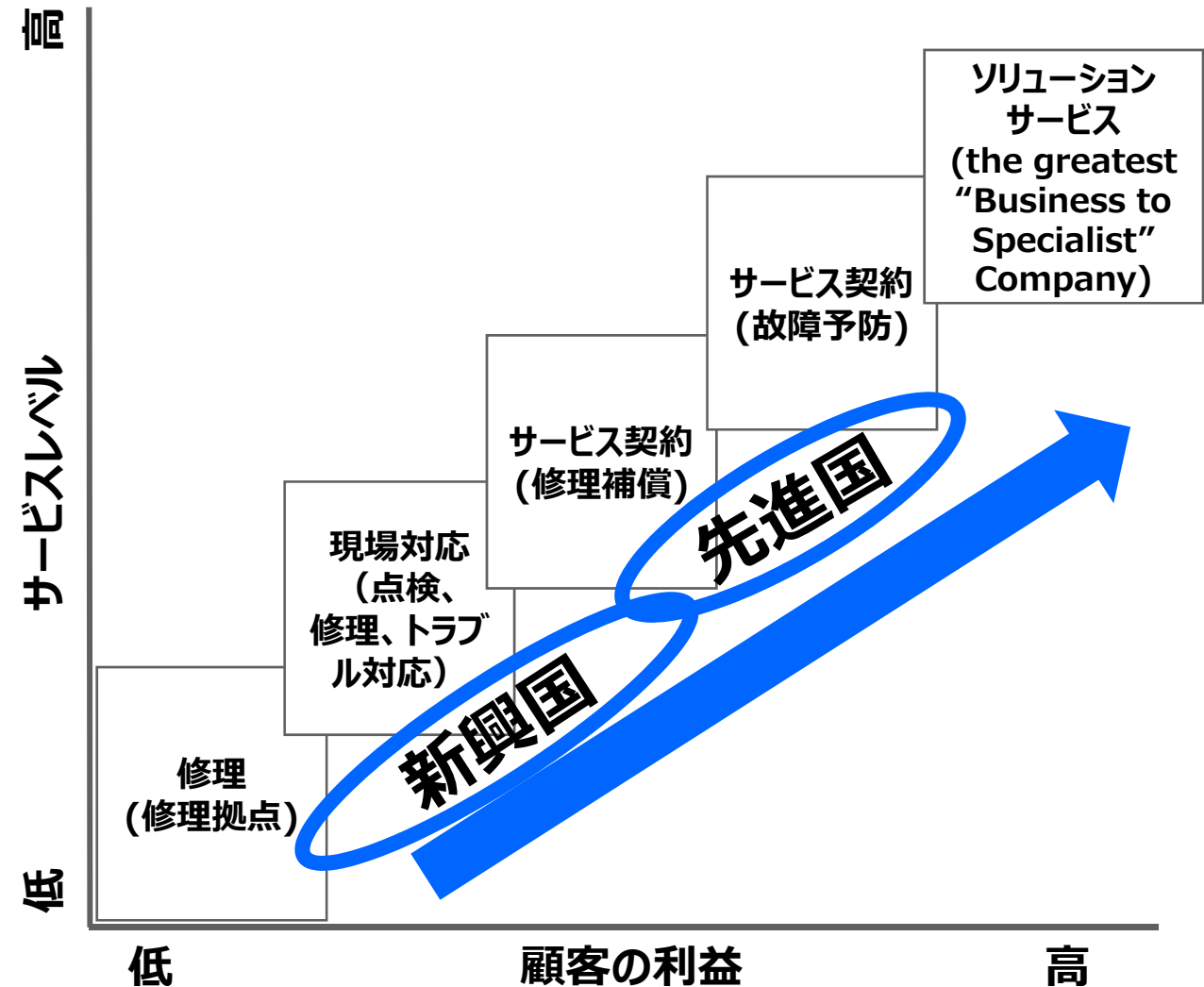
# 現状認識（オリンパスの取り組み）

## 【先進国（日米欧）】

- 修理およびフィールドサービスの体制が整備されており、高品質のサービスの提供が出来る
- サービス契約の売上比率も60%前後と高い
- 外科分野へのアプローチが不十分である

## 【新興国（アジア・中南米・中近東）】

- 代理店を含めた修理体制強化を継続的に進めている
- フィールドサービスの提供力が弱い



## 現状認識（市場環境）

---

- 医療機関における費用削減により、医療機器の使用期間が延びている
- 高齢化に伴い症例数が増加しており、医療機器が常に使用出来る環境が求められている
- サービス契約期間も単年契約から複数年契約にシフトしており、医療機関における費用発生の変動を避ける傾向が見られる
- 外科競合メーカーでは施設常駐型サービスの提供がされている
- 欧米アジア地域においては第3者による修理サービス・中古品の提供がされている

1. 事業概要のご紹介

2. 現状認識

3. 事業戦略

4. 目標・指標

- 1 顧客満足の高いサービス契約の導入・拡大と収益性向上
- 2 外科製品サービスビジネスの拡大
- 3 医療機関の効率向上につながるサービスの提供

	施策	内容
1	サービス契約の拡大	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 魅力のあるサービス契約の提供</li><li>■ 予防保全による機器の安定稼働の提供</li></ul>
2	外科分野のサービス強化	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 顧客が自ら点検出来る教育の提供</li><li>■ 施設常駐型サービスの提供</li></ul>
3	効率的修理サービス展開と生産性向上	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 地域毎の修理体制整備（拠点の統廃合、新規拠点設立等）</li><li>■ 製造部門との連携による生産性の更なる向上と修理コスト削減への取り組み強化</li></ul>

# 重点施策 1. サービス契約の拡大

- 魅力のあるサービス契約の提供
- 予防保全による機器の安定稼働の提供

## 現状の価値提供

- 製造部門と連携した最高の修理品質
- 短納期の修理リードタイムの提供
- 知識・経験豊富なフィールドサービスによる顧客対応
- 代替品（ローナー）の迅速な提供

## 今後の価値提供

- 顧客に最適なサービス提供
  - ✓ 故障内容に応じた教育
  - ✓ 症例数に応じた契約料金の設定
- 施設常駐型サービスの提供

## 重点施策 2. 外科分野のサービス強化

- 顧客自らが点検出来る教育の提供
- 施設常駐型サービスの提供

### 顧客のニーズ

- 術中の不具合をゼロにしたい
  - ✓ 術前の機器のセットアップ
  - ✓ 術後の機器の点検
  - ✓ 不具合発生時間の短縮

### 今後の提供価値

- 顧客自らが点検出来る教育、マニュアル、検査具の提供
- 施設常駐型サービスの提供
- 代替品や交換品の迅速な提供

## 重点施策3. 効率的な修理サービスの展開と生産性向上

- 地域毎の修理体制整備（拠点の統廃合、新規拠点設立等）
- 製造部門との連携による生産性の更なる向上と修理コスト削減への取り組み強化

### 修理体制の整備

- 国内の修理拠点2拠点化（2013年12月完了）
- 北米における第2集中修理拠点強化（2017年稼動予定）
- 欧州の修理体制の再構築
- 中近東・中南米の修理拠点の強化

### 生産性の向上

- 製造部門との連携による生産性向上
  - ✓ 工場診断の更なる活用
  - ✓ 修理コストの継続的削減
  - ✓ プロセス改革による修理期間短縮
- 修理拠点の集中化による効率向上



1. 事業概要のご紹介

2. 現状認識

3. 成長戦略

4. 目標・指標

## 【売上高 CAGR : 5%】

■ サービス契約 : CAGR 6% / 一般修理 : CAGR 0.5%

■ 更なる売上増を目指す

- ✓ 付加価値の高いサービス契約の拡大
- ✓ 新興国等の市場拡大
- ✓ 製品販売拡大による市場拡大
- ✓ 外科分野におけるサービスビジネスの拡大

※CAGR : 期間平均成長率

**OLYMPUS**

---