

心と身体を思いやる医療の実現に貢献する「二つの価値」



オリンパス株式会社 専務執行役員
販売部門長 兼 医療事業統括役員

田口 晶弘（たぐち・あきひろ）

オリンパスの医療事業の役割と今後の成長戦略について、医療事業統括役員の田口晶弘がご説明します。

「早期診断」と「低侵襲治療」

世界中の人々の心と体を思いやる医療環境の実現に貢献し続けること。これが我々の事業が社会において果たすべき役割だと考えています。そのためにオリンパスの医療事業が提供するの、第一に医療用内視鏡を核とした「早期診断」、第二に「低侵襲治療」です。私たちはこの二つの価値をベースとして、世界最高の技術、製品、サービス、ソリューションを提供し続けてまいります。

オリンパスの医療事業は診断用の機器である消化器内視鏡からスタートしました。初期の消化器内視鏡は胃カメラと呼ばれ、写真を撮ることしかできませんでした。つまり、フィルムを現像してみないと症状がわからなかったのです。グラスファイバーを用いたファイバースコープが開発され、胃の内部をリアルタイムに観察できるようになりました。これによって診断と同時に治療を行うことが可能となり、処置具などの治療用機器を開発するようになりました。1980年代後半には、電子の目を持つビデオスコープも開発されました。

さらにNBI (Narrow Band Imaging: 狭帯域光観察) などの技術により腫瘍の発見率が上がると、今度は早期がんの低侵襲治療を実現するための技術を開発するというように、早期診断技術の進歩に伴って低侵襲治療も発展してきました。もし、低侵襲治療の技術がなければ、結局は開腹手術などの負担の大きな治療が必要となり、早期診断を実施する意味が薄れてしまいます。

二つの技術を相互に発展させることで、患者さんのQOL (Quality of Life: 生活の質) を向上させる医療の発展に貢献してきました。

二つの価値が果たす社会貢献

早期診断はがん患者の治療にあたって大変重要な役割を果たしています。厚生労働省の統計によりますと、死亡率の原因における胃がんの割合は、ここ30年間でかなり低下しています。その要因の一つとして、内視鏡検査の普及により早期発見が可能となったことが挙げられるでしょう。

低侵襲治療の貢献も大きなものがあります。開腹手術をすれば患者さんの体に大きな負担がかかる上、一般的に長期の入院が必要となります。一方、消化器内視鏡による処置であればその日のうちに退院できる場合もあります。また、外科内視鏡による手術は開腹手術と比べてはるかに小さな傷で済み、多くの場合は退院までの期間も短くなります。

医療経済への貢献も重要です。今日、世界中の多くの国において医療コストの増大が財政上の大きな課題となっています。早期診断・早期治療は医療コストの削減に繋がりますので、この問題の解決に大きな役割を果たすことができるでしょう。

このように、オリンパスの提供する価値は医療の発展を通じて、人びとや社会に貢献しています。

外科領域でさらなる成長を

オリンパスの医療事業は主に早期診断の価値を提供する消化器内視鏡分野を中心に発展してきましたが、今後のさらなる事業拡大に向けて、低侵襲治療の価値提供に欠かせない外

科領域を強化していく必要があると考えています。

手術時の「目」となるイメージング機器は我々のコアプロダクトであり、消化器内視鏡で培った技術を活用してシェアを広げていく狙いです。

消化器は診断の比重が大きい分野であるのに対し、外科は診断後の治療に大きな比重がある分野です。「見る」事自体が早期診断という価値を提供できる消化器内視鏡とは異なり、外科分野では同時に手術時の「手」となる治療用デバイスにも力を入れる必要があります。



そういう意味で、イメージング機器と並んで外科事業の一つの柱に育てようとしているのがエネルギーデバイスの領域です。「THUNDERBEAT」という製品を核として、ビジネスポートフォリオを作りたいと考えています。エネルギーデバイスはディスプレイ（使い捨て品）のビジネスであり、内視鏡のビジネスとは違ったノウハウが必要になります。本体（電源）を購入いただいた後、病院でどれだけ使っていただけるかが鍵であり、年間数千例といった手術をこなしている病院に導入いただければ、中長期的な事業成長が期待できます。ディスプレイビジネスに対するビジネスプロセス、ビジネスエクセレンスを確立していくことが目下の課題であり、セールス体制の拡大を中心に強化を図っています。

新興国市場の基盤作り

外科分野と共に成長ドライバーとして掲げているのが新興国市場の開拓です。中でも中国市場での売上はここ数年、年率25～30%と急速に成長しています。やはり世界最大のポテンシャルを持つ市場として期待していますし、今後力を入れていきたいと思っています。

新興国市場においては、まず我々が最も得意としている消化器内視鏡分野で基盤を作ります。そのために重視しているのが、当社のトレーニングセンターの活用です。現在、中国で消化器内視鏡検査をしている病院のうち、上位病院が全売上の大半を占めている状況です。そういったトップ層の病院は、診断や手術のレベルにおいて世界のトップクラスと同等の水準を持っており、機器も最先端のものを購入いただしていま

す。まずはこうした先生に当社のトレーニングセンターで実際に内視鏡を使っていただくことが重要です。

一方、新興国向けに開発した低価格な製品も導入しています。低価格製品の戦略的な投入によって市場を開拓していきたいと考えています。

地域の強みを生かした生産戦略

現在、医療事業の生産量の内訳は国内が7割、海外が3割程度になっています。グローバルな製造拠点の戦略として、国内・海外それぞれの製造拠点において、各地域の強み、特徴に合った製品作りをします。

例えば米国は世界規模の医療機器メーカーがあるため、製造に必要な材料のベンダーが充実しており、資材調達が容易です。米国は最大の医療機器市場でもありますから、そこでの外科製品の生産は地産地消という点でも最適といえます。

一方で、日本の強みを生かせるのが消化器内視鏡の製造です。例えばスマートフォンのようなデジタルな製品は、図面があればどこでも同じ物が作れます。しかし、消化器内視鏡は様々な技術を組み合わせて細かく調整する「すり合わせの技術」が必要です。これは日本人が最も得意とする技術ですし、日本の工場で培ってきたノウハウを海外の工場に持ち込むのは、そう簡単にできることではありません。したがって、消化器内視鏡の製造は引き続き日本を拠点とするのがベストだと考えます。将来の事業成長を見据えて東北にある会津・白河・青森の三つの工場への投資を行い、国内製造拠点の生産力増強と効率向上を図っていきます。



医療への貢献

オリンパスは技術に強みを持つ会社であり、その技術によって今後も新たな可能性を切り拓いていくことができると確信しています。消化器内視鏡分野では更なる基盤強化を進めます。同時に、今後の成長ドライバーと位置づけている外科分野では、エネルギービジネスのシェア拡大及び泌尿器科、婦人科、耳鼻咽喉科領域への戦略推進により飛躍的な成長を図ってまいります。