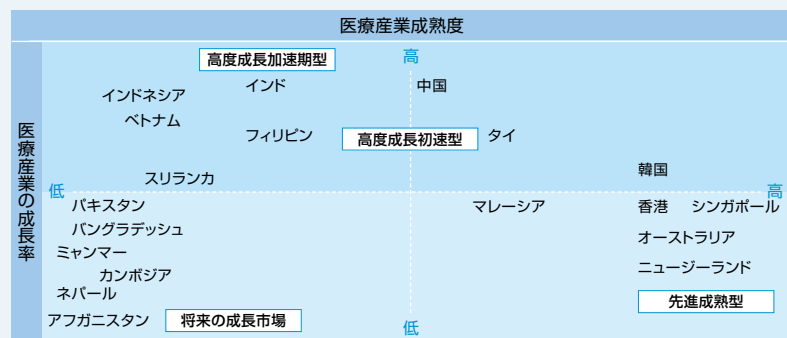


持続的成長に向けた長期的な取り組み

中期経営計画「16CSP」では、新興国でのビジネス拡大に向けた取り組みを、当社の重要な成長戦略の一つと位置づけています。新興国市場は中長期的な観点での市場拡大余地が大きく、当社の持続的な成長にも関わる重要な市場です。当社は成長の鍵となる、内視鏡を安全に使える医師の増加支援を目的に、トレーニング支援を強化するとともに、サービス体制をさらに強化し、拡大する内視鏡の修理・サービス需要に応えることで、飛躍的な成長を目指します。

新興国における主な戦略（16CSP）

- 長期的・戦略的な観点で、市場ごと（中国、ASEAN、インド、中東・アフリカ等）に市場開拓戦略を策定し、推進する
- 中国は最重点市場であるという認識のもと、あらゆるリスクを勘案して全社としての政策／施策立案の推進体制を構築する
- 政治問題に左右されず、規制への対応をしっかりできるビジネス基盤を構築する
- 内視鏡修理サービス体制の整備を推進する



出所：一般公表データより当社作成

先進成熟型

全分野における消耗品・システム・サービスビジネスへの集中

高度成長加速型

行政の医療への取り組みが顕著になり、医療産業が急激に伸びている段階

外科分野全般の取り組み強化（コンソール設置最大化）

高度成長初速型

経済成長に伴い、医療産業が伸びている段階

消化器科分野の基盤強化をしつつ、外科と泌尿器科への集中による外科分野基盤構築

将来の成長市場

消化器科分野の基盤づくり強化とサービス QCD* の安定

* QCD：Quality, Cost, Delivery

アジア新興国における市場環境と見通し

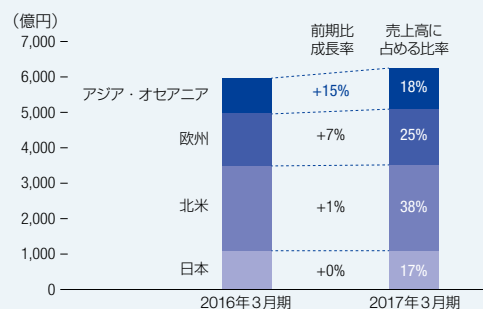
- 急速な高齢化の進展により医療ニーズが拡大。
一方で、医療費抑制圧力の高まりが課題へ
- 人口が多く、患者も多い。患者に対する医師数が不足している
- 内視鏡の普及率が日本や欧米と比べて低い。潜在市場が大きい
- 医療インフラの整備過程であり、医療技術が向上する余地が大きい
- マクロ環境は引き続き不安定さが残る
- 政治問題や各国の規制強化が今後も継続する見通し

(人)	人口10万人当たりの内視鏡医数
中国	2.2
シンガポール	2.8
マレーシア	1.7
フィリピン	0.4
インドネシア	0.2
ベトナム	0.6
タイ	0.4
インド	0.5
[参考] 日本	25.0
韓国	12.0

出所：一般公表データより当社作成

オリンパスの市場プレゼンス

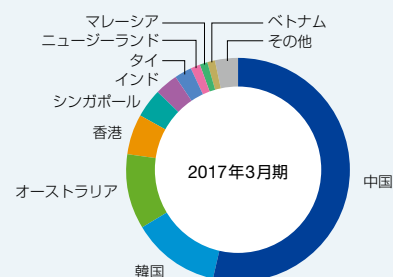
(1) 医療事業 地域別売上高（為替影響を除く）



16CSP売上高CAGR（目標）

アジア・オセアニア	10～15%
欧州	5～6%
北米	7～8%
日本	5～6%

(2) アジア・オセアニア 地域別の売上高比率





新興国市場の成長の「鍵」となる医療従事者向けのトレーニングを強化



「T-TEC」を東南アジアのトレーニングハブとした
「産官学」の三位一体プロジェクトを推進し、
内視鏡を活用した早期診断・低侵襲治療の普及に努める

Head of GIR Business, Asia Pacific Medical Sales Division,
Olympus Corporation of Asia Pacific Limited

(2010年3月期～2017年3月期: Olympus (Thailand) Co., Ltd. 医療営業本部長)

(2016年3月期～2017年3月期: 盤谷(バンコク) 日本人商工会議所 化学品部会 医薬・医療分科会 会長)

山田 貴陽

当社は上海、北京、広州に続き、2016年7月にタイに医療従事者向けのトレーニングセンター「T-TEC(Thai-Training and Education Center)」を設立しました。交通アクセスに優れたバンコクを選び、主に東南アジア地域の医療従事者にトレーニングの場を提供することを目的としています。消化器から一般外科、産婦人科等、さまざまな専門分野での早期診断・

低侵襲治療および手技普及に努め、社会全体での医療経済性、患者さんのQOL向上にも貢献していきます。



T-TEC外観

■ 新興国だからこそ、受け継がれる医療事業部のKey Success Factor (KSF)

新興国は、人口・患者ともに多いものの、内視鏡の普及は日本や欧米と比べて低く、また患者に対する内視鏡医師数にまだまだ向上の余地があります。当社にとって、これら地域での手技普及と医師の育成支援は、市場成長の「KSF」です。一方、新興国において、この活動を進めるには地政学的リスクを考慮した中長期視点を持つ必要があります。例えば、東南アジアを俯瞰すると、市場全体では成長が続けていますが、国ごとに事情が異なり、

どの国でも毎年、同じレベルで高い成長を実現することは、容易ではありません。タイの直近5～6年を見ても、政情不安や自然災害に直面し、ビジネスにも大きく影響してきました。その中でもオリンパスタイランドでは1999年設立以降、当社の「KSF」を可能な限り継続し、着実にビジネスを成長させてきました。そしてこの成果は、近隣のベトナム、マレーシアの当社医療会社設立へとつながっています。

■ 消化器内視鏡の強みを活かして医師との信頼関係を構築し、外科内視鏡でも高いシェアを誇る(タイ)

タイでは主力の消化器内視鏡だけでなく、外科内視鏡でも高いシェアがあります。その背景として、消化器内視鏡施行医の半分以上が外科医であることが挙げられ、この消化器内視鏡市場の実績が、外科医との強い信頼関係の構築につながっていると分析しています。

実績と信頼は、優れた製品だけでなく、メーカー営業だから提供できるサポート力によって培われたものです。当社ナショナルスタッフは、内視鏡トータルソリューション企業としての誇りを持ち、医療従事者の皆さんとともに、患者さんのQOLに貢献していることに遣り甲斐を感じ、その活動は、今では学会はもち

ろん、タイ、そして日本政府と連携したプロジェクトに発展してきています。



■ 内視鏡外科手技普及と医師育成の「産官学」三位一体プロジェクト

新興国における医師育成の取り組みは、各医療関係団体に加え、それぞれの国、政府といった公的機関との連携によって、活動にドライブがかかります。当社は2015年から、日本の経済産業省が推進している「人材育成活動」の一環として「メコン地域（タイ、ベトナム、カンボジア、ミャンマー、ラオス）における外科医育成プロジェクト」に着手し、2016年7月にMESDA*というNPO法人をタイに設立するサポートを完了しました。これは、日本政府の方針にある「官民連携による日本式医療の国際展開」の一環として取り組んでいます。

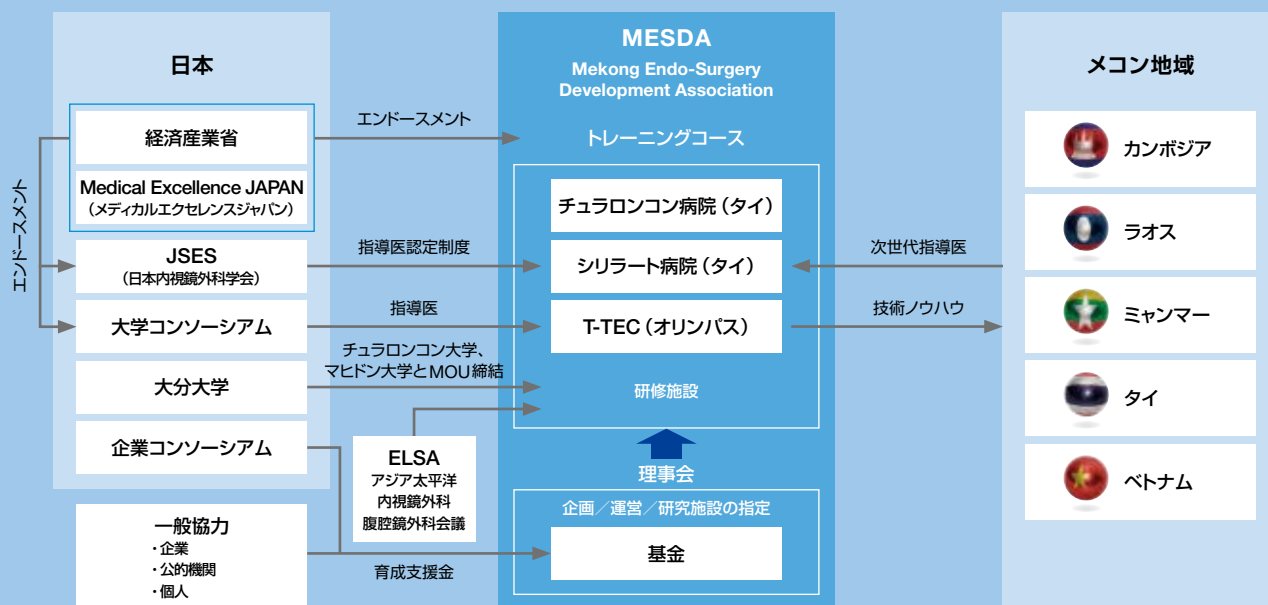
MESDAとはメコン地域における内視鏡外科手術の普及と医師育成を目的とした、オールジャパンプロジェクトです。世界トップレベルの日本の内視鏡外科手術を現地医師への継続的な研修・教育活動を通じて定着させることで、手技の技術向上、知識や安全性向上を目指すものです。またこのMESDAで完成した「産官学」の三位一体モデルは医療分野以外でも活用できるトレーニングモデルとご評価いただいています。日本には、医療ニーズに応え続けてきた素晴らしい技術を持つ企業が数多く

存在しています。病院内のオペ室一つを見ても、ベッドやモニター、照明、各消耗品に、考え抜かれた理想のオペ室のレイアウト設計、医師と看護師間の連携といった、日本ならではの創意工夫が、手術のクオリティ向上につながっています。この日本の医療環境をもって、メコン地域での医療水準向上に貢献していきたいという思いが、MESDAには込められており、これは一企業だけでできることではありません。

MESDAは、タイをハブにしてメコン地域の未来のトレーナーとなる外科医を指定されたトレーニング施設に招聘し、トレーニングを行う「Train the Trainer」です。タイの大手大学病院に加えて、T-TECがトレーニング施設の一つとして重要な役割を担います。このようなタイでの取り組みをベストプラクティスとして、現在はアジア以外の新興国にも展開されています。これらは各国の医療発展への貢献と同時に、当社のビジネス拡大、持続的な成長につながっていくものと強く感じています。

* MESDA: Mekong Endo-Surgery Development Association (NPO法人)。日本・経済産業省、Medical Excellence JAPAN (メディカルエクセレンスジャパン)、日本内視鏡外科学会、日本の医科系を中心とした大学からなるアジア内視鏡人材育成支援大学コンソーシアム、在タイ日系企業コンソーシアム等が支援するオールジャパンプロジェクト。

MESDA オペレーションモデル



産
本NPO活動に賛同する企業は育成支援金を提供することで、透明性を保ちながら活動を継続支援できる。さらに盤谷（バンコク）日本人商工会議所 化学品部会 医薬・医療分科会との連携により「企業コンソーシアム」を構築し、MESDAを支援することで、市場参入機会を得ることが可能

官
NPOへの支援は、公平性を旨とする政府の方針と合致する。また、立ち上げ初期の補助期間終了後も、NPOにエンドースメントを与えることにより、NPOが自立的に活動を継続運営できる仕組みを構築

学
日本政府からエンドースメントを受けた「国のプロジェクト」として、学会、大学がMESDAの支援に就くことができるだけでなく、日本初の新興国医療教育支援を目的とした「大学コンソーシアム」も結成され、医療オールジャパンとして活動にドライブをかけられる

Opinion



大分大学 医学部教授（消化器・小児外科学講座）

猪股 雅史 氏

Q 新興国市場における内視鏡外科手術の普及、発展の可能性をどう見ているのでしょうか？

新興国では、経済成長に伴う生活習慣の変化等により、死因の上位が感染症からがんへとシフトしています。がんの早期発見・治療には内視鏡が不可欠ですが、新興国では内視鏡医が圧倒的に不足しています。内視鏡を使った低侵襲な治療は患者さんから求められていますので、医師の増加が医療水準の向上に直結するといえます。例えば、大腸がんの治療は日本では約6割の患者さんに内視鏡外科手術が行われていますが、タイでは6%程度です。メコン地域ではどこも同じような状況で、ほとんどが開腹手術で行われています。内視鏡外科手術で最も一般的な胆のう摘出術は、現在日本では約95%が内視鏡外科手術で行われています。新興国では既に大きく進化した医療の技術や機器を最初から導入できますので、新興国では日本でかかった年数より早く普及が進むと思います。

普及のための重要なポイントは、国や学会レベルで保険制度も含めて環境を整備することです。日本では、新興国に日本の質の高い医療技術・機器を支援する政策があり、タイを中心としたメコン地域をはじめ、ロシアやインド、中東まで支援の裾野を広げています。産官学が連携して進めることで、普及はさらに拍車がかかると思います。ただ、最新の医療機器があっても、未熟な技術で使用するれば患者さんの命に関わります。安全で確実に使用するためのトレーニング、指導も欠かせない点です。

Q オリンパスに期待することをお聞かせください

オリンパスの製品を使い続ける大きな理由の一つは、私たち医療従事者のニーズに合った機器をつくってくれることです。開発部門は、こういうものをつくって欲しい、改善して欲しい、という要望に応える能力が非常に高いです。たとえ高い技術力があっても、医療現場のニーズを知らなければできないことでしょう。5～10年後という長期的展望に立って、医療現場の声を聞きながら製品開発を推進してくれることを今後も期待しています。また、営業部門の現地でのマネジメント力も高く評価しています。私たち医師にできることは限られています。その国が自立して普及を進めていく上では、医師の育成だけでなく、現地の方を雇用し、指導しながら一緒に進めていくことが重要です。今後、他の新興国へも普及を進めていきますが、そこでのオリンパスの役割に大きな期待を持っています。

