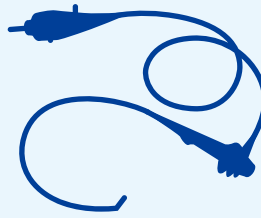


# 内視鏡事業



「早期診断」「低侵襲治療」の価値提供を通じて、  
医療コストの削減、患者さんのQOL向上に貢献します

消化器内視鏡シェア7割強を強みに、全社を支える基幹事業として今後も維持拡大しつつ、外科内視鏡において4K/3Dのデファクトスタンダード化を推進します。

執行役員  
エンドスコピックソリューションズディビジョンヘッド  
(内視鏡事業担当役員)

斉藤 克行

<ul style="list-style-type: none"> <li>●消化器内視鏡分野で世界シェア7割超</li> <li>●世界で初めて胃カメラの実用化に成功し、その後も世界をリードし続ける技術力</li> <li>●世界に約200の修理サービス拠点</li> <li>●4K/3D等、高画質・高品質の差別化製品を保有</li> <li>●多品種少量生産を実現するものづくり力</li> </ul>	強み	弱み	<ul style="list-style-type: none"> <li>●外科分野で欧米競合が先行</li> <li>●医学的・経済的有用性を示すためのエビデンス獲得体制</li> </ul>
	S	W	
<ul style="list-style-type: none"> <li>●健康意識の向上、がん予防啓発による早期診断のニーズ拡大</li> <li>●新興国の内視鏡医不足、医療技術の向上余地</li> <li>●各国での医療制度改革の進展</li> <li>●高齢化により症例数が増加</li> </ul>	機会	脅威	<ul style="list-style-type: none"> <li>●各国における医療機器への法規制強化</li> <li>●医療共同購買組織(GPO)、総合医療ネットワーク(IDN)の巨大化による価格下落圧力</li> <li>●医療機器業界再編による海外競合メーカーの台頭</li> <li>●感染リスク低減への市場要求の高まり(シングルユース内視鏡の台頭)</li> </ul>
	O	T	

## 事業環境／リスクと機会

### 事業環境

消化器内視鏡	<ul style="list-style-type: none"> <li>●先進国における高齢化の進行、がん予防への意識の高まりによる症例数の増大</li> <li>●新興国における経済成長に伴う事業機会の拡大、手技普及に向けたトレーニングの要求</li> <li>●「質」の向上と「効率」の改善への要求</li> <li>●洗浄・消毒プロセスへの関心の高まり</li> </ul>
外科内視鏡	<ul style="list-style-type: none"> <li>●3Dシステムについては、中期的に成熟化が進むとともに、4Kにも対応したイメージャーやデータ伝送技術が普及することでFull 4Kシステムの導入が加速していく</li> <li>●特殊光観察技術においても各社とも独自の技術開発を進めており、市場へ普及していく</li> </ul>

### 強み

- 消化器内視鏡の圧倒的なグローバルマーケットシェア
- 4K/3D等、高画質・高品質のシステムを保有
- 米国Image Stream Medical (ISM)社のグループ化により強化した手術室のシステムインテグレーション領域のビジネス基盤
- 高品質なグローバルの修理サービスインフラ網
- 充実したトレーニング施設の保有、プログラムの展開

### 事業成長のポイント

- 消化器内視鏡のシェア維持と収益性の向上
- 外科内視鏡のデファクトスタンダード化
- シングルユース内視鏡の成長拡大
- 内視鏡の販売形態強化(バリューベースの課金へのシフト)
- 新興国市場の内視鏡医療整備への貢献

### 機会

- 早期診断によるアーリーステージ患者数の増加、高齢化の進行、および、がん予防への意識の高まりから、症例数は増加傾向
- 症例ベースの販売モデルの需要増
- シングルユース内視鏡市場の高い成長性
- 世界的なリプロセス(洗浄・消毒・滅菌)への意識の高まり

- 全世界的な医療費削減の傾向が進展し、高額な設備投資を避ける傾向
- シングルユース内視鏡市場の成長に伴うリユース内視鏡市場への侵食
- リプロセス(洗浄・消毒・滅菌)への要求事項の厳格化

### リスク

# 内視鏡事業

## 事業戦略

1	リユース内視鏡の競争優位性堅持	<ul style="list-style-type: none"> <li>●中国および未開拓市場における高い成長性</li> <li>●既存市場における圧倒的な優位性</li> </ul>
2	シングルユース内視鏡によるポートフォリオ拡充	<ul style="list-style-type: none"> <li>●市場の高い成長性</li> <li>●アンメットニーズへの対応</li> <li>●製品ポートフォリオの拡充</li> </ul>
3	内視鏡の販売・サービスモデルの強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>●バリューベースの課金へのシフト</li> <li>●設備投資に対するコストプレッシャー</li> <li>●新サービスによる付加価値</li> </ul>

リユース内視鏡は、既存の先進国市場における圧倒的なポジションに加えて、中国やインドなど、市場の拡大余地が大きい地域を中心に高い成長を見込んでいます。

中国では、内視鏡症例数が2022年までに2倍になると見込まれており、今後、「予防医学」の浸透を進める中国政府の政策を追い風に、より一層業績の拡大を加速していきます。インドについては、人口の多さや経済発展の速さから、内視鏡の普及が急速に進むとされており、中国に続く有望市場と見ています。日本や中国と同様に消化器疾患が多いにもかかわらず、内視鏡医の数が大幅に不足しており、今後、ドクタートレーニングなどを中心に内視鏡手技の普及に取り組んでいきます。

近年注目されているシングルユース内視鏡は、今後5年間で20-40%という高い年平均成長率が見込まれており、当社も、シングルユースだからこそ満たすことができるアンメットニーズに対応することで大きく成長できると考えています。シングルユース内視鏡をラインアップに加えることで、内視鏡医療のあらゆるシーンに対応する圧倒的な製品ポートフォリオを構築し、競合優位性をより一層強化します。

販売・サービスモデルについては、Value-based Healthcareの考え方を踏まえて医療機器の購買動機・購入の仕方が変わると予想されており、当社は、顧客の要望に応えるべく、今後数年でビジネスモデルを大きく進化させていきます。

## 1 病変の発見、分類、ステージング、処置に革新をもたらす技術により、内視鏡診断・処置の新スタンダードとなる新内視鏡システム\*1



\*1 医薬品医療機器等法未承認の技術 \*2 Computer-aided detection \*3 Computer-aided diagnosis

## 2 シングルユース内視鏡ならではの価値を提供できる領域を見極め、総合的かつ最適なポートフォリオを形成

当社は、シングルユース内視鏡ならではの価値を提供できる領域を見極め、シングルユース内視鏡の価値が認められ、ニーズが顕在化している領域を中心に競争力のあるシングルユース内視鏡を実現することで、総合的、かつ、最適なポートフォリオを形成していきます。

当社は、「内視鏡臨床現場のアンメットニーズの理解」、「長年培った内視鏡に特有の技術力」、「内視鏡処置具・外科治療具などシングルユース商品の事業基盤」、「リユース内視鏡・内視鏡処置具との組み合わせ」などの観点で強みを有しています。

他社を凌駕するリユース内視鏡のラインアップに加え、シングルユース内視鏡も拡充することで、内視鏡医療のあらゆるシーンに対応し、リーディングカンパニーとしての圧倒的なポジションをより一層強固なものとしします。

### シングルユース内視鏡により新たな付加価値を提供する領域

●感染管理に対する要求	シングルユース内視鏡はリプロセスやメンテナンスが不要となり得るため、感染リスクが高い患者への使用や、患者の要望に応えられる
●耐久性に対する要求	高度な耐久性や細径スコープが求められる尿管鏡や胆道鏡において、シングルユース内視鏡は一定の品質を担保し得る
●症例特有の需要	シングルユース内視鏡は、滅菌状態ですぐに使用が可能で、なおかつ高いモビリティが求められる手術室での呼吸器内視鏡などの場合にコスト効率の高い選択肢となり得る

## 目標と施策(2021年3月期~2023年3月期)

リユース内視鏡の競争優位性堅持	●病変の発見、鑑別診断、病期診断、処置のそれぞれのシーンにおいて術者を支援する技術により、内視鏡検査の質の向上に貢献
	●AI搭載CAD (Computer-aided diagnosis) 装置を市場導入予定
シングルユース内視鏡によるポートフォリオ拡充	●新機能による内視鏡診断の質の向上を示すクリニカルエビデンスの確立
	●高い成長余地のある新興国市場のドクタートレーニング支援を継続
内視鏡の販売・サービスモデルの強化	●優先領域の商品開発
	●十二指腸鏡、胆道鏡、尿管鏡などのシングルユース商品開発を推進
	●開発・製造機能の強化
	●シングルユース内視鏡の開発・製造機能を強化するための戦略投資
	●特定機種、地域によるエビデンスベース、症例ベース課金モデルを試験的に導入
	●リプロセスを含む、包括的な保守サービスプログラムの試行拡大

年平均成長率 ~6%

### 2020年3月期の見通し

	2019年	2020年(見通し)
(3月期) 売上高(億円)	4,188	4,200
営業利益(億円)	898	1,050
営業利益率	21.4%	25.0%

