

治療機器事業



顧客志向の製品およびソリューションを提供し、低侵襲治療の価値を高めていきます

症例ごとに消費・購入される処置具等のシングルユース・デバイスのビジネスモデル構築を目指します。

執行役員
セラピューティックソリューションズディビジョンヘッド
(治療機器事業担当役員)

櫻井 友尚(左) ナチョ アビア(右)

- 医療従事者のニーズを捉えた治療器具を開発する技術力
- 消化器内視鏡の強いポジションを活かした「See and Treat (診断と治療)」のソリューションの提供
- 消化器科の医療従事者との協業により実現する新たな手技および製品開発
- グローバルな製造拠点の活用

強み
S

弱み
W

- 医療コストの削減、患者さんのQOL向上に貢献する低侵襲治療のニーズ拡大
- 高齢化により症例数が増加
- 米国のグローバル事業統括拠点を中心に、意思決定のスピードを向上し、事業を効率的に展開
- パートナーシップやM&Aを通じて、製品ポートフォリオを拡充

機会
O

脅威
T

- 欧米競合が先行
- 医学的・経済的有用性を示すためのエビデンス獲得体制
- シングルユース製品のラインアップ

- 各国における医療機器への法規制強化
- 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
- 低コストメーカーの市場参入

事業環境／リスクと機会

事業環境

- 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
- 内視鏡的治療への継続的なニーズの拡大
- 米国が最大のマーケットであり、今後、欧州、日本、中国においても市場の成熟化が進んでいく

強み

- 顧客視点を重視し、医療従事者のニーズに合った製品開発を実現
- 他社優位性がある技術(NBI、TURis等)を持ち、特に、消化器科、泌尿器科、呼吸器科において、高い競争力を有する

事業成長のポイント

- 世界最大の治療機器市場における事業展開を効率化するため、**グローバル事業統括拠点機能を米国に配置・確立**
- 事業開発機能の強化・確立**により、社外パートナーとの協働やライセンスリング、M&Aを通じて、製品ポートフォリオの拡充・補完を推進
- 法規制対応やクリニカルアフェアーズなどの機能強化および製品や手技に対する真のバリュー・プロポジションの追求**

機会

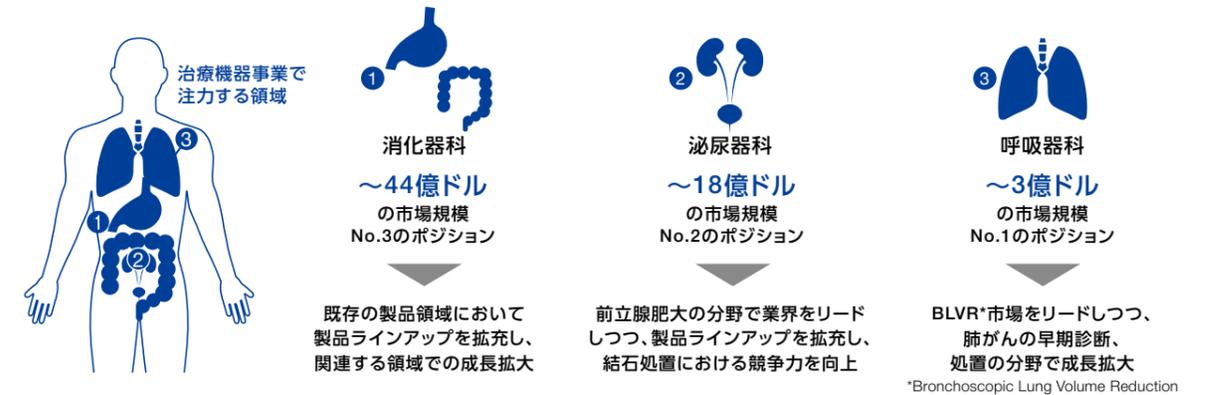
- 手技の質向上と医療経済効果改善への要望の高まり
- 早期診断によるアリーステージ患者数の増加とそれに対するより低侵襲な治療への要望の高まり
- 新興国での低侵襲治療の市場拡大

- 医療費削減の圧力の強まりによる、コスト意識の高まり
- GPO/IDN等による集中購買の台頭
- 低コストメーカーの市場参入

リスク

事業戦略

成長を加速し、低侵襲治療による価値を高めるため、3つの治療領域でリーディングポジションを確立



目標と施策(2021年3月期~2023年3月期)

消化器科	●主要カテゴリーにおいて、付加価値の高い製品を拡充 ERCP、消化管ステント、止血デバイスなどを社内リソースやM&Aを通じて開発
泌尿器科	●前立腺肥大症の処置ソリューションを泌尿器科クリニックに提供 ●ツリウムファイバー技術を用いた結石処置デバイスの導入と泌尿器内視鏡処置デバイスによるラインアップ拡充
呼吸器科	●気管支内バルブシステムによる成長加速 ●EBUS注射針の製品開発によるEBUS分野の成長
その他の治療領域	●進化したデバイス導入によるエネルギー分野の成長 さらなる正確な切除と血管シーリング性能を有する次世代製品の導入
コマーシャル エクセレンス	●治療機器分野におけるセールス&マーケティング機能の強化 ●臨床データの集積、診療報酬獲得に関する取り組み強化

年平均成長率 ~8%

2020年3月期の見通し

(3月期)	2019年	2020年(見通し)
売上高(億円)	2,155	2,170
営業利益(億円)	222	300
営業利益率	10.3%	13.8%

