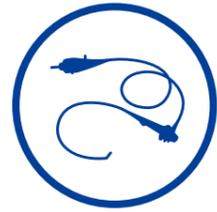


内視鏡事業



# Endoscopic Solutions Division

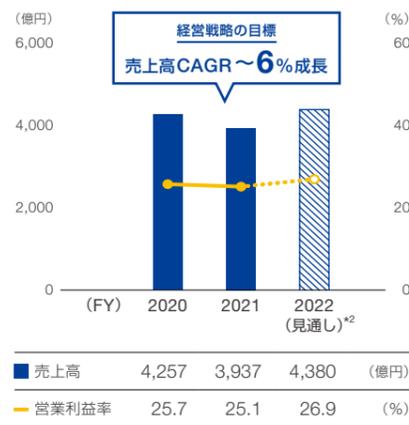
“  
 Quadruple Aim\*1と人々の健康を支える  
 革新的な「診断と治療」の内視鏡  
 ソリューションの創出を目指します”

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

河野 裕宣(左) フランク・ドレバロウスキー(右)



### 通期実績



### FY2021売上構成比



(注)FY2022より、内視鏡事業の消化器内視鏡に分類していた気管支鏡を、治療機器事業の呼吸器科に移管しています。これに伴い、FY2021の数値も組み替えて表示しています。FY2020の数値は組み替え前の数値です。

### 事業環境

- #### 消化器内視鏡
- 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
  - 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
  - 「質」の向上と「効率」の改善への要求
  - 洗浄・消毒・滅菌プロセスへの関心の高まり

- #### 外科内視鏡
- 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
  - 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

### 領域別の戦略・進捗・今後の取り組み

#### 事業基盤

- 消化器内視鏡は世界シェア約7割
- 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NBI/RDI/TXI/EDOFに代表される技術力
- 世界に約200の修理サービス拠点
- 外科内視鏡における4K/3D等、高画質・高品質の差別化製品を保有
- 多品種少量生産を実現するものづくり力
- さまざまな内視鏡のニーズに対応する強力な統合システムソリューション
- 充実したトレーニング施設の保有、プログラムの展開

#### 消化器内視鏡

- | 戦略   | 進捗と今後の取り組み   |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>NBI/RDI/TXI/EDOFなどのイメージング機能により、内視鏡検査の質の向上に貢献</li> <li>CADを搭載したAIシステム、シングルユース内視鏡により新市場への参入とポジショニングを強化</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>消化器内視鏡システム「EVIS X1」を欧州、日本、アジアの一部地域にて導入</li> <li>AIを活用した内視鏡CADプラットフォーム「ENDO-AID」を欧州、アジアの一部地域にて発売</li> <li>感染予防のために重要な役割を果たす内視鏡洗浄消毒装置の新製品を発売するとともに、リプロセスのワークフローをさらに自動化することで効率化を図り、患者さんの安全性を向上</li> <li>「EVIS X1」の導入済み市場での拡販および今後導入を予定している市場での着実な投入準備</li> <li>シングルユース十二指腸鏡を開発中</li> </ul> |

#### 外科内視鏡

- | 戦略  | 進捗と今後の取り組み  |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>次世代外科手術用内視鏡システムの開発</li> <li>「外科イメージング」、「腹腔鏡手術支援ロボット」、「スマートアシスト手術」を念頭に置き、長期的な外科内視鏡の事業戦略を展開・実行</li> <li>先進的なデジタルソリューションの開発と事業化を全事業向けに推進</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>米国・中国での外科手術用内視鏡システム「VISERA ELITE II」の発売を開始(米国：3D・赤外光機能、中国：3D機能)</li> <li>医療用蛍光イメージングの技術を持つQuest Photonic Devices社の買収</li> <li>「VISERA ELITE II」の販売拡大</li> <li>手術用顕微鏡システム「ORBEYE」のIR(赤外光)/BL(青色光)機能の発売準備</li> <li>包括的なデジタル戦略を策定し、ソリューションの開発能力を高め、ビジネスユニットの戦略を支援する革新的なデジタルソリューションを提供するための投資を行う組織としてデジタル・ユニットを設立</li> <li>すべてのデジタルソリューション製品を、カスタマーソリューションという一つのビジネスユニットに統合</li> </ul> |

#### 医療サービス

- | 戦略  | 進捗と今後の取り組み   |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>医療現場の症例を止めないことを最優先に、感染等のリスクを最小化することも念頭に置いた包括的な保守サービスプログラムの提供を拡大</li> <li>サービス契約付帯率向上および新サービス契約の促進により安定した収益の獲得を図る</li> <li>フィールドサービス活動の効率性の向上とともにお客様満足度も向上</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>各地域でサービス契約のオプションの商品力強化や、顧客へのプロモーションによる契約付帯率向上の施策を展開</li> <li>従来の修理だけではなく、予防保全活動などのサービス活動を強化する等、新しいサービスモデルへの転換を図る</li> </ul> |

\*1 患者さんのQOL向上および医療機関と医療従事者に対する提供価値の向上