

「EVIS X1」対談

医療従事者の ニーズに応える「EVIS X1」

オリンパスは、2020年、欧州、日本、アジア一部地域に消化器内視鏡システム「EVIS X1」を発売しました。「EVIS X1」の開発はどのように実現したのか、マーケティング担当と開発担当による対談を行いました。



前機種「EVIS EXERA III(主に欧米向け)」「EVIS LUCERA ELITE(主に日本・英国向け)」から約8年ぶりのモデルチェンジとなりましたが、どのような課題意識で「EVIS X1」の開発はスタートしたのでしょうか？

只腰：前機種においても、画質、操作性、挿入性等、一つ一つの基本性能は、高い評価をいただいていた。オリンパスとして次にどのような価値を提供すべきか検討した結果、病変の発見から診断、

そして、治療までの内視鏡医療全体の「質」の向上に貢献する、というテーマに行き着きました。これが「EVIS X1」のコンセプトです。

本田：内視鏡医療は、先生方のスキルに依存する部分が多いため、病変の見落としを防ぐこと、診断や治療の精度および有用性を上げることが課題です。このスキルの差を機能面でカバーし、患者さんに常に質の高い内視鏡医療を提供することを目指して今回のシステム開発は始まりました。

マーケティングと開発は、どのように連携して製品を開発しているのでしょうか？

只腰：当社の最大の強みは長年に渡って構築してきた医療従事者の皆さまとの信頼関係だと思えます。営業やマーケティングだけでなく開発者も含めて、実際に医療現場に伺って医療従事者の方々とコミュニケーションを通じてニーズを掴み、課題を解決するための製品を一丸となって開発していくという脈々と受け継がれた文化があります。非常に多忙な医療従事者の皆さまが、内視鏡医療の向上という同じ目的の下で、いつも快く協力くださることは本当にありがたいことだと思っています。

本田：内視鏡の技術開発は医療従事者の方々と二人三脚で行うことにより、発展してきました。医療従事者のニーズを製品に確実に落とし込んでいるのかを確かめるためには、医療従事者の方々と積極的にコミュニケーションを図ることが最も重要だと考えています。日本のみならず、世界各地の先生が製品について率直なご意見をくださるので、開発者としては自信を持って新製品を市場に送り出すことができます。



消化器内視鏡開発
マネジャー
本田 一樹

「EVIS X1」は、内視鏡の開発者だけでなく、製造設備のエキスパートや熟練の作業員、製造メンバー等の総力を結集して実現できたものだと考えています。

「EVIS X1」の開発において、困難だった点は何でしょうか？

本田：法規制が年々厳しくなる中で、内視鏡の特性を踏まえた効率のよい検証活動が求められ、各国の医師の方々にどのように性能をチェックしていただくかは大きな課題でした。特に、画質や使いやすさなど、本来は臨床で確認すべきポイントをいかにして非臨床の環境で見いただくか、専用の検証モデル等を駆使して評価技術そのものを確立していくことが求められました。また、患者さんにとって苦痛が少なく、かつ質の高い内視鏡検査をサポートするためには、「EDOF(被写界深度拡大技術)」等の当社独自のイメージング技術を、スコープの外径のサイズは前機種からは変えずに、搭載する必要がありました。そして製品化にあたっては、このような高度な技術を搭載した製品の量産体制も構築しなければなりません。「EVIS X1」は、内視鏡の開発者だけでなく、製造設備のエキスパートや熟練の作業員、製造メンバー等の総力を結集して実現できたものだと考えています。

只腰：「EVIS X1」はグローバルでの統合を実現した歴史的なシステムです。今まで、各国の医師のニーズに対応するために、2つの内視鏡システムのラインアップを展開していたため、それらを一つに統合することは非常に困難でした。マーケティング、開発のグローバルチームで各国の医師のニーズのすり合わせを行い、どのような要素技術を取り入れるか、何度も検討を重ねました。そして、世界中の医師の方々にご意見をいただき、最終的に仕様を固めました。医師の方々が手技や診断学をグローバルで統一していくという観点において、2つのシステムが存在することは高いハードルとなっていました。今後、「EVIS X1」を展開することにより、世界中の患者さんに質の高い医療を提供することをサポートできるの



消化器内視鏡マーケティング
シニアマネジャー
只腰 龍平

オリンパスには、医療従事者の方々とコミュニケーションを通じて開発していくという脈々と受け継がれた文化があります。

ではないかと思えます。また、コロナ禍の発売にあたって、最初に壁にぶつかったのが営業担当の製品理解を促すための社内トレーニングをいかに行うか、ということでした。そこで、オンラインとリアルハイブリッド型の製品トレーニングプログラムを立ち上げ、迅速にグローバル展開を行いました。この取り組みは、その後の医療従事者の方々へのトレーニングにおいても大きく役に立っています。

各国の医療従事者の皆さまからのフィードバックについて教えてください。

只腰：すでに「EVIS X1」を発売した地域では、開発コンセプトの狙い通り、それぞれの機能が病変の発見、診断、治療の質の向上に貢献するのではないかとご感想をいただいています。また、新型コロナウイルス感染拡大により、オンラインで世界中の医師が相互にコミュニケーションを図る機会が増えているため、まだ「EVIS X1」を発売していない地域においても、早期に確実に販売を開始できるよう、販売マーケティング活動を行いたいと思います。

本田：改善要望などの貴重なご意見もいただいています。市場に導入して、さまざまな医療現場で使用していただくこ

とで初めて分かることも多くあるため、ご意見を真摯に受け止め、改善できる点は直ちに改善を行っています。

今後、どのような活動に注力し、患者さんにどのような価値を提供していくべきだと思いますか？

本田：「EVIS X1」には、内視鏡医療の質や効率の向上を目指したさまざまな技術を搭載していますが、検査や診断の技術、内視鏡治療における処置具の操作等、まだ医師の属人的なスキルに依存している部分は多くあると思います。そこに改善の余地があると考えており、患者さんがより安心、安全で精度の高い内視鏡検査、治療を受けられるよう、引き続き医師のスキルの差を埋める製品開発に取り組んでいきたいと思っています。

只腰：内視鏡医療の普及状況、技術的な発展度合いや文化などの違いもあり、国や地域で抱えている課題、要望はさまざまですが、オリンパスが今まで提供してきた早期診断、低侵襲治療という価値は今後も変わらないと思います。これからも医療従事者の方々のニーズを製品やソリューションとして具現化し、一人でも多くの患者さんに質の高い医療を提供していきたいと考えています。