



EVIS X1導入戦略

オリンパス株式会社 | GI Endoscopy Business, Global 山田 貴陽 | 2020年7月1日

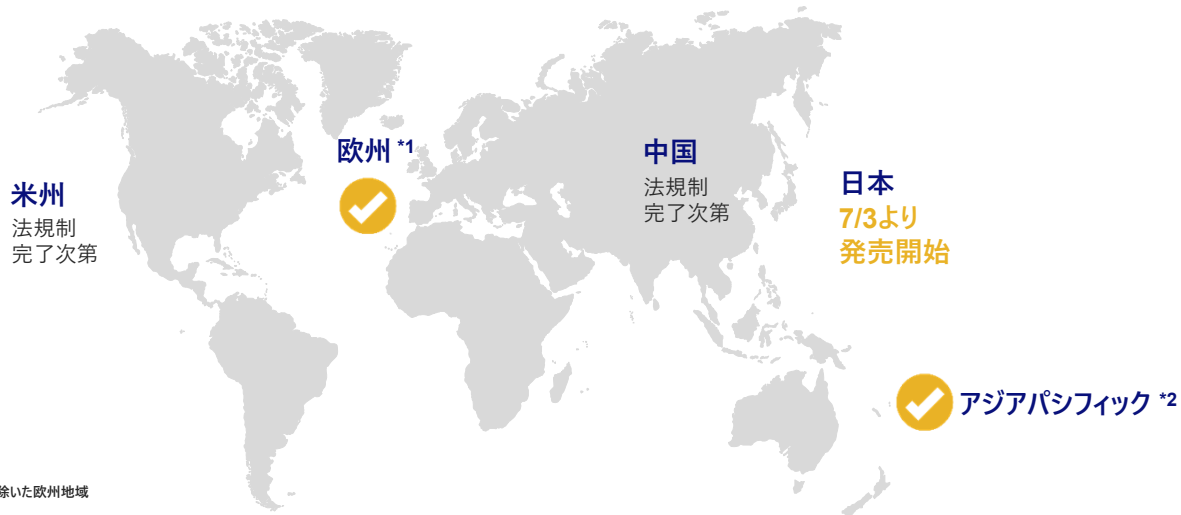
- それでは、再び山田より、このEVIS X1が、どのように市場に展開されていくのか？
- その導入戦略について、ご紹介させていただきます。

本資料のうち、業績をはじめとした見通し等は、現在入手可能な情報による判断および仮定に基づいたものであり、判断や仮定に内在する不確定な要素および今後の事業運営や内外の状況変化等による変動可能性に照らし、実際の業績や実績等が目標と大きく異なる結果となる可能性があります。

また、これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。従いまして、本情報及び資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行って下さいますようお願い致します。

本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

EVIS X1シリーズのラインナップを地域のニーズ及び、各国の法規制に対応しながら、順次導入を予定



- まず、各国の導入状況について整理させていただきます。
- ご存知の方もいらっしゃると思いますが、4月23日に欧州、オーストラリア、そして香港、インドに対してプレスリリースを発行し、販売を開始し致しました。
- そして、日本におきましては、7月3日より販売を開始致します。

EVIS X1

グローバル戦略

- ではまず始めに、EVIS X1 のグローバル戦略について、ご紹介させていただきます。

病変の拾い上げから治療までの内視鏡検査の各ステージにおいて、
内視鏡サービスの更なる向上をサポートする

夫々のニーズを満たすソリューションを提供することで、
顧客のベストパートナーになり続ける



- このEVIS X1で我々が「達成したい姿」でございますが、
- それは、病変の拾い上げから治療までの内視鏡検査の各ステージにおいて、内視鏡サービスの更なる向上をサポートするということです。
- 内視鏡医療サービスは、下の図にありますように、病変の拾い上げから治療までの各ステージに分類されて、
- 我々は、このステージ夫々に適した、更なる治療・診断の向上をもたらす独自技術を提供したいと考えています。
- そして、それぞれのニーズを満たすソリューションを提供することで、顧客のベストパートナーになり続けるということです。
- 先にも述べましたが、
- EVIS X1の1というネーミングには、この想いが込められています。
- では、この「達成したい姿」に対し、どのようにアプローチするのかでございますが...

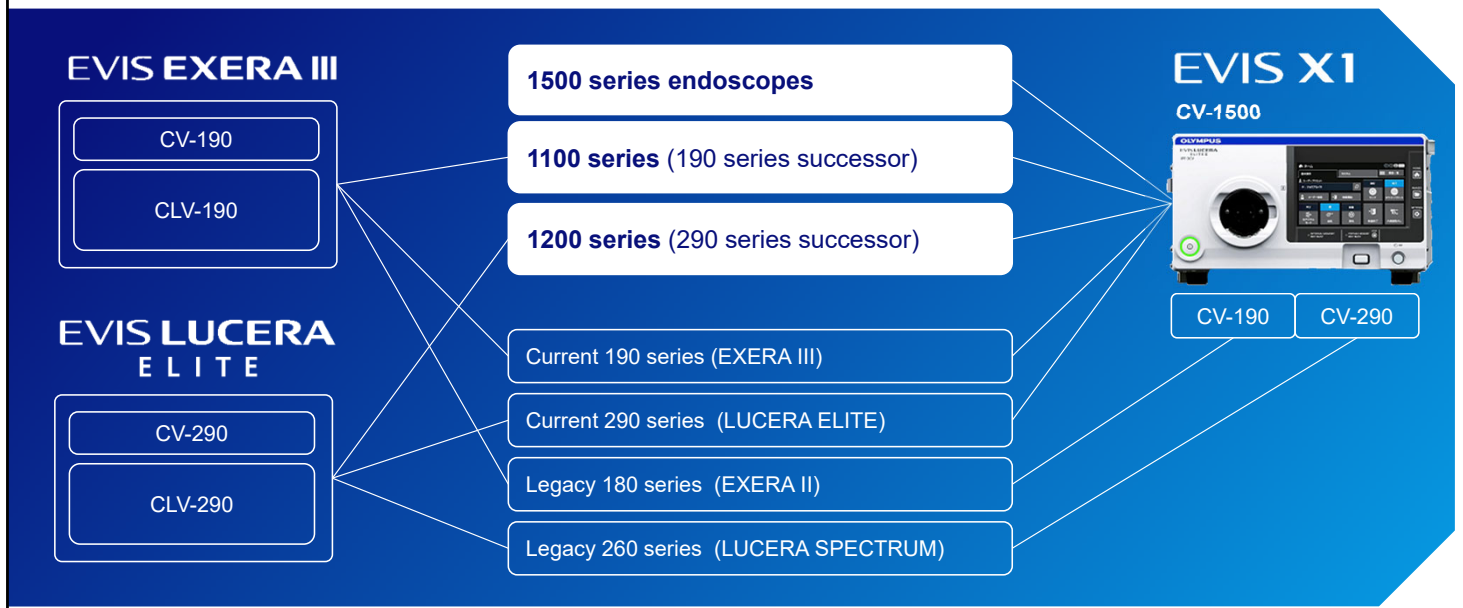


EVIS X1の戦略

1. グローバル統一プラットフォームを軸に、
充実した製品ポートフォリオを展開

2. EVIS X1の独自機能と共に
臨床的価値を追求

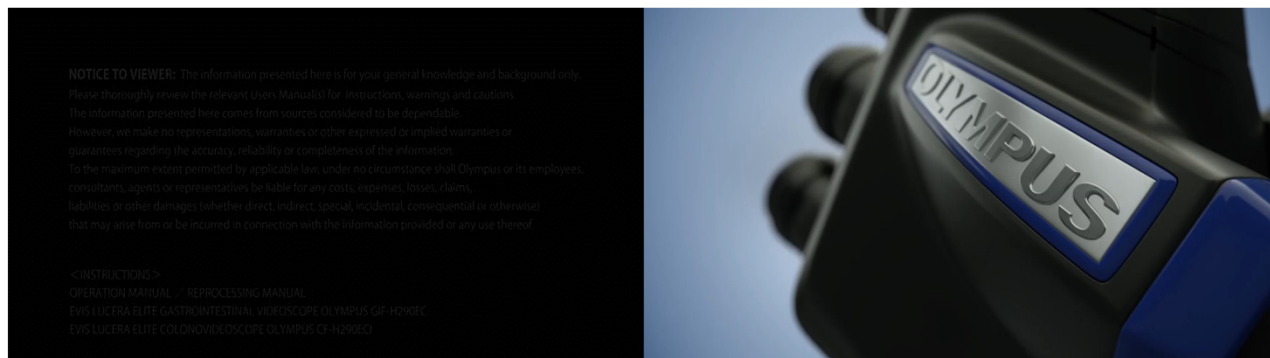
- 我々は2つの戦略を展開したいと考えています。
- 1つ目に
- グローバル統一プラットフォームを軸に、充実した製品ポートフォリオを展開すること
- そして
- EVIS X1の独自機能と共に臨床的価値を追求する
- ということです。
- 具体的に紹介させていただきます。 まず1つ目の戦略でございますが...



- これは倉からの説明にも、ありました通り、繰り返しになりますが、
- EXIS X1の統一プラットフォーム技術を最大限に活かし、
- EVIS X1専用のスコープに加え、既存の内視鏡システムで展開されてきたスコープとの互換性を確保することにより、
- バリエティーに富んだスコープラインナップの提供を実現します。
- これにより、先生方は、これまで使用出来なかった、他地域で展開していたスコープを、使用することが可能になります。

グローバル統一プラットフォームを軸に充実した製品ポートフォリオを展開

EVIS X1専用のスコープに加え、既存の内視鏡システムで展開されてきたスコープとの互換性を確保することにより、バラエティーに富んだスコープラインナップを実現

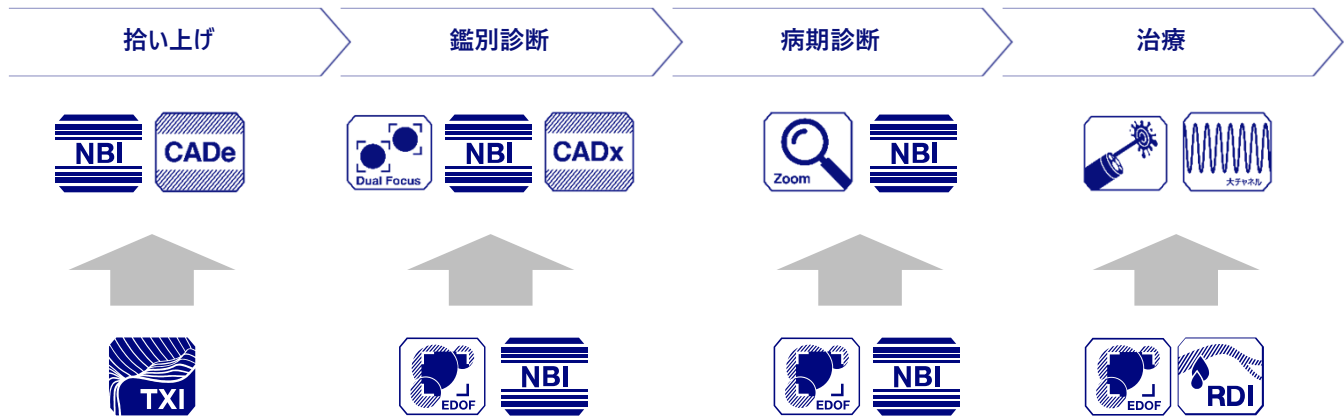


※医薬品医療機器等法未承認品

- 実例を挙げて、説明させていただきます。
- 向かって右の動画の、パワースパイラル内視鏡は、EXERAシリーズとして展開しておりますが、LUCERAシリーズとしては展開しておりません
- また、反対に、左の動画の「超拡大内視鏡、エンドサイトスコープ」は、LUCERAシリーズとして展開、EXERAシリーズとしては展開しておりません。
- これは、各地域の異なるニーズに対応して、導入製品を選定してきた背景等がございますが、
- 昨今の内視鏡医のニーズの「多様性」にも対応すべく、
- グローバル統一プラットフォームを軸に、充実したポートフォリオを展開したいと考えております。

EVIS X1の独自機能と共に臨床的価値を追求

上部、下部消化管内視鏡における診断及び治療に対する臨床的有用性を高める活動をサポート



- そして、2つ目の戦略となります「EVIS X1の独自機能と共に臨床的価値を追求」するのですが、
- これは当社がこれまで培ってきたキーコンセプトであり、EVIS X1以前の製品から、夫々の機能を、各ステージにマッチングさせて参りました。
- そして今回のX1の代表的な独自機能となる、TXI、EDOF、RDIについても、
- 拾い上げ、鑑別、病期診断、そして治療といったと夫々のステージにマッチングさせ、臨床的有用性を更に、高める活動を強化します。
- 特に、「拾い上げ」におけるTXI、そして「鑑別」「病期診断」における、EDOFとNBIの組み合わせは、
- ゴールデンスタンダードの手技として、世界の内視鏡医療サービスへの貢献を目指します。
- このように期待される医学的価値については、積極的にエビデンス構築を試みます。

補足：拡大内視鏡ポートフォリオの狙い

EVIS X1



Page 10 No data copy / No data transfer permitted

OLYMPUS

- ここで一点、「拡大内視鏡のポートフォリオの狙い」について、今一度、整理をさせていただきます。
- 今回紹介したEDOFスコープは、横軸にあります、操作性、汎用性を優先に、拡大内視鏡のグローバルスタンダードを狙っています。
- 一方、我々のチャレンジは、このスタンダードによる、手技の普及だけではなく、
- 縦軸にあります、拡大性能そのものを向上させて、より精細な拡大内視鏡観察の実現に向けても、取り組みは続けます。
- つまり、拡大内視鏡のスタンダード化は狙いながらも、新たな内視鏡診断学の創造に向け、探求を続けるということです。
- この両論を絶え間なく続けていることが、当社が多くの内視鏡医から、支持を頂いている大きなキーサクセスファクターであると認識しています。

EVIS X1

日本市場の展開

- 以上が、グローバルの展開でございますが、
- この指針に従い、各リージョンがどのように展開して行くのか？
- 次に日本市場に絞った展開について、ご紹介したいと思います。

シリーズ名：イーヴィス エックスワン

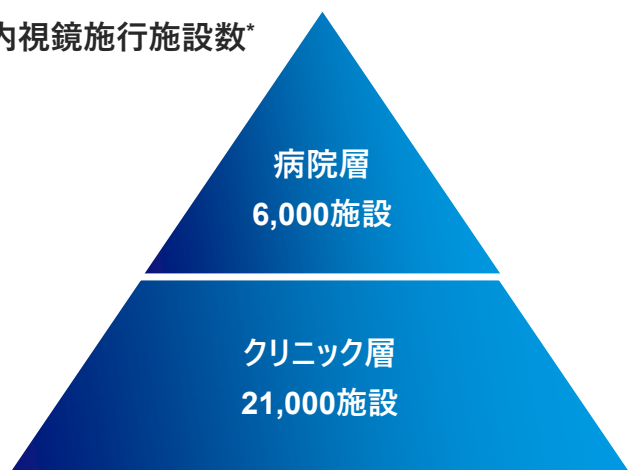
EVIS X1

製品名		発売日
EVIS X1ビデオシステムセンター	OLYMPUS CV-1500	7月3日(金)
4K UHD LCDモニター	OEV321UH	7月3日(金)
モバイルワークステーション	WM-NP3	7月3日(金)
上部消化管汎用ビデオスコープ	OLYMPUS GIF-1200N	3月6日(金)
上部消化管汎用ビデオスコープ	OLYMPUS GIF-EZ1500	7月3日(金)
大腸ビデオスコープ	OLYMPUS CF-EZ1500DI	8月3日(金)

- 一部先行販売を行っている製品もございますが、
- 7月3日より、日本に導入される製品はこちらになります。
- GIF-1200Nは、日本で特に需要が高まっている上部消化管の極細径内視鏡です。
- こちらは3月6日より発売を開始しております。
- そしてGIF-EZ1500、CF-EZ1500は、EDOF機能を持ち合わせた内視鏡であり、今後、当社の主力製品として販売活動を強化して参ります。

既存システムを購入後5年以上経過したお客様を中心にご提案

内視鏡施行施設数*



国内全内視鏡稼働台数*

33,000台

更新ポテンシャル*

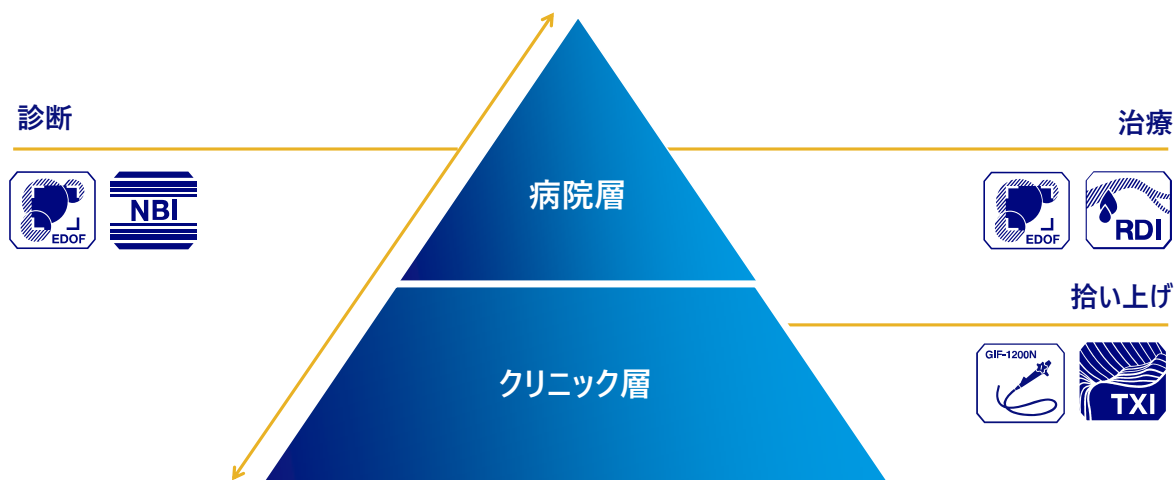
(5年以上経過している内視鏡)

70%

*自社調べ

- さて日本市場でございますが、
- 日本における内視鏡サービスを行っている施設の数は、病院層で約6000、クリニック層で約21,000、トータル約27,000施設と我々はカウントさせて頂いております。
- また、
- 国内の市場につきましては、その市場特性から、新たに、内視鏡を行う施設は少ないと考えられ、
- 我々は、現在内視鏡を実施されている施設で、既に購入頂いてから5年以上経過した製品に対して、
- 内視鏡の更新を提案させて頂きます。
- 当社の調べによりますと、現在日本における内視鏡稼働台数は約33,000台であり、その約70パーセントのシステムが、
- 既に5年以上経過していると想定され、まずは、ここを中心にプロモーションを開始致します。

各施設の特徴に合わせた戦略製品で更新を促進



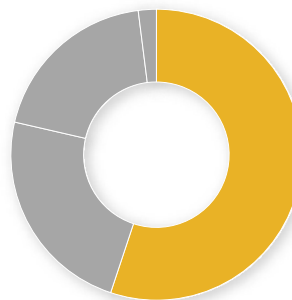
- では、それぞれのセグメントに対し、どのような製品、機能を提供するかでございますが、
- まずは、全てのユーザーに対して、EDOFスコープを提供したいと考えております。
- このスコープに従来から使用頂いているNBIを併用頂くことで、より簡便な診断をサポートさせていただきます。
- 内視鏡治療にフォーカスしている施設におかれましては、EDOFにRDIをご紹介させていただきます。
- また、内視鏡検診を積極的に実施されている施設につきましては、TXIに極細径内視鏡「GIF-1200N」を、紹介させていただきます。
- 夫々に、説明させていただきます。

EDOF + NBIにより拡大内視鏡診断をより身近に...

施設数に占める自社拡大内視鏡普及率^{*1}

	上部	下部
全層	12.6%	15.1%
病院層	39.9%	39.7%
クリニック層	4.7%	8.1%

拡大内視鏡観察の更なる普及の為の課題は?^{*2}



55.1%
手技の簡易化

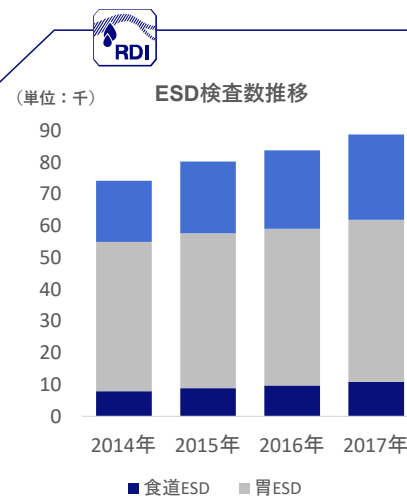
- ピント合わせの簡易化
- 手技の時短

*1 自社調べ *2 JDDW2019サテライトセミナーアンケートより

- まず、全ての施設に対しては、EDOFを提供させて頂きたい、申し上げましたが、
- こちら、左に示す数値は、当社の拡大内視鏡普及率でございます。
- 病院層では、上部、下部内視鏡検査共に、約40%のユーザーが拡大内視鏡を保有されており、
- クリニックにおきましては、上部で約5%、下部で約8%とまだまだ普及されてはならず、
- その理由として、こちら右の円グラフが示す通り、拡大内視鏡の有用性は理解していながらも、
- 「手技の簡易化」について、更なる改善を求められていることは、弊社の調査からも把握できております。
- 今回のEDOFスコープの登場によって、それは解決できると期待しており、
- 新たな「スタンダード」を実現出来ると、我々は確信しております。

RDI
Red Dichromatic Imaging

より安心・安全な内視鏡治療へ
がんの罹患患者数増加に伴い内視鏡治療も増加すると予測
深部血管などがオレンジや黄色に視認されることで、
血管のコントラストを形成し迅速な処置をサポート



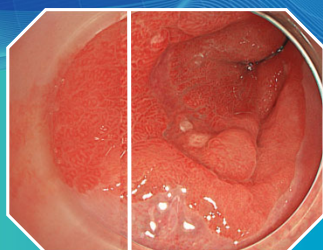
本データは医療機関のレセプトデータを基に、厚労省より公開されているデータ (NDBオープンデータ) を、当社視点でまとめ直したものです。
*2014年度~2017年度のデータです。

- そして、内視鏡治療を積極的に施行されている施設に対してですが、
- 右のグラフを、ご覧下さい。
- こちらは、ESDの治療数の推移を表していますが、
- このESDとは、病変の粘膜を切除する、日本発の手技でございますが、その治療数は年々増加傾向にございます。
- この手技をサポートする技術として期待されているのがRDIであり、
- このRDIについても、近い将来、内視鏡治療に不可欠な機能として、多くの内視鏡医に活用頂けると考えております。

• TXI

Texture and Color Enhancement Imaging

入力画像を、ベース画像（明るさ成分）とテクスチャー画像に分解し、それぞれの画像はシステムの画像処理技術にて強調されます。強調された画像は統合され、色調強調を加えることで微妙な組織の違いをより明確に表示し、病変部などの観察をサポートします。なお、モードに切り替えることでより通常光に近い色調で観察することも可能です。



WLI

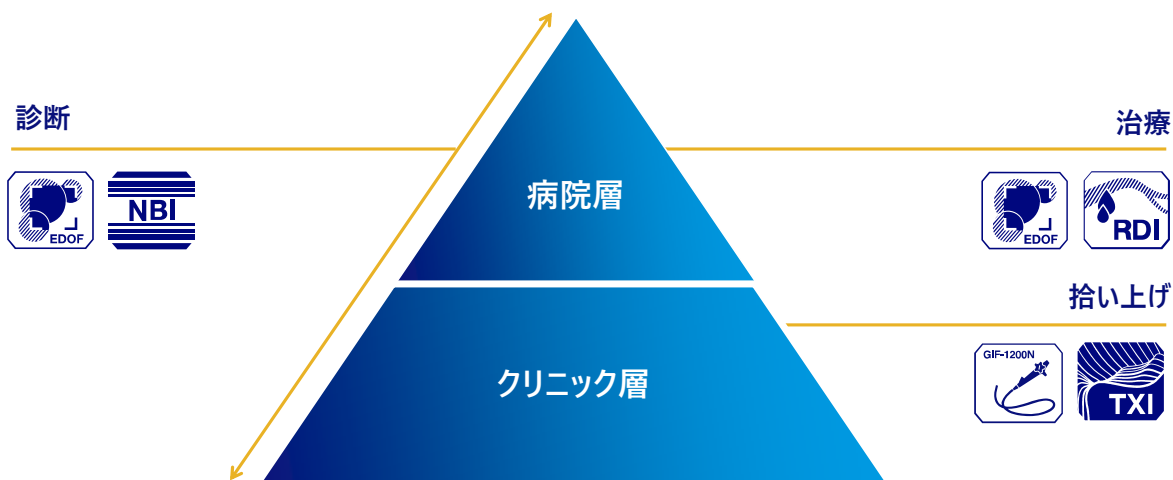
TXI



新しい極細径内視鏡と新画像処理技術TXIで観察性能向上

- そして、内視鏡検診を積極的に実施されている、施設に対しましては、
- 胃がん症例の多い日本に特化した、苦痛低減をサポートするこの「極細径内視鏡」に
- TXI技術を加えることにより、怪しいと思われる部位の観察性能向上をサポートしたいと考えております。

各施設の特性に合わせた戦略製品で更新を促進



- このように、それぞれに異なるニーズを持ち合わせた、お客様に対しても、
- それらに適した製品、機能を提供させて頂き、EVIS X1の更新需要を高めて行きたいと考えます。

病院層向け

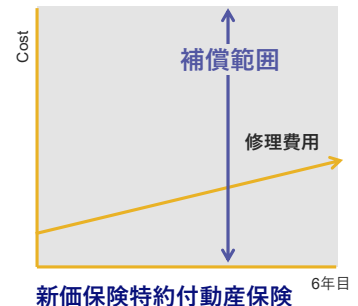
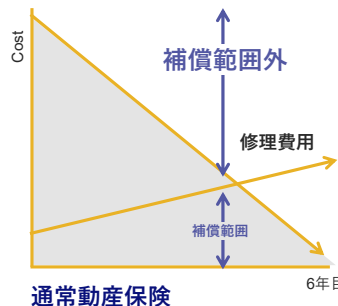
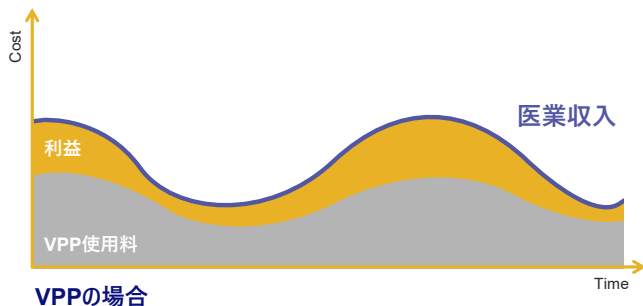
クリニック層向け

症例数の増減にかかわらず医業収入に伴う利益を確保

実施された症例数分に合わせて使用料をお支払い頂く課金形態
従来のリース方式を更に発展させた新しい賃貸借契約

故障発生リスクの高い4年目以降も偶発的事故は保険でカバー

通常リースの動産保険以上の新価保険特約を付帯した新しいリース形態
リース期間中の偶発事故による内視鏡機器の損害を、物件価格を上限として担保



- 最後に、このような新機能を有したEVIS X1を、多くの、お客様に、ご使用頂けるために、
- 従来よりオリンパスでは病院、クリニックのお客様に対して、それぞれ特別な販売プランを提供させて頂いていることを、お伝え致します。
- 例えば、病院層では、初期投資なしで、症例ごとの支払い単価を設定し、症例数に応じての支払いを可能とするプランをご用意、
- またクリニック層には、「手厚い保険」を付帯したリースメニューも、ご用意させて頂いております。
- このように、製品だけでなく、ユーザーの安定使用に、ご満足頂ける販売メニューを提供させて頂いております。

製品名		医療機器番号
EVIS X1ビデオシステムセンター	OLYMPUS CV-1500	302ABBZX00017000
上部消化管汎用ビデオスコープ	OLYMPUS GIF-1200N	302ABBZX00013000
上部消化管汎用ビデオスコープ	OLYMPUS GIF-EZ1500	302ABBZX00018000
大腸ビデオスコープ	OLYMPUS CF-EZ1500DI	302ABBZX00025000

OLYMPUS

- 簡単ではございますが、グローバルの導入戦略、そして日本の展開について、紹介させて頂きました。
- 当社の強みは、もちろんEVIS X1を代表に、世界をリードする「高い内視鏡の技術」であると自負しておりますが、
- しかしながら、当社の強みはそれだけでは無く、グローバルに広がっている、セールス、サービスの強いネットワークがあることについても、強調させて頂きます。
- EVIS X1を世界の多くの先生方に、届けるべく、各国のスタッフと結束を高め、内視鏡診療の新時代を切り拓きたいと考えております。