

OLYMPUS

Your Vision, Our Future

消化器科呼吸器科事業（GIRBU）戦略

2016年3月30日
オリンパス株式会社
消化器科事業ユニット
ユニット長
齊藤 克行

16CSP

1. 事業概要のご紹介

2. 現状認識

3. 市場動向

4. 事業戦略

5. 目標・指標

1. 事業概要のご紹介

2. 現状認識

3. 市場動向

4. 事業戦略

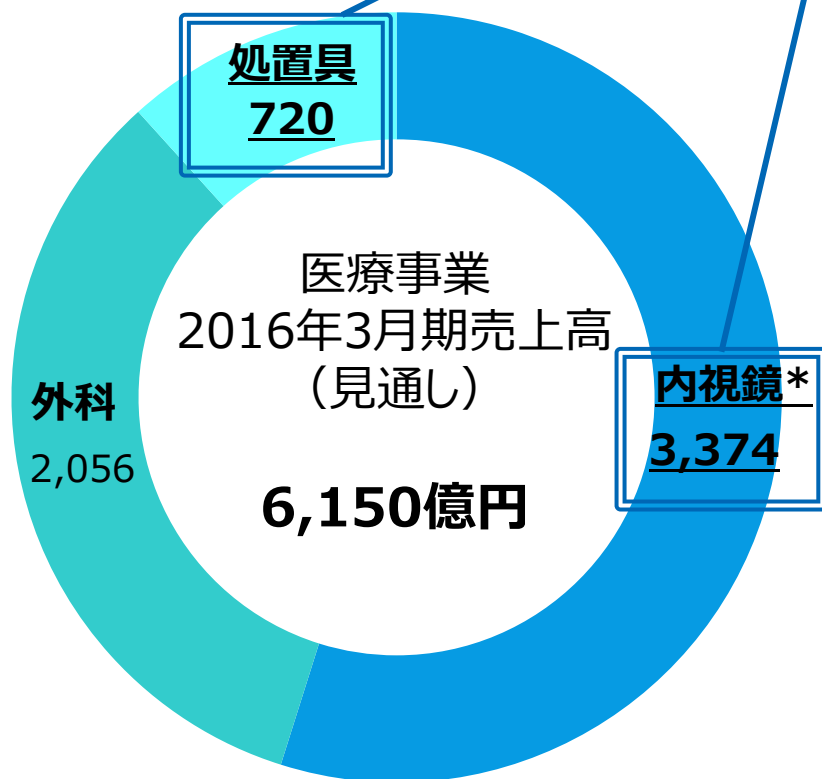
5. 目標・指標

- 全社を支える基幹事業
- 内視鏡のシェアの確保と事業全体の効率化による収益性向上
- 内視鏡の高いシェアを活かした処置具事業の成長

売上高構成と商品ポートフォリオ

2016年3月期売上高（見通し）

（単位：億円）



*内視鏡の売上高（3,374億円）には、医療サービス事業ユニット（MSBU）の売上高が一部含まれています

消化器科呼吸器科事業ユニット（GIRBU）

内視鏡分野

消化器内視鏡

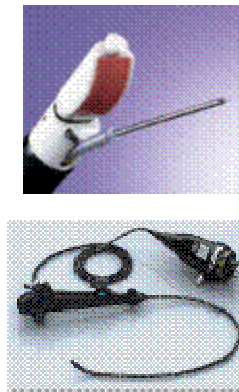


EVIS EXERA III
EVIS LUCERA
ELITE

超音波内視鏡



呼吸器内視鏡



洗浄・消毒



IT

カプセル内視鏡**



処置具分野



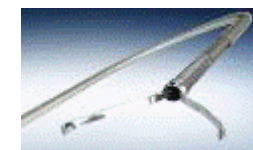
ERCP (内視鏡的逆行性胆道膵管造影)



EMR/ESD (内視鏡的粘膜切除術/
内視鏡的粘膜下層剥離術)



生検



止血

**実際のカプセル内視鏡にはロゴが入っていません

主な製品の用途と特長 (1) 内視鏡分野

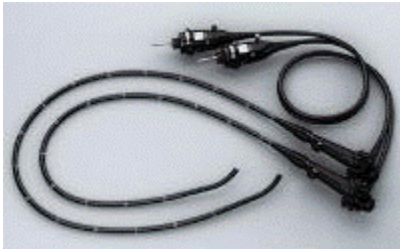
製品

消化器内視鏡

上部消化管汎用ビデオスコープ

大腸ビデオスコープ

「EVIS EXERA III」「EVIS LUCERA ELITE」



呼吸器内視鏡

気管支ビデオスコープ

超音波気管支鏡下針生検*用スコープ

* EBUS-TBNA



洗浄・消毒

内視鏡洗浄消毒装置

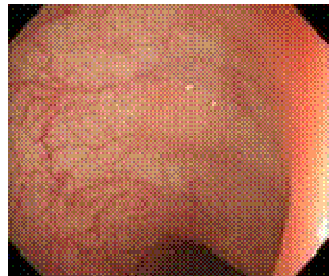
(消毒液・洗浄関連消耗品)



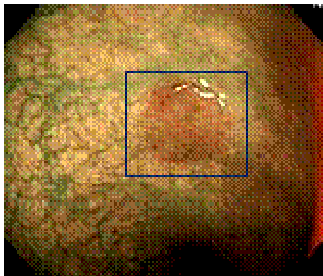
特長

- 消化管での診断、生検、治療に用いられる
- ハイビジョン技術と光デジタル法 (NBI*)、使い勝手の向上した拡大観察機能により微細な粘膜構造を強調し、疾患の早期診断に貢献する

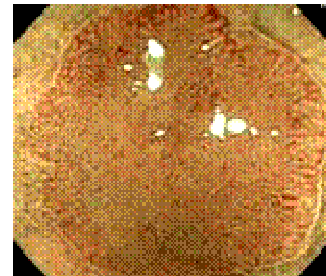
通常観察



NBI



NBI (拡大)



画像提供：国立がんセンター東病院 *NBI (狭帯域光観察：Narrow Band Imaging)

- 気管支領域での診断、生検、治療に用いられる
- 気管支ビデオスコープは、高画質と挿入部回転機構を備え、気管支への挿入性・診断性能を向上させる
- EBUS-TBNA用スコープは、超音波を用いて気管支壁越しにリンパ節生検も行える

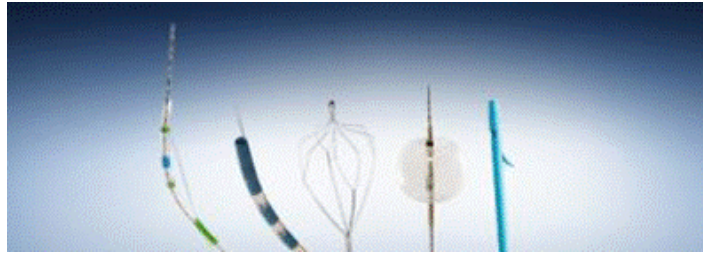
- 検査に使用した内視鏡の洗浄・高水準消毒に用いられる
- コンパクトな設計で省スペース化を実現しつつ、1本または2本の内視鏡を自動で洗浄・消毒する
- 人体や環境に優しい過酢酸を使用

主な製品の用途と特長 (2) 処置具分野

製品

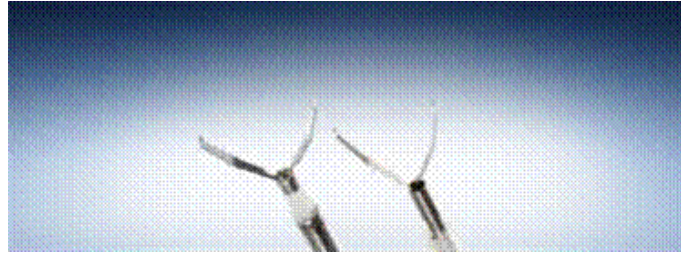
ERCP*製品群

ガイドワイヤ・パピロトーム・バスケットなど



止血製品群

クリップなど



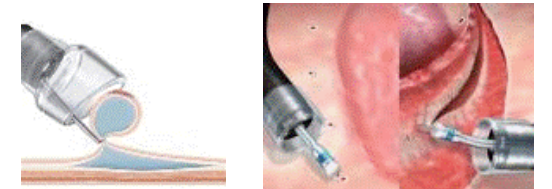
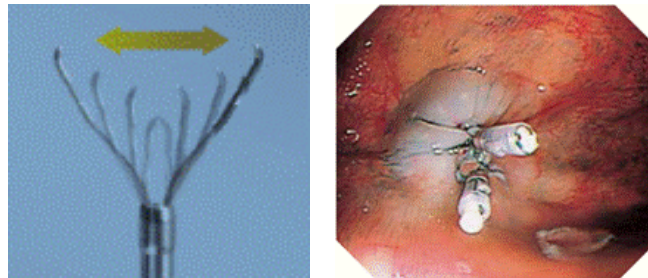
EMR/ESD**製品群

ナイフ・止血鉗子



特長

- 内視鏡との組み合わせにおいて、消化管・気管支領域での生検、治療に用いられる
- 「安全性」「信頼性」「効率性」を追求した設計に、精密加工・組立技術を駆使することで、医療従事者・患者の負担を軽減する
- ERCPは十二指腸から胆管へ処置具を挿入し、胆道の機能異常の発見や、狭窄部の治療、胆石の除去を行う
- ERCPは十二指腸から胆管へ処置具を挿入し、胆道の機能異常の発見や、狭窄部の治療、胆石の除去を行う
- 安全かつ効率的に胆管への挿入や胆管狭窄部の通過をサポートする挿入補助デバイス（ガイドワイヤ）や、乳頭部切開用ナイフ（パピロトーム）、胆石の 確実 かつ効率的に回収する回収具（バスケット）等をラインアップとして有している
- 止血は出血性潰瘍や内視鏡的治療（EMR/ESD）後の出血に行われる
- 回転性能や掴み直し、把持力の強化によって、より確実かつ簡単に止血を行えるクリップ等をラインアップに有している
- EMR/ESDは早期消化管がんの内視鏡による切除と回収を行う
- 特にESDは専用の処置具で、より広範囲に病変を切り取る低侵襲治療法である
- 様々なESD症例に対応可能な幅広い専用処置具（ナイフ）をラインアップする



** EMR (内視鏡的粘膜切除術)
ESD (内視鏡的粘膜下層剥離術)

*ERCP (内視鏡的逆行性胆道膵管造影)

1. 事業概要のご紹介

2. 現状認識

3. 市場動向

4. 事業戦略

5. 目標・指標

現状認識：中期ビジョン（2013年3月期～）の振り返り（1）

（1）内視鏡分野：中期ビジョンで掲げた全ての戦略施策を実行し、目標を達成

戦略	施策と評価
■ 消化器内視鏡事業の更なる基盤強化 (CAGR 9%成長)	<ul style="list-style-type: none">✓ 目標を大きく上回る CAGR 15% の成長を達成✓ 主力の新製品（EVIS EXERA III, EVIS LUCERA ELITE）の投入と、導入後の早期置換を実現◎ ✓ 拡大・NBI観察のクリニカル・ベネフィットを訴求し、内視鏡早期診断領域の拡大を実現✓ 超音波内視鏡や呼吸器内視鏡等の周辺機器との効果的かつ効率的なクロスセルを実現
■ 新興国における事業拡大	<ul style="list-style-type: none">✓ 新興国において消化器内視鏡の本格的な普及を実現◎ ✓ アジア CAGR 23% 成長✓ 中国を中心としたアジア地域におけるトレーニング・サービス体制を強化

現状認識：中期ビジョン（2013年3月期～）の振り返り（2）

（2）処置具分野：全地域でおおむね目標通り進捗

戦略	施策と評価
■ 製品ラインアップの拡充	◎ <ul style="list-style-type: none">✓ グローバルで戦略製品（ディスポーザブルクリップ QuickClip Pro、食道拡張バルーン EZ Dilate等）を投入し、事業成長を牽引
■ 北米におけるマーケットシェア拡大	◎ <ul style="list-style-type: none">✓ セールス体制強化と他社差別化製品投入による北米市場のシェア拡大を達成（CAGR 20%）
■ EMR/ESDの事業拡大	○ <ul style="list-style-type: none">✓ 継続的な新製品の投入による手技効率化の実現✓ 欧米アジア市場での手技普及活動への貢献

1. 事業概要のご紹介

2. 現状認識

3. 市場動向

4. 事業戦略

5. 目標・指標

市場動向

分野	市場動向 (事業環境)	製品	市場規模* (成長率見通し)	世界シェア*	競合他社
消化器科	<p>[先進国]</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 人口高齢化による検査数増加 ■ 胃がん検診推奨による検査数増大 (国内) ■ 医療の質、経済性、顧客満足度の向上の要求 ■ 低侵襲な内視鏡下治療手技の更なる拡大 ■ 洗浄・消毒・滅菌への関心の高まり、品質要求レベルの向上 <p>[新興地域]</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 人口増と経済発展に伴う内視鏡検査数の普及拡大 ■ 法規制の複雑化 	内視鏡	3,500~3,700億円 (CAGR : 4~6%)	70%以上	<ul style="list-style-type: none"> ■ 富士フイルム ■ HOYA
	呼吸器科	<ul style="list-style-type: none"> ■ 肺がん症例の増加 ■ CTスクリーニング普及による肺がん確定診断の増加 ■ 分子標的薬治療への適性判定のための局所生検ニーズの高まり ■ 非がん疾患への内視鏡的治療の研究 	処置具	3,700~3,900億円 (CAGR : 4~6%)	約20%

*市場規模は2015年現在、成長率 (CAGR) 見通しは2016~2020年、世界シェアは2015年現在の当社調べデータ

1. 事業概要のご紹介

2. 現状認識

3. 市場動向

4. 事業戦略

5. 目標・指標

内視鏡	1	消化器内視鏡ビジネスの圧倒的シェアの確保、選択と集中による収益性の更なる向上
	2	呼吸器、洗浄・消毒・滅菌、超音波内視鏡、カプセル内視鏡、ITビジネスの各分野の拡大
	3	新興国市場での事業成長の実現
処置具	4	米国市場における継続的な市場シェア拡大の実現
	5	ディスポーザブル・デバイス事業基盤の強化
	6	内視鏡の強みを活かした成長戦略の推進

重点施策（内視鏡分野）

	施策	内容
1	高付加価値製品の投入による継続的な売上成長の実現	① 各手技に特化した戦略商品の投入による売上成長の維持 ② 次世代システム導入による主要地域における売上成長の加速
2	開発、製造、販売各機能の効率化による収益力の改善	① 製造原価の削減 ② 販管費の効率化の促進
3	呼吸器分野への取り組み強化	① EBUS-TBNA手技の継続的な普及拡大 ② 生検針製品ラインアップの拡大
4	洗浄・消毒・滅菌分野への取り組み強化	① 自動洗浄消毒装置の普及拡大薬液ビジネスによる売上・利益の最大化 ② 変化するマーケットニーズへの継続的かつ積極的な対応
5	IT分野への取り組み	① ネットワーク化が進む院内環境への対応 ② ICT/IoT時代に対応した付加価値サービスの検討
6	新興国市場での基盤強化と事業成長	① 中国を中心とするアジア、中近東市場における事業基盤の強化

重点施策（内視鏡分野）

施策

内容

1

高付加価値製品の投入による
継続的な売上成長の実現

- ① 各手技に特化した戦略商品の投入による売上成長の維持
- ② 次世代システム導入による主要地域における売上成長の加速

2

開発、製造、販売各機能の効率化に
よる収益力の改善

- ① 製造原価の削減
- ② 販管費の効率化の促進

3

呼吸器分野への取り組み強化

- ① EBUS-TBNA手技の継続的な普及拡大
- ② 生検針製品ラインアップの拡大

4

洗浄・消毒・滅菌分野への取り組み
強化

- ① 自動洗浄消毒装置の普及拡大薬液ビジネスによる売上・利益の最大化
- ② 変化するマーケットニーズへの継続的かつ積極的な対応

5

IT分野への取り組み

- ① ネットワーク化が進む院内環境への対応
- ② ICT/IoT時代に対応した付加価値サービスの検討

6

新興国市場での基盤強化と事業成長

- ① 中国を中心とするアジア、中近東市場における事業基盤の強化

重点施策3. 呼吸器分野への取り組み強化

EBUS-TBNA（超音波ガイド下経気管支針生検）* の拡大

*肺がんリンパ節転移診断を目的に、超音波画像ガイド下にリンパ節へ針を刺し、細胞・組織を吸引採取する手技

[事業拡大機会]

- CTスクリーニング普及による肺がん疑い患者の増大
- 分子標的薬治療の普及による局所生検ニーズの拡大

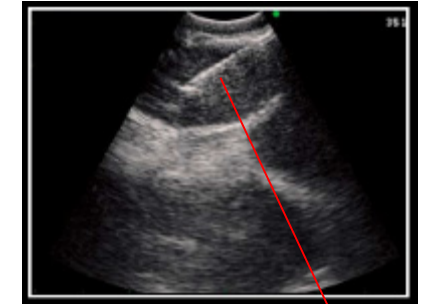
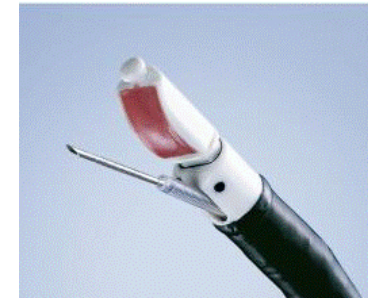
[取り組み]

1. 新型EBUSスコープの導入

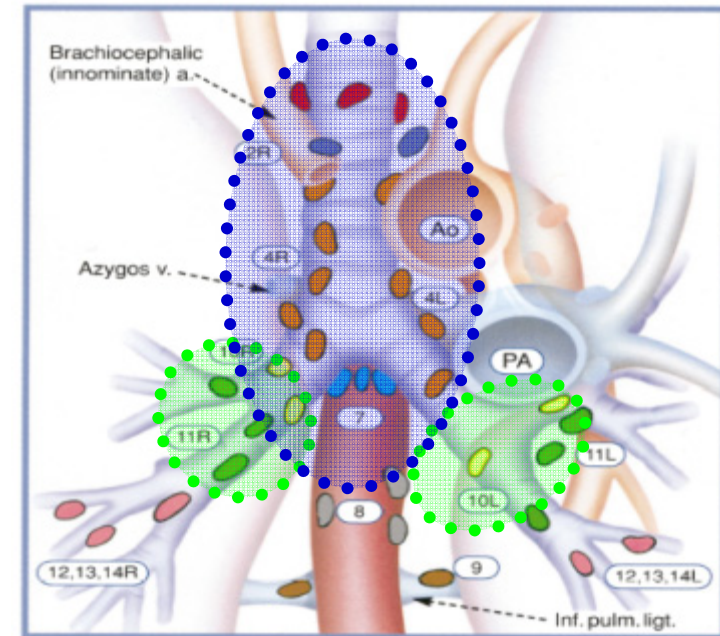
- 細径化したスコープの投入による診断領域の拡大
- より奥（末梢側）の気管支領域へのアプローチ

2. 生検針ラインアップの拡大

- 太径生検針の投入
- 針の操作性・穿刺性の改善



穿刺針



イラスト：J Thorac Oncol. 2007;2: 603-612

重点施策（内視鏡分野）

施策

内容

1

高付加価値製品の投入による
継続的な売上成長の実現

- ① 各手技に特化した戦略商品の投入による売上成長の維持
- ② 次世代システム導入による主要地域における売上成長の加速

2

開発、製造、販売各機能の効率化に
よる収益力の改善

- ① 製造原価の削減
- ② 販管費の効率化の促進

3

呼吸器分野への取り組み強化

- ① EBUS-TBNA手技の継続的な普及拡大
- ② 生検針製品ラインアップの拡大

4

洗浄・消毒・滅菌分野への取り組み
強化

- ① 自動洗浄消毒装置の普及拡大薬液ビジネスによる売上・利益の最大化
- ② 変化するマーケットニーズへの継続的かつ積極的な対応

5

IT分野への取り組み

- ① ネットワーク化が進む院内環境への対応
- ② ICT/IoT時代に対応した付加価値サービスの検討

6

新興国市場での基盤強化と事業成長

- ① 中国を中心とするアジア、中近東市場における事業基盤の強化

重点施策 4. 洗浄・消毒・滅菌分野への取り組み強化

1. 自動洗浄消毒装置の普及拡大・薬液ビジネスによる売上・利益の最大化

- 日本市場および欧州市場における市場基盤の維持・拡大
- 米国市場および中国市場における飛躍的な販売拡大
- アジア・ラテンアメリカ地域を中心とした新興国への市場拡大



2. 変化するマーケットニーズへの継続的かつ積極的な対応

- 市場で高まる洗浄・消毒・滅菌への要望を的確にとらえ迅速かつ積極的な対応を継続
- 医療現場の洗浄消毒ワークフローサポートを実現する機器・サービスの提供
- 次世代技術の探索・獲得活動の強化



重点施策（内視鏡分野）

施策

内容

1

高付加価値製品の投入による
継続的な売上成長の実現

- ① 各手技に特化した戦略商品の投入による売上成長の維持
- ② 次世代システム導入による主要地域における売上成長の加速

2

開発、製造、販売各機能の効率化に
よる収益力の改善

- ① 製造原価の削減
- ② 販管費の効率化の促進

3

呼吸器分野への取り組み強化

- ① EBUS-TBNA手技の継続的な普及拡大
- ② 生検針製品ラインアップの拡大

4

洗浄・消毒・滅菌分野への取り組み
強化

- ① 自動洗浄消毒装置の普及拡大薬液ビジネスによる売上・利益の最大化
- ② 変化するマーケットニーズへの継続的かつ積極的な対応

5

IT分野への取り組み

- ① ネットワーク化が進む院内環境への対応
- ② ICT/IoT時代に対応した付加価値サービスの検討

6

新興国市場での基盤強化と事業成長

- ① 中国を中心とするアジア、中近東市場における事業基盤の強化

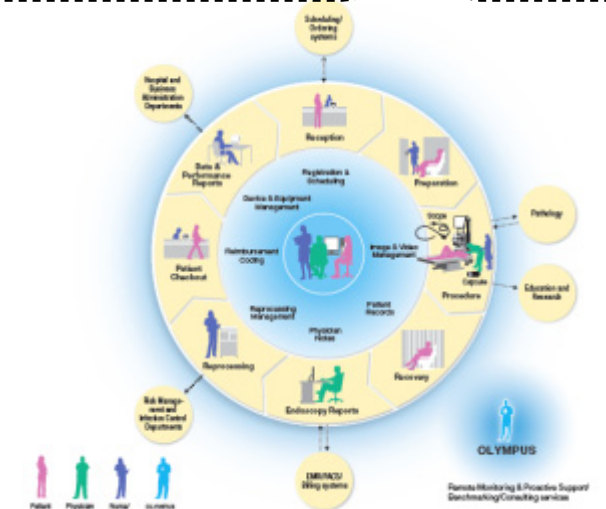
重点施策5. IT分野への取り組み

1. ネットワーク化が進む院内環境への対応強化

- 内視鏡システムと院内ネットワークシステム(HIS/PACS)をつなぐ親和性の高いインターフェースの提供
⇒医療IT専門ベンダーとの協調路線を取ることで、当社開発リソースは当社の強みを活かせる領域に集中させる
- ネットワーク時代に対応した販売・サービスインフラの強化

2. ICT/IoT時代に対応した付加価値サービスの検討・開発

- 内視鏡検査室のワークフロー全体をカバーし、高いシェアを誇る当社製品群から得られる機器データの2次活用を検討
⇒当社ならではの付加価値サービスの開発と提供を目指す



重点施策（処置具分野）

	施策	内容
7	製品ラインアップの拡充	① ERCP分野ポートフォリオの集中的な拡充 ② 他社協業や外部調達を活用し効率的に実現
8-1	営業マーケティング機能の強化	① セールスエクセレンス強化（レップの知識・スキルの強化） ② アカウントマネジメント強化
8-2	研究・開発機能の強化	① 市場ニーズ収集活動の強化 ② 開発スピードの向上／継続的な新製品の投入
8-3	製造機能の強化	① 海外生産拠点の活用によるコスト競争力の維持 ② 需要変動に対応できる製造機能の獲得
9	See and Treatの手技開発	① 早期診断、低侵襲治療のイノベーションの継続
10	GPO/IDN等の契約商談 ノウハウの蓄積	① 内視鏡事業の強みを活かし、One Olympusとしての トータルソリューションの提案

重点施策（処置具分野）

	施策	内容
7	製品ラインアップの拡充	<ul style="list-style-type: none">① ERCP分野ポートフォリオの集中的な拡充② 他社協業や外部調達を活用し効率的に実現
8-1	営業マーケティング機能の強化	<ul style="list-style-type: none">① セールスエクセレンス強化（レップの知識・スキルの強化）② アカウントマネジメント強化
8-2	研究・開発機能の強化	<ul style="list-style-type: none">① 市場ニーズ収集活動の強化② 開発スピードの向上／継続的な新製品の投入
8-3	製造機能の強化	<ul style="list-style-type: none">① 海外生産拠点の活用によるコスト競争力の維持② 需要変動に対応できる製造機能の獲得
9	See and Treatの手技開発	<ul style="list-style-type: none">① 早期診断、低侵襲治療のイノベーションの継続
10	GPO/IDN等の契約商談ノウハウの蓄積	<ul style="list-style-type: none">① 内視鏡事業の強みを活かし、One Olympusとしてのトータルソリューションの提案

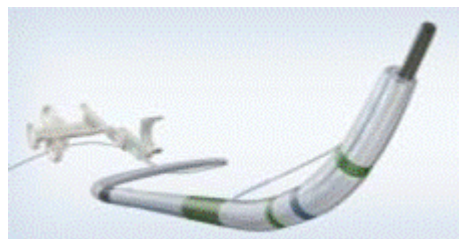
重点施策7. 製品ラインアップの拡充

- 業界ナンバーワンの製品ラインアップの獲得

ERCP



ガイドワイヤ

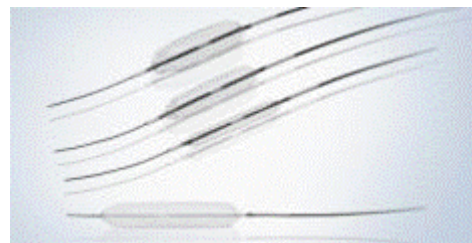


パピロトーム



採石バスケット

狭窄治療



消化管用拡張バルーン



メタリックステント

EMR/ESD



高周波止血鉗子

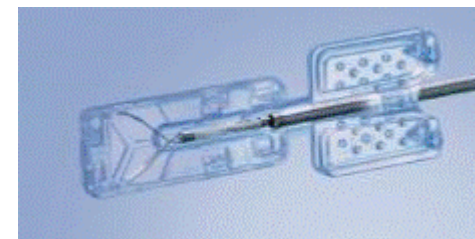


高周波ナイフ



注射針

クリップ



回転クリップ装置




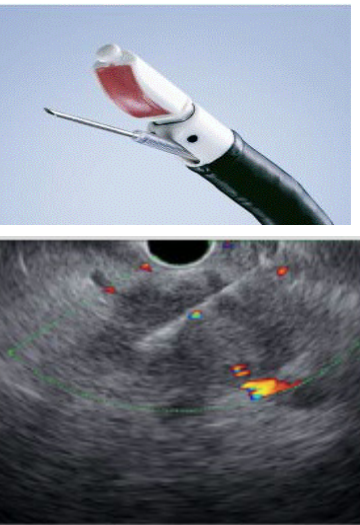
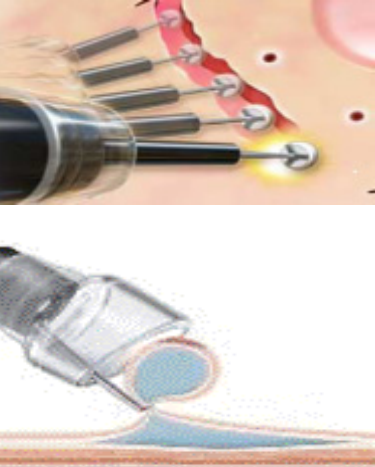


回転クリップ装置

重点施策（処置具分野）

	施策	内容
7	製品ラインアップの拡充	<ul style="list-style-type: none">① ERCP分野ポートフォリオの集中的な拡充② 他社協業や外部調達を活用し効率的に実現
8-1	営業マーケティング機能の強化	<ul style="list-style-type: none">① セールスエクセレンス強化（レップの知識・スキルの強化）② アカウントマネジメント強化
8-2	研究・開発機能の強化	<ul style="list-style-type: none">① 市場ニーズ収集活動の強化② 開発スピードの向上／継続的な新製品の投入
8-3	製造機能の強化	<ul style="list-style-type: none">① 海外生産拠点の活用によるコスト競争力の維持② 需要変動に対応できる製造機能の獲得
9	See and Treatの手技開発	<ul style="list-style-type: none">① 早期診断、低侵襲治療のイノベーションの継続
10	GPO/IDN等の契約商談ノウハウの蓄積	<ul style="list-style-type: none">① 内視鏡事業の強みを活かし、One Olympusとしてのトータルソリューションの提案

重点施策 9. See and Treat の手技開発

早期診断、低侵襲治療 のイノベーションの継続
診断～内視鏡治療～外科手術 まで全てをオファー

拾い上げ	診断	生検・採取	内視鏡治療	鏡視下手術	外科手術
	 <p>*1</p>				
<p>電子内視鏡システム</p>	<p>拡大内視鏡 超音波内視鏡</p>	<p>生検鉗子／針 細胞診ブラシ</p>	<p>内視鏡処置具</p>	<p>外科手術用 内視鏡システム</p>	<p>エネルギー治療 デバイス</p>

*1: 画像提供：国立がんセンター東病院

1. 事業概要のご紹介

2. 現状認識

3. 市場動向

4. 事業戦略

5. 目標・指標

【GIRBU 売上高 CAGR : 7%】

■ 内視鏡 : CAGR 6%

- ✓ 内視鏡周辺事業の拡大、新興国市場での事業成長の実現により、市場成長率を上回る成長を確保する

■ 処置具 : CAGR 9%

- ✓ 症例数の増加に伴う DISPOSABLE・デバイスの需要拡大、米国市場におけるシェア拡大の実現により、市場成長率を大きく上回る成長を実現する

※CAGR : 期間平均成長率

OLYMPUS
