

OLYMPUS

Your Vision, Our Future

外科事業（GSBU）戦略

2016年3月30日
オリンパス株式会社
外科事業ユニット
ユニット長
櫻井 友尚

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

全社における GS事業の位置づけ

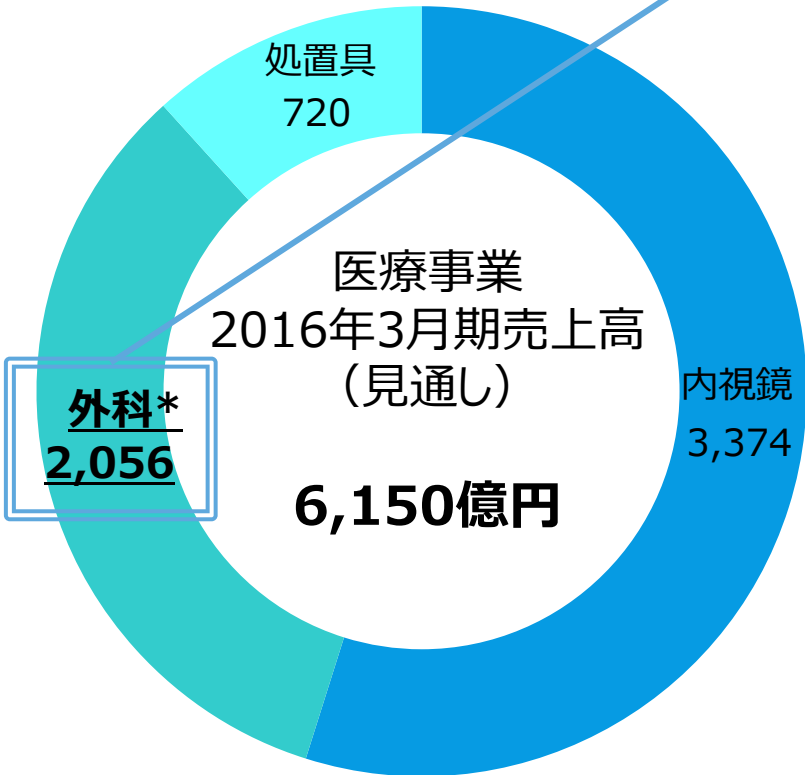
消化器内視鏡に続く、第2の基幹事業とすべく、経営資源を積極的に投下

医療事業のメイン成長ドライバーとして、市場成長率を上回る売上拡大を果たす

ディスポーザブル・デバイス売上拡大と並行した収益性の向上

売上高構成 及び 商品ポートフォリオ

2016年3月期売上高（見通し）



(*)外科事業ユニット (GSBU) は、外科売上高2,056億円に含まれます

外科事業ユニット (GSBU) *

外科イメージング分野



4K外科手術用
内視鏡システム



外科手術用
3Dビデオスコープ

エネルギー分野



バイポーラ高周波・超音波
統合エネルギーシステム

サンダービート



PKテクノロジーデバイス



手術室システムズ インテグレーション

手術環境統合システム



主な製品とその用途・特長 (1/2)

分野

外科イメージング

製品

外科手術用 3Dビデオスコープ



4K外科手術用 内視鏡システム



用途・特長

- 対象臓器の立体的な観察が可能
- 従来の平面的な2D映像では困難であった対象臓器の奥行き感の把握が容易
- 世界初、先端に湾曲機能を搭載

- 従来機のフルハイビジョン映像に比べて画素数が約4倍、高精細な映像での手術が可能
- 豊富な色再現性により、微細組織や血管などの容易な識別をサポート
- ソニー・オリンパスメディカルソリューションズが技術開発を担当

主な製品とその用途・特長 (2/2)

分野

エネルギー

製品

サンダービート



PKテクノロジーデバイス



用途・特長

- 世界初、血管のシール・止血に優れるバイポーラ高周波エネルギーと、組織の切開・剥離に優れる超音波エネルギーを同時出力
- 1本のデバイスで血管の封止操作と組織の迅速な切開・剥離操作が行え、手術の効率向上に貢献
- 開腹手術用デバイスも開発 (日本未発売)

- 制御されたバイポーラ高周波エネルギーによる、止血、剥離、凝固が可能 (日本未発売)
- サンダービートと共通のエネルギープラットフォームに接続し利用可能

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(2012年4月～)の振り返り (1/2)

戦略

手術室イメージング領域での
シェア拡大

エネルギー
(電気メス、超音波メスなど)
ビジネスの基盤確立

施策及び評価

- ◎ ■ 3Dスコープ、4K内視鏡システムなど 他社差別化商品を投入
- 手術室における軟性内視鏡の販売増

- ◎ ■ エネルギーデバイス技術開発を強化、「サンダービート」を全世界導入
- ◎ ■ PKテクノロジーの統合によるエネルギープラットフォームの確立
- 開腹手術用など デバイスのラインアップを順次開発、販売を拡大

現状認識：中期ビジョン(2012年4月～)の振り返り (2/2)

戦略

施策及び評価

外科分野の長期的な成長に向けた戦略投資

- ■ 北米を中心としたセールス人員の増強
- 北米 サンダービート 売上成長 対前年比24%達成(2016年2月時点)

アジア、新興国地域のビジネス基盤強化

- ■ 中国における外科セールス体制の強化(クリニカル・スペシャリスト設置)
- RA部門強化によって各国法規制の製品許認可スピードを向上
- 中国 外科分野 売上成長 CAGR:14%達成見込み (2012/4-2016/3)

課題

外部環境変化への迅速な適応

- GPO/IDNによる医療デバイスの集中購買が加速（主に北米）
- 総医療費削減に繋がる 低侵襲手術・手技の拡大

成長ドライバーとして売上を拡大、利益を確保

- 外科イメージング分野における市場シェア拡大への取組み強化
- エネルギー分野の製品ラインアップを充実
- “キャピタル型” から “症例数ベース型” 医療ビジネスモデルへのシフト
- 戦略投資にて強化したセールス体制による販売戦略の遂行

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：外科イメージング

分野	市場動向 (事業環境)	市場規模 (成長率予測)	シェア*	競合他社
外科 イメージング	<p>【主要4市場(日本・米国・欧州・中国)】</p> <ul style="list-style-type: none">■ 医療費削減の圧力の強まりによる、 キャピタル製品販売の成長減速■ 4K内視鏡システムの他社参入による 市場の活性化■ 3Dスコープの性能改善への期待 <p>【新興国】</p> <ul style="list-style-type: none">■ 手術の低侵襲化(開腹手術から内視鏡 手術へ)による更なる市場拡大の期待	2,600 ~2,900億円 CAGR : 2~4%	20~ 25%	<ul style="list-style-type: none">■ STORZ : 独■ Stryker : 米■ R. WOLF : 独■ Arthrex : 米

市場動向：エネルギー

分野	市場動向 (事業環境)	市場規模 (成長率予測)	シェア*	競合他社
エネルギー	<p>【主要4市場(日本・米国・欧州・中国)】</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 低侵襲手術症例数の増加 ■ 低価格の他社エネルギーデバイスの登場 ■ 集中購買組織の台頭による購買プロセスの変化 <p>【新興国】</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 手術の低侵襲化(開腹手術から内視鏡手術へ)による更なる市場拡大の期待 	<p>1,600 ~1,800億円</p> <p>CAGR : 3~5%</p>	<p>18~ 20%</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ ETHICON : 米 ■ Medtronic : 米 ■ Applied Medical : 米

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 外科イメージング分野でのデファクトスタンダード化の推進
- 2 エネルギーデバイス市場において2強に迫る業界No.3ポジションの確立
- 3 ディスポーザブル・デバイス ビジネスモデルの構築
- 4 消化器内視鏡分野におけるオリンパス優位性の徹底活用

戦略

重点施策

1

外科イメージング分野での
デファクトスタンダード化の推進

1. 4K/3Dイメージングチェーンの完成
2. 手術室システムズインテグレーションによる4Kワールドの提案

2

エネルギーデバイス市場において
2強に迫る業界No.3ポジションの確立

3. エネルギーデバイス・ポートフォリオ拡充と開発スピードアップ

3

ディスポーザブル・デバイス
ビジネスモデルの構築

4. 症例ベースでのCRM整備とセールスアプローチの強化
5. 臨床的・経済的価値訴求の促進

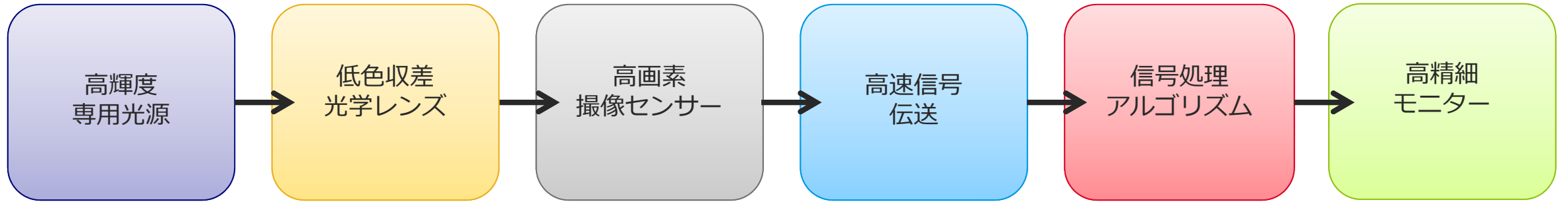
4

消化器内視鏡分野における
オリンパス優位性の徹底活用

6. 手術室での軟性内視鏡の利用と低侵襲治療への拡大

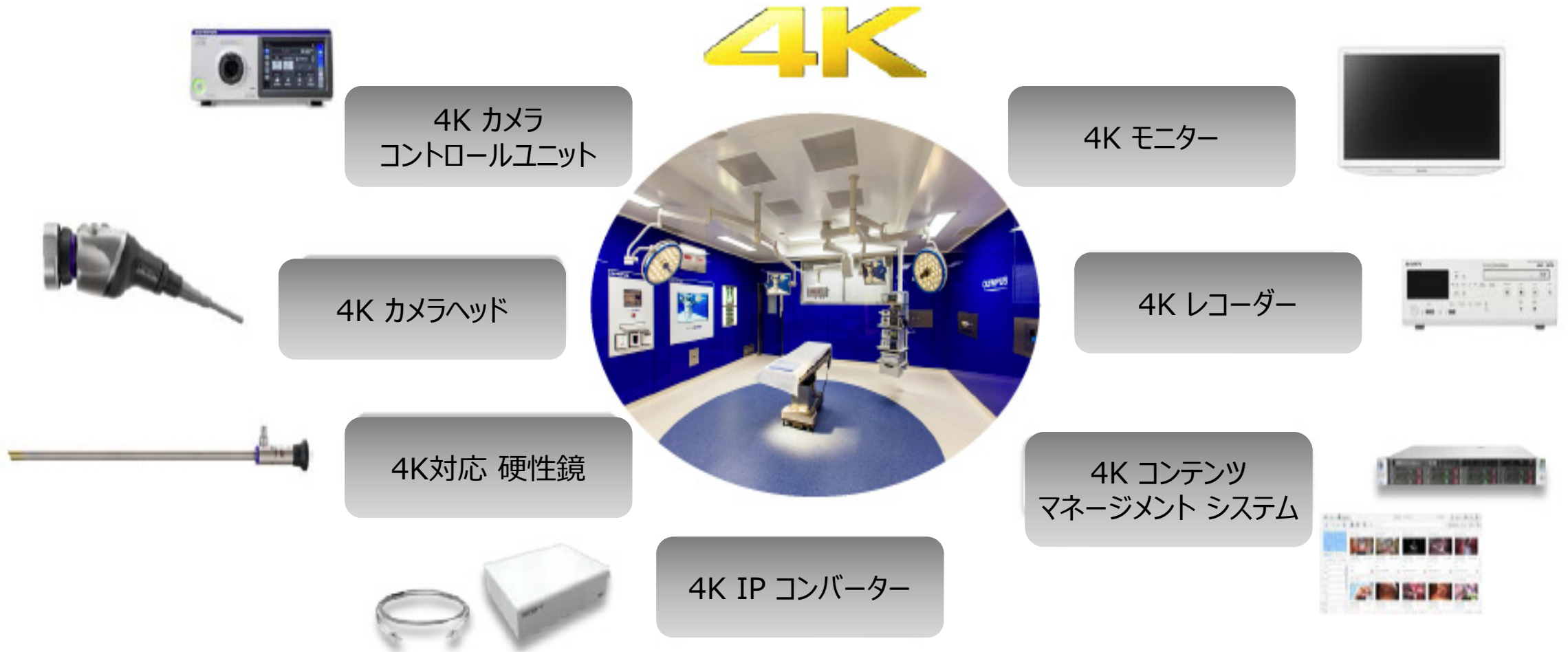
重点施策 1. 4K/3Dイメージングチェーンの完成

■ SONYの電子映像技術とOLYMPUSの光学技術・医療機器開発ノウハウを融合

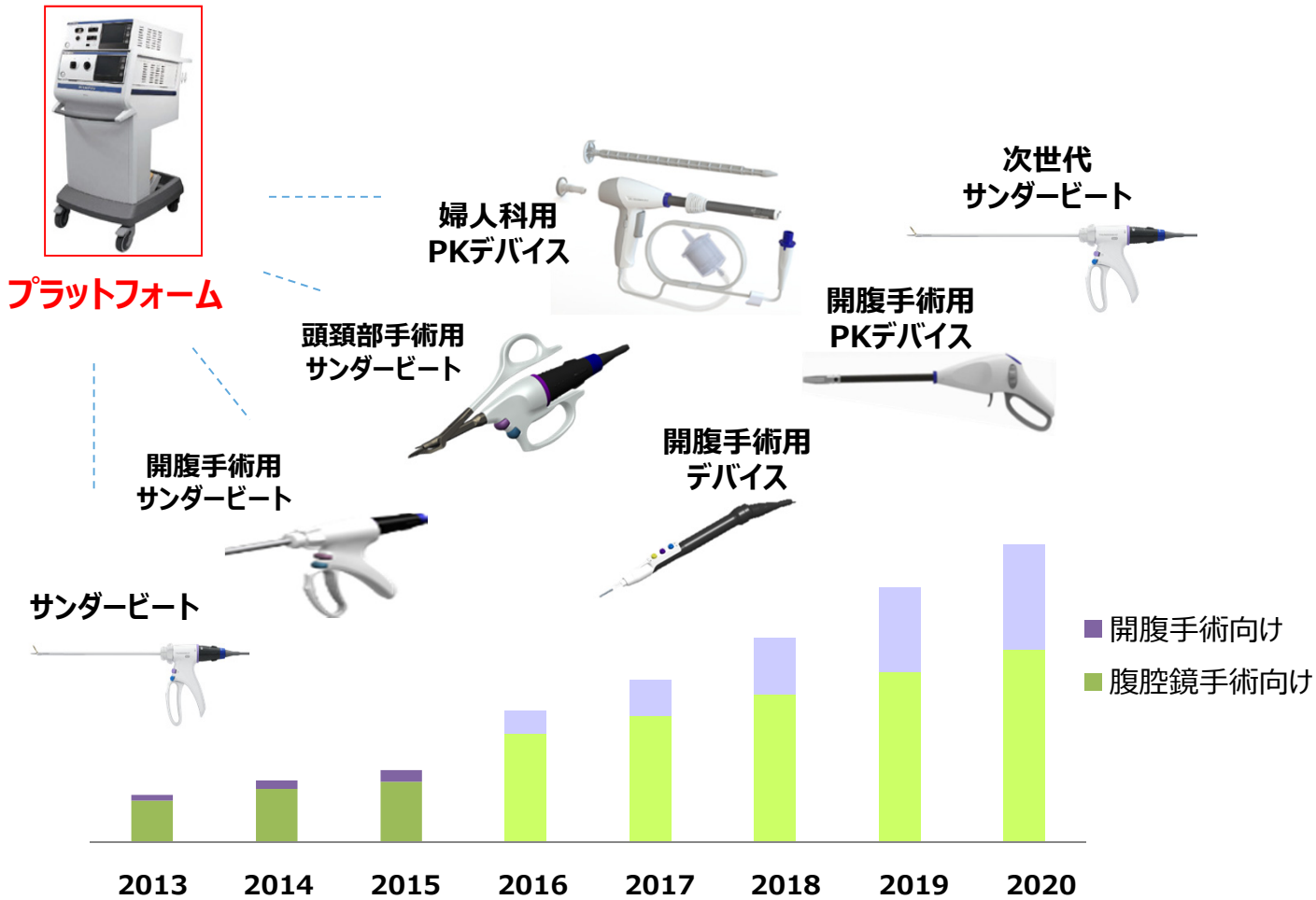


重点施策 2. 手術室システムズインテグレーションによる4Kワールドの提案

■ 手術映像の取込み、モニター、記録保管、配信、再生、すべてを4K画質で



重点施策3. エネルギーデバイス・ポートフォリオ拡充と開発スピードアップ

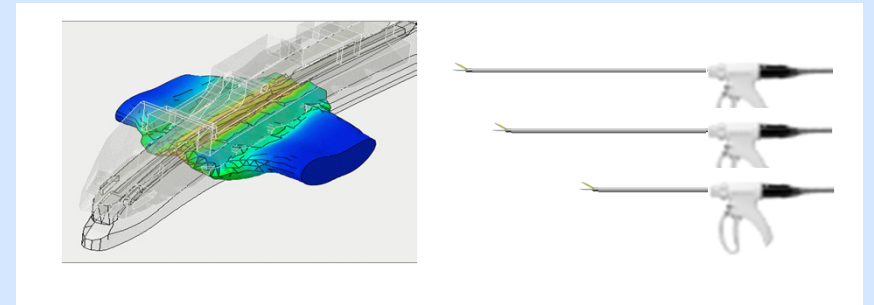


エネルギー製品 販売数量推移と目論み (欧州・米国)

■ 手術・手技に適したデバイス開発

- 腹腔鏡手術、開腹手術
- 超音波、バイポーラ、統合型

■ シミュレーション技術の駆使とモジュール設計の活用による開発スピード向上



■ 欧・米 開発製造拠点との連携・活用



重点施策 4. 症例ベースでのCRM整備とセールスアプローチの強化

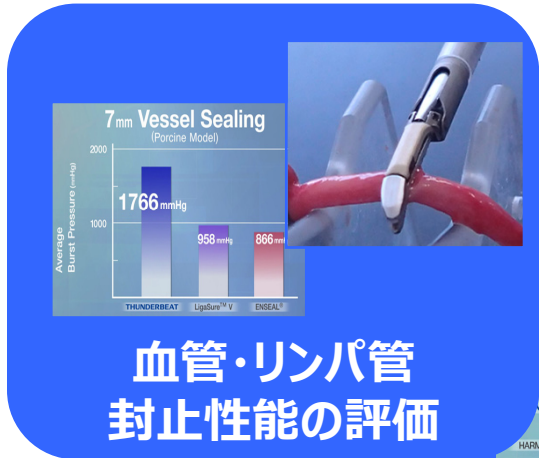
■ ディスポーザブル製品は、キャピタル製品とは顧客の購入プロセスが全く異なる

- 手術・手技症例に適した、様々なデバイスが利用される
- 症例ごとの消費 → 購入
- CRMの整備とセールスアプローチの強化が必要

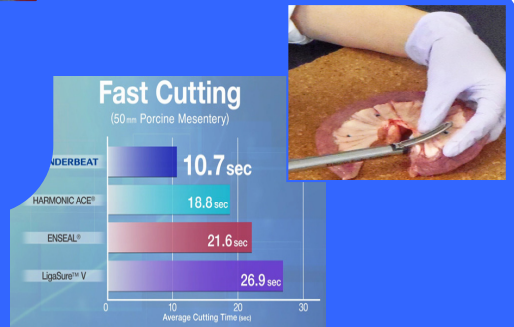
	顧客情報	セールスサイクル
キャピタル製品	機器の設置来歴	3～5年
ディスポーザブル製品	病院が日々行っている 手術・手技の種類と その症例数の把握	症例ごと(毎日)

重点施策5. 臨床的・経済的価値訴求の促進

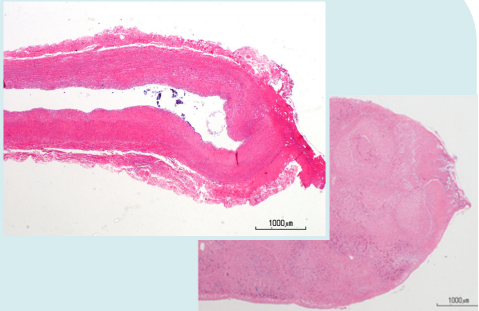
- 製品・デバイスの性能
- 医学的効果
- 経済的ベネフィット



血管・リンパ管封止性能の評価



組織切開性能の評価



生体組織への熱影響の評価

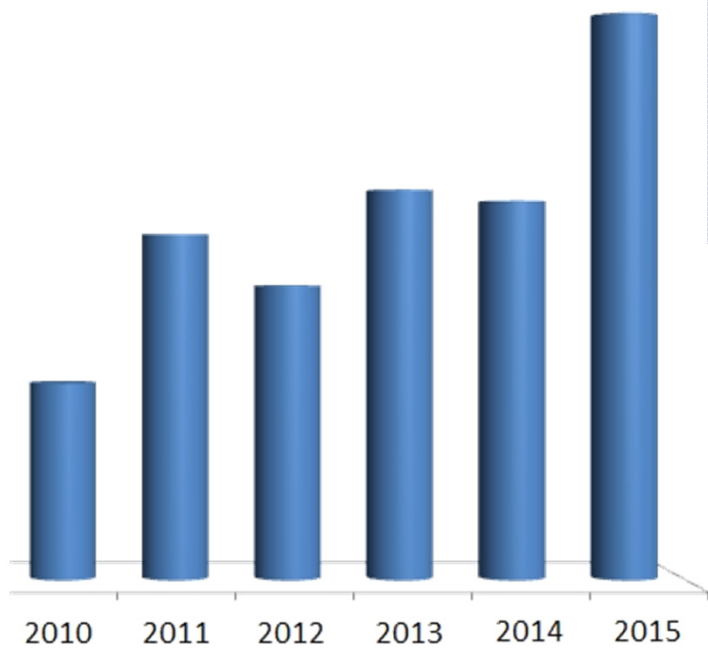


2. Comparison Data

	Competitor	Olympus (Past)	Olympus (Current)
Updating Cycle	For new-product launch, competitors prepare evidence report including comparison data. Even after the launch, they continuously provide additional data to describe their superiority in a timely manner.	For new launch of THUNDERBEAT line-up, we also prepare all comparison data SBC needs for their training and promotional activities. Even after the launch, we continuously provide additional data to describe our superiority.	
Contents	Competitors such as Medtronic and Ethicon take many unique and aggressive comparison data against us.	In the past, we could describe only comparison data which was submitted to FDA.	Now, we can describe not only 510k data, but also additional comparison data with brand new competitors' devices under existing 510k claim.
Sample			

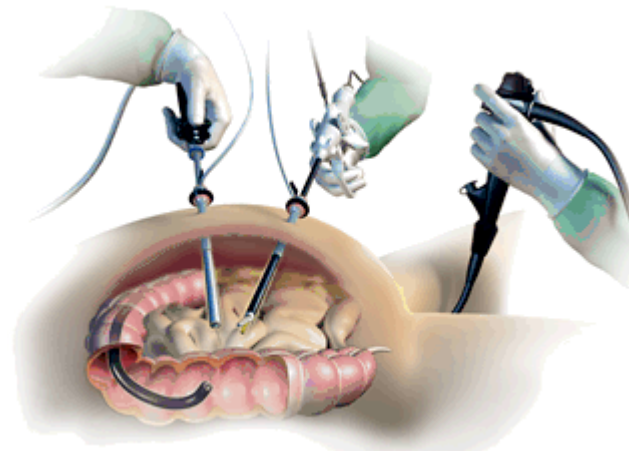
重点施策 6. 手術室での軟性内視鏡の利用と低侵襲治療への拡大

- 外科手術室における軟性内視鏡の利用は拡大傾向（観察手段）
- 低侵襲治療としての手技開発が活発化

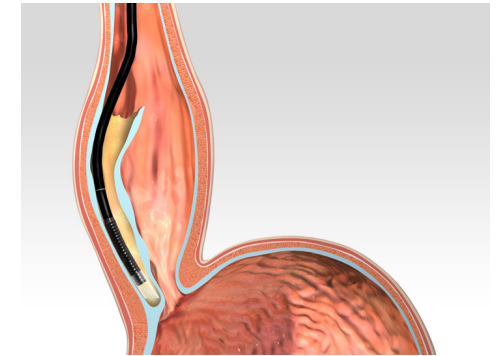


手術室向け軟性内視鏡 販売推移（米国）

軟性内視鏡を使った
新しい手技を実現するデバイス
研究開発への取り組み強化



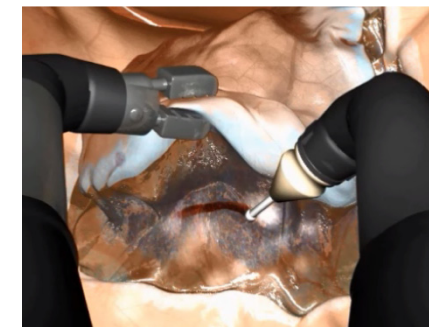
大腸手術時の吻合部確認



内視鏡的アカラシア治療術



内視鏡治療支援システムの開発



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

外科事業
成長目標

外科事業全体 : CAGR 11%

製品分野別
成長目標

外科イメージング : CAGR 10%
エネルギー : CAGR 14%



OLYMPUS
