

中期経営計画

Medium-Term Plan

当社は2023年5月に中期経営計画を刷新し、発表しました。中期経営計画を着実に達成することで、経営理念及び経営ビジョンの達成に向けて歩みを進めていきます。

前中期経営計画の振り返りと新中期経営計画

前中期経営計画の振り返り

当社は2020年11月に売上高CAGRと営業利益CAGRをKPIとする前中期経営計画(2021年3月期から2025年3月期)を発表しました。安定的な売上成長と利益・効率性を重視した成長路線への転換を目指す中長期方針の下、計画に取り組みましたが、冠動脈インターベンション事業の段階的縮小、EP/アブレーション事業の主力製品の独占販売契約終了、血液浄化事業の譲渡など事業ポートフォリオの見直しの中で、実績と計画の乖離が大きくなりました。

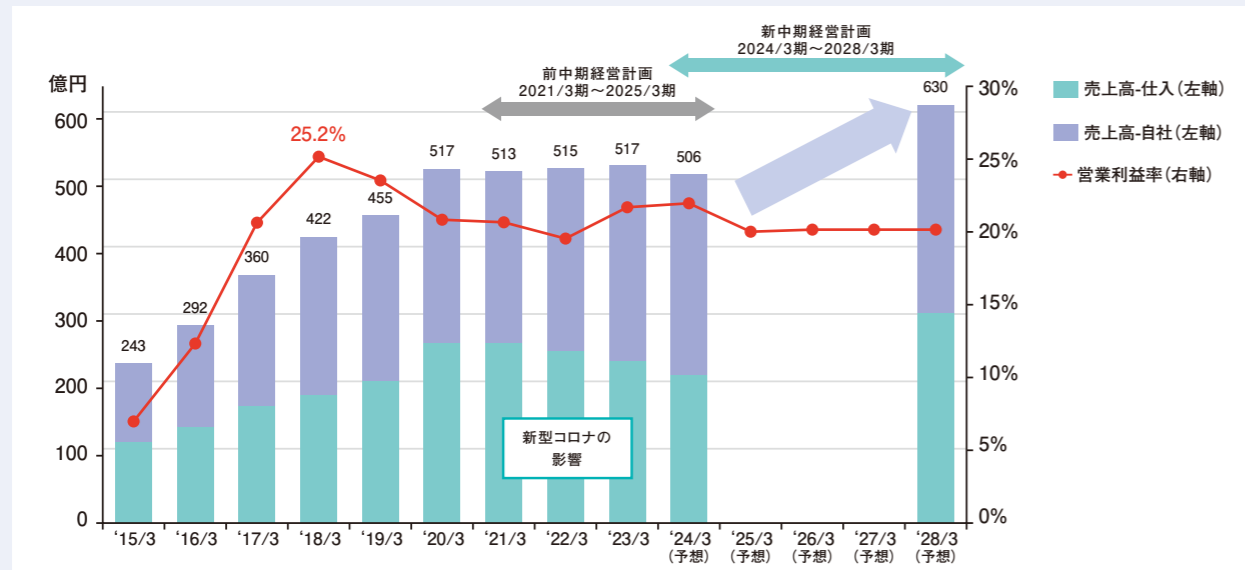
また、新型コロナウイルス感染症の拡大による症例数の伸びの鈍化や、市場における価格競争の激化に伴う保険償還価格の大幅下落も重なるなど、外部環境の影響も受けたことで前中期経営計画の下での過去3年間(2021年3月期から2023年3月期)の進捗状況は売上高目標、営業利益目標ともに、目標を下回る結果となりました。

<前中期経営計画の進捗>

前中計 2021/3~2025/3期	目標 ~2025/3期	実績 ~2023/3期
売上高CAGR	+10%	+0%
営業利益CAGR	+15%	+2%

新中期経営計画

治療器具による症例数の伸びが想定される脳血管領域及び自社独自技術の応用・展開を活かした製品開発ができる消化器領域へのリソースの転換に目途がついたことから、2023年5月に前中期経営計画を取り下げ、最新の戦略を反映した新中期経営計画を策定しました。2024年3月期からの新たな中期経営計画(2024年3月期から2028年3月期)の取り組みを着実に進めていきます。



中期業績ガイダンス

5つの定量目標を設定

中期経営計画における進捗を測るKPIとして5つの定量目標を設定しています。

「攻め」と「守り」の施策で着実なトップラインの成長と営業利益率20%水準およびROIC(投下資本利益率)12%の達成を目指す方針です。

各目標に対しては、今後、進捗状況のレビューを每期行い、時間の経過とともに顕在化したアップサイド/ダウンサイドそれぞれの要因を踏まえ、残期間での定量目標の「達成見通し」を開示する予定です。

<p>売上高</p> <p>630億円</p> <p>(2028年3月期)</p>	<p>着実な事業の成長を示す指標として、売上高を掲げています。2028年3月期に達成すべき売上高の目標は、630億円としました。</p> <p>2023年3月期実績：517.5億円</p> <p>2024年3月期予想：506.8億円</p>
<p>新領域*売上高</p> <p>80億円</p> <p>(2028年3月期)</p> <p><small>*脳血管領域と消化器領域</small></p>	<p>売上高の目標達成に向けた具体的な施策として、新領域である脳血管及び消化器領域の拡大に注力します。達成すべき2028年3月期の売上高を、80億円としました。内訳は脳血管領域が45億円、消化器領域が35億円です。</p> <p>2023年3月期実績：8.8億円</p> <p>2024年3月期予想：18.1億円</p>
<p>営業利益率</p> <p>20%水準</p> <p>(毎期)</p>	<p>高い利益率が期待できる競争力のある製品を継続的に導入することで中長期的な成長投資の原資を確保するために、営業利益率を定量目標として掲げています。</p> <p>2023年3月期実績：20.9%</p> <p>2024年3月期予想：21.6%</p>
<p>EPS</p> <p>120円</p> <p>(2028年3月期)</p>	<p>資本効率を意識した経営を実践するため、定量目標としてEPSを掲げています。2028年3月期に達成すべき目標として、EPSは120円としました。</p> <p>2023年3月期実績：88.22円</p> <p>2024年3月期予想：103.81円</p>
<p>ROIC</p> <p>12%</p> <p>(2028年3月期)</p>	<p>投資効率・在庫効率・資金効率等、資本効率を意識した経営をより強化するため、定量目標としてROICを掲げています。2028年3月期に達成すべき目標として、ROICは12%に設定しました。</p> <p>2023年3月期実績：11.9%</p> <p>2024年3月期予想：12%程度</p>

中期経営計画の方針

当社は経営理念を実現するために、長期的な事業成長と持続的な企業価値の向上を目指します。その実現のための具体的な戦略として中期経営計画の達成に取り組んでいきます。

長期成長戦略

経営ビジョンに示す通り、商社とメーカーの両機能を追求し、国内外の医療現場に最新最適な選択肢を提供することが、当社が医療現場に提供できる価値を最大化することにつながると考え、以下の3点に注力していきます。

- ・プロダクト・ポートフォリオの強化
- ・自社の強みを活かした領域の拡大
- ・海外への自社製品の提供

既存領域の製品ラインナップの強化、自社製品とシナジーが見込める優れた商品の導入などの「プロダクト・ポートフォリオの強化」を通じて、医療現場の様々なニーズに応えていきます。「自社の強みを活かした領域の拡大」として、新規性の高い商品の導入ノウハウや自社独自技術の応用・展開を通じて新たな領域を開拓していきます。

さらに、国内で評価されている自社製品を海外へ展開することで最新最適な医療機器を通じた健康社会の実現の場を国内外に広げていきます。

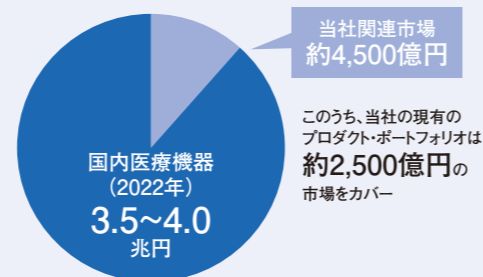
国内の当社関連市場の環境

国内の医療機器に関する市場は、3.5兆～4兆円と推計されています。当社関連市場は、高齢者人口の増加や健康寿命の延伸を背景に今後もCAGR2～3%程度の安定成長を見込んでいます。

<国内の市場規模>

事業区分	疾患部位/疾患	市場規模	市場成長率 (今後数年の予測)	当社売上高 (2023/3期)
リズムデバイス	心臓/ 不整脈	750億円	+0%	124億円
EP/ アブレーション	心臓/ 不整脈	750億円	+4～5%	262億円
心血管関連 (大動脈)	心臓/ 大動脈瘤	380億円	+0%	104億円
心血管関連 (脳血管)	脳/脳卒中・ 脳動脈瘤	300億円	+5～6%	2億円
消化器	消化器/ がん等	340億円	+3～5%	6億円 ※消化器以外 17億円
合計		2,520億円	—	517億円

出所：アールアンドディ社及び当社調べ



中期成長戦略～商社もメーカーも伸ばす～

長期成長戦略と今後の当社関連市場の環境を踏まえ、中期成長戦略においても商社とメーカーの両機能の強化に取り組んでいきます。

商社機能については、医療現場にとって価値ある医療機器を見極め、優れた医療機器を国内へ早期導入し、販売ネットワークを通して商品を提供してきました。これらの当社の強みを活かし、脳血管領域などの新規性の高い商品や既存製品とシナジーがある商品を導入することで、医療現場に貢献していきます。また、医師の働き方改革が進む中で、医療従事者の業務効率化など幅広く医療現場の課題解決につながる医療機器の導入にも注力していきます。

メーカー機能では、当社の主力製品「BeeAT」、「FROZENIX」の製品ラインナップの強化を図ります。これまでオンリーワン製品として当社の収益に大きく貢献してきましたが、競合他社による新規参入がありました。当社は市場を開拓した先駆者として、様々なニーズに応える製品ラインナップを揃えることでシェアを維持していきます。同時に研究開発にも重点的に投資することで消化器領域での事業拡大や新たなオンリーワン製品の開発に注力していきます。中期経営計画期間中では脳血管領域での事業拡大に伴い自社製品比率は下落する見込みですが、自社製品の海外展開の準備も着実に進めていきます。

営業キャッシュ・フローに関しては今後も安定的な獲得を見込んでいますが、財務安全性を担保した上で、資本効率を意識しながら、バランスよく投資と還元に振り向けていく予定です。中期経営計画に基づき、事業の継続的な成長と企業価値のさらなる向上に向けて今後も取り組んでいきます。



中期経営計画のリスクと前提

中期経営計画における施策の実行とKPIの達成に対して、以下のリスクが想定されます。計画の中で前提をおいて織り込んでいますが、将来におけるリスクの最小化と事業機会の最大化に取り組んでいきます。

リスク	説明	計画に織り込んでいる前提
主力製品の想定以上のシェア喪失	<ul style="list-style-type: none"> ●主力製品の心腔内除細動カテーテル(BeeAT)及びオープンステントグラフト(FROZENIX)の売上高は、2023/3期で全体の30%強 ●これらは2024/3期以降、競合の新規参入を予想 	一定のシェア喪失を見込むも、5年後に支配的なシェアを維持
症例数の伸び率や市場成長率の想定以上の鈍化	<ul style="list-style-type: none"> ●市場レポート等を参考に、製品カテゴリ別の市場成長を販売計画に反映 ●特に、自社製品の売上高は、心房細動(AF)症例数の伸び率と強く相関 	AF症例数CAGR6%程度(2024/3～2028/3期)
保険償還価格の想定以上の下落	<ul style="list-style-type: none"> ●保険償還価格は2年に1回改定(下落) ●改定年は、売上高・売上総利益に影響あり 	過去の下落幅を考慮し合理的と思われる下落幅を想定
製品導入マイルストーンの未達成による発売時期の遅延または発売中止	<ul style="list-style-type: none"> ●発売まで開発、臨床試験、承認取得等のマイルストーンがある ●マイルストーンの未達成やスケジュール遅延が発売の遅延または中止につながる 	各製品のマイルストーン
インフレや円安の進行による原価や費用の高騰	<ul style="list-style-type: none"> ●インフレや円安の亢進に伴い、原材料の調達コスト、商品の仕入コスト、販管費の上昇が発生⇒売上総利益や営業利益を圧迫 	年2～3%程度のインフレ影響の織り込みあり。1ドル=130円程度の為替レートを想定

重点施策

Priority Measures

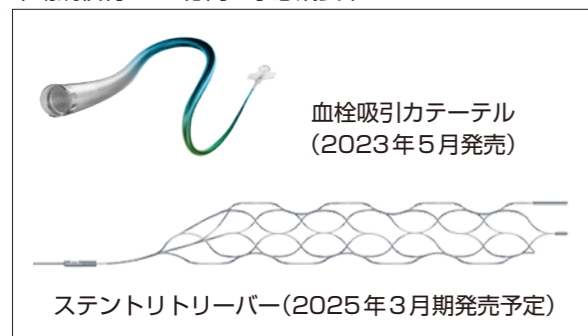
中期経営計画において、着実な売上高・営業利益の成長に加え、資本効率を意識した経営を推進するため3つの重点施策に取り組んでいきます。

重点施策1. 新領域の拡大

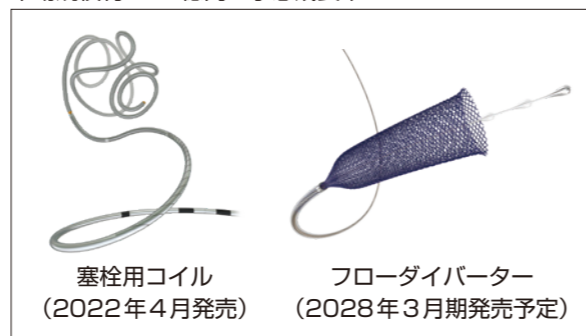
脳血管領域 2028年3月期 売上高45億円

脳血管疾患は、治療ガイドラインの改定等を要因として、今後医療機器による治療の市場が成長していくことが見込まれています。当社は、2022年8月にWallaby Medical社と脳血管内の治療器具11品目の日本国内における独占販売契約を締結しており、この中には新規性が高い治療器具であるフローダイバーター等も含まれています。これらを発売することで国内トップクラスの商品ラインナップを構築し、脳血管領域における当社のプレゼンスを確立していきます。

<急性期脳梗塞治療>
市場規模約110億円 予想成長率CAGR8%



<脳動脈瘤治療>
市場規模約150億円 予想成長率CAGR6%



消化器領域 2028年3月期 売上高35億円

消化器領域では、2017年の大腸用ステント発売以降、心臓血管領域で培ったステント編み込み及び高周波焼灼等の技術を基に自社製品を発売してきました。2022年8月には新たに高機能シャフト製造技術を活かして胆膵分野製品の販売を開始しました。今後も自社技術を活用して差別化された製品の開発を行うことで、当社ブランドの浸透を図っていきます。

<消化器領域での自社独自技術の応用・展開>

発売年月	製品	独自技術
2017年 6月	大腸用ステント	人工血管のステント編み込み技術
2019年12月	肝癌治療用ラジオ波焼灼電極針	アブレーションカテーテルの高周波焼灼技術
2022年 8月	胆管チューブステント	カテーテルの高機能シャフト製造技術

重点施策2. 競争力のある製品の継続的導入

事業環境への対応

高齢者人口の増加や健康寿命の延伸などを背景として医療機器の症例数が増加する一方、国による医療費削減政策の下で、2年ごとの保険償還価格改定による製品単価の下落が続いています。当社は価格下落への対応や市場シェアの拡大を目指し、差別化された製品を継続的に市場に導入していきます。

主力製品の強化

当社の競争力のある主力製品、心腔内除細動カテーテル「BeeAT」とオープンステントグラフト「FROZENIX」には競合他社の参入がありましたが、製品ラインナップの強化によりシェアを確保していきます。

「BeeAT」は心房細動(AF)アブレーション手術時に手技をスムーズに行うため心臓内で除細動をかける機能を有するカテーテルです。当初の想定を超える需要があり、国内のAF症例の8割以上において使われるデファクト・スタンダードかつ、当社のオンリーワン製品として販売してきました。従来とは異なる大腿静脈からのアプローチ用の「IVC BeeAT」や正確なカテーテル留置のためガイドワイヤーを併用できる「Lumen BeeAT」等ニーズに応える製品ラインナップを増やしています。

「FROZENIX」も外科的手術に比べて患者様への身体的負担の低減を実現する製品として、幅広い認知を確立するに至りました。合併症のリスクを低減した「FROZENIX Partial ET」や人工血管と組み合わせた「FROZENIX 4 Branched」等新たな症例獲得のための製品ラインナップを強化しています。

また医療現場で潜在ニーズを掘り起こして市場を開拓してきた製品開発の経験・ノウハウを活かして、新たなオンリーワン製品の開発にも注力していきます。

シナジーを生む仕入商品を導入

商社機能を活かして自社製品と高いシナジーを生む仕入商品の探索にも継続的に取り組んでいきます。国内の独占販売契約を締結し2023年10月に発売した大腿静脈用止血デバイス「VASCADE MVP」は、アブレーション手術後に穿刺部の止血を行うために用いられます。手術後の患者様の早期離床につながるのと同時に、医療従事者の業務負担低減に寄与する商品であり、当社の主力であるEP/アブレーション事業の製品とのシナジーが期待できます。今後も既存製品とのシナジーが見込まれる商品を導入することで、広く医療現場のニーズに応えていきます。

心腔内除細動カテーテル



オープンステントグラフト



大腿静脈用止血デバイス

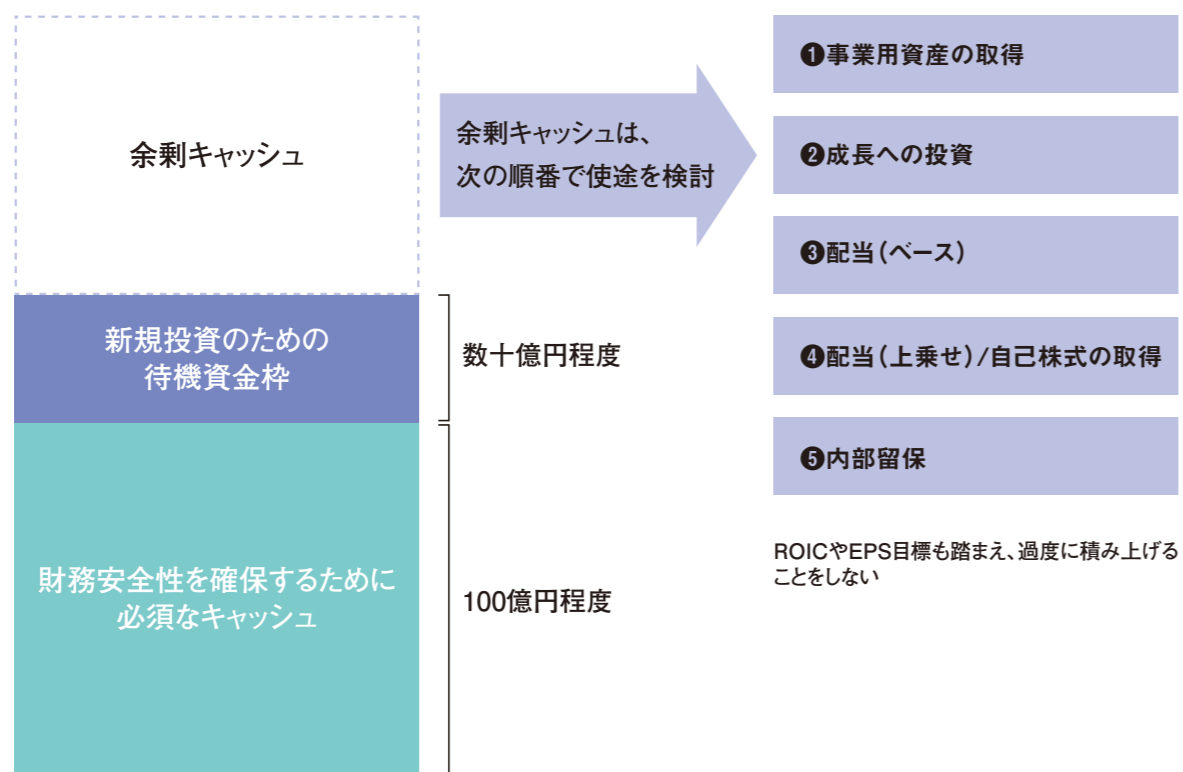


重点施策3. 資本効率を意識した経営の強化

キャッシュ・アロケーション

当社は中期経営計画期間中も安定的なキャッシュ・フローの獲得を見込んでいます。財務安全性を確保した上で、キャッシュに優先順位を付けて、成長投資、配当等の資金使途を検討していきます。必要資金の原資としては、営業キャッシュ・フローによる手元資金を基本とし、必要に応じて適切な資金調達を行います。

基本的なキャッシュの使途の優先順位は、以下の通りですが、期待される投資効果によっては、柔軟な投資を行っていきます。



成長への投資

研究開発、設備投資、治験等を中心に、年間40億～50億円の成長投資を計画しています。直近では、事業環境の変化への対応や業務プロセスの効率化を目的とした基幹システムの刷新のほか、デジタルマーケティング等、事業基盤の強化・効率化に努めています。

①研究開発

研究開発費は、年間25億～30億円を見込んでいます。

研究開発活動は、研究開発統括部(埼玉県戸田市)と市原ファクトリー(千葉県市原市)の2拠点で行っています。当社が強みを持つ技術を活かし、既存領域や新領域である胆膵分野における製品開発に取り組むとともに、新技術であるパルスフィールドアブレーションや再生医療関連にも注力しており、研究開発費は年4～5%程度の増加を見込んでいます。

②設備投資

設備投資額は、年間15億～20億円を見込んでいます。

新たな基幹システムが2023年11月から稼働開始しました。オペレーション(営業効率や在庫効率)の改善を目的として、今後も継続的に基幹システム等への投資を行っていきます。製造設備等の大型投資は現時点では見込んでおらず、減価償却費は年間16億～18億円の水準での推移を見込んでいます。

③治験

新規性の高い製品を国内で販売するためには、治験を行う必要があります。新たに開発した自社製品や、海外メーカーの新規商品の国内導入のための治験に関わる投資額は、年間1億～2億円を見込んでいます。

④その他

その他、年間1億～2億円の投資額を見込んでいます。有望な医療機器を有する海外メーカー等との間で資本面での連携をするために投資を行うことがあります。

項目	年間投資額
①研究開発	25億～30億円/年
②設備投資	15億～20億円/年
③治験	1億～2億円/年
④その他	1億～2億円/年
合計	40億～50億円/年

株主還元

当社は各期の業績及び今後の事業展開における資金需要等を勘案し、株主の皆さまに対する利益還元策を期末配当による年1回で実施していくことを基本方針としています。過去の配当及び自己株式の取得による実績と2024年3月期の還元予想は下記の通りです。

単位:百万円	2021/3期 実績	2022/3期 実績	2023/3期 実績	2024/3期 予想
配当総額(一株当たり 単位:円)	3,945 (49)	3,041 (38)	2,965 (38)	3,147 (42)
自己株式の取得	-	539	1,948	4,000
合計	3,945	3,580	4,913	7,147

Column

「株主還元の強化」

今後、配当性向40%またはDOE5%程度を目安にベースとなる配当を安定的に実施した上で、配当の上乗せや自己株式の取得を適宜実施します。保有している自己株式は取締役報酬等へ充当しますが、発行済株式総数の1%程度を上限としており、それを上回る部分については自己株式の消却を実施していきます。今後、5年間で配当と自己株式の取得を合わせた還元総額として、250億円程度を想定しています。



取締役経営管理統括部長 江川毅芳

事業戦略

Business Strategies

リズムデバイス

上席執行役員不整脈事業本部長

伊藤 孝志



不整脈を治療する体内植込み型の医療機器を扱う

中計期間	市場成長予想 (金額ベース)	中計期間	売上成長目標
年平均成長率 (CAGR)	+0% (徐脈 ▲1~▲2%、頻脈 +1~+2%)	年平均成長率 (CAGR)	+0%

2023年3月期の概況

2023年3月期のリズムデバイスの売上高は12,403百万円(前期比4.4%減)となりました。新型コロナウイルスの影響に加え、2022年4月に保険償還価格が想定以上に引き下げられたことが要因です。

中期の環境

中期経営計画の期間では、リズムデバイスの市場は概ね横ばいで推移することを予想しており、当社はその中でわずかでも市場を上回る売上成長を目指していきます。まず、事業環境については、今後も高齢者人口の緩やかな増加を背景に植込み台数ベースの市場は拡大していきませんが、保険償還価格が市場における価格競争の激化を反映して下落傾向にあるため、金額ベースの市場成長率は横ばいとなる見込みです。この成熟した市場の中では、商品の差別化と販売の効率化が生き残るカギとなります。また徐脈の領域では、他社から「リードレスペースメーカー」という従来の常識を大きく覆す革新的な技術が登場しており、製品力の面では苦戦を強いられる可能性が高いと言わざるを得ません。

中期戦略～強みを活かしたアクション～

一方、当社にはデバイスバッテリーの長寿命、操作性の良いアクセサリ類、全国多拠点の販売体制など独自の強みがあります。これらを武器に、トータルでの顧客への訴求力を高め、粘り強く成長を達成していくことは可能だと考えています。

頻脈の領域では、オンリーワン商品であるS-ICDのさらなる普及に全力で取り組みます。2019年にリズムデバイスの仕入先をBoston Scientific Japan社に切り替えて以来、当社は医療従事者向けのS-ICDセミナーや勉強会に注力してきました。新型コロナウイルスの感染拡大により想定より時間がかかってしまったものの、直近でS-ICDの販売は右肩上がりです。手ごたえを感じています。今後は、販売効率をより高め、S-ICDのリピート率を高めることで市場でより強固なポジションを確立できるよう努めていきます。



心臓ペースメーカー
心臓の拍動が遅くなる不整脈(徐脈)に対して、人工的に電気刺激を与えることで拍動を保ちます。



T-ICD
心臓の拍動が早まる不整脈(頻脈)のうち、致死性の不整脈である心室細動の発生を検知し、電気ショックを与え、拍動を正常な状態に戻します。



S-ICD
T-ICDと同様、心室細動に電気ショックを与えますがリード線を皮下に植込むため、血管内や心臓へ異物留置がありません。

EP/アブレーション

執行役員EP事業部長

中田 尚宏



不整脈を検査・治療する電極カテーテルなどの医療機器を扱う

中計期間	市場成長予想 (金額ベース)	中計期間	売上成長目標
年平均成長率 (CAGR)	+4~5%	年平均成長率 (CAGR)	+5%

2023年3月期の概況

2023年3月期のEP/アブレーションの売上高は26,292百万円(前期比4.8%増)となりました。心房細動(AF)のアブレーション症例数が前期比6%程度伸びたこと等により、AF関連の自社製品の販売が好調に推移しました。

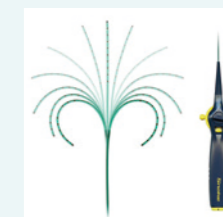
中期の環境

中期経営計画の前提として、新たなテクノロジーであるPFA(パルス・フィールド・アブレーション)の登場という大きな変化を想定しています。従来の熱エネルギーを使うラジオ波焼灼は、食道等病変部以外の隣接する器官を傷つける可能性がありましたが、PFAではそのリスクが低いということが最大のメリットです。また手術時間の短縮も期待されています。PFAに関する競合他社の動きは早く、2024年中にも国内に導入される見通しです。当社も追従すべく、PFAへの参入準備を進めています。一方で、PFAの普及に伴い当社の主力製品のひとつである食道温モニタリングカテーテルの需要減少等、マイナス面での影響も見込んでいます。

中期戦略～製品ラインナップの強化～

中期経営計画の期間ではRFニードルの独占販売が終了し減収を見込んでいる2024年3月期を底として、最終年度である2028年3月期まで売上高をCAGR5%で伸ばしていく計画です。ベースとなるAF症例数は、中期的な安定成長を想定しており、これを取り込むことでAF関連の売上を伸ばしていきます。

最大の成長ドライバーである心腔内除細動カテーテルの「BeeAT」にも注力します。直近で競合が参入しましたが、製品ラインナップの強化等を通じて、支配的なシェアを確保していきます。また2023年10月に発売した大腿静脈用止血デバイス「VASCADE MVP」の他、中期経営計画の目標達成に向けて今後導入を予定している製品群の発売を着実に進めていきます。



EP(電気生理用)カテーテル
不整脈の診断や治療方法の適応を判断する検査に用います。



内視鏡レーザーアブレーションカテーテル
バルーン内部からレーザーを照射し、心房細動の原因となる肺静脈からの異常興奮を隔離します。カテーテル内部の内視鏡で、正確な留置・焼灼が可能です。



心腔内除細動カテーテル
主にアブレーション治療時に発生する心房細動に対し、心腔内で除細動を行うことができます。

イントロダクション

価値創造

成長戦略

経営基盤

データ集

心血管関連

常務取締役統括事業本部長

村瀬 達也



大動脈: 大動脈疾患を治療する医療機器を扱う
脳血管: 脳梗塞や脳動脈瘤を治療する医療機器を扱う

中計期間 市場成長予想 (金額ベース)				中計期間 売上成長目標	
年平均成長率 (CAGR)	大動脈	脳梗塞関連	脳動脈瘤関連	大動脈	CAGR +3~4%
	+0~1%	+8%	+6%	脳血管	2028/3期 売上高 45億円

2023年3月期の概況

2023年3月期の心血管関連の売上高は11,006百万円(前期比8.6%増)となりました。既存領域の大動脈関連の販売が堅調に推移し、新領域の脳血管関連も良好な立ち上がりとなりました。

中期戦略

中期経営計画では、大動脈関連は売上高CAGR3~4%の成長を目指し、脳血管関連は2028年3月期に45億円(2023年3月期:2.3億円)の売上高の達成を目指します。

大動脈関連は、当社の主力製品であるオープンステントグラフトの拡大が主な戦略です。2023年8月に発売した「FROZENIX Partial ET」は、合併症リスクの低減が期待できるデザインを採用しており、これにより従来の外科手技からオープンステントグラフトを使用する手技への置き換えを狙って、拡販に注力していきます。

脳血管関連は、市場成長率が6~8%と高く、Wallaby Medical社の製品力が非常に優れていたため、新規参入を決断しました。現状の商品ラインナップは塞栓用コイルと血栓吸引カテーテルの2品目ですが、5年以内に11品目にまで拡大する予定です。この領域で当社が成功するためのハードルは、販売面での熾烈な競争を勝ち抜いていくことです。足許の販売の進捗率は決して悪くはありませんが、外部人材の採用、社内教育の強化、顧客関係の構築を通じて、営業体制のさらなる強化を図っていきます。

新たな事業展開

また、中期経営計画には含まれていない内容ですが、当社はMeril Life Sciences社と長期独占販売契約を締結し、新たにTAVI(経カテーテル大動脈弁留置術)の領域に参入します。この領域は、国内では560億円程度の大きな市場であり、市場規模はCAGR5%で伸びています。既に複数の競合他社が参入していますが、取扱商品は競争力がありませんので、当社が過去に人工心臓弁の販売で蓄積した多くのノウハウと顧客基盤を活かして、早期に市場プレゼンスを確立することを目指します。



人工血管

開胸手術により動脈瘤等で傷んだ血管を切り取り、人工血管に置き換え治療します。



オープンステントグラフト

大動脈に挿入し拡張することにより血管に固定します。片側の吻合が不要なため、開胸手術を行うものの低侵襲に大動脈瘤の治療を行います。



塞栓用コイル

脳動脈瘤内に塞栓用コイルを留置することで血液の流入を遮断し、瘤の破裂(くも膜下出血)を防ぎます。

消化器

CVG事業本部GI事業部長

武田 泰明



肝臓や大腸などの消化器疾患を治療する医療機器を扱う

中計期間 市場成長予想 (金額ベース)		中計期間 売上成長目標	
年平均成長率 (CAGR)	+3~4%	2028/3期 売上高 35億円	(参考 2023/3期 6.5億円)

2023年3月期の概況

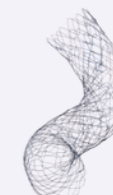
2023年3月期の消化器の売上高は、2,048百万円(前期比37.2%減)となりました。注力している消化器関連の売上高は、654百万円(前期比44.2%増)と新製品の発売に伴い好調に推移したものの、不採算事業となっていた冠動脈インターベンション事業からの撤退を進めたことで、当期は大幅な減収となりました。

中期戦略

中期経営計画における「新領域の拡大」という方針の下、当社は胆膵分野へ進出することで消化器領域へ本格参入し、事業を拡大していく計画です。ただ、消化器領域は、製品から顧客までこれまでとは異なってくるため、まずは販売体制を構築する必要がありました。他部門から人員をシフトすることで人員を増強し、時間をかけ計画的にトレーニングしてきたことで、しっかりとした体制を整え消化器領域への本格参入となる年を迎えることができました。製品に関しては、心臓血管領域で確立された高機能シャフトやステント等の自社技術を活かし、競争力のある製品開発に取り組んでいます。国産メーカーとしての強みを活かし、開発者自ら現場で医師にヒアリングを行う等フットワーク良く活動しています。今後は、製品ラインナップを充実させていくことで、市場におけるポジションを着実に確立していきたいと考えています。

自社技術を活かした製品開発

消化器事業の今後の成長においては、やはり胆膵分野での製品の充実が必要になります。2022年に発売した胆管チューブステントは、約1年間で市場シェアの約10%を獲得しました。この製品はEP製品において確立したカテーテルシャフトの製造技術を用いており、優れた通過性と開存性を実現したことで高い評価を得ています。現在、製品パイプラインには4製品があり、また、胆膵分野で主力製品と位置付けていた胆道鏡については、発売後に改善すべき課題が見つかったため再発売に向けて改良に取り組んでいます。後発参入ではありますが、現場の課題解決に繋がる製品アイデアとそれを実現できる技術により、競争力のある製品を導入することで着実な成長を目指します。



大腸用ステント

癌により閉塞した大腸を押し広げるために用います。細いガイドワイヤーで閉塞部を通過させた後、これに沿ってステントを展開します。



肝癌治療用ラジオ波焼灼電極針

超音波(エコー)やCTで観察しながら針状の電極を経皮的に肝癌の病変組織へ挿入し、電極周囲にラジオ波による熱を発生させ病変を焼灼し治療します。



胆管チューブステント

胆管が胆石や腫瘍等の圧迫によって狭くなった箇所にステントを留置し広げることで、胆汁の流れを改善して治療します。