

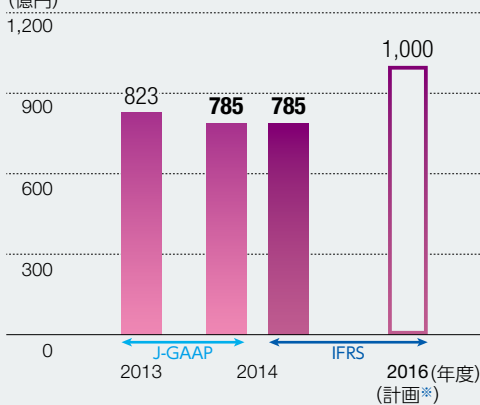
事業概況

# ヘルスケア事業



## 売上高

■ 売上高  
(億円)



## 2014年度の主な成果

### X線画像診断システム

- カセット型DR (Digital Radiography) が、国内外とも市況が厳しいなかで販売数量を拡大。
- さらなる軽量化と同時に堅牢性を向上させた「AeroDR PREMIUM (エアロディーアール プレミアム)」を発売。

### 医療ITサービス

- 医療ITサービスプラットフォーム「infomity (インフォミティ)」の新メニューとして、在宅医療における医療従事者間の情報共有をサポートする「在宅メディケアクラウド」の提供を開始。
- 「infomity」の「臨床試験支援サービス」でイメージングCRO (医薬品開発支援業務受託機関) 事業に参入。

### 超音波画像診断装置

- ハンドキャリア型として最高レベル\*の分解能を実現した「SONIMAGE (ソニマージュ) HS1」が市場で高評価。
- 販売体制が整い、当期終盤より販売が拡大。

\* 一般的なハンドキャリア型超音波画像診断装置における比較

## 市場環境(機会と課題)

- 医療分野で診療の支援や業務の効率化につながるソリューションニーズが拡大。
- 国内市場では、社会全体の医療費抑制に向けた地域連携、在宅医療への動きが加速。
- 海外市場では、ASEANなど新興国での需要が拡大。
- 現状では国内市場への依存度が高く、いかに海外事業を拡大するかが課題。

\* 2014年5月に公表した数値

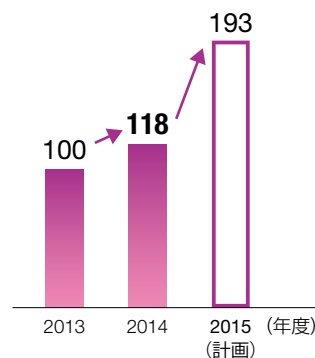
## 強みと戦略

- X線画像診断システムで培った医療画像領域における高度な技術および知見。
- 超音波画像診断装置の競争力を左右する超音波プローブセンサー (探触子) の技術優位性。
- 国内では24時間365日対応の保守体制を確立。
- クリニックを中心とした国内顧客基盤を活かしてソリューションビジネスを強化。
- GE社ヘルスケア部門とのグローバル販売における戦略的提携を活かした海外事業の強化。

## 2014年度の業績と2015年度の見通し

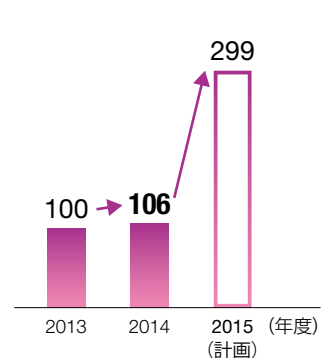
ヘルスケア事業では、北米、中国、インドを中心に海外では堅調に推移しましたが、日本は市況の冷え込みに伴い仕入れ商品の販売が減少するなど厳しい状況が続きました。主力の自社製品は国内外で前年から販売を伸ばしました。製品別に見ると、X線画像診断システムでは、カセット型デジタルX線撮影装置「AeroDR」が医療現場におけるデジタル化ニーズの高まりを受けて販売数量を拡大。新規分野として育成を進めている超音波画像診断装置では、自社開発の新製品「SONIMAGE HS1」の販売を開始しました。優れた分解能が高く評価され、当期終盤に

### AeroDR 販売台数



\* 2013年度を100とした場合の指数

### 超音波画像診断装置 販売台数



\* 2013年度を100とした場合の指数

入ってから成約件数を増やしています。フィルム製品は新興国での販売が堅調に推移し、ほぼ前年並みの販売数量を確保しました。これらの結果、2014年度の当事業の売上高は、前期比4.6%減の785億円(IFRSベース 785億円)となりました。

2015年度は、注力製品であるカセット型DRのラインナップ

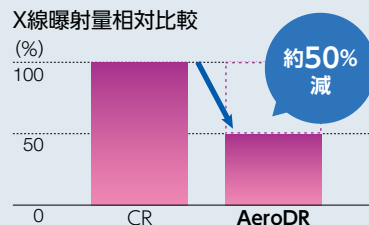
を充実させ、さらなる拡販を図るとともに、超音波画像診断装置「HS-1」を、従来の整形外科分野だけでなく、内科分野にも本格的に拡販していきます。これらにより、2015年度の当事業の見通しは、IFRSベースで、前期比8%増の売上高850億円を見込んでいます。

## Focused Topic

### 医療現場のニーズに応え、カセット型DRの進化形「AeroDR PREMIUM」を発売

DRは、従来のCR(Computed Radiography)に比べて、患者さんのX線曝射量を半分以下に抑えるとともに、撮影直後から画像を確認でき、診療の質や効率の向上にも寄与します。当社はDRの利用範囲を広げるべく、ワイヤレス化によって可搬性や操作性を高めた「AeroDR」の拡販に注力してきました。2014年8月には、世界最軽量\*の実現や、ハードユースにも耐え得る堅牢性の確保に加え、連続撮影や長時間運用を可能にするなど、さまざまな面で進化した「AeroDR PREMIUM」を発売。病院内にとどまらず、救急医療や災害現場、在宅治療など、さまざまな場面に活躍の場を拡大しています。

\* 2014年8月27日現在



ワイヤレス化により、さまざまな場面に活躍の場を拡大



## 成長戦略

ヘルスケア事業では、X線画像診断システムや超音波画像診断装置などモダリティー（画像診断）機器にITサービスを付加することで、製品の高付加価値化とともに医療現場へのソリューション提案を強化することが基本戦略です。

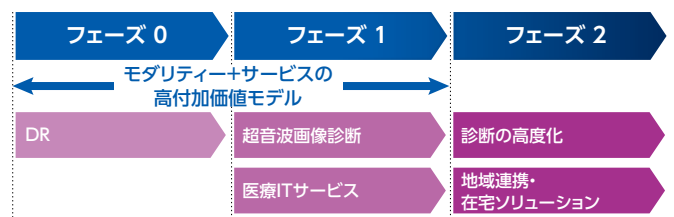
まず、フェーズ0では、当社のジャンルトップ戦略の中核商品であるカセット型DRのラインナップを強化し、さらなる拡販を図ります（右下図市場予測参照）。DRは、従来のCR(Computed Radiography)に比べて患者さんの被曝量を半分以下に抑えるとともに、撮影直後から画像が確認できるため診療の質と効率が向上するといったメリットから、急速に市場が拡大しています。現在は先進国での販売が中心ですが、今後は新興国でもニーズが高まるものと見られており、GE社ヘルスケア部門との戦略的な事業提携を活用し、グローバルな拡販を図ります。

フェーズ1では、X線画像診断システムの販売を通じて培った顧客基盤や販売チャンネルを活かして、世界的に成長性の高い超音波画像診断装置の展開を本格化します（右図市場予測参照）。なかでも当社の強みである超音波プローブセンサー技術を活かせる診療領域に注力していきます。さらに、医療機器とITサービスの融合を推進。例えば、ITサービスを医療機器の保守業務に活用することで、医療現場でのダウンタイムを極小化し、医療の安全性向上や効率向上に貢献するとともに、医療機器の販売

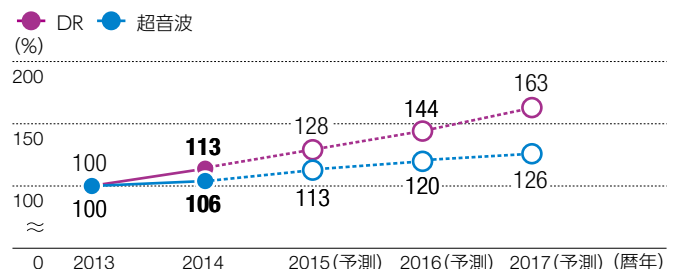
実績を活かしたストックビジネスの確立を図ります。

さらに、フェーズ2では、「infomity」による複数のモダリティー機器の連携や、クラウド型電子カルテの提供など、医療機器とITの連携をさらに進めることで、地域医療連携や在宅医療での有効活用を図ります。さらに、画像診断のさらなる高機能化により、診断や介護など幅広い領域での貢献を図ります。

### 成長ロードマップ



### DR数量と超音波画像診断装置数量の世界市場の推移と予測



\* 2013年を100とした場合の指数

\* InMedica, The World Market for General Radiography etc. and Ultrasound Imaging, 2013より