

IRデータによる日本の医療機器関連企業40社における 従業員規模別の財務データの推移 (2017～2024年度)

医療機器政策調査研究所 主任研究員 浅岡 延好

1. はじめに

1.1 目的

本研究は、日本の医療機器関連企業のうち2017～2024年度の8年間においてInvestor Relations (以下、IR) データ(主に有価証券報告書)から情報を取得可能であった40社を従業員規模別に2群に分け、当該群ごとに財務データを比較することを目的とする。

1.2 背景

日本において就業者数は近年増加局面もみられる¹⁾一方で、生産年齢人口の減少は2030年代に加速するとの報告もある²⁾。よって、企業が必要とする労働力の確保は中長期的に難化する可能性がある。また、筆者の先行研究^{3) 4) 5)}によれば、当該8年間、当該40社の売上高・営業利益・研究開発費の分布は比較的集中していた一方、上側の外れ値^aも見られる傾向を示した。そこで、従業員数について当該40社・当該8年間の分布を確認したところ、第3四分位数以上に位置する企業の構成も含め、前記売上高などの分布とおおむね同様の傾向を示した(図1)。

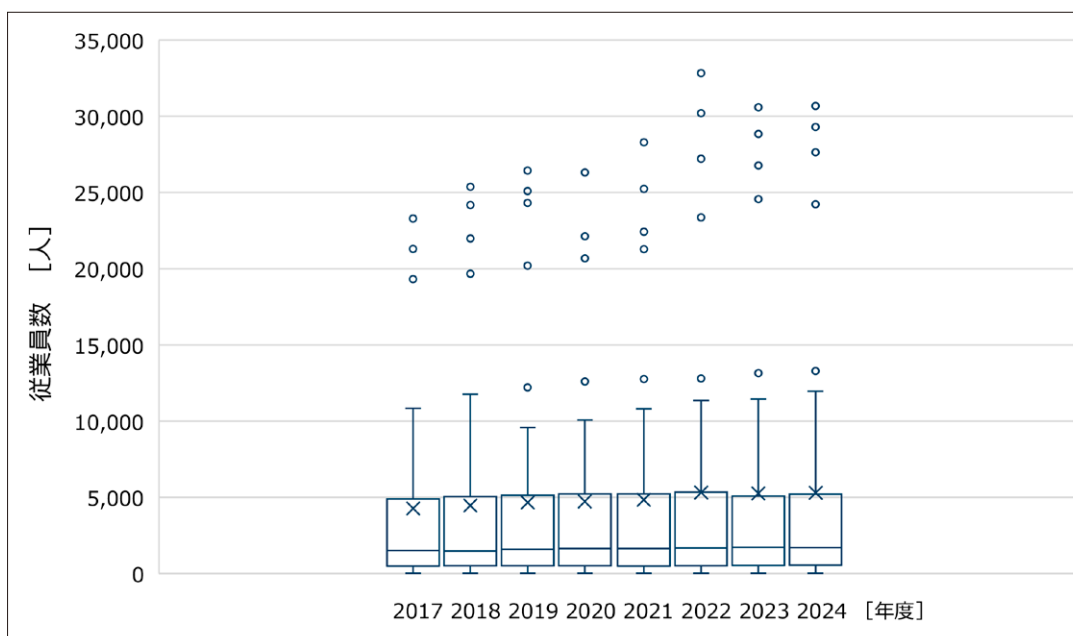


図1 標本40社の従業員数の分布の推移(箱ひげ図⁶⁾)

[出所] 40社のIR情報より筆者作成

^a 当該先行研究では「四分位範囲に1.5を乗じた値を、第3四分位数に加えた値より大きな値」と定義。本研究も同様とした。

以上を踏まえ、従業員規模で企業群を2群に分けて売上高などの財務データの比較を試みたのが、本研究の背景である。

2. 方法

2.1 対象期間・対象企業

2017～2024年度の全期間(8年間)において、継続して①売上高、②営業利益、③研究開発費および④従業員数を有価証券報告書から確認できた日本の40社^bを対象企業とした。前記①～④のすべては医療機器事業(セグメント)に係るデータを用い、当該データが確認できない企業は対象から除外した。なお、医療機器セグメントを含む複数のセグメントを有する企業の場合、セグメントの定義が企業ごとにばらつき得る点は、本研究の限界である。

また、企業間で事業年度の始期・終期に違いがあるため、事業年度の終期が属する年度(4月1日～翌年3月31日)に合わせて集計した。すなわち、事業年度の終期がn年4月1日からn+1年3月31日の間に含まれる場合はn年度として集計した([例1]事業年度が2023年4月1日から2024年3月31日の場合は2023年度、[例2]事業年度が2023年7月1日から2024年6月30日の場合は2024年度)。

2.2 企業規模(群)の定義

企業規模は従業員数により定義した。企業ごとに2017～2024年度の従業員数の中央値を算出し、得られた40社分の中央値に基づいて上位25%(第3四分位数に対応する順位(10位)以上の企業)を群1(10社)、それら以外を群2(30社)とした。すなわち、前記複数年度にわたり各群に含まれる企業が入れ替わることなく同一となるように、前記複数年度にわたる各企業の従業員数の代表値(ここでは中央値)で40社を2群に分類した。

図2より、群2は比較的下部にまとまって分布しているのに対し、群1は10位から1位にかけて急激に増加する分布であった。これより両群の間に本研究の目的に足りる差があり、本研究の群の定義は適切と判断した。

^b HOYA、エー・アンド・デイ、オーベクス、オムロン、オリンパス、カネカ、キヤノン、クリエートメディック、コニカミノルタ、シード、ジェイ・エム・エス、シスメックス、テクノメディカ、テルモ、トプコン、ニコン、ニチバン、ニプロ、パイオラックス、フクダ電子、プレシジョン・システム・サイエンス、ホギメディカル、マニー、メディキット、メニコン、リオン、旭化成、大研医器、朝日インテック、帝人、島津製作所、東レ、東洋紡、日本アイ・エス・ケイ、日本エム・ディ・エム、日本フェンオール、日本ライフライン、日本光電工業、日本電子、堀場製作所(順不同)

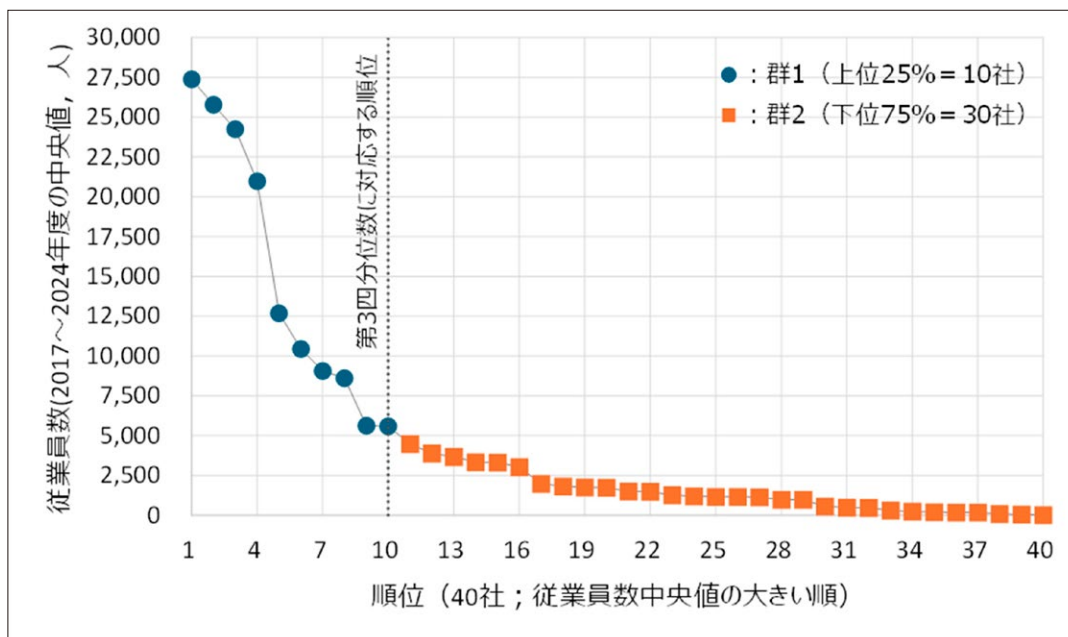


図2 標本40社の従業員数中央値(2017～2024年度)の順位分布と群区分(群1・群2)

[出所] 40社のIR情報より筆者作成

2.3 指標の作成

各社・各年度について以下の指標を算出した。

営業利益率：営業利益 ÷ 売上高 × 100 (%)

研究開発費率：研究開発費 ÷ 売上高 × 100 (%)

1人当たり売上高：売上高 ÷ 従業員数(百万円/人)

1人当たり営業利益：営業利益 ÷ 従業員数(百万円/人)

1人当たり研究開発費：研究開発費 ÷ 従業員数(百万円/人)

1人当たり海外売上高：海外売上高 ÷ 従業員数(百万円/人)

海外売上高比率：海外売上高 ÷ 売上高 × 100 (%)

2.4 集計方法および図の構成

集計方法および図の構成は以下の通りとした。

「1.2 背景」で示した図1より、対象40社の従業員数の分布の推移を確認した。

「2.2 企業規模(群)の定義」で示した図2より、対象40社の従業員数の分布を把握すると共に、両群の間に有意差が認められ、本研究の目的に適合する群の定義であることを確認した。

図3～図6により、従業員数、売上高、営業利益、研究開発費それぞれに対し、各群の中央値を年度ごとに求め比較する。

なお、各群の中央値を年度ごとに求め比較した理由は、外れ値の影響を受けにくくし、各群の典型的傾向を把握するためである。図7以降も同様の理由で各群の中央値を年度ごとに求め比較する。

図7～図8により、営業利益率と研究開発費率それぞれに対し、各群の中央値を年度ごと

に求め比較する。

図9においては、対象40社ごとに、営業利益率と研究開発費率それぞれについて、2017～2024年度の8年間の中央値を散布図に群別で示し、営業利益率と研究開発費率の関係を確認する。

図10～11により、1人当たりの売上高、営業利益それぞれに対し、各群の中央値を年度ごとに求め比較する。

なお、図12～図14は、対象40社のうち海外売上高が確認できた企業(24社)に限定した参考データである。群1は10社すべてで海外売上高を確認できた一方、群2は30社中14社に限られたため、この14社を群2'と定義し、「4.考察 4.2 従業員規模と売上高」にて群1との比較を行う。図12～図14も、海外売上高に関わる指標それぞれに対し、各群の中央値を年度ごとに求め比較する。

図番号：主な内容

- 図1：従業員数分布(各40社の8年間の分布)
- 図2：従業員数分布(各40社の8年間の中央値の分布)
- 図3：従業員数(群1・2別中央値)
- 図4：売上高(群1・2別中央値)
- 図5：営業利益(群1・2別中央値)
- 図6：研究開発費(群1・2別中央値)
- 図7：営業利益率(群1・2別中央値)
- 図8：研究開発費率(群1・2別中央値)
- 図9：営業利益率と研究開発費率の関係(群1・2別中央値)
- 図10：1人当たり売上高(群1・2別中央値)
- 図11：1人当たり営業利益(群1・2別中央値)
- 図12：海外売上高(群1・2'別中央値)[参考データ]
- 図13：1人当たり海外売上高(群1・2'別中央値)[参考データ]
- 図14：海外売上高比率(群1・2'別中央値)[参考データ]

3. 結果

図3以降(図9を除く)において、折れ線グラフの点は各群における中央値、点の上側のエラーバーの端は各群における第3四分位数、点の下側のエラーバーの端は各群における第1四分位数を示す。

3.1 従業員数・売上高・営業利益・研究開発費の推移

従業員数・売上高・営業利益・研究開発費それぞれに対し、各群の中央値を年度ごとに求めて比較する(図3～図6)。

図3～図6を見ると、従業員数・売上高・営業利益・研究開発費のいずれも、群1のエラーバーが、群2のエラーバーよりも長尺で、群1は群2に比べ各指標のばらつきが大きかった。

図3より、従業員数は、群2が1,100人台で2017年～2024年の8年間ほぼ一定(2024年度：1,144人)だったのに対し、群1は2017年の9,825人が2024年には12,625人と全期間で28%増

加した。

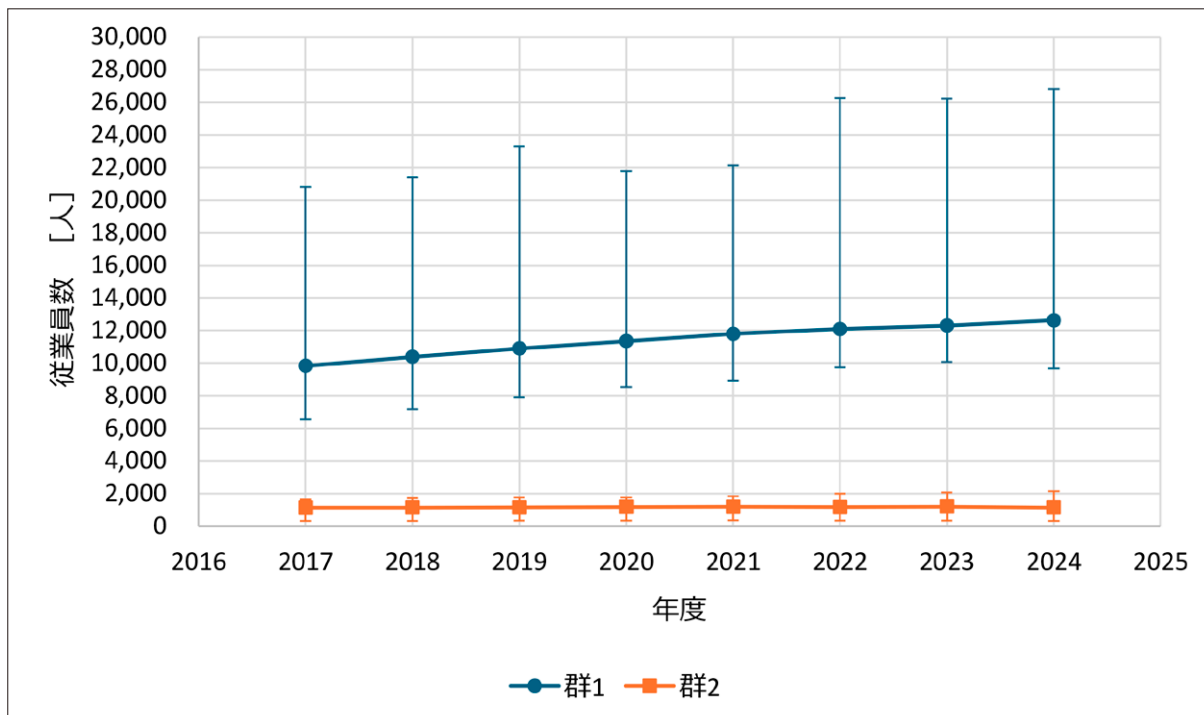


図3 従業員規模別(群1・群2)の従業員数の推移

[出所] 40社のIR情報より筆者作成

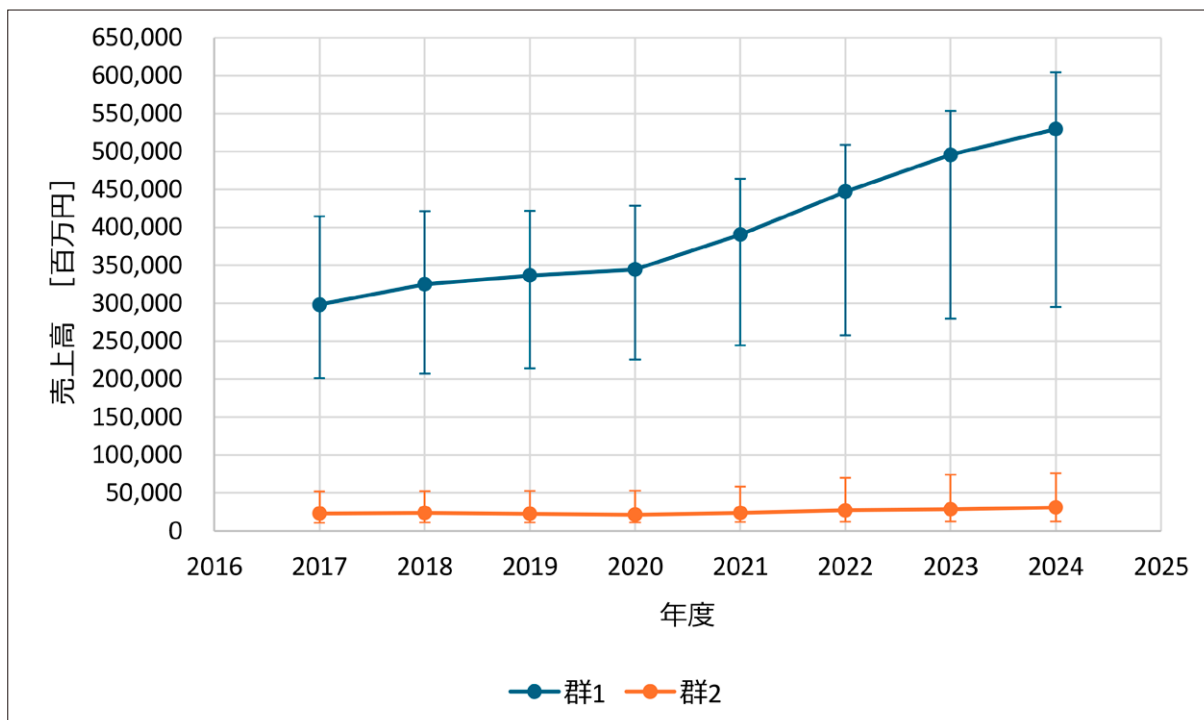


図4 従業員規模別(群1・群2)の売上高の推移

[出所] 40社のIR情報より筆者作成

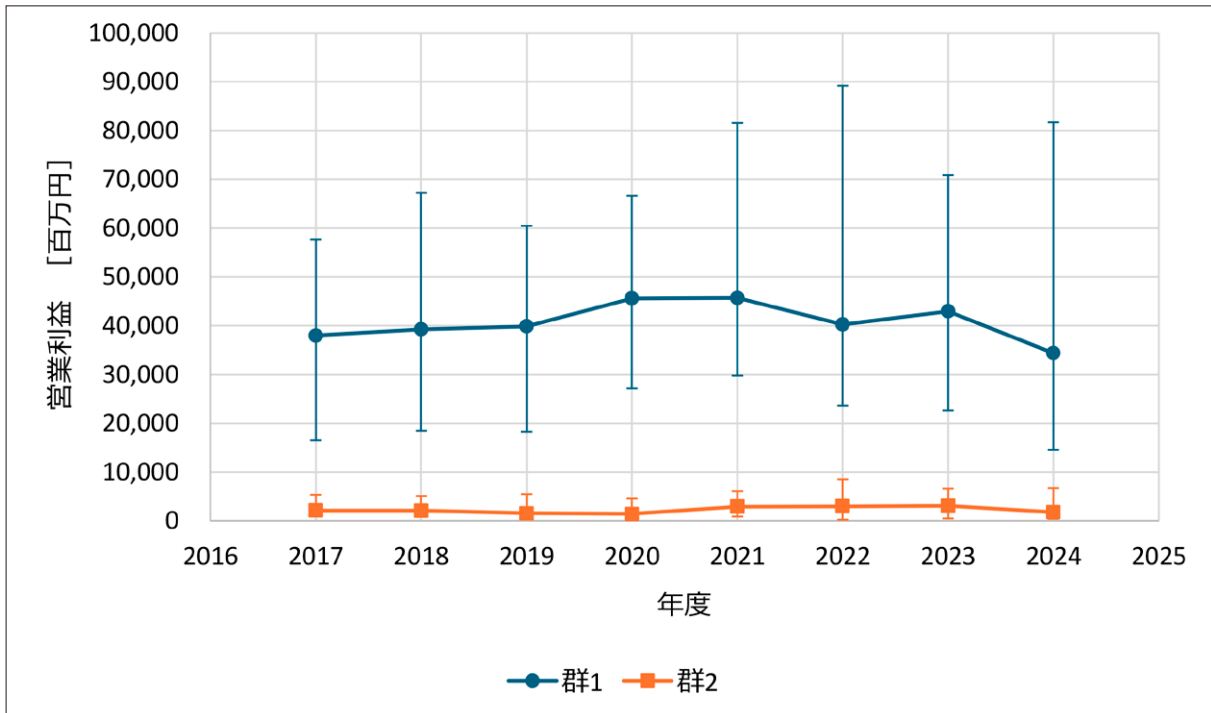
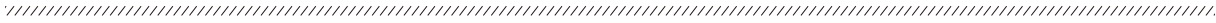


図5 従業員規模別(群1・群2)の営業利益の推移

[出所] 40社のIR情報より筆者作成

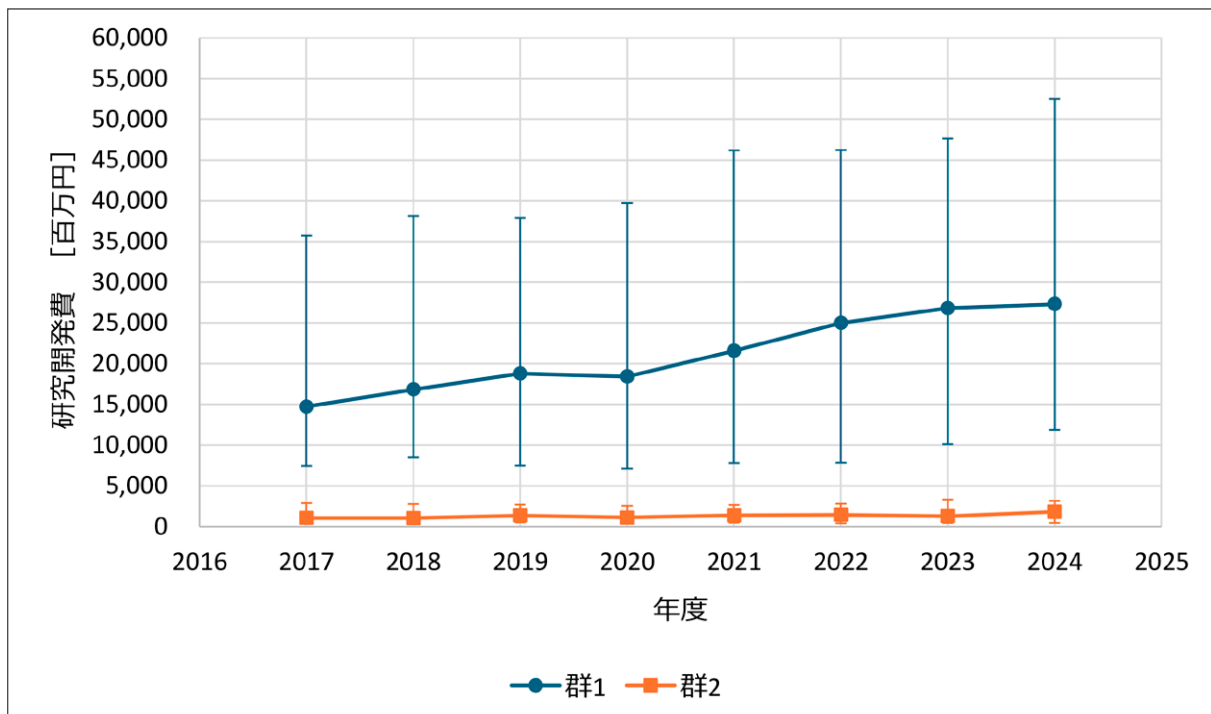


図6 従業員規模別(群1・群2)の研究開発費の推移

[出所] 40社のIR情報より筆者作成

売上高(図4)は、群2が最小値21,399百万円(2020年度)～最大値30,872百万円(2024年度)の間で増減しつつ推移した(最大値と最小値の差の最小値に対する比は44%)。これに対し、群1は毎年増加した結果、2017年の298,209百万円が2024年に529,778百万円と全期間で78%増加した。

営業利益(図5)は、群1は最小値34,384百万円(2024年度)～最大値45,721百万円(2021年度)(最大値と最小値の差の最小値に対する比は33%)の間、群2は最小値1,451百万円(2020年度)～最大値3,110百万円(2023年度)(最大値と最小値の差の最小値に対する比は114%)の間で、それぞれ全期間にわたり増減しつつ推移した。

研究開発費(図6)は、群2が最小値1,020百万円(2018年度)～最大値1,790百万円(2024年度)の間で増減しつつ推移した(最大値と最小値の差の最小値に対する比は75%)。これに対し、群1はほぼ毎年増加した結果、2017年の14,722百万円が2024年に27,312百万円と全期間で86%増加した。

3.2 営業利益率・研究開発費率の推移

図7および図8により、営業利益率および研究開発費率それぞれに対し、各群の中央値を年度ごとに求めて比較する。

営業利益率(図7)は、群1は2017～2021年度に15～16%と高水準で推移したが、2022年度に12%へ低下し、2023年度は9%、2024年度は10%となった。群2は2017～2019年度に9%、2020～2021年度に10～11%へ上昇した後、2022～2024年度は8～10%で推移した。2023年度以降は両群とも9～10%前後となり、群間差は縮小した。

研究開発費率(図8)は、群1は2017年度6%から2019～2020年度に8%へ上昇し、2021年度以降は7%程度で推移した。群2はおおむね4～5%で推移し、全期間を通じて群1が高かった。

また、図9は、対象40社ごとに、営業利益率と研究開発費率それぞれについて2017～2024年度の中央値を、群別に示した散布図である。図中の直線($y=x$)は「研究開発費率=営業利益率」を示しており、直線の上側($y>x$)を網掛けで示した領域は、研究開発費率が営業利益率を上回る企業群を表す。40社中9社(群1は10社中2社[20%]、群2は30社中7社[23%])が当該網掛けで示した領域に位置していた。

////////////////////////////////////

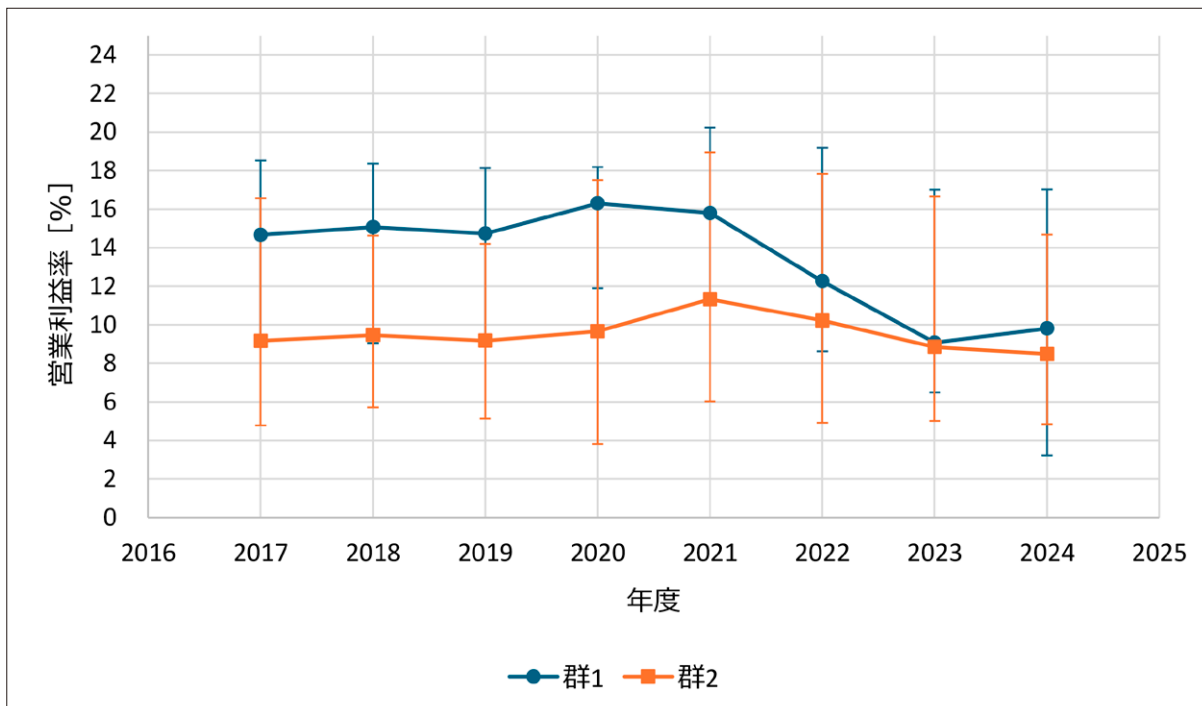


図7 従業員規模別(群1・群2)の営業利益率(%)の推移

[出所] 40社のIR情報より筆者作成

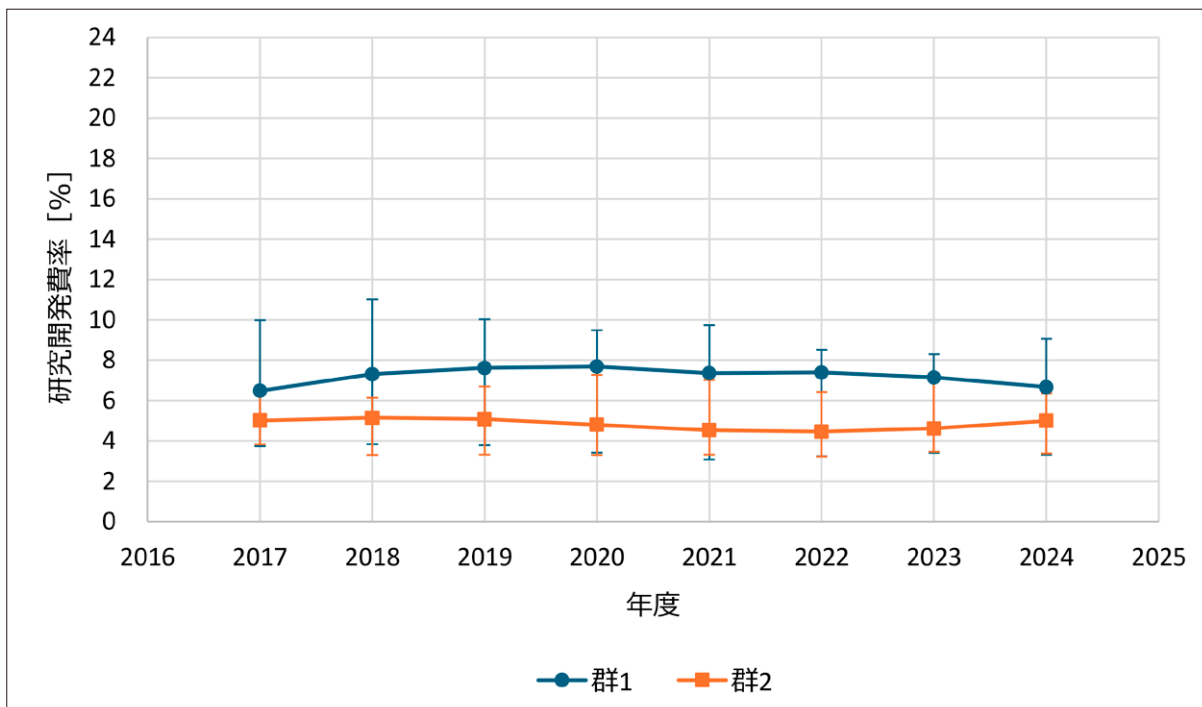


図8 従業員規模別(群1・群2)の研究開発費率(%)の推移

[出所] 40社のIR情報より筆者作成

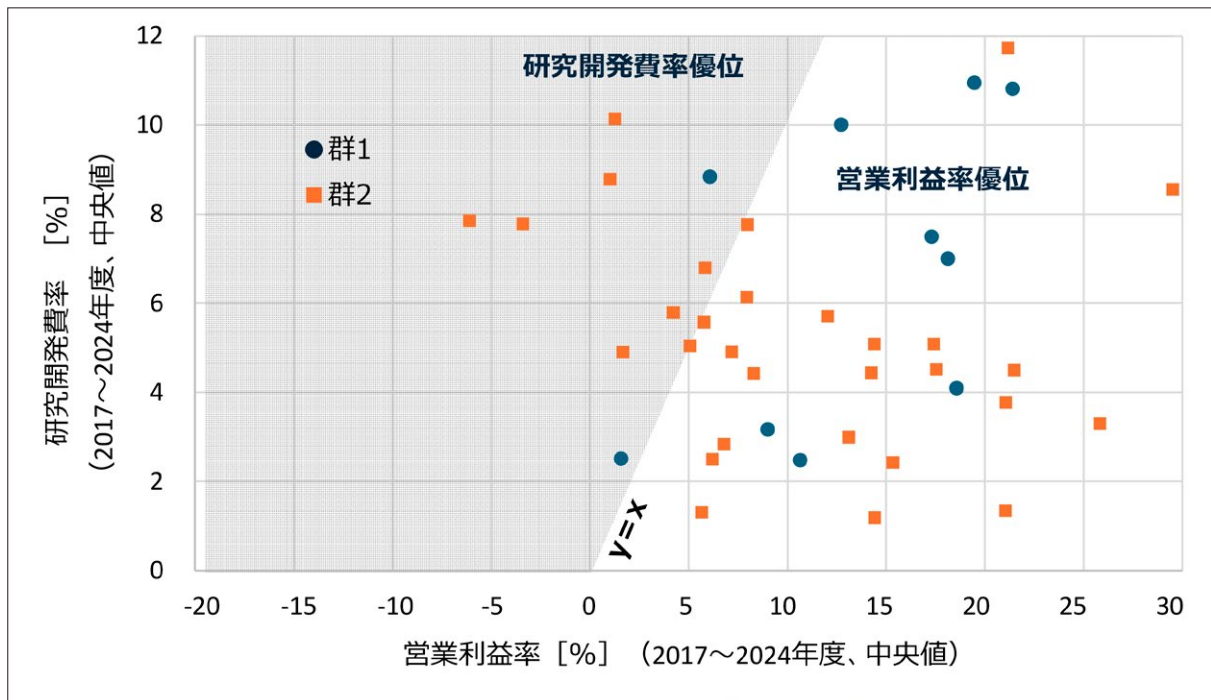


図9 従業員規模別(群1・群2)の各40社の営業利益率と研究開発費率の関係(2017～2024年度、中央値)

各点は各企業を表す。直線は $y=x$ (売上高研究開発費率=売上高営業利益率)を示す。

網掛け領域 ($y>x$)の点は「売上高研究開発費率>売上高営業利益率」の企業を示す。

[出所] 40社のIR情報より筆者作成

3.3 従業員規模別(群1・群2) 1人当たりの売上高・営業利益・研究開発費とその推移

図10～図11により、1人当たり売上高・営業利益それぞれに対し、各群の中央値を年度ごとに求めて比較する。

1人当たり売上高(図10)は、群1(上位10社)は2017～2020年度にかけて25～26百万円/人でおおむね横ばいであった。一方、2021年度以降は上昇傾向を示し、2024年度には34百万円/人となった。

群2(残り30社)は全期間を通じて群1より高い水準で推移し、2017年度の32百万円/人から2024年度には36百万円/人へ上昇した。群間差は2017～2020年度に大きいが、2024年度には群1が追い上げ、差は縮小した(群1: 34百万円/人、群2: 36百万円/人)。

1人当たり営業利益(図11)は、群1は2017～2019年度に3百万円/人前後で推移した後、2020年度から上昇し2021年度に4.1百万円/人に至った後、2022年度から下降に転じて2023～2024年度は2.9百万円/人となった。

群2は2017～2020年度に2百万円/人前後、2021年度に3.3百万円/人へ上昇し、2023～2024年度も2.7～2.8百万円/人を維持した。従って、2017～2022年度は群1が群2を上回るが、2023～2024年度は両群の中央値がほぼ同水準となった。

////////////////////////////////////

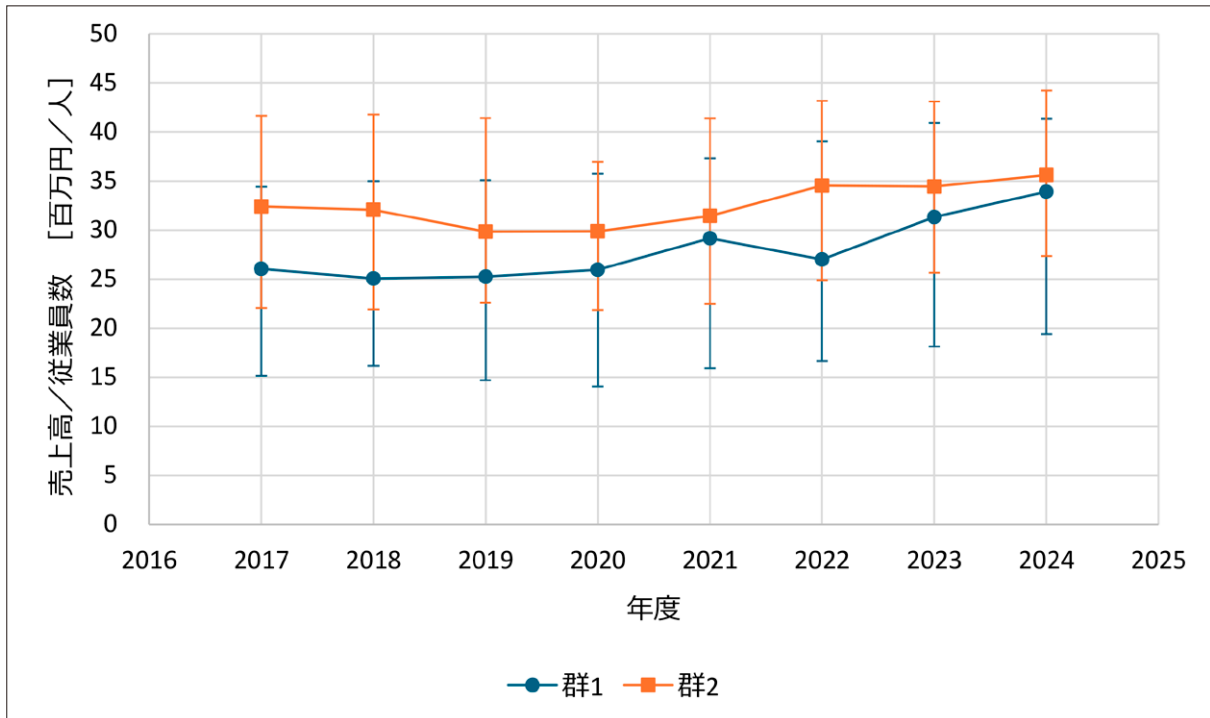


図10 従業員規模別(群1・群2)の従業員1人当たり売上高(売上高/従業員、百万円/人)

[出所] 40社のIR情報より筆者作成

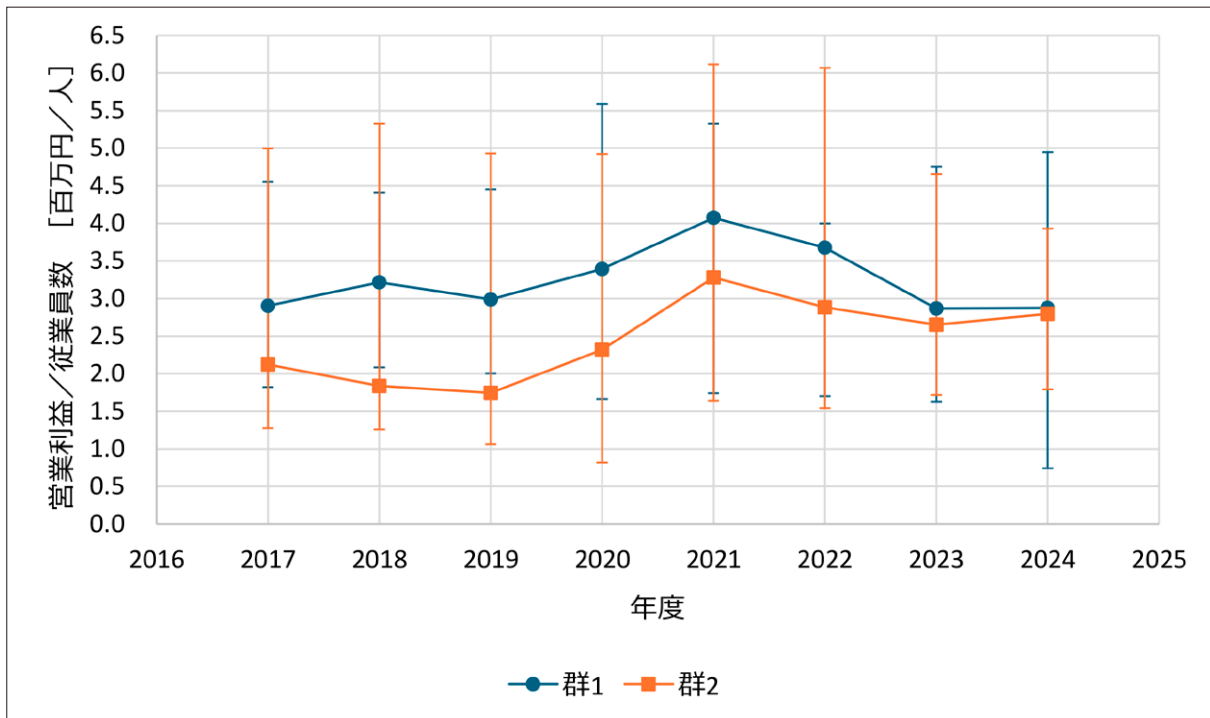


図11 従業員規模別(群1・群2)の従業員1人当たり営業利益(営業利益/従業員、百万円/人)

[出所] 40社のIR情報より筆者作成

4. 考察

4.1 本研究の標本と公的統計の標本の比較

本研究の有価証券報告書に基づく40社からなる標本の位置付けの一側面を確認する目的で、本研究の標本と、厚生労働省の「医療機器産業実態調査」の医療機器製造販売業の標本と比較する。

表1に2023年度における売上高階級別の標本数(企業数)を、表2に従業員数階級別の標本数(企業数)を示す。

表1 売上高階級別企業数の比較 – 本研究と医療機器産業実態調査 – (2023年度)

売上高[千万円]	標本数 (企業数) [社]		各階級の占める割合 [%]	
	本研究	医療機器 産業実態調査	本研究	医療機器 産業実態調査
5,000以上	21	23	52.5	3.5
1,000～5,000	13	52	32.5	7.9
500～1,000	2	46	5.0	7.0
100～500	4	124	10.0	18.9
10～100	0	237	0.0	36.1
5～10	0	40	0.0	6.1
5未満	0	135	0.0	20.5
合計	40	657		

[出所] 40社のIR情報および医療機器産業実態調査⁷⁾より筆者作成

表2 従業員数階級別企業数の比較 – 本研究と医療機器産業実態調査 – (2023年度)

従業員数[人]	標本数 (企業数) [社]		各階級の占める割合 [%]	
	本研究	医療機器 産業実態調査	本研究	医療機器 産業実態調査
3,000以上	15	49	37.5	7.0
1,000～2,999	11	43	27.5	6.2
300～999	6	108	15.0	15.5
100～299	5	117	12.5	16.8
50～99	1	85	2.5	12.2
10～49	2	218	5.0	31.2
9以下	0	78	0.0	11.2
合計	40	698		

[出所] 40社のIR情報および医療機器産業実態調査⁷⁾より筆者作成

表1より、本研究の標本40社は売上高5,000千万円以上が21社(52.5%)を占め、医療機器産業実態調査の23社(3.5%)と比較して売上高の大きな階級に偏っている。また、本研究標本に比べ、医療機器産業実態調査では売上高1,000～5,000千万円が52社(7.9%)、500～1,000千万円が46社(7.0%)、100～500千万円が124社(18.9%)、さらに100千万円未満の階級にも多数の企業が分布している。

さらに表2より、本研究の標本40社は、従業員数3,000人以上が15社(37.5%)、1,000～

2,999人が11社(27.5%)であり、1,000人以上が計26社(65.0%)と従業員数の多い階級が厚い。一方、医療機器産業実態調査では従業員数10～49人が218社(31.2%)や300～999人が108社(15.5%)など比較的従業員数の少ない階級に企業がより厚く分布している。

以上から、本研究の標本は売上規模・従業員規模のいずれの観点からも医療機器産業全体の企業分布を代表するものではなく、本稿の結果は主として売上高および従業員数の規模の比較的大きな企業層の動向として解釈すべきである。

なお、表1・表2において、標本の対象範囲などが両標本で完全には一致しないため、両標本の厳密比較ではなく標本の位置づけ確認を目的として用いる。当該対象範囲を両標本それぞれについて具体的に述べると、本研究の標本は、IRデータを取得可能であった内資系上場企業からなる標本である。一方、医療機器産業実態調査の標本は、(一社)日本医療機器産業連合会に加盟の20団体に所属し、かつ薬機法に基づき医療機器の製造販売業の許可を受けて医療機器を製造販売する内資系および外資系の企業であり、上場企業に限定されない。

4.2 従業員規模と売上高

本研究(医療機器企業40社)において、従業員規模(群)別に1人当たり売上高を比較した結果、規模の大きい群1ほど1人当たり売上高が高いという単純な関係は確認されず、むしろ群2が群1を全8年で上回った(図10)。このことは、本研究の対象企業に関する限り、1人当たり売上高が人員規模以外の事業構造の影響を強く受け得ることを示唆している。すなわち、本研究の群分類は「規模の大小」を生産性の代理変数として仮定するのではなく、同一産業内においても生産性の規定要因が多様である点を可視化したものとする。

参考として、医療機器セグメントの海外売上高を有価証券報告書から確認できた企業に限り、海外売上高(図12、単位：百万円)、1人当たり海外売上高(海外売上高÷従業員数；図13、単位：百万円/人)および海外売上高比率(=海外売上高/売上高×100%；図14)をそれぞれ群別に示す(2018～2024年度。※2017年度は取得不可)。なお、群2(30社)については海外売上高開示企業14社^cに限定した部分集合を群2'として比較した(群1全10社は開示)。

その結果、図12より、群1では2018～2020年度にかけて海外売上高(中央値)は230,000～240,000百万円台で増減しつつ推移したが、2020年度以降増加に転じ、2024年度には380,269百万円となった。群2'は2018～2020年度にかけて8,000～11,000百万円台で増減しつつ推移したが、2020年度以降増加に転じ、2024年度には15,398百万円となった。

図13より、群1では1人当たり海外売上高(中央値)が2018年度14百万円/人から2024年度21百万円/人へ上昇した。一方、群2'では2018年度9百万円/人から2024年度11百万円/人と上昇幅は相対的に小さかった。

図14より、群1の海外売上高比率(中央値)は2018年度64%から2024年度75%へ上昇しており、海外向け売上の比重が高まっている。一方、群2'ではおおむね4割前後で推移した(2018年度41%、2024年度43%)。

^c 群1(10社)および群2'(14社)に含まれる計24社：HOYA、エー・アンド・デイ、オムロン、オリンパス、キヤノン、クリエートメディック、シード、ジェイ・エム・エス、シスメックス、テクノメディカ、テルモ、ニコン、ニプロ、プレシジョン・システム・サイエンス、マニー、メディキット、メニコン、旭化成、朝日インテック、島津製作所、東レ、日本エム・ディ・エム、日本光電工業、堀場製作所(順不同)

////////////////////////////////////

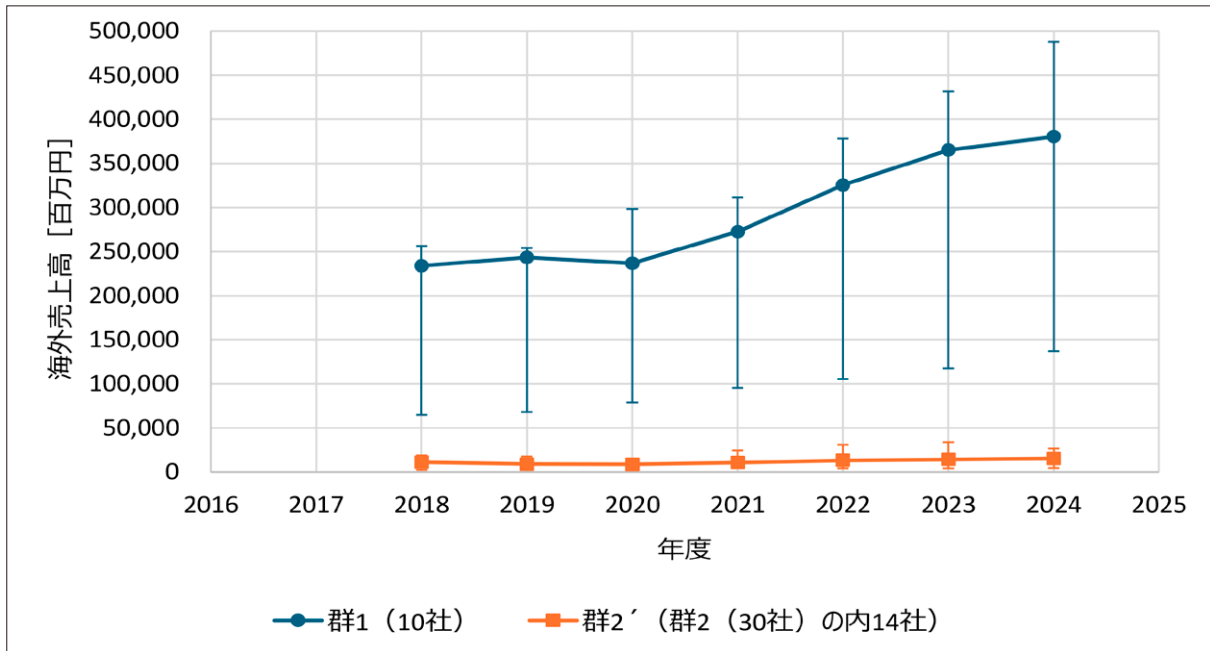


図12 従業員規模別(群1・群2')の海外売上高の推移[参考]

群1と海外売上高を確認できた群2'(=群2)の比較である点に注意

[出所] 24社(群1: 10社、群2': 14社)のIR情報より筆者作成

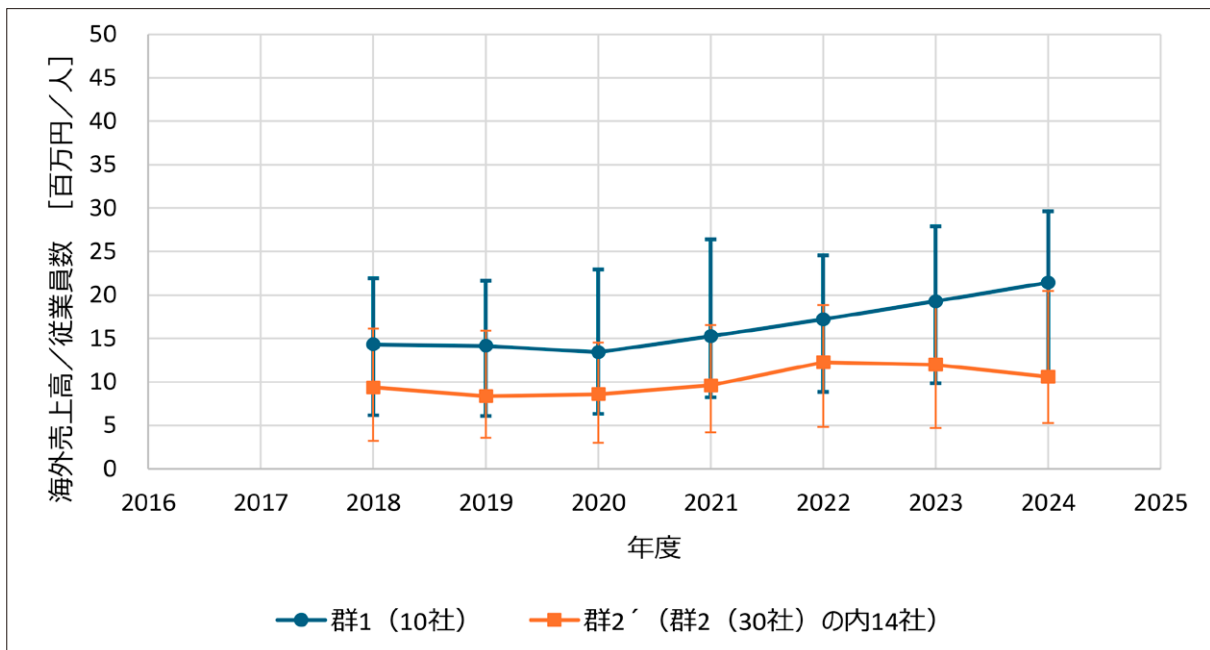


図13 従業員規模別(群1・群2')の従業員1人当たり海外売上高(百万円/人)[参考]

群1と海外売上高を確認できた群2'(=群2)の比較である点に注意

[出所] 24社(群1: 10社、群2': 14社)のIR情報より筆者作成

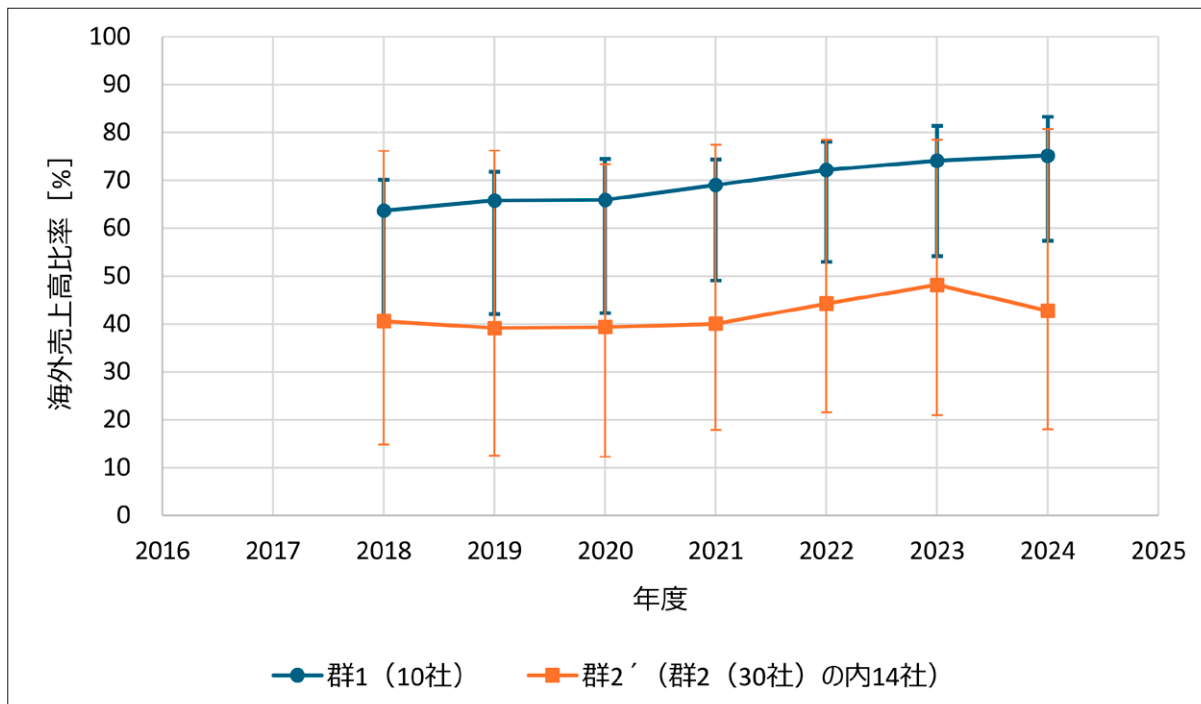
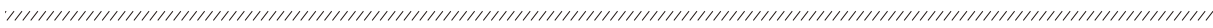


図14 従業員規模別(群1・群2')の海外売上高比率(%) [参考]

群1と海外売上高を確認できた群2'(=群2)の比較である点に注意

[出所] 24社(群1: 10社、群2': 14社)のIR情報より筆者作成

開示企業に限定した参考情報ではあるが、図11～13の結果は、群1における2021年度以降の1人あたり売上高の上昇(図10)の一因として、海外需要の取り込みが寄与した可能性を補足的に示唆する。

4.3 従業員規模と営業利益

図7・図11より、群1(上位10社)は2017～2021年度に営業利益率および1人当たり営業利益で群2を明確に上回っていた。これに対し、2022年度以降の営業利益率および1人当たり営業利益は、群1と群2の差が縮小し、同程度の水準に収れんした。すなわち、期間前半では「規模の大きい企業ほど利益面で優位」という傾向が観察されたが、直近ではその優位性が必ずしも維持されていない。

この群間差の縮小は、規模が大きい企業が有するはずの「規模の経済」が、近年の環境変化の下では営業利益率の優位として表れにくくなっている可能性を示唆する。一方で、群2は全期間を通じて営業利益率が相対的に安定していた。よって、本研究の対象40社における比較的規模の小さな企業でも、営業利益の水準を一定程度維持できる企業が存在することが示唆される。

以上より、本研究の医療機器企業40社の分析では、従業員規模は営業利益の水準と無関係ではないものの、近年は「規模の大きさ」だけでは群間の営業利益の差を十分に説明できないことが示唆される。したがって、群1・群2の双方において、製品仕向け地における医療制度の販売価格への影響など、利益創出を規定する要因を検討するのは、今後の研究課題の一つと考える。

4.4 従業員規模と研究開発費

図8より、群1の研究開発費率はおおむね7%前後で安定し、群2（4～5%）を全期間で上回った。これは、従業員規模の大きい企業が相対的に、将来の技術・製品競争力の確保に向けて研究開発費を売上高に対して厚めに配分している可能性を示唆する。

一方、図9より、研究開発費率が営業利益率を上回る企業の群別の割合は、群1が10社中2社で20%、群2が30社中7社で23%であった。これより、本研究の範囲では、研究開発費を営業利益に比較して厚めに配分する企業が従業員規模によらず一定数の割合で存在することが示唆された。

また図7・図8において営業利益率と研究開発費率を併せてみると、群1では研究開発費率を高位で維持する一方で、営業利益率(中央値)は2017～2021年度の高水準から2022年度以降に低下し、群2に接近した。研究開発費率および営業利益率の四分位範囲からは企業間のばらつきも確認され、両者の関係を単純なトレードオフとして整理することは難しい。以上より、本研究の範囲では、研究開発費率と営業利益率の間に一貫した関係は確認されにくい。

4.5 限界

本分析は、各データを群別で比較した記述統計である。各企業の事業構成や地域・海外比率などの差、外部環境の影響を統制した因果推論ではない点に留意が必要である。

さらに、対象40社には医療機器セグメントを含む複数のセグメントを有する企業も含まれ、セグメントの定義が企業ごとにばらつき得る点が、本研究の統計値の誤差要因と成り得る。

また、従業員の生み出す付加価値は、現在の売上高や営業利益に反映されるだけでなく、将来の自社の発展にも反映され得る。即ち、企業の人的資産は、現時点での企業のアウトプットの源泉である側面と同時に、将来の自社の発展のための投資という側面も持ち合わせている。本研究は前者の側面を考慮し、後者の側面を考慮していない。

なお、本研究の標本は有価証券報告書からデータ取得可能な企業を中心とする40社であり、売上高・従業員規模の上位階級に偏っているため、結果の一般化には制約がある(詳細は「4.1 本研究の標本と公的統計の標本の比較」参照)。

5. 結論

本研究(医療機器企業40社)では、2017～2024年の従業員数中央値に基づき企業群を固定して比較した。

その結果、従業員規模の小さい群2は全期間を通じて1人当たり売上高が相対的に高い水準で推移した。一方、従業員規模の大きい群1は2021年度以降に1人当たり売上高が上昇し、2024年度には群間差が縮小した。

営業利益では、群1は2017～2021年度に高い営業利益率を示したが、2022年度以降に低下し、直近では群2と同程度の水準に収れんした。このことは、近年は従業員規模の大きさだけでは営業利益率の優位を十分に説明しにくくなっている可能性を示唆する。

研究開発費については、群1の研究開発費率が全期間で群2を上回って推移し、売上高に対する研究開発費の配分が相対的に厚い可能性が示唆された。

////////////////////////////////////
【参考資料、文献】(URLは2026年3月26日時点)

- 1) 経済産業省・厚生労働省・文部科学省 編：2025年版ものづくり白書. 33, 経済産業省・厚生労働省・文部科学省, 2025.
- 2) 内閣府：<https://www5.cao.go.jp/keizai2/keizai-syakai/shisan/tyouki1.pdf>
- 3) 浅岡 延好：IRデータから読み取る国内医療機器企業の売上高・海外売上高比率. 医機連通信, 340：2-5, 2025.
<https://www.jfmda.gr.jp/wp/wp-content/uploads/2026/01/MDPROminicolumn340.pdf>
- 4) 浅岡 延好：IRデータから読み取る国内医療機器企業の営業利益・売上高営業利益率. 医機連通信, 342：2-5, 2025.
<https://www.jfmda.gr.jp/wp/wp-content/uploads/2026/03/MDPROminicolumn342.pdf>
- 5) 浅岡 延好：IRデータから見る国内医療機器企業の研究開発費と売上高研究開発費率. 医機連通信, 345：2-6, 2026.
- 6) 総務省 統計局：https://www.stat.go.jp/naruhodo/4_graph/shokyu/hakohige.html
- 7) 厚生労働省医政局 医薬産業振興・医療情報企画課：医療機器産業実態調査報告書【医療機器製造販売業・卸売業】(令和5年度). 3-4, 厚生労働省, 2025.

【免責事項】本研究は公開されている企業の有価証券報告書などにに基づき学術的観点から医療機器産業の特徴を分析したものである。記載した企業名は分析対象を明示する目的に限られ、財務的価値判断や投資判断の助言を意図するものではない。本研究は、筆者が信頼性および正確性を有すると判断した情報に基づき作成しているが、その内容の正確性、完全性、将来の確実性を保証するものではない。

////////////////////////////////////
☆医療機器政策調査研究所からのお知らせ☆

X(旧Twitter)で医療機器産業に関連するニュースを配信中。

医機連トップページからフォローできます。[@JFMDA_MDPRO](#)

////////////////////////////////////

