

IRデータを用いた医療機器産業の海外展開分析

医療機器政策調査研究所 主任研究員 木村 健一郎

1. はじめに

医療機器市場が伸びている中、日本の医療機器産業は大幅な輸入超過である現状を踏まえ、「産業として頑張りが足りない」と言われることがあります。はたして、そうなのでしょうか。

近年はグローバル化と言われる中で、企業が製造所や開発、販売拠点を海外に設けることや、海外企業を含めた企業買収(M&A)の事例が増えており、医療機器産業においても同様の傾向があることは良く知られているところですが、その状況・成果を産業全体のこととして把握することは難しく、従来から用いられている貿易統計や薬事工業生産動態調査でも示されていません。

渡辺(MDPRO第一期主任研究員、現客員研究員)らはそれらの状況に鑑み、医療機器企業の海外活動を把握するために上場企業の投資家向け情報(以下、「IR」という。)を用いて、医療機器企業の海外活動(海外売上高及び、海外売上高比率)の検討を行い、「日本の医療機器産業の成長性評価に関する一考察」¹⁾として発表しています。

ここに示す内容は、渡辺らの手法を踏襲してデータ収集を行い、産業全体の視点から企業の海外展開の状況分析をし、産業振興政策の有り様について検討しようというものです。

2. 概要

- (1) 対象企業23社について、2012年度から2016年度の5年間のIRデータから主に売上高、海外売上高、海外売上比率等に着眼して分析を行いました。
- (2) 対象企業23社の産業全体に対する捕捉率は渡辺らの推定に従い、60～70%と判断しました。
- (3) これらのデータによると、海外売上は継続的に増加の傾向にあってCAGRは9.9%でした。しかし、IRに示されているコメントによれば為替の影響を指摘する内容が多く、伸び率等の分析に与える影響も大きいことが示唆されました。
- (4) 多品種少量生産が医療機器産業の特徴であることから、企業は高い専門性を持って、それぞれが多様な取り組み・ビジネスモデルの展開をしていることがIR資料からも汲み取ることが出来ますが、ここでは産業全体としての特徴の抽出を試みました。売上規模(横軸)と海外売上高比率(縦軸)の図上に対象企業23社のデータをプロットし、それを一義的に4つの象限に分割して検討を加えました。
- (5) 分割された4つの象限は、①全体売上1,000億以上で、海外比率が高い、②全体売上が1,000億以下で、海外比率が高い、③全体売上が1,000億以下で、国内売上比率が高い、④その他、としました。
- (6) その他を除く上記3つの象限は一義的に定めたにもかかわらず、伸び率や利益率、ビジネスモデル等にそれぞれ特徴があることがわかりました。
- (7) 今後もグローバル化は大きく進むことが予想されますが、国内市場は成長率が3%程度と低く、その中でも国内生産(輸出を除く)はさらに低調な状態にあります。産業全体として

は、海外展開をどのようにして成功させるかという課題と合わせて、海外展開の経験・成果をフィードバックすることにより、国内市場における事業活性化を図る施策の検討が必要と考えます。

さらに、産業振興策の検討にあたっては、象限別に示した特徴に着目して目標設定を行い、支援策とするのが望ましいと考えられます。

3. データ作成と検討

(1) データ作成

データ作成の対象企業は医療機器を自社製造している上場企業で、IR情報に国内売上高・海外売上高のセグメントデータが2012年度から2016年度まで5年間連続で開示されている23社としました。(企業ごとの適用データの詳細は章末に記載)。

なお、医療機器以外の複数の事業セグメントを有する企業の場合には、医療機器を含むセグメント(メディカル、ヘルスケア、医用等)が独立して示されていることを条件としました。この結果、医療機器に関するセグメント情報が開示されていない日立製作所や富士フィルムホールディングス等の企業規模の大きな企業のデータを含めることができませんでした。

また、適用するデータのうち、医療機器を含むセグメントにおいて、明らかに医療機器以外のもの(高機能材料等)が構成比の大半を占め、医療機器と不可分な場合などは対象から外しています。なお、3月期決算以外の企業は、月次はズレますが、特に注釈をせずに年度決算を3月期決算と揃えて示すことにしました。

(2) 検 討

1) 売上高と海外売上高比率の推移

23社のIRデータを集計した連結売上高、国内売上高及び海外売上高の年度ごとの推移をグラフ化して以下に示しました。(図1参照)。

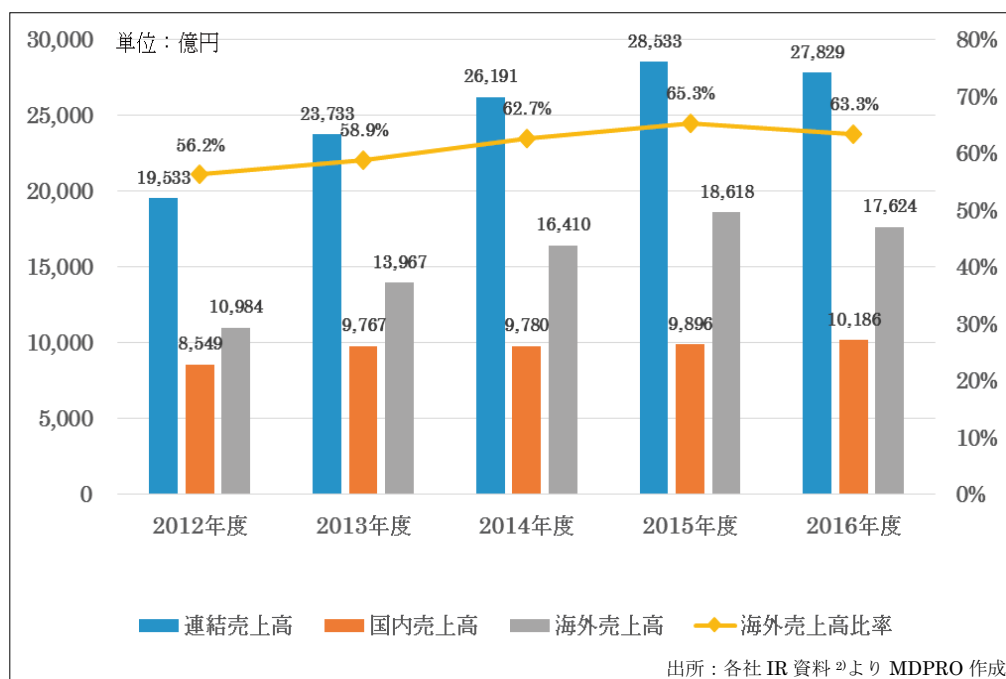


図1 売上高と海外売上高比率の推移

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

図1に示した対象企業23社の2016年度の連結売上高合計は約2兆7,800億円、海外売上高比率は63.3%でした。

2014年度以降、海外売上高比率は60%を超え、2012年度を起点とした5年間のCAGRは連結売上高で7.3%、海外売上高では7.1%でした。個別企業のIR情報のコメントでは海外売上高の増加要因としては既存製品の売上の増加と併せて、海外企業の買収により海外売上高が増加していることが述べられていました。

2016年度と2015年度を比較すると連結売上高、海外売上高比率ともに減少しています。対象企業のIR情報のコメントを確認したところ、対前年減収となった企業16社のうち減収要因として為替(円高)の影響を上げている企業は半数以上の13社でした。このことから、連結売上高の減少は製品競争力等の減少ではなく、為替(円高)が大きく影響したと考えられます。

医療機器産業は従来から規制の下に内需主体で成長してきたとの印象がありますが対象企業群においては平均で海外売上高比率が60%を超え、海外展開の進んでいる自動車産業等と同様に為替感応度の高い産業に変わりつつあると考えます。

2) 連結売上高／海外売上高比率の散布図による検討

売上規模(横軸)と海外売上高比率(縦軸)の図上に対象企業23社のデータをプロットし、それを一義的に4つの象限に分割して検討を加えました(図2参照)。

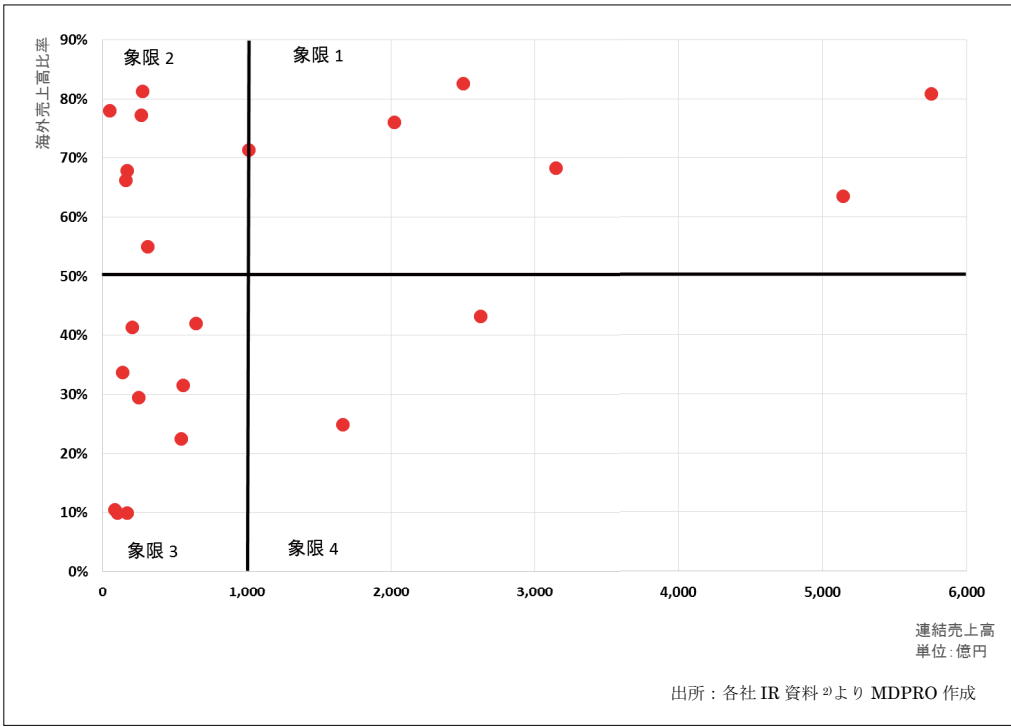


図2 連結売上高／海外売上高比率の散布図

各象限への区分は、以下のように行いました。この区分に関する理由付けは特になく、一義的に行ったものです。また、各象限の特徴から名称も付与して示しました。

- 象限①：売上高1,000億円以上、海外売上高50%以上；グローバル企業群
- 象限②：売上高1,000億円以下、海外売上高50%以上；グローバルニッチ企業群
- 象限③：売上高1,000億円以下、海外売上高50%以下；ドメスティック企業群
- 象限④：その他

散布図の各象限にグルーピングされた企業群について、対象期間である2012年度から2016年度までの海外売上高比率及び売上高のCAGRを企業群ごとに調べ、平均すると表1のようになります。

表1 海外売上高比率と売上高CAGR企業群別平均

象限ごとの企業群	企業数	海外売上高比率 (2012)	海外売上高比率 (2016)	国内売上高CAGR	海外売上高CAGR	連結売上高CAGR
①グローバル企業群	6	64.9%	73.6%	2.0%	10.7%	8.0%
②グローバルニッチ企業群	6	69.1%	69.9%	7.2%	8.9%	8.7%
③ドメスティック企業群	9	22.4%	30.5%	0.1%	8.7%	2.3%
全 体	23	56.2%	63.5%	3.4%	9.9%	7.3%

出所：各社IR資料²⁾ よりMDPRO作成

ここに示されている各象限の企業群のデータからわかることは、

①グローバル企業群

売上規模が比較的大きく、日本を代表する企業が含まれる企業群になります。国内売上高のCAGRは2.0%と低いですが海外売上高CAGRは10.7%と三企業群の中で最も高く伸張しています。これは海外市場において、競争力のある自社製品を事業展開するだけでなく、自社の競争力のある分野や成長領域に対して企業買収(M&A)等も積極的に進めていることが考えられます。

②グローバルニッチ企業群

事業規模は大きくありませんが、専門特化して競争力のある製品、ユニット等を有する企業群です。

総売上に占める海外売上高比率は高く、国内市場7.2%、海外市場8.9%と国内外ともに高いCAGRであることが特徴と言えます。このことは市場競争力のある製品を保有して事業展開をすることによって国内市場、海外市場ともに持続的な成果につながっていることが示唆されます。

③ドメスティック企業群

兼業(全売上高のうち医療機器売上高の占める割合が50%未満)企業を除くと事業規模の小さい企業群になります。

海外売上高比率は30%以下であることから国内主体の事業展開であることが推定されますが、調査対象期間においては海外売上高CAGRが8.7%と伸張しています。

主力とする国内は医療政策の影響を強く受けて低成長市場であることから、この群における国内売上高CAGRは0.1%と低く、展開を難しくしているようにも思えます。

4. 考 察

薬事工業生産動態統計による過去30年間のトレンド図を以下に示します。これによると、1990年までは国内生産*（輸出を除く）も順調に伸び、輸出入バランスは適度にとれています。しかし、それ以降の1998年あたりにかけては輸入品が急速に伸び、以後もその傾向を維持する状態にあります。これは国内企業が治療に供する侵襲性の高い材料や体内埋め込み機器などの参入に大きく出遅れたためと考えられていますが、国内生産（輸出を除く）は図でわかるようにそれ以後も長期にわたって伸びが鈍化しており、課題を残したままであるといえます。

*薬事工業生産動態統計では、「生産」としていますが、メーカーからの卸価格で算出されるものを指します。

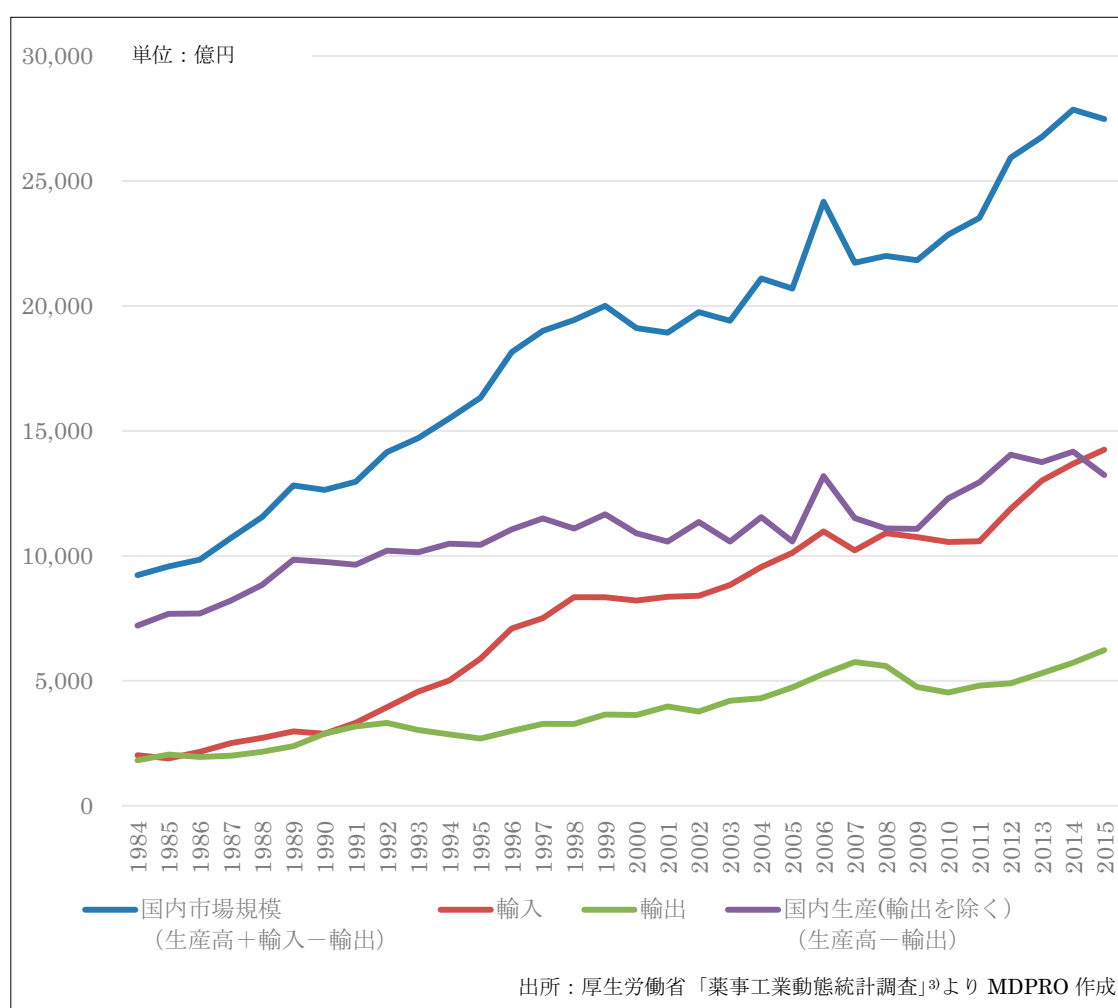


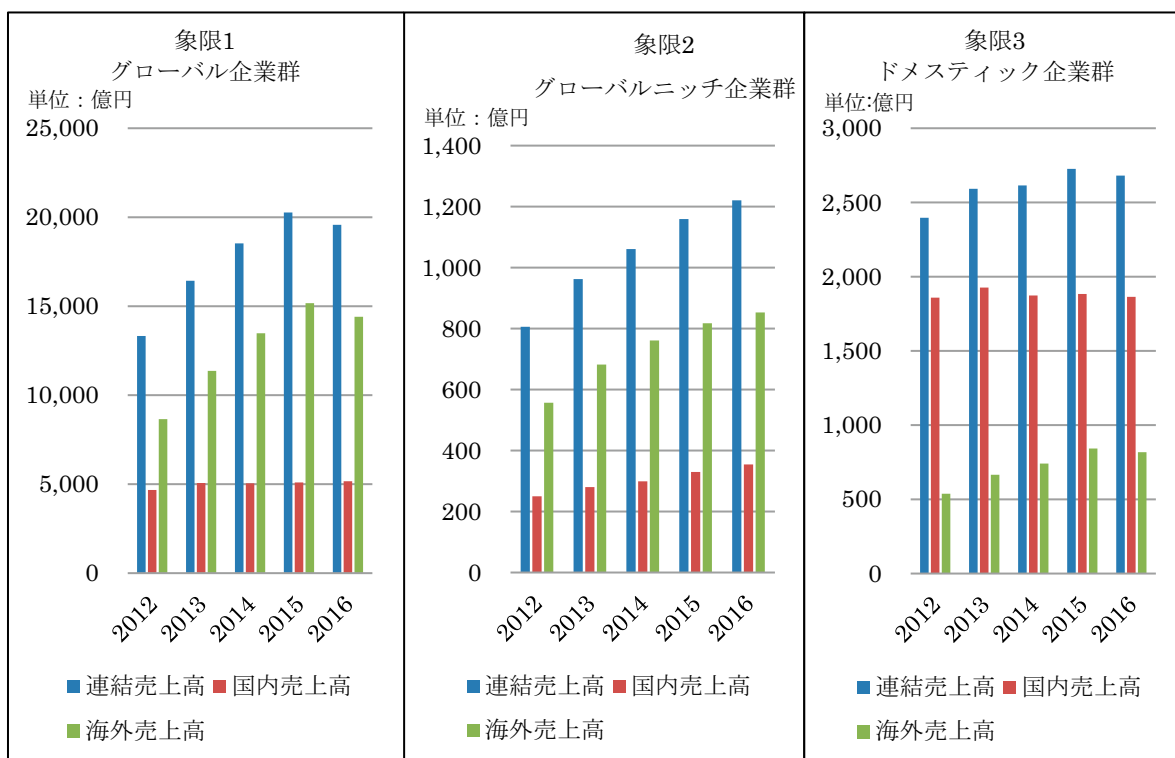
図3 薬事工業生産動態統計による医療機器の長期トレンド

このような傾向について、2008年までのデータを使っのりサーチペーパー「日本の医療機器市場の長期動向(2010年)」⁴⁾は、医療機器の国内市場規模が国民医療費の6%程度に相当し、市場成長率も国民医療費の伸び率に強い相関があることを述べるとともに侵襲性の高いクラス分類Ⅲ、Ⅳでは輸入品の割合が高く、生体内移植器具、外科・整形外科用手術材料、チューブ・カテーテルなどは成長率も高いことなどを詳細に分析して国内医療機器企業の課題を指摘しています。

調査対象期間以降の2009年から2014年においては、国内生産(輸出を除く)が大きく伸びる傾向を示し、逆に輸入品の伸び率は2006年から2011年にかけてフラットになります。この傾向が何によるものなのか、当該期間は国が医療機器に向けて産業振興策を積極的に進め始めた時期にもあたることから、産業振興策がどの程度影響を及ぼしたか気になります。

このような状況、すなわち、国内資本の企業に事業展開の変化があったのか、国などの産業振興策が効果をもたらしているのかなどの状況をさらに詳しく理解するために、IRデータを用いてより直接的に国内企業の動向分析を行うことを考えました。(但し、章末の適用データ詳細に示すように、この分析対象の23社にはIR情報に医療機器に関するセグメント情報が開示されていないことから日立製作所や富士フイルムなどの大企業が含まれていない点については十分に留意する必要があります)

図1に示したように国内企業は海外市場で大きな成果を上げていますが、その企業の特徴を図2のような方法で傾向分析をすると、象限②に該当するグローバルニッチ企業群では海外だけでなく国内でも8%内外の伸び率を示しており、他の象限と明らかに異なる状況にあることがわかります。それ以外は総じて国内市場で成長性は低いにもかかわらず、海外においては伸び率を高めていることから、国内市場と海外市場との違い、あるいは企業活動の違いがあるのか、検討する必要があります。



一方、産業振興策は、国が産官学医の連携によるオープンイノベーションを推進して商品力の強化を図ることや中小企業・ベンチャー企業の育成支援や新規参入の促進によって産業の裾野を拡げる政策、海外に向けて病院インフラごと輸出する政策、ビジネスモデルを含めて新規の海外展開を支援するなど、様々に行っていますが、ここで示すように医療機器産業にかかわる企業が行う業態は様々であり、それらに見合った産業支援である方が効果的と考えられますが実際はどうか等の検証を行い、産業全体の動向をより詳細に考察することが望ましいと考えられます。

5. おわりに

今回はIRデータから医療機器企業の事業活動、特に海外活動を売上高に重点を置いて検討しました。ここで課題として指摘した事項については今後さらに検討をし、分析する必要があると考えており、次のような視点から継続して調査・分析を行います。

- (1) 侵襲度の高いクラスⅢ、クラスⅣ等への国内企業の取組み状況と国内シェアの推移
- (2) 製造所の海外展開や企業買収(M&A)等の企業活動の効果

参考資料、文献

- 1) 渡辺 秀樹、小木曾 淳一「IRデータを用いた医療機器産業実態の分析の試み」医機連ニュース 第92号(2016 WINTER) 71p
- 2) 医療機器関連企業IR情報(各社のホームページより)
- 3) 厚生労働省薬事工業生産動態統計
- 4) 中野 壮陸 「日本の医療機器市場の長期動向」～薬事工業生産動態統計 1984年から2008年を用いて～ 財団法人医療機器センター附属医療機器産業研究所 リサーチペーパー No.2 (2010年8月)

適用データ詳細

企業名	IR適用データ詳細	引用元・原資料
HOYA株式会社	ライフケア事業（ヘルスケア関連製品＋ライフケア関連製品）の売上高を適用	有価証券報告書 決算短信
朝日インテック株式会社	メディカル事業の売上高を適用	有価証券報告書 決算説明会資料
旭化成株式会社	医療用事業とクリティカルケア事業の売上高の合計を適用	決算説明会資料
株式会社エー・アンド・デイ	医療・健康機器事業の売上高を適用	有価証券報告書 決算説明会資料
オムロン株式会社	ヘルスケア事業の売上高を適用	有価証券報告書 決算短信
オリンパス株式会社	医療事業の売上高を適用	決算参考資料
川澄化学工業株式会社	全社の売上高を適用	有価証券報告書 決算短信
クリエートメディック株式会社	全社売上高を適用	有価証券報告書
シスメックス株式会社	全社売上高を適用 試薬の売上高を含む	FINANCIAL DATA 決算短信
株式会社島津製作所	医用機器の売上高を適用	決算説明会資料
株式会社松風	デンタル関連事業の売上高を適用	有価証券報告書 決算説明会資料
株式会社ジェイ・エム・エス	全社売上高を適用 腹膜透析液等医薬品の売上高を含む	有価証券報告書 決算短信
株式会社テクノメディカ	全社売上高を適用	有価証券報告書 決算短信
テルモ株式会社	全社売上高を適用医薬品・食品の売上高を含む	決算概要
東レ株式会社	ライフサイエンス事業の売上高を適用	有価証券報告書 決算説明会資料
株式会社ナカニシ	歯科製品関連事業の売上高を適用	有価証券報告書 決算説明会資料
ニプロ株式会社	医療関連事業の売上高を適用	決算説明資料 決算短信
株式会社日本エム・ディ・エム	全社売上高を適用	有価証券報告書 決算短信 決算説明会資料
日本光電工業株式会社	全社の売上高を適用	有価証券報告書 決算短信
プレシジョン・システム・サイエンス株式会社	全社売上高を適用 試薬の売上高を含む	有価証券報告書
株式会社堀場製作所	医用システム機器部門の売上高を適用	有価証券報告書 決算説明会資料
マニー株式会社	全社売上高を適用	有価証券報告書 決算短信
メディキット株式会社	全社売上高を適用	有価証券報告書 決算短信 決算説明会資料

(五十音順)