

公開情報を用いた国内医療機器企業の M&Aの動向調査

医療機器政策調査研究所 主任研究員 丸山 耕志郎

1. はじめに

企業の成長戦略の1つとしてM&Aが挙げられる。M&Aの買収元企業における目的は、各企業、各案件で異なるため一概には言えないが、人材、知財、研究・生産設備、サプライチェーン、顧客基盤などの外部資源を自社に取り組みすることで、社内の内部資源とのシナジーにより既存事業の競争力が強化できる点、新たな事業領域への進出を短期間に達成できる点などが考えられる。

2021年4～9月の6か月だけでも、国内医療機器企業の複数のトップマネジメントから、今後のM&Aに前向きな発言^{1),2),3)}がなされており、国内の医療機器産業の成長において、M&A戦略が重要視されていることが窺える。

一般公開されている情報で、国内医療機器産業界のM&Aが整理された報告書は少ないが、直近では2021年7月公開のJST研究開発戦略センターの調査報告書⁴⁾で確認できる。この報告書はバイオベンチャーに主軸が置かれており、医療機器のM&Aに関しては対象企業が8社と限定的ではあるが、「ここ数年でM&Aは増加しつつある」と述べられている。医療機器の多様性を考慮すると、対象企業の範囲を広げても同様の傾向を示すのか気になるところである。また医機連ジャーナル 第112号⁵⁾にて、欧米系医療機器企業のM&Aと投資の指向性を、特許分類の一つであるIPC(国際特許分類: International Patent Classification)の視点で分析し、買収元企業の事業傾向毎に特徴を報告したが、国内医療機器企業でも事業傾向や取扱製品の違いにより、M&Aの傾向に影響するのだろうか。もしも、それらの違いによりM&Aの傾向に差異が生じるのであれば、冒頭に述べたようなM&Aの目的の違いに起因するのか興味を尽きない。

そこで本稿では、国内医療機器企業のM&Aの方向性に関する示唆を得ることを目的として、広範な国内医療機器企業を対象に、以下の3つの研究課題(RQ)について、有価証券報告書、ニュースリリースなどの企業の公開情報を基に調査した。

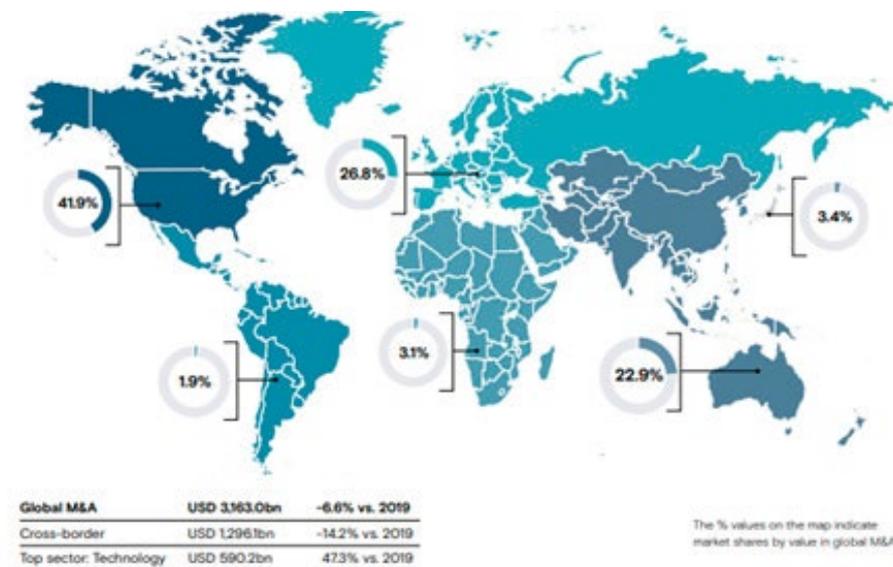
- RQ1. 国内医療機器企業でM&Aは活性化しているのか？
- RQ2. 取扱製品の違いはM&A件数に関係しているのか？
- RQ3. 企業はどのような目的でM&Aを実施しているのか？

これらのRQの観点から国内医療機器企業によるM&Aの状況について、量的および定性的に検討し、その動向について考察した。

2. 国内産業全体のM&Aの状況

国内医療機器産業のM&Aに触れる前に、2020年における国内産業全体のM&Aについて述べる。Mergermarket からの報告⁶⁾によると、2020年に世界で投じられたM&Aの総額は、

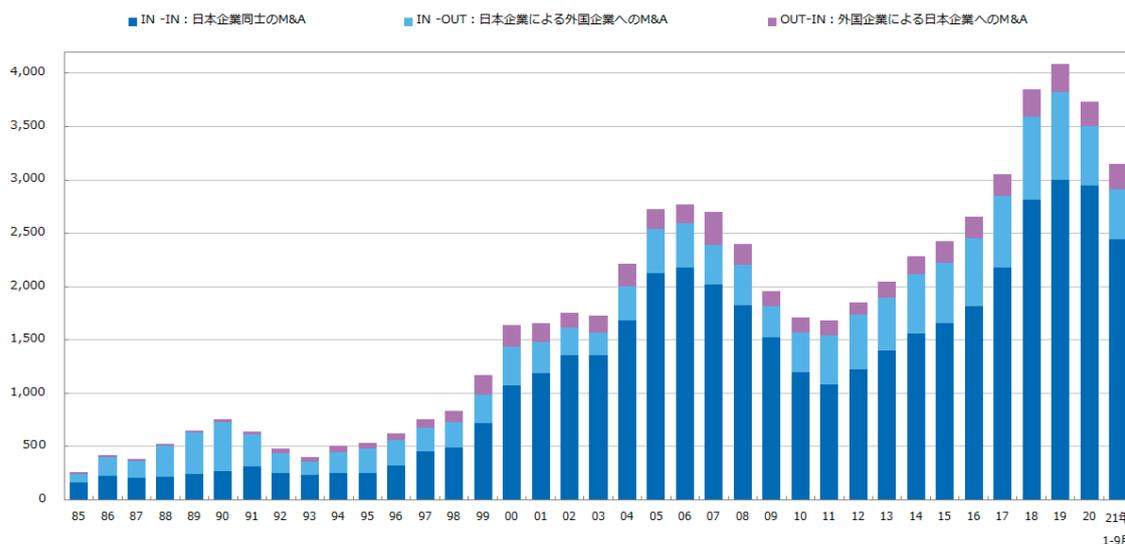
31,630億米ドルであり、2019年と比べると6.6%減少している。その内、日本企業が関連したM&Aの金額比率は全体の3.4%であり、41.9%の北米や26.8%の欧州に比べると、規模は小さい(図1参照)。



引用：Mergermarket, 「Global & Regional M&A Report 2020」⁶⁾

図1：2020年のM&A市場の地域別に占める割合

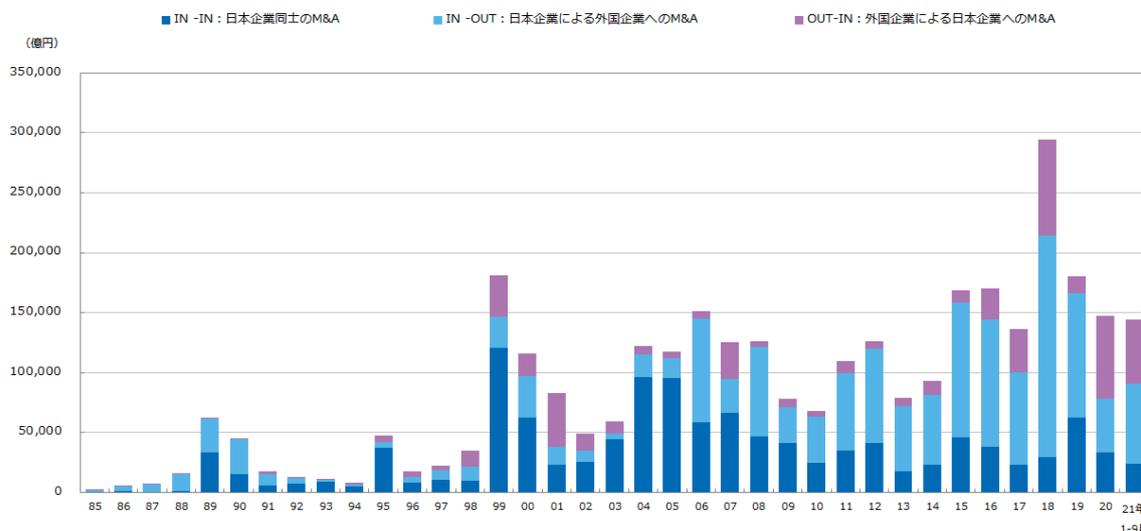
次に日本企業が実施したM&Aに焦点を当てる。M&A動向・情報データサイトのMARR Onlineの公開データ⁷⁾によると、2010年以降では、M&Aの件数は年々堅調に増加しているが、2020年に限っては前年に対して減少している(図2参照)。



引用：株式会社レコフデータ MARR Online, 「グラフで見るM&A動向」⁷⁾

図2：1985年～21年9月の日本企業関連のM&A件数の推移

またM&Aの金額は、2010年以降、年ごとに増減を繰り返している(図3参照)。



引用：株式会社レコフデータ MARR Online, 「グラフで見るM&A動向」⁷⁾

図3：1985年～2021年9月の日本企業関連のM&A金額の推移

図2, 3よりM&A1件あたりの金額も、10年前と比べて減少傾向にある。例えば2010年と2020年を比較すると、年間のM&A件数は約1.7倍に増加したが、金額はほぼ同等のままである。これを単純計算すると、2020年の1件あたりの金額は2010年の約0.6倍となる。つまり年間金額の増減は、一部の大型案件の影響を受けていると推察される。

さらにM&Aの大半は、日本企業同士(図2のIN-IN部分)で実施されており、日本企業による外国企業のM&A(図2のIN-OUT部分)や、外国企業による日本企業のM&A(図2のOUT-IN部分)は限定的である。一方で金額に関しては、件数が少ない外国企業を被買収企業とするM&A(図3のIN-OUT部分)の方が、国内企業を相手にしたM&A(図3のIN-IN部分)よりも大きい傾向が続いている。

ここまで国内産業全体のM&Aの状況を概観した。以降ではこれを踏まえて、RQ毎に国内医療機器企業のM&Aの動向調査を行う。

3. 国内医療機器企業によるM&Aの状況

3.1. 調査対象企業

本調査は医療機器を製造販売しており、かつ、国内株式市場に上場している企業を対象にした。候補となった各企業の2020年度の有価証券報告書から、医療機器事業を含む最小の事業セグメント(以下、医療機器関連の事業セグメント)を抽出し、その売上高上位20社を調査対象企業とした。

売上高上位20社を取扱製品に基づいて3群に分類(「材料系」、「設備系」、「材料/設備系」)を試みた。その中で、エア・ウォーターとH.U.グループホールディングスの2社は、現時点では分類が困難と判断し、3群とは別の「その他」として分類した。表1に、企業名、医療機器関連の事業セグメント名、売上高、および各社の取扱製品に基づいた分類を示す。

なお、日立製作所は、医療機器を扱っている日立ハイテク単独の売上が2019年度までは有価証券報告書上で確認できたが、2020年度の有価証券報告書よりライフセグメントに統合されたため、今回は調査対象外としている。

表1：対象企業と2020年度の売上高

企業名	医療機器関連の事業セグメント名	2020年度の医療機器関連の事業セグメントの売上高(百万円)	2020年度の連結売上高(百万円)	医療機器関連の事業セグメントの対連結売上高比率(%)	取扱製品に基づいた分類
富士フイルム	ヘルスケア&マテリアルズソリューション	1,052,593	2,192,519	48.0	材料/設備系
オリンパス	内視鏡+治療機器	625,506	730,544	85.6	設備系
テルモ	(全セグメント)	613,842	613,842	100.0	材料/設備系
キヤノン	メディカルシステム	435,368	3,160,243	13.8	設備系
旭化成	ヘルスケア	407,904	2,106,051	19.4	材料/設備系
ニプロ	医療関連	347,648	455,559	76.3	材料系
HOYA	ライフケア	341,801	547,921	62.4	材料系
シスメックス	(全セグメント)	305,073	305,073	100.0	設備系
日本光電工業	(全セグメント)	199,727	199,727	100.0	材料/設備系
エア・ウォーター	医療関連事業	186,425	806,630	23.1	その他
H.U.グループ ホールディングス	受託臨床検査事業、 臨床検査薬事業	186,121	223,016	83.5	その他
帝人	ヘルスケア	148,674	836,512	17.8	材料系
フクダ電子	(全セグメント)	146,756	146,756	100.0	設備系
オムロン	ヘルスケアビジネス	123,087	655,529	18.8	設備系
コニカミノルタ	ヘルスケア事業	109,095	863,381	12.6	設備系
メニコン	(全セグメント)	86,209	86,209	100.0	材料系
日機装	医療部門	66,955	158,542	42.2	材料/設備系
島津製作所	医用機器事業	66,903	393,499	17.0	設備系
ニコン	ヘルスケア事業	62,848	451,223	13.9	設備系
朝日インテック	(全セグメント)	61,507	61,507	100.0	材料系

表1の「医療機器関連の事業セグメントの対連結売上高比率」は各社様々であり、医療機器事業以外の事業セグメントを有している企業では、事業ポートフォリオにおける医療機器事業の立ち位置が各社で異なることが窺える。

表1の20社で取り扱われている医療機器が、特定の製品に偏重していないことを定量的に示すのは困難であるが、対象企業または、その子会社の少なくとも1社が、当会(一般社団法人日本医療機器産業連合会)における医療機器の製造販売に関係する正会員18団体中16団体で、会員企業であることが確認できた。この点から、表1の20社を対象にすることで、国内医療機器産業の幅広い事業分野におけるM&Aの代表的な特徴を示せると考えている。

3.2. M&A件数の調査と評価 -RQ1. 国内医療機器企業でM&Aは活性化しているのか？-

3.2.1. 2010年以降の対象企業におけるM&A実施状況

国内医療機器企業におけるM&Aの実施状況を概観するために、対象20社が公開している2010年以降の有価証券報告書、決算短信、ニュースリリースおよび、各メディアから発信

されたニュースを逐次確認し、2010年以降における各企業が実施した医療機器関連事業に係るM&Aの収集に努めた。

集計対象には、対象企業のグループ企業が実施したM&Aも対象企業の公開情報上で確認できた場合は含めた。一方、対象企業または、そのグループ企業によるグループ内での吸収合併や、グループ企業の株式を追加取得したM&A、ならびに被買収企業の事業内容が医療機器事業と関連性がないと思われるM&Aは集計から外した。

集計の結果、2010年～2021年9月の期間中に対象となるM&Aが計154件確認された。1社あたりでは、0.66件/年程度の概数となる。表2に対象20社におけるM&A実施状況の概要を示す。なおM&Aの実施年は、買収元企業における被買収企業の株式取得日または、事業取得日とした。株式取得日、事業取得日を特定できない案件に関しては、契約締結日を用いた。さらに契約締結日も特定できない場合は、ニュースリリースの公開日とした。

表2：対象20社のM&A実施状況

対象期間(年)	M&A 件数	M&A あり (企業数)	M&A なし (企業数)	最大値 (件)	最小値 (件)	中央値 (件)
2010~2015	66	19	1	8	0	3
2016~2021/9	88	18	2	12	0	4
2010~2021/9	154	20	0	20	2	7.5

表2より対象の20社全てで、期間中に2件以上のM&Aが確認された。期間を前半の2010-2015年と、後半の2016-2021年9月で分けた場合でも、それぞれ18社、19社と対象の90%以上で各期間内にM&Aの実施が確認された。また期間後半の2016-2021年9月で実施されたM&A件数を、期間前半の2010-2015年の件数と比較すると、約33%増加していた。同様に期間中の1社あたりのM&A件数の中央値も上昇しており、対象期間を前後半の6年単位で捉えるとM&Aの増加傾向が確認できた。これらの結果から、対象の20社においては、2010年にはM&A戦略が実行されており、2010年以降、さらにM&Aが活性化している様子が窺える。

3.2.2. M&A件数の推移と被買収企業の所在地

3.2.1で集計した計154件のM&Aを、暦年ごとの件数、ならびに被買収企業の所在国を地域別に整理し、図4に示す。各地域への振り分けは日本貿易振興機構(JETRO)の分類⁸⁾を基に、6つの地域(「日本」、「北米」、「欧州」、「アジア(日本除く)」、「中東」、「その他」)に分類した。

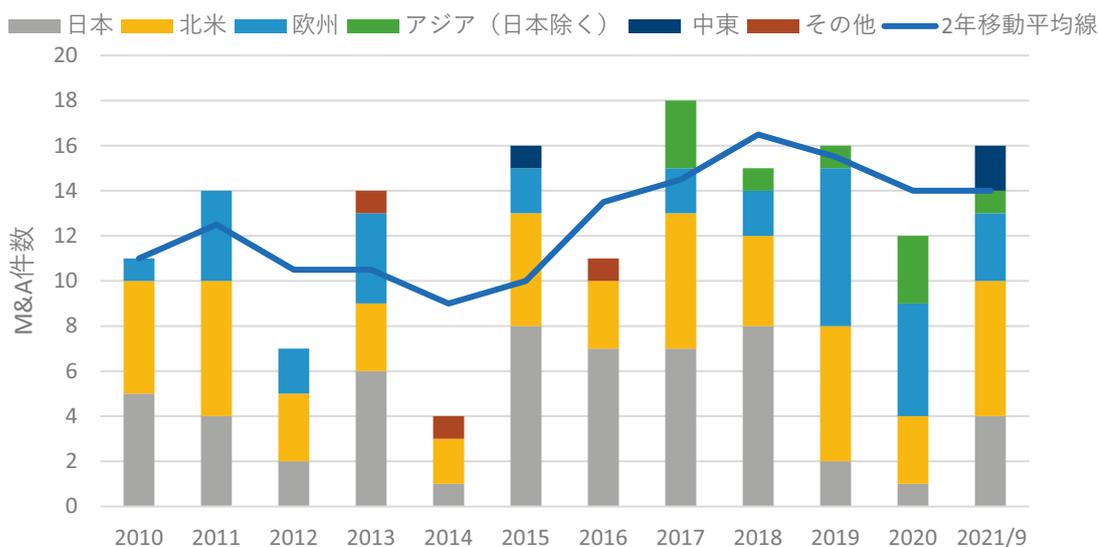


図4：2010年～2021年9月の国内医療機器企業のM&A件数の推移と被買収企業の所在地域の内訳

図4の結果を欧米系医療機器企業のM&A動向を調査した医機連ジャーナル 第112号の報告⁵⁾と比較すると、対象企業数に大きな違いはない(国内企業：20社、欧米系企業：24社)が、2010～2020年の国内企業によるM&A件数は、欧米系企業によるM&A件数の27.9% (国内企業：138件、欧米系企業：495件)であり、国内医療機器企業よりも欧米系企業の方が、積極的にM&Aを実施していることが確認された。

また3.2.1.で前述した通り、収集したM&Aの実施年には、一部、契約締結日等も混在しているため、対象年とその前年計2年の移動平均によるM&A件数を併せて図4に示した。2年移動平均でM&A件数を見ると、2010～2018年は増加傾向を示しているが、2019年以降は、ほぼ横ばいの状況が続いている。先の医機連ジャーナル 第112号の報告⁵⁾では、欧米系医療機器企業のM&A件数は2012年にピーク迎えた後はやや減少に転じたとされており、国内企業、欧米系企業ともに直近のM&A件数が停滞している点は、共通の傾向であった。なお、図4の2021年のM&A件数と2021年の移動平均値は、9月末時点のM&A件数を基にしており、10月以降も件数が増加する可能性がある点、ならびに、2010年分は単年の件数である点は留意が必要である。

次に、被買収企業の所在地域を見ると、2018年を除いて、国内企業よりも外国企業の比率が高いことが確認できる。特に2019年以降は、それ以前よりも外国企業の比率が上昇している。また日本を除くアジアを対象にしたM&Aは、2016年までは1件もなかったが、2017年以降は毎年実施されており、近年ではM&Aの対象として、アジアも視野に入っていることが窺える。これらから、対象20社では世界中の企業を対象にM&Aの検討がなされ、昨今では各社で一定のM&Aを経験したことで、自社の成長に必要な企業であれば、国内外を問わずにM&Aを実施している様子が窺える。

次に、対象154件のM&Aにおける被買収企業の所在地域の集計数を図5に示す。

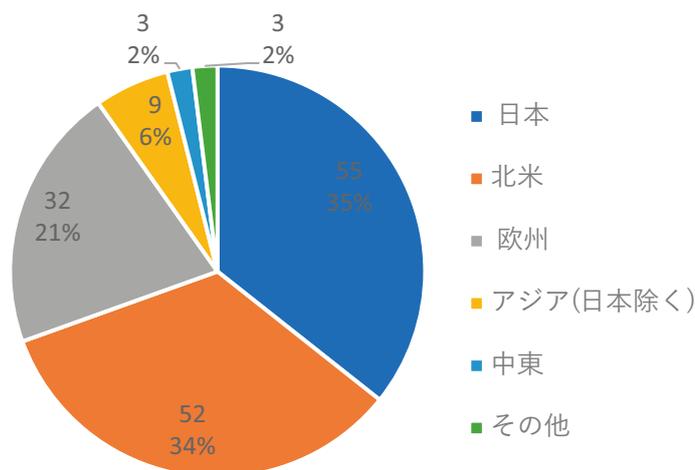


図5：2010年～2021年9月の国内医療機器企業のM&A実施先の地域別内訳（件数、%）

図5より、地域別では「日本」(35%)が最も多かったが、「北米」(34%)も同程度に高い比率を示した。その後、「欧州」(21%)、「アジア(日本除く)」(6%)と続き、「中東」(3件全てイスラエル)、「その他」(オーストラリア、ブラジルの2か国3件)は限定的であった。一方、国内外という視点で見ると、国内35%に対して国外65%となり、全体の約2/3は外国企業を対象にしたM&Aであった。

この被買収企業の所在地域についても、医機連ジャーナル 第112号の報告⁵⁾と比較すると、被買収企業として日本企業の比率が最も高かった国内医療機器企業とは大きく異なり、欧米系医療機器企業における被買収国の所在地域は、北米が最も多く、日本だけでなくアジア全体で北米の件数と比較しても、1/5以下と北米に対して非常に少なかった。一方で、日本を除くと、被買収企業の所在地域が、北米→欧州→アジア→その他地域の順で多い点は、共通の傾向であった。

また国内医療機器企業が、外国企業を中心にM&Aを実施している点は、図2の国内産業全体のM&Aの傾向(買収先は日本企業が中心)とは異なる傾向であり、国内医療機器企業特有の傾向を示している可能性がある。ただし国内医療機器企業のM&A件数は、売上高が一定以上の企業を対象にしている一方で、図2の国内産業全体のM&Aの件数は、売上高で企業を絞り込んでいない。そのため他産業でも、企業の規模(売上高)別に集計することで、図2とは異なる傾向を示す可能性がある点は留意が必要である。

本項では、国内医療機器企業全体のM&Aを概観した。次の3.3、3.4では、対象20社を製造販売する取扱製品に基づいて分類し、各分類の傾向を分析する。

3.3. 取扱製品の違いによるM&A件数と売上高の関係

-RQ2：取扱製品の違いはM&Aの実施数に関係しているのか？-

対象の20社を製造販売する取扱製品に基づいて、4群(「材料系」、「設備系」、「材料/設備系」、「その他」)に分類した(表1参照)。各群を概観するために、各群に属する企業数、実施したM&A件数、1社あたりのM&A件数、医療機器関連の事業セグメントの売上高ならびに連結売上高を表3に記載する。

表3：取扱製品に基づいた分類別のM&A件数ならびに売上高の平均値

取扱製品による分類	企業数	M & A件数	1社あたりのM&A件数	医療機器関連の事業セグメントの売上高および標準偏差(百万円)	連結売上高および標準偏差(百万円)
材料系	5	56	11.2±5.5	197,168 ±138,411	397,542 ±327,308
設備系	8	39	4.9±3.2	234,330 ±204,103	838,281 ±967,124
材料系/設備系	5	37	7.4±5.1	468,204 ±387,117	1,054,1369 ±1,015,924
その他	2	22	11.0±5.7	186,273 ±215	514,823 ±412,677

表3より、M&A件数は「材料系」群が最も多く、医療機器関連の事業セグメントの売上高ならびに連結売上高の平均値は、「材料/設備系」群が最も大きいことが確認された。

ここで買収元企業がM&Aを実施する条件の1つとして、一定の事業規模が必要であると考えた。そこで対象企業のM&A件数と、企業の規模(売上高)の関係を確認するために、2010年以降のM&A件数に対する対象企業の2020年度の医療機器関連の事業セグメントの売上高と、連結売上高の相関関係を、取扱製品に基づいた分類毎にそれぞれ確認した(表4)。対象企業の医療機器関連の事業セグメントの売上高と、連結売上高の双方を確認したのは、M&Aの実施において、医療機器関連の事業セグメントの売上高と、グループ全体の連結売上高のいずれが、より関連しているかを確認するためである。

表4：取扱製品を基にした分類による売上高とM&A件数の相関関係

	材料系(5社)	設備系(8社)	材料/設備系(5社)
医療機器関連の事業セグメントの売上高	0.54	0.97	0.92
連結売上高	-0.26	0.47	0.76

表4より、全ての群で医療機器関連の事業セグメントの売上高が、連結売上高よりもM&A件数と強い相関を示した。また全ての群で、M&Aの実施件数と、医療機器関連の事業セグメントの売上高の間に、正の相関を示した。なお「その他」群は2社のみなので、今回の分析においては対象外とした。

医療機器関連の事業セグメントの売上高が、連結売上高よりもM&A件数に相関が強いことを確認できたので、M&A件数に、医療機器関連の事業セグメントの売上高が影響を与えていると仮定し、単回帰分析を実施した。

2010年以降のM&A件数を目的変数、2020年度の医療機器関連の事業セグメントの売上高を説明変数とした単回帰分析の結果を図6に示す。

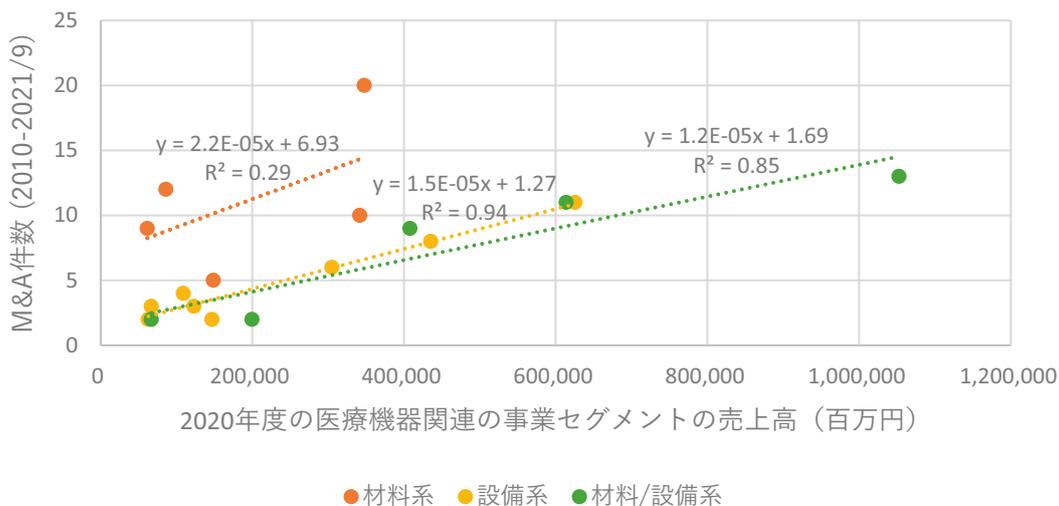


図6：2010年～2021年9月のM&A件数と2020年度の医療機器関連の事業セグメント売上高の関係

図6より、決定係数R²は「設備系」で0.94 (p<0.01)、「材料/設備系」で0.85 (p<0.05)と、回帰直線に対して、あてはまりがよい結果が得られた。また回帰直線の係数から、「設備系」では約667億円、「材料/設備系」では約833億円、医療機器関連の事業セグメントの売上高が増えることで、M&Aが1件増えるという結果を示した。この結果は「設備系」、「材料/設備系」の企業では、M&Aの実施には医療機器関連の事業セグメントの売上高が大きく影響しており、医療機器関連の事業セグメントの売上高に比例して、M&A件数が増加することを示唆している。

一方「材料系」では、p値が5%水準を満たさず(p=0.34)、M&A件数に医療機器関連の事業セグメントの売上高が無関係であるという帰無仮説を棄却できなかった。なお今回は各群のサンプル数が少ないために、重回帰分析による交絡因子の影響は検討できなかった。

次の3.4では、M&Aによる効果やM&Aの目的を検討するための調査を実施した。

3.4. M&Aの実施目的の検討 -RQ3. どのような目的でM&Aを実施しているのか？-

3.4.1. M&Aにより強化されるバリューチェーンの分類の検討

企業の様々な活動が最終的な付加価値にどのように貢献しているのか、その量的・質的な関係を示すツール⁹⁾の1つとして、図7で示すバリューチェーンが挙げられる。



引用：株式会社野村総合研究所、「バリューチェーン(価値連鎖)とは」⁹⁾

図7：バリューチェーンの概念図

そこで、M&Aによる買収元企業への効果として、図7で示したバリューチェーンの主活動、支援活動のいずれか、または複数強化されると考えた。3.2で収集したM&A計154件の内、公開情報から当該M&Aに関する期待や目的に関する記載が確認できた149件を対象に、買収元企業においてバリューチェーンのどの活動の強化を期待しているのかを、公開情報の記載内容から定性的に判断し、分類を試みた。強化が期待されるバリューチェーンの分類には、主活動の「製造」、「販売・マーケティング」、ならびに支援活動の「技術開発」に着目し、このいずれか、または複数に該当するかを検討した。なお、先の3分類に該当しないと判断したM&Aは「その他」に分類した。

M&Aにより強化されると判断したバリューチェーンの各活動の該当数を、取扱製品に基づいた分類ごとに集計した結果を図8に示す。

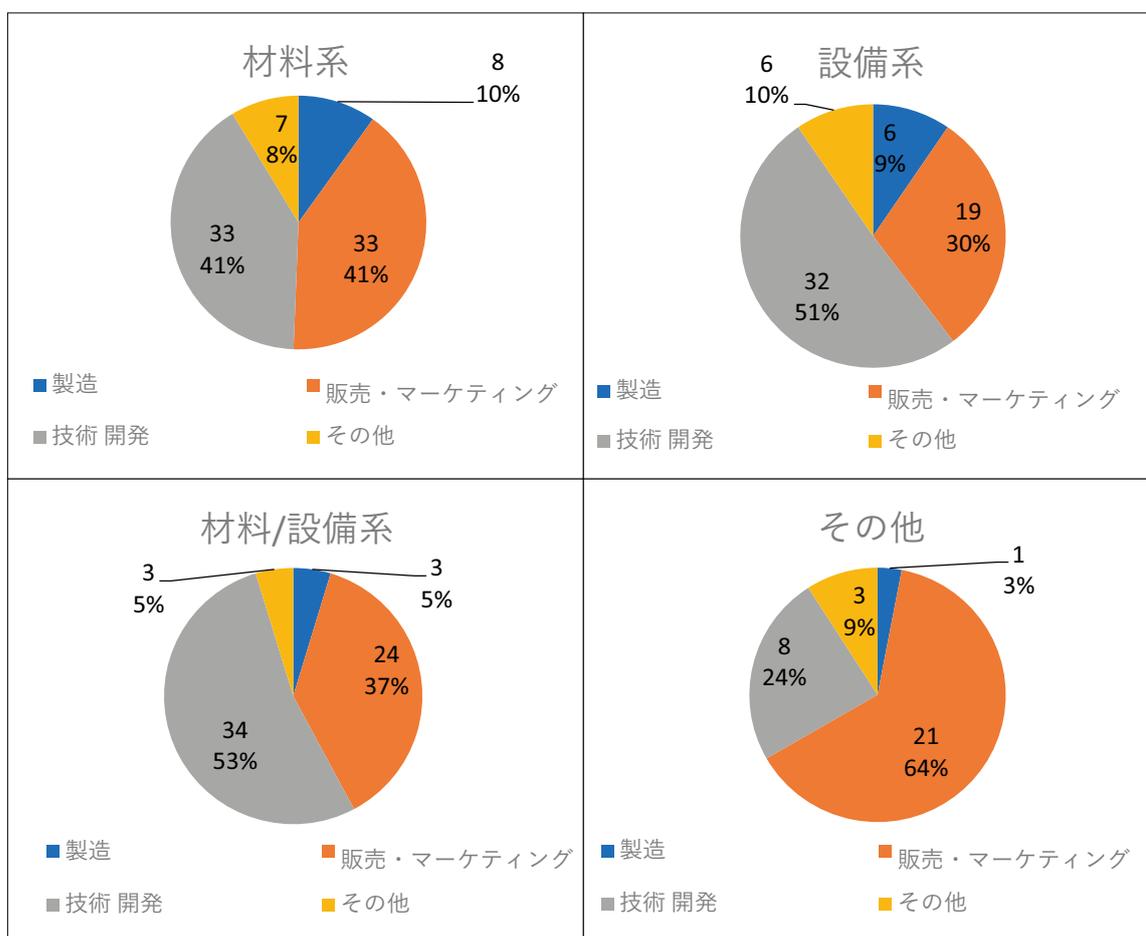


図8：M&Aにより強化されたと判断したバリューチェーンの分類

図8より、「材料系」群(計51件)では、「販売・マーケティング」と「技術開発」の比率が最も高かった。「設備系」(計39件)、「材料/設備系」(計37件)群では、「技術開発」の比率が最も高く、次いで「販売・マーケティング」となった。また、「その他」(計22件)群では、「販売・マーケティング」に関する比率が最も高く、次いで「技術開発」となった。

今回の調査において、M&Aにより製品ポートフォリオを拡大した事例が多く確認できた。その場合、製品開発力(「技術開発」)、営業基盤(「販売・マーケティング」)の双方が強化され

たと判断したため、各群で、「販売・マーケティング」と「技術開発」の比率が高くなったと思われる。「材料系」群は、「設備系」、「材料／設備系」群に比べると、「販売・マーケティング」に対する「技術開発」の比率が低く見えるが、これは「材料系」に属する一部の企業で、販売代理店の買収など「販売・マーケティング」のみ該当し、「技術開発」に該当しないと判断したM&Aが他の2群よりも多く実施(材料系：11件、設備系：3件、材料／設備系：1件)されたことで、相対的に「販売・マーケティング」に対して「技術開発」の比率を低く示す結果となった。

また、「製造」、「その他」は、どの群においても「販売・マーケティング」、「技術開発」に比べて限定的であった。なお「製造」には、生産能力の向上や生産技術の獲得などの案件、「その他」には、メンテナンスサービス事業、透析治療サービス事業の獲得や、被買収企業の財政基盤強化などの案件を含めている。

3.4.2. M&Aの目的の分類の検討

冒頭に述べたように、M&Aの目的は大きく、既存事業の強化と、新規事業の創出に分けられると考え、3.4.1と同じ149件を対象に、「既存事業の強化」と「新規事業の創出」のいずれか、または双方を目的としているかを、3.4.1と同様に公開情報の記載情報から定性的に判断し、取扱製品に基づいた分類ごとに集計した結果を図9に示す。

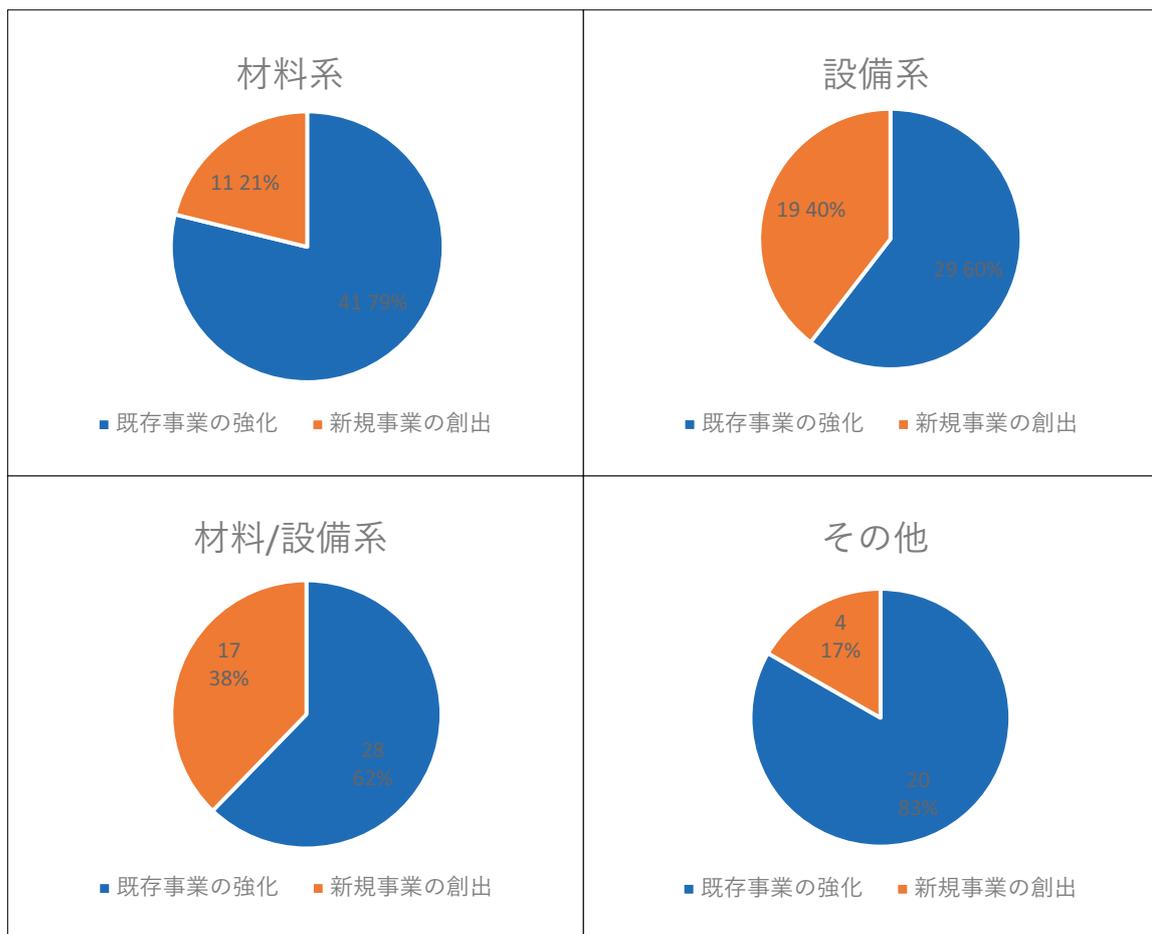


図9：M&Aの目的と判断した分類

図9より、全ての群で「既存事業の強化」の比率が、「新規事業の創出」よりも高い結果となった。その中で「設備系」、「材料系/設備系」の群は、「材料系」、「その他」の群よりも、「新規事業の創出」に関する比率が高かった。群間で比較すると、「材料系」の「新規事業の創出」の割合は、「設備系」、「材料系/設備系」よりも低い。個社レベルでは必ずしもそうではなく、「材料系」の中にも、「新規事業の創出」に分類したM&Aが、「既存事業の強化」に分類したM&Aよりも多数を占めた企業が存在した。この点からも、同一群内でも、必ずしも同じ傾向を示すわけではなく、各社が各々の事業環境や成長戦略に則り、M&Aを実施している様子が窺えた。

4. 調査結果のまとめと考察

今回の調査により、国内医療機器企業のM&A件数は、欧米系医療機器企業と同様にここ数年は横ばい傾向であり、国内全体のM&A件数の増加傾向とは異なる結果を示した。今回の結果が、国内医療機器企業特有の傾向であるかを確認するために、他産業のM&Aの状況との比較が必要になると考える。また被買収企業は、国内企業よりも外国企業の比率が高く、2019年以降はその傾向がより鮮明になっていた。被買収企業を地域別に見ると、世界最大の医療機器マーケットである北米を中心にしつつも、2016年以降では、アジア地域の企業を対象にしたM&Aが増加しつつあることが確認された。アジア地域の医療機器市場に関しては、Report Oceanからの報告¹⁰⁾では、2021年以降も成長が予測されており、アジア市場の成長を見越した上での、アジア企業へのM&Aだと考えられる。さらに、取扱製品に基づいて対象企業を分類して分析した結果、「設備系」、「材料系/設備系」の群では、医療機器関連の事業セグメントの売上高がM&A件数に強く影響していることが確認された。そして、M&Aにより強化されるバリューチェーン、M&Aの目的の視点で分析した結果、取扱製品における分類毎の傾向が確認できた。

「材料系」企業で製造販売されている製品の一部(PTCAガイディングカテーテル、ステント、コンタクトレンズ等)における世界シェアは、海外企業が優位とされている¹¹⁾。そのため、一部の「材料系」企業では、M&Aを用いて市場競争力をより高めるために、自社の事業規模(売上高)に囚われず、ある種先行投資として、既存事業関連の製品ポートフォリオの拡大、営業基盤の強化など市場競争力の向上を目指したM&Aを実施しているのではないかと考えた。また、既存事業の市場競争力の向上に軸足を置きながらも、並行して、新規事業を探索することで、自社のさらなるブランド価値の向上を目指している面があるのではないかと考えた。

一方、今回対象とした「設備系」、「材料/設備系」の企業では、欧米系医療機器企業に引けを取らない市場シェアを有する製品(内視鏡、CT、MRI等)¹¹⁾を取り扱う企業が複数含まれている。そのため、製品ポートフォリオや営業基盤の拡大よりも、自社の事業規模に無理のない範囲で、既存製品へのさらなる価値の付加や、新たな事業領域に進出する為の技術開発力の獲得を目指してM&Aを実施している面があるのではないかと考えた。

また「その他」の企業は、国内の既存事業を強化する為にM&Aにより、主に製品ポートフォリオや営業基盤を強化しているように思われた。

5. おわりに

本項では、これまであまり報告されていない国内医療機器企業のM&A動向の把握に向けて、国内医療機器企業20社の公開情報を用いて、一定の整理を試み、現状についての分析結果を提示することができたと考える。今回の調査結果からは、単なる規模の拡大を目指したM&Aだけではなく、新たなイノベーションを目指して、各社のビジョンや成長戦略に基づいて目的を実現しようとしている方向性の一端が、確認できたと考える。

一方で、今回の取組みの限界も多く感じている。「材料系」など対象企業の分類および、M&Aにより強化されるバリューチェーンや目的の分類は、企業の公開情報から筆者が定性的に分類した。そのため、各分類における客観性や、筆者個人内のばらつきがないことを担保できない。また、取扱製品に基づいた分類別の分析であり、個社レベルでは分析していないため、個社の実情に即した結果が得られなかった可能性がある。また、今回の調査は、ニュースリリースなどの限られた情報を基にしており、各案件に対して表面的な分析しか実施できなかった部分がある。今後は、公開情報に加え、鯉渕ら(2020, pp.3-12)¹²⁾のように企業のM&A担当者へのインタビュー調査なども組み合わせることで、M&A全体をより客観的に評価できる指標の検討を、継続して行っていきたい。

[参考資料、文献](2021年10月9日確認)

- 1) MEジャーナル, 「医療IT・画像診断事業で20年代半ばに売上目標7000億円 富士フィルム・後藤次期CEO さらなるM&Aも模索」, 2021/4/12,
https://yakushin-iryoku.com/member/mbr.php?content_id=4242&search_flg=1
- 2) MEジャーナル, 「ヘルスケアの売上高「25年度6000億円」の達成が現実味 旭化成・小堀社長 「M&Aが重要なツール」と明言」, 2021/5/31,
https://yakushin-iryoku.com/member/mbr.php?content_id=4333&search_flg=1
- 3) 日本経済新聞, 「キヤノン、医療・産業材料でM&A 新規事業比率4割に」, 2021/7/21,
<https://www.nikkei.com/article/DGXZQOUC195F30Z10C21A7000000/>
- 4) 国立研究開発法人科学技術振興機構 研究開発戦略センター, 「調査報告書 近年のイノベーション事例から見る バイオベンチャーと イノベーションエコシステム ～日本の大学発シーズが世界で輝く& 大学等の社会的価値を高めるために」, 2021/7,
<https://www.jst.go.jp/crds/pdf/2021/RR/CRDS-FY2021-RR-02.pdf>
- 5) 茂木 淳一, 「公知の企業情報と特許情報を活用した欧米系医療機器企業のM&A等の投資に係る動向調査」, 『医機連ジャーナル』, 第112号(2021年 WINTER),
https://www.jfmda.gr.jp/wp/wp-content/uploads/2021/02/journal112_%E5%85%AC%E7%9F%A5%E3%81%AE%E4%BC%81%E6%A5%AD%E6%83%85%E5%A0%B1%E3%81%A8%E7%89%B9%E8%A8%B1%E6%83%85%E5%A0%B1%E3%82%92%E6%B4%BB%E7%94%A8%E3%81%97%E3%81%9F%E6%AC%A7%E7%B1%B3%E7%B3%BB%E5%8C%BB%E7%99%82%E6%A9%9F%E5%99%A8%E4%BC%81%E6%A5%AD%E3%81%AE%E7%AD%89%E3%81%AE%E6%8A%95%E8%B3%87%E3%81%AB%E4%BF%82%E3%82%8B%E5%8B%95%E5%90%91%E8%AA%BF%E6%9F%BB.pdf

- ////////////////////////////////////
- 6) Mergermarket, 「Global & Regional M&A Report 2020」,
<http://www.mergermarket.com/pdf/MergermarketFinancialLeagueTableReport.Q42020.pdf>
 - 7) MARR Online, 「グラフで見るM&A動向」, <https://www.marr.jp/genre/graphdemiru>
 - 8) 日本貿易振興機構, 「国・地域別にみる」, <https://www.jetro.go.jp/world/>
 - 9) 株式会社野村総合研究所, 「バリューチェーン(価値連鎖)とは」,
https://www.nri.com/jp/knowledge/glossary/lst/ha/value_chain
 - 10) Report Ocean, 「アジア太平洋地域の医療機器市場は2027年までCAGR 8.0%で成長する見込」, <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000002784.000067400.html>
 - 11) 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ経営研究所, 「我が国医療機器・ヘルスケア産業における競争力調査 調査報告書」, 2021/3,
https://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_service/medical_equipment_healthcare/pdf/002_01_02.pdf
 - 12) 鯉渕 賢, 後藤 瑞貴, 「日本の医療機器企業の M&A による事業構造の変化と企業パフォーマンスへの影響」, 『公益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.29, 2020/1