



ヘルスケア事業(HCB)の 事業戦略

2018年1月30日
オムロン株式会社

Copyright: 2018 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

(オムロンヘルスケア株式会社 代表取締役社長 荻野 勲による プレゼンテーション)

ヘルスケア事業の荻野です。

私からヘルスケア事業についてご説明させていただきます。

昭和36年に創業者が病気は、測定、診断、治療するので、治療を制御と置き換えればオートメーション理論が使えるのではないかと考え、それを健康工学と名付けました。

この健康工学に基づいた健康産業を興していくという考えのもとヘルスケアのビジネスがスタートしました。

ヘルスケア事業(HCB)の位置づけ

注力4ドメインの中でも、FAとともに特に注力するドメイン。

FA



ヘルスケア



モビリティ



エネルギー・マネジメント



Copyright: 2018 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

1

それから56年が経ちました。

少しずつ事業を拡大しながら、
今ではオムロンが注力する4つのドメインの1つと位置付けられています。

ヘルスケア事業(HCB)のミッション

**地球上の一人ひとりの健康で
すこやかな生活への貢献**

All for Healthcare

Copyright: 2018 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

2

ヘルスケア事業にはグローバルで約4,400名の社員が在籍しています。

全員が「地球上の一人ひとりの健康ですこやかな生活への貢献」というミッションに向け、日々の業務に取り組んでいます。

ヘルスケア領域の社会的課題

先進国および新興国での社会変化に伴う新たな課題の出現により、医療費増大が深刻化する。

社会変化



先進国に加え、
新興国でも中間層が増加



先進国での高齢化の進展

新たな課題



生活習慣病患者の増加



寿命と健康寿命のギャップが拡大

社会的課題



医療費の増大

Copyright: 2018 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

3

少し前までは、「健康で長生き」という思いは個人の願いやニーズでした。ところが最近では個人の願いではなく、社会全体の願いになってきています。

新興国では収入の増加や中間層の増加に伴い、高血圧や糖尿病、高脂血症といった生活習慣病の患者が増えています。また先進国では、健康寿命と実際の寿命との間にギャップが生じています。

その結果、各国で医療費の増大という社会的課題が顕在化しています。我々、ヘルスケア事業はこの社会的課題に取り組んでいきます。

ヘルスケア事業(HCB)がフォーカスする3領域

強みを最大限に活かすことができ、グローバルにおいて十分な市場規模がある3領域でパーソナライズ医療の実現による社会的課題の解決を目指す。

循環器疾患



呼吸器疾患



ペインマネジメント



*1 WHO報告より *2 International Respiratory Societies報告より *3 Pain in Japan (日本)、National Health Interview (米国)より
*4 世界銀行並びにOECDのデータを基に推計 *5 厚生省公表データ、欧州呼吸器学会データ、Creative Biotech Inc調査を基に推計
*6 世界鎮痛剤市場調査2013より

Copyright: 2018 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

4

我々は3つの疾患領域に注力しています。

循環器疾患、呼吸器疾患、ペインマネジメントです。

循環器疾患の領域では、高血圧起因で起こる脳卒中や心筋梗塞といった病気が起こり、年間1,750万人もの方が亡くなっており、医療費は120兆円にのぼります。

呼吸器疾患の領域では、特に喘息です。

喘息患者は世界中に4.4億人いると言われていています。

新興国の発展に伴う大気汚染によって、患者数が増えています。

最後にペインマネジメントです。

寿命が延びることで足や腰などに痛みを持ちながら生活している方がたくさんいらっしゃいます。

貼り薬や飲み薬、我々の保有する機器などを合わせて、

日米で2.4兆円の市場となっています。

医療費が増大するなか、循環器疾患、呼吸器疾患、ペインマネジメントの3つの領域で、我々はビジネスをしていこうと考えています。

ヘルスケア事業(HCB)の基本戦略

3つのコアカテゴリーの最強化

血圧計

ネブライザ

ペインマネジメント

「脳・心血管疾患の発症ゼロ(ゼロイベント)」
への取り組み

Copyright: 2018 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

5

3つの領域で事業を確立していくには、

まず、循環器領域では血圧計、

呼吸器領域では喘息発作が起きた際に吸入し、薬を肺に届けるネブライザ、
ペインマネジメントでは痛みを和らげる低周波治療器、
これら3つの機器に注力し、事業を拡大していきます。

続いて、サービス事業にも注力していきます。

これまでは血圧計の普及で高血圧の患者を減らすことに注力してきましたが、
今後は、血圧を測るだけでなく、データを用いて高血圧に起因する
脳溢血や心筋梗塞を防ぐサービスにトライしていきます。



3つの コアカテゴリーの 最強化

Copyright: 2018 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

6

ここからは、3つのコアカテゴリーの最強化についてご説明いたします。

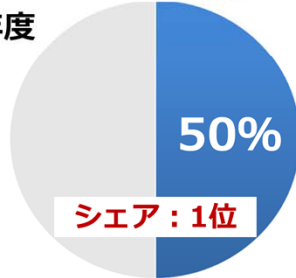
3つのコアカテゴリーの最強化

3つのコアカテゴリーにおいて、圧倒的シェアNO.1を目指す。

【循環器】
家庭用血圧計



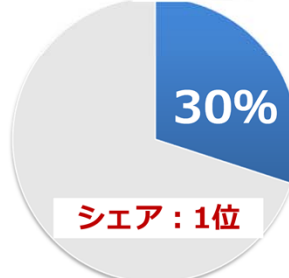
2016年度
実績



2020年度
目標

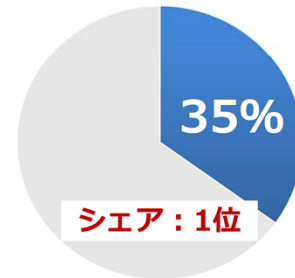
55%以上

【呼吸器】
ネブライザ



40%以上

【ペインマネジメント】
低周波治療器



45%以上

出所：GFK、ニールセンデータ等、各国の外部調査結果をベースに自社推計
*血圧計・ネブライザは世界シェア、低周波治療器は日本・米国の合算シェア（金額ベース）

Copyright: 2018 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

7

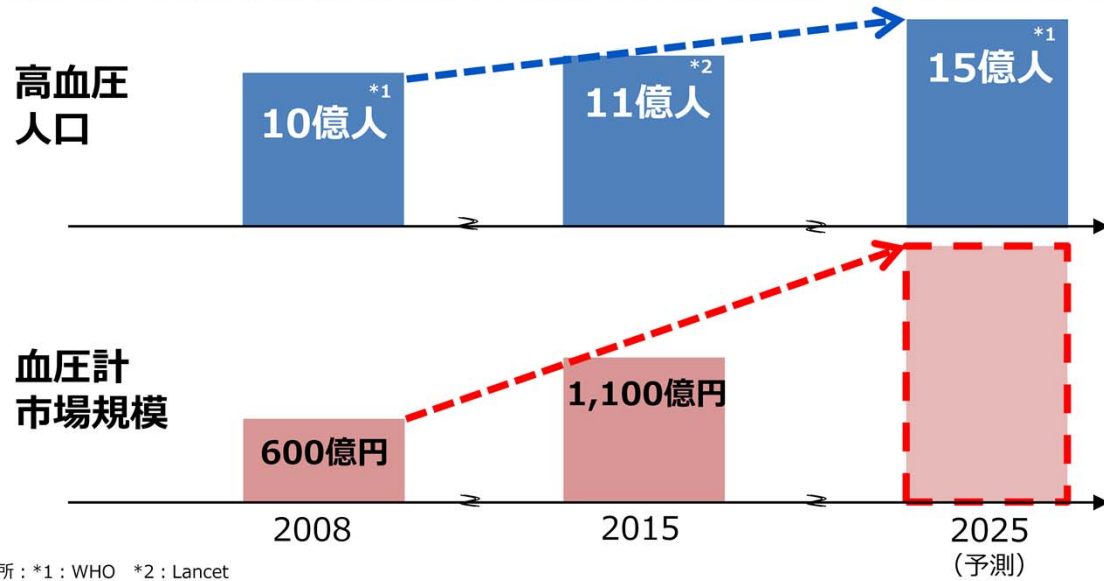
循環器における家庭用血圧計、呼吸器におけるネブライザはそれぞれグローバルで高いシェアを獲得しています。

またペインマネジメントにおける低周波治療器は、主に日本と米国において高いシェアを獲得しています。

今後もさらにシェアを拡大し、より確固たるポジションを築いていきたいと考えています。

拡大が見込まれる血圧計市場

世界の高血圧人口は年々増加。2025年には15億人にまで増えるとも言われている。加えて、健康意識の高まりにより血圧計の市場規模はさらに高い伸び率が見込まれる。



出所：*1：WHO *2：Lancet

Copyright: 2018 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

8

どのようにシェアを拡大していくか、
血圧計を例に挙げてご説明いたします。

新興国の経済発展や先進国での高齢化の進展などにより、
好ましいことではないですが、高血圧人口は増加傾向にあります。
2025年には15億人にのぼると推定されています。

高血圧の方には血圧計が必要です。
このような背景から、まだまだ市場は拡大していくと見ています。

強み

医療機器であるため事業展開には様々な要件が求められる。
血圧計事業を40年以上展開することで獲得した以下の3つが強み。

- ① **許認可取得ノウハウ（＝参入障壁）**
- ② **高い精度に基づく医学界からの信頼**
- ③ **チャネル基盤**

Copyright: 2018 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

9

市場が広がる一方、新興国で新たに現れる競合にどう打ち勝っていくか？

我々の強みは大きく3つあります。

まず許認可取得ノウハウです。

先ほどご説明した血圧計、ネブライザ、低周波治療器は単なる健康機器ではなく、医療機器です。

そのため、各国で許認可を取得する必要があります。

次に、医学会からの信頼です。

特に血圧計においては血圧の値に基づき医師が診断、治療の方針を決めていきますので、精度への医学会からの高い信頼が欠かせません。

最後にチャネル基盤です。

昭和36年から続く長年にわたってビジネスを続けてきた結果、いまでは世界中にチャネル網を張り巡らせています。

強み① 許認可取得ノウハウ（参入障壁）

グローバル 117カ国に販売。うち 90カ国で許認可取得が必要。
各国から要求される安全性と有効性を満たし、血圧計を世界中で販売。



Copyright: 2018 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

10

許認可取得について、もう少し詳しくご説明いたします。

医療機器は、日本でいえば薬事法、米国ではFDAといった許認可を各国で取得する必要があります。

我々は117カ国で血圧計を販売していますが、そのうち90カ国では許認可の取得が必要です。

90カ国に上る多くの国で許認可を取得しているノウハウこそが我々の強みです。

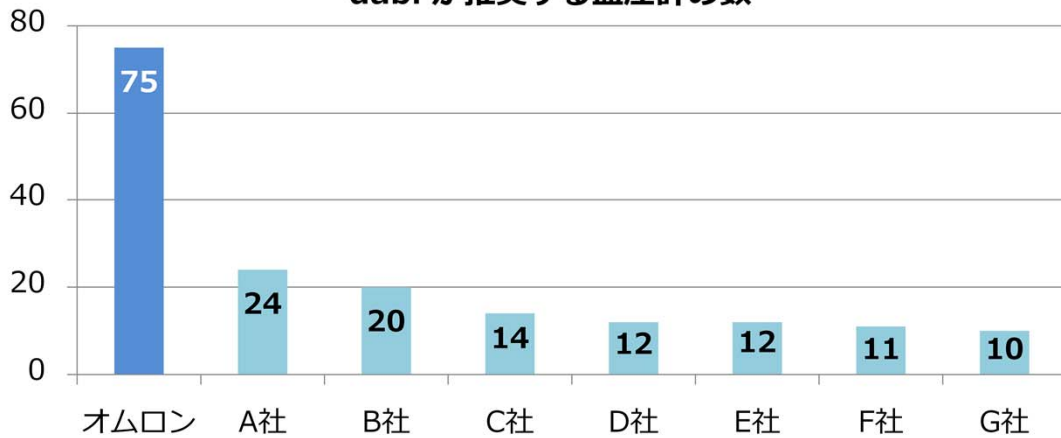
また、今後、まだ規制の整っていない新興国においても、許認可制度の整備が進んでいきます。

このような中で許認可のノウハウを持っているということが、他社にはなかなか追いつけないポイントになります。

強み② 高い精度に基づく医学界からの信頼

オムロンの血圧計は多くの論文で高い精度が認められており、医師が血圧計を選択する際に参考にする第三者機関 dabl から最も多くの推奨を獲得している。

dabl が推奨する血圧計の数



検索条件：dabl Educational Trust より、Upper Arm Devices & Wrist Devices for Self-measurement of Blood Pressure
検索日：2016年3月 その他：5件以上登録のあるメーカーのみ表示
自社調べ

Copyright: 2018 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

11

次に、医学会からの信頼です。

このスライドは、dablという医師で構成され、臨床上で使える信頼性のある血圧計を評価する団体が推奨する血圧計の数を表しています。

ご覧のとおり、我々の血圧計は最多の75機種が選ばれています。

グローバルで信頼できる精度を確立していることがお分かりいただけると思います。

強み② 高い精度に基づく医学界からの信頼

オムロンの血圧計は、WHOの家庭血圧基準決定の基となった大迫研究をはじめ、世界中の大規模臨床研究で使われている。



Copyright: 2018 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

12

このような評価をいただいていることで、オムロンの血圧計は世界中の大規模臨床研究で用いられています。

起点となっているのは、東北の大迫（おおはさま）で行われた研究です。この研究で我々の血圧計が使用され、その研究結果をもとに、WHOの血圧計の基準が制定されています。

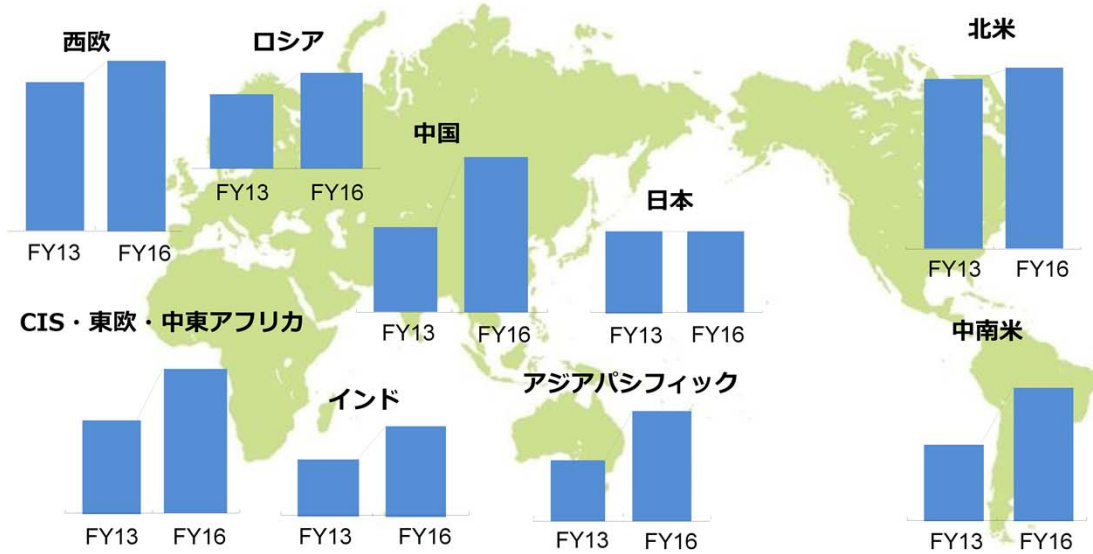
世界中の名だたる研究で我々の血圧計が使用され、精度、数値がそのまま医学会の基準値になっています。

これは一朝一夕でできるものではありません。

この強みを武器にシェアを伸ばしていきます。

強み③ チャンネル基盤（薬局・薬店における取り扱い店舗の拡大）

新興国エリアを中心に取り扱い店舗をさらに拡大。
 (FY13 36万店 → FY16 46万店)



Copyright: 2018 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

13

最後にチャンネル基盤です。

グローバル117カ国で我々の機器の取り扱い店舗数は46万店にのびます。

世界中の人たちが、我々の機器をお求めやすいように販売網を拡大しています。

強み③ チャンネル基盤（拡大するオンラインにも対応）

大手ECサイト アマゾンの血压計人気商品ランキングで上位を占有。

(2018年1月19日 現在)

Amazon.co.jp

上腕式血压計の売れ筋ランキング

Amazon.co.jpの売れ筋ランキング。ランキングは1時間ごとに更新されます。

1. オムロン 電子血压計 上腕式 腕巻きつけタイプ HEM-7123 ★★★★★ 157	6. オムロン 上腕式血压計 HEM-8713 ★★★★★ 40
2. オムロン デジタル自動血压計 HEM-7111 ★★★★★ 182	7. オムロン 電子血压計 上腕式 OMRON connect対応 HEM-7282T ★★★★★ 55
3. オムロン 電子血压計 上腕式 腕巻きつけタイプ HEM-7123 ★★★★★ 49	8. 他社商品
4. オムロン デジタル自動血压計 HEM-1021 ★★★★★ 60	9. 他社商品
5. オムロン 電子血压計 上腕式 腕巻きつけタイプ HEM-7200 ★★★★★ 322	10. オムロン 上腕式血压計 HEM-7131 ★★★★★ 151

売れ筋トップ10に8商品ランクイン

Amazon.com

1. Best Sellers in Blood Pressure Monitors Omron 8711-CL1E Series Upper Arm Blood Pressure Monitor ★★★★★ 4,447	2. 他社商品	3. Omron 15 Series Wireless Bluetooth Upper Arm Blood Pressure Monitor ★★★★★ 1,296
4. 付属品	5. 他社商品	6. Omron 3 Series Upper Arm Blood Pressure Monitor ★★★★★ 1,900
7. Omron 10 Series Upper Arm Blood Pressure Monitor ★★★★★ 1,555	8. Omron 7 Series Wrist Blood Pressure Monitor ★★★★★ 10,352	9. 他社商品
10. 他社商品		

売れ筋トップ10に5商品ランクイン

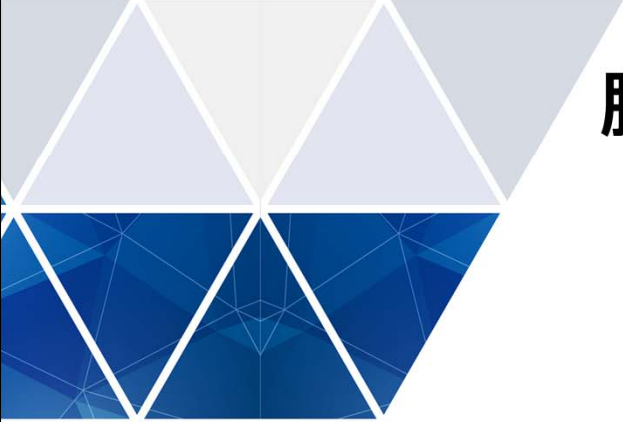
Copyright: 2018 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

14

昨今、拡大しているオンライン市場にも対応しています。

例えば、日米のアマゾンの血压計人気商品ランキングでは、多くの機種が上位にランクインしています。

許認可取得ノウハウと医学会からの信頼、この2つの強みを活かしながら、変化するチャンネルにも対応し、確実にお客様から選ばれる確固たるポジションを構築してまいります。



脳・心血管疾患の 発症ゼロ (ゼロイベント)

Copyright: 2018 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

15

続きまして、ゼロイベントです。

循環器疾患領域における事業ビジョン



オムロンヘルスケアは『**ゼロイベント**』を目指します。
『**ゼロイベント**』とは、**脳卒中**や**心筋梗塞**など、
高血圧が原因で起こる、**生死につながり寝たきり**などの
原因となる疾患（イベント）を、ゼロにすること。

Copyright: 2018 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

16

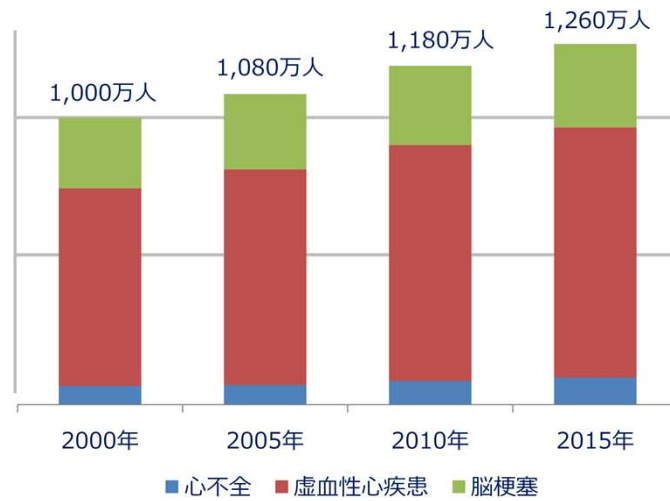
我々はこれまで、家庭で血圧を測るという文化を築き上げ、高血圧の治療に貢献してきました。

これからはさらに新しい目標を掲げています。
血圧計を売るだけでなく、最終的には脳卒中や心筋梗塞を起こさないために、サービスの提供も含め「ゼロイベント」を目指し、新しい事業を考えています。

脳・心血管疾患の死亡者数の推移

脳・心血管疾患による死亡者数は増加し続けている。

脳・心血管イベントによる死者数(グローバル)*1



*1:WHO Global Health Estimates2015

Copyright: 2018 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

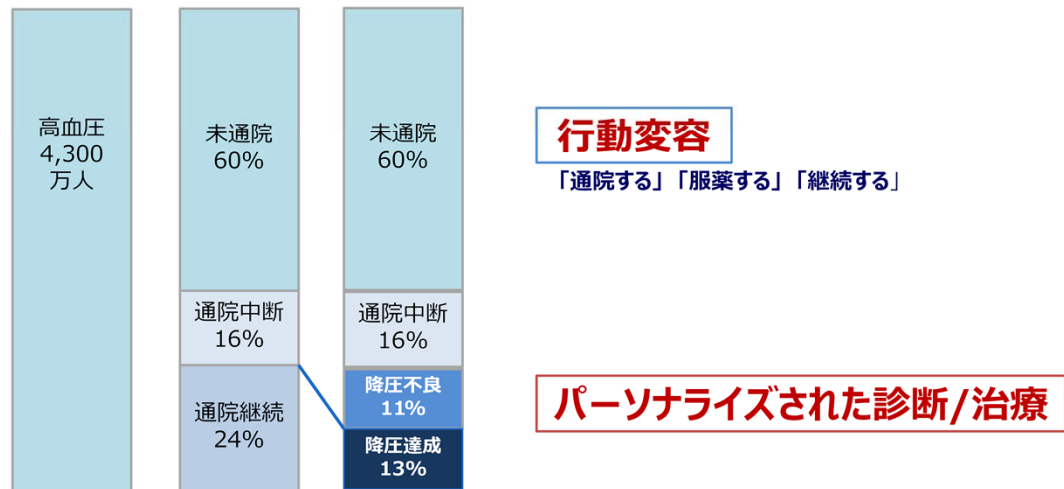
17

先程もお伝えしたとおり、高血圧人口の増加に伴い、血圧計の普及が進んでいます。

しかし、残念ながら脳梗塞や心筋梗塞で亡くなる方の数は年々増加しています。

高血圧治療における課題（日本の事例）

脳・心血管疾患の主な原因である高血圧症患者の降圧達成率は、13%に留まる。
 今後、降圧達成率を向上させるには、
 (1) 患者の行動変容支援、(2) パーソナライズされた診断/治療が必要。



出所：NPO高血圧改善フォーラム

* 服薬患者の半数しか降圧できていない

Copyright: 2018 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

18

こちらは日本の事例です。

日本には高血圧の方が4,300万人いると言われてしています。
 しかし、実際に自分に合った薬を飲んで血圧を
 コントロールできている方はそのうちわずか13%だけです。

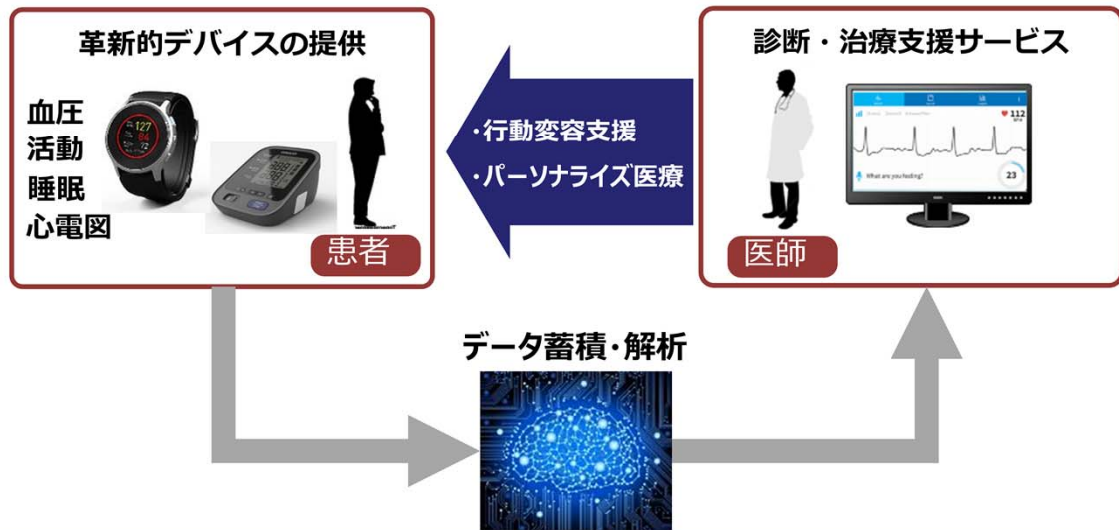
この現状を改善しない限り、ゼロイベントを実現することは
 実現できません。

我々は、血圧が高いと分かった人が、通院し、血圧計測、服薬を
 継続するという行動変容につながるサービス事業を展開していきます。

また、高血圧は、高血圧症であって高血圧病ではありません。
 様々な要因があって血圧が高いという症状が現れている。
 つまり、高血圧治療には、原因を特定し、その人にあった薬を処方する、
 パーソナライズされた診断、治療が必要です。

ヘルスケア事業(HCB)が目指す高血圧治療の革新

革新的なデバイスで血圧計測のハードルを下げるとともに様々なバイタルデータの取得を可能にする。さらに、取得したバイタルデータを蓄積、解析することで、高血圧治療を革新し得る診断・治療サービスを提供し、ゼロイベントを実現する。



Copyright: 2018 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

19

我々はウェアラブルデバイスなどの機器を用いて、運動中や睡眠中の血圧や心電図など新たな生体情報を加味して分析し、個々人に見合った治療方針をだすといったサービスを考えています。

また薬を飲んで血圧が下がった方に対しても、運動量を増やすべきだとか塩分を減らすべきといった、最適な行動変容を、データの分析により提供していきたいと考えています。

高血圧治療を次のステージへ導く第一歩（AliveCor社との協創）

新デバイスにより取得できる生体・行動情報データを拡大し、心疾患の診断と治療の高度化により、ゼロイベントを実現させる。

AliveCor社の強み

- ・モバイル心電計(FDA認可)
心房細動の確定診断が可能



- ・心疾患専門医および患者向
サービスプラットフォーム



オムロンの強み

- ・デバイス開発力

本体・カフ体型
チューブレス血圧計
(17年3月発売)



新デバイス
(例)

ウェアラブル血圧計
(米国で18年中発売
に向け開発中)



- ・アルゴリズム開発力
 - 診断アルゴリズム
 - 最適投薬アルゴリズム

協創する内容

- ・心電+血圧計の開発
(FDA認可予定)

新デバイス
(例)



- ・心電+血圧データを用いた
サービスプラットフォーム開発
(FDA認可予定)

新サービス



Copyright: 2018 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

20

より強固なサービスの実現に向けて、アライブコア社との協創を始めています。

アライブコア社は家庭で心電を測り、それを分析するサービスを提供し、イベントをゼロにすることを目指しています。

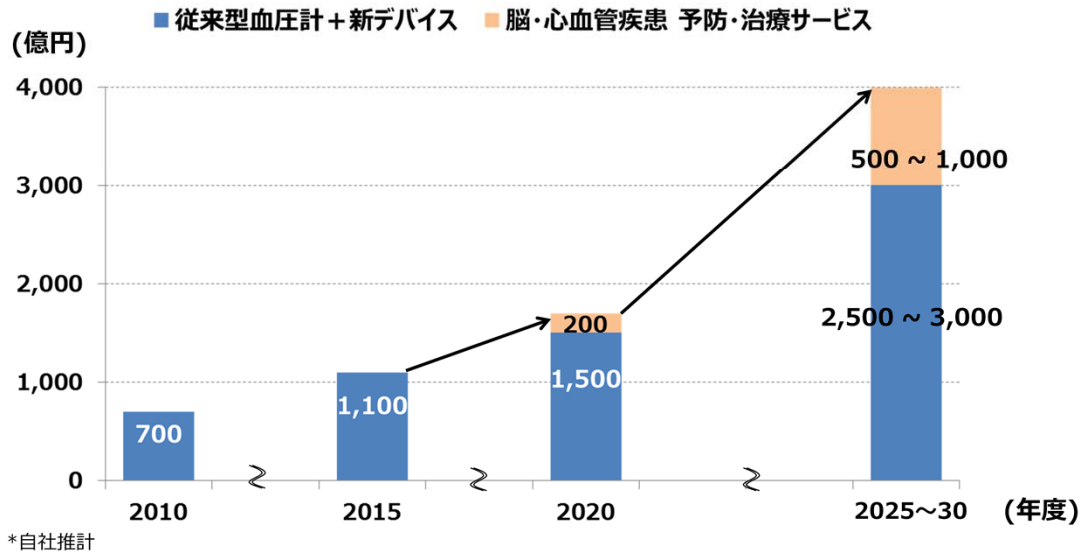
志は我々と一緒です。

家庭で測った心電データを数多く保有している会社はおそらくアライブコア社だけです。

今後は我々の血圧計に心電計の機能も加え、血圧値に心電情報を加え、よりよい治療方針や確実な治療法を提供し、イベントをゼロに近づけていきたいと考えています。

血圧関連事業のポテンシャルマーケット

高血圧患者の増加、パーソナライズ医療に向けた測定機器の高機能化、サービス市場の立ち上がりにより、血圧関連事業のポテンシャルマーケットは拡大。



Copyright: 2018 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

21

今後も血圧計の売上は増えていきます。

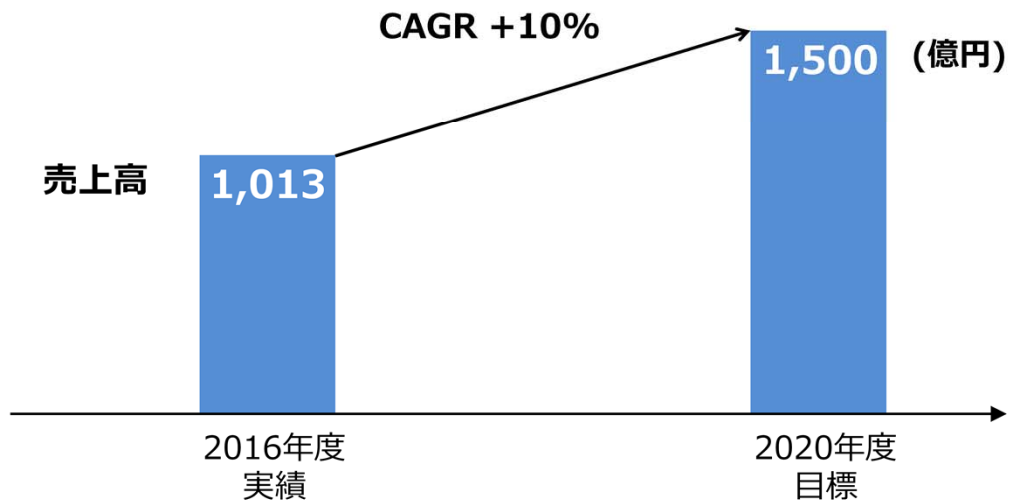
また家庭での心電計測が一般化すれば、心電計の市場規模の拡大も見込めます。

病院から家庭へ、そして1人1台へ、
まだまだ血圧計の市場は拡大していきます。

さらにデータを使い短時間でその人に合った薬や治療方針を決めることのできるサービスを提供し、
サービス事業も拡大していきたいと考えています。

ヘルスケア事業(HCB) 2020年度目標

3つのコアカテゴリー最強化とともに、ゼロイベントの取り組みを加速し、2020年度まで年間伸び率 10%の成長を実現する。



Copyright: 2018 OMRON Corporation. All Rights Reserved.

22

今後も、3つのコアカテゴリーをさらに強固にしていきます。その中で、新たなサービス事業にもチャレンジし、2020年度の売上高目標1,500億円の達成を目指します。

私の説明は以上です。