

# 医療機器産業を取り巻く課題の ヒアリング結果及び施策の方向性案 ＜参考資料＞

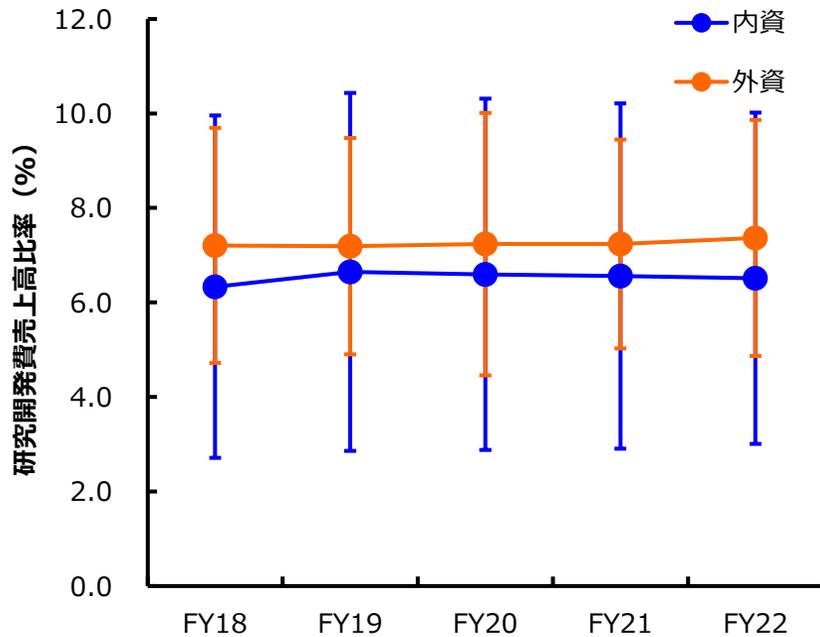
経済産業省 医療・福祉機器産業室

2023年12月13日

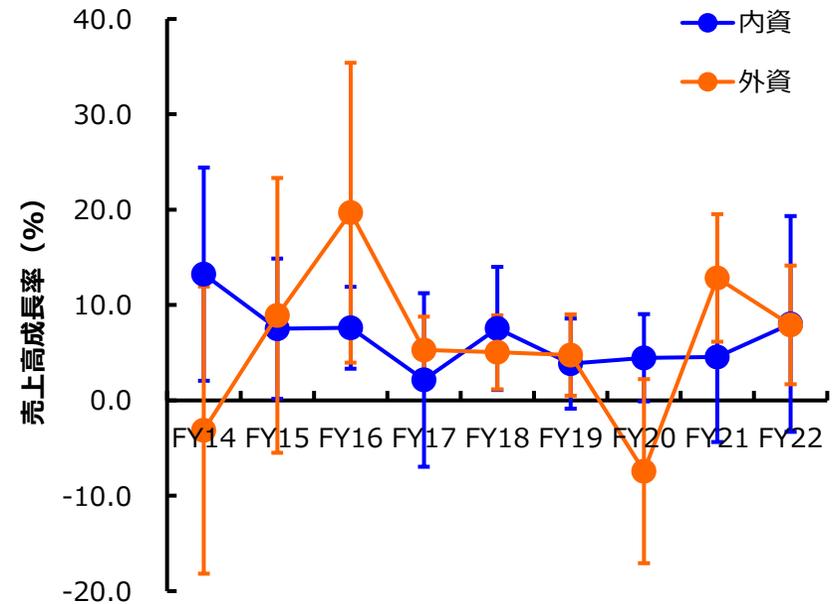
# 研究開発費売上高比率と売上高成長率の関係

- 研究開発費売上高比率は内外資のトップ企業で顕著な差はなく、平均6~8%。
- 売上高成長率は外資系企業で変動が大きいですが、内外資で顕著な差はない。

## 研究開発費売上高比率の推移



## 売上高成長率の推移



各社IR資料より、医療機器関連事業の詳細が把握できる企業を対象として作成。

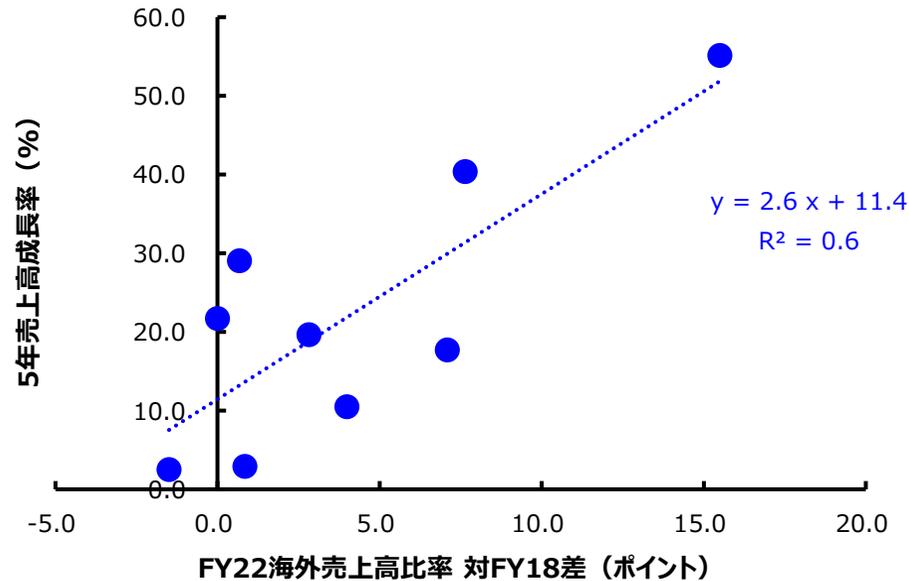
内資系事業者：把握できる企業のうち売上高上位10社（FY14~17は5社）

外資系事業者：把握できる企業のうち売上高上位5社

# 海外売上比率と売上高伸びの関係

- 国内企業のうち、海外売上比率が伸びている企業は、売上高も伸びている傾向にある。

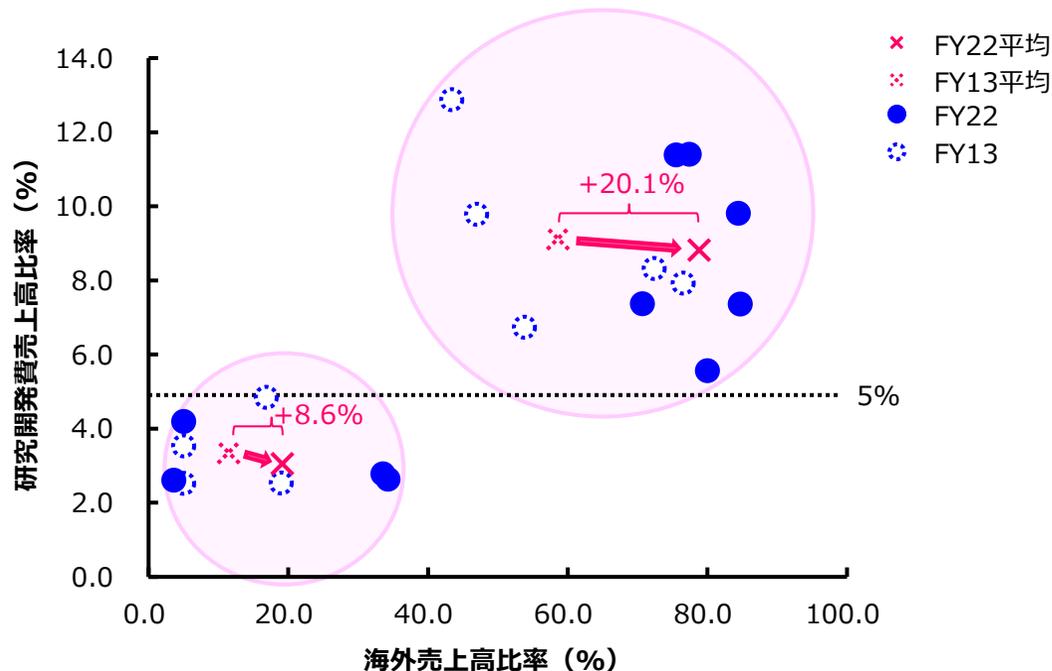
海外売上比率の伸びと売上高の伸び



# 海外売上比率と研究開発費売上高比率の関係

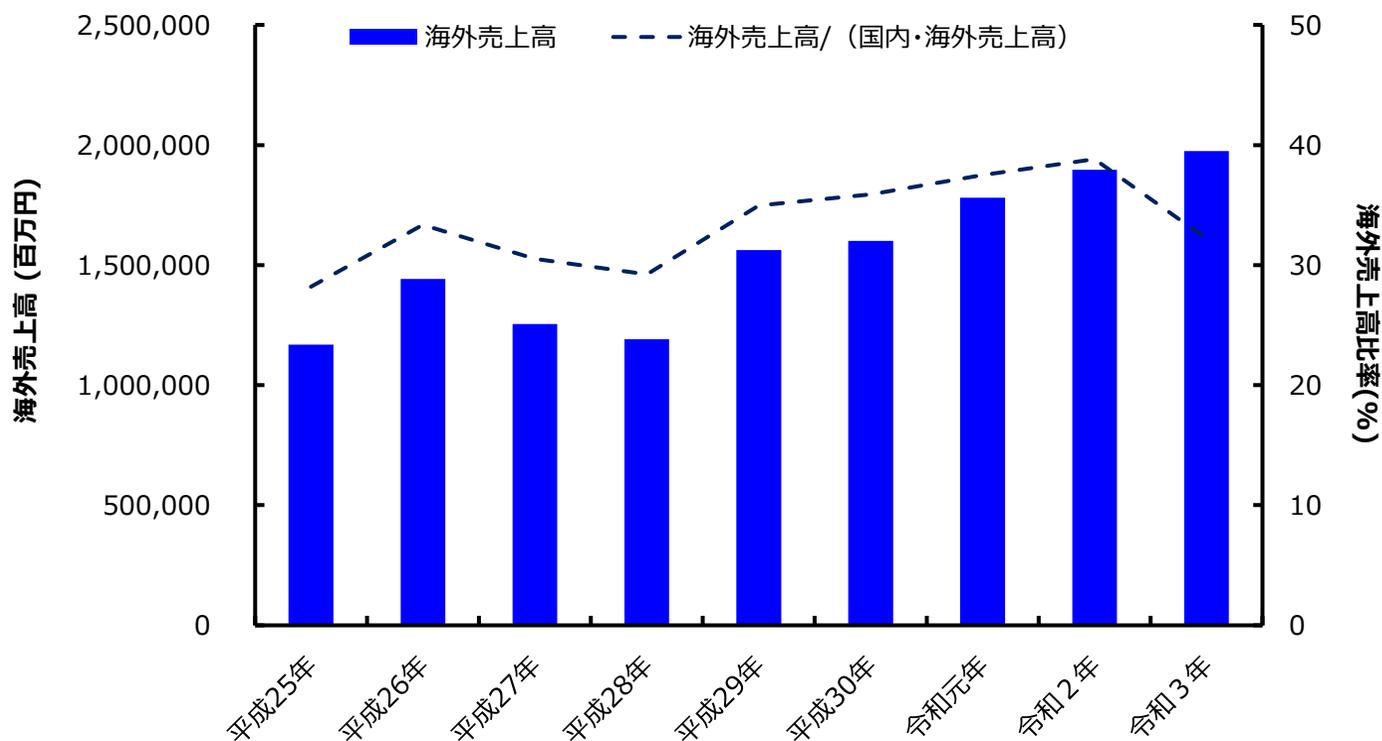
- 2013年度及び2022年度ともに、海外売上高比率と研究開発費売上高比率は、2極化傾向にある。
- 研究開発費売上高比率が5%以上の企業群の方が、10年間の海外売上高比率の伸びが大きい。

海外売上高比率と研究開発費売上高比率の関係  
(FY22とFY13の比較)



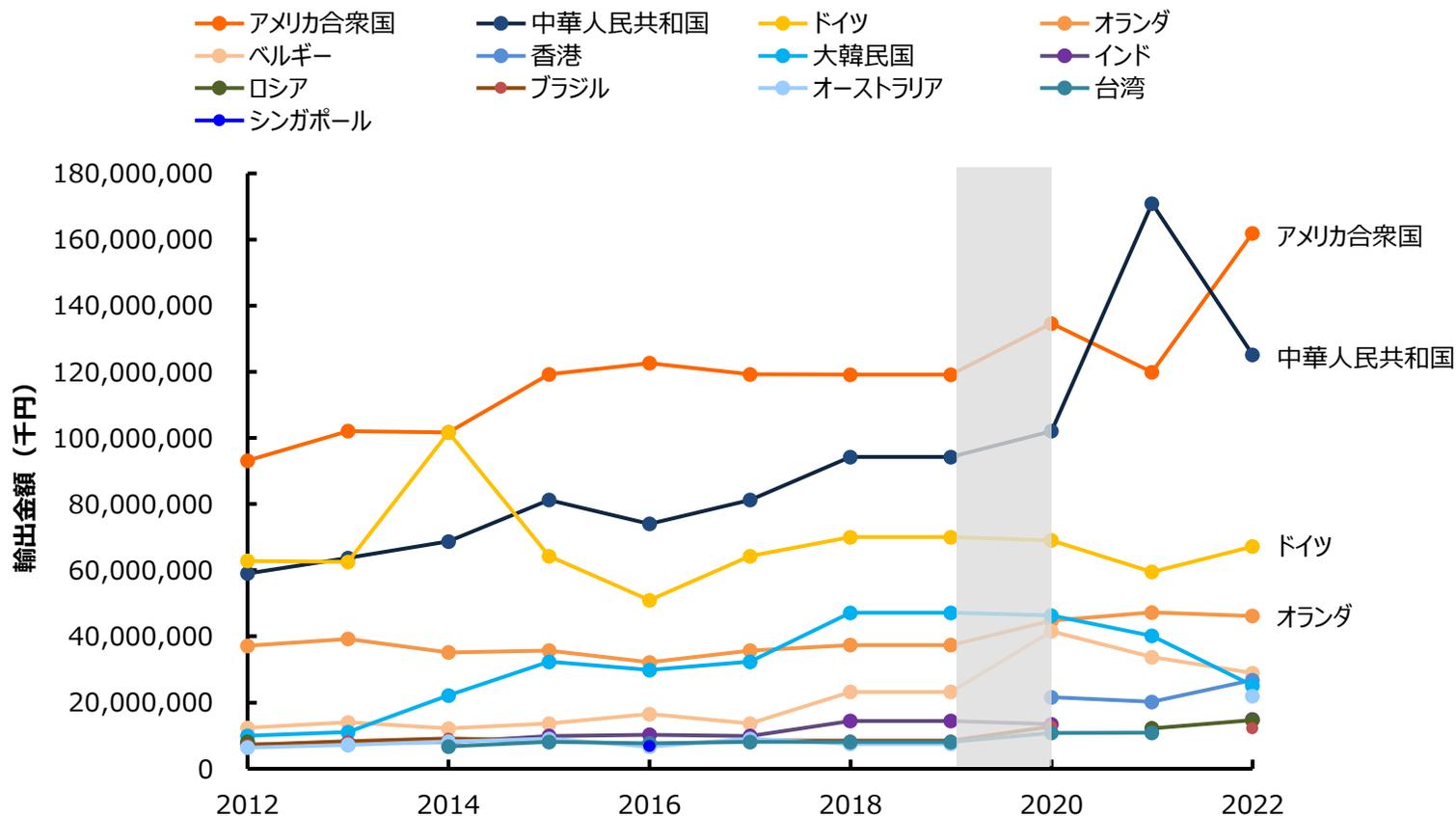
# 国内事業者の海外売上高の推移

- 国内企業の海外売上高、海外売上高比率は増加。



# 国内事業者の国別輸出金額の推移

- 国内企業の国別輸出金額はアメリカ、中国、欧州（ドイツ、オランダ）が大半を占める。



※2019～2020でデータ取得方法変更のためデータの連続性なし

# 革新的医療機器の海外展開戦略

- 革新的な医療機器の海外展開においては、多くの事業者が欧米市場をターゲットとした戦略を有している。

## A社

(上場以来の出来事を振り返って、重要な転換期やターニングポイントはいつだったと思いますか。)  
一番のターニングポイントは、**米大手企業社との独占販売代理店契約を締結**した時です。欧米への足がかりとなり、**自社のブランドを世界に発信するきっかけとなった**のです。そこに至るまでは、日本のドクターの技術力を世界に発信し続けていたという経緯がありました。[1]

## B社

日本市場は、欧米に次いで大きな市場であり重要。高度な医療機器を扱える市場は、米国・欧州・日本・オーストラリアが中核。[2]

## C社

- ▶ 近い将来にヘルスケア本社機能を米国移転することを想定し準備中
  - ✓ イノベーションが起きる現場、成長を続ける最大市場に身を置く
- ▶ ヘルスケア領域の主たる事業開発リソースを米国へ集約
  - ✓ ヘルスケア領域各社の事業開発スタッフが持つコネクションを相互共有し最大限活用 [3]

[1] 朝日インテックグループ統合報告書2023 [http://www.asahi-intecc.co.jp/esg/asahi-intecc\\_integrated-report\\_2023.pdf](http://www.asahi-intecc.co.jp/esg/asahi-intecc_integrated-report_2023.pdf) 一部改変

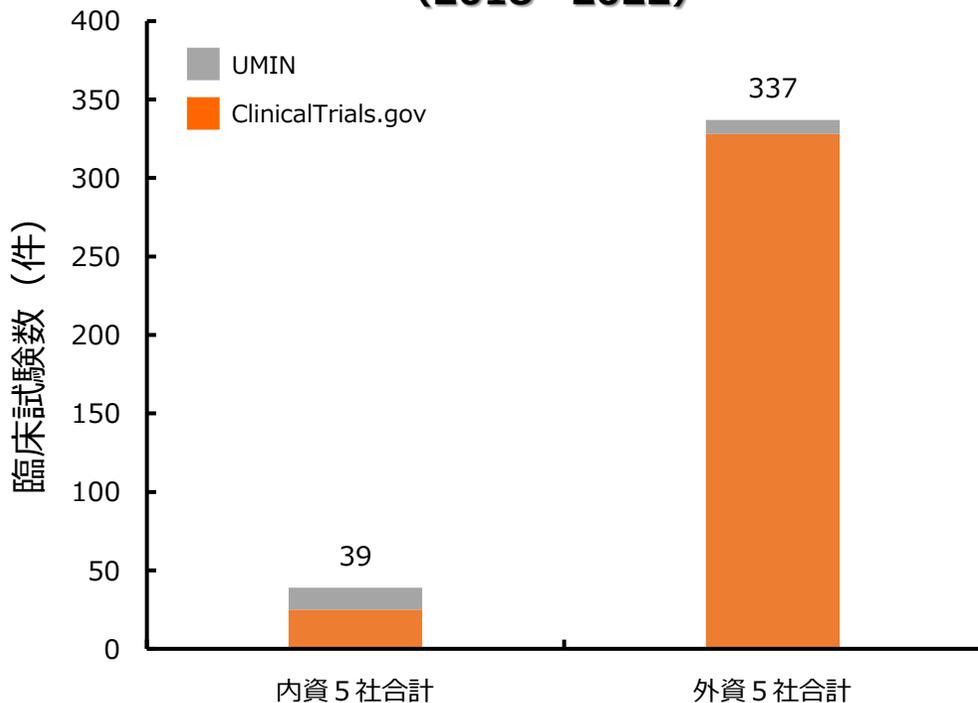
[2] 資料7 p.5

[3] 旭化成株式会社グローバル・ヘルスケア・カンパニーを目指して <https://www.asahi-kasei.com/jp/ir/library/business/pdf/211005.pdf>

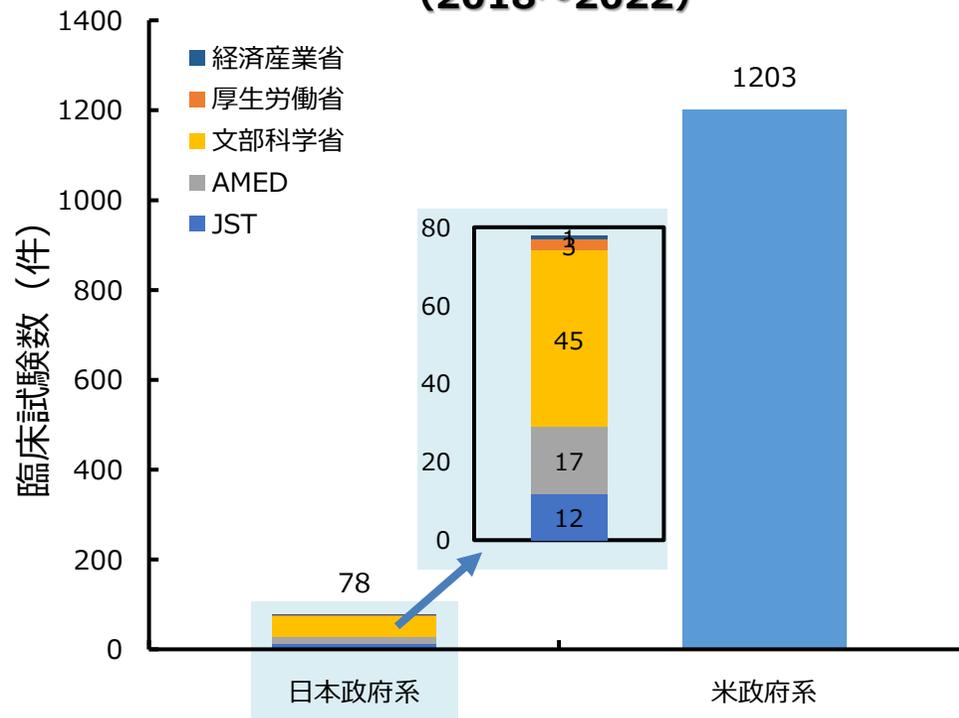
# 事業者及び政府の出資による日米の臨床試験数の比較

- 事業者の資金提供による医療機器の臨床試験は、内資系企業よりも外資系企業が多い。
- 政府出資による臨床試験数も、米政府と比較すると日本政府は1/10以下。

**事業者の資金提供による医療機器の臨床試験数 (2018~2022)**



**政府の資金提供による医療機器の臨床試験数 (2018~2022)**

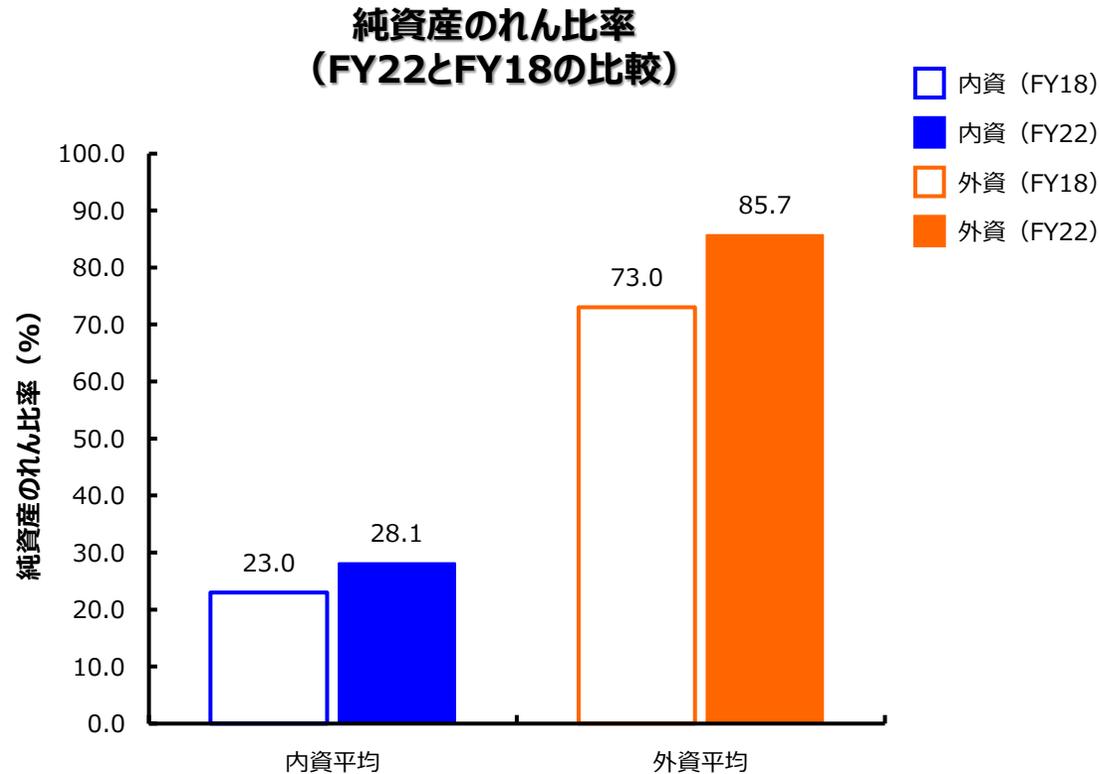


ClinicalTrials.govおよびUMINにて以下の条件で検索  
 ClinicalTrials.gov : Study Type→Interventional Studies (Clinical Trials)、Intervention / Treatment→Device  
 UMIN : 試験の種類→介入/Interventional、介入の種類→医療器具・機器/Device equipment

各社IR資料より、医療機器関連事業の詳細が把握できる企業を対象として集計  
 内資系事業者 : 把握できる企業のうち売上高上位5社  
 外資系事業者 : 把握できる企業のうち売上高上位5社

# 純資産に対するのれん比率（IFRS採用企業）

- 内資企業の純資産に対するのれん比率は、FY18、FY22ともに、グローバルトップと比較して約1/3であり、M&Aの余力を残している可能性がある。



各社IR資料より、医療機器関連事業の詳細が把握できる企業を対象として作成。

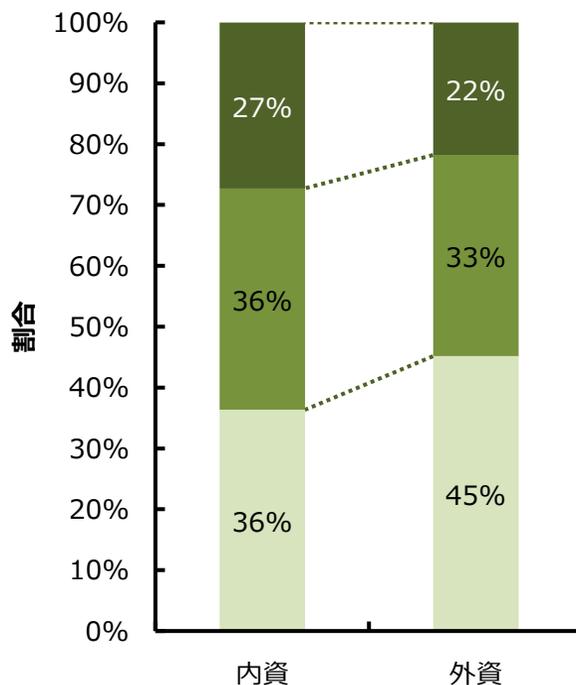
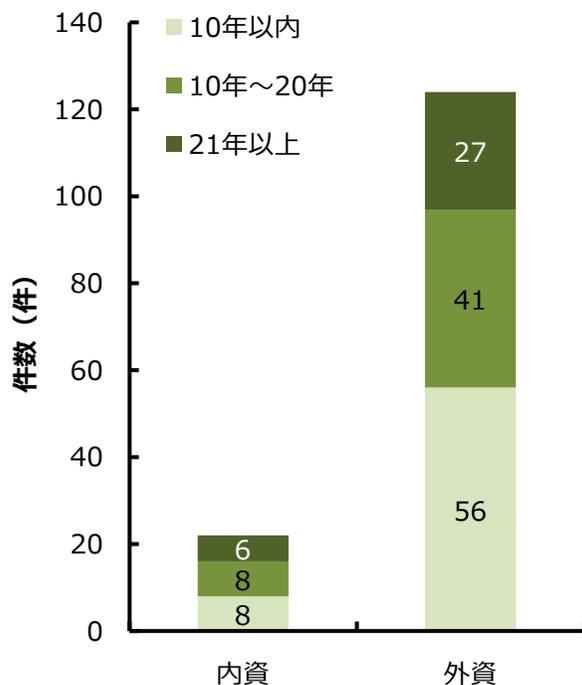
内資系事業者：把握できる企業のうち会計基準にIFRSを採用している売上高上位3社

外資系事業者：把握できる企業のうち売上高上位5社

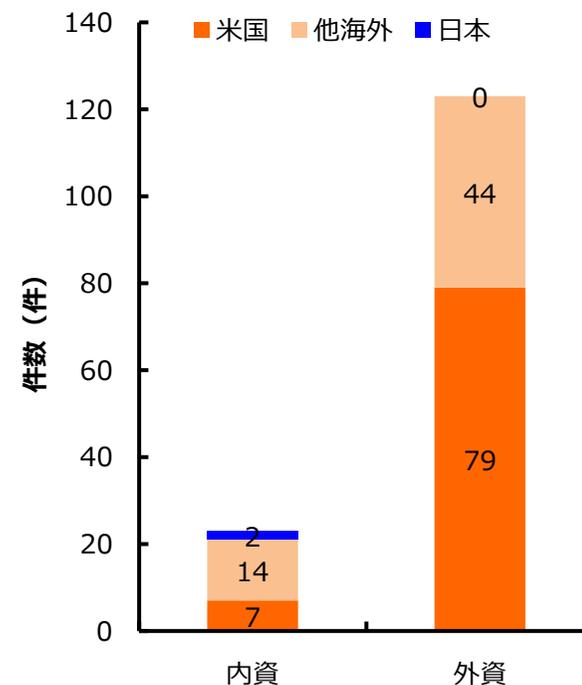
# 内資系/外資系事業者のM&Aの傾向

- M&A件数について、外資系と比較すると内資系は少ないが、M&A先の設立からM&Aまでの年数の割合は外資系も内資系も差が認められず、SUの割合も低いわけではない。
- 一方で、M&A先の国籍は内資系でも少なく、調査範囲内で外資系は0件の状況。大手企業と国内SUとの連携が課題。

### M&A先の設立からM&Aまでの年数



### M&A先の国籍



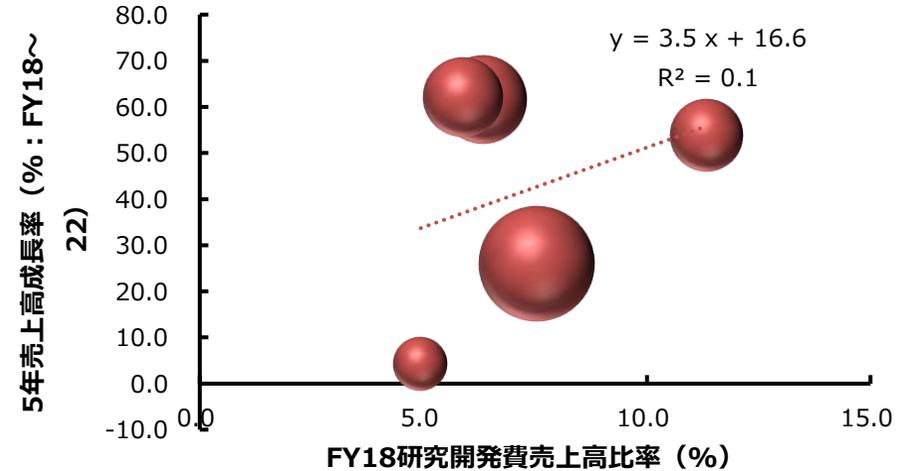
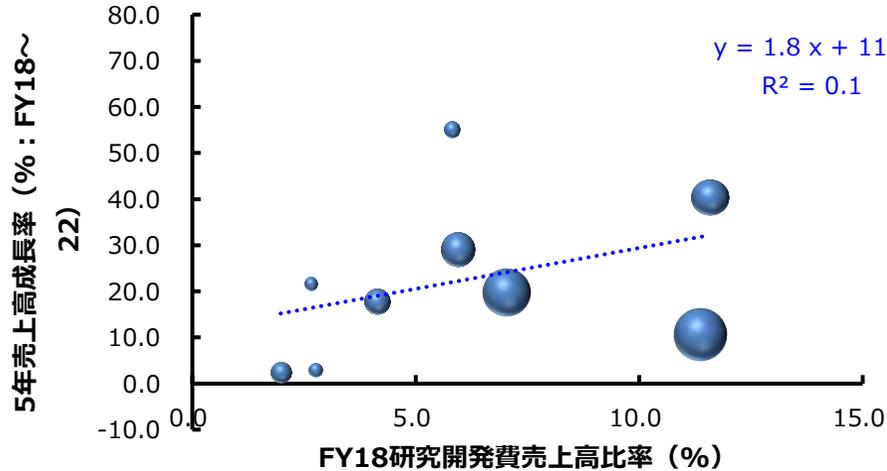
各社IR資料より、医療機器関連事業の詳細が把握できる企業を対象としてCrunchbaseのデータより作成。(調査期間FY12～FY22)

内資系事業者 : 把握できる企業のうち売上高上位5社

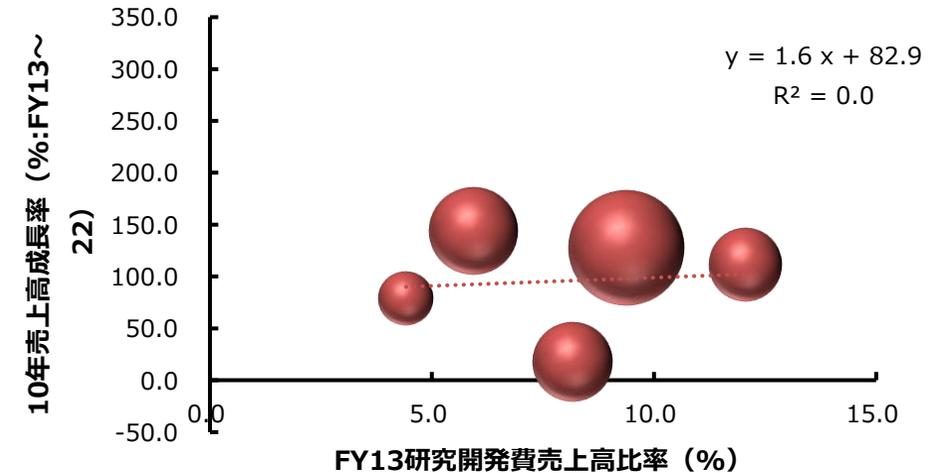
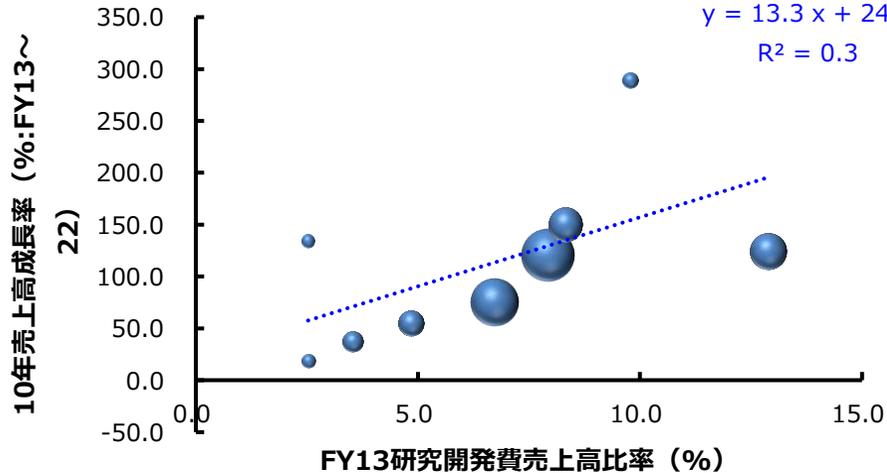
外資系事業者 : 把握できる企業のうち売上高上位5社

# 研究開発費と売上高成長率の関係

## FY18研究開発費売上高比率と5年売上高成長率（FY18～22）の関係 （バブルサイズ：FY22売上高）



## FY13研究開発費売上高比率と10年売上高成長率（FY13～22）の関係 （バブルサイズ：FY22売上高）



各社IR資料より、医療機器関連事業の詳細が把握できる企業を対象として作成。

内資系事業者：把握できる企業のうち売上高上位10社

外資系事業者：把握できる企業のうち売上高上位5社