



ディービーエックス株式会社
2014年5月16日

CONTENTS

会社概要

1. 会社概要
2. 営業拠点
3. 第28期決算の結果

決算概況

4. 2014年3月期実績
5. 売上・利益予算達成要因
6. 主要製品別売上・営業利益率推移
7. 貸借対照表
8. キャッシュフローの状況
9. 株主還元
10. 2015年3月期業績予想

事業戦略

11. 2014年3月期事業戦略の振り返り
12. 2015年3月期事業戦略
13. 中期展望

14. 長期展望

まとめ

15. 30期(2016年3月期)に向けて

参考資料

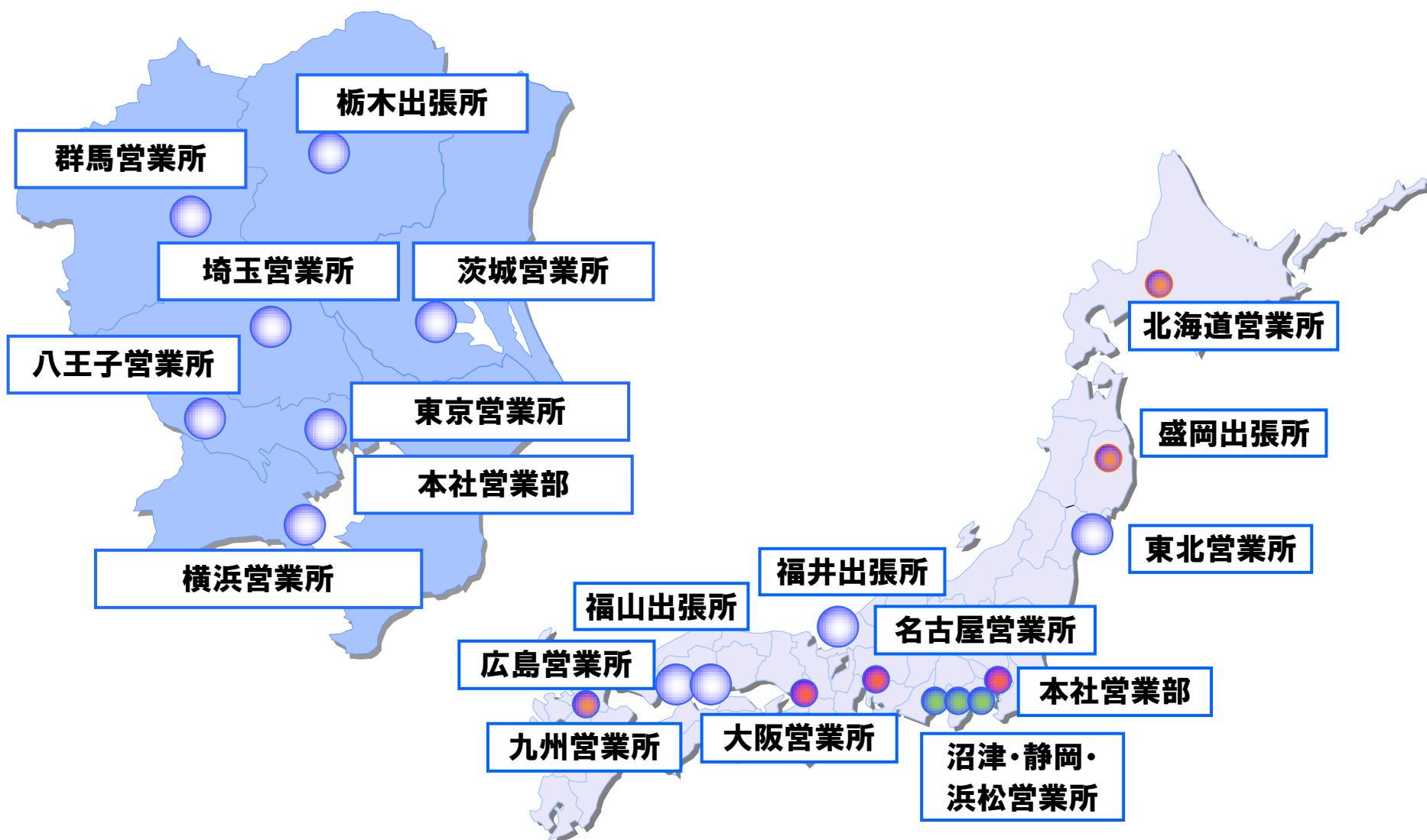
1. 社名の由来
2. 企業理念
3. 経営基本方針
4. 沿革
5. 事業内容
6. 国民医療費
7. 医療機器・用品市場
8. 医療機器卸の分類
9. 事業別市場
10. 不整脈事業の主要製品市場
11. 虚血事業の製品紹介

会社概要

1. 会社概要

- 社名 ディーバイエックス株式会社 (DVx Inc.)
- 代表者 代表取締役社長 若林 誠
- 所在地 東京都豊島区高田二丁目17番22号
- 設立 1986年4月1日
- 上場証券取引所 東京証券取引所 市場第二部
- 証券コード 3079
- 事業内容 医療機器の販売
- 資本金 3億4千4百万円 (2014年3月末現在)
- 売上高 264.2億円 (2014年3月期実績)
- 従業員数 229名 (2014年3月末現在)
- 営業拠点 国内20ヶ所

2. 営業拠点



過去最高の売上、利益

27期連続の増収増益

決算概況

4. 2014年3月期実績

要約損益計算書

(単位:百万円)

	12/3期	13/3期	14/3期	対前年 増減率
売上高	20,487	22,872	26,420	15.5%
不整脈事業	16,580	18,830	21,607	14.7%
虚血事業	3,210	3,477	4,169	19.9%
売上総利益	3,727	4,089	4,661	14.0%
営業利益	892	1,124	1,297	15.3%
経常利益	873	1,106	1,310	18.5%
当期純利益	476	682	788	15.5%

第28期実績のポイント

【不整脈事業】

●MRI対応型ペースメーカーの普及

販売単価が高いMRI対応型ペースメーカーの構成比が、ペースメーカー全体の12%から38%に増加。

●メーカーとの積極的な協調関係の構築

販売目標達成に応じて支払われるインセンティブ契約を締結し、これを達成することで、仕入価格を低減。

●超音波カテーテルの増加

3Dマッピングシステムの普及に伴い、超音波カテーテルが予想以上に増加。

【虚血事業】

●自動造影剤注入装置(ACIST)の需要掘り起こし

買換え需要を掘り起こすとともに、主要病院への販売強化を継続したことで、消耗品の数量も増加。

●エキシマレーザ血管形成システムの普及

前期にコロナリーカテーテルが保険償還対象となったことで、本体、カテーテルともに順調に増加。

第28期実績のポイント

【為替】

●想定より円安で推移

当初の想定1ドル95円が、期中平均1ドル100.17円となり、約5円の円安となった結果、仕入価格が上昇し、7千万円程度のマイナス要因となった。

【販管費】

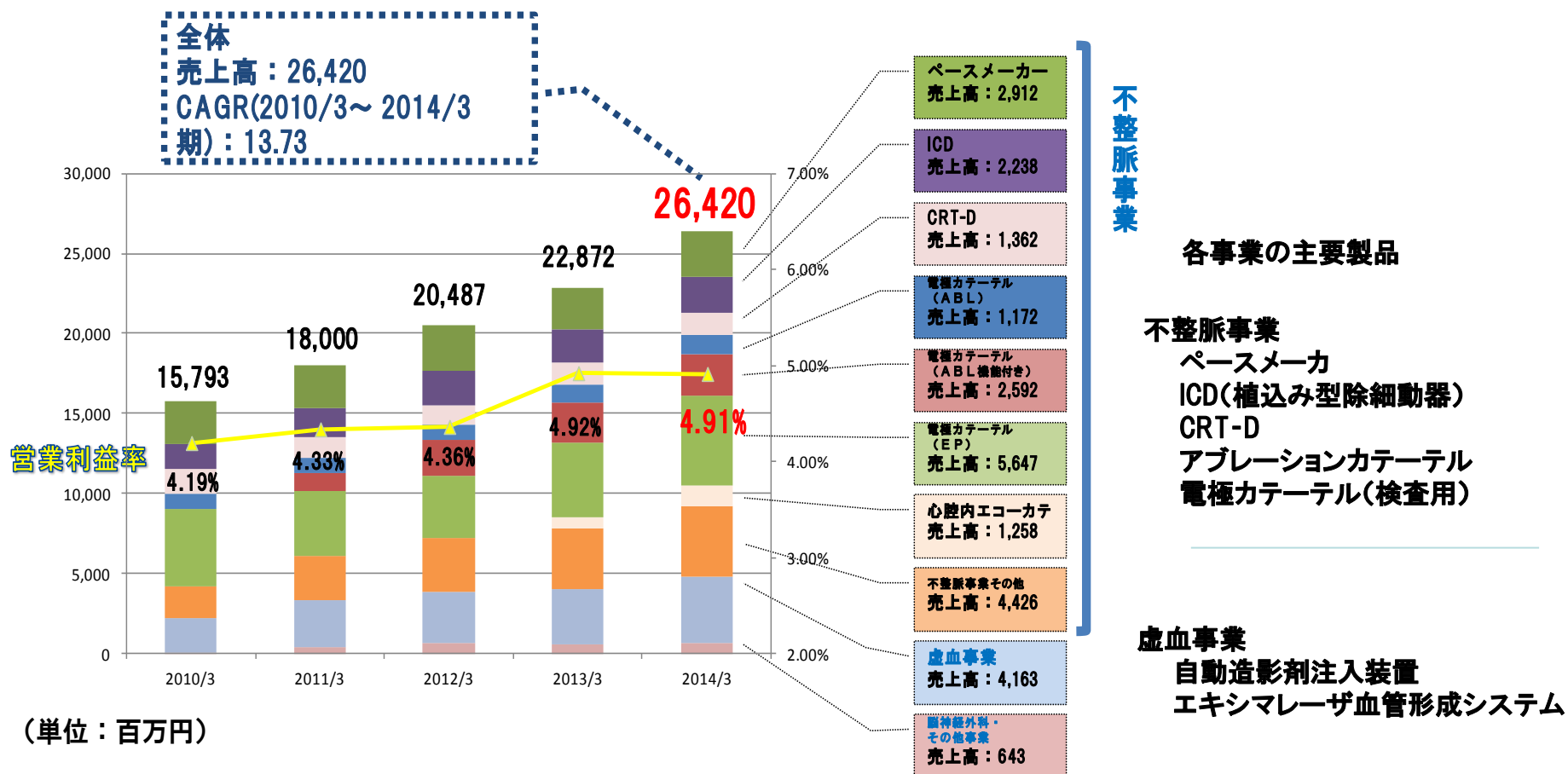
●業容拡大に伴う人員増加

前期末比14名増員(期末人員229名)したことで、人件費は前期比約9%増加したものの、効率性・生産性の向上に努めた結果、売上高人件費比率は0.5ポイント減少して7.7%となった。

●治験関連費用の発生

エキシマレーザ血管形成システムの第三の用途である下肢末梢動脈治療用レーザカテーテルの治験準備を開始したことで、関連費用約1.7億円が発生。

6. 主要製品別売上・営業利益率推移(直近5期分)



- アブレーションサポート強化による増収トレンド
- 独自製品(ACST、レーザ関連)の増収トレンド
- コストコントロールにより売上高営業利益率を高水準で維持

7.1 貸借対照表

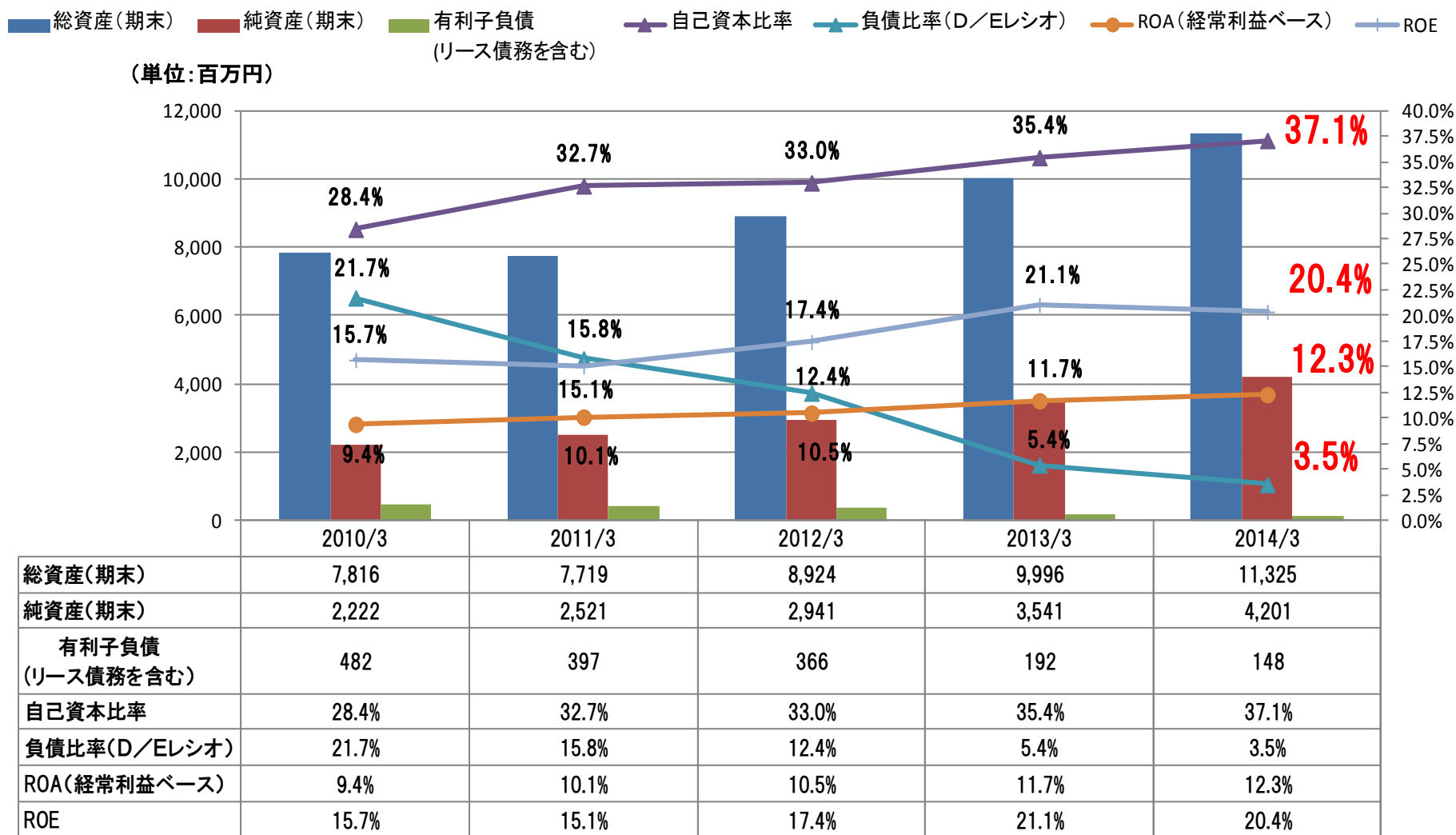
要約貸借対照表

勘定科目	13/3期	14/3期	差異
現金及び預金	3,188	3,186	-2
受取手形及び売掛金	5,489	6,584	1,095
商品	470	550	80
繰延税金資産	110	141	31
その他	86	111	25
貸倒引当金	△ 18	△ 2	16
流動資産合計	9,326	10,572	1,246
有形固定資産	242	298	56
無形固定資産	42	42	0
投資その他の資産	384	411	27
投資有価証券	193	212	19
差入保証金	105	116	11
繰延税金資産	75	73	-2
その他	10	10	0
固定資産合計	670	752	82
資産の部合計	9,996	11,325	1,328

(単位:百万円)

勘定科目	13/3期	14/3期	差異
買掛金	5,351	5,931	580
1年以内返済長期借入金	118	93	-25
未払法人税等	255	368	113
賞与引当金	162	218	56
その他	292	228	-64
流動負債合計	6,179	6,840	661
長期借入金	71	53	-18
退職給付引当金	127	148	21
役員退職慰労引当金	65	70	5
その他	10	10	0
固定負債合計	275	283	8
負債合計	6,455	7,123	668
株主資本合計	3,521	4,169	648
その他有価証券評価差額金	19	31	12
負債純資産合計	9,996	11,325	1,328

7.2 貸借対照表 項目推移(直近5期分)



※自己資本比率＝自己資本(期末)÷総資産(期末)

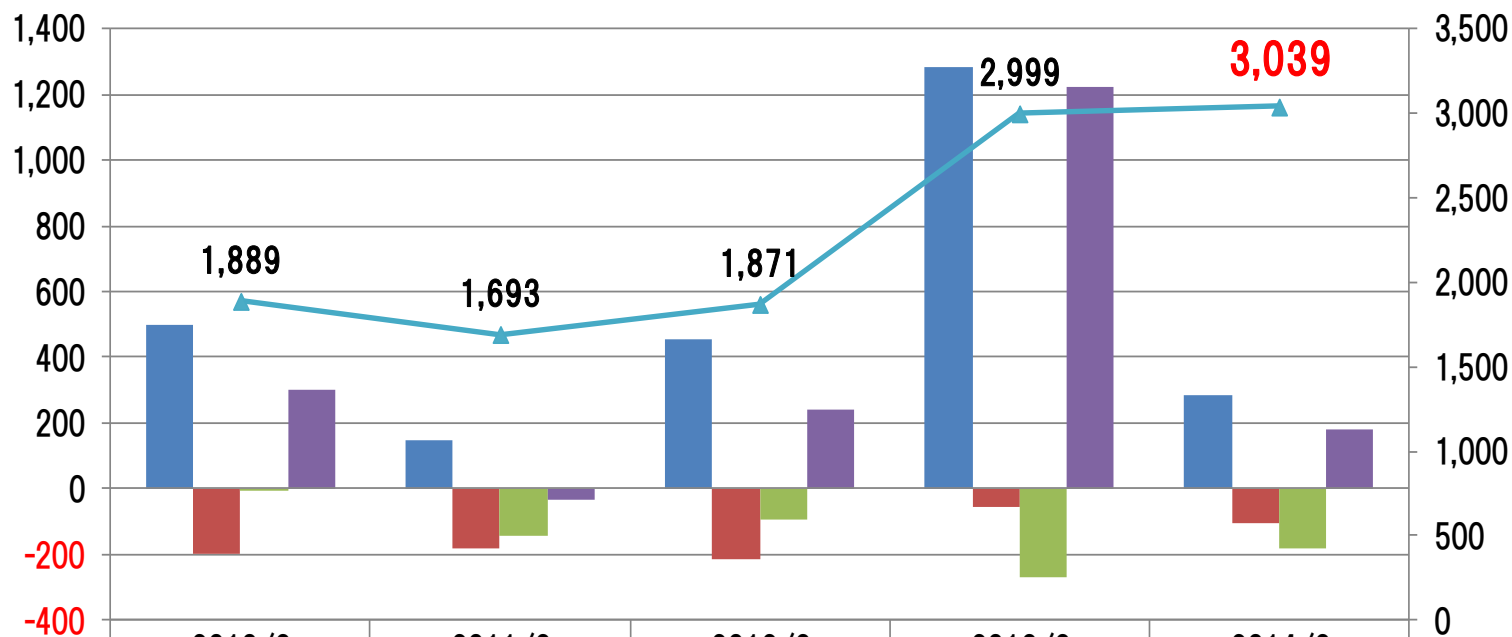
※負債比率(D/Eレシオ)＝有利子負債(リース債務含む)÷自己資本(期末)

※ROA(経常利益ベース)＝経常利益÷期中平均総資産

※ROE＝当期純利益÷期中平均純資産

8. キャッシュフローの状況(直近5期分)

■ 営業CF
 ■ 投資CF
 ■ 財務CF
 ■ FCF(営業CF+投資CF)
 ▲ ネットキャッシュ
 (単位: 百万円)



	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3
営業CF	501	146	457	1,281	283
投資CF	-197	-180	-216	-55	-103
財務CF	-1	-144	-92	-271	-184
FCF(営業CF+投資CF)	303	-34	241	1,225	180
ネットキャッシュ	1,889	1,693	1,871	2,999	3,039

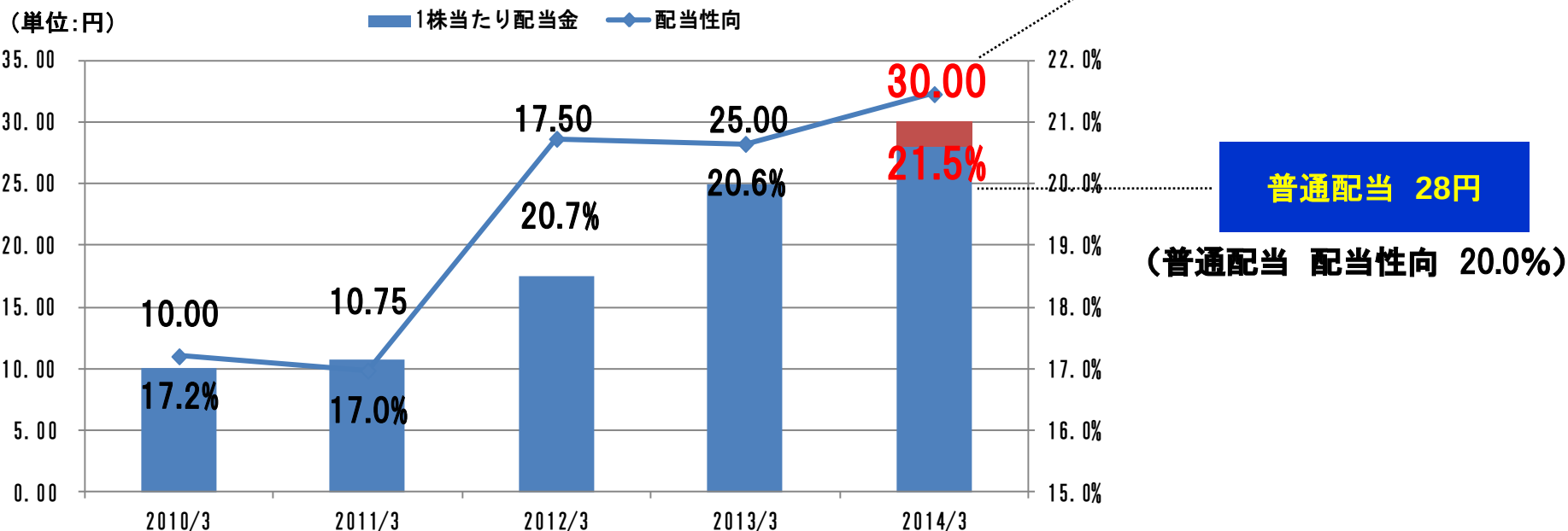
※ネットキャッシュ＝現金・預金－(短期借入金＋1年以内返済長期借入金＋長期借入金)

9. 1 株主還元

配当方針： 配当性向20%以上目途

2014年3月期 1株当たり配当金は30円

市場二部上場
記念配当 2円



創業以来27期連続増収増益の業績伸長を株主様へ還元

2007年JASDAQ 上場以来連続増配

9. 2 株主還元

株主優待制度：クオカードの贈呈

2013年1月 2013年3月期末基準より株主優待制度の導入

2013年12月 2014年3月期末基準の株主優待制度拡充



2014年3月期末基準の株主様に運用される配布基準

所有株式数	株主優待品
100株以上	クオカード 2,000円相当

2014年2月 **2015年3月期末基準以降の株主優待制度の拡充**

・・・2014年3月期末基準で実施された株式分割(1:2)への対応

(拡充後) 2015年3月期末基準以降の株主様に運用される配布基準

所有株式数	株主優待品
100株以上200株未満	クオカード 1,000円相当
200株以上	クオカード 2,000円相当

10.1 2015年3月期業績予想

(単位:百万円)

	14/3期 実績	15/3期 予想	対前年 増減率
売上高	26,420	27,583	4.4%
営業利益	1,297	1,334	2.9%
経常利益	1,310	1,333	1.7%
当期純利益	788	838	6.4%
一株当たり当期純利益	69.92	74.37	6.4%

※2014年4月1日に実施した1:2株式分割の影響を考慮

(単位:円)

	14/3期 実績	15/3期 予想	対前年 増減率
年間一株当たり配当金	15	15	—

※2014年4月1日に実施した1:2株式分割の影響を考慮。

※2014年3月期配当実績には記念配当1円(株式分割の影響考慮前は2円)を含む。

業績予想のポイント

- 自然成長率

過去数カ年の計測から前期既存売上高に+4.4%程度を予想。

- 償還価格改定の影響

前期既存売上高の△3.8%程度を予想。

- 新規顧客獲得・検査機器等耐久財販売の影響

全体売上高に対して+2.7%程度で、期末駆け込み需要は例年通りと予想。

- 医療施設の消費税増税の問題の影響

医療施設経営へのインパクトは中期的な問題点と捉えるが、
購買戦略(仕入交渉)で吸収。

- 円安傾向の影響

想定レートは103円とし、通年で発生する外貨債務(約14百万ドル)の
3分の1をすでに為替予約でカバー。
期中も、相場動向により機動的に為替リスクヘッジを実施予定。

事業戦略



不整脈事業 事業戦略:

- エリア拡大継続＝全国展開
- 専門技術営業強化＝アブレーションサポート推進

結果:

- 西日本、東北での新規顧客獲得
⇒ 関東中心の営業エリアを順調に拡大
- 新規顧客の売上寄与度は売上全体の1.3%程度
⇒ 口座獲得のステージから技術営業サービスの提供を本格化

虚血事業:

●新製品販売継続

(エキシマレーザ血管形成システムの販売)

●製品パイプライン維持

※エキシマレーザ血管形成システム:
参考資料11.2および11.3をご参照

結果:

- エキシマレーザ血管形成システム本体の販売
⇒期中システム本体販売予算は19台としていたが、
販売実績は15台、レンタル実績は13台レンタル。
システム稼働台数は28期期末は66台に増加。
- エキシマレーザ血管形成システムの第三の用途で
ある末梢血管治療用レーザカテーテルの治験開始
⇒計画通りの進捗

12. 2015年3月期事業戦略

2015年3月期の環境変化

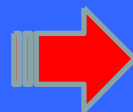
(+)継続的な市場成長

(△)為替相場の円安傾向

(△)償還価格の下落

(△)消費税増税時の

医療施設損税問題



連続成長継続への影響大
通期見通しでは増収4.4%

事業戦略



★収益マネジメントの強化

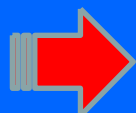
★技術営業力強化(質と量)に裏付けされる不整脈事業
全国展開の継続

★エキシマレーザ血管形成システムの普及注力

★新商材発掘のための情報ネットワーク強化

中期展望

★事業ポートフォリオの強化



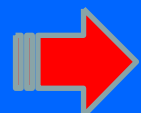
販売代理店業の全国展開および取扱い領域の拡大

- ◎不整脈分野の販売代理店業を継続的にエリア拡大
- ◎不整脈分野以外の診療科目へ進出(虚血・脳神経外科)
- ◎技術営業力の強化(教育システムを再構築)を継続

2年毎の償還価格下落に備えた企業成長を目指す。

中期展望

★事業ポートフォリオの強化



輸入総代理店業のパイプラインの充実

◎下肢治療用レーザーカテーテルの治験

2016年上市を目指す

◎副社長直轄部隊による新製品発掘作業を活発化

海外医療機器コンサルタント、主要外資系医療機器メーカー元幹部との業務委託契約等により
商材発掘のための情報ネットワークを強化

長期展望

売上 日本NO.1 ディーラーを目指す

★医療機器セクターでの多角化の可能性を追求

- ◎医療機器販売代理店業(販売・賃貸業許可)
- ◎医療機器輸入総代理店業(製造販売業許可)
- ◎医療機器製造業(製造業許可⇒改正薬事法では届出制)



**着実な成長を目指す企業から、
事業ポートフォリオの見直しを行い、
積極的な挑戦型企业に進化する。**

長期展望

売上 日本NO.1 デイラー



**事業ポートフォリオの見直し
グローバル化(海外医療機器メーカーへの投資)推進
製品パイプラインの強化
国内総代理店業(輸入業)へ経営資源をシフト
国内医療機器関連企業のM&Aを積極化**

15. 30期に向けて

来期は、いよいよ30期を迎えます。

新しいことへの挑戦を続け、企業価値向上に努めます。

參考資料

1. 社名の由来



- *Development*
- *Venture*
 - *x*

常に**Venture精神**を持ち続け、**新医療技術の開拓と開発**に貢献し、
その**成功に無限の可能性**を求め続ける企業でありたいとの信念から、社名といたしました。

2. 企業理念

私たちは、医療業界で患者・医師・医療関係者のニーズを絶え間なく追求し、創造的なソリューションを提供する事で、社会に貢献する集団です。

目標に向かって個々の力を最大限に発揮する『**心**』ある社員により集団を結成し、確かな未来を見据え、目的意識を明確に保持し、変化に対応する新しい企業です。

3. 1 経営基本方針

人事基本方針

生活スタイル・価値観が多様化する中、業務のIT化に伴って、迅速性と正確性の要求レベルが高くなる等、ビジネスの基礎的要件は変化し続けています。環境が刻一刻と変化する中において、当社が医療関連ビジネスにおいて持続的成長を維持するためには、変化に強い社員からなる組織でなければなりません。したがって、変化に強い社員・組織となることを目的として、人事戦略における基本方針を以下のように定めています。

「企業は人なり」

「企業は人なり」を実践するため、多様な人材を求め、それぞれの個性を事業の成長に活かす組織づくりを行うとともに、意思決定の迅速性を損なわないよう情報の共有化をはかり、効率のよい組織運営を行います。

能力開発

人材と組織の実力と「のびしろ」を測り、着実に人材強化・組織強化を行います。また、その成長に向けて挑戦する環境を提供します。

継続的な改善

法定休暇・休業の取得等社員の状況に応じた出勤時間の適用、体調に応じた業務量の調整、また新たな制度構築等、社員が生き生きと働き続けられるために「持続可能な就業環境を提供します。

3. 2 経営基本方針

環境基本方針

環境保全と事業活動との調和を経営上の重要課題の一つとして位置づけ、本方針に基づき、豊かな社会環境の実現に貢献して参ります。

環境保全への意識向上

環境保全に対する社員の意識の向上を図り、日常業務における資源・エネルギーの使用量削減に取り組めます。

コンプライアンス

環境関連法規をはじめ、各種ガイドライン、社内規程、お客様又は外部関係機関等との間で締結した環境に係る契約を遵守します。

適正処理

事業活動において医療廃棄物が発生した場合、適正な処理を徹底いたします。

継続的な改善

地球環境の状況や社会の要請等に変化が生じた場合には、必要に応じて本方針の見直しを行います。

【環境配慮への具体的な取組み】

- 2015年3月期に営業用車両のハイブリッド化が100%となる(●CO2削減)
- 5月～10月はクールビズ期間、12月～3月はウォームビズ期間(●省電力)
- 社内書類の電子化(●ペーパーレス化)

3.3 経営基本方針

株主還元基本方針

株主の皆様への長期的利益還元を重要政策の一つと位置づけ、継続的な安定配当を目指すとともに、業績に応じた配分と内部留保額の決定を行うことを基本方針とし、配当性向20%を目標としております。

剰余金の配当

剰余金の配当については、会社法第454条第5項に規定する中間配当を行うことができる旨、定款で定めておりますが、業績に対し公平な配当を実現するため、年1回の期末配当を基本方針とさせていただきます。

利益還元と内部留保

利益還元と内部留保のバランスをとることで優秀な人材の確保・育成、認知度の向上および営業強化や販売促進の拡大を行い、さらに今後の事業拡大に係る投資機会への迅速な対応を優先することで、より一層企業価値と業績の向上に努めて参りたいと存じます。

3. 4 経営基本方針

情報開示基本方針

企業価値の増大に最大の注意を払い長期かつ安定的な利益還元を目指すとともに「人に優しい医療」という経営理念のもと、すべてのステークホルダーに対し、透明性、公平性、継続性を基本に会社法や金融商品取引法等の関連法令および東京証券取引所の定める適時開示に関する規則を遵守し、タイムリーな情報提供に努めることを基本方針としております。

適時開示業務を執行する体制

適時開示業務については、IR規程を定め、情報開示担当役員の責任の下、経営管理部が行うことで、情報公開の一貫性・統一性を維持しております。また、適時開示すべき重要事実については、取締役会等での決定後、速やかに開示を行っております。

開示体制の整備

情報開示の網羅性、適正性、および適時性を確保するため、内部統制および開示統制を構築してまいります。また、監査役会や外部専門家等と連携を図り、その統制システムの妥当性と運用の実効性を高めてまいります。

情報開示の方法

適時開示規則に規定された重要事実の開示は、証券取引所が提供する「TDnet」において行います。また、公表した情報は、適時当社ホームページに掲載いたします。重要事実に関し該当しない情報につきましても、当社をご理解いただくうえで有用な情報と判断されるものにつきましては、積極的に当社ホームページ等を通じ開示いたします。

決算にかかる沈黙期間

決算情報の漏洩を防ぎ、開示の公平性を保つため、各四半期決算期日の翌日から決算発表日までを沈黙期間と定め、決算内容に関するコメントや質問に対する回答を差し控えていただきます。

3.5 経営基本方針

内部統制システムの整備にかかる基本方針

会社法及び金融商品取引法に基づき、以下の通り当社の業務の適正を確保するための体制を整備することを基本方針として定めております。

取締役、使用人の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制

- (1)当社は、法令等の遵守があらゆる企業活動の前提であると認識し、法令等の遵守はもとより、企業人として企業理念、社会規範・倫理に即して行動する。
- (2)取締役、使用人が法令及び定款を遵守し、社会規範に基づいた行動をとるための行動規範として「コンプライアンス・マニュアル」「DVx行動ガイドライン」を制定し、コンプライアンス強化のための指針として、教育・啓蒙活動を実施する。
- (3)コンプライアンスの徹底を図るため、経営管理部がコンプライアンスの取り組みを横断的に統括し、教育及び周知を行う。
- (4)コンプライアンス体制の確立を図るため、コンプライアンス委員会を設置し、コンプライアンスに関する規程、マニュアルの整備、教育をはじめ、重大なコンプライアンス違反が発生した場合の調査・報告及び再発防止策の審議決定を行う。
- (5)取締役、使用人による職務の遂行が法令、定款及び社内規程に違反することなく適切にされているかをチェックするため、内部監査室により、業務監査を実施し、監査内容を代表取締役及び取締役会に報告する。
- (6)社内において法令、定款及び社内規程違反行為または反倫理行為を通報する制度として、内部通報規程の制定・整備を行う。
- (7)社会の秩序や企業の健全な活動に脅威を与える反社会的勢力に対しては、毅然とした姿勢で組織的に対応する。

3.6 経営基本方針

内部統制システムの整備にかかる基本方針

会社法及び金融商品取引法に基づき、以下の通り当社の業務の適正を確保するための体制を整備することを基本方針として定めております。

取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制

取締役会をはじめとする重要な会議での意思決定に関する記録や、取締役の職務の執行に係る重要な文書や情報(電磁的記録を含む)は、法令、情報セキュリティ規程に従い、適切に保管・管理する。

損失の危険の管理に関する規程その他の体制

リスク管理規程に基づき、リスク管理委員会にて、当社の成長規模、市場の変化等を考慮し、組織横断的にリスク管理を行う。

損失の危険の管理に関する規程その他の体制

- (1)取締役の職務執行が適切かつ効率的に行われるよう取締役会規程、職務権限規程及び業務分掌規程を定める。
- (2)取締役会は、年度計画、中期経営計画に基づき各担当取締役及び執行役員よりその進捗状況についての報告を求め、発生した課題等に対して協議を行い必要な対策を講じる。
- (3)代表取締役及び各部門を所管する取締役及び執行役員により、経営会議を定期的に開催し、経営上必要な事項や職務執行上の問題点について協議を行う。

3. 7 経営基本方針

内部統制システムの整備にかかる基本方針

会社法及び金融商品取引法に基づき、以下の通り当社の業務の適正を確保するための体制を整備することを基本方針として定めております。

当社並びにその親会社及び子会社から成る企業集団における業務の適正を確保するための体制

当社には親会社及び子会社の何れも存在しないため定めない。

監査役がその職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合における当該使用人に関する事項

当面、監査役の職務を補助する使用人を置かない。ただし、監査役は必要に応じ監査役の指名する使用人に対して監査業務の補助を委託することが出来る。

前記の使用人の取締役からの独立性に関する事項

監査役から監査業務の補助を委託された使用人は、当該業務に関し取締役又は所属部門長の指揮命令を受け付けない。

3.8 経営基本方針

内部統制システムの整備にかかる基本方針

会社法及び金融商品取引法に基づき、以下の通り当社の業務の適正を確保するための体制を整備することを基本方針として定めております。

取締役及び使用人が監査役に報告するための体制 その他の監査役への報告に関する体制

取締役及び使用人は監査役会規程に従い、監査役に対し以下の場合について迅速な報告を行う。

- ・会社に著しい損害を及ぼす恐れのある事実を発見した場合
- ・取締役の職務遂行に関する不正の行為を発見した場合
- ・法令もしくは定款に違反する重要な事実を発見した場合

その他監査役の監査が実効的に行われることを確保するための体制

監査役は、監査が実効的に行われることを確保するため監査役会規程、監査役監査基準について以下のように定めている。

- ・取締役会その他重要な会議へ出席する。
- ・監査役は、代表取締役と定期的に会合を持ち、会社が対処すべき課題、監査上の重要課題等について相互認識を深めるため意見交換を行う。
- ・監査役は必要に応じて会計監査人、取締役、内部監査室等の使用人その他のものに対して 報告を求める。

3.9 経営基本方針

内部統制システムの整備にかかる基本方針

会社法及び金融商品取引法に基づき、以下の通り当社の業務の適正を確保するための体制を整備することを基本方針として定めております。

財務報告の適正性を確保するための体制

当社は、財務報告の適正性を確保するため、金融商品取引法及び関係法令に基づく内部統制報告制度を有効かつ適切に運用するとともに、継続的に整備・運用評価・有効性の確認を行い、必要があれば改善を行うものとする。

3. 10 経営基本方針

個人情報保護基本方針

個人情報保護の重要性を認識し、個人情報保護の方針を定めるとともに、役員および社員が一体となり個人情報の適切な保護に努めます。

個人情報の収集、利用、提供、管理方法については、実効性を持たせる手段として、教育・訓練、監査等について規定し、実行して参ります。

情報セキュリティ基本方針

医療に携わる集団として、医療施設、医療関係者、患者様からの信頼を第一と考え、当社が取扱う情報資産を、機密性、完全性、可用性の観点から基本方針として定めます。

企業活動と医療施設等の関係の透明性に関する基本方針

「企業活動と医療施設等の関係の透明性に関する方針」(「以下、「方針」)を指針として定め、当社の事業活動に伴う医療施設等への資金提供実績の情報を公開いたします。方針の策定にあたっては、当社の事業領域を踏まえ、日本医療機器産業連合会「医療機器業界における医療機関等との透明性ガイドライン」の指針内容を十分に検討した上で、当社の事業実態に即した方針として再構成しています。

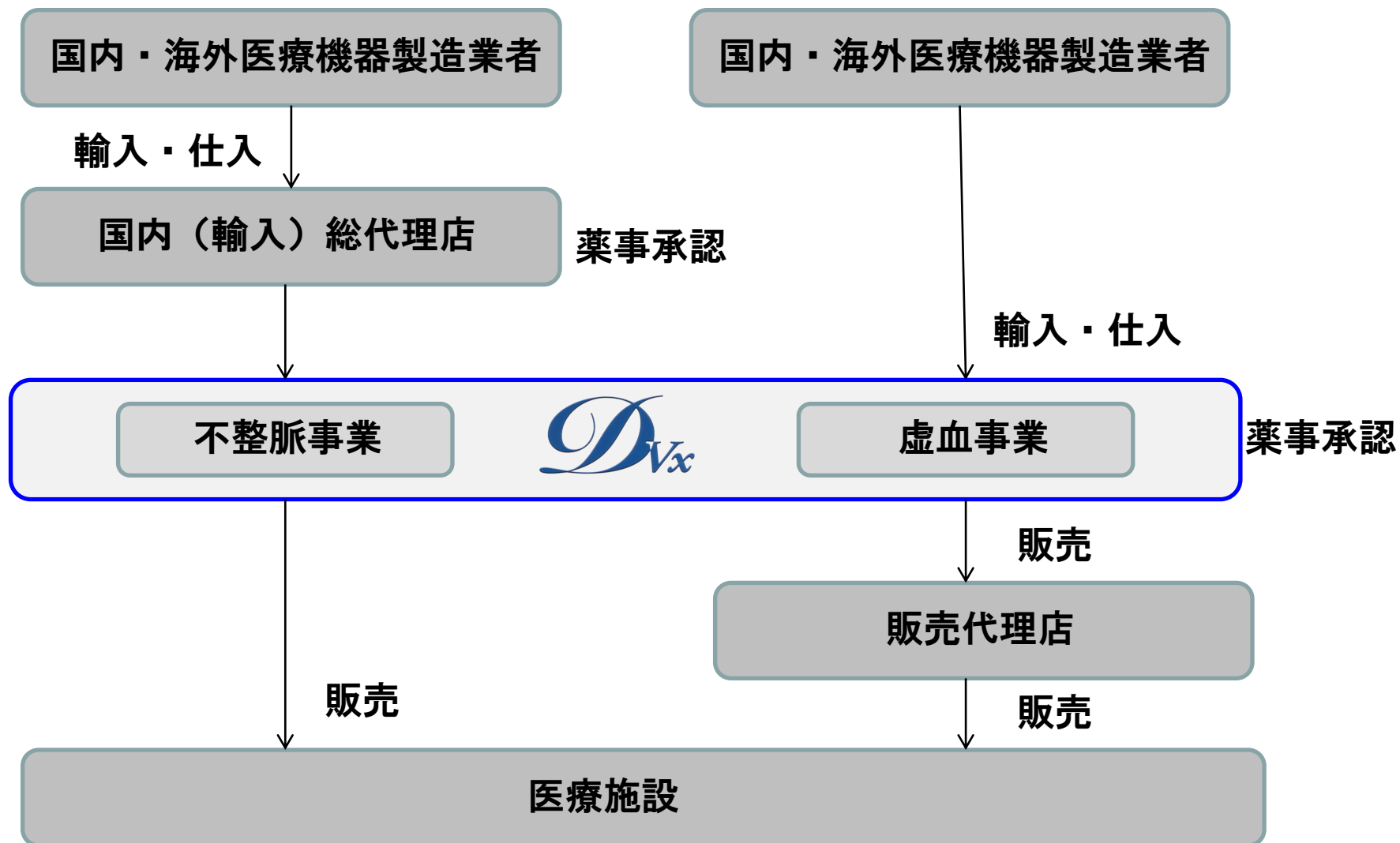
4. 沿革

- 1986年 心臓ペースメーカー販売とフォローアップ業務を目的として、(株)ヘルツを設立
- 1992年 心臓電気生理検査用機器の輸入販売を開始
- 1997年 医療機器輸入会社(有)シー・エム・アイジャパンを子会社化
(株式会社に改組後、ディーバイエックスジャパン(株)に商号変更)
- 2000年 自動造影剤注入装置(ACIST)の輸入販売を開始
- 2003年 エキシマレーザ血管形成システムの輸入販売を開始
- 2004年 ディーバイエックスジャパン(株)を吸収合併、(株)ヘルツからディーバイエックス(株)に商号変更
- 2007年 ジャスダック証券取引所に株式上場 (現 東京証券取引所JASDAQ)
- 2008年 エキシマレーザ心内リード抜去システムの薬事承認を取得
- 2010年 (株)メディカルプロジェクトより静岡の営業拠点を事業譲受
- 2011年 「エキシマレーザ血管形成システム」のリードロックングデバイスが保険適用
- 2012年 「エキシマレーザ血管形成システム」の冠動脈形成用レーザカテーテルが保険適用
- 2013年 東京証券取引所市場第二部に市場変更



5.1 事業内容

主要事業のビジネスモデル



5. 2 事業内容

主要事業のビジネスモデル

不整脈事業



虚血事業

販売代理店

国内総代理店

(特徴)

体内に植え込むペースメーカー等のデバイスは電池の寿命が8年程度となっており、長期にわたって正常な機能性をもたせるためのフォローアップが必要となります。したがって、当事業は既存顧客の売上に新規顧客の売上が「積み上がる」安定的な事業モデルとなります。

(特徴)

医療現場が求めるニーズを汲み取り、海外メーカー等から直接、医療機器を輸入する事業です。独自性を有し、且つグローバル企業の医療機器と競合しないニッチトップ製品の取扱いをポリシーとしており、競合品が少ないことから製品ライフサイクルは長くなる傾向があります。

5.3 事業内容

主要取扱い製品

不整脈事業



虚血事業

販売代理店

取扱い医療機器 約18,000点
取引医療施設 約1,600施設

国内総代理店

心臓ペースメーカー

ICD(植込み型除細動器)

CRT-D

(両室ペーシング機能付き植込み除細動器)

アブレーションカテーテル

(心臓焼灼用カテーテル)

電極カテーテル(検査用)

自動造影剤注入装置(パワーインジェクタ)

導入医療施設 約380施設(14年3月末)

エキシマレーザ血管形成システム

導入医療施設 66施設(14年3月末)

心内リード抜去(保険適用)

冠動脈形成(保険適用)

末梢血管形成(治験中)

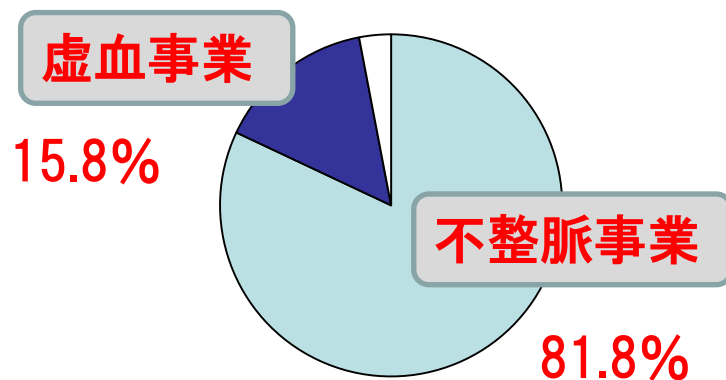
5. 4 事業内容

不整脈事業

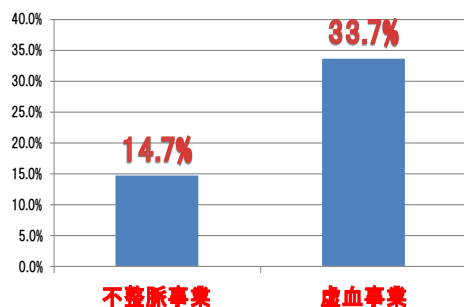


虚血事業

2014年3月期 事業別売上高構成比



2014年3月期事業別粗利益率

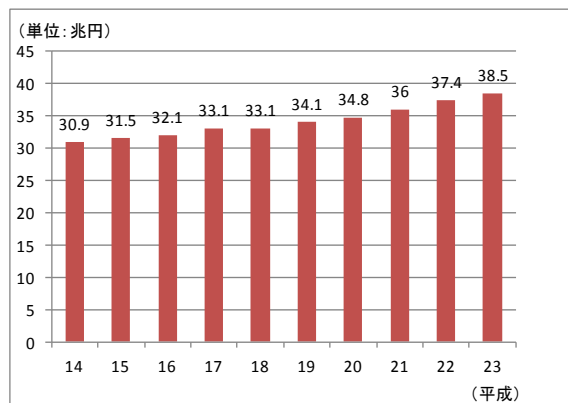


(特徴)

- ◎ビジネスモデルの違いから、不整脈事業の売上高が多く約82%、虚血事業の売上高は約16%にとどまりますが粗利益率は虚血事業が不整脈事業より高くなります。
- ◎虚血事業は独自にマーケティング、薬事承認を行うコストが発生することから、両事業の営業利益率では同レベルになる傾向があります。
- ◎不整脈事業は、2年毎の償還価格改定が大きく影響します。
- ◎虚血事業は主に輸入事業であることから為替相場（ドル円）が影響します。1円の円安は約14百万円の減益要因となります。

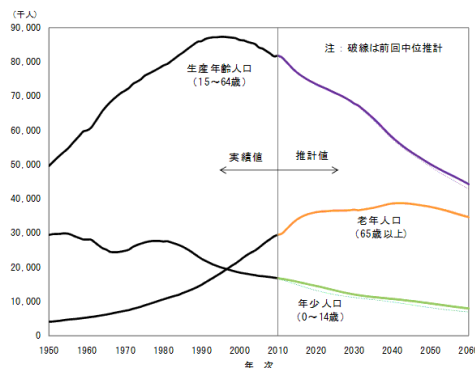
6. 国民医療費

●国民医療費の推移（表1）



資料：厚生労働省ホームページ
「平成23年度 国民医療費の概況」より抜粋
<http://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/k-iryohi/11/index.html>

●日本の将来推計人口（表2）



資料：国立社会保障・人口問題研究所ホームページ
「日本の将来推計人口（平成24年1月推計）」より抜粋
<http://www.ipss.go.jp/syoushika/tohkei/newest04/sh2401top.html>

●国民給付費の将来見通し（表3）

	2006年度 (平成18) 予算ベース	2010年度 (平成22)	2015年度 (平成27)	2025年度 (平成37)
改革後	27.5 兆円	31.2 兆円	37 兆円	48 兆円
国民所得比	7.3%	7.4% ~ 7.7%	8.0% ~ 8.5%	8.8% ~ 9.7%
GDP比	5.4%	5.4% ~ 5.6%	5.8% ~ 6.1%	6.4% ~ 7.0%
改革実施前	28.5 兆円	33.2 兆円	40 兆円	56 兆円
国民所得比	7.6%	7.9% ~ 8.2%	8.7% ~ 9.2%	10.3% ~ 11.4%
GDP比	5.5%	5.8% ~ 5.9%	6.3% ~ 6.6%	7.5% ~ 8.2%
国民所得	375.6 兆円	403 ~ 420 兆円	432 ~ 461 兆円	492 ~ 540 兆円
GDP	513.9 兆円	558 ~ 576 兆円	601 ~ 634 兆円	684 ~ 742 兆円

資料：厚生労働省ホームページ
「医療費の将来見通しに関する検討会」資料より抜粋
<http://www.mhlw.go.jp/shingi/2007/07/s0701-2.html>

国民医療費

わが国の国民医療費は年々増加し、平成23年度で約38.5兆円に達しており(表1)、今後、急速な高齢化社会の到来(表2)だけでなく、生活環境の変化による生活習慣病を中心とした慢性疾患型疾病の増加などにより、国民医療費はますます増大するものと推測されております。加えて、今後、所得に対する負担率の増加が見込まれており(表3)、このため診療報酬体系の見直しや保険償還価格の引き下げなど、政府の医療費抑制政策は一層加速するものと考えられております。

7. 医療機器・用品市場

●医療機器・用品の末端マーケットサイズの推移（表4）

単位：億円、% （ ）内は伸び率

	＊平成20年度	平成21年度	＊平成22年度	平成23年度	＊平成24年度 (推測)	平成25年度 (予測)
末端マーケットサイズ	26,250 (-0.5)	26,800 (2.1)	27,240 (1.6)	27,510 (1.0)	27,400 (-0.4)	27,550 (0.5)
①卸・小売業者直販分	22,550 (0.1)	23,340 (3.5)	23,890 (2.4)	24,270 (1.6)	24,150 (-0.5)	24,250 (0.4)
うち31,32業種＊の直販分	19,150 (1.2)	19,890 (3.9)	20,540 (3.3)	21,030 (2.4)	20,920 (-0.5)	21,050 (0.6)
②メーカー・輸入商社直販分	3,700 (-4.1)	3,460 (-6.5)	3,350 (-3.2)	3,240 (-3.3)	3,250 (0.3)	3,300 1.5

＊は診療報酬・薬価改定年

資料：㈱アルアンドディ「医療機器・用品年鑑 2013年版 NO.1」

※31業種：医療機器卸・小売

32業種：医療用品卸小売

●疾病別医科診療医療費（表5）

傷病分類	平成23年度			平成22年度			対前年度	
	順位	推計額 (億円)	構成割合 (%)	順位	推計額 (億円)	構成割合 (%)	増減額 (億円)	増減率 (%)
総数		278 129	100.0		272 228	100.0	5 901	2.2
循環器系の疾患	1	57 926	20.8	1	56 601	20.8	1 325	2.3
新生物	2	36 381	13.1	2	34 750	12.8	1 631	4.7
呼吸器系の疾患	3	21 707	7.8	3	21 140	7.8	567	2.7
筋骨格系及び結合組織の疾患	4	20 898	7.5	4	20 263	7.4	635	3.1
内分泌、栄養及び代謝疾患	5	19 928	7.2	5	19 828	7.3	100	0.5
その他の		121 290	43.6		119 646	44.0	1 644	1.4
65歳未満								
総数		118 391	100.0		116 532	100.0	1 859	1.6
新生物	1	15 168	12.8	1	14 605	12.5	563	3.9
循環器系の疾患	2	14 184	12.0	2	13 934	12.0	250	1.8
呼吸器系の疾患	3	12 577	10.6	3	12 389	10.6	188	1.5
精神及び行動の障害	4	11 206	9.5	4	11 402	9.8	△ 196	△ 1.7
腎尿路生殖器系の疾患	5	8 659	7.3	5	8 477	7.3	182	2.1
その他の		56 597	47.8		55 726	47.8	871	1.6
65歳以上								
総数		159 738	100.0		155 696	100.0	4 042	2.6
循環器系の疾患	1	43 741	27.4	1	42 668	27.4	1 073	2.5
新生物	2	21 213	13.3	2	20 146	12.9	1 067	5.3
筋骨格系及び結合組織の疾患	3	13 350	8.4	3	12 954	8.3	396	3.1
内分泌、栄養及び代謝疾患	4	11 775	7.4	4	11 717	7.5	58	0.5
腎尿路生殖器系の疾患	5	11 174	7.0	5	10 913	7.0	261	2.4
その他の		58 485	36.6		57 299	36.8	1 186	2.1

資料：厚生労働省ホームページ「平成23年度 国民医療費の概況」より抜粋

<http://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/k-iryohi/11/index.html>

医療機器・用品市場

国民医療費のなかで医療機器・用品（医療機関、大学・研究所向け）の占める割合を見てみると、末端マーケットサイズで平成5年度にはじめて2兆円を突破いたしました。その後政府の医療費抑制策をうけ高額診療機械や保険償還価格の大幅な見直しが行われており、直近においてもマーケット規模は2兆6千億円から2兆7千億円台で概ね横ばいの状態で推移しております。

こうした中で、当社がメインターゲットとしている循環器系疾患は、当面人口増加が予想される65歳以上の高齢者において急増する疾病だけに、高齢化社会の到来により患者数は大きく拡大していくものと予想されます。さらにライフスタイルの変化が患者数増加に拍車をかけており、価格面では他の医療機器・用品と同様に医療費抑制策の影響を受けて下落傾向にあるものの、市場そのものは大きく拡大していくものと予想されております（表4、表5）。

8. 医療機器卸の分類

一般ディーラー（販売代理店業）

- 多種大量の医療機器を販売
- 商圏拡大のためM&Aを積極化
- 粗利益率は専門ディーラーと同レベル。営業・物流コストが高く、利益率向上のため、専門領域の高付加価値医療機器販売にも注力
- SPD、医業経営コンサル、介護施設運営、人材紹介等事業等多角化の傾向
- 売上1,000億円の大規模企業が多い
- 医薬品卸4大グループとの提携の動き



専門ディーラー（販売代理店業）

- 首都圏・関西等の大都市圏中心
- 物流機能と高い専門知識が必要な循環器関連が多い
- 医療機器の商品単価が高い
- 仕入コスト低減のための業務提携、M&Aを積極化
- 地方専門ディーラーは売上30億円未満の小規模企業も多い



輸入商社（国内総代理店業）

- 外資系メーカーと国内独占販売契約を締結し輸入医療機器を主に扱う
- 地方販売代理店を利用し、営業エリアをカバー
- 自社製品の開発を行う企業も多く、高利益率の傾向

総合医業コンサル

- 川上から川下まで医療系ビジネスをカバー
- 積極的なM&Aの実績と高度なPMIによるグループ運営

SPD業者

- コスト意識の高まりを背景に独立行政法人、公立医療施設等の院内物流管理の取引拡大
- 医療施設の仕入交渉請負業務等コンサル事業に注力

9.1 事業別市場

不整脈事業(販売代理店業)の市場

不整脈とは、心臓を動かす刺激の発生または刺激が伝わる伝導路の異常によって心臓のリズムが乱れる疾病のことで、脈が遅くなる「徐脈」、速くなる「頻脈」、リズムが不規則になって脈が飛ぶ「期外性収縮」の3つに大別されます。原因としては、先天的なもの以外に高齢化や喫煙、ストレスなどによって引き起こされるといわれております。不整脈事業の市場は、こうした高齢化や生活スタイルの変化に伴う患者数の増大、新商品開発による適応患者の増加により安定した拡大を続けております。

商品別では、心臓ペースメーカ市場が伸び悩む半面、ICD(植込み型除細動器)やCRT-D(両室ペーシング機能付き植込み型除細動器)といったハイパワーデバイスと呼ばれる商品や、アブレーションカテーテル(心筋焼灼術用カテーテル)の市場規模が大きく伸びており、横ばい状況が続いている医療機器・用品市場全体の中にあって、不整脈事業の市場は堅調に増加しております。今後も保険償還価格の下落は避けられないものの、市場そのものが拡大基調にあるため、このマイナス分を十分に補うことができると見られております(表6)。

●疾病別医科診療医療費(表6)

製品	平成21年		平成22年		平成23年		平成24年		平成25年 (予測)	
		伸び率	※	伸び率		伸び率	※	伸び率		伸び率
心臓ペースメーカ	43,690	14.4	40,645	-7.0	40,881	0.6	36,830	-9.9	39,335	6.8
ICD/CRT-D	20,850	9.9	23,479	12.6	25,745	9.7	28,210	9.6	30,070	6.6
アブレーションカテーテル	6,191	38.3	7,689	24.2	9,579	24.6	11,137	16.3	12,610	13.2
電極カテーテル(検査用)	14,620	9.8	16,125	10.3	15,160	-6.0	14,830	-2.2	15,803	6.6
リード類	13,296	8.8	13,310	0.1	13,718	3.1	12,985	-5.3	13,580	4.6
合計	98,647	13.2	101,248	2.6	105,083	3.8	103,992	-1.0	111,398	7.1

(参考)当社売上高(実績)

全社	15,793	20.7	18,000	14.0	20,487	13.8	22,872	11.6	26,420	15.5
内不整脈事業	13,581	20.3	14,688	8.2	16,580	12.9	18,830	13.6	21,607	14.7
市場占有率	13.8%		14.5%		15.8%		18.1%		19.4%	

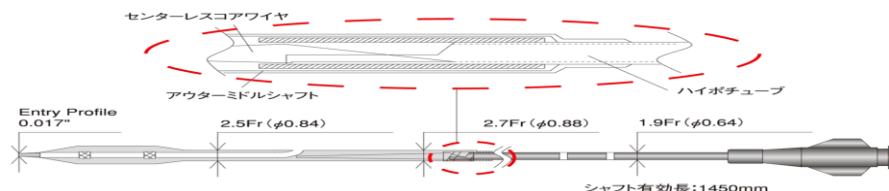
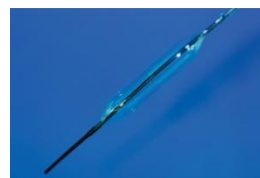
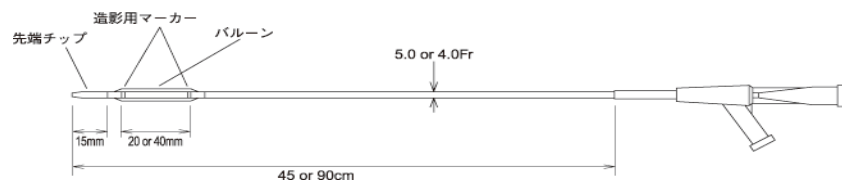
資料:㈱アールアンドディ「医療機器・用品年鑑 2013年版 No. 1」より抜粋

9.2 事業別市場

虚血事業(国内総代理店業)の市場

虚血性疾患は、血管が詰まったり細くなったりして起こる疾病で、心臓の冠動脈が原因で起こる心筋梗塞や狭心症、脳の血管が原因で起こる脳梗塞等がその代表的なものです。原因となる動脈硬化は、糖尿病や高血圧、高脂血症等によって進行し、肥満や喫煙、運動不足、ストレスの多い生活も動脈硬化を促進させるといわれております。

当社は、輸入総代理店として医療機器を販売しておりますが、医療機器として国内流通させるためには薬事法に基づき厚生労働省の承認が必要になります。

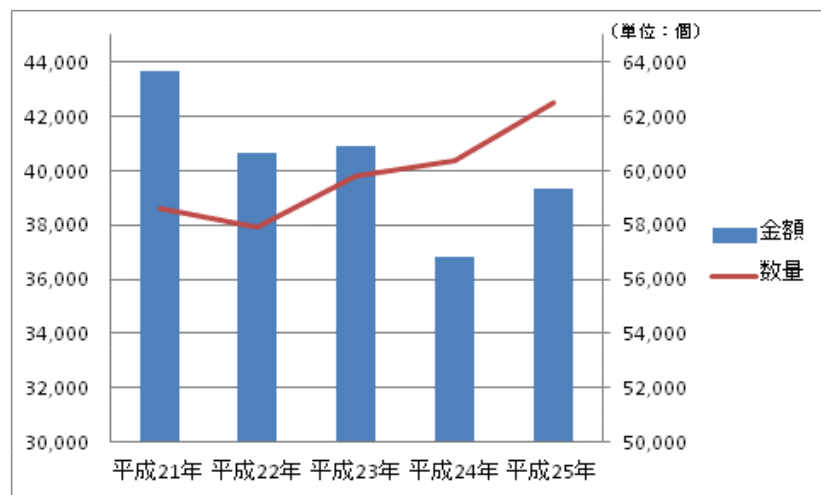


10.1 不整脈事業(販売代理店業)の主要製品市場



© Medtronic, Inc. 2009. All Rights Reserved.

●心臓ペースメーカーの市場規模(表7) (単位:百万円)



資料: ㈱アールアンドディ「医療機器・用品年鑑 2013年版 No. 1」を基に当社作成

心臓ペースメーカー

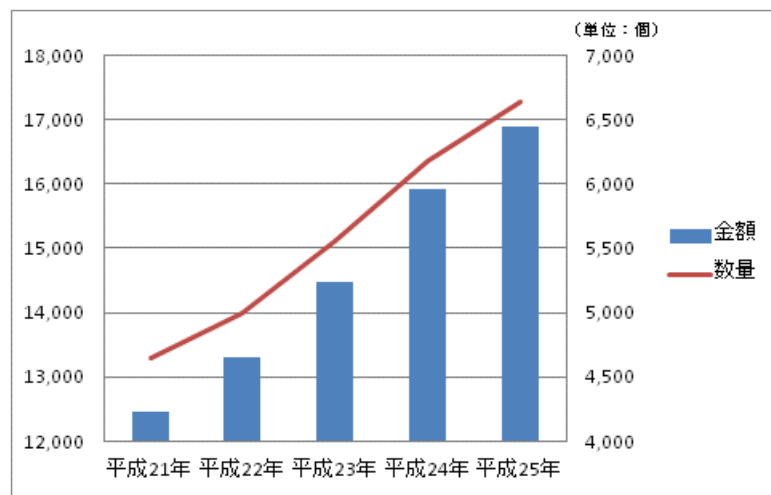
心臓ペースメーカーは、不整脈のうちでも、主に徐脈の治療に使用されますが、同市場は、数量ベースでは増加基調が続いているものの、償還価格の引き下げによる影響を受けており、直近の市場規模は400億円前後で推移しております。平成24年4月に行われた償還価格の改定においても、デバイス全体の平均で13%程度の引き下げが行われたため、市場規模は5.8%縮小するものと予想されております(表7)。

今後の見通しとしては、償還価格の低下傾向は続くと思われるものの、引き続き高齢化等による患者数の増加により、数量の伸びが予想されるとともに、新しい機能が付加された商品が市場に登場することで既存商品より高い償還価格が付くことも考えられることから、市場規模は一定水準を維持していくものと考えられます。

10.2 不整脈事業(販売代理店業)の主要製品市場



● ICDの市場規模(表8)



資料: ㈱アールアンドディ「医療機器・用品年鑑 2013年版 No. 1」を基に当社作成

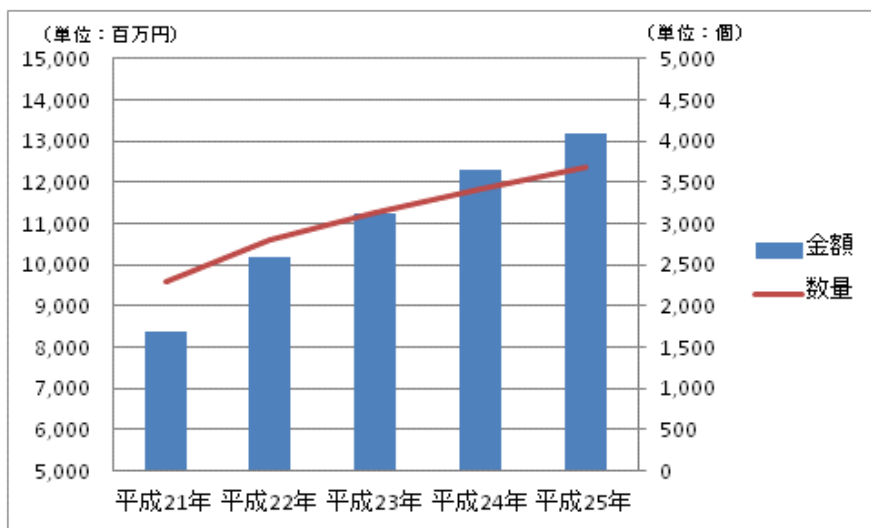
ICD(植込み型除細動器)

心臓ペースメーカーが徐脈の治療に使用されるのに対して、ICD(植込み型除細動器)は頻脈の治療に用いられております。同商品は、平成8年4月の診療報酬改定で保険適用となっており、心臓ペースメーカーと比較すると新しい商品ですが、適応患者の増加や新商品の登場とともに市場規模が拡大しております。直近においても、数量ベースでは10%前後増加しており、今後もその傾向は続くものと考えられます(表8)。

10.3 不整脈事業(販売代理店業)の主要製品市場



● CRT-Dの市場規模(表9)



資料：㈱アールアンドディ「医療機器・用品年鑑 2013年版 No. 1」を基に当社作成

CRT-D

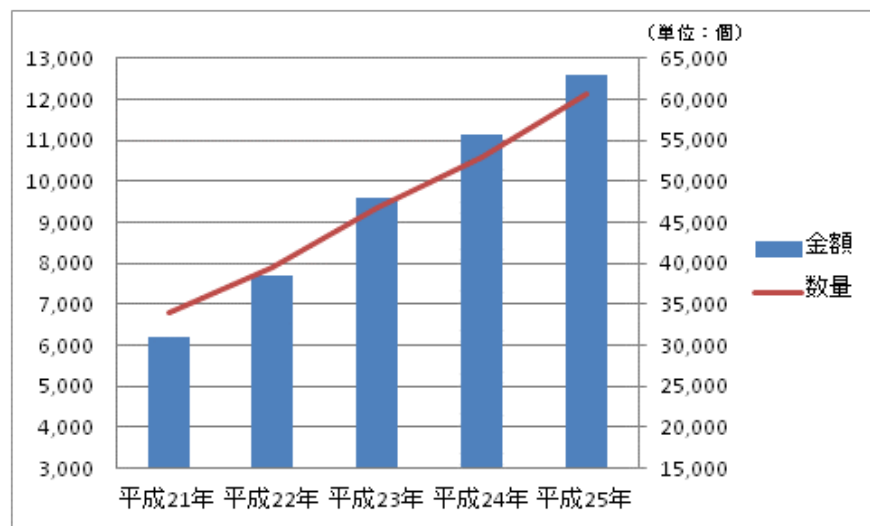
(両室ペーシング機能付き植込み除細動器)

CRT-D(両室ペーシング機能付き植込み型除細動器)は、ICDの機能と、心不全の治療の一種である心臓再同期療法の機能を併せ持つ商品であり、平成18年8月に保険適用を受けたものであります。それ以降、ICDに比べると適応範囲が広いこともあり、市場規模はICD以上の伸びを示しております。今後も、新商品の投入や適応患者の増加により、増加傾向が続くものと考えられます(表9)。

10.4 不整脈事業(販売代理店業)の主要製品市場



●アブレーションカテーテルの市場規模(表10)



資料: ㈱アールアンドディ「医療機器・用品年鑑 2013年版 No. 1」を基に当社作成

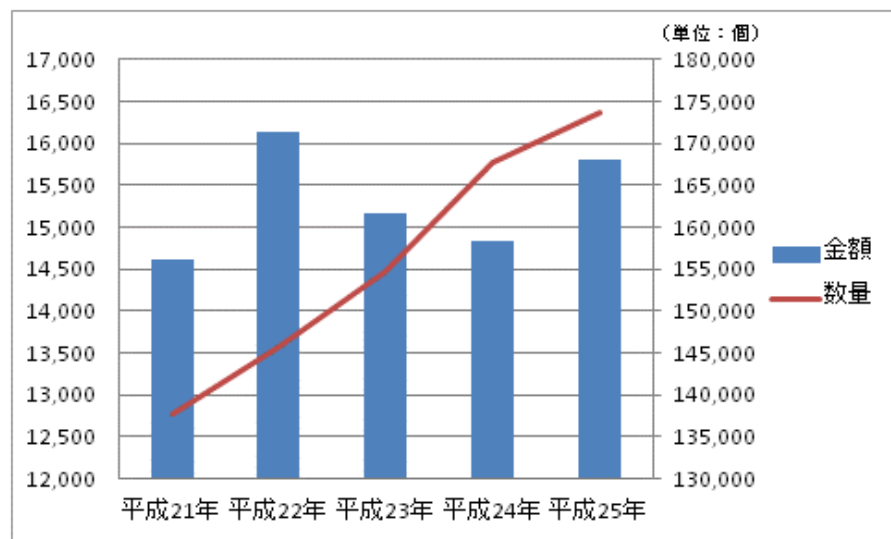
アブレーションカテーテル (心臓焼灼用カテーテル)

アブレーションカテーテル(心筋焼灼用カテーテル)は、頻脈の原因となる心筋組織を焼灼することで治療する商品であります。WPW症候群と呼ばれる症状のほか、房室結節リエントリー性頻拍、心房粗動、心室頻拍に加え、心房細動の治療にも用いられるようになる等、対象となる症例の幅が広がってきたことから、市場規模は年々増加しており、今後もその傾向が続くものと考えられます(表10)。

10.5 不整脈事業(販売代理店業)の主要製品市場



●電極カテーテルの市場規模（表11）



資料：㈱アールアンドディ「医療機器・用品年鑑 2013年版 No. 1」を基に当社作成

電極カテーテル(検査用)

電極カテーテルは、不整脈の診断、重症度評価、抗不整脈薬の薬効評価の他に、心臓ペースメーカーやICDの適応決定等、重要な役割を持った商品です。不整脈の症例数増加に伴って、継続的に数量が増加しており、今後もこの傾向は続くものと考えられます(表11)。

なお、平成23年については、数量が増加している中で金額が減少いたしました。これは、従来本商品市場に分類されていたアブレーション機能も併せ持った高価格の電極カテーテルが、アブレーション機能付電極カテーテルとして保険適用となり、これをアブレーションカテーテルの分類に移したことによるものであります。

11.1 虚血事業(輸入代理店業)の製品紹介



自動造影剤注入装置(パワーインジェクタ)

心臓の冠動脈の検査は、カテーテルを冠動脈に挿入し、これに造影剤を注入した上で放射線を照射することで行いますが、当社では、この造影剤を自動的に注入する装置を販売しております(商品名「ACIST」)。同市場では、ACISTの他に、競合品として2製品が販売されています。

当社製品を導入いただいている医療施設は、地方基幹病院が多く、稼働率が高いことから装置の消耗品については約60%以上の占有率があると推計しています。

11.2 虚血事業(輸入代理店業)の製品紹介

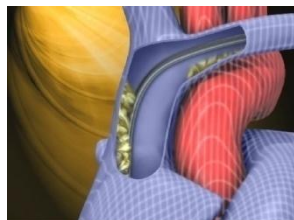


エキシマレーザ血管形成システム — 心内リード拔去術

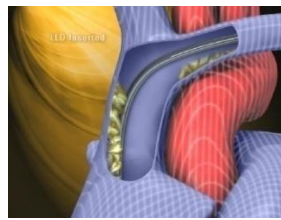
当社が日本国内で独占販売しているエキシマレーザ血管形成システムには、現在日本国内において以下の2つの治療に適用が認められています。

① エキシマレーザによる心内リード拔去術

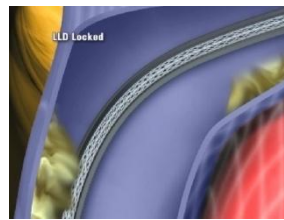
ペースメーカやICD等のデバイスが菌に感染すると、デバイスと心臓をつなぐリード線を通じて全身に菌の感染が広がります。感染を完全に治療するには、感染源であるデバイスやリード線を抜去する必要があります。しかし、リード線は血管内や心臓内に長期間留置されることで、血管や心臓の組織と癒着しており、抜去することが困難になります。レーザシースカテーテルの先端から照射するエキシマレーザにより、リード線に癒着した血管や心臓の組織を蒸散して切除することで、リード線の抜去を可能にします。



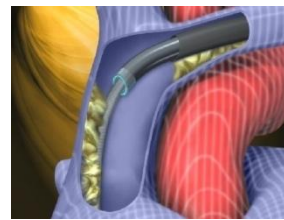
① ペースメーカ、ICD
リード線が癒着



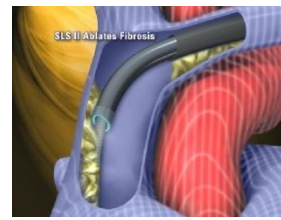
② リードロックングデバイスをペースメーカ等の
リード線中空に挿入



③ リードロックングデバイスを広げペースメーカ等
リード線に固定



④ リードロックングデバイスを牽引しながらペースメーカ等
リード線にレーザーシースをかぶせる



⑤ 癒着部分を蒸散しリード線を血管壁から
剥離



⑥ ペースメーカ等リード線を抜去終了

11.3 虚血事業(輸入代理店業)の製品紹介



エキシマレーザ血管形成システム — 冠動脈形成術

② エキシマレーザによる冠動脈形成術

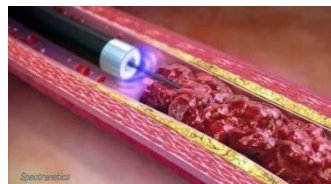
心臓に血液を運ぶ冠動脈が動脈硬化や血栓によって狭窄または塞栓すると、狭心症や心筋梗塞の原因になります。血管内に挿入したエキシマレーザ専用カテーテルの先端から、狭窄や塞栓を起こしている部位にエキシマレーザを照射することにより、プラークや血栓を分子レベルで分解し冠動脈の血流を改善します。

平成24年4月にエキシマレーザ心内リード拔去術の手技(治療行為)が正式に保険収載されました。また、エキシマレーザによる冠動脈形成術も、これまで先進医療としてのみ保険治療が認められていましたが、平成24年4月に手技が保険適用となったのに続き、7月には専用のカテーテルの償還価格が認められたことで、一般の保険診療として治療に用いることが認められました。当社が販売するエキシマレーザ血管形成システムは、この心内リード拔去術や冠動脈形成術に使えるレーザ装置として日本国内で唯一承認された商品です。

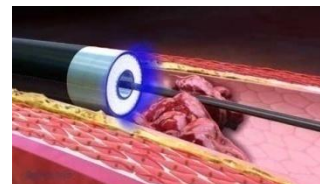
なお、現在国内でエキシマレーザ治療システムによる治療が可能な医療施設は、心内リード拔去術が36施設、冠動脈形成術が61施設あります。特に年間43,000人以上が死亡する急性心筋梗塞やステント治療後の狭窄や塞栓の再発の治療において、エキシマレーザが持つ大きなメリットに対する医師の関心が高まっており、冠動脈形成術の本格的な普及がはじまるものと予想しております。



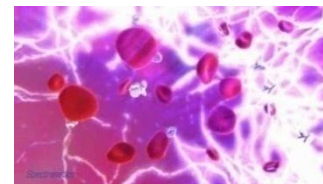
① 病変部へガイドワイヤーを通します



② レーザカテーテルを入れます



③ 病変部へレーザを照射します



④ 病変部が蒸散

Development

Venture

x =無限の可能性

- ◆ 本資料はディーバイエックス株式会社(以下、当社)の理解を促す参考に資するため、作成したものであり、本資料に記載されている計画、見通し、戦略およびその他の歴史的事実でないものは、作成時点において入手可能な情報に基づく将来に関する見通しであり、さまざまなリスクおよび不確実性が内在しています。また、実際の業績は経営環境の変動などにより、これら見通しと大きく異なる可能性があります。
- ◆ 本資料に記載されている情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

◆ IRについてのお問い合わせ先

ディーバイエックス株式会社 経営管理部経営管理課
TEL:03-5985-6827 FAX:03-5985-6106

URL <http://www.dvx.jp/>

