

Feature Article

特集論文

複雑かつダイナミックなアジア血球計数市場における HORIBA Medicalのチャレンジ

HORIBA Medical's challenges in the complex dynamics of the Asian Hematology Market

Olivier POU

アジア各国の経済成長により、そのIVD（検体検査）市場は世界で最もダイナミックな市場のひとつとなっているが、欧米地域とは異なり人口一人当たりの医療費、文化、市場成熟度、教育、そして競争力の観点から、各国間で大きな格差が存在する。HORIBA Medicalは、これらに対処するため、アジア主要国に直接グループ会社を設立することに加え、販売、アプリケーション、および技術的な問題に対応する各地域のチームワークで、販売会社や顧客へのサービスの質向上に努めている。

The development of Asia makes its IVD market one of the most dynamic in the World but unlike other regions of the world, it comes with great disparities between the countries in terms of population, health expenditure per capita, culture, maturity, education and finally competition. To cope with these challenges, and in addition to the set up of direct affiliates in major markets, Horiba Medical has chosen to focus on the quality of service to distributors and customers thanks to the teamwork of a regional team covering Sales, Application and technical issues but also strengthening transversal communication with HMQ.

はじめに

アジア地域のIVD（検体検査）市場は今日、世界で最もダイナミックな地域である。また国によって発展の可能性に大きな格差がある地域でもあり、現地の競争も熾烈である。従って、HORIBA Medicalは、血球計数市場で中心的存在になるためにさまざまな取り組みが求められることとなる。

アジアのIVD市場

BRICs^{*1}のアジア地域2カ国、中国、インドを筆頭に、アジア地域のIVD市場は世界で最も成長著しいと考えられている。世界のIVD市場の成長率、特に血球計数市場においては、基本的に横ばい状態と予想されるが、アジア地

域は今後10年で平均10～15%の成長が見込まれ、中国とインドに至っては実に、20～25%の成長が見込まれる（図1）。

しかしながら、人口および経済成長の程度によって市場規模、また成熟度、特異性の観点から各国間で大きな格差がある。市場の成熟度は成長性に影響するので、装置の測定範囲や検査機関で要求される品質のレベルと同様に大変重要である。中国とインドは明らかに品質への要求よりも、価格要求が強い一方、韓国やシンガポールのような成熟度の高い国は国際的な品質規格や装置の信頼性に関して要求が厳しい。

アジア各国はそれぞれ特色を持ち、競争レベルは異なる。例えば、中国ではその精神的価値観から血液を命にかかわる体液と考え、体から採取される量が少ないほどよい

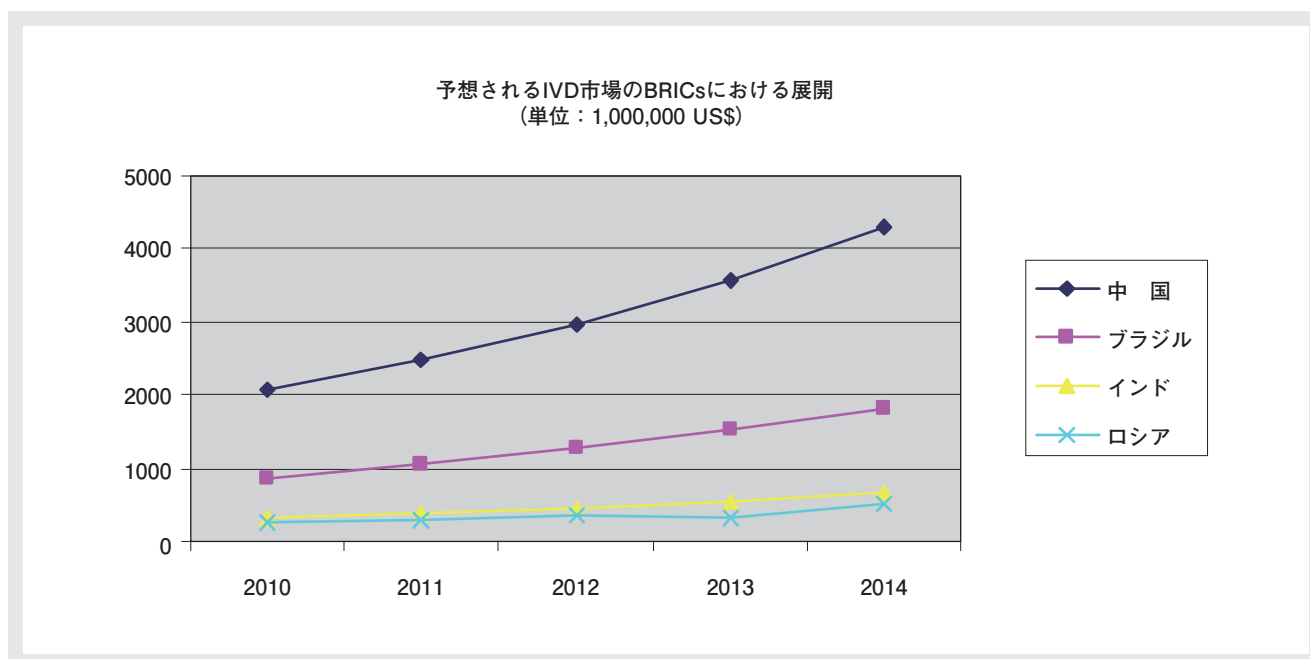


図1 IVD市場予想
出典：http://www.marketandmarkets.com

とされる。このような背景から、現代の技術で可能になったマイクロサンプリング(少量検体)測定は、静脈血を真空採血管で採取するかわりに指先の毛細管から血液を採取できるので優位性がある。中国には、白血球3分類市場に参入する多くの地元メーカーがあるが、ますます需要が高まっている、白血球5分類*2にも焦点を合わせてきている。

*1：BRICs：Brazil, Russia, India, Chinaの頭文字を合せた4カ国。

*2：白血球5分類検査は、血液の病気やアレルギー・炎症反応などの正確な診断に役立つため、病院などでのニーズは高くなってきている。

中国・インドの他にも、インドネシアのように大きな人口を抱えている市場があるが、白血球3分類装置のみを信頼している顧客の存在が5分類装置市場の成長を妨げている。したがって、白血球5分類市場の成長ペースは中国などより遅い。また韓国では、市場が特に大病院およびポイント・オブ・ケア・テスト(医療現場での迅速検査)に集中し、中規模病院は姿を消しつつある。

IVD市場での競争は各国間でも大いに異なる。アジアの他の国では世界の5大メーカーが主要なものであるが、中国では中国メーカーが活発である。

HORIBA Medicalにとっての一番の課題は小型装置市

場での価格圧力である。アジアには中国メーカーだけでなく、地元のジェネリック試薬メーカーがひしめいている。品質よりも低価格な装置を支持する顧客の傾向により、白血球3分類市場に参入している多くの中小メーカーにも扉が開かれている。一般的に、アジア各国の市場の成長の大部分は白血球3分類と中型の白血球5分類である。大型装置の市場占有率は限定的であり、大都市あるいは一定の国に集中している。中国メーカーが、これまで検査機器の導入に積極的でなかったテスト量の非常に少ない顧客を相手に新しい白血球3分類市場を創造してきているもの、これまで顧客を引き付けてきた白血球3分類市場は中型の白血球5分類装置へ移行してきている。中国メーカーでさえも市場で信頼性を得るため中型の白血球5分類装置を始めている。

この上級機市場への動きにおいて、メーカーには2つの要件が求められる。それは、この分野への熟練した技術と財務力である。アジア諸国の一部では、顧客は白血球5分類の診断における利点について全く知識がないため、白血球3分類装置を使い続け、白血球5分類装置の使用を渋っている。大病院でさえ、検査機関のスタッフのトレーニング不足により、高度な技術の浸透が制限され、間違ったイメージが作られているケースもあり、実際、スタッフは今まで通りの装置を好み、新しい技術の使用を渋っているのが現状である。

Feature Article 特集論文 複雑かつダイナミックなアジア血球計数市場におけるHORIBA Medicalのチャレンジ

一般化しているこれらのトレーニング不足、品質に対する要求の低さ、また価格圧力のため、アジアの検査機関ではシステムの機能を保証するのに不可欠なコントロール血液がめったに使われない。その結果、患者へのサービスの質は保証されず、場合によっては医療ミスにつながる事となる。検査機関におけるスタッフのトレーニング不足は、地元の販売会社によって保証されるべきサービスの質の向上をも妨げる。

白血球5分類への移行の傾向は、市場が「試薬リース」ビジネスモデルに着実に移行していることを意味する。顧客は装置の代金をすぐにではなく、長期間(通常3~5年)かけて、通常価格より高い試薬の購入を通して支払うのである。従ってHORIBA Medicalは、地元の販売会社パートナーや直接のグループ会社とともに、成長する「試薬リース」市場に適切に対処していかなければならない(図2)。

中国では白血球5分類の分野に、マイクロサンプリング(少量検体)の使用するという、新たな課題が出てきている。現在マイクロサンプリングを使用するシステムが、マーケットシェアを獲得してきており、我々も継続的にこの特定の要求に対応していくことが必須となっている。

最後に、ここ数年、いくつかの国際的なIVDプレーヤーは自動化システムの概念を大規模な検査機関に導入して

きており、これらへの対応もHoriba Medicalの課題に加わってきている。

このように多様な国々におけるさまざまな課題に取り組むために、HORIBA Medicalアジアチームは、適切な販売促進、技術、アプリケーションのサポートを顧客に保証するために、アジアチームの組織と販売会社のネットワークを最適化してきている。

2004年にHORIBA Medical Thailandがアジア地域の基盤として、また急速に成長する可能性のある地元市場への対応のために設立された。また「試薬リース」が標準になりつつある中国やインド市場における販売強化のため、HORIBA Medicalは2005年に中国、2010年にインドに直接出資によりグループ販売会社を設立した。

その他のアジア諸国においては、企業戦略と一致させるべく、3つの販売会社を過去数年で変更し、また韓国では、新たな2つの販売会社を通じて異なる市場セグメントに対応している。

2005年と2007年には、リージョナル・テクニカルマネジャーとリージョナル・アプリケーション・スペシャリストがアジアチームに加わり、ビジネスの全ての側面でマネジメントが可能になり、より密着したフォローアップによ

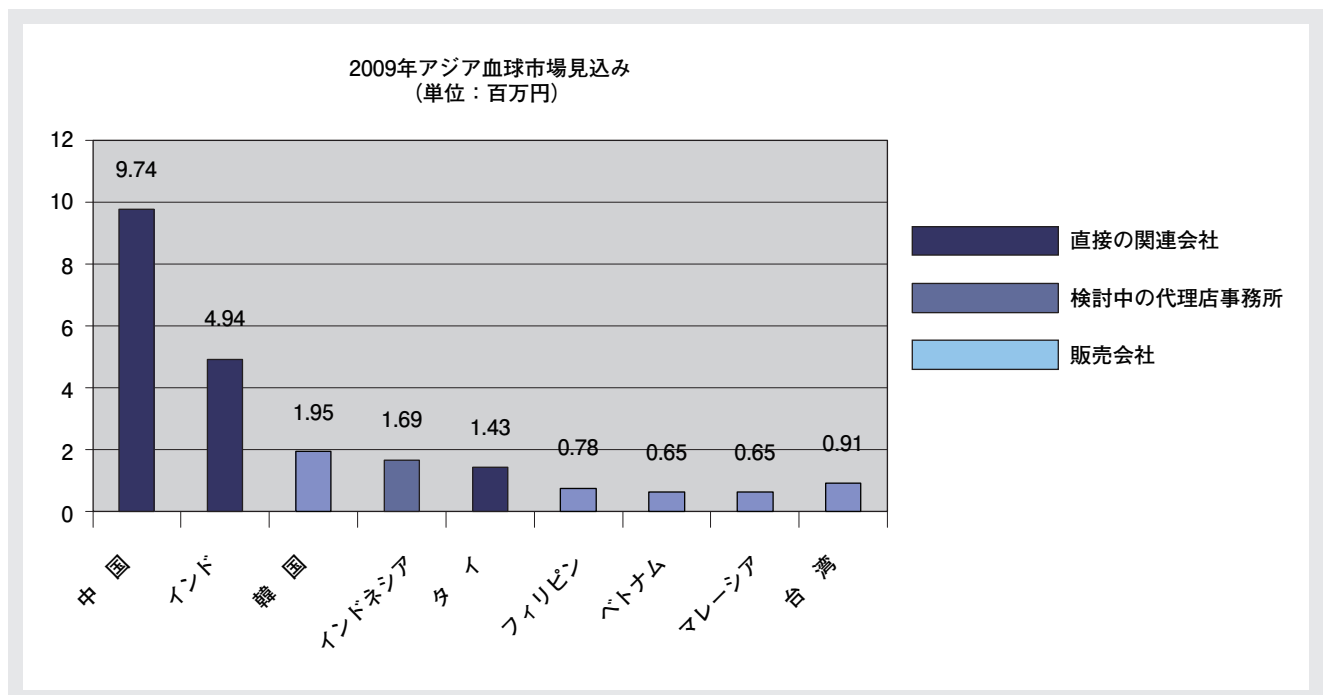


図2 アジア血球市場

り、グループ会社、販売会社、また顧客へのサービスの質が向上した。

この新組織により、各国グループ会社のテクニカルチームとの密着度が増し、販売会社スタッフのトレーニング不足を解決し、いくつかの国で売上増をもたらした。そして、一般的なトレーニングの提供を止め、個々に適した「テラーメード」なサポートを開始した。検査機関における稼動機器、予備部品の在庫、試薬の在庫の管理を補助するため、それぞれに適した技術者を派遣し、速やかなサービスを提供した。また、稼動機器のよりよい管理を行う特別なITツールも開発した。

韓国では、地元販売会社とHORIBA Medicalの販売・技術マネジャーの協働により、Korean University Teaching Hospitalにおいて、自社の効率的な「ワークセル」が従来のトラッキングシステムと比較して検査用ガラスライドの使用量を30%減らすことを証明できた。

おわりに

HORIBA Medicalとアジア地域のチーム間の親密な協力により、販売会社やグループ会社へのサポートレベルを強化したことで、他社との競合が可能となった。柔軟なチームワークと個々人の事業へのオーナーシップは、HORIBA Medical Asiaが今日直面する多くの課題に対抗する手段を与え、また将来の課題を確実に予測することを可能とした。

以上



Olivier POU

HORIBA ABX Diagnostics Thailand Ltd.
HORIBA Medical Asia Segment
Managing Director