

オリンパス株式会社

2023年3月期第1四半期決算カンファレンス 質疑応答（要旨）

（注意事項）

本資料は、2023年3月期第1四半期決算カンファレンスでの質疑応答の内容を書き起こしたものです。また、ご理解いただきやすいよう部分的に加筆・修正しています。

本資料に記載している内容のうち、業績見通し等は、本資料現在入手可能な情報による判断および仮定に基づいたものであり、判断や仮定に内在する不確定な要素および今後の事業運営や内外の状況変化等による変動可能性に照らし、実際の業績等が目標と大きく異なる結果となる可能性があります。

また、これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。従いまして、本情報及び資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断でご使用ください。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

【質疑応答（要旨）】

- Q: 通期計画は為替除きで据え置いているが、第1四半期の実績は社内計画に対してどのように進捗したか。上海ロックダウンや半導体等の部品不足、ウクライナ・ロシア情勢等のリスクがあったが、どのような影響があったか。
- A: 第1四半期の実績は概ね計画通り進捗した。上海ロックダウン、半導体等の部品供給不足、ロシア情勢等のリスクについては、売上の1-2%程度影響があると、期初段階で計画に織り込んでいた。これらのリスクによる機会損失は、売上で100億-150億円程度あったと社内では分析しており、売上で機会損失が150億円程度であった場合、粗利ベースでは100億円程度の影響があったと考えている。
- Q: 第1四半期に日本や欧州のESDで、為替影響除きでも大きな増収になっている要因は、EVIS X1の効果以外に何があるか。
- A: EVIS X1の効果以外には、前期末に半導体等の部品供給不足に伴い注残が積み上がっており、第1四半期以降にこれが出荷に至ったことも前年同期比でのプラスの要因の一つ。また、欧州では、英国のNHSからの受注が後押しとなり、ESDの特に消化器内視鏡の領域に対して追い風となっている他、前期に予定されていたロシア向けの出荷の一部が第1四半期に売上につながったことも、プラス成長を後押しした。なお、北米ではEVIS X1をローンチしていないが、顧客の強いロイヤリティやコロナ禍での買い控えからの回復もあり、第1四半期も堅調に推移しており、全体的に消化器内視鏡領域は、上海でのロックダウンの影響を受けた中国を除いては好調な実績となった。一方で、TSDの消化器科処置具、泌尿器科、呼吸器科の注力3領域の第1四半期の実績は、中国以外の全ての地域で好調に推移、この傾向が第2四半期以降も続く予想している。
- Q: プレゼンテーション資料 P21 に、原価率変動により、営業利益への影響が40億円あったと記載がある。半導体も含めた部品全体のコスト増による影響を定量的に教えてほしい。また、複数のリスクの最小化のためにとった対応策とは具体的にどのようなものか。
- A: 半導体も含めた部品全体のコストの増加による原価への影響は、全体で15億円。このリスクの軽減策の一つ

は、製品の値上げである。部品調達にあたっては、グローバル一体となってサプライヤー・ベンダーにアプローチする形を強化し、トップ交渉も行っている。入手した部品のアロケーションの計画もより精緻に検討している。またロシアでは、患者さん・医療従事者の皆さまに製品をお届けするために、欧州のチームの検討の結果輸送ルートを確認することができた。

Q: オリンパスでは半導体等の部品確保が通常モードに戻っており、今後影響が縮小していくのか。また、半導体等の部品の調達にあたり、値上げを受け入れているか。今後原価の動きを注視する必要があるか。

A: 先々の必要分まで発注を行うことは難しく、不透明な状況ではあるが、期初に想定していたよりも、第 1 四半期では部品を確保できたと認識しており、今後もこの状況が続くことを期待している。当社でも、必要な部品については数量を確保するためにスポットマーケットでの調達を行っている。部品の値上げによる影響は、第 1 四半期では 10-15 億円程度の影響だったと考えている。現時点で予想される部品の値上げによる影響は業績予想に織り込んでいたが、今後も変動する可能性はある。一方で、社内的には販管費のゼロベースでの検討を求めるとともに、場合によっては執行役の承認も必要としており、抑制に努めている。

Q: 通期見通しに対して、第 1 四半期の ESD の販管費の進捗が高かったのはなぜか。

A: QARA の強化に関連して業務委託費が増加した他、セールスへのインセンティブ報酬や日本における前期業績に基づく賞与引当の増加に伴い人件費が増加している。第 1 四半期に販管費が多めに発生したことについては認識しており、残り 9 カ月で販管費全体の適正化を図る。

Q: SOLTIVE や Plasma 等の好調な製品があるにもかかわらず、第 1 四半期に TSD の北米での成長率が+1%にとどまったのはなぜか。

A: 第 1 四半期の TSD の北米事業は、半導体以外の部品の調達やパッケージに関連して、サプライチェーンの課題に直面し、この影響を受けた。納品の遅延解消のために取り組んでおり状況は改善しつつあり、第 2 四半期にも引き続き取り組んでいく。症例数については回復傾向が見られるため特に懸念はしておらず、サプライチェーンが安定すれば、通常通り TSD の成長を実現可能だと考えている。

Q: 第 1 四半期の科学事業の業績が軟調だったが、今後の事業の売却計画に影響はあるか。

A: 第 1 四半期の実績は軟調だったが、注残を解消し、年間では計画を達成する見通しを持っている。事業譲渡も含めた検討について現時点でお話できることはない。

Q: 第 1 四半期期間中の月ごとの中国のモメンタムは。また、年間で見たときに、病院側の設備投資動向の昨年比の良化を期初で見込んでいたが、この傾向に何か変化はあったか。

A: 4 月は売上がほぼゼロ、5 月に入って前年同期比 5-6 割まで回復、6 月は二桁のプラス成長のイメージ。ロックダウンの解除以降、それに応じた売上の推移が見られた。4,5 月に上海ロックダウンがあったが、受注に限らず、全体に影響があった。上海ロックダウンに伴い、デモの実施や当社上海の倉庫から顧客への製品の出荷に影響した他、中国全体での入札プロセスが遅延するなど、上海周辺のみならず中国全土での当社の事業に影響を及ぼした。今後数ヶ月かけて入札の件数は回復し、特に 9 月以降売上に大きく貢献することが期待される。同様に病院における設備投資も回復するだろう。

Q: 中国の病院における予算の削減は見られないか。

A: 過去 2-3 年は予算の増減が大きかったが、今後は回復するだろう。入札の状況は少なくとも消化器内視鏡では戻ってきており、業績の回復にも自信を持っている。

Q: 中国の当第 1 四半期の 6 月の実績は前年同月比二桁成長という説明があったが、昨年 5 月には国産優遇策のガイドラインが発表されており、その影響により昨年のハードルが低かったのか。

A: 当社の製品の強みをお客様に理解していただき、評価していただくための努力をしている。(FY2022 の 6 月は FY2021 の 6 月比で、ESD,TSD とともに二桁成長を達成しており、前年のハードルが低かったとは認識していない)

Q: 中国における第 2 四半期以降の見通しについて、第 1 四半期よりは足元で需要が回復しているということだったが、ESD,TSD それぞれ病院における需要の状況を教えてほしい。前期に ESD の外科内視鏡や TSD のいくつかの領域については価格の下落もあったと認識しているが、足元ではどのように推移しているか。

A: 足元では症例数の回復がみられ、ロックダウンによりプロセスが遅れていた入札も活発化しており、特に 9 月以降、状況は大きく良化するだろう。第 2 四半期では回復傾向がみられ、特に第 3 四半期には業績により影響が出るだろうと考えている。

Q: 中国の ESD,TSD の見通しについて、第 2 四半期は入札プロセスの遅れが見込まれるということか。

A: 4,5 月に売上が減少した分、6,7 月は回復傾向みられている。入札の結果が売上につながるのは、第 3 四半期に向けて、第 2 四半期よりもさらに強く回復が見られると考えている。

Q: 売上・営業利益の通期見通しは、半導体等の部品供給不足・ロシア情勢・中国ロックダウン等のリスクを考慮したものであり、為替前提の変更で上方修正分の説明がつくという理解でよいか。

A: ご理解の通り、期初の見通しから変更したのは基本的には為替前提のみ。為替の通期見通しは、3 カ月間の実績に、直近の為替の動向も勘案したものである。

Q: 年間の、営業利益率の水準の見通しについて教えてほしい。第 1 四半期の ESD の営業利益率の実績は 21.3%であり、通期見通しを達成するためには残りの 9 カ月の営業利益率は 36%程度必要という試算になる。また、TSD でも第 1 四半期の営業利益率の実績は 18.5%であり、残りの 9 カ月の営業利益率は 24%程度必要と試算できるが、今後利益率の改善を期待できるポイントを教えてほしい。

A: 各事業とも、第 1 四半期は中国にて上海ロックダウンによる売上減の影響を受けた。中国では、特に ESD のマージンが他地域と比べてもよく、売上減少が利益率に与える影響が大きかった。そのため、第 2 四半期以降、中国の売上が改善することが大きな前提となると考えている。計画の達成のためには、為替除きで考えると、ESD では第 2 四半期以降は第 1 四半期と同水準の成長率を達成し、原価率は前期並みの水準を維持する必要がある。なお、販管費については第 1 四半期に費用の発生が多かったため、この先の 9 カ月では費用をコントロールする必要があると考えている。同じく TSD では、第 1 四半期の売上高成長率が 3%近かったが、今後 9 カ月では倍の成長率が必要。泌尿器科をはじめとする成長ドライバーの売上成長を見込んでおり、地域的には中国での売上の回復の他、欧州・北米を中心に、日本での売上成長も期待している。原価率、販管費は残り 9 カ月で例年並みを目指している。SSD では、上海ロックダウンや半導体等の部品供給不足の影響もあり、計画に対して進捗がスロー。注残が昨年の倍程度の水準になっている。部材の調達環境は足元で良化の傾向もみられており、通常通りの出荷ができるようになれば、計画の達成は可能と考えている。

- Q: TSD の消化器科処置具の領域における ERCP 製品群について、今後一桁後半の成長率を見通しているとのことだが、個人的にはこの製品群によるオリンパスの年間売上を 200 億円程度と試算している。特にこのうちガイドワイヤとパピトロミーナイフに強みがあるとのこと、テルモによって製造されているガイドワイヤの VisiGlide は他社との差別化に成功している要因の一つだと認識している。ERCP は競合も厳しい分野だと考えるが、特にこの 2 つの製品に強みを持ち、なぜ市場よりも高い成長率を実現できると考えているのか、背景を教えてください。
- A: 当社の消化器科処置具の領域では、特に複雑な手技に用いられる製品ほど強みを持っており、市場よりも高い成長を期待している。そのため、特に ERCP や ESD の製品群において当社は強みを持っており、VisiGlide も含むガイドワイヤやパピトロミーナイフなどが顧客に好意的に受け止められ、シェアを獲得できていると考えている。差別化のポイントとしては、製品力のみならず、顧客との接点を増やすなど営業活動も積極的に行ってきた他、ERCP の製品群において、より完成されたポートフォリオを提供できるようになってきていることが挙げられると考えている。

以上