



OLYMPUS

A New Horizon

Olympus Investor Day 2021

2021年12月7日
取締役 代表執行役 社長兼CEO 竹内 康雄
執行役 COO ナチョ・アビア

免責事項

- 本資料のうち、業績見通し等は、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、利用者の判断によって行って下さいますようお願い致します。
- 本資料内に、医薬品医療機器等法未承認品など、一部地域における未承認、未発売の技術を含む製品、デバイス情報が含まれておりますが、その内容は宣伝広告、医学的アドバイスを目的としているものではありません。また、あくまでも当社の技術開発の一例としてご紹介するものであり、将来の販売をお約束するものではありません
- 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。

01

ご挨拶
竹内 康雄

02

業績ハイライトと戦略的見通し
竹内 康雄

03

Focus and Shape: 医療分野の方向性
ナチョ・アビア

04

Enable: グローバルかつスピーディーな対応
竹内 康雄

05

Q&A



01

ご挨拶

A photograph of a woman with long brown hair hugging a young child from behind. The woman is smiling broadly, looking towards the right. The child is wearing a dark, quilted jacket. The entire image has a blue color overlay. A large yellow quote mark is on the left side of the image.

“

世界の人々の健康と安心、心の豊かさの
実現のために私たちは今後も邁進します。

”

A woman with blonde hair, wearing a blue shirt, is shown in profile, looking thoughtful with her hand to her chin. She is holding a pen. In the background, a woman in a white lab coat and a man in a blue shirt are visible, suggesting a professional or medical setting. The entire image has a blue tint.

02

業績ハイライトと戦略的見通し

挑戦的な目標の設定



世界をリードするメドテックカンパニーへと成長し、革新的な価値によって患者様、医療従事者、医療機関、医療経済にベネフィットをもたらし、世界の人々の健康に貢献する



年率 **5-6%**の売上高成長率を持続



>20%の営業利益率*を目指す



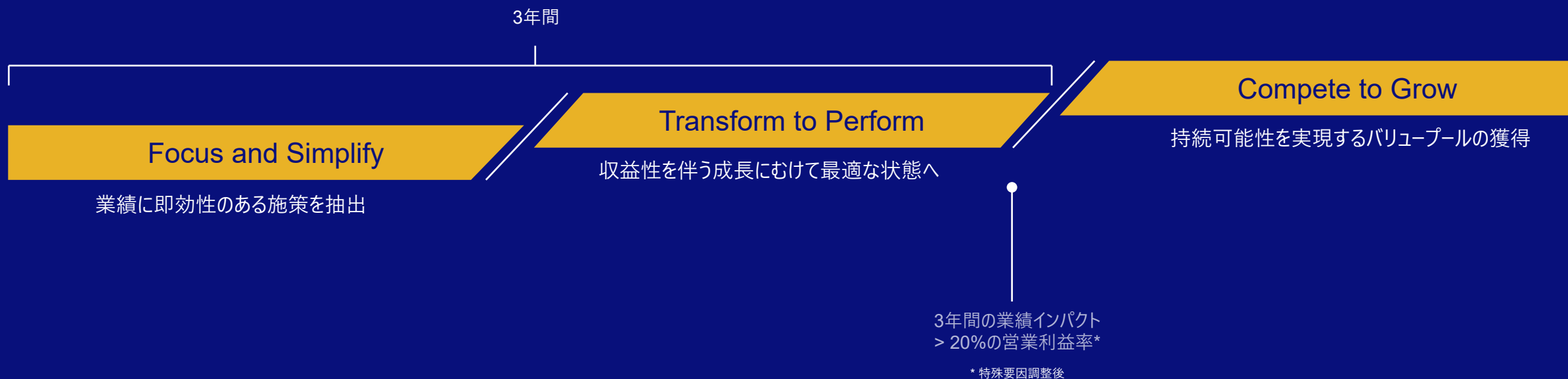
当社が注力する治療領域において
リーディングポジションを獲得
(消化器科、泌尿器科、呼吸器科)

* 特殊要因調整後

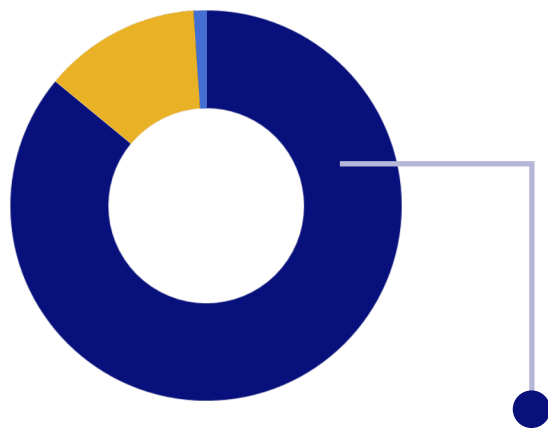
2023年3月期までの意欲的なタイムライン

持続可能な長期的成長のために、組織機能を強化し、運営体制を整備し、企業風土を醸成することで、ポテンシャルを最大限に発揮する

2023年3月期は最終的なゴールではなく、経営戦略における一つのマイルストーン



グローバル・メドテックカンパニーへの成長



医療分野 (86%)

消化器内視鏡、外科内視鏡、医療サービス、消化器科処置具、泌尿器科、呼吸器科、その他の治療領域

科学事業 (13%)

ライフサイエンス、産業

その他 (1%)

注：全て2021年3月時点



31,653

全世界の
従業員数

約 150

ソリューションを提供
している国および地域

持続可能な事業運営とリソース活用の実現のために

6つの重要なESG領域に注力し、重要課題を特定
環境の観点も新たに追加



6つのESG領域に注力



重要課題（マテリアリティ）

- 医療機会の幅広い提供およびアウトカムの向上
- コンプライアンスおよび製品の品質安全性への注力
- 責任あるサプライチェーンの推進
- ダイバーシティ・インクルージョンの推進
- 社会と協調した脱炭素・循環型社会実現への貢献

継続的な変革と多くの成果



ESG

- 2021年5月に気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）に賛同
- 2021年11月にDJSI World Indexに選定



事業ポートフォリオ

- 映像事業の譲渡を完了
- 治療機器事業への成長投資
- 以下の重点領域でM&Aを実施：
 - 消化器科処置具：Arc Medical Design
 - 泌尿器科：Medi-Tate
 - 呼吸器科：Veran Medical Technologies
 - 外科：Quest Photonic Devices
- アーリーステージ投資のためCVC（コーポレート・ベンチャー・キャピタル）を設立



オペレーションモデルの改革

- 企業変革を実現するために企業文化や職場環境を向上する取り組みに着手
- グローバルに統合された人事マネジメントシステムを確立
- 「社外転進支援制度」を日本で実施
- GBS（グローバルビジネスサービス）を推進



組織力

- キャプティブ・シェアードサービスセンター*をEMEA（ポーランド）、米国（ペンシルベニア州センター・バレー）、アジア（中国-大連）に設立し、EMEAと米国では、ほとんどの移管を終了。アジアでは現在移管中。
- キャプティブ・シェアードサービスセンターとビジネス・プロセス・アウトソーシング**の双方が現在進行中





ガバナンス

- 指名委員会等設置会社に移行
- 取締役会の多様化

* キャプティブ・シェアードサービスセンター：当社固有および機密性の高い業務を社内のセンター（ポーランド、米国、中国に設置）にアウトソーシング
** ビジネス・プロセス・アウトソーシング：定型標準業務は社外の業者へアウトソーシング

財務ガイダンスと参考指標

		2020年3月期		2023年3月期 目標水準
 財務ガイダンス	営業利益率*	約11%	→	>20%
	フリーキャッシュ フロー成長率*	500億円	→	>20% 2020年3月期以降 の年平均成長率
 参考指標	ROIC*	約10%	→	>20%
	EPS成長率*	47円	→	>25% 2020年3月期以降 の年平均成長率

* 特殊要因調整後

営業利益率の大幅な改善

- ✓ 営業利益率は様々な変革の実行により大幅に改善
- ✓ 2023年3月期の20%超達成に向けて順調に進捗

	2023年3月期 目標	2020年3月期 実績	2021年3月期 実績	2022年3月期 見通し
調整後 営業利益率*	>20%	13.5% 1,021億円	14.1% 1,031億円	18.9% 1,615億円

特殊要因調整:その他の収益およびその他の費用を除外

注: 調整対象項目および調整前の数値の詳細についてはAppendixをご覧ください。

* 継続事業のみ

調整後参考指標

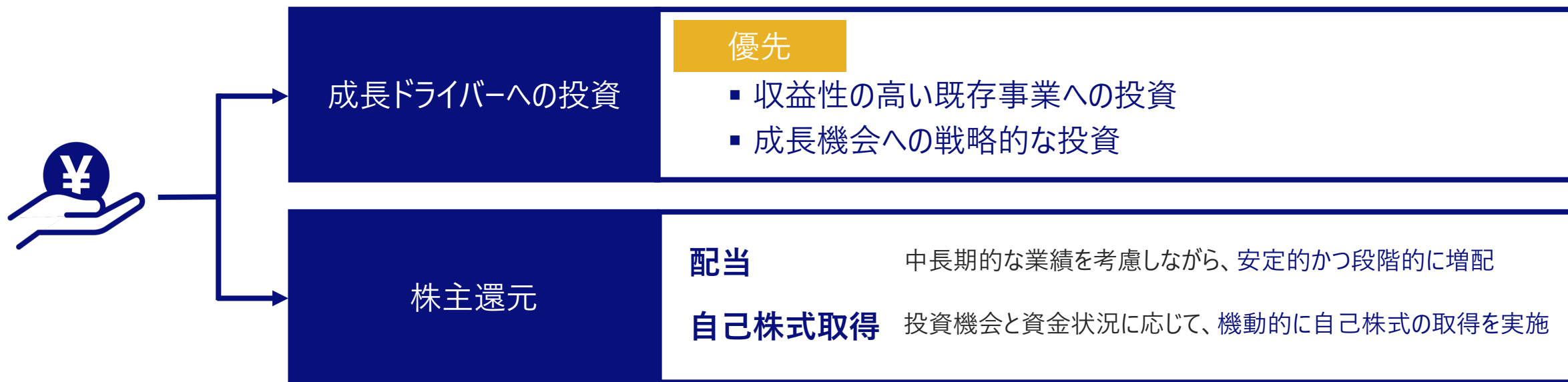
	2023年3月期 目標	2020年3月期 実績	2021年3月期 実績	2022年3月期 見通し
調整後 FCF成長率	>20% 2020年3月期以降 の年平均成長率	-% 711億円	+11.6% 794億円	+6.1% 800億円
調整後 ROIC	>20%	10.7%	10.3%	16.0%
調整後 EPS成長率*	>25% 2020年3月期以降 の年平均成長率	-% 45.49円	+37.2% 62.42円	+43.9% 94.23円

注：調整対象項目および調整前の数値の詳細についてはAppendixをご覧ください。

* 継続事業のみ

キャピタルアロケーション

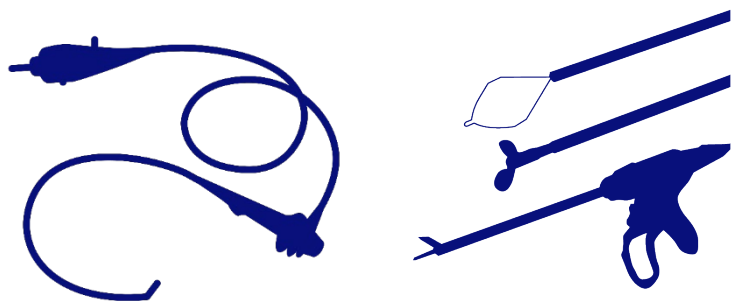
- ✓ 成長ドライバーへの優先的な投資
- ✓ 安定的かつ段階的な増配
- ✓ 機動的な自己株式の取得





オリンパスの
強固な事業基盤

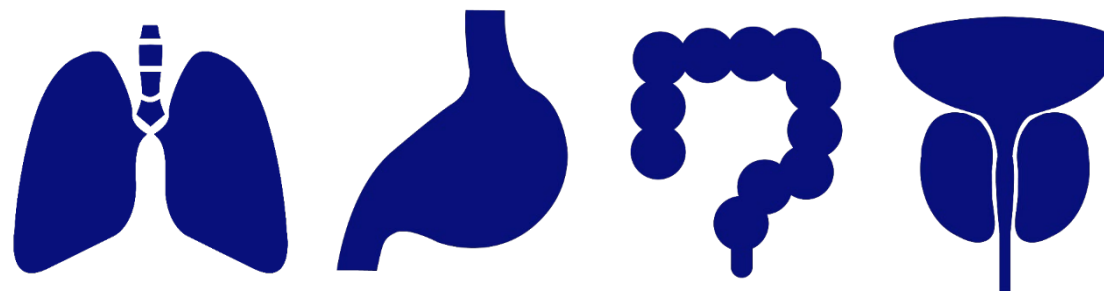
患者さんの生活に対する私たちの貢献



100

適応可能な疾患数

100の疾患に適応することができる
様々な医療機器を提供*



罹患数の多いがん

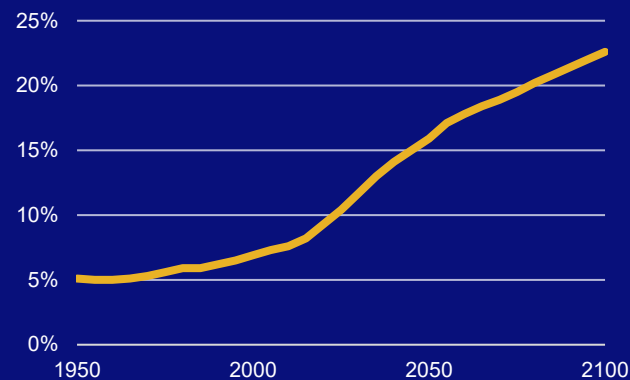
治療機器を提供

罹患数の多い上位5つのがんのうち、
肺がん、胃がん、大腸がん、前立腺がんの4つ¹を
対象とする製品・ソリューションを提供

* 2021年3月現在

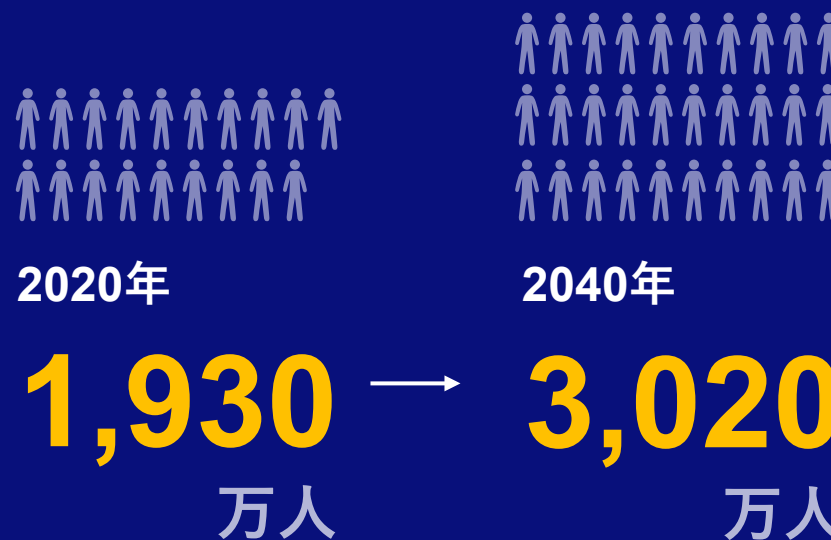
¹ 2021年3月現在。出典：GLOBOCAN 2020 罹患患者数1位の乳がんを除く

慢性疾患は高齢化とともに増加



65歳以上の人口の割合

65歳以上の人口の割合は
長期的に増加¹



2020年から2040年までの
新規がん患者数の増加予測²

出典：¹ United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2019). World Population Prospects 2019 ² GLOBOCAN 2020

デジタルテクノロジー等の新技術がヘルスケア分野にもたらす大きな変化



今後5年間で、業界上位のメドテックカンパニーの売上高において、デジタル・ヘルスソリューションの占める割合が上昇すると予想されている



デジタル面の成熟度：最高を100とした場合、**全業界の平均34**に対して、製薬およびメドテック分野は28と評価されている



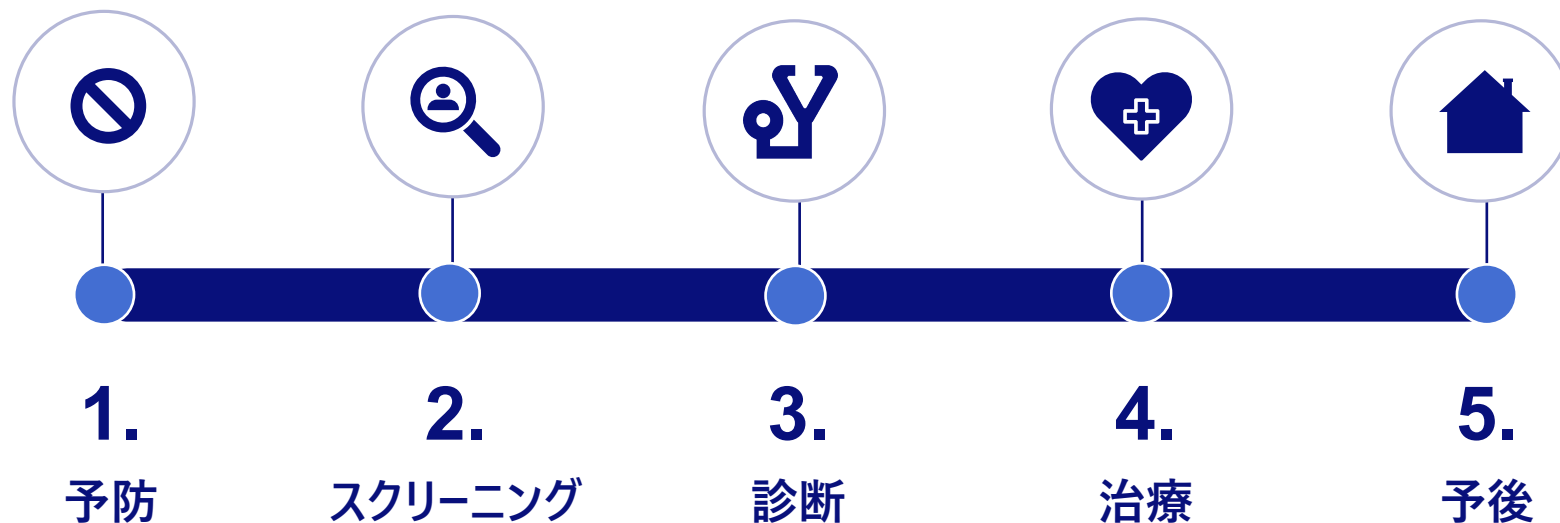
2030年までに
大幅なコスト削減が
もたらされる

出典：McKinsey

患者さんのケアに対する期待の変化

ケア・パスウェイの強化

疾患の包括的な把握と管理によって、
患者さんごとに適したケアをサポートし、価値を高める



患者さんのメリット

- 医療のカスタマイズ
- サービスの迅速化
- 医療費の削減
- アウトカムの向上

医療従事者のメリット

- パフォーマンスの向上
- より効率的なリソースの活用
- システムコストの低下
- データから新しい知見を獲得

機器メーカーを超えた リーディングメドテックカンパニーの要件

現状：診療プロセスの各過程における**機器のパフォーマンス**によって**成果が決まる**

要因

- 製品を軸としたビジネスモデル
- 技術重視のイノベーション、先進国市場に焦点を当てた戦略
- 組織のサイロ化、分断されたデータによる意思決定

将来：患者さんの個別ニーズに合わせた**診療プロセス全体の最適化**によって**成果が決まる**

要件

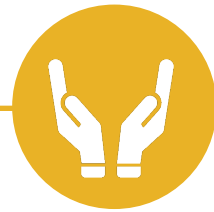
- 既存および新規の顧客に新しいアプローチの採用を推進する、新たな効率的ビジネスモデル
- 顧客の要望、ビジネスモデルおよびテクノロジーを含むイノベーションの体系的な観点
- 俯瞰的な意思決定をサポートする包括的なデータ

対象疾患における診療水準の向上に貢献し、 患者さんのアウトカムを改善する



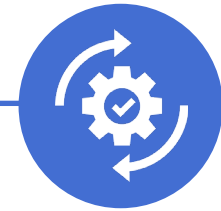
Focus

当社が最大限の力を
発揮できる疾患に
重点的に取り組む



Shape

診療水準を向上させる
新たな投資によって、医療
の未来を形成する



Enable

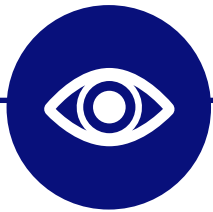
組織のグローバルかつ
スピーディーな対応力を
向上させる

03

Focus and Shape : 医療分野の方向性



対象疾患における診療水準の向上に貢献し、 患者さんのアウトカムを改善する



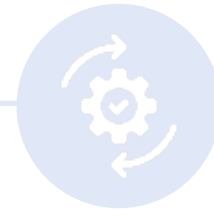
Focus

当社が最大限の力を
発揮できる疾患に
重点的に取り組む



Shape

診療水準を向上させる
新たな投資によって、医療
の未来を形成する



Enable

組織のグローバルかつ
スピーディーな対応力を
向上させる

当社が最大限の力を発揮できる疾患に注力



消化器科

市場規模

消化器内視鏡

3,500億～
3,700億円

年平均成長率
4-6%

消化器処置具

3,000億～
3,500億円

年平均成長率
5-7%

No. 1

内視鏡事業（ESD）
売上高の約55%

No. 2

治療機器事業（TSD）
売上高の約30%



泌尿器科

市場規模

2,800億～3,500億円

年平均成長率
5-7%

No. 2

治療機器事業（TSD）
売上高の約25%



呼吸器科

市場規模

600億～800億円

年平均成長率
6-7%

No. 1

治療機器事業（TSD）
売上高の約15%

消化器内視鏡では市場でのリーダーシップを維持し、消化器処置具・泌尿器科・呼吸器科では市場を上回る成長を見込む

注：本スライドに掲載されている対象市場規模と成長率の予想の情報は、当社の調査によるもので、米国、欧州主要5か国（ドイツ、英国、イタリア、フランス、スペイン）、日本、中国に関するものです。市場規模は2021年3月31日時点のものです。成長予想は、2021年3月期を起点として、2022年3月期から2024年3月期までの予想です。以下の他のスライドに掲載されている市場データについても同様です。ESD/TSD内のサブセグメントの売上比率は、2021年3月期の数値です。ESD/TSD内の販売比率のサマリーはappendixをご確認ください。

アンメットニーズが多い消化器科の領域で継続的に市場をリード



6,500億～
7,200億円

消化器科
市場合計



出典：¹Epi Database®.Cerner
Enviza.wee.epidb.comから入手可能。
2021年11月18日時点。米国、EU主要5カ
国、日本、中国のデータ ²GLOBOCAN
2020
注：医薬品医療機器等法未承認品など、
一部地域における未承認、未発売の技術を
含む製品、デバイス情報が含まれております

推定 100 万人 の新規患者 (年間 ¹)	4 位 がん関連の 死因 ²
3 位 最も数多く 診断された 悪性腫瘍 ²	2 位 がん関連の 死因 ²
推定 6,000 万人 の患者数 ¹	

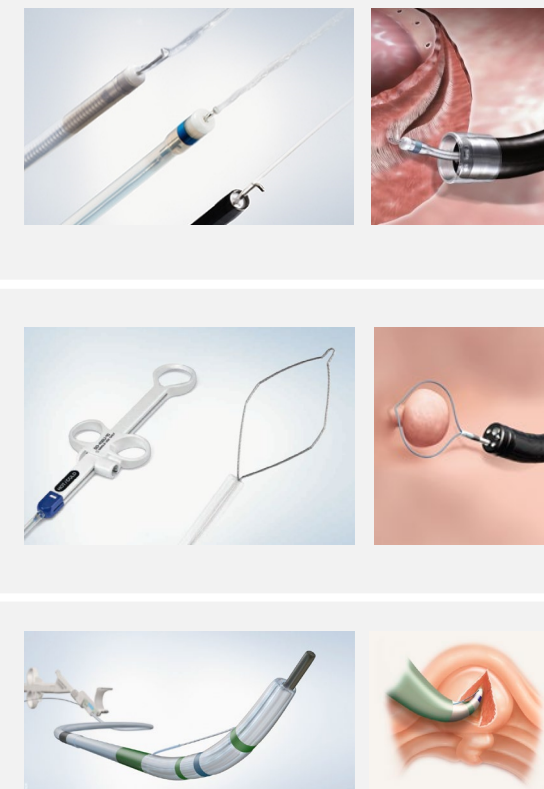
ESD

検出・診断・病期診断の
ための消化器内視鏡と
超音波内視鏡



TSD

組織生検、ERCP、止血、
切除・剥離などの内視鏡治療用
シングルユースデバイス



大腸がんに対する診療水準の向上

当社の取り組み

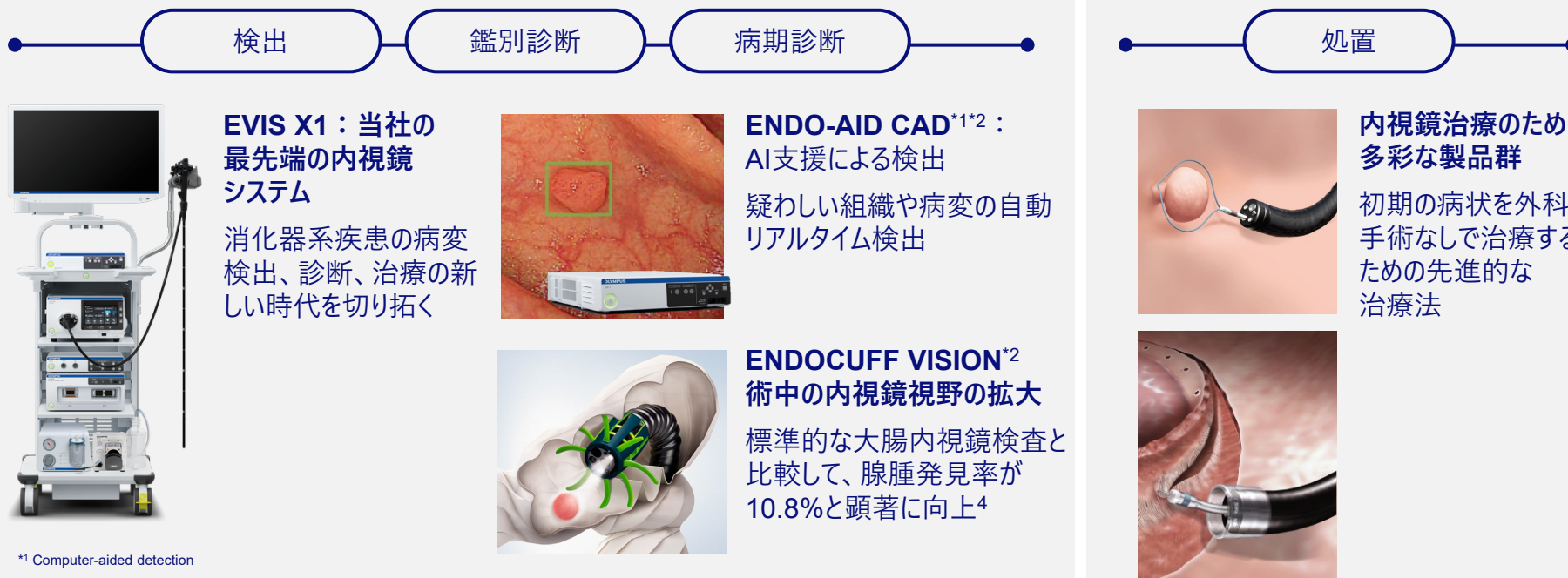
重症化を防ぐための早期発見・早期診断・早期治療

疾患の状況

大腸がん（CRC）は、世界で3番目に多く診断される悪性腫瘍¹であり、がん関連死の第2位の死因となっています¹。さらに2030年までに60%増加し、220万人以上の新規症例と110万人以上の死亡が予想されています²。現在、世界で5,000万件の大腸内視鏡検査が行われています³。

当社のソリューション

出典：¹ GLOBOCAN 2020
² <https://gut.bmj.com>, Global patterns and trends in colorectal cancer incidence and mortality, Melina Arnold, Mónica S Sierra, Mathieu Lavarsanne, Isabelle Soerjomataram, Ahmedin Jemal, Freddie Bray
³ 当社の調査に基づく。数字は米国、カナダ、EU主要5カ国、日本、中国、韓国、豪、インド、地域により2018年または2019年時点
⁴ Floer M, Biecker E, Fitzlaff R, et al. Higher Adenoma Detection Rates with Endocuff-Assisted Colonoscopy — A Randomized Controlled Multicenter Trial. PLoS ONE. 2014;9(12):e114267
^{*}注：医薬品医療機器等法未承認品など、一部地域における未承認、未発売の技術を含む製品、デバイス情報が含まれております



消化器科領域の成長ドライバー

 <p>新製品による リーダーシップの維持</p>	<p>EVIS X1 スコープ拡充</p>	<p>CADe/xなどの デジタル イメージング ソリューション</p>	<p>シングルユース 胆道鏡*</p>	<p>EndoCuff Vision*</p>	<p>次世代の 止血デバイス*</p>	<p>メタル ステント</p>
 <p>地域戦略と販売モデル の拡大による成長</p>	<p>米国と中国での EVIS X1導入準備</p>	<p>内視鏡医の育成支援を 新興市場で推進</p>	<p>中国市場での消化器 内視鏡処置具など、 Go-to-Market戦略・ 販売力の拡大</p>	<p>オムニチャネル化</p>		
 <p>関連する領域への 事業拡大による成長</p>	<p>GERDやバレット 食道を含む、インター ベンション治療のため の上部消化器 内視鏡検査</p>	<p>超音波内視鏡の イメージングと インターベンションの進化</p>	<p>治療および低侵襲な インターベンションを目的と した大腸がん検査の 継続的な拡大</p>	<p>感染対策の 分野における革新</p>		

*注：医薬品医療機器等法未承認品など、一部地域における未承認、未発売の技術を含む製品、デバイス情報が含まれております

成長ドライバーのハイライト：EVIS X1導入地域の拡大

前世代システムに関する情報

発売後5年間の
売上成長率

7.4%

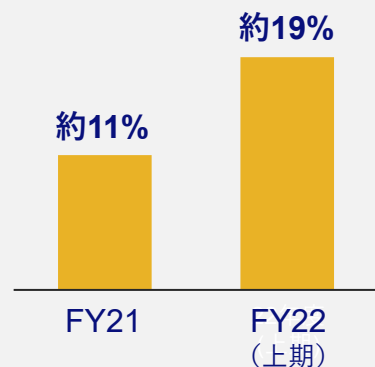
従来モデルからの
潜在的な買い替え需要

70,000台*

*前世代のビデオプロセッサ
(CV-190、CV-290) の販売台数

EVIS X1は日本、欧州、 アジア一部地域で 販売開始

導入済み地域における
消化器内視鏡売上高に
占めるEVIS X1の割合



注：医薬品医療機器等法未承認品など、一部地域における未承認、未発売の技術を含む製品、デバイス情報が含まれております

成長ドライバーのハイライト：感染対策におけるイノベーション

感染対策は患者さんの
安全を守る鍵

拡大する感染対策市場

オーガニック、インオーガニックな
成長を加速させる専門チームの設立

コア製品とシングルユースアクセサリー
の強化

感染対策の充実したポートフォリオと
アドバイザリーサービス

内視鏡のマニュアル洗浄に対する
イノベーション(自動化)の実現



高成長の泌尿器科市場において患者さんのニーズに応える



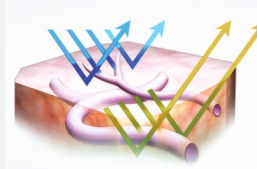
2,800億～
3,500億円

泌尿器科
市場合計



推定 150万人 の患者数 ¹	最大 74% の再発率 ²
8,600万人 の男性に影響 (未診断を含む) ¹	50% 51歳から60歳 までの男性の 50%が罹患 ³
有病率の上昇 最大 13% 人口比 ⁴	推定 40% 5年再発率 ⁵

高水準な
内視鏡イメージング技術



経尿道的切除術をサポート
するTURisシステム
(PLASMA+*)



日帰り治療を
可能にする
前立腺肥大
症低侵襲
治療デバイス*



より早くより確実な結石破碎に
貢献するSoltive SuperPulsed
レーザー装置*



経皮的な結石治療をサポートする
ShockPulse結石破碎装置*

出典：

¹ Epi Database©. Cerner Enviza. wee.epidb.comから入手可能。2021年11月18日時点。データは米国、EU主要5カ国、日本、中国

² Recurrence of high-risk bladder cancer: A population-based analysis – Cancer. 2013 Sep 1; 119(17): 3219–3227.

³ BPH: surgical management. – Urology Care Foundation website. www.urologyhealth.org. Updated July 2013.

⁴ Epidemiology of stone disease across the world – World J Urol. 2017 Sep;35(9):1301-1320. doi: 10.1007/s00345-017-2008-6.

⁵ Recurrent Nephrolithiasis in Adults: A Comparative Effectiveness Review of Preventive Medical Strategies – Agency for Healthcare Research and Quality (www.effectivehealthcare.ahrq.gov), published online June 15, 2011.

*注：医薬品医療機器等法未承認品など、一部地域における未承認、未発売の技術を含む製品、デバイス情報が含まれております

前立腺肥大症（BPH）に対する診療水準の向上

当社の取り組み

すべての患者さんの治療のために必要な治療ソリューションを泌尿器科医に提供する

疾患の状況

BPHは多くの方が発症する疾患です。症状は軽度から始まりますが、次第に進行し、さまざまな種類の治療が必要となります。

当社のソリューション

診断された患者数¹

2,350万人 ↑

軽度の症状

2,050万人 ↑

中度の症状

1,050万人 ↑

重度の症状

治療法

投薬治療

インプラント

切除

核出

iTind*

PLASMA+*

SOLTIVE,
EMPOWER*



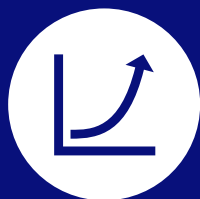
- 低侵襲の、一時的に埋め込むデバイス
- 5～7日間のみ埋め込み
- BPH症状の迅速な緩和に貢献

- 実績のあるPLASMA療法
- 新システムにより、性能、治療オプション、安全性、コスト、時間効率が向上

- 肥大した前立腺の核出術のための革新的なレーザー技術

出典：¹Epi Database@Cerner
Enviza.wee.epidb.comから入手可能。2021年11月18日時点。データは米国、EU主要5カ国、日本、中国
*注：医薬品医療機器等法未承認品など、一部地域における未承認、未発売の技術を含む製品、デバイス情報が含まれております

泌尿器科領域の成長ドライバー



結石破碎治療における
リーダーシップ

Soltive*の導入

Soltive ツリウムファイバーレーザー装置を投入したコア市場においてシェアの継続的拡大を図る

グローバルな展開

Soltiveによる差別化を図り、オリンパスの包括的な結石破碎ポートフォリオを新しい市場に展開

手術手技のリーダーシップ

レーザー技術とシングルユース尿管鏡における継続的なイノベーションによる結石破碎手技でのリーダーシップ



泌尿器科医に対し
包括的なBPH治療
ソリューションを提供

PLASMA+*の導入

第3世代システムの導入により、切除性能、処置の選択肢、安全性、効率性の面で新たなスタンダードを確立する

iTind*による市場開拓

グローバルな市場拡大の取り組みにより、世界中の患者さんに前立腺肥大症低侵襲治療デバイスを提供

核出術のソリューション

前立腺核出術のためのラインアップをプラズマおよびレーザーの技術で拡充し、BPH治療でのプレゼンスを向上

*注：医薬品医療機器等法未承認品など、一部地域における未承認、未発売の技術を含む製品、デバイス情報が含まれております

罹患率や有病率が高く、アンメットニーズが高い呼吸器疾患に注力



600億～
800億円

呼吸器科
市場合計

肺がん
220億円

その他の
肺疾患・
肺合併症
(COPD,
気胸など)
540億円

推定
340万人
患者数¹

1位
がん関連の
死因²

推定
1.74億人
COPD
患者数¹

COPD
3位
死因³

出典: ¹Epi Database®, Cerner
Enviza. Available from
wee.epidb.com. 2021年11月18日時
点。データは米国、EU主要5カ国、日本、
中国。 ²GLOBOCAN 2020 ³World
Health Organization
*注: 医薬品医療機器等法未承認品
など、一部地域における未承認、未発
売の技術を含む製品、デバイス情報が含
まれております

超音波気管支鏡

電磁ナビゲーションシステム*

気管支鏡 (リユースおよびシングルユース*)、内視鏡治療用デバイス

気管支バルブ*

肺がんに対する診療水準の向上

当社の取り組み

新しく画期的な技術を開発することにより、肺がん患者さんの5年生存率の向上に寄与する

疾患の状況

肺がんは、あらゆる種類のがんの中で最も死亡率の高いがんです¹。現在、検診を受けている患者さんの割合はわずかです。ガイドラインで推奨されている診断、病期診断方法であるEBUS-TBNA^{*1}の利用率は依然低いまです。合併症を最小限に抑えながら、疑わしい末梢結節の診断率を最大化することは、依然として重要な課題です。

当社のソリューション

スクリーニング

スクリーニングを強化し、肺がんを早期に発見、診断、病期診断することにより、多くの患者さんのケアと予後を改善します

- 疑わしい病変は、手の届きにくい、肺の末梢部で見つかることがほとんどです
- オリンパスの末梢診断技術の進歩は、合併症を最小限に抑えながら診断率を向上させる可能性があります

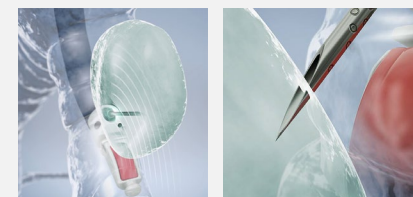


極細スコープ、超音波ミニチュアプローブ^{*2}、電磁ナビゲーションシステム^{*2}

診断

病期診断

- EBUS-TBNAを使うことで、縦隔リンパ節をリアルタイムで可視化し、検体を採取できます
- 複数のガイドラインでは、EBUS-TBNAを肺がんの病期診断でベストの最初の検査として推奨しています。
- 患者さんのケア・パスウェイを合理化する機会が存在します



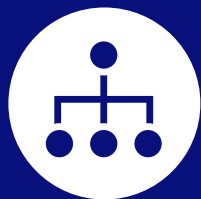
EBUS気管支鏡とEBUS-TBNA針

出典：1 GLOBOCAN 2020

^{*1} Endobronchial ultrasound-transbronchial needle aspiration

^{*2} 注：医薬品医療機器等法未承認品など、一部地域における未承認、未発売の技術を含む製品、デバイス情報が含まれております

呼吸器科領域の成長ドライバー



技術革新と臨床エビデンスにより、コア市場でのリーダーシップを維持

次世代の気管支鏡プラットフォームであるEVIS X1を米国市場に投入

世界中の顧客の幅広いニーズに応えるため、リユースおよびシングルユースの気管支鏡*の包括的なポートフォリオを提供

新しいEBUS技術のイノベーションで、普及を拡大するアンメットニーズに対応



アンメットニーズに対応するソリューションを拡充

疑わしい末梢病変の診断率を向上させるための強力な技術パイプライン

肺がん検診、リスク評価、治療における、次世代の周辺市場への進出機会の探索

現在の診療水準を向上させる可能性のある新技術への積極的な調査と投資



市場でのプレゼンスを広げることで当社の影響力を拡大

SPiN Thoracic Navigation Platform*を米国外に拡大

ガイドラインを順守しながら、EBUS-TBNAの利用を促進

より良いサービスを提供するため、呼吸器領域への当社の注力と存在感を高める

*注：医薬品医療機器等法未承認品など、一部地域における未承認、未発売の技術を含む製品、デバイス情報が含まれております

診療水準の向上に貢献する その他の領域

- ケア・パスウェイにかかる低侵襲治療へのシフトに対応したソリューションへの投資を通じた、事業の維持、強化
- 業務効率および販売の効率化による収益性の向上
- 今後発売する製品による成長促進



外科内視鏡

ESD売上高
の約15%



エネルギーデバイス



耳鼻咽喉科

TSD売上高
の約25%



婦人科

注：ESD/TSD内のサブセグメントの売上比率は2021年3月期のものです。
ESD/TSD内の販売比率のサマリーはappendixをご確認ください。

今後の成長に寄与する新製品群

次世代のイメージングプラットフォーム

がん治療における合併症や
再発リスク軽減に貢献

・可視化対象の例

- 腫瘍
- 神経
- 手術用のランドマーク
- 血流



Powerseal*

臨床パフォーマンスの向上と
ワークフローの効率化に貢献

- 高水準な臨床性能を実現
- 信頼性の高いシーリング性能の提供
- 処置効率化を促進する人間工学に基づいた多機能デザイン

米国ではすでに発売済み
その他の地域ではFY2023に
発売予定



Celeris Sinus Debrider*

あらゆる機能を備えた
シングルユース・マイクロ
デブリッター・ハンドピース

- 簡単な設定でワークフローを効率化
- 診療室での使用に適したデザイン
- 術中の出血に対処するためのバイポーラエネルギー技術

米国ではFY2022に発売予定
その他地域ではFY2023に発売予定



*注：医薬品医療機器等法未承認品など、一部地域における未承認、未発売の技術を含む製品、デバイス情報が含まれております

対象疾患における診療水準の向上に貢献し、 患者さんのアウトカムを改善する



Focus

当社が最大限の力を
発揮できる疾患に
重点的に取り組む



Shape

診療水準を向上させる
新たな投資によって、医療
の未来を形成する



Enable

組織のグローバルかつ
スピーディーな対応力を
向上させる

診療水準を向上させるための 新しい方法に投資することで 将来を形成する

技術革新と新たなビジネスモデルにより、
患者さんに新たな価値を提供する

イメージング、診断、および治療における 技術革新



ケア・パスウェイの強化



手技の最適化



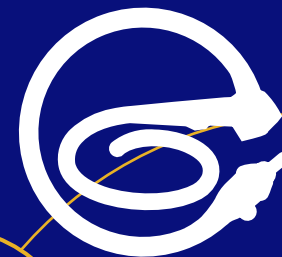
次世代の製品イノベーション

最適な内視鏡の ラインアップを提供

リユース、シングルユースに関わらず、
すべての患者さんや手技、施設に対応
できる内視鏡を提供することを目指す

内視鏡領域における
グローバルリーダーとしての基盤

出典 1米国、フランス、ドイツ、イギリス、日本の消化器科、泌尿器科、呼吸器科、耳鼻咽喉科、救急の術者、製品購入者、感染予防担当者に対し実施した
15-ミニッツサーベイによる n=286, オリンパス調べ



画質、操作性、人間工学
デザインの知識と経験

マーケットにおける
圧倒的な納品実績

シングルユース内視鏡により当社のポートフォリオを強化



成長する
シングルユース内視鏡市場

推定市場成長率

15-18%

2020～2030年*

* オリンパスによる市場予測

2021年4月にシングルユース内視鏡専門チームを設立

シングルユース内視鏡への戦略的アプローチ：

- マーケットのニーズに合致する
- 内視鏡医療のパートナーとしての当社のポジションを確立する
- 高い品質と優れたパフォーマンス

シングルユース気管支鏡（H-SteriScopes²）を2022年3月期に当社として初めて米国で発売
2023年3月期および2024年3月期に発売予定の製品パイプライン

気管支鏡

胆管鏡

尿管鏡

十二指腸鏡

² 医薬品医療機器等法未承認品

デジタルエンドスイートが内視鏡ユーザーと患者さんにもたらす新たな価値



デジタル エンドスイート による内視鏡 の未来

AIやロボティクスの活用

患者さんと臨床医の体験
する医療の質を向上させる

内視鏡処置の
可能性を広げる

戦略、ガバナンス、オペレーション、イノベーションに支えられたデジタルに関する取り組み

当社のデジタルビジョンの基礎：

強力な技術基盤：

当社の今後のCADボックスを、強力な接続機能を活用し、ワークフロー管理製品とシームレスに統合

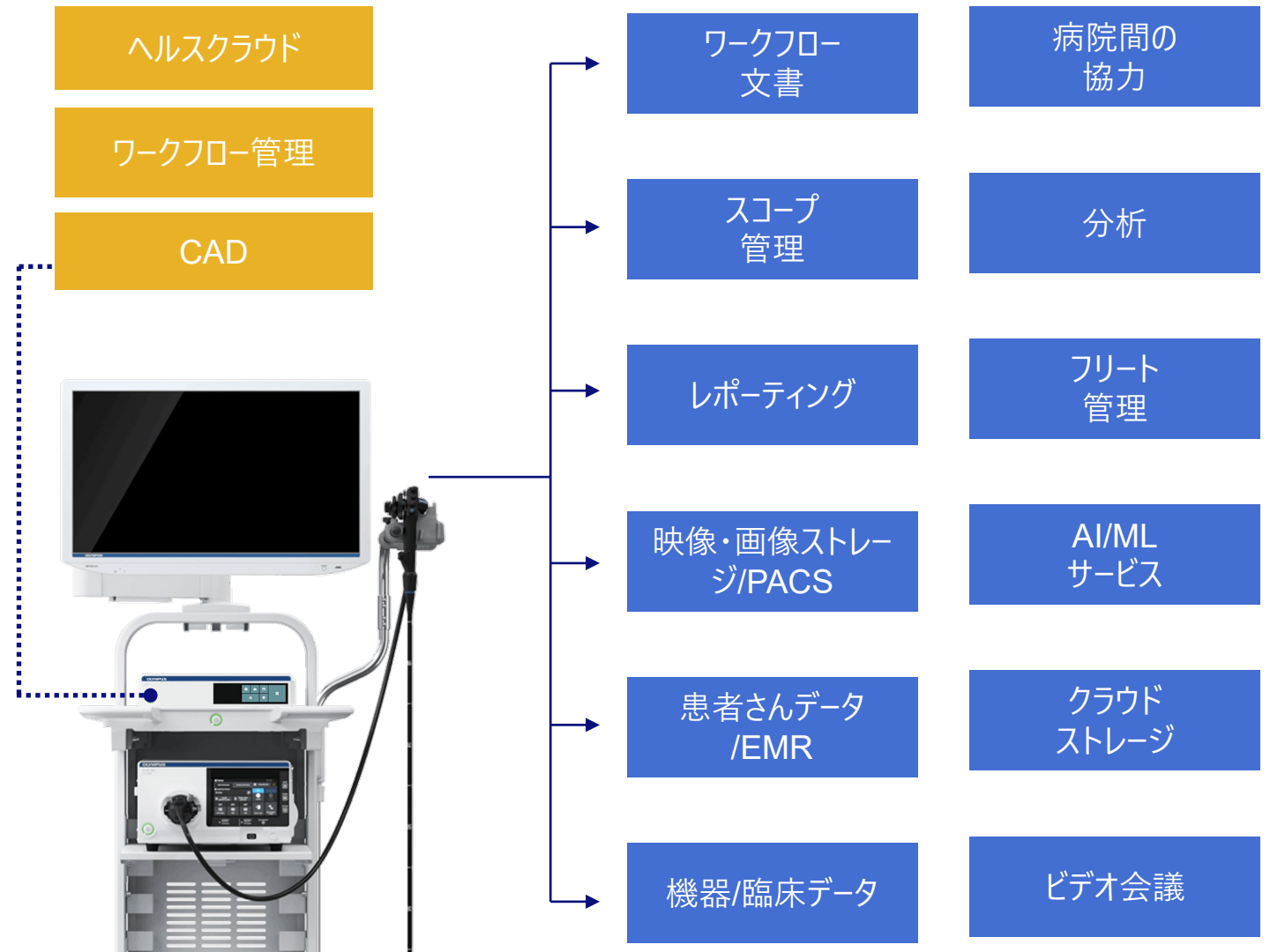
統合された製品の提供：

当社の今後のワークフロー管理ポートフォリオの価値提案を強化するため、CADとワークフロー管理の機能を組み合わせたサブスクリプションモデルを、さまざまな形で提供

専門チームの立ち上げ：

包括的なデジタル内視鏡プラットフォームを維持・成長させるため、専門チームを立ち上げ、設計と商品化を加速

注：医薬品医療機器等法未承認品など、一部地域における未承認、未発売の技術を含む製品、デバイス情報が含まれております



次世代の治療法として期待されるエンドルミナル技術の研究

将来の展望：
診療水準へのニーズが次世代の
エンドルミナル治療*を促進

自律的な機能を持ったエンドルミナル治療が
将来的に広く採用されることを想定

手術件数

件数は増加し、ほとんどの治療が低侵襲に

医療従事者

手技を簡素化し、意思決定を容易にし、
成果を向上させるツールを求めている

診療の現場

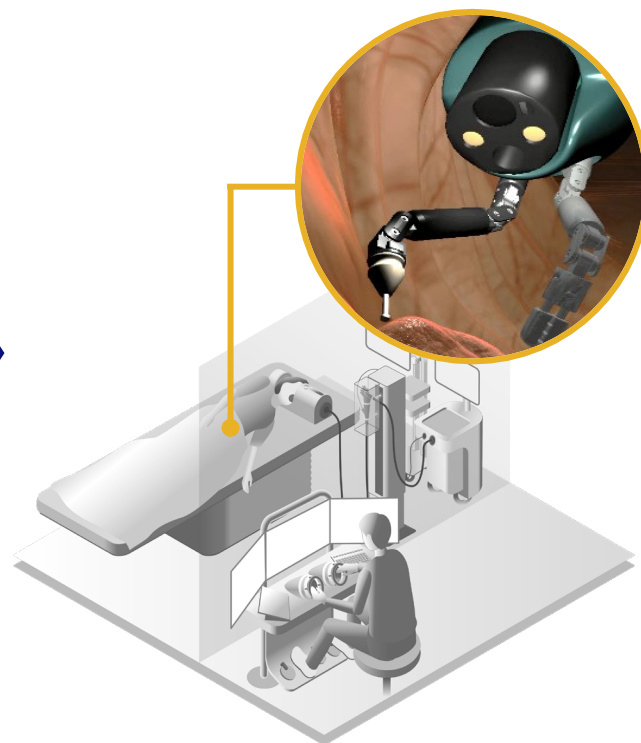
ほとんどの入院の処置は、より効率的で
低コストなものに移行する

支援技術

あらゆる医療現場での利用が大幅に増加する

ビジネスモデル

医療従事者は、顧客中心の視点、パーソナライズされた医療を提供できるパートナーを求めている



- 内視鏡治療の進歩により、早期の消化器がんや胆膵疾患の診療水準を向上させています
- 現在、ESDやERCPなどの内視鏡治療は、豊富なトレーニングと経験を積んだ熟練の医師のみが行っています
- 次世代のエンドルミナル治療では、より多くの医師がより安全かつ効果的に、困難な処置を行うことを可能にし、ほとんどの手術を大幅に低侵襲にすることを狙います
- 内視鏡のグローバルリーダーとして、自動化技術を盛り込んだ革新的なエンドルミナルエコシステムの探索と開発に注力していきます

注：医薬品医療機器等法未承認品など、一部地域における未承認、未発売の技術を含む製品、デバイス情報が含まれております

Focus および Shapeのポイント

成長性、収益性、患者さんのアウトカムをさらに向上させ、以下の領域で、対象疾患における診療水準の向上に注力します

- 消化器科
- 泌尿器科
- 呼吸器科

技術革新と新たなビジネスモデルにより、ケア・パスウェイを強化します

- シングルユース内視鏡
- デジタルに関する取り組み
- エンドルミナル治療



04

Enable: グローバルかつスピーディーな対応

対象疾患における診療水準の向上に貢献し、 患者さんのアウトカムを改善する



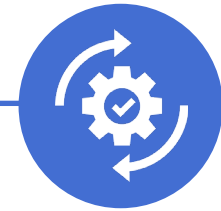
Focus

当社が最大限の力を
発揮できる疾患に
重点的に取り組む



Shape

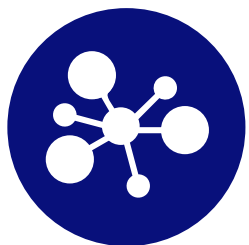
診療水準を向上させる
新たな投資によって、医療
の未来を形成する



Enable

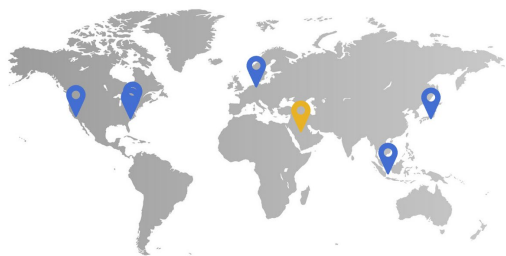
組織のグローバルかつ
スピーディーな対応力を
向上させる

インオーガニックな成長の促進に特化したビジネスディベロップメントチーム



セットアップ

7つの拠点でチームを立ち上げ、グローバルなディールソーシングと実行のためのプロセスとツールを確立



M&Aおよびパートナーシップの双方でバリュードライバーを徹底重視



成果

M&Aやパートナーシップを通じて注力する治療領域を強化

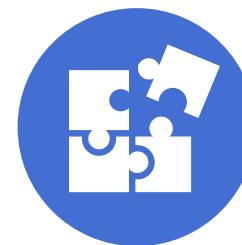
消化器処置具



泌尿器科



呼吸器科



コーポレート・ベンチャー・キャピタル

イニシャルコミットメントとその後の投資のために5,000万ドルの米国拠点のファンドを設立

アウトカムの改善、医療費の削減、患者さんのQOL向上に寄与する革新的な技術を持つ、先駆的な新興企業に投資

オリンパスの臨床的・技術的専門知識や医療従事者や病院へのアクセス、グローバル市場で革新的なソリューションを立ち上げ・拡大させる能力などの強みを、投資先企業に提供

メディカル & サイエンティフィックアフエアーズ機能の強化により 臨床的意義、経済的価値、安全性を高める



>20人

医療の専門家を採用

医療機器のイノベーションを促進し、より安全で効果的な患者さん中心のソリューションを推進するための機能を**強化する**



3倍

トレーニング受講者数*

医療従事者の方々が技術的な専門性を高め、優れた臨床結果を達成し、患者さんの安全を確保するための、教育プログラムやトレーニングを**開発・実施**する

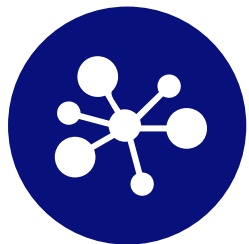


データによる
価値提供

エビデンスを**活用し**、患者さんのアウトカムを改善、医療機関、医療システム、社会全体に経済的価値をもたらす

*2021年3月期には、7万人以上の参加者がリモート方式で参加

成長のためのさらなる組織力の強化

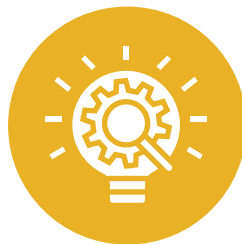


調達、サプライチェーン、 製造

製造・修理、サプライチェーン、
調達の各組織をグローバル化し、
サイロ化を解消してグローバルな
シナジーを実現

オペレーション戦略を実行し、リスクを
管理するために、プロセスを再定義し、
役割と責任を明確化、能力を強化

革新的な技術を統合的に適用する
ことで、スピードとコスト効率を向上
させ、カスタマー・エクスペリエンスを
一層向上



R&D

革新的で、患者さんのベネフィットを
重視した、顧客中心のコアテクノロジー、
製品、システム、サービスを、より速い
サイクルで提供

迅速でリーンなプロセスのもと、
社内外のステークホルダーと効率的に
協働する

R&D組織をさらにグローバル化し、
生産性、能力、モチベーションの高い
エンジニアを育成



品質保証・ 法規制対応

患者さんの安全を最優先に考えた
業務ができるよう、個人の理解深める

法規制対応業務のさらなる集中化と
標準化を図り、グローバルな要求ととも
に、地域間の要求の違いにも対応

自動化を含む最良のプロセスの実現

執行役の体制強化

FY2022



竹内康雄

取締役 代表執行役
社長兼CEO
(最高経営責任者)



ナチョ・アビア

執行役
チーフオペレーティングオフィサー
(最高事業責任者)



シュテファン・カウフマン

取締役 執行役
チーフアドミニストレイティブオフィサー
(最高管理責任者)



武田 陸史

執行役
チーフファイナンシャルオフィサー
(最高財務責任者)



田口 晶弘

執行役
チーフテクノロジーオフィサー
(最高技術責任者)
*田口氏は2022年3月で退任

FY2023



アンドレ・ローガン

執行役
チーフテクノロジーオフィサー
(最高技術責任者)

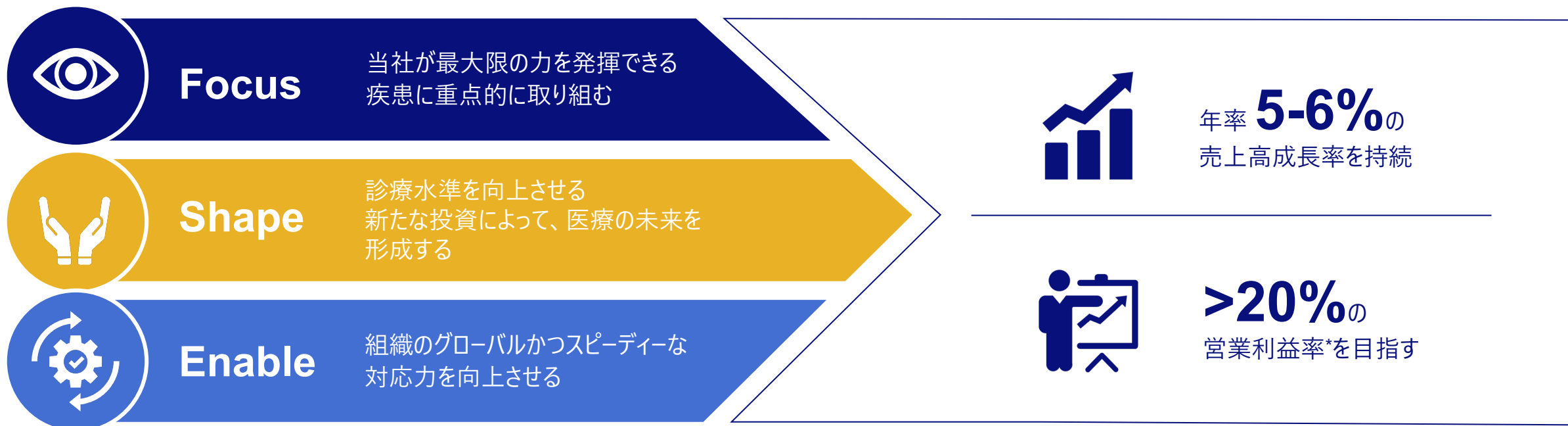


小林 哲男

執行役
チーフマニュファクチャリングアンドサプライオフィサー
(最高製造・供給責任者)

経営目標の達成と、売上と収益性を持続的に向上させることに邁進

対象疾患における診療水準の向上に貢献し、患者さんのアウトカムを改善
2024年3月期以降も、売上の成長、コストレバレッジの改善そして効率的なバランスシートの実現を目指す



* 特殊要因調整後

A group of healthcare professionals, including doctors and nurses, are seated in a row, looking towards the right. They are wearing white lab coats and blue scrubs. A stethoscope is visible around the neck of the woman in the foreground. The image has a blue overlay. The text '05' is in yellow, and 'Q&A' is in white.

05

Q&A

OLYMPUS

A thick, yellow, brushstroke-style underline that tapers at both ends, positioned directly beneath the word "OLYMPUS".

Appendix

調整項目

営業利益 / EPS*

- 営業利益から、「その他の収益・その他の費用**」を差し引く
- 為替変動の影響については調整を行わず、実績の為替レートを用いる

ROIC*

- NOPAT****から、「その他の収益・その他の費用**」、「M&A***に関連する無形固定資産の償却費」を差し引く
- Working capitalから、「M&A***関連資産（M&A***に関連するのれん・無形資産）」を差し引く
- 為替変動の影響については調整を行わず、実績の為替レートを用いる

FCF

- 「その他の収益・その他の費用**のうちキャッシュイン、アウトしたもの」、「M&A***関連支出」、「構造改革関連支出」を差し引く
- 為替変動の影響については調整を行わず、実績の為替レートを用いる

* 税率：日本の法定実効税率 約30%を使用

** その他の収益・その他の費用：通常の事業活動に紐づかない、もしくは、一過性の要素が強い事象の大半が計上される

*** FY2020以降（2019年に発表した経営戦略以降）のM&Aに係るもの

**** NOPAT：税引後営業利益

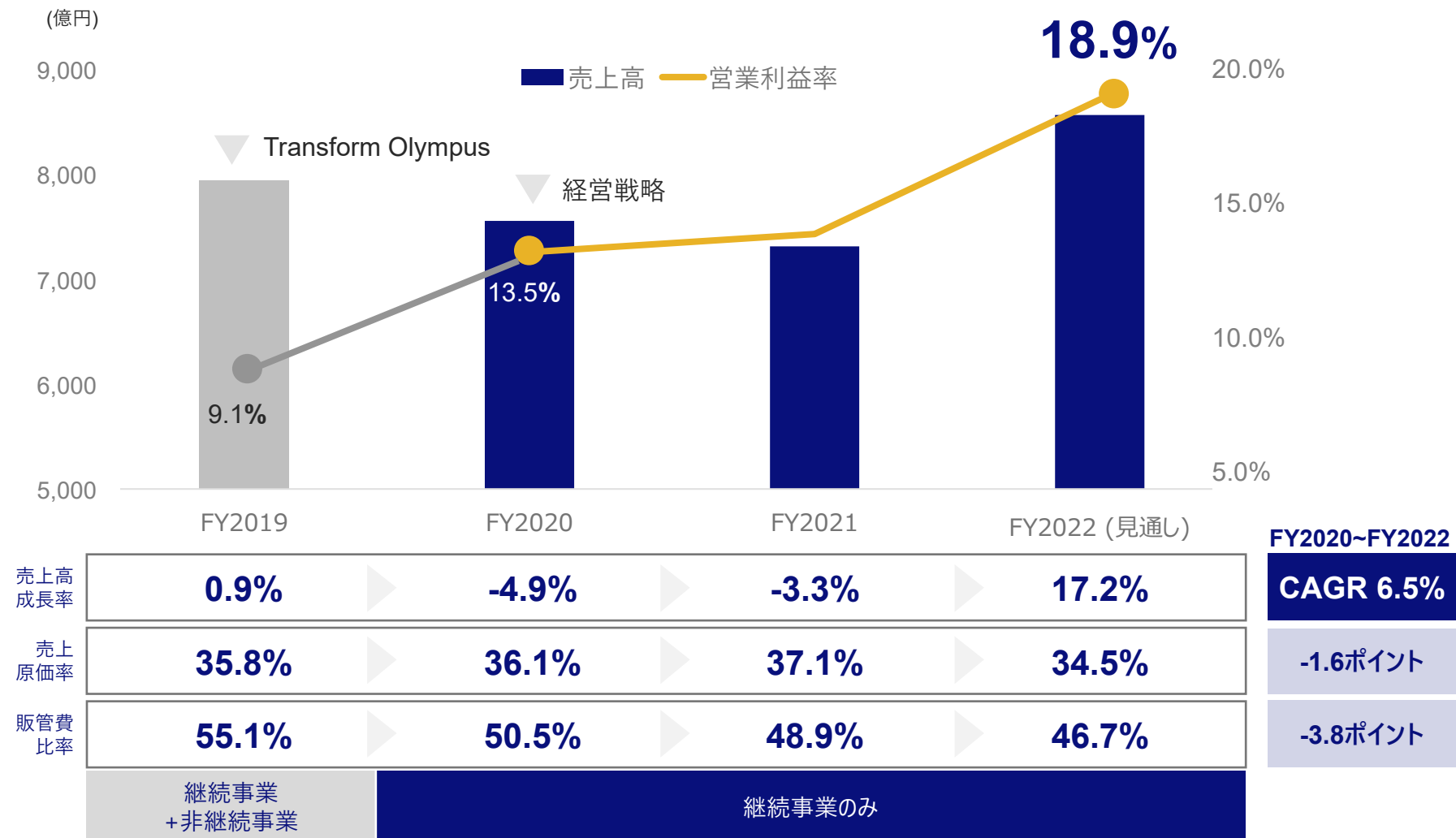
売上高、売上原価、販管費



パンデミック後、売上高は再び成長軌道へ



営業利益率*は、販管費の大幅な効率化により改善

市場対応費用及び自主回収に伴う費用（FY2020、FY2021）を除くと、売上原価率の改善は小幅にとどまる



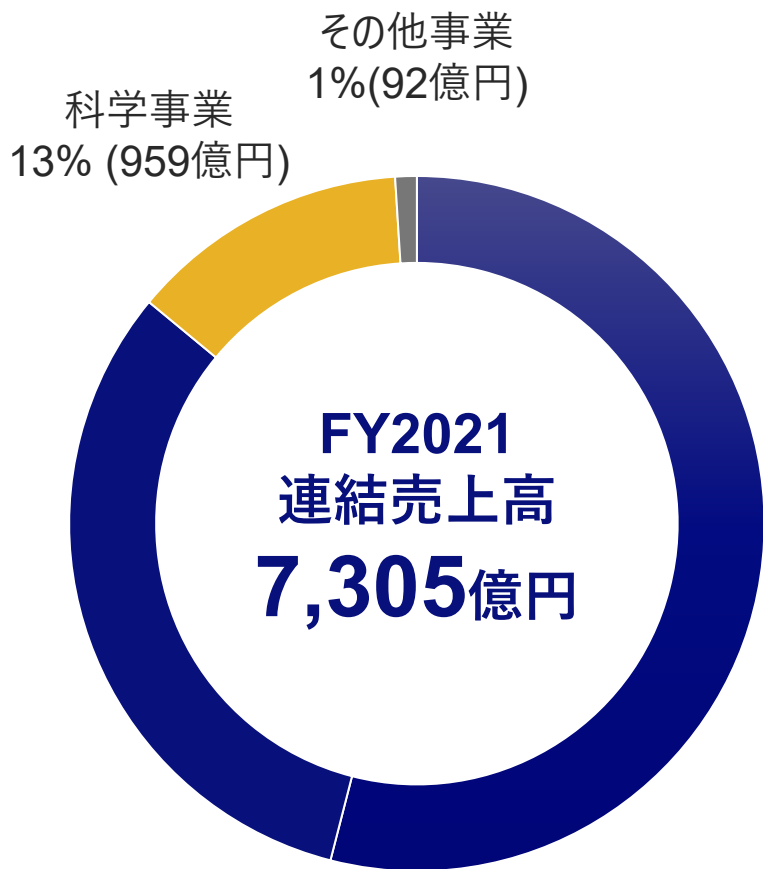
* 調整：その他の収益・その他の費用。通常の事業活動に紐づかない、もしくは、一過性の要素が強い事象の大半が計上される。

財務ガイダンス（調整前）

		FY 2023 目標	FY 2020 実績		FY 2021 実績		FY 2022 見通し
 財務ガイダンス	営業利益率*	>20%	12.2%	→	11.2%	→	16.8%
	FCF成長率	>20%	-%	→	-92.7%	→	-17.8%
 参考指標		2020年3月期を 起点とするCAGR	711億円		52億円		480億円
	ROIC	>20%	9.4%	→	3.1%	→	13.1%
	EPS成長率*	>25%	-%	→	+10.5%	→	+35.5%
		2020年3月期を 起点とするCAGR	46.18円		51.03円		84.78円

* 継続事業のみ

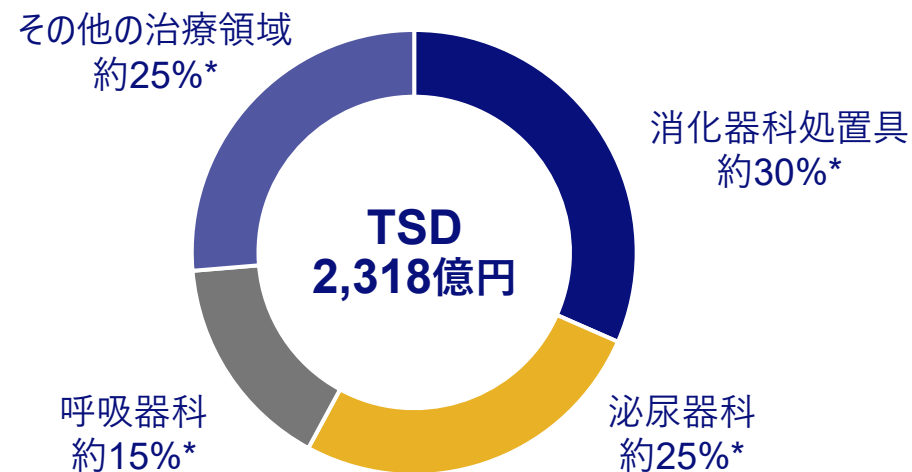
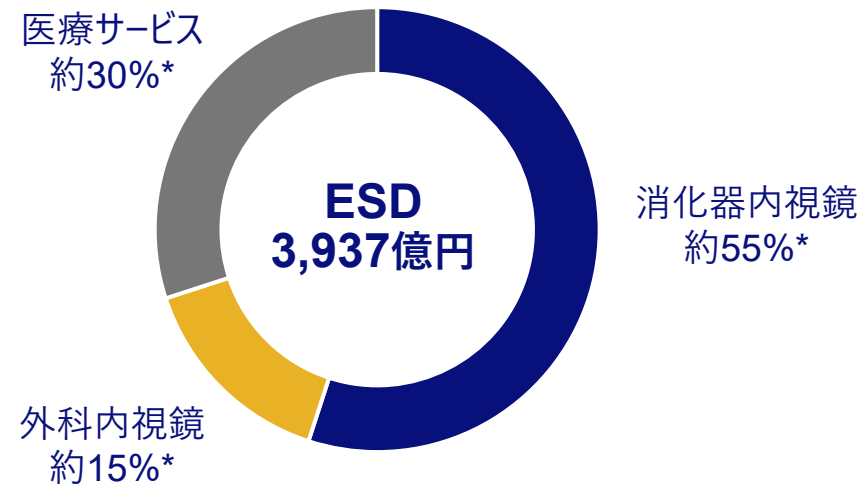
連結およびESD、TSDサブセグメント別の売上構成



**医療分野
86%
(6,255億円)**

**内視鏡事業
54%**

**治療機器事業
32%**



注: このスライドの数値は2021年3月期の実績です。
*四捨五入のため、合計値が100%にならないことがあります。