



CEO Remark

竹内 康雄

(スライド1)

- CFOの武田でございます。
- ご多忙の中、オリンパス株式会社「2023年3月期 第2四半期 決算説明会」にご参加いただき、誠に有難うございます。
- では、まずCEOの竹内から先般お知らせしました来年度の経営体制に関して、冒頭この場をお借りして少しご説明申し上げます。
- CEOの竹内でございます。2022年10月21日の適時開示にて、2023年4月から当社の経営体制を刷新することをお知らせいたしました。
- 本日はその背景、新体制の意図をご紹介するとともに、主なメンバーの任命理由について簡単にご案内致します。

過去3年半の実績

FY2019-FY2022 Transform Olympus & 経営戦略の発表と実行

- ☑ 次の100年に向けて経営基盤を強化
- ☑ 2023年3月期必達を掲げた戦略目標に向けて、着実な進捗



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)

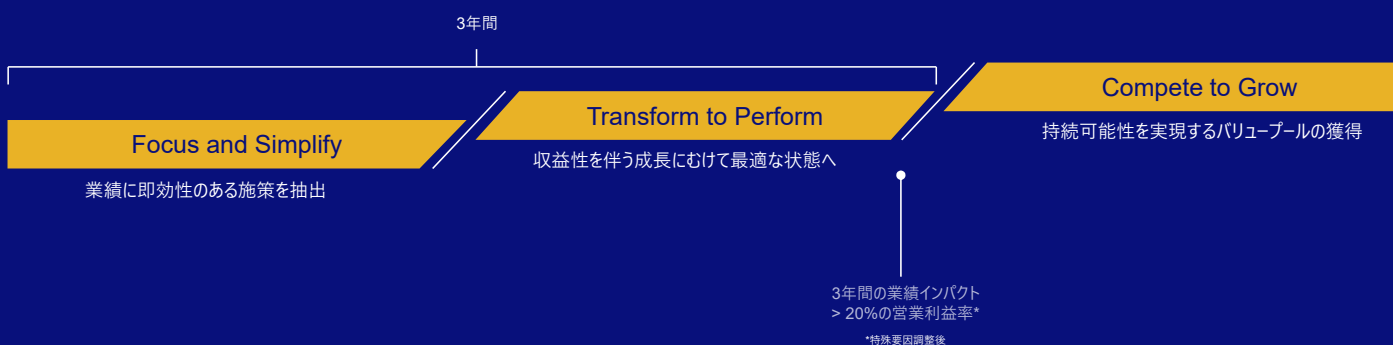
(スライド2)

- 当社は2019年に企業変革プラン「Transform Olympus」を発表しました。また、経営戦略にて真のグローバル・メドテックカンパニーとして持続的な成長や、そのために必要な利益水準を目指すことをお示しし、コロナ禍等の不確実性の高い環境にも屈せず、3年半にわたり、全社をあげて企業変革に注力いたしました。

成長を加速させるフェーズへ

FY2023以降 グローバル・メドテックとして成長を加速させる正念場を迎える
戦略策定と実行に従来とは異なる経営能力が必要になる

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



(スライド3)

- その結果、2019年に掲げた戦略目標達成が視野に入り、当社の事業基盤や企業文化は、Transform Olympusの開始当時とは比較できないほど強固なものとなりました。
- 今まで以上に医療の発展に貢献できるよう、グローバル・メドテックカンパニーとしての当社の潜在能力を十二分に発揮し、成長を加速させるフェーズに移行する準備が整ったと感じています。

FY24組織体制：代表権をもつ会長とCEOを含む、10名の執行役体制

Board of Directors

取締役代表執行役



(スライド4)

- ご覧いただいております組織図が、来年4月からの経営体制です。
- 執行役は現在の6名から、内視鏡事業担当のフランク・ドレバロウスキー、治療機器事業担当のガブリエラ・ケイナー、HR担当の大月重人、そしてチーフ・クオリティ・オフィサーのピエール・ボワシエを加えた10名体制になります。
- これまで変革に寄与したCOOとCAOポジションを発展的に解消する一方で、今後の持続的な成長において必要な執行役のポジションを増やし、CEOが率いるチームはフラットにし、スピードと実行力を強化します。
- 本日は2024年3月期からの体制変更のうち、新たにCEO就任を予定しているシュテファン・カウフマン、グローバルメドテックカンパニーとして成長を加速させるための企業戦略策定に注力するナチョ・アビア、医療機器メーカーとしての要である製品安全性と品質法規制担当として初めて執行役に就任するピエール・ボワシエについて簡単にご説明いたします。
- まずは新CEOに就任予定のシュテファン・カウフマンです。シュテファンはヨーロッパ地域の統括を長く経験後、2019年からは日本にベースを移し、強力なリーダーシップでTransform Olympusを牽引し、当社の経営効率改善を実現しました。彼は日本文化や当社の歴史を尊重しつつ、グローバル企業として必要な競争力の増強に情熱を持った人物で、今後更に経営効率を図り、成長を加速する新たな節目に立つ当社のCEOとして最適な人物だと考えます。指名委員会の厳正な審査によりこの度CEOに内定いたしました。
- 今までCOOを務めてきたナチョ・アビアは、チーフストラテジーオフィサー（最高経営戦略統括責任者）に就任します。当社はこの3年半で事業ポートフォリオを整理し、来年科学事業の譲渡後は医療機器専門企業となります。そのような中、医療分野やM&Aを牽引してきたナチョの経験は、今後は当社の全社成長戦略策定に重要となることが明白なため、CSO就任に内定しました。
- そして、チーフクオリティオフィサー（最高品質法規制責任者）であるピエール・ボワシエはBoston Scientific, Becton Dickinsonなど米国の主要メドテック企業にて品質安全保証の要職を歴任してきた人物です。2021年、Transform Olympusを掲げ全社で企業変革に取り組んでいる最中に、当社の取組みと可能性に賛同し入社した人物です。経験と情熱、そして卓越したリーダーシップを通し短期間で様々な改善を達成してきました。
- 私は来春から取締役代表執行役会長としてシュテファンと新たなリーダーシップチームを全力で支援する予定です。このタイミングで新体制の発表をしたのは、来期早々に発表を予定している新経営戦略策定と体制構築を新体制で確実に実行するためです。来期から執行役の人数は増えますが、この3年半で強化したグローバルガバナンスと意思決定のスピードは当社の企業文化として定着しており、新体制においても迅速な経営判断ができると確信しています。
- ではこのあと、シュテファンに簡単に自己紹介をお願いします。



New CEO

Stefan Kaufmann

(スライド5)

- はじめまして、ご紹介に預かりましたシュテファン・カウフマンです。
- 100年以上の歴史がある日本企業の社長兼CEOに就任することとなり、とても光栄に思っております。
- 2019年からの企業変革の結果、当社はこの3年半で大きく変貌しました。
- これから真のグローバル・メドテックカンパニーとして、医療の発展、より多くの患者さんがよりよい治療成績や生活の質の改善を望めるようなイノベーション創出に尽力していきます。
- そして今後もオリンパスが世界中の皆様から唯一無二の医療機器メーカーとしてご愛顧いただけるよう、全社一丸となって全力で改革を継続していく所存です。
- 今後も、経営理念であるOur Purpose「世界の人々の健康と安心、心の豊かさの実現」に向け、変革と持続的な成長に取り組むとともに、株主・投資家の皆さまとの建設的な対話を通して、一層企業価値向上を目指してまいります。
- 引き続きご支援、ご期待をいただきたいと思います。



2023年3月期 第2四半期 連結決算概況と通期業績見通し

オリンパス株式会社 | 執行役 CFO 武田 睦史 | 執行役 COO ナチョ・アビア | 2022年11月11日

(スライド6)

- CFOの武田でございます。
- 私から2023年3月期 第2四半期の連結決算概況および通期業績見通しについて、ご説明申し上げます。

免責事項

- 本資料のうち、業績見通しなどは、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などによる変動可能性に照らし、実際の業績など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、本情報および資料の利用は、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いますが、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。

開示の変更点

科学事業（エビデント）の譲渡に伴い、第2四半期より科学事業を非継続事業として開示（国際会計基準）



- 連結業績では、非継続事業からの当期利益（損失）を開示
- 参考資料として、非継続事業（科学事業）の業績を開示

*2023年3月期第2四半期連結会計期間において、当社は、Bain Capital Private Equity, LPが投資助言を行う投資ファンドが間接的に株式を保有する特別目的会社である株式会社BCJ-66と間で科学事業の譲渡に関する株式譲渡契約を締結しました。これに伴い、当第2四半期連結会計期間より、科学事業に関わる損益を非継続事業に分類するとともに、前第2四半期連結会計期間についても同様の形で再表示しています。なお、売上高、営業利益、税引前利益、継続事業からの四半期利益については、非継続事業を除いた継続事業の金額を、四半期利益及び親会社の所有者に帰属する四半期利益については、継続事業及び非継続事業を合算した数値を表示しています。また、2023年1月に全株式の譲渡が完了する前提での記載となっております。

(スライド8)

- まず開示に関する変更点から説明いたします。
- 8月29日に当社グループの科学事業を展開する、株式会社エビデントの全株式を譲渡することを開示しました。
- 国際会計基準に則り、今回から科学事業は非継続事業に分類しております。
- 従って、本日は非継続事業を除いた継続事業を中心にご説明いたします。
- 非継続事業の詳細についてはAppendixに掲載しておりますので、ご参照ください。
- なお、科学事業の譲渡益については、非継続事業に計上する見込みです。スライド17に記載の通期業績の最新見通し、「非継続事業からの利益」にございます2,300億円の中に譲渡益も含まれております。
- それでは、決算概況についてご説明申し上げます。

ハイライト

第2四半期及び累計実績

☑ 先行き不透明な環境下でも引き続き複数のリスクに対策を講じ、増収増益を達成

- 売上高：連結で+16%成長。医療分野の売上高は2Q及び累計において過去最高の売上高
内視鏡・治療機器事業ともに2桁成長を達成
- 営業利益：2Q及び累計の営業利益は、額・率ともに過去最高*

通期業績見通し

☑ 前回見通しから、為替前提を見直し、売上高を上方修正。原材料高の影響、費用等を追加で織り込むも、経営戦略で掲げた調整後営業利益率20%超を見込む

- 売上高・営業利益：前期比19%増の8,920億円を見込む。営業利益は、額・率ともに過去最高を見込む
- 当期利益**：科学事業の譲渡に伴う譲渡益を計上し過去最高の3,870億円、EPSは前期比238%増の305円となる見通し
- 株主還元：自己株式の取得約500億円を見込む

*四半期報告書の開示を開始した2009年3月期から **親会社の所有者に帰属する当期利益。2016年3月期までは日本基準、2017年3月期以降はIFRS。2023年1月に非継続事業（エビデント）の全株式を譲渡する予定のため、非継続事業の2023年3月期最新見通しは、第3四半期までの数値になります

(スライド9)

- 2023年3月期 第2四半期決算における主なポイントです。
- 期初で懸念材料とした上海ロックダウン、ウクライナにおける戦争、半導体をはじめとする部品の供給不足、原材料価格の高騰などの影響がありましたが、自社努力で可能な範囲の対策を講じてまいりました。
- 売上高は連結で16%の増加です。内視鏡・治療機器事業ともに2桁成長を達成し、医療分野は第2四半期及び累計としても過去最高の売上高となりました。
- 営業利益は、第2四半期及び累計において、額・率ともに過去最高となりました。継続事業のEPSは55円、EPS成長率は20%となりました。
- 続いて通期業績見通しです。
- 前回見通しから売上高を上方修正しています。為替前提の変更が大きく作用しております。第2四半期までの実績を踏まえ、費用を若干積み増しました。これらの修正により僅かながら利益面が下方となりますが、経営戦略で掲げた調整後営業利益率20%超の達成見込みは変わりません。
- 売上高は、前期比19%増の8,920億円、営業利益は額・率ともに過去最高を見込んでおります。
- 継続事業と非継続事業を合わせた当期利益は、科学事業（エビデント）の譲渡益を計上し過去最高の3,870億円、EPSは305円、EPS成長率は238%となる見通しです。継続事業の当期利益は1,570億円、継続事業のEPSは124円、EPS成長率は44%となる見通しです。
- また、本日適時開示にてお知らせの通り、当社のキャピタルアロケーションの方針に沿って、自社株式の取得は約500億円を見込んでおります。

01

2023年3月期 第2四半期 連結業績および事業概況

(スライド10)

- それでは、2023年3月期 第2四半期の連結業績および事業概況について、ご説明申し上げます。

2023年3月期 第2四半期実績 ①連結業績概況

- 1 売上高：連結で+16%成長。医療分野の売上高は2Q及び累計において過去最高の売上高。内視鏡・治療機器事業ともに2桁成長を達成
- 2 営業利益：2Q及び累計の営業利益は、額・率ともに過去最高*

第2四半期累計実績（4-9月）

第2四半期実績（7-9月）

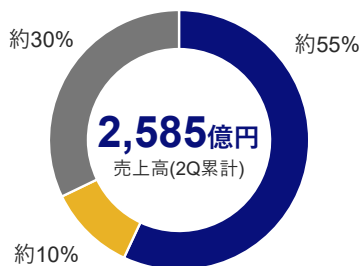
	第2四半期累計実績（4-9月）					第2四半期実績（7-9月）				
	(単位：億円)	FY2022	FY2023	FY2022比	為替除き FY2022比	FY2022	FY2023	FY2022比	為替除き FY2022比	
売上高	3,601	4,171	+16%	+2%	1,933	2,248	+16%	+1%		
売上総利益 (売上総利益率)	2,414 (67.0%)	2,775 (66.5%)	+15%	▲1%	1,312 (67.9%)	1,518 (67.5%)	+16%	▲3%		
販売費および一般管理費 (販売費および一般管理費率)	1,689 (46.9%)	1,985 (47.6%)	+18%	+7%	844 (43.7%)	1,025 (45.6%)	+21%	+8%		
その他の収益および費用など	▲18	146	-	-	▲21	▲2	-	-		
営業利益 (営業利益率)	707 (19.6%)	936 (22.4%)	+32%	+3%	447 (23.1%)	491 (21.8%)	+10%	▲20%		
調整後営業利益 (調整後営業利益率)	728 (20.2%)	794 (19.0%)	+9%		472 (24.4%)	496 (22.1%)	+5%			
税引前利益 (税引前利益率)	684 (19.0%)	893 (21.4%)	+31%		430 (22.2%)	473 (21.0%)	+10%			
継続事業からの当期利益 (継続事業からの当期利益率)	584 (16.2%)	695 (16.7%)	+19%		401 (20.7%)	416 (18.5%)	+4%			
非継続事業からの当期利益 (損失)	41	▲26	▲67億円		37	4	▲89%			
当期利益	625	669	+7%		438	420	▲4%			
親会社の所有者に帰属する当期利益	624	668	+7%		437	420	▲4%			
EPS	49円	53円			-	-				

*四半期報告書の開示を開始した2009年3月期から
**「売上高」から「継続事業からの当期利益」までの数値は、継続事業の数値を記載

(スライド11)

- こちらは連結業績の概況となります。まず、損益計算書の情報開示の変更点についてご説明します。左側にお示ししている通り、「売上高」から「継続事業からの当期利益」までは、非継続事業を除いた継続事業のみの数値を掲載しております。また、2022年3月期の実績につきましても、合わせて修正しております。
- 連結売上高は4,171億円です。連結で16%の成長となり、医療分野は第2四半期及び累計として過去最高の売上高となりました。内視鏡・治療機器事業ともに2桁成長を達成しました。
- 売上総利益は2,775億円、売上総利益率は0.5ポイントの悪化です。原材料価格の上昇や中国での売上が大幅に減少したことなどによる地域別売上構成の変化などが売上原価率に影響したことが主な要因です。
- 販管費は1,985億円、販管費比率は0.7ポイントの悪化です。特に、販売活動に伴う費用やQARAをはじめ事業運営基盤強化のための費用などが増加しました。
- その他の損益などは、146億円です。主な要因は、その他の収益として第1四半期に東京都内の土地の売却益約164億円を計上したことによるものです。
- 営業利益は936億円、前期比で229億円、32%増加しました。営業利益率は2.8ポイント改善し、22.4%でした。なお、経営戦略のマイルストーンである、その他の収益およびその他の費用を除いた調整後営業利益率は19.0%となりました。
- 継続事業の当期利益は695億円、継続事業のEPSは55円、EPS成長率は20%となりました。継続事業と非継続事業を合わせた当期利益は669億円、EPSは53円、EPS成長率は8%となりました。
- 先行き不透明な環境下においても、第2四半期の継続事業の業績は、第1四半期に比べ、改善しております。複数のリスクに対して引き続き対策を講じ、増収増益を達成することができました。

2023年3月期 第2四半期実績 ②内視鏡事業



(単位: 億円)	FY2022		FY2023	
	2Q	2Q累計	2Q	2Q累計
売上高	1,206	2,206	1,416	2,585
営業利益	390	616	441	689
その他の損益*	▲10	▲31	▲2	▲14
営業利益率 (為替影響調整後)	32.3%	27.9%	31.1% (27.3%)	26.7% (23.1%)
調整後営業利益率	33.1%	29.4%	31.3%	27.2%

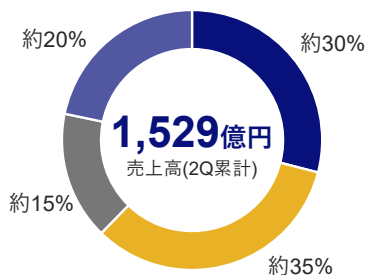
*決算短信に記載の「その他の収益/費用」の数値

FY2023 vs FY2022 (7-9月) 売上高成長率	円ベース 為替込み		為替影響 調整後
■ 消化器内視鏡	17%	<ul style="list-style-type: none"> 全ての地域でプラス成長。「EVIS X1」シリーズの販売が堅調に推移していることを主要因に増収。また、円安効果が大きい北米も増収に貢献 	1%
■ 外科内視鏡	4%	<ul style="list-style-type: none"> 外科内視鏡システム「VISERA ELITE II」の販売が堅調に推移。また、円安効果が大きい北米も増収に貢献。為替影響調整後では、欧州において半導体等の部品供給不足により納品の長期化が発生したこと、および前期2Qが好調だった中国で反動減もあり減収 	▲10%
■ 医療サービス	25%	<ul style="list-style-type: none"> 保守サービスを含む既存のサービス契約の安定的な売上や、新規契約の増加もあり、中国をはじめ全ての地域でプラス成長 	8%
合計	17%		1%

(スライド12)

- 続いて、各セグメントの概況について、ご説明します。
- まず内視鏡事業です。売上高は2,585億円、17%のプラス成長でした。その他の収益/費用を除外した調整後営業利益は703億円、調整後営業利益率は27.2%でした。
- 回避困難ないくつかのリスク下での運営となりましたが、円安も追い風となり全ての地域でプラス成長を実現しました。「EVIS X1」の貢献などを背景に増収となりました。原材料費の価格上昇に伴う売上原価率の悪化に加えて、「EVIS X1」の拡販をはじめとした売上成長に伴う費用、QARAなど運営基盤強化のための費用など、販管費の増加があったものの、増収により、増益となりました。
- 各分野の第2四半期（7-9月）の事業概況についてお話しします。
- 消化器内視鏡は、全ての地域でプラス成長となりました。半導体など部材不足の影響を受けた出荷遅れも依然として残る中、「EVIS X1」シリーズの販売が堅調に推移していることを主要因に増収となりました。
- なお、「EVIS X1」シリーズの売上割合は、第2四半期の消化器内視鏡のサブセグメントの中で10%を超えています。また、導入済みの地域で「EVIS X1」の売上高を見ますと、前年同期比で約15%の成長となり、好調に推移しています。
- 外科内視鏡は、外科内視鏡システム「VISERA ELITE II」の販売が堅調に推移しました。また、円安効果が大きい北米も増収に貢献しています。また欧州において半導体等の部品供給不足により納品の長期化が発生したこと、および前期の第2四半期が好調だった中国での反動減もあり、為替影響調整後では、減収となりました。
- 医療サービスは、保守サービスを含む既存のサービス契約の安定的な売上や、新規契約の増加もあり、中国をはじめ全ての地域でプラス成長となりました。

2023年3月期 第2四半期実績 ③治療機器事業



(単位: 億円)	FY2022		FY2023	
	2Q	2Q累計	2Q	2Q累計
売上高	695	1,331	806	1,529
営業利益	162	303	164	298
その他の損益*	▲4	21	1	▲1
営業利益率 (為替影響調整後)	23.3%	22.7%	20.4% (19.2%)	19.5% (17.9%)
調整後営業利益率	23.9%	21.1%	20.2%	19.6%

*決算短信に記載の「その他の収益/費用」の数値/**FY2023より、治療機器事業のその他の治療領域に分類していた婦人科製品について、治療機器事業の泌尿器科に含めています。
FY2022の実績も同様に組替え済

FY2023 vs FY2022 (7-9月)
売上高成長率

円ベース
為替込み

事業領域	円ベース 為替込み	為替影響 調整後
■ 消化器科 (処置具)	15%	3%
■ 泌尿器科**	24%	4%
■ 呼吸器科	9%	▲7%
■ その他の治療領域	12%	▲1%
合計	16%	1%

■ 多くの地域・製品群でプラス成長。特に、症例数が増加している北米で好調に推移。ESD・EMR、サンプリング（生検鉗子等）、ERCP用の製品群の売上が拡大

■ 症例数の回復が進み、特に北米と欧州で好調に推移。BPH用の切除用電極と尿路結石用破碎装置「SOLTIVE SuperPulsed Laser System」の拡販が奏功

■ 症例数が増加している欧州で堅調に推移。また、円安効果が大きい北米も増収に貢献。EBUS-TBNA(超音波気管支鏡ガイド下針生検)で主に使われる処置具が堅調に推移。為替影響調整後では、前期2Qで新型コロナウイルス関連の補助金効果が見られた日本・中国の反動減等を要因に減収

■ エネルギーデバイス「Powerseal」が堅調に推移。円安効果の大きい北米も増収に貢献

(スライド13)

- 治療機器事業です。売上高は1,529億円、15%のプラス成長でした。調整後営業利益は299億円、調整後営業利益率は19.6%でした。
- 回避困難なリスクが顕在化するという向かい風のなか、円安も追い風とし、全ての分野、地域で成長が継続し増収となりました。運営基盤の強化や事業活動の回復に伴い販管費が増加しましたが、調整後営業利益は増益です。なお、前期の第1四半期にその他収益にMedi-Tate社の段階取得に係る差益約28億円を計上しております。調整後営業利益と営業利益の間の大きな差異要因となっております。
- 各分野の第2四半期（7-9月）の事業概況についてお話しします。
- 消化器科処置具では、多くの地域・製品群でプラス成長となり、特に症例数が増加している北米で好調に推移しました。病変の切除に使用されるESD（Endoscopic Submucosal Dissection/内視鏡的粘膜下層剥離術）・EMR（Endoscopic Mucosal Resection/内視鏡的粘膜切除術）用、スクリーニング検査における組織採取に用いられる生検鉗子などのサンプリング用や膵管や胆管などの内視鏡診断・治療に使用するERCP（Endoscopic Retrograde Cholangio Pancreatography/内視鏡的逆行性胆道膵管造影術）用の製品群売上が引き続き拡大しました。
- 泌尿器科においては、北米と欧州を中心に好調に推移しました。BPH（Benign Prostatic Hyperplasia/前立腺肥大症）用の切除用電極と尿路結石用破碎装置「SOLTIVE SuperPulsed Laser System（ソルティブ スーパーパルスド レーザーシステム）」が引き続き牽引しました。
- 呼吸器科では、症例数が増加している欧州で堅調に推移し、円安効果が大きい北米も増収に貢献しています。EBUS-TBNA(Endobronchial ultrasound-guided Transbronchial Needle Aspiration/超音波気管支鏡ガイド下針生検)で主に使われる処置具が堅調に推移しました。また、為替影響調整後では、前期の第2四半期で新型コロナウイルス関連の補助金効果が見られた日本・中国で反動減もあり減収となりました。
- その他の治療領域では、エネルギーデバイス「Powerseal」が堅調に推移しました。円安効果の大きい北米も増収に貢献しました。

財政状態計算書

- ☑ 非継続事業の資産、負債を、売却目的で保有する資産、それに直接関連する負債として記載
- ☑ 為替の影響（約1,300億円）により、バランスシート全体が増加

(単位：億円)	2022年3月末	2022年9月末	増減額		2022年3月末	2022年9月末	増減額
流動資産	6,946	7,916	+970	流動負債	3,763	3,597	▲165
棚卸資産	1,674	1,712	+38	社債および借入金	523	444	▲79
売却目的で保有する資産	47	1,225	+1,178	売却目的で保有する資産に直接関連する負債	0	344	+344
非流動資産	6,634	6,945	+312	非流動負債	4,704	4,823	+119
有形固定資産	2,471	2,397	▲74	社債および借入金	3,338	3,454	+115
無形資産・その他	2,518	2,653	+136	資本	5,114	6,441	+1,327
のれん	1,645	1,895	+250	自己資本比率	37.6%	43.3%	+5.7pt
資産合計	13,580	14,861	+1,281	負債および資本合計	13,580	14,861	+1,281

(スライド14)

- 2022年9月末の財政状態です。
- 今回から非継続事業の資産および負債は、「売却目的で保有する資産」「売却目的で保有する資産に直接関連する負債」として明記しています。
- 為替の影響により、バランスシート全体が増加しました。
- 自己資本比率は前期末比で5.7ポイント増加し、43.3%となりました。

連結キャッシュフロー計算書

- ☑ FCF： 営業CFは1Qの269億円のマイナスから63億円のプラスとなり（7-9月で332億円プラス）、FCFは改善
- ☑ 財務CF： 配当金支払いや社債の償還による支出などにより、355億円のマイナス

第2四半期累計実績（4-9月）

(単位：億円)		FY2022	FY2023	増減
継続事業 非継続事業	税引前利益	684	893	+209
	営業キャッシュフロー	688	63	▲625
	投資キャッシュフロー	▲505	▲157	+348
	フリーキャッシュフロー	184	▲93	▲277
	調整後フリーキャッシュフロー	498	▲48	▲547
	財務キャッシュフロー	▲441	▲355	86
	現金および現金同等物期末残高	1,934	2,974	+1,040

2022年3月期第2四半期（4-9月）の主な特殊要因

営業CF：社外転進支援制度の引当取崩	100億円
投資CF：事業・子会社等の取得	213億円

2023年3月期第2四半期（4-9月）の主な特殊要因

営業CF：科学事業の分社化に伴う税金支出	152億円
投資CF：固定資産（土地）の売却による収入	191億円
投資CF：投資有価証券の取得	35億円
投資CF：科学事業の分社化に伴う投資・一時的な資金負担	49億円

*非継続事業のキャッシュフローはAppendix（P.27）をご覧ください

（スライド15）

- キャッシュフローの状況です。
- 営業キャッシュフローは、1Qの269億円のマイナスから、累計では63億円のプラス（7-9月で332億円プラス）となりました。科学事業再編に伴う税金支出、日本において2021年11月の中間納付が発生せず2022年5月に年間の税金を一括納付したこと、および繰越欠損金が無くなったこと等による法人税の支払増加や、一部部材の調達難に伴い販売セットを組めないことによる在庫の増加などを背景とした運転資本の増加など、多くの特殊要因、当期特有の事情が前年と比較して減少の主要因です。
- 投資キャッシュフローは、157億円のマイナスとなりました。前期はMedi-tate社買収に伴う支出が計上された一方、当期は東京都内の土地売却による有形固定資産の売却による収入による増加があり、大幅に改善しております。
- フリーキャッシュフローは、1Qの217億円のマイナスから93億円のマイナス（7-9月で124億円のプラス）に改善しております。事業取得、譲渡、再編など特殊要因を考慮した調整後のフリーキャッシュフローは48億円のマイナスとなりました。
- 財務キャッシュフローは、355億円のマイナスとなりました。配当金の支払いや社債の償還による支出等が主な要因です。
- 結果、2022年9月末の現金および現金同等物残は1,040億円増の2,974億円となりました。

02 2023年3月期 通期業績見通し

(スライド16)

- 次に、2023年3月期の通期業績見通しについてご説明申し上げます。

通期業績見通し ①連結業績

☑ 前回見通しから、為替前提を見直し、売上高を上方修正。
原材料高の影響、費用等を追加で織り込むも、経営戦略で掲げた調整後営業利益率20%超を見込む

- 1 売上高・営業利益： 前期比19%増の8,920億円を見込む。営業利益は、額・率ともに過去最高を見込む
2 当期利益*： 科学事業の譲渡に伴う譲渡益を計上し過去最高の3,870億円、EPSは前期比238%増の305円となる見通し

(単位：億円)		2023年3月期 8月9日公表見通し	2023年3月期 最新見通し	増減	前回 見通し比	為替影響調整後 前回見通し比	2022年3月期 実績****	前年比	為替影響調整後 前年比
** 継続事業	売上高	8,740	1 8,920	+180	+2%	0%	7,501	+19%	+4%
	売上総利益 (売上総利益率)	6,055 (69.3%)	6,130 (68.7%)	+75	+1%	▲1%	5,067 (67.5%)	+21%	+3%
	販売費および一般管理費 (販売費および一般管理費率)	4,050 (46.3%)	4,135 (46.4%)	+85	+2%	+1%	3,575 (47.7%)	+16%	+5%
	その他の収益および費用など	130	125	-	-	-	▲30	-	-
	営業利益 (営業利益率)	2,135 (24.4%)	1 2,120 (23.8%)	▲15	▲1%	▲4%	1,462 (19.5%)	+45%	+7%
	調整後営業利益 (調整後営業利益率)	2,015 (23.1%)	2,005 (22.5%)	▲10	0%		1,507 (20.1%)	+33%	
	税引前利益 (税引前利益率)	2,075 (23.7%)	2,060 (23.1%)				1,418 (18.9%)		
	継続事業からの当期利益	1,585 (18.1%)	1,570 (17.6%)				1,107 (14.7%)		
	非継続事業からの当期利益	135	2,300				53		
	当期利益	1,720	3,870				1,160		
親会社の所有者に帰属する当期利益 (親会社の所有者に帰属する当期利益率)	1,720 (16.9%)	2 3,870 (39.2%)				1,157 (13.3%)			
EPS	135円	305円				90円			

2023年3月期配当
年間配当16円を予定

*親会社の所有者に帰属する当期利益。2016年3月期までは日本基準、2017年3月期以降はIFRS
**「売上高」から「継続事業からの当期利益」までの数値は、継続事業の数値を記載
***2023年1月に非継続事業（エビテント）の全株式を譲渡する予定のため、非継続事業の2023年3月期最新見通しは、第3四半期までの数値になります
****監査前の数値となります

Page 17 No data copy / No data transfer permitted

OLYMPUS

(スライド17)

- 5月にお示した通期業績見通しには外部環境の変化による成長等の阻害要因を織り込んでいるとご説明しました。これらの要因について、先行き不透明な環境下においても、対策を講じてまいりましたが、引き続き不確実な状態が続いております。
- 前回見通しから売上高を上方修正しています。為替前提の変更が大きく作用しております。
- 売上高は前期比19%増の8,920億円を見込んでいます。業績見通しの前提となる想定為替レートは、1ドル140円、1ユーロ139円としています。なお、詳細につきましては当資料の33ページ、Appendixに為替感応度の情報と共に纏めておりますのでご参照ください。
- 第2四半期までの実績を踏まえ、費用を若干積み増しました。例えば原材料価格は期初予想に一定程度上昇を織り込んでいましたが、追加することが妥当であろうという判断となりました。これら修正の結果、僅かながら利益面で下方となりますが、経営戦略で掲げた調整後営業利益率20%超の達成見込みは変わりません。
- 営業利益は額・率ともに過去最高、前期比45%増の2,120億円、調整後営業利益率は22.5%となる見通しです。
- 当期利益は、科学事業の譲渡に伴う譲渡益を計上し、過去最高の3,870億円となる見通しです。また、EPSは305円、EPS成長率は238%となる見込みです。また、継続事業の当期利益は1,570億円、継続事業のEPSは124円、EPS成長率は44%を見込んでいます。
- 2023年3月期末の配当は、5月に公表した配当予想を据え置き、16円を予定しております。
- また本日、500億円を上限とする自社株式の取得を実施するとお知らせしました。今、ご紹介したEPSは、本自社株取得を反映した数字となっています。

通期業績見通し ②セグメント別業績

- 1 医療分野： 過去最高の売上高となる見込み
 2 非継続事業： 譲渡益を計上し、大幅増益を見込む

(単位：億円)		2023年3月期 8月9日公表見通し	2023年3月期 最新見通し*	増減	前回 見通し比	為替影響調整後 前回見通し比	2022年3月期 実績**	前年比	為替影響調整後 前年比	
内視鏡	売上高	5,360	1	5,520	+160	+3%	+1%	4,615	+20%	+5%
	営業利益	1,740		1,735	▲5	0%	▲4%	1,332	+30%	▲2%
治療機器	売上高	3,270	1	3,290	+20	+1%	▲1%	2,756	+19%	+5%
	営業利益	755		750	▲5	▲1%	▲3%	608	+23%	0%
その他	売上高	110		110	-	-	-	130	▲15%	▲18%
	営業損益	▲15		▲15	-	-	-	▲20	+5億円	+6億円
全社・消去	営業損益	▲345		▲350	▲5	▲5億円	▲2億円	▲458	+108億円	+124億円
連結合計	売上高	8,740		8,920	+180	+2%	0%	7,501	+19%	+4%
	営業利益	2,135		2,120	▲15	▲1%	▲4%	1,462	+45%	+7%
(参考) 非継続 事業	売上高	1,450	2	950	▲500	▲34%	▲35%	1,187	▲20%	▲30%
	営業利益	175		3,540	+3,365	+1,923%	+1,918%	77	+4,497%	+4,429%

*2023年1月に非継続事業（エビデン）の全株式を譲渡する予定のため、非継続事業の2023年3月期最新見通しは、第3四半期までの数値になります **監査前の数値となります

(スライド18)

- セグメント別の業績見通しです。
- 内視鏡事業と治療機器事業は前期比で2桁成長を実現し、両事業を合わせた医療分野の売上高は引き続き過去最高となる見通しです。
- 引き続き、症例数は世界各国で回復傾向が続いております。例えば中国では、上期はロックダウンの影響を大きく受けましたが、8月以降は入札件数が回復していることに加え、医療機器に対する低金利の融資策等、政策の後押しもあり、下期は成長基調への転換を期待しています。
- 成長ドライバーである製品群のさらなる貢献も期待しております。内視鏡事業の「EVIS X1」は日本、欧州、アジアでのさらなる成長に加え、米国での上市も控えております。「VISERA ELITE III」も拡販を想定しております。
- 治療機器事業は注力3分野を中心に成長を見込んでおります。
- 原材料価格上昇の影響等を織り込み、両事業ともに営業利益は前回見通しから修正していますが、半導体等の部材不足も、10月以降順次解消に向かっております。また、販管費は、新規の採用の抑制や、各種プロジェクトの見直し、不要不急の海外出張の制限、研究開発における優先順位の見直し等、既にコントロールを始めております。今後も不安定・不透明な状況は続くと思われませんが、目標達成に向けて経営陣がリードし、全社で連携して取り組んでまいります。
- 非継続事業は、譲渡益を計上し、大幅な増益を見込んでいます。

03 消化器科処置具の成長ストーリー

(スライド19)

- COOのNacho Abiaです。
- 消化器科処置具の成長ストーリーについてご説明をさせていただきます。

治療機器事業のターゲットとする疾患に注力し、高い成長を目指す



呼吸器科：肺がんのステージングと診断における差別化されたポートフォリオにより、市場をリードするポジションを獲得

泌尿器科：手技プロセスと臨床結果を改善する革新的なソリューションにより、高い収益性と力強い成長を実現

消化器科処置具：市場での強力なポジションを活かし、医療水準の向上を図り且つ高い収益性を実現



治療領域
消化器科処置具

対象疾患・症例

- 膵臓・胆道疾患
- 大腸の疾患
- 胃の疾患
- 止血

差別化された製品を有し、当社が最大の力を発揮できる疾患に注力することで、医療水準の向上に貢献

Page 20 No data copy / No data transfer permitted

OLYMPUS

(スライド20)

- 第1四半期の決算説明会では、治療機器事業が成長に向けて注力している3つの治療領域である消化器科処置具、泌尿器科、呼吸器科についてご説明しました。
- さらに、それぞれが注力し、当社の戦略でもある医療水準の向上に貢献が可能な臨床領域や症例についてもご紹介しました。
- 本日は、消化器科処置具におけるオリンパスの成長について、詳しくご説明いたします。

消化器科処置具は、高い成長が見込める大きな市場で事業を展開



症例

注力する疾患 膵臓・胆道疾患 膵臓、肝臓 胆嚢 + 胆管 (ERCP) 消化管 大腸 + 胃	 当社の消化器科処置具 3,000億円 - 3,500億円 消化器科処置具市場 5% - 7% 年平均成長率	イメージング 内視鏡 + ビデオプロセッサ 止血 消化管の出血を止める
	<ul style="list-style-type: none"> 年間~6,000万人の患者が発症¹ グローバルで1,000億円以上の市場機会 	<ul style="list-style-type: none"> 解剖学的構造を可視化し、アウトカムを向上させるための新しいイメージング・ソリューションへの需要がますます高まっている 一般的な内視鏡室では、止血デバイスの費用が最も大きい グローバルで1,000億円以上の市場機会
	<ul style="list-style-type: none"> 大腸がんは、がん関連の死因2位 大腸内視鏡件数は5,000万件/年² 	 

1 出典：Epi Database®. Cerner Enviza. wee.epidb.comから入手可能。2021年11月18日にアクセス。米国、EU主要5カ国、日本、中国の2020年のデータ
2 自社調べ。グローバル：米国、カナダ、ドイツ、フランス、イタリア、スペイン、英国、ポーランド、日本、中国、韓国、オーストラリア、インド、ロシア/2019年時点

(スライド21)

- 消化器科処置具は、膵臓・胆道の疾患（一般的にはERCPと呼ばれます）と消化器系疾患（大腸と胃）の2つの主要な消化器系疾患に注力しています。
- これらの疾患に加えて、オリンパスは消化器系疾患全般で使用されるソリューションとして、イメージングと止血のポートフォリオを提供しています。
- 消化器科処置具は、グローバルで3,000億円を超える市場規模、年平均1桁台半ばで成長している市場であり、オリンパスが競争していくにあたり、有望な分野です。
- 膵臓・胆道の疾患は年間6,000万人以上の患者さんがおり、全世界で1,000億円以上の市場規模があると推定されています。
- 大腸がんは、がん関連の死因の2位であり、がんの拾い上げ・診断のために年間5,000万件以上の大腸内視鏡検査が実施されています。
- オリンパスは内視鏡等のイメージング分野のマーケットリーダーであると認識されていると思います。低侵襲治療を行うためには、まず体内を見る必要がありますが、新しいイメージングの特徴やソリューションへのニーズは常に存在しています。イメージング及び治療の両方で顧客価値を最大化する強力なシナジーと機会をもたらすことができると考えています。
- また、一般的な内視鏡室では、出血をコントロールし止血する治療で使われるデバイスの費用が最も大きく、グローバルで1,000億円以上のビジネスチャンスがあるとされています。止血は、臨床的にも経済的にも改善しなければならない重要な分野です。
- このように、オリンパスの消化器科処置具は非常に期待の高い市場でビジネスを展開していることがご理解いただけるかと思いますが、消化器科での経験と顧客との関係から、当社は成功するための大きなチャンスがあると考えています。

消化器科処置具は、各市場で強力なポジションを確立



症例

<p>当社の消化器科処置具</p> <p>No.2 グローバルシェア ~30% 治療機器事業の売上高に占める割合</p>		<p>イメージング 内視鏡 + ビデオプロセッサ</p>	<p>止血 消化管の出血を止める</p>
<p>注力する疾患</p> <p>膵臓・胆道疾患 膵臓、肝臓 胆嚢 + 胆管 (ERCP)</p> <p>消化管 大腸 + 胃</p>	<ul style="list-style-type: none"> ガイドワイヤと乳頭用切開デバイスで世界的なリーダー 高度に差別化された豊富な製品ポートフォリオ。FNA¹や FNB²で使用される生検針、バルーンダイレータ、バスケット鉗子等 	<ul style="list-style-type: none"> 消化器内視鏡におけるグローバルマーケットリーダー シングルユース胆道鏡は開発中 	<ul style="list-style-type: none"> 止血デバイスの幅広いポートフォリオ リローダブルクリップとプリロードクリップの両方を提供する唯一のサプライヤー
	<ul style="list-style-type: none"> EndoCuffTMの使用より、腺腫発見率が向上³ ESD⁴の手技は消化器系疾患においてNo.1の成長を実現 ナイフ、鉗子、局注針、トラクションデバイス等、ESD製品の幅広いラインアップ 		

1 FNA = fine needle aspiration(穿刺吸引法) 2 FNB = fine needle biopsy(穿刺生検術)
 3 Florin M, Blecker E, Fitzlitz R, et al. Higher Adenoma Detection Rates with Endocuff-Assisted Colonoscopy — A Randomized Controlled Multicenter Trial. PLoS ONE. 2014;9(12):e114267
 4 Endoscopic Submucosal Dissection : 内視鏡的粘膜下層剥離術 *注 : 医薬品医療機器等法未承認品。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

(スライド22)

- 前のスライドで消化器科処置具がとても魅力的な市場に参入していると申し上げましたが、これらの市場で導入に成功した製品やソリューションをご紹介します。消化器科処置具は治療機器事業の売上高の約30%を占めており、オリンパスは第2位のプレーヤーです。
- まず消化器系疾患ですが、第1四半期では、膵臓・胆道の疾患において、ガイドワイヤと乳頭用切開デバイスでオリンパスが強いポジションを獲得していることをお話ししました。VisiGlideとCleverCut3Vは、それぞれのカテゴリーで世界の市場をリードしています。 ERCPの手技に必要なその他の製品についても、オリンパスは穿刺吸引や生検で使われる生検針、バルーンダイレータ、バスケット鉗子など、非常に差別化された幅広いポートフォリオを持っています。
- 消化管の疾患については、まずオリンパスがArc Medical社を買収して獲得した、EndoCuffについてご説明します。EndoCuffは、大腸内視鏡検査を行う際に、医師がより迅速かつ容易にポリープを検出することに貢献する製品です。この製品は、主要な臨床ガイドラインで世界的に採用されているポリープの検出に関する重要な品質の指標であるADR (Adenoma Detection Rate : 腺腫発見率) を改善することが臨床的に証明されているため、全く新しい製品カテゴリーを切り開くものとなっています。
- ESD (内視鏡的粘膜下層剥離術) は消化管の疾患の治療法として大きく増加している手技です。オリンパスはESDにおいて早くからイノベーションを起こし、現在も市場シェアNo.1のポジションを維持しています。オリンパスは、ナイフ、鉗子、局注針、トラクションデバイス等、ESD製品で最も幅広いポートフォリオを有しています。
- イメージングにおいては、オリンパスはNo.1のマーケットリーダーです。現在、シングルユース胆道鏡の開発を進めています。これにより、差別化したイメージングソリューションを医師に提供するとともに、さらに幅広いERCPのポートフォリオを構築していきます。
- 最後に、止血デバイスでは、迅速かつ効果的に出血を止めるために設計された包括的なポートフォリオを提供しています。オリンパスは、この分野で最も幅広い製品ポートフォリオを有しており、また、医師の好みや患者さんの状態に合わせて、リローダブルクリップとプリロードクリップの両方を提供する唯一のサプライヤーでもあります。この分野はあまり知られていないかもしれませんが、次のスライドで当社の止血分野における取り組みについてご説明いたします。

止血デバイスのレガシーとイノベーション



強力なレガシー

最近のイノベーション



QuickClip™
2004年



Coagrasper™
高周波止血鉗子
2004年



PolyLoop™
結紮装置
2004年



QuickClip Pro™
プリロードクリップ
2013年



Argon plasma
凝固プローブ
2019年



EZ Clip™
リローダブルクリップ
米国で発売
2020年



SutuArt™
縫合
日本、欧州で発売
2022年



EndoClot™
2022年



EndoClot™

製品名	EndoClot™
カテゴリ	パウダー状止血剤
臨床適用 ¹	1. 小出血を止める 2. 大出血やびまん性出血に対する従来技術（クリップ等）の補助療法
USAにおける保険償還	2023年12月までCMS ² TPT ³ の支払い対象となる

¹ 臨床適用の詳細については、製品の取扱説明書を参照してください

² CMS = Centers for Medicare and Medicaid services

³ TPT = Transitional Pass Through

*注：医薬品医療機器等法未承認品。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

(スライド23)

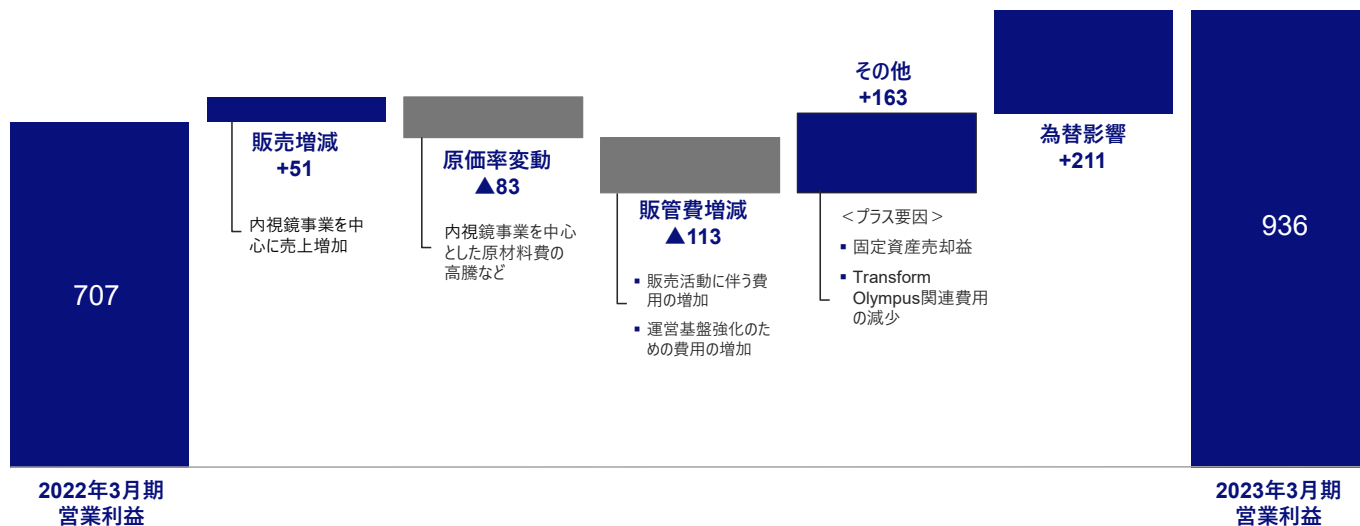
- 今まで、オリンパスは止血の分野で革新的な取り組みを行ってきました。
- 長年に渡り、医師の様々な臨床ニーズに応えるために、当社が初めて導入し、広く普及しているプリロードクリップのQuickClipシリーズを含む止血ソリューションの幅広いポートフォリオを開発してきました。
- ここからは、直近のイノベーションについてもお話したいと思います。
- 2019年には、独自のスマートアルゴンアルゴリズムを使用して、プローブと組織の距離を自動的に検出し、最適な止血のために出力レベルを正確に調整する「アルゴンプラズマ凝固プローブ」を発売しました。
- 2020年には最新版の「EZ Clip」をアメリカで発売し、オリンパスはアメリカでリローダブルクリップを初めて提供した企業でもあります。リローダブルクリップは、毎回ハンドルとクリップを交換するのではなく、ハンドルを再利用することができます。そのため、症例の手順の効率を向上し、費用対効果も高めることができ、特に複数のクリップを必要とする処置において、費用の削減に貢献します。
- そして、今年はこの止血の分野で2つの新製品を市場に投入しました。
- まず、内視鏡を使った縫合に対応した製品である「SutuArt」を日本、欧州で発売しました。また、米国で発売中の「EndoClot」は、内視鏡を通して、出血を止めるパウダーです。この市場はまだ成熟しておらず、急速に成長していることを考えると、とても期待の高い製品だと思います。
- 「EndoClot」は、独自の臨床研究により、小さな出血を止めるだけでなく、クリップ等の他の止血デバイスと併用することで残血も止める効果があることが確認されています。また、米国で普及が進んでいる要因の一つとして、CMS Transitional Pass-Through Paymentプログラムにより2023年12月まで、追加の保険償還の対象となっていることが挙げられます。
- このように、オリンパスは消化器内視鏡の強力なポジションを活かし、医療水準を向上させる補完的かつ革新的な処置具製品を提供する多くの機会があることがご理解いただけたかと思います。
- 私からの説明は以上です。ご清聴ありがとうございました。

OLYMPUS

参考資料

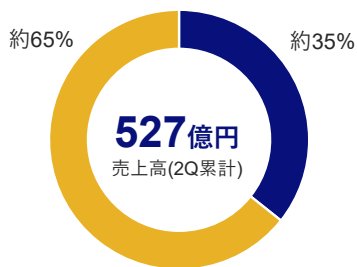
2023年3月期 第2四半期実績 連結営業利益増減要因

第2四半期累計実績（4-9月）



(単位：億円) *その他には、決算短信に記載の「持分法による投資損益」、「その他収益」、「その他費用」が含まれています

2023年3月期 第2四半期実績 非継続事業 (科学事業)



(単位: 億円)	FY2022		FY2023	
	2Q	2Q累計	2Q	2Q累計
売上高	282	530	309	527
営業利益	39	56	▲11	▲49
その他の損益*	▲6	▲8	▲26	▲49
営業利益率 (為替影響調整後)	13.8%	10.6%	-	-
調整後営業利益率	15.9%	12.0%	4.8%	0.1%

*決算短信に記載の「その他の収益/費用」の数値

FY2023 vs FY2022 (7-9月)
売上高成長率

円ベース
為替込み

為替影響
調整後

	円ベース 為替込み		為替影響 調整後
■ ライフサイエンス	▲4%	▪ 研究所、大学での予算執行が堅調に推移しているものの、半導体等の部品不足による納期の長期化の影響等により、減収	▲17%
■ 産業	19%	▪ 半導体等の部品不足による納期の長期化の影響はあるものの、顧客の設備投資状況は引き続き改善傾向が続いていることや1Qに発生した上海ロックダウンの解除により出荷が増加している中国の好調な推移等により、増収	2%
合計	10%		▲6%

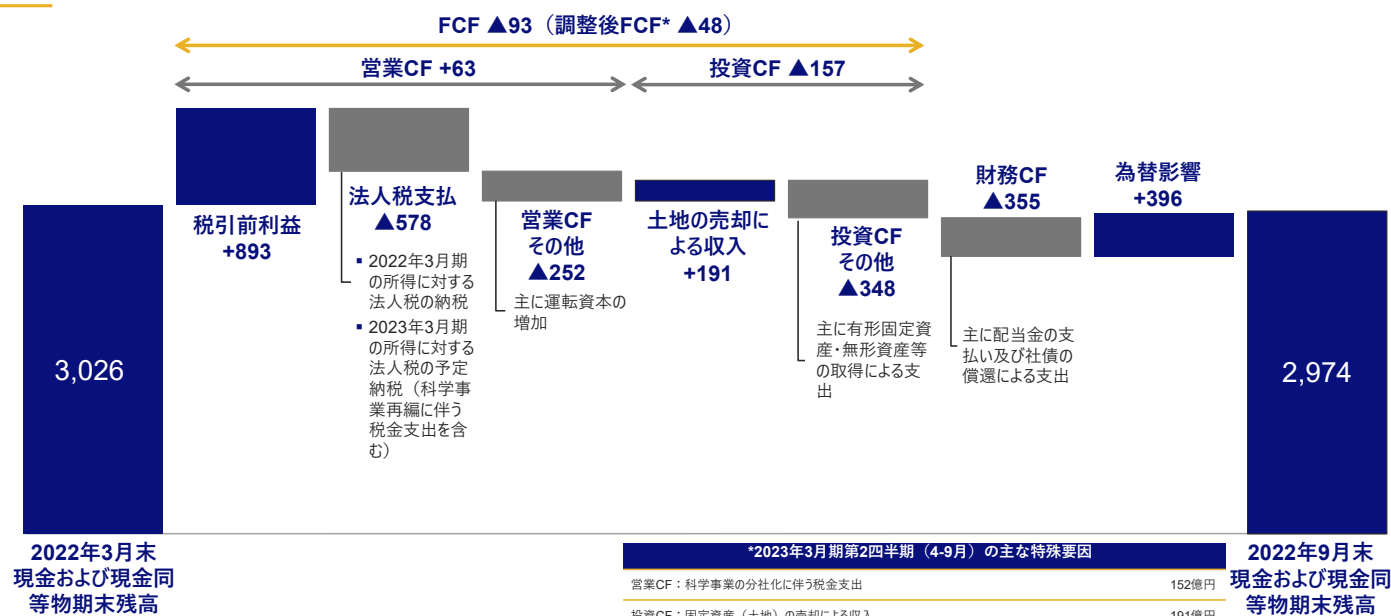
非継続事業のキャッシュフロー 第2四半期実績 (4-9月)

	FY2022	FY2023	増減
営業キャッシュフロー	51	▲110	▲161
投資キャッシュフロー	▲29	▲60	▲31
財務キャッシュフロー	▲4	▲10	▲7

2023年3月期 第2四半期実績 セグメント別概況

第2四半期累計実績 (4-9月)					第2四半期実績 (7-9月)				
(単位：億円)	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比	為替影響調整後	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比	為替影響調整後	
内視鏡	売上高	2,206	2,585	+17%	+3%	1,205	1,416	+17%	+1%
	営業利益	616	689	+12%	▲15%	390	441	+13%	▲14%
治療機器	売上高	1,331	1,529	+15%	+1%	695	806	+16%	+1%
	営業利益	303	298	▲2%	▲20%	162	164	+1%	▲17%
その他	売上高	64	57	▲12%	▲14%	33	26	▲21%	▲23%
	営業損益	▲11	▲8	+3億円	+4億円	▲6	▲5	+1億円	+1億円
全社・消去	営業損益	▲201	▲43	+158億円	+167億円	▲99	▲109	▲11億円	▲6億円
連結合計	売上高	3,601	4,171	+16%	+2%	1,933	2,248	+16%	+1%
	営業利益	707	936	+32%	+3%	447	491	+10%	▲20%
(参考) 非継続事業	売上高	530	527	0%	▲13%	282	309	+10%	▲6%
	営業損益	56	▲49	▲105億円	▲121億円	39	▲11	▲50億円	▲63億円

連結キャッシュフロー 増減要因



プロダクトパイプライン：内視鏡事業 (2022年11月11日時点)



2023年3月期の内視鏡事業における重点施策

- 欧州、日本、アジア一部地域において、消化器内視鏡システム「EVIS X1」を拡販
- 米国は2023年3月期に「EVIS X1」を導入することを目指し、中国は導入準備を進める
- 欧州、日本で次世代超音波内視鏡システムの導入を準備
- 新興国の市場ポテンシャルを最大化し、中国では売上を拡大
- 外科内視鏡分野においては、次世代外科内視鏡システムの導入を準備し、収益性を改善

20%

2023年3月期
売上高成長率¹



現在の主力製品

消化器内視鏡

- EVIS X1 (欧州、日本、アジア・オセアニア)
- EVIS EXERA III (米国、欧州)
- EVIS LUCERA ELITE (中国)

外科内視鏡

- VISERA ELITE II 2D/3D/IR機能 (欧州、日本)
- VISERA ELITE II 2D (米国)
- VISERA ELITE (中国)
- VISERA 4K UHD (米国、欧州、日本、中国)

直近の新製品 / 発売予定の製品

消化器内視鏡

- EVIS X1 (米国)
- EU-ME3 (欧州、日本、アジア・オセアニア)

外科内視鏡

- VISERA ELITE II 3D/IR機能 (米国)
- VISERA ELITE II 2D/3D/IR機能 (中国)
- VISERA ELITE III (欧州、日本)

中長期のパイプライン

消化器内視鏡

- EVIS X1 (中国)
- シングルユース十二指腸内視鏡
- 内視鏡CADプラットフォーム ENDO-AID (日本、米国)

外科内視鏡

- VISERA ELITE III (米国)

1 円ベースの成長率

プロダクトパイプライン：治療機器事業 (2022年11月11日時点)



2023年3月期の治療機器事業における重点施策

消化器科

- ERCP、ESD、メタルステント、止血デバイス など主要カテゴリーにおいて、臨床的に差別化された製品ポートフォリオを拡充

泌尿器科

- 主力製品の経尿道的切除術をサポートするTURisシステムの売上および利益の拡大に加えて、iTindの市場開拓を通じて前立腺肥大の分野で業界をリード
- SOLTIVE SuperPulsed Laser System により、結石破碎治療における成長を拡大

呼吸器科

- 気管支鏡における次世代プラットフォーム「EVIS X1」を米国で発売
- Veran Medical technologies社の統合による肺がん分野におけるソリューション拡大を通じて成長を加速

現在の主力製品

消化器科

- Visiglide
- ESD Knife
- EZ Clip / QuickClip Pro
- EndoJaw

泌尿器科

- 前立腺肥大症治療用切除デバイス
- ツリウムファイバーレーザー装置 SOLTIVE SuperPulsed Laser System (米国、欧州)

呼吸器科

- 気管支鏡、超音波気管支鏡
- ViziShot
- スパイレーションバルブシステム

直近の新製品 / 発売予定の製品

消化器科

- 3製品 (米国)
- 5製品 (欧州)
- 5製品 (日本)

泌尿器科

- 前立腺肥大症低侵襲治療デバイス iTind (米国、欧州)

呼吸器科

- 電磁ナビゲーションシステム (米国)
- シングルユース気管支鏡 (米国)
- 超音波気管支鏡 (米国)
- EVIS X1 気管支鏡 (米国)

中長期のパイプライン

消化器科

- シングルユース胆道鏡

泌尿器科

- シングルユース尿管鏡

呼吸器科

- 電磁ナビゲーションシステム (欧州)
- シングルユース気管支鏡

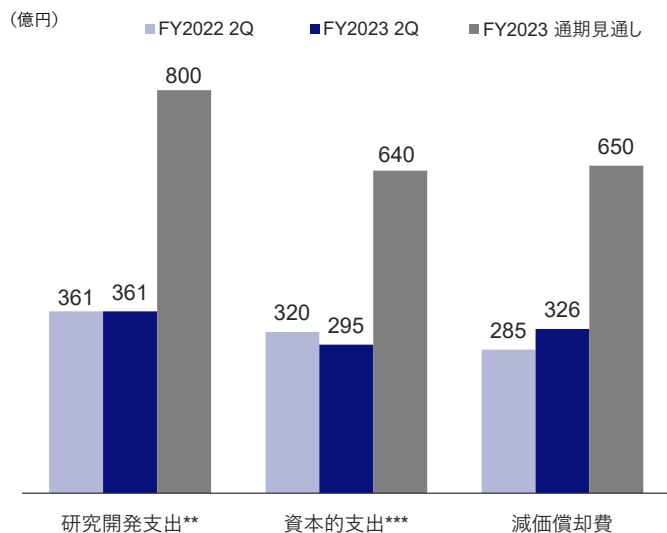
*注：医薬品医療機器等法未承認品など、一部地域における未承認、未発売の技術を含む製品、デバイス情報が含まれております
1 円ベースの成長率

19%

2023年3月期
売上高成長率¹

投資など

第2四半期累計実績（4-9月）および通期見通し*



(単位：億円)

	FY2022	FY2023
研究開発支出** (a)	361	361
開発費資産化 (b)	65	56
損益計算書上における研究開発費 (a-b)	296	305

(単位：億円)

	FY2022	FY2023
償却費	33	39
	2022年6月末	2022年9月末
開発資産残高	518	538

*2023年3月期第2四半期連結会計期間より、科学事業を非継続事業に分類しています。これに伴い、当スライドの研究開発支出、資本的支出、減価償却費は非継続事業を除いた継続事業の金額を表示しています。前第2四半期連結会計期間についても同様の形で再表示しています

研究開発支出には、開発費資産化(b)の数値が含まれています。*資本的支出には、開発費資産化(b)の数値が含まれています。また、2021年3月期よりIFRS第16号「リース」を適用し、資本的支出には下記使用権資産が含まれています。(FY2022 2Q：58億円、FY2023 2Q：43億円、FY2023 見通し：70億円)

為替レート及び為替感応度

通期見通しの前提となる為替レートは、直近1ヵ月間の平均値を原則としている

為替

(単位：円)	FY2022 1Q	FY2022 2Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	前回見通し	FY2023 最新見通し
円/USドル	109.49	110.11	129.57	138.37	134	140
円/Euro	131.96	129.84	138.12	139.34	140	139
円/CNY	16.96	17.02	19.58	20.19	20	20

為替感応度（年間）

(単位：億円)	売上高	営業利益
ドル（1円あたり）	25	11
1ユーロ（1円あたり）	16	7
人民元（1円あたり）	60	39

*上表の数値は継続事業の金額を表示しています