

オリンパス株式会社

2022年3月期第2四半期決算カンファレンスコール 質疑応答（要旨）

（注意事項）

本資料は、2022年3月期第2四半期決算カンファレンスコール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: 第2四半期累計実績の社内計画比について教えてほしい。8月に公表した見通しとの変化も教えてほしい。

A: 社内管理の数値を上回っており、特に米国で想定を上回る進捗。社内計画に対して販管費は若干下回り、営業利益は若干上振れた着地、営業利益率で0.1-0.2ptの改善がみられている。

Q: 第1四半期において、中国は国産優遇策の影響もあり、成長率が低く見えていた。第2四半期は、中国の成長率が高くなっているが、その背景を教えてほしい。

A: 第1四半期でも個々に事象は散見されたが、大きな影響はなかった。第2四半期も引き続き事象は認識されているものの、大きな影響を認識しておらず、実績に定量的に影響があったというわけではない。6カ月の流れで見ると、内視鏡事業では、CV-290（消化器内視鏡ビデオプロセッサ）や消化器内視鏡が好調に推移している。

Q: 第2四半期を見ると、内視鏡事業が好調で、利益率も32%と高い。要因は事業環境あるいは製品ミックスによるものなのか？

A: EVIS X1世代も含め、（収益性の高い）スコープの比率が上がってきており、特に米国でも十二指腸内視鏡や大腸内視鏡等の売上が増えてきている。市場環境という側面では、特定の要因というより、市場全体が回復してきている。キャピタル製品の販売、顧客の購買が通常に戻りつつあり、今後も継続する見込み。

Q: 5月発表の計画では、保守的な売上計画だった。その際の前提とは違う状況になっている理由は？

A: 当時は、慎重という言葉を使わせていただいた。日本・米国については特に慎重に見ているとお伝えしたが、コロナ影響の見通しを予測することが難しく、慎重な数字を出した。現時点では、日本は完全に戻っているとは思っていないが、9～10月には戻ってきており、市場環境は良くなっている。米国は消化器内視鏡システムが9年目に入っているものの、スコープは想定を超える売上になっており、好調に推移。今後もこのようなストーリーになると想定している。

期初は、デルタ株が出現しており、コロナ禍のため、見通しを予測するのは難しかった。一定の分野の症例ではキャンセルも出ており、期初は慎重な想定としていた。その時点から状況は進捗しており、ワクチン接種も進み、顧客が通常のオペレーションに戻りつつあり、全体的に回復が見られてきた。それに加え、EVIS X1 も好調に推移。EDOF スコープも 7 月に出荷が再開され、顧客からの反応も良好。EVIS X1 の好調なパフォーマンスと市場全体の回復が想定よりも強かったことが要因だと考えている。

Q: Investor day では Global Business Services(GBS)の詳細な説明をいただけるのか？ 治療機器事業の詳しい成長戦略もお話いただけるのか？

A: 2019 年に公表した経営戦略の振り返りをメニューとして考えている。また経営戦略に沿った範囲で、医療ビジネスの成長戦略を追加的に話すことを考えている。GBS についてご質問をいただいたが、Investor Day では成長戦略に重きを置いた話をする予定。治療機器事業についても説明する予定で考えている。

Q: 第 2 四半期の内視鏡事業と治療機器事業を見ると、圧倒的に中国が伸びている。中国政府による国産優遇策のガイドラインが 5 月に発表されているが、成長している背景を説明してほしい。

A: 政府からのガイドラインが出され、具体的な品目も特定されている状況だが、当社の主力の消化器内視鏡は対象には入っていない。現時点で当社製品に伍するローカル製品がまだ出ていないのではないかと理解している。ガイドラインが現場で均一で実施されているわけではなく、現場の解釈がまだ一定ではないと聞いている。当社は医療機関と協力して患者さんのケアを第一に考えている。国産優遇策は続くと考えているが、当社は確固とした戦略があり、機能している。医療従事者に役立つ製品の提供、技術的なサポートや、市場に対して医学的なエビデンスを示すことにより、臨床面でアウトカムに繋がっていることを示していく。製品の価値は価格だけでなく、品質も含まれる。臨床、コスト面でも効率の良い製品を提供し続けていきたいと考えている。

Q: 中国では既存の顧客が購入してくださっているという理解でいいか？ 官から民へ変化していないということでしょうか？

A: その理解で問題ない。

Q: リスク要因（輸送費の高騰、原材料のコスト高騰、半導体不足等）の中で、影響が大きいものと小さいものは？ 見通しにどう織り込んでいるのか？

A: 輸送費、原材料、半導体等は関心事であり、これまでとは違う価格で取引をしないといけないという現状も理解している。それぞれに異なる打ち手を講じて、ネガティブ要素も素直に取り込んだ結果、現在の見通しとなっている。ただ、悪化要因として具体的な影響は、連結レベルで出てきていない。

半導体は多くの製品に使っており、定量的な説明はできないが、経営として注視している。ただ、調達部門が粘り強く取り組んでいることに加え、元々の在庫もあり、当面の在庫は確保している。今期について大きな影響はないと考えているが、長期化していけば、影響は出てくると認識。来期の業績に影響が出る可能性は否定できない。

Q: 手術件数の回復はスローな部分もありつつ、戻ってくると見込んでいる。特に米国でスタッフ不足による手術件数の遅延も出てくると思うが、手術件数あるいは内視鏡検査の見通しについてどう考えているか？

A: クリティカルケアの手技は通常に戻りつつあり、このトレンドは継続する。それに入らない耳鼻咽喉科等に関する手技はコロナ前（2020 年 3 月期）の水準ではないものの、医療機関は通常に戻そうと前向きに取り組んで

おり、通常に戻りつつあると認識している。スタッフ不足についても米国の顧客から聞いている。手技の延期はあるものの、医療従事者の方は努力をして、方法を見つけ、手技やサービスを継続して提供しようとしている。クリティカルでない分野はコロナ前の水準に 100%戻れていないかもしれないが、クリティカルな分野については堅調に戻りつつあると考えている。

Q: 治療機器事業の第 2 四半期の利益率が 23%と高いが、特殊要因は？ サステナブルな利益率と考えていいのか？

A: 今期より、気管支鏡が治療機器事業に移管されたことに加え、前期には気管支鏡のリコール費用 59 億円があったことや主要分野の売上が好調に推移したことが主な要因。期末に向けて販管費は増えてくるため、第 2 四半期の数字は少し高めに出ていると認識している。

Q: デルタ株の影響により、他社の治療機器事業の売上は苦戦している印象。オリンパスの治療機器事業の売上は第 1 四半期との比較で見ると、約 9%増収かつ全ての地域で売上が伸びている。この背景を教えてください。また、米国においては CMS が Physician Fee Schedule (PFS) の改訂を発表しており、改訂により影響が出る製品群があれば教えてください。iTind の販促展開においてはインパクトのある改訂だったと考えている。

A: 大きく分けると、外部要因と内部要因がある。外部要因としては、症例数の回復に加え、医療従事者がコロナ禍でのオペレーションに慣れてきていることにより、患者さんのケアができる体制に戻していることがプラスに働いている。内部要因としては、様々な製品を発売し、ポートフォリオを拡大している。泌尿器科では BPH 用の切除用電極や尿路結石用破碎装置「SOLTIVE SuperPulsed Laser System」が好調に推移し、SOLTIVE 製品の市場シェアも確実に伸びている。呼吸器科では、Veran Medical Technologies 社が好調に推移。消化器科の処置具についても新製品の投入が奏功している。この外部・内部要因が組み合わさって、好調に推移している。

PFS は注視しているが、現時点では、iTind は発売したばかりで、アーリーステージの製品。そのため、現時点では医療従事者に安全に使っていただくトレーニングに重点的に行っている。価格だけではなく、手技全体を見た時に、効率的に短時間でできるという価値を提供しないといけない。保険償還の金額を当社がコントロールできないが、患者さんにとってプラスであるかが重要な点。臨床的、効率的、経済的な価値があるものが PFS でも評価されると考えている。

Q: EVIS X1 の米国の発売スケジュールは、2023 年 3 月期の上期から変更はないか？ 中国での発売についてもアップデートがあれば教えてください。

A: 米国の計画に変更はない。中国は未定だが、紹介できるタイミングが来たら発表する。中国は一世代前の製品が好調に推移している。

Q: EVIS X1 の本格的な売上貢献の時期は？

A: EVIS X1 は様々な製品で構成されている。全て同じタイミングで発売するわけではなく、一世代前のシステムがある中で 1 つひとつ上市していくことになる。前のシステムでも同じように発売している。米国での製品発売は来期の上期で、売上への貢献は来期に考えているが、最初は小さく始まり、次第に大きくなる見込み。日本、欧州と始まり、アジアへ広がり、消化器内視鏡分野の売上は上昇する見込み。

Q: 通期見通しで売上高を上方修正しても販管費が増加しない要因を教えてください。販管費率の 47%弱が継続できるのか、今後は販管費率が上昇していくのか、感触を教えてください。

A: Transform Olympus を発表してから、これまで活動してきており、その成果が出ている。社内では run the business と言っているが、会社を運営していく費用をコントロールするようにしている。一方で成長投資と、QARA や IT 等の守りの投資とのバランスを変えていこうとしており、現在の数字がある。この数字は必ずしもストレッチしている数字ではなく、販管費率としても低い水準を目指す発想をもっている。来期の見通しは今後設計するものの、このモメンタムを続けていきたい。

Q: 見通しの上方修正にどのような要素を織り込んでいるのか？

A: 第 2 四半期累計の実績を踏まえて、通期の見直しを見直したところ、後半の売上に上方余地があると判断した。販管費は後半も引き続き費用の統制を継続していく見通し。

Q: (補足：今回の通期見通しの修正によって、その他損益が 120 億円増加している点について) 科学事業の分社化に向けたと思われる費用 120 億円は、第 2 四半期では発生しておらず、後半で出てくるものなのか？

A: 科学事業の分社化に向けた費用を 120 億円とおっしゃっていたが、決算説明会プレゼンテーション資料の 12 ページにおける、その他の費用および収益等の前回見通しとの差額を指していると思う。分社化に向けた費用は 120 億円全てではないものの、大部分を占めている。第 2 四半期でも発生しているが、大きな額ではなく、後半に見込んだ額の大半が発生する見込み。

以上