



2026年3月期 第1四半期 連結決算概況

オリンパス株式会社 | 取締役 代表執行役 社長兼 CEO ボブ・ホワイト | 執行役 CFO 泉 竜也 | 2025年8月8日

- 社長兼CEOのボブ・ホワイトでございます。オリンパス株式会社「2026年3月期 第1四半期 決算説明会」にご参加いただき、誠に有難うございます。
- 6月にCEOに就任し、本日オリンパスのCEOとして初めて皆さまにご挨拶できることを大変光栄に思います。
- まず初めに、この移行期間においても変わらぬご支援とご信頼をお寄せいただいている従業員、お客さま、そしてすべてのステークホルダーの皆さまに心より御礼申し上げます。
- そのうえで、第1四半期の業績について率直な見解を申し上げますと、残念ながら、期待を下回る結果となりました。

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、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、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。

目次

01 エグゼクティブサマリー

02 ビジネストピックス

CEO



03 2026年3月期第1四半期 連結業績および事業概況

04 2026年3月期 通期業績見通し

CFO



05 Appendix

01 エグゼクティブ サマリー



エグゼクティブサマリー

2026年3月期第1四半期連結業績

売上高

2,065 億円

▲7% / ▲12%

GIS

▲8% / ▲13%

SIS

▲5% / ▲10%

調整後営業利益

132 億円

▲62% / ▲65%

調整後営業利益率

6.4%

▲9.5 pt

■ 前期比 為替影響調整後
■ 前期比 円ベース為替込み

- 2026年3月期はスローなスタート。北米では、前期に「EVIS X1」の新製品効果及び能登半島地震によるバックオーダーの解消に伴う押し上げ効果があった一方、今期は新製品発売前の買い控えが発生
- 米国の関税やFDAの輸入警告による影響などを踏まえ、通期見通しを修正
- FDAに対するすべてのコミットメント（輸入警告を含む）について迅速に対応し、2026年3月期末までにElevateの取り組み完了を目指す
- 新経営体制の下、利益率改善に向けた構造的なコスト改革に取り組むとともに、イノベーションを推進し、持続的な成長を実現するための新たな戦略を検討中
- 新たに設立した合併事業を通じて、エンドミナルロボティクス¹のイノベーションを加速させ、より多くの患者さんに先進的な内視鏡治療を提供することを目指す

¹ 内視鏡手技を支援するロボット技術



新たなスタートを切る時です。現在の業績は本来あるべき水準に届いておらず、私たちは今、迅速かつ的確な対応を進めています。FDAへのコミットメントを確実に遂行し、当社がリードできる分野に集中し、構造的なコスト改革に取り組めます。

イノベーションを通じて成長を促し、確実な実行によって成果をもたらす、私たちはその両方をやり遂げます。”



取締役 代表執行役 社長兼 CEO（最高経営責任者）
ボブ・ホワイト

- 第1四半期の売上高は2,065億円と前期比12%の減収となりました。さらに、売上減に応じた短期的な費用支出の抑制が不十分だった結果、調整後営業利益は132億円と減益になりました。
- アジア・オセアニアを除く各主要市場で厳しい結果となり、特に北米は、前期に「EVIS X1」の新製品効果及び能登半島地震によるバックオーダーの解消に伴う押し上げ効果もあったことに加え、今期は新製品発売前の買い控えもあり、スローなスタートとなりました。また、日本では、病院経営を取り巻く環境の厳しさが継続しており、中国においても国産品優遇政策の影響を受けています。
- 第2四半期以降の見通しについては、売上高では、米国においてEDOFスコープなどの新製品の導入による好調な推移を期待しています。また、欧州では英国やドイツ等の主要市場において予算執行の改善を見込んでいます。一方で、先日のFDAの輸入警告による影響や、中国や日本などの一部市場における低迷を考慮し、売上高の通期見通しを修正しました。
- 営業利益についても、8月7日より発効された米国の関税やFDAの輸入警告による影響などを踏まえ、修正しています。今後は、販管費の増加率が売上高の成長率を上回らないよう管理するなど、構造的なコスト管理を徹底し、実行力を高めてまいります。
- 品質保証・法規制対応の変革プロジェクト「Elevate」は、引き続きFDAに対するコミットメントに沿って進行しており、これまでの計画通り2026年3月期中の完了に向けて順調に進んでいます。この包括的な取り組みにより、警告書及び関連する輸入警告に記載された課題に対応し、是正措置を着実に進めております。
- 今期は、米国の関税やFDAの輸入警告など難しい環境でのスタートとなりましたが、CEOとして、規律ある実行力を高め、健全で持続的な成長と収益性の実現に向けて確かな成果を上げられると確信しております。
- 私たちは、重要なイノベーションを加速させ、ポートフォリオを戦略的に管理し、構造改革を通じてコスト効率の向上に取り組んでいます。また、新たな戦略の策定も並行して進めています。
- 先日公表したSwan EndoSurgical社の設立は、私たちのイノベーションの重要なマイルストーンの一つです。エンドミナルロボット技術の開発に注力し、内視鏡手技の普及と医療アウトカムの向上に寄与する消化器科領域での新製品の導入や事業展開を目指します。
- 現在、新たな戦略の更新を進めており、年末までの公表を目指していますが、その方向性には確かな手応えを感じています。私たちは、どの領域で競争優位を発揮できるのか、成長のために何が必要なのか、そして何を変えるべきかを明確に理解しています。今期における私の最優先事項は、3つあります。
 1. Elevateの確実な完了とFDAによる再査察への準備
 2. 厳格なコスト管理と事業運営による利益の確保
 3. 将来の成長に寄与するイノベーションへの継続的な投資

02

ビジネス トピックス



品質変革の迅速な完遂に向けて

私たちの最優先事項は、患者さんケアのために安全で効果的なソリューションをお客様に提供することです。

現在

Elevate

FDAの懸念事項に対して、引き続き迅速に取り組んでおり、**2026年3月期末までにElevateの取り組み完了を目指す。**
現在までにFDAに対するコミットメントの96%を完了

輸入警告および警告書の解除には、**FDAによる再査察への対応を問題なく終えることが必要**

2026年3月期通期見通しにおけるElevate関連費用に変更はない見込み

今後

■ 2026年3月期

FDAに対するコミットメントを果たす見込み時期は変更無し
Elevateの取り組みを完了し、品質システムのさらなる成熟と確実な実行に注力

■ 2027年3月期以降

患者さんの安全とイノベーションを支える、持続的な品質マネジメント体制の強化に向けた改善活動にかかる費用を販管費として計上予定
(Elevate関連費用は減少する見込み)

- オリンパスは、患者さんケアのための安全で効果的なソリューションの提供と規制遵守の強化を、引き続き最優先事項として取り組んでいます。2023年以降、患者さんの安全と品質文化の強化、品質システムの改善、組織能力の強化と成熟化、そしてFDAに対するコミットメントを確実に完了させることに注力してきました。Elevateの取り組みを通して大きな進展があり、現在までにFDAに対するコミットメントの96%を完了しています。
- しかしながら、現在のFDAの輸入警告は、さらなる改善と実行の必要性を示しています。私たちは、FDAの期待に応えるため、Elevateの対応事項に沿って、迅速な実行に注力しています。
- 2026年3月期において、FDAに対するコミットメントを果たす見込み時期や関連する費用に変更はないと見込んでいます。2027年3月期以降は、患者さんの安全とイノベーションを支える、持続的な品質マネジメント体制の強化に向けた改善活動にかかる費用を販管費として計上する予定ですが、全体的なElevate関連費用は減少する見込みです。
- 私たちは、世界水準の品質、患者さんの安全、規制の遵守、そしてイノベーションを提供するために、今後も継続的な改善に真摯に取り組んでまいります。

売上成長を牽引する主要製品

- 2026年3月期第2四半期以降の成長に寄与する新製品を主要市場で発売予定
- Elevateの取り組みによる認可・認証取得の円滑化と市場導入の加速



EDOFスコープ
(米国)



EU-ME3
(米国)



**細径EBUSスコープ
BF-UCP190F**
(欧州、アジア・オセアニア、日本)



VISERA ELITE III
(米国、中国)



THUNDERBEAT2
(欧州、アジア・オセアニア、日本)

将来の成長を支える新製品の導入と規制対応の加速

- 第1四半期の業績は当社の期待を下回る結果となりましたが、米国での新製品発売を控えていることは心強い材料です。EDOFスコープやEU-ME3、細径EBUSスコープ、VISERA ELITE III、THUNDERBEAT2といった新製品に非常に期待しています。
- その中でも、2025年7月に米国市場での販売を開始したEDOFスコープは、内視鏡医が消化管の粘膜を検査する際に、病変全体を焦点内に維持することで病変の検出を支援する非常にユニークな製品で、特に米国市場の多くの医師から待ち望まれています。内視鏡医療の質的な向上への貢献に加え、当社業績へのポジティブな影響も期待しています。

内視鏡の力で、より多くの患者さんに貢献

内視鏡医療エコシステムの拡充



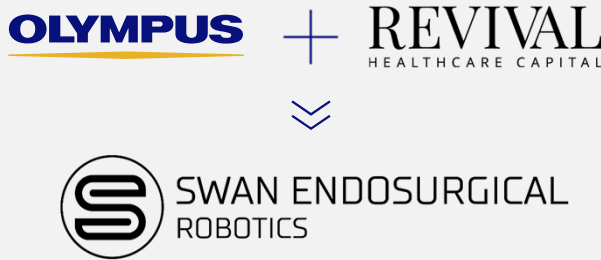
- 新たな戦略を策定するにあたり、私たちはイノベーションに注力しており、内視鏡による医療をより多くの患者さんのもとへ届けたいと考えています。
- 多くの患者さんにとって、内視鏡医療は精度が高く、身体への負担が少ない手法として、診断と治療の両面で医療を大きく変えてきました。
- オリンパスはこの分野で、まずファイバースコープ、次にビデオ内視鏡という2つの大きな技術革新を牽引し、先進的な可視化技術と治療ソリューションによって手技のエコシステムを大きく拡張しました。
- そして今、デジタル技術、人工知能（AI）、及びエンドルミナルロボット技術による第3の波が到来しています。
- これらの技術は、診療時間の短縮や専門技能への依存軽減、医師の負担低減に寄与し、より多くの患者さんへの対応と医療アクセスの大幅な拡大を実現する可能性を秘めています。そして、患者さんのエクスペリエンスとアウトカムの向上にもつながることが期待されています。
- このビジョンを実現するために、私たちはインテリジェント内視鏡医療エコシステムを開発しており、最初のOLYSENSE CAD AI製品は2026年3月期の中頃に発売予定です。
- また、先月エンドルミナルロボティクスにおける将来のイノベーションに向けた重要な一歩について発表しました。これは、当社にとって、そして内視鏡分野にとっても非常に重要なステップです。

エンドミナルロボティクスの発展に向けたSwan EndoSurgicalの共同設立

成長するエンドミナル
ロボティクス手技の市場

20億 米ドル 超

米国におけるエンドミナル
ロボット手術の2040年まで
の市場規模*



*対象市場における当社予測 (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

私たちの今後のビジョン

- **イノベーションと市場参入の加速**
消化器科分野を初期の重点分野とし、先進的なエンドミナルロボティクスプラットフォームの開発と商業化を迅速に進めるため、社内外のイノベーションを活用。Swan社の開発スピードと、先進的な医療従事者との共創におけるオリンパスの強みを融合
- **患者さんのアウトカムにおける変革**
優れた操作性、精密な関節動作、医師の作業効率の最適化を通じて、処置の安全性を高め、患者さんのアウトカム向上を実現
- **幅広い応用が可能な拡張性の高いプラットフォーム**
共通のプラットフォーム上に構築されたモジュール型の管腔内サブシステムにより、複数の疾患領域や用途への展開が可能

- すでに公表している通り、オリンパスはRevival Healthcare Capitalと提携し、新会社Swan EndoSurgicalを設立しました。この戦略的な取り組みは、エンドミナルロボティクスの開発を加速させ、革新的な医療ソリューションを提供することを目的としており、まずは消化器科の治療に重点を置いています。
- エンドミナルロボット手術の米国における市場規模は、2040年までに20億米ドルを超える可能性があるとして予想しています。このパートナーシップは、オリンパスがグローバル・メドテックカンパニーとしての地位を強化し、重要かつ長期的な成長市場でのプレゼンスを拡大するという戦略の一環です。エンドミナルロボティクスの開発が、低侵襲な内視鏡下手術の普及と医療アウトカムの向上に貢献し、より多くの患者さんの健康と幸せにつながると考えており、これまで自社での研究開発やスタートアップへの出資など、エンドミナルロボティクスに積極的に投資してきました。また、今後も投資を継続してまいります。
- 私たちのビジョンは、主に3つの柱を軸に展開しています。
 1. **イノベーションと市場参入の加速**
社内外のイノベーションを活用し、開発と商業化を迅速に進めます。
 2. **患者さんのアウトカムにおける変革**
優れた操作性、精密な関節動作、医師の作業効率の最適化を通じて、処置の安全性を高め、患者さんのアウトカム向上を実現します。
 3. **幅広い応用が可能な拡張性の高いプラットフォーム**
共通のプラットフォーム上に構築されたモジュール型の管腔内サブシステムにより、複数の疾患領域や用途への展開が可能です。
- このパートナーシップを通じて、オリンパスは患者さんにとってより安全で効果的な治療を提供し、医療の未来に貢献してまいります。

さらなる強さ、スピード、集中力を備えたオリンパスへ

- 1 業務の簡素化を実現する部門体制への移行により、明確な事業規律と迅速な意思決定を実現する
- 2 規律を持ち、データに基づく実行を通じて、リーダーシップの責任をさらに高める
- 3 コスト構造とリソース配分を最適化し、収益性の向上と付加価値が高い機会への集中を図る
- 4 企業全体のマインドセットを強化し、成果を出して、チームを成功に導く人材の育成に注力する

- 私からは最後に、組織を強化するための機会についてお話ししたいと思います。
- 当社には、事業運営において新たな強みを築く絶好の機会があると考えています。この強みは、私たちの基盤を強化し、成長を加速させるものであり、単なる漸進的な改善ではなく、規律、スピード、そして影響力を根本的に高めることを目指しています。
- 私たちは、より明確な事業規律と迅速な意思決定を組織にもたらすことに注力しています。その第一歩として、業務の簡素化を進め、責任の所在が明確で、複雑さを排除し、迅速な実行が可能となる部門体制へと移行しています。
- また、リーダーシップの責任をさらに高め、意思決定者が結果に対して権限を持ち、責任を負う体制を整えます。実行は規律を持って、データに基づいて行われるべきです。市場における課題がどこにあり、なぜそれが生じているのかを正確に把握し、その洞察を活用してより俊敏に行動することを目指しています。
- さらに、損益管理やリソース配分の面でも大きな改善の余地があると考えています。コスト構造をよりスリムで機動的なものに再構築し、生産性向上と優先順位付けによって利益率の向上を図ります。私たちが行うすべての投資は、イノベーションや市場拡大、業務効率化などの形で明確な成果をもたらすものでなければなりません。
- リソースの評価・配分・追跡の能力も強化しており、最も付加価値の高い機会に活用されるようにしています。
- この変革は、リーダーシップにも関わるものです。明確なガバナンスと整合性のあるインセンティブを土台に、部門を超えた企業全体のマインドセットを強化しています。人材への投資にも力を入れており、高い目標を掲げ、成果を出し、チームを成功に導くリーダーの育成に取り組んでいます。
- 私たちの前には、さらなる強さ、スピード、集中力を備えたオリンパスを築き上げる機会があります。その実現に向けて、私たちは全力で挑みます。
- それでは続いて、CFOの泉 竜也より第1四半期の業績概況についてご説明させていただきます。

03

2026年3月期 第1四半期 連結業績および 事業概況



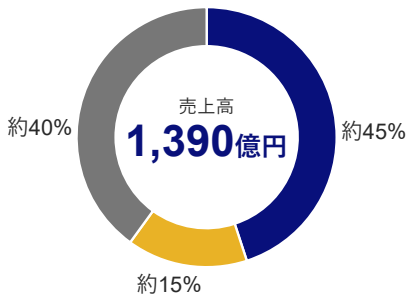
2026年3月期 第1四半期実績 連結業績概況

- 1** 売上高：アジア・オセアニアを除き、各主要地域で減収。北米は、前期に「EVIS X1」の新製品効果及び能登半島地震によるバックオーダーの解消に伴う押し上げ効果もあったことに加え、今期は新製品発売前の買い控えもあり、スローなスタート
- 2** 営業利益・調整後営業利益：減収による売上総利益の減少に加え、研究開発費などの販管費の増加により、営業減益。調整後営業利益率は約6%

第1四半期実績（4-6月）					
（単位：億円）	FY2025	FY2026	前期比	為替影響調整後	
売上高	2,348	2,065	▲12%	▲7%	
売上総利益 （売上総利益率）	1,562 (66.5%)	1,351 (65.4%)	▲13% (▲1.1%)	▲9%	
販売費および一般管理費 （販売費および一般管理費率）	1,188 (50.6%)	1,222 (59.2%)	+3% (+8.6%)	+7%	
その他の収益および費用など	▲99	37	-	-	
営業利益 （営業利益率）	275 (11.7%)	166 (8.0%)	▲40% (▲3.7%)	▲36%	
調整後営業利益 （調整後営業利益率）	372 (15.9%)	132 (6.4%)	▲65% (▲9.5%)	▲62%	
税引前利益 （税引前利益率）	264 (11.2%)	169 (8.2%)	▲36% (▲3.1%)		
当期利益	146	90	▲38%		
親会社の所有者に帰属する当期利益	146	90	▲38%		

- CFOの泉でございます。
- 私から2026年3月期 第1四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。
- ボブ・ホワイトからも説明がありましたが、第1四半期は、非常にスローなスタートとなりました。
- 売上高は2,065億円と、前期比12%の減収となりました。アジア・オセアニアを除き、各主要地域で減収となり、特に北米は、前期に「EVIS X1」の新製品効果及び能登半島地震によるバックオーダーの解消に伴う押し上げ効果もあったことに加え、今期は新製品発売前の買い控えもあり、スローなスタートとなりました。
- 営業利益は166億円と前期比から大幅な減益です。主な要因は、減収による売上総利益の減少に加え、研究開発費などの販管費の増加です。
- 調整後営業利益は132億円と、前期比で65%減少しました。調整後営業利益率は9.5ポイント悪化し、6.4%でした。

2026年3月期 第1四半期実績 消化器内視鏡ソリューション事業



(単位: 億円)	FY2025 1Q	FY2026 1Q
売上高	1,596	1,390
営業利益	351	181
その他の収益および費用	▲64	▲20
調整後営業利益	415	201
営業利益率 (為替影響調整後)	22.0%	13.0% (13.2%)
調整後営業利益率 (為替影響調整後)	26.0%	14.5% (14.6%)

FY2026 vs FY2025 (4-6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	▲22%	■ 豪州などが好調に推移したアジア・オセアニアで増収となったものの、前期に消化器内視鏡システム「EVIS X1」の新製品効果及び能登半島地震によるバックオーダーの解消に伴う押し上げ効果があった一方で、今期は新製品発売前の買い控えの影響もあった北米や、国産優遇策などの影響もあり競争環境が激化する中国などで売上が減少	▲17%
■ 消化器科処置具	▲6%	■ 購入量ベース調達制度 (VBP) ¹の影響を受けた中国や、競争環境が激化する日本などで売上が減少。肝胆膵疾患 (内視鏡的逆行性胆道膵管造影術(ERCP)製品など) 製品群などの売上が増加するも、メタルステントの製品群で減収	▲2%
■ 医療サービス	▲3%	■ 北米での減収に加え、為替が円高に推移したこともあり、減収。為替影響調整後では、サービス契約や修理件数が堅調に推移した欧州などが増収	2%
合計	▲13%		▲8%

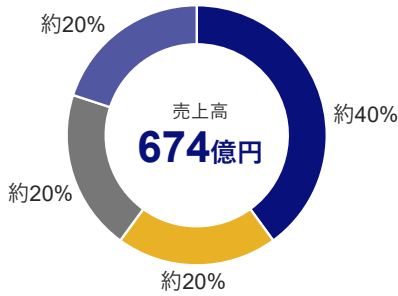
¹ 高額消耗品の医療コスト削減を当初の目的として、省、市などの地域ごとに開始された一種の集中購買の調達プログラム

Page 14 No data copy / No data transfer permitted

OLYMPUS

- 次に各セグメントの概況について、ご説明します。
- まず消化器内視鏡ソリューション事業です。売上高は前期比13%の減収でした。調整後営業利益は201億円と前期比で大幅減益、調整後営業利益率は14.5%となりました。調整後営業利益の減益の主な要因は、次世代内視鏡システムなどに関わる研究開発費などの販管費の増加や、減収による売上総利益の減少です。
- 各領域の事業概況ですが、消化器内視鏡では、豪州などが好調に推移したアジア・オセアニアで増収となったものの、前期に消化器内視鏡システム「EVIS X1」の新製品効果及び能登半島地震によるバックオーダーの解消に伴う押し上げ効果があった一方で、今期は新製品発売前の買い控えの影響もあった北米や、国産優遇策などの影響もあり競争環境が激化する中国などで売上が減少しました。
- 消化器科処置具では、購入量ベース調達制度 (VBP) ¹の影響を受けた中国や、競争環境が激化する日本などで売上が減少しました。肝胆膵疾患 (内視鏡的逆行性胆道膵管造影術(ERCP)製品など) 製品群などの売上が増加するも、メタルステントの製品群で減収となりました。
- 医療サービスでは、北米での減収に加え、為替が円高に推移したこともあり、減収となりました。為替影響調整後では、サービス契約や修理件数が堅調に推移した欧州などが増収となりました。

2026年3月期 第1四半期実績 サージカルインターベンション事業



(単位: 億円)	FY2025 1Q	FY2026 1Q
売上高	751	674
営業利益	▲21	▲19
その他の収益および費用	▲31	▲5
調整後営業利益	10	▲13
営業利益率 (為替影響調整後)	-	-
調整後営業利益率 (為替影響調整後)	1.3%	-

FY2026 vs FY2025 (4-6月)
売上高成長率

円ベース
為替込み

為替影響調
整後

■ 泌尿器科	▲9%	■ 前期にバックオーダーの解消に伴う押し上げ効果などがあった北米で売上が減少し、減収。前立腺肥大症(BPH) 用の切除用電極は堅調に推移した一方、尿管鏡や結石用破碎に係る製品群が減収	▲4%
■ 呼吸器科	▲2%	■ 前期にバックオーダーの解消が進み押し上げ効果があった欧州や、国産優遇策などの影響もあり競争環境が激化する中国で売上が減少し、為替が円高に推移したこともあり、減収。為替影響調整後では、超音波気管支鏡ガイド下針生検(EBUS-TBNA)で使われる超音波気管支鏡や処置具が好調に推移した北米などで売上が増加し、増収	3%
■ 外科内視鏡	▲19%	■ 前期に大型案件のあった欧州で売上が減少し、減収。外科内視鏡システム「VISERA ELITEIII」は好調に推移したものの、手術室用の消化器内視鏡製品の売上が減少	▲15%
■ その他の治療領域	▲10%	■ 一部製品の出荷止めの影響のあった耳鼻科領域などで、減収	▲6%
合計	▲10%		▲5%

- サージカルインターベンション事業です。売上高は前期比10%の減収でした。調整後営業損益は13億円の損失でした。主な要因は、研究開発費などの販管費の増加や、減収による売上総利益の減少です。
- 各領域の事業概況ですが、泌尿器科では、前期にバックオーダーの解消に伴う押し上げ効果などがあった北米で売上が減少し、減収となりました。前立腺肥大症(BPH) 用の切除用電極は堅調に推移した一方、尿管鏡や結石用破碎に係る製品群が減収となりました。
- 呼吸器科では、前期にバックオーダーの解消が進み押し上げ効果があった欧州や、国産優遇策などの影響もあり競争環境が激化する中国で売上が減少し、為替が円高に推移したこともあり、減収となりました。為替影響調整後では、超音波気管支鏡ガイド下針生検(EBUS-TBNA)で使われる超音波気管支鏡や処置具が好調に推移した北米などで売上が増加し、増収となりました。
- 外科内視鏡では、前期に大型案件のあった欧州で売上が減少し、減収となりました。外科内視鏡システム「VISERA ELITEIII」は好調に推移したものの、手術室用の消化器内視鏡製品の売上が減少しました。

連結財政状態計算書

- 1 資産：現預金が減少した一方、棚卸資産の増加などもあり、増加
 2 負債：借入金を返済（500億円）した一方、社債や借入金による資金調達（1,000億円）を主要因に、増加

(単位：億円)	2025年3月末	2025年6月末	増減額		2025年3月末	2025年6月末	増減額
流動資産	6,794	6,840	+46	流動負債	4,254	3,519	▲734
現金及び現金同等物	2,525	2,412	1 ▲113	社債および借入金	950	450	2 ▲500
棚卸資産	1,871	2,035	+164	非流動負債	2,557	3,563	+1,006
非流動資産	7,534	7,569	+35	社債および借入金	1,341	2,317	2 +976
有形固定資産	2,634	2,689	+55	資本	7,517	7,327	▲191
無形資産	940	947	+7	自己資本比率	52.5%	50.8%	▲1.7pt
のれん	1,802	1,764	▲38	負債および資本合計	14,328	14,409	+81
資産 合計	14,328	14,409	+81				

- 2025年6月末の財政状態です。
- 資産合計は前期末比81億円の増加となりました。資金調達をした一方、借入金の返済や配当金の支払い、法人税の支払いなどにより現預金が減少しましたが、期末で減少した在庫の積み増しや米国関税の影響により棚卸資産などが増加しました。
- 負債は、借入金500億円の返済をした一方、社債や借入金による1,000億円の資金調達を主要因に増加しました。
- 自己資本比率は前期末比で1.7ポイント減少し、50.8%となりました。

連結キャッシュフロー計算書

- 1 FCF：税引前利益の減少及び法人税の支払いを主要因に営業CFが減少したことを主要因に、FCFは327億円のマイナス。特殊要因を考慮した調整後FCF¹は175億円のマイナス
- 2 財務CF：借入金の返済、配当金の支払いを行った一方、社債及び借入金による資金調達を主要因に、225億円のプラス

(単位：億円)	FY2025 1Q	FY2026 1Q	増減
税引前利益	264	169	▲95
営業キャッシュフロー（営業CF）	233	▲152	▲385
投資キャッシュフロー（投資CF）	▲152	▲175	▲23
フリーキャッシュフロー（FCF）	81	▲327	▲408
調整後フリーキャッシュフロー（調整後FCF）	148	▲175	▲322
財務キャッシュフロー（財務CF）	▲775	225	+999
現金および現金同等物期末残高	2,760	2,412	▲347

2025年3月期 第1四半期（4-6月）の主な特殊要因

営業CF：社外転進支援制度の引当金取崩しによる支出	▲18億円
営業CF：Veran Medical Technologies社の撤退に関わる支出	▲11億円
投資CF：投資有価証券の取得による支出	▲67億円
投資CF：韓国企業の買収解除に伴う買収対価の戻り	+30億円

¹ 「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」など特殊要因を調整

2026年3月期 第1四半期（4-6月）の主な特殊要因

営業CF：エビデントの譲渡益に関する海外子会社での税金の支払い	▲147億円
---------------------------------	--------

- キャッシュフローの状況です。
- 営業キャッシュフローは、152億円のマイナスとなりました。税引前利益の減少及び法人税の支払いなどにより、前期比で減少となりました。
- エビデントの譲渡益に関して海外子会社で税金の支払いが発生するなど、法人税の支払いが前期比で大きく増加しています。
- 投資キャッシュフローは、175億円のマイナスとなりました。主な要因は、有形固定資産の取得などによる支出です。
- フリーキャッシュフローは、327億円のマイナスです。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175億円のマイナスとなりましたが、第2四半期以降の売上回復、経費コントロールに伴い黒字化していくものと考えております。
- 財務キャッシュフローは、225億円のプラスとなりました。借入金の返済、配当金の支払いを行った一方、社債及び借入金による資金調達を行ったことが主な要因です。
- 結果、2025年6月末の現金および現金同等物残は2,412億円となりました。

04

2026年3月期 通期業績見通し



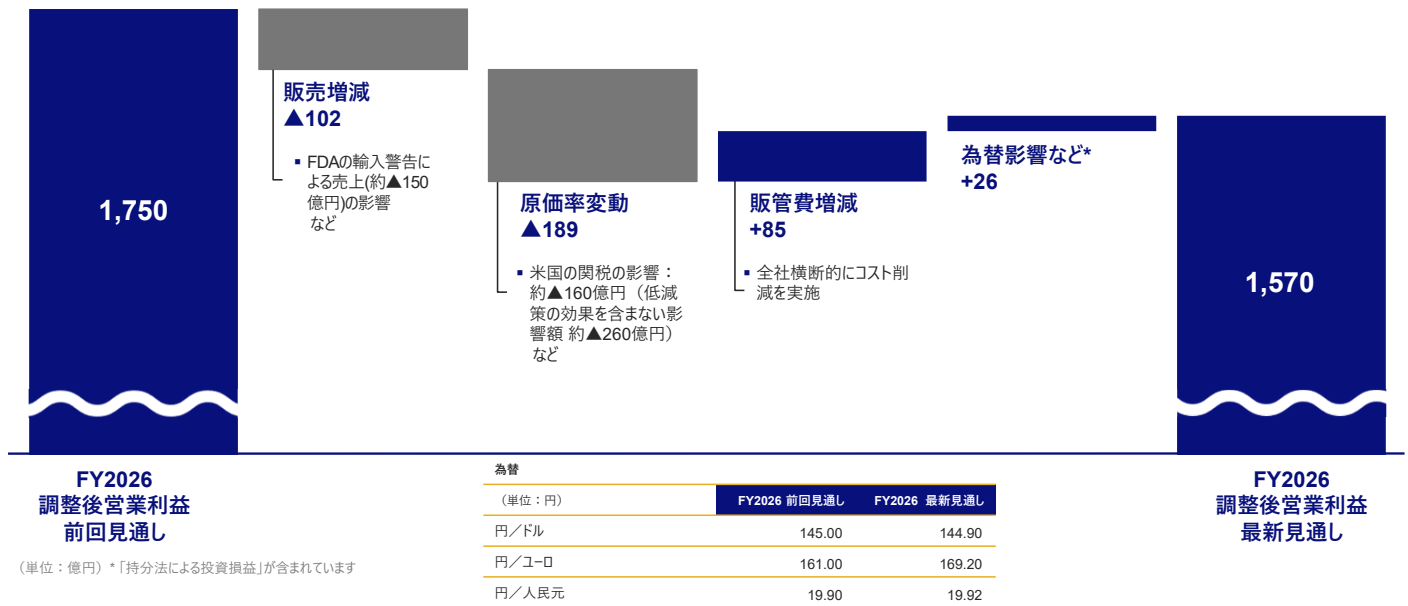
2026年3月期 通期業績見通し 連結業績（前回見通し比）

- ☑ 米国の関税やFDAの輸入警告による影響などを考慮し、通期見通しを修正。マネジメントチームの強いリーダーシップの下、販管費の増加率が売上高の成長率を上回らないよう厳格に管理し、見通しの達成に向けて事業運営を推進

（単位：億円）	2026年3月期 5月13日公表見通し	2026年3月期 最新見通し	増減	前回比	為替影響 調整後
売上高	9,990	9,980	▲10	0%	▲2%
売上総利益 （売上総利益率）	6,795 (68.0%)	6,595 (66.1%)	▲200	▲3%	▲4%
販売費および一般管理費 （販売費および一般管理費率）	5,005 (50.1%)	4,985 (49.9%)	▲20	0%	▲2%
その他の収益および費用など	▲290	▲250	-	-	-
営業利益 （営業利益率）	1,500 (15.0%)	1,360 (13.6%)	▲140	▲9%	▲11%
調整後営業利益 （調整後営業利益率）	1,750 (17.5%)	1,570 (15.7%)	▲180	▲10%	▲12%
税引前利益 （税引前利益率）	1,450 (14.5%)	1,310 (13.1%)			
当期利益	1,050	940			
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,050	940			
EPS	94円	85円			

- 次に、2026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。
- まず、5月に公表した通期見通しからの修正のポイントについてご説明いたします。
- 業績見通しの前提となる想定為替レートですが、過去1か月の平均レートに基づき1ドル145円、1ユーロ169円としています。
- また、米国の関税やFDAの輸入警告による影響などを考慮し、通期見通しを修正しました。この先の費用支出につきましては、マネジメントチームの強いリーダーシップの下、販管費の増加率が売上高の成長率を上回らないよう厳格に管理し、見通しの達成に向けて事業運営を推進してまいります。
- 詳細につきましては、次のスライドでご説明いたします。

2026年3月期 通期見通し 連結調整後営業利益増減要因（前回見通し比）



- こちらのスライドでは、5月に公表した通期見通しとの比較で調整後営業利益見通しの増減要因をお示ししています。
- 今回公表した通期見通しでは、FDAの輸入警告による売上減少、米国の関税を主因とした原価率悪化を新たに織り込んだことで調整後営業利益は減少しています。米国の関税ですが、純粋なマイナス影響として約260億円、これに低減策を考慮し、原価に約160億円の影響を織り込みました。今後、更なる低減策に取り組み、影響を更に抑えられるよう尽力してまいります。
- 米国の関税やFDAの輸入警告による影響を緩和するために、各種取り組みを各事業・地域で展開し、さらには全社横断的にコスト削減も実施することで、調整後営業利益は1,570億円となる見通しです。

2026年3月期 通期業績見通し 連結業績（前期比）

- 1 売上高：9,980億円と前期並みの水準を見込む。為替影響調整後では前期比3%成長と堅調に推移する見通し
- 2 調整後営業利益：1,570億円、調整後営業利益率は15.7%となる見通し。将来の成長に向けた長期的な戦略投資の一方、コスト構造の改革に着手
- 3 親会社の所有者に帰属する当期利益：940億円、EPSは85円となる見通し
- 4 株主還元：年間配当は10円増の30円を予定し、500億円の自己株式の取得を実行中

（単位：億円）	2025年3月期 通期実績		2026年3月期 最新見通し	増減	前期比	為替影響 調整後
売上高	9,973	1	9,980	+7	0%	+3%
売上総利益 （売上総利益率）	6,837 (68.6%)		6,595 (66.1%)	▲242	▲4%	0%
販売費および一般管理費 （販売費および一般管理費率）	4,957 (49.7%)		4,985 (49.9%)	+28	+1%	+2%
その他の収益および費用など	▲256		▲250	-	-	-
営業利益 （営業利益率）	1,625 (16.3%)		1,360 (13.6%)	▲265	▲16%	▲8%
調整後営業利益 （調整後営業利益率）	1,885 (18.9%)	2	1,570 (15.7%)	▲315	▲17%	▲9%
税引前利益 （税引前利益率）	1,591 (16.0%)		1,310 (13.1%)			
当期利益	1,179		940			
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,179	3	940			
EPS	103円		85円			

2026年3月期配当

4 年間配当30円を予定

- 次に、前期実績と比較した2026年3月期の通期業績見通しについてご説明いたします。
- 売上高は9,980億円と前期並みの水準を見込んでおります。為替影響調整後では前期比3%のプラスと堅調な事業成長を想定しております。消化器内視鏡ソリューション事業では北米での「EVIS X1」の新製品の拡販等を推進し、サージカルインターベンション事業では注力領域である泌尿器科を中心とした売上成長を見込んでおります。
- 調整後営業利益は1,570億円、調整後営業利益率は15.7%となる見通しです。米国の関税の影響に加え、将来の成長に向けた研究開発費用等の長期的な戦略投資も見込んでおりますが、コスト構造の改革にも着手してまいります。為替影響調整後では、消化器内視鏡ソリューション事業、サージカルインターベンション事業ともに前期比で増収減益となる見通しです。
- 親会社の所有者に帰属する当期利益は940億円、EPSは85円を見込んでおります。
- 株主還元につきましては、5月に公表した内容から変更はなく、年間配当は10円増の30円を予定し、500億円の自己株式の取得も実行中です。



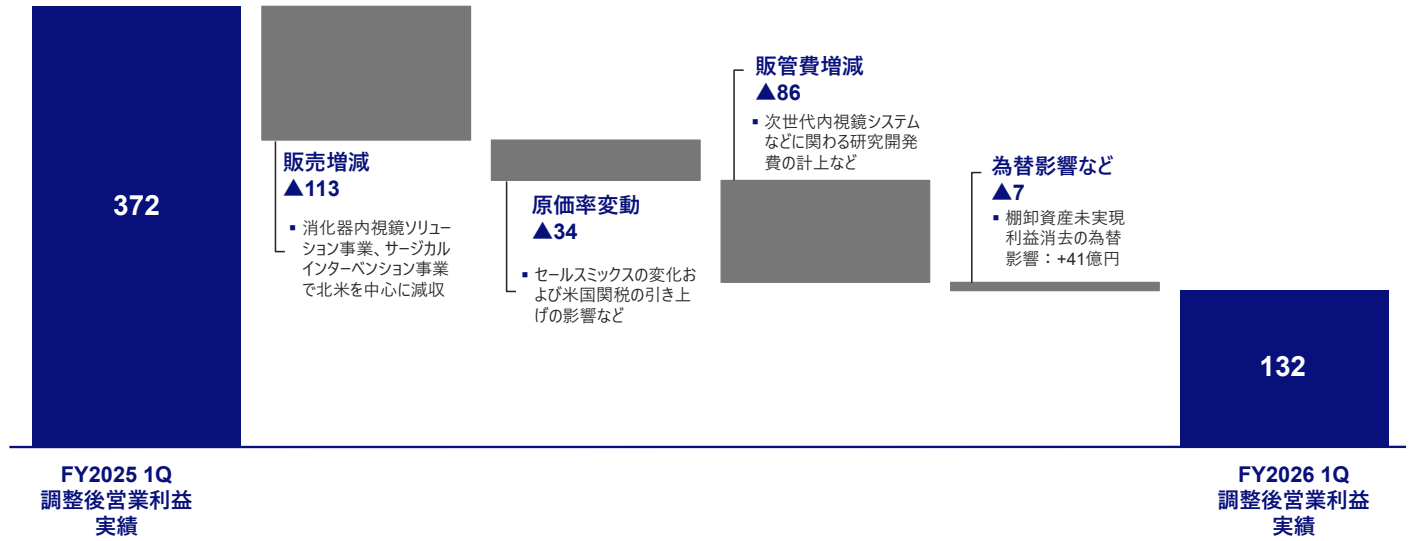
- 第1四半期は大変スローなスタートとなりましたが、今後、売上に貢献する複数の製品の発売や、中国での消化器内視鏡の現地生産に向けた工場の稼働開始などが見込まれています。
- 今後も米国の関税政策やFDAの輸入警告など、様々な課題に対処していく必要がありますが、本日お示した通期見通しの達成に向け、マネジメントの強いリーダーシップの下、取り組んでいきます。
- 私からの説明は以上です。ありがとうございました。

05 Appendix



2026年3月期 第1四半期実績 連結調整後営業利益増減要因

第1四半期実績（4-6月）



（単位：億円）＊「為替影響など」には、決算短信に記載の「持分法による投資損益」も含まれています

2026年3月期 第1四半期実績 セグメント別概況

(単位：億円)		FY2025 1Q	FY2026 1Q	前期比	為替影響調整後	FY2026 最新通期見通し
消化器内視鏡 ソリューション	売上高	1,596	1,390	▲13%	▲8%	6,795
	営業利益	351	181	▲48%	▲45%	1,495
サージカル インターベンション	売上高	751	674	▲10%	▲5%	3,180
	営業利益	▲21	▲19	-	-	40
全社・消去	営業損益	▲53	4	-	-	▲170
連結合計	売上高	2,348	2,065	▲12%	▲7%	9,980
	営業利益	275	166	▲40%	▲36%	1,360

プロダクトパイプライン：消化器内視鏡ソリューション事業（2025年8月8日時点）

2026年3月期の消化器内視鏡ソリューション事業における重点戦略

消化器内視鏡

- 米国市場においてEVIS X1の発売第2フェーズを開始。EDOF（被写界深度拡大技術）搭載スコープにて差別化されたラインナップを提供：高倍率と広い焦点による拡大観察により、より容易な組織の識別に寄与
- 新興国市場での市場シェア拡大をターゲットにしたアプローチを継続
- 中国での消化器内視鏡の現地生産と市場投入に向けた施策の加速
- 「Aplio」（キャノンメディカルシステムズとの協業）と「EU-ME3」の2つの超音波内視鏡プラットフォームの導入を推進
- 2026年3月期に欧州および米国で最初のOLYSENSE¹製品を発売

消化器科処置具

- ERCP、ESD、メタルステント、止血デバイスなど主要カテゴリにおいて、臨床的に差別化された製品ポートフォリオを拡充
- 主要市場である米国、欧州、日本を含む地域で10以上の製品を発売

医療サービス

- 予防保守による稼働時間の拡大、予算、運用サポートなどの顧客ニーズに基づき、業界をリードするサービスを提供
- サービス部門と修理部門の緊密な連携により、効率的で顧客重視のサービスを提供

2026年3月期
売上高成長率（見通し）

3%

為替影響調整後

1%

円ベース

現在の主力製品

消化器内視鏡

- EVIS X1システム・スコープ
- EVIS EXERA IIIシステム・スコープ（米国、欧州）
- EVIS LUCERA ELITEシステム・スコープ（中国）
- 内視鏡用超音波観測装置 EU-ME3（欧州、日本、アジア・オセアニア）

消化器科処置具

- ガイドワイヤ Visiglide、ERCP製品
- ESDナイフ
- 生検鉗子 EndoJaw

直近の新製品 / 発売予定の製品

消化器内視鏡

- EXIS X1 EDOF上部消化管用ビデオスコープ（米国）
- EXIS X1 EDOF下部消化管用ビデオスコープ（米国）
- インテリジェント内視鏡医療エコシステム OLYSENSE（米国、欧州）
- 内視鏡用超音波観測装置 EU-ME3（米国、中国）

消化器科処置具

- 止血クリップ Retentia（米国、欧州、アジア・オセアニア）
- 超音波内視鏡検査用吸引生検針（欧州、日本、アジア・オセアニア）
- ディスプレイザブル回収ネット（欧州）
- 高周波スネア（欧州）
- 大腸内視鏡先端アタッチメント EndoCuff Vision（日本）
- 止血関連ソリューション EndoClot（アジア・オセアニア）

中長期のバイプライン

消化器内視鏡

- EVIS X1スコープ（中国）
- インテリジェント内視鏡医療エコシステム OLYSENSE
- シングルユース十二指腸内視鏡

消化器科処置具

- 超音波内視鏡検査用吸引生検針（米国、中国）
- 新止血クリップ
- シングルユース胆道鏡
- 胆管用プラスチックステント

¹ OLYSENSEはオリンパス株式会社および/またはそのグループ会社の商標です。すべての商標、ロゴ、ブランド名は、それぞれの所有者に帰属します
（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

プロダクトパイプライン：サージカルインターベンション事業（2025年8月8日時点）

☑ 2026年3月期のサージカルインターベンション事業における重点戦略

泌尿器科

- 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しつつ、コアのイメージング技術とプラズマ技術の普及率を向上
- 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

- 肺がんの診断とステージ分類の分野において、最新のEBUS-TBNAに一層注力
- 「EVIS X1」プラットフォームの導入促進を継続し、気管支鏡の強みを強化

外科内視鏡

- 外科内視鏡システム「VISERA ELITE III」を米国及び中国（2026年3月期第1四半期）で発売し、市場競争力の向上を図る

2026年3月期
売上高成長率（見通し）

1%
為替影響調整後
1%
円ベース

現在の主力製品

泌尿器科

- レゼクト電極、ESG-410
- ツリウムファイバーレーザー装置 SOLTIVE SuperPulsed Laser System（米国、欧州、アジア・オセアニア）

呼吸器科

- シングルユース気管支鏡（米国）
- 気管支鏡、超音波気管支鏡
- ディスポーザブル吸引生検針 ViziShot
- スパイレーションバルブシステム
- EVIS X1 気管支鏡（欧州、日本、アジア・オセアニア）
- 内視鏡用超音波観測装置 EU-ME3（欧州、日本、アジア・オセアニア）

外科内視鏡

- VISERA ELITE II 2D/3D/IR機能（米国、中国）
- VISERA 4K UHD（米国、中国）
- VISERA ELITE III（欧州、日本、アジア・オセアニア）

直近の新製品 / 発売予定の製品

泌尿器科

- シングルユース尿管鏡（米国）
- ツリウムファイバーレーザー装置 SOLTIVE SuperPulsed Laser System（日本）
- 前立腺肥大症低侵襲治療デバイス iTind（米国、欧州、アジア・オセアニア）
- 4Kカメラヘッド（米国、欧州、日本、アジア・オセアニア）
- VISERA S（米国、欧州、日本、アジア・オセアニア）
- OES ELITE 硬性膀胱鏡（欧州）

呼吸器科

- EVIS X1 気管支鏡（米国）
- 細径超音波気管支鏡（米国、欧州、日本、アジア・オセアニア）
- 内視鏡用超音波観測装置 EU-ME3（米国、中国）

外科内視鏡

- VISERA ELITE III（米国、中国）

中長期のパイプライン

泌尿器科

- OES ELITE 硬性膀胱鏡
- レーザーシステム

呼吸器科

- EVIS X1 気管支鏡（中国）
- 細径超音波気管支鏡（中国）

外科内視鏡

- 次世代外科内視鏡システム

（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

2026年3月期 第1四半期実績 その他の収益および費用

(単位：億円)	FY2025 1Q	FY2026 1Q	増減
その他の収益	6	70	+64

主な収益科目	株式会社エビデントとのライセンス使用許諾等に関する合意に基づく対価 60（全社・消去）		
その他の費用	104	36	▲68

主な費用科目	- 品質保証・法規制対応の変革プロジェクト「Elevate」に係る一時的な費用 60（内視鏡、治療機器） - 品質保証・法規制対応の変革プロジェクト「Elevate」に係る一時的な費用 24（消化器内視鏡ソリューション、サージカルインターベンション） - 社外転進支援制度の実施に伴う特別支援金等の費用 26（内視鏡、治療機器、全社・消去）		

キャピタルアロケーション

方針

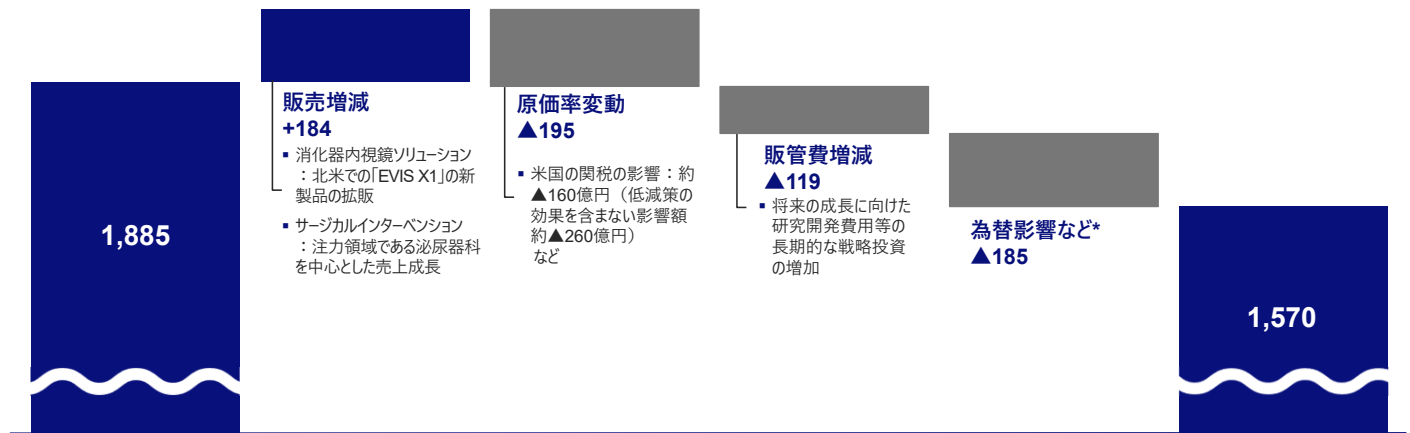
- ☑ 成長ドライバーへの優先的な投資
- ☑ 安定的かつ段階的な増配
- ☑ 機動的な自己株式の取得

FY2026

- ☑ 注力3領域への積極的な投資
- ☑ 年間配当は10円増の30円を予定
- ☑ 500億円の自己株式の取得を実行中



2026年3月期 通期見通し 連結調整後営業利益増減要因（前期比）



為替

（単位：円）

	FY2025 実績	FY2026 最新見通し
円／ドル	152.58	144.90
円／ユーロ	163.75	169.20
円／人民元	21.10	19.92

（単位：億円）*「持分法による投資損益」が含まれています

2026年3月期 通期業績見通し セグメント別業績

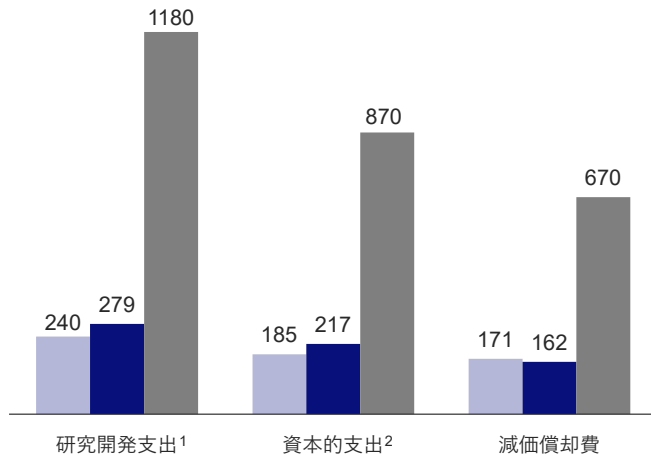
- 1 消化器内視鏡ソリューション：北米での「EVIS X1」の新製品の拡販等を推進する一方、米国の関税やFDAの輸入警告による影響に加え、将来の成長に向けた研究開発費用等の長期的な戦略投資が増加し、為替影響調整後では増収減益となる見通し
- 2 サージカルインターベンション：注力領域である泌尿器科を中心とした売上成長の一方、米国の関税やFDAの輸入警告による影響を受け、為替影響調整後では前期比で増収減益となる見通し

(単位：億円)		2026年3月期 5月13日公表見通し	2026年3月期 最新見通し	増減	前回比	為替影響調整後	2025年3月期 通期実績	前期比	為替影響調整後
消化器内視鏡 ソリューション	売上高	6,785	1 6,795	+10	0%	▲1%	6,740	+1%	+3%
	営業利益 (営業利益率)	1,610 (23.7%)	1,495 (22.0%)	▲115	▲7%	▲9%	1,684 (25.0%)	▲11%	▲5%
	調整後営業利益 (調整後営業利益率)	1,735 (25.6%)	1,620 (23.8%)	▲115	▲7%	▲8%	1,865 (27.7%)	▲13%	▲7%
サージカル インターベンション	売上高	3,200	2 3,180	▲20	▲1%	▲2%	3,228	▲1%	+1%
	営業利益 (営業利益率)	140 (4.4%)	40 (1.3%)	▲100	▲71%	▲71%	142 (4.4%)	▲72%	▲46%
	調整後営業利益 (調整後営業利益率)	220 (6.9%)	145 (4.6%)	▲75	▲34%	▲34%	225 (7.0%)	▲36%	▲19%
全社・消去	営業損益	▲245	▲170	+75	-	-	▲196	-	-
連結合計	売上高	9,990	9,980	▲10	0%	▲2%	9,973	0%	+3%
	営業利益 (営業利益率)	1,500 (15.0%)	1,360 (13.6%)	▲140	▲9%	▲11%	1,625 (16.3%)	▲16%	▲8%
	調整後営業利益 (調整後営業利益率)	1,750 (17.5%)	1,570 (15.7%)	▲180	▲10%	▲12%	1,885 (18.9%)	▲17%	▲9%

投資実績推移および2026年3月期 通期見通し

第1四半期実績（4-6月）および通期見通し

(単位：億円) ■ FY2025 1Q ■ FY2026 1Q ■ FY2026 通期見通し



(単位：億円)	FY2025	FY2026
研究開発支出 ¹ (a)	240	279
開発費資産化 (b)	31	42
損益計算書上における 研究開発費 (a-b)	209	237

(単位：億円)	FY2025	FY2026
償却費	20	20
	2025年3月末	2025年6月末
開発資産残高	629	652

¹ 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

² 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。(FY2025 1Q：54億円、FY2026 1Q：41億円、FY2026 通期見通し：100億円)

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)	FY2025 1Q	FY2026 1Q	FY2026 見通し
円／ドル	155.88	144.59	144.90
円／ユーロ	167.88	163.80	169.20
円／人民元	21.48	19.99	19.92

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）	28	7
ユーロ（1円あたり）	16	6
人民元（1円あたり）	45	21

*上表の数値は継続事業の金額を表示しています。また、為替感応度（年間）はFY2025Q4実績より算出しています

略語集

略語	英語	日本語
BPH	Benign Prostatic Hyperplasia	前立腺肥大症
EBUS-TBNA	Endobronchial Ultrasound-guided Transbronchial Fine Needle Aspiration	超音波気管支鏡ガイド下針生検
ERCP	Endoscopic Retrograde Cholangio Pancreatography	内視鏡的逆行性胆道膵管造影術
ESD	Endoscopic Submucosal Dissection	内視鏡的粘膜下層剥離術