

OLYMPUS

2026年3月期 第3四半期 連結決算概況

2026年2月13日
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



- 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3四半期 決算説明会」にご参加いただき、誠に有難うございます。

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

- CEO 1. エグゼクティブサマリー
- CEO 2. ビジネストピックス
- CFO 3. 2026年3月期第3四半期連結業績および事業概況
- CFO 4. 2026年3月期 通期業績見通し
- 5. Appendix

パーパスを原動力に成長を実現する企業として、 内視鏡医療の未来を切り拓く

私たちの存在意義
世界の人々の健康と安心、心の豊かさの実現

イノベーションによる成長

次世代イノベーションをリードし、
成長市場での事業拡大を図る

当社の戦略基盤

シンプル化

オリンパスをシンプル化し、
迅速な意思決定と効率的な運営を実現

責任ある行動

品質・オーナーシップ・実行力を重視する
ハイパフォーマンス文化の醸成を促進

FY27-FY29 財務ガイダンス

売上高¹

3-4-5%

FY29までに前年比5%の売上成長

営業利益率²

100 プラスbps

FY26を起点に毎年の利益率改善

EPS成長率²

10%超

FY26を起点としたCAGR

¹ 為替前提を固定 ² 特殊要因調整後：その他の収益および費用を除く、為替レート変動による影響は調整せず。実際の為替レートを使用

- まず、私が昨年11月に皆さんにお伝えした戦略を改めて振り返りたいと思います。
- これは今後数年間のロードマップとなる非常に重要なものです。
- この戦略は、3つの戦略基盤（イノベーションによる成長／シンプル化／責任ある行動）に基づいています。
- 2026年3月期は事業基盤を再構築する年であり、第3四半期はその基盤づくりを進める四半期でした。私たちは迅速に果敢な行動を取っており、経験豊富なメドテック分野のリーダーを迎え入れるなど、2027年3月期以降の成功に向けて必要な施策を実行しています。

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3四半期連結業績

売上高
2,610 億円

GIS **+2%** / +5%

+1% / +4%

SIS **▲3%** / +1%

調整後営業利益

393 億円

▲13% / ▲9%

調整後営業利益率

15.1%

▲2.1 pp

■ 前期比為替影響調整後
前期比円ベース為替込み

- 第3四半期は、為替の追い風もあり、4%成長。欧州、新興国¹、中国では消化器内視鏡が力強く成長。米国の消化器内視鏡は伸び悩みも、強固なパイプラインを背景に、第4四半期回復を見込む
- SISを中心に約90億円の出荷止めが発生し、第3四半期の売上成長と売上総利益に影響
- 増収の中でも、販管費は厳格に管理。FY27～FY29に年間約240億円のコスト削減効果を見込む構造改革を含め、長期的な販管費改善も計画通りに進捗
- 出荷止めと売上原価の変動性を踏まえ、調整後営業利益率の見通しを12.7%～13.9%に修正。11月に開示した中期計画へのコミットメントは維持
- 執行役体制の刷新により、リーダーシップの経験値と厚みを増し、執行力を強化



私たちの優先事項は明確です。患者さんの安全と品質への揺るぎないコミットメントのもとで、引き続き製品供給を安定的に確保しながら、主要製品の上市を着実に進めること、イノベーションと戦略的パートナーシップをさらに加速させること、そして組織の効率化を推進することです。中期計画の「3-4-5」及び100プラスbpsの利益率改善、EPSの2桁成長達成に向けて、引き続き取り組んでまいります。”

ボブ・ホワイト
取締役 代表執行役 社長兼
CEO（最高経営責任者）

¹地域別の開示区分である、アジア・オセアニア（韓国・オーストラリア・シンガポール・香港を除く）とその他（中南米、中東・アフリカを含む）の合算

- 第3四半期の売上高は、為替の追い風もあり、4%成長となりましたが、為替影響調整後の実績では、主に品質関連の是正措置や、出荷止めの影響を受けました。特に影響が大きかったのはサージカルインターベンション事業（SIS）です。一方で、消化器内視鏡ソリューション事業（GIS）は地域によって強弱はあったものの、引き続き成長しています。米国市場はEDOFスコープの販売機会が後倒しになったことにより、やや軟化しましたが、強固なパイプラインに加え、販促活動・精力的な事業運営の実行が進んでいることから、第4四半期は回復を見込んでいます。対照的に、欧州、新興国、中国では好調な需要が続きました。特に中国は、第1四半期と第2半期に2桁のマイナス成長だった状況から、今四半期は成長軌道へ戻っています。また、米国の消化器科処置器具も引き続き好調に推移しました。
- SISの業績は、出荷止めの影響を大きく受けました。この出荷止めについては一時的なものと考えています。GISとSISを合わせると、品質関連の対応による売上への影響は約90億円、成長率でおおよそ2～3%程度となり、売上総利益にも影響が及びました。
- コスト管理は計画通り進捗しています。第3四半期の販管費は適切に管理され、構造改革を含む中長期の改善プログラムも順調に進んでいます。また、先日発表した新たな事業主体のオペレーティングモデルのもと、説明責任と組織の俊敏性を高め、強いタレント基盤を築くために組織構造をシンプル化しています。これにより、2027年3月期～2029年3月期にかけて年間約240億円のコスト削減につなげていきます。
- 通期見通しについてです。売上高の見通しは円ベースで据え置いています。一方で、出荷止めや是正措置対応に伴う売上原価の増加を反映し、利益の見通しを修正します。販管費については、引き続きコスト規律を強化していきます。また、足元の不透明な状況を踏まえ、一部の科目については現時点で見込まれる範囲をレンジ形式にてお示しすることとしました。これらを踏まえ、2026年3月期の調整後営業利益率は12.7～13.9%に見直しています。それでもなお、11月に発表した中期計画の達成に向けた当社のコミットメントは揺らいでいません。明確に申し上げると、1桁台半ばの売上高成長率と20%超の営業利益率を達成するメドテック企業になるという当社の目標も、その達成までの時間軸も変わっておりません。
- つづいて、執行役とリージョナル・プレジデントの人事について触れたいと思います。まず、CFOとして尽力してくれた泉さんに心より感謝を申し上げたいと思います。泉さんはオリンパスに多大な貢献をしてくれましたし、私自身もCEOとして着任したこの8カ月間、彼の支えに大いに助けられました。後任のCFO、そして消化器内視鏡ソリューション事業、人事、グローバルオペレーション担当の新任執行役については、後ほど改めてお話しします。また、新たなリージョナル・プレジデントを私へのレポーティングラインに加えることで、意思決定のスピードと執行力、説明責任を一段高めていきます。
- 最後に、今後の優先事項についてです。私たちの優先事項は明確であり、経営戦略に沿って着実に実行しています。患者さん第一の考え方のもと、安全と品質を業務のあらゆるプロセスに組み込んでいくこの品質変革を、引き続き最優先で進めます。ここからは、FDAの再査察の状況と品質改善の進捗について、詳しくお話ししたいと思います。

ビジネス トピックス

品質システムとオペレーションのレジリエンス強化に向けたさらなる取り組み

2025年後半に米国、欧州、日本の8拠点で行われたFDA査察は、当社オペレーション及び品質改善の取り組みを検証する機会となった

実行計画

- ① 患者さんの安全を最優先とした、リスクベースのポートフォリオ評価
 — 特定の製品を是正、交換、廃止
- ② 品質システムのグローバルな標準化のさらなる推進
- ③ 品質・法規制チームの重点的な強化

約 **90** 億円

出荷止めと是正措置による影響

- 出荷止めは主に4つの領域に影響：消化器科処置具、泌尿器科、呼吸器科、外科
- 約半数は、予防的措置として実施されたもの
- 70%は、安全性評価を経て出荷再開へのプロセスを進行
- 残りの出荷止め製品についても、是正に向けて進捗

- まず、現在私たちがどこまで進んでいるのかを、明確にお伝えしたいと思います。患者さんの安全、品質、そして臨床成果は、私たちにとって最も重要であり、あらゆる取り組みの土台となっています。
- 振り返りますと、過去3年間、オリンパスはグローバルにおける事業運営の基盤を強化するため、包括的な品質変革の取り組みを進めてきました。このプログラムは、明確な目的と体系だった仕組みのもとで運営されており、当社のポートフォリオ全体にわたって最高水準の品質・コンプライアンス・信頼性を確保することを目指したものです。一部では、この取り組みを進める過程で製品の供給に影響が生じたケースもありますが、患者さんの安全や臨床的なアウトカム、長期的な信頼性を最優先に、慎重に判断を行ってきました。
- 2025年後半には、米国、欧州、日本の8拠点でFDA査察が実施され、私たちが進めてきたオペレーションや品質改善の状況を確認する機会となりました。その結果、査察の一部では指摘事項が出されています。その多くは、今回の改善以前の活動に起因していますが、なかには、私たちの品質システムの成熟度や一貫性を高め、統合を進める必要がある領域も含まれていました。
- こうした指摘に対しては、全社を挙げて横断的に取り組んでいます。具体的には、患者さんの安全を最優先としたリスクベースの製品ポートフォリオ評価を行うとともに、品質システムのグローバルな標準化を一段と進め、品質・法規制チームの強化にも注力しています。
- これらの取り組みの一環として、患者さんの安全を最優先に第3四半期には自主的な出荷止め措置を実施しました。対象となったのは、消化器科処置具、泌尿器科、呼吸器科、外科の4つの領域で、第3四半期の売上高に対して約90億円（成長率2～3%）の影響がありました。このうち約半数は、予防的措置として実施されたもので、全体の約70%は、すでに安全性評価を経て出荷再開へのプロセスが進んでいます。残りの出荷止め製品（約30%）についても、解決に向けて着実に前進しています。
- 査察結果については、現在もFDAとの間でオープンに議論を重ねている状況です。私はチームとともに、私たちが積極的に進めている対応について、FDAと直接コミュニケーションを取っています。これらの取り組みは、オリンパスの基盤を着実に強化し、患者さんと医療従事者の皆さまが期待する、安全で革新的なソリューションを提供し続けるための力になると確信しています。

2026年3月期 通期見直し 売上総利益率改善に向けた課題と今後の展望

売上高

据え置き

前回見直し比
円ベース為替込み

- 第3四半期までは、円ベースの売上高が想定通りに進捗
- 円ベースの見直しは据え置き。為替影響調整後では▲2%

調整後営業利益率

10%台前半～10%台半ば

12.7%～13.9%の範囲

- **売上原価：**
サージカルインターベンション事業を中心とした出荷止めに加え、是正措置関連費用（自主回収等含む）、その他の一時費用により、悪化を見込む。第4四半期中に大半を解決する見直し
- **販管費：**
第4四半期も厳格なコスト管理を継続。構造改革を含む長期的な販管費改善も計画通りに進捗

9

OLYMPUS

- つづいて、2026年3月期の最新の通期見直しについてお話しします。
- まず、売上高の見直し（円ベース）ですが、前回から変更はありません。第3四半期までの実績は、概ね想定通りの進捗となっており、事業全体の需要の基調も安定しています。
- 一方で、利益面については、第3四半期に生じた売上総利益率の課題を織り込み、見直しを修正しました。今回の見直しは、短期的な事業環境を現実的かつバランスよく反映したものであり、事業の基調そのものには引き続き自信を持っています。
- 調整後営業利益率は、前回見直しを修正し、10%台前半～半ば（12.7%～13.9%）のレンジを見込んでいます。これは、SISを中心とした出荷止めや、それに伴う是正措置関連費用（自主回収等含む）、そしてその他の短期的と見込まれる要因など、売上原価への影響を反映したものです。なお、これらの課題については第4四半期を通じて大半は解決に向かう見直しであり、必要な対応はすでに着手済みです。
- 同時に、販管費については厳格なコスト管理を継続しています。構造改革を含む中長期的な販管費改善の取り組みも計画通りに進んでおり、それらの効果が持続することについても強い確信を持っています。
- まとめると、短期的な利益率への影響は見込むものの、事業の基盤に変化はありません。円ベースの売上高は堅調で、利益に関する課題は一時的と考えており、すでに解決に向けた対応を進めています。
- さらに、中期的な構造改革による利益率改善のロードマップは、予定通り着実に前進しています。2026年3月期は、短期的な課題に規律をもって取り組みながら、将来のより持続的で安定した利益成長の基盤を築く一年となります。最後に申し上げたいのは、私たちが今進めている取り組みが、オリンパスをより強靱で、より収益性の高い企業へと導く確かな礎になるということです。

業績を支える地域・製品別の強力なドライバー

欧州

医療分野合計

+6%

3Q前期比
為替影響調整後

製品ドライバー

- 超音波内視鏡製品

新興国

医療分野合計

+11%

3Q前期比
為替影響調整後

地域ドライバー

- 中南米
- アジア新興国

北米

消化器科処置具

+13%

3Q前期比
為替影響調整後

製品ドライバー

- 内視鏡的逆行性胆道膵管造影術（ERCP）用の製品
- 止血に係る製品

中国

医療分野合計

▲18% **▲18%** **+5%**

1Q前期比 2Q前期比
為替影響調整後

成長ドライバー

- Go-to-market戦略／販促活動・事業運営の実行力
- 内視鏡用超音波観測装置「EU-ME3」
- EDOFスコープ（上部消化管用）

中国での現地生産



EDOFスコープ
（上部消化管用）

11月に発売開始



VISERA ELITE III

12月に発売開始



EVIS X1 ビデオ
システムセンター

1月に発売開始



EDOFスコープ
（下部消化管用）

MPAIに認可申請
（2025年8月）

- ここからは、主要市場における当社のモメンタムを支えている要因についてご説明します。
- まず欧州ですが、引き続き堅調な実績となりました。英国をはじめ複数の国で安定した成長を示し、とりわけ超音波内視鏡製品への強い需要が欧州全体の成長を後押ししました。
- 新興国市場では、非常に力強い勢いが継続しています。第1・第2四半期ともに2桁成長を実現し、その流れは第3四半期にも続きました。特に中南米とアジア新興国が成長を牽引しています。
- 北米の消化器科処置具も、第2四半期に続いて好調でした。内視鏡的逆行性胆道膵管造影術（ERCP）用の製品と止血に係る製品が成長をけん引し、2桁成長を実現しています。足元では、1月から米国で胆管向けのGORE VIABILステントの販売を開始しており、立ち上がりも非常に良好です。
- 中国では、現地生産の取り組みが実を結び始めており、第3四半期の実績にすでに反映されています。第3四半期に発売した、現地生産品の上部消化管用EDOFスコープや、輸入品の内視鏡用超音波観測装置「EU-ME3」が中心となり、第1・第2四半期の2桁マイナス成長からプラス成長へと反転しました。さらに、1月には現地生産品のEVIS X1ビデオシステムセンターの販売も開始し、勢いが一段と高まっています。
- これらの地域別、製品別の強みが相まって、当社全体の業績を力強く支えています。

GISの短期・戦略的成長を推進

GORE VIABILステントは1月の販売開始後、好調な滑り出し



内視鏡下留置用胆管向けステント

85%

1月に、106名の営業担当者のうち85%がVIABILを販売

400億円超

市場規模¹⁾

中国での新たな Go-to-market 戦略が、3Q 以降の成長に寄与



- 営業担当者を特定の治療領域に専任化
- 販促活動・事業運営の規律ある実行とパイプライン管理
- 政府および医療経済関係者との関係強化

AIとロボティクスで、内視鏡を用いた医療の未来を切り拓く

OLYSENSE

230%

最近公表されたEAGLE²試験により、膵臓病変 (SSL) の検出率の増加、OLYSENSE CADDIE AIの臨床的有用性を確認

6カ国

欧州でのローンチ以降、OLYSENSE CAD/AIの初回受注があった国数



豊富な経験を持つ、ロボティクス/メドテックリーダーであるエリック・トッドをCEOに任命

¹ サービス提供可能な市場規模 (2026年3月期)。本ページに掲載されている対象市場規模と成長率予測は当社調べによるもので、米国、欧州主要5カ国 (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2025年時点のものです。² Kader R, Hassan C, Lanás A, et al. A novel cloud-based artificial intelligence for real-time detection of colorectal neoplasia – a randomized controlled trial (EAGLE). npj Digit. Med. Published online December 26, 2025. <https://doi.org/10.1038/s41746-025-02270-1>

(注) 医薬品医療機器等法承認品など、一部地域における承認品、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

- ここで、GISにおいて短期のモメンタムと中長期の戦略的成長をどのように実現していくのか、ご説明したいと思います。
- まずはGORE VIABILステントの発売です。1月の販売開始後、非常に好調な立ち上がりとなりました。発売初月の時点で、営業担当者の85%が本製品の販売に成功しており、市場からの強い引き合いと、現場チームの強い自信を示す結果となりました。私たちが参入しているのは、400億円超の市場であり、これは大きな機会です。この初速が示しているのは、私たちは勝てるポジションにあり、市場の動きがそれを裏づけているということです。
- 次に中国です。ここでは、新しいGo-to-market戦略が、当社の成長軌道を着実に変えつつあります。第3四半期以降、その効果が明確な業績改善という形で表れ始めています。こうした成果は、私たちが意図して進めてきた取り組みの積み重ねによるものです。営業担当者を特定の治療領域に専任化し、販促活動・事業運営の規律ある実行とパイプライン管理を強化するとともに、政府や医療経済関係者との関係を深めてきました。これら一連の取り組みが、長期的な成長を支える強固な基盤を築き上げています。
- そして、AIとロボティクスによって、内視鏡を用いた医療の未来を切り拓いています。EAGLE試験では、OLYSENSE CADDIEが、臨床的に重要な病変の検出を向上させるAIソリューションとして臨床現場で実装可能であることが示されています。あわせて、欧州でのローンチ以降、6カ国でOLYSENSE CAD/AIの初回受注を獲得し、グローバル展開における重要なマイルストーンを刻んでいます。
- この勢いをさらに加速させるため、ロボティクス/メドテック分野で高い実績と信頼があるエリック・トッドをSwan EndoSurgicalのCEOとして迎えました。次のイノベーションをさらに発展させるためのリーダーシップを、さらに強化していきます。これらの取り組みが積み上がり、私たちは確かな基盤を手にしつつあります。私たちはスピード感と明確な目的をもって動いています。そして、一貫した実行に全力でフォーカスしています。

今後のSISの成長ドライバー

シングルユース内視鏡による成長



シングルユース尿管鏡および膀胱鏡の初期臨床使用フェーズを完了し、商業販売を本格開始

600億円超

市場規模¹⁾

- 腎結石などの尿路疾患や障害の診断および治療における視覚化とアクセスをサポート
- シングルユース膀胱鏡、尿管鏡、吸引機能付きアクセスシースを含む包括的な製品群へとポートフォリオを拡大



シングルユース気管支鏡のパートナーシップを欧州へ拡大

約500億円

市場規模¹⁾

- 約5万人の患者さんに影響を与え、高い二桁成長を実現
- リユース、シングルユース、サービスを組み合わせたハイブリッドソリューションにより、お客様の進化するニーズに応える総合的なソリューションを提供



EBUSソリューションによる成長



細径EBUSスコープ (BF-UCP190F) を欧州、日本、アジア・オセアニア地域で発売

- 独自設計により肺の深部までアクセスが可能となり、先進的なEBUS技術を通じてリアルタイムでの診断およびステージ分類に貢献
- 初期の臨床フィードバックは非常に良好で、商業化初期段階の進捗は順調
- 第4四半期より臨床エビデンスの創出を開始



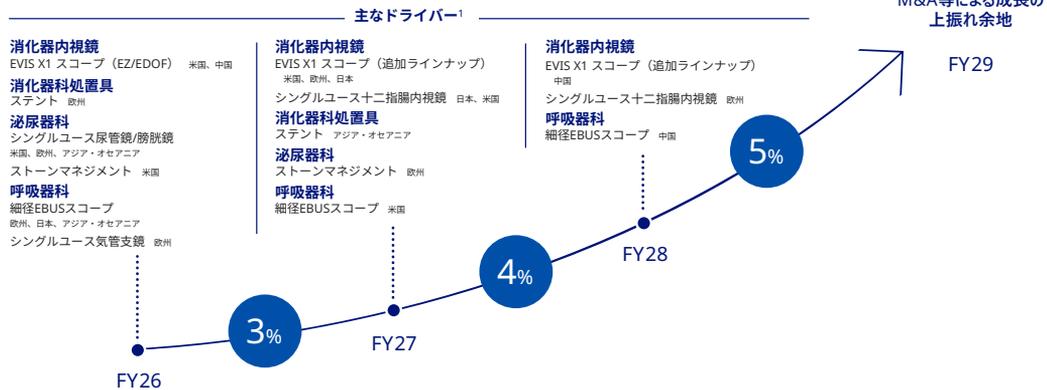
¹⁾ サービス提供可能な市場規模 (2026年3月期)。本ページに掲載されている対象市場規模と成長率予測は当社調べによるもので、米国、欧州主要5カ国 (ドイツ、英国、イタリア、フランス、スペイン)、日本、中国に関するものです。市場規模は2025年時点のものです。泌尿器科市場規模予測には吸引機能付きアクセスシース、および中国市場は含まれません。²⁾ Takashima Y, Shinagawa N, Shoji T, et al. Evaluating the Efficacy of Thin Conveyance probe Endobronchial Ultrasound Bronchoscope in Cadaveric Models. J Bronchology Interv Pulmonol. 2025;32(3):e01015. Published 2025 May 21. doi:10.1097/LBR.0000000000001015 (注) 医薬品医療機器等法承認品など、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

- 今後のSISにおける成長ドライバーの一部をご紹介します。
- まず、呼吸器科および泌尿器科のシングルユース内視鏡の製品パイプラインです。
- 泌尿器科では、シングルユース製品のプレローンチサポートスタディを完了し、販促フェーズへ移行しています。これらの製品は、腎結石などの泌尿器疾患の診断・治療における視覚化とアクセスを支援し、医師の視認性や手術精度の向上に寄与します。ご使用いただいた顧客からは優れた操作性と視認性、製品パフォーマンスに対して高い評価を受けています。これにより当社の泌尿器科ポートフォリオは、シングルユース膀胱鏡、尿管鏡、吸引機能付きアクセスシースを含む包括的な製品群へと拡大でき、600億円超のグローバル市場における当社のポジションを強化することができます。
- これらのシングルユース内視鏡は、米国、カナダ、欧州の一部の国々、およびアジア・パシフィック地域の一部の国々で販売されています。
- 呼吸器科では、2025年11月にシングルユース気管支鏡のパートナーシップを欧州へ拡大しました。これにより、約500億円のグローバル市場における当社のポジションが強化されました。
- 当社の成長は非常に堅調で、シングルユース気管支鏡は世界的に高い二桁成長を続けており、約5万人の患者さんをサポートしています。これは製品採用が順調に進んでいることを示しています。
- 当社の真の差別化要因はハイブリッドアプローチです。リユース内視鏡、シングルユース内視鏡、そしてサービスを組み合わせることで、変化する臨床ニーズおよびオペレーションニーズに対応した柔軟な選択肢をお客様へ提供します。
- 2026年3月期に発売したEBUSソリューションも、もう一つの重要な成長ドライバーです。
- 2025年9月に発売した細径EBUSスコープ「BF-UCP190F」は、欧州、日本、アジア・オセアニア地域で採用が拡大しています。
- このスコープの独自設計により、呼吸器内科医は肺の深部にアクセスが可能となり、先進的なEBUS技術を用いたリアルタイムの診断およびステージ分類のためのサンプリングに貢献します。
- 初期の臨床フィードバックは非常に良好で、商業化の初期段階の進捗は順調です。
- 第4四半期より、この技術が診断性能を向上させ、より良い患者さんのアウトカムに寄与することを示す臨床エビデンスの創出を開始しています。

3-4-5%売上成長計画 売上高成長率を毎年約1%ポイント改善

イノベーションによる成長

重点的な投資によるポートフォリオの強化



¹2025年11月7日時点の想定。製品の発売時期については前後する可能性があります。

- 冒頭でもお話ししたように、私たちの戦略は明確であり、2026年3月期は収益性を伴う成長に向けてオリンパスの基盤を立て直す一年となります。
- 第3四半期の実績を踏まえて、ここで改めて当社の中期計画、「3-4-5%」売上成長計画および毎年100bpsを上回る利益率の改善計画についてお話ししておきたいと思えます。この計画を立ち上げた時点で、ある程度の保守性を織り込んでいました。ただ、今期の着地を考えると、期末時点のベースは当初想定より低くなる見込みです。それでも、私たちはこの計画に強い手応えを感じています。3-4-5%というのは、2029年3月期までに年間成長率を約3%から4%、そして5%へと、毎年1%ポイントずつ引き上げていく計画を示したものです。そして、その裏付けとなる具体的な成長ドライバーは、すでに私たちのパイプラインの中に存在しています。
- まず、これからの3年間で中核ポートフォリオを強固にし、さらに拡張していきます。お客様が、必要なときに、必要な地域で、最適な製品とソリューションをオリンパスで標準化できるようにしていきます。こうした動きは、消化器内視鏡、消化器科処置具、泌尿器科、呼吸器科といった重点領域の主要地域における製品投入のペースを見ていただければお分かりいただけると思います。
- システム／スコープでは、EVIS X1スコープの追加ラインアップを米国、欧州、日本、中国と順次拡大する予定です。内視鏡領域におけるオリンパスの中心的なポジションを確固たるものにしていきます。
- そして並行して、臨床的価値の高い高成長領域でもポジションを強めます。ステント、ストーンマネジメント、シングルユース尿管鏡/膀胱鏡、細径EBUSスコープ、シングルユース気管支鏡などがその代表例です。
- 私たちが「イノベーションによる成長」と呼んでいるものは、まさにこうした取り組みの積み重ねです。重点的な投資、より迅速な実行、そして成長を加速させるパイプライン。これらに加え、今後のタックインM&Aやパートナーシップによるさらなる上振れ余地も見込んでいます。

毎年100プラスbpsの利益率改善

多面的施策で構造的な利益率拡大へ —明確なロードマップ

初期フェーズ：

利益率回復のための基盤強化

約2,000ポジションの削減により、利益率拡大を牽引

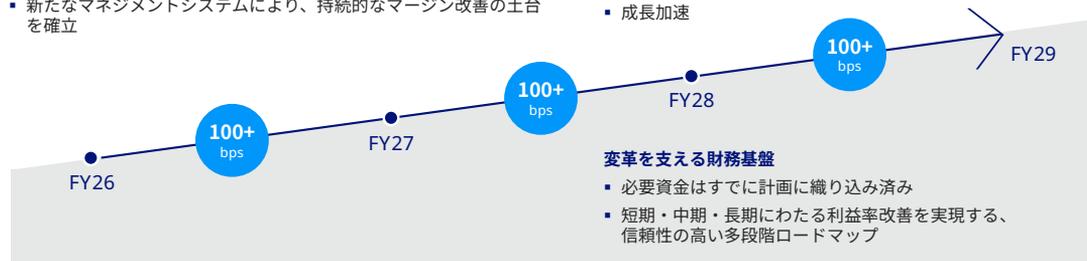
- 出荷止めの正常化を進め、短期的な売上原価の制約を段階的に解消
- 新たな事業主体のオペレーティングモデルによる効率化の進展
- 新たなマネジメントシステムにより、持続的なマージン改善の土台を確立

後期フェーズ：

中期的な営業利益率の拡大

利益率改善を支える3つの構造的施策：

- ビジネスプロセスの改善
- 売上原価の変革
- 成長加速



変革を支える財務基盤

- 必要資金はすでに計画に織り込み済み
- 短期・中期・長期にわたる利益率改善を実現する、信頼性の高い多段階ロードマップ

14

OLYMPUS

- 改めて申し上げますが、当社の目標も、達成までの時間軸も変わっていません。私たちは、1桁台半ばの売上高成長率と20%超の営業利益率を実現していきます。第3四半期までの状況を踏まえると、年間で100bpsを上回る利益改善を進めていく必要があると認識しています。その計画はすでに進めており、2027年3月期の見通しについては第4四半期の決算発表の際に詳しくお話しします。
- まず、今年度の残り期間では、製品出荷止めの正常化に全力で取り組んでいきます。これにより短期的に直面している売上原価の制約が徐々に解消され、さらに新たな販管費の運営モデルとあわせて、コストコントロールの面でしっかりとした基盤を築くことができると考えています。もちろん、患者さんの安全のために必要であれば、今後も出荷止めの判断を適切に行っていきます。
- 2027年3月期に入ると、新たなオペレーティングモデルによって、約2,000ポジションの削減が実現する見込みです。これは一時的なコスト調整ではなく、当社の事業運営そのものを転換するものです。よりフォーカスされ、俊敏で、効率的な組織へと進化していくための変革です。以前からお伝えしているように、事業主体のオペレーティングモデルによって実行力と責任の明確化を図っています。また、オリンパス・マネジメント・システムも整備が進んでおり、データに基づくバランススコアカードによって、必要なアクションを素早く特定できる仕組みが整いつつあります。事業全体で、連携、実行力、説明責任の強化を図っていきます。2028年3月期および2029年3月期に入ると、構造的な改善効果が利益率拡大により大きく寄与していく見込みです。これは、①ビジネスプロセスの改善、②売上原価の変革、③成長加速の3つの取り組みへの投資によって生まれる効果を含んでいます。
- こうした短期・中期・長期の取り組みを組み合わせたロードマップによって、毎年100bpsを上回る利益率の改善というコミットメントを着実に果たせると考えています。
- 重要な点として、この変革を進めるための必要資金はすでに計画に織り込み済みです。つまり、このロードマップは実行可能で、財源が確保され、すでに動き始めている計画ということです。短期では規律をもって実行しつつ、中期・長期の利益率向上につながる仕組み、プロセス、そしてケイパビリティを着実に築いていきます。

企業価値創造を牽引する2027年3月期のリーダーシップチーム

執行役



ボブ・ホワイ
 取締役 代表執行役
 社長兼CEO
 (最高経営責任者)



ジモーネ・バーガー
 執行役
 チーフヒューマンリソース
 オフィサー
 (最高人事総務責任者)



キース・ペティガー
 執行役
 ガストロインテスティナル
 ソリューションズディビジョン
 ヘッド
 (最高消化器内視鏡ソリューション
 事業責任者)



**ジョン・デ・
 チェベル**
 執行役
 チーフメディカル
 オフィサー
 (最高医学責任者)



ガブリエラ・ケイナ
 執行役
 チーフストラテジー
 オフィサー
 (最高経営戦略責任者)



倉本 聖治
 執行役
 サージカルインターベンション
 ソリューションズ
 デイビジョンヘッド
 (最高サージカルインターベンション
 事業責任者)

リージョナル・プレジデント



河野 裕宣
 日本地域



**リチャード・
 レイノルズ**
 米州地域



**ナヤード・
 ナワード**
 執行役
 チーフテクノロジー
 オフィサー
 (最高技術責任者)



**マイケル・
 パレンティ**
 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)



**デイビッド・
 シャン**
 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)



**ボリス・
 シュコルニック**
 執行役
 チーフクオリティオフィサー
 (最高品質法務責任者)



**ニール・
 ボイター・タナー**
 執行役
 グローバルジェネラル
 カウンセラー
 (最高法務責任者)



**ナターシャ・
 ロミン**
 EMEA地域



**コンスタンティン・
 ザンゲマイスター**
 APAC地域



ローザ・チェン
 中国地域

15

OLYMPUS

- 最後に、経営体制の強化についてお話ししたいと思います。私たちは、戦略遂行力と実行力をさらに高めるため、迅速で果敢な施策を講じています。3月の取締役会での最終承認をもって、4名の新しい執行役を迎える予定です。
 - キース・ペティガー：執行役 ガストロインテスティナルソリューションズディビジョンヘッド（最高消化器内視鏡ソリューション事業責任者）
 - ジモーネ・バーガー：執行役 チーフヒューマンリソースオフィサー（最高人事総務責任者）
 - デイビッド・シャン：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）
 - マイケル・パレンティ：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）
- まず、キース・ペティガーです。彼は2025年4月1日に当社へ入社以来、ガストロインテスティナルソリューションズディビジョンヘッドとして、市場開拓、販促活動・事業運営の実行力強化、研究開発の推進といった豊富な知識と幅広い経験を基に、新たな成長機会をつくる事業開発戦略の推進に中心的な役割を果たしてきました。本日はこの場に初めて参加しています。
- 次に、ジモーネ・バーガーです。ドイツ、シンガポール、中国での豊富なグローバル経験を背景に、企業文化改革や人材戦略の変革を主導してきました。今後はグローバルHRを統括し、勝てるタレント戦略の構築や当社のカルチャーの変革をさらに前進していきます。彼女とパートナーを組めることをとても楽しみにしています。
- 続いて、デイビッド・シャンです。彼は、30年以上にわたり業界トップクラスの企業で、製造・サプライチェーン・R&D・エンジニアリング・品質など多岐にわたる部門を経験し、グローバル規模でオペレーションの標準化・デジタル化・変革を牽引してきました。世界水準のグローバルオペレーションの構築をリードし、継続的なコスト生産性と、よりシンプルで効率的な組織構造・オペレーティングモデルへの移行を推進します。これにより、当社はこれまでの地域主体の体制から、事業主体・顧客中心の体制へと大きく転換していくことになります。
- そしてマイケル・パレンティです。25年以上にわたり、世界のメドテックで成果を挙げてきました。前職はストライカーで、日本や中国を含む複数地域での勤務経験があります。彼は、厳格なコスト管理、豊富なM&Aの経験、そして確かな実績を持つリーダーです。グローバルメドテックの業界、キャピタルアロケーションを深く理解しており、彼がチームに加わってくれることを非常に心強く思っています。
- さらに、グローバル組織を強化するリージョナル・プレジデントの新体制もご紹介します。
- EMEA地域は、ナターシャ・ロミンが率います。豊富なメドテックでの経験を持つ実績あるビジネスリーダーで、キャリアを通じて市場拡大と売上成長を実現してきました。地域の販促活動・事業運営の実行力強化に即戦力として貢献してくれるでしょう。
- 中国地域は、ローザ・チェンが3月にオリンパスに加わり、リージョナル・プレジデントに就任します。医療業界で20年以上の経験があり、複数のグローバルメドテックにおいて、特に中国市場で卓越したリーダーシップを発揮してきました。直近ではDanaher Chinaにおいて大きな成果と革新を牽引しています。中国市場とビジネス環境に対する深い洞察を持ち、当社にとって貴重な知見をもたらしてくれると確信しています。
- 米州地域は、リチャード・レイノルズが担います。彼は、オリンパスでの30年以上にわたる豊富な経験に加え、一貫して成果を上げてきた優れた実績を持つ確かなリーダーです。
- APAC地域は、コンスタンティン・ザンゲマイスターが率います。彼もオリンパスで22年の豊富な経験があり、複雑な市場環境の中でも確実に成果を挙げてきました。
- そして日本地域は、河野 裕宣が担います。36年にわたりオリンパスで実績を重ねてきたリーダーで、日本の医療現場を牽引する主要な専門家の方々と深い信頼関係を築いてきました。こうしたネットワークを背景に、日本市場で高い信頼を得ています。彼は日本地域の経営基盤を強化し、持続的な成長を実現するため強い意欲で取り組んでいます。
- これらのリーダーは、豊富なグローバル経験と戦略的な視点、そして確かな成果へのコミットメントを持っています。こうした力が結集することで、オリンパスは持続的かつ長期的に高い収益性を伴う成長を実現する会社へと確実に前進していきます。
- 泉CFOに引き継ぐ前に、彼がオリンパスに加わって以来、そして私がCEOに就任してから8カ月間、ともに財務面を力強く支えてくれたことに改めて感謝を伝えたいと思います。また、人事・グローバルオペレーションを率いてきた大月 重人さん、小林 哲男さんがオリンパスを離れるにあたり、これまでのご尽力に心より感謝します。
- それでは続いて、CFOの泉 竜也より第3四半期の業績概況についてご説明させていただきます。

連結業績および事業概況

2026年3月期 第3四半期

- CFOの泉でございます。
- 私から2026年3月期 第3四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。

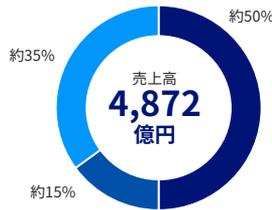
2026年3月期 第3四半期実績 連結業績概況

- 1 売上高：第3四半期は欧州、新興国、中国が堅調に推移し、為替の追い風もあり、+4%成長
- 2 調整後営業利益：第3四半期は継続して販管費をコントロールした一方、米国関税の影響などにより減益

(単位：億円)	FY25 3Q累計	FY26 3Q累計	前期比	為替影響調整後	FY25 3Q	FY26 3Q	前期比	為替影響調整後
売上高	7,252	7,154	▲1%	▲1%	2,512	2,610	+4%	+1%
売上総利益 (売上総利益率)	4,909 (67.7%)	4,613 (64.5%)	▲6% (▲3.2%)	▲5%	1,680 (66.9%)	1,649 (63.2%)	▲2% (▲3.7%)	▲5%
販管費 (販管費率)	3,630 (50.1%)	3,677 (51.4%)	+1% (+1.4%)	+1%	1,251 (49.8%)	1,257 (48.1%)	0% (▲1.7%)	▲3%
持分法による投資損益	2	▲37	-	-	2	1	-	-
その他の収益および費用	▲194	▲196	-	-	▲49	▲152	-	-
営業利益 (営業利益率)	1,088 (15.0%)	703 (9.8%)	▲35% (▲5.2%)	▲31%	383 (15.2%)	241 (9.2%)	▲37% (▲6.0%)	▲41%
調整後営業利益 (調整後営業利益率)	1,282 (17.7%)	899 (12.6%)	▲30% (▲5.1%)	▲26%	431 (17.2%)	393 (15.1%)	▲9% (▲2.1%)	▲13%
税引前利益 (税引前利益率)	1,052 (14.5%)	669 (9.4%)	▲36% (▲5.2%)		364 (14.5%)	221 (8.5%)	▲39% (▲6.0%)	
当期利益	764	434	▲43%		274	142	▲48%	
親会社の所有者に帰属する当期利益	764	434	▲43%		274	142	▲48%	

- 第3四半期の売上高は2,610億円と、為替の追い風もあり、前期比4%の増収となりました。
- サージカルインターベンション事業を中心に一部製品の出荷止めの影響などがありましたが、欧州、新興国、中国が堅調に推移しました。
- 第3四半期の営業利益は241億円、営業利益率は9.2%となりました。
- 継続して販管費のコントロールを強化しましたが、米国関税の影響やサージカルデバイスの一部製品の自主回収に伴う費用の引当計上により原価が悪化したことに加え、グローバルレベルで組織体制を変革し、人員数の最適化を図るための施策の実施に伴う費用約125億円を計上し、減益となりました。
- その他の収益およびその他の費用を控除した、調整後営業利益は393億円、調整後営業利益率は15.1%となりました。

2026年3月期 第3四半期実績 消化器内視鏡ソリューション事業



(単位: 億円)	FY25 3Q	FY25 3Q累計	FY26 3Q	FY26 3Q累計
売上高	1,710	4,934	1,802	4,872
営業利益	391	1,167	417	951
その他の収益および費用	▲42	▲145	▲63	▲111
調整後営業利益	432	1,312	480	1,062
営業利益率 (為替影響調整後)	22.8%	23.6%	23.1% (22.9%)	19.5% (20.2%)
調整後営業利益率 (為替影響調整後)	25.3%	26.6%	26.6% (26.4%)	21.8% (22.5%)

FY26 vs FY25 (10-12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	+3%	<ul style="list-style-type: none"> 為替の追い風もあり、プラス成長。北米ではEDOFスコープのデモの遅れによる影響があった一方、欧州（主に英国）とアジア・オセアニアの一部地域で堅調に推移。中国では新たなGo to Market戦略、販促活動・事業運営の実行力の改善、内視鏡用超音波観測装置「EU-ME3」と2025年11月発売の現地生産・上部消化管用EDOFスコープの発売により、第3四半期は為替影響調整後で一桁半ばの成長を実現 	0%
■ 消化器科処置具	+8%	<ul style="list-style-type: none"> 各地域の強い実行力とプロダクトミックスの改善により前期比でプラス成長。成長を牽引した北米では、効果的な販促活動、肝胆膵疾患（内視鏡的逆行性胆道膵管造影術（ERCP）製品など）の製品や止血クリップ「Retentia」などの新製品の寄与により、為替影響調整後で二桁前半の成長を実現 	+5%
■ 医療サービス	+8%	<ul style="list-style-type: none"> サービス契約の価格改定などにより、主に欧州が堅調に推移し、為替影響調整後で期初より安定した一桁前半の成長を実現 	+4%
合計	+5%		+2%

18

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。第3四半期は前期比5%の増収、調整後営業利益は480億円となりました。
- 各領域の第3四半期（10-12月）の事業概況についてお話しします。
- 消化器内視鏡全体では、為替の追い風もあり、プラス成長となりました。北米においてEDOFスコープのデモの遅れによる影響があった一方、欧州（主に英国）とアジア・オセアニアの一部地域で堅調に推移しました。中国では新たなGo-to-Market戦略の導入、販促活動・事業運営における実行力の改善、内視鏡用超音波観測装置「EU-ME3」や2025年11月発売の現地生産・上部消化管用EDOFスコープの発売により、第3四半期は為替影響調整後で一桁半ばの成長を実現しました。
- 消化器科処置具では、各地域の強い実行力とプロダクトミックスの改善により、前期比でプラス成長となりました。成長を牽引した北米では、効果的な販促活動、肝胆膵疾患（内視鏡的逆行性胆道膵管造影術（ERCP）製品など）の製品や止血クリップ「Retentia」などの新製品の寄与により、二桁前半の成長を実現しました。
- 医療サービスでは、サービス契約の価格改定などにより、主に欧州が堅調に推移し、為替影響調整後で期初より安定した一桁前半の成長を実現しました。

2026年3月期 第3四半期実績 サージカルインターベンション事業



(単位: 億円)	FY25 3Q	FY25 3Q累計	FY26 3Q	FY26 3Q累計
売上高	801	2,314	808	2,280
営業利益	50	73	▲64	▲106
その他の収益および費用	▲16	▲66	▲54	▲99
調整後営業利益	66	139	▲10	▲7
営業利益率 (為替影響調整後)	6.2%	3.1%	- (-)	- (-)
調整後営業利益率 (為替影響調整後)	8.2%	6.0%	- (-)	- (0.4%)

FY26 vs FY25 (10-12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	+3%	肥大した前立腺や膀胱腫瘍の切除用電極の売上が増加。為替の追い風もあり、プラス成長。複数の国で好調に推移した欧州で増収の一方、一部製品の出荷止めなどにより北米で減収	▲1%
■ 呼吸器科	+6%	欧州が好調に推移し、増収。一部製品の出荷止めなどの向かい風があったものの、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、この影響を相殺	+2%
■ 外科内視鏡	+8%	第1四半期より発売した外科内視鏡システム「VISERA ELITEIII」が好調に推移した北米を中心に増収	+4%
■ その他の治療領域	▲12%	一部製品の出荷止めの影響のあったサージカルデバイスなどで、減収	▲16%
合計	+1%		▲3%

19

OLYMPUS

- サージカルインターベンション事業です。第3四半期は前期比1%の増収、調整後営業損益は10億円の損失となりました。主な要因は、サージカルデバイスの一部製品の自主回収に伴う費用約24億円を引当計上したことおよび米国関税の影響などによる原価の悪化です。
- 各領域の第3四半期（10-12月）の事業概況についてお話しします。
- 泌尿器科では、肥大した前立腺や膀胱腫瘍の切除用電極の売上が増加しました。全体では、為替の追い風もあり、プラス成長となりました。複数の国で好調に推移した欧州で増収の一方、一部製品の出荷止めなどにより北米で減収となりました。
- 呼吸器科では欧州が好調に推移し、増収となりました。一部製品の出荷止めなどの向かい風があったものの、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、この影響を相殺しました。
- 外科内視鏡では、第1四半期より発売した外科内視鏡システム「VISERA ELITEIII」が好調に推移した北米を中心に増収となりました。
- その他の治療領域では、一部製品の出荷止めの影響のあったサージカルデバイスなどで、減収となりました。

連結財政状態計算書

1 自己株式の取得や配当金の支払などにより現預金が減少の一方、為替の影響や棚卸資産の増加により総資産は増加

(単位：億円)	2025年3月末 ¹	2025年12月末	増減額		2025年3月末 ¹	2025年12月末	増減額
流動資産	6,796	6,527	▲269	流動負債	4,254	4,007	▲246
現金及び現金同等物	2,525	1,695	▲831	営業債務及びその他の債務	614	566	▲48
棚卸資産	1,871	2,150	+278	社債および借入金	950	782	▲168
非流動資産	7,537	8,053	+516	その他の流動負債など ²	2,690	2,660	▲30
有形固定資産	2,633	2,854	+220	非流動負債	2,562	2,838	+277
無形資産	940	1,041	+102	社債および借入金	1,341	1,596	+255
のれん	1,806	1,909	+103	資本	7,517	7,733	+216
資産合計	14,333	14,579	+246	自己資本比率	52.4%	53.0%	+0.6pt
				負債および資本合計	14,333	14,579	+246

¹2025年3月期において発生した子りの販売会社の企業結合について、当連結会計年度において暫定的な金額の修正を行っています
²連結財政状態計算書の勘定科目である、その他の金融負債、未払法人所得税、引当金、その他の流動負債を含みます

- 2025年12月末の財政状態です。
- 資産合計は前期末比246億円の増加となりました。自己株式の取得や配当金の支払などにより現預金が減少した一方、為替の影響に加え、戦略的な在庫の構築や前期末に減少した在庫の積み増しなどにより棚卸資産が増加し、資産合計は増加となりました。
- 自己資本比率は前期末比で0.6ポイント増加し、53.0%となりました。

連結キャッシュフロー計算書

- 1 FCF：法人税の支払や有形固定資産の取得を主要因に、FCFは84億円のマイナス。特殊要因を考慮した調整後FCF¹は236億円のプラス
 2 財務CF：自己株式の取得による支出と配当金の支払を主要因に、823億円のマイナス

(単位：億円)	FY25 3Q累計	FY26 3Q累計	増減
税引前利益	1,052	669	▲383
営業キャッシュフロー（営業CF）	1,263	593	▲670
投資キャッシュフロー（投資CF）	▲426	▲677	▲252
フリーキャッシュフロー（FCF）	837	▲84	▲921
調整後フリーキャッシュフロー（調整後FCF）	634	236	▲397
財務キャッシュフロー（財務CF）	▲2,066	▲823	+1,243
現金および現金同等物期末残高	2,203	1,695	▲508
FY25 3Q累計（4-12月）の主な特殊要因		FY26 3Q累計（4-12月）の主な特殊要因	
営業CF：科学事業の譲渡に関する法人税の還付	+290億円	営業CF：科学事業の譲渡に関連した税金の支払（海外・日本）	▲268億円
営業CF：社外転進支援制度の引当金取崩しによる支出	▲53億円	投資CF：Swan EndoSurgical, Inciに対する出資など	▲76億円
営業CF：Veran Medical Technologies社の撤退に関わる支出	▲17億円	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
営業CF：条件付対価の決済による支出（Odin Medical社等）	▲12億円		
投資CF：投資有価証券の取得による支出	▲85億円		
投資CF：条件付対価の決済による支出（Odin Medical社、Medi-tate社等）	▲46億円		
投資CF：整形外科事業の譲渡に伴う収入	+51億円		
投資CF：韓国企業の買収解除に伴う買収対価の戻り	+76億円		

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

21

OLYMPUS

- キャッシュフローの状況です。
- 営業キャッシュフローは、593億円のプラスとなりました。税引前利益の減少及び法人税の支払などにより、前期比で減少となりました。
- 科学事業の譲渡に関して海外および日本で税金の支払が発生するなど、法人税の支払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、677億円のマイナスとなりました。増減の主な要因は、長野工場の新棟建設やグローバル本社の投資に関わる支出です。
- 第3四半期累計期間のフリーキャッシュフローは、84億円のマイナスです。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236億円のプラスとなりました。
- 財務キャッシュフローは、823億円のマイナスとなりました。自己株式の取得と配当金の支払を行ったことが主な要因です。
- 結果、2025年12月末の現金および現金同等物残は1,695億円となりました。

通期業績見通し

2026年3月期

2026年3月期 通期見通し 連結業績

☑ 第3半期までの進捗やサージカルインターベンション事業における出荷止めの影響などを織り込み、通期見直しを変更。
 不透明な状況を踏まえ、一部の科目について現時点で見込まれる範囲をレンジ形式にて開示

- 1 売上高：前回見直しを円ベースで維持し、9,980億円
- 2 売上総利益：第3四半期までの進捗およびサージカルインターベンション事業における出荷止めの影響などを考慮し、修正
- 3 販管費：コストコントロールを一層強化し、為替影響調整後では更なる削減を見込む
- 4 その他の費用：約2,000のポジション削減に係る施策が前倒しで進み、今期の関連費用を約310億円に増額修正

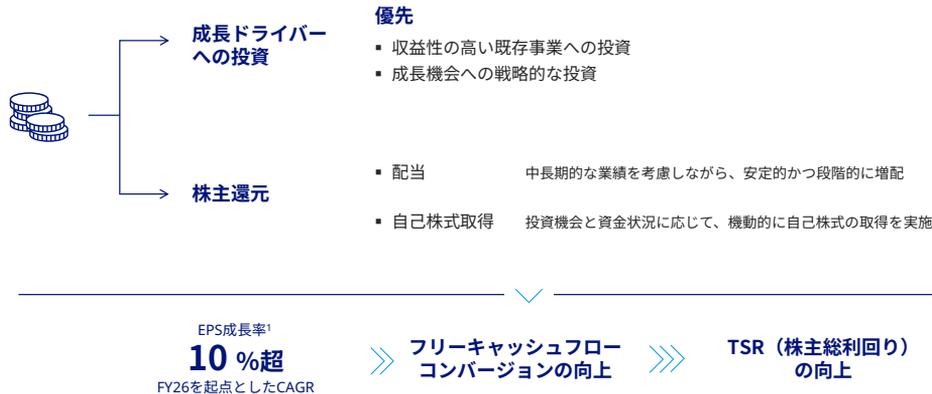
(単位：億円)	FY26 前回見直し	FY26 最新通期見直し	前回見直し比	為替影響調整後	FY25 通期実績	前期比	為替影響調整後
売上高	9,980	1 9,980	0%	▲2%	9,973	0%	▲1%
売上総利益 (売上総利益率)	6,595 (66.1%)	2 6,370~6,460 (63.8%~64.7%)	▲3.5%~▲2%	▲5.5%~▲4%	6,837 (68.6%)	▲7%~▲5.5%	▲7.5%~▲6%
販管費 (販管費率)	4,985 (49.9%)	3 5,030~5,060 (50.4%~50.7%)	+1%~+1.5%	▲1%~▲0.5%	4,957 (49.7%)	+1.5%~+2%	0%~+0.5%
その他の収益および費用 など	▲250	4 ▲560	-	-	▲256	-	-
営業利益 (営業利益率)	1,360 (13.6%)	750~870 (7.5%~8.7%)	▲45%~▲36%	▲46%~▲37.5%	1,625 (16.3%)	▲54%~▲46.5%	▲51%~▲43.5%
調整後営業利益 (調整後営業利益率)	1,570 (15.7%)	1,270~1,390 (12.7%~13.9%)	▲19%~▲11.5%	▲21%~▲13.5%	1,885 (18.9%)	▲32.5%~▲26.5%	▲31%~▲24.5%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	940	500~590	2026年3月期配当		1,179		
EPS	85円	45円~53円	年間配当30円を予定		103円		

23

OLYMPUS

- 先ほどCEOから説明しました通り、2026年3月期の通期業績見直しは、第3四半期までの進捗や、サージカルインターベンション事業における出荷止めの影響などを織り込み、変更いたします。
- なお、現在の不透明な状況を踏まえ、一部の科目についてレンジにてお示ししております。
- 詳細につきましては、お示したスライドの通りでございます。

成長と株主価値を創出するための、一貫したキャピタルアロケーション・ポリシー



* 為替前提を固定。特殊要因調整後：その他の収益および費用を除く、為替レート変動による影響は調整せず。実際の為替レートを使用

24

OLYMPUS

- 次に、キャピタルアロケーションについてご説明いたします。
- 私たちは、明確な優先順位を定め、規律を持ってキャピタルアロケーションを実行しています。
- その優先順位とは、利益性の高いオーガニック成長への投資、戦略的な機会の追求、そして株主還元への強いコミットメントです。
- 私たちは、長期的な業績に合わせて着実に配当を引き上げており、自己株式の取得についても柔軟に検討しています。
- また、フリーキャッシュフローは、経済的価値と株主総利回りを向上させるうえで重要な要素だと考えています。
- 今期につきましては、通期見通しを修正しておりますが、年間配当は前期比10円増の30円の予定から変更はございません。また、500億円の自己株式の取得は2025年10月に完了しております。
- 今後も企業価値を高める事業投資を最優先としたうえで、株主の皆様への安定した利益還元の実現に向けた資本の配分を行ってまいります。

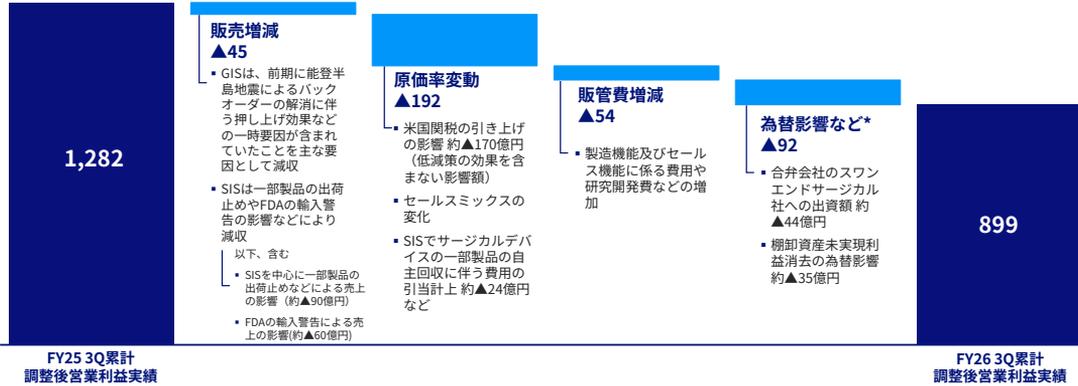
The OLYMPUS logo is centered within a large, empty rectangular frame. The logo itself consists of the word "OLYMPUS" in a bold, blue, sans-serif font, with a thin yellow horizontal line positioned directly beneath the text.

- 最後になりますが、引き続き患者さんの安全を最優先にした取り組みを強化し、通期見通しの達成に向け取り組んでまいります。
- 私からの説明は以上です。ありがとうございました。

Appendix

2026年3月期 第3四半期累計実績 連結調整後営業利益増減要因

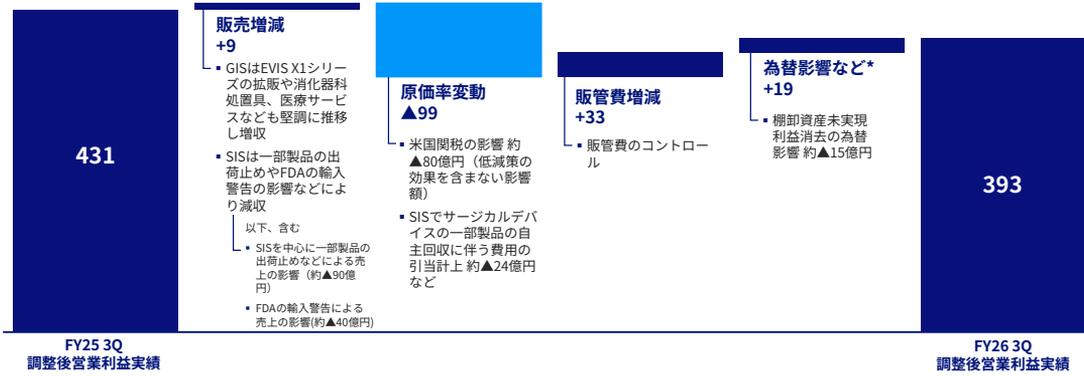
第3四半期累計実績（4-12月）



(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 第3四半期実績 連結調整後営業利益増減要因

第3四半期実績（10-12月）



(単位：億円) * 「持分法による投資損益」が含まれています

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 (2026年2月13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、より容易な組織の鑑別に寄与
- 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」（キヤ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
- 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

現在の主力製品	直近の新製品 / 発売予定の製品	中長期のバイプライン
消化器内視鏡 <ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> ERCP（ガイドワイヤ） ESD&EMR（ESDナイフ） サンプリング（スネア、生検鉗子） 止血（止血クリップ、止血関連ソリューション） EUS（超音波内視鏡検査用吸引生検針） 	消化器内視鏡 <ul style="list-style-type: none"> EXIS X1 EDOF 上部消化管用ビデオスコープ（米国、中国） EXIS X1 EDOF 下部消化管用ビデオスコープ（米国、中国） 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 <ul style="list-style-type: none"> 止血クリップ Retentia（米国、欧州、アジア・オセアニア、中国） 超音波内視鏡検査用吸引生検針 SecureFlex（米国、欧州、日本、アジア・オセアニア） 大腸内視鏡先端アタッチメント EndoCuff Vision（日本） ティスボーザール回収ネット（欧州） 高周波スネア（欧州） 止血関連ソリューション EndoClot（アジア・オセアニア） 胆管用メタリックステント GORE VIABIL Biliary Endoprosthesis（米国、欧州、アジア・オセアニア、中国） 	消化器内視鏡 <ul style="list-style-type: none"> EVIS X1スコープ（米国、欧州、日本、中国） 新超音波内視鏡 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 <ul style="list-style-type: none"> 超音波内視鏡検査用吸引生検針 SecureFlex（中国） 新止血クリップ 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せん

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 (2026年2月13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

現在の主力製品	直近の新製品 / 発売予定の製品	中長期のバイブライン
泌尿器科 <ul style="list-style-type: none"> • 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 <ul style="list-style-type: none"> • 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 • 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 <ul style="list-style-type: none"> • VISERA ELITE III (米国、欧州、日本、アジア・オセアニア、中国) 	泌尿器科 <ul style="list-style-type: none"> • シングルユース尿管鏡/膀胱鏡 (米国、欧州、アジア・オセアニア) • 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 (米国、欧州、日本、アジア・オセアニア) 呼吸器科 <ul style="list-style-type: none"> • EVIS X1 気管支鏡 (米国) • 細径EBUSスコープ (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) • シングルユース気管支鏡 (欧州) 	泌尿器科 <ul style="list-style-type: none"> • レーザーシステム 呼吸器科 <ul style="list-style-type: none"> • EVIS X1 気管支鏡 (中国) • 細径EBUSスコープ (中国) 外科内視鏡 <ul style="list-style-type: none"> • 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3四半期累計実績 「Elevate」に係る費用

(単位：億円)	FY24 通期実績	FY25 通期実績
販管費	85	111
その他の費用	230	194
合計	315	305

(単位：億円)	FY26 1Q	FY26 2Q	FY26 3Q	FY26 3Q累計	FY26 通期見通し
販管費	24	23	25	72	98
その他の費用	24	30	27	81	113
合計	48	53	52	153	211

2026年3月期 第3四半期累計実績 連結調整後営業利益

☑調整後営業利益は、営業利益から「その他の収益・その他の費用」を差し引いた数値を記載

(単位：億円)	FY25 3Q累計	FY26 3Q累計
営業利益	1,088	703
①調整項目：その他の収益	46	87
主な収益科目	<ul style="list-style-type: none"> 中国子会社が中国・深圳市に保有する土地使用权及び建物を深圳市政府へ返還したことに伴う補償金 12 (全社・消去) 和解に伴う、中国子会社に対する訴訟の引当金の戻入 11 (全社・消去) 	<ul style="list-style-type: none"> 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)
②調整項目：その他の費用	▲240	▲284
主な費用科目	<ul style="list-style-type: none"> 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 ▲158 (GIS、SIS) 社外転進支援制度の実施に伴う特別支援金等の費用 ▲29 (GIS、SIS、全社・消去) 開発資産の減損損失 ▲18 (GIS、SIS) 	<ul style="list-style-type: none"> 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 ▲81 (GIS、SIS) 開発資産の減損損失 ▲33 (SIS) グローバルレベルで組織体制を変革し、人員数の最適化を図るための施策の実施に伴う費用 ▲125 (GIS、SIS、全社・消去)
調整後営業利益	1,282	899

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)

(単位：億円)	金額	主な要因
FY25 調整後営業利益 実績	1,885	
販売増減	▲45	<ul style="list-style-type: none"> ■ GISは主にEVIS X1シリーズの拡販により増収。SISは一部製品の出荷止めやFDAの輸入警告の影響などにより減収 ■ SISを中心に一部製品の出荷止めなどによる売上の影響 約▲270億円 ■ FDAの輸入警告による売上の影響 約▲110億円
原価率変動	▲461～▲369	<ul style="list-style-type: none"> ■ 米国関税の影響 約▲260億円 (低減策の効果を含まない影響額) ■ SISを中心に一部製品の出荷止めなどによる影響 ■ プロダクトミックスの変化
販管費増減	▲31～▲2	<ul style="list-style-type: none"> ■ 将来の成長に向けた長期的な戦略投資の増加
為替影響など*	▲78～▲79	<ul style="list-style-type: none"> ■ 合併会社のスワンエンドサージカル社への出資額 約▲44億円
FY26 調整後営業利益 最新見通し	1,270～1,390	

* 「持分法による投資損益」が含まれています

為替

(単位：円)	FY25 実績	FY26 最新見通し
円/ドル	152.58	150.56
円/ユーロ	163.75	174.63
円/人民元	21.10	21.18

2026年3月期 通期見直し 連結調整後営業利益増減要因 (前回見直し比)

(単位：億円)	金額	主な要因
FY26 調整後営業利益 前回見直し	1,570	
販売増減	▲117	▪ SISを中心に一部製品の出荷止めなどによる売上の影響 約▲270億円
原価率変動	▲230～▲140	▪ SISを中心に一部製品の出荷止めなどによる影響
販管費増減	+18～+47	▪ コストコントロールの一層の強化
為替影響など*	+29～+30	
FY26 調整後営業利益 最新見直し	1,270～1,390	

* 「持分法による投資損益」が含まれています

為替

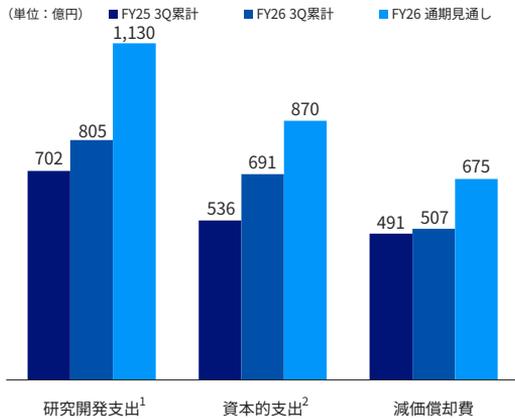
(単位：円)	FY25 前回見直し	FY26 最新見直し
円/ドル	144.90	150.56
円/ユーロ	169.20	174.63
円/人民元	19.92	21.18

2026年3月期 通期業績見通し セグメント別業績

(単位：億円)	FY26 前回公表 通期見通し	FY26 最新 通期見通し	前回見通し比	為替影響調整後	FY25 通期実績	前期比	為替影響調整後
売上高	6,795	6,870	+1%	▲1%	6,740	+2%	+1%
消化器内視鏡 ソリューション	営業利益 (営業利益率)	1,495 (22.0%)	1,260~1,360 (18.3%~19.8%)	▲15.5%~▲9%	1,714 (25.4%)	▲26.5%~▲20.5%	▲25.5%~▲19.5%
	調整後営業利益 (調整後営業利益率)	1,620 (23.8%)	1,520~1,620 (22.1%~23.6%)	▲6%~0%	1,896 (28.1%)	▲20%~▲14.5%	▲19%~▲14%
売上高	3,180	3,110	▲2%	▲4%	3,228	▲3.5%	▲4.5%
サージカル インターベン ション	営業利益 (営業利益率)	40 (1.3%)	▲245~▲225 (-)	-	153 (4.7%)	-	-
	調整後営業利益 (調整後営業利益率)	145 (4.6%)	▲30~▲110 (-)	-	236 (7.3%)	-	-
全社・消去	営業損益	▲170	▲265	-	▲238	-	-
売上高	9,980	9,980	0%	▲2%	9,973	0%	▲1%
連結合計	営業利益 (営業利益率)	1,360 (13.6%)	750~870 (7.5%~8.7%)	▲45%~▲36%	1,625 (16.3%)	▲54%~▲46.5%	▲51%~▲43.5%
	調整後営業利益 (調整後営業利益率)	1,570 (15.7%)	1,270~1,390 (12.7%~13.9%)	▲19%~▲11.5%	1,885 (18.9%)	▲32.5%~▲26.5%	▲31%~▲24.5%

投資実績推移および2026年3月期 通期見通し

第3四半期累計実績（4-12月）および通期見通し



(単位：億円)

	FY25	FY26	FY26 通期見通し
研究開発支出 ¹ (a)	702	805	1,130
開発費資産化 (b)	102	153	220
損益計算書上における研究開発費 (a-b)	600	652	910

(単位：億円)

	FY25	FY26
償却費	60	63
	2025年9月末	2025年12月末
開発資産残高	673	722

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。(FY25 3Q累計：117億円、FY26 3Q累計：91億円、FY26 通期見通し：95億円)

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)	FY25 1Q	FY25 2Q	FY25 3Q	FY26 1Q	FY26 2Q	FY26 3Q	FY26 見直し
円／ドル	155.88	149.38	152.44	144.59	147.48	154.15	150.56
円／ユーロ	167.88	164.01	162.59	163.80	172.32	179.39	174.63
円／人民元	21.48	20.82	21.16	19.99	20.6	21.73	21.18

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FY25Q4実績より算出しています

略語集

略語	英語	日本語
EBUS-TBNA	Endobronchial Ultrasound-guided Transbronchial Fine Needle Aspiration	超音波気管支鏡ガイド下針生検
EMR	Endoscopic Mucosal Resection	内視鏡的粘膜切除術
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
EUS	Endoscopic Ultrasound	超音波内視鏡