



2023年3月期 経営方針

オリンパス株式会社 | 取締役 代表執行役 社長兼CEO 竹内 康雄 | 2022年5月11日

(スライド1)

- CEOの竹内です。
- ご多忙の中、オリンパス株式会社「2022年3月期 決算説明会」にご参加いただき、誠に有難うございます。
- 本日は、まず私から当期の経営方針につきまして、ご説明いたします。その後、CFOの武田から2022年3月期の決算概況、および2023年3月期の通期業績見通しを、COOのNacho Abiaから医療分野の重点施策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。

01

これまでの振り返り

(スライド3)

- まず、経営方針のご説明の前に、私がCEOに就任して以来、これまでの3年間の企業変革の成果を振り返りたいと思います。

「真のグローバル企業」になるための企業変革 “Transform Olympus”

「真のグローバル企業」に向けての課題

- 経営意思決定の迅速化、効率化
- リスクマネジメントの一元化
- 人材と機能のグローバル最適配置
- グローバル医療機器企業に伍する事業運営スピードと効率の向上
- 治療デバイス分野の持続的成長
- 営業利益率と資本効率の改善
- グローバル展開に即したガバナンス体制
- 取締役会のダイバーシティ

“Transform Olympus”

グローバル・グループ
一体経営体制へ転換

グローバル人事制度への転換

“Transform Medical”
医療事業の再編成

コスト削減及び資本効率改善への
取り組み

取締役会のダイバーシティ化を伴う
指名委員会等設置会社への移行

期待する成果

- 新たな執行体制
- 責任の明確化
- 迅速な実行
- 成果を重視する体質
- 高生産性チーム
- 事業特性に即した事業運営体制
- タイムリーな新製品導入
- 患者様への高い医療効果
- 継続的な収益成長
- 更なる投資余力の向上
- 株主還元向上
- 経営スピードの向上
- 戦略目的に即した取締役会構成
- 取締役会の戦略と長期的責任へのフォーカス

(スライド4)

- こちらは2019年1月に企業変革プラン「Transform Olympus」を発表したときにお示した当社の課題、それに対する変革プラン、期待する成果です。
- 当時のオリンパスは、グローバルな医療機器企業と比較して、経営基盤やグループガバナンス、また効率性・収益性に大きな改善の余地があり、持続的な成長を果たす上で、外部環境に迅速に対応するスピードにも課題があると認識し、「Transform Olympus」プランの実施を決定しました。
- 「Transform Olympus」で発表した5つの施策を中心に実行し、経営基盤を整え、十分な収益性を確保できた上で、はじめて持続的な成長を実現することができ、世界の人々の健康に貢献し続けることが可能になると考えました。
- この後に控える経営戦略を実現する上で最も重要となる“実行力”を身に付けるため、抜本的な企業変革に取り組み、スピードと推進力を伴った経営基盤と組織を構築することが狙いでした。

戦略目標と業績指標



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



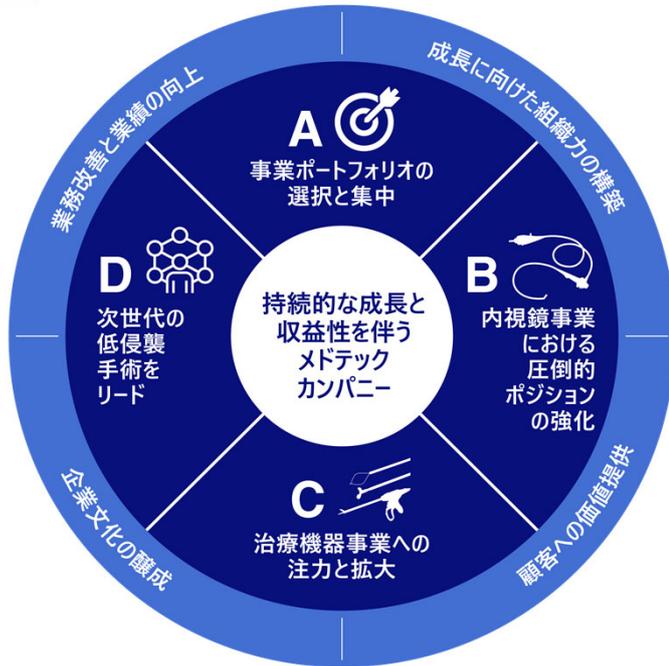
当社が注力する治療領域において
リーディングポジションを獲得
(消化器科、泌尿器科、呼吸器科)

*その他の収益およびその他の費用を除外

(スライド5)

- Transform Olympusにより、経営基盤を整備しつつ、持続的な成長を実現するための中長期的な戦略として、2019年11月に経営戦略を発表しました。
- 世界をリードするメドテックカンパニーへ成長し、革新的な価値によって全てのステークホルダー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ことを戦略目標に掲げ、年率5-6%の売上高成長率、20%を超える営業利益率の実現と、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することにより、持続的に成長していくことを宣言しました。

経営戦略



A 医療分野を軸にした事業ポートフォリオ

リユース内視鏡の競争力堅持

B シングルユース内視鏡によるポートフォリオ拡充

内視鏡の販売・サービスモデルの強化
保守サービス、症例ベースのビジネスモデルにシフト

C 市場セグメンテーションによる治療機器事業の成長加速
(消化器科、泌尿器科、呼吸器科)

D 医学的有用性、経済性の向上に寄与する統合技術を導入し次世代の低侵襲手術における競争優位性確立

(スライド6)

- この目標を実現するために、事業の成長・収益性向上のための4つの重点項目と、組織機能を高める4つの取り組みを掲げました。
- 経営戦略で掲げた目標は、当時の多くのステークホルダーにとって達成のハードルが高く感じる目標だったかもしれませんが、過去から当社に存在している固定観念にとらわれず、従業員の意識や企業文化を大きく変革し、オリンパスのポテンシャルをグループ全体で引き出すため、取り組むべきことを明確化し、施策を講じてきました。

グローバル・メドテックカンパニーへの 転換を加速させた2年間

FY2021

持続的な成長に向けて、真のグローバル・メドテックカンパニーへの転換を加速させる好機

**長期的な成長を優先し、
Transform Olympusの実行を加速**



事業ポートフォリオの
選択と集中



固定費の
構造改革



次世代消化器
内視鏡 EVIS X1の
確実な市場導入



今後の成長を
牽引する製品
開発への着実な
投資継続



効率的な
研究開発

FY2022

グローバル・メドテックカンパニーとしての
深化への転換を加速させる好機

**FY2021に実行した
企業変革の継続と定着**



医療ビジネスに
おける収益性の
高い成長戦略の
深化



Transform Olympus
による企業体質の
更なる改善
および基盤強化



今後の成長を
牽引する製品
開発への着実な
投資継続



サステナブルな
社会に資する
ESGへの取り組み

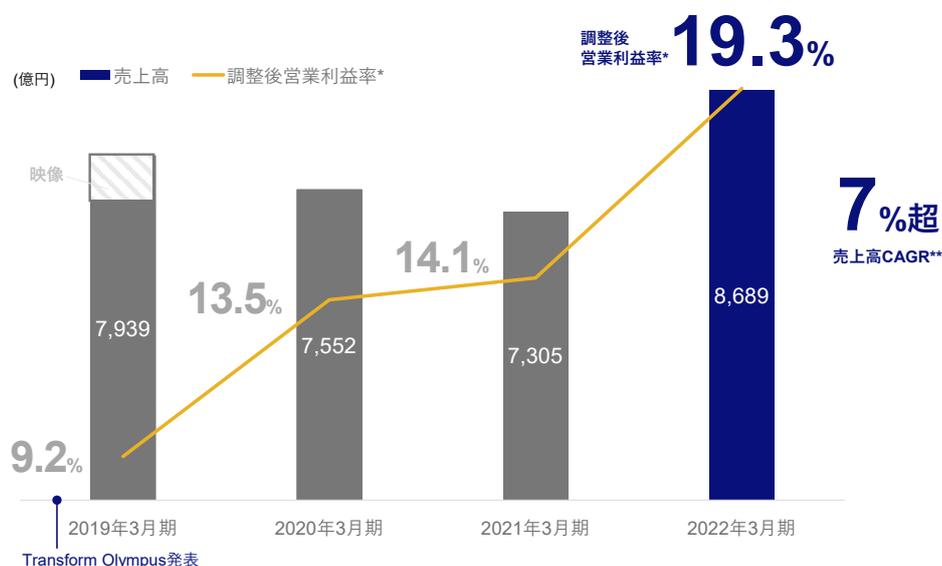
(スライド7)

- 経営戦略の発表後は、新型コロナウイルスの感染拡大という未曾有の事態も発生しましたが、中長期的な当社の製品やソリューションに対する需要は不変と捉え、「持続的な成長に向けて、真のグローバル・メドテックカンパニーへの転換を加速させる好機」と捉え、経営戦略に基づいた様々な施策をすべてやり抜いてきました。

Transform Olympus開始以降、コロナ禍を経て業績は大きく成長



売上高：2022年3月期はパンデミック前を超える成長
この2年間のCAGR**は7%以上を達成
調整後営業利益率*：大幅に改善し、20%超達成に向けて順調な進捗



注：2020年3月期以降は継続事業の数値を表示 *その他の収益およびその他の費用を除外 **FY2020を起点に、FY2021からFY2022までのCAGR

(スライド8)

- 業績についても振り返りたいと思います。
- 売上高は、前期は+19%と大幅な成長を実現したことにより、この2年間の連結売上高のCAGRは7%を超えています。
- 経営戦略では、2021年3月期から2023年3月期の3年間で、内視鏡事業は～6%、治療機器事業は～8%の売上高CAGRの目標を掲げていましたが、この2年間のCAGRは内視鏡事業、治療機器事業ともに7%となっており、コロナ禍においても底堅い需要に支えられ、その後の回復、成長が顕著であることから目標に沿った進捗となっています。
- 企業変革をスタートした2019年3月期時点で9.2%だった調整後営業利益につきましては、年々改善し、2022年3月期は19.3%と10%以上改善し、戦略目標である20%超に向けて大きく進展しました。

グローバル・メドテックカンパニーへの道のり

2020年3月期からさまざまな施策を実行し、従業員の意識や企業文化は大きく変化

FY2020

ガバナンス

- 指名委員会等設置会社に移行
- 治療機器事業のグローバル統括拠点を米国に配置

FY2021

事業ポートフォリオ

- 映像事業の譲渡を完了
- 医療分野の成長に向けて複数のM&Aを実施

構造改革

- 「社外転進支援制度」を日本で実施

製品の市場導入

- 消化器内視鏡「EVIS X1」を欧州・アジア一部地域、日本で発売

FY2022

ESG

- 「Dow Jones Sustainability World Index (DJSI World)」に選定

戦略

- 医療分野における戦略的な方針を策定

事業ポートフォリオ

- コーポレート・ベンチャー・キャピタル「Olympus Innovation Ventures」の設立

FY2023

事業ポートフォリオ

- 科学事業の分社化を完了し、新会社の全株式を第三者に譲渡することを念頭に引き続き検討

Our journey continues...

(スライド9)

- 2019年のTransform Olympusの発表以降、事業ポートフォリオからガバナンス、企業文化等に至るまで、継続的に手を緩めることなくさまざまな改革を行ってきました。
- 企業変革を推し進める中で、グローバル・メドテックカンパニーに転換するための経営基盤の構築が確実に実施できていると考えています。

02 2023年3月期 経営方針

(スライド10)

- それでは、続いて2023年3月期の経営方針についてご説明いたします。

FY2023 重点施策

事業成長と効率性の向上により財務目標を達成するとともに、
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向上する



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



ESG

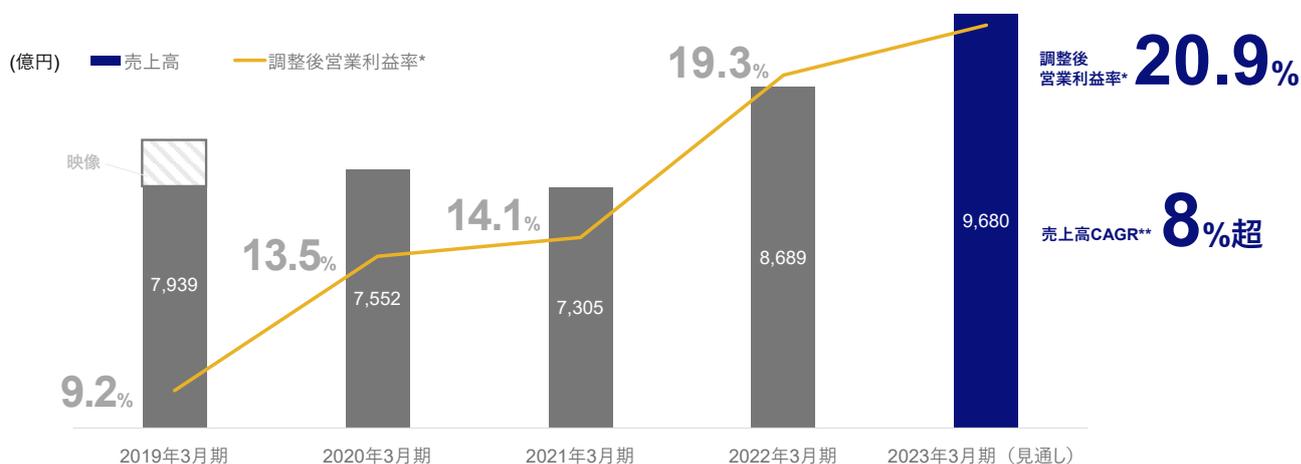
サステナブルな社会に
資するESGへの取り組み

(スライド11)

- 経営としては、当期を極めて重要な一年と位置付けており、まずマイルストーンとして掲げた2023年3月期の財務目標の達成を事業成長と効率性の向上によって目指します。
- 不透明性が日増しに高まる昨今の経営環境においては、中長期視点で考え、状況に応じてフレキシブルに判断し経営を行っていくことが求められていると実感しています。先ほどの振り返りでもお話しした通り、これまでの取り組みによって、従業員が自分事として企業変革を捉えるようになり、変革を実行する中で一人一人のマインドが大きく変化しました。不確実な状況の中でも、執行陣が会社全体をリードし、従業員一人一人の適応力や変革力を以って柔軟且つ迅速に対応することで目標達成は十分可能だと考えています。
- また、2021年12月に開催したInvestor Dayでは、予防からスクリーニング、診断、治療、予後にいたるまで、患者さんがたどる一連のケア・パスウェイに着目し、患者さんごとに適したケアをサポート、向上させていくことが重要であり、それに向けたソリューション提供を強化していくこととお話しました。Investor Dayでお示した戦略に沿って、当社が最大限の力を発揮できる消化器科、泌尿器科、呼吸器科の疾患に注力し、新たな投資も行うことにより診療水準を向上させるイノベーションや価値の創造につなげていきます。
- 一方で、グローバル・メドテックカンパニーとして持続的な成長を果たす上で、組織基盤にはまだ課題があると認識しています。ご存じの通り、当社は顕微鏡の国産化を目的として創業し、その光学技術をカメラや内視鏡の製品に転用し、日本で開発した製品を世界に輸出することで発展してきており、現在では医療分野が全体売上高の85%以上を占めているものの、成り立ち自体が純粋なメドテックカンパニーとは異なっています。
- 創業から約100年かけて形成されてきた技術志向の強い事業スタイル、地域や会社ごとに最適化されたオペレーティングモデルに起因し、グローバルに連携した製品開発や品質法規制対応等に課題があると認識し、これらをグローバル・メドテックカンパニーに相応しい体制やオペレーションに転換する取り組みに注力していきます。
- 4月より執行役の体制を強化しているのもこの目的に沿ったものであり、今まで以上にグローバルな組織力、機能間の連携を強化することが必須だと考えています。
- そして、グローバル・メドテックカンパニーとして、患者さんに高い価値を提供することに注力したうえで、マテリアリティに掲げている社会課題の解決、持続可能な社会の実現にも貢献してまいります。

経営戦略のマイルストーンに向けて

FY2021～FY2023までの売上高CAGR**は8%超に到達見込み
調整後営業利益率20%超の達成に向けて、全社一丸となって取り組む



注：2020年3月期以降は継続事業の数値を表示 *その他の収益およびその他の費用を除外 **FY2020を起点に、FY2021からFY2023までのCAGR

(スライド12)

- 当期は経営戦略における財務数値目標のマイルストーンと位置付けており、調整後営業利益率20%超の達成に向けて、全社一丸となって取り組んでまいります。
- 売上高につきましては、新型コロナウイルスの感染拡大により、経営戦略を発表後の2年間は当初の期待通りの成長とはなりませんでしたが、その後着実に回復して前期は大幅な成長を実現し、当期も高い成長を見込んでおり、2020年3月期を起点とした2021年3月期から2023年3月期の3年間の売上高成長率は8%を超える見通しです。

持続的成長に向けたシフト

企業変革の文化が根付いた今、十分な収益性を確保した上でさらなる成長基調にシフト

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13)

- 最後に当期の位置づけについて改めて考え方を整理したいと思います。
- Transform Olympusを発表してから、これまでスピード感を持ってさまざまな施策を実行し、企業変革を推進し続けてきたことにより、全社に変革の文化が根付いてきていると実感しています。
- そこで、当期はマイルストーンとして営業利益率20%超の達成を目指すとともに、「変革」から「成長」にフェーズをシフトしていく年にしたいと考えています。
- もちろん今後も今までTransform Olympusで行ってきた効率性の追求、機能のグローバル化、健やかな企業文化の実現を目指した取り組み等は続けていきますが、「成長」に舵を切ることにより、売上と収益性を持続的に向上させ、最終的な目標である当社の存在意義「世界の人々の健康と安心、心の豊かさの実現」に貢献していきます。
- 続いて、CFOの武田から2022年3月期の決算概況、および2023年3月期の通期業績見通しをご説明申し上げます。



2022年3月期 連結決算概況 2023年3月期 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5月11日

(スライド14)

- CFOの武田でございます。
- 私から2022年3月期の連結決算概況および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。

ハイライト

2022年3月期 通期実績

- ☑ 売上高： 第4四半期で+10%、通期で+19%成長
医療分野・科学事業は過去最高の売上高を達成
- ☑ 営業利益： 第4四半期*・通期の営業利益は、額・率ともに過去最高
第4四半期で18.8%、通期で17.7%、通期の調整後営業利益率は19.3%
- ☑ 当期利益**： 過去最高の1,157億円、EPSも過去最高の90円***

2023年3月期 通期業績見通し

- ☑ 売上高： 医療分野・科学事業の事業成長により、+11%の9,680億円を見込む
- ☑ 営業利益： 経営戦略で掲げた調整後営業利益率20%超を見込む
- ☑ 当期利益**： 過去最高の1,540億円、EPSは+34%の121円となる見通し
- ☑ 株主還元： 年間配当は前期比2円増の16円を予定

*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 ***株式分割を考慮

(スライド15)

- 2022年3月期 第4四半期および通期決算における主なポイントです。
- 売上高は第4四半期で10%、通期では19%の増加です。医療分野・科学事業ともに過去最高の売上高となりました。
- 第4四半期・通期の営業利益ですが、額・率ともに過去最高となり、見通しを上回っています。営業利益率は、第4四半期で18.8%、通期では17.7%、となりました。
- また、調整後営業利益率は通期で19.3%となりました。調整後営業利益率20%超の達成に向けて順調に進捗しています。
- 当期利益は過去最高の1,157億円、EPSも過去最高の90円となりました。
- 続いて2023年3月期の通期業績見通しです。
- 当期は経営戦略で掲げたマイルストーンを達成すべき重要な1年です。
- 売上高は、医療分野、科学事業の事業成長により、前期比11%増の9,680億円を見込んでいます。
- 経営戦略で掲げた調整後営業利益率20%超を達成する見通しです。
- 当期利益も過去最高の1,540億円、EPSは前期比34%増の121円となる見通しです。
- 2023年3月期末の配当は、安定的かつ継続的に増配していくという方針の下、業績予想も踏まえ、前期比2円増となる16円に増配予定です。

01

2022年3月期 連結業績および事業概況

(スライド16)

- それでは、2022年3月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。

2022年3月期 通期実績 ①連結業績概況

- 1 売上高： 4Qで+10%通期で+19%成長。医療分野・科学事業は過去最高の売上高を達成
- 2 営業利益： 4Q*・通期の営業利益は、額・率ともに過去最高。4Qで18.8%、通期で17.7%、通期の調整後営業利益率は19.3%
- 3 当期利益**： 過去最高の1,157億円、EPSも過去最高の90円***

(単位：億円)	通期実績 (4-3月)							4Q実績 (1-3月)						
	FY2020	FY2021	FY2022	FY2021比	為替除き FY2021比	FY2020比	為替除き FY2020比	FY2020	FY2021	FY2022	FY2021比	為替除き FY2021比	FY2020比	為替除き FY2020比
売上高	7,552	7,305	1 8,689	+19%	+12%	+15%	+10%	1,939	2,170	1 2,391	+10%	+4%	+23%	+15%
売上総利益 (売上総利益率)	4,828 (63.9%)	4,595 (62.9%)	5,717 (65.8%)	+24%	+16%	+18%	+12%	1,152 (59.4%)	1,360 (62.7%)	1,599 (66.9%)	+18%	+3%	+39%	+23%
販管費 (販管費率)	3,812 (50.5%)	3,570 (48.9%)	4,054 (46.7%)	+14%	+9%	+6%	+3%	1,030 (53.1%)	1,069 (49.3%)	1,118 (46.8%)	+5%	1%	+9%	+3%
その他の損益など	▲94	▲205	▲124	-	-	-	-	▲47	▲119	▲31	-	-	-	-
営業利益 (営業利益率)	922 (12.2%)	820 (11.2%)	2 1,539 (17.7%)	+88%	+60%	+67%	+50%	75 (3.9%)	173 (8.0%)	2 450 (18.8%)	+161%	+68%	+498%	+319%
調整後営業利益 (調整後営業利益率)	1,021 (13.5%)	1,031 (14.1%)	1,678 (19.3%)	+63%				124 (6.4%)	296 (13.6%)	490 (20.5%)	+66%			
税引前利益 (税引前利益率)	866 (11.5%)	768 (10.5%)	1,499 (17.3%)	+95%				61 (3.1%)	149 (6.9%)	462 (19.3%)	+210%			
当期利益** (当期利益率)	517 (6.8%)	129 (1.8%)	3 1,157 (13.3%)	+796%				▲75 (-)	113 (5.2%)	281 (11.7%)	+149%			
EPS	39円	10円	90円					-	-	-				
円/USD	109	106	112					109	106	116				
円/Euro	121	124	131					120	128	130				
円/CNY	16	16	18					16	16	18				

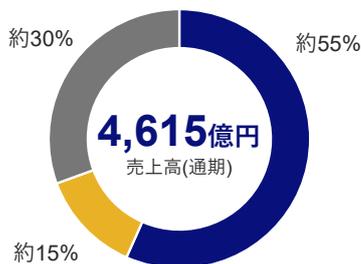
2022年3月期配当
年間配当14円

*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
***株式分割を考慮

(スライド17)

- まず、連結業績の概況です。
- 連結売上高は、8,689億円です。医療分野・科学事業ともに過去最高の売上高となり、19%の成長となりました。2020年3月期と比較しても+15%となり、パンデミック前を上回る水準となりました。2020年3月期を起点にした、この2年間のCAGRは7%を超えています。
- 半導体をはじめとした部品の世界的な供給不足問題やウクライナにおける戦争、中国での新型コロナウイルスの再拡大等、決して楽観視できない事業環境下、患者さんや医療関係者を含む全てのステークホルダーの期待に応えるため、グローバルで社員一人ひとりが役割を果たすことにより、これらの影響を最小化し、数値面においても2月公表の通期見通しを達成することができました。
- 売上総利益は5,717億円、売上総利益率は2.9ポイントの改善です。増収を主な要因として、工場の操業度が改善しました。また、2022年3月期は2020年3月期に計上した十二指腸内視鏡の市場対応に係る引当金の戻入約42億円、2021年3月期に計上した気管支鏡の自主回収に係る引当金の戻入約27億円が発生したことに加えて、2021年3月期に計上した内視鏡・処置具製品の自主回収費用がなくなったことも寄与しました。
- 販管費は、4,054億円、販管費比率は2.2ポイントの改善です。活動の制限緩和や運営基盤強化および収益性改善に向けた施策もあり、額としては増加しましたが、引き続き費用の適正化策を推進し、売上高に対する比率を厳格に管理した結果です。
- その他の損益などでマイナス124億円を計上しました。その他の収益として連結子会社の間接税に係る引当金の戻入約36億円やMedi-Tate社の段階取得に係る差益約28億円などを計上、その他の費用としてTransform Olympus関連費用約94億円や科学事業の分社化に向けた費用約94億円などを計上しました。
- 営業利益は1,539億円、営業利益率は6.5ポイントと大幅に改善し、17.7%でした。なお、2019年にご紹介した経営戦略では、その他の収益およびその他の費用を除外した調整後の営業利益率に対する目標を掲げましたが、この調整後営業利益率は19.3%となり、2023年3月期の20%超の目標達成に向けて順調に進捗しました。
- 当期利益は、過去最高の1,157億円、前期比で1,028億円増加しました。2021年3月期は映像事業の譲渡に伴う損失もあり、2022年3月期は大幅な改善となりました。EPSも過去最高の90円となりました。
- 2022年3月期末の配当につきましては、2月公表時と同額の14円とさせていただきます。

2022年3月期 通期実績 ②内視鏡事業



内視鏡事業全体

(単位: 億円)	FY2021					FY2022				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	743	970	1,054	1,170	3,937	1,000	1,206	1,131	1,278	4,615
営業利益	124	299	316	249	988	227	390	300	416	1,332
その他の損益*	▲4	▲2	▲8	▲46	▲59	▲22	▲10	▲9	11	▲29
営業利益率 (為替影響調整後)	16.7%	30.8%	30.0%	21.2%	25.1%	22.7% (23.7%)	32.3% (31.9%)	26.5% (27.0%)	32.5% (26.1%)	28.9% (27.3%)

*決算短信に記載の「その他の収益/費用」の数値/**FY2022より、内視鏡事業の消化器内視鏡分野に分類していた気管支鏡について、治療機器事業の呼吸器科に移管。FY2021の実績も同様に紐替え済。

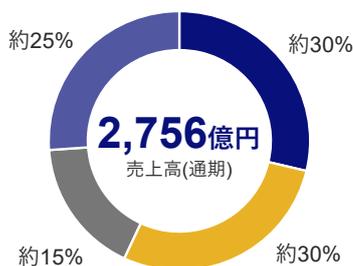
FY2022 vs FY2021 (4-3月) 売上高成長率

	円ベース	為替影響調整後	
■ 消化器内視鏡	18%	11%	■ 新型コロナウイルスの影響からの回復もあり、全ての地域でプラス成長。特に北米と欧州で好調に推移。「EVIS X1」シリーズの販売が堅調に推移していることに加え、前世代のスコープなども増収に寄与
■ 外科内視鏡	17%	11%	■ 新型コロナウイルスの影響からの回復もあり、プラス成長。特に、外科内視鏡システム「VISERA ELITE II」の販売が好調に推移した北米と欧州で売上が増加
■ 医療サービス	15%	9%	■ 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、新規契約の増加に加え、新型コロナウイルスの影響からの回復により、修理件数の増加が見られ、全地域でプラス成長
合計	17%	10%	(参考値：社内管理ベース) FY2020比 +8%成長

(スライド18)

- 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4,615億円、17%のプラス成長でした。営業利益は1,332億円、営業利益率は28.9%でした。
- 大幅な増収に加え、十二指腸内視鏡の市場対応に係る引当金の戻入約42億円を計上し、売上総利益は増加しました。活動の制限緩和や運営基盤強化および収益性改善のため販管費は増加しましたが、2021年3月期に発生した社外転進支援制度に伴う費用もなくなり、2022年3月期は大幅な増益となりました。
- 各分野の通期の事業概況についてお話しします。
- 新型コロナウイルスの影響からの回復に加え、製品の拡販も進み、全てのサブセグメントでプラス成長となりました。
- 社内管理の参考数値では、2020年3月期と比較して、8%の増収となりました。
- 消化器内視鏡は、全ての地域でプラス成長となり、特に北米と欧州の売上高が大幅に増加しました。「EVIS X1」シリーズの拡販が進んでいることに加え、前世代のスコープなども増収に寄与しました。
- なお、「EVIS X1」シリーズの売上割合は上昇し、通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。
- 外科内視鏡は、プラス成長となりました。特に、外科内視鏡システム「VISERA ELITE II」の販売が好調に推移した北米と欧州で売上が増加しました。
- 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、新規契約の増加に加え、修理件数の増加が見られており、全ての地域でプラス成長となりました。

2022年3月期 通期実績 ③治療機器事業



治療機器事業全体

(単位: 億円)	FY2021					FY2022				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	430	587	623	679	2,318	636	695	706	719	2,756
営業利益	37	63	132	74	306	141	162	136	170	608
その他の損益*	▲3	▲1	▲3	▲22	▲30	25	▲4	▲8	17	30
営業利益率 (為替影響調整後)	8.5%	10.7%	21.3%	10.9%	13.2%	22.1% (23.1%)	23.3% (23.0%)	19.2% (19.5%)	23.6% (19.4%)	22.1% (21.2%)

*決算短信に記載の「その他の収益/費用」の数値/**FY2022より、内視鏡事業の消化器内視鏡分野に分類していた気管支鏡について、治療機器事業の呼吸器科に移管。FY2021の実績も同様に組替え済。

FY2022 vs FY2021 (4-3月) 売上高成長率

	円ベース	為替影響調整後	
■ 消化器科 (処置具)	15%	10%	■ 症例数が回復傾向にあり、全ての地域・製品群でプラス成長。特に、欧州と北米で好調に推移。サンプリング（生検鉗子等）、ERCP、ESD・EMR用の製品群の売上が拡大
■ 泌尿器科	25%	18%	■ 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
■ 呼吸器科	19%	12%	■ 新型コロナウイルスの影響からの回復もあり、特に北米と欧州を中心に好調に推移。Veran Medical Technologies社の売上の貢献に加え、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や気管支鏡（超音波気管支鏡の新製品を含む）などが好調に推移
■ その他の治療領域	16%	10%	■ 耳鼻科とエネルギーデバイスが好調に推移。特に耳鼻咽喉科向け内視鏡や「THUNDERBEAT」の売上が寄与
合計	19%	12%	(参考値：社内管理ベース) FY2020比 +9%成長

(スライド19)

- 次に、治療機器事業です。売上高は2,756億円、19%のプラス成長でした。営業利益は608億円、営業利益率は22.1%でした。
- 大幅な増収に加え、気管支鏡の自主回収に係る引当金の戻入約27億円を計上しました。また、2021年3月期に発生した気管支鏡・処置具製品の自主回収費用がなくなったこともあり、売上総利益は大幅に増加しました。販管費は増加しましたが、その他の収益でMedi-Tate社の段階取得に係る差益約28億円を計上したことに加え、2021年3月期に発生した社外転進支援制度に伴う費用もなくなり、2022年3月期は大幅な増益となりました。
- 各分野の通期の事業概況についてお話しします。新型コロナウイルスの影響からの回復に伴い、症例数も回復傾向が続いたことを背景に、製品の拡販も進み、全てのサブセグメントでプラス成長となりました。
- また、社内管理の参考数値では、2020年3月期と比較しても9%のプラス成長と、パンデミック前を上回る水準となりました。
- 消化器科処置具では、全ての地域・製品群でプラス成長となり、特に欧州と北米で好調に推移しました。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の製品群、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）用の製品群や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）用の製品群の売上が拡大しました。
- 泌尿器科においても、北米と欧州を中心に大幅なプラス成長となりました。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）」の拡販が奏功しました。
- 呼吸器科では、特に北米と欧州を中心に好調に推移しました。Veran Medical Technologies社の売上が2022年3月期を通じて貢献したことに加え、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や気管支鏡なども好調に推移しました。
- その他の治療領域では、耳鼻科とエネルギーデバイスが好調に推移しました。特に、耳鼻咽喉科向け内視鏡と「THUNDERBEAT」の売上が寄与しています。

2022年3月期 通期実績 ④科学事業



科学事業全体

(単位: 億円)	FY2021					FY2022				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	178	226	266	289	959	248	283	297	363	1,191
営業利益	▲16	18	27	20	49	19	46	49	62	175
その他の損益*	▲3	3	0	▲13	▲12	▲2	▲1	▲2	1	▲4
営業利益率 (為替影響調整後)	-	8.1%	10.3%	6.9%	5.2%	7.5% (8.1%)	16.3% (15.4%)	16.4% (15.6%)	17.0% (12.5%)	14.7% (13.0%)

*決算短信に記載の「その他の収益/費用」の数値

FY2022 vs FY2021 (4-3月) 売上高成長率

	円ベース	為替影響調整後
■ ライフサイエンス	21%	14%
■ 産業	27%	20%
合計	24%	17%

(参考値：社内管理ベース) FY2020比 +8%成長

(スライド20)

- 続いて科学事業です。売上高は1,191億円、24%のプラス成長でした。
- 営業利益は175億円、営業利益率は14.7%でした。
- 増収を主要因として、工場の操業度が改善したことを主要因に、大幅な増益となりました。
- 各分野の通期の事業概況についてお話しします。
- 社内管理の参考数値では、2020年3月期と比較して、8%の増収となりました。
- ライフサイエンス分野では、新型コロナウイルスの影響からの回復に加え、研究所、大学での予算執行が堅調に進みました。
- また、販売活動の制限緩和などにより、市場環境の回復が顕著なアジアパシフィックや北米で生物顕微鏡の拡販などが寄与しています。
- 産業分野では、全体的な市況回復に伴い、引き続き設備投資状況に改善が見られています。
- 市場環境に回復が見られる非破壊検査機器が好調に推移したほか、5G関連の電子部品や半導体市場が活況であることから工業用顕微鏡も売上増加に寄与しました。

財政状態計算書

- ☑ 営業CFの増加に伴って、現預金が増加
- ☑ Medi-Tate社の買収などにより、のれんと無形資産などが増加
- ☑ 2021年6月に約7,200万株の自己株式の消却を実施（823億円）
- ☑ 2021年12月～2022年2月に約1,270万株の自己株式を取得（約300億円）
- ☑ 2021年12月外債を発行（USD500M）

(単位：億円)	2021年3月末*	2022年3月末	増減額		2021年3月末*	2022年3月末	増減額
流動資産	5,801	6,946	+1,145	流動負債	3,284	3,763	+479
棚卸資産	1,589	1,674	+85	社債および借入金	315	523	+208
非流動資産	6,034	6,634	+600	非流動負債	4,596	4,704	+108
有形固定資産	2,392	2,471	+79	社債および借入金	3,237	3,338	+101
無形資産・その他	2,368	2,518	+150	資本	3,955	5,114	+1,159
のれん	1,274	1,645	+371	自己資本比率	33.3%	37.6%	+4.3pt
資産合計	11,835	13,580	+1,745	負債および資本合計	11,835	13,580	+1,745

*2021年3月期に発生したVeran Medical Technologies社、Quest Photonic Devices社の企業結合について、当通期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。これに伴い、2021年3月期の数値を遡及して修正しています。

(スライド21)

- 2022年3月末の財政状態です。
- 営業キャッシュフローの増加に伴って、現預金が増加しました。
- また、投資有価証券が87億円減少しています。当社グループの中長期的な企業価値向上に資すると判断した上場株式を保有するという方針のもと、投資有価証券の最適化を進めています。
- Medi-Tate社の買収を実施したことなどにより、のれんと無形資産などが前期末より増加しています。
- 2021年6月には約7,200万株の自己株式の消却を実施し、2021年12月から2022年2月にかけて、約1,270万株、約300億円の自己株式を取得しました。
- また、2021年12月にはUSD500Mの外債の発行を行いました。
- 自己資本比率は前期末比で4.3ポイント増加し、37.6%となりました。

連結キャッシュフロー計算書

- ☑ FCF： 987億円のプラス。Medi-Tate社の買収による218億円の支出、社外転進支援制度の引当金取り崩しに伴う112億円等の一時要因を考慮すると、1,313億円のプラス
 - ☑ 調整後FCF成長率： +65%を達成し、2020年3月期以降の2年間のCAGRは36%と経営戦略の目標を超える水準
 - ☑ 財務CF： 外債発行による調達的一方、借入金の返済や自己株式の取得、配当金支払などにより407億円のマイナス
- 通期実績（4-3月）

(単位：億円)	2021年3月期	2022年3月期	増減
税引前利益	768	1,499	+731
営業キャッシュフロー	1,241	1,697	+456
投資キャッシュフロー	▲1,189	▲710	+479
フリーキャッシュフロー	52	987	+935
財務キャッシュフロー	408	▲407	▲815
現金および現金同等物期末残高	2,175	3,026	+851
	2021年3月期の主な一時要因	2022年3月期の主な一時要因	
	営業CF：社外転進支援制度の引当金取崩による支出 7億円	営業CF：社外転進支援制度の引当金取崩による支出 112億円	
	投資CF：事業・子会社などの取得による支出 456億円	投資CF：事業・子会社などの取得による支出 235億円	
	投資CF：事業の譲渡による支出 278億円	投資CF：固定資産（土地）の譲渡による収入 22億円	

(スライド22)

- キャッシュフローの状況です。
- 営業キャッシュフローは、1,697億円、前年同期比プラス37%となりました。業績向上に伴う利益水準の改善による大幅な増加があった一方、社外転進支援制度の引当金の取り崩しに伴う支出112億円などがありました。
- 投資キャッシュフローは、前年同期から479億円増加となりましたが、M&Aや事業譲渡による支出などの影響を2021年3月期および2022年3月期ともに除外すると、42億円の減少（2021年3月期：▲455億円 2022年3月期：▲497億円）となります。
- フリーキャッシュフローは、987億円です。経営戦略の参考指標として掲げている調整後フリーキャッシュフローは、2022年3月期においては一時要因であるMedi-Tate社の買収による支出、社外転進支援制度の引当金の取り崩しに伴う支出などを除外して1,313億円となります。
- この結果、調整後フリーキャッシュフロー成長率は、前期比+65%となり、2020年3月期以降の2年間のCAGRは+36%と目標達成に向けて順調に進捗しています。
- 財務キャッシュフローは、815億円減少、407億円のマイナスとなりました。2022年3月期は外債発行による調達を行いました。借入金の返済も進めたことや自己株式の取得などが要因です。
- 結果、2022年3月末の現金および現金同等物残は851億円増の3,026億円となりました。

02 2023年3月期 通期業績見通し

(スライド23)

- 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

- 1** 売上高： 医療分野・科学事業の事業成長により、+11%の9,680億円を見込む
2 営業利益： 経営戦略で掲げた調整後営業利益率20%超を見込む。営業利益は、額・率ともに過去最高を見込む
3 当期利益*： 過去最高の1,540億円、EPSは+34%の121円となる見通し
4 株主還元等： 年間配当は前年比2円増の16円を予定。自己株式約1,340万株の消却を6月に実施予定

(単位：億円)	2022年3月期 通期実績	2023年3月期 通期見通し	増減	前期比	為替影響調整後 前期比
売上高	8,689	1 9,680	+991	+11%	+5%
売上総利益 (売上総利益率)	5,717 (65.8%)	6,465 (66.8%)	+748	+13%	+4%
販売費および一般管理費 (販売費および一般管理費率)	4,054 (46.7%)	4,455 (46.0%)	+401	+10%	+5%
その他の収益および費用など	▲124	50	-	-	-
営業利益 (営業利益率)	1,539 (17.7%)	2 2,060 (21.3%)	+521	+34%	+14%
調整後営業利益 (調整後営業利益率)	1,678 (19.3%)	2,020 (20.9%)	+342	+20%	
税引前利益 (税引前利益率)	1,499 (17.3%)	2,000 (20.7%)			
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)	1,157 (13.3%)	3 1,540 (15.9%)			
EPS	90円	121円			

2023年3月期配当

4 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

(スライド24)

- 2023年3月期の通期業績見通しです。
- 売上高は、前期比11%増の9,680億円を見込んでいます。
- 引き続き費用の適正化を推進すると同時に将来に向けた戦略投資なども行い、調整後営業率は約21%となる計画です。
- 営業利益は額・率ともに過去最高、当期利益も過去最高の1,540億円となる見通しです。また、EPSは前期比34%増の121円となる見込みです。
- 2023年3月期末の配当は、安定的かつ継続的に増配していくという方針の下、業績予想も踏まえ、前期比2円増となる16円に増配予定です。
- 業績見通しの前提となる想定為替レートは、1ドル123円、1ユーロ135円としています。
- 申し上げるまでもなく、当期は経営戦略で掲げた調整後営業利益率20%超を達成すべき重要な1年です。
- ここまで業績は順調に推移していますが、事業環境においていくつか大きなリスクへの対応も必要となります。
- 例えば、半導体をはじめとした部品供給不足やウクライナにおける戦争、中国での新型コロナウイルスの再拡大などが挙げられますが、様々な軽減策も踏まえ、現時点で適切と考える金額を織り込んでいます。これまで通り、業績の動向を注視しながら、事業運営をしてまいります。

通期業績見通し ②セグメント別業績

1 医療分野・科学： 過去最高の売上高となる見込み

2 全社消去： 前期に発生したその他の費用の減少に加え、固定資産の譲渡益約164億円をその他の収益に計上し、損益が改善

(単位：億円)		2022年3月期 通期実績	2023年3月期 通期見通し	増減	前期比	為替影響調整後 前期比	
内視鏡	売上高	4,615	1	5,090	+475	+10%	+4%
	営業利益	1,332		1,560	+228	+17%	+2%
治療機器	売上高	2,756	1	3,100	+344	+12%	+6%
	営業利益	608		695	+87	+14%	+2%
科学	売上高	1,191	1	1,380	+189	+16%	+9%
	営業利益	175		245	+70	+40%	+16%
その他	売上高	126		110	▲16	▲13%	▲14%
	営業損益	▲20		▲15	+5	+5億円	+5億円
全社・消去	営業損益	▲556	2	▲425	+131	+131億円	+140億円
連結合計	売上高	8,689		9,680	+991	+11%	+5%
	営業利益	1,539		2,060	+521	+34%	+14%

(スライド25)

- 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を合わせた医療分野、科学事業の売上高は、過去最高となる見通しです。
- 全社消去ですが、前期に発生したその他の費用の減少に加え、固定資産の譲渡益約164億円をその他の収益に計上し、損益が改善する見込みです。
- 次にCOOのナチヨ・アビアより、内視鏡事業/治療機器事業の重点施策についてご説明をさせていただきます。

03 内視鏡事業/治療機器事業 重点施策、 プロダクトパイプライン、中国市場

(スライド26)

- COOのNacho Abiaです。
- 次に、2023年3月期の財務目標を達成するためだけでなく、今後も市場を上回る成長を続けるための内視鏡事業/治療機器事業の重点施策についてご説明申し上げます。

プロダクトパイプライン：内視鏡事業 (2022年5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

10%

2023年3月期
売上高成長率

現在の主力製品	直近の新製品 / 発売予定の製品	中長期のパイプライン
消化器内視鏡 <ul style="list-style-type: none"> ▪ 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 <ul style="list-style-type: none"> ▪ 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) 	消化器内視鏡 <ul style="list-style-type: none"> ▪ EVIS X1 (米国) ▪ 次世代超音波内視鏡システム (欧州、日本) 外科内視鏡 <ul style="list-style-type: none"> ▪ VISERA ELITE II 3D/IR機能 (米国) ▪ VISERA ELITE II 2D/3D/IR機能 (中国) ▪ 次世代外科内視鏡システム (欧州、日本) 	消化器内視鏡 <ul style="list-style-type: none"> ▪ 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 <ul style="list-style-type: none"> ▪ 次世代外科内視鏡システム (米国)

(スライド27)

- まず内視鏡事業です。
- 当期の重点施策として5つ掲げています。まず、「EVIS X1」の拡販です。コロナ禍での販売開始でしたが、多くの顧客の皆様を受け入れられており、セールスおよびプロモーション活動の強化により、導入済の地域では、販売が好調に推移し、内視鏡事業の成長ドライバーとなっています。
- 当期もさらに拡販を進め、前世代システムから「EVIS X1」への置き換えを加速するとともに、医療従事者の皆様と緊密に連携を図り、患者さんがより安心、安全で精度の高い内視鏡検査、治療を受けられるよう取り組んでまいります。
- また、「EVIS X1」を発売していない地域における導入準備を着実に進めていきたいと考えています。
- 米国では、当期下期中の発売を目指して、認可取得に向けた活動を一丸となって進めています。
- また他にも今後の成長を後押しするパイプラインとして、欧州、日本で次世代超音波内視鏡システム、次世代外科内視鏡システムの発売を予定しています。
- 最後に、中国をはじめとする新興国の市場ポテンシャルの最大化です。ここは後ほど詳しくご説明いたします。

プロダクトパイプライン：治療機器事業 (2022年5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

- 5製品 (米国)
- 5製品 (欧州)
- 6製品 (日本)
- 3製品 (中国)

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

*FY2022より、内視鏡事業の消化器内視鏡分野に分類していた気管支鏡について、治療機器事業の呼吸器科に移管

*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

12%

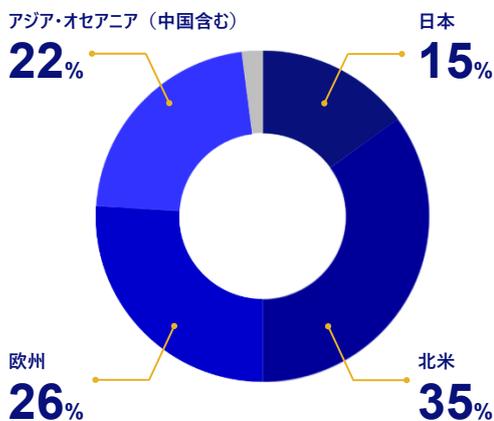
2023年3月期 売上高成長率

(スライド28)

- 次に治療機器事業です。
- 昨年12月のInvestor Dayでご説明しましたが、当社の医療分野の戦略は患者さん、医療従事者、医療機関、医療経済にベネフィットをもたらす差別化された製品やソリューションを提供することにより、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ことを目的としています。
- ESDではすでに多くの消化器科の疾患で強みを発揮しており、ほかの領域でも影響力を拡大するために取り組んでいます。
- TSDでは、多様なポートフォリオを通じて、重篤な疾患の診断と治療においてすでにマーケットリーダーとなっています。
- 例えば、消化器科処置具においては、当社の製品ポートフォリオは、医師が行うERCP (Endoscopic Retrograde Cholangio Pancreatography/内視鏡的逆行性胆道膵管造影術) やESD (Endoscopic Submucosal Dissection/内視鏡的粘膜下層剥離術) などの複雑な手技に貢献しています。そして、泌尿器科の前立腺肥大症や筋層非浸潤性膀胱がんの治療、呼吸器科の肺がんのステージング診断においては市場をリードする存在となっています。
- これらは、当社が最も影響力がある領域であり、今後もさまざまな疾患への影響力を拡大し、市場を上回る成長を継続していきます。
- 私たちは、この戦略に基づいて、これまで積み上げてきた高い競争力と強いポジションを有する主力製品と販売チャネルから得られる収益を軸に、自社の強みを活かした差別化が出来る新たな成長領域にも価値の提供を広げていく考えです。
- 消化器科では、引き続き、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の拡充を図ります。
- 泌尿器科では、主力製品である前立腺の経尿道的切除術をサポートするTURisシステムの売上拡大に加えて、いくつかの市場にiTindを導入することにより特定の患者さんにより適した低侵襲治療を提供し、前立腺肥大の分野で業界をリードしてまいります。また、近年、好調に推移し成長の余地が大きい「SOLTIVE SuperPulsed Laser System」の拡販により、結石破碎治療におけるさらなる成長を目指します。
- 呼吸器科では、まず、米国で気管支鏡における次世代プラットフォームの「EVIS X1」とそれに対応するスコープの発売を目指します。
- さらに、電磁ナビゲーションシステムの技術をはじめとするVeran Medical technologies社の統合効果を最大化し、肺がん分野における影響力の拡大を通じて成長を加速してまいります。

2022年3月期の医療分野の地域別成長

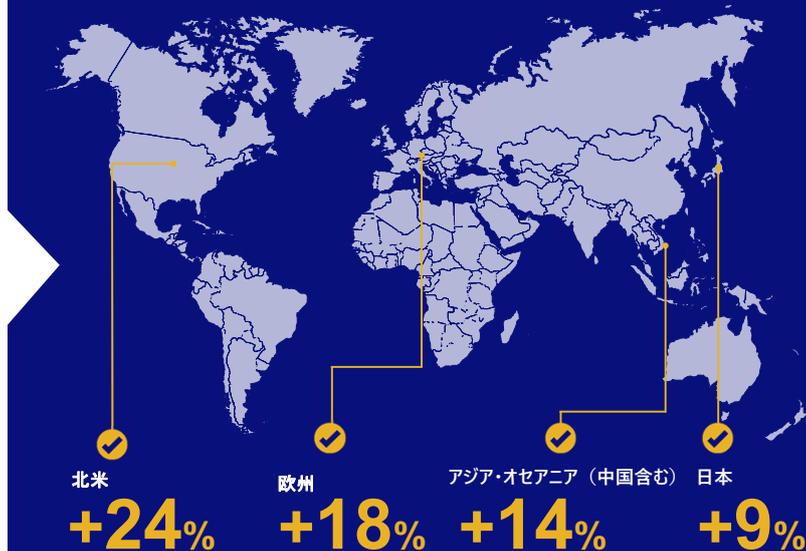
2022年3月期の医療分野の地域別売上高



世界各国で築き上げた強固な事業基盤

- 医師との強い信頼関係
- グローバルに広がるサービスネットワーク
- 内視鏡医の育成を支援

2022年3月期の医療分野の売上高成長率



(スライド29)

- 次に、2022年3月期の地域別の堅調な売上成長と当社が世界各地で均衡の取れたプレゼンスを確立していることについてお話ししたいと思います。
- この幅広いプレゼンスにより、世界中の医療従事者や患者さんが必要とする製品や技術を提供することができ、また、それを通じて、世界における医療需要が進化・拡大する中で、事業を継続的に拡大することができると思っています。
- このスライドは2022年3月期の地域別の売上割合、成長率を示しています。前期は特に売上高の6割以上を占める北米、欧州が成長を牽引し、高い成長を実現し、パンデミック前を超える水準となったことがお分かりいただけると思います。
- この成長トレンドは今後も続くと考えており、全ての地域において継続的に新製品を導入し、売上を拡大していきます。

中国市場の成長ポテンシャルは不変

今後も重要な市場として診断率の向上、死亡率の低減などへの貢献を通じて事業成長の拡大を図る

国家政策に基づく中国市場の成長ポテンシャル

- 「健康中国2030」の方針に沿って、がんの早期スクリーニングを拡大
- 2019年の「県級病院総合能力レベルアップ計画」に基づく中層病院（約7,900施設）の投資増加

強固な事業基盤と当社の取り組み

- 中国市場にて約**50年**の信頼関係を構築
- 製品・サービス・トレーニングを含めたトータルソリューションの提案
- 内視鏡医の育成を支援
→過去5年間**で当社のトレーニングプログラムに参加した医師の人数

約**25,000人**

- 罹患率や有病率が高い呼吸器疾患への取り組みの強化
- 内視鏡による低侵襲治療のさらなる発展

短期的な業績の変動はあるも、内視鏡医療に対する高い需要を受け、長期的に売上成長を実現



*中国市場の2022年3月期と2013年3月期の売上高を比較 **2017年3月期～2021年3月期

(スライド30)

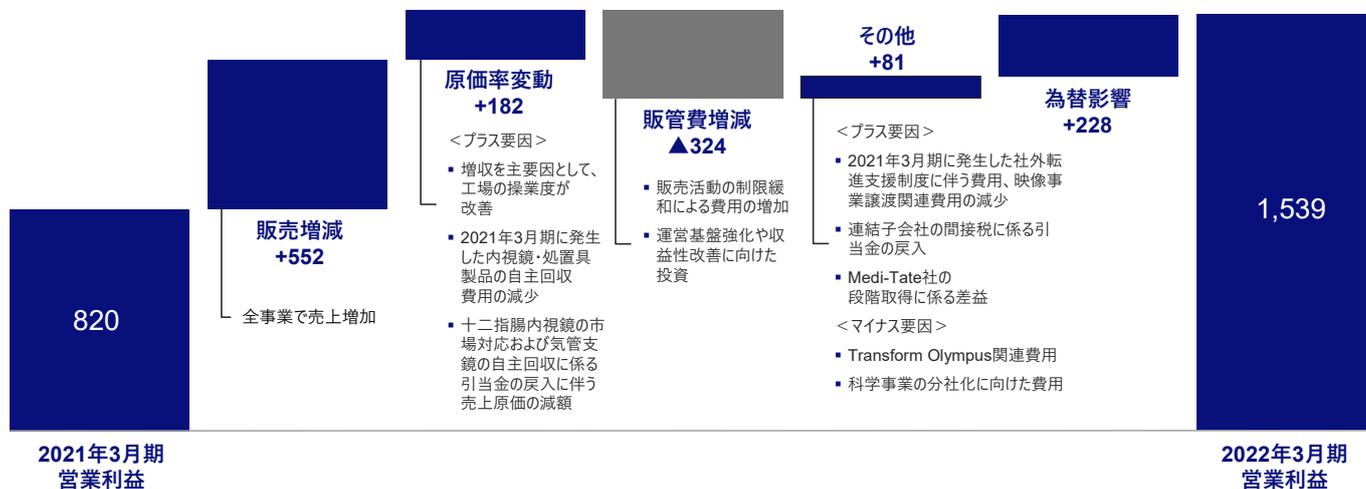
- 最後に、中国市場の長期的な見方と戦略的な位置づけについてご説明させていただきます。
- 中国においては、2020年に新型コロナウイルスの影響により病院収入が大きく減少したことで、翌2021年の病院予算が減少傾向となったことなどにより、2022年3月期の当社業績も影響を受け、想定通りに売上を伸ばすことはできませんでした。
- 一方、当期は2021年の中国の病院収入が増加したことを背景に、病院予算の増加が見込まれており、この予算の増加を追い風に、消化器関連のソリューションを中心に、製品・サービスを含めた販促活動を推進し、高い売上成長を目指します。
- 中国市場は過去10年で非常に高い売上成長を実現しており、2022年3月期の売上高を、2013年3月期と比較すると、約3.7倍に増加しています。当社にとって中国市場は引き続き重要な市場であり、更なる成長ポテンシャルがある市場だと確信しています。
- 当社は、中国市場における約50年の信頼関係・コミットメントを通じて、強固な事業基盤を構築してきました。また、内視鏡のトレーニングの継続的な支援や、医療のさらなる質の向上に貢献してきました。さらに国家政策として「県級病院をはじめとした地方の医療水準の向上」および「予防医療の強化」の2軸で医療施策を積極的に推進しています。その方針に沿って、がんの早期スクリーニングの拡大が見込まれていることに加えて、中層病院での設備投資が積極的に行われています。
- 注力3分野の一つである呼吸器分野の疾患は、中国においてもアンメットニーズが高く成長の余地があるため、この領域への取り組みも強化していきます。
- 当社の強みである早期発見、早期診断、低侵襲治療の価値を提供することで診断率の向上、死亡率の低減などに貢献できると考えており、引き続き最適な投資を行い、事業成長の拡大を図ってまいります。
- 最後になりますが、当期も不透明な事業環境ではありますが、私たちが向かうべき方向は明確です。
- 当社の力を最大限に発揮できる消化器科、泌尿器科、呼吸器科にリソースを集中し、対象疾患における診療水準の向上と、患者さんのアウトカム改善に貢献してまいります。
- ご清聴ありがとうございました。

OLYMPUS

参考資料

2022年3月期 通期実績 連結営業利益増減要因

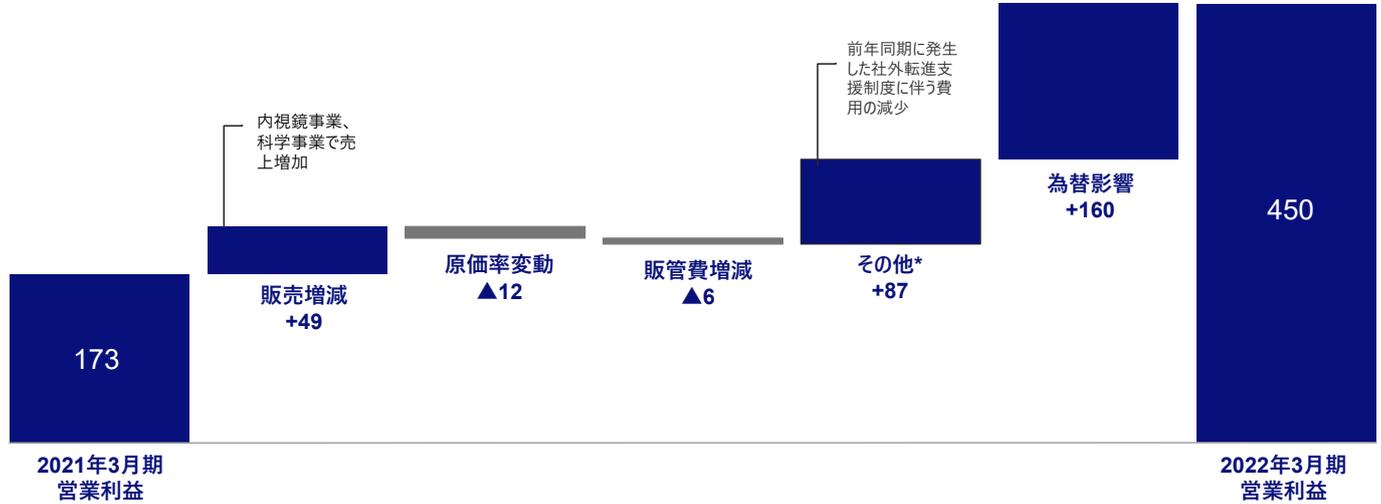
通期実績（4-3月）



(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。

2022年3月期 第4四半期実績 連結営業利益増減要因

第4四半期実績（1-3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。

2022年3月期 通期実績 連結業績概況（2月公表見通し比）

(単位：億円)	2022年3月期 2月公表見通し	2022年3月期 通期実績	増減	2月公表見通し比	為替影響調整後 2月公表見通し比
売上高	8,620	8,689	+69	+1%	0%
売上総利益 (売上総利益率)	5,670 (65.8%)	5,717 (65.8%)	+47	+1%	0%
販売費および一般管理費 (販売費および一般管理費率)	4,050 (47.0%)	4,054 (46.7%)	+4	0%	0%
その他の収益および費用など	▲180	▲124	-	-	-
営業利益 (営業利益率)	1,440 (16.7%)	1,539 (17.7%)	+99	+7%	+5%
調整後営業利益 (調整後営業利益率)	1,625 (18.9%)	1,678 (19.3%)	+53	+3%	
税引前利益 (税引前利益率)	1,390 (16.1%)	1,499 (17.2%)	+109		
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)	1,090 (12.6%)	1,157 (13.3%)	+67		
EPS	85円	90円			

2022年3月期 通期実績 セグメント別概況

		通期実績 (4-3月)				4Q実績 (1-3月)			
(単位：億円)		2021年3月期	2022年3月期	前年同期比	為替影響調整後	2021年3月期	2022年3月期	前年同期比	為替影響調整後
内視鏡	売上高	3,937	4,615	+17%	+10%	1,170	1,278	+9%	+3%
	営業利益	988	1,332	+35%	+20%	249	416	+67%	+27%
治療機器	売上高	2,318	2,756	+19%	+12%	679	719	+6%	0%
	営業利益	306	608	+99%	+81%	74	170	+129%	+78%
科学	売上高	959	1,191	+24%	+17%	289	363	+25%	+18%
	営業利益	49	175	+254%	+197%	20	62	+209%	+114%
その他	売上高	92	126	+38%	+35%	32	31	▲1%	▲2%
	営業損益	▲7	▲20	▲13億円	▲13億円	8	▲5	▲14億円	▲14億円
全社・消去	営業損益	▲516	▲556	▲40億円	▲40億円	▲178	▲192	▲14億円	▲16億円
連結合計	売上高	7,305	8,689	+19%	+12%	2,170	2,391	+10%	+4%
	営業利益	820	1,539	+88%	+60%	173	450	+161%	+68%

*FY2022より、内視鏡事業の消化器内視鏡分野に分類していた気管支鏡について、治療機器事業の呼吸器科に移管。FY2021の実績も同様に組替え済。

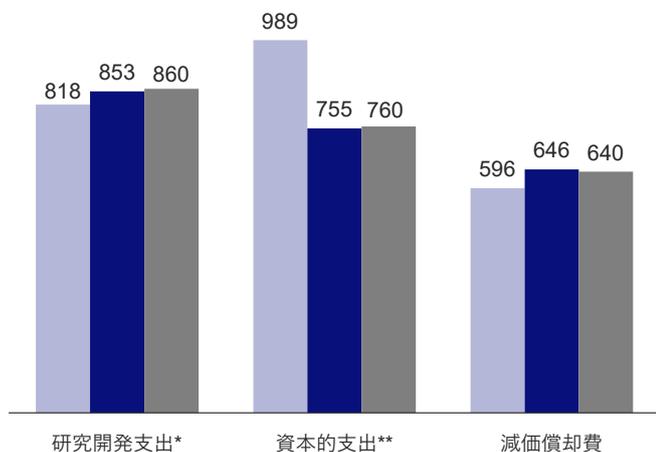
2022年3月期 通期実績 サブセグメント別売上高成長率

	1Q		2Q		3Q		4Q	
	円ベース	為替影響 調整後	円ベース	為替影響 調整後	円ベース	為替影響 調整後	円ベース	為替影響 調整後
消化器内視鏡	47%	38%	30%	23%	4%	▲3%	6%	0%
外科内視鏡	34%	28%	22%	17%	17%	9%	5%	0%
医療サービス	19%	11%	16%	10%	10%	2%	18%	11%
内視鏡事業合計	35%	27%	24%	18%	7%	0%	9%	3%
消化器科（処置具）	40%	32%	13%	9%	11%	6%	4%	0%
泌尿器科	69%	60%	18%	13%	20%	11%	10%	3%
呼吸器科	42%	33%	36%	29%	13%	4%	▲1%	▲7%
その他の治療領域	43%	34%	15%	9%	9%	3%	8%	2%
治療機器事業合計	48%	40%	18%	13%	13%	6%	6%	0%
ライフサイエンス	29%	22%	18%	13%	7%	0%	31%	24%
産業	47%	39%	32%	26%	15%	7%	20%	13%
科学事業合計	40%	32%	26%	20%	12%	4%	25%	18%

投資など

通期実績（4-3月）および通期見通し

(億円) ■ FY2021 通期 ■ FY2022 通期 ■ FY2023 通期見通し



(単位：億円)	FY2021	FY2022
研究開発支出* (a)	818	853
開発費資産化 (b)	161	155
損益計算書上における 研究開発費 (a-b)	657	698

(単位：億円)	FY2021	FY2022
償却費	86	90
	2021年12月末	2022年3月末
開発資産残高	601	620

*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。
(FY2021：394億円、FY2022：161億円、FY2023 見通し：70億円)

財務ガイダンスおよび参考指標

		FY 2023 目標	FY 2020 実績	FY 2021 実績	FY 2022 実績	FY 2023 見通し
 財務ガイダンス	調整後 営業利益率*	>20%	13.5% 1,021億円	→ 14.1% 1,031億円	→ 19.3% 1,678億円	→ 20.9% 2,020億円
	調整後 FCF成長率 2020年3月期を 起点とするCAGR	>20%	-% 711億円	→ +11.6%** 794億円	→ +35.9%** 1,313億円	→ -
 参考指標	調整後 ROIC	>20%	10.7%	→ 10.3%	→ 17.1%	→ -
	調整後 EPS成長率* 2020年3月期を 起点とするCAGR	>25%	-% 45.49円	→ +37.2%** 62.42円	→ +46.6%** 97.73円	→ +37.7%** 118.79円

注：特殊要因調整後 *継続事業のみ **FY2020を起点とするCAGR