

オリンパス株式会社

2026年3月期第1四半期決算カンファレンス 質疑応答（要旨）

（注意事項）

本資料は、2026年3月期第1四半期決算カンファレンス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: 前期第1四半期は、EVIS X1の販売が非常に好調だったことに加え、能登半島地震によるバックオーダー解消の影響もあったと思うが、今期第1四半期における北米 GIS 事業の売上が前年同期比で18%減少したのは、それだけでは説明できないように思う。5月に米国で承認された EDOF スコープの発売を前にした買い控えが一因と考えるが、欧州や日本では、EDOF スコープ発売時に同様の売上減少は見られなかった。また、米国の内視鏡医が診断時に拡大機能を使うことは想定しづらい。そこで、18%の減収が単に昨年の高いハードルによるものなのか、それとも他の要因があるのか、今期の北米 GIS 事業で何が起きているのか詳しく説明してほしい。また、GIS の通期見通しに EDOF スコープによる売上・利益の貢献がどれほど含まれているのかも教えてほしい。

- A: ご指摘の通り、前年同期が非常に好調だったことと、新製品発売前の買い控えが影響した。今後のパイプラインは GIS・SIS ともに揃っている。

世界各地で EDOF スコープが段階的に発売されたことで、米国の医師たちもその利点を認識するようになった。オリンパスは、製品のデモンストレーションを通じて医師に体験の機会を提供しており、それが結果的に買い控えにつながり、今期の注文や導入が予想以上に遅れる要因となった。ただし、この遅延は一時的なものであり、年内には米国市場での売上目標まで回復すると見込んでいる。

- Q: Swan EndoSurgical 社の目的と全体的な戦略を教えてください。また、この取り組みはホワイト氏自身のイニシアチブなのか、それとも着任前から存在していたものなのか。

- A: Swan EndoSurgical 社に関する将来ビジョンについては、まだ詳細を明かしていないが、それにはいくつかの理由がある。まず、これは非常に複雑なロボティクス・システムであり、多くの構成要素を含むため、プラットフォームとしての視点で設計している。数年前にロボット支援気管支鏡が市場に登場した一方で、消化器科領域におけるエンドルミナルロボティクスは、いまだに市場に投入されていない。この分野において、プラットフォーム戦略には大きな可能性があると考えており、ロボティクスを長期的な成長の原動力の一つとして位置づけている。そのため、積極的に取り組むべき重要な領域と考える。Swan EndoSurgical 社の取り組みが、前任者であるカウフマン氏の時代に存在していたかについては、分からない。ただし、私（ホワイト）自身が医療ロボティクスの分野で経験を有していることから、着任後に成長ドライバーを精査し、優先順位をつける中でこの分野を重要視するに至った。また、GIS 事業では、すでにこの分野を注視しており、戦略的な動きとして捉えている中、市場におけ

る成長機会を迅速に捉えることが重要であると判断し、早期にこのプロジェクトを立ち上げた。開発アプローチとしては「Build to Buy」戦略を採用しており、これは自身が過去に在籍した企業でも活用してきた有効な手法である。オリンパスの R&D には大きな信頼を置いているが、スピードと技術革新の両立が求められる現代においては、柔軟な戦略が不可欠である。今後もこのアプローチを継続し、さらなる技術創出と市場展開を図っていく方針である。

消化器内視鏡に関連する広範な応用領域に対応可能なプラットフォームとして構想している。まずは、オリンパスが最も勝算があると見込んでいる消化器科分野から取り組みを開始する予定。当社の消化器内視鏡分野における深い知見と技術力を活かしつつ、米国のロボティクス・エコシステムと連携することで、スタートアップのようなスピードと機動力を持ちながら、安定した資金と技術基盤を背景に開発を進めている。また、将来的には「NOTES（Natural Orifice Transluminal Endoscopic Surgery：経管腔的内視鏡手術）」のような、より高度で侵襲性の低い手技にも対応することを視野に入れている。

Q: 修正後通期見通しの進捗状況について教えてほしい。第1四半期の売上高および利益の進捗は非常に低調だが、期初に2026年3月期の見通しを提示されてから約3か月が経過している中で、何が大きく変化したのか。特に第1四半期の進捗率が低い中で、修正後の見通しでは FDA の輸入警告の影響のみが織り込まれているように見受けられるが、下期に向けて下振れリスクはないのか。

A: 2026年3月期の通期見通しを策定したのは3〜4か月前であり、その間にいくつかの重要な変化があった。特に、米国における関税が15%に引き上げられたことは、原価に即座に影響を与える要因であり、短期的にはオフセットが難しい。これに対して、当社は具体的な軽減策を講じており、中期的にも、関税の影響を緩和するための取り組みを継続していく。「下振れリスクがあるか」については、見通しを非常に綿密に検討しており、販売パイプライン、製品供給、バックオーダーの水準、市場動向（特に中国・日本）などの先行指標を踏まえた上で、達成可能と確信している。チームはこの計画の達成に強くコミットしており、加えて、コスト管理の強化にも注力している。この見通しは、私たちが信頼を置いているものであり、明確な責任分担のもとで遂行されるものである。

前期第1四半期に米国市場が非常に好調だったことは当初から織り込み済みであり、前期との比較で見劣りするのは想定内であった。しかし、想定外だったのはEDOFスコープの発売を前にした買い控えの影響である。医師への製品説明時に反応が非常に良く、「発売まで待とう」という動きが予想以上に広がった。ただし、販売の見通しは立っており、実際に発売されれば売上が期待できると考えている。次に中国市場については、競争環境の厳しさをやや甘く見積もっていたと認識している。現在は販売体制の強化を進めており、現地生産の開始も2025年中に実現できる可能性が高まっている。現地生産が始まれば、需要は確実に存在するため、回復できると見込んでいる。

Q: 米国市場についてはパイプラインも含めて成長の手応えがあるように見受けられるが、中国市場については短期的にテコ入れできるのか不透明感がある。売上高が下振れした場合でも、利益を確保するためのコスト管理やKPIの仕組みがあるかについて確認したい。

A: 中国市場については、リスクを十分に理解しており、すでに通期見通しに織り込んでいる。中国は、長期的には非常に有望な成長市場であると確信しており、病院数、医師数、患者数のいずれも世界最大規模となり、医療機器市場としてのポテンシャルが極めて高い。確かに、中国政府の政策により、短期的な影響を受けているが、それに対応するため現地生産の準備を進めており、年内には現地製品の投入が可能になる見込みである。また、重要なのは「販売実行力」であり、パイプラインの強化、人材配置、インセンティブ設計などを通じて、現地での営業力を高めている。全てのゼネラルマネージャーが最近中国を訪問しており、私（ホワイ）自身も

数か月以内に訪問予定である。利益面については、トップラインが不確実な場合でも、利益を確保するためのコスト管理に全力を注いでいる。

GIS：中国市場での業績回復に向け、現地での製品登録、製造、製品供給を加速していきたい。既存製品の登録を迅速に進め、現地生産を開始することで、より早く中国市場に製品を投入できる体制を整えている。また、販売戦略の見直しを行っている。2025年4月より、従来の地理ベースの販売戦略から、事業部別の販売体制へと移行した。これにより、販売パイプラインの可視性が向上し、実行力のある営業活動が可能となっている。このような取り組みを通じて、中国市場における業績回復を目指す。

SIS：中長期的な取り組みとして、三つの柱を掲げている。一つ目は、SIS 領域における選択と集中である。オリンパスは超音波気管支鏡などの強みを有しており、現在、新しい製品ラインの投入も検討している。製品のみならず、人材も含めて、重点的にリソースを投入していく方針である。二つ目は、ローカル企業とのコラボレーションおよびパートナーシップの強化である。特に泌尿器科において、ローカル企業と協力し、オリンパスのソリューションと組み合わせた統合的な提案を行うことで、より強力な市場対応が可能になると考えている。三つ目は、販売体制の強化である。かつて中国市場では4つの地域に分けて販売活動をおこなっていたが、これを分野ごとに分けて再編成し、効率を図っている。今後の売上動向を見ながら、販管費を確実にコントロールしていく方針である。

Q: FDA の輸入警告について、FDA とコミュニケーションしていると思うが、どこに課題があると認識しているのか、そして何を変えていくのか。輸入警告を受けた後の FDA との議論の進捗状況を教えてほしい。また、Elevate の費用について、今期は変更なく、来期は減少する見込みという説明があった。しかし、品質マネジメント改善・強化に向けた費用を計上予定とのことであり、これは FDA の輸入警告を受けて、来期もともと減る計画だったものが、費用が増えてしまうことで、減少する幅が3カ月前のコミュニケーションと比べて不透明になっているのではないかと懸念している。来期の Elevate 関連費用の見通しも含めて、説明してほしい。

A: 輸入警告を受けたことは残念であるが、これは既存のワーニングレターに紐づくものであり、輸入警告に対して別の対応が求められているわけではない。むしろ、当社の対応を加速し、集中する機会であると捉えている。7月中旬に FDA と面談を行っており、FDA は今後の再査察において当社が良い結果を出すことに期待をしている。過去2-3年間にわたり、当社は品質システムの統合と苦情処理プロセスに関する多くの改善活動を進めてきた。また、FDA と協議の上、第三者機関を招き、実施状況と効果を検証するための監査を実施して、その結果を FDA と共有している。FDA は当社の施設をまだ査察しておらず、今後近いうちに査察官が当社の施設を訪問し、当社の活動の検証を行っていただくことに期待している。私たちは組織全体のコンピテンシー向上に向けて多くの投資を行ってきた。品質部門には高度な専門性を持つ人材を多数投入しており、法規制対応チームも強化して、FDA を含む各国当局とのコミュニケーションを円滑に進めている。オペレーション部門や R&D 部門においても、調査や製品の改善を行っており、これらすべての取り組みが、ワーニングレターおよび輸入警告に対する対応の一環である。

今期の Elevate 関連費用は、販管費で約100億円、その他の費用でも約100億円を見込んでおり、第1四半期ですでにその約1/4を消化している。今期の再査察に備えて事前に準備を進めていたため、今回の輸入警告によって大きな追加コストが発生するとは考えておらず、現時点では当初予定していた費用が増加する見込みはない。来期以降については、現時点で正確な予測は困難だが、Elevate のプログラムは予定通り今期中に完了する見込みであり、費用も減少すると見込んでいる。ただし、これは FDA の査察結果次第であり、その結果によっては不透明な部分も残るが、現段階では予定通りの進行を見込んでいる。

Q: 企業変革の文脈に関連して、決算プレゼンテーション資料11ページに記載された4つのマネジメント施策につい

て、過去の経営陣も同様の施策に取り組んできたが、何が異なるのか。さらに取り組む余地はどこにあるとお考えか。

A: 前任者の取り組みについては申し上げることができないが、私とチームが多くの時間を費やしてきたのは、実行力の強化と、コスト構造およびリソース配分の最適化である。そして、インパクトのある分野に時間と投資を集中させることに注力している。私たちは週次で明確な責任分担を設定し、進捗をトラッキングしているが、オリンパスを高いパフォーマンスを発揮する組織へと変革するためには、責任と役割の明確化が重要だと考えている。私たちの言葉ではなく、行動によって評価していただきたい。これらは単なる言葉ではなく、経営陣が互いに誓い合った真剣なコミットメントである。

Q: FDA とミーティングを行ったとのことだが、消化器内視鏡分野においても同様の問題は起こらないか。ミーティングの結果、これまでの対応で十分と判断されたのか。追加対応や費用の発生、対象製品の拡大など、リスクが残っているように見えるが、どう考えているのか。

A: 今回の輸入警告は、既存のワーニングレターに紐づくものであり、別の対応が求められているわけではない。ワーニングレターに記載された要求事項を確実に完了させること、根本原因を理解し、迅速に実行することが必要である。また、ポートフォリオ全体に対して追加的な重大リスクが存在するとは考えていない。FDA の目的は、安全かつ有効な製品を市場に提供することであり、当社もその目的に沿って行動している。FDA はまだ再査察に来ていないが、今回の輸入警告は、当社に対してワーニングレターに基づく対応を迅速に進めるよう促すものであり、その対応の完了に真摯に取り組んでいく。消化器内視鏡分野で輸入禁止措置が取られるリスクについて、FDA が今後どのような判断を下すかについては、申し上げることはできないが、彼らの焦点は、ワーニングレターで示されたコミットメントを確実に履行することである。そして、今回の輸入警告はその履行を改めて促すものだと考えている。

先日の FDA とのミーティングは、生産的なものであり、過去2年半で実施した改善点を彼らとレビューし、計画の残りの部分もこちらから提示した。そして、当社が正しい方向に取り組んでいることについて確認を得ている。ただし、最終的には FDA が現地査察を行い、改善の有効性を検証する必要がある。当社は、ワーニングレターに対する対応状況を定期的に正式な形で FDA に報告しており、FDA はその進捗を綿密にモニタリングしている。今後の査察において、当社の品質システムが改善され、適切に運用されていることを示すことが必要。

Q: 日本市場について、前期第1四半期もそれほど良い実績ではなかったが、そこからさらに減収となった。GIS、SISともに減収となった背景を詳しく教えてほしい。

A: GIS：日本市場は予算制約のある環境下で、大病院では安定したシェアを維持しているが、中小病院やクリニックでは低価格帯の製品を持つ競合他社との競争に苦戦している。対策として、IT・AI 技術との連携強化や、EVIS X1プロセッサ（CV-1500シリーズ）の新機能追加、製品バンドルの構築を進めている。また、国内営業チームと連携し、販売実行力の強化に取り組んでおり、今期下期より回復を見込む。

SIS：第1四半期においては、泌尿器科分野の主要製品でグローバルにバックオーダーが発生した。また、減収の主な要因としては、外科内視鏡の予算執行が遅れていることが挙げられる。ただし、パイプラインは見えてきており、今後の回復に期待している。日本市場ではサージカルデバイス以外の分野で高いシェアを持っているため、顧客接点を強化し、差別化された製品を投入することで、注力疾患における事業拡大を図る。具体的には、欧米で高評価を得ている SOLTIVE SuperPulsed Laser System を今期に日本市場でも導入し、ソリューションの幅を広げて顧客接点を強化する方針である。

- Q: オリンパスは Swan EndoSurgical 社の45%の少数持分を保有しているようだが、財務諸表上はどのように反映するのか。
- A: Swan EndoSurgical 社に関して、オリンパスは45%の持分を保有しており、残りの55%はパートナー企業が保有しているため、持分法で当社の財務諸表に反映する。
- Q: 2026年3月期における FDA の輸入警告の影響を約150億円織り込んでいると思うが、来期以降も影響があるのか？
- A: FDA の輸入警告がいつ解除されるかは不透明であり、米国に対して1年間輸出できない前提で、今期中の影響額として、約150億円を見込んでいる。

以上