

オリンパス株式会社

2025年3月期第2四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、2025年3月期第2四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: 前代表執行役 CEO の辞任に関連し、不正な支出などは確認されていないか。

A: 内部調査は進行中であるが、現時点では、前 CEO が私的に会社の資産を使っていたことは確認されていない。

Q: 後任の CEO へのサクセッションのスケジュールは。

A: 最適な候補者を選定するべく、指名委員会及び取締役会において検討を進めている。

Q: 現在の経営戦略は2024年3月期から2026年3月期までの3年間。本経営戦略の発表当時以降、FDA の Warning Letter の指摘事項への対応も進み、執行役・取締役の顔触れも変わり、今回 CEO も退任することとなった。経営戦略のアップデート要否についてはどのように考えているか。

A: 戦略の見直しの要否は状況の変化に応じて継続的に検討しているが、前 CEO の退任に伴って戦略の方向性を変える予定はない。

Q: オリンパスは過去数年間で、メドテックカンパニーへの変革を進めているが、CEO のサクセッションに関連して、後任の候補者が社内で不足しているという懸念はないか。

A: 当社の会社としてのフェーズも変わる中で、CEO のミッションも変化・高度化している。指名委員会にて最適な候補者の選定に取り組んでいる。

Q: 竹内氏は一時的に CEO の役務を行っていると理解している。どのようなタイムラインで後任を選定するか。

A: 今回は、突然 CEO が退任する事態となったため、私（竹内代表執行役）が代行している状況。現在後任の選定を進めている段階で、タイムラインについては未定。

Q: TSD は北米、ESD は日本中心のビジネスであり、社外の人材には双方の理解は難しいと考える。CEO の後任には、社内の日本人の登用が適当なのではないか。

A: 今後戦略の中で重視する部分に必要な能力も考慮することが求められる。指名委員会で適切に議論していく。

Q: 前 CEO は現時点でまだ逮捕されていないが、罪の構成要件が揃わない可能性もあるか。

A: 会社としてお答えできることはない。

Q: 前 CEO は、FDA の Warning Letter に関連して関連部署のトップと直接コミュニケーションしていたが、今後オリンパスと FDA のコミュニケーションは変化するか。

A: 前 CEO は数か月に一度 FDA の関連部署のトップとコミュニケーションしていたが、従前より CQO および CQO 傘下のメンバーが頻繁にコミュニケーションしている。私（竹内代表執行役）も、今後 CEO の役務を行う限り、FDA と直接やり取りする必要があると考えている。

当社では、一個人のみでなく組織として FDA とはオープンで率直な関係の構築に取り組んでいるが、コミットメントを果たすためのアクションをしっかりととることができるかどうかを最も重要なポイントだと考えている。Elevate プログラムを通じて、品質マネジメントシステム全体を改善することに注力している。これら取り組みを通じて、当社が患者さんの安全、品質、そしてコンプライアンスに、真剣に取り組んでいることを規制当局に対して示すことができると考えている。

Q: ESD の地域別の状況は。

A: 中国は想定よりも厳しかったが、北米は非常に好調であり、2Q（3か月）の消化器内視鏡領域は前年同期比で24%成長し（現地通貨ベース）、中国のマイナス分を相殺した。前期比で、欧州・日本は一桁前半、アジアは一桁後半の成長をそれぞれ目指しているが、アジアにおいては、韓国でストライキの影響、豪州で品質問題の影響をそれぞれ受けている。10月は中国において回復の兆しがみられ、下期の緩やかな回復に期待。

Q: 中国事業の回復のタイミングは。また、インテリジェント内視鏡医療エコシステムの導入により、消化器内視鏡の需要の喚起が期待されるか。

A: 中国では、下期に反腐敗運動からの回復を期待している。需要喚起策の効果も期待されており、直近数か月、いくつかの省では政府の補助金の効果も入札において散見されているようだ。期待していたほどは回復していないものの、緩やかな回復を見込んでいる。通期では前期並みあるいは一桁前半のマイナスの見通し。インテリジェント内視鏡医療エコシステムのサービスの導入に伴い、システム・スコープの販売促進も期待され、当社の消化器内視鏡領域におけるポジションを守ることにつながると考えている。インテリジェント内視鏡医療エコシステムの製品は、臨床的なサポートに加えて、レポートングやワークフローのサポートにもつながるものである。

Q: 前立腺肥大症（BPH）は患者数・手術数ともに増加することが見込まれる疾患。オリンパスの泌尿器科において、従来は切除用電極や、「SOLTIVE SuperPulsed Laser System」など、入院医療を伴うソリューションには強みがあった。加えて、CPT コードが付与されることが決定している BPH の低侵襲治療のソリューションである「iTind」の償還額が先般決定した。競合他社では、BPH のソリューションの成長が鈍化しているという話もあるが、今後の「iTind」の売上目標は。

A: 販売目標としてお示しできるものはないが、2025年1月以降米国で本格的に販売を加速していきたい。症例の所要時間が比較的短いこと、麻酔の必要がないこと、術後のフォローアップが比較的容易であること等が期待される治療法。低侵襲治療はフォローアップが必要になるというケースもあるようだが、「iTind」にはそのようなネガティブな面が少ないと考えている。従来投薬治療をしてきた患者さんにも提案していきたいと考えている。

Q: 決算説明資料スライド P5の Elevate の FY2025、FY2026、FY2027以降の費用の見通しは。

A: FY2025の Elevate コストの見通しは320億円、そのうち上期は SGA で52億円、その他費用で110億円、合計162億円計上しており、ここまでは期初見通し通りに進捗している。FY2026は現在予算を策定中であるが、

Elevate には Warning Letter の指摘事項への対応のみでなく、通常の QARA 活動に関連するイニシアチブも含まれており、切り分けが難しい状況である。当社としては、Elevate を通じてコミットメントを果たすことを最優先としており、その結果、従来期待していたほど FY2026 の費用が大きく減らない可能性もあると考えている。

Q: Elevate の費用は3年間で700億円の見通しだったが、この水準を上回る可能性があるか。FY2026に費用が大きく減少する可能性は低いか。

A: 700億円を上回る可能性はある。費用を700億円に抑えることを最優先とせず、Elevate として掲げている目標の達成を優先したい。

Q: 1Q から2Q にかけての粗利益の改善の要因は。

A: 棚卸在庫の未実現利益の消去の影響。当期の8、9月の為替が前年同期と比べて円高であったため、原価の為替影響にポジティブだった。

Q: 社内計画に対して、原価率・SGA 率の進捗は。

A: 基本的に社内計画に沿った進捗だった。

Q: 会社計画に対する下期のリスクは。年間計画に対して楽観できるわけではないというコメントもあったが、特にコミットしたいと考えている KPI は。

A: 上期はほぼ期待に沿った進捗となった。SGA は前期よりも良い形でコントロールできていると考えている。下期は、米国の好調が続く見通しに加えて、中国における医療機器の購入を後押しする施策もあり、年末にかけての需要増にも期待。経費も適切にコントロールしていけば、現在の計画は達成可能と考えている。

Q: M&A は今後積極的に取り組んでいくというコメントも直近であったが、後任の CEO が未定であっても M&A を実施するか。また、オリンパスは直近で自社株買いを積極的に行っているが、定量的なガイドラインがないことは、社外からの予見可能性にかかわると個人的には考えているが、会社としての考え方は。

A: キャピタルアロケーションポリシーに変更はなく、前 CEO の辞任により、M&A の実施にブレーキをかけることはない。また、自社株買いについては状況に応じて機動的に還元していくことが重要であると考えており、定量的なガイドラインを出してしまうと、機動性が失われてしまうという考えから、現時点では定量的なガイドラインの設定は考えていない。

Q: バランスシートのレバレッジの余力についての考え方は。

A: 格付けが一つの指標であり、S&P であれば BBB+ を維持したい。EBITDA 有利子負債倍率は最大で1.5倍、手元資金1.5か月は最低でも手元に置きたいと考えている。これらを考慮すると、現時点では十分に投資余力があると理解いただけると思う。

Q: 次世代消化器内視鏡の本格的なローンチはいつ頃になるか。

A: 次世代消化器内視鏡は現在開発中であり、ターゲットとしては、3-4年後にローンチできればと考えている。欧州や日本では EIVS X1 をローンチしてすでに4年が経っているが、次世代内視鏡のローンチまでには EVIS X1 世代での更新需要などもまだあると考えている。

Q: 消化器内視鏡の安全性をより高めるために、次世代の消化器内視鏡ではどのような工夫が考えられるか。

A: 消化器内視鏡に関する死亡事例は極めてまれだと認識しているが、より安全なスコープの設計、トレーニング・教育の提供等が考えられる。