

オリンパス株式会社

2022年3月期第3四半期決算カンファレンスコール 質疑応答（要旨）

（注意事項）

本資料は、2022年3月期第3四半期決算カンファレンスコール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: 内視鏡事業および治療機器事業の第3四半期(10-12月)の営業利益率が前年同期比で低下している理由は、第4四半期(1-3月)も営業利益率のトレンドは変わらないか。

A: 内視鏡事業において、原価は為替影響を除けば大きな変動はなかった。販管費については、コロナ禍で制限されていた活動の再開に伴う費用増に加え、委託研究費も増加した。また、治療機器事業においては、原価では前年同期には消化器内視鏡処置具の滅菌パックリコール費用 20 億円が発生していたことを除けば、大きな変動はなかった。販管費では業績回復に伴うセールスへのインセンティブ報酬の増加や M&A により人件費が増加した。第4四半期もこのトレンドが続く見込み。

Q: 第3四半期(10-12月)の内視鏡事業の地域別事業環境は、欧米では前年のハードルが高かったか。中国の予算執行の停滞等による影響が長期化する可能性はあるか。

A: 地域別でみると、EVIS X1 を上市済みである日本やアジアパシフィックの実績は好調。欧州では、複数地域で政府の補助金等による大型案件の押上げ効果のあった前年同期と比較すると、今期は弱含んだ。中国は複数の領域で需要が一時的に弱含んでいるが、他社も当社と事業環境は同じであると認識している。現時点ではいつトップラインが回復するか予測することは難しいが、同国の医療インフラの強化にあたり当社の技術・製品は必要であり、中期的に需要は回復すると考えている。米国では前年第3四半期は好調であった。米国ではEVIS X1 のローンチを FY2023 に予定していることから、今期は顧客側でもそれを意識しており、少し買い控えをしている可能性もある。

Q: プレゼンテーション資料 P6 に、中国での外科内視鏡のビジネスについて、「厳しい競争環境等により」とのコメントがあるが、国産優遇策等により中国ローカルメーカーとの競争が激しくなったのか。

A: 厳しい競争環境は世界的に見られているが、中国において特に顕著と認識している。中国のローカルメーカーのみならず他国のメーカーとの間でも競争があるが、開発努力や技術優位性を以て競争優位性を高めていく。

Q: 中国では、消化器内視鏡や呼吸器科など、キャピタル製品のビジネスにおいて、予算執行の遅れがみられると理解した。消化器内視鏡については新製品が発売されれば成長トレンドに回帰すると考えるが、外科内視鏡や呼吸器科については、成長トレンドに戻りづらいと認識しているか。

A: 中国においても、消化器内視鏡や呼吸器科における当社の競争優位性は高く、シェアも高い。一方で、外科内視鏡では競合メーカーも増えており、競争環境は厳しい。外科内視鏡では蛍光観察機能やその他の機能を追加するとともに、新製品もローンチすることで、競争優位性を強化したいと考えている。この四半期に前四半期以前と比較して急激に環境が変化したものではない。

Q: 中国での EVIS X1 の発売予定は。

A: 中国での発売予定は未定であり、しばらく先の予定。中国では、前世代の消化器科内視鏡をローンチしてからまだ日が浅い。なお、中国での認可取得には、他地域よりも時間を要する見通し。

Q: 第 1 四半期および第 3 四半期は、第 2 四半期および第 4 四半期と比較すると営業活動がスローになると聞いている。中国で第 3 四半期の売上が弱含んでいるのは季節性の要因か。

A: 第 1 四半期および第 3 四半期の営業活動がスローになるというよりは、第 2 四半期は費用が抑えられている中売上高が高めに出る傾向があると認識している。しかしながらコロナ禍で予算執行のトレンドも変化しており、季節性を捉えることが難しくなっている。中国において、内視鏡事業は第 3 四半期で見れば前年同期比で弱含んだが、第 3 四半期累計で見れば、コロナ前と比較しても堅調に推移しており、見通しを達成できると考えている。特に中国において足元では予算が制限されているが、中長期的には医療体制の強化の傾向は変わらないと認識している。

Q: 昨年 5 月に発布された国産優遇策のガイドラインは、2021 年度版のものであると聞いた。この 1 年は予算執行において様子見の傾向があったとしても、来期になれば需要は回復するか。

A: 昨今の予算の状況は中長期的に続くものではないと考えている。当社は従来高いレベルの製品・サービスを提供しており、中国国内の学会や医師と協力関係を構築し、医療水準の向上に貢献してきている。今後もこれらの取り組みを継続する。

Q: 決算参考資料 P5 を見ると、第 3 四半期(10-12 月)は、内視鏡事業・治療機器事業とも中国の業績が軟調であるように見える。第 4 四半期に想定している定量的な影響は。

A: コロナ影響により病院の予算が厳しいことに加え、予算執行の停滞、競争環境の激化等の影響もある。予算執行については一定程度回復し、少なくとも前年同期比以上の売上を確保できると想定しているが、仮に中国の回復が若干遅れたとしても、他の地域の売上増加でカバーすることも想定し、連結での売上高の通期業績予想については影響なしと見込んでいる。

Q: 11 月公表の通期見通しに対して、第 3 四半期(10-12 月)の進捗をどのように認識しているか。

A: 売上高については、社内計画を若干下回った。中国の売上が計画に達しなかったことが主要因。費用については概ね想定通りであり、売上高の未達分が利益にも影響した。事業別では、内視鏡事業が計画比で弱含んだ。治療機器事業や科学事業も売上高は計画を下回ったものの、費用をコントロールし、利益は計画を上回る進捗だった。

Q: 第3四半期は計画比下振れたが、売上高は為替影響を除けば実質11月公表の通期見通しを据え置きしたという理解でよいか。

A: 第3四半期の下振れ分を第4四半期でカバーする計画。

Q: 今回の通期業績予想の見直しにより、全社・消去で60億円費用が増加している要因を教えてください。利益水準が高くなりそうな時には、改革に伴う費用が多く発生するものの、連結での利益成長のトレンドに影響をきたさないように適切にコントロールしていくという理解でよいか。

A: 科学事業の分社化に向けた費用の増加および改革に伴う費用の増加を業績予想に織り込んだことによる。過去1-2年、オペレーティングモデルの改革をグローバルに進めるにあたり、費用が多く出ている。今後も類似の費用は発生するものと考えますが、金額的には現状の水準がピークだと認識している。なお、今回の通期業績予想の見直しにおいて、全社・消去で費用の増加を見込んだ一方、連結では利益見通しを据え置いている。費用の発生には優先順位をつけており、業績の動向を見ながら費用をコントロールすることで、連結での利益の成長基調が続くようにしたいと考えている。

Q: 科学事業分社化に係る費用は第3四半期までにどの程度発生したか。第4四半期の見通しは。

A: 第2四半期で8億円、第3四半期に33億円、合計41億円発生した。第4四半期にも約50億円の発生を見込んでおり、年間で合計約91億円の見込み。本件に係る費用は、全社・消去のその他費用として計上している。

Q: 通期業績予想は、為替影響を除けば据え置きとのことだが、半導体供給不足による今期および来期の業績への影響をどのように認識しているか。半導体供給を含む外部環境の変化は、来期の営業利益率20%超のマイルストーン達成に対して大きなリスク要因になり得ると考えているか。

A: 第2四半期の決算発表の際には、今期中の影響を見込んでいないとご説明していたが、その時点の想定通りに進んでいない部分もあり、足元では今期についても影響が発生する可能性があると認識している。来期についても影響があるだろうと想定しているものの、その定量的な影響について、現時点で言及することはできない。来期前半を中心に、今期以上のインパクトがあるかもしれない、という想定で、あらゆる対応策を検討している。世界的なインフレ懸念等についても注視しているが、営業利益率に大きく影響するとは考えていない。リスクが顕著になった場合は、適切な対応をとっていく。

Q: 内視鏡事業の第4四半期(1-3月)の営業利益は第3四半期(10-12月)比で約100億円、前年同期比で約150億円の増益を見込んでいると理解。どのような前提で想定しているか。前期比でのプラス要因は社外転進費用がなくなる分か。

A: 内視鏡の第4四半期の売上高は、前年同期比では+7%、直前四半期比では+10%を想定。第4四半期は売上高が一番伸びる傾向にある。前期に発生していた社外転進費用がなくなる以外に、前年同期比での営業利益のプラス要因として、現時点で見込んでいる大きなアイテムはない。

Q: 本日開示された社外取締役の異動に関するリリースで、来期の取締役候補者が発表された。ゲイリー・ジョン・ブルーデン氏は主に外科系のエネルギーデバイスを提供しているEthicon社での経験もあり、外科の経験が強い印象を受けた。オリンパスでもエネルギーデバイスを含む外科系のビジネスを再度強化すると考えればよいのか。

A: 当社がグローバル・メドテック・カンパニーを目指すにあたり、取締役会のスキルマトリックスを検討した結果であ

り、特定の戦略のために候補としたものではないと理解している。

以上