

オリンパス株式会社
2021年3月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、2021年3月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: ESDの2022年3月期業績見通しは、2021年3月期上半期の減収を念頭に置くと、保守的な印象である。2021年3月期の一過性の好調要因、例えば欧州は英国（NHSによる医療体制強化）・東欧（大型案件）、日本は補正予算、中国は呼吸器科製品への政府補助等、が2022年3月期はなくなる。一方で2022年3月期は米国で十二指腸内視鏡TJF-Q190Vの置換も進む等の好調要因もあると認識。2022年3月期の各地域別の見通しを聞けないか。
- A: ご理解の通り、プラス・マイナスの要因がある。市場環境とその他COVID-19の影響もある。地域別にみると中国の増収率が最大で、欧州も次いで大きく、アジア・オセアニアが続き、北米・日本については慎重な見通しとなっている。米国ではEVISX1のローンチは2023年3月期以降になること、また日本の病院予算執行状況に対して慎重に見ている。2022年3月期も引き続きCOVID-19の影響があると見込んでいる。
- Q: TSDは、2022年3月期に大きく成長する見通しであると認識している。TSDではM&Aを数社行ったものの、いずれも利益面での貢献は少ないと認識している。TSDの業績には、既存製品・他社製品の取り扱い・新製品にブレイクダウンすると、各々どの程度貢献しているのか。
- A: COVID-19影響による待機症例が解消されるに伴い需要が回復しており、また泌尿器科でも前期に引き続き好調が続く見通し。TSDについては2022年3月期も2021年3月期第4四半期の需要のモメンタムが続き、呼吸器科でもVeran社の買収を含め売上が増加することを想定している。泌尿器科については、SOLTIVE等の尿路結石砕石関連製品も伸びているが、今後は消耗品類も売上に貢献すると考えている。
- Q: ESDの2022年3月期業績見通しにおけるリスク要因を地域別に教えてほしい。日本では前年の補正予算により需要を先取りしたのか。米国では2023年3月期にEVIS X1のローンチを控えているので、買い控えが起きているのか。欧州は2021年3月期が好調だったので積極的な計画を立てられないのか。
- A: 日本については、COVID-19の影響およびEDOFスコープの出荷再開がしばらくはできないことを、織り込んでいる。米国では、消化器内視鏡システムの現行機種からの一定の年数が経過しており、EVIS X1ローンチ

手前の今期は積極的な計画を立てづらい。欧州では日本同様 EDOF スコープの出荷再開がしばらくはできないことを見込んでいる。一方で、前年の欧州ではいくつかの国で医療機器購入に係るプログラムがあり、それは押し上げ要因と認識しており、欧州全体では微増の見通し。中国は、引き続き成長を見込んでいる。

Q: EDOF スコープの出荷止めは EVIS X1 全体の売上に影響するのか。

A: EDOF スコープは EVIS X1 における目玉の製品のひとつであり、本スコープ含めて EVIS X1 の購入を検討する顧客が多い。そのため、プロセッサ含めた EVIS X1 全体の出荷に影響があるという想定。

Q: ESD で第 4 四半期(3 カ月)では営業利益率が大きく改善している。第 4 四半期の好調は続くのか。また、中国では第 4 四半期にコロナ前のような高い成長率を記録したが、需要は回復しているか。

A: 政府の補正予算・政府によるプログラムがあったものの、実力値として考えている。中国は市場全体として好調で、医療に対する投資は堅調。

Q: 2021 年 3 月期は COVID-19 の影響を受けているが、2023 年 3 月期の営業利益率 20%超の目標は維持するか。2022 年 3 月期の業績見通しを見ると、売上以上に販管費が伸びる計画のようだ。GBS (グローバル・ビジネス・サービス：ルーチン業務を社外に出していく取組み) 等の先行投資がある一方で、2023 年 3 月期までにコスト削減効果が発現しないのではないか。

A: 当社は日本の精密機器メーカーからグローバルのメドテックカンパニーに転換することを目指しており、本目標は長期的な目線で考えている。世界的なメドテック企業に 3 年でなれるとは考えておらず、体質の転換が必要であり、大きな改革を断行する必要がある。目標値としては高いレベルだが、3 年でやり抜くという考え方のもの。営業利益率の目標値は決して低いものではないが、現段階で 20%超の目標は変更していない。当社にとっては逆風もあるが、営業利益率目標も意欲的にこれを乗り越えて達成したいと考えている。

2021 年 3 月期に行った様々な施策の成果は発現すると考えている。体質強化のための先行投資は必要不可欠で、外部からの人材登用や、インフラ投資も含まれる。基本的に社員の中でも効率化への意識も定着しつつあると考えている。

Q: どの程度の時間軸で先行投資が実り、販管費の減少を実感できるか。

A: 販管費の絶対額のみを取り上げて言及することは難しい。営業利益率 20%超を実現するほどではないが、絶対額で減少していると認識。2022 年 3 月期業績見通しには、2022 年 3 月期売上高の 1-2%程度の費用が、先行投資として含まれている。

Q: ESD の 2022 年 3 月期業績見通しについて。他の海外メドテック企業は、足元の症例数が落ち込んでいても将来の見通しが明るければキャピタル製品も購入する傾向があるとコメントしている。1-3 月の売上のモメンタムの状況、4 月の状況を地域別に教えてほしい。

A: 欧州の政府プログラムや、日本の補正予算によって、第 3 四半期まで購入を控えていた医療機関が第 4 四半期に購入に踏み切ったこともあり、2022 年 3 月期以降の一部の需要を第 4 四半期に先取りしたと考えている。2022 年 3 月期にも好調なモメンタムは続くと考えているが、ある程度は慎重になる必要があると考えている。COVID-19 の影響は続くので設備投資に影響するため、今期の数字が保守的に見えるかもしれない。4 月も想定内の進捗をしており、前年同月から比べれば大きなプラスを達成している。社内計画と比較しても、地域差はあるが全体的にインライン。

Q: TSD の重点三分野（消化器科・呼吸器科・泌尿器科）以外の分野である、婦人科・サージカルデバイス・耳鼻咽喉科について、最近あまりアップデートがない印象。今後何かしらの意思決定があるのか。

A: 重点三分野については従前ご説明の通りだが、それ以外の分野について現段階ではお伝えできることはない。

Q: 2022 年 3 月期の粗利が増加する見通しだが、背景は。新製品効果はあるか。

A: 2021 年 3 月期比較では原価における操業度の改善、自主回収費用がなくなることが主要因。EVIS X1 含め新製品導入による原価率改善効果はこの前提には殆ど織り込んでいない。

Q: 2023 年 3 月期の営業利益率 20%超の目標は取り下げているが、以前タイミングの変更の可能性があると聞いていたが、その可能性はないか。

A: 現状で変更するという決定はない。

Q: TSD の 2022 年 3 月期業績見通しを強気だと受け止めている。ESD と比較して TSD は医療機関の経営状況の影響を受けにくいのか。また、地域別の症例数回復の前提は。

A: 2021 年 3 月期は、地域差はあるものの待機症例により TSD の売上高に大きく影響が出た。2022 年 3 月期に症例数が完全にコロナ前の水準に戻ることは想定していないが、基本的に待機症例は解消される傾向は続くと考えている。ESD の 2021 年 3 月期の一時的な押し上げ要因を鑑みれば、2022 年 3 月期は TSD のほうが回復傾向が顕著と考えている。

TSD の売上高は ESD と比較し症例数に連動しやすい。ある特定の地域がけん引する形ではなく、地域問わず好調を想定する。

Q: TSD のプロダクトミックスの改善で営業利益率を改善すると考えていると聞いたことがあるが、COVID-19 影響で遅れはあるか。

A: プロダクトミックスによる改善を把握することは難しい。COVID-19 影響で特需のある呼吸器等の分野が好調な一方で、症例数の減少でネガティブ要因を受けている診療科があるために、分野別に全体プロダクトミックスの変化もあるだろうとは考えている。

Q: ESD の 2022 年 3 月期業績見通しにおいて、米国が保守的な背景には、COVID-19 影響以上にリユースやシングルユースとの競合状況の変化がトップラインに影響しているのか。

A: 米国では 2021 年 3 月期は前期比マイナス成長となっているが、この原因は COVID-19 影響だと考えている。もちろん競合状況により一定のプレッシャーはあるが、深刻な影響は受けていない。米国では 2021 年 3 月期に内視鏡の設置台数が伸長している。2022 年 3 月期の米国の業績見通しにおいて、競合状況の影響でシェアを失うことは想定していないが、EVIS X1 を他地域でローンチ済みであることを顧客が知っているため、今後の米国でのローンチを見越した一定の買い控えはあると考えている。

Q: 2021 年 3 月期には政府プログラムや補正予算によって医療機関が前倒しで医療機器の購入を実施したケースもあると思うが、2022 年 3 月期に反動減があるか。どの程度その反動減は続くか。

A: 本電話会議で一時的要因として話されている要因すべてが COVID-19 に関連する予算ではないので、反動減はあると思う。ただし、それを含めて、今期 2022 年 3 月期の計画としている。

- Q: 米国市場でシングルユース気管支内視鏡がローンチされた。シングルユース内視鏡についてのスタンスおよび今後のローンチ予定は。
- A: 米国でシングルユース気管支内視鏡を投入する旨を直近で発表した。リユース内視鏡において当社が呼吸器内視鏡の領域でリーダーシップを持っていることは強みであり、顧客が必要とするベストソリューションを提供していく。今回発表したシングルユース気管支内視鏡は、Vathin 社より提供される製品である。内視鏡室での使用を想定した、複雑な手技を容易にするプレミアム品であり、売上高に貢献すると考えている。本製品は当社にとっては最初のシングルユース内視鏡であり、今後も複数の分野のシングルユース内視鏡をローンチする予定である。

以上