

オリンパス株式会社

2021年3月期第1四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、2021年3月期第1四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: 決算説明会プレゼンテーション資料12ページに記載の1-6月の状況に関し、従来、TSDは営業活動の制約により時間がかかるとみていたものの、6月までの早いタイミングで回復した背景を教えてください。また7月はさらに回復しているが、上半期や通期でブレイクインやプラス転換の可能性はあるか。

A: 今後については見通すことが難しく、欧州のみならず全世界で感染の再拡大の傾向もみられるが、TSDに加えESDでも6月は確かに大きく回復し7月も引き続き回復している。COVID-19の感染者数が想定を超えて急増しないという条件下であれば、今後数ヶ月は医療分野の業績は回復基調が続くだろう。TSDは症例数に連動して業績の回復を見込むことができ、ESDでは「EVIS X1」のローンチにより回復傾向がみられるだろう。このような条件が続くのであればブレイクインに達し、前年を超えるのではないか。

Q: (Abia COO に対して) COO 就任後、課題や問題意識、今後取り組みたい課題などがあれば教えてください。また、TSDの統括機能を北米に移管したが、ここまでの成果についてアップデートしてほしい。

A: 20年以上当社におり、会社の強みも弱みも把握しているためCOO就任前後で特に当社への見方に大きな変化はない。ESDについては長年のドクターとの信頼に基づく関係性を強化してきており、当社の内視鏡システムは信頼関係の成果である。「EVIS X1」にも期待している。

一方TSDにも今後大きな機会があると考えている。従来強力なノウハウを蓄積しており、好機が到来するだろう。また競合他社同様、統括機能を米国に置いたことも今後に向けての大きな足掛かりとなるだろう。

TSDは2019年の発足以降2つの点に特に注力している。まず、米国市場に注力している。TSDのビジネスの売上の5割は北米が占めており、顧客に近いところで研究開発を行い、そのニーズを汲んだ製品開発を進めている。またM&Aなどの事業開発も重視しており、事業開発のチームは活発に活動し市場での機会を探索している。私自身も事業開発に力をいれて種まきを行っており、将来的な事業成長に寄与するだろう。

Q: ESDは回復傾向にあると理解したが、同業他社同様、日米でマイナス幅が大きいのではないか。中国と、日米の傾向に差があるのは、病院の経営状況の悪化が背景ではないか。地域差の背景や今後の見通しを教えてください。

A: ESD は日本では 6 月まで苦戦していた。製品がライフサイクル後半にあることや、病院側の予算執行がハードルになっている。しかし 7 月は管理ベースの速報値では減収幅が小さくなっており、米国も同様である。一方で欧州・中国では、7 月は前月比で減収幅の拡大傾向が多少見られる。欧州は COVID-19 の感染拡大状況が国ごとに異なることから、当社事業への影響も国によってばらつきがある。その結果欧州全体で見たときに落ち込み幅が小さく他地域より良かったのではないかと考えている。米国では COVID-19 の感染拡大以降、COVID-19 の患者さんの治療に集中してきた。この影響により、一旦延期していた手技についてもここ数週間で処置数の回復傾向がみられ、米国でも他国に遅れて回復してきていると考えている。

Q: ESD の市場が成熟している日米での病院の予算執行が鈍くなることを懸念している。

A: 病院の設備投資は今後数ヶ月大きく制約が出るだろう。ただ、「EVIS X1」については、厳しい経営環境下にある日本の病院からも積極的に発注していただいております。これは新製品を待っていただいたということの証と考えています。市況は厳しいものの、「EVIS X1」の好調はこれを相殺することができるのではないかと考えています。

Q: 販管費は前年同期比 164 億円減少している。旅費交通費の減少の貢献が大きかったか。2Q 以降の見通しは。販管費の中に Transform Olympus 関連コストは入っているか。

A: 販管費の中に Transform Olympus 関連の大きな費用は入っていない。販管費の削減の多くは旅費交通費である。これが 8 割程度減少しており、販促費も同レベルで減少している。双方とも今後営業活動が再開されれば増加するコストではあるものの、New normal 下では旅費交通費は COVID-19 前の水準には戻らないだろう。費用見直しの良い好機となると考えている。

Q: 前年同期比で減少した 164 億円のうち、どの程度が継続性のあるイニシアチブの貢献か。

A: 1-2 割程度は削減できるのではないかと考えている。

Q: 決算説明会プレゼンテーション資料 14 ページにある、「固定費の構造改革」についてのヒントが欲しい。決算参考資料 2 ページに記載の従業員数を見ると、IMD での人員が 500 名程度、その他・全社消去で 170 名程度減少、一方 TSD では 400 名程度増加しているが、それぞれ戦略的なものかあるいは自然減か。

A: IMD についてはベトナムの工場にて COVID-19 の感染拡大を受けた生産調整の過程で人数の調整が行われた。TSD については新卒採用や、要員数の集計方法見直しの影響、新興国での営業体制の強化のための採用により増加している。その他・全社消去については要員数集計方法見直しの影響を受けている。

Q: つまり、固定費の構造改革、についてはまだ実現していないか。

A: その通り。固定費が 8 割もあることに大きな問題意識を持っており、ゼロベースで見直しを行っている。検討中であり、今後開示できることがあればお知らせする。

Q: 欧米同業他社の決算を見ていると、消化器内視鏡の検査数は回復していないが、オリンパスはなぜ業績が回復しているのか。

A: COVID-19 の感染が拡大する中、内視鏡検査は待機症例に分類された。世界各地の学会と連携し、情報は得ているが、様々な見方があり検証が必要だと考えている。様々な見方があり、COVID-19 に罹患した患者数も増加傾向にあり、今後の見通しは不透明である。

Q: TSD を成長させるには、ERCP の領域にフォーカスする必要があるのではないか。

A: ご指摘の通り、事業開発の関連で ERCP は不可欠である。ERCP をはじめとする消化器内視鏡の分野については、我々の強みがあり欠かせないと考えている。昨年発表した経営戦略の検討の過程で、消化器科のみならず泌尿器科、呼吸器科にも我々の強みがあると考えており、今後事業開発を強化する必要があると認識している。

以上