

OLYMPUS

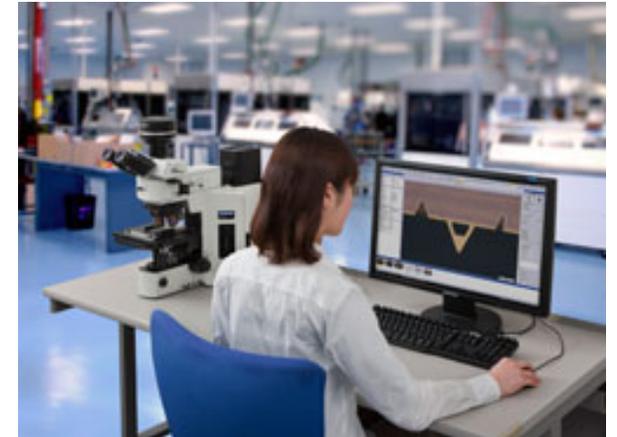
Your Vision, Our Future

科学・映像事業の方向性

2015年5月8日
オリンパス株式会社
科学・映像事業統括役員
小川 治男

顧客群戦略と収益基盤強化

プロフェッショナルニーズの先読みと、革新的な製品の提供



1 顧客密着によるシェア獲得と収益最大化

- 商品群別戦略から顧客群戦略への転換
- 顧客接点力の強化

2 収益基盤強化

- 組織統合による事業効率・体質の改善
- 成長市場への先行投資

1 顧客密着によるシェア獲得と収益最大化

➤ 商品群別戦略から顧客群戦略への転換

- ① ターゲット顧客の絞込み、不採算領域の見極め
- ② メンテナンス／製造／天然資源事業領域への活動強化

➤ 顧客接点力の強化

- ① 市場開発機能の強化
- ② 市場からのフィードバックシステムの構築

2

収益基盤強化

➤ 組織統合による事業効率・体質の改善

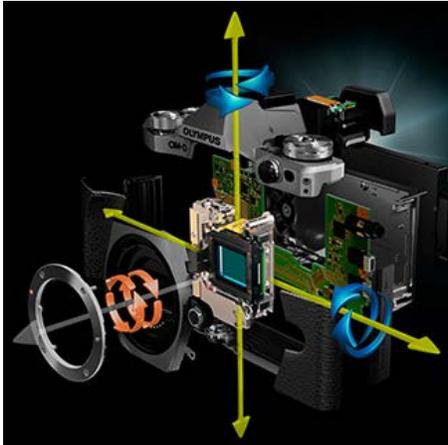
- ① 管理機能の統合、販売組織の改革
- ② 資産効率の改善

➤ 成長市場への先行投資

- ① 再生医療研究へのフォーカス
- ② 新規技術の継続的探索

事業規模の適正化

ミラーレス一眼の拡大を見直し、今期の収支均衡を最優先に構造改革



1 2014年度の業界予測を超える市場縮小

- 2014年当初のCIPA出荷見通し
 - コンパクトカメラ 3,380万台
 - デジタル一眼 1,670万台
- 2014年CIPA出荷実績
 - コンパクトカメラ 2,960万台 (前年比 64.7%)
 - デジタル一眼 1,384万台 (前年比 80.4%)
 - 内ミラーレス一眼 329万台 (前年比 99.5%)

2 今後の見通し

- 2015年1~3月も厳しい落ち込み
- ミラーレス一眼の伸張が期待できない市場環境

1 厳しい売上高見通しの下で収支均衡できる費用水準

- 販管費30%削減を前提とした構造改革
- 地域戦略の見直し：市場成長が見込めない地域の
リソース圧縮

2 固定費の見直し・合理化

- 製造、開発、間接部門リソース大幅縮小

1 厳しい売上高見通しの下で収支均衡できる費用水準

- 販管費30%削減を前提とした構造改革
- 地域戦略の見直し：市場成長が見込めない地域の
リソース圧縮

① 商品ライン絞込み（量を追わず、プレミアムブランドを目指す）

- 小型軽量／高精細システムOM-D で徹底的な差別化
- ドキュメンタリー撮影等手持ち撮影に特化したシステムとしてのプレミアムブランドを目指す
- 交換レンズを中心としたビジネスモデルに転換し、事業安定化

② 重点販売地域絞込み

- 欧州・日本・アジアを中心とした地域戦略
- 効率的な販売展開で在庫圧縮

2 固定費の見直し・合理化

➤ 製造、開発、間接部門リソース大幅縮小

① 科学・医療事業への映像技術活用

- 科学事業への光学・画像処理技術の活用加速
- 将来科学・医療事業への無線・モバイル化技術活用の要素開発

② 事業開発室におけるB to B 成長事業への転換

- Industry4.0の流れに対応した撮像ビジネスへのシフト
- 「安全・安心」をキーワードとする映像コンテンツの活用ビジネス

OLYMPUS

- 本資料のうち、業績見通し等は、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性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、利用者の判断によって行って下さいますようお願い致します。
- 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。