

オリンパス株式会社

2022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、2022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: 内視鏡事業、治療機器事業における通期見通しの修正背景を詳しく教えてほしい。内視鏡事業は売上高の上方修正の幅に比べ、営業利益の伸びが小さく見えるが、一過性の費用等を見込んでいるのか？
- A: 今回は主に内視鏡事業の消化器内視鏡分野で見通しを上方修正している。前回の決算発表説明会では、日本における見通しが他の地域と比べ保守的に見えるというお話をいただき、それについては慎重に見ているとお伝えしていたが、3カ月経過後、昨年と同じモメンタムが続いていることを確認できた。日本以外の国でも同様の傾向が見られたため、上方修正をした。内視鏡事業の営業利益に関しては、当四半期で計上した持分法投資の減損が影響しているが、それ以外に特筆すべき事項はない。
- Q: EDOF スコープについては、当初の予定通り7月より出荷されたという発言があったが、期初の見通しを慎重に見ていたのはEDOF スコープの出荷見通しが立っていなかったことが一因という話ではなかったか？
- A: EDOF スコープは早い段階から原因が特定されており、プログラムの修正やテスト、ドキュメンテーションの整理をおこなってきた。そのため、コミュニケーション上の誤解があったかもしれないが、先行きが不透明な状況という認識ではなかった。出荷再開までさまざまなステップがあるため、出荷再開の具体的なタイミングについては開示を控えてきたが、7月に再出荷できるようになった。これは、期初にお示した通期見通しの前提で想定していた時期とほぼ同じタイミングでの出荷再開であったため、今回の通期見通し上方修正のトリガーになったとはいえない。
- Q: 第1四半期の販管費増額（150億円程度）の背景について詳しく教えてほしい。
- A: 販売活動の制限緩和が進み、全体的に前年同期と比べ費用が増えた。販管費の中でも、販促費や旅費交通費の増加割合は少なかった。増額分については、為替影響が40億円程度、IT関係の投資や今後の運営基盤の強化などに40～50億円程度、他にも研究費の増加が挙げられる。

Q: 2022年3月期より、内視鏡事業に分類していた気管支鏡を治療機器事業に移管しているが、2年前の2020年3月期の組替後の数値と比較し、今期は年間での程度伸びる前提になっているのか？

A: 2020年3月期の正式な組替後の数値はないが、社内管理用の数値としては内視鏡事業が+5.8%、治療機器事業が+9.3%となっている。

Q: プレゼンテーション資料 P7、P8 に記載されている、2020年3月期と2022年3月期を比較した第1四半期の実績について、治療機器事業（+8%）よりも内視鏡事業（+9%）の方が成長しているのはなぜか？地域別に詳しく教えて欲しい。また、症例数の動きに比例しやすい治療機器事業がキャピタル製品を中心とする内視鏡事業と比べ、成長率が低い要因について教えてほしい。

A: 2020年3月期と比較して、当第1四半期の内視鏡事業が+9%成長となった理由として、地域別にみると米欧中が牽引した。社内管理用の数値では、北米が約+14%、欧州が約+9%、中国が約+8%。消化器内視鏡分野と医療サービス分野が好調であった。欧米は新製品効果が大きく、米国では十二指腸内視鏡「TJF-Q190V」や内視鏡洗浄装置「OER-ELITE」、欧州では消化器内視鏡新システム「EVIS X1」シリーズのプロセッサや上部消化管汎用ビデオスコープ「GIF-1100」、大腸ビデオスコープ「CF-HQ1100DL/I」がそれぞれ好調だった。中国は主に市場成長によって販売が増加した。なお、シングルユース製品の割合が高い治療機器事業は、内視鏡事業と比較して症例数の動きと売上高が比例しやすい傾向はあるが、それぞれのビジネスの業績動向は前述のような新製品の状況など様々な要因によるため、二つの事業を比較して、どちらの成長率が高い、低いということを分析することは難しい。

Q: 決算参考資料に記載の治療機器事業における従業員数推移について、海外で約200人減少している要因を教えてほしい。

A: 医療分野内での要員の見直しや、COVID-19感染拡大を勘案して北米で自己都合退職を補充するための採用が抑制されていたことが主な要因。なお、北米における採用抑制は、2022年3月期中に緩和される計画である。

Q: 第1四半期は内視鏡事業、治療機器事業ともに好調だが、このモメンタムは第2四半期以降も継続すると見てよいか？

A: 今回の見通しでお示している通り、年間を通して第1四半期の傾向が継続することを見込んでいる。COVID-19の影響からの回復に伴い、症例数の増加や予算執行の改善が見られ、昨年後半から対前年プラス成長が続いている。新製品群が売上増に寄与しており、今後もこのモメンタムが一定程度続き、本日発表した見通しを達成できるものと見ている。

Q: 病院は資金が潤沢になってきており、付加価値の高い製品へのニーズは高くなってきているのか？

A: 当社は他社製品に対して、付加価値の高い差別化された製品を導入しており、そのような製品に引き合いがあるため、そうした見方もあると思う。

Q: 第1四半期における治療機器事業の営業利益率が非常に高いが、主な要因を教えてほしい。

A: 特殊要因として、Medi-Tate社買収に伴い、段階取得に係る差益が約28億円あった。当社はMedi-Tate社買収前に同社の株式を18~19%程度取得しており、その株式を買収時の評価額に再評価したことによる差益分を会計的にその他の損益として処理することになるため、約28億円のプラスとなった。この金額を差し

引いても過去と比較して高い成長率となった。要因としては、売上増に加え、費用の厳格なコントロールが挙げられる。

Q: 第2四半期以降の利益率について、何かリスクとして考えられるものはあるか？

A: 本見直しには、段階取得に係る差益のような特殊要因は入っていない。期末に向かって費用が増える傾向はあるが、通期の見直しに繋がるような運営が四半期ごとに行われるという想定をしている。

Q: 参考資料 P5 の現地通貨別成長率を見ると、中国は内視鏡事業、治療機器事業ともに成長率が一桁に留まったが、その要因は？

A: 昨年、中国は COVID-19 の影響が他の地域よりも先に出て、早く改善が見られた。したがって、相対的に第1四半期の中国の成長が低く見えているという背景はあるものの、一定程度の成長はあったと認識している。中国市場が大きく減速しているわけではないが、中国政府による国産優遇策のガイドラインが5月に発表され、直近予算執行がスローダウンしている状況ではある。予算執行が戻れば、元の2桁成長に戻ると見ている。治療機器事業の中では、収益性の高い気管支鏡に国産優遇策の影響が出ている。また、昨年 COVID-19 の影響により呼吸器分野で特需があったことや、中国の一部地域で COVID-19 の感染が広がっていることから一桁成長となった。

Q: 国産優遇策により、ローカルメーカーにシェアを奪われているという話はあるか？中国の売上見直しについても上方修正はしているのか？

A: 政府が国産優遇策のガイドラインを出したとしても対応は省ごとに変わる。中国にも内視鏡メーカーはあるが、中国のドクターは日本メーカーの内視鏡を好んでいるので、大きな影響が出るとは考えていない。一方で外科用イメージング製品は現地生産品もあり競合していくことになるが、省ごとに状況が異なり、それぞれ対応を検討している。売上計画については、中国でも上方修正している。

Q: 泌尿器科が伸びているが、製品別では膀胱鏡、前立腺肥大症用の切除用電極、尿路結石用破碎装置等の中で何が伸びているのか？「SOLTIVE SuperPulsed Laser System」が好調の要因についても教えてほしい。

A: 成長のドライバーとしては、主に前立腺肥大症用の切除用電極が挙げられる。背景としては、COVID-19 の影響による良性疾患の待機症例を消化しており、大きな伸びがあると見ている。また、SOLTIVE SuperPulsed Laser System（尿路結石用破碎装置）は、石を細かく砕けるため、視野を妨げず、治療時間の短縮に効果がある製品であり、ドクターからの評価が高く、徐々に販売が伸びている。ツリウムレーザーを開発している会社は他に欧州にも1社あるが、北米では当社のみが導入している。当社の販売力と先行者優位によって、今後も販売を拡大していきたい。前立腺肥大症用の切除用電極、尿路結石用破碎装置、どちらの製品も消耗品の利益率が高く、今後の伸びに引き続き期待をしている。

Q: 治療機器事業の営業利益率は特殊要因を除くと、昨年の第3四半期から18%程度だが、これは持続的な水準か？2~3年前から比べて営業利益率が5~6ptほど改善した背景を教えてほしい。

A: 通期の見直しでもお示しの通り持続的な水準と考える。2022年3月期より、内視鏡事業から気管支鏡を移管したことが、治療機器事業の利益率改善にある程度貢献している。過去にさかのぼると、Gyrusの無形資産の償却が営業利益率を押し下げている要因だった。それ以外は、売上の増加、原価率の改善、費用管理の強化など複数の要素が重なり合って、営業利益率の改善に繋がっていると見ている。

Q: 通期見通しの営業利益率の考え方について、どこかの四半期で利益率が一気に上がるというのは考えられるか？また、第 2 四半期以降、その他の損益で営業利益率を押し上げる要因は見込んでいますか？

A: 四半期ごとに費用の出方も変わってくるので、その分が今後の 3 四半期分に含まれている。その他の損益で営業利益率押し上げの要因になるものは特に見込んでいない。残り 9 カ月は、売上高から販売費及び一般管理費までの部分で改善し、営業利益率を向上していきたい。

Q: 期初は北米の成長をそこまで強く見ていなかったと思うが、何か見方は変わったか？

A: 新たな事象はないので、前提・マーケット状況ともに見方は特に変わっていない。今年は消化器内視鏡の新製品（EVIS X1）を北米市場に導入できないため厳しい時期だが、いくつかの新製品のスコープで売上を達成したいと考えている。

Q: 内視鏡事業・治療機器事業のどのサブセグメントでペントアップデマンドがあったかを教えてほしい。また、第 2 四半期以降のペントアップデマンドについてはどう見ているか？

A: 内視鏡事業は、基本的にキャピタルのビジネスのため、手術数の増減がビジネスに直結することはない。もちろん、症例数の減少により病院側の収入が減るため、予算執行の進捗については注視している。症例数については、まだ COVID-19 前の水準には戻っていないが、国によっては 90%まで戻ってきている国・地域もある。COVID-19 前の状況に戻るには数か月または、もう 1 年かかると見ている。治療機器事業については、待機症例の対象として消化器科や泌尿器科、呼吸器科の処置具があるが、内視鏡事業同様、国によって状況は異なる。直近では、全世界的にデルタ株が猛威を振るっており、今後の見通しは未だ不透明感がある。

Q: 外科内視鏡分野についてもペントアップデマンドはあるか？ COVID-19 の収束を見越して、キャピタル製品を先に買いこむ医療施設が一部あると聞いている。また、今回の通期見通しでは、各地域でどれほど COVID-19 が収束する前提なのか教えてほしい。

A: 外科内視鏡もキャピタル製品なので、症例数が増えれば病院の予算が増え、予算執行が進むと見ている。一部の病院においては、前倒しで購入するケースもあるが、病院の収入が増えないとキャピタル製品に予算が回らないというのが一般的である。年間を通しての COVID-19 の影響を予測することは難しく、具体的な想定はしていないが、事業環境は好転するだろうと見込んでいる。今回の見通しでは、現時点で最大限できるチャレンジングな数値を設定している。

Q: 内視鏡事業における第 2 四半期以降の市況の見通しや新製品の受け入れ状況、北米での旧製品販売状況について定性的に教えてほしい。

A: EVIS X1 については、すでにヨーロッパ、日本、アジアの一部地域で導入しており、オーストラリアや東南アジアも近いうちに導入予定なので、アジアでは約 75%の地域で販売できる予定となっている。EDOF スコープの課題も解決し、出荷を再開しているので、これらの地域では内視鏡事業のドライバーになると考えている。北米では、EVIS X1 は 2023 年 3 月期に導入予定だが、ドクターは他の地域で既に販売されていることを知っているため、買い控えリスクがあり、苦しい状況である。大腸内視鏡や十二指腸内視鏡の新製品をしっかりと販売していくことにより、買い控えをカバーしたいと考える。内視鏡洗浄消毒装置の OER ELITE も昨年から販売しており、こうした新製品により数字を持ち上げたい。中国についても、EVIS LUCERA シリーズ（EVIS X1 の前機種）をしっかりと販売していくことで 2 桁成長を継続していきたいと考えている。

Q: オリンパスでは、半導体の調達はどのような状況か？

A: 半導体の供給は世界的な課題となっており、調達部門が部品の調達に動いている。リスクとして認識はしているが、現時点で今期の売上に影響を及ぼすほどの供給不足になるとは見ていない。

Q: 内視鏡事業・治療機器事業では Co-head 体制になっているが、日本人／外国籍の方の役割分担はどのようなになっているのか？また、治療機器事業のビジネスデベロップメントは米国がリードしているのか？

A: (内視鏡事業・河野) 内視鏡事業はドイツ人のフランク・ドレバロウスキーと二人で運営をしている。20 年以上の付き合いで親しく仕事をしており、互いの強みを生かしながら自然と役割分担ができていていると考える。

(治療機器事業・倉本) 治療機器事業は米国にいるガブリエラ・ケイナーと二人で運営をしている。私は米国の駐在経験も長いので北米市場や治療機器ビジネスのダイナミズムを理解しており、あまりギャップは感じていない。青森や会津にある日本の製造拠点とのコミュニケーションは、日本にいる私が地の利を生かして担当している。北米は新しい技術などの動きが早いので、ビジネスデベロップメントは北米側がリードしている。

以上