

オリンパス株式会社
2022年3月期決算カンファレンス 質疑応答（要旨）

（注意事項）

本資料は、2022年3月期決算カンファレンス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: 中国の医療分野の状況について、第3四半期決算においては前年同期比減収となったことやその背景として国産優遇政策等の構造的な要因の説明があったことから、株式市場で懸念が高まった。第4四半期は高い水準に回復しているようだが、足元の中国市場の状況と第1四半期（4-6月）の見通しについて教えてほしい。
- A: 中国では、足元4、5月に、上海等のエリアで新型コロナウイルス感染症の影響を一時的に受けたが、国産優遇政策の影響もある中でプラス成長となった第4四半期に続き、今後も成長を見込んでいる。長年にわたって事業展開の歴史がある中国市場では、各製品カテゴリーにおいて強い市場ポジションを誇っており、これからその恩恵を受けることができると期待している。競合環境は激化しているが、当社としては今後もモチベーションを持ち、技術開発を行うことで市場をリードし続けたいと考える。
- Q: 中国市場は四半期ごとのアップダウンが大きいですが、第1四半期（4-6月）の見通しについて何か懸念はあるか？
- A: 現在、新型コロナウイルス感染症の再拡大によって、上海等のエリアでサプライチェーンに影響を受けている。しかし、今後いつこの状況が改善するかを予測することは難しい。受注状況は好調なため、市場へ届けることに注力したい。中国のセールスはお客様への納入のために最善を尽くしている。
- Q: ESD、TSDはそれぞれ2桁成長を見込んでいるが、今回の売上の見通しに供給制約のリスクは織り込まれているか？
- A: 例年と異なり、特に半導体の部品に関しては現時点で全てを確保できているとは言えない状況であり、今後の見通しを正確に計算することは難しいが、一定のリスクは見通しの数字に含んでいる。

Q: 科学事業において、2023年3月期の営業利益のガイダンスが245億円（営業利益率：約18%）と高い水準になっている要因は？今年4月に分社化して、科学事業のコスト構造等に変化はあるのか？

A: 分社は科学事業のポテンシャルを伸ばすために行っており、その効果は一部あると考えるが、先期は受注が非常に好調だった。半導体の影響も一部あり、実際にはかなりの注残を抱えた状況で新しい期に入っている。コスト効率化の効果もあるが、主には増収の効果で、営業利益の大きな伸びを期待している。

Q: 科学事業の償却費が約70億円あり、これを足し戻すとEBITDAは300億円を超えるため、売却額は3,000億円が視野に入ると思うが、これによって得られるキャッシュの用途について教えてほしい。

A: 科学事業の譲渡については、当社内で機関決定がされていないため、ご回答できる内容はない。

Q: 2022年3月末時点でNet Debtが800億円強、今期の全社EBITDA見通しが2,700億円、Net Debt/EBITDA倍率が0.3倍と低い水準にあり、追加の借入れ余地が高まっているが、最大どれくらいの戦略投資を行う準備があると考えればよいか？

A: 当社では今後成長していくために、事業買収等を検討する重要性が高まっているが、タイミングも含め検討の幅が広いので、投資の最大規模感をお示しするのは非常に難しい。グローバルの競合企業の状況も見ながら、Net Debt/EBITDA倍率が低い水準にあることは認識している。案件次第でさまざまな調達方法を検討する。

Q: 過去3年間のTransform Olympusはコスト面を中心に数多くの改革を実行してきたが、今後はどのような成長ステージを期待してよいか？決算プレゼンテーション資料のP13では「持続可能性を実現するバリュープールの獲得」という記載があるが、これまでとは異なる新たな成長ステージにおいても現在の6名の執行体制を維持するか？

A: 2022年4月より、執行体制を5名から6名に変更し、今まで各リージョンに委ねられていた役割をグローバルにガバナンスできるようなオペレーティングモデルに強化した。これによって、クロスリージョナルな開発、事業探索、品質保証の活動を加速させることが今回のポイントだが、その時の会社の課題状況によって執行体制は変えていくべきと考えている。

Q: 過去に発売した外科内視鏡システムVISERAシリーズでは、売上貢献は大きかったものの粗利が相対的に悪く、製品ミックスの悪化要因に挙げられたと記憶している。新製品の次世代外科内視鏡システムは利益面で貢献するのか？過去に発売した製品における収益性の課題についても教えてほしい。

A: 外科内視鏡は注力分野（消化器科・泌尿器科・呼吸器科）には入らないが、Quest社を買収する等、さらに機能を付加して強化を進めている。テクノロジーや競争力の観点で消化器内視鏡と大きな違いはあるが、Investor Dayでもお示した通り、外科内視鏡も他のカテゴリと同様に収益性を高めていく。Quest社のテクノロジーも踏まえて新世代の製品を投入し、事業成長を図ること、また、プロダクトカテゴリ間のシナジーを生み出すことで新製品の開発コストを低減すること、この2つの方向性で今後収益性を向上したいと考えている。

Q: 過去には外科内視鏡分野で市場シェアを伸ばす戦略を打ち出していたが、中期的なシェアの考え方を教えてほしい。

A: もちろん市場シェアを向上させていきたい。そのためには製品・技術が必要のため、継続的に新製品を出していく。ここ2〜3年の競争環境は厳しいと思うが、次世代の製品を開発することで、市場シェアを伸ばしたいと考えている。また、長期的には卓越したテクノロジーによって、その先も市場シェアを拡大する。

Q: 株主還元について、科学事業の譲渡に関わらず増配は行われるのか？

A: 当社の考えるキャピタルアロケーションの考え方は従前から紹介している通りで、一定の財務健全性の確保を前提に、成長領域への事業投資を行った上で株主還元をするという優先順位になっている。配当に関しては、安定して上げていく方針のもと、ここ数年増配を継続しており、いかなる経営のイベントがあっても基本的に考え方は変わらない。したがって、科学事業の譲渡有無に関わらず、2023年3月期の配当は16円を予定している。

Q: 現時点のエビデントにおけるバランスシートのキャッシュは2,000億円程度あるという認識でよいのか？

A: 子会社ごとの詳細な情報は開示していないため、コメントを差し控させていただきます。

Q: 中国の見通しについて、ESD、TSDに分けて詳細の説明をいただきたい。

A: 2023年3月期において、中国は成長する想定だが、これは主に病院の予算が増えることに起因する。過去数年、制約がある中でも市場シェアは変わっておらず、消化器内視鏡分野においては確固たるポジションを維持している。競争環境が激化している中国市場において、今後も中国の医療従事者・当局と連携し、医療アウトカム及び経済性に注目いただき、サービス等も含めてトータルで競合企業との差別化・優位性を図っていきたい。TSDはエネルギーデバイスだけでなく、ERCP、ESD等の複雑な手技に対応する製品や、泌尿器科・呼吸器科製品等の幅広いポートフォリオを有しており、中国のローカルメーカーに対抗できると考えている。

Q: 前立腺肥大症用の用の切除用電極「Plasma button」が成長している背景を教えてください。過去のオリンパス製品「TURis」を置き換えているのか？それとも、ホルミウムレーザーやBoston Scientific社の製品からシェアを奪っているのか？

A: Plasma buttonは前立腺肥大症に対するスタンダードケアであるTURisの追加機能。今後も医師に対して追加的なソリューションを提供することを通して、高い市場シェアを確保していきたいと思う。

Q: 尿路結石用破碎装置「SOLTIVE SuperPulsed Laser System」は既存のホルミウムヤグレーザー機器と比較した場合、水冷が不要で、レーザーファイバーがより細く、手術時間が13分程度短縮できる等大きなメリットがある。ツリウムレーザー技術を導入している他社企業はないが、SOLTIVEは今後どこまで伸びると思うか？昨年のInvestor Dayでは、ストーンマネジメントの市場規模は約1,800億円と説明があったが、この市場を席巻できるか？

A: SOLTIVEのテクノロジーは明らかに優位性を持っており、お客様からの満足度も高い。当社はパイオニアとして、他社に先駆けて製品を投入してきたが、今後同様の技術を持った他社製品も出てくると思う。当社はできるだけ早く市場に製品を投入し続けていくことで、競合に打ち勝っていききたいと思う。

Q: ファイバーレーザー技術はIPGフォトニクスによるものだが、他社はこの会社を買収しない限り、この市場に入り込めないのではないか？オリンパスに次いで、他社はツリウムレーザー技術を出してくるのか？

A: 競合他社の状況はお話できないが、当社はツリウムレーザー技術を最初に市場投入した企業として先行者利益があり、臨床的な優位性もあると考えている。今後もできるだけ多くの製品を導入し、次世代のSOLTIVEでは追加機能も入れることで、顧客満足をさらに向上させたいと考える。お客様に対して、当社がベストなソリューションということを訴求し続けたい。

Q: 科学事業譲渡後の買収戦略について教えてほしい。今後多くの買収を実行していくにあたり、リソース拡充等の準備はできているか？

A: 科学事業の譲渡有無に関わらず、メドテックカンパニーになる方向性に変化はなく、今後ケイパビリティを高める必要性から M&A を中心としたビジネスディベロップメントへの投資の重要性・規模感は大きくなると考える。買収後の統合等を含めた買収戦略のプロセスを含めた買収戦略はまだ課題が多くあると認識している。これはいつかのタイミングで完成するものとは思わないが、今後経験を積むことで、より効率的な案件の進行、PMI のプロセス等に繋げる実力値は向上していくと考えている。他社と比べても、当社はオーガニック成長の仕組みができていていると考えるが、この確固たるオーガニック成長を補完するために、スタンダードオペケアを向上させるという我々の戦略的なゴールに沿った買収検討を続け、ポートフォリオを拡充していきたい。過去 2 年間にわたって実施してきた M&A もこの戦略に基づいたもので、市場探索等のビジネスディベロップメントは積極的に進めている。

Q: 今後大きな買収をするにあたり、新しく外部から人を採用したり、専門チームを作ったりする予定はあるか？

A: すでに Transform Medical の活動を 3 年前に開始してから、欧米を中心に専門チームを増強してきた。現時点でこれからさらに増強する計画はない。

Q: 科学事業を切り離すことで、内視鏡事業の開発に問題が発生することはないか？

A: 映像事業の時と同じように、科学事業を別会社化し完全に切り離すにあたっては、知的財産や生産技術等についても慎重な検討を積み重ねてきたので、その懸念はないとご理解いただきたい。

Q: ESD は中国を含め、第 1 四半期、第 3 四半期が低調で、第 2 四半期、第 4 四半期が好調というトレンドに戻ったか？第 2 四半期に発生した商談の前倒し成約は、第 4 四半期ではなかったか？

A: 中国では、新型コロナウイルス感染症の影響により需要の出方が例年と異なった。第 3 四半期の需要は低く、第 4 四半期は回復した。2023 年 3 月期は、お客様との商談状況から成長が見込まれるが、上海ロックダウンによりサプライチェーンの制約が一時的にはある。その上海ロックダウンの影響によって、期末に出荷が止まったこともあり、第 4 四半期では第 1 四半期の業績に影響が出るような商談の前倒し成約はない。

Q: 上海のロックダウン以外に昨今のマクロ環境を踏まえ、病院の設備投資におけるリスク要因はあるか？

A: 上海のロックダウンは、サプライチェーンの観点でほかの地域に影響が波及している。中国の新型コロナウイルス感染の抑止に向けた取り組みが、サプライチェーンの制約や、今後増える見込みである病院の予算執行にどう影響を与えるかは不透明である。

以上