

オリンパス株式会社

2021年3月期第3四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3四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: 第3四半期の業績見通しは開示されていないが、実績はその社内計画対比とどの程度の乖離があったか？
第4四半期の営業利益率が保守的に見えるが、どういった前提によるものか？

A: 第3四半期は想定よりも160-170億円程度上回る営業利益だった。英国、東欧では政府の医療体制強化に関する後押しがあり、予算配分が強化され我々の製品が多く注文された。また、中国では病院の予算年度の最終月である12月にCOVID-19対策関連以外の当社製品にも予算が配分されたことにより、単月で見ると過去にないような売上となっている。それに加え、経費の厳格な管理やCOVID-19の影響による活動の制限により、費用を想定以上に削減できた結果、第3四半期は非常に良い営業利益となった。第4四半期については、引き続き緩やかに売上が伸びていく前提であり、とりわけ第3四半期まで好調だったESDでは一定程度の成長が見込まれる。これを踏まえて、今期の営業利益見通しを230億円上方修正した。第4四半期の費用に関しては例年の傾向と同様に増加する見込み。3月にさまざまな締めがくるため構造的な要因もあるが、今回に限っては業績上方修正に伴う賞与の追加引き当てやQARA・ITインフラの強化、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）費用の一部が第4四半期で計上される予定である。ベースラインは下げたものの、今年はそれら特殊な要因が加わることで昨年と同程度の販管費予想となり、そのため利益水準が下がる見通しである。

Q: プレゼン資料P7-P8、参考資料のP4を見ると医療分野で非常に好調ということが分かるが、日本と中国の好調は続くか？日本では政府補正予算の効果が出ているのか、または今後出る予定か？

A: 各地域で状況は異なるが、全体的に回復基調になっていることは間違いない。第3四半期の日本に関しては昨年の消費税増税後の低い数字に対する伸びなので、実質的なプラス成長とは言えないが、政府補助金などの追い風もあり、今後緩やかに伸びていくと見ている。中国は12月が飛び抜けて良い数字だったが、1月も良い数字が出ている。一部エリアではCOVID-19感染対策として呼吸器システムの購入予算が付与されたという話もあり、一定程度の成長を見ている。

Q: 今期の一過性の項目について復習したい。通期ベースでみると映像の改革費用が 50 億円、気管支鏡・胆道鏡のリコール費用が 60 億円、社外転進支援関連の費用が 120 億円、FA 費用が 10 億円程度で一過性の費用は合計 230-240 億円程度という理解でよいか？この費用を見通しの営業利益に足し戻すと実質の営業利益は 1000 億円強、営業利益率は 14-15%となる。現時点で 2023 年 3 月期の目標である営業利益率 20%超に対して 5-6%程度開いているがどのように達成していくのか？

A: 一過性の費用に関しては理解の通りで、現在複数のプロジェクトを実施している。例えば GBS は先行投資として費用がかかる。それ以外にも新しい施策を加えながら 2023 年 3 月期の営業利益率目標である 20%超の達成に向けて鋭意努力をしているところである。

Q: 年末の竹内 CEO とのミーティングにて、営業利益目標の達成に寄与する重要項目として調達コストの削減が挙げられていたがどのようにお考えか？

A: 部品や間接材がテーマとなっている。調達だけでなく、複数のプロジェクトをまとめて、営業利益率 20%超の達成というシナリオを描いている。

Q: 社外転進支援制度では 950 名の募集に対し 120 億円引き当てされているが、ビジネスユニットごとの人数内訳は開示可能か？

A: 募集期間中であり、回答を控えさせていただきます。

Q: 販管費について、通期計画を 120 億円減らしているが、その内訳は？また、研究開発費の見直し引き下げ 55 億円、それ以外の費用引き下げ 65 億円は何による効果なのか？平常時の販管費の水準が減っている、または研究開発費の効率化が進んでいるとは言えるか？

A: 全般的に満遍なく費用削減が見込まれる。代表的にはマーケティング & セールスや旅費など COVID-19 の影響により制約された活動が数字上マイナスとなっている。研究開発に関しては、制約がある中で少しずつ後ろ倒しになって遅れていることが数字に現れている。COVID-19 の制約以外にもトラベルポリシーを大幅に見直すなどしており、過去の販管費の状況に戻るとするのは想定しにくい。

Q: トラベルポリシー以外に何か販管費効率化に繋がる取組はあるか？

A: テーマを付けた費用の削減にアクセルを踏んでいく予定。

Q: ESD では 10-12 月の欧州や中国が好調だが、一過性の売上貢献はどれくらいあったのか？

A: 英国では設備機器の追加・更新で発注があり、ロシアでは国としてオンコロジーによる早期発見を目指す方針に基づき売上が伸びた。東欧でも大型案件があり、想定より多く受注できた。どれが一時的かという判断は難しいが、第 3 四半期までの状況を見ると国によるバックアップが我々の売上に大きく貢献した。

Q: GBS とは具体的にどのような施策か？分散されている一部の業務を 1 つの拠点にまとめてそれ以外を外注するというのか？施策の効果がプラスに出るタイミングは？

A: GBS は当社ではヨーロッパで先に始めている施策。人事系・総務系・経理系のルーチン業務を外注するものあり、安価な労働力のある拠点の BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)に外注していく。また、アドオンするものではないが、ルーチンではない業務（キャプティブ）に関しては、労働力の安い地域に社内で部隊を作って実施する。現在ポーランドに欧州の拠点があるが、全世界で展開していくための作り込み費用や一定の引継ぎ

期間にダブルで発生する人件費を今期、来期に先行して見込む。再来年度以降に人件費が節約されるような認識である。

Q: EVIS X1 の米国市場への導入は、当初の想定から約 1 年遅れとなる 2022 年の上期という認識でよいか？ 以前、外科内視鏡で米国 FDA の承認に時間がかかっていたが、それと同様に承認プロセスで問題が生じているのか？ 十二指腸内視鏡の問題や COVID-19 の影響によるものか？

A: スケジュールを見直し、2022 年上期の販売開始を予定している。外科内視鏡とは状況が異なり、EVIS X1 の EDOF スコープに技術的な課題が見つかったことが主な要因。その課題に関しては、開発部門で鋭意対応中であり、最終段階のテストに入っている状況でもなく解決すると考えているが、FDA 申請のために事前にクリアする必要がある。それが米国の認可スケジュールに影響を与えると想定している。

Q: EVIS X1 の EDOF スコープは日本・欧州でも導入済みの製品であるが問題ないのか？

A: 日本・欧州・アジアに関しては、対象製品を使用予定の医師に対して使用上の注意を伝えている。

Q: 各国の予算が年度末に駆け込みで執行されたとのことだが、需要が前倒しになっているということか？ 来年度、2021 年の特需的な見込みはないのか？

A: 第 4 四半期は、第 3 四半期の前四半期からの成長と比べて緩やかな成長を想定している。政府の補助が出ない状態ということは市場が回復しているということなので成長が見込まれる。新製品もあるので、正常に戻れば通常考えられるような成長を描いていけると考える。

以上