

オリンパス株式会社

2023年3月期第2四半期決算カンファレンス 質疑応答（要旨）

（注意事項）

本資料は、2023年3月期第2四半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: 上期の社内計画に対する進捗は？また、下期の見方を教えてほしい。

A: 上期の連結売上高はほぼ想定通りの進捗。前年同期比の為替影響調整後成長率が低いように見られるかもしれないが、半導体等の部品供給不足、上海ロックダウン、ウクライナにおける戦争等、複数のリスクの影響を上期に想定通り受けていることが一番大きな要因。仮に影響がなければ、5-6%成長ができたと考えている。下期の売上高について、ESD は日本・欧州・アジア一部地域における「EVIS X1」の新製品効果、米国での「EVIS X1」の発売予定、日本・欧州における「VISERA ELITE III」の新製品効果、TSD は症例数の回復に加え、SOLTIVE や Plasma 等の好調な製品が牽引する見込み。中国は予算の執行が進むことや一部で発生している製品供給遅延の影響が解消されていく等、高い成長を期待している。8月以降の入札件数は前期比でプラスになっており、回復基調。中国政府による医療機器向けの低金利貸付が予定され、下期に予算執行の促進が期待している。

原価は期初時点で原材料価格の上昇を織り込んでいたが、想定より少し増加。また、物価上昇の影響等もあり、費用面のやりくりにおけるフレキシビリティがなくなってきており、販管費も少し増加。これらにより、費用面も積み増しを行っている。見通し達成の前提において、避けられないコストの増加もあるが、社内でのコスト削減策も強化しており、費用の適正化を進めていきたいと考えている。

Q: 7-9月の原価率変動の分析を教えてほしい。

A: 約40億円の原価率変動のうち、半分は原材料価格の上昇、約10~15億円は中国の売上高の減少による影響が大きい。一方で、改善も計画されており、年間で約10億円~15億円を見込んでいるが、現時点では効果が少ない。

Q: 原材料価格の上昇は半導体以外もあると思うが、その中身と今後の影響の見通しは？約10~15億円は価格への転嫁かと思うが、その理解でよいか？

A: 原材料は半導体が大部分を占めるが、他の部材の価格も上昇している。約10-15億円の中身はポリウレタンの

増加や改善活動が含まれている。値上げの効果が出てくるには、時間がかかる。多くが一定期間の価格を示してビジネスを行っているため、更新のタイミングが来ないと価格が上昇しない。現時点で価格上昇の効果はほぼ入っていないという理解で問題ない。

Q: 見通しの営業利益を 15 億円引き下げた理由は？ 小幅な修正ではないか？

A: 見通しは毎四半期見直して忠実に示したいと考えている。原材料価格の上昇や販管費のフレキシビリティがなくなってきていることもあり、見通しに反映させるべきと判断。ここに至るまで様々なプラス・マイナス要因がある。

Q: スライド 18 の、8/9 公表見通しの非継続事業の営業利益が 265 億円から 175 億円に変わっているが、その理由は？ また、売上高 1,450 億円が変わっていない理由は？

A: 8/9 公表分になるので、対象期としては通期の数字のため、売上高は第 4 四半期の数字まで含まれている。元々、全社消去に非継続事業（科学事業）の分社化のコストを含めていたが、今回は遡及して開示しているため、非継続事業の 265 億円の営業利益から、この費用を引いて 175 億円になっている。

Q: 見通しの営業利益を 15 億円引き下げた内訳を教えてください。

A: 社内の管理ベース上では、為替影響を除いて組み立てている。8/9 公表見通しと同じ為替想定だった場合、売上高は+36 億円、売上総利益は▲36 億円、営業利益は▲87 億円、調整後営業利益は▲83 億円。為替を調整した場合、営業利益は▲15 億円の修正になる。主に原材料価格の上昇、販管費の増加が要因。販管費の増加の内訳としては、様々なプロジェクトの増加（例：QARA）、開発の資産化の遅れによって P&L に計上される研究開発費の増加等によるものが大きい。

Q: 原材料価格上昇の 7-9 月の影響は？

A: 約 20 億円の影響と見ている。

Q: 企業変革の取り組みの進捗は？ 今後、Compete to grow で大規模な投資を示唆しているが、このフェーズに変わりはないか？

A: （CEO）当初、Transform Olympus を経営に掲げて企業変革を行ってきた。指名委員会等設置会社への移行、効率化の改善等、様々な効果が出ている。今後も当社は光学技術・精密加工技術を核にしてイノベーションを図っていくことに変わりはないが、医療機器の会社に変革するのは一朝一夕でできるものではない。真のグローバル・メドテックカンパニーになるためには、研究開発や QARA 等、ケイパビリティ強化に向けた取り組みや投資を継続していく。

（CAO）現在、次の戦略を策定中で、Compete to grow を詳細に語ることはできないため、一般的なお話をしたい。今後の戦略の実行に向けて、このタイミングで執行役の体制の変更を発表している。今後の成長に向けて、オーガニックな成長を通じたイノベーション、M&A、アンメットニーズへのリーチの拡大等を行っていく。今シンガポールに出張しているが、ELSA (Endoscopic and Laparoscopic Surgeons of Asia)のドクターとディスカッションを行い、新興国市場でヘルスケアアクセスを上げていく必要性も感じた。Compete to grow の領域が見つからないことはなく、当社の経営理念の実現に向け邁進していきたいと考えている。来年には戦略の詳細を公表できると考えている。

（COO）COO として ESD、TSD において様々な変革を実施してきたことで、Compete to grow という新しい時代に入っていけると考えている。様々な競争領域において製品開発、ポートフォリオのディスカッションができ、

過去 3 年の成果は素晴らしかったと認識している。今後はより全社的な観点から各事業において戦略を実行に移していくこと、そしてより成長できる領域を模索していきたい。会社の戦略を通じて、より優れたメディカル・テクノロジーのリーダーとなるために貢献していきたいと考えている。

Q: 原材料価格の上昇と半導体等の部品供給不足について、キャピタル製品を扱っている他社で下期に影響が出てくるという話も聞く。高い価格で調達して今は棚卸資産になり、下期で販売していくことで影響が出てくると聞いている。オリンパスはどうか？

A: 半導体等の部品供給不足は今期の前からリスクがあると認識し、チームを編成しアクションを実施。数量確保のため、通常のルートに加え、スポットマーケットからの調達もしている。当社は移動平均法を採用しており、入手したものが価格に順次反映していく流れになっている。スポットマーケットの影響が 1 番大きいですが、上期からのアクションは行っているため、上期・下期で影響に波があるわけではない。

Q: スライド 12 で半導体等の部品供給不足による影響があったという記載があるのは、外科内視鏡だけだったが、消化器内視鏡に影響はなかったのか？

A: 消化器内視鏡にも影響があった。

以上