

2020年2月6日

オリンパス株式会社  
2020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、2020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、利用者の判断によって行って下さい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。

【質疑応答（要旨）】

Q: 第3四半期（10-12月）実績の（社内）計画対比で、売上・営業利益はどの程度上振れたのか。セグメント間の強弱も教えてほしい。

A: 医療分野、科学事業は想定を若干上回った。映像事業は新製品の発売等により、数字は改善しているが、計画は下回った。

Q: 第3四半期（10-12月）の連結の営業利益は275億円だったが、社内計画は220～230億円程度と見てよいか？

A: 第3四半期（10-12月）の営業利益は想定を上回った。

Q: 通期見通しについて。決算説明会プレゼンテーション資料17ページに記載されているセグメント別業績において、十二指腸内視鏡対応費用約100億円はどの費用項目に織り込まれているか。また、全社・消去はTransform Olympusの先行投資によって費用が増加する見通しだが内容は何か？

A: 十二指腸内視鏡対応費用は原価に織り込んでいる。Transform Olympus先行投資は、ITインフラの強化費用などを見込んでいる。

Q: 内視鏡事業で十二指腸内視鏡費用100億円を織り込んでいる場合、内視鏡事業の利益計画は50億円の上方修正なので実質的には150億円の上方修正との理解でよいか？

A: ご認識の通りでよい。

Q: 映像事業の2019年12月末の在庫水準について、前年同期対比、2019年9月末比で教えて欲しい。また、現在の水準に対する認識を教えてください。

A: 2019年12月末時点の在庫金額は2019年9月末と変わらず、186億円。この第3四半期は新製品導入もあり、若干多いと認識しているが、年度末にかけて販売を進め適切な水準にコントロールしたいと考えている。

Q: 第3四半期（10-12月）は本当に微増・若干の上振れなのか？

A: 社内計画対比で見ると、第3四半期（10-12月）で営業利益は約60億円上振れしている。

Q: 販管費は第3四半期までに前年同期比262億円削減できている。最新の通期見通しでは、275億円削減する計画であり、第3四半期時点でほぼ通期計画を達成できている。第3四半期までの削減内容を教えてください。

A: 第3四半期までの主な削減内容は、為替影響約80億円、研究開発費関連約90億円、間接費用で約80億円。

Q: 販管費の通期の削減額約275億円のうち、為替影響はどの程度を見込んでいるか？

第2四半期時点の説明では、主にプロモーション費用において約50億円程度の費用の発生遅れが生じたと説明があったが、通期では消化される見通しか？

A: 通期の販管費削減のうち、為替による影響は、第2四半期時点から変わらず、約100億円程度を見込んでいる。第4四半期はTransform Olympusに伴う先行投資や、QA・RA機能の強化費用等を見込んでいるため、削減ペースはこれまでと比較して緩やかになる。  
また、発生が遅れていた費用は期末に向けてある程度消化されると想定した上で通期の販管費削減額を計画している。

Q: 十二指腸内視鏡の年間売上高は100億円前後しかないと思われるが、約100億円の市場対応費用は大きな投資。内容を具体的に教えてください。

A: 従来の先端キャップ固定式の十二指腸内視鏡から、先端キャップ着脱式十二指腸内視鏡に置き換えていくための費用。

Q: リコール費用との理解でよいのか？

A: リコール費用ではない。従来の先端キャップ固定式を自主的に買い取り、その置き換えとして新たに先端キャップ着脱式の十二指腸内視鏡を販売する。

- Q: 置き換えは今期中に完了するのか？このコストは来期まで継続しないとの理解でよいか？
- A: コストはこの第 4 四半期で手当てをし、実際の置き換え対応は来期以降に実施する。
- Q: 11 月 6 日の経営戦略において、シングルユース内視鏡は 2023 年までにローンチする発表されたが、この予定が早まったのか？
- A: シングルユース内視鏡のローンチは早まっていない。
- Q: 中国市場における新型肺炎の影響はどれ程度を想定すればよいか？  
ボストン・サイエンティフィックは 2020 年 1-3 月期の中国市場の売上に対して 15%程度のマイナス影響とコメント。オリンパスも 15~20%のマイナス影響があると考えてよいか？
- A: 新型肺炎の影響は、事業活動自体に制約が生じているため、現時点で集計出来ない。
- Q: 決算説明会プレゼンテーション資料 5 ページで為替影響を除いた実質ベースの販管費削減は、4-12 月期で 6 %減、10-12 月期で 7 %減となっている。前年同期と比較して 10-12 月期の削減が大きい、この四半期の主な削減内容を教えてほしい。
- A: 主な削減内容のトレンドに変化はなく、研究開発関連費用の削減や、間接費用として、業務委託費や出張費等。したがって、この 10-12 月期において特別な削減項目はない。
- Q: 決算参考資料に記載されているセグメント別の従業員数の推移において、治療機器事業の従業員数が前年度の 3 月末や、今年度の 9 月末から減少し、内視鏡事業が増加している要因について教えて欲しい。
- A: 今期の初めから、医療事業を 5 つのビジネスユニットから内視鏡事業と治療機器事業に再編している。したがって、内視鏡事業と治療機器事業の従業員数の内訳は、前年と正しく比較することが難しい。ただし、医療全体の従業員数は実態を表している。
- Q: 10-12 月期の内視鏡事業の売上高・営業利益の実績について、共に前年同期比で伸びが大きい理由は？
- A: 内視鏡事業の売上高は中国市場が第 2 四半期に続いて好調に推移していることに加え、欧州市場ではロシア政府主導のがん予防プロジェクト（オンコロジープロジェクト）を主な要因として好調に推移した。営業利益については、中国やロシアで比較的利益率の高い製品が売れていることに加え、全社的に販管費抑制が進捗しており、利益率の伸び幅が売上高成長よりも高くなっている。

- Q: 内視鏡事業は北米市場も好調に推移しているが要因は？
- A: 北米はセールスプロモーションの成果が出ていることに加え、リファーマービッシュ品の販売も好調に推移している。
- Q: 旧セグメントの内視鏡も北米・欧州市場の売上高の現地通貨別成長率が良いが、新製品導入前の買い控えは今後もあまりないと考えてよいのか？また、通期の北米・欧州市場の現地通貨別の売上高成長率の見通しは前年比でほぼ横ばいの計画だったと思うが、間違いないか？
- A: 買い控えが起きないようにセールスプロモーションをおこなっている。なお、欧米市場の現地通貨別の売上高成長率の通期見通しは、前年とほぼ横ばいの計画。
- Q: では、第3四半期まで進捗の良い北米・欧州市場は、共に第4四半期で売上成長率がスローになると考えてよいのか？
- A: 内視鏡事業は、消化器内視鏡と外科内視鏡のシステムやスコープが中心であり、消化器内視鏡製品の売上だけ見ると前年同期比で同程度の売上水準を見込んでいる。一方、外科内視鏡は若干の成長は可能と考えている。
- Q: ボストン・サイエンティフィックがシングルユース内視鏡の承認を欧州市場でも取得したが、これに対するオリンパスの見解について教えて欲しい。
- A: ボストン・サイエンティフィックの動向については注視している。保険償還価格が上がるなどの話もあるが、実際はまだそうならない。どの程度売れているかも、未だ製品が本格導入されていないので、今後の展開だと考えている。
- Q: 中国市場の内視鏡の現地通貨別の売上高成長率が非常に高いが、1-3月期もこの勢いは続くのか？また、新型肺炎の影響をどのように考えているのか？
- A: 先ほども申し上げたが、現時点で新型肺炎の影響を把握するのは難しい。病院も予算の優先順位を付けた上で、内視鏡の購入を判断することになる。その他、物流等の面でも様々な制約も生じることが想定される。

以上