



## 2023年3月期 連結決算概況 2024年3月期 通期業績見通し

オリンパス株式会社 | 執行役 CFO 武田 睦史 | 2023年5月12日

(スライド 1)

- CFOの武田でございます。
- ご多忙の中、オリンパス株式会社「2023年3月期 決算説明会」にご参加いただき、誠に有難うございます。
- 本日は、まず私から2023年3月期の連結決算概況および過去3年間の振り返りにつきまして、ご説明いたします。その後、CEOのシュテファン・カウフマンから経営戦略について、そして再び私から2024年3月期の通期業績見通しについて、ご説明申し上げます。
- 本日は継続事業を中心にご説明いたしますが、非継続事業の詳細についてはAppendixに掲載しておりますので、ご参照ください。

## 免責事項

- 本資料のうち、業績見通しなどは、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などによる変動可能性に照らし、実際の業績など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、本情報および資料の利用は、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。
- 本資料内に、医薬品医療機器等法未承認品など、一部地域における未承認、未発売の技術を含む製品、デバイス情報が含まれていますが、その内容は宣伝広告、医学的アドバイスを目的としているものではありません。また、あくまでも当社の技術開発の一例としてご紹介するものであり、将来の販売をお約束するものではありません。
- 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。



## 2023年3月期 連結業績

(スライド3)

- それでは、2023年3月期の連結業績および事業概況について、ご説明申し上げます。

## 2023年3月期 通期実績 ①連結業績概況

- 1 売上高：連結で+18%成長。医療分野の売上高は4Q及び累計において過去最高の売上高。内視鏡・治療機器事業ともに2桁成長を達成  
 2 営業利益：2019年の経営戦略で掲げた調整後営業利益率は20%を達成。2023年3月期累計の営業利益は、額・率ともに過去最高\*

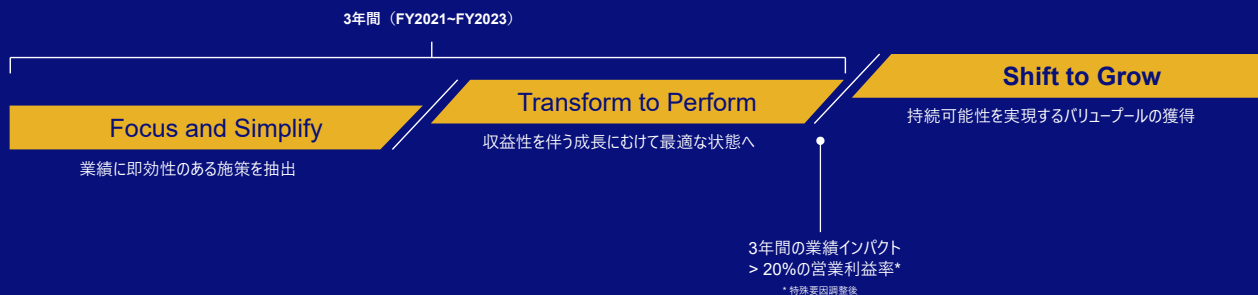
	通期実績 (4-3月)				第4四半期実績 (1-3月)			
	(単位：億円)	FY2022	FY2023	前期比 為替影響調整後	FY2022	FY2023	前期比 為替影響調整後	
** 継続事業	売上高	7,501	8,819	+18%	2,029	2,404	+18%	
	売上総利益 (売上総利益率)	5,067 (67.6%)	5,968 (67.7%)	+18%	1,406 (69.3%)	1,631 (67.9%)	+16%	
	販売費および一般管理費 (販売費および一般管理費率)	3,575 (47.7%)	4,205 (47.7%)	+18%	984 (48.5%)	1,145 (47.6%)	+16%	
	その他の収益および費用など	▲30	103	-	17	▲46	-	
	営業利益 (営業利益率)	1,462 (19.5%)	1,866 (21.2%)	+28%	440 (21.7%)	440 (18.3%)	0%	
	調整後営業利益 (調整後営業利益率)	1,507 (20.1%)	1,768 (20.0%)	+17%	432 (21.3%)	487 (20.2%)	+13%	
	税引前利益 (税引前利益率)	1,417 (18.9%)	1,823 (20.7%)	+29%	447 (22.0%)	429 (17.9%)	▲4%	
	継続事業からの当期利益 (継続事業からの当期利益率)	1,106 (14.8%)	1,380 (15.7%)	+25%	277 (13.6%)	324 (13.5%)	+17%	
	非継続事業からの当期利益	53	56	+3億円	5	29	+523%	
	当期利益	1,160	1,436	+24%	281	352	+25%	
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,157	1,434	+24%	281	352	+25%		
EPS	90円	113円		-	-			
							2023年3月期配当 年間配当16円	

(スライド4)

- まず、連結業績の概況です。
- 2023年3月期は、上海ロックダウンや、ウクライナにおける戦争、半導体などの部品の供給不足、原材料価格の高騰など、通期にわたって厳しい環境下での事業運営となりましたが、患者さんや医療従事者の皆様のご期待に応えるよう、製品・サービスを提供しつづける努力・工夫を行い、これらチャレンジの克服に努めました。また同時に、当社がメドテックカンパニーとして持続的成長をするために必要な運営基盤強化などへの投資も積極的に行ってまいりました。持続的成長を強く意識し、機会を確実に捉えながら、リスク最小化対策などを継続的に講じ、経営戦略で掲げた調整後営業利益率20%超の目標を達成することができました。
- 連結売上高は8,819億円です。医療分野は第4四半期及び累計として過去最高の売上高となり、18%の成長となりました。内視鏡事業・治療機器事業ともに2桁成長を達成しました。
- 売上総利益は5,968億円、売上総利益率は0.1ポイントの改善です。前期に発生した、十二指腸内視鏡の市場対応に係る引当金の戻入約42億円及び、気管支鏡の自主回収に係る引当金の戻入約27億円がなくなったことに加え、当期においては半導体をはじめとする原材料の調達コストが上昇しましたが、中国での売上が増加したことによる地域別売上構成の変化や円安による為替影響を主要因として、改善しました。
- 販管費は4,205億円、販管費比率は前年と同水準です。インフレが続く中、特に、販売活動に伴う費用やQARAをはじめ事業運営基盤強化のための費用などが増加しました。
- その他の損益などは、103億円です。前期における連結子会社の間接税に係る引当金の戻入約30億円やMedi-Tate社の段階取得に係る差益約28億円などがなくなったものの、当期において東京都内の土地の売却益約164億円などを計上したことにより、前期比で増加しています。なお、第3四半期決算説明会でご説明申し上げたFDA関連対応費用は当期において約19億円計上しています。
- 営業利益は1,866億円、前期比で404億円、28%増加しました。営業利益率は1.7ポイント改善し、21.2%でした。なお、2019年の経営戦略で掲げた、その他の収益およびその他の費用を除外した調整後営業利益率20%超の目標は達成することができました。
- 継続事業の当期利益は1,380億円、継続事業のEPSは109円、EPS成長率は26%となりました。継続事業と非継続事業を合わせた当期利益は1,436億円、EPSは113円、EPS成長率は25%となりました。
- 2023年3月期末の配当につきましては、2月公表時と同額の16円とさせていただきます。

## 2023年までの意欲的なタイムライン

長期的かつ持続的な成長に必要な組織構造、運用体制、従業員のマインドセットを引き出し、潜在能力を最大化する



(スライド5)

- 続いて、過去3年間の振り返りをさせていただきます。
- 当社は、2019年1月に企業変革プラン「Transform Olympus」を発表し、2019年11月には経営戦略においてグローバル・メドテックカンパニーと同水準となる調整後営業利益率20%超を2023年3月期に達成することを宣言しました。
- 過去3年間、経営陣、全社員が一丸となってあらゆる施策を実行し変革を推進し続けた結果、2019年3月期\*に9.2%だった調整後営業利益率は、2023年3月期では20.0%と大きく改善しています。
- この非常に短い期間において、事業構造、組織・オペレーティングモデル、従業員の意識や企業文化などあらゆる面で大きく変化・進化したと考えます。しかしながら、依然として持続可能な成長を実現するために、世界に通用する、とりわけ患者さんはじめすべてのステークホルダーに認められるメドテックカンパニーとなるためには多くの課題もあります。今後も当社のポテンシャルを最大限発揮できるよう取り組みを継続させてまいります。

\*科学事業/映像事業の調整後営業利益を含む

## 戦略目標と業績指標の達成



年率 **5-6%**の売上高成長率を持続



**>20%**の営業利益率\* を目指す



当社が注力する治療領域において  
**リーディングポジション**を獲得  
(消化器科、泌尿器科、呼吸器科)

\* 特異要因調整後の継続事業ベース  
\*\* FY2020を起点とした3年間における為替影響調整後の継続事業ベースのCAGR  
\*\*\* FY2020を起点とした3年間のCAGR



マクロ経済の低迷やCovidによるロックダウンの影響を受けながらも、売上高CAGRは+4.6%\*\*と伸長



3年間の企業変革により、連結営業利益は倍増、連結営業利益率は20%を達成\*



収益性の大幅な改善と800億円の自社株買いにより、調整後EPS成長率\*\*\*は25%超に到達



将来の持続的な成長を実現するため、R&Dへの成長投資を業界の同業他社と同レベルの水準を維持



映像事業と科学事業の譲渡により、医療機器専門企業に変革

(スライド6)

- 2019年の経営戦略発表以降、マクロ経済の問題や新型コロナウイルスの感染拡大に伴う都市のロックダウンなど、想定外の事態が複数発生したにもかかわらず、この3年間における為替影響調整後の継続事業の連結売上高CAGRは4.6%となりました。
- 売上成長に加え、コスト削減および資本効率改善への取り組みを着実に進めたことにより、この3年間で営業利益は倍増し、2023年3月期の調整後営業利益率は20%を達成しています。
- 収益性の大幅な改善や800億円の自社株買い実施などにより、参考指標として掲げていた調整後EPS成長率も25%超を達成しました。
- 一方で、将来にわたり持続的な成長を継続するために肝要となる、R&Dへの投資は同業他社と同程度実行しています。
- 経営戦略の最重要事項の1つとして位置づけをした事業ポートフォリオの見直しについては、映像事業、科学事業の譲渡を決め、すべて完了しております。これからは医療機器専門企業として、今まで以上に医療の現場や患者さん、そして社会全体に貢献できるよう努めてまいります。
- それでは続いて、CEOのStefan Kaufmannから経営戦略についてご説明いたします。



## 変革のその先へ ～グローバル・メドテックカンパニーとしての成長～

オリンパス株式会社 | 社長兼CEO シュテファン・カウフマン | 2023年5月12日

(スライド7)

- 本日は新任の社長兼CEOとして当社の新たな戦略をご紹介することができ光栄に思います。多くの方々からのご支援を頂きながら、当社の目標を達成し、さらなる成長と発展を実現する所存です。
- 現在当社は、今後の成長が大いに期待できる状況にあるといえます。
- このことを念頭に、当社の成長を加速し、業績を向上させていくために、次のフェーズへの指針となる新しい戦略を策定しました。「変革のその先へ～グローバル・メドテックカンパニーとしての成長～」です。

## 執行役一覧



竹内 康雄

取締役 代表執行役 会長兼 ESG  
オフィサー (ESG 担当役員)



シュテファン・カウフマン

取締役 代表執行役 社長兼 CEO  
(最高経営責任者)



フランク・ドレバロウスキー

執行役 エンドスコープソリューションズ  
ディビジョンヘッド  
(最高内視鏡事業責任者)



ガブリエラ・ケイナー

執行役 セラピューティックソリューションズ  
ディビジョンヘッド  
(最高治療機器事業責任者)



武田 陸史

執行役 チーフファイナンシャルオフィサー  
(最高財務責任者)



ナチョ・アビア

執行役 チーフストラテジーオフィサー  
(最高経営戦略統括責任者)



小林 哲男

執行役 チーフマニュファクチャリングアンドサ  
プライオフィサー (最高製造供給責任者)



アンドレ・ローガン

執行役 チーフテクノロジーオフィサー  
(最高技術責任者)



大月 重人

執行役 チーフヒューマンリソースズオフィサー  
(最高人事総務責任者)



ピエール・ボロシエ

執行役 チーフクオリティオフィサー  
(最高品質法規制責任者)

(スライド8)

- まず、当社の戦略を推進する経営陣を紹介します。
- それぞれの専門分野において業界有数の専門性、知識、経験を何十年にもわたって培ってきたプロフェッショナルからなる多様な顔ぶれが揃いました。
- 新経営陣は事業の継続的な成長と、真のグローバル・メドテックカンパニーになるという当社の目標を実現するために、戦略の実行に専念してまいります。



## 基本的な指針

患者さんの安全と  
持続可能性



- 1 米食品医薬品局（FDA）に対するコミットメントを遂行し、各国規制当局との信頼関係を構築
- 2 健やかな組織文化とESGを推進

成長のための  
イノベーション



- 3 オリンパスブランドの強化、顧客体験価値向上
- 4 戦略的なイノベーション・買収を通じた事業の成長

生産性の向上



- 5 患者さんの安全と製品の品質を重視したパフォーマンスの高い組織を構築
- 6 効率的で無駄のない経営

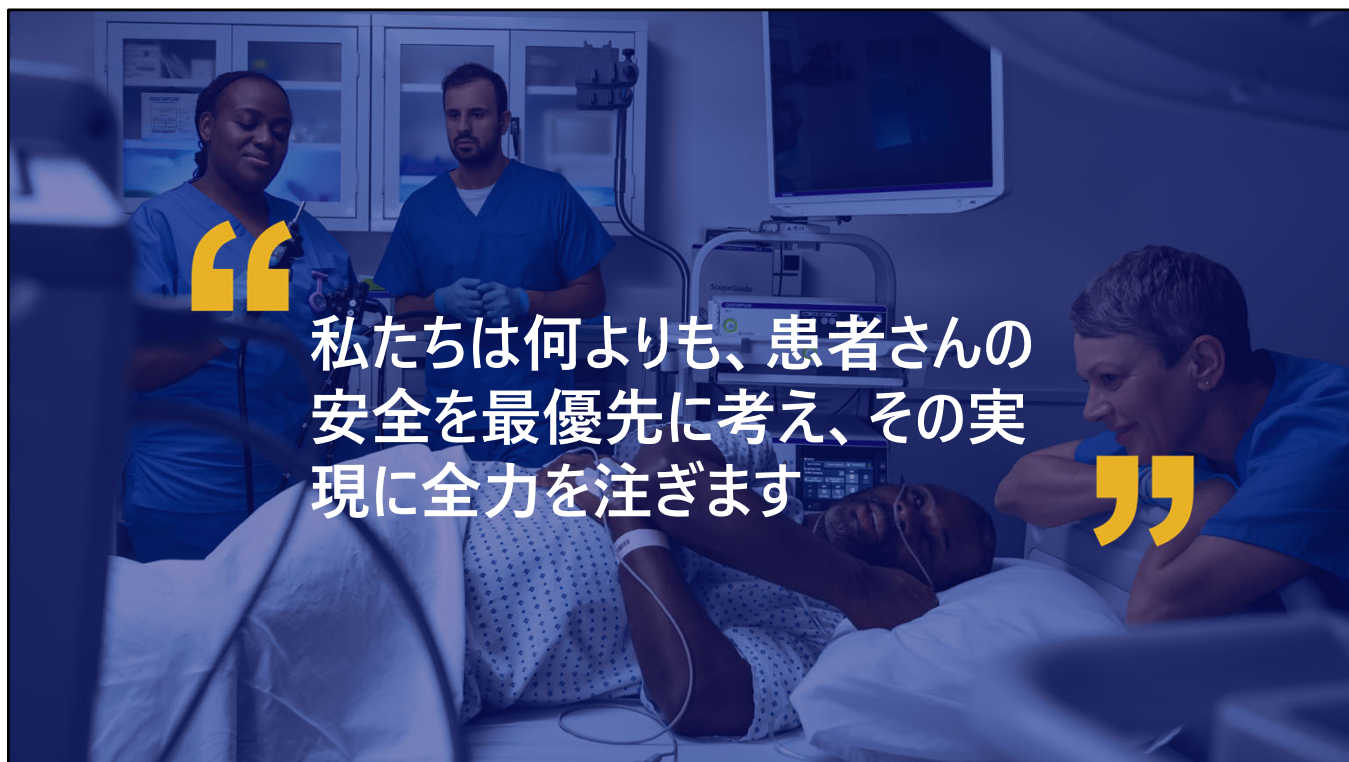


世界の人々の健康と安心、  
心の豊かさの実現



(スライド9)

- 私は新CEOとして、3つの優先すべき事項を掲げています。それは「患者さんの安全と持続可能性」、「成長のためのイノベーション」そして「生産性の向上」です。
- これらは、当社がOur Purposeとして掲げる「世界の人々の健康と安心、心の豊かさの実現」を図るための指針です。
- 当社は誠実で透明性のある企業であり続けるために、規制当局やステークホルダーと協力して、強固で持続的な組織の構築に努めてまいります。
- ヘルスケア業界ならびにESGを主導する企業となるべく、あらゆる取り組みにおいて顧客体験価値を中心に据えていきたいと考えています。また、患者さんの安全を第一に掲げ、長期的な戦略に沿った高品質な製品をさまざまな分野で提供します。



(スライド10)

- 患者さんの安全は何よりも重要です。これまで当社が受領した米国食品医薬品局（FDA）からの3通のWarning Letterでは、オリンパスの品質管理システムをグローバルな業界水準へと引き上げる必要性が強く示されています。
- 当社はこの問題をきわめて深刻に受け止め、規制当局の期待に添うべく組織体制の変更や企業文化の改革に真摯に取り組んでいます。従業員もシステムも、患者さんの安全を常に最優先するよう徹底してまいります。
- 4月に私はFDAの医療機器の責任者の方と面談しました。この面談を受けて当社はFDAと協力してアクションプランを策定しました。当社としての義務を果たし、課題に対処するために、私自身FDAと緊密に協力しながら取り組む予定です。この対処は、当社にとって学ぶべきことが多い課題ではありますが、乗り越えられると確信しています。

## 患者さんの安全と成長のためのQA/RA（品質保証・法規制対応）への注力



### グローバル全地域での品質システムと業務プロセスの統一を目指した改革を実施

- ・グローバルで統一した品質システムを構築・導入
- ・デジタル技術を活用したプロセスの合理化によって、コンプライント処理・医療機器報告書（MDR）やバリデーションプロセス、設計管理、マネジメントレビュー、内部監査、規制対応の履歴管理などの品質システムの実施をグローバルに支援



### グローバルな品質・コンプライアンス機能の強化による、一貫した施策展開

- ・品質システム要件や品質改善、コンプライアンスリスクの特定・解決を一貫して実施できる強固な組織とサポートの仕組みを構築
- ・品質エンジニアリングと品質リーダーシップの専門組織を3つの地域、製造拠点、修理・販売拠点の全てにおいてをグローバルに統合



### コンプライアンス上の問題を解決し、是正活動を完遂

- ・規制当局の要求に対して、迅速かつ確実に対応

（スライド11）

- 当社は既に、当社の品質管理プロセスをグローバルで統合された品質システム及び品質管理システムへと変革すべく、大規模な投資を行っています。
- 品質保証と法規制対応部門が、世界各地の製造、修理、物流センターに一貫した業務プロセスを導入します。さらに、規制当局に対して真摯に向き合い、当社が行うべき事項を全うすべく、品質保証および法規制（QA&RA）委員会を設置しました。
- 私たちは患者さんの安全と事業に投資し続け、企業として長期的かつ持続的な成長を実現します。



(スライド12)

- オリンパスは創立以来、共通の価値観に基づいて、私たちが社会に貢献することに誇りを持ってきました。持続可能な成長と持続可能な社会の実現のため、当社は常に努力を続けてまいります。

## 6つのESG重点領域と最優先マテリアリティ項目



\* CRC: Colorectal cancer \*\* Olympus Corporation

Page 13 No data copy / No data transfer permitted LCR48476V01

OLYMPUS

(スライド13)

- オリンパスは、環境、社会、ガバナンスにおいて、世界のメドテック企業の中で主導的な立場になることを目指しています。当社はガバナンスと報告の透明性に関する活動のためにKPIを設定し、当社や当社が参画しているコミュニティの健全性や平等の改善、責任あるサプライチェーンおよびカーボンニュートラル・フットプリントの達成に務めています。
- 患者さんのケア向上に非常に効果的な方法がトレーニングです。先進国市場および新興国市場において、医療従事者へのトレーニングを20%増やし、大腸がんの診断と治療に貢献することを目指しています。
- 企業の成長には、ダイバーシティの実現が不可欠であることは明らかです。私たちも従業員や委員会の多様化をさらに進めたいと考えています。そこで、FY2028までに世界の女性管理職の比率を30%に引き上げることを目指します。また、日本においてはFY2026までに男性社員の育児休暇取得率が100%となるようゴールを設定しました。私たちは近々、この分野で日本をリードしている企業の1社になれると確信しています。
- カーボンニュートラルはここ数年当社の中でも重視されてきましたが、この目標を拡大し、当社拠点における温室効果ガスの排出量を2040年までにネットゼロにします。



(スライド14)

- では次に、長期的に持続可能な成長を達成していくための当社の戦略的な価値についてご説明します。

## 持続的成長を実現する4つの価値の源泉

当社が価値を最も発揮できる疾患領域に注力し、医療水準を向上させるための新しい方法に投資することで、将来的な成長を可能にする



(スライド15)

- 私たちは長期的かつ持続可能な成長を支える価値の源泉を構築し続けていますが、そのなかで、主要セグメントにおける当社の市場ポジションの拡大や、最終的に患者さんの体験価値と治療成果の改善に資する4つのキードライバーを洗い出しました。
- それは、事業拡大とグローバル展開、戦略的M&A、ケア・パスウェイの強化、インテリジェント内視鏡医療エコシステムです。

## FY24-26 財務ガイダンス

安定的な価値創造と競争力のある成長を実現



\* 為替前提を固定  
\*\* 特殊要因調整後  
- その他の収益および費用等を除く  
- 為替レート変動による影響は調整せず。実際の為替レートを使用

(スライド16)

- この成長戦略は当社の持続可能な成長に寄与します。
- 2019年、私たちは長期的な目標を明確化し、企業として確実に前進していくための指標を設定しました。
- 過去3年間にわたって変革に取り組んできた結果、FY2023に20%を超える営業利益率を達成するというマイルストーンを実現することができました。本日、こうした報告ができることを喜ばしく思っています。
- 今後は「Shift to Grow」という新たなステージにおいて、成長と収益性の両面に注力してまいります。
- この戦略では、グローバル・メドテックカンパニーに相応しい、約5%の売上高CAGRと、20%前後の営業利益率を維持しながら、EPSは約8%のCAGRを目標として掲げます。



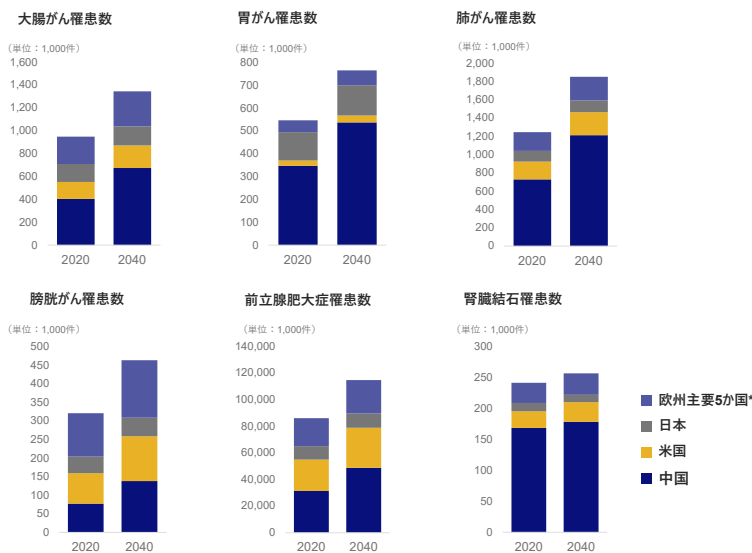


## 事業拡大と グローバル展開

(スライド17)

- 私たちは事業拡大とグローバル展開をさらに推し進めています。成長戦略について詳しくお話しする前に、まずは市場環境からご説明します。

## 当社の注力領域において、がんや慢性疾患が増加しており、こうした疾患に対する内視鏡手技の需要が拡大



- これらの疾患における医療水準の向上のためのソリューションを開発する革新的企業として地位を確立
- イメージング、操作性、人間工学における専門的な知見が、市場における当社の優位性を拡大させることに寄与
- 病変の発見、ステージ分類、治療の向上につながるイノベーションによって、がんの再発リスク軽減に注力
- 感染対策のソリューションや、修理・サービスまでの相互補完的な一連のソリューションを提供。知識豊富な専任の営業担当者がサポート

\* 欧州主要5か国：英国、フランス、イタリア、ドイツ、スペイン  
出典：Epi Database, Cerner Enviza社, 2023年2月閲覧

### (スライド18)

- 世界的な人口動態の変化と疾病発生が増加を受けて、当社が対象とする疾患に対するソリューションへのニーズが高まっています。患者さんと医療従事者の両者は、病変の発見、ステージ分類、処置の向上をとまなうより低侵襲な治療を一層求めるようになるでしょう。
- これにより、次のような強みを持つ当社の内視鏡事業、治療機器事業に対するニーズが高まると考えられます。
  - - 充実したサービス・サポート体制
  - - 内視鏡および低侵襲治療における、卓越した専門性
  - - 高度な挿入性、イメージング、病変の発見、治療を可能にする数々の医療機器
- このような特徴によって、私たちは内視鏡分野における優位的な地位を拡大していくことができるのです。

## 急成長する3大領域において市場をリード



イノベーションへの取り組みにより、消化器科、泌尿器科、呼吸器科の領域でのリーディングポジションを維持

注：本スライドに掲載されている対象市場規模と成長率予測は当社調べによるもので、米国、欧州主要6カ国（ドイツ、英国、イタリア、フランス、スペイン）、日本、中国に関するものです。市場規模は2023年3月31日時点のものです。呼吸器科は、Veran Medical買収後のデータです。成長率予測は、2023年3月期度を起点とした、2024年3月期から2026年3月期までの予想です。以降のスライドの市場データについても同様です。ESD/TSD内のサブセグメントの売上比率は2023年3月期の数値です。

(スライド19)

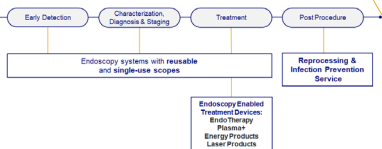
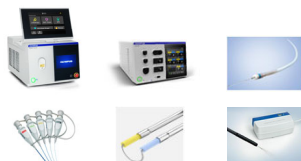
- オリンパスは引き続き、医療水準の向上に寄与することができる対象疾患に注力してまいります。
- 急成長中の大きな市場で積極的に取り組み、消化器科、泌尿器科、呼吸器科において明らかになりーディングポジションを築いてきました。この3分野の合計市場規模は1兆円を上回ります。これらの市場は進化し続け、当社の将来のイノベーションと成長に非常に大きな機会をもたらすことになるでしょう。

# オリンパス独自のソリューションでケア・パスウェイにおける差別化を実現



## 精密な治療

正確なアクセス、組織採取：  
TFL\*、プラズマ、ESD\*\*



\* TFL thulium fiber laser (ツリウムファイバーレーザー)  
\*\* ESD: endoscopic submucosal dissection (内視鏡的粘膜下層はく離術)



## 先進イメージング

“見えないものを見る”



## 高付加価値ソリューション

リプロセス、修理、包括的な保守サービスプログラム



(スライド20)

- 私たちは、医療水準の向上に対して常に重きを置いてきました。70年以上前にガストロカメラの実用化に成功して以来、これはオリンパスのDNAの一部となっています。今までも、そしてこれからも、ケア・パスウェイに沿って差別化されたソリューションを開発してまいります。
- オリンパスは、正確なアクセス、組織採取、治療デバイスといった総合的なポートフォリオによって、それぞれの患者に合った最適な治療の提供をリードしていきます。先進イメージングの分野では「見えないものを見る」ための幅広いポートフォリオを備えています。
- さらに、高度な知識を備えた専門の営業担当者がサポートする、リプロセス、感染対策、修理といった包括的なソリューションとサービスを提供しています。

## 医療分野に専心するメドテックカンパニーとして変革



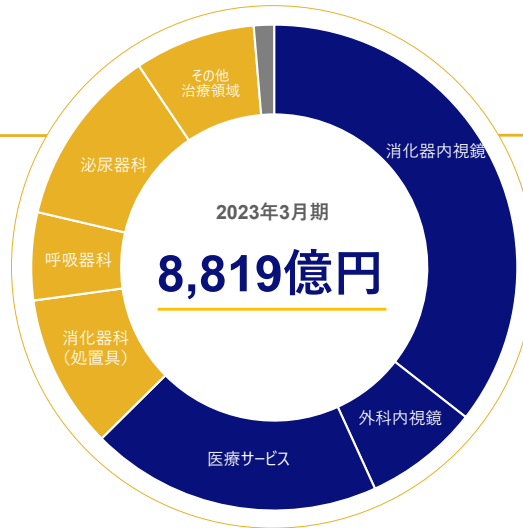
治療機器事業

36%



内視鏡事業

63%



Others

(スライド21)

- 医療分野に専心するメドテックカンパニーとして、当社が最大限の力を発揮できる市場において医療水準の更なる向上を実現するために全力を傾けることができるようになりました。

## 消化器内視鏡：イノベーションによって市場優位性を維持



\*市場規模や成長率、当社の市場シェアは、公開データや当社の調査によるもので、米国、ドイツ、英国、イタリア、フランス、スペイン、日本、中国に関するものです。注：掲載した製品やサービスには、一部地域では未承認、未発売の技術が含まれている場合があります

(スライド22)

- 市場での優位性を確立している当社の事業についてご説明します。消化器内視鏡分野においては、EVIS X1を全世界で拡販することで、市場平均以上の成長を継続します。
- また、インテリジェント内視鏡医療エコシステムへの投資によって、カスタマーエクスペリエンスを変革し、当社の市場での地位をより強固なものとし、そして、将来的な収益化の機会につながると考えています。

## 消化器処置具：幅広い疾患においてポートフォリオを差別化



\* 市場規模や成長率、当社の市場シェアは、公開データや当社の調査によるもので、米国、ドイツ、英国、イタリア、フランス、スペイン、日本、中国に関するものです。

\*\* TaeWoong medical Co., Ltd.買収のフォローアップは予定。注：掲載した製品やデバイスには、一部地域では未承認、本発表の活用がなされていない場合があります。

Page 23 No data copy / No data transfer permitted

OLYMPUS

(スライド23)

- 当社の消化器内視鏡のポートフォリオを補完する存在として、消化器処置具では、ERCP、ESD、止血・検体採取デバイスなどの幅広いポートフォリオを構築し、差別化をはかっています。
- また、直近では将来の成長ドライバーとしてTaeWoong Medical社の買収合意によって、同社の消化器科および泌尿器科のメタリックステントをポートフォリオに組み入れることを、大変嬉しく思っています。

# 泌尿器科： 臨床成果の改善につながる革新的な結石治療ソリューションで大幅な成長を実現



Soltiveの製品ラインナップ拡大とシングルユース尿管鏡の導入により、長期的かつ持続的な成長を見込む

\* 市場規模や成長率、当社の市場シェアは、公開データや当社の調査によるもので、米国、ドイツ、英国、イタリア、フランス、スペイン、日本、中国に関するものです。 \*\* 上部・下部尿路カテゴリーの市場全体の年平均成長率 \*\*\* オリンパスの泌尿器科/婦人科事業の連結ベース 注：掲載した製品やサービスには、一部地域では未承認、未発売の技術が含まれている場合があります

(スライド24)

- 泌尿器科の事業は上部尿路疾患と下部尿路疾患に分けられます。上部尿路に関しては、リユース尿管鏡でナンバーワンのシェアを誇っています。間もなくシングルユース尿管鏡を発売し、医師にさらなる選択肢を提供すると共に今後の成長を加速します。
- オリンパスは結石破碎用の新しいツリウムファイバーレーザーを初めて導入した企業であり、レーザーシステムとレーザーファイバーの双方においてトップシェアを確保しています。



## 泌尿器科：

# 膀胱鏡とレゼクトスコープにおける主導的地位により、下部尿路分野の成長を促進



(スライド25)

- 下部尿路に関しても、膀胱がんと前立腺肥大症（BPH）の治療ソリューションにおいて、同様に強力かつ市場をリードするポートフォリオを揃えています。
- また、当社の新しいiTindデバイスによる大幅な成長を見込んでいます。2023年4月現在、iTindは、前立腺肥大症の症状を緩和する唯一かつ初めての短期型インプラントです。
- iTindは外来でも施術が可能であり、永久的なインプラント治療を望まない患者さんへのソリューションとなり得ます。低侵襲な治療法であるため、前立腺の切除に伴う潜在的な合併症である、性機能や排尿機能の維持が可能であるなどの特徴があります。また、iTindは術後のカテーテル留置の必要性を低減します。

## 末梢肺野へのアクセスとリアルタイム検体採取を可能にする、呼吸器科分野の革新的な技術



\* 市場規模や成長率、当社の市場シェアは、公開データや当社の調査によるもので、米国、ドイツ、英国、イタリア、フランス、スペイン、日本、中国に関するものです。 \*\* Endobronchial ultrasound-guided transbronchial fine needle aspiration (EBUS-TBNA: 超音波気管支鏡ガイド下針生検)

注：掲載した製品やサービスには、一部地域では未承認、未発売の技術が含まれている場合があります

Page 26

No data copy / No data transfer permitted

OLYMPUS

(スライド26)

- 呼吸器科分野においては、肺門部以外の病変の早期発見が可能になるといった点で医療水準の向上が見込まれています。
- 昨年は新型コロナウイルスによるロックダウンやマクロ経済環境に起因する部材の供給の問題など、呼吸器科事業にとって困難な年でしたが、長期的には上向いていくとの見通しです。
- 当社は気管支鏡・EBUSスコープにおいて市場をリードしており、また、シングルユース気管支鏡や開発中の細径EBUSスコープを通じて、この分野が再び成長していくと期待しています。

## シングルユース内視鏡の導入により製品ポートフォリオを補完 医療現場における適時適切なスコープの選択をサポート



当社のシングルユース内視鏡の売上高はFY2026までに

**最大100億円**に成長

注：掲載した製品やデバイスには、一部地域では未承認、未発売の技術が含まれている場合があります

(スライド27)

- シングルユース内視鏡の市場機会にも引き続き注目しています。FY2024からFY2026にかけて、5つのシングルユース内視鏡の新製品の発売を計画しています。また、FY2026までにシングルユース内視鏡の当社の売上高は最大100億円に成長すると見込んでいます。
- このポートフォリオによってオリンパスは、あらゆる患者さんや手技、医療現場に対応できる最適な内視鏡の選択肢を提供することが可能になります。

## EVIS X1導入地域の拡大により売上成長を牽引 米国でのFDA認可\*\*\*\*を取得

EVIS X1は欧州、アジア、日本で販売を開始。  
今後は全世界に販売を展開予定。

EVIS X1によって  
期待される成長可能性

発売後5年間の年平均成長率

**7.4%\***

\*前世代の販売実績  
(180/260シリーズ、190/290シリーズ)

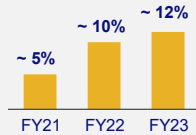
従来モデルからの潜在的な  
買い替え需要

**70,000台\***

\*前世代のEVIS X1の台数 (CV-190、CV-290) の販売台数

日本、欧州、アジアパシフィックで販売開始

消化器内視鏡事業の売上高に  
占めるEVIS X1の割合



Page 28

No data copy / No data transfer permitted

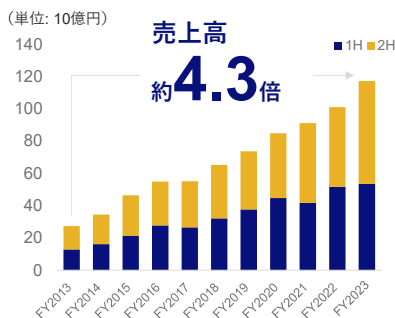
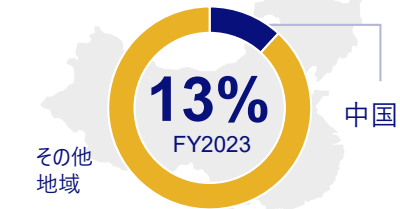
OLYMPUS

(スライド28)

- 先ほど当社の最先端の内視鏡システムであるEVIS X1 について触れましたが、すでに目覚ましい成長を遂げています。
- EVIS X1 は、消化器疾患の早期発見、特性評価や治療を飛躍的に変える、当社の独自技術を容易に使用できるプラットフォームです。
- オリンパスはグローバル企業として世界中で利用できるソリューションを提供しています。
- 先日発表のとおり、当社は米国での510(K)申請の認可を受け、FY2024の中頃に米国市場でEVIS X1の発売を開始する予定です。米国市場は当社の消化器内視鏡分野の売上高のうち、全体の約35%を占めています。
- さらに、規制当局の承認が得られれば、FY2025にはEVIS X1を中国でも発売する予定です。中国市場は、当社の消化器内視鏡分野の売上高のうち、全体の約20%を占めています。

## 中国市場の持続的な成長機会

世界全体の売上高に占める中国の割合



中国は引き続き重要市場として、検査数の増加によるがんの死亡率低下に注力。短期的な変動はあるものの、一桁台後半の成長率を伴う事業の拡大を目指す



### 臨床医の教育プログラムやトレーニングへの投資

内視鏡医への総合的なトレーニングを拡大し、手技の質や効率を高め、胃がん・大腸がん検診受診意識の向上を図る



### 中国の医療従事者のアンメットニーズの探索

将来の製品開発のために、中国の医療従事者の声や市場のインサイトを分析



### 現地での製造戦略

中国・蘇州での現地生産拠点を準備中。中国市場向けに国産製品を提供する予定

(スライド29)

- 中国は依然として戦略的に重要な市場です。当社は中国において医療従事者との強い信頼関係など、強固な基盤を確立しています。足元では新型コロナ関連や政策による影響が見られるものの、長期的に前向きな見通しを持っており、中国市場への投資を継続してまいります。
- 中国市場への戦略的投資の一例として、医療アクセスの向上や内視鏡医の数を増やすために実施している教育プログラムやトレーニングがあります。また、現地市場に対して「メイド・イン・チャイナ」の製品を提供できるよう、中国に製造拠点を設立して、準備を進めているところです。



## 戦略的M&A

(スライド30)

- 次に、当社の市場ポジション拡大に向けた成長ドライバーである、M&Aの方向性について、お話しします。

タックインM&A\*に注力し、臨床・治療ワークフローの変革、  
ケアの向上、事業の地理的拡大を図る

過去4年間で

合計**1,400**億円

の買収・投資を実行



\*\* TaeWoong: 買収のクロージングは未定



注力領域または高成長が見込める関連分野におけるタックインM&Aに注力

\*当社のポートフォリオに含め、既存のビジネスを補充・増強するためのM&A

Page 31 No data copy / No data transfer permitted

OLYMPUS

(スライド31)

- 私たちは注力する消化器、消化器処置具、泌尿器、呼吸器における既存の疾患領域や高い成長が期待できる関連分野において、タックイン M&Aの機会を通じて製品ポートフォリオを継続的に強化していきます。そして、包括的なソリューションの提供によって患者さんの治療成果の向上に貢献してまいります。
- 大変喜ばしいことに、先日、TaeWoong Medical社の買収が合意に至りました。同社は韓国を拠点に消化管用メタリックステントなどを製造する会社です。同社を迎えることで、ステントのポートフォリオが拡充され、特定の地域への売上拡大も期待されます。今後も、オーガニックなイノベーションに加え、注力領域や成長分野でのM&Aによる製品力と技術力を強化してまいります。

## ケア・パスウェイの強化

(スライド32)

- 当社はより良い治療成果のために、ソリューションを継続的に改善し、そして可能な限り拡大していきたいと考えています。ケア・パスウェイの強化はその原動力です。

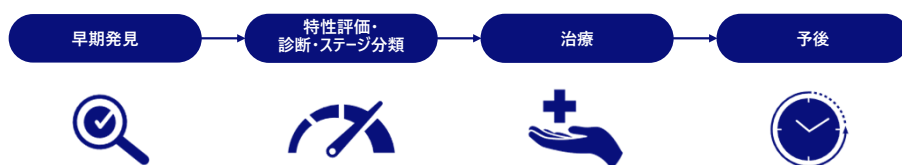


## 変化し続ける患者ケアへの期待

“

オリンパスは、医療水準の向上につながる  
ケア・パスウェイの強化に注力します。

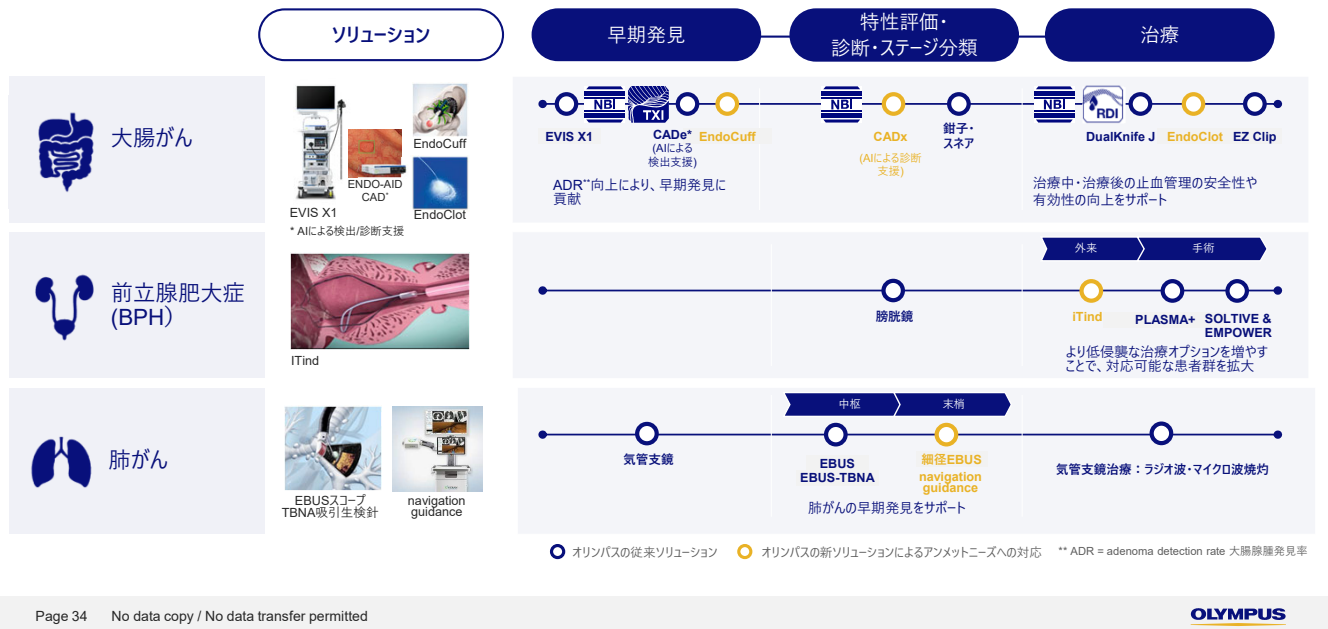
”



(スライド33)

- 患者さんと医療従事者の期待やニーズは変化し進化する中、オリンパスもまた歩みを共にしていかなければなりません。当社は医療水準の向上によって患者さんのアウトカムを改善できるよう注力します。
- 早期発見や診断、ステージ分類、治療、予後のケアに至るまでのケア・パスウェイの中で、患者さんと医療従事者のエクスペリエンスを向上させます。当社のソリューションを通してより多くの患者さんに医療アクセスを提供し、診療の質と成果を改善します。

## 主要な治療領域においてケア・パスウェイを強化



(スライド34)

- ここで、当社が注力している3つの治療領域について、過去数年間でどのようにケア・パスウェイを強化してきたかをご紹介します。
- いずれのケースにおいても、当社の強みを活かしながら新しいソリューションを通してアンメットニーズを満たしてきました。その結果、当社が新たな価値を提供できるようになり、医療水準の向上のみならず、最終的にはより良い医療システムの構築につながっていきます。



## インテリジェント 内視鏡医療エコシステム

(スライド35)

- 内視鏡医療をリードするメドテックカンパニーとして、オリンパスはデジタル技術を活用することによって、患者さんやお客様のために、インテリジェント内視鏡医療エコシステムを構築し、ヘルスケアにおける4つの目的を達成していきます。

## ヘルスケアの課題解決に向けた独自性の追求

慢性疾患患者と医療提供者は、より低コストでの治療の継続的な改善と治療成果（アウトカム）を求めている

### 医療の4つの目標

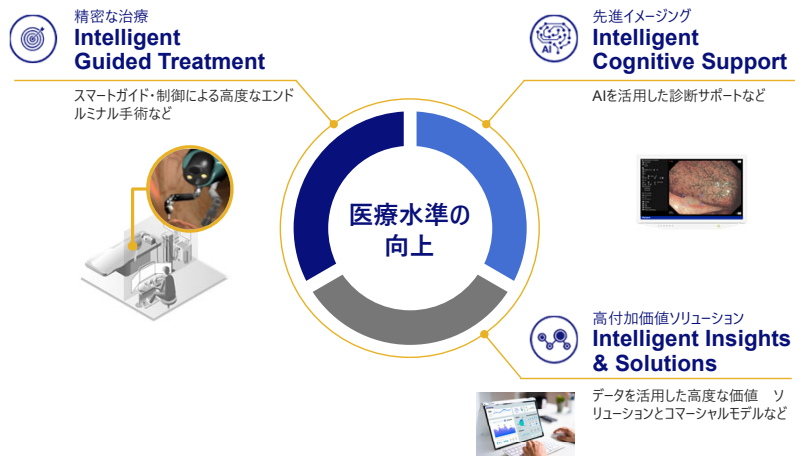
アウトカムの向上

患者さんのエクスペリエンスの向上

医療提供者のエクスペリエンスの向上

医療コストの削減

これらの課題解決に向けて、画期的なイノベーションを通じた独自性の強化



(スライド36)

- 慢性疾患の増加と高齢化を受けて、医療の現場は乗り越えるべき課題に直面しています。より良い治療成果をより多くの人に届け、医療提供者と患者さんのエクスペリエンスを向上させながら、医療コストを抑える、というものです。
- 例えば、多大な労力が必要とされる手技を実施して患者さんの命を救うことができる内視鏡医が不足している地域では、手技の増加や事務作業の増加によって内視鏡医の負荷が増大しています。
- 私たちはこのような課題に対して、コネクティビティ、AI、データインサイトを活用したインテリジェント内視鏡医療によって、大幅な進歩が見込めると考えています。
- 医療へのアクセスや治療成果が改善する一方で、医療従事者は患者さんの対応に集中することができるようになるでしょう。
- そこで、オリンパス独自の能力をさらに高め、先進イメージングはインテリジェント認知サポートに、精密な治療はインテリジェントガイド下での治療に、そして高付加価値ソリューションではインテリジェントインサイトとソリューションへと進化をもたらします。

## AIを活用した、インテリジェント内視鏡システムの新時代を創造

組織力を高め、強固な市場優位性を確保し、消化器内視鏡の新時代を創る

光学機能を強化した内視鏡の時代  
(患者さんの体内で撮影が可能に)



ガストロカメラ、ファイバースコープ

画質とイメージング性能を強化した内視鏡の時代



ビデオ内視鏡

ハイビジョン

高精細画像

認知・学習機能を備えたAI支援ソフトウェアによる  
インテリジェントな内視鏡システムの時代



AIを活用した将来の内視鏡システム

(スライド37)

- オリンパスは、内視鏡によるケア・パスウェイを牽引してきたリーダーであり、特に消化器内視鏡分野の市場シェアは70%に達しています。
- 組織力を高め、強固な市場優位性を活かし、AIを活用したインテリジェント内視鏡医療エコシステムを構築して、消化器内視鏡の新時代を切り拓きます。次のスライドで、今後のソリューションの展望をご紹介します。

## 先進のソフトウェアプラットフォームとビジネスモデルで実現する インテリジェント内視鏡医療エコシステム



(スライド38)

- AIを活用したインテリジェント内視鏡医療エコシステムは、新たなソフトウェアプラットフォームによって、お客様、オリンパス、そして、パートナー企業との間で価値の共創を可能にします。
- 製品のアップグレードサイクルの長期化につながる、単なる「物売り」のビジネスモデルから脱却し、当社のプラットフォームのソフトウェアやアプリケーションのアップグレードによって、常にイノベーションを提供し続けるビジネスモデルに移行します。
- これにより、患者さんや医療従事者もより精度の高い早期発見、診断、治療といった恩恵を得ることが出来ます。データに基づくワークフロー・ソリューションとコマーシャルモデルによって効率性が高まるでしょう。これは次世代の医療従事者にとっても魅力的だと考えています。より容易で拡張性のあるトレーニングが可能になり、認知サポートを通じて精神的な負担が軽減されるためです。



## 投資とイノベーションを可能にする取り組み

(スライド39)

- これまでお話ししてきました通り、長期的な成長に向けた投資を可能にする戦略は、当社の事業にとって極めて重要です。さらに、当社の発展のためにイノベーションを創出し続けることも不可欠といえます。

## 投資とイノベーションを可能にする取り組み



### QA/R A – グローバルな変革活動

- グローバルな品質システムの導入に向けてQA/R A機能の改革を実行
- グローバルな品質、コンプライアンス機能の統合による、一貫した施策展開
- コンプライアンス上の問題を解決し、是正活動を完遂



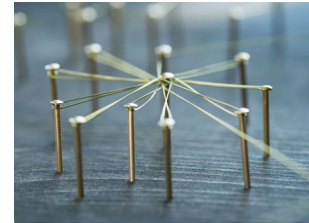
### R & D – イノベーションを加速する投資

- アンメットニーズに対応したイノベーション手法を導入
- 将来のイノベーションの原動力となる適切な投資
- 積極的な戦略パートナーシップ推進
- 市場導入までのスピードを加速



### 製造 & SCM – 原価改善の 取り組み

- 効率とコストの改善を通じて、目的に見合った組織と業務プロセスを目指す
- 拠点とリソースの合理化、迅速な効率改善、調達・サプライチェーンのベストプラクティス実践、デジタル化などの取り組み



### グローバルTOM – 業務改善による効率を実現

- グローバルなガバナンス・業務体制のさらなる改善により、イノベーション推進の実現に投資できる、ハイパフォーマンスなグローバル・メディテックカンパニーへと進化
- 部門横断型の効果的な意思決定システムを構築し、リソースを効率的に配分することで、重要プロジェクトへの投資と実行体制を実現

業界最高クラスの基準に則って、患者さんの安全を確保

(スライド40)

- イノベーションを起こすためには、価値創造の取り組みを最適化し続けなくてはなりません。
- ✓ 一貫性のある強固な品質システム導入や体制強化によるQARAの改革、および是正活動の完遂
- ✓ イノベーションの加速に向けたR&D投資のスピードアップと投資額の増加。より強固なイノベーション・パイプラインの構築、より積極的な戦略パートナーシップ推進、市場投入までの期間短縮。
- ✓ 売上原価の改善、組織規模と拠点構造の最適化、プロセスの合理化とデジタル化、更なる効率化の追求。
- ✓ そして最後に、グローバルのガバナンスとオペレーションの継続的な改善。意思決定プロセスの明確化、イノベーション推進に向けたより効率的なリソース配分を可能にするハイパフォーマンスな組織の実現。



## ステークホルダーへ価値を提供し続けるための利益創出と投資のサイクル



(スライド41)

- この「価値創造サイクル」は、患者さんの安全とサステナビリティ、成長のためのイノベーション、生産性の向上といった優先事項を踏まえながら、当社が事業を通じてどのように高い価値をすべてのステークホルダーに提供し続けていくのか、という考え方を示しています。
- 基本的には、ESDおよびTSDの事業成長によって売上高を伸ばし、売上原価と販管費の改善によって利益を最大化します。
- 生み出された利益は新たな価値創造のために再投資され、最終的には、これまでご説明してきたような持続可能な成長を実現したいと考えています。



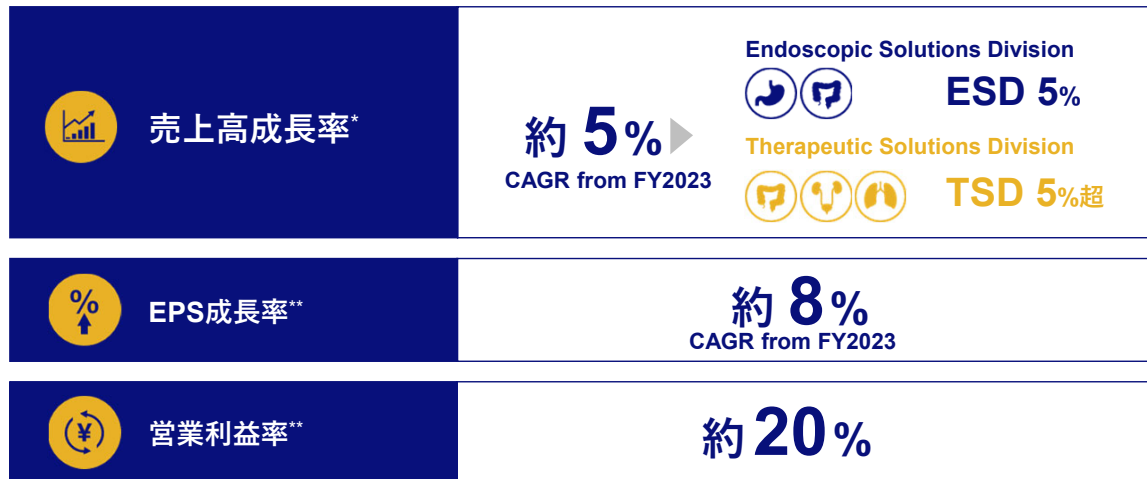
## 財務ガイダンス

(スライド42)

- 次に、今後の成長と価値について、当社が目指す財務ガイダンスをあらためてご紹介いたします。

## FY24-26 財務ガイダンス

安定的な価値創造と競争力のある成長を実現



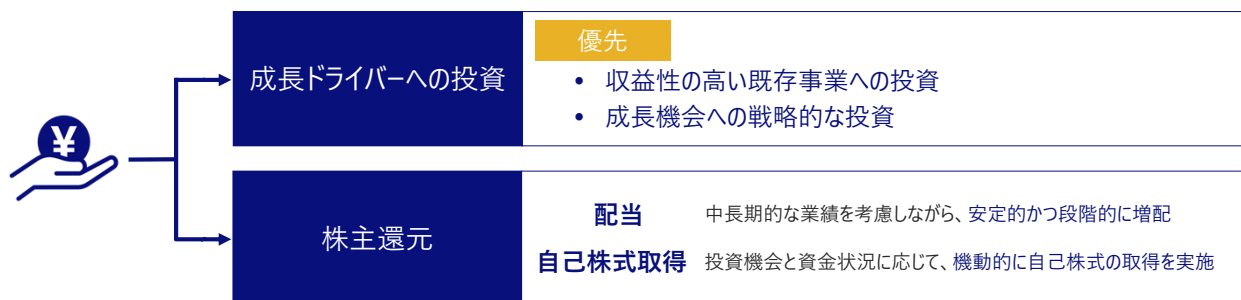
\* 為替前提を固定  
\*\* 特殊要因調整後  
- その他の収益および費用等を除く  
- 為替レート変動による影響は調整せず。実際の為替レートを使用

(スライド43)

- 既にお話ししました通り、当社の新たな戦略はオリンパスの長期的かつ持続可能な成長を支えるものです。
- 当社は、M&Aを含めた売上高CAGRは、5%程度を見込んでいます。
- 内視鏡事業においては、主にEVIS X1とVISERA ELITE IIIの拡販によって、5%のCAGRを想定しています。治療機器事業についても、シングルユース内視鏡を含む製品ポートフォリオの拡大とM&Aを通して5%超のCAGRを目指します。
- EPSについては、生産性と効率性の改善によってコスト上昇を管理し、売上高の成長率を上回る約8%のCAGRを目標としています。営業利益率は、20%前後で維持することを目指します。

## キャピタルアロケーション

- ✓ 成長ドライバーへの優先的な投資
- ✓ 安定的かつ段階的な増配
- ✓ 機動的な自己株式の取得



(スライド44)

- キャピタル・アロケーション・ポリシーは2021年にお示しした内容から変更はありません。
- 医療事業において消化器内視鏡を中心とする強力なプラットフォームを活かし、今後も安定したフリーキャッシュフローを継続的に創出できるものと確信しています。
- キャピタル・アロケーションにおいては、まず、事業投資が最優先事項です。
- 独自の付加価値を生み出し、株主価値を高めるような事業投資を行うことが株主の皆さまから期待されていると認識しています。
- 新経営戦略に沿って、特にこれまでに言及してきた3つの注力領域を中心に、事業投資とM&Aを引き続き推進します。
- 適切な財務マネジメントによって安定的に配当を実施し、段階的な増配を目指してまいります。また、運転資金と投資のための十分な流動性を確保した上で、余剰資金がある場合には自社株買いを検討します。

## 成長ドライバーへの投資と株主還元の方針

		FY2021 – FY2023 実績		FY2024 – FY2026 見通し	
<b>成長ドライバーへの投資</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>・収益性の高い既存事業への投資</li> <li>・成長機会への戦略的な投資</li> </ul>	R&D	FY2021 - FY2023 合計 <b>2,230</b> 億円		対売上高研究開発費率 (FY23: 8%) <b>8.5%</b> in FY26	
	設備投資	FY2021 - FY2023 合計 <b>2,270</b> 億円		同水準を維持	
	M&A	7社買収合計 <b>1,350</b> 億円		タックインM&Aに注力	
<b>株主還元</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>・安定的且つ段階的に増配</li> <li>・機動的な自己株式取得</li> </ul>		<b>FY2021</b> 154 億円 12円/一株	<b>FY2022</b> 178 億円 14円/一株	<b>FY2023</b> 201 億円 16円/一株	<b>FY2024</b> 226 億円 18円/一株
					<b>FY2024 – FY2026</b> 678 億円超 FY2024 - FY2026 合計
					自己株式取得と資本効率の改善 <b>1,000</b> 億円超

成長と生産性向上に向けた投資によって、キャッシュ創出力を向上し、株主還元を強化する

(スライド45)

- もう少し詳しく今後3年間の事業投資と株主還元の指針についてお話しします。
- 医療水準の向上ならびにケア・パスウェイに沿った新たなソリューションの提供において、最も重要な要素がR&Dです。私たちは引き続きR&Dに投資し、画期的な新たなイノベーションを生み出すと共に、開発テーマの優先付けを通してコストコントロールを継続します。
- 設備投資については、中国の新会社設立を含めた製造拠点の強化を計画しています。今後3年間の投資金額は、過去3年間と同程度の水準を見込んでいます。
- M&Aについては積極的に捉えていきたいと考えていますが、機会次第であり、具体的な予算枠は設定していません。ビジネス・ディベロップメントチームが当社戦略に合致する機会を常に探索しており、成長戦略の一環として、引き続き取り組みを続けていきます。
- こうした事業の成長に向けた投資に加え、QARA機能の強化は今後3年間の経営の最優先事項であり、QARA機能に対しては大きな投資を実施する予定です。
- 持続可能な成長戦略により、株主価値を創出し、段階的な増配を継続してまいります。
- 配当は過去5年連続で増配しており、本年度は1株当たり2円の増配を見込んでいます。
- さらに、時機を見て資本効率改善のために自社株買いを検討しています。
- 続きまして、2024年度3月期の通期業績見通しについてCFOの武田より説明申し上げます。



## 2024年3月期 通期業績見通し

(スライド46)

- 次に、2024年3月期の通期業績見通しについてご説明申し上げます。

## 通期業績見通し ①連結業績

- 1 売上高： 前期比4%（為替影響調整後5%）増の9,140億円を見込む
- 2 調整後営業利益： 前期比3%（為替影響調整後6%）増の1,820億円を見込む
- 3 当期利益\*： 科学事業の譲渡に伴う譲渡益を計上し過去最高の3,360億円、EPSは前期比141%増の273円となる見通し
- 4 株主還元： 年間配当は前年比2円増の18円を予定。自己株式の取得約1,000億円を見込む

(単位：億円)		2023年3月期 通期実績	2024年3月期 通期見通し	増減	前期比	為替影響調整後
** 継続事業	売上高	8,819	9,140	+321	+4%	+5%
	売上総利益 (売上総利益率)	5,968 (67.7%)	6,270 (68.6%)	+302	+5%	+7%
	販売費および一般管理費 (販売費および一般管理費率)	4,205 (47.7%)	4,460 (48.8%)	+255	+6%	+7%
	その他の収益および費用など	103	▲180	-	-	-
	営業利益 (営業利益率)	1,866 (21.2%)	1,630 (17.8%)	▲236	▲13%	▲9%
	調整後営業利益 (調整後営業利益率)	1,768 (20.0%)	1,820 (19.9%)	+52	+3%	+6%
	税引前利益 (税引前利益率)	1,823 (20.7%)	1,590 (17.4%)			
	継続事業からの当期利益	1,380 (15.7%)	1,150 (12.6%)			
	非継続事業からの当期利益	56	2,210			
	当期利益	1,436	3,360			
継続事業	親会社の所有者に帰属する当期利益 (親会社の所有者に帰属する当期利益率)	1,434 (16.3%)	3,360 (36.8%)			
	EPS	113円	273円			

\*親会社の所有者に帰属する当期利益。2016年3月期までは日本基準、2017年3月期以降はIFRS

\*\*「売上高」から「継続事業からの当期利益」までの数値は、継続事業の数値を記載

\*\*\*2023年4月に非継続事業（エビデント）の全株式の譲渡が完了したことに伴い、本株式譲渡に係る譲渡益を2024年3月期第1四半期連結会計期間に計上する見込みです

2024年3月期配当

4 年間配当18円を予定

(スライド47)

- 2024年3月期の通期業績見通しです。
- 業績見通しの前提となる想定為替レートは、1ドル132円、1ユーロ144円としています。
- 売上高は、前期比4%増の9,140億円を見込んでいます。
- FDAからの指摘事項への対応に加え、患者さんの安全に資する包括的な施策の実施を最優先課題とし大幅な費用の増加を見込んでいます。また研究開発や生産性向上のための取り組みに対する資源配分も優先させます。一方で原資確保のため原価低減策、販管費の適正化を推進してまいります。
- 大きな課題への対応と持続的成長投資を継続しつつ、調整後営業利益率は前期水準の約20%の維持を目指し、調整後営業利益は前期比3%増の1,820億円となる計画です。
- 当期利益は、科学事業の譲渡に伴う譲渡益を計上し、過去最高の3,360億円となる見通しです。EPSは273円、EPS成長率は141%となる見込みです。また、継続事業の当期利益は1,150億円、継続事業のEPSは93円、EPS成長率は▲14%を見込んでいます。
- 2024年3月期末の配当は、安定的かつ継続的に増配していくという方針の下、業績予想も踏まえ、前期比2円増となる18円に増配予定です。また、年間で自己株式の取得約1,000億円を見込んでいます。

## 通期業績見通し ②セグメント別業績

**1** 医療分野： 過去最高の売上高となる見込み

「EVIS X1」は米国食品医薬局（FDA）による510(k)クリアランスを取得済み。米国における導入は2024年3月期中頃を予定

**2** 非継続事業：譲渡益を計上し、大幅増益を見込む

(単位：億円)		2023年3月期 通期実績	2024年3月期 通期見通し*	増減	前期比	為替影響調整後
内視鏡	売上高	5,518	<b>1</b> 5,720	+202	+4%	+5%
	営業利益	1,528	1,580	+52	+3%	+6%
治療機器	売上高	3,182	<b>1</b> 3,290	+108	+3%	+5%
	営業利益	637	560	▲77	▲12%	▲8%
その他	売上高	119	130	+11	+9%	+8%
	営業損益	▲9	10	+19	+19億円	+19億円
全社・消去	営業損益	▲289	▲520	▲231	▲231億円	▲232億円
連結合計	売上高	8,819	9,140	+321	+4%	+5%
	営業利益	1,866	1,630	▲236	▲13%	▲9%
(参考) 非継続事業	売上高	1,354	0	▲1,354	-	-
	営業利益	70	<b>2</b> 3,470	+3,400	-	-

\*2023年4月に非継続事業（エビダント）の全株式の譲渡が完了したことに伴い、本株式譲渡に係る譲渡益を2024年3月期第1四半期連結会計期間に計上する見込みです。

(スライド48)

- セグメント別の業績見通しです。
- 内視鏡事業と治療機器事業ともに引き続き成長し、両事業を合わせた医療分野の売上高は過去最高となる見通しです。
- 内視鏡事業では、引き続き日本、欧州、アジアでの「EVIS X1」の拡販効果に期待をしています。なお、米国においては、4月末にFDAからの510(k)クリアランスを取得しており、5月7日から9日まで開催されていた消化器科の学会DDW（Digestive Diseases Week）にて「EVIS X1」の展示及びデモンストレーションを行いました。米国での販売開始は、引き続き2024年3月期中頃を予定しています。
- 治療機器事業では、症例数の回復に伴い、引き続き消化器科、泌尿器科、呼吸器科の3分野を中心に成長を見込んでおります。
- 全社消去については、2023年3月期において計上した東京都内の土地の売却益約164億円などがなくなることに加え、運営基盤強化のための費用などが増加する見込みです。
- 非継続事業は、譲渡益を計上し、大幅な増益を見込んでいます。
- それでは最後に、CEOのStefan Kaufmannからご挨拶をさせていただきます。



“

オリンパスは人材や製品の質、提供する価値、イノベーションなどのあらゆる面で患者さんや、医療従事者、規制当局から評価される企業でありたいと願っています。これからも、すべてのステークホルダーに価値をお届けできるよう、取り組み続けます。

”

(スライド49)

- 対象疾患における医療水準の向上によって患者さんのアウトカムを改善する、真のグローバル・メドテックカンパニーへと当社が成長していくにあたり、改めて抱負を述べさせていただきます。
- 
- 私たちは、経営の基盤を強化しつつ成長と収益性を維持し、厳密かつ徹底した財務マネジメントに加えて長期的なアプローチによって目標を達成してまいります。これにより、オリンパスは人材や製品の質、提供する価値、イノベーションなどのあらゆる面で患者さんや医療従事者、規制当局から評価される企業でありたいと願っています。
- 皆さまのお力添えをいただきながら、当社の新たな経営戦略を実行に移し、すべてのステークホルダーに価値をお届けできるよう励んでまいります。ご清聴ありがとうございました。

**OLYMPUS**