

**OLYMPUS**

## 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

**OLYMPUS**



## **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

# 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ます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。

A woman with blonde hair, wearing a blue shirt, is shown in profile, looking thoughtful with her hand on her chin. She is holding a pen. In the background, a woman in a white lab coat and a man in a blue shirt are visible, suggesting a professional or medical setting. The image has a blue tint and a thin yellow horizontal line above the text.

# 2023年3月期 連結業績

# 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
** 継続事業	売上高	7,501	1 8,819	+18%	+4%
	売上総利益 (売上総利益率)	5,067 (67.6%)	5,968 (67.7%)	+18%	+2%
	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%	+7%
	その他の収益および費用など	▲30	103	-	-
	営業利益 (営業利益率)	1,462 (19.5%)	2 1,866 (21.2%)	+28%	▲3%
	調整後営業利益 (調整後営業利益率)	1,507 (20.1%)	2 1,768 (20.0%)	+17%	▲12%
	税引前利益 (税引前利益率)	1,417 (18.9%)	1,823 (20.7%)	+29%	
	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%	
	非継続事業からの当期利益	53	56	+3億円	
	当期利益	1,160	1,436	+24%	
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,157	1,434	+24%		
EPS	90円	113円			

		(単位：億円)			
		FY2022	FY2023	前期比	為替影響調整後
	売上高	2,029	1 2,404	+18%	+9%
	売上総利益 (売上総利益率)	1,406 (69.3%)	1,631 (67.9%)	+16%	+3%
	販売費および一般管理費 (販売費および一般管理費率)	984 (48.5%)	1,145 (47.6%)	+16%	+8%
	その他の収益および費用など	17	▲46	-	-
	営業利益 (営業利益率)	440 (21.7%)	440 (18.3%)	0%	▲23%
	調整後営業利益 (調整後営業利益率)	432 (21.3%)	487 (20.2%)	+13%	+17%
	税引前利益 (税引前利益率)	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)	277 (13.6%)	324 (13.5%)	+17%	
	非継続事業からの当期利益	5	29	+523%	
	当期利益	281	352	+25%	
	親会社の所有者に帰属する当期利益	281	352	+25%	
	EPS	-	-		

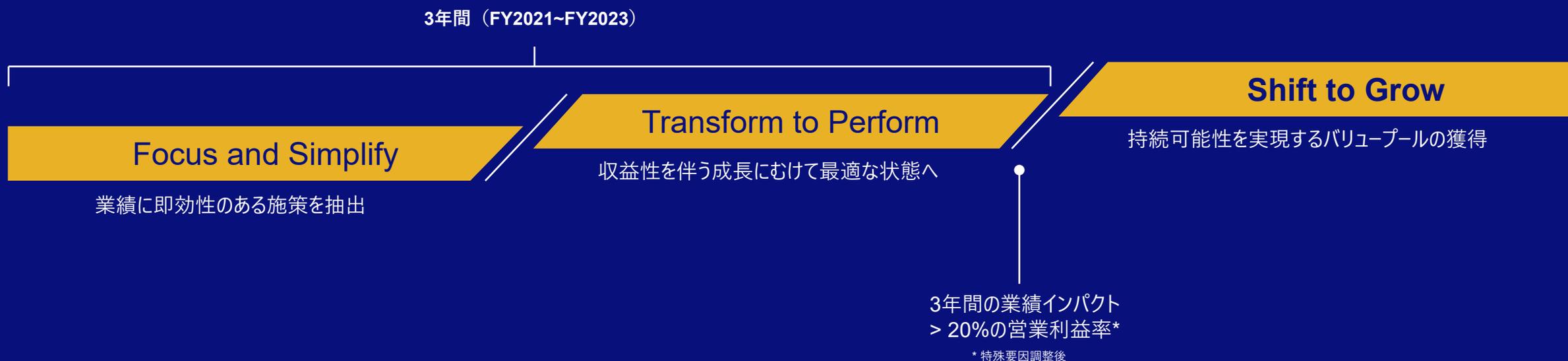
\*四半期報告書の開示を開始した2009年3月期から  
 \*\*「売上高」から「継続事業からの当期利益」までの数値は、継続事業の数値を記載  
 \*\*\*2023年4月に非継続事業（エビデン）の全株式の譲渡が完了したことに伴い、本株式譲渡に係る譲渡益は2024年3月期第1四半期連結会計期間に計上する見込みです

2023年3月期配当

年間配当16円

# 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



# 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)

\* 特殊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

**OLYMPUS**



## 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

# 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 エンドスコピックソリューションズ  
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 睦史

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ブ  
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・ボワシエ

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)

# 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

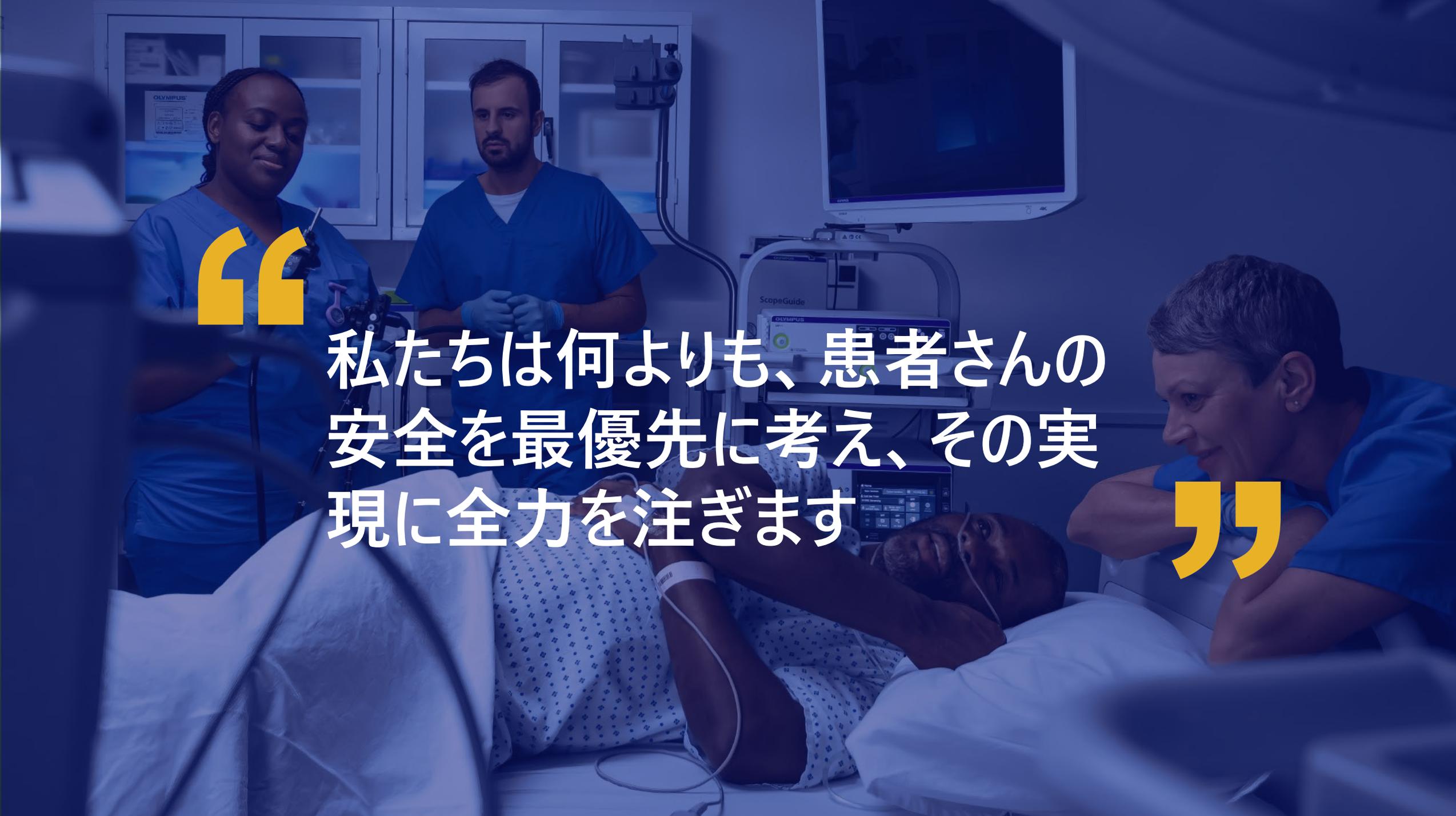


- 5 患者さんの安全と製品の品質を重視したパフォーマンスの高い組織を構築
- 6 効率的で無駄のない経営



世界の人々の健康と安心、  
心の豊かさの実現



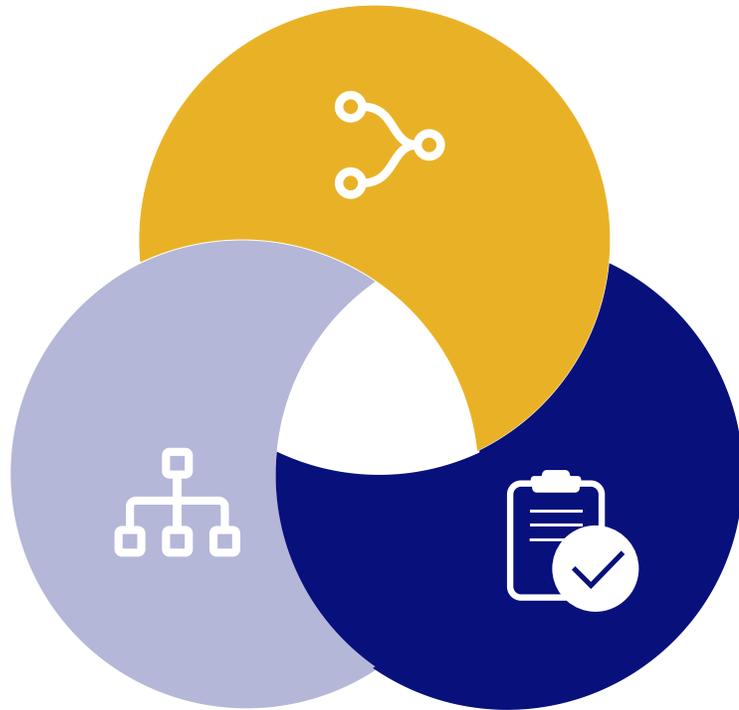


“

私たちは何よりも、患者さんの  
安全を最優先に考え、その実  
現に全力を注ぎます

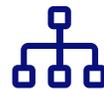
”

# 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、コンプライアンス処理・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

A woman and two young girls are sitting on the grass in a garden, planting small green seedlings. The woman is smiling and looking down at the plants. The girls are focused on their task. The scene is bathed in a soft, blue light, suggesting dusk or dawn. A thin yellow horizontal line is visible on the left side of the image, above the text.

持続可能な社会のために

# 6つのESG重点領域と最優先マテリアリティ項目



## 医療機会の幅広い提供およびアウトカムの向上

医療アクセス及び医療公平性改善への貢献

**+20%**

対象の途上国・地域におけるCRC\*関連のトレーニング開催数

**+20%**

医療従事者を対象としたCRC\*関連のオンライン/ハイブリッド型トレーニング開催数



## コンプライアンスおよび製品の品質安全性への注力

製品、サービス、ソリューションの品質と安全性の確保

**適時適切なESG情報開示**  
(SASB基準に沿った開示)



## 責任あるサプライチェーンの推進

サプライチェーンのリスク軽減と耐性の確保

**年次評価 / モニタリング**

サプライチェーンにおけるリスク評価・モニタリングの実施



## 健やかな組織文化

ダイバーシティ、エクイティ、インクルージョンの推進

**30%**

グローバルなマネジメントポジションにおける女性の割合。FY28までに実現

**100%**

日本\*\*における男性社員の育児休暇取得率。FY26までに実現



## 社会と協調した脱炭素・循環型社会実現への貢献

プロダクト・スチュワードシップを通じた循環型社会の実現、脱炭素への取り組み（スコープ1、2、3）

**ネットゼロ**

2040年までにスコープ1、2、3の温室効果ガス排出量を実質ゼロに

**カーボンニュートラル**

2030年までに自社事業所からのCO2排出量（スコープ1・2）を実質ゼロに



## コーポレートガバナンス

コーポレートガバナンスと情報開示の透明性の確保

**エンタープライズ  
リスク  
マネジメント**

一貫性・継続性を確保したグローバルでの実施

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



長期的かつ持続的な成長のための  
戦略的な価値の源泉

# 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



# 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



売上高成長率\*

約 **5%** ▶  
CAGR from FY2023

Endoscopic Solutions Division



**ESD 5%**

Therapeutic Solutions Division



**TSD 5%超**



EPS成長率\*\*

約 **8%**  
CAGR from FY2023



営業利益率\*\*

約 **20%**

\* 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

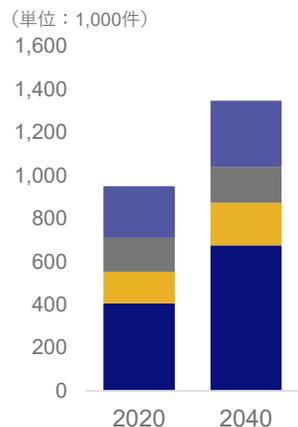


# 事業拡大と グローバル展開

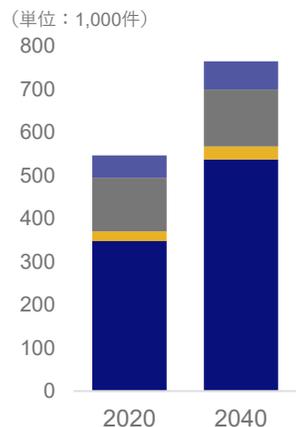
---

# 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

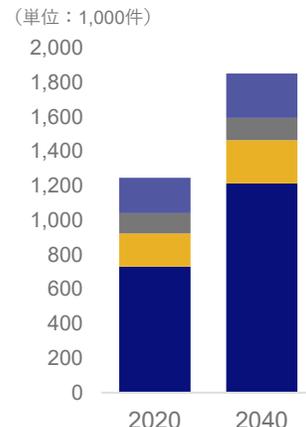
大腸がん罹患数



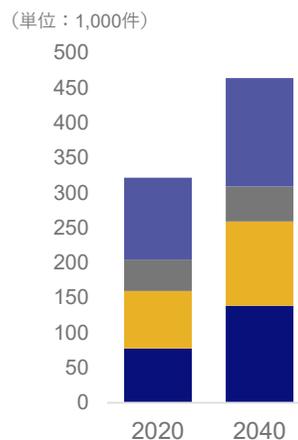
胃がん罹患数



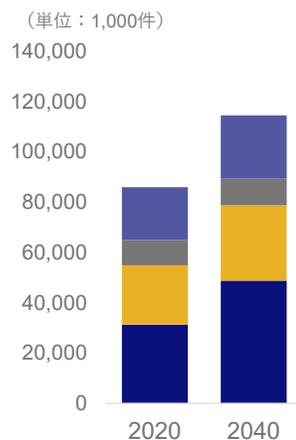
肺がん罹患数



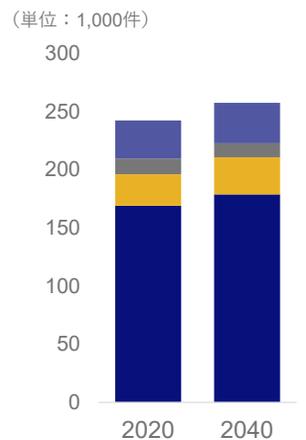
膀胱がん罹患数



前立腺肥大症罹患数



腎臓結石罹患数



■ 欧州主要5か国\*  
■ 日本  
■ 米国  
■ 中国

- 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

# 急成長する3大領域において市場をリード

## 消化器科

市場規模

消化器内視鏡

3,000億～  
4,000億円

年平均成長率  
4-6%

No. 1

内視鏡事業 (ESD)  
売上高の約55%

消化器処置具

3,500億～  
4,500億円

年平均成長率  
5-7%

No. 2

治療機器事業 (TSD)  
売上高の約30%

## 泌尿器科

市場規模

上部尿路

2,400億～  
3,000億円

年平均成長率  
5-7%

No. 2

治療機器事業 (TSD)  
売上高の約30%

下部尿路

1,600億～  
2,000億円

年平均成長率  
5-7%

## 呼吸器科

市場規模

1,000億～1,500億円

年平均成長率  
6-9%

No. 1

治療機器事業 (TSD)  
売上高の約15%\*

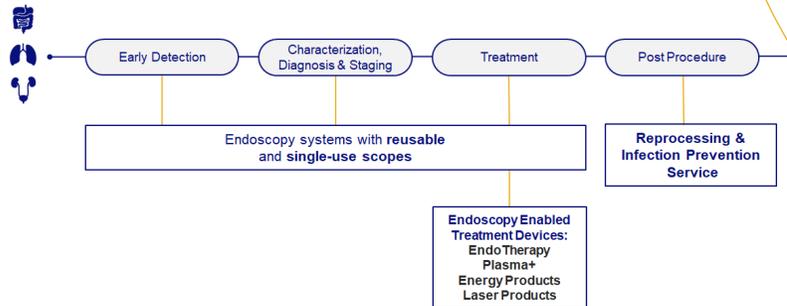
イノベーションへの取り組みにより、消化器科、泌尿器科、呼吸器科の領域でのリーディングポジションを維持

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5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月期度を超え、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。

# 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

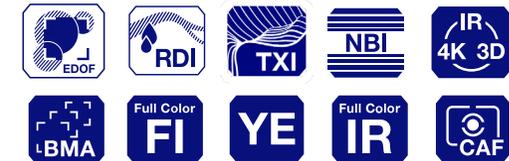
正確なアクセス、組織採取：  
TFL\*、プラズマ、ESD\*\*



医療水準の向上

## 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



\* 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)

# 医療分野に専心するメドテックカンパニーとして変革



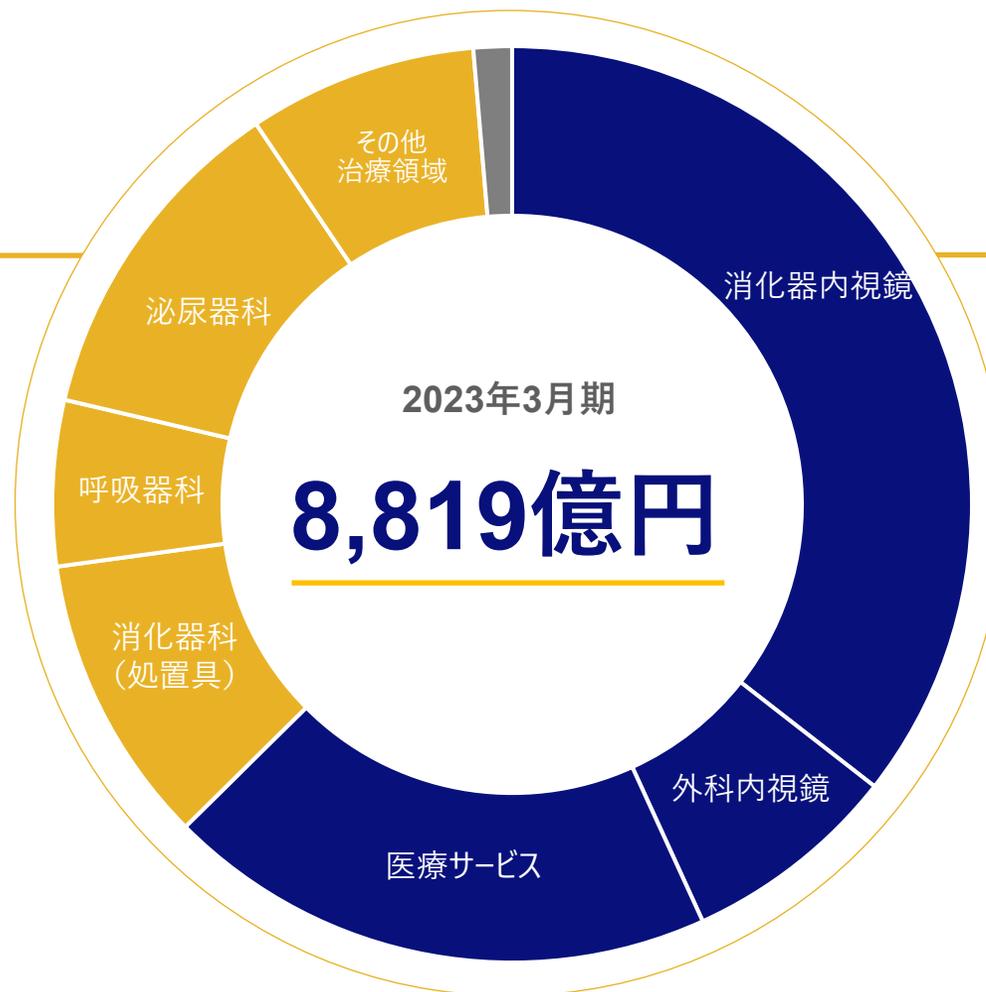
治療機器事業

36%



内視鏡事業

63%



■ Others

# 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

## 当社の注力

- ・ 大腸がん
- ・ 胃がん

市場規模  
3,000~  
4,000億円\*  
4-6% CAGR

## 主要な収益源



消化器内視鏡  
EVIS X1 システム  
(ビデオスコープ含む)

## 成長ドライバー



EVIS X1のグローバル  
展開とラインアップ拡充

## 将来の成長ドライバー



AIによる検出/診断支援  
(CADe/x)による業務支援、  
リモートメンテナンス

## 成長につながる 競争力

一桁台半ばの  
年平均成長率 (FY24-26)

- ✓ 大腸内視鏡、上部消化管内視鏡、十二指腸内視鏡、超音波内視鏡で**70%超の市場シェア\***
- ✓ 米国 (FY2024) と中国 (FY2025) のEVIS X1が売上成長を牽引  
**最大7万台の従来モデルからの買い替え需要**
- ✓ 差別化されたデジタルソリューションと柔軟なサービスモデルによる医療水準の向上、**将来的な収益機会**



AIをはじめとするデジタル医療ソリューションへの投資による差別化、患者さんのアウトカムや業務プロセスの改善を実現

\*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

# 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

## 当社の注力

- ・ 大腸がん
- ・ 肝胆膵疾患
- ・ 胃疾患

市場規模  
3,500~  
4,500億円\*  
5-7% CAGR

## 主要な収益源



## 成長ドライバー



## 将来の成長ドライバー



## 成長につながる競争力

一桁台後半の  
年平均成長率（FY24-26）

- ✓ 内視鏡的粘膜下層剥離術（ESD）/内視鏡的粘膜切除術（EMR）、ENDOCUFF、EndoClot等の製品群において二桁成長を達成し、**最大20%の世界シェアを有する\***
- ✓ **買収\*\***による幅広いラインナップを獲得し、メタリックステントのポートフォリオを強化。胆道や食道、大腸、十二指腸治療における選択肢を拡大し、**当社のグローバルポジションを急速に強化**
- ✓ **シングルユース胆道鏡**によって医師の選択肢を拡大

 **新製品の導入に加え、買収\*\*によるメタリックステントのポートフォリオ拡大により、一桁台後半の成長率を維持**

\* 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。  
\*\* Taewoong medical Co., Ltd.買収のクローリングは未定 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

# 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

**市場規模**  
2,400~  
3,000億円\*  
5-7% CAGR\*\*

**当社の注力**  
上部尿路（腎臓、尿管）

- 尿路結石症

**主要な収益源**

尿管鏡と  
HoYAGレーザーファイバー

**成長ドライバー**

Soltive™ SuperPulsed Laser  
ファイバー

Soltive™ SuperPulsed Laser  
System

**将来の成長ドライバー**

シングルユース尿管鏡

To be  
unveiled

**成長につながる  
競争力**

一桁台後半の  
年平均成長率\*\*\*（FY24-26）

- ✓ リユース尿管鏡でトップシェア – シングルユース尿管鏡により、医師の選択肢を拡大
- ✓ レーザー/超音波結石破碎装置でシェア拡大
- ✓ ツリウムファイバーレーザー装置（Soltive™ SuperPulsed Laser System）とレーザーファイバーでトップシェア



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

# 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

市場規模  
**1,600~  
2,000億円\***  
5-7% CAGR\*\*

**当社の注力**  
下部尿路（膀胱、前立腺）

- 前立腺肥大症
- 膀胱がん

主要な収益源

成長ドライバー

将来の成長ドライバー

バイポーラレゼクト電極

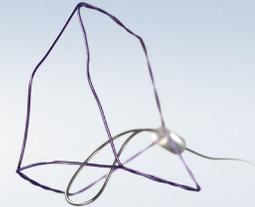


膀胱鏡





PLASMA+™ システム  
ジェネレーターおよび消耗品



iTind™  
前立腺肥大症の低侵襲治療デバイス  
15万件を超える治療件数  
年平均成長率18%

成長につながる  
競争力

一桁台後半の  
年平均成長率\*\*\*（FY24-26）

- ✓ 膀胱鏡、レゼクトスコープ、レゼクト電極によるリーディングポジション
- ✓ 処置時間の短縮のために設計されたPLASMA+™システム
- ✓ 差別化された前立腺肥大症低侵襲治療デバイスによって優れた臨床成果を提供し保険適用を拡大し、医療水準の向上に貢献する\*\*\*\*

**市場をリードするPLASMA+™システムと前立腺肥大症の低侵襲治療デバイスにより、安定的な成長を実現**

\* 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  
\*\*\*\* iTindによる治療は、永久的インプラントが不要で、性機能や排尿機能が維持でき、術後のカテーテル留置の必要性も低減。外来治療にも対応 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

# 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

## 当社の注力

- 肺がん
- 良性肺疾患 (COPD)

市場規模1,000~  
1,500億円\*  
6-7% CAGR

### 主要な収益源

EBUS スコープ



### 成長ドライバー

EBUS-TBNA\*\*  
吸引生検針



### 将来の成長ドライバー

細径EBUS  
スコープ



## 成長につながる競争力

一桁台半ばの  
年平均成長率 (FY24-26)

- ✓ 気管支鏡、EBUSスコープで**70%超の市場シェア\***
- ✓ 気管支鏡用処置具、EBUS-TBNA吸引生検針で**市場をリード**
- ✓ 細径EBUSスコープにより、**肺門部以外の病変にもアプローチが可能に**

 **EVIS X1の新製品効果と臨床用途を広げるEBUS製品ポートフォリオの拡充により、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。 \*\* 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

# 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



成長する

シングルユース内視鏡市場

# 15-18%

2020～2030年の  
年平均成長率\*

\*対象市場における当社予測

初のシングルユース  
内視鏡を発売  
(FY2022)



気管支鏡

続々と新製品を投入予定 (FY2024~FY2026)



鼻咽喉鏡



十二指腸鏡  
胆管鏡



尿管鏡



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

# 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\***

\*前世代のビデオプロセッサ（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

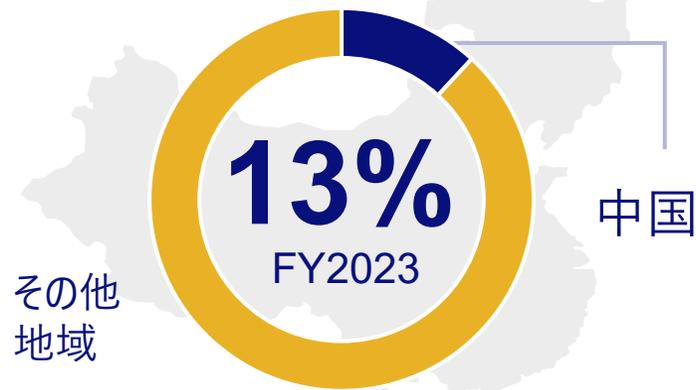
消化器内視鏡事業の売上高に  
占めるEVIS X1の割合



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。

# 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



(単位: 10億円)



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



# 戰略的M&A

---

# 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合致し、既存のビジネスを補完・増強するためのM&A



## ケア・パスウェイの強化

# 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。

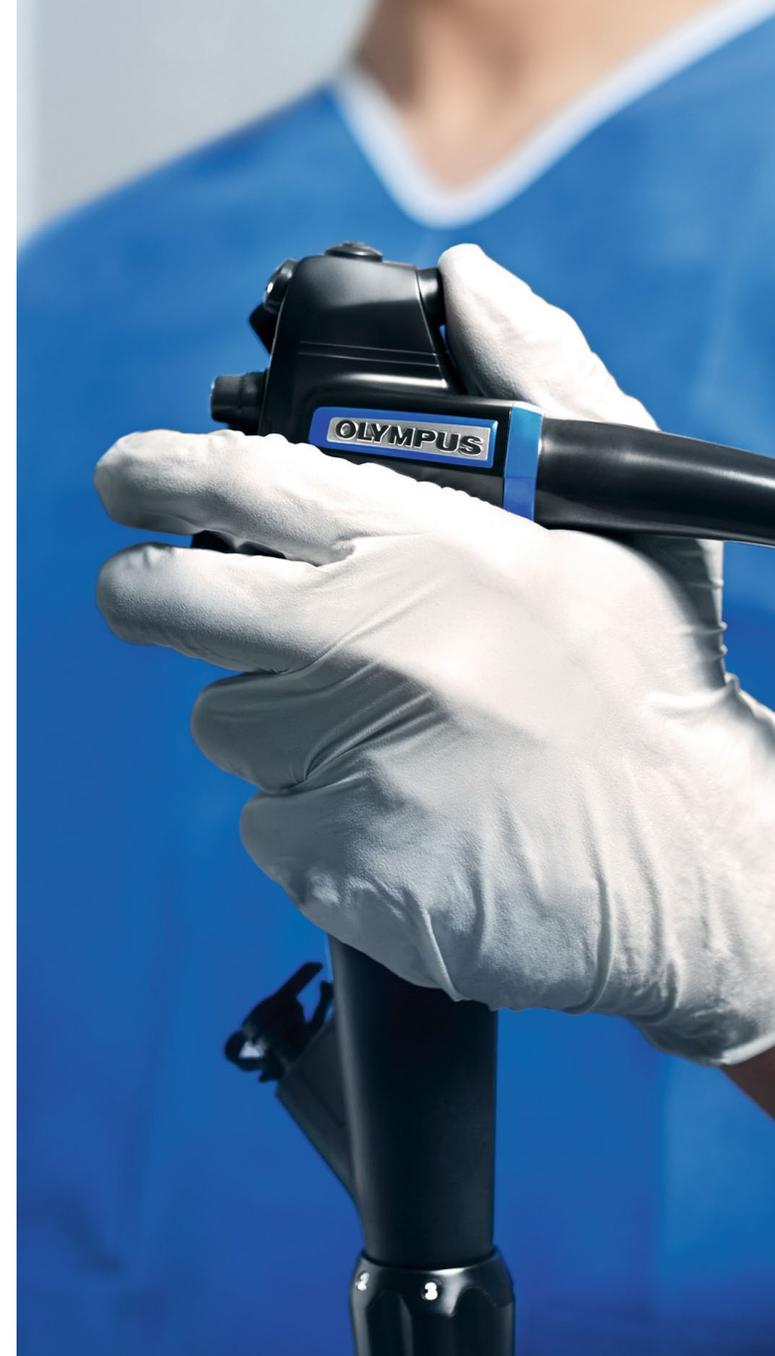
”

早期発見

特性評価・  
診断・ステージ分類

治療

予後

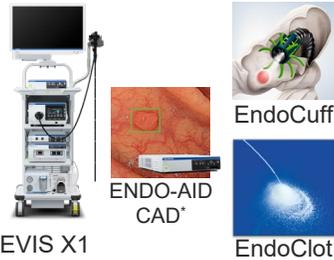


# 主要な治療領域においてケア・パスウェイを強化

## ソリューション



大腸がん



EVIS X1

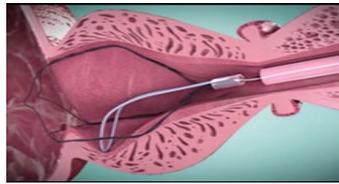
ENDO-AID  
CAD\*

EndoCuff  
EndoClot

\* AIによる検出/診断支援



前立腺肥大症  
(BPH)



iTind



肺がん



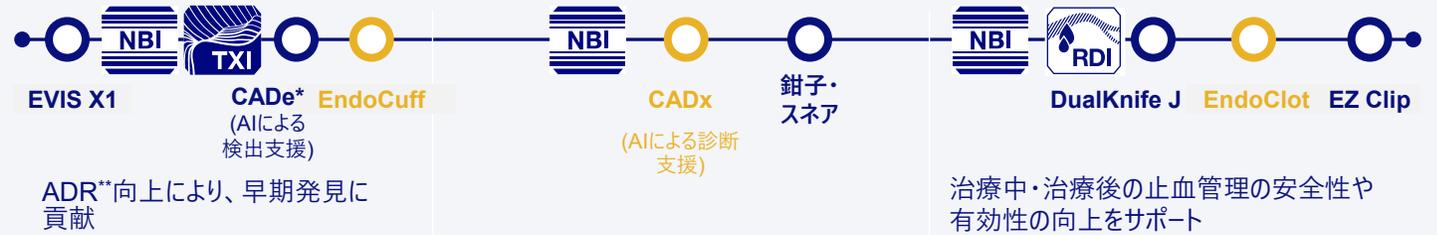
EBUSスコープ  
TBNA吸引生検針

navigation  
guidance

## 早期発見

## 特性評価・ 診断・ステージ分類

## 治療



○ オリジナルの従来ソリューション    ● オリジナルの新ソリューションによるアンメットニーズへの対応    \*\* ADR = adenoma detection rate 大腸腺腫発見率



# インテリジエント 内視鏡医療エコシステム

# 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



精密な治療

### Intelligent Guided Treatment

スマートガイド・制御による高度なエンドルミナル手術など



先進イメージング

### Intelligent Cognitive Support

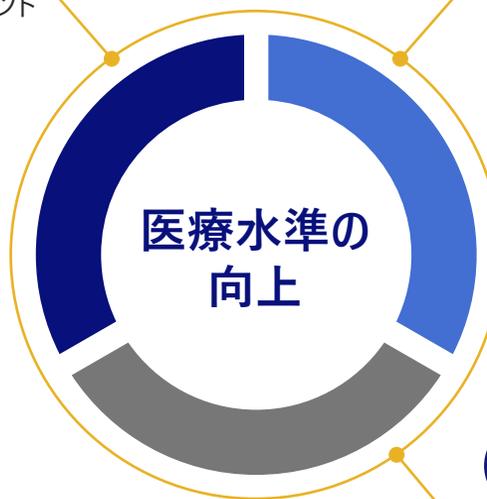
AIを活用した診断サポートなど



高付加価値ソリューション

### Intelligent Insights & Solutions

データを活用した高度な価値ソリューションと商業モデルなど



医療水準の  
向上

# 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



Workflow



CAD



Insights



AIを活用した将来の内視鏡システム

# 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

## ユーザーエクスペリエンスの標準化



ワークフロー管理  
(内視鏡検査から)

オリンパスの  
モジュール

他社製モジュール

CADおよびリアル  
タイムな手技の支援

オリンパスの  
モジュール

他社製モジュール

AI による臨床・業務  
インサイト

オリンパスの  
モジュール

他社製モジュール

その他

オリンパスの  
モジュール

他社製モジュール

- ユーザーエクスペリエンスを標準化する
- 当社製モジュールと他社開発のモジュールの組み合わせが可能
- デジタルエコシステムに沿ったビジネスモデル

オペレーティング・ソフトウェアプラットフォーム

- クラウドベース
- ハードウェアの制約を受けずに、アップデートやイノベーションが可能

IOT・高度なコネクティビティソリューション

- 院内全体で臨床・業務データを収集、分析が可能に

オリンパスのハードウェア

- オペレーティング・ソフトウェアプラットフォームに接続される機器





---

# 投資とイノベーションを可能にする取り組み

# 投資とイノベーションを可能にする取り組み



- グローバルな品質システムの導入に向けて**QA/RA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**



- 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



- 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



A group of healthcare professionals, including doctors and nurses, are seated in a row, looking towards the right. They are wearing white lab coats and blue scrubs. A stethoscope is visible around the neck of the woman in the foreground. The image has a blue overlay and a yellow underline.

# 財務ガイダンス

# 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



売上高成長率\*

約 **5%** ▶  
CAGR from FY2023

Endoscopic Solutions Division



**ESD 5%**

Therapeutic Solutions Division



**TSD 5%超**



EPS成長率\*\*

約 **8%**  
CAGR from FY2023



営業利益率\*\*

約 **20%**

\* 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

# 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



# 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> </ul>	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2024 – FY2026
	<ul style="list-style-type: none"> <li>機動的な自己株式取得</li> </ul>	154 億円 12円/一株	178 億円 14円/一株	201 億円 16円/一株	226 億円 18円/一株	678 億円超 FY2024 - FY2026 合計
		—	300 億円	500 億円	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



# 2024年3月期 通期業績見通し

# 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	1	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%
	<b>調整後営業利益 (調整後営業利益率)</b>		<b>1,768 (20.0%)</b>	<b>2</b>	<b>1,820 (19.9%)</b>	<b>+52</b>	<b>+3%</b>	<b>+6%</b>
	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	<b>3</b>	3,360			
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

# 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月期の中頃を予定

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	1	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	1	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	2	3,470	+3,400	-	-

\*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。

“

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。

”

**OLYMPUS**

A thick, yellow, brushstroke-style underline that tapers at both ends, positioned directly beneath the word "OLYMPUS".