

企業名： オリンパス

レポート名： 「オリンパス統合レポート 2025 年 3 月期」

1. この会社が目指す姿が理解できるか（将来）

オリンパスが掲げている経営絵理念は、「世界の人々の健康と安心、心の豊かさの実現」である。これを支える 5 つの核として、「患者さん第一」「誠実」「イノベーション」「実行実現」「共感」を挙げている。さて、オリンパスの統合レポート 2025 では、経営理念のとおり、「患者さんの安全を最優先に」推進している品質保証・法規則対応のプロジェクト「Elevate」の詳細、経営戦略に沿った「イノベーション」、「実効性の高い」経営を実現するためのガバナンスの取り組みなど、持続的な成長を牽引していく施策についての情報開示を行っている。このレポートから、テーマとしては十分に、掲げる経営理念の軸をとらえられているとしてよい。

CEOによると、「ヘルスケア業界におけるイノベーションのスピードはかつてないほど加速しています。この変化に対応するためには、説明責任、俊敏性、そして迅速な実行力を重視する成果重視の企業文化を醸成することが不可欠です。これまでの強固な組織体制は 当社の発展を支えてきましたが、時には市場のニーズに迅速に応えることを妨げることもありました。意思決定や業務プロセスの効率化は、今後の成長に向けて重要な鍵となります。」とある。そのため、本レポートでは新たに品質保証と法規則対応に関する変革プロジェクト「Elevate」を通じて患者さんの安全を最優先に実現することに努めるとある。オリンパスの主な事情として、カメラのイメージを持っていたが、現在では医療事業が中心となっており、特に内視鏡を核とした医療機器企業として成長していることが分かった。

実際に、2025 年 3 月期の連結実績によると、売上高は 9,973 億円であり、その大部分を消化器内視鏡ソリューション事業とサージカルインターベンション事業を含めた医療事業が占めている。さらに統合報告書では、AI を活用した病変検出技術や低侵襲治療機器への投資についても多く触れられていた。これらから、同社は単に医療機器を製造・販売する企業ではなく、医療現場全体の課題解決を支援する企業を目指していると感じた。また、サージカルインターベンション事業など新規領域への投資も積極的に行っており、現在の強みである内視鏡事業に依存しない事業構造構築の取り組んでいることが読み取れる。統合レポート全体を通して、現在の事業や強みを活用しながら、次世代の医療技術を取りくむという将来像が明確に示されていた。

2. この会社の競争優位性が理解できるか（現在）

オリンパスの最大の競争優位性は、内視鏡分野における圧倒的な市場地位であると考ええる。

実際に、消化器内視鏡ソリューション事業の売上高は 6,740 億円、営業利益率は 19.6%と非常に高い。また、消化器内視鏡では世界シェア No.1、消化器処置具では世界シェア No.2、呼吸器科でも世界シェア No.1 となっており、リーダーとして確立していることが分かる。さて、オリンパスは技術力が高いからこれらの事業でも圧倒的な立ち位置にいるのだろうか。統合報告書を読み進める中で、競争優位性は技術力だけではないと感じた。医療機器は一度病院に導入されると、医師が操作方法に慣れることや、保守・管理体制の整備が必要になるため、簡単に他社製品へ切り替えることができない。そのため、高いシェアを持つ企業は継続的に優位性を維持しやすい構造になっている。

さらに、オリンパスは長年培ってきた光学技術や精密機器技術を医療分野へ応用している。現在も売上高の 8~9%程度を研究開発へ投資しており、AI 病変検出技術など新たな技術開発も進めている。このことから、オリンパスの競争優位性は過去の技術と、多額の研究開発投資の両方によって支えられていると考えた。また、地域別売上高を見ると海外売上比率は 85%以上であり、特に北米市場が 42%を占めている。医療機器は規制や認証制度が厳しいため、世界規模で販売ネットワークを構築していること自体が大きな競争優位性になっていると感じた。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか（変化）

私は、オリンパスの競争優位性は比較的持続性が高いと考える。理由として、医療機器業界は参入障壁が非常に高いからである。多額の初期投資はなおのこと、高度な技術力だけでなく、規制対応、医師との信頼関係、販売ネットワークなど、多くの要素を長期間かけて構築する必要があり、実際オリンパスもこれらを長時間かけて構築していった。そのため、短期間で競争優位性が失われる可能性は低いと考えられる。

一方で、統合レポートやオリンパスの関連書類を見ると、競争優位性がなにもせずとも維持されるわけではないことも分かった。特に AI 診断やデジタルヘルス分野では技術革新のスピードが速い。そのため、研究開発投資を継続できなければ競争力は低下する可能性がある。また、Veran Medical Technologies の買収後に大規模な減損処理が発生したことからも分かるように、新規事業への投資は成長機会である一方で大きなリスクも伴う。さらに、サージカルインターベンション事業は現時点で営業赤字となっており、新規領域への展開が必ずしも順調とは言えない。現在の競争優位性は非常に強固であるものの、それを維持するためには継続的な研究開発投資や新規事業の育成が不可欠であると考えた。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

私は、オリンパスで働くことで人的資本の価値向上を実現できると感じた。海外売上比率が

85%を超えている点は特に印象的だ。グローバル市場を相手に事業を展開しているため、日本国内だけでは得られない視点や経験を身につけることができると考えられる。また、医療機器業界では営業職であっても製品知識や医療知識が求められる。そのため、単なる営業力だけでなく、高い専門性を身につけることができる点も魅力的だ。さらに、医師や病院関係者など多様なステークホルダーと関わるため、調整力やコミュニケーション能力も磨かれると感じた。私は将来的に人と関わりながら価値を生み出す仕事に携わりたいと考えている。そのため、医療現場の課題解決に直接関われる環境は、自身の成長にとって非常に有意義だ。

5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

オリンパスの統合レポートの良かった点として、企業の将来像と現在の事業状況が実際の数値をベースに誰が見てもわかりやすいように、特に領域ごとにまとまっていた点であると思う。事業別売上高や営業利益率、地域別売り上げ内訳などが具体的に記載されていたため、どの事業がオリンパスの収益を支えているのかを理解しやすかった。また、財務情報だけでなく、人的資本や ESG への取り組みも掲載されており、企業価値を多面的に把握することができた。全体として企業の強みや成長可能性については詳しく説明されていたが、たとえばリスクに関する説明はそれらと比べるとやはり少ないと感じた。例えば、サージカルインターベンション事業が赤字となっている背景や、新規事業投資の失敗リスクについてはより詳しい説明があっても良いと思った。しかし、総合的には、企業がどのような価値を創造しようとしているのかが非常に分かりやすく整理されており、統合報告書として完成度の高い内容であったと感じた。