

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営理念「私たちの存在意義」

世界の人々の健康と安心、心の豊かさの実現

② 中長期の経営戦略

1. 事業拡大とグローバル展開

消化器科・泌尿器科・呼吸器科に注力。EVIS X1の拡販、シングルコース内視鏡の発売、中国市場での生産拠点設立を推進

3. ケア・パスウェイの強化

早期発見から予後ケアまで、3領域でソリューション提供。患者と医療従事者のエクスペリエンス向上と医療アクセス拡大

2. 戦略的M&A

タックインM&Aにより既存疾患領域や関連分野で製品ポートフォリオを強化。臨床ワークフロー変革と治療成果向上を実現

4. インテリジェント内視鏡医療

2026年3月期にOLYSENSEとCADIIEを展開。AI・データインサイトを活用した標準化されたユーザーエクスペリエンス実現

③ 対処すべき課題

① 品質保証・法規制対応

- 変革プロジェクト「Elevate」で20施策を推進。2026年3月期までにコミットメント達成を目指す
- グローバル品質システムの統一化とコンプライアンス機能強化で一貫施策展開
- 設計・製造・市販後対応のE2E品質プロセス改善によるリードタイム短縮

② 組織体制の最適化

- 2025年4月に内視鏡事業と治療機器事業をGISとSISに再編成
- 縦割り組織解消と地域間一貫性確保で迅速な事業運営実現

③ 米国関税政策への対応

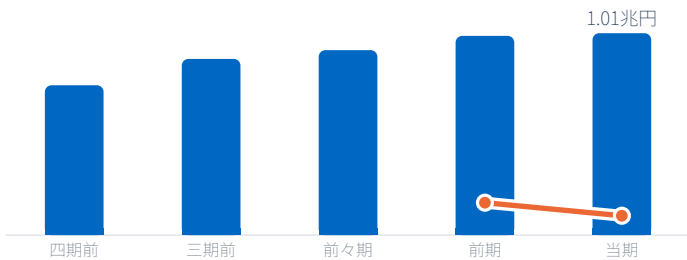
- 不確実性が高い状況下でも医療現場への製品・サービス提供継続を優先

面接で使えるポイント

- EVIS X1など主力内視鏡システムの2024年米国・中国発売を通じた市場拡大戦略を理解している
- 消化器科・泌尿器科・呼吸器科の3領域でのケア・パスウェイ強化により患者アウトカム改善を目指す姿勢
- 2026年3月期のOLYSENSE・CADIIE展開とクラウド型プラットフォームへの転換による価値共創ビジネスモデル

証券コード 7733

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高

1.01兆円

営業利益率

9.6%

財務健康度

72点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 68.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収

1,006万円

精密機器内 3位/50社

平均年齢

44.1歳

精密機器内 17位/51社

平均勤続

15.74年

精密機器内 17位/51社

女性管理職

11.9%

精密機器内 13位/39社

男性育休

101.4%

精密機器内 1位/35社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: オリンパス（東証：7733）における新品質担当最高責任者の就

