

## 2019年3月期 決算説明会 質疑応答

2019年5月9日に開催した決算説明会における主な質疑応答は下記の通りです。なお、記載内容につきましては、ご理解いただきやすいよう一部に加筆・修正をしております。

Q1：2018年度期初業績予想と2018年度実績を比較すると、心臓血管カンパニーの売上収益が△125億円となっているが、このうち愛鷹工場の出荷遅延の影響額はどの程度か？

A1：2018年度第1四半期に業績修正をしたとおり、愛鷹工場の出荷遅延の売上収益への影響額は110億円程度。それ以外には、薬剤溶出型冠動脈ステント（DES）の売上収益が当初予想よりも伸びなかったことが一つの要因。一方で、ニューロバスキュラー（脳血管）事業が好調に推移したことはプラスに働き、結果、期初業績予想との比較△125億円となった。

Q2：2018年度業績予想と2018年度実績の比較で、売上収益が上振れたのに対し、営業利益が未達となった要因は？

A2：2018年度の営業利益の予想は1,080億円、実績は1,066億円と、14億円の差がある。これは、ニューロバスキュラー（脳血管）事業のWEBの薬事承認が当初想定していた時期より早く取得できたために、マイルストーン支払いの研究開発費20億円が前倒しで発生したことが要因。

Q3：2018年度業績において、日本の心臓血管カンパニーの売上収益が弱いように見受けられるが、この要因は？

A3：一つ目は、愛鷹工場の出荷遅延による、TIS事業の売上収益への影響。二つ目は、薬剤溶出型冠動脈ステント（DES）の、国内での公定価改定の影響、また他社新製品ローンチに対して愛鷹工場の出荷遅延のリカバリーに注力したためタイムリーな販促がかなわなかったこと。三つ目は、同出荷遅延の影響により、DESへのシナジー効果が見込めるPTCAバルーン「Ryurei」のローンチ遅れの発生や、血管内超音波診断システム（IVUS）の出荷が難しかったこと。四つ目に、2016年度に買収したBolton Medical社のステントグラフトに関し、日本での直販移行にともなう在庫の引き取りなどが要因。

Q4：2018年度調整後営業利益増減分析において、第4四半期に売上総利益率効果が大きく伸びている要因は？

A4：一つ目に、心臓血管カンパニーのTIS事業および血液システムカンパニーの製品の売上収益の伸長による製品ミックスの改善効果。二つ目に、山口工場の本格稼働開始に伴う生産性向上による原価改善がある。

Q5: 2018年度調整後営業利益増減分析と2019年度調整後営業利益業績予想の増減分析を比較した際に、売上総利益率効果が微増にとどまる要因は？

A5: 愛鷹工場の出荷遅延による、再発防止のための強化費用が発生することに加え、山口工場の償却費が増加するため。製品ミックスの改善効果も想定しているが、上記要因と相殺された結果、微増を見込んでいる。

Q6: 2018年度の薬剤溶出型冠動脈ステント (DES) のグローバルの売上実績は？また、2019年度のグローバルの売上予想は？

A6: 2018年度のグローバルの売上実績は約170億円、前年同期比17%の減収。この主な要因は、国内での公定価改定の影響と、他社新製品のローンチによる影響などが挙げられる。2019年度のグローバルの売上予想については、中国における Essen Technology 社の DES を除き、愛鷹工場の出荷遅延が起こる前の2017年度売上実績と同レベルの約200億円を目指している。

Q7: 米国における脳動脈瘤治療用の袋状塞栓デバイス (WEB) のトレーニングなど足元の状況は？

A7: トレーニングの引合いは強く、順調に進んでいる。受講が完了した医師や病院への販売を順次進めており、2019年度も依然トレーニングを中心に進めていく予定。売上収益についても、今後段階的に増加していくことを見込んでいる。

Q8: 2019年度の調整後営業利益の業績予想増減分析において、費用面で、一過性の項目はあるか？またIT投資に関する今後の減価償却のイメージは？

A8: 為替を除いた場合、一過性の項目は、欧州規制対応費。今後の対応実施スケジュール次第だが、現時点では、本費用が発生すると見込んでいる今後4年間のうち、2019年度に最も多く費用が発生するとみている。IT投資の内容としては、グローバルで導入するSAPの償却費用。今後テルモグループ全体への導入が徐々に進むにつれて、この費用は少しずつ増加していく見込みだが、前年度比の増加額としては小さくなっていく。

Q9: 2019年度の調整後営業利益の業績予想増減分析において、一般管理費の増加が例年と比較して多い要因は？

A9: 脳動脈瘤治療用の袋状塞栓デバイス (WEB) やステントグラフトの販売増強のための費用増加、加えて愛鷹工場の影響を取り戻すための販促の強化などがある。

Q10: 2019年度業績予想における調整後営業利益が、上期は7.6%増益だが、通期だと1.5%増益と、下期の伸びが期待できない要因は？

A10: 2018年度に愛鷹工場の出荷遅延の影響が大きく出たのが上期で、下期は回復し好調に推移したため、伸長率としては上期が大きくみえるため。

Q11：2019年10月に予定されている薬価公定価改定の想定影響額が2019年度30億円とあるが、2018年度の年間想定影響額50億円と比べると多くみえる。この要因は？

A11：2018年度の実績は、愛鷹工場の出荷遅延の影響で、マイナスの価格改定があった製品の売上収益が低かった分、影響額も少なかった。さらに、2018年4月の改定時には輸液剤等においてプラス改定があったため、2018年度の想定影響額は抑えられている。また例年、上期と下期の売上収益の比率では、下期の方が若干大きく計画しているので、その分薬価公定価改定の影響額も下期が大きくなると見込んでいる。

Q12：2019年度の新製品パイプラインのなかで、貢献度の大きい製品は？

A12：心臓血管カンパニーでは、ニューロバスキュラー（脳血管）事業の袋状塞栓デバイス「WEB」およびTIS事業のPTCAバルーン「Ryurei」、ホスピタルカンパニーでは、麻酔用鎮痛剤（フェンタニル注射液）、血液システムカンパニーでは、細胞治療用充填・仕上げシステム「FINIA」などがある。

Q13：今後グローバル・オペレーションを強化していく、という話があったが、現在の中長期成長戦略の計画で予定していたことなのか、もしくは当初の計画では想定しておらず、追加費用が発生するのか？

A13：現在の状況において、中長期成長戦略の達成、特に売上収益の成長持続には、グローバル・オペレーションの強化における投資は必須だと考えている。ポジティブな例として、アライアンス事業では当初の想定以上に成長が期待できるために、先行投資を実施している。一方で、この施策により当社の予想より設備投資額が増加するが、生産効率の向上や連携を強化したシナジーの追求などにより、中長期成長戦略の期間中にこの影響を吸収できるようにしたい。

以上