

テルモの開示資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。様々な要因により、実際の業績等が変動する可能性があることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える重要な要素には、テルモの事業領域を取り巻く経済情勢、為替レートの変動、競争状況などがあります。また、この資料に含まれている製品（開発中のものを含む）に関する情報は、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。



テルモ株式会社

2023年11月15日

2024年3月期 第2四半期 決算説明会 質疑応答

2023年11月14日に開催した決算説明会における質疑応答は下記の通りです。

山口様：山口です。一つだけです。

営業利益の大幅増益の要因となっている一時的要因があったかと思うんですけど、これについて、内容と、元々の会社予想に入っているかどうか、ご解説いただけますでしょうか。

テルモ 畑：多分、7ページ目を見ていただいていると思うんですけども、これは、その前を見ましょうか、Q2のYoYのウォーターフォールチャートがありますよね。あれがQ2になって、Q1と比べて非常に形が良くなっているということは、価格の値上げの効果も出ていますし、Q1のときは、SGAの進捗がすごい高いですねというご指摘をいただいたんですけども、それもペースは落ち着いてきています。

なので、Q2は非常にQ1と比べてYoYの形が良くなったんですが、いったん6ページ目のQ2の累計で見ていただきますと、まだ利益率の効果がマイナスの7になっています。

それ以外は比較的年度の計画に比べて非常に順調な進捗ですけど、このマイナスの7の、この箱だけ、それが次のページですね、通期予想の58、本当に今、上期をマイナスで折り返していて届くんだろうかという、その説明が7枚目でした。

これで、今ご指摘いただいたのが多分、右下のところですね。去年のQ4に非常に大きなワンタイムがあったので、YoYで見ると、今年は下期大きく、対前年増益の要因になりますということなので、これはQ4に起こることを申し上げています。

テルモの開示資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。様々な要因により、実際の業績等が変動する可能性があることをご承知おください。実際の業績に影響を与える重要な要素には、テルモの事業領域を取り巻く経済情勢、為替レートの変動、競争状況などがあります。また、この資料に含まれている製品(開発中のものを含む)に関する情報は、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。

なので、上期折り返し地点ではまだマイナスだけれども、この先プラスになるというのが、価格であれば下期に増益しますし、あとインフレも、下期にかけてくると、去年の下期は既にインフレが高止まりしましたので、YoY だともうマイナスならないと。むしろフレイトなんかは緩んでくるので、プラスに転じてくる。

加えて、ここで書いていますとおり、輸送費に関しては、グローバルの入札をアクティブに取り組んでいますので、これは積極的に契約をグローバルでまとめることによって、フレイトを大きく下げていっています。これはエアーと船便両方です。

この効果がプラスで効いてくるのが下期なので、この YoY で見たとき、上期に比べて下期で収益改善策が大きく貢献してくるというのを表現していますので、一言で言うと、通期の 58 億、これを突き抜ける勢いで今、収益改善策を打っていますし、大丈夫ですというのが、言いたかったことです。

長くなりました。すみません。

山口様：ありがとうございます。ちょっと質問が悪くてごめんなさい。今のありがとうございます。

4 ページ目の営業利益のところ、一時的な収益による二桁増益と書いてあって、営業利益と調整後営業利益でだいぶギャップがあるじゃないですか。これは何ですかという話。

畑：これは、去年、事業売却、ハーベストというものを買ったやつを売却譲渡の損が出て、これがマイナスの 35 ぐらい出ている、今期は逆に OTB 株式の売却益がプラスで 13 出ているので、振り幅、この 50 億、これが調整項目として入っています。ですので、OP と AOP で大きく捻じれています。プラス方向に捻じれていますということです。

山口様：ありがとうございます。以上です。

甲谷様：みずほ証券の甲谷です。

テルモの開示資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。様々な要因により、実際の業績等が変動する可能性があることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える重要な要素には、テルモの事業領域を取り巻く経済情勢、為替レートの変動、競争状況などがあります。また、この資料に含まれている製品（開発中のものを含む）に関する情報は、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。

1 問ということで、せっかく佐藤社長もいらっしゃるので、今回のプレゼンテーションのソリューションパイプラインで、パイプラインをお示しいただいたのは非常にありがたいんですけども、どういう基準で選ばれたのかなというのが、そこが、何でステントグラフトが入っていないのかなというのもあるんですが、いろいろと聞きたいのがあるんですが、1 個絞ると、正直、一番驚いたのが、日米 DSS です。なぜかというと、日米市場規模 800 億と書いてありますけれども、多分、圧倒的に日本で、アメリカは、あまり IVUS、OCT はそれほど今まで使っていらっしゃらなかった。なぜかというと、やはり診療報酬とか、そういった絡みもありましたので。

しかも競合の Boston さんが出されている製品は、どちらかという IVUS と FFR というまた別の機構を合わせたものなので、かなり強いんじゃないのかなと思っていたんですけども、これが成長の柱ということですので、なぜここに来て、アメリカのほうでも IVUS、OFDI を使うようになったのか。併せて、ステントグラフトがなぜ入っていないのかも教えていただければと思います。

テルモ 佐藤：今までご紹介してきたものに関しては再掲になるので、あえてオミットしているというのが実情です。ですから、今回、時間も限られておりますので、6 個だけに絞って、なるべく新しいネタということで、この六つを紹介。

Rika とかは、そうは言っても、皆様の関心が強いので、引き続きの掲載になっているので、そういう意味では、ステントグラフト等はもちろん、GS26、それから、またがっての期間において成長を押し上げる要因としてはカウントしているんですが、今回は TIS 事業によりフォーカスして、今のおっしゃっていただいた興味を示していただいた部分など、少し新規ネタという形でご紹介しています。

細かいところは畑に補ってほしいんですけど、DSS については、画像イメージング自体がやはり新しい局面を迎えていて、おっしゃるように、昔は IVUS が特異的に日本の発達した市場ということで、これま

テルモの開示資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。様々な要因により、実際の業績等が変動する可能性があることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える重要な要素には、テルモの事業領域を取り巻く経済情勢、為替レートの変動、競争状況などがあります。また、この資料に含まれている製品（開発中のものを含む）に関する情報は、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。

でも市場規模もほとんど日本のほうが大きいような状態できたのが、統計的に見ると、両方の市場を合わせた額は大体、日米同じぐらいのところまで来ていて、これからはむしろアメリカのほうが伸びるといふ時代に向かうと見えています。

それは先ほど述べたように、この治療における血管内イメージングの重要性というか、それが治療効果改善につながる評価が上がってきているということもあって、米国において、いよいよそういう血管内イメージングが使われる時代に向かうのかなというのをわれわれは見ております。

特に、今回そういうものを加えると、われわれは初めてですので、この領域で、今まで IVUS も OFDI もアメリカで投入したことがないので、ゼロからの出発になりますけれども、われわれは逆にイメージングだけではなく、既存事業の製品も持っておりますので、それと合わせますと、非常にアメリカにおける伸びしろはあるのではないかと考えています。

畑：このスライドの伸長率は、実はアメリカだけを取っているという、ちょっとずるい取り方をしているんですけども、日本は、ご存じのとおり、もう飽和している。逆に、IVUS をこれに置き換えていくと、保険が倍ほどつきますので、実質売上としては、置き換えもあるんですけども増益になるということで、日本とアメリカとで、やろうとしていること、同じ製品ですけど、戦略はちょっと違います。

アメリカも日本に今並ぶぐらいで、いずれ追い抜くということで、強い Boston と Philips の中に入っていくというのが戦略になります。

甲谷様：その勝算みたいなのは、御社の IVUS はものすごくイメージがきれいだということで、いろいろなライブデモンストレーションでかなり好まれて使われているのは見ていますけれども、アメリカはやはり FFR とか、そういったものが一緒にあったほうがいいんじゃないのかなと思う方が多いんじゃないかなと思うんですが、それでも対抗できるという、何かございますでしょうか。

テルモの開示資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。様々な要因により、実際の業績等が変動する可能性があることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える重要な要素には、テルモの事業領域を取り巻く経済情勢、為替レートの変動、競争状況などがあります。また、この資料に含まれている製品（開発中のものを含む）に関する情報は、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。

畑：日米と言っている、まずは日本ですね、ここで置き換えていく。せっかくなのでアメリカも入っていくという位置づけです。おっしゃることは分かります。

甲谷様：分かりました。どうもありがとうございます。

森様：野村証券の森です。よろしくお願いします。

佐藤さんのスライドの8ページでお願いします。糖尿病マネジメントのところ、GS26の中でかなり位置づけが大きかったと思うんですけども、CGMがなくなってしまうと、糖尿病をどういうふうにGF26の中で位置づけるか。

例えば、このリソースを割くのをやめて、CDMOと同じように、ここでインスリンパッチが入っていると思うんですけども、CDMOの中で位置づけていくのか、あるいは、そうはまだ諦めていなくて、糖尿病での成長を狙っているのか。この糖尿病、GS26での位置づけをどういうふうに変えているのかについて教えてください。

以上です。

佐藤：糖尿病は、もちろん言うまでもなく、疾病としては今後ともフォーカスしていきたいし、市場の規模からいっても、あるいは伸び率からいっても、魅力的な市場であることには、われわれは変わりはないです。

テルモのいろいろな今ある製品、パイプラインであるとか技術を見ても、それなりにわれわれとしては品ぞろえを持っているので、この分野で決してCGMの今回のディシジョンを持って、糖尿病から縮小撤退とは考えていません。

今ご指摘いただいたように、しかしながら、CDMOと糖尿病はオーバーラップする領域もありますので、われわれの中では、そういった中から、CDMOの分野でも糖尿病に絡んだ商品群は出てくるでござい

テルモの開示資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。様々な要因により、実際の業績等が変動する可能性があることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える重要な要素には、テルモの事業領域を取り巻く経済情勢、為替レートの変動、競争状況などがあります。また、この資料に含まれている製品（開発中のものを含む）に関する情報は、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。

ようし、そうしたものも含めて、糖尿病は今後ともフォーカスしていく領域になります。

森様：仮の話ですけれども、例えば GLP-1 の効果が高くて、健常人にも打ったほうが、心臓の機能とか、肝臓とか、腎臓とか、予防効果が高いと。そうすると、グローバルで GLP-1 製剤の需要が増えて、そこで御社が CDMO で担うとか、そういったシナリオも糖尿病に絡むビジネスとして考えられるということでしょうか。

佐藤：我々のこの短い 5 年ぐらいの経験を見ても、今おっしゃっていただいたような新しい薬剤の攻防が続いていて、新しい機会というのは、逆にプラスマイナス両方に働く面がありますので、この辺のところは常に我々もウォッチをしながら、両面で新しい機会を使えるようにしていきたいと思っています。

森様：ありがとうございました。以上です。

葭原様：UBS 証券、葭原です。よろしく申し上げます。せっかく佐藤社長にいろいろいただいたので本当はお伺いしたいんですけど、1 問ということなので、決算のことでお伺いさせていただきます。

上期のご実績に関して、特に営業利益、調整後でも、普通の営業利益でもいいんですが、会社内のご計画に対してどうだったのか。可能でしたら、部門ごとにお伺いできたらなと思っています。

その上で、最初にちょっとご説明があったスライドの 7 ページ、武藤さんがご説明された 7 ページの項目別のところですが、ここは既に期初の計画に入っていた、こういった輸送費のグローバル入札なんかももう入っていたと考えてよいのでしょうか。

今回、会社計画、通期は据え置かれていますが、為替前提レートがだいぶ今と違ってしまっていますけれども、ここはどう解釈すればよいのか。御社として業績を修正される場合のこういう為替前提の考え方について、もし改めてあれば教えていただければと思います。

畑：まず、最後の為替の前提、据え置きですね。今、最初の質問ですと、為替を除くと、進捗は予定どお

テルモの開示資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。様々な要因により、実際の業績等が変動する可能性があることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える重要な要素には、テルモの事業領域を取り巻く経済情勢、為替レートの変動、競争状況などがあります。また、この資料に含まれている製品(開発中のものを含む)に関する情報は、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。

りです。元々下期に、今期は収益の改善のアクション、値上げですとか、VC スクエア、それからマー
ジンの高い CDMO が、上期と比べて下期に出荷が寄るといことは想定していましたので、下期のほうが
いつもよりもちょっと利益、マージン高くなるということですので、これは想定どおりです。その割には
進捗が半分ぐらいいっていますので、いいということになります。

この要因としては、血液の BCT で、1 クォーターで思ったよりも入札が取れたりとか、コアの部分の事
業が非常に強かったということです。なので、途中で、質問いただいたカンパニー別、セグメント別でい
いますと、血液が想定よりも進捗が早いです。

心臓血管は、まあまあ見たとおりです。一部為替のストックの影響を受けているので、へこんでいるよう
に見えますけれども、下期は大丈夫で、通期の 24%、AOP のマージンも達成できると思います。

MCS についても、進捗は決して悪くなくて、下期で値上げがもう一段マージン改善に貢献しますので、
非常にいいということです。

であれば、何で上方修正しなかったかといいますと、例えばトップラインですと、上振れている部分とい
うのがほとんど為替の分です。うちの場合は、ドルの場合は、下まで行くとニュートラルになってしま
いますので、利益が、逆に上期切ったところで見ると、為替のストックの影響で、むしろフローを食いつぶ
して、マイナスに効いています。

ですので、この先、今も上期を締めてから円安にちょっと動いていますので、為替のストックがもう一段
入るかどうかを見極めていきます。なので、売上も利益も上振れることはもうほぼ見えているんですけ
れども、上振れ幅を見極めるために今は触っていないというのが今のスタンスです。

その代わりに、ほとんどが為替でトップラインがぶれていますので、後ろにつけている感応度で見えてい
ただければ、大体どれぐらいずれるかというのはお分かりいただけるかと思っておりますので、それも併せて会

テルモの開示資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。様々な要因により、実際の業績等が変動する可能性があることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える重要な要素には、テルモの事業領域を取り巻く経済情勢、為替レートの変動、競争状況などがあります。また、この資料に含まれている製品(開発中のものを含む)に関する情報は、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。

社としてはまだ据え置いているということです。

回答になっていますか。

葭原様：はい、ありがとうございます。

追加で、先ほどアクセスの中国の入札の話もありましたが、下期に関して、期初にご想定していなかった事業環境の変化があれば、最後追加でお願いします。

畑：今ついでにお話しすべきでした。申し上げた通り、下期に向けて収益を改善する要素が複数みえてはいるんですけど、一つ懸念があるとすると、中国のVBPです。いよいよアクセスにもこの対象になってきたということで、今、コロナ禍もあって財政難に苦しんでいる中国が、何としてもVBPの対象を拡大することで財源を捻出しようというトレンドと聞いております。

いよいよ河南省のグループ入札で、河南省含めて全部で20省で入札が9月に始まっています。12月くらいいよいよ影響が出てくるということで、今のところ、われわれもアクセスの強いシェアを持っていますので、ロビー活動なんかを通じてマイナスのインパクトを最小限にするようにしています。

大体この想定どおりにいけば、当初見ていた予想内に入りますので、予想に比べて足が出るということはないんですけど、これも12月になって、多分、次の決算のときに見極めがつきますので、どっちにしても10億、20億くらいの規模の話になると思うんですが、そこを見極めるというのも、今回、上方修正を見送った経緯、理由の一つになります。

葭原様：ありがとうございました。

林様：ありがとうございます。モルガン・スタンレーMUFJ証券、林です。電話で参加させていただいています。1点ということなので、中国の反腐敗運動の影響について伺いたいと思います。

御社の説明では、売上への影響は軽微でしたということですがけれども、症例数は減っている、マイナスイ

テルモの開示資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。様々な要因により、実際の業績等が変動する可能性があることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える重要な要素には、テルモの事業領域を取り巻く経済情勢、為替レートの変動、競争状況などがあります。また、この資料に含まれている製品（開発中のものを含む）に関する情報は、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。

ンパクトがあったというご認識なのでしょうか。その中で、どうして売上への影響が軽微で済んでいるのか。いろいろな会社さんがこの辺りコメントしているので、ぜひ御社の見解も伺おうと思ひまして、質問させていただきます。

畑：ありがとうございます。

結論としては、影響はない、トップラインに影響はなくて、かつ症例数にもほとんど影響がなかったというのが、我々の現地から聞いている内容です。

本来であれば、夏場ですので Q2 は症例数が落ちるんですけど、そうはなっていないということなので、ますますこの腐敗防止のキャンペーンによって、症例数が落ちたということすらなかったという評価を現地もしております。ですので、中国の我々のトップラインを見ていただきますと、非常に調子が良かったです。

ただ、先ほどの葭原さんに戻るんですけど、12月からアクセスの VBP が始まりますので、今もう足元からちょっと買い控えが起こっていますので、Q3 は少し下がるとは思いますが、腐敗防止の影響は一切ないと見えています。

林様：ありがとうございます。私からはシンプルにその 1 点だけです。ありがとうございます。

山崎様：三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券の山崎と申します。よろしく申し上げます。

社長様のプレゼンテーションのパイプラインのところをお願いしたいんですけども、お話をお伺いしていますと、来期から売上などが立ってきそうな事業もいくつかあるとお見受けしております。ここの収益貢献の考え方として、そういった売上は出すけれども、結構かなりコスト先行が GS26 中は続くのか、それとも、かなり売上、収益ともに一定の規模が来期以降見込めるものなのかを確認させていただければと思います。よろしく申し上げます。

テルモの開示資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。様々な要因により、実際の業績等が変動する可能性があることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える重要な要素には、テルモの事業領域を取り巻く経済情勢、為替レートの変動、競争状況などがあります。また、この資料に含まれている製品（開発中のものを含む）に関する情報は、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。

佐藤：細かいところは畑から補っていただきますけど、全般として、もちろん GS26 から売上が立つものも含んでいるんですが、私は、全体の影響はやはり Beyond GS26 になっていくと思っています。Beyond GS26 の 5 年タームで見れば、収益的にもちゃんと追いついてくるものがほとんどですので、その中ではバランスの取れた成長になっていくと思います。

ただ、一部は、例えば今、皆様にご案内のように、Rika のようなものは、最初の数年は費用が先行しますので、そういうものは、今おっしゃられたような懸念はありますが、逆に DSS であるとか、Reveos のようなものは、割とバランスの取れた成長が先に続きますので、そういうものも含めて、5 年のタームではバランスの取れた形になっていくと見ています。

畑：一覧で見えていただきますと、やはり製薬メーカーとの BtoB みたいなところは先行投資が非常に大きいので、少なくとも GS26 の中での収益への貢献はあまりない。それは Beyond GS26 になると思います。

逆に、従来型のデバイスという DSS ですとか、BCT の Reveos みたいなものは売上が立ってくると、これは GS26 中に立つんですが、マージンにも同時に効き始めるということで、収益改善への効果のリードタイムとしては、いろいろなものが混じっていると思います。

山崎様：どうもありがとうございました。

徳本様：日興証券、徳本です。ありがとうございます。

GS26 に向けて、中計の達成に向けてですけども、この収益改善への取り組み、従来からいろいろとご説明されていますけれども、足元で見たときに、進捗もかなりいいのかなというところで、この中計期間中で期待できるマージンの改善が先倒しで進んでいる部分、あとは想定以上に効果が発現する可能性がある部分、実際に数年かけて新中計を走ってきた中で、今、手応え、濃淡があればぜひ教えていただければ

テルモの開示資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。様々な要因により、実際の業績等が変動する可能性があることをご承知おください。実際の業績に影響を与える重要な要素には、テルモの事業領域を取り巻く経済情勢、為替レートの変動、競争状況などがあります。また、この資料に含まれている製品（開発中のものを含む）に関する情報は、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。

と思います。私からは以上です。

畑：今期は目玉に割となっています値上げですけれども、これはインフレの影響を跳ね返すために、GS26の想定以上に強いインフレを受けたので、それを早く跳ね返そうとして、今期に120億やりきります。これがこのペースで毎年、YoYで値上げの効果が出るわけではないので、いったんこれはインフレへの手当で、短期的な収益改善策としてこれをやっています。

あとは、やはりGS26の20%OPを達成するためには、今日ご紹介したアルツハイマーですとか、Rikaが本格的に立ち上がるということが要になりますので、やはりそこが前倒しになるというのは、ちょっとRikaでその兆しは見えているんですけど、やはりGS26の期間を見ていただくのが確実かなとは思いますが。

徳本様：コスタリカ生産移管の効果については、何かアップデートはありますか。

畑：これも今期でようやく閉じるための費用を上回って削減効果が出てくるという、最初の年が今年です。翌期以降は効果だけが出ますので、確実に収益の貢献額は増えていきます。

これもコスタリカにフェーズ1、2、3と移管を進めていくプランがありますので、額だけ見ていただきますと、確実に階段を上るような形になりますけれども、それは想定していますので、それが前倒しになるかということ、そうとは申し上げにくいですがね。

徳本様：分かりました。ありがとうございます。

畑様：では、次に山口さんって、甲谷さんいきましようか。

山口様：ありがとうございます。

血漿分画については、CSLのコメントを引用されましたけれど、CSL任せという部分もちろんあるんですが、現状、何センター動いているのか、10センターちょっとという理解ですが、その辺のアッ

テルモの開示資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。様々な要因により、実際の業績等が変動する可能性があることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える重要な要素には、テルモの事業領域を取り巻く経済情勢、為替レートの変動、競争状況などがあります。また、この資料に含まれている製品(開発中のものを含む)に関する情報は、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。

プデートがもしあればお願いします。

畑：今、17 です。年末にかけていろいろな面で交渉に入りますので、そこまでは見合わせるということで、年内はあまりこの先、増えないかも分かんないです。

山口様：なるほど。来年の1-3あたりに、いけるか、いけないかみたいな話をこれから交渉するわけですね。ランプアップのスタートと言ったらよろしいのでしょうか。

畑：そうですね。目標は、年内にそのランプアップのスケジュールについて合意するというのがターゲットです。

山口様：なるほど、分かりました。ありがとうございます。以上です。

畑様：では、甲谷さん、お願いします。

甲谷様：CDMO のパイプラインについてです。多分、これは中期経営計画でお示しいただいた、ちょっと覚えですけど、がんとか、そういうのが書いてあったと思います。アルツハイマーはもちろん書いていなかったんですね。当然、書いてしまうと、もう3剤しかありませんからすぐばれちゃうというのがあると思うんですけども。

お伺いしたいのは4 ページのところで、海外の新しい契約が決まるかどうかかもしれないとおっしゃっていたと思うんですけど、それは中計のときに示されたものに入っていたのか、それとも新しいものなのか。

おっしゃっていたからには、多分それなりの規模のものになるのかもしれないと思うんですけども、今度その新しいものについて、アメリカですね、多分アメリカではフリオというバイオシミラーが既に売られていますので、それで既にアメリカには参入しているのかなと思ったんですが、そうではなく、おっしゃっている意味合いとしては、アメリカの会社が本当に契約してやるというような意味合いでよろ

テルモの開示資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。様々な要因により、実際の業績等が変動する可能性があることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える重要な要素には、テルモの事業領域を取り巻く経済情勢、為替レートの変動、競争状況などがあります。また、この資料に含まれている製品(開発中のものを含む)に関する情報は、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。

しいでしょうか。

畑：ここの国内、海外の区分けというのは、あくまで製薬メーカーさんが国内メーカーかどうかなので、国内メーカーさんとやっても、そのメーカーさんが既にフリオみたいにアメリカに出しているやつも、われわれは国内というふうにカテゴリーしています。

ということなので、この海外というのは、本当に海外の製薬メーカーさんとの念願の1件目が、早ければ年内にということなので、地域はまだ言えないんですけど、成約したときにプレスリリースするかどうかも今まだ話し合うところなので、これは海外の製薬メーカーさんという意味です。

甲谷様：このスライドに、K-Pack Needle と PLAJEX とメディセーフウィズというインスリンポンプがあるんですが、この右端のデバイスがすごく気になりまして、これは市販されていないと思うんですが、これと関係は。

畑：これはイメージです。すみません、いろいろなものを、ドラッグデリバリーデバイスを持っているので、こういうものを活用して、海外の製薬メーカーさんとディールしますという意味なので、これらのうちのどれかという意味ではないです。

甲谷様：でも右端のデバイスも、いずれかは日の目を見るという理解でよろしいですか。これは確か日本では一応開発されていましたよね。ちょっと止まっちゃったと思うんですけど。

畑：ここはちょっとそうですとも言えないんですけど、全部可能性として、こう書いています。

甲谷様：よく分かりました。ありがとうございます。

以上