

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うる重要な要素には、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。



## 2021年3月期 決算説明会 質疑応答

2021年5月12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。

Q1：21年度業績予想利益増減要因において、下限シナリオの売上収益6,700億円ではなく、上限シナリオの6,800億円の場合、このチャートはどのように変動すると見込んでいるか？

A1：売上収益の増加に応じた一般管理費の増加も見込んでいるが、金額としては、「売上増による売上総利益の増加」へのウェイトが大きくなると見込んでいる。

Q2：21年度業績予想利益増減要因について、CSL社との原料血漿採取における協業でかかる費用はどこに含まれるのか？また、「一般管理費の増加」で135億円と見込んでいるが、この増加は何によるものか？

A2：CSL社との原料血漿採取における協業でかかる費用は、「その他」に分類されている。「一般管理費の増加」については、主に売上の増加に伴ってかかる営業活動の費用を見込んでいる。

Q3：中国の国家入札について、薬剤溶出型冠動脈ステント（DES）の末端価格の下落率が93%と言われているが、このうちテルモへの価格下落影響はどの程度か？またDESの価格下落が、医療現場のインセンティブにネガティブな影響をもたらすなどして、昨年末以降のPCI（経皮的冠動脈インターベンション治療）症例数が減少したりしてはいないか？

加えて、第3四半期決算発表の説明会では、2021年度にかけてその他の製品（PTCAバルーンやPTCAガイドワイヤー）の入札も実施される予定との話があったが、アップデートがあれば教えてほしい。

A3：昨年11月初旬に実施されたDESの国家入札において、当社から代理店への販売価格は8割弱下落した。価格下落によるPCI症例数の減少については、現場からそのような現象は起こっていないと聞いている。医療費削減のみならず医療へのアクセス改善が、この入札の目的であったことに加え、病院にとっても症例数を増やすインセンティブが一部導入されていることも背景にあると理解している。いずれにしても、今後の動向については注視していきたい。

PTCAバルーンの省ごとの入札については、当社から代理店への販売価格は5～6割下落すると見込んでいる。PTCAガイドワイヤーの省ごとの入札は、まだ本格的に開始されていないため現時点では想定ベースだが、DESと比較すると価格がもともと低い

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うる重要な要素には、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。

ことから、当社から代理店への販売価格は2割程度の下落で落ち着くと見込んでいる。

Q4：CSL社との原料血漿採取における協業について、どの程度の売上規模になると見込んでいるか？またテルモの市場参入により、価格競争が起き、価格下落のリスクを考慮した方が良いか？

A4：現時点で、3桁億円の事業規模になるとみている。販売費が少ないBtoBのビジネスであるためSG&Aが低く、中長期的に見て、現在の血液細胞テクノロジーカンパニーの調整後営業利益率を若干改善する効果を期待している。これに伴い、全社の利益率をも押し上げることを見込んでいる。  
価格下落については、競争環境の変化により、一定程度の影響を見込んでいるものの、そのリスクを考慮した上で、利益率については前述のとおり向上するとみている。

Q5：CSL社との原料血漿採取における協業について、段階を追ってどのように売上が立っていくイメージか？

A5：切り替えの際には、全米の血漿採取センターのデバイスを一斉に入れ替える作業が必要になるため、うまく立ち上がった際には比較的垂直に立ち上がり、業績に貢献することを期待している。現在その移行がスムーズに進むよう、準備をしている。

Q5：CSL社との原料血漿採取における協業について、テルモが提供する原料血漿の採取装置はこれまでの製品とどう異なるのか？

A5：採血装置の機能詳細については、現在承認前の製品となるため、控えさせていただきたい。いずれにしても、ドナーの方や医療従事者の皆様にとって、より快適で効率的な技術の実現を目指している。

Q6：CSL社との原料血漿採取における協業について、今後他のメーカーとも協業する可能性はあるか？米国以外の地域への展開は？

A6：契約内容を話すことは出来ないが、将来的にはどちらの展開可能性も検討したい。一方で、当社にとって、原料血漿採取のビジネスは初めて参入する領域となるため、まずはCSL社が米国内で運営する280以上の血漿採取センターでの展開を成功に導くことに集中したい。

Q7：(CEOのプレゼンテーションについて)海外競合がCGM(持続血糖測定器)市場で攻勢をかけているなか、テルモはCGMとSMBG(血糖自己測定器)の市場をどのようにみているのか？また、テルモはメディセーフウィズを軸に海外展開を図っていく戦略と捉えて良いか？

A7：現時点においてCGMに対する見方は様々だが、精度の高い血糖自己測定器への評価は依然高く、長期的な視点では血糖自己測定器の強みは求められ続けるとみている。よって、今後著しくSMBG市場が縮小していくなどという見方はしていない。  
また、メディセーフウィズというパッチ式インスリンポンプが当社の糖尿病関連製品

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。

のラインアップに加わったことで、糖尿病関連のその他製品や、アルゴリズムとのシナジーが生まれ、糖尿病関連製品をパッケージとして、新しいソリューションの提供が可能になるとみている。

Q8：（CEO のプレゼンテーションについて）糖尿病市場の中で、中国をどのようにみているのか？また、プレゼンテーションで 10 年後の姿を示していたが、その重要なマイルストーンとして、ここ数年で実現したいことは何か？

A8：中国は、糖尿病市場としては非常に大きなポテンシャルを持った市場と捉えており、当面は BtoB を活用したビジネスを進めながら、今後の展開を探っていきたいと考えている。

ここ数年のポイントとしては、一つ目に、DexCom 社の G6 の日本導入がある。本導入により日本での競争力強化を図ることができるため、一つの成功の礎にしていきたい。二つ目に、パッチ式インスリンポンプのメディセーフウィズの着実な立上げと考える。今後日本や欧州で実績を積み、基礎を固めていくことで、製品に対する信頼性や国際的な評価の向上を目指していきたい。最後に、プレゼンテーションで説明した他社連携によるソリューション提供の成果。この成果が出てくることで、新しいビジネスモデルに対する期待感や可能性を示すことが可能になると考える。

これらの成果が表れてくることによって、10 年後への道筋がより明確になるとみている。

以上