

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。



2023年3月期 第3四半期決算説明会 質疑応答

2023年2月9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。

テルモ司会：それでは、ご質問を承ります。最初に、シティグループ証券、山口様、お願いいたします。

山口様：シティの山口と申します。ありがとうございます。業績予想の修正のところで、カンパニー別にC&V、19、TMCS、52、TBCT、31と書いてあるんですけど、全体像として売上400億円上げて営業利益100億円下げるということは、結構利益面でかなり修正が入っていると思うんですが、主だったもので構いませんので、この要因を教えてくださいませんか。

今、逐次いろいろと数字、コメントがあったと思うんですけど、特にTMCSが大きいのか、TBCTは例の血漿のイノベーションと思うと、今後どんな要因でこのぐらい下がるのか教えてくださいませんか。

テルモ 畑：ありがとうございます。畑が答えます。まず売上の400億円は、ほとんどというか400億円を上回って為替の影響です。円安です。実力値の為替除きで見ますと、50億円ぐらい欠けている状態です。これは前クォーターと今クォーターで続きましたポートフォリオの整理によって、幾分売上が減るといったことがあります。あと大きいのはCSLの立ち上げが、想定の数値は申し上げていませんけれども、そこにちょっと満たなかったということです。

売上、大きく言うと為替が大きくて、でも実力値も少し下回ったということと、利益面では今申し上げたCSL、売上が立たなかった部分がそのまま利益に効いております。それよりも大きいのが、インフレの想

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。

定が期首の想定よりも上回った。これが大体 60~80 億円ぐらいのプラスのコストになっています。幾分為替で円安で、ドルはほとんどニュートラルですけども、ユーロと中国元のところでプラスに少し効いていますが、そんな感じですか。お答えになっていますか。

山口様：わかりました。利益のところだとインフレが 80 億円だから、残りの 20 億円は CSL 関連みたいな感じでよろしいですか。

畑：はい、それで為替がちょっと押し戻しているということになります。ネットして 100 億円減少。

山口様：だからマイナスはマイナスですけども、大きなマイナスは CSL のところは。

畑：そうですね、もともと立ち上げの費用は見ていましたが、それに加えて少し余計にかかったということなので、そんなに大幅ではないです。

山口様：わかりました。ありがとうございます。以上です。

司会：それでは続きまして、野村証券、甲谷様、お願いいたします。

甲谷様：野村証券の甲谷です。来期に向けての整理をしたいんですけども、要するに、値上げの効果が来年は効いてきます。でも一方で、インフレの中でも電気代とかそういったものは上がる、特に国内は上がると思うので。それとプラス、今あるインフレが段々緩和されて、もしくは同じぐらいなのかな。さらに CSL、ちょっと遅れているようですけども、これはちゃんと来期には貢献してくる。

その上に、実は輸液の値上げがありますよね。これ、外から見るとどのぐらいになるのかわからないんですけど、結構ボディーブローとして出てくる。こういった要因があると思いますけれども、この辺のほかにもあれば、精査していただければと思います。

畑：はい、ありがとうございます。今おっしゃっていただいたやつが、非常に構造的には大きなところを捉えていただいていると思います。

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。

インフレの今あるやつというのは、特にフレートなんか下がっていく兆候は、今見えております。まだ残念ながら、われわれの PL にはその緩和が反映してないんですけれど、これまもなく反映してくると思います。ただ、われわれ競合と比べても特徴的なのが、国内の自動生産の工場をわりと使っていますので、国内の電気代の高騰は受けると。ただし、これまたわれわれのユニークなところでして、まさにおっしゃっていただいたとおり、輸液関連の価格の、これ値上げではなくて是正なんですけれども、これがそこそこ、まとまった金額で入る想定になっています。電気代の値上がりという部分は、十分オフセットできると考えています。

あとは、今ちょっと足踏みしていますけれども、CSL がいよいよ立ち上がってきて、今期のようなコスト増がないようにカバーしていくということ。あともう少しお伝えすると、中国の VBP、国家入札の第 2 期の冠動脈ステントの入札がありまして、ここも値上げをするかたちで落札しております。そこも幾分効いてくるということ。

あとは今クォーター、北米の TIS、一番大きな塊で、造影剤の影響が今ようやく足元で回復したんですが、まだ影響を受けていたということで、ここから Q4 から来期にかけて、そこもいよいよ増収基調に戻るといって、わりと明るい材料が揃っているかと思います。以上です。

甲谷様：その CSL の立ち上がりの遅れは、本当に第 3 四半期だけ見てそうやって遅れて、第 4 四半期もですね、下期の下期に限ってのものであって、来期には影響しないのか、どのようなものだったのか、よくわからなかったです。

畑：今の状況が限定上市という、LMR、Limited Market Release という状態です。当初の想定が、これをもっと短くて済むだろうと考えていました。ただ、そもそものコロナ禍での大型製品の立ち上げでしたので、思った以上に諸々のサプライチェーンの乱れなんかの影響を受けています。あと人員不足もあ

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。

ります。

少しだけ具体的に申し上げますと、Rika というのは、ハードウェアとディスプレイとソフトウェアの組み合わせになります。そのハードウェアとディスポ、両方の部材で、あるいは電子部品で少しサプライヤー側の乱れがあったりして、当初のスペック等を若干変えたかたちでつくった。その中で、少し品質が当初狙っていたよりもちょっと劣るということで、この限定上市の期間を少し長めに取りまして、確実なパフォーマンスを上げるものに、確実にしてから出そうということで、今少し慎重に時間を取っています。

あとソフトウェアについても、これは CSL さん側とわれわれのほうでもトレーニングをして、慎重にソフトウェアをつないで立ち上げるという作業があるんですけど、幾分、北米の人手不足の影響もありました。

いろいろ問題があったんですけど、今ようやくそこが解消しておりまして、今日と次の 5 月の決算発表までの間にはロールアウトが再開するという今、見込みです。少し遅れはあったんですが、来期以降、キャッチアップしていけると思います。以上です。

甲谷様：要するに、CSL サイドでの需要が合わないとかそういうのでなくて、あくまでもコロナによるサプライチェーンの問題で遅れたという理解でいいですね。

畑：そうです。

甲谷様：わかりました。ありがとうございます。

司会：続きまして、みずほ証券株式会社、森様、お願いいたします。

森様：みずほ証券の森です。よろしくお願いいたします。スライドの 13、企業価値向上、新施策についてですけども、こちら成長戦略で M&A 推進ということと、あと資本政策で顧客還元性向も 50%目標

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。

ということなんですけれども。

積極的に M&A するのであれば、あえて総還元も落としていくという判断もあったかなと思うんですけど、これを両方、一石二鳥ではないですけども、二兎を追うようなかたちになったのは、どうしてでしょうか。

テルモ 武藤：別に二兎を追うというわけではないです。われわれの例えばキャッシュアロケーションで、GS26 の中でも第一優先としては成長投資と言っております。その成長投資というのが M&A、それから新しい投資というところなんです。ここは基本的に変わりません。当然その成長していく中で、そのキャッシュアロケーションを考える中で、最大の効果を上げられる部分として、この株主還元を取り上げていると。全体の方針としては当初、考えを明らかにしたところとは変わっていないと考えております。

森様：資本効率向上・財務レバレッジという点ですけども、まず資本効率の面では、今回発表なさったような事業売却が積極的に進むか、財務レバレッジについては、エクイティではなくてデット中心で考えているからと読み取ればいいのでしょうか。

武藤：そうですね。基本的な考え方は、それでよろしいかと思います。

森様：はい、ありがとうございます。以上です。

司会：続きまして、モルガン・スタンレーMUFU 証券、林様、お願いいたします。

林様：モルガン・スタンレー証券、林です。ありがとうございます。11 ページの下のほうに、カンパニー別の売上のご予想の変更内容があるかと思います。

これの増減率、 $C \div A$ というところに書かれている、括弧書きで書かれている為替影響を除いたときのパーセンテージの意味合いが、私、理解ができていなくて。これは $C \div A$ ということですから、前の期、FY21 に対する為替影響除きの増収率を新たにこう置いているという数字なのか、これまでの売上計画に

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。

対して、上方修正したパーセンテージなのか、どちらでしょうか。

畑：これは、あくまで前期の実績との新たにこの修正した後は、この対前同比で何パーセントの為替除きの伸長になりますという数字ですね。全体でいきますと6%と言っていたのが、今となっては下げましたので5%になるということです。先ほど申し上げた為替の影響で、為替込みベースでは売上予想を上げていますが、実力ベースで見ると実は5%に下げているという意味です。為替除きの伸長です。

林様：その場合ですと、TBCTの数字に違和感がありまして。通期で、為替影響除きで4%増収ガイダンスと修正されたわけですけど、サードクォーターまで9カ月で10%増収達成できているので、4Qに相当な減収がないと、こういう数字にはならないわけなんですけど、4Qにそんなに減収ってありえますでしょうか。

畑：今1月は、TBCTに限らず中国は確かに落ちてますが、少しQ4をかなり堅めに見ているというのはあると思います。

林様：CSL関係で、売上のキャンセルとかがあるわけではないですね。

畑：キャンセルが出るほど、残念ながら売りが立っていませんので、それも違いますね。

林様：わかりました。そこはちょっとコンサバに見えるんですけども、数字の意味合いは承知いたしました。ありがとうございます。私からは以上です。

司会：続きまして、SMBC日興証券、徳本様、お願いいたします。

徳本様：1点ということですので、心臓血管のアクセスについて伺いたいです。造影剤の影響もあったりという話ですが、この4Qないし来期に向けて、どれぐらいの回復の幅があるのかを伺いたいたいです。結果として、今まで造影剤の影響は、どれぐらい御社のグロスネットを下げてきたと考えればいいのか、教えていただきたいと思っています。

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たものではありません。

併せて、アクセスの中だと看護師不足の中で、クロージャーデバイスの使い方が増えていくとか、そういうプラス側の話もあると思いますので、ここから先、アクセスの伸び方を今までと比べてどのように見ればいいのか、教えていただけますか。

畑：はい、ありがとうございます。造影剤については、前回のクォーターで、TIS だけを見るとトップライン 2%分ぐらいの伸長が損なわれていると。心臓血管全体で見ても 1%ぐらいは少なくとも押し下げていたということで、今実力、本来であれば、造影剤がなければ伸びている額が 1%ポイント落ちていきますので、そこは来期以降、この Q4 以降期待できると思います。

一方で、看護師不足はもう少し長期的に続くと思われるので、逆におっしゃっていただいたように、VCD、われわれクロージャーデバイスを持っていますので、それがチャンスになっているということで、確かにクロージャーデバイスを見てみると、前期前同比と比べて 3 カ月だけ見ましても 6 割ぐらい増えております。QonQ で見ても 10%ぐらい増えていますので、確実にこの機会は捉えていると考えています。

これがこのまま来期も続きますので、造影剤不足の解消がフルに効いてくるというのと、このクロージャーデバイスを持っているということは効いてきます。当然症例数が増えてきますので、アクセス製品も 1%ポイントぐらいは、全体的に上がると期待しています。

徳本様：わかりました。ありがとうございます。そうすると来期の TIS ないし心臓血管、これはかなり強い期待を持って結構かなという感じですかね。

畑：はい、お願いします。

徳本様：はい、ありがとうございます。

司会：質問を続けます。三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券、山崎様、よろしく願いいたします。

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。

山崎様：三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券の山崎です。よろしくお願いいたします。CSL のところでお願いします。来期の上期に向けての垂直立ち上げのスケジュールに、今回の下方修正で影響があるかどうかの有無と、あと今期にかかった立ち上げ費用は、来期に解消していくという考えなのかどうか、このあたりについてお願いいたします。

畑：はい、CSL の今後のロールアウトの展開と解釈しましたが、これは今、再開の基準を CSL とほぼ日々協議しておりまして、実はまだムービングターゲットではあります。ただ、先ほど申し上げたとおり、サプライチェーンの混乱が今収まりつつありますので、あとはわれわれがハードとディスポをしっかりとって出していけば、ロールアウトの準備は整います。

ただ、これが次、どれぐらいで完了するかというのは、今まだ申し上げにくいです。実際、わかってないということがあります。5月の期末決算発表、来期の業績予想発表の際にもう少しくリアになっていると思いますので、お伝えしたいと思います。

数字面でいきますとコスト、必要な人員は今、既に全ておりますので、ほぼ固定費ですが、これが来期また大幅に増えていくことはありません。来期トップラインが出てくれば、固定費、それから変動費を徐々に吸収していく想定しております。来期どれぐらい、この CSL について利益で貢献するのか、またコストが出るのかというのはまだ精査中として、これも5月に改めてご報告できるかと思えます。お願いします。

山崎様：ありがとうございます。製品ですとかディスポの採算性は、どのように考えたらよろしいのでしょうか。おそらく調達の半導体などはコストが上がっているの、売上が上がることによって、増収効果で利益が出てくると見てよろしいのでしょうか。そのあたりについてもお願いします。

畑：はい、そうですね。ボリュームが出ることで、当然固定費を賄っていくのは、そのとおりです。一つ

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。

キーになりますのが、実はスライドのところでも少しお書きしたんですが、ノモグラムという新しいアルゴリズムが、今 IDE、治験の許可を FDA からもらいました。

これはご存知だと思うんですけども、効率性を上げるもう一つのアプローチです。Rika はそもそも、速く血漿を回収するという機能をもともと備えています。このアルゴリズムを組み合わせることで、より多く安全に血漿を採取できるようになります。速く多く取るということを実現するのが、このノモグラムです。この 2 つが揃った暁には、マージン改善にも貢献すると期待していますので、そういったことも含めて収益性、確かにインフレで当初の想定よりもコストがかかっているんですけども、それを跳ね返すための取り組みは進めております。

山崎様：承知いたしました。どうもありがとうございます。

司会：続きまして、東海東京調査センター、赤羽様、お願いいたします。

赤羽様：よろしく申し上げます。1 問ということなので、いわゆるインフレというか、値上げと業者の値上げについてお伺いしたいんですけど。第 3 クォーターだけを見ると、売上効果が 10 億円ですよね。累計で 17 億円、先ほどお伺いしてる 11 月からの値上げもあるので、4Q は値上げ効果をもっとあるのではないかと考えています。

一方で、原料というか先ほど電力料の話がされていました。電力料金、素材、当然人件費も全部上がっているんで、こういうものがあると思うんですけど、これを含めたものが先ほど 60 億円、80 億円ということなんですか。この 60 億円、80 億円というのは、御社の値上げを引いたものなんですか。あくまで 60 億円以上あるけど、先ほど第 4 クォーターのいろんな値上げで、これが緩和されるということなんですか。この点をお願いします。

畑：値上げとは別で申し上げたのが、さっきの数字です。60~80 億円というのは、当初の想定よりも余

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。

計にインフレの影響を受けてしまったというのが60~80億円です。なので、それを跳ね返そうというのが値上げの部分です。これは別の話をしています。

今累計でまだ20億円で満たない値上げですので、インフレの影響を全部跳ね返せていないというのは事実ではありますが、おっしゃっていただいたとおり、いよいよ日本の国内においても11月から値上げをしております。11月からですから、Q4からフルの3カ月間効いてきますので、この売上の額はクォーター単位で今後見ていただきますと、どんどん増えていくことになります。インフレを跳ね返す、全て跳ね返すつもりで、今も地域事業に拡大をさせております。お答えになっていますか。

赤羽様：4Qの値上げ効果はどれぐらいありますか。3Qは10億円だったんですけれど。

畑：はい、4Qの予想ですか、増えていくということは確実に申し上げます。あと、先ほど少し申し上げた中国の冠動脈ステントの部分も、そんなに大幅ではないんですが、1月から効きますので、Q4から入ってきます。

赤羽様：来期これがフル寄与ということなので、この分野は良くなるということですね。

畑：そうです。

赤羽様：大変よくわかりました。ありがとうございます。

司会：予定の時間内は、追加の質問を承りたいと存じます。シティグループ証券、山口様、お願いいたします。

山口様：ありがとうございます。10ページのところにあって、さっきちょっとコメントされたノモグラム v2 IDE 承認取得のところなんですけれども。この承認を取得することによって、ノモグラムを使った新たな原料採取ができるということだと理解していますが、このノモグラムによって、どのぐらい収益が上がるのでしょうか。

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：採取の量とか、まだ今から治験ですので、あまり定量的に申し上げることはできないんですけども。今だと FDA の規定で、体重によってマックスこのボリュームというのが決められてしまっているんですが、実はドナーさんによって、体重同じでも血漿の量は違うんですね。それを体重以外にも色々なパラメータを入れることで個々のドナー毎の血漿量を測定をして、安全に、ここまでだったらこのドナーさんから取れるという数値を出している、そのアルゴリズムがこのノモグラムです。

平均にすれば、今よりも何十パーセントかの血漿量が、一人のドナーさんからたくさん取れるということです。センターにとっては、速くたくさん取れることで更なるオペレーション効率の改善が図れると。

今競合さんもこの技術を持っていますけれども、われわれやっぱり速く取れるというのが、ここで真価を発揮してきます。われわれの競争力をさらに高めるためのものが、このノモグラムだにご理解いただければと思います。

山口様：わかりました。これは治験承認みたいなことだと、それでやって、その後データを出してということになるんですか。

畑：はい。ただ、これは新しい機能を謳うものではなくて、安全にたくさん取れるという、その安全性を証明すればいいので、これも 510K でなります。時間軸は、追々ご報告したいと思います。

山口様：わかりました。ありがとうございます。以上です。

司会：続いて、JP モルガン証券、齋藤様、お願いいたします。

齋藤様：お世話になっております。JP モルガンの齋藤と申します。資料 5 ページの売上総利益率効果のマイナス 20 億円の内訳を、原材料費と電気、ガス代などに分けて教えていただくことは可能でしょうか。よろしくお願いいたします。

畑：はい、ありがとうございます。これ 20 億円、今回へこんでいまして、これ Q1、Q2 から比較すると

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。

小さくなっています。マイナスはマイナスですが、小幅になっています。これは、対前同比較ですので、去年のスリークォーターからインフレの影響が出ていますので、一巡したということになります。

20億円の内訳ですけれども、部材、ガス、電気、ユーティリティでフレート、労務費、これ大体先ほども申し上げたとおり、あまり差がついてないです。とりたてて、この輸送費が解消しているかというところでもないの、比率はあまり変わっていませんね。やはり部材の比率が圧倒的に多くて、その後ユーティリティ、それからフレート、最後に労務費という構成比は変わっていません。あまりその傾向に変化はないです。

齋藤様：承知しました。どうもありがとうございます。以上でございます。

司会：それでは、会場にてご質問を希望される方、挙手をお願いいたします。日本経済新聞、ヤマダ様、お願いいたします。

山田様：日経新聞のヤマダです。今の質問と近いんですけれども、通期の営業利益の下方修正が100億円あって、このうちの大体60~80億円がインフレの影響だと思われたと思うんですけれども、この下方修正80億円ぐらいのインフレ要因の一番大きいのも、部材の価格が想定よりも上振れたということなんですか。

その部材は、前のクォーターで、例えばレジンのとかの上昇というようなご説明があったかと思うんですけれども、それで間違いないかということをお教えください。

畑：二つともおっしゃるとおりです。金属系の部材かなと思いきや、やはり圧倒的に使っているのが石油由来のレジンですので、それが金額規模的には一番大きくて、インフレを構成しているいろんなコンポーネントの中でも、一番その部材が重たいというのは、ずっと変わっていない傾向で、今もそうです。

山田様：わかりました。ありがとうございます。次に物流費が来ると思うんですけれども、今、海上輸送

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。

運賃は下がってきている傾向にあると認識しているんですけど、それでも物流費が引き続き響いてくるのは、空輸とかも効いてきているのかを教えてください。

畑：今、なるべく無駄な空輸を省くようにはしているんですが、このフレートも今、先行指標としては下がってきているのですが、われわれの本当にブックで認識するまでには時差があるみたいで、まもなくこれは効いてくると思うんですが、残念ながら、今はまだ横ばいというところですね。

山田様：なるほど、わかりました。ありがとうございます。最後に製造費、物流費、電気コスト、人件費とかって、インフレの中で、要は早期に収束に向かうものと、長期化してしまうものがそれぞれあると思うんですけど、それぞれの見通しを伺いたいです。もうこれは、全体的に長期化するものなんですか。

畑：あまり細かくは予測を申し上げにくいのですが、全体的に今より悪くはならない。ただ、これ来期、本当にどれぐらいの定量化をして入れるかというのは、今はまだ精査中です。5月の業績予想のときに、もう少し詳しくお話できるかなと思いますので、もう少しお待ちいただければと。

山田様：わかりました。ありがとうございます。以上です。

以上