

# 新中期成長戦略

テルモ株式会社  
代表取締役社長  
新宅 祐太郎

2013年5月9日

# 新中期計画の初めに

## 目標に達しなかった2012年度業績

- 予想以上の品質システム投資
- 企業活動全体へのマイナスの波及効果
- 収益マネジメントの一層の強化が必要

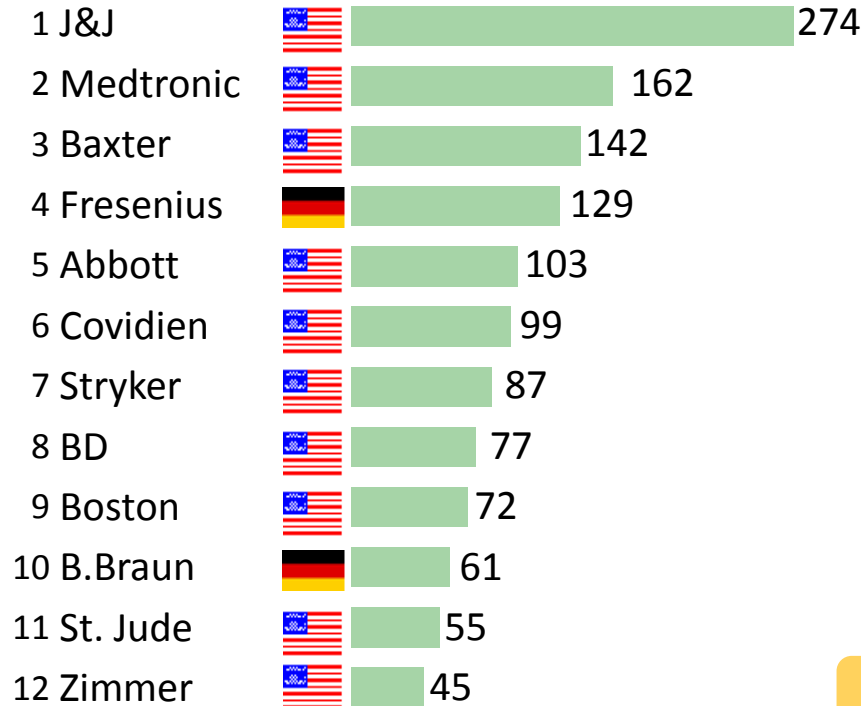
## 環境変化

- (-) 市場成長の鈍化
- (-) 競争激化、価格下落
- (+) 円高の修正
- (+) 日本の成長戦略としての医療機器産業

# 市場を上回る成長を続け、 世界での存在感を高める

## 医療機器市場全体

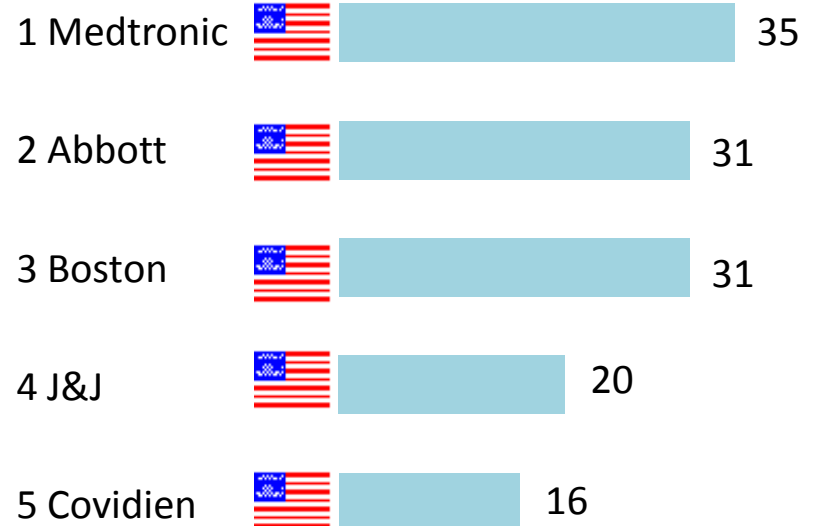
(億ドル)



13 Terumo 42 FY2012

## カテーテル市場

(億ドル)



6 Terumo 13 FY2012

(注) MPO Magazine ランキングより  
(画像診断系企業を除いた結果)

\* テルモは2013/3期 業績1\$=95円で換算

資料記載の各社の数字は、各社の決算書を元に、同一又は類似するセグメントを集計し、当社の数字と比較したものです

# 持続的成長、収益性のある成長戦略

## ■ 事業ポートフォリオの継続的強化

- 心臓血管：二桁成長維持
- ホスピタル：成長、収益の底上げ
- 血液システム：治療分野に成長機会

## ■ グローバル事業本社を順次設置

- 血液(米)、CV(米)、カテーテル(日)...

## ■ 新中期以降も含めたパイプラインの充実

## ■ グローバル競争に勝つための提携

- カネカ社とのカテーテル共同開発

## ■ 財務体質を強化しながら買収機会探索

# おことわり

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。