

2019年3月期上期 決算説明会 質疑応答

2018年11月8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：愛鷹工場の出荷遅延によるシェアロスの影響をどのように見込んでいるか？米国市場では、複数購買に移行した病院もあるようだが、入札に参加できなかったというようなことはあったのか？

A1：現時点では、バックオーダー解消の最中ということもあり、どの程度シェアを失ったかを測るのは難しい。米国では複数購買を始めたアカウントもある一方、入札に関しては現時点では取り逃したようなことは発生していない。本件が落ち着くと見込んでいる第3四半期決算発表時には、感触をお伝えできるのではないかとみている。現在本件は、市場の信頼回復という段階に移っており、まず供給面で実績を積み上げ、お客様に安心感を持っていただくことが先決だと思っている。加えて、お客様への終息宣言や、今後のサプライ状況や再発防止策も含めて提示していくことで、コミュニケーションを図っていく。さらには、お客様へインセンティブを与えるようなプログラム等の導入を検討することで、早急なりカバリーを促していきたい。これらを集中的に行うことにより、シェアロスの影響が最小限にとどまるようにしたいと考えている。

Q2：愛鷹工場の出荷遅延によって、心臓血管カンパニーのアクセスデバイスの売上収益が落ちると見込んでいたが、上期の売上収益は伸長している。この要因は何か？

A2：バックオーダーの解消に向けて、富士宮工場やベトナムのハノイ工場の滅菌機能の活用を進めてきたため。また一部のアクセス製品については、アメリカでも生産している製品があるため、地域によっては供給能力低下が抑えられている。

Q3：第2四半期の売上総利益率が低くなっているが、通期ではどのように見込んでいるのか？

A3：第2四半期の売上総利益率については確かに落ち込んでいるが、下期については、従来の利益率に戻ってくることを見込んでいる。理由としては、愛鷹工場の出荷レベルの回復に伴い、カテーテルの売上収益は、顧客ロスというマイナス要因と、代理店での在庫の積み上げというプラス要因が相殺され、業績予想通りに着地すると見込んでいる。カテーテルは最も売上総利益率の高いセグメントであるため、これで製品ミックスも改善され、結果として下期の売上総利益率は回復するとみている。

Q4：脳動脈瘤治療デバイス「WEB」について、9月下旬に米食品医薬品局（FDA）のパネルミーティングでポジティブな結果だったが、テルモ内でこの製品ポテンシャルに対する期待値に変化はあるか？

A4：当初見込んでいた通り。期待値は上がっている。

米国での承認後しばらくの間、競合の類似品がないオンリーワン製品として販売が可能になるので、非常に期待を持っている。一方で、医療現場でも初めての製品ゆえに医師へのトレーニングなどを要するため、販売開始直後に売上収益が大きく伸びるとはみておらず、徐々に伸ばしていくことを見込んでいる。

Q5：佐藤さんのプレゼンテーションの中で、「医療現場の新しい課題に答える」とあったが、これは新しい製品群に参入するのか、もしくはITやサービスなど新たな領域に参入するのか？

A5：製品軸において、持続血糖測定や造血幹細胞移植など、新しい製品群に参入していくのと同時に、がんやフットケアなど、疾病軸でのアプローチも開始していく。

Q6：中長期成長戦略を発表した時と比較して、ホスピタルカンパニーの売上収益や調整後営業利益が好調だと思うが、この2年間でホスピタルカンパニーの見方に変化はあるか？

A6：中長期成長戦略の中では、売上で一桁中盤の成長、調整後営業利益率については2-3%ポイントの向上を掲げている。現在では、売上収益および調整後営業利益率ともに掲げた数字目標のレベルになってきている。調整後営業利益に関して、中長期成長戦略の目標見直しを図ることは現時点でしていないが、売上収益含め、今後これらをより伸ばさせられるよう努力していきたい。

Q7：ホスピタルカンパニーのアライアンス事業が伸長している要因は何か？バイオ医薬のビジネスにおいて、海外にも展開できる能力の構築が今後の大きな鍵になってくる、とのことだが、現在どのような能力が必要と捉えているのか？

A7：国内においては、特にプレフィルドシリンジを中心に、業界トップシェアを保持している。今後も、製薬会社との関係をさらに強化していきたい。海外において、現時点で最も売上収益への貢献が高い製品群は、製薬会社が医薬品を販売する際に同梱する投与用デバイス（針など）。今後は、プレフィルドシリンジやプレフィラブルシリンジにおける製薬会社との契約数をより増やしていきたい。

海外にも展開できる能力の構築という点については、工場の品質保証を重要視している。販売地域のルールに沿った品質保証能力とオペレーションの能力が重要となる。製薬会社との契約数が増えているのは、テルモがこのような能力を保持していることが一つの魅力になっているのではないかと捉えている。

以上