



第107期 株主通信

BUSINESS REPORT

2021年4月1日～2022年3月31日

証券コード:4543

テルモは医療現場で培った確かな品質と テクノロジーの力で医療の進化に挑戦します

株主の皆様には、日頃よりテルモグループの事業活動にご理解、ご支援を賜り、心より御礼申し上げます。また、新型コロナウイルス感染症の拡大により影響を受けておられる方々に心よりお見舞い申し上げます。

コロナ禍において、多くのテルモ製品が医療現場で活躍しました。この度、当社の体外式膜型人工肺、いわゆるECMO（エコモ）は、新型コロナウイルス感染症重症患者の救命率向上に寄与したことが評価され、第5回日本医療研究開発大賞 内閣総理大臣賞を受賞しました。今後も、社会と医療のために存在する企業として、医療現場に必要とされる製品・サービスを届けてまいります。

テルモは、創立100年の節目に、次の10年超を見据えた5カ年成長戦略「GS26」を策定しました。21世紀が20年以上

経過した今、高齢化社会による慢性疾患との共生や、ゲノム医療とAIの進化による個別化医療の本格普及など、医療は大きな変化の途中にあります。そこで、新しいビジョンとして、「デバイスからソリューションへ」というフレーズを掲げました。テルモは製品軸から顧客軸へフォーカスを移し、医療従事者はもとより、医療のエコシステム全体とより積極的にかかわり、顧客の課題に複合的なソリューションを提案できる企業を目指してまいります。

またグローバル経営の実現に向けて、現在の執行役員制度を発展的に解消し、新たな役員制度を導入しました。テルモは世界160以上の国と地域で事業を展開しており、より高い次元で経営を進化させる必要があります。くわえて、多様性や公平性があり、誰もが受け入れられる包摂性のある風土をグローバルに醸成するため、テルモグループ共通の「DE&Iフィロソフィー」を制定しました。アソシエイトが個々の違いを尊重し、互いに敬意をもって、本来の力を発揮できる企業風土の醸成に努めてまいります。

近年、それぞれの企業にパーパス（存在意義）を明らかにすることが求められています。テルモは、「医療の進化」と「患者さんのQOL向上」への貢献をパーパスとして定義しました。新しい時代においても、医療を通じて社会に貢献する姿勢を真摯に貫いてまいります。株主の皆様には、今後とも一層のご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役社長CEO
佐藤慎次郎



FINANCIAL INFORMATION

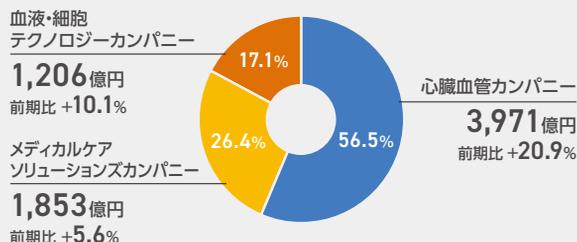
業績報告

2022年3月期期末の業績報告

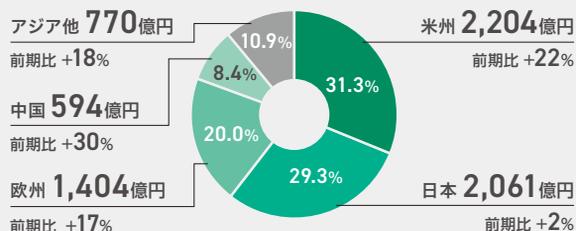
売上収益 **7,033** 億円 前期比 **+15%**

営業利益 **1,160** 億円 前期比 **+18%**

カンパニー別売上収益

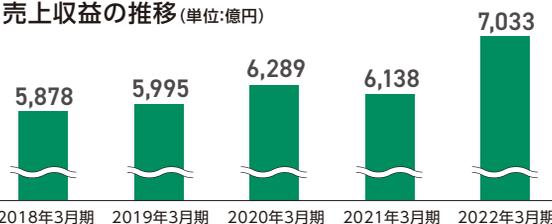


地域別売上収益



※構成比率は小数点以下を四捨五入しており、合計が100%とならない場合があります。

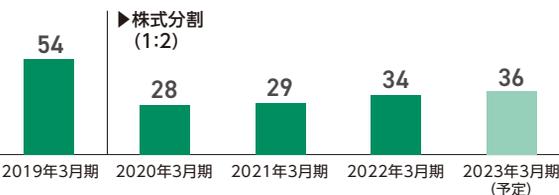
売上収益の推移 (単位:億円)



※当社グループは2018年3月期期末決算より、国際会計基準(IFRS)を適用しています。

昨年度から続く新型コロナウイルス感染症拡大により、減少していた心臓血管カンパニーの需要に、力強い回復が見られ、海外を中心に好調に推移しました。日本においても、シリンジや輸液関連製品等の需要が回復し、堅調に推移しました。

配当金の推移 (1株当たり配当金、単位:円)



当社グループは、高い利益性と持続的な成長を確保するため、利益の再投資を適正かつ積極的にすすめ、企業価値の一層の増大を図っていきます。これは、株主の皆様利益に適うものであり、投資価値の増大につながるものと考えております。株主の皆様への利益配分につきましては、安定的に配当を増やし、中長期的に配当性向30%を目指してまいります。

2023年3月期業績見通し

売上収益 **7,750** 億円

営業利益 **1,320** 億円

次の10年超を見据えた 5カ年成長戦略「GS26」 「デバイスからソリューションへ」—21世紀の社会課題に応える—



高齢化社会による慢性疾患との共生や、ゲノム医療・デジタル技術の進化による個別化医療の本格普及など、医療は急速に変革しています。テルモは、既存事業の深化と将来への確かな投資を行い、加速する医療のパラダイムシフトに応じてまいります。

テルモの描くソリューションとは

テルモは、医療従事者や患者さんが抱える課題に積極的に介入して、解決策を提案します。テルモのコア技術を活かしたデバイスに、薬剤やIT技術を融合させ、付加価値を最大化したソリューションを提供します。

ビジョン実現のための3つの”D”

1. Delivery

高度な疾病治療における高付加価値な生体アクセス・デリバリー技術

2. Digital

データやIT技術を活用した診断・治療の最適化や医療の効率化による、患者さんの長期的なQOL向上

3. Devicecenticals™

革新的なDevice（機器）とPharmaceuticals（薬剤）の融合による、薬剤の治療効果の最大化

カンパニー戦略

各カンパニーのビジョン	5カ年成長戦略	売上・営業利益の全体像												
心臓血管カンパニー 患者さんに寄り添い、変わりゆく治療の未来を共に創造する	<table border="1"> <tr> <td>治療領域</td> <td>新製品ローンチを通じた治療事業の拡大 脳梗塞・脳出血・大動脈瘤・がん・下肢動脈疾患 デジタル技術を用いた個別化医療のソリューション提供</td> </tr> <tr> <td>アクセス領域</td> <td>疾病横断でのラジアル手技の普及 冠動脈から下肢血管、腹部血管、脳血管へ ビッグデータに基づいた治療方針の提案まで含めて、トータルでソリューションを提供</td> </tr> <tr> <td>オペレーション</td> <td>成長を支えるオペレーションの進化 グローバル最適地生産による増産とコストダウン DXによる効率化</td> </tr> </table>	治療領域	新製品ローンチを通じた治療事業の拡大 脳梗塞・脳出血・大動脈瘤・がん・下肢動脈疾患 デジタル技術を用いた個別化医療のソリューション提供	アクセス領域	疾病横断でのラジアル手技の普及 冠動脈から下肢血管、腹部血管、脳血管へ ビッグデータに基づいた治療方針の提案まで含めて、トータルでソリューションを提供	オペレーション	成長を支えるオペレーションの進化 グローバル最適地生産による増産とコストダウン DXによる効率化	<table border="1"> <tr> <td>売上 年率1桁台後半の成長</td> <td>調整後営業利益 +2%ポイント利益改善</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </table>	売上 年率1桁台後半の成長	調整後営業利益 +2%ポイント利益改善				
治療領域	新製品ローンチを通じた治療事業の拡大 脳梗塞・脳出血・大動脈瘤・がん・下肢動脈疾患 デジタル技術を用いた個別化医療のソリューション提供													
アクセス領域	疾病横断でのラジアル手技の普及 冠動脈から下肢血管、腹部血管、脳血管へ ビッグデータに基づいた治療方針の提案まで含めて、トータルでソリューションを提供													
オペレーション	成長を支えるオペレーションの進化 グローバル最適地生産による増産とコストダウン DXによる効率化													
売上 年率1桁台後半の成長	調整後営業利益 +2%ポイント利益改善													
メディカルケアソリューションズカンパニー 独自の技術を融合した患者本位のソリューションを通して、医療の質向上と変革に貢献する	<table border="1"> <tr> <td>ホスピタルケアソリューション</td> <td>医療現場の抱える課題の解決に向け、感染率の低下やME機器・経営効率化、医療安全などに寄与するソリューションを提案</td> </tr> <tr> <td>ライフケアソリューション</td> <td>慢性疾患を中心とする在宅や外来において、モニタリングと治療を組み合わせた個別化・患者中心のソリューションを提案</td> </tr> <tr> <td>ファーマシューティカルソリューション</td> <td>製薬会社に対して、薬剤の価値を最大化させるユニークなデバイスやサービスを組み合わせたソリューションを提案</td> </tr> <tr> <td>海外ビジネスソリューション</td> <td>ユニークな商品・サービスについて自販もしくはB2Bで海外展開</td> </tr> </table>	ホスピタルケアソリューション	医療現場の抱える課題の解決に向け、感染率の低下やME機器・経営効率化、医療安全などに寄与するソリューションを提案	ライフケアソリューション	慢性疾患を中心とする在宅や外来において、モニタリングと治療を組み合わせた個別化・患者中心のソリューションを提案	ファーマシューティカルソリューション	製薬会社に対して、薬剤の価値を最大化させるユニークなデバイスやサービスを組み合わせたソリューションを提案	海外ビジネスソリューション	ユニークな商品・サービスについて自販もしくはB2Bで海外展開	<table border="1"> <tr> <td>売上 年率1桁台半ばの成長</td> <td>調整後営業利益 売上成長を上回る成長</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </table>	売上 年率1桁台半ばの成長	調整後営業利益 売上成長を上回る成長		
ホスピタルケアソリューション	医療現場の抱える課題の解決に向け、感染率の低下やME機器・経営効率化、医療安全などに寄与するソリューションを提案													
ライフケアソリューション	慢性疾患を中心とする在宅や外来において、モニタリングと治療を組み合わせた個別化・患者中心のソリューションを提案													
ファーマシューティカルソリューション	製薬会社に対して、薬剤の価値を最大化させるユニークなデバイスやサービスを組み合わせたソリューションを提案													
海外ビジネスソリューション	ユニークな商品・サービスについて自販もしくはB2Bで海外展開													
売上 年率1桁台半ばの成長	調整後営業利益 売上成長を上回る成長													
血液・細胞テクノロジーカンパニー 血液と細胞の可能性を活かして、治療効果の向上と医療のアンメットニーズに応えるイノベーションをグローバルに展開する	<table border="1"> <tr> <td>Blood and Beyond (血液からの発展)</td> <td>原料血漿—市場に大きな変革をもたらし、米国以外の市場に展開 細胞治療—フォーカス領域を拡大、患者さんと細胞のプロセス全体にアプローチ 治療領域—特定の疾患に対する、選択的血漿交換療法への進出</td> </tr> <tr> <td>Equipment and Beyond (機器からの発展)</td> <td>自動化やサービスの展開により血液センターの事業変革を支援 ソフトウェア・サービスを差別化要素に、顧客体験の向上 原料血漿市場にデジタルエコシステムを導入</td> </tr> <tr> <td>地域展開</td> <td>成長著しい地域に対して製品ポートフォリオを拡充：中国、中南米、アフリカ</td> </tr> <tr> <td>オペレーショナル・エクセレンス</td> <td>柔軟なグローバル供給体制の構築、改良改善文化の浸透 マーケティング活動のレベルアップ、提供価値に見合った対価の獲得</td> </tr> </table>	Blood and Beyond (血液からの発展)	原料血漿—市場に大きな変革をもたらし、米国以外の市場に展開 細胞治療—フォーカス領域を拡大、患者さんと細胞のプロセス全体にアプローチ 治療領域—特定の疾患に対する、選択的血漿交換療法への進出	Equipment and Beyond (機器からの発展)	自動化やサービスの展開により血液センターの事業変革を支援 ソフトウェア・サービスを差別化要素に、顧客体験の向上 原料血漿市場にデジタルエコシステムを導入	地域展開	成長著しい地域に対して製品ポートフォリオを拡充：中国、中南米、アフリカ	オペレーショナル・エクセレンス	柔軟なグローバル供給体制の構築、改良改善文化の浸透 マーケティング活動のレベルアップ、提供価値に見合った対価の獲得	<table border="1"> <tr> <td>売上 2桁台に近い成長</td> <td>調整後営業利益 20%を超える利益率へ</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </table>	売上 2桁台に近い成長	調整後営業利益 20%を超える利益率へ		
Blood and Beyond (血液からの発展)	原料血漿—市場に大きな変革をもたらし、米国以外の市場に展開 細胞治療—フォーカス領域を拡大、患者さんと細胞のプロセス全体にアプローチ 治療領域—特定の疾患に対する、選択的血漿交換療法への進出													
Equipment and Beyond (機器からの発展)	自動化やサービスの展開により血液センターの事業変革を支援 ソフトウェア・サービスを差別化要素に、顧客体験の向上 原料血漿市場にデジタルエコシステムを導入													
地域展開	成長著しい地域に対して製品ポートフォリオを拡充：中国、中南米、アフリカ													
オペレーショナル・エクセレンス	柔軟なグローバル供給体制の構築、改良改善文化の浸透 マーケティング活動のレベルアップ、提供価値に見合った対価の獲得													
売上 2桁台に近い成長	調整後営業利益 20%を超える利益率へ													

財務目標 (5年後のイメージ)

成長性	収益性	資本効率性
売上成長率	営業利益率	ROIC
1桁台後半	20%以上	10%以上
継続的な成長により「売上1兆円」を視野に	※調整前	ROEは10%以上を堅持

サステナビリティ経営に向けて

企業理念の実現のため、事業活動を通じてCSV/ESGに取り組みます。

CSV — 社会価値創造

- 医療技術・サービスの普及、医療アクセスの向上
- 一人ひとりの人生に寄り添う医療の提供
- 持続可能な医療システムの共創

ESG — 価値創造を支える基盤

- E：カーボンニュートラルの実現 (FY40)
- S：製品・サービスの品質と安全性、安定供給の確保
- G：取締役会の実効性向上

人財の可能性の最大化に向けて

キャリア自律、適所適材、成長支援を通じて、個人の成長と会社の成長をともに実現します。

- 戦略的重要性の高い新規スキルの獲得
- グローバルリーダー人財の育成
- Growth Mindset (新しいことへの挑戦と成長)
- 多様な人財の活躍 (DE&I)

株主総会決議内容

2022年6月22日に開催された当社第107期定時株主総会において、以下のとおり決議されました。

第1号議案 剰余金処分の件

当期の期末配当金につきましては、1株につき18円(中間配当金16円と合わせ年34円)と決定いたしました。

第2号議案 定款一部変更の件

本件は、原案のとおり承認可決されました。なお、本件は、株主総会資料の電子提供制度導入に備えるため、所要の変更を行うものです。

第3号議案 取締役(監査等委員である取締役を除く)8名選任の件

取締役(監査等委員である取締役を除く)に高木俊明、佐藤慎次郎、羽田野彰士、西川恭、黒田由貴子、西秀訓および小澤敬也の7氏が再選し、広瀬和紀氏が新たに選任されました。なお、黒田由貴子、西秀訓および小澤敬也の3氏は、社外取締役であります。

第4号議案 補欠の監査等委員である取締役1名選任の件

補欠の監査等委員である取締役に坂口公一氏が選任されました。なお、坂口公一氏は、補欠の社外取締役であります。

期末配当金のお支払いについて

第107期期末配当金は、同封の「期末配当金領収証」によりお支払いいたしますので、払渡期間中(2022年6月23日~2022年7月29日)にお近くのゆうちょ銀行または郵便局でお受け取りください。また、口座振込ご指定の方には、「期末配当金計算書」および「配当金振込先ご確認」のご案内を同封いたしましたので、ご確認ください。

株主優待のご案内

ご希望者全員に「2023年テルモカレンダー」をお送りします

同封はがき、または下記ウェブサイトからご応募いただいたすべての株主様に、「2023年テルモカレンダー」をお送りします。(発送は2022年12月頃を予定)。やさしい色彩と洗練されたタッチの作品が国内外で人気のイラストレーター木内達朗氏を起用した四季の風景のカレンダーです。



※写真は2022年版です

応募サイトURL:

<https://www.enq-plus.com/enq/terumocal2023/form/>
お問い合わせ 0120-993-637(平日10~17時)



株式についてのご案内

- ◎事業年度 4月1日から3月31日まで
- ◎株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社
- ◎同連絡先(郵便物送付・電話照会)
〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号
三菱UFJ信託銀行株式会社証券代行部 電話:0120-232-711(フリーダイヤル)
- ◎単元株式数 100株



@terumo_jp

テルモ株式会社Twitter公式アカウント

テルモの最新情報を発信しています。
ぜひご覧ください。



テルモは、第一次世界大戦の影響で輸入が途絶えた体温計を国産化するために、北里柴三郎博士をはじめとする医師らが発起人となり、1921年に設立されました。

北里柴三郎博士(資料提供:学校法人北里研究所)

テルモ株式会社(証券コード:4543)

〒151-0072 東京都渋谷区幡ヶ谷二丁目44番1号 電話:03-3374-8111(代表)
<https://www.terumo.co.jp/>

