

米国市場戦略、新たなステージへ

M&Aを活用した継続的能力構築とプレゼンスの拡大

2021年11月4日

テルモ株式会社
代表取締役社長CEO
佐藤 慎次郎

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、競争状況等があります。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。

TA※、大動脈治療用製品を米国でフルライン化

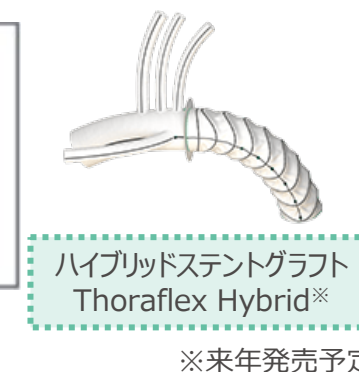
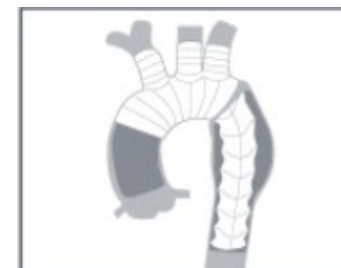
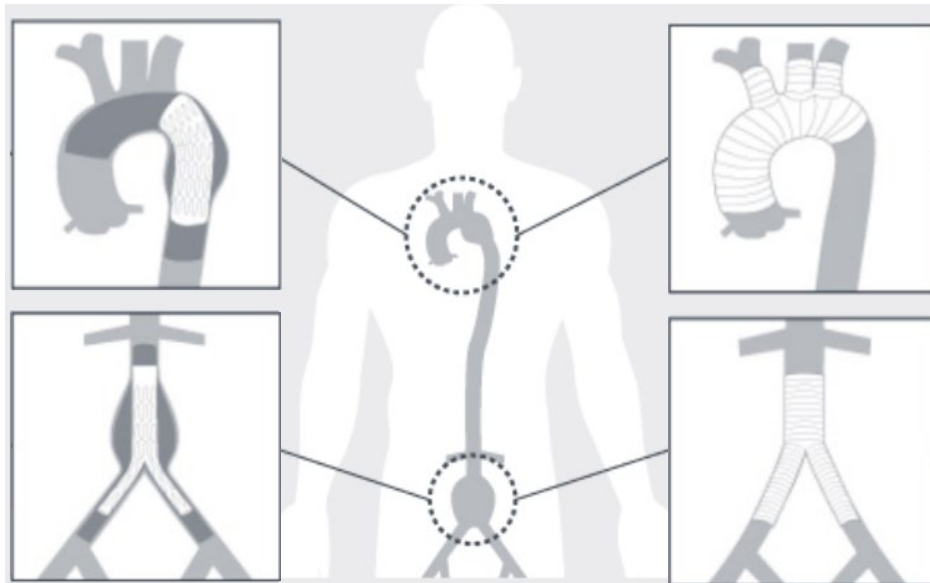
※TA: Terumo Aortic

Bolton発のステントグラフト

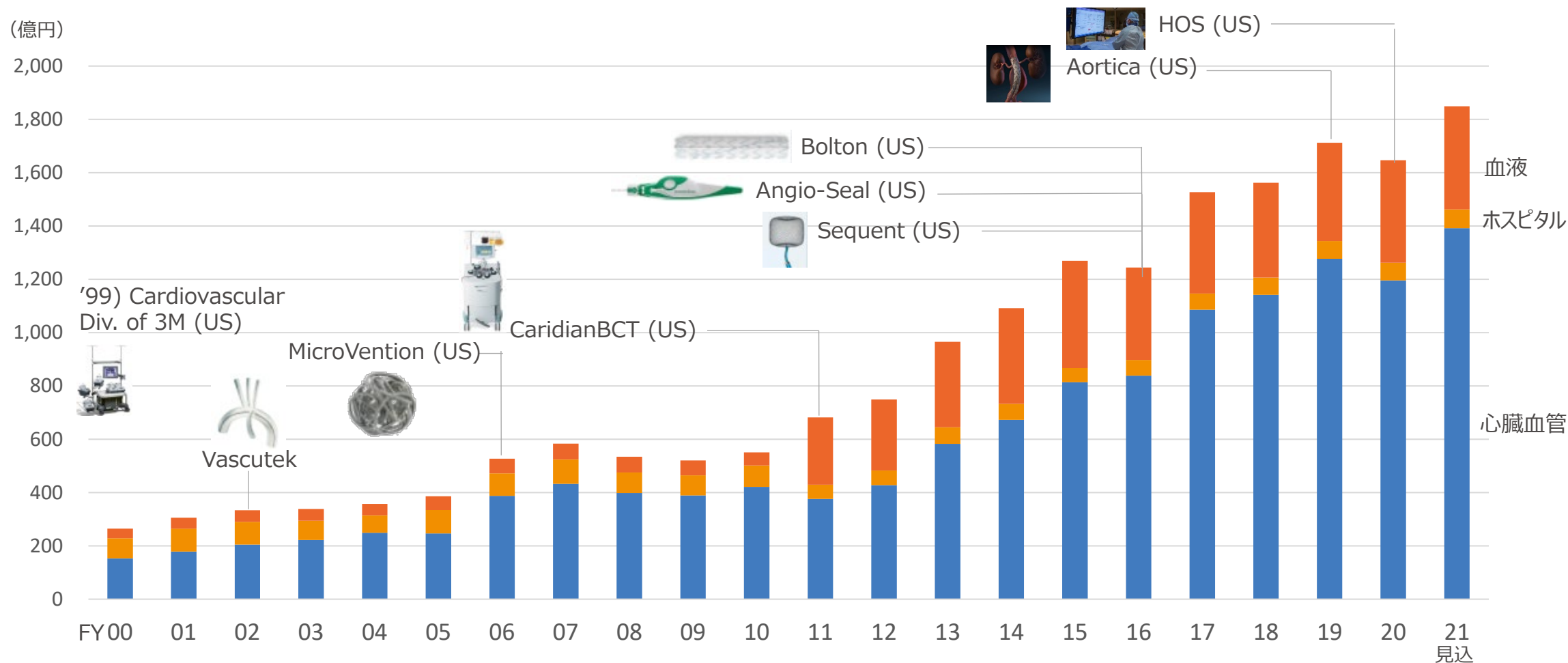
カテーテル治療

外科治療

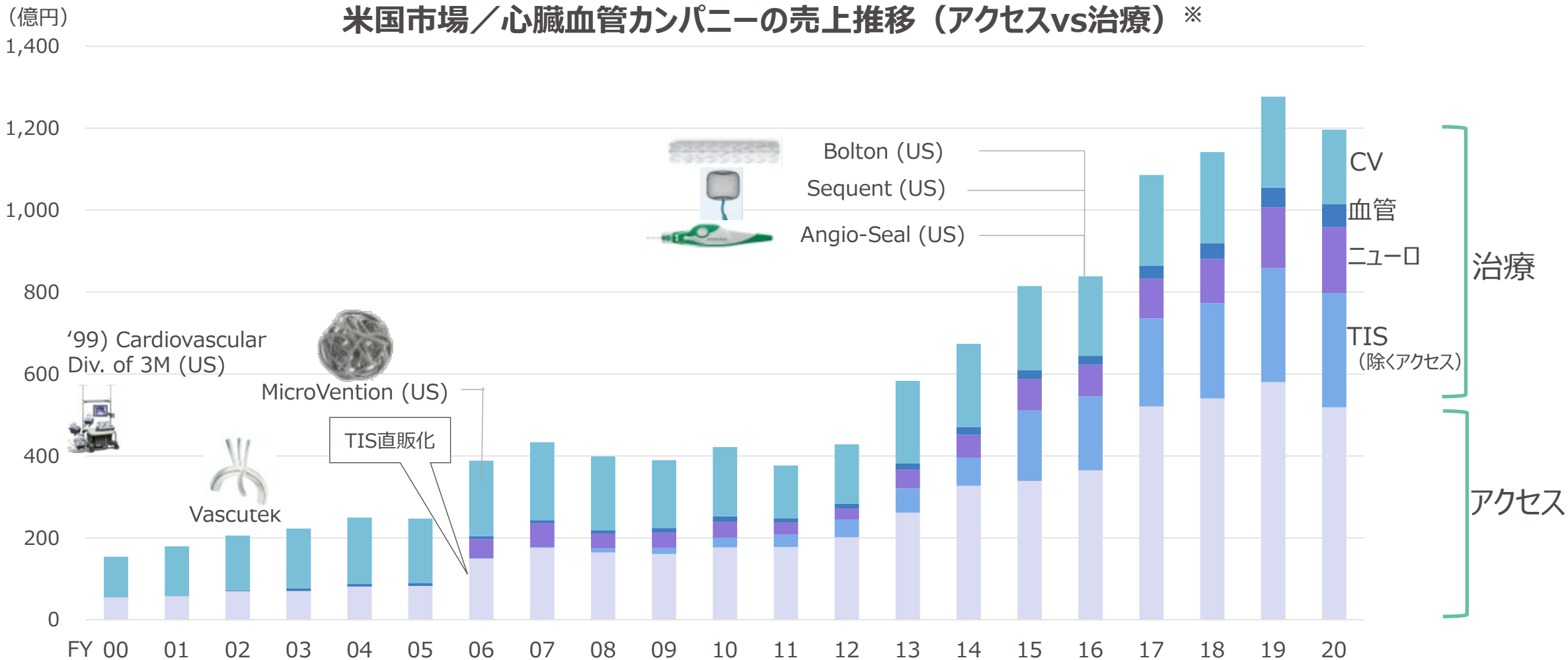
ハイブリッド型



米国事業の成長と主たる買収（2000年～）



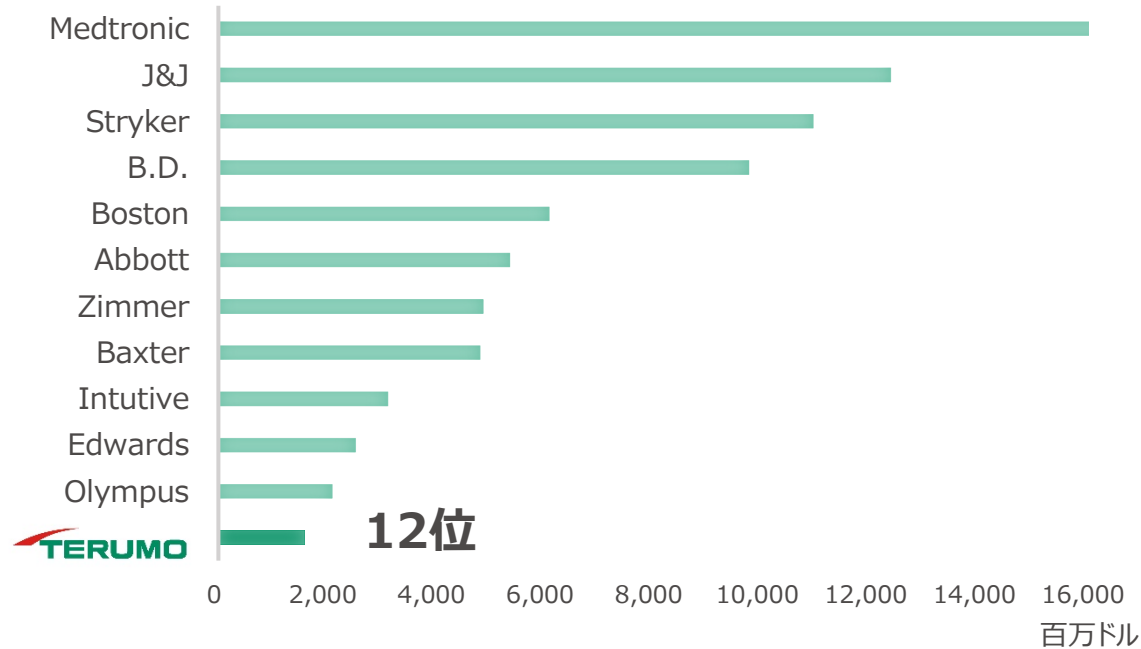
米国市場における心臓血管ビジネスの20年



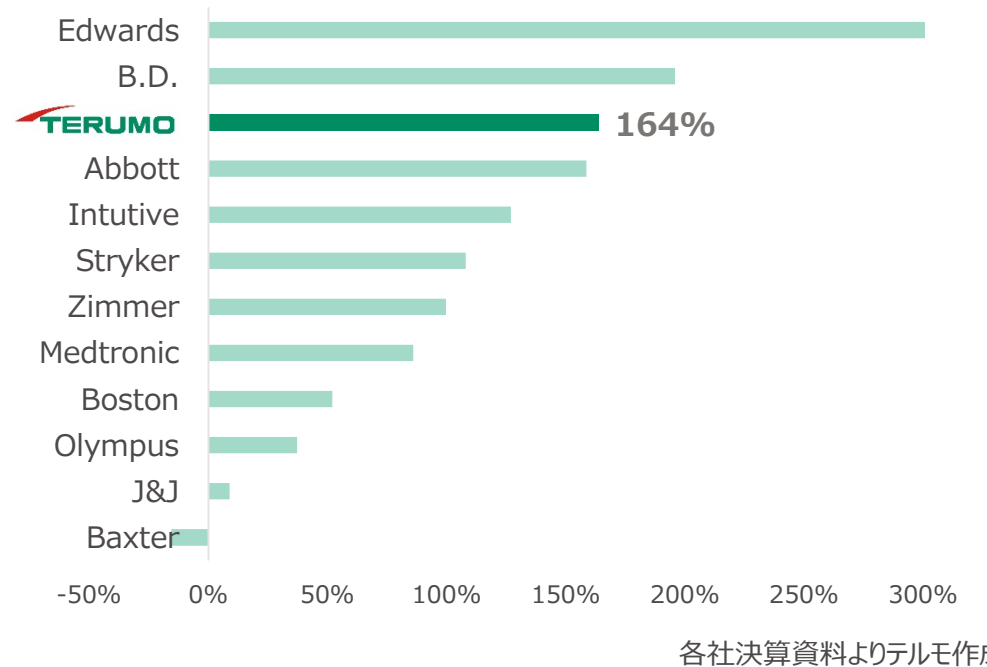
※売上：カナダ含む北米

米国市場におけるステータスも向上

■ 競合各社売上（2019年）



■ 売上伸長率（2011-2019）



■ 主要製品群で存在感（シェア）

■ TISアクセス^{※1}

1位

■ 脳動脈瘤治療^{※2}

1~2位

■ 人工肺

1位

■ 人工血管

1位

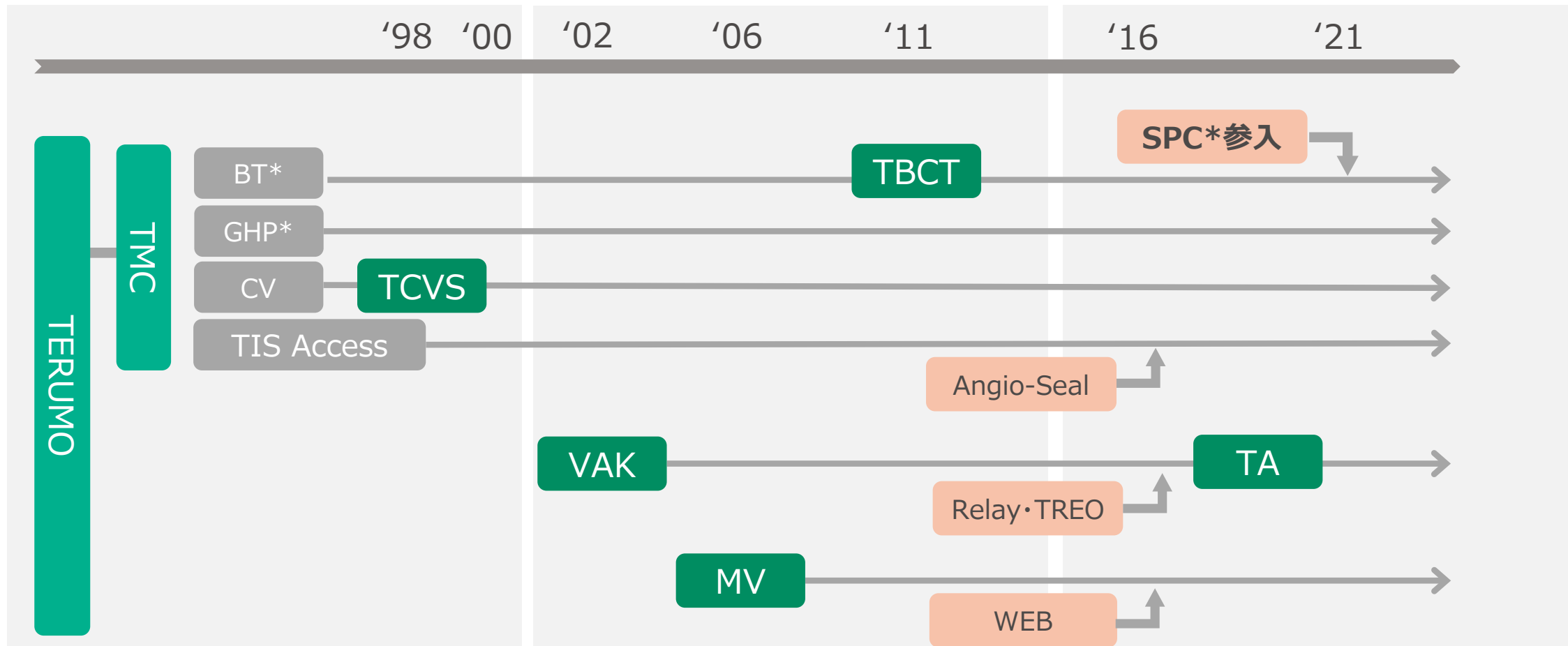
■ 成分採血システム

1位

※1：血管造影カテーテル、同ガイドワイヤー、シースイントロデューサー
 ※2：塞栓コイル、袋状塞栓（WEB）、血流改変ステント

MRG2019およびテルモ集計

海外買収子会社を軸とした持続的成長の軌跡



※BT: Blood Transfusion (輸血製品)
 ※GHP: General Hospital Products (医療器)

※SPC: Source Plasma Collection (原料血漿採取)

経営能力・バリューチェーンも進化

'90年代後半まで

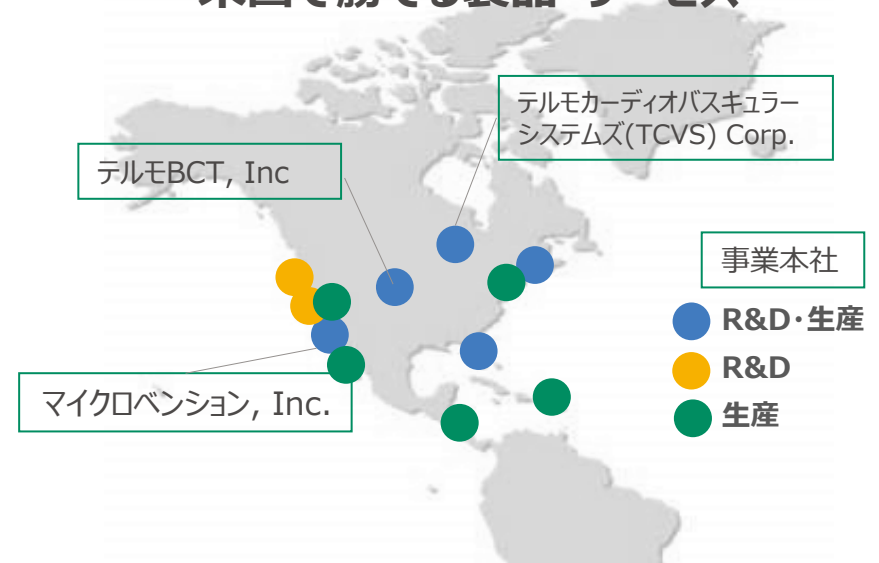
日本で売れたものを
生産・販売するのみ



米国展開に知財・薬事・販売網の3つの壁

現在

開発～製造・販売～改良
米国で勝てる製品・サービス



米国内拠点を中心に
End to Endのバリューチェーンを提供

GS26※に向けた米国市場における伸びしろ

※Growth Strategy 26（次期中長期戦略）

心臓血管

- ラジアル手技の全身治療への広がり(下肢・がん・脳血管のTISアクセス製品)
- 下肢・がん治療向けTIS製品拡大(治療・アクセス)
- 脳卒中（脳梗塞・脳出血）の治療デバイス
- TAによる大動脈瘤治療市場における本格展開

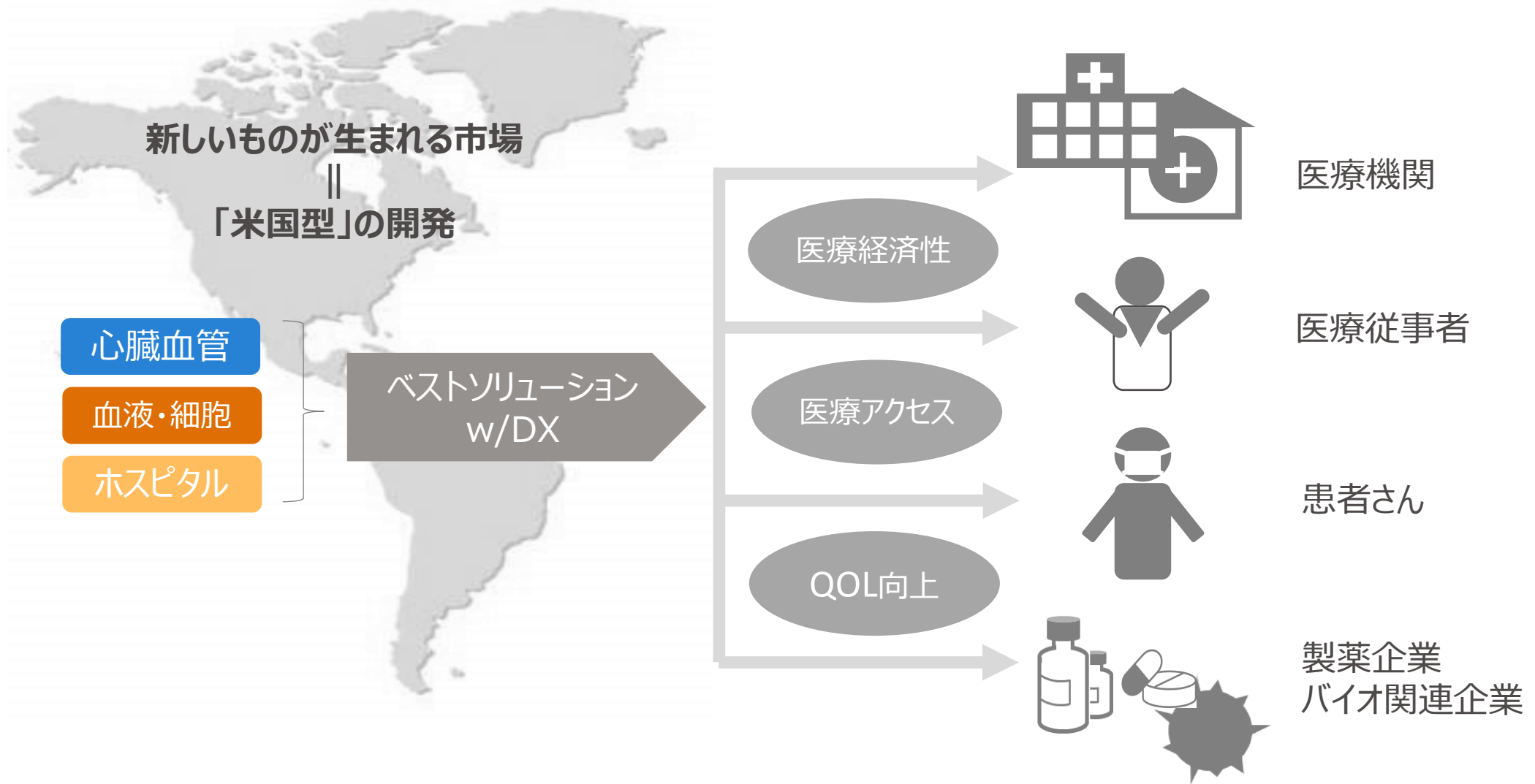
血液・細胞 テクノロジー

- 血漿イノベーション（原料血漿市場向け）事業の構築
- 全血自動製剤化システム

ホスピタル

- 高付加価値の製品を、B2Bなど選択市場へ投入

ソリューション型ビジネス拡大における米国市場の可能性



グループの総合力を活用できる時代に

経営基盤の強化（テーマ）

① アカウントマネジメント

② 事業創出のDX

③ ブランド力の拡充

④ 生産 & SCMネットワーク最適化

⑤ 調達最適化

⑥ ITインフラ整備（オペレーションのDX）

What（ねらい）

- 変化する購買形態（GPO/IDN）に対応
- デジタル技術を用いた個別化医療による差別化
- Terumoブランドの発信強化
- 事業を超えた最適ネットワーク&ベストプラクティス横展開
- 地域共同購買や難易度高いテーマへの取り組み
- グローバルでの業務の標準化、集約化

