

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。



5カ年成長戦略説明会 質疑応答

2021年12月16日に開催した5カ年成長戦略説明会における質疑応答は下記の通りです。

質問者1 : 1点目、長田さんのプレゼンテーションの7ページ目ですけれども、ここに確かどれがどのぐらい伸びるかということで、ラジアル普及を中心にアクセス拡大というところで、これが400億円、250億円ずつ増えるというお話があります。9ページにラジアル比率の上昇があるのですけれども、TRIについてはあまり違和感がないですが、実は下肢動脈とか、がん治療は、多分そんなに簡単な話ではないのかなと。ここは、要するに二つの流れが隠れていて、一つは病院からASCという日帰りの手術センターへのシフト、カテーテル手術がそっちで行われる、もう一つは、ASCで、手首での手技を行うということ、この二つが隠れていると思うのですが、多分先行バロメーターなのは下肢動脈だと思います。なぜかという、これは既に25%、アメリカではASCでやっているはずなので、ここで手首が広がらなかったら他のところは難しいのではないかなと。いくつか、他の会社の決算では、ASCで手首の手技をやるという話も出ています、ペリフェラルのほうで。ただし、やはり病院を見ていると具体的な動きはわれわれは見えていないので、御社は既にこういった病院からASCのペリフェラルのところに流れているというのは把握されているのか。あと、御社の過去のアクセスの成長は、やはりこの心臓のラジアル手技、いわゆるTRIの専用製品を出されて、それが成長した。今回も、それを下肢動脈で同じようにDestination、Slender、Progreat、こういったものも既にあるので、それが成長するのは分かるのですが、今回、治療デバイスがありますよね。前は手首専用のステントとかバルーンがなかった。今回はありますので、そこがどれだけプラスになるのかも、このアクセスの広がり、特にペリフェラルに絞って、今はもうそれが始まっているのか、あと、この成長増について教えてください。

テルモ(長田): ありがとうございます。おっしゃるように、ASCへの移行はアメリカで始まっております。その前に、まず全体としまして、この追い風が吹いているとわれわれは捉えております。各国とも、アメリカ以外も含めて、医療財政の逼迫に直面しております、入院期間が短縮される、それだけではなくて、出血などの合併症の低減が果たされる、このラジアル手技に追い風が吹いています。加えて、昨今の新型コロナで医療スタッフ不足にも直面しております、これもラジアルが貢献できる一つの追い風になっていると考えております。全体として下肢のインターベンションが、手術の件数が伸びております。これに加えて、ラジアルの比率が高まるということで、これは全体の構造的に伸びる状況にあると考えています。この下肢へのラジアルアプローチ、われわれはR2Pと呼んでいます。Radial to Peripheralと呼んでおりますが、ここでの私たちの強みは、血管アクセス、それから、さらに深く入れる病変アクセス、今おっしゃっていただいたような治療製品、これ全体で製品を拡充していきます。加えまして、実はわれわれはこのR2P

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。

の手技特許を保有しております。これは親カテ、子カテの組み合わせを使った手技、こういうものがわれわれの特許によって保護されておりまして、ここで私どもは強みを発揮しています。技術面でも、多少細かい話になりますが、カテーテルの肉が薄くできているとか、全面的にMコートがされているとか、こういうことで、よりキンクしにくいとか、より末梢に到達するとか、そういうことで手術の成功率がアップすると。今言ったような細かいところは製造技術が非常に難しいものがありまして、他社の追随を許さないと思っています。それから、日本とアメリカで臨床スタディーも今、実施をしております。これは何をやろうとしているかといいますと、合併症がどれぐらい低減されたか、あるいは手技の成功率がどれぐらい上がったか、これをきちんとデータで取るために、アメリカ、日本、それぞれで臨床スタディーをやっておりまして、近々発表できるのではないかなと考えています。加えて、業績面では、R2P で使われる製品は、実は米国では単価が高いんですね。脚からの製品に比べて単価が高い、これが業績面でも底支えをするということになります。

ラジアルの比率が、20%台と申し上げましたけれども、冠動脈が60%、70%、80%ときております。これに対して、なぜ20%台と低いかと申し上げますと、脚の血管用に長いカテーテルを作ります。長いカテーテルを作ること自体はできるのですけれども、カテーテルが長いことによりまして、医師の操作が難しくなります。特にSFAですとか、BTKなどの石灰化が強い病変、ここはなかなか長いカテーテルで押ししたり、回したり、削ったり、これが難しいんです。ですから、R2P においては、よりシンプルな症例がメインとなって、ラジアル比率が上がっていく。一方で、先ほど申し上げたような、難しい症例はまだまだフェモラルが中心に広がっていくと思っています。冠動脈でも、2000年の初頭は、これほどラジアル化が浸透するとはわれわれは思っていませんでした。それが60%、70%、80%と来ておりますので、このペリフェラルも期待値としては、われわれが見ている以上にもっとラジアルが深まるのではないかと、そういう期待値は当然持ちながらやっております。

ご回答になっておりますでしょうか。

質問者 1 : 補足として、臨床試験とおっしゃっていたのは、要するにペリフェラルで手首をやることによって、どれだけ出血率とか、出血イベントですね、大腿動脈でやる、そういうものが減るとか、そういうものを比較する。これは、具体的にいつ頃そういう試験結果が出てくるというのは分かりますか。

テルモ（長田）：明言はまだできないのですが、これはレジストリの試験になります。日本とアメリカ、それぞれ進んでおりまして、早ければ22年度には出せると考えています。

質問者 1 : 分かりました。

最後、2点目です。イノベーションの、またさっきの7ページに戻りますけれども、売上、営業利益の全体像ですね。ここで新製品のローンチとあって、脳卒中とかは分かるのですが、大動脈瘤治療の300億円というのは、立ち上げて300億円ですので、これはそんなに楽ではないのではないかなと。もちろん、欧州とか日本はステントグラフトしていらっしゃるのでもちろん、基盤はあるのですが、米国がない。伸びの大半は多分米国だと

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。

いうことを考えると、具体的にこの300億円の、胸部、腹部とオープンステントグラフトに分けると、どのぐらいのイメージなのか。われわれは、やはり予想をつくるに当たってすごく難しいのが、Thoraflex Hybridをどうしようかと。なぜかという、これは日本の手技なので、日本では非常に受けました。ただ、アメリカの先生が同じように、日本の先生のようにこれを使ってくれるのかというのは、すごくシミュレーションが難しいのですけれども、ぜひこの中身を教えていただければと思います。

あと、ついでに、すみません、申し訳ないです。下肢動脈のところで、確か静脈という話を御社から初めて伺ったような気がするのですけれども、12ページに末梢用血管塞栓用プラグがあって、これは多分静脈瘤に対するWEBの転用なのかなと思うのですが、この辺の市場の規模についても教えてください。これが最後です。

テルモ（長田）：ありがとうございます。ステントグラフトの事業は、おっしゃるように、GS26の一つのキードライバーになっております。われわれの強みは、胸部と腹部と、おっしゃっていただいたハイブリッド、しかも加えて、外科用の人工血管、これをセットで供給できる唯一の会社でございます。300億円の内訳は、なかなか明確に申し上げることはできませんけれども、メインは胸部になります。胸部の期待の新製品、Relay Proですけれども、日本とアメリカで承認が取れまして、いよいよこれから本格的に出していく段階まで来ています。特長は、サイズが細いです。19から23フレンチ、他社よりも細いサイズ。他社が18フレンチは一部出しておりますが、製品的には私どものほうが優れていると考えております。具体的には、今あるステントグラフトと同じ程度のファブリックの厚さ、ステントのワイヤーの太さ、これを犠牲にすることなくそのまま細径化しておりますので、安心感の非常に高いRelay Pro、胸部ステントグラフトが出せると考えています。加えまして、カテを上げていくときに、脳梗塞を起こしてしまうことがあるんですね、血栓が血流に押し流されまして。それをソフトシースにすることで、脳梗塞の発生を低減することが期待されています。さらには、ノンベアの品ぞろえがあります。ステントグラフトの先端には、布がかぶっていない、裸のワイヤーが出ているベアメタルのところがありますけれども、私ども、品ぞろえでそこが全くないノンベアが出てきます。これが解離症例に有効であろうと言われております。裸のステントのところが解離を誘発するのではないかとと言われておりますので、このノンベア製品が出ることで、近い将来、この解離への適用拡大も視野に入れております。

ハイブリッドはどれぐらい入れていますかということですが、それほど強気では入れておりません。私どもも、アメリカと日本でハイブリッドがどれぐらい広がるかというのは読みにくいところがありますけれども、大手の中では、人工血管とステントグラフトの両方を持っている唯一の会社ですので、これをコンバインして、実はヨーロッパでも出しているんですね。ヨーロッパではシェア80%ぐらいを持っておりますので、アメリカで近く出ます。日本も出ます。症例数はヨーロッパよりも日本、日本よりもアメリカのほうが多くなるのではないかなという期待感を持っていますが、売上の目標の中にはあまり強気では入れておりません。

末梢用血管塞栓用プラグについてですが、AZUR Vascular Plugという製品でして、こちらはWEB技術を転用した製品ではございません。

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。

質問者 1 : その売上規模はいかがでしょうか。

テルモ（長田）：具体的には、ちょっと売上規模を申し上げることはできませんし、GS26 の中で、それほど大きく見込んでいるものではありません。アディショナルの期待値とだけ思えば結構でございます。

質問者 1 : どうもありがとうございます。

質問者 2 : 社長様のプレゼンテーションの 12 ページのウォータフォールチャートで、営業利益率の増減分析のところを拝見しております。今後 5 年間で営業マージンを 2.5 ポイント以上改善させていきたいというターゲットですが、これはざっくりと内訳でいうと、グロスマージンが、大体 2 ポイント前後で、販管費比率に関してはほぼフラットというご想定でよろしかったでしょうか。

テルモ（武藤）：私からお答えします。おっしゃるとおり、原価、それから販管費ともに分かれる、要は、この図で見ますと、事業ミックスは原価、薬事対応も原価になります。一部販管費が入りますので、2%ポイントの、ネットをすると 1%が原価、1%が販管費という形になってまいります。3 ポイントですね、ここでネットして、原価で 2 ポイント、それから収益改善で、販管費で 1 ポイントという形になります。

質問者 2 : 分かりました。ありがとうございます。そうすると、現状の粗利率は、今期のガイダンスが、多分ガイダンスはないのですが、53%から 54%ぐらい、そこに対して 2 ポイント乗せるので、最終的には 56%前後の粗利マージンを見ているということになると思うのですが。

テルモ（武藤）：そうですね。そこは大変かと。

質問者 2 : 海外の競合メーカーさん、60%から 65%ぐらいのグロスマージンのレンジにあると思うのですが、そこと比べて割と低い状態がまだ続くということですが、この差はどこにあると見ていらっしゃいますか。

テルモ（武藤）：やはり、これはミックスになると思います。心臓血管については、海外の競合と伍す粗利は確保していると思います。他のホスピタル、それから血液というところは、やはり心臓血管に比べるとちょっと見劣りするレベルですけれども、それを加重平均するとこのレベル感になるのかなと思っています。

質問者 2 : 補足ですが、経費のところですか。売上の成長の多くが、まず地域別に見るとアメリカの貢献が大きくなる、製品別で見ると治療系のウエイトが大きくなるということで、いずれも、いわゆるコストベースが割と高くなるようなエリアだと思います。例えば研究開発費でいうと、以前 5~6%売上比だったのが、直近 4~5 年間では 7~8%に拡大してきていて、今後治療系のところが増えるとなると、この 7~8%という売上比率が、例えば 10%

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。

台に向かってさらに拡大していくと考えるべきなのか。それとも、今の水準をある程度維持しながら、そのバジェットの中での治療系のところがある程度拡大してくるイメージなのか。あと、販管費に関しても、アメリカのインフレがこれだけ顕著になってきているので、アメリカの売上構成比が増えると、どうしてもコストベースも拡大してしまう懸念があるのですが、その辺りはいかがでしょうか。

テルモ（武藤）： その傾向というのは、今おっしゃった内容のとおりだと思うのですが、今のこのGS26の想定としては、例えば開発費でいうと8%で想定しています。こちらもやはりミックスの部分はあると思います。販管費についても、確かに米国の人件費はかかるのですが、それに見合う売上、利益というところで見れば、全体としては、今のレベル感で推移していくのではと見えています。

質問者2： 分かりました。ありがとうございます。

2点目は、収益性のKPIのところですね。今回、ROICを使われるということをお話いただきまして、足元8%台なのを10%に持っていくというお話だったと思います。もし可能であれば、カンパニー別にどういったROICの姿を見ていらっしゃるのかをご紹介いただけないかなと思っています。特に気になっているのが、ホスピタルカンパニーのところ、恐らくCDMO関連のところ、累計5年間で800億円近い投資をするということ、かなりアセットヘビーなセグメントなので、ROICが恐らく大きく下回っているのではないかなと思います。そうすると、御社、全社平均の、恐らく8%前後の枠に対して、あまり株主価値を提供できていないような形にも見えてしまうかなと思うのですが、その辺りはいかがでしょうか。

テルモ（佐藤）： 細かい数字は武藤からお答えしますが、釈迦に説法ですけど、ROICの場合は、この産業は比較的、本当を言えば、われわれの健全な、ハイマージンの産業なので、そんなに数字としては悪い数字にならないのが前提なんです。ですから、うちの場合も基本的にはそんなに心配していないのですけれども、何がROICを下げる要因になっているかという、逆に言うと、やはりのれん代ですよ。過去の買収ののれん代。だから、他の競合他社を見ていただくと、買収を盛んにやって、ハイマージンの会社は逆にROICは非常に低いです。われわれの中でも、この3つのカンパニーの中で、今どれが一番低いかという、過去にBCTの買収を行った血液・細胞テクノロジーカンパニーが一番低くなるんですね。逆に、ホスピタルは買収を全くやっていないので、しかも過去の投資は長い昔の資産をベースにしています、減価償却も進んでいるので、逆に言うと、意外にいい数字なんです。ですから、皆さんの一般に思われているのと違う絵柄になっていますね。われわれも、ここに小文字でしか書いていないのですが、新規のM&Aをやって、仮に非常に高いのれん代が入ってくると、ちょっと数字が歪む傾向があって、それだからといって買収しないという話にはならないと思います。ですから、少なくともそういう新規M&Aを除く今のベースで、やはり10%を超えるところに持っていくのが、全体としての絵柄の正しいやり方で、現状は、それほど心配していないベースを少しずつ、マージン、収益を改善しながら上げていこうというのが基本的な考え方です。

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。

テルモ（武藤）：カンパニー別については、数字は開示していませんけれども、今、説明のあったとおり、心臓血管のROICは全社を牽引している形になります。ホスピタルにつきましては、今後、特にアライアンスが中心になってきますけれども、先行投資分がやはりありますので、実をとるまでには時間がかかるというところです。このGS26、それからその次の5年に果実がとれる投資もありますので、そういった面では平均よりは少し低いかなどと思っています。血液につきましては、やはり同じように先行投資の部分がございまして、総合すると26年というところでは10%以上を確保していけるとと思っています。

質問者2：ありがとうございました。

質問者3：一つ目は、心臓血管の市場環境認識のところで、さっき、R2Pの話もありましたけれど、その確認です。まず、ラジアル比率の上昇の前に、カテーテルの手技数自体のグロースをどのように見ていらっしゃるのかなというところです。コロナリーは落ちてくるとは思うのですが、特にペリとニューロについてはどういう見立てなのかということに加えて、社長様のプレゼンテーションにもありましたが、カテがどんどんコモディタイズしていく中で、既存の比較的優しい病変に使われるものは価格が下がると思います。なので、いいものをつくっていかないと、アベレージの価格は下がると思います。そういう意味で、既存の比較的差別化ができていないものについては、どの程度の価格下落をそもそも念頭に置かれていらっしゃるのかということです。これがまず一つ目の市場環境認識に関わる質問でございます。

テルモ（長田）：カテーテルの手技の伸び率は、冠動脈、それから下肢、腹部と、いろいろ混ざりますけれども、全般平均して6%から7%ぐらい伸びると考えております。価格については、ご指摘のとおり、既存の差別化ポイントの少ない製品の価格は下がってまいります。これは正確に何パーセントとは言えませんが、われわれは普段検討するときには、2%程度は前提に置きます。ただ一方で、私ども、昔から出ていますガイドワイヤー、シース、これは価格が下がっておりません。むしろ、ラジアルに展開していくことで価格が上がっておりますので、こういうサイズミックスを考えますと、必ずしもわれわれの業績自体におけるASPの前提が下がっていくことにはならない、こういう前提で今回も組んでおります。

質問者3：上がる前提でつくられているということですか。

テルモ（長田）：全体は、これはなかなか正確に価格だけ抽出しておりませんが、価格はフラットと考えていただいて結構だと思います。

質問者3：ありがとうございます。

二つ目はもう少し長いタームで、本日も幾度となく、モノ売りからソリューション売りへということがあったわけですが、やはりどう売上と利益がつくられていくのかなということを見ていくと、どうしてもまだモノを売っている気がしています。このGS26、最後の年に御社が定義付けるところのソリューション売りは、いかほど立ってい

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。

るのかなということと、今日も5年から10年へというお話がございましたので、10年後はどういうイメージをされているのかなと。正直、コト売りのほうが、すごくお金を取りにくいと思っているので、マージンが下がっていつてしまうのではないかという不安もあります。そこもできれば補足しながらご解説いただくと大変ありがたいです。

テルモ (佐藤) : ここは私から。これもやはり誤解をされないようにお願いしたいのは、デバイスと、デバイス以外のソフトウェアとか、あるいはサービスのようものが別個にあって、そのデバイスを離れた別個のソリューションを単独で増やしていくのを狙っているわけではないんですね。そもそもデバイス自体がソリューション化されていく。その中で、ソリューションの文脈の中でわれわれがマーケティングをし、セールス活動をしていかないと、もうデバイス自体が売れない時代になってくる。単にスペックの改善を図っているだけではなくて、本当に、今日お話ししたように、患者さんとか、医療の従事者に総合的なソリューションとして、その中にデバイスを位置付けていくという形にすることが、われわれのソリューションなので、デバイス以外のソリューションはいくらになりますかということとは、ちょっと考えていないです。例えば、今日の中にも再三出てきたB2Bは、お客様から求められるソリューションを、われわれがデバイスをカスタム化して、それで提供するので、形としてはデバイスを提供することになるのですが、これもわれわれの考えるソリューション化なんですね。ですから、そういう形で見ただけだと、非常にわれわれのソリューションへの転換が、誤解なく伝わるのではないかなと思っているので、お願いしたいなと思っています。

質問者 3 : よく分かりました。誤解は解けました。ありがとうございます。

質問者 4 : 一つ目の質問が、脳卒中のところで行くつか数字をいただいたのですけれども、私、不勉強なのですが、具体的に製品がもう整っていて、どのタイミングで、どの地域で出すようなものがあるのかをご紹介いただくとありがたいです。
二つ目は、血液・細胞のところ、PDTの新しい事業が来期から始まると思います、CSLの。それは、そのものはよい話だと思います。その競争力をもってして、将来的には、中長期的でいいのですけれども、他のPDTメーカーからの受注も視野に入るかどうか、そのぐらいの技術的な差別化があるかどうかについてもコメントをください。以上です。

テルモ (長田) : 一つ目のご質問の脳卒中については私から回答いたします。脳卒中には、脳梗塞と脳出血と、両方ありますけれども、脳梗塞については、われわれのメインの製品は、既に出ていますSOFIAという血栓吸引カテーテルになります。これはまだまだ品ぞろえ、もう少し太いやつですとか、あるいは外径はそのままにして内径を増やすとか、こういう品ぞろえをこれから増やしていきます。それから、ステントリーバー、これは開発中でありまして、ARTHURというプロジェクト名で呼んでおりますけれども、これはGS26期間中に出したいということで進めておりますので、脳梗塞はまだまだパイプラインがそろったとは捉えていなくて、われわれとしては上昇余地がかなりあると思っています。それから、脳出血。コイルを従来からやっておりますが、Sequent Medicalで買収したWEB、こちらにも既に販売を始めておりますけれども、21年に17インチという非常に細い

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。

やつを出しました。これはまだまだ十分には浸透してなくて、日本、アメリカともに、これから大きく浸透すると見ています。コイルと同じぐらいの細いデリバリーカテでデリバリーすることができますので、市場ニーズはとても高い。加えて、フローダイバーターがあります。こちらも細い、それに、さらにわれわれの得意なコーティングを施すことで、アップグレードしたフローダイバーターも日本、アメリカでこれから伸びていきますので、脳梗塞、脳出血、両方ともかなり拡大余地があると考えまして、合わせて300億円の上積みが見込めると見ております。

質問者4 : ありがとうございます。

1個だけ補足ですけど、ステントリーバーのところは、今の開発品目で足りるのでしょうか。それとも、もうちょっと導入したりすることも必要となるとお考えですか。

テルモ(長田) : そうですね。これはもうタイミングの問題でして、開発中ですから100%確約はできませんが、万が一遅れるようなことがあれば、他社のようなものも考えていきたいと考えております。日本は、大塚グループのTronというステントリーバーを販売しております。これは非常に好調で推移をしております。

テルモ(アントワネット) : 二つ目のご質問については私から回答いたします。私たちも、この製品と、そのエコシステムとして支えるものを、全てのプレーヤーに対応できるものにしております。原料血漿の業界全体に対応するものです。ですので、今のパートナーを喜ばせるのがもちろん第一の目標であり、彼らのマーケットリーダーとしての立ち位置をこの業界全体に展開できるプラットフォームにしたいと思っております。

テルモ(畑) : 今、本当にこのCSLさんと立ち上げるころですので、非常にこれはデリケートな話題になります。とはいえ、血液のトップラインの成長の中には2桁に迫るという表現の中の大半は原料血漿から来ます。目安としては、既に血液・細胞テクノロジーカンパニーのプレゼンテーションのスライド8で、現状のマーケットサイズが800ミリオンドルで、これも8%ぐらい伸びるということでお示ししていますが、少なくともCSLさんの今のシェアが、この中で3割はあると聞いておりますので、5年後の一応の目安としての目標点としては、今、800ミリオンドルの原料血漿市場が8%で伸びていく、そのうちの3割ぐらいと。内訳がどうかというのは、今、申し上げられないのですが、サイズ感としてはそこを目掛けてやっております。

質問者4 : ありがとうございました。

質問者5 : まず1点目、社長のスライドの15ページです。キャッシュアロケーションについてです。買収・株主還元などというのが、前は2,000億円以上とあって、自己株取得はほとんどなかったと思います。買収もあまり大きく出ていなかった。今回は、金額は出しませんが、ここは同じように期待しているのか。併せて、この一つ上に、配当で、配当性向30%以上と書いておりますけれども、確保有価証券報告書だ

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。

と、中長期的に30%以上を目指す。ただ、30%を超えたことが過去6年ほどなかったと思いますけれども、これは30%以上を新年度から中計期間中は期待しているのか。この株主還元について、初めに教えてください。

テルモ(佐藤)：最初の配当に関しては、これも厳格に他の利益率と違って、30%とか20%を何としても超えるという形の厳密な捉え方は私たちはしてなくて、目安として30%を目指すとしています。これは、実際に、いろいろな株主様のお声もあって、もちろん30%を超えてほしいという方もおられますけれども、一方で、アバウトに30%ぐらいで、むしろもっと積極的に投資に回してほしいという株主さんもまだおられます。そういう声を勘案すると、30%ぐらいの水準を維持していくことが、今われわれが考えている世界で、そこまで神経質に数字の管理を実はしていないというのが本音です。毎年いろんな数字の入り繰りがあるので、その年、その年だけで管理するのは結構難しいんですね。ですから、われわれは絶対額としての配当がコンスタントに伸びていくことを前提にしながらコントロールしていますので、それも併せてご理解いただければと思います。

あと、株主還元は、基本的には今までと考え方は変わらないでいきますので、時機を見て、しかるべきタイミングがあれば、実施していく。ただ、いろいろな規制とか法制とかが出てくる可能性もあるので、そういうのも見た上で、ここはタイムリーに判断していく形で臨んでいきたいと思っています。

質問者5：ありがとうございます。

二つ目は利益率の考え方です。例えば、糖尿病だと他の会社とパートナーを組むとか、あるいは、他の事業でもパートナーシップとか、例えば自社だけでできないことは増えてきたと思います。そうなると、プロダクトのマージンが下がっていく、プロフィットシェアリングをしなければいけないのではないかと思いますので、そうなる中で、パートナーを増やす中で、プロフィットを上げていく、マージンを上げていくというのは、どういう方向でしょうか。

テルモ(佐藤)：これは一般論で、昔、そもそもさっきのCDMOみたいなアライアンスに出ていったときも同じような質問があって、非常に下請け化することでマージンが下がるのではないかとのご心配をいただいたのですが、われわれの今、組んでいるパートナーシップは、下請け化するような汎用品の提供ではなくて、極めて限られた、非常に高付加価値の事業において差別的な技術を提供することによって、パートナーシップを組むことを望んでおります。そういう限りにおいて、われわれ、今までのところも必ずマージンの管理を明確にした上でやっていますので、このビジネスが伸びることによって、いたずらにマージンが悪化していくことがないように、戦略的にセレクトしたビジネスを展開しています。

質問者5：ありがとうございます。

質問者6：今日のお話を聞いていますと、いわゆる3カンパニー制度、これが極めて機能しているなという印象を受けたのですが、これをさらにオートノミーを高めて、さらに個別の会

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。

社がソリューションに移行することによって利益率または収益性を高めていこうと。そういう方向性が今回はさらに社長の考え方に、この中計の考え方に打ち出されるという理解でよろしいでしょうか。つまり、組織論のところですが、もともと3カンパニー制を導入したときに、個別に収益に責任を持たせようというお話だったと思いますが、その部分からスタートしているのですか。

テルモ（佐藤）：そうですね。おっしゃるとおりで、やはりカンパニー制を10年前ぐらいから試行した中では、収益管理をカンパニーごとに、事業ごとに厳しく見てもらう、その中で一つ一つの事業、それから一つ一つのカンパニーが自立して皆様の期待に応えられるレベルに持っていくことが、われわれの希望でしたので、そういう意味では、それが機能し始めているというのが、正直なところです。今後も、それぞれのカンパニーは自立したカンパニーの中で、必ず成長のオポチュニティーを見い出して、期待成長を切り上げていく方向に動くようお願いしています。ただ、今日述べたように、その上でカンパニー共通の経営基盤あるいはマーケットアプローチのようなものは、せっかくテルモというブランドを使って、可能な領域もあるので、さらにシナジー効果を高める、あるいは効率化余地を高めるような一体化した取り組みは同時に行うというのが、今回の大きなメッセージだと思います。

質問者6：ありがとうございます。

それから、もう一つ、今回はあまり触れられていなかったのですが、心臓血管カンパニーのところでもちょっと触れていた生産体制ですけど、いわゆるサプライチェーンの問題、あとはインフレの問題です。これは答えがないと思いますけれども、少なくとも、GS26ですか、この期間中にサプライチェーン、今、御社は世界に工場はまだ両手ぐらいの数はあるのではないかと思うのですが、そこからのリスクを僕らはあまり意識なくていいのか。つまり、ある程度生産体制におけるサプライチェーンの問題と生産の維持の問題。これは、愛鷹がマザー工場であることは変わりないと思いますが、世界に散らばっている工場の中で、何か寸断が起きて、それが全体のサプライチェーンに影響を与えるリスクを僕らは何か認識しておくべきなのかどうか。

テルモ（佐藤）：ありがとうございます。一般論として言えば、皆さんご案内のように、われわれの業界だけではなくて、世界的にサプライチェーンのリスクは上がっていると思います。インフレーションのリスクもあるし、また、分断化されるリスクも、今回コロナを経験して、そういうリスクマネジメントの重要性をわれわれも学んでいます。われわれは、その中で、昔であれば、本当に一極集中して、それを世界に供給していくような考え方が中心だったんですけど、先ほど紹介もありましたように、できる限り、完全に分散するわけにはいかないんで、3極体制のような形で、例えば米州地区、それからアジア地区、中国はまた国産リスクがあるので、別口のリスクとして中国、そして日本という形で、今、リージョナルに供給体制を分けてリスク分散と供給網の安定を図っています。そうはいっても、基本的には日本がマザー工場になりますので、そのマザー工場の位置付けを強化しつつ、コスタリカであるとか、ベトナムであるとか、そういうところにサテライト化あるいはオフショア化を図りながら、全世界のネットワークを最適化して強化してい

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。

くというのが、今回の大きなメッセージであります。

質問者 6 : 分かりました。ありがとうございます。

質問者 7 : まず1点目は、ホスピタルカンパニーのアライアンス事業のところですか。こちらは、受託品目の数のご計画が1年前の時点から変わっていない前提であれば、確か20年3月期に12品目ぐらい受託していたところから、10品目ぐらい、この中計期間で恐らく増える形になって、22品目ぐらいになるのかなというイメージです。そうすると、アライアンス事業の売上が20年3月期で二百数十億円のレベルから、今日いただいた資料だと、それがさらに600億円とか700億円という売上のイメージになっていくのかなと思います。単純計算すると、受託品目、1品目当たりの売上が少し上がっていくご計画になっているかと理解しております。その理由ですね。既に受託している品目の生産数量とかが増えていく形で、売上が上がっていくというパターン、そっちの要素が強いのか、あるいはこれから受託していく新しい品目の1品目当たりの案件の規模が大きいということなのか。両方だとは思うのですが、どちらの要素が強いのか。特にこのGS26の売上増にどっちが多く効いてくるのか。この辺りをご解説いただければと思います。

テルモ (鮫島) : ご質問ありがとうございます。これはご推察のとおり、両面ございます。現在販売している品目が、例えば地域展開が広がっていくことによって売上が増えていく要素もございます。一方で、これから受託生産を始める新しい商品が、大型なものがあるという面がございます。どちらかということ言えば、後者のほうが、やはり売上のインクリメンタルな増に関しては貢献度が大きいとお考えいただければと思います。

質問者 7 : そうしますと、比較的新しい案件のサイズが大きい理由について、あらためて要因を教えてください。

テルモ (鮫島) : 私どもの、9月27日のウェビナーの際にもご説明したと思います。われわれのCDMOのモデルは非常にユニークで、例えばシリンジの成形から始まって、開発であったり、充填、それからパッケージング、ここまでかなり広い範囲でのサービスの提供をしているということの価値が、製薬メーカーさんからかなりご評価をいただけるようになってきているという中では、新しいビジネスのチャンスをいただける機会が増えてございます。従って、これまでに比べますと、比較的大きな製薬のお話が今、来ている状況でございます。

質問者 7 : ありがとうございます。

2点目は、血液・細胞テクノロジーカンパニーのところですか。佐藤 CEO のプレゼン資料の11ページに、要因別の増収要因が分解、バーチャートでされているのですが、血液・細胞成長領域の600億円という数字のところ、バーチャートの先端が曇っている表記になっております。他の要素とバーチャートの形が違うので、バーチャートの形を変えたところに何か意味があるのかなと推察したのですが、これの指す意味で

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。

すね。何か条件が整わないとそううまくいかないという意味なのか。結構いい要素が加わると、もう少し上まで行けるという意味で、バーチャートが曇っているのか。この辺りの意味を教えていただければと思います。

テルモ（畑）：両面あります。そこだけ曇っている。これは600億円とあそこで書いています。先ほどと繰り返しになるのですが、過半は血漿採取ビジネスで、これが、なんせまだ承認が取れていないということで、準備を進めていますけれども、その意味で不確定要素があると。それはダウンサイドです。でも、先ほど別の方からご質問いただいたように、アップサイドもあるということで、両にらみということで、現時点で今日発表するとなると、どうしても他のと違って、ああならざるを得なかったということですので、ちょっとポジティブに見ていただければいいかなと思います。

質問者7：分かりました。ありがとうございます。私からは以上です。

質問者8：二つ質問があります。最初の5カ年成長戦略の佐藤CEOのプレゼン資料の成長ポイントの11ページ、成長のドライバーのところを見ているのですが、心臓血管に限ったときに、治療が800億円、アクセスが650億円、これを別の切り口で新製品の貢献度合いという見方をしたときに、どんなイメージをするといいでしょうか。先ほど、吸引カテはバージョンアップなので一概に切り分けは難しいとは思うのですが、いわゆる期待されている大きめの新製品の効果寄与分がどれぐらいかを教えてください。

テルモ（畑）：新商品ですよ。ものすごくざっくり言いますと、アクセスは、今、既存のラジアル比率を上げるのですとか、ベースとしては症例数が上がることに加えて、先ほど長田が申したように、R2Pに関しては単価が上がるため、マージンも上がることが含まれています。どちらかといいますと、治療は過半が、今からアメリカに展開していくステントグラフトですとか、ステントリーバーですとか、今、まだ出していないものもそっちのほうになると思います。答えになっていますか。

質問者8：分かりました。ありがとうございます。
二つ目のところ。今回、説明の中ではなかったかなと思いますけれども、例えば中国市場の中で、高血圧向けの腎デナビーションを2014年ぐらいから治験をされていると思うのですが、今回、ここから5年を考えたときに、今、どういう取り組みというか、期待値だったり、現状のアップデートをお持ちなのかを教えてください。

テルモ（長田）：腎動脈アブレーションは、おっしゃっていただきましたように、中国で臨床試験を実施中です。今年度にも患者登録が完了できる見込みまで来ております。加えまして、日本でも小規模の臨床エンロールとプライマリーエンドポイントの確認まで、実は完了しております。今、3年間のフォローアップに入っております。一方で、本格的な臨床試験に関しましては、市場の状況を見ながら検討していきたいと思っておりますので、まだPMDAや、そういったところに正式なご相談というところまでは至っておりません。

質問者8：大体時間軸はどれぐらいをイメージするのでしょうか。

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。

テルモ (長田) : 中国は、もう患者登録完了の見通しまで立っておりますので、早ければ来年度には薬事申請できるのではないかなと考えております。

質問者 8 : 分かりました。ありがとうございます。

質問者 9 : アントワネットさんにお伺いしたいです。先ほどのお話をよく聞いていると、私はイメージとしては、御社の血漿採取デバイスが出てきて、それが Haemonetics の NexSys PCS[®] 2 とか、ああいうようなものを置き換えていく、それだけだったと思いました。それと、消耗品。ただ、お話をお伺いしていると、どちらかという、その後に出てきたプラズマの遠心分離、centrifugation と、精製、purification、こういったものも全部一括してソフトウェアで管理するようなお話があります。そうすると、これは多分ただのデバイスを置き換えるだけではなくて、ソリューションまで提供するという、単なる、あった今までの CSL の契約を置き換えるプラスアルファが出てくる。あと、お伺いしたいのは、それをやることによって、どのぐらいのメリットがあるのか。これが分かると、われわれも他の武田さんとかに行く可能性も使えますので、その辺をご解説願えますでしょうか。

テルモ (アントワネット) : ご質問ありがとうございます。このエコシステムですが、血漿センターの管理者がオペレーション上必要なものを全て含みます。ですので、われわれとのインターフェースも含まれています。私たちの効率性も影響されます。ですので、この資産のパフォーマンスのモニタリングであったり、あとは苦情であったり、質問などの提出であったり、あとはフィールドサービス、メンテナンスなどですね、保守の整備など、そのようなことまでもやります。とても総合的なデータのフィードバックループがございますので、われわれからとてもプロアクティブにデバイスのモニタリングを行って、そして今あるプラットフォームの問題である、このダウンタイムなどを防ぐことができます。センター長の方々、今までのわれわれの取り組みを見て、とても良い好評をいただいております。これで皆様が、センターで行う方であったり、事務のやり方であったり、オペレーションのやり方がとても円滑に進むこととなります。

質問者 9 : ということは、Haemonetics が、今までスマートソフトウェアプラットフォームで提供できるもの以上のことなんですね。今までは、患者 ID のメンテナンスであったり、血漿のタギングだけだと思ったんですよ。なので、それよりはもっと総合的なソリューションなんですね。

テルモ (アントワネット) : そうですね。他社は、ドナー管理システムのインターフェースがあったのですが、われわれはこのエコシステムの全体を持っています。この新しい DNS のプロバイダーとも提携しまして、追加の次世代の商品への前進も進めていきます。

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。

質問者 9 : 鮫島さんか、廣瀬さんか、どっちかあれなのですが、今回、3D っていうあるじゃないですか、3つのDと。これは相対的に Deviceuticals がかなり格上げされているように見えるんですよ。売上規模からすると、そんなにまだ大きくないところが捉えられていると。多分おっしゃった中で単価が上がっている中で、もう1個あると思われるのが、新しいデバイスって結構複雑なものじゃないですか。例えば、もう発表されているジーラスタ®の持続性注射デバイスとかは、多分ネスプ®の注射のシリンジに比べて単価が高くないと、割に合わない。そういうものがやはりかなり大きく出てくると、これはもしかして26年以降は、Deviceuticals、アライアンスのところはかなり大きくなっているという理解でよろしいでしょうか。

テルモ（鮫島）：そうですね。われわれのデバイスの固有の技術の高さ、あるいは製薬メーカーさんともからずと議論をさせていただき、そういったコミットメント、こういったものが非常に評価をされてきている。そうなってくると、いよいよGS26の中では、海外の製薬メーカーさんともこういうお話をさせていただこうと思っておりますので、ポテンシャルとしては、かなり大きくなっていくことを期待してございます。そういうこともあって、私のスライドの中で、適切な設備投資、能力増強ということで、新工場の設立もお話しさせていただきましたが、規模感は申し上げられませんが、大きく成長する、2桁伸長を続けるということをご期待してございます。

質問者 9 : ハイエンドデバイスの貢献も、ある程度あるわけですか。

テルモ（鮫島）：そうですね。そういう意味では、例えばプレフィラブルのPLAJEXのビジネスであったり、同梱のビジネスであったり、こういったコアの部分、カテーテルの先端と基盤ではないですけども、こういった面でも着実に海外のお客様が 증가していますので、ある程度の売上貢献を期待してございます。

質問者 9 : 長くなって申し訳ないですが、最後、社長に。糖尿病のところは、確か500億円というお話があったと思います。今日のスライドを見ると80億円という数字がどこかに書いてありましたので、確かにこれは戦略的な話があるのでCGMと、インスリンポンプとアルゴリズム、御社は確かもうアルゴリズムとインスリンポンプはある程度抑えていると思います。これは、CGMとの関係上、どうしてもちょっと時間がかかるという理解でよろしいですか。それとも、場合によっては早く動けば、これはもっと大きくなるのでしょうか。これが最後です。

テルモ（佐藤）：これは、われわれも今後の展開の中で、CGMはまだ分からないところもありますし、あと、SMBGみたいに割合が低くなっていくものもありますので、そういうものをネットして、今、この数字を挙げています。先ほど鮫島から説明があったように、フルラインアップにやっていますから、ここに上乗せしていくような数字は、26年は分かりませんが、その先にはもう少し大きく展開していくことが望まれて、引き続き糖尿病領域はフォーカスしている領域の一つであることには変わりないと理解していただければいい

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。

かなと思います。

質問者 9 : どうもありがとうございます。

テルモ (佐藤) : あと1点、さっきのCDMOに対するご質問があったのですが、メッセージとして大事なことは、結局将来的に見たときに、メドテックインダストリーにわれわれはいると皆さんから思われていて、われわれのコアコンピテンスはそこにあるのですが、やはり横に、さらに4倍から5倍の大きさを持っている、要するに薬の市場があって、そちらもどんどん変質して大きくなっているところです。われわれの強みは、単にメドテックだけに根差しているのではなくて、さっき説明があったように、ドラッグデリバリーのような形で、またをかけることができるんですね。われわれがフロンティアを拡大していくときに、メドテックだけに注目しているのではなくて、この薬の力をレバレッジして伸びるというところに、このテルモの独特のケイパビリティがあるので。それを拡大することによって、テルモはまた新しいフロンティアを見つけることができるというのが、あのビジネスの魅力なので、そういうふうに見ていただくと、ちょっとテルモの見方が変わるのではないかなと思っています。

質問者 10 : アントワネットさん、プレゼンテーションありがとうございます。私が興味を持っていたのは、この原料血漿のところですか。そこで、CSLとしては、より効率性であったり、イールドが高くなることが期待されているということですが、このイールドが高いということは、ダウンタイムが低いということですか。患者さんが同量の血漿を提供するのに、より少ない時間でできるということでしょうか。

テルモ (アントワネット) : ご質問ありがとうございます。まず、このデバイスの処理能力ですが、処理がより早いんですね。ですので、臨床試験の中でも、今、既存のデバイスから格段に向上しています。製品の中にあるアルゴリズムによって、ドナーの大きさに最適化をすることができるんですね。今現在の他社のデバイスですが、ドナーの方が大きく、体の外にあるボリュームが、ある一定の量を超えた場合、ドネーションがドナーに戻ってしまうことがあるんです。この場合、このドナーを諦めなければいけないということがあります。このようなことが1回でもあると、ドナーさんはもう戻ってこないんですね。ですので、そういうところに関して大きな利点があります。三つ目の大きな利点ですが、とても信頼性の高いデバイスを持っています。ですので、ダウンタイムであったり、メンテナンス、保守の時間が、既存のものよりかなり改善されると考えています。そういうところで、既に良いデータがそろってきていると思っています。

質問者 10 : タイミングに関してですが、Haemoneticsとしても、特にこちらはCSLの売上はもう来年6月以降はないということを言っていると思いますけど、PDTは2022年の真ん中ぐらいまでには導入されるということですか。

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。

テルモ（アントワネット）：タイミングは、今まだFDAの認可が下りていないため、私からは申し上げられません。510(K)は既に申請しておりますが、クリアランスがまだ通っておりません。通ると信じておりますが、やはりご存じのとおり、今、FDAはかなりバックログがございます。ですので、そこがわれわれのロールアウトに影響する大きな要因かと思えます。

質問者 10 : ありがとうございます。

テルモ（畑） : ありがとうございました。

以上