

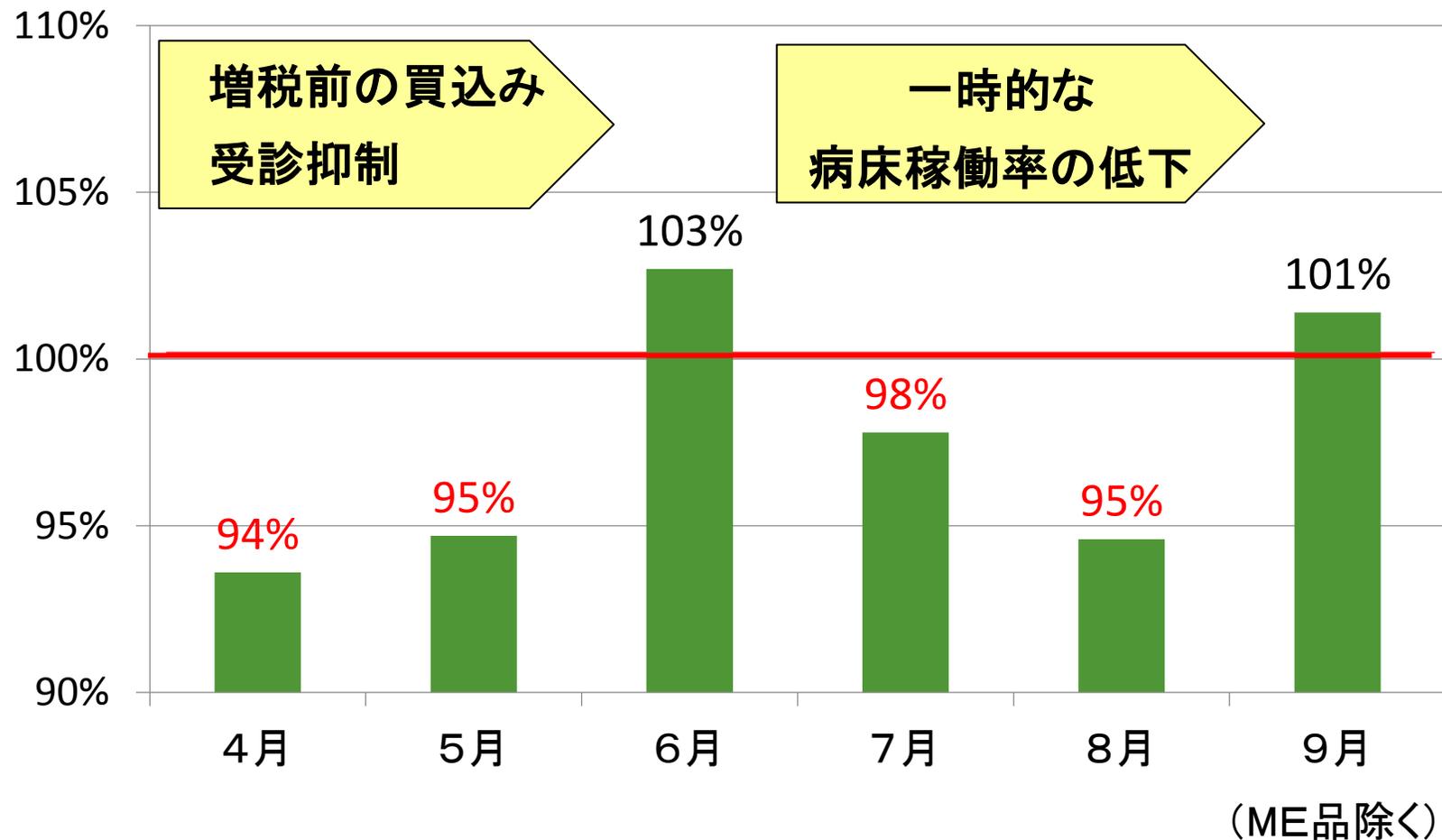
ホスピタル事業の 持続的成長へ向けて

テルモ株式会社
取締役副社長執行役員
ホスピタルカンパニープレジデント
松村啓史

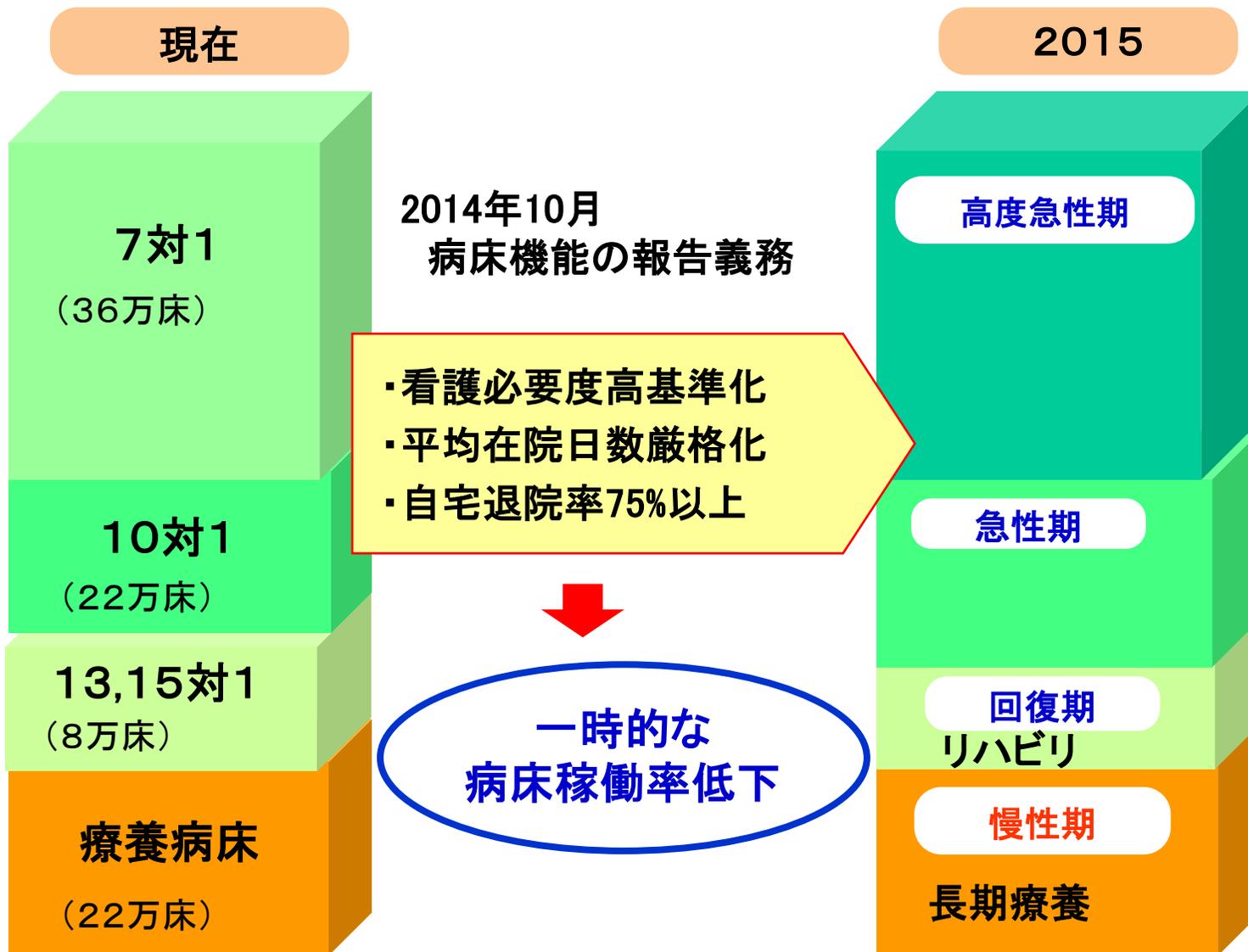
2014年11月5日

上期国内実績のマイナス状況

ホスピタル製品の月別前年同期比

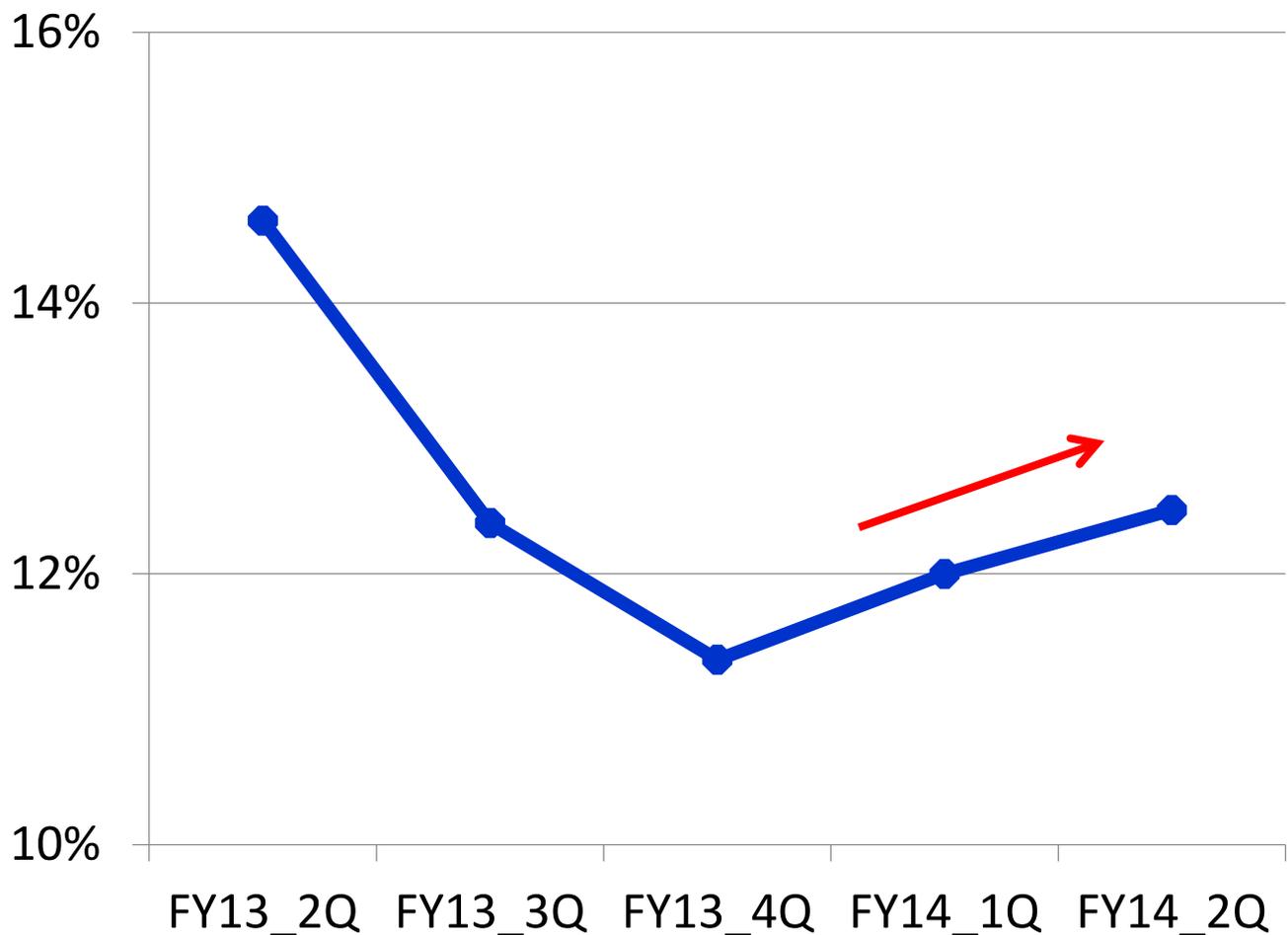


病床機能変換過渡期の一時的な稼働率低下



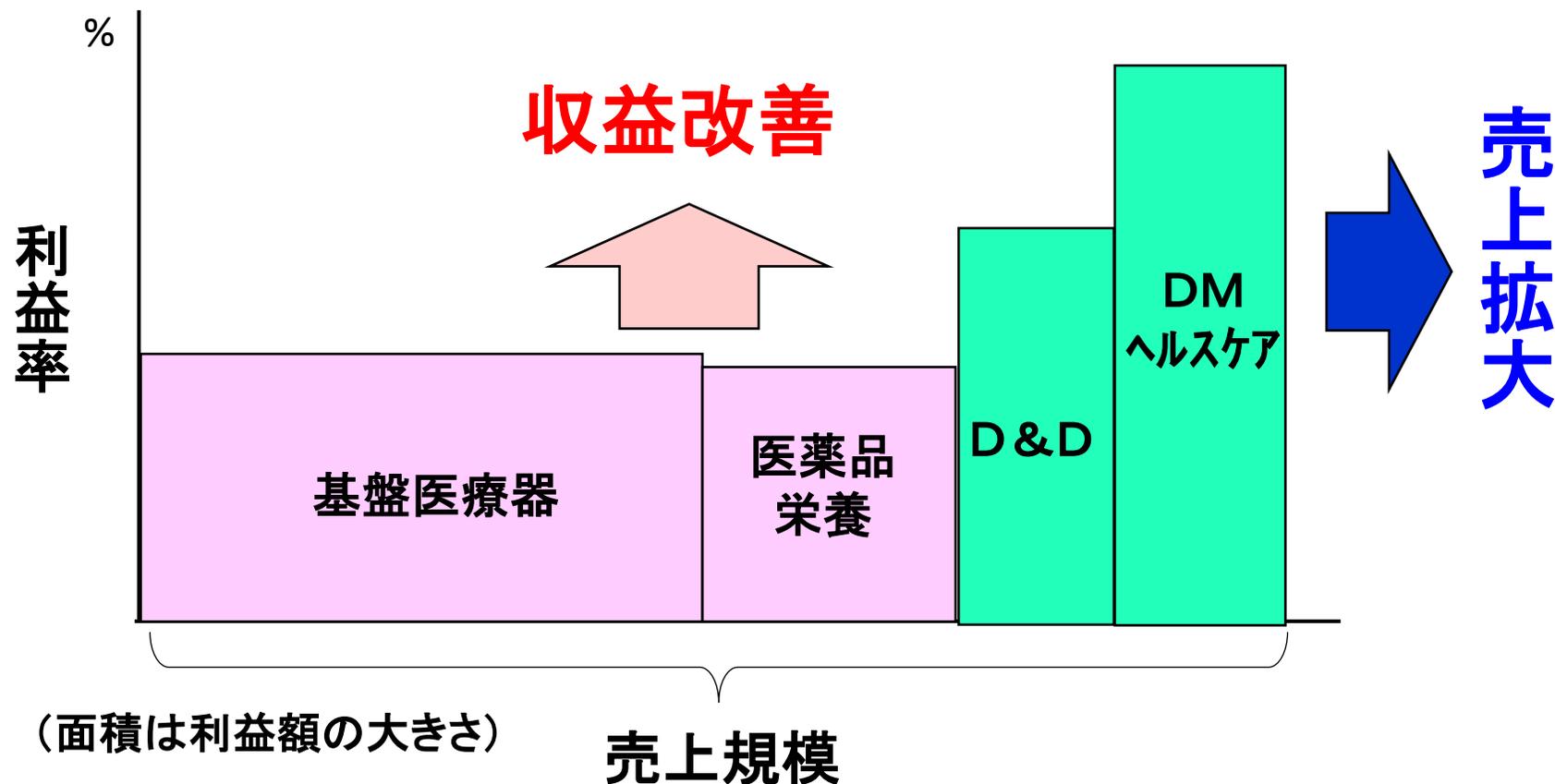
収益マネジメントの実践により事業利益率は改善傾向

ホスピタルの事業利益率推移



持続的成長の構図

- D & D、DMヘルスケアの成長を加速させ、
基盤医療器と医薬栄養の収益改善を急ぐ！



病院向けビジネスの高付加価値化

医療スタッフ、患者さんにとってのソリューションプロバイダーへ

針刺し事故・医療ミス防止、安全作業



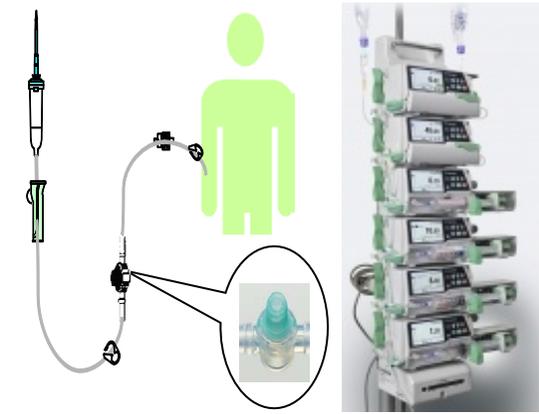
サーフローV3



セーフティー
シリンジ



ケモセーフ



安全な輸液システム

業務改善



痛く無い治療、早期退院



ナノパス34G



疼痛緩和

製薬企業向けB2Bの拡大

■製薬企業向け「B2B分野」は高成長市場

➤ ワクチン、バイオ（抗体、たんぱく製剤）

■製薬企業向け高付加価値機能

➤ 高品質、使いやすさ、薬剤安全性

➤ 薬剤パッケージに適したデバイス



Kパックニードル／セーフティ針

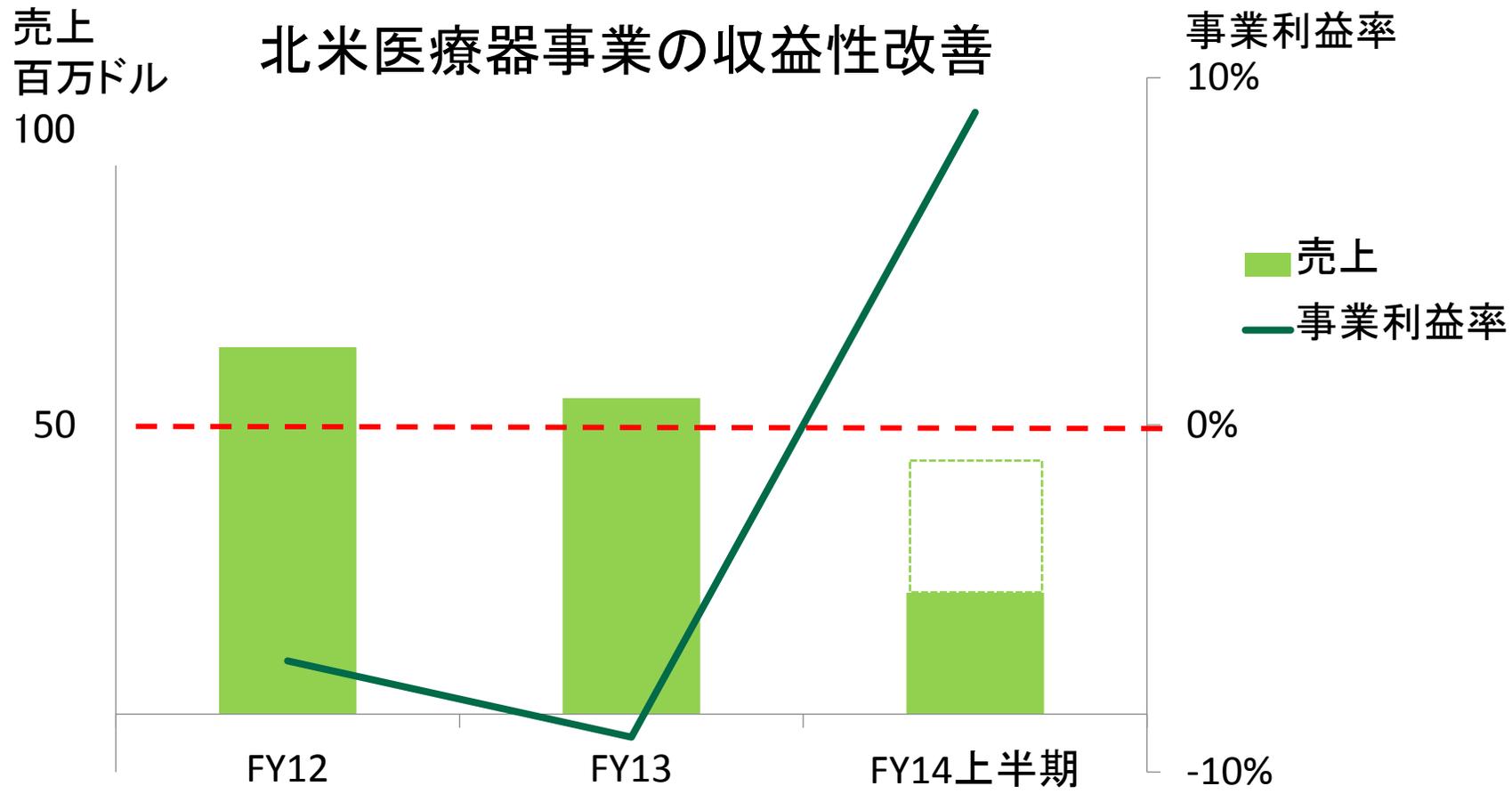


シリコンオイルフリー

PLAJEX/ナノパス

グローバル戦略

- 日本・アジアはダイレクトマーケティングによる拡大
- 欧米はB2Bによる高付加価値製品の拡大



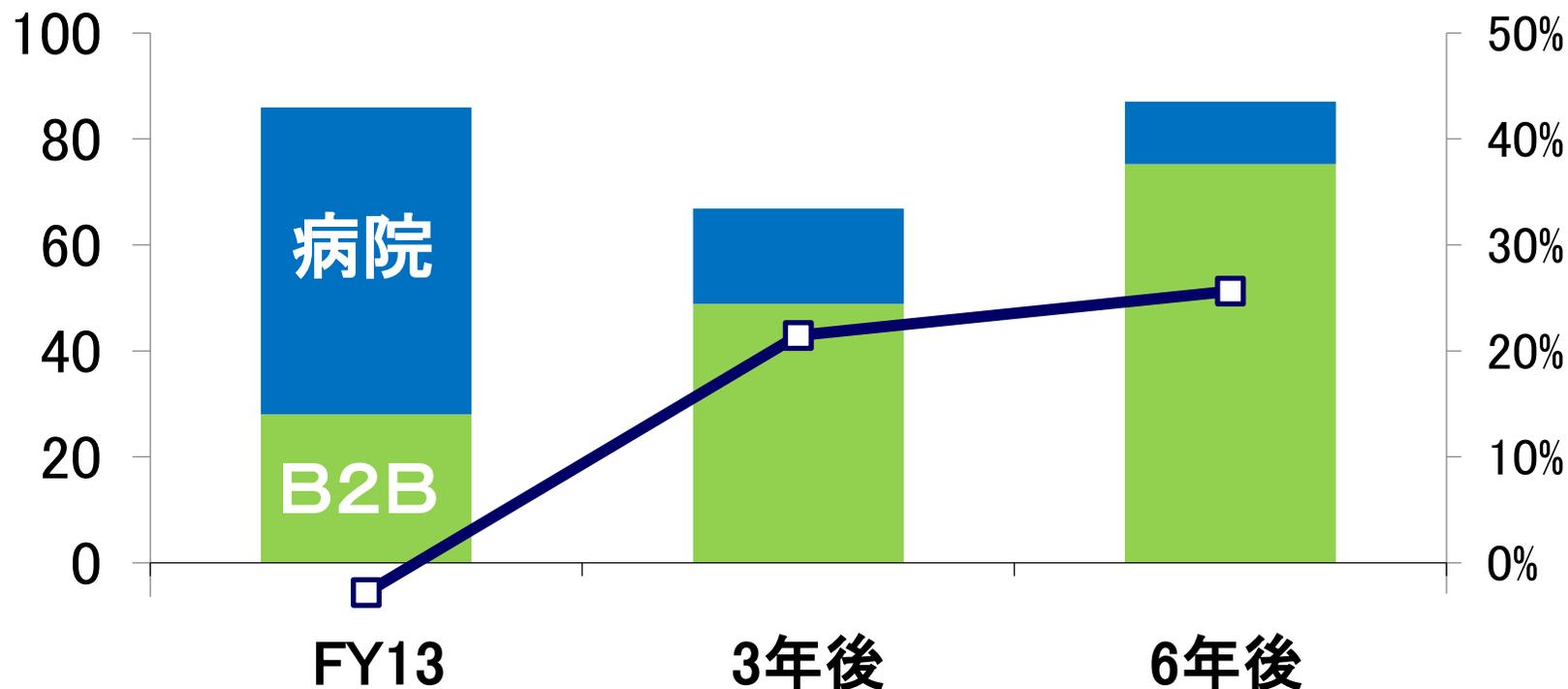
海外事業のポートフォリオ改革

【欧州】

- 低収益の病院向けビジネス：現地生産終息と販売縮小
- 高付加価値、高成長の製薬企業向けB2Bビジネス拡大

売上：百万ユーロ

事業利益率



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。