

## 2020年3月期上期 決算説明会 質疑応答

2019年11月7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：調整後営業利益増減分析において、期初のガイダンスと比較して、全体的にポジティブに推移していると思うが、なぜ今回上方修正しなかったのか？

A1：まず売上収益についてだが、こちらはほぼ計画通りとなっている。

次に利益については、収益力の高いTIS事業（テルモインターベンショナルシステムズ）およびニューロバスキュラー事業の売上好調に伴うミックス改善やコストダウン効果、欧州規制対応費（MDR）の期ズレ、加えて一般管理費の出方がやや遅かったため、期初のガイダンスと比較して上振れた。

下期に向けたリスク要因としては、消費増税前の駆け込み需要の反動、MDRやSAP関連の経費の増加が下期に偏っていること、さらには上期に支出されなかった一般管理費が、来年度を見据え、下期にはキャッチアップする予定であることが挙げられる。さらには、為替相場が9月末時点での状態が続く場合において業績にネガティブに影響する可能性があると考えている。

Q2：調整後営業利益増減分析において、「売上総利益率効果」が60億円と、通期ガイダンスの48億円と比較してすでに大幅に上回っているが、この要因は？

A2：昨年度発生した愛鷹工場での出荷遅延の反動の影響が、このうち20億円含まれている。残りの内訳は、ミックス改善やコストダウンなどがある。想定よりも進捗が良い要因として、TIS事業やニューロバスキュラー事業の生産コストの改善、また心臓血管カンパニー全体としてのミックス改善がある。

Q3：調整後営業利益増減分析において、「一般管理費の増加」が△41億円と、期初のガイダンスの△125億円と比較して実績が小さく見えるが、この要因は？

A3：一つ目に、愛鷹工場の出荷遅延の影響へのリカバリー・プロモーション費用がある。これは当初想定していたよりも経費の投下を行わずにリカバリーできている。一方で、顧客との信頼回復のため、今後も引き続き市場の状況を見極めながら、必要な施策を打っていく予定。

二つ目に、ステントグラフトの販売部隊の費用拡大がある。海外における費用拡大は、もともと下期に計画しているため、現時点で進捗が遅く見える。日本についてはほぼ計画通りに進捗しており、段階的に直販体制に移行している。

三つ目として、脳動脈瘤治療用の袋状塞栓デバイス「WEB」の立ち上げプロモーション費用については、製品の引き合いが想定以上に強く、上期においては予定ほど経費を使わずに済んでいる。加えて、TIS事業やニューロバスキュラー事業のスタディのタイミングなど、経費投下の時期ズレも発生している。今後のビジネス拡大に向けて専門性の高い人材の確保と販促施策の強化は重要であり、下期に向けて体制強化を継続

していく。

最後に、Essen Technology 社のステント立ち上げにおけるプロモーション費用があるが、販促のタイミングに若干の遅れが発生している。こちら下期にはキャッチアップし、年間で期初に計画していた通りの投下を見込んでいる。

Q4：調整後営業利益増減分析において、「欧州規制対応費（MDR）」が△6億円と、通期ガイダンスの△32億円と比較して非常に出方が遅いが、この要因は？準備は順調なのか？下期の費用の出方は？

A4：一部、設備投資のタイミングのズレなどが発生したが、プロジェクトは順調に進捗している。計画に対しては、9億円ほどの経費が上期から下期にずれ込んだ。今年度下期から来年度にかけてシステム監査等、重要なマイルストーンを控えているため、下期は経費が増加する予定。現時点においてはほぼ通期ガイダンス通りを見込んでいる。

Q5：心臓血管カンパニーの TIS 事業の売上収益が、グローバルのどの地域でも2桁伸長しているが、モメンタムが強い背景は？

A5：昨年度の出荷遅延の反動もあるが、それを除いても好調。クロージャーデバイスを含むアクセスデバイスにおいて医療経済性を訴求する啓発活動と相まって、好調に推移している。こうした基盤的な製品が堅調なことが、モメンタムの強さの背景と考えている。

Q6：2019年度上期の薬剤溶出型冠動脈ステント（DES）のグローバルの売上は？

A6：「Ultimaster」および「Ultimaster Tansei」のグローバル売上は88億円、前年同期比11%の増収。第1四半期の前年同期比1%増収と比較すると、上期末で2桁伸長しており、モメンタムは一旦回復している。愛鷹工場の出荷遅延の、間接的な影響からの反動はあるが、日本も海外もプラス伸長に転じた。依然、計画に対しての実績として、国内は厳しいが、海外は計画を超えた伸長をしている。

Q7：心臓血管カンパニーのニューロバスキュラー事業に関して、第1四半期と比較して、第2四半期は減速したように見えるが、背景は？

A7：中国における代理店からの受注タイミングが影響している。今後、受注タイミングについては平準化すべく代理店と調整を行っていく。

Q8：脳動脈瘤治療用の袋状塞栓デバイス「WEB」の上期実績は？

A8：グローバルで売上収益30億円、前年度比で2倍近い実績となっている。今年度より米州での販売を開始したことが大きく影響している。欧米ともに好調に推移した。

Q9：脳動脈瘤治療用の袋状塞栓デバイス「WEB」において、今年度は米国で教育やトレーニングにフォーカスすると聞いているが、進捗・浸透状況は？

A9：順調に進んでいる。ローンチ後500例以上の実臨床トレーニングが行われており、米

国アカウント（施設数）の約半分にリーチできているとみている。一方でトレーニングを終えた医師は未だ全体の20%程度であるため、今後の伸長が期待できる。

Q10：ホスピタルカンパニーのアライアンス事業に関して、第1四半期と比較して、第2四半期は減速および対前年で伸長していないように見えるが、背景は？

A10：製薬企業からの発注タイミングによるもの。業績に波があるようにみえるが、ほぼ計画通りで着地しており、事業の減速とはとらえていない。

Q11：血液システムカンパニーの血液センタービジネスにおける、新興国での入札獲得とは？

A11：アフリカのリビアにおける入札で、大型の受注を獲得できた。これは9月に売上が計上されている。入札には、ディスポーザブル品も含まれているため、今後は、9月ほどではないまでも一定の売上収益の底上げはあるとみている。

Q12：今年度10月の薬価公定価改定は、想定と比べてどうだったのか？下期の影響額は？

A12：製品ごとに改定額において想定との誤差はあるが、全体としては想定通りの改定となった。下期の影響額は、期初のガイダンス通り約30億円を見込んでいる。

Q13：安定狭心症患者を対象にPCI（経皮的冠動脈インターベンション治療）と至適薬物治療(OMT)の予後を比較する試験ISCHEMIAが11月のAHA（米国心臓協会学術集会）で発表されるが、PCI症例数やテルモのTIS事業へのインパクトはどのようにみているのか？

A13：今度のAHAで初めて発表される内容のため、まずは学会での結果報告を待ちたい。一方で、ISCHEMIA試験の対象が安定狭心症であり、加えて多くの除外項目があることを考えると、実際の医療現場で対象となる患者は非常に少ないのではないかと現時点ではみている。

Q14：（佐藤のプレゼンテーションにある）「疾病軸のアプローチ」を進める上で、最近多く実施しているベンチャー企業の技術買収だけでなく、足りないものを埋めるような事業買収をする可能性もあるのか？

A14：これまでのM&Aは、結果的に、領域としては心臓血管カンパニー、その中でも特にTIS事業に多かったが、今後は様々なケーパビリティが求められるため、それに限らず、その合間を埋めるような能力をもったベンチャーや企業も対象になっていくと考える。

Q15：（佐藤のプレゼンテーションにある）「疾病軸のアプローチ」とは、現在取りこぼしている、もしくは顕在化していない市場を掘り起こし、製品を販売して収益をあげていくということなのか？あるいは、医療のパラダイムシフトが起こることにより、新たなビジネスモデルをつくり収益をあげていくということなのか？

A15: 両方によって初めて、このようなアプローチが実現するのではないかと考えている。  
短期的には、疾病軸でみることにより顕在化する機会などから手を付け始めたい。長期的には、まず疾病軸アプローチのベースをつくった上で、将来起こるパラダイムシフトの一つ、個別化医療に対し、デジタル化を含めたソリューションを提供していきたい。

以上