

2020年3月期 決算説明会 質疑応答

2020年5月18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：新型コロナウイルスによる影響について、4-5月に底をついて回復基調になるという見方をする会社が多いが、テルモはどう見ているのか？2020年度の業績予想について、第1四半期決算説明会で発表できそうか？

A1：足元4月の状況としては、影響を最も受けている心臓血管カンパニーの売上で前年比30%半ばの減収、ホスピタルカンパニーと血液・細胞テクノロジーカンパニーは例年並みとなった。全社売上では前年比で10%半ばの減収となっている。5月半ばの現時点において、僅かに回復の兆しも見えており、4月、5月でのボトムアウトを期待する。2020年度の業績予想については、状況次第であるが第1四半期決算発表時での発表を目指す。

Q2：心臓血管カンパニーにおける新型コロナウイルスの影響について、説明会資料「2020年3月期決算概要」スライド15のなかで、多くの領域で待機症例の割合が80%を示している。一方で、足元4月の心臓血管カンパニーの売上は前年比30%半ばの減収との説明だった。待機症例の延期による影響が小さいように思えるが、この違いはどこからくるのか？

A2：待機症例であっても、一定レベルは行われている。また、様々な影響を及ぼすファクターがあり、緊急か待機かの症例タイプのみで売上実績を説明することは難しい。

Q3：心臓血管カンパニーにおける新型コロナウイルスの影響について、今後どのようなペースで回復していくとみているか？

A3：下期からの回復をベースのシナリオと見ているが、領域や地域ごとに差異があることも考慮しないといけない。足元4月の実績において、減収の度合いは米国が最も大きく、続いて欧州、中国、アジア、日本となった。中国については直近で回復傾向がみられるなど、ペースについても差が出てくると見ている。

Q4：新型コロナウイルスの影響で、多くの症例が遅延されている。その一方で、遅延を抑制するような働きかけや状況変化などはないのか？

A4：多くの国で、心筋梗塞の疑いがある患者さんが受診を控えてしまう傾向がみられる。これに対して医師や学会が、疑いがある場合には受診するよう呼び掛けるなどの啓発活動が増えている。引き続き状況を注視していく。

Q5：新型コロナウイルスの影響でカテーテルの症例数が減少しているが、アクセスデバイスを強みとするテルモへの影響は、他社と比べて違うのか？ポストコロナではどうか？

A5：様々なカテーテル治療に使用されるアクセスデバイスを強みとしている当社は、特定の治療に用いられる治療系デバイスを強みとする競合と比較すると、影響を受けにくい製品ポートフォリオを有していると考えます。ポストコロナにおいても、より一層の医療経済性や効率性の向上が求められることが想定され、日帰りでのカテーテル手術を可能にする TRI 製品を含めた当社のアクセスデバイスは競争優位性があると考えます。

Q6：ポストコロナでは、日帰り手術の件数が増加する可能性があると言われていた。米国では従来より一部のカテーテル手術が、大病院ではなく独立型外来オペセンター（ASC）のような施設で行われる傾向がみられる。テルモは、こうした施設へのアクセスやビジネスはあるのか？

A6：これまでもアプローチは行っている。売上のどの程度を占めるのかは分かり兼ねる。外来に特化した施設の重要性は今後高まると考えており、アプローチを強化していく。

Q7：ポストコロナにおける需要の変化、またそれらのビジネスへの影響をどう見ているか？

A7：ポジティブとネガティブの両方の影響がある。例えば、一部のカテーテル治療において、今回延期となった待機症例についてガイドラインなどの見直しが進んだり、価格圧力が高まるなどのネガティブな影響が考えられる。一方で、日帰り手術が推奨され TRI が拡大すれば、当社にとってはポジティブとなる。さらには、今回を機に病院のシステムが見直されることで新たな需要が生まれる可能性もあり、プラスとマイナスが混在する。当社は、これまでも医療経済性に優れ、より簡便で効率の高いソリューションの提供を心掛けてきた。ポストコロナにおいても、成長機会を見出すことは可能と考える。

Q8：新型コロナウイルスの影響により、ヘルスケア企業、特に製薬メーカーにおいて販売活動のデジタル化が進む可能性があるのだが、医療機器においてはどうか？テルモでは販売の仕方を抜本的に見直すようなことは考えているのか？

A8：現在においても、ウェブを通じた情報提供や研修などの IT 活用例が出てきている。営業のスタイルについては、中期的に少し見直しをしていく。量的な問題だけでなく、質的な点において、よりソリューション型、あるいは購買に対して医療経済性に適応するような方法も検討が必要。次期中長期成長戦略においては、営業スタイルの進化についても掲げていきたい。

Q9：第3四半期までは売上は概ね想定通りの中、費用の未消化があり利益がガイダンスに対し上振れしていた。第4四半期での減速について、新型コロナウイルスの影響があったとの事だが、売上と費用について概略を整理して欲しい。

A9：売上について、薬剤溶出型冠動脈ステント（DES）の低調などが部分的にはあるが、TIS 事業が中国において新型コロナウイルスの影響を受けた事が減速要因の大半を占め

る。費用は計画通り消化しており、前年同期で変わらないレベル。よって、第4四半期においては、新型コロナウイルスの影響を受けたTIS事業の売上減がそのまま利益減につながり、為替影響もあり、第3四半期までであった上振れ分を目減りさせた。

Q10：薬剤溶出型冠動脈ステント（DES）の実績は？

A10：グローバルでの売上は、年間累計で約168億円、前年同期比1%の減収。第3四半期累計までは4%伸長だったが、第4四半期に入り新型コロナウイルスの影響を受けた。今後は、医師らへのプロモーションに加えて、購買サイドへのアプローチなども強化していく。また引続き、評価の高い経皮的冠動脈形成術用（PTCA）バルーン「Ryurei」、そして血管内超音波診断システム（IVUS）とのシナジーを享受すべく三位一体でのアプローチを継続していく。

Q11：ニューロバスキュラー事業の脳動脈瘤治療用の袋状感染デバイス「WEB」の実績は？

第4四半期に入り低調になったように見えるが、脳動脈瘤の症例は待機症例が多く、新型コロナウイルスの影響で多くの症例が延期されているということか？

A11：「WEB」はグローバルでの年間売上で60億円、対前年比134%と、予想を大幅に上回った。第4四半期に僅かなスローダウンが見られたが、脳動脈瘤は待機症例が多く延期されやすい中、健闘したとみている。

Q12：脳梗塞治療用の血栓吸引カテーテル「SOFIA」の実績は？

A12：グローバルでの年間売上は、85億円、前年同期比47%の増収と好調を維持している。日本では2019年9月より販売を開始し、引合いが強く好調な立ち上がりを見せた。新型コロナウイルスの影響はみられず、第4四半期のみの売上は25億円と、四半期として最高を記録した。

Q13：2020年度の設備投資と研究開発費の見通しについて、方向性は？

A13：業績予想を出していないので詳細は言及できないが、「オペレーションの強化」を継続しているフェーズである事を御理解頂きたい。一方で、新型コロナウイルスの影響を見ながら、優先順位をつけた慎重な投資管理を実施していく。研究開発費については、19年度からそう大きな変動はなく、必要な投資は引き続き実施する。

Q14：2020年度の償却費は、2019年度と比較して増加するのか？

A14：設備投資が増えている中、償却費も僅かに増える傾向にあるが、全体収支の中で吸収しうる程度で2020年度以降推移する。

Q15：販管費について、2019年度に未消化となった費用など、2020年度に繰り越しとなる費用は何かあるのか？

A15：欧州規制対応費については一部繰り越しがある。

Q16：2020年度の販促費の見通しについて、ポストコロナも考慮した上で、どのように考えているのか？

A16：ポストコロナに向けて、競争力を維持し、持続的な成長を担保すべく、これまでと同レベルでの費用投下をベースとして考えていく。しかしながら短期的には、新型コロナウイルスによる影響を踏まえながら、不要不急の費用の抑制など、きめ細かな収支管理を行っていく。

以上