

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。



## 2021年3月期上期決算説明会 質疑応答

2020年11月5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：心臓血管カンパニーにおいて、新型コロナウイルス感染症（COVID-19）拡大により、直近でPCI（経皮的冠動脈インターベンション治療）の症例数が再度落ち込むという現象は起きていないか？待機症例の延期分（バックログ）の解消はどれほど進んでいるのか？

A1：PCI 症例数については、情報ソースによって差があり、実態がつかみづらい状況ではあるが、現場からは、第2四半期における北米での症例数はプレコロナと比較して約20%程度減少したと聞いている。直近について、今の所急激に落ち込んでいるようにはみえていない。  
地域や領域毎に違いはあるが全般的に、延期された待機症例の解消が完全に解消するにはもう少し時間がかかるのではないかと見ている。

Q2：第2四半期での北米のPCI 症例数がプレコロナと比較して約20%減少したということだが、テルモのTIS事業の第2四半期単体の海外売上は前期比△2%と、PCI 症例数の減少幅と比較するとかなり回復しているように見える。この乖離は何によるものとみているか？

A2：新型コロナウイルス感染症が流行している現在、医療現場では手技時間を極力短縮させるため、症例毎に使用するデバイスの選択に以前のように時間を掛けないことも多いと聞く。結果として、使い慣れた、シェアの高い製品の使用頻度がさらに上がるという現象が起こっているよう。このような状況下において、我々のアクセス製品が使用される症例が増えている可能性があると考えます。加えて、TIS事業は、PCIと比較し症例数の減少が緩やかであるエンドバスキュラーやオンコロジーの製品群もある事も寄与している。いずれにしても、乖離の全てをこれで説明するのは難しいので、今後引き続き検証を行っていく。

Q3：心臓血管カンパニーのTIS事業のアクセスとカーディオロジーの上期累計売上収益における前年比増減率は？

A3：アクセスは、第1四半期が前年比△23%だったのに対して、上期累計で前年比△13%。第2四半期単体では△4%まで回復している。一方カーディオロジーについては、アクセスと比較すると回復が遅い傾向があり、前年比で、第1四半期が△28%、上期累計で△19%、第2四半期単体では△10%だった。

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。

Q4：心臓血管カンパニーの TIS 事業のうち、アクセスの売上収益の回復が他のサブセグメントと比較して早く、カーディオロジーが少し遅いということだったが、カーディオロジー以外の治療領域でのアクセスデバイスの使用による貢献や、TRI（手首の血管からのカテーテル治療）浸透率の上昇はなかったのか？

A4：オンコロジーやエンドバスキュラーの治療においてもアクセスデバイスは使用されるが、TIS 事業のなかではカーディオロジーの規模が最大であるため、やはり PCI 症例との連動が最も高いと考える。また TRI についても、この第 2 四半期に顕著に北米での浸透率が上がったとは聞いていない。

Q5：欧州と中国における、第 2 四半期の実需は前年比でどの程度減少しているのか？

A5：中国においては、ニューロバスキュラー事業の代理店の受注タイミングの件を除くと、前年と同水準まで戻っている。中国の売上の 4 分の 3 を占める TIS 事業をみても、第 2 四半期単体で前年比 + 1 % と増収基調に戻ってきており、地域としても最も力強い回復が見られる。

欧州についても、TIS 事業の第 2 四半期単体で前年水準に戻しているが、足元では各国で再度ロックダウンが敷かれ始めているので、今後については中国ほど楽観視できないとみている。

Q6：心臓血管カンパニー TIS 事業において、症例数の減少と比較し売上の減収幅が小さいという背景について、市中在庫が増えているという可能性はないか？

A6：北米や西欧等の主要な市場においては直販である為、代理店における在庫増はない。顧客サイドにおける積上げは把握しきれないが、部分的にでも今の所そういった話は現場から聞こえてきてはいない。引き続き検証していく。

Q7：血液・細胞テクノロジーカンパニーの血液センター事業において、第 1 四半期に引き続き、「新型コロナ回復期血漿に向けた需要増」とあるが、具体的にどの製品がどのように売上に貢献しているのか？

A7：成分採血システム「Trima Accel」のディスプレイ製品需要が増加した。このシステムは、血液センターにて新型コロナウイルス感染症から回復された患者さんの血漿を採取するのに使用される。病院からの依頼に応じた回復者が血液センターで献血する流れ。現状、回復期血漿療法は、米国食品医薬品局（FDA）によって緊急使用許可（EUA）が発行され使用が増えている。同時に、実際の効果を検証中とのことなので、弊社としても結果を注視していく。

Q8：業績予想の修正について、営業利益を上方修正した一方で、売上予想を据え置きした背景は？今後の費用の考え方は？

A8：売上収益については、第 2 四半期に、主に心臓血管カンパニーにおいて想定よりも急激な症例数の回復が見られた。一方で下期については、中南米等新興国で依然継続す

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。

る新型コロナウイルス感染拡大や、欧州の第二波等を勘案して通期の売上予想は据え置いた。

営業利益については、第2四半期において当初想定を上回ったことを反映して通期予想を上方修正した。但し、下期については、在庫水準の適正化のために生産調整を予定しており、工場稼働率低下による売上総利益率の低下を見込んでいる。費用についても、新型コロナウイルス感染症の流行状況を見極めながら、更なる効率運用を図ることで、当初想定通りの利益水準を確保する。

Q9：今年4月に心臓血管カンパニーとホスピタルカンパニーのプレジデントの人事異動が行われていたが、半年経った現在の状況や考えは？  
また、3カンパニーによる多角化経営が今回のコロナ禍においては功を奏したように思うが、今後の経営スタイルの方向性についてどう考えているのか？

A9：今年4月の心臓血管カンパニーとホスピタルカンパニーに加え、昨年には血液・細胞テクノロジーカンパニーのプレジデントも交代している。ここ1～2年で全カンパニーを新体制にしており、グローバル化と同時に、組織の活性化を図っている。  
特にホスピタルカンパニーについては、売上成長を犠牲にして収益性を改善した過去を振り返ると、ここ数年で売上成長や利益率ともに安定してきており、将来に向けた成長の芽が育ってきている状況と捉えている。今後は、特にグローバルで成長を期待できる機会を見出さたく、その意味でも、現在のホスピタルカンパニープレジデントの鮫島には、これまでの経験を活かしてくれると期待している。  
今後の経営スタイルについては、それぞれのカンパニーあるいはセグメントが成長を志向しながら、調和のとれた発展を臨んでいきたい。

Q10：(CEOのプレゼンテーションにある)アライアンス事業の開発パイプラインだが、2020年度から2026年度における今後の10件のうち、どの程度が臨床試験段階から開発に参加するとされる新薬なのか？

A10：この10件はバイオ医薬が中心。新薬もあればバイオシミラーもある。バイオシミラーであっても、かなり早い段階から製品の開発に関わっていく典型的なCDMOモデルになる。

Q11：(CEOのプレゼンテーションにある)アライアンス事業のCDMOについて、今後もホスピタルカンパニーのビジネスとしてみていくのか、もしくは将来的にその他カンパニーとのシナジーをみていくのか？

A11：今回のプレゼンテーションの内容においては、これまでホスピタルカンパニーが培ってきたものがベースとなって成り立っているが、将来他のカンパニーとのシナジーが見込める潜在的な可能性はあると考えている。

以上