

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月期第3四半期決算説明会 質疑応答

2021年2月4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：上期の決算発表では、新型コロナウイルス感染拡大の影響による北米PCI（経皮的冠動脈インターベンション治療）症例数はプレコロナ比で約20%の減少とのことだったが、実際の売上収益との乖離も含めて現状どうか？

A1：当社の心臓血管カンパニーのTIS事業の売上収益をみても、第2四半期単体では対前年△3%まで回復、第3四半期単体も対前年△2%と傾向に変化はない。TIS事業のうち、カーディオロジーの第3四半期単体の売上収益については、海外の競合と同水準の前年比△10%。アクセスについては、第2四半期単体で前年比△4%が、第3四半期単体で△2%と回復傾向にある。TIS事業のうちオンコロジーやエンドバスキュラーについては、より強い回復をみせ、前年比プラスとなった。現場が推測している症例数の減少幅と売上収益の減少幅は必ずしも一致していない。ギャップの検証は難しいが、少なくとも回復のトレンドは類似している。

Q2：昨年末から新型コロナウイルス感染症が再拡大しているが、待機症例の延期分（バックログ）の解消について現状どのようにみているか？

A2：感染再拡大前までは延期された待機症例の解消は着実に進んでいたとみていたが、感染が再拡大し始めた昨年末から、再度待機症例の延期が発生しているとみている。従来今年度内とみていた解消時期についても、もう少し時間を要するのではないかと推測している。状況については、今後も注意深くモニターしていきたい。

Q3：足元1月の売上収益の状況として△10%という説明があったが、これは何と比較した場合のどのカンパニーの売上収益への影響か？

A3：第3四半期の全社売上月平均実績との比較。欧州の心臓血管カンパニーで△20%と最も大きな影響を受けた。

Q4：売上総利益率について、増やした在庫レベルを調整する為、生産調整を12月から開始したということだが、これは今年度だけでなく、来年度にも影響してくるのか？

A4：在庫水準の適正化をはかるべく開始した生産調整は、第4四半期から本格的に調整を図っていく予定で、これは来年度も継続する可能性があるかとみている。現時点の想定では、来年度上期までは新型コロナウイルスによる影響を受け、下期から回復を目指すシナリオを前提に考えており、そのシナリオに合わせてコントロールしていきたい。

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うる重要な要素には、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。

Q5：現在のオンラインによる販促活動について、来年度も引き続きこの方法が継続するとみているか？来年度も現状の販管費水準でコントロールしていくことになるのか？

A5：まず、オンラインによる販促活動や学会などの開催は今後も継続するとみている。費用については、新型コロナウイルスの感染再拡大の状況次第だが、現状は出張の制限や病院への訪問規制などはもうしばらく継続するとみており、活動ならびに支出もその期間においては抑制されるとみている。不要不急の支出については、今後も一部継続してコントロールしていく予定。

Q6：血液・細胞テクノロジーカンパニーにおいて、売上収益が好調、調整後営業利益率もかなり上昇している。プレゼンテーション資料には、「製品ミックスによる売上総利益増に加え、費用コントロールが寄与」とあるが、来年度以降もこの水準が継続するのか？

A6：まず費用コントロールについては、新型コロナウイルス感染拡大に伴い、販管費において新規雇用や旅費の減少およびマーケティング費用の抑制により支出が抑えられている。ここは感染拡大が落ち着いていくにつれて、プレコロナの水準に戻っていくと見込んでいる。

製品ミックスによる売上総利益の増加については、新型コロナウイルスの感染拡大に伴う回復期血漿の需要増や新ソフトウェア導入による拡販を背景に高収益製品である成分採血システム「Trima Accel」が牽引した。また新型コロナウイルス感染拡大に伴うドナーの減少や手術件数の減少により、売上総利益率の低い全血採血用バッグの売上が減少し、結果として第3四半期において製品ミックスが改善した。

今後ワクチンが普及するにつれ、新型コロナウイルス感染症治療への回復期血漿の需要は低下していくことを見込んでいる。一方で、より効率的な採血が可能となる成分採血の需要については、これを機に全血採血から成分採血への移行が進み、成分採血関連のディスポーザブル品が回転することでニューノーマルにおいても継続して売上に繋がることを期待している。

Q7：回復期血漿関連製品の売上貢献はどれほどか？

A7：今年度において、第3四半期累計で数十億円。

Q8：業績予想の修正について、通期営業利益見通しを上期決算発表時からさらに75億円上方修正したが、その要因は？

A8：上期決算発表時に想定していた以上に第3四半期に回復、上振れした利益分について、今回修正を行った。要因としては、全カンパニーにおける製品ミックスの改善と、それと同規模の販管費抑制効果。

Q9：業績予想の修正について、売上収益については据え置いたが、カンパニー別売上収益の見通しで入り繰りは発生しているか？発生しているのであれば、現在のカンパニー別売上収益の見通しについて教えてほしい。

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。

A9：カンパニー別で若干の入り繰りが発生しており、現時点の売上収益見通しとしては、心臓血管カンパニーが 3,190 億円、ホスピタルカンパニーが 1,730 億円、血液・細胞テクノロジーカンパニーを 1,080 億円。

Q10：中国において、薬剤溶出型冠動脈ステント（DES）の国家入札が実施されたということだが、売上収益への影響はどのようにみているのか？また、その他製品でも同様の入札が実施される予定はあるのか？

A10：DES においては、11 月初旬に国家入札が実施され、採用ブランド数がかなり絞られた。弊社も入札に勝つことができたため、今後販売数量は相応に増えると想定するが、価格が大幅に下がるため、相殺して売上は前年比マイナスになる見通し。一方で、中国の TIS 事業の売上収益約 300 億円の内、半分はアクセス製品であること、また DES の年間売上が全体の 10%以下であることを考慮すると、影響は限定的とみている。その他製品については、PTCA バルーンの入札が既に省ごとに開始されていることに加え、PTCA ガイドワイヤーの入札も来年度、省ごとに実施される予定と聞いている。これら 3 製品の入札による影響については、来年度の中国の TIS 事業売上に対して 1 桁%の減少を見込んでいます。

Q11：来年度より DX 推進室が新設されるとのプレスリリースがでていたが、これは医療におけるデジタルトランスフォーメーションを推進する部署なのか、もしくはオペレーションにおけるデジタルトランスフォーメーションを推進する部署なのか？本部署新設による業績への影響は？

A11：グループ全体のデジタルトランスフォーメーション戦略を描き、顧客への提供価値を向上させる「事業創出の DX」と、業務の効率性を向上させ、生産・物流などのバリューチェーンを進化させる「オペレーションの DX」を推進する、両方の役割を担う部署となる。業績へは、中長期的に影響することを見込んでいます。

「事業創出の DX」については、新型コロナウイルス感染症で医療費支出の高騰や医療現場でのリソースのひっ迫を経験したということもあり、医療現場における医療経済性向上への意識はより高まるとみている。当社は、TRI（手首の血管からのカテーテル治療）によって日帰り手術を可能にするソリューションをすでに提供しているが、これらに加えて院内オペレーションの効率化をサポートするようなサービス、例えば、個々の患者に応じて合併症リスクの最小化を目指す等の治療戦略最適化で現場を支援したい。「オペレーションの DX」については、中長期的にオペレーションのスリム化を目指していく。

本件詳細については、来年度発表予定の次の中長期成長戦略において、説明したいと考えています。

以上