

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。



2022年3月期第3四半期決算説明会 質疑応答

2022年2月9日に開催した決算説明会における質疑応答は下記の通りです。

質問者1：一つ目の質問は、この実績と、開示はされていませんが、御社が社内的に見ていた数字にプラスマイナス乖離があったかどうかを教えてくださいたいと思います。聞いている限りでは、売上は上なんだけど利益がちょっと下かなという印象を受けましたが、この点について、いかがでしょうか。

テルモ：ありがとうございます。今回、上方修正、追加でやった120億というのは、元々、今期が始まったときはまだコロナの影響が上期残ると見て、レンジでお出ししました。Q1が終わった時点で、下限というのはもう必要ないということで、上限1本で来ていたのですが、ここへ来て、120億、上乘せ、売上だけしています。この中身は、ほぼ為替でございます。ほとんど117億円ぐらいが為替ですので、実態としては、トップラインは想定を、上限を少し超えたぐらいです。ただし、想定外であったのがこのインフレです。Q2のときには物流費の上昇ということで、10億円を少し超えるぐらいの減益要因として効いていますというお話をしておりました。このQ3に入って、その物流費の高騰はそのまま、今度はそれ以外のインフレですね、部材の高騰、これは半導体も含めます。あとは賃率の上昇、これは主に工場のワーカーですけれども、Q2までは、ご記憶であれば、われわれのベトナム工場でTISを作っている製品ですとか、あるいは血液サイドのTrimaのキットを作っている工場、北と南それぞれで操業度の低下が見られました。Q3に入りまして、操業度の低下という問題は解消しております。ワーカーを確保できているということですが、それと引き換えとして、高い賃率を払っているということは、北米の工場においても起こっています。その要因というのが、このQ2よりも増してかかっております。これが30億円弱ぐらいの規模で想定外でかかっております。これは残念ながら、Q4についても、このままこのインフレが続くと。来年度については、また3カ月後、業績予想をお話いたしますが、おそらく各社さんがおっしゃっているように、下手するとかかなりの長い期間、来期においても、このインフレという圧力はかかったままということ想定しております。ということで、Q4もあまりマージンが改善する要素は残念ながら短期的にはないのですが、それでも1,200億円は達成できると考えています。先ほどトップラインで効きました為替の影響、これは利益でも、主にユーロと元ですけども、20億円程度の上乗せ、為替によるこの増益がありますので、実際にはインフレの圧力がそれを上回って下向きに効いているということですが、Q4、今からあと2カ月ありますので、費用の抑制を図ることで、1,200億円という達成は見えております。お答えになっておりますか。

質問者1：分かりました。一応ひと言だけ。Q3までは売上は上振れというのはよく分かったのですが、利益は結局ちょい下振れですか。それとも、為替があるからオントラックなのですか。

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。

テルモ : ほぼオントラックですね。皆さん、ご存じのとおり、Q3 から Q4 にかけて、マージンは毎期下がります。差し引きしていただきますと、Q4 を 15%少し切るぐらいの OP になりますので、Q3 の仕上がり、16 からさらに 1%ポイントぐらい下がる想定ですが、そこを見ているので、まあまあオントラックであり、Q4 についても、毎年のシズナルな要素を考えると、ほぼ想定どおりで 1,200 はいけるだろうという想定です。

質問者 1 : 分かりました。

あと、簡単に、アクセスデバイスの供給問題があったというお話をちょろっとされておられました。今は、1 月は戻りつつあるということですが、これによる影響がどのくらいあったのか。これはプエルトリコで作っているやつではないかなと思うのですが、それについてひと言だけお願いします。

テルモ : 心臓血管は、プレゼンにもあったとおり、year on year で見ますと二桁で伸長して、Q on Q で見ても 6%と、心臓血管ですね。本来であれば、この VCD の欠品がなければ 8%ぐらいでした。ということは、20 億弱のインパクトがあったということで、大体クォーターで心臓血管は 1,000 億ぐらいの売上ですので、2%ポイントぐらい下がった。この Q4 で、もう完全に今、既に解消しているわけではないので、Q4 の終わりにかけて回復していきます。来期のスタートには、おそらくほぼ元に戻っているということなのですが、これもトップライン、差し引きしていただくと、心臓血管は Q3 から Q4 の Q on Q で、マイナス 3%ぐらいを見えています。これは、VCD の供給問題が完全には回復しないだろうということに加えて、既に 1 月が終わっていますので、オミクロンによる影響が残念ながら少しありました。心臓血管で、一桁前半から中半ぐらいのへこみが 1 月はあったのですが、2 月、3 月は、ちょうど去年と同じような感じで持ち直すだろうという想定で売上を組んでいます。Q4、最終クォーターは全般的にマイナスになるという見込みですので、逆に言うと、ガイダンスは守れるかなと考えています。

質問者 1 : ありがとうございます。私からは以上です。

質問者 2 : スライド 6 を見ながらご説明いただくと、すみません、私、ちょっと途中から入ってきたので、もう説明されたのかもかもしれませんが。この書いてあるマイナス 6 という生産調整による売上総利益の減少というのは、操業度低下の影響なのかな。売上総利益率効果 36 億の中の、これがほとんどインフレということなのですか。この辺の、これを見ながらご解説いただくと助かります。

テルモ : これはややこしいのですが、今、Q3 の 6 ページ目、3 カ月のやつを見ていただいて、先にこのマイナス 6、生産調整による、のところを言いますと、元々は前期で TIS 関連の製品の在庫を意図的に積み増しましたと。これはもう 1 年前の話ですが、コロナの回復に目がけて、欠品を起こさないために、わざと在庫を積み増しましたと。これを適正在庫に戻していくという、愛鷹工場で起こる生産調整がこのマイナス 6 で、これは逆に言うと、今期は予定どおり出ています。なので、インフレがどこの話かという、言っていたとおり、マイナス 36 のところ、一番左の下向きの赤いやつですね、これの中に入っています。これは Q3 で、やはり year on year で見えていますので、去年の Q3 も、ご記憶にあると思うのですが、第 3 波、第 4 波が

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。

来る前の駆け込み症例があって、インターベンションの症例がかなりたくさん入って、過去最高の売上を記録したのが去年のQ3でした。そのQ3と比べても、さらに今年は伸びていますので、本来であれば心臓血管カンパニーのミックスが増えていますので、カンパニーミックスの改善で、マイナスではなくてプラスにっていました。それを押し下げて、マイナスの36にするインパクトというのがこのインフレで、われわれは見積もって、さっきの部材と材料、賃料、物流費、全部合わせて30億円強というやつが入っています。それで全部は説明つかないのですが、過半ですね、3分の2近くがこのインフレの要因です。残りの数億円がいくつか入ってしまっていて、それは去年末、GS26で発表しましたとおりの、VCスクエアの収益改善策の一部なのですが、生産をコスタリカとかベトナムとかという、三極に集中するというアクションを既に取り始めていますので、将来のコストダウンに向けた費用として、一桁前半億円入っています。あとは、例えばニューロの、イタリアの代理店を買収したところの一時費用ですとか、ワнтаイムの費用も入ってしまっていて、全体でこのマイナス36という仕上がりになってしまっています。

質問者2：先ほどのお話ですと、この30億というのは、多分第4四半期も引き継いで、ただ、輸送費、原材料費、労務費とありますけれども、来年を考えると、輸送費、原材料費はだんだん薄らいでいって、労務費は多分下がらないのではないかなと思います。労務費だけを取ると、どのぐらいの増加になっているのかというのは何かありますか。

テルモ：これがですね、為替も入って、非常に実務的に計算も難しいのですが、おっしゃるように、この解消の時間軸がずれるのであれば、来期の業績予想を立てるためにも、きっちり分解しないと組めないのですが、なかなか、来期も解消のめど、少なくとも前半は引きずるであろうと。うまくすれば、下半期、少しは緩むかもぐらいですので、ここはちょっと分解、今いくら、いくらってなかなかはっきり申せないのですが、一番大きなのは、案外賃率かも分からないですね。

テルモ：賃率の部分が構造的には大きいんですよ。まずサードクォーターで対応したのが、製品生産を途切らさないということで、まず生産することを第一にした。そのために、ある程度高い賃金を出しても、生産のワーカーのパートタイムで対応してきたという形になります。ある程度生産が平準化してくると、また人の入れ替えも出てきますので、その辺はある程度長引くことも想定されますけども、ある程度期間がたてば、その部分の影響は和らいでくるかなと考えています。

質問者2：分かりました。

あと、オミクロンについてです。やはり医療機器の各社の発表を聞いていますと、1月は相当、選択性手術に影響が出てきていて、3月にかけて回復していくということですが、御社のオミクロン株での影響は、1月は売上がどのぐらいあって、2月、3月はもうないというご前提でよろしいでしょうか。

テルモ：1月は、Q3の平均と比べて、全体で一桁真ん中あたりがへこんでしまっていて、やはり注目しているのが心臓血管で、これのマイナスの5%とか、6%とか、それぐらい、Q3の平均と比べて落ち

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。

ています。ただ、もう感染者数のピークアウトはほとんどの国でしている。それが病院のこのリソースの枠にまで、解消までには、通常3週間とか4週間ぐらひは引っ張ってしまうということですが、2月の中盤ぐらひまでには元に戻るという想定です。1月もへこんだのですけれども、去年よりは高い水準ですし、あんまり大きな心配はしていません。

質問者2：要するに、1月のところでは普通よりも5%ぐらひ落ちたけど、2月以降はそんなに、元に戻るぐらひでいいですか。

テルモ：はい、そうです。

質問者2：分かりました。

最後、これはお願いですけれども、最近、医療機器の説明会ってコスト説明会になっていて、コストって説明すればするほど、多分どっかかという、暗い話になるんですよ。なので、ぜひやはり中期経営の、中期の達成に向けて、こういう進捗があったとか、そういう話も織り交ぜていただくと、もうちょっと期待を持てる話も混ざるのではないかなというのを、某内視鏡のメーカーさんの説明会とかもあって、そういう話も入れていただければ助かるのですけど、ぜひご検討いただければと思います。

テルモ：かしこまりました。ありがとうございます。

質問者3：ちょっと暗い話からの質問で大変恐縮ですが、昨晚へモネティクスさんが発表した決算の中で、CSLさんとへモネティクスさんの契約が、元々今年の6月に終わる予定だったのが、来年の12月まで18カ月延長された。ただ、これは独占契約ではなくて、非独占という形で延長されましたというアナウンスメントがありました。これの理由を御社側からもしご発表いただけるのであれば、御社マターによることなのか、もしくはほかの理由があるのか。加えて、FDAの審査状況、9月に申請済みだと思うのですが、承認審査の状況はいかがですかということと、2023年まで、へモネティクスさんと併売状況という形になるわけですが、それによって価格の競争にならないかというポイント。最後に、2024年以降、へモネティクスさんとの契約が満了した後というのは、御社が独占契約という形を結ぶ可能性はあるのかどうか。あとは、今期のCAPEXのガイダンス、80億円程度下方修正されていると思うのですが、これは本件のCSLの契約の変更に伴うものと考えてよろしいのでしょうか。それが1点目です。

テルモ：ありがとうございます。最後のCAPEXは、主に心臓血管ですので、本件は関係ありません。昨日の発表を、私も聞いています。ただし、今年に入ってから、いよいよ切り替えのタイミングに入りますので、われわれIRも、CSLさんと何を話すかというのを慎重に事前確認しております。今日新たにお話しできることはあまりないです。われわれから言えることは、おっしゃったとおり、FDAの申請をして、今まだ承認になっていないということと、承認になり次第、プレスリリースか何かで、われわれのほうから発表するという事です。それと元々、去年4月の協業開始の発表アナウンスのときから、一応大きなマイルストーンとして一貫して申し上げておりました、来期の上期の間に売上を立て始めるということについて、これはそのまま変えていませんということ、お話できるのはそれくらいです。2024年以降の契約形態や、併

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。

売の期間中のプライス関連についても、残念ながら今はお話しできません。

質問者3：ありがとうございます。話しづらい内容かとは思いますが、機械自体は御社のFDA承認待ちのプロダクトで、CSLさんの米国センター全てをリプレースしていくというところは変わっていないということでしょうか。

テルモ：そうですね、そのとおりです。

質問者3：なるほど、分かりました。あくまで、カラムのサプライだけ、ヘモネティクスさんが23年末まで継続をしていくという内容に変更になったということですね。

テルモ：そう発表されたと聞いています。

質問者3：分かりました。

2点目は中国の状況に関してです。まず、集中購買のアップデート、ステント、バルーン、ガイドワイヤー、それぞれ何かアップデートがあれば教えていただきたいのと、アクセスデバイスはこの集中購買の対象にはなっていないかと理解しているのですが、近い将来、対象になるリスクがあるのかどうか。最後に、国産品の優遇策に関して、今までは外資系のメーカーが現地で生産しさえすれば、一応国産品扱いになるかどうかという、結構グレーなところだったと思うのですが、10月に中国政府がどうやらガイドラインを改定していて、外資系企業であっても、一応中国で生産すれば、国産品の扱いしますよとオフィシャルにステートメントが出ていますので、この内容をもって、御社はこれから現地生産をもっと加速するご計画はございますか。

テルモ：元々、それを聞く前から、現地生産に主要な製品は優先順位をつけて、順次移管していくと、中国についてはですね。それを進めていますので、当初予定どおり進めるということで、将来的には現地生産にする品種の比率が増えていくということは、今までもそうですし、これからも進んでいくと思います。

それから、あまりこのVBP関連で大きな進捗というか、変化はないです。Q1の頃ですよ、ドラッグエルーティングステントを作るローカルのメーカーさんの供給不足に対して、われわれがその分を出していたということで、高い波が来ていたのですが、Q2にはそれは落ち着いて、その水準でQ3も推移しています。ほぼフラット、1%ぐらいで推移していますので、目立った動きがないということと、アクセス製品がこの対象にならないというのは、前回と同じ理由ですけれども、これに取って代わるローカルメーカーどころか、外資含めても、われわれと同じだけの量を同じ品質で作れるメーカーはないということで、ここが対象になってしまうと中国で、インターベンションの症例ができないことになってしまいますので、あまり大きな心配が近未来に起こるといった想定はしていないというのは変わっていないです。

質問者3：分かりました。補足ですが、今、中国の売上のうち、現地で生産されているもの、もしくは現地のエッセンブランドで売っているものの割合はどれぐらいですか。

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。

テルモ：非常に小さいですね。中国 500 億の年商のうちの 10 とかもないぐらいですね。

質問者 3：大半が輸入というか。

テルモ：はい、そうですね。

質問者 3：中国外で生産して、中国に入れているということですね。

テルモ：そうです。

質問者 3：分かりました。ありがとうございます。

質問者 4：米国では、看護師不足みたいな問題が非常に顕在化しているという話がいろいろなところで聞かれるのですけれども、その結果として、TRI にどういった影響があるかというのを、もし可能でしたら、足元の状況と今後 3 年ぐらいの見通しについて、もしあれば現場のフィードバックなどをお聞かせ願えないでしょうか。

テルモ：理屈としては、当然 TRI で人手不足を解消、医療経済性を高めますから、理屈としてはあると思います。ちょっとそのこと、要因だけを見て、今後の 2~3 年間で占うというのはなかなか難しいですね。ただ、人手不足があることで、決してわれわれにとって不利にはならないということは言えると思います。ただ、このコロナで看護師とかドクターが感染して、医療をする人がいなくなってしまうという心配は、ちょっと全然質問に対するお答えにはならないのですが、オミクロンを見ても、一応このピークは過ぎたかなと。特に欧米についてはそうで、ここはちょっとここから先の展開としては、地域差が出てくると。

日本ですと、やはりオミクロンにかかると、自宅待機というのが、欧米と比べて比較的厳格にしていると。それは医療現場においてもそうで、ドクターが感染したことで、手技をする人が自宅待機になってしまうと、待機症例がより待機されてしまうという、濃淡としては、日本とかアジアで今後出てくる懸念はありますけれども、欧米のほうは、もうどっちかというところ、コロナと共存していくということになっているので、あまり大きな心配がこの先増えていくとは考えていないです。

質問者 4：ありがとうございます。TRI の比率は米国でどのぐらいか確認させていただいてもいいですか。

テルモ：今 50 いったかどうかというところ、今あんまり変わっていないですね。また聞いておきます。

質問者 4：ありがとうございます。

2 点目は販管費についてです。粗利のところいろいろなマイナス影響があるのは、費用コントロールしていくということですが、具体的にどういった費用をこの 4Q においてコントロールされようとしておられるのでしょうか。来期も今の状況、コスト高は続くということですが、その状況においても、ある程度の費用コントロールは、マネジメントとしてお考えなのかということもお伺いできないでしょうか。

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。

テルモ : この費用コントロールは、マネージメントのメッセージとして、各間接部門、それからカンパニーにも要請しているという形になります。メインとしては、カンパニービジネスサイクルとしては、販促費関係ですね。このイベントを、コロナ禍で形態はかなり変わってきていますが、その中で費用の効率運用、それから費用とは変わるので、売上についても厳然な売上拡大というところも求めています。本社、間接部門につきましても、やはりちょっと人件費、固定費的な部分があるのですが、変動費の部分ですね。今後、統括する部分についての見積もりの見直しとか、そういうところの変動的な要素の見直し、中身の見直し、時期の見直しを検討してやっているというのがコントロールの中身でございます。

来期も、例えば物流費でありますけども、ただ外からのコストに依っているだけではなく、やはりフレイトの中の海上、それからエア、このコンビネーションによってバランスを見直していきながら、より良いベストな費用を目指していく形で、いろいろと手段を講じていくことを予定しております。

質問者 4 : ありがとうございます。

追加で1点、中計で営業利益率の改善ですとか、全社的なコストダウンのお話が出てきたのは、私としては非常に印象が良かったのですけれども、ああいったアナウンスメントをしたことによって、御社の社内の中でも、もう少しコストを引き締めていこうという意識が高まったりしているのかについても、補足でお伺いしていいでしょうか。

テルモ : 先日、組織の変更ということで、私の直下に CAFO 室というのを設立しました。ここにヘッドとして、収益改善プログラムのリードを行う専門部隊を立ち上げております。そして、そのメインとなるターゲット GBS につきましては、具体的にスケジューリング等を進めております。ここの部分は今後大切な部分になっておりますので、海外も含めて、そういう議論をし始め、どういうスケジュール感、どういうスケール感というところを、まさに今、行ってでございます。

質問者 4 : ありがとうございました。

以上