

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 決算説明会 質疑応答

2022年5月12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：まず第1点目が、ご説明でもありましたが、いわゆる手術件数の回復等々においては、いろいろコメントいただいたんですけども。今期を見るにあたっては、オミクロン等々もありますが、基本的には回復基調が通年を通じて見られるということで、そこについてはあまり心配ないという見立てでよろしいでしょうか。

テルモ：はい、ありがとうございます。中国で、一部心配があるんですが、グローバルで症例数は完全に戻っているということ。これ、トップラインですね。
ボトムについても、今期ずっとやってきました、適正在庫に下げのための生産調整、一段落してきますので、むしろこの増産に切り替えていくステージに入ってます。マージンを作るという意味でも、今からの展開はわれわれも楽しみにしています。

質問者1：わかりました。

あと二つ目に、今社長様にご説明いただいた、この血液・細胞テクノロジーの原料血漿のところ。詳細はなかなかお話しにくいとは思いますが、今期からも、Rikaのシステムが承認されているということと、CSLさんに向けて、300のセンターに向けてロールアウトしていくと理解しているんですけども。機器は、御社の売上には立たないとお伺いしていますが、実際にこの売上に立つ時期とか、額とか、そういったものについては、今期の売上は確かに血液強くて、だけど実際には減益になっているんですけど。その辺のコスト等も含めて入っていて、このビジネスのロールアウトがクリアに、業績予想に出るのは、今期中よりも来期以降と見ておいたほうがよろしいのか。その辺のタイミングと額のイメージについて、ご解説いただけますでしょうか。

テルモ：はい、ありがとうございます。このタイムラインについては、1年前からお伝えしている通りでありまして、ようやくFDAの認証も取りまして、今期の上期のうちに、最初の売上が立つのが、当初の目標通り、どうやらいけそうです。ただ、ここから今おっしゃっていただいたような、ロールアウトのスピードは、最初でどれぐらい鮮烈に立ち上げられるか。CSLさんが期待されている効果を出せるかによって、ロールアウトのスピードが決まる面がかなりあります。一応想定は置いておりますけれども、なかなかこれは上期以降、実績の中でお話ししたいと思えます。

マージンについては、GS26の中では、血液・細胞テクノロジーの、今のマージンを引き上げる効果があるということで、この事業を始めております。これは、この初年度というよりは、まずはロールアウトを終わらせるのが今年のテーマであって、期待していたマージン改善の効果は、おそらく来年度以降になると思っております。一応、想定を入れて織り込んでおりますけど

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。

も、柔らかい部分はございます。

質問者 1：この部分が、一応利益だと減益になっちゃうのは、その辺のコスト増が今期は少しあるということなんですかね。

テルモ：ここも、なかなか申し上げにくいんですが、よほどロールアウトが垂直に立ち上がると、でも今期では、まだデバイスの部分はレベニューが立たないこともあって。固定費がわりとかさむ事業ですので、なかなかマージンの面での改善は、やっぱり翌期以降になるかなという、今の見立てでございます。

質問者 1：わかりました。ありがとうございます。

質問者 2：私からは、まず第 4 四半期の、スライドの 6 ページおよび利益の増減分析ですね。ご解説いただきたいのが、この売上総利益率効果。これやっぱり第 3 四半期でマイナス 36 になってみんな大慌てしたので、そのとき確か 36 の中は物流費と部材コストとか、そういうのを分けてご解説いただいたのを覚えてるんですけど。今回これ、第 4 四半期、15 に減ってますよね。なんで、この第 3 から第 4 にかけて何があったのか。それと併せて、この FY22 の業績予想。スライド 12 の売上総利益率効果も、プラス 41 になっていて、これは私どもは若干のプラスになるのかなと思ったんですが、まあまあプラスになっているので。ここも、分解してご解説いただくと助かります。これが 1 点目です。

テルモ：はい。ありがとうございます。ではまず 1 点目。これは、スライドですと、YoY の比較ですので、例えば Q3 ですと落差が激しかったんですね。2020 年の Q3 の総利益のマージンの率が 54.9 あって、今期の Q3 は 51.8 なので、3.1 落ちた説明としては、ああいう Q3 の図だったんですが。すみません、スライドはこういうふうにやってるんですが、QoQ で話したほうがわかりやすいと思います。OP でいきますと、16%、Q3 の実績が、12%に、4%ポイント落ちてます。これの中身ですが、ざっくり申し上げます。三つ要因ありまして、一つ目はこの棚未と呼んでる為替のストックが、これが 100 ベーシスポイントございます。残りの 300 ベーシスポイントが、粗利より下の販管費で起こっておりまして、これが大きく二つに分かれます。Q4 は、いつも費用の消化率が上がります。この費用の消化率を見ていただくと、去年の Q4 と全く同じぐらいの売上高比率になってございます。ですので、これは Q4 でふっと上がる。シーズンリティという面が一つと、それが 150 ベーシスポイント。残りの 150 ベーシスポイントが、これワнтаイムのコストがありまして、Q3 のときも少しだけお話したんですが、3 極体制、生産を 3 極体制に持っていくための、コストリカへの移管をやってございます。そのワнтаイムコストが入っております。ですので、Q3 から Q4、4%ポイント落ちてますけれども、大半がワнтаイムということと、為替の急激な円安による影響で。ここから 4 期、22 年度の Q1、少なくとも 16%、Q3 のレベルに戻ると考えてます。これが、さっきのワнтаイム、棚未もそうですし、生産調整に関わるワнтаイム、合わせると 250 ベーシスポイントで、14.5 ぐらいまで上がります。かつ、その Q4 の費用の上昇がないので、16 近辺まで上がる。そこから先は、生産調整が反転していく部分と、心臓血管を中心に、成長ドライバーが出ていくことで、プロダクトに行くとか改善していくという効果で、16%より上に上げていくのが、大体的見立てでございます。

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。

質問者 2：この物流費、輸送費とか。物流費とか原材料費とかに分けて語ることはできないですか。

テルモ：インフレ Q3 から Q4 の動きでいきますと、Q3 で 30 億円弱と申し上げておりました。そのときに一番大きなのが、要素別に言いますと、原材料とユーティリティを合わせた部分。それからフレイトがあって、最後に労務費というぐらいの、これぐらいの大きさの順番になります。ただし、これは Q4 まで、インフレが特に上がるとか、下がっているということではなくて、基本横ばいですね。なので、今の Q3 から Q4 の変化の中では、申し上げなかったんですが、これが大体 25 億から 30 億ぐらい、クォーター当たりかかっている。これが全く今期も緩まなければ、100 から 120 億ぐらいのインパクトがあるので、マージンでいきますと、150 ベーシスポイントぐらいのインパクトがございます。おそらく海外の競合さんが最近、定量的に申し上げてらっしゃる数字と、近似値だとは思いますが。ただ、われわれはこれを完全に織り込んでというよりは、後半にかけては幾分緩むだろうと。緩まなければ自助努力で、マージン改善を図る前提で組んでおります。

質問者 2：要するに、じゃあこの 100、120 億は、このスライドの中に入っているんですけど、売上総利益率効果でプラスになっているので、それを補える操業度改善が見込める、ミックス改善が見込めると、そういうことですね。

テルモ：そうです。

質問者 2：ということですね。わかりました。

2 点目は、価格なんですけど、御社って、例年大体、こういう価格改定があるとき、40～50 億、もしくは 60 億ぐらい出てきたときもあったんですよ。今回これ 20 億というと、あれっていうのは正直ありまして。結構、薬剤溶出ステントとかバルーンカテーテル、価格下がってますから。これ、もしかして何か価格の引き上げが入ってますか。それかもしくは、それ以外の要因があるのか。例えば、確か御社はあれでしたね。輸液のところ、結構上がってましたんで、それもかなり相殺してる可能性はあるんですけど。この価格のマイナス 20 をご解説いただけますでしょうか。

テルモ：通常、今ご指摘の通り、薬価公定価の影響は毎年 40～50 億出てくるわけです。今回の数字 20 億ですけれども、減少分、ここの転嫁。そうですね。特に海外を中心に、20 億程度の規模感で、価格の転嫁をしていく見込みでおります。

質問者 2：ということですね。わかりました。ありがとうございます。

質問者 3：1 点目、業績の全体感に関してです。終わった期の 4Q、ご計画に対して未達の着地だったんですけど、これの要因を教えてください。今期のガイダンスは、為替の前提がドル 125 でユーロ 135、他社さんがドル 120 でユーロ 130 で想定されている中で、御社は割と円安で設定されている、数少ない企業さんになっちゃってるわけなんですけど。この数字を見る限り、何かガイダンスにあんまり余裕がないようにも見えるんですが。今期のガイダンス上で、何か

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。

上振れ要因として、期待できるような項目って何かあるんですか。

テルモ : はい。まず今期、終わった期のガイダンスに対して、売上が約 60 億、突き抜けました。ご指摘のように、利益につきましては 40 億未達であったという形になります。この大きな要因としては、やはりインフレの部分、こちらが主要因であろうと考えています。コロナの影響につきましては、ほぼ影響がない形で推移しております。為替につきましては、120 円、130 円、これはかなり出ているタイミングが早かった業績開示の数字が、多いのではないかなと思っております。直近、われわれ、足元の 4 月の月中平均を見ますと、126 円、137 円というレベル感ですので、そこまで大きく、当然ながら、その先をどう見通すかがありますけれども、妥当な為替レートだと思っております。ポテンシャルにつきましては、ベースの心臓血管を中心にして。まだまだ成長機会、この部分はしっかり刈り取っていく形で、そこがやはり成長のドライバーですね。新製品も含めて、アップサイドポテンシャルを追求していく形になっていくと考えています。以上になります。

質問者 3 : 繰り返しで恐縮なんですけども、今期のガイダンス上は、既に増産効果を織り込んでらっしゃっていて、それに伴う心臓血管の、製品ミックスの改善効果も織り込み済みですと。加えて、インフレによるインパクトは、下期にある程度収束する前提なんで、割と好材料を織り込み済みの内容になっていらっしゃる中で、どういったところにアップサイドを期待したらいいんですか。

テルモ : そうですね。アップサイドにつきましては、今言ったように、メインとしては心臓血管になると思います。その部分が、ある程度スピード感を持って、新製品の上市のタイミングもありますけども、前倒ししていくのかっていうところは、アップサイドポテンシャルになってくるのかなと考えています。

質問者 3 : わかりました。

2 点目は、血漿採取デバイスの Rika に関してです。まず、採取効率とかイールドに関して、ご開示いただけませんかという点なんですけど。現時点では、詳細なスペックがほとんど開示されていないので、他社品と比べた場合の競争の優位性であるとか、売上の予測の検証が結構難しいんですけども。このあたり、スペックの、特にイールドに関しては、ご開示をいただけませんか。

テルモ : はい。おそらくノモグラムですよ。ここは、今の段階ではお話しできません。今開発中のものがございまして、そこの薬事申請とかございまして、もう少し話せる段階までお待ちいただければと思います。

質問者 3 : おとといのヘモネティクスさんの電話会議の中で、CSL さんの関連売上として、2021 年に 100 ミリオンドルあったと。2022 年においては、そのうち 88 ミリオンドルの売上が、最低保証購入分として CSL さんから確約されたと紹介されてます。これ単純計算ですと、御社の今期における CSL さん分の売上、20~30 億円ぐらいしかないという計算になっちゃうんですけど、そういう理解でよろしいでしょうか。

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 : おとといのやつですね。おそらく分母も、去年ですので10%とか上がる。分子も、われわれ伺い知ることはできないんですが、グローバルの数字なのか、ちょっとこう中身がわかりませんので。単純にそこを引き算して、われわれの数字が出るということでもないと思います。先ほど冒頭の質問でお答えしましたように、立ち上がりのスピードによって、この比率と言いますか、置き換えのスピードも変わると思いますので、われわれは、われわれにできることを全力でやりたいと思います。

質問者3 : わかりました。ありがとうございます。

質問者4 : 少し細かくて恐縮なんですけど、第4四半期のTISの米州の売上高が非常に好調だったのと、オミクロン株影響がそんなになかったことで、アクセス製品が良かったと、いただいてたんですけども。米国の会社さんからは、1月、2月、ちょっと影響あったよみたいなお話もあったので。一過性の要因が入っていると、考えたほうがいいのでしょうか。持続性も含めて、来期以降の、23の3期以降の見通しも含めてですね、ご解説いただけないでしょうか。

テルモ : はい、TISの北米ですね。1月はオミクロンの影響で、12月と比べてかなり落ちました。2月、3月、特に3月に大きく回復をしております。これは、Q3のときに少しお話ししましたバスキューラーのクロージャードバイス、これがようやく本調子に戻りつつあるということで、われわれが自分たちのエラーで引っ込んだ部分が盛り返しているというところで、QoQが強く見えてるところもございます。でも、われわれはTISのQoQのパフォーマンス、3%伸びてる。これは、でも大体海外の競合さんより少し上に行くぐらいかと評価してますので、基本的に症例数回復をわれわれも享受していると、それにプラスVCDの回復も少し足されているという評価をしております。

質問者4 : はい、承知いたしました。

あと2点目は中国についてお聞かせください。少し心配だということだったんですけども、3月末までの状況と、もしおわかりでしたら、4月、5月の状況も、症例数という意味で、お聞かせいただければと思います。あとは、集中購買等で何かアップデートがありましたら、そちらも併せてお願いいたします。

テルモ : はい。集中購買は、特にアップデートはないです。やはり一番大きな、われわれに影響受けるのは、DESで、ここももう一巡してますので、対前年で減益になるステージは、過ぎてると思います。症例数も、われわれも心配して現地に頻繁に聞いてるんですが、今のところ大きく落ち込んでくることはないということと。もし仮にあったとしても、もう経験を何度かしていますので、回復は早いだろうと比較的、楽観的な見方をしているかと思えます。

質問者4 : ありがとうございます。一部米国の企業さんで、ニューロの入札、ストライカーさんだっと思うんですけど、ちょっと始まりつつあるけれどもインパクトはないといったお話もあったんですけども、そこについてはいかがですか。

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 : そうですね。これも DES などと比べますと、物量的にも金額の面でも、ほぼ影響は、ほとんど無視できる程度かと思います。

質問者 4 : はい、承知いたしました。ありがとうございます。

質問者 5 : 話題の CSL さんなんですが、今年、30 ぐらいの新規の、いわゆるコレクションセンターを米国で開設するんじゃないかという見方がありまして、300 に上乗せですね。先ほど、ロールアウトのお話が出てましたけれども、結局 CSL さん、血漿分画製剤メーカーは、どのぐらい血液を集められるかが、将来の競争力に直撃するんで。彼らにしてみても、早く効率性のあるものを使いたいという欲求は、当然あるわけですから。その辺は、御社との既に契約において、ある程度の計画がまとまっていると。ロールアウトについて、遅れるかもしれないうんぬんとおっしゃられた点については、これはその物流サプライチェーン、部品の調達、いろいろな面から含めて、そういうリスクを挙げられたということでもよろしいのでしょうか。この辺、確認含めて教えてください。

テルモ : もちろん CSL さん自体の計画について、私から申し上げることはできないんですけども。ご想像の通り、これだけの大がかりなプロジェクトを、カスタマイズされたシステムを導入することで進めております。米国における CSL さんの、そういう展開計画とは、当然アラインメントをして、われわれのサプライの計画も立ってます。それが、このまさにプロジェクトの肝にもなりますので。そこが崩れると、もうこれは単なる業者で、下請け系業者みたいになってしまいますので、そういう契約じゃないんですね。やはりこれは、本当にパートナーシップとして、われわれの供給能力を評価していただいた上で成り立っているものですので、今言っていた理解でいいと思います。

質問者 5 : わかりました。新設に、当然設置したほうが、全てが効率性も高いですし、ある意味そのシステムの評価もできるわけですね。当然、開設するといっても、リードタイムは当然考えなきゃいけませんけれども、そういう理解でよろしいですか。

テルモ : そうですね。先ほど私のシステム紹介にもあったように、これはお客様の、まさにセンターの競争力自体を、全面的に強化するために、われわれが提供するシステムになるので。総合的に評価いただいて、おっしゃっていただいたように、ドナーさんが増えるとか、あるいは他の患者さんの、ドナーさんの使い勝手が良くて、他からまたシェアが移動するとか。そういうことも含めて、生産性が、あるいは競争力が改善することを目指して、われわれがシステム改善をしたものですので、そういう形で現実化していくと私は考えています。

質問者 5 : はい。どうもありがとうございます。

以上