

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。



2023年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答

2022年11月10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。

テルモ 畑：では、甲谷さん、よろしく申し上げます。順番が回らないというのもありまして、いいですよ。一つ、二つでもいいです。

甲谷様：では、一つ目が、今、5ページと6ページを見ているのですが、正直ちょっと不満だなと思ったのが、売上総利益率効果が第1四半期も第2四半期もまったく同じということで、意地悪な言い方をすると、何もしていないのかなと見えてしまうのですが、これを分解して話していただけないですか。

確かインフレ影響とか新規事業の投資、あと去年あった生産調整もなくなっていると思うので、これをもう少し詳しく分解していただいて、とにかくインフレが多分、第2四半期も悪化していて、実はミックスの改善のところも貢献してとか、そういうのを教えていただけると助かります。これが1点目です。

畑：ありがとうございます。

まず一つ目、これはそうなのですよ。35と35でまったく同じ見ると。これは、実はQ1からQ2にかけてインフレは悪化しています。これが10億弱悪化しています。実はそれを相殺している

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。

のがミックスの改善、カンパニーミックスの改善で、ご記憶であれば、去年の Q2 はデルタ株があって、心臓血管カンパニーの全体に占める比率が下がっていました。そのことによって、打ち返してちょうど同額になっています。まず、それが大きな構造ですね。

あと、Q1 から Q2 にかけて、今立ち上げをしております原料血漿採取の立ち上げ費用はフラットです。増えないようにコントロールしています。なので、大きく言うとインフレが増えた分、カンパニーミックスのプラスで打ち返していると、同額になっているという構造です。

甲谷様：原料血漿のものは、いずれ棚卸資産とかになるのではなかった、これはずっと費用のままなのですか。

畑：いえ、これは量産化を開始していますので、作ったものは棚卸資産に計上しています。ただ、これが通期の標準原価で設定していますから、まだ全然、生産のランプアップが立ち上がっていないので、前半はアンフェイバブルなバリエーションが出るということです。今、そのステージにあります。

甲谷様：段々これが縮小していくというイメージですか。

畑：そうですね。8月に最初のセンターを開けて、1年間で全米の300センターを開けるというプランでやっています。なので、後半かなりセンターの数が増えてくると思うのですが、今まだ始めたばかりというところです。

甲谷様：分かりました。

では、お言葉に甘えて2点目、これが最後です。3ページ目にある、症例数など医療需要が回復という、これがやはり気になっていまして、多分、米州の C&V の現地通貨ベースの第2四半期での

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。

成長率 8%から 9%程度かなと思って、ちょっと思ったより、第 1 四半期が 2%ぐらいに対して高くなっているのか、これで合っているのか。

あと、結局、造影剤不足の影響もなくなったし、手術件数が戻っているということになると思うのですが、ただ、アメリカの病院の発表を見ていますと、あまり回復していないという話をされて、医療従事者不足の影響もあって、あと診療所から受診件数が少ないから紹介してこないと言われていそうですね。これを見ている限り、カテーテル手術に限ると、医療従事者不足の影響、診療所の受診とかはもう解決されていると、これはアメリカに限って言いますが、そういう見方でよろしいのでしょうか。

畑：米国 Q2 ですが、まだ全然回復はしていません。米州でくくると回復しているように見えるのですが、実は中南米が、小さい規模なのですが、支えていまして、北米はまだ弱いんです。現地に聞きますと、まだ造影剤の影響が残っています。この Q3 の後半にかけて、ようやくそれが回復してくるということなので、一番大きな北米が伸びてくるのは下期です。

あと、病院のスタッフ不足にも言及していただきまして、それは短期で回復しているとは期待できないというのが現地からの声で、多分競合さんも同じ事をおっしゃっていると思います。ですので、これはもともとコロナで始まっているというよりは、もともと前からあって、コロナで表面化した。不足数は今、50 万人程度になると聞いていますので、早期解消を期待して待つというよりは、スタッフが不足するのが常態化するということを前提に、われわれがその現場の課題解決を可能にするソリューションを出していこうと思っています。

ご存じのとおり、心臓血管では、それが TRI であったり、バスキュラークロージャーデバイスであ

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。

ったり、スタッフ不足を解消する。あとは、症例の手技の短期化、ニューロの「WEB」などはそういうデバイスです。そういうもの、医療の今困っている課題を解決するソリューションを出すというところで持っていくしますので、伸びてくるのは今からというふうにご期待ください。

甲谷様：分かりました。どうもありがとうございます。

畑：山崎さん、お願いします。

山崎様：大和証券の山崎です。よろしくお願いします。Relay シリーズについて、1 点だけ教えてください。

日本で上期好調ということですが、これは解離の適応を取得したことによることプラス、それに合わせて販促活動を拡大したことによるのか。あと、米国のこの適応拡大についてはご予定どおり、下期にできそうな状況にちゃんとあったのか。それに向けて、販促体制の強化は着実に進んでいるのかを確認させてください。

畑：ありがとうございます。

心臓血管の中でも、ニューロと並んで、TA、ステントグラフトが伸ばしております。今おっしゃっていただいたとおり、日本とアメリカで「Relay Pro」の適応を拡大して、日本は適応の拡大というよりは、施設数を今どんどん上げていっていますので、ターゲットで開けようとしているセンターのまだ今、半分も開けられていないです。これはアメリカも同様です。

アメリカの解離の適応の追加は、申請はしたのですが、承認はこの先になりますという意味で、まだまだ伸びしろがあって、ハイブリッドも今出していますので、これはまだ出したばかりなので、アメリカでも今からそれが伸びてくるというので、どこから一番増えるかという、センターを開

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。

けていって、使っていただけるドクターの数を増やすと、そこで伸びていきます。

まず、お部屋に来ていただいている方からお当てしたいと思いますので、次、赤羽さんからご質問を頂戴します。

赤羽様：1問ということなので、業績を1個確認させてください。社長もせっかくいただいたので、社長のところも1問、質問してもいいですか。

テルモ 佐藤：いいですよ。

赤羽様：分かりました。

まず業績についてです。5ページ、6ページ目と1Qの前の資料を比較しているのですが、おっしゃられたように、5ページ、6ページを見ると確かに1Q同じなのですが、かなり原材料が上がったのを吸収したということですね。あと、違うのが、為替が1Qのときはフローがストックを上回る。要するに、未実現利益の消去を為替の実際のメリットで消してしまったのですが、2Qは本当に円安のメリットが出てきたという理解でいいのですか。

畑：数字の整理は、円安がQ4からQ1、さらにQ1からQ2進みました。フローがQ2に限って言いますと、上回っています。

ただ、この額で見ますと、今見ているページですよ、31と見えるのですが、武藤の説明にもあったとおり、売上のほうがはるかに円安で膨らみますので、マージンで見ると、どうしても低下の方向に効いてしまうということで、ストックの影響というのは、各クォーターの期末日のレートで影響しますので、この先どうなるかはなかなか見通せないのですが、今、上期で見ると、ようやくプラスになってきたというのは言えます。

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たものではありません。

赤羽様：アベレージだけで期末の為替も結構影響するのですね。

畑：フローはそうですね、アベレージで。ストックは期末のスナップショットのレートで効きます。

赤羽様：よく分かりました。

社長さんのほうで、生産オペレーションということなのですが、中国は、以前は当然コスト競争力を上げるために中国に行ったのですが、今はどちらかというとバイ・チャイナであり、地産地消であり、それから物流コストも上がってきて、コンテナはまたちょっと下がってききましたが、それを考慮してこういうことなのか。コスタリカはやはり、御社は売上の、欧州とアメリカを足したのが5割あるではないですか。そうすると、やはりちょうどいいので、その辺のリスクもトータルとして考慮して、こういう生産オペレーションということなのですか。

佐藤：そうですね。以前は、本当にボーダーレスの世界を想定して、世界最適地生産で、一番安いところで世界各地に運んでいくという思想が主流でしたが、やはり今の中は、地政学リスクもあったり、今回のCOVIDで地域的な供給リスクが生じるということがありますので、メジャーな市場に関しては、やはり中心的にできるだけ近い市場から出していくと。中国は特に、さらに地政学リスクがあるから、中国は中国内の域内生産を増やす。

それから、米国市場に対しては、より安価な供給力を担保するということで、コスタリカ。おっしゃるように、コスタリカは非常に地域的には日本にも中国にも出せますし、もちろん欧州にも非常に近い地域もありますので、そういう形で、さらに日本、アジアということで三極体制になっていくと考えています。

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。

赤羽様：他の機器だと、どうしてもバイ・チャイナで中国品を買えということなのですが、アメリカもランプさんだったらまた分かりませんし、イタリアもそうだし、そういうリスクに対しても対応されているということですか。

佐藤：そうですね。アメリカは、うちは今、アメリカの拠点も結構ありますし、万が一、本当にトランプさんがなったときに、ある政策が出れば、今、コスタリカとアメリカの振り分けというのは、そういう政策的なスピード感の中で融通できるようになっています。ですので、そういう形で、アメリカ、コスタリカは非常に近い、しかもアメリカの管理の司令塔の下に、われわれはそのシフトができますので、そこはフレキシブルに対応できると考えます。

チャイナは、もちろん、今もうかなり政策的にバイ・チャイナというのは動きがはっきりしていますので、逆にわれわれは先鞭をつけた形で ESSEN という会社を買収して、そこに非常に強力な生産基地を今、建設しつつありますので、そういうのも通じて新しい時代に対応していくことを考えています。

赤羽様：大変よく分かりました。ありがとうございます。

畑：続いて、リモート参加のシティ証券、山口さん、よろしくお願いします。

山口様：佐藤さんへの質問です。GS26 の生産戦略で、1 から 4 のテーマを挙げてもらいました。

この中で、一番難しいものと、一番ユニークなものを解説ください。

佐藤：はい。実現性でやはり一番少し時間がかかっていくのは、そうはいつでもやはり中国、そのうちでも、ESSEN のほうはもう手の内に入っているのですが、杭州のほうは今、実質的にはまだ日本向けの工場生産を続けていますので、ここをいかにして、今いろいろなアイデアはあるのです

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たものではありません。

が、短期のうちに新しいタイプのポートフォリオに切り替えていくかというのは一つの大きな重大なテーマで、加速しながらやっていきたい。難度は高い。そういう形で、しかし、われわれとしては重大な 이슈として取り組んでいくということになります。

それから、ユニークなものはやはり 3 番目のところで、ここは本当にわれわれも、これは逆に 18 年度のおあいう 이슈があってから、大型プロジェクトにして、全世界の工場を、TIS の工場をつなぐ形で、しかも全社の人間をプロジェクトの中に交えて、調達から、それから人事から、生産だけではなくて、サプライチェーンも含めて全ての人間が入って、私もそれにコミットしながらやっています。

単に、その現場のアイデアだけではなくて、いかに効果を出すために経営的なディシジョンも含めて行えるかを含めて、オンゴーイングでもう 3 年、4 年続いているプロジェクトですので。これは、これまでになかった形の全社的なアウトプットを出していくための試みですので、ユニークといえばユニークだし、確かな成果が出つつあるので、私としては非常に面白いプロジェクトになってきたと思っています。

畑：クレディ・スイス、酒井さん、よろしくお願いします。

酒井様：下期の具体的な目立った値上げの具体策を教えてください。

テルモ 武藤：ありがとうございます。

値上げにつきまして、まず日本ですが、これ 11 月 1 日付に、仕切り価格の改定をさせていただいております。この部分ですが、ある意味、効果は即時的に出てくると思っています。

海外におきましても、引き続き、アメリカ、欧州につきまして、特に心臓血管関連で値上げ、こち

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。

らのほうを続けておりますので、Q1 で出てきた効果がそのまま Q2、それ以降も出てくると。それに加えて、日本での効果が出てくるという形で見通しております。

セグメントにつきまして、日本はやはり、ホスピタル関係、TMCS 関係がメインとなってくると。アメリカ、海外につきましては、TIS 系がメインとなってくるとい形になります。

畑：みずほ証券、森さん、よろしく申し上げます。

森様：簡単に、自家生物製剤や栄養事業の売却などを進めていると思いますが、これから先も、このような事業売却を積極的に行っていて、ポートフォリオの変革を進めていく予定でしょうか。以上です。

佐藤：これは私、佐藤からお答えしたいと思います。

われわれは今回 GS26 を出すにあたって、全ポートフォリオの見直しを進めてきました。中には、本当に、安定、揺るがない、横綱相撲が取れるプロダクトもあれば、一部にはそういう課題を抱えたプロダクトもあるという形で、洗い出しをしていますので、その中から、そういう対外的な機会がたまたまあるもの、あるいはチャンスがあるものに関しては、ポートフォリオとしての売却を図る、あるいは提携を図るなどで切り替えていくことは今後とも進めていくと思います。

こういう頻度で次から次へと出てくるというわけではありませんが、意識として、ポートフォリオを常に定量的に管理をしていくというのは今後とも続けていきますので、皆様にいくつかそういうものが出次第、またご報告したいと思っています。

畑：以上をもちまして、テルモ株式会社の決算説明会を終了いたします。

ご参加ありがとうございました。

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。

以上