

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。



テルモ株式会社

2023年5月16日

2023年3月期 期末決算説明会 質疑応答

2023年5月15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。

山口様：シティの山口です。最後の部分ですが、日本語で確認も含めてお願いします。

プラズマイノベーションのところですが、ロールアウトをこれからされていくと思うのですが、先ほど社長様は26年度までとおっしゃいましたが、具体的なロールアウト時期は、今期どのぐらい、いつごろかとか、そういうのはありますでしょうか。ロールアウトを拡大する時期ですね。ありがとうございます。

テルモ 畑：ありがとうございます。畑から回答いたします。

ロールアウトの時期は、アントワネットも申し上げたとおり、まだ限定上市、LMR、リミテッド・マーケット・リリース、ローンチのところにまだおりますが、これが今期の、おそらく下期の早い段階で本格展開に移行します。そこから先いつまでに終わるといのは申し上げられないのですが、少なくとも「GS26」の中では完全に移行するという事です。

今後は、数のセンターを決算ごとに、クォーターごとにお伝えすることはたぶん難しいのですが、なんらかのマイルストーン、100ですとか、200ですとかのタイミングではCSLさんと協議の上で、ここまで来ましたというのをお話ししたいと思います。

基本的に、今、ロールアウトのスピードを決めるのはCSLさんからです。前回の決算のときまでは、われわれのほうの事情で物がうまく作れていないという事情があったのですが、今そこはクリアしていま

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。

すので、ここから先スピードを決めるのは CSL さんです。

以上です。

山口様：ありがとうございました。以上です。

甲谷様：野村証券の甲谷と申します。1点だけなので、C&V 事業についてお伺いしたいです。

全体では現地通貨ベース 7%増収というのが 11 ページに、今期の予想ですね、記載されているのですが、お伺いしたいのは、あえてアメリカの C&V 事業は、今年、現地通貨ベースでどのぐらいの伸び率で見えていらっしゃるのか。カテーテル検査もほとんどコロナ禍前に戻っていると思うのですが、それとも医療従事者不足の影響が残るのか。

あと、今、アメリカの事業環境が変化しつつありますので、カテーテル手術や検査に対して事前承認制を取る保険業も増えていきますから、外来化を促して外来になれば、御社が得意とするラジアル手技の専用製品が増えるのかなと思っています。

TBCT ばかりかなり注目されていますが、たぶん中計達成にはこのアクセスの成長は必須項目だと思っていますので、このラジアル手技も含めて、まとめますとカテーテル手術はアメリカでどのようになっているのか。あと、ラジアル手技への移行というのは見ているのか、この現状を教えてくださいませんか。これが私の質問になります。

畑：ありがとうございます。

おっしゃるとおり、「GS26」の増収額、3,000 億の額で見ると圧倒的に多いのが心臓血管で、その中でもアクセスというのが 2 番目に大きいということです。今期の伸長率は 7%、現地通貨ベースで見えますが、アメリカがそれを引き上げる。ちょっと数字で申し上げられないのですが、引き上げる方向の伸長率を見えています。コロナ前の水準に症例数戻ったかという点、ここはまだあと数パーセント戻っていない。

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。

あるいは、これがもうニューノーマルで、このまますぐに戻るといったことは無い。あとは、医療従事者の不足、これもかなり改善していると聞きますが、完全に今 100%かという、たぶんまだそうではない。なので、ここはわれわれも競合さんも同じ条件ですので、この勝負で「GS26」で挙げたとおりの1桁後半を必ず達成したいと思っております。あと、われわれの場合、強い武器がアクセスですので、ここはラジアルへの展開を進めてまいります。すでにご存じのとおり、冠動脈周りですと7割を超えています。これを全身に展開するというのが一つの「GS26」の大きなテーマですが、ここも目標値を決めてやっております。これはCSVのテーマでもあります。今、現状で外来の手技、確かにここで非常に日帰りがマストですので、ラジアルを使わざるを得ないのですが、われわれの売上でいくとまだ9対1ぐらいで、小さいです。ですので、今、丸々このマーケティングのリソースをラジアル、外来のほうに振り向けているかという、そうではないということですが、競合に遅れないように、最適のタイミングでリソース配分をしていくというのは考えているところです。今、甲谷さんからご指摘はなかったのですが、佐藤のプレゼンの中でも、「Nagomi」の欧州展開という話がありましたので、質問はいただいていないのですが、今日もせっかくプレジデントの長田がおりまして、実は今、明日から始まるPCRの前夜祭でパリにおりますので、ちょっとそこをつないで、欧州の「Nagomi」の感触、自信のほどを話してもらおうかなと思います。

長田さん、つながっていますか。

テルモ 長田：はい、聞こえますでしょうか。

畑：はい、聞こえます。

長田：今、畑が説明しましたように、今週は、私パリに来ておりまして、明日からEuroPCR学会、世界で最大のカーディオバスキュラーの学会で参加をしておりますが、「Ultimaster Nagomi」がいよいよ

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。

欧州でデビューいたします。昨年、MASTER DAPT という非常に強力な臨床データの発表を欧州の PCR 学会でさせていただきまして、今年はこの「Ultimaster Nagomi」のデビューということで、非常にいい流れできていると思います。フランスにおいても、保険機構の推奨もいただいております。それから、われわれ欧州の EuroPCR のボードメンバーとも非常に良好な関係を持って、トレーニングも含めて展開が図られますので、「Nagomi」の躍進に期待していただければと考えております。

甲谷様：せっかく長田さんがいらっしゃるの、将来的な米国参入も視野って、結構、衝撃を受けたのですが、これはやはりアメリカでフェーズ 3 とかを行ってやるので、ずいぶん先の話になるのかなという理解でいいのですか。あと、今までアメリカはあまり考えていらっしゃらなかったのですが、ここにきてアメリカ参入というのは、やはりそれだけ、1 カ月 DAPT の影響が大きいということでしょうか。これが最後です。

長田：おっしゃるとおりで、まだ検討中でございますので決定事項ではありませんが、米国産業も視野に入れて今、検討しております。もちろん甲谷さんがおっしゃったように、そのためには臨床試験が欠かせませんので、少し時間がかかることは否めません。なぜ、ドラッグエルーティングステントの、アメリカを今、検討しているのかと言いますと、以前と比べまして、われわれはアクセスオンリーの米国市場から、かなり治療のほうに幅を広げてきましたので、いよいよドラッグエルーティングステントも含めて、ほかの製品も含めてどこまで検討しようかということ、改めて今、精査をしている途中でございます。

甲谷様：どうもありがとうございました。

長田：ありがとうございます。

渡辺様：ご説明ありがとうございました。渡辺でございます。私は、社長様のほうでプレゼンいただいた「GS26」に向けての収益改善策のところで質問があります。

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。

マージンがどうなるかが話題になっている中で、こういうご説明をいただいたのは大変ありがたいと思っていますのですが、質問としては、スライドでいただいた、8番を見ているのですが、14.3%を20%に上げてきますという話で、これで上がる要素があるのはよく分かるのですが、ただ現実問題、今期の単年度の業績計画を見ると、そういう要素があっても一般管理費とか成長投資をするので、今期はマージンの改善はかなり相殺されてしまうというプランになっています。そういう意味では、これを見ても、こっちができて結局、成長投資が増えてしまうとマージンが20%まで改善しないのではないかという気がしております。そこのリスクは限定的なのかどうか、もう少しご解説いただけると助かります。

佐藤：今、ここに書いてありますのは、見込める最低限のコンポーネントとしての改善率を書いています。おっしゃるとおりで、このほかにわれわれも現実に考えれば、この4年間に下押しになるようなダウンサイドの要因はいくつかございますので、少なくともここに加えられている以上の削減幅、あるいは低下を、コスト削減を図っていかなければならないという認識であります。例えばVCスクエアにいたしましても、今2%としておりますが、これはすでにわれわれがもくろみで思っているところでありますが、今の範囲とか速度に加速を掛けまして、われわれとしても取り得る策を拡大してまいりますので、もう少し上乗せした数字をここに載せられれば、下押し要因に対して相殺していく効果を持ちますので、この中で5%から6%の改善を図っていきたいと思っています。

渡辺様：ありがとうございます。

葭原様：UBS証券、葭原です。ご説明ありがとうございました。

私も社長様のプレゼンのご説明の収益改善の道筋というところで、すごく社長様のご説明から力強いと
いいですか、そこに向けた覚悟は見れたのですが、個人的にはやはり Terumo Medical Care Solutions の
マージン改善は、ちょっとチャレンジングなのかなという印象もあります。国内中心で、やれることも限

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。

られているのかなど。ここに不採算事業の見直しとありますが、今までやられた以上に踏み込んで見直していくという可能性があるのか。ここの部門に注力、特化してご説明いただけないでしょうか。

鮫島：それでは、私から回答させていただきます。

マージンの改善は 3 本柱で考えていまして、一つはポートフォリオの改革です。ここは一義的にはやはりファーマシューティカルソリューションズ事業をどれだけ加速して拡大させていくかがポイントになると思います。昨年度よりグローバルプロモーションも始めていますので、いよいよグローバル展開を CDMO に関して行っていきます。二つ目が価格政策です。これは、今年度中にも価格政策を実行に移したいと考えてございます。そして、三つ目が構造改革の部分で言うと、中期的な営業体制の効率化であり、もう一つ、グローバルなオペレーションを最適化すべくプロジェクトを立ち上げていまして、コスト削減、コスト強靱化も進めています。不採算事業に関しては、実はこれまでも歴史が長いせいもあって、やはりどうしても医療機器とか医薬品では品種数が多くなっているわけですが、これまでも時に触れて、品種の統廃合を行ってきたのですが、さらに踏み込んで、メスを入れていきたいと考えています。

以上です。

葭原様：ありがとうございました。

山崎様：ご説明ありがとうございました。三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券の山崎です。私からは、この営業利益の増減分析の粗利率の終わった期と今年度の考え方について、教えていただければと思います。要因ごとにインフレや終わった期の一時費用、そしてミックスといった、それぞれのファクターがどれぐらい生じていて、今年度のご計画の 58 億円の増益効果の中に、それぞれどのような寄与が見込めるのかというところをいただけないでしょうか。

畑：ありがとうございます。

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。

これは、23年度のウォーターフォールの58億円のブレイクダウンということでしょうか。

山崎様：そうですね。もし可能であれば終わった、5ページの利益率低下の124億円の減益のところもお願いします。

畑：124億ですね。これはあくまでYoYですので、ほとんどがインフレといいますか、インフレはむしろこれを突き抜けています。それをカンパニーミックスの改善ですとか、一昨年前、21年度はまだコロナ禍で膨らんだ在庫を低減するために、生産をあえてスローダウンさせていたのですが、それが22年度はフル回転していますので、それも含まれます。なので、カンパニーミックスの改善と、主に愛鷹の増産効果を、ネットでマイナスの120億円を超えるインフレがあったということです。それを受けて、もちろんウォーターフォールですと120億円の値上げをやるのですが、今ご質問いただいているのは58億円の内訳ですね。これは実は、インフレはまだちょっとコンサバなのですが、さらに悪化すると、この中では見えています。これが25億円ぐらい見えています。競合さんは、インフレはもう緩むとおっしゃっていますが、われわれの場合は、特にMCSの日本の工場でユーティリティを使う、日本の電気代がまだまだ上がっているということで、あえてここはコンサバに25億円ほどインフレがさらに悪化すると見ております。これがもしなければ、横ばいで進めば30ベシスポイントぐらいのマージンの上振れ要因にはなると思っています。それがマイナス25億です。同じく、申し上げたとおり、ミックスの改善で20億弱ぐらい。それから、ワンタイムで、特にQ4にあったコストが一巡しますので、おのずと上がってくる分が30億ぐらい。残りの35~36億円出てくると思うのですが、これがVCスクエアのコスタリカ生産工場への移管で、効果が23年度から出てくる分が入っています。ややこしかったのもう1回申し上げますと、インフレでマイナスの25億ぐらい、ミックスとワンタイムの費用が一巡することで、両方合わせて50億円弱プラス、それからVCスクエア、生産のところで効いてくるのが35億円程度、これでだいたい

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。

60億弱になると思います。

よろしいでしょうか。

山崎様：どうもありがとうございます。

森様：みずほ証券の森です。よろしくお願いたします。スライド 11、MCS の収益改善プランですが、こちらは、例えば想定どおりできなかった場合のプラン B などが用意されていて、例えば MCS を国内中心でお客さんも国内の医療機関ということで、まさに伏魔殿ですので、もう抜本的なこの事業自体の見直しというプラン B まで考えているのでしょうか。以上です。

畑：ここは一番大きな、一番という CDMO の拡大、これはパイプラインが間もなく、今日もプレスリリースを出しているのですが、そこでまず、あくまでトップラインで伸ばしていくということが中心です。2 番の価格政策もすでに 4 月 1 日から輸液の薬価の引き上げが実現しておりますので、1 番と 2 番はほぼ手中に入っていると思います。ですので、プラン B の議論をここですというよりは、あくまでこのプランで今期はいけると思っています。

森様：ありがとうございます。

ファーマシューティカルのところ、例えば薬剤でもインジェクション型のもので他社の技術を使って御社が製造するみたいな、付加価値が丸々取れるような CDMO というよりは、CDMO の中でも付加価値がどのくらい出していけるかが問われていると思うのですが、CDMO の中での自社比率、あるいは自社技術による収益性の改善などがこれから見込めるのでしょうか。

畑：これはちょっと期間が長くなりますが、今これはちょうど「GS26」の中ですので、そこも視野に入れて、例えば買収なんかもそういう視点でも見えていますので、いずれそこは、今おっしゃっていただいたようなことが実現の方向に進むとは思っています。

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たものではありません。

森様：ありがとうございます。以上です。

甲谷様：英語で質問させていただいても大丈夫でしょうか。

畑：はい。

甲谷様： This question is for Antoinette. I think you are starting a new clinical trial for Rika, version 2 nomogram. I don't know how much you can disclose, but your competitor Haemonetics has the Persona technology that allows increased plasma collection yields from 770ml to 840ml. We hope you will be able to exceed or equal Haemonetics` yield. Is this how we should understand it? I believe they use Hematocrit and BMI as parameters to see how much plasma you can collect. How do you increase the RIKA yield? Does it have to do with the machine or similar to Haemonetics like parameters?

ギャヴィン： You are correct. Our clinical trial for version 2 is beginning tomorrow. We expect to see similar gains compared to Haemonetics. RIKA has generated 30% improvement fundamental technology, and this Nomogram software change will do the same thing as Persona device, in terms of locating individual variables, optimize the collection from those individuals. We have some predictions, but we cannot share specific numbers.

甲谷様： Any way you can detail how the yield actually increase? Is it like Persona that uses hematocrit and BMI?

ギャヴィン： It's a very similar model. Basically, maps individual personal characteristics of their blood and physiology to optimize how much we are collecting.

甲谷様： Thank you very much.

渡辺様： 数字の今期のご計画の確認です。「Rika」の話ですが、冒頭のご質問と似たような話ですが、結

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。

局、今期の前提としては、どのくらい入っているかとか、何台入れているかということは、ご開示されな
いということですか。

畑：はい。

渡辺様：であるならば、その可能性も含めてですが、始まった期の調整後営業利益率はあまり高くないと
思うのですが、利益率が実際改善してくるのは25年3月期からと考えていいのか。少しロールアウトの
スピードが思ったのと違うので、利益率改善のスピードをできるだけ正しく理解しようという趣旨の質
問なのですが。

畑：最初に残念ながら、あれなんです。お客様が一つであるうちは、売上額は開示できない。それは次の
展開を考えているからということ、お察しいただければと思います。さっきもちょっと私、あえて申し
上げましたとおり、ここから先のロールアウトのスピードはCSLさんが決められて、ご存じのとおり、
今のサプライヤーとのディスポの供給契約をそこそこ長く確保されていますので、彼らがバランスを見
ながら決めていくということになります。なので、すみません、ここは新しい情報は全然言えないので
すが、この26年、「GS26」の中では完全にロールアウトを終えるというのが、今のわれわれのプランで
す。25年3月期にマージンの改善があるのかどうか、それも今から、下期から始まる本格展開のスピー
ド次第になりますので、そこがまた見えた段階でお伝えしたいと思います。すみません。

渡辺様：ありがとうございます。

以上