

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

2024 年 11 月 8 日

## 2025 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会 質疑応答

2024 年 11 月 7 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。

甲谷様：みずほ証券の甲谷です。ご説明ありがとうございます。

1点目が、13ページ目の調整後営業利益の上方修正のポイントについてです。これは以前の予想に対して上乗せしているということですから、原価率、売上総利益効果は多分、年初70億だったのが、40億足すので110億になっていて、書いていない価格下落、薬価公定価とか、その辺のところは75億のまま据え置いたという理解でいいんですよね。

テルモ 萩本：そうです。そちらのご理解で正しいです。

甲谷様：そうすると、値上げ効果というのはもう上期で終わって、下期はやはりVBPの効果も出てきますし、去年、下期から値上げしていたので、ここの部分はもうかなり縮小し、原価率変動のところは、私の理解だとだんだん原材料とか輸送費の高騰が出てくる中で、まだプラスになっているんだという、その部分を教えていただけますか。これが1点目です。

萩本：ご質問ありがとうございます。

今ご質問ありましたとおり、価格に関しましては、昨年の下期より国内での価格の対応を行いましたので、この効果は、下期はそれほど大きくないと考えております。一方、もちろんVBPなどのインパクトは下期も継続しますので、全体としては引き続き適正な価格の転嫁など、ご理解いただけるところは、グロ

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。

ーバルベースでは値上げを行っていく、余力のあるところはやっていくという形ではありますけれども、想定としましては大きく数字として出てこないというところが、まず一つ目のポイントとなります。

二つ目、原価率の部分ですけれども、こちらは継続して生産効率など、低価格の生産地ですね、ベトナムとかコスタリカ、こういったところの生産地への移管を進めているということと、そこでの効率化の改善もありますので、原材料以外の部分、こういったところでの効果の創出も加味しての結果となっております。

甲谷様：今おっしゃったのは、VCスクエアでの効果が入っていると思うんですけれども、これは確か今期30億ぐらいかなと思ったんですが、もうちょっと増えているんですか。

萩本：ご指摘のとおり、現時点では30億円程度の年初からの想定となっておりますけれども、もちろん何がグロスで何がネットかというところは難しいんですが、われわれは、VCスクエアで行っている生産地への移管等に関しましては、現時点では予定どおり、若干上回っていますけれども、ほぼ予定どおりという考え方では進めています。

甲谷様：分かりました。ありがとうございます。

鮫島社長にちょっと、せっかくなので、Beyond GS26のところで、まず6ページ目、ありがとうございます。前回のGS26のときには何も書いていなかったのも、多分このデバイスかなというのを一生懸命考えなきゃいけなかったのも、これが書いてあることすごくうれしいんですけれども。実は10問あるんですけれども、何とかこの1問の中に入れなきゃいけないということで、社長にお伺いしても、Beyond GS26、Beyond GSで、どれが一番エキサイトメントを感じていらっしゃるのか。

あと、静脈デバイス、ここは、いや、もう全く何も異論ないんですけれども、ほぼ動脈、ちょっと違うとはいえども、もちろんエクスパティーズはいきますから、この中へ入っていくというのは全然あれです

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ているものではありません。

けれども、ただ群雄割拠ですので、Penumbraさん、Inariさん、いろいろと皆さん、静脈に入ってきている中で、御社としては、ポートフォリオとして全部、一つ一つにちゃんと競争力を持たせるというご自信があるという理解でよろしいですか。それとも、どちらかという、全部ポートフォリオが揃っているから、市場が開拓できると。大きく2点ですけれども、まずGS26の、この先のところで、どれが一番エキサイトメントを感じていらっしゃるのかというのと、静脈の戦略について伺いできればと思います。

テルモ 鮫島：まず私から回答を差し上げて、長田がもし補足的にあるならば、追加でコメントをもらいたいと思います。

Beyondのときに規模感ということを考えると、やはり抗アルツハイマー薬のレケンビの部分は非常に大きいだろうというのと、Rikaがカスタマーベースを広げるということにおいて、この分野におけるプラットフォームとしてどれだけできるか。もちろんこれは相手様もあることなので確実なことは言えませんが、この二つは成長ドライバーという意味には大いに注目しているところです。

テルモ 長田：長田です。

加えまして、インパクトの大きいものとしましては、GS26で既に掲げていた領域で、Terumo NeuroとTerumo Aortic、ここに出てくるいろいろなパターンの新製品による売上貢献はかなり大きいと思っています。それから静脈領域、おっしゃるとおりInari社に加えて、複数の会社がプレーを始めているわけですが、われわれは1品2品で勝負しようという戦略ではなくて、かなり幅広いパイプラインを持って、DVTと肺塞栓の両方の市場を攻めていこうと。

これに加えて、われわれは数年前からここの開発を進めてきたわけですが、自信を深めた一つの要因は、やはりわれわれが昔から動脈で強いアクセス製品の未充足ニーズがかなりまだあるということで、アクセス製品の静脈向けというのを加えて、これで、フルセットで出ていこうと。

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。

アクセス製品と治療製品の組み合わせも有効なソリューションになってきますので、こういうところでわれわれが動脈で培ったケイパビリティが生かせるという自信をかなり今、持っておりますので、少し市場参入は遅れましたけれども、十分勝っていけるという自信を持って、今、最後の準備を整えているところ です。

甲谷様：発売時期とか、その辺は、GS26なので26ということよろしいですか。これが最後です。

長田：これはまだなかなか具体的には言えないところですね。

甲谷様：ありがとうございます。

徳本様：日興証券、徳本です。よろしくお願いします。

1点目の質問が、決算説明資料の13ページのところです。心臓血管の事業再編費用の詳細についてはご説明が難しいという話だったと思いますけれども、併せてこの事業再編費用がどういう属性なものなのかというところを少し補足いただければと思います。

ある種、一過性に近い形で今回出現していると思ったほうがいいのか。それとも、ここから生産のオペレーションを改善していくときに、不断に見直しをしていて、そういうのは、ここから先も収益性改善のためにある程度出てくるようなトピックとして考えたほうがいいのか。このトピックが今後に対してどのような影響を与えるかというところを1点目お聞きしたいと思っています。

テルモ 三好：ありがとうございます。こちらの部分は萩本から。

萩本：ご質問ありがとうございます。

もちろんその中身に関しては、今、この場では申し上げるのは差し控えたいと思うんですが、これは一過性かどうかということに関しましては、現時点でわれわれが把握している内容をベースに引当を計上しております。

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。

こちらは、あくまでまだ引当ですので、最終的にどういうアプローチを取るか、どういう形での構造改革を進めるかということによっては、多少の変動があるかなと考えておりますけれども、この案件に関して、これからさらにずっと続くということではなくて、この引当をベースに、プラスマイナスがどれくらい出てくるかと考えていただければ幸いです。

徳本様：ありがとうございます。

これは、期初の計画には入っていなかったものということでもいいですか。

萩本：はい。当初の見通しの中には計上しておりません。

徳本様：分かりました。

2点目が、静脈のところが気になって、新しいチャレンジだなと思ったりするんですけれども、既存の動脈へのアクセスの部分から技術転用ができるということは分かるんですけれども、例えば今、いろいろと内部で開発をされていく中で、ほかのリソースとして足りないもの、獲得していくもの、内部・外部、トータルでイノベーションをしていくという社長のお話だったと思いますので、逆に静脈R&Dをしていく中で足りないものをいくつか挙げるとすると、今どういう課題があるように思われていらっしゃいますでしょうか。

三好：徳本さん、ありがとうございます。

こちらの部分に関しましては、長田さん、お願いしてもよろしいでしょうか。

長田：今、われわれが参入していこうとしている領域に対して、足りないものというのは正直ないんですけれども、スピードです。ほぼほぼ社内開発で進めておりますので、社内開発だけで全て、上市されるまで時間を待つというよりは、ここに加えて、例え競合する技術であったとしてもチャンスがあれば、スタートアップ投資も含めて外からの導入も辞さずと。

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。

それによってスピードが稼げるのであれば、内部開発と競合することも良しという考えをしっかりと定着して持っておりますので、きちんと今、外にも目を向けまして、場合によっては内部開発の製品を外のものに入れ替えていくようなことで、スピードアップを図っていく、そういうやり方を今、考えております。ですので、製品として足りないものというのではないと認識しておりますが、やはり後発になりますので、スピードについてはまだまだ解決する部分が残っていると考えております。

徳本様：承知しました。ありがとうございます。

三好：徳本さん、ありがとうございます。

葭原様：UBS証券、葭原です。よろしくお願いいたします。

1点目は、粗利率の変化についてお伺いさせていただきます。前同では既にご解説いただいたんですが、今回、1Qと2Qを比較すると、2Qに非常に粗利率が大きく改善している印象です。久しぶりに54%、55%に近いような良い粗利率が出ていると思うんですけれども、この要因についてお聞かせください。

在庫の未実現等が2Qだけ切ったときにプラスに影響している部分もあると思うんですが、それ以外にも何か要因があればご教示ください。

三好：葭原さん、ありがとうございます。粗利の2Qの改善の部分に関しましては、いいですか。

萩本：ご質問ありがとうございます。

粗利に関しましては、全般的にモデルミックスが改善していたことが、大きな要因として表れております。ここは1Qに比べましても、TIS事業、こういった非常に粗利率の高い事業の伸長がございましたので、全般的に見ても比率が上がっているという形で捉えていただいてよろしいかと思っています。

葭原様：1点追加ですが、下期以降も2Qと同じような状況を想定してもよいのでしょうか。さすがに2Qだけ切ったときの3カ月の粗利率はやや出来すぎな部分もあるのでしょうか。

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。

萩本：われわれとしましては、もちろん3Q、4Qに関しましても、事業としてのファンダメンタルズは好調を維持できると考えております。

ただ、やはり冒頭にも申し上げましたとおり、若干インフレは落ち着いたとはいえ、運送費用ですね、インバウンドのフレートのコストなどは、いろいろな世界情勢の状況次第で若干上がってきているというところもございますので、必ずしも2Qの状況がそのまま続くというのは、われわれとしては、楽観視はしていないということになっております。

葭原様：承知しました。ありがとうございます。

2点目は、イノベーションの考え方について確認させてください。私の理解が正しければ、いわゆるアメリカの大手の医療機器メーカーと本当に対峙するような、本当にイノベティブ、成功すればリターンは大きいけれども、いわゆるハイリスクのようなものは、御社はこれまでは避けてきたような部分はあったのかなと思っているんですが、今回の社長様のご説明を拝聴して、そういったところの考え方が変わってきているということなのでしょうか。

状況次第では、本当に世にないようなものを出して、御社がトッププレーヤーとして走っていくような事業領域が中期的には期待できると考えてよいのか。少しこのイノベーションというところの定義について教えてください。

三好：葭原さん、ありがとうございます。こちらは鮫島さん、お願いします。

鮫島：イノベーションって非常にビッグワードなので、解釈の仕方はいろいろあるとは思いますが。

もちろん一般的にディスラプティブなことを想定されることが多いんですが、弊社においては、例えばより使いやすいとか、より確実とか、より安い、より安全というようなインクリメンタルなバリューの提供もイノベーションと捉えています。

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。

実際に医療現場でもそういった面が高く評価されているということがありますので、もちろんTerumo

Venturesを通した新しいイノベーションは一方で模索しつつも、これまで同様、インクリメンタルな部分でのイノベーションも大事にして、両方で考えていきたいと思っています。

葭原様：補足ですが、買収も含めてこういったところがあると思うんですけれども、なんかいきなり飛び地とか、全然違っていて、私どもがびっくりするような買収とかはあまり起こりにくいと思ってよいのでしょうか。

鮫島：基本的には既存の事業に密接に関係して、いわゆる隣接しているのか、あるいは、そこを補強するのかという形で、買収に関しても現在想定してございます。

葭原様：承知いたしました。ありがとうございます。

三好：葭原さん、ありがとうございます。

林様：モルガン・スタンレー証券、林です。よろしくお願いします。1点目は今期のガイダンスの修正のところ、2点目はイノベーション、あるいはVCのところを伺おうと思います。

1点目、今期、売上高のガイダンスを上方修正される際に、為替影響を除いて心臓血管カンパニーの売上予想を引き上げられているかと思います。それから、TBCTも為替影響除きで少し引き上げられていると思います。

基本的には上期の良かった進捗を踏まえて、通期の予想を変えられたということかとは思いますが、もう少し定性的に、どの製品セグメントのところが上振れている、だから通期の売上予想を引き上げたんだというような、詳細をご説明いただければありがたいんですけれども、いかがでしょうか。

三好：ありがとうございます。こちらは、私からご説明します。

おっしゃるとおり、C&VとTBCTの部分ですね、比較的、増加率が高くなってございますけれども、こちら

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。

は上期から、TA、あとはニューロの分野が引き続き非常に順調に推移していることから、これらの分野が継続して下期も続いていくといったことで、上方修正になっています。

また、TBCTとの部分に関しましても、コアビジネスも非常に順調に上期から推移してございますので、今回C&VとTBCTを中心に、上方修正がトップラインでは効いていると見ていただければと思います。

林様：それぞれ好調な背景まで伺えるとありがたいんですけども、いかがですか。

三好：ニューロとTAの部分に関しましては、症例ももちろん戻ってきていて、特に米州、そして欧州で順調に進捗しているといった背景がございます。

また同様に、BCTのコアビジネスの部分に関しましても、欧州、そして米州で、主に血液関連の製品が非常に順調に進捗しています。こちらが原因で、できているという形になります。

林様：ありがとうございます。

2点目は、イノベーションのところにも関わる、今回、8月にCVC設立の発表をされていまして、こういったベンチャー投資、あるいはCVCの運営となりますと、今までの御社の社員の方のケイパビリティとはまた違ったスキルが求められる、そういうチームを構成していかないといけないかと思うんですけども、こういったCVCとかベンチャー投資を御社がマネージする際に、テルモとしての社員からの、内部で人の移動をして、あてがってチーム構成をされていくのか、あるいは外部から人材を採用して、新しいケイパビリティを構築していこうというプランなのか、その辺のニュアンス伺えればと思います。

あと、チームを構成する際も、アメリカ人を中心にとか、その辺の国籍とか、その辺のプロファイルもご説明いただければありがたいんですけども、いかがでしょうか。

三好：ありがとうございます。ここは長田さん、よろしいでしょうか。

長田：ご質問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。

まず現時点ではの回答になりますが、社内のメンバーで構成をしております。決して、もちろん素人で構成しているわけではなくて、私どもは8年、9年ぐらい前からアメリカのベンチャーキャピタルに人を派遣しまして、そこで常駐をすることによって、ベンチャーキャピタルの活動を実体験してきました。

今も新しいメンバーが2名、向こうのベンチャーキャピタルに常駐しております。そういうところで得た、知見を持ったメンバーが、CVCのメンバーとして構成されております。

それから、通常のベンチャーキャピタルと違いますのは、あくまでも私どもは事業化をすることを目的としたベンチャーキャピタルでありまして、もちろんフィナンシャルにマイナスを生じてはいけませんけれども、キャピタルゲインメインではありませんので、このメンバーの中には技術の目利きを持ったメンバーが入っております。

かつて、これまでいろいろなスタートアップ投資、もちろん成功・失敗ありますけれども、目利き力はかなりこの数年間で高まっておりますので、フィナンシャルのバックグラウンドを持ったメンバー、ベンチャーキャピタルで実地経験をしたメンバー、技術の目利き力を持ったメンバー、そしてもちろん、かつて事業部でビジネスデベロップメントをやっていたメンバー、こういうメンバーで構成されておりますので、社内のメンバーではありますが、かなりの専門力を持ったメンバーで運営を始めているところで  
林様：ありがとうございます。分かりやすかったです。私からは以上です。

三好：ありがとうございました。

山口様：ありがとうございます、シティグループの山口です。

一つ目の質問は、簡単にコメントにあったんですけども、Rikaのロールアウトです。

前回のQ1のときは確か100センターぐらいだったような気がするんですけども、現状何センターまで来ていて、25年には完了してというところだったような気がいたしますが、その辺の定量的なフォローアッ

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。

プがもしあれば最初に教えてください。

三好：こちらは私から。

今日現在でございますけれども、現在150センターまで来ることができています。こちらは当初から申し上げていますが、25年の春から夏にかけてフルロールアウトが完了する予定でございますけれども、こちらに対しても非常に順調に進捗しているといった状況になります。

山口様：ありがとうございます。

二つ目は、VTというか静脈のところでいろいろご説明いただいたんですけれども、このインターベンション市場というのがあって、Millionsと書いてあるんですけれども、ごめんなさい、ちょっと単位が読めないんですけれども。

要するに、どのぐらいの市場があって、御社もそれに対して棒グラフをお示ししていただいていたかと思うんですけれども、これは10ページかな。この単位というのは、要するにどのぐらいの市場でどのぐらい取るんだみたいな、トップダウンの話があると少し分かりやすいんですけれども、いかがでしょうか。

三好：市場のほうでございますか。

山口様：はい。市場規模と御社の売上規模の予定です。

三好：市場規模の部分に関しましては、大体ですけれども、800ミリオンぐらいですかね。それぐらいの規模感の市場感と見ていただければと。こちらが伸びていっているという形をイメージしていただければと思います。

想定売上の部分に関しましては、申し訳ございません、開示という形では数字をお示しできないんですけれども、これらの新製品を導入していくということで、ここの市場に介入、どんどん新しいものを出していくと。そういった意味合いでのグラフになってございます。

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。

山口様：分かりました。トップクラスメーカーを目指すわけですね、やはりやるからには。

三好：こちらは長田さん、少しコメントあれば。

長田：もちろんです。

先ほど申しあげましたように、静脈市場ですね、まだ臨床現場のユーザーの方が決して満足しておりませんので、そこに対して、われわれはしっかりとニーズにミートするものを出していけますので、トップメーカーとして静脈の市場に参入していくという考えで間違いありません。

山口様：ありがとうございました。以上です。

三好：ありがとうございました。

森様：野村證券の森です。

一つ目です。四半期の売上高、4-6と7-9を比較して、例えばCVで売上が落ちていたりするんですけども、ここの4-6に対して7-9に売上が落ちた理由、為替もあると思うんですが、何かしらあれば教えてください。

三好：C&Vということでございましょうか。

森様：そうですね。CV、例えば1,567億から1,495億になっていると思います。TISも1,028億から984億とかになっていますので、4-6と7-9の比較です。

三好：為替の部分も効いていると見ております。こちらの部分を除けば、順調に進捗はしているという見方をわれわれはしております。

森様：4-6に特殊要因で持ち上がっていたとか、あるいは7-9に何か失速が始まったとか、そういったファクターはあるのでしょうか。

三好：あとは中国のVBPの影響というのが、1Qは一時要因という形で、代理店が、少し買い込みがあった

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。

りとかというお話をしたと思いますけれども、そちらが2Qはなかったりとか、その辺の組み合わせによりましてC&Vは、そういう意味では為替の部分であったり、一時的要因の部分であったりといったところで、少し伸びの部分が出ていると見ております。

森様：そうしますと、4-6をベースに考えるのではなくて、7-9ベースに、あとは市場の成長率を考えて、10-12、1-3月を見ればいいということでしょうか。

三好：そうですね。一時的要因がない状態がクォーター2になります。

森様：ありがとうございます。二つ目はライフケアです。

GS26のところで、ややしんどくなってきたというのが、糖尿病とアルツのPLAJEXだと思うんですが、たとえば糖尿病について、GS26で成長させるというふうに話がありますが、ただ、デクスコムとの提携解消もしておりますし、インスリンポンプもなかなかというところであれば、糖尿病をテルモとしてどういうふうに見直していくかということは今後検討されるのでしょうか。

三好：ありがとうございます。ここは鮫島さんお願いします。

鮫島：ご指摘のとおり、デクスコムとのCGMの提携が解消になったということもあって、現在、糖尿病事業に関しては戦略の再検証のフェーズに入っております。今、まさにその真っ最中でございます。

でも、やはりこれは非常に重要な事業領域ですし、特に日本では高いプレゼンスも有していますので、これからまた成長戦略を描いていきたいと考えてございます。

森様：日本でまだ診療報酬上のメリットがあるので、BGMがキープされていると思うんですが、いずれCGMがメインになってくるとことを考えると、残りの残存、BGMが生き残れる期間は何年ぐらいという想定でしょうか。

鮫島：具体的にあと何年ということは想定していませんが、ご指摘のとおり、少しずつCGMにシフトして

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。

いるというのは間違いない事実だと思っています。

そんな中で、例えば国内に加えて新興国において、BGMでこういった成長戦略が描けるのかということも含めて、現在、再検証を行っているところでございます。

森様：他社でBGMの新興国戦略をとった会社がなかなかうまくいっていないことを考えると、なかなか難しいんじゃないかなとは思いますが、それでも新興国、海外でメディカルケアソリューションズ、MCSをやっていくほうがいいというお考えでしょうか。

鮫島：そこも含めて、現在、再検証の最中でございます。

森様：ありがとうございます。以上です。

三好：森さん、ありがとうございました。

渡辺様：渡辺でございます。良い決算おめでとうございます。二つあります。

一つは数字の話です。ちょっと聞き漏らしてしまったかもしれないんですが、そもそも上期の着地の調整後営業利益というのは、社内のご計画に対してどの程度上回ったのかをまず知りたいんですけれども、何か定量的にご説明いただけるものはありますか。

三好：では、ここは萩本さんお願いします。

萩本：ご質問ありがとうございます。

こちらは、われわれが当初想定しておりましたAOPとしましては、年間の開示している数字をベースに考えておりました。ですので、こちらの、ほぼ率としては同じ、同様程度のものを上期として考えておりましたので、そこから比べますと、その率分だけ改善しているというのが実情です。

渡辺様：分かりました。そうすると、上期を上回った部分だけ通期に乗っけました、あと為替ということではなくて、上期に実態で上回った部分があり、それを下期も一定程度織り込んでいるという理解でいい

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。

ですか。

萩本：多くの部分が上期の実力値で上がった部分というのが、上方修正の大きな要因を占めているというのが、まず一つございます。

もちろん下期も引き続きこういった傾向が続くだろうと考えておりますけれども、まだまだ、先ほど申し上げましたとおり、フレートの問題とか、VBPの今後どうなるかというところもありますので、必ずしも上期の分そのまま下期に適用しているということにはなっておりません。

渡辺様：よく分かりました。ありがとうございます。

二つ目が、社長様のプレゼンテーションの中で、スライドでいうと、6番にイノベーションのパイプラインの更なる拡充という絵がありますけれども、ここでちょっとコンセプチュアルな質問なんですけれども、今回、静脈の話いただきました。

ただ、何百もあるプロジェクトがあって、それを見える化してポートフォリオを効率化していこうというお話の中で、今回もちろん静脈というのは非常に大きな楽しみのエリアだと思うんですが、これだけではないのかなと思っています。つまり、これからテルモは静脈でやるんです、で終わりという話ではなく、まだほかにも出てくるんだと思っています。

そういう理解のもとでの質問ですけれども、例えば3カ月前ぐらいには、モノ、イノベティブなデバイスでというだけでなく、例えば病院のオペレーションを良くするようなものとか、そういったものもイノベーションとして考えていて、それを重視されているというお話もありました。

このスライド6番の、新領域の創出というのが何を意味しているのかちょっと分からなかったんですけれども、これから先、新しく見える化されたポートフォリオの中で、こういったものをやめていって、こういったものを残していって、その中で静脈の分野というのは、これから出てくるであろう五つの中の一つな

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。

なんですとか、いや、そうはいつでも静脈はかなり大きい戦略的領域なんですとか、これから先まだまだ出てくるのか、そういったところを少し理解したいと思っておりまして、質問させていただいております。

三好：ありがとうございました。

ここは鮫島さん、そして、そのあと長田さんという形でよろしいですか。

鮫島：今、数百走っているプロジェクトの見える化をしているということをお話ししたんですけれども、この今、棚卸の最中でございまして、そういう中で、例えば優先順位の考え方とか、リソースの配分の仕方、取捨選択の仕方というのは、これから下期にかけて進めていきたいと思っています。

具体的に今、静脈以外にこれとこれとこれというのを申し上げる状況にはないんですけれども、当然、次の26を超えた世界を想定したときには、ほかに、どういうところにオポチュニティがあるのかという目線感で、これは私と長田とでこれから議論を深めていきたいと考えてございます。

長田：補足するならば、静脈はいくつかのうちのひとつと捉えていただいて結構です。

それから、リソース、R&Dの見える化によって何が起きるかといいますと、私ども、本日も説明がありましたように、1兆円の規模になりました。

その先、1兆円の先の成長を見据えたR&Dの貢献ということから、やはり規模の大きなテーマをやるべきだということで、同じR&D費用をかけるにしても、小粒なテーマから比較的規模の大きいテーマに、R&Dの費用のアロケーションをかけていく。そういう活動をやるためにも、今回、全社R&Dの見える化という非常に重要なプロジェクトが走っておりまして、もうほぼほぼレビューが終わるところですので、そういうR&D費用のかけ方が変わってくると捉えていただきたいと思います。

渡辺様：ありがとうございます。

これから先のアップデートを楽しみにしておりますが、レビューした上で、では次の領域として、またこ

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。

れが次の戦略領域を、何らかの形で近いうちにまたご紹介いただけるかもしれないなと思っておけばよい  
ということですか。

三好：はい、そのとおりでございます。なので、引き続き、またこの辺はアップデートさせていただければと思います。

渡辺様：ありがとうございました。

三好：ありがとうございました。

ちょっと時間も近づいてまいりましたけれども、最後にもう一方、ご質問を承りましょうか。

齋藤様：ありがとうございます、JPモルガン証券の齋藤と申します。

Rikaの収益性の改善が見られていると資料にあるんですけれども、もし可能でしたら、何か定量的に、実績もしくは見通しに関して、定量的な数字とかタイミングについて、具体的に何かご開示できることはございますでしょうか。

三好：齋藤さん、ありがとうございます。

具体的な数字は、すみません、ちょっと申し上げられないんですけれども、前からお話ししていますとおり、ロールアウトがフルに完了してきますと、収益はポジティブのほうに働いてくるといったところ。現状、今、改善が進んでいるというのは、ロールアウトが順調に進んでおりまして、ディスポーザブルが順調に回ってきているといったところから、収益のほうに、少しずつですけれども、プラスに効いてきていると見ていただければと思っております。

齋藤様：ありがとうございます。以上でございます。

三好：どうもありがとうございました。

以上