

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。



テルモ株式会社

2025 年 2 月 14 日

2025 年 3 月期 第 3 四半期 決算説明会 質疑応答

2025 年 2 月 13 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。

徳本様：日興証券、徳本です、よろしくお願いします。

引き続きかなり強い数値の着地だったと思いますけれども、特殊要因を解説いただければと思っています。費用の面で見ると、セカンドクォーターに続いて事業再編費用が 13 億、あと製薬企業との新規受託製造プロジェクト中止というので減損が発表されていると思いますけれども、ここの背景をそれぞれご説明いただくことはできますでしょうか。

萩本：まず、製薬会社さんとのプロジェクトの停止といいますか、中止に伴いまして、投資を進めていたもの、こちらの減損を計上しております。こちらは引き続き製薬会社さんとの関係もありますので、どこでどうなったかというのはちょっと申し上げにくいんですけども、われわれとしましても、こういった収益性の低いプロジェクトとか成長に寄与しない部分は、積極的にしっかり見極めをしていきたいと考えております。

ほかの部分に関しましても、こちらは年初に申し上げましたとおり、鮫島新体制になってからポートフォリオの見直しを進めておりますので、社内において、必要となるような構造改革とか効率性改善に関して、できることに取り組んでいるということになります。

徳本様：分かりました。

製薬企業との減損の話は、低収益性のものという理解をしておいていいですか。

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：そうですね。こちらは双方の関係性もございますので、一概に全部が悪いというわけではないんですけれども、双方同意のもとにプロジェクトを停止することに至ったものとなります。

徳本様：分かりました。

2 点目が、今回、鮫島新社長になられてから、ポートフォリオの見直しとか費用の考え方、構造改革、再編の費用、こういったものが断続的に出ているなという印象を持っています。ちょっと気は早いですが、来期を見たときの考え方で見ると、やはりファンダメとしてはかなり好調な数字が継続するように見えます。ですので、ある種、いい数字のタイミングの中で費用をある程度使って、会社自体の構造を変えていくというのも一つの経営判断かなと思います。

来期にかけて、こういったある種特殊な要因といいますか、費用の部分の使い方は継続されるように見たほうがいいのか、それとも、そういうものは今期中で終わるような目線で見たほうがいいのか。どちら側の見方で見ておくといいでしょうか。

萩本：ありがとうございます。

こちらはずっと続けるというものでもないと考えておりますので、できるだけ今期中にしかるべき処置をするということを考えておりますので、ずっとこういった一時費用が来年以降も発生するというのは避けたいと考えています。

徳本様：分かりました。ありがとうございます。

山口様：シティの山口です。こんにちは。ありがとうございます。

冒頭の CFO 様のご説明の中であったと思うんですけれども、数字も含めて一瞬で聞き落としてしまったんですけれども、通期、確か 80 億入っていた事業構造改革というのは、先ほどもちょっとコメントがありましたけれども、Q3 でいくらで、Q4 でいくら入っているのかというのはご開示いただけますか。

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。

萩本：Q3 時点では 30 億円という形で、建設仮勘定などの減損として入れております。

年間の見通しに関しましては、まだ現在精査中の部分がございますので開示はしておりませんが、

極力、先ほど申し上げましたとおり、必要な打ち手は全部やるということを考えております。

山口様：分かりました。

支出としては、Q2 のとき予想は 80 は入っていましたよね。

萩本：はい、そうです。年間としての見通しは変えておりませんので。

山口様：分かりました。

ごめんなさい、ちょっとしつこくて恐縮ですけれども、Q3 でやった 30 は、もう大きなものはやったので、Q4 やるかやらないか分からないという意味での Q3 でしょうか。それとも、Q4 は Q4 で、今おっしゃったとおり、まだ案件が残っているので、それは基本的にやりますよというお話でしょうか。

萩本：Q4 に関しましても、もちろん全くないということではないと思いますので、極力、今年度中に必要な手立てを打ちたいと考えていますので、状況次第では Q4 にも同様に、一時費用が発生するということとは考えていいかと思います。

山口様：分かりました。ありがとうございます。

あと、全体の通期予想を変えていないので、そのままいくということだと思えますけれども、売上で 8 割弱ですかね、利益でも 8 割弱、まあまあの進捗率だと思います。もし一言二言、セグメント別の進捗なのでこぼこ等々ございましたら、多分 C&V がいいのかなみたいに普通に見えるんですけど、その辺はいかがでしょう。

萩本：年間に関しましては、ほぼ全カンパニーとも順調に進捗しているという状況でご理解いただければと思います。

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。

一方、この 3 カンパニーとも、今回に関しましては為替が寄与している部分もございますので、この先の為替状況次第というのがありますが、そういったことも加味して年間での見通しは変更していないという状況です。

山口様：それですと、あまりセグメント別で、でこぼこはない感じですね。

三好：そうですね。C&V は比較的、順調にきています。ただ、C&V は 4 クォーターの部分に関しましてはシーズナリティの関係などもありますので、少しシャイになるかなといったところはございますかね。

あとは血液・細胞の部分ですけれども、こちらは Rika の部分が順調に伸長していますので、この部分はこれから少し強めに出てくるかなといった状況になってくると思います。

山口様：分かりました。ありがとうございました。以上です。

甲谷様：甲谷です。正直、業績はあまり驚くところが何もないので、2 点お伺いしたいです。

まず 1 点が、これは答えられるかどうか分からないんですけれども、Haemonetics さんが武田と Grifols の契約をしたと。多分延長という意味でしょうけれども。

5〜6 年か 7 年ぐらいの長期契約みたいな話をされていて、これからシェアを取るみたいな話をされています。お話しいただける範囲で、その入札に御社は参加されていたのかどうか。

あと、Rika の強みをもう 1 回精査したいんですけれども、採取時間 35 分未満で、新しいノモグラムだと平均 10%採取量が増えます。しかも、iNomi という新しいノモグラムを使っても採取時間は増えないよねと。体外の血液 200 ミリリットル未満だから、赤血球異常による採取延期の可能性は低いよと。あと、ディスポの血液回路の装着が 2 分以内ということで、これが競合の NexSys PCS や Aurora Xi に対して劣るところはなく、むしろ強みがあると見ていいのかということも含めてお答えいただきますでしょうか。

萩本：こちらに関しましては、ご理解いただいていますとおり、デバイスとしての優位性は今おっしゃっ

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。

たとおりかと思います。

もう1点、われわれとしましては、Rikaがネットワークにつながっているというところで、これも他社さんと比べてどうなんだというところになってきますけれども、やはりそういったネットワークにつながっているデバイスの特徴を生かして、そういったサプライチェーンに関する、オペレーションに関わるマニュアルな作業をサポートしていきたいと考えております。

あともう一つが、こういったデバイスの使い方とか、故障率、サービスが必要になるような、どこにあるデバイスが多く使われていて、そういったメンテが必要になるというようなものも、データとして提供すること、ネットワークを使ってやっていきたいと考えていますので、そういったハードの部分とネットワークとしての機能を組み合わせての価値の訴求ということを考えております。

先ほどの、ほかの入札はどうだったんだというところですが、われわれとしましては、やはりCSLさん以外にも展開を進めていきたいと考えておりますけれども、それ以上の詳細に関してはこの場で差し控えさせていただきたいと思います。

甲谷様：分かりました。

おっしゃった部分は、KinariとかMyataといったRikaに付随しているソフトウェア、エコシステムと呼んでいます、その部分ですね。

萩本：そうです。

甲谷様：ぜひその部分をもうちょっと強調して、あまり説明が今までなかったのも、それをお願いしますということですが。

2点目、最後ですが、10ページの、欧米を中心に細胞・遺伝子治療に伴う細胞採取でアフエリシが増えているということですが、すみません、ずいぶん長い間これを見ていなかったのです。

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。

確かこれはもともと自己免疫疾患で使っていて、そこで伸びていたと思うんですけども、そちらの伸びはどうなったんでしたでしょうか。CAR-T とかをやるときに、白血球を採取するためにアフェレシスを使っているという形だと思うんですけども、そういう用途のほうが、今、CAR-T のほうが多いという理解でよろしかったでしょうか。

三好：細胞処理の部分とか、アフェレシスの部分の CAR-T の部分ですけども、今現在、いろいろな他社さんとのコラボレーションを通じて、より積極的に、いわゆるアフェレシスとか細胞処理の部分を展開できないかといったようなところは進めてございますので、今現在は少しシャイな伸長になってございますけれども、今後、ぜひご期待いただければと思います。

甲谷様：既に少しずつ他家 CAR-T の試験結果とかが出てきていますけれども、仮にこういったものがうまくいったときには、アフェレシスの事業規模はどのぐらい大きくなりますか。

三好：事業規模の大きさという観点から言うと、まだ詳細の数字はお伝えできないと思うんですけども、オポチュニティは十二分にあるとは考えてございます。

甲谷様：分かりました。どうも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。こんにちは。よろしくお願いします。

1 点目が、しつこくて恐縮ですけども、事業再編費用等々のところですよ。今期のガイダンス、11 月時点で、いわゆる営業利益と調整後営業利益の間のところから、売却資産の償却を除いた分で 80 億と、通期で織り込まれていたと思います。先ほどの方もそれで 80 億とおっしゃったかと思うんですが、ただファーストクォーターからサードクォーターまでの累計で、この一時損失等々、これは土地売却益も含めての数字ですけども、1 から 3Q の 9 カ月累計で 97 億になっていますので、既にガイダンスに織り込まれている数字は超えてきているわけですけども、このあと、4Q も少し発生するというので、どれ

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。

ぐらいの金額で通期は着地するのか。

内訳を作ったときに、事業再編で 80 億だか何億だかとなると思いますし、そこに減損分が、何十億かが乗ってくる形になると思うんですけれども、どんなイメージをしておけばいいでしょうか。

萩本：こちらは現時点でも一部、見直しをかけているところでもありますので、詳細にいくらぐらいというのは、今の時点では申し上げにくいというところをご了承いただければと思います。

ただ、やはり全体で見ても、われわれとしましては、年間のガイダンスをベースに、どれぐらいの部分のコストがかかるかというところは念頭に入れて、大きくずれない程度のインパクトを考えております。

林様：通期、今期着手した、例えば調整分が百何億となったときに、この部分は来期にほとんどなくなると考えてよいということは、その分、増益という考え方でよろしいですか。来期は。

萩本：先ほど申し上げましたとおり、やはりできるだけ短期でやり切るところが重要だと考えていますので、今期発生した金額に関しましては、来期は発生しないと考えていただいて問題ないかと思います。

三好：従前からお伝えしているように、基本的には一時コストといった考え方でよろしいかなと思います。

林様：承知しました。

2 点目は値上げの状況です。御社のプレゼン集の 5 ページと 6 ページを比較していましたら、価格のプラス効果、これは値上げの効果だと思うんですけれども、Q3 の 9 億円という数字は、1 から 3Q までの 9 カ月累計の数字に比べるとちっちゃいという形になると思います。やはり上期のほうが前年からの値上げ幅は大きくて、この 3Q とか 4Q になると、ちょっとそこまでの値上げ幅は難しいよというニュアンスで捉えておけば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：こちらは、特に昨年の下期において、TMCS 事業にて、国内を中心にですけれども、値上げ、価格政策の変更を行いましたので、下期を対前年との比較という意味では、上期ほどの大きな増益要因にはならないという状況になります。

林様：分かりました。ありがとうございます。私からは以上です。

葭原様：UBS 証券、葭原です。お願いいたします。

1 点目はアメリカの関税につきまして、改めて御社が想定している影響についてお聞かせください。もし可能でしたら、現在の米国の売上高に対してどのぐらいの生産比率があるか等、定量的なご説明もいただけると幸いです。よろしくお願いします。

萩本：ありがとうございます。

基本的に今、関税の状況は、われわれの見込む数字にはもちろん織り込んでおりません。

アメリカの全売上高に占める現地生産といいますか、米州内での生産は半分以上を占めておりますので、それに加えて、こういった関税になるかというところでインパクトが出てくるかと思います。

ですので、全地域通してですけれども、多くが地産地消という形に、近い形にはなっていますので、それほど大きなインパクトはないようにマネージしていきたいと考えています。

葭原様：ありがとうございます。

補足ですが、50%以上ということですが、いくばくかは日本やベトナムからの輸出があるという理解でよろしいでしょうか。今後、日本、ベトナムに対する関税は分からないですが、仮にいくばくか関税がかかった場合に、その部分を顧客に転嫁するというのは現実的には可能なものなのでしょうか。

萩本：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。

おっしゃるとおり、米州以外に関しましては、主にアジア、日本から輸出という形になっております。これを転嫁できるかというところは、マーケットの状況も見ながらしっかり考えていきますけれども、決して転嫁しないというような前提での議論にはならないと思っております。

葭原様：ありがとうございます。

2 点目は、粗利率の考え方についてお聞かせください。3Q 累計の粗利率は 54.7%ということで、為替の影響もあると思うんですけれども、それを除いても非常に強い、3Q 単独でも 55%となっております。

仮に為替が来期以降フラットベースであった場合、Rika のマイナスもおそらく解消していくという中で、55%を超えていくような粗利率の目線が今後 2～3 年で可能なかというところは、もしマネジメントの考え方がありましたらお聞かせください。

萩本：もちろん数字的に何パーセントというのは現時点で申し上げるのは難しいんですけれども、GS26 の 20%の営業利益に対しましては、原価もそうですし、経費のコントロールと売上比率での改善は引き続き行っていきたいと思いますので、決してこれでもう上限ですということはないと考えています。

葭原様：承知いたしました。ありがとうございます。

森様：野村證券の森です。ありがとうございます。二つあります。

まず一つ目です。MCS のライフケアですけれども、ずっと四半期の売上高が year on year でマイナスが続いていて、糖尿病の CGM が悪いというのは分かるんですけれども、これは御社の想定どおりに悪いのか、あるいは悪いのが加速しているのか、自社の想定に比べての変化について教えてください。

萩本：年初の想定に比べますと、それほど変更はないということになります。前年と比べますと、もちろんこういった形で事業撤退などもありましたので、その減益要因はございますけれども、それを織り込んだ計画に比べますとほぼ想定どおりという状況です。

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。

森様：計画どおりに想定、すなわち、何か自社での取り組みで、そのマイナスを打ち返す取り組みをやっているのか、あるいは想定を厳し目に見ているかというところ、どちらでしょうか。

萩本：再度、この先どうやっていくかという戦略も考えなきゃいけないというところは、われわれの中でも議論を進めているところですけども、24年度に関しましては状況的に決して良くはない、良くはないというところであれですけども、苦しいタイミングが続くというのは想定していたという状況になります。

森様：ありがとうございます。

二つ目です。製薬会社との新規受託製造プロジェクトの中止に伴う建設仮勘定等の減損ですけども、これは仮勘定の減損なので、何か物を作ろうとしていて、作りかけでやめたということですか。

萩本：製造機材というものを、今、セットアップしていたところを途中でやめたということになります。

森様：例えば、やろうとしていたことが、市場性がなくなったとか、コストが合わなくなったとか、もう少し踏み込んでご説明していただけないでしょうか。というのは、例えば類似のような展開が今後も想定されるのかどうかを判断したいということです。

萩本：こちらは、われわれと製薬会社さんとの契約の内容を見た上でやっていた部分となりますので、われわれだけの状況で中止したわけではなく、双方、議論の上でという形になります。

ですので、われわれとしてプロジェクトを停止するという部分よりも、どちらかといいますと、製薬会社さんのほうから、このプロジェクトに関しての中止の意向が示されたという状態になっております。

森様：分かりました。以上です。ありがとうございます。

齋藤様：JP モルガン証券の齋藤でございます。お世話になっております。

血漿イノベーション事業についてお伺いしたいです。今回、調整後の営業利益も結構高い水準になって

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。

いると思います。先ほど、今、7割程度のセンターに Rika を導入済みとご説明があったかと思うんですけれども、Rika をセンターに導入してから、1 センター当たりの売上高がフル稼働になるまで、現時点で1 センター当たりの売上高が一番高い状態になるまで、どの程度の期間がかかっているのでしょうか。よろしく願いいたします。

萩本：こちらは、もちろんセンターの大小の規模にも依存する部分もありますし、センター側の稼働率がどうかというところになりますので、すぐにこれが何カ月たつとフル稼働になりますというのはちょっと言いにくい状況ではあります。

ただ、われわれとしましては、まず今期から来期の夏にかけて、センター数に対する Rika の導入をしっかり計画どおり進めるというのが非常に重要だと考えておりますし、そのあともディスプレイの生産の立ち上げなどに関しては安定させていくことが重要だと思いますので、25 年、26 年かけて、こういった Rika の展開、生産設備の安定化を考えていきたいと考えております。

齋藤様：ありがとうございます。

そうしましたら、全センターでのフル稼働が完了するのは、今のところ 2026 年内とお考えということでしょうか。

萩本：導入に関しましては 25 年の夏までには終了しますので、それからどのタイミングかというところになるかと思いますが、25 年から 26 年の間と想定しています。

齋藤様：どうもありがとうございます。私からは以上でございます。

以上