

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8月8日

2026年3月期 第1四半期決算説明会 質疑応答

2025年8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。

徳本様：日興証券、徳本です。1Qの実績、かなり強かったと思っていますけれども、粗利と販管費で見たときに、特殊な要因がなかったのか、改めて確認させていただければと思っています。

粗利率は56%と、すごく高かったと思います。これが、従来の御社の想定と比べて、どれくらい上振れていらっしまったのか。あと販管費は、実額ベースだと前年より若干、減少しているということ、R&Dが後ずれするとかはあるかもしれませんが、これ、費用のコントロールが1Qはかなり強めに効いていて、販管費が2Q以降、膨らんでくるようなリスクはないと思っていますか。この営業利益に繋がる粗利と販管費の、1Qの出方について、改めて整理いただけますか。

テルモ 大高：粗利率、前年53.3%から今期56%になっておりまして。こちら、ファンダメンタルズの好調と、今回VCスクエアの継続での生産効率の向上ももちろんございますが、一方で、為替の部分も、ウォーターフォールのところ記載させていただいておりますが、在庫内部利益のストックの部分の影響も受けておりまして、この部分が20億円強、影響しておりますので、この部分も粗利に効いているということになっております。

テルモ 萩本：こちらは、年初の想定と比べましても、やはりわれわれとしては上振れしていること認識はしております。やはり1Qは、強めに出ておりますけれども、2Q以降、特に下期におい

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。

て、関税のインパクトというものも一部、ここに表れてくるかなと想定はしております。

一方、SGA 周り、変動費の部分。こちらに関しましては、売上に伴っての増加がございましたけれども、年間を通じて販売管理費、一般管理費のコントロールは進めていきたいと考えておりますし、特にこの先のクォーターにおいて突然、SGA が増えるというようなことは想定していません。

徳本様：2 点目が、今後の見通しのところで、関税の影響のお話を出していただいていたと思います。従来の想定よりもミニマイズするような方向で、話が進んでいるんじゃないかと思います。

特に、C&V の価格転嫁を実施予定というところが気になっていて。御社は前、GPO とかグループの購買でいくと、昨年、価格を改定した部分もあると思いますし、期中にいろいろ取り組んでいる部分もあったりすると思いますので、何か追加的な、施策がうまく進みそうになっている背景。あと、ここの影響が四半期ベースで見ると、どれぐらいから実際に顕在化してくるのかなど、この米国関税に対する価格転嫁の影響というところを、掘り下げてお話いただけますでしょうか。

大高：前回、関税の影響ということで 170 億円、出しておりましたけれども、今回、100 億円に修正しております。この背景は、ご存じのように日本からの関税が、前回、最初の 90 日間は 10%、その後 24%で前提を置いておりましたけれども、今回の変更で 15%になったというところで、この 100 億円に変更されたというところでございます。

先に、今後どのように年間、この 100 億円が効いてくるか。こちら、米国拠点で在庫の部分がいくつかございまして、上期は、この関税の影響が効いてくるところは限定的となっております、Q2 でおおよそ 20 億円。Q3、Q4 で 40 億円ずつ効いてくるかなと考えておりまして、年間で 100 億円でございます。

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：一方で、価格のお話ですけれども、特に心臓血管カンパニーにおきましては、これは昨年度以来、こういった関税だけにかかわらず、価格政策、値上げは行ってまいりました。これは1Qから、すでに導入がされているGPOとの契約の部分の効果もございまして、今後、契約の更新を迎えるタイミングで、こういった価格の値上げは行っていきたいと考えております。

ですので、特に現時点では、関税だから突然、新しい契約更新をするということだけでなく、心臓血管カンパニーにおいては、通常オペレーションの中で、こういった改革をやっていくというのが一つのポイントとなります。

一方、他のカンパニーに関しましても、転嫁できるような状況を考えて最大限、転嫁を進めていきたいと考えておりますので、ここは、事業ならびにカテゴリーの競合状況、こういったところを見ながら、転嫁を進めていく形になると考えております。

Ren様：マッコリーキャピタルのTony Renです。最初の質問です。

オートインジェクターペン、2日ほど前ですか、お客様から、このプロダクトがローンチの準備という話、米国のFDAの承認が、このオートインジェクター、今月末までに、という話をお聞きしたんですけど、どんな準備を今、このペンについてなさっていらっしゃるのでしょうか。プレパレーションについて。

それから、一時的に一部の製品の遅れというお話があったかと存じますので、その辺り、もう少し教えていただけますでしょうか。

萩本：プレパレーションということで、準備を私どもがやっておりますのは、確実に供給を、材料、それからCDMOビジネスについて確実に準備をするということです。そして、生産のほう、

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。

ランプアップして、全部のロジスティクスの取り決めなどをきちんと整えること。これが主要なアクティビティということで、ローンチに向けて行っている内容でございます。

それから一部の製品の遅れということですが、これは、あまり製品の遅れということではなく、シフトするというものです。対前年というよりは今後、シフトするというタイプのものとなっております。

Ren 様：もう一つ教えていただきたい。

スライドの 7 枚目、C&V ですが、このスライドで、ボリュームの伸びと価格のアップ、テルモインターベンショナルシステムズがある。これが一番、成長ドライバーになっていると理解いたしました。ボリュームは上がっており、価格も上がる。これは相対的にボリュームがどれぐらいの貢献、プライスの貢献がどれぐらいか、教えていただけますでしょうか。

萩本：今、考えているものの、だいたい 3 分の 2 ぐらいのインパクトは、ボリュームアップによるもの。3 分の 1 ぐらいが、価格アップによる影響ということが、ざっくりと申し上げることが可能です。プライスとボリューム、だいたいそのような割合です。

Ren 様：そうすると、この価格アップ、こういうアップは続けられるのでしょうか。持続可能でしょうか。

萩本：これは契約に盛り込まれております。価格アップ、対前年ということだと、これはすでに非常にポジティブに、これは達成可能だと思います。

ボリュームのほうは、多少のアップダウンが今後、あるかとは思いますが。ただ、先ほど申しました通り、特に TIS ビジネス、米国については、非常に強力に推移すると考えております。

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。

Ren 様：あともう一つだけ。テルモニューロのところ。

中国では、VBP で販路拡大、それで大幅増収ということですね。中国では VBP といいますと、売上がかなりダウンすると思っていたんですけれども、この辺り、ご説明願えますでしょうか。

萩本：ニューロの製品、中国におきましては、VBP がこの分野で導入されましたときには、マーケットシェアは今よりも低かったんです。そこで何が起きたかといいますと、VBP があってから、プライスも、それからボリュームコミットメントもありまして、このボリュームコミットメントを得て、中国はニューロの売上増収に成功しております。

山口様：シティの山口です。Rika のご説明をいただきました。もうすでに全部施設に入って、それからコンシューマブルズが出てということだと思います。収益性の改善が寄与し、ということですが、一方で他のビジネスも好調なので、利益率に対する影響が、外からちょっと見えにくい。もうちょっと Rika による、具体的な利益のプラスファクターがどうなっているのかというのが、ご説明可能だったら教えてください。

大高：こちら、Rika のほう、おっしゃっていただいたように、全センターでインストール終了いたしましたして、売上、物量も増えてきている。当然、生産量も増えてきているところから、生産の効率ですとか歩留まりに関しても貢献してきている。その分で利益貢献は、こちらの TBCT ビジネス全体への貢献は見えてきている、というところでございます。

山口様：ただ数字は、外からあまり見えないようにも。中から見えていると思うんですが。どのぐらい貢献しているのかというのは、何か数字はありますか。

大高：現時点で申し上げられる、開示できる数字はないです。けれども、こちら、社内でも当然、

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。

Rika の部分と通常のビジネスの部分とで分けて、切り離しておりますが、Rika の部分での収益貢献は、着実に見えてきているというところです。

山口様：もう一点、価格政策の話は何度となくお話いただきました。

前、ホスピタルのところで明確にやって、それが業績に出た時期があったかと思う。今回 C&V の話をされておられますけれど、外部から業績予想するとき、どの期から一番影響が出て、どのぐらいまで影響が出るのかを、ご解説いただけますでしょうか。

大高：価格効果の、これから、今年度どれぐらい出てくるかというところですか。

山口様：いつから、いつまで出てくるんですか。ホスピタルのときは、たしか前年上期だったかな。上半期・下半期で明確に出ていたの、外からもわかりやすかったんですけど、この C&V の部分についてはいかがでしょうか。

大高：C&V の部分ですね。こちら、当初予定していた価格の効果以上に今、出てきているところがございまして、これは北米の部分に加えまして、VBP の遅れがありまして、こちら、Q1 で、C&V で約 20 億円、価格の部分で想定よりも上振れたところがございまして。

ただ、今後、VBP のところも領域が広がってくる想定でおりますし、また北米の部分は、昨年度の Q4 で上げたところもございまして、こちらの 20 億円が、効果としては徐々に少なくなっていくという、そういった時間のイメージでございまして。

山口様：去年の Q4 から上げているから、Q1、Q2、Q3 を YonY で見ると真水に近い状況になるだろう、ということですね。

大高：はい、その部分は。

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。

山口様：VBP の遅れは、中国がちょっと遅れた部分が今、プラスで出ているということですね。

大高：はい、そうです。

甲谷様：みずほ証券の甲谷です。もうちょっと定量的に説明をお願いしたいです。

5 ページの、この売上増による売上総利益の増加。多少、売上で少し弱い部分があったんですけど正直、80 億ぐらい出ているもおかしくないはずですが、ちょっと小さく見える。これ、多分 Rika がこの中に入っているの、消耗品がだんだん積み上がっていくイメージでいいですか。

あと、売上総利益。これ、昔、価格と総利益で分けて出していたと思うんですけど、それ、ちょっと分けて、ご解説いただけますでしょうか。

大高：まず売上増による売上総利益の増加ですけれども、こちらは去年、一過性の要因ということで、VBP 開始後の買い込みですとか、あとは北米の獣医市場が好調だったというところですか、そういったところもございまして、去年の Q1 が為替除きで 10%と高成長したところもございまして。一過性のところと比較すると、今回の Q1 は多少、弱く見えているというところが、単純計算では出てくるかもしれませんが、今年度目指しているところの、この売上総利益の増加と売上の伸長に関しては、ほぼオンラインで来ていると考えております。

それから、売上総利益率効果のところもございしますが、こちら、42 億円となっております。内訳ですと、価格の部分で 40 億出て、売上総利益率効果のところが残りになっております。こちら、価格は、当初想定では、Q1 では 20 億ほどと想定しておりましたが、先ほどご説明させていただいた、北米の値上げの部分が想定よりも出てきているところと、VBP の遅れが、二つ効果として出てきているというところでの、20 億円の上振れとなっております。

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、売上総利益率効果、こちら、生産性の向上ですとか VC スクエアの成果もプラス、ポジティブ要因として入ってきているところがありますけれども、こちら、Rika のプラズマイノベーションの部分が、売上が拡大するに従って、全社で見るとミックスというところで、今は少しマイナスに入ってくるところがありますので、そこのネットという形になっております。

甲谷様：VBP って、もともと 40 億円ぐらいの影響で入れていたと思うんですが、この第 1 四半期に関しては影響がなかった、もしくはすごい小さかったということでもいいんですね。

大高：なかったということはないです。徐々に VBP は広がっていておりますので、昨年度の下期に広がった分が今回、少しマイナスになっている。けれども、40 億円のうち今回、Q1 で効いてきているところは、ミニマムになっております。

甲谷様：2 点目、御社、MicroVention コスタリカで、ウォーニングレターを 2022 年 9 月に受領して、一般公開は 23 年 2 月だと思うんですけど、これを見ている限り、カテーテル洗浄とか、サプライヤーから供給された部材に問題があった場合に提出するサプライヤーの是正措置報告書、SCAR、そういったものの作成が必要だったけど、そういうのをやっていなかったとか、けっこう細かい話なのかなというのが、いろいろと書いてありました。

たしかこれ、御社、確認すると、MicroVention コスタリカは去年、もうすでに再査察が終わっていて、ずいぶん経っていますので、それで Form 483 がまだ来ていないということを考えると、これはけっこう、ウォーニングレターは解消へ向けて前進している。そういう理解でいいですか。

大高：ご認識いただいている通りでございます。こちら、昨年、再査察が終わっておりまして、その後、追加のリクエスト等を受けてございませんので、今後、こういった追加のところでの、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。

いうところはないかなと想定しております。

甲谷様：安心しました。

林様：モルガン・スタンレー証券、林です。まず1点目は、このタイミングでは、26年3月期の御社のご予想を変更しなかったということ。変更しないという判断をした背景について、ニュアンスを教えていただければと思います。

関税の影響を織り込んで、利益の予想を引き下げるという考え方もあったのかなと思う一方で、1Q、御社が想定していたよりも値上げの効果が大きかったということなので、関税の影響をもし織り込んでいったとしても、値上げ分で利益が上振れる可能性があるので、通期の利益の予想を変更しなかったと、私の目には映ったりもしている。そのような考えで、計画の利益を変更しなかったと想像すると、間違いですかね。

萩本：いや、こちらに関しましては100億円程度ということで、関税のインパクトはマイナスに効くというのが、われわれの現時点での想定となっています。今、まさに林さんがおっしゃった通り、1Qの上振れ分、これに加味しまして年間で、先ほど大高からもありましたけれども、3Qまでは効くであろう北米での値上げ効果分を加味しますと、やはり全般で見ると、われわれが想定していたよりも100億円程度のアップサイドであれば、カバーできるんじゃないか。

これに関しましても、やはり価格転嫁を随時、進められるところは進めていくことになりますので、マイナスで100億円の関税のインパクトはあるものの、1Qの上振れ分、ならびに下期のアップサイドの想定できる部分を加味しますと、年間の業績は現時点では変える必要性はないかな、という判断のもとに今回、据え置きとさせていただいています。

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。

林様：2点目は、1Qに事業再編費用が少し発生しているかと思いますが、今期、営業利益の計画を立てられるときに、調整営業利益と普通の営業利益の間、調整額0円でスタートされていたかと思います。

その中で1Q、事業再編費用が発生していて、一方で製薬会社からの損失補償はオフセットするよな形になっていますけれども、これ、2Q以降も事業再編費用は、同じような10数億円規模で発生し続けていくのか、確認させてください。

それから、クイレム・メディカル、清算完了が3Qということで、3Qに何か特別な、一時損失みたいなものが発生する可能性があるのか否か、改めて解説をお願いします。

萩本：この事業再編費用というのは、もちろん日々、事業内容は見直す必要がございますので、必要に応じて再編費用を計上しなきゃいけないということは、あり得るかとは思っています。ただ、この金額規模が、今まさにおっしゃいましたクイレムに関係する部分が多く含まれていますので、今後、この金額規模で続くことはないのかなと考えております。

林様：じゃあ、この10数億円、クォーターごとに再編費用が発生するというのは、2Qまでで終わり、みたいなイメージですか。

萩本：現時点で想定しているのは、多くが、1Qで終了できるのではないかと思います。

葎原様：UBS証券、葎原です。1点目は、C&Vの営業利益率についてお聞かせください。スライドでは調整後ベースでいただいている、どちらでも一緒だと思うんですけど、20億ぐらい、先ほどの質疑応答の中で、為替の在庫の未実現のプラスがあるとおっしゃっていたと理解しています。

私の理解が正しければ、それを引いても全然、過去のピークより高い水準にあるのかなと思います。

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。この辺の水準感というのは持続可能と考えてよいのでしょうか。

あと、関税の前にけっこう作りだめをしていて、1Qは特に利益率が高めに出ているとか、この現状の水準は、あまり2Q以降に引っ張らない方がいい。もちろん、これから関税の影響が下期以降、出ることはわかっているので、ある程度そこは差し引かなきゃいけないのはわかっているんですけど、それを除いた実質的なベースで、けっこう高いこの1Qのマージンが、維持でき得るのかについてお聞かせください。

大高：こちら、C&Vですね。24%のAOPから29%ということで、5ポイント上がっておりますが、おっしゃっていただいたように、為替の部分、ストックを中心に今回、為替がかなりフェイバブルに効いておりますので、この影響で約2ポイント、影響を受けているかなと思ってございます。

それから、それを差し引いたとしても好調というところに関しては、先ほどの価格の部分と、あと収益、管理というところでの生産の効率が上がってきているところが、実力でも着実に出てきているのかなと考えております。

一方で今後、おっしゃっていただいたように、この1Qは、関税の影響がほぼゼロという形になっておりまして、2Q、特に下期に向けて、関税の影響が入ってきますので、年間を通じては今、業績予想として出しております25%に着地していくかなと考えております。

葭原様：1点確認ですが、関税影響を見越して、日本で愛鷹とかですごい作って、稼働益が出ているとか、そういうのはないと思ってよいのでしょうか。

大高：そういうのはございません。

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。

葭原様：2点目は、C&Vの中のTIS、インターベンショナルシステムズのところで、米国が非常に好調ということですが。

FY25の3期が、私の理解が正しければ、FY24の3期に生産トラブルとかもあって、去年が逆にハイベースなので、今年はそんなに伸びないというのが、5月時点でのご説明だったのかなと思っているんですけども、出てきた数字はそれよりはちょっと高めなのかなと思っていて、その背景についてももう少しお聞かせください。

御社の、例えばシェアアップの努力なのか、マーケットが非常に好調なのか、単価のところももちろんあると思うんですけど、それを除いたベースのところでも、物量増もありますので、もう少し分解してお聞かせいただけないでしょうか。

大高：こちら、先ほどご説明させていただいたように、価格に加えまして物量増も、売上増加に大きく寄与しているというところがございます。

中身を見ていきますと、アクセス商品ですとか、ペリフェラル、オンコロジーで、多くの領域でこちら、増収に繋がっておりまして、こちらの部分、症例数でも、いわゆるコロナ前に戻ってきたところがありまして、症例数、物量増というところで、貢献しているのかなと考えてございます。

葭原様：特にシェアが上がっているというわけではない、ということでしょうか。

大高：こちら、商品力のある部分でありますので、北米の現場のマーケットでの評価も非常に高くいただいておりますので、こちら、マーケットシェアというところも、多少はあるかなと考えております。

Ren様：15ページに関して少し、フォローアップで質問させてもらえれば。

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たものではありません。

下から二つで、製薬会社からの損失補償というところで、32億円というところがあったかと思えます。ここ、もう少し補足していただいてもよろしいですか。これってドイツの、WuXi から買収した、その関連のものですか。それから、それに類似するプロダクトの話ですか。

萩本：これは、新たに WuXi から取得した工場に関しては一切関係しておりません。これは昨年度下期にブッキングしたもので、プロジェクトキャンセルを、一部製薬会社と一部アクティビティのキャンセルというところになったものでございます。ライトオフの補填というところで、昨年度下期の活動の影響ということになります。

Ren 様：となると、彼らに対して 32 億円払うと。

萩本：いや、それは逆です。われわれに対しての補償です。

Ren 様：そうですか。彼ら側から払ってもらえるということですね。ありがとうございます。

以上