

4

ホスピタルカンパニープレジデント  
羽田野 彰士

ホスピタル  
カンパニー

# ホスピタルカンパニー 事業構成

		15年度売上	伸長率	主力製品
ホスピタル カンパニー	基盤医療器	777億円	-1.1%	<ul style="list-style-type: none"><li>注射/輸液システム</li><li>シリンジ/輸液ポンプ</li></ul>
	D&D	584億円 (内B2B 150億円)	-0.3%	<ul style="list-style-type: none"><li>輸液剤</li><li>プレフィルドシリンジ製剤</li></ul>
	DM ヘルスケア	253億円	3.8%	<ul style="list-style-type: none"><li>血糖計</li><li>ペン型注入器用注射針</li></ul>
		1,614億円	-0.0%	

# 中長期のビジョン

独自の技術・サービスを提供し、  
医療の質向上と効率化、  
ドラッグデリバリーのイノベーション  
に貢献する



売上成長に舵を切り、持続的な  
成長のステージへ



# 環境変化とそれに伴う医療ニーズの変化



環境変化



医療ニーズ

病院市場

日本

高齢化による患者増  
医療費の増加抑制

患者のQOL向上  
効率的な医療の提供

海外

先進国で購買力増大  
インド／中国の市場拡大

アフォーダブルな製品

製薬市場

グローバル

バイオ医薬・免疫療法など  
薬剤のイノベーション  
製薬企業の競争激化

薬剤イノベーションにあった投与システム  
薬剤の付加価値化  
製薬企業の投資効率化、製造委託

# ホスピタルカンパニー 中長期成長戦略

## 医療ニーズ

医療の  
プラットフォーム  
構築

テルモの総合力を活かし  
国内病院ビジネスを拡大

製薬企業の  
ベストパートナー

新たな価値の提供により、  
国内外でB2Bビジネスを拡大

# ホスピタルカンパニー 中長期成長戦略

## 医療ニーズ

医療の  
プラットフォーム  
構築

テルモの総合力を活かし  
国内病院ビジネスを拡大

製薬企業の  
ベストパートナー

新たな価値の提供により、  
国内外でB2Bビジネスを拡大

# 医療のプラットフォームを構築

テルモの幅広いラインアップを活かし病院ニーズに対してトータル提案

## 医療ニーズ

 患者のQOL向上

 効率的な医療の提供

## 提供する価値

治療の安全性向上

業務の効率化

早期退院

## 重点商品

高機能投与システム

デジタルヘルス

鎮痛薬、癒着防止材

血糖計、インスリンポンプ

# 治療の安全性向上と業務の効率化を推進

安全な医療をトータルでサポート、他社との連携により医療のプラットフォームを構築

## 提供する価値

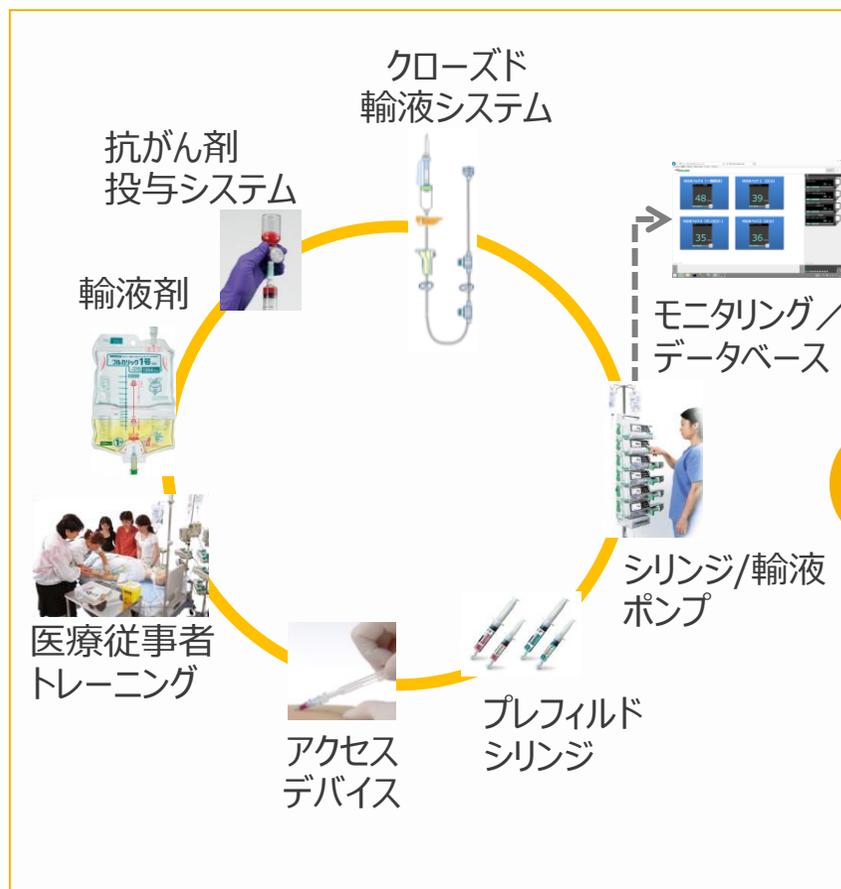
### 投与システム

- 誤投与防止
- 感染対策
- 曝露対策

### デジタルヘルス

- 処方・投与の効率化と標準化
- 患者管理のエビデンス蓄積

## 高機能投与システムとデジタルヘルスの融合



### 処方連携システム

- 処方指示
- 処方監査
- 薬剤払出
- 調剤
- 認証タグ
- 三点+ポンプ認証
- 自動記録

+

# アンメットニーズに応え早期退院・QOL向上を実現

## 疼痛緩和

### 術後の疼痛緩和は早期退院に寄与

早期退院の実現に重要な「食べること」  
「動くこと」を両面からサポート



アセリオ



ソフトバッグ化  
(17年度)

### がん疼痛緩和によるQOL向上



アセリオ



オキシコドン



プレペノン



メサペイン

継続的ラインアップ拡大

## 癒着防止

### 術後の癒着による合併症は大きな課題

手術患者全体の50～90%に発生

合併症として腹痛、腸閉塞、不妊症の可能性



### 腹腔鏡手術に適した癒着防止材

狭い部位や凹凸部位でも簡便に塗布

アドスプレー  
(2017年1月発売予定)

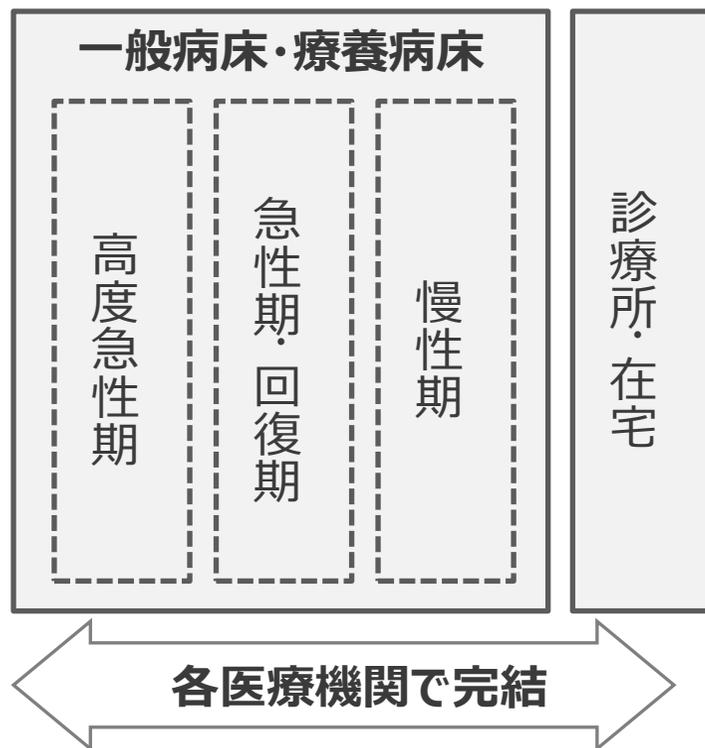


# 医療政策に合わせた販売体制

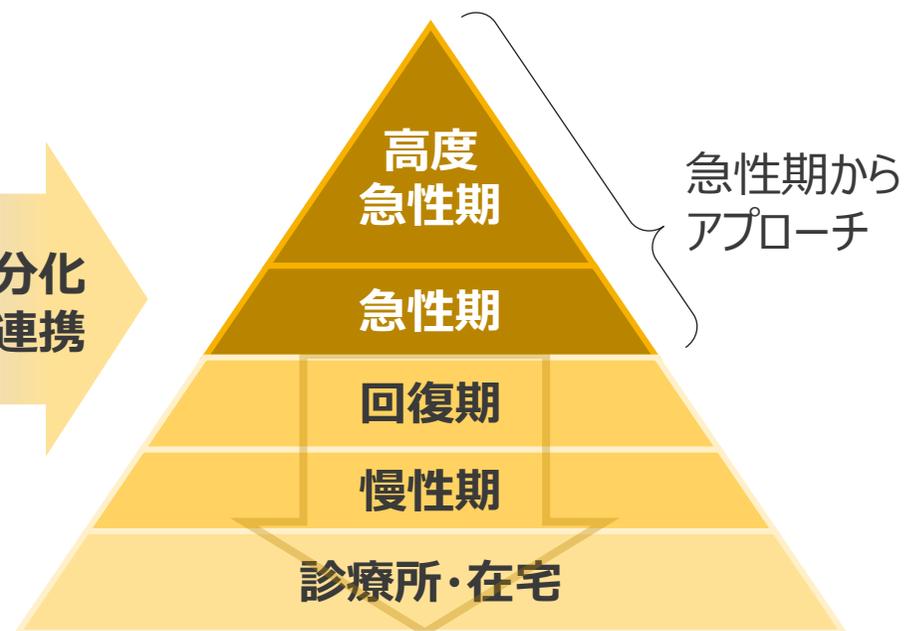
「病院完結型」の医療から、地域全体で治し、支える「地域完結型」の医療への転換に対応

今までの医療体制

これからの医療体制



機能分化  
地域連携



参考: 「医療・介護情報の活用による改革の推進に関する専門調査会」第1次報告 平成27年6月15日

# ホスピタルカンパニー中長期成長戦略

## 医療ニーズ

医療の  
プラットフォーム  
構築

テルモの総合力を活かし  
国内病院ビジネスを拡大

製薬企業の  
ベストパートナー

新たな価値の提供により、  
国内外でB2Bビジネスを拡大

# 製薬企業のベストパートナーを目指す

薬剤・投与形態の変化にあわせ、国内外でB2Bビジネスを拡大

## 製薬企業のニーズ



新たな薬剤にマッチした投与システム



研究開発に特化、製造は外部委託



安全で簡便な薬剤専用デバイス

## 提供する価値

バイオ医薬に適した素材技術

高容量・高粘度薬剤に対応したデバイス

高度な無菌充填技術

安全で簡便な投与システム

## 重点商品

バイオ医薬・ワクチン向けデバイスシステム

プレフィルドシリンジ製造受託

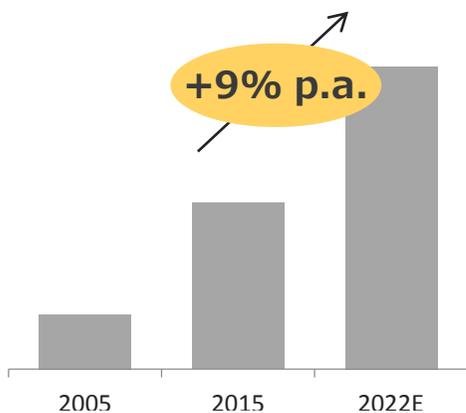
医薬品同梱専用デバイス

# 薬剤のイノベーションによる大きなビジネス機会

バイオ医薬や免疫療法の拡大により投与デバイスへの期待が大きくなっている

## バイオ医薬

### バイオ医薬市場



経口から注射へ

- 製剤の安定化
- 高粘度対応
- 無菌充填

バイオシミラーの拡大

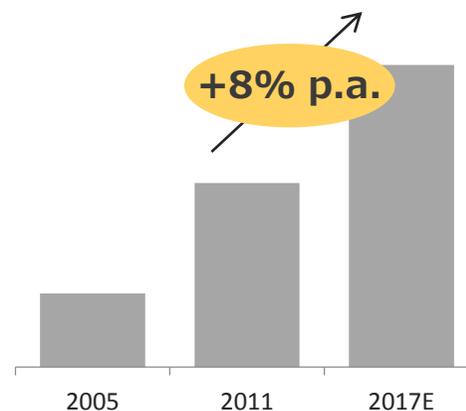
➤ 投与デバイスによる差別化

在宅・自己投与の拡大

➤ ユーザビリティ

## 免疫療法

### 免疫療法市場（ワクチン）



投与デバイスによる差別化

出所：Mizuho industry focus Vol.156 「バイオ医薬品分野の動向と我が国を取り巻く競争環境」

政策研ニュース No.49 「世界と日本のバイオ医薬品市場の比較」

厚生科学審議会 予防接種・ワクチン分科会 研究開発及び生産・流通部会 「世界のワクチン市場と日本における研究開発の促進策について」

marketsandmarkets.com, "Injectable Drug Delivery Market by Type, Therapeutic, Usage Pattern Administration End User - Global Forecast to 2020" 及び当社調べ

# バイオ医薬：製造受託パッケージで製薬企業と協業（日本）

製薬企業のニーズをとらえた製造受託事業を拡大

## 提供する価値

- 不安定なバイオ医薬にあわせたデバイス開発、製造管理
- 薬事申請対応
- 日・米・欧 規制対応

## デバイス開発と製造技術の受託

バイオ医薬に対応した素材

- プレフィルドシリンジ（PFS）

ユーザビリティ、高容量・高粘度に対応した機能

- オートインジェクター
- セーフティーデバイス
- テーパー針付きPFS
- 大容量デバイス



高度な無菌製造技術

## 市場展開

バイオ医薬、バイオシミラーの開発メーカーに向けて幅広く提案

製薬企業の海外展開にも対応

# バイオ医薬：デバイスにより薬剤の価値を高める

専用デバイスのラインアップ拡充により、アンメットニーズの大きい領域へ展開

## 提供する価値

### 薬剤投与に適したデバイス

- 適切な用法容量の投与
- 安全性の向上

### 既存領域でのノウハウを活かした付加価値

- 低侵襲な薬剤投与
- 安全かつ簡便な調製
- 薬剤投与頻度の減少

## 同梱を中心とした デバイスの開発

### 同梱ビジネスの強化

- 同梱用注射針、静脈針
- 針刺し防止針

### 新たなラインアップ

- 眼科針
- 溶解プラスチック針
- テーパー針
- 大容量デバイス

## 市場展開

### 今後拡大する疾患領域

- 向精神薬、統合失調症、  
感染症関連、血液関連など

### 凍結乾燥製剤

### 高粘度バイオ製剤

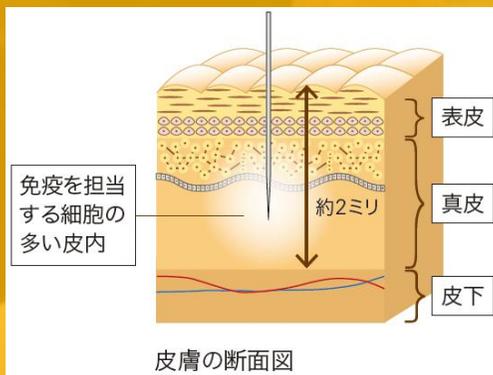
# 免疫療法：デバイス開発による市場創出

拡大する免疫療法を支える皮内投与デバイスで製薬企業と協業

## 提供する価値

### 免疫効果を高める皮内投与

- 皮内には多くの樹状細胞が存在
- 抗原認識を効率的に強化
- ワクチン効果の向上



## 皮内投与デバイス

### 簡便、確実に皮内投与

- 厚み2ミリの皮内に投与

### デバイスの特徴

- 簡便に穿刺できる
- 刃先が皮内にとどまる
- 針への抵抗感が少ない



## 市場展開

季節性インフルエンザワクチンから市場導入

適用領域の拡大で新たな市場を創出

- アレルギー治療
- 癌ワクチン

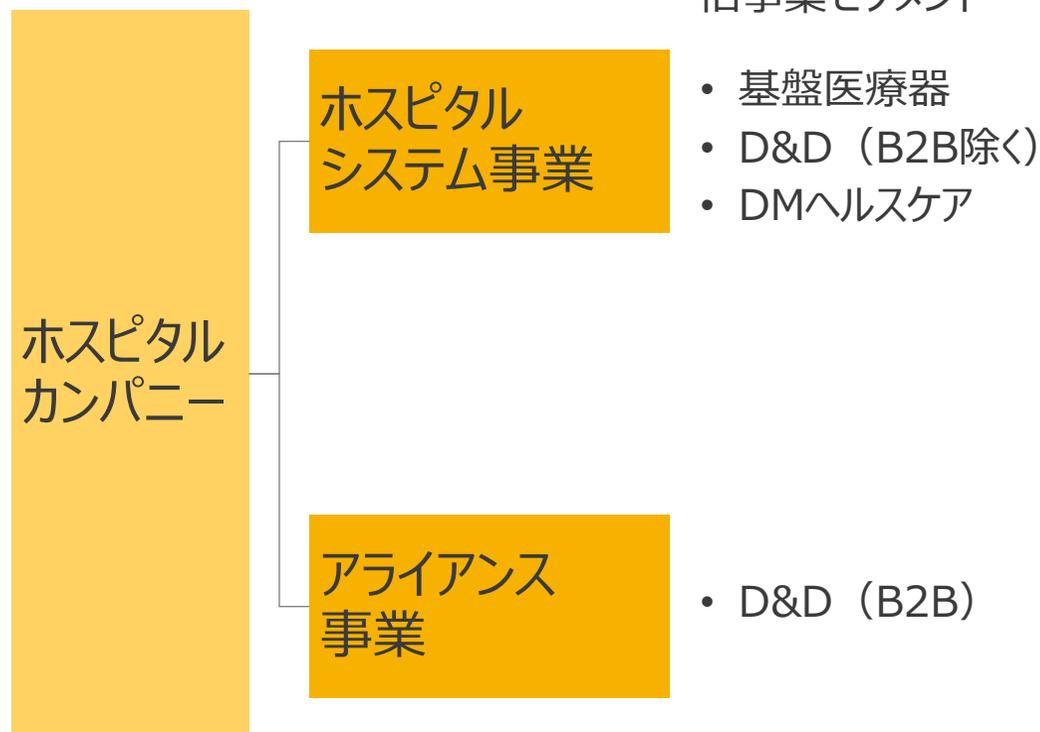
# 戦略に合わせて事業区分を変更

ホスピタルシステム事業とアライアンス事業に再編

これまでの事業体制



新たな事業体制



# 重点製品にフォーカスしたパイプライン

## 中期パイプライン (17～19年度)

## 長期パイプライン (20年度～)

### ホスピタル システム

- 次期スマートポンプ
- 縦型輸液ポンプ
- 疼痛緩和製品 ラインアップ拡充
- アドスプレー（癒着防止材）
- インスリンポンプ
- 高精度血糖計

- 輸液アクセス製品
- 疼痛緩和製品 ラインアップ拡充

### アライアンス

- 受託  
ビジネス

- 12品目

- 10品目

- 薬剤専用  
デバイス

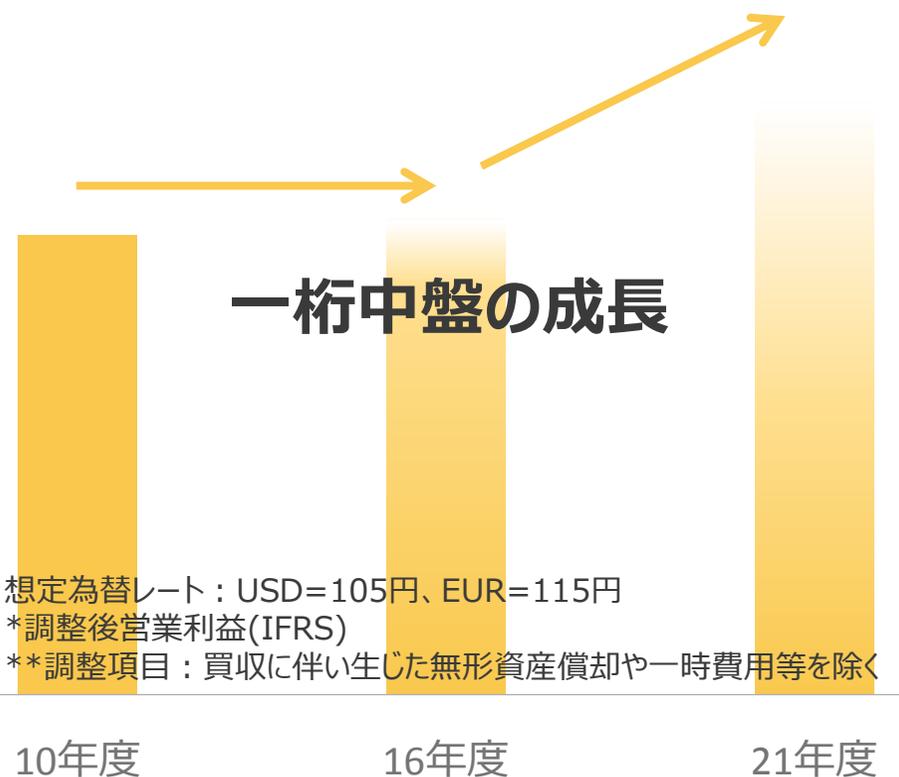
- 溶解用プラスチック針
- 眼科針

- ラージボリュームインジェクター
- テーパー針付きPLAJEX

# 中長期 売上・営業利益の全体像

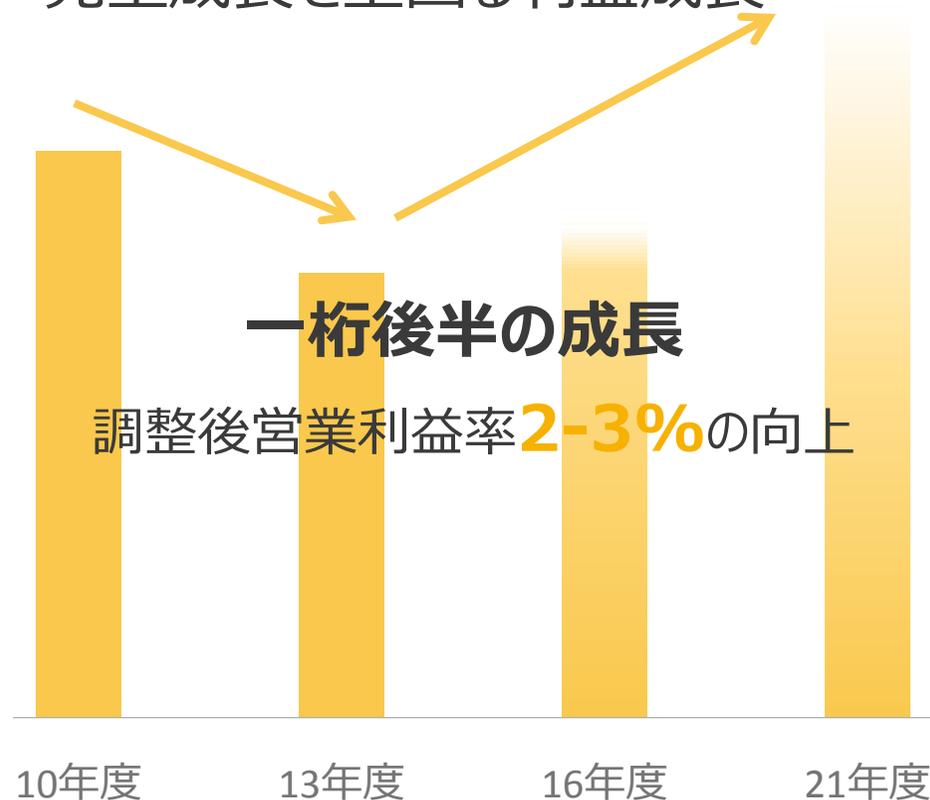
## 売上

売上成長へ舵を切る



## 利益

回復基調の継続  
売上成長を上回る利益成長



# 次の10年に向けて

## ホスピタルシステム事業

### 日本の安定成長に加え、 海外で選択的な成長を図る

- 急性期を軸に地域医療を支える製品とサービスを提案
- 入院期間の短縮・再入院防止
- 糖尿病の予防から診断、治療までをトータルで展開
- 海外でのローカル開発と生産

## アライアンス事業

### カンパニーの成長ドライバー

- 顧客ロイヤリティの獲得により持続的な競争優位を確保し続ける
- 国内外で提携案件を加速度的に拡大
- 新たなデバイス開発により薬剤投与にイノベーションを起こす



# おことわり

---

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。