

株式会社ツムラ

2013年3月期第1四半期の概要

2012年8月3日（金）

代表取締役社長
加藤 照和



第1四半期 決算分析

2013年3月期第1四半期 連結決算概要

(単位:百万円)

	当1Q	前1Q	前同比	
売上高	26,033	24,369	1,663	6.8%
営業利益	6,046	6,020	25	0.4%
経常利益	6,066	6,105	-39	-0.6%
当期純利益	3,807	3,596	210	5.9%
営業利益率	23.2%	24.7%	-	-

第1四半期 連結決算のポイント

■ 売上高 26,033百万円 (+6.8%)

◎上期計画（5月発表時）に対して順調な進捗状況

- ・ MR訪問活動の強化（未面談医師への訪問など）
- ・ 漢方医学セミナーや講演会・研究会等の開催回数増加

■ 営業利益 6,046百万円 (+0.4%)

営業利益率 23.2%

→売上伸長が原価率悪化（2.2pt）を吸収し、増益を確保

■ 経常利益 6,066百万円 (-0.6%)

→為替差損（中国子会社への貸付金）が影響し、微減

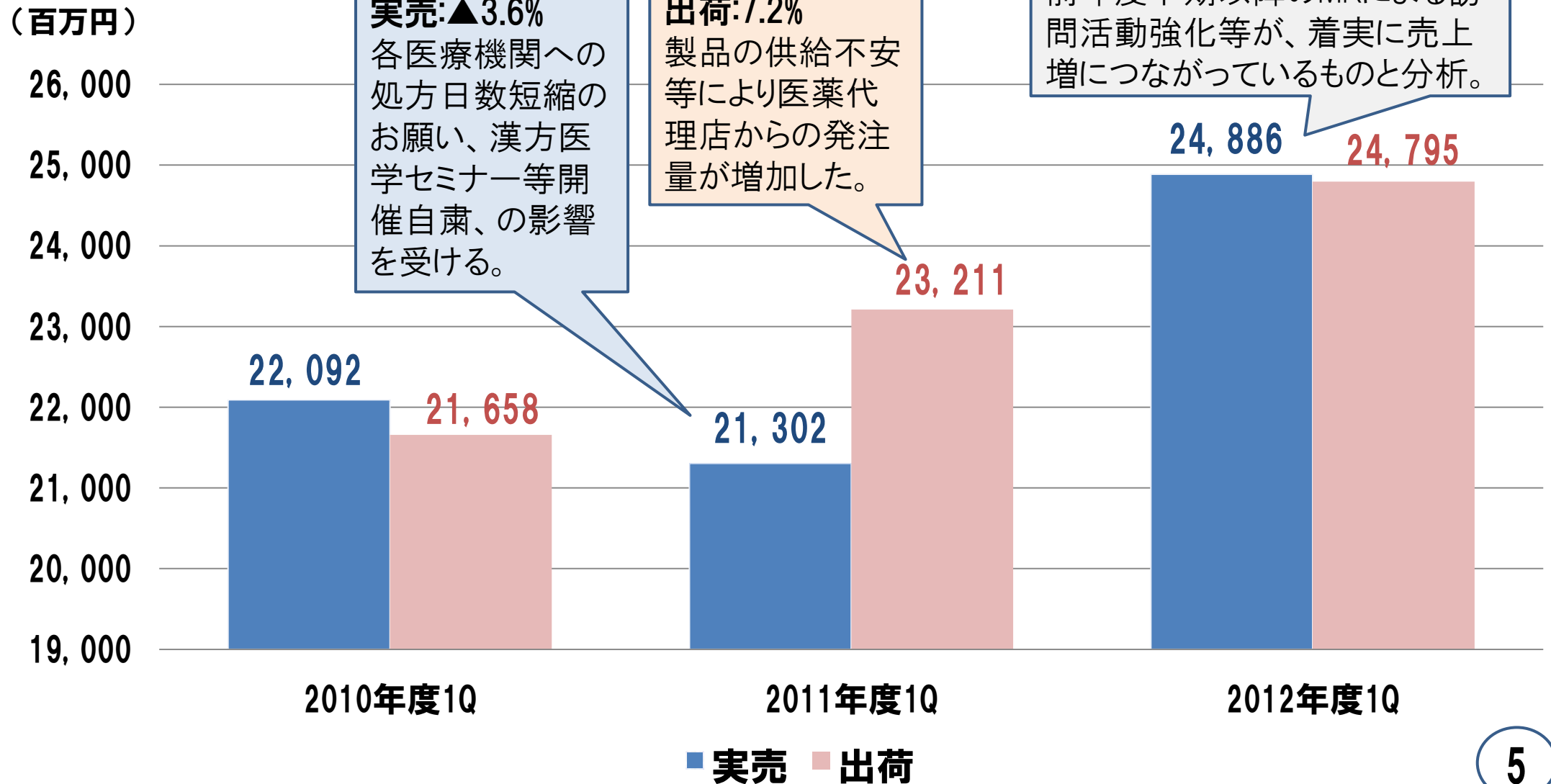
■ 四半期純利益 3,807百万円 (+5.9%)

→前1Qは災害による損失（2.8億円）を特別損失に計上



壳上高 分析

医療用漢方製剤129処方の上高（1Q）



医療用漢方製剤 売上高トップ10

(百万円)

順位	処方名	H24/3 1Q (3/2012)	H25/3 1Q (3/2013)	比較増減		実売 伸長率
1	<u>TJ-100</u> 大建中湯	2,130	2,252	122	5.7%	20.7%
2	TJ-41 補中益気湯	1,461	1,640	179	12.3%	20.4%
3	<u>TJ-54</u> 抑肝散	1,125	1,525	399	35.5%	34.3%
4	<u>TJ-43</u> 六君子湯	1,393	1,512	118	8.5%	24.8%
5	TJ-24 加味逍遙散	1,043	1,052	8	0.8%	23.3%
6	<u>TJ-107</u> 牛車腎気丸	874	965	90	10.4%	10.1%
7	TJ-68 芍薬甘草湯	950	953	2	0.2%	21.7%
8	TJ-29 麦門冬湯	893	942	48	5.5%	20.6%
9	TJ-114 柴苓湯	833	860	26	3.2%	3.2%
10	TJ-62 防風通聖散	615	685	70	11.5%	12.0%
	<u>TJ-14</u> 半夏瀉心湯	259	271	11	4.5%	26.3%
医療用漢方製剤129処方計		23,211	24,795	1,583	6.8%	16.8%

下線は育薬処方

漢方市場の拡大へ向けた戦略

医師(施設)ごとに、それぞれのニーズに応じた施策を進める

医院・病院・臨床研修指定病院・大学病院、全ての診療科

未面談 (漢方未使用) 医師

訪問・面談

漢方への関心有り
⇒ニーズに応じた情報提供

著効例が出やすい
処方を中心に
新規に漢方を使用いただく

専門領域医師

医局説明会

専門領域における
説明機会の確保
⇒エビデンスを中心に説明

育薬処方等を中心に多くの
患者様に使用いただく

漢方使用医師

漢方医学セミナー

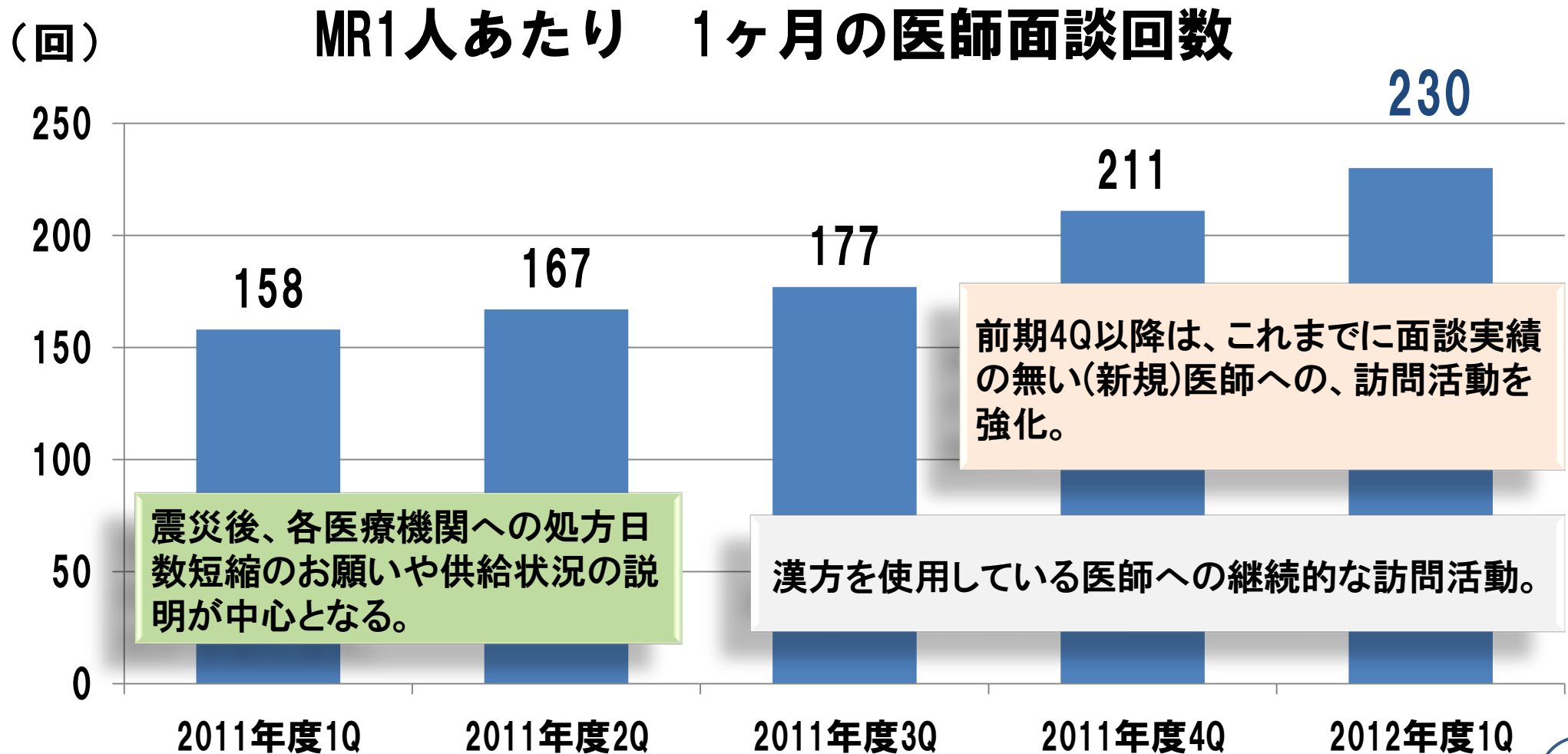
漢方医学的な治療
〈異病同治〉

漢方医学的な治療
〈同病異治〉

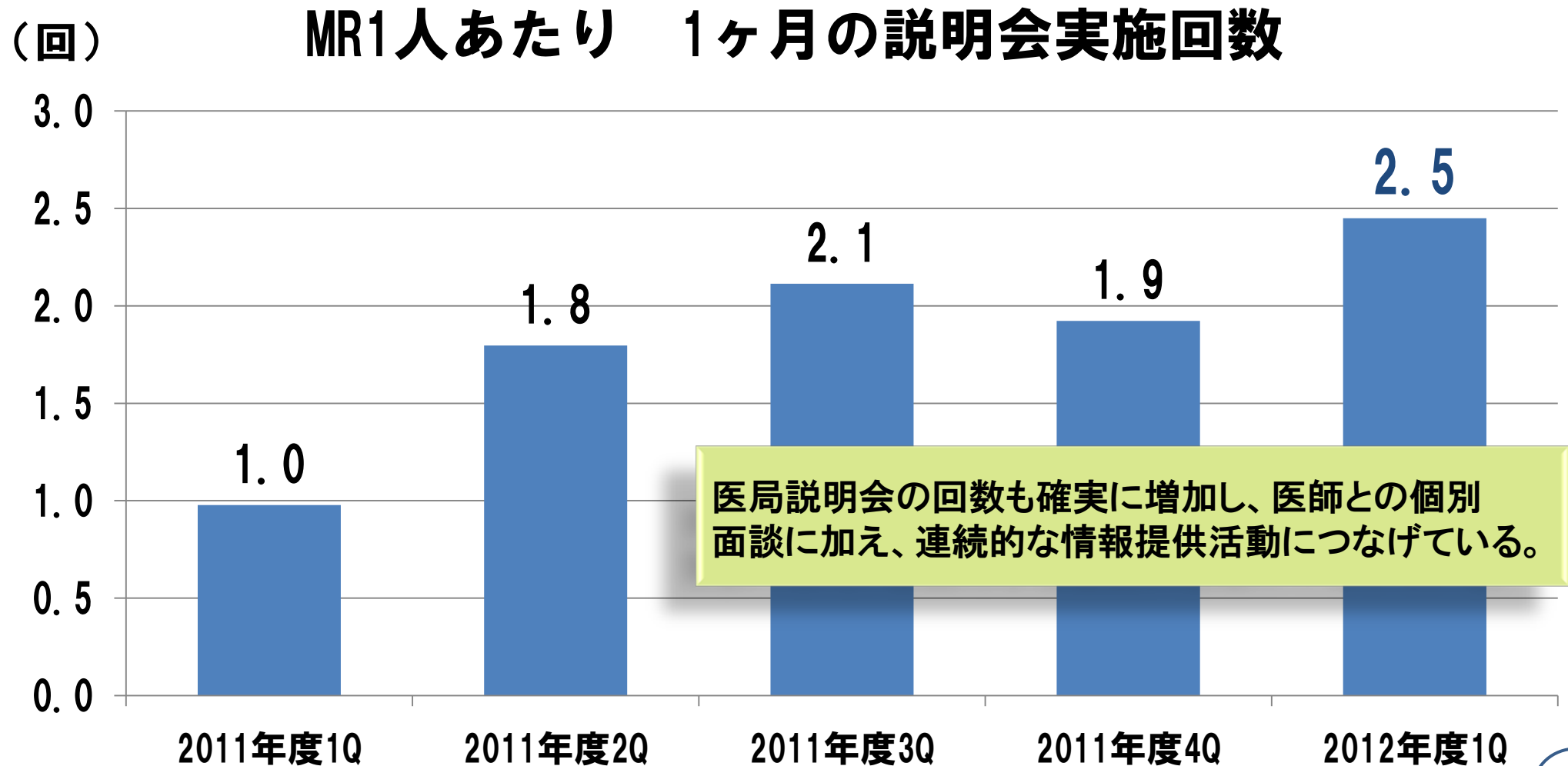
10処方以上の漢方を
使用いただく

どこの医療機関・どの診療科においても日常診療で漢方製剤が使用される

MR活動 ～MRの医師面談数～



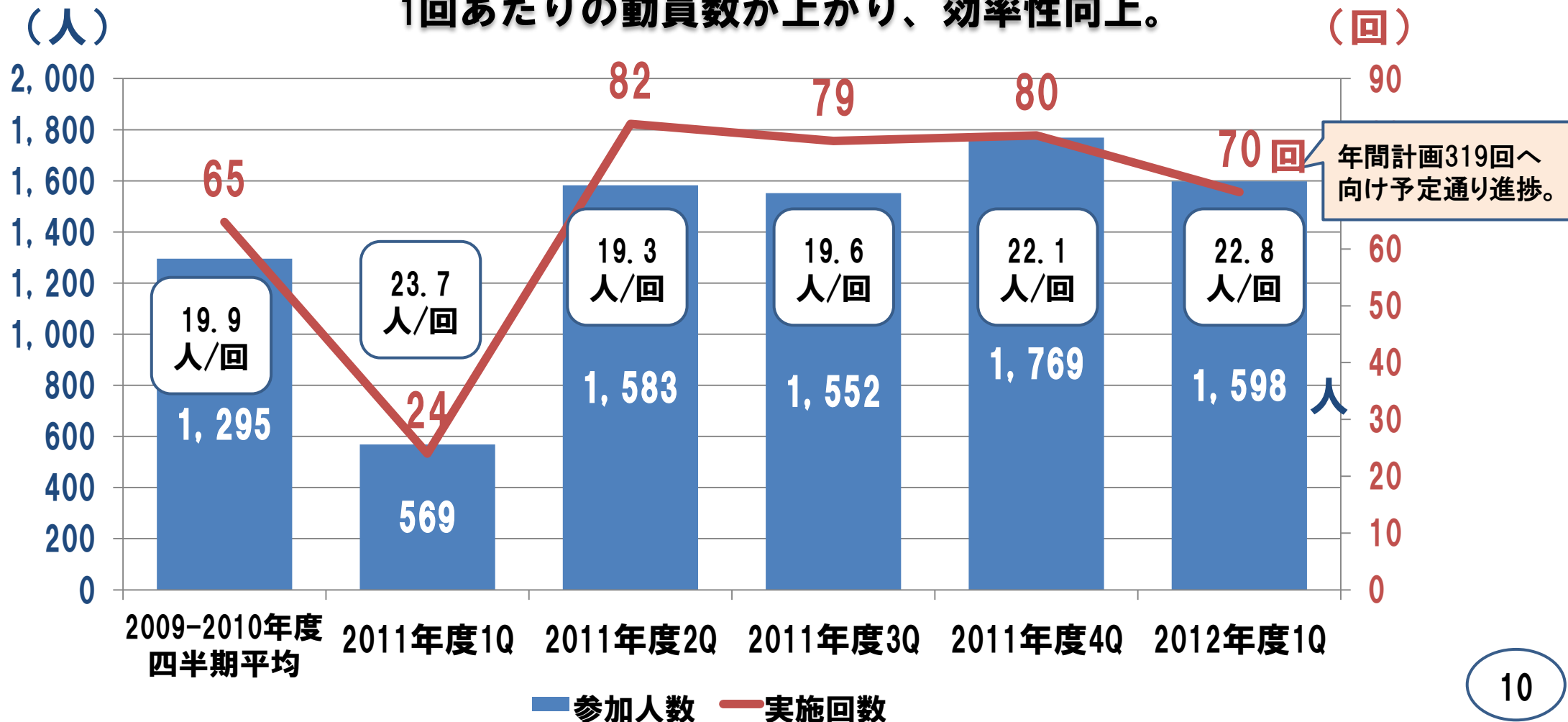
MR活動 ～医局説明会数の推移～



M R活動 ～漢方医学セミナーの推移～

入門・ステップアップセミナー等の実績

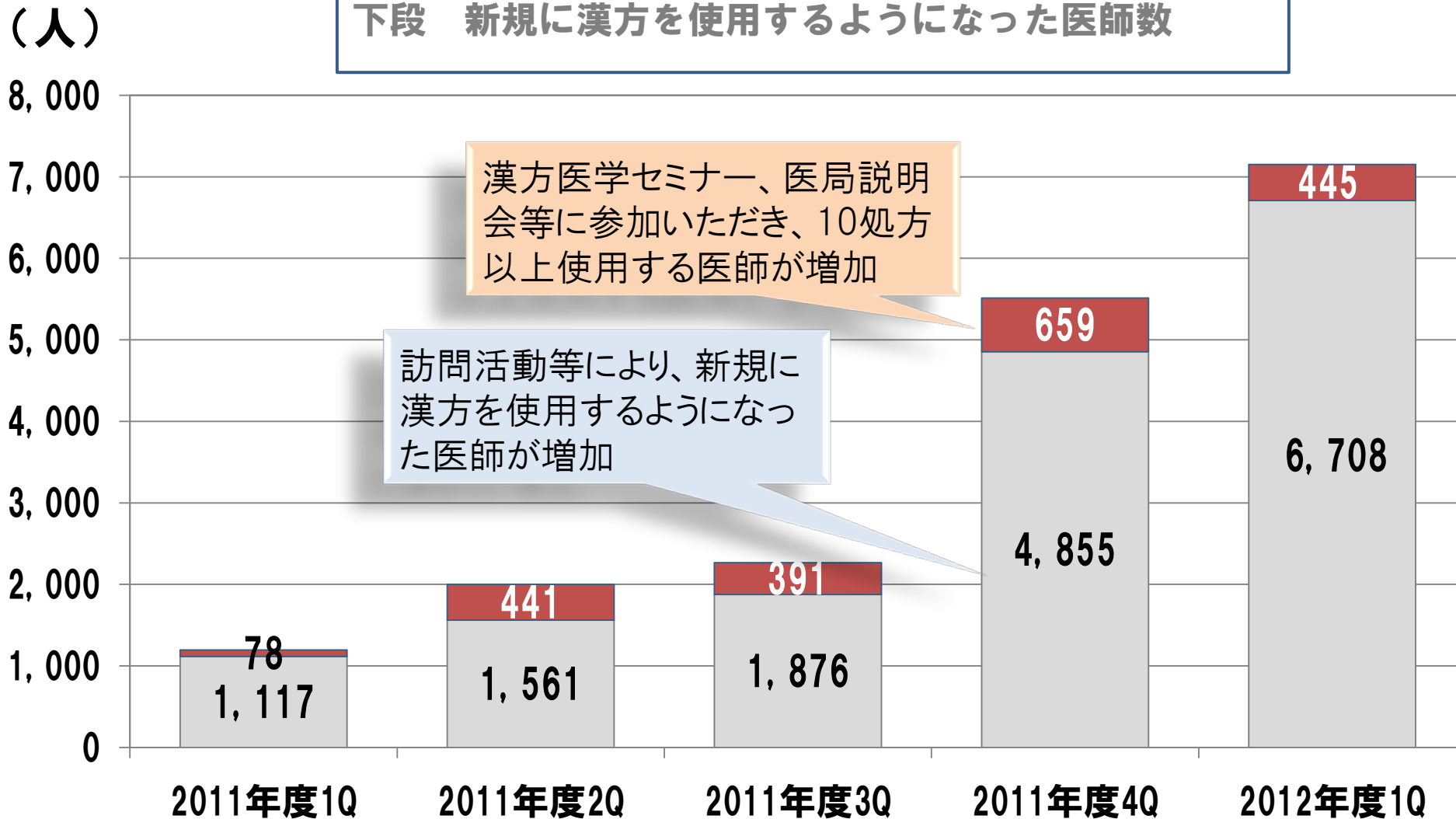
漢方医学に興味をもつ医師の増加により、
1回あたりの動員数上がり、効率性向上。



漢方処方医師数・処方数の増加

上段 使用する漢方が10処方以上となった医師数

下段 新規に漢方を使用するようになった医師数



漢方処方医師数の増加と売上効果イメージ

前期4Q（1月～3月）実績

◎はじめて漢方を使用していただいた医師の数 4,855名

◎処方数が10処方以上となった医師の数 659名

当期1Q（4月～6月）実績

◎はじめて漢方を使用していただいた医師の数 6,708名

◎処方数が10処方以上となった医師の数 445名

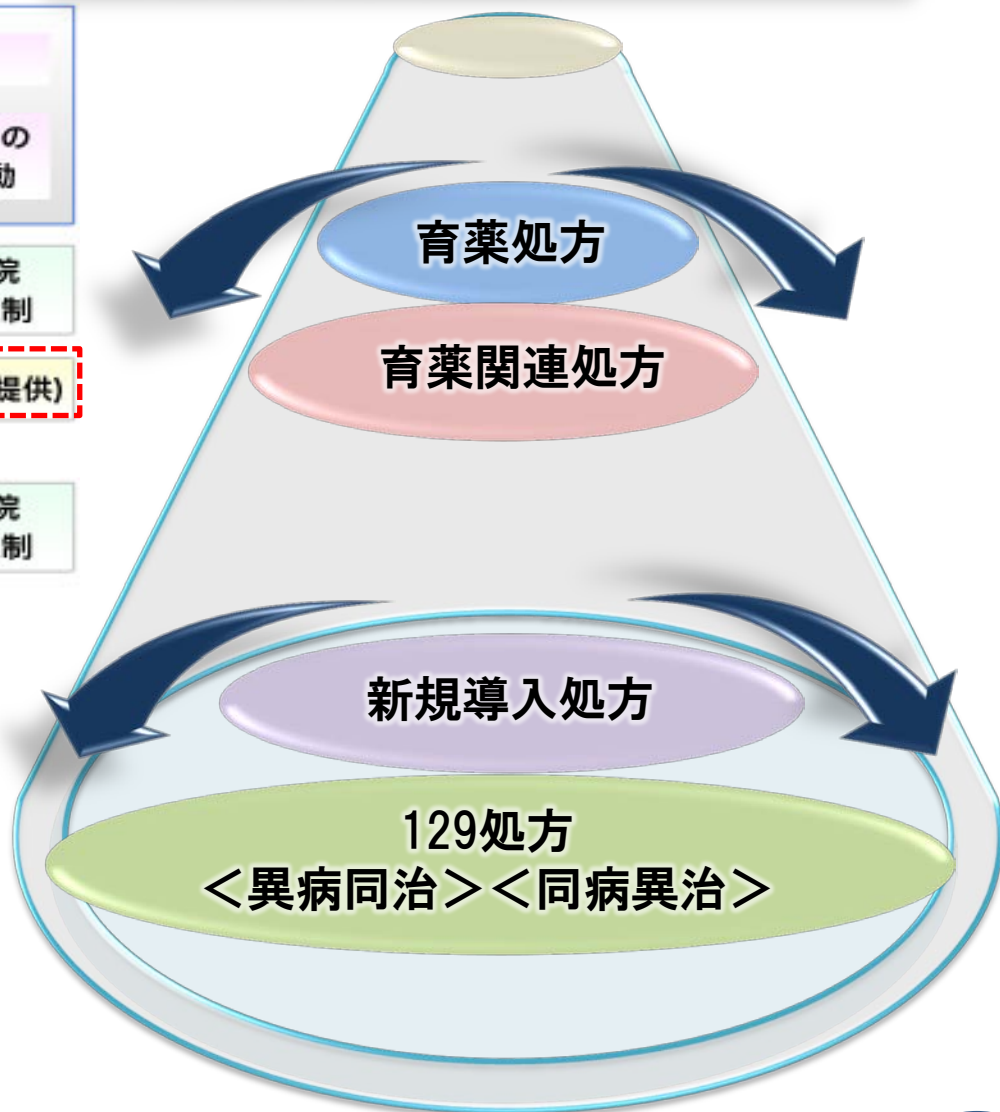
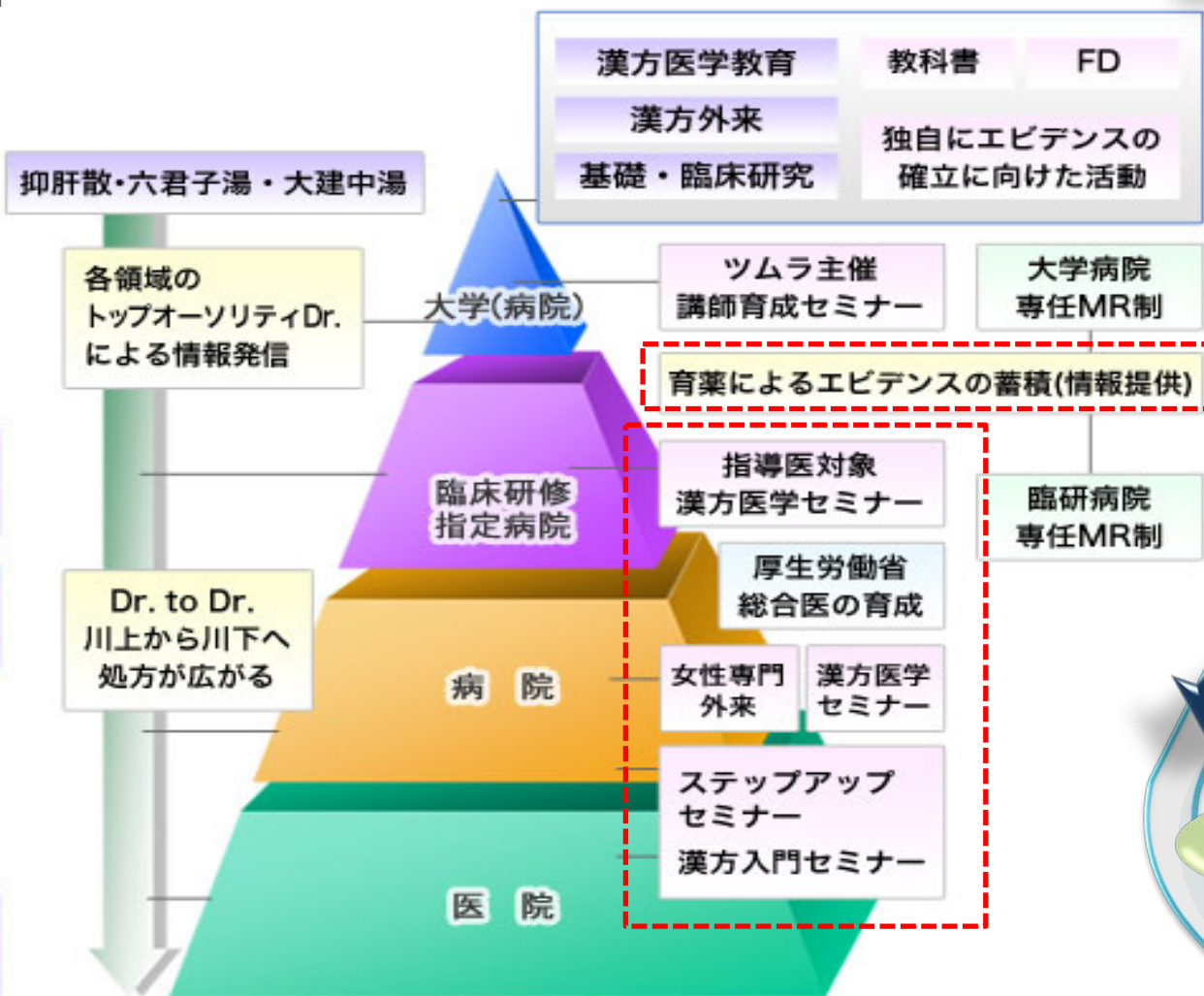


上記、各Qの医師数増加実績は、月商3～4億円程の上乗せ効果が見込める。


* 数字は全て当社推計

医療用漢方市場の拡大イメージ

戦略的な処方拡大のイメージ



どこの医療機関・どの診療科においても日常診療で漢方製剤が使用される



売上原価 分析
棚卸資産 分析 など

第1四半期の売上原価率分析

前1Q 30.9% ⇒ **当1Q 33.1%** **2.2pt増**

要因	1Q	通期見込
生薬価格高騰	1.4pt	2.3pt
薬価改定	1.2pt	1.2pt
原資材値上がり	0.1pt	0.1pt
減価償却費増	0.1pt	0.1pt
その他	▲0.6pt	▲0.3pt
計	2.2pt	3.4pt

本年5月発表時

【P/L】 2012年度の売上原価率は3.4pt増加を予測
原料生薬の価格高騰による影響**2.3pt (約23億円)**

棚卸資産の増加分析

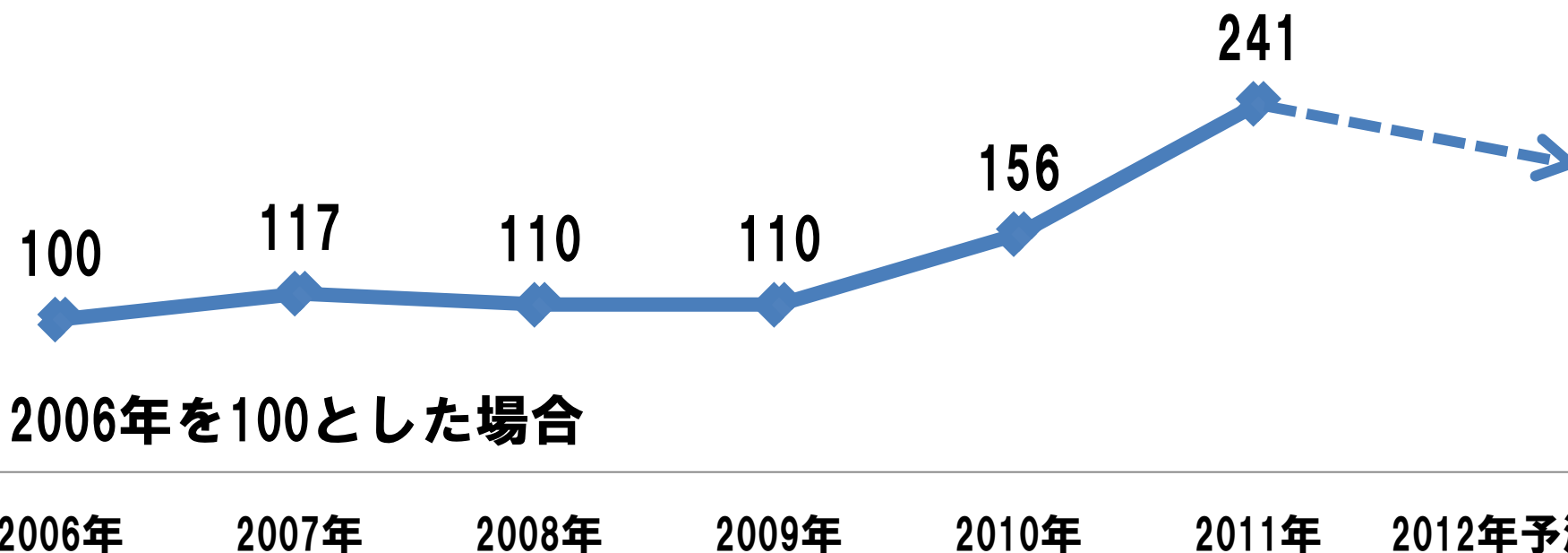
(億円)

B/S	2011年度末	2012年度 1Q末	差額	数量増 による 影響	生薬単 価によ る影響
た な 卸 資 産	305	328	23	13	10
(製 品)	61	56	▲5	▲5	0
(仕 掛 品)	78	82	4	4	0
(原 材 料)	166	190	24	14	10

主に2010年度、2011年度調達が生薬による影響

中国産全生薬の仕入れ価格

(産地会社→関連会社 実績) 加重平均値



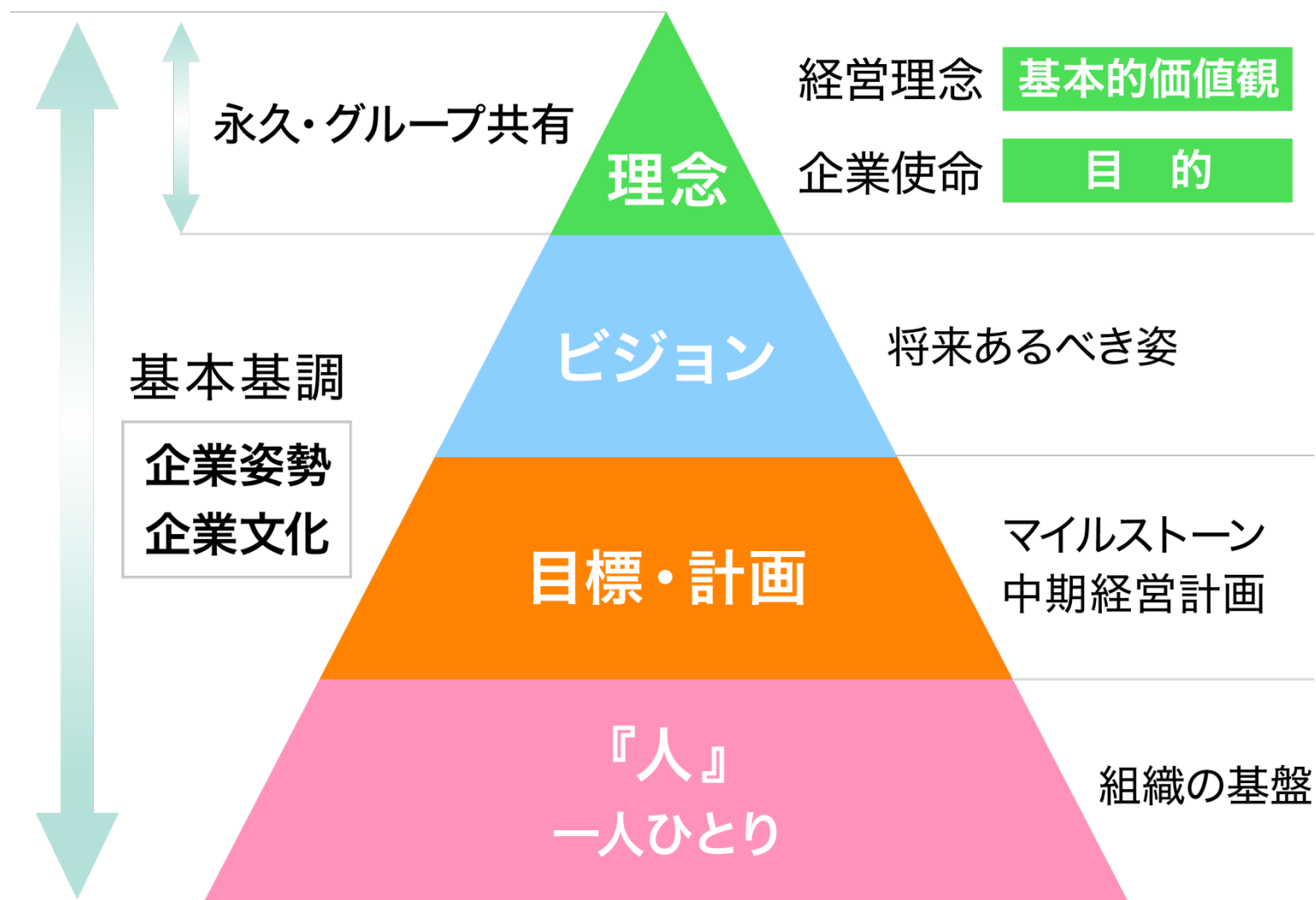
2010年以降、①中国国内での生薬需要増②天候不順③投機的買占め行為により価格高騰した原料生薬は、2011年をピークにその後段階的に値下がり傾向にある。



中長期的な経営ビジョン

理念に基づく経営

TSUMURA-DNA ピラミッド



基本的な理念

経営理念

自然と健康を科学する

ツムラグループが追い求めていくべき、不変の基本的価値観

企業使命

漢方医学と西洋医学の融合により
世界で類のない最高の医療提供に貢献します

社会から必要とされ続ける存在意義（目的）

企業活動における意思決定の「全ての拠り所」

長期的な経営ビジョン

- 日本の伝統医学である漢方医学の発展に寄与
- 国の医学としての“漢方”の地位確立を目指す
- 日本の医療における“漢方”の役割を拡大
- さらなる漢方の科学的な解明
- “KAMP O”の国際的な評価の確立
- グローバル・ニッチのポジショニングの確立

新中期経営計画の発表および説明会

■ 発表 2012年11月8日（木）午後3時台

→第2四半期決算と同時

■ 説明会 2012年11月9日（金）10:00～11:30

本社2階ホール

8月3日（金）の発表、8月6日（月）の説明会を予定しておりましたが、上記日程に延期させていただきます。

何卒、ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

本資料に関するお問い合わせ先

株式会社ツムラ
コーポレート・コミュニケーション室
IR推進グループ

TEL:03-6361-7101

注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。将来の予測等に関する各数値は、現時点で入手可能な情報に基づく弊社の判断や仮定によるものであり、リスクおよび不確実性が含まれております。したがって、実際の業績等は予想値とは異なる結果となる可能性があります。

また、医薬品に関する情報が含まれておりますが、その内容は宣伝広告、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。