

株式会社ツムラ

2013年3月期第2四半期 決算の概要

2012年11月9日(金)

代表取締役社長
加藤 照和

2013年3月期第2四半期連結決算の概要

(百万円)

	計 画	2012年度2Q	計画比		前同比	
			金 額	増減率	金 額	伸長率
売上高	47,800	51,048	3,248	6.8%	5,185	11.3%
営業利益	8,800	11,034	2,234	25.4%	1,203	12.2%
経常利益	8,900	10,976	2,076	23.3%	1,065	10.7%
当期純利益	5,600	6,884	1,284	22.9%	1,742	33.9%

	計 画	2012年度2Q	2011年度2Q
営業利益率	18.4%	21.6%	21.4%
配当金 (1株当たり)	30円	30円	30円

第2四半期決算のポイント

売上高 **51,048**百万円 計画比 **+6.8%** 前年比 **11.3%**

医療用漢方製剤の順調な売上により計画を上回る

- 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 **11,034**百万円 計画比 **+25.4%** 前年比 **12.2%**

営業利益率 **21.6%** 計画比 **+3.2pt** 前年比 **0.2pt**

- 売上伸長が売上原価率悪化 (2.6pt) を吸収、2Q最高益更新
- 増産効果 (生産効率向上) 等により売上原価率が計画33.7%を0.2pt下回った

経常利益 **10,976**百万円 計画比 **+23.3%** 前年比 **10.7%**

- 2Q最高益更新

四半期純利益 **6,884**百万円 計画比 **+22.9%** 前年比 **33.9%**

- 前2Qは、投資有価証券評価損6.7億円、災害損失2.9億円を特損計上

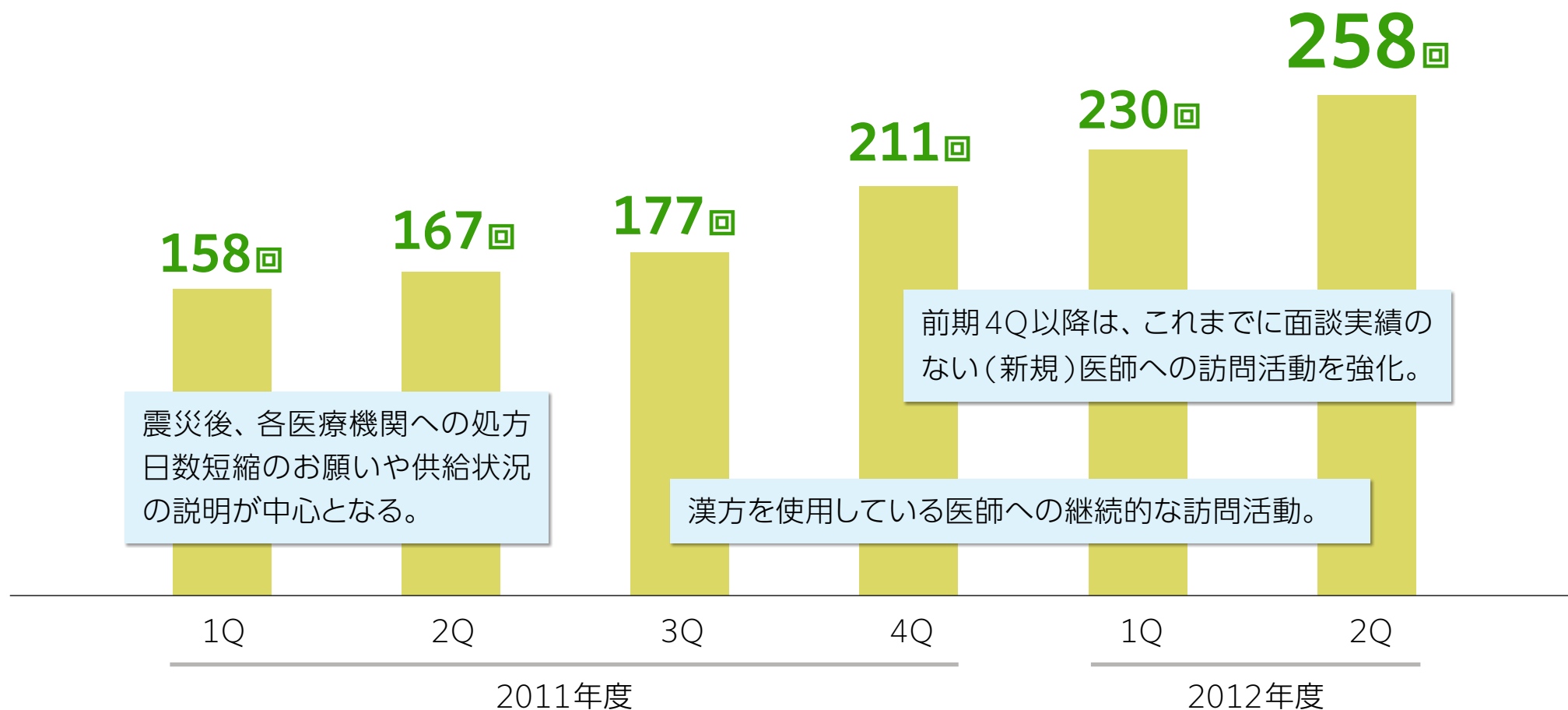
医療用漢方製剤 売上高トップ10

は育薬処方 (百万円)

順位	処方名	2012年度2Q	2011年度2Q	比較増減		実売伸長率
1	大建中湯	4,460	4,055	404	10.0%	14.7%
2	補中益気湯	3,414	2,967	446	15.0%	15.1%
3	六君子湯	3,021	2,529	492	19.5%	19.0%
4	抑肝散	3,000	2,298	702	30.6%	30.8%
5	加味逍遙散	2,060	1,826	233	12.8%	17.5%
6	芍薬甘草湯	1,947	1,731	216	12.5%	16.2%
7	牛車腎気丸	1,894	1,769	124	7.1%	7.3%
8	柴苓湯	1,710	1,726	△ 15	△ 0.9%	0.6%
9	麦門冬湯	1,681	1,453	227	15.6%	18.9%
10	防風通聖散	1,336	1,260	75	6.0%	7.0%
—	半夏瀉心湯	535	444	91	20.5%	25.5%
医療用漢方製剤129処方計		48,330	43,431	4,899	11.3%	13.3%

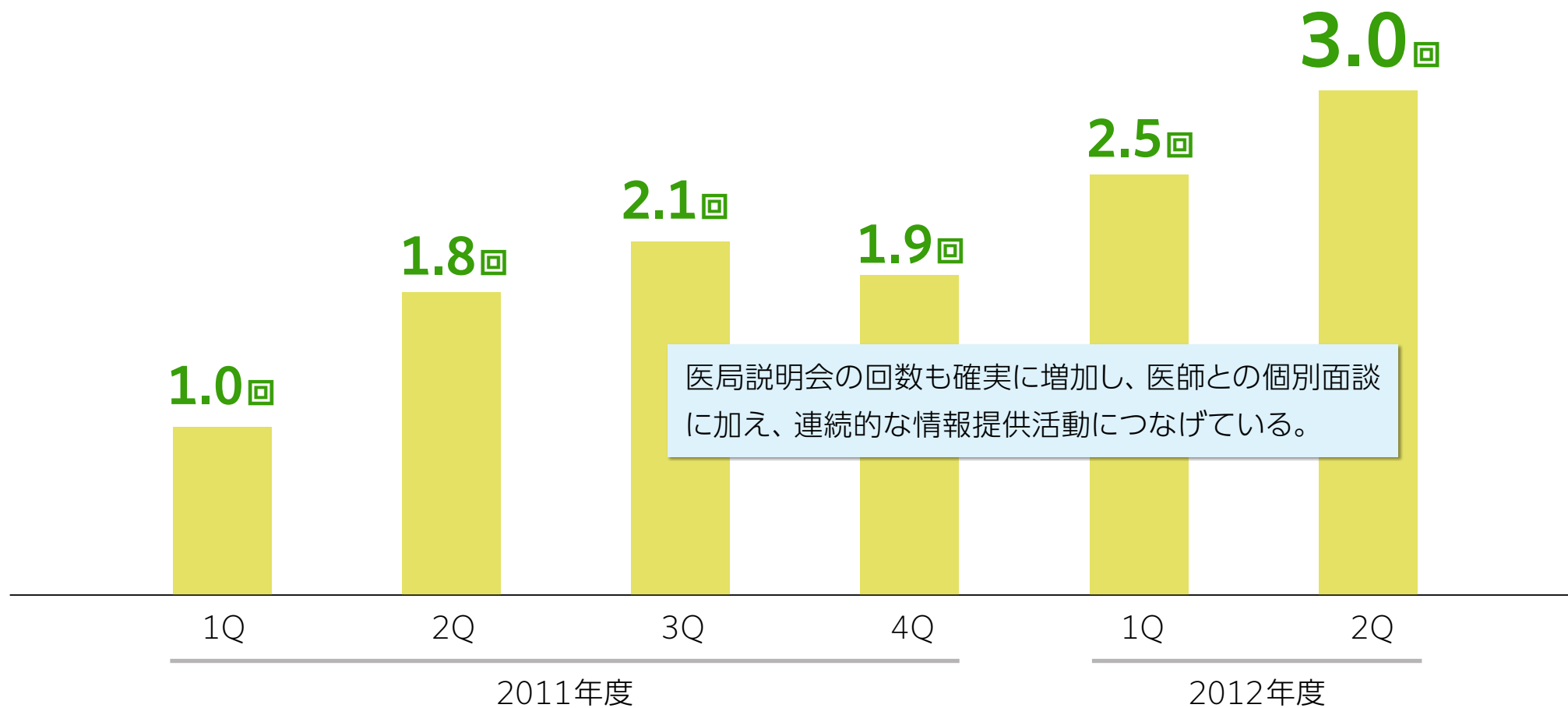
MR活動①：医師面談

MR1人あたり1ヶ月の医師面談回数



MR活動②：医局説明会

MR1人あたり1ヶ月の医局説明会実施回数



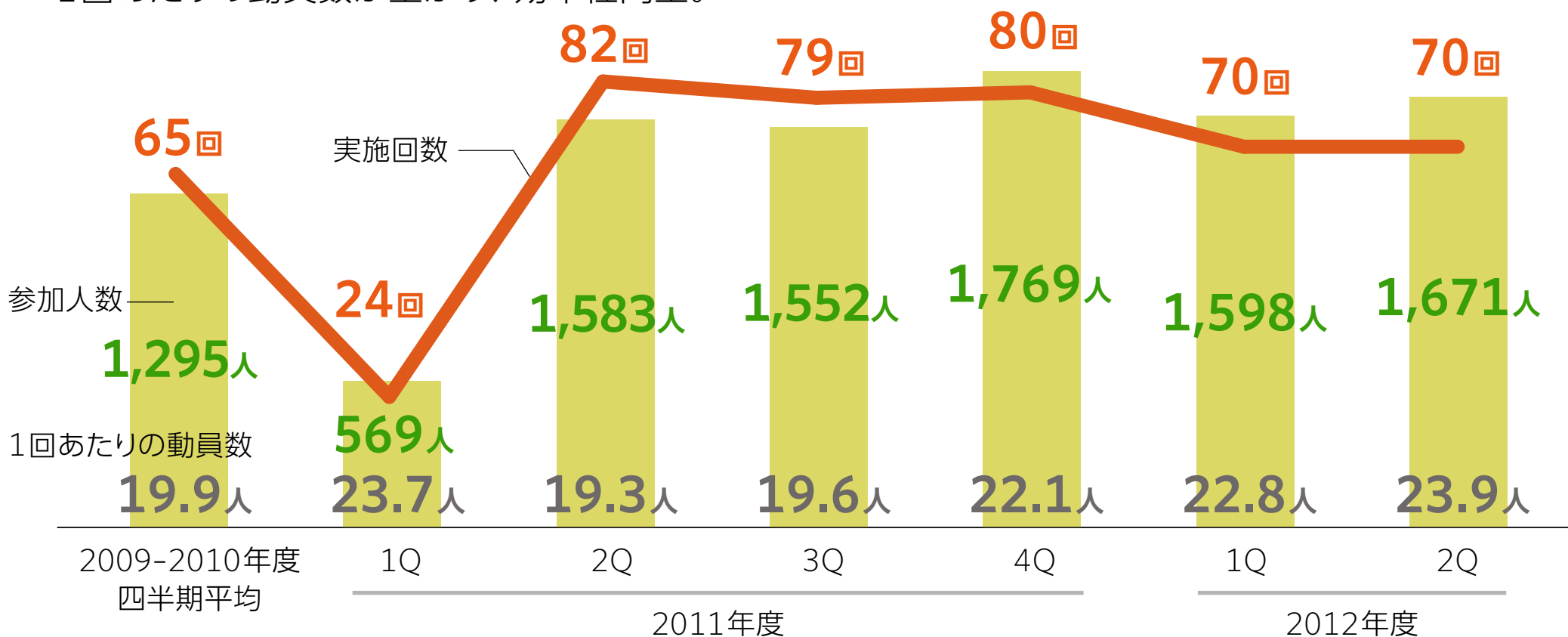
MR活動③：漢方医学セミナー

入門・ステップアップセミナー等の実績

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

2012年度年間計画

319回

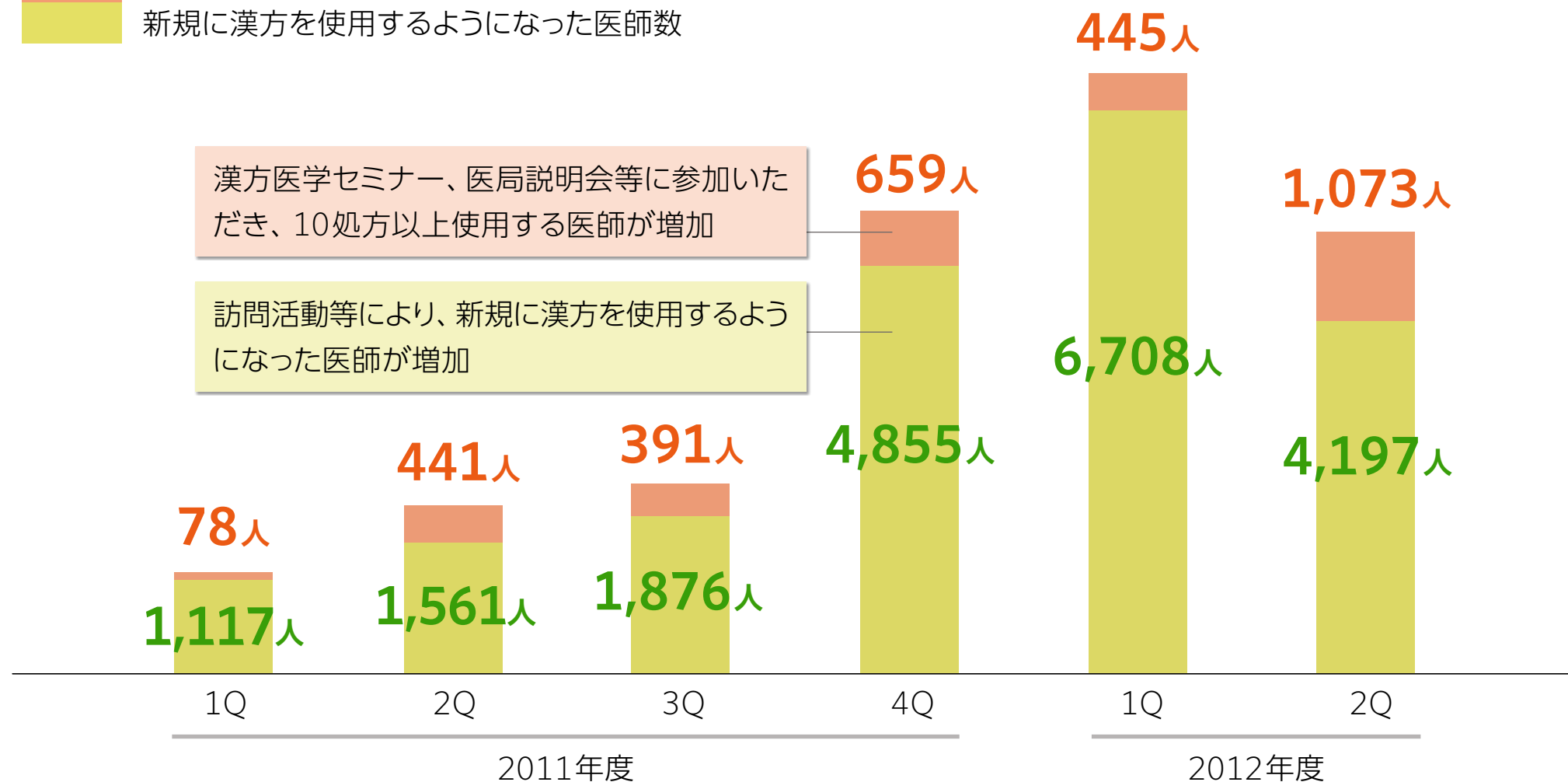


漢方処方医師数の増加

■ 使用する漢方が10処方以上となった医師数
■ 新規に漢方を使用するようになった医師数

漢方医学セミナー、医局説明会等に参加いただき、10処方以上使用する医師が増加

訪問活動等により、新規に漢方を使用するようになった医師が増加



第2四半期の売上原価率分析（前期比）

2011年度2Q **30.9%** ▶ 2012年度2Q **33.5%** **2.6pt増**

要因	2012年度2Q	通期見込	
		本年5月発表時	今回修正値
生薬価格高騰	1.6pt	2.3pt	1.9pt
薬価改定	1.2pt	1.2pt	1.0pt
原資材値上がり	0.2pt	0.1pt	0.1pt
未実現利益	0.5pt	0.1pt	0.2pt
その他	▲0.9pt	▲0.3pt	▲0.7pt
計	2.6pt	3.4pt	2.5pt

たな卸資産の増加分析

(億円)

B/S	2011年度末	2012年度 1Q末	2012年度 2Q末	数量増に よる影響	生薬単価に よる影響	2012年度末 (予想)	前期差 (予想)
たな卸資産	305	328	344	12	4	336	31
(製品)	61	56	60	2	2	77	16
(仕掛品)	78	82	82	0	0	67	▲11
(原材料)	166	190	202	10	2	192	26

2013年3月期 通期業績予想の修正

(百万円)


	当初計画	修正計画	当初計画比		前同比	
			金額	増減率	金額	伸長率
売上高	99,100	104,500	5,400	5.4%	9,049	9.5%
営業利益	19,200	22,800	3,600	18.8%	1,566	7.4%
経常利益	19,400	22,900	3,500	18.0%	1,116	5.1%
当期純利益	12,100	14,400	2,300	19.0%	968	7.2%

	当初計画	修正計画	前期
営業利益率	19.4%	21.8%	22.2%
配当金 (1株当たり)	60円 (予想)	62円 (予想)	60円

株式会社ツムラ 中期経営計画 (2012-2015年度)

2012年11月9日(金)

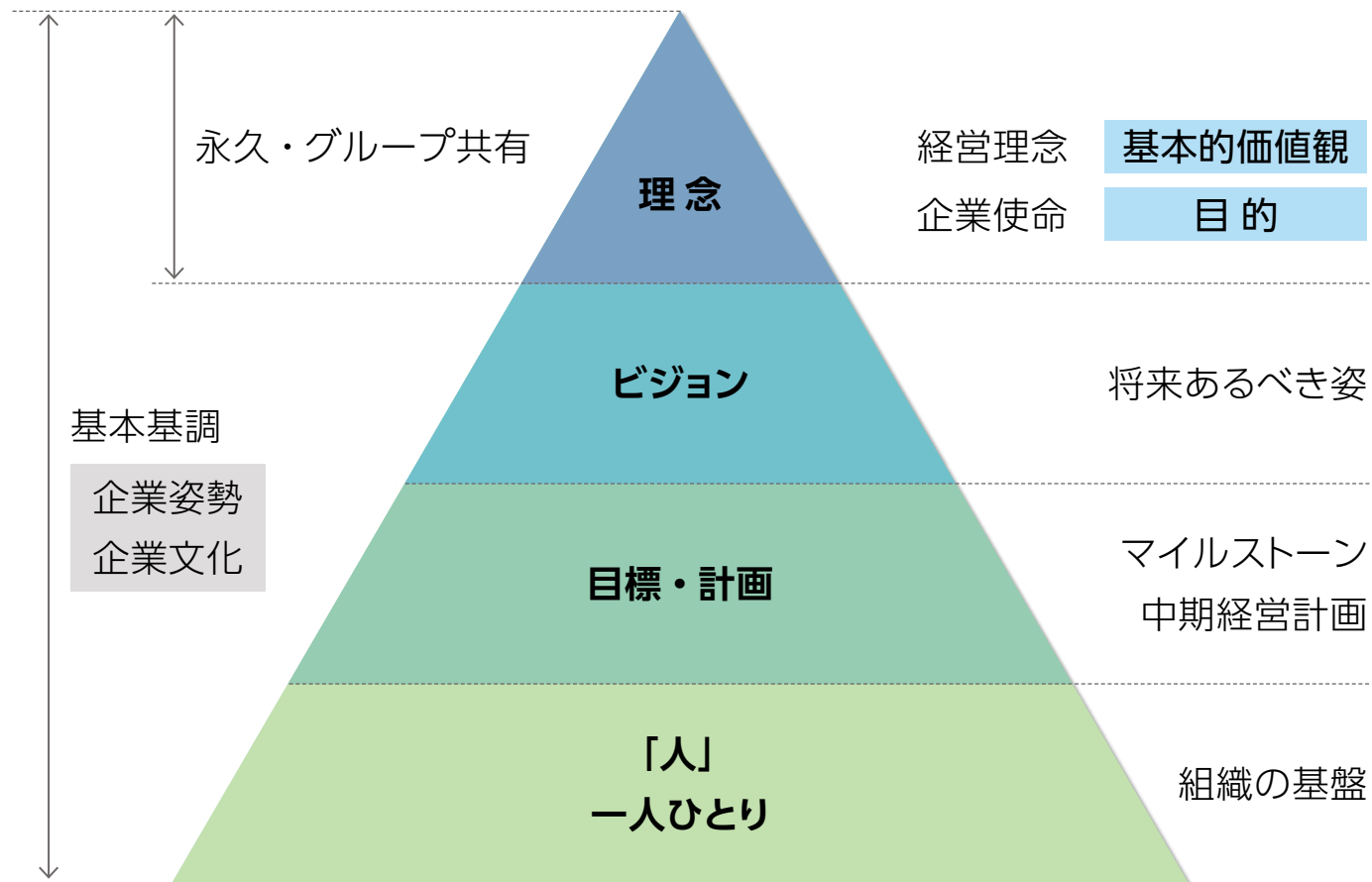
代表取締役社長
加藤 照和



はじめに：基本方針

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する

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「すべての拠り所」

長期経営ビジョン～2021年ビジョン～

“KAMPO”で人々の健康に
寄与する価値創造企業を目指して

“漢方” のツムラ

国内の患者様が、どの医療機関・診療科においても、必要に応じて“漢方”を取り入れた治療を受けられる医療現場の実現に貢献

“人” のツムラ

世界に手本のない“漢方”ビジネスにおいて、自らが新しい道を開拓でき、誰からも信頼される“人”の企業集団へ

“グローバル・ニッチ” のTSUMURA

ツムラグループの持つ技術・ノウハウを最大限活用し、米国におけるTU-100(大建中湯)の上市、中国における原料生薬の品質向上など、新規ビジネスへの挑戦



中期経営計画2012-2015の概要

外部環境：日本の医療の将来

- 高齢者人口の増加による医療ニーズの高まり
- 今後30年間、65歳以上の高齢者人口増加
→ 高齢者の慢性的かつ複合的な疾患の増加

- 女性生涯就労人口の増加による女性疾患の治療ニーズの高まり
- 15歳～64歳生産労働人口の急減による女性の生涯就労率の上昇
→ 女性特有の疾患の増加

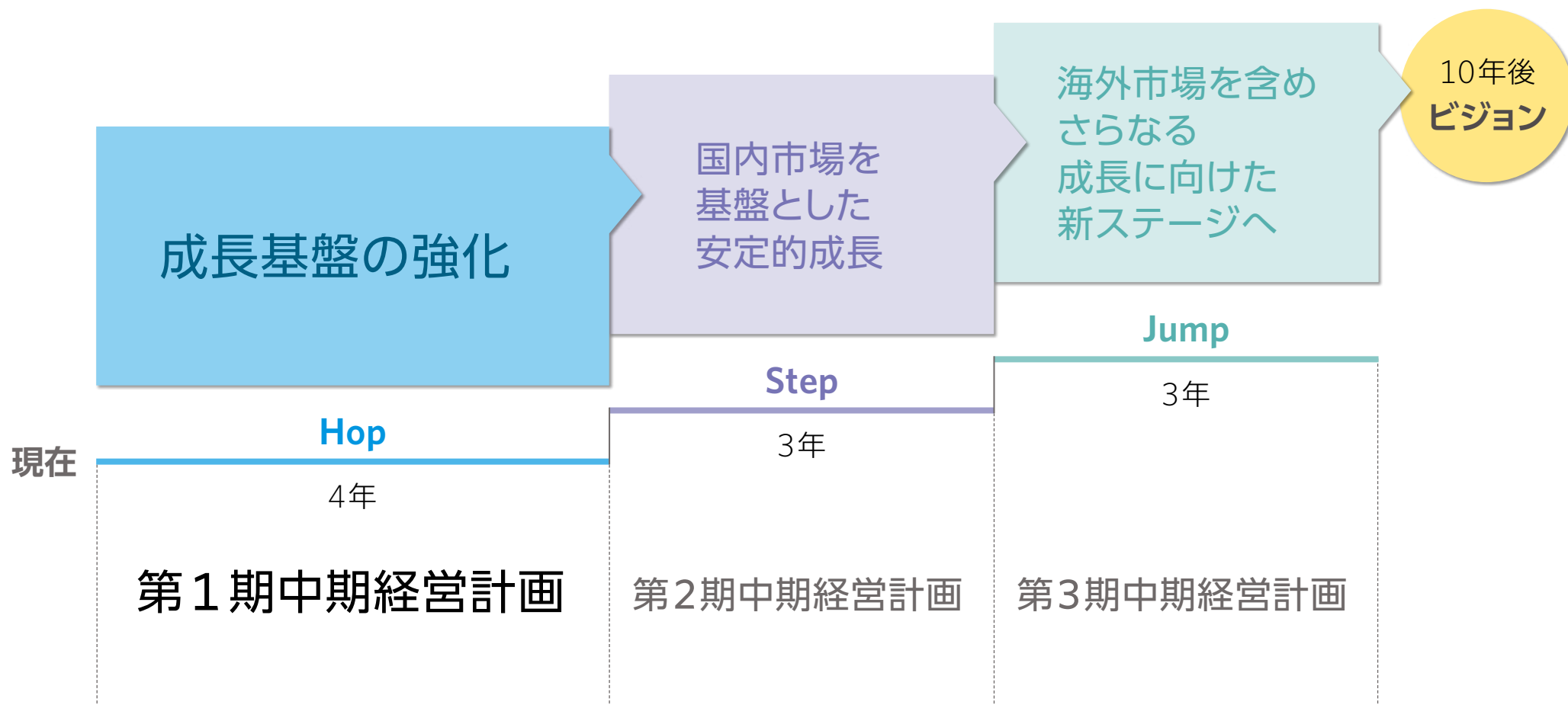
- プライマリケアの役割拡大
- 総合診療医（かかりつけ医）制度の可能性

新中期経営計画のテーマ

価値創造に向けた 成長基盤の強化

新中期経営計画の位置づけ

長期ビジョン実現へのロードマップ



戦略課題

1 漢方市場の拡大

日本国内における医療用漢方製剤市場の拡大

2 収益力の強化

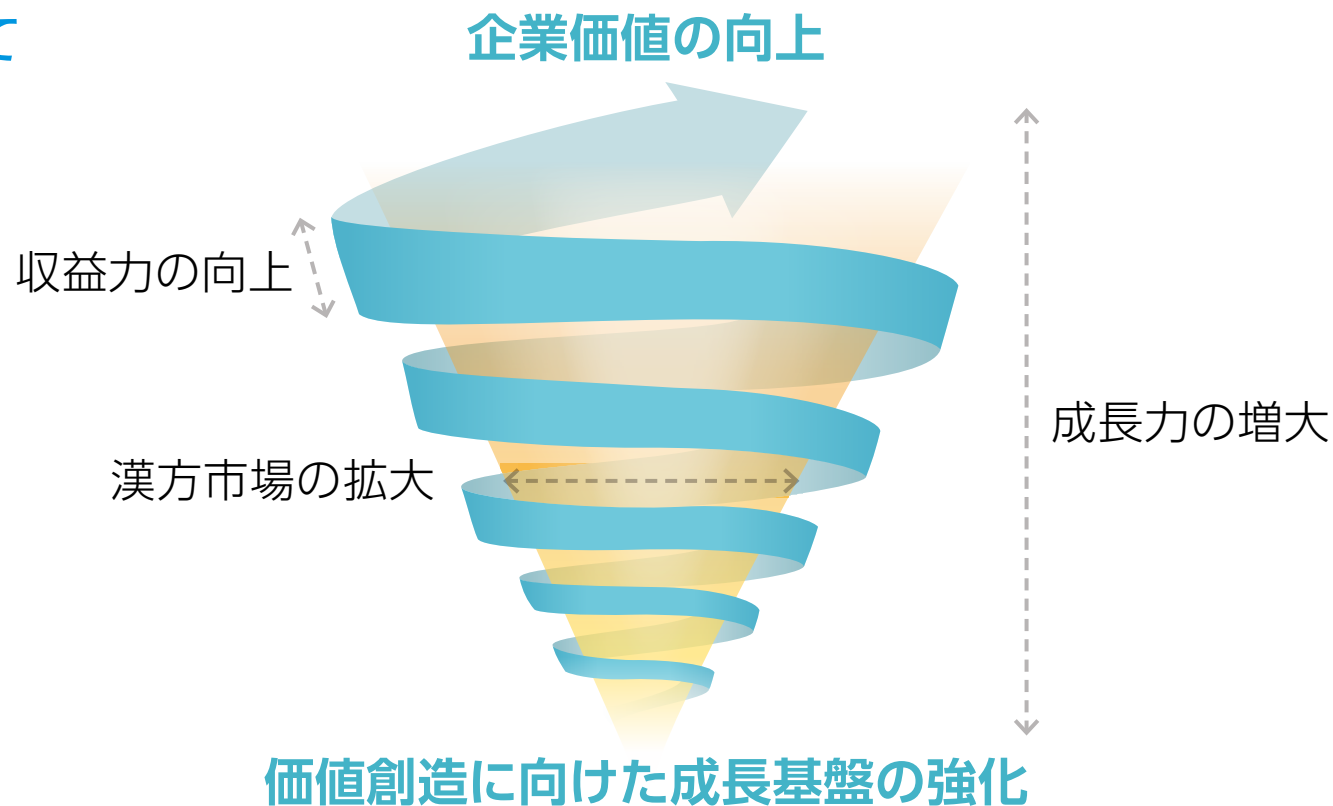
新生産技術の導入等による「コスト構造改革」の実現

3 財務・資本政策

財務・資本政策の遂行による企業価値の拡大

巡航速度での成長と企業価値の向上

戦略課題の追求によって
最適スピードによる
持続的な成長を図る



日本国内における
医療用漢方製剤市場の拡大

新生産技術の導入等による
「コスト構造改革」の実現

財務・資本政策の遂行による
企業価値の拡大

2015年度 (2016年3月期) 数值目標

売上高 **1,230億円**

営業利益 **295億円**

売上高営業利益率 **24%**

当期純利益 **190億円**

EPS **269円**

ROE **14%**



戦略課題 1 漢方市場の拡大

日本国内における
医療用漢方製剤市場の拡大

漢方市場の拡大戦略

医師（施設）ごとのニーズに応じた営業施策を推進

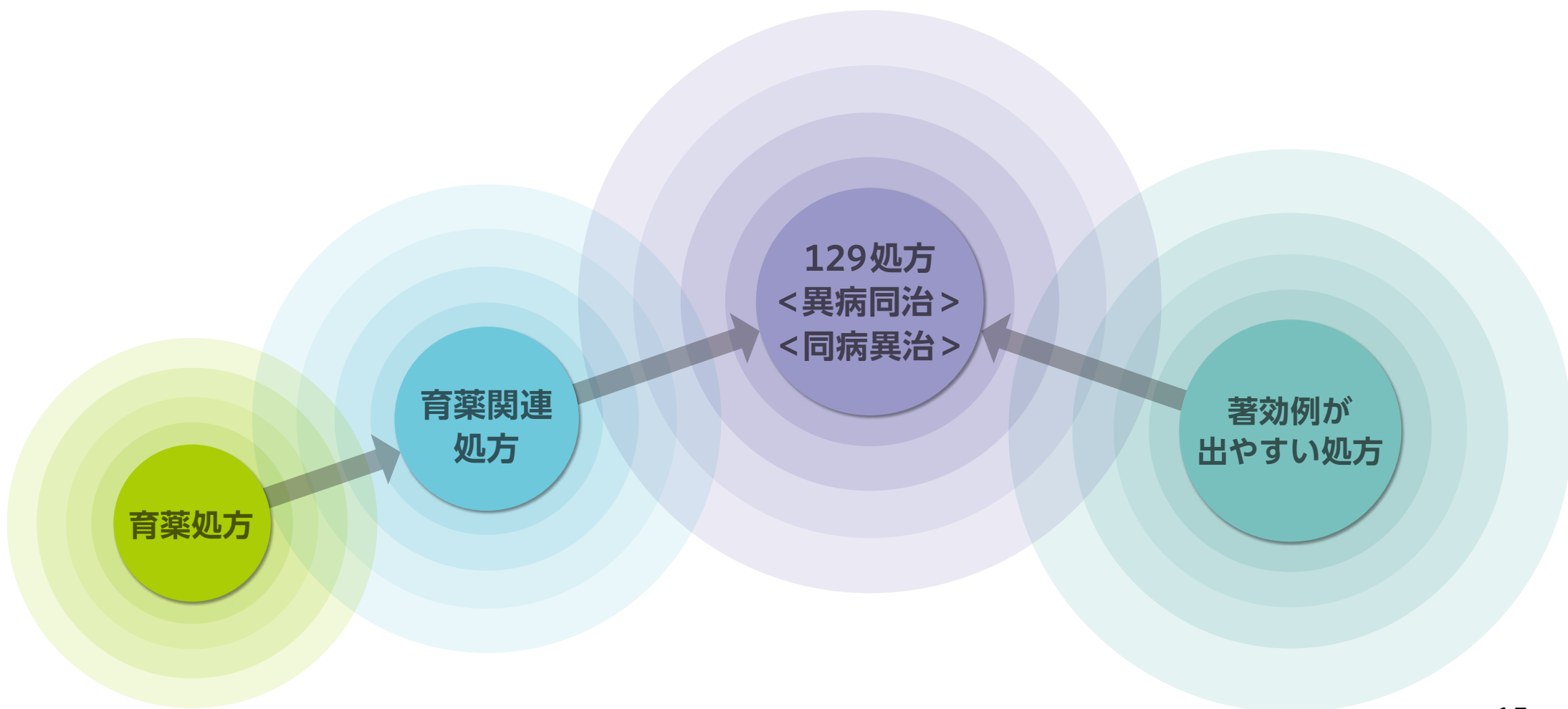
医院・病院・臨床研修指定病院・大学病院、全ての診療科



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

戦略的な処方拡大

処方の効率的な浸透・波及・普及を目指す



漢方医学の教育システム

卒前



卒直後

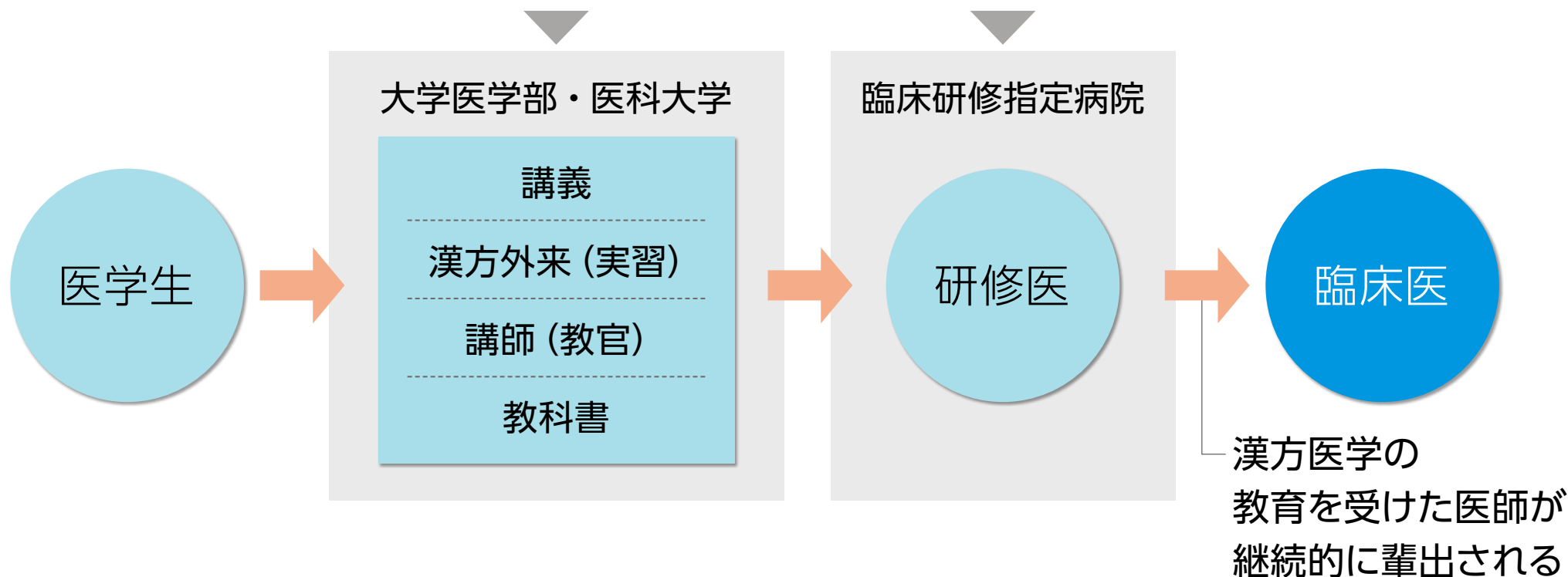


卒後



大学医学部・医科大学、臨床研修指定病院等における
漢方医学教育の充実・定着・発展

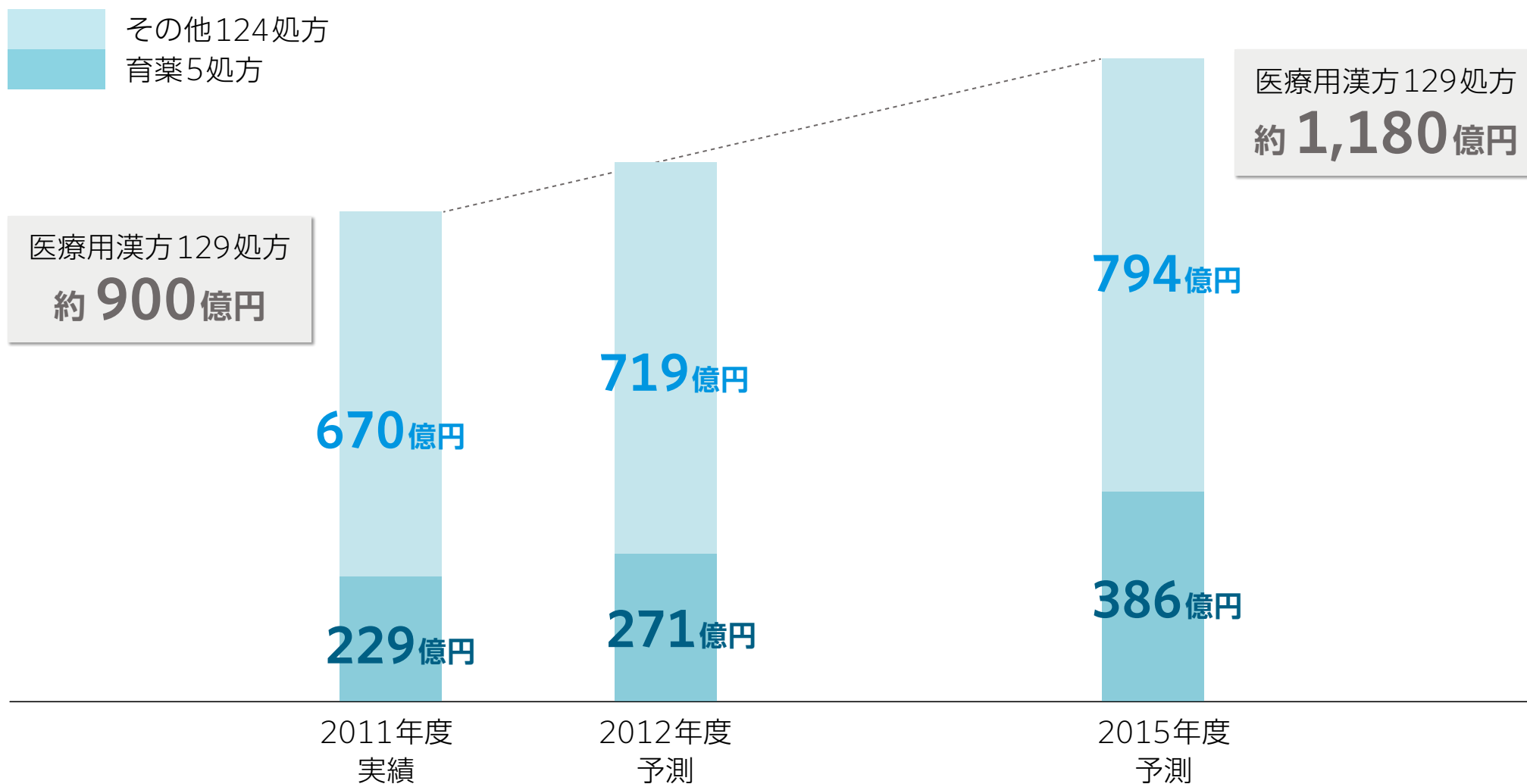
漢方医学セミナー



育薬処方でのDBT（二重盲検試験）実施状況

処方No	研究名称 目標症例	代表施設名 施設数等	症例数	2011年度				2012年度				2013年度				2014年度				2015年度			
				1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
TJ-100 DKT フォーラム	大腸班 (臨床薬理) 目標400例	北里大学 約50施設	386症例 (88症例) (2011.6 終了)	2009年1月～ 2011年6月								<ul style="list-style-type: none"> ■大腸班 2013年4月 外科学会発表予定 ■臨床薬理班 2013年4月 外科学会発表予定 											
	肝外科班 目標200例	釧路労災病院 約30施設	231症例 (2011.5 終了)	2010年2月～ 2011年5月								<ul style="list-style-type: none"> ■2012年10月 JDDW 2012 KOBE 他 											
	胃食道班 目標240例	大分大学 約30施設	204症例 (2012.9 時点)	2011年1月～2012年12月																			
TJ-100	JAPAN-PD STUDY 目標220例	和歌山県立 医科大学 11施設	—					2012年8月～2014年8月															
	クローン病 目標120例	慶應義塾大学 10施設	—					2012年6月～2014年5月															
TJ-43	FD 目標430例	慶應義塾大学 科研費	—	2011年2月～2013年1月																			
	胃食道逆流症 目標240例	大阪市立大学	—	2011年8月～				<ul style="list-style-type: none"> ■2012年9月 終了 															
TJ-54	統合失調症 目標120例	島根大学 科研費	—	2011年3月～ 2012年2月				<ul style="list-style-type: none"> ■2012年9月 終了 															
	BPSD 目標140例	東北大学 科研費	—	2011年2月～2013年1月																			
TJ-107	GONE 目標80例	旭川医科大学	93症例 (2010.3 終了)																				
	GENIUS 目標310例	九州大学 科研費	186症例 (2012.5)	2010年10月～2013年3月				<ul style="list-style-type: none"> ■2012年5月 中止、解析中 															
TJ-14	HANGESHA-C 目標90例	大阪医療 センター	93症例 (2012.5 終了)	2010年10月～2012年5月				<ul style="list-style-type: none"> ■2012年10月 ESMO 2012 Vienna 															
	HANGESHA-G 目標90例	神奈川県立 がんセンター	94症例 (2012.7 登録終了)	2010年10月～2012年9月				<ul style="list-style-type: none"> ■2012年9月 終了 															

売上予測：過去トレンド・処方への積上げ



戦略課題 1 漢方市場の拡大

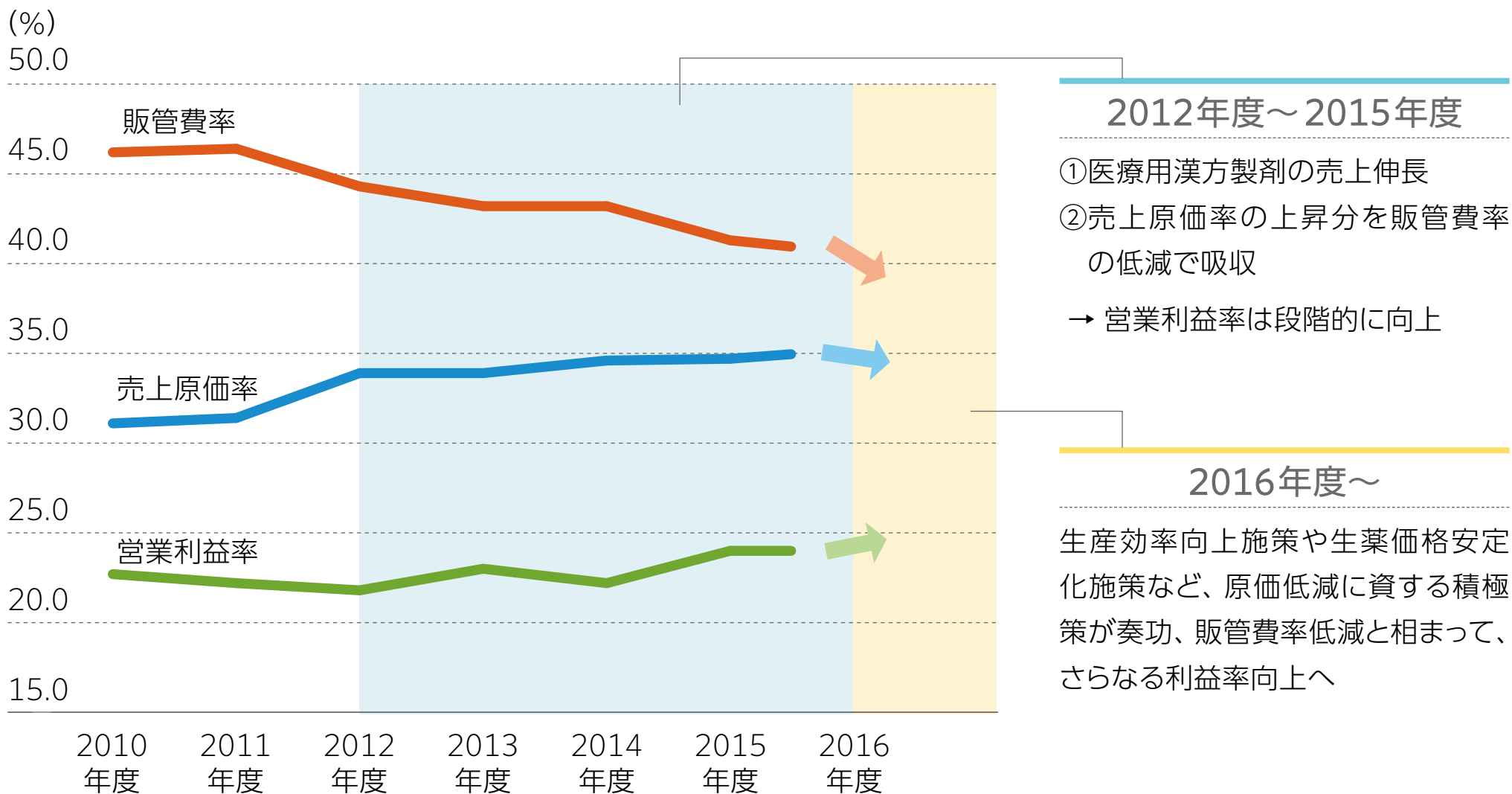
米国におけるTU-100 (大建中湯) の開発



戦略課題 2 収益力の強化

新生産技術の導入等による
「コスト構造改革」の実現

中期的視点での収益向上イメージ



コスト構造改革

- 減価償却費等の費用増加分を吸収し得る継続的な原価低減策の検証と実現
- 省人化・省力化を実現する新製造システムの構築と稼働体制の強化
- 自社管理圃場*の拡大による原料生薬の生産効率化
甘草：2013年より大規模栽培化を推進し、将来的には使用量100%栽培化へ
人参：2012年秋より中国白山市での人参栽培基地確立、2015年収穫開始予定
深圳津村による栽培優先生薬の自社管理圃場を拡大、など
- エビデンスに基づくプロモーション活動等による営業効率の向上

* 自社管理圃場とは、当社の直接的な栽培指導ができ、栽培にかかるコストの把握とそれに基づく生薬の購入価格設定が可能な圃場（パートナー企業を通じて管理する圃場を含む）

製造原価の低減施策

漢方製剤の新生産技術導入や原料生薬の生産効率化等により、「コスト構造改革」を進め、将来の製造原価率低減に資する基盤を構築する

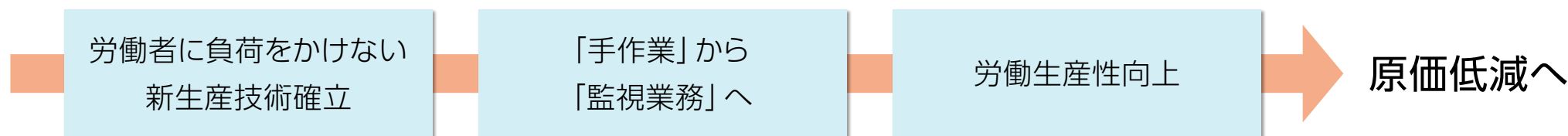
■ 既設生産基礎能力の向上

稼働体制の最適方法の検証と導入

■ 新生産技術の検討と導入

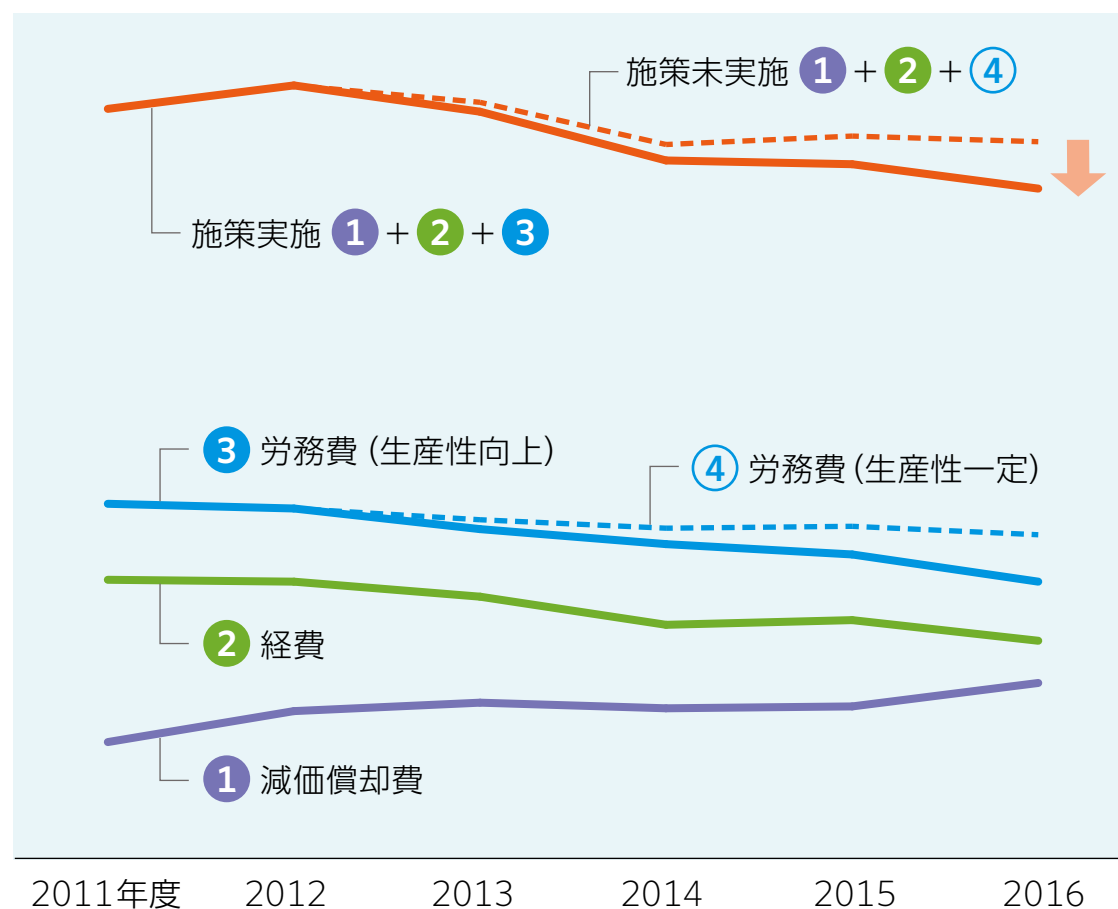
省人化、省力化に対応した製造システムの構築

- ・新エキス粉末製造システム → 2016年度稼働予定 [茨城工場]
- ・新造粒システム → 2013年度稼働予定 [茨城工場]
→ 2015年度稼働予定 [静岡工場]
- ・新包装システム → 2015年度稼働予定 [静岡工場]
- ・ロボット技術の更なる活用 等



新生産技術の導入等による生産性向上

単位当たり製造費用推移 (イメージ)



当社の設備投資の特徴

- 生産工程毎 (エキス粉末・造粒・包装) に能力アップを図る**段階的**な設備投資
- 需要動向・販売状況に応じて調整可能な**柔軟性**の高い設備投資
- **新生産技術**を採用した設備投資

減価償却費は生産数量増を上回る割合で上昇する。一方、新技術の採用、稼働体制の強化により、労働生産性の向上が見込まれるため、製造原価の低減が図れる。

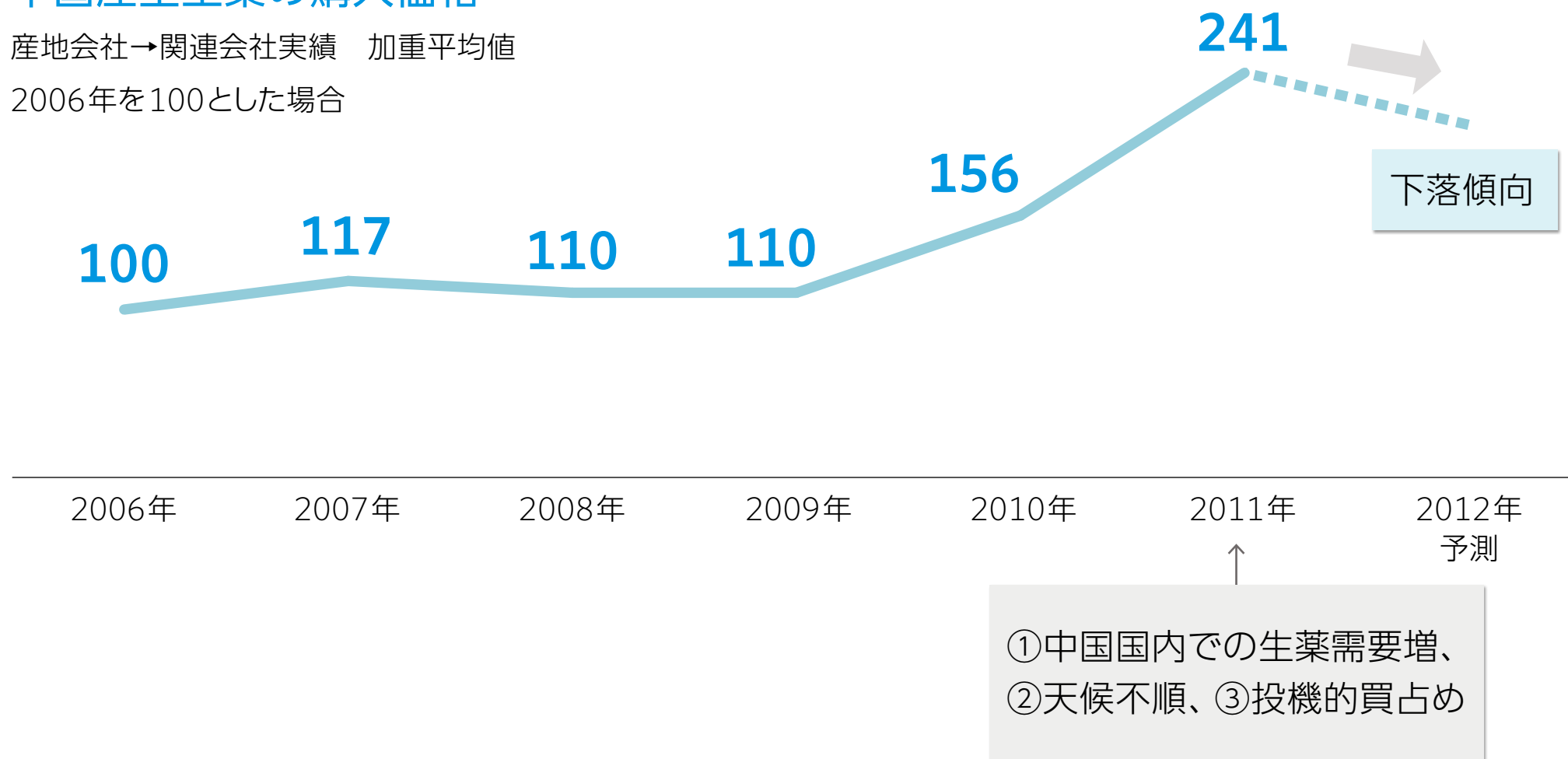
漢方製剤の製品寿命や設備耐用年数をふまえて投資回収期間を評価した場合、採算性が高い設備投資であるといえる。

生薬価格の安定


中国産全生薬の購入価格

産地会社→関連会社実績 加重平均値

2006年を100とした場合



売上原価率への影響

要因	原価率への影響
生薬価格	 +4.0pt
薬価改定 (2012年度、2014年度)	 +2.5pt
減価償却費	 +0.6pt
生産増、効率化 (新技術) 等	 ▲3.8pt
売上原価率	2011年度→2015年度 3.3pt増加

販管費率の改善

ツムラの「研究開発投資」→将来の成長に向けた必要投資
米国での開発、国内での臨床・基礎研究、生薬栽培研究等

2012-2015年度の4年間で総額**240億円**

その他の経費（主に固定費）は、引き続き効率化推進



販管費率は段階的に低下

本中計最終年度（2015年度）には41%台となる予想

2011年度→2015年度

販管費率 **5.1pt改善**

営業利益率 **1.8pt改善**

持続的成長の実現に向けた設備投資

- 2012～2015年度の設備投資総額は約550億円の見込み
- 減価償却費は毎年5億円程度増加
- 漢方製剤の需要増に対応するための投資案件のみ
- 生産設備、生薬倉庫、メンテナンス費用等
- 設備投資資金はすべて自己資金で充当予定



戦略課題 3 財務・資本政策

財務・資本政策の遂行による企業価値の拡大

財務・資本政策

収益の拡大

- 営業活動強化による医療用漢方製剤の持続的な売上伸長
- 生産効率・営業効率等でのコスト構造改革による利益拡大

資産効率の向上

- 原料生薬在庫のコントロール
- 資金効率の改善
- 非事業資産（有価証券の一部等）の見直しを検討

株主還元の充実

- “漢方”が持続的に発展・成長するための事業投資を通じた企業価値向上
- 中長期の利益水準を勘案し、安定配当を実施
- 機動的な自社株式取得を検討

財務・資本政策の遂行により企業価値の拡大を図る

→ ROE14% を目指す

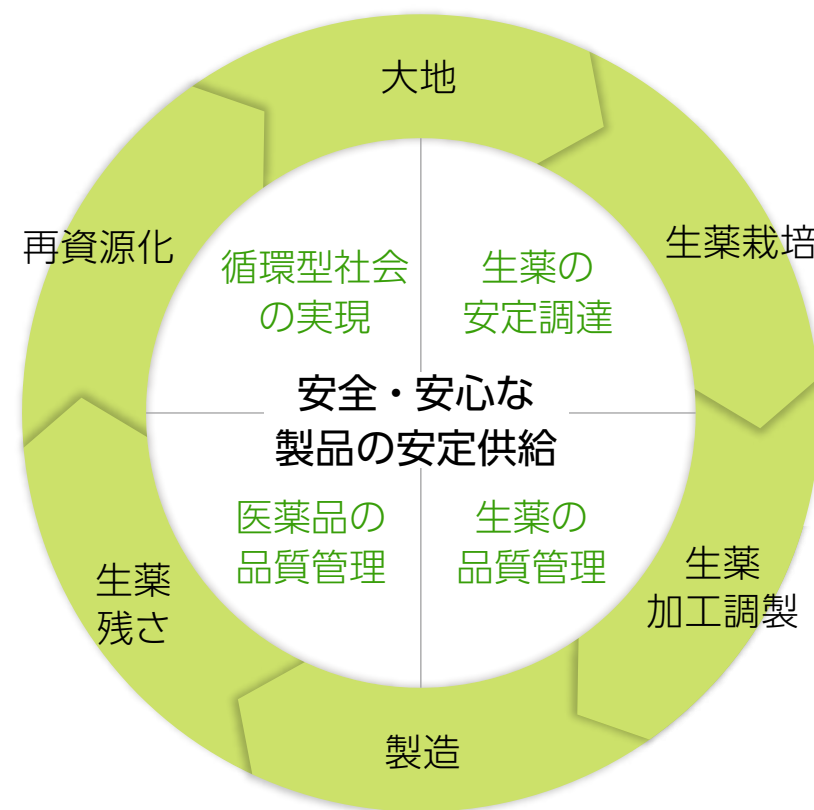
人的資本政策

- 世界に手本のない“漢方”ビジネスにおいて、自らが新しい道を開拓できるプロフェッショナルな人財を養成する。
- 障がい者雇用率（単体）は、引き続き4%を目標とし、障がい者が働きやすい職場環境づくりに取り組む。
- 女性がより活躍できる環境を整備し、多様な人財の能力発揮につなげる。
- 生薬の栽培・加工等、“漢方”ビジネスを通じて、障がい者や高齢者の雇用拡大、日本や中国、ラオスにおける生薬栽培農家の雇用創出を図り、ツムラグループ独自の雇用の多様性（ダイバーシティ）を確立する。



環境資本政策

- 各国生薬生産地の自然環境を、大切な「資本」と考えた経営
- 持続的に生薬が調達できるための栽培研究や環境保全対策
- 生薬残さの再資源化等、
大地を起点とした「循環の仕組み」



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

見通しに関する注意事項

- 本資料中の中期経営計画の目標数値はあくまで目指す方向性等を示すものであり、正式な業績予想ではありません。正式な業績予想は東京証券取引所規則に基づく年次決算短信での開示をご参照ください。
- 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。これら見通しを実現できるかどうかは様々なリスクや不確実性などに左右されます。従って、実際の業績はこれらの見通しと大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。
- 日本ならびにその他各国政府による医療保険制度や薬価等の医療行政に関する規制が変更された場合や、金利、為替の変動により、業績や財政状態に影響を受ける可能性があります。
- 現在発売している主要製品が、万が一製品の欠陥、予期せぬ副作用などの要因により、販売中止となったり、売上が大幅に減少した場合、業績や財政状態に大きな影響を及ぼします。