



2016年5月12日

各 位

会社名 株式会社ツムラ  
代表者名 代表取締役社長 加藤 照和  
(コード番号 4540 東証第一部)  
問合せ先 コーポレート・コミュニケーション室長 鈴木 登  
TEL 03 - 6361 - 7100

## 新中期経営計画（2016年度-2021年度）

### “漢方”のイノベーションによる新たな価値の創造

株式会社ツムラ（以下、ツムラ）は、このたび 2016 年度からの新しい指針として「新中期経営計画（2016 年度-2021 年度） “漢方”のイノベーションによる新たな価値の創造」を策定しましたので、お知らせいたします。

当社を取り巻く事業環境の変化を踏まえ、新中期経営計画は、より長期的視点で成長戦略を描くために6ヵ年計画として策定いたしました。当社では2012年に長期経営ビジョン「2021年ビジョン」を掲げ、その実現に向けた取り組みを続けてまいりました。この6ヵ年計画は、その第2期・第3期にあたり、具体的な成長イメージとして、戦略課題を以下の通り定めました。

- ① 漢方市場の拡大と安定成長
- ② 収益力の継続強化とキャッシュ・フローの最大化
- ③ 中国における新規ビジネスへの挑戦

本計画は、当社の基本基調である「伝統と革新」に示す通り、当社グループの強みをいかした革新的な創造により、持続的成長に資する新たな伝統を築き上げる段階として捉えております。本計画期間は、漢方を取り巻くさまざまなイノベーションによる新たな価値の創造により、今回定めた3つの戦略課題に取り組み、持続的な成長を果たすとともに、企業価値の向上を図ってまいります。

政府が掲げる「健康長寿社会の実現」において、当社の果たすべき役割は大きいものと考えております。これからも当社は、国内のどの医療機関・診療科においても、患者様が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することを目指し、全社一丸となって取り組んでまいります。

## 1. 基本的な理念

**【経営理念】** 自然と健康を科学する

**【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  
基本的な理念である経営理念と企業使命は、ツムラグループ全体で永久的に共有するものであり、これらの理念に基づいた経営を実践してまいります。

**【基本基調】** 伝統と革新

基本基調は、目指すべき企業姿勢や企業文化であり、一人ひとりが行動するとき常に意識すべき指針となります。  
「革新なくして成長できない」「伝統とは革新の連続」という創業以来の精神を結集してステージアップを図るため、本年度から基本基調を変更いたしました。

## 2. 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

国内のどの医療機関・診療科においても、患者様が必要に応じて“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します。

### ● “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”の企業集団を目指します。

### ● “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）の開発・上市、中国における新規ビジネスに挑戦します。

## 3. 新中期経営計画（2016～2021年度）の概要

### （1）戦略課題

#### ①漢方市場の拡大と安定成長

漢方医学に対する医療関係者のニーズが多様化する状況において、エビデンス・ガイドライン・漢方医学的使い分け等の情報に基づく適切な情報提供活動を実施いたします。

- 大学病院、臨床研修指定病院等においては、重点領域の専門医等へのエビデンスを中心としたプロモーション活動により市場拡大を図る。
- 開業医・診療所等においては、漢方医学的なプロモーション活動によって、既存先を中心に漢方習熟度を高めていただく。
- 大学医学部、臨床研修指定病院等における漢方医学教育の充実に向けた支援活動を継続する。
- エビデンス・パッケージ（臨床的 EBM・作用機序・副作用発現頻度調査・薬物動態・医療経済学的データ）の充実により、育薬処方とそれに続く戦略処方である Growing 処方\*の治療ガイドライン掲載を目指す。
- 新技術（IT 技術・新分析法・ネットワーク解析等）を活用した漢方研究により、エビデンス構築の新基軸を確立する。

#### ※ Growing 処方

育薬 5 処方に続く戦略処方として、治療満足度や薬剤貢献度の低い領域でのエビデンス構築（安全性・有効性データ等）により、治療ガイドライン掲載を目指す成長ドライバー。

#### ②収益力の継続強化とキャッシュ・フローの最大化

- 自社管理圃場の継続拡大等により、生薬の価格安定と品質保証のさらなる強化を図る。
- 既設生産基礎能力の向上、新生産技術の継続導入・拡大等により生産能力の向上を図る。
- グループサプライチェーンの最適化等により収益力・キャッシュ創出力の強化を推進する。
- 販管費において中長期的な視点から経営の意思を反映した効率的な資源配分を行う。

### ③中国における新規ビジネスへの挑戦

- 長年にわたって生薬の提供を受けている中国、中国国民の健康への貢献をも意図して、中国市場の新規ビジネスにチャレンジする。

### (2) 数値目標

	2018 年度	2021 年度
売上高	1,200 億円	1,350 億円
営業利益	140 億円	190 億円
売上高営業利益率	11.5%	14%
親会社株主に帰属する 当期純利益	100 億円	130 億円
EPS	140 円	185 円
ROE	6%	8%

- 薬価改定の影響を見込むも漢方事業は安定成長を目指す。
- 原料生薬の価格高騰の影響が続くが、利益面では 2018 年度に底を打ち、その後は回復し、巡航速度での成長を目指す。
- 2021 年度の数値目標は、事業環境の変化を踏まえ、第 3 期中期経営計画の開始年度(2019 年度)に改めて公表する予定。

### (3) 株主還元方針

当社は、株主様に対する利益還元を会社の重要な政策と考え、今後も事業の継続的な発展を目指してまいります。

- “漢方”が持続的に発展・成長するための事業投資を通じて、企業価値の向上を図る方針。
- 中長期の利益水準やキャッシュ・フローの状況等を勘案し、安定的な配当を実施する方針。
- 最適資本構成の検討・見直しを踏まえた株主還元に努め、市場動向等を総合的に勘案したうえで、機動的な自社株式の取得を実施する方針。

以 上