



平成21年5月8日

各 位

東京都世田谷区代沢五丁目2番1号  
東邦ホールディングス株式会社  
代表取締役社長 濱田 矩男  
(東証第一部 コード番号8129)  
問い合わせ先  
執行役員 コーポレート・コミュニケーション室長  
加藤 勝哉  
(TEL. 03-5259-9520)

### 中期経営計画策定に関するお知らせ

東邦ホールディングス株式会社は、このたび2009年4月から2012年3月までの期間における新中期経営計画を策定いたしましたので、その概要につきまして下記の通りお知らせいたします。

#### 記

#### 1. 中期経営計画策定の趣旨

当社は、本年4月より、持株会社体制へ移行するに伴い、新中期経営計画「需要イノベーターへの挑戦10-12」を策定し、直面する厳しい経営環境を早期に克服し、医療業界の急速な変化を先取りして、新たな成長と全体最適、生産性の向上を目指した諸施策をもって、グループスローガン「全ては健康を願う人々のために」のもと、日本及び世界における医療及び健康分野の需要イノベーションを自ら実現する企業集団を目指します。

#### 2. 中期経営計画の基本方針

##### (1) 新たなグループ戦略の確立

持株会社体制への移行を機に、主力の医薬品卸売事業においては「成長と利益」をテーマに従来のマーケティング戦略をゼロベースで見直します。また、調剤薬局事業においては、地域医療を担う調剤薬局経営の効率化、高付加価値化を強力に支援してまいります。さらに、医療周辺事業においては、それぞれの事業会社の個性を最大限に発揮できる体制を整え、個々の事業の成長性を期待できるように、新たな中核事業を創出します。

##### (2) オリジナルビジネスモデルの創発

顕在化している顧客の要求を満たして満足を得るCS (Customer Satisfaction:顧客満足) に加えて、潜在的な顧客の要求を満たしてその歓喜を得るCJ (Customer's Joy:顧客歓喜) 型のオリジナルビジネスモデルを創発し、企業価値の極大化を図ります。

### 3. 中期経営計画達成に向けた重点施策

#### (1) 営業活動の革新と生産性の向上

顧客支援を主とする提案型営業と医薬品プロモーションの両立を推進すると同時に、医薬品市場の動向や顧客情報に関する情報収集力を強化します。また、プライムパートナー戦略を継続的に展開して優良顧客との取引強化と新規顧客の開拓に取り組みます。さらに、顧客の特性に応じた個別マーケティングを実践することにより、情報を軸とした営業活動の存在意義と付加価値、生産性の向上を実現します。

#### (2) 物流効率の向上とトレーサビリティの充実

医薬品流通における安心、安全の確保を最重点課題として、保管ならびに配送システムの構築を推進します。全ての物流センターにおいて製造番号（ロット）と有効期限に基づくオートロケーション管理を実現するとともに、倉庫内作業の効率化を図るためのロボット導入など物流設備のイノベーションを図ります。

#### (3) キャッシュフロー経営の推進

売掛債権の期間短縮や経費効率の向上、新規投資案件に関する投資回収計画の精査などを通じて、選択と集中、および重点化によるキャッシュフローの充実に努めます。

#### (4) スリムでアクティブな組織を実現するための人材育成

従業員生産性の向上のため、社員の挑戦する気持ちを大切に、自発的な活動によってマルチに能力を発揮できる組織風土を醸成します。また、組織横断的なプロジェクト活動を推進しながら業務効率を高めます。

### 4. 業績目標

中期経営計画の計画期間における業績に関する数値目標を以下のように設定いたします。

連結	09年3月期実績	10年3月期目標	11年3月期目標	12年3月期目標
売上高	838,903	970,000	1,027,000	1,080,000
営業利益	3,022	6,000	8,000	10,500
経常利益	6,525	9,100	12,500	15,000

(単位：百万円)

以上

(注) 需要イノベーション・・・需要イノベーションとは、顧客が抱えている緊急課題や潜在課題、関連課題の優先順位を理解し、これに proactive に応えるために、製品/情報/サービス/ネットワークのパッケージを整え、生命・生活の質の改善をもたらすこと。