



平成 25 年 6 月 20 日

各 位

会 社 名 東邦ホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 濱田 矩男
(コード番号 8129 東証第一部)
問合せ先 執行役員コーポレート・コミュニケーション室長
兼 経営企画室長 加藤 勝哉
(電話 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、2013年4月から2016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

本年度より新中期経営計画「全ては健康を願う人々のために 14-16」を策定し、医療ならびに医薬品業界の急速な変化・最先端の課題を先取りして捉え、国民の健康寿命の延伸と超高齢化社会における持続可能な社会保障制度の構築・維持に貢献すべく、医薬品流通の更なる効率化と高付加価値化の実現を目指します。また、医療及び健康関連企業としての公共性を認識し、グループ全体最適と生産性の向上に向けた諸施策をもって経営のスリム化を重点的に推進するとともに、全ては健康を願う人々のために、社会から継続して支持される企業集団を目指します。

2. 中期経営計画の基本方針

(1) 専門性を最大限発揮できる企業集団の形成

卸・調剤薬局事業においては経営の効率化と全体最適の観点から事業会社のエリア再編を適宜すすめるとともに、主力の医薬品卸売事業においてはブロック単位に支社制度を導入し、「顧客起点」をテーマとする「独創的な提案型営業のビジネスモデル」を継続して推進いたします。また、調剤薬局事業においては、事業会社のエリア再編、地域医療を担う調剤薬局経営の効率化、高付加価値化を図ってまいります。さらに、医療周辺事業においては、各分野の事業会社との連携体制を整え、医療と健康分野における専門性を最大限発揮できる企業集団の形成を図ります。

(2) 幅広い商品ラインナップを活用した地域医療連携への取り組み

医療用医薬品に加えて検査用試薬・医療機器・医療材料・OTC・健康食品など医療や健康に関連する全ての商品を幅広く取り扱い、地域医療連携や在宅・介護分野への貢献を通じて、予防や健康づくりによる健康寿命の延伸をトータルにサポートできる企業集団を目指します。

(3) 社会インフラとしての事業基盤整備

医薬品卸としての「物流」「商流」「情報」の各機能を事業継続の観点から見直し、さらなる強化を図ってまいります。また、経済合理性だけに囚われず、震災・パンデミック対策など必要な投資については、各ステークホルダーからの「信頼と共感」をベースに整備をすすめ、社会的企業価値の向上に取り組みます。

3. 中期経営計画達成に向けた重点施策

(1) 営業と物流の一体改革

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引き続き推進すると同時に、医薬品市場の動向や顧客情報に関する情報収集力・活用力を強化します。また、卸・調剤薬局事業を集中管理するグループ事務センターの大幅な機能強化・拡充、コールセンターの増設を中心とする既存業務の抜本的見直し、間接業務の集約化によるトータル人員の適正化と削減、物流センターからの納品体制の見直し等による「営業と物流の一体改革」を主要な施策とする大胆な構造改革を強力に推進し、卸・調剤薬局事業における更なる生産性の向上を図ります。その結果、最終年度における対売上高販売管理費率においては卸事業で5.49%、調剤薬局事業で27.91%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

GE薬の量的拡大やスペシャリティー医薬品に求められる新たな流通課題に対応すべく、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、新たな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、倉庫内作業の省人化・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。さらには配送情報の管理システムを構築し、医薬品流通に関する顧客満足度の向上と効率化を実現します。

(3) 海外事業の推進に対する取り組み

中国での卸事業に加えて、アメリカおよび東南アジアのパートナー企業との相互人材交流の推進、海外における医薬品流通およびヘルスケア市場での事業展開に向けた調査・研究等の取り組みを強化します。

(4) インターネットを利用した新たなビジネスモデルの展開と新商品開発への取り組み

「e健康ショップ」により、薬剤師の職能を最大限に発揮しつつ消費者の安全性を確保できる新たなビジネスモデルを提供し、OTCや健康関連商品について調剤薬局と患者との関係強化をサポートします。また「初診受付予約サービス」により、顧客である診療所のプレゼンスを高め、その新規患者の獲得に貢献します。同時に医薬品卸としての情報力や商品調達力を活かし、健康関連商品を中心としたBtoC事業の展開、PB品の開発・育成に新たに取り組めます。

(5) キャッシュフロー経営の推進

財務の健全性を維持するために、売掛債権月数の短縮や在庫回転月数の改善、経費効率の最大化、グループ内資金活用による資金調達コストの削減などの諸政策を継続的に実施してまいります。また、新規ビジネスモデルの開発やアライアンスに関する投資については、選択と集中を基本として積極的に取り組んでまいります。

(6) アクティブな組織を実現するための人材育成

深い智慧や教養に基づいた洞察力、实际的で柔軟なコミュニケーション能力と実行力を併せ持つ高い総合力を備えた人材を育成することを目指します。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すべく、教育研修の実施や組織横断的なプロジェクト活動を推進してまいります。

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 (単位：百万円)

	13年3月期実績	14年3月期目標	15年3月期目標	16年3月期目標
売上高	1,140,364	1,181,000	1,229,000	1,285,000
営業利益	15,877	14,700	19,500	26,100
経常利益	19,585	20,400	25,000	31,400

*5月10日に東京証券取引所に開示致しました「表示方法の変更に関するお知らせ」にありますとおり、13年3月期まで「営業外費用」の区分に表示しておりました「仮払消費税の未控除損失(控除対象外消費税等)」につきましては14年3月期より「販売管理費及び一般管理費」の区分に表示する方法に変更いたしました。この結果、14年3月期の連結業績予想については、販売費及び一般管理費が2,800百万円増加し、営業利益が同額減少して表示されております。変更前の表示によった場合、14年3月期の連結業績予想の通期の営業利益は17,500百万円(実質前期比10.2%増)と表示されます。なお、経常利益、当期純利益に与える影響はありません。

以 上