

平成25年5月17日

各 位

会 社 名 株式会社中京医薬品
代表者名 代表取締役社長 山田 正行
(JASDAQ・コード4558)
問合せ先 専務取締役 辻村 誠
電話番号 0569-29-0202

平成 26 年 3 月期～平成 27 年 3 月期

中期経営計画「成長戦略の起動と『トータルライフ・ケア』による
事業領域の拡大」策定のお知らせ

当社は、平成 26 年 3 月期～平成 27 年 3 月期までの 2 ヶ年の中期経営計画「成長戦略の起動と『トータルライフ・ケア』による事業領域の拡大」を策定いたしましたので、概要をお知らせいたします。

<企業ビジョン>

ふれあい業の進化を目指し続ける。

創業以来、「置き薬」による日本の伝統的な【先用後利】という思想のもとに、お客様の【トータルライフ・ケア】のための商品、情報、サービスの提供を通じ、お客様へのホスピタリティ（心のこもったおもてなし）を大切に、【ふれあい業】を進化させ続ける企業を目指します。

<経営戦略>

お客様エンゲージメント（「ふれあい」の推進）を深め、パートナー・コラボレーション（取組先との連携）を強め、社員エンパワーメント（社員の自律性と行動力の向上）の基に、当社にしか提供できないお客様価値を創発する、当社独自の事業活動と能力を作り出し、優れた収益とコストの構造を構築する。

(i) お客様エンゲージメントへの挑戦 【お客様との「ふれあい」の推進】

お客様からの企業（コーポレートブランド）、社員、商品（ブランド）への満足・誠実から一歩踏み込んだ、愛着、結びつき、絆の深化による共有・参画を推進します。

(ii) パートナー・コラボレーションへの挑戦 【取組先との連携の強化】

取組先の充実と緊密な連携を図ります。

業務提携を進め事業力の向上を図ります。

自社機能能力の強化とアウトソーシング先との連携を基に事業能力の拡大を図ります。

(iii) 社員エンパワーメントへの挑戦 【社員の自律性と行動力の向上】

自ら考えて、行動し、企業目的、目標にチャレンジする気概ある社員集団を目指します。それを正しく評価する体制を常に創り出していきます。

<事業数値目標> (平成 27 年 3 月期)

売上高	70 億 3 千万円
営業利益	3 億 5 千万円
経常利益	3 億 6 千万円
営業キャッシュフロー	3 億 3 千万円

<基本方針>

新たな中京医薬品の成長と収益性の向上のための成長戦略の起動
三つの事業基盤の強化と事業領域の拡大

私たちは企業の持続可能な成長と豊かさを実現するために、売上のみならず利益、キャッシュフローをも重視する、バランスある事業運営、企業風土を構築する体質改革・転換期と位置づけ組織改編、事業効率および財務基盤の強化を進めてきました。その結果、前期からの資産の整理や有効活用、全社的な在庫・経費の低減、生産性・利益率の向上、ネットキャッシュの黒字化など一定の成果を得ることが出来ました。しかしながら、企業の持続的成長と収益性の向上のためには、更なるヘルス・ケア事業、ライフ・ケア事業、アクアマジック事業の三つの事業基盤の強化と事業領域の拡大が必要不可欠であり、お客様への「トータルライフ・ケア」を目指して成長戦略と事業改革をさらに推し進める必要があります。

一方、当社を取り巻く事業環境は健康志向、高齢社会による成長市場により、ドラッグストア、コンビニ、ホームセンターなどの企業の積極的な市場参入を促し、特に健康食品、化粧品・家庭用品市場においては通信販売企業はじめ、メーカー、流通系企業等が地域戦略と ONE TO ONE マーケティングのスキル、Web やプロモーション・多様な販売促進広告、商品・サービス価値の向上によって市場競争が激化しています。また、お客様も情報の高度化、スピード化の中で健康意識の高揚から安全、安心意識の定着はもとより、商品、サービスに対する知識、要望も多様化し、企業、商品の選別が厳しさを増してきています。

このような事業環境の中、当社が持続的な成長を目指していくためには、三方良しの精神・共通善【みんなが幸せに生きるために、みんなにとって善いもの】による、お客様視点の経営を徹底し、“ふれあい業”の進化を重要施策とします。それには、①全社員の総力を掲げお客様生涯価値創造のマーケティング活動による事業能力を高め、②お客様に対する適切な情報・サービスの提供およびマーケット・インによる高品質な商品開発を推進し、③当社独自のフロントライン（お客様との多様な接点）の強化を一層進めていきます。さ

らに、事業効率および財務基盤の強化を推し進め、新たな中京医薬品の成長と収益性の向上のための成長戦略の起動を推進していきます。

アクアマジック事業部で展開している売水事業部門におきましては、当社の顧客基盤を有効に活用し、営業エリアの拡大と更なる顧客数の増加に努めると共に、**One-Way**方式のビジネスモデルの推進と効率的で安定供給できる製造・物流体制を構築し、他企業との事業提携や経営資源の相乗効果も視野に入れ、収益の柱とすべく邁進していきます。

<基本戦略>

(i) 事業領域の拡充（革新）：成長戦略投資

- ・ 各事業領域の協働と相乗効果による、お客様の「トータルライフ・ケア」のための多角的・多面的な商品・サービスの提供を行なう事業力（販売力、機動力、企画力）の向上を図る。
- ・ お客様との価値創造の為に多様なお客様との接点の拡充によるフロントラインの強化を図る。
- ・ 事業提携を進めて相互の経営基盤を生かした新事業領域を拡大させる。
- ・ マーケティング力の強化によるプロモーションの充実を図る。
- ・ W e b等によるネット販売を強化する。

(ii) 事業基盤の強化、コア事業の向上

- ・ お客様および販売チャネルの拡充に重点を置く。
- ・ お客様に喜ばれる高品質の商品をお取引先との連携と共に開発する。
- ・ 商品管理・物流の効率向上を図り、お客様の期待に応える商品提供を行う。

(iii) 仕組・制度の見直しと保有資産の活用

- ・ 職位別の社員教育体系の見直し。
- ・ 新たな人事評価制度・事業評価制度を確立する。
- ・ 保有資産（在庫・受取手形・売掛金含む）の有効活用を行う。

(iv) 理念に則した事業活動と業務提携の推進

- ・ 提携先との経営資源と事業領域の相乗効果を図り、企業価値を高める。

(v) 経営基盤の強化

- ・ コンプライアンス（法令順守）とガバナンス（企業統治）ならびに内部統制を強化する。
- ・ 持続的成長と収益性の向上のマインドアップのため、全社員に企業理念・中京ウェイの浸透、共有を進める。
- ・ 売上高のみならず利益、キャッシュフローも重視したバランスある事業経営、財務基盤の強化、向上を行う。

(vi) 社会的責務・使命の取り組み強化

- ・ 「きずなASSIST：世界の子供たちに健康と教育を」を更に推進し、地域・社会にも積極的に貢献する。

<3つの事業領域の拡充（革新）>

ヘルス・ケア事業（配置事業）

- ・ 赤い箱〔置き薬〕の革新
- ・ フロントラインの強化
- ・ アクアマジックOne-Way販売拡大
- ・ 都心市場の開発強化
- ・ 事業提携による新領域の創出
- ・ 営業力の強化とサービスの向上
- ・ 新規お客様増加施策の実行

ライフ・ケア事業（生活流通事業）

- ・ 事業領域の拡大
- ・ 商品開発強化
- ・ プロモーション強化

アクアマジック事業

- ・ One-Way事業の拡大
- ・ プロモーション強化
- ・ 都心市場への進出
- ・ 安定供給のための三重新プラント構築
- ・ Two-Way事業の拡充
- ・ 代理店、FC事業ビジネススキーム向上

※ 事業数値目標は、発表日現在において当社が入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後の事業環境、経済状況の変化等さまざまな要因により目標と異なる可能性があります。

以上