

平成23年7月11日

各位

会社名 山下医科器械株式会社  
代表者氏名 代表取締役社長 山下 尚 登  
(コード番号：3022 東証第一部)  
問合せ先 取締役管理本部長 伊藤 秀 憲  
(TEL 092-726-8200)

## 新中期経営計画について

このたび、当社グループは、平成24年5月期を初年度とする3ヵ年の中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

当社は、平成21年5月期より平成23年5月期を計画期間とする前中期経営計画「Re-Growth 10」にもとづき、事業規模の拡大と収益構造の改善に注力して参りました。その結果、基盤事業においては特に各地域医療の中核的存在である急性期医療機関に対する自社シェアの向上など一定の成果を収めることが出来ましたが、収益構造および周辺事業の推進に関しては課題を残しております。

このたびの新中期経営計画においては、これらの成果および課題を踏まえて、基盤事業の安定的成長と生産性の改善を目指して策定いたしました。

お客様、株主各位および関係者各位のご期待に沿えるよう、本中期経営計画の目標達成に全社を挙げて取り組んで参りますので、今後ともより一層のご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

### 記

#### 1. 基本方針

「トータル・メディカル・サポート（総合医療支援）企業」を事業の基本精神として、地域医療の充実と安定・医療の品質向上・医業経営の効率化・患者と医療従事者の安全安心、に資する様々な商品・サービスを開拓し提案して参ります。また、コンプライアンスを徹底し、企業理念であります「地域医療への貢献」を追及し続けることにより、企業の社会的責任を果たして参ります。

##### (1) 基盤事業を強化し、持続的な成長を可能とする事業体制を構築する

創業来85年の歴史により培った、九州全域における広範な顧客ネットワーク、および仕入メーカー等協力企業各社との信頼関係、これらを最大限に活用しかつ更に強固なものとするべく、集中的に経営資源を投下し、また、事業体制の整備を図ることにより、当社の基盤事業である医療機器販売事業を安定的に成長させて参ります。

##### (2) 事業構造の改善に取り組み、収益力の向上を図る

九州有数の医療機器販売企業としてのスケールメリットを活かしつつ、流通システムの合理化や間接費の削減、効率的な販売体制の整備を図ることにより、事業構造の改善を確実に推し進め、生産性と収益力の回復に努めて参ります。

(3) 人材の育成に注力し、事業環境を主体的に創造する組織を目指す

お客様からの信頼と期待を獲得し続けるため、様々な顧客ニーズの開拓と対応を可能とする人材の育成に注力し、外部環境の変化のスピードに打ち勝つ創造的な組織形成を行って参ります。

(4) 企業グループの付加価値創造

医療機器の営業と流通を事業展開する当社と、製造事業を営む子会社の連携により、新たな市場ニーズの獲得と企業グループとしての付加価値向上を目指します。

## 2. 業績目標

本計画最終年度（平成26年5月期）の主要業績目標は以下の通りです

- (1) 連結売上高 45,000百万円
- (2) 連結経常利益 400百万円

## 3. 主要施策

(1) 基盤事業強化

- ・ 地域性を踏まえた柔軟な営業戦略の展開
- ・ 各事業分野の強化
- ・ S P D（Supply Processing&Distribution 院内物品管理）事業の拡大

(2) 収益力改善

- ・ 市場および事業の選択と集中による営業効率の向上
- ・ 管理間接部門・物流部門の機能向上とコスト削減
- ・ 医療モール事業等、周辺事業の推進体制の強化
- ・ 部門別損益管理体制の強化

(3) 人材育成と組織戦略

- ・ 営業社員教育の体系化と継続的实践
- ・ 仕入戦略推進の専門部署設置による、仕入メーカーとの関係強化
- ・ 顧客要求に柔軟な対応を可能とする組織体制の構築

(4) グループ戦略の推進

- ・ 子会社の推進する整形事業の市場展開加速
- ・ 親会社及び子会社の機能補完と連携強化により、業界再編を勝ち抜く事業モデルの形成

(注) この中期経営計画における業績目標は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づいて作成したものです。実際の業績は、今後様々な要因によって目標数値と異なる結果となる可能性があります。また、当社グループの中期経営計画は、ローリング方式により修正することがあります。

以上