

平成 18 年 7 月 12 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 耕一
(コード番号：3022 東証第二部)
問 合 せ 先 取締役総合企画部長 吉本 晋治
(TEL. 092-726-8200)

中期経営計画策定のお知らせ

当社は、このたび 2006 年度（2007 年 5 月期）から 2008 年度（2009 年 5 月期）までの 3 カ年にわたる中期経営計画を策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

記

「山下医科器械株式会社 2006 年度－2008 年度 中期経営計画（概要）」

1. 経営環境の概要

医療行政における継続的な医療費抑制策のもと、医療機関のみならず、製造や販売を行う企業も、経営合理化を実行することが重要な課題となっております。平成 18 年 4 月の診療報酬改定では、大幅な医療材料償還価格の引き下げが行われたことから、特定分野に専門的な製造企業は大きな影響を受けることが予想されます。また、各地域の医療機器販売企業も、値引き圧力や売上原価上昇による利益効率の悪化が予想され、コスト戦略主体の S P D 専門企業によるシェアの侵食等、企業間の競争はより厳しくなっていくと考えられます。

一方、医療のあり方に関して、医療機関の機能分化をより明確化することが示された結果、プライマリケアや在宅医療の担い手である診療所の新規開設増加や、急性期医療機関の診療機能を高めて患者入院日数を短縮するための設備投資増加など、医療機器市場のニーズも変化が見られるようになりました。

2. 当社の現状

当社が、長年築き上げた顧客との信頼関係は依然堅固であり、メーカーが九州において第一に選択するディーラーとしての評価も定着しております。さらに多機能ショールームを活用した新規開業事業、画像診断装置や内視鏡 V P P 等専門性の高い営業スキル、整形インプラントや医療用消耗品等プライベートブランド（P B）商品の市場投入、I S O 認証の取得、営業支援システム（S F A）の導入など、既存ディーラーにない先進性も発揮してまいりました。また、医業経営コンサルティングを行うにあたって、医業経営の基幹機能である治療や診断の現場に精通しているという点は、当社の最大の強みであります。

従来の仕入・販売事業については、エリア統括を行うブロック制と事業分野を統括する事業部制を組み合わせ、九州市場でのシェア拡大体制を整備し、メンテナンス事業や物品管理事業（進化型SPD）、プライベートブランド商品の企画・開発など、新しいビジネスの育成については、異業種企業との提携や、九州外での事業展開も視野に入れ、取り組んでいるところであります。

3. 経営ビジョン

当社は、経営環境の変化に的確に対応して、医療機器ディーラー業や九州市場にとどまらず、理想的な医療をデザインして医療経済に寄与する企業、すなわち「医療経営コンサルティング企業」となることを目指します。

4. 経営戦略

当社の経営戦略は、「**adapt to change**」（変化への対応）であります。

当社を取り巻く環境変化は、すなわち顧客ニーズの変化であり、その中に、当社の成長を担う事業領域を見出すことができ、これに取り組んでまいります。

- (1) 顧客の課題解決のための新しいビジネスを確立して、コア事業に発展させる。
- (2) 企業ブランド（信頼感、期待感、安心感）を業界内外に浸透させる。
- (3) 組織のスリム化をはかり、営業効率を高め、新たな人的活力を生み出す。

5. 経営目標

当社は、中期経営計画の最終年度である2009年5月期において、売上高400億円、経常利益8億円を目指してまいります。

(百万円)

| | | 2006年5月期 (実績) | 2007年5月期 (計画) | 2008年5月期 (計画) | 2009年5月期 (計画) |
|-------------------|-------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 売上高 | | 32,464 | 33,580 | 36,500 | 40,000 |
| 売上 高 内 訳 | 一般機器分野 | 6,070 | 6,700 | 7,000 | 7,300 |
| | 一般消耗品分野 | 15,163 | 15,188 | 15,900 | 16,950 |
| | 低侵襲治療分野 | 7,208 | 8,001 | 9,020 | 10,400 |
| | メディカルサービス分野 | 2,993 | 2,695 | 3,380 | 4,100 |
| | 医療機器部門合計 | 31,435 | 32,548 | 35,300 | 38,750 |
| | 医療情報部門合計 | 1,029 | 1,032 | 1,200 | 1,250 |
| 経常利益 | | 738 | 750 | 770 | 800 |
| 当期純利益 | | 370 | 400 | 410 | 425 |

(注) 業績計画につきましては、当社が現時点で得られた情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって計画数値と異なる結果となる可能性があります。また、当社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。なお、現時点では、九州外での計画値を含んでおりません。

6. 経営方針

当社は、中期経営計画の達成のため、以下の施策を実行してまいります。

(1) 事業領域の見直し

- ① 大学医学部を中心としたエリア戦略を再構築し、画像診断装置（CT・MRI等）、整形外科分野、サージカル分野・I V E分野等の営業活動の専門性をより高め、急性期医療機関や低侵襲治療分野の需要拡大に対応する。
- ② 新規開業サポート、メンテナンスセンターでのメーカーメンテナンス代行業、プライベートブランド商品の販売、自社開発物品管理システムの市場導入、電子カルテの販売など、医業経営に貢献度の高いビジネスをより拡大する。
- ③ 当社の独自性を生かした九州外での事業拠点づくりと、プライベートブランド商品の全国展開を目指す。
- ④ トータルメンテナンスパッケージ、在宅医療分野、メディカルモール経営、インターネットを活用した販売事業など、顧客の多様なニーズに応えるビジネスの育成に取り組む。

(2) 経営資源の強化および効率化

- ① オープン型商品マスタを構築し、一般消耗品分野でのデリバリー業務の効率化を目的とした第二物流機能確立する。
- ② 企業ブランドを高めるため、医療機関向けセミナー開催や、I R活動を積極的に行う。
- ③ 職種別給与体系の導入を中心に人事制度や雇用体系を見直すとともに、医業経営コンサルタント資格者の増員や教育研修の充実等、人的資源の有効活用をはかる。
- ④ 第二物流機能の確立、九州外での事業拠点開設などに対する設備投資を行う。

以上