

平成20年7月14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 取締役経営企画室長 北野幸文  
(TEL：092-726-8200)

## 新中期経営計画『Re-Growth 10』について

当社グループは、平成20年度を最終年度とする中期経営計画を推進してまいりました。しかしながら、その後の事業環境および進捗状況を踏まえ、現計画の最終年度と重複するかたちとなりますが、平成20年度を初年度とする新中期経営計画『Re-Growth 10』を策定いたしましたので、お知らせいたします。

### 記

医療機器販売業界を取り巻く環境はさらに厳しさを増しており、相次ぐ診療報酬の改定や償還価格の改定に伴い、当社グループの中核事業であります医療機器販売事業における一般機器分野および一般消耗品分野については、販売価格の下落、それに伴う利益率の低下が予想を上回るスピードで進行しており、こうした事業環境は今後しばらくは続いていくことが見込まれます。

当社グループはこの認識のもと、事業の安定成長を確実なものとするため、現行の中期経営計画（期間：平成18年度～平成20年度）を抜本的に見直し、以下のとおり、収益構造の再構築に主眼を置いた新しい中期経営計画『Re-Growth 10』を策定いたしました。

### I. 中期経営計画の基本概念 ～ 『Re-Growth 10』

収益基盤の強化を最重要課題として推進し、安定的な利益水準を確実なものとする一方、保有する経営資源の活用により周辺事業の開拓と収益化を推進し、医療、医業経営、地域医療連携におけるあらゆるニーズへの対応を事業目的とする、「トータル・メディカル・サポート（総合医療支援）企業」としてさらなる成長を遂げることを、本計画の基本概念と考えております。

当社グループは、経営理念であります「地域医療に貢献する」という社会的責任を全うし、お客様にご満足いただける専門性と総合力、安定的な財務体質の堅持、活力と創造性のある組織風土の構築などにより、あらゆるステークホルダーと信頼関係を共有できる企業を目指してまいります。

## II. 業績目標

当社グループは、収益構造の再構築により、『さらなる飛躍に向けた事業基盤の確立』を行うことを本中期経営計画における経営目標とし、以下を新たな業績目標として、中期経営計画の見直しおよび更新を実施いたします。

### 【連結業績目標】

	平成19年度（第60期） 実績	平成22年度（第63期） 目標
総売上高	35,743百万円	45,000百万円
経常利益	392百万円	675百万円
売上高経常利益率	1.1%	1.5%

## III. 主要施策

### 1. 中核的事業基盤の再強化

当社グループの最大の強み、そして事業基盤は、創業以来の堅実な事業活動による、お客様である医療機関との広範な取引実績、そして、九州有数の医療機器ディーラーとして築きあげた、様々なパートナー企業との信頼関係であります。

平成12年以降の環境激変により医業経営の環境は厳しさを増しており、そのため、地域医療の将来性に対する様々な問題が提起されております。

当社グループは、お客さまである医療機関の経営の改善・向上に役立つベストプラクティスを、社内のあらゆる経営資源を駆使し、あるいは社外の様々な企業・機関と提携し、創造してお届けすることこそ、お客様である医療機関の経営安定に寄与し、当社グループの経営理念であります「地域医療に貢献する」ものと考えます。

そのためには、お客様との信頼関係の開拓・維持を着実に実行する現場力の強化、全九州における適切なエリアマーケティングの徹底による、効率的な提案営業活動が不可欠であります。人員体制をはじめ、地域性に即した適切な営業体制の構築を実施し、九州全域において最も高い顧客満足を提供し得る企業を目指します。

### 2. 地域医療の安定化・効率化に向けた提案

地域医療を支える中核機関病院などへの取り組みを強化し、様々な診療科における多様かつ高度なニーズに対しても確実な提案を行うことが出来る専門性と組織力を活かし、急性期医療市場における競争優位性の維持・拡大を図ります。

また、新規開業医市場に対しては、当社グループの強みである診療商圏シミュレーションや資金計画などの事業計画策定をはじめとして、クリニック施設の設計・施工のサポート、器材調達までワンストップで提供できる総合力を活かし、契約件数の増加を積極的に推進いたします。

### 3. 重点事業分野の取り組み

診断・治療における患者の肉体的・精神的負担の軽減により、在院日数の短縮・収益性の向上など患者・医療機関双方にメリットが大きい低侵襲治療分野においては、外科系・消化器系・血管系など、様々な診療分野における低侵襲治療に対応することができる当社グループならではの総合力を活かしてまいります。

超高齢化社会の到来により需要の拡大が見込まれる整形事業においては、連結子会社（株式会社イーピーメディック）によるインプラント（骨折治療に用いる体内埋没材料）の企画・開発を、平成21年5月期中の上市を目標に進めているところであり、グループ全体としてさらに付加価値の高い取り組みを推進いたします。

また、院内物流管理の可視化と省力化、在庫適正化による医療材料費の削減に寄与出来るSPD事業においても、Web版物品管理システムや医療機器管理システムなど、自社開発の強みを活かして、これまで以上に積極的に展開し、新たな顧客接点の拡大に努めてまいります。

### 4. 総合力の活性化

当社グループは、上記の事業分野以外にも画像診断分野・理化学検査機器分野・メンテナンス分野・設備機器分野・IT医療情報分野・医療環境分野などの事業資源を有しており、医療機関の様々なニーズに総合的に対応することができます。

医療技術・医業経営に対する要求事項がさらに複雑化・高度化していく中、これらの事業資源を複合的に活性化させ、さらなる付加価値向上を目指します。

### 5. 周辺事業の育成

トータル・メディカル・サポートを目指す当社グループは、長年、医療機器の販売によって培ってきた、顧客ニーズ収集と提案の接点を活かして、周辺事業の開拓と事業化を推進してまいります。

医療施設の集約化により患者・医院双方の効率性と利便性を高めることを目的として推進しておりましたメディカルモール事業においては、その出店第1号となる「東手城ヘルスケアモール」が広島県福山市において平成21年4月に開業する予定であります。当社グループとしては九州圏外初の進出となります広島営業所とともに、同地区における新規開業医市場の開拓と、メディカルモール事業に関するビジネスモデルの確立を行います。

今後も、既存の経営資源や社内外のネットワークを有効に活用し、医業経営の効率化と医療サービスの品質向上に寄与する様々な事業形成を検討し、展開してまいります。

### 6. 成長戦略に対する基本姿勢

当社グループは、事業環境の激変に適切に対応し、地域医療に対してさらに高い水準で貢献していくためには、幅広いパートナーシップの形成による経営資源の活用と効率化や、迅速な事業基盤の多角化・複合化が必要であり、M&Aはそのような戦略的活動の迅速性やリスク低減を図る有効な手段の一つであると考えております。

地域性・顧客セグメント・事業分野等を考慮して、双方の経営資源を補完しあうことの出来る事業提携・資本提携や、当社グループの総合力をさらに拡大し、トータル・メディカル・サポート企業への展開を可能とする投資活動を積極的に検討してまいります。

## 7. 組織の活性化

当社グループの最大の経営資源は人材であります。人材戦略における競争優位性の確保と、当社グループで働く全ての社員の活力と能力をより一層引き出すため、人事制度の抜本的な見直しをはじめとする経営管理システムの改善・改革を実施いたします。

また、「企業は人なり」の精神に基づき、積極的かつ実践的な人材育成を通じて、当社グループの成長・革新の原動力を強化してまいります。

## 8. 企業体質の強化

当社グループは、物流コストや間接部門コストの効率化、業務フローの合理化といった努力を継続して推進することにより労働生産性を高め、今後さらに厳しくなることが予想される競争環境においても着実に利益を出せる企業体質を目指します。

## 9. IRの強化

当社グループは、株主を含めた外部の皆様に対して、正確な情報開示をより迅速に、より積極的に行うことに努め、IRの強化を推進いたします。

## 10. CSR（企業の社会的責任）の観点による経営

当社グループは、医療という国民にとって最も重要な社会的基盤の一つに携わる企業として求められる社会的責任を全うすべく、コンプライアンスを企業運営における最上位の指針とした上で、健全な財務体質の維持とリスク管理体制を徹底いたします。

また、地域社会における医療の安定供給と国民の健康に寄与することこそが当社グループの最大の責務であると認識し、将来的な事業形成を図ってまいります。

(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