



平成 26 年 7 月 15 日

各 位

会 社 名 ファーマライズホールディングス株式会社  
代表者名 代表取締役社長 大野 利美知  
(東証第二部・コード番号 2796)  
問合せ先 専務取締役執行役員 秋山 昌之  
(TEL. 03-3362-7130)

### 中期経営計画の更新について

当社は、平成 24 年 7 月 13 日付けで「中期経営計画 12-14～質と量のバランス良い両立を目指して」の策定につきまして公表し、平成 25 年 10 月 15 日付けで同中期経営計画の更新につきまして公表しておりますが、今般、その後の進捗状況や消費税増税等経営環境の変化を反映させた更新を行い、「経営数値の目標」を変更いたしましたのでお知らせいたします。

#### 記

#### 1. 「経営数値の目標」(連結ベース)の変更内容

##### 【変更前】

売上高 : 400 億円以上  
経常利益 : 22 億円以上

##### 【変更後】

売上高 : 395 億円  
経常利益 : 8 億円

#### 2. 変更の理由

「中期経営計画 12-14～質と量のバランス良い両立を目指して」は平成 27 年 5 月期を最終年度とする 3 ヶ年の中期経営計画であり、策定後の計画実行により経営基盤の強化を図るとともに、後発医薬品の推進におきまして当初計画を前倒しで達成する等、一定の成果を収めております。同中期経営計画につきましては、平成 25 年 10 月 15 日付けでその更新につきまして公表しておりますが、今般、その後の進捗状況や実績推移、平成 26 年 4 月に実施された消費税増税、調剤報酬改定、薬価改定等による影響を反映させた見直し検討を行い、その更新結果により、「経営数値の目標」を変更するものであります。

当社グループは、中期経営計画の最終年度となる平成 27 年 5 月期におきましても、計画実行による経営基盤の強化に努めてまいりますが、連結売上高は薬価改定(引き下げ改定)等の影響を受け、395 億円の計上が予想されます。また、連結経常利益につきましては、消費税増税による影響が通年に渡ること等により 8 億円の計上となることが予想されます。今回変更後の「経営数値の目標」は、これら数値を反映させたものであります。

今回の更新により、「経営数値の目標」は上記のとおり変更となりますが、中期経営計画の基本的な方針や戦略に大きな変更はございません。当社グループは、引き続き、地域医療(在宅医療及び施設調剤)等得意分野での取り組みをさらに強化するとともに、電子薬歴やレセコン(調剤報酬明細書を作成するコンピュータ)の統一等の電子化・システム化による経営の効率化を確実に進め、収益力の強化に全力で努めてまいります。

### 3. 更新後の中期経営計画

#### 《中期経営計画》《更新後》

##### 1. 中期経営計画策定の背景と基本方針

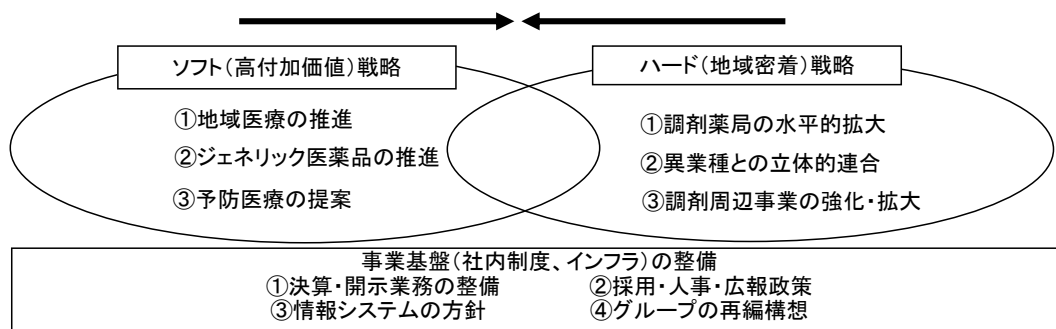
昨今において、少子高齢化の進行により増え続ける国民医療費への対応が社会的に重要な政策課題の一つと見なされています。そのような中で、当社は調剤薬局と薬剤師が提供するべき付加価値を明確にする必要があると考え、ファーマライズグループの役割を「全国の患者に対し、調剤を科学することで、優れた薬物医療を提供する」と定義付け、社是の「パーフェクト」をもってこれを実践しています。

この度、ここに「ファーマライズグループ全社員が高い使命感とともにレベルの高い役割を果たすことで全国の地域医療に貢献し、個人と企業の成長を促すこと」を基本方針とするファーマライズグループ「中期経営計画 12-14～質と量のバランス良い両立を目指して」を策定いたしました。本計画では当社の今後のアクションプランを成長戦略として体系化するとともに、当社の具体的な成長過程を示すために数値目標を設定しております。

##### 2. 中期経営計画の骨子

#### 《成長戦略のイメージ》

ソフトとハードの有機的な融合（闇雲な拡大戦略を廃し、質と量のバランス良い両立）を目指す。



#### 《経営数値の目標（2015年5月期 連結ベース）》

売上高	395 億円
経常利益	8 億円

##### (1) ソフト（高付加価値）戦略

###### ① 地域医療の推進

在宅医療や施設調剤等の地域医療を積極的に推進し、2015年5月期の年間売上高目標を1,289百万円とする。

###### ② ジェネリック医薬品の推進

「安全と効果の検証」を前提にジェネリック医薬品を推進し、2015年5月期に新基準（2014年4月の調剤報酬改定後）で、ジェネリック医薬品の使用割合（数量ベース）が65%以上となる店舗を全店舗の35%以上とする体制を目指す。

###### ③ 予防医療の提案

科学的根拠のある「医療用サプリメント」や「メディカルアロマ」を推進して、予防医療の提案機能を併せ持つ調剤薬局を目指す。予防医療関連商品（医療用サプリ、メディカルアロマ、

OTC) の 2015 年 5 月期売上高目標を 300 百万円とする。

(2) ハード（地域密着）戦略

① 調剤薬局の水平的拡大

年間 10 店舗程度の新規出店とM&Aにより調剤薬局事業の規模拡大を推進する。

② 異業種との立体的連合

地域連携と面分業対策を主な観点として、調剤薬局以外の異業種との協力体制を強化する。

③ 調剤周辺事業の強化・拡大

コア事業である調剤薬局事業とシナジーのある周辺事業を強化・拡大する。医療モール事業、医学資料の保管・管理業務、「電子お薬手帳」を主体に展開。

(3) 事業基盤（社内制度、インフラ）の整備

① 決算・開示業務の整備

M&A等により連結子会社がさらに増えても円滑に業務が遂行できるように、ガバナンス体制を整備・強化する。

② 採用・人事・広報戦略

今後の事業拡大に連動した採用計画、人材のレベルアップに繋がる人事考課制度、関連会社も含めた企業グループとしてのイメージを高める広報戦略等に取り組む。

③ 情報システムの活用

情報システムを活用して患者の利便性を高めるとともに、M&Aで取得した事業会社との基幹システム統合等スキームの整備、災害対策に取り組む。

④ グループの再編構想

業態や営業地域等の観点から、当社が安定的かつ効率的な発展を果たすために最適なグループ組織の形態を検討する。

以上