



STANDARD

2022年5月13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 米津 秀二
(東証スタンダード市場・コード4558)
問合せ先 取締役 飯 田 亨
電話番号 0569-29-0202

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2022年5月13日開催の取締役会におきまして、中期経営計画「より愛され、より親しまれる企業を目指して（2022年4月～2025年3月）」を策定いたしましたので、下記のとおり、お知らせいたします。

I. 前中期経営計画（2019年4月～2022年3月）における取り組み

前中期経営計画では、「健康づくり・幸福づくり・人づくり」の具現化に向けて、お客さまの生活を支えるための商品や情報・サービスを、多角的・多面的に推進する「トータルライフ・ケア」を推進してまいりました。計画策定当初には想定しえなかった新型コロナウイルス感染症（COVID-19）感染拡大による影響は大きな社会変化となりました。日本中で感染予防ニーズが高まり、マスクや消毒液が店頭から消えるなど、これまで経験したことのない状況に対し、当社は「お客さまを感染から守る」という使命感のもと、当社ならではの取り組みをいたしました。

<家庭医薬品等販売事業小売部門（ヘルス・ケア事業）>

新規事業「ふれあいでんき」として電力媒介事業も開始し、保険事業と共に安定した収益が得られるように取り組みました。新型コロナウイルス感染拡大におきまして市場で品薄となったマスクや消毒液などの衛生関連商品等をタイムリーに提供することで、多くのお客さまに安心して生活していただきました。さらに、非接触型アルコール用ディスペンサーなども販売し好評をいただきました。その結果、当社ならではの「ふれあい業」の強みを活かし、昨今の健康意識の高まりや感染しにくい身体づくりなど、お客さまに合った商品やサービス等の提案に努めました。

<家庭医薬品等販売事業卸売部門（ライフ・ケア事業）>

従来のエアーマスク等の除菌消臭関連商品の販売と共に、新たに「アルコールスプレー」や夏季用の「クールフィットマスク」、3D高機能マスク「Quick Shield KF94高機能マスク」など新しい商品を一般市場へ投入することが出来ました。さらに飲料等におきましてもOEMの開発も含め販路拡大に努めました。

<売水事業部門（アクアマジック事業）>

新型コロナウイルス感染拡大におきまして飲食店等の時短営業や企業のテレワーク導入により、ミネラルウォーターの利用が減少する一方で、在宅勤務や巣ごもりによる一般家庭顧客の需要が増加し、新規顧客獲得にも繋がりました。またミネラルウォーターは自然災害時等の備蓄水として活用するローリング・ストック（循環備蓄）や年々厳しくなる熱中症対策としての販売プロモーション強化にも努めました。さらに、新型コロナウイルス感染症対策商品としていち早く抗原・中和抗体検査キットや除菌用アルコールの製造、販売を強化し、既存顧客だけではなく自治体や医療機関など販路拡大となりました。

<ITシステム投資>

ITシステム投資により業務効率や勤務形態の改善を図ると共に、営業サポートや教育、コミュニケーションツール等を強化し生産性向上に努めました。さらに、現状の環境下の中でリモートワークやWeb会議などの環境整備や運用、サイバーセキュリティ対策の強化についても取り組みました。

<資本政策>

自己株式による第三者割当による行使価額修正条項付第1回新株予約権の発行ならびに第2回新株予約権の発行による資金調達を行い、今後の設備投資や成長戦略投資の使途として準備いたしました。また自己資本を充実させ企業成長投資を行ってまいります。

<ESG・SDGs>

一環として「健康経営」にも取り組み、評価としては2022年3月9日に3年連続「健康経営優良法人2022（大規模法人）」の認定をいただきました。さらに、スポーツ庁が認定する「スポーツエールカンパニー2022」にも2年連続認定され、同庁主催の「Sport in Life コンソーシアム」にも加盟しています。なお、健康経営の目的や体制、取り組みの詳細につきましては、当社ホームページ (<https://www.chukyoiyakuhin.biz>) の「会社情報」の「健康経営の取り組み」をご参照ください。また、国際社会貢献活動（きずなASSIST）を1994年から継続して取り組んでおり、アジア保健研修所（AHI）や日本国際飢餓対策機構を始め各財団法人や非営利活動法人と共に社会貢献活動を行っております。地域社会におきましても、小・中学校へ高機能マスクの寄贈や各自治体との間で大規模災害時にはアクアマジックミネラルウォーターの供給を行う協定を結んでおります。

<ガバナンス>

2022年4月より東京証券取引所の新市場区分の再編（当社は「スタンダード市場」を選択）に伴い、コーポレートガバナンス・コードへの対応も見据えたガバナンス強化を図りました。社外取締役の複数選任や多様性（女性、国際性）の選任、指名・報酬諮問委員会の設置、役員の選任基準や社外役員の独立性基準、スキルマトリックスなど定め開示しました。

このような状況下、2022年を起点とします新中期経営計画におきましては、成長戦略をさらに推し進め、基盤事業の選択と集中による収益性の向上に努めることで、計画目標の達成に向けて邁進いたします。

II. 前中期経営計画の「事業数値目標」の達成状況及びその理由

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	営業利益率	ROE
2020年3月期	5,166	71	86	10	1.4%	0.5%
2021年3月期	5,827	225	238	94	3.9%	3.8%
2022年3月期	5,356	64	84	33	1.2%	1.2%
事業数値目標	6,500	195	215	-	3.0%	5.0%

2021年3月期におきましては、新型コロナウイルス感染症の流行禍の中、健康意識の高揚や感染しにくい身体作りのニーズの高まりなどにより健康食品等の販売も増加し、除菌アルコール商品やマスクなどの除菌衛生関連商品もタイムリーに投入を行い、前中期経営計画の「事業数値目標」の営業利益、経常利益は目標数値を超過しました。

2022年3月期は家庭医薬品等販売事業の小売部門におきまして成長戦略として、つくば営業所や佐賀営業所の新規出店や健康関連商品および新型コロナウイルス感染拡大による衛生関連商品を新しく投入しましたが、営業社員の不足やお客様の予防意識の高まりにより、風邪薬等の利用の減少も相まって減収となりました。今後は積極的な採用活動と共にお客様とのふれあいの強みを活かして更なる新しいサービスや価値創造に注力してまいります。

家庭医薬品等販売事業の卸売部門におきましては、感染予防の意識が高まったものの、店頭における除菌・アルコール商品やマスク等の市場は過剰在庫による乱売の煽りを受けて、減収を余儀なくされました。今後は市場動向を見据えながら新型コロナウイルス禍における経済社会の環境変化をタイムリーに即応するよう努めてまいります。

売水事業部門におきましては、愛知県東部に豊川ウォーターショップを開設しましたが、経費が先行することになりました。引き続き新規顧客の開拓並びに他企業との事業提携やOEM製造、受注の拡充を図ります。また先々安定した需要が見込まれる新型コロナウイルスの関連商品の製造販売も一層強化してまいります。

その結果、前中期経営計画の「事業数値目標」に対し、売上高は5,356百万円（達成率82.4%）となりました。営業利益は、原材料や物流コストなど燃料費の高騰も影響し、64百万円（達成率32.8%）、経常利益は84百万円（達成率39.0%）となりました。また、営業利益率は1.2%、ROEは1.2%となりました。

III. 中期経営計画（2022年4月～2025年3月）策定について

当社は「健康づくり、幸福づくり、人づくり」の企業理念を基に、「より愛され、より親しまれる企業を目指して」を長期ビジョンに掲げ、お客さまの健康と豊かな生活を支えるための商品や情報・サービスを、多角的・多面的に推進する「トータルライフ・ケア」を引き続き目指してまいります。

本中期経営計画は、当社を取り巻く厳しい経営環境、少子高齢化や市場環境の変化に対応し、既存事業の拡大と安定基盤の構築、新たな事業への取組みを骨子とした方針・目標を策定いたしました。

1. 長期ビジョン

より愛され、より親しまれる企業を目指して

2. 経営の基本方針

- ・お客さまに喜ばれる商品や情報・サービスを提供して社会に貢献する企業
- ・働く人が幸せな企業
- ・高収益の企業

3. 経営戦略

「トータルライフ・ケア」

お客さまの健康と豊かな生活を支えるための商品や情報・サービスを多角的・多面的に推進していきます。

4. 人財育成計画

お客さまとの「ふれあい」を深め、きめ細かな接客が顧客満足や顧客評価につながる社員を育成します。さらに積極的な採用と教育制度や組織環境の構築を行っていきます。

5. 健康経営

お客さまの健康づくりはもとより、従業員の健康づくりにも着目し、より良い企業、より良い職場環境を作っていきます。

6. 社会的責務・使命の取組み強化

「きずな ASSIST：世界の子供たちに健康と教育を」をさらに推進し、地域・社会にも積極的に貢献していきます。

7. 重要施策

<家庭医薬品等販売事業小売部門（ヘルス・ケア事業）>

- ・顧客の拡充
- ・新規営業所の開設
- ・配置薬等の委託販売強化
- ・社会環境の変化に合わせた商品開発
- ・超高齢社会やフレイル(虚弱、老衰)対策に対応した商品開発
- ・電力媒介事業及び保険事業の推進

<家庭医薬品等販売事業卸売部門（ライフ・ケア事業）>

- ・主力商品・定番商品の開発
- ・衛生関連商品や飲食・飲料商品等の導入店舗数と新規開拓
- ・OEMの推進
- ・年間定番商品や季節商品の安定供給と強化
- ・ネット通販事業の商品開発とプロモーション・販売促進

<売水事業部門（アクアマジック事業）>

- ・顧客の拡充
- ・定期配送サービスの利用拡大
- ・新たなビジネスパートナー（代理店・取次店）の開拓と既存店の営業支援

- ・顧客が利用しやすくするための Web・アプリ等の媒体推進
- ・新型サーバー等によるバリエーションの拡充
- ・水関連商材の開発と販売
- ・コロナウイルス感染対策関連商品の販売強化
- ・OEM 製造受注の拡充
- ・プラント（製造工場）の生産効率の向上

<次なる成長に向けた投資>

- ・ヘルス・ケア事業の顧客増加と営業エリアの拡大
- ・「レンタルサーバー」の自然ろ過器による顧客拡大
- ・アクアマジック事業の新規顧客開拓
- ・除菌用アルコールジェル等の製造設備
- ・本社物流倉庫及びアクアマジック事業物流倉庫の建替
- ・本社屋および半田ウォーターショップの建替
- ・感染予防機器の「手指消毒用自動アルコールディスペンサー」等による顧客拡大

<ESG を意識した SDGs の取り組み>

- ・事業活動を通して健康と環境に優しく持続可能な未来への貢献
- ・健康経営による健康づくりの推進と福利厚生制度の向上
- ・働きがいのある職場環境と差別や不正の無い企業風土を構築
- ・地域・国際社会への具体的な支援と交流による社会貢献活動

8. 事業数値目標 (2025 年 3 月期)

売上高	6,000 百万円
営業利益	180 百万円
経常利益	200 百万円
営業利益率	3.0%
ROE	2.5%

※ 事業数値目標は、発表日現在におきまし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。

※ 中期経営計画については当社の企業情報サイト <https://chukyoiyakuhin.biz/> の IR 情報の IR ライブラリーに開示しています。

以上