
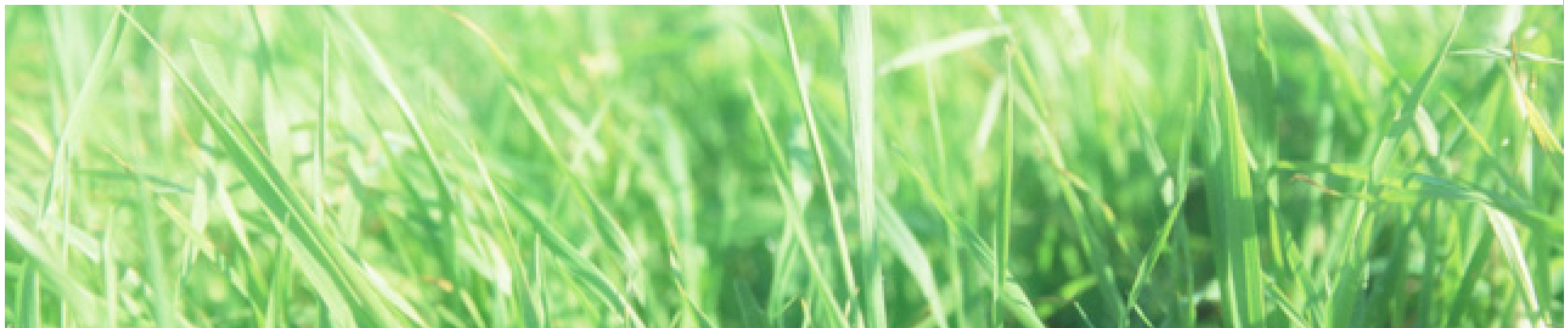


2009年3月期 決算説明会

2009年5月22日




東邦ホールディングス株式会社



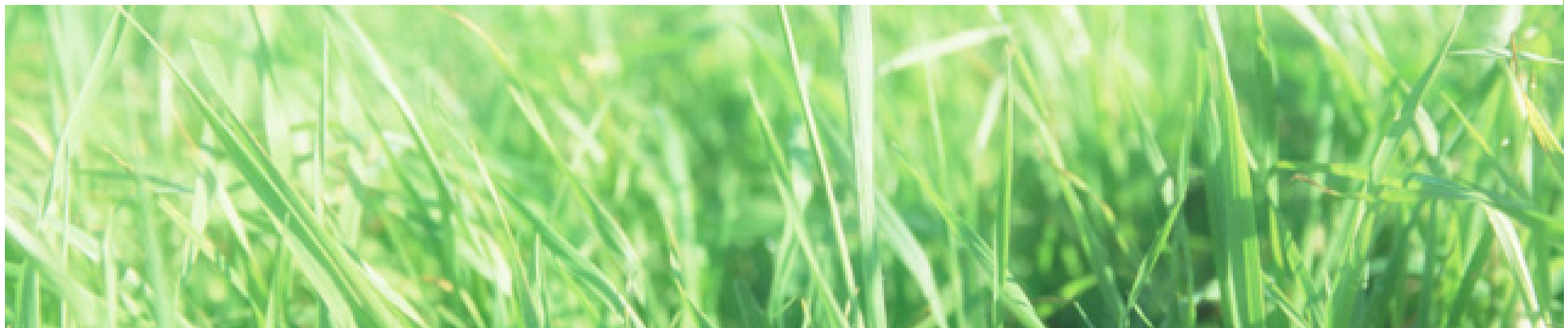
本日の内容


1. 2009年3月期決算の概要
2010年3月期決算の見通し
新中期経営計画
(執行役員 財務担当 荻野守)
2. 共創未来グループ
(取締役副社長 河野博行)
3. グループ戦略
(代表取締役社長 濱田矩男)




**2009年3月期決算の概要
2010年3月期決算の見通し
新中期経営計画**

執行役員 財務担当 荻野 守





2009年3月期 決算の概要



2009年3月期決算の総括

- ・新規連結子会社化による売上の伸長と調剤薬局事業の拡大
- ・流改懇の「緊急提言」初年度における売上総利益率の急速な悪化

収入

- ・医薬品卸売事業では、新規連結子会社の増加と「共創未来グループ」による積極的な統一販売施策の実施により、グループ全体の売上伸長
- ・ENIFクラブ会員の売上高の伸長など、ENIFを主軸とする顧客支援システムを活用した提案型営業への評価の拡大
- ・調剤薬局事業では、新規連結子会社を増加させ、医薬品卸事業とあわせた2大事業として確立

収益

- ・大病院を中心とした価格引下げ圧力の急速な強まりと卸売同業者間の激しい価格競争が重なり、第3四半期以降、販売価格が急速に下落
- ・「緊急提言」に基づく第一次マージンの改善のもとで、実質的に正味仕入価格が上昇
- ・分割販売(PFP)や診療予約システム(LXMATE HeLios/SELENE)など、得意先目線での顧客支援の提案や新たなフィービジネスモデルでは一定の成果
- ・(株)富士バイオメディックス民事再生法申立等による関係会社関連の特別損失の計上

P/Lの状況

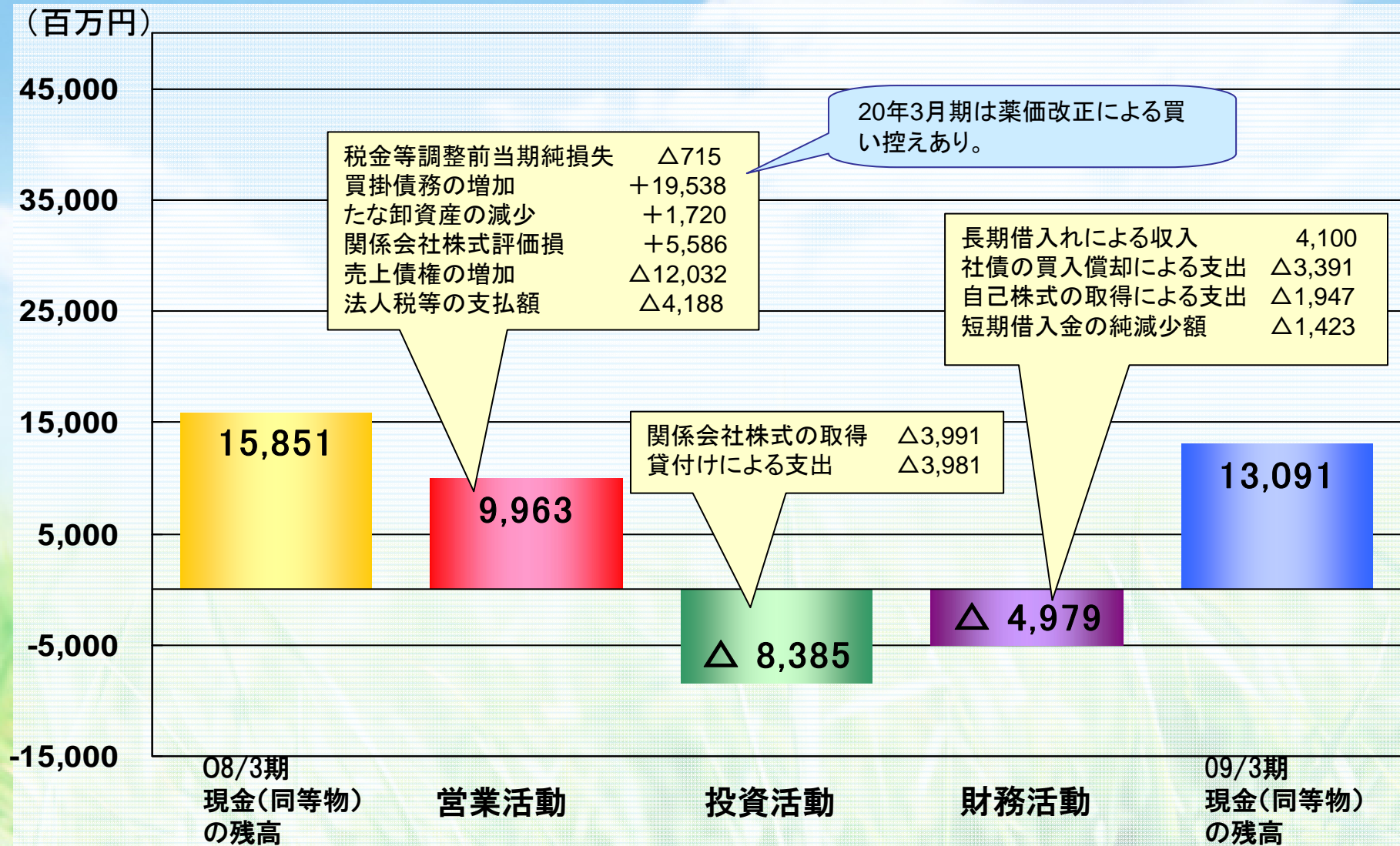
	2008年3月期		2009年3月期				
	金額 (百万円)	売上比 (%)	金額 (百万円)	売上比 (%)	増減額 (百万円)	増減率 (%)	主な増減要因
売上高	805,419	100.00	838,903	100.00	33,484	4.16	市場平均の伸長率(前期比2.4%増・クレコン社の予測)を上回る
売上総利益	65,928	8.19 (8.88)	62,339	7.43 (8.03)	△3,588	△5.44	納入価の下落
販管費	55,658	6.91 (7.48)	59,317	7.07 (7.64)	3,659	6.57	連結子会社増加
営業利益	10,269	1.28	3,021	0.36	△7,247	△70.57	
営業外収益	4,448	0.55	4,610	0.55	161	3.64	受取配当金77百万円増加 情報提供料収入55百万円増加
営業外費用	816	0.10	1,107	0.13	290	35.51	仮払消費税の未控除損失218百万円増加
経常利益	13,901	1.73	6,525	0.78	△7,376	△53.06	
特別利益	655	0.08	597	0.07	△57	△8.79	
特別損失	799	0.10	7,838	0.93	7,038	880.24	関係会社株式評価損5,586百万円 貸倒引当金繰入1,260百万円
当期純利益	8,381	1.04	△2,471	△0.29	△10,853	—	

注)表中の()は共創未来非連結を除いた数字です。

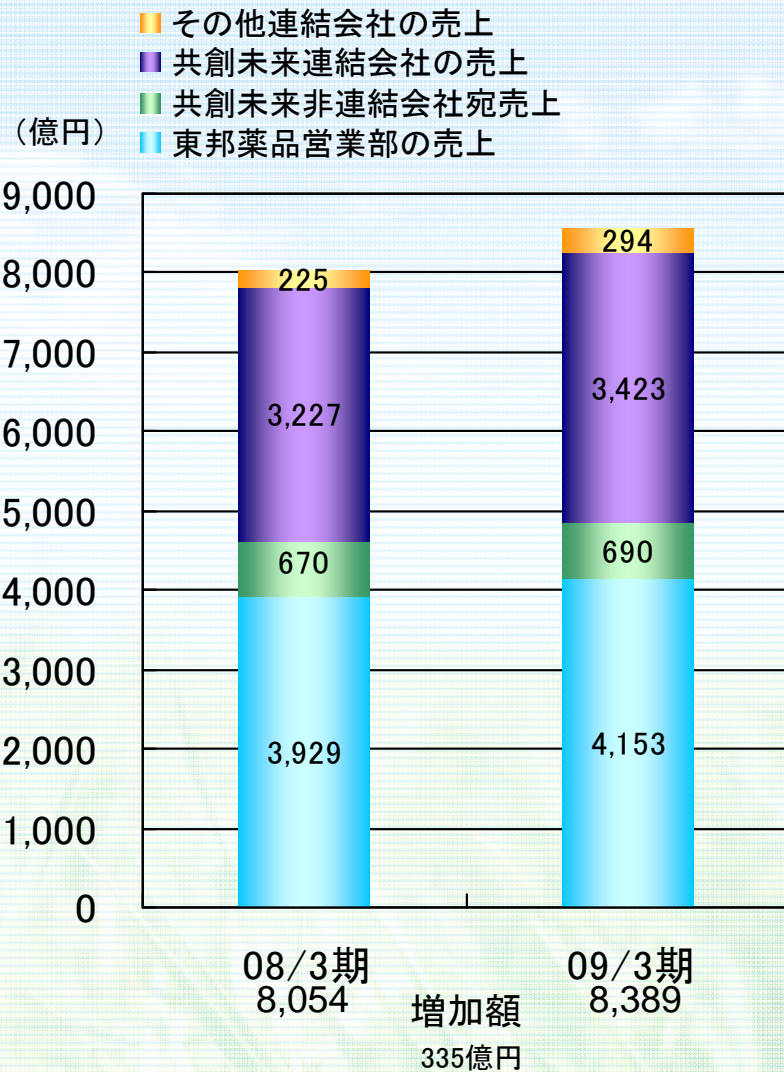
B/Sの状況

	2008年3月期		2009年3月期			
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減額 (百万円)	主な増減要因
流動資産	293,424	75.77	305,589	76.81	12,165	売掛金及び受取手形11,435百万円増加、短期貸付金3,290百万円増加、現金及び預金2,970百万円減少
固定資産	93,849	24.23	92,256	23.19	△1,592	のれん2,026百万円増加、投資有価証券2,390百万円減少、関係会社株式1,633百万円減少
資産合計	387,273	100.00	397,845	100.00	10,572	
流動負債	277,898	71.76	299,087	75.18	21,188	支払手形及び買掛金18,802百万円増加、1年内償還予定社債6,169百万円増加、未払法人税等2,402百万円減少
固定負債	28,601	7.39	21,153	5.32	△7,448	長期借入金3,228百万円増加、社債9,600百万円減少、その他の固定負債1,045百万円減少
負債合計	306,500	79.14	320,240	80.49	13,739	
純資産	80,772	20.86	77,605	19.51	△3,167	資本剰余金3,880百万円増加、利益剰余金3,696百万円減少、少数株主持分3,480百万円減少
負債純資産合計	387,273	100.00	397,845	100.00	10,572	

キャッシュフローの状況



売上高分析



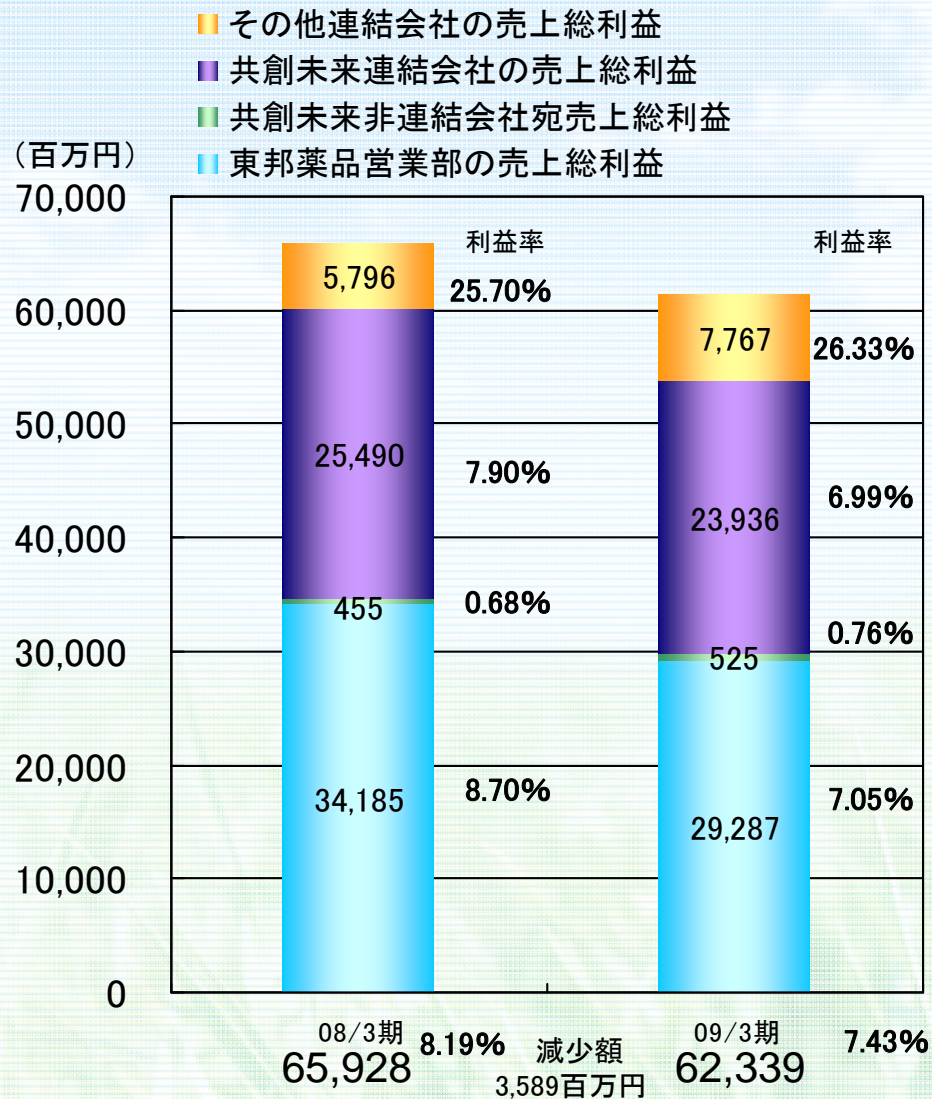
• 要因分析

- － 連結子会社の増加
- － 共創未来グループへの供給増加
- － 顧客支援システムを活用した提案型営業への評価の定着と拡大

子会社化による連結売上高への影響額

	2009年3月期実績
(株)中央メディカルの子会社化(07.10)	8億円
森薬品(株)の子会社化(08.4)	15億円
(株)全快堂薬局の子会社化(08.7)	21億円
(株)須江薬品の子社化(08.10)	4億円
合 計	48億円

売上総利益分析



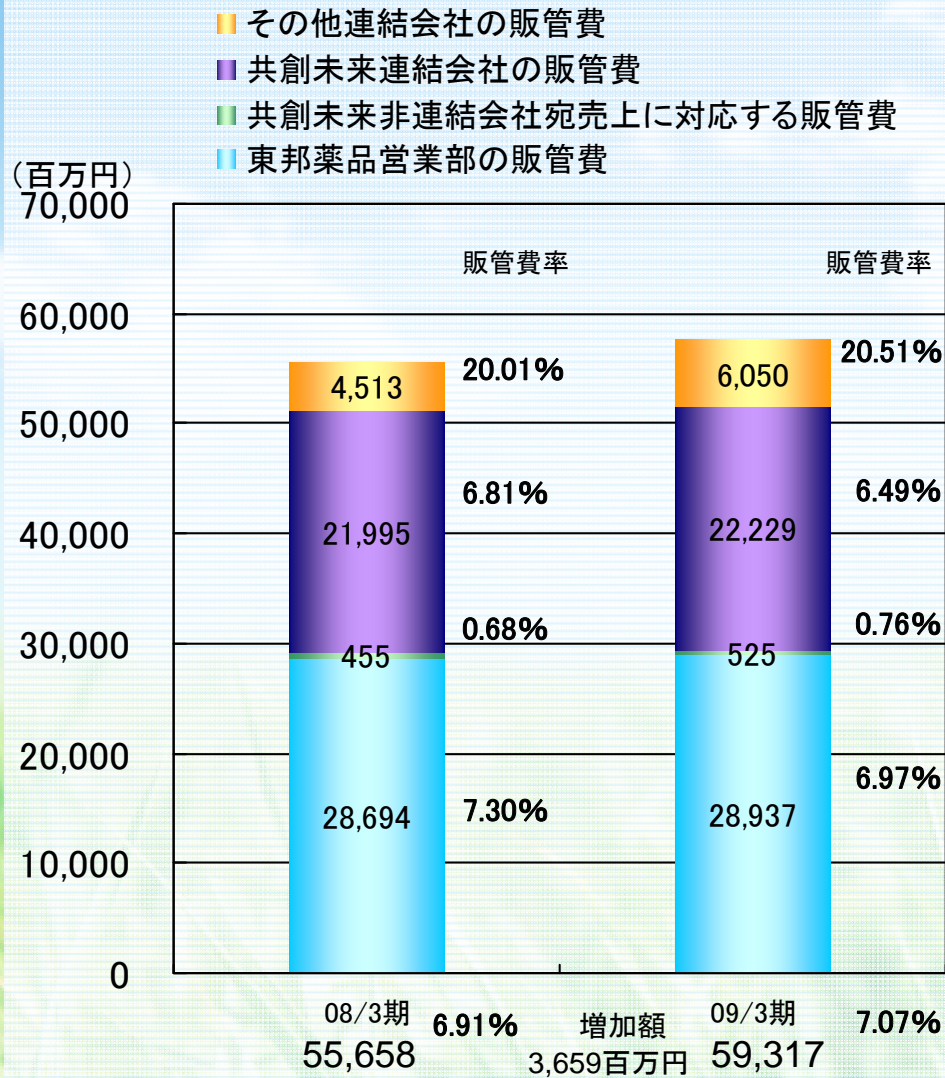
• 要因分析

- 卸間のシェア競争と価格競争の激化
- アローアンスの縮小(正味原価の上昇)

子会社化による連結売上総利益への影響額

	2009年3月期実績
(株)中央メディカルの子会社化(07.10)	515百万円
森薬品(株)の子会社化(08.4)	1,224百万円
(株)全快堂薬局の子会社化(08.7)	1,407百万円
(株)須江薬品の子社化(08.10)	376百万円
合計	3,522百万円

販管費分析



• 要因分析

- 連結子会社の増加
- のれん償却額の増加

子会社化による連結販管費への影響額

	2009年3月期実績
(株)中央メディカルの子会社化(07.10)	404百万円
森薬品(株)の子会社化(08.4)	1,198百万円
(株)全快堂薬局の子会社化(08.7)	1,027百万円
(株)須江薬品の子社化(08.10)	285百万円
合計	2,914百万円

07-09中期連結経営計画と成果対比

金額単位: 百万円

	2007年3月期				2008年3月期					2009年3月期				
	計画	売上比 (%)	実績	売上比 (%)	計画	売上比 (%)	実績	売上比 (%)	計画比 (%)	計画	売上比 (%)	実績	売上比 (%)	計画比 (%)
売上高	754,000		773,436		797,000		805,419		1.06	822,000		838,903		20.56
売上 総利益	58,800	7.80	63,629	8.23	59,600	7.48	65,933	8.19	10.63	62,000	7.54	62,339	7.43	0.55
販管費	51,400	6.82	54,294	7.02	51,300	6.44	55,658	6.91	8.50	51,600	6.28	59,317	7.07	14.96
営業 利益	7,400	0.98	9,335	1.21	8,300	1.04	10,269	1.27	23.72	10,400	1.27	3,021	0.36	△70.95
経常 利益	10,208	1.35	13,104	1.69	11,223	1.41	13,901	1.73	23.86	13,200	1.61	6,525	0.78	△50.57
当期 純利益	5,400	0.72	7,218	0.93	6,006	0.75	8,381	1.04	39.54	7,044	0.86	△2,471	△0.29	—

07-09中計でのキャッシュフロー経営の推進進捗状況


	06.3末	07.3末	08.3末	09.3末	09.3末
	実績	実績	実績	実績	目標
売掛債権 回転月数	2.90	2.82	2.83	2.89	2.80 (修正2.50)
商品回転 月数	0.73	0.71	0.67	0.63	0.50

07-09中計での事業効率化の3点セットの進捗状況


単位：%

	05.12末	06.03末	07.03末	08.03末	09.03末	09.03末
	実績	実績	実績	実績	実績	目標
自動受注率	48.0	48.0	54.7	56.9	62.8	90.0
自動回収率	88.3	88.8	90.3	93.0	94.5	95.0
商物分離率	69.9	72.0	65.6	80.0	86.4	90.0 (修正80.0)

(注)中計策定時対象外の幸耀、九州東邦を07年3月期実績より合算。



2010年3月期 決算の見通し



計画の前提

薬価改正2年目で経営環境は厳しいが、増収増益を目指す。

- ・医薬品卸事業部門における新規連結子会社による売上増
- ・共創未来グループへの商品供給増加
- ・共同販促の積極的展開
- ・仕入原価の見直しによる採算改善
- ・医薬品卸事業部門の粗利率維持
- ・フィービジネスの継続拡大
- ・顧客支援を主とする提案型営業を継続し、優良顧客との取引強化、新規顧客の開拓で市場伸長率を上回る売上の確保
- ・調剤薬局事業部門における新規連結子会社による売上増
- ・グループ会社の間接業務の集約、見直しによる効率化
- ・キャッシュフロー経営の推進
- ・持株会社制移行による経営機能の強化、効率化

2010年3月期決算の見通し

	2009年3月期 実績		2010年3月期 計画			
	金額 (百万円)	売上比 (%)	金額 (百万円)	売上比 (%)	前期比 増減額 (百万円)	前期比 増減率 (%)
売上高	838,903		970,000		131,097	15.63
売上総利益	62,339	7.43	76,500	7.89	14,161	22.72
販管費	59,317	7.07	70,500	7.27	11,183	18.85
営業利益	3,021	0.36	6,000	0.62	2,979	98.61
経常利益	6,525	0.78	9,100	0.94	2,575	39.46
当期純利益	△2,471	0.29	5,000	0.52	7,471	—

2010年3月期設備投資額(計画) 49億円

減価償却費見込額 25億円

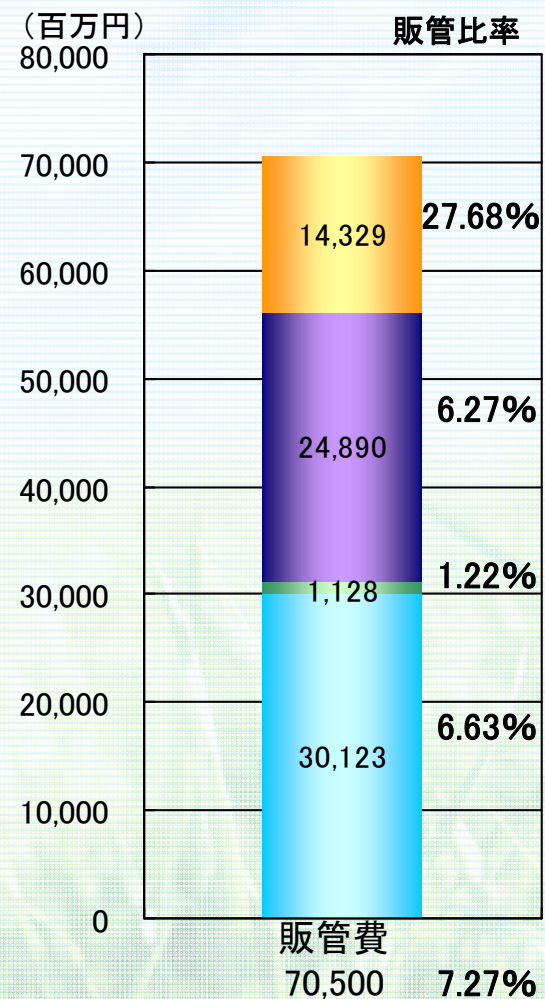
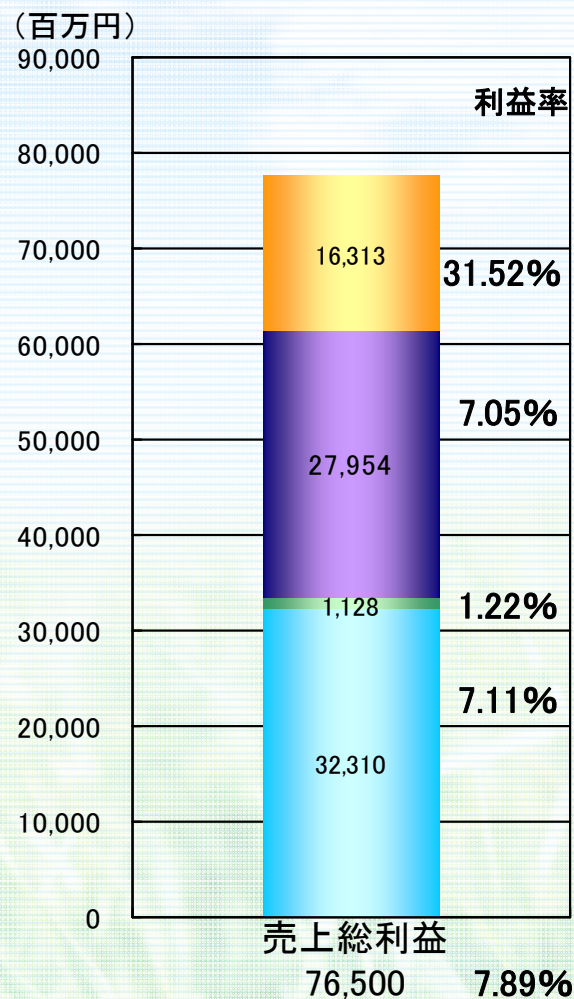
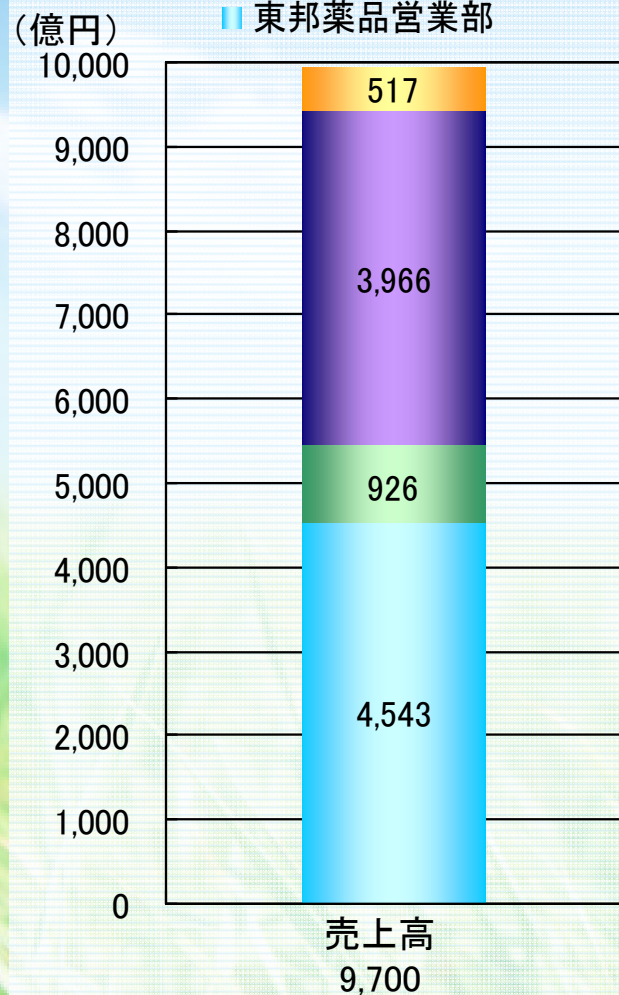
セグメント別 売上高、売上総利益、販管費、営業利益の 実績および見通し

金額単位:百万円

	2009年3月期 実績						2010年3月期 上期見通し						2010年3月期 通期見通し							
	医薬品卸売事業		調剤薬局事業		その他事業		医薬品卸売事業		調剤薬局事業		その他事業		医薬品卸売事業		調剤薬局事業		その他事業		合 計	
	金額	売上比 (%)	金額	売上比 (%)	金額	売上比 (%)	金額	売上比 (%)	金額	売上比 (%)	金額	売上比 (%)	金額	売上比 (%)	金額	売上比 (%)	金額	売上比 (%)	金額	売上比 (%)
売上高	826,739		22,575		526		449,000		22,000		200		941,000		45,000		600		970,000	
売上総利益	55,202	6.68	7,044	31.20	82	15.59	28,600	6.37	7,200	32.73	60	30.00	61,600	6.55	14,600	32.44	310	51.67	76,500	7.89
販管費	52,344	6.33	5,725	25.36	361	68.63	27,800	6.19	6,400	29.09	170	85.00	58,100	6.17	12,800	28.44	320	53.33	70,500	7.27
営業利益	2,858	0.35	1,318	5.84	△278	△52.85	800	0.18	800	3.64	△110	△55.00	3,500	0.37	1,800	4.00	△10	△1.67	6,000	0.62

売上高、売上総利益、販管費の見通し

- その他連結会社
- 共創未来連結会社
- 共創未来非連結会社
- 東邦薬品営業部





新中期経営計画

～需要イノベーターへの挑戦 10-12～



新中期連結経営計画

金額単位: 百万円

	2009年3月期		2010年3月期		2011年3月期		2012年3月期	
	実績	売上比 (%)	計画	売上比 (%)	計画	売上比 (%)	計画	売上比 (%)
売上高	838,903		970,000		1,027,000		1,080,000	
売上 総利益	62,339	7.43	76,500	7.89	80,000	7.79	83,500	7.73
販管費	59,317	7.07	70,500	7.27	72,000	7.01	73,000	6.76
営業 利益	3,021	0.36	6,000	0.62	8,000	0.78	10,500	0.97
経常 利益	6,525	0.78	9,100	0.94	12,500	1.22	15,000	1.39
当期 純利益	△2,471	—	5,000	0.52	7,100	0.69	8,800	0.81

中期経営計画10-12(セグメント別)

金額単位:百万円

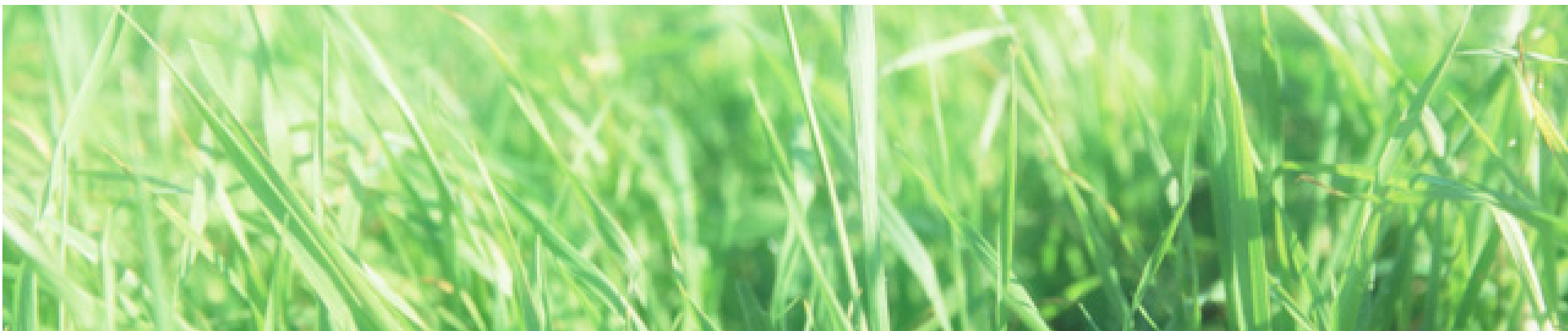
		2010年3月期			2011年3月期			2012年3月期		
		金額	構成比	前年比	金額	構成比	前年比	金額	構成比	前年比
売上高	医薬品卸事業	941,000		113.82%	996,700		105.92%	1,048,300		105.18%
	調剤薬局事業	45,000		199.34%	47,400		105.33%	50,000		105.49%
売上総利益	医薬品卸事業	61,600	6.55%	111.59%	65,800	6.60%	106.82%	68,600	6.54%	104.26%
	調剤薬局事業	14,600	32.44%	207.27%	15,360	32.41%	105.21%	16,250	32.50%	105.79%
販管費	医薬品卸事業	58,100	6.17%	111.00%	59,800	6.00%	102.93%	60,800	5.80%	101.67%
	調剤薬局事業	12,800	28.44%	223.58%	13,270	28.00%	103.67%	13,950	27.90%	105.12%
営業利益	医薬品卸事業	3,500	0.37%	122.46%	6,000	0.60%	171.43%	7,800	0.74%	130.00%
	調剤薬局事業	1,800	4.00%	136.57%	2,090	4.41%	116.11%	2,300	4.60%	110.05%



共創未来グループ

～医薬品卸事業について～

取締役副社長 河野博行



共創未来グループの今年の動き

2009年10月

(株)オムエルの完全子会社化

2009年10月

九州東邦(株)・森薬品(株)を統合

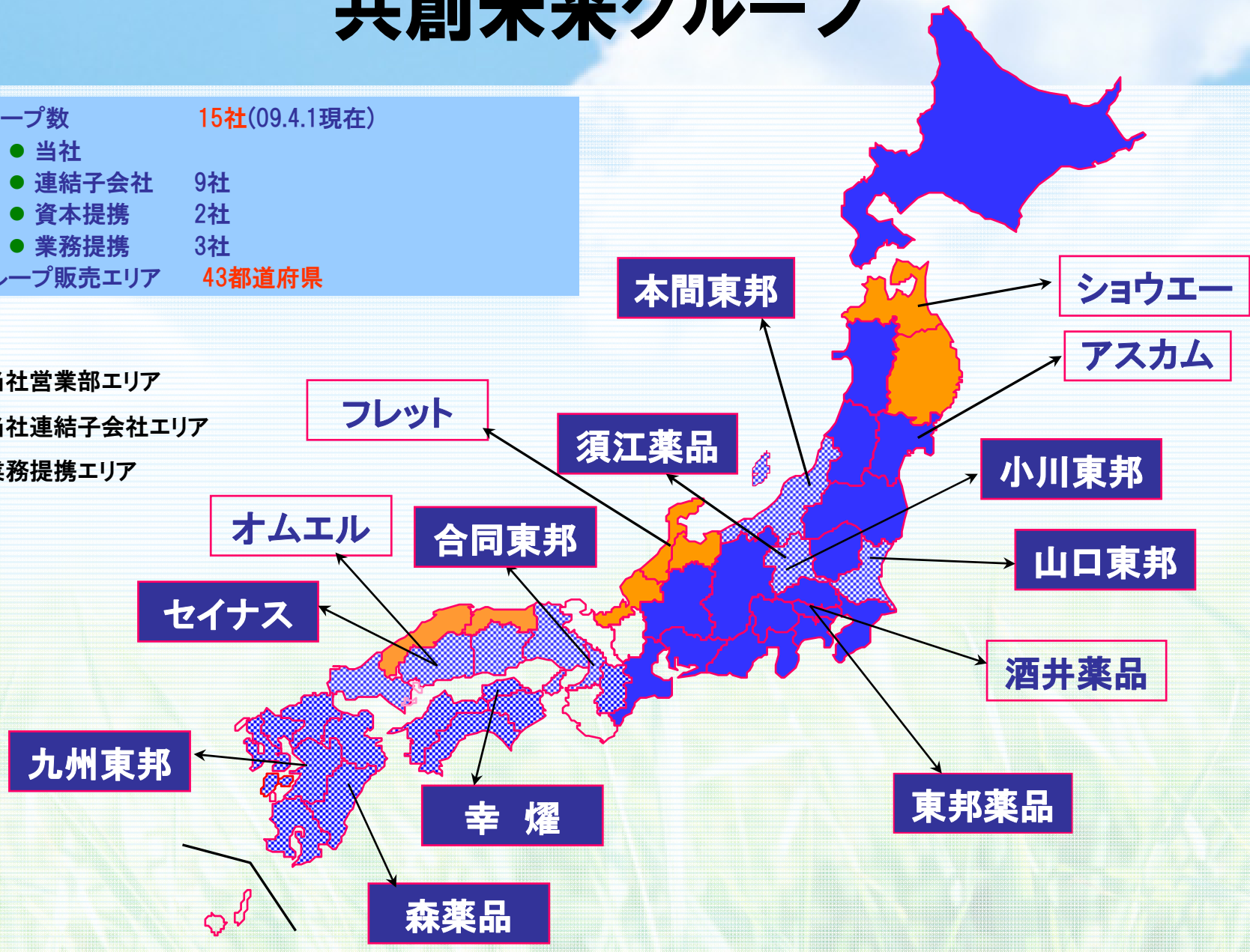
2010年1月

(株)オムエル・(株)セイナスを統合

共創未来グループ

■グループ数	15社(09.4.1現在)
● 当社	
● 連結子会社	9社
● 資本提携	2社
● 業務提携	3社
■ グループ販売エリア	43都道府県

- 当社営業部エリア
- 当社連結子会社エリア
- 業務提携エリア



全ては健康を願う人々のために

グループ戦略

代表取締役社長 濱田矩男



09年3月期の総括と10年3月期の展望

1. 2009年3月期の総括

- ・流改懇提言に対しては一定の成果をあげたが、反面、大病院を中心とした価格引下げ圧力や卸間の競争激化により売買価格低下。
- ・仕切価下げはあったものの、アローワンスも圧縮され、正味仕入原価は上昇。
- ・上記の結果、大幅な粗利率低下となった。

2. 2010年3月期の展望

(医薬品卸事業)

- ・営業力、情報システム等事業インフラの強化により流通機能の向上を目指す
- ・トレーサビリティの充実や先進技術を利用した物流センターの再構築を図る

(調剤薬局事業)

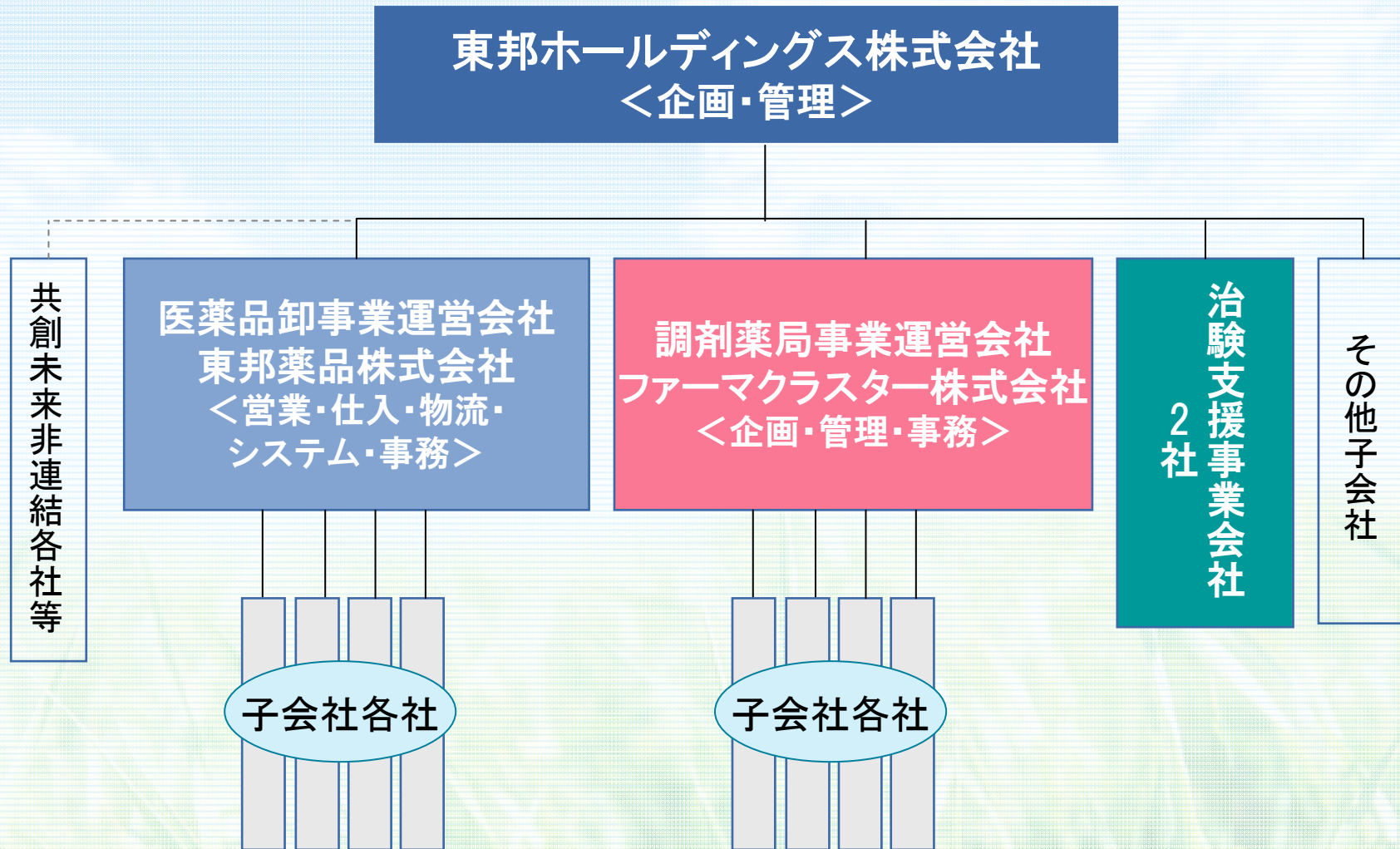
- ・かかりつけ薬局機能の強化、人材の採用と教育、システム提供によりグループ薬局の業容拡大を図る
- ・薬局共創未来研究会の運営を通じて、全国各地の有力調剤薬局とのネットワークを構築する



持株会社制への移行



持株会社化体制(2009年4月1日以降)



各社概要

 **東邦ホールディングス株式会社**
(TOHO HOLDINGS CO., LTD.)

持株会社としての事業会社の支配・管理

■代表者	濱田 矩男
■本店所在地	東京都世田谷区代沢5-2-1

 **東邦薬品株式会社**
(Toho Pharmaceutical Co., Ltd.)

医療用医薬品・検査薬等の卸売

■代表者	河野 博行
■本店所在地	東京都世田谷区代沢5-2-1

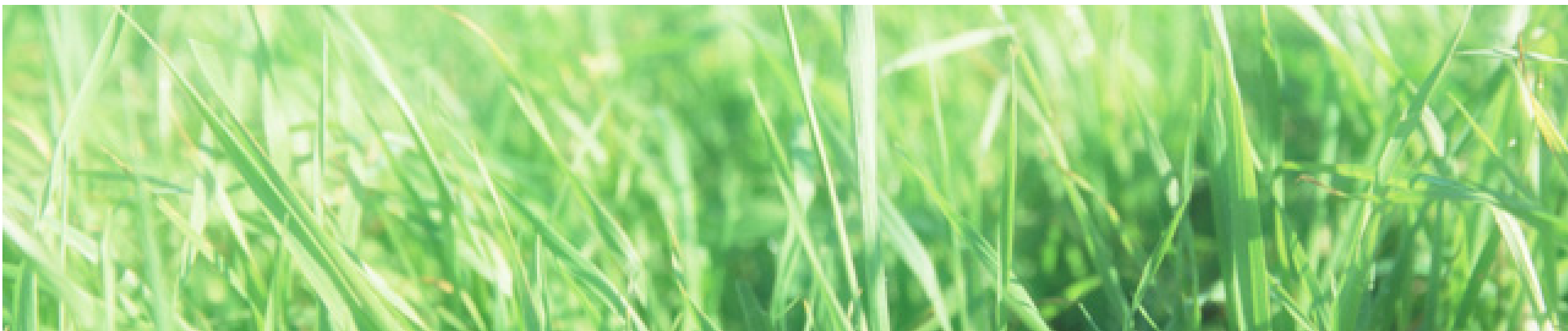
 **ファーマクラスター株式会社**
(PharmaCluster Co., Ltd.)

調剤薬局事業の管理事業

■代表者	須江 一成
■本店所在地	東京都中央区 日本橋本町四丁目4番2号



藥局共創未來研究会



薬局共創未来について

目的

地域で自立し医療と患者に
貢献しようとしている薬局の支援

調剤全体：4兆5000億～5兆円
NPhA 248企業 6000店舗 9000億の売上
(市場全体の20%の構成比)

大部分を占めるNPhA以外の80%の市場が一気に
50%を切るようなことはおこらない。

バックアップしていく

基本方針

個々の薬局では対応困難な課題への支援

- ・コスト削減による効率向上
- ・将来に向けた投資
- ・かかりつけ薬局機能を発揮する患者支援
- ・薬剤師の確保・教育研修支援

研修会実施日 東日本 第1回6/20, 第2回9/19, 第3回12/4, 第4回4/17
西日本 第1回3/6

調剤薬局の大半は
独立経営／独立志向

キーワード：薬・薬連携

ディスカウントストアは、『安売り』『品揃え』
『利便性』がうり。

衣料品
食料品
雑貨など

- ・地域・住民密着が基本
- ・在宅はきめ細かい対応が必要
- ・利便性はあるが、価格差・品揃えで差は
出せない。(特色あるものが必要)

医療用
医薬品

調剤薬局ではディスカウントストアのような論理は当てはまらない
高齢化による在宅医療の更なる普及

東邦HDグループのメリット

- ・当社の友好薬局の拡大
⇒ 将来にわたる得意先の確保
将来の事業譲渡の可能性

薬局共創未来発足にあたり

＜最大の目的＞

地域で自立し医療と患者に貢献しようとしている薬局の連携および支援

独立経営を志向する調剤薬局経営者の皆様の多くは、自らが起業して長年、地域医療に携わってきています。

将来も自主性を持って薬局事業を展開したいという意向を最大限支援いたします。

個々の薬局では対応困難な課題である「コスト削減による効率向上」

「将来に向けた投資」「かかりつけ薬局機能を発揮する患者支援」

「薬剤師の確保・教育研修」を共に解決することを目指します。

“やわらかな絆”によるグループ経営を目指すのが「薬局共創未来」です。

薬局共創未来の研究会

テーマに沿った分科会の組成

- 研修分科会(接遇マナー、新人・中堅薬剤師、
財務・管理部門、医療行政)
- PB開発分科会(サプリメント)
- 薬局機能強化分科会(選ばれる薬局を目指して)
- 総務分科会(人事・採用)
- システム分科会(レセコン、在庫管理、本部システム、電子薬歴)

薬局共創未来研究会開催実績

研究会（東日本）	企業数	人数	店舗数	売上高（億円）
第1回 （2008年6月20日開催）	34	56	686	794
第2回 （2008年9月19日開催）	47	72	804	944
第3回 （2008年12月4日開催）	72	112	1,009	1,240
第4回 （2009年4月17日開催）	86	125	1,263	1,670
研究会（西日本）	企業数	人数	店舗数	売上高（億円）
第1回 （2009年3月6日開催）	87	108	834	990

顧客視点のフィービジネス

事業の高付加価値化(顧客支援システム)

他社の追随を許さない独自システム

顧客・患者視点から生まれたツール

・ENIF

25,705台

- ・バーコード対応携帯情報端末システム
- ・発注・棚卸し・情報機能
- ・全国調剤薬局の約4割で導入



・ENIFファーマシー

642台

- ・医薬分業支援システム



・LXMATE HeLios/SELENE

2,209件

- ・診療予約システム



・ENIFwin

356施設

- ・大病院向け在庫管理システム



顧客・患者さまを支援することは東邦薬品の社会的責任

顧客視点の提案で販売力強化を



- 医療機関情報不足
- 通院への負担軽減
- より良いサービスの提供



日々変化する双方のニーズを把握し
マッチしたサービスを提案できる



- 他医院・他局との差別化
- 効率的な集患効果
- 患者サービスの提供
- 経営の改善・向上

私たちの
強み!

開業
支援

診療
予約

LXMATEHelios
SELENE

業務
支援

ENIF®
ENIFclub
ENIF.net
電子カルテ
レセプトコンピュータ
ENIF Voice(仮称)
(薬歴音声入力システム)

分業
支援

ENIファーマシー
ENIFclub

付加
価値

コールセンター
医薬人材開発

販売力
UP

顧客満足度の向上

医薬人材開発事業

出向薬剤師	人手不足の薬局からの依頼により出向し、調剤、投薬等の薬局業務を行う。
管理栄養士	開業医院や調剤薬局へ出向き、主に生活習慣病を持つ患者さんやその家族の栄養相談を行う。
人の輪.com	薬剤師紹介事業
MDマネジメント	医療関連分野における人材紹介事業(医師・看護師等) 医療経営に関するコンサルティング事業
派遣MR	MR認定を持つMSを、コントラクトMRとして契約企業に派遣する。



人材紹介事業 開始の経緯

薬局が抱える課題 「薬剤師不足」。



4月1日より東邦薬品にて
人材紹介事業  をスタート

医薬人材開発部を新設

厚生労働省認可 有料職業紹介

13-ユ-303944



ホームページURL

<http://www.abc-hitonowa-ph.com/>

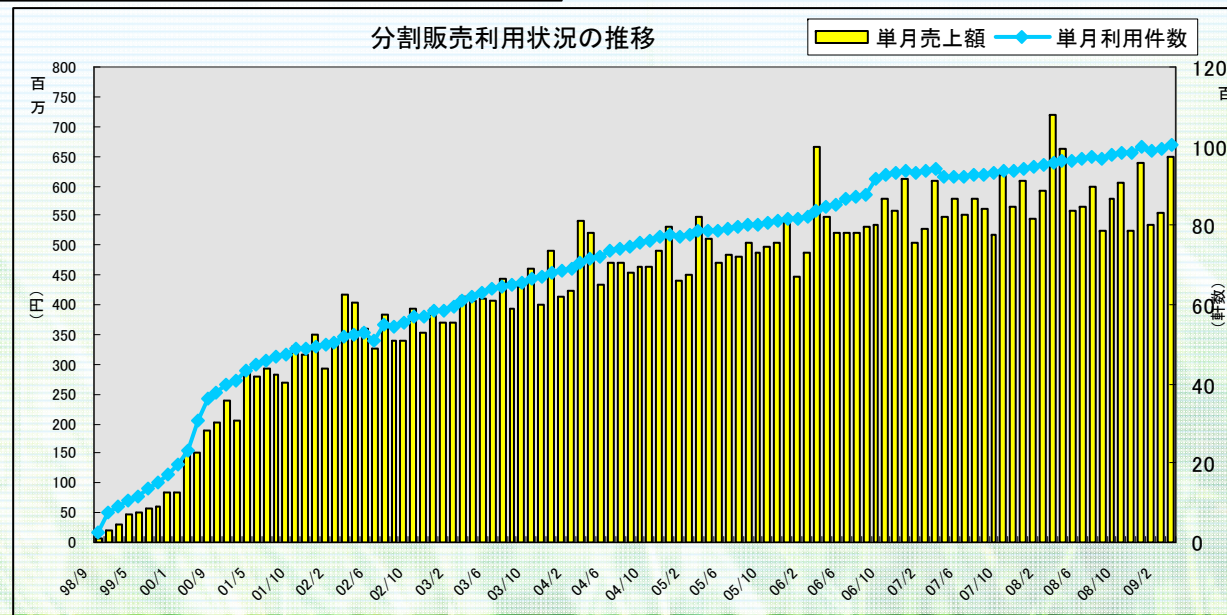
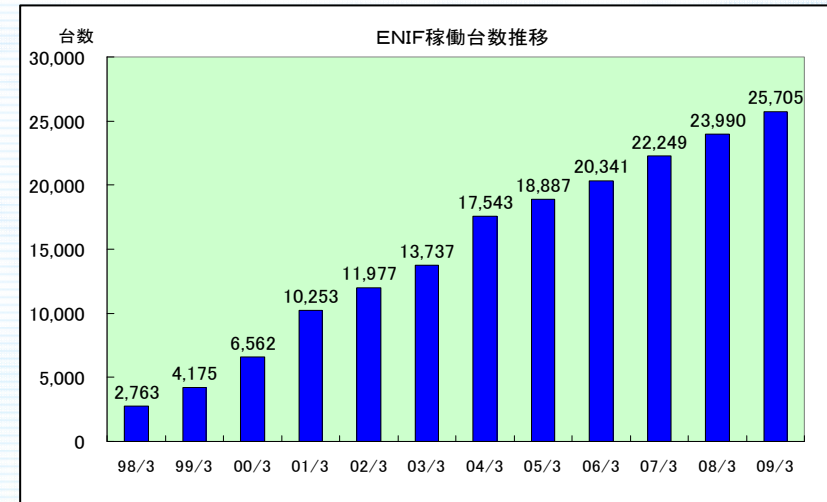
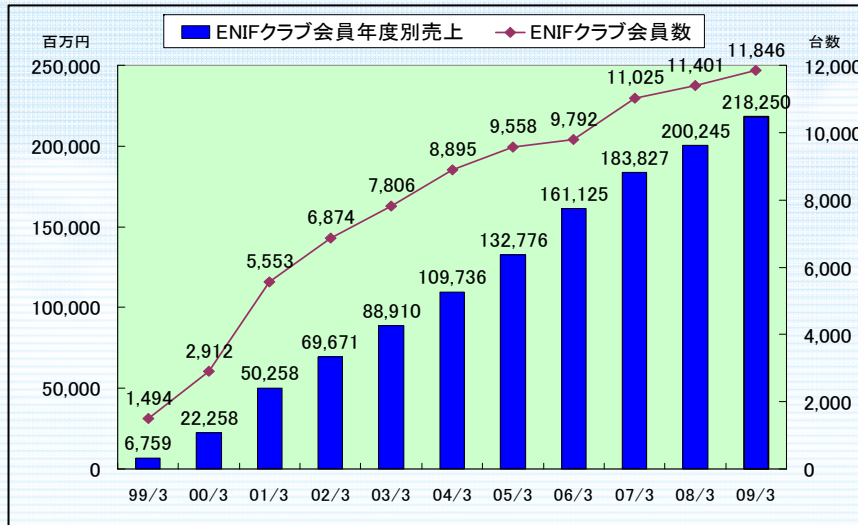
【目標】

優秀な薬剤師の紹介・教育・研修を実現し
3年後に薬剤師就職・転職のスタンダードとなる。

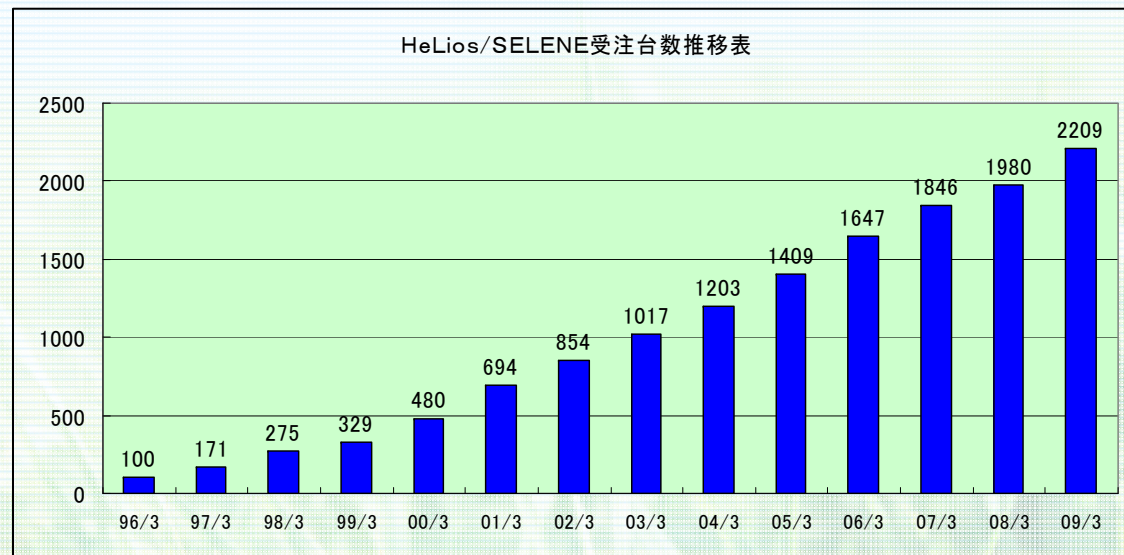
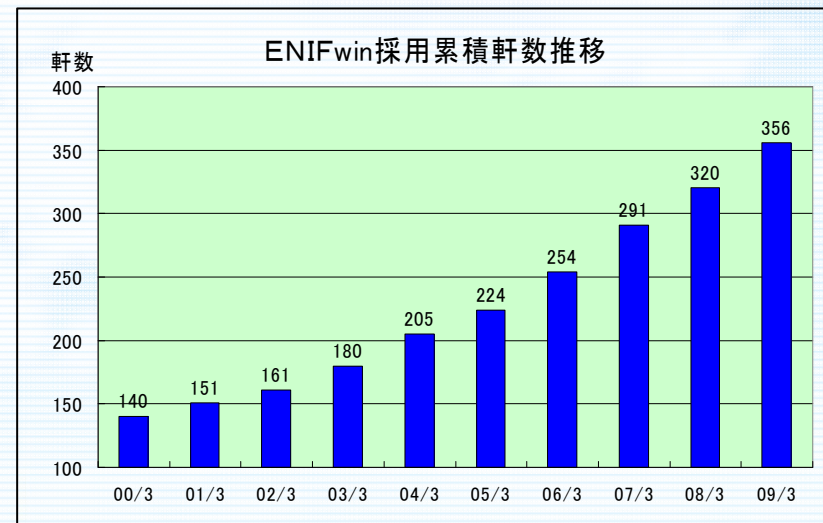
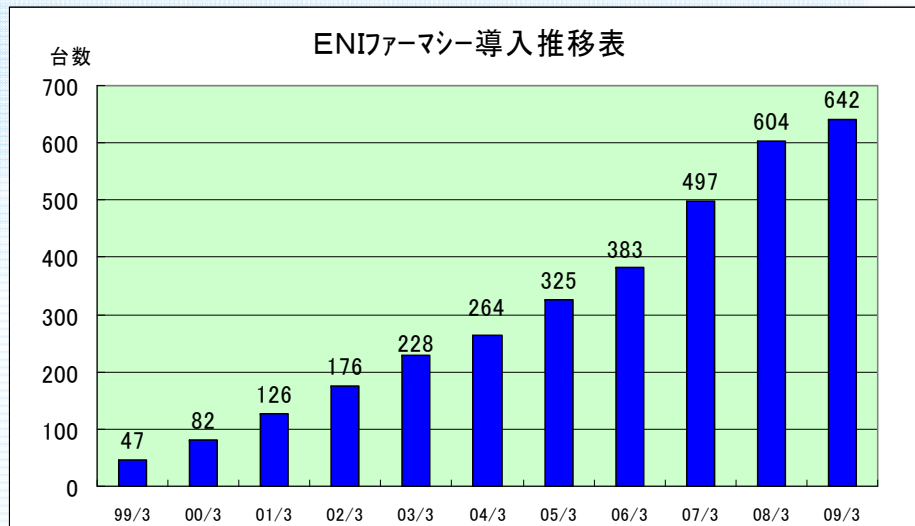
【基本理念】

成約を優先することなく真に薬剤師、保険薬局はじめ
医療機関の**双方が納得のいく紹介**を行う

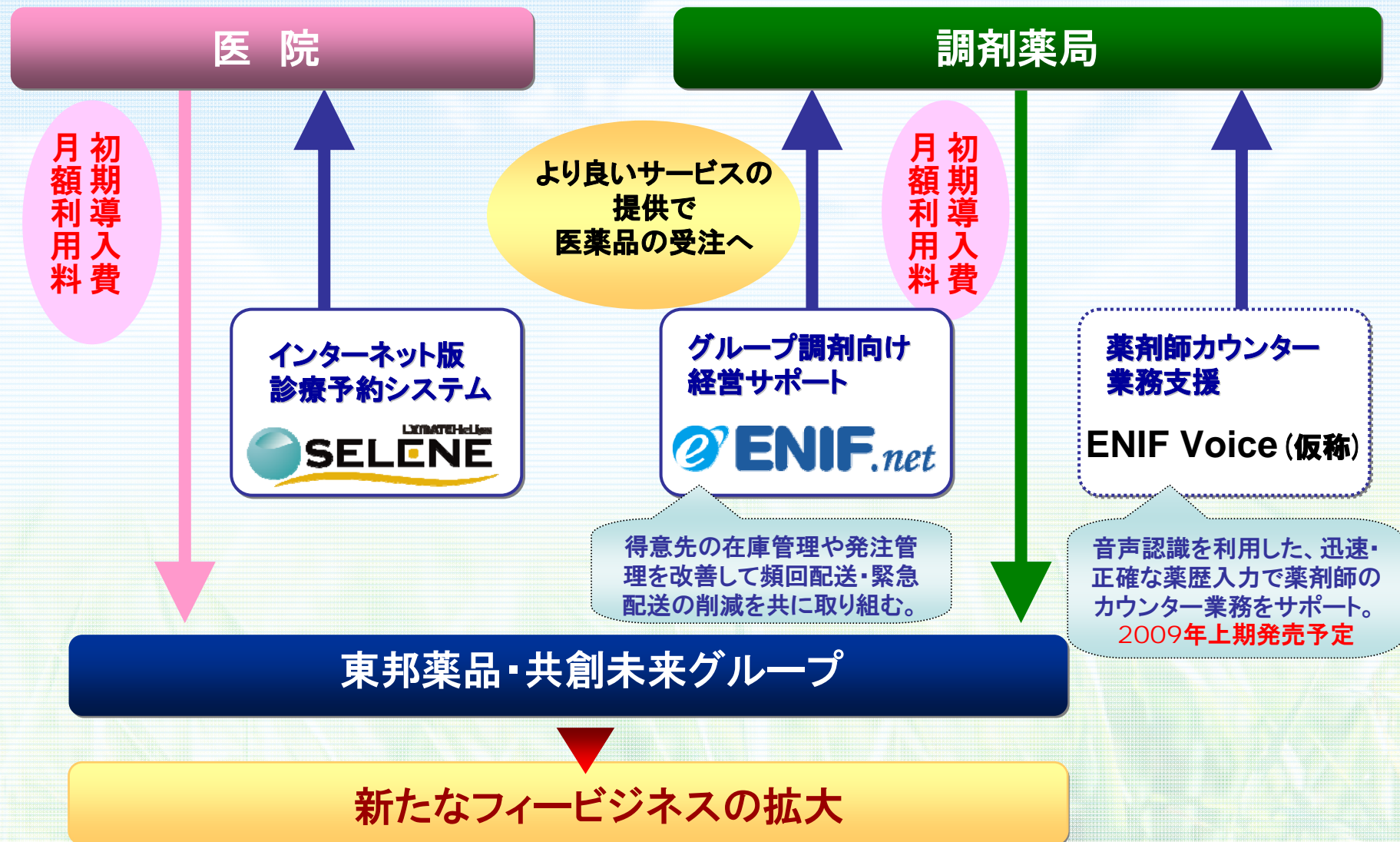
顧客支援システムの実績



顧客支援システムの実績

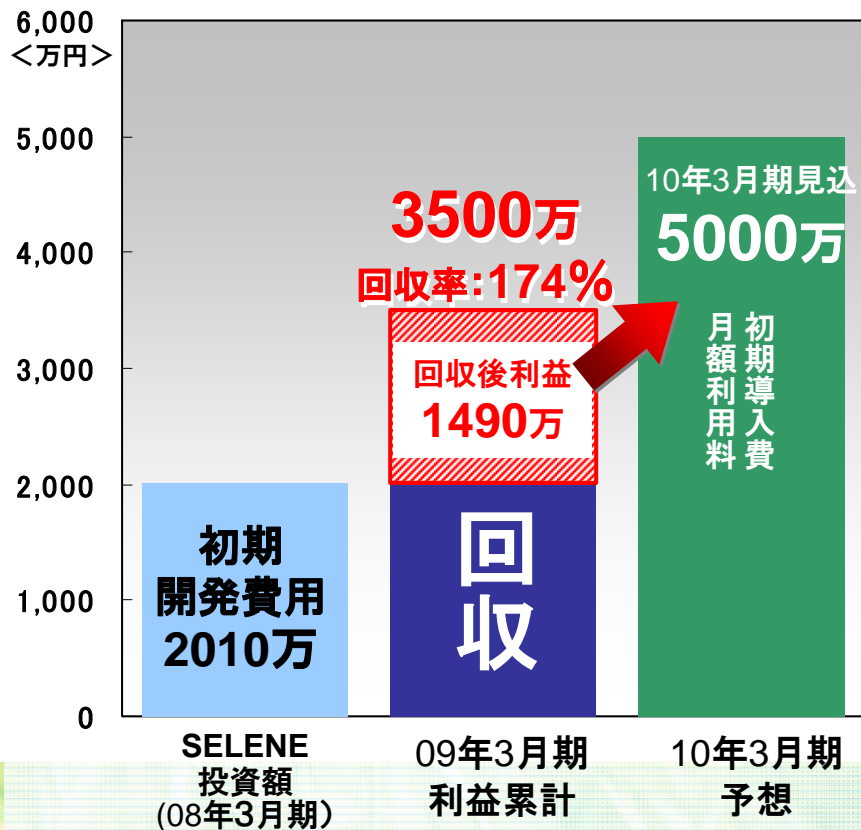


新顧客支援システム



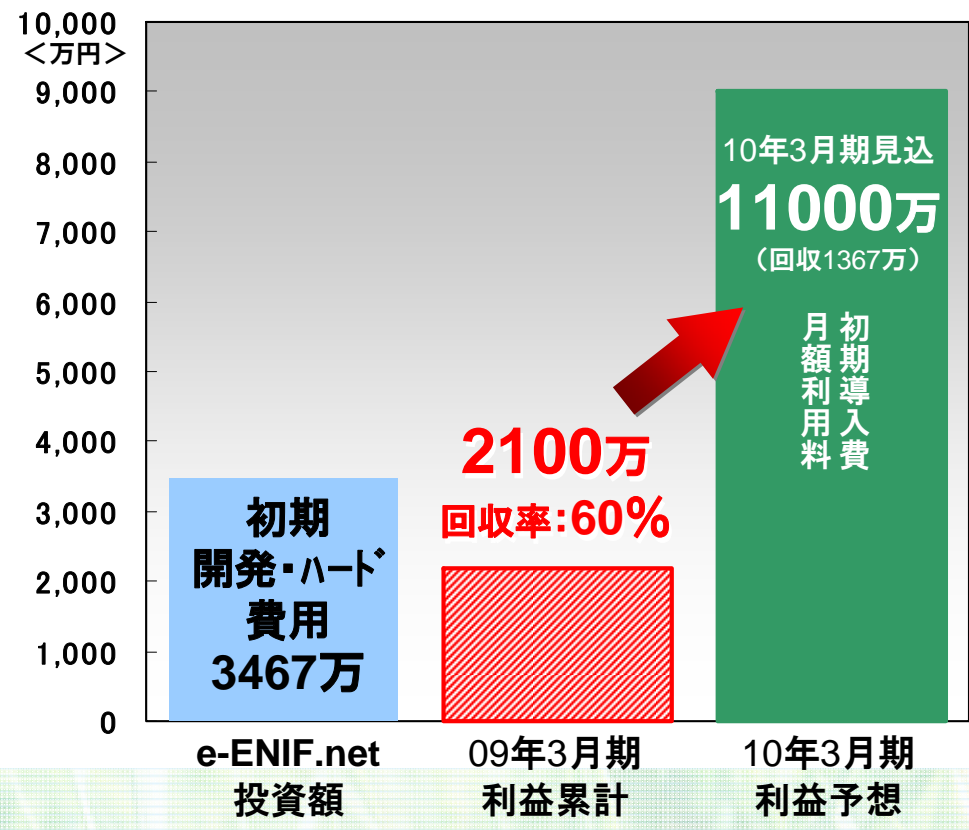
投資額回収の現状と予測

インターネット版診療予約 SELENE



09年3月期販売実績 120台 + 10年3月期販売目標 180台 = 合計 300台

調剤グループ向け経営サポート e-ENIF.net



09年3月期販売実績 200店舗 + 10年3月期販売目標 800店舗 = 合計 1000店舗

ENIF Voice (仮称) 電子薬歴入力支援

音声認識システムを活用したカウンター業務の効率化

【1】目的

- ①薬歴作成作業の効率化(時間短縮)
- ②服薬指導品質の向上

【2】特徴

- ①誰でも簡単に使えるため**設置直後より稼動**できる。
- ②患者と薬剤師が**対面で同じ画面を見ながら**服薬指導を行ない**薬歴を共有化**できる。
- ③薬剤師が**その場(カウンター)**で薬歴作成を行える。
- ④テンプレートに**服薬指導項目**や**確認項目**を表示し、服薬指導のサポート、服薬指導品質の底上げが図れる。
- ⑤**音声学習機能・辞書登録機能**

年間1000件
利益2億円の目標

薬局での検証風景

【音声入力カイメージ】

記録画面

印刷 全般 検索

印刷日 平成 16年09月01日 ※F11キーでコメント一覧を表示します。

国立神戸病院

医師 次郎 消化器科

体質	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	アレルギー	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
副作用	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	コンプライアンス	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
併用薬	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	他科受診	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<input checked="" type="checkbox"/> #1 病歴・薬歴	<input type="checkbox"/> #4 コンプライアンス	<input type="checkbox"/> #7 合併症
<input type="checkbox"/> #2 他科受診	<input checked="" type="checkbox"/> #5 副作用	<input type="checkbox"/> #8 アレルギー
<input type="checkbox"/> #3 体調の変化	<input type="checkbox"/> #6 飲食物	<input type="checkbox"/> #9 その他

S [F1]	食後のメットを飲まずに仕事に出かけてしまう事がたびたびあった。かきの果物食べ過ぎた
O [F2]	HbA1C 6.8% 血圧140/86 体重 68.5Kg
A [F3]	仕事で忙しく朝食ゆっくとれず食後の薬を忘れがち
P [F4]	飲み忘れ対策指導 どうしても食後忘れるなら、朝食前のアマリールと一緒に飲んでかまいません。 飲み忘れに気づけたら、カロリースケール購入して、家でもカロリーもう一箇所
HP [F5]	

HbA1C	6.80%	最高血圧	ミリ
体重	kg	身長	cm
最低血圧	ミリ		

取消[ESC] テンプレート[F6] 過去指導引用 [F7] 確定[F12]



顧客支援システムによるフィービジネスの実績および見込み

顧客支援システム関連フィービジネス利益

2009年3月期実績

上期 5億円
下期 5億円
通期 10億円

2010年3月期見込

上期 6億円
下期 7億円
通期 13億円

顧客支援システム関連利益(ENIF Club会費、分割手数料等)、電子カルテ・レセプト、新規開業支援

メーカー視点のフィービジネス

メイサによるMSプロモーション

メイサには他に見られない【音声認識機能】を搭載
MSは「その場から、情報送信だからタイムリーかつスピーディ



Meissaによる行動内容・情報を音声認識 & タッチペン入力

OODrは競合品Aの副作用に不満です！



音声認識によるコメント登録

MR様へメール送信



行動Fee登録画面

音声認識可能

MR名※

競合商品

行動内容

連絡事項 成功例※

OODrは競合品Aの副作用に不満です

MR様は「最新の情報」を持って、お得意先へ最適なディテール

メイサMSプロモーション09年3月期実績
(プレプロモーションとして3社参画)
180百万円

■ エントリーフィー

+従来の同行・ランチ・会議・朝礼会議・
ミーティング 各種フィー

メーカーのマー
ケティング予算
からの獲得

新中期経営計画期間中に20億円まで拡大を目指す

配当について

1. 配当金予想

	中間	期末	年間
平成22年3月期	8円	8円	16円
平成21年3月期	10円 (普通配当 8円) (記念配当 2円)	10円 (普通配当 8円) (記念配当 2円)	20円 (普通配当 16円) (記念配当 4円)

- ・21年3月期は、弊社創立60周年記念として、中間、期末とも各2円の記念配当を実施し、中間配当、期末配当も各10円となり、年間配当金は1株当たり20円となりました。
- ・今期は前期の普通配当並みの年16円配当とします。

2. 配当に対する考え方

- ・今後とも、将来の収益基盤の強化と市況変動に備えた内部留保の充実に努めつつ、毎期の業績を勘案しながら柔軟な配当政策を実施する所存です。

注 記

本資料に掲載されている東邦ホールディングス株式会社の現在の計画、見通し、戦略、確信等のうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、リスクや不確実な要因を含んでおります。

これらの情報は、現在入手可能な情報から東邦ホールディングス株式会社の経営者の判断に基づいて作成されております。

実際の業績は、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績見通しのみに全面的に依拠することは控えるようお願い致します。

また、本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。

質疑応答

ご清聴ありがとうございました

IR担当窓口

執行役員コーポレート・コミュニケーション室長 加藤勝哉

E-mail: kato-k@so.tohoyk.co.jp

ダイヤルイン: 03-5259-9520



參考資料



連結各社2009年3月期業績(医薬品卸事業)

単位：百万円

	セイナス				
	08/3期		09/3期		前期比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	59,245		59,185		99.90%
売上総利益	4,777	8.06%	3,855	6.51%	80.75%
販管費	3,850	6.50%	3,432	5.79%	89.14%
営業利益	927	1.56%	424	0.72%	45.74%
経常利益	1,216	2.05%	698	1.18%	57.40%
当期純利益	840	1.42%	432	0.73%	51.43%

	本間東邦				
	08/3期		09/3期		前期比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	22,034		22,319		101.29%
売上総利益	1,703	7.73%	1,427	6.39%	83.79%
販管費	1,332	6.05%	1,317	5.90%	98.87%
営業利益	370	1.68%	110	0.49%	29.73%
経常利益	434	1.97%	185	0.83%	42.63%
当期純利益	245	1.11%	88	0.39%	35.92%

	山口東邦				
	08/3期		09/3期		前期比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	28,985		30,955		106.80%
売上総利益	1,975	6.81%	1,779	5.75%	90.08%
販管費	1,479	5.10%	1,488	4.81%	100.61%
営業利益	495	1.71%	291	0.94%	58.79%
経常利益	590	2.04%	388	1.25%	65.76%
当期純利益	423	1.46%	213	0.69%	50.35%

	小川東邦				
	08/3期		09/3期		前期比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	20,791		28,026		103.45%
売上総利益	2,321	8.57%	2,167	7.73%	93.36%
販管費	1,587	5.86%	1,643	5.86%	103.53%
営業利益	734	2.71%	522	1.86%	71.12%
経常利益	836	3.09%	633	2.26%	75.72%
当期純利益	482	1.78%	364	1.30%	75.52%

	合同東邦				
	08/3期		09/3期		前期比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	74,818		76,429		102.15%
売上総利益	5,721	7.65%	5,371	7.03%	93.88%
販管費	5,487	7.33%	5,405	7.07%	98.51%
営業利益	233	0.31%	▲34	▲0.04%	---
経常利益	479	0.64%	200	0.26%	41.75%
当期純利益	580	0.78%	201	0.6%	34.66%

	幸耀				
	08/3期		09/3期		前期比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	34,031		34,346		100.93%
売上総利益	2,529	7.43%	2,348	6.84%	92.84%
販管費	2,586	7.60%	2,462	7.17%	95.20%
営業利益	▲57	▲0.17%	-115	▲0.33%	---
経常利益	92	0.27%	41	0.12%	44.57%
当期純利益	85	0.25%	2	0.01%	2.35%

	九州東邦				
	08/3期		09/3期		前期比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	76,589		72,661		94.87%
売上総利益	6,461	8.44%	5,380	7.40%	83.27%
販管費	5,670	7.40%	5,122	7.05%	90.34%
営業利益	790	1.03%	257	0.35%	32.53%
経常利益	1,117	1.46%	600	0.83%	53.72%
当期純利益	880	1.15%	402	0.55%	45.68%

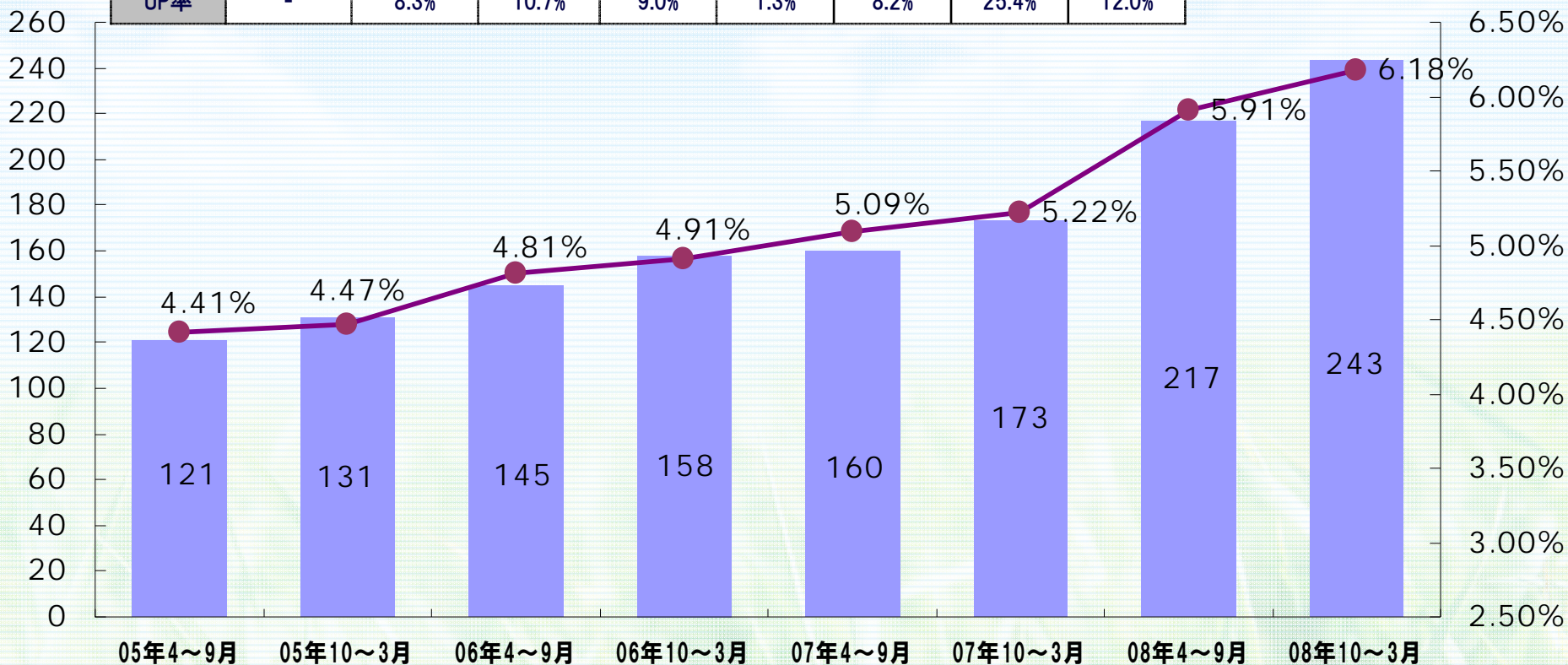
	森薬品				
	08/3期		09/3期		前期比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高			14,321		
売上総利益			1,223	8.54%	
販管費			1,198	8.37%	
営業利益			26	0.18%	
経常利益			63	0.44%	
当期純利益			27	0.19%	

	須江薬品				
	08/3期		09/3期		前期比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高			4,138		
売上総利益			376	9.09%	
販管費			285	6.89%	
営業利益			91	2.20%	
経常利益			112	2.71%	
当期純利益			68	1.64%	

ジェネリック医薬品（GE品）の取扱高推移

	05上期	05下期	06上期	06下期	07上期	07下期	08上期	08下期
金額	121億円	131億円	145億円	158億円	160億円	173億円	217億円	243億円
シェア	4.41%	4.47%	4.81%	4.91%	5.09%	5.22%	5.91%	6.18%
UP率	-	8.3%	10.7%	9.0%	1.3%	8.2%	25.4%	12.0%

億円



*GE品の範囲：薬価基準でGE品として記載されているもの

大型調剤薬局上位5社シェア

※大型調剤薬局チェーンにおけるシェアは少ない

	09/3期
A	5.60%
B	20.80%
C	7.90%
D	11.80%
E	8.34%

※連結ベースの推計シェア

何故当社のENIFは顧客に支持されるのか？

ENIFの機能紹介

発注
ポータル

24時間365日いつでも
簡単に発注

医療用医薬品

医療材料

OTC

トナーカートリッジ

事務用品

分割販売

情報提供
&
業務支援

リアルタイムで最新の
薬局支援情報を提供

添付文書

服薬指導書

情報BOX

新薬・GE品比較データ

文字情報

棚卸機能

デッドストック掲示板

ENIF

双方向通信を行う
独自システムです。



Mr. ENIF

- ・ ENIFの機能を全て搭載
- ・ タッチパネルで簡単操作
- ・ 在庫管理機能、ジェネリック検索機能
錠剤識別機能を始めた充実の新機能

納品予定表

リアルタイムに納品予定日をお知らせします！

何故当社のENIFは顧客に支持されるのか？

医療用医薬品

医療材料

OTC

トナーカートリッジ

事務用品

分割販売

24時間365日いつでも簡単に発注

発注ポータル

年間手数料: 8.6百万円

年間売上高: 269百万円
登録軒数: 3,125軒

年間売上高: 6,996百万円
利用軒数: 10,019軒/月

取扱アイテム数(約3,800品目)
(先発品): 約2,700品目
(後発品): 約1,080品目
(医療材料): 65品目

納品予定表

リアルタイムに納品予定日をお知らせします!

リアルタイムで最新の薬局支援情報を提供

情報提供 & 業務支援

ENIF シリーズ

更に進化した新機種リリース

Mr. ENIF

添付文書

ヒットカウント 1,898回/月
(2008年度平均)

服薬指導書

ヒットカウント 936回/月
(2008年度平均)
1,680回/月
(2008年4月)

先発品・後発品比較データ

ヒットカウント 437回/月
(2008年度平均)
5,297回/月
(2008年4月)

先発品と後発品の適応症の違いも返信!

情報BOX

文字情報

薬剤師Webラーニング

年間売上高: 164百万円
登録人数: 約7,000人

棚卸機能

年間利用軒数: 1,891軒
年間利用料: 19百万円

デッドストック掲示板

グループ数: 360グループ
登録軒数: 約6,300軒

インターネット版利用軒数: 2,900軒

⊙: インターネット提供サービス

双方向通信を行う独自システムです。

1台の端末でここまで機能を満載するシステムは同業他社にはありません。

ライバルの追隨を許さない

患者さんの利便性とゆとりを求め進化し続けるENIファーマシー

ENIファーマシーは、薬局での待ち時間を少なくするシステムです。

「かかりつけ薬局カード」により簡単操作。
420万枚の発行実績

処方せんを送信



ゆとりある調剤

地域医療の活性化

患者満足度の向上

待ち時間の短縮

院外処方せんFAXコーナー

基幹病院

かかりつけ薬局

330施設 642台 (2009年3月末)

ENIファーマシー導入医療機関

2009年3月31日現在

330施設642台

下期導入施設

導入予定施設

王子総合病院、国保黒石病院、市立宇和島病院、同愛記念病院、群馬大学付属病院、済生会前橋病院、白河厚生総合病院、厚木市立病院、淀川キリスト教病院、済生会和歌山病院、和歌山労災病院、東邦大学付属佐倉病院、碧南市民病院、船橋医療センター、独立行政法人三重病院、千葉循環器センター

公立那賀病院、厚生連尾道総合病院、千葉医療センター、千葉社会保険病院、市立海浜病院

- 大阪府
 - 淀川キリスト教病院
 - 八尾市民病院・大阪回生病院
 - 済生会茨木病院・府中病院
 - 北市民病院・住吉市民病院
 - 和泉市立市民病院・市立貝塚病院
 - 関西医科大学附属枚方病院
 - 済生会千里病院・大阪大学付属病院
 - 大阪市立総合医療センター
 - 大阪赤十字病院・国立循環器病センター
 - 国立大阪医療センター
 - 国立大阪南医療センター
 - 府立急性期アレルギー医療センター
 - 府立急性期総合医療センター
 - 大阪医科大学附属病院・厚生年金星が丘病院
 - 堺市立病院・大阪府立成人病センター
- 兵庫県
 - 国立神戸病院・佐野病院
 - 神戸接済会病院・神戸労災病院
 - 兵庫県立子供病院・県立淡路島病院
 - 西神戸医療センター・県立加古川病院
 - 神戸市立中央病院・神戸市立西市民病院
 - 兵庫県高砂市民病院・神戸医療センター
 - 姫路医療センター・姫路赤十字病院
 - 姫路聖マリア病院・新日鉄広畑病院
 - 兵庫県立西宮病院・県立尼崎病院
 - 県立塚口病院・近畿中央病院
 - 市立伊丹病院・甲南加古川病院
 - 関西労災病院
- 愛媛県
 - 愛媛県立中央病院・愛媛労災病院
 - 愛媛県立新居浜病院・住友別子病院
 - 愛媛県立がんセンター・愛媛県立三島病院
- 高知県
 - 高知医療センター
- 香川県
 - 坂出市民病院
- 佐賀県
 - 肥前医療センター・国立東佐賀病院
- 熊本県
 - 熊本大学附属病院・人吉総合病院
- 宮崎県
 - 小林市立市民病院・古賀総合病院
 - 宮崎大学付属病院・県立宮崎病院
- 鹿児島県
 - 鹿児島大学付属病院・鹿児島医療センター
- 沖縄県
 - 那覇市立病院

- 新潟県
 - 厚生連上越総合病院
 - 厚生連三条総合病院
 - 新潟中央病院
 - 新潟大学医学部付属病院
 - 新原郷病院・新潟市民病院
 - 桑名病院・聖園病院
 - 厚生連糸魚川総合病院
 - 厚生連刈羽総合病院
 - 県立坂町病院・新潟臨港病院
 - 厚生連頸南病院・厚生連魚沼病院
 - 厚生連中上総合病院
 - 上越地域医療センター病院
 - 厚生連村上総合病院
 - 日本歯科大新潟歯学部付属医科大学
 - 県立十日町病院・県立新発田病院
 - 済生会第二病院・長岡赤十字病院
 - 小出病院・国立西新潟中央病院
 - 糸魚川医療生活共同組合堀川病院
 - 県立がんセンター病院
 - 犀潟病院・小千谷総合病院
 - 新潟病院・国立療養所新潟病院
 - 新潟脳科病院・新潟南病院
 - 新潟大和町立病院
 - 県立吉田病院・六日町病院
 - 国保町立堀の内病院
 - 新潟労災病院
 - 厚生連長岡中央病院
 - 立川総合病院・県立信愛病院
- 富山県
 - かみいち総合病院
- 福井県
 - 木村病院・林病院
 - 国立療養所教養病院
 - 教養市民病院・福井県立病院
 - 福井済生会病院
 - 福井大学附属病院
- 鳥取県
 - 鳥取赤十字病院・鳥取医療センター
 - 山陰労災病院・鳥取大学病院
- 島根県
 - 松江市立病院
- 広島県
 - 厚生連府中総合病院
 - 陽正会寺岡記念病院・北川病院
- 岡山県
 - 赤磐郡医師会病院
 - 岡山市立金川病院・津山市立病院
 - 津山中央病院・備前病院
- 山口県
 - 山口県立総合医療センター

- 群馬県
 - 桐生厚生総合病院・公立藤岡総合病院
 - 群馬大学付属病院・群馬中央総合病院
 - 県立心臓血管センター
 - 群馬県立がんセンター
 - 前橋赤十字病院
- 埼玉県
 - 県立精神保健センター・県立ガンセンター
 - 厚生連熊谷総合病院・高木病院
 - 熊谷外科病院・慈恵会慈恵病院
 - 関東脳外科病院
 - 県立小児医療センター
 - 草谷市立病院・坂戸中央病院
 - 深谷市立市民病院・川口工業総合病院
 - 済生会栗橋病院・埼玉医科大学病院
 - 川口市立医療センター・藤岡病院
 - 厚生連幸手総合病院
 - 埼玉医科大学かわごえクリニック
 - 埼玉社会保険病院
 - さいたま市立病院
- 長野県
 - 佐久総合病院・富士見高原病院
- 静岡県
 - 清水市立病院・社保桜ヶ丘病院
 - 聖隷三方原病院・聖隷浜松病院
 - 浜松医科大学付属病院
 - 公立森町病院
 - 浜松リハビリテーション病院
 - 静岡医療センター・榑原総合病院
 - 三島社会保険病院
 - 津津市立病院・岡村記念病院
 - 共立浅病院・伊東市民病院
- 愛知県
 - 岡崎市センター・トヨタ記念病院
 - 豊田地域医療センター
 - 常滑市立病院・津島市民病院
 - 福沢市民病院・豊橋医療センター
 - 大塚会総合大塚会病院
 - 公立尾張病院・西尾市民病院
- 三重県
 - 名張市立病院・遠山病院
 - 桑名市民病院・岡波総合病院
 - 上野総合市民病院
- 岐阜県
 - 白鳳会鷺見病院

- 栃木県
 - 日光市民病院・自治医科大学附属病院
 - 足利赤十字病院・上都賀総合病院
 - 見籠堂メディケアユニット・佐野市民病院
 - 掛川赤十字病院
 - 済生会宇都宮病院
 - 千葉県
 - 順天堂大学付属浦安病院
 - 県立津田沼市民病院・国保松戸市民病院
 - 君津市立市民病院
 - 浦安市立市民病院・東陽病院
 - 済生会習志野病院・市原病院
 - 帝京大東医学部付属市原病院
 - 国保成東市民病院・多古中央病院
 - 成田赤十字病院
 - 慈恵会医療センター・八日市場市民病院
 - 船橋中央大病院
 - 船橋下志学医療センター
 - 東邦大学付属佐倉病院
 - 千葉労災病院・聖隷佐倉市民病院
 - 千葉県立中央病院
 - 国立国府台病院・聖隷千葉東病院
 - 国保成田市民病院
 - 名戸ヶ谷病院・浅井病院
 - 千葉循環器病センター
 - 国立東洋野郎診療所
 - 日本医科大学千葉北総病院
 - 国保大網病院内総病院
 - 神奈川県
 - 国保大網病院内総病院
 - 神奈川県
 - 丹沢病院・県立足柄上病院
 - 平塚市民病院・秦野赤十字病院
 - 平塚済生会病院・独法国立神奈川病院
 - 虎の門病院分院
 - 東京都
 - 西新井病院・東芝病院
 - 公立阿佐留病院
 - 日本赤十字医療センター
 - 東京臨海病院・国立東京医療センター
 - 東京北社会保険病院
 - 順天堂東京江東高齢者医療センター
 - 関東中央病院・虎の門病院
 - 山梨県
 - 韮崎市立病院・富士吉田市立病院
 - 塩川病院・山梨赤十字病院
 - 市立甲府病院・山梨県立中央病院

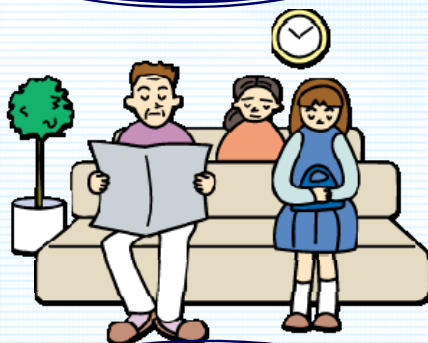
- 北海道
 - 苫小牧市立病院
 - 札幌医科大学付属病院
 - 道立古小牧病院
 - 北海道大学病院
 - 札幌社会保険総合病院
 - 札幌赤十字病院
 - NTT東日本札幌病院
 - 市立札幌病院
 - 青森県
 - 青森中央病院
 - 弘前市立病院・弘前病院
 - 岩手県
 - 釜石市民病院・県立山田病院
 - せいてつ記念病院
 - 県立北上病院・県立宮古病院
 - 県立大槌病院・県立釜石病院
 - 宮城県
 - 公立気仙沼病院
 - 県立循環器呼吸器病センター
 - 栗原中央病院・大崎市民病院
 - 仙台オーブナー病院・若柳病院
 - 宮城社会保険病院・仙台市立病院
 - 宮城中央病院・東北公済病院
 - 宮城社会保険病院・東北大学病院
 - 東北労災病院・仙台医療センター
 - 県立日赤病院
 - 福島県
 - 竹田総合病院
 - 済生会猪又病院
 - 会津西病院・竹林病院
 - 県立会津総合病院
 - 福島県立医科大学病院
 - 福島第一病院・大原総合病院
 - クリニックかしま・呉羽病院
 - 大原総合付属医療センター
 - 済生会福島病院
 - 公立藤田病院
 - 国立療養所福島病院
 - 総合磐城共立病院
 - 茨城県
 - 猿島赤十字病院
 - 県西総合病院 水戸赤十字病院
 - 国家公務員共済組合連合会水府病院
 - 霞ヶ浦医療センター店龍ヶ崎済生会病院
 - 土浦協同病院・常陸大宮済生会病院
 - 茨城県立中央病院
 - 高萩協同病院

登録薬局数 23,300軒 薬局カード発行枚数 432万枚 登録薬剤師会 630件

これからは予約してからお医者さんに行く時代

診療予約システムのメリット

朝早くからの順番
取りもなくなります



お子様やお年寄りの
院内感染の
心配もありません

待ち時間短縮により
患者様が増えます



待合室や駐車場が
混雑しません

事前に診療準備が行なえ
業務の効率化ができます



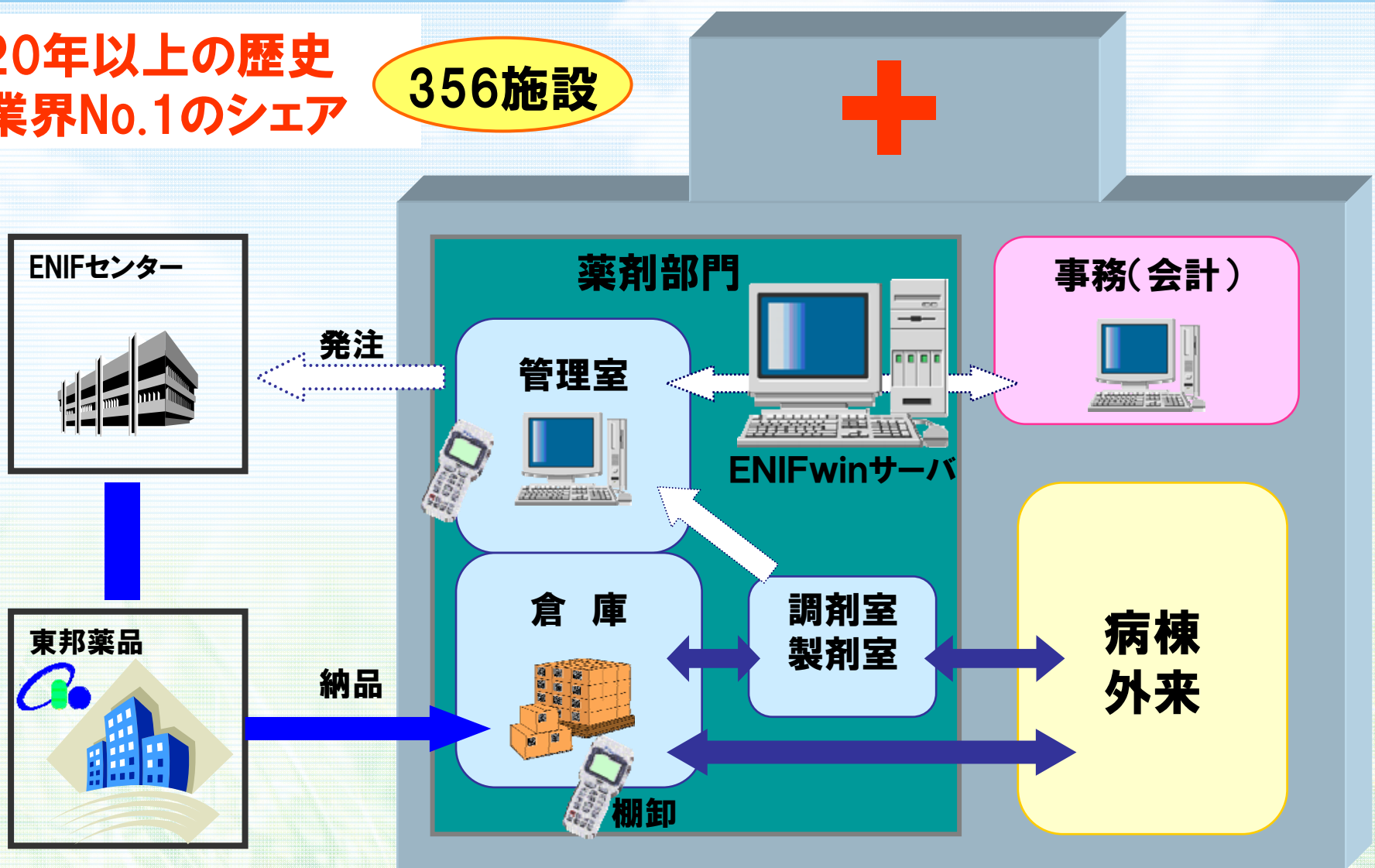
待ち時間も少ないため
遠方からも来院可能

当社は1995年から診療予約システムの普及・拡大に取り組んできました。しかし、まだまだ恩恵を受けている患者さんや先生方は、多いとは言えないのが現状です。

ENIFwin (大病院向け在庫管理システム)

20年以上の歴史
業界No.1のシェア

356施設





需要イノベーターへの挑戦 10-12

全ては健康を願う人々のために



東邦ホールディングス株式会社

