



平成 25 年 9 月 12 日

各 位

会社名 株式会社ドクターシーラボ
代表者名 代表取締役社長 石原智美
(コード番号4924 東証第一部)
問合せ先 取締役財務部長 小杉裕之
電話番号 03-6419-2500 (IR)

第4次中期経営計画策定（2014年7月期～2016年7月期）について

当社は2014年7月期～2016年7月期の中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 事業環境

当社を取り巻く環境は、国内においては、当社の主力商品の競合商品が相次ぎ市場投入され、特に店頭における競争が激しさを増しております。また、お客様の商品やサービスに対する安心、安全への意識の更なる高まりや、アクティブシニアと呼ばれるお客様の層が消費全般に対する影響力を強めるなど事業環境が変化してきており、こうした変化に対応した事業の遂行が重要となっております。

また、海外においては、アジア地域の経済成長が世界経済に与える影響の高まりを受け、最終消費者の消費財への支出の拡大も見込まれております。こうした成長著しいアジア圏の経済力を事業に取り込むことが、海外事業における成長を加速される上での重要な課題と認識しております。

2. 2014年7月期～2016年7月期中期経営計画の基本方針

上記事業環境を踏まえ、第4次中期経営計画を遂行するにあたり、下記の3点を基本方針として、事業に取り組んでまいります。

(1) 既存事業の成長回復

お客様の継続購入回数の増加を重要課題として、施策に取り組みます。

① 化粧品

- ・ 事業環境の変化に対応しつつ、商品群を底上げ
- ・ 商品の差別化ポイント・独自性を分かりやすく訴求できる商品の開発
- ・ シニア層をターゲットにした商品の開発

② 健康食品

- ・ サプリメント分野の商品群の充実
- ・ ターゲット層の拡大・継続性の向上

③ 販路施策

- ・ お客様との接点を倍増させる取り組みの推進

(2) 新規事業の育成

- ・ 既存事業と相乗効果のある事業の早期育成
- ・ シニア層の取り込み

(3) 海外事業の本格拡大

- ・アジア圏を中心とした事業パートナーとの連携による事業展開のスピードアップ

3. 3ヶ年計画概要

添付資料をご覧ください。

4. 最終年度数値目標

① 事業セグメント別最終年度売上目標

	国内化粧品	国内健康食品	サロン事業	海外事業	合計
売上高目標（百万円）	35,000	4,000	3,000	4,000	46,000
年平均成長率（%）	4.5	16.7	—	67.6	10.6

② 最終年度重要指標

目標営業利益率	目標ROE	株主還元
24%	27%	配当性向：40%

以上

（注意事項）本資料に記載されている数値目標や将来見通しは、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき、作成したものであり、実際の業績は様々な要素により記載の目標または見通しなどと異なる可能性があります。

添付資料 3ヶ年計画

