News Release
宝ホールディングス株式会社
京都市下京区四条通烏丸東入　〒600-8688
広報課　TEL 075-241-5122
IR 室　TEL 075-241-5124

2014 年 5 月 8 日

「TaKaRa グループ中期経営計画 2016」を策定

宝ホールディングス株式会社（社長：柿本 敏男）は、2016 年度（2017 年 3 月期）を最終年度とする 3 ヵ年の中期経営計画「TaKaRa グループ中期経営計画 2016（以下、本中計）」を策定しました。当社は 2011 年 4 月に 10 ヵ年の長期経営ビジョン「TaKaRa グループ・ビジョン 2020*」をスタートさせ、3 年ごとの中期経営計画において具体的施策に取り組んでいますが、本中計は、その長期ビジョン達成に向けた第 2 ステップと位置付けています。

*「TaKaRa グループ・ビジョン 2020」の詳細については本資料 P4 をご参照ください。

当社グループを取り巻く環境は、少子化・高齢化の進展による国内市場の縮小や、円安による輸入燃料や原材料価格の高騰など、今後も厳しさを増してくることが予想されます。しかし一方で、国内景気には回復の兆しが表れつつあり、再生・細胞医療分野では政府による開発支援の動きもあります。また、海外においても、先進国での健康志向の高まりによる和食の広がりや、新興国の経済成長による消費の活性化も期待され、日本食市場のさらなる拡大が見込まれます。加えて、「和食」のユネスコ無形文化遺産への登録や 2020 年オリンピックの東京開催等により、「日本」や「和」といったものが注目される傾向もあり、当社グループにとって成長を見込める機会も数多く存在しています。

こうした中で当社グループは、長期経営ビジョン「TaKaRa グループ・ビジョン 2020」で目標に掲げた「国内外の強みを活かせる市場で事業を伸ばし、環境変化に強いバランスのとれた事業構造を確立する」ための実行計画として本中計を策定しました。

本中計では、国内酒類事業の収益力を向上させるとともに、成長が期待される海外日本食材卸事業やバイオ医薬品の開発支援サービス（CDMO 事業）の伸長を加速させることを基本方針とし、2016 年度の定量目標として、連結売上高 2,300 億円以上、営業利益 120 億円以上、海外売上高比率 16%以上を目指します。

1. TaKaRa グループ中期経営計画 2016 の概要

基本方針	「TaKaRaグループ・ビジョン2020」の実現に向けて、 国内では収益力の向上、海外では事業の拡大・伸長に取り組むとともに、 バイオ事業の成長加速により、環境変化に強いバランスのとれた事業構造に変革していく	
定量目標	2016年度 TaKaRaグループ連結	売上高 2,300億円以上　営業利益 120億円以上 海外売上高比率 16%以上
事業戦略	宝酒造グループ	技術で差異化された商品の開発・育成により、国内事業の収益力を向上させるとともに、日本食材卸網を積極的に拡大し、海外事業を大きく伸長させる
	タカラバイオグループ	再生・細胞医療分野へ戦略的な投資を行い、バイオ事業の成長を加速させる
	宝ヘルスケア	ダイレクトマーケティングを通じて、健康食品事業の成長を加速させる
重点戦略	「澪」を中心とした清酒売上高の拡大	バイオ医薬品の開発支援サービス（CDMO事業）拡大
	欧米をはじめとする世界での日本食材卸網構築	遺伝子治療・細胞医療における臨床開発の推進
風土・人財の育成 / グループ経営基盤の強化 / 社会・環境行動の推進		
財務方針	健全な財務体質を維持しながら、資本効率を意識し、 利益成長のための重点戦略への積極的な投資と、適切な株主還元を実施する	

2. 重点戦略

（※グループ別の事業戦略については本資料 P5~P9 をご参照ください。）

「澪」を中心とした清酒売上高の拡大

- 松竹梅白壁蔵「澪」で、スパークリング清酒という新たなジャンルを一つの市場として確立することで、清酒市場全体の活性化を図り、当社の清酒売上高の拡大を目指します。
- 「澪」は 2013 年 9 月の販売ルート拡大以降、恒常的に商品の供給不足が続いていましたが、生産工場への設備投資によって増産体制を確立し、積極的な販売拡大に転じます。
- 澪の販売目標として、200 万ケース（300ml×12 本入換算／2013 年度対比＋140 万ケース）、売上高 80 億円規模の基幹商品に育成します。

欧米をはじめとする世界での日本食材卸網構築

- 日本食市場の広がりを背景に、欧州ではフーデックス社（フランス）、タザキフーズ社（イギリス）、コミンポート社（スペイン／フーデックス子会社）を軸に、日本食材卸ネットワークの拡大・強化を図るとともに、北米ではミューチャルトレーディング社（持分適用会社）との連携を強化していきます。
- アジア・オセアニア地域にも日本食材卸事業を展開するために、パートナー企業を選定し、業務提携や資本参加等、積極的な投資を進めていきます。
- 各エリアの卸会社を成長させるとともに、グループ卸会社間のシナジー効果を発揮し、エリアを超えた最適な調達網の基盤構築を目指します。

バイオ医薬品の開発支援サービス（CDMO 事業）拡大

- 再生・細胞医療分野への政府支援を背景に、バイオ医薬品の開発支援サービス（CDMO 事業）に注力することで、安定収益基盤であるバイオ産業支援事業の拡大を図ります。
- 2014 年 10 月より本格稼働予定の遺伝子・細胞プロセッシングセンター（滋賀県草津市）を、自社臨床開発プロジェクト用のベクター製造とバイオ医薬品の開発支援サービス（CDMO 事業）の中核施設として活用し、さらなる事業成長を目指します。

遺伝子治療・細胞医療における臨床開発の推進

- 遺伝子医療事業では、固形がんを対象とした腫瘍溶解性ウイルス HF10 について、第Ⅱ相臨床試験を本年度中に開始し 2018 年度の商業化に向けて取り組みを進めていくほか、各々の臨床開発プロジェクトを着実に進め、将来に向けた成長事業として育成していきます。

3. 財務方針

健全な財務体質を維持しながら、資本効率を意識し、
利益成長のための重点戦略への積極的な投資と、適切な株主還元を実施する

- 利益成長のための積極的な投資

  健全な財務体質を維持しながら、資本効率を意識し、利益率が高く成長が見込まれる、国内酒類設備（「澪」増産）、海外 M&A（日本食材卸網拡大）、バイオ設備（CDMO 事業強化）、バイオ研究開発（臨床開発プロジェクト）への投資を積極的に行います。

- 資本効率を意識した適切な株主還元

  連結営業利益の水準に応じて増配する方針とし、配当総額の税引後営業利益に対する比率を「みなし配当性向* 」として、 30%を目安に配当を行ってまいります。また、資本効率の向上に資する自己株式取得についても、状況に応じて機動的な実施を検討してまいります。

$$*\text{みなし配当性向} = \frac{\text{配当総額}}{\text{連結営業利益} \times (1 - \text{法定実効税率})} \fallingdotseq 30\%$$

4. グループ経営基盤の強化

「品質管理の強化」に注力するとともに、「コスト削減・業務効率化」「IT の基盤強化」によって事業戦略を支えていく

- 品質管理の強化

  原料・製品の安全性確保、確実なトレーサビリティに基づく品質表示を行うとともに、フードディフェンス*の強化に取り組み、食品安全マネジメントシステム（FSSC22000）の認証取得を目指します。

  （*フードディフェンス：食品への意図的な異物混入を防止する取り組み。異物混入の可能性のある倉庫や充填工程などに対し、カメラ等による監視・記録や入退場管理を行うことで危害を防ぐ）

- コスト削減・業務効率化

  不断のコストダウン活動によって原材料価格上昇に対応するとともに、継続的な業務効率化と、グループ全体最適に向けたシェアードサービス機能の強化を進めます。

- IT の基盤強化

  海外拠点を含めたセキュリティレベルの向上を図るとともに、重点戦略への集中的な投資と、IT コストの削減に取り組みます。

5. 風土・人財の育成

事業戦略を支える多様な人財の活用・育成を推進するとともに、グループ全体で法令や社内ルールを遵守する風土を醸成する

- 多様な人財の活用・育成

  グループの成長に不可欠なグローバル人財の獲得・育成を推進するとともに、事業戦略に応じたグループ横断的人事や、女性・定年退職者の活躍支援に取り組みます。

- 法令や社内ルールを遵守する風土の醸成

  コンプライアンス行動指針に基づいた社員教育を継続的に実施し、グループ全体のコンプライアンス意識を向上させるとともに、法令や社内ルールを遵守する風土を醸成します。

6. 社会・環境行動の推進

事業活動を通じて、CSR 活動や環境活動に取り組み、様々なステークホルダーに対する責任を果たす

- リスク管理の強化

  リスクマネジメントの観点から、グループ全体の多様なリスクを洗い出し、対応を進めるとともに、危機管理能力を高めていきます。

- 品質保証・内部監査の強化

  製品の品質保証体制の強化と内部監査の品質向上により、外部・内部の様々な環境変化に速やかに対応できる体制を構築します。

- 環境活動の充実

  事業活動と関わりの深い、「自然環境保護」と「空容器問題」への取り組みを環境活動の 2 本柱と位置付け、継続的に進めてまいります。
  なかでも、次世代を担う子供たちへの環境教育・食育プログラムを様々なステークホルダーと連携しながら取り組んでいきます。

＜参考＞ 長期経営ビジョン「TaKaRa グループ・ビジョン 2020」について

TaKaRaグループ・ビジョン2020（2011年度～2020年度）

経営目標 国内外の強みを活かせる市場で事業を伸ばし、環境変化に強いバランスのとれた事業構造を確立する

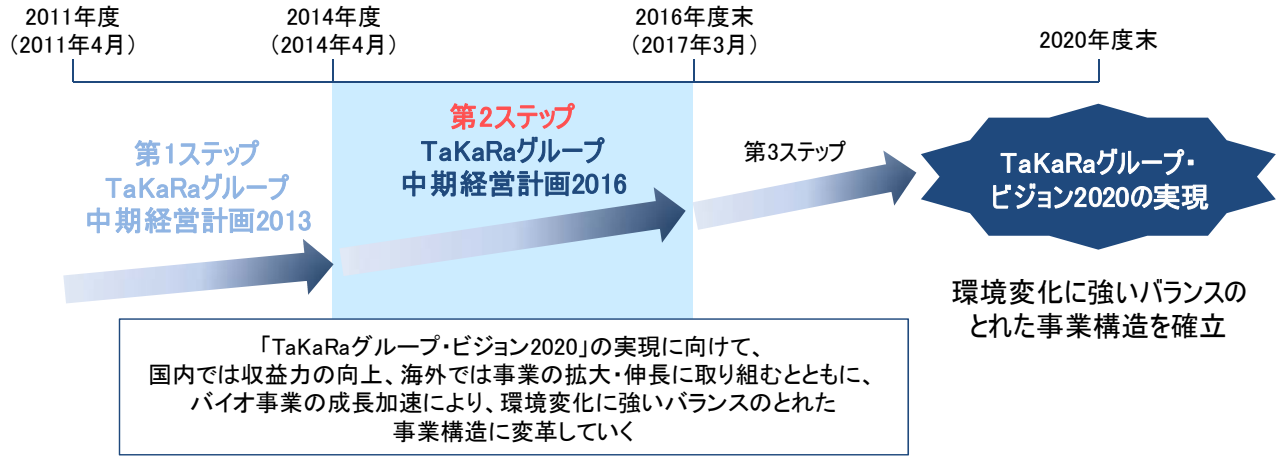
当社グループは、2011 年 4 月に、10 ヵ年の長期経営ビジョン「TaKaRa グループ・ビジョン 2020」を策定し新たなスタートを切りました。

当社グループは、近年、少子化・高齢化による国内酒類市場の縮小、酒類小売免許の規制緩和に伴う流通構造の変化、世界的な金融危機に端を発する景気低迷、バイオ研究の急速な進展による新製品開発競争の激化など、様々な環境変化に直面してきました。
このような環境下で、当社グループは『自然との調和を大切に、発酵やバイオの技術を通じて人間の健康的な暮らしと生き生きとした社会づくりに貢献します。』という企業理念に基づき、当社グループの強みである“高い技術力”を活かした個性豊かな商品や革新的な技術サービスを世に送り出してきました。その結果、酒類・調味料事業を安定的な収益基盤事業とし、さらに、バイオ事業と健康食品事業という有望な将来性のある成長事業を有する独自の強固な事業ポートフォリオを築いてきました。

策定から 3 年が経過した現在、国内酒類市場の縮小はさらに加速し、新興国の需要増加や円安の進展による輸入原材料価格の高騰など、厳しい環境変化が当社グループを取り巻いています。しかし一方で、国内経済にはデフレ脱却・景気回復の兆しが表れつつあり、また iPS 細胞などに見られるように再生・細胞医療分野での研究開発が活発化するなど、好機も訪れています。
当社グループは、これまで築いてきた高い技術力と事業ポートフォリオをベースに、国内はもとより海外においても事業を伸ばし、さらに環境変化に強いバランスのとれた事業構造を確立すること、すなわち長期ビジョンを実現することこそが、持続的成長を成し遂げるための最良の方法であると確信しています。

わたしたち TaKaRa グループは、技術に裏付けられた安心・安全な商品やサービスを世界中にお届けするとともに、医療の進歩に貢献し、世界の人々の暮らしを豊かなものにしていくことで、企業価値の向上に努めてまいりたいと考えています。

「TaKaRa グループ中期経営計画 2016」の位置付け



7. グループ別事業戦略

宝酒造グループ

＜定量目標＞　2016 年度　　売上高　　2,000 億円
営業利益　　85 億円

技術で差異化された商品の開発・育成により、国内事業の収益力を向上させるとともに、日本食材卸網を積極的に拡大し、海外事業を大きく伸長させる

国内酒類市場のさらなる縮小や、原材料価格の高騰など、宝酒造グループを取り巻く環境はさらに厳しさを増していくことが予想されます。一方で国内では、女性の社会進出や単身世帯の増加による中食市場の拡大、高齢者の増加や健康志向の高まりによる消費者ニーズの多様化、また海外においても、新興国の経済成長や消費の活性化により、日本食市場の拡大が見込まれるなど、新たな機会も存在しています。

宝酒造グループは、収益基盤である国内事業の収益力向上に注力するとともに、海外事業を大きく伸長させることで、2016 年度の売上高 2,000 億円以上、営業利益 85 億円以上を目指します。

(1) 国内酒類事業

独自技術によって差異化された商品を開発し、既存商品も含めて着実に育成することで、各カテゴリーに複数の強いブランドを確立するとともに、利益マネジメントの強化や業務効率化を推進し、収益力の向上を図ります。各カテゴリーの重点戦略は以下のとおりです。

◆清酒
- “松竹梅白壁蔵「澪」スパークリング清酒”については、生産工場への設備投資による増産体制のもとで販売数量を拡大、中長期的な基幹商品に育成し、「スパークリング清酒」という新たな市場を確立することで、清酒市場全体の活性化を図ります。
- 家庭向けに好調の“松竹梅「天」エコパウチ”を中心とした、松竹梅「天」ブランド全体への注力、松竹梅「豪快」の業務用ルートにおけるトップブランドへの育成などを通じ、清酒カテゴリー全体での売上高拡大を図ります。

◆ソフトアルコール飲料
- “TaKaRa「焼酎ハイボール」”を基幹ブランドと位置付け、今後の活性化が期待される辛口チューハイゾーンで、販売数量のさらなる拡大を図ります。
- “ジュレのお酒「果莉那-Carina-」”をはじめとする新機軸商品で、酒類ライトユーザーの需要獲得を目指します。
- 果汁系チューハイゾーンでも存在感を示すべく、新商品の開発に取り組みます。

◆焼酎
- 甲類焼酎については、トップメーカーとして甲類焼酎市場全体の再活性化に向けた新商品の開発に取り組みます。
- 本格焼酎については、“全量芋焼酎「一刻者」＜赤＞”を牽引役に「一刻者」ブランドの再活性化に取り組むとともに、「よかいち」シリーズの販売数量拡大、新機軸商品の開発などを通じ、本格焼酎カテゴリーでのシェア拡大を図ります。

◆家庭用調味料
- 料理用清酒の「食塩ゼロ」品質訴求を徹底し、販売数量の拡大を図ります。
- 本みりんの市場活性化に向け、差異化された付加価値商品の開発に取り組みます。

(2) 調味料・酒精事業

調味料事業では、今後増加が想定される働く女性や高齢者などをターゲットとする顧客（加工食品メーカー、中食メーカー等）のニーズに合わせ、品揃えを拡充することで売上拡大を図ります。麹の物性改良特性を活用した機能性調味料など、発酵・醸造技術に裏付けされた機能性の高い差異化商品によって、ユーザーを拡大していきます。

酒精事業では、工業用アルコールについては 99%アルコールと 95%アルコールのラインナップで、食品メーカーに限らず、医薬品・化成品メーカーなどの新規取引先の開拓を加速します。また、酒類用アルコールでは、清酒メーカー以外のユーザー開拓も継続して行い、販売数量の減少傾向を抑制するとともに、円安等の影響による粗留アルコールの仕入価格変動に対して、機動的な対応を図ってまいります。

(3) 海外事業

海外事業においては、以前より、新興国の経済成長や健康志向の高まりによる日本食市場の拡大を想定し、国内外で製造した当社の酒類・調味料を販売する「海外酒類事業」と、海外の日本食レストラン等に和食の食材・調味料等を販売する「日本食材卸事業」の基盤構築を進めてきました。昨年の和食のユネスコ無形文化遺産の登録や東京オリンピックの開催決定は、こうした基盤を持つ当社にとって、非常に大きな好機であると捉えています。

本中計では、それぞれの事業成長スピードを加速させるとともに、将来的な海外展開に向けてさらに強固な基盤を構築するべく、取り組みを強化していきます。

◆日本食材卸事業

欧州・米国においてこれまでに構築したネットワークやパートナーシップを拡大・強化するとともに、アジア・オセアニア地域で新たな販売網を構築すべく、パートナー企業を選定し、業務提携や資本参加等、積極的な投資を進めます。

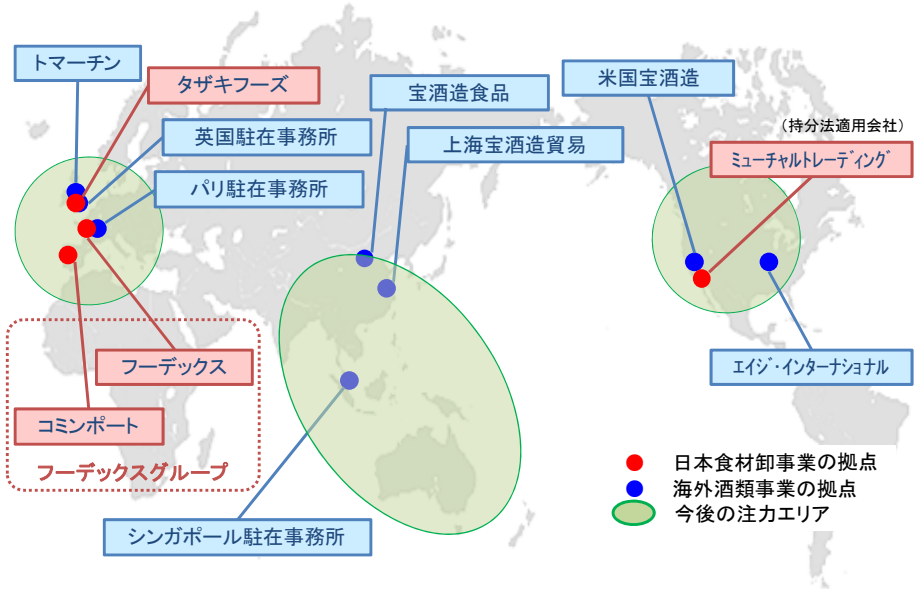
各エリアの卸会社を成長させることはもちろん、将来的には、エリアを超えた最適な調達・在庫体制の構築を目指すなど、グループ卸会社間のシナジー効果を高めていきます。

◆海外酒類事業

日本食市場の広がりを背景に、米国・欧州では、清酒を中心に、日本食レストランおよび量販チャネルの拡大と深耕を進めます。中国・アジア地域では、北京・上海・広州等の中国主要都市の日本食レストランをターゲットに、清酒の取扱店数拡大を図るとともに、加工食品メーカー向けの調味料の販売拡大にも取り組みます。

このほか、ブラントン、トマーチン等のウイスキー販売拡大による安定的利益の創出にも継続して注力します。

＜宝酒造グループの海外拠点＞



＜各社の重点テーマ＞

事業	社名	重点テーマ
日本食材卸事業	タザキフーズ	➢日本食材プライベートブランド “Yutaka”ブランドなど、差異化商品の拡充による事業拡大
	フーデックスグループ	➢既存事業の拡大と新規市場・ビジネスへの参入 ➢グループ会社との連携強化（“Yutaka”ブランド活用等）
	コミンポート	➢スペイン・ポーランド市場における更なる事業拡大
海外酒類事業	米国宝酒造	➢日本食レストラン向け清酒大型容器への注力と米系グロッサリーの深耕
	宝酒造食品	➢主要エリアの日本料理店に特化した清酒取扱い店数の拡大 ➢調味料加工用ユーザーの新規獲得
	エイジ・インターナショナル トマーチン	➢ブラントン、トマーチン等のウイスキー販売拡大のよる安定的利益の創出

タカラバイオグループ　＜定量目標＞　2016 年度　売上高　280 億円　営業利益　22.5 億円

再生・細胞医療分野へ戦略的な投資を行い、バイオ事業の成長を加速させる

タカラバイオグループは、「遺伝子治療などの革新的なバイオ技術の開発を通じて、人々の健康に貢献する」ことを企業理念として、当社の基幹技術であるバイオテクノロジーを活用し、安定収益基盤である「バイオ産業支援事業」、第 2 の収益事業化を目指す「医食品バイオ事業」、成長基盤である「遺伝子医療事業」の 3 つの事業を推進しています。

「バイオ産業支援事業」では、本年 10 月に本格稼働予定の遺伝子・細胞プロセッシングセンターを中核とした、バイオ医薬品の開発支援サービス分野に注力し、CDMO（Contract Development and Manufacturing Organization）事業の拡大を図ります。「医食品バイオ事業」では、瑞穂農林株式会社におけるハタケシメジの生産をより高付加価値なホンシメジにシフトしており、安定した増産体制の構築と販売ルートの拡充を進め、2015 年度の営業黒字化を目指します。「遺伝子医療事業」では、がん治療薬 HF10 の米国における第 II 相臨床試験及び、本年度中に開始予定の日本における第 I 相臨床試験をはじめ、各臨床開発プロジェクトを着実に推進して参ります。これらの取り組みによって、タカラバイオグループは、2016 年度の連結売上高 280 億円、営業利益 22.5 億円を目指します。

(1) バイオ産業支援事業

大学や企業などの世界のバイオ研究者向けに研究用試薬・理化学機器の販売や研究受託サービスを行う当事業は、当社の収益基盤であるコアビジネスとして位置づけています。また、iPS 細胞等の幹細胞を用いた基礎研究や再生・細胞医療等の研究分野に向けた新製品開発を加速していきます。

また、これまで遺伝子治療や細胞医療の臨床開発で培ってきた技術・ノウハウを活用し、バイオ医薬品の GMP（Good Manufacturing Practice）製造受託や、研究開発のパートナーとして受託業務を行う CDMO 事業の拡大を目指します。CDMO 事業の具体例としては、遺伝子導入用ベクターや再生・細胞医療に利用される細胞の、製造プロセス開発や品質管理試験法の開発、試験製造、バイオアッセイ、GMP に準拠した受託製造があげられます。当社は、GMP 基準に準拠した製造施設である遺伝子・細胞プロセッシングセンター（滋賀県草津市に建設中）を、自社臨床開発プロジェクト用のベクター製造に加え、CDMO 事業の中核施設としても活用する計画です。また、現在、滋賀県大津市、草津市及び三重県四日市市に分散している研究・受託施設を、2015 年 7 月を目途に滋賀県草津市に集約・統合する予定であり、より効率的な研究開発及び受託解析サービスの品質向上を目指します。

当事業では、基礎研究支援から創薬・産業支援へとその領域を広げながら、次のような事業展開を積極的に進めます。

・細胞加工受託業の開始、GMP ベクター製造受託など、新設する遺伝子・細胞プロセッシングセンターを中心とした CDMO 事業の拡大
・iPS 細胞などを利用した再生・細胞医療支援分野における新製品開発・売上拡大
・次世代シーケンシング関連技術開発及びヒト全ゲノムシーケンス解析、miRNA 解析を中心とした受託サービスの売上拡大
・日本、米国、中国の 3 研究開発拠点の特性を生かした開発テーマの分担による製品開発力の強化
・キーアカウント営業への注力、E-marketing の拡充、新ブランド戦略などによる、営業・販売体制の強化
・日本、中国、インドの各製造拠点の連携強化による効率的な製造体制の構築

(2) 遺伝子医療事業

臨床試験（治験）を実施中の腫瘍溶解性ウイルス HF10、MAGE-A4・TCR 遺伝子治療、MazF 遺伝子治療の早期商業化を目指し、薬事法の改正により新たに導入される再生医療等製品への早期承認制度の利用検討を進めつつ、臨床開発を積極的に推進します。

米国で臨床開発を進めているがん治療薬 HF10 は、悪性黒色腫を対象とした米国での第 II 相臨床試験の臨床試験実施申請資料（IND; Investigational New Drug）を本年 4 月 30 日付（米国時間）で米国食品医薬品局（FDA; Food and Drug Administration）に提出しており、今後、臨床試験実施施設の審査を経て、被験者登録を開始いたします。また、日本においても本年度の治験開始に向けて準備を進めています。

日韓共同治験を目指して準備を進めていた HSV-TK 遺伝子治療は、以下の開発環境の変化を考慮して一時的にプロジェクトを凍結いたします。

・腫瘍溶解性ウイルス HF10 や TCR 遺伝子治療などの優先順位の高い臨床開発プロジェクトが新た

な段階に進んだこと
・日本における HLA 不適合移植の状況が変化しつつあり、これに合わせた開発計画の再検討が必要になったこと
・ライセンス元であるイタリア MolMed 社が欧州で条件付き製造販売承認を申請（本年 3 月発表）しており、その審査状況を見極め、日本における開発戦略を検討する方が効率的であること

【遺伝子治療の各プロジェクトの臨床開発計画】
・固形がんを対象とした腫瘍溶解性ウイルス HF10 の臨床開発の推進
（目標：本年度上期の米国における第 II 相臨床試験開始、本年度の日本における治験開始、2018 年度の米国における商業化）
・食道がんを対象とした MAGE-A4 抗原特異的 TCR 遺伝子治療の臨床開発の推進
（目標：2021 年度の商業化）
・HIV 感染症を対象とした MazF 遺伝子治療法の米国での臨床開発の推進
（目標：2022 年度の商業化）
・固形がんを対象とした NY-ESO-1 抗原特異的 TCR 遺伝子治療の臨床開発の推進
（目標：2014 年度の治験開始）

(3) 医食品バイオ事業

機能性食品素材の開発を中心とした健康食品事業やキノコに関する事業を展開しています。キノコ事業では、瑞穂農林株式会社におけるハタケシメジの生産をより高付加価値なホンシメジにシフトしており、安定した増産体制の構築と販売ルートの拡充を進めます。健康食品事業では、宝ヘルスケア株式会社との連携による健康食品の売上拡大を目指しており、医食品バイオ事業全体として 2015 年度の営業黒字化を目指します。

・ガゴメ昆布「フコイダン」、ボタンボウフウ「イソサミジン」、寒天「アガロオリゴ糖」、明日葉「カルコン」、ヤムイモ「ヤムスゲニン®」、きのこ「テルペン」などの機能性食品素材のエビデンスデータ取得蓄積を目指した自社研究開発と医学系研究機関との共同研究の推進
・取得したエビデンスデータのインターネットサイトでの公開や情報冊子配布による啓発活動
・安全・安心な製品を提供するための、品質管理・品質保証体制の強化
・製造方法や原材料調達方法などの見直しによる製造コスト削減
・瑞穂農林株式会社でのホンシメジ増産による売上拡大
・ホンシメジ増産に対応する販売ルートの拡充
・キノコ栽培技術・ノウハウのライセンス事業の拡大

※なお、タカラバイオグループは、バイオテクノロジーという最先端の技術を基盤とした事業を行っておりますので、技術の進展に伴い、市場環境、競争環境の変化が激しく、毎年、3 ヵ年の事業計画を更新しています。従って、当中期経営計画の期間においても、タカラバイオグループの事業戦略に関しては更新されていきます。また本日、タカラバイオ株式会社（コード番号 4974 東証マザーズ）より、タカラバイオグループ中期経営計画が発表されています。

宝ヘルスケア　＜定量目標＞　2016 年度　売上高　20 億円
営業利益　1 億円

ダイレクトマーケティングを通じて、健康食品事業の成長を加速させる

宝ヘルスケア社は、TaKaRa グループの持つ独自素材や技術を活かした安心・安全な健康食品を、お客様へ直接お届けするダイレクトマーケティングを通じて、健康食品事業の成長を加速させる役割を担っています。

健康食品市場は、高齢化の加速や健康志向の高まりを背景に、今後さらに拡大することが予想されます。このような中、宝ヘルスケア社は、ガゴメ昆布「フコイダン」シリーズに最注力し、積極的かつ効率的な広告宣伝による新規顧客獲得や、タカラバイオと連動した顧客フォロー施策によるリピート率向上によって、通信販売事業の成長を加速させます。併せて、ボタンボウフウ「イソサミジン」シリーズなどを「フコイダン」に次ぐ第 2・第 3 のヘルスケア事業の柱として育成し、2016 年度の売上高 20 億円、営業利益 1 億円を目指します。

以　上

■本件に関するお問い合わせ先
宝ホールディングス株式会社　広報課：075-241-5122（京都）03-3278-8460（東京）
ＩＲ室：075-241-5124（京都）

この資料は５月８日（木）に次の記者クラブに配布しています。
京都／京都経済記者クラブ
大阪／大阪証券記者クラブ、大阪商工記者会
東京／兜倶楽部、農政クラブ、東商クラブ

当資料取り扱い上の注意点
当資料中の当社の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、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、これらは現時点において入手可能な情報から得られた当社経営陣の判断に基づくものですが、重大なリスクや不確実性を含んでいる情報から得られた多くの仮定および考えに基づきなされたものであります。実際の業績は、さまざまな要素によりこれら予測とは大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。実際の業績に影響を与える要素には、経済情勢、特に消費動向、為替レートの変動、法律・行政制度の変化、競合会社の価格・製品戦略による圧力、当社の既存製品および新製品の販売力の低下、生産中断、当社の知的所有権に対する侵害、急速な技術革新、重大な訴訟における不利な判決等がありますが、業績に影響を与える要素はこれらに限定されるものではありません。