

Thinking Ahead

第34期 年次報告書
2011年4月1日から2012年3月31日まで



よい医療は、よい経営から

医療機関が「よい医療」を行うには「よい経営」が必要です。

また、「よい医療」を行って始めて、「よい経営」が結果としてついてきます。

このように「よい医療」と「よい経営」はどちらが欠けても成り立ちません。

医師としての誇りと使命感を持って目の前の患者さんのために、自分の持てるすべてをつくす。

医師が「よい医療」に専念できるよう、医療機関を支援していくことが

総合メディカルに課せられた使命です。

経営理念

「わたしたちの誓い」は社員が心から仕事に燃え、天職と確信し

価値高い人生を送るための社員の生き方です。

「社是」は、総合メディカルの使命であり「社訓」は、社会との約束・誓いです。

わたしたちの誓い

- わたしたちは、この一度しかない、かけがえない人生を価値高く生きます。
- 常に正しい考え方を求め、感謝の心を持ち、勤勉、謙虚、正直、質素、素直で誠実な、自立した人間になります。
- わたしたちの仕事が社会の発展、そして多くの人々の生活の向上に貢献することを確信し、責任を持ち、効率のよい仕事を行います。
- よいことはすぐやります、悪いことはすぐやめます。

社 是

わたしたちは、よい医療を支え、よりよい社会づくりに貢献します。

社 訓

- 一、すべての人々にとってかけがえない、価値ある企業になります。
- 二、取引先のよきパートナーとして、その信頼に応えます。
- 三、社員の豊かな人生を願い、社員とともに成長します。
- 四、個々の社員の人格、能力、見識を高め、企業人として社会人として、責任を果たせる人間づくりをします。

目次

スナップショット	02	持続的成長に向けて	35
地域ヘルスケアネットワークの基盤づくり	10	コーポレート・ガバナンス	38
財務ハイライト	12	取締役・監査役・執行役員	41
社長メッセージ	14	財務セクション	43
「日本型ヘルスケアビジネスの確立」を目指して ...	23	当期の財政状態及び経営成績の分析	44
総合メディカルの組織体制	30	リスク情報	50
東日本支社	32	連結財務諸表	52
西日本支社	33	会社情報	58
九州支社	34	株式の情報	59

見直しに関する注意事項

- 本年次報告書の業績予想や将来の予測等に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。このため、実際の業績は見通しと異なる可能性があります。
- 本年次報告書の記載事項に修正の必要が生じた場合は、修正後の事項を当社ウェブサイトの「投資家情報」のページに掲載いたします。

Thinking Ahead

わたしたちは、医療分野で社会が何を必要としているのか常に考え続け、

地域の皆さまから喜ばれる新しい価値を提供してきました。

これからも、「一歩先」を見据えながら、お客様の期待を超える

サービスを提供し、よりよい社会づくりに貢献していきます。

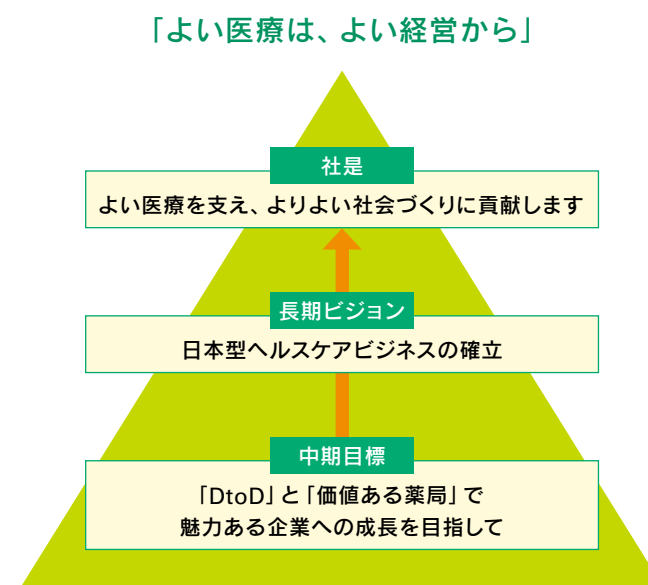
よい医療を支え、 よりよい社会づくりに貢献する。



社会から尊敬される企業を目指して

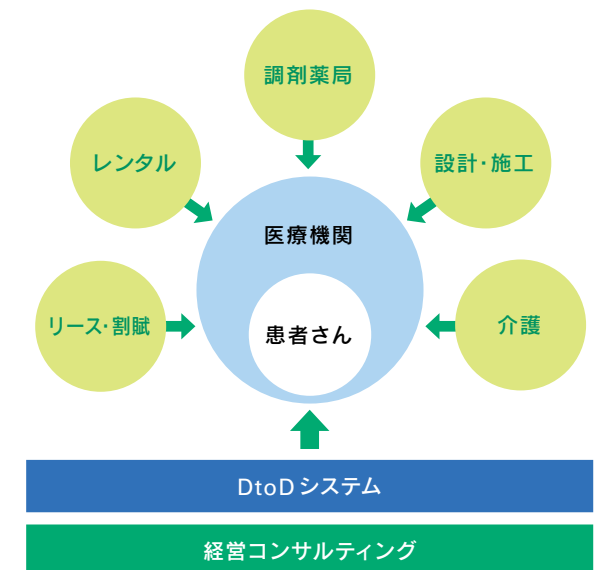
わたしたちは「よい医療は、よい経営から」のコンセプトのもと、よりよい社会づくりに貢献することを目標としています。長期ビジョンとして「日本型ヘルスケアビジネスの確立」を掲げ、中期的には「DtoD」や「価値ある薬局」づくりなどを通じた、地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりの支援など、当社は「よい医療」を支えています。

そうした事業活動により、社会から必要とされ、尊敬される魅力ある企業となります。



コンサルティングをベースにした医療経営のトータルサポート

総合メディカルは、病医院が効率的で質の高い医療を提供できるよう、コンサルティングをベースに医療経営のトータルサポートを行っています。基本構想策定や経営改善実行支援などのコンサルティング、医師の開業・転職や連携を支援するDtoD、調剤薬局の運営、医療機器等のリース・レンタルなど、多角的な事業を展開しています。



医師の夢を広げたい。

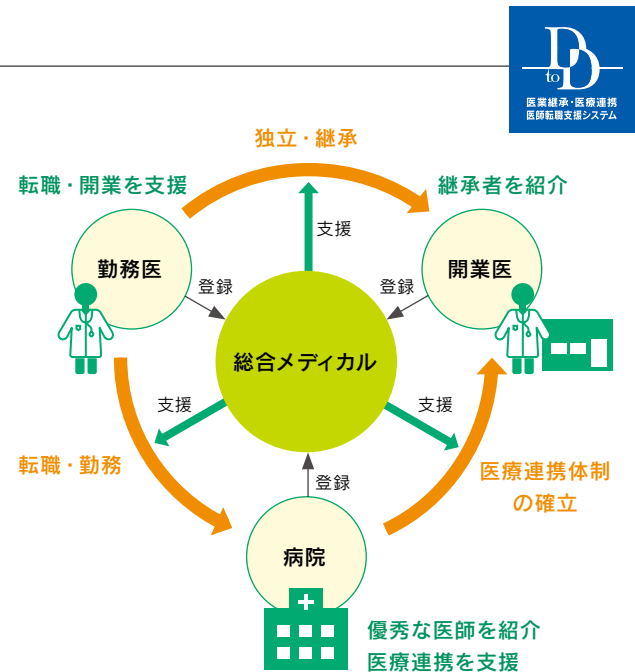
勤務医、開業医、病院の志をつなぎ、
地域医療の継続と活性化をお手伝いします。



DtoD (Doctor to Doctor) とは

DtoDは、医師の志と「よい医療」を支援するシステムです。転職希望の医師には、全国の豊富な求人情報から、最良の病院を提案。開業を目指す医師には、開業準備から開業後のアフターフォローまでをトータルサポート。後継者のいない開業医には、長年培ってきた大切な医療の後継者を紹介。病院に対しては、それぞれのニーズに合った優秀な医師の紹介と、医療連携を支援します。

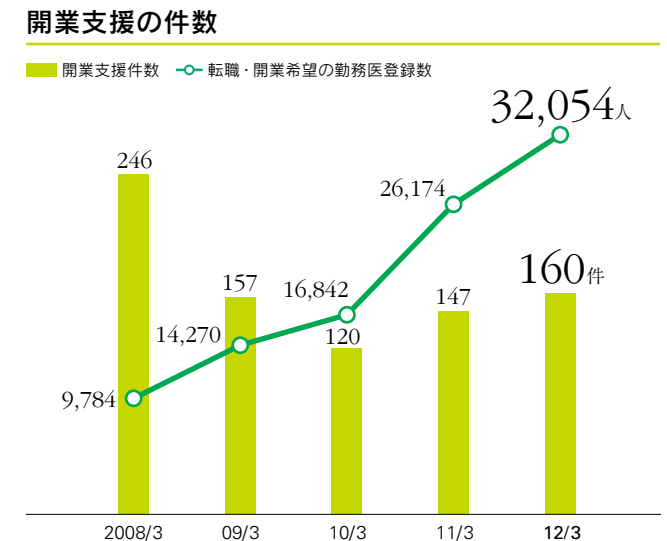
また、DtoDを通して、地域の病院・勤務医・開業医の連携が生まれ、効率的で質の高い医療を実現するうえで重要な医療連携の実現にも貢献しています。



「理想とする医療」の実現をサポートする開業支援

医師が地域の人びとや患者さんに自身の思い描く理想の医療を提供するために独立開業する。しかし、その道のりは平坦ではなく、乗り越えなくてはならないハードルが存在します。当社は、そうした開業を目指す医師を、経営理念や診療方針の作成から開業後のアフターフォローまで、コンサルティングを通して全面的に支援しています。パートナーとして信頼関係を築きながら「理想とする医療」の実現をサポートします。

2012年3月期は、転職・開業を希望する勤務医登録数が32,054人に達し、転職支援件数は3,000件を突破し、新たな医師との出会いも増え、開業支援件数も160件と着実に成長しています。



患者さんの健康を支えたい。

すべての人びとに価値ある薬局として、「そうごう薬局」は進化と拡大を続けます。

そうごう薬局店舗数
全国に
366店舗
2012年3月末現在

薬剤師数

1,319名
2012年6月1日現在

価値ある薬局「そうごう薬局」

「まちの健康ステーション」として健康の保持と増進を支える「価値ある薬局」を目指しています。

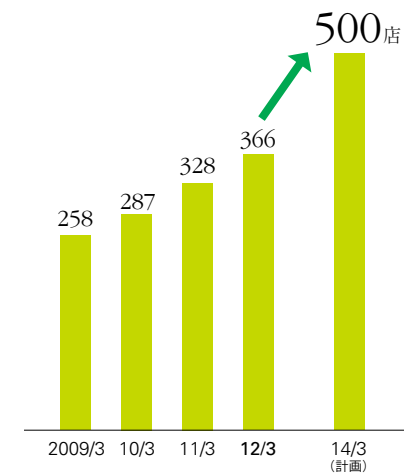
わたしたちは、医療人として、安心して安全なよい医療の実践と、地域の皆さまに感動のサービスを提供します。また、医療や介護と連携して、地域ヘルスケアネットワークの構築に貢献します。よりよい社会づくりに向け、新たな薬局機能を創造し進化し続けます。

患者さんと医師の双方から信頼されるよきパートナーとして、質の高い服薬のケアを目指し、独自の教育システム(GOES)で、薬剤師のさらなるレベルアップと提供する医療サービスの質の向上に努めています。

2012年3月末現在、全国で366店舗の「そうごう薬局」を運営しています。DtoDの開業支援機能を使って、医療モールや開業支援先への薬局出店を積極展開しています。現在遂行中の中期経営計画では、すべての人びとに価値ある薬局づくりを進め、2014年3月末までに、薬局の店舗数500店を目指しています。

→ 詳しくはP25、37へ

店舗数



「DtoD」と「価値ある薬局」で 地域ナンバーワンに。

すべての人びとに必要とされる、魅力ある企業への成長を目指します。

医業界・各地域で

No.1

に挑戦できる基盤づくりを
進めます

中期経営計画 「DtoD」と「価値ある薬局」で魅力ある企業への成長を目指して

2011年4月から3か年の中期経営計画は、これからの日本の医療や介護のインフラづくりがどうあるべきか、地域医療のあり方を提言するものとします。

これからの地域医療がどうあるべきかをテーマに、「DtoD」と「価値ある薬局」を柱として、社員一人ひとりがこの3年間、地域医療のあるべき姿を考え、ヘルスケアネットワークづくりに取り組みます。

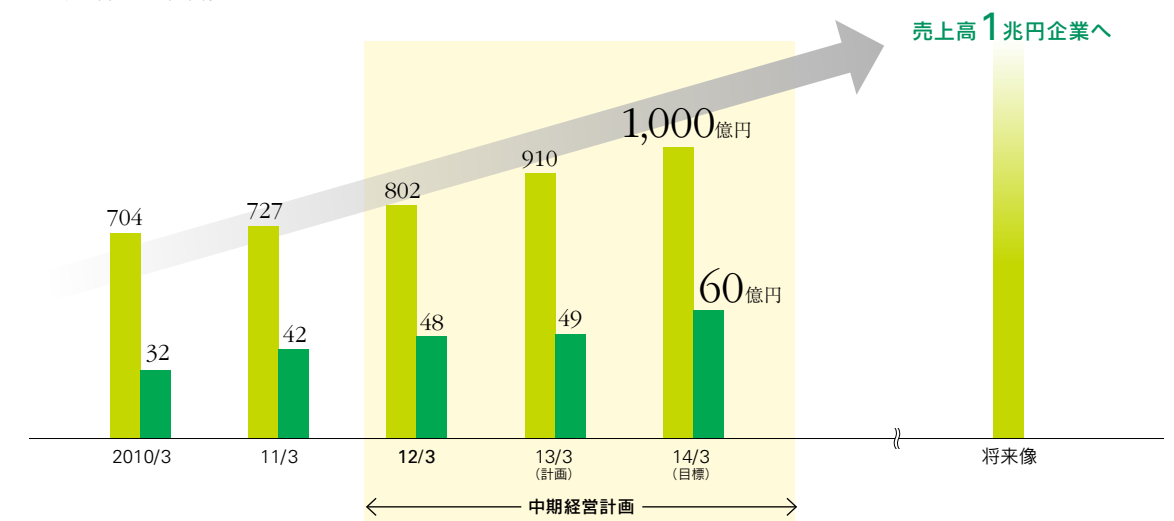
2013年3月期は、中期経営計画最終年度に「すべての領域でナンバーワン」に挑戦できる基盤づくりを

進めていきます。具体的には、開業支援を質量ともに強化、価値ある薬局の拡大、医療モールや運営受託、施設賃貸等のプロジェクト案件の推進を主な重点施策として定め、取り組んでいきます。

長期ビジョン「日本型ヘルスケアビジネスの確立」に向け、総合メディカルグループ全社員が誇りと高い使命感をもち、質の高い仕事に挑戦することで中期経営計画を成し遂げ、よりよい社会づくりに貢献します。

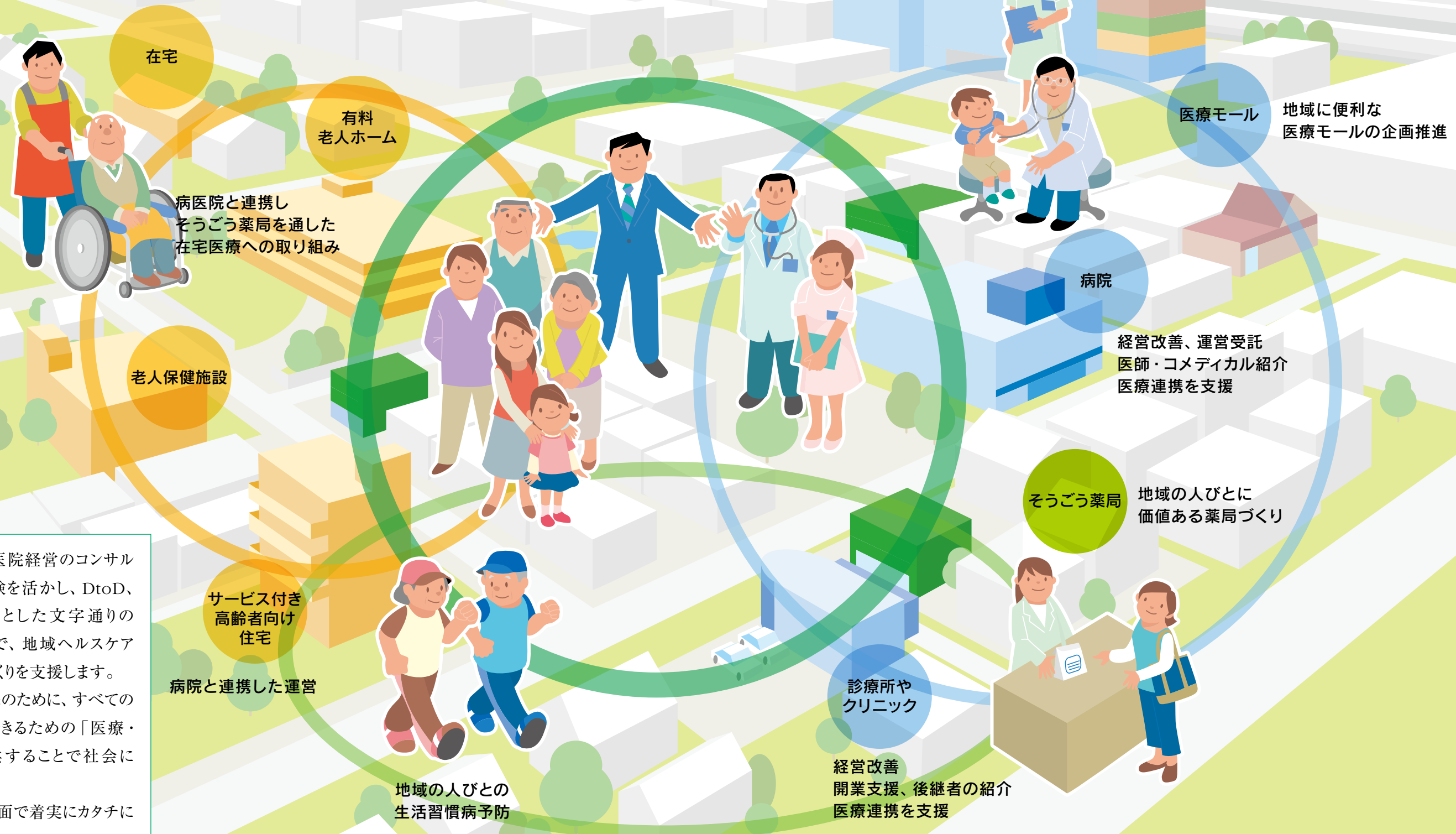
中期目標

■売上高 ■経常利益



→ 詳しくはP24へ

未来のために今。総合メディカルの思い。



わたしたちは、病医院経営のコンサルティングの実績と経験を活かし、DtoD、そうごう薬局を中心とした文字通りの総合メディカル体制で、地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりを支援します。

現在の、そして未来のために、すべての人が安心して生活できるための「医療・介護・健康」を提供することで社会に貢献する企業へ。

今日もいろいろな場面で着実にカタチにしています。

財務ハイライト

10年間の主要連結財務データ

各表示年の3月31日に終了した会計年度	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
経営成績										
売上高 (百万円)	43,607	49,093	49,348	54,986	59,676	64,474	65,879	70,427	72,789	80,222
営業利益 (百万円)	2,704	1,619	1,321	1,630	1,676	3,016	2,471	3,268	4,148	4,848
経常利益 (百万円)	2,541	1,545	1,197	1,603	1,741	2,998	2,555	3,297	4,212	4,881
当期純利益 (百万円)	872	286	616	951	934	1,716	1,277	1,541	2,167	2,504
財政状態										
総資産 (百万円)	26,979	28,232	26,445	27,582	28,316	29,541	29,926	36,273	43,057	53,160
純資産 (百万円)	7,847	7,151	8,069	9,134	9,671	14,737	15,051	15,932	17,421	19,511
キャッシュ・フロー										
営業活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	6,017	3,205	2,842	1,271	552	2,543	1,353	3,237	4,179	4,484
投資活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	△1,414	△1,907	△1,083	△284	△375	△2	△1,118	△1,535	△4,111	△4,086
財務活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	△5,226	△1,182	△2,051	△1,337	△263	617	△2,181	△158	△1,275	△170
1株当たり情報										
当期純利益 (円)	133.52	45.90	101.58	151.50	150.71	248.87	168.08	210.70	299.33	346.93
純資産 (円)	1,236.23	1,181.89	1,324.36	1,471.73	1,551.75	1,925.46	2,001.72	2,170.05	2,413.16	2,702.78
配当金 (円)	15.00	20.00	12.50	25.00	25.00	50.00	50.00	50.00	60.00	70.00
財務指標										
自己資本当期純利益率 (ROE) (%)	11.3	3.8	8.1	11.1	10.0	14.1	8.6	10.0	13.1	13.6
総資産経常利益率 (ROA) (%)	9.3	5.6	4.4	5.9	6.2	10.4	8.6	10.0	10.6	10.1
売上高営業利益率 (%)	6.2	3.3	2.7	3.0	2.8	4.7	3.8	4.6	5.7	6.0
自己資本比率 (%)	29.1	25.3	30.5	33.1	34.1	49.6	50.1	43.3	40.5	36.7
D/Eレシオ (倍)	1.3	1.4	0.9	0.7	0.6	0.2	0.2	0.3	0.5	0.7
配当性向 (%)	11.2	43.6	12.3	16.5	16.6	20.1	29.7	23.7	20.0	20.2
従業員数 (パート除く) (人)	1,188	1,356	1,444	1,487	1,473	1,614	1,704	1,914	2,097	2,195
市場データ										
国民医療費* (兆円)	30.9	31.5	32.1	33.1	33.1	34.1	34.8	36.0		
診察報酬改定 (本体) (%)	△1.3	—	±0	—	△1.36	—	+0.38	—	+1.55	—
薬価改定 (薬剤費ベース) (%)	△6.3	—	△4.2	—	△6.7	—	△5.2	—	△5.75	—

* 2011年度及び2012年度は現時点で未公表のため空欄となっております。

2014年3月期 目標

連結売上高 **1,000**億円

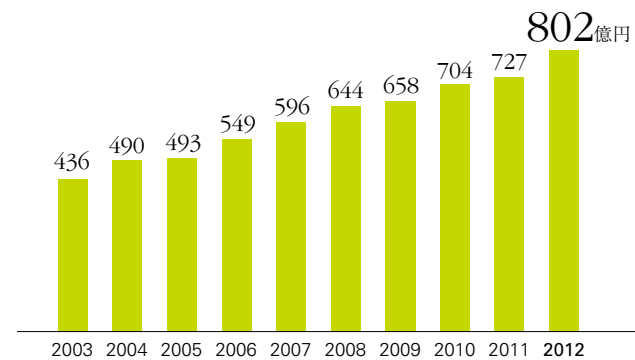
連結経常利益 **60**億円

売上高 **802**億円 前期比 +10.2% ↑
 ポイント 上場来11期連続の増収

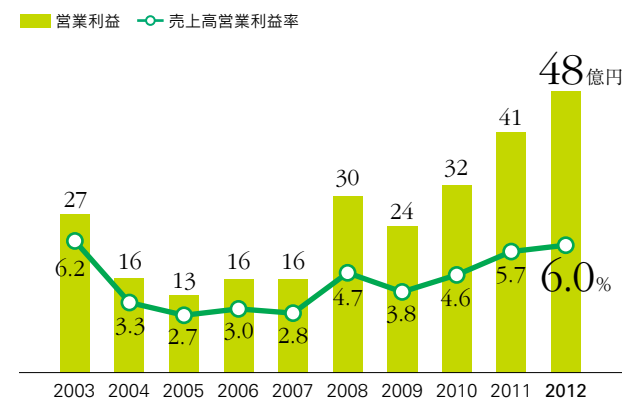
経常利益 **48**億円 前期比 +15.9% ↑
 ポイント 3期連続で最高益を更新

純資産 **195**億円 前期末比 +12.0% ↑
 ポイント 自己資本比率36.7%、ROE13.6%

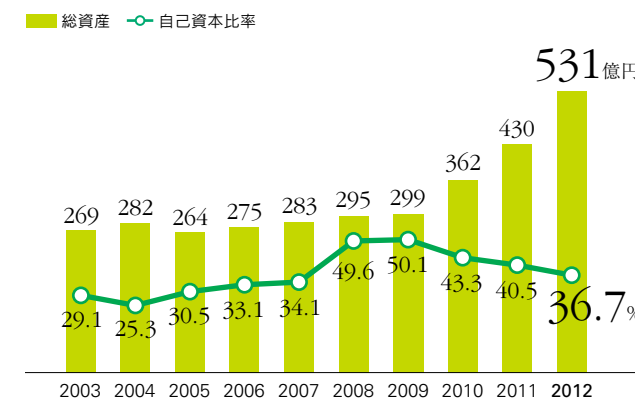
売上高



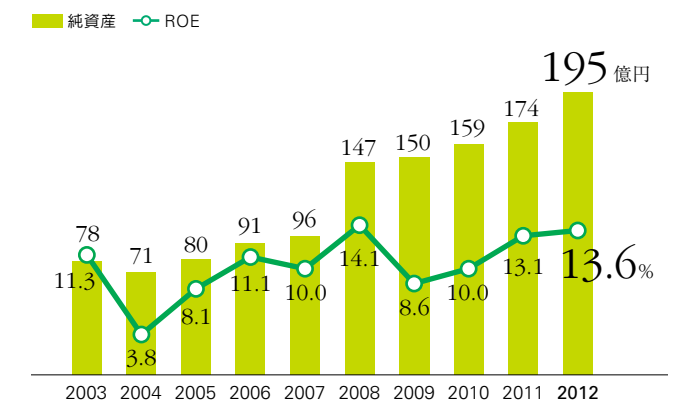
営業利益/売上高営業利益率



総資産/自己資本比率



純資産/ROE





代表取締役社長

田代五男

地域社会から必要とされる「断トツのブランド力」のある会社にする

2012年4月1日付で社長に就任した田代五男です。創立から34年間積み上げてきた事業基盤を受け継ぎ、よい医療を支え、よりよい社会づくりに貢献してまいります。

引き続きご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

誰からも安心され、信頼され、親しまれ、地域社会から必要とされる「断トツのブランド力」のある会社にする。質実ともに当社が携わるすべての領域でナンバーワンになることが私のビジョンです。DtoDと価値ある薬局を軸に地域ヘルスケアネットワークづくりに取り組むことで、中期経営計画で掲げた目標を実現します。また、その先に見る売上高1兆円に向けて、中期経営計画最終年度となる2014年3月期中に「すべての領域でナンバーワン」に挑戦できる基盤を確立します。

経営理念である「わたしたちの誓い」「社是・社訓」のもと、すべての社員が心一つに、「人に親接、自分に辛接、仕事に深接」「自尊、自智、自治」「感性、感動、感謝」の「三接・三自・三感」を念頭に、人格を磨き、社会から尊敬される企業を実現してまいります。

社長メッセージのポイント

- 1 総合メディカルを取り巻く事業環境
- 2 総合メディカルの強み
- 3 2012年3月期業績の総括
- 4 総合メディカルの経営方針
- 5 中期経営計画の達成に向けて
-2013年3月期の事業計画-
- 6 株主還元
- 7 ステークホルダーの皆さまへ

プロフィール

1984年9月 当社入社	2010年4月 DtoD 営業統括本部長 DtoD ファイナンス事業部長
1989年8月 福岡支店長	2010年6月 常務取締役 DtoD 営業統括本部担当
1994年4月 九州地区営業本部長	2011年4月 専務取締役
1995年4月 中国四国営業本部長	2012年4月 代表取締役社長（現任） 秘書室、監査部担当（現任）
1999年6月 執行役員	
2002年7月 DtoD 本部副本部長	
2005年4月 九州支社長	

1 総合メディカルを取り巻く事業環境

現在の事業環境は当社にとって大きな追い風となっています。

医療界では、医療技術が高度化する一方、少子高齢化により増加し続けている医療費の抑制が課題となっており、より効率的で質の高い医療サービスの提供が求められています。2009年度の国民医療費は、前年度から1兆1,983億円増加し、36兆67億円となりました。国民医療費は、今後も毎年1兆円規模で伸びていくと予想されており、2025年には52兆円まで達する見込みです。こうした環境は一方で、医療にかかわる課題解決を支える当社のような企業にあっては大きな追い風となっています。

また、調剤市場を見ると、2011年度の院外処方せん金額は6.2兆円となりました。1990年の5,290億円から21年で約12倍に増加したことになります。医療分業も着実に進んでいます。医療分業とは、医師は医療に専念し、

調剤は薬剤師に任せることで、医療の質の向上と効率化を図る厚生労働省主導による取り組みです。医療分業率は1990年の12%から2009年には60%を超え、将来的には70%～80%まで上昇すると予想されています。今後は、薬価や調剤基本料の引き下げなどによる収益変動に対応するとともに、薬剤師の一層のレベルアップと調剤薬局が担う役割の一層の拡大が求められます。

調剤薬局業界においては、全国の薬局店舗数の拡大に伴い薬剤師の確保が困難になるという課題もありますが、当社は以前から全国各地の薬科大学と連携を進めており、確かな採用実績を維持しています。さらに、当社の薬剤師は、単に薬局というフィールドにとどまることなく、「薬のプロ」としての知識・技術を

活かして医療経営コンサルタントなどの職種に挑戦することもできます。2012年度も入社人数としては業界トップクラスの水準となる182名の優秀な薬剤師が入社しました。

また、数ある薬局の中で、患者さんに「そうごう薬局に来てよかった」と心から満足していたために、当社では独自のプログラムで薬剤師の育成に注力しています。

2 総合メディカルの強み

原点でもあるコンサルティングをベースにした、多彩なサービスと総合力が当社の強みです。

当社は1978年に医療機器専門のリース会社として福岡市で設立しました。医療機器のリースを通じて開業支援を実施し、87年には医療継承事業や入院患者向けテレビのレンタル事業などを開始。続く88年には調剤薬局「そうごう薬局」の1号店を開設しました。その後、2001年には東証一部への上場を果たし、東日本地域での事業展開を開始するとともに、医療継承・医療連携・医師転職支援システム「DtoD」をスタートしました。

コンサルティングや薬局、リースなど、それぞれを個別に展開している企業はありますが、これだけ多様なサービスをワンストップで提供している企業は当社だけです。DtoD、開業支援や医療経営コンサルティングをベースに、調剤薬局事業、リース・レンタル事業を組み合わせ合わせた総合力でサポートする。これが当社経営の基本戦略であり、他社にはない差別化のポイントとなっています。

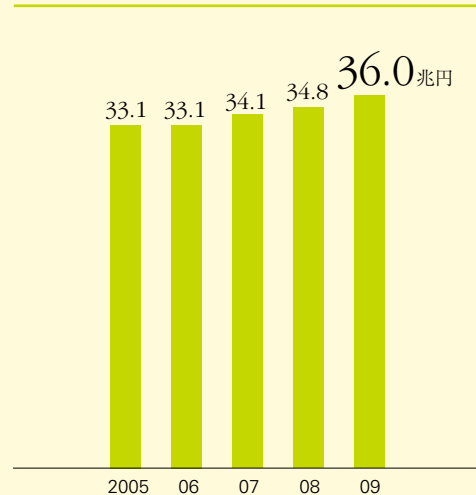
医療分業

医療機関が外来患者へ処方せんを発行し、患者さんが保険薬局で医薬品を購入するシステム。

医療連携

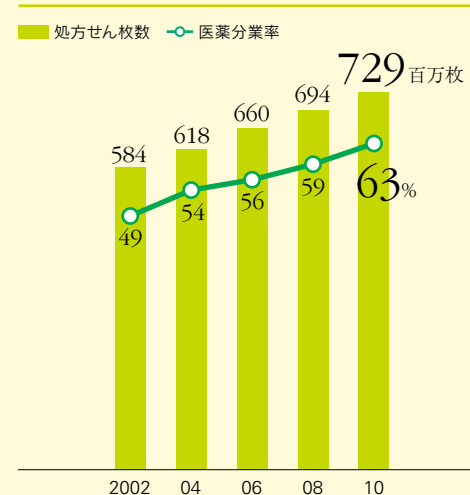
機能の異なる医療機関同士が患者さんの紹介などで、連携をとりながら診療を行うこと。
医療連携の拡大により医療全体の効率性の向上を図ることができる。

国民医療費の推移

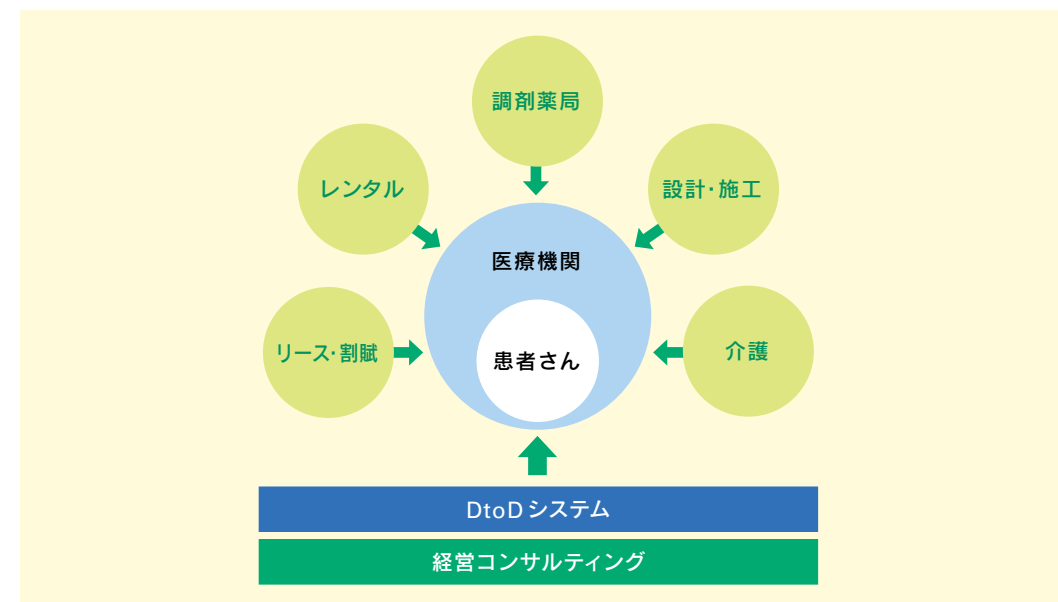


出所：厚生労働省「平成21年度国民医療費の概況」

医療分業率の推移



出所：日本薬剤師会「処方せん受取率の推計」



3 2012年3月期業績の総括

3期連続で増益、過去最高益を更新しました。

当期の業績については、売上高は前期比10.2%増の802億円、経常利益は同15.9%増の48億円となり、通期として3期連続で増益、そして過去最高益を更新しました。薬局の拡大による増収効果のほか、コンサルティングなど医業支援も堅調に推移したことが主因です。開業支援や医業経営コンサルティングを起点にしたトータルサポートが奏功し、売上高増加に寄与しました。調剤薬局は、積極的な新規出店のほか、3社を新たにM&Aで取得し、2012年3月末現在で前期末比38店舗増の366店舗となりました。

また、「DtoD」は、転職・開業を希望する勤務医登録数が前期末比5,880人増の32,054人に達し、転職支援件数は3,000件を突破し、新たな医師との出会いも増え、開業支援件数も160件と着実に成長しています。病医院や医師、患者さんに喜んでいただけるサービスの提供に努めた結果、当期の業績も堅調に推移したと評価しています。

→ 業績の詳細な解説はP44へ

4 総合メディカルの経営方針

ヘルスケア業界のリーディングカンパニーとなることで、「よい医療」の実現に貢献します。

当社のコンセプトは「よい医療は、よい経営から」です。医師が「よい医療」に専念できるように、医療機関の経営の悩みや多様なニーズに応え、健全な医業経営をお手伝いすることが当社の使命です。このコンセプトに基づいて、私たちが社会にどう貢献していくのかを示したのが、長期ビジョン「日本型ヘルス

ケアビジネスの確立」です。長期ビジョンには、DtoDやコンサルティング、薬局など当社の特徴を活かし、ヘルスケア業界のリーディングカンパニーとなることで、より「よい医療」の実現に貢献したいという想いが込められています。

長期ビジョンの実現に向けた一歩として策定したのが、2011年4月からスタートした

3か年の中期経営計画です。本計画では、これからの日本の医療や介護のインフラづくりがどうあるべきか、また、人びとが安心して暮らしていくために地域医療がどうあるべきかをテーマに、ヘルスケアネットワークづくりに取り組んでいます。お客様の「お役に立てたか」「喜んでいただけたか」「仲間は増えたか」を常に自らに問いかけながら、「DtoD」と「価値ある薬局」を柱に据えた成長戦略を着実に実行することで、地域社会から必要とされる魅力ある企業への成長を目指します。



→ 中期経営計画の進捗状況はP25へ

5 中期経営計画の達成に向けて -2013年3月期の事業計画-

2013年3月期の方針

中期経営計画最終年度に「すべての領域でナンバーワン」に挑戦できる基盤づくり

主な重点施策

- 1 開業支援を質量ともに強化
- 2 価値ある薬局の拡大（出店拡大、DtoDを通じた処方せん獲得、質の向上）
- 3 医療モール、運営受託、施設賃貸等プロジェクト案件の推進

中期経営計画2年目となる2013年3月期は、中期経営計画最終年度に「すべての領域でナンバーワン」に挑戦できる基盤づくりを目指し、人財育成やプロセス管理など事業基盤の強化に取り組んでいきます。

当社独自の強みであるDtoDを起点とした戦略を実行します。キーワードは「開業支援」「価値ある薬局」「プロジェクト案件」「人財育成」の4つです。

→ 重点施策についてはP24へ

1 開業支援を質量ともに強化

2011年7月24日に完全移行した地上デジタル放送への対応に伴い、レンタル事業に経営資源を集中させた結果、当期の開業支援体制が手薄になってしまったことを反省し、2013年3月期はコンサルティング体制を一層強化すべく、当社の社内資格であるPPIを一新するなど、当事業の底上げを図ります。

開業支援強化に向け、2012年4月より組織改編し、東日本・西日本・九州の3支社の機能強化を実施しました。地域に応じた戦略を、よりスピード感をもって意思決定できるよう、権限と責任を支社に一本化し、本部はあくまで支社の支援機能としました。

医師の開業件数は全国で年間約2,000件あり、当社は今後、この1割に相当する年間220件前後を支援したいと考えています。

PPI
高い品質の開業支援、転職支援を行うための、社内認定資格。



2 価値ある薬局の拡大

そうごう薬局は、2014年3月末までに500店舗という目標に対し、今後、年間60～80店舗のペースで出店を計画しています。2013年3月期は70店の新規出店となる見込みです。DtoDの開業支援機能とあわせて薬局出店を実施していきます。医薬分業の進展によって、出店候補地が減少しているなか、当社は、2012年3月期に40店舗を出店しましたが、うち13店舗は、DtoDによる開業支援先への新規出店です。また、既存のそうごう薬局の近隣で開業を支援することで、医師のスムーズな開業を支援し、当社は新たな処方せんの獲得を応需できます。

当社では薬局と医療機関は「よい医療を支えるチーム」と考え、独自のプログラムを通じて質の高い薬剤師を育成しております。薬剤師不足が続くなか、医療機関は高品質なそうごう薬局の機能によって、患者さんに質の高いサービスの提供が可能となり、差別化要因となっています。

3 医療モール、運営受託、施設賃貸等プロジェクト案件の推進

医薬支援の強みを活かし、複数の診療科目のクリニックを集めた医療モールの開発に取り組んでいます。医師のニーズと地域のニーズがマッチングした、地域ヘルスケアネットワークをかたちにする医療モール開発を拡大していく考えです。これまでに30件が完成しました。

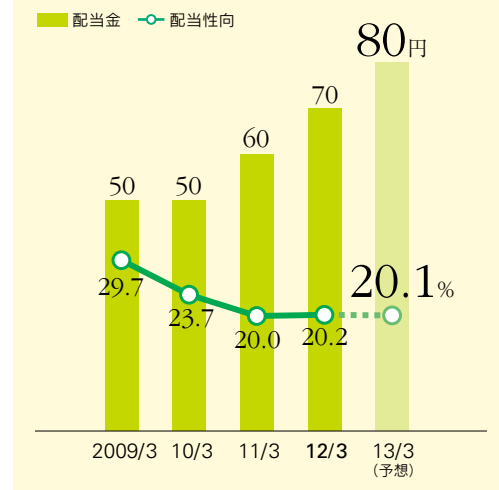
6 株主還元

配当性向20%、安定配当を基本方針とし、さらなる企業価値の向上に努めます。

株主還元について、当社は配当性向20%、安定配当を基本方針としています。

当期は、順調に利益を積み上げた結果、前期比10円増の1株当たり70円の配当とさせていただきます。また、2013年3月期の1株当たり配当金は、80円と連続増配を予定しています。永続的に当社の株主になってよかったと思っていただけるように、今後も企業価値の向上に努めてまいります。社員をはじめ、患者さんや医療機関に勤める方にも株主になっていただけるよう、総合メディカルのブランドを幅広く浸透させていきたいと考えています。

配当金の推移



7 ステークホルダーの皆さまへ

会社の企業価値は、最終的には社会への貢献度合いで決まると考えています。よい医療を支え、社会に貢献するためには、当社自らが経営を安定させて会社の持続的な発展に努めなくてはなりません。だからこそ、中期経営計画を通じて「業界ナンバーワン」に挑戦したいと考えています。今後、調剤報酬や薬価基準の改定などにより業績へのマイナスの影響も想定されますが、DtoDを軸にした強み

の発揮によって、収益力の維持・強化は十分に可能です。全社員が誇りと使命感を持って中期経営計画で掲げた重点施策を着実に進め、目標の達成により企業価値の向上につなげられるよう、総合メディカルのトップとして全社を力強くリードしていく決意です。

皆さまには、引き続きご支援賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

田代社長に聞く、経営のポイント

Q 田代社長が認識する総合メディカルの課題とは何ですか？

当社の売上高構成比は、調剤薬局の売上高が全体の74%を占めます。調剤薬局事業はストック型ビジネス（安定的な売上が見込める）のため、フロー型ビジネス（単発の取引）とは異なり、毎年安定的にある程度確実な収益が見込めますが、経営そのものを安定させるためには、調剤薬局事業に偏った状態を早急に脱し、他の事業の割合を増やしていかなければなりません。各事業の売上が均等化できれば、リスクを減らすことができますし、持続的な成長につながります。その鍵の一つとなるのが、在宅医療の分野です。これまで、そうごう薬局において、介護施設や在宅の患者さんに対する服薬指導、介護用品の取り扱いなど医療と介護を結ぶ業務を拡充してきましたが、中期経営計画では、さらに踏み込んで、地域ヘルスケアネットワークのインフラを担う新たなビジネスとして、介護の事業にチャレンジします。



Q 他社との差別化の鍵は何ですか？

社員一人ひとりです。薬局にしてもリースやレンタルといったサービスにしても、個々に事業を運営するだけでは他社と大きな差別化を図ることは困難です。事業を組み合わせ、新たな付加価値を生み出す社員の力があって初めて差別化が可能となります。当社の成長は社員の成長とともにあるといっても過言ではありません。だからこそ、当社では経営理念である「わたしたちの誓い」「社是・社訓」「行動規準」を再確認し、自らの役割を果たすことで、仕事を通して会社とともに成長することを基本方針の一つとしています。中期経営計画で、「社員とともに成長し、自由闊達に意見が言える風通しのよい会社、地域社会から必要とされる会社になる」ことを重点施策の一つとしていることから、当社が人財育成を重要視していることがわかりいただけると思います。

→ 人財育成については P35「持続的成長に向けて」へ

Q M&Aの基本方針を教えてください。

経営理念の相互理解がM&Aの基本だと考えています。相手企業の経営陣と当社との間で、理念や考え方が違えば社員も不幸になります。理念や考え方で共感し、地域医療で共存共栄を追求できる出会いがあれば積極的に検討していきます。



「日本型ヘルスケアビジネスの確立」を目指して

～中期経営計画達成の進捗にみる、総合メディカルならではの戦略～

当社は「日本型ヘルスケアビジネスの確立」を長期ビジョンとして掲げ、現在実行中の中期経営計画ではDtoDを起点にした戦略を進めています。

「DtoD」「コンサルティング」「薬局」。一見関係ない事業でも、当社はそれぞれの特長をうまく組み合わせ、シナジー効果を創出しています。

ここでは、中期経営計画の進捗を報告するとともに、ヘルスケア業界のリーディングカンパニーを目指す当社の具体的な事例をご紹介します。



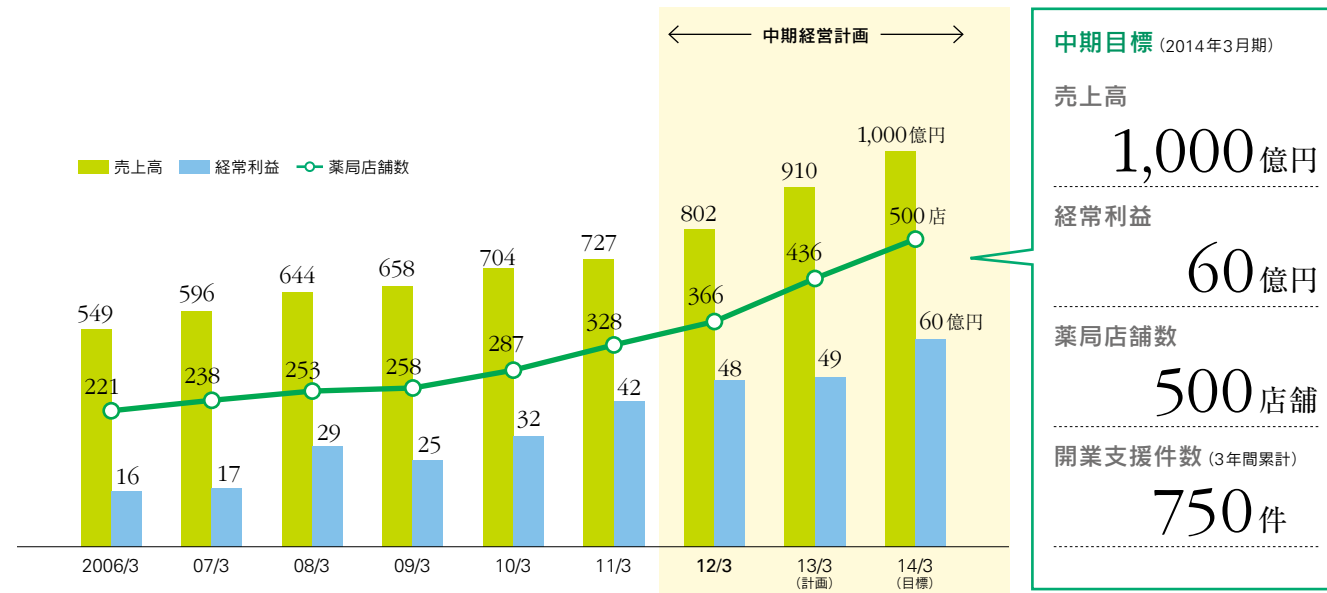
- ポイント
- 1 中期経営計画達成に向けて
 - 2 総合メディカルが手がけるそうごう薬局と医療モール
 - 3 地域ヘルスケアネットワークの基盤づくり

1 中期経営計画達成に向けて

中期経営計画の概要

基本方針

「DtoD」と「価値ある薬局」で魅力ある企業への成長を目指して



重点施策

- 「DtoD」と「価値ある薬局」で、地域ナンバーワンになります**
 - 「DtoD」で医療モールや継承開業を支援し、開業支援でナンバーワンになります。
 - 「価値ある薬局」で、店舗数ナンバーワンになります。
- ヘルスケアネットワークのインフラを担う新たなビジネスに挑戦します**
 - 医療を経営面からサポートする運営受託を拡大します。
 - 新たに介護の事業にチャレンジします。
- 社員とともに成長し、自由闊達に意見が言える風通しのよい会社、地域社会から必要とされる会社になります**
 - 社員とともに成長できる会社になります。
 - 社員が自由闊達に意見を出す社風になります。
 - 個々の社員が能力をフルに発揮し、組織が機能する会社になります。
 - 責任と役割を果たす人材を育成します。

2012年3月期の進捗

「DtoD」を起点とした開業支援の強化

開業支援件数 **160**件 (2012年3月期実績)

当期の主な取り組み

- 営業担当者向け開業支援教育プログラム (PPI) を一新 [詳しくはP37へ](#)
- 医院開業セミナーを開催
 - 2012年3月期は14回開催
- 医療モールなどプロジェクト案件を推進
 - つきぐまメディカルモール
 - 博多心臓血管病院 [詳しくはP28、29へ](#)
- DtoDを通じた処方せん獲得
 - 既存薬局の周辺に開業を支援することでスムーズな医薬連携を実現
 - 当社は新たな処方せんを応需



医院開業セミナーの様子

「価値ある薬局」の拡大

薬局店舗数 **366**店舗 (2012年3月末現在)

当期の主な取り組み

- 患者さんと医師の双方から信頼される薬剤師の育成 [詳しくはP37へ](#)
- ジェネリック医薬品の展開
 - 採用品目の集約、購買力強化
 - 後発品加算の取得増への取り組み
- 訪問調剤の展開
 - 在宅に注力する医療機関などとの連携を推進
 - 在宅調剤センターを基点に、訪問調剤の取り組みを強化
- 自動調剤の取り組み
 - 効率化を図ると同時に、調剤過誤防止による薬局の質向上
 - 薬剤師が患者さんのケアに注力できる環境づくり



そうごう薬局 永利店



そうごう薬局 在宅調剤センター行橋店

2 総合メディカルが手がける「そうごう薬局」と医療モール

全国に拡大するそうごう薬局

薬局店舗数

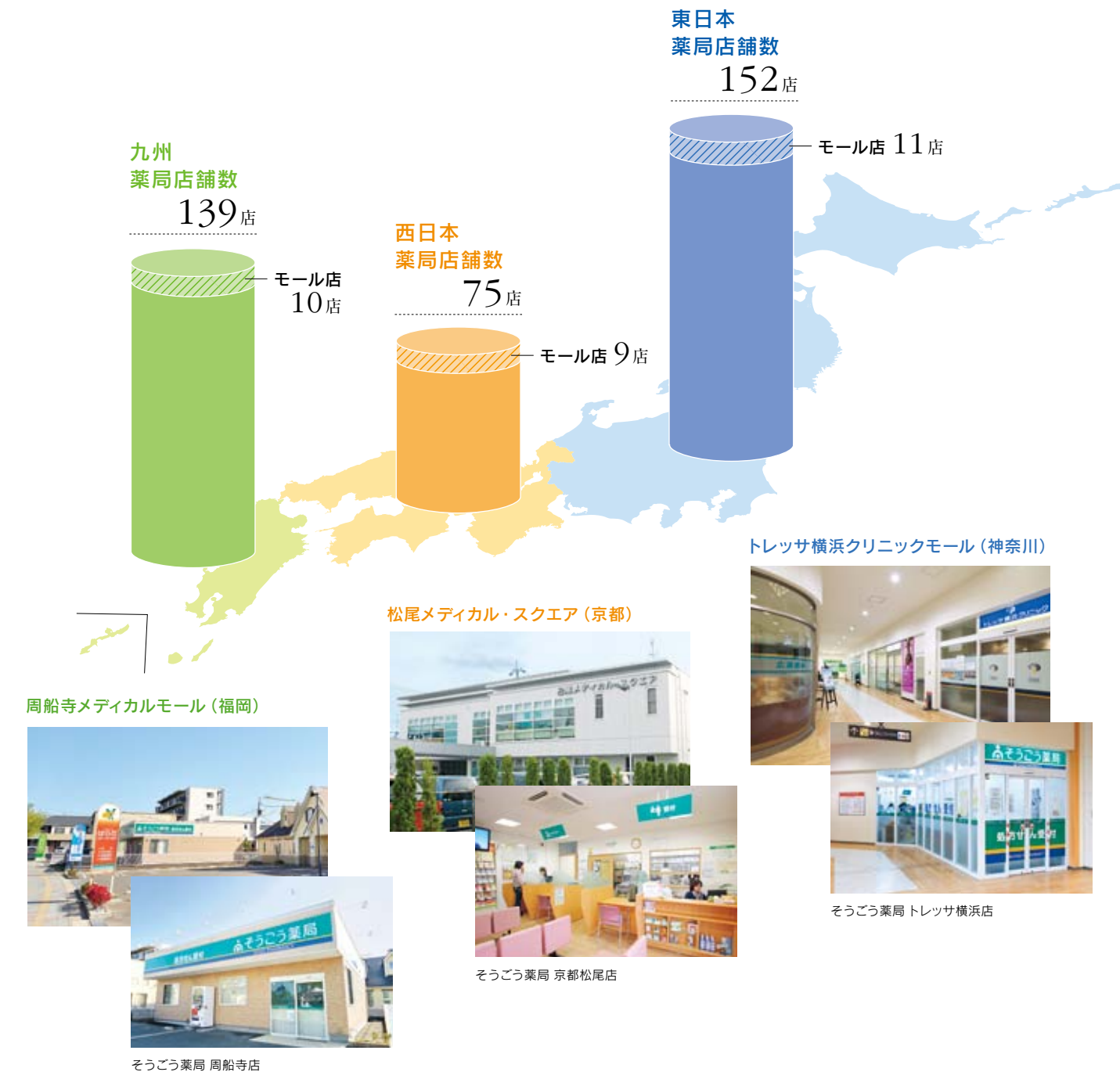
2012年3月期末

全国 **366** 店舗
(ドラッグストア2店を除く)

うち医療モールに併設したそうごう薬局の店舗数

2012年3月期末

全国 **30** 店舗



総合メディカルが目指す医療モール

地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりを進める当社では、すべての人びとが安心して生活できるための「医療・介護・健康」を提供する医療モール開発を推進しています。

患者さんの医療ニーズ

- 自分の身体のことを何でも相談できる
かかりつけ医、ホームドクター
- 設備が整った医療機関
- 複数の医師による横断的な診断
- 待たずに診てもらえる医療機関 など

クリニックの経営課題

- 経営効率化
- 自院の特長づくり、ブランド化
- 患者さんから選ばれるクリニック
- 地域連携における役割の明確化
- 介護事業とのコラボレーション など

患者さんや地域が求める医療ニーズに効率的に応える

医療モール × そうごう薬局

そうごう薬局による「医薬連携」のサポートだけでなく、
高機能病院や介護施設との連携をサポートします。

→ 詳しくはP28
「つきぐまメディカルモール」へ

総合メディカルがつくる医療モールの姿

- 1 人柄がよく、専門性も兼ね備えた複数の医師が互いの理念、医療方針を理解し合い、患者さんの視点に立った**医療連携**を行うことが可能
- 2 グループ診療により、クリニックでありながらも病院と同じ安全、安心感を提供することが可能
- 3 異なった診療科目の受診が**院長同士の連携**により、患者さんに負担なくスムーズに行うことが可能

当社が
コーディネーター
となって連携を
サポート

3 地域ヘルスケアネットワークの基盤づくり

「つきぐまメディカルモール」(福岡市博多区)が2012年5月にオープン!



緑と風のふれあいロード



駐車スペースも芝生で緑化し、環境に配慮



そうごう薬局 月隈モール店

つきぐまメディカルモールの特徴

つきぐまメディカルモールは当社が目指す、「地域ヘルスケアネットワークの基盤づくり」をかたちにした施設です。

当地区が福岡都市計画区域に指定されていたこともあり、公有地有効利用のモデルケースとなることを目標にして、地域住民からの要望が強かった医療機関や介護施設を、近隣医療機関との関係にも配慮しながら開発しました。

そうして誕生したモールは、複数の診療科目と調剤薬局だけでなく、介護施設やカフェ、銀行を加えた複合型医療モールとなっていることが大きな特徴です。地域の皆さまに、身近で専門性の高い医療を提供する場、高齢者の方々の憩いの場を実現しました。

また、緑化率20%以上のまちの憩いの広場と位置づけ、モール内の施設の外観を統一するなど、周辺の住環境向上につながるよう配慮しました。

「医療法人冠 博多心臓血管病院」2011年9月移転開業



フロア案内図

6F	管理部門フロア、スタッフルーム
5F	心臓リハビリセンター、メディカルフィットネス、クッキングスタジオ
4F	病室(個室10床)、コンシェルジュロビー
3F	心臓集中治療室、病室
2F	外来診察フロア
1F	そうごう薬局 カテーテル手術室、心臓画像センター



最新鋭の心臓CT装置



メディカルフィットネスも併設



移転、開業までをトータルサポート

- ・コンサルティング
- ・資金調達
- ・施設賃貸
- ・運営受託
- ・医療機器のリース
- ・薬局 など

博多心臓血管病院の特徴

2011年9月、福岡市内に循環器領域のカテーテル治療に特化した「博多心臓血管病院」がオープンしました。「いかに患者さんに満足していただくか」を一番に考え、「この病院で治療を受けて本当によかった」と実感していただくために、先端医療と疾病予防指導を融合させたメディカルラウンジという考え方が当病院理事長のコンセプトです。高度な検査体制や心臓カテーテル治療に、

心臓疾患や血管の老化促進の原因となる生活習慣病を予防する運動、食生活の改善プログラムを連携させた医療サービスを提供します。

院内にはフィットネスジムを併設し、専任トレーナーが個人プログラムを作成、運動指導します。食生活についても、院内に設けたクッキングスタジオで料理研究家の監修のもと、高血圧や糖尿病の患者さんやその家族に、自宅で作れる健康レシピを伝えています。

総合メディカルの組織体制

中期経営計画最終年度に「すべての領域でナンバーワン」に挑戦できる基盤づくりを進めます。

1 支社機能の強化

—意思決定のスピード化、権限と責任の明確化

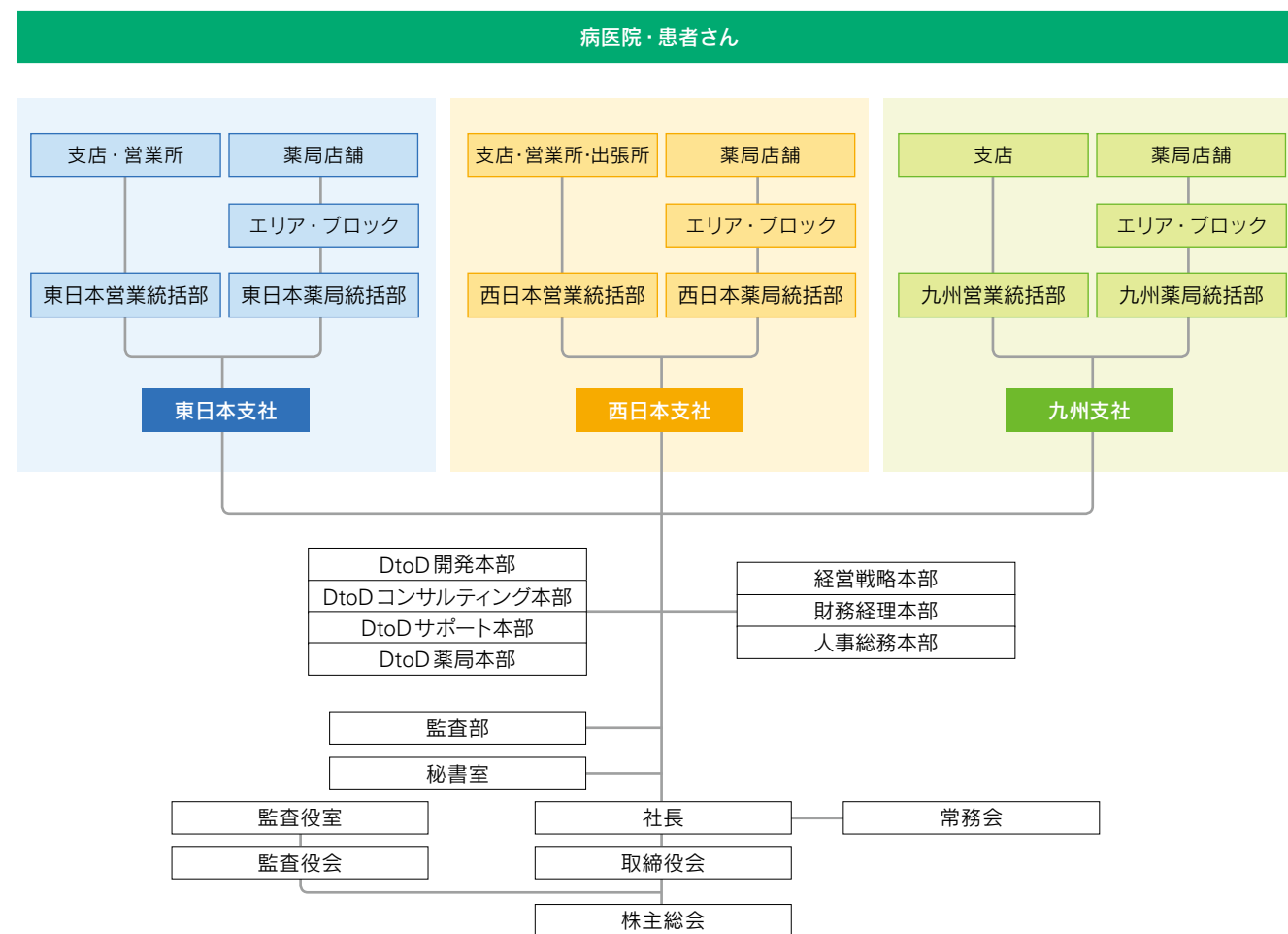
- 地域に応じた戦略・戦術を、よりスピードをもって意思決定できるよう、支社機能を強化
- 権限と責任を支社ラインに一本化し、本部は支社の支援機能と位置づけ

2 薬局500店舗に向けた体制強化

—開発力の強化、医療モールなどプロジェクト案件の積極推進

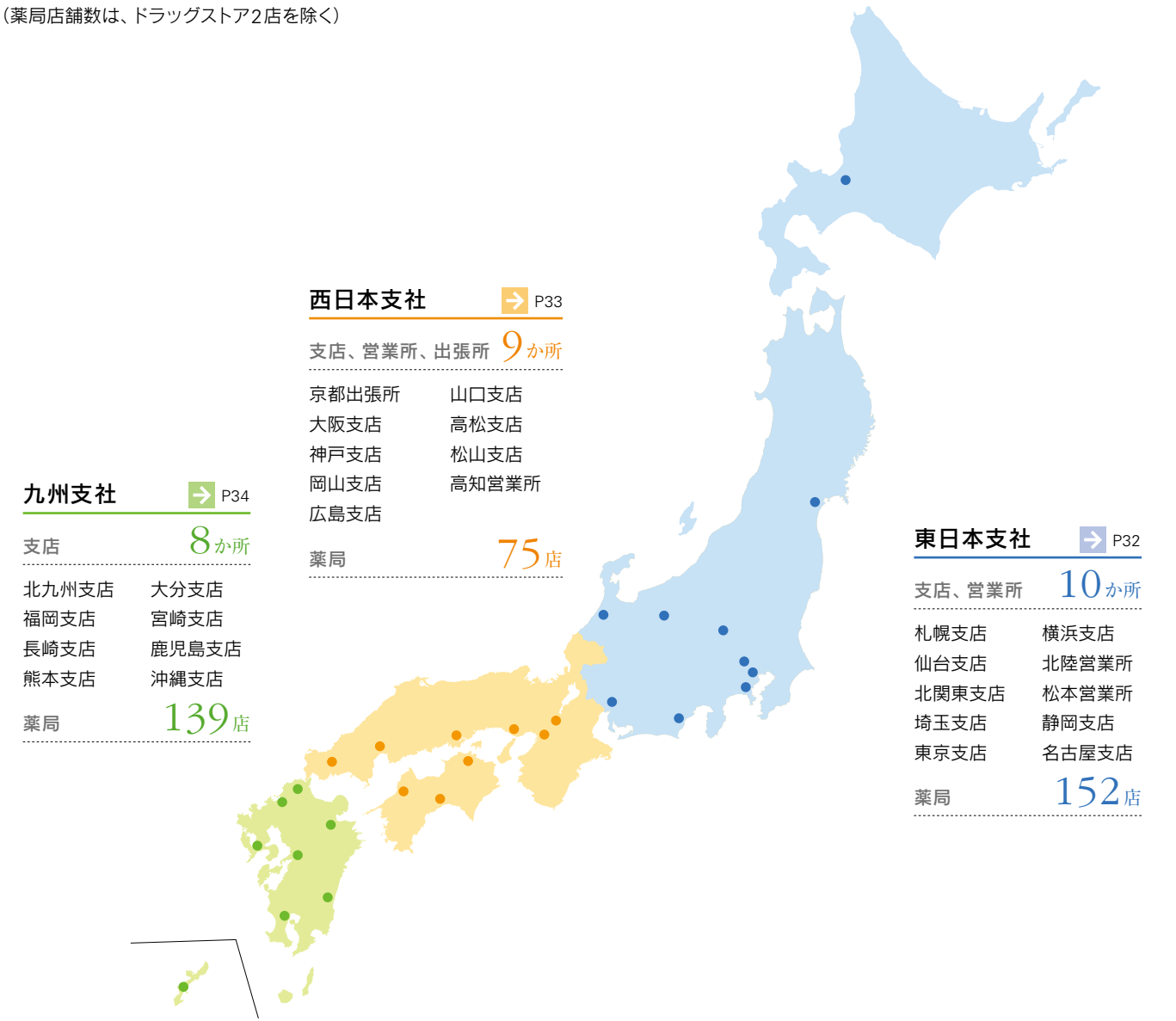
- 薬局営業推進、薬局M&A推進、医療モール、施設賃貸などのプロジェクト案件推進のため、DtOD開発本部を新設
- 支社の薬局営業推進機能を強化するため、各支社に薬局営業推進グループ、開発営業グループを新設
- 営業部門と薬局部門の連携を密接にするため、薬局店舗を各支社傘下に移管

組織図

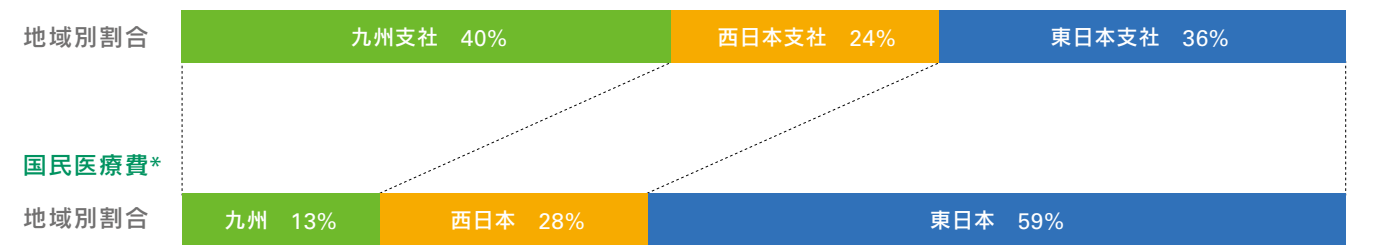


事業所一覧 (2012年3月31日現在)

(薬局店舗数は、ドラッグストア2店を除く)




売上高構成比率 (2012年3月期)



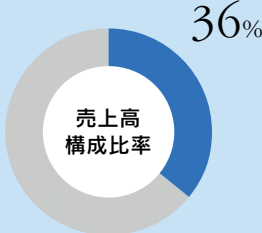
* 出所：厚生労働省「平成20年度 国民医療費の概況」

東日本支社



総合メディカルならではの
新たな付加価値を
追求していきます。

取締役
東日本支社長
貞久 雅利



売上高
構成比率 36%

東日本支社の位置づけ

東日本地域の国民医療費は約21兆円で、全体の約59%を占めています。一方、東日本支社の売上高は当社売上高の約36%に留まっており、今後、市場規模と同程度の60%まで比率を高めることを目指しています。

当社の成長をリードする支社へ

当社は、東日本地域に本格進出して11年になります。市場規模が大きく、成長余地のある地域と位置づけており、創業の精神で積極的に事業や施策に取り組んでいます。

2013年3月期の東日本支社は、地域ナンバーワンを見据えた基盤づくりに取り組みます。具体的には、お客様の要望のみに対応する近視眼的発想にならず、本当に必要としていることは何かという長期的視点で新たな付加価値を追求します。また、商品志向から市場志向への転換を行います。一人ひとりが担当分野や地域で、商品・サービスを取り巻く市場や環境全体から見つめ直す、長期的視点を醸成していきます。こうした取り組みを通して、お客様の期待を超えたサービスを提供し、


顧客満足度を高め、信頼される力強い現場を目指します。

また、社員が新たな事業や企画に果敢に挑戦し、主体的に行動できる体制にします。お客様の不安や不満の中にあるヒントをキャッチする感性を磨けるよう、部署、経歴、性別などを問わず発言できる場をつくり、提案を受け入れていきます。

そして、社員一人ひとりが職務、職責で「高い見識、豊富な情報、高潔性」を身につけ、地域の人びとにとってよいことを果たしていくことで、社会から必要とされる支社になると確信しています。

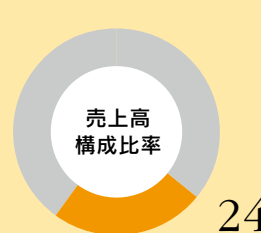
こうした、バランスシートに現れない「見えない資産」を着実に積み上げていくことで、地域ナンバーワンが見える支社にします。

西日本支社



圧倒的な
総合メディカルブランドの確立を
目指します。

取締役
西日本支社長
寺田 孝英



売上高
構成比率 24%

西日本支社の位置づけ

西日本地域の国民医療費は約10兆円で、全体の約28%を占めています。一方、西日本支社の売上高は当社売上高の約24%を占めており、市場規模相応の成長を続けています。

「挑戦」をテーマに、地域ナンバーワンを目指す

中期経営計画2年目となる2013年3月期は、当社にとって計画達成に道筋をつける大事な1年となります。西日本支社も「攻め」の姿勢で中期経営計画最終年度までに地域シェアナンバーワンを目指します。


医業支援は、「DtoD」を軸にした開業支援、医療モールの開設などを通じて、圧倒的な総合メディカルブランドの確立を目指します。経営コンサルティングやリース、設計・施工、薬局など既存事業は、開業支援を軸としており、目標達成のためにすべてをつくします。そして、このような取り組みのなかから、新しい事業を立ち上げていきます。薬局は、「価値ある薬局」づくりとして、薬剤師やスタッフのレベルアップを図るとともに、誇りと使命感を持っていきいきと仕事ができる環境を整えます。

その結果、患者さんと医療機関の両方から選んでいただける「価値ある薬局」で地域シェアナンバーワンになります。そして、ヘルスケア業界でナンバーワンになるために、当社が目指すものに共感していただき、ともによりよい社会づくりに貢献できる仲間づくりにも注力していきます。

また、当社の財産である社員の人的育成に注力します。支社独自の研修を実施し、お客様のことを常に優先して考え、お客様の不安や不満を一緒になって解決していく社員を育てます。お客様から感動され信頼されることが社員のやりがいや誇りにつながります。

そして、中期経営計画の目標である「DtoD」と「価値ある薬局」で地域ナンバーワンを達成し、地域にとってかけがえのない会社、かけがえのない薬局を目指します。

九州支社



「地元」で築き上げた豊富な財産を活用し、もう一段上の成長ステージを目指します。

取締役
九州支社長
原口 錠二

売上高
構成比率
40%

九州支社の位置づけ

九州地域の国民医療費は約5兆円で、全体の約13%を占めています。一方、九州支社の売上高は当社売上高の約40%を占めており、総合メディカルで大きなシェアを獲得しています。

地域に応じた戦略をスピーディに実行

九州支社は創業の地に位置しており、当社は市場でもある程度成熟した存在の一つとなっています。「地元」で34年間築き上げた豊富な財産を活用し、地域に応じた戦略をスピーディに実行することで、もう一段上の成長ステージを目指します。

具体的には、第一に、培ってきた財産の有効活用を通じて、開業支援を質量ともに強化し、価値ある薬局を拡大していきます。「攻めの営業」を徹底し、転職支援やコンサルティング、施設賃貸、運営受託の各案件にもあわせて取り組んでいくことで、仲間をより一層増やし、事業ネットワークを確立します。

第二に、毎日の仕事の生産性を高め「攻めの営業」を徹底します。5W1H、PDCAサイクルを習慣化することで

プロセス管理を強化し、毎日の仕事の効率と生産性を高めます。そして「待ちから攻めの営業へ」社員の意識を変え、持てる力を発揮できる仕組みを整えます。

そして第三として、地元という地の利を活かし、本社やグループ会社との連携を一層強めます。スピード感を持って、情報を共有しながら、中期経営計画の重点施策である医療モール開発や運営受託、施設賃貸、介護事業におけるサービス付き高齢者向け住宅など、地域ヘルスケアネットワークのインフラを担う新たなビジネスを推進していきます。

「明るく役立ち、抜かりなく」を合言葉に、お客様が熱望し感動されるサービスを的確・迅速に適正価格で提供し、すべての領域でナンバーワンの実現に挑戦していきます。

持続的成長に向けて

総合メディカルグループのCSR

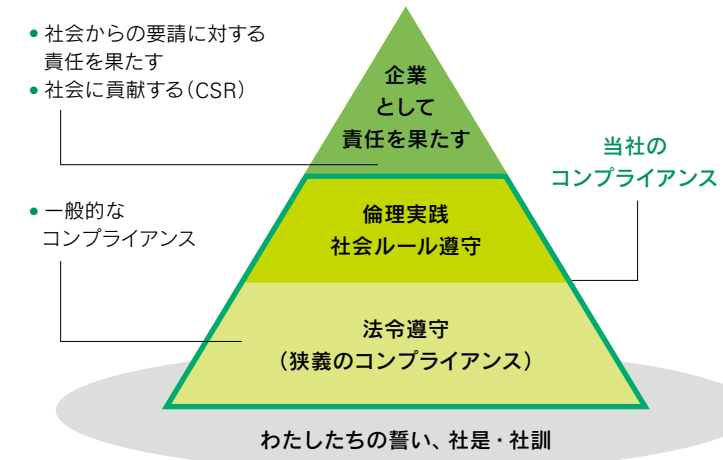
総合メディカルグループでは、企業の社会的責任（CSR）として4つの点を重視してきました。

1. 全社員が経営理念を理解、共有し、仕事を通して、会社の使命を果たしていく
2. お客様の期待を超えるサービスを提供する
3. 社員が安心して、やりがいをもって働ける環境づくりをする
4. 社会の一員として、コンプライアンスを遵守し、お客様をはじめとする人びとの信頼を築く

こうした責任を地域に根ざした医療サービスの中で果たすために、当社は、価値ある薬局の進化・拡大とそれを運営する医療人としての薬剤師の職能拡大、社員一人ひとりの創意工夫を支援する仕組みづくりなどを構築しています。

コンプライアンスへの取り組み・姿勢

行動規準



総合メディカルグループの誓い

総合メディカルグループの役員及び社員は、「わたしたちの誓い」「社是・社訓」に則り、法令・規則や社内規程を遵守し、企業人として社会人として責任を果たし、価値高い人生を送ることを誓います。

総合メディカルグループのコンプライアンスに対する考え方

一般的にコンプライアンスは「法令遵守」といわれ、法律や社内規則を守ることに受け取られています。当社ではより範囲を広げ、法律を守るだけでなく、倫理的にしてはいけないこと、社会に迷惑をかけるようなことはしないと同時に、社会の期待に積極的に応えていくこととらえています。

法律の条文だけを理解するのではなく、その法律の背景にある社会的な要請までも考えながら行動することが、

当社のコンプライアンスです。「すべての人びとにとってかけがえのない価値ある企業」となるために、社会の変化を敏感に感じ取り、今何が求められているのかを一人ひとりが考え、その期待に応えられるよう行動しています。

当社の社員にとってのコンプライアンスは、「悪いことはやらない」ということだけではありません。よりよい社会、よりよい会社、そしてよりよい人生をつくっていくための手段です。

「社員とともに成長する会社」を実現する

当社では、中期経営計画の重点施策の一つとして、「社員とともに成長し、自由闊達に意見が言える風通しのよい会社、地域社会から必要とされる会社になる」ことを掲げています。これまで当社では、「社員一人ひとりの成長の見える化」「担当する職務での貢献を評価・処遇に反映」「管理職による組織マネジメントを機能させること」を基本方針に、人事制度を運用してきました。

しかし、事業拡大に伴い、人事・人財問題の変化と同時
にいくつかの課題も顕在化してきました。特に、透明性の
高い評価制度と運用ルールを目指してきたものの、徹底

できていなかったことに加え、育成面でも「仕事を通じて
人を育てる(=OJT)」意識が希薄となっていました。

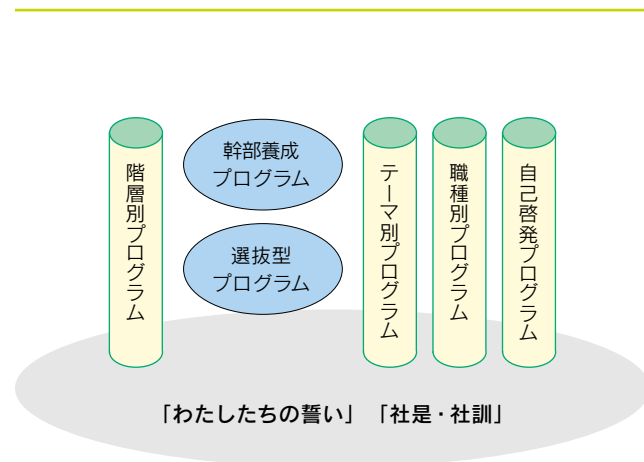
中期経営計画の達成、長期ビジョン「日本型ヘルスケア
ビジネスの確立」の実現には、社員一人ひとりの能力を
最大限に発揮することが大きな鍵となります。そこで当社
では、自由闊達に意見が言える自立した人財を育て、社員
とともに成長する会社を志向し、「企業理念の実践につな
がるか」「経営戦略の実現につながるか」「全体最適で
あるか」の3つの視点を重視し、人事制度の再構築を進め
ています。

人財育成の考え方

OJTの推進とともに継続的な人財育成を図るために、
社員の成長や役職に応じた等級別の研修体系を導入
しています。研修体系は階層別プログラムや幹部養成
プログラムなどに分かれています。すべての研修にお
いて基盤となるのは経営理念です。新入社員から役員

に至るすべての社員に創業者自らが「わたしたちの誓い」
「社是・社訓」を通して、会社の哲学や企業理念を伝え
ています。これらの研修を通じて、求められる人財像の
実現に向けて社員一人ひとりに働きかけていきます。

研修体系イメージ



部門別育成システム

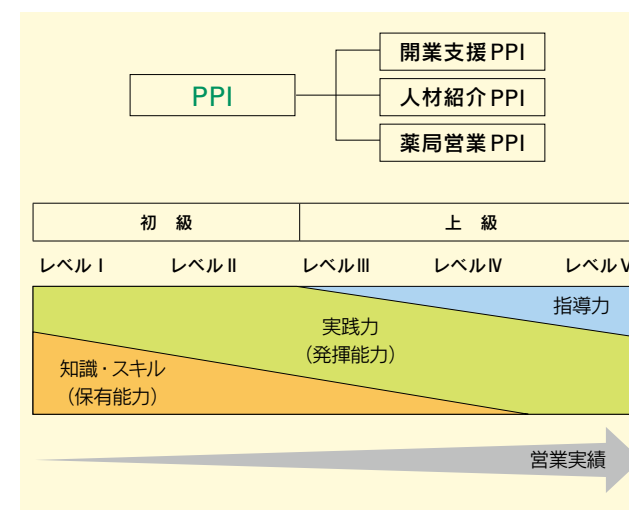
当社では、社員が充実感、一体感とワクワク感を共有
することで現場を活性化させるとともに、お客様の期待を
超えるサービスの提供ができるよう、さまざまな取り組みを
進めています。ここでは、よりよい社会づくりへの貢献と、
さらなる成長の実現を目指す当社の「人づくり」を紹介
します。

営業部門

医師の転職や開業支援で高品質のサービスを提供
していくため、PPI(プロセス・プラクティス・イノベー
ション)と呼ばれる社内認定資格取得を通じて、営業担
当者に求められる幅広い知識や視野の醸成を図る仕組
みを導入しています。PPIは営業担当者のスキルに応じ
てレベルI~Vまでに分かれており、定期的に現状レベル
把握のための面談や勉強会などを行っています。

また、2012年4月からは従来の開業支援PPI、人材
紹介PPIのリニューアルに加えて、薬局営業PPIを新設
するなど営業担当者の支援・コンサルティング能力の持
続的なレベルアップを図っています。

営業職社員向け社内認定資格「PPI」



薬局部門 (薬剤師)

「価値ある薬局」を拡大していくには、薬剤師のさらなる
レベルアップが欠かせません。当社では、薬剤師階層
別OJT教育システム「GOES (Gradable OJT Educa-
tional System、ゴーズ)」を通じて、薬剤師の職能を最大
限に発揮する施策に取り組んでいます。薬剤師として
求められる「知識」「技術」「態度」を習得するために必要
な「医療知識」「コミュニケーション能力」「薬事・技能・
態度」を段階的に身につけていくシステムです。レベル1
から10まである到達レベルをe-ラーニングや実技試験で
チェックし、薬剤師個々の能力を判定します。さらに、患
者さんを中心としたチーム医療の中で、医薬品の適正使
用(医薬品の選択・管理・アドバイスなど)に関与して、安
心・安全を提供していきます。

中期経営計画最終年度の2014年3月期末までに全
薬剤師の50%が全分野においてレベル4以上を取得す
ることを目指します。

そのほかにも、「薬剤師自らが研究し、発表する場」と
して、ファーマシーフォーラムと呼ばれる社内学術発表会
を開催し、優れた研究や取り組みを各店舗で共有する
取り組みを1998年から続けています。

こうした仕組みや取り組みにより、価値ある薬局として
進化しています。

薬剤師階層別OJT教育システム「GOES」



コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社は、法令遵守に基づく企業倫理の重要性を認識するとともに、変動する企業環境に対応した迅速な経営意思決定と、経営の健全性向上を図ることによって企業価値を継続して高めていくことを経営上の最重要課題のひとつとして位置づけております。その実現のために、株主の皆様をはじめ、お客様、取引先、地域社会、社員等の利害関係者との良好な関係を築くとともに、株主総会、取締役会、監

査役会、会計監査人等、法律上の機能制度を一層強化・改善・整備しながら、コーポレート・ガバナンスを充実させていきたいと考えております。

また、株主・投資家の皆様へは、迅速・正確な情報開示に努めるとともに、幅広い情報公開により、経営の透明性を高めてまいります。

企業統治の体制 (2012年6月20日現在)

当社の取締役会は、当社の規模等に鑑み機動性も重視して、13名で構成されており、うち1名が社外取締役であります。

当社は、監査役会を設置し、社外監査役を含めた監査役による監査体制が経営監視機能として有効であると判断し、監査役設置会社を採用しています。

取締役会は、原則として毎月1回開催し、会社の重要事項について意思決定を行っております。

常勤取締役で構成される常務会は、原則として毎月2回開催し、取締役会へ付議すべき事項、取締役会の決定事項以外の重要事項を決定しております。常勤取締役（ただし、

相談役、副会長は除く）で構成される経営会議及び個別案件会議は、原則としてそれぞれ毎月1回開催し、常務会に付議される事項についての審議、経営に関する諸問題の討議や情報交換等を行っております。

当社は執行役員制度を導入し、取締役会が選任した執行役員が担当業務の執行責任を負い、取締役会がこれを監督しております。

また、当社は、定期・通期採用の社員研修、階層別研修及びコンプライアンス推進責任者のもとでの職場内研修において「企業倫理とコンプライアンス経営」を教育し、コンプライアンスの向上に努めています。

監査体制 (2012年6月20日現在)

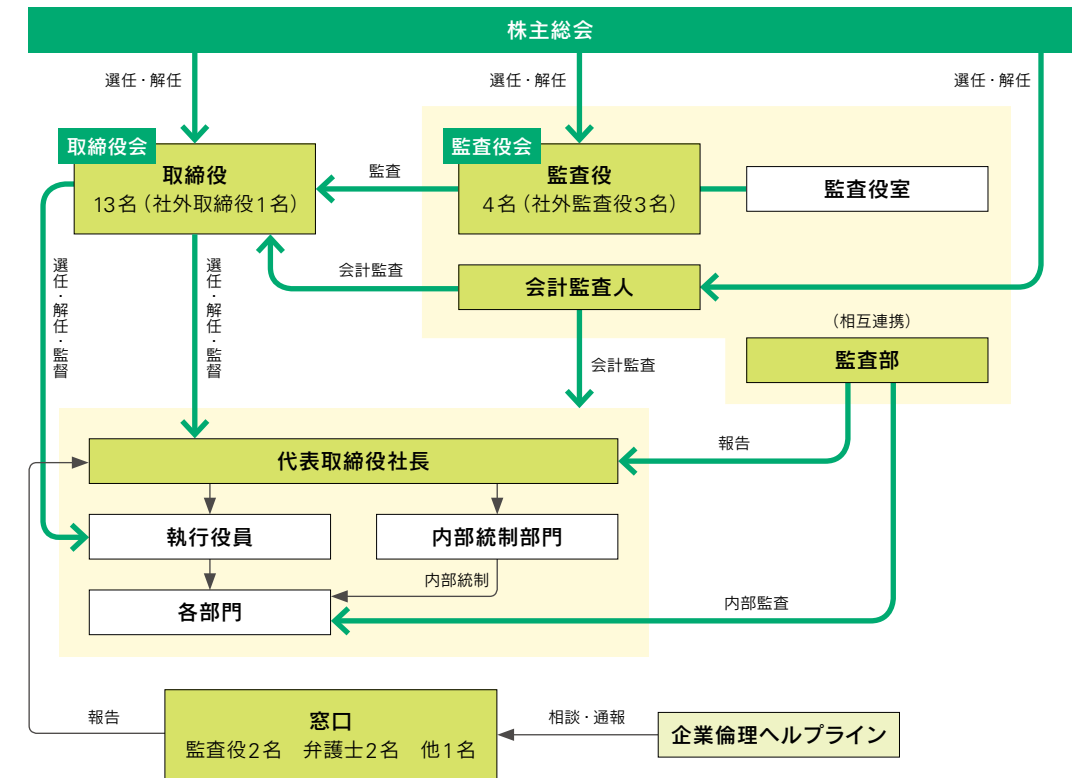
当社の監査役会は、常勤監査役2名、非常勤監査役2名の計4名で構成され、うち3名を社外監査役とし、公正性、透明性を確保しています。監査役会の構成員である各監査役は取締役会へ出席し、さらに常勤監査役については、常務会、経営会議、個別案件会議にも出席して意見を述べています。

監査役監査に関しては、各監査役は監査役会が定めた監査役監査基準、監査計画、職務分担に基づき、業務執行の適法性について監査しています。

内部監査に関しては、社長直下の監査部11名が全部門を対象に内部監査を計画的に実施しており、監査結果は、社長に報告しています。被監査部門に対しては、改善事項の指導を行い、改善状況を報告させることにより実効性のある監査を実施しています。

監査役、監査部、会計監査人、内部統制部門は、監査計画や監査結果に関する情報を適時交換し、有効かつ効率的な監査の実施に努めています。

体制図 (2012年6月20日現在)



役員報酬等

当社は役員報酬等の額、又はその算定方法の決定に関する方針は特に定めていませんが、取締役と監査役報酬（賞与を含む）は、株主総会の決議により、取締役全員、監査役全員のそれぞれの報酬総額の最高限度額を

決定しており、株主の監視が働く仕組みとなっています。各取締役の報酬額は、株主総会で決議された限度額の範囲内で、代表取締役社長が取締役会に諮って決定し、各監査役の報酬額は監査役の協議により決定しています。

取締役・監査役報酬等の総額 (2012年3月期)

区分	人数(名)	報酬等の総額(百万円)		
		基本報酬	賞与	
取締役(社外取締役を除く)	9	204	189	15
監査役(社外監査役を除く)	1	11	11	0
社外役員	4	18	17	1
合計	14	234	217	17

注1 取締役の報酬等の総額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれておりません。
 2 当社役員が受ける報酬等は当社から支給されるもののみであり、連結子会社からの報酬はありません。
 3 当社役員のうち、連結報酬等の総額が1億円以上となる者はありません。
 4 取締役の報酬限度額（使用人兼務取締役の使用人分の給与は含まない）は、2012年6月20日開催の第34期定時株主総会において、年額3億円以内と定めた固定枠と、前事業年度の連結当期純利益の2%以内と定めた変動枠の合計額と決議いただいております。
 5 監査役報酬限度額は、2002年6月18日開催の第24期定時株主総会において、年額5千万円以内と決議いただいております。

内部統制システム及びコンプライアンス体制

当社は、総合メディカルグループに共通する企業憲章・倫理規程等を定め、グループ全体のコンプライアンス体制の構築に努めています。

取締役及び社員の職務の執行が法令及び定款に適合し、かつ社会的責任及び企業倫理を果たすため、コンプライアンス・ポリシー（行動規準等）を定め、周知徹底しています。コンプライアンス担当役員及びコンプライアンスに関する委員会を置き、コンプライアンス担当部門を設置しています。また、取締役に対し、コンプライアンスの知識を高め、コンプライアンスを尊重する意識を醸成しています。

また、定期・通期採用の社員研修、階層別研修及びコンプライアンス推進責任者のもとでの職場内研修において「企業倫理とコンプライアンス経営」を教育しているほか、社員から相談・通報できる窓口（企業倫理ヘルプライン）を設置し、迅速に対応するなど、コンプライアンスの向上に努めています。

情報管理体制について

当社は、職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制として、取締役は、社内規程に基づき、取締役会の議事録を作成保存するとともに、重要な職務の執行及び決裁に係る情報について記録し、適切に管理しています。また、取締役の意思決定及び取締役に対する報告に関しては、文書管理規程を定め、これに基づき保存・管理しています。

リスク管理体制

損失の危険の管理に関して、リスク管理を統括する機能をコンプライアンスに関する部門に設置し、担当取締役を置き、リスク管理規程を定め、リスク管理体制の構築及び運営を行っています。

社外取締役からのコメント



社外取締役
野上 誠

総合メディカルの社外取締役に就任して2年経った今、当社は経営トップがコーポレートガバナンスやコンプライアンスに十分意を用い、常に透明性の高い組織運営を心がけていることを強く感じています。

月に1度開催される定例の取締役会においては、出席役員がそれぞれの立場で活発な議論に参加し、議案の審議が進められています。

当社は10年余りにわたり培ってきた「DtOD」という医薬支援を経営のベースに据え、リース・レンタルビジネス、調剤薬局や医療施設の運営受託に加え、近時介護ビジネスにも進出する等、事業領域の拡大を図っており、ヘルスケア業界のリーディングカンパニーを目指しております。

今後さらに事業領域を拡大していく中で、優れたソリューション力を有する中堅社員とエネルギー的な若手社員を多く抱えていることが、当社の最大の強みであります。社員を大切に、人材教育に対する投資を惜しまない長年の経営姿勢が、今まさに大きな実を結びつつあります。

このように成長を続ける当社にあって、私は金融の現場で培ってきた知見を活かし、当社の企業価値をさらに高めていくべく、引き続きさまざまな提言を積極的に行っていきたいと思っております。

取締役・監査役・執行役員 (2012年6月20日現在)

取締役



代表取締役社長

田代 五男

秘書室、監査部担当



代表取締役副社長

坂本 賢治

DtOD コンサルティング本部、DtOD サポート本部担当



専務取締役

三木田 慎也

DtOD 開発本部担当
DtOD 開発本部長



常務取締役

橋本 浩一

財務経理本部、審査部担当
財務経理本部長



常務取締役

中島 孝生

DtOD 薬局本部担当
DtOD 薬局本部長



常務取締役

本田 俊正

人事総務本部、健康サポート室担当
人事総務本部長



常務取締役

黒田 誠

経営戦略本部担当
経営戦略本部長



取締役

寺田 孝英

西日本支社担当
西日本支社長



取締役

貞久 雅利

東日本支社担当
東日本支社長



取締役

原口 錠二

九州支社担当
九州支社長



取締役相談役

小山田 浩定



取締役副会長

金納 健太郎



取締役(社外取締役)

野上 誠

監査役



常勤監査役（社外監査役）

大野 穰



常勤監査役

平尾 昭二



監査役（社外監査役）

右田 幸雄



監査役（社外監査役）

新道 弘康

執行役員

上席執行役員

新村 元市

DtoD 開発本部副本部長

上席執行役員

中島 護貴

DtoD 薬局本部副本部長
(株)エス・エム・イー代表取締役社長

上席執行役員

渡部 一也

DtoD サポート本部長

執行役員

奥野 隆通

秘書室長

執行役員

藤井 信夫

DtoD 開発本部副本部長

執行役員

谷川 由利子

採用部長

執行役員

松尾 俊和

IT戦略部長

執行役員

山崎 修

西日本支社 西日本営業統括
部長

執行役員

原 正朝

東日本支社 東日本薬局統括部長
(株)新鶴沼薬局 代表取締役社長

財務セクション

5年間の主要連結財務データ

各表示年の3月31日に終了した会計年度	2008	2009	2010	2011	2012
売上高 (百万円)	64,474	65,879	70,427	72,789	80,222
営業利益 (百万円)	3,016	2,471	3,268	4,148	4,848
経常利益 (百万円)	2,998	2,555	3,297	4,212	4,881
当期純利益 (百万円)	1,716	1,277	1,541	2,167	2,504
純資産額 (百万円)	14,737	15,051	15,932	17,421	19,511
総資産額 (百万円)	29,541	29,926	36,273	43,057	53,160
1株当たり純資産 (円)	1,925.46	2,001.72	2,170.05	2,413.16	2,702.78
1株当たり当期純利益 (円)	248.87	168.08	210.70	299.33	346.93
1株当たり配当金 (円)	50.00	50.00	50.00	60.00	70.00
(うち1株当たり中間配当金) (円)	(20.00)	(25.00)	(25.00)	(30.00)	(35.00)
配当性向 (%)	20.1	29.7	23.7	20.0	20.2
自己資本比率 (%)	49.6	50.1	43.3	40.5	36.7
自己資本当期純利益率 (%)	14.1	8.6	10.0	13.1	13.6
株価収益率 (倍)	13.7	12.0	9.8	7.3	8.6
株価純資産倍率 (倍)	1.8	1.0	0.9	0.9	1.1
発行済株式総数 (千株)	7,624	7,670	7,670	7,670	7,670
営業活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	2,543	1,353	3,237	4,179	4,484
投資活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	△2	△1,118	△1,535	△4,111	△4,086
財務活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	617	△2,181	△158	△1,275	△170
現金及び現金同等物の期末残高 (百万円)	5,366	3,420	4,963	3,756	3,984
従業員数 (人)	1,614	1,704	1,914	2,097	2,195
パート数 (人)	472	479	546	602	623

注 従業員数は、就業人員（当社グループからグループ外への出向者を除き、グループ外から当社グループへの出向者を含む）を、パート数は、パートタイマー、契約社員及び派遣社員の年間平均人員を記載しております。

その他の財務指標（連結）

各表示年の3月31日に終了した会計年度	2008	2009	2010	2011	2012
売上高営業利益率 (%)	4.7	3.8	4.6	5.7	6.0
売上高経常利益率 (%)	4.7	3.9	4.7	5.8	6.1
売上高当期純利益率 (%)	2.7	1.9	2.2	3.0	3.1
総資本回転率 (回)	2.2	2.2	1.9	1.7	1.5
総資産経常利益率 (%)	10.4	8.6	10.0	10.6	10.1
流動比率 (%)	149.6	149.9	143.7	129.6	131.7
固定長期適合比率 (%)	63.4	62.6	64.2	77.1	78.1
有利子負債比率 (%)	11.0	9.2	14.2	19.4	27.4
D/E レシオ (倍)	0.2	0.2	0.3	0.5	0.7

注1. 有利子負債は連結貸借対照表に計上したリース債務、割賦未払金を含む。
2. D/Eレシオ（デット・エクイティ・レシオ）の算出方法：有利子負債÷自己資本

当期の財政状態及び経営成績の分析

1. 経営成績について

当期業績の総括

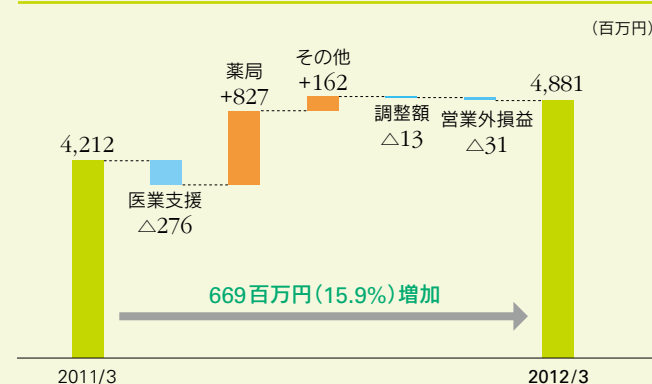
当期の売上高は前期比10.2%増の80,222百万円、営業利益は同16.9%増の4,848百万円、経常利益は同15.9%増の4,881百万円、当期純利益は同15.6%増の2,504百万円と、3期連続の増益、過去最高益を更新しました。好調な業績となった背景には、開業支援やコンサルティングを軸にした医業経営のトータルサポートで、薬局を中心に事業全体へ波及効果が拡大したことや、調剤薬局の積極的な出店による増収効果など、中期経営計画で掲げた重点施策が順調に進捗していることが挙げられます。

ただ、医師の開業・転職支援については、前期から件数は伸びているものの、その伸びは不十分で決して満足できるものではありません。最高益を更新した業績は評価できるものの、案件数やDtoD登録数の増加、人財育成面、プロセス管理面など、個々にみれば課題は残っています。こうした課題の解決に取り組んでいくことで、中期経営計画最終年度となる2014年3月期中にすべての領域でナンバーワンに挑戦できる基盤を確立します。

各セグメントの状況について

当社は、顧客の視点に立った事業を展開しており、事業の対象とする顧客が概ね類似している「医業支援」「薬局」「その他」の3つを報告セグメントとしています。

経常利益増減要因



医業支援

「医業支援」では、医療機関と医師向けに、医業経営コンサルティング、DtoD、入院患者向けテレビのレンタル、医療機器のリース・割賦、医療施設の企画・設計・施工などを行っています。

当期の医業支援の売上高は、前期比8.4%増の20,201百万円となりました。うち、コンサルティング部門の売上高が同4.5%増の1,289百万円、リース・割賦部門の売上高が同19.4%増の9,104百万円と寄与しました。一方利益面では、レンタル部門において、地デジ対応テレビへの入れ替え需要のあった前期からの反動減を補うことができず、営業利益は同36.5%減の481百万円となりました。以下は、部門別の状況です。

(1) コンサルティング

コンサルティング部門の売上高は、前期比4.5%増の1,289百万円となりました。

このうち、病医院経営のコンサルティングに関する売上高は、同14.4%増の733百万円となりました。しかし、医師の転職・開業支援などに関する売上高は、開業支援件数が増加したものの、常勤医師の転職支援件数が減少した結果、同6.3%減の556百万円となりました。

(2) レンタル

レンタル部門の売上高は、前期比6.6%減の7,333百万円となりました。

入院患者向けのテレビレンタルでは、地上デジタル放送への対応から、既存契約先で地デジ対応テレビへの入れ替えを進めるとともに、採算の厳しい契約について一部見直しを行いました。また、大病院を中心に新規案件の契約獲得にも取り組んだ結果、賃貸資産（レンタル資産）が前期末比52.4%増加しました。これらの結果、賃貸資産などからのレンタル売上高は前期比5.3%増の4,468百万円と堅調に推移したものの、商品売上は同20.6%減の2,864百万円となりました。

(3) リース・割賦

リース・割賦部門の売上高は、前期比19.4%増の9,104百万円となりました。商品売上が同18.2%増の7,414百万円となったほか、リース債権や割賦債権などの営業資産が前期末比35.4%増の3,580百万円と積み上がったことが主な要因です。

医療機器などのリース・割賦は、リース料率の低レート競争が続くなか、スライド式の間仕切りで病室の個人スペースを準個室化する「快そう計画」や介護商品などの提案型案件を推進しました。さらに、医師開業支援からのリース

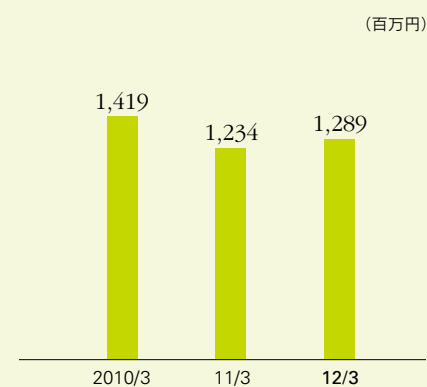
案件獲得にも努めた結果、契約高は前期比19.0%増の9,347百万円となりました。

(4) その他（医療施設の設計・施工、病院内売店など）

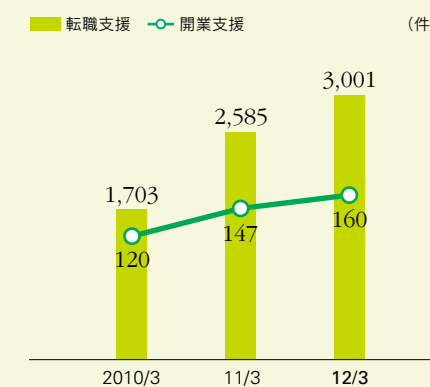
その他部門の売上高は、前期比28.7%増の2,473百万円となりました。

設計・施工の売上高は、当期に病院移転プロジェクトに関する売上を計上した結果、同34.8%増の1,842百万円と大きく伸びました。

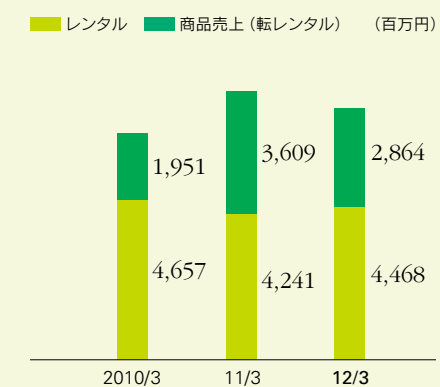
コンサルティング売上高



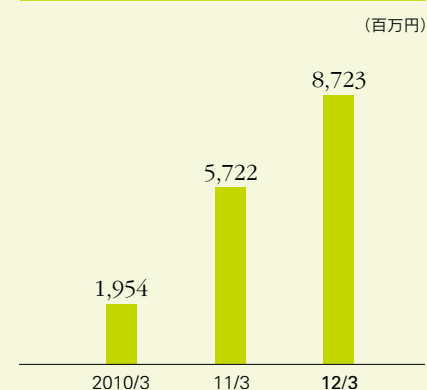
転職・開業支援件数



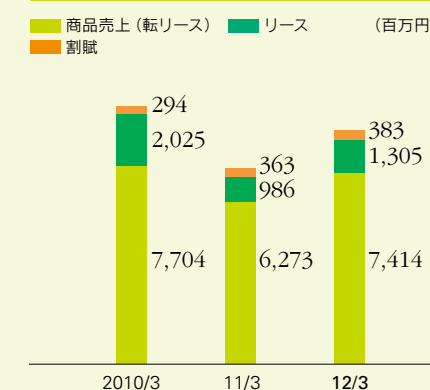
レンタル売上高



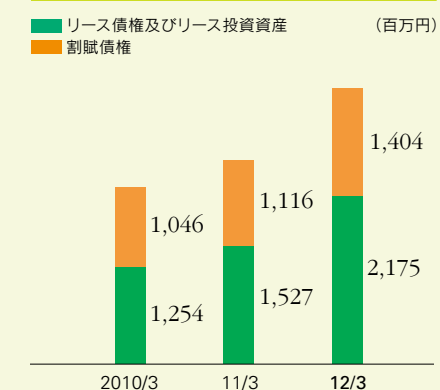
レンタル資産



リース・割賦売上高



営業資産残高



薬局

「薬局」では、医療機関を受診した患者向けに調剤薬局を行っています。

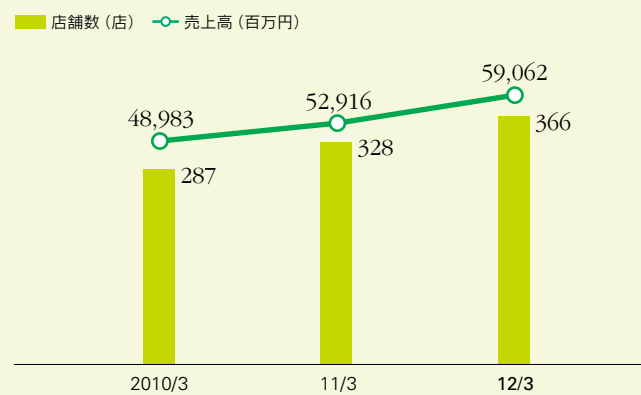
調剤薬局は、当期中に40店舗（うちM&Aによる10店舗含む）を出店した結果、当期末の店舗数は前期末から38店舗増えて366店舗となりました。うち、13店舗は医師開業支援先への新規出店分です。M&Aについては、以下3社の全株式を取得しました。

M&Aの状況

年月	社名	店舗数
2011年10月	前田産業(株)(北海道)	8店舗
2012年 1月	(株)新鶴沼薬局(神奈川県)	1店舗
2012年 3月	(有)ひばり薬局(熊本県)	1店舗

このように出店を加速させたことに加え、当社が開発した医療モール内に設置した店舗を中心に売上が伸び、当期の売上高は前期比11.6%増の59,062百万円、営業利益は同21.5%増の4,673百万円と堅調に推移しました。既存店の売上高は前期比4.6%増となったほか、前期と当期に出店した店舗の売上が大きく寄与しました。

店舗数/売上高推移



その他

「その他」では、その他の顧客向けにレンタルなどを行っています。

売上高は前期比22.7%減の959百万円となりましたが、利益面では原価率低減の効果が大きく、営業利益は前期の5百万円から168百万円と大きく改善しました。

次期業績の見通し

2013年3月期は、中期経営計画最終年度である2014年3月期に「すべての領域でナンバーワン」に挑戦できる基盤づくりに取り組むことを事業方針として掲げました。具体的には、開業支援を質量ともに強化、価値ある薬局の拡大、支社機能の強化に取り組めます。また、新たな成長の柱を育成すべく、医療モールをはじめとしたプロジェクト案件の推進にも注力する計画です。

すべての施策の起点となるDtoDについては、転職や開業を希望する勤務医登録数の拡大が鍵を握ります。医師総数約29万5千人から見ると、登録数が約3万2,000件のDtoDのシェアはおおよそ11%。まだまだ成長の余地があります。勤務医登録数を増やすために、医師のための転職・開業支援サイト「DtoDコンシェルジュ」への関心度を高めるための施策を実施するとともに、雑誌「DtoD club」をリニューアルし、医師登録促進とブランド化につながる月刊雑誌を発行します。また、量の拡大だけでなく、DtoDから実際に転職や開業に結びつけていくことも大きな課題です。そのため、当社では登録していただいた医師に対して的確なサポートを提供できる人財の育成に注力しています。開業支援は、当社にとって創業の原点でもあり、最大の成長ドライバーです。しっかりと底上げし、「すべての領域でナンバーワン」に挑戦できる基盤を整えていきます。

これらの取り組みの結果、売上高は前期比13.5%増の91,032百万円となる見通しです。このうち、医業支援の売上高は同21.5%増の24,543百万円、薬局の売上高は同10.9%増の65,490百万円を見込んでいます。利益面では、2012年4月の調剤報酬及び薬価基準の改定に伴う影響があるものの、営業利益は同2.9%増の4,990百万円、当期純利益は同14.7%増の2,871百万円を見込んでいます。

2. 財政状態について

資産

当期末の総資産は、前期末比10,102百万円増の53,160百万円となりました。なお、流動資産は、同4,258百万円増の28,592百万円となりました。これは、受取手形及び売掛金が3,830百万円増加したことが要因です。固定資産は、同5,843百万円増の24,568百万円となりました。これは、地デジ対応に伴うレンタル物件の新規設置や入れ替えなどにより賃貸資産(レンタル資産)が3,000百万円、のれんが1,792百万円増加したことによるものです。

負債

当期末の負債は33,648百万円となりました。なお、流動負債は、前期末比2,928百万円増の21,709百万円となりました。これは、支払手形及び買掛金が1,360百万円増加したためです。固定負債は、同5,082百万円増の11,939百万円となりました。これは、賃貸資産(レンタル資産)を割賦購入したことにより長期割賦未払金が3,148百万円、長期借入金1,842百万円増加したことが要因です。また、有利子負債(リース債務、割賦未払金含む)は、同6,242百万円増の14,579百万円となり、有利子負債から現金及び預金を差し引いた金額を自己資本で割ったネットD/Eレシオは同0.3ポイント増の0.5倍となりました。

純資産

当期末の純資産は、前期末比2,090百万円増の19,511百万円となりました。これは、当期純利益の計上により2,504百万円増加しましたが、配当金の支払いにより469百万円減少したためです。なお、自己資本比率は前期末40.5%から3.7ポイント減の36.7%となりました。

キャッシュ・フローの状況

当期末における現金及び現金同等物(以下「資金」という。)は、3,984百万円となり、前期末比227百万円増となりました。

この主な要因は、次の通りです。

営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果、資金は4,484百万円増加しました。これは、税金等調整前当期純利益(4,762百万円)、減価償却費(2,821百万円)による資金増加要因が、売上債権の増加(3,408百万円)による資金減少要因を上回ったことによるものです。

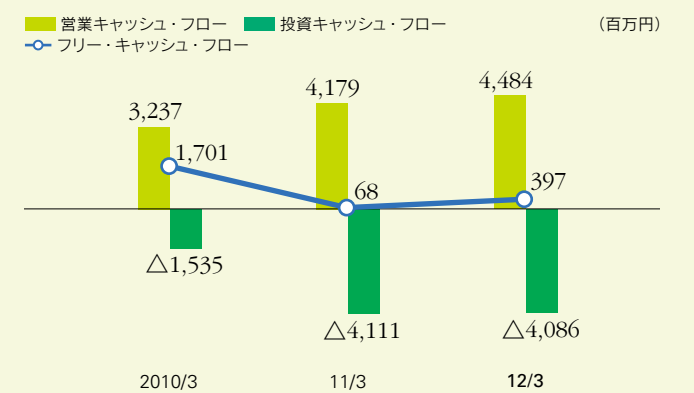
投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果、資金は4,086百万円減少しました。これは主に、社用資産の取得(1,476百万円)、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得(1,971百万円)によるものです。

財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果、資金は170百万円減少しました。これは主に、長期借入金による資金増加(3,150百万円)があった一方で、割賦債務の返済(1,372百万円)、長期借入金の返済(950百万円)、リース債務の返済(517百万円)、配当金の支払い(469百万円)により資金が減少したことによるものです。

フリー・キャッシュ・フローの推移



3. 財務戦略について

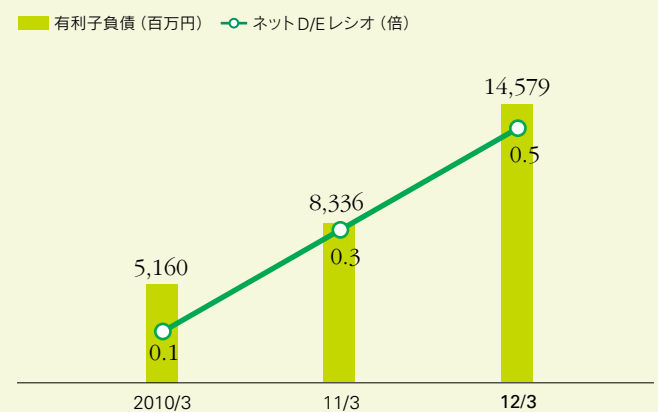
財務面における課題

当期末の純資産は、当期純利益の積み上げにより、前期末比20億円増の195億円と順調に拡大していますが、同時に有利子負債（リース債務、割賦未払金含む）も膨らんでおり、ネットD/Eレシオは0.5倍と、前期末の0.3倍から悪化しています。

さらに現在、当社では中期経営計画のもと、開業支援でナンバーワン、価値ある薬局で店舗数ナンバーワンを目指し、DtoDを起点とした事業拡大に取り組んでおり、薬局の新規出店をさらに加速するほか、介護事業など新たな分野にも積極的に挑戦するなど、今後も相応の資金が必要となる見通しです。

当社としては、「よい医療」の実現には、医療機関のみならず当社自身も安定した経営をする必要があると考えており、上昇傾向にあるネットD/Eレシオについて、長期格付けA格で求められる水準である0.2倍程度を中期的な目標としています。成長戦略を着実に推進しながら、同時に財務基盤の強化も実現していくため、今後、バランスのとれた資本構成の形成に一層取り組んでいくことが不可欠と認識しています。

有利子負債／ネットD/Eレシオ



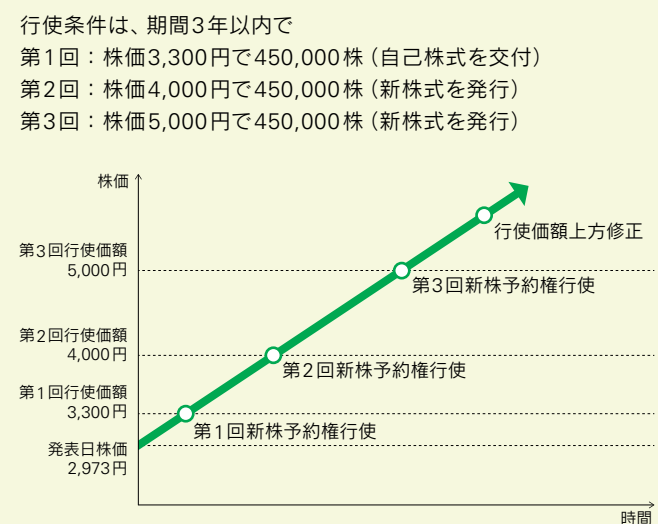
第三者割当による新株予約権の発行について

こうした課題を踏まえ、自己資本の充実と財務基盤のさらなる強化を目的に、2012年5月に55億円規模の第三者割当による第1回～第3回新株予約権を発行しました。調達した資金は向こう3年間に予定している調剤薬局の新規出店などに関する設備投資資金に充当します。

今回、公募ではなく特定の第三者へ割り当てる増資とした狙いは、2つあります。1つは当社の株価は割安な水準にあると考えており、その水準で公募増資しても資金を十分に調達できないと判断しました。今回の第三者割当増資は、将来の理論株価を権利行使価額として設定しており、当社の株価は依然割安であるということを内外に明示する狙いもあります。もう一つは、当社にとって有利な条件で締結できたことです。行使価額は原則としてターゲット価格（目標株価）に固定されますが、仮に株価がターゲット価格を大幅に上回った場合には、行使価額を修正することができます。これにより調達金額を増額することができます。

また、将来的に資金調達が必要なくなった場合や、本スキームよりも好条件で資金調達が可能となった場合、当社の選択により、残存する新株予約権をいつでも消却することができます。キャンセル料など追加コストは一切発生しません。

<参考>本新株予約権による資金調達のイメージ

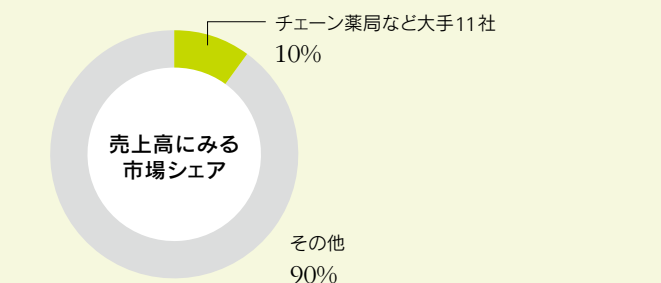


M&A戦略

調剤薬局業界では、今後も合従連衡が続くと見えています。全国には約53,000店の薬局がありますが、チェーン薬局など大手11社の売上高シェアは約10%で、その他は個人経営のいわゆるパパママ薬局です。今後、調剤報酬や薬価基準の改定、薬剤師の不足などに直面し、中小規模の店舗は厳しい経営を余儀なくされることが予想されます。また後継者不足という問題もあります。こうした状況から、業界ではさらなるチェーン化やM&Aが進む可能性があると考えています。

当社では当期に3社（調剤薬局10店舗）のM&Aを実施しましたが、業界環境を踏まえて、今後も積極的にM&Aを進めていく予定です。M&Aの成功にはタイミングが非常に重要で、いつでも機動的に使える資金が必要となります。そのため、増資や銀行借入などを合わせて、資金を厚めに確保しています。また、M&A専門の部隊を新設するなど、体制面も充実させており、今後のM&Aに十分に対応できると考えています。

<参考>調剤薬局の市場構造

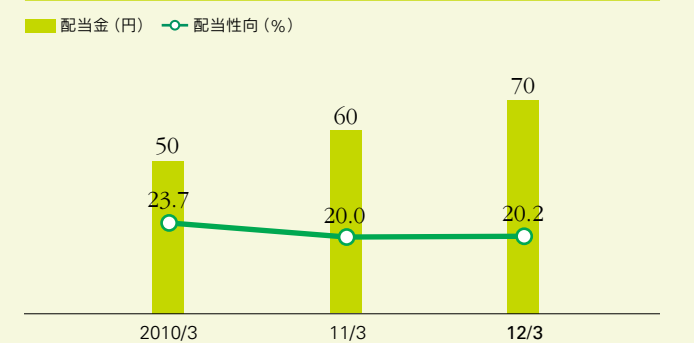


株主還元について

当社は株主還元について、配当性向20%前後を維持していくことを基本方針としています。当期は利益の積み上げと配当性向を踏まえ、1株当たり配当金を前期比10円増配の70円とさせていただきます。配当性向をさらに上げるべきとするご意見も十分理解していますが、当社は現在成長過程にあり、財務基盤を損なわないよう内部留保に留意しながら、成長投資に資金を使いたいと考えています。成長投資による企業価値向上により、株価を上げるというかたちで株主の皆さまに報いていきたいと思えます。

また、当社では、株式の流動性の低さを資本政策上の課題として認識しています。株主数については、配当利回りに株主優待を加えた利回りが約8%（株式長期保有3年以上）ということもあり、前期末から増えていますが、今後売買高をさらに高め、より多くの投資家の皆さまに当社の株主になっていただきたいと考えています。そのためには株式市場におけるプレゼンス拡大が不可欠です。多くの方々から注目を集めるためにも、時価総額を現在の200億円強から早期に500億円まで伸ばしたいと思っています。現在取り組んでいる中期経営計画で掲げた施策を着実に実行していくことで、時価総額500億円の実現を目指していきます。

配当金の推移



リスク情報

事業等のリスク

当年次報告書に記載した経営成績などに関するリスクのうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。

なお、文中における将来に関する事項は、2012年6月20日現在において判断したものであります。

1. 薬局について

A. 医薬分業と調剤薬局の関係について

医薬分業は、医療機関が診察等の医療行為に専念し調剤薬局が薬歴管理や服薬指導等を行うことで医療の質的な向上を図るために国の政策として推進されてきました。今後、医薬分業率の伸び率が低下する場合には、新規出店等の店舗展開に影響があり、薬局の業績に影響を及ぼす可能性があります。

B. 調剤薬局の法規制について

当社グループの調剤業務を行うに当たり、各都道府県知事に「薬局開設許可」及び「保険薬局指定」を受けるとともに、必要に応じて各都道府県知事等の指定等を受けるととされています。万一、法令違反等により、当該店舗の営業停止、又は取消を受けることとなった場合には、薬局の業績に影響を及ぼす可能性があります。

C. 薬価基準の改正、調剤報酬改定について

調剤売上は、薬剤に係る収入と調剤技術に係る収入から成り立っています。薬剤に係る収入は、健康保険法に定められた「薬価基準」という公定価格によっており、調剤技術に係る収入も健康保険法により定められた調剤報酬の点数によっております。今後、薬価基準の改正、調剤報酬改定が行われ、薬価基準、調剤報酬の点数等が変更になった場合、薬局の業績に影響を及ぼす可能性があります。

D. 調剤過誤について

当社グループは、調剤過誤防止を重要課題の一つとしており、研修等を通じ薬剤師の調剤技術や薬剤知識の向上に取り組み、調剤過誤防止のために複数チェック体制や調剤過誤防止システムにより調剤を行っております。また、万一に備え全店舗において薬剤師賠償責任保険に加入しております。しかし、重大な調剤過誤が発生した場合には、社会的信用の失墜、訴訟の提起による損害賠償等により、薬局の業績に影響を及ぼす可能性があります。

E. 消費税等の影響について

調剤売上は消費税法において非課税売上となり、一方、医薬品等の仕入は同法の課税仕入となるため、当社グループが医薬品等の仕入先に対し支払った消費税等は、消費税等として調剤売上原価の経費に計上しております。過去の消費税の導入及び消費税率改定時には、消費税率の上昇分が薬価改定幅に考慮され、また当社も仕入先との価格交渉に際しては、消費税率の上昇分を考慮して交渉を進めてきました。しかし今後、消費税率が改定され、その影響が薬価あるいは仕入価格に反映されない場合には、薬局の業績に影響を及ぼす可能性があります。

F. 薬剤師の確保と出店計画

調剤薬局は、薬事法により店舗ごとに一定数以上の薬剤師を配置することが義務づけられており、薬剤師法により調剤業務は薬剤師が行わなければならないとされております。当社グループはすべての店舗において薬事法による薬剤師の配置の基準を満たしております。また、当社グループは、新規出店計画に基づき薬剤師の採用計画を作成の上、採用活動を行い、定期採用を基本としながらこれを通期採用で補完していくことで、薬剤師の十分な確保ができており、新規出店計画に支障を来したことはありません。しかし、今後、薬剤師を十分に確保できない場合、また、出店計画が遅れることにより、薬剤師の採用が先行し、一時的に薬剤師に余剰が生じる場合には、薬局の業績に影響を及ぼす可能性があります。

2. レンタルについて

A. レンタル取引について

当社のレンタル取引は、レンタル設置契約に基づきテレビ等を医療機関に設置し、利用者(患者)が使用料を負担しテレビ等を利用できるシステムであります。当該レンタル取引に係る売上高(レンタル料収入)は、テレビの設置台数及びテレビ1台当たりのレンタル料収入により変動いたします。現状ではテレビの設置台数に影響を及ぼす病床(ベッド)数が減少傾向にあります。また、1台当たりのレンタル料収入は、病床数、ベッドの稼働率、患者の視聴時間の変動による影響を受けます。

B. 技術の進歩等への対応

2011年7月には地上デジタルテレビ放送へ完全移行しましたが、今後、このような技術の進歩等に対応することになった場合、商品開発等で新たなビジネスチャンスの拡大に繋がる可能性もありますが、既存設備の陳腐化と追加投資によりレンタルの業績に影響を及ぼす可能性があります。

C. 消費税等の影響について

今後、消費税率が改定され、それが利用者(患者)に対するレンタルテレビの使用料に反映できない場合、又はコスト削減によりこれを吸収できない場合には、レンタルの業績に影響を及ぼす可能性があります。

3. リース・割賦について

A. 金利の動向について

リース・割賦の事業環境は、超低金利政策の下での同業他社とのリース料率競争が激しくなっております。リース・割賦の成約高、採算(利鞘)は金利の動向に影響を受ける傾向があります。

B. 商品売上について

当社は、資金回収の効率化を図るため、期中に獲得した契約上の対象物件の一部を売却し、商品売上として計上しております。当社の商品売上取引は、当社がユーザーとの間でリース契約(又は割賦販売契約)した物件を他のリース会社に売却するものであります。当社は、ユーザーから債権の代行回収を行い、その回収額をリース会社へ支払います。サプライヤーからの物件購入額とリース会社に対する物件売却額との差額が当社の利益となります。商品売上が拡大した場合、未経過リース契約債権と割賦債権が減少し、リース料収入、割賦売上は減少します。

4. DtoDの推進について

医業継承・医療連携・医師転職支援システムであるDtoDは、開業・転職を希望の勤務医、継承者を探している開業医、優秀な医師と医療連携先を確保したい医療機関の三者間を総合的に支援していく課題解決システムです。DtoDに係る収益としては、医師転職支援に基づく紹介手数料、開業支援に基づくコンサルティング手数料など直接的な効果だけでなく、DtoDを起点にしたビジネスの拡大を通して、営業面での生産性向上、収益性向上を図るものです。DtoDは2001年10月から開始し、DtoDシステムへの勤務医、開業医、医療機関の登録数拡大に伴い、DtoDの実績も着実に増加しています。当社は基本的戦略であるDtoDをさらに推進・強化し、ビジネスを拡大させる予定ですが、今後DtoDを推進するに当たり、DtoDが計画どおりに進展しない場合は、当社の業績に影響を与える可能性があります。

5. 個人情報の保護について

当社グループの各事業においては、個人情報保護法に定められた個人情報を取扱っております。2006年にプライバシーマークを取得し、個人情報の漏洩防止に努めていますが、万一、個人情報が漏洩した場合には、社会的信用の失墜、訴訟の提起による損害賠償等により、当社の業績に影響を与える可能性があります。

連結財務諸表

連結貸借対照表

	(百万円)		
	第32期 (2009.4.1～ 2010.3.31)	第33期 (2010.4.1～ 2011.3.31)	第34期 (2011.4.1～ 2012.3.31)
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	3,963	3,756	4,004
受取手形及び売掛金	11,263	10,992	14,823
割賦債権	1,046	1,116	1,404
リース債権及びリース投資資産	1,254	1,527	2,175
有価証券	1,100	—	—
たな卸資産	3,257	3,836	3,928
繰延税金資産	796	1,043	746
その他	819	2,076	1,532
貸倒引当金	△13	△15	△23
流動資産合計	23,487	24,333	28,592
固定資産			
有形固定資産			
賃貸資産	1,954	5,722	8,723
建物及び構築物	3,557	3,764	4,398
土地	1,818	2,703	2,650
その他	1,392	1,546	1,544
有形固定資産合計	8,723	13,737	17,315
無形固定資産			
のれん	215	944	2,736
その他	759	819	812
無形固定資産合計	974	1,763	3,548
投資その他の資産			
投資有価証券	1,029	876	1,321
繰延税金資産	457	693	664
その他	1,601	1,653	1,717
貸倒引当金	△1	△0	△0
投資その他の資産合計	3,087	3,223	3,703
固定資産合計	12,785	18,724	24,568
資産合計	36,273	43,057	53,160

	(百万円)		
	第32期 (2009.4.1～ 2010.3.31)	第33期 (2010.4.1～ 2011.3.31)	第34期 (2011.4.1～ 2012.3.31)
負債の部			
流動負債			
支払手形及び買掛金	10,775	12,053	13,414
短期借入金	260	270	260
1年内返済予定の長期借入金	990	855	1,297
リース債務	341	462	547
未払費用	1,231	1,453	1,381
未払法人税等	1,198	1,035	1,156
割賦未実現利益	143	137	157
その他	1,407	2,511	3,493
流動負債合計	16,349	18,780	21,709
固定負債			
長期借入金	1,790	1,905	3,747
リース債務	981	1,057	912
長期割賦未払金	—	3,092	6,240
その他	1,220	801	1,038
固定負債合計	3,991	6,856	11,939
負債合計	20,340	25,636	33,648
純資産の部			
株主資本			
資本金	3,513	3,513	3,513
資本剰余金	4,136	4,136	4,136
利益剰余金	8,984	10,753	12,788
自己株式	△989	△1,043	△1,043
株主資本合計	15,645	17,360	19,395
その他の包括利益累計額			
その他有価証券評価差額金	69	60	116
その他の包括利益累計額合計	69	60	116
新株予約権	122	—	—
少数株主持分	94	—	—
純資産合計	15,932	17,421	19,511
負債純資産合計	36,273	43,057	53,160

注 第33期より、「包括利益の表示に関する会計基準」(企業会計基準第25号 平成22年6月30日)を適用しています。ただし、「その他の包括利益累計額」及び「その他の包括利益累計額合計」の第32期の金額は、「評価・換算差額等」及び「評価・換算差額等合計」の金額を記載しています。

連結損益計算書

	(百万円)		
	第32期 (2009.4.1～ 2010.3.31)	第33期 (2010.4.1～ 2011.3.31)	第34期 (2011.4.1～ 2012.3.31)
売上高	70,427	72,789	80,222
売上原価	59,631	60,831	67,186
売上総利益	10,796	11,957	13,035
販売費及び一般管理費	7,527	7,809	8,187
営業利益	3,268	4,148	4,848
営業外収益	97	152	140
受取配当金	18	19	21
生命保険配当金	4	9	10
受取賃貸料	28	28	29
負ののれん発生益	—	23	—
その他	46	70	78
営業外費用	69	89	107
支払利息	39	50	53
その他	29	38	53
経常利益	3,297	4,212	4,881
特別利益	51	586	—
投資有価証券売却益	—	25	—
新株予約権戻入益	—	122	—
過年度消費税等還付額	—	438	—
事業譲渡益	51	—	—
特別損失	649	1,351	118
減損損失	626	1,145	20
災害による損失	—	88	—
本社移転費用	23	—	—
投資有価証券評価損	—	103	53
建物解体費用	—	—	44
資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額	—	14	—
税金等調整前当期純利益	2,698	3,446	4,762
法人税、住民税及び事業税	1,539	1,578	1,949
過年度法人税等	—	191	—
法人税等調整額	△359	△477	308
法人税等合計	1,180	1,292	2,258
少数株主損益調整前当期純利益	1,518	2,154	2,504
少数株主損失(△)	△22	△12	—
当期純利益	1,541	2,167	2,504

連結包括利益計算書

	(百万円)		
	第32期 (2009.4.1～ 2010.3.31)	第33期 (2010.4.1～ 2011.3.31)	第34期 (2011.4.1～ 2012.3.31)
少数株主損益調整前当期純利益	—	2,154	2,504
その他の包括利益			
その他有価証券評価差額金	—	△8	55
その他の包括利益合計	—	△8	55
包括利益	—	2,145	2,560
(内訳)			
親会社株主に係る包括利益	—	2,158	2,560
少数株主に係る包括利益	—	△12	—

連結株主資本等変動計算書

	株主資本					その他の包括 利益累計額	新株予約権	少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券 評価差額金			
2009年3月31日残高	3,513	4,136	7,811	△446	15,015	△19	36	19	15,051
当期変動額	—	—	1,173	△542	630	88	86	75	880
剰余金の配当	—	—	△368	—	△368	—	—	—	△368
当期純利益	—	—	1,541	—	1,541	—	—	—	1,541
自己株式の取得	—	—	—	△542	△542	—	—	—	△542
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	—	—	—	—	—	88	86	75	250
2010年3月31日残高	3,513	4,136	8,984	△989	15,645	69	122	94	15,932
当期変動額	—	0	1,768	△54	1,714	△8	△122	△94	1,488
剰余金の配当	—	—	△398	—	△398	—	—	—	△398
当期純利益	—	—	2,167	—	2,167	—	—	—	2,167
自己株式の取得	—	—	—	△54	△54	—	—	—	△54
自己株式の処分	—	0	—	0	0	—	—	—	0
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	—	—	—	—	—	△8	△122	△94	△225
2011年3月31日残高	3,513	4,136	10,753	△1,043	17,360	60	—	—	17,421
当期変動額	—	—	2,035	△0	2,035	55	—	—	2,090
剰余金の配当	—	—	△469	—	△469	—	—	—	△469
当期純利益	—	—	2,504	—	2,504	—	—	—	2,504
自己株式の取得	—	—	—	△0	△0	—	—	—	△0
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	—	—	—	—	—	55	—	—	55
2012年3月31日残高	3,513	4,136	12,788	△1,043	19,395	116	—	—	19,511

連結キャッシュ・フロー計算書

	(百万円)		
	第32期 (2009.4.1～ 2010.3.31)	第33期 (2010.4.1～ 2011.3.31)	第34期 (2011.4.1～ 2012.3.31)
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前当期純利益	2,698	3,446	4,762
減価償却費	1,159	1,722	2,821
減損損失	626	1,145	20
受取利息及び受取配当金	△23	△22	△21
資金原価及び支払利息	49	75	131
売上債権の増減額(△は増加)	△1,680	469	△3,408
割賦債権の増減額(△は増加)	△184	△76	△268
リース債務及びリース投資資産の増減額(△は増加)	△123	△272	△234
たな卸資産の増減額(△は増加)	71	△531	29
仕入債務の増減額(△は減少)	2,033	1,015	856
その他の資産・負債の増減額	△99	△1,040	1,256
その他	31	212	496
小計	4,560	6,143	6,444
利息及び配当金の受取額	23	22	21
利息の支払額	△50	△74	△130
法人税等の支払額	△1,296	△1,911	△1,850
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,237	4,179	4,484
投資活動によるキャッシュ・フロー			
社用資産の取得による支出	△1,145	△2,268	△1,476
賃貸資産の取得による支出	△417	△1,209	△225
投資有価証券の取得による支出	△50	—	△429
投資有価証券の売却による収入	85	165	—
子会社株式の取得による支出	—	△57	—
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△76	△760	△1,971
その他	67	19	15
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,535	△4,111	△4,086
財務活動によるキャッシュ・フロー			
短期借入金の純増減額(△は減少)	30	10	△10
長期借入れによる収入	2,050	1,000	3,150
長期借入金の返済による支出	△1,094	△1,031	△950
リース債務の返済による支出	△279	△401	△517
割賦債務の返済による支出	△50	△399	△1,372
少数株主からの払込みによる収入	98	—	—
配当金の支払額	△368	△398	△469
自己株式の取得による支出	△543	△54	△0
その他	—	0	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△158	△1,275	△170
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	1,543	△1,207	227
現金及び現金同等物の期首残高	3,420	4,963	3,756
現金及び現金同等物の期末残高	4,963	3,756	3,984

セグメント情報

	報告セグメント				調整額 (注1)	連結財務諸表 計上額 (注2)
	医薬支援	薬局	その他	合計		
第32期 (2009.4.1～2010.3.31)						
売上高						
外部顧客への売上高	19,995	48,983	1,448	70,427	—	70,427
セグメント間の内部売上高又は振替高	1,360	—	—	1,360	△1,360	—
計	21,355	48,983	1,448	71,788	△1,360	70,427
セグメント利益	850	2,888	△76	3,661	△392	3,268
セグメント資産	10,771	18,688	845	30,305	5,967	36,273

	報告セグメント				調整額 (注1)	連結財務諸表 計上額 (注2)
	医薬支援	薬局	その他	合計		
第33期 (2010.4.1～2011.3.31)						
売上高						
外部顧客への売上高	18,631	52,916	1,240	72,789	—	72,789
セグメント間の内部売上高又は振替高	1,258	—	—	1,258	△1,258	—
計	19,890	52,916	1,240	74,047	△1,258	72,789
セグメント利益	757	3,846	5	4,609	△460	4,148
セグメント資産	14,191	20,738	1,262	36,193	6,864	43,057

	報告セグメント				調整額 (注1)	連結財務諸表 計上額 (注2)
	医薬支援	薬局	その他	合計		
第34期 (2011.4.1～2012.3.31)						
売上高						
外部顧客への売上高	20,201	59,062	959	80,222	—	80,222
セグメント間の内部売上高又は振替高	2,192	—	—	2,192	△2,192	—
計	22,393	59,062	959	82,414	△2,192	80,222
セグメント利益	481	4,673	168	5,322	△474	4,848
セグメント資産	20,824	24,362	1,292	46,479	6,680	53,160

注1. 調整額は以下のとおりです。
 (1) セグメント利益の調整額は、セグメント間取引消去、各報告セグメントに配分していない全社費用です。全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない全社的一般経費です。
 (2) セグメント資産の調整額は、投資と資本の相殺消去、各報告セグメントに配分していない全社資産です。全社資産は、主に報告セグメントに帰属しない本社預金等です。
 (3) セグメント利益のうち、調整額の項目に含めた、第32期、第33期及び第34期のセグメント間取引消去は、それぞれ7百万円、11百万円、11百万円です。全社費用の金額は、それぞれ△399百万円、△472百万円、△485百万円です。
 (4) セグメント資産のうち、調整額の項目に含めた、第32期、第33期及び第34期の投資と資本の相殺消去は、それぞれ1,537百万円、△2,299百万円、△4,656百万円です。全社資産の金額は、それぞれ7,676百万円、9,308百万円、11,525百万円です。
 2. セグメント利益は、連結損益計算書の営業利益との調整を行っています。

会社情報 (2012年6月1日現在)

会社概要

商号	総合メディカル株式会社
住所	福岡市中央区天神二丁目14番8号 福岡天神センタービル16階
設立	1978年6月12日
資本金	35億1,300万円
株式	東京証券取引所市場第一部上場(証券コード4775)
取引銀行	福岡銀行、みずほコーポレート銀行、北九州銀行、三菱UFJ信託銀行、三菱東京UFJ銀行、三井住友銀行、七十七銀行、池田泉州銀行、広島銀行、山陰合同銀行、横浜銀行、宮崎銀行、大分銀行、群馬銀行、常陽銀行、足利銀行、佐賀銀行、十八銀行、肥後銀行、鹿児島銀行、筑邦銀行、千葉銀行、静岡銀行、京都銀行、八十二銀行、北海道銀行ほか
グループ会社	(株)ソム・テック(医療施設の企画・設計・施工) 総合ヘルスケアサービス(株)(病院内の売店) 総合メディカル・ファーマシー中部(株)(調剤薬局) 総合メディカル・ファーマシー関東(株)(調剤薬局) (株)あおば調剤薬局(調剤薬局) 前田産業(株)(調剤薬局) (株)新鶴沼薬局(調剤薬局) (有)ひばり薬局(調剤薬局) 総合メディアサプライ(株)(ホテル向けテレビシステムなど) 総合メディプロ(株)(コメディカルスタッフの紹介・派遣) 総合リアルエステート(株)(医療関連施設の賃貸・管理) (株)エス・エム・イー(医薬品・医療機器等の卸売販売) 総合ケアネットワーク(株)(サービス付き高齢者向け住宅など) (株)サンヴィラ(介護付有料老人ホーム)(6月15日からグループ会社)
拠点数	424(支社3、支店23、営業所3、出張所1、薬局店舗376、院内売店18)
従業員数	正社員2,411名 パート668名

沿革

- | | |
|---|--|
| 1978. 6 医療機器のリース、医療機関に対するコンサルティングを事業目的として、(株)総合メディカル・リースを資本金2千万円で設立 | 2001. 9 東京証券取引所市場第一部に株式上場 |
| 1987.10 不動産仲介業、医薬承継事業を開始 | 2001.10 「DtoD」を開始 |
| 1987.11 入院患者向けテレビのレンタル事業を開始 | 2002. 1 調剤薬局の(有)ハローメディカル、(有)ハローネットワーク、(有)ハセ調剤薬局の全持分を取得 |
| 1988. 6 調剤薬局のそうごう薬局1号店を開設 | 2003.12 コメディカルスタッフの紹介・派遣を開始 |
| 1989.10 総合メディカル(株)に商号変更 | 2005. 4 病院運営管理受託を開始 |
| 1989.11 医療関係者を対象とした会員制度「グリーンメンバーズ」(現・サクシードメンバーズ)を開始 | 2007. 8 三井物産(株)と業務提携 |
| 1994.10 医療施設の企画・設計・施工を開始 | 2009. 9 調剤薬局のとりせんファーマシー(株)の全株を取得 |
| 2000. 8 東京証券取引所市場第二部に株式上場 | 2010. 6 調剤薬局の(株)あおば調剤薬局の全株を取得 |
| 2001. 4 病院等のテレビレンタルを行うオリックス・メディアサプライ(株)の全株を取得 | 2011. 1 医薬品・医療機器等の卸売販売を開始 |
| 院内売店を開始 | 2011.10 調剤薬局の前田産業(株)の全株を取得 |
| | 2011.11 サービス付高齢者向け住宅など介護サービス事業を開始 |

有資格者 (パート含む)

薬剤師	1,319名
看護師	4名
保健師	1名
管理栄養士	10名
臨床検査技師	4名
社会福祉士	2名
精神保健福祉士	2名
介護福祉士	5名
介護支援専門員(ケアマネジャー)	37名
一級建築士	13名
インテリアコーディネーター	7名
宅地建物取引主任者	47名
中小企業診断士	1名
(公社)日本医薬経営コンサルタント協会 認定登録 医薬経営コンサルタント	32名
日本FP協会認定AFP	27名
開業支援資格認定(PPI)レベルⅣ以上	106名
転職支援資格認定(PPI)レベルⅣ以上	94名

注 PPIは、レベルⅤを最高位とした社内認定資格です。現在、2012年4月にリニューアルしたPPIのもと、レベルの付け替えを行っており、上記は、2012年3月時点の人数です。

株式の情報 (2012年3月31日現在)

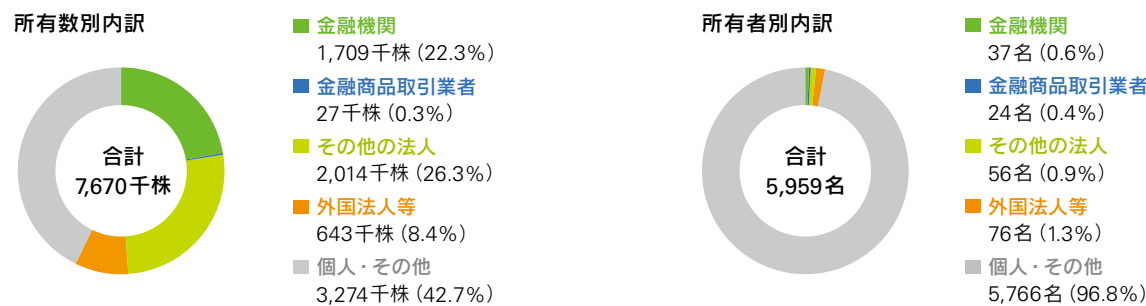
株式の状況

発行済株式の総数	7,670,078株
株主数	5,959名
単元株主数	5,536名

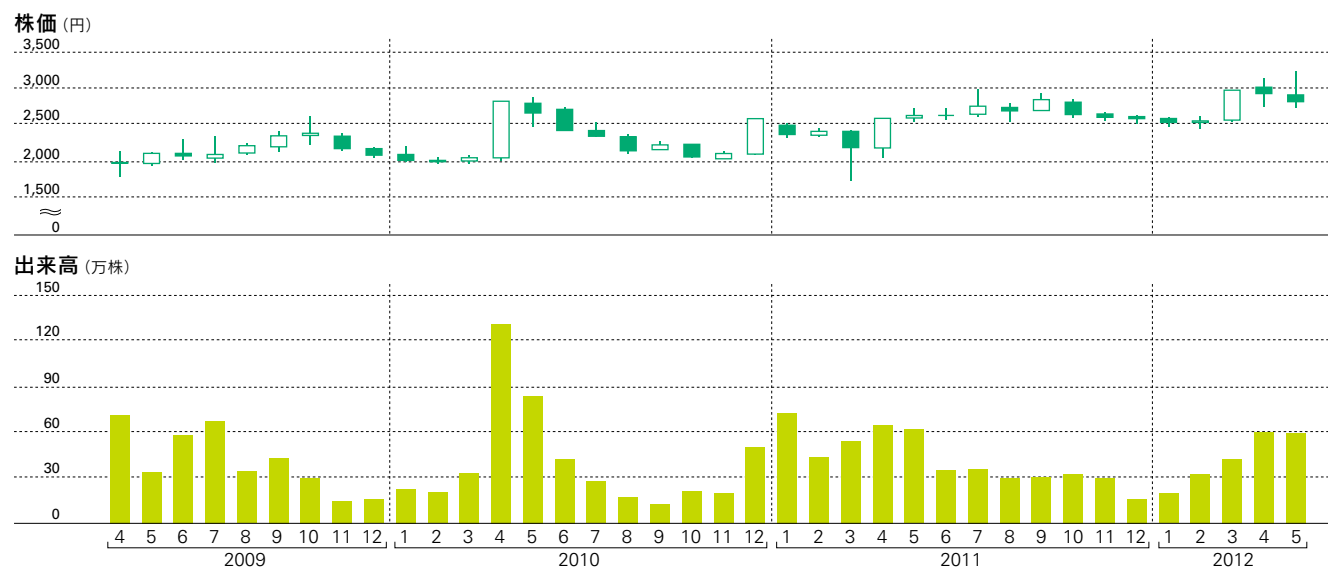
大株主(上位10名)		
株主名	持株数	出資比率
三井物産株式会社	1,550千株	21.4%
小山田 浩定	376	5.2
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	333	4.6
東京センチュリーリース株式会社	330	4.5
金納 健太郎	196	2.7
株式会社福岡銀行	176	2.4
株式会社北九州銀行	172	2.3
総合メディカル従業員持株会	149	2.0
株式会社損害保険ジャパン	143	1.9
農林中央金庫	121	1.6

出資比率は、当社所有の自己株式450千株を控除して計算しております。

株主構成比率



株価と出来高の推移



お問い合わせ先: 総合メディカル株式会社 財務部 IRグループ TEL: 092-713-9181 E-mail: ir@sogo-medical.co.jp
ホームページからもお問い合わせいただけます。 <http://www.sogo-medical.co.jp/ir/>



よい医療は、よい経営から

総合メディカル株式会社®

福岡市中央区天神二丁目14番8号

福岡天神センタービル16階

www.sogo-medical.co.jp