



Moving Ahead

第35期 年次報告書

2012年4月1日から2013年3月31日まで

証券コード 4775



よい医療は、よい経営から

総合メディカル株式会社

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」が結果としてついできます。

「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尽くす。

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

総合メディカルの使命です。

■ 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、かけがえの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認し、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のない、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。

Moving Ahead

わたしたちは、「よい医療」の実現に向けて常に「一歩先」を見据えながら今やるべきことを考え、自ら進んで行動します。

目次

事業活動

- 02 事業内容
- 08 地域ヘルスケアネットワークの基盤づくり
- 10 財務ハイライト

事業活動

成長戦略

- 12 社長メッセージ
- 24 セグメントの状況
 - 26 東日本支社
 - 28 西日本支社
 - 30 九州支社

成長戦略

- 32 総合メディカルグループのCSR
- 34 コーポレート・ガバナンス
- 37 取締役・監査役・執行役員

財務報告

- 39 5年間の主要連結財務データ
- 40 当期の経営成績及び財政状態の分析
- 46 リスク情報
- 48 連結財務諸表

財務報告

- 54 会社情報
- 55 株式の情報

見直し等に関する注意事項

- 本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、実際の業績は見直しと異なる可能性があります。
- 本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。

よい医療を支え、 よりよい社会づくりに貢献する。



■ 社会から必要とされ、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、「よい医療を支え、よりよい社会づくりに貢献」していくことを使命としています。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、現在推進中の中期経営計画では、「DtoD」や「価値ある薬局」

を通じて、地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりを支援しています。

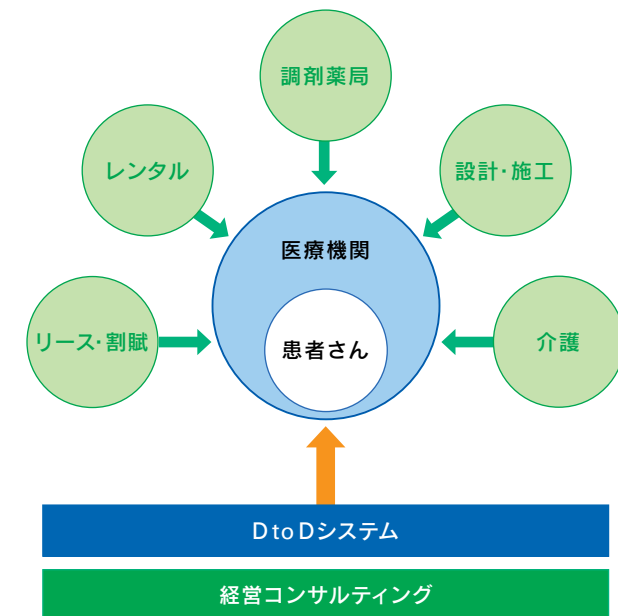
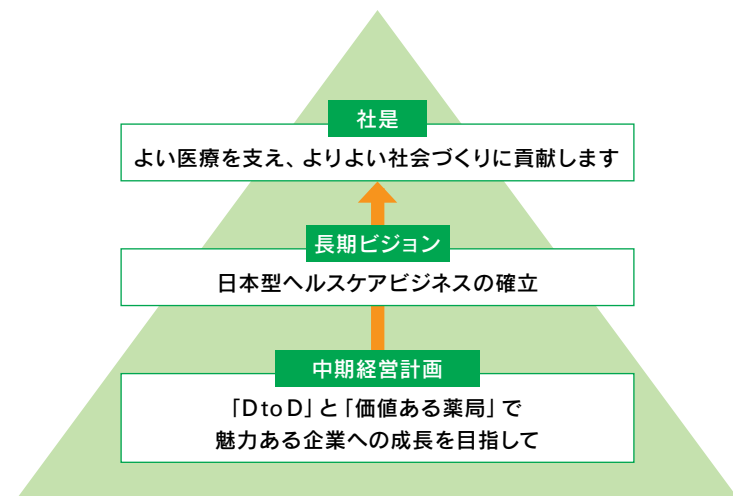
こうした事業活動を展開することによって、社会から必要とされ、尊敬される魅力ある企業への成長を目指しています。

■ コンサルティングをベースにした医業経営のトータルサポート

総合メディカルは、医療機関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した医業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を

はじめ、医師の開業・転職や連携を支援するDtoD、調剤薬局の運営、医療機関の運営受託、医療機器等のリース・レンタルなど、「よい医療」を支える多角的な事業を展開しています。

「よい医療は、よい経営から」





医師の夢を広げる。



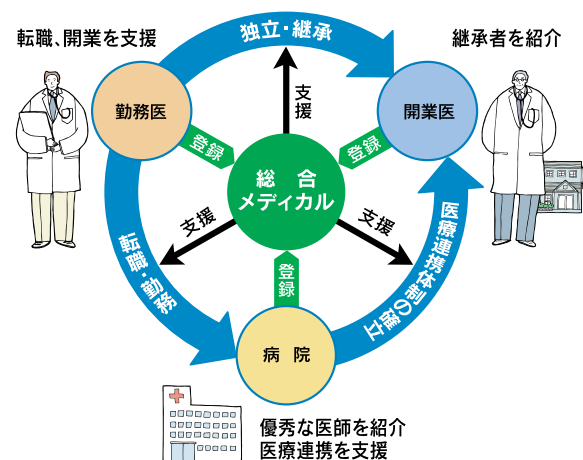
■ 医療連携の実現に貢献する「DtoD」(Doctor to Doctor)

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、経営理念の作成や事業計画の策定などの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でサポートします。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します。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や医療連携を支援します。

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の実現にも貢献しています。

DtoDシステム



そうごう薬局

患者さんの健康を支える。



事業活動

■ 価値ある薬局「そうごう薬局」

「みんなの健康ステーション」として、そうごう薬局は、健康の保持と増進を支え、地域社会に貢献する「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ています。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するなど、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。

また、患者さんと医師の双方から信頼されるよきパートナーになるべく、独自の教育システム(GOES)により、薬剤師として必要な「医療知識」「コミュニケーション能力」「薬事・技能・態度」を身につけ、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。

コース 薬剤師階層別OJT教育システム「GOES」





すべての人に必要とされる
魅力ある企業へ。



事業活動

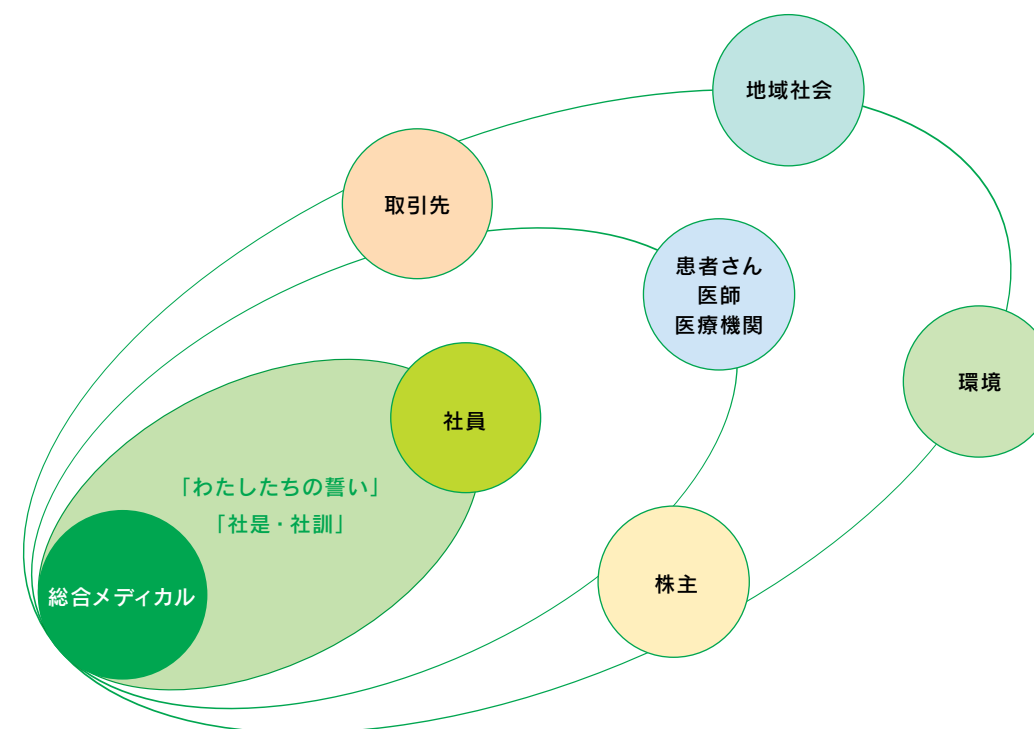
■ 「DtoD」と「価値ある薬局」を軸として、よりよい社会づくりに貢献

わたしたちは、長期ビジョン「日本型ヘルスケアビジネスの確立」を目指しており、その第一歩として、これからの医療や介護のインフラづくりがどうあるべきか、安心して暮らしていくための地域医療はどうあるべきかをテーマとして、地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりに取り組んでいます。

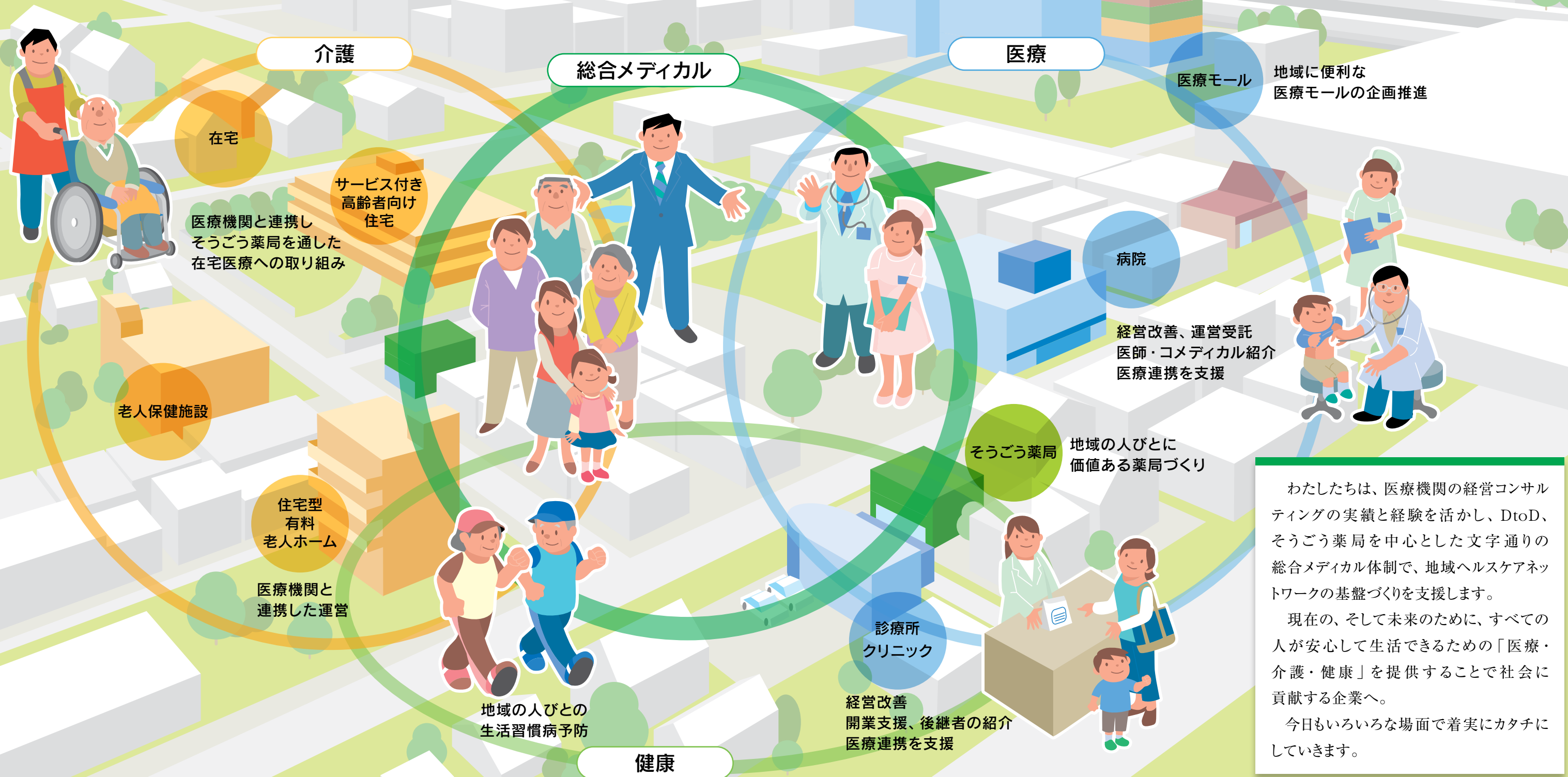
ヘルスケアネットワークづくりのため、2012年3月期から2014年3月期を最終年度とする中期経営計画を推進しています。「DtoD」と「価値ある薬局」を軸に、

「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・施設賃貸などのプロジェクト案件の推進」を主な重点施策として、長期ビジョンの実現に向けて取り組んでいます。

総合メディカルグループ全社員が誇りと高い使命感を持ち、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、よい医療を支え、よりよい社会づくりに貢献します。そして、当社に関わるすべての人に、信頼され、尊敬され、安心される、価値ある企業になります。



未来のために今。総合メディカルの思い。



事業活動

わたしたちは、医療機関の経営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

3月31日に終了した会計年度	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
経営成績										
売上高 (百万円)	49,093	49,348	54,986	59,676	64,474	65,879	70,427	72,789	80,222	86,658
営業利益 (百万円)	1,619	1,321	1,630	1,676	3,016	2,471	3,268	4,148	4,848	4,324
経常利益 (百万円)	1,545	1,197	1,603	1,741	2,998	2,555	3,297	4,212	4,881	4,343
当期純利益 (百万円)	286	616	951	934	1,716	1,277	1,541	2,167	2,504	2,532
財政状態										
総資産 (百万円)	28,232	26,445	27,582	28,316	29,541	29,926	36,273	43,057	53,160	57,138
純資産 (百万円)	7,151	8,069	9,134	9,671	14,737	15,051	15,932	17,421	19,511	21,636
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)	3,205	2,842	1,271	552	2,543	1,353	3,237	4,179	4,484	7,269
投資活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	△1,907	△1,083	△284	△375	△2	△1,118	△1,535	△4,111	△4,086	△3,380
財務活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	△1,182	△2,051	△1,337	△263	617	△2,181	△158	△1,275	△170	△2,777
1株当たり情報										
当期純利益 (円)	45.90	101.58	151.50	150.71	248.87	168.08	210.70	299.33	346.93	350.81
純資産 (円)	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	2,993.28
配当金 (円)	20.00	12.50	25.00	25.00	50.00	50.00	50.00	60.00	70.00	80.00
財務指標										
自己資本当期純利益率 (ROE) (%)	3.8	8.1	11.1	10.0	14.1	8.6	10.0	13.1	13.6	12.3
総資産経常利益率 (ROA) (%)	5.6	4.4	5.9	6.2	10.4	8.6	10.0	10.6	10.2	7.9
売上高営業利益率 (%)	3.3	2.7	3.0	2.8	4.7	3.8	4.6	5.7	6.0	5.0
自己資本比率 (%)	25.3	30.5	33.1	34.1	49.6	50.1	43.3	40.5	36.7	37.8
ネットD/Eレシオ (倍)	1.1	0.6	0.4	0.4	△0.1	△0.0	0.1	0.3	0.5	0.4
配当性向 (%)	43.6	12.3	16.5	16.6	20.1	29.7	23.7	20.0	20.2	22.8
従業員数 (パート除く) (人)	1,356	1,444	1,487	1,473	1,614	1,704	1,914	2,097	2,195	2,508
市場データ										
国民医療費* (兆円)	31.5	32.1	33.1	33.1	34.1	34.8	36.0	37.4	*	*
診療報酬改定 (本体) (%)	—	±0	—	△1.36	—	+0.38	—	+1.55	—	+1.38
薬価改定 (薬剤費ベース) (%)	—	△4.2	—	△6.7	—	△5.2	—	△5.75	—	△6.0

* 2012年度、2013年度は現時点で未公表。

2014年3月期 計画

連結売上高 **1,000億円** 連結経常利益 **50億円**

2013年3月期 ハイライト

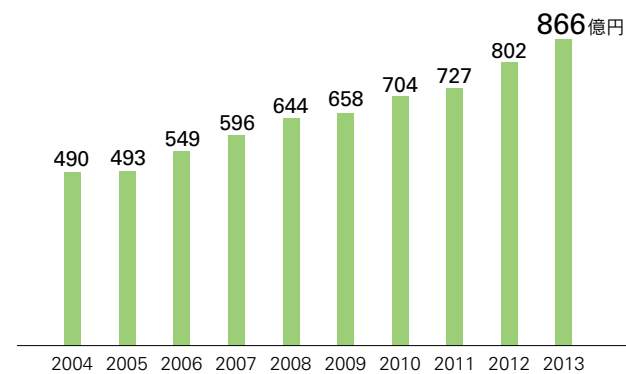
売上高 **866億円** 前期比 +8.0% ↑
 ポイント 上場来、12期連続の増収

経常利益 **43億円** 前期比 △11.0% ↓
 ポイント 地デジ特需の反動減、薬価改定の影響

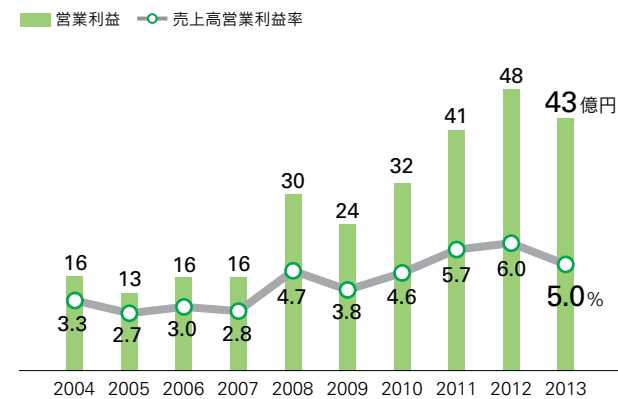
当期純利益 **25億円** 前期比 +1.1% ↑
 ポイント 過去最高、4年連続の増益

純資産 **216億円** 前期末比 +10.9% ↑
 ポイント 自己資本比率37.8%、ネットD/Eレシオ0.4倍

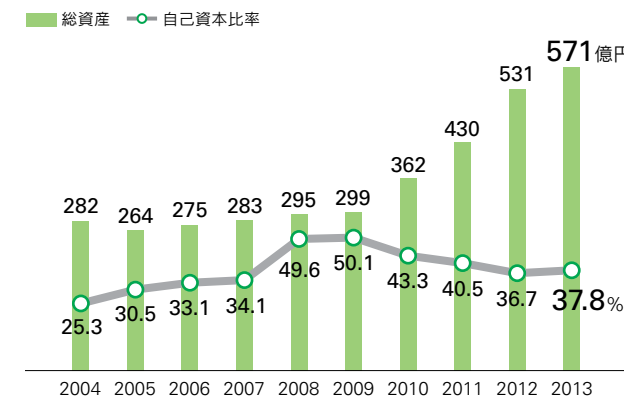
売上高



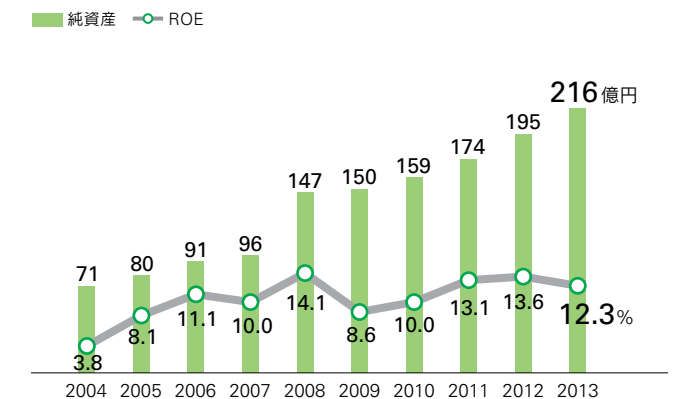
営業利益/売上高営業利益率



総資産/自己資本比率



純資産/ROE





価値あるサービスで、

社会に貢献する。

代表取締役社長

田代五男

お客様にいかに喜んでいただけるかを考え

広く社会に貢献することが当社の原点です。

お客様の不安・不満といった「不」を取り除く役割を担ってこそ

当社が社会に存在する意義があります。

価値あるサービスを提供して、社会に貢献する。

私は総合メディカルをそんな会社にしていきます。

2014年3月期

基本方針 すべての領域でナンバーワンに挑戦できる基盤づくり

重点施策

① 「DtoD」と「価値ある薬局」で、地域ナンバーワンになります。

- (1) 支社制の強化（現場力の強化とサポート本部の支援機能強化）
- (2) 価値ある薬局の拡大（新規出店・M&Aによる出店拡大、DtoDを通じた処方せん獲得、質の向上）
- (3) 人材紹介と開業支援事業を質・量ともに強化
- (4) プロセス管理の徹底

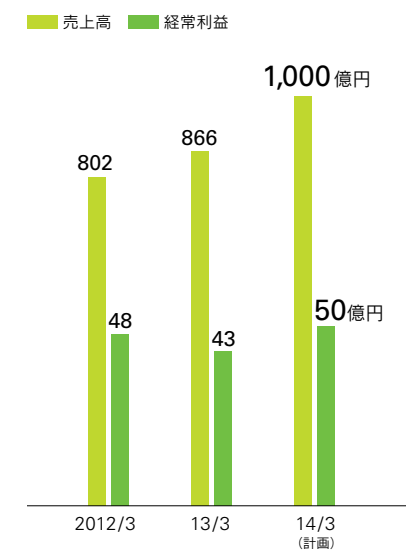
② ヘルスケアネットワークのインフラを担う
新たなビジネスに挑戦します。

- (1) 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
- (2) 医療と連携した住宅型有料老人ホームの立ち上げ・検証

③ 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。

- (1) 新人事制度の運用定着に向けての取り組み、人財育成
- (2) 効率性の追求（業務効率化、コスト削減）
- (3) PDCAの継続と仕組みの進化
- (4) ダイバーシティの推進

業績目標



事業環境
及び経営方針



現在の事業環境をビジネスチャンスと捉え、持続的成長に向けて取り組みます。

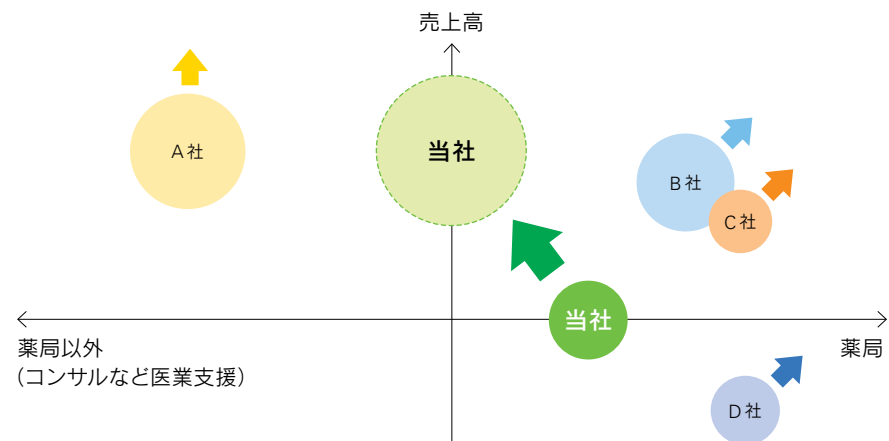
医療界では、少子高齢化により増加し続けている医療費の抑制が課題であり、2010年時点の国民医療費は37兆4,202億円となっています。国民医療費は毎年約1兆円の規模で増加しており、2025年には60兆円まで達する見込みです。こうしたなか、効率的で、より質が高い医療サービスの提供が求められており、そこには当社にとってビジネスチャンスがあると考えています。

特に調剤薬局は、2年に1回の調剤報酬、薬価基準の改定、さらには消費税率の引き上げなどの観点から厳しい状況にあり、薬局の持続的な成長が厳しくなることが予想されます。

そうした背景から、当社では売上高の約7割を占める薬局と、医業支援との割合を5:5にバランスさせるべく、医業支援の拡大を急ぐ方針です。そのために、DtoDを軸に、医療機関の運営受託・施設賃貸や医療機器のリース、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も注力していきます。医療モールには当社のそうごう薬局も出店しますので、結果としてDtoDとともに薬局の売上拡大にもつながります。

こうした取り組みに加えて、将来的には、中期経営計画でも取り組んでいる介護事業などの新規事業を推進することで、どのような事業環境でも力強く成長していける会社にしていきたいと考えています。

売上高構成の目指す姿



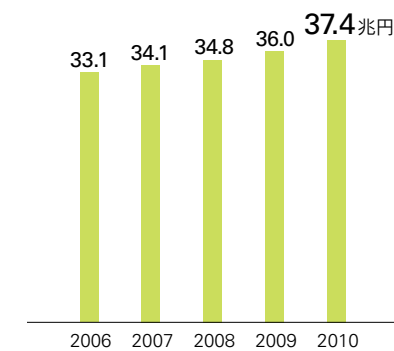
「DtoD」を軸に、ビジネスチャンスを活かします。

当社が着実に成長するためには、医療モールをはじめ、地域に新しい価値を提供していく必要があります。当社にしかできない価値創造の鍵を握るのは、当社ビジネスの基軸であるDtoDを通じた開業支援の強化です。

開業医においては、近年高齢化が進んでいるため、医業継承などのニーズは高いと考えています。医業継承にあたって、開業医には「地域のために、医療機関を存続させたい」「後継者選びやスムーズな医業継承ができるか」といった悩みがあります。一方で開業を希望する医師は「資金が足りない」「開業後に安定した経営が成り立つか」などの悩みを抱えています。DtoDは、このような後継者のいない開業医と開業を希望する医師をマッチングして第三者継承開業支援を行い、地域医療の継続と活性化をお手伝いしています。

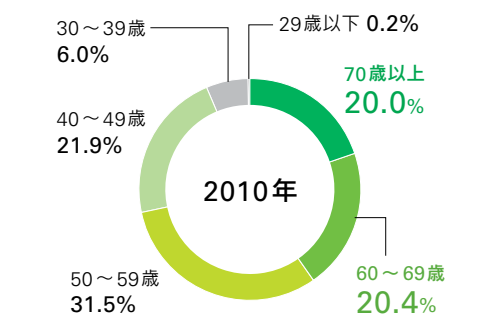
将来的には、当社が場所や設備を提供し、「カバンひとつでの開業」ができるクリニックや、医師が交代で診療にあたる24時間対応のクリニックなど、「よい医療」を支える新たな開業スタイルも考えています。

国民医療費の推移



出所：厚生労働省「平成22年度国民医療費の概況」

診療所の医師の年齢分布



※医師には「開設者」及び「勤務者」が含まれます。
出所：厚生労働省「平成22年医師・歯科医師・薬剤師調査の概況」

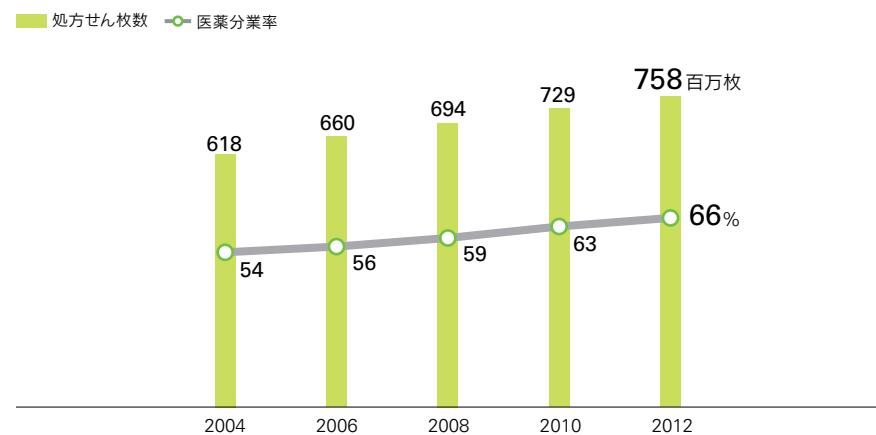
医療現場のニーズに応えるため、
薬剤師のさらなるレベルアップに努めています。

調剤薬局では、現在66%である医薬分業率が将来的に70%～80%まで上昇する見通しであり、これまで以上に薬局の存在意義が求められます。また、医師や看護師、薬剤師、コメディカルがそれぞれの専門性をもって連携して患者さんの治療にあたるチーム医療も求められています。そのため、患者さんの病気への理解や、医師や看護師への情報提供など薬剤師のさらなるレベルアップが必要です。

当社では、薬剤師の職能を最大限発揮するための研修制度として、薬剤師階層別OJT教育システム「GOES（ゴーズ）」という独自の教育プログラムにより、患者さんと医師から信頼される薬剤師の育成に取り組んでいます。また、薬剤師自らが研究し、発表する場として、社内学術発表会「ファーマシーフォーラム」を開催し、優れた研究や取り組みを各店舗で共有し、患者サービスとして提供する仕組みを1998年から続けています。

さらに、セルフメディケーションの支援や、服薬情報など患者さんの本音の情報を医療機関へフィードバックし、患者サービスの向上に役立てるトレスレポートの活用など、価値ある薬局として皆さまに付加価値を提供しています。

医薬分業率の推移



出所：日本薬剤師会「医薬分業進捗状況（保険調剤の動向）」

2013年3月期 業績の総括

経常減益という結果を真摯に反省。
改めて基本に立ち返り、2014年3月期につなげていきます。

2013年3月期の業績は、売上高は前期比8.0%増の86,658百万円、経常利益は同11.0%減の4,343百万円、当期純利益は同1.1%増の2,532百万円となりました。

医師の開業支援は、前期比55件増の215件となり、リースなどの複合取引も拡大しました。また、調剤薬局は、前期に引き続き積極的な出店(53店舗)を行ったことから、2013年3月末現在で417店舗となり、売上拡大に寄与しました。一方で、薬価基準の改定や地デジ特需の反動減など事業環境の影響で経常利益は減益となりました。

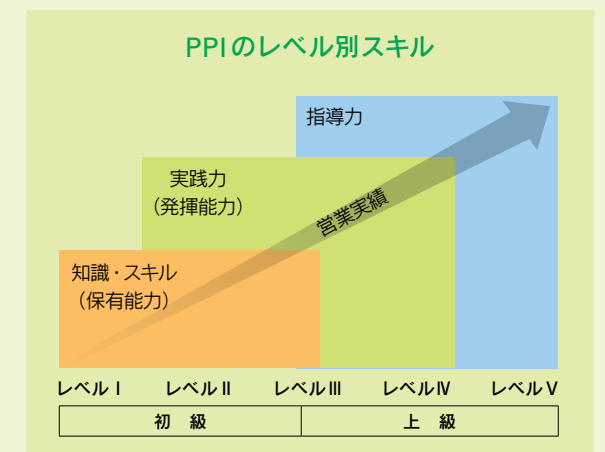
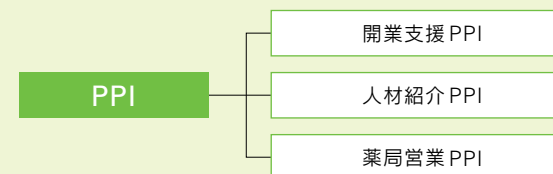
人財育成面では、「当社の成長は、社員の皆さんの成長とともにある」との考え方のもと、人事制度改革、PPI制度の改定、薬局のマネジメント研修などの取り組みを行い、人財の蓄積が進んだ1年でした。営業面では、開業支援拡大のため「開業相談ヒアリングシート」の獲得や、薬局出店につながる薬局経済比較を実施するなど、将来の業績につながる「B/Sにのらない資産」の蓄積を図りました。しかし、減益という業績については、経営方針や「三接・三自・三感」の精神が全社員に浸透しきれていなかったことが最大の要因であり、改めて基本を徹底し、2014年3月期につなげていきます。

▶ 業績の詳細な解説は、
P40～45をご覧ください。

▶ CLOSE UP

社内認定資格 PPI

PPIの取得を通じて、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。2012年4月からは、開業支援PPI、人材紹介PPIの再構築に加えて、薬局営業PPIを新設しました。



中期経営計画
最終年度の取り組み

「すべての領域でナンバーワン」に挑戦できる基盤の確立を目指します。

現中期経営計画の最終年度となる2014年3月期の事業方針についても、引き続き「すべての領域でナンバーワン」に挑戦できる基盤の確立を目指します。

開業支援の積み上げ

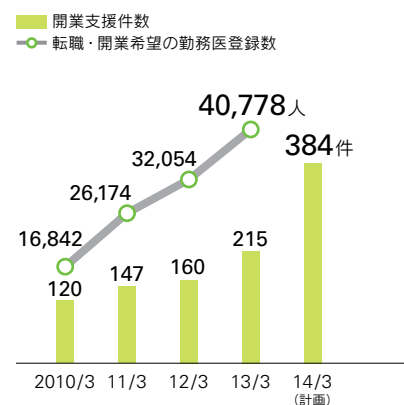
2014年3月期は着実に開業支援の実績を積み上げる1年と位置付け、DtoDに登録いただく医師の裾野拡大にこれまで以上に注力します。

開業支援強化には、社員一人ひとりのレベルアップが欠かせません。2012年4月から、社内認定資格(PPI)を再構築し、開業支援、人材紹介、薬局営業の面で、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と、資格取得者数の増加につなげています。

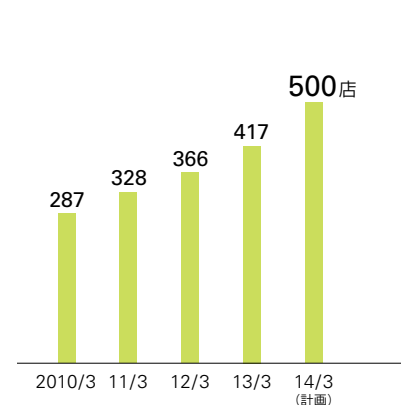
また、転職・開業希望医の登録数増加や、開業相談ヒアリングシートの獲得、開業支援セミナーの開催、継承案件の登録数の拡大など、将来の業績につながる資産の蓄積に注力していきます。

以上により、2014年3月期の開業支援数は前期比169件増となる384件を見込んでいます。

開業支援の件数



薬局店舗数の推移



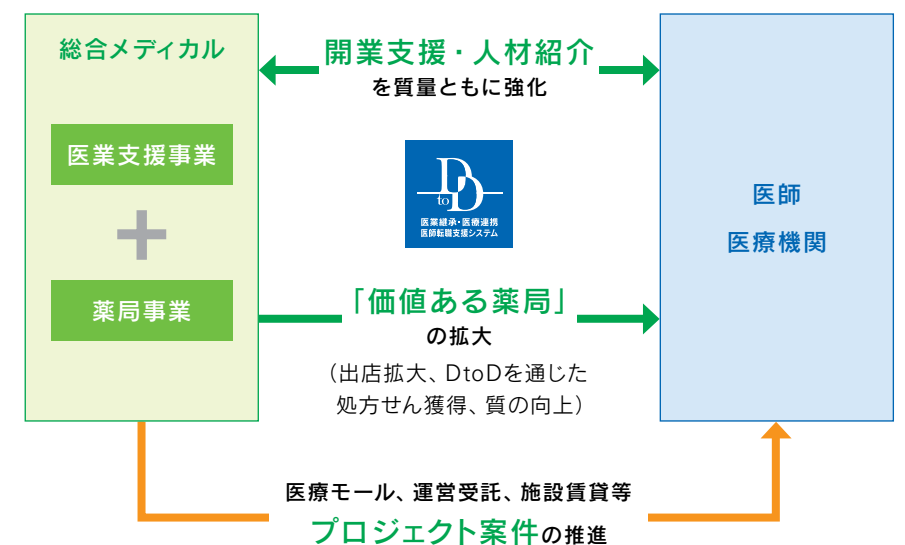
価値ある薬局の拡大

そうごう薬局は、2014年3月期末までに500店舗という目標に向け、2014年3月期は83店舗の出店を計画しています。未分業先の情報収集や医薬連携の提案を行い、薬局出店を推進するほか、地域のニーズにあった開業支援や医療モール開発と連携した効率のよい出店を拡大する考えです。現在のところ、薬局出店のエリアは限定しておらず、M&Aなども有効に活用し全国で出店していく方針です。

また、在宅に注力する医療機関・施設との連携や、在宅調剤センターを基点にした訪問調剤への取り組みをさらに強化していきます。

価値ある薬局の拡大には、薬剤師の採用も必要です。当社では2012年4月に182名の新卒薬剤師が入社し、2013年4月も129名を採用するなど、全国各地の薬科大学と連携して継続的な採用を実施しています。薬剤師としての資格を生かせるフィールドの多さが、入社する薬剤師にとって当社の魅力の一つとなっています。また、店舗数の拡大に伴い、管理職の育成が急務となっており、マネジメント研修を通して、ブロック長候補や薬局長候補の薬剤師を育成しています。

DtoDを軸としたビジネス展開



- ▶ 「伊丹行基町医療モール」の詳細は、P28をご覧ください。
- ▶ 「つきぐまメディカルモール」の詳細は、P30をご覧ください。
- ▶ 「八王子脊椎外科クリニック」の詳細は、P26をご覧ください。

プロジェクト案件の推進

2013年3月期は、プロジェクト案件として医療モールでは「子母口クリニックモール」「伊丹行基町医療モール」「つきぐまメディカルモール」を、運営受託（常駐型）では「江別すずらん病院」「八王子脊椎外科クリニック」を展開しました。また、2014年3月期の実績につながる医療モールや医療機関の施設賃貸などのプロジェクト案件も着実に増加しています。

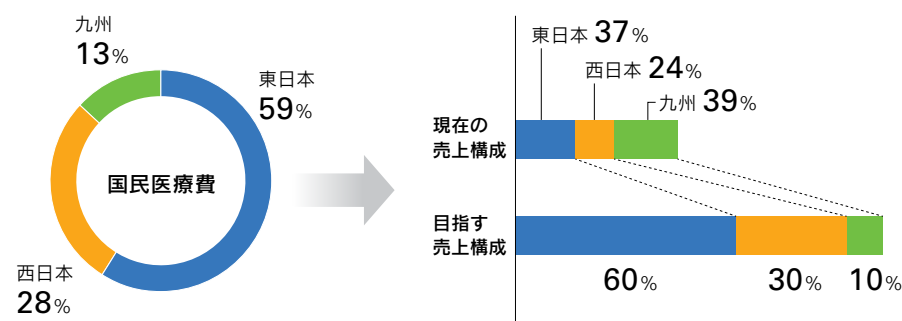
地域に根差した組織体制がスタート

当社は、2012年4月から組織・管理体制について地域を軸にした体制に見直しました。これは、地域別に戦略を立案し、迅速な意思決定のもとに事業活動を行う必要があったためです。

新セグメントは、東日本・西日本・九州に区分しており、市場規模に応じた売上・利益が理想と考えています。本格進出して13年目となる東日本においては、その市場規模が59%に対して、現在のところ当社売上高における東日本の占める割合は約37%であるため、早期に市場規模に合った業績を上げることが目標です。そのためには、優秀な人財が東日本で活躍できる場を設けるなど、段階的に経営資源をシフトし、市場規模の大きい東日本に注力していきます。

具体的には、全体の売上高を伸ばしつつ、東日本約60%、西日本約30%、九州約10%の売上構成比を目指しており、今後3年を目標に達成する方針です。

市場規模と地域別の売上構成




出所：厚生労働省「平成20年度国民医療費の概況」

介護事業の取り組み

中期的な視点から、社会のニーズに応じていきます。

当社ならではの介護サービスをお届けする

介護事業の取り組みとして、独自で開設する施設としては第1号となる、当社グループの総合ケアネットワーク(株)が運営する住宅型有料老人ホーム「みどりの風 下大利」を2013年2月に開設しました。続いて2013年6月には「みどりの風 二日市」を開設、2013年7月には「みどりの風 長尾」が開設予定となっています。

こうした取り組みは、中期経営計画に掲げた重点施策「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」の一環であり、介護事業をもって地域社会に貢献できるかの検証を行っていきます。

▶ CLOSE UP

住宅型有料老人ホーム「みどりの風 下大利」

「みどりの風 下大利」では、「わたしたちは、笑顔とまごころで、よりよい人生を応援します」のコンセプトのもと、24時間365日安心してお過ごしいただくための緊急医療体制や医療サービス、生活支援サービス、介護保険サービスにも力を注ぎ、万一の時にも迅速に、適切に対応できる体制を整えています。

また、「そうごう薬局」の薬剤師が訪問し、薬の飲み合わせの管理や飲み忘れの防止など、入居者に対し服薬指導も行っています。



「みどりの風 下大利」概要

所在地：福岡県大野城市	居室数：42室(全室個室)
利用料金	居室タイプ：18.00㎡
敷金(入居時費用)：100,000円	入居時の要件：概ね65歳以上
月額利用料(食費込)：115,000円	要介護の方



みどりの風 下大利

CSR活動への取り組み

CSRに対する考え方の詳細は、P32～33をご覧ください。

医療に携わる企業として取り組むCSR活動

当社のCSR活動は、「よい医療を支え、よりよい社会づくりに貢献する」事業活動そのものです。わたしたちの仕事は「よい医療を支える」ことであり、それが社会の発展と多くの人びとの生活の向上へ貢献することにつながります。これからも「よい医療」を支えることで、会社の社会的使命を果たしていきます。

社内では、社員の豊かな人生を願い、社員とともに成長するために、ワーク・ライフ・バランスを推進しています。社員がいいきと仕事に打ち込める環境をつくるのが、社員に対する誠意と考え、休業・休暇制度や時差出勤・短時間勤務、育児助成金や長期所得補償保険制度といった経済支援など、さまざまな仕組みを導入しています。

2014年3月期の重点施策の一つであるダイバーシティの推進として、女性社員の登用や障がい者の活用を行っています。当社薬剤師の約半数が女性であるため、働きやすく、成長するチャンスがある職場づくりも、これからの当社の成長に欠かせないと考えています。そのため、女性のライフプランに合わせた社内制度の整備とその活用にも注力しています。障がい者雇用では、社内で活躍できる部署を設け、仕事に打ち込める環境を整えています。また、障がい者スポーツ選手の支援も行っており、最近では、当社の社員でゴールボール選手の浦田理恵さんが、2012年ロンドンパラリンピックで金メダルを獲得しました。



金メダル獲得報告会



浦田理恵選手

最後に



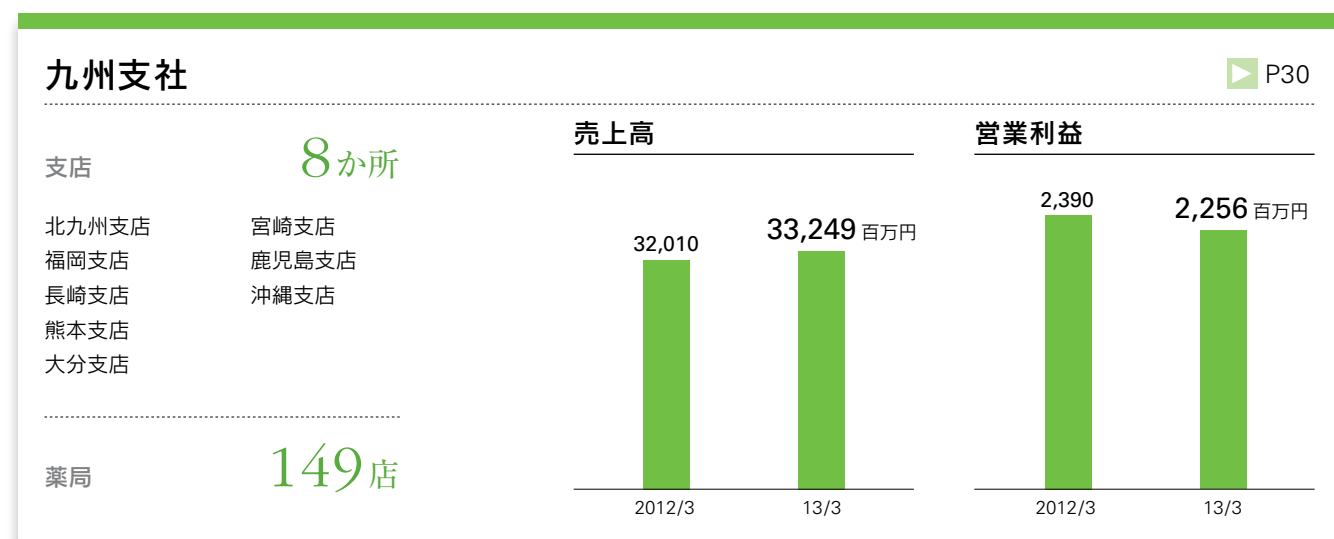
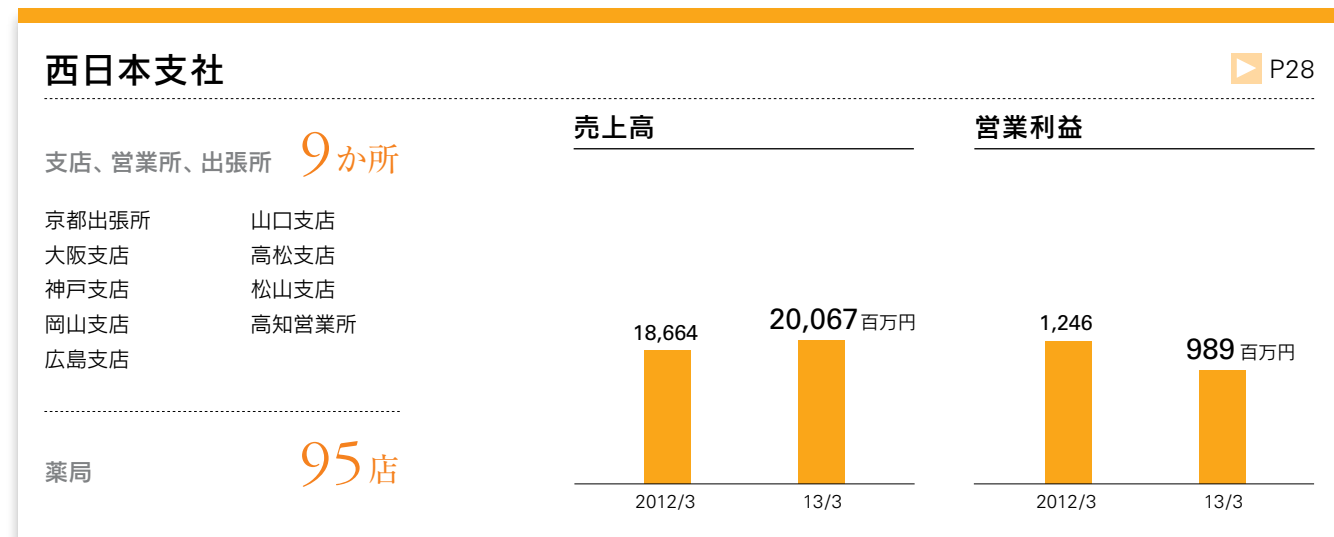
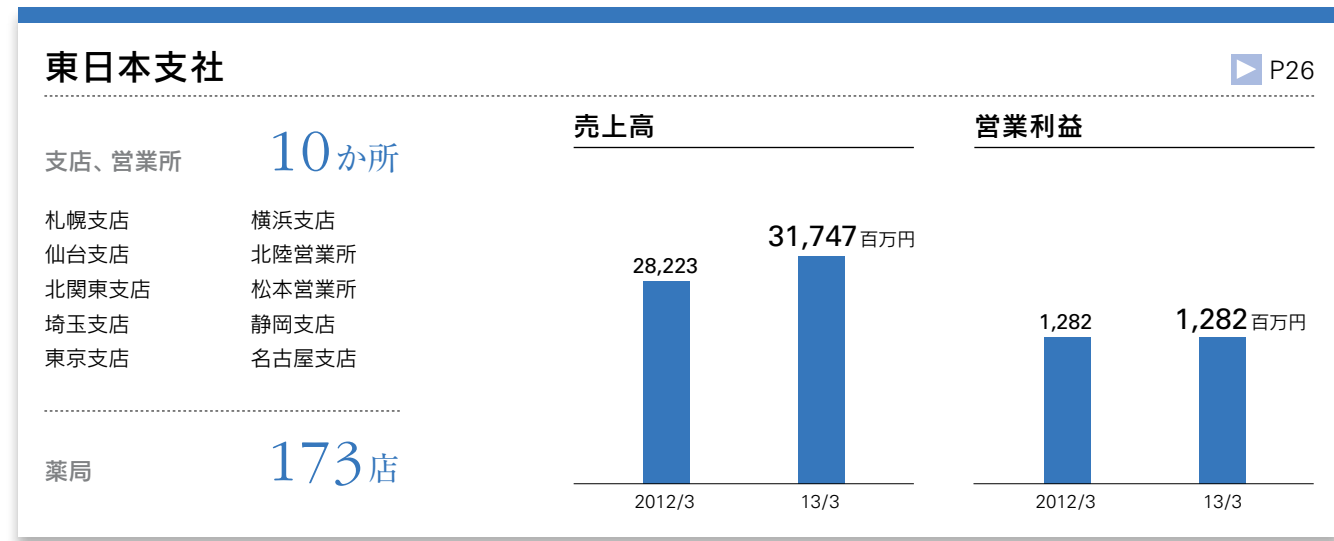
当社は2013年6月に創立35周年を迎えました。これまで、医療機関が抱えているさまざまな課題や、医師が持つ夢や希望に真摯に向かい合ってきました。「人に熱と誠があれば何事も達成する」—これは、細菌学者である北里柴三郎氏の言葉です。わたしたちも、医療機関の課題やニーズに対し社員一人ひとりが知恵と情熱を持って、愚直に応え続けることでここまで成長してきました。

利益を追求することももちろん重要ですが、広く社会に貢献するという目的を事業活動の中心に据えることが重要です。創立当初から、経済的に「損か得か」だけでなく、人間としてやってよいことかどうかという「正か邪か」、社会全体のためになるのかどうかという「善か悪か」という基準に照らし合わせて経営判断をしています。社会が望むことは何か、お客様に喜んでいただくかを考えることが基本であり、お客様の不安や、不満といった「不」をどれだけ取り除くことができるかだと考えています。

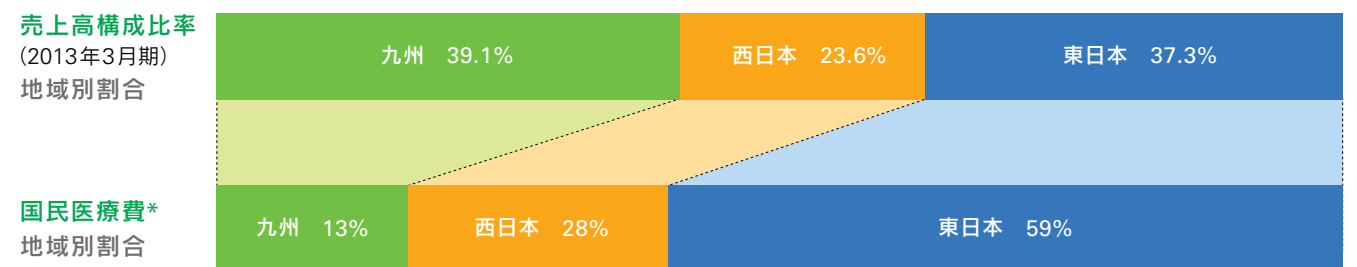
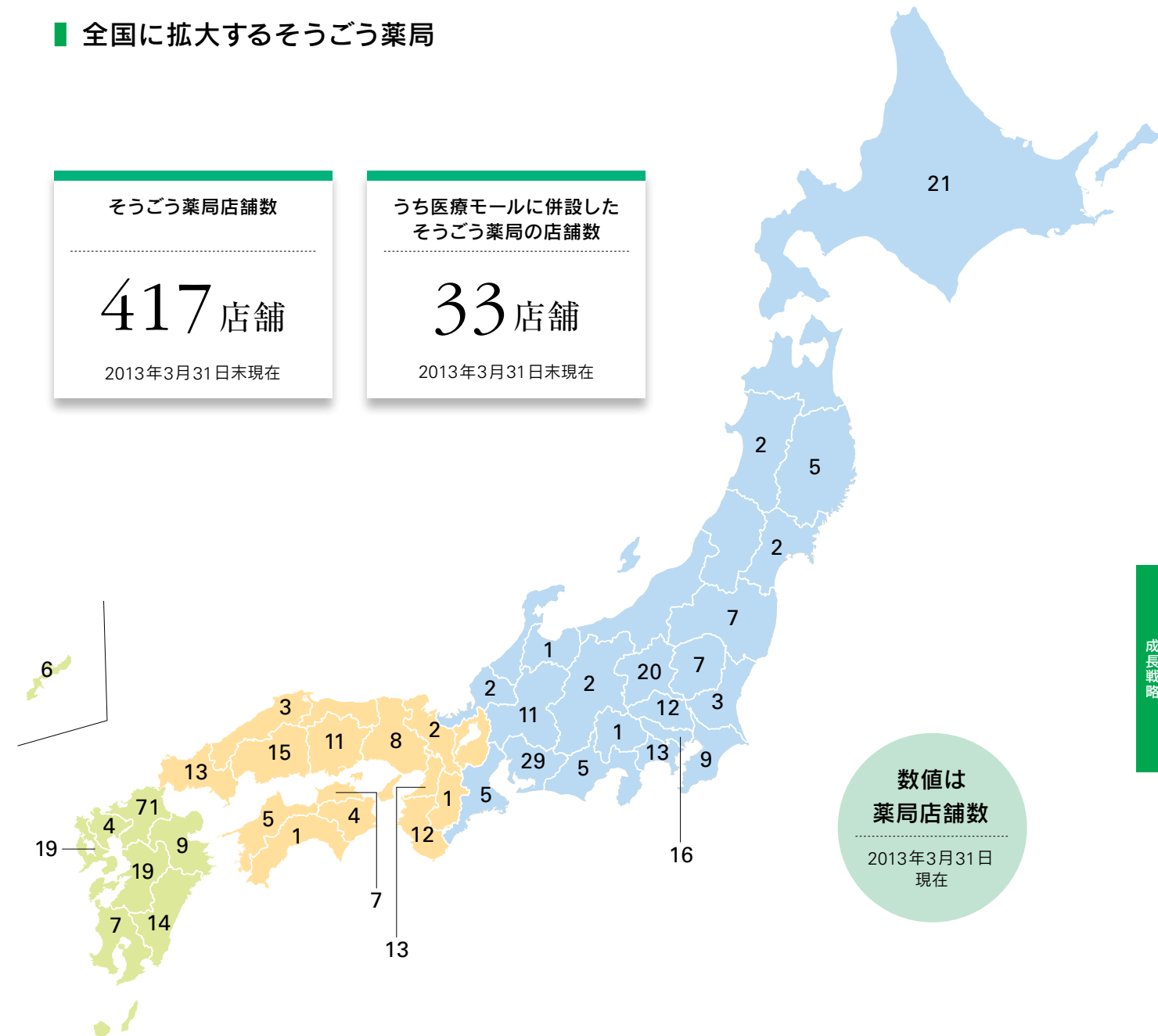
当社は「王道を行く」経営を実践しながら、現在、「DtoD」と「価値ある薬局」を軸に地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりに取り組み、誰からも安心され、信頼され、親しまれ、地域社会から必要とされる「断トツのブランド力」のある会社を目指しています。その根底にあるのが、「わたしたちの誓い」と「社是・社訓」です。この経営理念のもと、すべての社員が心を一つに、「人に親接、自分に辛接、仕事に深接」「自尊、自智、自治」「感性、感動、感謝」の「三接・三自・三感」を念頭に人格を磨き、社会から尊敬される魅力ある企業へ成長することをお約束します。

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。

セグメントの状況



■ 全国に拡大するそうごう薬局



* 出所：厚生労働省「平成20年度 国民医療費の概況」

TOPICS

八王子脊椎外科クリニック (東京都八王子市)
地域のニーズに応える、効率的で質の高い専門施設



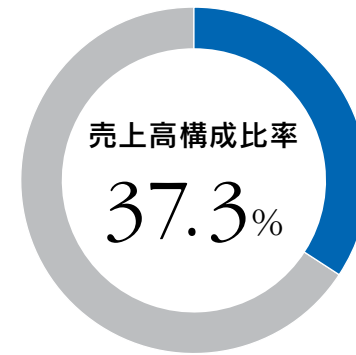
開業・運営をトータルサポート

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

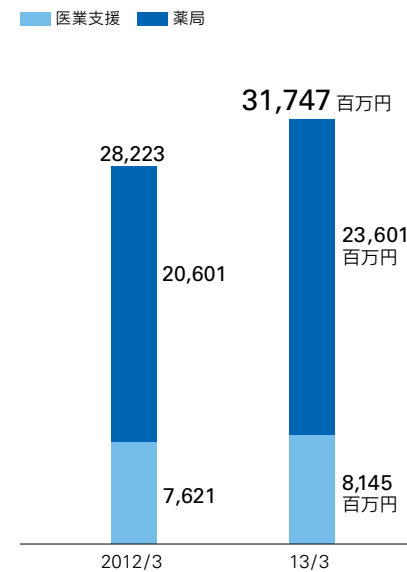
八王子脊椎外科クリニックは、2013年2月に脊椎脊髄外科に特化した19床のベッドを持つ専門施設として開院しました。CT、MRIを備え、広々とした手術室も完備し、積極的に手術を手がけています。

一般的に専門性の高い診療科目では、高額な資金が必要になることから、スキルや志の高い先生であってもな

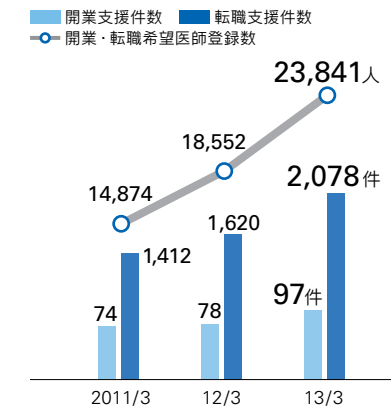
かなか診療所を開設することが容易ではありませんでした。わたしたちは、そのような先生方の開業を支援することで社会貢献を目指しています。脊椎外科の手術は、そのニーズに比べて供給体制が追いついていないため、地域医療のネットワークのなかで、八王子脊椎外科クリニックの存在を生かせる連携関係づくりも支援しています。



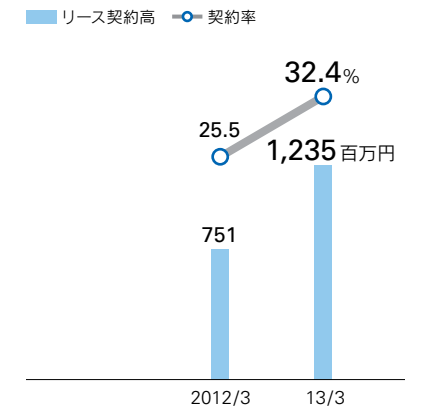
売上高



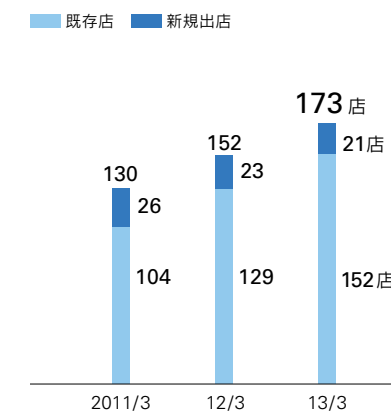
開業・転職支援件数及び登録数



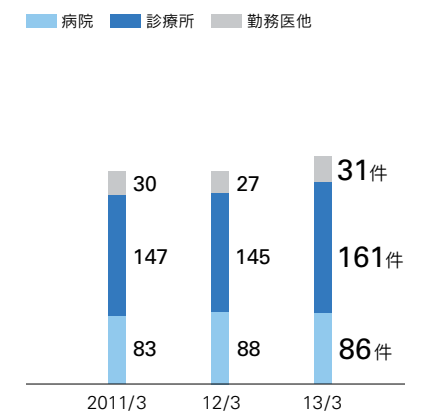
開業支援からのリース取扱高



薬局店舗数



サクシードメンバーズ会員数



取締役
東日本支社長
貞久 雅利

当社での東日本地域の市場規模は、日本全体の約6割を占め、わたしたちはその市場規模と同程度まで売上高比率を高めることを目指しています。改めて、市場対応の成長と地域ナンバーワンが見える支社を目指します。また、お客様の要望のみに対応する近視眼的発想にとらわれない常識を超えた挑戦で付加価値を追求し、お客様の「不安」「不満」を一緒に解決していく、顧客満足度の高い、力強い現場をつくります。

総合メディカルの発展はわたしたち一人ひとりの成長にあります。「チェンジ」「チャレンジ」「コミュニケーション」「バリューアップ」を合言葉に、現場社員一丸となって社会的使命を果たします。

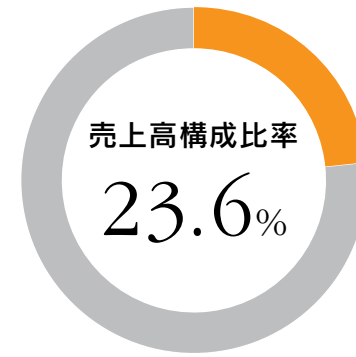
TOPICS

伊丹行基町医療モール(兵庫県伊丹市)
地域に寄り添う、患者さん中心の医療を提供

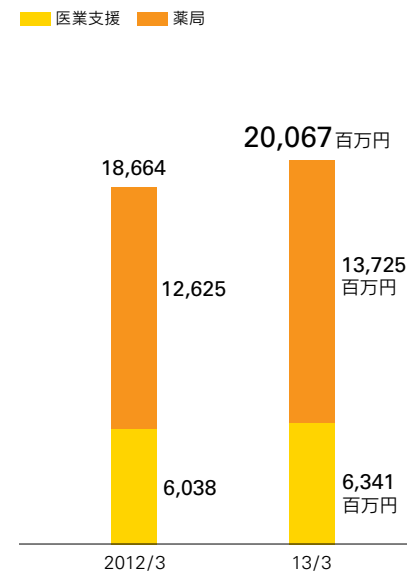


2012年11月、兵庫県伊丹市に内科・消化器外科や皮膚科、小児科、歯科といった複数のクリニックからなる「伊丹行基町医療モール」がオープンしました。周辺はスーパーも隣接するなど地域住民の皆さまにとって利便性の高い医療モールとなっています。一部のクリニックでは、立地選定から開業に至るまで当社がトータルでサポートしました。

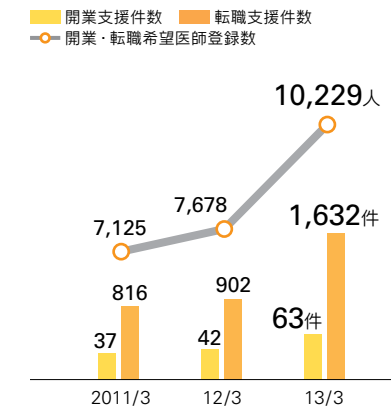
地域住民の皆さまからの注目度も高く、開業前のモール合同内覧会には、2日間で500名を超える方が来院されました。また、モール内に「そうごう薬局 伊丹行基町店」を併設しています。モール内のクリニックからの処方せんだけだけでなく、近隣の医療機関を受診された患者さんも多く来局されるようになり、広域処方せんの取り扱いも順調に増えています。



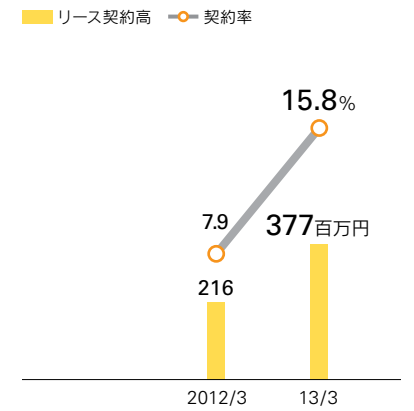
売上高



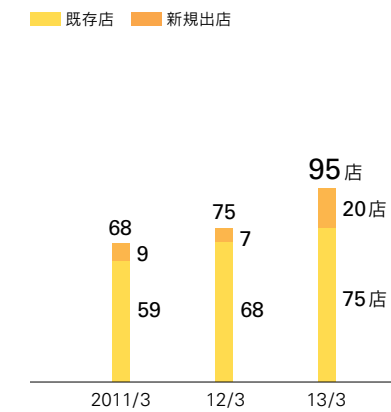
開業・転職支援件数及び登録数



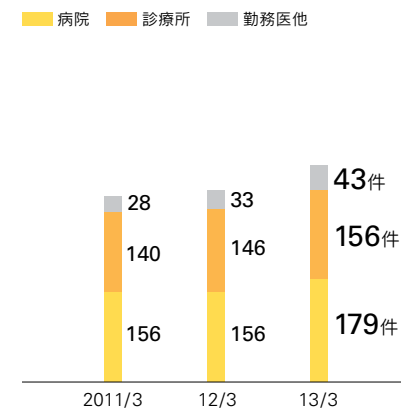
開業支援からのリース取扱高



薬局店舗数



サクシードメンバーズ会員数



取締役
西日本支社長
寺田 孝英

西日本支社は、「守り」の姿勢から脱却し、「攻め」の姿勢で、2014年3月期末までに、「DtoD」と「そうごう薬局」で地域シェアナンバーワンに「挑戦」します。

開業支援では、圧倒的な総合メディカルブランドをつくるために、地域シェアを伸ばしながら、モールなどのプロジェクト案件にも積極的に取り組みます。薬局では、店舗数拡大に向けた、薬剤師のレベルアップと管理職の養成に注力していきます。

人財育成では、「わたしたちの誓い」「社是・社訓」の全社員への浸透に注力し、お客様の不安や不満を一緒に解決していく社員を育てます。お客様から感動や感謝をされることで、地域にとってかけがえのない会社、かけがえのない薬局となり、その結果が地域シェアナンバーワンにつながっていくと確信しています。

TOPICS

つきぐまメディカルモール（福岡市博多区）

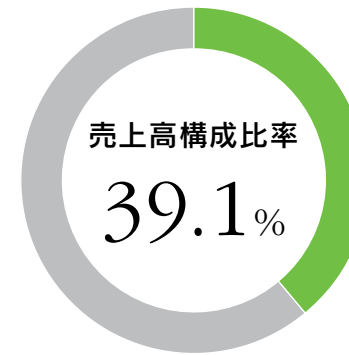
「地域ヘルスケアネットワークの基盤づくり」をカタチに



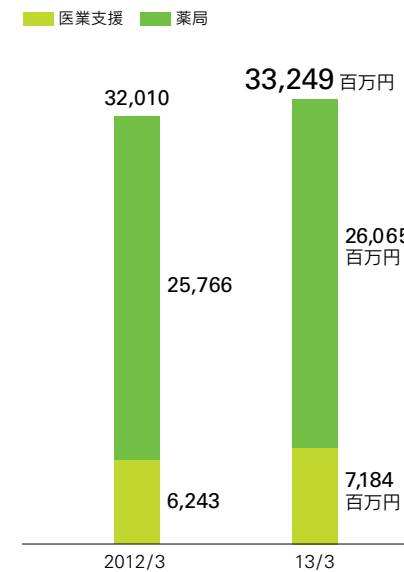
つきぐまメディカルモールは、当社が目指す「地域ヘルスケアネットワークの基盤づくり」をカタチにした施設として、2012年5月にオープンしました。当医療モールは、内科・循環器内科や整形外科、耳鼻咽喉科など複数の診療科目と調剤薬局だけでなく、デイサービスやカフェ、銀行を加えた複合型医療モールです。

また、周辺の住環境向上につながるよう、緑化率20%以上の「まちの憩いの広場」をコンセプトとして施設の外観を統一するなど、地域との共生も図っています。

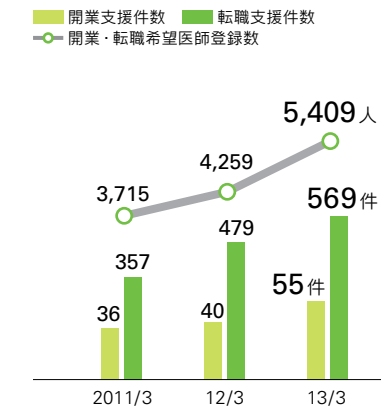
オープン以来、身近で専門性の高い医療を提供する場として地域住民の皆さまの認知度は高まっており、患者数も順調に推移しています。



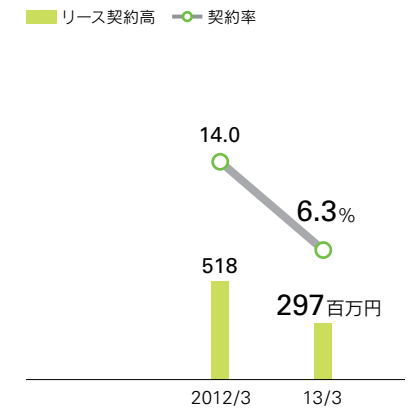
売上高



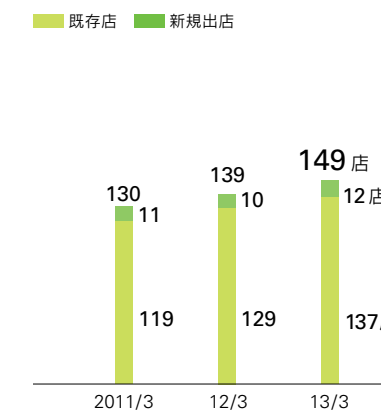
開業・転職支援件数及び登録数



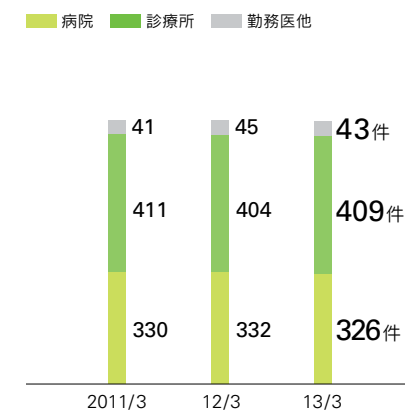
開業支援からのリース取扱高



薬局店舗数



サクシードメンバーズ会員数



取締役
九州支社長
原口 錠二

九州支社には、創業の地として35年間築き上げた豊富な財産があります。この財産を効果的に活用し、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ています。将来的には、例えば、後継者のいない診療所を複数集めて、新たな医療モールとしてリニューアルするなど、地域住民の皆さまにとって必要な医療の継続を図ることもわたしたちの重要な使命だと考えています。

2014年3月期も、基本方針に変わりはありませんが、目標の達成に向け、毎日の仕事の生産性向上を追求するほか、支社機能をうまく生かし、本社・支社・支店・社員間の連携を強化していきます。九州支社は、「三接・三自・三感」と「挑戦」をテーマに、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。

総合メディカルグループのCSR

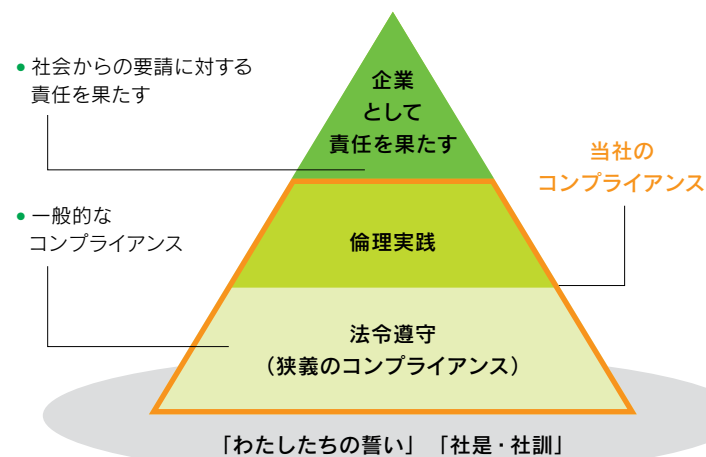
総合メディカルグループでは、企業の社会的責任（CSR）として4つの点を重視してきました。

- 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。

総合メディカルグループのCSR活動は、「よい医療を支え、よりよい社会づくりに貢献する」事業活動そのものです。わたしたちの仕事は「よい医療を支える」ことであり、それが社会の発展と多くの人びとの生活の向上へ貢献することにつながります。これからも「よい医療」を支えることで、会社の社会的使命を果たしていきます。

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のよう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。「すべての人々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か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関係する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。

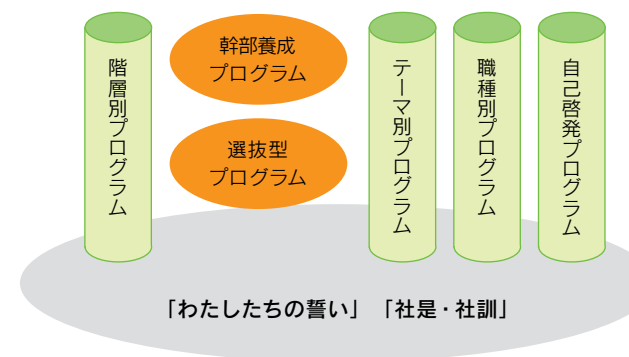
中期経営計画の達成、長期ビジョン「日本型ヘルスケアビジネスの確立」の実現には、社員一人ひとりの能力を最大限に発揮することが大きな鍵となります。そこで当社では、自由闊達に意見が言える自立した人財を育て、社員とともに成長する会社を志向し、「企業理念の実践につながるか」「経営戦略の実現につながるか」「全体最適であるか」の3つの視点を重視したうえで、人事制度を再構築、順次導入しています。

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きます。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



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、株主の皆さまをはじめ、お客様、取引先、地域社会、社員等の各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・投資家の皆さまへは、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 (2013年6月21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 (2013年6月21日現在)

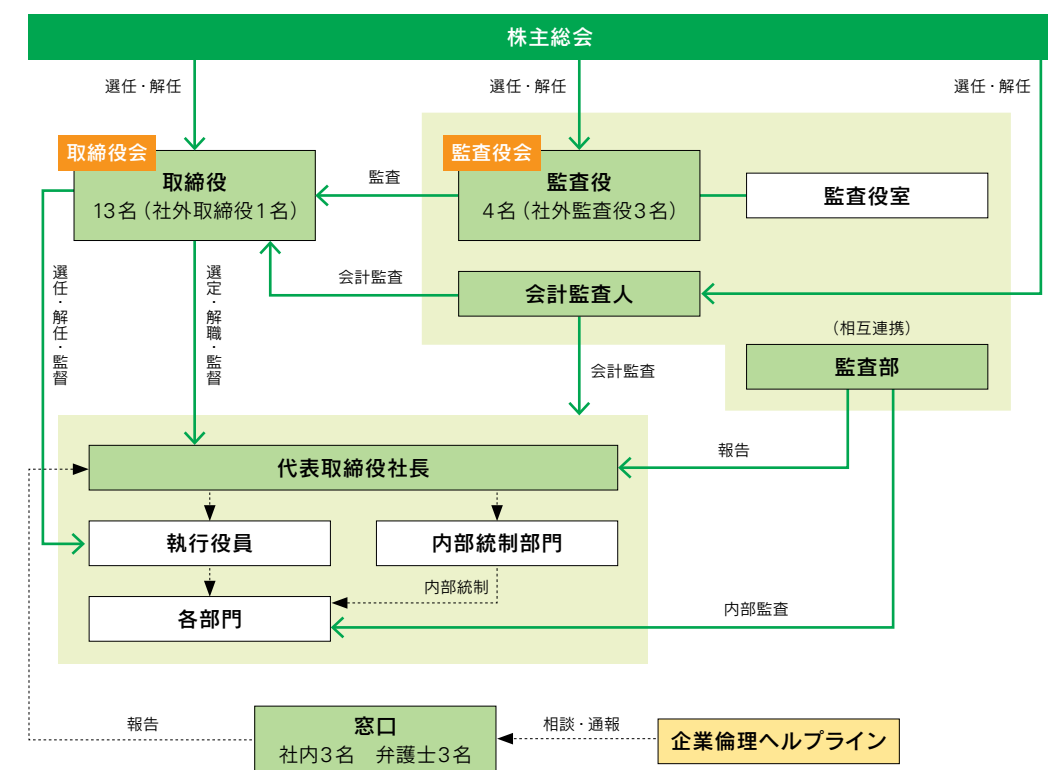
当社の監査役会は、常勤監査役2名、非常勤監査役2名の計4名で構成され、うち3名を社外監査役とし、公正性、透明性を確保しています。監査役会の構成員である各監査役は取締役会へ出席し、さらに常勤監査役については、常務会、経営会議、個別案件会議にも出席して意見を述べています。

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12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 (2013年6月21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、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 (2013年3月期)

区分	人数(名)	報酬等の総額(百万円)				退職慰労金
		基本報酬	ストックオプション	賞与	退職慰労金	
取締役(社外取締役を除く)	13	225	225	-	-	
監査役(社外監査役を除く)	2	10	10	-	-	
社外役員	4	17	17	-	-	
合計	19	253	253	-	-	

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。
注2. 当社役員が受ける報酬等は当社から支給されるのみであり、連結子会社からの報酬はありません。
注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おりません。
注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。
注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。

また、緊急時対応のため、危機管理基本規程等を定め、危機発生時の対応を明確にしています。

社外監査役からのコメント



常勤監査役（社外監査役）

大野 穰

総合メディカルの社外監査役に就任して5年が経過しました。

当社は、医療機関の経営コンサルティング、医師の開業・転職支援、調剤薬局の運営など医療にかかわる事業を展開しています。本年6月で創立35年を迎え、創立以来一貫してコンプライアンスを重視した経営方針を貫いており、そのことは「社是・社訓」に結実し、「わたしたちの誓い」「行動規準」として定着しています。

私は、銀行勤務時代に培った内部統制システム構築・運用、リスク管理体制の整備などのキャリアを活かし、取締役会・常務会・内部統制委員会等の主要会議に出席し積極的に発言するとともに、支社・支店・薬局・関係会社等の現場往査での実態把握に努めています。

常勤ながらも社外監査役であることを肝に銘じ、客観的かつ公正な観点から「傍目八目」に値するような提言を行い、当社の健全で持続的な発展のため全力で取り組んでいきます。

取締役・監査役・執行役員（2013年6月21日現在）

■ 取締役



田代 五男

代表取締役社長
秘書室、監査部担当



坂本 賢治

代表取締役副社長
DtoD営業サポート本部担当



三木田 慎也

専務取締役
DtoD開発本部担当
DtoD開発本部長



橋本 浩一

常務取締役
財務経理本部担当
財務経理本部長



中島 孝生

常務取締役
DtoD薬局サポート本部担当
DtoD薬局サポート本部長



黒田 誠

常務取締役
経営戦略本部、人事総務本部担当
経営戦略本部長



寺田 孝英

取締役
西日本支社担当
西日本支社長



貞久 雅利

取締役
東日本支社担当
東日本支社長



原口 錠二

取締役
九州支社担当
九州支社長



中島 護貴

取締役
DtoD薬局サポート本部副担当
DtoD薬局サポート本部副本部長
(株)エス・エム・イー代表取締役社長



小山田 浩定

取締役相談役



金納 健太郎

取締役副会長



野上 誠

取締役（社外取締役）

■ 監査役



大野 穰

常勤監査役(社外監査役)



平尾 昭二

常勤監査役



渡邊 清孝

監査役(社外監査役)



福田 健

監査役(社外監査役)

■ 執行役員

新村 元市

上席執行役員
(株)ソム・テック 代表取締役社長

渡部 一也

上席執行役員
DtoD営業サポート本部長

谷川 由利子

上席執行役員
人事総務本部長
採用部長

奥野 隆通

執行役員
秘書室長

藤井 信夫

執行役員
DtoD開発本部副本部長

松尾 俊和

執行役員
経営戦略本部副本部長
経営戦略部長

山崎 修

執行役員
西日本支社 西日本営業統括部長

原 正朝

執行役員
東日本支社 東日本薬局統括部長
(有)すみれ堂薬局 代表取締役社長

中野 重行

執行役員
東日本支社 東日本営業統括部長

本多 克行

執行役員
人事総務本部副本部長
人事部長

5年間の主要連結財務データ

3月31日に終了した会計年度	2009	2010	2011	2012	2013
売上高 (百万円)	65,879	70,427	72,789	80,222	86,658
営業利益 (百万円)	2,471	3,268	4,148	4,848	4,324
経常利益 (百万円)	2,555	3,297	4,212	4,881	4,343
当期純利益 (百万円)	1,277	1,541	2,167	2,504	2,532
純資産額 (百万円)	15,051	15,932	17,421	19,511	21,636
総資産額 (百万円)	29,926	36,273	43,057	53,160	57,138
1株当たり純資産 (円)	2,001.72	2,170.05	2,413.16	2,702.78	2,993.28
1株当たり当期純利益 (円)	168.08	210.70	299.33	346.93	350.81
1株当たり配当金 (円)	50.00	50.00	60.00	70.00	80.00
(うち1株当たり中間配当金) (円)	(25.00)	(25.00)	(30.00)	(35.00)	(40.00)
配当性向 (%)	29.7	23.7	20.0	20.2	22.8
自己資本比率 (%)	50.1	43.3	40.5	36.7	37.8
自己資本当期純利益率 (%)	8.6	10.0	13.1	13.6	12.3
株価収益率 (倍)	12.0	9.8	7.3	8.6	9.5
株価純資産倍率 (倍)	1.0	0.9	0.9	1.1	1.1
発行済株式総数 (千株)	7,670	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)	1,353	3,237	4,179	4,484	7,269
投資活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	△1,118	△1,535	△4,111	△4,086	△3,380
財務活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	△2,181	△158	△1,275	△170	△2,777
現金及び現金同等物の期末残高 (百万円)	3,420	4,963	3,756	3,984	5,095
従業員数(パート除く) (人)	1,704	1,914	2,097	2,195	2,508
パート数 (人)	479	546	602	623	735

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)

3月31日に終了した会計年度	2009	2010	2011	2012	2013
売上高営業利益率 (%)	3.8	4.6	5.7	6.0	5.0
売上高経常利益率 (%)	3.9	4.7	5.8	6.1	5.0
売上高当期純利益率 (%)	1.9	2.2	3.0	3.1	2.9
総資本回転率 (回)	2.2	1.9	1.7	1.5	1.5
総資産経常利益率 (%)	8.6	10.0	10.6	10.2	7.9
流動比率 (%)	149.9	143.7	129.6	131.7	128.8
固定長期適合比率 (%)	62.6	64.2	77.1	78.1	80.0
有利子負債比率 (%)	9.2	14.2	19.4	27.4	25.1
ネットD/Eレシオ (倍)	△0.0	0.1	0.3	0.5	0.4

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. ネットD/Eレシオ(ネット・デット・エクイティ・レシオ)の算出方法:(有利子負債-現金及び預金-譲渡性預金)÷自己資本

当期の経営成績及び財政状態の分析

1. 経営成績について

■ 当期業績の総括

当期の売上高は、薬局部門での新規出店やM&Aによる増収効果、リース・割賦部門における新規契約高の増加で、前期比8.0%増の86,658百万円となりました。利益面は、レンタル部門において前年にあった地上デジタル放送移行に伴う特需の反動減や、薬局部門における薬価基準改定の影響などで、営業利益は同10.8%減の4,324百万円、経常利益は同11.0%減の4,343百万円、当期純利益は同1.1%増の2,532百万円となりました。

2011年4月から3年間にわたる中期経営計画「DtoDと価値ある薬局で、魅力ある企業への成長をめざして」をスタートし、2年目となった当期は、人材育成やプロセス管理を重視するとともに、開業支援の強化、価値ある薬局の拡大、医療モールなどプロジェクト案件の推進に取り組みました。医師の開業支援は、当期に前期比55件増の215件行っており、リースなどの複合取引も拡大しています。また、中期経営計画の最終年度である2014年3月末までに500店舗を目標としている調剤薬局の出店状況は、当期に53店舗（東日本21店、西日本20店、九州12店）を出店した結果、当期末の店舗数は417店舗となりました。うち、21店舗が、医師の開業支援先への新規出店です。加えて、プロジェクト案件を積極推進した結果、薬局や医療モール、施設賃貸などの案件数も前期と比べ増加しています。

■ 事業別及び地域別の状況について

当社は、当期から、地域別に戦略を立案し、迅速な意思決定のもとに事業活動を行うため、組織・管理体制については、地域を軸にした体制に見直しました。これに伴い、報告セグメントを従来の「医薬支援」「薬局」「その他」から、「東日本」「西日本」「九州」に変更しました。

本報告書では、利便性と経年比較の観点から、従来のセグメントに沿って解説した「事業別の状況」と、新セグメントに沿って解説した「地域別の状況」のそれぞれを記載しています。

■ 事業別の状況について

■ 医薬支援

「医薬支援」では、医療機関と医師向けに、医薬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。

当期の医薬支援の売上高は、前期比9.2%増の22,062百万円となりました。うち、コンサルティング部門の売上高が同3.5%増の1,334百万円、リース・割賦部門の売上高が同42.6%増の12,979百万円と寄与しました。一方利益面では、レンタル部門において、地上デジタル放送移行に伴う特需の反動減を補うことができず、営業利益は同30.7%減の333百万円となりました。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3.5%増の1,334百万円となりました。

このうち、医療機関の経営コンサルティングに関する売上高は、同9.9%増の806百万円となりました。一方で、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4.9%減の528百万円となりました。

(2) レンタル

レンタル部門の売上高は、前期比21.0%減の5,795百万円となりました。

主に、地上デジタル放送移行に伴う特需の反動減によるもので、商品売上は前期比52.1%減の1,373百万円、レンタル売上高は同1.0%減の4,422百万円となりました。

(3) リース・割賦

リース・割賦部門の売上高は、前期比42.6%増の12,979百万円となりました。

リース投資資産や割賦債権などの営業資産は同2.3%減の3,498百万円となったものの、リース契約高が同16.3%増の10,871百万円となり4年ぶりに100億円を超え、商品売上が同27.6%増の9,458百万円となったことが主な要因です。

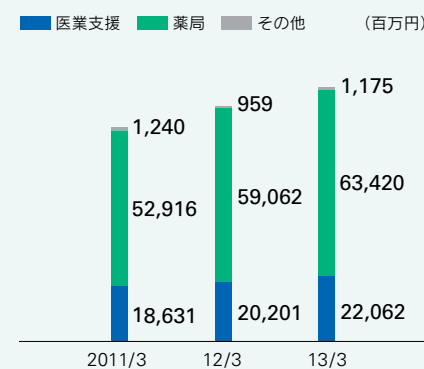
(4) その他（医療施設の設計・施工、病院内売店など）

その他部門の売上高は、前期比21.1%減の1,952百万円となりました。

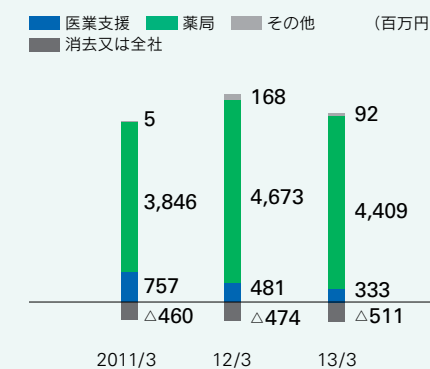
設計・施工の売上高は、前期に計上したような病院移転プロジェクトに関する大型の売上がなくなり、同34.3%減の1,209百万円となりました。

3月31日に終了した会計年度	2011	2012	2013
売上高（百万円）	72,789	80,222	86,658
医薬支援	18,631	20,201	22,062
コンサルティング	1,234	1,289	1,334
レンタル	7,851	7,333	5,795
リース・割賦	7,623	9,104	12,979
その他	1,921	2,473	1,952
薬局	52,916	59,062	63,420
その他	1,240	959	1,175
営業利益（百万円）	4,148	4,848	4,324
医薬支援	757	481	333
薬局	3,846	4,673	4,409
その他	5	168	92
消去又は全社	△460	△474	△511

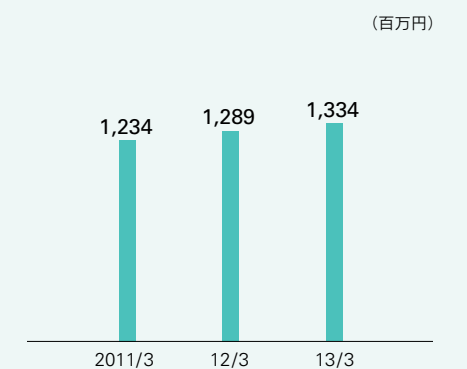
事業別の売上高



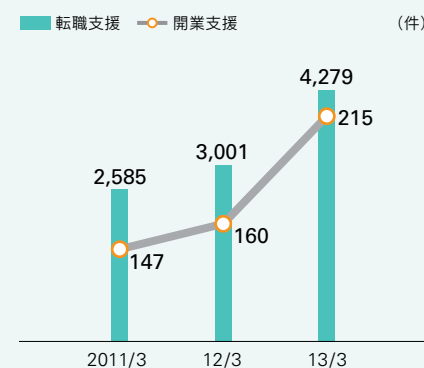
事業別の営業利益



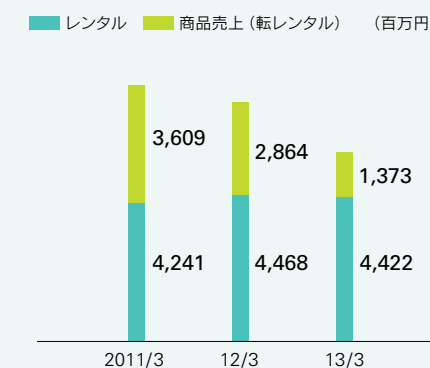
コンサルティング売上高



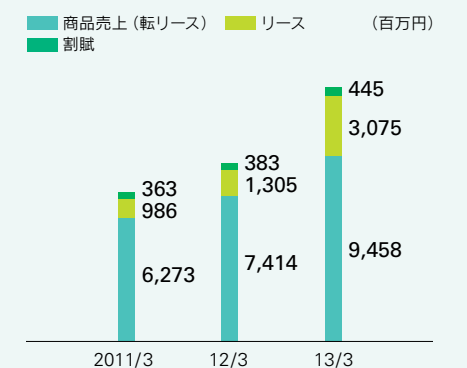
転職・開業支援件数



レンタル売上高



リース・割賦売上高



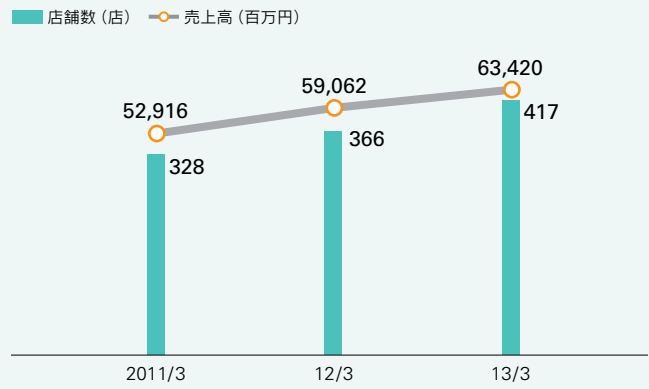
薬局

「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、新規に53店舗（うちM&Aによる16店舗含む）を出店した結果、当期末の店舗数は前期末から51店舗増えて417店舗となりました。

このように当期も出店を加速させたことに加え、前期に出店した40店舗の売上が大きく寄与した結果、当期の売上高は前期比7.4%増の63,420百万円となりましたが、営業利益は、薬価基準改定の影響を受け、同5.7%減の4,409百万円となりました。

薬局店舗数／薬局売上高推移



■ 地域別の状況について

東日本

東日本の売上高は、前期比12.5%増の31,747百万円となりました。薬局部門での新規出店の増収効果や前期に株式取得した調剤薬局子会社の売上寄与、リース・割賦部門の売上が大幅に増加したことで、地上デジタル放送移行に伴う特需の反動減を補いました。

営業利益は、のれん償却など販管費の増加を補ったことにより、同0.1%増の1,282百万円となりました。

西日本

西日本の売上高は、前期比7.5%増の20,067百万円となりました。薬局部門での新規出店の増収効果やリース・割賦部門の売上増、医療施設の設計・施工に関する売上増などによるものです。

営業利益は、地上デジタル放送移行に伴う特需の反動減を補いきれず、加えて人件費など販管費の増加もあったことから、同20.6%減の989百万円となりました。

九州

九州の売上高は、前期比3.9%増の33,249百万円となりました。リース・割賦部門の売上増、コンサルティングに関する売上増が主な要因です。

営業利益は、薬局部門での新規出店の増収効果があったものの、薬価基準改定の影響を補いきれず、同5.6%減の2,256百万円となりました。

その他

その他の売上高は、前期比20.5%増の1,595百万円となりました。営業利益は、同30.0%減の247百万円となりました。

3月31日に終了した会計年度	2012	2013
売上高 (百万円)	80,222	86,658
東日本	28,223	31,747
医業支援	7,621	8,145
薬局	20,601	23,601
西日本	18,664	20,067
医業支援	6,038	6,341
薬局	12,625	13,725
九州	32,010	33,249
医業支援	6,243	7,184
薬局	25,766	26,065
その他	1,324	1,595
営業利益 (百万円)	4,848	4,324
東日本	1,282	1,282
西日本	1,246	989
九州	2,390	2,256
その他	353	247
調整額	△423	△452

■ 次期業績の見通し

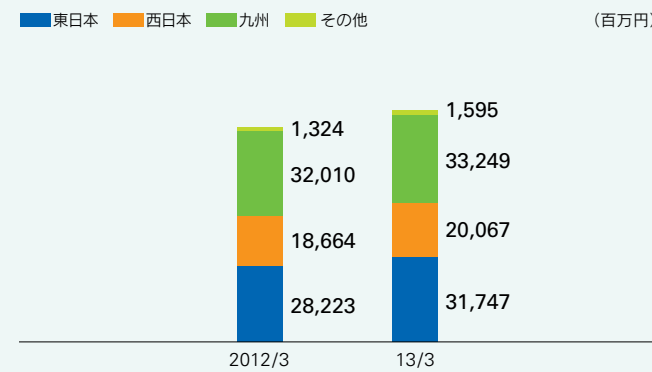
中期経営計画の最終年度である2014年3月期も、引き続き「すべての領域でナンバーワン」に挑戦できる基盤づくりを行います。

事業環境としては、2年に1回の調剤報酬と薬価基準の改定のほか、今後消費税率の引き上げによる影響が考えられます。調剤売上に関しては消費税法上の非課税取引であるため、税率が倍になればその分利益が圧迫されます。そこで、薬局をメインとした事業構造であると持続的成長も厳しくなるため、薬局以外の医業支援を伸ばすことにより課税売上を伸ばしていく考えです。

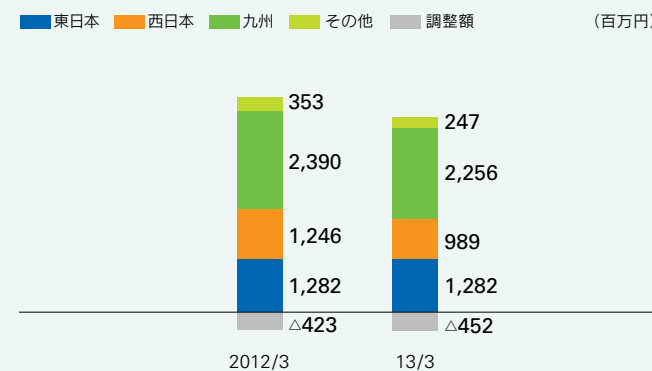
こうした考えのもと、支社制の強化を図り、価値ある薬局の拡大、医師の人材紹介と開業支援を質量ともに強化、プロセス管理の徹底を重点施策とします。また、将来の業績を見据え、勤務医や医療機関との信頼関係といった「B/Sにのらない資産」の積み上げにも着実に取り組みます。例えば、2013年3月期の開業支援件数は215件でしたが、さらなる増加を図るために、転職・開業希望の勤務医登録数を伸ばすとともに、開業相談ヒアリングシートによる面談を実施しています。また、ヘルスケアネットワークのインフラを担う新たなビジネスへの挑戦として、医療モール、病院の運営受託、施設賃貸等のプロジェクト案件の推進、医療と連携した住宅型有料老人ホームの立ち上げと検証を行います。

これらの取り組みの結果、売上高は前期比15.4%増100,044百万円となる見通しです。利益面でも、営業利益は5,055百万円（同16.9%増）、経常利益は5,042百万円（同16.1%増）、当期純利益は2,853百万円（同12.7%増）を見込んでいます。

地域別の売上高



地域別の営業利益



2. 財政状態について

資産

当期末の総資産は、前期末比3,977百万円増加の57,138百万円となりました。流動資産は、前期末比1,592百万円増加の30,184百万円となりました。これは、現金及び預金が1,111百万円、たな卸資産が1,044百万円それぞれ増加しましたが、受取手形及び売掛金が495百万円減少したことが要因です。固定資産は、前期末比2,385百万円増加の26,953百万円となりました。これは、2012年6月15日付で株式を取得した株式会社サンヴィラの介護付き有料老人ホームの増加などにより建物及び構築物が1,805百万円増加したことによるものです。

負債

当期末の負債は、前期末比1,853百万円増加の35,501百万円となりました。流動負債は、同1,728百万円増加の23,437百万円となりました。これは、支払手形及び買掛金が1,651百万円増加したことが要因です。固定負債は、同124百万円増加の12,063百万円となりました。これは、長期借入金が177百万円、長期割賦未払金が636百万円それぞれ減少したものの、その他の固定負債が1,025百万円増加したことによるものです。なお、有利子負債（リース債務、割賦未払金を含む）は、同249百万円減少し14,330百万円となり、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0.1ポイント減の0.4倍となりました。

純資産

当期末の純資産は、前期末比2,124百万円増加の21,636百万円となりました。これは、当期純利益の計上により2,532百万円増加したものの、配当金の支払により541百万円減少したためです。なお、自己資本比率は前期末の36.7%から1.1ポイント増の37.8%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5,095百万円となり、前期末比1,111百万円増となりました。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7,269百万円増加しました。これは主に、税金等調整前当期純利益（4,460百万円）、減価償却費（3,267百万円）による資金増加要因が、法人税等の支払（1,807百万円）による資金減少要因を上回ったことによるものです。

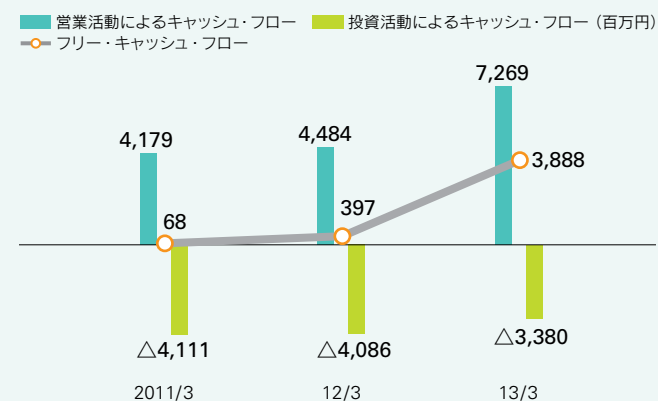
投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果、資金は3,380百万円減少しました。これは主に、社用資産の取得（3,032百万円）、子会社株式の取得（455百万円）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2,777百万円減少しました。これは主に、長期借入金による資金増加（1,500百万円）があった一方で、割賦債務の返済（1,755百万円）、借入金の返済（1,376百万円）、リース債務の返済（593百万円）、配当金の支払（541百万円）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



注 フリー・キャッシュ・フロー：
営業活動によるキャッシュ・フロー＋投資活動によるキャッシュ・フロー

3. 財務戦略について

財務面における課題

2013年3月期は、営業活動によるキャッシュ・フローの増加などにより現金及び預金が増加したことで、ネットD/Eレシオは0.4倍と、前期末の0.5倍から改善しました。

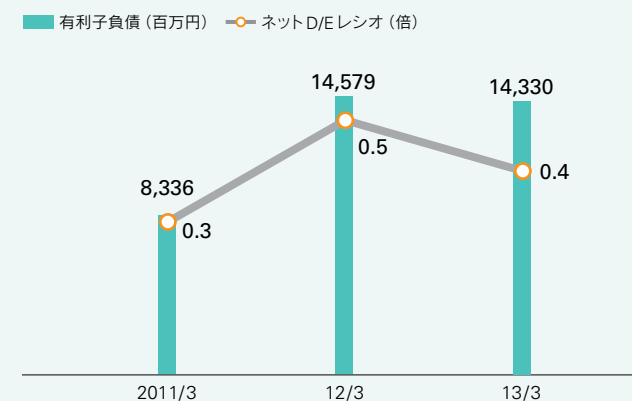
現在、当社では中期経営計画のもと、開業支援でナンバーワン、価値ある薬局で店舗数ナンバーワンを目指し、DtoDを起点とした事業拡大に取り組んでおり、薬局の新規出店の加速、介護事業や運営受託など新たな分野にも積極的に挑戦するなど、今後も相応の資金が必要となる見通しです。

2013年3月期において出店した53店舗（M&Aを含む）の薬局について、資金調達には内部留保のほか、金融機関からの借入やリース・割賦により対応しました。

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ます。自己資本を利益の積み上げによって拡充することを基本に、適切な負債レバレッジを考慮しつつ、ネットD/Eレシオは、0.5倍程度を維持していく方針です。

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

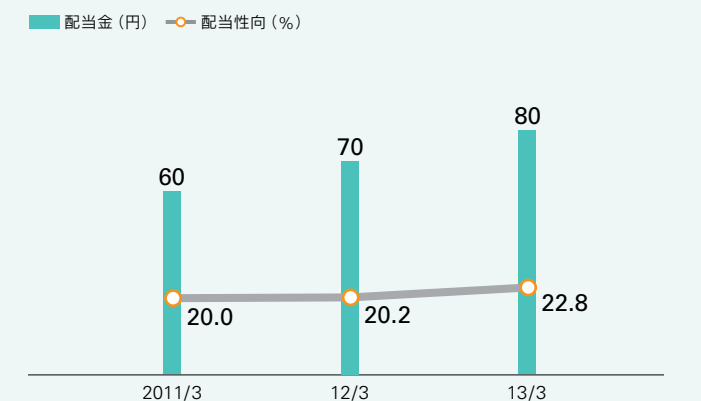


株主還元について

当社は株主還元について、配当性向20%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末比10円増配の80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、当社はまだ成長過程にあり、財務基盤を損なわないよう内部留保に留意しながら、事業規模拡大のための成長投資に資金を使いたいと考えています。この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還元し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。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あり、多くの方々から注目を集めるためにも、時価総額について早期に500億円、中長期的には1,000億円まで伸ばしたいと考えています。その実現に向けて、まずは中期経営計画達成に向けて取り組んでいきます。

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、2013年6月21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

医療継承・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33期 (2010.4.1～ 2011.3.31)	第34期 (2011.4.1～ 2012.3.31)	第35期 (2012.4.1～ 2013.3.31)
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	3,756	4,004	5,115
受取手形及び売掛金	10,992	14,823	14,327
割賦債権	1,116	1,404	1,377
リース債権及びリース投資資産	1,527	2,175	2,120
たな卸資産	3,836	3,928	4,973
繰延税金資産	1,043	746	687
その他	2,076	1,532	1,595
貸倒引当金	△15	△23	△13
流動資産合計	24,333	28,592	30,184
固定資産			
有形固定資産			
賃貸資産	5,722	8,723	7,985
建物及び構築物	3,764	4,398	6,203
土地	2,703	2,650	3,018
その他	1,546	1,544	1,591
有形固定資産合計	13,737	17,315	18,799
無形固定資産			
のれん	944	2,736	3,279
その他	819	812	711
無形固定資産合計	1,763	3,548	3,990
投資その他の資産			
投資有価証券	876	1,321	1,290
繰延税金資産	693	664	587
その他	1,653	1,717	2,294
貸倒引当金	△0	△0	△8
投資その他の資産合計	3,223	3,703	4,163
固定資産合計	18,724	24,568	26,953
資産合計	43,057	53,160	57,138

	(百万円)		
	第33期 (2010.4.1～ 2011.3.31)	第34期 (2011.4.1～ 2012.3.31)	第35期 (2012.4.1～ 2013.3.31)
負債の部			
流動負債			
支払手形及び買掛金	12,053	13,414	15,065
短期借入金	270	260	330
1年内返済予定の長期借入金	855	1,297	1,679
リース債務	462	547	519
未払費用	1,453	1,381	1,541
未払法人税等	1,035	1,156	1,077
割賦未実現利益	137	157	129
その他	2,511	3,493	3,093
流動負債合計	18,780	21,709	23,437
固定負債			
長期借入金	1,905	3,747	3,570
リース債務	1,057	912	824
長期割賦未払金	3,092	6,240	5,604
その他	801	1,038	2,064
固定負債合計	6,856	11,939	12,063
負債合計	25,636	33,648	35,501
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	10,753	12,788	14,779
自己株式	△1,043	△1,043	△1,043
株主資本合計	17,360	19,395	21,386
その他の包括利益累計額			
その他有価証券評価差額金	60	116	222
その他の包括利益累計額合計	60	116	222
新株予約権	—	—	1
少数株主持分	—	—	26
純資産合計	17,421	19,511	21,636
負債純資産合計	43,057	53,160	57,138

連結損益計算書

	(百万円)		
	第33期 (2010.4.1～ 2011.3.31)	第34期 (2011.4.1～ 2012.3.31)	第35期 (2012.4.1～ 2013.3.31)
売上高	72,789	80,222	86,658
売上原価	60,831	67,186	73,503
売上総利益	11,957	13,035	13,155
販売費及び一般管理費	7,809	8,187	8,831
営業利益	4,148	4,848	4,324
営業外収益	152	140	151
受取配当金	19	21	15
生命保険配当金	9	10	12
受取賃貸料	28	29	30
負ののれん発生益	23	—	—
その他	70	78	93
営業外費用	89	107	132
支払利息	50	53	67
その他	38	53	65
経常利益	4,212	4,881	4,343
特別利益	586	—	201
投資有価証券売却益	25	—	178
寄付金収入	—	—	23
新株予約権戻入益	122	—	—
過年度消費税等還付額	438	—	—
特別損失	1,351	118	85
減損損失	1,145	20	4
災害による損失	88	—	—
投資有価証券評価損	103	53	6
建物解体費用	—	44	—
訴訟関連費用	—	—	39
事務所移転費用	—	—	35
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	3,446	4,762	4,460
法人税、住民税及び事業税	1,578	1,949	1,747
過年度法人税等	191	—	—
法人税等調整額	△477	308	175
法人税等合計	1,292	2,258	1,922
少数株主損益調整前当期純利益	2,154	2,504	2,537
少数株主損益	△12	—	5
当期純利益	2,167	2,504	2,532

連結包括利益計算書

	(百万円)		
	第33期 (2010.4.1～ 2011.3.31)	第34期 (2011.4.1～ 2012.3.31)	第35期 (2012.4.1～ 2013.3.31)
少数株主損益調整前当期純利益	2,154	2,504	2,537
その他の包括利益			
その他有価証券評価差額金	△8	55	106
その他の包括利益合計	△8	55	106
包括利益	2,145	2,560	2,643
(内訳)			
親会社株主に係る包括利益	2,158	2,560	2,638
少数株主に係る包括利益	△12	—	5

連結株主資本等変動計算書

	(百万円)								
	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			
2010年3月31日残高	3,513	4,136	8,984	△989	15,645	69	122	94	15,932
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
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
剰余金の配当	—	—	△541	—	△541	—	—	—	△541
当期純利益	—	—	2,532	—	2,532	—	—	—	2,532
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)	—	—	—	—	—	106	1	26	133
2013年3月31日残高	3,513	4,136	14,779	△1,043	21,386	222	1	26	21,636

連結キャッシュ・フロー計算書

	(百万円)		
	第33期 (2010.4.1～ 2011.3.31)	第34期 (2011.4.1～ 2012.3.31)	第35期 (2012.4.1～ 2013.3.31)
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	3,446	4,762	4,460
減価償却費	1,722	2,821	3,267
減損損失	1,145	20	4
受取利息及び受取配当金	△22	△21	△17
資金原価及び支払利息	75	131	148
売上債権の増減額(△は増加)	469	△3,408	622
割賦債権の増減額(△は増加)	△76	△268	△1
リース債権及びリース投資資産の増減額(△は増加)	△272	△234	54
たな卸資産の増減額(△は増加)	△531	29	△1,003
仕入債務の増減額(△は減少)	1,015	856	1,529
その他の資産・負債の増減額	△1,040	1,256	△118
その他	212	496	261
小計	6,143	6,444	9,207
利息及び配当金の受取額	22	21	17
利息の支払額	△74	△130	△148
法人税等の支払額	△1,911	△1,850	△1,807
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,179	4,484	7,269
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	△2,268	△1,476	△3,032
社用資産の売却による収入	—	—	349
賃貸資産の取得による支出	△1,209	△225	△74
投資有価証券の取得による支出	—	△429	—
投資有価証券の売却による収入	165	—	341
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△760	△1,971	△455
貸付による支出	—	—	△191
その他	△38	15	△317
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,111	△4,086	△3,380
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)	10	△10	△12
長期借入れによる収入	1,000	3,150	1,500
長期借入金の返済による支出	△1,031	△950	△1,376
リース債務の返済による支出	△401	△517	△593
割賦債務の返済による支出	△399	△1,372	△1,755
配当金の支払額	△398	△469	△541
自己株式の取得による支出	△54	△0	△0
その他	0	—	1
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,275	△170	△2,777
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△1,207	227	1,111
現金及び現金同等物の期首残高	4,963	3,756	3,984
現金及び現金同等物の期末残高	3,756	3,984	5,095

セグメント情報

	(百万円)							
	報告セグメント				その他 (注1)	合計	調整額 (注2)	連結財務 諸表計上額 (注3)
	東日本	西日本	九州	計				
売上高								
外部顧客への売上高	28,223	18,664	32,010	78,898	1,324	80,222	—	80,222
セグメント間の 内部売上高又は振替高	46	16	7	71	512	583	△583	—
計	28,269	18,681	32,018	78,969	1,836	80,806	△583	80,222
セグメント利益	1,282	1,246	2,390	4,918	353	5,272	△423	4,848
セグメント資産	16,316	11,795	15,841	43,953	1,584	45,538	7,622	53,160

- 注1.「その他」の区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、ホテル向けテレビのレンタル事業等を含んでいます。
 2. 調整額は以下のとおりです。
 (1) セグメント利益の調整額△423百万円には、セグメント間取引消去11百万円、各報告セグメントに配分していない全社費用△435百万円が含まれています。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7,622百万円には、投資と資本の相殺消去△4,656百万円、各報告セグメントに配分していない全社資産12,801百万円が含まれています。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. セグメント利益は、連結損益計算書の営業利益と調整を行っています。

	(百万円)							
	報告セグメント				その他 (注1)	合計	調整額 (注2)	連結財務 諸表計上額 (注3)
	東日本	西日本	九州	計				
売上高								
外部顧客への売上高	31,747	20,067	33,249	85,063	1,595	86,658	—	86,658
セグメント間の 内部売上高又は振替高	25	11	3	41	810	851	△851	—
計	31,772	20,079	33,253	85,104	2,406	87,510	△851	86,658
セグメント利益	1,282	989	2,256	4,529	247	4,776	△452	4,324
セグメント資産	19,093	11,547	15,123	45,764	3,278	49,042	8,095	57,138

- 注1.「その他」の区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、ホテル向けテレビのレンタル事業等を含んでいます。
 2. 調整額は以下のとおりです。
 (1) セグメント利益の調整額△452百万円には、セグメント間取引消去6百万円、各報告セグメントに配分していない全社費用△459百万円が含まれています。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8,095百万円には、投資と資本の相殺消去△5,114百万円、各報告セグメントに配分していない全社資産13,985百万円が含まれています。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. セグメント利益は、連結損益計算書の営業利益と調整を行っています。

会社情報 (2013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、北日本銀行、横浜銀行、群馬銀行、常陽銀行、千葉銀行、静岡銀行、八十二銀行、京都銀行、池田泉州銀行、紀陽銀行、広島銀行、山陰合同銀行、宮崎銀行、大分銀行、佐賀銀行、十八銀行、肥後銀行、鹿児島銀行、西日本シティ銀行、筑邦銀行 ほか (2013年6月21日現在)
グループ会社	(株)ソム・テック(医療・介護施設の企画・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) (株)あおば調剤薬局(調剤薬局) 前田産業(株)(調剤薬局) (株)ヤタヤ薬局(調剤薬局) (有)すみれ堂薬局(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(医薬品等の卸売販売) 総合ケアネットワーク(株)(住宅型有料老人ホーム) (株)サンヴィラ(介護付有料老人ホーム)
拠点数	486(支社3、支店23、営業所3、出張所1、薬局店舗438、院内売店18)
従業員数	正社員2,525名 パート822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. 10 [DtoD]を開始 |
| 1987. 10 不動産仲介業、医薬承継事業を開始 | 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 |
| 1987. 11 入院患者向けテレビのレンタル事業を開始 | 2003. 12 コメディカルスタッフの紹介・派遣を開始 |
| 1988. 6 調剤薬局のそごう薬局1号店を開設 | 2005. 4 病院運営管理受託を開始 |
| 1989. 10 総合メディカル(株)に商号変更 | 2007. 8 三井物産(株)と業務提携 |
| 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 | 2010. 6 調剤薬局の(株)あおば調剤薬局の全株を取得 |
| 1994. 10 医療施設の企画・設計・施工を開始 | 2011. 1 医薬品等の卸売販売を開始 |
| 2000. 8 東京証券取引所市場第二部に株式上場 | 2011. 10 調剤薬局の前田産業(株)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
院内売店を開始 | 2011. 11 住宅型有料老人ホームなど介護サービス事業を開始 |
| 2001. 9 東京証券取引所市場第一部に株式上場 | 2012. 6 介護付有料老人ホームの(株)サンヴィラの株式を取得 |
| | 2012. 11 調剤薬局の(株)ヤタヤ薬局の全株を取得 |
| | 2012. 12 調剤薬局の(有)すみれ堂薬局の全株を取得 |
| | 2013. 4 調剤薬局の総合メディカル・ファーマシー関東(株)を吸収合併 |

■ 有資格者 (パート含む)

薬剤師	1,391名
看護師	8名
保健師	2名
管理栄養士	11名
臨床検査技師	6名
社会福祉士	6名
介護福祉士	17名
介護支援専門員(ケアマネジャー)	47名
一級建築士	17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	49名
中小企業診断士	2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	29名
開業支援資格認定(PPI)レベルⅢ以上	80名
人材紹介資格認定(PPI)レベルⅢ以上	86名
薬局営業資格認定(PPI)レベルⅢ以上	65名

注 PPIは、レベルⅤを最高位とした社内認定資格です。2013年3月末時点の人数です。

株式の情報 (2013年3月31日現在)

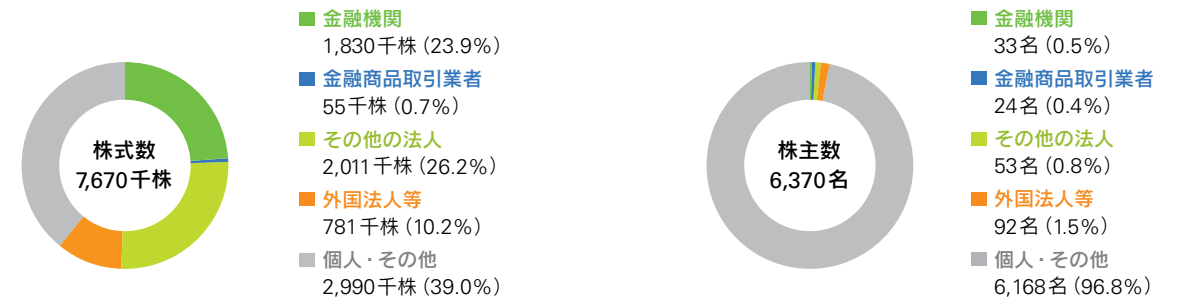
■ 株式の状況

発行済株式の総数	7,670,078株
株主数	6,370名
単元株主数	5,845名

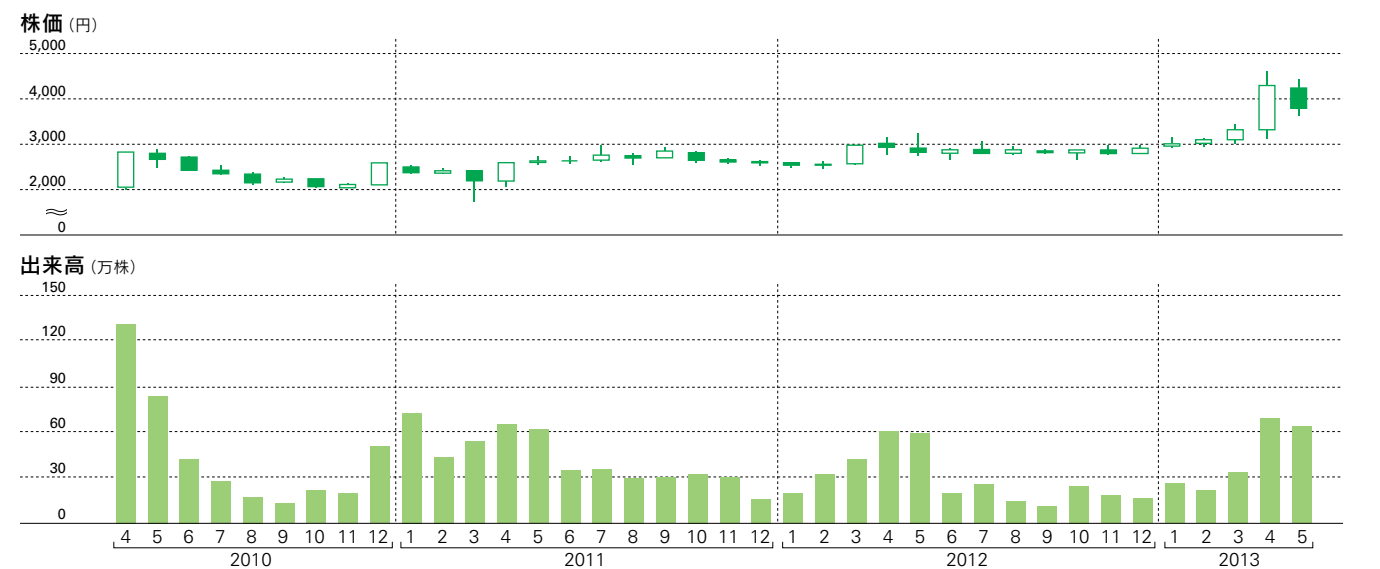
株主名	持株数	出資比率
三井物産株式会社	1,550千株	21.4%
東京センチュリーリース株式会社	330	4.5%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	249	3.4%
小山田 浩定	226	3.1%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	223	3.0%
金納 健太郎	196	2.7%
株式会社福岡銀行	176	2.4%
株式会社北九州銀行	172	2.3%
総合メディカル従業員持株会	154	2.1%
株式会社損害保険ジャパン	143	1.9%

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。

■ 所有者別株式分布状況



■ 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 財務経理部
TEL: 092-713-9181 E-mail: ir@sogo-medical.co.jp 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