

# 第37期 年次報告書

2014.4.1 ▶ 2015.3.31

# よい医療は、よい経営から

医療機関が「よい医療」をおこなうには「よい経営」が必要です。

また、「よい医療」をおこなってはじめて、「よい経営」が結果としてついてきます。

「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もって目の前の患者さんのために、自分のも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。

## 目次

### プロフィール

---

- 02 事業内容
- 06 総合メディカルの軌跡
- 08 財務・非財務ハイライト

### トップメッセージ

---

- 12 全体総括
- 15 中期経営計画 重点施策
- 19 介護事業への取り組み
- 20 長期ビジョンの実現に向けて

### ビジネスレポート

---

- 22 医業支援事業
- 26 薬局事業

### セグメント別概況

---

- 30 東日本支社
- 32 西日本支社
- 34 九州支社

### コーポレート・ガバナンス

---

- 36 取締役・監査役・執行役員
- 38 コーポレート・ガバナンス
- 40 CSR マネジメント&トピックス
- 42 内部統制システムおよびコンプライアンス体制

### 財務報告

---

- 43 5年間の主要連結財務データ
- 44 当期の経営成績および財政状態の分析
- 50 リスク情報
- 52 連結財務諸表

### 会社情報

---

### 株式の情報

---

見直し等に関する  
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。

安心して暮らせる  
よりよい社会を  
めざして

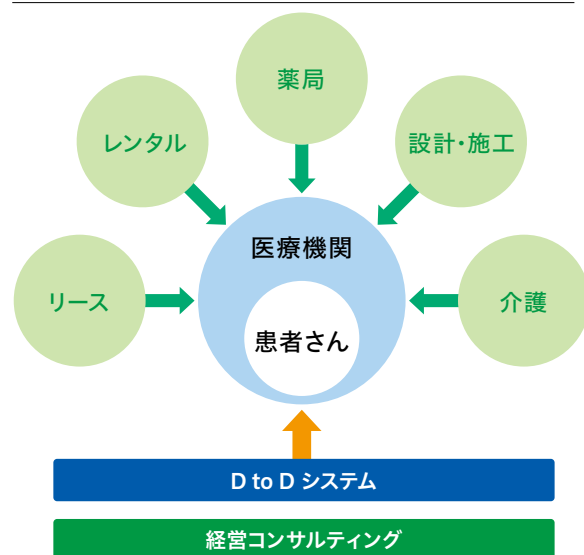
## 事業内容

### 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医業経営のトータルサポートをおこなっています。

医師の紹介や医業継承、医療連携を通じて、地域医療の活性化をお手伝いするDtoD、全国538店舗を展開する薬局、医療機器のリース、患者さんのアメニティ向上をお手伝いするレンタルなど、「よい医療」を支える多角的な事業を展開しています。

#### 主な事業内容



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への挑戦」を掲げ、「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、社会がかかえる課題を解決し、すべての人びとが安心して暮らせるよりよい社会づくりに貢献します。



全国に拡大する薬局

薬局店舗数

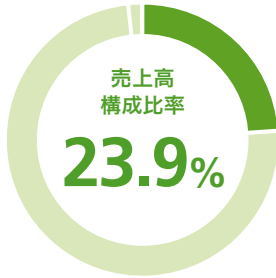
538



2015年3月31日現在

## 事業内容

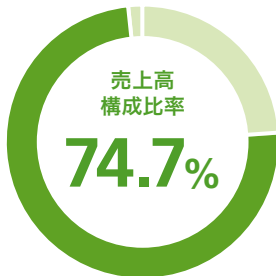
### 医業支援



「医業支援」では、医療機関向けに、基本構想策定や経営改善実行支援などをおこなう経営コンサルティング、医師の開業・転職や連携を支援するDtoDを実施しています。また、入院患者さん向けテレビのレンタル、医療機器のリース、医療・介護施設の企画・設計・施工などをおこなっています。

「医業支援」の業績は、P44をご覧ください

### 薬局

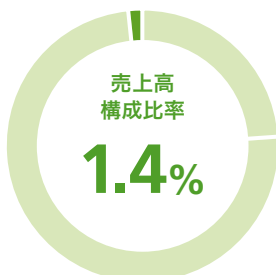


「薬局」では、患者さん向けに、そうごう薬局など質の高さを追求した薬局を運営しており、DtoDを通じて医療モールや開業支援先への出店を積極的におこなっています。また、薬剤師の職能を最大限に発揮するための研修制度や、管理栄養士による栄養相談、セルフメディケーション\*の支援などの付加価値を提供しています。

「薬局」の業績は、P46をご覧ください

\*セルフメディケーション：自分自身の健康に責任をもち、軽度な身体の不調は自分で手当てすること。

### その他

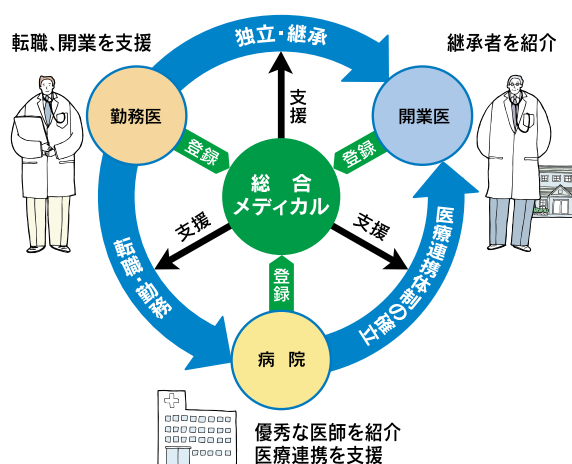


「その他」では、住宅型有料老人ホームを運営する総合ケアネットワーク株式会社、介護付有料老人ホームを運営する株式会社サンヴィラを中心に事業を展開しています。

## 地域医療の活性化に貢献する「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。開業をめざす医師には、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。後継ぎのない開業医には、長年培ってきた大切な医療の継承者を紹介します。そして、病院に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をとおして、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。

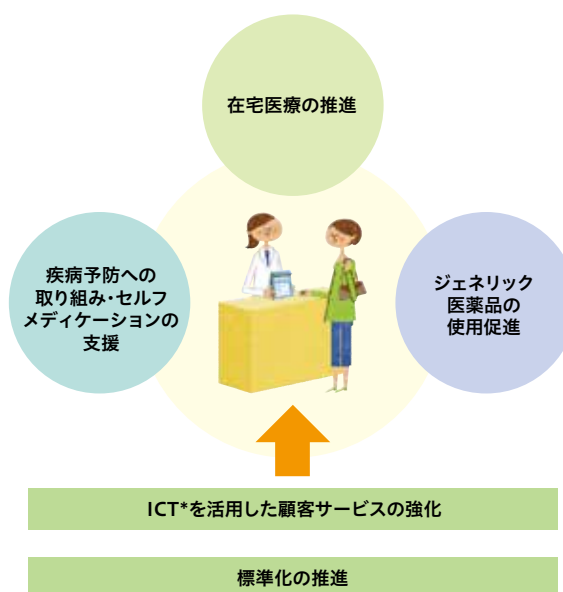


## 地域に根ざした「価値ある薬局」

そうごう薬局を中心に、「みんなの健康ステーション」として、全国538店舗の薬局を展開しています。

薬剤師の職能発揮により、在宅医療の推進、疾病予防への取り組みとセルフメディケーションの支援、ジェネリック医薬品の使用促進など、価値ある薬局づくりを推進します。

また、独自の教育システムにより、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。



\* ICT: インフォメーション・アンド・コミュニケーション・テクノロジー (情報通信技術) の略。

## 総合メディカルの軌跡

(売上高/億円)  
1,200

この実績は、社会に求められてきた証。  
これからも「よい医療」を支え、よりよい社会づくりに貢献します。

1,000

売上高 経常利益

800

600

400

200

0

1979 1980 1981 1982 1983 1984 1985 1986 1987 1988 1989 1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996

1978年6月  
商号を株式会社  
総合メディカル・リースとして  
資本金2千万円で設立

1987年11月  
テレビのレンタル事業を開始

1989年11月  
グリーンメンバーズ  
(現:サクシードメンバーズ)  
を開始

1994年10月  
医療機関の  
設計・施工を開始

1988年6月  
薬局事業を開始

### 主な出来事 1978-1987

●1978年

6月  
商号を  
株式会社  
総合メディカル・リースとして  
資本金2千万円で設立

●1987年

11月  
テレビの  
レンタル事業を開始



会社設立の頃の  
福岡天神センタービル周辺

### 1988-1996

●1988年

6月  
薬局事業を開始

●1989年

11月  
グリーンメンバーズ  
(現:サクシードメンバーズ)  
を開始

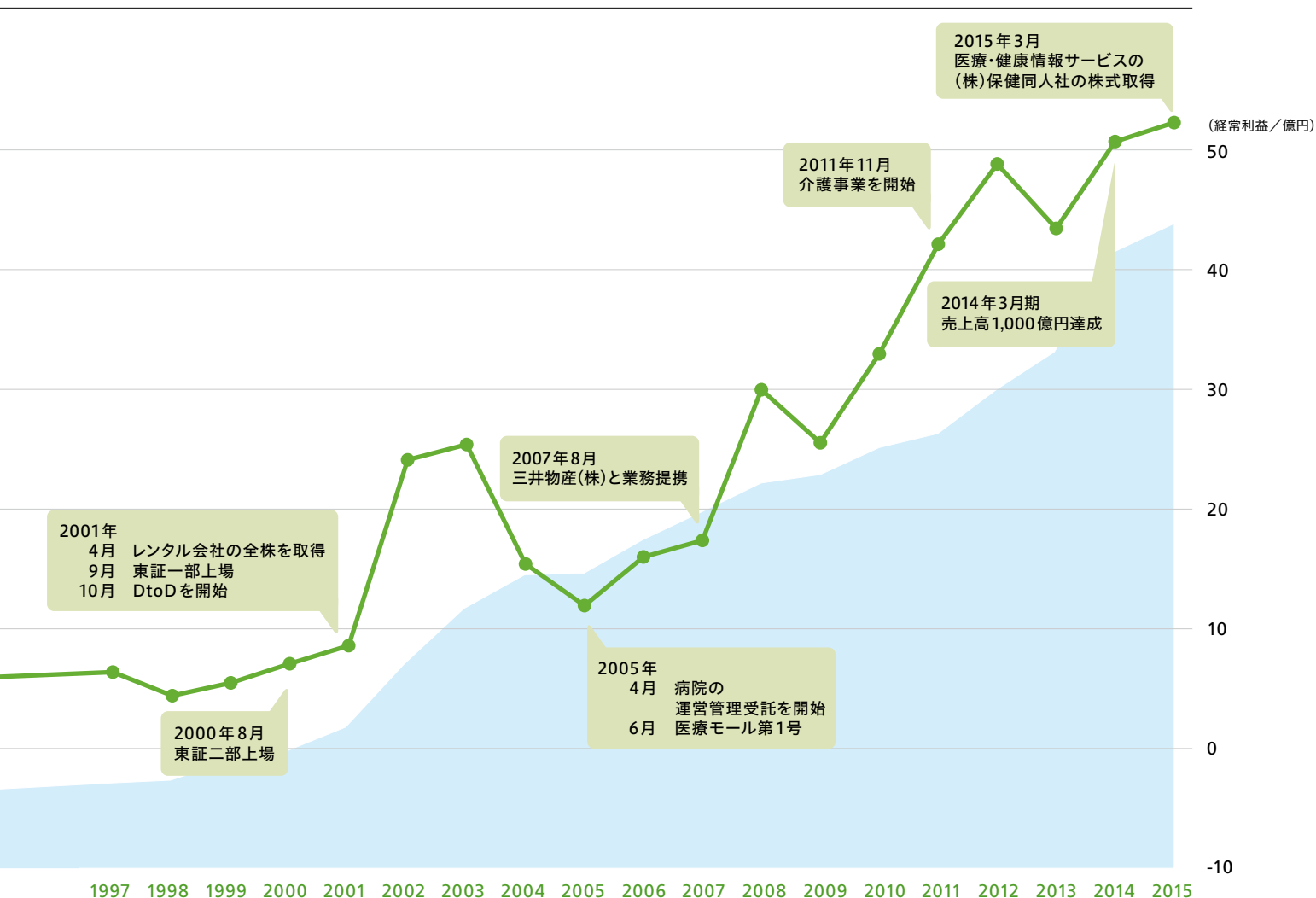


「そうごう薬局」第1号  
桜台店

●1994年

10月  
医療機関の設計・施工を開始





2002年1月  
薬局100店舗  
達成

2004年11月  
薬局200店舗  
達成

2010年6月  
薬局300店舗  
達成

2012年12月  
薬局400店舗  
達成

2014年4月  
薬局500店舗  
達成

## 1997-2005

●2000年 8月 東証二部上場

4月 レンタル会社の  
全株を取得  
9月 東証一部上場  
10月 DtoDを開始

●2001年

●2005年

4月 病院の  
運営管理受託を開始  
6月 医療モール第1号



東証二部上場

## 2006-2015

●2007年 8月  
三井物産(株)と業務提携

●2011年 11月  
介護事業を開始

●2014年 3月  
2014年3月期  
売上高1,000億円達成  
4月  
薬局500店舗達成

●2015年 3月  
医療・健康情報サービスの  
(株)保健同人社の株式取得



住宅型有料老人ホーム  
みどりの風 下大利

## 財務・非財務ハイライト

一つひとつの地道な活動が実を結び、  
着実な成長を遂げています。

### 開業相談 ヒアリングシート は514件を収集。



#### 開業相談ヒアリングシート

医師の希望を理解し、理想の医療を把握するために面談を実施。その後、医師一人ひとりがめざす、よい医療の実現を支えています。

(2015年3月期)

### 開業支援PPIレベルⅢ以上が94名に。

#### 社内認定資格PPI (Practice Process Innovation) 認定者

開業支援・人材紹介・薬局営業面での人材育成を進め、  
医業支援事業の質の向上を実現していきます。

開業支援資格認定	レベルⅢ以上94名
人材紹介資格認定	レベルⅢ以上111名
薬局営業資格認定	レベルⅢ以上89名



### のべ434名の医師が セミナーに参加。

#### セミナー参加医師

開業をめざす医師向けのセミナーを実施。医師の理想を具体化するための支援をおこなっています。

(2015年3月期)

### D to Dに登録している勤務医数が56,505名に。

#### 現在・将来において転職・開業をご希望の勤務医

転職・開業といった勤務医の希望をかなえ、医療に専念できる環境を実現するサポートをしています。

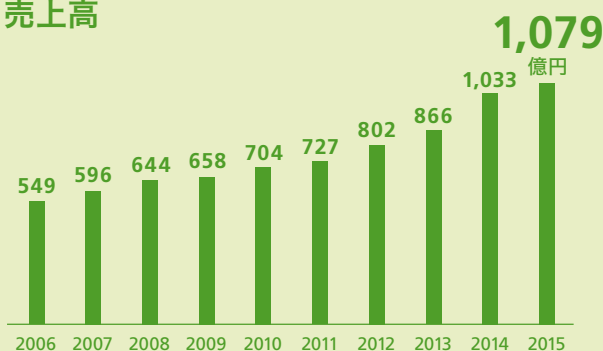
### 病院、診療所など 会員数が1,567件に。



#### サクシードメンバーズ

医業経営のブレインとして、医療機関のよい経営を実現するために人材・施設・資金・情報などさまざまな視点からサポートしています。

### 売上高



### 営業利益／売上高営業利益率



2015年3月31日現在

### 115件の 薬局経済比較シミュレーションを実施。

#### 経済比較報告書

医薬分業にあたり、医療機関における院外処方移行前後の経済状態を予測・分析。スムーズな医薬連携を実現します。

(2015年3月期)

### 薬剤師数は 1,768名に。

#### 薬剤師

多彩な研修制度によるさらなるレベルアップとともに、薬局サービスの拡充も実現していきます。



(2015年3月1日現在)

### 51,969件のトレースレポートを 医師にフィードバック。

#### トレースレポート

服薬情報など「患者さんの声」を含めた情報を医師にフィードバックし、医療機関との連携により、患者さんのケアの質の向上を図っています。



(2015年3月期)

### 約90%の 薬局スタッフが 認知症サポーターに。



#### 認知症サポーター



認知症の患者さんに対するケアの質の向上や他職種との連携強化をめざしています。

### 薬局 店舗数が 538店舗に。



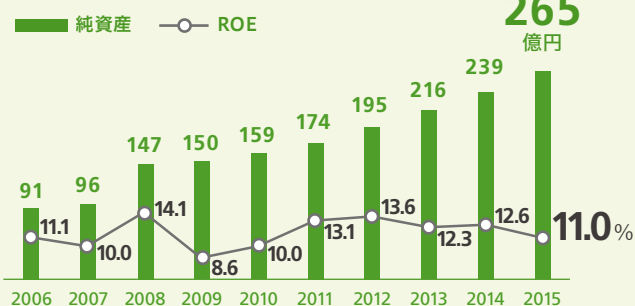
#### 薬局店舗

「みんなの健康ステーション」として、地域に根ざした薬局づくりを全国で展開。薬剤師の職能発揮も進め、地域医療へのさらなる貢献をめざします。

### 総資産／自己資本比率



### 純資産／ROE



3月31日に終了した会計年度

## トップメッセージ

---

### **12** 全体総括

---

中期経営計画 重点施策1

### **15** 「新規事業への挑戦」の進捗

---

中期経営計画 重点施策2

### **16** 「既存事業の進化と深化」の進捗

---

中期経営計画 重点施策3

### **18** 「企業価値の向上」の進捗

---

### **19** 介護事業への取り組み

---

### **20** 長期ビジョンの実現に向けて

---

 SOGO MEDICAL



価値あるサービスで、  
社会に貢献します。



代表取締役 社長執行役員

田代五男

## 全体総括

- 長期ビジョンである「日本型ヘルスケアビジネスへの挑戦」について  
当期各事業でどのような取り組みに注力されたのでしょうか。

「**医業支援事業と薬局事業、2つを柱に積極的に推進し、  
着実な成長を遂げた一年となりました。**」

「日本型ヘルスケアビジネスへの挑戦」は、総合メディカル設立時から続く揺るぎない思いです。この目標を実現するべく、前期には売上目標である1,000億円を上回る1,033億円を達成し、着実な成長を遂げました。これは、私たちのビジネスが社会に認められ、求められていることの表れであると受け止めています。

当期は引き続き、医業支援事業と薬局事業の2つを柱に、積極的に事業活動を推進しました。医業支援事業においては、地域の要望にこたえる医療モールの開発、医師の志をかなえる開業支援、医療機関のコンサルティングを数多く手がけました。私たちが開業支援に力を入れているその原動力は、地域医療を継続させたいという思いです。開業医の高齢化や後継者不足が顕在化する一方、近年の競争激化による開業地不足で、診療所の新規開業は困難な状況にあります。当社は、双方の課題を解決するため、後継者のいない開業医(診療所)へ開業を希望する医師を紹介し、診療所を継承して地域医療を継続・活性化させる「第三者医業継承」を推進しています。

薬局事業においては新規出店に加えて、当社グループへ加わっていただいた数多くの薬局とともに、「みんなの健康ステーション」として地域に根ざした薬局づくりを推進しました。薬局数は当期末で538店舗となり、そのほとんどは医療機関とのマンツーマン体制です。単に薬局の数を増やすことが目的ではなく、開業医のパートナーとして地域医療に深く関わることを、私たちの役割だと考えています。

- 「B/Sにのらない資産\*」について、  
どのような成果を挙げられたのかを教えてください。

「**DtoD登録や開業相談ヒアリングシートの獲得など、  
プロセスを重視した取り組みを引き続きおこなっています。**」

転職・開業を希望される勤務医のDtoD登録数拡大や、開業支援拡大のための施策「開業相談ヒアリングシート」の獲得を推進しました。勤務医のDtoD登録数は56,505名、開業相談ヒアリングシートは514件となり、当社に寄せられる信頼が大きくなっていることを実感しています。

「B/Sにのらない資産」の蓄積、つまり結果だけではなくプロセスを重視した取り組みが現場に浸透しています。

\*B/S(バランスシート)にのらない資産

現預金や不動産といった会計上の貸借対照表には表れない、当社の資産である人財や企業風土、ブランド力、独自の仕組みなどのこと。

— 人財育成にも積極的に取り組まれています、各制度について教えてください。

「“企業は人なり”の考えのもと、独自の人財育成制度により、一人ひとりの成長を後押ししています。」

当社では「企業は人なり」と考えています。社員一人ひとりが目標と課題をもち、成長を続けるために、2011年度から人事制度の再構築に着手し、2014年4月からは新たな諸制度(等級制度、評価制度、報酬制度、人財育成制度)を全面的にスタートさせました。

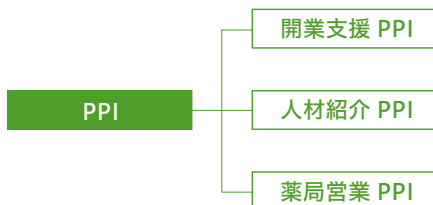
また、医業支援事業においては社内認定資格「PPI」による人財育成を進め、レベルⅢ以上の社員が開業支援は94名、人材紹介は111名、薬局営業は89名となりました。さらに、薬剤師の職能を最大限発揮するための研修制度として、薬剤師階層別OJT教育システム「GOES」という独自の教育プログラムにより患者さんと医師から信頼される薬剤師の育成に取り組みました。

次期は、現状の教育システムの拡充、階層別研修も含めた新しい研修メニューの創設などをおこない、個々の能力を成長へつなげる仕組みをつくります。これらの人財育成の取り組みも、B/Sにのらない資産の蓄積の一環です。

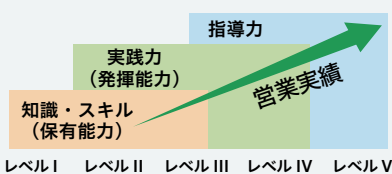


社内認定資格「PPI」

(PPI:Practice Process Innovation)

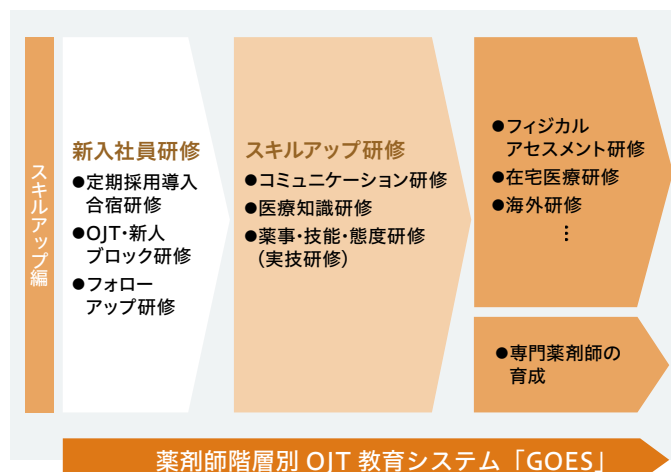


PPIのレベル別スキル



薬剤師階層別OJT教育システム「GOES」

(GOES:Gradable OJT Educational System)



## 全体総括

---

- 以上の取り組みを受けて、当期の実績および目標到達度について教えてください。  
また、その実績と到達度をふまえ、次期の目標についてもお願いします。

「中期経営計画をスタートし、取り組みをより充実化。  
開業支援や薬局の新規出店などを推進しました。」

当社は、2014年4月から3年間にわたる中期経営計画「さらなる挑戦～安心して暮らせる よりよい社会をめざして～」を新たにスタートさせ、中期目標、具体的な重点施策を掲げ、今までの取り組みをさらに充実、進化させるとともに、世の中に必要とされる新しいサービスを開発し、社会が抱える課題の解決に挑戦してきました。その結果、当期の業績は、薬局の新規出店による増収効果で、売上高は前期比4.5%増の107,945百万円となりました。営業利益は同0.1%増の5,017百万円、経常利益は同3.1%増の5,227百万円となりましたが、法人税等の税率の変更による繰延税金資産の金額の修正の影響もあり、当期純利益は同2.8%減の2,774百万円となりました。

医師の開業支援は、308件(継承開業や医療モールを含む)をおこない、リース契約や薬局の新規出店などへと広がりました。

薬局は、当期に48店舗(M&Aによる9店舗を含む)を出店した結果、当期末の店舗数は前期末から45店舗増えて538店舗となりました。

DtoDと価値ある薬局をさらに推進し、次期の売上高は120,000百万円、経常利益は5,500百万円、当期純利益は3,252百万円をめざします。





## 中期経営計画 重点施策1 「新規事業への挑戦」の進捗

— 地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりに貢献する新たな事業の開発について  
当期の取り組みと成果を教えてください。

「株式会社保健同人社がグループ会社に。  
保険者や企業などへ向けた健康サービス事業を開始します。」

当社は多くの医療機関に対し、コンサルティングをベースに、さまざまな角度から医業経営のトータルサポートをおこなっています。現在は、中核病院が地域にとってなくてはならない存在になるためのブランド化の支援、たとえば医療効率を上げる「医療の標準化」、「医療情報の共有化」など、新たなビジネスを検討しています。

このようななか、2015年3月、株式会社保健同人社が新たにグループ会社となりました。これは、保険者（健康保険組合、国民健康保険組合、共済組合など）向け、企業人事向け、およびその他各種団体へ向けた健康サービス事業を開始することを目的としています。これまで当社は、医療機関と患者さん向けに「よい医療」を支援してきましたが、同社との連携により、保険者なども含めて総合的に支援していくことで地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりに貢献できるほか、「医療費の適正化」も図っていくことで、日本型ヘルスケアビジネス実現の一助となります。

### 保健同人社による医療・健康情報サービス

相談・カウンセリングサービス



出版サービス



『家庭の医学』保健同人社出版

## 中期経営計画 重点施策2 「既存事業の進化と深化」の進捗

— DtoDをベースにした医業支援について  
当期の取り組みと成果を教えてください。

「開業支援件数、勤務医の登録数ともに堅調に推移。  
総合メディカルへの期待がこの数字に表れています。」

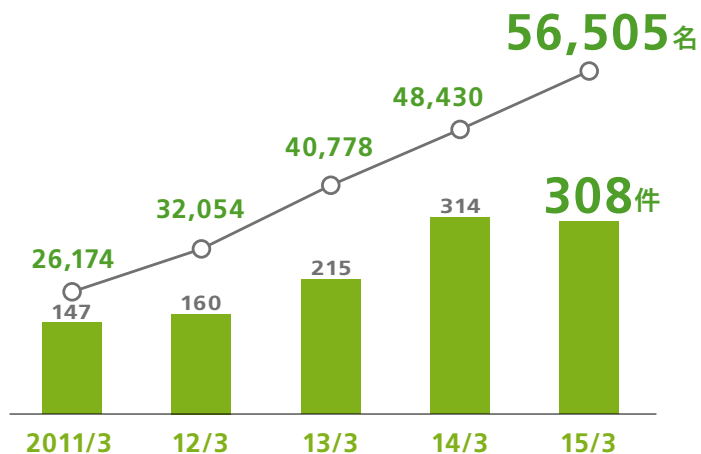
当期は308件の医師の開業支援をおこないました。また、転職・開業を希望される勤務医の登録数は当期末で56,505名となりました。

さらに、開業をめざす医師向けのセミナーは全国で24回おこない、のべ434名の医師が参加されました。このうち約4割はご家族同伴での参加です。開業とは医師にとって人生をかけた大きな夢。夢の実現には相当の情熱と努力が必要となってきます。ご家族の協力ももちろん必要になってきます。そのためできるだけご家族と参加していただき、思いをひとつにさせていただきよう願っています。

こうして医師との連携を強化する一方で、大型施設のプロジェクトにも注力し、全国各地で医療モールをオープンしました。たとえば「ららぽーとTOKYO-BAYクリニックモール」(千葉県船橋市)は、内科、小児科、皮膚科、眼科の4クリニックとそうごう薬局が入居し、利便性の高い医療モールとなっています。また「メディカルヒルズ香里ヶ丘こうりがおか」は、内科、眼科、整形外科、サービス付き高齢者向け住宅とそうごう薬局からなり、地域住民の利便性向上だけでなく、医療と高齢者施設の連携も図っています(詳細は22~23ページ)。

従来の常識にとらわれず、必要な医療が何かを常に模索し、その地域ならではの医療モールをつくりあげていくことは決して容易なことではありません。しかしこれからの社会にとって、この取り組みは大きな意味をもつと考えています。必要とされ、望まれる医療がそこにあること。その理想の形は一つではなく、その場所と人に応じて柔軟であるべきだと思います。

開業支援件数および登録数 ■ 開業支援件数 ○ 現在・将来において転職をご希望の勤務医登録数



— 価値ある薬局づくりの推進について  
当期の取り組みと成果を教えてください。

「患者さんの不安や不満を取り除くための  
施策を積極的におこないました。」

当期末の薬局店舗数は、538店舗となりました。新規出店の地域別内訳は、東日本22店舗、西日本16店舗、九州10店舗となっています。

2014年10月から、長崎県対馬市のそごう薬局において、糖尿病の重症化予防のために、対象となる患者さんの服薬や食事、運動など生活習慣について薬剤師がアドバイスをこなう事業を開始しました。自治体から受託して、薬局現場で糖尿病患者の自己管理を支援する事業は、全国でも初の取り組みです(詳細は26～27ページ)。

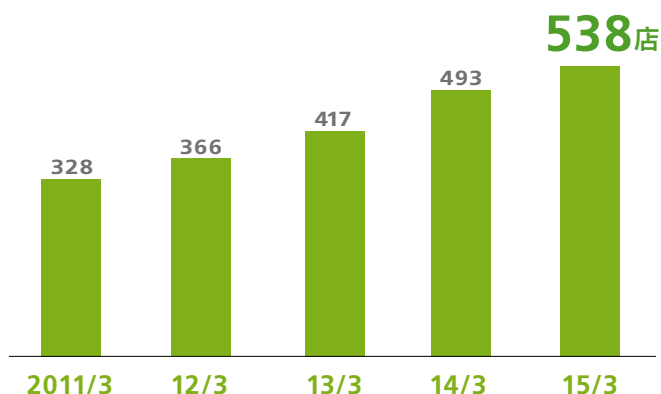
また、認知症に対する正しい知識と理解をもち、認知症の人や家族を温かく見守り支援する「認知症サポーター」の取得を推進し、認知症の患者さんに対するケアの質の向上や他職種との連携強化をめざしました。

さらに、ヘルスケア手帳(電子おくすり手帳)を導入、プライベートブランド商品の開発・リニューアルもおこないました(詳細は29ページ)。

このほかにも、患者さんの生活の質向上、医療費の適正化、在宅医療の充実に向けたさまざまな取り組みをおこなっています。たとえば、頭痛のため鎮痛剤を頻繁に処方されていた患者さんに対し、医師の了解のもと服薬指導を継続的にこなうことで、薬の服用回数と頭痛の頻度を減らすことができました。また、サービス付き高齢者向け住宅の患者さんの調剤を実施するにあたり、医師、看護師による往診に薬剤師も同行、施設スタッフを交えた情報交換をおこない、チーム医療に貢献しました。

今後も患者さんの不安や不満を取り除くための施策を推進し、地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりを実現していきます。

薬局店舗数



## 中期経営計画 重点施策3 「企業価値の向上」の進捗

- 社員が誇りと使命感をもって仕事をおこなえる仕組みづくり、社員とともに企業が成長できる仕組みづくりについて、当期の取り組みと成果を教えてください。

「すべての社員の成長と、豊かな人生のために  
人財面での構造改革に着手しています。」

企業価値の向上と、持続的な成長を実現するために、多様な人財が活躍できる「人財面での構造改革」をめざすこと、また職務特性に応じた女性社員の活躍推進を図ることを目的に、「ダイバーシティ推進プロジェクト」を発足させました。女性活躍推進分科会、外国人・シルバー・異業種活用推進分科会を立ち上げ、積極的に推進しています。2017年3月までに、指導的地位に占める女性社員の割合を30%以上にすることをめざすほか、障がい者雇用にも注力しています。障がいのある社員が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おり、この中には障がい者スポーツの国際大会で活躍する選手も在籍しています。

また、「当社の成長は、社員の成長とともにある」との考え方のもと、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。社員がいき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、短時間勤務や育児助成金などの育児支援制度、介護休業制度、長期所得補償制度など、さまざまな仕組みを導入しています。特に当社の薬剤師は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。

### 指導的地位に占める女性社員の割合

目標：2017年3月までに30%以上



### 障がい者雇用の推進

障がい者スポーツの国際大会で活躍する選手も在籍



浦田 理恵  
ゴールボール(全日本女子主将)



堀 貴志  
ウィルチェアラグビー



吉田 侑生  
水泳

## 介護事業への取り組み

— 介護事業への取り組みについて教えてください。

「当社のめざすビジョンの実現に向けて、  
介護事業にも注力しています。」

当社のめざすビジョンの実現には、介護分野への取り組みは避けて通ることができないと考えています。当社は、当社グループの株式会社サンヴィラが運営する介護付有料老人ホーム、同じく当社グループの総合ケアネットワーク株式会社が運営する住宅型有料老人ホーム3施設の計4施設を運営しています。引き続き、介護事業により地域社会に貢献できるかの検証をおこない、他地域での展開も検討していく方針です。

また、介護事業をおこなううえでは、ハード面のほか、ソフト面が最大の課題となります。人財確保や、各種研修による社員のレベルアップにも注力していきます。

### 介護付有料老人ホーム「ヴィラノーヴァ大谷」

介護付有料老人ホーム「ヴィラノーヴァ大谷」では、日々の健康管理をはじめ、食事や家事、介護に至るまで、24時間体制で最適なサービスをおこない、入居者さまのすやかな生活をバックアップします。日常の健康管理や緊急時対応の体制もしっかり整え、万一介護が必要になった場合でも一人ひとりの身体状態に合わせ、心身の健康を維持する介護サービスを提供し、充実した日々を過ごしていただけるようお手伝いします。



ヴィラノーヴァ大谷(福岡県北九州市)

### 住宅型有料老人ホーム「みどりの風」

住宅型有料老人ホーム「みどりの風」では、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、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、万一のときにも迅速に、適切に対応できる体制を整えています。入居者さまが安心して生活していただける快適な住まいとまごころあふれるサービスを提供します。



みどりの風 下大利(福岡県大野城市)



みどりの風 二日市(福岡県筑紫野市)



みどりの風 長尾(福岡県福岡市)

## 長期ビジョンの実現に向けて

- 東日本約60%、西日本約30%、九州約10%という売上高構成目標について、どのような成果になりましたでしょうか。特に東日本の比率を高めるための施策についてお願いします。

「東日本エリアの強化を図るため、東日本での人財採用を強化します。」

当期の売上高構成比は、東日本37.5%、西日本26.7%、九州35.8%となりました。当社は九州で設立して地盤を固めてきた歴史があることから、東日本と九州の売上高構成比率は約1:1となっています。市場規模の大きい東日本の比率を高めるため、各種研修により社員のレベル向上を図るとともに、東日本への人員配置を進めます。しかし、西日本や九州で採用した社員に、遠く離れた東日本で勤務してもらうには、家庭の事情など現実的な課題が生じる可能性があります。社員一人ひとりが安心して仕事に取り組める環境を整えるために、現地採用による適切な人財確保も手段の一つとして、東日本の強化を図っていきます。

- 医薬支援事業と薬局事業の売上高の割合5:5という目標達成のための施策についてお願いします。

「長期ビジョンの実現は変わらない思い。さらなる挑戦を続けます。」

医薬支援事業と薬局事業の売上高の割合を5:5にするという目標は今後も変わりません。医療界は大きな転換期を迎えており、特に薬局は、2年に1回の調剤報酬、薬価基準の改定があり、さらに消費税率の引き上げなど厳しい状況にあります。このように、薬局事業では、外部環境の影響をコントロールできる部分が限られています。そのため、医薬支援事業と薬局事業の売上高の割合を5:5にするべく、現在売上高に占める割合が約24%である医薬支援事業の拡大に注力していきます。具体的には、DtoDを軸として、医療機関の経営支援、医療モールの開発を進めていきます。

私たちのビジネスの強みは長きにわたって築いてきた信頼関係にあります。医師との信頼、取引先との信頼、地域の方々との信頼、社員同士の信頼など、この強い絆をさらに強固なものとし、成長の推進力としていきます。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。

長期ビジョンと中期経営計画

長期ビジョン「日本型ヘルスケアビジネスへの挑戦」

当社がめざす「日本型ヘルスケアビジネス」とは、国民が効率的に質の高い医療を受けることができる医療システム構築に貢献するビジネスです。

中期経営計画(2014年4月から2017年3月までの3か年)

さらなる挑戦

～安心して暮らせる よりよい社会をめざして～

「D to D」と「価値ある薬局」でナンバーワンとなり、地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりに貢献します。



重点施策

1 新規事業への挑戦

急性期医療から在宅介護まで、それぞれに対応した経営支援および連携支援をおこない、地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりに貢献する新たな事業を開発します。

2 既存事業の進化と深化

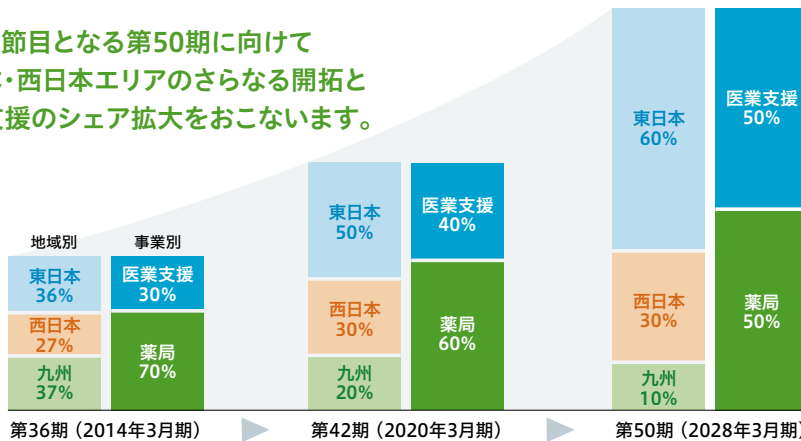
- 理想の医療モールづくり、開業支援の強化・拡充、会員サービスの向上、ストックビジネスの拡大など、DtoDをベースに医薬支援を推進します。
- 薬剤師の職能発揮により、医薬連携の強化、医療費の適正化、在宅医療の充実、セルフメディケーションの取り組みなど、価値ある薬局づくりを推進します。

3 企業価値の向上

経営理念のもと、社員が誇りと使命感をもって仕事をおこなえる仕組みづくり、社員とともに企業が成長できる仕組みづくりをします。

長期ビジョンの実現に向けた第50期(2028年3月期)のイメージ

大きな節目となる第50期に向けて  
東日本・西日本エリアのさらなる開拓と  
医薬支援のシェア拡大をおこないます。



市場対応に向けて

地域別は市場対応の「6:3:1」、事業別は「5:5」へ



# 私たちから変えていく。 強い使命感。

より地域に密着した医療の実現のために。  
より質の高い医療サービスを提供するために。  
日本の各地で、さまざまな支援をおこなっている総合メディカルの仕事。  
医業支援事業と薬局事業から代表的な事例をご紹介します。

香里ヶ丘大谷ハートクリニック  
院長 大谷 肇先生

## 医業支援事業

### case. 1

地域の再生をめざした  
高齢者向け住宅併設型医療モール

### 「メディカルヒルズ香里ヶ丘」 開業・経営支援

2014年9月、大阪府枚方市の香里ヶ丘に誕生した「メディカルヒルズ香里ヶ丘」は、医療機関と高齢者向け住宅を合わせもつ医療モールです。内科、眼科、サービス付き高齢者向け住宅、そして薬局が一つの敷地に集結し、より充実した地域医療を提供。さらに、2015年4月に整形外科が加わりました。この医療モール完成までの経緯と先生方の感想をお聞きました。

慢性疾患を中心とした  
医療モールとして  
コンセプトを明確化。



「そろそろ分院をつくりたいと考えているんだけど」と川江が香山先生から相談を受けたのは2012年のこと。遠方から足を運ばれている患者さんのことを思っの計画で、まずは適切な場所探しからこの構想はスタートしました。

しばらくして川江が見つけたのは香里ヶ丘という閑静な住宅地。高齢の方が多くことから「ここなら慢性

疾患を中心とした医療モールとしてコンセプトを立てられる」と川江の胸は高まりました。糖尿病などの慢性疾患は合併症によって複数の科目の受診を必要とするケースが多く、「内科、眼科そしてリウマチにも対応する整形外科。裏手が小学校なので子どもたちの元気な声が聞こえ、高齢者向け住宅にも適している」。そう考えた川江は、早速香山先生とプランを練り上げていきました。



そして、開業を希望されていた大谷先生の賛同を得て、医療モールの実現へとさらに加速。眼科の香





総合メディカル株式会社  
西日本営業統括部  
川江 雅彦

医療法人 慈明会 こうやま眼科 香里ヶ丘院  
理事長 香山 政紀先生

山先生、内科の大谷先生が連携し合うことで、地域に密着した質の高い医療を提供できると、3名の思いが結束していったのです。

**先生と先生、先生と地域など  
点と点を結んでつないでいく。  
その役割をこれから。**

「川江さんだったからここまでやり遂げることができたと思います」と香山先生は振り返ります。「私は医者であり経営者であり一人で何役もの役割もっています。それだ



けになかなか新しいことに取り組むことは難しい。この医療モールが無事に完成したのは川江さんの真面目さ、勤勉さ、そしておおらかさがあったからこそです。そして大谷先生も「開業までのさまざまな手続きをお任せできて本当に助かりました。それに、医療モールというスタイルによって、連携できる強みがあることにとても満足しています」と話されます。

川江は「まだまだこれから」と気持ちを引き締めつつも「私の仕事は点と点をつなげて線にすることだと思っています。今回は香山先生、大谷先生とのご縁があり、この場所とも結びついていきました。ここがさまざまな世代の方の健康コミュニティとなるよう、これからもお役に立ちたいと思っています」。

Process

2012年、香山先生より分院開業の相談を受ける

川江が土地探しをおこない、香里ヶ丘物件\*に着目

診療圏調査をおこない適切な科目設計を実施

大谷先生の賛同を得て医療モール構想が加速

2015年4月  
整形外科が加わり本格始動

\*独立行政法人都市再生機構 (UR都市機構) は、団地の建替えなどにおいて地域の福祉施設としての再生を図っており、この香里ヶ丘の土地も香里団地の再生として高齢者施設の誘致という方針に沿ったものです。



私たちから変えていく。  
強い使命感。

谷口眼科  
院長 谷口 寛恭 先生

## 医業支援事業

### case. 2

開業支援から23年  
後継者不在の医療機関の継承支援

### 「谷口眼科」 第三者医業継承

長崎県佐世保市で、長年地元の患者さんから親しまれていた眼科クリニック。院長先生がクリニックの譲渡を考え始められたのは2012年のことでした。総合メディカルが相談を受けて継承先を探し続け、出会ったのが谷口先生。地域に愛される医療機関が新たな世代へと引き継がれていく事例です。

継承先が見つからず約2年。  
それでも粘りつづけ  
道が未来につながる。



「今から23年ほど前、院長先生がここに開業される際にお手伝いしたのは当社だったんです」と話すのは長崎支店の森口。クリニックの譲渡を考え始められた院長先生からご連絡があり、すぐさま引き継いでいただける方を探すことになりましたが、思いのほか難航。約2年の月日が過ぎました。

そしてようやく、懇意にしている取引先から、当時長崎県島原市で勤務されていた谷口先生を紹介していただいたのです。「しかし当時の谷口先生は開業の意志を強くおもちでなく、なかなかここまでお越しいただけなくて…」。

一方、谷口先生は「開業については“いつか”と思っていたので、当時の私にとってはあまり現実味がなく、なかなかその気になれなかったのですが、ちょうど佐世保に住む母が体調を崩したことで、そして森口さんからいただいた資料を読んでいくうちに次第に開業を前向きに考えるようになっていきました」。森口が用意した資料は、資金計画や各種契約内容などさまざま。この綿密な対応に谷口先生は信頼を強くしていきました。



総合メディカル株式会社  
長崎支店  
森口 拓矢

先生は医療に専念していただく。  
そのために、すべての手続きを  
一手に引き受けて。

継承手続きと開業準備が一気に動き出し、森口は毎日奔走。老朽化した建物のリフォームもグループ会社である(株)ソム・テックで請け負うことになり、医療機器などの処分や新規契約など、めまぐるしい日々が続きました。わずか1か月半ほどしかない工事期間中は毎日現場に足を運び、作業員へ指示をすることも。このとき、谷口眼科として生まれ変わることをまだご存じない患者さんが毎日のように来院されていたことから、「地域の患者さんにこんなにも必要とされているのだと実感し、この継承は間違いなかった」と確信したと森口は振り返ります。

工事期間中、谷口先生は島原市で

診療に携わり、学会にも参加できたよるこばれています。「医者は、医療に集中したいのです。今回、森口さんにすべてをお任せして本当によかったと思っています。患者さんとも信頼を築いていくことができ、ここに開業してよかったと強く感じています」。やわらかな日差しが降り注ぐ明るい待合室で、今日も多くの患者さんが谷口先生の診察を待っています。



Process

2012年、院長先生より  
継承先の相談を受ける

約2年をかけて探しつづけ  
谷口先生の紹介を受ける

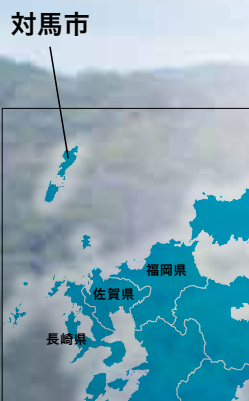
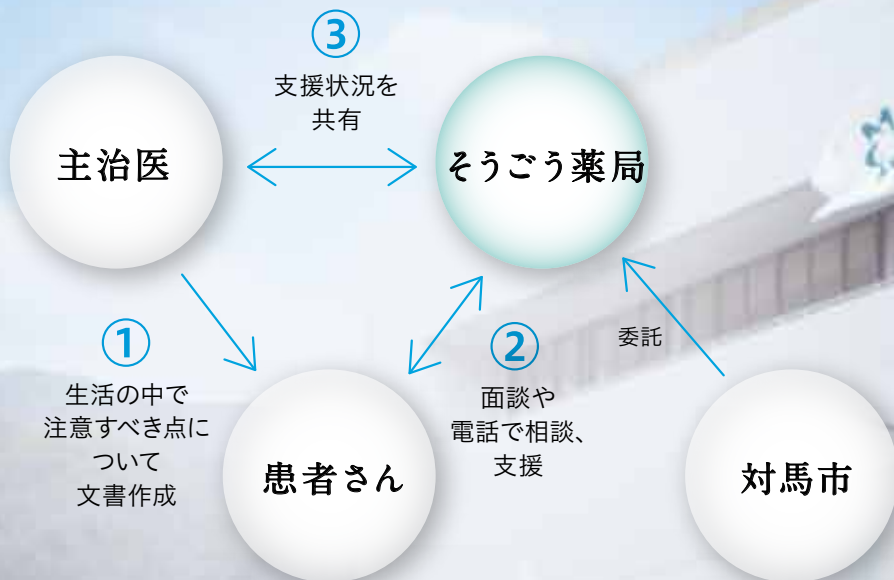
谷口先生に継承をご提案

継承を決意され、開業準備へ

2014年4月  
谷口眼科としてスタート



私たちから変えていく。  
強い使命感。



長崎県対馬市  
保健部  
財部 恭子氏

## 薬局事業

### case.3

離島の健康を支える  
そうごう薬局の取り組み

### 長崎県対馬市 糖尿病重症化 予防事業

対馬市によると、市内の糖尿病患者数は県平均の1.3倍、糖尿病性腎症の数は2倍。この健康課題を解消するため、対馬市保健部と総合メディカルが手を取り合い、医薬連携により患者さんを支援するプログラムを開始。薬剤師が定期的に食事や運動についての支援をするこの新たな取り組みは全国初の協働のかたちとして注目を集めています。

医師と薬剤師の協働によって  
自己管理が難しい  
生活習慣の改善をサポート。

「糖尿病の対策や改善には、どれだけ患者さんの生活に深く関わるかだ」と谷口は考えていました。離島である対馬市は車移動が中心の生活環境に加え、砂糖を多く使う習慣があるため、他市町に比べて糖尿病患者が多い。その現状をふまえ、予防や改善のための現実的な方法を模索していました。何度か協議を重ね、決まったのが医薬連携による新しい試み。それは、対馬市に5店舗



そうごう薬局 豊玉店 薬剤師 福田沙耶香(左)

をもつそうごう薬局が患者さんとの窓口になり、薬剤師が主治医との連携により食事や運動をチェック。栄養状態や生活習慣の改善をおこなうというものでした。

対馬市保健部の黒岩氏は「とてもありがたいと思いました。月に一度の面談を薬剤師さんに委託できるのは心強いです。私たちにとって対馬の健康寿命をいかに伸ばしていきたいかが一番の課題。こうしたモデルケースをさらに発展させ、在宅医療にもいかしていきたいと考えています」と話されます。こうして2014年



総合メディカル株式会社  
彦根対馬ブロック  
谷口 勝士

長崎県対馬市  
保健部  
黒岩 基尋氏

10月、医薬連携による患者自己管理支援プログラムが始まりました。

**連携をいかした取り組みを強化し、重症化の抑制と医療費の削減へ。**

薬剤師の福田は約半年を過ぎて、生活習慣を改善する意識を持続してもらうことの難しさを感じています。「やはり個人差があり、積極的に取り組んでくださる方は少しずつ成果が見えてきています。しかし次第に緊張感が薄れてくると、指導どおりにされない方もいらっしゃいます。こうした方には、まずできる範囲の目標を立てて小さな達成感を積み上げられるように意識しています」と話します。患者さんの情報はデータ化して共有する、月に一度はスタッフ内

のミーティングをおこなって指導のスキルを上げるなど、薬局内でもさまざまな試みを実施。現場を統括する谷口は「患者さんとの密なコミュニケーションによって、薬剤師のモチベーションも上がっていますし、連帯感も生まれています。このような相乗効果をいかして薬剤師の役割をより広げていく機会になればと考えています」と展望も。対馬市保健部の財部氏は「2015年5月、2つの病院が再編統合し、長崎県対馬病院が開院しました。ここで市民向けのセミナーをおこなうなど、看護師、保健師、薬剤師の専門性をいかした連携でこの絆をさらに強めていきたいです」と話されます。重症化の抑制と医療費の削減をめざしたこのプログラム、さらなる発展が期待されます。

Process

2008年、対馬市が「健康つしま21計画」を策定

糖尿病患者数・糖尿病性腎症が多いという課題が浮き彫りに

総合メディカルが糖尿病重症化予防事業を提案

2014年10月、医薬連携による患者自己管理支援プログラム開始

2017年までの3年間を区切りにプログラム継続中



私たちから変えていく。  
強い使命感。



高田診療所内での調剤業務の様子。



「チームけせんの和」研修会の様子。



気仙薬剤師会の非常時災害対策委員会に参加。有事の際の対応を検討。



気仙薬剤師会と薬学部の大学生との討論会に参加。被災地のために何が出来るか知恵をこぼった。

## 薬局事業

### case.4

岩手秋田ブロック  
そうごう薬局 高田店  
東日本大震災後の  
地域と連携した取り組み



震災後に開設されたプレハブ造りの高田診療所

### 多職種連携のプロジェクトへ積極的に参加。

東日本大震災の被災地・陸前高田市にある高田店において、薬局が地域連携に参画することは他のエリアよりも特に意味のあることだと考えられます。震災後、気仙薬剤師会からの委託により、急ぎよ開設されたプレハブ造りの診療所において、手薄になりがちな土曜・日曜の診療にも積極的に関わってきました。

「こういうときこそ多職種連携が必要だ」と考えた現地スタッフは、現在もさまざまな活動に参加して地域連携のあるべき姿を追求しています。その一つが在宅療養を支える会「チームけ

せんの和」。医師、歯科医師、薬剤師、看護師、介護士、栄養士などの多職種が集い、高齢化が進む陸前高田市の在宅療養をサポートしています。また、がん医療と緩和ケアのネットワーク再生を図る「ARTSOAP(アートソープ)」にも参加し、それぞれが専門性を発揮しながら多職種連携と知識の向上をめざしています。

地域と深く関わり、心身の健康を支える取り組みに終わりはありません。「薬局としてできること」を常に模索し、さらなるサービス向上に努めています。

## case.5

### スマートフォンアプリによる ヘルスケア手帳 (電子おくすり手帳)を導入



患者さんの待ち時間を短縮し、ストレスを軽減。  
「かかりつけ薬局」として  
さらなる機能強化。

薬局で薬を調剤してもらった場合、処方せんを渡し、服用履歴や後発医薬品(ジェネリック医薬品)の利用意向などを伝え、しばらく待ってようやく薬をもらえる…というのが一般的でした。

また、従来の紙のおくすり手帳はその有用性が認識されてはいるものの記録の限界があるなど、現実的な課題を抱えていました。

こうした問題を解決するため当社の薬局にて、無料のスマートフォンアプリによる「ヘルスケア手帳」を2014年度より導入。患者

さんにとっては、調剤完了の呼び出しをスマートフォンで受けるまで、薬局に行く必要がなくなり、ストレス軽減と時間の有効活用が可能に。さらに薬局にとっても服用履歴などの確認が事前に行えることから、より確実な調剤業務がおこなえます。

この取り組みは厚生労働省が推進する、薬局を地域の「健康情報拠点へ」という方針に沿ったものです。今後も地域の「かかりつけ薬局」としてサービス拡充に努めます。

## case.6

### 安心で安全なオリジナル商品 をとおして、患者さんや お客さまとの笑顔をつなぐ



「SOGO SMILE」シリーズを展開

「みんなの健康ステーション」として  
地域の方々にとって、より身近な存在へと  
ブランドを統一化。



そうごう薬局を中心に全国展開する薬局をさらに進化させるために、「みんなの健康ステーション」というコミュニケーションメッセージを新たに設定しました。このメッセージをふまえ、統一したブランドづくりをおこなうとともに、プライベートブランドの新商品の開発、オリジナルユニフォームの導入を実施しました。商品のブランドネームとして「SOGO SMILE」、さらにブランドコピーとして「安心をつな

ぐ、笑顔をつなぐ。」を設定。オリジナルのロゴマークと合わせて訴求力を強化しています。

プライベートブランド商品は、原料を徹底してこだわった黒酢ドリンクや有機茶などを管理栄養士と薬剤師が共同で開発し、当社の薬局ならではの価値向上に努めています。

これからも店舗内・外でのさまざまな取り組みを通して地域の皆さまに愛される薬局をめざします。

## 東日本支社



上席執行役員  
東日本支社長  
中野 重行

責任をもってやり遂げ、  
社会の発展、人々の生活の  
向上に貢献します。

当期は、医療モール開発・開業支援、コンサルティング、価値ある薬局づくりなどとおして、お客さまに喜んでいただいていること、着実に仲間が増えていることを実感できる1年となりました。

次期は、当社のエネルギーの源である「社員の夢」と会社の方向性やビジョンを一致させ、さらに「強い組織」をめざします。

まず、医業支援事業では、DtoD機能をいかし、患者さん・勤務医・地域の中核病院などの「不」(不安・不満・不足など)を取り除き、地域の課題を解決する医療モールの開発を推進します。このような仕事への挑戦が、社員の成長や仕事の生産性を高め、お客さまに喜んでいただけることにつながります。

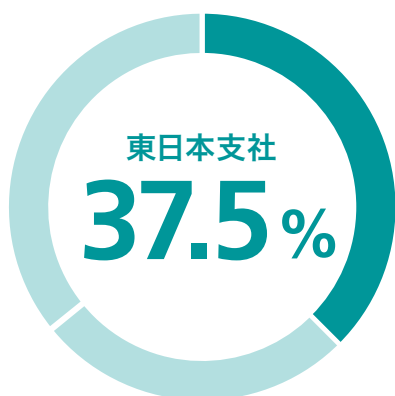
さらに、薬局事業では、薬局としての機能はもちろん、地域包括ケアシステムでの活躍が求められています。今までの調剤業務中心の業態から新しい機能を提供し、価値ある薬局づくりをさらに推進します。当社だけでなくパートナーと協力しあい、知恵を出しあえば、大きな可能性があるはずです。

中期経営計画「さらなる挑戦～安心して暮らせるよりよい社会をめざして～」を確実に遂行するために、社員一人ひとりが「皆のためになるかどうか」という視点で考え、知恵を出し、おそれず挑戦していきます。そして、私たちの仕事が社会の発展や多くの人々の生活の向上に貢献することを確信し、責任をもってやり遂げます。

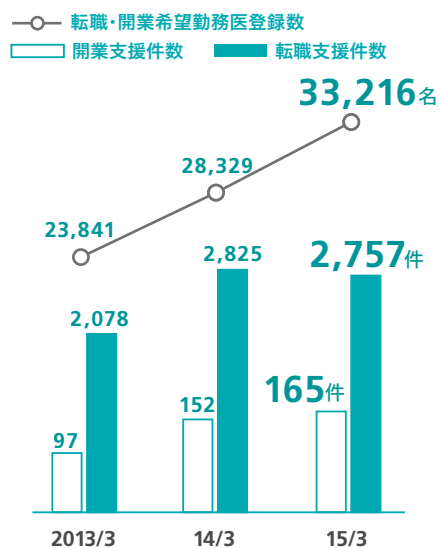


2015年3月期 実績

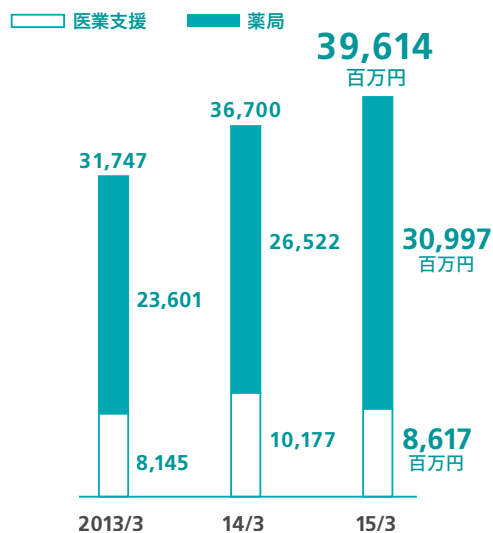
売上高構成比率



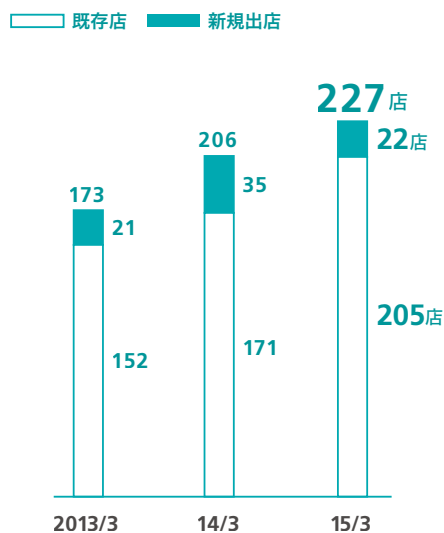
勤務医登録数および開業・転職支援件数



売上高



薬局店舗数



## 西日本支社



常務執行役員  
西日本支社長  
中島 孝生

社員の能力を強化し、  
さまざまなニーズに対応することで、  
地域社会に貢献します。

当期は、新たな中期経営計画「さらなる挑戦～安心して暮らせる よりよい社会をめざして～」の初年度でした。「DtoD」と「価値ある薬局」でナンバーワンとなり、地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりに貢献するというテーマのもと行動した結果、関西地区だけでなく西日本支社管内全域に医療モールが拡大し、内容も進化しました。

次期はこの取り組みをさらに進化させるために、経営理念である「わたしたちの誓い」「社是・社訓」を着実に実行していきます。

医業支援事業では、地域の中核病院の経営支援として、運営受託を進化させます。また、公共性が高く、社会、地域に望まれる医療サービスを提供する「理想の医療モール」の推進を強化し、開業支援の質を高め、さまざまなニーズに対応していきます。

薬局事業では、在宅医療強化のため、薬局と訪問看護ステーションとの連携によるサービスを広げていきます。また、セルフメディケーションをはじめとした価値ある薬局づくりを推進し、健康について何でも相談できる「みんなの健康ステーション」を地域に浸透させ、地域の方々に安心・安全を提供していきます。

さらに個々の社員の能力を強化し、人財価値の向上を図るために営業面における社内認定資格「PPI」や、薬剤師階層別OJT教育システム「GOES」の目標達成にこだわります。

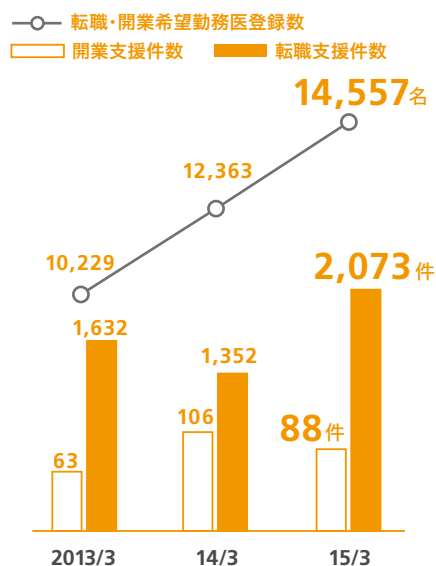
超高齢社会において医療制度が刻々と変化していくなか、私たちはこの時代の医療を担っている当事者として、これからも安心して暮らせるよりよい社会づくりに貢献します。

2015年3月期 実績

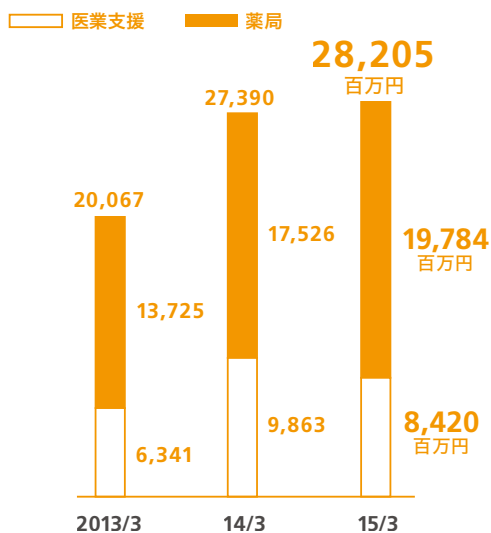
売上高構成比率



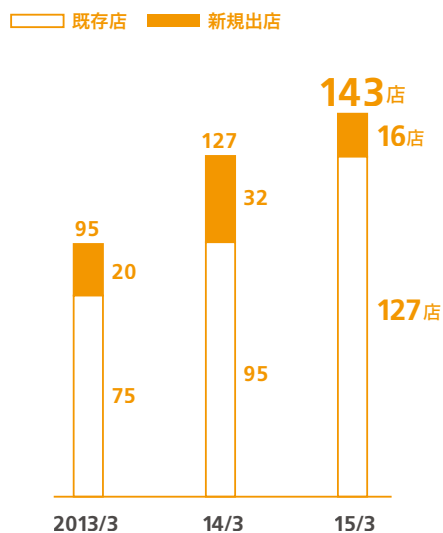
勤務医登録数および開業・転職支援件数



売上高



薬局店舗数



## 九州支社



上席執行役員  
九州支社長  
渡部 一也

お客さまがかかえる「不」を取り除き、安心して暮らせるよりよい社会をめざします。

当期は社員一人ひとりが個々を磨き、能力を高める努力をした結果、お客さまとの関係がより強固となり大きく前進しました。

次期は中期経営計画「さらなる挑戦～安心して暮らせるよりよい社会をめざして～」の2年目です。

経営理念のもと、社員が誇りと使命感をもって仕事をおこなえる仕組みをつくり、社員とともに成長する支社をめざします。

医薬支援事業では、「DtoD」と「価値ある薬局」でナンバーワンという目標を果たすために、経営支援などによって地域の中核病院の課題を解決します。そして、既存のお客さまを大切にして頼られる存在になります。DtoD機能をいかし、公共性が高く、地域社会に望まれる医療サービスを提供する「理想の医療モール」づくりを徹底的に推進します。

薬局事業では、薬剤師の職能を最大限に発揮し、医療機関のよきパートナーとして、医薬連携の強化、医療費の適正化、在宅医療の充実、セルフメディケーションの取り組みで、価値ある薬局づくりをさらに推進します。

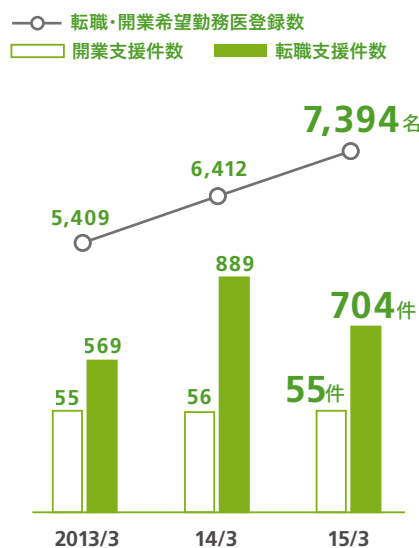
当社はコンサルティングをベースにさまざまなサービスを提供する会社であり、その役割は、社会・医療界・お客さまがかかえる不安・不満・不足などの「不」を取り除くことにあります。その手段が「DtoD」と「価値ある薬局」です。お客さまの声に積極的に耳を傾け、お役に立ち、喜んでいただけるよう支社一丸となって鋭意努力することを約束します。

2015年3月期実績

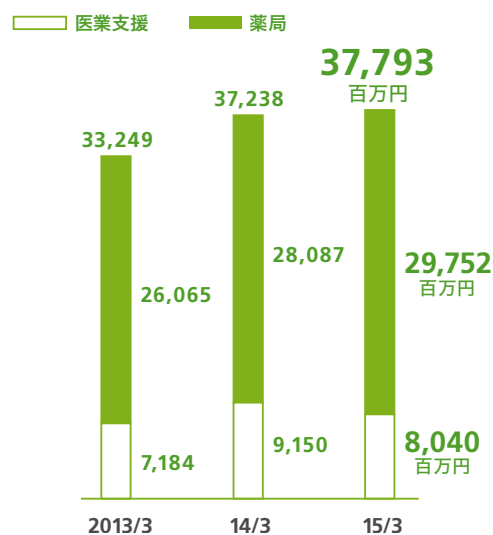
売上高構成比率



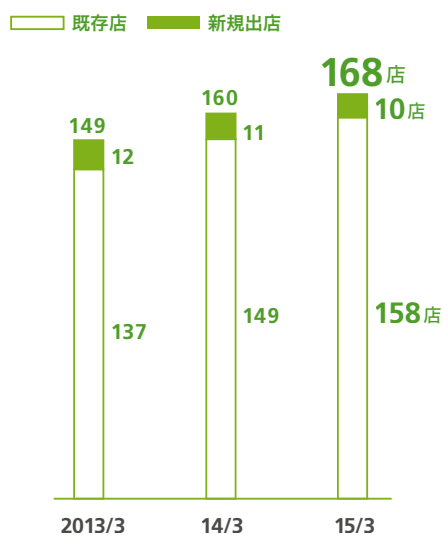
勤務医登録数および開業・転職支援件数



売上高



薬局店舗数



取締役・監査役・執行役員 (2015年6月19日現在)

取締役



田代 五男  
代表取締役 社長執行役員



坂本 賢治  
代表取締役 副社長執行役員



三木田 慎也  
取締役 専務執行役員



黒田 誠  
取締役 専務執行役員



貞久 雅利  
取締役 常務執行役員



中島 護貴  
取締役 常務執行役員



小山田 浩定  
取締役相談役



野上 誠  
取締役(社外取締役)



渡邊 清孝  
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



三ツ角 直正  
監査役(社外監査役)



権藤 説子  
監査役(社外監査役)

## 執行役員

## 田代 五男

社長執行役員  
社長室、監査部担当

## 坂本 賢治

副社長執行役員  
東日本支社、西日本支社、  
九州支社担当

## 三木田 慎也

専務執行役員  
コンサルティング本部、  
事業推進本部担当  
事業推進本部長

## 黒田 誠

専務執行役員  
管理本部、経営戦略本部担当  
経営戦略本部長

## 中島 孝生

常務執行役員  
西日本支社長

## 橋本 浩一

常務執行役員  
社長室長

## 寺田 孝英

常務執行役員  
コンサルティング本部長

## 貞久 雅利

常務執行役員  
人事本部担当  
人事本部長

## 原口 錠二

常務執行役員  
株式会社ソム・テック 代表取締役社長

## 中島 護貴

常務執行役員  
事業管理本部、  
株式会社エス・エム・イー 担当  
株式会社エス・エム・イー 代表取締役社長

## 新村 元市

上席執行役員  
コンサルティング本部副本部長

## 渡部 一也

上席執行役員  
九州支社長

## 谷川 由利子

上席執行役員  
管理本部長

## 中野 重行

上席執行役員  
東日本支社長

## 志渡澤 秋寛

上席執行役員  
事業管理本部長

## 奥野 隆通

執行役員  
管理本部副本部長  
総務部長

## 藤井 信夫

執行役員  
東日本支社 東日本支社長付

## 松尾 俊和

執行役員  
事業推進本部副本部長  
薬局事業推進部長

## 山崎 修

執行役員  
東日本支社 東日本営業統括部長

## 原 正朝

執行役員  
東日本支社 東日本薬局統括部長  
松村株式会社 代表取締役社長  
有限会社暁調剤薬局 代表取締役社長

## 本多 克行

執行役員  
人事本部副本部長  
人事部長

## 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一つとして位置づけております。その実現のため、株主の皆さまをはじめ、お客さま、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（2015年6月19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、9名で構成されており、うち2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、監査役会設置会社を採用しております。

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おこなっております。

業務執行取締役及び常務執行役員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。業務執行取締役、常務執行役員等で構成される個別案件会議は、原則として毎月2回開催し、常務会の決定事項以外の重要事項の決定、常務会に付議される重要事項についての協議をおこなっております。また、業務執行取締役、常務執行役員等で構成される

経営会議にて、経営に関する諸問題の討議や情報交換等をおこなっております。

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業務執行をおこない、取締役会がこれを監督しております。

当社は、定期・通期採用の社員研修、階層別研修およびコンプライアンス推進責任者のもとでの職場内研修等において、「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おります。

また、当社は、「反社会的勢力および反社会的勢力と関係のある取引先とは、いかなる関係も持たないこと」を基本方針としております。

反社会的勢力排除に向け、関係行政機関、弁護士等の外部専門機関とも連携をとりつつ、グループ一体となり対応する体制を構築していきます。

### 監査体制（2015年6月19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名で構成されており、うち3名を社外監査役とし、公正性、透明性を確保しております。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、経営会議および個別案件会議にも出席して意見を述べています。

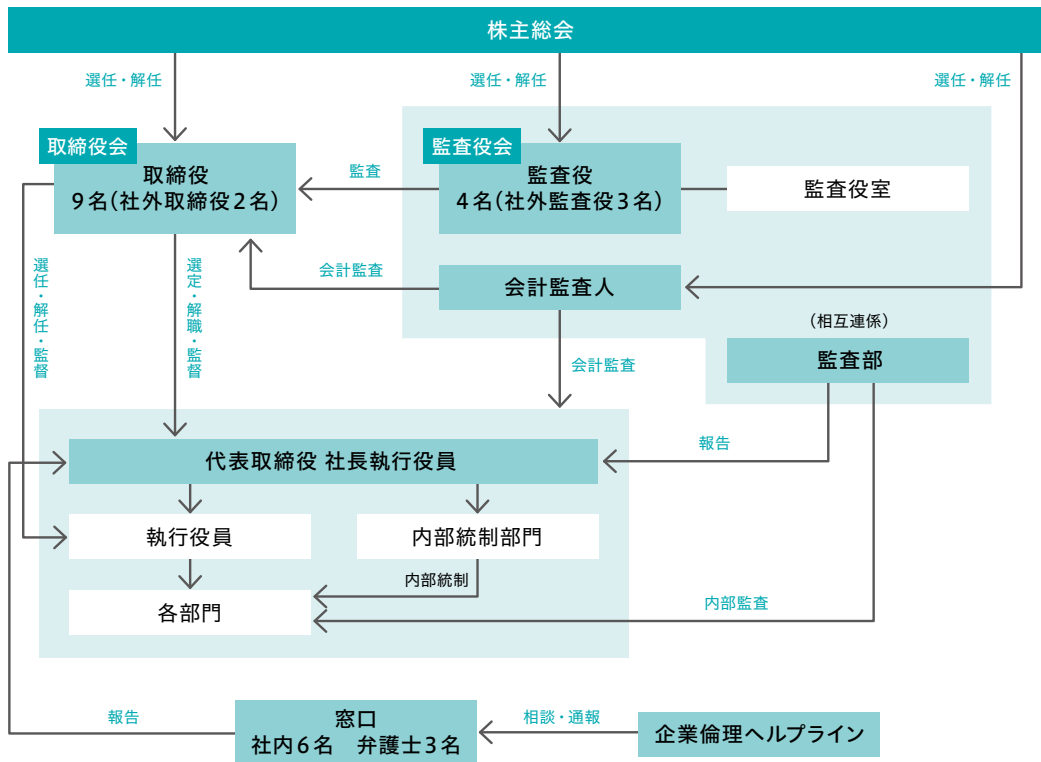
監査役監査に関しては、各監査役は監査役会が定めた監査役監査基準、監査計画、職務分担に基づき、業務執行の適法性について監査しております。

内部監査に関しては、社長直下の監査部9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、社長に報告しております。被監査部門に対しては、改善事項の指導をおこない、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おります。

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おります。



体制図 (2015年6月19日現在)



役員報酬等

取締役と監査役の報酬(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おります。

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 社長執行役員が取締役に諮って決定し、各監査役の報酬額は監査役の協議により決定しております。

役員区分ごとの報酬等の総額 (2015年3月期)

役員区分	人数(名)	報酬等の総額(百万円)	報酬等の総額(百万円)			
			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)	12	231	231	-	-	-
監査役 (社外監査役を除く)	1	9	9	-	-	-
社外役員	5	17	17	-	-	-
合計	18	258	258	-	-	-

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おりません。
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. 監査役の報酬限度額は、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。

## CSRマネジメント & トピックス

CSR: Corporate Social Responsibility (企業の社会的責任)

わたしたちの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。  
よい医療、よい社会を実現していくため「人財」の育成に努めています。

### CSR 4つの 重点項目

1. 全社員が経営理念を理解、共有し、仕事をととして、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。

### 次世代経営執行メンバーの育成

## 次世代リーダーを育成する「総創塾」。

新たな総合メディカルを創るという意味が込められた「総創塾」。次世代経営執行メンバーの育成とリーダーとしての「品格」を養うことをめざし、塾生の「先見力」と「構想力」、「全体最適思考」を磨くための研修をおこなっています。

#### 基礎講座

- ① コンセプチュアルスキルの基本
- ② ビジネスモデルの基本
- ③ ビジネスコミュニケーションの基本
- ④ 有価証券報告書・決算説明資料の見方
- ⑤ 財務・アカウンティングの基本
- ⑥ 事業戦略の基本

#### 本講座

- ① ヘルスケア上場企業の戦略把握
- ② 外部環境認識・咀嚼
- ③ 塾生の考える日本型ヘルスケアビジネス像
- ④ 新規事業候補のアイデアフラッシュ・抽出
- ⑤ 新規事業候補へのスクリーニング・絞り込み
- ⑥ 新規事業候補の可能性検証
- ⑦ 新規事業候補のビジネスモデル策定
- ⑧ 新規事業候補の事業戦略・事業計画の策定
- ⑨ 新規事業候補の事業開発計画の策定



## 全体最適思考に必要なのは他者や他部門への理解。

第3期生 | 薬局事業推進部 下新原 統志

約1年の研修をととして、薬局事業だけでなく全社視点の意識がさらに高まり、全体最適思考を身につけることができました。薬局、営業、本社、グループ会社など部門を超えて連携し、積極的にコミュニケーションや議論をおこなった結果、薬局においてICTを活用したヘルスケア手帳(電子おくすり手帳)のサービス提供や、店頭販売する商品開発につなげることができました。

## 社会になくてはならない会社をめざして。

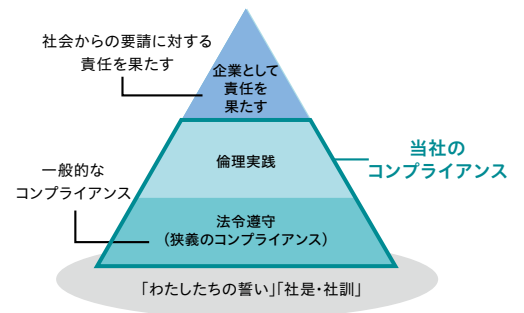
第7期生 | 東日本営業統括部 門司 剛太

私は2015年2月に入塾後、企業の戦略や思考について学んできました。おかげで、他社はどうやって収益をあげているのか、将来性はあるのかなど、一歩踏み込んだ視点で企業分析をおこなえるようになったと感じています。今後は総創塾での学びを医療モールの開発にいかし、地域社会のためになる新規事業の創出や、理想の医療モールを開発したいと考えています。



コンプライアンス  
への  
取り組み・姿勢

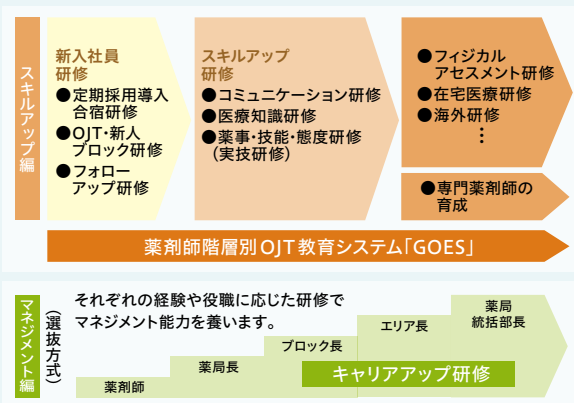
一般的にコンプライアンスは「法令遵守」といわれ、法律や社内規則を守ることのように受け取られています。当社ではより範囲を広げ、法律を守るだけでなく、倫理的にはいけないこと、社会に迷惑をかけるようなことはしないと同時に、社会の期待に積極的にこたえていくことと捉えています。法律の条文だけを理解するのではなく、その法律の背景にある社会的な要請までも考えながら行動することが、当社のコンプライアンスです。「すべての人びとにとってかけがえのない、価値ある企業」となるために、社会の変化を敏感に感じ取り、今何が求められているのかを一人ひとりが考え、その期待にこたえられるよう行動しています。



薬剤師のスキルアップ

専門性だけでなく、医療人としての成長を。

社会に貢献できる「人財」の育成をめざし、薬剤師としての専門能力を育成する「スキルアップ編 GOES(ゴーズ)」、薬局運営の能力を育成する「マネジメント編」の2軸から、徹底した人財教育をおこなっています。



安心を提供し  
治療を成功へ導くために。

GOES受講者 | 2009年4月～受講中

そうごう薬局 天神中央店 専門薬剤師 宮崎 加奈子



私は医薬の知識・技能やコミュニケーションについて学び、これらが治療を成功させるうえで重要だと実感しています。患者さんの状態や要望を理解し、タイミングを見計らいながら適切な情報を伝えることで、患者さんは安心して薬を服用できます。現在はGOESでの学びをベースに、糖尿病の専門薬剤師としてチーム医療に参加。専門性を高めながら、きめ細かな指導に取り組んでいます。



コンサルティングにもいきる  
体系的な学び。

GOES受講者 | 2010年4月～2014年5月まで受講

コンサルティング推進部 桑畑 博文

薬局薬剤師に求められる知識やスキルを体系的に学んだことで、常に問題意識をもちながら薬剤師業務に取り組めるようになりました。そのうえで在庫管理や保険請求、リスク管理などを学び、店舗運営の全体像を把握。そして、2014年にはこれまでの経験や知識をいかし、医療機関を支援するコンサルタントとして職種転換をおこないました。今後は基幹病院に対し、経営改善策を提案していきたいと考えています。

## 内部統制システムおよ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。

総合メディカルグループの取締役および社員に対し、職務の執行において企業の社会的責任および企業倫理を果たすためのコンプライアンス・ポリシー「総合メディカルグループ行動規準」を周知・徹底させるとともに、これを実践しています。総合メディカルグループの取締役および社員に法令・定款等の遵守を徹底・推進するため、コンプライアンス担当取締役（法務部門管掌役員）および内部統制委員会を置き、コンプライアンス担当部門（「業務分掌規程」による）がこれを管掌しています。総合メディカルグループの社員から相談・通報できる窓口（「企業倫理ヘルプライン」）を設置し、相談・通報に迅速に対応しています。総合メディカルグループの取締役および社員に対し、コンプライアンスの知識を高めるため、研修を充実させ、コンプライアンスを尊重する意識の向上に努めています。

### 情報管理体制

当社は、取締役の職務の執行に係る情報の保存および管理に関する体制として、取締役は、法令および社内規程に基づき、取締役会の議事録を作成・保存するとともに、重要な職務の執行およ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、取締役の意思決定およ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。情報の管理については、「情報管理規程」、「情報システム管理規程」に基づいて適切におこなっています。

### リスク管理体制

グループ全体のリスク管理を統括する機能をコンプライアンス担当部門に設置し、担当取締役を置き、リスク管理についての基本方針および推進体制を確立するため、「リスク管理規程」等を定め、リスク管理体制の構築および運用をおこなっています。リスク管理の整備・運用上の有効性の評価はコンプライアンス担当部門がおこない、問題点等が見られた場合は、各々部署に対し是正勧告をおこなう等、実効性のあるモニタリングを実施しています。

また、グループ全体において危機発生時の際の対応要領を明確にするため、「危機管理基本規程」等を定め、BCP（事業継続計画）・防災マニュアルを作成し、緊急時に的確に対応できる体制を整えています。

#### 社外監査役からのコメント



監査役（社外監査役）  
三ツ角 直正

弁護士として、総合メディカルの社外監査役を仰せつかってから1年が経過しました。当社は、「よい医療を支え、よりよい社会づくりに貢献します」を社是として掲げ、国民が効率的に質の高い医療を受けることができる医療システム構築に貢献するという「日本型ヘルスケアビジネス」の実現に向けて各施策に取り組んでいます。

これらの実現のためには、企業の永続的活動が不可欠ですが、そのためには、企業環境に対応した迅速な経営意思の決定や企業価値の向上の前提として、コンプライアンスの強化、徹底が必要です。コンプライアンスは、「法令遵守」と単純に日本語訳をされることが多いのですが、本来、その内実には単なる法令の遵守のみならず、他の社会的規範や企業倫理が含まれます。当社では、この意味のコンプライアンス経営のため、常勤監査役2名、非常勤監査役2名の合計4名の監査役から構成される監査役会が置かれています。各監査役は、取締役会に出席し、忌憚のない意見を述べるとともに、それぞれの専門分野や立場からの質問を自由にしていますが、担当取締役等からは、いつも真摯かつ明確な回答がなされます。この「風通しの良さ」こそがコンプライアンスのバロメーターであると考えています。

## 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		2011	2012	2013	2014	2015
売上高	(百万円)	72,789	80,222	86,658	103,318	107,945
営業利益	(百万円)	4,148	4,848	4,324	5,014	5,017
経常利益	(百万円)	4,212	4,881	4,343	5,068	5,227
当期純利益	(百万円)	2,167	2,504	2,532	2,856	2,774
純資産	(百万円)	17,421	19,511	21,636	23,934	26,521
総資産	(百万円)	43,057	53,160	57,138	66,982	69,811
1株当たり純資産	(円)	1,206.58	1,351.39	1,496.64	1,655.73	1,824.14
1株当たり当期純利益	(円)	149.67	173.46	175.41	197.82	192.20
1株当たり配当金	(円)	30.00	35.00	40.00	40.00	40.00
(うち1株当たり中間配当金)	(円)	(15.00)	(17.50)	(20.00)	(20.00)	(20.00)
配当性向	(%)	20.0	20.2	22.8	20.2	20.8
自己資本比率	(%)	40.5	36.7	37.8	35.7	37.7
自己資本当期純利益率	(%)	13.1	13.6	12.3	12.6	11.0
株価収益率	(倍)	7.3	8.6	9.5	10.5	17.6
株価純資産倍率	(倍)	0.9	1.1	1.1	1.2	1.8
発行済株式総数	(千株)	15,340	15,340	15,340	15,340	15,340
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	4,179	4,484	7,269	7,461	6,051
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△4,111	△4,086	△3,380	△5,335	△5,296
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△1,275	△170	△2,777	△1,370	△1,637
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	3,756	3,984	5,095	5,851	4,968
従業員数(パート除く)	(人)	2,097	2,195	2,508	2,650	2,951
パート数	(人)	602	623	735	1,064	1,190

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、契約社員およ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		2011	2012	2013	2014	2015
売上高営業利益率	(%)	5.7	6.0	5.0	4.9	4.6
売上高経常利益率	(%)	5.8	6.1	5.0	4.9	4.8
売上高当期純利益率	(%)	3.0	3.1	2.9	2.8	2.6
総資本回転率	(回)	1.7	1.5	1.5	1.5	1.5
総資産経常利益率	(%)	10.6	10.2	7.9	8.2	7.6
流動比率	(%)	129.6	131.7	128.8	122.0	121.5
固定長期適合比率	(%)	77.1	78.1	80.0	81.7	83.7
有利子負債比率	(%)	19.4	27.4	25.1	23.2	23.7
ネットD/Eレシオ	(倍)	0.3	0.5	0.4	0.4	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

※当社は2015年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割をおこなっており、2015年3月期以前の1株当たり純資産、1株当たり当期純利益、1株当たり配当金、1株当たり中間配当金、発行済株式総数について、当該株式分割がおこなわれたと仮定し、算定しております。第37期 年次報告書

## 当期の経営成績および財政状態の分析

### 1. 経営成績について

#### 当期業績の総括

当期は、薬局の新規出店による増収効果で、売上高は前期比4.5%増の107,945百万円となりました。利益面では、営業利益は同0.1%増の5,017百万円、経常利益は同3.1%増の5,227百万円、当期純利益は法人税等の税率の変更により、同2.8%減の2,774百万円となりました。

当社は、2014年4月から3年間にわたる中期経営計画「さらなる挑戦～安心して暮らせる よりよい社会をめざして～」を新たにスタートし、中期目標、具体的な重点施策を掲げ、今までの取り組みをさらに充実・進化させるとともに、世の中に必要とされる新しいサービスを開発し、社会が抱える課題の解決に挑戦してきました。

医師の開業支援は、当期に308件（継承開業や医療モールを含む）をおこない、リース契約や薬局の新規出店などの取引へ広がりました。転職・開業を希望される勤務医のDtoD登録数は、当期末で56,505名（前期末比8,075名増）となりました。薬局は、当期に48店舗（M&Aによる9店舗を含む）を出店した結果、当期末の店舗数は前期末から45店舗増えて538店舗となりました。新規出店の地域別内訳は、東日本22店舗、西日本16店舗、九州10店舗です。

#### 事業別および地域別の状況について

当社は、2013年3月期から、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おこなうため、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。これにともない、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」に変更しています。

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、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・施工などをおこなっています。

当期の医薬支援の売上高は、前期比13.3%減の25,811百万円となりました。これは、コンサルティング部門、レンタル部門は横ばいだったものの、リース・割賦部門の売上高が同20.3%減の15,243百万円となったためです。営業利益は同4.8%増の1,005百万円となりました。

以下は、部門別の状況です。

##### (1) コンサルティング部門

コンサルティング部門の売上高は、前期比1.3%増の1,693百万円となりました。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1.7%増の1,061百万円となりました。医師の転職・開業支援などに関する売上高は、同0.7%増の632百万円となりました。転職支援件数は5,535件となったほか、開業支援件数は308件となり、リース契約や薬局の新規出店に波及しました。

##### (2) レンタル部門

レンタル部門の売上高は、前期比0.1%増の5,922百万円となりました。このうち、商品売上高は同4.7%増の1,728百万円、レンタル売上高は同1.6%減の4,193百万円となりました。

(3)リース・割賦部門

リース・割賦部門の売上高は、前期比20.3%減の15,243百万円となりました。これは、医療機器の販売(物販)が同33.6%減の5,159百万円となったためです。

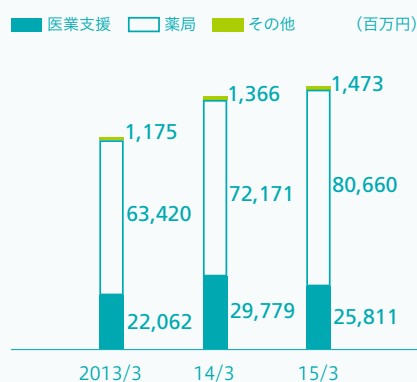
そのほか、割賦債権が同7.1%増の1,806百万円となったものの、リース債権及びリース投資資産が同15.5%減の1,701百万円となり、営業資産は同5.2%減の3,508百万円となりました。リース契約高は、消費税増税の反動減を経て回復基調となってきたものの、同14.9%減の9,928百万円となりました。

(4)その他(医療施設の設計・施工など)

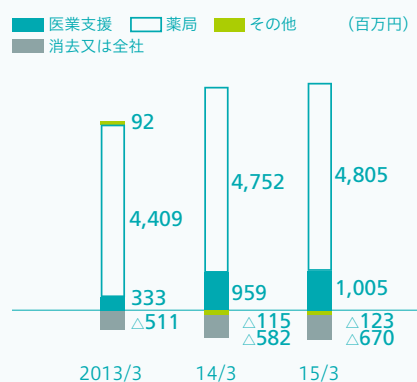
その他部門の売上高は、前期比4.1%減の2,952百万円となりました。

3月31日に終了した会計年度	2013	2014	2015
売上高(百万円)	86,658	103,318	107,945
医業支援	22,062	29,779	25,811
コンサルティング	1,334	1,672	1,693
レンタル	5,795	5,914	5,922
リース・割賦	12,979	19,113	15,243
その他	1,952	3,079	2,952
薬局	63,420	72,171	80,660
その他	1,175	1,366	1,473
営業利益(百万円)	4,324	5,014	5,017
医業支援	333	959	1,005
薬局	4,409	4,752	4,805
その他	92	△115	△123
消去又は全社	(511)	(582)	(670)

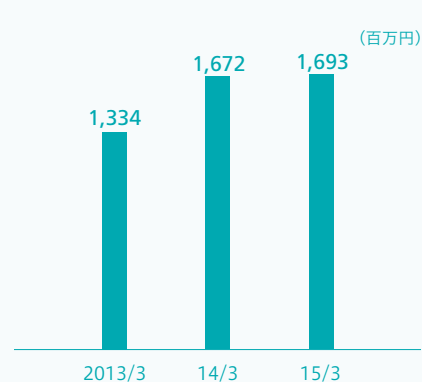
事業別の売上高



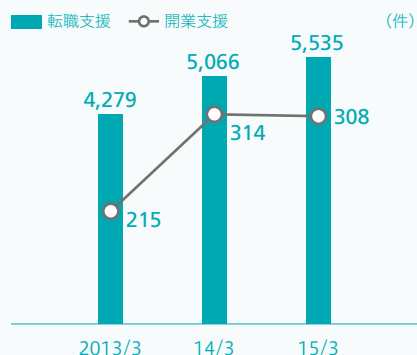
事業別の営業利益



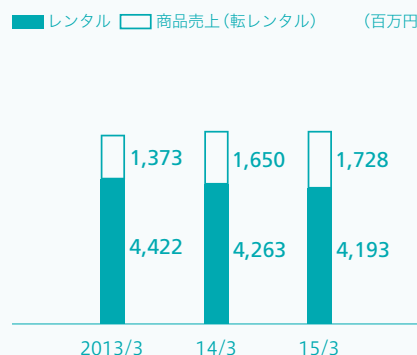
コンサルティング売上高



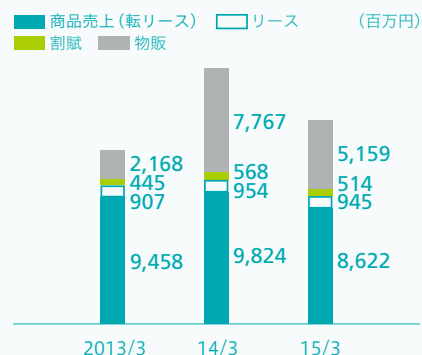
転職・開業支援件数



レンタル売上高



リース・割賦売上高



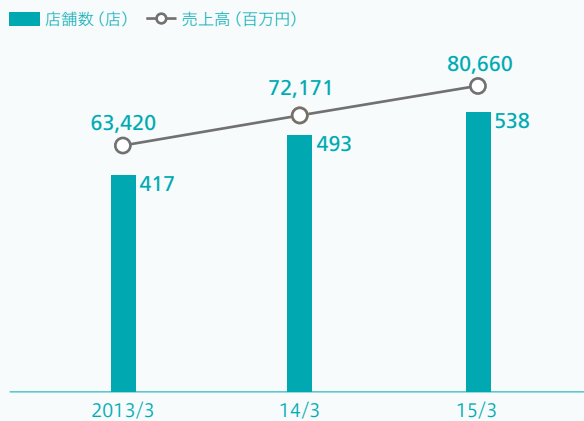
## 当期の経営成績および財政状態の分析

### 薬局

「薬局」では、医療機関を受診した患者さん向けに薬局を運営しています。

薬局は、新規に48店舗(M&Aによる9店舗を含む)を出店した結果、当期末の店舗数は前期末から45店舗増えて538店舗となり、当期売上高に2,871百万円寄与しました。また、既存店の売上高は同0.8%増の68,130百万円、前期出店した78店舗の売上高は同158.5%増の8,168百万円となりました。これらの結果、薬局部門の当期の売上高は、同11.8%増の80,660百万円となりました。また、営業利益は同1.1%増の4,805百万円となりました。

### 薬局店舗数／売上高



### 地域別の状況について

#### 東日本

リース・割賦部門やレンタル部門で売上減となったものの、薬局部門において、前期に株式取得した薬局子会社からの売上寄与のほか、新規出店による増収効果などから、売上高は前期比7.9%増の39,614百万円となりました。

営業利益は、販管費の増加により、同34.7%減の842百万円となりました。

#### 西日本

リース・割賦部門で売上減となったものの、薬局部門において、前期に株式取得した薬局子会社からの売上寄与のほか、新規出店による増収効果などから、売上高は前期比3.0%増の28,205百万円となりました。

営業利益は、薬局部門での売上増による利益の増加により、同14.1%増の1,510百万円となりました。

#### 九州

薬局部門の新規出店による増収効果やレンタル部門の売上増などから、売上高は、前期比1.5%増の37,793百万円となりました。

営業利益は、同1.2%増の2,643百万円となりました。



3月31日に終了した会計年度	2013	2014	2015
<b>売上高(百万円)</b>	86,658	103,318	<b>107,945</b>
東日本	31,747	36,700	<b>39,614</b>
医業支援	8,145	10,177	<b>8,617</b>
薬局	23,601	26,522	<b>30,997</b>
西日本	20,067	27,390	<b>28,205</b>
医業支援	6,341	9,863	<b>8,420</b>
薬局	13,725	17,526	<b>19,784</b>
九州	33,249	37,238	<b>37,793</b>
医業支援	7,184	9,150	<b>8,040</b>
薬局	26,065	28,087	<b>29,752</b>
その他	1,595	1,989	<b>2,331</b>
<b>営業利益(百万円)</b>	4,324	5,014	<b>5,017</b>
東日本	1,282	1,289	<b>842</b>
西日本	989	1,324	<b>1,510</b>
九州	2,256	2,611	<b>2,643</b>
その他	247	346	<b>620</b>
調整額	(452)	(558)	<b>(599)</b>

### 次期業績の見通し

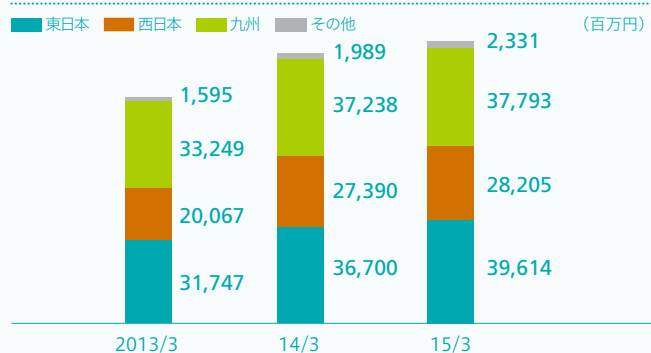
2016年3月期は、中期経営計画「さらなる挑戦～安心して暮らせる よりよい社会をめざして～」の2年目となります。

「新規事業への挑戦」「既存事業の進化と深化」「企業価値の向上」の3つの重点施策に取り組むことで、DtoDと価値ある薬局をさらに推進し、業績面では増収増益を見込んでいます。前中期経営計画からの課題でもあった市場規模に応じた業績をめざすために、引き続き支社体制の強化や計画的な人事ローテーション、コンサルタントの育成や社内資格であるPPI制度推進による人財育成、将来の基盤づくりである「B/Sにのらない資産」の蓄積をおこないます。

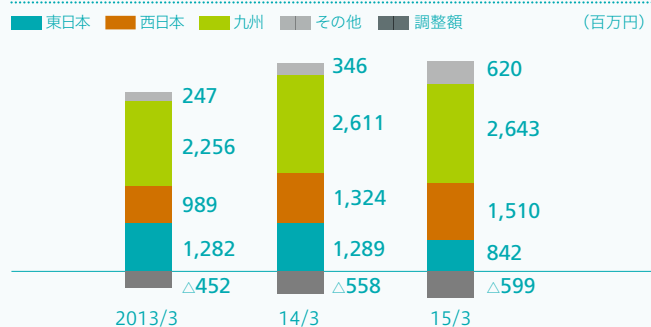
具体的な取り組みとしては、地域の中核病院の経営支援や連携支援、医療モールなどのプロジェクト案件の推進を図り、開業支援、薬局出店にも積極的に取り組みます。開業支援件数は前期比55.8%増の480件、薬局の新規出店は同4.2%増の50件を見込んでいます。

これらの取り組みの結果、売上高は前期比11.2%増の120,000百万円、営業利益は同10.7%増の5,556百万円、経常利益は同5.2%増の5,500百万円、当期純利益は同17.2%増の3,252百万円を見込んでいます。

### 地域別の売上高



### 地域別の営業利益



## 当期の経営成績および財政状態の分析

### 2. 財政状態について

#### 資産

当期末の総資産は、前期末比2,828百万円増加の69,811百万円となりました。流動資産は、同463百万円減少の36,584百万円となりました。これは、現金及び預金が884百万円減少、受取手形及び売掛金が840百万円減少し、たな卸資産が1,068百万円増加したことが要因です。固定資産は、同3,291百万円増加の33,226百万円となりました。これは、建物及び構築物が1,345百万円、土地が914百万円、投資有価証券が557百万円それぞれ増加したことが要因です。

#### 負債

当期末の負債は、前期末比241百万円増加の43,290百万円となりました。流動負債は、同249百万円減少の30,109百万円となりました。これは、支払手形及び買掛金が1,531百万円減少し、一年内返済予定の長期借入金が747百万円増加したことが要因です。固定負債は、同490百万円増加の13,180百万円となりました。これは、長期借入金が1,644百万円増加し、長期割賦未払金が1,395百万円減少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1,020百万円増加し16,572百万円となり、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0.03ポイント増の0.44倍となりました。

#### 純資産

当期末の純資産は、前期末比2,587百万円増加の26,521百万円となりました。これは、当期純利益の計上により2,774百万円増加し、配当金の支払いにより577百万円減少したためです。以上の結果、自己資本比率は前期末の35.7%から2.0ポイント増の37.7%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、4,968百万円となり、前期末比882百万円(15.1%)減少となりました。この主な要因は、以下のとおりです。

#### 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6,051百万円増加しました。これは主に、税金等調整前当期純利益(5,175百万円)、減価償却費(3,746百万円)、売上債権の減少(1,050百万円)による資金増加要因が、仕入債務の減少(1,735百万円)、法人税等の支払(2,108百万円)による資金減少要因を上回ったためです。

#### 投資活動によるキャッシュ・フロー

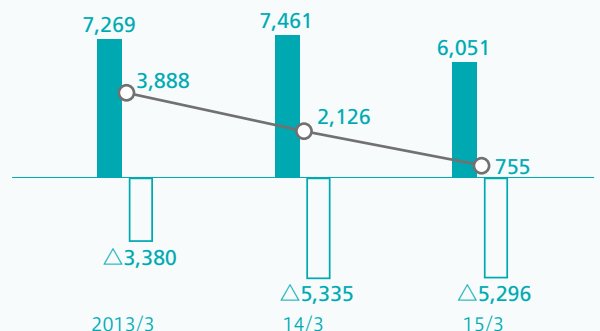
投資活動の結果、資金は5,296百万円減少しました。これは、社用資産の取得(3,767百万円)、子会社株式の取得(579百万円)、投資有価証券の取得(270百万円)、事業譲受の支出(263百万円)によるものです。

#### 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1,637百万円減少しました。これは、長期借入れによる資金の増加(4,749百万円)があった一方で、長期借入金の返済(3,211百万円)、割賦債務の返済(2,094百万円)、リース債務の返済(512百万円)、配当金の支払(577百万円)により資金が減少したためです。

#### 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(百万円)  
○ フリー・キャッシュ・フロー



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

当社では中期経営計画のもと、DtoDを起点とした事業拡大に取り組み、薬局の新規出店を加速させ、介護事業や運営受託など新たな分野にも積極的に挑戦しています。今後もこの方針に変わりはなく、相応の資金が必要となる見通しです。

2015年3月期において出店した48店舗(M&Aによる9店舗を含む)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れやリース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います。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。

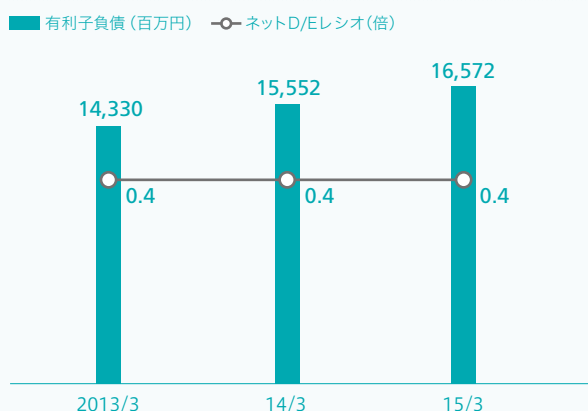
#### 株主還元について

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ふまえ、1株当たり配当金を前期と同じ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。

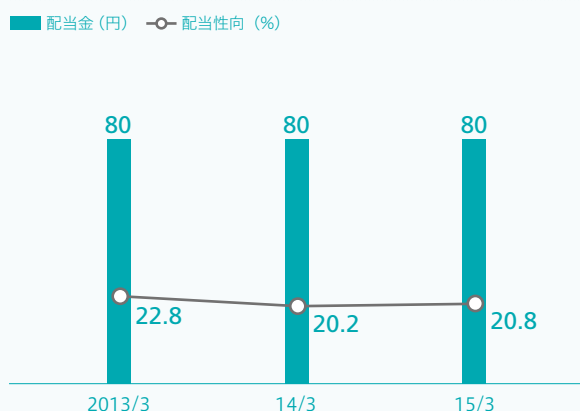
なお、当社は2015年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割をおこないました。これは、当社株式の投資単位当たりの金額を引き下げることで、投資家の皆さまがより投資しやすい環境を整えるとともに、株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図ることを目的としております。

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。株式市場において、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、中期経営計画達成に向けて取り組んでいきます。

#### 有利子負債／ネットD/Eレシオ



#### 配当金



## リスク情報

### 事業等のリスク

当年度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、2015年6月19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薬局が薬歴管理や服薬指導等をおこな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. 薬局の法規制について

当社グループの調剤業務をおこなうにあたり、各都道府県知事に「薬局開設許可」および「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こととされています。万一、法令違反等により、当該店舗の営業停止また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. 薬価基準の改定、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、薬価基準の改定、調剤報酬改定がおこなわれ、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おこなっております。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およ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

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おこな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、採用活動をおこない、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、テレビの設置台数およびテレビ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、今後も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つな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、また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（または割賦販売契約）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おこない、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

当社の医業継承・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とおり、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ともない、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を推進するにあたり、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り扱っております。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おりますが、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

	第35期 (2012.4.1~2013.3.31)	第36期 (2013.4.1~2014.3.31)	第37期 (2014.4.1~2015.3.31)
<b>資産の部</b>			
<b>流動資産</b>			
現金及び預金	5,115	5,873	<b>4,988</b>
受取手形及び売掛金	14,327	18,326	<b>17,485</b>
割賦債権	1,377	1,687	<b>1,806</b>
リース債権及びリース投資資産	2,120	2,014	<b>1,701</b>
たな卸資産	4,973	6,475	<b>7,543</b>
繰延税金資産	687	762	<b>628</b>
その他	1,595	1,933	<b>2,450</b>
貸倒引当金	△13	△26	<b>△19</b>
<b>流動資産合計</b>	<b>30,184</b>	<b>37,047</b>	<b>36,584</b>
<b>固定資産</b>			
<b>有形固定資産</b>			
賃貸資産	7,985	6,871	<b>5,929</b>
建物及び構築物	6,203	7,418	<b>8,763</b>
土地	3,018	3,078	<b>3,992</b>
その他	1,591	2,065	<b>3,116</b>
<b>有形固定資産合計</b>	<b>18,799</b>	<b>19,433</b>	<b>21,801</b>
<b>無形固定資産</b>			
のれん	3,279	5,294	<b>5,252</b>
その他	711	953	<b>1,031</b>
<b>無形固定資産合計</b>	<b>3,990</b>	<b>6,248</b>	<b>6,283</b>
<b>投資その他の資産</b>			
投資有価証券	1,290	1,008	<b>1,566</b>
繰延税金資産	587	568	<b>468</b>
その他	2,294	2,681	<b>3,107</b>
貸倒引当金	△8	△5	<b>△0</b>
<b>投資その他の資産合計</b>	<b>4,163</b>	<b>4,252</b>	<b>5,141</b>
<b>固定資産合計</b>	<b>26,953</b>	<b>29,934</b>	<b>33,226</b>
<b>資産合計</b>	<b>57,138</b>	<b>66,982</b>	<b>69,811</b>

(百万円)

	第35期 (2012.4.1~2013.3.31)	第36期 (2013.4.1~2014.3.31)	第37期 (2014.4.1~2015.3.31)
<b>負債の部</b>			
<b>流動負債</b>			
支払手形及び買掛金	15,065	20,372	<b>18,841</b>
短期借入金	330	350	<b>360</b>
1年内返済予定の長期借入金	1,679	2,155	<b>2,903</b>
リース債務	519	503	<b>363</b>
未払費用	1,541	1,725	<b>2,072</b>
未払法人税等	1,077	1,333	<b>1,452</b>
割賦未実現利益	129	175	<b>190</b>
その他	3,093	3,743	<b>3,925</b>
<b>流動負債合計</b>	<b>23,437</b>	<b>30,358</b>	<b>30,109</b>
<b>固定負債</b>			
長期借入金	3,570	5,191	<b>6,835</b>
リース債務	824	944	<b>1,028</b>
長期割賦未払金	5,604	4,450	<b>3,055</b>
その他	2,064	2,103	<b>2,260</b>
<b>固定負債合計</b>	<b>12,063</b>	<b>12,689</b>	<b>13,180</b>
<b>負債合計</b>	<b>35,501</b>	<b>43,048</b>	<b>43,290</b>
<b>純資産の部</b>			
<b>株主資本</b>			
資本金	3,513	3,513	<b>3,513</b>
資本剰余金	4,136	4,136	<b>4,136</b>
利益剰余金	14,779	17,058	<b>19,255</b>
自己株式	△1,043	△1,043	<b>△1,044</b>
<b>株主資本合計</b>	<b>21,386</b>	<b>23,665</b>	<b>25,861</b>
<b>その他の包括利益累計額</b>			
その他有価証券評価差額金	222	240	<b>475</b>
<b>その他の包括利益累計額合計</b>	<b>222</b>	<b>240</b>	<b>475</b>
<b>新株予約権</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>少数株主持分</b>	<b>26</b>	<b>28</b>	<b>184</b>
<b>純資産合計</b>	<b>21,636</b>	<b>23,934</b>	<b>26,521</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>57,138</b>	<b>66,982</b>	<b>69,811</b>

## 連結財務諸表

## 連結損益計算書

(百万円)

	第35期 (2012.4.1~2013.3.31)	第36期 (2013.4.1~2014.3.31)	第37期 (2014.4.1~2015.3.31)
売上高	86,658	103,318	<b>107,945</b>
売上原価	73,503	88,889	<b>93,139</b>
売上総利益	13,155	14,428	<b>14,805</b>
販売費及び一般管理費	8,831	9,414	<b>9,787</b>
営業利益	4,324	5,014	<b>5,017</b>
営業外収益	151	183	<b>368</b>
受取配当金	15	16	<b>20</b>
生命保険配当金	12	-	-
受取賃貸料	30	35	<b>38</b>
保険解約返戻金	-	-	<b>106</b>
その他	93	130	<b>202</b>
営業外費用	132	128	<b>159</b>
支払利息	67	57	<b>75</b>
投資有価証券評価損	-	-	<b>17</b>
その他	65	71	<b>65</b>
経常利益	4,343	5,068	<b>5,227</b>
特別利益	201	48	-
投資有価証券売却益	178	41	-
寄付金収入	23	7	-
特別損失	85	70	<b>51</b>
減損損失	4	34	<b>51</b>
投資有価証券売却損	-	26	-
投資有価証券評価損	6	-	-
訴訟関連費用	39	-	-
事務所移転費用	35	9	-
税金等調整前当期純利益	4,460	5,046	<b>5,175</b>
法人税、住民税及び事業税	1,747	2,082	<b>2,236</b>
法人税等調整額	175	105	<b>163</b>
法人税等合計	1,922	2,187	<b>2,400</b>
少数株主損益調整前当期純利益	2,537	2,858	<b>2,774</b>
少数株主利益	5	2	<b>0</b>
当期純利益	2,532	2,856	<b>2,774</b>



## 連結包括利益計算書

(百万円)

	第35期 (2012.4.1~2013.3.31)	第36期 (2013.4.1~2014.3.31)	第37期 (2014.4.1~2015.3.31)
少数株主損益調整前当期純利益	2,537	2,858	2,774
その他の包括利益			
その他有価証券評価差額金	106	18	234
その他の包括利益合計	106	18	234
包括利益	2,643	2,876	3,009
(内訳)			
親会社株主に係る包括利益	2,638	2,874	3,009
少数株主に係る包括利益	5	2	0

## 連結株主資本等変動計算書

(百万円)

	株主資本				株主資本 合計	その他の包括 利益累計額			純資産 合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式		その他有価証券 評価差額金	新株 予約権	少数 株主持分	
<b>2012年3月31日残高</b>	<b>3,513</b>	<b>4,136</b>	<b>12,788</b>	<b>△1,043</b>	<b>19,395</b>	<b>116</b>	—	—	<b>19,511</b>
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
<b>2013年3月31日残高</b>	<b>3,513</b>	<b>4,136</b>	<b>14,779</b>	<b>△1,043</b>	<b>21,386</b>	<b>222</b>	<b>1</b>	<b>26</b>	<b>21,636</b>
剰余金の配当	—	—	△577	—	△577	—	—	—	△577
当期純利益	—	—	2,856	—	2,856	—	—	—	2,856
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)	—	—	—	—	—	18	△1	2	18
<b>2014年3月31日残高</b>	<b>3,513</b>	<b>4,136</b>	<b>17,058</b>	<b>△1,043</b>	<b>23,665</b>	<b>240</b>	—	<b>28</b>	<b>23,934</b>
剰余金の配当	—	—	△577	—	△577	—	—	—	△577
当期純利益	—	—	2,774	—	2,774	—	—	—	2,774
自己株式の取得	—	—	—	△1	△1	—	—	—	△1
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	—	—	—	—	—	234	—	156	390
<b>2015年3月31日残高</b>	<b>3,513</b>	<b>4,136</b>	<b>19,255</b>	<b>△1,044</b>	<b>25,861</b>	<b>475</b>	—	<b>184</b>	<b>26,521</b>

## 連結財務諸表

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	第35期 (2012.4.1~2013.3.31)	第36期 (2013.4.1~2014.3.31)	第37期 (2014.4.1~2015.3.31)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>			
税金等調整前当期純利益	4,460	5,046	5,175
減価償却費	3,267	3,522	3,746
減損損失	4	34	51
受取利息及び受取配当金	△17	△18	△22
資金原価及び支払利息	148	126	131
売上債権の増減額(△は増加)	622	△3,468	1,050
割賦債権の増減額(△は増加)	△1	△264	△104
リース債権及びリース投資資産の増減額(△は増加)	54	106	313
たな卸資産の増減額(△は増加)	△1,003	△1,222	△953
仕入債務の増減額(△は減少)	1,529	4,932	△1,735
その他の資産・負債の増減額	△118	181	△223
その他	261	439	839
小計	9,207	9,416	8,269
利息及び配当金の受取額	17	18	22
利息の支払額	△148	△130	△131
法人税等の支払額	△1,807	△1,842	△2,108
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>7,269</b>	<b>7,461</b>	<b>6,051</b>
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>			
社用資産の取得による支出	△3,032	△3,308	△3,767
社用資産の売却による収入	349	88	-
賃貸資産の取得による支出	△74	△69	△96
投資有価証券の取得による支出	-	△97	△270
投資有価証券の売却による収入	341	444	-
事業譲受による支出	-	-	△263
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△455	△2,277	△579
貸付による支出	△191	-	-
その他	△317	△115	△318
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△3,380</b>	<b>△5,335</b>	<b>△5,296</b>
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>			
短期借入金の純増減額(△は減少)	△12	6	9
長期借入れによる収入	1,500	3,650	4,749
長期借入金の返済による支出	△1,376	△1,910	△3,211
リース債務の返済による支出	△593	△573	△512
割賦債務の返済による支出	△1,755	△1,963	△2,094
配当金の支払額	△541	△577	△577
自己株式の取得による支出	△0	△0	△1
その他	1	△1	-
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△2,777</b>	<b>△1,370</b>	<b>△1,637</b>
<b>現金及び現金同等物の増減額(△は減少)</b>	<b>1,111</b>	<b>755</b>	<b>△882</b>
現金及び現金同等物の期首残高	3,984	5,095	5,851
現金及び現金同等物の期末残高	5,095	5,851	4,968

## セグメント情報

(百万円)

## 第35期

(2012.4.1～2013.3.31)

	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、医薬品等の卸売販売事業及び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。

## 第36期

(2013.4.1～2014.3.31)

	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	36,700	27,390	37,238	101,329	1,989	103,318	—	103,318
セグメント間の 内部売上高又は振替高	19	346	3	369	2,457	2,826	△2,826	—
計	36,719	27,737	37,241	101,698	4,446	106,145	△2,826	103,318
セグメント利益	1,289	1,324	2,611	5,225	346	5,572	△558	5,014
セグメント資産	22,936	15,651	16,524	55,112	3,285	58,398	8,584	66,982

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、医薬品等の卸売販売事業及び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△558百万円には、セグメント間取引消去5百万円、各報告セグメントに配分していない全社費用△563百万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8,584百万円には、投資と資本の相殺消去△7,529百万円、各報告セグメントに配分していない全社資産17,040百万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。

## 第37期

(2014.4.1～2015.3.31)

	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	39,614	28,205	37,793	105,613	2,331	107,945	—	107,945
セグメント間の 内部売上高又は振替高	55	738	2	796	4,823	5,620	△5,620	—
計	39,670	28,943	37,796	106,410	7,155	113,565	△5,620	107,945
セグメント利益	842	1,510	2,643	4,996	620	5,617	△599	5,017
セグメント資産	25,029	15,854	15,272	56,156	5,698	61,855	7,955	69,811

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、医薬品等の卸売販売事業及び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△599百万円には、セグメント間取引消去26百万円、各報告セグメントに配分していない全社費用△572百万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7,955百万円には、投資と資本の相殺消去△8,464百万円、各報告セグメントに配分していない全社資産17,150百万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 (2015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、みずほ銀行、北九州銀行、三井住友銀行、三菱東京UFJ銀行、三菱UFJ信託銀行、三井住友信託銀行、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、日本政策投資銀行、農林中央金庫
グループ会社	株式会社ソム・テック(医療・介護施設の企画・設計・施工) 総合メディカル・ファーマシー中部株式会社(薬局) 株式会社あおば調剤薬局(薬局) 前田産業株式会社(薬局) 株式会社ヤタヤ薬局(薬局) 株式会社タイコー堂薬局本店(薬局) 有限会社ケアメディカル(薬局) 株式会社ビューティドラッグサイトウ(薬局) 有限会社中野薬局(薬局) 松村株式会社(薬局) 有限会社暁調剤薬局(薬局) 有限会社ファーマシステムズ(薬局) 総合メディアサプライ株式会社(ホテル向けテレビシステム など) 総合メディプロ株式会社(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式会社(医療関連施設の賃貸・管理) 株式会社エス・エム・イー(医薬品等の卸売販売) 総合ケアネットワーク株式会社(住宅型有料老人ホーム) 株式会社サンヴィラ(介護付有料老人ホーム) 株式会社保健同人社(保健・健康情報サービス)
拠点数	595(支社3、支店23、営業所4、出張所1、薬局店舗547、院内売店17)
従業員数	正社員3,307名 パート1,208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	2010. 6	薬局の(株)あおば調剤薬局の全株を取得
1987. 10	不動産仲介業、医業承継事業を開始	2011. 1	医薬品等の卸売販売を開始
1987. 11	入院患者向けテレビのレンタル事業を開始	2011. 10	薬局の前田産業(株)の全株を取得
1988. 6	そうごう薬局1号店を開設	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
1989. 10	総合メディカル(株)に商号変更	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
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	2012. 11	薬局の(株)ヤタヤ薬局の全株を取得
1994. 10	医療施設の企画・設計・施工を開始	2012. 12	薬局の(有)すみれ堂薬局の全株を取得
2000. 8	東京証券取引所市場第二部に株式上場	2013. 4	薬局の総合メディカル・ファーマシー関東(株)を吸収合併
2001. 4	病院等のテレビレンタルをおこなうオリックス・メディアサプライ(株)の全株を取得	8	薬局の(株)タイコー堂薬局本店と
	病院内売店を開始		(株)ティ・エム薬局の全株を取得
2001. 9	東京証券取引所市場第一部に株式上場	12	薬局の(有)ケアメディカルの全株を取得
2001. 10	「DtoD」を開始	2014. 3	薬局の(株)ビューティドラッグサイトウと
2002. 1	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		(有)中野薬局の全株を取得
2003. 12	コメディカルスタッフの紹介・派遣を開始	4	病院内売店の総合ヘルスケアサービス(株)を吸収合併
2005. 4	病院運営管理受託を開始	8	薬局の松村(株)と(有)暁調剤薬局の全株を取得
2007. 8	三井物産(株)と業務提携	9	薬局の(有)すみれ堂薬局を吸収合併
		10	薬局の(株)タイコー堂薬局本店が、(株)ティ・エム薬局を吸収合併
		2015. 3	医療・健康情報サービスの(株)保健同人社の株式を61.6%取得
		5	薬局の(有)ファーマシステムズの全株を取得

## 株式の情報 (2015年3月31日現在)

## 株式の状況

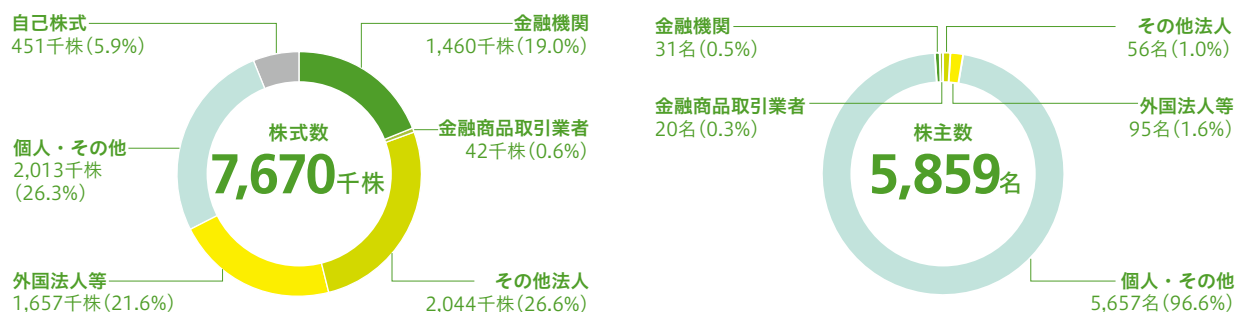
発行済株式の総数	7,670,078株
株主数	5,859名
単元株主数	5,240名

## 大株主(上位10名)

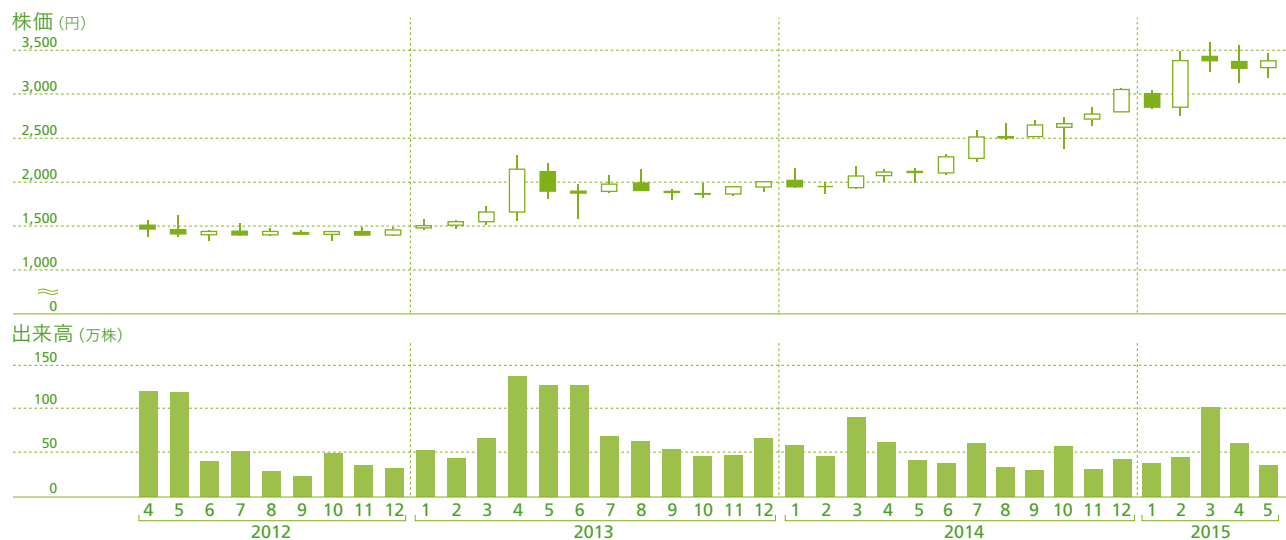
株主名	持株数	出資比率
三井物産株式会社	1,550千株	21.5%
THE SFP VALUE REALIZATION MASTER FUND LIMITED (常任代理人 シティバンク銀行株式会社)	489	6.8%
東京センチュリーリース株式会社	361	5.0%
株式会社福岡銀行	307	4.3%
小山田 浩定	226	3.1%
株式会社北九州銀行	202	2.8%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	132	1.8%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001 (常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部)	122	1.7%
総合メディカル従業員持株会	122	1.7%
NORTHERN TRUST CO.(AVFC)SUB A/C NON TREATY (常任代理人 香港上海銀行東京支店)	116	1.6%

出資比率は、当社所有の自己株式451千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



※当社は2015年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割をおこなっており、2015年3月期以前の株価と出来高について、当該株式分割がおこなわれたと仮定し、算定しております。

お問い合わせ先：総合メディカル株式会社 広報IR部

TEL: 092-713-9181 E-mail: ir@sogo-medical.co.jp <http://www.sogo-medical.co.jp/ir/>

[ Memo ]

---

A series of horizontal dashed lines for writing.

[ Memo ]

---

A series of horizontal dashed lines for writing.



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](http://www.sogo-medical.co.jp)

Printed in Japan