



第38期 年次報告書

2015.4.1 ▶ 2016.3.31

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 長期ビジョンと事業概要
- 04 事業内容
- 06 総合メディカルの軌跡
- 08 第38期ハイライト

トップメッセージ

- 12 ごあいさつ
- 13 第38期の全体総括
- 14 中期経営計画 重点施策
- 18 長期ビジョンの実現に向けて

アクションレポート

- 24 医業支援事業
- 26 薬局事業
- 32 CSR

セグメント別概況

- 34 東日本支社
- 35 西日本支社
- 36 九州支社

コーポレート・ガバナンス

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

財務セクション

- 45 5年間の主要連結財務データ
- 46 当期の経営成績および財政状態の分析
- 52 リスク情報
- 54 連結財務諸表

会社情報

株式の情報

コーポレートシンボルマーク

シンボルマークのモチーフは「人=HUMAN」です。

- 上部の円形が頭(頭脳=知性)
- 下部の円形が心臓(ハート=熱意)
- 中の円弧が身体(行動)を表しています。



知性・熱意・行動の三位一体こそが、経営コンサルティングを重視する当社の行動指針です。

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。

長期ビジョンと事業概要

よい医療を支え、よりよい社会づくりに貢献します。



長期ビジョン

「日本型ヘルスケアビジネスへの挑戦」

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～



経営理念

わたしたちの誓い 社是・社訓

長期ビジョン「日本型ヘルスケアビジネスへの挑戦」

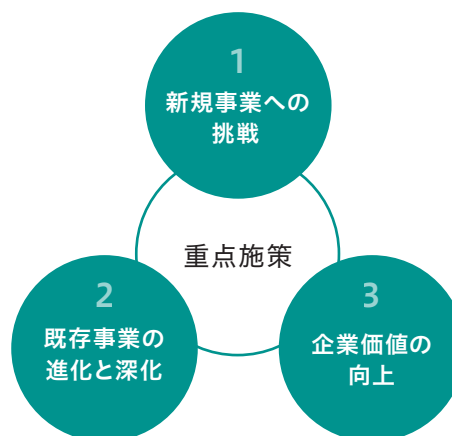
当社がめざす「日本型ヘルスケアビジネス」とは、国民が効率的に質の高い医療を受けることができる医療システム構築に貢献するビジネスです。

中期経営計画

「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～」 (2014年4月から2017年3月までの3か年)

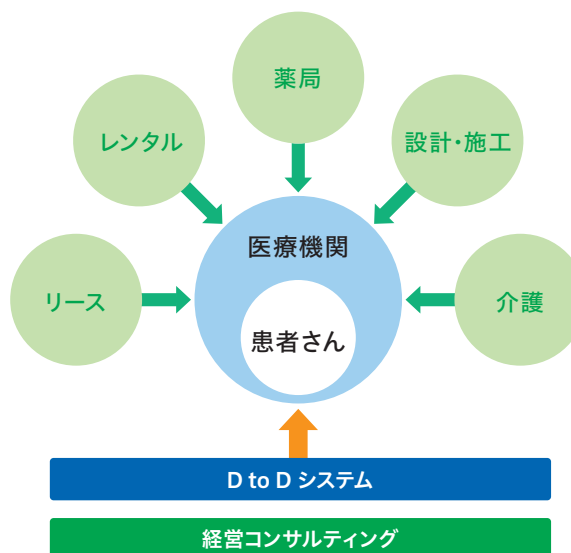
「DtoD」と「価値ある薬局」で地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりに貢献します。

→詳細は P18へ



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576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。



事業内容

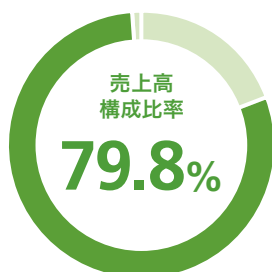
医業支援



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、P46をご覧ください

薬局



「みんなの健康ステーション」として、そうごう薬局をはじめ全国に576店舗の調剤薬局を展開しています。「医薬連携」をキーワードに、医療機関・医師と連携して患者さんのケアに取り組み、地域医療に貢献しています。薬剤師の職能を最大限に発揮して、地域から選ばれる「かかりつけ薬局」「かかりつけ薬剤師」となれるよう、さまざまな取り組みをおこなっています。

「薬局」の業績は、P48をご覧ください

その他

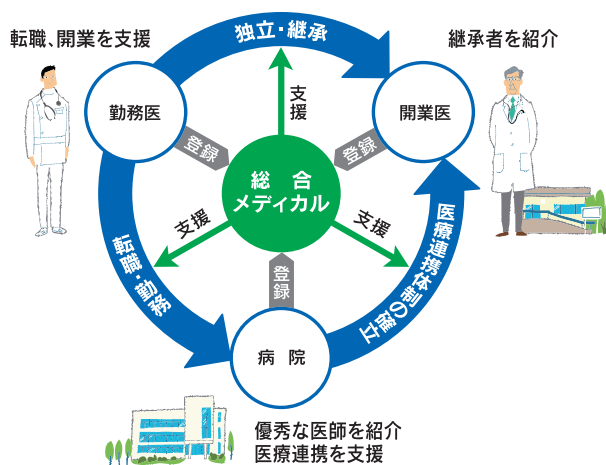


住宅型有料老人ホームを運営する総合ケアネットワーク株式会社、介護付有料老人ホームを運営する株式会社サンヴィラを中心に介護事業を展開しています。

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。後継ぎのいない開業医には、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貢献しています。



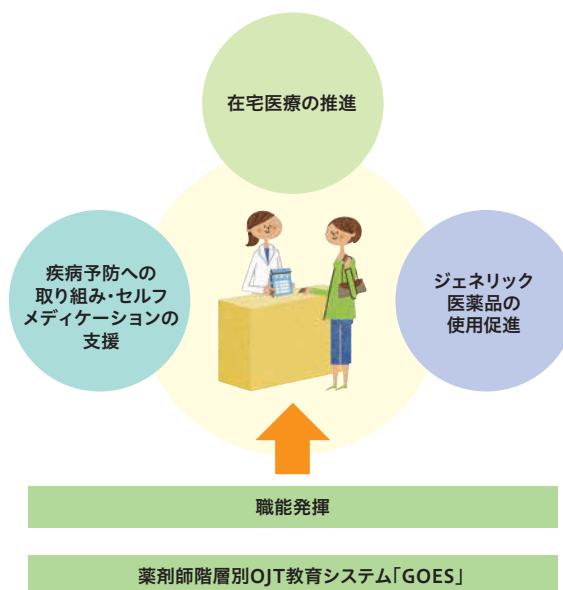
地域に根ざした「価値ある薬局」

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*1の支援、ジェネリック医薬品の使用促進など、地域に根ざしたさまざまな取り組みを通じて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「GOES*2」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。

*1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。

*2GOES:Gradable OJT Educational System



総合メディカルの軌跡

(売上高/億円)

1,400

1,200

1,000

800

600

400

200

0

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

■ 売上高 ● 経常利益

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。

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

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

1994年10月
医療機関の
設計・施工を開始

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

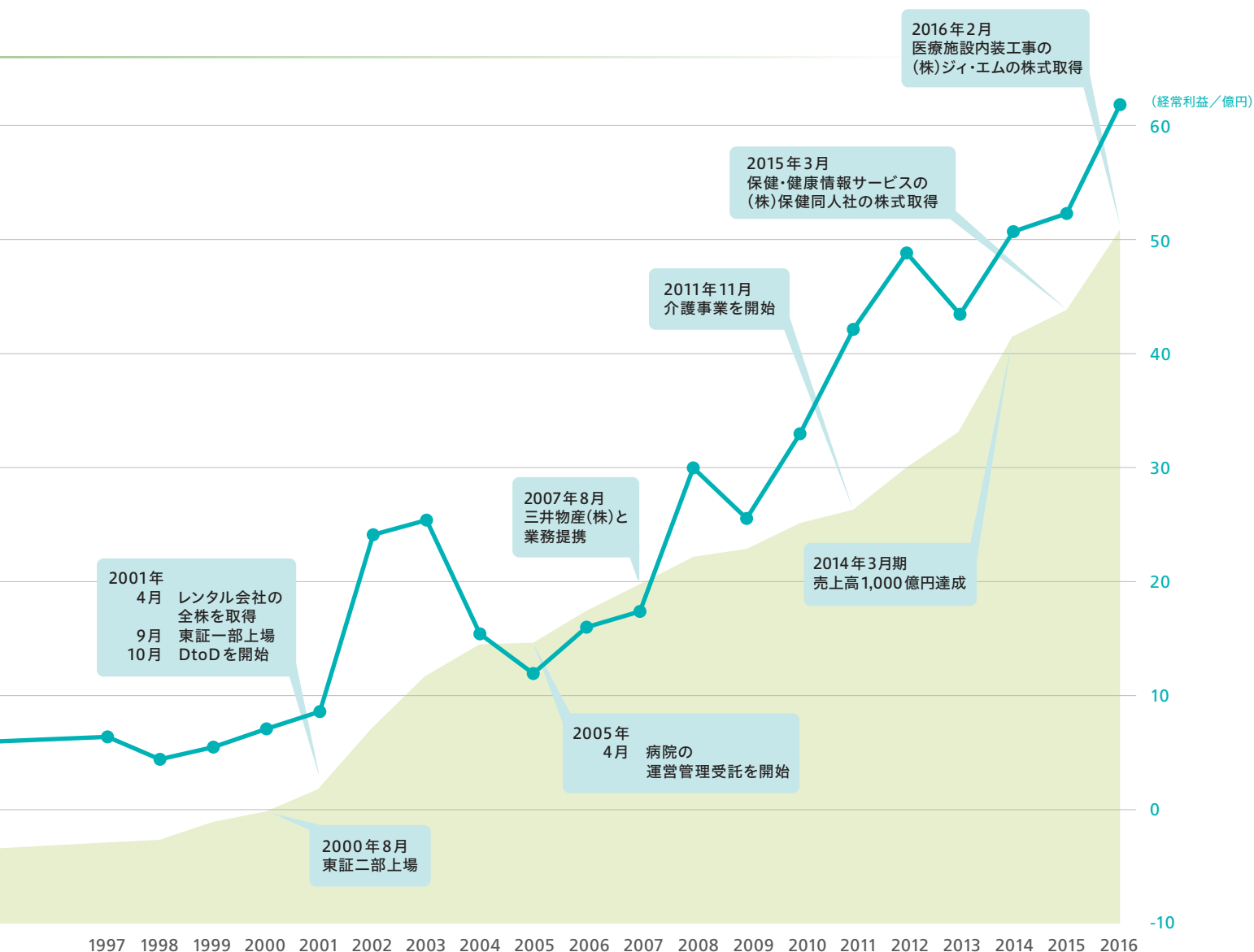
11月
グリーンメンバーズ
(現:サクシードメンバーズ)
を開始



「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

2004年11月
薬局200店舗

2010年6月
薬局300店舗

2012年12月
薬局400店舗

2014年4月
薬局500店舗

1997-2006

- 2000年 8月 東証二部上場
- 2001年 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
- 2005年 4月 病院の運営管理受託を開始



東証二部上場

2007-2016

- 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
- 2015年 3月 保健・健康情報サービスの(株)保健同人社の株式取得
- 2016年 2月 医療施設内装工事の(株)ジィ・エムの株式取得



介護付有料老人ホーム
ヴィラノーブア大谷

第38期ハイライト

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 を464件収集。



開業相談ヒアリングシート

医師の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。



のべ367名の医師が 開業セミナーに参加。

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。

DtoDに登録している 勤務医数が62,429名に。

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。



医業経営コンサルタントが 34名に。

公益社団法人 日本医業経営コンサルタント協会 認定登録 医業経営コンサルタント

医療機関のパートナーとして、身近な問題の解決から将来構想まで幅広い経営コンサルティングをおこなっています。

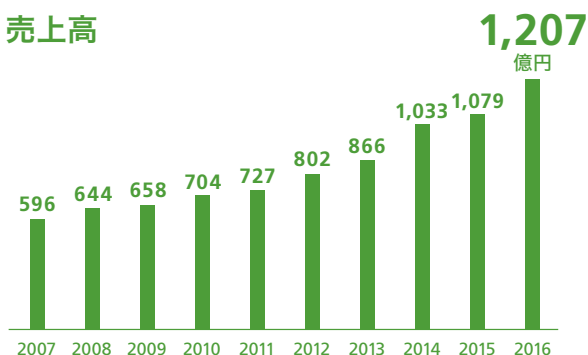
サクシードメンバーズ 会員数が1,639件に。



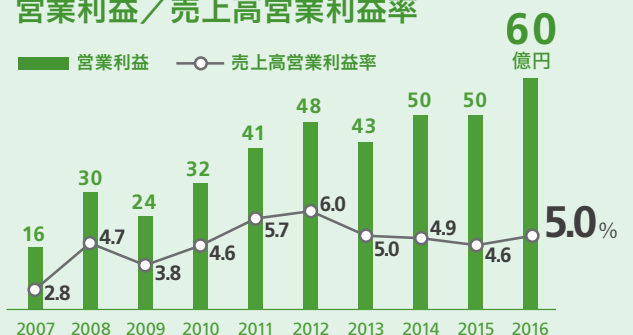
サクシードメンバーズ

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



薬局経済比較シミュレーションを117件実施。

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。

薬剤師数は 1,913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。



(2016年3月1日現在)

73,784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。

TRACE REPORT	
患者氏名	田中 太郎
生年月日	1980年01月01日
性別	男
住所	〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1
薬剤師氏名	佐藤 花子
薬局名	健康ステーション 千代田駅前店
処方内容	処方1: 処方2: 処方3:
服薬状況	服薬1: 服薬2: 服薬3:
患者からの声	処方内容がわかりやすく、説明が丁寧で助かりました。
薬剤師からのコメント	患者さんの健康状態を定期的に確認し、必要に応じて服薬指導を行います。
報告日	2016年03月01日

ヘルスケア手帳 (電子おくすり手帳)の 登録者が28,358名に。

ヘルスケア手帳

患者さんの待ち時間の短縮など利便性の向上に貢献。服用履歴の確認が事前に行えるため、より確実な調剤業務が可能となります。



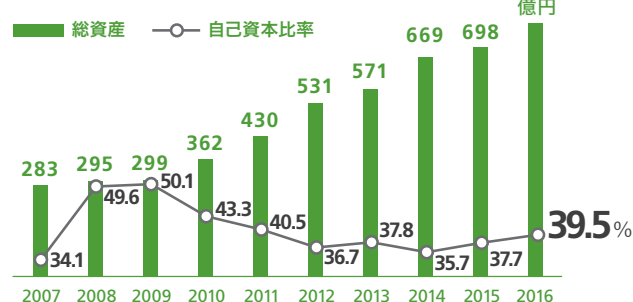
薬局 店舗数が 576店舗に。



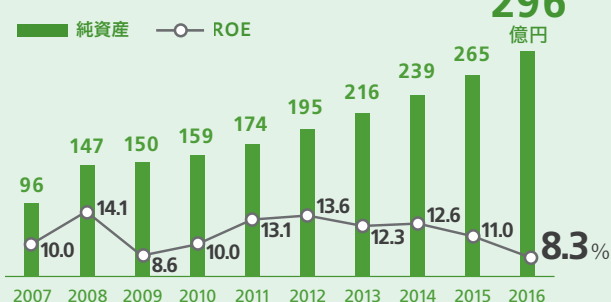
薬局店舗

「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



 SOGO MEDICAL

「DtoDと価値ある
薬局からの創造」で、
医療の社会的課題を
解決します。

代表取締役 社長執行役員

坂本賢治

トップメッセージ

12 ごあいさつ

13 第38期の全体総括

中期経営計画 重点施策1

14 「新規事業への挑戦」の進捗

中期経営計画 重点施策2

15 「既存事業の進化と深化」の進捗

中期経営計画 重点施策3

17 「企業価値の向上」の進捗

18 長期ビジョンの実現に向けて



ごあいさつ

私は1983年に入社して以来、当社の原点である「地域医療を支えたい」という思いの実現に向け、まい進してきました。医療の充実は、人びとの元気な暮らしを支え、地域活性化の基盤となるものです。経営理念である「わたしたちの誓い」「社是・社訓」や、これまで築きあげてきた信頼を守りながら、社員一人ひとりが真実を見つめる「素直な心」をもち、相手を思いやる「利他の心」で懸命に尽くすことで、よりよい医療、そしてよりよい社会のために貢献していきます。また、そうした取り組みが社員の成長を促し、サービスの質をさらに高めることにつながると考えています。

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～」の最終年度です。「DtoDと価値ある薬局からの創造」をテーマに、既存事業を進化・深化させながら社会に貢献する新たなサービスの提供に努めます。

代表取締役 社長執行役員

坂本 賢治

【略歴】

1958年10月9日生

1983年 当社入社
 2002年 執行役員
 2004年 中・四国支社長
 2006年 上席執行役員
 西日本支社長
 2007年 常務執行役員
 2008年 東日本支社長
 取締役
 2010年 常務取締役
 2011年 専務取締役
 2012年 代表取締役副社長
 2015年 代表取締役 副社長執行役員
 2016年 代表取締役 社長執行役員(現任)

第38期の全体総括

— 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～」について、当期はどのような取り組みに注力されたのでしょうか。

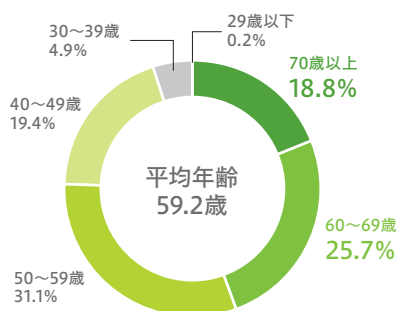
「**医業支援事業と薬局事業、2つの柱を積極的に推進しました。**」

現在、開業医全体の約5分の1が70歳以上と高齢化するなか、開業医の後継者不足は顕在化し、年間4,000件を超える診療所が廃止・休止しています。当社では、後継者のいない開業医(診療所)へ開業希望医師を紹介し、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。開業を希望する医師にとっても患者さんを引き継ぐことができ、また、必要な施設や設備を引き継げるので開業資金を抑えることができます。結果的に、医療費の抑制にも貢献できるこの第三者医業継承は、社会的に意義の高い事業であると考えます。

また、医療モールの開発にも注力しました。高齢化が進み、複数の病気を抱える患者さんが増えたことから、一か所で複数科目の診療が受けられる医療モールには、移動の手間が省け、利便性が高いというメリットがあります。さらに、医師同士の連携による医療の質向上も実現可能です。

薬局事業については、医療機関のパートナーとして地域医療に深く関わることが私たちの役割だと考えています。当期も「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、「かかりつけ薬局」の機能強化を推進しました。その結果、より広範囲から患者さんに来ていただける薬局となっています。

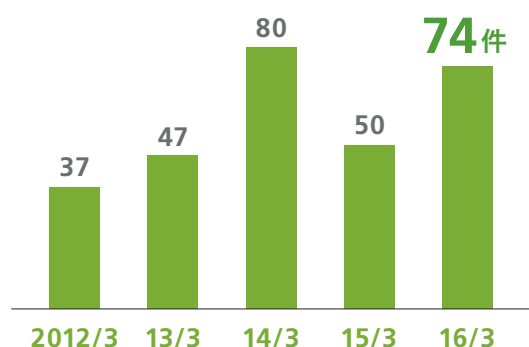
診療所医師の年齢分布



※医師は、診療所の開設者または法人の代表者または勤務者。

出典：平成26年(2014年)医師・歯科医師・薬剤師調査(厚生労働省)

継承開業支援件数



中期経営計画 重点施策1 「新規事業への挑戦」の進捗

- 病院の経営支援について、
当期の取り組み状況を教えてください。

「病院の経営支援の取り組みを着実に進めています。」

現在の日本においては、財政再建が最優先課題となるなか、社会保障の安定財源確保のため、医療分野でもさまざまな改革がおこなわれており、それぞれの医療機関は今後どのような機能で地域医療の役割を果たしていくかが問われています。

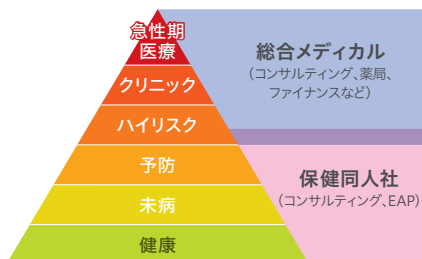
そのため、医療機関からの経営相談が増えており、複数の案件についてコンサルティングに着手しています。案件を進めるなかで、新規事業の検討も進めています。

- 2015年3月にグループ会社に加わった株式会社 保健同人社について、
当期の取り組みと成果を教えてください。

「サービスの販売強化やシステムの開発に着手。
グループ内での相乗効果が生まれつつあります。」

保健同人社との相乗効果

両社のカバー領域



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、保健同人社との連携により、社会保険者や法人などへの総合的な支援によって地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりに貢献できます。また、データヘルス計画に関連する事業などの運営を通じて「医療費の適正化」に資することで、日本型ヘルスケアビジネス実現の一助となります。

保健同人社では、健康経営をめざす企業とそこで働く人びとの健康支援を目的に、2007年からEAP*の事業を展開しています。

2015年12月から労働者が50人以上の事業場では、事業主に毎年1回、ストレスチェックの実施が義務付けられました。当社は、保健同人社のストレスチェック義務化対応パックの販売強化に努めました。また、保健同人社ではストレスチェック後の個別相談にも対応するため、電話相談システムをリニューアルし、2016年4月1日から稼働を開始しました。

今後も当社との相乗効果を高め、薬局を起点とした地域住民に対する保健指導、相談サービス、教育事業を検討していきます。

*EAP Employee Assistance Program:従業員支援プログラム



相談・カウンセリングサービス

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。

「将来を見据え、医療モールなどのプロジェクト案件に注力。
新たなグループ会社と共に、よい医療を支えます。」

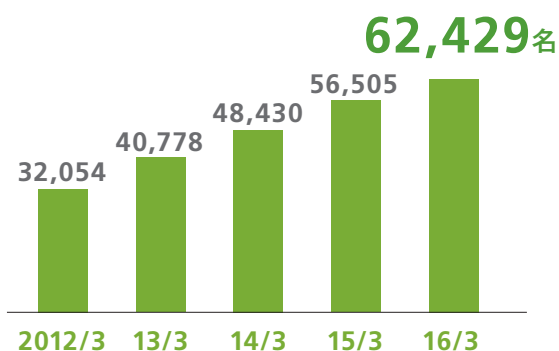
転職・開業を希望される勤務医のDtoD登録数は、当期末で62,429名(前期末比5,924名増)となり、開業セミナーを全国で22回おこないました。また、医師の開業支援のうち継承開業を74件おこない、リース契約や薬局の新規出店等にもつながりました。

さらに、「メディカルモール富士見」(埼玉県富士見市)、「Pモール藤田クリニックゾーン」(岡山県岡山市)など、全国各地で医療モールをオープンしました。「メディカルモール富士見」は、大型商業施設内にあり、眼科クリニックと多診制クリニック(内科、小児科、皮膚科、消化器内科、リウマチ科)、そうごう薬局を備え、土日・祝日営業の利便性の高い医療モールです。

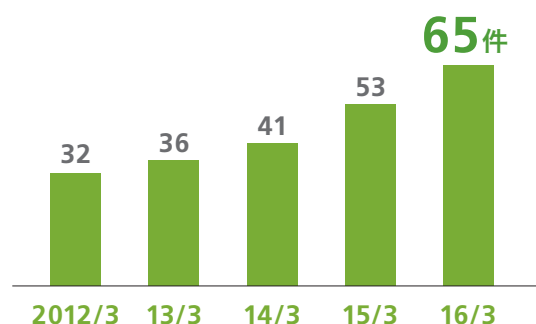
高齢化が進むにつれ、医療モールの重要性は、ますます高まると予想されます。在宅医療への展開も視野に入れ、地域に必要とされる医療を、その場所と人に応じて柔軟に支援していかなければと考えています。

また、2016年2月に、医療施設内装工事および医療機器の設置・保守等を営む株式会社ジィ・エムが新たにグループ会社となりました。新規開業や開業後のメンテナンス支援について、既存グループ会社の株式会社ソム・テック(医療・介護施設の企画・設計・施工)との連携により、サービスの幅が広がりました。

転職・開業をご希望の勤務医登録数



医療モール期末件数



中期経営計画 重点施策2 「既存事業の進化と深化」の進捗

— 価値ある薬局づくりについて
当期の取り組みと成果を教えてください。

「薬剤師の職能を最大限に発揮し、
患者さんの健康の維持・向上に貢献しています。」

当期は47店舗(M&Aによる25店舗を含む)を新規出店した結果、当期末の店舗数は576店舗となりました。

当社グループの薬局では、2万8千人を超える患者さんにヘルスケア手帳(電子お薬手帳)をご利用いただいています。2015年12月からは、ヘルスケア手帳をiPhoneの「ヘルスケア」アプリケーションと関係させ、歩数データの収集ができるようになりました。今後は、体重や血圧など対象を広げていく予定です。これにより、薬剤師は服薬指導だけでなく生活習慣等の改善についてもアドバイスでき、より積極的な健康づくりのサポートが可能となります。さらに、ヘルスケア手帳で保健同人社が提供する、医療・健康情報閲覧サービス「みんなの健康ライブラリー」を無料で閲覧できるようになるなど、患者さんの健康の維持・向上に貢献する取り組みが拡大しました。

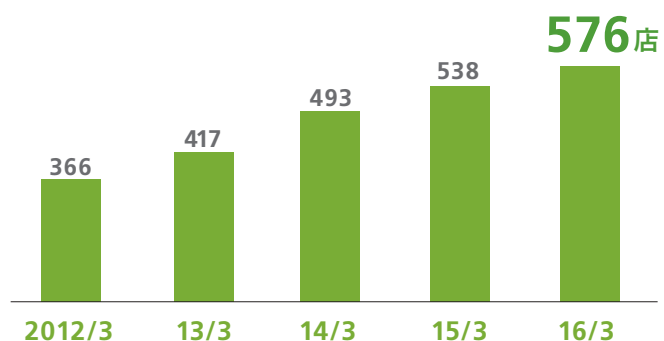
2016年2月からは、全国のそうごう薬局で「お薬カレンダー」による服薬支援を開始。薬の飲み忘れや飲み間違いなどを防止することで、適正な薬物治療に貢献しています。(詳細は30ページ)

また、そうごう薬局 天神中央店(福岡市)では、がん患者さんやそのご家族の心のケアを目的に、2013年3月から「がん対話カフェ」を実施しています。お茶を飲んでリラックスしながら、さまざまな思いや悩みを専門性をもった薬剤師に話していただくことで、がんへの不安を少しでも軽減できればと考えています。(詳細は28～29ページ)



ヘルスケア手帳と保健同人社の「みんなの健康ライブラリー」との連携が実現

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。

「社員の成長と、豊かな人生のために 人財面での制度・仕組みの整備を進めています。」

当期は社員が自由に選択・受講できるカフェテリア研修、女性管理職養成研修等新たに開講しました。また、開業支援・人材紹介・薬局営業面での人財育成を目的とした社内認定資格「PPI」、薬剤師の職能を最大限に発揮するための独自の研修制度である薬剤師階層別OJT教育システム「GOES」を活用し、それぞれの事業で活躍できる人財を育成しました。

また2015年1月に「ダイバーシティ推進プロジェクト」を発足しました。これにともない、女性社員活躍推進分科会、外国人・シルバー・異業種活用推進分科会を立ち上げ、当期もダイバーシティの取り組みを確実に進めました。当社では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%以上にする目標のほか、障がい者雇用にも注力しています。障がいのある社員が活躍できる部署を設けており、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。

さらに、「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、ワーク・ライフ・バランスを推進しています。具体的には育児支援制度、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半数以上が女性であるため、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ません。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。（詳細は32ページ）

障がい者雇用の推進

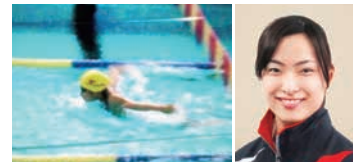
障がい者スポーツの国際大会で活躍する選手も在籍



浦田 理恵
ゴールボール(全日本女子主将)



吉田 侑生
水泳



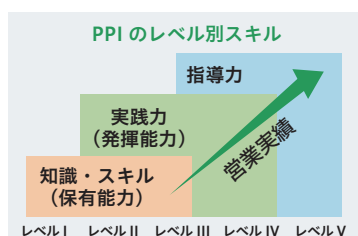
新山 萌日
水泳



堀 貴志
ウィルチェアラグビー

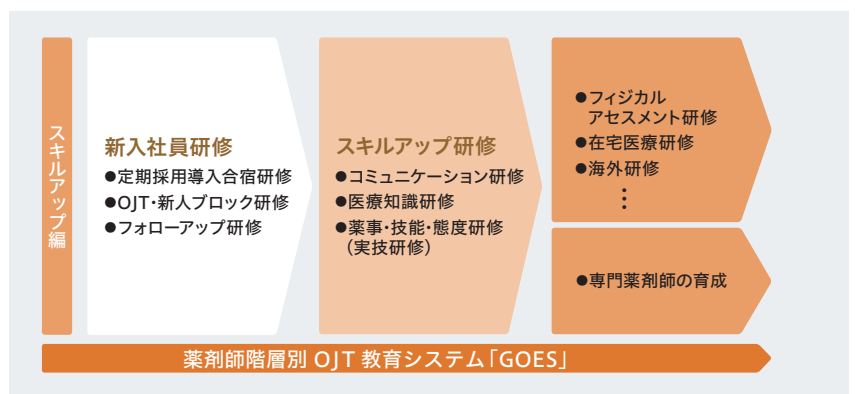
社内認定資格「PPI」

(PPI:Practice Process Innovation)



薬剤師階層別OJT教育システム「GOES」

(GOES:Gradable OJT Educational System)



長期ビジョンの実現に向けて

— 当期の実績を踏まえ、長期ビジョンの実現に向けた次期の目標について教えてください。

「取り組みの充実化と新たなサービスの創造により、中期経営計画の達成をめざします。」

当期の業績は、薬局の既存店の売上増加や、新規出店による増収効果などから、売上高は前期比11.9%増の120,776百万円となりました。営業利益は同21.3%増の6,087百万円、経常利益は同18.5%増の6,196百万円、特別損失の影響により、当期純利益は同16.5%減の2,318百万円となりました。

次期は、DtoDと価値ある薬局づくりをさらに推進し、売上高126,507百万円、経常利益6,020百万円、当期純利益3,730百万円をめざします。

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～



【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をベースに医業支援を推進します。
- 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。

— 長期ビジョン実現に向けた
取り組みについてお願いします。

「日本型ヘルスケアビジネスの具現化に取り組みます。」

次期は、中期経営計画の最終年度となります。長期ビジョン「日本型ヘルスケアビジネス」の具現化に向けて、「DtoDと価値ある薬局からの創造」をテーマに、医療の社会的課題を解決するため、次の3点に注力して取り組みます。

一つ目は、「医療モールの進化と深化」の取り組みです。

「進化型医療モール」と「新型医療モール」を推進します。進化型医療モールは、街づくりと地域包括ケアシステムの中核を担う地域の健康ステーションとしての医療モールです。一方、新型医療モールは、高度急性期病院に軽症患者が集中する医療システムの非効率性を解消するなど、医療機能の分化・連携を推進する医療モールです。

需要の高い首都圏で医療モールを強力に推進するために、東日本支社内に「医療モール開発部」を新設しました。医療モールの目標件数としては、現在65件の医療モールを進化・深化させ、5年後の2021年3月までに300件をめざします。

また、地域医療の継続・活性化に寄与する継承開業支援の推進においては、医療モールとの組み合わせも選択肢として取り組んでいきます。

二つ目は、地域包括ケアシステムの構築支援としての「病院の経営支援」の取り組みです。

地域医療構想のもと、それぞれの地域の医療事情に合わせた病床の機能分化・集約化のコンサルティングで病院を支援します。

病院の経営支援を進めるなかで、患者さんのアメニティ向上に貢献するテレビレンタルのニーズも生まれてきます。これからの3年間で、2011年7月の地デジ移行後の契約更新が集中しますので、レンタル事業についても次期の重要な取り組みと位置づけています。

三つ目は、「価値ある薬局の創造」です。

2016年度の調剤報酬改定では、「かかりつけ薬剤師・薬局」の役割・評価が具体的に提示されました。薬剤師としての職能を最大限に発揮し、地域から選ばれるかかりつけ薬局「みんなの健康ステーション」をめざします。

わたしたちの強みはこれまで築いてきた信頼関係にあります。医師、取引先、地域の方々からの信頼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、お願い申し上げます。



長期ビジョンの実現に向けて

日本型ヘルスケアビジネスの具現化

医療の社会的課題を「DtoDと価値ある薬局からの創造」で解決します。

1 医療モールの進化と深化

- (1) 進化型医療モール
街づくりと地域包括ケアシステムの中核を担う地域の健康ステーション
→ 期末件数 2018年3月期末 100件、2021年3月期末 300件
- (2) 新型医療モール(医療提供体制の再構築)
高度急性期病院に軽症患者が集中する医療システムの非効率性を解消し、
医療機能の分化・連携を推進する医療モール
- (3) 継承開業支援の推進(地域医療の継続・活性化)
2019年3月期 30%シェア目標、2017年3月期 90件

2 病院の経営支援(地域包括ケアシステム構築支援)

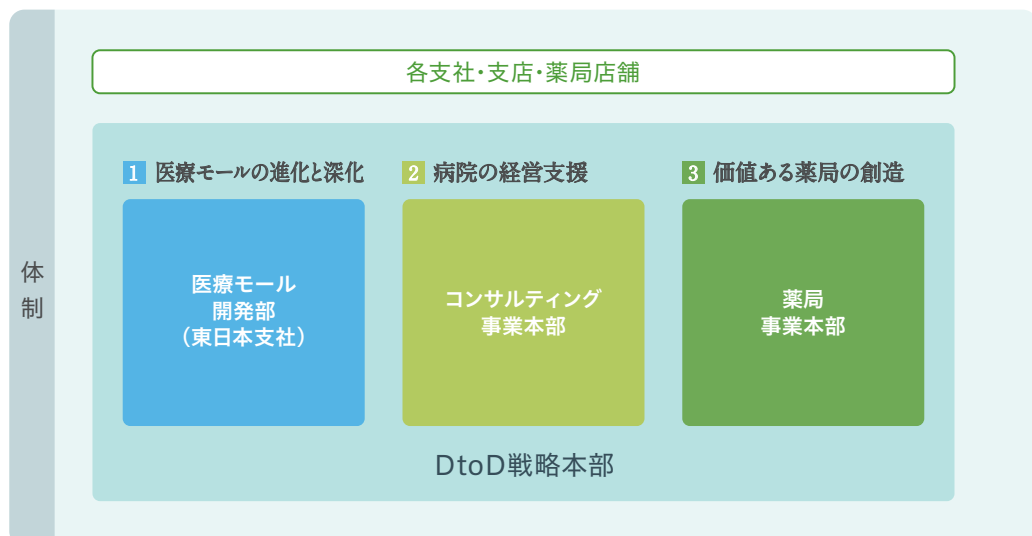
- (1) 病床再編コンサルティング(医療事情に合わせた病床の機能分化・集約化のコンサルティング)
→ 対象は、200床未満で、後継者問題を抱える病院 2,000件
- (2) 地域医療連携推進法人の構築支援

3 価値ある薬局の創造

かかりつけ薬剤師として職能を最大限に発揮 → 地域から選ばれるかかりつけ薬局に

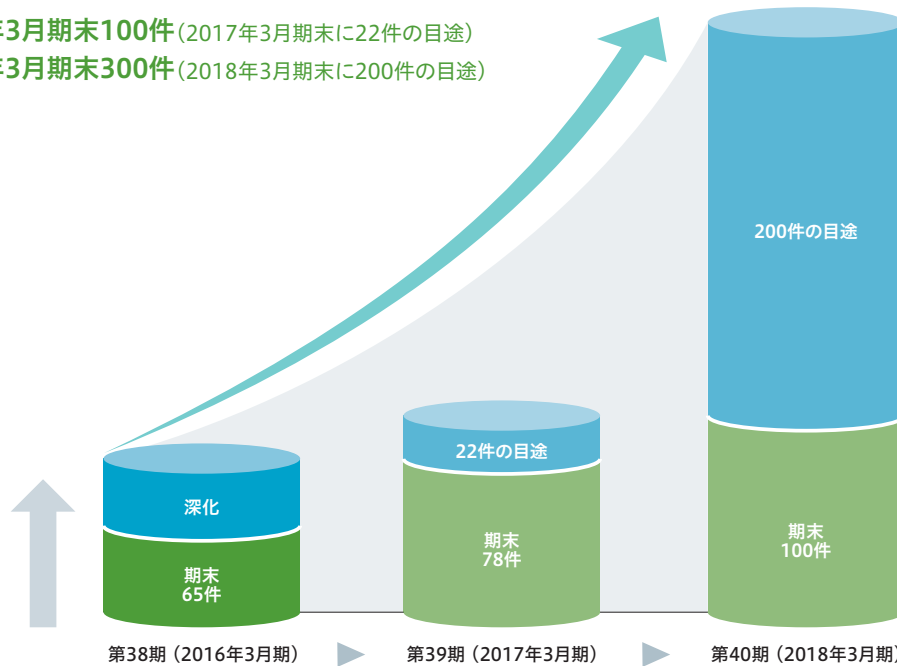


戦略に沿った組織体制で推進



医療モールの目標

2018年3月期末100件 (2017年3月期末に22件の目途)
 2021年3月期末300件 (2018年3月期末に200件の目途)



【事例紹介】

メディカルモール富士見
 (2015年4月開業 埼玉県富士見市)



支援内容

開業コンサルティング、リース、設計、
 薬局出店、施設賃貸、医師紹介、運営受託

ポイント

- 大型商業施設「三井ショッピングパークららぽーと富士見」内に開設。
- 多診制クリニック(内科、小児科、皮膚科、消化器内科、リウマチ科)、眼科クリニック、調剤薬局を備える。
- 多診制クリニックは患者データの一元化により、質の高い医療を効率的に提供。
- 土日・祝日診療もおこない、広範囲からの患者さんの来館も見込み、集客への好影響も期待できる。

メディカルヒルズ香里ヶ丘
 (2014年9月開業 大阪府枚方市)



支援内容

開業コンサルティング、リース、設計・施工、
 施設賃貸、リスク、薬局出店

ポイント

- 内科、眼科、サービス付き高齢者向け住宅に加え、整形外科が2015年4月開業。
- 内科、眼科間で患者を紹介し合うなど、連携が進む。

つきぐまメディカルモール
 (2012年5月開業 福岡県福岡市)



支援内容

開業コンサルティング、リース、設計、
 施設賃貸、薬局出店など

ポイント

- 福岡市から用地譲渡を受け、行政の意向を踏まえた街づくりとして開設。
- 当地はスーパーや公民館が集まる地域の要所で、災害避難先候補にあがるなど、地域に開かれた医療モール。

長期ビジョンの実現に向けて

価値ある薬局の創造

かかりつけ薬剤師として職能を最大限に発揮し
「みんなの健康ステーション」としての“付加価値を向上”します。

かかりつけ薬剤師の職能発揮



① 在宅支援強化

- 2017年3月期中に全店実施
(現在67%)

② 専門性の向上

- がん・糖尿病対応薬剤師育成
- スポーツファーマシスト拡大
- 重症化予防支援
- 認知症サポーター拡大

③ 患者サービス向上

- 健康相談の取り組み
- 外来服薬支援料取得
- 重複投薬相互作用等
防止加算取得
- ジェネリック医薬品推進
(2017年3月期までに80%以上の
店舗で取得)
- 広域処方せん獲得

- 薬剤師会・
地域医療連携室・
ケアマネジャー・
訪問看護ステーション
等との連携
- 施設への働きかけ

- OJT、GOES等の
各種研修実施による
人財育成

- 患者応対研修実施
- ブラウンバッグ(残薬
調整バッグ)運動・
トレースレポート推進
- 地域への働きかけ

アクションレポート

医業支援事業、薬局事業、CSRの3分野における
当社の取り組み事例をご紹介します。

医業支援事業
24 はらだ内科クリニック

薬局事業
26 そうごう薬局 高田店

薬局事業
28 そうごう薬局 天神中央店

薬局事業
30 お薬カレンダー配布／プライベートブランド商品 開発・販売

CSR
32 障がい者雇用推進／女性社員活躍推進



医業支援事業



はらだ内科クリニック
院長 原田 直毅 先生

アクションレポート 1

地域の医師の思いをつなぐ
第三者医業継承

「はらだ内科クリニック」

医師、患者さん、地域にとっての
理想的な医療を実現した、継承開業支援

長年、大阪府寝屋川市で地域の患者さんを支えてきた内科クリニック。地域のために継承を考えられた院長先生の依頼を受け、開業セミナーに参加された原田先生を紹介したのは、2014年夏ごろのことでした。総合メディカルのサポートのもと、その後スムーズに継承が進み、2015年4月に開業。地域医療を継続した第三者医業継承の事例をご紹介します。

開業の不安を払拭し、 先生の希望を叶えた 第三者医業継承。



「新規開業の場合は費用の負担が大きいですし、開院してすぐに患者さんが増えるとは限りません。その点が心配でした」と、当時総合メディカルの開業セミナーに参加されていた原田先生は話されます。

川江は、「先生の理想とする医療に対する思いをお聞きして、継承開業がベストと考えました」と第三者医業継承を紹介。その後、以前から

後継者を探していた大阪府寝屋川市の内科クリニックの継承が決まります。「原田先生は前院長がされていなかった内視鏡検査も希望されていました。継承によって医療の幅が広がり、地域医療に貢献できるというのは嬉しいことです」と、川江は高い期待を寄せていました。

その後、継承手続きや開業準備などの支援が本格的にスタート。医療機器の選定を担当した増田は、「先生がめざす医療を実現するには、どのような医療機器が必要か何度も話し合いました。また、機器のデモンストレーション等をおこない、最適





総合メディカル株式会社
大阪支店
長崎 未倫

総合メディカル株式会社
西日本営業統括部
増田 恭一

総合メディカル株式会社
西日本営業統括部
川江 雅彦

な機器を導入できました」と話します。

継承開業の準備が整ったあと、改装から機器の搬入までをわずか1週間で完了。2015年4月、クリニックは新たなスタートを切りました。

**思いを受け継ぎ、
より地域に必要とされる
クリニックへ。**

「初めての開業で何ひとつわかりませんでしたでしたが、いつでも相談に乗ってもらえたので不安はありませんでした。また、こうして多くの患者さんに継続して来院してもらっているのは、継承や改装がスムーズに進んだおかげだと思います」。そう話される原田先生は、開業と同時に新たな取り組みも始められました。「川江さんの紹介で在宅医療の往診医としての診療も始め、現在はリハビリ治療



もおこなっています。今後はさらに医療の質を高め、地域のためにできる限りのことをしていきたいですね」と熱く語られます。

川江の後任として担当を引き継いだ長崎は「川江や増田を信頼してくださっている先生の期待に応えながら、これまで以上に患者さんに喜ばれるクリニックとなるためにしっかりと支えていきたいです」と意気込みます。

地域医療への思いや人びとの信頼が次の世代に。継承は新たな医療のカタチを生んでいます。

トピックス

**企業ブランディング動画
(アニメーション)
「まちの命をつなぐ仕事」制作**

より多くの人びとに当社の事業をご理解いただくため、第三者医業継承をテーマにしたアニメーション動画(3分半)を制作しました。当社公式ホームページやYouTubeからご覧いただけます。



動画イメージ



岩手県立高田病院
院長 田畑 潔 先生

アクションレポート 2

震災を乗り越えた陸前高田市
被災地における地域医療

そうごう薬局 高田店

在宅医療における、ICT^{*}を活用した
多職種連携の取り組み

深刻な少子高齢化や独居高齢者の増加などの課題を抱える岩手県陸前高田市。震災後、在宅医療の重要性がさらに高まった同市では、医療・介護・福祉の多職種連携が始まっており、高田店もこの取り組みに参加しています。震災から5年。同市における在宅医療の現状と今後についてレポートします。

在宅医療の効果・効率を 高める、多職種連携の 取り組みに参加。



高田店では設立当初から主応需先である岩手県立高田病院との医薬連携に取り組み、疑義照会やトレースレポート(服薬状況提供書)の提出などをおこなうことで関係を深めてきました。2011年からは在宅訪問を開始し、患者さんへの服薬指導や医師への残薬報告書の提出なども実施。高田病院の院長、田畑先生は「医師の前では『薬をちゃんと飲んでいる』と言う

患者さんでも、飲み残しがあるケースがあります。高田店の取り組みは患者さんにとっても我々医師にとってもありがたいことです」と、高田店の取り組みを評価してください。

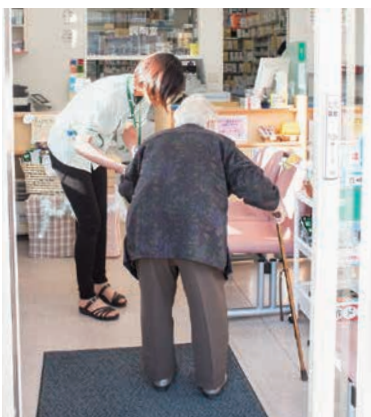
2011年の震災後、陸前高田市では在宅医療が特に重要視されるようになりました。病院数が減り、公共交通機関がダメージを受けたことで、患者さんの通院の負担が大きくなってしまったのです。



*1 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。



総合メディカル株式会社
そうごう薬局 高田店
薬局長 白井 秀徳



気仙^{*}地区では2015年から、岩手県の支援を受け、在宅医療の効率化を目的とするICTを活用した多職種連携を開始。タブレット端末を介して在宅医療に携わる医療・介護・福祉のスタッフをつなぎ、情報共有やコミュニケーションを迅速化しています。薬局長の白井は、「ほかの職種の方を通じて患者さんからの質

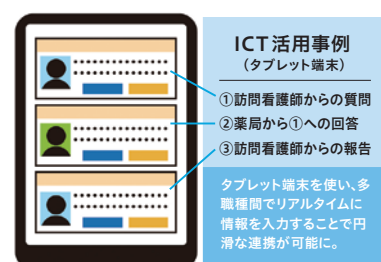
問が届くこともあり、すぐに対応ができるので患者さんの安心にもつながっていると思います」と話し、ICTの活用による在宅医療の質向上・効率化を実感しています。

人口減少が進む陸前高田市。 未来を見据え、 連携の輪を気仙地区全域へ。

震災から5年が経ち、まちの状況が変化しつつあります。被災後も陸前高田市で頑張ってきた方が内陸に移住するケースが増え、人口減少が進んでいるのです。「現状に適した医療のあり方を考える時期が来ています」と話されるのは田畑先生。「陸前高田市では以前から多職種間で顔の見える関係がありましたが、今後はそのつながりを大船渡市、住田町を含む気仙地区全域にまで

広げる必要があります」と語られます。先生は現在「未来かなえ機構」の理事として、ICTによる多職種連携の拡大をめざされています。高田店もこの取り組みに参加しており、白井は「震災を乗り越えた高田店の存在意義は、ほかの薬局とは違うはず。患者さんに寄り添い、期待に応えられる薬局をめざして積極的に取り組み続けます」と熱く語ります。

高齢社会における医療課題の解決策として、ICTを活用した取り組みの今後が注目されています。



^{*} 気仙：陸前高田市・大船渡市・住田町の2市1町を指す。



薬局事業



総合メディカル株式会社
そうごう薬局 天神中央店
専門薬剤師 本田 雅志

総合メディカル株式会社
そうごう薬局 天神中央店
専門薬剤師 吉田 志保

アクションレポート 3

がん患者さんの心に寄り添う
専門薬剤師の取り組み

そうごう薬局 天神中央店

「かかりつけ薬局」の機能強化に向けた、
疾患別担当制の導入

地域のかかりつけ薬局として、
毎日約200名の患者さんが訪れる
そうごう薬局 天神中央店。
「がん対話カフェ」や
「疾患別薬剤師担当制度」といった
先進的な取り組みをおこなうなど、
薬剤師の専門性を高めながら
より質の高いケアの提供に努めています。

ある患者さんを担当したことが
担当制や専門性向上を
考えるきっかけに。

「ある患者さんから調剤の指名を受け、1年間担当したところ、『自分のことを考えてもらえるのがありがたい』というお言葉をいただき、薬剤師担当制の可能性に気づきました」と天神中央店の上級専門薬剤師、下川は語ります。下川は、がんと糖尿病それぞれ3人1組のチームを編成。さらに運用方法の検討やスタッフの意識改革などもおこない、半年の準備期間を経て2012年に「疾患別薬剤師担当制度」を開始しました。こうして、がん担当として患者さんと真摯に向き合い、一人ひとりに合わせたケアに取り組み始めたのです。

ところが、がんに苦しむ患者さん

の声を聞く機会が増えるにつれ、「私たちにもっと何かできることはないだろうか…」という悩みに直面。下川は患者さんの気持ちに寄り添う方法を模索しました。そんなある日、下川が知ったのは精神的な苦痛の軽減を目的とした「がん哲学外来*」の存在。講習会に参加するため、当時のがんチームのメンバーとともに長野県へ向かいました。そこで下川は「わたしたちも患者さんの心のケアに取り組みなくては」と決意を新たにしました。





総合メディカル株式会社
そうごう薬局 天神中央店
上級専門薬剤師
下川 友香理

総合メディカル株式会社
そうごう薬局 天神中央店
薬剤師 谷本 愛

がん患者さんの気持ちを
きちんと受け止め、
少しでもケアができれば。



講習会から帰ってきた下川たちは、早速準備を開始。開催日はどなたでも来ていただきやすい土曜日に、活動名は気軽に立ち寄りいただけるよう「がん対話カフェ」に決めました。初めての開催は、2013年の春。それから約3年が経ち、現在は新たなメンバーとともに、4人体



制で約430名のがん患者さんと向き合っています。

治療内容が変わる患者さんから「いつも丁寧に教えてもらっているのでもとても安心できます」と言っただけするなど、がんチームの取り組みは患者さんの心のケアにつながっています。下川に続き、がんチーム3年目の吉田もその経験を活かし、保険薬局の薬剤師としてはまだ珍しい「外来がん治療認定薬剤師」を取得。昨年チームに参加

している本田と谷本も、専門性向上のために日々励みます。患者さんの心のよりどころをめざし、がんチームはこれからも患者さん一人ひとりと真摯に向き合い続けます。



*順天堂大学医学部の樋野興夫教授が理事長を務める特定非営利活動法人「がん哲学外来」がおこなう活動。がん患者さんやその家族の精神的な苦痛の軽減をめざし、医療従事者やほかの患者さんとの対話の場を提供しています。



アクションレポート4

お薬カレンダーによる
服薬支援を開始

服薬状況を“見える化”し、
飲み残し・飲み間違いを防止。
グループ薬局全店舗への展開を予定。

処方された薬の種類が多い、あるいは自己判断で服薬を中断するなどの理由により、自宅に薬がたまってしまふ「残薬」が、医療におけるひとつの課題となっています。

当社では地域のかかりつけ薬局の取り組みの一環として、「お薬カレンダー」による服薬支援をおこなっています。「お薬カレンダー」には曜日・服用のタイミングごとに仕切られたクリアポケットがついており、各ポケットに1回分の薬を入れることで、患者さんやご家族は服薬状況をひと目で確認することができます。

取り組みを始めたのは2015年9月。まずはトライアルとしてそうごう薬局92店舗で試験的に「お薬カレンダー」を導入しました。使用後のアンケートの結果、半数以上の利用者が服薬状況の改善を実感しており、薬剤師による服薬支援が患者さんの薬物治療の適正化や残薬の解消などに貢献できることを再確認しました。2016年2月からは、全国435店舗のそうごう薬局全店でこの取り組みをスタート。当社グループの薬局においても適宜導入しています。

アクションレポート5

安心で安全なプライベート
ブランド商品を展開

「SOGO SMILE」の開発・販売の強化。
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。



「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のもと、当社はそうごう薬局を中心に全国展開している薬局の統一したブランドづくりに取り組んでいます。その一環として、2014年からプライベートブランド商品「SOGO SMILE」の開発・販売を開始。現在、薬局では「安心をつなぐ、笑顔をつなぐ。」をブランドコピーに、健康食品や衛生用品など31商品を提供しています。

商品の開発には当社の管理栄養士や薬剤師がかかわっており、世界最高クラスの使用した

のど飴や、原材料から包装までを自社管理し品質・安全性を担保したサプリメントなど、品質・安全性・おいしさにまでこだわっています。このように、薬のプロ、健康のプロとして、より皆さまの元気な生活に貢献できる商品づくりを心がけています。

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



アクションレポート6

かかりつけ薬局に
向けたさまざまな取り組み

地域に根ざし、患者さんに選ばれる価値ある薬局になるため、店舗ごとに付加価値を創造。

連携

- 医薬連携
- 業業連携
- 多職種連携



応需先医療機関とのカンファレンス実施
(そうごう薬局 天神センタービル5階店・福岡県)

リスクマネジメント

- 災害対策・訓練
- 調剤過誤システム
- 本社・支社・支店・薬局合同のBCP(事業継続計画)訓練等



車いすの患者さんを想定した避難訓練
(そうごう薬局 大村幸町店・長崎県)

新たな薬局機能

- 疾患別薬剤師担当制度
(がん患者・糖尿病患者担当薬剤師)
- スポーツファーマシスト
(スポーツドクターと共に競技者を支援)
- 学術研究を実施、学会等で発表



社内学術発表会「ファーマシーフォーラム」
(毎年開催、2015年は社内外含め391名参加)

健康支援

- セルフメディケーションの支援
(お薬・健康相談会等)
- 学校保健の支援 ● 認知症サポーター
- 禁煙サポート薬局
- PB商品の活用レシピ紹介・試食会



管理栄養士による講演会・栄養相談
(ヤタヤ薬局 木の本店・和歌山県)

満足度向上

- コンシェルジュ機能
- 高齢者特性勉強会実施
- サービス介助士取得、サービス接客検定受験



コンシェルジュによるご案内
(そうごう薬局 天神中央店・福岡県)

地域に根ざしたその他の活動

- 被災地支援
- 薬学生向け実習受け入れ
- 手話対応 ● 子ども職場体験
- 外国人対応(英語版薬のしおり作成等)
- 地域清掃活動



仮設診療所の院内薬局での支援
(そうごう薬局 高田店・宮城県)



保育園で手洗い教室
(そうごう薬局 利根中央店・群馬県)



高齢者向け健康教室
(そうごう薬局 ふさ店・千葉県)



クリーンベンチを使用した薬学生無菌調剤実習
(そうごう薬局 宝塚売布店・兵庫県)



アクションレポート 7

受賞

障がい者への職場定着のサポートが高評価を獲得



社員一人ひとりが
強みや能力を発揮できる職場環境をめざして。
障がい者雇用推進の取り組み。

2015年8月に「平成27年度 障害者雇用職場改善好事例募集*」で優秀賞を受賞。精神障がい者、発達障がい者などの新規雇用、職場定着に取り組んだ会社として、当社は全国約80社の中から選ばれました。

当社には障がいをもつ社員が52名在籍しており、障がい者雇用率は2.24%。そのうち28名の社員が「業務支援グループ」に所属しています(2016年3月時点)。このグループには職場への適応をサポートする専任のジョブコーチを配置し、社員が各自の障がいの特性に合わせた働き方ができるよう支援をおこなっています。

*独立行政法人 高齢・障害・求職者雇用支援機構が主催

業務支援グループの主な業務内容

- 書類などの印刷・封入、社内外への発送
- 本社郵便物の仕分け、支店・薬局便の発送
- 全社員の名刺・印鑑などの備品の作成
- 各種契約書・患者満足度アンケートなどのデータ入力
- 本社・近隣薬局店舗・研修センター等の清掃
- レンタルテレビのチャンネル表などのラミネート加工
- お薬手帳作成(押印、カバー付け)

など

アクションレポート 8

受賞

女性社員の活躍推進が高評価を獲得



人財価値の向上を掲げ、
女性社員の成長と活躍を支援する
取り組みを推進。

2015年9月に、厚生労働省の「平成27年度 均等・両立推進企業表彰」の均等推進企業部門で福岡労働局長優良賞を受賞しました。これは女性の能力発揮を促進する積極的な取り組み(ポジティブ・アクション)をおこなう企業を表彰する制度です。

受賞理由は、数値目標の設定と社内外への公表、一般職から総合職への転換制度の整備、転勤のない「地域限定職」の設置などが挙げられます。また、今期から将来の女性マネジメント職やその候補の育成を図る研修も開始しており、今後も職場環境づくりや社内制度の整備・活用に注力していきます。

目標(2017年3月末まで)

役職者に占める女性の割合30%

取り組み内容

総合職への転換・研修制度の整備
事業拡大を見据えた人財育成の一環として、一般職の女性社員を対象に総合職への転換を奨励する制度。

地域限定職の創設
全国転勤をすることなく、ブロック長(管理職)に登用できる制度。

職場環境の整備
各種委員会等に女性社員を参加させ、男女労働者の意識改革を推進

女性管理職養成研修の実施

セグメント別概況

当期の業績や今後の展望を、東日本、西日本、九州の
各支社の観点からご説明します。

34 東日本支社

35 西日本支社

36 九州支社

東日本支社

支社一丸となって
市場対応の実績をめざします。

上席執行役員 東日本支社長 中野 重行

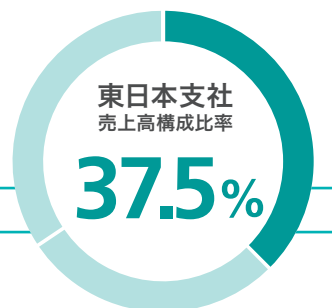


当社での東日本地域の市場規模は、日本全体の約6割を占めており、私たちはその市場規模と同程度まで売上高比率を高めることをめざしています。

当期は、医業支援事業において、医療モール開発や病院の経営支援で、新たな案件に取り組みました。また、薬局事業では、地域に根ざし、住民一人ひとりの健康をサポートする仕組みづくりを推進しました。

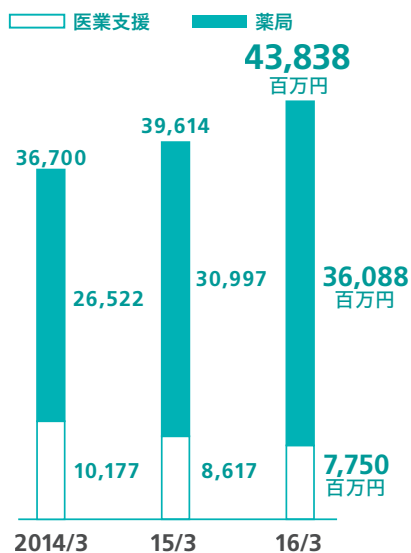
次期は、東日本支社に新設された「医療モール開発部」を中心として、医療モールの開発を加速させるとともに、価値ある薬局づくりに注力していきます。

当社の事業は、社会貢献活動そのものです。全社員がさらに研鑽を積み、誰もが効率的で質の高い医療が受けられる社会づくりに貢献します。

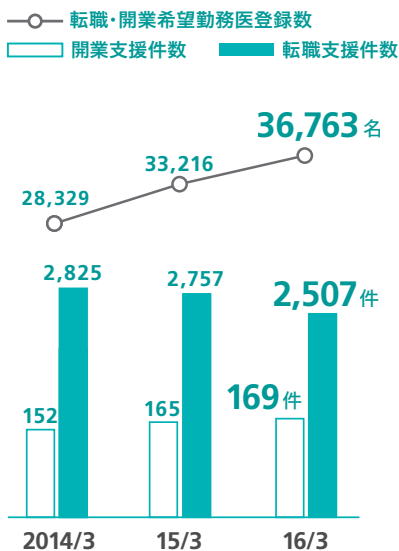


2016年3月期 実績

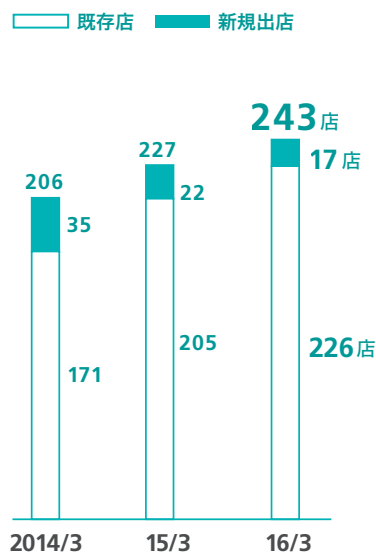
売上高



勤務医登録数および 開業・転職支援件数



薬局店舗数



西日本支社

使命感をもち、お客さまの信頼に応え、
地域に貢献します。

執行役員 西日本支社長 山崎 修

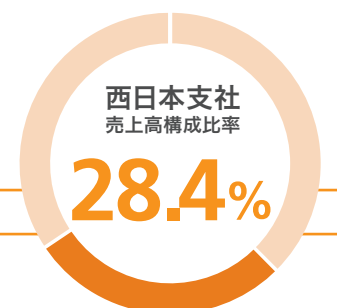


当期は、医療モール開発、開業支援、コンサルティング、価値ある薬局づくりなどで、お客さまとの関係が強固となり、仲間が拡大しました。中期経営計画の達成に向け、次期もこの取り組みを継続し、さらに進化させます。

具体的には、医業支援事業では、「DtoD」機能で中核病院の課題を解決する経営支援や、理想の医療モール

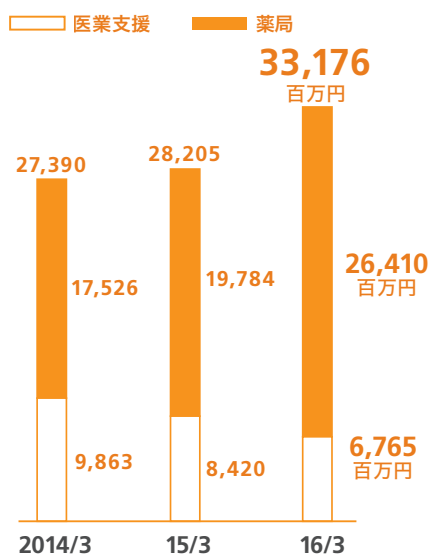
づくり、薬局事業では、薬剤師の職能発揮、医薬連携の強化、在宅医療の充実、セルフメディケーションの取り組みなどで「価値ある薬局」づくりを加速させます。

今後も、経営理念のもと支社一丸となり、社員一人ひとりが情熱と使命感をもってお客さまのお役に立ち、よろこんでいただける価値あるサービスを提供します。

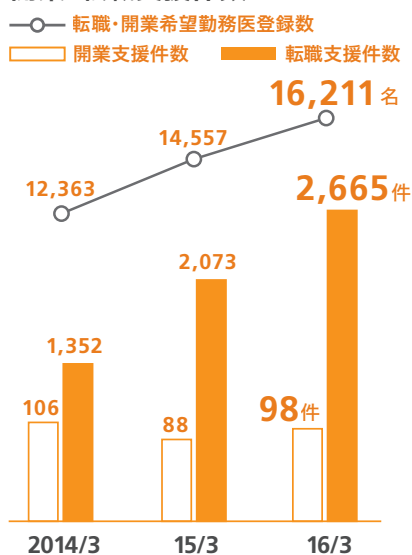


2016年3月期 実績

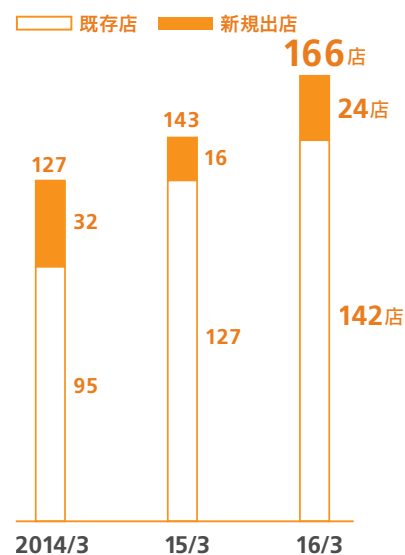
売上高



勤務医登録数および 開業・転職支援件数



薬局店舗数



九州支社

社員一人ひとりが徹底的に
お客さまのお役に立ちます。

上席執行役員 九州支社長 渡部 一也

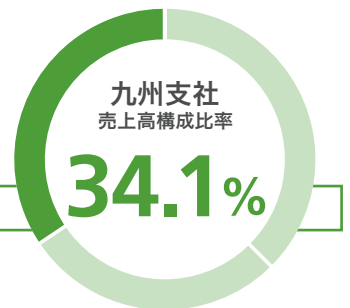


「治す医療」から「治し支える医療」への転換期を迎え、お客さまの経営環境は、効率的で質の高い医療の提供と医療機関・施設の枠を超えた地域包括による医療・介護連携サービスが求められています。

当期はお客さまから頼られる存在になることをめざし、各施策を実行しました。次期は「徹底的にお役に立つ」ことを基本方針とし、医業支援事業では、医療機関

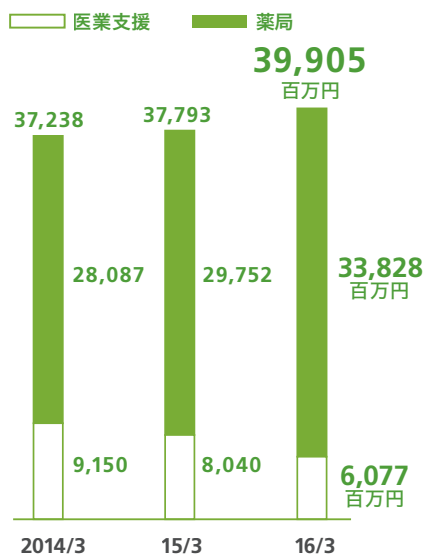
の課題を解決する経営支援、地域密着の在宅ケアをベースにした社会的意義の高い医療モール開発を推進します。薬局事業では、「かかりつけ薬局」「かかりつけ薬剤師」として職能を発揮するとともに、地域包括ケアの推進に向けて効率的で質の高い薬局運営をおこないます。

中期経営計画達成のため、社員一人ひとりが使命感と責任感をもってそれぞれの役割を確実に実践します。

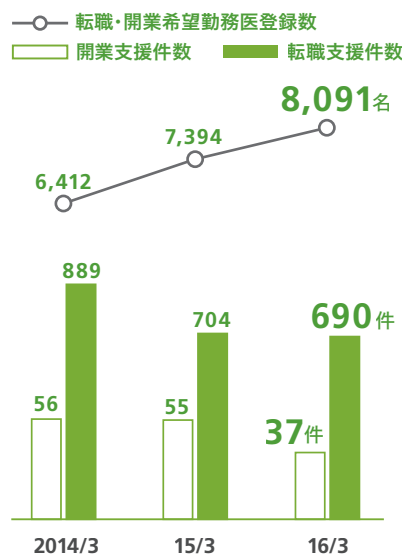


2016年3月期実績

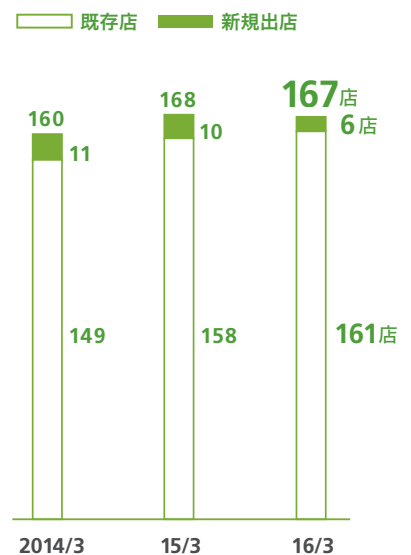
売上高



勤務医登録数および 開業・転職支援件数



薬局店舗数



コーポレート・ガバナンス

会社運営や人材育成に対する
わたしたちの考え方を紹介します。

38 取締役・監査役・執行役員

40 コーポレート・ガバナンス

42 内部統制システムおよびコンプライアンス体制

43 CSRマネジメント

取締役・監査役・執行役員 (2016年6月22日現在)

取締役



坂本 賢治

代表取締役 社長執行役員
監査部担当



三木田 慎也

代表取締役 副社長執行役員
東日本支社担当



黒田 誠

取締役 専務執行役員
管理本部、経営戦略本部担当



貞久 雅利

取締役 専務執行役員
人事本部担当



中島 護貴

取締役 常務執行役員
コンサルティング事業本部、
医業支援事業本部、
薬局事業本部担当



中島 孝生

取締役 常務執行役員
西日本支社、九州支社、
DtoD戦略本部担当



小山田 浩定

取締役 相談役



田代 五男

取締役 副会長



野上 誠

取締役(社外取締役)



渡邊 清孝

取締役(社外取締役)



関 榮一

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

坂本 賢治[※]

社長執行役員

三木田 慎也[※]

副社長執行役員

黒田 誠[※]

専務執行役員

貞久 雅利[※]専務執行役員
人事本部長中島 護貴[※]常務執行役員
薬局事業本部長
株式会社エス・エム・イー代表取締役会長中島 孝生[※]常務執行役員
DtOD戦略本部長

橋本 浩一

常務執行役員
経営戦略本部長
経営戦略部長

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

寺田 孝英

上席執行役員
DtOD戦略本部 本部長補佐

新村 元市

上席執行役員
DtOD戦略本部 本部長補佐

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
医薬支援事業本部長

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
薬局事業本部副本部長
薬局事業推進部長

山崎 修

執行役員
西日本支社長

原 正朝

執行役員
東日本支社 東日本薬局統括部長

本多 克行

執行役員
人事部副本部長
採用部長

入江 哲郎

執行役員
コンサルティング事業本部長
コンサルティング推進部長

※印の執行役員は取締役を兼務しています。

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 (2016年6月22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、11名で構成されており、うち3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。

業務執行取締役およ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 (2016年6月22日現在)

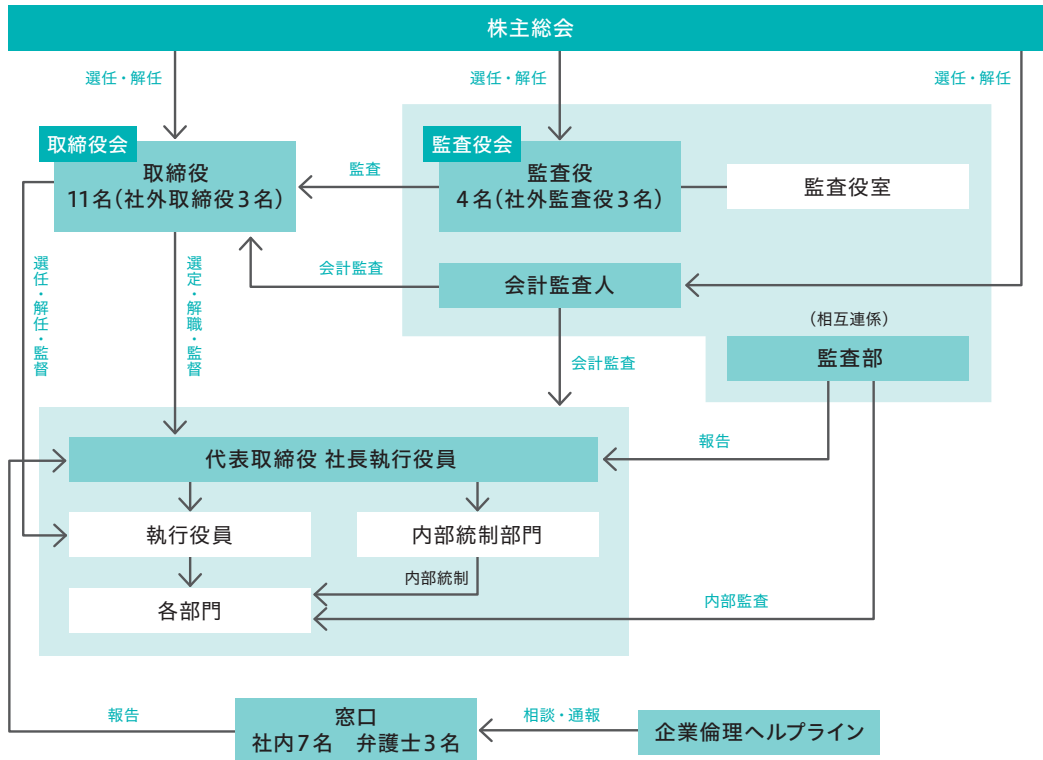
当社の監査役会は、常勤監査役2名、非常勤監査役2名の計4名で構成されており、うち3名を社外監査役とし、公正性、透明性を確保しております。監査役会の構成員である各監査役は、取締役会へ出席し、さらに常勤監査役については、常務会、経営会議および個別案件会議にも出席して意見を述べています。

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 (2016年6月22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おります。

役員区分ごとの報酬等の総額 (2016年3月期)

役員区分	人数(名)	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)	11	170	-	-	-
監査役 (社外監査役を除く)	1	11	-	-	-
社外役員	6	24	-	-	-
合計	18	206	-	-	-

1. 取締役(社外取締役を除く)の報酬には、平成27年5月21日開催の取締役会にて決議しております当事業年度に係る利益連動給与が含まれております。
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。
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。

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。

また、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、緊急時に的確な対応が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）
権藤 説子

総合メディカルの社外監査役に就任して1年が経過しました。当社は「よい医療は、よい経営から」をコンセプトに、「よい医療を支え、よりよい社会づくりに貢献」することを使命として、医療経営のトータルサポートをおこなっています。

当社が将来に向けて持続的に活動するためには、コンプライアンスの強化と徹底が必要です。このため、当社には常勤監査役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設置されています。

社外監査役はその独立性から、取締役に対して率直に意見が言える立場にあり、特に企業の経営姿勢や健全性の基準について、第三者としての客観的な視点が求められています。

私は定例の取締役会・監査役会において、社外における経験や常識に基づいた「監査の目」に主眼を置き率直な意見を申しあげており、コンプライアンスが重視されていること、「わたしたちの誓い」「社是・社訓」に基づいた経営方針が徹底されていることを確認しています。当社の健全で持続的な発展のため、社外監査役としての立場から今後さらに積極的に提案、提言する所存です。

CSRマネジメント

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。

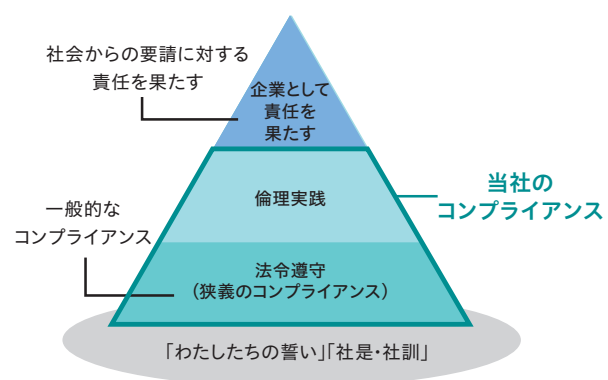
CSR4つの重点項目

1. 全社員が経営理念を理解、共有し、仕事をとおして、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、お客さま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

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。



財務セクション

当期業績の詳しい情報をまとめています。

45 5年間の主要連結財務データ

46 当期の経営成績および財政状態の分析

52 リスク情報

54 連結財務諸表

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		2012	2013	2014	2015	2016
売上高	(百万円)	80,222	86,658	103,318	107,945	120,776
営業利益	(百万円)	4,848	4,324	5,014	5,017	6,087
経常利益	(百万円)	4,881	4,343	5,068	5,227	6,196
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	2,504	2,532	2,856	2,774	2,318
純資産	(百万円)	19,511	21,636	23,934	26,521	29,646
総資産	(百万円)	53,160	57,138	66,982	69,811	74,621
1株当たり純資産	(円)	1,351.39	1,496.64	1,655.73	1,824.14	1,967.14
1株当たり当期純利益	(円)	173.46	175.41	197.82	192.20	154.65
1株当たり配当金	(円)	35.00	40.00	40.00	40.00	45.00
(うち1株当たり中間配当金)	(円)	(17.50)	(20.00)	(20.00)	(20.00)	(22.50)
配当性向	(%)	20.2	22.8	20.2	20.8	29.1
自己資本比率	(%)	36.7	37.8	35.7	37.7	39.5
自己資本当期純利益率(ROE)	(%)	13.6	12.3	12.6	11.0	8.3
株価収益率	(倍)	8.6	9.5	10.5	17.6	24.7
株価純資産倍率	(倍)	1.1	1.1	1.2	1.8	1.9
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)	4,484	7,269	7,461	6,051	7,004
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△4,086	△3,380	△5,335	△5,296	△4,981
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△170	△2,777	△1,370	△1,637	△635
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	3,984	5,095	5,851	4,968	6,356
従業員数(パート除く)	(人)	2,195	2,508	2,650	2,951	3,233
パート数	(人)	623	735	1,064	1,190	1,208

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		2012	2013	2014	2015	2016
売上高営業利益率	(%)	6.0	5.0	4.9	4.6	5.0
売上高経常利益率	(%)	6.1	5.0	4.9	4.8	5.1
売上高当期純利益率	(%)	3.1	2.9	2.8	2.6	1.9
総資本回転率	(回)	1.5	1.5	1.5	1.5	1.6
総資産経常利益率	(%)	10.2	7.9	8.2	7.6	8.6
流動比率	(%)	131.7	128.8	122.0	121.5	125.5
固定長期適合比率	(%)	78.1	80.0	81.7	83.7	81.7
有利子負債比率	(%)	27.4	25.1	23.2	23.7	24.7
ネットD/Eレシオ	(倍)	0.54	0.43	0.40	0.44	0.41

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。

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、薬局の既存店の売上増加や、新規出店による増収効果などで、売上高は前期比11.9%増の120,776百万円となりました。利益面では、営業利益は同21.3%増の6,087百万円、経常利益は同18.5%増の6,196百万円となりましたが、親会社株主に帰属する当期純利益は減損損失の影響により、同16.5%減の2,318百万円となりました。

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～」をスタートし、中期目標、重点施策を掲げました。中期経営計画2年目の当期は、当社グループ一体となり、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、当期中に304件(継承開業や医療モールを含む)をおこない、転職・開業を希望される勤務医のDtoD登録数は、当期末で62,429名(前期末比5,924名増)となりました。

薬局は、当期に47店舗(M&Aによる25店舗を含む)を出店した結果、当期末の店舗数は576店舗となりました。新規出店の地域別内訳は、東日本17店舗、西日本24店舗、九州6店舗です。M&A以外で出店した22店舗のうち12店舗が、開業支援先への新規出店です。

事業別および地域別の状況

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「医療支援」「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

医療支援

「医療支援」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。

当期の医療支援の売上高は、前期比9.7%減の23,302百万円となりました。これは、コンサルティング部門の売上高は増加したものの、レンタル部門、リース・割賦部門の売上高がそれぞれ減少したためです。営業利益は同86.3%減の137百万円となりました。

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11.9%増の1,894百万円となりました。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16.1%増の1,232百万円となりました。医師の転職・開業支援などに関する売上高は、同4.8%増の662百万円となりました。転職支援件数は5,863件となったほか、開業支援件数は304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7.7%減の5,465百万円となりました。これは、レンタル売上高は同11.2%増の4,665百万円となったものの、商品売上高が同53.7%減の800百万円となったためです。

(3) リース・割賦部門

リース・割賦部門の売上高は、前期比27.6%減の11,035百万円となりました。これは、医療機器の販売(物販)が同82.1%減の923百万円となったためです。

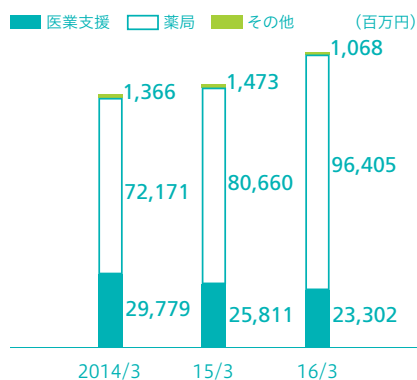
そのほか、割賦債権が同3.7%増の1,874百万円となったものの、リース債権及びリース投資資産が同17.5%減の1,403百万円となり、営業資産は同6.6%減の3,277百万円となりました。リース契約高は、消費税増税の反動減を経て回復基調となってきたものの、同0.1%増の9,937百万円となりました。

(4) その他(医療施設の設計・施工、保健・健康情報サービスなど)

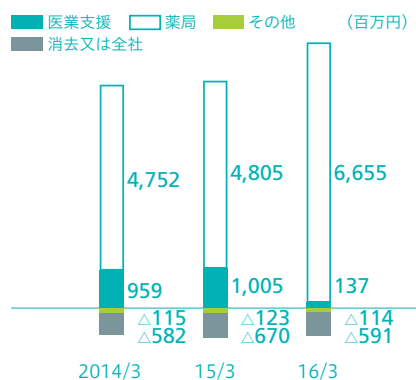
その他部門の売上高は、2015年3月にグループ会社に加わった株式会社保健同人社(保健・健康情報サービス)の売上が貢献し、前期比66.2%増の4,905百万円となりました。

3月31日に終了した会計年度	2014	2015	2016
売上高(百万円)	103,318	107,945	120,776
医業支援	29,779	25,811	23,302
コンサルティング	1,672	1,693	1,894
レンタル	5,914	5,922	5,465
リース・割賦	19,113	15,243	11,035
その他	3,079	2,952	4,905
薬局	72,171	80,660	96,405
その他	1,366	1,473	1,068
営業利益(百万円)	5,014	5,017	6,087
医業支援	959	1,005	137
薬局	4,752	4,805	6,655
その他	△115	△123	△114
消去又は全社	(582)	(670)	(591)

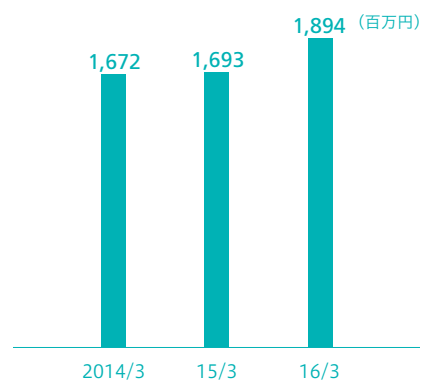
事業別の売上高



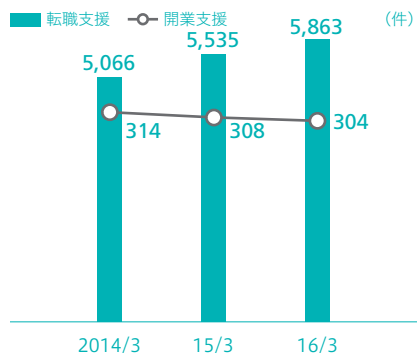
事業別の営業利益



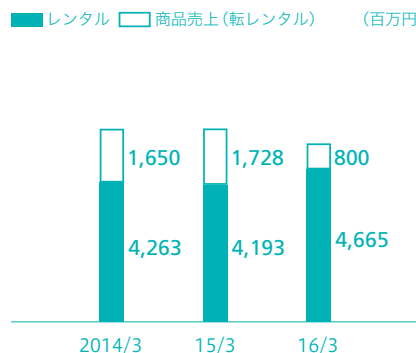
コンサルティング売上高



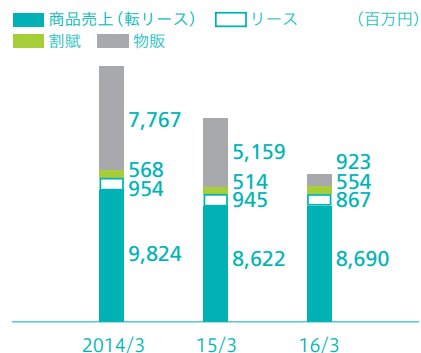
転職・開業支援件数



レンタル売上高



リース・割賦売上高



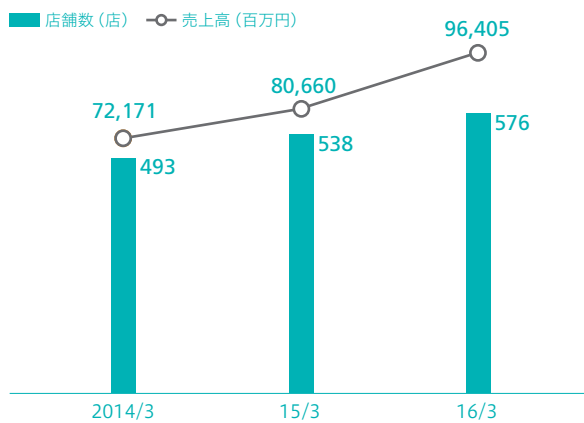
当期の経営成績および財政状態の分析

薬局

「薬局」では、価値ある薬局づくりを全国で推進しています。

新規に47店舗(M&Aによる25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38店舗増えて576店舗となり、当期売上高に6,009百万円寄与しました。また、既存店の売上高は同9.9%増の83,083百万円、前期末出店した48店舗の売上高は同103.6%増の5,845百万円となりました。これらの結果、薬局部門の当期の売上高は、同19.5%増の96,405百万円となりました。また、営業利益は同38.5%増の6,655百万円となりました。

薬局店舗数／売上高



地域別の状況

東日本

リース・割賦部門で売上減となったものの、コンサル部門、レンタル部門の売上増のほか、薬局部門において、新規出店による増収効果などから、売上高は前期比10.7%増の43,838百万円となりました。

営業利益は、コンサル部門、レンタル部門、および薬局部門での売上増による利益の増加により、同45.9%増の1,228百万円となりました。

西日本

レンタル部門、リース・割賦部門で売上減となったものの、コンサル部門の売上増のほか、薬局部門において、新規出店による増収効果(株式取得した調剤薬局子会社による売上寄与を含む)などから、売上高は前期比17.6%増の33,176百万円となりました。

営業利益は、コンサル部門、および薬局部門での売上増による利益の増加により、同37.8%増の2,082百万円となりました。

九州

レンタル部門、リース・割賦部門で売上減となったものの、コンサル部門の売上増のほか、薬局部門において、既存店の売上増加や、新規出店による増収効果などから、売上高は、前期比5.6%増の39,905百万円となりました。

営業利益は、コンサル部門、および薬局部門での売上増による利益の増加により、同8.0%増の2,854百万円となりました。

3月31日に終了した会計年度	2014	2015	2016
売上高(百万円)			
東日本	103,318	107,945	120,776
医業支援	36,700	39,614	43,838
薬局	10,177	8,617	7,750
西日本	26,522	30,997	36,088
医業支援	27,390	28,205	33,176
薬局	9,863	8,420	6,765
九州	17,526	19,784	26,410
医業支援	37,238	37,793	39,905
薬局	9,150	8,040	6,077
その他	28,087	29,752	33,828
その他	1,989	2,331	3,855
営業利益(百万円)			
東日本	5,014	5,017	6,087
西日本	1,289	842	1,228
九州	1,324	1,510	2,082
その他	2,611	2,643	2,854
調整額	346	620	490
	(558)	(599)	(568)

次期業績の見通し

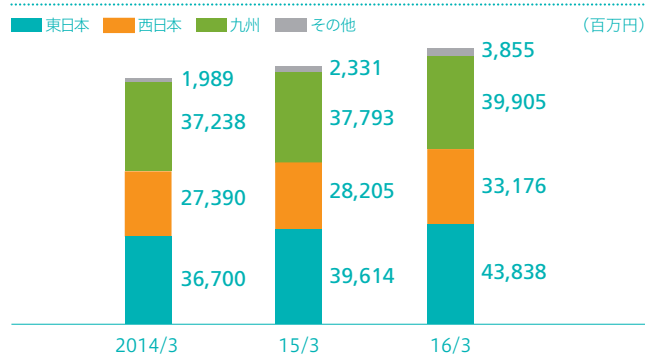
2017年3月期は、中期経営計画の最終年度となります。引き続き、「さらなる挑戦」をテーマに、「新規事業への挑戦」「既存事業の進化と深化」「企業価値の向上」の各重点施策に取り組みます。

課題である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コンサルタントの育成、社内資格であるPPI制度推進による人材育成、将来の基盤づくりである「B/Sにのらない資産」の蓄積などをおこないます。

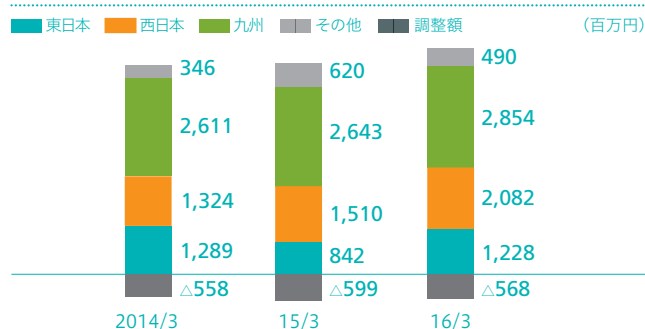
具体的には、医療モールなどのプロジェクト案件の推進を図るとともに、地域医療の継続・活性化に貢献する継承開業支援、地域包括ケアシステム構築支援として病院の経営支援、価値ある薬局の創造に取り組みます。医療モール開設件数は13件、継承開業支援件数は90件、薬局の新規出店は30件を見込んでいます。

これらの結果、次期の見通しは、薬局部門の調剤報酬改定のマイナスの影響を医業支援部門の増収で補うことで、売上高は前期比4.7%増の126,507百万円を見込んでいます。一方で、利益面では販管費の増加を吸収しきれず、営業利益は同1.3%減の6,005百万円、経常利益は同2.8%減の6,020百万円を見込んでいます。なお、次期の親会社株主に帰属する当期純利益は、減損損失の計画はないため、同60.9%増の3,730百万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4,810百万円増加の74,621百万円となりました。流動資産は、同2,605百万円増加の39,189百万円となりました。これは、受取手形及び売掛金が2,131百万円増加したことが要因です。

固定資産は、同2,205百万円増加の35,431百万円となりました。これは、建物及び構築物が2,953百万円増加し、賃貸資産が752百万円減少したことが要因です。

負債

当期末の負債は、前期末比1,685百万円増加の44,975百万円となりました。流動負債は、同1,128百万円増加の31,237百万円となりました。これは、一年内返済予定の長期借入金が1,143百万円増加したことが要因です。固定負債は、同557百万円増加の13,737百万円となりました。これは、長期借入金が2,368百万円増加し、長期割賦未払金が1,117百万円減少したことが主な要因です。なお、有利子負債（リース債務、割賦未払金を含む）は、同1,874百万円増加し18,447百万円となりましたが、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ポイント減の0.41倍となりました。

純資産

当期末の純資産は、前期末比3,124百万円増加の29,646百万円となりました。これは、自己株式の取得により708百万円減少し、配当金の支払いにより629百万円減少したものの、株式交換に伴う自己株式の処分により2,262百万円増加し、親会社株主に帰属する当期純利益の計上により2,318百万円増加したためです。以上の結果、自己資本比率は前期末の37.7%から1.7ポイント増の39.5%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、6,356百万円となり、前期末比1,387百万円（27.9%）増加となりました。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7,004百万円増加しました。これは主に、税金等調整前当期純利益（4,824百万円）、減価償却費（3,836百万円）、たな卸資産の減少（1,253百万円）による資金増加要因が、法人税等の支払（2,559百万円）、仕入債務の増加（1,436百万円）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

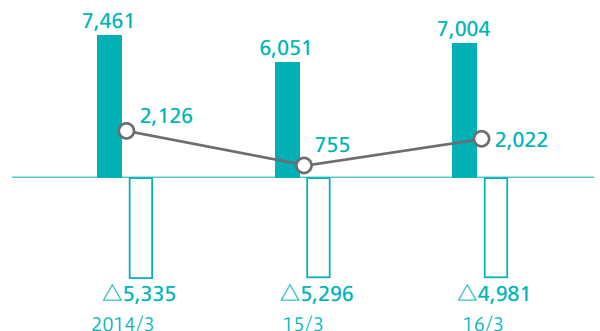
投資活動の結果、資金は4,981百万円減少しました。これは、主に社用資産の取得（4,233百万円）、賃貸資産の取得による支出（876百万円）によるものです。

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635百万円減少しました。これは、長期借入れによる資金の増加（6,485百万円）があった一方で、長期借入金の返済（3,001百万円）、割賦債務の返済（2,092百万円）、リース債務の返済（751百万円）、自己株式の取得（708百万円）、配当金の支払（629百万円）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



※ 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と価値ある薬局からの創造で、医療モール開発、病院の経営支援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。

2016年3月期においては、医療機関の施設賃貸や、新規出店した47店舗（M&Aによる25店舗を含む）の薬局について、資金調達は内部留保のほか、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も考慮しており、ここ数年のネットD/Eレシオは、0.5倍程度で推移しています。

成長戦略を着実に推進しながら、同時に財務基盤の強化も実現していくため、今後、バランスのとれた資本構成の形成に一層取り組んでいくことが不可欠と認識しています。

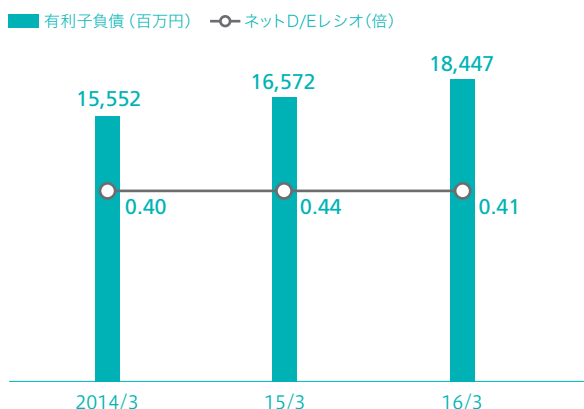
株主還元

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。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、株価を上げるといふかたちで株主の皆さまに還元していきたいと思えます。

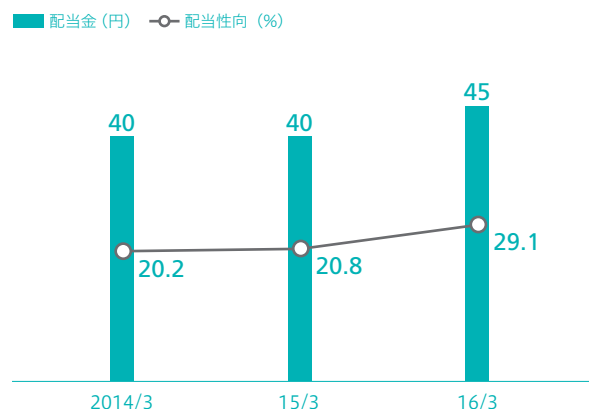
なお、当社は2015年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割をおこないました。これは、当社株式の投資単位当たりの金額を引き下げること、投資家の皆さまがより投資しやすい環境を整えるとともに、株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図ることを目的としております。

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。時価総額について中長期的には1,000億円をめざします。

有利子負債／ネットD/Eレシオ



配当金



※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株あたり配当金について、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。

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、2016年6月22日現在において判断したものであります。

1. 買収(M&A)等の投資について

当社グループは、事業拡大の一環としてM&A等の投資をおこなっており、それに伴うのれんが計上されております。そのため、今後新たにのれんが発生し、償却費用が増加する可能性があります。また、投資先の業績が当初計画に及ばず、将来の期間にわたりその状態が継続すると予想される場合には、減損処理等をおこなう必要が生じ、当社グループの業績に影響を及ぼすおそれがあります。

2. 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、薬機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機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。

3. 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。

4. 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。

5. 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。

6. 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36期 (2013.4.1~2014.3.31)	第37期 (2014.4.1~2015.3.31)	第38期 (2015.4.1~2016.3.31)
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	5,873	4,988	6,376
受取手形及び売掛金	18,326	17,485	19,617
割賦債権	1,687	1,806	1,874
リース債権及びリース投資資産	2,014	1,701	1,403
たな卸資産	6,475	7,543	6,583
繰延税金資産	762	628	789
その他	1,933	2,450	2,566
貸倒引当金	△26	△19	△20
流動資産合計	37,047	36,584	39,189
固定資産			
有形固定資産			
賃貸資産	6,871	5,929	5,177
建物及び構築物	7,418	8,763	11,716
土地	3,078	3,992	4,109
その他	2,065	3,116	2,539
有形固定資産合計	19,433	21,801	23,542
無形固定資産			
のれん	5,294	5,252	5,833
その他	953	1,031	1,201
無形固定資産合計	6,248	6,283	7,034
投資その他の資産			
投資有価証券	1,008	1,566	1,134
繰延税金資産	568	468	507
その他	2,681	3,107	3,231
貸倒引当金	△5	△0	△19
投資その他の資産合計	4,252	5,141	4,853
固定資産合計	29,934	33,226	35,431
資産合計	66,982	69,811	74,621

(百万円)

	第36期 (2013.4.1~2014.3.31)	第37期 (2014.4.1~2015.3.31)	第38期 (2015.4.1~2016.3.31)
負債の部			
流動負債			
支払手形及び買掛金	20,372	18,841	18,590
短期借入金	350	360	610
1年内返済予定の長期借入金	2,155	2,903	4,046
リース債務	503	363	267
未払費用	1,725	2,072	2,972
未払法人税等	1,333	1,452	1,572
割賦未実現利益	175	190	182
その他	3,743	3,925	2,994
流動負債合計	30,358	30,109	31,237
固定負債			
長期借入金	5,191	6,835	9,204
リース債務	944	1,028	714
長期割賦未払金	4,450	3,055	1,938
その他	2,103	2,260	1,880
固定負債合計	12,689	13,180	13,737
負債合計	43,048	43,290	44,975
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	5,566
利益剰余金	17,058	19,255	20,944
自己株式	△1,043	△1,044	△920
株主資本合計	23,665	25,861	29,104
その他の包括利益累計額			
その他有価証券評価差額金	240	475	338
その他の包括利益累計額合計	240	475	338
非支配株主持分	28	184	203
純資産合計	23,934	26,521	29,646
負債純資産合計	66,982	69,811	74,621

連結財務諸表

連結損益計算書

(百万円)

	第36期 (2013.4.1~2014.3.31)	第37期 (2014.4.1~2015.3.31)	第38期 (2015.4.1~2016.3.31)
売上高	103,318	107,945	120,776
売上原価	88,889	93,139	103,178
売上総利益	14,428	14,805	17,598
販売費及び一般管理費	9,414	9,787	11,511
営業利益	5,014	5,017	6,087
営業外収益	183	368	287
受取配当金	16	20	22
受取賃貸料	35	38	31
保険解約返戻金	-	106	36
その他	130	202	196
営業外費用	128	159	178
支払利息	57	75	75
投資有価証券評価損	-	17	-
その他	71	65	103
経常利益	5,068	5,227	6,196
特別利益	48	-	-
投資有価証券売却益	41	-	-
寄付金収入	7	-	-
特別損失	70	51	1,371
減損損失	34	51	1,014
関係会社株式売却損	-	-	87
投資有価証券売却損	26	-	-
投資有価証券評価損	-	-	270
事務所移転費用	9	-	-
税金等調整前当期純利益	5,046	5,175	4,824
法人税、住民税及び事業税	2,082	2,236	2,569
法人税等調整額	105	163	△68
法人税等合計	2,187	2,400	2,501
当期純利益	2,858	2,774	2,323
非支配株主に帰属する当期純利益	2	0	4
親会社株主に帰属する当期純利益	2,856	2,774	2,318

連結包括利益計算書

(百万円)

	第36期 (2013.4.1~2014.3.31)	第37期 (2014.4.1~2015.3.31)	第38期 (2015.4.1~2016.3.31)
当期純利益	2,858	2,774	2,323
その他の包括利益			
その他有価証券評価差額金	18	234	△136
その他の包括利益合計	18	234	△136
包括利益	2,876	3,009	2,186
(内訳)			
親会社株主に係る包括利益	2,874	3,009	2,181
非支配株主に係る包括利益	2	0	4

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	非支配 株主持分	
2013年3月31日残高	3,513	4,136	14,779	△1,043	21,386	222	26	21,636
剰余金の配当	-	-	△577	-	△577	-	-	△577
親会社株主に帰属する 当期純利益	-	-	2,856	-	2,856	-	-	2,856
自己株式の取得	-	-	-	△0	△0	-	-	△0
自己株式の処分	-	-	-	-	-	-	-	-
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	-	-	-	-	-	18	2	18
2014年3月31日残高	3,513	4,136	17,058	△1,043	23,665	240	28	23,934
剰余金の配当	-	-	△577	-	△577	-	-	△577
親会社株主に帰属する 当期純利益	-	-	2,774	-	2,774	-	-	2,774
自己株式の取得	-	-	-	△1	△1	-	-	△1
自己株式の処分	-	-	-	-	-	-	-	-
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	-	-	-	-	-	234	156	390
2015年3月31日残高	3,513	4,136	19,255	△1,044	25,861	475	184	26,521
剰余金の配当	-	-	△629	-	△629	-	-	△629
親会社株主に帰属する 当期純利益	-	-	2,318	-	2,318	-	-	2,318
自己株式の取得	-	-	-	△708	△708	-	-	△708
自己株式の処分	-	1,429	-	832	2,262	-	-	2,262
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	-	-	-	-	-	△136	18	△117
2016年3月31日残高	3,513	5,566	20,944	△920	29,104	338	203	29,646

連結財務諸表

連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	第36期 (2013.4.1~2014.3.31)	第37期 (2014.4.1~2015.3.31)	第38期 (2015.4.1~2016.3.31)
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	5,046	5,175	4,824
減価償却費	3,522	3,746	3,836
のれん償却額	587	805	1,021
減損損失	34	51	1,014
関係会社株式売却損益(△は益)	-	-	87
投資有価証券評価損益(△は益)	-	-	270
受取利息及び受取配当金	△18	△22	△23
資金原価及び支払利息	126	131	112
売上債権の増減額(△は増加)	△3,468	1,050	△993
割賦債権の増減額(△は増加)	△264	△104	△75
リース債権及びリース投資資産の増減額(△は増加)	106	313	298
たな卸資産の増減額(△は増加)	△1,222	△953	1,253
仕入債務の増減額(△は減少)	4,932	△1,735	△1,436
その他の資産・負債の増減額	181	△223	△798
その他	△148	33	262
小計	9,416	8,269	9,652
利息及び配当金の受取額	18	22	23
利息の支払額	△130	△131	△111
法人税等の支払額	△1,842	△2,108	△2,559
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,461	6,051	7,004
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	△3,308	△3,767	△4,233
社用資産の売却による収入	88	-	172
賃貸資産の取得による支出	△69	△359	△876
投資有価証券の取得による支出	△97	△270	△11
投資有価証券の売却による収入	444	-	-
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△2,277	△579	△147
その他	△115	△318	115
投資活動によるキャッシュ・フロー	△5,335	△5,296	△4,981
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)	6	9	64
長期借入れによる収入	3,650	4,749	6,485
長期借入金の返済による支出	△1,910	△3,211	△3,001
リース債務の返済による支出	△573	△512	△751
割賦債務の返済による支出	△1,963	△2,094	△2,092
配当金の支払額	△577	△577	△629
自己株式の取得による支出	△0	△1	△708
その他	△1	-	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,370	△1,637	△635
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	755	△882	1,387
現金及び現金同等物の期首残高	5,095	5,851	4,968
現金及び現金同等物の期末残高	5,851	4,968	6,356

セグメント情報

(百万円)

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。

第38期

(2015.4.1～2016.3.31)

	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	43,838	33,176	39,905	116,920	3,855	120,776	-	120,776
セグメント間の 内部売上高又は振替高	40	560	0	601	6,020	6,622	△6,622	-
計	43,879	33,737	39,906	117,522	9,875	127,398	△6,622	120,776
セグメント利益	1,228	2,082	2,854	6,165	490	6,655	△568	6,087
セグメント資産	25,823	18,720	16,635	61,180	4,745	65,926	8,695	74,621

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保健・健康情報サービス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△568百万円には、セグメント間取引消去1百万円、各報告セグメントに配分していない全社費用△570百万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8,695百万円には、投資と資本の相殺消去△9,562百万円、各報告セグメントに配分していない全社資産18,902百万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 (2016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、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、武蔵野銀行、静岡銀行、八十二銀行、京都銀行、池田泉州銀行、紀陽銀行、中国銀行、広島銀行、山陰合同銀行、四国銀行、北九州銀行、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、宮崎太陽銀行、三菱東京UFJ銀行、三菱UFJ信託銀行、三井住友銀行、三井住友信託銀行、日本政策投資銀行、農林中央金庫 他
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) 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) 有限会社ファーマシステムズ(薬局) 株式会社祥漢堂(薬局) 有限会社ドラドック(薬局) 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) 株式会社ジィ・エム(医療施設内装工事)
拠点数	611(支社3、支店23、営業所4、出張所1、薬局店舗578、院内売店2)
従業員数	正社員3,669名 パート1,135名

有資格者 (パート含む)

薬剤師	1,913名
看護師	62名
保健師	16名
助産師	7名
管理栄養士	10名
社会福祉士	3名
精神保健福祉士	15名
介護福祉士	62名
介護支援専門員(ケアマネジャー)	14名
弁護士	1名
公認会計士	1名
税理士	1名
臨床心理士	24名
一級建築士	17名
インテリアコーディネーター	3名
宅地建物取引士	58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	34名
開業支援資格認定(PPI) レベルⅢ以上	93名
人材紹介資格認定(PPI) レベルⅢ以上	110名
薬局営業資格認定(PPI) レベルⅢ以上	89名

※ PPIは、レベルⅤを最高位とした社内認定資格です。
2016年3月1日時点の人数です。

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、医薬承継事業を開始	2011. 1	医薬品等の卸売販売を開始
11	入院患者向けテレビのレンタル事業を開始	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	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
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	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	2013. 8	薬局の(株)タイコー堂薬局本店と(株)ティ・エム薬局の全株を取得
2000. 8	東京証券取引所市場第二部に株式上場	2014. 3	薬局の(株)ビューティドラッグサイトウと(有)中野薬局の全株を取得
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	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
9	病院内売店を開始	2015. 3	保健・健康情報サービスの(株)保健同人社の株式を61.6%取得
10	東京証券取引所市場第一部に株式上場	5	薬局の(有)ファーマシステムズの全株を取得
2002. 1	「DtoD」を開始	6	薬局の(株)祥漢堂の全株を取得
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	7	薬局の(有)ドラドックの全株を取得
2003. 12	コメディカルスタッフの紹介・派遣を開始	8	総合メディアサプライ(株)の全株を譲渡
2005. 4	病院運営管理受託を開始	2016. 2	医療施設内装工事の(株)ジィ・エムの株式を75%取得
2007. 8	三井物産(株)と業務提携		
9	三井物産(株)を割当先とする第三者割当増資を実施		

株式の情報 (2016年3月31日現在)

株式の状況

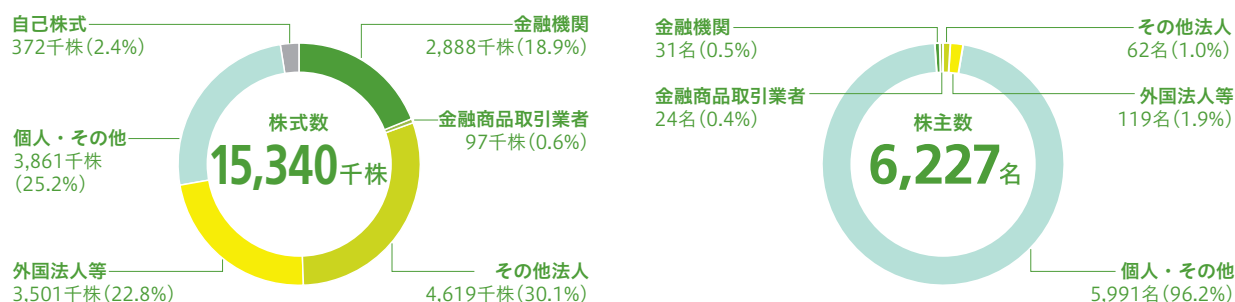
発行済株式の総数	15,340,156株
株主数	6,227名
単元株主数	5,599名

大株主(上位10名)

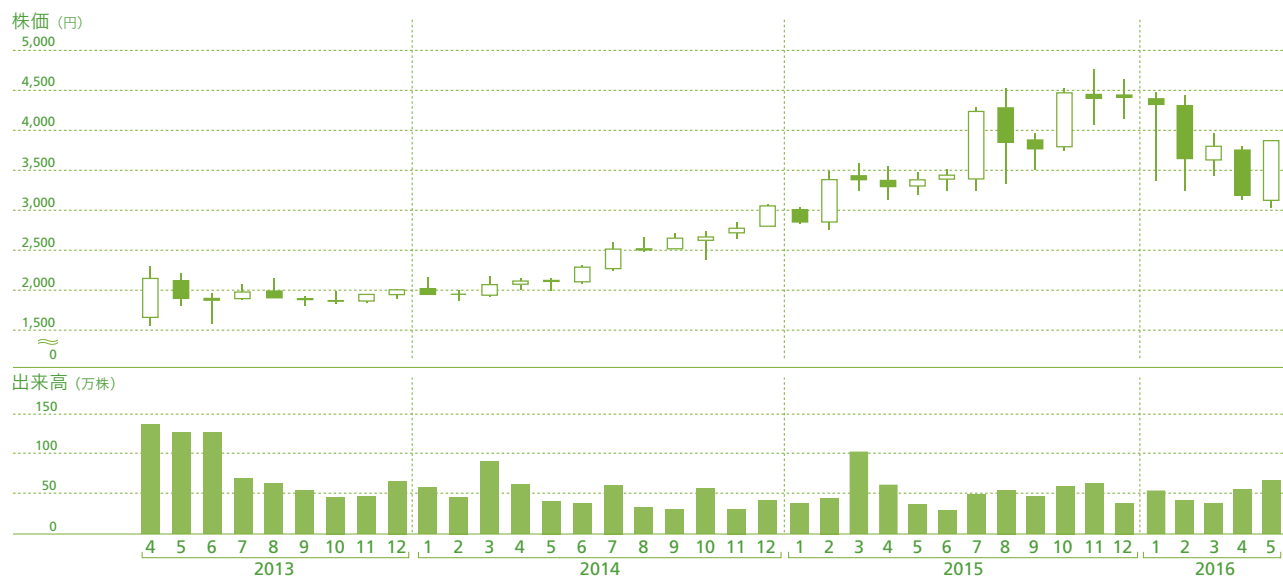
株主名	持株数	出資比率
三井物産株式会社	3,819千株	25.5%
THE SFP VALUE REALIZATION MASTER FUND LIMITED (常任代理人 シティバンク銀行株式会社)	938	6.3%
東京センチュリーリース株式会社	722	4.8%
株式会社福岡銀行	615	4.1%
小山田 浩定	453	3.0%
株式会社北九州銀行	404	2.7%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001 (常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部)	315	2.1%
THE CHASE MANHATTAN BANK, N.A. LONDON SPECIAL OMNIBUS SECS LENDING ACCOUNT (常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部)	298	2.0%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	290	1.9%
総合メディカル従業員持株会	224	1.5%

出資比率は、当社所有の自己株式372千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

Printed in Japan