

# 第39期 年次報告書

2016.4.1 ▶ 2017.3.31

# 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。

## 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。

## 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39期ハイライト

プロフィール

### トップメッセージ

- 12 第39期の全体総括
- 13 中期経営計画 重点施策
- 15 長期ビジョンの達成に向けて
- 16 新中期経営計画「アクション 2020」について
- 20 長期ビジョン

トップメッセージ

### アクションレポート

- 22 医業支援事業
- 28 薬局事業

アクションレポート

### セグメント別概況

- 36 第39期 セグメント別概況

セグメント別概況

### 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&トピックス

コーポレート・ガバナンス

### 財務セクション

- 47 5年間の主要連結財務データ
- 48 当期の経営成績および財政状態の分析
- 54 リスク情報
- 56 連結財務諸表

財務セクション

### 会社情報

- 62 会社情報

会社情報

### 株式の情報

- 63 株式の情報

株式の情報

## 長期ビジョン(2028年3月期)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。

医療  
機関

医師

患者さん

取引先

地域  
社会

株主

環境

長期ビジョン

地域包括ケアシステムを支える

# 「日本型ヘルスケアビジネスの完成へ」

中期経営計画「アクション 2020」

## 日本型ヘルスケアビジネスの具現化



よい医療の  
実現を支援

### 医業支援

経営コンサルティング、DtoD、  
リース、レンタル、設計・施工、  
保健・健康情報サービス



高い専門性で  
地域医療に貢献

### 薬局

調剤薬局



安心で快適な  
生活をサポート

### その他

介護

経営理念

わたしたちの誓い 社是・社訓

## 長期ビジョン

### 地域包括ケアシステムを支える「日本型ヘルスケアビジネスの完成へ」

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。詳細はP20をご覧ください

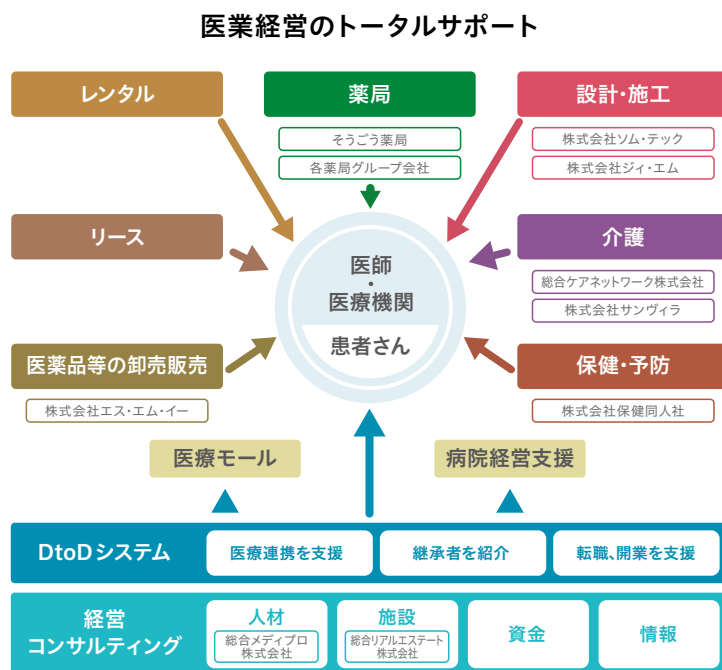
## 中期経営計画「アクション 2020」 日本型ヘルスケアビジネスの具現化 (2017年4月から2020年3月までの3か年)

「DtoD」と「価値ある薬局」からの創造、他社との協業により、地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりを推進します。詳細はP16をご覧ください



## 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674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

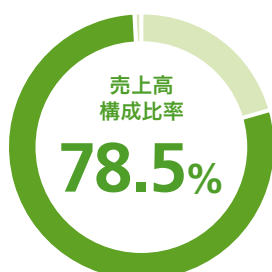
### 医業支援



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、P22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674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、P28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) ～医師の志とともに15年～

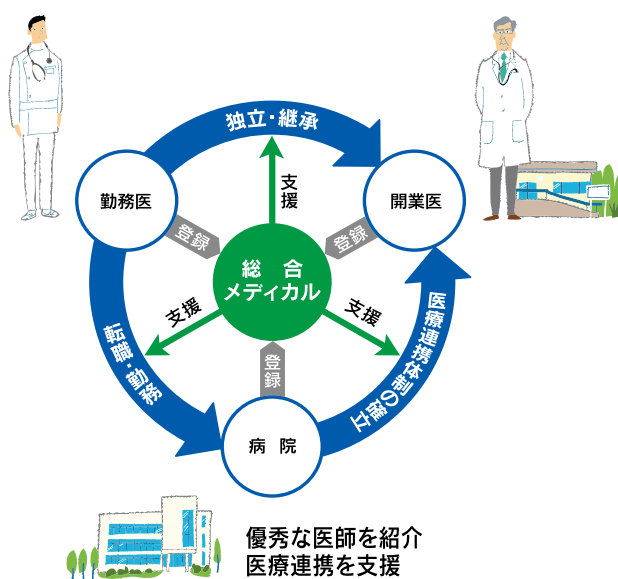
医業継承・医療連携・医師転職支援システム「DtoD」は、2001年10月の開始から15周年を迎えました。

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。

転職、開業を支援

継承者を紹介



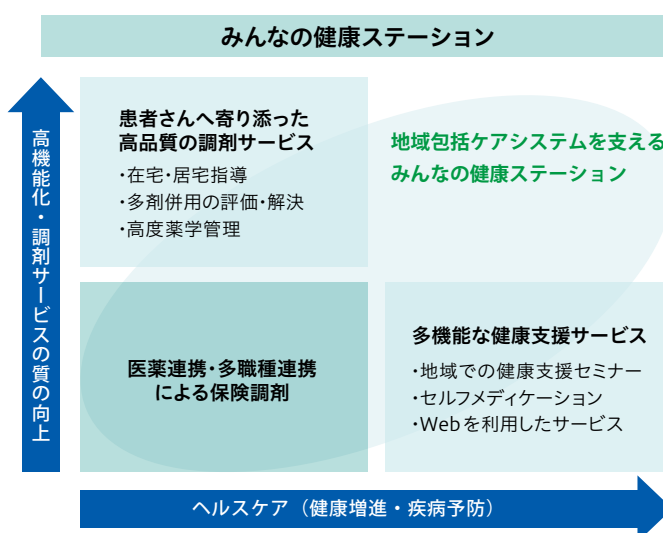
## 地域に根ざした「価値ある薬局」

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

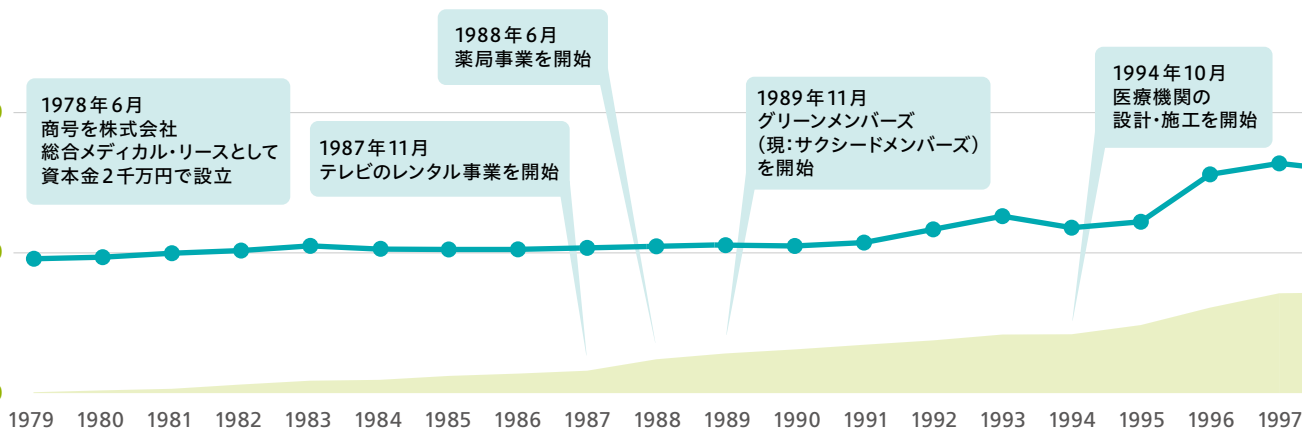
400

200

0

■ 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

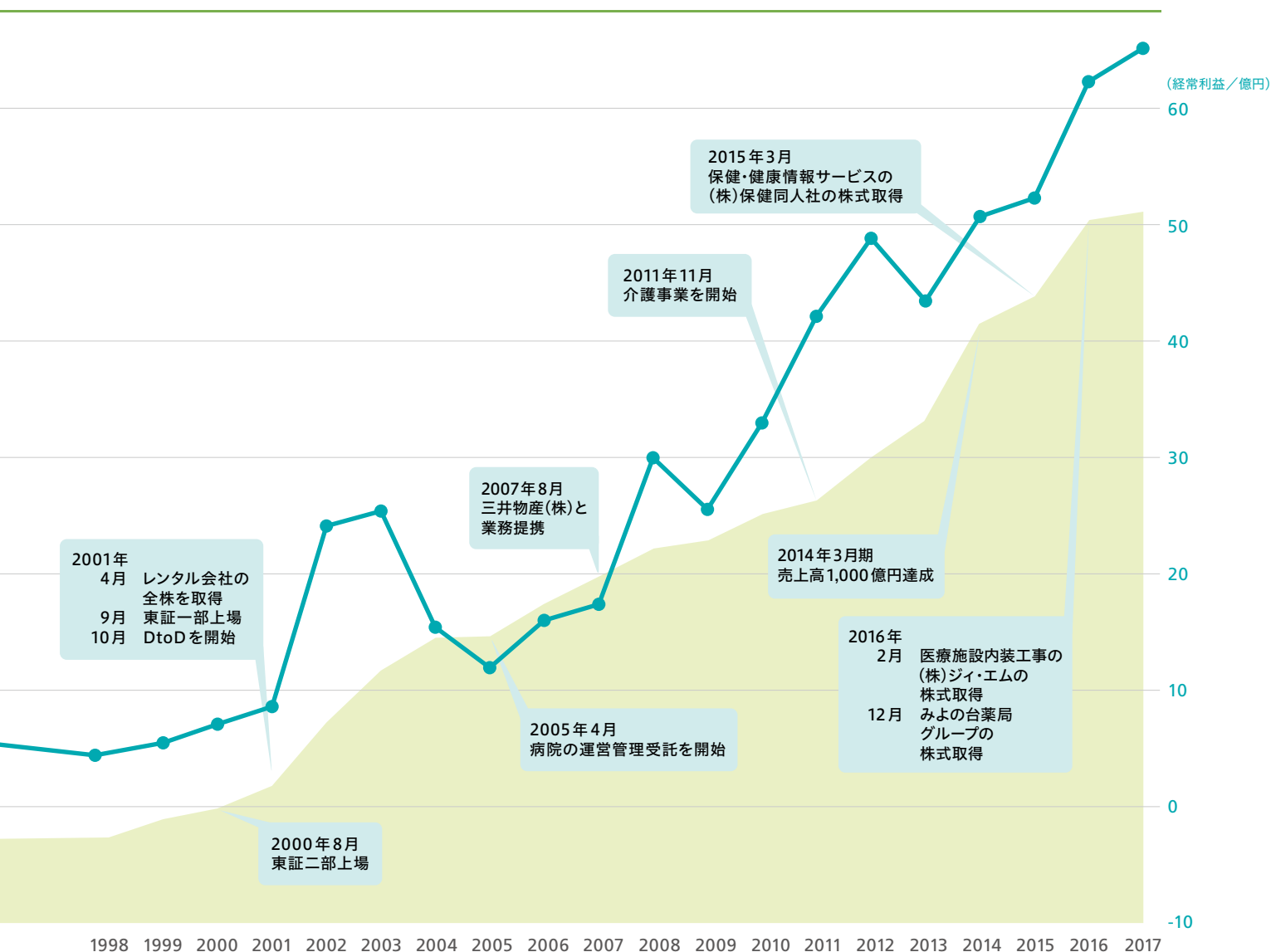
### 1988-1996

- 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
- 1994年 10月  
医療機関の設計・施工を開始



「そうごう薬局」第1号  
桜台店





## 1997-2006

- 2000年 8月 東証一部上場
- 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



東証一部上場

## 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  
12月 みよの台薬局グループの株式取得



介護付有料老人ホーム  
ウィラノーヴァ大谷

## 第39期(2017年3月期)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。

### 医業支援

#### 開業相談 ヒアリングシート を418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345名の医師が  
医院開業・医業継承  
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69,159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 39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。

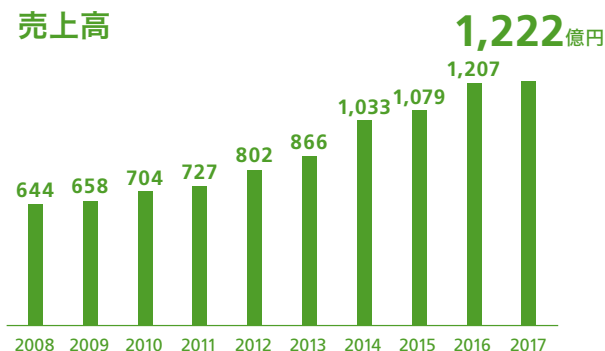
#### サクシードメンバーズ 会員数が1,666件に。



#### 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

薬局経済比較シミュレーションを83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。

ヘルスケア手帳  
(電子おくすり手帳)の  
登録者が52,915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  
認が事前にできるため、より確実  
な調剤業務が可能となります。



薬剤師数は  
2,364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。

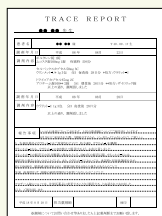


(2017年3月1日現在)

95,948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。



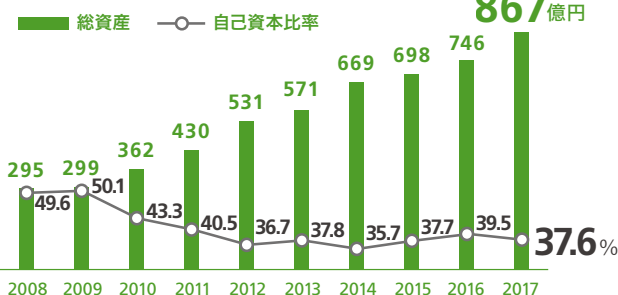
薬局  
店舗数が  
674店舗に。



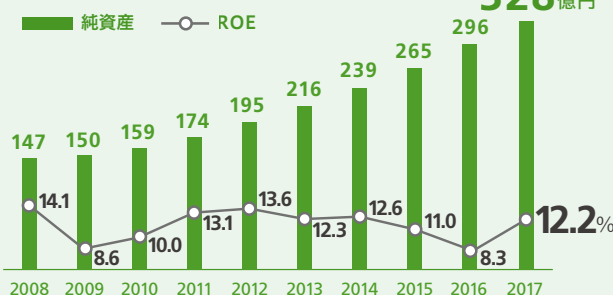
### 薬局店舗

「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

「DtoDと価値ある  
薬局からの創造」で、  
地域ヘルスケアネットワークの  
基盤づくりを推進します。



代表取締役 社長執行役員

坂本賢治

# トップメッセージ

## 12 第39期の全体総括

### 13 中期経営計画 重点施策1 「新規事業への挑戦」の進捗

中期経営計画 重点施策2  
「既存事業の進化と深化」の進捗

### 14 中期経営計画 重点施策3 「企業価値の向上」の進捗

### 15 長期ビジョンの達成に向けて ～新中期経営計画の策定～

### 16 新中期経営計画「アクション 2020」について

## 20 長期ビジョン

## 第39期(2017年3月期)の全体総括

— 前中期経営計画「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、当期はどのような成果があったのでしょうか？

「新規事業と既存事業の進展により、  
長期ビジョン実現への足がかりとなる1年になりました。」

当社の強みは、医師や医療機関との強いつながりを生む DtoD と、全国に674店舗ある価値ある薬局の2つです。この2つを柱に事業を推進してきた結果、当期は長期ビジョン実現につながる基盤づくりができたと感じています。



医療支援事業では、医療モールの開発と病院の経営支援に注力しました。医療モールの開発については、取り組みをさらに進化させることができたと考えています。たとえば、若い世代が増えている地域の医療モールには小児科を誘致し、毎日忙しく過ごす子育て夫婦が、子どもが病気になったときにすぐ病院へ連れていける医療環境を実現しました。このような地域のさまざまな課題を解決し、人びとが安心して暮らせる街づくりに貢献することが、医療モールの今後めざすべき姿だと確信しています。

また、病院の経営支援に関しては、今後さらにコンサルティング需要が高まると予想されるため、病院の機能分化と医療機関同士の連携強化を当社が担い、より効率的な医療の実現に貢献していかなくてはと考えています。

薬局事業については、2016年4からはじまった「かかりつけ薬剤師制度」をチャンスと捉え、かかりつけ薬剤師・薬局としてのさらなる発展を推し進めました。薬剤師の専門性向上や在宅医療への取り組みの開始、健康サポート関連サービスの強化など、薬剤師・薬局の質を高める取り組みに注力しました。その結果、薬剤師が患者さんと強い信頼関係を築くことができ、より選ばれる薬局に成長することができたと考えています。

## 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。

「病院の内外から支援をおこない、  
着実に成果を挙げています。」

前中期経営計画の3年間は、病院の経営支援に注力し、当社の経営コンサルタントによる病院内外からの支援に取り組みました。既に支援先の黒字化を実現し、現在はさらなる成長に向けて支援を続けています。

病院が地域医療の中での役割やあり方を問わ

れるなか、経営支援の需要は今後さらに高まると予想されます。当社では継続的に病院の事務長や経営企画室長を担える人材を確保し、病院の経営支援を通じた医療の効率化に貢献していきます。また、こうした案件を進めるなかで、新規事業の可能性も引き続き検討していきます。

- 「健康・予防」をテーマとした株式会社 保健同人社との取り組みについて、  
当期の取り組み状況を教えてください。

「当社との相乗効果で、  
事業内容の質を高めています。」

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。

労働者が50人以上の事業場においては事業主に毎年1回のストレスチェックが義務付けられており、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ています。2017年1月からは「グループ全体で統一して実施したい」「本

社主導で進めるが、従業員への案内(あるいは、受検期間、高ストレス基準等)はグループ会社ごとに分けたい」など、お客さまからの多岐にわたるニーズに応えるため、「ストレスチェック Co-Labo グループ企業支援パッケージ」の提供を開始。今後も当社との連携をいかし、地域住民の健康に貢献する事業を推進していきます。

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

## 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をベースとした医業支援と価値ある薬局づくりについて、  
当期の取り組み内容とその成果を教えてください。

「それぞれの取り組みを進化・深化し、  
地域医療への貢献をめざしています。」

医業支援事業については、医療モールの開発、医療機関のコンサルティング、継承開業支援を数多く手がけています。当期は「梶が谷駅前クリニックモール」(神奈川)、「宮原クリニックモール」(大阪)、「新宮中央駅前モール」(福岡)など全国各地に医療モールを開設した結果、当期末の医療モール数は75件となりました。

また、病床再編コンサルの新規案件が増加し、当期中に20件を実施。地域医療の機能再編の支援を強化しています。さらに地域医療の継続・活性化につながる診療所の継承開業は、当期中に46件を実施しました。

薬局事業においては、「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」の機能強化に向けた取り組みを積極的に推進。2016年10月に届出が開始された「健康サポート薬局」については、そうごう薬局 萩店(山口県萩市)が同月に受理されたのを皮切りに、2017年3月期末に35店舗となりました。また、薬局の店舗数は105店舗(M&Aによる92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98店舗増えて674店舗になりました。

## 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、当期の取り組みとその成果を教えてください。

「人財面での制度・仕組みをさらに発展させ、  
ダイバーシティ、ワーク・ライフ・バランスの推進に力を入れています。」

前期に引き続き、障がいをもつ社員が自立し、誇りと自信をもち、会社の戦力として働くことができる組織づくりを推進しました。また、女性管理

職養成研修や女性活躍推進セミナーを実施し、女性社員の活躍推進にも取り組みました。



## 長期ビジョン(2028年3月期)の達成に向けて ~新中期経営計画の策定~

— 長期ビジョンの実現に向けて、新中期経営計画ではどのような取り組みに注力していくのですか？

「既存事業の進化・深化を継続しながら、新規事業の立ち上げや海外展開も検討します。」

新中期経営計画では、「日本型ヘルスケアビジネス」の具現化が目標です。医薬支援事業に関しては、東日本支社の「医療モール開発部」を強化するとともに、西日本支社に「医療モール開発グループ」を新設し、迅速な医療モール開発を進めます。また、経営コンサルティングや第三者医薬継承も継続して推進します。薬局事業については、制度の変更による薬剤師・薬局の役割拡大を、よりよい医療の実現に結びつけていくことが重要です。在宅医療や健康・予防に関する取り組みを拡大するだけでなく、質の向上にも重点を置き、「みんなの健康ステーション」をめざします。

さらに、今後はICTを活用した新事業の創出、将来的な海外展開も見据えています。海外展開については2017年4月に「海外事業推進グループ」を新設し、世界の先進事例や進出候補地の調査を開始。海外で得た知見は日本の事業にも活用し、国内外で事業を成長させていく予定です。

これからの3年間は、将来の発展を左右する重要な期間となります。長期的な成長の実現に向けて基盤を固め、社員一丸となって日本型ヘルスケアビジネスの完成に向け、邁進してまいります。

新中期経営計画の詳細は次ページ以降で紹介

**16** 策定の背景

**17** 新中期経営計画「アクション 2020」

**18** アクションプラン

**20** 長期ビジョン



# 新中期経営計画「アクション 2020」について

## 策定の背景

## 前中期経営計画の評価と新中期経営計画のポイント

前中期経営計画では、「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すべく、さまざまな取り組みをおこなってきました。「医療モールの開発」「病院の経営支援」「価値ある薬局の創造」のさらなる強化・発展が欠かせないことを再認識する3年間となりました。

### 前中期経営計画の主な評価

#### 1 新規事業への挑戦

- 急性期医療から在宅介護まで、地域に貢献する病院等の経営支援を実施
- 医療機関への医薬品販売、健康・予防サービス事業への取り組みを開始

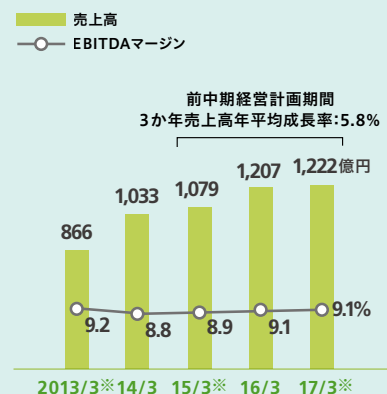
#### 2 既存事業の進化と深化

- 858件の開業支援(うち医療モール52件)
- 新たに「手ぶら開業」支援\*を実施
- 後発医薬品の使用率は70%超(数量ベース)
- トランスレポート(医師へのフィードバック)22万件

#### 3 企業価値の向上

- 新人事制度の定着、公正な評価を見える化
- 決裁権限を大きく委譲し、意思決定を迅速化

\*経営資源となるヒト、モノ、カネを当社が支援することで医師の開業リスクを軽減し、医師の夢を後押しする開業支援



(注) EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額  
EBITDAマージン=EBITDA÷売上高  
※は診療報酬改定年度

## 想定される事業環境の変化

新中期経営計画の期間には、診療報酬・介護報酬の同時改定だけでなく、新たな医療計画や介護保険事業計画、2019年10月の消費税引き上げなどのさまざまな変化が想定されます。長期ビジョン達成に向け、この3年間でビジネスの基盤を強固にしていきます。

	新中期経営計画期間				
	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
診療報酬改定	●	中医協で診療報酬改定の議論が活発化	●		●
薬価改定	●		●	●	●
介護報酬改定		通常国会へ介護保険制度改革案提出	●		
医療計画	第6次医療計画		第7次医療計画(地域医療構想運用開始)		
介護保険事業計画	介護保険事業計画		介護保険事業計画		
マクロ要因			衆議院議員任期満了	参議院議員任期満了 /消費税増税	東京オリンピック・パラリンピック

## 新中期経営計画「アクション 2020」

## 日本型ヘルスケアビジネスの具現化

2017年3月期までの成果を受け、当社は「地域医療における課題を解決する医療モール」「効率的・効果的な医療提供体制の構築に資する病院の経営支援」「地域住民の健康の維持・増進を支える価値ある薬局の創造」の3つが日本型ヘルスケアビジネスの中核を担うことを確信しています。今後はこの3つを推進し、長期ビジョン達成につながる事業体制の基盤確立をめざします。また、長期ビジョンをより高い次元で達成するために、事業領域の拡大や海外事業の展開に向けた活動も推進していきます。

## 2020年3月期のありたき姿

## 01 医療モールの開発

社会インフラとして医療・介護・生活支援等の複合施設の中核を担う  
医療モール200件へ

## 02 病院の経営支援

地域包括ケアシステム構築における病院の機能分化と連携を支援  
病院の経営支援37件へ

## 03 価値ある薬局の創造

みんなの健康ステーションとして、地域包括ケアシステムを支える  
オーガニック成長<sup>\*1</sup>で処方せん枚数230万枚(20%)増へ

## 04 長期ビジョン達成のために

既存事業の機能付加・強化と医療周辺事業への事業領域拡大  
新領域の開拓・国内外双方向でのノウハウ活用

## 地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりを推進

## 経営目標(2020年3月期)

## キャッシュフロー

売上高  
1,600億円(オーガニック)  
EBITDAマージン<sup>\*2</sup>  
9%以上

## 成長投資

設備投資  
3年間で200億円を配分  
別枠でM&A・連携も  
積極活用

## 財務戦略

ネットDEレシオ<sup>\*3</sup>  
0.5倍程度  
成長戦略向けに資金調達が必要  
な場合は、有利子負債を  
主とし、1倍程度を維持

## 株主還元

配当性向  
20%以上を維持  
安定的かつ  
継続的な配当を実現

\*1オーガニック成長:M&Aによらない自立的成長

\*2EBITDA:営業利益+減価償却費+のれん償却額 EBITDAマージン:EBITDA÷売上高

\*3ネットDEレシオ:純有利子負債(有利子負債-現金及び預金-譲渡性預金)÷自己資本  
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

# 新中期経営計画「アクション 2020」について

## アクションプラン

### 01 医療モールの開発

### 医療モール200件へ

地域社会の課題解決を担う医療モールづくりは、安心の街づくりへの第一歩。

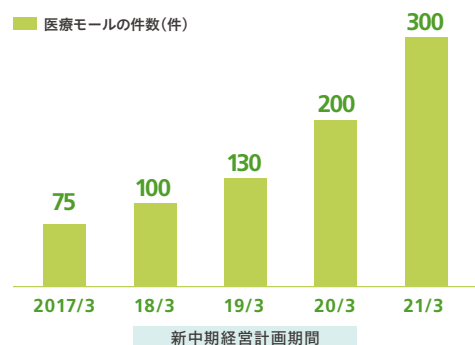
当社は、医療モールの開発を医療の観点からの街づくりと捉え、全国各地で積極的な支援をおこなっています。

地域に必要な医療を医療モールに集約し、医師同士の連携を推進することで、患者さんの利便性向上や安心感が生まれます。

さらに、医療以外に介護、健康・予防、生活支援などの機能を加えた理想の医療モールづくりを進め、相互連携を深めることで、より地域住民の方々が住み慣れた街で安心して暮らし続けられる社会づくりに貢献します。

コンパクトシティ化が進む地方都市では、分散する医療等の集積化を医療モール開発で支援することで、住みよい街づくりを推進していきます。

医療モール開発の目標件数



### 医療モールの分類

#### 単科クリニック集合型

複数のクリニックが集まり、専門性の高い医療を提供する医療モール  
医師同士の連携を推進することで、患者さんの利便性向上や安心感につながる。

#### 総合診療クリニック型/ 医療機能分化型

複数の診療科体制のもと複数の専門医師による医療を提供する医療モール  
1つのクリニックで複数の診療科目が受診可能。患者情報の一元管理、受付・会計の一本化など、患者さんのさらなる利便性向上が期待できる。

#### 先進事例紹介

#### 病院の医療機能発揮に貢献する、 医療モールの新たな可能性。

当社は、高度急性期病院における軽症患者や慢性期患者などの受け皿となる新しいタイプの医療モール開発を進めています。

2017年10月に開設予定の医療モールは、高度急性期病院の医療機能を分化し、10科目を有するモールとなります。病院と連携しながらそれぞれの医療機能を発揮し、効率的・効果的な医療提供体制の構築に貢献します。

開業予定時期

2017年10月

予定診療科目

内科、消化器内科、循環器内科、呼吸器内科、内視鏡内科、皮膚科、泌尿器科、耳鼻咽喉科、産婦人科 など

#### 当社がめざす病院との連携

#### 高度急性期病院 (高度先進医療)

緊急性の高い患者に対し、高度な先進医療を提供。

外来患者の受入



精密検査・入院・専門医療を要する患者の紹介

#### 医療機能分化型 医療モール (かかりつけ医療)

慢性期患者や軽症患者を対象に、幅広い診療科目に対応。

### 医療モールの進化

#### 地域ヘルスケアモール

医療に加え、介護、健康・予防等に関する機能を備え、地域の健康と暮らしを支えるモール  
地域の方々が住み慣れた街で、安心して暮らし続けられる拠点となる。

## 02 病院の経営支援

### 病院の経営支援37件へ

医療機能の分化と連携を支援し、  
医師が医療に専念できる環境の確立へ。

病床再編によるコンサルティングのニーズが高まるなか、当社は民間病院に対して駐在型、あるいは訪問型の経営コンサルティングを実施しています。今後は人材確保などの社内体制の拡充を進めつつ、当社が持つネットワークをいかして医療機関同士の連携や医療機能の分化を進め、各医療機関がそれぞれの役割を果たせる環境づくりを支援していきます。

経営支援の目標件数

	2017/3	18/3	19/3	20/3
新規(件)		3	9	20
期末累計(件)	5	8	17	37

新中期経営計画期間

#### 具体策

#### 人材確保

- パートナー医師の招聘
- 事務長・経営企画室長を担うコンサルタントの確保

#### 案件情報の収集

- 企業立病院・民間病院のコンサルティングニーズの情報収集
- 医療機能分化型医療モールの推進

#### サービス拡充

- サクシードメンバーズ向けサービス拡大

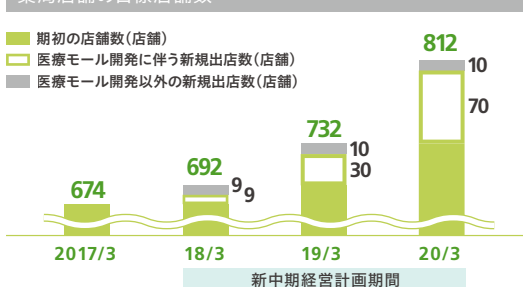
## 03 価値ある薬局の創造

### オーガニック成長で処方せん枚数230万枚(20%)増へ

店舗網拡大・収益力強化を推進し、  
質の高いサービスを全国に展開。

かかりつけ機能・健康サポート機能の強化を通じ、質の向上に取り組みます。さらに新規出店や他の薬局のグループ化を進めることで、「みんなの健康ステーション」としての薬局を全国各地に展開していきます。

薬局店舗の目標店舗数



新中期経営計画期間

## 04 長期ビジョン達成のために

### 新領域の開拓・国内外双方向でのノウハウ活用

国内外において、既存のリソースを  
いかした新事業の可能性を模索。

「健康・予防」「医療ICT」を重点検討テーマに設定し、既存事業の機能付加・強化だけでなく、新領域での事業化を検討していきます。さらに、海外展開の可能性について模索し、将来を見据えた活動も推進していきます。

#### 国内

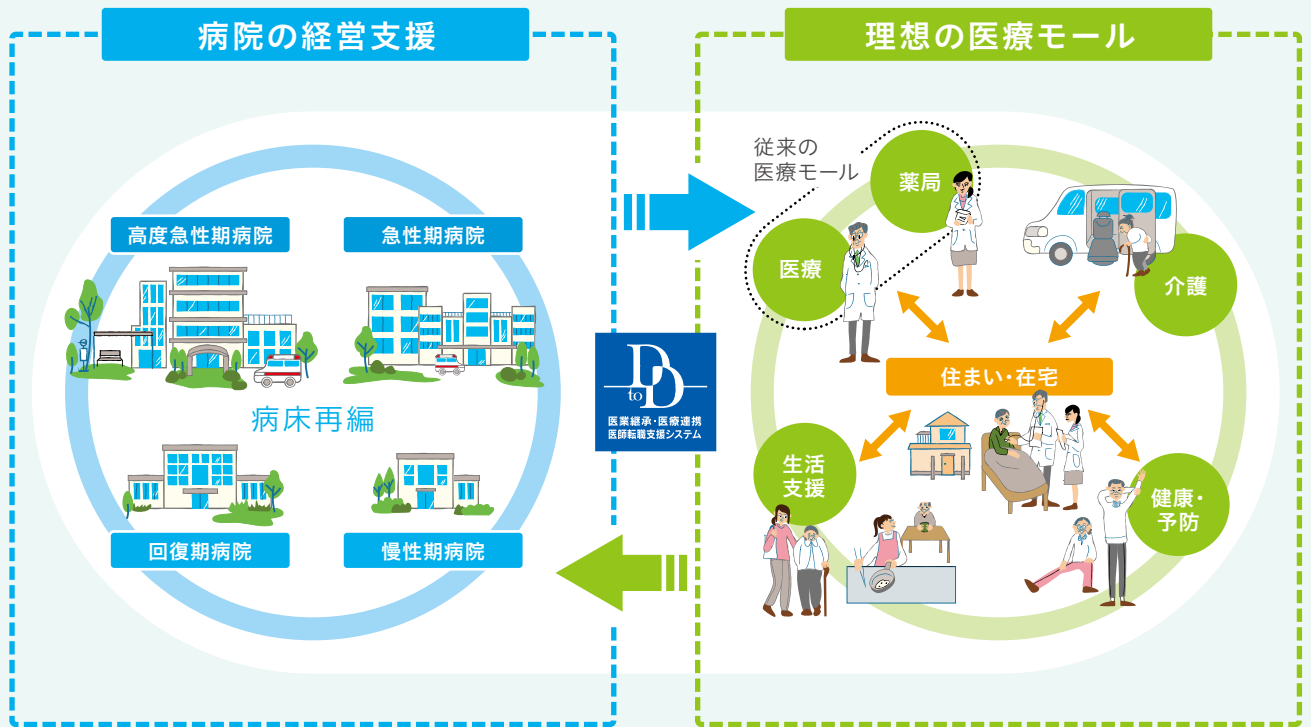
- 「健康・予防」「医療ICT」を重点検討テーマとし、
- 既存事業の機能付加・強化
- 新領域での事業化を検討

#### 海外

- 欧米を中心に先進事例の研究
- アジアなどをターゲットに新事業の展開を検討

# 長期ビジョン(2028年3月期)

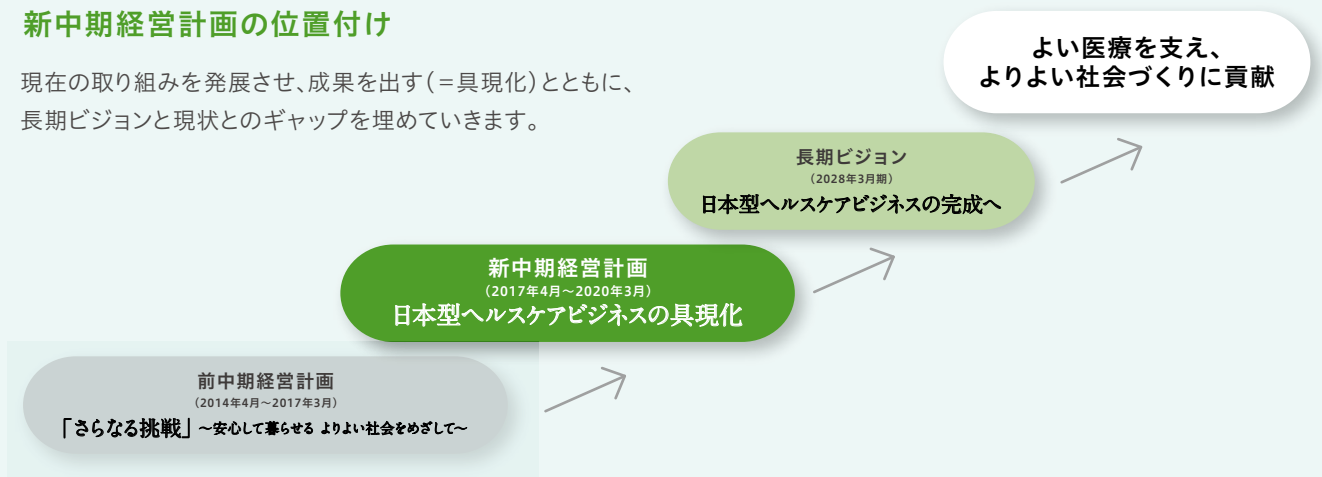
## 地域包括ケアシステムを支える 日本型ヘルスケアビジネスの完成へ



当社は、高度急性期病院、急性期病院、回復期病院、慢性期病院、さらにはかかりつけ医療を担う医療モールを相互に連携させ、他社との協業のもと、それぞれが医療機能を最大限に発揮できる地域ヘルスケアネットワークの構築をめざしています。そのため重要な取り組みが、理想の医療モール開発と病院の経営支援。病院の機能分化を支えて連携を生むとともに、介護や健康・予防、生活支援の機能も備えた医療モール開発に取り組み、日本型ヘルスケアビジネスの完成へと邁進します。

### 新中期経営計画の位置付け

現在の取り組みを発展させ、成果を出す(=具現化)とともに、長期ビジョンと現状とのギャップを埋めていきます。



# アクションレポート

## 医薬支援事業

**22** 概要・実績データ

**24** 病院の経営支援

**26** 医療モール開発・継承開業支援

## 薬局事業

**28** 概要・実績データ

**30** かかりつけ薬剤師・薬局としての取り組み

**31** 健康サポート機能の強化

**32** 高度薬学管理機能の向上

**33** その他のトピックス



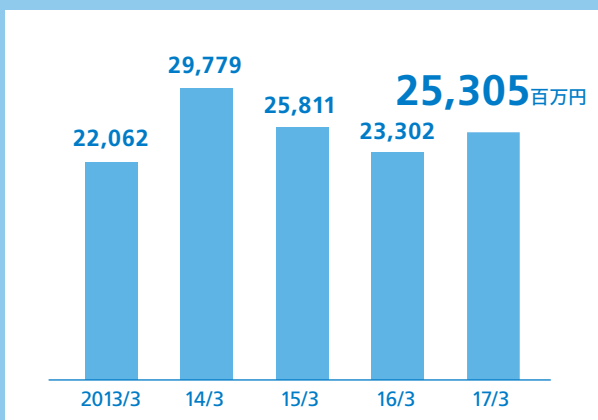
# 医業支援事業

- 概要・実績データ -

地域医療の継続と質向上を支え、  
安心して暮らせる  
医療環境づくりを推進。

医業支援事業の目的は、医師が医療に専念できる健全な経営基盤をつくること。そのためには、医療機関の現状や地域の周辺環境に合わせた適切な支援が欠かせません。医療機関がより地域に貢献できるよう、支援内容の充実や質向上に取り組んでいます。

## 医業支援事業の売上高推移



## 医療モールの 進化と深化

医療・介護の拠点として、  
全国に75件の医療モールを開発。

## 継承開業支援の 推進

暮らしを支える地域医療の存続へ。  
46件の継承開業支援を実施。

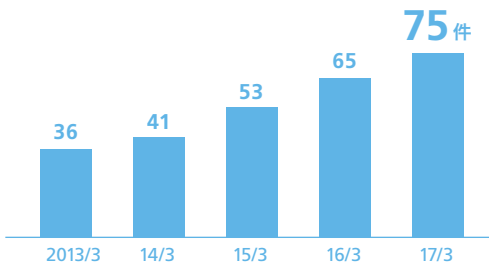
## 病院の経営支援

転換期にある医療分野の状況を踏まえ、  
医療機関20件の病床再編  
コンサルティングを実施。



医療モールは、患者さんにとっての利便性向上だけでなく、医師同士の連携による医療の効率化や、他職種との連携をいかした在宅医療の提供にも貢献します。当社は継続して医療モールの開発に注力しており、当期末の医療モール数は75件となりました。今後も医療・介護の拠点となる医療モールづくりを積極的に推進します。

### 医療モール期末件数

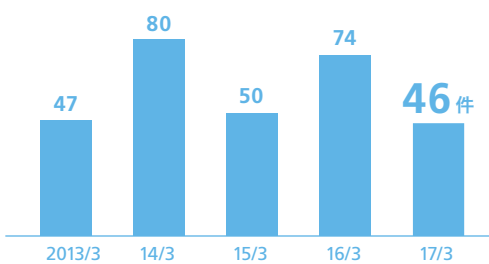


### 当期に開設した医療モール

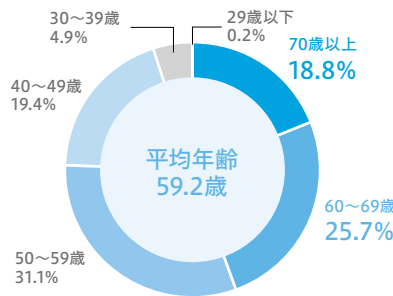


現在、開業医の高齢化と後継者不足が地域医療の大きな課題となっています。当社では、転職・開業を希望される全国の勤務医のDtoD登録をいかし、後継者のいない開業医に開業希望医師を紹介する「第三者医業継承」を推進。当期は46件の医院の継承を支援し、地域医療の継続と発展に貢献しました。

### 継承開業支援件数



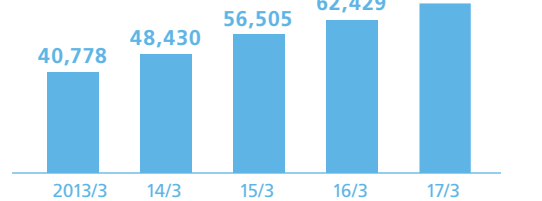
### 診療所医師の年齢分布



※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)

### 転職・開業をご希望の勤務医登録数



厚生労働省が進める「地域医療構想」に伴い、医療機関は各地域でどのような機能を果たしていくかを問われています。当社には医療機関から病床再編についての相談が多数寄せられており、当期は20件の医療機関にコンサルティングを実施。経営状況の改善だけでなく、地域の外部環境を予測した役割の検討、それに向けた課題の解決など、総合的な支援をおこなっています。



総合メディカル株式会社  
コンサルティング事業本部  
主任コンサルタント 長畑 創太郎

総合メディカル株式会社  
名古屋支店  
リーダー 本田 貴裕

医療法人 清須呼吸器疾患研究会 理事長  
はるひ呼吸器病院 院長  
齊藤 雄二

## アクションレポート 1 病院の経営支援

経営を軸にした全面的な支援で  
医師のビジョンを共に実現

医療法人 清須呼吸器疾患研究会  
「はるひ呼吸器病院」  
専門病院の移転開業・経営支援

2016年5月、愛知県清須市に県内唯一の  
呼吸器疾患専門病院、「はるひ呼吸器病院」が  
開院しました。

2012年、当時切り離しを検討していた企業の  
健康保険組合立病院と、  
DtoDに登録された齊藤先生をマッチング、  
このプロジェクトがスタートし、  
4年越しで新病院が開院しました。

## 質の高い医療を地域全体に。 先生が抱く思いの 実現に向けて。

「私は以前から、名古屋市周辺の  
中小病院の少なさを問題に感じて  
いました。愛知県の患者さんは、  
住み慣れた地域で医療を受けられ  
ていないのではないか、と疑問に  
思っていたのです」。

齊藤先生は院長に就任された  
2012年に、清須市の医療体制を整  
えようと、古くなった病院の建て替え



を決断されます。急性期から慢性期  
までをカバーしたいという先生の理想  
を実現するため、総合メディカルで  
は本社、支社、支店が協働し、移転  
先探しから、建物の設計・施工、人材  
紹介など全面的に支援。その一方で  
経営コンサルタントの社員による病  
院の内外からの経営支援にも取り  
組み始めました。

# はるひ呼吸器病院



## 病院の内外から経営を支え、 地域医療の拠点となる 病院をめざす。

生まれ変わった病院が開業したのは2016年5月。春の陽気に包まれながら、はるひ呼吸器病院は新たな一歩を踏み出しました。

「多岐にわたる支援をしていただきましたが、中でも病院の内と外、双方からの経営支援がとくに心強かったです。安心して新病院の開院を迎えることができました」と齊藤先生。

経営改善に取り組むコンサルティング事業本部の長畑は、「私の役割は、“急性期から慢性期までの一貫した医療の提供”という理想を実現するための環境整備。現在2名で病院全体の状況を把握し、人事・労務・広報なども含めた多面的な経営改善の

提案や実施などに取り組んでいます」と語ります。

一方、そのほかの経営支援は名古屋支店の本田が担当。「長畑と連携しながら、医師紹介、リース・割賦、レンタルなど多角的な支援をおこなっています。わたしたちの目標は、はるひ呼吸器病院に愛知県における地



域ヘルスケアネットワークの重要拠点になってもらうこと。医師や地域、企業とのネットワークに社員それぞれの専門性をかけ合わせ、地域医療に貢献



できようよう尽力しています」。

齊藤先生は2人の話を受け、「この病院とともに総合メディカルの活動をより多くの人に知ってもらえれば、支援を受ける医療機関が増え、地域医療が徐々に活発化していくのではないのでしょうか」と語っていただきました。

総合メディカルはこれからも、齊藤先生をはじめとする地域の医師や医療機関との連携をさらに深め、医療の質向上に取り組み続けます。

アクションレポート 2 医療モール開発

梶が谷駅前  
クリニックモール



支援内容

不動産仲介、設計・施工、薬局出店 等

子どもから大人まで、  
幅広い世代に対応。  
地域と交流し続ける新しい医療モール。

2016年5月、神奈川県川崎市に、「梶が谷駅前クリニックモール」がオープンしました。小児科、眼科、歯科、そうごう薬局、保育園、デイサービスなどが集まる施設が駅前にできたことで、子どもから高齢者まで、幅広い世代にとって利便性の高い環境が整いました。この地域は比較的若い住民が多いため、子育て中の母親を中心に喜びの声が届いています。

オープン後は施設内で開催されているイベントにも積極的に協力しており、地域の方々との交流促進に取り組んでいます。当社は、事業計

画の作成のほか、貸主との賃料交渉や金融機関との融資交渉など、開業に必要なさまざまな側面の支援をおこないました。

医療モールがオープンした後も、医療機関、薬局、住民の間の関係づくりを支えることで、地域に根ざした医療モールとなるための支援を続けています。

今後も引き続き、梶が谷駅前クリニックモールの成長と、誰もが安心して暮らせる地域づくりに貢献していきます。

アクションレポート 3 医療モール開発

宮原クリニックモール



支援内容

不動産仲介、設計・施工、薬局出店 等

大阪の都心部で、地域の医療ニーズに応え、  
あらゆる世代の安心を支える  
医療モール。

2016年9月、新大阪駅から一駅という利便性の高い場所に、宮原クリニックモールがオープンしました。この地域には商店街や小中学校があり、幅広い世代の人びとが暮らしています。

当社は2014年12月頃から地主とクリニックモールの考案を開始し、診療圏調査に基づいて内科、整形外科、小児科、婦人科、眼科の誘致をめざしました。その後、内科、整形外科、小児科の医師の開業支援が確定し、医療モール開発が本格化。本体設計のアドバイス、テナント賃貸借契約、設計・施工、内装、機器の選定や搬入まで、モールづくり

全体の支援を担当しました。

開業直前には、計画から開催まで各医師と打合せをおこない、地域住民への認知を目的とした内覧会を開催。2日間で1,000人以上の方が来場され、開業後も多くの患者さんが訪れています。「女性の内科医は相談がしやすく安心」「近所になかった整形外科や小児科ができて嬉しい」という声が届いており、既に地域にとって欠かせない場所になっています。

今後は、さらに婦人科もしくは眼科の誘致をめざしており、全世代のニーズに応える医療モールをめざして支援を継続していきます。

## 新宮中央駅前モール



### 支援内容

開業コンサルティング、リース・割賦、不動産仲介、薬局出店 等

## 人口が増え、変化していく街に 寄り添う医療を。 街のニーズに応える医療モール。

2015年の国勢調査で人口増加率全国1位となった福岡県糟屋郡新宮町。小学校が新設されるなど、今後の発展が期待されるこの地域に、2016年10月に開設されたのが「新宮中央駅前モール」です。このモールは、脳神経外科、小児科、薬局を備えています。当社は小児科の開業を支援。医師が安心して開業できるよう、診療圏調査や事業計画、開業までのスケジュールなど、さまざまな支援をおこない、不安や疑問があればその都度解消するよう心がけ、迅速に対応してきました。

開業後は従業員の追加採用を支援したり、患者動向を確認しながら事業計画を見直したりと、医師や患者さんのニーズに応えながら、よりよいクリニックづくりを推進。薬を応需するそうごう薬局では、漢方座薬の自家製剤を取り扱ってほしいという医師の要望も実現しています。また、患者さんの要望を受け、クリニックの受付時間の延長も検討しています。

この街の暮らしに欠かせない場所になるために、クリニックと薬局が一丸となり、今後も地域が求める医療を追求していきます。

## エルム女性クリニック



### 支援内容

開業支援コンサルティング、不動産仲介 等

## 地域に必要とされる 民間産科クリニックの継続に貢献した 継承開業支援。

青森県五所川原市にあるエルム女性クリニックの前院長は、自身の体調面の不安から、大学時代の先輩医師にクリニックを譲りたいと思われ、その医師に相談されました。その先輩医師は、思いがけない提案に戸惑いつつも、前院長の熱意を受けて、継承することを決意。継承には専門家の支援が必要とのお考えから、当社へ支援を依頼されました。

2015年10月、年間の分娩数が300を超える産科クリニックの継承開業支援が始まりました。新院長は、助産師の増員や分娩の強化、産後指導の充実を望まれていたため、

それに合わせて機器の買い替え、さらには古くなった建物の修繕などに取り組みました。

エルム女性クリニックが生まれ変わったのは、2016年5月。患者さんからは「丁寧な診療で信頼できる」「重要な検査も実施できるので安心」などの声が届いています。近隣の医療センターとの連携を強化し、産前から産後までの切れ目ない医療の実現を目標とする新院長の思いに応えるため、当社はこれからも多方面からの支援を継続していきます。



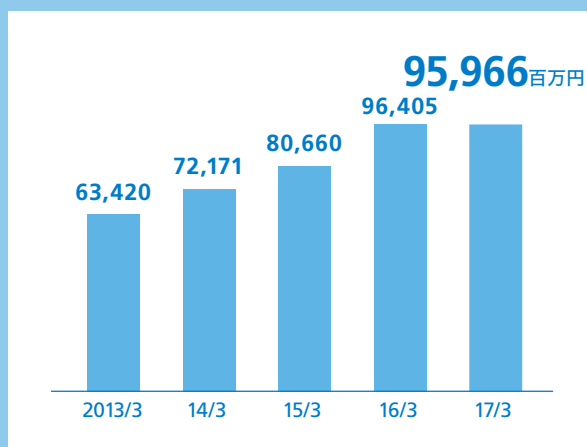
# 薬局事業

- 概要・実績データ -

薬局機能の拡充や  
店舗数拡大により、より多くの  
人びとの健康を支える。

薬局事業では、薬剤師の専門性向上や地域住民の健康支援などに関するさまざまな取り組みを全国で展開しています。その一方で、新規出店やグループ化を進め、事業の規模・質ともに、着実に成長させてきました。

## 薬局事業の売上高推移



## 価値ある薬局づくり

「医薬連携」をキーワードに、  
地域に根ざした薬局づくりを  
全国で展開。

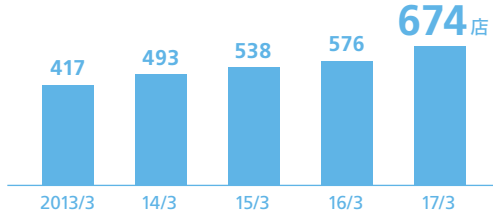
## 当社がめざす 薬剤師・薬局の姿

「みんなの健康ステーション」として、  
健康を願うすべての人びとを支える。

高い専門性をもつ薬剤師の育成や健康づくりのサポートなど、薬局の機能強化を積極的に推進してきました。また、新規出店やグループ化を進めた結果、薬局店舗数は合計で674店舗となりました。

全国に拡大する薬局

薬局店舗数



薬局店舗数 **674**

2017年3月31日現在



当社では以前から「みんなの健康ステーション」として、薬剤師・薬局の役割を拡充してきました。厚生労働省が「患者のための薬局ビジョン」で示した「健康サポート機能」「高度薬学管理機能」を備えた「かかりつけ薬剤師・薬局」も、「みんなの健康ステーション」に通じる薬剤師像・薬局像と考えており、今後も社会のニーズや制度変更に対応しながら、さらに理想を追求し続けていきます。

厚生労働省が示した「患者のための薬局ビジョン」 ～「門前」から「かかりつけ」、そして「地域」へ～

健康サポート機能

国民の病気の予防や健康サポートに貢献

- 要指導医薬品等を適切に選択できるような供給機能や助言の体制
- 健康相談受付、受診勧奨・関係機関紹介等



高度薬学管理機能

高度な薬学的管理ニーズへの対応

- 専門機関と連携し抗がん剤の副作用対応や抗HIV薬の選択などを支援等



かかりつけ薬剤師・薬局

服薬情報の一元的・継続的把握

副作用や効果の継続的な確認  
多剤・重複投薬や相互作用の防止

- ICT(電子版お薬手帳等)を活用し、
- 患者がかかるすべての医療機関の処方情報を把握
  - 一般用医薬品等を含めた服薬情報を一元的・継続的に把握し、薬学的管理・指導

24時間対応・在宅対応

夜間・休日、在宅医療への対応

- 24時間の対応
  - 在宅患者への薬学的管理・服薬指導
- ※地域の薬局・地区薬剤師会との連携のほか、へき地等では、相談受付等にあたり地域包括支援センター等との連携も可能

医療機関等との連携 —医療情報連携ネットワークでの情報共有

- 疑義照会・処方提案
- 副作用・服薬状況のフィードバック
- 医薬品等に関する相談や健康相談への対応
- 医療機関への受診勧奨

健康サポート薬局

(出所)厚生労働省資料より当社作成

## 現場研修プログラム開始



模擬患者研修の様子

全国の薬剤師約1,500名を対象に、実践的な研修プログラムを開始。  
現場でのサービスの質向上を強化しています。

2016年4月に新設された「かかりつけ薬剤師」制度に対応するため、同年8月より新たな人財育成プログラムを開始しました。

プログラム内容は①患者さんのニーズに応じた安全かつ有効な一般用医薬品等の紹介や生活習慣などに関するアドバイスをおこ

なう「セルフメディケーション支援」、②コミュニケーション力を養う「模擬患者研修」の2つから成っています。全国44地区で2~3か月に一度の研修会を実施し、より質の高いかかりつけ薬剤師の育成に注力しています。

## 在宅専門薬剤師\*の取り組みの本格化



クリーンベンチでの無菌調剤

\*「在宅専門薬剤師」は社内認定資格です。

薬剤師の専門性向上を支援。  
グループ全店で在宅医療に取り組んでいます。

今後ますますニーズの高まる在宅医療分野をさらに強化するため、2016年度に「在宅専門薬剤師養成研修」を新たに開始しました。

全国から選抜された薬剤師が研修に参加し、加齢による生理機能の変化や口腔ケアについての理解を深めるなど、幅広い知識・スキル

の習得に努めました。

現在、グループ全店で在宅調剤に対応できる体制を構築しており、一部店舗は無菌調剤室(クリーンルーム)や無菌調剤装置(クリーンベンチ)を導入。より高度なサービスを提供し、地域医療に貢献しています。

## 残薬管理の取り組み



残薬調整バッグ

そうごう薬局全店で残薬調整バッグを無料配布。  
薬物治療の適正化を図り、月額約5百万円の医療費削減に貢献。

飲み忘れ・飲み残しによる「残薬」が課題のひとつになっており、残薬管理は患者さんの負担軽減、医療費の削減のための取り組みとして期待されています。

当社グループでは2016年5月から、全国のそうごう薬局で「残薬調整金額は合計で約3千5百万円、ひと月あたり約5百万円となりました。

処方せん受付時に患者さんへの残薬確認をおこない、残薬がある場合は、その場で残薬調整を実施、あるいは残薬調整バッグを配布し、後日持参いただいた際に調整しています。約7か月間の効果検証の結果、残薬調整金額は合計で約3千5百万円、ひと月あたり約5百万円となりました。



## アクションレポート 2

## 健康サポート機能の強化

健康サポート薬局の  
取り組み健康サポート薬局に関する  
さまざまな取り組みの例

要指導医薬品等の取り扱い



健康相談会、健康サポートの実施

健康相談、多職種連携の取り組みを強化し、  
今後も価値ある薬局づくりを推進します。

「健康サポート薬局」とは、「かかりつけ薬剤師・薬局」の基本的な機能を備えたうえで、地域住民の健康づくりを積極的に支援する薬局のことで。

2016年10月には「そうごう薬局萩店」が当社の健康サポート薬局第一号として認定され、2017年3月末の健康サポート薬局数は35店舗となりました。

健康サポート薬局は、地域の健康づくりの拠点と位置付けられており、これは当社グループが“みんなの健康ステーション”として従来から推進してきた地域に密着した薬局づくりと方向性を同じくするものです。今後も価値ある薬局をめざし、積極的に推進していきます。

## 取り組みの例

- プライバシーに配慮した相談スペース、窓口の設置
- 健康に関する各種イベント（認知症早期発見、糖尿病予防、栄養相談会など）の開催

## 健康イベントの実施を強化

内容のパッケージ化により、イベントの質を向上。  
地域住民の健康づくりを支えていきます。

健康イベントの様子

薬局の健康サポート機能への期待が高まっていることを受け、当社ではこれまでおこなってきた健康イベントの質の向上を目的に、イベント内容のパッケージ化をおこなっていました。

「健康サポート薬局」として認定された店舗ではすでにパッケージ化したイベントの運用を開始しており、今後は随時内容を改善しながら、全国の店舗に拡大していく予定です。

## パッケージ内容

1. 薬剤師や管理栄養士による講演  
認知症予防、糖尿病予防に関する知識を提供
2. 健康体験会  
物忘れ簡易テスト体験や、脳の活性化プログラムを実施
3. 健康状態の測定会  
血圧、血管年齢、体組成などを測定し、薬剤師が測定結果についてアドバイス

## アクションレポート 3 高度薬学管理機能の向上

### がん・糖尿病 専門薬剤師の育成を推進



がん対話カフェ



患者対応の様子



正確な調剤の実施

### 高度な薬学的管理ニーズに対応するため、 薬剤師の専門性を高めています。

当社グループは、患者さんの高度な薬学的管理ニーズに対応するため、「がん・糖尿病 専門薬剤師」(社内認定資格)の育成を推進しています。2016年度は全国7エリアから13店舗を選定し、薬剤師約30名に対して育成研修を実施しました。

当社グループでは、2011年からそうごう薬局 天神中央店で、「がん・糖尿病 専門薬剤師」を配置し患者さんごとの最適なケアをめざしてきました。この蓄積したノウハウをもとに、疾病知識や患者心理、ケア手順など体系的に学ぶ研修をとおして、全社で取り組みを広げています。

### そうごう薬局 天神中央店(福岡市中央区)の 主な取り組み

次のような先進的な取り組みで、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。

- 疾患別薬剤師担当制度

がん・糖尿病の患者さんに対して、2011年から薬剤師担当制度を導入。担当の薬剤師が患者さんと向き合い、一人ひとりに合わせたケアに取り組んでいます。対象の患者さん(がん約450名、糖尿病約330名)に対して8名の薬剤師(がん5名・糖尿病3名)が対応しています。

- がん対話カフェ ～がん患者さんの心に寄り添う～

「がん患者さんが笑顔を取り戻し、2011年からがんを抱えながらもその人らしく生きることができる社会」を実現するため、2013年3月から月に1回開催しています。がん患者さんやご家族の方を対象に、お茶を飲みながら、さまざまな思いや悩みを相談してもらえる場所づくりをしています。

- 外来がん治療認定薬剤師の取得

日本臨床腫瘍薬学会の「外来がん治療認定薬剤師」を天神中央店の4名が取得(2017年4月時点で、薬局薬剤師の同資格取得者は全国で22名のみ)。がん治療に対する知識・技術や患者サポート能力を備えた薬剤師として、がん分野で薬局薬剤師が取得できる唯一の資格です。

## みよの台薬局グループ 91店舗が仲間入り



高齢者宅で服薬指導をおこなう薬剤師

高い技術レベルとノウハウをグループ全店に活用し、  
地域包括ケアシステムの構築に貢献していきます。

2016年12月、みよの台薬局グループが当社グループに仲間入りしました。

みよの台薬局グループは高齢社会のニーズを先取りして、早くから在宅医療に取り組んでおり、在宅訪問服薬指導のほか、無菌製剤の調製、麻薬持続点滴静注のためのシリンジポンプのレンタル、夜間の対応など、在宅医療におけるあらゆるニーズに応えられる高い技術レベルとノウハウをもっています。

また、これから在宅医療の需要が高まる首都圏で、トップクラスの事業基盤をもっています。

今後は同グループが長年培った在宅医療の技術とノウハウを全店舗に展開することで、地域包括ケアシステムの構築に寄与するとともに、医療人として真に社会に貢献できる薬剤師を育成することにより、当社グループの企業価値を高めていきます。

## ファーマシーフォーラム開催



口頭発表の様子

薬局各店舗の優れた取り組みを発表し、全店で共有。  
薬局づくりの取り組みを独自に進化させています。

当社グループ薬局では、全店舗における質の高い薬局づくりを目的に、各店舗の優れた取り組みを発表し合い、情報共有するための「ファーマシーフォーラム」を毎年開催しています。

19回目となった2016年は、過去最多となる570名以上が参加。従来からおこなっている学術部門の口頭発表、ポスター発表に加え、業務改善部門の口頭発表、ワークショップも実施しました。また、

「そうごう薬局 災害対策講習会」と題した災害時における薬局のあり方を伝える企画もおこなわれ、これまで以上に多岐にわたる充実の内容となりました。

例年、本フォーラムにはグループ以外の調剤薬局のみならず、参加していただいております。店舗、会社の垣根を越えて、「かかりつけ薬剤師・薬局」のさらなる機能強化に向けた取り組みが広がっています。

## PB商品の展開・ バーチャルショップ開設



商品(QRコード付)が掲載されたバーチャルショップのポスター(そうごう薬局 天神中央店)

当社の薬剤師・管理栄養士が共同で、オリジナル商品を開発。  
バーチャルショップを開設し、簡単注文・自動配送を開始!

2016年9月、そうごう薬局 天神中央店に、当社のプライベートブランド商品「SOGO SMILE」を販売する「バーチャルショップ」を開設しました。これは全国の調剤薬局・ドラッグストアにおいて初めてとなる取り組みで、スマートフォンアプリ「ExOrder\*」を利用して簡単に決済ができ、最短で翌日に商品が届くシステムです。これにより、重たい飲み物やかさばる商品を持ち帰る負担が軽減でき、営業時間外の注文も可能になったため、これまで以上に手軽に

当社商品をご利用いただけるようになりました。

さらに、2017年3月下旬からは、天神中央店のポスター版に加え、チラシ版バーチャルショップの展開を開始。おむつなど介護用品を追加し、商品ラインナップを拡充しました。チラシ版は2017年9月を目途に全体の約4割、約280店舗の薬局に展開していく予定です。

\*株式会社 AliveCastが開発したスマホアプリ。

## アニメーション動画



オリジナル動画「おじいさんのくすり」

そうごう薬局への理解促進を目的に、  
オリジナル動画を作成。

より多くの方々に当社の思いや取り組みをご理解いただくことを目的に、そうごう薬局を紹介するアニメーション動画を制作しました。これは2015年に公開した第三者医業継承をテーマにした「まちの命をつなぐ仕事」に次ぐ第二弾の企業ブランディング動画です。

本動画では当社の薬剤師が患者さんの悩みを解決するエピソードを通じて、「そうごう薬局」らしさを描いています。

2016年4月からは「かかりつけ薬剤師制度」が始まりました。患者さんに、薬剤師の役割をご理解いただくことは、薬剤師が職能を発揮する機会を増やし、地域医療への貢献度を高めることにつながっていきます。当社は今後も患者さんには選ばれる「かかりつけ薬剤師・薬局」をめざし、さまざまな取り組みを展開しながら地域医療を支えていきます。

# セグメント別概況

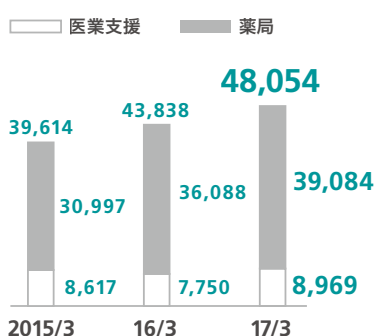
36 第39期 セグメント別概況

# 第39期(2017年3月期) セグメント別概況

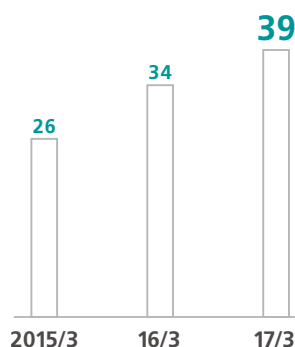
## 東日本支社

売上高構成比率  
**40.7%**

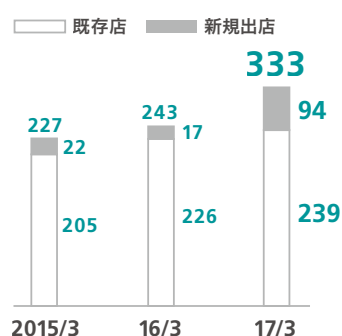
売上高(百万円)



医療モール件数(件)



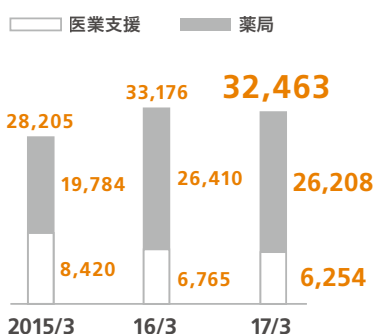
薬局店舗数(店)



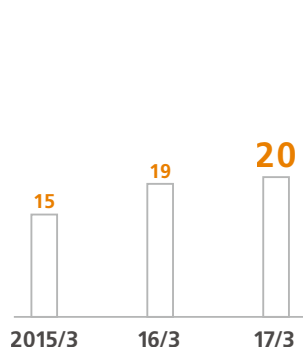
## 西日本支社

売上高構成比率  
**27.5%**

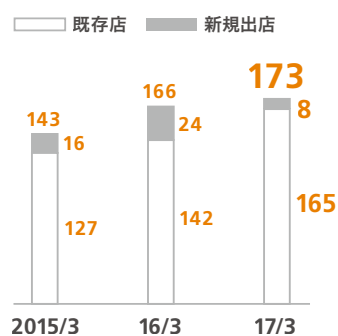
売上高(百万円)



医療モール件数(件)



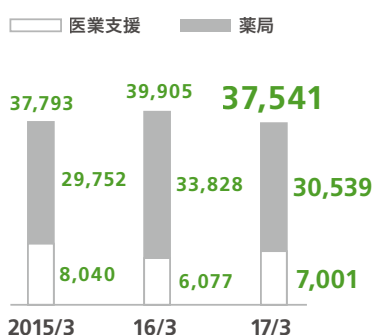
薬局店舗数(店)



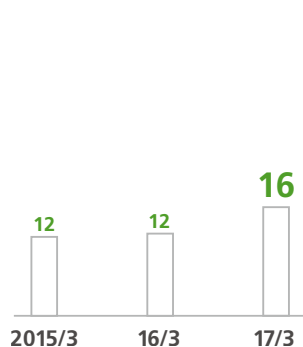
## 九州支社

売上高構成比率  
**31.8%**

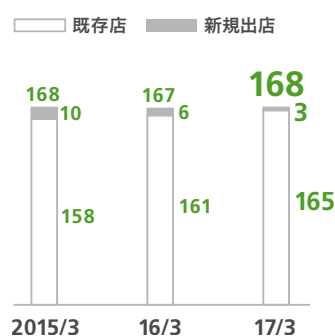
売上高(百万円)



医療モール件数(件)



薬局店舗数(店)



## 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&トピックス

## 取締役・監査役・執行役員 (2017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、経営戦略本部担当



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  
西日本支社担当



貞久 雅利

取締役 専務執行役員  
管理本部、人事本部担当



中島 護貴

取締役 専務執行役員  
薬局事業本部担当



中島 孝生

取締役 専務執行役員  
九州支社、DtoD戦略本部、  
コンサルティング事業本部、  
医業支援事業本部担当



田代 五男

取締役 副会長



渡邊 清孝

取締役(社外取締役)



関 榮一

取締役(社外取締役)



上手 隆志

取締役(社外取締役)

### 監査役



平尾 昭二

常勤監査役



山川 正翁

監査役(社外監査役)



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)



取締役の略歴については当社ホームページ(会社情報・役員紹介)をご覧ください。

<https://www.sogo-medical.co.jp/information/introduce.php>

## 執行役員

坂本 賢治<sup>※</sup>

社長執行役員

三木田 慎也<sup>※</sup>

副社長執行役員

黒田 誠<sup>※</sup>

専務執行役員

貞久 雅利<sup>※</sup>

専務執行役員

中島 護貴<sup>※</sup>

専務執行役員

中島 孝生<sup>※</sup>

専務執行役員  
DtoD戦略本部長

橋本 浩一

常務執行役員  
経営戦略本部長

原口 錠二

常務執行役員  
九州支社長

谷川 由利子

常務執行役員  
薬局事業本部長

志渡澤 秋寛

常務執行役員  
医薬支援事業本部長  
新規事業開発部長

寺田 孝英

上席執行役員  
九州支社長付  
九州ヘルスケア産業推進協会出向

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  
管理本部長  
総務部長

中野 重行

上席執行役員  
東日本支社長

奥野 隆通

執行役員  
管理本部副本部長

藤井 信夫

執行役員  
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

山崎 修

執行役員  
西日本支社長

原 正朝

執行役員  
薬局事業本部副本部長  
在宅医療推進部長

本多 克行

執行役員  
人事本部長  
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

戸上 武

執行役員  
東日本支社長付  
医薬経営支援部長

段塚 忠宏

執行役員  
経営戦略本部副本部長

※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、従業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（2017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、10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（2017年6月22日現在）

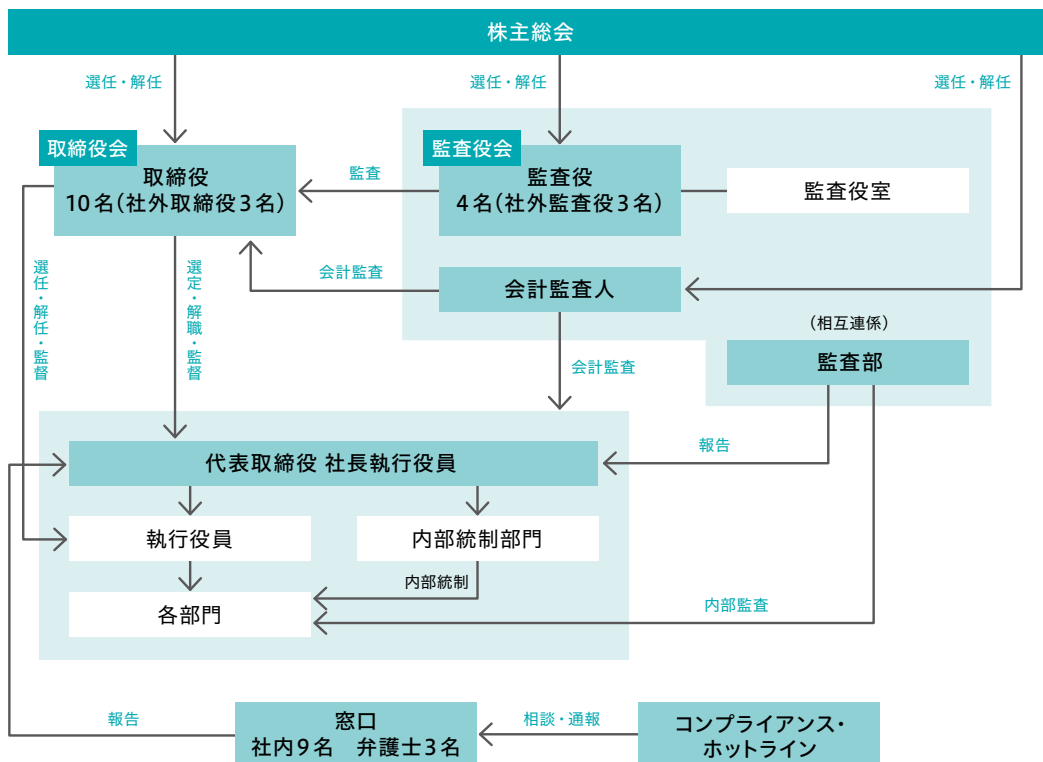
当社の監査役会は、常勤監査役2名、非常勤監査役2名の計4名で構成されており、うち3名を社外監査役とし、公正性、透明性を確保しております。監査役会の構成員である各監査役は、取締役会へ出席し、さらに常勤監査役については、常務会、個別案件会議および経営会議にも出席して意見を述べています。

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10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 (2017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 (2017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	
取締役 (社外取締役を除く)	8	174	—	—	
監査役 (社外監査役を除く)	1	12	—	—	
社外役員	6	32	—	—	
合計	15	218	—	—	

1. 取締役(社外取締役を除く)の報酬には、2015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、前連結会計年度の親会社株主に帰属する当期純利益の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（「コンプライアンス・ホットライン」）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」、「個人情報保護規程」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。

## 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。

### CSR4つの重点項目

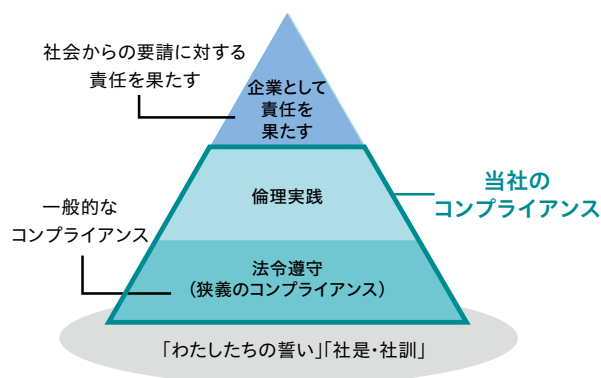
1. 全社員が経営理念を理解、共有し、仕事をとおして、会社の使命を果たしていく。
2. お客様の期待を超えるサービスを提供する。
3. 社員が安心して、やりがいをもって働ける環境づくりをする。
4. 社会の一員として、コンプライアンスを遵守し、お客さまをはじめとする人びとの信頼を築く。

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、倫理的にしてはいけないこと、社会に迷惑をかけるようなことはしないと同時に、社会の期待に積極的に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。



# CSRマネジメント&トピックス

## ダイバーシティの推進

当社がダイバーシティ推進に取り組む意義は、社員が経営理念である「わたしたちの誓い」や「社是・社訓」を実践していくなかで、制度を積極的に活用して自身のキャリアビジョンを実現しながら、個の能力を発揮しあい、チームワークによって当社の使命である社是を実現していくことです。

2017年4月には、ダイバーシティ推進の中核機能を担う組織として人事部に「ダイバーシティ推進グループ」を設置。「女性活躍推進」「働き方改革」に加え、障がい者やシニア層など多様な人財がより一層活躍するための施策を、より広範囲にスピード感をもって実行していきます。

### 主な取り組み1. 障がい者雇用推進の取り組み

#### 障がい者雇用推進企業ネットワークを発足

障がい者雇用推進・定着に向けたよりよい環境づくりをめざし、会社の垣根を越えた企業勉強会・交流会を発足させました。各社の事例や課題、仕組みづくりなどについての情報交換や外部講師による講義などをおこなっており、2016年10月から3回の試行開催を経て、次期、本格始動する予定です。

#### 【参加企業】

株式会社新出光	九州旅客鉄道株式会社	
株式会社ダイショー	株式会社グッデイ	ほか



### 主な取り組み2. 女性社員の活躍推進

#### 職種転換制度開始3年で、12名の女性総合職が誕生

当社では人事制度を再構築し、2013年から「職種転換制度」を導入しています。今後の事業拡大を見据えてスタートした

当制度は、開始後3年で合計15名、うち女性12名が一般職から総合職への転換を実現しました。

#### 【当社の職種の定義】

総合職 (以下のすべての条件を満たすもの)	一般職 (主に、以下に該当するもの)
<ul style="list-style-type: none"><li>・主に企画業務に従事</li><li>・会社命令による転勤あり (転勤とは転居をとまなう異動のこと)</li><li>・管理職への登用あり</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・主に定型業務に従事</li><li>・会社命令による転勤なし</li><li>・原則、他職種への転換なし(職種転換制度あり)</li><li>・管理職への登用なし</li></ul>

## ワーク・ライフ・バランスの推進

「当社の成長は、社員の成長とともにある」という考え方のもと、ワーク・ライフ・バランスを推進しています。特に当社の薬剤師は半数以上が女性であるため、女性社員が働きやすく、成長するチャンスがある職場づくりが欠かせません。

2007年には厚生労働省から「子育てサポート企業」に認定され、次世代認定マーク『くるみん』を取得。2017年度には、在宅勤務の試験的運用を開始するなど、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推進にもさらに注力していきます。

### 【多様な働き方を支援する各種制度の一例】

#### ● 両立支援

育児休業、育児短時間勤務、介護休業、介護短時間勤務

#### ● 長時間労働の改善

ノー残業デーの推奨、連続休暇取得の推奨 など

制度  
活用者の声



採用部 鶴田 実穂

子育てと仕事の両立だけでなく、意欲的に働くことができます。

私には3人の子どもがおり、これまでに育児休業制度を3回利用しました。現在は育児短時間勤務制度を利用しています。当社は子どもが小学校1年生を終えるまで短時間勤務が可能なので、いわゆる「小1の壁」の対策をしやすいたことが特徴のひとつです。社内での協力的体制も整っているので、私だけでなく多くの女性が制度を活用していますし、子育てをしながらモチベーション高く働ける環境だと感じています。

利用した制度: 育児休業(3回) 育児短時間勤務 職種転換制度 連続休暇

## 人財の育成

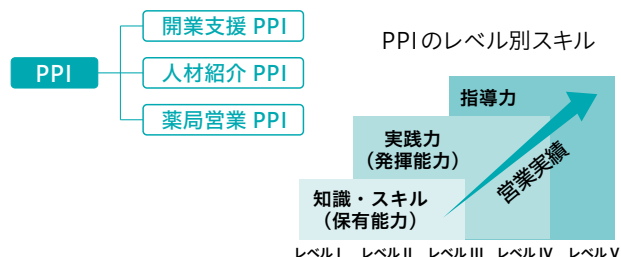
継続的な人財の育成をめざし、階層別プログラムや幹部養成プログラムなど、社員の成長や役職に応じた等級別の研修体系を導入・実施しています。すべての研修において基盤となるのは

経営理念であり、これらの研修を通じて、求められる人財像の実現に向けて社員一人ひとりに働きかけています。

### 【主要な教育体制】

#### ● 社内認定資格「PPI」

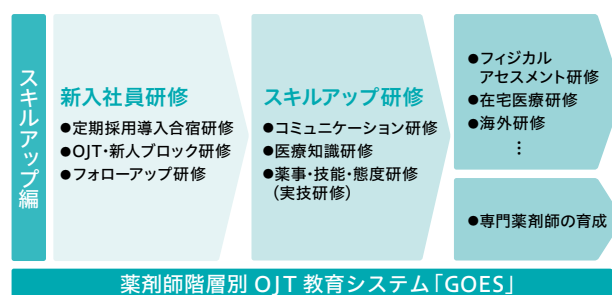
「PPI」は、開業支援・人材紹介・薬局営業面での人財育成を目的とした社内認定資格です。



(PPI: Practice Process Innovation)

#### ● 薬剤師階層別OJT教育システム「GOES」

「GOES」は、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す。



(GOES: Gradable OJT Educational System)

# 財務セクション

**47** 5年間の主要連結財務データ

**48** 当期の経営成績および財政状態の分析

**54** リスク情報

**56** 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		2013	2014	2015	2016	2017
売上高	(百万円)	86,658	103,318	107,945	120,776	122,216
営業利益	(百万円)	4,324	5,014	5,017	6,087	6,248
経常利益	(百万円)	4,343	5,068	5,227	6,196	6,440
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	2,532	2,856	2,774	2,318	3,779
純資産	(百万円)	21,636	23,934	26,521	29,646	32,880
総資産	(百万円)	57,138	66,982	69,811	74,621	86,760
1株当たり純資産	(円)	1,496.64	1,655.73	1,824.14	1,967.14	2,178.46
1株当たり当期純利益	(円)	175.41	197.82	192.20	154.65	252.52
1株当たり配当金	(円)	40.00	40.00	40.00	45.00	50.00
(うち1株当たり中間配当金)	(円)	(20.00)	(20.00)	(20.00)	(22.50)	(25.00)
配当性向	(%)	22.8	20.2	20.8	29.1	19.8
自己資本比率	(%)	37.8	35.7	37.7	39.5	37.6
自己資本当期純利益率(ROE)	(%)	12.3	12.6	11.0	8.3	12.2
株価収益率	(倍)	9.5	10.5	17.6	24.7	16.6
株価純資産倍率	(倍)	1.1	1.2	1.8	1.9	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)	7,269	7,461	6,051	7,004	10,931
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△3,380	△5,335	△5,296	△4,981	△9,933
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△2,777	△1,370	△1,637	△635	3,301
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	5,095	5,851	4,968	6,356	10,655
従業員数(パート除く)	(人)	2,508	2,650	2,951	3,233	4,047
パート数	(人)	735	1,064	1,190	1,208	1,132

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		2013	2014	2015	2016	2017
売上高営業利益率	(%)	5.0	4.9	4.6	5.0	5.1
売上高経常利益率	(%)	5.0	4.9	4.8	5.1	5.3
売上高当期純利益率	(%)	2.9	2.8	2.6	1.9	3.1
総資本回転率	(回)	1.5	1.5	1.5	1.6	1.4
総資産経常利益率	(%)	7.9	8.2	7.6	8.6	8.0
流動比率	(%)	128.8	122.0	121.5	125.5	135.4
固定長期適合比率	(%)	80.0	81.7	83.7	81.7	78.0
有利子負債比率	(%)	25.1	23.2	23.7	24.7	28.3
ネットD/Eレシオ	(倍)	0.43	0.40	0.44	0.41	0.42

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、薬価改定などにより、薬局部門の売上高が減少しましたが、医薬支援部門でコンサルティング部門、レンタル部門などの売上高が増加し、売上高は前期比1.2%増の122,216百万円となりました。利益面では、営業利益は同2.6%増の6,248百万円、経常利益は同3.9%増の6,440百万円、前期に減損損失を計上した反動などにより、親会社株主に帰属する当期純利益は同63.0%増の3,779百万円となり、過去最高益を更新しました。

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～」の最終年度となった当期は、医療の社会的課題を「DtoDと価値ある薬局からの創造」で解決することに取り組みました。

「医療モールの進化と深化」については、当期中に医療モール10件を開設した結果、当期末の医療モール件数は75件となりました。

「病院の経営支援」では、病床再編コンサルティングの新規案件が増加。当期中に20件を実施し、地域医療の機能再編の支援を強化しています。また、地域医療の継続・活性化につながる診療所の継承開業は、当期中に46件実施しました。

薬局部門では、2016年4月の調剤報酬改定で示された「かかりつけ薬剤師・薬局」の役割・評価に対応すべく、薬剤師の職能をフルに発揮し、地域から選ばれる薬局「みんなの健康ステーション」としての取り組みを推進しました。その結果、かかりつけ薬剤師として、患者さんからの同意書をいただく件数が増えました。

また、医薬連携として、トレースレポートを活用し、残薬調整や副作用防止などを推進しました。あわせて、患者さんからの高度な薬学管理ニーズに対応するため、「がん・糖尿病専門薬剤師」や「在宅専門薬剤師」（社内認定資格）の育成推進、「健康サポート薬局」に向けた取り組み（当期末で35店舗）をおこないました。これらに加えて在宅医療の充実に向けた取り組みを加速すべく、2016年12月にはその分野で先行している「みよの台薬局グループ」を当社グループに迎え入れました。

調剤薬局の店舗数は、当期中に105店舗（M&Aによる92店舗含む）を出店した結果、当期末に674店舗となりました。

### 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

#### 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8.6%増の25,305百万円となりました。これは、リース・割賦部門の売上高は減少したものの、コンサルティング部門、レンタル部門の売上高がそれぞれ増加したためです。営業利益は同437.3%増の738百万円となりました。

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7.4%増の2,035百万円となりました。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20.4%増の1,483百万円となりました。医師の転職・開業支援などに関する売上高は、同16.8%減の551百万円となりました。転職支援件数は5,183件となったほか、継承開業支援件数は46件となりました。

#### (2) レンタル部門

レンタル部門の売上高は、前期比25.1%増の6,836百万円となりました。これは、商品売上が前期比150.3%増の2,003百万円、レンタル売上高が同3.6%増の4,832百万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8.0%減の10,153百万円となりました。これは、リース売上高が前期比18.0%減の711百万円、商品売上が同10.5%減の7,774百万円となったためです。

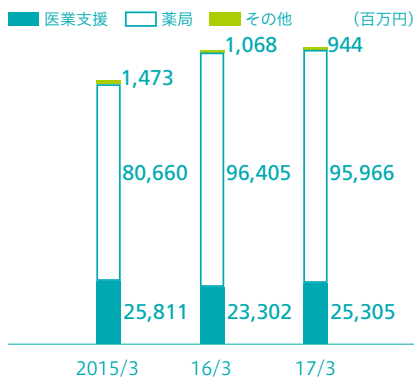
そのほか、リース債権及びリース投資資産が同35.1%減の911百万円、割賦債権が同2.8%減の1,821百万円となり、営業資産は同16.6%減の2,732百万円となりました。リース契約高は、マイナス金利の影響などにより、同9.3%減の9,008百万円となりました。

(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)

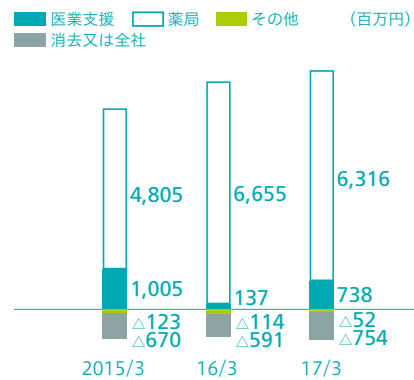
その他部門の売上高は、株式会社ジイ・エム(医療施設内装工事)、株式会社ソム・テック(医療・介護施設の企画・設計・施工)などの売上が貢献し、前期比28.0%増の6,280百万円となりました。

3月31日に終了した会計年度	2015	2016	2017
<b>売上高(百万円)</b>	107,945	120,776	<b>122,216</b>
医業支援	25,811	23,302	<b>25,305</b>
コンサルティング	1,693	1,894	<b>2,035</b>
レンタル	5,922	5,465	<b>6,836</b>
リース・割賦	15,243	11,035	<b>10,153</b>
その他	2,952	4,905	<b>6,280</b>
薬局	80,660	96,405	<b>95,966</b>
その他	1,473	1,068	<b>944</b>
<b>営業利益(百万円)</b>	5,017	6,087	<b>6,248</b>
医業支援	1,005	137	<b>738</b>
薬局	4,805	6,655	<b>6,316</b>
その他	△123	△114	<b>△52</b>
消去又は全社	(670)	(591)	<b>(754)</b>

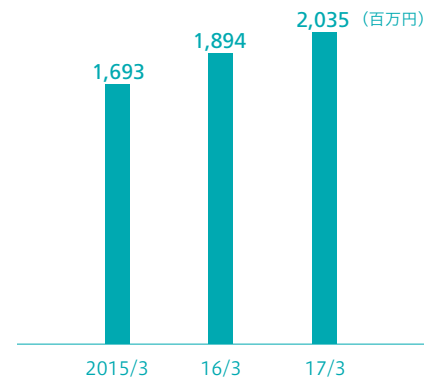
事業別の売上高



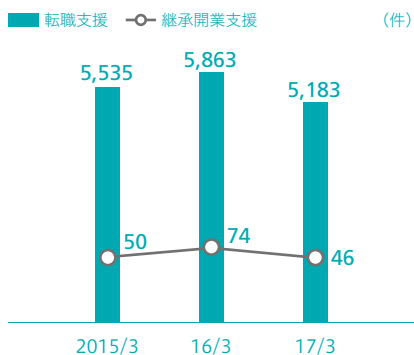
事業別の営業利益



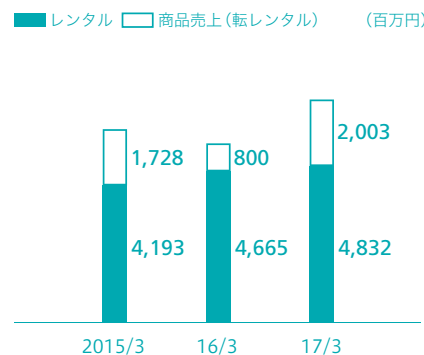
コンサルティング売上高



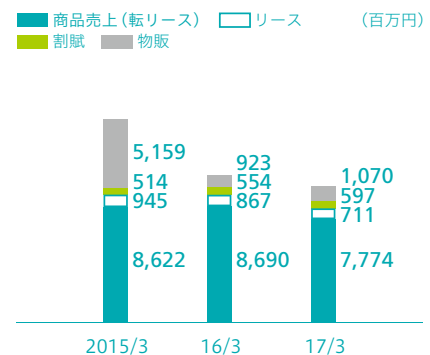
転職・継承開業支援件数



レンタル売上高



リース・割賦売上高



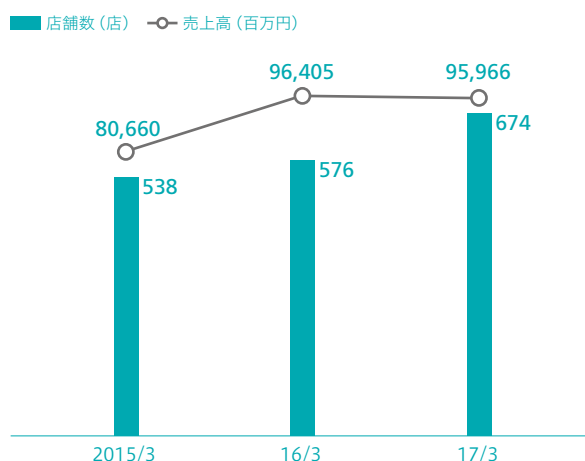
## 当期の経営成績および財政状態の分析

### 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105店舗(M&Aによる92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98店舗増えて674店舗となり、当期売上高に3,755百万円寄与しました。前期出店した47店舗の売上高は同25.3%増の7,532百万円となったものの、既存店の売上高は同6.3%減の82,856百万円となりました。これらの結果、薬局部門の当期の売上高は、同0.5%減の95,966百万円となりました。また、営業利益は同5.1%減の6,316百万円となりました。

### 薬局店舗数／売上高



### 地域別の状況

#### 東日本

レンタル部門、コンサルティング部門の売上増のほか、薬局部門において、当期に出店した店舗の増収効果などから、売上高は前期比9.6%増の48,054百万円となりました。

営業利益は、レンタル部門の売上増などにより、同14.6%増の1,408百万円となりました。

#### 西日本

レンタル部門および設計・施工事業の売上増があったものの、リース・割賦部門の売上減などから、売上高は前期比2.1%減の32,463百万円となりました。

営業利益は、レンタル部門、設計・施工事業の売上増のほか、コンサルティング部門の利益の増加により、同5.5%増の2,197百万円となりました。

#### 九州

レンタル部門、リース・割賦部門および設計・施工事業の売上増があったものの、薬局部門の既存店での処方せん単価の減少による売上減などから、売上高は前期比5.9%減の37,541百万円となりました。

営業利益は、薬局部門の売上減により、同9.7%減の2,576百万円となりました。

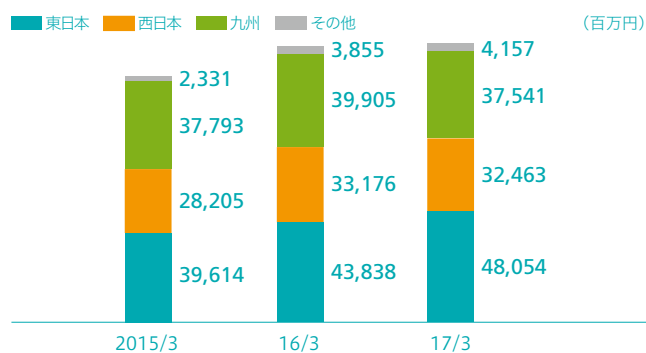
3月31日に終了した会計年度	2015	2016	2017
<b>売上高(百万円)</b>	107,945	120,776	<b>122,216</b>
東日本	39,614	43,838	<b>48,054</b>
医業支援	8,617	7,750	<b>8,969</b>
薬局	30,997	36,088	<b>39,084</b>
西日本	28,205	33,176	<b>32,463</b>
医業支援	8,420	6,765	<b>6,254</b>
薬局	19,784	26,410	<b>26,208</b>
九州	37,793	39,905	<b>37,541</b>
医業支援	8,040	6,077	<b>7,001</b>
薬局	29,752	33,828	<b>30,539</b>
その他	2,331	3,855	<b>4,157</b>
<b>営業利益(百万円)</b>	5,017	6,087	<b>6,248</b>
東日本	842	1,228	<b>1,408</b>
西日本	1,510	2,082	<b>2,197</b>
九州	2,643	2,854	<b>2,576</b>
その他	620	490	<b>856</b>
調整額	(599)	(568)	<b>(790)</b>

### 次期業績の見通し

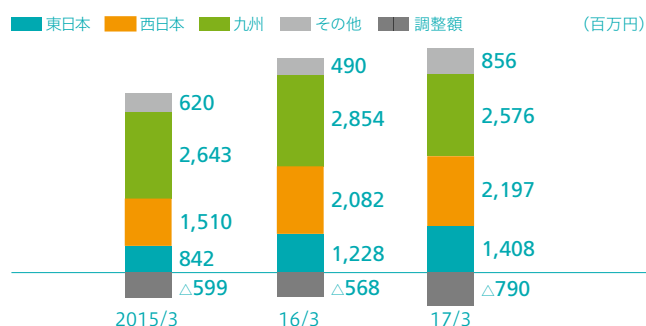
当社は、2017年4月から3年間にわたる中期経営計画「アクション2020」をスタートしました。中期経営計画初年度である2018年3月期は、「医療モールの開発」「病院の経営支援」「価値ある薬局の創造」、そして50期ビジョン達成に向けた「既存事業の機能付加・強化と医療周辺事業への事業領域拡大」に取り組み、地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりを推進します。

次期の見通しは、売上高は135,566百万円(前期比10.9%増)を見込んでいます。利益面では、営業利益は7,001百万円(同12.0%増)、経常利益は7,016百万円(同8.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は4,029百万円(同6.6%増)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12,138百万円増加の86,760百万円となりました。流動資産は、同5,809百万円増加の44,999百万円となりました。これは、現金及び預金が4,454百万円、受取手形及び売掛金が1,777百万円増加したことが主な要因です。

固定資産は、同6,329百万円増加の41,760百万円となりました。これは、建物及び構築物が1,595百万円、のれんが3,870百万円増加したことが主な要因です。

### 負債

当期末の負債は、前期末比8,903百万円増加の53,879百万円となりました。流動負債は、同1,990百万円増加の33,228百万円となりました。これは、支払手形及び買掛金が1,667百万円増加したことが主な要因です。固定負債は、同6,913百万円増加の20,650百万円となりました。これは、長期借入金が5,966百万円増加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6,143百万円増加し24,590百万円となり、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0.01ポイント増の0.42倍となりました。

### 純資産

当期末の純資産は、前期末比3,234百万円増加の32,880百万円となりました。これは、配当金の支払いにより710百万円減少したものの、親会社株主に帰属する当期純利益の計上により3,779百万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39.5%から1.9ポイント減の37.6%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、10,655百万円となり、前期末比4,299百万円(67.6%)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10,931百万円増加しました。これは主に、税金等調整前当期純利益(6,391百万円)、減価償却費(3,902百万円)、のれん償却額(987百万円)による資金増加要因が、法人税等の支払(2,222百万円)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

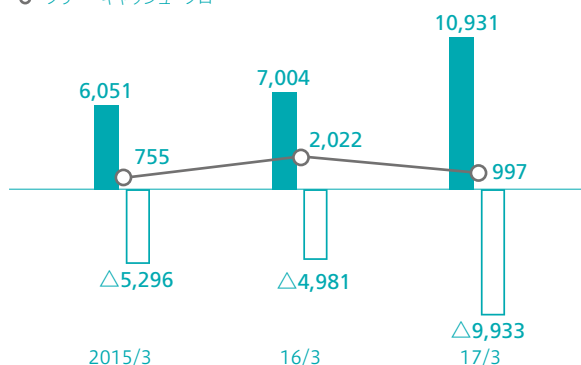
投資活動の結果、資金は9,933百万円減少しました。これは、主に連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出(6,440百万円)、社用資産の取得(3,152百万円)によるものです。

#### 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3,301百万円増加しました。これは、長期借入れにより資金が増加(10,933百万円)し、長期借入金の返済(4,446百万円)、割賦債務の返済(1,924百万円)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、「医療モールの開発」「病院の経営支援」「価値ある薬局の創造」に継続的に取り組んでいます。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。

2017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105店舗(M&Aによる92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。

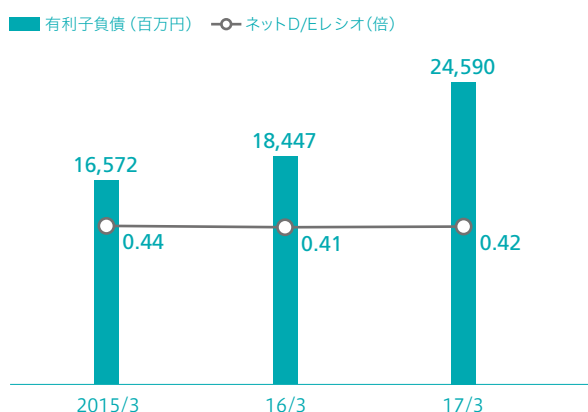
#### 株主還元

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、株価を上げるというかたちで株主の皆さまに還元していきます。

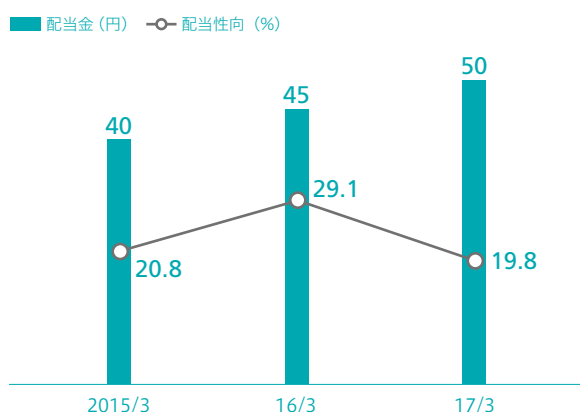
なお、2017年4月からスタートする中期経営計画「アクション 2020」において、「配当性向は20%以上を維持」することを方針として掲げています。これに基づき次期の配当については、1株あたり年間配当金55.0円(中間配当金27.5円、期末配当金27.5円)を予定しています。

また、株主の皆さまの日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式の魅力を高め、中長期的に当社株式を保有していただける株主さまの増加促進を図ることを目的に、株主優待制度を導入しています。

#### 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株当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、2017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きた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。

### 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、個人情報保護法に従い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37期 (2014.4.1~2015.3.31)	第38期 (2015.4.1~2016.3.31)	第39期 (2016.4.1~2017.3.31)
<b>資産の部</b>			
<b>流動資産</b>			
現金及び預金	4,988	6,376	10,830
受取手形及び売掛金	17,485	19,617	21,395
割賦債権	1,806	1,874	1,821
リース債権及びリース投資資産	1,701	1,403	911
たな卸資産	7,543	6,583	6,557
繰延税金資産	628	789	811
その他	2,450	2,566	2,710
貸倒引当金	△19	△20	△38
<b>流動資産合計</b>	<b>36,584</b>	<b>39,189</b>	<b>44,999</b>
<b>固定資産</b>			
<b>有形固定資産</b>			
賃貸資産	5,929	5,177	4,823
建物及び構築物	8,763	11,716	13,312
土地	3,992	4,109	4,720
その他	3,116	2,539	2,216
<b>有形固定資産合計</b>	<b>21,801</b>	<b>23,542</b>	<b>25,072</b>
<b>無形固定資産</b>			
のれん	5,252	5,833	9,703
その他	1,031	1,201	1,537
<b>無形固定資産合計</b>	<b>6,283</b>	<b>7,034</b>	<b>11,241</b>
<b>投資その他の資産</b>			
投資有価証券	1,566	1,134	1,327
繰延税金資産	468	507	445
その他	3,107	3,231	3,673
貸倒引当金	△0	△19	△0
<b>投資その他の資産合計</b>	<b>5,141</b>	<b>4,853</b>	<b>5,446</b>
<b>固定資産合計</b>	<b>33,226</b>	<b>35,431</b>	<b>41,760</b>
<b>資産合計</b>	<b>69,811</b>	<b>74,621</b>	<b>86,760</b>

(百万円)

	第37期 (2014.4.1~2015.3.31)	第38期 (2015.4.1~2016.3.31)	第39期 (2016.4.1~2017.3.31)
<b>負債の部</b>			
<b>流動負債</b>			
支払手形及び買掛金	18,841	18,590	20,258
短期借入金	360	610	415
1年内返済予定の長期借入金	2,903	4,046	4,607
リース債務	363	267	256
未払費用	2,072	2,972	2,629
未払法人税等	1,452	1,572	1,762
割賦未実現利益	190	182	187
その他	3,925	2,994	3,112
<b>流動負債合計</b>	<b>30,109</b>	<b>31,237</b>	<b>33,228</b>
<b>固定負債</b>			
長期借入金	6,835	9,204	15,171
リース債務	1,028	714	920
長期割賦未払金	3,055	1,938	2,160
その他	2,260	1,880	2,397
<b>固定負債合計</b>	<b>13,180</b>	<b>13,737</b>	<b>20,650</b>
<b>負債合計</b>	<b>43,290</b>	<b>44,975</b>	<b>53,879</b>
<b>純資産の部</b>			
<b>株主資本</b>			
資本金	3,513	3,513	3,513
資本剰余金	4,136	5,566	5,566
利益剰余金	19,255	20,944	24,012
自己株式	△1,044	△920	△920
<b>株主資本合計</b>	<b>25,861</b>	<b>29,104</b>	<b>32,172</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	475	338	432
<b>その他の包括利益累計額合計</b>	<b>475</b>	<b>338</b>	<b>432</b>
<b>非支配株主持分</b>	<b>184</b>	<b>203</b>	<b>275</b>
<b>純資産合計</b>	<b>26,521</b>	<b>29,646</b>	<b>32,880</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>69,811</b>	<b>74,621</b>	<b>86,760</b>

## 連結財務諸表

### 連結損益計算書

(百万円)

	第37期 (2014.4.1~2015.3.31)	第38期 (2015.4.1~2016.3.31)	第39期 (2016.4.1~2017.3.31)
売上高	107,945	120,776	122,216
売上原価	93,139	103,178	103,761
売上総利益	14,805	17,598	18,454
販売費及び一般管理費	9,787	11,511	12,206
営業利益	5,017	6,087	6,248
営業外収益	368	287	447
受取配当金	20	22	25
受取賃貸料	38	31	21
保険解約返戻金	106	36	21
投資有価証券評価益	-	-	168
その他	202	196	209
営業外費用	159	178	254
支払利息	75	75	81
投資有価証券評価損	17	-	-
賃貸借契約解約損	-	-	35
その他	65	103	137
経常利益	5,227	6,196	6,440
特別損失	51	1,371	48
減損損失	51	1,014	48
関係会社株式売却損	-	87	-
投資有価証券評価損	-	270	-
税金等調整前当期純利益	5,175	4,824	6,391
法人税、住民税及び事業税	2,236	2,569	2,452
法人税等調整額	163	△68	87
法人税等合計	2,400	2,501	2,540
当期純利益	2,774	2,323	3,851
非支配株主に帰属する当期純利益	0	4	71
親会社株主に帰属する当期純利益	2,774	2,318	3,779

## 連結包括利益計算書

(百万円)

	第37期 (2014.4.1~2015.3.31)	第38期 (2015.4.1~2016.3.31)	第39期 (2016.4.1~2017.3.31)
当期純利益	2,774	2,323	3,851
その他の包括利益			
その他有価証券評価差額金	234	△136	94
その他の包括利益合計	234	△136	94
包括利益	3,009	2,186	3,945
(内訳)			
親会社株主に係る包括利益	3,009	2,181	3,873
非支配株主に係る包括利益	0	4	71

## 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	
<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
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
<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>
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
<b>2016年3月31日残高</b>	<b>3,513</b>	<b>5,566</b>	<b>20,944</b>	<b>△920</b>	<b>29,104</b>	<b>338</b>	<b>203</b>	<b>29,646</b>
剰余金の配当	-	-	△710	-	△710	-	-	△710
親会社株主に帰属する 当期純利益	-	-	3,779	-	3,779	-	-	3,779
自己株式の取得	-	-	-	-	-	-	-	-
自己株式の処分	-	-	-	-	-	-	-	-
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	-	-	-	-	-	94	71	166
<b>2017年3月31日残高</b>	<b>3,513</b>	<b>5,566</b>	<b>24,012</b>	<b>△920</b>	<b>32,172</b>	<b>432</b>	<b>275</b>	<b>32,880</b>

# 連結財務諸表

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	第37期 (2014.4.1~2015.3.31)	第38期 (2015.4.1~2016.3.31)	第39期 (2016.4.1~2017.3.31)
<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	5,175	4,824	6,391
減価償却費	3,746	3,836	3,902
のれん償却額	805	1,021	987
減損損失	51	1,014	48
受取利息及び受取配当金	△22	△23	△27
資金原価及び支払利息	131	112	105
売上債権の増減額(△は増加)	1,050	△993	1,127
割賦債権の増減額(△は増加)	△104	△75	57
リース債権及びリース投資資産の増減額(△は増加)	313	298	491
たな卸資産の増減額(△は増加)	△953	1,253	751
仕入債務の増減額(△は減少)	△1,735	△1,436	△670
その他の資産・負債の増減額	△223	△798	△193
その他	33	620	258
小計	8,269	9,652	13,230
利息及び配当金の受取額	22	23	27
利息の支払額	△131	△111	△103
法人税等の支払額	△2,108	△2,559	△2,222
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>6,051</b>	<b>7,004</b>	<b>10,931</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	△3,767	△4,233	△3,152
社用資産の売却による収入	-	172	4
賃貸資産の取得による支出	△359	△876	△264
投資有価証券の取得による支出	△270	△11	-
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△579	△147	△6,440
その他	△318	115	△80
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△5,296</b>	<b>△4,981</b>	<b>△9,933</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)	9	64	△224
長期借入れによる収入	4,749	6,485	10,933
長期借入金の返済による支出	△3,211	△3,001	△4,446
リース債務の返済による支出	△512	△751	△324
割賦債務の返済による支出	△2,094	△2,092	△1,924
配当金の支払額	△577	△629	△710
自己株式の取得による支出	△1	△708	-
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△1,637</b>	<b>△635</b>	<b>3,301</b>
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△882	1,387	4,299
現金及び現金同等物の期首残高	5,851	4,968	6,356
現金及び現金同等物の期末残高	4,968	6,356	10,655

## セグメント情報

(百万円)

## 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。

## 第39期

(2016.4.1～2017.3.31)

	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	48,054	32,463	37,541	118,059	4,157	122,216	-	122,216
セグメント間の 内部売上高又は振替高	1	368	-	369	5,455	5,825	△5,825	-
計	48,055	32,831	37,541	118,428	9,613	128,042	△5,825	122,216
セグメント利益	1,408	2,197	2,576	6,182	856	7,038	△790	6,248
セグメント資産	37,691	18,056	15,045	70,793	5,239	76,032	10,727	86,760

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△790百万円には、セグメント間取引消去18百万円、各報告セグメントに配分していない全社費用△809百万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10,727百万円には、投資と資本の相殺消去△17,598百万円、各報告セグメントに配分していない全社資産29,410百万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 (2017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、千葉興業銀行、武蔵野銀行、静岡銀行、八十二銀行、富士第一銀行、京都銀行、十六銀行、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 (29社)	株式会社ソム・テック(医療・介護施設の企画・設計・施工)、 総合メディプロ株式会社(医療従事者の紹介・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)
(調剤薬局)	総合メディカル・ファーマシー中部株式会社、株式会社あおば調剤薬局、 前田産業株式会社、株式会社ヤタヤ薬局、株式会社タイコー堂薬局本店、 株式会社ビューティドラッグサイトウ、有限会社ファーマシステムズ、 株式会社祥漢堂、株式会社御代の台薬局、株式会社本木薬局、 有限会社アイ調剤薬局、有限会社要町薬局、 株式会社ソカサ調剤薬局、株式会社光裕、 株式会社三平、有限会社フラワー調剤、有限会社グリーン薬局、 有限会社コヤマ、有限会社光安調剤薬局、株式会社北野調剤薬局、 有限会社ケイエスメディソン
拠点数	710(支社3、支店23、営業所4、出張所1、薬局店舗677、院内売店2)
従業員数	5,711名(正社員4,296名、パート1,415名)

## 有資格者 (パート含む)

薬剤師	2,520名
看護師	61名
保健師	16名
助産師	7名
管理栄養士	10名
社会福祉士	4名
精神保健福祉士	15名
介護福祉士	69名
介護支援専門員(ケアマネジャー)	19名
弁護士	1名
公認会計士	1名
税理士	1名
臨床心理士	25名
産業カウンセラー(シニア含む)	12名
一級建築士	17名
インテリアコーディネーター	4名
宅地建物取引士	57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	39名
開業支援資格認定(PPI) レベルⅢ以上	98名
人材紹介資格認定(PPI) レベルⅢ以上	113名
薬局営業資格認定(PPI) レベルⅢ以上	90名

※ PPIは、レベルⅤを最高位とした社内認定資格です。  
※ 2017年4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	2007. 8	三井物産(株)と業務提携
1987. 10	不動産仲介業、医薬承継事業を開始	9	三井物産(株)を割当先とする第三者割当増資を実施
11	入院患者向けテレビのレンタル事業を開始	2010. 6	薬局の(株)あおば調剤薬局の全株を取得
1988. 6	そうごう薬局1号店を開設	2011. 1	医薬品等の卸売販売を開始
1989. 10	総合メディカル(株)に商号変更	10	薬局の前田産業(株)の全株を取得
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	住宅型有料老人ホームなど介護サービス事業を開始
1994. 10	医療施設の企画・設計・施工を開始	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
2000. 8	東京証券取引所市場第二部に株式上場	11	薬局の(株)ヤタヤ薬局の全株を取得
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	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
	病院内売店を開始	2014. 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
	東京証券取引所市場第一部に株式上場	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
	「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	8	総合メディアサプライ(株)の全株を譲渡
		2016. 2	医療施設内装工事の(株)ジィ・エムの株式を75%取得
2003. 12	医療従事者の紹介・派遣を開始	12	薬局のみよの台薬局グループの株式を取得
2005. 4	病院運営管理受託を開始		



# 株式の情報 (2017年3月31日現在)

## 株式の状況

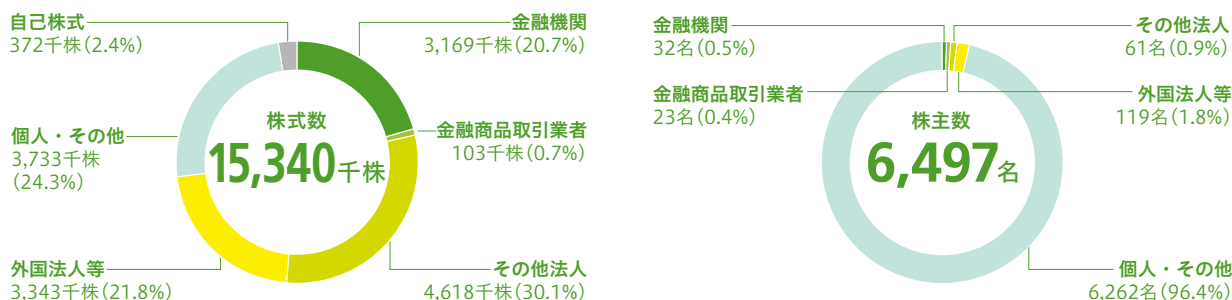
発行済株式の総数	15,340,156株
株主数	6,497名
単元株主数	5,839名

### 大株主(上位10名)

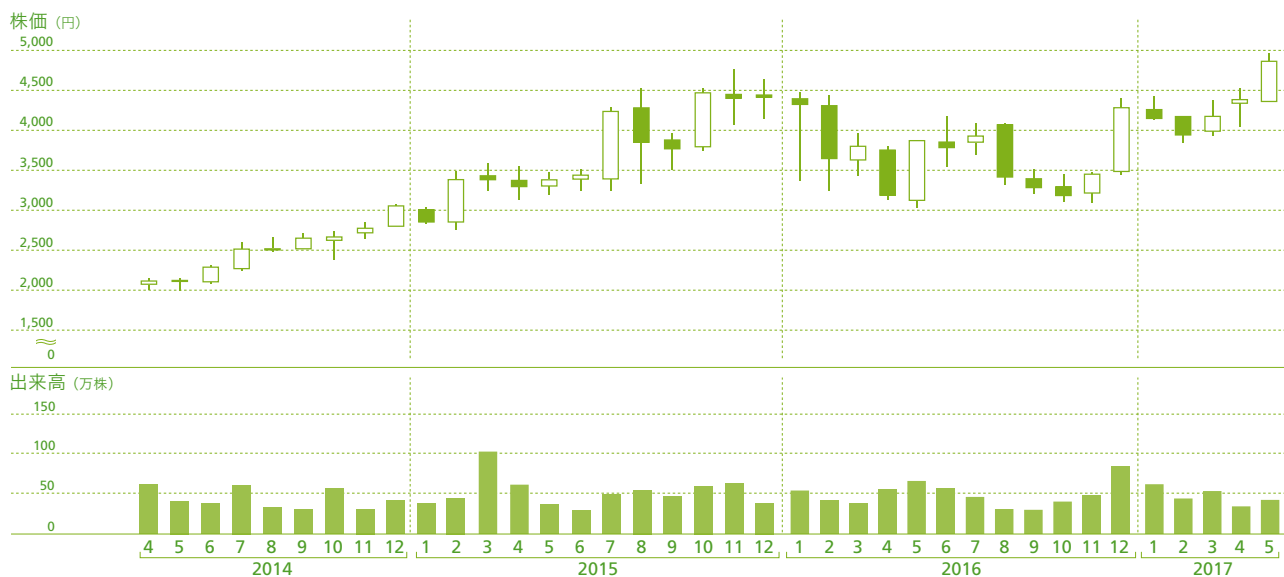
株主名	持株数	出資比率
三井物産株式会社	3,819千株	25.51%
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL (常任代理人 ゴールドマン・サックス証券株式会社)	1,191	7.95%
東京センチュリー株式会社	722	4.82%
株式会社福岡銀行	615	4.10%
小山田 浩定	453	3.03%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	451	3.01%
株式会社北九州銀行	404	2.69%
THE CHASE MANHATTAN BANK, N.A. LONDON SPECIAL OMNIBUS SECS LENDING ACCOUNT (常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部)	323	2.15%
総合メディカル従業員持株会	235	1.57%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	202	1.35%

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