

# 第36期 年次報告書

2013年4月1日から2014年3月31日まで

# よい医療は、よい経営から

医療機関が「よい医療」をおこなうには「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

### 事業活動

事業内容	02
財務ハイライト	06

### 成長戦略

社長メッセージ	08
セグメントの状況	20
東日本支社	22
西日本支社	26
九州支社	30

総合メディカルグループのCSR	34
コーポレート・ガバナンス	36
取締役・監査役・執行役員	39

### 財務報告

5年間の主要連結財務データ	41
当期の経営成績および財政状態の分析	42
リスク情報	48
連結財務諸表	50

会社情報	56
株式の情報	57

#### 見通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。

## 事業内容

よい医療を支え、  
よりよい社会づくりに貢献する。

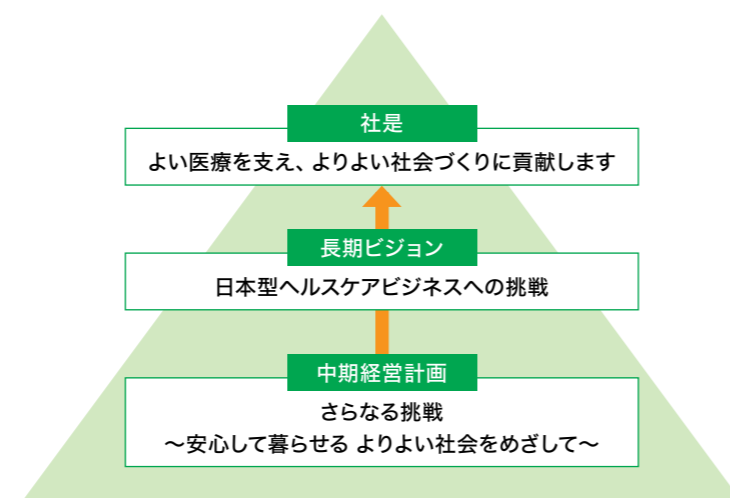


### ■ 安心して暮らせる よりよい社会をめざして

わたしたちは「よい医療は、よい経営から」のコンセプトのもと、「よい医療を支え、よりよい社会づくりに貢献」していくことを使命としています。長期ビジョン「日本型ヘルスケアビジネスへの挑戦」の実現に向け、中期経営計画で掲げる「DtoD」や「価値ある薬局」を通じて、地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりを支援しています。

こうした事業活動を展開することによって、社会がかかえる課題を解決し、すべての人びとが安心して暮らせるよりよい社会づくりに貢献します。

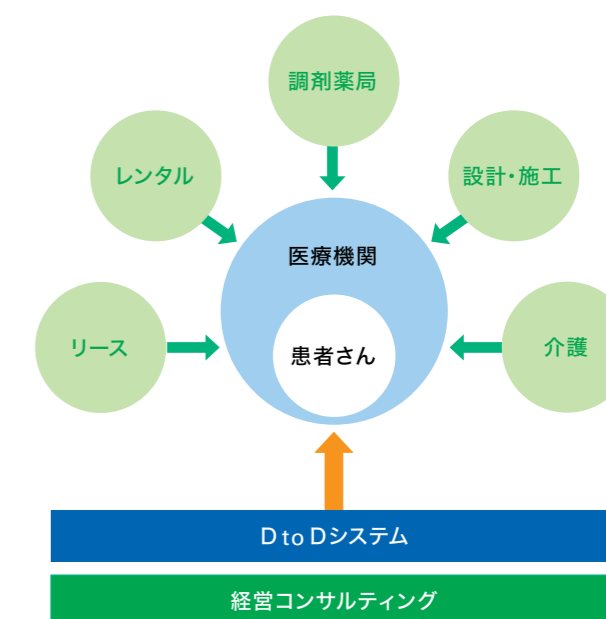
#### よい医療は、よい経営から



### ■ コンサルティングをベースにした医療経営のトータルサポート

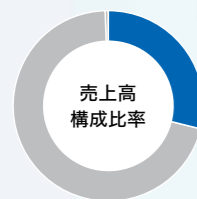
総合メディカルは、医療機関が効率的で質の高い医療を提供できるよう、コンサルティングをベースに医療経営のトータルサポートをおこなっています。

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500店舗以上を展開する調剤薬局、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



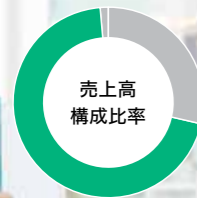
28.8%



「医業支援」では、医療機関向けに、基本構想策定や経営改善実行支援などをおこなう経営コンサルティングや、医師の開業・転職や連携を支援するD to D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、P42をご覧ください

## 薬局



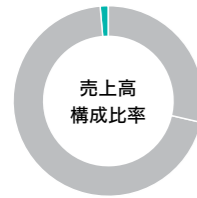
69.9%



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

➡ 「薬局」の業績は、P44をご覧ください

## その他



1.3%



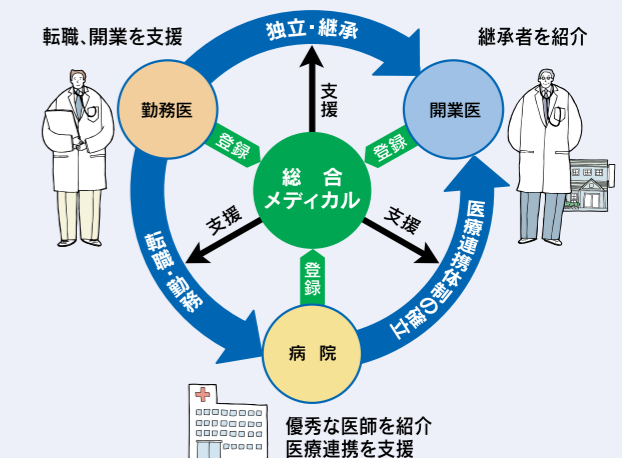
「その他」では、住宅型有料老人ホームを運営する総合ケアネットワーク株式会社、介護付有料老人ホームを運営する株式会社サンヴィラを中心に事業を展開しています。

ディー・トゥ・ディー  
■ 地域医療の活性化に貢献する「D to D」(Doctor to Doctor)

D to D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。

D to Dをととして、地域の病院・勤務医・開業医の連携が生まれ、効率的で質の高い医療の実現にも貢献しています。

## D to Dシステム



## ■ 地域に根ざした「価値ある薬局」

そうごう薬局を中心に、「みんなの健康ステーション」として、全国500店舗以上の調剤薬局を展開しています。

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

また、独自の教育システムにより、薬剤師として必要な「医療知識」「コミュニケーション能力」「薬事・技能・態度」を身につけ、さらなるレベルアップと提供する医療サービスの質の向上に努めています。



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

## 財務ハイライト

## 10年間の主要連結財務データ

3月31日に終了した会計年度	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>経営成績</b>										
売上高	(百万円) 49,348	54,986	59,676	64,474	65,879	70,427	72,789	80,222	86,658	103,318
営業利益	(百万円) 1,321	1,630	1,676	3,016	2,471	3,268	4,148	4,848	4,324	5,014
経常利益	(百万円) 1,197	1,603	1,741	2,998	2,555	3,297	4,212	4,881	4,343	5,068
当期純利益	(百万円) 616	951	934	1,716	1,277	1,541	2,167	2,504	2,532	2,856
<b>財政状態</b>										
総資産	(百万円) 26,445	27,582	28,316	29,541	29,926	36,273	43,057	53,160	57,138	66,982
純資産	(百万円) 8,069	9,134	9,671	14,737	15,051	15,932	17,421	19,511	21,636	23,934
<b>キャッシュ・フロー</b>										
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円) 2,842	1,271	552	2,543	1,353	3,237	4,179	4,484	7,269	7,461
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円) △1,083	△284	△375	△2	△1,118	△1,535	△4,111	△4,086	△3,380	△5,335
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円) △2,051	△1,337	△263	617	△2,181	△158	△1,275	△170	△2,777	△1,370
<b>1株当たり情報</b>										
当期純利益	(円) 101.58	151.50	150.71	248.87	168.08	210.70	299.33	346.93	350.81	395.64
純資産	(円) 1,324.36	1,471.73	1,551.75	1,925.46	2,001.72	2,170.05	2,413.16	2,702.78	2,993.28	3,311.46
配当金	(円) 12.50	25.00	25.00	50.00	50.00	50.00	60.00	70.00	80.00	80.00
<b>財務指標</b>										
自己資本当期純利益率 (ROE)	(%) 8.1	11.1	10.0	14.1	8.6	10.0	13.1	13.6	12.3	12.6
総資産経常利益率 (ROA)	(%) 4.4	5.9	6.2	10.4	8.6	10.0	10.6	10.2	7.9	8.2
売上高営業利益率	(%) 2.7	3.0	2.8	4.7	3.8	4.6	5.7	6.0	5.0	4.9
自己資本比率	(%) 30.5	33.1	34.1	49.6	50.1	43.3	40.5	36.7	37.8	35.7
ネットD/Eレシオ	(倍) 0.6	0.4	0.4	△0.1	△0.0	0.1	0.3	0.5	0.4	0.4
配当性向	(%) 12.3	16.5	16.6	20.1	29.7	23.7	20.0	20.2	22.8	20.2
従業員数 (パート除く)	(人) 1,444	1,487	1,473	1,614	1,704	1,914	2,097	2,195	2,508	2,650
<b>市場データ</b>										
国民医療費*	(兆円) 32.1	33.1	33.1	34.1	34.8	36.0	37.4	38.5	*	*
診療報酬改定 (本体)	(%) ±0	—	△1.36	—	+0.38	—	+1.55	—	+1.38	—
薬価改定 (薬剤費ベース)	(%) △4.2	—	△6.7	—	△5.2	—	△5.75	—	△6.0	—

\* 2013年度、2014年度は現時点で未公表。

## 2015年3月期 計画

連結売上高 **1,110** 億円  
 連結経常利益 **51** 億円

## 2014年3月期 ハイライト

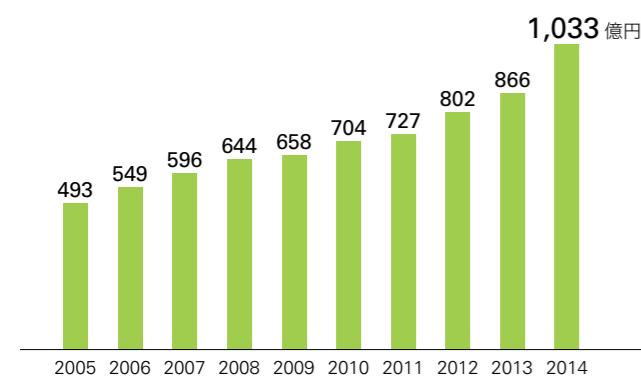
売上高 **1,033** 億円 前期比 +19.2% ↑  
 ポイント 上場来、13期連続の増収

経常利益 **50** 億円 前期比 +16.7% ↑  
 ポイント 医薬支援事業、薬局事業ともに伸長

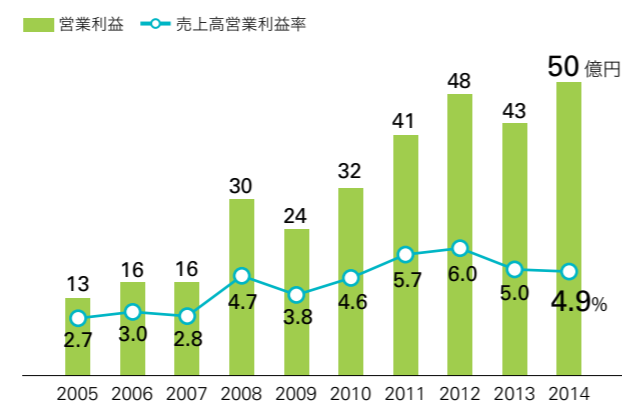
当期純利益 **28** 億円 前期比 +12.8% ↑  
 ポイント 過去最高、5年連続の増益

純資産 **239** 億円 前期末比 +10.6% ↑  
 ポイント 自己資本比率35.7%、ネットD/Eレシオ0.4倍

## 売上高



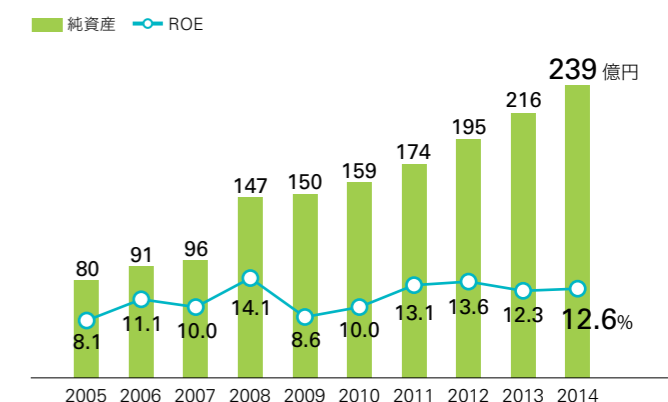
## 営業利益 / 売上高営業利益率



## 総資産 / 自己資本比率



## 純資産 / ROE



## 社長メッセージ



価値あるサービスで、  
社会に貢献します。

前中期経営計画の振り返り [➡ P10](#)

全体総括

2014年3月期業績の概要

新中期経営計画スタート [➡ P13](#)

重点施策 1 新規事業への挑戦

重点施策 2 既存事業の進化と深化

重点施策 3 企業価値の向上

長期的視点で見た経営課題と事業方針 [➡ P16](#)

収益成長

医療支援事業の拡大

介護事業への取り組み

医療に携わる企業として取り組むCSR活動 [➡ P19](#)

最後に [➡ P19](#)

代表取締役社長

田代五男

 SOGO MEDICAL

## 前中期経営計画の振り返り

### 全体総括

「すべての領域でナンバーワンに挑戦できる基盤づくり」に向けて、さまざまな施策に取り組みました。

2012年3月期を初年度とした3か年の中期経営計画では、業績目標である売上高1,000億円、経常利益50億円の達成をめざし、長期ビジョンである「日本型ヘルスケアビジネスの確立」の実現に向けて各事業でさまざまな施策に取り組みました。

医薬支援事業では新たなビジネスへの挑戦として、介護事業への新規参入や地域の要望にこたえる医療モールの開発を積極的に推進。また、医師の夢をサポートする開業支援・医療機関のコンサルティングを数多く手がけるなど、今後の成長につながる施策を展開しました。また、薬局事業においては、調剤薬局500店舗をめざして新規出店を進めたほか、当社グループへ加わっていただいた数多くの薬局とともに「みんなの健康ステーション」として地域に根差した薬局づくりに注力しました。

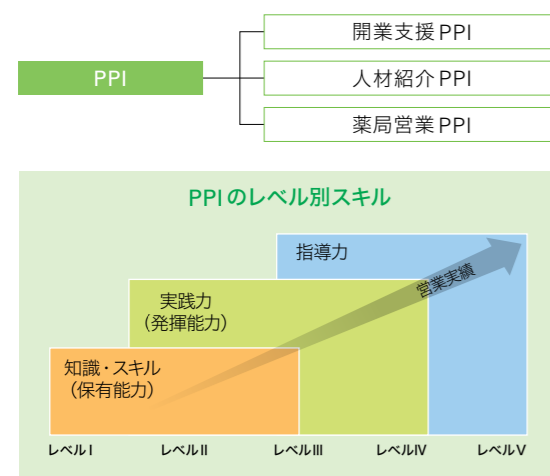
こうした取り組みによる実績は、当期の基本方針である「すべての領域でナンバーワンに挑戦できる基盤づくり」を全社一丸となってめざした結果であり、よりよい社会づくりにつながるものと確信しています。

そして、さらに当社が成長し、めざす社会づくりを実現するためには、「B/Sにのらない資産」の蓄積が欠かせません。具体的には、開業支援拡大のための施策「開業相談ヒアリングシート」の獲得や、薬局出店につながる「薬局経済比較」を実施。開業相談ヒアリングシートは493件、薬局経済比較が130件と、「B/Sにのらない資産」として結果だけではなくプロセスを重視した取り組みが現場に浸透していると実感しています。

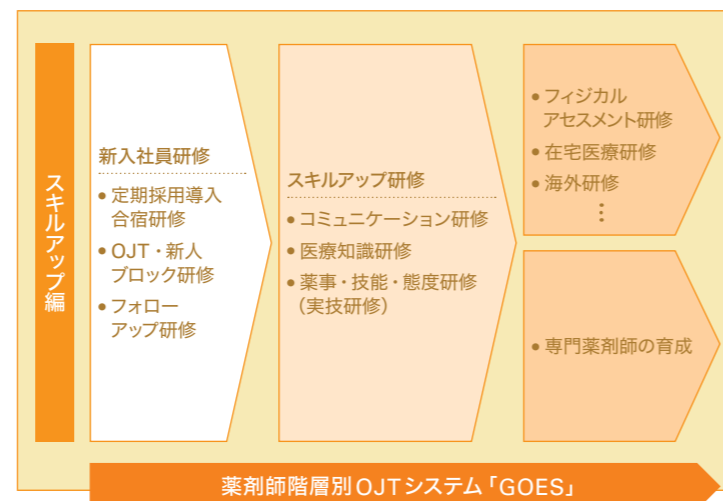
人財育成面では、「当社の成長は、社員の成長とともにある」との考え方のもと、医薬支援事業においては、PPI制度による開業支援・人材紹介・薬局営業面での人財育成を進めました。また、薬剤師の職能を最大限発揮するための研修制度として、薬剤師階層別OJT教育システム「GOES」という独自の教育プログラムにより、患者さんと医師から信頼される薬剤師の育成に取り組んでいます。

このように、前中期経営計画の達成に向けて邁進しましたが、東日本・西日本・九州地区それぞれの市場規模にあった人員の配置など、経営資源の選択と集中が想定どおりに進まなかったことなどの影響により、重点目標については未達となりました。「地域ヘルスケアネットワークの基盤づくり」を実現するには、まだ十分とは言いがたく、限られた国家財政のもとで、国民が効率的に質の高い医療を受けることができる社会の実現に向け、さらなる挑戦を続けてまいります。

### 社内認定資格「PPI」



### 薬剤師階層別OJT教育システム「GOES」



### 前中期経営計画の成果

業績目標	結果
売上高：1,000億円	1,033億円
経常利益：50億円	50億円

重点目標	結果
開業支援：2014年3月末までの3か年で750件	689件
薬局店舗数：2014年3月期末 500店舗	493店舗
運営受託の推進：2014年3月期末 30件	19件
入社したい会社として地域トップテン*	九州地区では13位

\* 出所：2014年2月17日 日本経済新聞 日経就職Navi 「2014年 新卒広告特集 九州・山口・沖縄版」

## 2014年3月期業績の概要

業績目標を達成。この成果に満足することなく、さらなる成長をめざします。

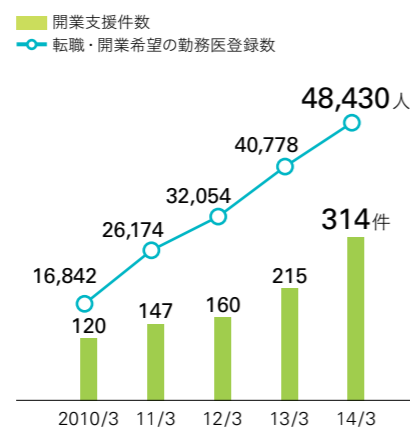
前中期経営計画最終年度となった2014年3月期の業績は、売上高は前期比19.2%増の103,318百万円、経常利益は同16.7%増の5,068百万円、当期純利益は同12.8%増の2,856百万円となりました。

医師の開業支援は、前期比99件増の314件となり、リース契約などの複合取引の拡大に加え、薬局の新規出店(28店舗)などへと広がりをみせました。転職・開業希望の勤務医の登録は、当期末で前期末比7,652人増の48,430人となりました。

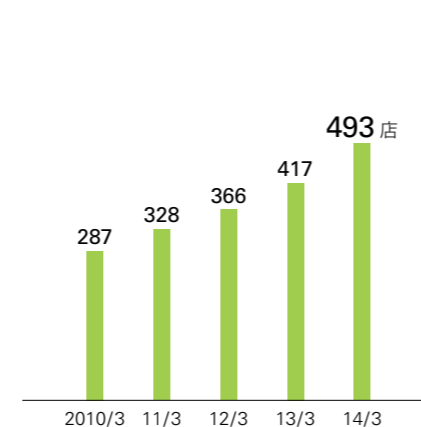
一方調剤薬局は、当期に78店舗(M&Aによる33店舗を含む)を出店した結果、当期末の店舗数は前期末から76店舗増えて493店舗となりました。残念ながら、当期中には調剤薬局500店舗を達成することはできませんでしたが、2014年4月1日に10店舗を出店した結果、503店舗となりました。

結果として、前中期経営計画の業績目標であった、売上高1,000億円、経常利益50億円を達成しましたが、当社がめざすよりよい社会づくりのためには、さらなる成長が急務です。限られた医療資源は最大限有効に使う必要があります。そのために当社は非常に大きな役割を担っています。そういった意味でも、社会に影響を与えることができる会社となるように、売上高1,000億円の規模に留まることなく、今後の成長戦略に取り組んでいく考えです。

## 開業支援件数および登録数



## 薬局店舗数



## 新中期経営計画スタート

当社を取り巻く事業環境は、2014年4月からの消費税率の引き上げに加えて、医療分野においては、増え続ける国民医療費が2025年には50兆円を超えると予測されており、より効率的で質の高い医療の提供がこれまで以上に求められています。こうした背景を踏まえ、2014年4月の診療報酬改定においては、医療の機能分化の強化と連携、在宅医療の充実など、地域包括ケアの取り組みが、さらに進められる内容となりました。

このように、医療界は大きな転換期を迎えようとしていますが、この変化は当社にとって、より一層社会に貢献できる機会を与えられたと言えます。なぜなら、当社は創立から今日に至るまで「よい医療は、よい経営から」をコンセプトに、時代の一步先を見据えながら「社会が望むことは何か」「お客さまにいかに喜んでいただくか」を考えてきたからです。

こうした状況のもと、当社は長期ビジョンの実現に向け、新たな中期経営計画において「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～」をテーマに、中期目標および重点施策を掲げ、今までの取り組みをさらに充実・進化させます。そして、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いきます。

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、限られた国家財政のもとで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月期までの3か年)

## さらなる挑戦

～安心して暮らせる よりよい社会をめざして～  
「D to D」と「価値ある薬局」でナンバーワンとなり、地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりに貢献します。

## 新中期経営計画 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、D to Dをベースに医療支援を推進します。
- 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。





### 重点施策1 新規事業への挑戦

地域の中核病院の経営支援および、他の医療機関や介護施設（在宅）との連携を支援します。

医師がよい医療に専念できるよう、人材紹介や情報提供といったソフト面と、病院施設や設備などハード面の両面から、病院のもつ機能をさらに強化し、より地域に貢献できる病院づくりを支援します。

また、地域の中核病院における地域連携室との関係構築や、薬局機能の活用により、他の医療機関や介護施設（在宅）などとの連携を支援します。さらに、当社が強みとするD to DやICTを活用し、連携から生まれる新規事業に挑戦します。

### 重点施策2 既存事業の進化と深化

医業支援事業と薬局事業をあらゆる面から底上げします。

医業支援事業では、3つの施策を実行します。1つ目は、地域への提案です。地域に必要とされる理想の医療モールをつくるほか、介護・在宅ニーズにこたえるコンサルティングを通じた地域包括ケア支援に挑戦します。2つ目は、医療機関への提案です。人材、施設、ファイナンス、情報といった病院経営に不可欠な資源に関連したサービスを強化するとともに、会員サービスを最大限にいかした新たなサービスを創出・提供していく考えです。3つ目は、医師への提案です。新たな医師向けサービスを開発するほか、開業支援を進化させ、多様なニーズにこたえていきます。

薬局事業では、5つの面で施策を実行します。まず、在宅医療の推進を図るため、チーム医療の一員として連携をおこない、地域における在宅医療を支援します。次に、専門教育を通じた知識習得により、地域の皆さまの疾病予防とセルフメディケーションを支援します。3つ目は、ジェネリック医薬品の使用促進を図り、患者さんの負担軽減と医療費削減に貢献していきます。4つ目は、ICTの活用などを通じてサービスを拡充し、顧客満足度の向上を図ります。最後に、効率的な薬局運営を可能とする基盤を構築し、安心・安全な医療を維持・推進していきます。

### 重点施策3 企業価値の向上

成長戦略を支える基盤を強化します。

前述の重点施策を推進するための基盤強化として、3つの施策に取り組みます。

まず、重要な経営資源である「人財価値の向上」です。社員の活性化と能力向上により、当社の総合力をさらに強化します。これには、新人事制度を定着させていくほか、戦略に沿った適切な人財の育成と配置、さらにはダイバーシティの推進など、個々の能力を成長へ結び付ける仕組みづくりをおこないます。

次に「連結ガバナンス体制の強化」に取り組みます。当社は2013年3月期より支社別の体制に移行しましたが、その体制をさらに強化し、迅速な意思決定とコンプライアンス経営を推進します。

そして、「業務効率の向上」として、全社的に業務改善を実施するほか、組織の改編、さらにはICTを活用することで業務効率を高めていきます。

## 安心して暮らせる よりよい社会をめざし 地域に根ざしたヘルスケアネットワークを育てていきます。

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ます。

総合メディカルが支援する  
地域ヘルスケアネットワーク



## 長期的視点で見た経営課題と事業方針

当社は「日本型ヘルスケアビジネスへの挑戦」という長期ビジョンを掲げ、その実現に向け、中期経営計画を策定・実行しています。日本型ヘルスケアビジネスとは、限られた国家財政のもとで国民が効率的に質の高い医療を受けることができる、医療システムの構築に貢献するビジネスのことを指します。では、具体的にどのような道筋を描いているのかご説明します。

### 収益成長

#### 市場規模相応の売上高構成比を構築するため、東日本の規模拡大を図ります。

市場規模相応の売上構成を構築すべきと考えており、引き続き東日本約60%、西日本約30%、九州約10%の売上高構成比をめざしていく方針です。

2014年3月期では、東日本と九州の売上高構成比は約1:1でしたので、市場規模の大きい東日本の比率を高めるための施策に注力していきます。そのためには、PPI制度により社員のレベル向上を図るとともに、前中期経営計画の課題でもあった「経営資源の選択と集中」として東日本への人員配置を進めます。また、現在、関東圏での採用を積極的におこなっていますが、採用後には経営理念浸透のための研修を実施するなど、早期戦力化に向けた施策も講じています。



## 医薬支援事業の拡大

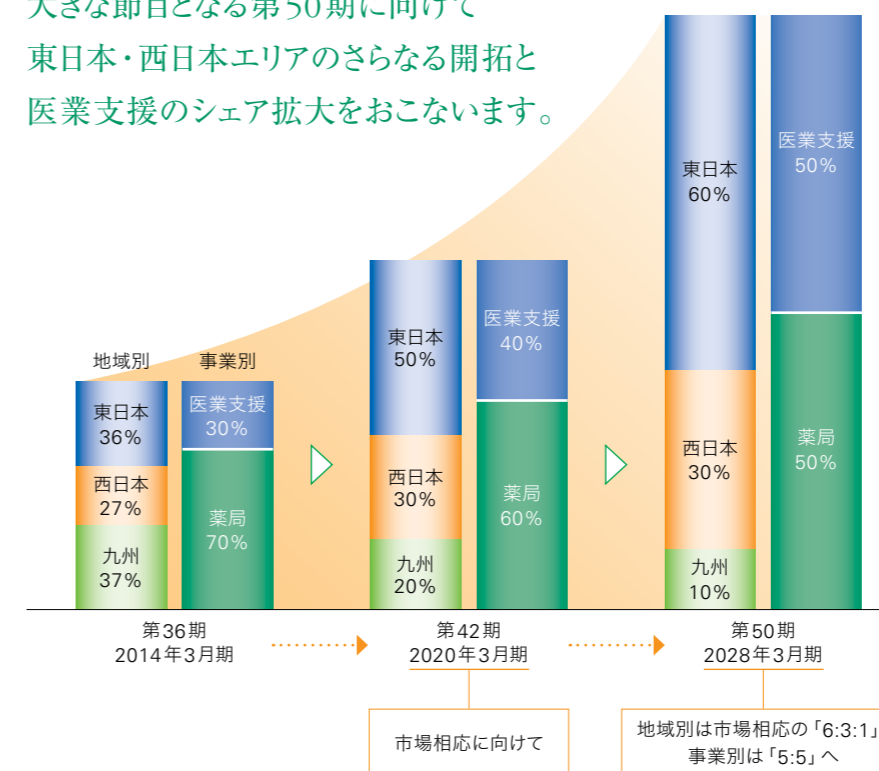
### 医薬支援事業と薬局事業の売上高構成比を5:5にするため、医薬支援事業の拡大に注力します。

医療界は大きな転換期を迎えており、特に調剤薬局は、2年に1回の調剤報酬、薬価基準の改定があり、さらに消費税率の引き上げなど厳しい状況にあります。このように、薬局事業では、外部環境の影響をコントロールできる部分が限られています。そのため、医薬支援事業と薬局事業の売上高の割合を5:5にするべく、現在売上高に占める割合が3割である医薬支援事業の拡大に注力していきます。

具体的には、D to Dを軸として、医療モールの開発を進めていきます。この医療モールには、当社が運営する「そうごう薬局」も出店するため、医薬支援事業の拡大を図るとともに、安定的な収益が見込める薬局事業の拡大も可能です。

### 長期ビジョンの実現に向けた第50期（2028年3月期）のイメージ

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



## 社長メッセージ



## 介護事業への取り組み

めざすビジョンの実現に向けて、介護事業にも注力します。

そして、当社のめざすビジョンの実現には、介護分野への取り組みは避けて通ることができないと考えています。これまで当社は、2013年2月に「みどりの風 下大利」、2013年6月に「みどりの風 二日市」、さらに2013年7月には「みどりの風 長尾」と、福岡県で計3件の介護施設を開設しています。これらの施設をモデルケースとして、東京など他地域での展開も検討していく方針です。

一方で、介護事業をおこなううえではハード面のほか、ソフト面が最大の課題となりますので、人財確保や、各種研修による社員のレベル向上にも注力していきます。

## 住宅型有料老人ホーム「みどりの風」

住宅型有料老人ホーム「みどりの風」では、24時間365日安心して過ごしていただくための緊急医療体制、医療サービス、生活支援サービス、介護保険サービスにも力を注ぎ、万一のときにも迅速に、適切に対応できる体制を整えています。入居者さまが安心して生活していただける快適な住まいとまごころ溢れるサービスを提供します。



## 住宅型有料老人ホーム みどりの風 下大利

<p><b>概要</b> 所在地：福岡県大野城市 利用料金： 敷金（入居時費用）：100,000円 月額利用料（食費込）：111,930円</p>	<p>居室数：42室（全室個室） 居室タイプ：18.00㎡ 入居時の要件：概ね65歳以上で要介護の方</p>
---	--

## 住宅型有料老人ホーム みどりの風 二日市

<p><b>概要</b> 所在地：福岡県筑紫野市 利用料金： 敷金（入居時費用）：100,000円 月額利用料（食費込）：111,930円</p>	<p>居室数：48室（全室個室） 居室タイプ：18.00㎡ 入居時の要件：概ね65歳以上で要介護の方</p>
---	--



## 住宅型有料老人ホーム みどりの風 長尾

<p><b>概要</b> 所在地：福岡県福岡市 利用料金： 敷金（入居時費用）：100,000円 月額利用料（食費込）：106,930円</p>	<p>居室数：56室（全室個室） 居室タイプ：15.00㎡ 入居時の要件：概ね65歳以上で要介護の方</p>
--	--



## 医療に携わる企業として取り組むCSR活動

当社の事業活動は、社是である「よい医療を支え、よりよい社会づくりに貢献する」を基本方針としており、これはCSR活動に直結しています。「よい医療を支える」ことが当社の社会的使命であり、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。

こうした考え方のもと、大切な社員に対して「社員とともに成長する会社」の実現をめざし、ワーク・ライフ・バランスを推進しています。短時間勤務や育児助成金などの育児支援制度、介護休業制度、長期所得補償制度など、さまざまな仕組みを導入することで、社員がいきいきと仕事に打ち込める職場環境づくりに努めています。

また、女性社員の登用や障がい者の活用をおこなうなど、ダイバーシティを積極的に推進しています。特に、当社薬剤師の半数以上は女性であり、女性のライフプランに合わせた社内制度の整備・活用を推進し、働きやすい職場づくりにこれからも取り組んでいく方針です。

## 最後に

2014年は、社会、医療界、お客さまが抱える不安や不満、不足といった「不」を取り除くことを全社のテーマとしています。全社員が、社会が望むことは何か、そしてお客さまにいかにお喜んでもらうかを考え、価値あるサービスを提供すること。「不」をなくすことで、これまで以上にお客さまとの親密な関係を構築していきたいと考えています。

また、社内においても「不」を取り除くことは変わりません。社員がいきいきと働くことのできる会社にし、本当にこの会社に入社して良かったと思う会社にしていきたいと考えています。社員とその家族の幸せを願い、責任感と使命感をもって事業活動に取り組む体制づくりを進めます。

当社の経営理念である「わたしたちの誓い」、「社是・社訓」のもと、すべての社員が心をついに、社会から必要とされる企業をめざします。

皆さまには、引き続きご支援賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

# セグメントの状況

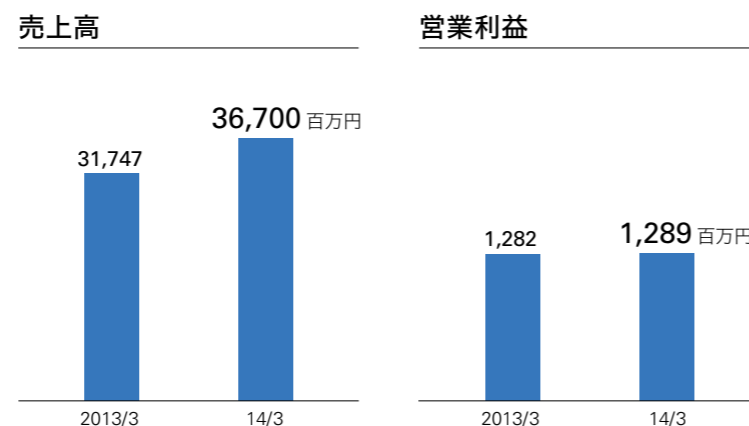
## 東日本支社

P22

支店、営業所 **11** か所

- 札幌支店
- 盛岡営業所
- 仙台支店
- 北関東支店
- 埼玉支店
- 東京支店
- 横浜支店
- 北陸営業所
- 松本営業所
- 静岡支店
- 名古屋支店

薬局 **212** 店



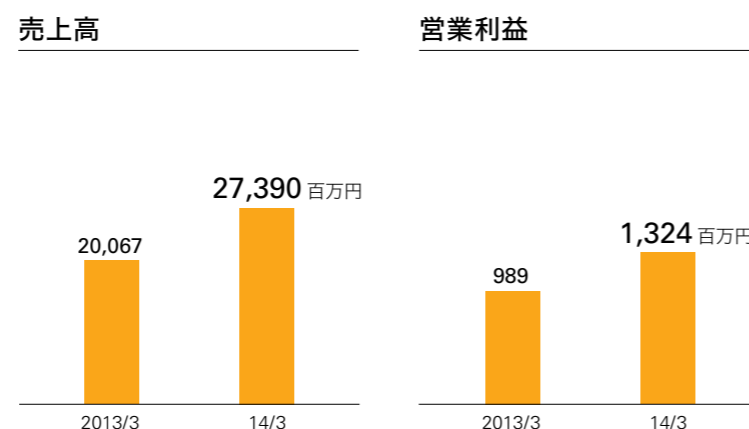
## 西日本支社

P26

支店、営業所、出張所 **9** か所

- 京都出張所
- 大阪支店
- 神戸支店
- 岡山支店
- 広島支店
- 山口支店
- 高松支店
- 松山支店
- 高知営業所

薬局 **130** 店



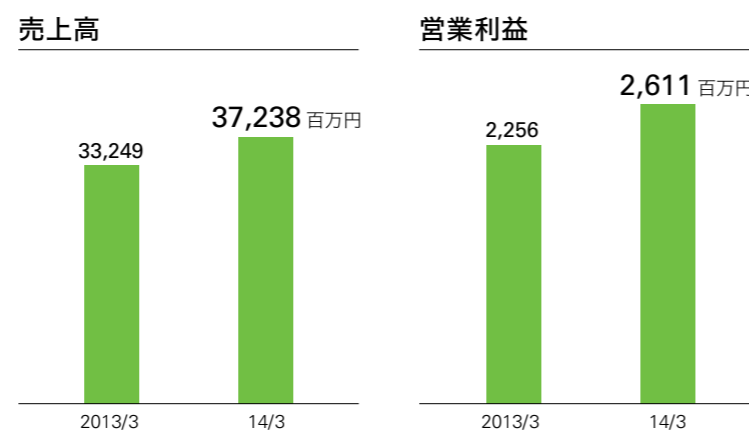
## 九州支社

P30

支店 **8** か所

- 北九州支店
- 福岡支店
- 長崎支店
- 熊本支店
- 大分支店
- 宮崎支店
- 鹿児島支店
- 沖縄支店

薬局 **166** 店



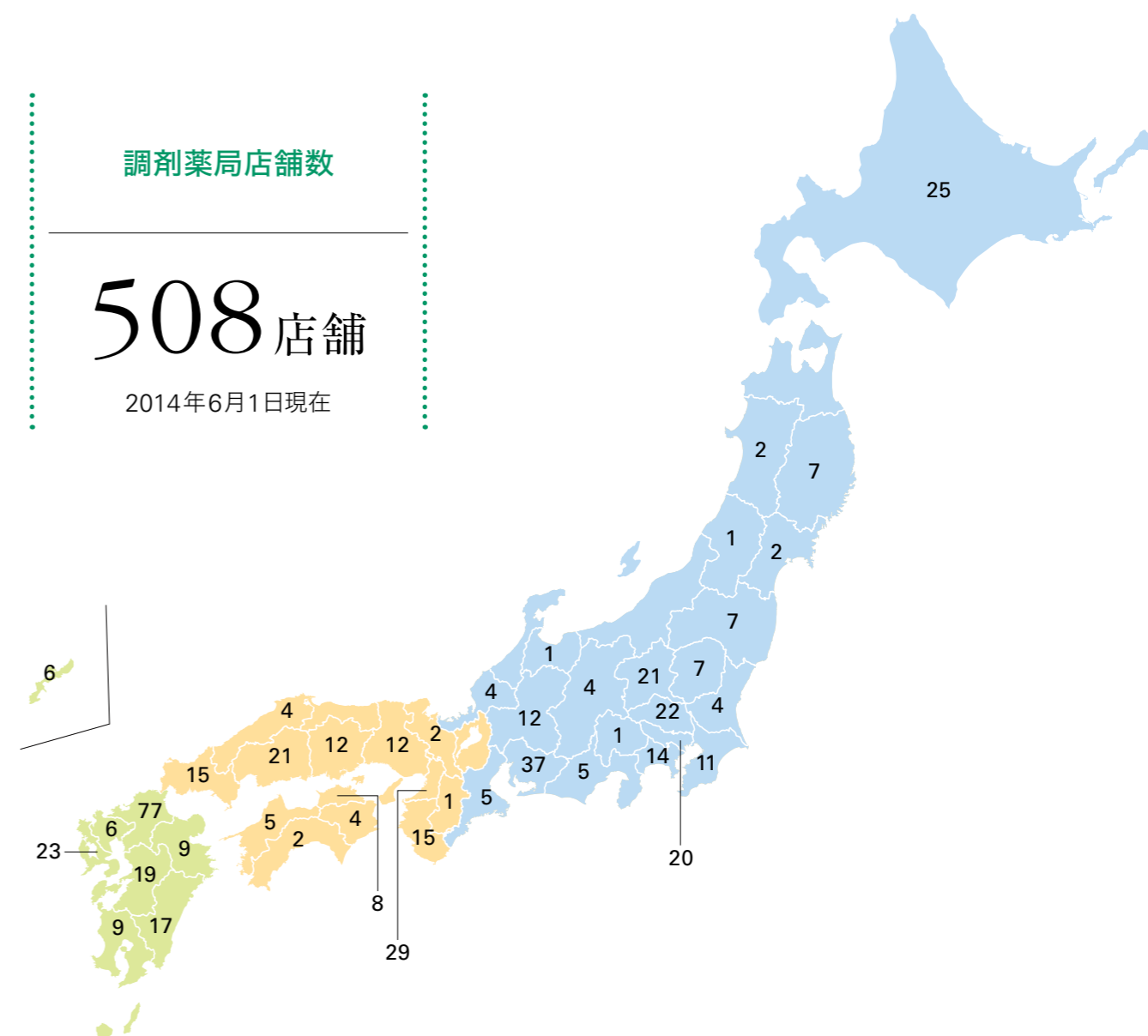
\* 拠点数は2014年6月1日現在

## ■ 全国に拡大する調剤薬局

### 調剤薬局店舗数

**508** 店舗

2014年6月1日現在



売上高構成比率 (2014年3月期)



国民医療費\*



\* 出所：厚生労働省「平成20年度 国民医療費の概況」

## 東日本支社



付加価値を追求し、  
顧客満足度を高めることで  
地域ナンバーワンをめざします。

取締役 上席執行役員 東日本支社長 貞久 雅利

東日本支社は「チェンジ」「チャレンジ」「コミュニケーション」「バリューアップ」を合い言葉に、社員一丸となって社会的使命を果たすために事業に取り組んでいます。新たな中期経営計画の初年度である2015年3月期は、市場相応の成長と地域ナンバーワンをめざします。

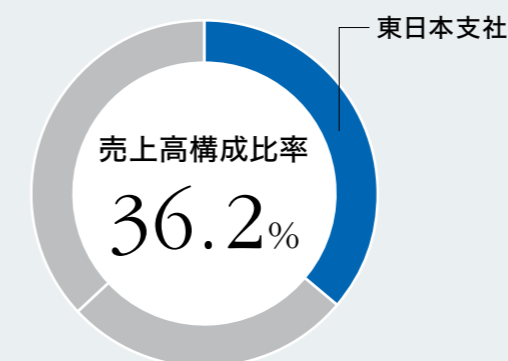
現在、東日本地域の市場規模は全体の約6割を占めており、東日本支社はこの市場規模と同程度の売上高比率を目標としています。そのためには、お客さまの「不安」「不満」を一緒に解決していく、顧客満足度の高い、「力強い現場」をつくる必要があります。顧客満足度を高めるため、社員一人ひとりが、お客さまの要望のみに対応する近視眼的発想にとどまることなく、本当に困っていることを正確に把握し、将来を見据えて改善方法を提供する長期的視点をもって、付加価値を追求していきます。また、商品志向から市場志向への転換

を図り、商品・サービスを取り巻く市場動向や環境全体から見つめ直し、提案していきます。

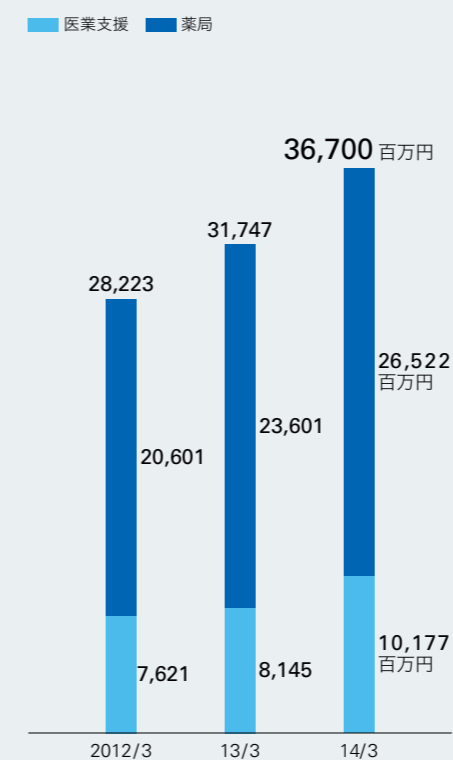
加えて、新医療モールや経営支援、在宅医療といった新たな取り組みへ挑戦するほか、社内認定資格であるPPI制度やマネジメント研修といった人財育成にも注力します。新たな取り組みとしては、「みんなの健康ステーション」として薬局店舗をいかした活動を掲げています。地域に密着した健康情報の拠点として、一般用医薬品などの適切な使用に関する助言や健康に関する相談・情報提供をおこなうなど、セルフメディケーションの推進のために薬局・薬剤師を活用していく方針です。

さらに、社員一人ひとりが自発的に行動し、「B/Sにのらない資産」を蓄積していくことで、地域ナンバーワンをめざします。

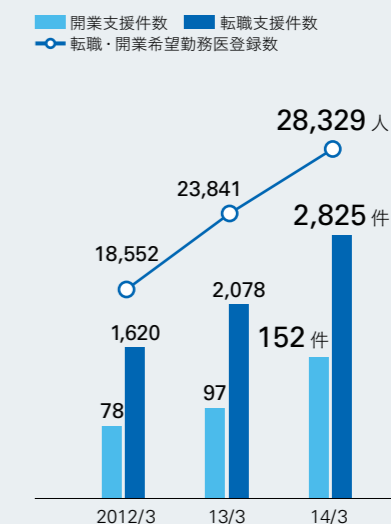
## 2014年3月期 実績



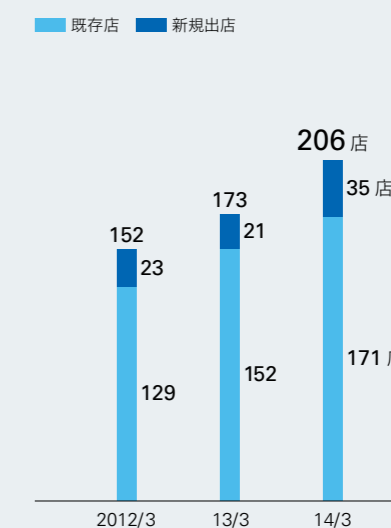
## 売上高



## 開業・転職支援件数および登録数



## 薬局店舗数





## 現場 レポート 1

大高病院  
(東京都足立区)

### ～患者さんご家族の悩みを 取り除くために

2013年10月に開業した「大高病院」。救急医療をおこなう当院では、訪問診療、訪問看護に取り組むなど地域医療に深く貢献しています。ここでは、当院の特色と地域医療への貢献についてご紹介します。

#### 救急医療からひろがる、地域医療への貢献をめざして

当院は、救急車で搬送先が見つかりにくい、認知症など精神疾患を合併する患者さんの受け入れや、自力で来院できる患者さんに対するUrgent Care（一次救急診療）などを目的として開業しました。開業にあたり、自治体との折衝や、事業計画の策定など、さまざまな面で総合メディカルに支援していただき、非常に安心できました。

患者さんの中には、高齢の方や重症で後遺症が残る方もいらっしゃいますので、救急医療後の継続的なフォローが重要です。そのため、当院では、周辺地域の方々に対して訪問診療も実施しています。

2014年4月には、訪問看護ステーションを開設するなど、地域の方々に住みなれた地で継続的に治療が受けられるよう、今後も体制の整備に努めていきます。



手術室



病室

#### 社員の声



東京支店 鹿野 雅史

病院の開業は、クリニックの開業よりも開業資金が多く必要になります。そのため、大高病院を支援するにあたっては、資金面を含めた「事業計画」が特に重要でした。また、開業後も定期的にアフターフォローをおこなっており、今後も引き続き、大高院長がめざされている医療の提供を中長期的に支援させていただきます。

私は、こうした開業支援を通じてお客さまに喜んでいただくことこそが、当社の使命・存在意義であると認識し、引き続き日々の仕事に取り組みます。

大高病院 院長 大高 祐一 氏

## 現場 レポート 2

しほくち  
子母口クリニックモール  
(神奈川県川崎市)

### ～地域の医療ニーズにこたえる 医療モール

当社は、「地域ヘルスケアネットワークの基盤づくり」をめざしており、その一環として医療ニーズの高い地域に「子母口クリニックモール」を開発しました。ここでは、当モール内にあり、当社が開業支援をおこなった「しまむらクリニック」をご紹介します。



#### 「昔ながらの町の医師」をめざして

当院では、消化器・糖尿病・循環器といった内科のほか、在宅診療にも力を入れています。わたしの専門は消化器内科ですが、患者さんにとって病気は消化器だけではありませんので、漢方薬の処方や他病院の紹介など、「町の医師」として患者さんが困っていることがあればできる限りの対応をしたいと考えています。

また、在宅診療では、患者さんはもちろんのこと、ご家族の大変さをもくみ取った治療が重要です。そのため、必要に応じて行政サービスの手配をするなど、患者さんやご家族が必要としていることに対して、さまざまなお手伝いをしていくことをクリニックの目標としています。



しまむらクリニック 院長 島村 健 氏



シンボルマークは「長生き」の願いを込めたウミガメ



待合室

#### 「子母口クリニックモール」概要

神奈川県川崎市にある「子母口クリニックモール」は、内科・小児科からなる医療モールとして、2012年6月にオープンしました。当地域は医療機関が不足していたため、利便性の高い医療モールとして、地域住民の方に喜ばれています。2014年6月には、新たに整形外科が開業を予定しています。

また、モール内に併設された「そうごう薬局 子母口店」では、クリニックからの処方せんのほか、「しまむらクリニック」と連携して在宅訪問を実施しています。患者さんとのコミュニケーションを大切に、チーム医療の一員として、質の高い医療を提供することで地域医療に貢献しています。

## 西日本支社



社内外の「不」を取り除き、  
強固なチームワークで  
地域ナンバーワンをめざします。

取締役 常務執行役員 西日本支社長 中島 孝生

西日本支社は、「守り」の姿勢から脱却し、「攻め」の姿勢で、「D to D」と「そうごう薬局」で地域シェアナンバーワンに挑戦してきました。

医業支援部門では「B/Sにのらない資産」の蓄積を進め、医療モールなどのプロジェクト案件も増加しました。薬局部門では、新規出店や総合メディカルグループの仲間が増えたことにより店舗数が大幅に拡大しました。

2015年3月期は、「支社のチームワークでさらなる挑戦」を進め、社会・医療界・お客さま・社内がかかえる不安・不満・不足・不快・不便などの「不」を取り除くことをテーマとします。

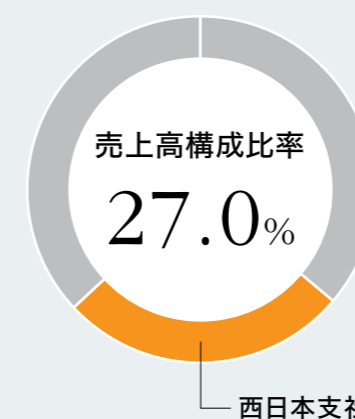
医業支援部門では、新規開業支援・継承開業支援に注力し、施設賃貸などの案件を増加させるとともに、地域ニーズに合致した、医療・介護・健康サービスの

複合施設としての医療モール開発を積極的に推進していきます。

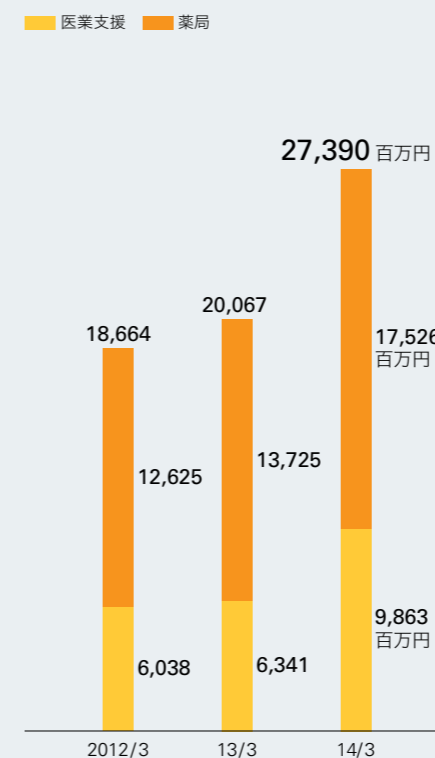
薬局部門では「みんなの健康ステーション」として、地域における健康に関する情報発信の拠点となることをめざしています。具体的には、セルフメディケーション、プライマリケアのサポートをはじめ、ジェネリック医薬品の積極推奨、在宅医療への参画強化により、地域の方々への健康支援を進めるとともに医療財政に貢献できる薬局となります。

人財育成では、引き続き「わたしたちの誓い」「社是・社訓」の全社員への浸透に注力し、お客さまの不安や不満を一緒に解決していく社員を育てます。社員一人ひとりがお互いに切磋琢磨し、チームワークを強化し、支社一丸となって地域ナンバーワンをめざします。

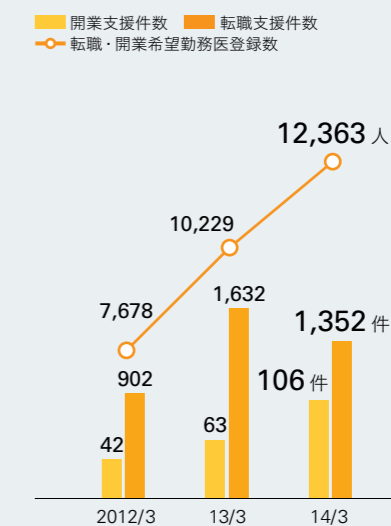
## 2014年3月期 実績



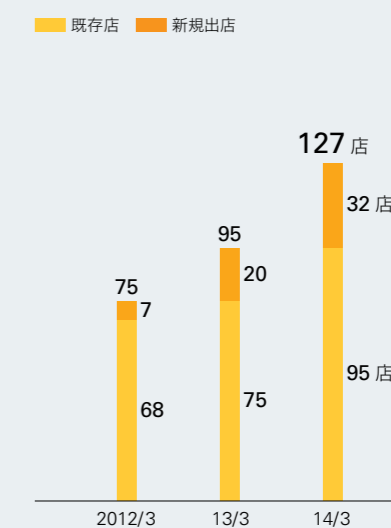
## 売上高



## 開業・転職支援件数および登録数



## 薬局店舗数





## 現場 レポート 1

ひがしはら整形外科  
リウマチクリニック  
(大阪府泉南郡)

### ～より多くの患者さんに対して、 からだと心の元気を応援するために

2013年9月に開業した「ひがしはら整形外科リウマチクリニック」。地域住民の患者さんが、身体面だけでなく精神面においても笑顔で安心して生活ができるように「地域のかかりつけ医」として取り組む、当院の開業の経緯を紹介します。

#### 開業支援から、開業後のアフターフォローまで

「ひがしはら整形外科リウマチクリニック」の開業支援は、当社のビジネスパートナーから2012年5月に東原先生の紹介を受けたことが始まりです。現神戸支店長の西嶋が担当していましたが、異動とともに私が引き継ぎ、不動産部門、設計・施工部門、薬局部門などと連携してプロジェクトに臨みました。

当開業支援において、特に大きなポイントとなったことは開業地の選定です。先生のご要望をもとに、多くのビジネスパートナーと連携して情報を収集し、駅から徒歩5分という最適な開業地を提案することができました。

また、開業はゴールではなくスタートです。開業後も定期的なコミュニケーションを図り、東原先生のめざされている医療の提供を支援させていただいています。

今回の開業支援をきっかけに、他の開業希望の先生方をご紹介いただき、こちらの開業支援プロジェクトにも、支社・支店一丸となって取り組んでいます。

#### 「重み」を忘れずに、「よい医療は、よい経営から」 を实践する

クリニックの開業には、これまでの勤務医としての生活では経験することがなかったさまざまなハードルが存在します。私は、こうした一生に一度の決断をされる先生方のお手伝いをさせていただいているという「重み」を忘れてはいけなと考えています。今後も、さらなる知識習得と経験を重ねることで、一人でも多くの先生に喜んでいただき、当社の使命・存在意義である「よい医療を支え、よりよい社会づくりに貢献」していきます。



待合室



リハビリ室

大阪支店 藤本 貴也

## 現場 レポート 2

ケースHAT神戸メディカルモール  
(兵庫県神戸市)

### ～ヘルスケアネットワークの 充実をめざして

より身近なヘルスケアネットワークの充実をめざして開発された、「ケースHAT神戸メディカルモール」。ここでは、6科目のクリニックと「そうごう薬局 HAT神戸店」からなる当医療モールの中から、「加茂皮フ科医院」をご紹介します。



#### 幅広い診療と、きめ細かい対応を実施

当院の開業にあたっては、開業候補地の選定を中心に総合メディカルにお力添えをいただきました。開業から5年目となる現在、子どもから高齢者まで幅広い年齢層とさまざまな症状の患者さんがいらっしゃいますので、外来や手術など広範囲の診療をおこなっています。また、患者さんに処方する薬を、私自身が実際に試し、飲み心地や付け心地を確認するなど、きめ細かい対応も心掛けています。

今後は、地域医療の観点から医療モールの利点をさらにいかしていきたいと思えます。モール内のクリニックと「そうごう薬局 HAT神戸店」では定期的に合同勉強会が開催されていますので、新しい医療情報や各科の患者動向など、有益な情報共有なども進めていければと考えています。



加茂皮フ科医院 院長 加茂 統良 氏

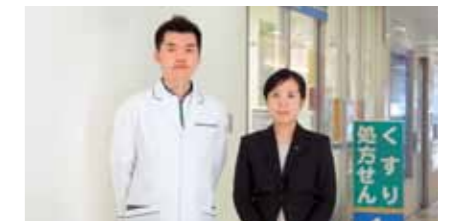


入口



手術室

#### そうごう薬局 HAT神戸店



そうごう薬局 HAT神戸店  
薬局長  
薬剤師  
石岡 利英

兵庫ブロック  
ブロック長  
薬剤師  
松尾 里絵

医療モールは、患者さんが同じ建物や敷地内の複数のクリニックをスムーズに受診できるという大きな利点があります。これには院長同士の連携が不可欠であり、「ケースHAT神戸メディカルモール」では、併設された「そうごう薬局 HAT神戸店」が医療モール内にあるクリニックの院長同士の連携を深めることを目的として、3か月ごとに定例会を実施しています。また、当薬局では、管理栄養士による栄養相談を実施し、処方せんがなくても気軽に患者さんが相談できる場を設けるなど、地域医療の貢献に寄与しています。



## 九州支社



「個々を磨き、生産性を高め、  
お客さまに喜んでもらう」をテーマに、  
さらなる成長をめざします。

取締役 上席執行役員 九州支社長 原口 錠二

九州支社は、創業の地として36年間築き上げた豊富な財産があります。2014年3月期は、財産である、多くの開業支援先やサクシードメンバーズ会員、コンサルティング実施先など既存のお客さまとの関係を強化し、絆を深めることで、新しいお客さまとの出会いにもつなげてきました。

具体的には、医療機関の継承支援、薬局案件、医療モール・施設賃貸などのプロジェクト案件に積極的に取り組みました。

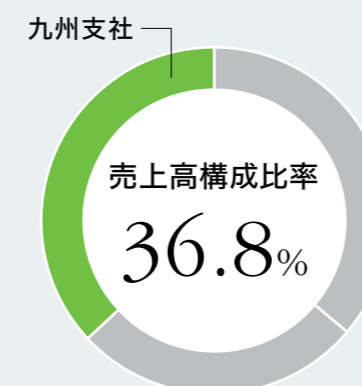
また、目標達成のために改めて仕事の効率や生産性の向上を追求。社員一人ひとりが自身の能力を磨き、現場の問題点を分析し解決できるよう、人財の育成に努めました。

その他、本社・支社・支店・薬局間のさらなる連携強化など、支社機能を充実させ、すべての領域でナンバーワンに挑戦できる基盤づくりに取り組んできました。

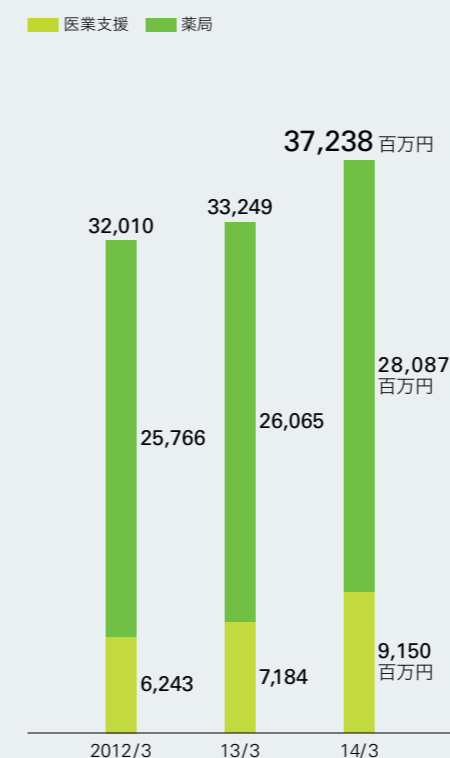
中期経営計画のスタートとなる2015年3月期は、原点に戻り「個々を磨き、生産性を高め、お客さまに喜んでもらう」ことをテーマとして掲げています。そのためには、お客さまの不安・不満・不足・不快・不便などの「不」をどれだけ取り除くことができるかが重要となります。社員一人ひとりが個々を磨き、より一層その能力を向上させ、明確な目標に向かって、確実に実行していきます。

中期経営計画の達成に向けて、支社が心を一つに、さらなる成長をめざします。

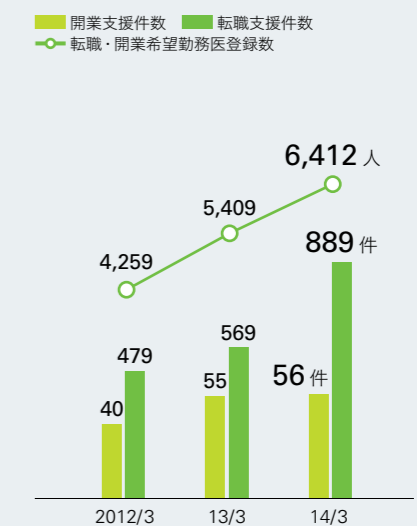
## 2014年3月期 実績



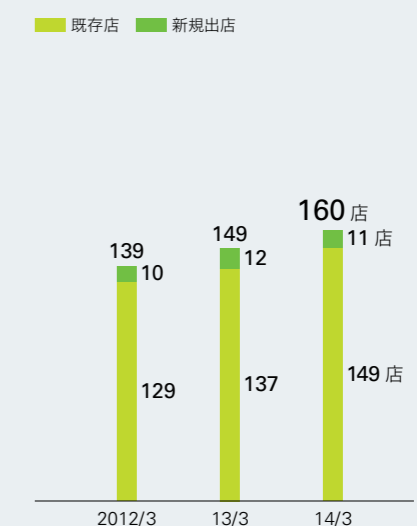
## 売上高



## 開業・転職支援件数および登録数



## 薬局店舗数





## 現場 レポート 1

周船寺メディカルモール  
(福岡県福岡市)

### ～安心して生活できる 地域づくりに向けて

内科・小児科・整形外科に加えて、「そうごう薬局 周船寺店」からなる周船寺メディカルモール。ここでは、安心して生活できる地域づくりに向けて、利便性向上に寄与する当医療モールをご紹介します。

#### 「地域ヘルスケアネットワークの基盤づくり」 をめざして

周船寺メディカルモールでは、2008年4月に内科、同年9月に小児科、そして2011年12月に整形外科が開業しました。

当モール開業にあたり、併設する「そうごう薬局 周船寺店」よりも各クリニックが地域の方々にわかりやすいように、医療モール内での配置を検討。また、クリニックと薬局の外観を全て統一することで一体感のあるつくりにするなど、医療モールとして認知してもらえるように配慮しました。また、「そうごう薬局 周船寺店」では定期

的な勉強会や情報交換会をおこなうなど、こまめに情報共有ができる体制を整備し、各クリニックと協力して患者さんのケアを実施しています。

当モールには定期的に訪問し、先生方がめざされている医療の提供や、課題の解決を支援させていただいています。開業から6年が経ち、地域の方々の認知度も高まり、患者数は順調に推移しています。今後も「地域ヘルスケアネットワークの基盤づくり」のため、医療モールの開発をさらに推進し、地域の方々が安心して生活できる環境づくりをお手伝いしたいと考えています。



そうごう薬局 周船寺店



福岡支店 東 茉衣

## 現場 レポート 2

岩崎整形外科クリニック  
(福岡県福岡市)

### ～開業の選択肢として 注目される「継承開業」

現在、開業の一つの選択肢として注目されている「継承開業」。クリニックを譲りたいという医師がいて初めて実現しますが、近年の後継者不足の問題もあり第三者への継承事例は増えています。ここでは、旧まとは整形外科クリニックの的場院長から事業を譲り受けた、岩崎整形外科クリニックの岩崎院長をご紹介します。



#### 希望の開業地で継承開業

私が開業をめざすきっかけとなったのは、患者さん一人ひとりとの関わり合いをもっと深めたい、そしてもっと時間をかけて治療をおこないたいという思いからです。開業を決めた当初は、新規開業と継承開業の両方を検討していましたが、やはり自己資金の面などを考慮し、継承開業を選択しました。また、開業地の希望もあわせて総合メディカルの担当者に伝え、開業準備を開始しました。そして総合メディカルからの紹介で、クリニックの譲渡を考えていらっしゃる場先生にお会いしました。的場先生に、私のやりたい医療について大変ご理解をいただいたことと、開業地が理想的な場所であったことなどから、クリニックを引き継がせていただくことに決めました。

#### かゆいところに手が届くサポート

開業準備は約2年にわたりましたが、担当者に円滑に進めてもらうことで、開業に関する手続きはスムーズにおこなうことができました。また、前勤務先の病院を退職した後、別の病院に1年間勤務したのですが、その手配など、総合メディカルにはかゆいところに手の届くサポートを実施していただきました。

現在も引き続き定期的なアフターフォローをおこなっていただいています。開業後、しばらくしてから患者さんへのアンケートを実施。このアンケートにより、私たちが気づかなかった改善点などを知ることができ、非常に有益なものとなりました。こうした率先した取り組みには大変感謝しており、総合メディカルは心強いパートナーであると考えています。



岩崎整形外科クリニック 院長 岩崎 敏展 氏



受付



リハビリ室

## 総合メディカルグループのCSR

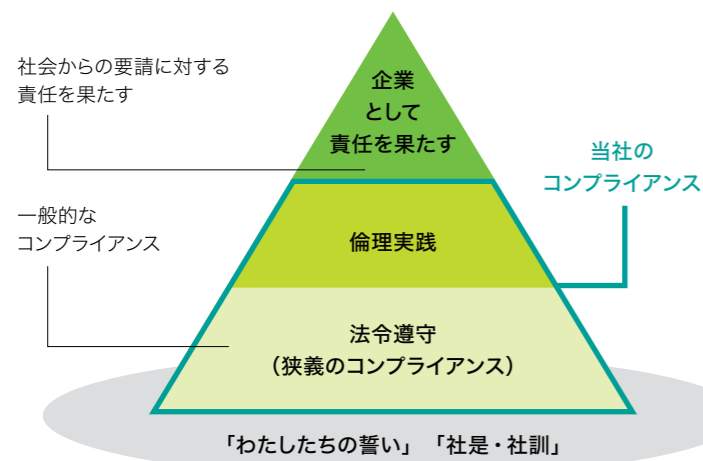
総合メディカルグループでは、企業の社会的責任（CSR）として4つの点を重視してきました。

- 1 全社員が経営理念を理解、共有し、仕事をととして、会社の使命を果たしていく。
- 2 お客さま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

#### 行動規準



#### 総合メディカルグループの誓い

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

#### 総合メディカルグループのコンプライアンスに対する考え方

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

当社の社員にとってのコンプライアンスは、「悪いことはやらない」ということだけではなく、よりよい社会、よりよい会社づくりへとつながり、そしてよりよい人生を送るための手段です。

### ■ 「誇りと使命感をもって仕事をおこなえる仕組みづくり」のさらなる挑戦

中期経営計画の重点施策の一つとして「社員とともに成長し、自由闊達に意見が言える風通しのよい会社、地域社会から必要とされる会社になる」ことを掲げ、2011年度より人事制度の再構築に着手しました。具体的には、新たな諸制度（等級制度、評価制度、報酬制度、人財育成制度）を順次導入し、2014年4月より全面的にスタートさせました。

また、あわせて同4月より新人事システムを導入し、当社の人財情報を収集、分析、活用することで、教育、登用、ローテーションの定着を図り、社員とともに企業が成長できる組織を構築していきます。

そして、この新人事制度を基盤とし、当社がめざす「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」に挑戦します。

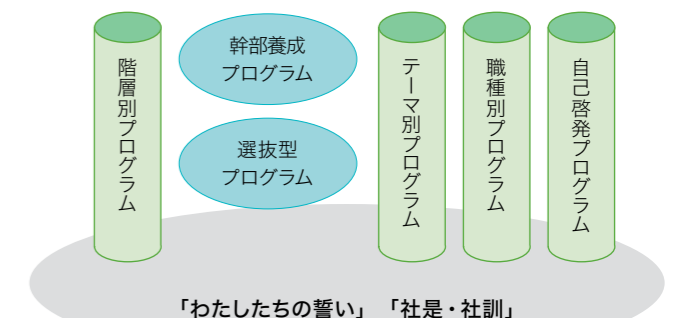
### ■ 人財育成の考え方

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

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



#### 研修体系イメージ



## コーポレート・ガバナンス

### ■ 基本的な考え方

当社は、法令遵守に基づく企業倫理の重要性を認識するとともに、変動する企業環境に対応した迅速な経営意思決定と、経営の健全性向上を図ることによって企業価値を継続して高めていくことを経営上の最重要課題のひとつとして位置づけております。その実現のため、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 (2014年6月20日現在)

当社の取締役会は、当社の規模等に鑑み機動性も重視して、12名で構成されており、うち1名が社外取締役であります。

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

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。

常勤取締役で構成される常務会は、原則として毎月2回開催し、取締役会へ付議すべき事項、取締役会の決定事項以外の重要事項を決定しております。常勤取締役(ただし、相談役、副会長は除く)で構成される経営会議および個別案件会議は、原則としてそれぞれ毎月1回開催し、常務会に付議される事項についての審議、経営に関する諸問題の

討議や情報交換等を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 (2014年6月20日現在)

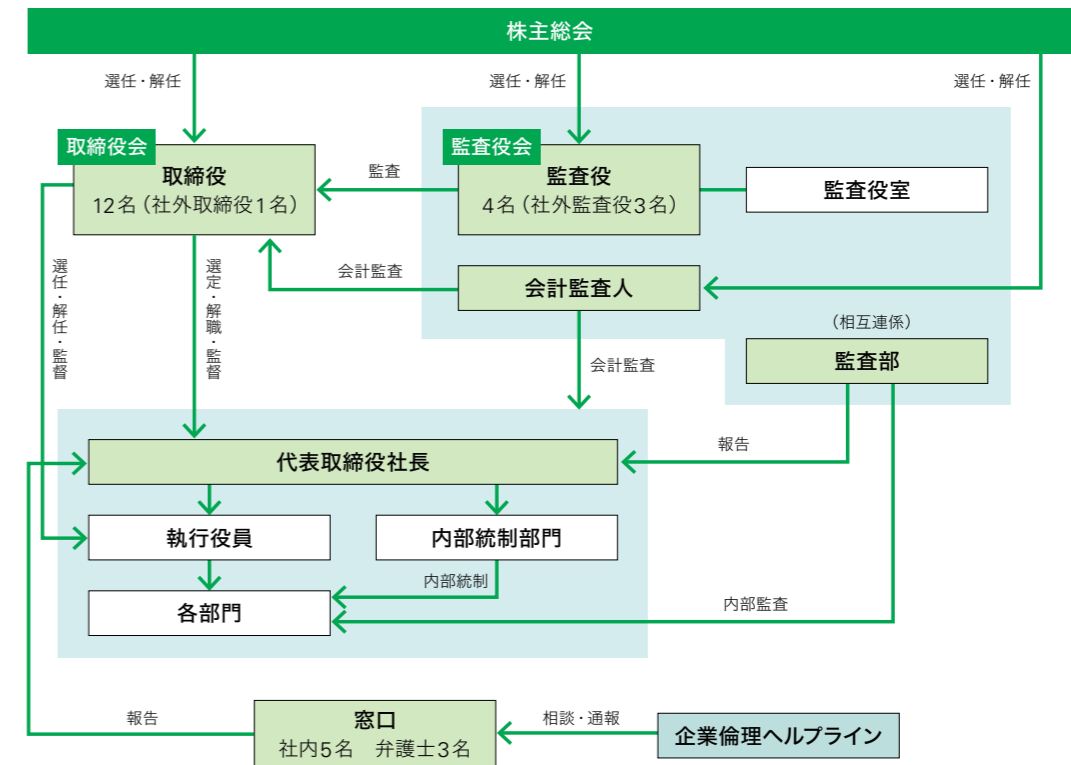
当社の監査役会は、常勤監査役2名、非常勤監査役2名の計4名で構成されており、うち3名を社外監査役とし、公正性、透明性を確保しております。監査役会の構成員である各監査役は、取締役会へ出席し、さらに常勤監査役については、常務会、経営会議および個別案件会議にも出席して意見を述べています。

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11名が全部門を対象に内部監査を計画的に実施しており、監査結果は、社長に報告しております。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 (2014年6月20日現在)



### ■ 役員報酬等

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

定しており、株主の監視が働く仕組みとなっております。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 (2014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)	13	238	238	-	-
監査役(社外監査役を除く)	1	9	9	-	-
社外役員	6	18	16	-	1
合計	20	265	263	-	1

注1. 取締役の報酬等の総額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれておりません。  
 2. 当社役員が受ける報酬等は当社から支給されるもののみであり、連結子会社からの報酬はありません。  
 3. 当社役員のうち、連結報酬等の総額が1億円以上となる者はおりません。  
 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。

## コーポレート・ガバナンス

## ■ 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。

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。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。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。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、役員研修・社員研修を充実させ、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。

## ■ 情報管理体制について

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

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

## ■ 社外監査役からのコメント



監査役（社外監査役）

渡邊 清孝

総合メディカルの社外監査役に就任して丸一年が経過しました。当社は「よい医療は、よい経営から」の使命感をもって、全社員一丸となって医療にかかわる事業に取り組んでいます。

定例で行われる取締役会・監査役会などに必ず出席し、私個人としても積極的に意見を述べさせていただき、コーポレート・ガバナンスとコンプライアンスが徹底されていること、また、創立以来の「わたしたちの誓い」「社是・社訓」に基づいた経営方針が全社員に浸透していることを確認しています。

当社は新たな挑戦を大きく堂々と掲げています。従来の路線の積み上げ、それに単純なるストレッチでは挑戦とは言えません。常々より使命感に燃えた医療業界の新しいソリューションプロバイダーとしての切り口から、思い切った発想の挑戦を期待しています。当社の“総合”なる展開力ある社名をさらに活用し、“メディカル”をグローバルに展開させてほしいと思っています。引き続き社外監査役としての立場から、当社の企業価値を高めるために、積極的に発言し、提案・提言を実行する所存です。

## 取締役・監査役・執行役員（2014年6月20日現在）

## ■ 取締役



田代 五男

代表取締役社長



坂本 賢治

代表取締役副社長



三木田 慎也

取締役 専務執行役員



中島 孝生

取締役 常務執行役員



黒田 誠

取締役 常務執行役員



寺田 孝英

取締役 上席執行役員



貞久 雅利

取締役 上席執行役員



原口 錠二

取締役 上席執行役員



中島 護貴

取締役 上席執行役員



小山田 浩定

取締役相談役



金納 健太郎

取締役副会長



野上 誠

取締役（社外取締役）

## 取締役・監査役・執行役員

## ■ 監査役



大野 穰

常勤監査役（社外監査役）



平尾 昭二

常勤監査役



渡邊 清孝

監査役（社外監査役）



三ツ角 直正

監査役（社外監査役）

## ■ 執行役員

三木田 慎也

専務執行役員  
開発本部担当  
開発本部長

中島 孝生

常務執行役員  
西日本支社担当、サポート本部副担当  
西日本支社長

黒田 誠

常務執行役員  
管理本部、人事本部担当  
管理本部長

橋本 浩一

常務執行役員  
開発本部本部長補佐

寺田 孝英

上席執行役員  
サポート本部担当  
サポート本部長

貞久 雅利

上席執行役員  
東日本支社担当  
東日本支社長

原口 錠二

上席執行役員  
九州支社担当  
九州支社長

中島 護貴

上席執行役員  
サポート本部副担当  
サポート本部副部長  
(株)エス・エム・イー 代表取締役社長

新村 元市

上席執行役員  
(株)ソム・テック 代表取締役社長

渡部 一也

上席執行役員  
経営戦略本部長  
広報IR部長

谷川 由利子

上席執行役員  
人事本部長

奥野 隆通

執行役員  
秘書室長

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  
サポート本部副部長  
薬局企画部長

山崎 修

執行役員  
西日本支社 西日本営業統括部長

原 正朝

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

中野 重行

執行役員  
東日本支社 東日本営業統括部長

本多 克行

執行役員  
人事本部副部長  
人事部長

志渡澤 秋寛

執行役員  
監査部長

## 5年間の主要連結財務データ

3月31日に終了した会計年度		2010	2011	2012	2013	2014
売上高	(百万円)	70,427	72,789	80,222	86,658	103,318
営業利益	(百万円)	3,268	4,148	4,848	4,324	5,014
経常利益	(百万円)	3,297	4,212	4,881	4,343	5,068
当期純利益	(百万円)	1,541	2,167	2,504	2,532	2,856
純資産額	(百万円)	15,932	17,421	19,511	21,636	23,934
総資産額	(百万円)	36,273	43,057	53,160	57,138	66,982
1株当たり純資産	(円)	2,170.05	2,413.16	2,702.78	2,993.28	3,311.46
1株当たり当期純利益	(円)	210.70	299.33	346.93	350.81	395.64
1株当たり配当金	(円)	50.00	60.00	70.00	80.00	80.00
(うち1株当たり中間配当金)	(円)	(25.00)	(30.00)	(35.00)	(40.00)	(40.00)
配当性向	(%)	23.7	20.0	20.2	22.8	20.2
自己資本比率	(%)	43.3	40.5	36.7	37.8	35.7
自己資本当期純利益率	(%)	10.0	13.1	13.6	12.3	12.6
株価収益率	(倍)	9.8	7.3	8.6	9.5	10.5
株価純資産倍率	(倍)	0.9	0.9	1.1	1.1	1.2
発行済株式総数	(千株)	7,670	7,670	7,670	7,670	7,670
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	3,237	4,179	4,484	7,269	7,461
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△1,535	△4,111	△4,086	△3,380	△5,335
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△158	△1,275	△170	△2,777	△1,370
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	4,963	3,756	3,984	5,095	5,851
従業員数(パート除く)	(人)	1,914	2,097	2,195	2,508	2,650
パート数	(人)	546	602	623	735	1,064

注1 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		2010	2011	2012	2013	2014
売上高営業利益率	(%)	4.6	5.7	6.0	5.0	4.9
売上高経常利益率	(%)	4.7	5.8	6.1	5.0	4.9
売上高当期純利益率	(%)	2.2	3.0	3.1	2.9	2.8
総資本回転率	(回)	1.9	1.7	1.5	1.5	1.5
総資産経常利益率	(%)	10.0	10.6	10.2	7.9	8.2
流動比率	(%)	143.7	129.6	131.7	128.8	122.0
固定長期適合比率	(%)	64.2	77.1	78.1	80.0	81.7
有利子負債比率	(%)	14.2	19.4	27.4	25.1	23.2
ネットD/Eレシオ	(倍)	0.1	0.3	0.5	0.4	0.4

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

# 当期の経営成績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

当期の売上高は、薬局部門における出店の増収効果、リース・割賦部門の売上増などで、前期比19.2%増の103,318百万円となりました。利益面でも、営業利益は同16.0%増の5,014百万円、経常利益は同16.7%増の5,068百万円、当期純利益は同12.8%増の2,856百万円となりました。

2011年4月から3年間にわたる中期経営計画「DtoDと価値ある薬局で、魅力ある企業への成長をめざして」をスタートし、最終年度となる当期は「すべての領域でナンバーワン」に挑戦できる基盤の確立に向け、PPI認定制度で開業支援・人材紹介・薬局営業面での人財育成をおこなうとともに、開業支援の強化と、価値ある薬局の拡大に取り組みました。医師の開業支援は、当期に前期比99件増の314件（継承開業や医療モールを含む）をおこない、リース契約や薬局の新規出店（28店舗）などへと広がりました。転職・開業希望の勤務医の登録は、当期末で48,430人（前期末比7,652人増）となりました。調剤薬局は、当期に78店舗（M&Aによる33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76店舗増えて493店舗となりました。新規出店の地域別内訳は、東日本35店、西日本32店、九州11店です。なお、2014年4月1日に10店舗を出店した結果、調剤薬局店舗数は503店舗となりました。また、医療モールや運営受託・施設賃貸などプロジェクト案件を推進しました。

### ■ 事業別および地域別の状況について

当社は、2013年3月期から、地域別に戦略を立案し、迅速な意思決定のもとに事業活動をおこなうため、組織管理体制については、地域を軸にした体制に見直しました。これにともない、報告セグメントを従来の「医療支援」「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。

### ■ 事業別の状況について

#### 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35.0%増の29,779百万円となりました。うち、コンサルティング部門の売上高が同25.3%増の1,672百万円、リース・割賦部門の売上高が同47.3%増の19,113百万円と寄与しました。一方利益面では、営業利益は同187.4%増の959百万円と大きく伸長しました。以下は、部門別の状況です。

#### (1) コンサルティング

コンサルティング部門の売上高は、前期比25.3%増の1,672百万円となりました。

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29.5%増の1,044百万円となりました。医師の転職・開業支援などに関する売上高についても、同18.8%増の628百万円と前期を上回る結果となりました。転職支援件数は同787件増の5,066件となったほか、開業支援件数は同99件増の314件となり、リース契約や薬局の新規出店（28店舗）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2.0%増の5,914百万円となりました。前期に見られた地上デジタル放送移行にともなう特需の反動減の影響がなくなった結果、商品売上高は同20.2%増の1,650百万円となりました。一方、レンタル売上高は同3.6%減の4,263百万円となりました。

### (3) リース・割賦部門

リース・割賦部門の売上高は、前期比47.3%増の19,113百万円となりました。医療機器の販売（物販）が同258.2%増の7,767百万円と寄与しました。

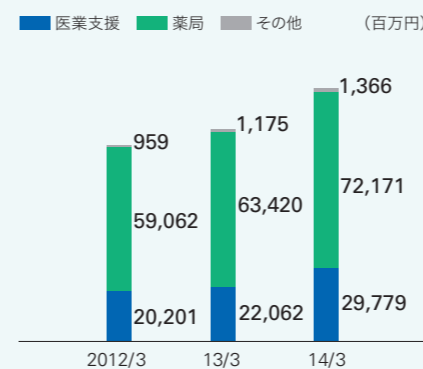
その他、リース債権及びリース投資資産は同5.0%減の2,014百万円となったものの、割賦債権が同22.5%増の1,687百万円となり、営業資産は同5.8%増の3,702百万円、リース契約高は同7.3%増の11,670百万円と堅調に推移しました。

### (4) その他（医療施設の設計・施工など）

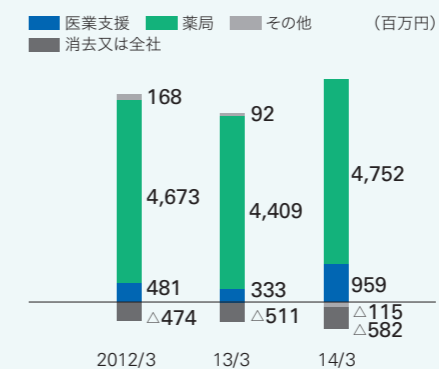
その他部門の売上高は、前期比57.7%増の3,079百万円となりました。

3月31日に終了した会計年度	2012	2013	2014
売上高（百万円）	80,222	86,658	103,318
医療支援	20,201	22,062	29,779
コンサルティング	1,289	1,334	1,672
レンタル	7,333	5,795	5,914
リース・割賦	9,104	12,979	19,113
その他	2,473	1,952	3,079
薬局	59,062	63,420	72,171
その他	959	1,175	1,366
営業利益（百万円）	4,848	4,324	5,014
医療支援	481	333	959
薬局	4,673	4,409	4,752
その他	168	92	△115
消去又は全社	△474	△511	△582

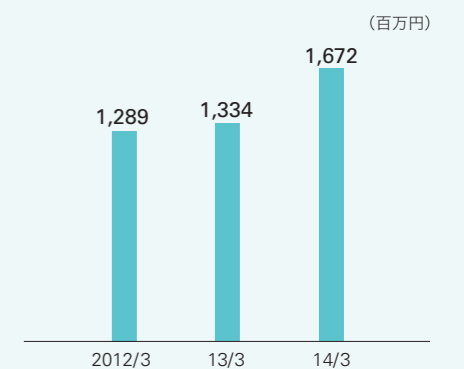
#### 事業別の売上高



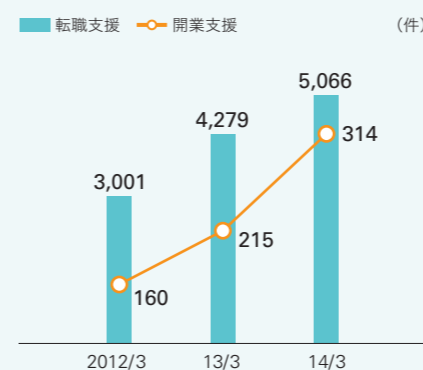
#### 事業別の営業利益



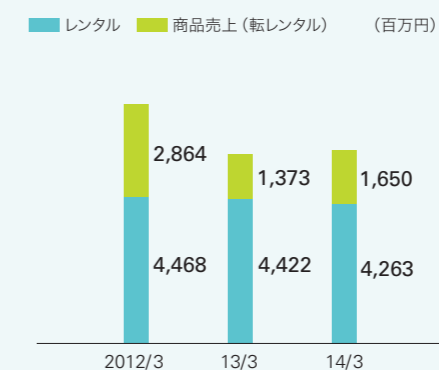
#### コンサルティング売上高



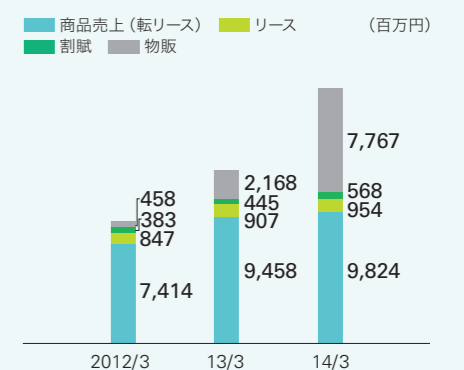
#### 転職・開業支援件数



#### レンタル売上高



#### リース・割賦売上高



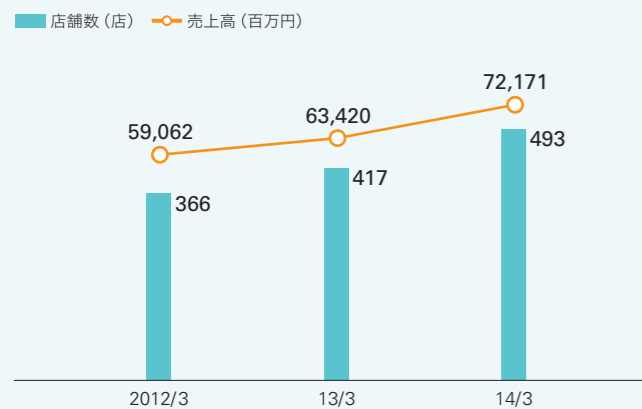
## 当期の経営成績および財政状態の分析

### 薬局

「薬局」では、医療機関を受診した患者さん向けに調剤薬局をおこなっています。

調剤薬局は、新規に78店舗（うちM&Aによる33店舗含む）を出店した結果、当期末の店舗数は前期末から76店舗増えて493店舗となり、当期売上高に3,188百万円寄与しました。また、既存店の売上は同4.9%増の63,095百万円、前期出店した53店舗の売上は4,634百万円となりました。これらの結果、薬局部門の当期の売上高は、同13.8%増の72,171百万円となりました。また、営業利益も売上高増加にともない、同7.8%増の4,752百万円となりました。

### 薬局店舗数／薬局売上高



### ■ 地域別の状況について

#### 東日本

東日本の売上高は、前期比15.6%増の36,700百万円となりました。これは、薬局部門で新規出店の増収効果や既存店売上の増加、リース・割賦部門の売上増などによるものです。営業利益は、コンサルティング部門での利益増やリース・割賦部門の売上増による利益の増加などで、のれん償却や本部賦課金など販管費の増加を補ったことにより、同0.5%増の1,289百万円となりました。

#### 西日本

西日本の売上高は、前期比36.5%増の27,390百万円となりました。これは、リース・割賦部門の大幅な売上増、薬局部門での既存店売上の増加に加えて新規出店やM&Aによる増収効果などによるものです。営業利益は、薬局部門での売上増による利益の増加により、同33.8%増の1,324百万円となりました。

#### 九州

九州の売上高は、前期比12.0%増の37,238百万円となりました。これは、薬局部門での既存店売上の増加や新規出店の増収効果、リース・割賦部門の売上増が主な要因です。営業利益は、薬局部門での売上増による利益の増加やコンサルティング部門での利益増などにより、同15.7%増の2,611百万円となりました。

#### その他

その他の売上高は、有料老人ホームの立ち上げなどにより、前期比24.7%増の1,989百万円となりました。営業利益は、同40.2%増の346百万円となりました。

3月31日に終了した会計年度	2012	2013	2014
<b>売上高 (百万円)</b>	80,222	86,658	103,318
東日本	28,223	31,747	36,700
医業支援	7,621	8,145	10,177
薬局	20,601	23,601	26,522
西日本	18,664	20,067	27,390
医業支援	6,038	6,341	9,863
薬局	12,625	13,725	17,526
九州	32,010	33,249	37,238
医業支援	6,243	7,184	9,150
薬局	25,766	26,065	28,087
その他	1,324	1,595	1,989
<b>営業利益 (百万円)</b>	4,848	4,324	5,014
東日本	1,282	1,282	1,289
西日本	1,246	989	1,324
九州	2,390	2,256	2,611
その他	353	247	346
調整額	△423	△452	△558

### ■ 次期業績の見通し

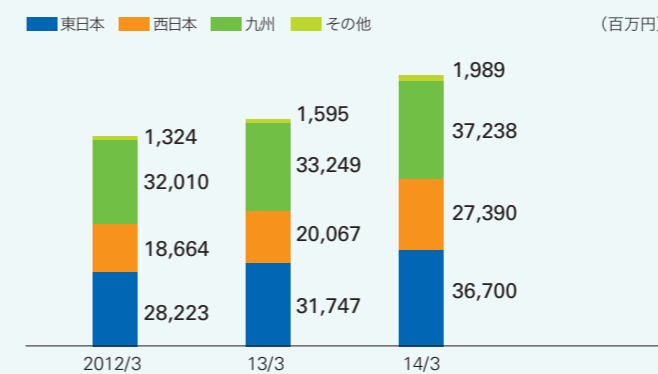
2015年3月期は、新たな中期経営計画がスタートします。新中期経営計画では、「さらなる挑戦～安心して暮らせるよりよい社会をめざして～」をテーマに「新規事業への挑戦」「既存事業の進化と深化」「企業価値の向上」の3つの重点施策に取り組みます。

2015年3月期は、診療報酬改定・薬価改定、消費税率の引き上げなどの影響が考えられますが、DtoDと価値ある薬局をさらに推進し、業績面では増収増益を見込んでいます。前中期経営計画からの課題でもあった市場規模に応じた業績をめざすために、支社体制の強化や計画的な人事ローテーション、コンサルタントの育成や社内資格であるPPI制度推進による人材育成、将来の基盤づくりである「B/Sにのらない資産」の蓄積をおこないます。

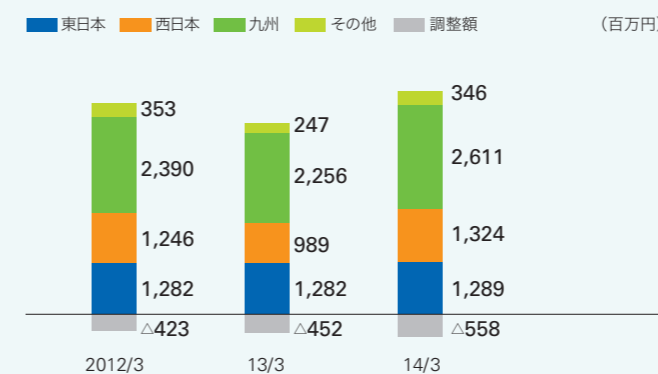
具体的な取り組みとしては、地域の中核病院の経営支援や連携支援、医療モールなどのプロジェクト案件の推進を図り、引き続き開業支援、薬局出店にも積極的に取り組みます。開業支援件数は前期比34.3%増の422件、薬局の新規出店は同8.9%増の85件を見込んでいます。

これらの取り組みの結果、売上高は前期比7.5%増の111,027百万円となる見通しです。利益面でも、営業利益は同4.0%増の5,214百万円、経常利益は同0.8%増の5,111百万円、当期純利益は同2.6%増の2,929百万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9,844百万円増加の66,982百万円となりました。流動資産は、同6,863百万円増加の37,047百万円となりました。これは、現金及び預金が757百万円、受取手形及び売掛金が3,999百万円、たな卸資産が1,502百万円それぞれ増加したことが要因です。固定資産は、同2,981百万円増加の29,934百万円となりました。これは、賃貸資産が1,114百万円減少し、薬局のM&Aに伴うのれんが2,015百万円、建物及び構築物が1,214百万円それぞれ増加したことによるものです。

## 負債

当期末の負債は、前期末比7,547百万円増加の43,048百万円となりました。流動負債は、同6,920百万円増加の30,358百万円となりました。これは、支払手形及び買掛金が5,306百万円、一年内返済予定の長期借入金が476百万円それぞれ増加したことが要因です。固定負債は、同626百万円増加の12,689百万円となりました。これは、長期借入金が1,621百万円増加し、長期割賦未払金が1,153百万円減少したことによるものです。なお、有利子負債（リース債務、割賦未払金を含む）は、同1,221百万円増加し15,552百万円となりましたが、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0.02ポイント減の0.40倍となりました。

## 純資産

当期末の純資産は、前期末比2,297百万円増加の23,934百万円となりました。これは、当期純利益の計上により2,856百万円増加し、配当金の支払いにより577百万円減少したためです。以上の結果、自己資本比率は前期末の37.8%から2.1ポイント減の35.7%となりました。

## ■ キャッシュ・フローの状況

当期末における現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）は、5,851百万円となり、前期末比755百万円（14.8%）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7,461百万円増加しました。これは主に、税金等調整前当期純利益（5,046百万円）、減価償却費（3,522百万円）、仕入債務の増加（4,932百万円）による資金増加要因が、売上債権の増加（3,468百万円）、たな卸資産の増加（1,222百万円）、法人税等の支払（1,842百万円）による資金減少要因を上回ったためです。

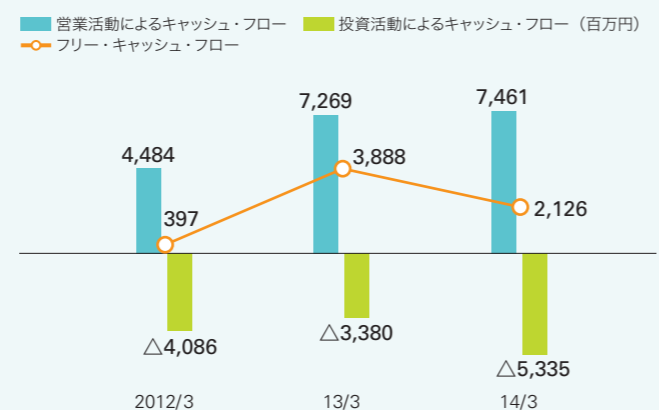
## ■ 投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果、資金は5,335百万円減少しました。これは、社用資産の取得（3,308百万円）、子会社株式の取得（2,277百万円）によるものです。

## ■ 財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果、資金は1,370百万円減少しました。これは、長期借入れによる資金の増加（3,650百万円）があった一方で、長期借入金の返済（1,910百万円）、割賦債務の返済（1,963百万円）、リース債務の返済（573百万円）、配当金の支払（577百万円）により資金が減少したためです。

## フリー・キャッシュ・フロー



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

## 3. 財務戦略について

## 財務面における課題

2014年3月期は、営業活動によるキャッシュ・フローの増加などにより現金及び預金は増えたものの、長期借入による資金調達もあって、ネットD/Eレシオは前期末と同じ0.4倍となりました。

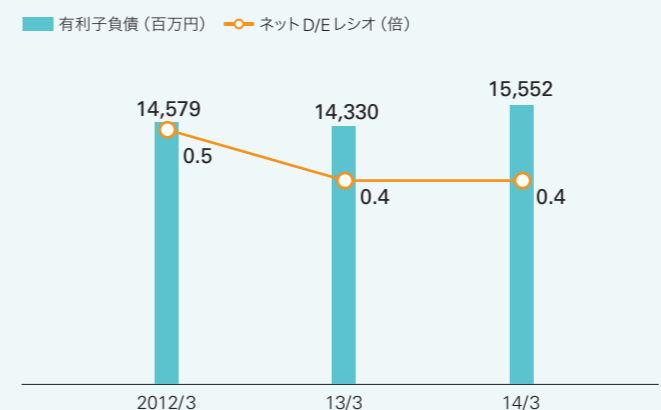
当社では中期経営計画のもと、開業支援でナンバーワン、価値ある薬局で店舗数ナンバーワンをめざし、DtDを起点とした事業拡大に取り組み、薬局の新規出店を加速させ、介護事業や運営受託など新たな分野にも積極的に挑戦してきました。新たな中期経営計画でも、この方針に変わりはなく、今後も相応の資金が必要となる見通しです。

2014年3月期において出店した78店舗（うちM&Aによる33店舗含む）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を考慮しつつ、ネットD/Eレシオは、0.5倍程度を維持していく方針です。

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

## 有利子負債／ネットD/Eレシオ

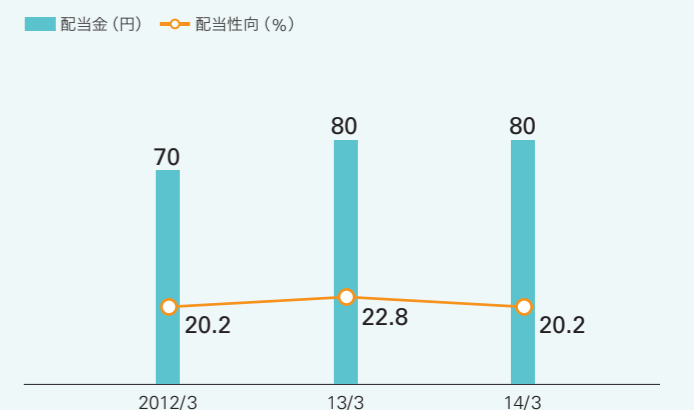


## 株主還元について

当社は株主還元について、配当性向20%を維持していくことを基本方針としています。当期は利益の積み上げと配当性向をふまえ、1株当たり配当金を前期と同じ80円とさせていただきます。配当性向をさらに上げるべきとするご意見も十分理解していますが、当社はまだ成長過程にあり、財務基盤を損なわないよう内部留保に留意しながら、事業規模拡大のための成長投資に資金を使いたいと考えています。この成長投資による企業価値向上により、株価を上げるというかたちで株主の皆さまに還元していきたいと思えます。

また、当社では、株式の流動性の低さを資本政策上の課題として認識しています。今後売買高をさらに高め、より多くの投資家の皆さまに当社の株主になっていただきたいと考えています。株式市場において、多くの方々から注目を集めるためにも、時価総額について早期に500億円、中長期的には1,000億円まで伸ばしたいと考えています。その実現に向けて、新たな中期経営計画達成に向けて取り組んでいきます。

## 配当金



## リスク情報

### 事業等のリスク

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

なお、文中における将来に関する事項は、2014年6月20日現在において判断したものであります。

#### ■ 1. 薬局について

##### A. 医薬分業と調剤薬局の関係について

医薬分業は、医療機関が診察等の医療行為に専念し調剤薬局が薬歴管理や服薬指導等を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. 調剤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ひとつとしており、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

調剤薬局は、薬事法により店舗ごとに一定数以上の薬剤師を配置することが義務づけられており、薬剤師法により調剤業務は薬剤師がおこなわなければならないとされております。当社グループはすべての店舗において薬事法による薬剤師の配置の基準を満たしております。また、当社グループは、新規出店計画に基づき薬剤師の採用計画を作成の上、採用活動をおこない、定期採用を基本としながらこれを通期採用で補完していくことで、薬剤師の十分な確保ができており、新規出店計画に支障を来したことはありません。しかし、今後、薬剤師を十分に確保できない場合、また、出店計画が遅れることにより、薬剤師の採用が先行し一時的に薬剤師に余剰が生じる場合には、薬局の業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### ■ 2. レンタルについて

##### A. レンタル取引について

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

##### B. 技術の進歩等への対応

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

##### C. 消費税等の影響について

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

#### ■ 3. リース・割賦について

##### A. 金利の動向について

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

#### B. 商品売上について

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

#### ■ 4. DtoDの推進について

当社の医薬継承・医療連携・医師転職支援システムであるDtoDは、開業・転職を希望の勤務医、継承者を探している開業医、優秀な医師と医療連携先を確保したい医療機関の三者間を総合的に支援していく課題解決システムです。DtoDに係る収益としては、医師転職支援に基づく紹介手数料、開業支援に基づくコンサルティング手数料など直接的な効果だけでなく、DtoDを起点にしたビジネスの拡大を通して、営業面での生産性向上、収益性向上を図るものです。

DtoDシステムへの勤務医、開業医、医療機関の登録数拡大に伴い、DtoDの実績も着実に増加しています。当社は基本的戦略であるDtoDをさらに推進・強化し、ビジネスを拡大させる予定ですが、今後DtoDを推進するにあたり、DtoDが計画どおりに進展しない場合は、当社の業績に影響を与える可能性があります。

#### ■ 5. 個人情報の保護について

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

## 連結財務諸表

## ■ 連結貸借対照表

	(百万円)		
	第34期 (2011.4.1～ 2012.3.31)	第35期 (2012.4.1～ 2013.3.31)	第36期 (2013.4.1～ 2014.3.31)
<b>資産の部</b>			
<b>流動資産</b>			
現金及び預金	4,004	5,115	5,873
受取手形及び売掛金	14,823	14,327	18,326
割賦債権	1,404	1,377	1,687
リース債権及びリース投資資産	2,175	2,120	2,014
たな卸資産	3,928	4,973	6,475
繰延税金資産	746	687	762
その他	1,532	1,595	1,933
貸倒引当金	△23	△13	△26
<b>流動資産合計</b>	<b>28,592</b>	<b>30,184</b>	<b>37,047</b>
<b>固定資産</b>			
<b>有形固定資産</b>			
賃貸資産	8,723	7,985	6,871
建物及び構築物	4,398	6,203	7,418
土地	2,650	3,018	3,078
その他	1,544	1,591	2,065
<b>有形固定資産合計</b>	<b>17,315</b>	<b>18,799</b>	<b>19,433</b>
<b>無形固定資産</b>			
のれん	2,736	3,279	5,294
その他	812	711	953
<b>無形固定資産合計</b>	<b>3,548</b>	<b>3,990</b>	<b>6,248</b>
<b>投資その他の資産</b>			
投資有価証券	1,321	1,290	1,008
繰延税金資産	664	587	568
その他	1,717	2,294	2,681
貸倒引当金	△0	△8	△5
<b>投資その他の資産合計</b>	<b>3,703</b>	<b>4,163</b>	<b>4,252</b>
<b>固定資産合計</b>	<b>24,568</b>	<b>26,953</b>	<b>29,934</b>
<b>資産合計</b>	<b>53,160</b>	<b>57,138</b>	<b>66,982</b>

	(百万円)		
	第34期 (2011.4.1～ 2012.3.31)	第35期 (2012.4.1～ 2013.3.31)	第36期 (2013.4.1～ 2014.3.31)
<b>負債の部</b>			
<b>流動負債</b>			
支払手形及び買掛金	13,414	15,065	20,372
短期借入金	260	330	350
1年内返済予定の長期借入金	1,297	1,679	2,155
リース債務	547	519	503
未払費用	1,381	1,541	1,725
未払法人税等	1,156	1,077	1,333
割賦未実現利益	157	129	175
その他	3,493	3,093	3,743
<b>流動負債合計</b>	<b>21,709</b>	<b>23,437</b>	<b>30,358</b>
<b>固定負債</b>			
長期借入金	3,747	3,570	5,191
リース債務	912	824	944
長期割賦未払金	6,240	5,604	4,450
その他	1,038	2,064	2,103
<b>固定負債合計</b>	<b>11,939</b>	<b>12,063</b>	<b>12,689</b>
<b>負債合計</b>	<b>33,648</b>	<b>35,501</b>	<b>43,048</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	4,136	4,136
利益剰余金	12,788	14,779	17,058
自己株式	△1,043	△1,043	△1,043
<b>株主資本合計</b>	<b>19,395</b>	<b>21,386</b>	<b>23,665</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	116	222	240
<b>その他の包括利益累計額合計</b>	<b>116</b>	<b>222</b>	<b>240</b>
新株予約権	—	1	—
少数株主持分	—	26	28
<b>純資産合計</b>	<b>19,511</b>	<b>21,636</b>	<b>23,934</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>53,160</b>	<b>57,138</b>	<b>66,982</b>

## 連結財務諸表

## ■ 連結損益計算書

	(百万円)		
	第34期 (2011.4.1～ 2012.3.31)	第35期 (2012.4.1～ 2013.3.31)	第36期 (2013.4.1～ 2014.3.31)
売上高	80,222	86,658	103,318
売上原価	67,186	73,503	88,889
売上総利益	13,035	13,155	14,428
販売費及び一般管理費	8,187	8,831	9,414
営業利益	4,848	4,324	5,014
営業外収益	140	151	183
受取配当金	21	15	16
生命保険配当金	10	12	—
受取賃貸料	29	30	35
その他	78	93	130
営業外費用	107	132	128
支払利息	53	67	57
その他	53	65	71
経常利益	4,881	4,343	5,068
特別利益	—	201	48
投資有価証券売却益	—	178	41
寄付金収入	—	23	7
特別損失	118	85	70
減損損失	20	4	34
投資有価証券売却損	—	—	26
投資有価証券評価損	53	6	—
建物解体費用	44	—	—
訴訟関連費用	—	39	—
事務所移転費用	—	35	9
税金等調整前当期純利益	4,762	4,460	5,046
法人税、住民税及び事業税	1,949	1,747	2,082
法人税等調整額	308	175	105
法人税等合計	2,258	1,922	2,187
少数株主損益調整前当期純利益	2,504	2,537	2,858
少数株主利益	—	5	2
当期純利益	2,504	2,532	2,856

## ■ 連結包括利益計算書

	(百万円)		
	第34期 (2011.4.1～ 2012.3.31)	第35期 (2012.4.1～ 2013.3.31)	第36期 (2013.4.1～ 2014.3.31)
少数株主損益調整前当期純利益	2,504	2,537	2,858
その他の包括利益			
その他有価証券評価差額金	55	106	18
その他の包括利益合計	55	106	18
包括利益	2,560	2,643	2,876
(内訳)			
親会社株主に係る包括利益	2,560	2,638	2,874
少数株主に係る包括利益	—	5	2

## ■ 連結株主資本等変動計算書

	(百万円)								
	株主資本					その他の包括 利益累計額 その他有価証券 評価差額金	新株予約権	少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計				
2011年3月31日残高	3,513	4,136	10,753	△1,043	17,360	60	—	—	17,421
剰余金の配当	—	—	△469	—	△469	—	—	—	△469
当期純利益	—	—	2,504	—	2,504	—	—	—	2,504
自己株式の取得	—	—	—	△0	△0	—	—	—	△0
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	—	—	—	—	—	55	—	—	55
2012年3月31日残高	3,513	4,136	12,788	△1,043	19,395	116	—	—	19,511
剰余金の配当	—	—	△541	—	△541	—	—	—	△541
当期純利益	—	—	2,532	—	2,532	—	—	—	2,532
自己株式の取得	—	—	—	△0	△0	—	—	—	△0
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	—	—	—	—	—	106	1	26	133
2013年3月31日残高	3,513	4,136	14,779	△1,043	21,386	222	1	26	21,636
剰余金の配当	—	—	△577	—	△577	—	—	—	△577
当期純利益	—	—	2,856	—	2,856	—	—	—	2,856
自己株式の取得	—	—	—	△0	△0	—	—	—	△0
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	—	—	—	—	—	18	△1	2	18
2014年3月31日残高	3,513	4,136	17,058	△1,043	23,665	240	—	28	23,934

## 連結財務諸表

## ■ 連結キャッシュ・フロー計算書

	(百万円)		
	第34期 (2011.4.1～ 2012.3.31)	第35期 (2012.4.1～ 2013.3.31)	第36期 (2013.4.1～ 2014.3.31)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>			
税金等調整前当期純利益	4,762	4,460	5,046
減価償却費	2,821	3,267	3,522
減損損失	20	4	34
受取利息及び受取配当金	△21	△17	△18
資金原価及び支払利息	131	148	126
売上債権の増減額(△は増加)	△3,408	622	△3,468
割賦債権の増減額(△は増加)	△268	△1	△264
リース債権及びリース投資資産の増減額(△は増加)	△234	54	106
たな卸資産の増減額(△は増加)	29	△1,003	△1,222
仕入債務の増減額(△は減少)	856	1,529	4,932
その他の資産・負債の増減額	1,256	△118	181
その他	496	261	439
小計	6,444	9,207	9,416
利息及び配当金の受取額	21	17	18
利息の支払額	△130	△148	△130
法人税等の支払額	△1,850	△1,807	△1,842
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	4,484	7,269	7,461
<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	△1,476	△3,032	△3,308
社用資産の売却による収入	—	349	88
賃貸資産の取得による支出	△225	△74	△69
投資有価証券の取得による支出	△429	—	△97
投資有価証券の売却による収入	—	341	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	△1,971	△455	△2,277
貸付による支出	—	△191	—
その他	15	△317	△115
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	△4,086	△3,380	△5,335
<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)	△10	△12	6
長期借入れによる収入	3,150	1,500	3,650
長期借入金の返済による支出	△950	△1,376	△1,910
リース債務の返済による支出	△517	△593	△573
割賦債務の返済による支出	△1,372	△1,755	△1,963
配当金の支払額	△469	△541	△577
自己株式の取得による支出	△0	△0	△0
その他	—	1	△1
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	△170	△2,777	△1,370
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	227	1,111	755
現金及び現金同等物の期首残高	3,756	3,984	5,095
現金及び現金同等物の期末残高	3,984	5,095	5,851

## ■ セグメント情報

	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	計				
<b>第34期</b> (2011.4.1～2012.3.31)									
売上高									
外部顧客への売上高	28,223	18,664	32,010	78,898	1,324	80,222	—	80,222	
セグメント間の 内部売上高又は振替高	46	16	7	71	512	583	△583	—	
計	28,269	18,681	32,018	78,969	1,836	80,806	△583	80,222	
セグメント利益	1,282	1,246	2,390	4,918	353	5,272	△423	4,848	
セグメント資産	16,316	11,795	15,841	43,953	1,584	45,538	7,622	53,160	

- 注1. 「その他」の区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、ホテル向けテレビのレンタル事業等を含んでいます。  
 2. 調整額は以下のとおりです。  
 (1) セグメント利益の調整額△423百万円には、セグメント間取引消去11百万円、各報告セグメントに配分していない全社費用△435百万円が含まれています。  
 全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない全社的一般経費です。  
 (2) セグメント資産の調整額7,622百万円には、投資と資本の相殺消去△4,656百万円、各報告セグメントに配分していない全社資産12,801百万円が含まれています。  
 全社資産は、主に報告セグメントに帰属しない本社預金等です。  
 3. セグメント利益は、連結損益計算書の営業利益と調整を行っています。

	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	計				
<b>第35期</b> (2012.4.1～2013.3.31)									
売上高									
外部顧客への売上高	31,747	20,067	33,249	85,063	1,595	86,658	—	86,658	
セグメント間の 内部売上高又は振替高	25	11	3	41	810	851	△851	—	
計	31,772	20,079	33,253	85,104	2,406	87,510	△851	86,658	
セグメント利益	1,282	989	2,256	4,529	247	4,776	△452	4,324	
セグメント資産	19,093	11,547	15,123	45,764	3,278	49,042	8,095	57,138	

- 注1. 「その他」の区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、ホテル向けテレビのレンタル事業等を含んでいます。  
 2. 調整額は以下のとおりです。  
 (1) セグメント利益の調整額△452百万円には、セグメント間取引消去6百万円、各報告セグメントに配分していない全社費用△459百万円が含まれています。  
 全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない全社的一般経費です。  
 (2) セグメント資産の調整額8,095百万円には、投資と資本の相殺消去△5,114百万円、各報告セグメントに配分していない全社資産13,985百万円が含まれています。  
 全社資産は、主に報告セグメントに帰属しない本社預金等です。  
 3. セグメント利益は、連結損益計算書の営業利益と調整を行っています。

	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	計				
<b>第36期</b> (2013.4.1～2014.3.31)									
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、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。

# 会社情報 (2014年6月1日現在)

## ■ 会社概要

商号	総合メディカル株式会社
住所	福岡市中央区天神二丁目14番8号 福岡天神センタービル16階
設立	1978年6月12日
資本金	35億1,300万円
株式	東京証券取引所市場第一部上場(証券コード 4775)
取引銀行	福岡銀行、みずほ銀行、北九州銀行、三井住友銀行、紀陽銀行、農林中央金庫、宮崎銀行、大分銀行、群馬銀行、三菱UFJ信託銀行、山陰合同銀行、広島銀行、池田泉州銀行、七十七銀行、三菱東京UFJ銀行、横浜銀行、西日本シティ銀行、北日本銀行、常陽銀行、千葉銀行、京都銀行、静岡銀行、八十二銀行、佐賀銀行、十八銀行、肥後銀行、鹿児島銀行、筑邦銀行
グループ会社	(株) ソム・テック(医療・介護施設の企画・設計・施工) 総合メディカル・ファーマシー中部(株)(調剤薬局) (株) あおば調剤薬局(調剤薬局) 前田産業(株)(調剤薬局) (株) ヤタヤ薬局(調剤薬局) (有) すみれ堂薬局(調剤薬局) (株) タイコー堂薬局本店(調剤薬局) (株) ティ・エム薬局(調剤薬局) (有) ケアメディカル(調剤薬局) (株) ビューティドラッグサイトウ(調剤薬局) (有) 中野薬局(調剤薬局) 総合メディアサプライ(株)(ホテル向けテレビシステムなど) 総合メディアプロ(株)(コメディカルスタッフの紹介・派遣) 総合リアルエステート(株)(医療関連施設の賃貸・管理) (株) エス・エム・イー(医薬品等の卸売販売) 総合ケアネットワーク(株)(住宅型有料老人ホーム) (株) サンヴィラ(介護付有料老人ホーム)
拠点数	558(支社3、支店23、営業所4、出張所1、薬局店舗509、院内売店18)
従業員数	正社員2,846名 パート1,192名

## ■ 沿革

- |  |   |
|--|---|
| 1978. 6 医療機器のリース、医療機関に対するコンサルティングを事業目的として、(株) 総合メディカル・リースを資本金2千万円で設立 | 2003. 12 コメディカルスタッフの紹介・派遣を開始                  |
| 1987. 10 不動産仲介業、医薬承継事業を開始  | 2005. 4 病院運営管理受託を開始                           |
| 1987. 11 入院患者向けテレビのレンタル事業を開始   | 2007. 8 三井物産(株)と業務提携                          |
| 1988. 6 調剤薬局のそうごう薬局1号店を開設  | 2010. 6 調剤薬局の(株) あおば調剤薬局の全株を取得                |
| 1989. 10 総合メディカル(株)に商号変更   | 2011. 1 医薬品等の卸売販売を開始                          |
| 1989. 11 医療関係者を対象とした会員制度「グリーンメンバーズ」(現・サクシードメンバーズ)を開始                 | 2011. 10 調剤薬局の前田産業(株)の全株を取得                   |
| 1994. 10 医療施設の企画・設計・施工を開始  | 2011. 11 住宅型有料老人ホームなど介護サービス事業を開始              |
| 2000. 8 東京証券取引所市場第二部に株式上場  | 2012. 6 介護付有料老人ホームの(株) サンヴィラの株式を取得            |
| 2001. 4 病院等のテレビレンタルを行うオリックス・メディアサプライ(株)の全株を取得<br>病院内売店を開始            | 2012. 11 調剤薬局の(株) ヤタヤ薬局の全株を取得                 |
| 2001. 9 東京証券取引所市場第一部に株式上場  | 2012. 12 調剤薬局の(有) すみれ堂薬局の全株を取得                |
| 2001. 10 「DtoD」を開始   | 2013. 4 調剤薬局の総合メディカル・ファーマシー関東(株)を吸収合併         |
| 2002. 1 調剤薬局の(有) ハローメディカル、(有) ハローネットワーク、(有) ハセ調剤薬局の全持分を取得            | 8 調剤薬局の(株) タイコー堂薬局本店と(株) ティ・エム薬局の全株を取得        |
|  | 12 調剤薬局の(有) ケアメディカルの全株を取得                     |
|  | 2014. 3 調剤薬局の(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 |
|  | 4 病院内売店の総合ヘルスクエアサービス(株)を吸収合併                  |

## ■ 有資格者 (パート含む)

薬剤師	1,547名
看護師	11名
保健師	1名
管理栄養士	9名
臨床検査技師	7名
社会福祉士	5名
介護福祉士	25名
介護支援専門員(ケアマネジャー)	46名
一級建築士	17名
インテリアコーディネーター	7名
宅地建物取引主任者	49名
中小企業診断士	3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	30名
日本FP協会認定AFP	30名
開業支援資格認定(PPI) レベルIII以上	89名
人材紹介資格認定(PPI) レベルIII以上	101名
薬局営業資格認定(PPI) レベルIII以上	86名

注 PPIは、レベルⅤを最高位とした社内認定資格です。2014年3月末時点の人数です。

# 株式の情報 (2014年3月31日現在)

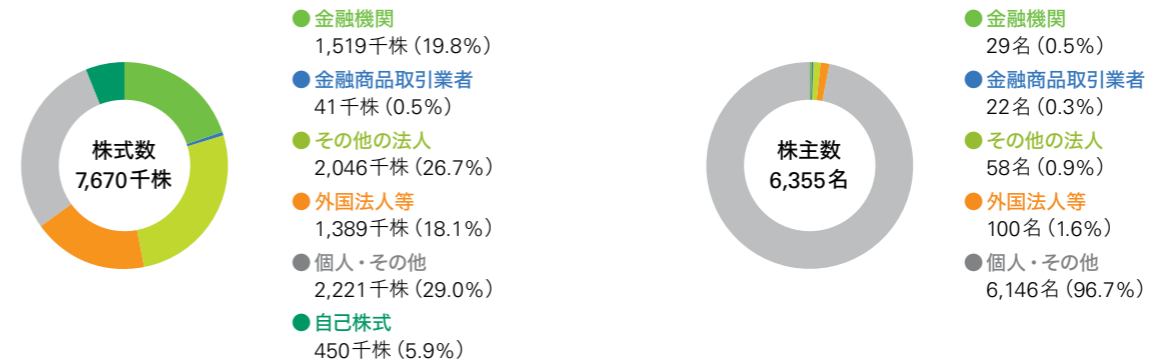
## ■ 株式の状況

発行済株式の総数	7,670,078株
株主数	6,355名
単元株主数	5,777名

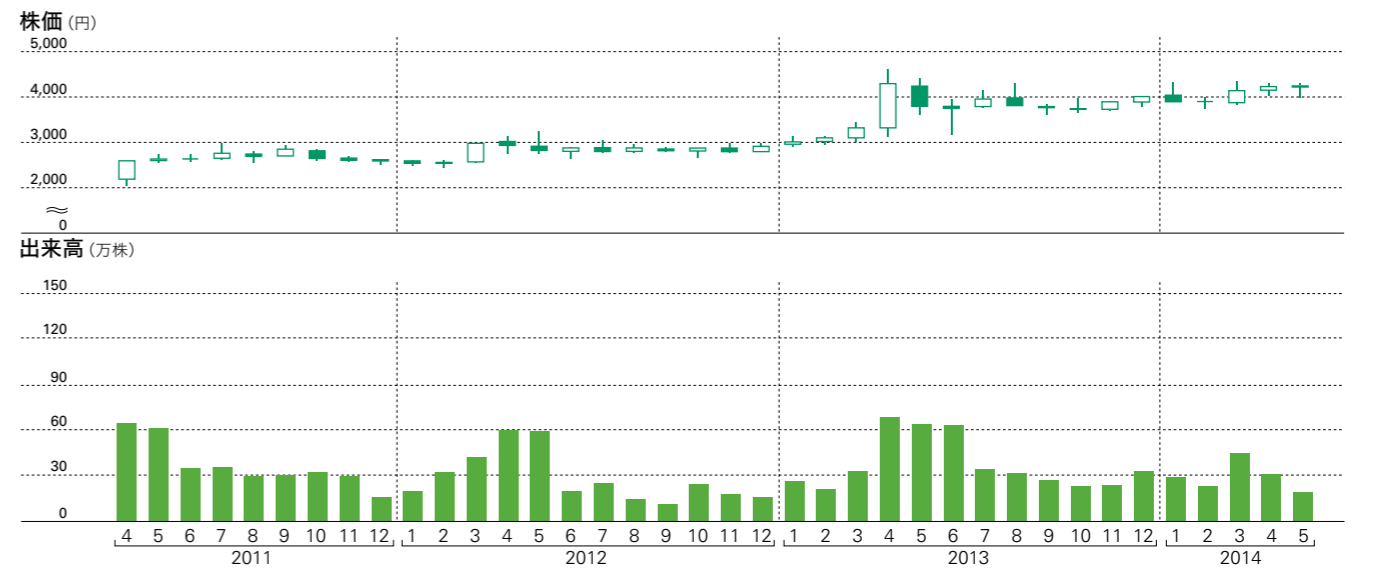
大株主 (上位10名)		
株主名	持株数	出資比率
三井物産株式会社	1,550千株	21.5%
東京センチュリーリース株式会社	361	5.0%
THE SFP VALUE REALIZATION MASTER FUND LIMITED (常任代理人 シティバンク銀行株式会社)	316	4.4%
株式会社福岡銀行	307	4.3%
小山田 浩定	226	3.1%
株式会社北九州銀行	202	2.8%
総合メディカル従業員持株会	137	1.9%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	117	1.6%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	106	1.5%
金納 健太郎	96	1.3%

出資比率は、当社所有の自己株式450千株を控除して計算しております。

## ■ 所有者別株式分布状況



## ■ 株価と出来高の推移



お問い合わせ先: 総合メディカル株式会社 経営戦略本部 広報IR部  
TEL: 092-713-9181 E-mail: ir@sogo-medical.co.jp http://www.sogo-medical.co.jp/ir/



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)