



 **2019年3月期 年次報告書**

目次

| | |
|-----------------------|----|
| ○ 当社グループの軌跡と戦略 | 1 |
| - よい医療は、よい経営から | 2 |
| - 当社グループの軌跡 | 3 |
| - 当社グループの事業と強み | 4 |
| - 医療機関を取り巻く環境と当社の成長戦略 | 6 |
| ○ 財務・非財務ハイライト | 9 |
| - 非財務ハイライト | 12 |
| ○ トップメッセージ | 15 |
| - 総合メディカルホールディングス始動 | 16 |
| - 中期経営計画の進捗状況 | 17 |
| ○ アクションレポート | 19 |
| - 医療モールの開発 | 20 |
| - 病院の経営支援 | 23 |
| - 価値ある薬局の創造 | 25 |
| - 50期ビジョン達成のために | 28 |
| ○ コーポレート・ガバナンス | 30 |
| - 基本的な考え方 | 31 |
| - 取締役・監査役・執行役員の紹介 | 34 |
| - コンプライアンス体制 | 36 |
| ○ CSRマネジメント&トピックス | 37 |
| - 人財の育成 | 38 |
| - ダイバーシティの推進 | 40 |
| - ワーク・ライフ・バランスの推進 | 43 |
| - 健康経営の推進 | 44 |
| - コンプライアンスへの取り組み・姿勢 | 45 |
| ○ 財務セクション | 46 |
| - 5年間の主要連結財務データ | 47 |
| - 当期の経営成績および財政状態の分析 | 49 |
| - リスク情報 | 55 |
| - 連結財務諸表 | 59 |

当社グループの軌跡と戦略



よい医療は、よい経営から



当社グループの軌跡



当社グループの事業と強み



医療機関を取り巻く環境と当社の成長戦略

よい医療は、よい経営から

よい医療は、よい経営から

当社グループの軌跡

当社グループの事業と強み

医療機関を取り巻く環境と当社の成長戦略

医療機関が「よい医療」を行うには「よい経営」が必要です。

また、「よい医療」を行って始めて、「よい経営」が結果としてついてきます。

このように「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。

医師が医師としての誇りと使命感を持って目の前の患者さんのために自分の持てるすべてをつくす「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当社に課せられた使命です。

経営理念

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。

当社グループの軌跡

よい医療は、よい経営から

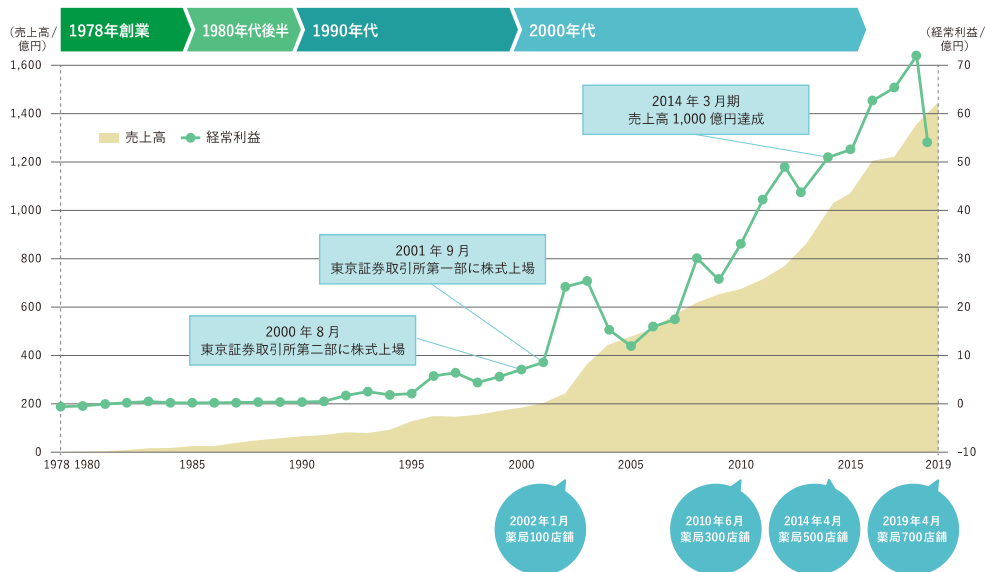
当社グループの軌跡

当社グループの事業と強み

医療機関を取り巻く環境と当社の成長戦略

医療機関のよきパートナーとして

当社グループは医療機器専門のリース会社として創業。その後、医師の要望や医療機関が抱える課題にお応えしていく過程で事業を多角化、成長を実現してきました。



1978年創業 | 医療機器のリース事業で創業

1978年6月 医療機器専門のリース会社として株式会社総合メディカル・リースを設立

1980年代後半 | 事業の多角化とリース事業の強化を推進

1987年10月 不動産仲介業、医業承継事業開始
 1987年11月 入院患者向けテレビのレンタル事業を開始
 1988年5月 調剤薬局事業として初の薬局店舗「そうごう薬局」を開設
 1989年10月 商号を株式会社総合メディカル・リースから総合メディカル株式会社に変更
 1989年11月 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

1990年代後半 | 開業支援から総合的なコンサルティングへ

1994年7月 そうごう薬局で在宅訪問服薬指導の取り組みを開始
 1994年10月 医療施設の企画・設計・施工を事業目的とし株式会社ソム・テックを設立

2000年代 | M&Aを活用して事業拡大を加速

2001年4月 病院・ホテル向けテレビレンタルを事業内容とするオリックス・メディアサプライ株式会社の全株式を取得
 2001年10月 医業継承・医療連携・医師転職支援システム「DtoD」を開始
 2005年4月 病院運営管理受託を開始
 2005年6月 クリニックモールの開業支援や運営を開始
 2007年8月 三井物産株式会社と業務提携
 2011年11月 住宅型有料老人ホームを事業目的とし、100%出資の総合ケアネットワーク株式会社を設立
 2012年6月 介護付有料老人ホームの株式会社サンヴィラの株式を取得(2014年5月に全株式取得)
 2015年3月 医療・健康情報サービスの株式会社保健同人社の株式取得
 2016年2月 医療施設内装工事の株式会社ジイ・エムの株式を取得
 12月 みよの台薬局グループの株式取得
 2018年4月 病院内の売店・コンビニエンスストアの株式会社文教の全株式を取得
 2018年10月 総合メディカルホールディングス株式会社を設立し、持株会社体制に移行

当社グループの事業と強み

よい医療は、よい経営から

当社グループの軌跡

当社グループの事業と強み

医療機関を取り巻く環境と当社の成長戦略

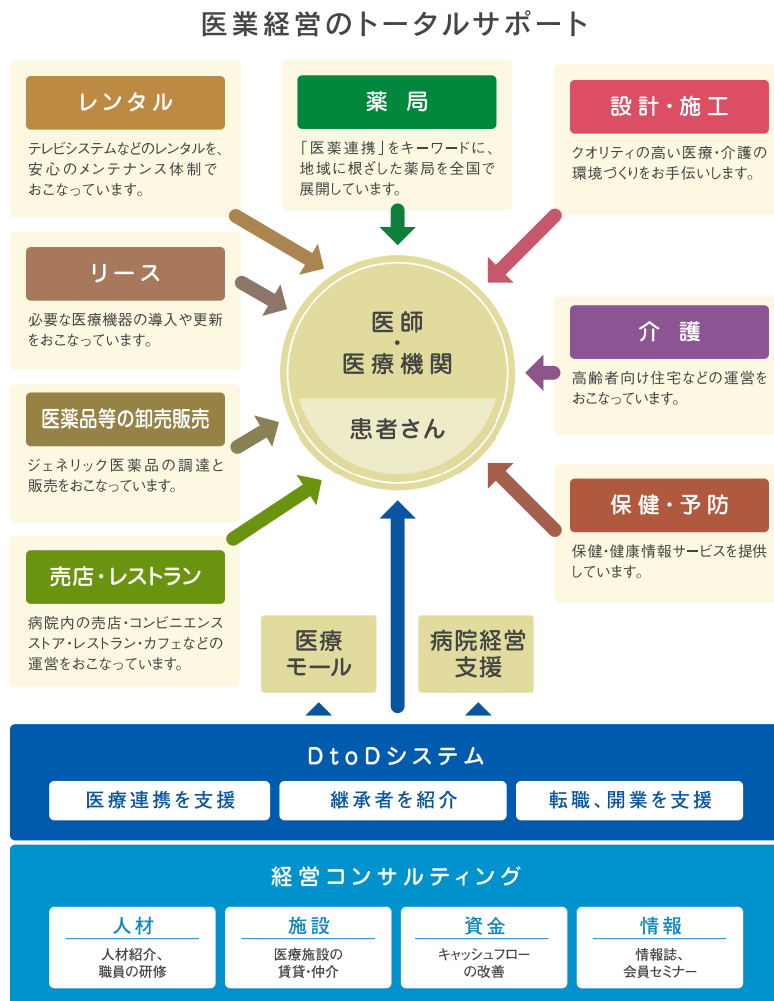
コンサルティングをベースに医療経営をトータルサポート

医療機関が効率的で質の高い医療を実現するパートナーとして、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、地域医療の活性化に貢献するDtoD、地域医療における課題解決につながる医療モールの開発・運営、地域に根ざしたかかりつけ薬局、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。

医療の未来をつなげたい。

私たちには、つなぐ、支える、ノウハウがあります。

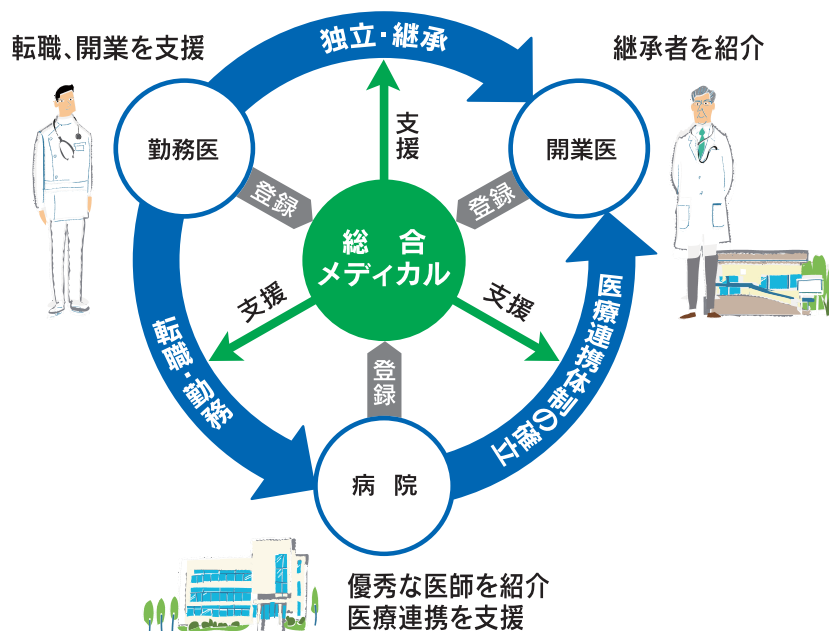


当社グループ事業の原動力「DtoD（Doctor to Doctor）」とは

DtoDは医師の志をつなぎ、地域医療をお手伝いします。

DtoDは、勤務医、開業医、病院の抱える課題を総合的に支援していくシステムです。勤務医の転職や独立、後継者のいない開業医への継承者の紹介、病院への優秀な医師の紹介や開業医との医療連携など、それぞれのニーズをかなえていきます。

<DtoDシステム>



医療機関を取り巻く環境と当社の成長戦略

よい医療は、よい経営から

当社グループの軌跡

当社グループの事業と強み

医療機関を取り巻く環境と当社の成長戦略

医療機関を取り巻く環境

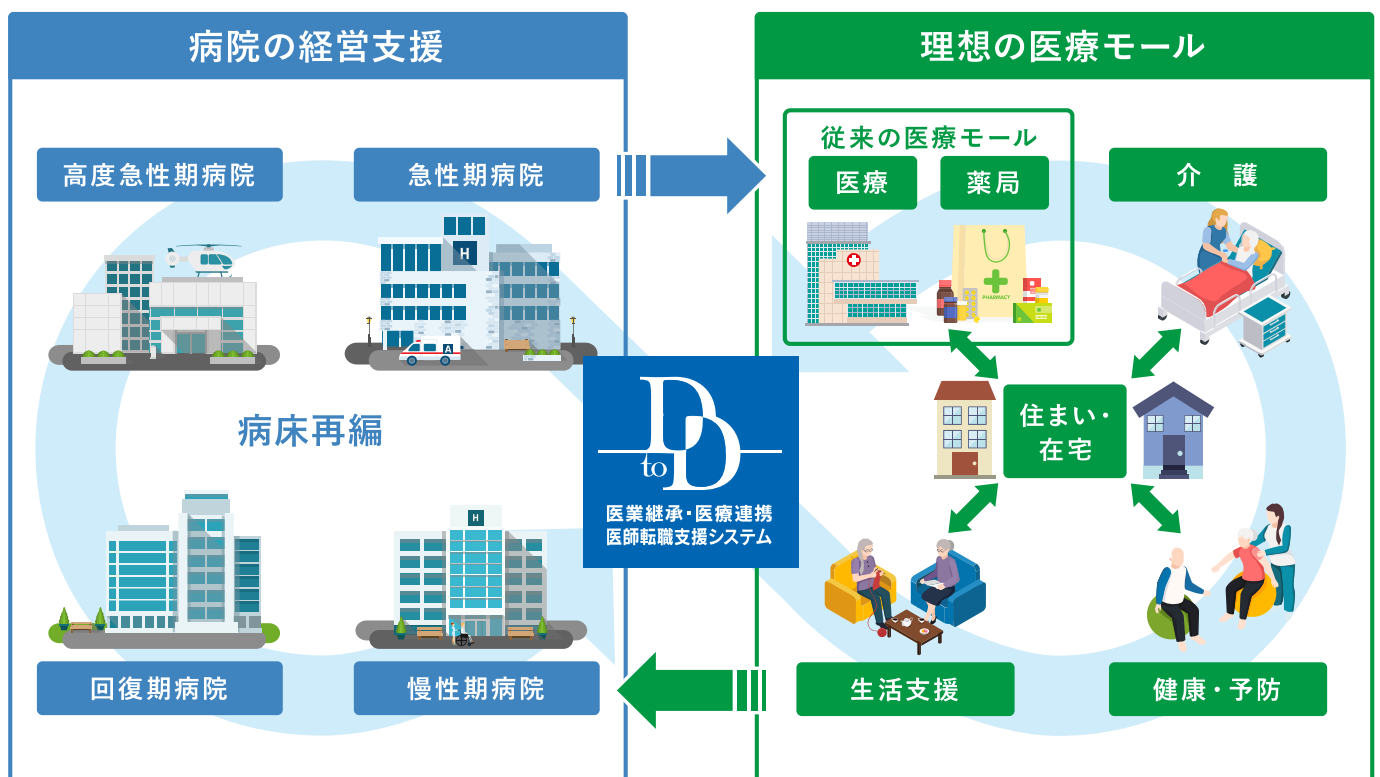
諸外国に例をみないスピードで高齢化が進行するなか、日本政府は、2025年を目途に、高齢者の尊厳の保持と自立生活の支援の目的のもとで、可能な限り住み慣れた地域で、自分らしい暮らしを人生の最期まで続けることができるよう、地域の包括的な支援・サービス提供体制（地域包括ケアシステム）の構築を推進しています。

50期ビジョン：日本型ヘルスケアビジネスの完成へ

当社グループが「50期ビジョン※」で完成をめざす「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。当社グループは高度急性期病院・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。そのために重要な取り組みが、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援し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。

※当社設立以前の総合メディカル株式会社の中期経営計画（2017年4月～2020年3月）より50期ビジョンの表現を引き継いでおります。

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



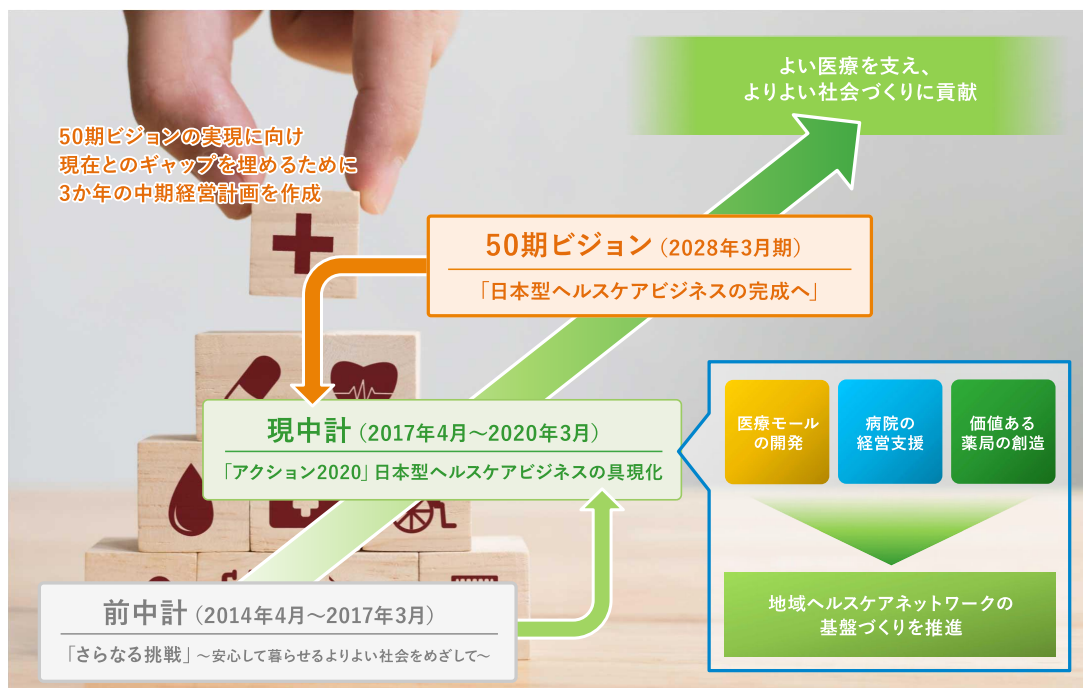
(出所) 厚生労働省資料より当社グループ作成

中期経営計画：アクション2020

2020年3月期を最終年度とする「アクション2020」は、2028年3月期を最終年度とする「50期ビジョン」の実現に向け、現在とのギャップを埋めるための3か年の計画です。

そのテーマは、「日本型ヘルスケアビジネス具現化」です。

中期経営計画の位置づけと「具現化」とは



2020年のありたき姿

1.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

2.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

3.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*1で処方箋枚数230万枚(20%)増へ

4.50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

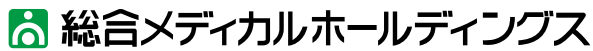
経営目標2020年3月期（中計最終年度）

| | |
|----------|---|
| 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*2 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*3 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

*2 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

*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）÷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



2019年3月期 年次報告書

Copyright© SOGO MEDICAL HOLDINGS CO.,LTD. All Rights Reserved.

財務・非財務ハイライト

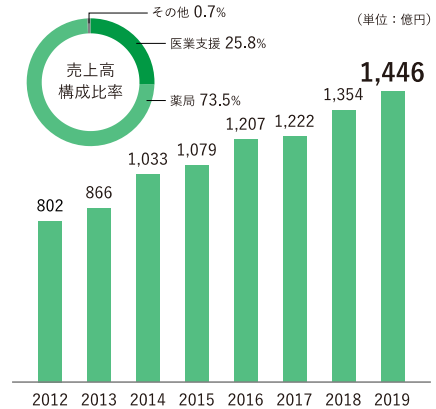
財務ハイライト

売上高

1,446億円

前期比**6.8%UP**

医業支援部門において株式会社文教のグループ化に伴う売上の貢献とコンサルティングやレンタル、リース・割賦各部門の増収により1,446億円となりました。



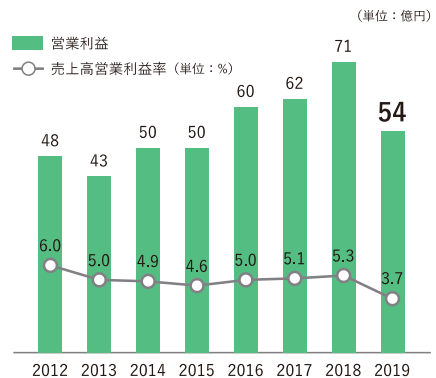
営業利益

54億円

売上高営業利益率**3.7%**

前期比**24.7%DOWN**

2018年4月に実施された調剤報酬・薬価改定は、当社グループや薬局チェーンにとって厳しい改定となりました。販売費及び一般管理費において業務効率化や経費適正化を徹底してまいりましたが、改定の影響を吸収しきれず、減益となりました。

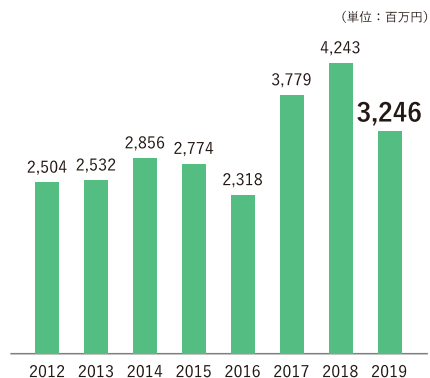


親会社株主に帰属する当期純利益

3,246百万円

前期比23.5%DOWN

親会社株主に帰属する当期純利益は、薬局部門におけるマイナス改定の影響を吸収しきれず、2019年3月期は減益となりました。



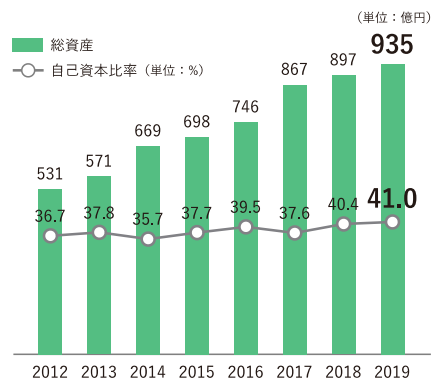
総資産

935億円

自己資本比率 41.0%

前期比4.2%UP

自己資本比率は40%前後で推移しております。



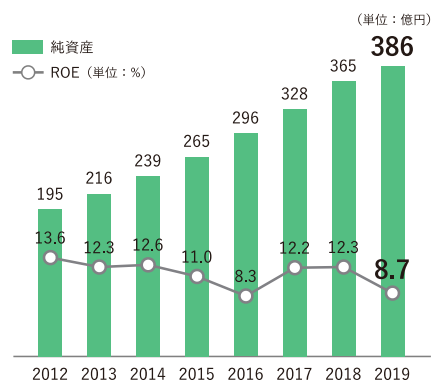
純資産

386億円

前期比5.9%UP

ROE 8.7%

純資産は安定的な利益の計上により着実に増えています。ROE（自己資本利益率）は近年はおおむね12%程度で推移していましたが、今期は8.7%となりました。

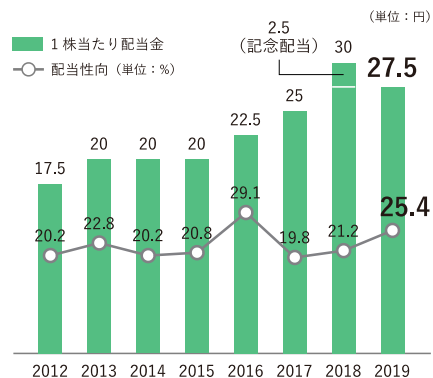


1株当たり配当金

27.5円

配当性向 25.4%

当社グループ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、当社グループ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。



※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行い、2018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行っています。1株当たりの数値は、株式分割の影響を遡及して調整しています。

※2018年3月期の通期配当には、期末の記念配当5円（株式分割後2.5円）を含んでおります。

非財務ハイライト

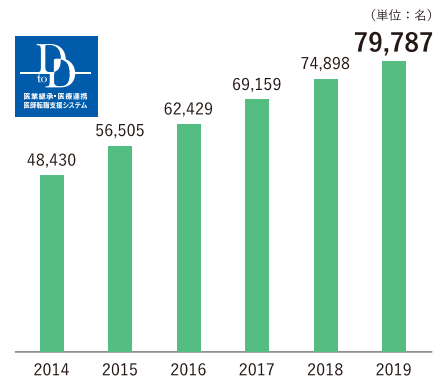
非財務ハイライト

2019年3月31日現在
() 内は2018年3月31日現在

DtoD 登録医師会員数(転職・開業をご希望の勤務医)

79,787名 (74,898名)

「DtoD」は、全国28の総合メディカルの営業拠点のネットワークで、優れた人材と医療機関との理想的な出会いを提供する当社独自のシステムです。勤務医の転職や開業、後継者のいない開業医への継承者の紹介、病院への優秀な医師の紹介や開業医との医療連携など、それぞれのニーズをかなえていきます。人的、社会的資源をいかすことで、活力ある地域医療の継続をめざします。



サクシードメンバーズ会員数

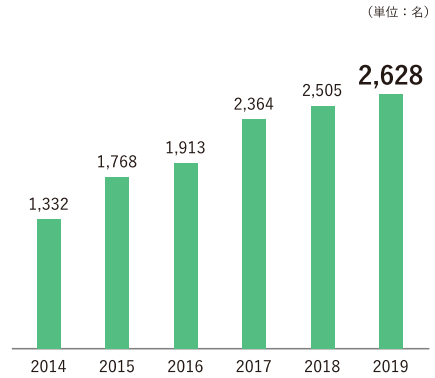
1,728件 (1,680件)

サクシードメンバーズは、医療機関に最新情報と安心を提供する会員制度です。人材・施設・資金・情報などさまざまな視点からの病院、診療所経営のサポートにより、新たなサービスの開発やコンサルティングサービス受注につなげることで顧客基盤の拡大に寄与します。

薬剤師数

2,628名 (2,505名)

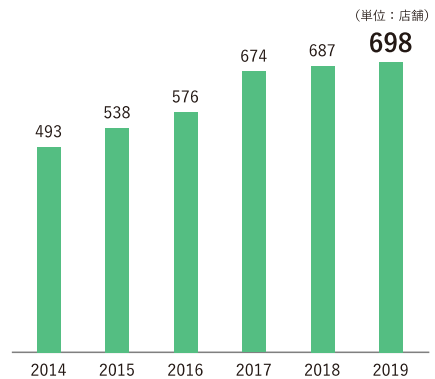
医療モールの開発、薬局店舗数の拡大にともない、薬剤師の確保・育成は極めて重要な課題となっています。当社グループでは薬学生インターンシップの継続的实施や、多彩な研修制度などを通して薬剤師の確保・育成に加え、高度な薬学管理ニーズに対応する薬剤師の専門性向上にも取り組んでいます。



薬局店舗数

698店舗 (687店舗)

「みんなの健康ステーション」として、地域に選ばれる薬局づくりに取り組んできました。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ました。



健康サポート薬局

128店舗 (89店舗)

健康サポート薬局とは、薬剤師の資質、薬局内の設備やアクセスしやすい開店時間の設定などについて、厚生労働大臣が定める一定基準を満たした薬局を指します。当社グループの健康サポート薬局の認定数は順調に増加しており、これは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推進した結果です。

医師にフィードバックしたトレースレポート数

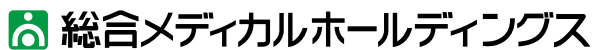
126,564件 (117,000件)

当社グループでは、薬局から医療機関へ、服薬情報など「患者さんの声」を含めた情報をフィードバックする「トレースレポート」を発行しています。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。

121,627件 (82,523件)

ヘルスケア手帳®とは、スマートフォンのシステムを活用した“電子お薬手帳”です。患者さんの待ち時間の短縮など、利便性の向上に貢献するだけでなく、服用履歴の事前確認により確実な調剤業務が可能となるため、当社グループではヘルスケア手帳への登録を推進しています。

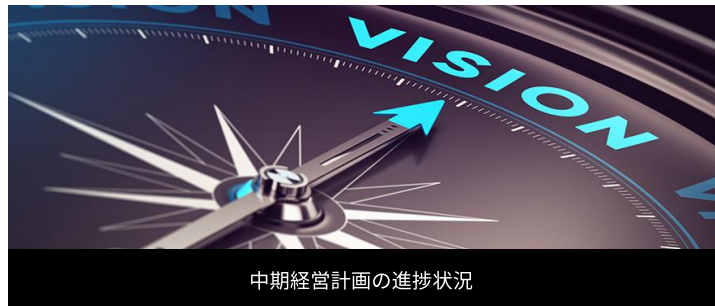
※「ヘルスケア手帳®」はPHCホールディングス株式会社の登録商標です。



2019年3月期 年次報告書

Copyright© SOGO MEDICAL HOLDINGS CO.,LTD. All Rights Reserved.

- トップメッセージ



総合メディカルホールディングス始動

総合メディカルホールディングス始動

中期経営計画の進捗状況

当社グループは2018年10月1日に総合メディカルホールディングス株式会社を設立し、持株会社体制に移行しました。これは、昨年創立40周年を迎えた総合メディカル株式会社が、50期ビジョンの早期達成と企業価値の向上、持続的な成長を実現するために、事業規模拡大と新事業の創出を図るうえで、持株会社体制への移行が最適と判断したものです。

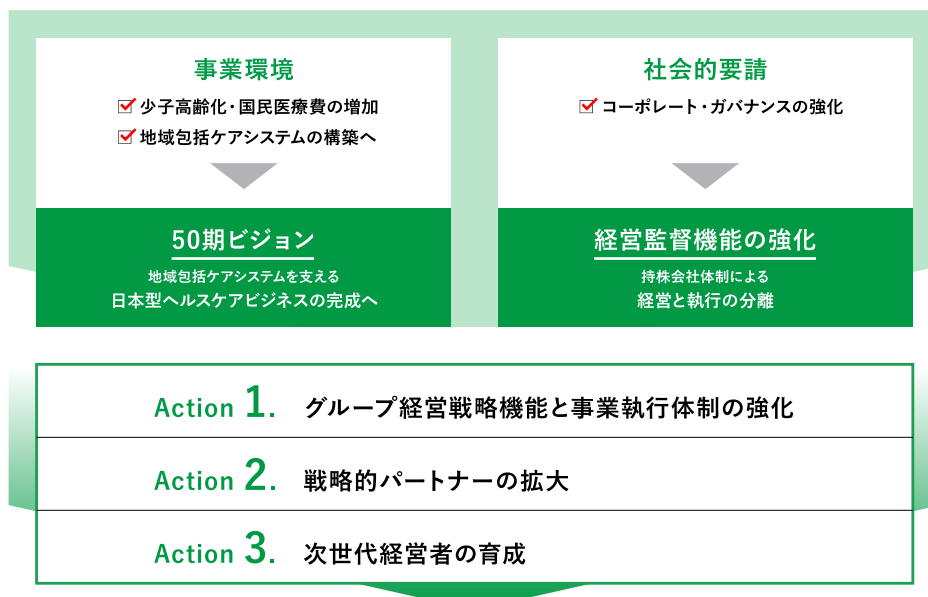
医療界は、急速な少子高齢化や国民医療費の増加を背景に、効率的で質の高い医療の提供がこれまで以上に求められ、医療機能の分化・強化・連携や在宅医療の充実など、地域包括ケアシステム（※）への取り組みが進み、医療機関を取り巻く経営環境は大きく変化しております。

当社グループは創業以来、「よい医療は、よい経営から」のコンセプトのもと、コンサルティングをベースに医療機関の経営改善を支援してきました。これまで培ってきた経営改善のノウハウと医師・医療機関とのネットワークが当社グループ固有の強みとなっています。新たな体制のもと、既存事業の進化と深化のスピード加速、M&Aやアライアンスの積極活用により、事業規模の拡大と新事業の創出を図っております。

今後も経営資源の最適配分によるグループシナジーの最大化と、グループ全体の企業価値向上をめざし、さらなる挑戦を続けてまいります。

※地域包括ケアシステム…重度な要介護状態となっても住み慣れた地域で自分らしい暮らしを人生の最後まで続けることができるよう、住まい・医療・介護・予防・生活支援が一体的に提供されるシステム。団塊の世代が75歳以上となる2025年を目途に、地域医療に医療機能の分化、連携の強化を促し、在宅医療の充実などを求めるために厚生労働省が構築を推進している。

持株会社体制移行の背景と目的



持株会社体制に移行し、
企業価値の最大化と持続的成長を実現

中期経営計画の進捗状況

総合メディカルホールディングス始動

中期経営計画の進捗状況

中期経営計画「アクション2020」の2年目となる今期、引き続き4つの柱「医療モールの開発」「病院の経営支援」「価値ある薬局の創造」「50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）」を強力に推進しました。今後も社員全員の総合力で「2020年3月期のありたき姿」を実現します。

具体的今期の取り組みについては「アクションレポート」参照

①医療モールの開発

当社グループが進める医療モールの開発とは、医療機関にとっても患者さんにとっても付加価値の高い機能とサービスを、その地域に永続的に提供することを目指すものです。また、より多くのクリニック誘致とサービスを集約することにより、薬局を中心とするグループ全体のストック収益の最大化を目指すものでもあり、中期経営計画の第1の柱と位置づけて取り組んできました。

前期は高度急性期病院の医療機能を分化し、連携を強化した医療モール「赤坂虎の門クリニック」を開設しました。

今期2018年11月に三菱商事都市開発株式会社が手掛ける中規模ショッピングモール「マチノマ」シリーズの第1号店に開設した「メディカルモール マチノマ大森」は、スーパー、介護相談所、フィットネス、保育園、コミュニティスペースを併設しており、「地域ヘルスケアモール」の具体例です。

当社の強みであるDtoDシステムと薬局のシナジー、開業支援ノウハウを生かし、地域包括ケアシステムに貢献する医療モールの開発を進めていきます。

②病院の経営支援

2018年は、医療・介護同時改定に加えて第7次医療計画がスタートし、国の目指す2025年モデル実現に向けて重要な位置づけとなりました。当社ではその前段階として2014年に始まった病床機能情報の報告制度に対応し、地域によって異なる医療事情に合わせ病院の機能分化・連携を当社の強みであるコンサルティングで支援し、既存事業とのシナジーを図り進めてまいりました。

2019年3月期の経営支援開始件数は5件であり、支援実績は計14件となりました。

また、「介護医療院」への転換支援事例では、国の地域医療構想のなかで医療機関として果たすべき役割を考え、長期療養できる生活施設への転換を支援しました。

こうした病床再編によるコンサルティングのニーズは今後も続くと考えられます。引き続き質の高い人財の確保に努めるとともに、経営コンサルタントの養成を進めています。

③ 価値ある薬局の創造

2018年の調剤報酬・薬価改定は、当社グループの薬局にとっては厳しい改定となりましたが、調剤報酬技術料改定項目に対応し、広域処方箋獲得を推進、在宅の実施や戦略的な人員配置などをおこないました。2019年3月末の全店の処方箋枚数は、12,487千枚（前期末比101.9%）、薬局店舗数は698店（新規出店17店舗）となりました。医療モールの開発、病院の経営支援、継承開業、医薬分業に伴う出店による量的拡大、厚生労働省が掲げる「患者のための薬局ビジョン」における健康サポート機能、高度薬学管理機能をはじめ、認知症カフェや遠隔服薬指導など質向上の取り組みを積極的に推進してまいります。地域包括ケアシステムを支える「みんなの健康ステーション」として薬局機能の向上を追求してまいります。

④ 50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

50期ビジョンの実現に向けて、重点検討テーマである「海外事業」では、海外展開を視野にいたした研究開発、海外先進事例の調査に取り組んでいます。昨年のアメリカ視察に続き、当期は中国医療環境の研究・調査をおこないました。医療サービス市場の成長が続く中国で、当社のDtoDシステムと3,000件を超える開業支援の実績をいかし、2019年5月には、日本式クリニックの開設を支援する取り組みをスタートしました。

今後も引き続き、独自性のあるビジネスを展開する方策を検討してまいります。

よい医療を支え、よりよい社会づくりに貢献するために

当社グループは、創業以来「よい医療は、よい経営から」をコンセプトにコンサルティングをベースにした医療機関の経営的課題、地域医療に関わる社会的課題の解決を重視した事業活動をおこなってまいりました。

今後も総合メディカルグループ全社員が誇りと高い使命感を持ち、効率的で質の高い仕事をおこなうことで、中期経営計画「アクション2020」と50期ビジョンの早期達成を実現してまいります。よい医療を支え、よりよい社会づくりに貢献することで、当社に関わるすべての人に、信頼され、安心されるかけがえのない価値ある企業をめざします。

アクションレポート



医療モールの開発



病院の経営支援



価値ある薬局の創造



50期ビジョン達成のために

医療モールの開発

医療モールの開発

病院の経営支援

価値ある薬局の創造

50期ビジョン達成のために

目指す姿—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の開発

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開発をおこなっています。中期経営計画「アクション2020」においても、医療モールの開発を「地域ヘルスケアネットワーク」の基盤づくりの一環と位置づけています。今後さらに高齢化が進むわが国は、「地域包括ケアシステム（下記参照）」の構築を推進しようとしています。当社の理想の医療モールづくりは、病院の経営支援とともに、国が示す「地域包括ケアシステム」構想の実現にも貢献します。

「地域包括ケアシステム」とは…

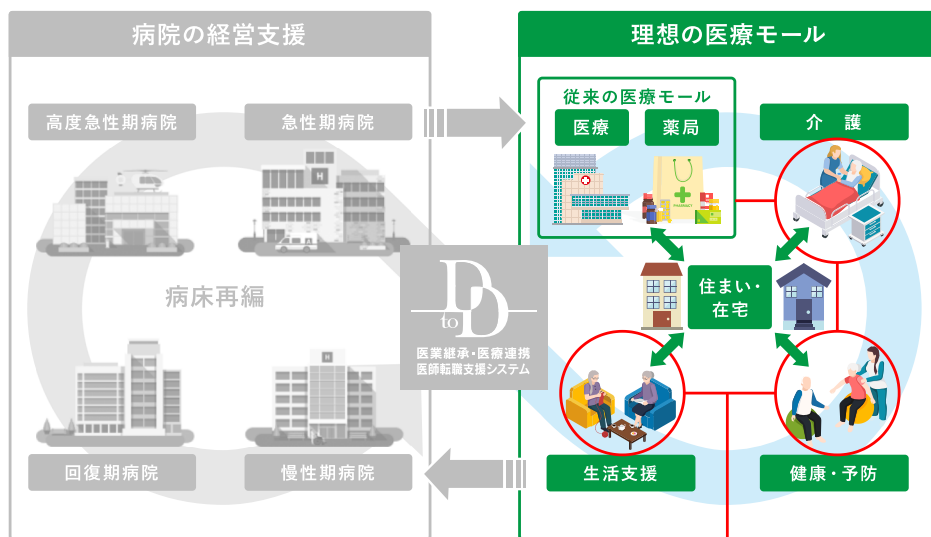
団塊の世代が75歳以上となる2025年を目途に、重度な要介護状態となっても住み慣れた地域で自分らしい暮らしを人生の最後まで続けることができるよう、**住まい・医療・介護・予防・生活支援が一体的に提供されるシステム**をいいます。保険者である市町村や都道府県が、地域の自主性や主体性に基づき、地域の特性に応じて作り上げていくことが必要とされます。

目指すのは、社会インフラとしての医療モール

厚生労働省の「地域包括ケアシステム」は、おおむね30分以内に必要なサービスが提供される日常生活圏域（具体的には中学校区）を単位として想定しています。

当社でも、地域住民の方々の日常生活圏域に、病院や薬局だけでなく住まい・医療・介護・予防・生活支援などの複合的な機能を備えた医療モールの開発を目指しています。

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



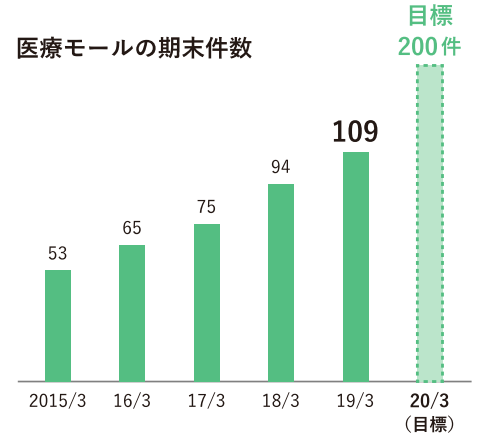
(出所) 厚生労働省資料より当社グループ作成

従来型の医療モールは、その多くが病院と薬局の機能に限定されます。一方で当社が理想とする医療モールは、介護や生活支援などの機能も備えた社会インフラとしての複合施設です。

進捗 — 今期の取り組み

医療・介護の拠点として、
全国に109件の医療モールを開発。

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を進めており、当期末の医療モール数は109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。



全国に広がる医療モール

全国で医療モールの開設**109**件(2019年3月末時点)

今福つるみクリニックモール
(2017年9月開設 大阪府大阪市)



松尾メディカル・スクエアII
(2017年12月開設 京都府京都市)



北鴻巣クリニックモール
(2019年1月開設 埼玉県鴻巣市)



メディカルモール
マチノマ大森
(2018年11月開設 東京都大田区)



つきぐまメディカルモール
(2012年5月開設 福岡県福岡市)



枚方長尾医療モール
(2018年5月開設 大阪府枚方市)



医療社団法人
赤坂虎の門クリニック
(2017年10月開設 東京都港区)



メディカルモール豊洲
(2017年7月開設 東京都江東区)



取り組み事例①

メディカルモール マチノマ大森

三菱商事都市開発株式会社が東京都大田区に開業した商業施設「マチノマ大森」内に、2018年11月「メディカルモール マチノマ大森」を開業しました。近隣には大学病院があり、急性期医療に対応できる環境が整っていますが、大学病院と連携を図りながら地域住民に密着したクリニックの必要性も高いことから、当医療モールの開設に至りました。

「マチノマ大森」は買い物やサービスなどの生活利便機能と、大田区と連携を図ったイベントスペースやスーパーマーケット、保育園などの地域コミュニティ創出機能、フィットネスクラブ併設による健康・予防促進機能を併せもった街における人々の暮らしの中心となる商業施設です。そこに当社が内科、小児科、耳鼻咽喉科、そうごう薬局を開業。医療関連相談窓口・居宅介護支援事業所もあり、医療、介護、健康・予防などに関するサービス提供をおこなう、当社がめざす「地域ヘルスケアモール」のひとつの形が初めて完成しました。



取り組み事例②

赤坂虎の門クリニック

「赤坂虎の門クリニック」は、病院の機能分化を実現する医療モールです。

隣接する虎の門病院は「高度急性期医療」を担う病院ですが、慢性期や軽症の患者さんも多数来院され、外来待合室はいつも人であふれていました。そこで総合メディカルは、地域のかかりつけ医療を担う「赤坂虎の門クリニック」の開設を支援。11の診療科を備えた同クリニックは、虎の門病院を退職した経験豊富な医師約10名が勤務し、虎の門病院と密な連携をとりながら、病院の機能分化を実現する稀有な事例として注目を集めています。



病院の経営支援

医療モールの開発

病院の経営支援

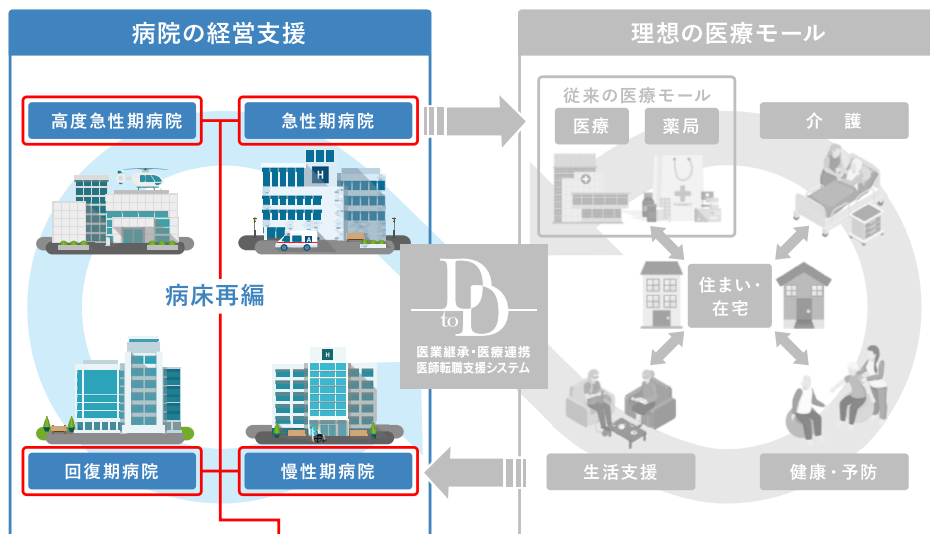
価値ある薬局の創造

50期ビジョン達成のために

目指す姿—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

厚生労働省が進める地域包括ケアシステムの実現に向けて、病院からのコンサルティングニーズが増加しています。当期は5件の病院の経営支援を開始。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。

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



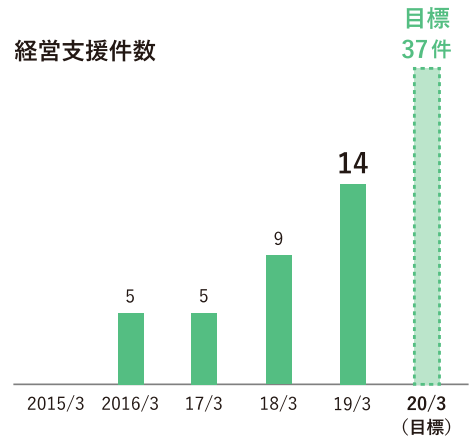
(出所) 厚生労働省資料より当社グループ作成

病院は機能別におおむね4種類に分類されます。
地域によっては人口減少などにより「急性期病院」のベッドが過剰となる一方で、回復期病院、慢性期病院のベッド不足が懸念され、需要に見合った再編が求められています。

進捗 — 今期の取り組み

医師が医療に専念できるよう、
14件の経営支援を実施。

厚生労働省が進める地域包括ケアシステムの実現に向けて、病院からのコンサルティングニーズが増加しています。当期末で累計14件の病院の経営支援を実施。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。



取り組み事例①

Aクリニック

薬局の開設をきっかけに、経営を全面的に支援。

リスクマネジメントを含めた今後の事業計画作成に取り組む

Aクリニックは、薬局の開設以来、当社グループが経営支援を継続しています。昨今の診療報酬改定を受け、法人全体の収益構造の見直しおよび今後の事業計画作成に取り組んでいます。コンサルティング（運営受託）、施設の内装工事、機器のリース・レンタルや施設賃貸など、支援内容は多岐にわたります。

取り組み事例②

B病院（介護医療院）

ニーズの高い「長期療養できる生活施設」への転換。

病床再編にかかる収支試算から院内改装まで総合的に支援

高齢化などにより、急性期ベッドが余る一方で、慢性期ベッド、介護ベッドの不足が深刻化しています。B病院では長期療養できる生活施設としての役割を担うため、介護医療院への転換を選択。収支試算、役所との折衝、改装や備品購入まで総合的に支援しました。



価値ある薬局の創造

医療モールの開発

病院の経営支援

価値ある薬局の創造

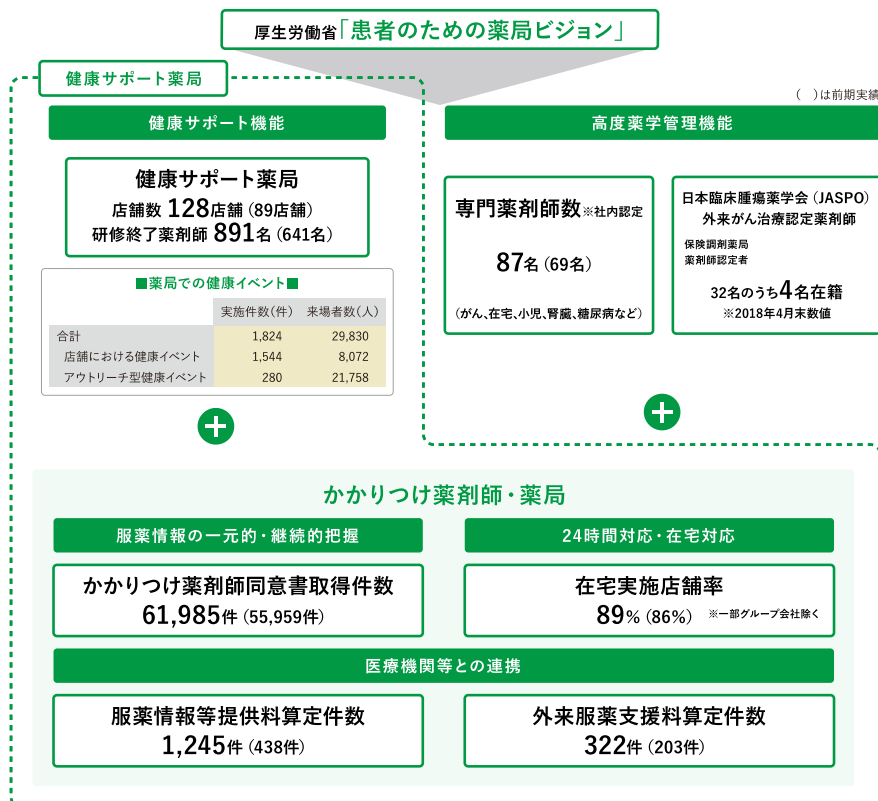
50期ビジョン達成のために

目指す姿—「みんなの健康ステーション」の機能を拡大させ、地域包括ケアシステムを支える

当社グループでは以前から「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。調剤業務だけにとどまらない、健康を願うすべての人を支える存在となることをめざし、地域に根ざした薬局づくりを全国で展開してきました。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・薬局像と考えています。「みんなの健康ステーション」としての薬局は、将来的には、住まい・医療・介護・予防・生活支援が包括的に確保される体制＝地域包括ケアシステムを支える重要な拠点となります。

厚生労働省の「患者のための薬局ビジョン」とは…

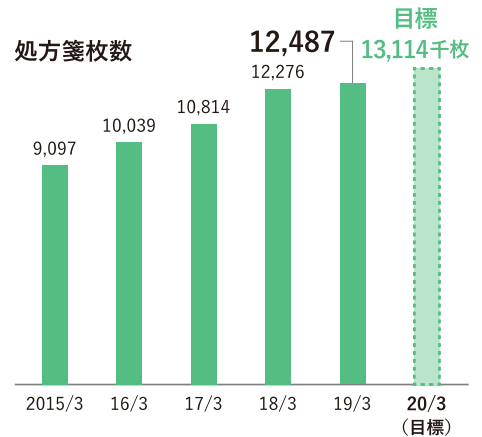
2015年、厚生労働省は「かかりつけ薬剤師・薬局」への転換を促す「患者のための薬局ビジョン」を示しました。これは、多くの患者さんが医療機関の門前薬局で薬を受け取っている現状について、多剤・重複投薬や医療費の高騰などさまざまな問題が指摘されていることを受けて示されたものです。患者さんにとっての安全性・有効性を向上させ、医療費の適正化につなげることを目指しています。



進捗 — 今期の取り組み

「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。

2018年4月の調剤報酬・薬価改定では、特定の医療機関からの処方箋集中率が高い、いわゆる門前薬局の調剤基本料が引き下げられるなど、当社グループや薬局チェーンにとっては厳しい環境が続いています。そのようななか、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、処方箋枚数も堅調に推移しました。



取り組み事例

1. 量拡大の取り組み

- 医療モール開発：医療モール開発による収益性の高い薬局出店
- 継承開業支援：地域医療の存続を実現するとともに薬局出店
- 病院の経営支援：支援先の病院と連携することで大型の薬局出店
- 医薬連携：院内処方から医薬連携（医薬分業）への移行に伴う薬局出店

2. 先進的な取り組み①～リーフラス株式会社との協同事業（経済産業省事業）

楽しく継続できる、公的保険に頼らない

出張型地域包括システム活性化事業

前期高齢者（65～74歳）を対象に、地域の薬剤師・管理栄養士・運動指導員による健康プログラムを実施し、運動と正しい食事・栄養管理を楽しく継続することで、公的保険に頼らず健康的なシニアライフを送っていただく事業の構築に取り組みました。

2. 先進的な取り組み②～遠隔服薬指導

福岡市国家戦略特別区域法を活用した

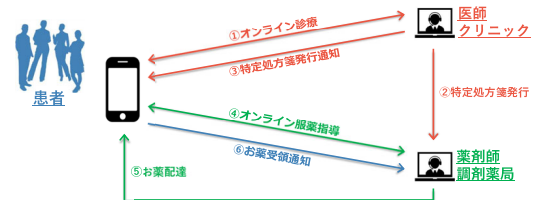
遠隔服薬指導事業

薬剤師による服薬指導は、対面でおこなうことが義務付けられていますが、国家戦略特区においては条件を満たしている場合のみ、患者さんは在宅のまま、医師の診療から薬剤師の服薬指導、薬の受け取りまで可能となります。

2019年3月には、国家戦略特区（福岡市）において当社初の遠隔服薬指導を実施しました。引き続き、本取り組みを通じて、在宅医療提供体制の構築を強化し、利用者の利便性向上を図るとともに、利用者が住み慣れた自宅で、安心して暮らし続けることができる、環境と医療サービスの新しい価値を提供していきます。

→詳しくは「[国家戦略特区（福岡市）において当社初の遠隔服薬指導を実施（2019年3月27日付リリース）](#)」を参照

一貫モデルを利用した遠隔服薬指導の取り組みイメージ



3. 認知症カフェ

2018年12月、福岡市のそうごう薬局で、認知症の人やそのご家族への支援、地域住民への認知症啓発促進、認知症早期対応への貢献を目的として「すまいるカフェ@そうごう」を開設しました。本件は、福岡市が取り組む「認知症フレンドリーシティ・プロジェクト」の1つである認知症カフェ開設支援事業の参加団体として取り組むもので、薬局としての参加は当社が唯一となります。

→詳しくは「[福岡市のそうごう薬局で10月より認知症カフェを開設（2018年12月3日付リリース）](#)」☐を参照



第1回目の相談対応の様子（天神中央店）

4. 株式会社ロツテと協力し、「オーラルフレイル」啓発・予防の取り組み開始

株式会社ロツテの協力を得て、2018年8月6日からそうごう薬局など37店舗で、「オーラルフレイル」の啓発・予防の取り組みを九州より開始しました。「噛む」ことを研究している株式会社ロツテの専門性、知見などをいかし、薬剤師によるオーラルフレイルの啓発活動やチェックツールを活用したアドバイスをおこないます。この取り組みは順次全国へ展開する予定です。

→詳しくは「[株式会社ロツテと協力し、オーラルフレイル啓発・予防の取り組みを開始（2018年8月7日付リリース）](#)」☐を参照



咀嚼（そしゃく）チェックガム

5. 「大阪府健康づくり支援プラットフォーム整備等事業」に参画

大阪府が2019年1月21日からモデル実施を開始する健康づくり支援プラットフォーム整備等事業「おおさか健活マイレージアスマイル」に参画し、薬剤師による健康相談会を開催しています。本事業は、大阪府が健康寿命の延伸と医療費の適正化を目的に実施するもので、スマートフォンアプリ「アスマイル」を通じて、府民の健康へのモチベーション維持・意識向上につなげるものです。

→詳しくは「[大阪府健康づくり支援プラットフォーム整備等事業に参画（2019年1月21日付リリース）](#)」☐を参照

- 50期ビジョン達成のために

医療モールの開発

病院の経営支援

価値ある薬局の創造

50期ビジョン達成のために

目指す姿—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

当社グループの創業から50年目にあたる2028年3月期に向けた50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」は、地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりをおこなうことであると考えています。

その実現には、既存事業に新しい機能を付加し、強化することに加え、医療周辺事業への事業領域拡大が重要となります。

進捗—今期の取り組み

医療周辺事業の事業領域拡大

今期は、株式会社文教のグループ化により、医療周辺ビジネス市場が大きい400床以上の中核病院の取引を拡大しました。グループ全体の営業リソースの選択と集中を促すとともに、医療モールへの付加価値提供や、保険制度外事業拡大の役割を果たしています。



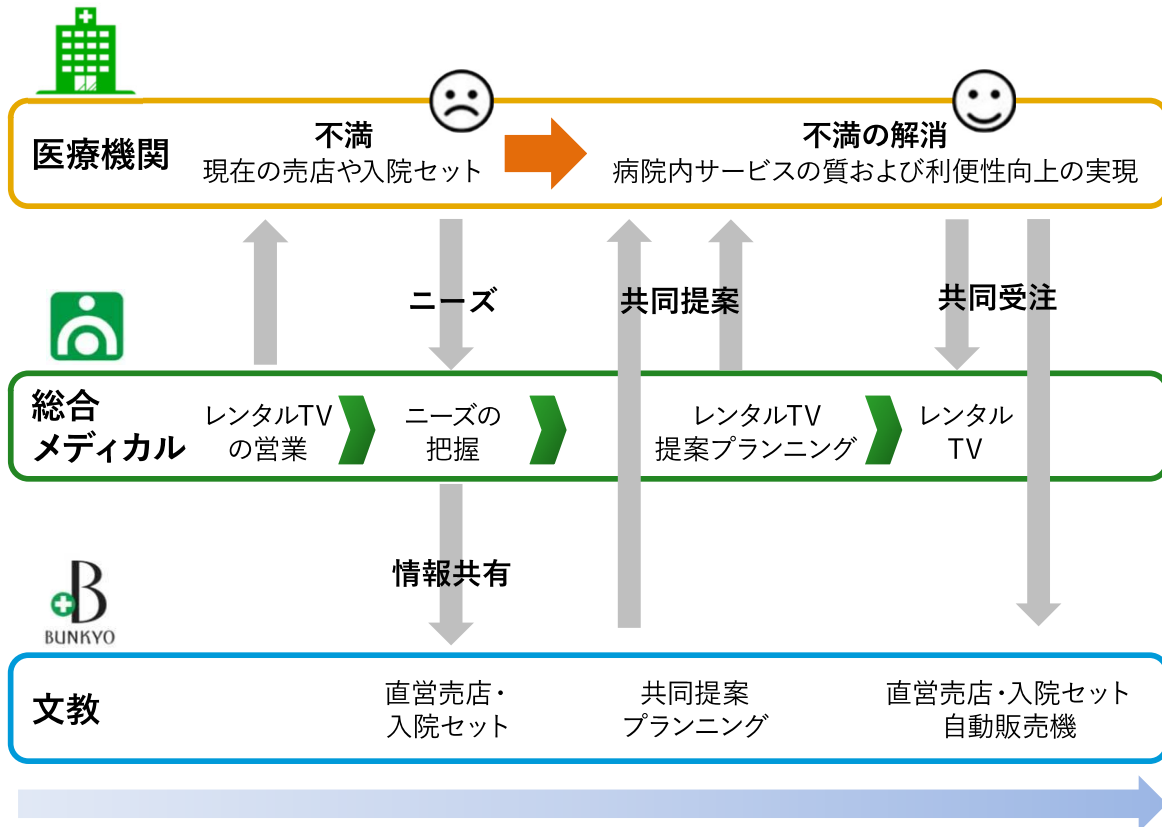
取り組み事例

株式会社 文教との連携による成功事例

病院の「不満」「不足」を解消する複合取引が実現

株式会社文教は、病院内における売店・コンビニエンスストア・レストラン・テレビレンタルなどの事業を約100病院に対して展開しています。病院内の生活環境を向上させるさまざまな業務をワンストップで提供しているリーディング・カンパニーです。

文教の営業エリアにおいて、総合メディカルがレンタルテレビの営業をおこなうなかで、病院が現在の売店に満足していない情報を入手しました。そこでレンタルテレビ、売店、入院セットに自動販売機を加えて共同提案。病院の「不」を解消する複合取引が実現しました。



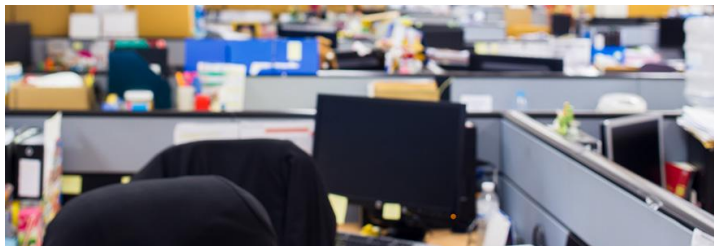
- コーポレート・ガバナンス



基本的な考え方



取締役・監査役・執行役員を紹介



コンプライアンス体制

基本的な考え方

基本的な考え方

取締役・監査役・執行役員を紹介

コンプライアンス体制

当社グループは、法令遵守に基づく企業倫理の重要性を認識するとともに、変動する企業環境に対応した迅速な経営意思決定と、経営の健全性向上を図ることによって企業価値を継続して高めていくことを経営上の最重要課題のひとつとして位置づけております。その実現のために、株主の皆様をはじめ、お客様、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・投資家の皆様へは、迅速かつ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

(2019年6月21日現在)

当社の取締役会は、当社グループの規模等に鑑み機動性も重視して、5名で構成されており、うち2名が社外取締役であります。取締役会は、原則月1回開催される定時取締役会のほか、必要に応じて臨時取締役会を開催し、法令で定められた事項や、経営に関する重要事項を決定するとともに、業務執行の状況を監督しております。社外取締役は、在籍してきた会社において実績・見識が高く評価されており、当社グループの事業環境にも見識を持つ者であり、独立した立場から取締役会に出席することで、経営の監督にあたっております。

代表取締役、常勤取締役及び常務執行役員で構成されるグループ経営会議は、原則月2回開催される定時グループ経営会議のほか、必要に応じて臨時グループ経営会議を開催し、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の決定、経営に関する諸問題の協議等を行っております。

取締役候補者は、人事諮問委員会が審議して取締役会へ答申し、株主総会議案として取締役会の承認を得た後、株主総会に提出します。

当社は執行役員制度を採用しており、執行役員候補者は、人事諮問委員会が審議して取締役会へ答申し、取締役会の承認を得て選任しております。執行役員は、取締役会からの権限委譲により業務執行を行い、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。

グループ会社の業務の適正性を確保するための体制として、グループ会社についての「グループ会社管理規程」を定め、同規程に基づきグループ会社の管理を主管する部門等を設置し、グループ会社の状況に応じて必要な管理を行っております。グループ会社からの報告については、営業成績、財務状況その他の重要な情報について、定期的な報告を義務づけるとともに、定例的に開催されるグループ会社取締役会等において重要な事象が発生した場合の報告を義務づけております。

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

(2019年6月21日現在)

監査役会は、常勤監査役2名(うち、社外監査役1名)、非常勤監査役2名(うち、社外監査役2名)の計4名体制をとっております。

社外監査役は、金融機関の経営者として培われた会社経営を統括する十分な知見を有している者、弁護士として培われた企業法務に関する高度な専門知識と豊富な実務経験を有している者、及び、税理士として培われた企業会計及び税務に関する高度な専門知識と豊富な実務経験を有している者の3名で構成されており、公正性、透明性を確保しております。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。

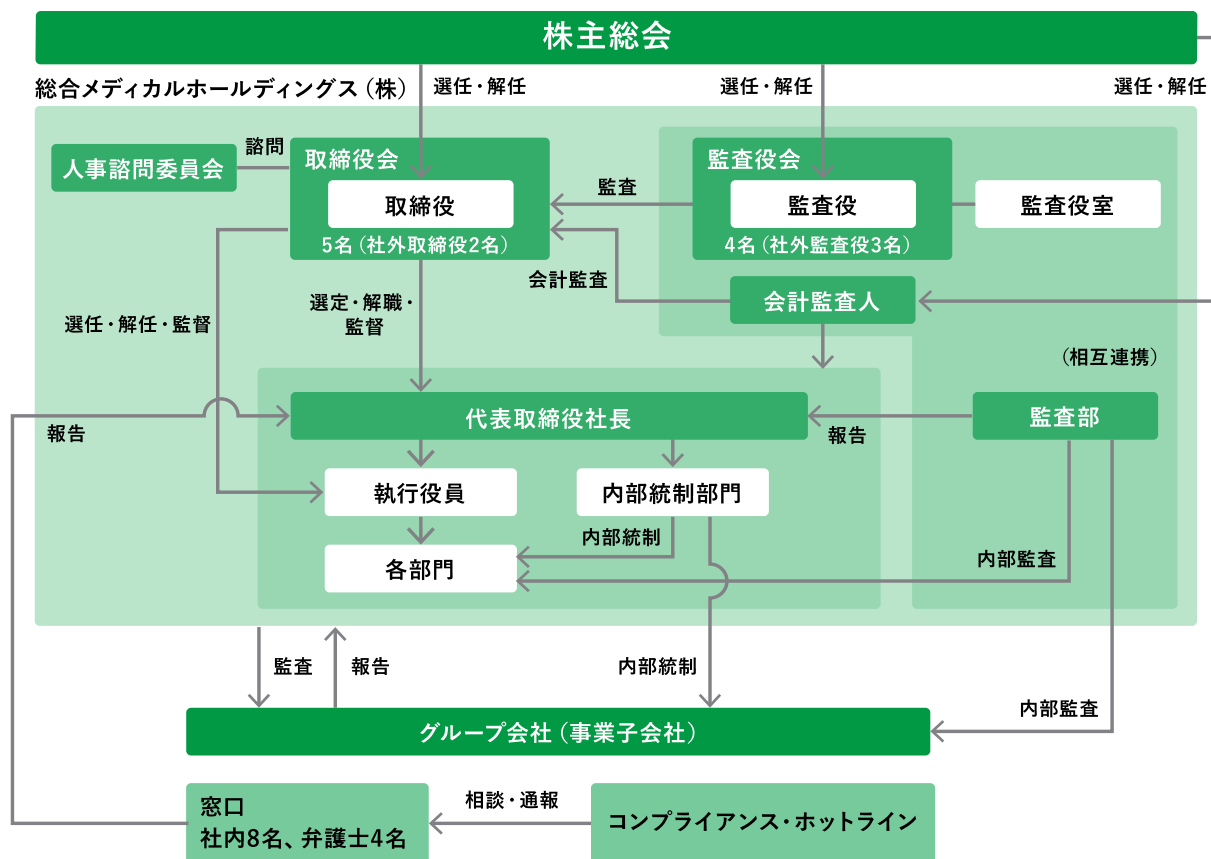
各監査役は、取締役会へ出席し、さらに常勤監査役については、グループ経営会議にも出席して意見を述べています。

監査部(9名)は、全部門を対象に内部監査を計画的に実施し、監査結果を代表取締役社長に報告しております。被監査部門に対しては、改善事項の指導を行い、改善状況を報告させることにより実効性のある監査を実施しております。

監査役、監査部、会計監査人は必要に応じ相互に情報及び意見の交換を行う等連携をとり、監査の質的向上を図っております。

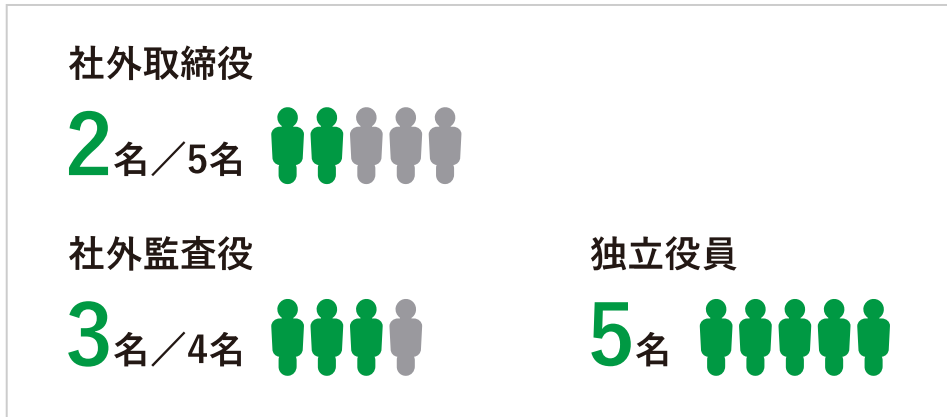
体制図

(2019年6月21日現在)



経営の監督機能

(2019年6月21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、代表取締役社長が取締役会に諮って決定し、各監査役の報酬額は監査役の協議により決定しております。

役員区分ごとの報酬等の総額（2019年3月期）

| 役員区分 | 人数（名） | 報酬等の総額（百万円） | | |
|--------------------|-------|-------------|--------|-------|
| | | 固定報酬 | 業績連動報酬 | 退職慰労金 |
| 取締役 （社外取締役を除く。） | 4 | 28 | - | - |
| 監査役 （社外監査役を除く。） | 1 | 6 | - | - |
| 社外役員 | 6 | 19 | - | - |
| 合計 | 11 | 53 | - | - |

(注)

- 1：当社の設立日である2018年10月1日から2019年3月31日までの支給実績であります。なお、上記支給額のほか、総合メディカル株式会社の取締役を兼務している取締役3名に対し役員報酬として2018年10月1日から2019年3月31日まで総額200万円の支給があります。
- 2：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、2019年6月21日開催の第1期定時株主総会において、年額2億円以内（うち社外取締役分は500万円以内）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。なお、社外取締役の報酬は、固定枠のみといたします。
- 3：監査役の報酬限度額は、2019年6月21日開催の第1期定時株主総会において、年額500万円以内と決議いただいております。
- 4：2015年5月21日開催の取締役会決議において、株式報酬制度の導入を決定しております。

取締役・監査役・執行役員を紹介

[基本的な考え方](#)
[取締役・監査役・執行役員を紹介](#)
[コンプライアンス体制](#)

(2019年6月21日現在)

取締役



代表取締役社長 坂本 賢治

選任理由：経営理念である「わたしたちの誓い」「社是・社訓」を実践するとともに、当社グループ事業全般に精通し、経営経験も豊富である。2017年4月からは中期経営計画「アクション2020」の達成に向けて職務を遂行しており、当社は同氏が経営の指揮を執り、企業価値向上を実現することが適切であると判断し選任。

[取締役会出席状況 7回/7回](#)


代表取締役副社長 三木田 慎也

選任理由：経営理念である「わたしたちの誓い」「社是・社訓」を実践するとともに、当社の代表取締役副社長に就任以降も、戦略的な観点から経営の重要事項の決定及び業務執行の監督を適切に遂行。その優れた経営手腕により、持続的な企業価値の向上を実現することが最適であると判断し選任。

[取締役会出席状況 6回/7回](#)


取締役副社長 貞久 雅利

選任理由：経営理念である「わたしたちの誓い」「社是・社訓」を実践するとともに、戦略的な観点から経営の重要事項の決定及び業務執行の監督を適切に遂行。当社グループ事業全般に精通しており、その優れた経営手腕により、持続的な企業価値の向上を実現することが最適であると判断し選任。

[取締役会出席状況 6回/7回](#)

社外取締役



取締役（社外取締役）渡邊 清孝

選任理由：三井物産株式会社の常務執行役員を経験されており、これまでに培ってきた豊富な経験と幅広い見識を当社の経営に役立てていただいている。経営全般に助言を頂戴し、コーポレート・ガバナンス強化に寄与していただいていることから、職務を適切に遂行していただけるものと判断し選任。

[取締役会出席状況 6回/7回](#)


取締役（社外取締役）関 榮一

選任理由：株式会社みずほ銀行の常務執行役員を経験されており、これまでに培ってきた豊富な経験と幅広い見識を当社の経営に役立てていただいている。経営全般に助言を頂戴し、コーポレート・ガバナンス強化に寄与していただいていることから、職務を適切に遂行していただけるものと判断し選任。

[取締役会出席状況 7回/7回](#)

監査役



常勤監査役 平尾 昭二

取締役会出席状況 7回/7回

監査役会出席状況 7回/7回

社外監査役



常勤監査役（社外監査役） 山川 正翁

取締役会出席状況 7回/7回

監査役会出席状況 7回/7回



監査役（社外監査役） 三ツ角 直正

取締役会出席状況 7回/7回

監査役会出席状況 7回/7回



監査役（社外監査役） 権藤 説子

取締役会出席状況 6回/7回

監査役会出席状況 6回/7回

執行役員

常務執行役員 橋本 浩一
常務執行役員 谷川 由利子
常務執行役員 中野 重行
上席執行役員 渡部 一也
上席執行役員 藤井 信夫
執行役員 戸上 武
執行役員 段塚 忠宏

- コンプライアンス体制

基本的な考え方

取締役・監査役・執行役員を紹介

コンプライアンス体制

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)およびグループ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、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、「取締役会規程」、「文書管理規程」に基づき保存・管理しています。その他の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

わたしたちのCSR活動は、「よい医療を支え、よりよい社会づくりに貢献する」事業活動そのもの。
よい医療、よい社会を実現していくため「人財」の育成に努めています。

CSR 4つの重点項目

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

当社グループの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。

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



人財の育成



ダイバーシティの推進



ワーク・ライフ・バランスの推進



健康経営の推進



コンプライアンスへの取り組み・姿勢

- 人財の育成

人財の育成

ダイバーシティの推進

ワーク・ライフ・バランスの推進

健康経営の推進

コンプライアンスへの取り組み・姿勢

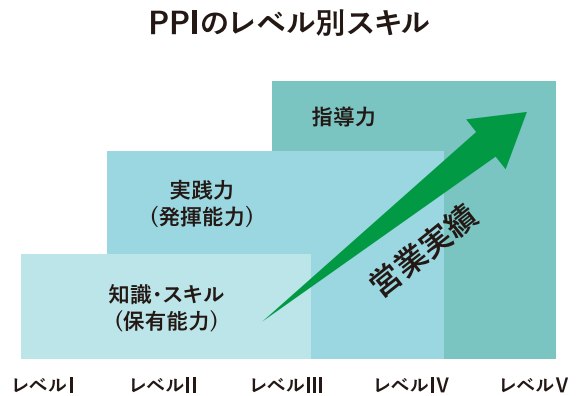
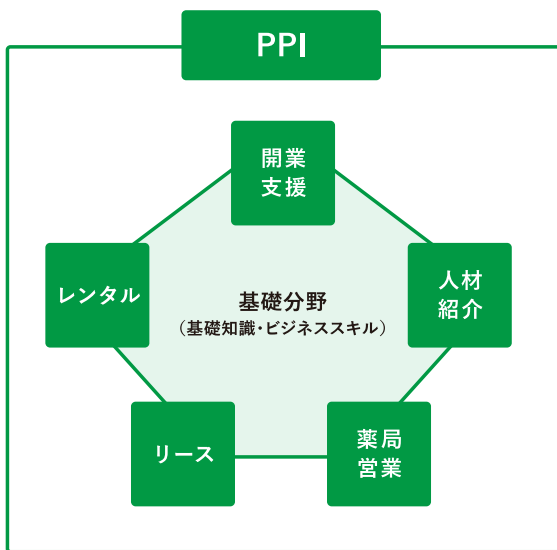
継続的な人財の育成をめざし、階層別プログラムや幹部養成プログラムなど、社員の成長や役職に応じた等級別の研修体系を導入・実施しています。すべての研修において基盤となるのは経営理念であり、これらの研修を通じて、求められる人財像の実現に向けて社員一人ひとりに働きかけています。

1. 社内認定資格「PPI」

PPI(※)とは、開業支援・人材紹介・薬局営業・リース・レンタル面での人財育成を目的とした社内認定資格で、PPIのレベルを上げることでより段階的な能力開発を狙うものです。

たとえば中期経営計画の重点施策となっている「医療モールの開発」においては、社員一人ひとりの「開業支援PPI」のレベルを高めることで体制の充実を図っています。

※PPI：Practice Process Innovation



2. 薬剤師階層別OJT教育システム「GOES」

薬剤師は、厚生労働省が示した「患者のための薬局ビジョン」において、高度な薬学管理ニーズや在宅患者への対応などを求められています。当社グループで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を設けています。



(GOES: Gradable OJT Educational System)

解説・専門薬剤師の育成

当社ではいち早く専門薬剤師の育成に取り組んでおり、2011年から「がん・糖尿病専門薬剤師」、2016年から「在宅専門薬剤師」の社内認定資格制度を開始しました。

薬剤師の専門性を磨くことで、地域のさまざまなニーズに対応していきます。



(2019年3月31日現在)

ダイバーシティの推進

人財の育成

ダイバーシティの推進

ワーク・ライフ・バランスの推進

健康経営の推進

コンプライアンスへの取り組み・姿勢

当社グループ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使命である社是を実現していくことです。

グループ全体のダイバーシティ推進の中核機能を担う組織として、グループ人事本部に「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、広範囲にスピード感をもって実行しています。

ダイバーシティ推進の主な取り組み

女性社員の活躍推進

「えるぼし」認定で最高評価となる3段階目に認定

当社グループである総合メディカル株式会社は2018年6月29日に、「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」（女性活躍推進法）に基づく認定（通称：「えるぼし」認定）で最高評価となる3段階目に認定されました。

「えるぼし」は、女性活躍推進に関する取り組みの行動計画を策定し、届出をおこなった企業のうち、取り組みの実施状況が優良な企業が厚生労働大臣より認定を受けるものです。

なお、2段階目については2017年9月28日に認定を受けています。



【女性社員の活躍を推進する取り組みの状況】

●職種転換制度

一般職から総合職（管理職へのキャリアアップも可能な職種）へ転換できる制度を2013年度より毎年実施（計6回）。

転換者数：32名（うち女性29名）

●女性リーダー養成研修

リーダーとして活躍するために求められる心構え・スキルを習得し、自身のライフプランを明確にすることで、リーダーシップを発揮できる人財の養成を目的に、2015年度より毎年実施（計4回）。

受講者数：のべ58名



●女性活躍推進セミナー

管理職の女性活躍推進への意識改革と積極的な関わりを促し、女性社員のキャリアビジョンを明確にすることで、ダイバーシティ推進の理解を深めることを目的に、2016年より毎年実施（計3回）。

受講者数：のべ125名



●社内試験時併設託児ルーム～スマイル☆きっず～

2018年より昇格や社内資格取得の公平な機会提供を目的に、社内研修・試験に、子育て世代の社員も参加しやすいよう併設する託児ルーム（名称：スマイル☆きっず）の運用を実施。



障がい者雇用推進の取り組み

当社グループは、「すべての人々にとってかけがえのない、価値ある企業になる」という考え方のもと、社員一人ひとりが強みや能力を発揮できる職場環境をめざして、障がい者雇用に取り組んでいます。総合メディカル株式会社に専門部署として業務支援グループを設置し、グループ間の連携をとり、積極的な障がい者雇用をおこなっています。

障がい者雇用推進企業ネットワーク（SKCネットワーク）を発足

2017年4月から会社の垣根を超えた企業勉強会・情報交換の場として、障がい者雇用促進ネットワーク（SKCネットワーク）を発足し、地域全体での障がい者雇用促進・定着に向けた取り組みを実施しています。



障がいの特性にあわせた業務の実施

- おくすり手帳（カバー付け）
- 全社員の社員証・名刺・印鑑などの備品作成
- 本社、近隣店舗、研修センター「翔」の清掃
- 本社郵便物の仕分け、書類印刷・封入、社内外への発送 など

その他の社内外の取り組み、外部評価

- 福岡労働局精神障害者雇用促進モデル事業の受託（2014年～）
- 平成27年度 障害者雇用職場改善好事例 優秀賞受賞（主催：独立行政法人 高齢・障害・求職者雇用支援機構）

ワーク・ライフ・バランスの推進

人財の育成

ダイバーシティの推進

ワーク・ライフ・バランスの推進

健康経営の推進

コンプライアンスへの取り組み・姿勢

社員が活躍・成長できる職場づくり

「当社グループの成長は、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。2017年にはダイバーシティ推進・労働時間の適正化、2019年3月には働き方・休み方の継続的な改善についてのトップメッセージを発信し、社員がより一層、活躍・成長できる環境づくりに継続的に取り組んでいます。

多様な働き方を支援する各種制度の一例

●両立支援

法を上回る育児・介護諸制度の導入、サポート休暇の適用拡大、男性の育児休業取得促進、団体長期障害所得補償保険（GLTD）の導入、がん通院休暇の導入※1

●働き方・休み方の継続的な改善

年次有給休暇の取得促進（8～10月を取得促進月間に設定）、週1回のリフレッシュデーの推奨

●柔軟な働き方の支援

年次有給休暇の時間単位での取得、時差出勤等の既存制度の利用促進、テレワーク制度の導入※2

※1：2019年4月より実施

※2：2018年1月からの試験運用を経て、2019年4月から導入

健康経営の推進

人財の育成

ダイバーシティの推進

ワーク・ライフ・バランスの推進

健康経営の推進

コンプライアンスへの取り組み・姿勢

当社グループは「社員の健康は企業の誇りであり、財産である」という考え方のもと、社員一人ひとりがいきいきと働ける安全で健康な職場づくりを推進してきました。「成長を支える組織づくり」には健康経営の取り組みが重要と捉え、健康経営推進部門としてグループ人事本部内に「健康応援グループ」を設置し各種施策の企画・運営推進に取り組んでいます。

健康経営優良法人2019～ホワイト500～に認定

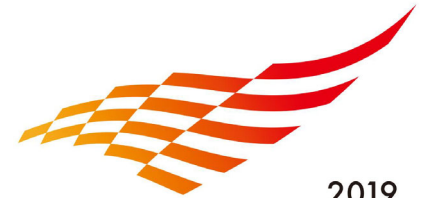
2019年2月21日に、経済産業省ならびに日本健康会議において優良な健康経営を実践している法人として当社グループの3社が「健康経営優良法人2019（大規模法人部門）～ホワイト500～」の認定を受けました。

今回認定を受けた3社

総合メディカルホールディングス株式会社（初の認定）

総合メディカル株式会社（初の認定）

株式会社保健同人社（2年連続の認定）



2019

健康経営優良法人

Health and productivity

ホワイト500

健康経営の取り組みの一例

3社共通

- 有給休暇取得促進、労働時間適正化などの働き方改革による職場環境の改善
- 常勤の保健師による健康相談窓口の設置
- 社外専門スタッフによる健康相談窓口の設置
- メンタルヘルスにおけるセルフケア研修、ラインケア研修の実施
- 健康関連情報の社内発信
- 健康増進を目的としたセミナー開催
- 健康保険組合、健診医療機関と連携し、特定保健指導の社内実施

総合メディカルホールディングス、総合メディカル

- 乳がん・子宮頸がん検査（30歳以上※女性）の全額会社負担
- 前立腺がん検査（50歳以上男性）の全額会社負担

※2019年4月より

保健同人社

- コミュニケーション活性化を目的とした組織横断的プロジェクト活動の実施
- 健康保険組合連合会 社会貢献型インセンティブ検証事業への参加

コンプライアンスへの取り組み・姿勢

人財の育成

ダイバーシティの推進

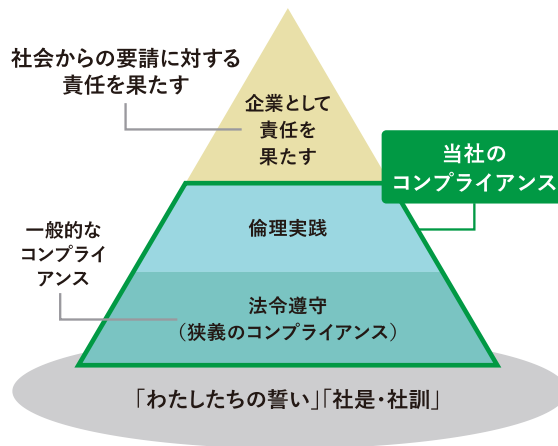
ワーク・ライフ・バランスの推進

健康経営の推進

コンプライアンスへの取り組み・姿勢

一般的にコンプライアンスは「法令遵守」といわれ、法律や社内規則を守ることのように受け取られています。当社ではより範囲を広げ、法律を守るだけでなく、倫理的にはいけないこと、社会に迷惑をかけるようなことはしないと同時に、社会の期待に積極的にこたえていくことと捉えています。法律の条文だけを理解するのではなく、その法律の背景にある社会的な要請までも考えながら行動することが、当社グループ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、いま何が求められているのかを、一人ひとりが考え、その期待にこたえられるよう行動しています。



財務セクション



5年間の主要連結財務データ



当期の経営成績および財政状態の分析



リスク情報



連結財務諸表

5年間の主要連結財務データ

5年間の主要連結財務データ

当期の経営成績および財政状態の分析

リスク情報

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 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-----------------------|---------|---------|----------|----------|----------|
| 売上高（百万円） | 107,945 | 120,776 | 122,216 | 135,431 | 144,630 |
| 営業利益（百万円） | 5,017 | 6,087 | 6,248 | 7,189 | 5,411 |
| 経常利益（百万円） | 5,227 | 6,196 | 6,440 | 7,228 | 5,607 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益（百万円） | 2,774 | 2,318 | 3,779 | 4,243 | 3,246 |
| 純資産（百万円） | 26,521 | 29,646 | 32,880 | 36,526 | 38,669 |
| 総資産（百万円） | 69,811 | 74,621 | 86,760 | 89,748 | 93,560 |
| 1株当たり純資産（円） | 912.07 | 983.57 | 1,089.23 | 1,210.69 | 1,281.82 |
| 1株当たり当期純利益（円） | 96.10 | 77.32 | 126.26 | 141.74 | 108.47 |
| 1株当たり配当金（円） | 20.00 | 22.50 | 25.00 | 30.00 | 27.50 |
| （うち1株当たり中間配当金）（円） | (10.00) | (11.25) | (12.50) | (13.75) | (13.75) |
| 配当性向（%） | 20.8 | 29.1 | 19.8 | 21.2 | 25.4 |
| 自己資本比率（%） | 37.7 | 39.5 | 37.6 | 40.4 | 41.0 |
| 自己資本当期純利益率（ROE）（%） | 11.0 | 8.3 | 12.2 | 12.3 | 8.7 |
| 株価収益率（倍） | 17.6 | 24.7 | 16.6 | 21.3 | 15.6 |
| 株価純資産倍率（倍） | 1.8 | 1.9 | 1.9 | 2.8 | 1.3 |
| 発行済株式総数（千株） | 7,670 | 15,340 | 15,340 | 15,340 | 30,680 |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー（百万円） | 6,051 | 7,004 | 10,931 | 10,630 | 3,852 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー（百万円） | △5,296 | △4,981 | △9,933 | △2,963 | △6,624 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー（百万円） | △1,637 | △635 | 3,301 | △3,871 | △945 |
| 現金及び現金同等物の期末残高（百万円） | 4,968 | 6,356 | 10,655 | 14,450 | 10,733 |
| 従業員数（パート除く）（注1）（人） | 2,951 | 3,233 | 4,047 | 3,978 | 4,253 |
| パート数（注1）（人） | 1,190 | 1,208 | 1,132 | 1,383 | 2,485 |

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。

※ 当社は、2018年10月1日に単独株式移転により総合メディカル株式会社の完全親会社として設立されました。したがって、当社の第1期事業年度は2018年10月1日から2019年3月31日までとなりますが、当連結会計年度は総合メディカル株式会社の連結財務諸表を引き継いで作成しております。また、連結の範囲に実質的な変更はないため、前期と比較を行っている項目については、総合メディカル株式会社の2018年3月期連結会計年度(2017年4月1日から2018年3月31日まで)と比較しております。

※ 2015年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割をおこない、2018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ます。1株当たりの数値は、株式分割の影響を遡及して調整しています。

※ 2018年3月期の通期配当には期末の記念配当（株式分割後2.5円）を含んでおります。

その他の財務指標（連結）

| 3月31日に終了した会計年度 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 売上高営業利益率（％） | 4.6 | 5.0 | 5.1 | 5.3 | 3.7 |
| 売上高経常利益率（％） | 4.8 | 5.1 | 5.3 | 5.3 | 3.9 |
| 売上高当期純利益率（％） | 2.6 | 1.9 | 3.1 | 3.1 | 2.2 |
| 総資本回転率（回） | 1.5 | 1.6 | 1.4 | 1.5 | 1.5 |
| 総資産経常利益率（％） | 7.6 | 8.6 | 8.0 | 8.2 | 6.1 |
| 流動比率（％） | 121.5 | 125.5 | 135.4 | 143.8 | 144.5 |
| 固定長期適合比率（％） | 83.7 | 81.7 | 78.0 | 73.8 | 76.2 |
| 有利子負債比率（注1）（％） | 23.7 | 24.7 | 28.3 | 26.2 | 28.4 |
| ネットD/Eレシオ（注2）（倍） | 0.44 | 0.41 | 0.42 | 0.25 | 0.41 |

注1：有利子負債は連結貸借対照表に計上したリース債務、割賦未払金を含む。

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）÷ 自己資本

※ 当社は、2018年10月1日に単独株式移転により総合メディカル株式会社の完全親会社として設立されました。したがって、当社の第1期事業年度は2018年10月1日から2019年3月31日までとなりますが、当連結会計年度は総合メディカル株式会社の連結財務諸表を引き継いで作成しております。また、連結の範囲に実質的な変更はないため、前期と比較を行っている項目については、総合メディカル株式会社の2018年3月期連結会計年度(2017年4月1日から2018年3月31日まで)と比較しております。

- 当期の経営成績および財政状態の分析

5年間の主要連結財務データ

当期の経営成績および財政状態の分析

リスク情報

連結財務諸表

1. 経営成績について

当社は、2018年10月1日に単独株式移転により総合メディカル株式会社の完全親会社として設立されました。したがって、当社の第1期事業年度は2018年10月1日から2019年3月31日までとなりますが、当連結会計年度は総合メディカル株式会社の連結財務諸表を引き継いで作成しております。また、連結の範囲に実質的な変更はないため、前期と比較を行っている項目については、総合メディカル株式会社の2018年3月期連結会計年度(2017年4月1日から2018年3月31日まで)と比較しております。

また、文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において判断したものであります。

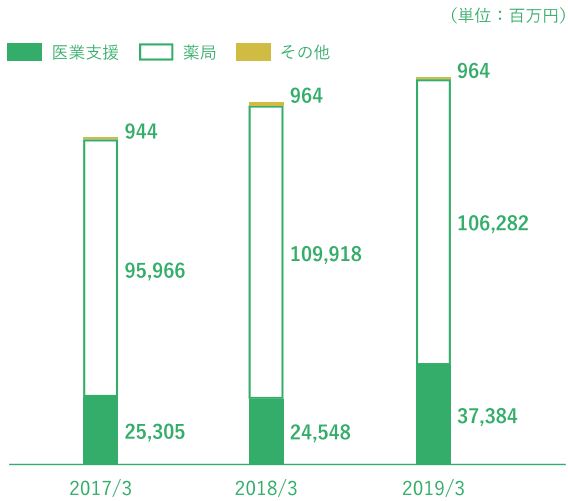
当期業績の総括

2019年3月期は、中期経営計画「アクション2020」の2年目となります。中期経営計画のテーマ「日本型ヘルスケアビジネスの具現化」にもとづき、「医療モールの開発」「病院の経営支援」「価値ある薬局の創造」と、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した。

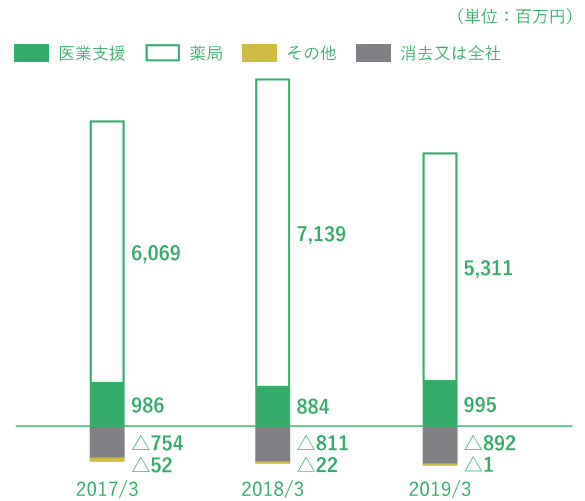
当期の経営成績は、売上面では、医薬支援部門において、株式会社文教のグループ化に伴う売上の貢献と、コンサルティングやレンタル、リース・割賦各部門の増収により、2018年度調剤報酬・薬価改定(マイナス改定)による薬局部門の減収をカバーし、売上高は144,630百万円(前期比6.8%増)となりました。利益面では、売上原価の低減や販売費及び一般管理費の適正化を図りましたが、薬局部門におけるマイナス改定の影響を吸収しきれず、営業利益は5,411百万円(同24.7%減)、経常利益は5,607百万円(同22.4%減)、親会社株主に帰属する当期純利益は3,246百万円(同23.5%減)となりました。

| 3月31日に終了した会計年度 | 2017 | 2018 | 2019 |
|----------------|---------|---------|---------|
| 売上高(百万円) | 122,216 | 135,431 | 144,630 |
| 医薬支援 | 25,305 | 24,548 | 37,384 |
| コンサルティング | 2,035 | 2,247 | 2,390 |
| レンタル | 6,836 | 5,676 | 7,929 |
| リース・割賦 | 10,153 | 9,700 | 11,156 |
| その他 | 6,280 | 6,923 | 15,907 |
| 薬局 | 95,966 | 109,918 | 106,282 |
| その他 | 944 | 964 | 964 |
| 営業利益(百万円) | 6,248 | 7,189 | 5,411 |
| 医薬支援 | 986 | 884 | 995 |
| 薬局 | 6,069 | 7,139 | 5,311 |
| その他 | △52 | △22 | △1 |
| 消去又は全社 | (754) | (811) | (892) |

事業別の売上高



事業別の営業利益



事業別の状況

医薬支援

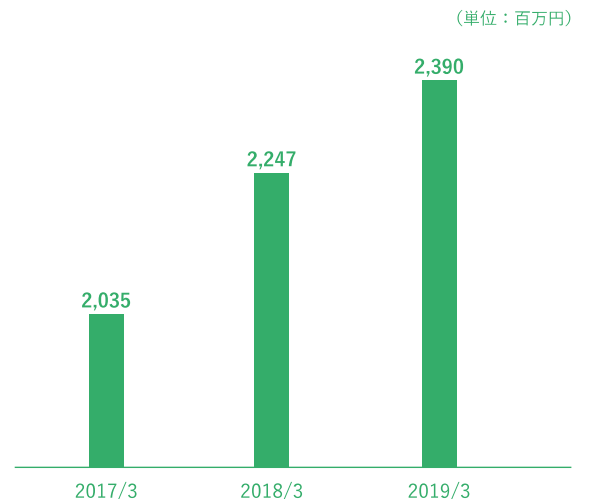
(1)コンサルティング

DtoD(医業継承・医療連携・医師転職支援システム)においては、登録医師会員数が、当期末で79,787人となりました(前期末比4,889人増)。

地域の方々が住み慣れた町で、安心して暮らし続けられる拠点となる医療モールの開発においては、当期末の医療モール件数は109件となりました(前期末比15件増)。

売上高は、病医院向けのコンサルティング収入、医療モールや病院施設の賃貸収入が増加し、2,390百万円(前期比6.4%増)となりました。

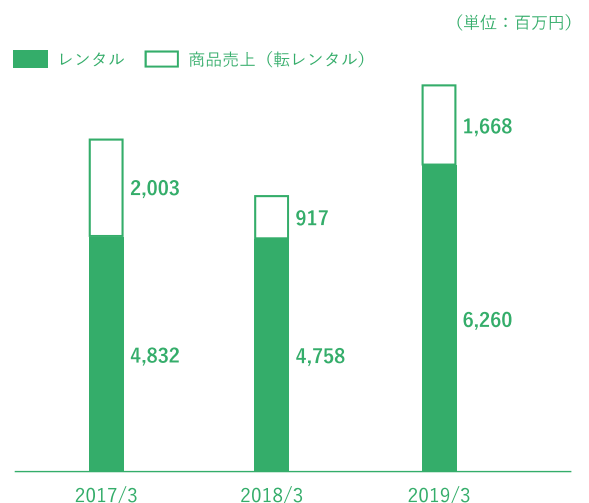
コンサルティング売上高



(2)レンタル

テレビ等の設置台数増加によりレンタル収入が増加し、売上高は7,929百万円(前期比39.7%増)となりました。

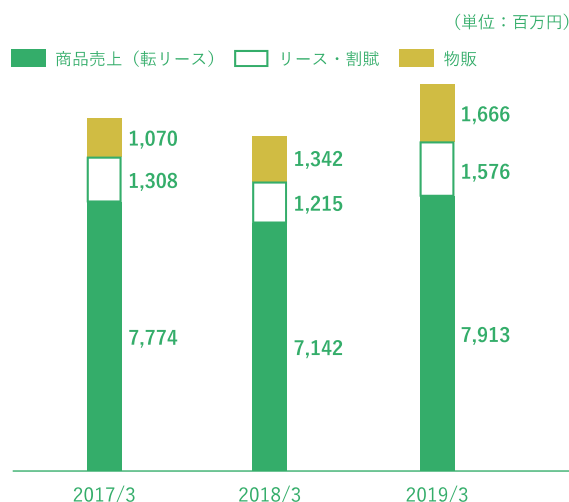
レンタル売上高



(3)リース・割賦

開業支援からの新規案件や医療機器の入替案件などの契約受注が増加し、契約高は11,296百万円(前期比18.7%増)となり、売上高も11,156百万円(同15.0%増)となりました。

リース・割賦売上高



(4)その他

株式会社文教(病院内売店、レストラン事業)のグループ化(2018年4月26日に100%株式譲受)により、売上高は15,907百万円(前期比129.8%増)と「その他」部門に大きく貢献しました。

以上の結果、医薬支援の売上高は37,384百万円(前期比52.3%増)となりました。利益面では、レンタル事業、株式会社文教等の貢献により、営業利益は995百万円(同12.6%増)となりました。

薬局

2018年4月の調剤報酬・薬価改定では、地域包括ケアシステムの構築や医療機能の分化・強化、連携といった方針のもと、薬局においてはかかりつけ薬剤師の推進、地域医療への貢献が求められています。また、特定の医療機関からの処方箋集中率が高い薬局の調剤基本料が引き下げられるなど、いわゆる門前薬局の評価が見直され、当社グループや薬局チェーンにとっては、厳しい改定となりました。

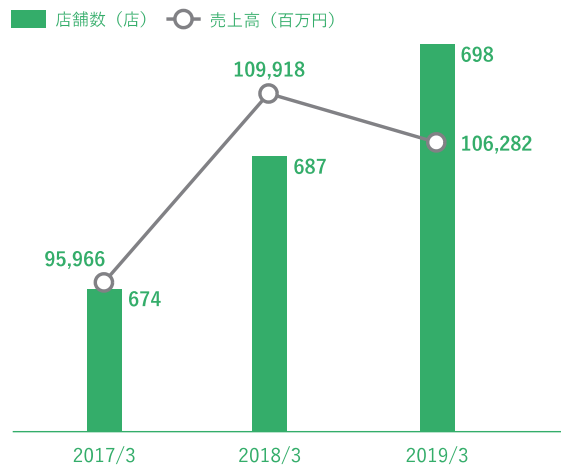
このようななか、当社グループは引き続き、かかりつけ薬剤師・薬局をベースとした、高度な薬学管理ニーズに対応するための専門薬剤師の育成や健康サポート薬局拡大に向けた取り組みを推進しております。

当社グループが「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し続けてきた結果として、健康サポート薬局の認定数は、当期末で128店舗となりました(2019年3月末時点の全国の届出受理状況は1,355店舗)。

調剤薬局の店舗数は、当期に17店舗(M&Aによる出店5店舗を含む。)を出店した結果、当期末で698店舗となりました。なお、2019年4月1日に3店舗出店し、調剤薬局の店舗数は、700店舗を突破しました。

以上の結果、調剤報酬・薬価改定の影響もあり、薬局の売上高は、106,282百万円(前期比3.3%減)、営業利益は5,311百万円(同25.6%減)となりました。

薬局店舗数/売上高



その他

売上高は964百万円(前期比0.1%増)となり、営業損失は1百万円(前期から20百万円改善)となりました。

次期業績の見通し

2020年3月期は、中期経営計画「アクション2020」の最終年度となります。

中期経営計画のテーマ「日本型ヘルスケアビジネスの具現化」にもとづき、「医療モールの開発」「病院の経営支援」「価値ある薬局の創造」と、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ていきます。

次期の見通しは、売上面では、中期経営計画の重点施策の実施に加えて、総合メディカル株式会社を中心とした各事業会社のオーガニック成長や総合メディカル株式会社と株式会社保健同人社、株式会社文教、株式会社ルフト・メディカルケアとのコラボレーションによるシナジーの創出、M&Aの推進など、戦略的な取り組みを積極的に実施してまいります。医薬支援の売上高は53,480百万円(前期比43.1%増)、薬局の売上高は110,836百万円(同4.3%増)、その他の売上高は997百万円(同3.3%増)、売上高全体で165,313百万円(前期比14.3%増)を見込んでおります。

利益面では、上記の取り組みに加えて、効率的な働き方による生産性の向上や経費適正化の取り組みの推進により、営業利益は6,367百万円(同17.6%増)、経常利益は6,510百万円(同16.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は3,672百万円(同13.1%増)を見込んでいます。

体制面では、2018年10月に移行した持株会社化の目的である「グループ経営戦略機能と事業執行体制の強化」「戦略的パートナーの拡大」「次世代経営者の育成」に向けた取り組みをさらに加速し、中期経営計画の達成、50期ビジョンの早期達成を実現してまいります。

上記の業績予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成しております。実際の業績は、今後さまざまな要因により予想数値と異なる可能性があります。

2. 財政状態について

資産

当期末の総資産は、前期末比3,812百万円増加の93,560百万円となりました。流動資産は、前期末比384百万円減少の47,100百万円となりました。これは、現金及び預金が3,654百万円減少し、割賦債権が1,474百万円、たな卸資産が755百万円、受取手形及び売掛金が602百万円それぞれ増加したことが主な要因であります。固定資産は、前期末比4,196百万円増加の46,460百万円となりました。これは、のれんが2,513百万円増加し、賃貸資産が1,338百万円増加したことが主な要因であります。

負債

負債は、前期末比1,669百万円増加の54,890百万円となりました。流動負債は、前期末比1,008百万円減少の32,589百万円となりました。これは、未払法人税等が784百万円減少し、未払費用が393百万円減少したことが主な要因であります。固定負債は、前期末比2,677百万円増加の22,300百万円となりました。これは、長期借入金が1,961百万円増加し、長期割賦未払金が335百万円増加したことが主な要因であります。なお、有利子負債（リース債務、割賦未払金等を含む。）は、前期末比3,086百万円増加し26,616百万円となり、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、前期末比0.16ポイント増の0.41倍となりました。

純資産

純資産は、前期末比2,143百万円増加し38,669百万円となりました。これは親会社株主に帰属する当期純利益の計上により3,246百万円増加し、配当金の支払いにより898百万円減少したことが主な要因であります。

以上の結果、自己資本比率は前期末比0.6ポイント増の41.0%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、10,733百万円となり、前期末比3,717百万円（25.7%）減少となりました。この主な要因は、以下のとおりであります。

営業活動によるキャッシュ・フロー

当期の営業活動の結果、資金は3,852百万円増加しました。これは主に、税金等調整前当期純利益（5,607百万円）、減価償却費（3,893百万円）、のれん償却額（1,321百万円）による資金増加要因が、法人税等の支払（3,164百万円）等による資金減少要因を上回ったためであります。

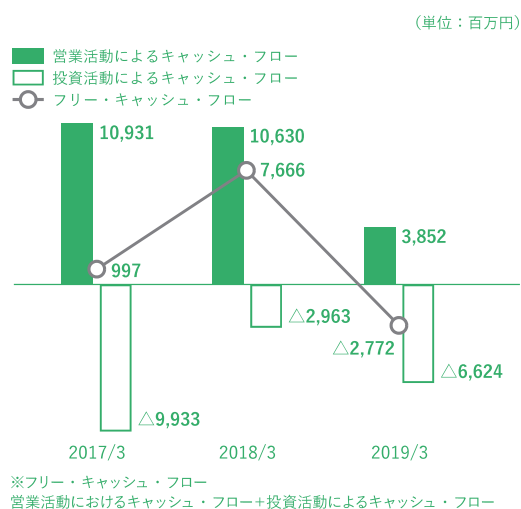
投資活動によるキャッシュ・フロー

当期の投資活動の結果、資金は6,624百万円減少しました。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（3,779百万円）、社用資産の取得による支出（2,183百万円）、賃貸資産の取得による支出（1,483百万円）によるものであります。

財務活動によるキャッシュ・フロー

当期の財務活動の結果、資金は945百万円減少しました。これは、長期借入れにより資金の増加（7,200百万円）があったものの、長期借入金の返済（5,326百万円）、割賦債務の返済（1,268百万円）、配当金の支払い（898百万円）等により資金が減少したためであります。

フリー・キャッシュ・フロー



3. 財務戦略について

財政面における課題

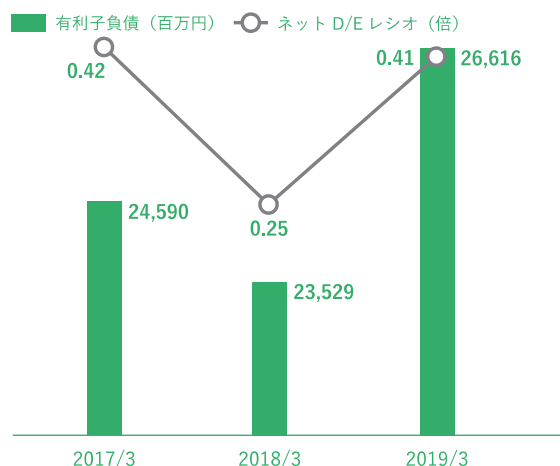
当社では中期経営計画のもと、「医療モールの開発」「病院の経営支援」「価値ある薬局の創造」に継続的に取り組んでいます。今後もこの方針に変わりはなく、相応の資金が必要となる見通しです。

2019年3月期においては、M&Aや医療機関の施設賃貸、新規出店した17店舗の薬局について、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。

有利子負債／ネット D/E レシオ



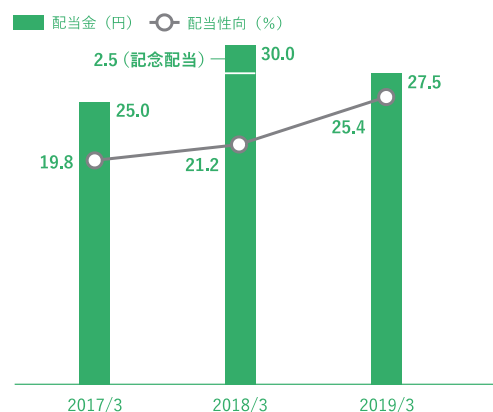
株主還元

当社は、効率的な経営による収益力の向上と企業体質の強化に努め、収益状況等を勘案しながら安定した配当を継続することにより、株主の皆様への利益還元を努めることを基本方針としております。

当期の期末配当金は13.75円としております。株式移転による持株会社設立前の総合メディカル株式会社での中間配当金13.75円とあわせると年間の配当性向は実質25.4%となります。2017年4月からスタートした中期経営計画「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おります。これに基づき次期の配当につきましては、1株当たり年間配当金27.5円（中間配当金13.75円、期末配当金13.75円）を予定しております。

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おります。

配当金



※ 2018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行っています。1株当たりの数値は、株式分割の影響を適及して調整しています。
※ 2018年3月期の通期配当には、期末の記念配当（株式分割後2.5円）を含んでおります。

リスク情報

5年間の主要連結財務データ

当期の経営成績および財政状態の分析

リスク情報

連結財務諸表

有価証券報告書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、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、2019年6月21日現在において判断したものであります。

1. DtoDの推進について

当社グループの医業継承・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。

当社グループは基本的戦略である DtoD をさらに推進・強化し、ビジネスを拡大させる予定ですが、今後 DtoD を推進するに当たり、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。

2. レンタルについて

① レンタル取引について

当社グループのレンタル取引は、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。

② 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。

③ 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

①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。

②商品売上について

当社グループは、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。当社グループの商品売上取引は、当社グループ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。当社グループは、ユーザーから債権の代行回収を行い、その回収額をリース会社へ支払います。サプライヤーからの物件購入額とリース会社に対する物件売却額との差額が当社の利益となります。商品売上が拡大した場合、未経過リース契約債権と割賦債権が減少し、リース料収入、割賦売上は減少します。

4. 薬局について

①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。

②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当たり、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。

③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、調剤報酬改定が行われ、薬価基準、調剤報酬の点数等が変更になった場合、薬局の業績に影響を及ぼす可能性があります。

④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組み、調剤過誤防止のために複数チェック体制や調剤過誤防止システムにより調剤を行っております。

また、万一に備え全店舗において薬剤師賠償責任保険に加入しております。しかし、重大な調剤過誤が発生した場合には、社会的信用の失墜、訴訟の提起による損害賠償等により、薬局の業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑤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。

⑥薬剤師の確保と出店計画

調剤薬局は、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行わなければならないとされております。当社グループはすべての店舗において薬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、採用活動を行い、定期採用を基本としながら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。

⑦業績の季節変動について

当社グループにおいては、薬局事業の調剤売上が大半を占めております。調剤売上はその性質上、下期に偏重する傾向にあり、インフルエンザや花粉症等疾患の流行状況によって、処方箋が増減するため、業績に影響を及ぼす可能性があります。

5. 人材派遣について

当社グループの人材派遣事業は、「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律」等の法令による規制を受けております。各都道府県等の許可を受けることができない場合や関連する法令に違反した場合、または法令が改正された場合は、当社の業績に影響を与える可能性があります。

6. 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等の投資を行っており、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。

7. 資金調達について

当社グループは、医療モールの開発、薬局の新規出店、M&A等の投資を行っており、設備投資等に必要な資金は金融機関からの借入等により資金を調達しております。資金調達にあたっては、長期かつ固定金利での借入を主とすることにより、短期的な金利上昇リスクへの対応をはかっておりますが、今後の金利の上昇や金融市場の変化又は当社グループの財務状況等の悪化にともなう格付けの引下げ等によっては支払利息が増加したり、返済期限を迎える有利子負債の借換えに必要な資金を含む追加的な資金を望ましい条件で調達することが困難になる可能性があります。また、業績等の悪化により追加借入が困難になり設備投資等が困難になる可能性があります。

8. 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扱っております。当社グループの主要な事業会社は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及ぼす可能性があります。

9. 自然災害等の発生に伴う事業中断リスクについて

当社グループは、大規模地震等の自然災害や新型インフルエンザ等のパンデミック（世界的な大流行）の発生等の有事に備え、BCP（事業継続計画）を策定する等、事業継続体制の構築・整備・検証に努めておりますが、今後、円滑な事業運営が阻害された場合には、当社グループの業績や財政状態等に影響を及ぼす可能性があります。

連結財務諸表

5年間の主要連結財務データ

当期の経営成績および財政状態の分析

リスク情報

連結財務諸表

連結貸借対照表

連結損益計算書

連結包括利益計算書

連結株主資本等変動計算書

連結キャッシュ・フロー計算書

セグメント情報

連結貸借対照表

連結貸借対照表

連結損益計算書

連結包括利益計算書

連結株主資本等変動計算書

連結キャッシュ・フロー計算書

セグメント情報

資産の部

(単位：百万円)

| | 2017年3月期 | 2018年3月期 | 2019年3月期 |
|-------------|----------|----------|----------|
| 流動資産 | | | |
| 現金及び預金 | 10,830 | 14,538 | 10,883 |
| 受取手形及び売掛金 | 21,395 | 20,536 | 21,138 |
| 割賦債権 | 1,821 | 2,934 | 4,408 |
| リース投資資産 | 911 | 1,098 | 1,448 |
| たな卸資産 | 6,557 | 5,787 | 6,542 |
| その他 | 2,710 | 2,643 | 2,729 |
| 貸倒引当金 | △38 | △53 | △51 |
| 流動資産合計 | 44,188 | 47,485 | 47,100 |
| 固定資産 | | | |
| 有形固定資産 | | | |
| 賃貸資産（純額） | 4,823 | 5,483 | 6,821 |
| 建物及び構築物（純額） | 13,312 | 12,898 | 13,155 |
| 土地 | 4,720 | 4,707 | 4,662 |
| その他（純額） | 2,216 | 2,351 | 2,585 |
| 有形固定資産合計 | 25,072 | 25,440 | 27,225 |
| 無形固定資産 | | | |
| のれん | 9,703 | 9,119 | 11,633 |
| その他 | 1,537 | 1,383 | 1,241 |
| 無形固定資産合計 | 11,241 | 10,502 | 12,874 |
| 投資その他の資産 | | | |
| 投資有価証券 | 1,327 | 1,465 | 1,109 |
| 繰延税金資産 | 445 | 361 | 1,285 |
| その他 | 3,673 | 3,716 | 3,986 |
| 貸倒引当金 | △0 | △39 | △21 |
| 投資その他の資産合計 | 6,257 | 6,319 | 6,360 |
| 固定資産合計 | 42,571 | 42,263 | 46,460 |
| 資産合計 | 86,760 | 89,748 | 93,560 |

負債の部

(単位：百万円)

| | 2017年3月期 | 2018年3月期 | 2019年3月期 |
|---------------|----------|----------|----------|
| 流動負債 | | | |
| 支払手形及び買掛金 | 20,258 | 20,037 | 19,819 |
| 短期借入金 | 415 | 490 | 133 |
| 1年内償還予定の社債 | - | - | 44 |
| 1年内返済予定の長期借入金 | 4,607 | 4,429 | 5,112 |
| リース債務 | 256 | 275 | 175 |
| 未払費用 | 2,629 | 2,842 | 2,448 |
| 未払法人税等 | 1,762 | 1,837 | 1,053 |
| 割賦未実現利益 | 187 | 251 | 310 |
| その他 | 3,112 | 3,433 | 3,491 |
| 流動負債合計 | 33,228 | 33,598 | 32,589 |
| 固定負債 | | | |
| 社債 | - | - | 215 |
| 長期借入金 | 15,171 | 13,831 | 15,792 |
| リース債務 | 920 | 731 | 902 |
| 長期割賦未払金 | 2,160 | 2,754 | 3,090 |
| その他 | 2,397 | 2,306 | 2,299 |
| 固定負債合計 | 20,650 | 19,623 | 22,300 |
| 負債合計 | 53,879 | 53,221 | 54,890 |

純資産の部

(単位：百万円)

| | 2017年3月期 | 2018年3月期 | 2019年3月期 |
|--------------------|----------|----------|----------|
| 株主資本 | | | |
| 資本金 | 3,513 | 3,513 | 10,000 |
| 資本剰余金 | 5,566 | 5,566 | 38 |
| 利益剰余金 | 24,012 | 27,470 | 29,819 |
| 自己株式 | △ 920 | △ 920 | △ 1,878 |
| 株主資本合計 | 32,172 | 35,629 | 37,978 |
| その他の包括利益累計額 | | | |
| その他有価証券評価差額金 | 432 | 611 | 392 |
| その他の包括利益累計額合計 | 432 | 611 | 392 |
| 非支配株主持分 | 275 | 285 | 298 |
| 純資産合計 | 32,880 | 36,526 | 38,669 |
| 負債純資産合計 | 86,760 | 89,748 | 93,560 |

連結損益計算書

連結貸借対照表

連結損益計算書

連結包括利益計算書

連結株主資本等変動計算書

連結キャッシュ・フロー計算書

セグメント情報

(単位：百万円)

| | 2017年3月期 (2016年4月1日から 2017年3月31日まで) | 2018年3月期 (2017年4月1日から 2018年3月31日まで) | 2019年3月期 (2018年4月1日から 2019年3月31日まで) |
|-----------------|---|---|---|
| 売上高 | 122,216 | 135,431 | 144,630 |
| 売上原価 | 103,761 | 115,077 | 121,915 |
| 売上総利益 | 18,454 | 20,354 | 22,715 |
| 販売費及び一般管理費 | 12,206 | 13,164 | 17,303 |
| 営業利益 | 6,248 | 7,189 | 5,411 |
| 営業外収益 | | | |
| 受取配当金 | 25 | 26 | 30 |
| 受取賃貸料 | 21 | 22 | 22 |
| 保険解約返戻金 | 21 | — | — |
| 投資有価証券評価益 | 168 | — | — |
| その他 | 209 | 360 | 439 |
| 営業外収益合計 | 447 | 409 | 491 |
| 営業外費用 | | | |
| 支払利息 | 81 | 103 | 119 |
| 投資有価証券評価損 | — | 37 | — |
| 貸倒引当金繰入額 | — | 51 | — |
| 賃貸借契約解約損 | 35 | — | — |
| その他 | 137 | 178 | 177 |
| 営業外費用合計 | 254 | 370 | 296 |
| 経常利益 | 6,440 | 7,228 | 5,607 |
| 特別損失 | | | |
| 減損損失 | 48 | 123 | — |
| 特別損失合計 | 48 | 123 | — |
| 税金等調整前当期純利益 | 6,391 | 7,105 | 5,607 |
| 法人税、住民税及び事業税 | 2,452 | 2,859 | 2,269 |
| 法人税等調整額 | 87 | △7 | 76 |
| 法人税等合計 | 2,540 | 2,851 | 2,346 |
| 当期純利益 | 3,851 | 4,253 | 3,260 |
| 非支配株主に帰属する当期純利益 | 71 | 10 | 13 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 3,779 | 4,243 | 3,246 |

連結包括利益計算書

連結貸借対照表

連結損益計算書

連結包括利益計算書

連結株主資本等変動計算書

連結キャッシュ・フロー計算書

セグメント情報

(単位：百万円)

| | 2017年3月期 (2016年4月1日から 2017年3月31日まで) | 2018年3月期 (2017年4月1日から 2018年3月31日まで) | 2019年3月期 (2018年4月1日から 2019年3月31日まで) |
|--------------|---|---|---|
| 当期純利益 | 3,851 | 4,253 | 3,260 |
| その他の包括利益 | | | |
| その他有価証券評価差額金 | 94 | 178 | △219 |
| その他の包括利益合計 | 94 | 178 | △219 |
| 包括利益 | 3,945 | 4,432 | 3,040 |
| (内訳) | | | |
| 親会社株主に係る包括利益 | 3,873 | 4,421 | 3,027 |
| 非支配株主に係る包括利益 | 71 | 10 | 13 |

連結株主資本等変動計算書

連結貸借対照表

連結損益計算書

連結包括利益計算書

連結株主資本等変動計算書

連結キャッシュ・フロー計算書

セグメント情報

(単位：百万円)

| | 株主資本 | | | | | その他の包括 利益累計額 | 非支配株主持分 | 純資産合計 |
|---------------------|--------|---------|--------|---------|--------|------------------|---------|--------|
| | 資本金 | 資本剰余金 | 利益剰余金 | 自己株式 | 株主資本合計 | その他有価証券 評価差額金 | | |
| 2016年3月31日残高 | 3,513 | 5,566 | 20,944 | △ 920 | 29,104 | 338 | 203 | 29,646 |
| 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 | | | | | — | | | — |
| 株主資本以外の項目の当期変動額（純額） | | | | | | 94 | 71 | 166 |
| 2017年3月31日残高 | 3,513 | 5,566 | 24,012 | △ 920 | 32,172 | 432 | 275 | 32,880 |
| 剰余金の配当 | | | △ 785 | | △ 785 | | | △ 785 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | | | 4,243 | | 4,243 | | | 4,243 |
| 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） | | | | | | 178 | 10 | 189 |
| 2018年3月31日残高 | 3,513 | 5,566 | 27,470 | △ 920 | 35,629 | 611 | 285 | 36,526 |
| 株式移転による変動 | 6,486 | △ 5,528 | | △ 958 | — | | | — |
| 剰余金の配当 | | | △ 898 | | △ 898 | | | △ 898 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | | | 3,246 | | 3,246 | | | 3,246 |
| 自己株式の取得 | | | | △ 0 | △ 0 | | | △ 0 |
| 自己株式の処分 | | | | 0 | 0 | | | 0 |
| 株主資本以外の項目の当期変動額（純額） | | | | | | △ 219 | 13 | △ 206 |
| 2019年3月31日残高 | 10,000 | 38 | 29,819 | △ 1,878 | 37,978 | 392 | 298 | 38,669 |

連結キャッシュ・フロー計算書

連結貸借対照表

連結損益計算書

連結包括利益計算書

連結株主資本等変動計算書

連結キャッシュ・フロー計算書

セグメント情報

(単位：百万円)

| | 2017年3月期 (2016.4.1~2017.3.31) | 2018年3月期 (2017.4.1~2018.3.31) | 2019年3月期 (2018.4.1~2019.3.31) |
|--------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | | | |
| 税金等調整前当期純利益 | 6,391 | 7,105 | 5,607 |
| 減価償却費 | 3,902 | 3,971 | 3,893 |
| のれん償却額 | 987 | 1,243 | 1,321 |
| 減損損失 | 48 | 123 | - |
| 受取利息及び受取配当金 | △27 | △28 | △34 |
| 資金原価及び支払利息 | 105 | 118 | 131 |
| 売上債権の増減額 (△は増加) | 1,127 | 1,016 | △370 |
| 割賦債権の増減額 (△は増加) | 57 | △1,048 | △1,416 |
| リース投資資産の増減額 (△は増加) | 491 | △187 | △349 |
| たな卸資産の増減額 (△は増加) | 751 | 846 | △306 |
| 仕入債務の増減額 (△は減少) | △670 | △400 | △544 |
| その他 | 65 | 731 | △819 |
| 小計 | 13,230 | 13,492 | 7,111 |
| 利息及び配当金の受取額 | 27 | 28 | 34 |
| 利息の支払額 | △103 | △113 | △129 |
| 法人税等の支払額 | △2,222 | △2,778 | △3,164 |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 10,931 | 10,630 | 3,852 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | | | |
| 社用資産の取得による支出 | △3,152 | △1,875 | △2,183 |
| 貸付資産の取得による支出 | △264 | △745 | △1,483 |
| 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 | △485 | △3,779 |
| その他 | △76 | 142 | 821 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △9,933 | △2,963 | △6,624 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | | | |
| 短期借入金の純増減額 (△は減少) | △224 | 71 | △372 |
| 社債の償還による支出 | - | - | △44 |
| 長期借入れによる収入 | 10,933 | 3,000 | 7,200 |
| 長期借入金の返済による支出 | △4,446 | △4,614 | △5,326 |
| リース債務の返済による支出 | △324 | △276 | △235 |
| 割賦債務の返済による支出 | △1,924 | △1,266 | △1,268 |
| 配当金の支払額 | △710 | △785 | △898 |
| その他 | - | △0 | 0 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 3,301 | △3,871 | △945 |
| 現金及び現金同等物の増減額 (△は減少) | 4,299 | 3,795 | △3,717 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 6,356 | 10,655 | 14,450 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 10,655 | 14,450 | 10,733 |

セグメント情報

連結貸借対照表

連結損益計算書

連結包括利益計算書

連結株主資本等変動計算書

連結キャッシュ・フロー計算書

セグメント情報

2018年3月期（2017.4.1～2018.3.31）

| | 報告セグメント | | | | 調整額 (百万円) (注1) | 連結財務諸表計上額 (百万円) (注2) |
|------------------------|---------------|-------------|--------------|------------|----------------------|----------------------------|
| | 医業支援 (百万円) | 薬局 (百万円) | その他 (百万円) | 計 (百万円) | | |
| 売上高 | | | | | | |
| 外部顧客への売上高 | 24,548 | 109,918 | 964 | 135,431 | — | 135,431 |
| セグメント間の内部売上高又は振替高 | 7,144 | 411 | 12 | 7,567 | △7,567 | — |
| 計 | 31,693 | 110,329 | 976 | 142,999 | △7,567 | 135,431 |
| セグメント利益 | 884 | 7,139 | △22 | 8,001 | △811 | 7,189 |
| セグメント資産 | 27,080 | 48,809 | 1,818 | 77,709 | 12,039 | 89,748 |
| その他の項目 | | | | | | |
| 減価償却費 | 2,313 | 1,305 | 71 | 3,690 | 281 | 3,971 |
| のれんの償却額 | 77 | 1,166 | 0 | 1,243 | — | 1,243 |
| 有形固定資産及び 無形固定資産の増加額 | 2,739 | 2,295 | 57 | 5,091 | 110 | 5,201 |

(注)

1：調整額は以下のとおりであります。

(1) セグメント利益の調整額△811百万円には、セグメント間取引消去37百万円、各報告セグメントに配分していない全社費用△849百万円が含まれております。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あります。

(2) セグメント資産の調整額12,039百万円には、投資と資本の相殺消去△18,195百万円、各報告セグメントに配分していない全社資産30,234百万円が含まれております。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あります。

(3) 有形固定資産及び無形固定資産の増加額の調整額110百万円は、主に本社における社内システムの購入によるものであります。

2：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おります。

2019年3月期（2018.4.1～2019.3.31）

| | 報告セグメント | | | | 調整額 (百万円) (注1) | 連結財務諸表計上額 (百万円) (注2) |
|------------------------|---------------|-------------|--------------|------------|----------------------|----------------------------|
| | 医業支援 (百万円) | 薬局 (百万円) | その他 (百万円) | 計 (百万円) | | |
| 売上高 | | | | | | |
| 外部顧客への売上高 | 37,384 | 106,282 | 964 | 144,630 | — | 144,630 |
| セグメント間の内部売上高又は振替高 | 6,572 | 1 | 12 | 6,585 | △6,585 | — |
| 計 | 43,956 | 106,283 | 976 | 151,216 | △6,585 | 144,630 |
| セグメント利益 | 995 | 5,311 | △1 | 6,304 | △892 | 5,411 |
| セグメント資産 | 35,564 | 48,692 | 1,694 | 85,951 | 7,609 | 93,560 |
| その他の項目 | | | | | | |
| 減価償却費 | 2,347 | 1,201 | 65 | 3,615 | 277 | 3,893 |
| のれんの償却額 | 216 | 1,104 | 0 | 1,321 | — | 1,321 |
| 有形固定資産及び 無形固定資産の増加額 | 6,771 | 2,367 | 31 | 9,170 | 120 | 9,291 |

(注)

1：調整額は以下のとおりであります。

(1) セグメント利益の調整額△892百万円には、セグメント間取引消去△57百万円、各報告セグメントに配分していない全社費用△835百万円が含まれております。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あります。

(2) セグメント資産の調整額7,609百万円は、報告セグメントに帰属しない本社預金等であります。

(3) 有形固定資産及び無形固定資産の増加額の調整額120百万円は、主に本社における社内システムの購入によるものであります。

2：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おります。