

第2【事業の状況】

1【生産、受注及び販売の状況】

(1) 仕入実績

(薬局関連事業)

区分	前第2四半期連結会計期間 (平成20年7月1日から 平成20年9月30日まで) (百万円)	当第2四半期連結会計期間 (平成21年7月1日から 平成21年9月30日まで) (百万円)	前年同四半期比 (%)
調剤薬品	6,822	7,278	106.7
一般薬	112	135	121.2
合計	6,934	7,414	106.9

(注) 金額に消費税等は含まれておりません。

(2) 販売実績

区分	前第2四半期連結会計期間 (平成20年7月1日から 平成20年9月30日まで)		当第2四半期連結会計期間 (平成21年7月1日から 平成21年9月30日まで)		前年同四半 期比 (%)
	金額(百万円)	構成比 (%)	金額(百万円)	構成比 (%)	
コンサルティング関連事業					
コンサルティング	176	1.1	156	0.9	88.7
D t o D	159	1.0	183	1.1	114.6
計	335	2.1	339	2.0	101.0
薬局関連事業					
調剤売上					
薬剤に係る収入	8,063	51.1	8,846	51.8	109.7
調剤技術に係る収入	2,676	16.9	2,783	16.3	104.0
小計	10,739	68.0	11,630	68.1	108.3
一般薬等売上	185	1.2	189	1.1	102.4
計	10,924	69.2	11,819	69.2	108.2
レンタル関連事業					
商品売上	—	—	178	1.0	—
レンタル	1,596	10.1	1,580	9.3	99.0
計	1,596	10.1	1,759	10.3	110.2
リース・割賦関連事業					
商品売上	2,227	14.1	2,205	12.9	99.0
リース	206	1.3	238	1.4	115.9
割賦販売	59	0.4	69	0.4	117.2
計	2,493	15.8	2,514	14.7	100.8
その他の事業					
設計・施工	241	1.5	389	2.3	161.1
病院内売店の経営	154	1.0	135	0.8	87.7
その他	46	0.3	115	0.7	249.6
計	442	2.8	640	3.8	144.7
合計	15,792	100.0	17,072	100.0	108.1

(注) 1 セグメント間の取引については、相殺消去しております。

2 金額に消費税等は含まれておりません。

3 DtoDは、医師の転職や開業、医業継承、医療連携を支援するシステムであり、医師紹介、開業コンサルティング、医師求人広告等に係る売上を計上しております。

4 薬局関連事業の処方せん応需実績は以下のとおりであります。

地区別	前第2四半期連結会計期間 (平成20年7月1日から 平成20年9月30日まで)		当第2四半期連結会計期間 (平成21年7月1日から 平成21年9月30日まで)		前年同四半期比
	期末 店舗数	処方せん応需実績 (千枚)	期末 店舗数	処方せん応需実績 (千枚)	処方せん応需実績 (%)
北海道	3	8	3	8	100.0
東北	12	51	13	59	114.2
関東	31	167	31	166	99.6
中部	42	195	43	199	102.2
近畿	12	46	14	53	115.4
中国	29	179	30	181	101.5
四国	10	46	12	53	113.7
九州	116	640	119	650	101.5
合計	255	1,336	265	1,372	102.7

(注) とりせんファーマシー株式会社(総合メディカル・ファーマシー関東株式会社に商号変更)の調剤薬局8店舗(栃木県2店、群馬県6店)は含まれておりません。

- 5 薬局関連事業の処方せん枚数は、期中を通じて薬局を新規出店していること、また風邪やインフルエンザが冬場に流行する傾向にあることなどから下半期に増加する傾向があります。このために薬局関連事業の販売実績は、上半期に比較して下半期の割合が高くなる傾向があります。
- 6 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や定額レンタル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行い、その回収額をリース会社へ支払います。当社にとっては、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。

2【事業等のリスク】

当第2四半期連結会計期間において、新たに発生した事業等のリスクはありません。
また、前事業年度の有価証券報告書に記載した事業等のリスクについて重要な変更はありません。

3【経営上の重要な契約等】

当第2四半期連結会計期間において、経営上の重要な契約等の決定又は締結等はありません。

4【財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

文中の将来に関する事項は、当四半期報告書提出日現在において当社グループ（当社及び連結子会社）が判断したものであります。

(1) 業績の状況

当第2四半期連結会計期間におけるわが国経済は、企業収益や設備投資が大幅に減少し、雇用情勢の悪化や個人消費の低迷など、依然として厳しい状況が続いております。

医療界におきましても、医療費抑制を目的とする近年の医療制度改革の影響により、引き続き厳しい経営環境が続いているなか、民主党への政権交代により、医療制度改革への影響など今後の行方にも注目が集まっております。

このような状況のもと、当社グループは、医師と医療機関のよきパートナーとして、コンサルティングをベースにした経営のトータルサポートで、健全な病医院経営と患者さんへの「よい医療」を支援しております。

当社は、平成20年4月からスタートした3年間にわたる中期経営計画「クオリティ・アップ2011」に基づき、すべての人びとから安心され、信頼され、親しまれる価値ある企業として、質の高いサービスを提供すべく努めております。D to D（Doctor to Doctor = 医業継承・医療連携・医師転職支援システム）による医師紹介や開業支援をとおして、医師や医療機関のニーズに応えるとともに、そうごう薬局を通じて価値ある薬局づくりを進めてまいりました。

この結果、当第2四半期連結会計期間の経営成績は、薬局関連事業の売上増加で、売上高は17,072百万円（前年同期比8.1%増）となりましたが、利益面では、前年同期の薬価基準改定による影響の反動で、営業利益は589百万円（同9.9%減）、経常利益は587百万円（同11.5%減）となりました。四半期純利益は住民税の均等割が減少して332百万円（同1.5%増）となりました。

事業の種類別セグメントの業績の概要は以下のとおりであります。

① コンサルティング関連事業

D to D（医業継承・医療連携・医師転職支援システム）については、転職・開業希望の勤務医の登録数増加を図り、当第2四半期連結会計期間末の勤務医の登録数は第1四半期連結会計期間末に比べ1,904人増加の20,172人となりました。D to Dの支援件数は、医師の転職支援が322件（前年同期比15件増）、開業支援が19件（前年同期も19件）となりました。

この結果、D to Dに係る売上は183百万円（同14.6%増）となりましたが、病医院の経営診断や経営改善などに係るコンサルティング収入は156百万円（前年同期比11.3%減）となり、コンサルティング関連事業全体の売上高は339百万円（同1.0%増）となりました。利益面では、D to Dの登録拡大と推進のための費用が増加して、営業利益が56百万円（同3.7%減）となりました。

② 薬局関連事業

当第2四半期連結会計期間中に、調剤薬局5店舗の出店（宮城県1店、大阪府1店、福岡県2店、大分県1店）と1店舗の閉鎖を行いました。また、9月11日には、調剤薬局8店舗（栃木県2店、群馬県6店）を運営するとりせんファーマシー(株)の全株式を取得しました（同日付で総合メディカル・ファーマシー関東(株)に商号変更）。以上の結果、当第2四半期連結会計期間末の調剤薬局は273店となりました。

売上高は、既存店の売上が前年同期比6.0%増加したことに加え、出店による増収効果もあり、11,819百万円（前年同期比8.2%増）となりましたが、利益面では、前年同期の薬価基準改定による影響の反動で、営業利益は802百万円（同19.0%減）となりました。

③ レンタル関連事業

レンタルにつきましては、利用者の快適さ向上のために付加価値の高いサービスを提供するとともに、採算性の向上も図りました。また、定額レンタル契約の満了案件については契約の更新を推進しました。なお、定額レンタルは、資金回収の効率化のため、主に商品売上（定額レンタル契約の売却）を実施しております。

この結果、売上高は、商品売上178百万円を計上したことで1,759百万円（前年同期比10.2%増）となりました。利益面でも、商品売上による利益の増加に加え、地デジ対策に係るレンタル物件の入れ替えがユーザー意向もあり進捗していないことから、計画していた原価の発生が抑制され、営業利益は279百万円（同50.3%増）となりました。

④ リース・割賦関連事業

医療機器の買い控えなどで全国の医療機器リース取扱高が前年同期比10%近く落ち込んでいるなか、当第2四半期連結会計期間のリース・割賦に係る契約高は、2,575百万円（前年同期比1.9%減）となりました。

この結果、売上高は、快そう計画など提案型商品に係る割賦売上が増加して、2,514百万円（前年同期比0.8%増）となり、営業損失は22百万円となりました（前年同期の営業損失は55百万円）。

⑤ その他の事業

医療施設の設計・施工については、医院の新規開業・継承開業に係る売上が増加し、売上高は389百万円（前年同期比61.1%増）となりました。特定保健指導の受託サービスについては、前期は特定健診の実施時期の遅れなどから受託サービス開始が大幅に遅れましたが、当期は期初からサービスを開始しております。また、医療機関の治験業務支援（SMO）についても症例数が着実に増え、特定保健指導の受託サービス、治験業務支援ともに売上が前年同期と比べ増加しました。

以上の結果、売上高は640百万円（前年同期比44.7%増）となり、営業利益は22百万円と前年同期の営業損失から改善しました（前年同期は営業損失30百万円）。

(2) キャッシュ・フローの状況

当第2四半期連結会計期間末における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は4,139百万円となり、第1四半期連結会計期間末に比べ195百万円（4.5%）減少しました。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）

当第2四半期連結会計期間における営業活動による資金の増加は65百万円（前年同期は資金の減少431百万円）となりました。この主な要因は、税金等調整前四半期純利益を576百万円、減価償却費を282百万円計上しましたが、売上債権の増加により資金が584百万円減少したことによるものであります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

当第2四半期連結会計期間における投資活動による資金の減少は443百万円（前年同期比5.3%増）となりました。この主な要因は、調剤薬局出店に伴う店舗用建物などの取得により資金が177百万円減少し、賃貸資産の取得により資金が203百万円減少したこと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）

当第2四半期連結会計期間における財務活動による資金の増加は182百万円（前年同期は資金の減少410百万円）となりました。この主な要因は、長期借入れにより資金が1,000百万円増加しましたが、長期借入金の返済により資金が347百万円、自己株式の取得により資金が437百万円減少したことによるものであります。

(3) 事業上及び財務上の対処すべき課題

当第2四半期連結会計期間において、当社グループが対処すべき課題について重要な変更はあ

りません。

なお、当社は財務及び事業の方針の決定を支配する者の在り方に関する基本方針を定めており、その内容等（会社法施行規則第118条第3号に掲げる事項）は次のとおりであります。

A 当社の財務及び事業の方針の決定を支配する者の在り方に関する基本方針

当社は上場会社であるため、当社の株式は、株主・投資家の皆様によって自由に取引ができるものです。当社の株式に対する大規模な買付行為につきましても、これを一概に否定するものではありません。大規模な買付行為の提案に応じるべきか否かの判断は、当社の経営を誰に委ねるべきかという問題に関連しますので、最終的には、個々の株主の皆様の自由な意思によってなされるべきであると考えます。

しかし、大規模な買付行為の中には、株主の皆様に対して当該買付行為に関する十分な情報が提供されず株主の皆様が株式の売却を事実上強要するおそれがあるものや、株主の皆様が当該買付行為の条件・方法等について検討し、また、当社の取締役会が代替案の提案等を行うための十分な時間を確保しないもの、その他真摯に合理的な経営を行う意思が認められないなど、当社の企業価値・株主共同の利益を著しく損なう買付行為もあり得るものです。

当社は、当社の財務及び事業の方針の決定を支配する者は、当社の企業理念、当社の企業価値の様々な源泉及び当社を支える各利害関係者との信頼関係を十分に理解した上で、当社の企業価値・株主共同の利益を中長期的に確保しまたは向上させることを真摯に目指す者でなければならぬと考えております。したがって、当社の企業価値・株主共同の利益を著しく損なうおそれのある大規模な買付行為を行う者は、当社の財務及び事業の方針の決定を支配する者として不適切であると考えます。

B 基本方針の実現に資する取組み

当社は、多数の投資家の皆様に中長期的に継続して当社に投資していただくため、当社の企業価値・株主共同の利益を向上させるための取組みとして、中期経営計画による企業価値向上への取組み、及びコーポレートガバナンスに関する基本的な考え方に基づくコーポレートガバナンスの充実のための取組みを実施しております。

a 中期経営計画による企業価値向上への取組み

当社は、「よい医療を支え、よりよい社会づくりに貢献する」ことを理念として、病医院の経営コンサルティング、薬局、レンタル、リース等の事業を展開してまいりました。当社は、「よい医療は、よい経営から」とのコンセプトのもとで、医師と医療機関のよきパートナーとして「よい医療」の実現を支援しております。

当社は、行動規準である「わたしたちの誓い」と社是・社訓とを役員・社員一人ひとりが実践していくことで、よりよい社会づくりに貢献し、社会から評価され、尊敬される企業になることを目指しております。

以上のような経営の理念及び基本方針のもとで、当社は、以下のような中期経営計画（2011年3月期まで）を策定・実施しております。

当社は、平成20年（2008年）4月から3年間にわたる中期経営計画「クオリティ・アップ2011」に基づき、すべての人びとから安心され、信頼され、親しまれる価値ある企業として、質の高いサービスを提供してまいります。

また、当社は、D to Dのさらなる質の向上を図り、医師紹介や開業支援をとおして、医師や医療機関のニーズに応えるとともに、そうごう薬局などを通じて価値ある薬局づくりを進め、地域の「よい医療」を支援してまいります。

中期経営計画の重点施策は以下のとおりです。

- ① バランスのとれた事業構造と市場相応の収益構造をめざします。
 - ・ D to Dと価値ある薬局づくりを推進します。
 - ・ 東日本地区における業績の構成比を高め、市場規模に応じた収益構造にします。
 - ・ 各営業拠点は地域ナンバーワンの業績やサービスをめざします。
 - ・ 他社との提携などを通じて新商品、新事業を創造します。
- ② 地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりの支援と新たな事業を創造します。
 - ・ 質の高いD to Dをめざします。
 - ・ 医療モールなどの開発型案件を推進します。
 - ・ 病院・介護・福祉施設などの運営受託を推進します。
 - ・ 地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりを通じて、中期的な新たな事業を創造します。
- ③ 社員が安心して、やりがいをもって働ける職場づくりを推進します。
 - ・ 個々の社員が能力をフルに発揮できる会社をめざし、人事部門の強化、ワークライフバラ

ンスの推進など人事制度の運用改善を行います。

- ・人材育成制度を見直し、的確な時代認識と高い倫理観、社会観を持った人材、将来を見据えてグローバル化に対応できる人材を育成します。
- ・風通しのよい会社、意思決定と実行スピードの早い会社にします。

④ 社会からより高い信頼を得られる企業をめざします。

- ・内部統制体制を強化し、業務の適正を確保するための体制整備を推進します。
- ・情報システム化を推進します。

各事業の目標と主な施策は以下のとおりです。

- ① DtoDでは、転職・開業支援サイト「DtoDコンシェルジュ」のリニューアルなどにより登録数の拡大を行うとともに、専任体制の確立やCS担当の設置などにより、支援業務の質をより向上させ、医師の転職・開業支援で「ナンバーワン」をめざします。
- ② 薬局では、患者さんに安全で効率的な医療を提供するとともに、患者さんにやさしい店づくり、後発医薬品の普及や在宅医療にも取り組み、すべての人びとから安心され、信頼され、親しまれる「価値ある薬局」をつくります。
- ③ レンタルでは、採算性を重視するとともに、地上デジタル放送に計画的に対応するなど、お客様の快適さ向上のためのサービスを提供します。
- ④ リース・割賦では、DtoD推進に伴う契約案件を営業につなげるとともに、快そう計画などの提案型商品を積極的に推進し、収益性を高めます。
- ⑤ コンサルティングでは、質の高いコンサルタントを育成し、病院の運営受託・施設賃貸を通じて、地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりを支援します。また、サクシードメンバーズの機能を充実させ、付加価値を高めます。

当社グループでは以上のような取り組みを行い、グループ一体となって経営課題を克服するとともに、「よい医療を支え、よりよい社会づくりに貢献する」という企業としての社会的責任を全うすることで、今後の永続的な成長と企業価値の向上に努めてまいります。

b コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

① コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

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。

② 会社の機関の内容及び内部統制システム整備の状況

ア 会社の機関の基本説明

当社の取締役会は8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。

また、当社は、従来からの監査役制度を引き続き採用することとしておりますが、より健全性、忠実性を充たした透明性の高い経営体を目指し、如何なる形態の企業統治方式がふさわしいかを定めるため検討を継続していく予定であります。

当社は、社外取締役専従スタッフの配置はしていませんが、必要に応じて総務部が適宜対応しております。

イ 会社の機関の内容及び内部統制システム及びリスク管理体制の整備の状況

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行っております。

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事項を決定しております。社長以下の常勤取締役で構成される経営会議及び個別案件協議報告会は、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行っております。

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、個別案件協議報告会にも出席して意見を述べています。

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行い、取締役会がこれを監督しております。

社長直下の監査部9名が全部門を対象に内部監査を計画的に実施しており、監査結果は、社長に報告しております。被監査部門に対しては、改善事項の指導を行い、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、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。

また、当社は、定期・通期採用の社員研修及び階層別研修等における「企業倫理とコンプライアンス経営」の教育を通じて、コンプライアンスの向上に努めています。

C 基本方針に照らして不適切な者によって当社の財務及び事業の方針の決定が支配されることを防止するための取組み

当社は、平成19年4月24日開催の当社取締役会において、当社の株式の大規模買付行為に関する対応方針の導入を決定し、平成19年6月20日開催の第29期定時株主総会において買収防衛策に関する定款変更議案とともに承認可決されました。対応方針の有効期限の満了に伴い、平成20年5月28日開催の当社取締役会において対応方針を改定し、下記の当社の株式の大規模買付行為に関する対応方針（以下「本対応方針」という。）の導入を決定し、本対応方針は、平成20年6月18日開催の第30期定時株主総会において承認可決されました。

本対応方針においては、当社が発行者である株券等について、①保有者の株券等保有割合の合計が20%以上となる買付け、もしくは②公開買付けに係る株券等の株券等所有割合及びその特別関係者の株券等所有割合の合計が20%以上となる公開買付けに該当する行為またはこれらに類似する行為（ただし、当社取締役会が予め承認したものを除く。このような行為を以下「大規模買付行為」といい、大規模買付行為を行いまたは行おうとする者を「大規模買付者」という。）がなされ、またはなされようとする場合には、本対応方針に基づく対抗措置が発動されることがあります。

大規模買付者には、大規模買付行為に先立ち、当社に対して、大規模買付行為を行う旨の誓約等を記載した「大規模買付意向表明書」と大規模買付行為に対する株主の皆様のご判断及び当社取締役会の評価・検討等のために必要かつ十分な情報を提供していただきます。

大規模買付行為の評価の難易度等に応じて、最大60日間または最大90日間を、当社取締役会による評価、検討、交渉、意見形成及び代替案立案のための期間として設定します。大規模買付者は、この評価期間の経過後においてのみ、大規模買付行為を開始することができるものとします。

当社取締役会は、評価期間中に、必要に応じて適宜外部専門家等の助言を得ながら、提供された大規模買付情報を十分に評価・検討し、大規模買付行為に関する当社取締役会としての意見を慎重にとりまとめ、大規模買付者に通知するとともに、適時かつ適切に株主の皆様に公表いたします。また、必要に応じて、大規模買付者との間で大規模買付行為に関する条件・方法について交渉し、さらに、当社取締役会として、株主の皆様に代替案を提示することもあります。

大規模買付者が大規模買付ルールに従わずに大規模買付行為を行う場合、または、大規模買付者が大規模買付ルールに従って大規模買付行為を行う場合であっても当社の企業価値・株主共同の利益を著しく損なうものであると認められる場合には、当社取締役会は、当社の企業価値・株主共同の利益を確保しまたは向上させるために、必要かつ相当な対抗措置を講じることがあります。

大規模買付ルールに従って一連の手續が進行されたか否か、及び、一定の対抗措置を講じることか否かについては、当社取締役会が最終的な判断を行います。その判断の合理性及び公正性を担保するために、当社は、当社取締役会から独立した組織として、特別委員会を設置します。当社取締役会が対抗措置を発動する場合には、対抗措置の発動に先立ち、特別委員会に対して対抗措置の発動の是非について諮問し、特別委員会は当社取締役会に対して対抗措置の発動の是非について勧告を行います。当社取締役会は、対抗措置を発動するか否かの判断に際して、特別委員会による勧告を最大限尊重いたします。

当社取締役会は、①当該対抗措置を発動するか否かについて、株主の皆様のご意思を確認するために、株主意思確認株主総会を招集することを特別委員会が勧告した場合、または、②株主の皆様のご意思を確認することが適切であると当社取締役会が判断した場合には、株主意思確認株主総会を招集し、大規模買付者に対して対抗措置を発動するか否かのご判断を株主の皆様に行っていただくことができるものとします。当社取締役会は、株主意思確認株主総会が開

催された場合には、対抗措置の発動について当該株主意思確認株主総会の決議に従うものとします。大規模買付者は、当社取締役会が株主意思確認株主総会を開催することを決定した場合には、当該株主意思確認株主総会終結時まで、大規模買付行為を開始することができないものとし、

本対応方針における対抗措置としては、原則として、新株予約権の無償割当てを行います。新株予約権の無償割当てを行う場合には、株主の皆様に対し、その所有する当社の普通株式1株につき1個の割合で新株予約権の無償割当てをいたします。そして、新株予約権については、当社の株券等の大量保有者等は非適格者として行使することができない旨の差別的行使条件を定めるものとしております。また、当社は、上記非適格者以外の株主の皆様が所有する新株予約権を取得し、これと引替えに新株予約権1個につき当社の普通株式1株を交付することができる旨の差別的取得条項を定めるものとしております。

当社取締役会が対抗措置の発動を決定し、新株予約権の無償割当ての決議を行った場合には、株主及び投資家の皆様が保有する当社の株式1株当たりの経済的価値の希釈化は生じるものの、保有する当社の株式全体の経済的価値の希釈化は生じず、また当社の株式1株当たりの議決権の希釈化は生じないことから、株主及び投資家の皆様の有する当社の株式全体に係る法的権利及び経済的利益に対して直接具体的な影響を与えることは想定しておりません。

本対応方針の有効期間は、平成23年6月に開催予定の当社第33期定時株主総会の終結時までといたします。なお、かかる有効期間の満了前であっても、①当社株主総会において本対応方針を廃止する旨の議案が承認された場合、または②当社取締役会において本対応方針を廃止する旨の決議が行われた場合には、本対応方針はその時点で廃止されるものとし、

D 上記Bの取組みについての当社取締役会の判断

当社は、多数の投資家の皆様に中長期的に継続して当社に投資していただくため、当社の企業価値・株主共同の利益を向上させるための取組みとして、上記Bの取組みを実施しております。これらの取組みの実施を通じて、当社の企業価値・株主共同の利益を向上させ、それを当社の株式の価値に適正に反映させていくことにより、上記のような当社の企業価値・株主共同の利益を著しく損なうおそれのある大規模な買付行為は困難になるものと考えられ、これらの取組みは、上記Aの基本方針に資するものであると考えております。

したがって、上記Bの取組みは、上記Aの基本方針に沿うものであり、株主共同の利益を損なうものではなく、また、当社の役員の地位の維持を目的とするものではないと考えております。

E 上記Cの取組みについての当社取締役会の判断

上記Cの取組みは、十分な情報の提供と十分な検討等の期間の確保の要請に応じない大規模買付者、及び当社の企業価値・株主共同の利益を著しく損なう大規模買付行為を行いまは行おうとする大規模買付者に対して、対抗措置を発動できることとしています。したがって、本対応方針は、これらの大規模買付者による大規模買付行為を防止するものであり、本対応方針の導入は、上記Aの基本方針に照らして不適切な者によって当社の財務及び事業の方針の決定が支配されることを防止するための取組みであります。また、上記Cの取組みは、当社の企業価値・株主共同の利益を確保しまたは向上させることを目的として、大規模買付者に対して、当該大規模買付者が実施しようとする大規模買付行為に関する必要な情報の事前の提供、及びその内容の評価・検討等に必要な期間の確保を求めるために導入されるものです。さらに、上記Cの取組みにおいては、株主意思の重視、合理的かつ客観的な対抗措置発動要件の設定、特別委員会の設置等の当社取締役会の恣意的な判断を排し、上記Cの取組みの合理性を確保するための様々な制度及び手続が確保されているものであります。

したがって、上記Cの取組みは、上記Aの基本方針に沿うものであり、株主共同の利益を損なうものではなく、また、当社の役員の地位の維持を目的とするものではないと考えております。

(4) 研究開発活動

当第2四半期連結会計期間の研究開発活動については該当事項はありません。なお、日常業務の延長として、新事業企画・開発の担当部署が中心となり、医療機関のニーズに対応した新規事業、新商品の開発に取り組んでおります。

(5) 経営成績に重要な影響を与える要因

A セグメント別の収益構造について

当社グループの営業利益は「薬局関連事業」に偏重しております。当第2四半期連結会計期間における売上高構成比（全セグメントの売上高（セグメント間の内部売上高又は振替高を含む）の合計に対する各セグメントの売上高（セグメント間の内部売上高又は振替高を含む）の比率）では、「薬局関連事業」が68.2%と最も大きく、次いで「リース・割賦関連事業」が14.5%、「レンタル関連事業」が10.1%となっており、営業利益の構成比（全セグメントの営業利益の合計に対する各セグメントの営業利益の比率）では、「薬局関連事業」が70.6%を占め、「レンタル関連事業」が24.5%となっております。以上のように、当面の営業利益の増減は、「薬局関連事業」の売上動向に左右される傾向があります。

B 薬局関連事業の収益構造について

当社グループの収益の牽引役となる薬局関連事業において、現状では、積極的な調剤薬局の新規出店を推進していること、冬季に風邪等が流行して処方せん枚数が増加する傾向にあること等から、構造上、売上高は上半期に比較して下半期の割合が高く、営業利益も下半期の割合が高くなる傾向があります。

(6) 資本の財源及び資金の流動性についての分析

A 資金調達方針

当社は、安定した資金確保と、調達コストの低減を図り、金利変動リスクや流動性リスク等の市場リスクにも対応しております。今後は、さらなる自己資本の増加により、格付会社からの高格付けを取得し、資金調達の多様化と優位性を確保してまいります。

B キャッシュ・フロー

(2) キャッシュ・フローの状況に記載のとおりです。