

総合メディカルの経営理念

「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認し、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。

Partners

第33期 年次報告書

2010年4月1日から2011年3月31日まで



よい医療は、よい経営から



総合メディカルは、コンサルティングをベースにした
医業経営のトータルサポートで、健全な病医院経営と
「よい医療」をお手伝いしています。
そうごう薬局などの調剤薬局を全国で運営するほか
DtoDシステムを使った医師の転職・開業支援や
継承者の紹介などで医療連携をお手伝いし
すべての人びとに価値ある企業をめざしています。

目次

02	社長メッセージ	27	財務セクション(5年間の主要連結財務データ)
16	未来のために、総合メディカルができること	28	財務概況
18	セグメント概況 医業支援:DtoD	34	連結財務諸表
20	DtoD事例紹介	39	セグメント情報
22	セグメント概況 薬局	40	リスク情報
24	医療モールとそうごう薬局の推進	43	コーポレート・ガバナンス
26	社会と総合メディカル	46	取締役・監査役・執行役員
		48	会社情報
		49	株式の情報

ご注意

- 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。
- 本年次報告書の記事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「投資家の皆さま」の中にある「IR資料室」のページに掲載いたします。



「DtoD」と「価値ある薬局」で、
魅力ある企業への成長をめざして

平素より当社をご支援いただきまして、誠にありがとうございます。
ございます。

2011年3月期決算につきましては、売上高727億円(前期比3.4%増)、経常利益42億円(同27.7%増)と、通期では過去最高、2期連続の増益となりました。

創立以来、当社の開業支援実績は2,100件超、医師と病医院への情報提供・サポートを行うサクシードメンバーズの会員数は1,360名を超えています。現在、当社の売上は薬局に比重を置いておりますが、当社の成長基盤は、全国の病医院経営に携わる皆さまへの医業支援を通して培ってきた絆にあります。

病医院には、効率的で質の高い医療サービスが求められる中で、「よい医療は、よい経営から」のコンセプトにもとづく、DtoDやコンサルティングを起点とする当社のビジネスモデルは、今後さらに全国に浸透していくものと考えます。

2011年4月からスタートした新中期経営計画の3か年においては、改めて当社の原点を見つめ、「DtoD」と「価値ある薬局」を両軸に、今後も一層、社会に貢献できる魅力ある企業をめざしてまいります。

2011年6月
代表取締役社長 金納 健太郎

より効率的で質の高い医療サービスの提供

社会から求められている医療界の課題へ
取り組んでまいります

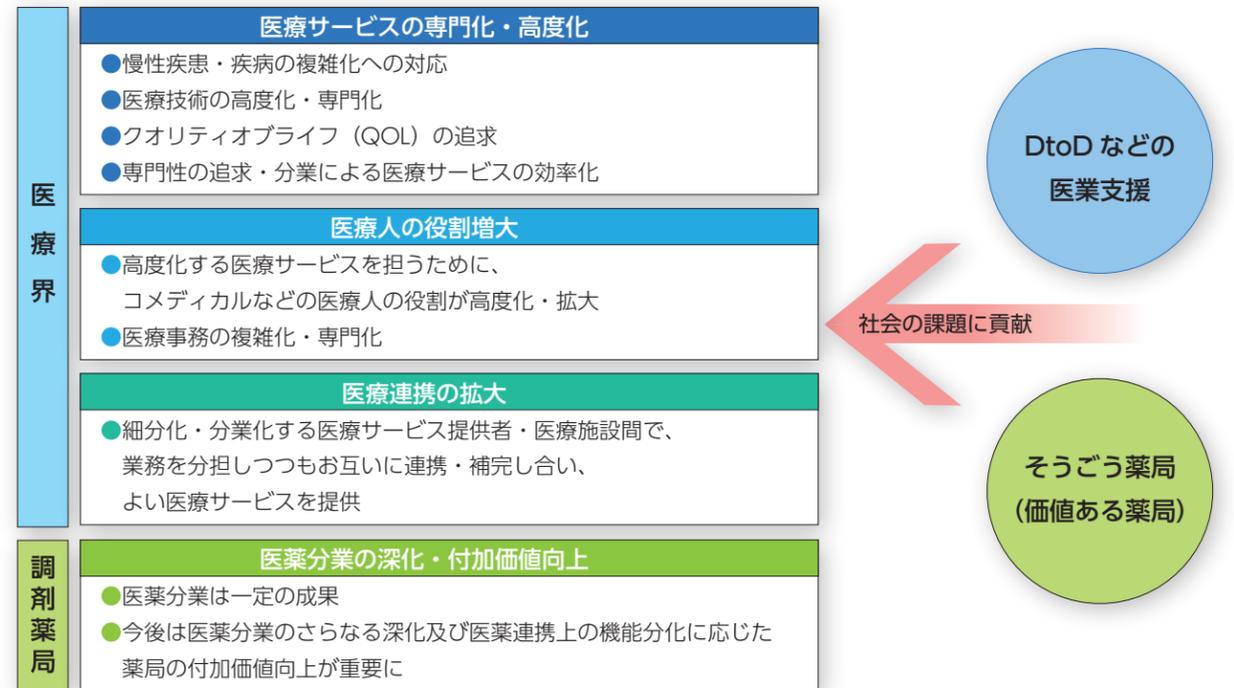
医療界においては、医療技術が高度化する一方で、高齢化を背景に、増加し続ける医療費の抑制が重要な課題となっており、より効率的で質の高い医療サービスの提供が求められてきております。

こうした課題に取り組むためには、①医師の医療行為の高度化・専門化を推進しつつ、②医師以外の医療人の役割拡大によって医療費を抑制し、医療サービスの高度化を支え医師の負担軽減を図り、③医療連携の拡大によって医療全体の効率性向上を図ること、が重要です。

調剤薬局においては、このような課題に対応するために、医薬分業が推進され、一定の成果が上っております。今後は、薬価や調剤基本料の引き下げなどに対応するとともに、医療人としての薬剤師の職能拡大、医薬分業の中での薬局の役割の一層の拡大が求められてきております。

当社では、医師・病医院へのコンサルティング、医師の転職・開業、医療連携を支援する「DtoD」や、医薬分業の深化と付加価値向上に貢献する「価値ある薬局」によって、より効率的で質の高い医療の実現という社会の課題に貢献していくことをめざします。

医療界・調剤薬局の動向・課題



DtoDとコンサルティングを起点とするビジネスモデル

医師、患者さんとの信頼関係を高め、地域医療に貢献します

当社は創立以来、お客様第一主義を基本に、お客様の「お役に立てたのか」「喜んでいただけたか」「仲間は増えたか」を合言葉にまいりました。仲間とは、社員のみならず、医療機器卸、医薬品卸などの取引先、金融機関、株主など、当社を取り巻くすべての皆さまです。

こうした仲間との連携により、「よい医療は、よい経営から」のコンセプトにもとづき、DtoDやコンサルティングをベースにした医業経営のトータルサポートで、健全な病医院経営と、患者さんへの「よ

い医療」をお手伝いしております。調剤薬局においては、「価値ある薬局」の進化と拡大を進めております。

当社は、こうした取り組みにより、社会から求められている、より効率的で質の高い医療サービスの提供を支援しております。特に、地域医療において医療連携が今後一層重要になる中で、DtoDを通して医師との信頼関係を築き、「価値ある薬局」により、地域の患者さんとの信頼関係を築く、DtoDとコンサルティングを起点とする当社ビジネスモデルは、今後ますます増大していくものと考えております。



全国へ着実に浸透するビジネスモデル

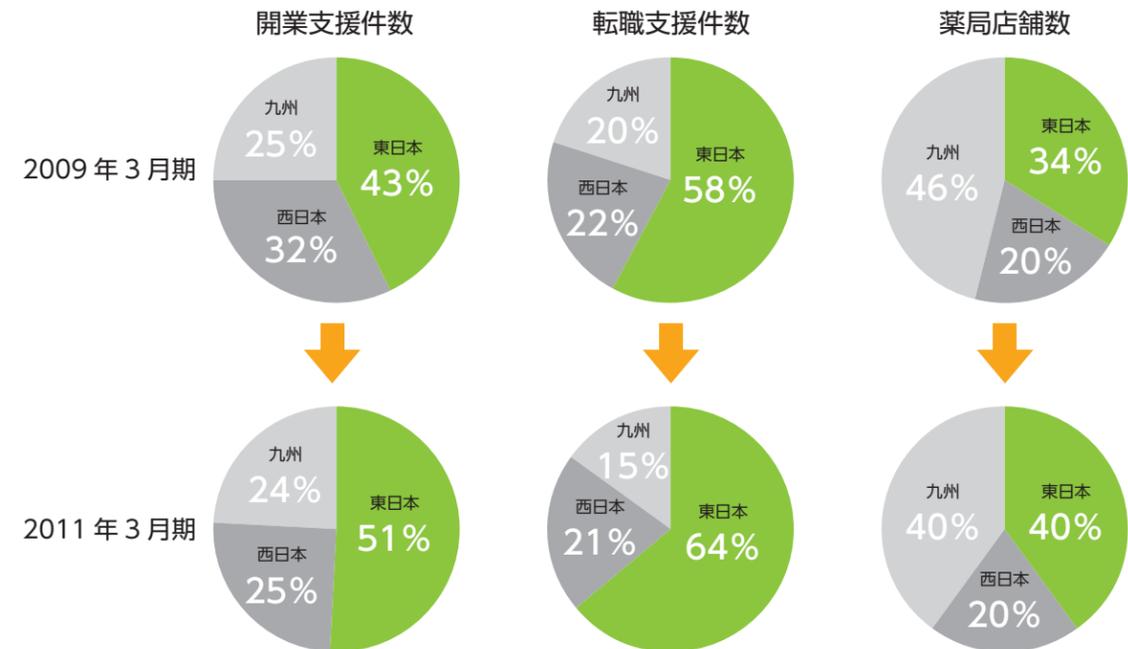
東日本地域でのお客様へも事業が着実に浸透しています

当社は九州を中心とする西日本地域を基盤に、10年前から東日本地域での拠点づくりと営業活動を推進してまいりました。当社の事業は、医師・病医院へのコンサルティングや医師の転職・開業、医療連携を支援するDtoDを起点としております。開業支援等を通じて得た医師・病医院のニーズに対応し、医療機器のリース・レンタル、医療施設の企画・設計・施工、調剤薬局の出店へとつながってまいります。こうした、当社のビジネスモデルが、東日

本地域を含む、全国の医師・病医院にも着実に浸透しつつあると感じております。

その一つの成果が、開業支援147件、転職支援2,585件(以上、2011年3月期)、調剤薬局328店舗(2011年3月末)という実績であります。地域別で見ると、東日本地域での割合は、開業支援件数が2009年3月期の43%が2011年3月期では51%へ、薬局店舗数は同時期に34%から40%へと増加しております。東日本地域での医療サービスの市場規模は全国の約60%であることから、当社の東日本での成長の余地はまだ高いと考えております。

東日本地域における成長(地域別シェア)



西日本から東日本への営業を拡大して10年、東日本地域における実績が拡大しています。

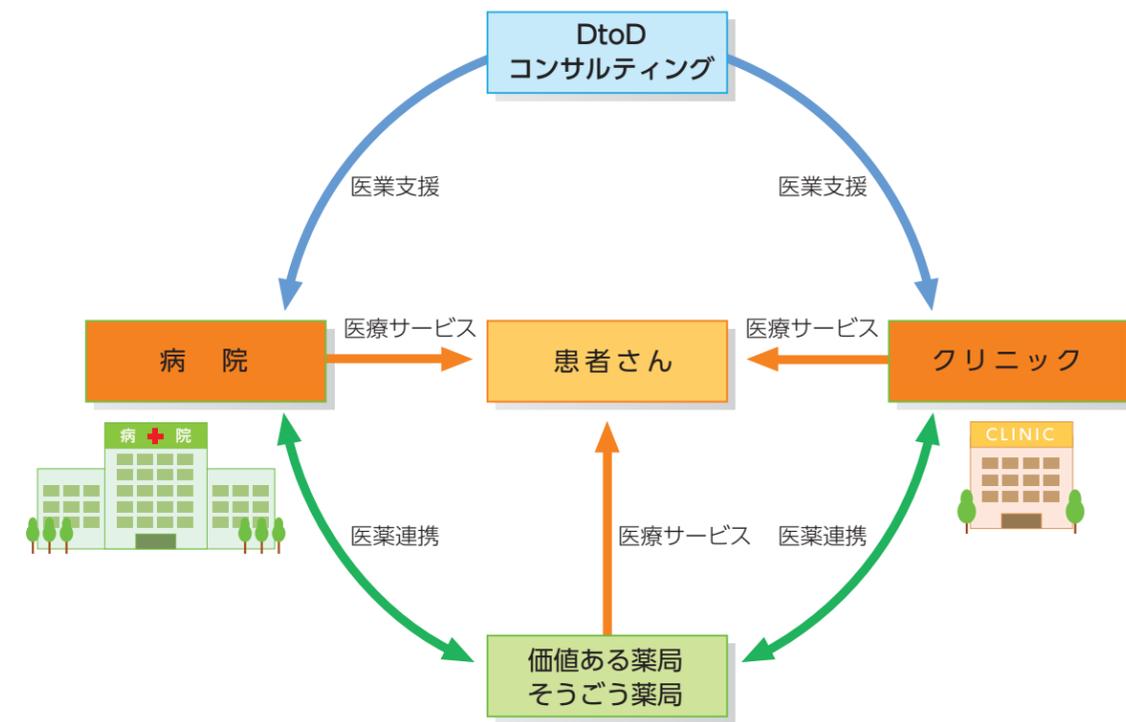
「DtoD」と「価値ある薬局」で地域ナンバーワンに

当社は、DtoDやコンサルティングと、「価値ある薬局」によって医師や患者さんとの信頼関係を築き、医療機関との連携、医療人としての薬剤師の職能向上に努め、地域に根ざした、より効率的で質の高い医療サービスの提供に貢献していくことをめざしております。

当社は、病医院をトータルサポートすることで、経営の健全化を支援し、地域の患者さんから選ばれるよい病医院となっていくことをお手伝いしております。当社のそごう薬局も、医薬分業の深化と付加価値向上によって病医院や患者さんから選ばれる「価値ある薬局」となることで、店舗数が増加し、

結果的にナンバーワンに成長していくものと考えます。今後、DtoDやコンサルティング、「価値ある薬局」の品質をさらに向上させ、様々な地域においてナンバーワンとなることをめざしてまいります。また、こうした当社の考えを一緒に実現できるM&Aの機会があれば、積極的に取り組んでまいりたいと思います。

さらに、今後は介護サービス事業も手がけ、病医院へのトータルサポートと価値ある薬局づくりに加え、医療機関・介護施設・薬局の連携で地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりを支援し、地域ナンバーワンの地位を確立してまいります。



新たな取り組みにより、さらにビジネスモデルを深化

都市部における医療モールの構築や 郊外における継承開業支援に 力を注いでまいります

事業基盤を広げつつ、各分野でさらなる飛躍をめざします。具体的テーマの一つが開業支援でナンバーワンになることであり、3か年で750件の開業支援をめざします。

また、調剤薬局については、2014年3月末までに500店舗を目標としています。店舗数の拡大とともに当社がめざすのは、患者さんから「そごう薬局に来てよかった」と、選ばれる薬局になることです。地域医療を担うチームの一員として医師と連携し、地域において効率的で質の高い、安全で安心できる医療サービスの提供に貢献する、価値ある薬局の構築をめざします。そうした価値ある薬局の質を高めていくことで、店舗数増加の目標が実現していくと考えます。

開業支援については、都市部で医療モールの推進に、郊外では継承開業の支援に重点を置いています。そのような取り組みにより、薬局の出店機会も増大していくものと考えます。

これまでに当社が手がけた、医療モールは、患者さんにとっての利便性に加えて、開業支援後のアフターフォローやそごう薬局との連携による、効率的で質の高い医療サービスの提供により、地域住民と医師から高い評価をいただいています。また、こうした取り組みの成功により、不動産オーナーや金融機関から、医療モールの案件が数多く寄せられるようになってきております。株主に対しても、長

期的な視点で満足していただけるリターンの実現が可能となります。こうしたすべての関係者との総合的な信頼関係を構築することで、当社も医療モールにおいて適正な収益を長期・安定的に享受できます。

開業医の平均年齢は58歳、70歳以上が21%となり後継者問題が顕在化している中で、当社の継承開業支援は、今後、ニーズが大きく増加していくと考えております。開業を検討している医師にとって、継承開業は、医療機器等の投資抑制が図られるとともに、地域医療においてすでに築かれている地位を引き継ぐため、病医院経営を早期に安定化させることが可能となります。また、患者さんにとっても、地域医療が継続され安心です。

医療モールとそごう薬局



ヘルスケアネットワークのインフラを担う新ビジネス

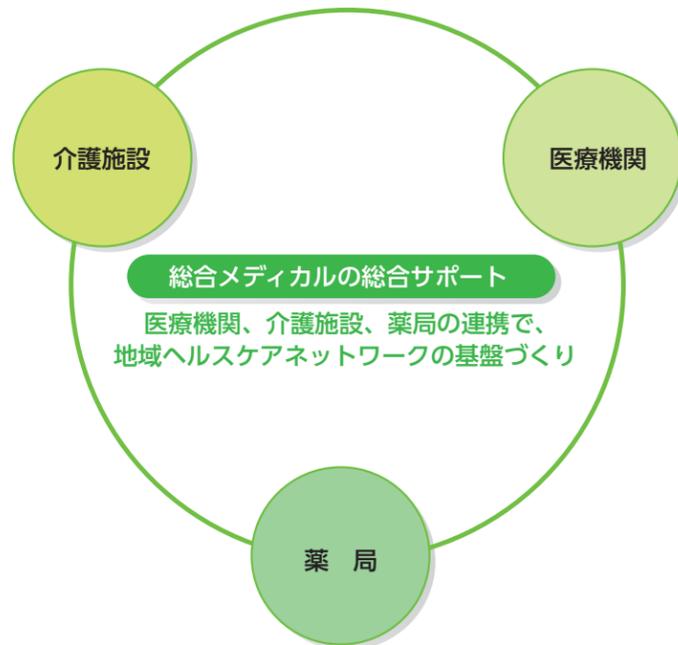
病院の運営受託と、介護分野への取り組みを本格化します

「よい医療は、よい経営から」のコンセプトのもと、2005年からは病院の運営受託を開始しています。日本では法的に株式会社が病院を経営できませんが、当社ではコンサルタント等を医療機関に派遣し、総合的な経営サポートを行っています。2011年3月末で6件の実績がありますが、2014年3月末に30件の運営受託をめざします。

これからの医療は、より効率的で質の高い医療の実現に向けて、地域ヘルスケアネットワークの実現が不可欠です。そうごう薬局では、在宅の患者さんや介護施設での服薬指導、介護用品の取り扱いなど、医療と介護を結ぶべく業務を拡充してまいりました。今後の3か年は、さらに踏み込んで、地

域ヘルスケアネットワークを軸とした介護サービス事業の確立へ向けて準備を進めてまいります。

介護分野への取り組みにより、DtoDや価値ある薬局とともに、より「よい医療」を支え、ヘルスケアネットワークのインフラづくりに幅広く貢献してまいります。このような総合的な取り組みにより、①医療機関に対しては、より効率的で質の高い医療サービスの提供の支援、②医師に対しては、医療機関の開設や経営を資金面・運営面から支援、③患者さんに対しては、介護まで含めて、より質の高い医療サービスが受けられることを実現していくことで、医療機関、医師、患者さんの不安を取り除き、「よい医療」を支援してまいります。これらの活動を通して、長期ビジョンである「日本型ヘルスケアビジネスの確立」に向け、前進いたします。



よりよい社会づくりに貢献する人づくり・仕組みづくり

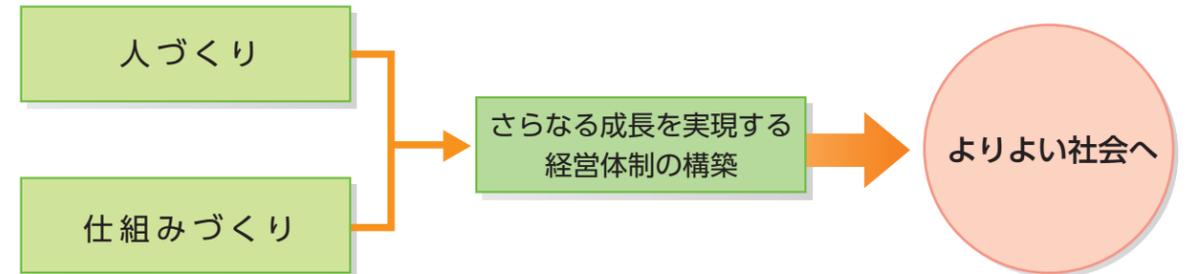
さらなる成長を実現する経営体制を整備します

東日本地域において、当社のビジネスモデルが一層浸透し、ヘルスケアネットワークのインフラづくりの支援を総合的に進め、当社も成長するためには、より幅広い領域で付加価値の高い事業を円滑に行うための人づくり・仕組みづくりが不可欠です。

人づくり・仕組みづくりを通して、さらなる成長を実現する経営体制を構築し、長期ビジョンの「日本型ヘルスケアビジネス」の確立と、よりよい社会づく

りに貢献してまいります。

また、社員が充実感、一体感とワクワク感を共有できる会社、社員が明るく、誇りと使命感に燃え元気な「明るく風通しのよい会社」となります。社員一人ひとりが自らの役割を果たし、常にお客様の期待を超えるサービスを提供し、お客様から「あなたといると楽しい」「また、会いたい」と言われるような価値高い仕事をし、価値高い人生を送れるようにしていきます。



魅力ある企業となるために

地域でもっとも入社したい会社をめざします

3か年の中期経営計画では、2014年3月期の売上高1,000億円、経常利益60億円を中期目標といたします。当社は「お客様第一主義」を掲げておりますが、当然のことながら、企業としてお客様に優れたサービスの提供を拡大していくためには、適切な成長とともに健全な収益を達成し続けていくことも重要な責務です。お客様第一主義のもと、お客様の「お役に立てたか」「喜んでいただけたか」「仲間は増えたか」をいつも問いかけながら、同時に事業の維持・拡大のために必要な収益を上げていく

ことで、最終的に社会の中で魅力ある企業となることをめざします。数値目標の「入社したい会社として、地域トップテン」も、そのひとつです。まずは九州で、多くの学生から「総合メディカルに入社したい」と言われる魅力ある企業をめざしたいと考えています。

そのためには、利益をいかに社会に還元していくか、よりよい社会づくりのために当社が何ができるのか、企業の社会的責任(CSR)を考え続ける必要があります。今回の東日本大震災においても、被災地の医療機関や医師にどのようなサポートができるのか、具体的に検討を重ねているところです。

真に社会から求められる企業に

社員一人ひとりが仕事を通して会社とともに成長してほしい

魅力ある企業であるためには、何よりも社員一人ひとりの生き方、考え方、教育が重要となります。だからこそ、経営理念である「わたしたちの誓い」「社是・社訓」「行動規準」を再確認し、自らの役割を果たすことで、仕事を通して会社とともに成長する、を基本方針の一つとしました。そのための重点施策として、「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」にしていくための、人づくり・仕組みづくりを進めてまいります。

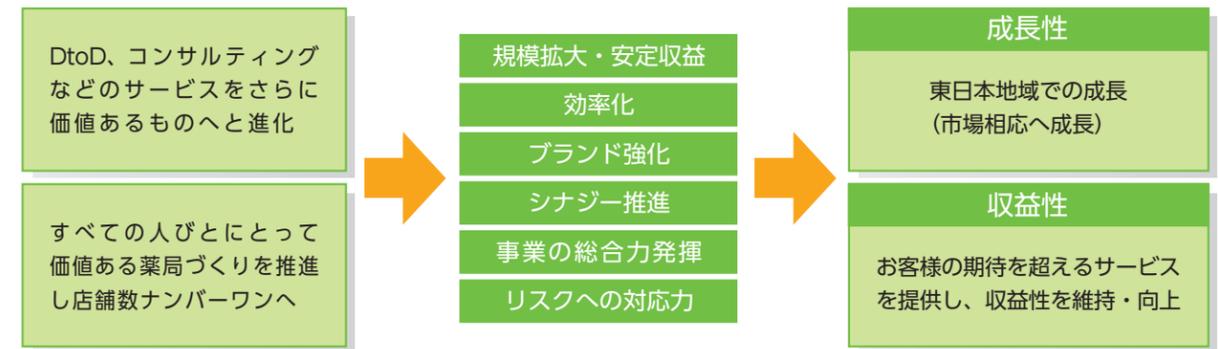
社内で意見が言えること、これは一見当たり前のことです。しかし企業の規模が拡大する際には、経営理念が十分に社員一人ひとりに浸透しているか、風通しのよい組織であるかどうかを、常に注意しなければなりません。現在、当社はグループ全体で約2,800人の社員(パート含む)がおります。新しい中期経営計画の3年間には、事業だけでなく、社員においても原点を見つめ直し、より強固な経営基盤を築いてまいります。その結果、総合メディカルが、地域から、そして社会から真に求められる企業へと成長してまいりたいと存じます。

株主にとっても魅力のある企業に

独自のビジネスモデルを追求し安定的に成長を実現します

DtoDやコンサルティングをはじめとする医薬支援サービスの一層の向上、すべての人びとにとって価値ある薬局づくりの推進により、規模拡大・安定収益、効率化、ブランド強化、各事業間のシナジー推進、事業の総合力発揮、環境変化等のリスクへの対応力向上を実現していきます。今後は、薬価改定等により業績にマイナスの影響も想定されま

すが、DtoDやコンサルティング機能と、価値ある薬局に裏付けされた独自性と競争優位性によって、環境に柔軟に対応し、成長の追求と収益性の維持・向上を図ります。当社ならではの強みを一層強化し、事業の多様化を図り、お客様の期待を超えるサービスを提供し、東日本地域の規模に応じた市場相応の成長によって、株主にとっても魅力ある企業となることをめざします。



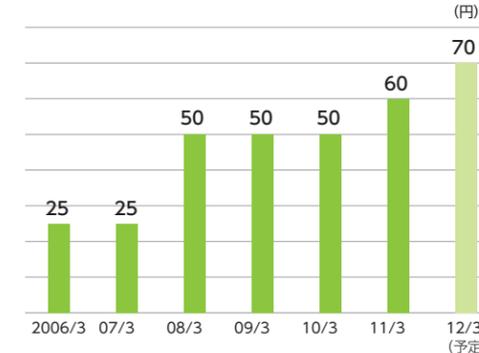
株主にとって魅力ある配当、ROEの達成を実現します

当社はDtoDと価値ある薬局を軸としたビジネスの推進により、安定的な配当の成長を実現し、

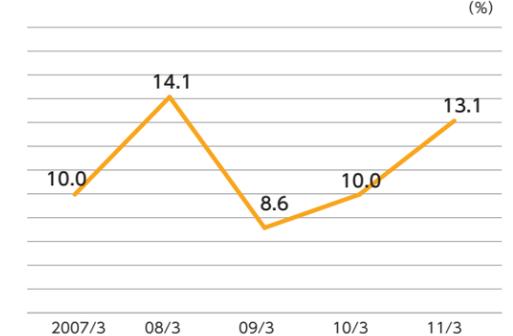
ROEも10%以上を達成してまいりました。

今後も一層の増配と、高いROEの実現をめざしてまいります。

◆1株当たり配当金



◆ROE (自己資本当期純利益率)



新中期経営計画の概要

基本方針 日本型ヘルスケアビジネスの確立をめざします。

中期経営計画は、これからの日本の医療や介護のインフラづくりがどうあるべきか、地域医療のあり方を提言するものとします。

これからの地域医療がどうあるべきかをテーマに、「DtoD」と「価値ある薬局」を柱として、社員一人ひとりがこの3年間、地域医療のあるべき姿を考え、ヘルスケアネットワークづくりに取り組みます。

社員一人ひとりは、「お客様第一主義」のもと、「お役に立てたか」「喜んでいただけたか」「仲間は増えたか」をいつも問いかけながら、地域の医療は

どうあるべきかを考えます。さらに、経営理念である「わたしたちの誓い」「社是・社訓」、具体的行動を定めた「行動規準」を再確認し、自らの役割を果たすことで、仕事を通して、社会とかがわりながら、会社とともに成長します。

長期ビジョンの「日本型ヘルスケアビジネスの確立」に向かって、総合メディカルグループ全社員が誇りと高い使命感をもち、質の高い仕事に挑戦し、価値高い人生を送ります。そして、中期経営計画を成し遂げ、よりよい社会づくりに貢献します。

重点施策 1 「DtoD」と「価値ある薬局」で地域ナンバーワンになります。

「DtoD」と「価値ある薬局」において、独自性と競争優位性の強化によって、環境に柔軟に対応し、成長の追求と収益性の維持・向上を図ります。各事業のシナジーを推進し、開業支援でナンバーワン、店舗数ナンバーワンになることをめざします。

具体的には、「DtoD」において、支援ノウハウと情報の共有、営業担当者のレベル向上、DtoD

コンシェルジュの充実、などを推進してまいります。「価値ある薬局」づくりにおいては、薬剤師の職能の拡大、教育システムの拡充、地域医療に対応した店舗のコンセプト化、機械化による店舗運営の効率化、地域の医療機関との連携強化などを推進してまいります。

重点施策 2 ヘルスケアネットワークのインフラを担う新たなビジネスに挑戦します。

ヘルスケアネットワークのインフラを担う新たなビジネスに挑戦します。そのために、医療を経営面からサポートする運営受託を拡大し、新たに介護の事業にもチャレンジします。

運営受託においては、事務管理部門の受託、医

薬品・消耗品の販売などにも挑戦いたします。介護サービス事業においては、医療機関、介護施設、薬局の連携で、地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりをめざします。

中期経営計画 (2011年4月～2014年3月)

「DtoD」と「価値ある薬局」で、魅力ある企業への成長をめざして

基本方針

これからの日本の医療や介護のインフラづくりがどうあるべきか、
地域医療のあり方を提言するものとする。

「DtoD」と「価値ある薬局」を柱として、地域のヘルスケアネットワークづくりに取り組む。

社員は、「お客様第一主義」のもと、
「お役に立てたか」「喜んでいただけたか」「仲間は増えたか」をいつも問いかける。

「わたしたちの誓い」「社是・社訓」「行動規準」を再確認し、
自らの役割を果たすことで、仕事を通して会社とともに成長する。

長期ビジョン「日本型ヘルスケアビジネスの確立」に向かって、
全社員が誇りと高い使命感をもち、質の高い仕事に挑戦し、価値高い人生を送る。

よりよい社会づくりに貢献する。

重点施策

1 「DtoD」と「価値ある薬局」で、地域ナンバーワンになります。

- (1) 「DtoD」で医療モールや継承開業を支援し、開業支援でナンバーワンになります。
- (2) 「価値ある薬局」で店舗数ナンバーワンになります。

2 ヘルスケアネットワークのインフラを担う新たなビジネスに挑戦します。

- (1) 医療を経営面からサポートする運営受託を拡大します。
- (2) 新たに介護の事業にチャレンジします。

3 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ります。

- (1) 社員とともに成長できる会社になります。
- (2) 社員が自由闊達に意見を出す社風にします。
- (3) 個々の社員が能力をフルに発揮し、組織が機能する会社になります。
- (4) 責任と役割を果たす人財を育成します。

重点施策 3 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します。

中期経営計画の実現を確かなものにするために、より幅広い領域で付加価値の高い事業を円滑に行うための人づくり・仕組みづくりを強化し、さらなる成長を実現する経営体制の構築を図ります。

具体的には、個々の社員が能力をフルに発揮し、組織が機能する会社にします。また、企業人として、社会人として責任と役割を果たす人財を育成します。人づくりとしては、社員の成長を支える、努力した人が報われる公平な人事制度の再構築に取り

組んでいきます。仕組みづくりとしては、ITの活用による生産性の向上、社員からの提案制度の活用や組織横断の交流のための仕掛けづくりなどを行っていきます。そうして、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します。

「DtoD」と「価値ある薬局」で魅力ある企業への成長をめざして 全ての人々にとってかけがえのない企業をめざします

重点施策1において、既存事業の競争力強化、差別化を図り、重点施策2において、新規事業による成長を達成いたします。また、重点施策3において、さらなる成長を実現する経営体制を構築し、重点施策1と2の実現を確かなものにしてまいります。このような総合的な施策により、長期ビジョンの実現に向かって、事業の高付加価値化と人づくり・仕組みづくりを追求してまいります。

以上の施策により、2014年3月期には、売上高1,000億円、経常利益は60億円の達成を目標とします。中期目標を達成するために、開業支援を3か年で750件、2014年3月末の薬局の店舗数

500店、運営受託先30件の実現をめざします。また、入社したい会社として、地域トップテン内に入ることをめざします。

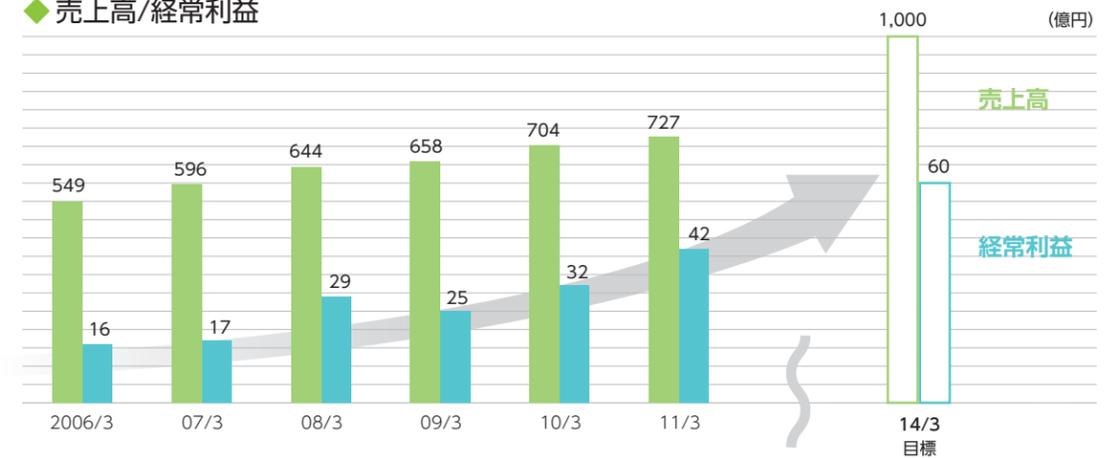
今後も、「王道を行く」経営を実践しながら、このような具体的な事業の数値目標を一つ一つ達成していくことで、全ての人々にとってかけがえのない価値ある企業をめざしてまいります。



◆ 中期目標

	2011年3月期(実績)	2014年3月期(目標)
連結売上高	727億円	1,000億円
連結経常利益	42億円	60億円

◆ 売上高/経常利益



◆ 数値目標

	2011年3月期(実績)	2014年3月期(目標)
DtoD開業支援	147件	750件 (3年間トータル)
薬局の店舗数	328店	500店
運営受託の件数	6件	30件
		入社したい会社として地域トップテン

未来のために、総合メディカルができること

総合メディカルは、病医院経営のコンサルティング、DtoD(医師の転職、開業支援と医療連携支援)、そうごう薬局などを通して、医療機関、介護施設と連携をとり、地域の人びとが安心して暮らせる、医療・介護・健康を提供する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。

総合メディカルの 総合サポート

在宅介護



有料老人ホーム

病医院と連携し
そうごう薬局を通じた
在宅医療への取り組み

サービス付き高齢者向け住宅

老人保健施設

地域の人びとの
生活習慣病予防



病院

経営改善、運営受託
医師・コメディカル紹介
医療連携を支援

そうごう薬局

地域の人びとに
価値ある薬局づくり



診療所やクリニック

経営改善
開業支援、後継者の紹介
医療連携を支援

医療モール

地域に便利な
医療モールの企画推進





新たな医師との出会いが拡大



総合メディカルの基盤事業である
DtoD (医業継承・医療連携・医師転職支援システム)

DtoDから始まる総合メディカルのトータルサポート

総合メディカルの事業の特徴は、医師と病医院へのDtoDやコンサルティングを起点としていることです。特にDtoDによる転職・開業支援を通して、医師や病医院のニーズに対応し、医療機器のリース案件、医療施設の設計・施工、調剤薬局の出店等の継続サポートにつなげています。

地域の医療連携の実現に貢献するDtoD

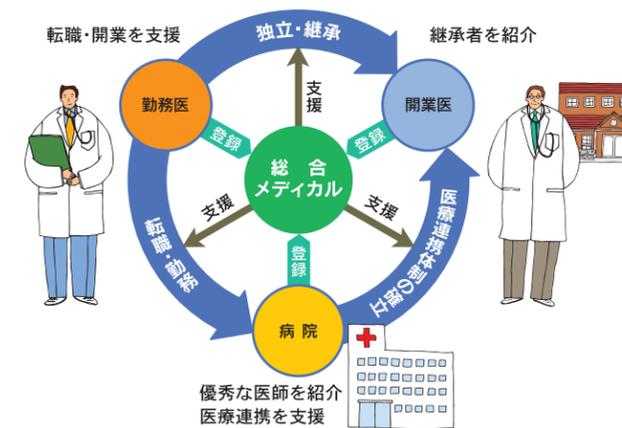
DtoDによる転職・開業支援を通じて、地域の病院・勤務医・開業医の連携をお手伝いすることで、効率的かつ質の高い医療を実現するうえで重要とされている“地域の医療連携”の実現に寄与しています。

新たな医師との出会いが広がる

東日本地域を中心に登録数は順調に伸び、特に勤務医登録数は前期比9,332人増の26,174人に達しています。転職支援においては、非常勤・アルバイト勤務への転職支援件数および開業支援件数がともに伸び、「よい医療」を支えるパートナーともなる新たな医師との出会いが順調に広がっています。

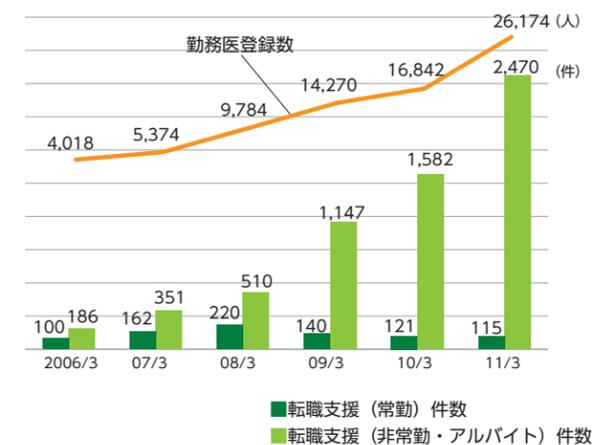
DtoDは、医師それぞれの課題を解決します

DtoD システム

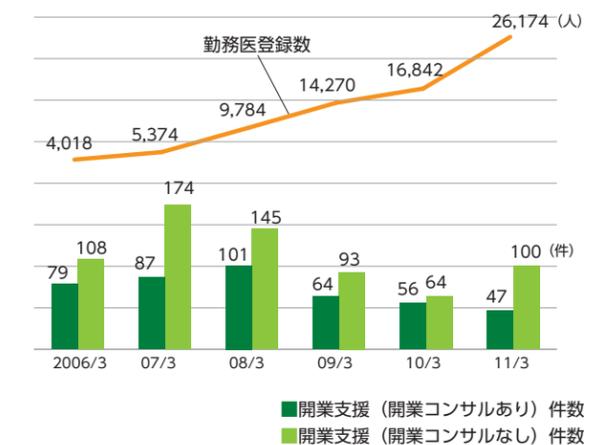


- 勤務医**
 - 転職支援: 全国の豊富な求人情報から最良の病院を提案
 - 開業支援: 2,100件以上の信頼の実績で成功する開業をトータルサポート
- 開業医**
 - 継承者を紹介: 長年培ってきた大切な医療の継承者を紹介
- 病院**
 - 優秀な医師を紹介: DtoD登録の勤務医から優秀な医師を紹介
 - 医療連携を支援

◆ 医師転職支援件数の推移



◆ 医師開業支援件数の推移



総合メディカルは“DtoD”を通して、 人の生命と健康を守る、医師の志をつなぎます。

医師には、人の生命と健康を守るという高い志があります。

総合メディカルでは、病院経営のお手伝いをはじめ、医師の転職・開業支援や、病院への勤務医紹介、後継者のいない開業医への継承者の紹介などを行う“DtoD”を通して、一人でも多くの医師に志をかなえていただくためのサポートをしています。



●あらき内科 荒木浩士院長プロフィール
 大阪大学医学部卒業
 大阪大学大学院医学系研究科博士課程修了(医学博士)
 《所属医局》
 大阪大学医学部第二内科(現内分泌・代謝内科学)
 大阪大学医学部消化器内科学

“DtoD”の継承開業で、地域を支える医療を継続

兵庫県宝塚市。阪急宝塚線・売布神社駅から徒歩3分ほどの主要道路沿いに位置するビルの1階に、DtoDの継承開業支援を活用した「あらき内科」が開業しました。

「あらき内科」の開業によって、これまで地域医療に貢献された前院長から診療を継承されただけでなく、同じ建物内にDtoDで小児科を新規開業支援し、隣接して調剤薬局「そうごう薬局」も開設したことで、地域住民の健康と安心を支える医療モールが誕生しました。

エンジニアから医師へ そして、患者さんと向き合える開業医へ

継承開業された「あらき内科」の荒木浩士院長は、日本版スペースシャトルの研究開発を担っていたエンジニアから、人と関わる職業である医師へ転身された、たぐい稀なプロフィールの持ち主です。

開業医をめざしたきっかけは、大学病院、市立病院、研究室での勤務を経験したことで、一通りの医療経験ができたこと。その上で、患者さんと向き合って診療できる開業医を選択されました。

荒木院長と当社との出会いは、荒木院長が新規開業をめざして当社ウェブサイト「DtoDコンシェルジュ」に会員登録していただいたこと。ご登録から半年後、今回の継承案件をご紹介させていただきました。



ケーションづくり、患者さんに対する信頼感を醸成することで、スムーズな継承開業を実現されました。

荒木院長は、「医院は引き継ぎましたが、スタッフや患者さんは以前のままですから、継承開業というのは、私が皆さんに受け入れてもらうということ」と思われているそうです。

継承開業の最大のメリットは、 先行きの安心感があること

荒木院長が「先行きの安心感のようなものがあつた」とお話しされるように、継承開業は開業のチャンスを創出する大きな選択肢です。

総合メディカルでは、豊富な情報のなかから継承に関する双方のご希望などを伺い、譲渡・継承にともなう手続きをサポートしています。医師にとって一生に一度の決断である医院開業の準備ひとつひとつを、先生の立場から親身になってご提案し解決します。

「とても恵まれた状況」で継承開業ができたと言われる「あらき内科」では、継承する約1年前から、荒木院長が前院長と患者さんの引き継ぎのため密に打合せや診療見学を行い、スタッフとのコミュニ

これからも、医師の志をかなえる お手伝いを続けていきます。

私たち、総合メディカルは「よい医療は、よい経営から」をコンセプトに、医療機関が効率的で質の高い医療を実現できるよう、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を提供しています。

DtoDは、この中でも、医療の要となる「医師」の課題を解決していきます。私たちは、これからも、医師の医療に対する志をかなえ、地域医療の継続と活性化をお手伝いしていきます。



過去最高の46店舗を新規出店



すべての人びとに価値ある薬局として「そうごう薬局」は進化と拡大を続けます。

薬剤師階層別OJT教育システム「GOES」

GOES (ゴーズ)は、総合メディカルの薬剤師として求められる「知識」「技術」「態度」を習得するために必要な「医療知識」「コミュニケーション能力」「薬事・技能・態度」を段階的に身に付けていくための教育システムです。研修や勉強会、自己学習を行い、定期的実施されるeラーニング試験や実技試験で、薬剤師の職能拡大と、医療の質の向上に努めています。



価値ある薬局からの付加価値創造



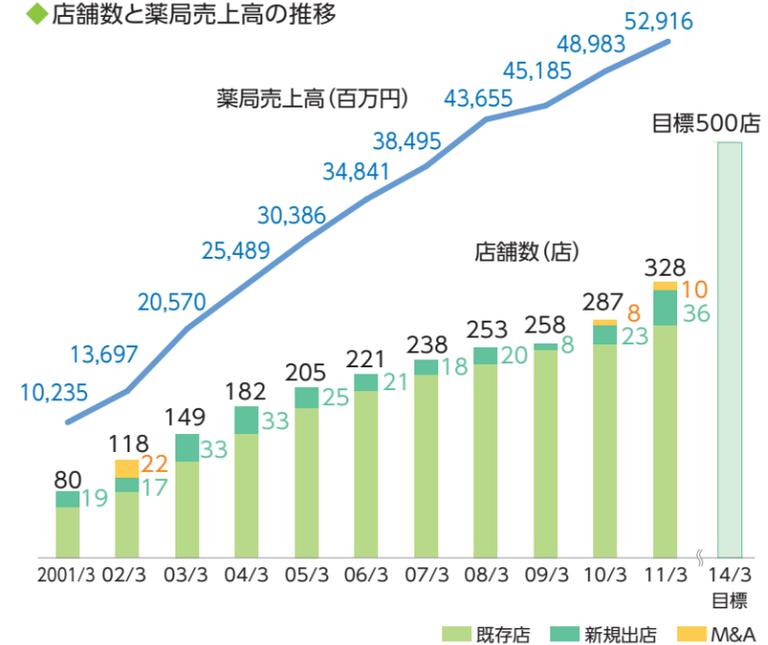
地域医療をサポートし、地域の人びとから信頼される「かかりつけ薬局」として、その活動を広げています。医療機関などと連携して、介護施設や在宅の患者さんからの処方せんの取り扱いも行っています。また、これまでのマンツーマンではない、広域の処方せんにも対応できる面処方対応薬局の開発や、地域に対応した店舗づくりなどで、地域社会に貢献してまいります。

2011年3月期の概況: DtoDとのシナジーで、新規出店を加速化

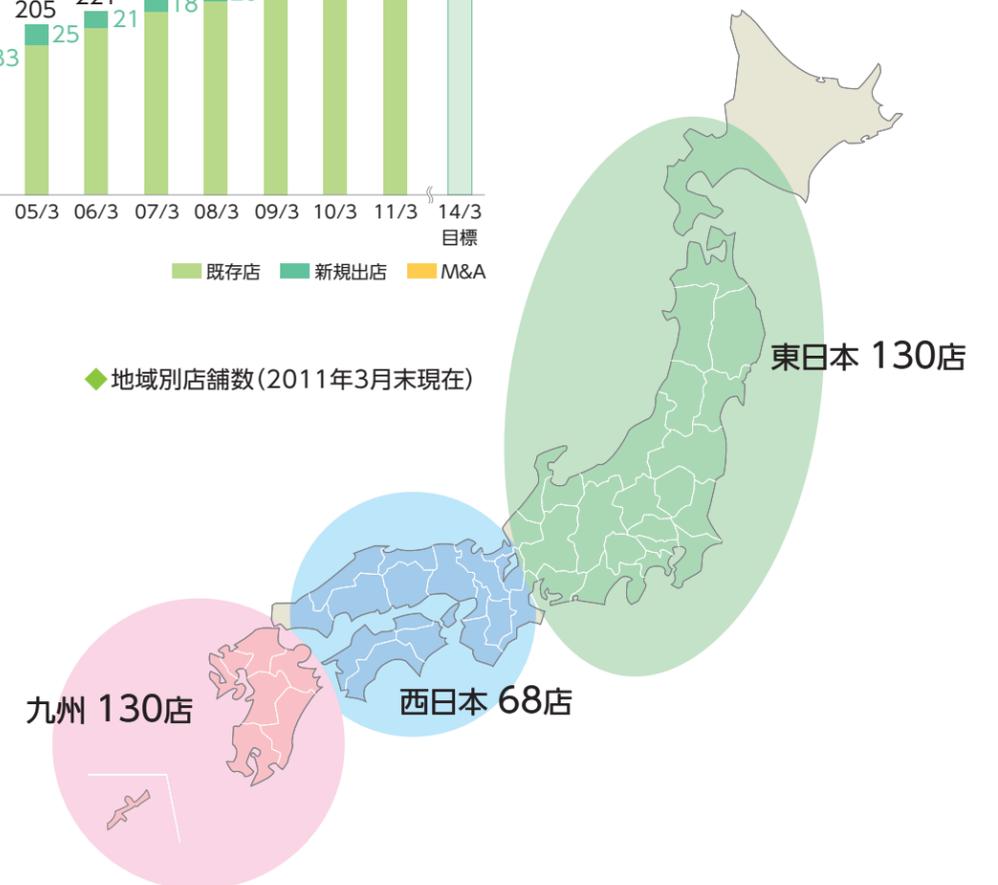
薬局においては、DtoDの開業支援と連携した新規出店を基本戦略としています。2011年3月期には新規出店36店舗、M&A(あおば調剤薬局)による10店舗、トータル過去最高となる46店舗を新設しました。この結果、2011年3月末の薬局店舗数は328店舗となりました。地域別には近年の東日本地域での拠点拡充を反映して、東日本130店舗、西日本68店舗、九州130店舗となります。新規出店にともない、売上高も順調に増加し、前期比8.0%増の52,916百万円となりました。

引き続き、年間に50店舗程度の出店を続け、2014年3月期には500店舗をめざしてまいります。

◆店舗数と薬局売上高の推移



◆地域別店舗数(2011年3月末現在)



総合メディカルの医療モールとは？

複合商業施設や駅周辺などに、複数の診療科目の診療所(クリニック)が集まる医療モール。

当社は都市部を中心に、DtoDとそうごう薬局の機能を使った医療モールを推進しています。

Q 患者さんにとってのメリットとは？

A 複数の診療科目を一か所で受診できるため、通院負担が軽減されること。また商業施設内の場合には買い物ができる、オフィスビル内や駅周辺の場合は昼休みや仕事帰りに利用できるなどの利便性も、好評を得ています。

Q 医療モール内に併設したそうごう薬局の役割は？

A 2011年3月末現在、全国24店舗のそうごう薬局が医療モール内で運営しています。そうごう薬局は、クリニックと医薬連携を図るほか、当社の医業支援機能とも連携して、開業支援後も一体となってクリニックをトータルサポートしております。



松尾メディカルスクエア



そうごう薬局松尾店(京都)



トレッサ横浜クリニックモール



そうごう薬局トレッサ横浜店(神奈川)



善源寺メディカルモール



そうごう薬局都島店(大阪)

- そうごう薬局
- 小倉大手町店(福岡)
 - 千早店(福岡)
 - 天神中央店(福岡)
 - 天神センタービル5階店(福岡)
 - 今宿駅前店(福岡)
 - 周船寺店(福岡)
 - 行橋西宮市店(福岡)
 - 中間店(福岡)

福岡 8件

- そうごう薬局
- 高松メディカルモール店(香川)

関西 7件

- そうごう薬局
- 京都松尾店(京都)
 - 都島店(大阪)
 - 大正店(大阪)
 - HAT神戸店(兵庫)
 - 宝塚売布店(兵庫)
 - 三田店(兵庫)
 - かしはら店(奈良)

東京近郊 7件

- そうごう薬局
- おゆみ野店(千葉)
 - 中野アリス店(東京)
 - 久我山店(東京)
 - 大泉学園店(東京)
 - 西国分寺店(東京)
 - 権太坂スクエア店(神奈川)
 - トレッサ横浜店(神奈川)



- そうごう薬局
- 浦添当山店(沖縄)

Q 開業する医師にとってのメリットを教えてください。

A 商業施設内などにあり、複数のクリニックがあることから患者さんが集まりやすく、単独開業に比べて自院の認知度が高まりやすいといえます。また、他の診療科目のクリニックと連携できるため、自院の得意な専門分野に専念できるメリットもあります。

社会と総合メディカル

当社では、企業の社会的責任(CSR)として四つの点を重視してきました。まず、第一に、総合メディカルの全社員が経営理念を理解、共有し、仕事を通して、会社の使命を果たしていくことです。第二に、お客様の期待を超えるサービスを提供することです。第三に、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ことです。そして、第四に、社会の一員として、コンプライアンスを遵守し、お客様をはじめとする人々の信頼を築くことです。

こうした責任を地域に根ざした医療サービスの中で果たすために、当社は、価値ある薬局の進化・拡大とそれを運営する医療人としての薬剤師の職能拡大、社員一人ひとりの創意工夫を支援する仕組みづくりなどを構築しております。

東日本大震災について

本年3月11日に発生した東日本大震災により被災された方々には、心よりお見舞い申し上げますとともに、被災地の一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

この震災により、社員の人的被害はありませんでした。薬局店舗では、2店舗が建物や設備などへの被害があり、営業を休止しております。営業を休止しているのは、岩手県内1店舗(津波により店舗が流出)と福島県内1店舗(福島第一原子力発電所事故の緊急時避難準備区域)です。

会社として社員の安全を図りながら、薬剤師の自発的な地域医療の再構築への貢献の活動を強力にバックアップし、被災地の医療サービス復興に向けて全社をあげて全面的な支援を行っております。なお、津波により店舗が流出した店舗につきましては、皆様からのご協力も得て、4月4日から仮設店舗で再開しております。



大震災における影響は非常に大きく、復興の道のり、地域医療の再構築には多大な困難がありますが、今後とも当社は全力をあげて、一日も早い地域医療の再構築に寄与してまいります。

財務セクション

5年間の主要連結財務データ

		2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3
売上高	(百万円)	59,676	64,474	65,879	70,427	72,789
営業利益	(百万円)	1,676	3,016	2,471	3,268	4,148
経常利益	(百万円)	1,741	2,998	2,555	3,297	4,212
当期純利益	(百万円)	934	1,716	1,277	1,541	2,167
純資産額	(百万円)	9,671	14,737	15,051	15,932	17,421
総資産額	(百万円)	28,316	29,541	29,926	36,273	43,057
1株当たり純資産	(円)	1,551.75	1,925.46	2,001.72	2,170.05	2,413.16
1株当たり当期純利益	(円)	150.71	248.87	168.08	210.70	299.33
1株当たり配当金	(円)	25.0	50.0	50.0	50.0	60.0
(うち1株当たり中間配当金)	(円)	(10.0)	(20.0)	(25.0)	(25.0)	(30.0)
配当性向	(%)	16.6	20.1	29.7	23.7	20.0
自己資本比率	(%)	34.1	49.6	50.1	43.3	40.5
自己資本当期純利益率	(%)	10.0	14.1	8.6	10.0	13.1
株価収益率	(倍)	16.4	13.7	12.0	9.8	7.3
株価純資産倍率	(倍)	1.6	1.8	1.0	0.9	0.9
発行済株式総数	(千株)	6,910	7,624	7,670	7,670	7,670
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	552	2,543	1,353	3,237	4,179
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△ 375	△ 2	△ 1,118	△ 1,535	△ 4,111
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△ 263	617	△ 2,181	△ 158	△ 1,275
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	2,208	5,366	3,420	4,963	3,756
従業員数	(人)	1,473	1,614	1,704	1,914	2,097
パート数	(人)	469	472	479	546	602

注：従業員数は、就業人員(当社グループからグループ外への出向者を除き、グループ外から当社グループへの出向者を含む。)であり、パート数は、パートタイマー、契約社員及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)

		2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3
売上高営業利益率	(%)	2.8	4.7	3.8	4.6	5.7
売上高経常利益率	(%)	2.9	4.7	3.9	4.7	5.8
売上高当期純利益率	(%)	1.6	2.7	1.9	2.2	3.0
総資本回転率	(回)	6.2	4.4	4.3	4.5	4.4
総資産経常利益率	(%)	6.2	10.4	8.6	10.0	10.6
流動比率	(%)	112.4	149.6	149.9	143.7	129.6
固定長期適合比率	(%)	85.8	63.4	62.6	64.2	77.1
有利子負債比率	(%)	22.0	11.0	9.2	14.2	19.4
D/Eレシオ	(倍)	0.6	0.2	0.2	0.3	0.5

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

財務概況

連結の範囲について

2011年3月期における当社の企業集団は、当社、連結子会社9社で構成されています。(子会社名はP48をご参照ください)

当期から株式会社あおば調剤薬局(2010年6月1日に全株式を取得)及び株式会社エス・エム・イー(2011年1月20日に新規設立)を連結の範囲に含めています。

また、当期から連結子会社であった総合SMO株式会社及び株式会社メディクオール(両社を2010年10月1日付で当社に吸収合併)を連結の範囲から除外しています。

なお、株式会社エス・エム・イーを新たに設立したことに伴い、連結子会社であるこれまでの株式会社エス・エム・イーを総合リアルエステート株式会社に社名変更しています。

経営成績

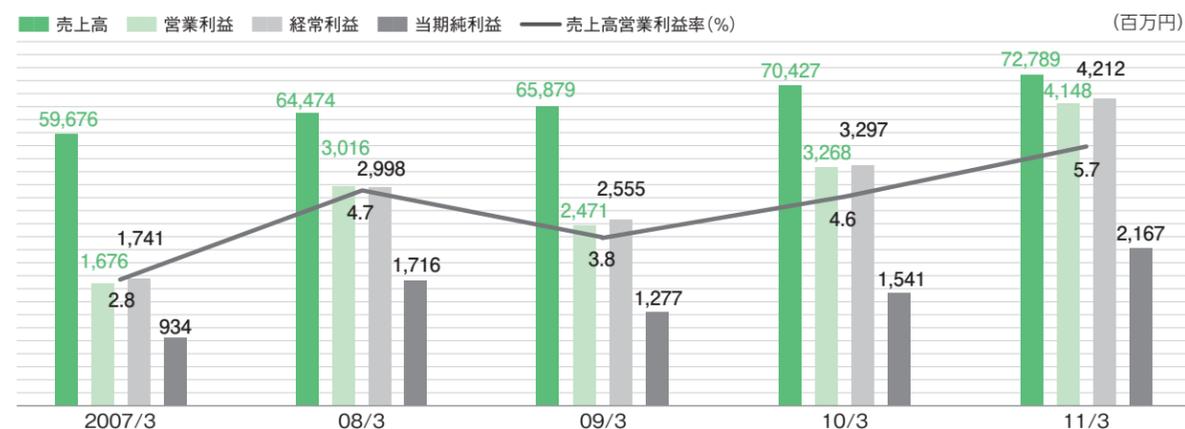
当期の売上高は、薬局の新規出店による増収効果が大きく、72,789百万円(前期比3.4%増)となりました。利益面でも、営業利益は4,148百万円(同

26.9%増)、経常利益は4,212百万円(同27.7%増)となりました。当期純利益は、特別損失に減損損失を1,145百万円計上したものの、合併による繰越欠損金の引継ぎで法人税等の負担が減少したことなどにより、2,167百万円(同40.6%増)となりました。

◆経営成績 (百万円)

	第32期 (2009.4.1~ 2010.3.31)	第33期 (2010.4.1~ 2011.3.31)
売上高	70,427	72,789
医業支援	19,995	18,631
薬局	48,983	52,916
その他	1,448	1,240
営業利益	3,268	4,148
医業支援	850	757
薬局	2,888	3,846
その他	△ 76	5
消去又は全社	(392)	(460)
経常利益	3,297	4,212
当期純利益	1,541	2,167

◆経営成績の推移



1. 医業支援

売上高はDリース(医療機器等の販売取引)の取り扱いを止めたことなどにより、18,631百万円(前期比6.8%減)となりました。利益面でも定額レンタル契約に関する商品売上による利益が増加しましたが、コンサルティング(DtoDを含む)に関する売上の減少で利益も減少し、営業利益は757百万円(同10.9%減)となりました。

◆医業支援の売上高内訳 (百万円)

	第32期 (2009.4.1~ 2010.3.31)	第33期 (2010.4.1~ 2011.3.31)
コンサルティング	1,419	1,234
コンサルティング	719	641
DtoD	700	593
レンタル	6,608	7,851
商品売上	1,951	3,609
レンタル	4,657	4,241
リース・割賦	10,024	7,623
商品売上	7,704	6,273
リース	2,025	986
割賦販売	294	363
その他	1,941	1,921
設計・施工	1,201	1,366
病院内売店の経営	534	458
その他	205	96
合計	19,995	18,631

(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)は、非常勤・アルバイト、開業支援の件数が前期に比べ増加し、新たな医師との接点が増えました。DtoDに関する売上は、紹介フィーの大きい常勤医師の支援件数が前期に比べ減少したことなどから、593百万円(前期比15.2%減)となりました。病医院経営のコンサルティング収入は、大型案件が減り、641百万円(同10.9%減)となりました。この結果、コンサルティングの売上

高は1,234百万円(同13.0%減)となりました。

(2) レンタル

地上デジタルテレビ放送への対応として、レンタル物件の入れ替えを行うとともに、定額レンタル契約を推進し、新規案件にも取り組みました。売上高は、定額レンタル契約に関する商品売上が前期に比べ85.0%増加して、7,851百万円(前期比18.8%増)となりました。

(3) リース・割賦

契約高は、DtoDによる開業支援案件が前期比30.6%増加しましたが、当期から、営業効率を重視してDリースの取り扱いを止めた影響が大きく、7,856百万円(前期比16.1%減)となりました。

売上高は、Dリースに関する商品売上が減少して、7,623百万円(同24.0%減)となりましたが、利益率は前期に比べ改善しました。

(4) その他(医療施設の設計・施工、病院内売店の経営ほか)

医療施設の設計・施工に関する売上高は、1,366百万円(前期比13.7%増)となりましたが、2009年10月に治験事業を譲渡したため、当期は同事業の売上計上がなくなった(前期の売上高は122百万円)ことなどから、その他の売上高は1,921百万円(前期比1.1%減)となりました。

財務概況

2.薬局

出店状況につきましては、2014年3月期までの店舗数目標を500店とするなか、DtoDとのシナジー効果などで新規出店が加速し、当期中に36店舗(前期比13店舗増)を出店しました。また、2010年6月には、調剤薬局10店舗を運営する会社をM&Aしました。一方で、医療機関の移転などで5店舗を閉鎖した結果、当期末の調剤薬局は328店舗となりました。

売上高は、2010年4月から薬価改定(5.75%引き下げ)と調剤報酬改定(0.52%引き上げ)が実施されましたが、新規出店等によって処方せん枚数が前期比9.5%増加したことなどから、52,916百万円(前期比8.0%増)となり、営業利益も3,846百万円(同33.2%増)となりました。

◆薬局売上高の内訳

(百万円)

	第32期 (2009.4.1~ 2010.3.31)	第33期 (2010.4.1~ 2011.3.31)
調剤売上	48,148	52,081
薬剤に係る収入	36,504	38,725
調剤技術に係る収入	11,644	13,355
一般薬等売上	835	835
合計	48,983	52,916

◆調剤薬局店舗数と処方せん枚数

	第32期 (2009.4.1~ 2010.3.31)	第33期 (2010.4.1~ 2011.3.31)
調剤薬局店舗数(店)	287	328
処方せん枚数(千枚)	5,746	6,291

3.その他

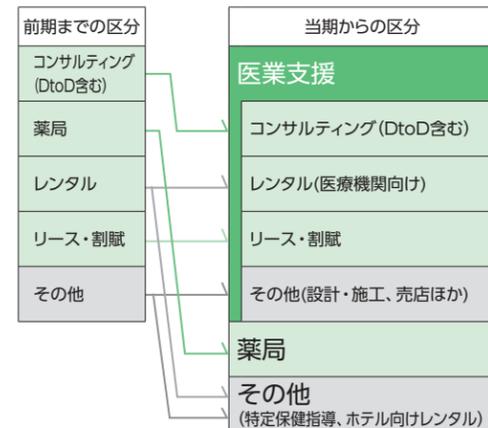
売上高は、事業の選択と集中の結果、特定保健指導の受託サービスからの撤退を決定し、同事業が縮小したことなどから、1,240百万円(前期比14.4%減)となりましたが、営業利益は5百万円(前期は営業損失76百万円)と改善しました。

事業セグメントの変更について

当期から、セグメント情報に関する会計基準(注)が新しくなったことを機に、当社が「よい医療」を支えていく事業として、医師と医療機関をサポートする「医薬支援」、患者さんへのサービスを提供する「薬局」、「その他」の3区分としました。

また、総務・経理部門などの管理部門にかかわる費用につきましては、これまで「消去又は全社」の項目に含めておりましたが、当期より「医薬支援」「薬局」「その他」の各セグメントに費用を配賦しております。

(注)「セグメント情報等の開示に関する会計基準」(企業会計基準第17号 平成21年3月27日)及び「セグメント情報等の開示に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第20号 平成20年3月21日)



財政状態

1.資産、負債、純資産の状況

当期末における総資産は、前期末比6,784百万円増加の43,057百万円となりました。流動資産は、前期末比845百万円増加の24,333百万円となりました。この主な要因は、たな卸資産が579百万円増加したためであります。固定資産は、前期末比5,938百万円増加の18,724百万円となりました。この主な要因は、レンタル物件の新規設置や入れ替えなどで賃貸資産(レンタル資産)が3,767百万円増加したためであります。

負債は前期末比5,295百万円増加の25,636百万円となりました。流動負債は前期末比2,431百万円増加の18,780百万円となりました。この主な要因は、支払手形及び買掛金が1,277百万円増加したためであります。固定負債は、前期末比2,864百万円増加の6,856百万円となりました。この主な要因は、賃貸資産(レンタル資産)を割賦購入したことにより長期割賦未払金が2,431百万円増加(前期末は固定負債のその他に661百万円計上)したためであります。なお、有利子負債は、前期末比3,176百万円増加し8,336百万円となりました。

純資産は、前期末比1,488百万円増加の17,421百万円となりました。この主な要因は、当期純利益2,167百万円の計上により増加しましたが、配当金の支払いにより398百万円減少したためであります。この結果、自己資本比率は、前期末の43.3%から40.5%となりました。

◆財政状態

(百万円)

	第32期 (2009.4.1~ 2010.3.31)	第33期 (2010.4.1~ 2011.3.31)
資産合計	36,273	43,057
流動資産	23,487	24,333
固定資産	12,785	18,724
負債合計	20,340	25,636
流動負債	16,349	18,780
固定負債	3,991	6,856
純資産合計	15,932	17,421
負債・純資産合計	36,273	43,057

◆財政状態の推移



財務概況

2. 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)は3,756百万円となり、前期末に比べ1,207百万円(24.3%)減少しました。

◆キャッシュ・フローの状況

(百万円)

	第32期 (2009.4.1~ 2010.3.31)	第33期 (2010.4.1~ 2011.3.31)
営業活動による キャッシュ・フロー	3,237	4,179
投資活動による キャッシュ・フロー	△1,535	△4,111
財務活動による キャッシュ・フロー	△158	△1,275
現金及び現金同等物の 期末残高	4,963	3,756

(1) 営業活動によるキャッシュ・フロー

当期における営業活動による資金の増加は4,179百万円(前期比29.1%増)となりました。この主な要因は、税金等調整前当期純利益を3,446百万円、減価償却費を1,722百万円、減損損失を1,145百万円計上し、法人税等の支払いにより資金が1,911百万円減少したことによるものです。

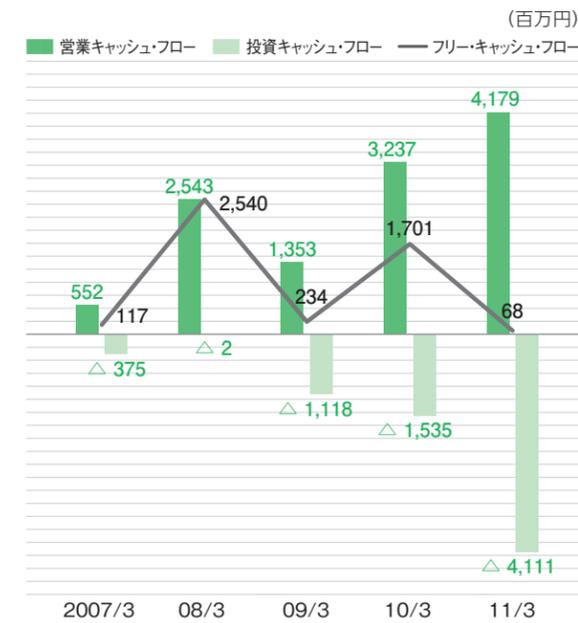
(2) 投資活動によるキャッシュ・フロー

当期における投資活動による資金の減少は4,111百万円(前期比2,575百万円増加)となりました。この主な要因は、社用資産の取得により資金が2,268百万円、賃貸資産(レンタル資産)の取得により資金が1,209百万円減少したことによるものです。

(3) 財務活動によるキャッシュ・フロー

当期における財務活動による資金の減少は1,275百万円(前期比1,117百万円の増加)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、借入金の返済により資金が1,031百万円、リース債務の返済により資金が401百万円、割賦債務の返済により資金が399百万円、配当金の支払いにより資金が398百万円減少したことによるものです。

◆フリー・キャッシュ・フローの推移



注: フリー・キャッシュ・フロー=営業キャッシュ・フロー+投資キャッシュ・フロー

配当方針

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、株主への利益還元を努めることを基本方針としています。

また、毎期における配当の回数につきましては、期末配当と中間配当の年2回の剰余金の配当を行うことを基本方針としています。

これらの剰余金の配当の決定機関は、機動的な資本政策及び配当政策を図るため、「剰余金の配当等会社法第459条第1項各号に定める事項については、法令に別段の定めのある場合を除き、株主総会の決議によらず取締役会の決議によって定める。」旨を定款に定めています。また当社は、会社法

第454条第5項に規定する中間配当を毎年9月30日を基準日として配当することができる旨を定款に定めています。

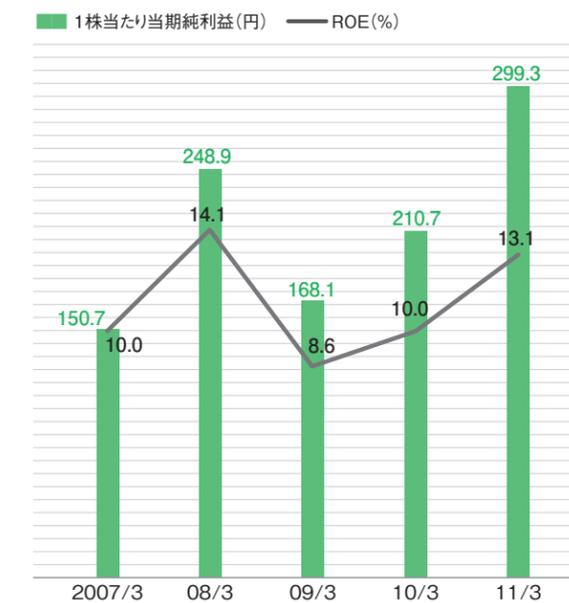
このような方針のもと、当期については中間配当金を1株当たり30円、期末配当金30円と合わせて、年間配当金は1株当たり60円、配当性向(連結)は20.0%となります。

◆1株当たり情報

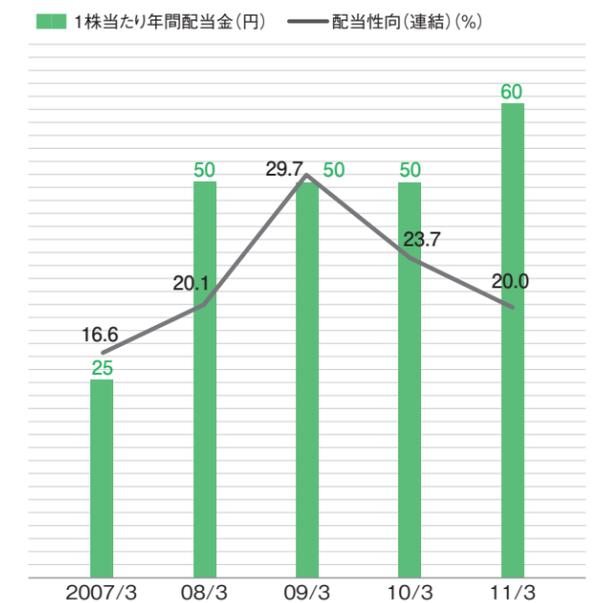
(円)

	第32期 (2009.4.1~ 2010.3.31)	第33期 (2010.4.1~ 2011.3.31)
1株当たり当期純利益	210.70	299.33
1株当たり純資産	2,170.05	2,413.16
1株当たり年間配当金	50.00	60.00

◆1株当たり当期純利益とROE(自己資本当期純利益率)の推移



◆配当金と配当性向(連結)の推移



連結財務諸表

連結貸借対照表

(百万円)

	第31期 (2008.4.1~ 2009.3.31)	第32期 (2009.4.1~ 2010.3.31)	第33期 (2010.4.1~ 2011.3.31)
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	3,420	3,963	3,756
受取手形及び売掛金	9,491	11,263	10,992
割賦債権	836	1,046	1,116
リース投資資産	1,131	1,254	1,527
有価証券	80	1,100	—
たな卸資産	3,249	3,257	3,836
繰延税金資産	544	796	1,043
その他	489	819	2,076
貸倒引当金	△ 10	△ 13	△ 15
流動資産合計	19,233	23,487	24,333
固定資産			
有形固定資産			
賃貸資産	788	1,954	5,722
建物及び構築物	3,515	3,557	3,764
土地	1,745	1,818	2,703
その他	933	1,392	1,546
有形固定資産合計	6,982	8,723	13,737
無形固定資産			
のれん	122	215	944
その他	651	759	819
無形固定資産合計	773	974	1,763
投資その他の資産			
投資有価証券	939	1,029	876
繰延税金資産	400	457	693
敷金及び保証金	1,464	—	—
その他	137	1,601	1,653
貸倒引当金	△ 5	△ 1	△ 0
投資その他の資産合計	2,937	3,087	3,223
固定資産合計	10,693	12,785	18,724
資産合計	29,926	36,273	43,057

(百万円)

	第31期 (2008.4.1~ 2009.3.31)	第32期 (2009.4.1~ 2010.3.31)	第33期 (2010.4.1~ 2011.3.31)
負債の部			
流動負債			
支払手形及び買掛金	8,662	10,775	12,053
短期借入金	230	260	270
1年内返済予定の長期借入金	830	990	855
リース債務	192	341	462
未払法人税等	894	1,198	1,035
割賦未実現利益	118	143	137
未払費用	1,212	1,231	1,453
その他	691	1,407	2,511
流動負債合計	12,831	16,349	18,780
固定負債			
長期借入金	872	1,790	1,905
リース債務	633	981	1,057
長期割賦未払金	—	—	3,092
その他	536	1,220	801
固定負債合計	2,043	3,991	6,856
負債合計	14,874	20,340	25,636
純資産の部			
株主資本			
資本金	3,513	3,513	3,513
資本剰余金	4,136	4,136	4,136
利益剰余金	7,811	8,984	10,753
自己株式	△ 446	△ 989	△ 1,043
株主資本合計	15,015	15,645	17,360
その他の包括利益累計額			
その他有価証券評価差額金	△ 19	69	60
その他の包括利益累計額合計	△ 19	69	60
新株予約権	36	122	—
少数株主持分	19	94	—
純資産合計	15,051	15,932	17,421
負債純資産合計	29,926	36,273	43,057

注：第33期より、「包括利益の表示に関する会計基準」(企業会計基準第25号 平成22年6月30日)を適用しています。ただし、「その他の包括利益累計額」及び「その他の包括利益累計額合計」の第31期及び第32期の金額は、「評価・換算差額等」及び「評価・換算差額等合計」の金額を記載しています。

連結財務諸表

連結損益計算書

(百万円)

	第31期 (2008.4.1~ 2009.3.31)	第32期 (2009.4.1~ 2010.3.31)	第33期 (2010.4.1~ 2011.3.31)
売上高	65,879	70,427	72,789
売上原価	56,388	59,631	60,831
売上総利益	9,491	10,796	11,957
販売費及び一般管理費	7,019	7,527	7,809
営業利益	2,471	3,268	4,148
営業外収益	148	97	152
受取利息	6	2	1
受取配当金	23	18	19
生命保険配当金	28	4	9
受取賃貸料	27	28	28
負ののれん発生益	—	—	23
その他	62	44	69
営業外費用	63	69	89
支払利息	41	39	50
賃貸借契約解約損	—	—	10
固定資産除却損	4	—	—
その他	17	29	28
経常利益	2,555	3,297	4,212
特別利益	107	51	586
投資有価証券売却益	107	—	25
新株予約権戻入益	—	—	122
過年度消費税等還付額	—	—	438
事業譲渡益	—	51	—
特別損失	121	649	1,351
減損損失	55	626	1,145
災害による損失	—	—	88
本社移転費用	—	23	—
投資有価証券評価損	51	—	103
会員権評価損	15	—	—
資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額	—	—	14
税金等調整前当期純利益	2,542	2,698	3,446
法人税、住民税及び事業税	1,152	1,539	1,578
過年度法人税等	—	—	191
法人税等調整額	171	△ 359	△ 477
法人税等合計	1,324	1,180	1,292
少数株主損益調整前当期純利益	—	1,518	2,154
少数株主損失(△)	△ 59	△ 22	△ 12
当期純利益	1,277	1,541	2,167

連結包括利益計算書

(百万円)

	第31期 (2008.4.1~ 2009.3.31)	第32期 (2009.4.1~ 2010.3.31)	第33期 (2010.4.1~ 2011.3.31)
少数株主損益調整前当期純利益	—	—	2,154
その他の包括利益			
その他有価証券評価差額金	—	—	△ 8
その他の包括利益合計	—	—	△ 8
包括利益	—	—	2,145
(内訳)			
親会社株主に係る包括利益	—	—	2,158
少数株主に係る包括利益	—	—	△ 12

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				
2008年3月31日残高	3,467	4,090	6,952	△ 34	14,475	182	—	79	14,737
当期変動額	46	46	859	△ 411	540	△ 202	36	△ 59	313
新株の発行	46	46	—	—	92	—	—	—	92
剰余金の配当	—	—	△ 418	—	△ 418	—	—	—	△ 418
当期純利益	—	—	1,277	—	1,277	—	—	—	1,277
自己株式の取得	—	—	—	△ 411	△ 411	—	—	—	△ 411
自己株式の処分	—	△ 0	—	0	0	—	—	—	0
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	—	—	—	—	—	△ 202	36	△ 59	△ 226
2009年3月31日残高	3,513	4,136	7,811	△ 446	15,015	△ 19	36	19	15,051
当期変動額	—	—	1,173	△ 542	630	88	86	75	880
剰余金の配当	—	—	△ 368	—	△ 368	—	—	—	△ 368
当期純利益	—	—	1,541	—	1,541	—	—	—	1,541
自己株式の取得	—	—	—	△ 542	△ 542	—	—	—	△ 542
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	—	—	—	—	—	88	86	75	250
2010年3月31日残高	3,513	4,136	8,984	△ 989	15,645	69	122	94	15,932
当期変動額	—	0	1,768	△ 54	1,714	△ 8	△ 122	△ 94	1,488
剰余金の配当	—	—	△ 398	—	△ 398	—	—	—	△ 398
当期純利益	—	—	2,167	—	2,167	—	—	—	2,167
自己株式の取得	—	—	—	△ 54	△ 54	—	—	—	△ 54
自己株式の処分	—	0	—	0	0	—	—	—	0
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	—	—	—	—	—	△ 8	△ 122	△ 94	△ 225
2011年3月31日残高	3,513	4,136	10,753	△ 1,043	17,360	60	—	—	17,421

注：2011年3月期より、「包括利益の表示に関する会計基準」(企業会計基準第25号 平成22年6月30日)を適用しています。ただし、「その他の包括利益累計額」の2009年3月期及び2010年3月期の金額は、「評価・換算差額等」の金額を記載しています。

連結財務諸表

セグメント情報

連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	第31期 (2008.4.1~ 2009.3.31)	第32期 (2009.4.1~ 2010.3.31)	第33期 (2010.4.1~ 2011.3.31)
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	2,542	2,698	3,446
減価償却費	783	1,159	1,722
減損損失	55	626	1,145
引当金の増減額(△は減少)	△ 0	△ 1	1
受取利息及び受取配当金	△ 34	△ 23	△ 22
資金原価及び支払利息	44	49	75
売上債権の増減額(△は増加)	△ 844	△ 1,680	469
割賦債権の増減額(△は増加)	△ 152	△ 184	△ 76
リース投資資産の増減額(△は増加)	△ 19	△ 123	△ 272
たな卸資産の増減額(△は増加)	△ 367	71	△ 531
仕入債務の増減額(△は減少)	964	2,033	1,015
その他の資産・負債の増減額	△ 314	△ 99	△ 1,040
その他	△ 2	33	210
小計	2,654	4,560	6,143
利息及び配当金の受取額	34	23	22
利息の支払額	△ 41	△ 50	△ 74
法人税等の支払額	△ 1,293	△ 1,296	△ 1,911
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,353	3,237	4,179
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	△ 1,139	△ 1,145	△ 2,268
社用資産の売却による収入	41	65	—
賃貸資産の取得による支出	△ 440	△ 417	△ 1,209
投資有価証券の取得による支出	—	△ 50	—
投資有価証券の売却による収入	352	85	165
子会社株式の取得による支出	—	—	△ 57
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	—	△ 76	△ 760
貸付金の回収による収入	3	32	2
その他	63	△ 30	17
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,118	△ 1,535	△ 4,111
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)	110	30	10
長期借入れによる収入	—	2,050	1,000
長期借入金の返済による支出	△ 1,417	△ 1,094	△ 1,031
リース債務の返済による支出	△ 134	△ 279	△ 401
割賦債務の返済による支出	—	△ 50	△ 399
株式の発行による収入	92	—	—
少数株主からの払込みによる収入	—	98	—
配当金の支払額	△ 418	△ 368	△ 398
自己株式の取得による支出	△ 413	△ 543	△ 54
自己株式の処分による収入	0	—	0
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,181	△ 158	△ 1,275
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△ 1,946	1,543	△ 1,207
現金及び現金同等物の期首残高	5,366	3,420	4,963
現金及び現金同等物の期末残高	3,420	4,963	3,756

第32期(2009.4.1~2010.3.31)

(百万円)

	報告セグメント				調整額 (注1)	連結財務諸表 計上額 (注2)
	医薬支援	薬局	その他	合計		
売上高						
外部顧客への売上高	19,995	48,983	1,448	70,427	—	70,427
セグメント間の内部 売上高又は振替高	1,360	—	—	1,360	△ 1,360	—
計	21,355	48,983	1,448	71,788	△ 1,360	70,427
セグメント利益 又は損失(△)	850	2,888	△ 76	3,661	△ 392	3,268

注：1. セグメント利益の調整額△392百万円には、セグメント間取引消去7百万円、各報告セグメントに配分していない全社費用△399百万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。

第33期(2010.4.1~2011.3.31)

(百万円)

	報告セグメント				調整額 (注1)	連結財務諸表 計上額 (注2)
	医薬支援	薬局	その他	合計		
売上高						
外部顧客への売上高	18,631	52,916	1,240	72,789	—	72,789
セグメント間の内部 売上高又は振替高	1,258	—	—	1,258	△ 1,258	—
計	19,890	52,916	1,240	74,047	△ 1,258	72,789
セグメント利益 又は損失(△)	757	3,846	5	4,609	△ 460	4,148

注：1. セグメント利益の調整額△460百万円には、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△472百万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。

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、2011年6月17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行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行うに当たり、各都道府県知事に「薬局開設許可」及び「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. 薬価基準の改正、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。

D. 調剤過誤について

当社グループは、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。

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及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、採用活動を行い、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には、薬局の業績に影響を及ぼす可能性があります。一方で、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(先行人件費として費用負担増になる)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、テレビの設置台数及びテレビ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

技術の進歩により、地上デジタルテレビ放送の実施が段階的に進められており、平成23年7月には地上デジタルテレビ放送に完全移行し、現在の地上アナログテレビ放送の終了が予定されています。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、近年、原則として期中に獲得した契約上の対象物件をすべて売却し、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。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

当社の医業継承・医療連携・医師転職支援システムであるDtoD(Doctor to Doctor)は、開業・転職を希望の勤務医、継承者を探している開業医、優良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、継承物件の仲介手数料、継承施設のリフォーム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は2001年10月から開始し、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を推進するに当たり、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扱っております。当社グループは個人情報の漏洩防止に努めていますが、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。

コーポレート・ガバナンスの基本方針

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、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・ガバナンスを実現させていきたいと考えております。

また、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います。

企業統治の体制

当社の取締役会は、当社の規模等に鑑み機能性も重視して10名で構成され、うち1名が社外取締役です(2011年6月17日現在)。

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います。

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行っています。社外取締役以外の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います。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行っています。

また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担当業務の執行責任を負い、取締役会がこれを監督しています。さらに当社は、定期・通期採用の社員研修、階層別研修及びコンプライアンス推進責任者のもとでの職場内研修において「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います。

監査体制

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、うち3名を社外監査役とし(2011年6月17日現在)、公正性、透明性を確保しています。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。

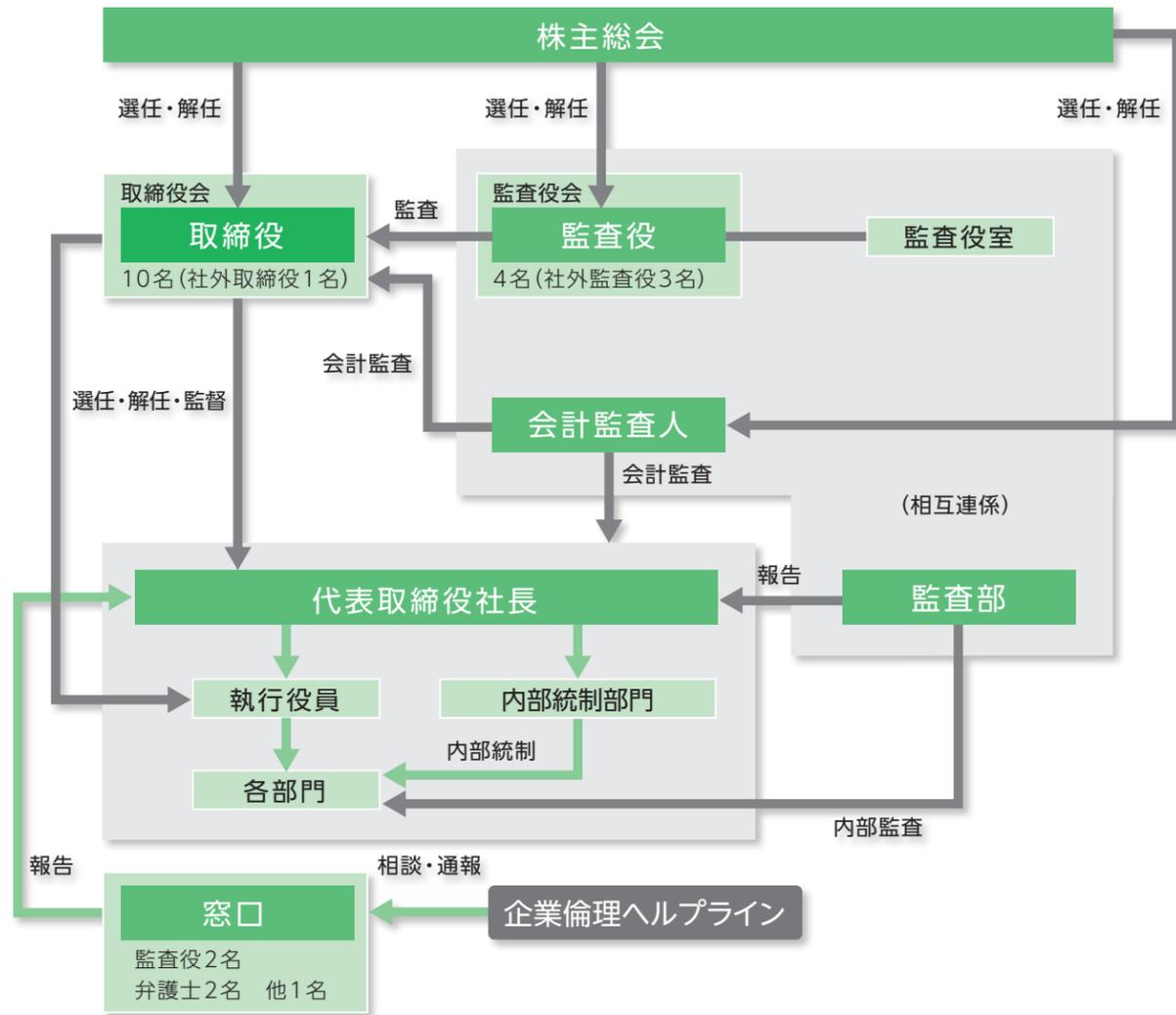
監査役監査に関しては、各監査役は監査役会が定めた監査役監査基準、監査計画、職務分担に基づき、業務執行の適法性について監査しています。

内部監査に関しては、社長直下の監査部10名が全部門を対象に内部監査を計画的に実施しており、監査結果は、社長に報告しています。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います。

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います。

コーポレート・ガバナンス

◆コーポレート・ガバナンス体制図(2011年6月17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いませんが、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います。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協議により決定しています。

◆取締役・監査役報酬等の総額(2011年3月期)

区分	人数(名)	報酬等の総額(百万円)
取締役(うち社外取締役)	14(2)	185(2)
監査役(うち社外監査役)	5(3)	24(14)
合計	19	210

注: 1. 上記には、2010年6月18日開催の第32期定時株主総会終結の時をもって退任した取締役4名及び監査役1名を含んでおります。
 2. 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。
 3. 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、2007年6月20日開催の第29期定時株主総会において、年額2億5千万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。加えて、2008年6月18日開催の第30期定時株主総会において、年額9千万円以内と定めたストック・オプションとして新株予約権に係る報酬枠を決議いただいております。
 4. 監査役報酬限度額は、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。
 5. 上記支給額のほか、役員退職慰労金として退任取締役2名に対し総額5百万円の支払があります。なお、本支払いは、2006年6月21日開催の第28期定時株主総会における役員退職慰労金制度廃止に伴う打ち切り支給の決議に基づく支払いであります。

総合メディカルグループ コンプライアンスへの取り組み・姿勢

1.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及び社員は、「わたしたちの誓い」「社是・社訓」(裏表紙に記載)に則り、法令・規則や社内規定を遵守し、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。

2.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

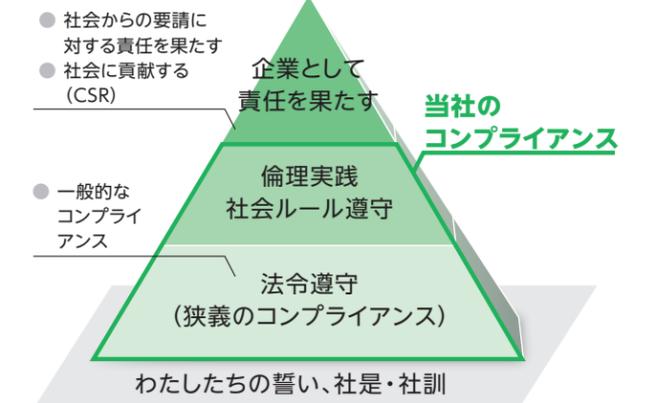
一般的にコンプライアンスは「法令遵守」といわれ、法律や社内規則を守ることに受け取られ

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応えていくことととらえています。

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。「すべての人々にとってかけがえのない価値ある企業」となるためには、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、その期待に応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」ということだけが目的ではありません。よりよい社会、よりよい会社、そしてよりよい人生をつくっていくための手段です。

◆行動規準



■ 取締役



代表取締役会長
小山田 浩定



代表取締役社長
金納 健太郎
監査部、秘書室、経営戦略部担当



専務取締役
田代 五男
DtoD営業統括本部担当
DtoD営業統括本部長



専務取締役
坂本 賢治
管理部門統括担当
審査部、IT戦略部、関係会社担当
監査部副担当



専務取締役
三木田 慎也
DtoD薬局事業部担当



常務取締役
新村 元市
DtoD営業統括本部副担当
DtoD営業統括本部副本部長(東日本地区担当)



常務取締役
橋本 浩一
財務・経理部担当
財務・経理部長



取締役
中島 孝生
DtoD薬局事業部副担当
DtoD薬局事業部長



取締役
本田 俊正
総務部、人事部、採用部、法務部担当
総務部長
法務部長



取締役(社外取締役)
野上 誠

■ 監査役



常勤監査役(社外監査役)
大野 穰



常勤監査役
高木 周策



監査役(社外監査役)
右田 幸雄



監査役(社外監査役)
新道 弘康

■ 執行役員

執行役員副社長
松尾 幸静
社長補佐、IT戦略部副担当

専務執行役員
杉本 美樹生
DtoDファイナンス事業部長

常務執行役員
中島 護貴
DtoD薬局事業部 営業推進担当
(株)エス・エム・イー 代表取締役社長

常務執行役員
宮田 武志
DtoD薬局事業部副事業部長
薬局グループ会社サポート部長

上席執行役員
寺田 孝英
西日本支社長

執行役員
渡部 一也
DtoD営業統括本部副本部長
(西日本、九州地区担当)

執行役員
奥野 隆通
秘書室長

執行役員
貞久 雅利
東日本支社長

執行役員
藤井 信夫
DtoD営業統括本部
営業推進担当部長

執行役員
志渡澤 秋寛
DtoD事業部長

執行役員
谷川 由利子
採用部長

執行役員
松尾 俊和
IT戦略部長

■ 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、みずほコーポレート銀行、山口銀行
 三井住友銀行、宮崎銀行、大分銀行、山陰合同銀行
 横浜銀行、常陽銀行、七十七銀行、群馬銀行
 京都銀行、足利銀行、佐賀銀行、広島銀行
 鹿児島銀行、親和銀行、十八銀行、肥後銀行
 農林中央金庫、八十二銀行、千葉銀行、静岡銀行
 北海道銀行、筑邦銀行、三菱東京UFJ銀行
 三菱UFJ信託銀行 ほか
 グループ会社 (株)ソム・テック(医療施設の企画・設計・施工)
 総合ヘルスケアサービス(株)(病院内の売店)
 総合メディカル・ファーマシー中部(株)(調剤薬局)
 総合メディカル・ファーマシー関東(株)(調剤薬局)
 (株)あおば調剤薬局(調剤薬局)
 総合メディアサプライ(株)(ホテル向けテレビレンタル)
 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・医療機器等の卸売販売)
 拠点数 387(支社3、支店23、営業所3、出張所1
 薬局店舗337、院内売店20)
 従業員数 正社員2,138名、パート668名

■ 有資格者 (パート含む)

薬剤師	1,143名
看護師	3名
保健師	1名
管理栄養士	15名
臨床検査技師	4名
介護福祉士	5名
介護支援専門員(ケアマネジャー)	43名
精神保健福祉士	2名
一級建築士	9名
インテリアコーディネーター	6名
宅地建物取引主任者	43名
中小企業診断士	2名
(社)日本医業経営コンサルタント協会 認定登録医業経営コンサルタント	31名
日本FP協会認定AFP	24名
開業支援資格認定(PPI)レベルⅣ以上	106名
転職支援資格認定(PPI)レベルⅣ以上	97名

(PPIは、レベルⅤを最高位とした社内認定資格です)

■ 事業所一覧

● 九州支社

- 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

◎ 本社(福岡)



● 西日本支社

- 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

● 東日本支社

- 札幌支店
- 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



■ 株式の状況 (2011.3.31)

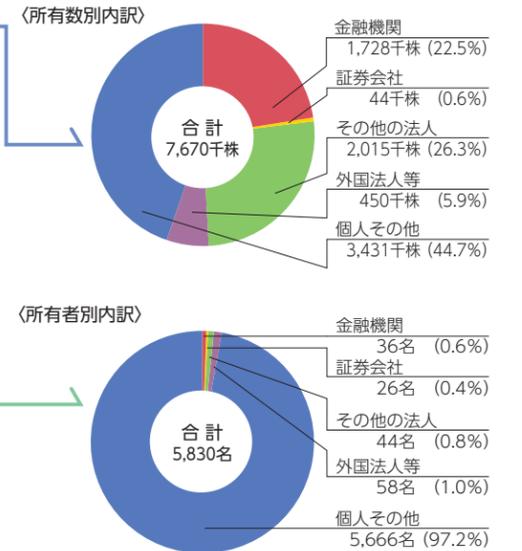
発行済株式の総数	7,670,078株
株主数	5,830名
単元株主数	5,454名

大株主(上位10名)

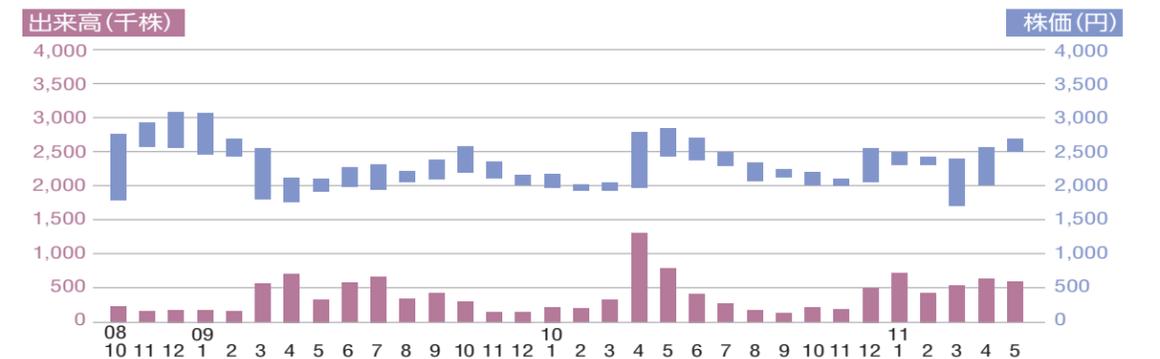
株主名	持株数	出資比率
三井物産株式会社	1,150千株	21.4%
小山田 浩定	376	5.2
東京センチュリーリース株式会社	330	4.5
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	316	4.3
金納 健太郎	195	2.7
日本スタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	179	2.4
株式会社福岡銀行	176	2.4
株式会社山口銀行	172	2.3
総合メディカル従業員持株会	149	2.0
株式会社損害保険ジャパン	143	1.9

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。

■ 株主構成比率 (2011.3.31)



■ 株価と出来高の推移



■ 株主メモ

事業年度 4月1日から翌年3月31日まで
 定時株主総会 6月
 基準日 定時株主総会 3月31日
 期末配当金 3月31日
 中間配当金 9月30日
 単元株式数 100株
 株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
 同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 〒137-8081
 東京都江東区東砂七丁目10番11号
 ☎ 0120-232-711
 特別口座の口座管理機関 日本証券代行株式会社
 同連絡先 日本証券代行株式会社 代理人部
 〒137-8650
 東京都江東区塩浜二丁目8番18号
 ☎ 0120-707-843
 公告掲載方法 電子公告
 ただし、電子公告を行えない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載いたします。

■ 株主優待制度 100株以上お持ちの株主へ

通常優待
 6,000円相当の
 当社オリジナルの
 健康食品や衛生用品

さらに長期保有の方への特別優待

- 1年以上3年未満継続保有で
 5,000円相当の健康機器等
- 3年以上継続保有で
 10,000円相当の健康機器等

*優待品の発送は毎年8月上旬を予定。