

第40期 年次報告書

2017.4.1 ▶ 2018.3.31



おかげさまで40周年

よい医療は、よい経営から
 総合メディカル株式会社

よい医療は、よい経営から

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。

見通し等に関する注意事項

- ・ 本年次報告書の業績予想や将来の予測等に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。このため、実際の業績は見通しと異なる可能性があります。
- ・ 本年次報告書の記載事項に修正の必要が生じた場合は、修正後の事項を当社ウェブサイトの「投資家情報」のページに掲載いたします。

目次

プロフィール

- 02 総合メディカルの軌跡
- 04 50期ビジョン(2028年3月期)
- 06 総合メディカルの事業内容
- 08 第40期財務ハイライト
- 10 第40期非財務ハイライト

プロフィール

トップメッセージ

- 14 ごあいさつ
- 15 第40期の全体総括
- 16 中期経営計画 重点施策
- 19 50期ビジョン達成のために
- 20 2020年3月期までの目標と想定される事業環境の変化

トップメッセージ

アクションレポート

- 22 医業支援事業
- 32 薬局事業
- 36 その他のトピックス

アクションレポート

コーポレート・ガバナンス

- 38 社外取締役から見た総合メディカル
- 40 取締役・監査役・執行役員
- 42 コーポレート・ガバナンス
- 44 内部統制システムおよびコンプライアンス体制
- 45 CSRマネジメント&トピックス

コーポレート・ガバナンス

財務セクション

- 49 5年間の主要連結財務データ
- 50 当期の経営成績および財政状態の分析
- 56 リスク情報
- 58 連結財務諸表

財務セクション

会社情報

- 64 会社情報

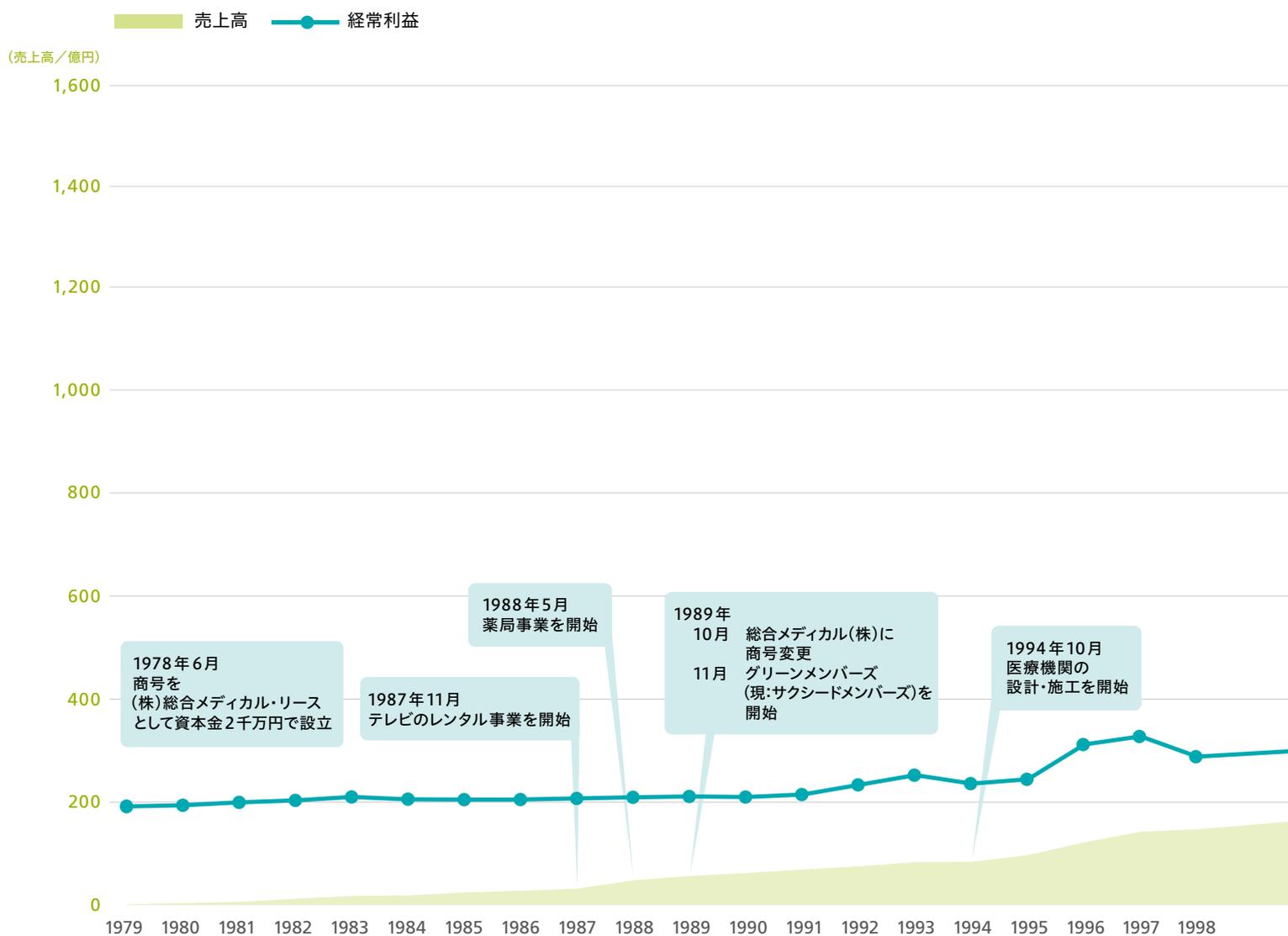
会社情報

株式の情報

- 65 株式の情報

株式の情報

総合メディカルの軌跡



主な出来事

1978-1987

- 1978年 6月
商号を
株式会社
総合メディカル・リースとして
資本金2千万円で設立
- 1987年 11月
テレビの
レンタル事業を開始



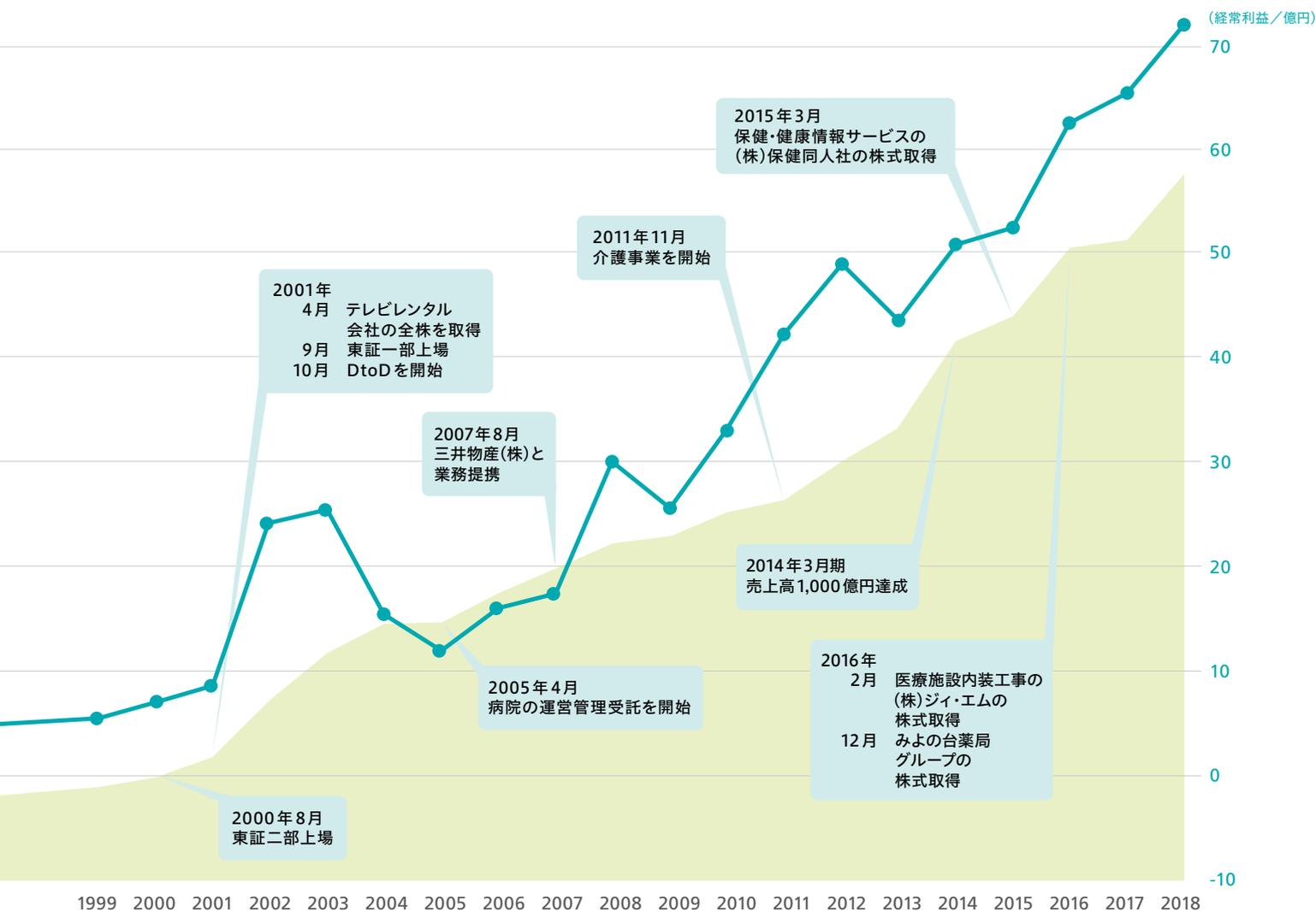
会社設立の頃の
福岡天神センタービル周辺

1988-1996

- 1988年 5月
薬局事業を開始
- 1989年 10月
総合メディカル株式会社に
商号変更
11月
グリーンメンバーズ(現:サクシードメンバーズ)を開始
- 1994年 10月
医療機関の設計・施工を開始



「そうごう薬局」第1号
桜台店



1997-2006

- 2000年 8月 東証二部上場
- 2001年 4月 テレビレンタル会社の全株を取得
9月 東証一部上場
10月 DtoDを開始
- 2005年 4月 病院の運営管理受託を開始



東証二部上場

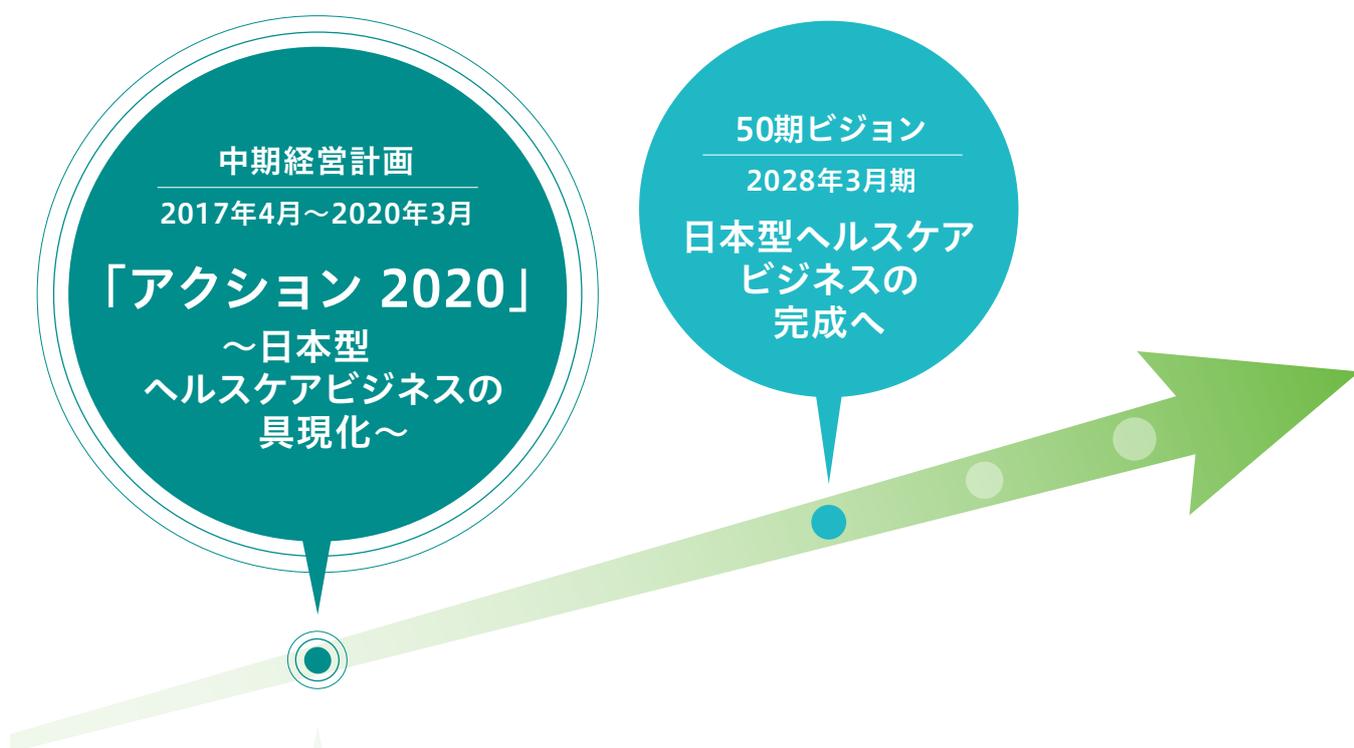
2007-2017

- 2007年 8月 三井物産株式会社と業務提携
- 2011年 11月 介護事業を開始
- 2014年 3月 2014年 3月期 売上高1,000億円達成
- 2015年 3月 保健・健康情報サービスの株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ィ・エムの株式取得
12月 みよの台薬局グループの株式取得



介護付有料老人ホーム
ウィラノーヴァ大谷

よい医療を支え、よりよい社会づくりに貢献します。



日本型ヘルスケアビジネスの具現化

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

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

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*で処方せん枚数230万枚(20%)増へ

*オーガニック成長:M&Aによらない自立的成長

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

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

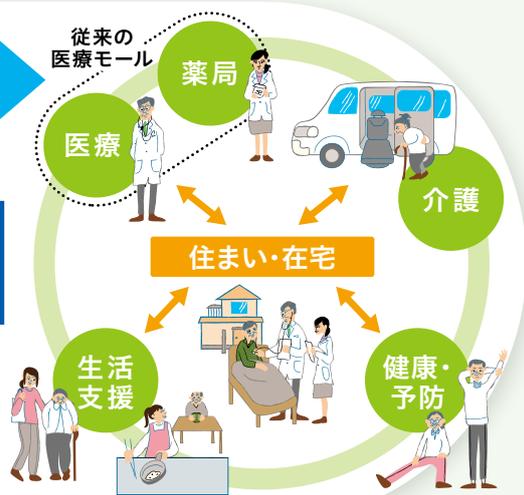
▶ 新領域の開拓・国内外双方向でのノウハウ活用

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

病院の
経営支援

理想の
医療モール

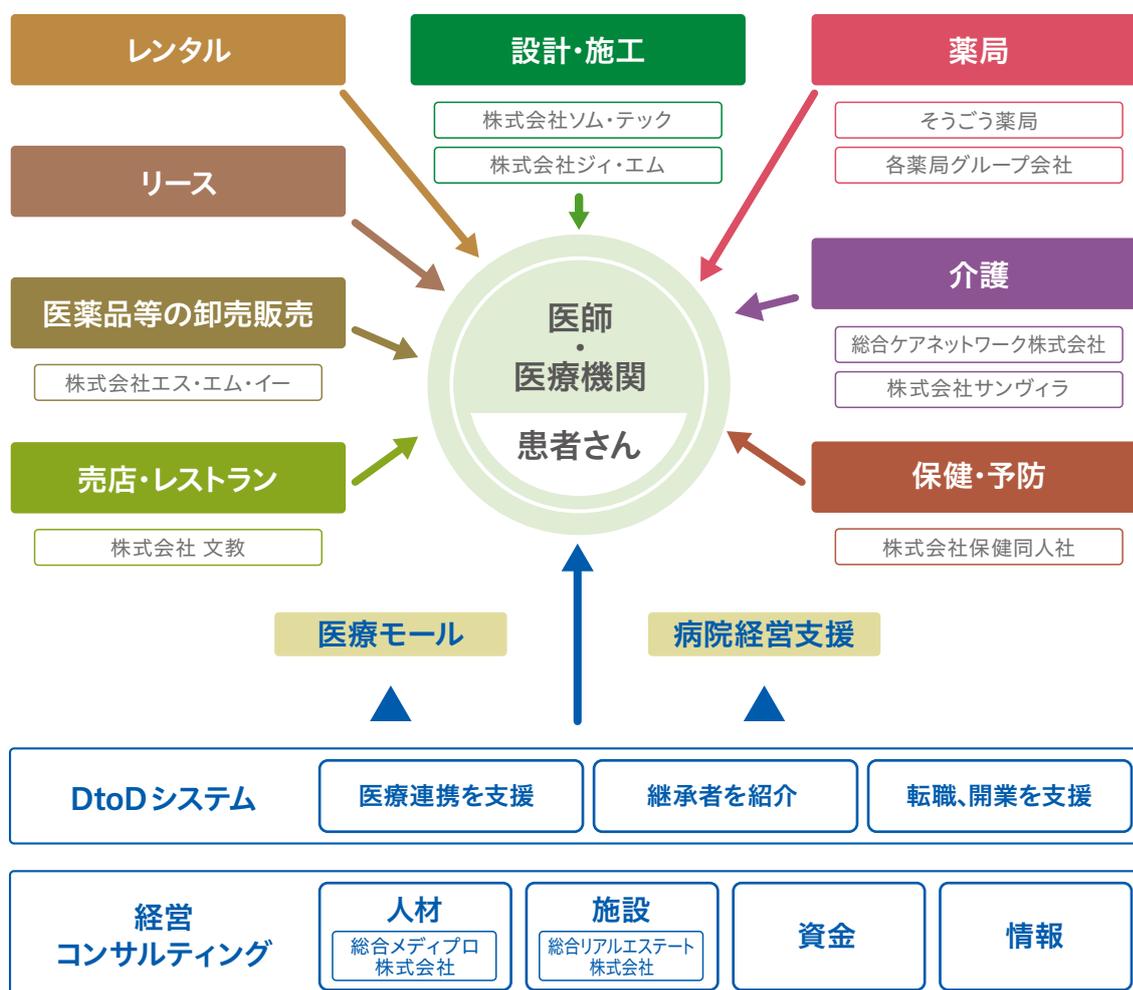


総合メディカルの事業内容

コンサルティングをベースに、
 医業経営のトータルサポートをおこなっています。

総合メディカルは、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、医業経営のトータルサポートをおこなっています。

医師の紹介や医業継承、医療連携を通じて、地域医療の活性化に貢献する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。



(2018年5月1日現在)

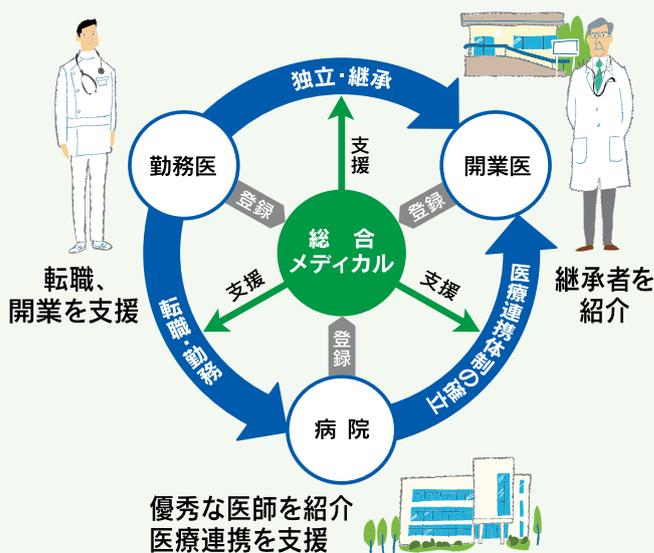
地域医療の 活性化に貢献する

ディー・トゥ・ディー
「**DtoD**」
(Doctor to Doctor)



〈DtoDとは〉

全国28の営業拠点のネットワークをいかし、優れた人材と医療機関との理想的な出会いを提供するシステム。勤務医・開業医・病院のかかえる課題を総合的に支援し、地域医療の活性化につなげます。



医業支援

経営コンサルティング、リース・割賦、レンタル、医療施設の企画・設計・施工、医療・健康情報サービス

DtoDの推進により医療機関向けに、基本構想策定や病床再編シミュレーション、経営改善実行支援などをおこなう経営コンサルティング、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・運営を実施しています。また、入院患者向けテレビのレンタル、医療機器のリース、医療・介護施設の企画・設計・施工などをおこなっています。

薬局

調剤薬局

「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。薬剤師・薬局の役割を、よりよい医療の実現に結びつけ、在宅医療や健康・予防に関する取り組みを拡大します。



その他

介護

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



第40期(2018年3月期)財務ハイライト

売上高

1,354 億円



売上高は、医薬支援 24,548 百万円(前期比 3.0%減)、薬局 109,918 百万円(前期比 14.5%増)、その他 964 百万円(前期比 2.1%増)により、135,431 百万円(前期比 10.8%増)となりました。

総資産

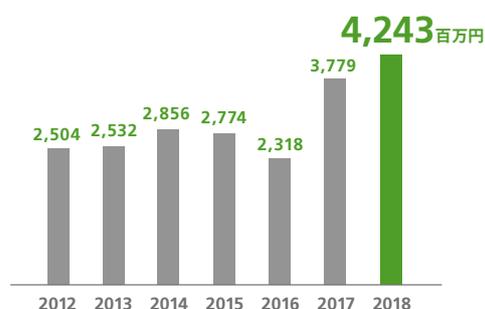
897 億円 自己資本比率 40.4%



総資産は、前期末比 2,988 百万円増加の 89,748 百万円となりました。流動資産は、前期末比 3,300 百万円増加の 48,299 百万円となりました。これは、現金及び預金が 3,707 百万円増加したことが主な要因です。固定資産は、前期末比 311 百万円減少の 41,448 百万円となりました。これは、のれんが 584 百万円減少したことが主な要因です。

親会社株主に帰属する当期純利益

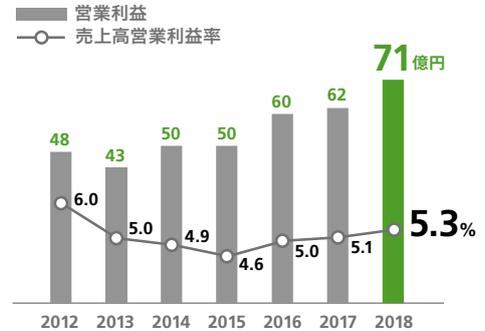
4,243 百万円



親会社株主に帰属する当期純利益は 4,243 百万円(前期比 12.3%増)となりました。

営業利益

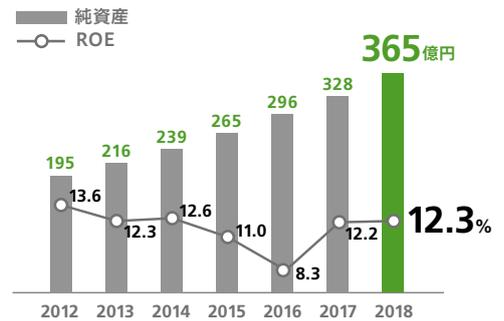
71 億円 売上高営業利益率 5.3%



営業利益は、医薬支援884百万円(前期比10.3%減)、薬局7,139百万円(前期比17.6%増)などにより、7,189百万円(前期比15.1%増)となりました。

純資産

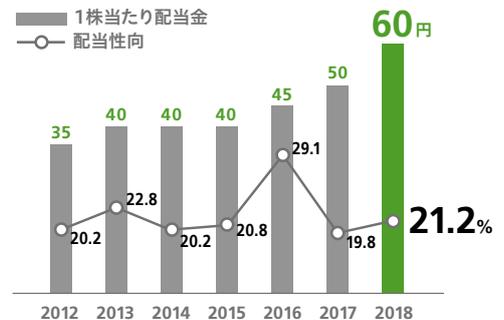
365 億円 ROE 12.3%



純資産は、前期末比3,645百万円増加し36,526百万円となりました。これは配当金の支払いにより785百万円減少し、親会社株主に帰属する当期純利益の計上により4,243百万円増加したためです。

1株当たり配当金

60 円 配当性向 21.2%



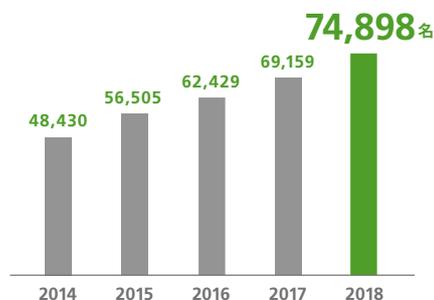
当期の期末配当金は32.5円(記念配当5.0円含む。)、中間配当金27.5円を含めた年間配当金は60.0円となり、配当性向(連結)は21.2%となりました。

第40期(2018年3月期)非財務ハイライト

DtoD登録勤務医数 (転職・開業をご希望の勤務医)



74,898名



当社の「DtoD」システムには転職・開業を希望する勤務医が多数登録。全国28の営業拠点のネットワークをいかし、優れた人材と医療機関とのマッチングに取り組んでいます。

薬剤師数

2,505名

(2018年3月1日現在)
(パート含む、薬剤師資格取得者の数)



健康サポート薬局の取り組み、多彩な研修制度を実施するとともに、高度な薬学管理ニーズに対応するための薬剤師の専門性向上に取り組んでいます。



健康 サポート薬局



89店舗

かかりつけ薬剤師・薬局機能に加え、地域住民の主体的な健康づくりを積極的に支援する「健康サポート薬局」。全国で879店舗の届け出がある中、当社グループ薬局が占める割合は約10%となっています。

ヘルスケア手帳(電子お薬手帳) の登録件数

82,523件

患者さんの待ち時間の短縮など利便性の向上に貢献。服用履歴の確認が事前にできるため、より確実な服薬指導が可能となります。

2018年3月31日現在



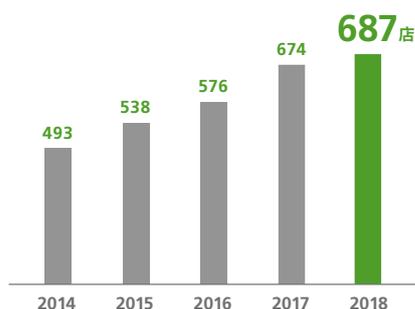
サクシードメンバーズ会員数

1,680件

医療機関のよい経営を実現するために人材・施設・資金・情報などさまざまな視点からサポートしています。

薬局店舗数

687店舗



「みんなの健康ステーション」として、地域に根ざした薬局を全国に展開。地域医療へのさらなる貢献をめざしています。

医師にフィードバックした
トレースレポート件数

117,000件

服薬情報など「患者さんの声」を含めた情報を医師にフィードバック。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。



「医療モールの開発」「病院の経営支援」
「価値ある薬局の創造」を3本柱に、
日本型ヘルスケアビジネスの
完成をめざします。

代表取締役 社長執行役員

坂本賢治

トップメッセージ

- 14 ごあいさつ
- 15 第40期(2018年3月期)の全体総括
- 16 中期経営計画 重点施策1
「医療モールの開発」の進捗
- 17 中期経営計画 重点施策2
「病院の経営支援」の進捗
- 18 中期経営計画 重点施策3
「価値ある薬局の創造」の進捗
- 19 「50期ビジョン達成のために」
- 20 2020年3月期までの目標と
想定される事業環境の変化



あいさつ

平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

2017年4月に中期経営計画「アクション2020」を発表しました。その後、株主さまや投資家の皆さまをはじめ、お客さまとの対話において、「日本型ヘルスケアビジネスの具現化」の進捗に強い期待を寄せていただいていることを実感しました。

一方で、「よい医療を支え、よりよい社会づくりに貢献する」、社是の実現を改めて強く心に誓う一年となりました。

2018年6月12日、当社はおかげさまで創立40周年を迎えました。これもひとえに当社を応援してくださる皆さまのおかげとありがたく心より感謝いたしております。

今後も社員全員の総合力で医療のさまざまな社会的課題の解決に取り組み、地域ヘルスケアネットワークの基盤づくりを推進し、社会にとってかけがえのない企業となれるよう努めてまいります。

株主の皆さまには、一層のご支援を賜りますよう、よろしく願い申し上げます。

第40期(2018年3月期)の全体総括

— 中期経営計画「アクション2020」について、
当期はどのような成果があったのでしょうか？

「“日本型ヘルスケアビジネスの具現化”の初年度として
3本柱を積極的に推進しました。」

**前年比10.8%増の成長は、
当社のビジネスが社会に求められている証。**

当期は「社会インフラとして医療、介護、生活支援等の中核を担う医療モールの開発」「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する病院の経営支援」「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価値ある薬局の創造」の3つの柱を推進しました。売上は前年比10.8%増の1,354億円となり、事業別では医薬支援事業が245億円(前期比3.0%減)、薬局事業が1,090億円(同14.5%増)、その他事業が9億円(同2.1%増)となりました。これは事業環境の変化を読み取って迅速に対応してきた成果であり、私たちのビジネスが社会に必要とされていることの表れだと感じています。

**これまでの取り組みが新たな段階に進み、
次期への期待が膨らんだ1年に。**

現在、医療業界は病床再編により医療機能の分化・連携が進んでいます。そのなかで2017年10月にオープンした「赤坂虎の門クリニック」(東京)は、高度急性期病院である虎の門病院と連携しており、率先して分化・連携を実現した当社初の事例。医療モール開発におけるこれからのモデルケースといえます。今後も、医師の夢と病院の課題を解決し、地域の方々にとってより安

心感のある医療環境を実現していきたいと考えています。病院の経営支援においては、「レイクタウン整形外科病院」(埼玉)で病院経営の全面支援を経験し、これまでよりもひとつ高い次元での経営取り組みができたのではないかと感じています。病院の経営環境を考慮しながら常に医師が理想とする医療の実現をめざす大切さを、改めて確かめることができました。価値ある薬局の創造では、健康サポート薬局数が89店舗まで増え、当社が掲げる「みんなの健康ステーション」に着実に近づいていっていると感じています。薬価の改定や調剤報酬改定と、薬局事業は厳しい状況に直面していますが、患者さんへ寄り添った高品質の調剤サービスや多機能な健康支援サービスに積極的に取り組み、いままでも以上に地域に必要とされる薬局になることをめざしていきます。

中期経営計画 重点施策1 「医療モールの開発」の進捗

— 医療モールの開発について、
当期の取り組み状況とその成果を教えてください。

「開発を進めた一方、社内の体制整備も進め、
中期経営計画の目標達成に取り組んでいます。」

当期は前期に引き続き医療モールの開発に注力し、「赤坂虎の門クリニック(東京)」、「メディカルモール豊洲(東京)」「松尾メディカル・スクエアⅡ(京都)」など、全国各地で医療モールのオープンし、当期末の医療モール数は94件となりました。

なかでも、赤坂虎の門クリニックは高度急性期病院の虎の門病院との連携クリニックとして、当社初となる「医療機能分化型医療モール」となりました。今回のノウハウをいかし、当社はこれから医療機関の機能分化・連携支援を一層推進し、医療の効率化に貢献していきます。また、各医療モールでは健康イベントや健康診断等の実施など、健康・予防や介護に関するサービスの提供に取り組んでおり、当社の考える進化系医療モール、「地域ヘルスケアモール」として、地域の健康と暮らしを支えることをめざしています。

医療モールは医療・介護・健康・予防・生活支援など、世代をつなぐ地域のコミュニケーション拠点であり、都市部や郊外地域で力を発揮します。今後は首都圏、東海、近畿の3つの地域に焦点を当て、開発支援件数を伸ばしていこうと考えています。

当社では毎年開業支援の実績を積み重ねており、経験を積んだ人財と独自のノウハウが蓄積しています。今後は一人ひとりが社内認定資格

の「開業支援PPI*」のレベルを高めることはもちろん、即戦力となる人材の中途採用もおこなうことで支援体制を一層充実させていきます。2016年には東日本支社で医療モール開発部を、2017年には西日本支社で医療モール開発グループを立ち上げており、2020年3月期に200件という目標の達成に向け、開発のさらなるスピードアップを図っています。

医療モール開発の目標件数



*PPI: Practice Process Innovation

中期経営計画 重点施策2 「病院の経営支援」の進捗

— 病院の経営支援について、
当期の取り組み内容と今後の課題を教えてください。

「当期の目標件数達成に満足せず、
課題となる人材確保を継続的に推進していきます。」

当社では病院に対して駐在型、あるいは訪問型の経営コンサルティングを実施しており、当期は新規で4件の経営支援を開始。支援先は累計で9件となりました。その結果、中期経営計画1年目の目標を達成しています。

なかでも「レイクタウン整形外科病院(埼玉)」の経営支援は、当社の経営コンサルタントが3名常駐し、病院経営を全面的に支援した特徴的な事例です。今回の経験を社内で共有することで経営支援の質の向上につなげていきます。

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。経営の厳しい病院は経営コンサルティングによる再建、あるいは継承支援を必要とする可能性が高いといえます。DtoDに登録いただいた7万名を超える医師や全国の医療機関とのネットワークをいかすことで、医師が理想とする医療の実現に努め、医療機関がそれぞれの役割を果たせる環境づくりを支援していきます。

ニーズは十分にあると考えられますが、2020年3月期までに累計で37件の経営支援をおこなうには、引き続き質の高い人材の確保が欠かせません。現在は社内での人材育成のために経営コンサルタントの養成講座を開講し、能力向上を進めています。また、外部人材の採用に向け、魅力ある企業となるための体制整備にも取り組んでいます。

経営支援の目標件数

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

中期経営計画期間

中期経営計画 重点施策3 「価値ある薬局の創造」の進捗

— 「価値ある薬局の創造」について、
当期取り組んだ内容と次期の展望を教えてください。

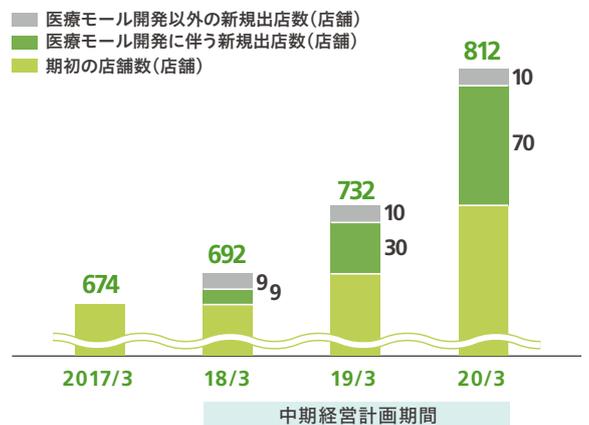
「健康サポート薬局への登録をはじめ、
薬剤師の職能発揮を推進しています。」

当期は前期より18店舗増加し、全国の薬局店舗数は687店舗、当期の売上高は1,099億円と前年比14.5%増になりました。社内体制の整備をおこない、これまで支社ごとに管理していたグループ薬局全店を薬局事業本部での一括管理に変更。より密なノウハウ・情報の共有と取り組みの迅速な水平展開を可能にしました。さらに、全国に約30あるブロックごとに人員の配置や薬剤の流通を完結させ、コストの最適化と提供価値の最大化を進めています。

現場レベルでは、「患者のための薬局ビジョン」の実現に向けた取り組みを推進しています。かかりつけ機能の強化については、薬剤師・薬局の社会的役割の拡大をめざし、地域に根ざした独自性の高い薬局づくりを推進しました。一方で健康サポート薬局への登録を積極的に進め、当社の健康サポート薬局は89店舗となりました。全国の健康サポート薬局が879店舗ですので、実に約10%が当社の薬局です。これらの薬局では、管理栄養士との協力による健康相談イベントや認知症サポーターの取得など、薬剤師の職能発揮をめざした取り組みを続けており、薬局サービスのさらなる質の向上を図っています。

当社がこのような多面的な取り組みを継続する目的は、患者さんに「そうごう薬局があって良かった」と思っていただくため。これからも改善を続け、50期ビジョンの達成をめざしていきます。

薬局店舗の目標店舗数



「50期ビジョン達成のために」

— 50期ビジョンに向けた成長イメージについて、
当期の取り組み状況を教えてください。

「既存事業の機能付加・強化と 周辺事業への事業領域拡大に取り組みました。」

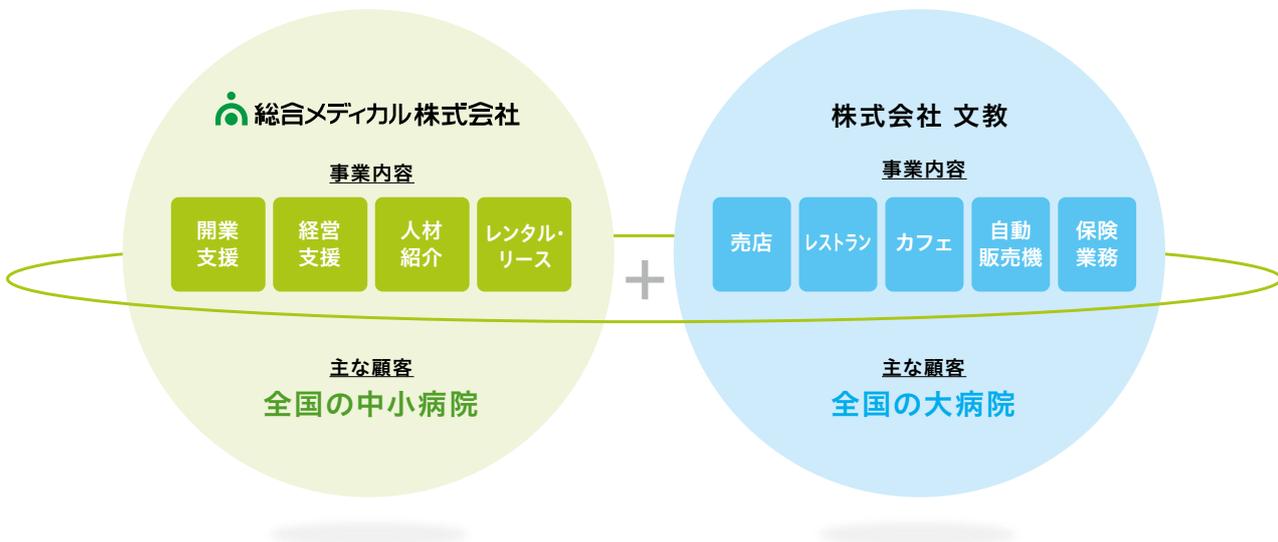
2018年4月に、病院内における売店・コンビニエンスストア・レストラン・テレビレンタルなどの事業を約100病院に対して展開する株式会社文教の全株式を取得しました。同社は病院内の生活環境を向上させるさまざまな業務をワンストップで提供しているリーディングカンパニーです。出店先の半数以上が400床以上の大規模病院であることから、中期経営計画の注力分野である病院の経営支援との相乗効果を発揮し、当社グループ全体で医業支援事業を強化していきます。

また、50期ビジョンの実現に向けて、重点検討テーマである、「健康・予防」「医療ICT」では、海外と国内の双方向で、さまざまな観点からのリサーチに取り組みはじめました。たとえばアメリカ視察をおこなった際には、薬剤の物流や薬剤師の対応など、日本とアメリカで異なる部分について、どのように地域に最適化していけばいいかを考える材料を集めることができました。

今後も引き続き取り組みを進め、当社のノウハウをいかし、独自性のあるビジネスを展開する方策を検討していきたいと考えています。

文教との相乗効果

病院向けサービスの拡充、全国の病院とのネットワーク拡大により、医療機関へ新たな価値の提供が可能になります。



2020年3月期までの目標と想定される事業環境の変化

2020年3月期のありたき姿

01 医療モールの開発

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

02 病院の経営支援

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

03 価値ある薬局の創造

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

04 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)

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

想定される事業環境の変化

中期経営計画の期間には、診療報酬・介護報酬の同時改定だけでなく、新たな医療計画や介護保険事業計画、2019年10月の消費税引き上げなどのさまざまな変化が想定されます。50期ビジョン達成に向け、この中期経営計画期間中にビジネスの基盤を強固にしていきます。

	中期経営計画期間				
	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
診療報酬改定	●		●		●
薬価改定	●		●	●	●
介護報酬改定			●		
医療計画	第6次医療計画		第7次医療計画(地域医療構想運用開始)		
介護保険事業計画	介護保険事業計画		介護保険事業計画		

アクションレポート

22 医業支援事業

32 薬局事業

36 その他のトピックス

Action Report

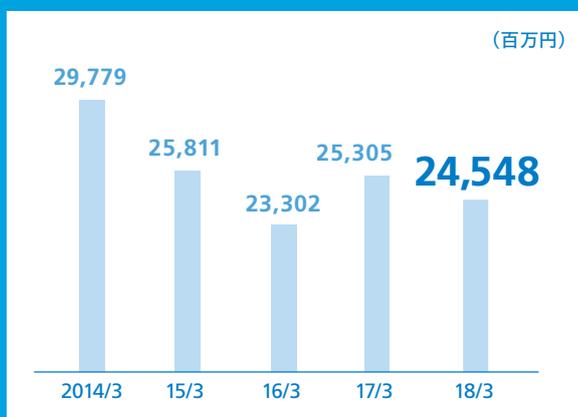
医業支援事業

- 概要・実績データ -

地域医療の継続と質の向上を支え、
安心して暮らせる
医療環境づくりを推進。

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

医業支援事業の売上高推移



医療モールの 進化と深化

医療・介護の拠点として、
全国に94件の医療モールを開発。

病院の経営支援

医師が医療に専念できるよう、
9件の経営支援を実施。

継承開業支援の 推進

暮らしを支える地域医療の存続へ。
35件の継承開業支援を実施。

医療モールは、患者さんにとっての利便性向上だけでなく、医師同士の連携による医療の効率化や、他職種との連携をいかした在宅医療の提供にも貢献します。当社は継続して医療モールの開発を進めており、当期末の医療モール数は94件となりました。今後も医療・介護の拠点となる医療モールづくりを積極的に推進します。

医療モールの期末件数



全国の医療モール

つきぐまメディカルモール
(2012年5月開設 福岡県福岡市)



新宮中央駅前モール
(2016年10月開設 福岡県糟屋郡)



宮原クリニックモール
(2016年9月開設 大阪府大阪市)



HAT神戸メディカルモール
(2010年2月開設 兵庫県神戸市)



メディカルモール富士見
(2015年4月開設 埼玉県富士見市)



メディカルモール豊洲
(2017年7月開設 東京都江東区)



医療法人社団
赤坂虎の門クリニック
(2017年10月開設 東京都港区)



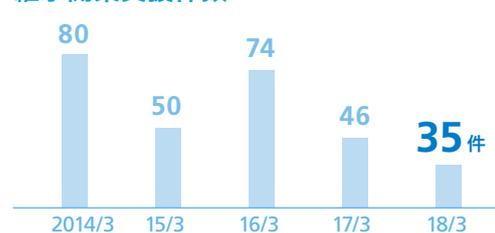
厚生労働省が進める地域包括ケアシステムの実現に向けて、病院からのコンサルティングニーズが増加しています。当期は9件の病院の経営支援を実施。経営状況の改善だけでなく、地域の外部環境を予測した役割の検討、それに向けた課題の解決など、総合的な支援をおこなっています。

経営支援件数



現在、開業医の高齢化と後継者不在が地域医療の大きな課題となっています。当社では、開業を希望される医師のDtoD登録をいかし、後継者のいない開業医に開業希望医師を紹介する「第三者医業継承」を推進。当期は35件の医院の継承を支援し、地域医療の継続と発展に貢献しました。

継承開業支援件数





総合メディカル株式会社
東日本支社 医業経営支援部
シニアアドバイザー **高木 基陽**

医療法人社団
赤坂虎の門クリニック
理事長 **竹内 和男**

医療機能の 分化・連携を推進する かかりつけ医療を実現

アクションレポート 1

医療機能分化型医療モールの
開発・経営支援

医療法人社団

「赤坂虎の門クリニック」

2017年10月、高度急性期病院である
虎の門病院と連携し、病院の外来機能
同様の幅広い診療科目を展開する
「赤坂虎の門クリニック」が開院。
11の診療科を備えた同クリニックは、
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。

高度急性期病院の慢性期や 軽症患者を受け入れる 連携先クリニックが必要に

「高度急性期医療を担う虎の門病院ですが、慢性期や軽症の患者さんも多数来院されており、診療までの待ち時間が長い、医師や医療スタッフの負担が大きいといった課題に長年悩まされていました。軽症の患者さんをほかの病院に紹介するなどさまざまな対策を試みましたが、それでも外来待合室は人であふれており、新たなクリニックを開設する話が出てきたのです」。虎の門病院で副院長を務めた竹内先生が中心となり、同院の医師にクリニックへの転職を声掛け。その結果、15名11診療科の医師が集まり、もうすぐ定年を迎える医師に新たな職場を提供

することもできました。しかし、次に問題となったのが、どうやって開業するかだったと竹内先生は語ります。「私たちは経営に関しては素人です。仕事をしながら開業準備をするのも現実的ではない。そこで開業支援の経験が豊富な総合メディカルさんに支援をお願いしました」。

2014年9月、当社は5名のプロジェクトチームで開業支援に取り組み始めました。





総合メディカル株式会社
東日本支社 医療モール開発部
シニアアドバイザー 門司 剛太

医師にとっても、 患者さんにとっても理想的な クリニックの実現に向けて

「まず先生方と個別に面談し、医療において何を大切にされているかという思いを伺いました」と語るのは、東日本支社医療モール開発部の門司。今回の主要な目標は2つ。各医師の要望を尊重しながら虎の門病院にひけをとらない診療レベルを実現すること。そして患者さんの待ち時間を短縮する効率的な医療の提供を可能にすることです。フロアスペースが限られるなか、必要な医療機器の選定や効率的な動線を考慮したフロアレイアウトの検討、虎の門病院と診療データを共有するシステムの導入を進めていきました。また、規模が大きい的確な経営判断が

必要になるため、医療法人の立ち上げを並行して推進。竹内先生をはじめとする医師たちの志をかなえようと力を尽くしたといいます。

「先生方とは直接お会いして話すだけでなく、電話やメールで開業直前まで密に連絡を取り続けました。外来手術にも使えるよう内視鏡検査室に設置する機器の配置を工夫したり、受付と会計の場所をわけることでどの患者さんも座って待てるよう考慮したり、医師たちの要望である高度な医療と充実したサービスの両立を追求。この意義深いプロジェクトを、必ず具現化しようという気持ちで取り組んできました」。

開業2か月前には虎の門病院から赤坂虎の門クリニックへ移る患者さんの事前予約の受付を開始。その後は開院手続きや模擬診療などの



事前リハーサルなどをおこない、2017年10月に、高度急性期病院と連携する稀有なクリニックとして開院しました。

竹内先生は、「いまでは虎の門病院時代の患者さんの約8割がこちらに移ってくださり、質の高い医療を待ち時間なく受けられると喜んでいただけています。私がめざす温かみのある対応と的確な医療の提供が実現でき、非常に感謝しています」と話してくださいました。



開業後の経営支援で、 医師が医療に専念できる 体制を整備

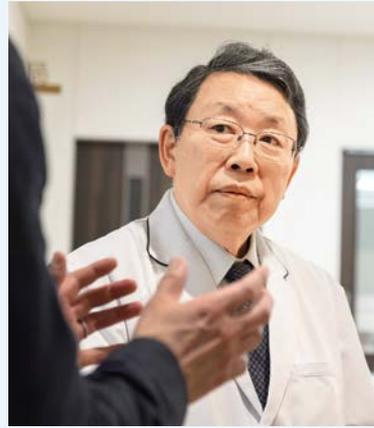
クリニックのオープンとともに、経営・運営の安定化に向けた経営コンサルティングを開始。総合メディカルの経営コンサルタント4名が常駐し、医師が医療に専念できる経営体制の実現に取り組みました。

東日本支社医業経営支援部の高木は、「医師のモチベーションを高く保っていただくには、経営に気を取られることなく、医療に専念していただくことが大切。経営会議で経営状況を共有し、経費削減・患者数増加に向けたアクションの提案や実行支援などを継続的におこないました。また、皆さんが新しい環境に慣れるまでは、私たち経営コンサルタントが竹内先生はもちろん、医師や医療スタッフ全員と積極的にコミュニケーションを取り、皆さんが円滑に連携できるようクリニックの雰囲気づくりも意識していました」と語ります。

密な経営支援を続けた結果、開業から約半年で外来患者数は延べ5,000人を突破。それぞれの医師が以前から担当していた慢性期や軽

症患者さんを移行したことに加え、虎の門病院からの紹介で来院する患者さんも増え、経営の安定化と医療連携の強化が着々と進んでいます。

「何か気になることがあったときに、すぐ相談できるのはやはり安心。一緒に頭を悩ませ、親身にサポートしてもらえたことで、わずか半年で運営体制を整えることができたと思います」と竹内先生は振り返ります。



多方面から期待を集める 赤坂虎の門クリニックの これから

「虎の門病院は2019年に新病院竣工となり、外来患者数のさらなる増加が見込まれます。これにともない、本クリニックの存在意義はますます大きくなるでしょう。また、高度急性期病院と連携するクリニックはほとんどなく、実験的な存在だと思えますので、民間病院の手本となることが目標です」と竹内先生。虎の門病院の患者さんを中心にしながら、

今後は内視鏡を用いたがん検診など、高度な医療を地域の方々に提供していきたいと将来の展望を教えてくださいました。

また、サポートを続ける総合メディカルのプロジェクトメンバーも、赤坂虎の門クリニックのこれからに大きな期待を寄せています。門司は「大規模なクリニックは地域にとって安心の醸成につながります。また、若い医師にとってはよい経験を積める場でもあるので、虎の門病院との連携をさらに強め、医師の交流ができる体制をつくっていければと考えています」と語ります。「多くの患者さんが医師を信頼しており、不安な顔で来院された方も診療後はほっとした面持ちで帰られています。自分の家族や友人におすすめしたくなりますし、地域のあらゆる患者さんに来ていただきたいですね」と高木。

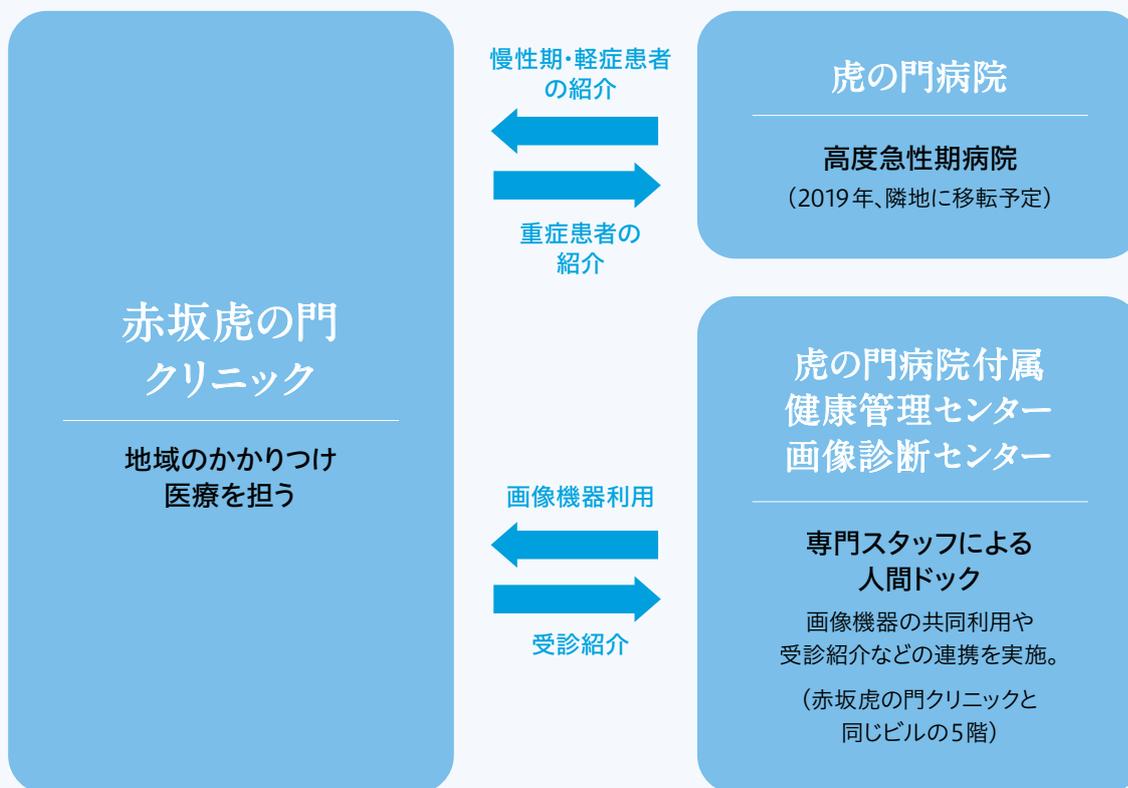


よりよい医療をさらに多くの患者さんに。今後の一次医療のスタンダードをめざして、赤坂虎の門クリニックは、安心感ある高度な医療を患者さんに届け続けます。

赤坂虎の門クリニックの各診療科目と担当医師数

- 一般内科 4名
- 呼吸器内科 1名
- 皮膚科 2名
- 産婦人科 1名
- 消化器内科 2名
- 循環器内科 1名
- 耳鼻咽喉科 2名
- 間脳下垂体外科 1名
- 消化器内科(内視鏡) 1名
- 糖尿病内科 2名
- 泌尿器科 1名

赤坂虎の門クリニックと虎の門病院との関係



院内の様子





総合メディカル株式会社
東日本支社 東日本営業統括部
リーダー 星野 亮

総合メディカル株式会社
東日本支社 医業経営支援部
主任コンサルタント 米村 啓太郎

医療法人社団高志館
レイクタウン整形外科病院
院長 安村 建介

患者さんの人生に 寄り添い続ける、 高度な医療を提供

アクションレポート 2

入院・手術に対応する病院の
全面的な経営支援

医療法人社団高志館

「レイクタウン整形外科病院」

2017年4月に埼玉県越谷市で開業したレイクタウン整形外科病院。高い技術力をもつ安村院長がめざすのは、地域で暮らす患者さんに、理想的な暮らしを続けてもらうこと。地域に欠かせない病院になることを目標に、積極的な取り組みをおこなっています。

医療と経営を分担し、 満足度の高い医療を提供



「整形外科は、手術によりほとんど歩けなかった患者さんが30分以上歩けるようになるなど、生活の質の向上に大きく貢献できる分野。だからこそ、患者さんがどのような暮らしがしたいと考えているかを理解し、今後も望む生活ができるよ

う、幅広い選択肢のなかから適切な治療や手術をおこなうことを心がけています」。

診察時には家族構成やライフスタイルを細かくヒアリングし、個々の患者さんに合った最適な選択肢を提案されるという安村院長。総合メディカルでは、2012年から開業支援を開始し、院長の理想の医療の実現に取り組んできました。法人継承を経て病床の許可を取得し、建物の設計・施工や医療機器の選定などを支援。2017年4月の開業と同時に経営コンサルタント3名が常駐し、1年間にわたる病院の経営や運営の全面的なサポートが始まりました。諫山は事務長として資金繰りの管理、取引先との折衝や地域の病院への営業活動を、米村は副事務長として労務管理や院内コ



総合メディカル株式会社
東日本支社 医療経営支援部
シニアマネージャー 諫山 知広

コミュニケーションの円滑化を、星野は手術室担当として医療機器や消耗品の手配を担当。安村院長に医療に専念してもらうため、あらゆる業務をおこなってきました。

この1年間の当院の手術件数は約370件。勤務医時代の患者さんだけでなく、口コミや周辺の医療機関からの紹介により、近隣からも新規の患者さんが多く来院されています。満足度は非常に高く、院内の患者さんノートには「先生に出会えてよかった」「夢のような現実が戻ってきました」などの喜びの言葉が並びます。

安村院長の質の高い医療と総合メディカルの徹底的な支援は相乗効果を生み、レイクタウン整形外科病院のその後の積極的な地域連携へとつながっていきます。

地域への積極的な取り組みが可能に

「私は病院が患者さんを待つ時代は終わったと考えています。これからはこちらから地域に入り込み、より多くの方々に信頼していただくことが必要です」。安村院長は開業後、諫山たちに勤務医時代からやりたくてもできていなかったことの実現を託します。それは患者さんたちの集まる場をつくること、地域の方向けの健康教室を開催すること。

「患者さん同士の交流があれば、手術を受けるといなるということを体験者から直接聞くことができます。術後の未来に希望をもってもらうという意味では、地域の健康教室も同じです」と安村院長。交流の場づくりに奔走した諫山は「こうした場を設けるこ

とができたのは、院長の技術があつてこそ。高い技術と志をもった医師が、よい医療に専念できる環境を整えることが当社の使命。患者さんの高い満足度と地域社会からの期待の大きさからも、この経営支援の意義深さを実感しています」と話します。

レイクタウン整形外科病院の目標は、今後さらに地域に溶け込んでいくこと。多くの方に高度な医療を提供し続け、地域の一人ひとりが理想の人生を歩めるよう支え続けます。



アクションレポート3
医療モールの開発

メディカルモール豊洲



支援内容

開業コンサルティング、リース、物販、
施設賃貸、リスクマネジメント、
設計・施工、薬局

地域の患者さんの
ニーズに向き合い、
患者さん目線の医療を提供。

2017年7月、タワーマンションや高層オフィスビルが集まる湾岸エリアの東京都江東区に、「メディカルモール豊洲」がオープンしました。ファミリー層が多いこの地域では、子どもの受診が多数見込まれます。幼稚園や小学校に通う子どもたちのケガ・病気に対応できるよう、内科・小児科・形成外科・皮膚科・美容外科を有する3つのクリニックと調剤薬局が入居。小さなお子さまも待ち時間を安心して過ごせるよう、クリニックごとにさまざまな工夫をこらしています。

また、形成外科・皮膚科・美容外

科を担当する村松院長は昭和大学出身で同大学の兼任講師も務めており、昭和大学江東豊洲病院との病診提携にも積極的。薬局では健康セミナーや健康相談、在宅調剤サービスに取り組んでおり、老若男女を問わず地域住民の健康増進に貢献することをめざしています。

2018年4月からは診療時間の延長や土曜診療を開始するなど、地域の方々の要望に耳を傾け、きちんとこたえながら、引き続き患者さん目線の医療を提供していきます。

アクションレポート4
医療モールの開発

松尾メディカル・スクエアII



支援内容

開業コンサルティング、リース・割賦、
リスクマネジメント

地域の方々が、健康面について安心・安全や
希望を感じられるように。
2棟目を開業し、医療の質と幅を拡充。

2007年に開業した松尾メディカル・スクエアの2棟目となる松尾メディカル・スクエアIIが2017年12月にオープン。1棟目のスクエアIにある内科・耳鼻咽喉科・眼科に加え、整形外科が新たに開業し、同年12月には皮膚科も開業しました。同医療モールは阪急嵐山線上桂駅から徒歩約5分、駐車場41台と多くの患者さんに利用していただきやすい便利な立地が特長。各診療科目を専門とする先生方との連携により、患者さんをはじめとする地域の方々に健康面での安心・安全を提供しています。

共用部に設置した定員11人の広

いエレベーターや、建物正面に日射熱をカットする特殊なガラスを採用するなど、患者さんの利便性に配慮したつくりになっています。また、外観はスクエアIと同様に京都市の定める景観条例に沿って、周辺環境に調和させています。

住宅街に位置し、地域の方々にとって欠かせない医療拠点として、さらなる医療の質向上と充実をめざします。

アクションレポート 5 病院の経営支援

メンタルクリニックあいりす



支援内容

有料コンサルティング、リース・割賦、リスクマネジメント、設計・施工監理

最適な精神科医療の提供をめざし、 患者さんだけでなく、 家族全体の関係性を含めて診断。

2017年11月、福岡県福岡市で開業した「メンタルクリニックあいりす」。子どもを含む家族全体を視野に入れた診療体制を整え、新たなアプローチで取り組みはじめました。同クリニックは、北海道江別市の「江別すずらん病院」の伊藤理事長が地元福岡にも住民の方々が安心して専門家に相談できる場をつくりたいと考え、新設された分院。院長は、理事長の九州大学病院精神科時代の後輩にあたる吉田敬子先生が担当されています。

吉田院長は日本における「ライフサイクルを通じた子どもと家族の

総合的な精神医学的評価」の先駆者。「子どもの発達障害やうつは、家族関係に影響を受けることがあります。そのため、家族全体を診て、家族に合った治療を提供することが大切だと考えています」と吉田院長は話されます。

同クリニックでは伊藤理事長、吉田院長をはじめ、医師、臨床心理士、精神保健福祉士、看護師などの充実した体制を整え、妊産婦から乳幼児、児童、思春期、成人まで、幅広い年代の患者さん本人にあった安心を届けていきます。

アクションレポート 6 開発強化に向けて

医療モール専門Webサイト



中期経営計画の目標達成に向け、 実績や知見を発信する 医療モール専門のWebサイトを新設。

当社は2017年9月13日に、理想の医療モールづくりを実現することをめざし、医療モールでの開業・勤務を希望する医師を招聘するためのWebサイト「DtoDの医療モール」を開設しました。当サイト内では医療モール開業のメリットや募集中の物件情報、開業事例などを紹介するだけでなく、開業セミナーや相談会など、さまざまなコンテンツを随時公開しています。

医療モールは、医師の専門化・地域コミュニケーションの必要性など、社会的な背景、医療業界の事情から生まれてきました。これらの課

題を解決するため、同じ志をもった医師が集まり、それぞれの専門医療分野の高いスキルをいかしながら、地域のかかりつけ医として機能する新たな医療のスタイルです。

当社はこれまでおこなってきた開業支援の実績や知見を広く発信することで、医療モールに対する医師の理解促進や開発のさらなるスピードアップをめざしています。中期経営計画で掲げている2020年3月期に累計200件の医療モール開発という目標の達成に向け、今後もさまざまな取り組みを推進していく予定です。

価値ある薬局づくり

「医薬連携」をキーワードに、
地域に根ざした薬局づくりを
全国で展開。

Action Report

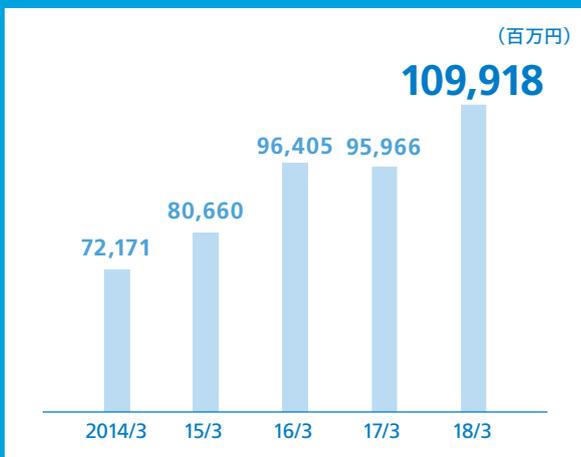
薬局事業

- 概要・実績データ -

薬局機能の拡充や
店舗数拡大により、より多くの
人びとの健康を支える。

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

薬局事業の売上高推移



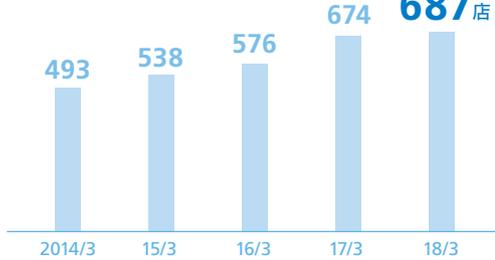
当社がめざす 薬剤師・薬局の姿

「みんなの健康ステーション」として、
健康を願うすべての人びとを支える。

高い専門性をもつ薬剤師の育成や健康づくりのサポートなど、薬局の機能強化を積極的に推進してきました。また、新規出店やグループ化を進めた結果、薬局店舗数は合計で687店舗となりました。

全国に拡大する薬局

薬局店舗数



薬局店舗数 **687**

2018年3月31日現在



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

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

健康サポート機能

国民の病気の予防や健康サポートに貢献

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



高度薬学管理機能

高度な薬学的管理ニーズへの対応

- 専門機関と連携し抗がん剤の副作用対応や抗HIV薬の選択などを支援等



かかりつけ薬剤師・薬局

服薬情報の一元的・継続的把握

副作用や効果の継続的な確認
多剤・重複投薬や相互作用の防止

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

24時間対応・在宅対応

夜間・休日、在宅医療への対応

- 24時間の対応
- 在宅患者への薬学的管理・服薬指導

医療機関等との連携

- 疑義照会・処方提案
- 副作用・服薬状況のフィードバック
- 医療情報連携ネットワークでの情報共有
- 医薬品等に関する相談や健康相談への対応
- 医療機関への受診勧奨

健康サポート薬局

(出所)厚生労働省資料より当社作成

かかりつけ薬剤師・薬局としての取り組み

専門薬剤師を育成し、地域のニーズに対応



がん対話カフェの様子

高度な専門性を備えた薬剤師を
社内でも育成し、ケアの質向上をめざしています。

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。

がん・糖尿病 専門薬剤師については疾病知識や患者心理、ケア手順などを体系的に学ぶ研修を全社

で実施しており、36名が認定されています。在宅専門薬剤師については、個々の患者さんの生活をふまえたケアや他職種との連携について学ぶ研修により、15名が現場で活躍。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ます。

在宅医療の取り組みを 全国で展開



クリーンベンチでの無菌調剤

グループ内でノウハウを共有し、
全国で在宅医療に取り組んでいます。

2016年12月にグループに参画したみよの台薬局グループは、在宅訪問服薬指導・無菌製剤の調製・夜間対応など在宅医療のあらゆるニーズに応える技術とノウハウをもっていきます。現在では当社グループ薬局全体での勉強会の定例開催、会議での取り組み事例の共有などをお

こなっており、在宅医療の対応力は向上。在宅医療実施店舗率は当期末時点で86%となりました。

また、第10回 日本在宅薬学会学術大会で「褥瘡(じょくそう)のアセスメント」について発表するなど、多様な観点から在宅医療の取り組みを推進しています。

後発医薬品の使用を 積極的に推進



医療費の削減に向け、
後発医薬品の使用を促進しています。

そうごう薬局グループでは全店で後発医薬品の使用を呼びかけるポスターを掲示。後発医薬品の使用を推進し、2018年3月末時点での利用率は77%となりました。後発医薬品の使用促進は薬局にとって売上低下につながりますが、患者さんの負担軽減や日本の医療費抑制

に欠かせない取り組みです。当社では2019年3月期末には80%とすることを目標に、後発医薬品の使用をさらに促していきます。

また、その一方で薬剤師の専門性向上や機能発揮を推進し、地域に選ばれる薬局となることで、安定的な経営を実現していきます。

健康サポート機能の強化

認知症対策ツールを 独自に作成・配布



「Brain Training」
(問題・回答&
アドバイスの一例)

専門医監修による独自の「脳活性化ツール」を全薬局で配布。
認知症対応力を強化し、健康保持増進を支援しています。

日本では2025年に認知症患者が700万人にのぼると考えられており、医療・介護・住まい・生活支援などの包括的なケアの一環として、薬剤師の認知症対応力向上が求められています。

当社はグループ会社である株式会社保健同人社と協同で、専門医

の監修を受けた脳活性化ツール「Brain Training」を作成。2018年3月から全国の薬局店舗で無償配布を開始しました。今後はこれを認知症に関する普及啓発や患者さんと薬局スタッフのコミュニケーションツールとして活用し、健康増進を支援していきます。

健康サポートイベントを 多数開催



カバーメイク体験会(そうごう薬局 天神中央店)

予防・健康から、QOL向上まで、
多様な健康サポートイベントを実施しています。

地域住民の主体的な健康づくりを支援するため、当社グループ薬局では健康サポート薬局への届け出を進めつつ、さまざまな健康サポートに積極的に取り組んでいます。

たとえば治療による色素沈着や手術の傷あとなどに悩む女性を対象にカバーメイク体験会や、健康支

援のイベントを開催。従来の予防・健康分野に加えてQOL向上への貢献にも取り組んでおり、独自の健康サポートを提供することで地域にとって欠かせない「みんなの健康ステーション」となることをめざしています。

フレイル*の啓発や 予防に注力



チェックツールと
握力測定器

要介護状態になる前に健康を取り戻すために。
グループ薬局で啓蒙・予防活動を展開しています。

2017年6月から、全国のグループ薬局70店舗で薬剤師による「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実施しています。フレイルとは加齢によって筋力や心身の活力が低下した状態のこと。介護状態になる前段階といわれており、食事の改善や運動量の

増加、積極的な社会参加などをおこなうことで、健康な状態に戻ることが可能だと考えられています。

当社はまだ認知度が高くないフレイルの啓発と予防に力を注ぎ、一人でも多くの高齢者が健やかに暮らし続けられるよう支援をおこなっています。

*加齢により筋力や心身の活力が低下した状態のこと

その他のトピックス

ベッドサイドロングアームテレビ 「EASY VIEW」^{イージービュー}発売



EASY VIEW^{イージービュー}

透析医療機関の要望をもとに、 国内初のアーム一体型テレビを開発しました。

高齢化の進展にともない、人工透析療法を受ける患者さんが増加。2016年12月末時点で約33万人が、平均週3回・1回約4時間の人工透析療法を受けています。

透析中は体勢を変えることが難しく、長時間身動きが取れません。そこで、透析医療機関から透析中も視聴できるテレビシステムがないかと問い合わせを受け、患者さんの苦痛軽減をめざして開発に取り組んだのが「EASY VIEW」。アーム一体型のテレビで位置が自由に調

整でき、13.3型のワイド画面で高精細の映像を楽しむことのできる当社オリジナル製品です。

アーム一体型テレビは国内では本製品のみ。取り付けオプションが豊富でさまざまなベッドに設置が可能のため、今後多くの透析医療機関での採用が期待されます。

ITマネジメント賞を受賞



当社グループの会計システム改革が、経営革新の 優れたIT活用事例として高く評価されました。

IT賞は、“ITを高度に活用したビジネス革新”に顕著な努力を払い、成果を挙げたと認められた企業、団体、機関および個人に対して、公益社団法人企業情報化協会が授与する賞です。

当社は2015年6月から2016年10月に取り組んでいた当社グループの会計システム導入が評価され、「ITマネジメント賞」を受賞。当社IT戦略部が中心となり、ITを業務効率化・合理化の中心に据えて会計

システムの課題や導入システムの選定を実施し、自社に必要なシステムを見極めたうえで、リスクを回避しながらアーリーアダプター（最新システムの先進的利用者）として完遂したことが評価されました。

今後も当社では企業活動にITを効果的に活用し、経営の効率化や新規事業立案など、中期経営計画の達成をめざしていきます。

コーポレート・ガバナンス

- 38 社外取締役から見た総合メディカル
- 40 取締役・監査役・執行役員
- 42 コーポレート・ガバナンス
- 44 内部統制システムおよびコンプライアンス体制
- 45 CSRマネジメント&トピックス

社外取締役から見た総合メディカル

2018年に創立40周年を迎える総合メディカル。

今後、持株会社制に移行し、事業規模の拡大を見据える当社は、
どのようにコーポレート・ガバナンスを
強化していくべきなのでしょうか。



取締役会での議論を活発化することで、
“大企業病”の未然防止と
経営の透明性・健全性・遵法性の向上を。

取締役(社外取締役) 渡邊 清孝

私は当社のコーポレート・ガバナンスを高く評価しており、役員・社員を中心に企業理念をきちんと理解・共有し、遵法精神を持ち合わせている点は素晴らしいと感じています。しかし、今後さらにコーポレート・ガバナンスを強化し、多くのステークホルダーの期待にこたえていくには、取締役会での議

論の活発化が欠かせません。大企業は一般的に、「ことなかれ主義」で発言を遠慮する“大企業病”に陥りがちですが、取締役会とは本来、株主の立場から意図的に素直で正直な疑問・質問を積極的に話し合う場。より深い議論をするため、私も臆せずに発言していきます。

Profile

Mitsui & Co. (Canada) Ltd. President & CEO、三井物産(株)常務執行役員鉄鋼製品本部長、常務執行役員九州支社長、九州電力(株)海外事業部顧問などを経て溝江建設(株)会長に就任。2015年6月より当社取締役に就任し現在に至る。

リーディングカンパニーの重責を果たすために。
40年の歩みを基盤に、
コーポレート・ガバナンスのさらなる強化へ。



取締役(社外取締役) 関 榮一

当社は早くより社外取締役、社外監査役を増員するなどコーポレート・ガバナンスの強化に取り組み、かつ、経営管理指標の明確化やグループ関連会社の経営状況の把握を強化し取締役会にきめ細かく報告するなど透明性の高い経営に注力していると評価しています。最近では人事諮問委員会

の設置、持株会社制の検討などさらなる強化に向けた努力を継続しています。他方「よい医療は、よい経営から」のコンセプトのもと、事業の発展成長を通じ引き続き社会に貢献していくことが当社に求められており、私も銀行員や企業経営トップとしての経験をいかしてお役に立ちたいと考えています。

Profile

(株)日本興業銀行執行役員福岡支店長、みずほ銀行常務執行役員を経て国内信販(株)社長、楽天KC(株)会長を歴任。現在パラリス・キャピタル・グループ(株)特別顧問。他に(株)イノーパ監査役兼任。2016年6月より当社取締役に就任し現在に至る。



今後の組織の拡大を見据えると、
経営層の人材育成を推進し、
ガバナンス体制を一層強固にすることが不可欠。

取締役(社外取締役) 上手 隆志

当社は透明、公正かつ迅速に意思決定をおこなっており、実効性のあるコーポレート・ガバナンス体制が構築されています。今後は業界動向や経営環境の変化により、随時適切に対応し、ガバナンス体制を運用・再構築することが求められるでしょう。私は42年にわたる金融事業分野の知識・経験

をいかし、中長期的な観点からの的確な経営判断がおこなわれているかを見極め中立的な意見を述べるのが自身の役割と考えています。意見交換を通じて経営層の人材育成にもかわり、今後の組織拡大も見据えたガバナンス体制の強化に貢献していきたいと思います。

Profile

東京オートリース(株)執行役員、東京センチュリーリース(現・東京センチュリー(株))執行役員、常務執行役員を歴任。現在東京センチュリー(株)常務執行役員 首都圏営業部門長。2017年6月より当社取締役に就任し現在に至る。

取締役・監査役・執行役員 (2018年6月22日現在)

取締役



坂本 賢治

代表取締役 社長執行役員
監査部、社長室担当



三木田 慎也

代表取締役 副社長執行役員
東日本支社、開発本部担当



黒田 誠

取締役 専務執行役員
西日本支社担当



貞久 雅利

取締役 専務執行役員
管理本部、人事部、経営戦略本部担当



中島 護貴

取締役 専務執行役員
薬局事業本部担当



中島 孝生

取締役 専務執行役員
九州支社、DtoD戦略本部、
コンサルティング事業本部、
営業推進本部担当



田代 五男

取締役 会長



渡邊 清孝

取締役(社外取締役)



関 榮一

取締役(社外取締役)



上手 隆志

取締役(社外取締役)

監査役



平尾 昭二

常勤監査役



山川 正翁

常勤監査役(社外監査役)



三ツ角 直正

監査役(社外監査役)



権藤 説子

監査役(社外監査役)

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

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

執行役員

坂本 賢治*

社長執行役員

三木田 慎也*

副社長執行役員

黒田 誠*

専務執行役員

貞久 雅利*

専務執行役員

中島 護貴*

専務執行役員

中島 孝生*

専務執行役員
DtoD戦略本部長

橋本 浩一

常務執行役員
社長室長

原口 錠二

常務執行役員
九州支社長

谷川 由利子

常務執行役員
薬局事業本部長

志渡澤 秋寛

常務執行役員
営業推進本部長

中野 重行

常務執行役員
開発本部長

寺田 孝英

上席執行役員
九州支社長付
九州ヘルスケア産業推進協議会出向

新村 元市

上席執行役員
DtoD戦略本部 本部長補佐

渡部 一也

上席執行役員
管理本部長
総務部長

藤井 信夫

上席執行役員
開発本部長付

山崎 修

上席執行役員
西日本支社長

本多 克行

上席執行役員
人事本部長
採用部長

松尾 俊和

執行役員
薬局事業本部副本部長

原 正朝

執行役員
薬局事業本部副本部長
在宅・医療推進部長

入江 哲郎

執行役員
コンサルティング事業本部長
コンサルティング推進部長

戸上 武

執行役員
経営戦略本部長

段塚 忠宏

執行役員
経営戦略本部副本部長

立山 光浩

執行役員
東日本支社長

※印の執行役員は取締役を兼務しています。

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社は、法令遵守に基づく企業倫理の重要性を認識するとともに、変動する企業環境に対応した迅速な経営意思決定と、経営の健全性向上を図ることによって企業価値を継続して高めていくことを経営上の最重要課題の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さまをはじめ、お客さま、取引先、地域社会、従業員等の各利害関係者との良好な関

係を築くとともに、株主総会、取締役会、監査役会、会計監査人等、法律上の機能制度を一層強化・改善・整備しながら、コーポレート・ガバナンスを充実させていきたいと考えております。

また、株主・投資家の皆さまへは、迅速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（2018年6月22日現在）

当社の取締役会は、当社の規模等に鑑み機動性も重視して、10名で構成されており、うち3名が社外取締役であります。

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

取締役会は、原則毎月1回開催し、会社の重要事項について意思決定をおこなっております。

代表取締役、業務執行取締役および常務執行役員で構成される常務会は、原則として毎月2回開催し、取締役会へ付議すべき事項、取締役会の決定事項以外の重要事項を決定しております。副社長執行役員および本部長で構成される個別案件会議は、原則として毎月2回開催し、常務会へ付議すべき事項、常務会の決定事項以外の重要事項を決定しております。また、社長執行役員等の執行役員で構成される経営会議では、経営

に関する諸問題の討議や情報交換等をおこなっております。

当社は執行役員制度を導入し、取締役会が選任した執行役員が業務執行をおこない、取締役会がこれを監督しております。

当社は、定期・通期採用の社員研修、階層別研修およびコンプライアンス推進責任者のもとでの職場内研修等において、「企業倫理とコンプライアンス経営」を教育し、コンプライアンスの向上に努めております。

また、当社は、「反社会的勢力および反社会的勢力と関係のある取引先とは、いかなる関係も持たないこと」を基本方針としております。

反社会的勢力排除に向け、関係行政機関、弁護士等の外部専門機関とも連携をとりつつ、グループ一体となり対応する体制を構築していきます。

監査体制（2018年6月22日現在）

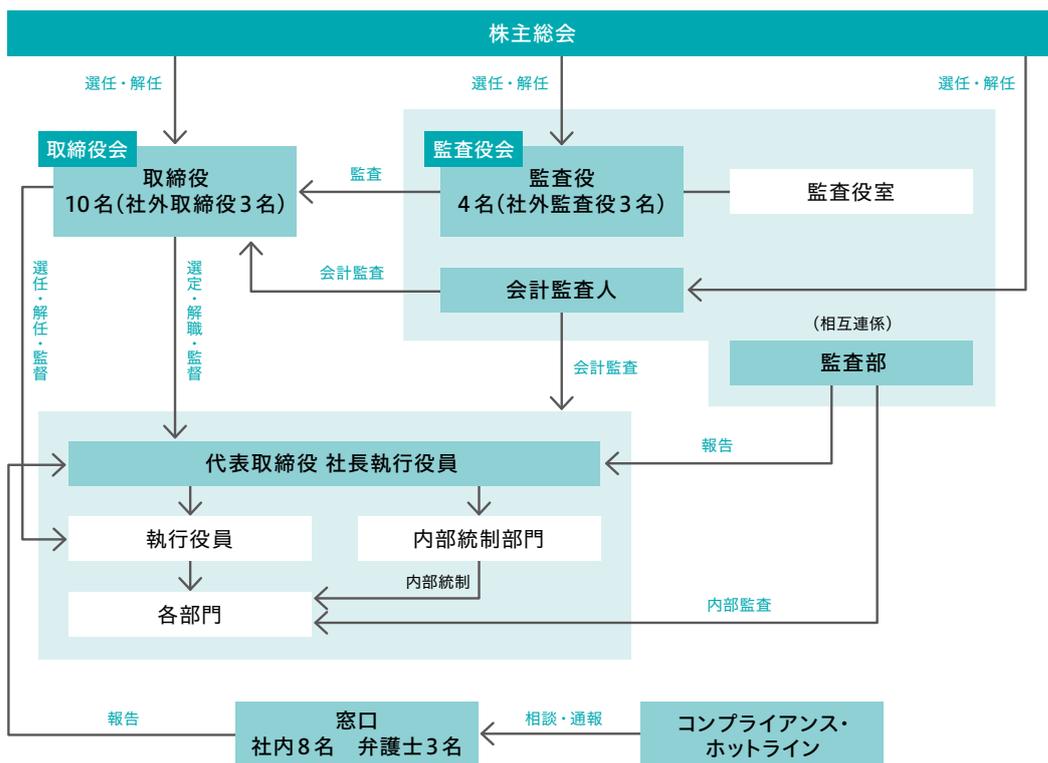
当社の監査役会は、常勤監査役2名、非常勤監査役2名の計4名で構成されており、うち3名を社外監査役とし、公正性、透明性を確保しております。監査役会の構成員である各監査役は、取締役会へ出席し、さらに常勤監査役については、常務会、個別案件会議および経営会議にも出席して意見を述べています。

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

内部監査に関しては、社長直下の監査部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、監査結果を、代表取締役社長執行役員に報告しております。被監査部門に対しては、改善事項の指導をおこない、改善状況を報告させることにより実効性のある監査を実施しております。

監査役、監査部、会計監査人、内部統制部門は、監査計画や監査結果に関する情報を適時交換し、有効かつ効率的な監査の実施に努めております。

体制図 (2018年6月22日現在)



役員報酬等

取締役と監査役の報酬(賞与を含む。)は、株主総会の決議により、取締役全員、監査役全員のそれぞれの報酬総額の最高限度額を決定しており、株主の監視が働く仕組みとなっております。

各取締役の報酬額は、株主総会で決議された限度額の範囲内で、代表取締役 社長執行役員が取締役に諮って決定し、各監査役の報酬額は監査役の協議により決定しております。

役員区分ごとの報酬等の総額 (2018年3月期)

役員区分	人数(名)	報酬等の総額(百万円)		
		基本報酬	ストックオプション	賞与
取締役 (社外取締役を除く。)	8	218	—	—
監査役 (社外監査役を除く。)	1	12	—	—
社外役員	8	37	—	—
合計	17	267	—	—

1. 取締役(社外取締役を除く。)の報酬には、2015年5月21日開催の取締役会にて決議しております当事業年度に係る利益連動給与が含まれております。
2. 当社役員が受ける報酬等は当社から支給されるもののみであり、連結子会社からの報酬はありません。
3. 当社役員のうち、連結報酬等の総額が1億円以上となる者はおりません。
4. 取締役の報酬限度額(使用人兼務取締役の使用人分の給与は含まない。)は、2012年6月20日開催の第34期定時株主総会において、年額3億円以内と定めた固定枠と、前連結会計年度の親会社株主に帰属する当期純利益の2%以内と定めた変動枠の合計額と決議いただいております。
5. 監査役の報酬限度額は、2002年6月18日開催の第24期定時株主総会において、年額5千万円以内と決議いただいております。
6. 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。

内部統制システムおよびコンプライアンス体制

当社は、総合メディカルグループに共通する企業憲章・倫理規程等を定め、グループ全体のコンプライアンス体制の構築に努めています。

総合メディカルグループの取締役および社員に対し、職務の執行において企業の社会的責任および企業倫理を果たすためのコンプライアンス・ポリシー「総合メディカルグループ行動規準」を周知・徹底させるとともに、これを実践しています。総合メディカルグループの取締役および社員に法令・定款等の遵守を徹底・推進するため、コンプライアンス担当取締役（法務部門管掌役員）および内部統制委員会を置き、コンプライアンス担当部門（「業務分掌規程」による）がこれを管掌しています。

また、総合メディカルグループの社員から相談・通報できる窓口（「コンプライアンス・ホットライン」）を設置し、相談・通報に迅速に対応しています。

総合メディカルグループの取締役および社員に対し、コンプライアンスの知識を高めるため、研修を充実させ、コンプライアンスを尊重する意識の向上に努めています。

情報管理体制

当社は、取締役の職務の執行に係る情報の保存および管理に関する体制として、法令および社内規程に基づき、取締役会の議事録を作成・保存するとともに、重要な職務の執行および決裁に係る情報について記録し、適切に管理しています。

また、取締役の意思決定および取締役に対する報告に関しては、「文書管理規程」を定め、これに基づき保存・管理しています。情報の管理については、「情報管理規程」、「情報システム管理規程」、「個人情報保護規程」に基づいて適切におこなっています。

リスク管理体制

グループ全体のリスク管理を統括する機能をコンプライアンス担当部門に設置し、担当取締役を置き、リスク管理についての基本方針および推進体制を確立するため、「リスク管理規程」等を定め、リスク管理体制の構築および運用をおこなっています。リスク管理の整備・運用上の有効性の評価はコンプライアンス担当部門がおこない、問題点等が見られた場合は、各々部署に対し是正勧告をおこなう等、実効性のあるモニタリングを実施しています。

また、グループ全体において危機発生時の際の対応要領を明確にするため、「危機管理基本規程」等を定め、BCP（事業継続計画）・防災マニュアルを作成し、緊急時に的確な対応ができる体制を整えています。

CSRマネジメント&トピックス

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

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

CSR4つの重点項目

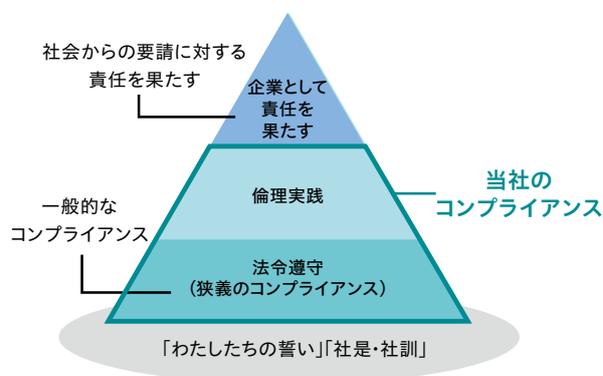
1. 全社員が経営理念を理解、共有し、仕事をとおして、会社の使命を果たしていく。
2. お客様の期待を超えるサービスを提供する。
3. 社員が安心して、やりがいをもって働ける環境づくりをする。
4. 社会の一員として、コンプライアンスを遵守し、お客さまをはじめとする人びとの信頼を築く。

総合メディカルグループのCSR活動は、「よい医療を支え、よりよい社会づくりに貢献する」事業活動そのものです。わたしたちの仕事は「よい医療を支える」ことであり、それが社会の発展と多くの人びとの生活の向上へ貢献することにつながります。これからも「よい医療」を支えることで、会社の社会的使命を果たしていきます。

コンプライアンスへの取り組み・姿勢

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

「すべての人びとにとってかけがえのない、価値ある企業」となるために、社会の変化を敏感に感じ取り、今何が求められているのかを一人ひとりが考え、その期待にこたえられるよう行動しています。



CSRマネジメント&トピックス

ダイバーシティの推進

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

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

主な取り組み1. 女性社員の活躍推進

職種転換制度を実施

2013年度から、管理職を想定する職種（一般職から総合職）への転換制度を開始しました。開始4年で合計23名の女性が総合職へ職種転換を果たしています。

女性リーダー養成研修を開催

女性リーダーとして活躍するために求められる心構え・スキルを習得するとともに、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を養成しています。2015年度から研修を開始しており、2017年度までにのべ45名が受講しました。



「えるぼし」認定を取得

2017年9月28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）を受けました。「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。3段階ある評価のうち、当社は2段階目の企業として認定されています。



主な取り組み2. 障がい者雇用推進の取り組み

障がい者雇用推進企業ネットワークを発足

障がい者雇用推進・定着に向けたよりよい環境づくりをめざし、会社の垣根を越えた企業勉強会・交流会を2017年4月に発足させました。各社の事例や課題、仕組みづくりなどについての情報交換や外部講師による講義などをおこなっています。

【参加企業】

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



ワーク・ライフ・バランスの推進

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

【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
- **長時間労働の改善**
年次有給休暇の取得促進、週1回のリフレッシュデーの推奨 など

2007年には厚生労働省から「子育てサポート企業」に認定され、次世代認定マーク「くるみん」を取得するなど、女性のライフプランに合わせた社内制度の整備とその活用推進にもさらに注力していきます。

トピックス

テレワーク制度トライアルを開始

4月に人事本部に新設されたダイバーシティ推進グループにおいて、テレワーク制度のトライアルを6月から一部実施し、2018年1月より、育児・介護等の理由に限らず利用可能な全社試験運用を開始しています。

健康経営の推進

「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、従来より、パートを含む全社員を対象に法定項目以上の検査項目で健康診断を実施するなど、「健康いきいき職場づくり」を推進してきました。推進担当部門として2012年に健康応援室(現健康応援グループ)を設置しています。2017年4月に「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、東京薬業健保組合(健康保険組合連合会東京連合会)に健康企業宣言をおこないました。今後も社員の健康保持増進の取り組みを進めてまいります。

【健康経営の取り組みの一例】

- 常勤の保健師による相談窓口の設置
- 社外専門スタッフによる相談窓口の設置(24時間対応)
- セルフケア研修、管理職対象ラインケア研修の実施
- 長時間労働者に対する医師面接指導の義務化
- 年1回のストレスチェックを実施(パート社員含む全社員対象)
- インフルエンザの予防接種費用の全額会社負担
- 乳がん検査、子宮頸がん検査の費用負担
- 提携スポーツクラブの割引利用 など

人財の育成

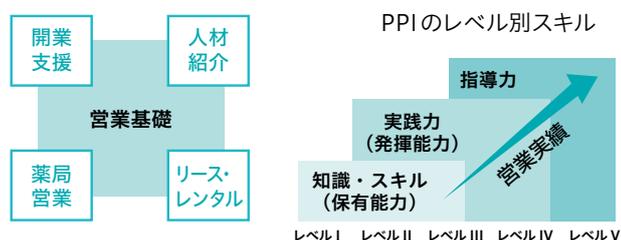
継続的な人財の育成をめざし、階層別プログラムや幹部養成プログラムなど、社員の成長や役職に応じた等級別の研修体系を導入・実施しています。すべての研修において基盤となるのは

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

【主要な教育体制】

● 社内認定資格「PPI」

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



(PPI:Practice Process Innovation)

● 薬剤師階層別OJT教育システム「GOES」

「GOES」は、薬剤師の職能を最大限に発揮するための独自の研修制度です。



(GOES:Gradable OJT Educational System)

財務セクション

49 5年間の主要連結財務データ

50 当期の経営成績および財政状態の分析

56 リスク情報

58 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		2014	2015	2016	2017	2018
売上高	(百万円)	103,318	107,945	120,776	122,216	135,431
営業利益	(百万円)	5,014	5,017	6,087	6,248	7,189
経常利益	(百万円)	5,068	5,227	6,196	6,440	7,228
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	2,856	2,774	2,318	3,779	4,243
純資産	(百万円)	23,934	26,521	29,646	32,880	36,526
総資産	(百万円)	66,982	69,811	74,621	86,760	89,748
1株当たり純資産	(円)	827.87	912.07	983.57	1,089.23	1,210.69
1株当たり当期純利益	(円)	98.91	96.10	77.32	126.26	141.74
1株当たり配当金	(円)	80.00	80.00	45.00	50.00	60.00
(うち1株当たり中間配当金)	(円)	(40.00)	(40.00)	(22.50)	(25.00)	(27.50)
配当性向	(%)	20.2	20.8	29.1	19.8	21.2
自己資本比率	(%)	35.7	37.7	39.5	37.6	40.4
自己資本当期純利益率(ROE)	(%)	12.6	11.0	8.3	12.2	12.3
株価収益率	(倍)	10.5	17.6	24.7	16.6	21.3
株価純資産倍率	(倍)	1.2	1.8	1.9	1.9	2.8
発行済株式総数	(千株)	7,670	7,670	15,340	15,340	15,340
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	7,461	6,051	7,004	10,931	10,630
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△5,335	△5,296	△4,981	△9,933	△2,963
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△1,370	△1,637	△635	3,301	△3,871
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	5,851	4,968	6,356	10,655	14,450
従業員数(パート除く)	(人)	2,650	2,951	3,233	4,047	3,978
パート数	(人)	1,064	1,190	1,208	1,132	1,383

注 従業員数は、就業人員(当社グループからグループ外への出向者を除き、グループ外から当社グループへの出向者を含む)を、パート数は、パートタイマー、契約社員および派遣社員の年間平均人員を記載しております。

その他の財務指標(連結)

3月31日に終了した会計年度		2014	2015	2016	2017	2018
売上高営業利益率	(%)	4.9	4.6	5.0	5.1	5.3
売上高経常利益率	(%)	4.9	4.8	5.1	5.3	5.3
売上高当期純利益率	(%)	2.8	2.6	1.9	3.1	3.1
総資本回転率	(回)	1.5	1.5	1.6	1.4	1.5
総資産経常利益率	(%)	8.2	7.6	8.6	8.0	8.2
流動比率	(%)	122.0	121.5	125.5	135.4	143.8
固定長期適合比率	(%)	81.7	83.7	81.7	78.0	73.8
有利子負債比率(注1)	(%)	23.2	23.7	24.7	28.3	26.2
ネットD/Eレシオ(注2)	(倍)	0.40	0.44	0.41	0.42	0.25

注1. 有利子負債は連結貸借対照表に計上したリース債務、割賦未払金を含む。

2. ネットD/Eレシオ(ネット・デット・エクイティ・レシオ)の算出方法:(有利子負債-現金及び預金)÷自己資本

※当社は2015年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割をおこない、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いましたが、第36期の期首に当該株式分割がおこなわれたと仮定し、1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益を算定しております。

当期の経営成績および財政状態の分析

1. 経営成績について

当期業績の総括

当社は、2017年4月から3年間にわたる中期経営計画「アクション 2020」をスタートしました。

中期経営計画初年度である2018年3月期は、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」に基づき、「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「日本型ヘルスケアビジネスの完成へ」の実現に向けた「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、薬局事業の売上高が全体を牽引し、売上高は135,431百万円(前期比10.8%増)となり、利益面でも、営業利益7,189百万円(同15.1%増)、経常利益は7,228百万円(同12.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は4,243百万円(同12.3%増)となりました。

事業区分の方法の変更

当期から、中期経営計画に沿って事業別に戦略を立案し、より迅速な意思決定のもとに事業活動を行うため、組織・管理体制を事業を軸にした体制に見直したことに伴い、事業セグメントの区分方法を見直し、報告セグメントを従来の「東日本」「西日本」「九州」から、「医療支援」「薬局」「その他」に変更しております。

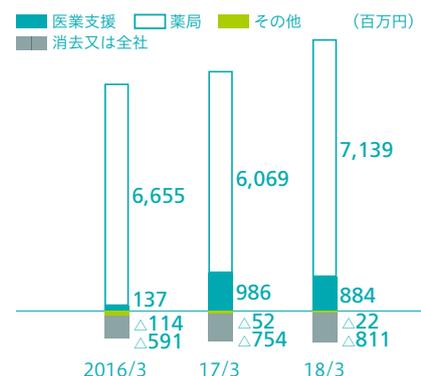
また、前年比較にあたっては、前年を変更後の区分に読み替えて行っております。

3月31日に終了した会計年度	2016	2017	2018
売上高(百万円)	120,776	122,216	135,431
医療支援	23,302	25,305	24,548
コンサルティング	1,894	2,035	2,247
レンタル	5,465	6,836	5,676
リース・割賦	11,035	10,153	9,700
その他	4,905	6,280	6,923
薬局	96,405	95,966	109,918
その他	1,068	944	964
営業利益(百万円)	6,087	6,248	7,189
医療支援	137	986	884
薬局	6,655	6,069	7,139
その他	△114	△52	△22
消去又は全社	(591)	(754)	(811)

事業別の売上高



事業別の営業利益



事業別の状況

医業支援

(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)については、転職・開業希望の勤務医の登録数が、当期末で74,898人(前期末比5,739人増)となりました。

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「地域ヘルスケアモール」づくりをめざす「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94件となりました。中期経営計画の目標である「医療モール200件(2020年3月期末)」に向けて、首都圏の医療モール専任部門の強化や関西圏での専任部門の新設による体制整備や医療モール開業支援Webサイト「DtoDの医療モール」(<https://www.clinic-mall.com/>)の新規開設を行いました。その他、医師の多様な働き方を支援するコンサルティングの一環として、従来の開業セミナーに加えて、医師の理想のキャリアプラン構築支援のための「医師の夢実現セミナー」や「女性医師向けセミナー」を開催し、医師の多様なニーズに対応するための取り組みを推進しました。

なお、2017年10月2日には、高度急性期病院の機能分化に貢献した医療機能分化型医療モール「赤坂虎の門クリニック」がオープンしました。当社は開業支援と経営支援を行い、当社でも初となる先進的な取り組みとなりました。

コンサルティング事業の売上高は、経営支援等のコンサルティング収入、医療モール等の開業コンサルティング収入、賃貸収入が増加し、2,247百万円(前期比10.4%増)となりました。

(2) レンタル

商品開発面では、新たな取り組みとして、2018年1月5日に、透析患者向けベッドサイドロングアームテレビ「EASY VIEW」(イージービュー)を発売しました。本製品は、医療現場からの要望をもとに、新たな機能を搭載した当社オリジナル製品で、アーム一体型のテレビは、全国でも本製品のみとなります。

営業面では、前期に引き続き、レンタルユーザーである医療機関の地上デジタル放送移行後の契約更改ニーズに対応しました。レンタル契約の延長やストック化の影響により、当期はフロー収入となる商品売上(転レンタル)が減少し、売上高は5,676百万円(前期比17.0%減)となりました。

(3) リース・割賦

市場環境はマイナス金利の影響により依然として厳しい状況が続いておりますが、当社の強みであるコンサルティングをベースにした支援により、医療モール、開業支援、病院の建替案件における医療機器の新規導入、入れ替えの推進を行いました。その結果、リースの契約高は前年に対して増加しましたが、リース契約のストック化の影響により、当期は商品売上(転リース)の売上高が減少し、売上高は9,700百万円(前期比4.5%減)となりました。

(4) その他

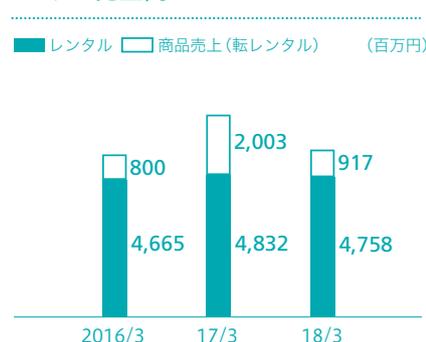
医療施設の設計・施工に関する売上高が増加するなど、医業支援関連事業の売上高が増加し、売上高は6,923百万円(前期比10.2%増)となりました。

以上の結果、医業支援の売上高は24,548百万円(前期比3.0%減)となりました。利益面では、コンサルティング事業で売上高増により利益が増加したものの、レンタル契約とリース契約のストック化による影響などにより、医業支援の営業利益は884百万円(同10.3%減)となりました。

コンサルティング売上高



レンタル売上高



リース・割賦売上高



当期の経営成績および財政状態の分析

薬局

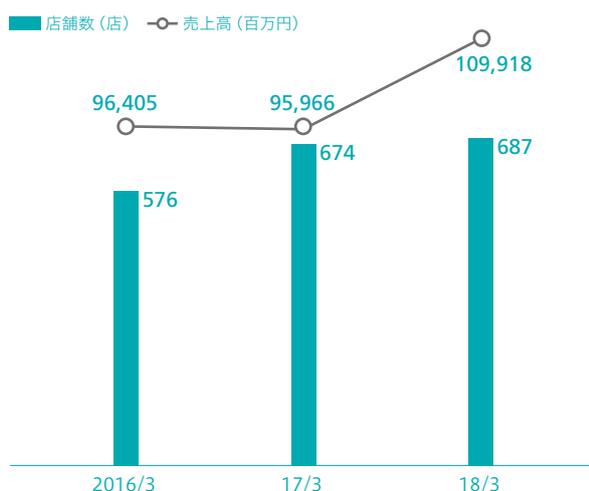
薬局は、地域から選ばれる薬局「みんなの健康ステーション」としての取り組みを推進しました。

「患者のための薬局ビジョン」(厚生労働省)で提示された「かかりつけ薬剤師・薬局」の取り組みを推進するとともに、患者さんからの高度な薬学管理ニーズに対応するために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ました。健康サポート薬局の認定数は、当期末で89店舗となり、全国の約10%が当社グループの健康サポート薬局となりました。健康サポート薬局の取り組みでは、店舗等での健康相談会の実施や健康応援リーフレットの配布を行いました。

調剤薬局の店舗数は、当期に18店舗(M&Aによる6店舗を含む。)を出店した結果、687店舗となりました。

以上の結果、既存店舗を中心とした「かかりつけ薬剤師・薬局」の取り組みの効果のほか、2016年12月に株式取得したみよの台薬局グループ(91店舗)が通年寄与し、薬局の売上高は、109,918百万円(前期比14.5%増)となり、営業利益は7,139百万円(同17.6%増)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2.1%増)となり、営業利益は△22百万円(前期から29百万円の赤字改善)となりました。

次期業績の見通し

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。引き続き、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、2018年4月の調剤報酬・薬価改定のマイナスの影響により、薬局部門は減収を見込んでいますが、医業支援では各部門で増収と、新たにグループに加わる株式会社文教(2018年4月26日に100%株式譲受)の業績を見込み、薬局部門のマイナスを医業支援部門でカバーすることで、売上高は144,928百万円(前期比7.0%増)を見込んでおります。

一方で、利益面では、薬局部門における改定のマイナスの影響を吸収できず、営業利益は5,762百万円(同19.8%減)、経常利益は5,800百万円(同19.8%減)、親会社株主に帰属する当期純利益は3,405百万円(同19.8%減)を見込んでいます。

当社は、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いました。1株当たり当期純利益につきましては、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しております。

なお、2018年3月22日開催の取締役会において、2018年10月1日(予定)を期日に持株会社に移行するため、その本格的な準備を開始することを決議しました。

今後、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は、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る必要があります。これを実現するうえで、持株会社体制へ移行することが最適と判断いたしました。また、ガバナンス強化の観点からも、経営監督機能と業務執行機能を分離する持株会社体制は適していると考えております。

当期の経営成績および財政状態の分析

2. 財政状態について

資産

当期末の総資産は、前期末比2,988百万円増加の89,748百万円となりました。流動資産は、前期末比3,300百万円増加の48,299百万円となりました。これは、現金及び預金が3,707百万円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311百万円減少の41,448百万円となりました。これは、のれんが584百万円減少したことが主な要因であります。

負債

負債は、前期末比657百万円減少の53,221百万円となりました。流動負債は、前期末比369百万円増加の33,598百万円となりました。固定負債は、前期末比1,026百万円減少の19,623百万円となりました。これは、長期借入金が1,340百万円減少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、割賦未払金を含む。）は、前期末比1,060百万円減少し23,529百万円となり、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0.17ポイント減の0.25倍となりました。

純資産

純資産は、前期末比3,645百万円増加し36,526百万円となりました。これは配当金の支払いにより785百万円減少し、親会社株主に帰属する当期純利益の計上により4,243百万円増加したためであります。以上の結果、自己資本比率は前期末の37.6%から2.8ポイント増の40.4%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、14,450百万円となり、前期末比3,795百万円（35.6%）増加となりました。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10,630百万円増加しました。これは主に、税金等調整前当期純利益（7,105百万円）、減価償却費（3,971百万円）、のれん償却額（1,243百万円）による資金増加要因が、法人税等の支払（2,778百万円）等による資金減少要因を上回ったためであります。

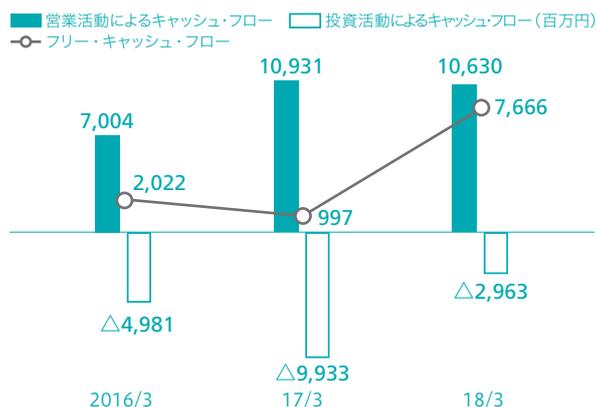
投資活動によるキャッシュ・フロー

当期の投資活動の結果、資金は2,963百万円減少しました。これは、主に社用資産の取得（1,875百万円）、賃貸資産の取得による支出（745百万円）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3,871百万円減少しました。これは、長期借入れにより資金の増加（3,000百万円）があったものの、長期借入金の返済（4,614百万円）、割賦債務の返済（1,266百万円）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



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

3. 財務戦略について

財務面における課題

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

2018年3月期においては、医療機関の施設賃貸や、新規出店した18店舗(M&Aによる6店舗を含む)の薬局について、資金調達は内部留保のほか、金融機関からの借入れやリースにより対応しました。

当社としては、「よい医療」の実現には、医療機関のみならず当社自身も安定した経営をする必要があると考えています。自己資本を利益の積み上げによって拡充することを基本に、適切な負債レバレッジも考慮しております。

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

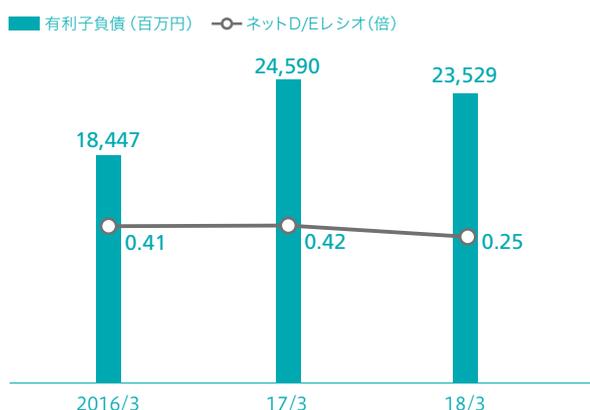
株主還元

当社は、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に努めることを基本方針としております。

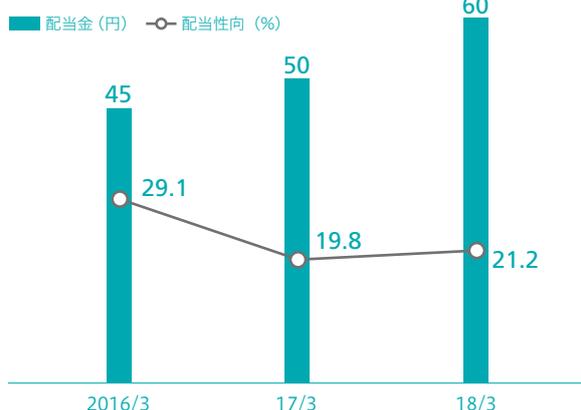
なお、2017年4月からスタートした中期経営計画「アクション 2020」において、「配当性向は20%以上を維持」することを方針として掲げています。これに基づき次期の配当については、1株あたり年間配当金27.5円(中間配当金13.75円、期末配当金13.75円)を予定しています。

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

有利子負債／ネットD/Eレシオ



配当金



※当社は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、2018年3月期以前の1株当たりの配当額については、当該株式分割前の実際の配当金の額を記載しております。

リスク情報

事業等のリスク

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

なお、文中における将来に関する事項は、2018年6月22日現在において判断したものであります。

1. 買収(M&A)等の投資について

当社グループは、事業拡大の一環としてM&A等の投資をおこなっており、それに伴うのれんが計上されております。そのため、今後新たにのれんが発生し、償却費用が増加する可能性があります。また、投資先の業績が当初計画に及ばず、将来の期間にわたりその状態が継続すると予想される場合には、減損処理等をおこなう必要が生じ、当社グループの業績に影響を及ぼすおそれがあります。

2. 薬局について

A. 医薬分業と調剤薬局の関係について

医薬分業は、医療機関が診察等の医療行為に専念し調剤薬局が薬歴管理や服薬指導等をおこなうことで医療の質的な向上を図るために国の政策として推進されてきました。今後、医薬分業率の伸び率が低下する場合には、新規出店等の店舗展開に影響があり、薬局の業績に影響を及ぼす可能性があります。

B. 調剤薬局の法規制について

当社グループの調剤業務をおこなうにあたり、各都道府県知事に「薬局開設許可」および「保険薬局指定」を受けるとともに、必要に応じて各都道府県知事等の指定等を受けることとされています。万一、法令違反等により、当該店舗の営業停止または取消を受けることとなった場合には、薬局の業績に影響を及ぼす可能性があります。

C. 薬価基準の改定、調剤報酬改定について

調剤売上は、薬剤に係る収入と調剤技術に係る収入から成り立っています。薬剤に係る収入は、健康保険法に定められた「薬価基準」という公定価格によっており、調剤技術に係る収入も健康保険法により定められた調剤報酬の点数によっております。今後、薬価基準の改定、調剤報酬改定がおこなわれ、薬価基準、調剤報酬の点数等が変更になった場合、薬局の業績に影響を及ぼす可能性があります。

D. 調剤過誤について

当社グループは、調剤過誤防止を重要課題のひとつとしており、研修等を通じ薬剤師の調剤技術や薬剤知識の向上に取り組み、調剤過誤防止のために複数チェック体制や調剤過誤防止システムにより調剤をおこなっております。また、万一に備え全店舗において薬剤師賠償責任保険に加入しております。しかし、重大な調剤過誤が発生した場合には、社会的信用の失墜、訴訟の提起による損害賠償等により、薬局の業績に影響を及ぼす可能性があります。

E. 消費税等の影響について

調剤売上は消費税法において非課税売上となり、一方、医薬品等の仕入は同法の課税仕入となるため、当社グループが医薬品等の仕入先に対し支払った消費税等は、消費税等として調剤売上原価の経費に計上しております。過去の消費税の導入および消費税率改定時には、消費税率の上昇分が薬価改定幅に考慮され、また当社も仕入先との価格交渉に際しては、消費税率の上昇分を考慮して交渉を進めてきました。しかし今後、消費税率が改定され、その影響が薬価あるいは仕入価格に反映されない場合には、薬局の業績に影響を及ぼす可能性があります。

F. 薬剤師の確保と出店計画

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

3. レンタルについて

A. レンタル取引について

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

B. 技術の進歩等への対応

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

C. 消費税等の影響について

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

4. リース・割賦について

A. 金利の動向について

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

B. 商品売上について

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

5. DtoDの推進について

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

当社は基本的戦略であるDtoDをさらに推進・強化し、ビジネスを拡大させる予定ですが、今後DtoDを推進するにあたり、DtoDが計画どおりに進展しない場合は、当社の業績に影響を与える可能性があります。

6. 個人情報の保護について

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

連結財務諸表

連結貸借対照表

	第38期 (2015.4.1~2016.3.31)	第39期 (2016.4.1~2017.3.31)	第40期 (2017.4.1~2018.3.31)
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	6,376	10,830	14,538
受取手形及び売掛金	19,617	21,395	20,536
割賦債権	1,874	1,821	2,934
リース債権及びリース投資資産	1,403	911	1,098
たな卸資産	6,583	6,557	5,787
繰延税金資産	789	811	814
その他	2,566	2,710	2,643
貸倒引当金	△20	△38	△53
流動資産合計	39,189	44,999	48,299
固定資産			
有形固定資産			
賃貸資産(純額)	5,177	4,823	5,483
建物及び構築物(純額)	11,716	13,312	12,898
土地	4,109	4,720	4,707
その他(純額)	2,539	2,216	2,351
有形固定資産合計	23,542	25,072	25,440
無形固定資産			
のれん	5,833	9,703	9,119
その他	1,201	1,537	1,383
無形固定資産合計	7,034	11,241	10,502
投資その他の資産			
投資有価証券	1,134	1,327	1,465
繰延税金資産	507	445	361
その他	3,231	3,673	3,716
貸倒引当金	△19	△0	△39
投資その他の資産合計	4,853	5,446	5,504
固定資産合計	35,431	41,760	41,448
資産合計	74,621	86,760	89,748

(百万円)

	第38期 (2015.4.1~2016.3.31)	第39期 (2016.4.1~2017.3.31)	第40期 (2017.4.1~2018.3.31)
負債の部			
流動負債			
支払手形及び買掛金	18,590	20,258	20,037
短期借入金	610	415	490
1年内返済予定の長期借入金	4,046	4,607	4,429
リース債務	267	256	275
未払費用	2,972	2,629	2,842
未払法人税等	1,572	1,762	1,837
割賦未実現利益	182	187	251
その他	2,994	3,112	3,433
流動負債合計	31,237	33,228	33,598
固定負債			
長期借入金	9,204	15,171	13,831
リース債務	714	920	731
長期割賦未払金	1,938	2,160	2,754
その他	1,880	2,397	2,306
固定負債合計	13,737	20,650	19,623
負債合計	44,975	53,879	53,221
純資産の部			
株主資本			
資本金	3,513	3,513	3,513
資本剰余金	5,566	5,566	5,566
利益剰余金	20,944	24,012	27,470
自己株式	△920	△920	△920
株主資本合計	29,104	32,172	35,629
その他の包括利益累計額			
その他有価証券評価差額金	338	432	611
その他の包括利益累計額合計	338	432	611
非支配株主持分	203	275	285
純資産合計	29,646	32,880	36,526
負債純資産合計	74,621	86,760	89,748

連結財務諸表

連結損益計算書

(百万円)

	第38期 (2015.4.1~2016.3.31)	第39期 (2016.4.1~2017.3.31)	第40期 (2017.4.1~2018.3.31)
売上高	120,776	122,216	135,431
売上原価	103,178	103,761	115,077
売上総利益	17,598	18,454	20,354
販売費及び一般管理費	11,511	12,206	13,164
営業利益	6,087	6,248	7,189
営業外収益	287	447	409
受取配当金	22	25	26
受取賃貸料	31	21	22
保険解約返戻金	36	21	-
投資有価証券評価益	-	168	-
その他	196	209	360
営業外費用	178	254	370
支払利息	75	81	103
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	103	137	178
経常利益	6,196	6,440	7,228
特別損失	1,371	48	123
減損損失	1,014	48	123
関係会社株式売却損	87	-	-
投資有価証券評価損	270	-	-
税金等調整前当期純利益	4,824	6,391	7,105
法人税、住民税及び事業税	2,569	2,452	2,859
法人税等調整額	△68	87	△7
法人税等合計	2,501	2,540	2,851
当期純利益	2,323	3,851	4,253
非支配株主に帰属する当期純利益	4	71	10
親会社株主に帰属する当期純利益	2,318	3,779	4,243

連結包括利益計算書

(百万円)

	第38期 (2015.4.1~2016.3.31)	第39期 (2016.4.1~2017.3.31)	第40期 (2017.4.1~2018.3.31)
当期純利益	2,323	3,851	4,253
その他の包括利益			
その他有価証券評価差額金	△136	94	178
その他の包括利益合計	△136	94	178
包括利益	2,186	3,945	4,432
(内訳)			
親会社株主に係る包括利益	2,181	3,873	4,421
非支配株主に係る包括利益	4	71	10

連結株主資本等変動計算書

(百万円)

	株主資本				株主資本 合計	その他の包括 利益累計額		純資産 合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式		その他有価証券 評価差額金	非支配 株主持分	
2015年3月31日残高	3,513	4,136	19,255	△1,044	25,861	475	184	26,521
剰余金の配当	-	-	△629	-	△629	-	-	△629
親会社株主に帰属する 当期純利益	-	-	2,318	-	2,318	-	-	2,318
自己株式の取得	-	-	-	△708	△708	-	-	△708
自己株式の処分	-	1,429	-	832	2,262	-	-	2,262
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	-	-	-	-	-	△136	18	△117
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

連結財務諸表

連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	第38期 (2015.4.1~2016.3.31)	第39期 (2016.4.1~2017.3.31)	第40期 (2017.4.1~2018.3.31)
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	4,824	6,391	7,105
減価償却費	3,836	3,902	3,971
のれん償却額	1,021	987	1,243
減損損失	1,014	48	123
受取利息及び受取配当金	△23	△27	△28
資金原価及び支払利息	112	105	118
売上債権の増減額(△は増加)	△993	1,127	1,016
割賦債権の増減額(△は増加)	△75	57	△1,048
リース債権及びリース投資資産の増減額(△は増加)	298	491	△187
たな卸資産の増減額(△は増加)	1,253	751	846
仕入債務の増減額(△は減少)	△1,436	△670	△400
その他の資産・負債の増減額	△798	△193	310
その他	620	258	421
小計	9,652	13,230	13,492
利息及び配当金の受取額	23	27	28
利息の支払額	△111	△103	△113
法人税等の支払額	△2,559	△2,222	△2,778
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,004	10,931	10,630
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	△4,233	△3,152	△1,875
社用資産の売却による収入	172	-	-
賃貸資産の取得による支出	△876	△264	△745
投資有価証券の取得による支出	△11	-	-
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△147	△6,440	△485
その他	115	△76	142
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,981	△9,933	△2,963
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)	64	△224	71
長期借入れによる収入	6,485	10,933	3,000
長期借入金の返済による支出	△3,001	△4,446	△4,614
リース債務の返済による支出	△751	△324	△276
割賦債務の返済による支出	△2,092	△1,924	△1,266
配当金の支払額	△629	△710	△785
自己株式の取得による支出	△708	-	-
その他	-	-	△0
財務活動によるキャッシュ・フロー	△635	3,301	△3,871
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	1,387	4,299	3,795
現金及び現金同等物の期首残高	4,968	6,356	10,655
現金及び現金同等物の期末残高	6,356	10,655	14,450

(事業区分の方法の変更)

当期から、中期経営計画に沿って事業別に戦略を立案し、より迅速な意思決定のもとに事業活動を行うため、組織・管理体制を事業を軸にした体制に見直したことに伴い、事業セグメントの区分方法を見直し、報告セグメントを従来の「東日本」「西日本」「九州」から、「医薬支援」「薬局」「その他」に変更しております。また、前年比較にあたっては、前年を変更後の区分に読み替えて行なっております。

セグメント情報

(百万円)

第39期

(2016.4.1～2017.3.31)

	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	計		
売上高						
外部顧客への売上高	25,305	95,966	944	122,216	-	122,216
セグメント間の 内部売上高又は振替高	6,278	370	-	6,649	△6,649	-
計	31,584	96,337	944	128,865	△6,649	122,216
セグメント利益	986	6,069	△52	7,003	△754	6,248
セグメント資産	25,809	49,864	1,932	77,606	9,153	86,760
その他の項目						
減価償却費	2,391	1,186	71	3,649	252	3,902
のれんの償却額	77	909	0	987	-	987
有形固定資産及び 無形固定資産の増加額	3,711	6,712	62	10,486	433	10,920

注1. 調整額は以下のとおりであります。

- セグメント利益の調整額△754百万円には、セグメント間取引消去114百万円、各報告セグメントに配分していない全社費用△868百万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。
 - セグメント資産の調整額9,153百万円には、投資と資本の相殺消去△17,598百万円、各報告セグメントに配分していない全社資産26,752百万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。
 - 有形固定資産及び無形固定資産の増加額の調整額433百万円は、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。

第40期

(2017.4.1～2018.3.31)

	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	計		
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。

- 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。
 - 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。
 - 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。

会社情報 (2018年6月1日現在)

会社概要

商号	総合メディカル株式会社
住所	福岡県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
創立	1978年(昭和53年)6月12日
資本金	35億1,300万円
株式	東京証券取引所市場第一部上場(証券コード 4775)
取引銀行	福岡銀行、みずほ銀行、七十七銀行、北日本銀行、横浜銀行、群馬銀行、常陽銀行、千葉銀行、千葉興業銀行、武蔵野銀行、静岡銀行、八十二銀行、富士第一銀行、京都銀行、十六銀行、池田泉州銀行、紀陽銀行、中国銀行、広島銀行、山陰合同銀行、四国銀行、北九州銀行、西日本シティ銀行、宮崎銀行、宮崎太陽銀行、大分銀行、佐賀銀行、十八銀行、肥後銀行、筑邦銀行、鹿児島銀行、三井住友銀行、三井住友信託銀行、三菱UFJ銀行、日本政策投資銀行、農林中央金庫 他
グループ会社 (32社)	株式会社ソム・テック(医療・介護施設の企画・設計・施工)、総合メディプロ株式会社(医療従事者の紹介・派遣)、総合リアルエステート株式会社(医療関連施設の賃貸・管理)、株式会社エス・エム・イー(医薬品等の卸売販売)、総合ケアネットワーク株式会社(住宅型有料老人ホーム)、株式会社サンヴィラ(介護付有料老人ホーム)、株式会社保健同人社(保健・健康情報サービス)、株式会社ジィ・エム(医療施設内装工事)、株式会社文教(病院内の売店・コンビニエンスストアなど)
(調剤薬局)	総合メディカル・ファーマシー中部株式会社、株式会社あおば調剤薬局、前田産業株式会社、株式会社ヤタヤ薬局、株式会社タイコー堂薬局本店、株式会社ビューティドラッグサイトウ、有限会社ファーマシステムズ、株式会社祥漢堂、株式会社御代の台薬局、株式会社本木薬局、有限会社アイ調剤薬局、有限会社要町薬局、株式会社ツカサ調剤薬局、株式会社光裕、株式会社三平、有限会社フラワー調剤、有限会社グリーン薬局、有限会社コヤマ、株式会社北野調剤薬局、有限会社ケイエスメディソン、株式会社トラスト、トライアドプラス株式会社、K&Kファーマシー株式会社
拠点数	852(支店 3、支店 23、営業所 4、出張所 1、調剤薬局 691、院内売店・コンビニ 80、院内レストラン・カフェ 46、住宅型有料老人ホーム 3、介護付有料老人ホーム 1)
従業員数 (連結)	7,138名(正社員 4,612名、パート 2,526名)

沿革

1978. 6	医療機器のリース、医療機関に対するコンサルティングを事業目的として、(株)総合メディカル・リースを資本金2千万円で設立	2007. 8	三井物産(株)と業務提携
1987. 10	不動産仲介業、医業承継事業を開始	9	三井物産(株)を割当先とする第三者割当増資を実施
11	入院患者向けテレビのレンタル事業を開始	2010. 6	薬局の(株)あおば調剤薬局の全株を取得
1988. 5	そうごう薬局1号店を開設	2011. 1	医薬品等の卸売販売を開始
1989. 10	総合メディカル(株)に商号変更	10	薬局の前田産業(株)の全株を取得
11	医療関係者を対象とした会員制度「グリーンメンバーズ」(現・サクシードメンバーズ)を開始	11	住宅型有料老人ホームなど介護サービス事業を開始
1994. 10	医療施設の企画・設計・施工を開始	2012. 6	介護付有料老人ホームの(株)サンヴィラの株式を取得
2000. 8	東京証券取引所市場第二部に株式上場	11	薬局の(株)ヤタヤ薬局の全株を取得
2001. 4	病院等のテレビレンタルをおこなうオリックス・メディアサプライ(株)の全株を取得	2013. 8	薬局の(株)タイコー堂薬局本店と(株)ティ・エム薬局の全株を取得
9	病院内売店を開始	2014. 10	薬局の(株)タイコー堂薬局本店が、(株)ティ・エム薬局を吸収合併
10	東京証券取引所市場第一部に株式上場	2015. 3	保健・健康情報サービスの(株)保健同人社の株式を61.6%取得
2002. 1	「DtoD」を開始	6	薬局の(株)祥漢堂の全株を取得
1	薬局の(有)ハローメディカル、(有)ハローネットワーク、(有)ハセ調剤薬局の全持分を取得	8	総合メディアサプライ(株)の全株を譲渡
2003. 12	医療従事者の紹介・派遣を開始	2016. 2	医療施設内装工事の(株)ジィ・エムの株式を75%取得
2005. 4	病院運営管理受託を開始	12	薬局のみよの台薬局グループの株式を取得
		2018. 4	病院内の売店・コンビニエンスストアなどの(株)文教の全株を取得

株式の情報 (2018年3月31日現在)

株式の状況

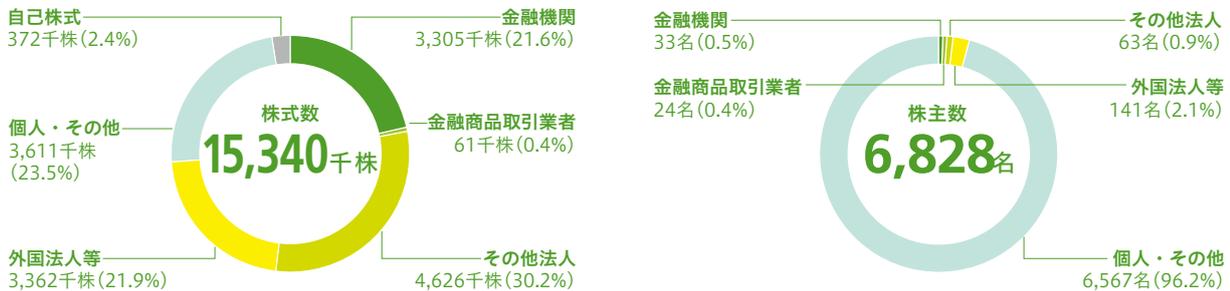
発行済株式の総数	15,340,156株
株主数	6,828名
単元株主数	6,005名

大株主(上位10名)

株主名	持株数	出資比率
三井物産株式会社	3,819千株	25.51%
THE SFP VALUE REALIZATION MASTER FUND LIMITED (常任代理人 シティバンク、エヌ・エイ東京支店)	932	6.22%
東京センチュリー株式会社	722	4.82%
株式会社福岡銀行	615	4.10%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	528	3.52%
小山田 浩定	453	3.03%
株式会社北九州銀行	404	2.69%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	293	1.95%
THE CHASE MANHATTAN BANK, N.A. LONDON SPECIAL OMNIBUS SECS LENDING ACCOUNT (常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部)	262	1.75%
総合メディカル従業員持株会	220	1.47%

(注) 1.自己株式(372千株)は、上記大株主には記載しておりません。
2.出資比率は、自己株式を控除して計算しております。
3.当社は、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。
なお、2018年3月31日の株式の状況につきましては、当該株式分割前の株式数を記載しております。

所有者別株式分布状況



株価と出来高の推移



※当社は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、2018年3月期以前の株価と出来高について、当該株式分割がおこなわれたと仮定し、算定しております。

お問い合わせ先：総合メディカル株式会社 広報IR部

TEL: 092-713-9181 E-mail: ir@sogo-medical.co.jp <http://www.sogo-medical.co.jp/ir/>



よい医療は、よい経営から

総合メディカル株式会社

福岡市中央区天神二丁目14番8号 福岡天神センタービル16階
www.sogo-medical.co.jp

