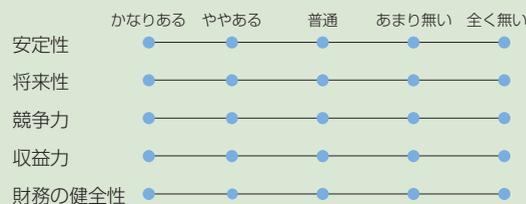


アンケートのお願い

当社では、株主の皆様からいただいたご意見を誠実に受け止め、今後の経営及びIR活動に活かしてまいりたいと考えております。皆様からの貴重なご意見をお待ちしております。なお、本アンケートを当社ディスクロージャーの充実以外の目的には利用しないことをお約束いたします。

① 当社に対してどのようなイメージをお持ちですか
(各項目に○をつけてください)



② 今回の事業報告書でご興味を持たれた内容をお選びください
(複数回答可)

- トップインタビュー 特集 トピックス
 財務ハイライト 事業別の状況 連結財務諸表
 単体要約財務諸表 会社情報及び株式関連情報

③ 当社株式についてはどのような方針をお持ちですか

- 長期保有したい 買い増しも考えたい
 場合により売却も考える 未定

④ 株主政策として何を最も重視しますか(複数回答可)

- 株式分割の実施 配当性向の向上
 株主優待制度の導入 その他()

⑤ 当社または本誌へのご意見・ご感想がありましたら
お願いいたします



株主メモ

決算期 ●3月31日
定時株主総会 ●6月中
基準日 ●3月31日
株券の種類 ●1株券、5株券、10株券、50株券、100株券
中間配当基準日 ●9月30日
1単元の株式数 ●—
名義書換代理人 ●大阪市中央区北浜四丁目5番33号
住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所 ●大阪市中央区北浜四丁目5番33号
住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵便物送付先) 〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10
住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先) [住所変更等用紙のご請求] ☎0120-175-417
[その他のご照会] ☎0120-176-417
同取次所 ●住友信託銀行株式会社 全国各支店
単元未満株式 ●上記名義書換代理人がお取扱いいたします。
買取請求取扱場所
公告掲載新聞 ●日本経済新聞
なお、決算公告(貸借対照表)は下記アドレスに掲載
しております。
<http://www.ghs-inc.co.jp/>

お問い合わせ・資料請求等は、下記まで…

グリーンホスピタルサプライ株式会社

〒565-0853 大阪府吹田市春日3丁目20番8号
TEL.06-6369-0130 FAX.06-6369-3191
URL(ホームページアドレス) <http://www.ghs-inc.co.jp/>

第13期 事業報告書

2004年4月1日～2005年3月31日



グリーンホスピタルサプライ株式会社

証券コード：3360





● トップインタビュー

おかげさまで株式を東証第2部に上場。 次の成長に向けた戦略が着々と進行 しております。

代表取締役社長
古川 國久



Q 貴社はどのような考え方に基づいて設立されたのでしょうか。

当社は1992年に「医療」「保健」「福祉」の分野に特化した企業としてスタートいたしました。高齢化社会の到来、これに伴う医療・保健・福祉制度の見直しの必要性が言われ始めたのは、ちょうどこの頃からです。

この事業分野への特化を決めると同時に、当社は、My CompanyではなくYour Companyを目指そう、そして互いに信頼し合い、協力し合うことを大切にしていこうと決意し、その意志を「グループ理念」と「グループアイデンティティ」に表現いたしました(下の通り)。この理念は、幕末の備前松山藩で藩政改革を成し遂げた山田方谷の言葉「至誠惻怛(しせいそくだつ)」が基となっております。この言葉は、「まごころ(至誠)と、いたみ悲しむ心(惻

怛)があれば、やさしく(仁)なれる」という意味で、この気持ちで生きることが人としての正しい道であり、物事をうまく運ぶことにつながる、という「誠意中心主義」の思想を示しております。

グループ理念のS.H.I.P.は、至誠惻怛が示す感謝の念を忘れることなく、常に目指すべき4つの姿勢を示しており、同時に、いつまでも帆に風を受けて航海を続ける船(Ship)でありたい、という気持ちを表わしております。

2005年2月、当社は皆様のおかげさまをもちまして念願の東証2部上場を果たしました。今後の成長に一層の弾みを付け、S.H.I.P.の追求を本格化してまいります。

グループ理念

し せい そくだつ

至誠惻怛というSHIPからS.H.I.P.へ

Sincere+Humanity+Innovation+Partner

(誠実な心)

(「情」の心)

(革新者の気概)

(パートナーシップ)

グループアイデンティティ

地球と地域にやさしい 「生命を守る人の環境づくり」 を目指して

Q 近年の経営環境をどのように分析していますか。

当社を取り巻く経営環境は今、極めて大きな変革の時を迎えております。ご存知の通り、日本は超高齢化社会への階段を急激なスピードで駆け上がっております。これが日本の医療財政を大きく圧迫してきたため、近年、様々な医療行政改革が実施され、その結果、医療・調剤・介護などの業界に大きな変化が生じつつあります。

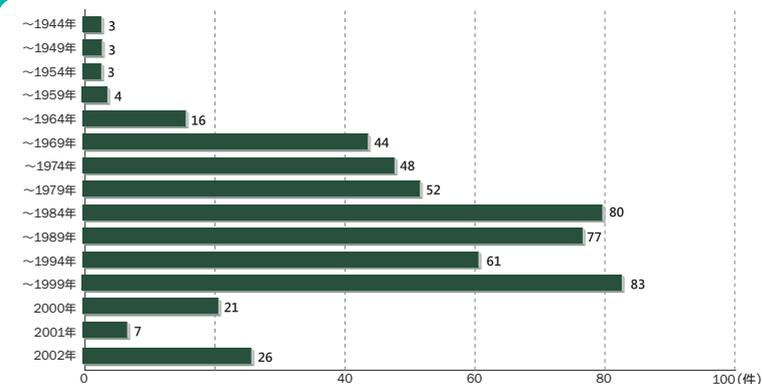
こうした中、医療業界においては、薬価引下げ、診療報酬見直し、医薬分業の進行、DPC(診断群分類)に基づく包括払いの広がりなどを背景に、病院経営自体が見直しの時期を迎えており、「出来高型」から「コスト管理型」へ病院経営の意識改革が進んでおります。これは、国公立病院(大学病院を含む)にとっても例外ではなく、医療提供体制の抜本的改革に向け独立行政法人化がスタートし、今後、民間の資金・能力を導入して低廉な公共サービスの提供を目指すPFI(Private Finance Initiative: 民間からの資金投入)の導入が進むものと思われまます。加えて、1970年代の第1次建設ブーム期に建設した病院が築後30年を経過して建替期に入り、また、電子カルテ、レセプト電算処理、EBM(科学的根拠に基づく医療)など「医療のIT化」が急速に進行しております。医療業界ではこれら一連の変化が今、一度に起こっており、業界構造は大変革期を迎えていると言ってよいでしょう。

当社の「ヘルスケア事業」が属

しております調剤業界と介護業界もまた、環境が様変わりしつつあります。調剤業界では、医薬分業の進行により院外処方箋率が50%を超える状況となり、今後、患者へのコンサルティングなど質的向上を図れる調剤薬局でなければ生き残っていけない再編淘汰の時代が訪れることが予想されます。また、介護業界においては、団塊の世代すべてが65歳以上となる2015年までに、65歳以上人口が毎年70万人増加し、高齢者施設ケアのための社会資本の絶対的不足が予想されております。

こうした大変革期におきまして、今後、当社の果たすべき役割はますます大きくなっていくものと考えております。

建築年別病院数(一般病院)



出典：中央社会保険医療協議会「医療経済実態調査(医療機関調査)」(2003年6月：調査対象病院数 528病院)
注：2002年10月1日現在の全国一般病院数8,116病院



● トップインタビュー

Q 近年の業績好調の要因は何ですか。

当社の高い成長性について、外部要因と内部要因の2つの側面から説明いたします。

まず、外部要因として、現在医療業界に起こっております変化は、既成の取引関係を崩壊させるほどの大きなものとなっております、これは、当社のように歴史の浅い企業にとっては極めて大きなチャンスであり、この機を活かして、当社は実際に多くの新しいお客様から大型案件を受注することに成功しております。

次に、内部要因ですが、これは、当社が単なる医療機器・設備の販売会社ではなく、病院経営の視点からの総合コンサルティングを基礎とし、各業務の専門スタッフが開業及び開業後までを一貫サポートする専任体制をとっていることが他社との大きな差別化となり、これによってチャン

スを成果に変えることができたのだと自負しております。医療業界は当面、このような大きな変革期の中にあり、当社の「トータルバックシステム事業」と「メディカルサプライ事業」は今後も拡大成長を続けていくものと思われま

す。また、当社独自のビジネスモデルも成長の牽引役となっております。「トータルバックシステム事業」で開発したお客様が「メディカルサプライ事業」の重要な顧客となり、さらに、「ヘルスケア事業」では、事業パートナーとなるように、当社にとって医療機関は「大口プロジェクトの開発対象としてのお客様」「未永く安定的なお付き合いを賜るお客様」「共同事業を営むパートナー様」という3つの側面をもっております。この医療機関との強い信頼関係が、事業間シナジーの高い成長性を実現していると考えております。

Q 貴社の強みと戦略を教えてください。

基本的な強みは前述の通り、当社が販売集団ではなくソフト集団である、という点です。この自社の位置づけに基づく体制の構築は、現在の医療業界のニーズに的確にフィットし、当社は急成長を遂げてきたと言ってよいでしょう。

この強みを最大限に発揮するために、当社は「頂上戦略営業」を重視した営業活動を展開しております。大きな変化を遂げなければならない医療機関に対して大胆かつ戦略的な提案をし、それを実現させるためには、従来の代理店のようなボトムアップ型の営業活動では時間も掛かり実現の可能性も低くなります。当社は、業界屈指のコンサルティング能力を武器に、病院経営者に対する頂上戦略営業を展開することで、多数の案件を獲得してまいりました。

この頂上戦略営業で獲得したお客様の多くは、大病院である場合が多く、非常に有力な顧客基盤が拡大していることも当社の強みとなっております。当社のビジネスモデルには、開発したお客様がその後も安定的な収益を得るお客様ともなっていく事業間シナジーがあるため、有力顧客の開発は即、安定収益の拡大につながります。

当社には「トータルバックシステム事業」「メディカルサプライ事業」「ヘルスケア事業」という3つの主力事業があります。当社の基本戦略は、この3事業のシナジーを常に最大化していくこと、時代環境の変化に合わせてそうしたビジネスモデルへと常に改良していくことです。これまでのところ、この基本戦略は十分な成功を収めてきたと判断しております。

Q 今後の展望をお聞かせください。

医療業界では、前述いたしましたとおり大きな変化が起こっており、国公立・民間の双方で病院のコスト削減意識が一層高まりをみせております。こうした動きに対応して当社は今後、「病院経営」を視点としたコンサルティング能力の一層の強化と、一貫サポートを基本としたソリューションビジネスの拡大を図り、大型案件の獲得に注力してまいります。同時に、医療関連の消耗品について消費した分だけを自動的に納品する「院外SPDシステム」による一括供給販売を強化するべく、「次世代型」の開発・導入を推進し、既存顧客の更なる安定化と深耕を図ってまいります。

また、福祉の分野においても、介護保険給付費が急速に増加しており、10年後には国民医療費全体の35%を越えるといった予測が出ており、事業機会はますます大

きくなっていくことが考えられます。当社は、介護付有料老人ホームの開設・運営を行う「ライフケア部門」を展開しております。有力医療法人グループとの共同事業のスタイルで事業主体となる子会社を個別に設立し、現在、既に5つの会社を設立し、うち、2施設の開設まで漕ぎ着けております。2007年3月期中には5施設全てが開設し、入所定員は合計1,000名となる予定です。

今後当社は、新しい事業分野である「ヘルスケア事業」(調剤薬局部門とライフケア部門)の拡大を進め、「トータルバックシステム事業」「メディカルサプライ事業」を合わせた3つの事業を『3本柱』とした事業拡大を図ってまいります。

株主の皆様には、当社の経営に対するご理解とご支援を賜りたく宜しくお願い申し上げます。

グリーンホスピタルサプライの事業編成と特徴

当社は、医療機関を「得意先」と同時に「事業パートナー」と捉え、相互の信頼関係の最大化による独自の成長モデルを構築しています。





● 特集：トータルパックシステム事業の強み

医療機関の開業までを一貫支援

当社のコア事業である「トータルパックシステム事業」は、その名称が示す通り、より良い医療環境づくりの全てを一貫してサポートするものです。

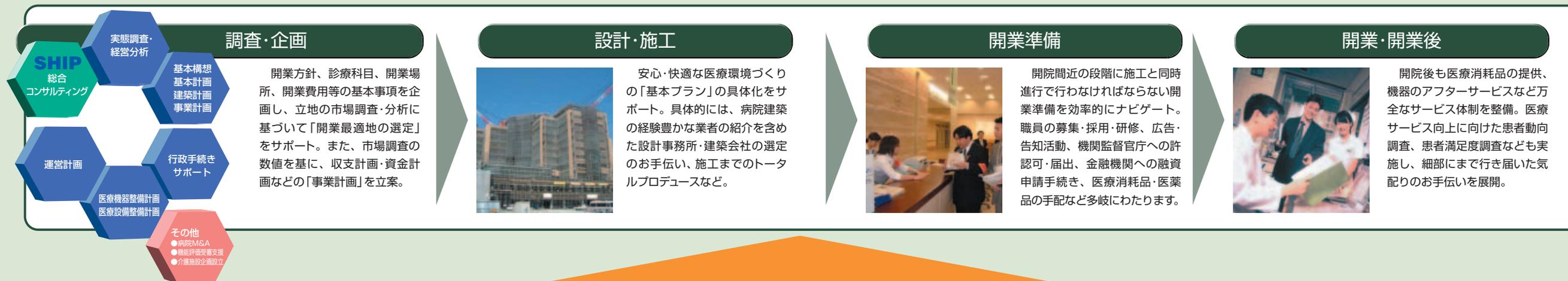
医療機関を開業（建替えや設備の新設を含めて）するまでには、様々なプロセスで専門的なノウハウが必要です。当社は、調査・企画から開業後のアフターフォローまで、病院の建替え・新築・増改築に求められる情報やノウハウをトータルで提供する体制を敷いています。また、医療機関のあらゆるご要望にお応えするために、案件ごとに専門スタッフが専任チームを組んで対応しており、高い顧客満足を獲得しています。

「選ばれる病院」づくりのための付加価値の提供

行政・制度、技術、患者のニーズなど医療を取り巻く環境は大きく変化してきています。開業を成功へと導くためには、マーケティングを始めとした「病院経営」の視点とノウハウが欠かせません。

医療機関の開業サポートに当たって、当社は、「患者様から選ばれる医療機関」となることを目指して、市場分析やマーケティング、経営分析や改善計画など経営者の視点から提案をスタートさせています。

医療設備・機器を単に販売するのではなく、ソリューションという付加価値の提供を重視した営業形態をとることで、当社の競争力は非常に高い水準にあると言えます。選ばれる病院づくりの提案は、結果として当社が選ばれる営業形態となっています。



頂上戦略営業

当社の「トータルパックシステム事業」の競争力を担う4つの強みがあります。第一の強みが「頂上戦略営業」、いわばトップダウン型の営業手法です。医療機器・設備の販売は従来、契約メーカー商品の販売のため、実際の使用現場への営業が中心でした。しかしこれでは決裁者である病院経営者へのアプローチ力が非常に弱く、新規取引では受注になかなか結びつきません。そこで当社は、「病院経営」の視点から経営者に直接、トータルソリューション提案を行うことで信頼を獲得し新規受注へとつなげています。

コンサルティング能力

頂上戦略営業を支えているのが、業界でも最高水準を誇る「コンサルティング能力」です。病院経営が先行き不透明な時代にあって、物売る営業スタイルではなく、パートナーとして経営を共に考える営業スタイルをとることで、同業他社との大きな差別化を実現しています。このコンサルティング能力によって、当社は、開業計画の企画段階から参画することができ、その結果、信頼を高め、取引を大口化することに成功しています。

専任チーム体制

国公立病院の独立行政法人化や民間病院の建替え需要の拡大などを背景に、案件の長期・大型化が進んでいます。こうした増加傾向にある大型プロジェクトに的確に対応するために、当社はプロジェクト毎に専任チームを組成し、万全なサポート体制を敷いています。プロジェクトを通じて長期にわたり多様な医療ニーズを解決するお手伝いを続けることで、強い信頼関係を構築し、医療機器調達業務の一括受注などの成果を生むと同時に、他事業へのシナジーをも生み出しています。

全方位型仕入システム

病院経営者の視点に立ったサポートを展開するためには、特定の医療機器メーカーの代理店という立場を超えた仕入環境の確立が不可欠です。当社は、特定メーカーの制約を受けない「全方位型」の仕入環境を確立することで、得意先購買代理店として医療機関の要望を最優先にした機器の仕入を実施しています。この結果当社は、幅広い品揃え、高い顧客満足度、急速な技術革新等の変化に強い柔軟性など、競合他社に対する強い競争力を発揮しています。



トピックス

財務ハイライト

2005年2月22日に株式を東京証券取引所市場第二部に上場しました。



高知医療センター

当社は、2005年2月22日に東京証券取引所市場第二部に上場し上場企業としての新たな出発をいたしました。ひとえに株主の皆様、そして関係者の皆様のご支援の賜物と心より感謝申し上げます。なお、当社ではこの株式上場を記念して、東証第二部上場記念配当（詳細はP13参照）を実施することといたしました。

病院PFI事業の国内第1号案件「高知医療センター事業」において医療機器調達業務を一括受注しました。



国公立病院の独立行政法人化の一環として注目を集めている病院PFI事業ですが、当社はこの度、その国内初となる案件「高知医療センター事業」において総合的なコーディネートを行うと共に、医療機器調達業務を一括受注しました。同事業は事業SPC（特別目的会社）を設立し、ここに多数の民間の資金とノウハウを結集することで低廉な公共サービスの提供を目指すもので、今後こうした案件の増加が見込まれています。

当社は今後も「高知医療センター事業」で培ったノウハウを最大限活用し、病院PFI事業に積極的に対応していく所存です。

介護付有料老人ホーム「ウエルハウス尼崎」に続き2005年6月には「エスペラル城東」を開業しました。



ウエルハウス尼崎

当社は介護付有料老人ホームの開業・運営を行う「ライフケア」部門に着手しており、事業パートナーの医療機関近接エリアにおける大規模都市型施設により、安心と利便性を両立した施設提供を目指しています。加えて入所しやすい低価格設定により幅広い利用者ニーズへの対応に取り組んでいます。2004年4月に当社第1号施設となる「ウエルハウス尼崎」（兵庫県尼崎市／定員146名）がオープンしました。また、2005年6月には「エスペラル城東」（大阪府城東区／定員308名）をオープンしました。医療機関とのパートナーシップにより、今後も随時開設を計画していきます。



エスペラル城東

単位：百万円

	単 体				連 結			
	2001/4	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3	2003/3	2004/3	2005/3
売上高	425	459	24,129	29,639	33,420	35,145	44,045	52,860
営業利益	138	125	924	1,252	1,517	1,422	1,639	2,713
経常利益	144	110	1,085	1,482	1,751	1,357	1,584	2,515
当期純利益	74	80	352	850	990	484	834	1,305
総資産	1,677	19,828	21,731	21,622	31,271	29,219	34,890	47,410
株主資本	349	2,287	2,898	4,158	10,238	2,477	3,734	10,130

注1) 2002年3月31日付で子会社との合併を行っております。注2) 2002年3月期は決算期変更に伴い、11ヵ月の変則決算となっております。

売上高(連結)



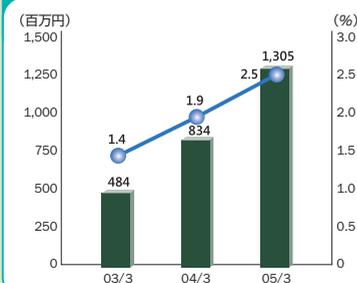
営業利益・営業利益率(連結)



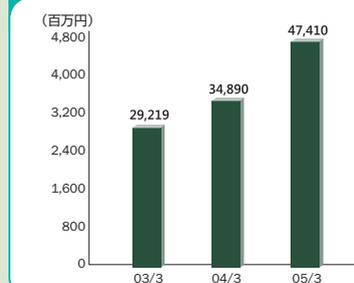
経常利益・経常利益率(連結)



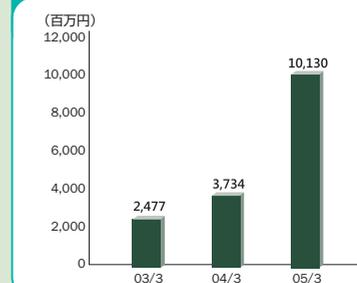
当期純利益・当期純利益率(連結)



総資産(連結)



株主資本(連結)





事業別の状況

第13期の営業概況(連結)

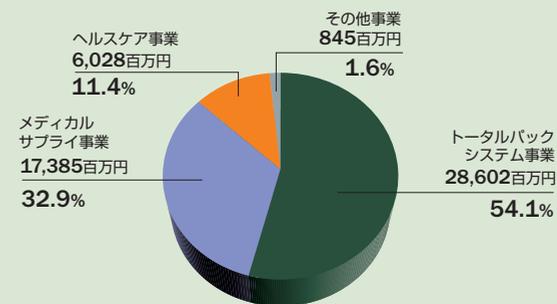
当社グループが属する医療業界では、医療提供体制の抜本改革に向けた諸施策が浸透する中、平均在院日数や入院診療単価などの病院間格差がますます拡大しています。また、老朽化や制度改革への対応として民間病院の新・増築需要が顕在化し、官公立病院・大学病院等の経営改革も本格化しており、従来の市場バランスを変質させる様々な動きが出現しています。

また、調剤薬局業界では、地域の中小調剤薬局が大手企業に取り込まれるなど再編淘汰が始まりつつあります。介護業界では、これまで急速な拡大を遂げてきた在宅サービス分野における新たな動き、有料老人ホーム事業展開各社の株式上場、他業種からの相次ぐ参入など、事業環境が大きく変わりつつあります。

こうした中、当社グループは、「トータルパックシステム事業」においては、従来どおり長期管理していた大型プロジェクト案件を確実に売上計上し、日本最初の病院PFI案件への対応から民間病院の移転・増改築等まで、幅広く大型案件への参画及び受注を増加させることができました。また、「メディカルサプライ事業」においては、院外SPDシステムの安定的運用を図るとともに、経営効率の向上を目的に2004年7月に新物流倉庫を完成させました。更に、新事業である「ヘルスケア事業」においては、調剤薬局の買収及び新設を行うとともに、当社グループの介護付有料老人ホーム第1号施設のオープンを果たしました。

これらの結果、当期の連結業績は、売上高52億60百万円(前期比20.0%増)、営業利益27億13百万円(同65.5%増)、経常利益25億15百万円(同58.7%増)、当期純利益13億5百万円(同56.6%増)の大幅な増収増益となりました。

●事業別売上高(連結)構成比(2005年3月期)



●事業内容

- トータルパックシステム事業**
 - 医療機関の新設・移転・増改築及び医療機器購入等のニーズに対する総合的なサービスの提供
 - 企画運営・医療設備コンサルティング
 - 医療機器・医療設備等の販売及びリース
 - 建設工事、不動産賃貸業務、その他
 - 以上の業務の一括受注
- メディカルサプライ事業**
 - 医療機関に対する診療材料・医療用消耗品等の販売
 - ルート販売
 - 院外SPDシステムによる一括供給販売
 - 専門領域別の専門販売
- ヘルスケア事業**
 - 「調剤薬局部門」と「ライフケア部門」の2部門で展開
 - 【調剤薬局部門】
 - 大規模病院周辺の門前薬局の経営
 - 【ライフケア部門】
 - 介護付有料老人ホームの経営
- その他事業**
 - 理化学・環境機器等の販売

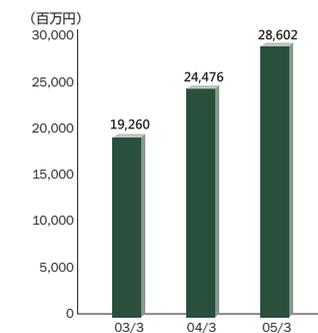
トータルパックシステム事業

当期は、特に民間病院に対する集中的営業活動を展開し、次期以降の大型案件の取り込みを行い、受注管理件数を増加させることができました。また、当期売上の柱となった「高知PFI事業」においては、医療機器整備業務に対する取り組みのため高知分室を設置し、人材の集中投下を行った結果、関連医療設備・医療機器の一括納入に成功しました。

また、独立行政法人化に伴う新規事業を目指しPET検査サービス提供事業を行う「グリーンエンジニアリング株式会社」を設立し、産学連携による遠隔画像診断支援サービス事業を目的に「株式会社大阪先端画像センター」を設立しました。

以上の結果、同事業の売上高は28億2百万円(前期比16.9%増)となりました。

●同部門の売上高(連結)の推移

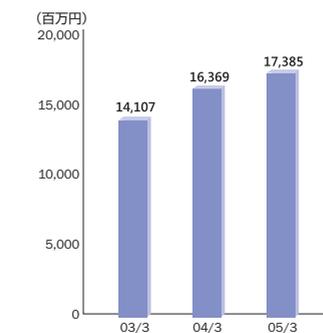


メディカルサプライ事業

同事業では、前期において「院外SPDシステム」による民間大型病院等への販路拡大を大阪府下中心に進めた結果、当期はこの受託病院からの安定的売上を獲得することができました。この運用面において当期は経営効率の向上を目指して、倉庫を新設し、物流システム及び運用の集中による作業効率の改善と仕入先の整理統合を推進しました。加えて、独立行政法人化や自治体病院の経営改善に伴うビジネスチャンスの取り込みにも成功し、次年度以降の新規取引先の確保を行いました。

以上の結果、同事業の売上高は17億3百万円(前期比6.2%増)となりました。

●同部門の売上高(連結)の推移



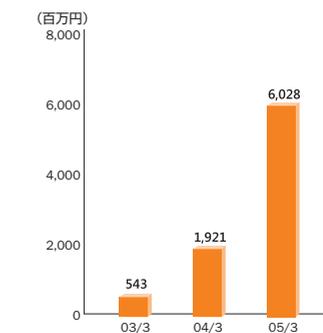
ヘルスケア事業

調剤薬局部門では、前期の積極的なM&Aに加え、当期も2004年6月に「有限会社わかば」(3店舗)を子会社化するとともに、新規出店を2店舗行い、当期末の調剤薬局店舗数は18店舗となりました。

また、ライフケア部門においては、当社グループの介護付有料老人ホーム第1号施設となる「ウエルハウス尼崎」(ユニイトライフ株式会社が運営)を2004年4月にオープンし、当期末現在で124名の入所者を迎え入れ、単月収支は黒字化しています。前期までに既に第3号施設の建設企画に着手するための運営子会社を設立していますが、当期は、第4号施設及び第5号施設の建設企画に着手するための運営子会社として「弘道会ライフ株式会社」及び「あいのライフ株式会社」を設立しました。

以上の結果、同事業の売上高は6億0百万円(前期比213.7%増)となりました。

●同部門の売上高(連結)の推移





連結財務諸表

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	当 期 平成17年3月31日現在	前 期 平成16年3月31日現在	前期比 増減額		当 期 平成17年3月31日現在	前 期 平成16年3月31日現在	前期比 増減額
【資産の部】				【負債の部】			
流動資産	31,840	22,964	8,876	流動負債	28,065	20,645	7,419
1 現金及び預金	10,726	3,980	6,745	支払手形及び買掛金	22,450	15,227	7,223
受取手形及び売掛金	17,720	14,896	2,824	短期借入金	2,196	2,090	106
有価証券	-	3	△ 3	1年以内返済予定長期借入金	917	1,530	△ 612
たな卸資産	1,996	1,891	105	未払法人税等	656	660	△ 3
短期貸付金	217	1,353	△ 1,136	賞与引当金	188	154	33
その他	1,256	908	347	その他	1,655	982	672
貸倒引当金	△ 76	△ 70	△ 5	固定負債	9,182	10,506	△ 1,323
固定資産	15,569	11,926	3,643	社債	2,522	2,520	2
有形固定資産	10,571	8,122	2,449	長期借入金	5,594	7,202	△ 1,607
建物及び構築物	1,675	1,665	10	繰延税金負債	316	-	316
機械装置及び運搬具	5	6	△ 1	退職給付引当金	69	61	7
賃貸資産	1,478	2,004	△ 525	役員退職慰労引当金	37	32	4
土地	4,855	3,503	1,352	連結調整勘定	-	51	△ 51
賃貸土地	758	870	△ 112	その他	643	638	4
建設仮勘定	1,714	2	1,712	負債合計	37,247	31,152	6,088
その他	83	68	14	少数株主持分	32	4	28
無形固定資産	553	486	66	【資本の部】			
投資その他の資産	4,445	3,318	1,127	資本金	2,288	495	1,793
投資有価証券	1,824	673	1,150	資本剰余金	3,215	299	2,915
長期貸付金	1,058	1,548	△ 489	利益剰余金	3,876	2,677	1,199
差入保証金	727	609	117	その他有価証券評価差額金	750	261	488
その他	1,106	764	341	自己株式	△ 0	△ 0	△ 0
貸倒引当金	△ 271	△ 278	6	資本合計	10,130	3,734	6,395
資産合計	47,410	34,890	12,519	負債資本合計	47,410	34,890	12,519

1 現金及び預金、受取手形及び売掛金

大型プロジェクト案件をはじめとした売上高の増加に伴い、前期末に比べ、現金及び預金が67億45百万円増、受取手形及び売掛金が28億24百万円増となりました。これらが流動資産の主な増加要因です。

2 土地、建設仮勘定

前期より手掛けているヘルスケア事業におけるライフケア部門の施設（介護付有料老人ホーム）等に関連した施設用地の取得と建設に伴って、土地13億52百万円増、建設仮勘定17億12百万円増となりました。これらが固定資産の主な増加要因となっています。

3 有利子負債

約定返済及び公募増資資金による繰上返済に伴って長期借入金が減少するなどにより、当期末の有利子負債（短期借入金+1年以内返済予定長期借入金+社債+長期借入金）は前期末に比べ2億12百万円減となりました。

4 資本合計

当期末の資本合計（株主資本）は、公募増資等に伴う資本金・資本剰余金の増加、利益剰余金の積み増し等により、前期末に比べ63億95百万円増となりました。

連結損益計算書

(単位：百万円)

	当 期 平成16年4月1日～ 平成17年3月31日	前 期 平成15年4月1日～ 平成16年3月31日	前期比 増減額
売上高	52,860	44,045	8,815
売上原価	45,508	38,512	6,996
5 売上総利益	7,352	5,533	1,818
販売費及び一般管理費	4,638	3,893	744
6 営業利益	2,713	1,639	1,074
営業外収益	253	271	△ 18
営業外費用	451	326	124
経常利益	2,515	1,584	930
特別利益	95	138	△ 43
特別損失	117	27	89
税金等調整前当期純利益	2,493	1,695	797
法人税、住民税及び事業税	1,031	933	98
過年度法人税等	34	-	34
法人税等調整額	126	△ 31	158
少数株主損失	5	39	△ 34
7 当期純利益	1,305	834	471

5 売上総利益

事業規模拡大に伴うスケールメリット等により売上原価率の引下げに成功し、売上総利益率は前期比1.4ポイント向上し13.9%となりました。

6 営業利益

業容拡大の中、人員増強に伴う人件費増加はあったものの、販管費率は前期並みに維持することができたことにより、営業利益率は前期比1.4ポイント向上し5.1%となりました。

7 当期純利益

新株発行費用等の上場関係費用、固定資産売却損等により前期に比べ営業外費用及び特別損失が増加しましたが、売上拡大と収益性向上により、当期純利益率は前期比0.6ポイント向上し2.5%となりました。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	当 期 平成16年4月1日～ 平成17年3月31日	前 期 平成15年4月1日～ 平成16年3月31日	前期比 増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	6,269	901	5,368
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 1,032	△ 5,052	4,020
財務活動による キャッシュ・フロー	2,605	1,859	746
現金及び現金同等物に係る 換算差額	0	0	△ 0
現金及び現金同等物の 増加(△減少)額	7,842	△ 2,291	10,134
現金及び現金同等物の 期首残高	2,370	4,662	△ 2,291
連結範囲変更に伴う現金 及び現金同等物の減少額	△ 19	-	△ 19
現金及び現金同等物の 期末残高	10,193	2,370	7,822

8 営業活動によるキャッシュ・フロー

業容拡大に伴い売上債権が増加したものの、大幅な増益に伴い税金等調整前当期純利益24億93百万円計上し、仕入債務も増加したことから、営業活動によるキャッシュ・フローは前期比53億68百万円増加しました。

9 現金及び現金同等物の期末残高

業容拡大に伴って営業活動によるキャッシュ・フローが大幅な収入増となったことなどにより、当期末における現金及び現金同等物の残高は前期末に比べ78億22百万円増加しました。



● 単体要約財務諸表

会社情報及び株式関連情報
(2005年3月31日現在)

単体要約貸借対照表

(単位：百万円)

	当 期 平成17年3月31日現在	前 期 平成16年3月31日現在	前期比 増減額		当 期 平成17年3月31日現在	前 期 平成16年3月31日現在	前期比 増減額
【資産の部】				【負債の部】			
流動資産	22,949	17,358	5,591	流動負債	18,181	13,746	4,435
固定資産	8,321	4,263	4,057	固定負債	2,851	3,716	△ 865
有形固定資産	1,029	1,044	△ 15	負債合計	21,033	17,463	3,569
無形固定資産	54	12	41	【資本の部】			
投資その他の資産	7,237	3,206	4,031	資本合計	10,238	4,158	6,079
資産合計	31,271	21,622	9,649	負債資本合計	31,271	21,622	9,649

単体要約損益計算書

(単位：百万円)

	当 期 平成16年4月1日～ 平成17年3月31日	前 期 平成15年4月1日～ 平成16年3月31日	前期比 増減額
売上高	33,420	29,639	3,781
売上原価	29,915	26,795	3,120
販売費及び一般管理費	1,987	1,591	395
営業利益	1,517	1,252	265
営業外損益	233	230	3
経常利益	1,751	1,482	268
特別損益	△ 2	15	△ 17
当期純利益	990	850	139

利益処分

(単位：千円)

	当 期 平成16年4月1日～ 平成17年3月31日	前 期 平成15年4月1日～ 平成16年3月31日	前期比 増減額
当期末処分利益	1,001,691	860,918	140,772
これを次のとおり処分いたします。			
利益配当金	258,311	83,250	175,061
役員賞与金	29,600	19,800	9,800
(うち監査役賞与金)	(3,600)	(1,800)	(1,800)
別途積立金	700,010	747,000	△ 46,990
次期繰延利益	13,770	10,868	2,901

株主還元方針と当期の配当金

当社は、株主に対する利益配当について、将来の事業展開と経営基盤の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定的かつ継続的に業績の成長に見合った成果の配分を実施することを基本方針としております。当期の配当金は、当初予定の1株当たり期末配当3,000円に、株主の皆様の日頃のご支援に感謝し東証第二部上場記念配当1,500円を加えて合計4,500円とさせていただきます。

【ご参考】2004年3月期(第12期)の配当実績

普通配当 1株につき
旧株 8,000円(2,666.7円)
新株 1,421円(473.7円)

注) 2004年8月9日付で1株を3株にする株式分割を実施しております。当該株式分割を考慮した1株当たり期末配当を()内に記載しております。

会社概要

商 号 ●グリーンホスピタルサプライ株式会社
設 立 ●1992年8月
代表取締役社長 ●古川 國久
資 本 金 ●22億8,886万円
決 算 月 ●3月
従 業 員 数 ●連結 428名/単体 127名
本 社 所 在 地 ●〒565-0853 大阪府吹田市春日3丁目20番8号
TEL : 06-6369-0092 (代)
FAX : 06-6369-3191
事 業 所 ●大阪、東京、広島

役 員

代表取締役社長 ●古川 國久
代表取締役副社長 ●伊藤 忍
専 務 取 締 役 ●小川 宏隆
取 締 役 ●播戸 健
取 締 役 ●小林 宏行
取 締 役 ●沖本 浩一
取 締 役 ●黒田 敏史
取 締 役 ●滝川 博三
常 勤 監 査 役 ●竹原 靖昌
監 査 役 ●有橋 正次郎

株式の状況

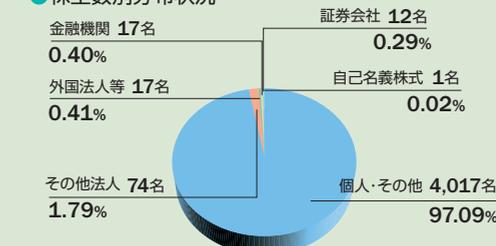
会社が発行する株式の総数……………108,000株
発行済株式の総数……………57,406株
株主数……………4,138名

大株主

株主名	持株数	出資比率
古川 國久	7,037株	12.3%
有限会社コックロー	6,763株	11.8%
古川 幸一郎	3,170株	5.5%
従業員持株会	3,099株	5.4%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,120株	2.0%
大和証券エスエムビーシー株式会社	1,050株	1.8%
ドイチェンバンクアーゲー・ロンドンビービー・ノントリティークライアンツ613	780株	1.4%
野村證券株式会社	750株	1.3%
伊藤 忍	743株	1.3%
小川 宏隆	723株	1.3%

株式分布状況

●株主数別分布状況



●株式数別分布状況

