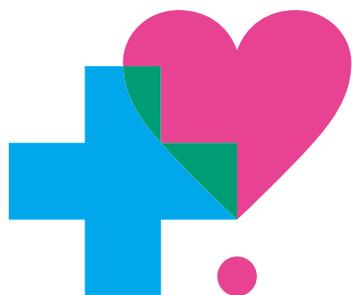


SHIP



シップヘルスケアグループ 医療従事者様サポートマーク

医療従事者の皆様に寄り添う意志を表す[プラス]のかたち、
医療従事者の皆様への感謝の意志を表す[ハート]のかたち、
医療従事者の皆様を支える強い意志を表す[!]のかたち。

それらを組み合わせたオリジナルマークは、
いかなる時でも医療従事者の皆様をサポートするという、
シップヘルスケアグループの思いを表象し、
医療従事者の皆様への感謝を視覚的に伝えるためのマークです。

第 30 期 株主通信 [2021年4月 1日▶ 2022年3月31日]

生命を守る人の環境づくり

 **SHIP HEALTHCARE**

シップヘルスケアホールディングス株式会社

証券コード：3360



代表取締役会長

古川 國久



代表取締役社長

大橋 太

グループ理念

SHIP

Sincere (誠実な心) Humanity (「情」の心) Innovation (革新者の気概) PartnerSHIP (パートナーシップ精神)

グループミッション

生命を守る人の環境づくり

基本姿勢

し せい そく だつ
至 誠 惻 怛

「至誠」はまごころ、「惻怛」はいたみ悲しむ心を表し、この心を兼ね備えて生きることが人間としての生きる基本姿勢であり、当社グループの基本姿勢です。

2022年 スローガン

積算と棚卸し ファイト!ファイト!

『進化』と『成長』はとまらない

ごあいさつ

株主の皆様におかれましては、平素より格別のご支援を賜り厚く御礼申し上げますとともに、新型コロナウイルス感染症による影響を受けられた皆様に謹んでお見舞い申し上げます。また、オミクロン株による第6波の発生など混乱が収まりきらない中で、日々患者様の治療に当たっておられる医療従事者の方々に深く感謝を表します。

当社グループは、2021年3月期に中期経営計画『SHIP VISION 2020』を完遂し、長期目標である「連結売上高1兆円」の達成に向けて、今後の成長を支える経営基盤の強化に努めてまいりました。この方針を継続し、今後も事業基盤の拡張、既存事業周辺分野の強化、新たな市場への挑戦など、変化に強い企業集団として裾野を広げてまいります。加えて、各セグメント間の連携を更に深めながら、当社の強みであるコンサルティング力とプロデュース力を強化し、長期目標の達成にグループ一丸となって努めてまいります。また、今後3か年の当社の成長ストーリーを皆様にお示すべく、2025年3月期を最終年度とする新中期経営計画『SHIP VISION 2024』を策定いたしました。2023年3月期は、この新中期経営計画の初年度にあたり、スタートダッシュに全力を注いでまいります。

近年、医療費の圧迫、働き手不足等の社会問題が顕在化する中、それらを解決する従来の枠組みを超えた新しい取り組みが必要となっております。そのようなニーズに対し、当社グループはこれまでに培ったノウハウとグループ総合力に加え、DXや自動化の技術を取り入れたソリューションで医療環境の効率化・適正化に積極的に貢献してまいります。また、SDGsや社会全体の「より良く生きる(well-being)」の実現に向け、常に“旬”を追いかけ、従来の事業領域にとどまらない様々な新しい施策を企画してまいります。

このように、既成概念にとらわれないイノベティブな発想が求められる中でも、当社グループが掲げる理念であるSHIP(Sincere(誠実な心)、Humanity(「情」の心)、Innovation(革新者の気概)、PartnerSHIP(パートナーシップ精神))は、人としての基本であり、今後も持続的な成長を遂げる上で普遍的な心構えであると信じております。新中期経営計画『SHIP VISION 2024』の達成においても、この理念を改めてグループ全社員が共有し、社員一人ひとりが“プロフェッショナル”、“一流”として様々な挑戦を続けてまいります。

株主の皆様には、今後とも変わらぬご支援・ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

新中期経営計画(2023年3月期～2025年3月期)

「SHIP VISION 2024」始動

激変する経営環境を見据え、新たな中期経営計画を策定

当社グループは、連結売上高1兆円の達成に向けて、様々な取り組みを企画してまいりました。少子高齢化や医療費の増大により市場ニーズが日々多様化・変化する中、持続的な成長、更なる企業価値の向上を実現するため、新中期経営計画『SHIP VISION 2024』を策

定いたしました。当社グループは、本中期経営計画を通じ、連結売上高1兆円を目指す企業集団として更なる成長を図ってまいります。

策定の背景

多様化、複合化する
ヘルスケアの課題

質の高い医療提供体制

- 地域包括ケアシステムの推進
- 在宅医療・訪問看護の確保

働き方改革

- 労働人口減少
- タスクシェア、アウトソーシング

感染症対策

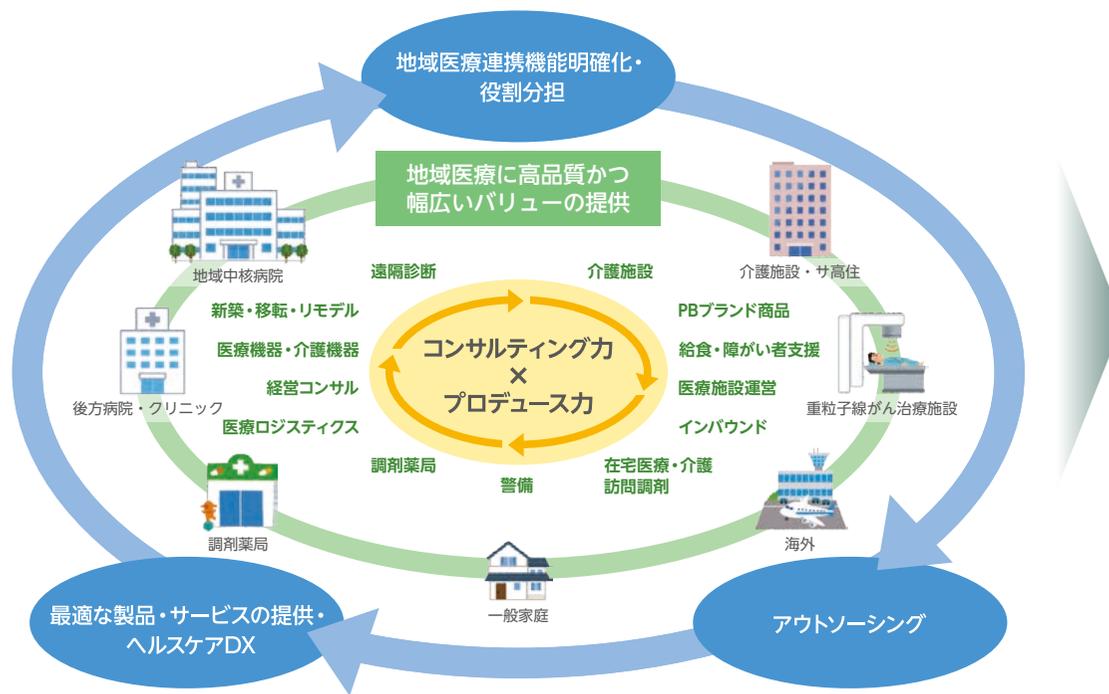
- 医療機関の機能に応じた感染対策

持続可能性の向上

- 限られた医療資源
- 社会保障費の増大

計画のフレーム

拡大するヘルスケアニーズに応えながら、高付加価値型の事業運営を推進



目標数値

「SHIP VISION 2024」
(2025年3月期計画)

売上高 **6,300**億円
営業利益 **260**億円

「SHIP VISION 2020」
(2021年3月期実績)

売上高 **4,971**億円
営業利益 **218**億円

長期目標
連結売上高1兆円

4つの重点施策を通じ、新たなバリューの創造、事業の更なる高付加価値化を図る

重要施策

1 コア事業の更なる高成長

既存4事業を中心にコア事業の更なる成長を加速

経営資源の最適化

2 積極的なバリューの拡大

積極的・戦略的M&Aの実施

新たな事業による価値の創出

3 機能強化戦略

グループ内機能強化戦略

連結配当性向30%以上の確保

4 サステナビリティに対する取組み

事業を通じたサステナビリティの実現

1 コア事業の更なる高成長

セグメント間の連携を図りながら、各事業の旬を捉えた戦略を展開

トータルパック プロデュース事業 (TPP事業)

変化する市場ニーズへの対応を推進

- コンサルティング力、プロデュース力の更なる強化
- 地域医療構想による病院統廃合に対する高品質かつ幅広いバリューの提供
- 大阪重粒子線センター等、サービス事業の収益確保
- 新製品の積極的展開、保守メンテナンスの強化
- 海外事業の運営強化及び連携推進

※本年7月よりグループに参画するキングラン株式会社は、TPP事業に組み入れております。

	計画	CAGR 22.3-25.3
売上高	1,630億円	17.9%
セグメント利益	134.5億円	13.2%

メディカル サプライ事業 (MSP事業)

面の拡大とサービス品質の向上

- 事業会社ごとの強みを横断的に活用した競争力の強化
- 社会的ニーズを捉えたPBブランド商品の開発
- 先進医療材料物流「スマートメディカルソリューション」の更なる拡大・拡充
- 積極的・戦略的M&Aによる、全国への面展開

	計画	CAGR 22.3-25.3
売上高	4,070億円	4.1%
セグメント利益	72.6億円	5.3%

ライフケア事業 (LC事業)

高稼働率の維持と新たな価値の創出

- M&A、統合等に対応し規模と独自性の両面で競争に対応
- フード事業における製造委託や設備の共同活用による効率化・高品質化
- 障がい者就労支援を通じた地域交流、社会進出のサポートによる「より良く生きる(well-being)」社会の実現

	計画	CAGR 22.3-25.3
売上高	295億円	5.3%
セグメント利益	26億円	2.6%

調剤薬局事業 (PH事業)

他セグメントとの情報連携の強化

- 大型店舗新規出店準備と既存店舗の運営効率化
- 積極的なM&Aによるドミナント戦略の推進
- 在宅調剤を推進し、地域包括ケアシステム実現に貢献
- 連携する社内外の提携介護施設における施設調剤の応需

	計画	CAGR 22.3-25.3
売上高	305億円	1.8%
セグメント利益	32億円	0.0%

新中期経営計画では、既存市場の深耕・拡大と市場ニーズの変化に対応する新たなバリューの創出・高付加価値化及び、これらの成長を支える経営基盤の強化を進めてまいります。また、ヘルスケア業界のトップランナーとして、持続可能な社会に向けたサステナビリティに事業を通じて貢献してまいります。

2 積極的なバリューの拡大

積極的・戦略的M&Aと新たな事業による価値の創造

積極的・戦略的M&Aの実施

M&Aの基本的な考え方

既存事業の深堀	PMI強化
<p>TPP事業: メーカー機能の拡充、その他TPP関連ビジネスの拡大</p> <p>MSP事業: 地域戦略を考慮した面の拡大</p> <p>LC事業: 高付加価値・高品質なサービスの実現・拡充</p> <p>PH事業: 門前薬局を中心とする高利益率薬局の積極的なグループ化</p> <p>海外事業: バングラデシュ・ミャンマー事業の強化と新たな市場の発掘</p>	<p>営業戦略本部機能の強化によりPMI機能を高め、M&A後のシナジーを着実に創出</p>
	新規事業の発掘
	<p>新規事業の足掛かりにM&Aを活用</p>

新たな事業による価値の創出

- DXを通じた、より効率的かつ総合的なサービスの提供
- 医療機関への経営・運営サービスの展開
- 既存サービスと自動化機器を融合させたソリューション等、高付加価値なサービスの提案
- 社会的ニーズを的確に捉えたPB商品の企画・開発

3 機能強化戦略

グループ内機能強化戦略と、連結配当性向30%以上の確保

機能強化プロジェクトの推進

昨年度実施した組織改革に加え、機能強化PJにより持続的成長を支える

- 1 経営機能強化
- 2 営業機能強化
- 3 経理・財務機能強化
- 4 人材開発・人事機能強化
- 5 コンプライアンス機能強化

健全な財務体質と株主還元向上

現状の手元流動性を確保しつつ、成長投資・株主還元を強化

継続的な成長投資

既存借入の返済
新規調達余力の確保

連結配当性向30%以上

4 サステナビリティに対する取組み

事業を通じたSDGsへの貢献



中核目標

トータルパック
プロデュース事業
地域医療への貢献

メディカルサプライ事業
医療現場の効率化

ライフケア事業
健康寿命を促進、
多様性の確保



基本姿勢

調剤薬局事業
地域密着型の
薬局展開

ヘルスケアサービス事業
誰もが最良の医療を

医療・介護施設向けカーテンリース・販売事業のパイオニア キングラン株式会社をグループに。

同社とのシナジーをグループ全体に波及させ、企業価値の更なる向上を目指します。

当社は、2022年3月4日開催の取締役会において、キングラン株式会社の株式につき一部取得、4月27日開催の取締役会において、同社を連結子会社化することを決議いたしました。同社は、2022年7月よりグループに参画予定です。

キングラン株式会社及びその子会社は、医療・介護施設向けカーテンリース・販売事業におけるパイオニアであり、その他にも設備総合支援事業、リニューアル事業、医療給食事業等を展開し、医療・介護業界においてお客様との中長期的なリレーション構築を強みとしております。同社をグループに迎え入れることで、同社グループがこれまで培ってきた製品力や広範な顧客基盤を共有し、トータルパックプロデュース事業をはじめ、当社グループ全体とのシナジー効果を創出することで、更なる企業価値の向上につなげてまいります。

医療・介護領域、約11,000施設の広範な顧客基盤と多様なリソースを持つキングラングループの参画により、収益機会の拡大や事業・業務の効率化など、シナジー最大化に努めてまいります。

当社の事業領域	キングラン社のリソース	期待されるシナジー効果(一例)
TPP 病院プロジェクト	<ul style="list-style-type: none"> カーテンに関する営業機会 工事専門人材 (多数の施工管理技士) 	<ul style="list-style-type: none"> PJ案件の進捗情報・営業ニーズ リニューアル情報、MF*営業・工事管理部増強、空間デザイン・オーダー家具受注など <small>※MF(メディカルファンリテイ)</small>
LC 介護施設	<ul style="list-style-type: none"> カーテンに関する営業機会 介護車両のレンタル・リース業 ノウハウの共有・教育制度 入居促進・人材交流 	<ul style="list-style-type: none"> 特殊浴槽(酒井医療)の営業機会 介護車両の内製化・コスト低減 採用・教育の効率化 エリアマネジメントの充実
LC 食事提供サービス事業	<ul style="list-style-type: none"> 医療給食事業の展開 セントラルキッチン 	<ul style="list-style-type: none"> 仕入共通化による経費削減 稼働率・生産効率の向上

食事提供サービス事業おける連携・シナジー

キングラン株式会社のグループ会社にはセントラルキッチンを有し、医療給食事業を展開する会社があります。当社グループの既存の食事提供サービス事業やこの度、新たにグループ参画した株式会社中央と、製造委託や設備の共同活用による効率化、高品質化を進めてまいります。



キングラン株式会社の概要

名称	キングラン株式会社
所在地	東京都千代田区神田須田町1-10
代表者	代表取締役社長 松原 達也
事業内容	医療・介護施設向けカーテンリース・販売事業、 什器・備品・設備総合支援事業、清掃事業、 リフォーム事業、福祉車両販売事業、介護施設 運営事業、医療給食事業、農事業、省エネ事業
資本金	305百万円(2022年5月末現在)
設立年月日	1972年4月28日

(2022年3月31日現在)

主要経営指標の推移[日本基準](連結)

(単位:百万円)

	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3(予想)
売上高	425,566	444,048	484,395	497,156	514,353	560,000
営業利益	18,259	17,952	18,794	21,800	20,505	21,000
経常利益	18,935	18,532	19,931	21,761	21,287	21,000
親会社株主に帰属する当期純利益	10,350	11,236	11,803	12,280	12,172	12,500
総資産	285,181	299,212	308,873	334,498	335,074	—
純資産	102,354	97,734	104,681	115,103	122,318	—

※「収益認識に関する会計基準」等を当連結会計年度の期首から適用しており、2022年3月期に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっております。また、2021年3月期以前の各数値は当該会計基準等を遡り適用しておりません。

セグメント情報 (2021年4月1日~2022年3月31日)

トータルパックプロデュース事業

トータルパックプロデュース事業におきましては、完成年度を迎えたプロジェクト案件の大半が中規模から小規模であったことや、メーカー系の電装部品調達の逼迫による受注調整の影響、コロナ対策補助金を利用する感染症対策商品需要の反動減の影響等により、業績は低調に推移いたしました。一方で、大阪コロナ大規模医療・療養センターの整備・運営業務を始めとした同感染症対策の各種サービス事業を新たに受託いたしました。また、海外事業におきましては、ミャンマー連邦共和国における医療機器の販売事業において同感染症によるロックダウン、クーデターや欧米による金融制裁の影響を受けながらも、最終的には概ね計画通りの実績を計上することができました。

以上の結果、売上高は99,539百万円(前連結会計年度は104,355百万円)、セグメント利益(営業利益)は9,265百万円(前連結会計年度比5.3%減)となりました。

メディカルサプライ事業

メディカルサプライ事業におきましては、医療機関における診療制限の影響が継続した中においても、SPDの受託が引き続き拡大するとともに、新医療材料物流拠点「大阪ソリューションセンター」の本格稼働が開始いたしました。一方で、感染症対策商品需要の反動減や一部製品の納品遅延等により減益となりました。

以上の結果、売上高は360,635百万円(前連結会計年度は341,157百万円)、セグメント利益(営業利益)は6,209百万円(前連結会計年度比10.8%減)となりました。

※ 当連結会計年度より、管理区分の変更に伴い、従来「その他」に含まれていた事業を「トータルパックプロデュース事業」等に含める等、報告セグメントの区分変更を行っております。

ライフケア事業

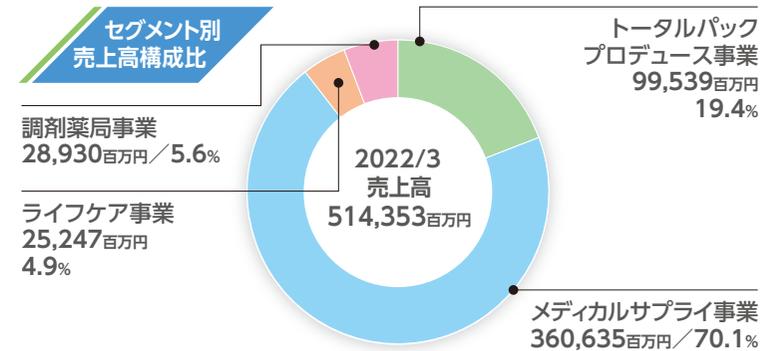
ライフケア事業におきましては、感染症対策として入居者様とご家族様とをWEB環境で繋ぐ等の細やかな情報共有システムの活用をご評価いただき、引き続き高い入居率を維持いたしました。また、M&A等により3施設増加したほか、給食事業における受託先の増加や障がい者就労支援事業である野菜の水耕栽培も軌道に乗る等、業績は堅調に推移いたしました。

以上の結果、売上高は25,247百万円(前連結会計年度は24,571百万円)、セグメント利益(営業利益)は2,407百万円(前連結会計年度比7.6%増)となりました。

調剤薬局事業

調剤薬局事業におきましては、薬価改定の影響を受けましたが、前期比で受診回数が回復傾向にあったこと、新規出店及び小型のM&A等により、業績は堅調に推移いたしました。

以上の結果、売上高は28,930百万円(前連結会計年度は27,070百万円)、セグメント利益(営業利益)は3,200百万円(前連結会計年度比11.0%増)となりました。

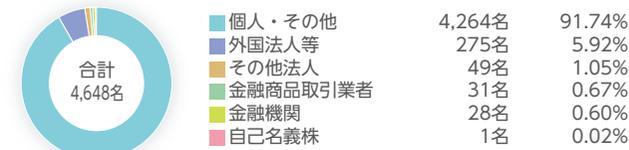


株式の状況

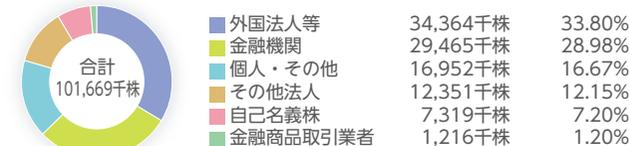
発行可能株式総数	128,000千株
発行済株式総数	101,669千株
株主数	4,648名

株式分布状況

株式分布状況(株主数別)



株式分布状況(株式数別)



※ 株式数は、千株未満を切り捨てて表示しております。

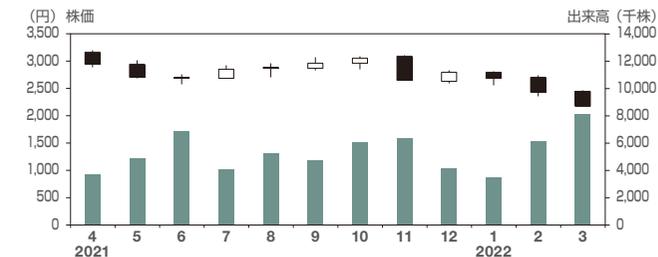
大株主の状況

[保有株式数] [持株比率]

日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	14,914千株	15.81%
株式会社ココロ	7,977千株	8.46%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	5,350千株	5.67%
全国共済農業協同組合連合会	3,112千株	3.30%
春日興産合同会社	2,800千株	2.97%
古川 國久	2,473千株	2.62%
古川 幸一郎	2,460千株	2.61%
JP MORGAN CHASE BANK 380072	2,395千株	2.54%
JP MORGAN CHASE BANK 380055	1,905千株	2.02%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505025	1,897千株	2.01%

※ 株式数は、千株未満を切り捨てて表示しております。※ 持株比率は自己株式を控除して計算しております。※ 当社は、自己株式7,319,116株を保有しておりますが、上記の上位10名からは除外しております。

株価・出来高の推移



会社情報

会社概要 (2022年3月31日現在)

商号	シップヘルスケアホールディングス株式会社
設立	1992年8月
代表取締役会長	古川 國久
代表取締役社長	大橋 太
資本金	155億5,301万円
決算月	3月
従業員数	連結 6,943名(正社員) 13,351名(従業員)
本社所在地	〒565-0853 大阪府吹田市春日3丁目20番8号 TEL: 06-6369-0130 FAX: 06-6369-3191

役員 (2022年6月29日現在)

代表取締役会長	古川 國久
代表取締役副会長	小西 賢三
代表取締役副会長	小川 宏隆
代表取締役社長	大橋 太
専務取締役	小林 宏行
専務取締役	横山 裕司
常務取締役	海野 眞史
取締役	島田 正司
取締役(社外)	佐野 精一郎
取締役(社外)	今別府 敏雄
取締役(社外)	伊藤 文代
取締役(社外)	西尾 信也
常勤監査役	戸田 成重
監査役(社外)	中尾 秀光
監査役(社外)	大山 博康
監査役(社外)	佐野 信行

お問い合わせ・資料請求等は、下記まで・・・

シップヘルスケアホールディングス株式会社

〒565-0853 大阪府吹田市春日3丁目20番8号
TEL: 06-6369-0130 (IR窓口) FAX: 06-6369-3191

URL (ホームページアドレス)

<https://www.shiphd.co.jp/>



株主メモ

事業年度	4月1日～3月31日
期末配当金受領 株主確定日	3月31日
定時株主総会	毎年6月中
株主名簿管理人 及び特別口座の 口座管理機関	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 大阪証券代行部
〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号
TEL 0120-094-777 (通話料無料)

上場証券取引所 東京証券取引所

公告の方法 電子公告によりおこなう
公告掲載URL <https://www.shiphd.co.jp/>
(ただし、電子公告によることが出来ない事故、
その他のやむを得ない事由が生じたときは、
日本経済新聞に公告いたします。)

(ご注意)

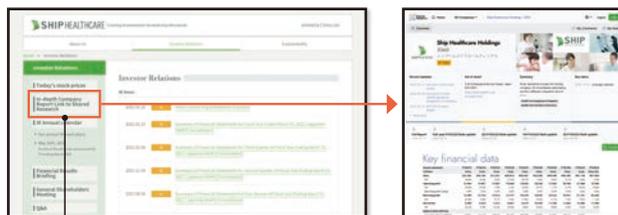
- 株主様の住所変更、その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国本支店でもお取り扱いいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

英文ホームページはこちら
English website

<https://www.shiphd.co.jp/en/>

For Foreign Investors

SHIP HEALTHCARE HOLDINGS, INC. provides English financial report produced by Shared Research Inc.
Please check
<https://sharedresearch.jp/en/3360>
to view the report.



▶ In-depth Company Report Link to Shared Research

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。

Q1 当社株式をいつ頃ご購入されましたか?

- ① 1ヶ月以内
- ② 2～5ヶ月前
- ③ 6ヶ月以上前
- ④ 1年以上前
- ⑤ 株式上場時(2005年2月)

Q2 当社株式の今後の保有方針をお教えてください。

- ① 中長期的に保有する
- ② 短期で考えている
- ③ 買い増しする
- ④ 投資収益に応じて売却する
- ⑤ 未定

Q3 当社経営に関して、何を重視すべきと思われますか? (上位3点をお選びください)

- ① 規模の拡大
- ② ビジネスモデルの強化
- ③ 経営の効率化
- ④ 収益性
- ⑤ 安定性
- ⑥ 株主政策の強化
- ⑦ その他()

Q4 当社のIR活動に関して、何を重視すべきと思われますか?

- ① 株主通信
- ② ホームページ
- ③ 株主総会
- ④ 個人投資家向け説明会の開催
- ⑤ その他()

Q5 今回の株主通信でご興味を持たれた内容は何ですか?

- ① マネジメントメッセージ
- ② 中期経営計画: 概要
- ③ 中期経営計画: 重要施策
- ④ トピックス
- ⑤ 業績の概要
- ⑥ 株式関連情報及び会社情報

Q6 今回の株主通信をどのようにご評価されますか?

- ① 大変満足している
- ② ある程度満足している
- ③ 普通
- ④ あまり満足していない
- ⑤ 不満である

Q7 その他、ご意見・要望等をご自由に記入ください。