

SUGI Holdings Report 2020

スギホールディングス レポート

スギ[®]ホールディングス

スギ薬局グループは、
お客様の健康で豊かな生活、
地域医療を支えることで、地域社会に貢献します



当社グループは、1976年、愛知県西尾市でわずか16坪の薬局として創業しました。
以来「かかりつけドラッグストア」として地域のお客様に支えられ、
現在では関東・中部・関西・北陸を中心に約1,300店舗を展開しています。

また、処方箋調剤から在宅医療にも対応した地域医療対応型ドラッグストアへと進化し、
薬剤師、ビューティアドバイザー、管理栄養士といった専門性の高い人材を配置することで、
カウンセリングを中心に地域のお客様の信頼にお応えしています。

超高齢社会を迎え、「予防・未病」から「治療・介護・終末期」の領域まで、
地域の皆様の生涯にわたるウェルネスの促進に取り組んでいます。

スギ薬局グループ
スギホールディングス



編集方針

本レポートは、スギ薬局グループの事業やサステナビリティに対する考え方を示し、それに基づく活動内容や活動結果をステークホルダーの皆様にはわかりやすく報告することを目的に編集しています。誌面では当社事業の中で特に重要であると考えられる活動に関するデータや記事をまとめております。

Contents

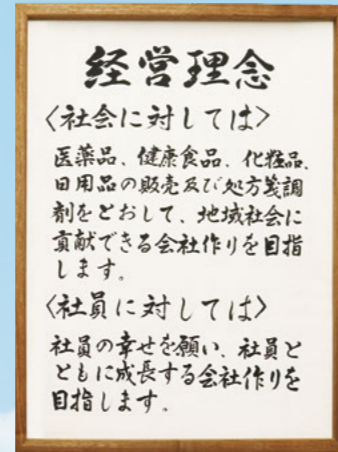
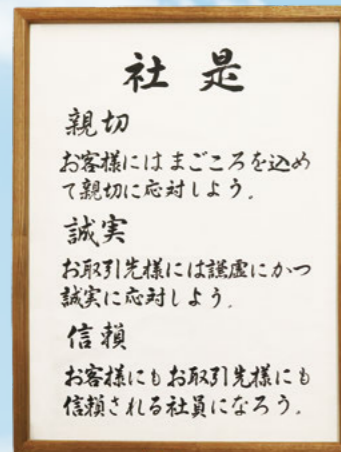
企業理念	2
マネジメントメッセージ	4
● 特集 副社長が語る戦略	6
スギ薬局グループ成長の軌跡	8
スギ薬局グループTODAY	10
価値創造プロセス	12
中期経営計画2022	16
● サステナビリティ・重要課題	18
● コーポレート・ガバナンス	30
● データセクション	36

スギ薬局グループが「薬局」であり続けること、それが当社グループの誇りであり従業員全員の誇り

創業以来、医薬品、健康食品、化粧品、日用品の販売および処方箋調剤を通して地域社会への貢献を目指してきた当社グループは、ドラッグストアチェーンとして、グループ約1,300店舗、従業員約2万8,000名の組織となった現在でも、変わることなく「薬局」であることを誇りに、さらなる企業価値の向上と地域社会の持続可能な成長に取り組んでいます。

創業1号店は、来店されるお客様一人ひとりの相談に耳を傾け、まごころを込めた親切な対応が評判を呼び「親切なかかりつけ薬局」として繁盛店となりました。以降、成長につながる指針となるのが社是である「親切・誠実・信頼」です。「親切」を重ねることが「誠実」であり、「信頼」を得られるとする社是の精神と利他の心である「まごころ」は、基本的な価値観として経営理念に示され、当社グループ全ての従業員に浸透し実践されています。

創業から変わることなく続く「親切」を起点とした社是の精神と経営理念に基づく「まごころ」を込めた行動は、事業・人財の基盤を強固なものとし、お客様の笑顔や喜び・感動を通して、従業員の幸せ、地域に愛される「スギ薬局グループ」の成長へとつながっています。



(創業当時)

スギ^薬薬局

もっと近くに、ずっと頼りに。
あなたの笑顔のチカラになる。

ビジョン

私たちは、
地域の“健康・キレイ・快適・安心”を支える、
身近で、気軽に、頼れる存在になります。

私たちの誓い

私たちは、常にお客様の立場にたって判断・行動しつづけます。
私たちは、常に外と内の変化を見据え、革新しつづけます。
私たちは、常に能力を拡大・深耕し、会社と共に成長しつづけます。
私たちは、常に誠実でありつづけます。
私たちは、常に多様性を尊重しつづけます。

経営理念

私たちは、まごころを込めて親切に対応し、
地域社会に貢献します。

私たちは、社員一人ひとりの^{しあわせ}幸福、
お客様一人ひとりの^{しあわせ}幸福、
そして、あらゆる人々の^{しあわせ}幸福を願い、
笑顔を増やします。

スギ薬局グループが目指すもの
変わらぬ創業の思いこそ、
今があり、これからをリードする



スギホールディングス株式会社
代表取締役会長

杉浦 広一

私たちは、1976年、薬剤師として地域の皆様の健康的な生活を支援し地域社会に貢献したいとの思いから、愛知県西尾市にスギ薬局を創業しました。

スギ薬局グループでは、「親切・誠実・信頼」を社是として掲げています。この社是は当社グループが創業から44年を迎えた今でも引き継がれている創業の精神です。「親切」を起点に、お客様・従業員・あらゆるステークホルダーの方々が笑顔でつながり、その笑顔の連鎖によって、つながりが広がっていくことで「地域に密着した親切なかかりつけドラッグストア」として地域社会の持続可能な成長の実現に努めています。

当社グループのビジネスモデルは、創業間もない頃の米国視察が大きな契機となっています。これまで国内にはなかった調剤を併設したドラッグストアとして、専門性の高いカウンセリングと調剤事業に注力してきました。お客様一人ひとりへのカウンセリングの徹底と、超高齢社会や健康志向のニーズを的確に捉えた戦略の結実により、現在の礎を築いています。

急速な高齢化の進展に伴い医療費の増大が避けられない中で、国家的な課題である健康寿命の延伸に対応すべく、今まで以上の処方箋調剤、在宅医療の充実と、「予防」「未病」という領域をさらに深耕していかなければなりません。そのため、薬剤師はもとより、管理栄養士も一体となって、食事や運動に関する日常生活でのアドバイスから、症状改善のための対処まで、トータルなサービスの提供に尽力しています。

現在の新型コロナウイルス感染の世界的な拡大により、社会、経済、医療など、世の中で生活への不安が続く中で、調剤や在宅医療の支援を核とするドラッグストアとして使命感を持ち、従業員一丸となって約1,300店舗の営業を継続しています。これから日本を含め世界は大きな節目を迎え、経済や社会の慣習、制度、消費活動にも大きな変化をもたらす可能性が高いと思われます。当社グループは経営理念のもと、いかなる変化にも柔軟に対応し、これからお客様、そして社会にいかんして価値を提供し続けるかを日々模索し、挑戦し続け、間もなく迎える創業50年、そして次の50年へと続く未来を創ってまいります。

まごころを込めた親切な対応こそ
スギ薬局グループを持続可能にする力
10年先、20年先も成長し続ける企業へ



スギホールディングス株式会社
代表取締役社長

榎原 栄一

スギ薬局グループの最大の強みは、現場で一人ひとりのお客様にニーズに合わせた親切を体現する「人材力」とそれを支える「経営体制」です。経営理念が私たちの成長の指針となり、従業員とともに具現化するため、あらゆる場を活用し、従業員一人ひとりへ浸透させています。また、薬剤師やビューティアドバイザー、管理栄養士などの専門人材の採用・教育においても、経営理念を自発的に体現できる人材の採用と教育を常に心がけています。このような活動を続けることで、従業員の帰属意識を生み、新たな仲間へと受け継がれる。この循環こそ、当社グループの成長、持続可能にする力だと自負しています。

また、当社グループは、医療という社会貢献を生業とするからこそ、SDGsに代表されるさまざまな社会課題の解決に真正面から志向する企業でありたいと思い、2019年度に「サステナビリティ基本方針」と4つの持続可能な企業活動における課題を設定しました。「いつまでも健康的な暮らしを応援する商品・サービスの創出」「あらゆる人々の安心・安全を支える地域拠点としての発展」「働きやすく、活躍できる職場環境の提供」「ムリ・ムダ・ムラをなくし効率的で環境にやさしい商品・資源利用の実現」、これら4つの課題に取

り組み、社会課題解決と企業価値向上の両立を図ることで社会的責務を果たすとともに、前述の経営理念を自発的に体現できる人材づくりを進めてまいります。

そして、当社グループでは、これらの人材そして組織を束ねるためには、コーポレート・ガバナンスの充実も不可欠であり、コーポレート・ガバナンス体制の整備と必要な施策を講じています。一例としては、取締役会や監査役会に加え、委員3名のうち2名が社外役員で構成される指名・報酬委員会を任意で設置し、また、大規模災害やパンデミック被害など、当社グループに重大な影響を及ぼす不測の事態の発生に備え、リスク委員会において予防・対応策を協議、決定しています。

最後に、継続的な成長には、中長期的な人材投資や店舗・システムなどの設備投資に加え、株主還元の実現が重要であると考えています。具体的な株主還元の方針としましては、早期に連結配当性向30%を念頭に安定した配当を継続的に実施してまいります。今後も、経営理念を基にした企業経営を続け、10年先、20年先も成長し続ける企業へと着実な歩みを進めてまいりますので、皆様のご支援を心よりお願い申し上げます。



人々の健康をあらゆる方面から支援する「トータルヘルスケア戦略」を推進し、店舗を健康支援のプラットフォームに

スギホールディングス株式会社
代表取締役副社長

杉浦 克典

事業環境とドラッグストアに求められること

超高齢社会への対応とデジタルを活用した新たな顧客体験の提供

国内の経営環境については、超高齢化に伴う人口動態の変化、生産年齢人口の減少に加え、AI、IoTといった技術革新による産業構造変化の加速が予想されます。

ドラッグストア市場は、2000年代に入り、調剤を含めたヘルスケアと食品の販売を中心に大きく成長しました。高齢化の進展で医療財政が圧迫され、「予防・未病」や「介護・生活支援」領域の需要が増え、地域に根差したドラッグストアへの期待がますます高まっていると感じています。

また、小売業全体で見るとデジタル化が非常に速いスピードで進んでおり、消費者においても、従来型の新聞やテレビCMなどのマスマーケティングに基づく情報収集より、SNSなどで自分のニーズに合った情報を収集し、商品やサービスを購入する行動に変化しています。そのため、従来型のマスマーケティングだけではなく、

個人のニーズに合致した商品・サービスの情報を提供するOne to Oneマーケティングの重要性が高まっています。

もちろんお客様に提供する商品・サービスについて、AI、IoTなどを活用した効率性や利便性を追求することも大事ですが、デジタル化がどんなに進んでも、最後はリアル店舗で人と人が顔を合わせて、一つの商品やサービス、接客などをきっかけに、その後もお客様とつながり続けていくことができる顧客体験の提供が求められると考えています。

一方、調剤市場に目を向けると、厚生労働省は「患者のための薬局ビジョン」において、調剤薬局に対し、2035年までに現在の「門前薬局型の医薬分業」から、地域包括ケアシステムの一翼を担い、ICT活用・24時間対応・在宅医療・健康サポート機能による、「地域で暮らす患者様本位の医薬分業」への転換を図り、薬に関しても、気軽に相談できる、かかりつけ薬局機能と高度薬学管理機能の充実を期待しています。

企業価値を高める3つの成長戦略

顧客生涯価値を最大化するトータルヘルスケア戦略

スギ薬局グループが今まで以上に成長していくためには、デジタル技術の活用により、お客様の予防・未病から治療、介護・終末期ステージであらゆる接点を持ち、当社グループの強みである店舗と人財、そして地域とのつながりを中心に、地域の健康的な生活支援に貢献することが重要です。これが当社グループの掲げる「トータルヘルスケア戦略」になります。

生まれてからお亡くなりになるまで、すべての人々の健康ステージで、一人ひとりが継続してご満足いただけるよう、店舗を中心とするリアルのネットワークとスマートフォン用アプリケーション（以下アプリ）などのデジタルのネットワークによって、顧客生涯価値の向上の実現を目指していきます。

健康ステーションとして次世代型店舗へ進化

リアル店舗の充実に向け、これまで築き上げてきたモデルを、さらに超高齢社会に対応させた次世代型店舗へ進化させるため、医療機関や介護・看護関連事業所などを併設した地域医療対応型店舗の開発にも力を注いでいきます。

地域医療対応型店舗では、当社グループの強みである「調剤併設タイプ」に加え、地域の患者様とより良い医療

の橋渡しを実現する「医療モール・クリニック併設タイプ」の展開を強化します。また、いわゆる門前薬局とは異なり、医療機関の敷地内で高度化する医療に対応し、医師・患者様双方のニーズに対応する「敷地内薬局タイプ」の展開を推進し、これら三位一体モデルで、地域に密着した健康ステーションへと進化していきます。

また、買い物にお困りの高齢者や共働き世帯の増加など、変化する社会ニーズに対応するため、冷凍食品やマイルドケア食などの品ぞろえを強化し、ワンストップで買えることができる利便性の高い店舗へと進化していきます。

志を共にするステークホルダーとの協働による新たな価値創造

当社グループはリアル店舗や薬剤師・管理栄養士などの専門人財とこれからのデジタル活用を融合し、ヘルスケア産業に革新を起こせると考え、様々な価値提案を打ち出していきます。

あらゆる人々の健康ステージにお応えできる事業モデルの発展を目指す当社グループでは、地域の自治体や、企業・健康保険組合、医療・介護従事者との「つながり」「信頼」を大切に、関係構築を進めています。より広範囲に、より深く、より早くサービスの提供を実現するために、同じ志を持った自治体や企業と協働・共創しながら、この戦略を推進していきたいと考えています。

事業そのものが社会貢献であるからこそ、事業を磨き続ける

トータルヘルスケア戦略を推進し、質的にも量的にも拡大を進める当社グループは、社会的な責務も著しく増大しているという認識を持っています。国内においては少子高齢化や人口減少問題、また、国内外問わず、気候変動や資源問題、人権問題など、様々な社会課題が顕在化・深刻化しています。

薬局・ドラッグストアを拠点として地域ニーズにお応えする私たちの事業そのものが、地域・社会に貢献することだと考えています。地域に密着した企業として、社会の変化に適応し、かつステークホルダーの要請・期待にしっかりと応え、「社会課題を解決し、持続可能な社会形成に貢献すること」、そしてこれにより「当社グループの経営理念の実現につなげていくこと」が、持続可能な企業の成長につながると考えています。



生涯サポートの中核となる「かかりつけドラッグストア」へ

スギ薬局グループは、現会長の杉浦広一と現相談役の杉浦昭子夫婦が共に薬剤師であることから、特に処方箋調剤については熱い思いを持ち、創業当時はまだ国内で珍しかった調剤併設型ドラッグストアチェーンを展開することに挑戦してまいりました。また、超高齢社会を支えるに当たりお客様から真に必要なサービスをお届けすることで地域社会のインフラとなるべく、早期から在宅医療にも取り組んでまいりました。今後、当社グループでは、このような創業の思いを受け継いだ高度な知識を持つ専門人材によるお客様との接点、また、今後ニーズの高まるアプリなどのデジタルの接点を多面的に持つことで、お客様の求める価値を創造してまいります。

2018～

「攻めの経営」
トータルヘルスケア戦略の展開

2015～

「成長のための土台・基盤づくり」
運営組織・管理会計制度・人事制度・システム・物流基盤を構築

2005～

M&Aによる
事業規模拡大

2002～

出店エリアを
関東・関西へ拡大

1976～

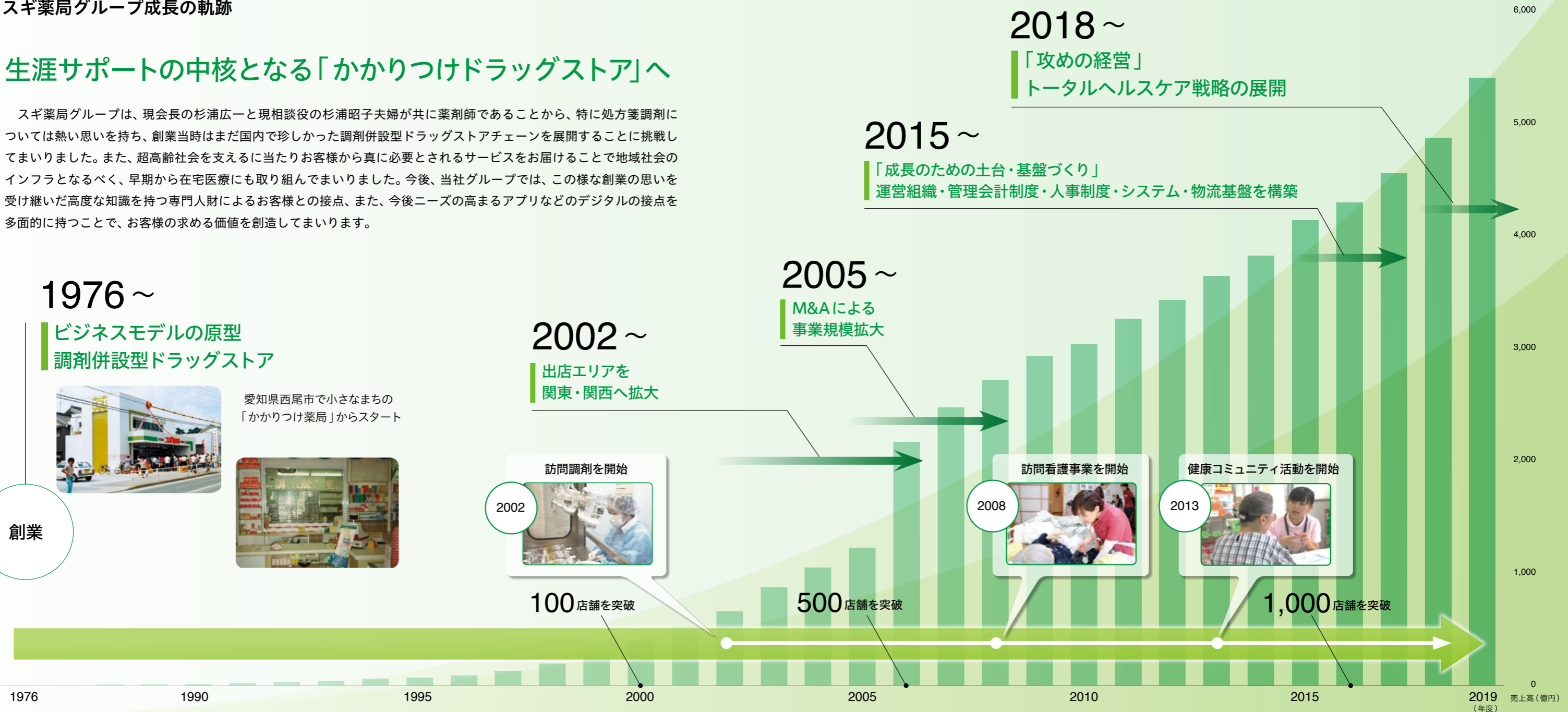
ビジネスモデルの原型
調剤併設型ドラッグストア



愛知県西尾市で小さなまちの「かかりつけ薬局」からスタート



創業



スギ薬局グループの主な出来事

事業展開

2000～2010

- 関西エリア進出 (2002年)
- 訪問調剤を開始 (2002年)
- 株式会社ジャパンの株式を50.1%取得し連結子会社化 (2005年)
- 医療モール併設型ドラッグストアを開業 (2005年)
- 関東エリア進出 (2006年)

- 株式会社ジャパンを完全子会社化 (2007年)
- 飯塚薬品株式会社を完全子会社化 (2008年)
- スギホールディングス株式会社を設立 (2008年)
- 訪問看護事業を行うスギメディカル株式会社を設立し、訪問看護・居宅介護支援事業を開始 (2008年)

2011～2020

- ヘルスケアネットワークのハブとなる核店舗を開業し、健康コミュニティ活動を開始 (2013年)
- 福祉用具貸与・販売を開始 (2014年)
- 大府センター (自社物流センター) が竣工 (2016年)
- 北陸エリア進出 (2017年)

- メドピアグループと資本業務提携 (2018年)
- 株式会社 M-aid と資本業務提携 (2018年)
- メディカルスタッフの紹介・派遣を行う株式会社 MCS を設立 (2018年)
- 医師の開業支援を行う株式会社 DCP ソリューションを設立 (2018年)

- 特定保健指導を開始 (2019年)
- 敷地内薬局 (名古屋大学病院店) を開設 (2019年)
- Inagora ホールディングス株式会社と資本業務提携 (2020年)
- 海外などへの商品供給を行う株式会社 S トレーディングを設立 (2020年)

地域医療 社会貢献

2000～2010

- 薬剤師の育成を目的とした研修センターを開業 (2001年)
- 終末期医療対応へクリーンルーム設置店舗を開業 (2003年)

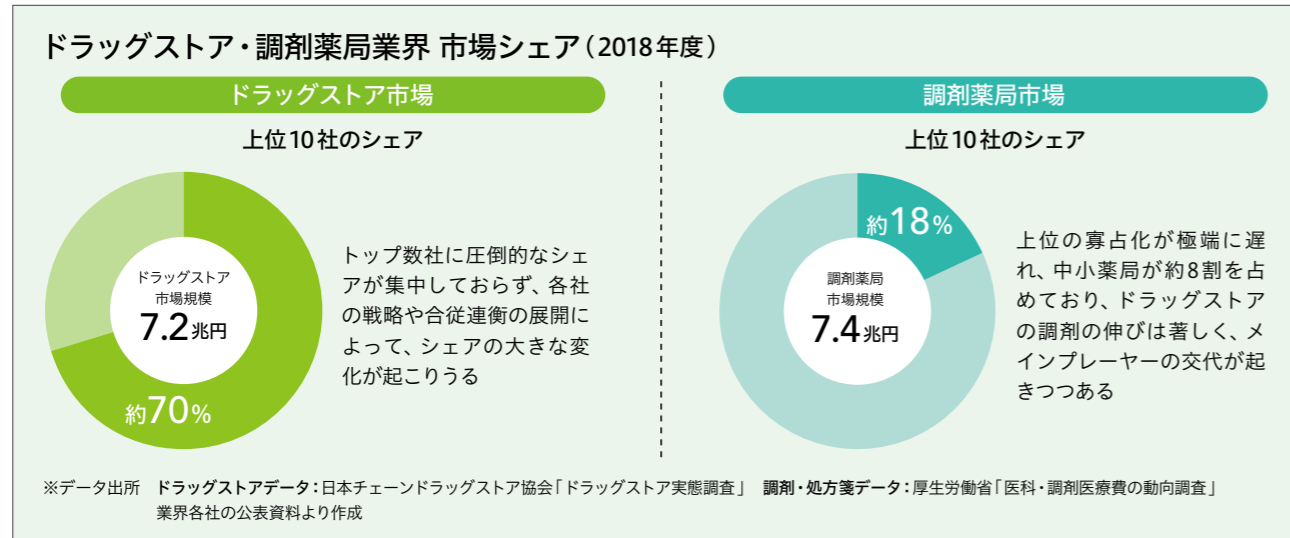
- CSR室を新設、ピンクリボン運動を開始 (2008年)
- 障がいをお持ちの方の雇用を推進するスギスマイル株式会社を設立 (2009年)
- 高齢者施設や病院でのコスメティックセラピーを開始 (2009年)

2011～2020

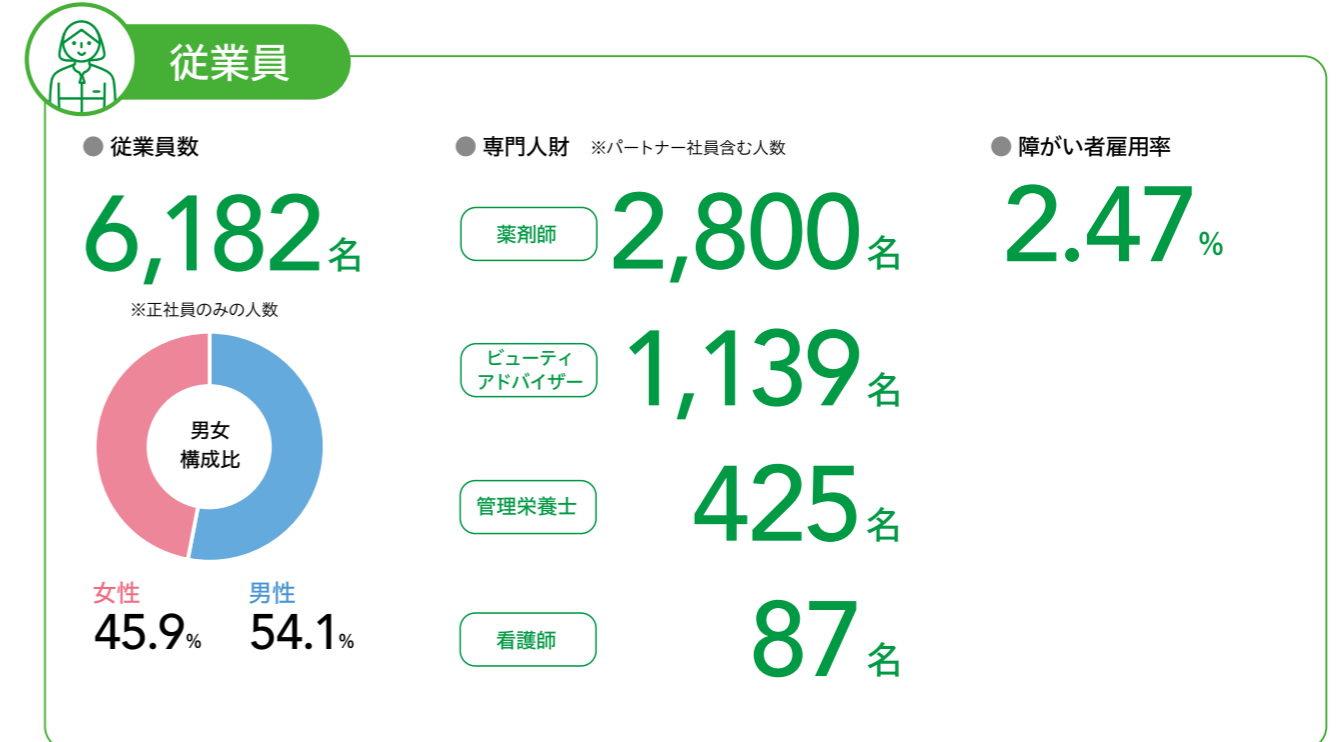
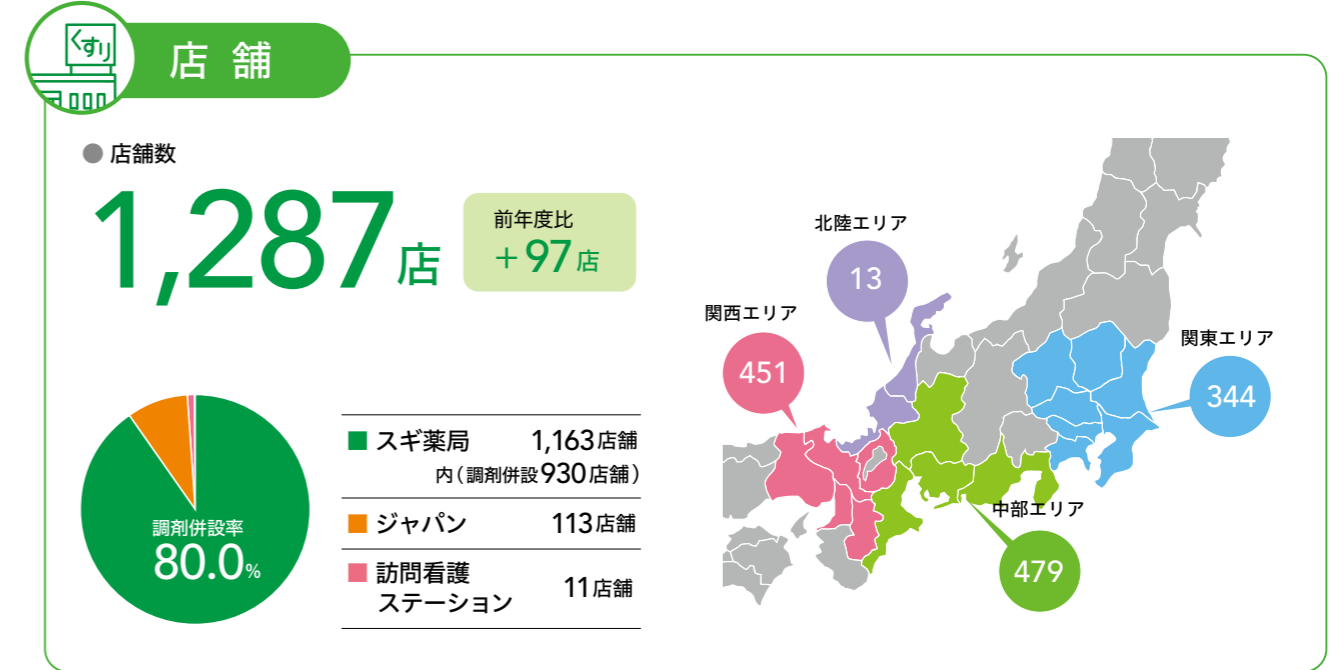
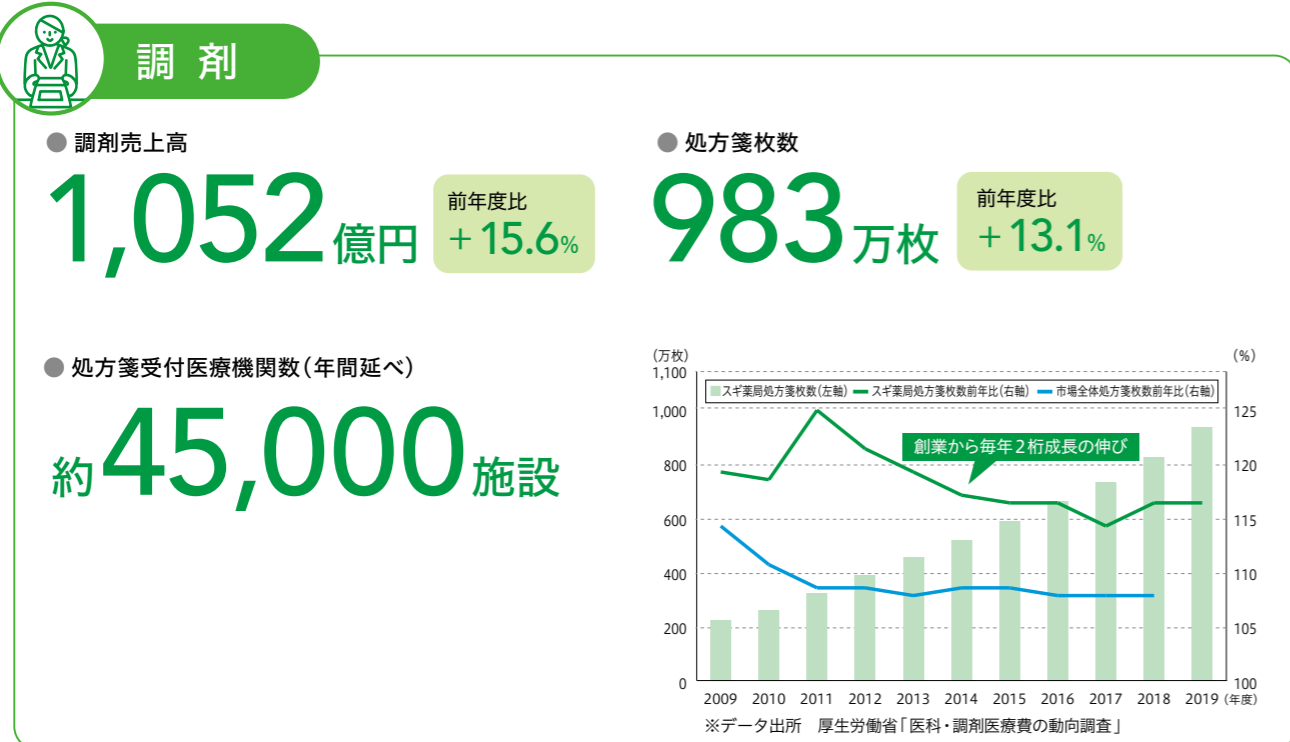
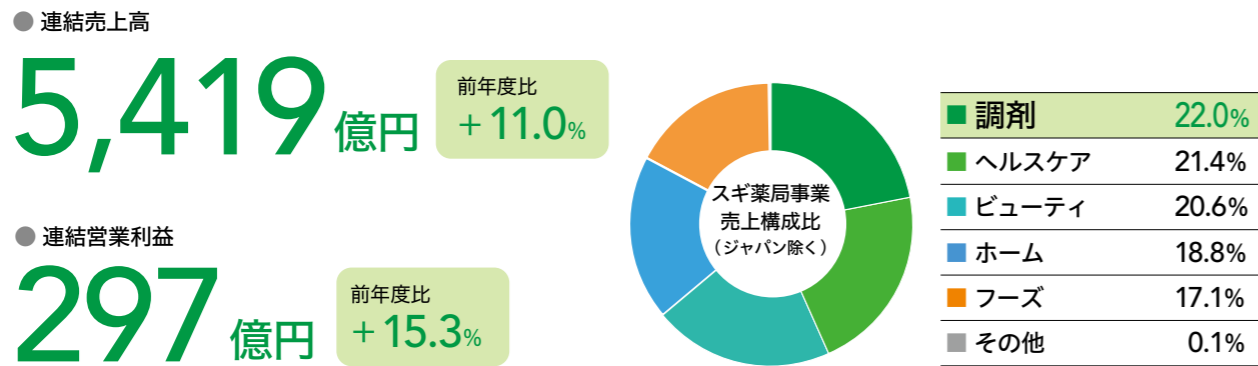
- 高齢者施設への AED 寄贈を開始 (2013年)
- 乳がんの患者様に医療用ウィッグのプレゼントを開始 (2013年)
- 難病のお子様とそのご家族への支援を開始 (2014年)
- 各自治体と包括連携協定を開始 (2017年)

- 東海社会人サッカーリーグ1部の FC 刈谷とパートナー契約を締結 (2018年)
- 「プラチナくるみんマーク」を取得 (2018年)
- 愛知県豊明市で「乗り合い送迎サービス」の実証実験を開始 (2018年)
- 健康経営優良法人2020に認定 (2020年)

スギ薬局グループを取り巻く事業環境



数字で見るスギ薬局グループ (2019年度)



地域の人々から、身近で、気軽に、頼られる存在に

私たちは、経営理念と、それを具現化する戦略によって、社会に価値を提供してきました。これからも、地域の方々の豊かな暮らしと健康、地域医療のニーズにお応えするとともに社会の持続的な発展に寄与してまいります。



あらゆる人々が
しあわせ
幸福で
笑顔
あふれる
社会の実現

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



中期経営計画
▶ P16

サステナビリティ経営
▶ P18

トータルヘルスケア戦略 ▶ P14

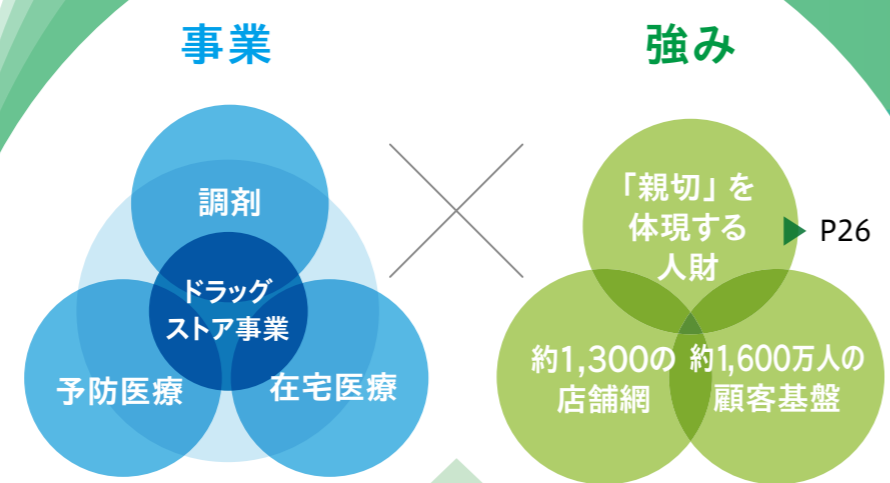
顧客との生涯接点に基づく
顧客生涯価値の最大化

- セルフケア
- 医療・服薬
- 介護・生活支援

コーポレート・ガバナンスの強化
▶ P30

コンプライアンス・リスクマネジメントの徹底
▶ P34

スギ薬局グループのビジネスモデル



経営を支える基盤

- 経営理念 ▶ P2
- ビジョン
- 私たちの誓い

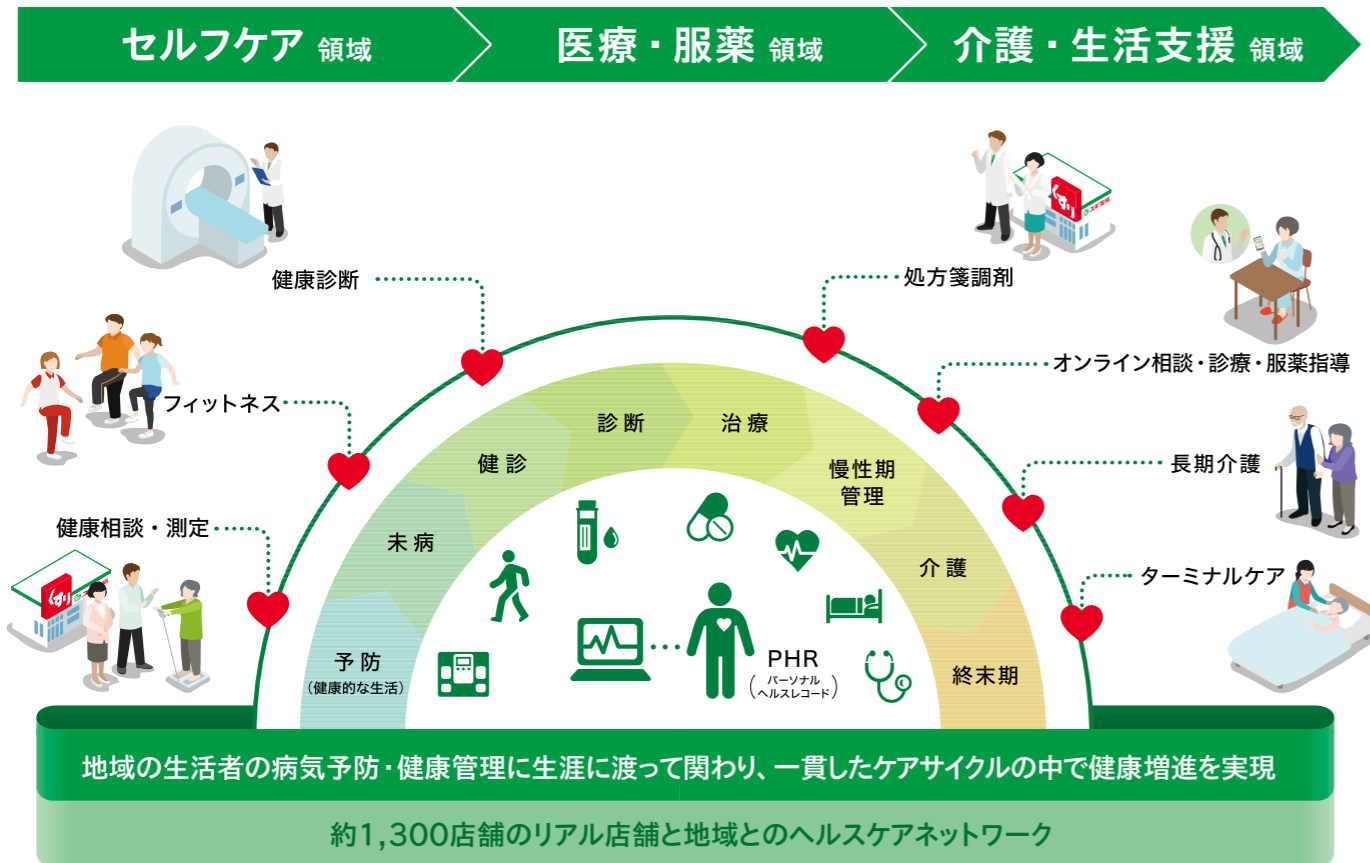
外部環境認識

- 少子高齢化
- 医療費の増大
- デジタル技術の革新
- 価値観の多様化

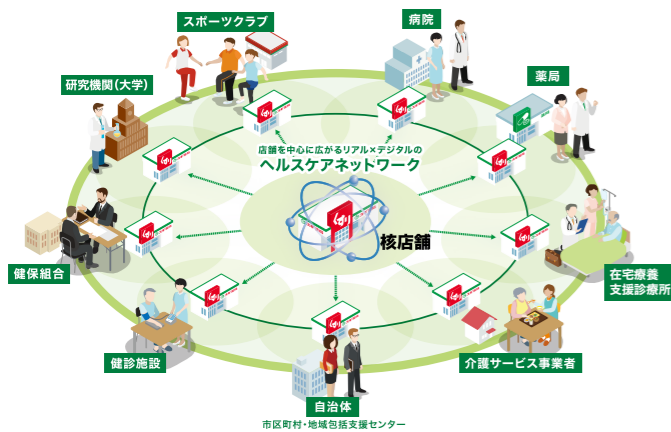
- 健全な財務基盤
- 従業員
- 店舗網
- スギ薬局カード会員
- 調剤併設ドラッグストアモデルの知見

トータルヘルスケア戦略

スギ薬局グループは、ドラッグストアとしての物販をベースに様々なヘルスケア事業を展開し、お客様のあらゆる健康ステージにお応えできる事業モデルの発展を目指しています。



「トータルヘルスケア戦略」は、生まれてからお亡くなりになるまでの期間を「セルフケア領域」「医療・服薬領域」「介護・生活支援領域」の大きく3つのステージに分け、お客様が、どのような健康状態であっても接点を持つことにより、それぞれのステージで個々の状態に合わせたリアルとデジタルを融合させた最適な商品・サービスを提供する戦略になります。また、戦略の推進においては、当社グループだけではなく、自治体や企業・健康保険組合、医療・介護従事者との「つながり」「信頼」を大切に、ネットワークを構築することで「地域になくてはならないドラッグストア」を目指しています。



核店舗を中心としたドミナント出店戦略

地域ドミナントの中核を担うソリューション型の店舗「核店舗」の展開を推進し、「核店舗」を中心としたヘルスケアネットワークのハブづくりを出店戦略の柱にしています。

※核店舗とは、セルフの健康測定コーナーをはじめ、健康相談、保健指導、調剤、医療機関併設、福祉用具貸与・販売、在宅医療などの機能を付加し、さらにコミュニティスペースを設け、管理栄養士・薬剤師によるイベント開催を定期的に行うことで、ドラッグストアとしての健康サポート機能を強化した店舗です。

トータルヘルスケア戦略の取り組み

スギサポ walk

2019年3月リリース

スギサポ deli

2018年11月リリース

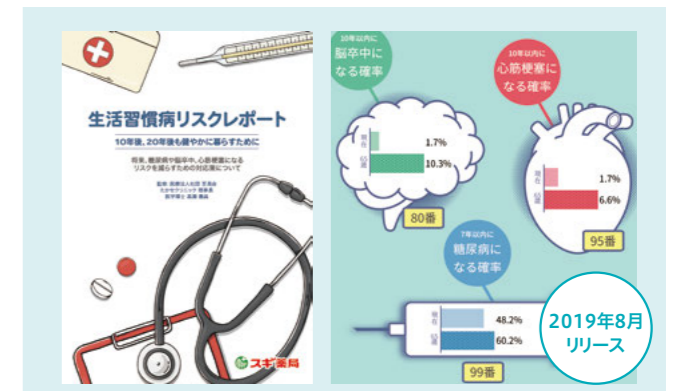
スギサポwalk/スギサポeats BtoC向けサービス
毎日の「歩く」「食べる」など日常生活を支えるセルフケア支援サービス

スギサポdeli BtoC向けサービス
管理栄養士監修の食事宅配サービス

2019年8月スタート

特定保健指導 BtoB向けサービス

店舗にて管理栄養士がメタボリックシンドロームの予防と改善を促す保健指導サービス



生活習慣病リスクレポート BtoB / BtoC向けサービス
150万人の健診データから一人ひとりの健診結果を分析生活習慣病の予防行動を促す情報レポートサービス

2018年7月スタート

チョイソコ BtoC向けサービス

行政機関とアイシン精機株式会社との共同事業
地域の施設を結ぶ高齢者を中心とした移動支援サービス

トータルヘルスケア戦略を推進する企業提携

2018年3月資本業務提携

メドピアグループ

医師12万人が登録する医師専用のコミュニティサイトの運営、ITを活用したオンライン医療事業や予防医療事業を展開

2018年3月資本業務提携

M-aid

健康診断データの一元管理システムと、アプリや健康測定デバイスと連携するサービスによる企業向け健康管理支援事業を展開

中期経営計画2022 ～顧客生涯価値の最大化による企業価値の向上～

2015年度から「成長のための土台・基盤づくり」、2018年度から「攻めの経営」をスローガンに、物流センターをはじめとした経営基盤の拡充、トータルヘルスケア戦略をはじめとした成長戦略の展開を進めてきました。これらの取り組みの成果が始めているこの段階で、変革のスピードを加速させ企業価値を向上させるべく、「中期経営計画2020」を1年前倒しで見直し、2020年度から3カ年の新中期経営計画に基づく事業展開を進めてまいります。

■中期経営計画の骨子

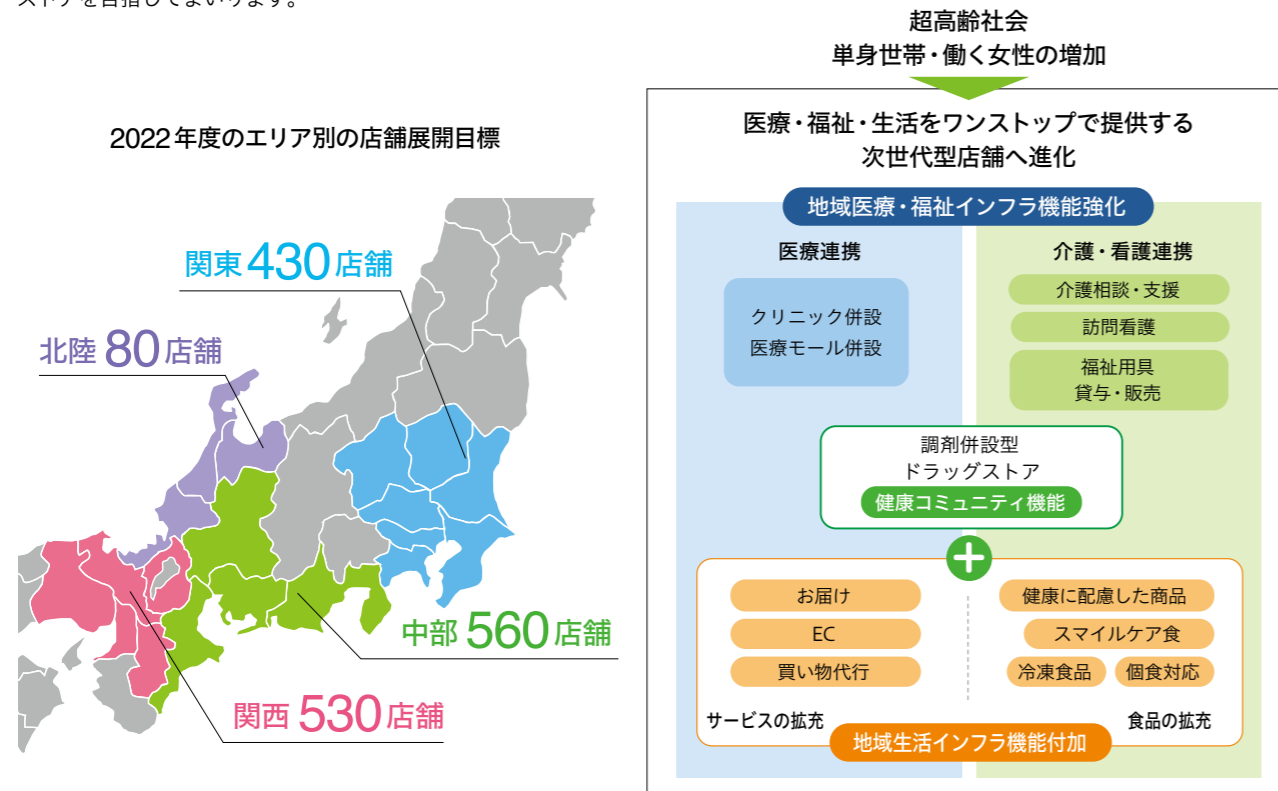
2015～2017年度		2018～2019年度	2020～2022年度
成長のための土台・基盤づくり		攻めの経営	顧客生涯価値の最大化による企業価値の向上
成長戦略	1 営業力の強化	・既存領域強化（出店、多頻度来店型/体験型店舗、調剤） ・新たな成長領域への展開拡大（インバウンド、海外）	
	2 顧客生涯価値(LTV)経営の強化 ※LTV:ライフタイムバリュー	・トータルヘルスケア戦略の推進 ・リアルとデジタルの融合による顧客生涯価値の向上	
	3 協働・共創の拡大	・提携・M&A（同業および異業種） ・情報連携による価値連鎖プロセス全体の最適化	
経営基盤強化	4 経営のデジタル化(DX)の推進 ※DX:デジタルトランスフォーメーション	・デジタル技術を活用した新たな顧客体験の提供 ・デジタル技術を活用した既存業務の最適化	
	5 生産性の改善	・投資効率の高い新規出店/既存店改装の実施 ・生産性の高い業務の実現（業務の廃止、パート化、機械化）	
	6 人材・組織の強化	・店舗力強化と次世代創出に向けた人材の採用・教育 ・生産性向上と新たな事業展開拡大に向けたスリムかつフラットな組織の実現	
2022年度 定量目標		・売上高7,100億円、営業利益370億円（利益率5.2%）	

新規出店戦略

積極的な店舗展開によるドミナント・シェアの向上と競争力のある店舗づくり

関東・中部・関西の3大都市圏にドミナント展開を行い、新たな成長エリアとして北陸エリアへ出店拡大し、2020年度は120店舗、その後は、毎年100店舗以上の新規出店を計画しています。

新規店舗においては、今後の様々な社会環境の変化をチャンスと捉え、競争力ある次世代型店舗を出店し、より身近で頼られるドラッグストアを目指してまいります。



調剤戦略

三位一体モデルで調剤・医療ネットワークを構築

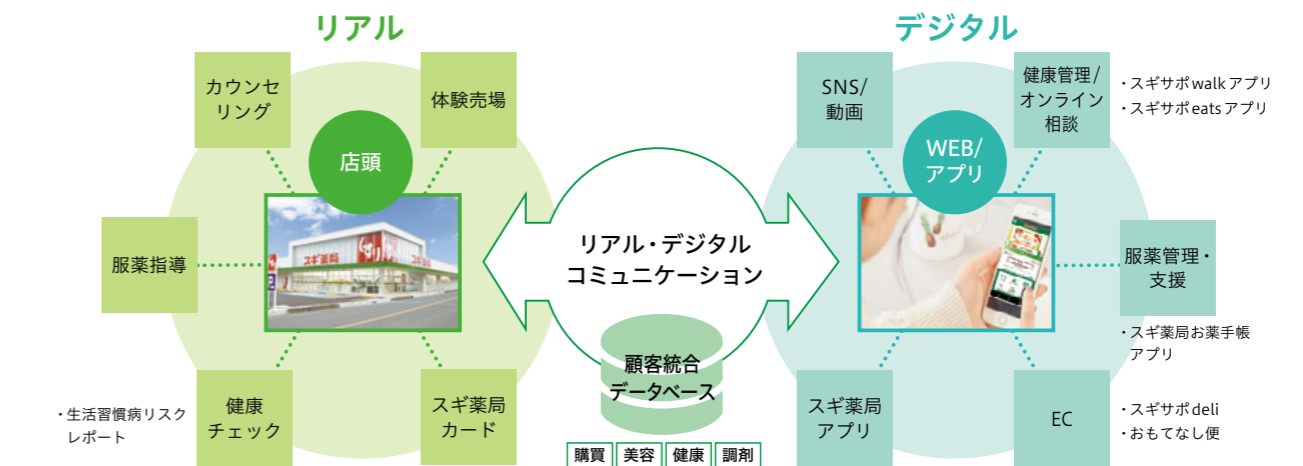
これまで推進してきた調剤併設型ドラッグストアの「調剤併設タイプ」に加え、超高齢社会が求める地域の医療インフラとしてワンストップで医療を提供する「医療モール・クリニック併設タイプ」、そして高度化する医療に対応した「敷地内薬局タイプ」の三位一体モデルを推進します。地域の医療機関と連携しながら、どのタイプの薬局をご利用になっても患者様情報が共有され、安全で安心な暮らしを支える調剤・医療ネットワークの構築を進めてまいります。



顧客生涯価値の最大化

リアルにデジタルを融合させたお客様とのコミュニケーションによる「個客体験」の創造

お客様一人ひとりととの接点を強化し、生涯にわたり、一人のお客様と長期的な関係に基づく「顧客生涯価値」の概念が重要と考えます。これからは、様々な商品・サービスをリアル店舗とデジタルできめ細かくタイムリーに提供し、お客様満足度を高め「顧客生涯価値」の最大化を図ってまいります。



個客体験提供の土台となるデジタル会員の基盤強化

「顧客生涯価値」で重要な指標はアプリ会員数です。

スギ薬局アプリは販売促進・情報発信機能に加え、デジタル接点の「入口」とし、健康支援サプリのスギサポwalkなどのサービス拡充につなげます。



スギサポwalkには若者からシニアまで気軽に楽しく歩けるエンターテインメント性があり、店舗への送客効果があります。

サステナビリティ経営の推進に向けて

私たちは地域の人々の生活に密着した企業として、社会の変化に適応し、かつステークホルダーの要望や期待にしっかりと応えていくことが重要であると考えています。そのため、社会課題を解決し、持続可能な社会の形成に貢献することおよび、その結果として当社の経営理念の実現につなげていくことが持続可能な企業の成長につながると考えています。このようなことから、この度「サステナビリティ基本方針」を定め、4つの「持続可能な企業活動における重要課題」を設定し、取り組みを推進していきます。

<重要課題とSDGsの関係>

持続可能な企業活動における重要課題	主な取り組み項目	関連するSDGs
<p>1 いつまでも健康的な暮らしを応援する 商品・サービスの創出</p> <p>お客様一人ひとりの幸福</p> <p>P20-21</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● リアルとデジタルとの融合で健康・福祉を向上させるサービスの開発と提供 ● 健康や生活の豊かさに貢献する付加価値の高い商品の開発と提供 ● デジタル技術の活用による顧客満足の上向 	
<p>2 あらゆる人々の安心・安全を支える 地域拠点としての発展</p> <p>あらゆる人々の幸福</p> <p>P22-25</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域の生活とコミュニティを支える店舗づくり ● 地域の医療・福祉ニーズに応じた店舗づくり ● 超高齢社会に向けたサービス・インフラの拡充 ● 安心・安全なまちづくりへの貢献 	
<p>3 働きやすく、活躍できる 職場環境の提供</p> <p>社員一人ひとりの幸福</p> <p>P26-28</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 多様性のある働き方の実現 ● 従業員一人ひとりの活躍支援 ● シニアおよび障がいをお持ちの方の就労支援 ● 従業員の健康増進 	
<p>4 ムリ・ムダ・ムラをなくし効率的で 環境にやさしい商品・資源利用の実現</p> <p>あらゆる人々の幸福</p> <p>P29</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● お取引先様と共に効率的な商品調達や配送方法を実現し商品の廃棄・返品を削減 ● 環境に配慮した商品の開発と販売 ● マイバッグ運動の推進 	

<サステナビリティ基本方針>

スギ薬局グループは、環境と社会の様々な課題に真摯に向き合い、企業活動を通して、健康で元気な人を増やし、活力ある社会を実現するため、ステークホルダーの方々と協働し、「地域社会」の持続可能な発展に貢献する企業を目指します。



いつまでも健康的な暮らしを応援する商品・サービスの創出

リアルとデジタルとの融合で健康・福祉を向上させるサービスの開発と提供

気軽に歩く・食べるをサポートする「スギサポ」アプリで、生活者一人ひとりの健康を支援

運動、食事、セルフケアを支援する「スギサポ」アプリは、店舗展開している地域に限らず、普段からスマートフォンを持ち歩く多くの人々に活用されています。健康に対する意識を促し、健康を維持するための行動変容につなげるため、お客様との関係構築に努めています。



健康や生活の豊かさに貢献する付加価値の高い商品の開発と提供

産学と連携し、これまでにない技術で独創的な商品を提供し、日々の暮らしを応援

ロイヤル、ミドル、ベーシックの 카테고리を展開するPB(プライベートブランド)の品ぞろえの強化とリニューアルを進め、中でも高品質・高付加価値商品の開発に力を注いでまいります。

スギサポ walk

店舗で使えるスギポイントに交換可能なスギサポマイルが獲得できるインセンティブ型歩数計アプリ。60代以上の日間起動率(DAU)は55%と、数ある歩数計アプリの中で第1位を獲得しました。利用者の1日の平均歩数も、第二次健康日本21が掲げる65歳以上の目標歩数(男性7,000歩、女性6,000歩)を上回り、シニアの健康増進に貢献しています。

利用状況	平均歩数	目標歩数
スギサポwalk利用者	7,304	65歳以上(男性7,000歩、女性6,000歩)
全国 65歳以上 男性	5,417	
全国 65歳以上 女性	4,759	
スギサポwalk利用者	8,290	20~64歳(男性7,644歩、女性6,705歩)
全国 20~64歳 男性	7,644	
全国 20~64歳 女性	6,705	

出所：平成30年「国民健康・栄養調査」

スギサポ deli

管理栄養士が監修したメニューは食事制限が必要な方だけでなく、より健康的な食生活を目指す方にも人気です。テーマ別の商品構成で、価格、量、味においても評価が高く、リピート購入に結びついています。また、健康相談も可能でお客様に安心してご利用いただいています。



メニュータイプ	特徴
低分カロリー調整食	塩分・エネルギー(カロリー)などの摂り過ぎに配慮したお食事
たんぱく質調整食	たんぱく質・塩分・カリウム・リンなどの摂り過ぎに配慮したお食事
やわらか食	噛む力が弱い方向けに、食べやすく調理に工夫をこらしたお食事

販売食数: 70,007食	利用人数: 8,536名
---------------	--------------

九州大学と共同開発した最先端技術から生まれた「プリエクラ」

「世の中から注射をなくしたい」との思いで研究された九州大学の「経皮浸透技術」から、化粧品として有効成分を角層の深部まで届ける特許技術「SNDP®」を共同開発。この技術は、九州大学から文部科学省ナノテクノロジープラットフォーム事業に利用成果として推奨いただいています。

4種的美肌保湿成分を「SNDP®技術」でコーティング




4種の角質浸透保湿成分
「プリエクラ」は有効成分の浸透性を高める最新技術を用い、安全性と生体適合性の高い4種の成分を美肌保湿成分として採用しています。

※2リン酸アスコルビルMg ※3酢酸トコフェロール

SNDP®技術
内・外二重構造の特殊親油性層ナノコーティング技術で油性素材・水溶性素材にナノ分散させることで、水溶性・高分子成分を角層のすみずみまで届けます。

身近な店舗での「巡回健診・特定保健指導サービス」で被扶養者の健診受診率を高める

被扶養者の低い健康診断受診率の現状を改善するため、普段からご利用の店舗で手軽な健診の受診機会の提供と、管理栄養士による特定保健指導を実施し、受診率向上による被扶養者の健康維持と保険料の抑制に寄与します。

2019年度の活動


	健康保険組合 協会けんぽ	国民健康保険組合
巡回健診開催回数	11回	4回
巡回健診受診者数	689名 (健康診断・がん検診)	194名 (がん検診)
特定保健指導実施者数	1,224名	

「プリエクラ」シリーズは、今後、シミ消しクリームや美容ドリンクを順次発売し、ラインナップの充実を目指します。

ロイヤルカテゴリ人気商品

らくらくサミー

「酵母331(サミー)株」を配合した、毎日のスムーズな歩みを応援する商品です。



あらゆる人々の安心・安全を支える地域拠点としての発展



地域の各店舗がそれぞれのお客様の満足を考え、10店舗毎のエリア単位で、より地域に密着した取り組みサービスを強化します。エリアの中核となる店舗を中心に、行政機関などとも協働し、ウォーキングイベントの開催など、様々な健康・キレイ関連の取り組みが進んでいます。

地域の生活とコミュニティを支える店舗づくり

モノからコト、そしてトキを共有する 地域の健康ステーションへ

健康測定機器を設置したコミュニティスペース併設店舗を拡大しています。健康測定の体験から、来店時に健康状態を毎回チェックする習慣づくりにつなげるとともに、健康相談会を実施することで地域の方々が集い、会話する機会を提供し、地域の健康と生活の拠点づくりを進めています。



	参加人数	相談会実施回数
2019年度	56,893名	3,230回

超高齢社会に向けたサービス・インフラの拡充

地域包括ケアシステムを支えるインフラとなる訪問調剤と訪問看護

住み慣れた地域で自分らしい暮らしを続けていただくために、医師、薬剤師、看護師をはじめ多職種の医療関係者がチームを組む中で、患者様との日々の会話から高度な薬剤管理まで、質の高いサービス・サポートが評価されています。訪問調剤・訪問看護はご利用件数が伸びており、今後も地域医療の推進のため力を入れていきます。



	実施店舗数	月間ご利用者数
訪問調剤	487店舗	10,740名 年間延べ128,880名
訪問看護	11拠点	961名 年間延べ11,532名

(2020年2月末現在)



高齢や病気による買い物弱者をつくらない 物販生活支援サービス「おもてなし便」

ご自宅や介護施設などで療養する患者様やご家族から、薬剤だけでなく生活用品も届けて欲しいとの声から生まれたサービスです。衛生材料・衛生用品から食品に至るまで生活に必要な商品をご用意し、店舗に来店できない方々のサービスとしてQOL向上に貢献します。

移動支援サービス「チョイソコ」で地域の交通不便を解消

買い物弱者、医療弱者の日常生活支援のための乗り合い送迎サービス「チョイソコ」を、アイシン精機株式会社との協業事業として展開しています。電話で予約するだけで希望する時間に行政機関や医療機関、当社店舗など、登録された施設に送迎されるため、利用しやすく、高齢者の外出頻度の向上につなげることで、健康増進にも寄与しています。

「チョイソコ」が「グッドデザイン賞 ベスト100」に選出、さらに特別賞を受賞

公益財団法人日本デザイン振興会が主催する「2019年度グッドデザイン賞」において、グッドフォーカス賞「新ビジネスデザイン」を受賞しました。この賞は新たなビジネスモデルや新産業の創出、イノベーションの促進に寄与する優れたデザインに贈られるものです。



安全・安心なまちづくりへの貢献

自治体と包括連携協定から始まる地域コミュニケーション

自治体とスギ薬局が包括的な連携のもと相互に協力し、地域課題の解決を目指すサステナブルな取り組みを強化しています。特に注力しているのが、店舗や豊富な専門人材を活用しウェルネスを推進するまちづくりです。地域の方々が参加しやすく、健康増進につながる様々なイベントを開催しています。

包括連携協定：13市町 保険外サービス協定：2市町 防災協定：27市町、2団体
見守り協定：9市 (2020年2月末現在) 2019年度の取り組みイベント数：年間239件



地域交流の場となる健康フェスタ

体組成や骨密度などの測定から、健康相談、育児に関するお悩み、肌診断、メイク体験、薬剤師のお仕事体験など、楽しみながら健康について考えるイベントを各地で開催しています。健康への意識を高めていただき、ファン獲得につなげます。



市民ウォーキング大会

自治体や鉄道会社が主催するウォーキングイベントに協賛しています。歩くことでまちの魅力を再発見しながら、チェックポイントである店舗でサンプリングや各種健康測定を行い、地域の健康増進とともにプロモーションにつなげています。

食育イベント

管理栄養士による「親子サンドウィッチ教室」や血管年齢を若くするレシピの提案などを通して、お子様からシニアの方々までご家族の健康をサポートします。また、店舗だけでなく、道の駅でも開催するなど、地域のニーズに合わせて開催の幅が広がっています。



「大府市健康プログラム」との連携

愛知県大府市が株式会社タニタヘルスリンクの「からだカルテ®」を活用し、約800人を対象として活動量計をもとに健康関心を高める取り組みです。市内の当社店舗で活動量計のデータを送信するリーダーライターを設置しています。歩数データアップロードのために来店する参加者に対し、店舗の管理栄養士が運動・食事などのアドバイスをを行うことで、継続率の向上や身体活動量の増加につなげるプログラムです。



あらゆる人々の安心・安全を支える地域拠点としての発展

安心・安全なまちづくりへの貢献

救える命のために、AEDの普及・設置を推進

■ 高齢者施設へAEDを寄贈

AEDの全体的な普及に比べ、高齢者施設へのAED設置の普及が進んでいない現状に鑑み、2013年度より、高齢者施設へ寄贈を行っています。2019年度は、愛知県日進市・長久手市の高齢者施設20カ所へ寄贈し、これまでの寄贈先は合計13市147カ所となりました。寄贈後には施設を訪問し、正しい使用法を学んでいただくため、職員の方々への講習会を実施しています。

年毎のAED寄贈台数

2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
20台	22台	20台	27台	17台	21台	20台

■ 設置店舗の拡大

中核店舗を中心に、地域からの要望に応じてAEDを設置してきましたが、現在は高齢者の多い地域、利用者の多い店舗、包括協定を締結した地域の店舗から順次設置を進めており、医療を提供する健康ステーションとしての機能強化に努めています。



スポーツの振興

地元サッカーチームであるFC刈谷とパートナーシップ契約を締結しています。子どもサッカー教室やカップ戦の開催、試合観戦者の健康測定など、双方のファン獲得を図ります。店舗での就業もサポートしており、ピッチと店舗の両方で活躍いただいています。



難病を患ったお子様とご家族への支援

難病を患うお子様とご家族を対象として、テーマパークに家族全員を招待する取り組みを2014年度より行っています。毎年16組のご家族を招待しており、毎回当社グループ従業員が同行し、ご家族の皆様が楽しめるようサポートしています。2019年度までに合計100組のご家族を招待し、556名の従業員が参加しています。



認知症を正しく理解できる「認知症サポーター」活動

認知症の正しい知識と理解をもち、適切な対応が取れるよう、店舗の従業員が「認知症サポーター養成講座」を受講し、認知症の方とご家族の方が安心してご来店いただけるよう、認知症サポーターをグループ全店に配置しています。認知症サポーター：9,469名（2020年2月現在）



地域の子供たちのために救急箱を寄贈

包括連携協定を締結した自治体を中心に、絆創膏や包帯、ガーゼ、体温計などをセットにしたオリジナル救急箱を寄贈しています。これまで10市880個を寄贈し、保育園や幼稚園、スポーツ少年団など、子供が関わる施設や団体へ配布されています。

藤田医科大学 岡崎医療センターへ生活支援物資を寄贈

新型コロナウイルスの陽性反応がありつつも発症のない方々と、濃厚接触者の方々の受け入れを行っていた藤田医科大学岡崎医療センターへ、生活支援物資を寄贈しました。寄贈した物資は、除菌スプレー・除菌ウェットティッシュなどの衛生用品をはじめ、飲料水や紙製品など約100品目で、同センターで経過観察中の方々の滞在生活の支援と、感染対策に携わる医療従事者の皆様への一助となるようお届けしました。



自社で取り組むピンクリボン運動

乳がんの罹患による不安や悩みを抱え込まないよう「自分の安心、家族の安心のために」と、前向きになれるよう呼びかけるポスターの掲出と、早期発見を目的としてセルフチェックを推奨するための「乳がんチェックハンドブック」を店舗で配布しています。また、抗がん剤治療に伴う副作用による抜け毛にお悩みの患者様のQOL向上に寄与すべく、2013年度から毎年、乳がんの患者様100名に医療用ウィッグをプレゼントしており、2019年度までに約700名の方にお届けしました。

癒しと安らぎのコスメティックセラピー活動

長期にわたる入院や施設で生活されている方々に、当社グループのビューティアドバイザーがメイクアップサービスを通じてスキンシップや会話による“心に働きかける”取り組みを実施しています。ご本人だけでなく介護をされるご家族や、見守っておられる周囲の方々までも明るくなり、前向きな気持ちになるコスメティックセラピーは、2009年度の開始から2019年度までに201施設、合計3,404名の方に体験いただいています。



働きやすく、活躍できる職場環境の提供



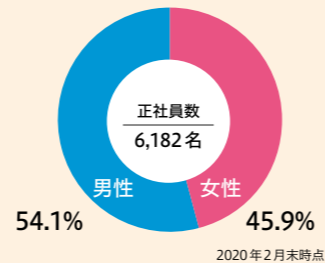
デジタル変革の時代においても、優れた人材を育成する仕組みがあるからこそ競争優位性の構築が可能となります。当社には、経営理念に「社員一人ひとりの幸福」とあるように、長年にわたり従業員を第一に考える企業風土が根付いています。これを永続させるために、従業員一人ひとりに、活躍できる場と機会の提供を行うとともに、それぞれのライフステージに合った働き方の多様性を支援しています。

多様性のある働き方の実現

育児や介護など従業員それぞれのライフステージに合わせ、時間や場所に制約されない働き方として、勤務地限定制度や勤務時間選択制度、在宅勤務の導入、休職中の情報提供など、キャリアを維持できる支援体制を強化しています。また、多くの外国人を雇用しており、日本人と外国人が一緒に活躍できる職場環境を創出しています。

薬剤師、ビューティアドバイザー、管理栄養士などの専門人材については、女性比率が高く、出産後も長く働ける環境を整備しています。また、介護のための休業や労働時間の短縮を推奨し、自身の生活や家庭を大切にしたい従業員として誇りを持てるよう制度の充実に取り組んでいます。

男性数：3,342名
女性数：2,840名



社内外からの評価を反映する従業員表彰制度

経営理念に基づく行動を徹底し成果を出した従業員を、年度末の式典で表彰しています。グループ表彰には「個人表彰(管理職表彰、一般社員表彰)」と「組織表彰」があります。また、日々寄せられるお客様の感謝の声を「お褒めの言葉」として、対象店舗の従業員を順次表彰しています。2019年度は個人表彰100名、組織表彰51店舗の従業員、合わせて1,000名以上を表彰しています。



人材育成の強化と育成スピードを高めるキャリア制度

店舗で活躍する従業員、社外で活躍する従業員、将来の経営幹部となる従業員など、幅広い層の人材育成の強化を進めています。店長やコミュニケーション能力の高い専門家育成に向けた教育体制の整備、自己申告制度や部門間のジョブローテーション、外部教育機関での研修、今後拡大していく新規領域の事業推進を担う人材育成を目的とした提携企業への出向教育など、「今から活躍する人材」を育成しています。

ライフステージに合わせた支援制度

少子高齢化により、育児や介護などのライフステージにおいて、時間や場所に制約されない働き方を選択できる人事制度を導入しています。法定基準を超える独自の基準を設けることで、安心して仕事と育児・介護の両立ができるよう支援しています。

法定基準を上回る育児等関連諸制度

制度	内容
配偶者出産特別休暇制度	2日間の特別休暇(法定なし)
育児時間制度	3歳を迎えるまで(法定は1歳未満)
育児短時間勤務制度	小学校就学終了まで(法定は3歳未満)
子の看護休暇制度	7日。2人以上は14日(法定は5日、10日) 中学校に就学するまで(法定は小学校就学まで)
育児のための限定勤務制度	勤務時間の固定、土・日・祝の休日の固定 片道60分未満通勤(法定なし)
積立有給休暇制度	時効により消滅する年次有給休暇を積立(法定なし)

シニアおよび障がいをお持ちの方の就労支援

今後ますます推進されるシニアの雇用拡大のために、柔軟な働き方を確立し、活躍できるように支援しています。障がいをお持ちの方には、一人ひとりの能力に応じて労働単価を設定し、業務内容を割り振りながら自立して活躍できる場と機会を提供しています。店舗に駐在する従業員も、中部地区に限らず関東・関西・北陸へとエリアを拡大し、健常者と障がいをお持ちの方が一緒に働くことができる企業風土をつくります。

選択できる柔軟な働き方

■定年退職後再雇用制度

65歳まで勤務可能な定年退職後再雇用制度を導入しています。長い業務経験で培ったスキル・能力は薬剤師などの有資格者や管理職経験者は後進の育成に、店舗勤務者は引き続きまごころを込めた親切な接客で活躍いただいています。

■シルバーアソシエイツ制度(シニアいきいき倶楽部)

65歳以上の方と業務請負契約を結び、いつでも好きな時間に自分のペースで働いていただける仕組みにより、出勤日や時間を自由に決められるというこれまでにない働き方の提供を2017年度より開始しました。時間にゆとりのあるシニアの方に社会との接点を提供することで、心身両面の健康に寄与し、健康寿命を延ばすことを目指しています。



登録者数(2019年度)	985名
登録者の平均年齢	70歳(最高年齢84歳)

スグスマイルの活動

企業在籍型職場適応援助者9名、障がい者職業生活相談員28名が、障がい者の業務指導や日常のサポートを行い、障がいを持つ従業員316名が、本社では郵送物の仕分けや清掃、商品出荷による物流支援を、店舗では巡回清掃や店舗清掃、商品陳列業務に携わっています。

	2017年度	2018年度	2019年度
障がい者数	261名	288名	316名
障がい者雇用率	2.36%	2.41%	2.47%



プラチナくるみん認定

「基準適合認定一般事業主」の認定事業主マーク(プラチナくるみんマーク)認定を、ドラッグストアとして初めて取得しています。育児休業取得後1年以上継続して在籍している女性従業員は96%となっており、認定基準の90%を大きく上回る成果を上げています。2019年度は、育児休業取得者455名(女性444名、男性11名)、育児休業後の勤務復帰率は94%を達成しています。

サステナビリティ・重要課題 3

働きやすく、活躍できる職場環境の提供



従業員の健康増進

トータルヘルスケア戦略を進める当社グループが、まず最初に実施すべきことは、最も身近なステークホルダーである従業員の健康増進です。そのため、喫煙率ゼロ、健康診断や特定保健指導の実施率100%、乳がん・子宮がん検診の受診率100%などの達成を目指しています。



2022年度までの健康増進目標

2022年度目標の達成に向け、2020年度は全社喫煙率を13%に低減、特定保健指導実施率100%に取り組みます。また、当社グループは女性従業員比率が高ことから、乳がん検診受診率85%、子宮がん検診受診率70%達成を掲げています。

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度 (目標)	2022年度 (目標)
健康診断受診率	92.7%	99.7%	98.6%	100%	100%
乳がん検診受診率	77.5%	77.6%	78.9%	85.0%	100%
子宮がん検診受診率	57.6%	58.4%	60.0%	70.0%	100%
特定保健指導実施率	7.9%	88.4%	*	100%	100%
喫煙率	17.9%	17.0%	14.9%	13.2%	0%

*新型コロナウイルスの影響により2019年度の対象者への指導は2020年8月頃まで実施予定

経営理念に基づく健康経営宣言

従業員をはじめ、あらゆる人々の健康の維持・増進に努めることは、当社グループの使命です。健康経営推進体制を強化し、従業員が主体的に健康維持・増進に努める「健全な職場環境づくり」を推進することを宣言しています。



「健康経営優良法人2020」に認定

従業員の健康増進を経営的な視点で考え、戦略的に実践する「健康経営」に関する当社グループの各種取り組みが優良であると評価され、経済産業省と日本健康会議が共同で選出する「健康経営優良法人2020(大規模法人部門)」に認定されました。

メンタルヘルスへの取り組み

2007年3月にドラッグストア業界で初めて、従業員向けの「メンタルヘルス推進室」を設置し、その活動をスタートさせました。現在はメンタルヘルス全般の相談窓口として「メンタルヘルス110番」を設置し、幅広い対応を進めています。

■ ストレスチェック

こころの健康問題の予防と早期発見を目的に、年に1回ストレスチェックを実施しています。従業員が手軽に自身のストレスの状態を把握できるように、個人のスマートフォンからも実施できるようにしています。

■ メンタルヘルス110番

従業員がいつでも安心して相談できるよう、個人が会社を通さず利用できる外部の産業カウンセラーによるメール相談、電話相談ができる体制を整えています。

サステナビリティ・重要課題 4

ムリ・ムダ・ムラをなくし 効率的で環境にやさしい商品・資源利用の実現

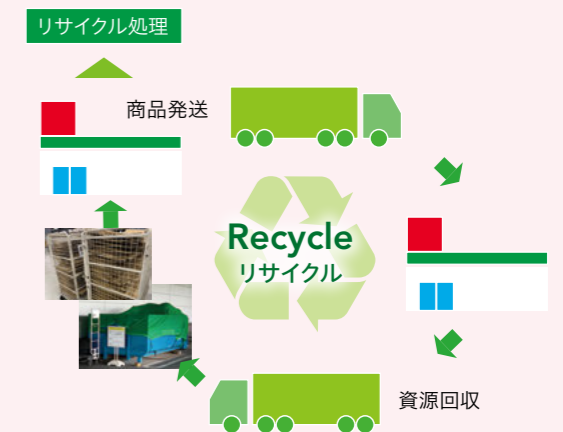


店舗・本社などでの様々な取り組み

店舗、本社、物流センターなどにおいて、「減らす(廃棄物の発生抑制)」「くり返し使う(廃棄物の再利用)」「資源に変える(廃棄物の再資源化)」を通して、環境対策に取り組んでいます。

資源の有効活用への取り組み

全物流センターに環境ステーションを設け、店舗からの排出資源物を回収し、廃棄物の分別後、資源別に再生工場・業者へ資源を渡し、リサイクルを進めています。また、各店舗では使用期限が間近になった医薬品を回収し、薬剤師の教育などにも活用しています。



店舗・本社の環境を考慮した取り組み

■ 使用電力の削減

店舗や本社、各事務所の温度のきめ細かい管理、空調の定期清掃、点灯時間の変更などを実施し、使用電力の削減に努めています。また、店舗においては数年前より店舗内外の照明のLED化を進めており、2020年度に全店舗の店舗内外照明のLED化の完了を予定しています。

■ 店舗設備の再利用

閉店店舗の什器や冷蔵ケースなどは、新店や既存店舗の改装・修繕用として再利用しています。

■ プラスチックの削減

レジ袋は、薄くても破れにくい素材への変更やサイズなどの変更も適宜実施することで、プラスチックの削減に取り組んでいます。また、2020年7月からのレジ袋有料化に向けて、バイオマス素材配合レジ袋への転換を進めています。

■ ペーパーレス化の推進

当社グループでは、環境への配慮として、また、業務の効率化として、様々な業務についてペーパーレス化を推進しています。具体的には、お取引先様との発注や請求業務における電子化、会員登録や景品交換のWeb化、従業員向けの給与明細などの電子化に取り組んでいます。

レジ袋の使用数量と重量

	2018年度	2019年度
使用数量(単位:百万枚)	270	262
使用トン数(単位:トン)	2,400	2,000



コーポレート・ガバナンス



コーポレート・ガバナンス体制

コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

当社は、経営理念の実践を通して広く地域社会へ貢献することにより、株主の皆様やお客様、患者様を始め、お取引先様、地域社会、従業員などの各ステークホルダーと良好な関係を築き、支持していただける企業として成長・発展していきたいと考えております。

そのための基盤として、コーポレート・ガバナンスの充実が不可欠であり、法令遵守の徹底、的確かつ迅速な意思決定、効率的な業務執行、監査・監督機能の強化を図るべく、次の基本方針に沿ってコーポレート・ガバナンス体制を整備するとともに必要な施策を講じております。

企業統治の体制

当社は、監査役設置会社です。取締役会は、取締役7名（内、社外取締役3名）で構成されており、適宜必要な意思決定を行っています。業務執行は、業務分掌規程および職務権限規程に基づき行っており、取締役会は適宜報告を受けるほか、必要に応じてこれらの規程を見直しております。

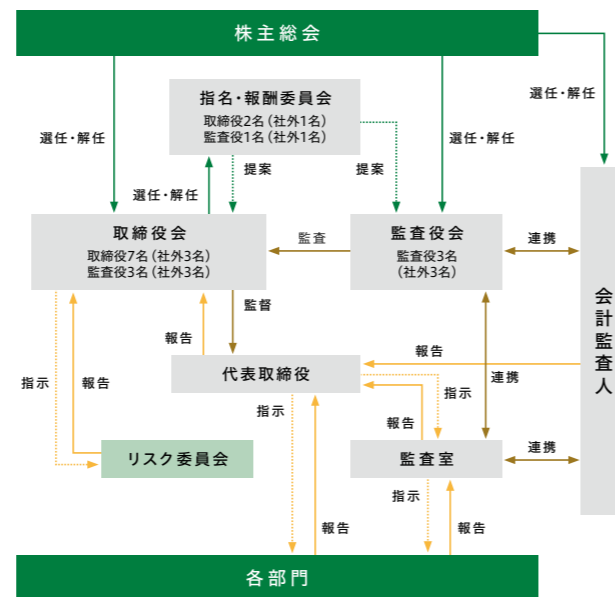
監査役は、取締役会その他重要な会議に出席するほか、各種議事録、決裁書類その他重要な書類を閲覧するなどの方法により、取締役の業務執行を監査し、その結果を監査役会に報告しております。

なお、子会社の経営上の意思決定、執行に関しても、当社取締役のほか当社経営幹部が適宜取締役として選任されており、グループ全体としてのコーポレート・ガバナンスの確保に努めております。

基本方針

- (1) 株主様の権利を尊重し、平等性を確保します。
- (2) 株主の皆様やお客様、患者様を始め、お取引先様、地域社会、従業員等のステークホルダーの利益を考慮し、それらステークホルダーと適切に協働します。
- (3) 会社情報を適切に開示し、透明性を確保します。
- (4) 株主様との間で建設的な対話を行います。

コーポレート・ガバナンス体制



取締役会

取締役会は、取締役7名（内、社外取締役3名）で構成されており、原則毎月1回の定時開催に加え、必要に応じて臨時開催し、適宜必要な意思決定を行っております。業務執行は、業務分掌規程および職務権限規程に基づき行っており、取締役会は適宜報告を受けるほか、必要に応じてこれらの規程を見直しております。

取締役会の議長	代表取締役会長
取締役の人数	7名
社外取締役の人数	3名
社外取締役の独立役員に指定されている人数	3名

氏名	役職	選任理由
杉浦 広一	代表取締役会長	強い統率力と決断力、これまでの経営実績や事業における幅広い知識は、当社グループの更なる発展拡大に必要不可欠であると判断し、引き続き選任いたしました。
榊原 栄一	代表取締役社長	ドラッグストア業界に精通した深い見識と経験、そして持続的な企業価値向上のためのリーダーシップは、当社グループの更なる発展拡大に大きく寄与すると判断し、引き続き選任いたしました。
杉浦 克典	代表取締役副社長	超高齢社会に対応した事業領域の拡充を図るべく、「トータルヘルスケア戦略」の実現に向けた様々な施策に積極的に取り組んでおり、当社グループの更なる発展拡大に大きく寄与すると判断し、引き続き選任いたしました。
杉浦 伸哉	取締役	株式会社スギ薬局の常務取締役として営業部門を統括するとともに、調剤業務の生産性向上に向けた医療事務員の積極採用と研修教育の充実等に積極的に取り組んでおり、幅広い知識と経験は、今後の中核事業である医療事業の発展に大きく寄与するものと判断し、選任いたしました。
神野 重行	取締役（社外）	取締役会の審議において、積極的な発言・提言を行っています。経営に関する高い見識と監督能力に基づく適切な監督と助言は、当社グループの企業価値向上のために大きく寄与すると判断し、選任いたしました。
葉山 良子	取締役（社外）	公認会計士ならびに上場企業の社外役員として培われた豊富な経験と知識を有しています。経営管理に関する高い専門性と独立した立場からの適切な監督と助言を期待し、引き続き選任いたしました。
堀 美智子	取締役（社外）	医薬情報の提供等を目的とする他企業において会社経営に携わるとともに、各種団体の理事等を務めています。医療分野における高い見識と専門性および監督能力は、当社グループの企業価値の向上のために大きく寄与するものと判断し、選任いたします。

監査役会

会計監査人による定期的な監査の際に、監査役および監査室は、会計監査人との会合を設け、監査の計画および結果の報告ならびに意見および情報の交換を実施しております。また、監査室による各部門の監査の都度、監査役は、監査室との会合を設け、監査の計画および結果の報告ならびに意見および情報の交換を実施しております。

なお、会計監査人には、有限責任監査法人トーマツを選任しております。

監査役会の設置の有無	設置している
監査役の数	3名
社外監査役の数	3名
社外監査役のうち独立役員に指定されている人数	3名

指名・報酬委員会

指名・報酬委員会は、取締役2名（内、社外取締役1名）、監査役1名（内、社外監査役1名）の3名で構成されており、役員任免、報酬などの額、またはその算定方法の決定については指名・報酬委員会が審議された内容を受けて、取締役については取締役会、監査役については監査役会の決議により行われます。

委員長	神野重行（社外取締役）
委員	杉浦広一（代表取締役会長） 安田加奈（社外監査役）

コーポレート・ガバナンス

主な活動状況

当事業年度における社外役員の主な活動状況

2019年3月～2020年2月

氏名	区分	活動状況
神野 重行	取締役	流通業界における他社代表取締役および業界団体役員などの経験を活かし、業務執行全般にわたる発言を行っております。
葉山 良子	取締役	主に公認会計士の経験および知見に基づく会計分野の専門的見地から、適宜必要な発言を行っております。
松村 啓史	取締役	当事業年度において、2019年11月11日に逝去により退任となるまでに開催された取締役会7回のうち5回出席し、医療・看護業界における他社代表取締役の経験と専門的見地から、適宜必要な発言を行っておりました。
坂本 利彦	常勤監査役	他社での代表取締役の経験を活かし業務執行全般にわたる発言を行っております。
浅野 薫夫	監査役	他社での代表取締役および監査役の経験を活かし業務執行全般にわたる発言を行っております。
安田 加奈	監査役	主に公認会計士および税理士の経験を活かし、知見に基づく会計・税務分野の専門的見地から、適宜必要な発言を行っております。

取締役会出席回数 (全13回)

2019年3月～2020年2月

杉浦 広一	榊原 栄一	杉浦 克典	杉浦 伸哉	神野 重行	葉山 良子	松村 啓史 [※]	坂本 利彦	浅野 薫夫	安田 加奈
13回	13回	13回	13回	13回	13回	5回	13回	13回	13回

※2019年5月就任(2019年11月逝去)

監査役会出席回数 (全14回)

2019年3月～2020年2月

坂本 利彦	浅野 薫夫	安田 加奈
14回	14回	14回

当社は監査役設置会社であります。社外取締役3名、社外監査役3名を選任していること、取締役の任期が1年であること、任意に指名・報酬委員会を設置していることなど、指名委員会等設置会社の要素を取り入れたコーポレート・ガバナンス体制となっております。監査役設置会社、指名委員会等設置会社、あるいは監査等委員会設置会社にはそれぞれに利点があると認識しておりますが、現在のところ監査役設置会社が当社に適しているものと判断しております。

尚、社外監査役の浅野薫夫については、2020年5月で任期満了となり退任し、新任社外監査役として神谷誠が選任されています。

当社のIR活動

IR活動・情報開示の方針

当社は、株主様・投資家様との建設的な対話が当社の持続的な企業価値の向上につながると考えており、信頼と共感を得られる企業を目指し、公正かつ透明性の高い情報開示と対話の充実により、当社の経営活動に対する株主様・投資家様の理解促進に努めてまいります。

株主様・投資家様との対話全般は経営管理担当部署が担当しております。株主様・投資家様からの要望や対話の主題などを踏まえ、代表取締役なども面談に臨みます。

情報開示の方法

適時開示規則に該当する当社の重要情報は、東京証券取引所が提供するTDnet（適時開示情報伝達システム）を通じて開示を行うとともに、当社Webサイトなどにおいてもできるだけ速やかにその内容を掲載します。また、適時開示規則に該当しない場合においても、当社への理解を深めていただくと考えられる情報については、当社Webサイトへの掲載などを通じ発信していくよう努めます。なお、情報開示の公平性の確保のため、適時開示情報・決算説明会情報については、可能な限り英訳を作成し開示します。

また、半期毎の決算説明会やミーティングの実施、株主様・投資家様からの日々のお問い合わせに対する回答などを通じて、コミュニケーションの充実に努めています。

沈黙期間

当社は決算情報の漏洩を防ぎ、開示の公平性を確保するため、決算期末日の翌日から決算発表日までを「沈黙期間（クワイエット・ピリオド）」とし、決算内容に関するコメントやご質問への回答を差し控えています。

株主様・投資家様との対話状況 (2019年度)

機関投資家・アナリスト向け決算説明会(上期、通期)	2回
機関投資家・アナリスト向け決算スモールミーティング	14回
証券会社主催カンファレンス	1回
機関投資家向け個別ミーティング(面談・電話)	125回

BCP (災害対策など)に関する取り組み

大規模災害やパンデミック被害など、当社グループに重大な影響を及ぼす不測の事態の発生に備え、災害対策マニュアルや事業継続計画(BCP)を策定するとともに、本社・事業所・店舗において、防災訓練および全従業員を対象に安否確認システムでの訓練を年2回実施しています。

2019年度の主な取り組み

- 1 これまでの災害の教訓から、大規模災害リスクの洗い出し、一級建築士による店舗の確認、必要に応じた耐震補強対策に着手
- 2 地震や風水害の際の店舗運営マニュアルの改訂を行い、店舗に整備するとともに、教育・訓練を実施
- 3 「コンプライアンス・災害対策ポケットBOOK」を全従業員に配布し携帯
- 4 新型コロナウイルス対策本部を立ち上げ、店舗・本社・事業所のウイルス対策(清掃・除菌・換気などルール)とウイルス感染者発生時の対応などを整備



災害発生時における自治体などとの連携

市町村と、災害発生時の物資の確保および供給支援に関する協定の締結を進めています。2020年2月現在、27市町、2団体と防災協定を締結しています。

コーポレート・ガバナンス

コンプライアンス

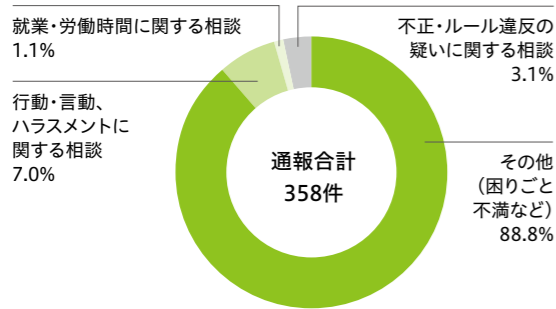
当社グループは、法令を遵守することはもとより、社会規範を遵守し、高い倫理観に基づいた行動・判断を行うことで、従業員、お客様、株主様、お取引先様、そして地域社会の皆様から信頼され、敬愛される企業を目指しています。当社の掲げる経営理念の実現にあたって、コンプライアンスを実践し、徹底します。

内部通報制度

社内規則および法令違反行為など、コンプライアンス違反行為の早期発見と是正を図るため、当社グループのコンプライアンス相談窓口「コンプライアンス110番」を設置し、従業員が匿名でも相談できる体制を整えています。

また、上記窓口の認知度・理解度の向上を図るため、店舗事務所に通報連絡先の掲示や「コンプライアンス・災害対策ポケットBOOK」の配布による周知活動の強化により、健全な通報制度の確立に努めています。

コンプライアンスに関する通報件数(2019年度) : 358件



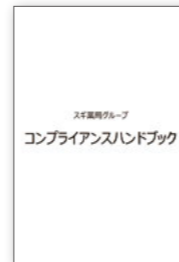
コンプライアンス研修

当社グループでは、毎年全従業員を対象とした「コンプライアンス研修」を実施し、コンプライアンスに対する知識や意識の向上に取り組んでいます。

社内制作した動画を用いたケーススタディを中心とした全従業員向けの研修と、新卒・中途の入社時研修や店長・マネージャーなどの各職位に応じた新任研修などの場において集合研修を実施しています。2019年度は全従業員向けに「情報セキュリティと不正行為」をテーマとして研修を実施しました。これらの研修はリスク状況の変化に応じて内容を見直しながら継続実施することにより、業務改善へとつなげるよう取り組んでいます。

コンプライアンスハンドブック

コンプライアンスを実践し徹底するために、日常の業務を遂行する過程で従うべき行動の指針についての個別具体的事案を紹介し解説した「スギ薬局グループ コンプライアンスハンドブック」を配布しています。当社グループの役員および従業員は常にこのハンドブックに従って行動し、日常の業務を遂行する中でコンプライアンスの観点から疑問が生じたときは、ハンドブックに則って対応します。



情報セキュリティ基本方針

当社グループは、「地域社会の貢献」を経営理念の一つとしております。そして、私たち従業員は、お客様には親切に、お取引先様には誠実に応対し、お客様にもお取引先様にも信頼される存在となることを常に心がけております。

また、お客様とお取引先様の情報を保護し、その信頼にお応えすることは、企業市民たる当社グループに課せられた社会的責務でもあります。

当社グループでは、情報セキュリティ基本方針を定めており、当社グループの保有する情報資産を適切かつ安全に取り扱い、当社事業の継続を確保してまいります。

- 1 情報資産の適切な取り扱いを推進いたします。
- 2 重要な情報資産について、管理責任者を明確にし、情報資産管理に実効性をもたせます。
- 3 従業員には、情報資産に関する教育を定期的実施し、本基本方針や関連する規程などに従って行動することを求め、違反した場合には明確な責任を取らせます。
- 4 情報資産の取り扱いに関する法令を遵守します。
- 5 情報資産を取り巻く環境の評価や情報資産の取り扱い状況の確認を定期的実施し、情報資産管理の改善を図ります。

データ持ち出し・紛失

パソコンへの外部機器の接続禁止を強化

メール誤送信

・漏洩時の捜査体制を完備
・追跡用証跡を確保

外部からの不正アクセス

・ファイアウォールの設置
・ウイルスメールの受信防止

・本社、各事業所には、セキュリティルームと防犯カメラを設置しています。
・従業員にはセキュリティカードを配布し、役割によって必要な権限を付与することで、社内のセキュリティ向上に努めています。また、不適切なSNS投稿に対する注意喚起など、必要に応じた従業員の教育にも注力しています。

リスクマネジメント

企業規模が拡大するとともに増加し多様化する各リスクを正確に把握し、事前に対策を講じて起こり得る危機を回避するため、当社グループではリスク委員会を設置しています。

リスク委員会

リスク委員会は、代表取締役社長、取締役、常勤監査役のほか、子会社(株式会社スギ薬局)の取締役で構成されており、半期に1回以上の定時開催に加え、必要に応じて臨時開催し、全社的なリスク管理に関わる課題ならびに対応策を協議および決定しております。なお、2019年度は計21回開催いたしました。

委員長	榊原栄一(代表取締役社長)
委員	杉浦克典(代表取締役副社長)、杉浦伸哉(取締役)、坂本利彦(常勤監査役)、子会社(スギ薬局)の取締役
事務局	スギホールディングス 法務室、スギ薬局 総務部

管理すべきリスク

リスク分類	当社グループの重要リスクの主な事例
事業戦略上のリスク	市場・競争環境変化への対応、不適正・不適切な情報開示(IR/PR)など
業務上のリスク	調剤過誤、商品の品質管理(PB商品の不具合)、景品表示法・下請法等の不遵守、過剰在庫、気候変動・災害等の影響、新型の感染症の流行など
管理体制上のリスク	役員・幹部社員の不正、グループ会社管理、情報管理(個人・機密情報の流出)、サイバーテロ、SNS等を通じた不適切な情報攻撃、労働基準法の不遵守、ハラスメント、コンプライアンス違反、インサイダー取引など

※上記各項目のリスク管理責任者として、担当役員をそれぞれ任命しています。

データセクション

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2019年2月28日)	当連結会計年度 (2020年2月29日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	65,311	81,347
売掛金	19,797	28,211
有価証券	13,000	10,000
商品	59,674	63,668
その他	11,580	13,669
貸倒引当金	△15	△13
流動資産合計	169,348	196,883
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	76,544	88,705
減価償却累計額	△32,816	△36,711
建物及び構築物(純額)	43,728	51,994
土地	7,248	7,858
建設仮勘定	2,359	4,822
その他	27,013	31,346
減価償却累計額	△18,648	△21,745
その他(純額)	8,365	9,601
有形固定資産合計	61,702	74,276
無形固定資産	2,998	3,542
投資その他の資産		
投資有価証券	1,247	3,342
長期貸付金	4	4
繰延税金資産	7,267	8,603
差入保証金	19,829	22,861
その他	3,119	4,265
貸倒引当金	△36	△23
投資その他の資産合計	31,431	39,054
固定資産合計	96,132	116,874
資産合計	265,481	313,757

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2019年2月28日)	当連結会計年度 (2020年2月29日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	58,241	82,479
未払法人税等	4,223	5,220
賞与引当金	1,339	1,955
その他	21,606	26,123
流動負債合計	85,410	115,779
固定負債		
退職給付に係る負債	5,692	6,379
資産除去債務	4,960	5,517
その他	2,854	3,330
固定負債合計	13,507	15,228
負債合計	98,918	131,007
純資産の部		
株主資本		
資本金	15,434	15,434
資本剰余金	24,632	24,632
利益剰余金	135,661	151,807
自己株式	△9,296	△9,297
株主資本合計	166,431	182,577
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	251	317
退職給付に係る調整累計額	△119	△144
その他の包括利益累計額合計	131	172
純資産合計	166,563	182,750
負債純資産合計	265,481	313,757

データセクション

連結損益計算書及び連結包括利益計算書

連結損益計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2018年3月 1日 至 2019年2月28日)	当連結会計年度 (自 2019年3月 1日 至 2020年2月29日)
売上高	488,464	541,964
売上原価	346,164	379,782
売上総利益	142,300	162,182
販売費及び一般管理費		
給料手当及び賞与	48,949	54,708
賞与引当金繰入額	1,324	1,934
退職給付費用	1,151	1,131
賃借料	21,872	25,926
その他	43,185	48,718
販売費及び一般管理費合計	116,483	132,420
営業利益	25,817	29,762
営業外収益		
受取利息	101	93
受取配当金	95	6
固定資産受贈益	523	595
受取賃貸料	1,568	1,660
受取手数料	363	566
その他	398	381
営業外収益合計	3,050	3,304
営業外費用		
支払利息	25	22
賃貸収入原価	1,061	1,142
固定資産除却損	213	249
その他	329	178
営業外費用合計	1,630	1,592
経常利益	27,237	31,473
特別損失		
減損損失	1,184	1,546
特別損失合計	1,184	1,546
税金等調整前当期純利益	26,053	29,926
法人税、住民税及び事業税	8,789	10,496
法人税等調整額	△675	△1,352
法人税等合計	8,113	9,144
当期純利益	17,940	20,782
親会社株主に帰属する当期純利益	17,940	20,782

連結包括利益計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2018年3月 1日 至 2019年2月28日)	当連結会計年度 (自 2019年3月 1日 至 2020年2月29日)
当期純利益	17,940	20,782
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	137	66
退職給付に係る調整額	69	△25
その他の包括利益合計	207	41
包括利益	18,147	20,823
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	18,147	20,823

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2018年3月 1日 至 2019年2月28日)	当連結会計年度 (自 2019年3月 1日 至 2020年2月29日)
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	26,053	29,926
減価償却費	7,389	8,412
減損損失	1,184	1,546
賞与引当金の増減額 (△は減少)	△32	610
退職給付に係る負債の増減額 (△は減少)	653	646
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	△7	△14
受取利息及び受取配当金	△197	△100
固定資産受贈益	△271	△397
支払利息	25	22
固定資産除却損	11	45
売上債権の増減額 (△は増加)	△2,539	△8,391
たな卸資産の増減額 (△は増加)	△7,074	△4,099
仕入債務の増減額 (△は減少)	7,087	24,225
その他	△197	2,417
小計	32,085	54,851
利息及び配当金の受取額	161	29
利息の支払額	△25	△18
法人税等の支払額	△9,326	△9,508
営業活動によるキャッシュ・フロー	22,894	45,353
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△72,000	△62,000
定期預金の払戻による収入	71,000	66,000
有価証券の取得による支出	△51,000	△37,000
有価証券の償還による収入	52,000	42,000
有形固定資産の取得による支出	△17,141	△19,389
無形固定資産の取得による支出	△937	△998
投資有価証券の取得による支出	△359	△2,011
関係会社株式の取得による支出	△461	-
貸付金の回収による収入	3	1
差入保証金の差入による支出	△3,364	△4,659
差入保証金の回収による収入	126	488
その他	△227	△853
投資活動によるキャッシュ・フロー	△22,362	△18,422
財務活動によるキャッシュ・フロー		
自己株式の取得による支出	△9,248	△0
ファイナンス・リース債務の返済による支出	△268	△244
配当金の支払額	△4,379	△4,634
その他	△0	△15
財務活動によるキャッシュ・フロー	△13,897	△4,895
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△13,365	22,035
現金及び現金同等物の期首残高	47,676	34,311
現金及び現金同等物の期末残高	34,311	56,347

データセクション

5年間の主要財務・非財務指標

	(単位:百万円)				
	2016年2月期	2017年2月期	2018年2月期	2019年2月期	2020年2月期
売上高	414,885	430,795	457,047	488,464	541,964
営業利益	23,112	22,832	24,760	25,817	29,762
経常利益	23,810	23,875	25,900	27,237	31,473
親会社株主に帰属する当期純利益	14,605	14,947	16,411	17,940	20,783
設備投資額*1	10,258	11,888	11,653	18,079	20,387
減価償却費	5,267	5,599	6,436	7,389	8,412
営業活動によるキャッシュ・フロー	13,248	16,912	27,564	22,894	45,353
投資活動によるキャッシュ・フロー	△9,043	△18,439	△17,911	△22,362	△18,422
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,505	△3,506	△3,401	△13,897	△4,895
現金及び現金同等物	46,458	41,425	47,676	34,311	56,347
連結会計年度末:					
純資産	136,782	148,782	162,046	166,563	182,750
総資産	217,936	230,664	253,989	265,481	313,757
1株当たり情報:					
当期純利益(単位:円)	230.67	236.08	259.21	287.74	336.21
純資産(単位:円)	2,160.36	2,349.90	2,559.40	2,694.59	2,956.46
配当金(単位:円)	45.00	50.00	60.00	70.00	80.00
経営指標:					
自己資本比率(単位:%)	62.8	64.5	63.8	62.7	58.2
自己資本当期純利益率(ROE)(単位:%)	11.2	10.5	10.6	10.9	11.9
総資産経常利益率(ROA)(単位:%)	11.1	10.6	10.7	10.5	10.9
連結配当性向(単位:%)	19.5	21.2	23.1	24.3	23.8
年間売上伸び率:					
全店 グループ合計(単位:%)	+8.3	+3.8	+6.0	+6.9	+11.0
全店 スギ薬局事業(単位:%)*2	+9.4	+5.8	+8.3	+9.9	+13.8
既存店 グループ合計(単位:%)	+5.7	+0.6	+2.3	+2.2	+5.1
既存店 スギ薬局事業(単位:%)*2	+6.3	+1.1	+2.7	+2.6	+5.9
調剤情報:					
調剤売上高	69,667	75,484	84,108	91,074	105,279
処方箋枚数(単位:枚)	6,181,431	6,982,700	7,704,463	8,698,045	9,833,178
処方箋単価(単位:円)	11,270	10,810	10,917	10,471	10,707
非財務指標:					
店舗数(店)	996	1,048	1,105	1,190	1,287
出店数(店)	70	75	80	102	116
M&A数(店)	0	0	0	0	1
期末売場面積(スギ薬局)(単位:m ²)	480,282	517,103	578,304	641,253	703,391
期末売場面積(ジャパン)(単位:m ²)	107,304	107,397	89,538	81,064	77,912
従業員 正社員数(単位:名)	4,474	4,927	5,263	5,494	6,182
従業員 パートナー社員数(8時間換算)(単位:名)	6,700	7,722	7,973	8,758	10,282
スギ薬局カード会員数(単位:万人)	-	-	-	1,515	1,645
スギ薬局アプリダウンロード数(単位:万DL)*3	-	-	-	178	350
スギサポアプリダウンロード数(単位:万DL)*4	-	-	-	-	61

*1: 設備投資には、システム投資および店舗改装費用が含まれます。

*2: スギ薬局事業はスギ薬局店舗のみの数値です。

*3: リニューアル(2018年10月)以降の数値です。

*4: walkアプリ、eatsアプリの合算数値です。

会社概要/株式の状況

(2020年2月29日現在)

会社概要

商号:	スギホールディングス株式会社		
設立:	1982年3月8日		
資本金:	15,434,588,000円		
従業員数:	6,182名(連結)		
主な事業内容:	調剤薬局、ドラッグストア、訪問看護ステーション等の事業を営む会社の支配および管理		
本社所在地:	〒474-0011 愛知県大府市横根町新江62番地の1		
本店所在地:	〒446-0056 愛知県安城市三河安城町一丁目8番地4		
店舗数:	1,287店(グループ合計) ・スギ薬局 1,163店 ・ジャパン 113店 ・スギ訪問看護ステーション 11拠点		
役員:	代表取締役会長	杉浦 広一	
(2020年5月20日現在)	代表取締役社長	榊原 栄一	
	代表取締役副社長	杉浦 克典	
	取締役	杉浦 伸哉	
	社外取締役	神野 重行	
	社外取締役	葉山 良子	
	社外取締役	堀 美智子	
	社外常勤監査役	坂本 利彦	
	社外監査役	安田 加奈	
	社外監査役	神谷 誠	

株式の状況

発行可能株式総数:	200,000,000株
発行済株式の総数:	63,330,838株
株主数:	30,212名

所有者別株式分布状況:

■ 金融機関:	12.10%
■ 金融商品取引業者:	2.24%
■ その他国内法人:	35.19%
■ 外国人:	32.20%
■ 個人・その他:	15.87%
■ 自己株式:	2.40%



大株主(上位10名):

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社スギ商事	20,605	33.33
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,357	3.81
杉浦 克典	1,892	3.06
杉浦 伸哉	1,892	3.06
THE BANK OF NEWYORK MELLON 140051	1,346	2.17
THE BANK OF NEWYORK MELLON 140042	1,299	2.10
株式会社ツルハ	1,272	2.05
THE BANK OF NEWYORK MELLON 140044	1,187	1.92
STATE STREET LONDON CARE OF STATE STREET BANK AND TRUST, BOSTON		
SSBTC A/C UK LONDON BRANCH CLIENTS — UNITED KINGDOM	1,163	1.88
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,153	1.86

(注) 1. 当社は、自己株式を1,516,887株保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。

2. 持株比率は自己株式を控除して計算しております。

株価チャート

