



第38期 中間決算説明会

株式会社アインファーマシーズ(9627)

2006年12月21日

第1章：決算の説明

損益計算書(連結)

当中間期連結実績は、前期買収の2社がフルに寄与した事により売上は増加したが、利益は医療費及び薬価改定の影響と、単体におけるグループの間接コスト並びに不採算店舗撤退費用等を吸収できず、前期を下回る結果となった。

(単位:百万円未満切り捨て)	前中間期	当中間期	増減額	前期比(%)	
売上高	37,969	39,302	1,333	103.5	
売上総利益	5,038	4,933	105	97.9	調剤事業…1,494百万円 物販事業…200百万円 その他事業…39百万円
販管費	3,553	4,031	478	113.5	
営業利益	1,485	901	584	60.7	調剤事業…336百万円 物販事業…127百万円 その他…15百万円
売上比(%)	3.9	2.3	-	-	
経常利益	1,479	889	590	60.1	
売上比(%)	3.9	2.3	-	-	
当期利益	563	348	215	61.8	
1株当たり利益(円)	50.13	30.83	19.3	61.5	

▶ 連結対象会社12社

調剤薬局チェーン:アインメディカルシステムズ(AMS)、リジョイス(RJ)、リジョイス薬局(RJP)、
 ダムファールマ(DMP)、メディカルハートランド(MHL)、宮古アイン(MYA)、アイン東海(ATK)、
 医薬品の販売:ナイスアイン、不動産賃貸:アインエイド、医療コンサルタント:メディウエル、
 人材派遣業:アインスタッフ、医薬品卸売業:ホールセールスターズ(WSS)

損益計算書(単体)

売上は微増ながら教育研修費、システム開発等のコスト増加と不採算店の撤退費用の発生により前期比減益となった。

(単位:百万円未満切り捨て)	前中間期	当中間期	増減額	前期比(%)
売上高	25,452	25,648	196	100.8
売上総利益	3,698	3,436	262	92.9
販管費	2,723	2,893	170	106.2
営業利益	974	543	431	55.7
売上比(%)	3.8	2.1	-	-
経常利益	965	516	449	53.5
売上比(%)	3.8	2.0	-	-
当期利益	360	220	140	61.1
1株当り利益(円)	32.06	19.53	12.53	60.9

調剤事業……252百万円
物販事業……106百万円
その他事業……50百万円

コスト増加要因…人件費(108百万円)、研修費(77百万円)、システム開発(30百万)、調剤機器(50百万)

調剤事業(連結)

売上はDMP・MHLがフルに寄与し増加したが、医療費及び薬価改定による影響や先行投資による販管費の増加を吸収できず前期比減益となった。

(単位:百万円未満切り捨て)

	前中間期	当中間期	増減額	前期比(%)
売上高	30,210	31,703	1,493	104.9
売上総利益	3,128	3,015	113	96.4
販管費	1,087	1,423	336	130.9
営業利益 売上比(%)	2,040 6.8	1,591 5.0	449	78.0
経常利益 売上比(%)	2,038 6.7	1,604 5.1	434	78.7
期末店舗数	198	223	25	112.6
処方箋枚数(千枚)	3,165	3,263	98	103.1
処方箋単価(円)	9,503	9,639	136	101.4

既存店及び前期
出店フル稼働・221百万円
・APZ……………370百万円
・AMS……………277百万円
・DMP,MHL…1,172百万円
新規出店……………627百万円
閉店及び譲渡…644百万円
その他……………116百万円

物販事業(連結)

売上は、前期の4店舗閉店に続き、北海道で1店舗、大阪・名古屋で2店舗を閉店した影響により減少、また閉店時における商品ロス等を吸収できず、赤字幅が拡大する結果となった。

(単位:百万円未満切り捨て)

	前中間期	当中間期	増減額	前期比(%)
売上高	7,659	7,459	200	97.4
売上総利益	1,943	1,957	14	100.7
販管費	2,046	2,173	127	106.2
営業利益	103	215	112	-
経常利益	56	171	115	-
期末店舗数	44	42	2	95.5
期末延床面積 (m ²)	14,442	17,745	3,303	122.9
客単価(円)	1,567	1,721	154	109.8
客数(千人)	4,884	4,329	555	88.6

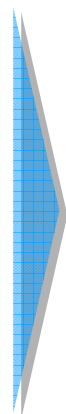
既存店及び前期
出店フル稼働
…………… 244百万円
新規出店
…………… 426百万円
閉店
…………… 382百万円

貸借対照表(連結)

貸借対照表(連結)の状況は次のとおり。

(単位:百万円未満切り捨て)

前中間期			
資産の部		負債の部	
流動資産	18,829	流動負債	24,260
現預金	3,198	短期借入金	6,666
固定資産	21,595	固定負債	5,554
		長期借入金	4,832
		資本計	9,743
資産合計	40,424	負債・資本合計	40,424



(単位:百万円未満切り捨て)

当中間期			
資産の部		負債の部	
流動資産	18,969	流動負債	24,821
現預金	3,851	短期借入金	6,786
固定資産	23,376	固定負債	6,803
		長期借入金	5,999
		純資産計	10,721
資産合計	42,345	負債・純資産合計	42,345

財務指標

借入金残高	11,498
ネット借入金残高	8,300

財務指標

借入金残高	12,786
ネット借入金残高	8,894

資産の部

資産の部の状況は次のとおり。

(単位:百万円未満切り捨て)	前中間期	当中間期	増減額	
現金及び預金	3,198	3,851	653	事業規模及びグループ会社の拡大による
売掛金	5,878	6,056	178	
棚卸資産	5,013	4,837	176	
流動資産合計	18,829	18,969	140	
建物・構築物	3,942	4,529	587	グループ会社の拡大による
土地	3,187	3,278	91	
有形固定資産合計	8,260	8,409	149	
投資有価証券	2,086	1,976	110	
繰延税金資産	289	513	224	
敷金・保証金	5,793	5,758	35	
投資その他の資産合計	8,571	8,778	207	

投資総額は889百万円(前期比76.0%)、減価償却費は313百万円(前期比118.7%)となっている。

負債・資本の部

負債・資本の部の状況は次のとおり。

(単位:百万円未満切り捨て)	前中間期	当中間期	増減額	
買掛金	12,957	13,295	338	
短期借入金	6,666	6,786	120	M&Aによる株式取得
流動負債合計	24,260	24,821	561	
長期借入金	4,832	5,999	1,167	M&Aによる株式取得
固定負債合計	5,554	6,803	1,249	
負債合計	29,815	31,624	1,809	
資本金	3,362	3,386	24	
資本剰余金	3,482	3,506	24	
利益剰余金	2,495	3,153	658	利益の積上げによる
その他有価証券 評価差額金	406	126	280	
自己株式	3	3	0	
資本合計	9,743	10,042	299	

財務指標

財務指標の状況は次のとおり。

(単位:百万円未満切り捨て)

	前中間期	当中間期	増減額
営業キャッシュフロー	1,339	1,532	193
投資キャッシュフロー	1,137	911	226
財務キャッシュフロー	135	88	223
自己資本比率(%)	24.1	25.3	
時価ベースの自己資本比率(%)	67.9	57.1	
債務償還年数(年)	4.3	4.2	
インタレスト・ガバレッジ・レシオ(倍)	17.3	17.9	

2007/4期計画(連結)

07/4期は、新規出店、連結対象子会社2社(DMP、MHL)が加わり、売上高は前期比で105.5%と上昇するも、単体における先行投資費用の増加や不採算店舗撤退の影響により、営業利益は前期比 17.6%の見込み。

(単位:百万円未満切り捨て)	06/4期実績	07/4期計画	増減額	前期比(%)
売上高	76,303	80,500	4,197	105.5
売上総利益	10,228	10,440	212	102.1
販売管理費	7,145	7,900	755	110.6
営業利益	3,083	2,540	543	82.4
経常利益	3,012	2,500	512	83.0
当期利益	1,215	1,100	115	90.5
一株当たり利益(円)	104.53	97.28	7.25	93.1

2007/4期計画(単体)

07/4期は、売上高は前期比100.7%と横ばいではあるが、医薬事業部における新入社員及び研修費用の増加や物販事業部の不採算店舗処理により、営業利益・経常利益ともに前年を下回る見込み。

(単位:百万円未満切り捨て)	06/4期実績	07/4期計画	増減額	前期比(%)
売上高	51,123	51,500	377	100.7
売上総利益	7,468	7,204	264	96.5
販売管理費	5,493	5,674	181	103.3
営業利益	1,975	1,530	445	77.5
経常利益	1,959	1,500	459	76.6
当期利益	924	700	224	75.8
一株当たり利益(円)	79.03	61.91	17.12	78.3
年間配当金(円)	18.0	18.0	0	0

第2章：経営の現状と展望

実績検証(連結)

当中間期連結実績は、前期買収した2社(DMP、MHL)がフルに寄与したことにより、調剤事業では売上が増加したものの、物販事業では不採算店舗の撤退により、売上は計画を下回る結果となった。全体として営業利益はほぼ計画通り推移した。

(単位:百万円未満切り捨て)

	計画	売上比 (%)	実績	売上比 (%)	計画比 (%)	前期比 (%)	
売上高	40,060	100.0	39,302	100.0	98.1	103.5	<ul style="list-style-type: none"> ・調剤事業・・・31,703百万円 ・物販事業・・・7,460百万円 ・その他事業・・・139百万円
売上総利益	5,262	13.1	4,933	12.6	93.7	97.9	
販売管理費	4,362	10.9	4,031	10.3	92.4	113.5	
営業利益	900	2.2	901	2.3	100.1	60.7	
経常利益	870	2.2	889	2.3	102.2	60.1	
当期利益	300	0.7	348	0.9	116.0	61.8	

実績検証(単体)

物販事業部において不採算店舗の撤退により、売上は計画を下回る結果となったが、販管費の圧縮により、営業利益はほぼ計画通りとなった。

(単位:百万円未満切り捨て)

	計画	売上比 (%)	実績	売上比 (%)	計画比 (%)	前期比 (%)	
売上高	26,360	100.0	25,648	100.0	97.3	100.8	・調剤事業・・・19,350百万円 ・物販事業・・・6,149百万円 ・その他事業・・・148百万円
売上総利益	3,718	14.1	3,436	13.4	92.4	92.9	
販売管理費	3,188	12.1	2,893	11.3	90.7	106.2	
営業利益	530	2.0	543	2.1	102.5	55.7	
経常利益	500	1.9	516	2.0	103.2	53.5	
当期利益	200	0.8	220	0.9	110.0	61.1	

実績検証(調剤連結)

当中間期連結実績は、医療費及び薬価の改定、また長期投与の影響により売上は前期比98.6%(既存店)であった。しかし、DMP及びMHLがフルに寄与したことにより売上、利益ともにほぼ計画通りとなった。

(単位:百万円未満切り捨て)

	計画	売上比 (%)	実績	売上比 (%)	計画比 (%)	前期比 (%)	
売上高	31,520	100.0	31,703	100.0	100.6	104.9	<ul style="list-style-type: none"> ・単体・・・19,350百万円 ・DMP及びMHL・1,172百万円 ・新店・・・・・・・・627百万円
売上総利益	2,768	8.8	3,015	9.5	108.9	96.4	
販売管理費	1,167	3.7	1,423	4.5	121.9	130.9	
営業利益	1,601	5.1	1,591	5.0	99.4	78.0	<ul style="list-style-type: none"> ・新入社員増加 医薬78人・・・164百万増加
経常利益	1,594	5.1	1,604	5.1	100.6	78.7	

実績検証(物販連結)

当中間期連結実績は、北海道で1店舗、大阪・名古屋で2店舗を閉店したことにより売上が減少したものの、売上総利益が前期比100.7%と利益体質の改善効果が出始めている。しかし、閉店時における商品ロス等による影響から、経常利益は黒字で終了するはずが大幅に乖離し、赤字で終了した。

(単位:百万円未満切り捨て)

	計画	売上比 (%)	実績	売上比 (%)	計画比 (%)	前期比 (%)
売上高	8,286	100.0	7,459	100.0	90.0	97.4
売上総利益	2,321	28.0	1,957	26.2	84.3	100.7
販売管理費	2,344	28.3	2,173	29.1	92.7	106.2
営業利益	23	-	215	-	-	-
経常利益	14	0.2	171	-	-	-

・既存店売上・・・7,233百万円 (前期比95.4%)

・閉店分 営業利益・・・ 152百万円

今日のトピックス

- ▶ **医療費改定のレビュー**
- ▶ **下期への施策**
- ▶ **Wholesale stars (GE卸業) の現状**
- ▶ **物販事業の考え方**

医療費改定の概要

06年度の医療費改定は、医科・歯科で 1.5%、調剤で 0.6%とトータル 1.36%のマイナス改定となった。調剤においては大幅な点数組み替え等を行われなかったが、基本として算定している調剤基本料、内服薬調剤料、薬剤服用歴管理・指導料が改定された。

(単位:円(1点10円))

改定項目	改定前	改定後	差額
調剤基本料	21点	19点	20
	39点	42点	+ 30
	49点	42点	70
内服調剤料	15～21日 70点	68点	20
	22～30日 80点	77点	30
	31日以上 88点	77点	110
薬剤情報提供料	17点	15点	20
薬剤情報提供料	10点	廃止	100
薬剤服用歴管理料 ^{*1}	17点	22点	+ 30
服薬指導加算 ^{*2}	月1回 28点 (月2回目以降 26点)	22点	60 (4)

*1 「薬剤服用歴管理料」は、改定前の「薬剤服用歴管理・指導料」という名称から変更。

*2 「服薬指導加算」は、改定前の「特別指導加算」という名称から変更。

医療費改定の検証

06年4月の医療費改定により、改定前と改定後の影響について比較した。今期は改定により技術料3% (単体)と見込んでいたが、単体では 2.8% (連結 2.9%) に抑えることができた。

(単位:百万円)

	06/4上期	07/4上期	差 額	増減率(%)
調 剤 基 本 料	966	984	18	1.9%
調 剤 料	3,348	3,211	137	4.1%
薬 剤 情 報 提 供 料	321	234	87	27.1%
薬 剤 服 用 歴 管 理 料	459	560	101	22.0%
服 薬 指 導 加 算	343	273	70	20.4%

▶ データは連結(既存店)ベース。

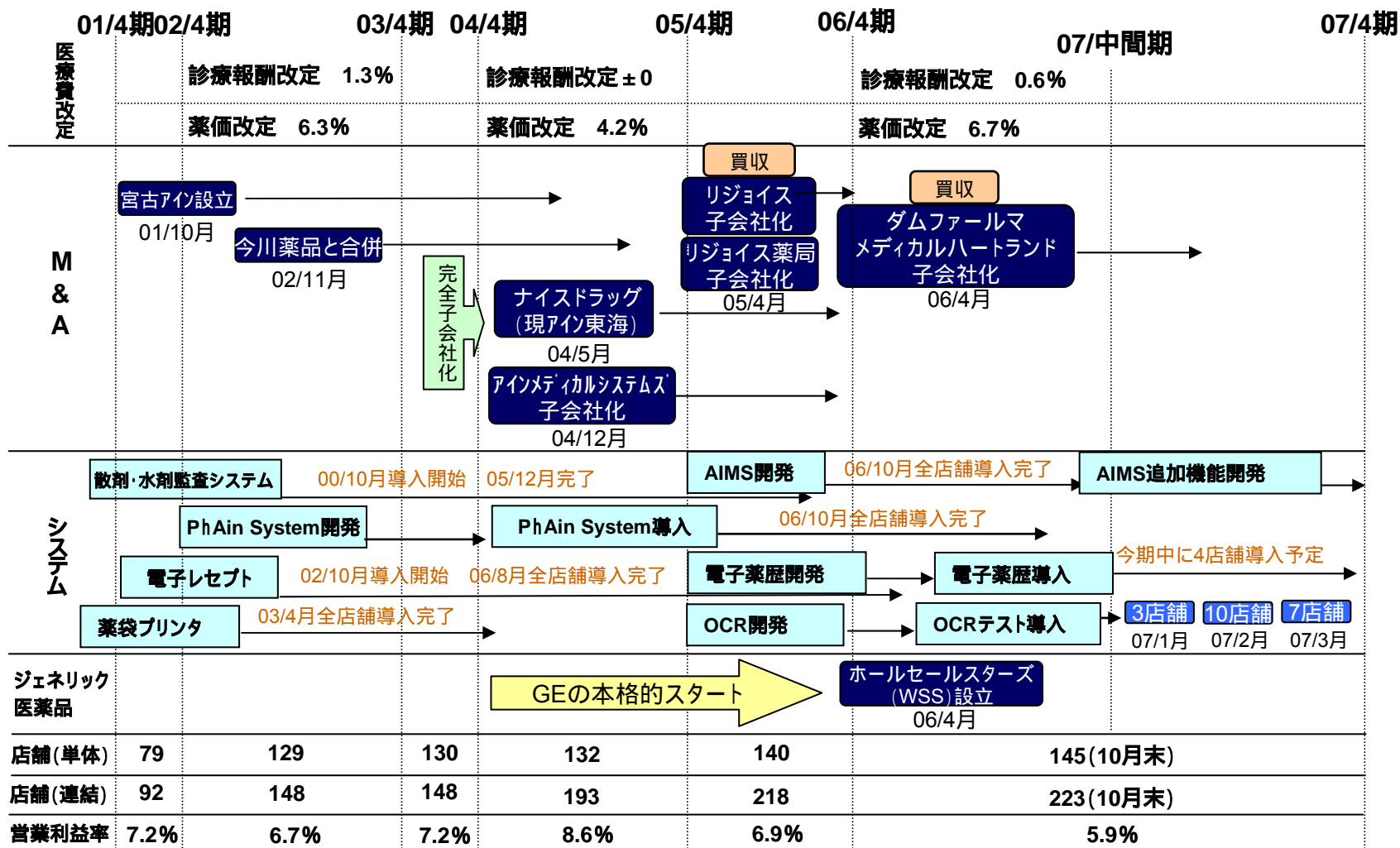
(単位:百万円)

		06/4上期	07/4上期	差 額	増減率(%)
技 術 料 合 計	連 結	6,011	5,838	173	2.9%
	単 体	3,941	3,831	110	2.8%

▶ データは既存店ベース。

医療費改定の影響はほぼ予測どおりであったが、販管費増加を吸収することができなかった。

医薬事業の年度別推移



下期の施策

当社は、業務の効率化による経費削減に長い間取り組んできた。調剤業務の自動化では、メーカーとの共同開発により導入し、安全性と効率性を同時に実現してきた。また、新卒の採用を強化することで、薬剤師の平均年齢を下げ、給与負担を軽減してきた。

人員の効率的活用

新卒薬剤師の採用による平均年齢の引下げ

システム化の推進

- 1) OCR (Optical Character Reader)
安全性 効率性
- 2) PhAin System
安全性 & 効率性
- 3) AIMS (Ain Management System)
効率性 (本部・店舗連携)

* システム化推進の1)、2)、3)の内容については添付資料を参照

M&A及び新規出店

大型駅前薬局の出店

全国展開

売上規模拡大



人員効率化の検証

今期は、業務移行により対象店舗において薬剤師 54.8名、事務員 27.1名を機動的に配置する予定となっていたが、現在予定通り進捗していない。理由は、新規出店の遅延、またOCR(処方箋自動読み取り機)の開発が若干遅れていることによる。

		(単位:人)		
		06/5月	06/10月	効果 (計画比)
薬剤師 計画比	06/5月	513.2	488.3	24.9 45.4%
	06/10月	488.3	488.3	
事務 計画比	06/5月	364.4	349.2	15.2 56.8%
	06/10月	349.2	349.2	

		(単位:人)		
		06/5月	06/10月	増減
北海道地区	薬剤師	192.0	182.1	9.9
	事務員	163.6	151.0	12.6
東北地区	薬剤師	110.9	94.8	16.1
	事務員	54.5	53.5	1
関東地区	薬剤師	131.5	122.7	8.8
	事務員	70.8	69.8	1
関西地区	薬剤師	78.8	88.7	9.9
	事務員	75.5	74.9	0.6
合計	薬剤師	513.2	488.3	24.9
	事務員	364.4	349.2	15.2

人員は1日労働時間を8時間として換算

人員効率化の検証

桑園駅前店(札幌)をモデル店舗として検証し、以下のような状況となった。この店舗は、月間売上7,000万円、処方箋枚数5,600枚/月、単価12,000～13,000円、薬剤師数10名、事務員8名で運営している。

導入前

薬剤師13名
事務員5名

PDA導入後

薬剤師10名
事務員8名

▶ 労務費はPDA導入前と比較すると16.0%減少した。

* 薬剤師・事務員の配置転換

OCR導入後

薬剤師9名
事務員6名

▶ 更に、PDA・OCR導入前と比較すると26.3%減少した。

* 新店異動人員を確保



【桑園駅前店 外観】



【桑園駅前店 待合室】

人員効率化の検証

モデル店舗の検証結果から、下期に20店舗の導入を予定している。また、来期は更に導入店舗数を増やし、効率化を推進していく。

下期計画20店舗

(単位:千円)

	OCR 導入前	OCR 導入後	余剰 人員	配置転換	下期新店 計画人員	07/4期 コスト削減
薬剤師	149.6人	136.6人	13人	→	40人	14,400
事務員	122人	105.5人	16.5人		37人	10,000

▶ 人員は1日労働時間を8時間として換算。

来期計画

(単位:千円)

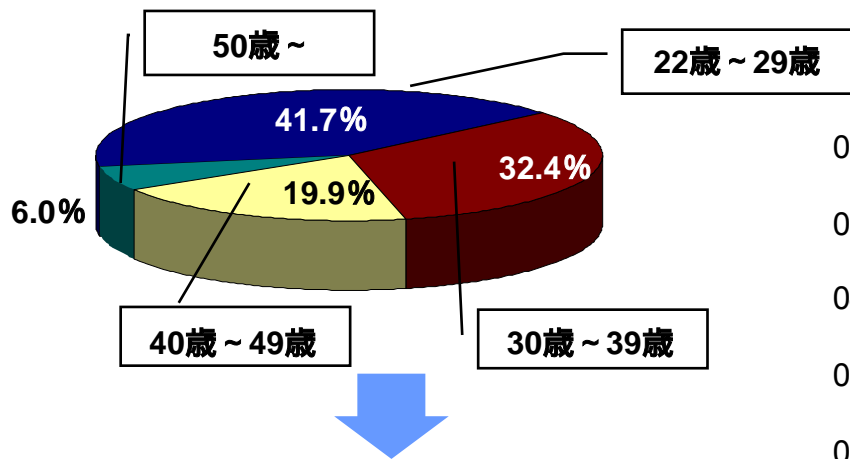
OCR 導入店舗	余剰 人員	配置転換	08/4期新店 計画人員(予)	08/4期コスト削減 内訳		合計
30店舗	薬剤師 30人	→	薬剤師 150人	前期フル稼働	68,400	140,400/年
	事務 30人		事務 120人	08/4期導入店舗	72,000	
				前期フル稼働	39,600	75,600/年
				08/4期導入店舗	36,000	

▶ ただし、2010年からの2年間は薬学6年生の影響により、流動的となる。

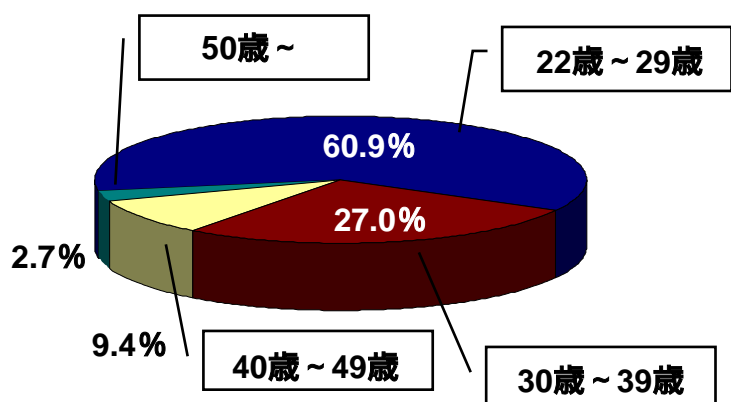
新卒薬剤師の積極的採用

薬剤師(正社員)の平均年齢は年々低下し、薬剤師一人当りの平均年収も頭打ちになっており、コストダウンが図られている。採用部門を東京オフィスに移転したことにより、薬剤師の採用が伸びている。今後はグループ体となり、採用部門を強化する。

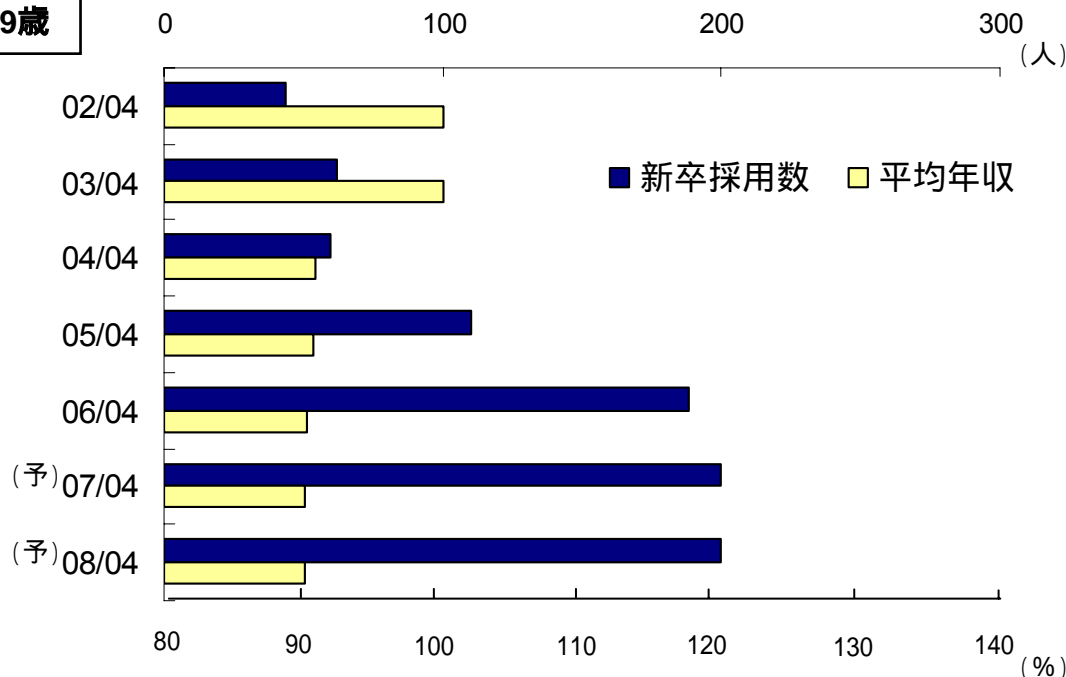
2000年4月期 薬剤師構成比



2006年4月期 薬剤師構成比



新卒採用数及び平均年収推移



02/4期 平均年収を100と換算します。

M&A及び新規出店

07/4期は、当社単体で20店舗、当社グループ全体で33店舗の新規出店を計画している。上期は新規及び再開を含め9店舗を出店した。一方、撤退は4店舗であった。今期の出店は下期に集中しており、予算達成に向けて取り組んでいく。M&Aについて数社ノミネートしており、積極的に取り組んでいく。

決算期 グループ会社	07/4期 計画	07/4期 上期実績
アインファーマシーズ	160(+20)	145(+7)(-2)
アインメディカルシステムズ	27(+4)(-1)	25(+2)(-1)
アイン東海	15(+3)	12(0)
リジョイス	11(0)	11(0)
リジョイス薬局	16(+3)	13(0)
ダムファールマ メディカルハートランド	20(+3)	16(-1)
宮古アイン	1(0)	1(0)
計	250(+32)	223(+5)

開局店舗名	開局月	グループ
函館みなと(北海道)	6月1日	AP
北見美山(北海道)	6月1日	AP
四国中央(愛媛県)	7月1日	AP
取手店(茨城県)	7月1日	AP
こいぶち(茨城県)	10月1日	AP
東仙台(宮城県)	10月1日	AP
河内(栃木県)	10月1日	AP
登戸店(神奈川県)	2月1日	AMS
浦和店	4月1日	AMS

- ▶ AP・・・当社
- ▶ AMS・・・アインメディカルシステムズ

GE医薬品の世界市場比較

日本のGE医薬品市場は2012年度には、数量ベース50%、金額ベース15.0%、市場規模は1兆2,600億円に達すると予測される。

		99年度	02年度	03年度	04年度	06年度	09年度	12年度
数量ベース	日本	10.8% *1	12.2% *1	16.4% *1	16.8% *1	20.0%	40.0%	50.0%
	アメリカ	49% *2	52% *3		53% *5	(予測)	(予測)	(予測)
	ドイツ	40% *2	50% *4		46% *5			
	イギリス	49% *2	52% *4	55% *5				
	フランス				13% *5			
金額ベース	日本	4.7% *1	4.8% *1	5.2% *1	5.2% *1	6.2%	12.0%	15.0%
	アメリカ	11% *2	9% *3		8% *5	(予測)	(予測)	(予測)
	ドイツ	16% *2	23% *4		26% *5			
	イギリス	12% *2	18% *4	24% *5				
	フランス				7% *5			

*1 医薬品工業協議会、*2 SCRIP'S 1999、*3 SCRIP MAGAZINE March 2003、*4 SCRIP No.2866 July 11th 2003
 *2~4は日医工殿提供資料より、*5 医薬品工業協議会資料より(アメリカ) GPhA (ドイツ) ProGenerika (イギリス) BGMA (フランス) CNAM

ホールセールスターズ (WSS) 概要

設立年月日	2006年(平成18年)4月 4日
本社所在地	東京都新宿区西新宿6丁目5番1号
代表者	代表取締役社長 首藤 正一
資本金	50百万円
事業内容	保険薬局およびその他医療機関への医薬品、機器、システム、医療用備品・消耗品の販売
物流センター	2ヶ所 札幌PD:北海道内配送・受注割合33.7%・640品目 葛西PD:北海道以外の地域へ配送・受注割合66.3%・713品目
受注先店舗数	当社 : 137店舗 グループ会社 : 22店舗 その他 : 10店舗

▶ 2006年12月1日現在

事業概要

ジェネリック医薬品をはじめ調剤機器・調剤備品・消耗品などを、迅速かつ効率化された物流システムで、日本全国の医療機関・保険薬局に供給

■ ジェネリック医薬品販売

- ▶ 一つの新薬品に対し、独自に「推奨医薬品」を選定
- ▶ 推奨医薬品は安定的かつ安価に供給が可能

グループ内外の推奨品使用推進で、在庫圧縮、が可能で、各医療機関・保険薬局の効率的な運営をサポートできる

- ▶ 取扱品目数： 827品目(うち推奨医薬品307品目)

■ 機器およびシステム販売

- ▶ 調剤過誤防止システム「PhAINシステム」、散薬監査システム、薬袋発行機 など

■ 医療用備品・消耗品販売

- ▶ 調剤棚、待合ディスプレイ等の電気製品、薬袋・薬包紙・薬瓶等の消耗品、事務用品 など

共通機器、什器の使用で仕入コスト低減、マニュアル・オペレーションの共通化が図れる

注文方法 (Webによる注文画面)

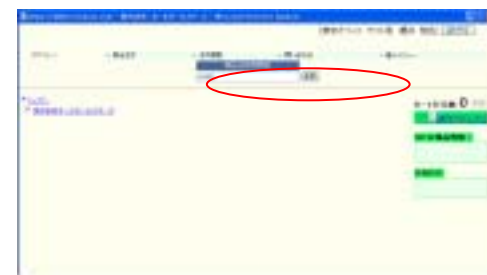
注文はインターネットから簡単に行うことができる(当社店舗はAIMSを使用)



ホームページから、注文用サイトへ移動



ID、パスワードの入力



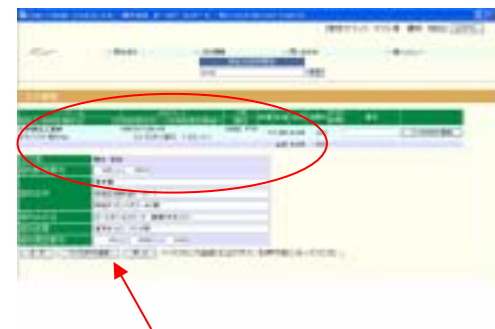
後発医薬品、あるいは先発医薬品名
を入力
商品名は、数文字入力で検索結果表示



候補後発医薬品を一覧表示、注文したい
品目の詳細ボタン(矢印)を押す



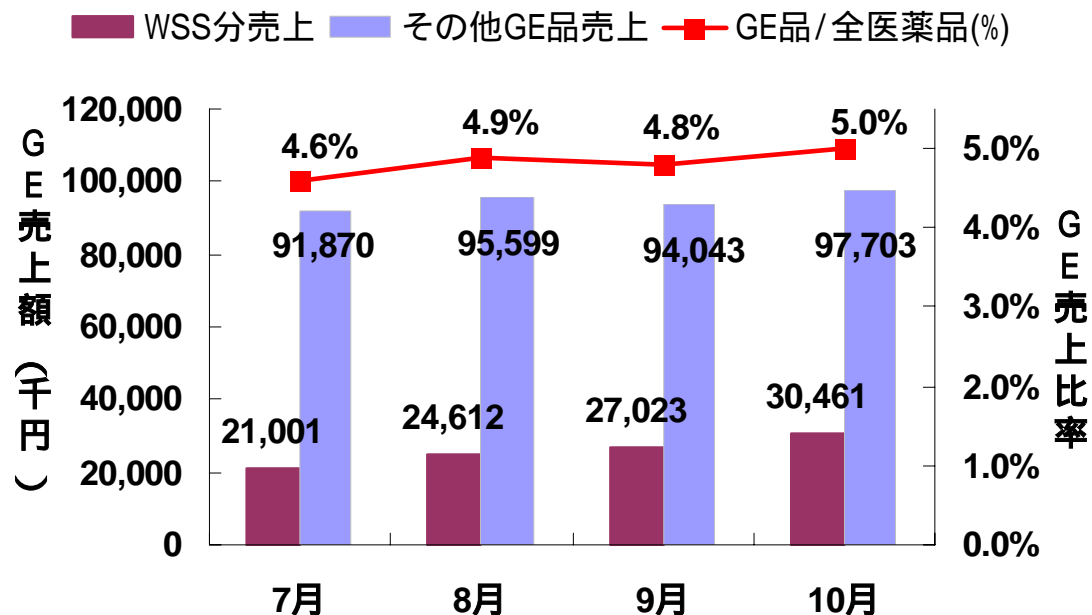
品目の内容を確認し、注文数量を
入力し「登録」ボタンを押す



注文内容を確認し、発注ボタン(矢印)
を押し、発注完了

WSS売上推移 (GE分)

下記グラフ及び表はWSSから入荷したGE、既存卸から入荷したGE(沢井、日医工、日本ケミファ等)、長期収載品(GE扱い)の当社店舗での払出推移額(薬価ベース)を表している。



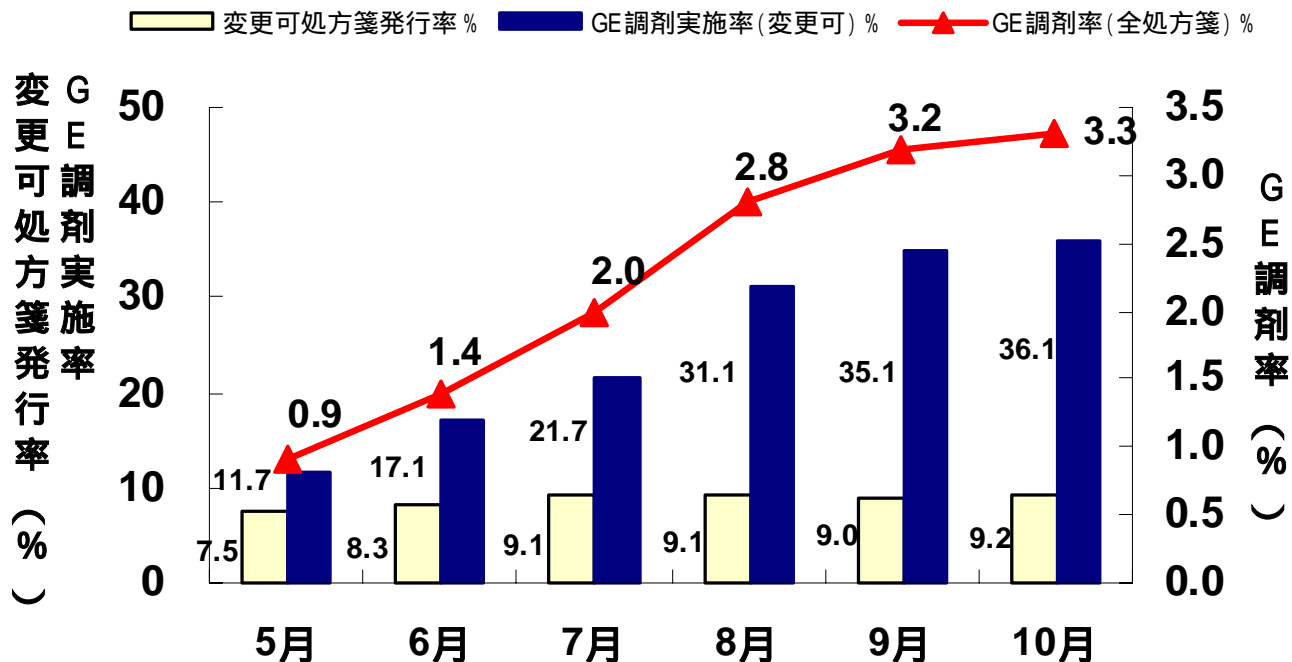
*その他GE品売上： 既存卸から入荷したGEの売上 + 長期収載品(GE扱い)の売上合計

(単位:千円)

	7月	8月	9月	10月	計
GE売上	112,872	120,211	121,067	128,164	482,315
(うちWSS分売上)	21,001	24,612	27,023	30,461	103,099
全医薬品売上	2,499,346	2,598,632	2,479,569	2,555,794	10,133,242
GE売上/全医薬品売上	4.6%	4.9%	4.8%	5.0%	4.8%

GE普及推移

GEの使用動向として、医師のサインが入っているGE変更可処方箋発行率は、9%程度で推移している。GE調剤実施率は増加傾向にあり、GEの普及は確実に進んでいる。



	5月	6月	7月	8月	9月	10月	全社計
GE調剤枚数	2,937	4,824	6,641	9,662	10,441	11,280	57,205
GE変更可枚数	25,070	28,281	30,635	31,080	29,713	31,208	207,054
全処方枚数	335,296	341,785	338,305	341,907	330,210	340,812	2,364,495

* 当社単体のGE使用動向

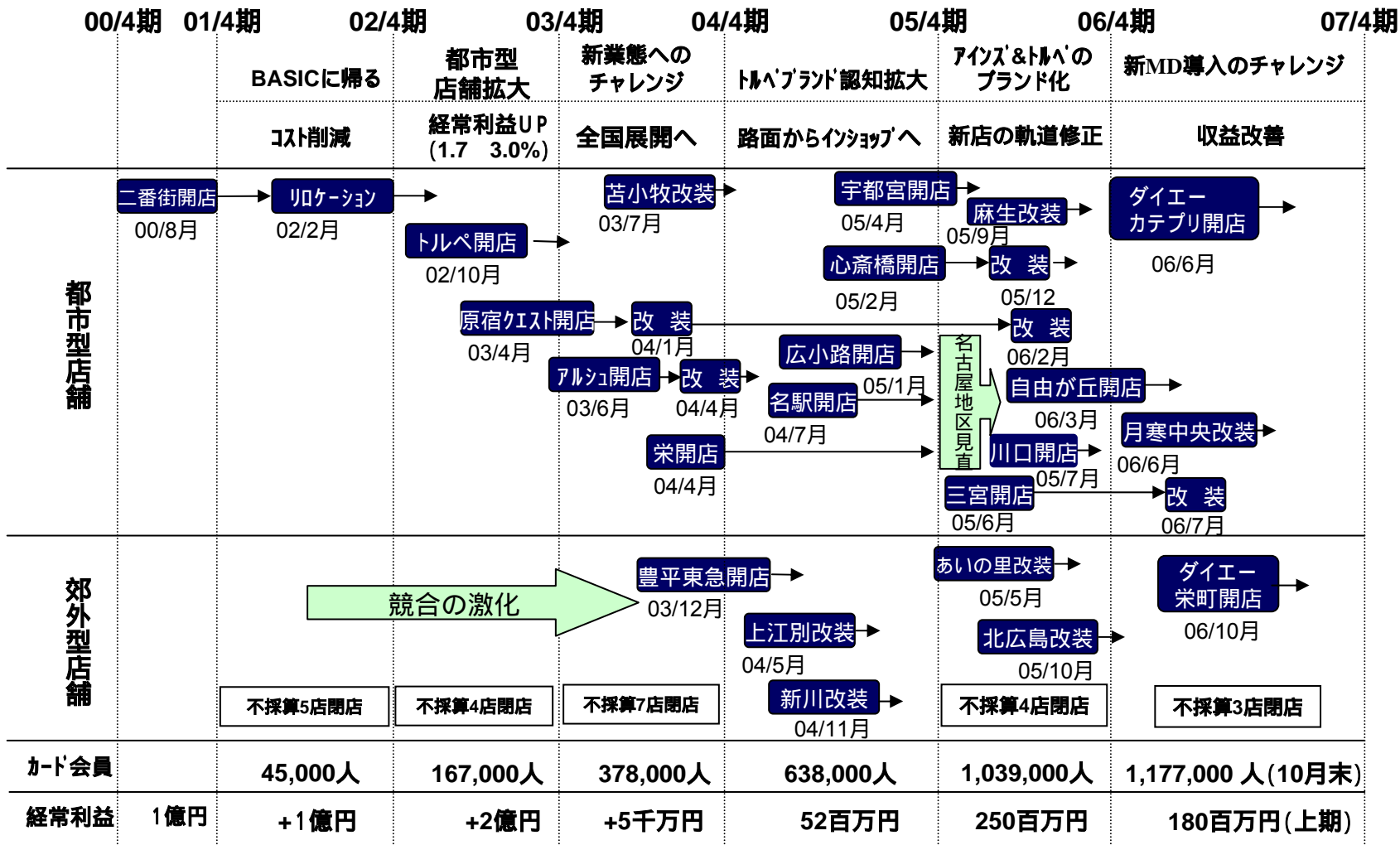
WSS下期計画

医療機関からの後発品変更可の処方は今後増加することが期待され、GE医薬品への変更促進により計画達成を目指す

(単位:千円)	上期実績	下期計画	通期計画
売上(医薬品)	84,658	306,580	391,238
売上総利益	23,392	84,301	107,692
売上比率(%)	(27.6)	(27.5)	(27.5)
販管費	19,508	44,840	64,347
売上比率(%)	(23.0)	(14.6)	(16.4)
営業利益	3,919	39,461	43,345
売上比率(%)	(4.6)	(12.9)	(11.1)
経常利益	3,919	39,461	43,345
売上比率(%)	(4.6)	(12.9)	(11.1)
契約数			
保険薬局	1(80)*	33(335)*	34(415)*
医療機関	0	16	16
GE変更可処方率(%)	8.6	15.9	12.7
GE変更実施率(%)	23.8	44.3	38.2
GE進捗率(%)	2.0	7.1	4.8

* カッコ内は契約保険薬局件数

物販事業の年度別推移



地域別実績

関西地区の店舗を閉店することにより、赤字店舗の処理が終了した。これにより、粗利率の改善から利益の拡大が期待できる。

(単位:百万円未満切り捨て)

	北海道 アインズ&トルハ	北海道 アインズ	関東	関西
売上高	1,606	1,734	1,591	1,213
売上構成比(%)	26.1	28.2	25.9	19.7
粗利率(%)	24.5	22.4	26.2	16.6
売上総利益	470	440	488	251
販売管理費	360	441	453	436
営業利益	110	-1	35	-185
経常利益	116	1	38	-181
店舗数	5	17	5	4

関西地区は、今期閉店の心齋橋店(大阪)、名駅店(名古屋)を含む。閉店した2店舗で売上606百万円、売上総利益94百万円、販管費232百万円、営業利益は 138百万円であった。

下期施策

MD再構築による粗利改善

不採算店舗の処理は、上期で完了した。また、今期出店の「カテプリ新さっぽろ店」にて新MDによる粗利益改善が証明され、新たなノウハウが蓄積された。



アインズ&トルペ全店に波及させ、利益を確保していく。

新規出店

下期に新規出店を2店舗計画している。売上の拡大と新MD導入による粗利益の確保



アインズ&トルペの売上・利益の拡大

カテプリ新さっぽろ店の検証

モデル店舗として06年6月にカテプリ新さっぽろ店をオープンし、粗利率や利益を確保できることが証明された。今後はアインズ&トルペ全店に波及させ、利益を確保していく。

【当中間期実績】

売上高 **109.3%** (計画比)

粗利益 **107.0%** (計画比)

粗利率 **29.5%**

【粗利率の内訳】

部門	アインズ&トルペ 昨年平均	実績
医薬品	29.9%	36.7%
制度化粧品	10.0%	20.4%
一般化粧品	29.6%	34.5%
その他	21.3%	25.3%



【カテプリ新さっぽろ店】

新MDの検証

医薬品、制度化粧品を重点とした新MDの実行により、以下のとおり粗利率は改善傾向にある。

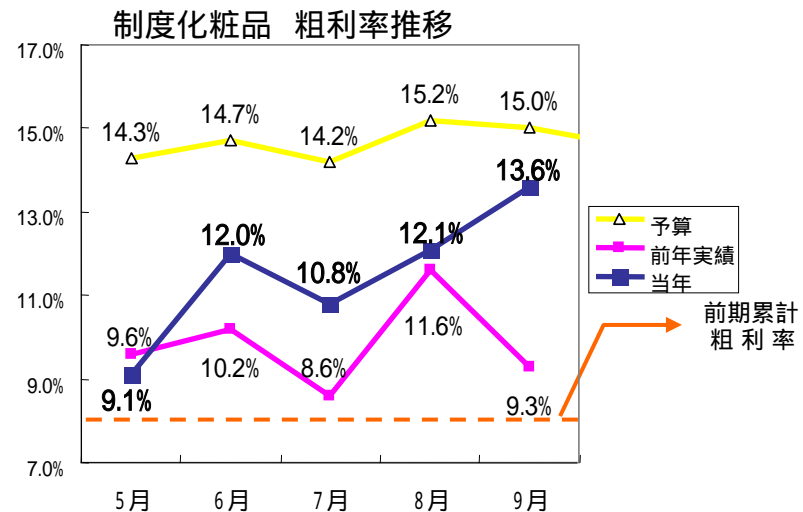
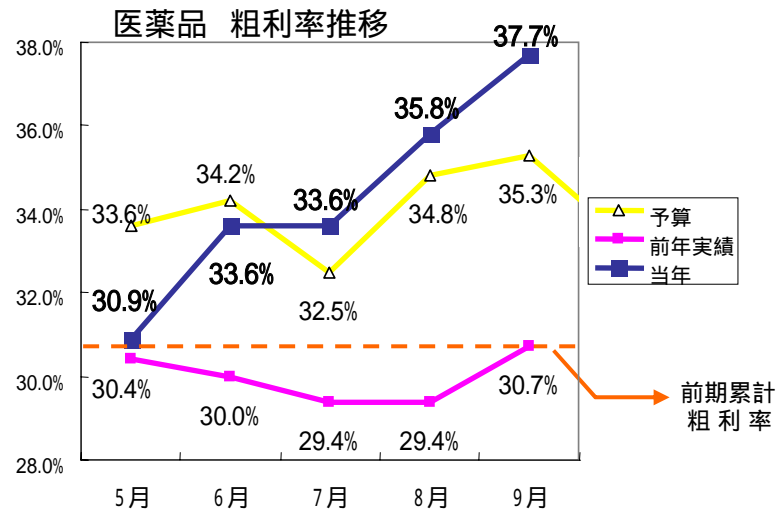
新MDの主な内容

医薬品

- ・高粗利商品を中心としたプロモーション
- ・手書きPOPによる高粗利商品の単品訴求など

制度化粧品

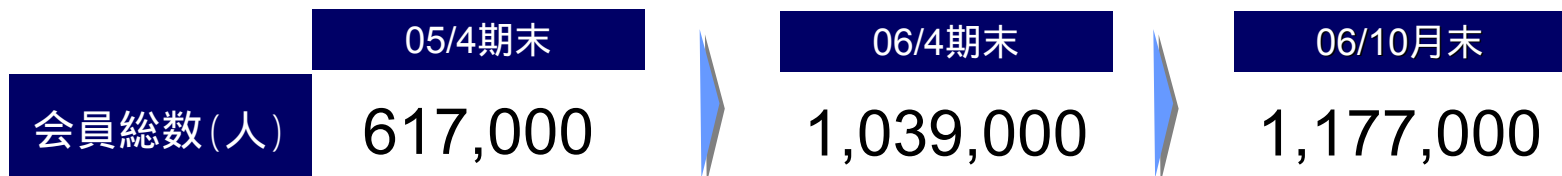
- ・高粗利商品を中心としたプロモーション
- ・割引率の見直し
- ・カウンセリングの強化 (美容部員 配置)



検証(ポイントクラブカード)

▶ ポイントクラブカード施策による顧客の囲込み

積極的な会員獲得の継続



▶ ポイントカード会員の全体構成比率の動向

ポイントカード導入から5年間、毎年確実に会員の比率が高くなり、今期も売上貢献度は増している。

	02/4期	03/4期	04/4期	05/4期	06/4期	07/4期 上期
客数比率(%)	6.0	15.2	26.1	35.5	41.8	37.1
売上比率(%)	10.3	28.9	48.2	62.5	63.5	64.9
客単価(円)	2,653	2,512	2,570	2,463	2,397	2,538