



第39期 中間決算説明会

株式会社アインファーマシーズ(9627)

2007年12月20日

第1章：中間決算の説明

連結P/L

当中間期の連結実績は、買収したダイク(新潟)及び、あさひ調剤(埼玉)の2ヶ月分が新たに加わることで増益となった。これは、ドラッグ事業の不振が利益を0.3%押し下げる結果となったものの、同2社の利益率が高いことに加え、当社の効率化により販管費率が低下した為である。

(単位:百万円)	前中間期	当中間期	増減額	前期比(%)	
売上高	39,302	48,831	9,529	124.3	
売上総利益	4,933	6,124	1,191	124.1	販管費率 当社 前年比 0.5%
販管費	4,031	4,503	472	111.7	増減額 当社 132百万円 ダイク 290百万円 あさひ 314百万円 その他 17百万円
営業利益 売上比(%)	901 2.3	1,620 3.3	719	179.8	
経常利益 売上比(%)	889 2.3	1,563 3.2	674	175.8	営業利益率 当社 +0.4% ダイク 6.9% あさひ 11.3%
当期利益	348	737	389	211.8	
1株当たり利益(円)	30.83	65.02	34.19	210.9	

単体P/L

当中間期実績は、統合を見据えドラッグ事業において在庫削減等の前倒し処理により赤字計上となったが、調剤事業が順調に推移し、増収増益となった。

(単位:百万円)	前中間期	当中間期	増減額	前期比(%)	
売上高	25,648	26,895	1,247	104.9	
売上総利益	3,436	3,577	141	104.1	調剤事業 1,543百万円 ドラッグ事業 287百万円 その他 9百万円
販管費	2,893	2,901	8	100.3	
営業利益 売上比(%)	543 2.1	676 2.5	133 -	124.5 -	調剤事業 161百万円 ドラッグ事業 4百万円 その他 32百万円
経常利益 売上比(%)	516 2.0	608 2.3	92 -	117.8 -	ドラッグ事業における不振 168百万円
当期利益	220	231	11	105.0	
1株当たり利益(円)	19.53	20.38	0.85	104.4	

調剤事業(連結)

ダイク(新潟)がフルに寄与し、更にあさひ調剤(埼玉)の2ヶ月分が新たに加わったことにより、増収増益で終了。営業利益率では前期に比べ0.6%の改善があった。

(単位:百万円)	前中間期	当中間期	増減額	前期比(%)	
売上高	31,703	41,569	9,866	131.1	
売上総利益	3,015	4,226	1,224	140.2	既存店及び 前期出店フル稼働 2,454百万円 今期出店 435百万円
販管費	1,423	1,904	481	133.8	閉店及び譲渡 391百万円 ダイク 4,174百万円
営業利益	1,591	2,322	731	145.9	あさひ 2,772百万円 その他 422百万円
売上比(%)	5.0	5.6	-	-	営業利益率 ダイク 6.9% あさひ 11.3%
経常利益	1,604	2,379	775	148.3	
売上比(%)	5.1	5.7	-	-	
期末店舗数	223	342	119	153.4	
処方箋枚数(千枚)	3,263	3,988	725	122.2	
処方箋単価(円)	9,639	10,248	609	106.3	

ドラッグ事業(連結)

既存店の伸び悩みと在庫の削減等前倒し処理を進めたことにより、赤字計上となる。

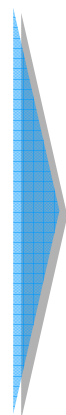
(単位:百万円)	前中間期	当中間期	増減額	前期比(%)	
売上高	7,459	7,127	332	95.5	既存店及び 前期出店7ル稼働 262百万円 今期出店 14百万円 閉店 611百万円
売上総利益	1,957	1,936	21	98.9	
販管費	2,173	2,128	45	97.9	
営業利益	215	192	-	-	
売上比(%)	-	-	-	-	
経常利益	171	138	-	-	
売上比(%)	-	-	-	-	
期末店舗数	42	44	2	104.8	
期末延床面積 (㎡)	17,745	18,651	906	105.1	
客単価(円)	1,721	1,829	108	106.3	
客数(千人)	4,329	3,895	434	90.0	

連結B/S

グループ会社の拡大に伴い、総資産183億円増加。あさひ調剤の株式取得資金を銀行借入で調達した。また、CMS(Cash Management System)導入により46億円の借入返済を実施、財務体質の改善を図った。今後、売掛債権流動化などにより借入金削減を図り、尚一層の財務の健全化を促進する。

(単位:百万円)

前中間期			
資産の部		負債の部	
流動資産	18,969	流動負債	24,821
現預金	3,891	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



(単位:百万円)

当中間期			
資産の部		負債の部	
流動資産	25,843	流動負債	35,911
現預金	3,953	短期借入金	10,620
固定資産	34,802	固定負債	12,799
		長期借入金	11,071
		純資産計	11,934
資産合計	60,646	負債・純資産合計	60,646

財務指標

借入金残高	12,786
ネット借入金残高	8,894

財務指標

借入金残高 (前中間期末比)	21,691 169.6%
ネット借入金残高	17,738

CMS導入により、46億円の借入を返済している。

資産の部

グループ会社の拡大に伴い増加、あさひ調剤の総資産90億円を計上。

(単位:百万円)	前中間期	当中間期	増減額
現金及び預金	3,891	3,953	62
売掛金	6,056	10,837	4,781
棚卸資産	4,837	5,850	1,013
流動資産合計	18,969	25,843	6,874
建物・構築物	4,529	5,565	1,036
土地	3,278	4,590	1,312
有形固定資産合計	8,409	11,352	2,943
無形固定資産合計	6,188	13,892	7,704
投資有価証券	1,976	2,149	173
繰延税金資産	513	818	305
敷金・保証金	5,758	6,165	407
投資その他の資産合計	8,778	9,558	780
固定資産合計	23,376	34,802	11,426

→ グループ会社の拡大による

投資総額は957百万円(前期比107.6%)、減価償却費は、374百万円(前期比119.5%)となっている。

負債・純資産の部

グループ会社の拡大に伴い増加、あさひ調剤の株式取得費用を借入金で調達、調剤事業の規模拡大に伴い、買掛金が増加している。

(単位:百万円)	前中間期	当中間期	増減額	
買掛金	13,295	18,906	5,611	
短期借入金	6,786	10,620	3,834	→ 買収による株式取得
流動負債合計	24,821	35,911	11,090	
長期借入金	5,999	11,071	5,072	
固定負債合計	6,803	12,799	5,996	
負債合計	31,624	48,711	17,087	
資本金	3,386	3,421	34	
資本剰余金	3,506	3,540	34	
利益剰余金	3,153	4,348	1,195	→ 利益の増加による
その他有価証券 評価差額金	126	40	166	
自己株式	3	3	0	
株主資本合計	10,042	11,307	1,265	

財務指標

営業キャッシュフローで30億円を確保。また、投資キャッシュフローはあさひ調剤の株式取得による減少である。

(単位:百万円)	前中間期	当中間期	増減額
営業キャッシュフロー	1,532	3,060	1,528
投資キャッシュフロー	911	5,815	4,904
財務キャッシュフロー	88	2,433	2,345
自己資本比率(%)	24.0	18.6	5.4
時価ベースの自己資本比率(%)	57.1	33.7	23.4
債務償還年数(年)	4.2	3.7	0.5
インテレスト・ガバレッジ・レシオ(倍)	17.9	17.9	0
総資産利益率(%)ROA	0.8	1.3	0.5
株主資本利益率(%)ROE	3.4	6.7	3.3
EV/EBITDA(倍)	24.6	17.3	7.3

2008/3期計画(連結)

当期は、CFSコーポレーションとの経営統合により11ヶ月決算となる。修正計画による営業利益率の低下は、ドラッグ事業における不振が主な原因であり、更にCFSコーポレーションとの統合費用を見込んでいる為、当期利益が計画比の66.5%となる。

(単位:百万円)	07/4期 実績	08/4期 当初計画	08/3期 修正計画	計画比 (%)	前期比 (%)
売上高	81,307	105,260	96,950	92.1	119.2
売上総利益	10,858	13,660	12,440	91.1	114.6
販売管理費	7,970	9,230	8,730	94.6	109.5
営業利益	2,888	4,430	3,710	83.7	128.5
売上比(%)	3.6	4.2	3.8		
経常利益	2,833	4,250	3,510	82.6	123.9
売上比(%)	3.5	4.0	3.6		
当期利益	1,010	1,850	1,230	66.5	121.8
一株当たり利益(円)	89.34	163.43	108.30	66.3	121.2

2008/3期計画(単体)

当期は、CFSコーポレーションとの経営統合により11ヶ月決算となる。当期利益が当初計画より大きく減少しているが、これは統合費用等を単体にて計上していることによる。

(単位:百万円)	07/4期 実績	08/4期 当初計画	08/3期 修正計画	計画比 (%)	前期比 (%)
売上高	51,262	55,600	49,920	89.8	97.4
売上総利益	6,996	7,750	6,870	88.6	98.2
販売管理費	5,571	5,875	5,330	90.7	95.7
営業利益	1,425	1,880	1,540	81.9	108.1
売上比(%)	2.8	3.4	3.1		
経常利益	1,422	1,750	1,340	76.6	94.2
売上比(%)	2.8	3.1	2.7		
当期利益	544	800	430	53.8	79.0
一株当たり利益(円)	48.18	70.67	37.86	53.6	78.6
年間配当金(円)	18.00	20.00	20.00	100.0	111.1

第2章：経営の現状と展望

実績検証

当中間期連結実績は、買収したダイク(新潟)とあさひ調剤(埼玉)の2ヶ月分が寄与したことにより、売上・利益共に増収増益となった。

(単位:百万円)	計画	売上比 (%)	実績	売上比 (%)	計画比 (%)	前期比 (%)
売上高	48,450	100.0	48,831	100.0	100.8	124.3
売上総利益	6,035	12.5	6,124	12.5	101.5	124.1
販売管理費	4,445	9.2	4,503	9.2	101.3	111.7
営業利益	1,590	3.3	1,620	3.3	101.9	179.8
経常利益	1,490	3.1	1,563	3.2	104.9	175.8
当期利益	530	1.1	737	1.5	139.1	211.8

実績検証

当社は、グループ各社の教育研修費、システム開発費、宣伝広告費及び各種会議等の費用を負担している。加えて、ドラッグ事業の計画未達により、単体の利益率が低くなっている。

(単位:百万円)	当社	アイメディカル システムズ	リジョイス グループ	ダイク	アイ南海	その他	合計
売上高	26,895	6,112	3,794	4,174	2,830	5,026	48,831
売上総利益	3,577	561	274	398	319	995	6,124
販管費	2,901	215	111	108	280	888	4,503
営業利益	676	345	163	290	38	108	1,620
売上比(%)	2.5	5.6	4.3	6.9	1.3	-	3.3
経常利益	608	350	170	294	44	97	1,563
当期利益	231	134	106	171	31	64	737

その他には、あさひ調剤・WSS・メディウェル・メディカルハートランド・アイスタッフ・ナイスアイ・宮古アイ・アイエドの8社及び連結調整等を含んでいる。あさひ調剤は、通期で8.4%の営業利益率を計画している。

今日のトピックス

調剤事業について

DRUG STOREの成長

WSSの展望

CFSCコーポレーションとの経営統合について

長期処方による影響

調剤事業においては、1店舗平均の利益率が下降傾向にある。これは投与日数の長期化により来局頻度が減り、結果技術料が減少し、収益力が低下した。06年の医療費改定は収益に大きな影響を与えたが、02年に実施された長期処方規制の撤廃が、今もなお継続的な収益悪化に繋がっている。

平均月商/店舗

(単位:千円)	06/4期	07/4期	当中間期	06年比
売上高	26,689	26,201	24,890	6.7%
売上総利益	2,783	2,483	2,349	15.6%
営業利益	2,645	2,368	1,792	32.2%
売上比(%)	9.9	9.0	7.2	
処方箋枚数(枚)	2,714	2,644	2,409	11.2%

処方箋内訳

調剤技術料は、他社と比較すると1.3%低く、医療費改定に対する耐性が高いと同時に薬剤師のレベルアップに応じて純利益の確保が期待できる。仮に、他社と同等の技術料を確保できるとすれば約11億円の増益となる。

(単位:百万円)	前中間期実績	当中間期実績	前期比(%)
調剤売上高	30,430	31,550	103.7
薬剤売上	24,125	25,340	105.0
売上比(%)	79.3	80.3	
技術料	6,305	6,210	98.5
売上比(%)	20.7	19.7	
調剤基本料	1,380	1,360	98.6
調剤料	3,485	3,450	99.0
薬剤情報提供料	260	250	96.2
薬剤服用歴管理料	620	610	98.3
服薬指導加算	300	280	93.3

既存店(212店舗)比較。

他社比較は、前期末の決算数値としている。

収益の確保

▶ 薬剤比率の上昇 : バイイングパワーによる収益確保

▶ 技術料の改善 : 薬剤師のレベルアップ

▶ システム化の推進 : 店舗効率化による労務費・経費削減

PDAによる調剤システム (ファインシステム) : 207店舗導入済み

OCRまたは2次元コードによる処方箋入力システム : 20店舗導入済み

自社開発の電子薬歴システム(フロントシステム) : 58店舗導入済み

本部管理システム(AIMS) : 当社全店導入済み

当中間期在庫推移

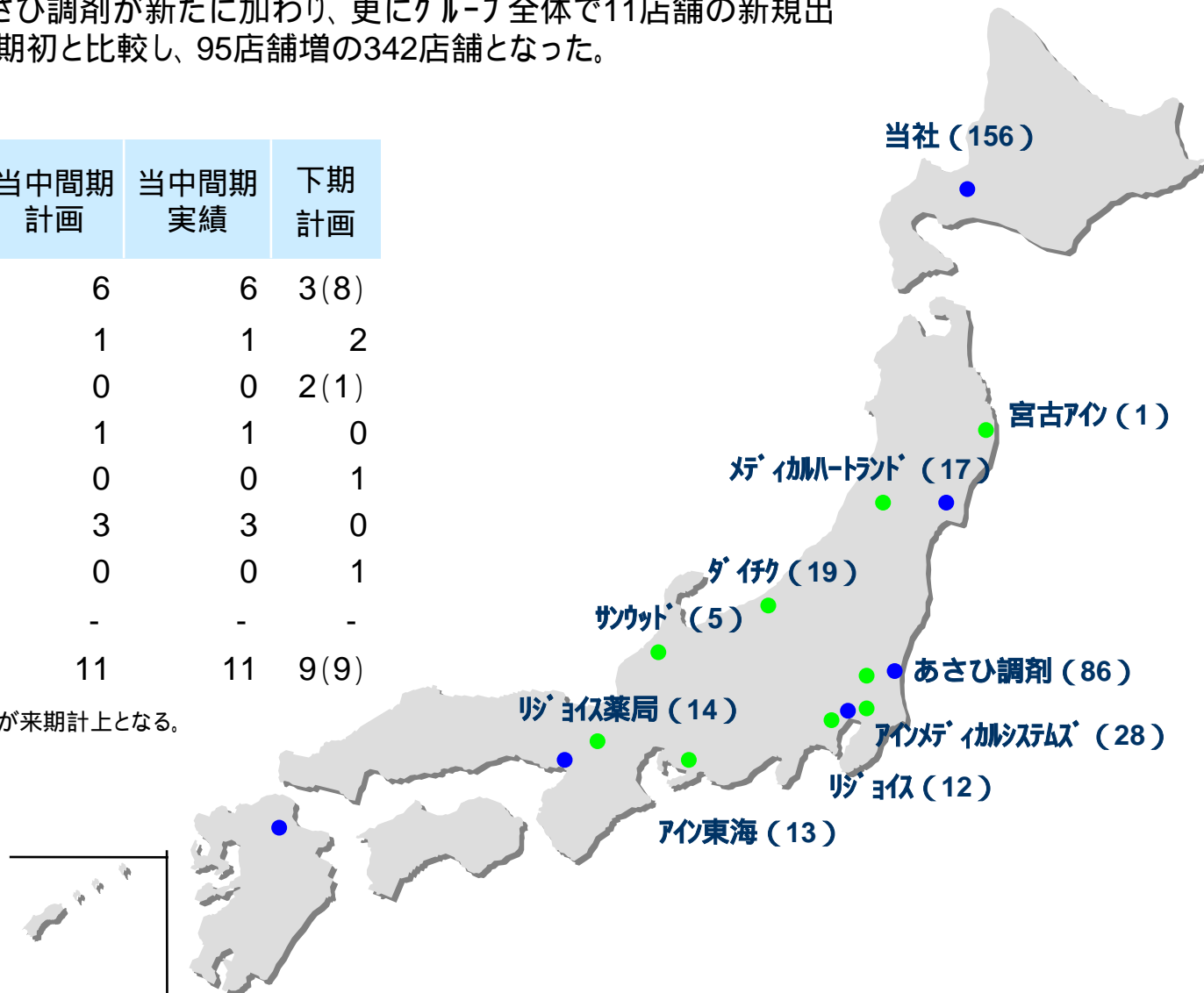
(単位:百万円)	07/5月	前期比	07/10月	前期比
在庫金額	1,723	95%	1,181	83%
回転率(%)	1.57	116%	2.6	141%

出店戦略

当中間期は、6月にあさひ調剤が新たに加わり、更にグループ全体で11店舗の新規出店をした。総店舗数は期初と比較し、95店舗増の342店舗となった。

	当中間期 計画	当中間期 実績	下期 計画
当社	6	6	3(8)
アインメディカルシステムズ	1	1	2
アイン東海	0	0	2(1)
リジョイス	1	1	0
リジョイス薬局	0	0	1
メディカルハートランド	3	3	0
ダイク	0	0	1
あさひ調剤	-	-	-
合計	11	11	9(9)

決算期変更に伴い、(9店舗)が来期計上となる。



トルペ プロトタイプ

当中間期に、トルペ1号店をアリオ札幌にオープン、その後11月にもアリオ西新井に2号店をオープンした。



店舗名称 トルペ アリオ札幌
所在地 札幌市東区北7条東9丁目2 - 20
 アリオ札幌1F
開店日 2007年9月22日
面積 43坪
営業時間 10:00 ~ 21:00
売上目標 1,200万円/月
アイテム数 約6,000品目



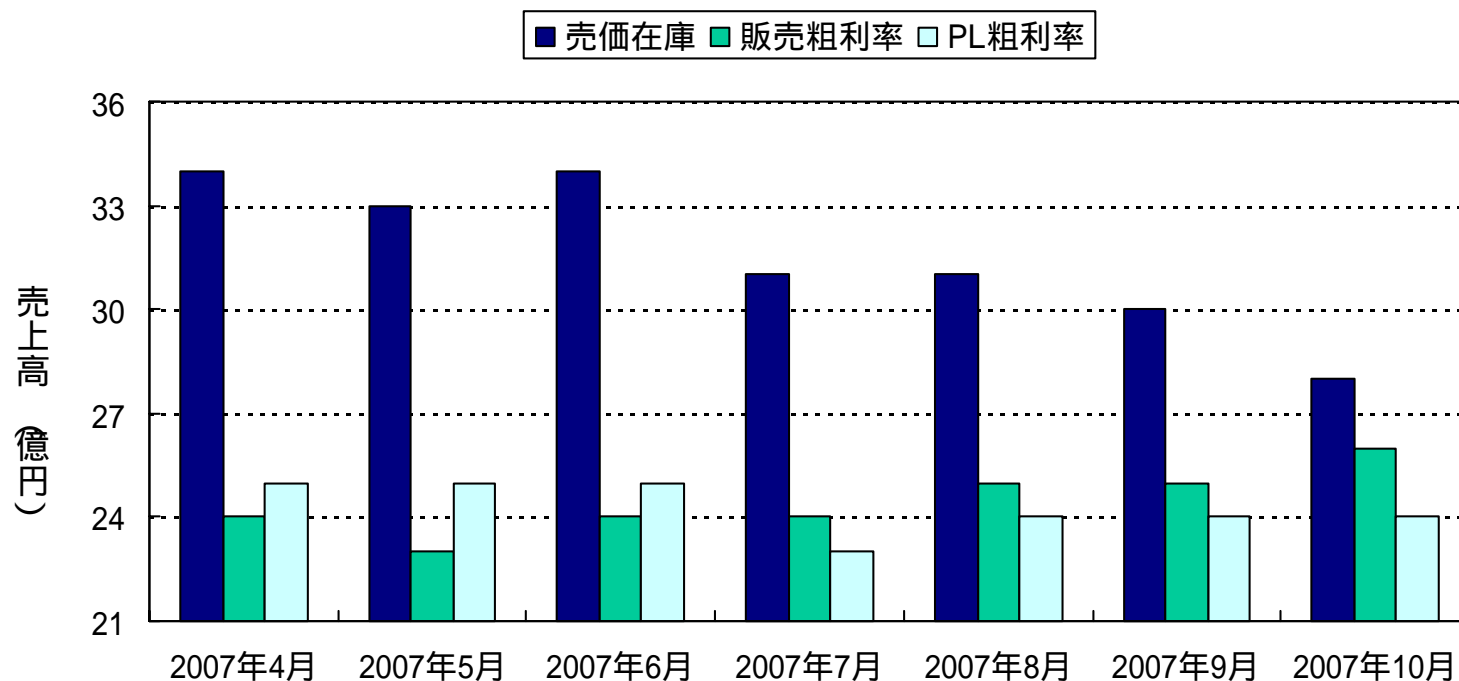
店舗名称 トルペ アリオ西新井
所在地 東京都足立区西新井栄町1丁目
 アリオ西新井1F
開店日 2007年11月6日
面積 21坪
営業時間 10:00 ~ 21:00
売上目標 800万円/月
アイテム数 約1,500品目

経営統合に向けた取組み

08年4月の経営統合に備え、在庫圧縮及び新MDを強化している。在庫減少は、全体の粗利額に影響を与えることになるが、統合後のハイソグパワーにより仕入コストが更に圧縮し、より大きな収益を期待できる。

(単位:百万円)	2007年4月末	2007年10月末	増減
売価在庫額	3,433	2,797	636
販売粗利率(%)	24	26	+2

数値は既存店ベース



WSS 上期実績及び通期計画

当期は、売上計画比で62.8%となるもののGE医薬品売上高は前期比で191.9%となる。今後医療費改定によりGE医薬品が普及することで更なる売上・利益の向上が期待できる。

(単位:百万円)	上期実績	下期計画	通期計画	計画比(%)	前期比(%)
売上高	513	538	1,052	62.8	258.0
(後発医薬品)	(252)	(243)	(496)	(102.6)	(191.9)
(調剤機器等)	(261)	(295)	(556)	(46.7)	(372.3)
売上原価	425	456	881	59.8	264.8
売上総利益	88	82	171	85.5	227.5
販売管理費	51	55	107	97.5	162.9
営業利益	36	27	63	70.8	677.6
経常利益	37	27	65	71.4	557.4

2008年2月までの、11ヶ月決算の計画。

WSSの方向性

GE医薬品に特化した専門卸

- ▶ 全国の調剤薬局と当社グループが対応する医療機関が基本ターゲット
- ▶ 広域のGE医薬品専門卸
- ▶ 外部委託等による徹底した低コストオペレーション
- ▶ 複数メーカーからの供給による多様な製品バリエーション
- ▶ グループ大型調剤薬局のWSSデポ化による物流拠点の拡大



- ▶ 調剤薬局契約先の拡大(今期1000店舗が目標)
- ▶ グループ店舗が対応する医療機関との取引拡大



政策誘導(処方箋様式、薬局へのインセンティブ等)による本格普及 = 売上拡大

WSS中期3ヵ年計画

08/4月の医療費改定により、処方せん様式が原則GE医薬品の変更可能なものとなる。更に、後期高齢者医療制度の導入やGE医薬品応需体制により薬局へ加算が期待できることは、今後GE医薬品のマーケット拡大を後押ししている。これらにより、2011年2月期は売上高6,750百万円、営業利益700百万円を計画している。

(単位:百万円)	09/2期	10/2期	11/2期	平均成長率(%)
売上高	3,070	5,040	6,750	67.8
売上原価	2,540	4,020	5,310	69.5
売上総利益	530	1,020	1,440	61.4
販売管理費	300	530	740	64.1
営業利益	230	490	700	58.5
売上比(%)	7.5	9.7	10.4	-
経常利益	240	510	720	59.0

両社の概要

商 号	株式会社アインファーマシーズ	株式会社CFSコーポレーション
事業内容	調剤薬局事業 ドラッグストア事業	ドラッグストア事業 スーパーマーケット事業
設立年月日	昭和44年8月2日	昭和22年9月1日
本店所在地	札幌市東区東苗穂5条1丁目2番1号	静岡県三島市広小路町13番4号 (登記上の本店所在地であり、実際の業務は、横浜市港北区で行っております。)
代表者	代表取締役社長 大谷 喜一	代表取締役会長兼社長 石田 健二
資本金	3,395百万円	5,660百万円
発行済株式総数 (本日時点)	11,359,456株	29,911,678株
純資産(連結)	11,326百万円	17,497百万円
総資産(連結)	49,849百万円	51,970百万円
従業員数	1,947人	1,551人
大株主及び 持分比率	大谷 喜一……………16.73% 丸紅株式会社……………13.16% 今川 美明……………10.96% ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー ……………7.68% 株式会社北海道銀行……………4.82%	イオン株式会社……………15.01% 株式会社イシダ……………5.86% CFSコーポレーション共栄会……………4.00% スルガ銀行……………3.74% 石田 健二……………3.36%

統合の背景・目的

ヘルスケア業界を取り巻く環境の激変

ドラッグストア業界

「セルフメディケーション」に対する顧客ニーズの高まり
 改正薬事法施行に伴う業態間を越えた競争
 関係業界(メーカー・卸)での再編・大型化
 店舗数増大や店舗の同質化に伴う業界内での消耗戦

調剤薬局業界

医療費抑制政策による薬価改定や調剤技術料の見直し
 ジェネリック医薬品の普及促進政策
 調剤過誤回避のための人材育成投資や設備投資の増大
 薬剤師のさらなるレベルアップへの期待

**お客様にとって付加価値が高く、
 専門性に優れた商品・サービスを提供することが重要**

専門化を進めたドラッグストア事業に強みを持つCFSコーポレーションと
 調剤事業に強みをもつアインファーマシーズの経営統合により

**トータルヘルスケア企業として
 日本を代表するリーディングカンパニーが誕生します。**

統合後の事業展開について

両社の経営資源を有効に活用し、国内最大級のヘルスケアネットワークグループとして、さらなる成長を目指す。

1. 環境変化に対応しうる 事業基盤の確立

門前型薬局に加え、面分業に対応した調剤併設ドラッグストアの展開を強化する。
医療費抑制政策に対応し、ジェネリック医薬品の取扱規模を拡大する。



3. 高付加価値型 店舗展開の加速

調剤併設型ドラッグストア店舗の首都圏展開を加速する。
コスメ強化型店舗を首都圏をはじめ全国に拡大する。



2. 専門性に優れた均質なヘルスケア サービスの提供が可能な ネットワークの構築

先進的な調剤過誤防止システムを全店舗に導入し安全性を向上させる。
クオリティの向上を目指し、継続的に実施される教育プログラムの活用により、専門性の高い薬剤師を育成・確保する。



4. 日本を代表するトータル ヘルスケア企業としての 社会的信用の向上

調剤売上第1位、医薬品等(医療用及びOTC含む)売上第1位を維持する継続的成長を達成する。
薬剤師を含む優秀な人材の確保及び教育により、一層のレベルアップを実現する。
収益力の向上、財務体質の強化による企業価値の増大を図る。

統合効果について

各社の目標とする利益計画に対し、経営統合によるシナジーを織り込んだ見直しを実施した。統合後3年目及び5年目の目標とする業績は以下の通りとなる。

1. 売上高に関する統合効果

3年目 50億円

5年目 100億円

店舗運営ノウハウ及び新規物件の開発力を共有し、特にCFSコーポレーションにおいては、調剤併設型ドラッグストア、
 アインファーマシーズにおいては、都市型ドラッグストアの出店機会が増加する。



(単位:百万円)

事業年度	CFSコーポレーション 2008年3月期 通期予想	アインファーマシーズ 2008年3月期 通期予想	両社合算	統合新会社 2011年3月期 (目標値)	統合新会社 2013年3月期 (目標値)
売上高	156,500	96,950	253,450	300,000 (18.4)	363,000 (43.2)
経常利益	800	3,510	4,310	10,000 (132.0)	14,500 (236.4)
当期純利益	250	1,230	1,480	5,300 (258.1)	7,600 (413.5)

上記は、両社単純合算による目標数値であり、連結上の調整は加味していない。

()内は今期の通期予想の両社合算に対する増加率(%)

2. 利益に関する統合効果

経常利益：3年目15億円、5年目20億円

純利益：3年目8億円、5年目11億円

スケールメリットを活用した共同での仕入・
 購入・販売についての取り組みを推進する。
 システムの相互活用ならびに業務の標準化と
 効率性の向上を図る。
 管理部門の業務の合理化及び共同持株会社への
 集約を進め、人材の適正再配置とともに、間接
 コストの削減を図る。

両社の事業展開



医薬事業(調剤薬局部門)

地域の公立病院をはじめとする中～大規模の医療機関を対象とした門前型調剤薬局として、先進的な設備を備えた調剤薬局を全国に展開。



アイン薬局 守口店
(調剤薬局/大阪府)



アイン薬局 北12条店
(調剤薬局/札幌市)

物販事業(ドラッグストア部門)

流行に敏感な女性を主要顧客とするコスメティック商品に特化した都市型ドラッグストア「アインズ」「アインズ&トルペ」、コスメティック専門店「トルペ」を全国に展開。



トルペ アリオ札幌店
(コスメティック専門店/札幌市)



アインズ&トルペ ラッセクア宇都宮店
(都市型ドラッグストア/宇都宮市)



ドラッグストア事業

神奈川県、静岡県を中心として、「アンチエイジング(抗加齢)」、健康予防・増進、予防、未病というコンセプトによる専門性の高いドラッグストア「ハックドラッグ」「ハックエクスプレス」を展開。



ハックドラッグ 富士宮万野原店
(ドラッグストア/静岡県)



ハックエクスプレス 小田島ラスカ店
(ドラッグストア/神奈川県)

フード事業(スーパーマーケット部門)

「Tasty & Fresh(おいしさ・新鮮さ)」をテーマに「食」を通じてお客様の健康維持・増進のお役に立てるスーパーマーケット「キミサワ」、コンビネーションストア「ザ・コンボ」を展開。



キミサワ 御殿場便船塚店
(スーパーマーケット/静岡県)



ザ・コンボ 富士厚原店
(コンビネーションストア/静岡県)

共同持株会社の概要

商号	株式会社CFSアインホールディングス（仮称） AIN CFS HOLDINGS . , Ltd .
事業内容	子会社及びグループの経営管理並びにそれに付帯する業務
本店所在地	東京都新宿区
代表者	代表取締役会長 石田 健二 代表取締役社長 大谷 喜一
資本金	50億円
設立年月日	2008年4月1日（予定）
統合の方法	共同株式移転による
株式移転比率	アインファーマシーズ：普通株式1株に対し共同持株会社普通株式1.25株 CFSコーポレーション：普通株式1株に対し共同持株会社普通株式0.30株
単元株式数	100株
上場取引所	東京証券取引所（予定）

ネットワーク

CFSアインホールディングス

682店舗

日本最大級のヘルスケアネットワーク
グループが誕生します、

アインファーマシーズ

CFS CFSコーポレーション



北海道・東北

調剤薬局 118店舗
ドラッグストア 24店舗

関東・甲信越

調剤薬局 200店舗
ドラッグストア &
スーパーマーケット 178店舗

中部・東海

調剤薬局 32店舗
ドラッグストア &
スーパーマーケット 128店舗

近畿・北陸

調剤薬局 58店舗
ドラッグストア 1店舗

中国・四国・九州・沖縄

調剤薬局 5店舗
ドラッグストア 0店舗

統合後の事業計画

統合後の事業計画	09/3期		10/3期		11/3期	
	当社	CFS社	当社	CFS社	当社	CFS社
営業収益(百万円)	123,000	144,000	138,000	143,500	156,000	146,000
調剤事業	108,700	-	121,550	-	136,000	-
ドラッグストア事業	16,120	102,000	17,960	103,500	21,500	107,500
フード事業	-	39,500	-	37,500	-	36,500
売上総利益額(百万円)	15,982	41,300	18,000	41,000	20,455	41,700
調剤事業 (売上総利益率)	11,276 10.4%	-	12,684 10.4%	-	14,036 10.3%	-
ドラッグストア事業 (売上総利益率)	4,711 29.2%	28,800 28.2%	5,065 28.2%	29,200 28.2%	6,112 28.4%	30,300 28.2%
フード事業 (売上総利益率)	-	9,700 24.6%	-	9,250 24.7%	-	9,000 24.7%
営業利益(百万円)	4,860	1,900	5,242	2,900	6,128	3,900
経常利益(百万円)	4,700	2,000	5,100	3,000	6,000	4,000
出店数	42	16	34	15	58	15
調剤事業	39	-	31	-	51	-
ドラッグストア事業	3	15	3	15	7	15
フード事業	-	1	-	0	-	0
閉店数	0	17	0	7	0	6
ドラッグストア事業	-	15	-	5	-	5
フード事業	-	2	-	2	-	1
総店舗数	454	288	488	296	546	305
店舗数増減	42	1	34	8	58	9

EPS増減分析

	09/3期	10/3期	11/3期
当社単独当期利益計画(百万円)	2,270	2,590	3,020
発行済み株式総数	11,562,056	11,562,056	11,562,056
当社単独EPS(円)	196.3	224.0	261.2
CFS社単独当期利益計画(百万円)	930	1,245	1,480
発行済み株式総数	29,899,490	29,899,490	29,899,490
CFS社単独EPS(円)	31.1	41.6	49.5
シナジ-効果(当期利益 [△] -入)(百万円)	100	420	800
共同仕入・購入・販売による売上原価及び販売管理費用の削減	132	189	350
人材の効率的活用による人件費削減	29	193	338
調剤薬局/ドラッグストア部門での人材採用維持費用の削減	6	17	17
当社薬剤師の効率的再配置によるCFS社出店の加速	-77	8	55
本社管理費用の削減	10	13	40
一時的統合費用(当期利益 [△] -入)(百万円)	-110	-55	0
のれん代償却負担(当期利益 [△] -入)(百万円)	-7	-7	-7
共同持株会社当期利益計画(百万円)	3,183	4,193	5,293
共同持株会社発行済み株式総数	23,422,417	23,422,417	23,422,417
共同持株会社EPS(円)	135.9	179.0	226.0
当社1株 [△] -入の共同持株会社EPS(円)	169.9	223.8	282.5
当社単独EPSと共同持株会社EPSの増減	13%	0%	8%
CFS社1株 [△] -入の共同持株会社EPS(円)	40.8	53.7	67.8
CFS社単独EPSと共同持株会社EPSの増減	31%	29%	37%

シナジー効果

CFSコーポレーションは、港南台に調剤専門薬局、調剤併設ドラッグストアを展開している。現在も大変多くの処方箋を応需しているが、今後更に大型病院の分業を控えている。CFSコーポレーションはドミナント展開をしている為、多くの好条件を確保しており、ここに当社のシステム・薬剤師を手当することで売上の増加が見込めるだけでなく、調剤過誤防止への対応、トータルヘルスケアのノウハウが同居する高付加価値店舗が誕生する。



店舗名称	HAC港南台駅前店
所在地	横浜市港南区港南台4-1-3
面積	257.12m ²
営業時間	10:00 ~ 20:00 (調剤)
売上高	1250万円/月
処方箋枚数	2,000枚/月



済生会横浜市南部病院

院長名	保坂洋夫
診療科	総合科
病床数	500床
処方箋枚数	700 ~ 800枚/日
分業時期	2008年4月1日



店舗名称	HAC港南台調剤薬局 (調剤専門)
所在地	横浜市港南区港南台3-3-1 214
面積	65.5m ²
営業時間	9:00 ~ 19:00
売上高	3,700万円/月
処方箋枚数	5,500枚/月

CFSアインホールディングス店舗イメージ



Imageの融合

