

# 2021年4月期 1Q決算説明会

---

株式会社 アインホールディングス  
2020年9月4日

# 決算概要

---

# 連結P/L

売上高はM&Aを含む6店舗の新規出店及び前期出店が寄与したものの、新型コロナウイルス感染拡大の影響により前期比98.6%、計画比99.4%となった。経常利益は売上高の計画未達により前期比39.3%、管理コスト等の削減により計画比147.7%となった。

(単位：百万円)	20/4期1Q 実績	21/4期1Q 計画	21/4期1Q 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	72,461	71,900	71,463	▲998	98.6	99.4
売上総利益	11,490	10,032	9,819	▲1,671	85.5	97.9
売上比 (%)	<b>15.9</b>	<b>14.0</b>	<b>13.7</b>			
販売管理費	7,568	9,012	8,655	1,087	114.4	96.0
売上比 (%)	<b>10.4</b>	<b>12.5</b>	<b>12.1</b>			
営業利益	3,921	1,020	1,164	▲2,757	29.7	114.1
売上比 (%)	<b>5.4</b>	<b>1.4</b>	<b>1.6</b>			
経常利益	4,212	1,120	1,654	▲2,558	39.3	147.7
売上比 (%)	<b>5.8</b>	<b>1.6</b>	<b>2.3</b>			
親会社株主に帰属 する四半期純利益	2,240	571	846	▲1,394	37.8	148.2
売上比 (%)	<b>3.1</b>	<b>0.8</b>	<b>1.2</b>			
1株当たり 四半期純利益 (円)	63.24	16.12	23.90	▲39.34	37.8	148.3

▶ 単位未満切り捨て

# ファーマシー事業（連結）

売上高は新型コロナウイルス感染拡大の影響による処方箋枚数減少により前期比97.0%、計画比99.3%となった。セグメント利益は売上高の減少により前期比72.0%、管理コスト等の削減により計画比102.6%となった。

(単位：百万円)	20/4期1Q 実績	21/4期1Q 計画	21/4期1Q 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	64,800	63,320	62,888	▲1,912	97.0	99.3
売上総利益	8,409	6,890	6,661	▲1,748	79.2	96.7
売上比 (%)	<b>13.0</b>	<b>10.9</b>	<b>10.6</b>			
販売管理費	3,738	3,622	3,537	▲201	94.6	97.7
売上比 (%)	<b>5.8</b>	<b>5.7</b>	<b>5.6</b>			
営業利益	4,671	3,268	3,124	▲1,547	66.9	95.6
売上比 (%)	<b>7.2</b>	<b>5.2</b>	<b>5.0</b>			
セグメント利益	4,804	3,372	3,458	▲1,346	72.0	102.6
売上比 (%)	<b>7.4</b>	<b>5.3</b>	<b>5.5</b>			
店舗数	1,120	1,083	1,081	▲39	96.5	99.8

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ セグメント利益は、四半期連結損益計算書の経常利益と調整を行っている
- ▶ 処方箋枚数 86.0%（前期比）
- ▶ 処方箋単価 112.6%（前期比）

# リテール事業（連結）

売上高は3店舗の新規出店を行ったものの、新型コロナウイルス感染拡大に伴う休業、営業時間短縮により前期比65.5%、計画比102.3%となった。売上高の減少により、セグメント損失は292百万円となった。

(単位：百万円)	20/4期1Q 実績	21/4期1Q 計画	21/4期1Q 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	6,560	4,200	4,296	▲2,264	65.5	102.3
売上総利益	2,495	1,612	1,589	▲906	63.7	98.6
売上比 (%)	<b>38.0</b>	<b>38.4</b>	<b>37.0</b>			
販売管理費	2,277	2,072	2,014	▲263	88.4	97.2
売上比 (%)	<b>34.7</b>	<b>49.3</b>	<b>46.9</b>			
営業利益	217	▲460	▲425	▲642	-	-
売上比 (%)	<b>3.3</b>	-	-			
セグメント損益	230	▲460	▲292	▲522	-	-
売上比 (%)	<b>3.5</b>	-	-			
店舗数	55	64	64	9	116.4	100.0

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ セグメント損益は、四半期連結損益計算書の経常利益と調整を行っている
- ▶ 客数 68.3% (前期比)
- ▶ 客単価 95.9% (前期比)

# 連結B/S

ネットキャッシュは36,719百万円、自己資本比率は58.4%となり、コロナ禍においても健全な財務体質を維持している。

(単位：百万円)

20/4期末			
資産の部		負債・純資産の部	
流動資産	87,802	流動負債	74,700
現預金	46,321	短期借入金	3,642
		リース債務	193
固定資産	105,632	固定負債	7,747
のれん	42,123	長期借入金	2,432
		リース債務	154
繰延資産	15	純資産計	111,003
資産合計	193,451	負債・純資産合計	193,451

(単位：百万円)

21/4期1Q末			
資産の部		負債・純資産の部	
流動資産	82,815	流動負債	70,999
現預金	42,128	短期借入金	3,171
		リース債務	165
固定資産	105,405	固定負債	7,318
のれん	41,303	長期借入金	1,961
		リース債務	111
繰延資産	4	純資産計	109,907
資産合計	188,225	負債・純資産合計	188,225

ネットキャッシュ 39,899

自己資本比率 (%) 57.3

ネットキャッシュ 36,719

自己資本比率 (%) 58.4

▶ 単位未満切り捨て

▶ ネットキャッシュ = 現金及び預金 - 有利子負債 (短期・長期借入金 + リース債務)

# 資産の部

現金及び預金、売掛金が減少したことにより、総資産は20/4期末より5,226百万円減少した。

(単位：百万円)	20/4期1Q末	20/4期末	21/4期1Q末	増減額
現金及び預金	40,753	46,321	42,128	▲4,193
受取手形及び売掛金	15,940	13,653	12,204	▲1,449
棚卸資産	13,987	15,322	15,588	266
<b>流動資産合計</b>	<b>83,311</b>	<b>87,802</b>	<b>82,815</b>	<b>▲4,987</b>
建物及び構築物	16,355	16,609	16,521	▲88
土地	10,484	10,960	10,868	▲92
リース資産	487	272	208	▲64
<b>有形固定資産合計</b>	<b>30,216</b>	<b>30,874</b>	<b>30,808</b>	<b>▲66</b>
のれん	44,216	42,123	41,303	▲820
リース資産	6	5	4	▲1
<b>無形固定資産合計</b>	<b>46,630</b>	<b>44,916</b>	<b>44,299</b>	<b>▲617</b>
投資有価証券	1,820	2,295	2,296	1
繰延税金資産	4,276	4,211	4,196	▲15
敷金及び保証金	15,078	19,144	19,154	10
<b>投資その他の資産合計</b>	<b>26,336</b>	<b>29,841</b>	<b>30,297</b>	<b>456</b>
<b>固定資産合計</b>	<b>103,184</b>	<b>105,632</b>	<b>105,405</b>	<b>▲227</b>
繰延資産計	48	15	4	▲11
<b>資産合計</b>	<b>186,543</b>	<b>193,451</b>	<b>188,225</b>	<b>▲5,226</b>

▶ 単位未満切り捨て ▶ 投資総額（有形及び無形固定資産＋敷金・保証金）は1,351百万円 ▶ 増減額：20/4期末・21/4期1Q末比較

# 負債・純資産の部

買掛金等の減少により、負債合計は20/4期末より4,129百万円減少した。

(単位：百万円)	20/4期1Q末	20/4期末	21/4期1Q末	増減額
買掛金	46,194	47,187	45,334	▲1,853
短期借入金	5,045	3,642	3,171	▲471
リース債務	286	193	165	▲28
<b>流動負債合計</b>	<b>71,967</b>	<b>74,700</b>	<b>70,999</b>	<b>▲3,701</b>
長期借入金	5,014	2,432	1,961	▲471
リース債務	330	154	111	▲43
<b>固定負債合計</b>	<b>10,421</b>	<b>7,747</b>	<b>7,318</b>	<b>▲429</b>
<b>負債合計</b>	<b>82,389</b>	<b>82,447</b>	<b>78,318</b>	<b>▲4,129</b>
資本金	21,894	21,894	21,894	-
資本剰余金	20,500	20,500	20,500	-
利益剰余金	61,818	68,758	67,656	▲1,102
<b>株主資本合計</b>	<b>104,212</b>	<b>111,151</b>	<b>110,050</b>	<b>▲1,101</b>
<b>純資産合計</b>	<b>104,154</b>	<b>111,003</b>	<b>109,907</b>	<b>▲1,096</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>186,543</b>	<b>193,451</b>	<b>188,225</b>	<b>▲5,226</b>

▶ 単位未満切り捨て

▶ 増減額：20/4期末・21/4期1Q末比較



# 21/4期計画（連結）

21/4期はファーマシー事業50店舗、リテール事業12店舗の新規出店により、売上高は前期比106.3%、経常利益は前期比89.2%を見込む。

(単位：百万円)	19/4期 実績	20/4期 実績	21/4期 計画	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	275,596	292,615	311,000	18,385	106.3
売上総利益	45,363	46,861	51,070	4,209	109.0
売上比 (%)	16.5	16.0	16.4		
販売管理費	29,295	30,793	36,470	5,677	118.4
売上比 (%)	10.6	10.5	11.7		
営業利益	16,067	16,068	14,600	▲1,468	90.9
売上比 (%)	5.8	5.5	4.7		
経常利益	16,637	16,822	15,000	▲1,822	89.2
売上比 (%)	6.0	5.7	4.8		
親会社株主に帰属 する当期純利益	9,029	9,179	8,200	▲979	89.3
売上比 (%)	3.3	3.1	2.6		
1株当たり 当期純利益 (円)	254.87	259.11	231.46	▲27.65	89.3
年間配当金 (円)	55.00	55.00	55.00	-	100.0

▶ 単位未満切り捨て ▶ 前期増減額、前期比：20/4期実績・21/4期計画比較

Review

2020年改定

成長戦略

# Review

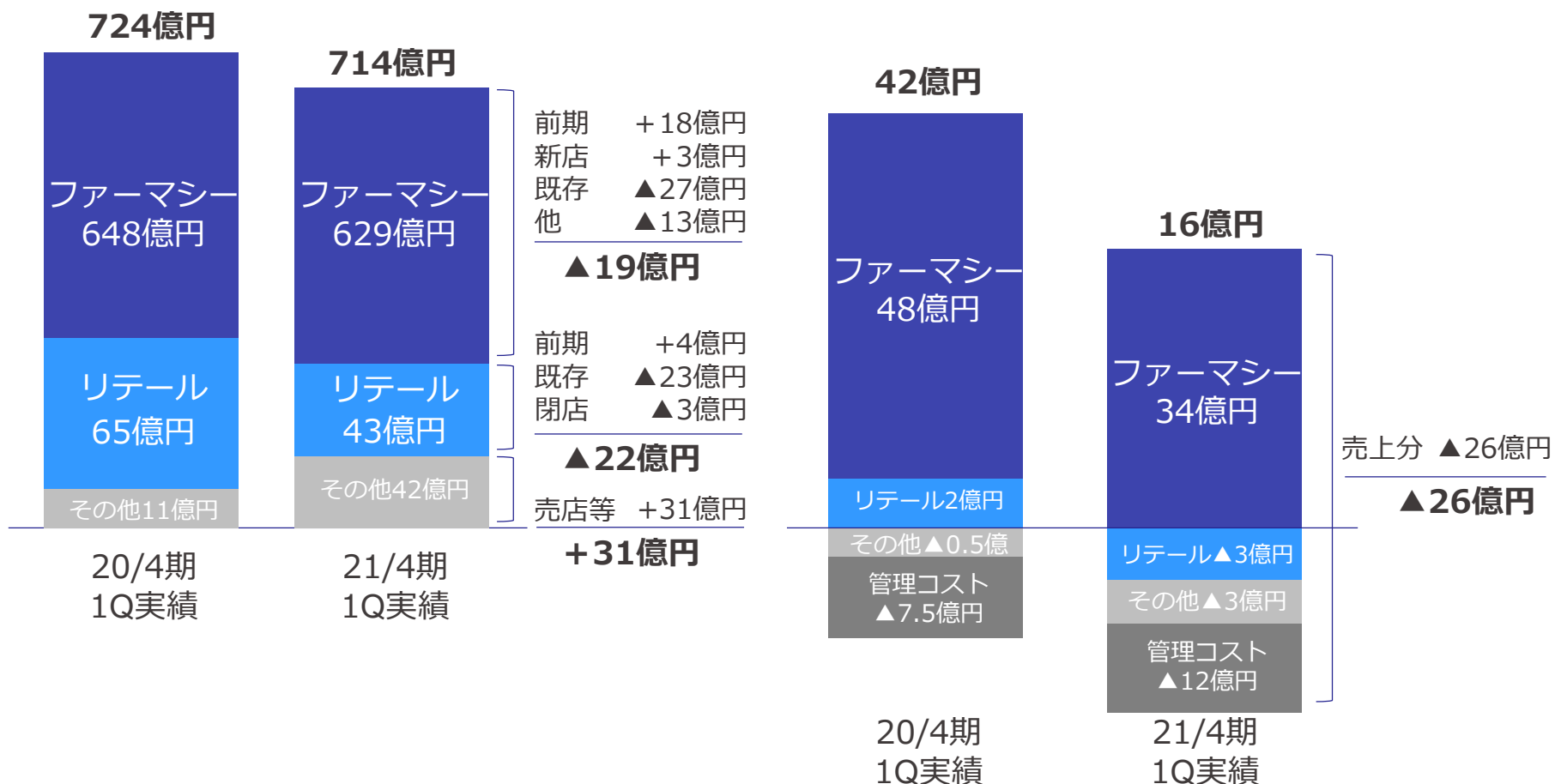
---

# Review (対前期)

売上高はM&Aを含む前期新店が寄与したものの、新型コロナウイルス感染拡大に伴う処方箋枚数の減少、リテール事業の休業等により対前期▲10億円となり、経常利益は対前期▲26億円となった。

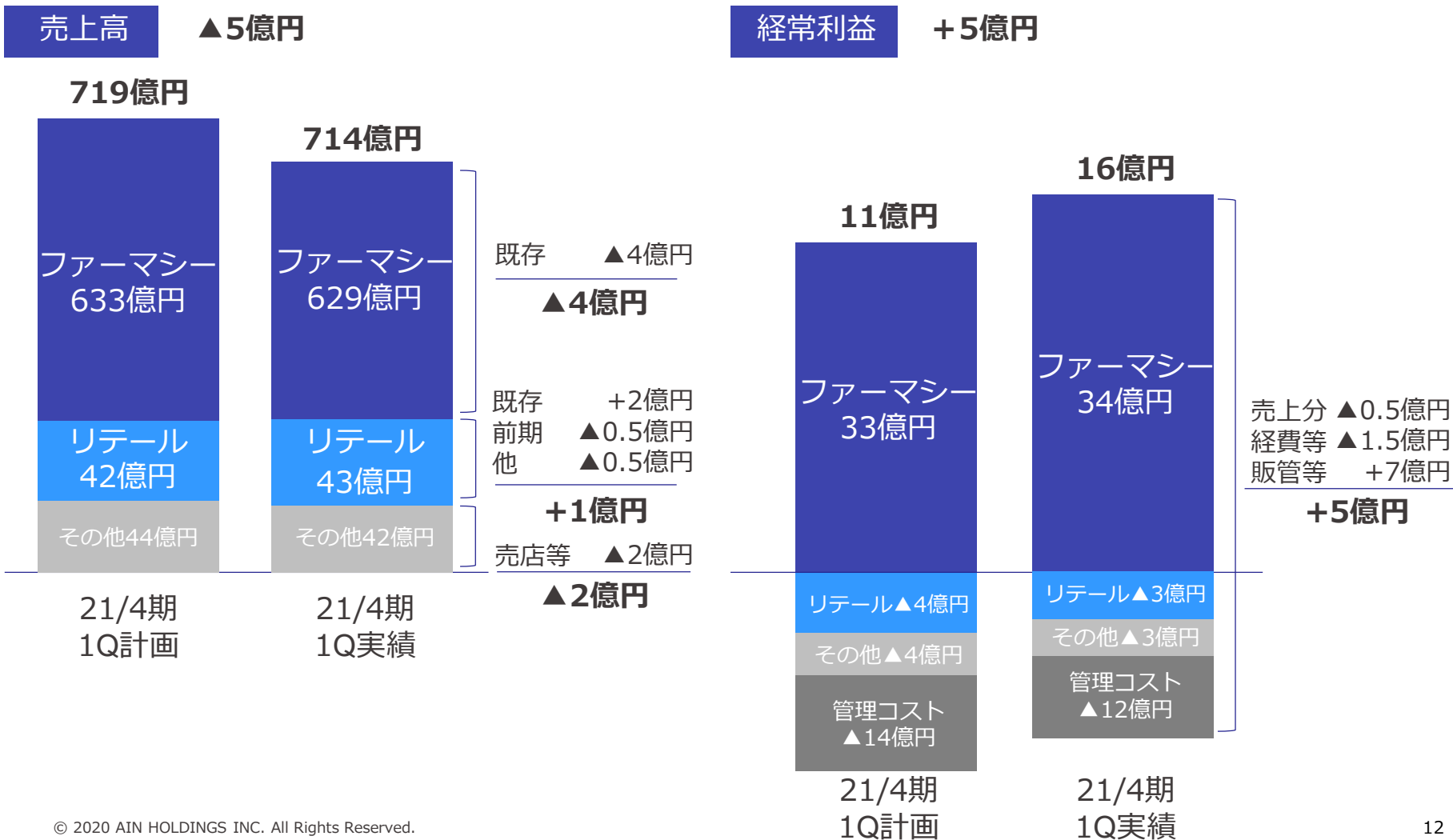
売上高 ▲10億円

経常利益 ▲26億円



# Review (対計画)

売上高は新型コロナウイルス感染拡大の影響により計画未達の▲5億円、経常利益はコスト低減等により、+5億円となった。



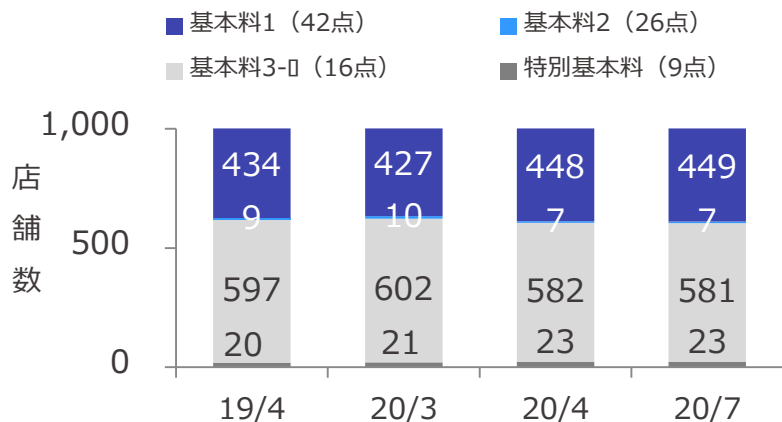
# 2020年改定

---

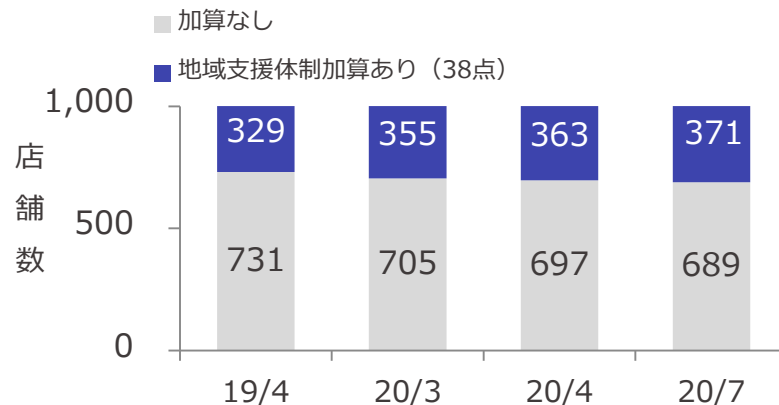
# 2020年改定

## 既存店1,060店舗の推移

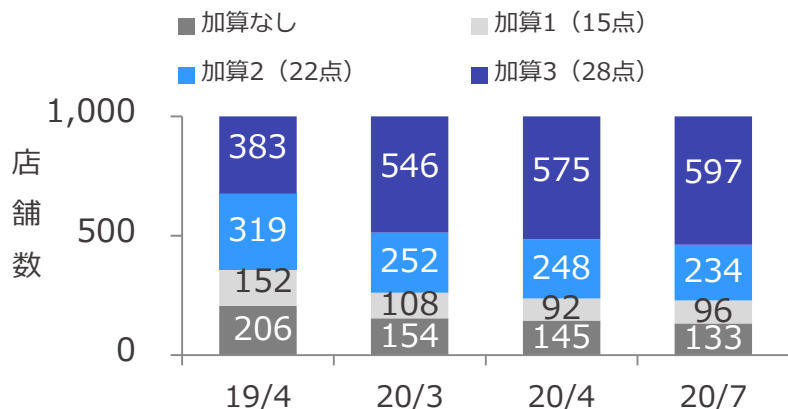
### ■ 調剤基本料



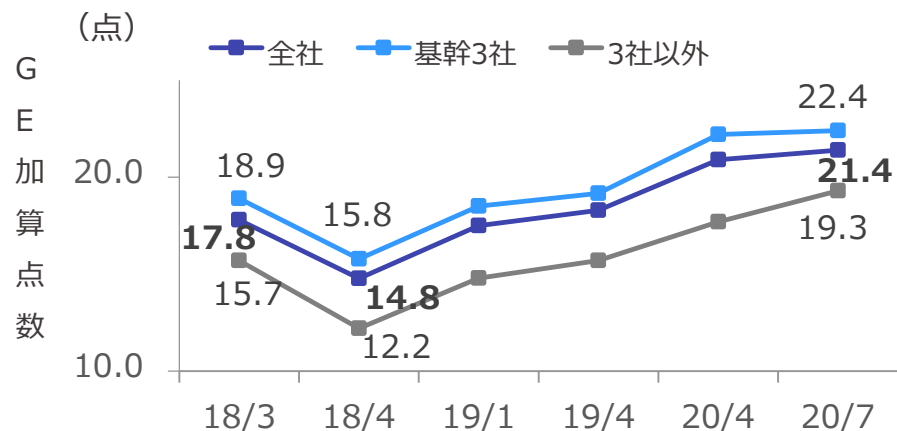
### ■ 地域支援体制加算



### ■ GE体制加算



### ■ GE平均加算点数推移



▶GE平均加算点数：受付1件当たり平均点数

▶GE数量シェア：82.4% (20/5-20/7月平均)

# 成長戦略

---



# 成長戦略

今後の制度変更や規制緩和等を見据え、将来性のある出店を進めると同時に、経営基盤の強化を図る。

## ■ トップライン

利便性の高い好立地への積極的な出店及び確実なM&Aで企業規模を拡大



## ■ 経営基盤の強化

ICT活用による業務効率改善や物流改革及び企業ブランディングにより強固な経営基盤を構築



## ■ 人材採用・育成及び薬局機能の強化

全社一丸の採用活動・人材育成及び薬局における、かかりつけや専門機能の強化



## ■ アインズ&トルペの拡大

大都市圏への積極的な出店及びブランディング強化によるPB比率・収益力向上



# トップライン

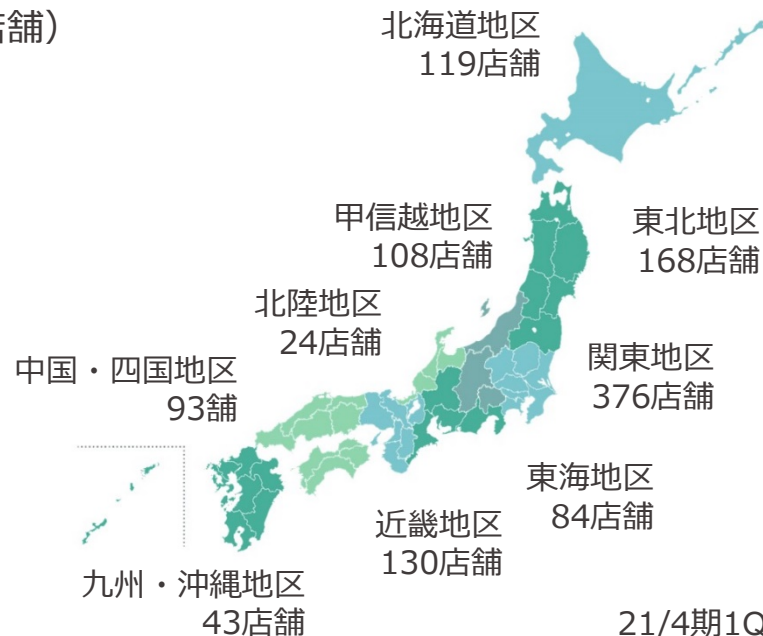
21/4期1Qは、M&Aを含む新規出店6店舗、閉店12店舗となった。

## ■ 総店舗数

1,145店舗（ファーマシー1,081店舗、リテール64店舗）

## ■ 出退店進捗

出店	21/4期1Q	21/4期1Q		21/4期
		計画	実績	
ファーマシー	4	3	62	
うちオーガニック	1	1		
M&A	3	2		
リテール	3	3		
<b>合計</b>	<b>7</b>	<b>6</b>		
閉店	ファーマシー	9	10	18
	リテール	2	2	2
<b>合計</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>20</b>	



## ■ ファーマシー出退店推移

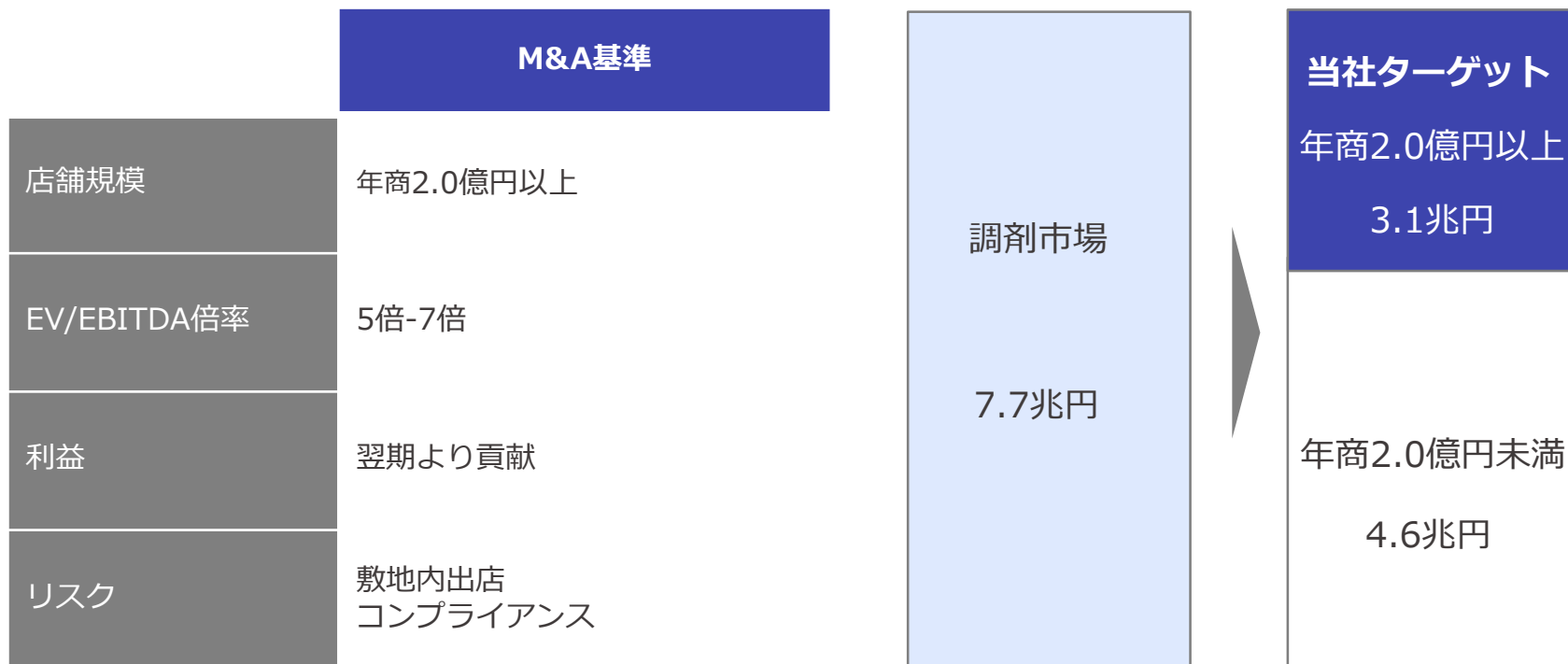
	13/4期	14/4期	15/4期	16/4期	17/4期	18/4期	19/4期	20/4期	21/4期1Q
オーガニック	38	36	40	32	27	25	23	14	1
M&A	38	26	119	110	182	11	134	6	2
EV/EBITDA倍率	5.09	3.94	4.77	5.37	5.50	3.96	4.88	3.71	3.45
閉店	10	6	21	15	24	73	54	64	10
うち譲渡	-	1	1	1	2	32	30	42	8
店舗数	560	616	754	881	1,066	1,029	1,132	1,088	1,081

▶EV/EBITDA倍率=EV（M&A：買収価格）/EBITDA（営業利益+減価償却費）

# M&A

前期に引き続き、より確実で大型な案件への投資を集中させていることから、21/4期に入りM&Aは2店舗にとどまっているが積極的な情報収集は継続している。

## ■ M&Aの基準



▶ 厚生労働省 最近の調剤医療費の動向（電算処理分）  
令和元年度報告より当社推計

# 経営基盤の強化

今後の成長を支えるICT、物流、ブランディングへ積極的に投資を行い経営基盤の強化を図っている。

投資項目	内容及び具体例
<b>■ ICT・物流</b>	
専門人材の確保	ICT及び物流部門における専門知識を持った人材を積極採用
データ集積・活用	会計、KPI、人事、出店営業等の全社DBを構築し、より迅速な意思決定を実現
業務効率化	<ul style="list-style-type: none"><li>• RPAロボットを導入、ルーチン業務の自動化</li><li>• ITサービスマネジメント（ITSM）導入による各種問い合わせ業務の効率化、ノウハウ蓄積</li></ul>
ネットワーク・セキュリティ	将来のデータ量増加を見据えたネットワークの再構築とセキュリティ強化
サービス強化	顧客サービス向上のため、アプリ等ICTの活用 <ul style="list-style-type: none"><li>• アインお薬手帳アプリ刷新、オンライン資格確認導入</li><li>• アインズ&amp;トルペ公式アプリ導入、EC稼働・商品拡充</li></ul>
全社物流改革	グループ規模拡大にあわせた高品質かつ効率的な物流構築 <ul style="list-style-type: none"><li>• ホールセールスターズの葛西物流センター稼働</li><li>• 関西及び関東にリテールの新物流センター稼働</li></ul>
<b>■ 広報</b>	
ブランディング強化	ステークホルダー、採用、営業向けのブランディング <ul style="list-style-type: none"><li>• ファーマシー及びリテールの企業CM放映</li><li>• アイン薬局の薬局名、看板の統一</li></ul>

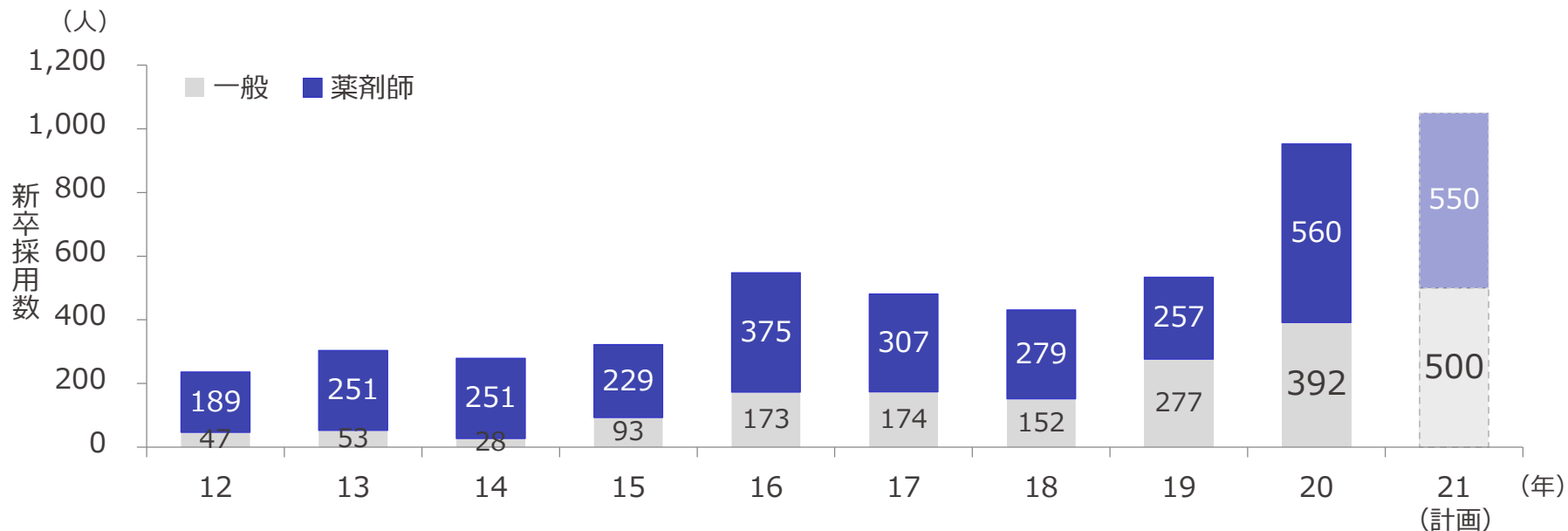
# 人材採用

2020年には560人の新卒薬剤師が入社。在宅やかかりつけ等薬局機能の強化、また大型出店において、採用と人材育成による薬剤師の確保は、当社にとって大きな強みとなっている。今期も前期と同等の採用を見込み、新規出店、M&Aへの準備を整えていく。

## ■ 新卒採用数と当社入社率推移

(単位：人)	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21 (計画)	(年)
当社新卒薬剤師数	189	251	251	229	375	307	279	257	560	550	
国家試験合格者 (合格率)	8,641 (88.3%)	8,929 (79.1%)	7,312 (60.8%)	9,044 (63.2%)	11,488 (76.9%)	9,479 (71.6%)	9,584 (70.6%)	10,194 (70.9%)	9,958 (69.6%)	-	
当社入社率 (薬局就職者に占める割合)	2.2% (5.7%)	2.8% (7.0%)	3.4% (8.0%)	2.5% (8.0%)	3.3% (11.7%)	3.2% (10.0%)	2.9% (8.0%)	2.5% (5.8%)	5.6% ( - )	-	

▶ 当社実績、厚生労働省データ及び薬学教育協議会資料より当社推計



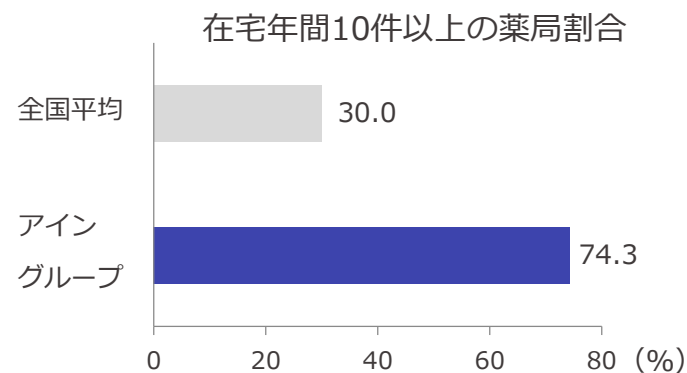
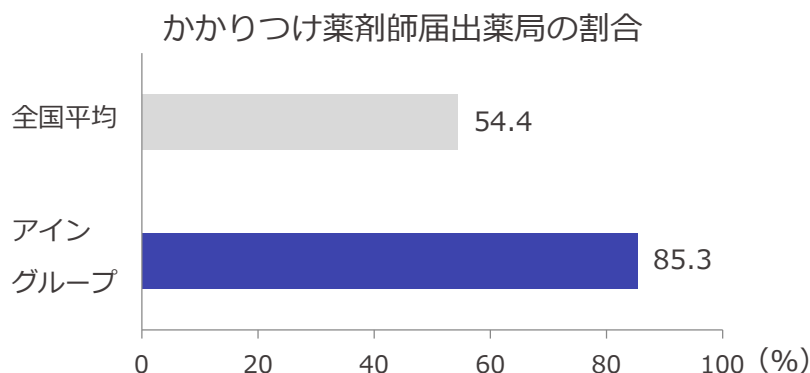
# 薬局機能

国や患者さまから求められるGE使用推進、在宅、かかりつけ等の機能において、全国の薬局と比較し高い実績を積み重ねてきた。今後もかかりつけ等の対人業務と医療連携、専門機能の強化に注力していく。

## ■ 実績店舗数比較 (20/3月実績)

	薬局数	調剤基本料			地域支援 (38点)	GE変更率		かかりつけ 薬剤師届出	在宅年間 10件以上
		1 (42点)	2 (26点)	1、2以外		80%以下	80%以上		
全国 構成比(%)	58,995	49,210 83.4	1,673 2.8	8,112 13.8	17,338 35.2	25,558 43.3	33,437 56.7	32,082 54.4	17,712 30.0
当社 構成比(%)	1,086	438 40.3	9 0.8	639 58.8	354 80.8	269 24.8	817 75.2	926 85.3	807 74.3

▶ 当社調べ 地域支援は基本料1の薬局数に対する構成比



# 薬機法改正

9月1日に改正薬機法が一部施行された。当社も薬局機能を強化し対応を進める。

## ■ 改正の概要

	内容	施行時期
服薬期間中のフォロー義務化	薬剤師が <b>調剤時に限らず</b> 、必要に応じて <b>患者の薬剤の使用状況の把握や服薬指導を行うことを義務付ける</b> 。薬局薬剤師が患者の薬剤の使用に関する情報を他医療提供施設の医師に提供することを努力義務とする。	20年 9月1日
オンライン服薬指導	テレビ電話等で薬剤の適正使用が確保できる場合、 <b>対面服薬指導の例外を認める</b> 。具体的なルールを省令で定める。	
都道府県知事による薬局機能認定制度	<b>地域連携薬局、専門医療機関連携薬局について認定し1年ごとに更新する</b> 。	
ガバナンス確保策	薬事に責任をもつ <b>役員の明確化</b> 、法令順守のための指針策定等 <b>法令順守体制整備を義務付け</b> 、必要な能力や経験を持つ管理薬剤師の選任等。	21年 8月1日
添付文書の電子化	医療用医薬品等の添付文書の同梱を廃止し、電子的な方法による提供を基本にする。	

▶ 当社抜粋

# オンライン服薬指導

9月1日からオンライン服薬指導が全国で実施可能となった。新型コロナウイルスの感染拡大を防止するための特例措置が継続する中での開始となるため、利用希望者への説明には注意を払う必要がある。

## ■ オンライン服薬指導の経緯

18年7月5日	19年9月30日	19年12月19日	20年2月28日	20年4月10日	20年9月1日
当社 国家戦略特区 (愛知県) 全国初のオン ライン服薬指 導を実施	国家戦略特区 法一部改正	当社 国家戦略特区 (千葉市) オン ライン服薬指導 薬局登録申請	電話や情報通信 機器を用いた服 薬指導を可能と する時限的措置	時限的措置の要件 緩和 (0410事務連絡)	改正薬機法施行 オンライン服薬 指導全国で可能

## ■ 特例措置（0410事務連絡）とオンライン服薬指導の違い

	特例措置（0410事務連絡）	オンライン服薬指導
診察	<ul style="list-style-type: none"> <li>・初診も認められる</li> <li>・電話での診察で処方箋発行が認められる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・初診は原則不可</li> <li>・テレビ電話で診察をしている処方箋であることが必要</li> </ul>
処方箋	<ul style="list-style-type: none"> <li>・FAX処方箋を原本とみなして調剤が可能</li> <li>・原本は後日医療機関から薬局へ送付可能</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・原本が必要（FAXでは調剤不可）</li> <li>・原本は医療機関から薬局へ送付可能</li> </ul>
服薬指導 対象 他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・服薬指導は電話でもテレビ電話でも良い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・テレビ電話が必要</li> <li>・対面したことのある薬剤師が、対面でお渡ししたことのある薬のみ対象</li> <li>・事前に計画書の策定により、対面の頻度や薬剤の種類等の患者同意が必要</li> </ul>

▶ 関係資料より当社にて抜粋



# アインズ&トルペの拡大①

アインズ&トルペ  
今期出店計画

# 12店舗

※掲載以外に3店舗計画中



東急プラザ戸塚店  
(20/9/18オープン予定)

大丸京都店(20/6月オープン)

大丸梅田店(20/6月オープン)

九州※計画中

さんすて岡山店  
(20/9/16オープン予定)

東京※計画中

日比谷シャンテ店 (20/7月オープン)

東北※計画中

札幌※計画中



# アインズ&トルペの拡大②

19/10月にスマートフォンでポイント管理ができる公式アプリをリリースし、20/5月に公式ECサイトをスタート。20/8月にはアプリとECサイトを連動させたことで、販売機会ロスの削減による顧客満足度向上及び店舗在庫の最適化が実現。

## ■ アインズ&トルペ公式アプリ



- ・ポイントカード機能
- ・クーポン配信
- ・店舗検索  
(お気に入り店舗登録)
- ・購入履歴
- ・新商品案内
- ・広告枠実装 他

お客さまとのコミュニケーションだけではなく、**収益にも貢献するアプリの運営**を行う

## ■ 公式ECサイト「AINZ&TULPE WEBSTORE」



- ・PBブランドページ
- ・新店情報
- ・ポイント連動
- ・アプリとの  
購入履歴連動
- ・アプリとの  
連携ログイン 他

新型コロナウイルスの影響によりECサイトでの購入需要が高まっており、**アプリとの連動を強化することで収益の拡大**を図る

# 21/4期計画（連結）

21/4期はファーマシー事業50店舗、リテール事業12店舗の新規出店により、売上高は前期比106.3%、経常利益は前期比89.2%を見込む。

(単位：百万円)	19/4期 実績	20/4期 実績	21/4期 計画	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	275,596	292,615	311,000	18,385	106.3
売上総利益	45,363	46,861	51,070	4,209	109.0
売上比 (%)	16.5	16.0	16.4		
販売管理費	29,295	30,793	36,470	5,677	118.4
売上比 (%)	10.6	10.5	11.7		
営業利益	16,067	16,068	14,600	▲1,468	90.9
売上比 (%)	5.8	5.5	4.7		
経常利益	16,637	16,822	15,000	▲1,822	89.2
売上比 (%)	6.0	5.7	4.8		
親会社株主に帰属 する当期純利益	9,029	9,179	8,200	▲979	89.3
売上比 (%)	3.3	3.1	2.6		
1株当たり 当期純利益 (円)	254.87	259.11	231.46	▲27.65	89.3
年間配当金 (円)	55.00	55.00	55.00	-	100.0

▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減額、前期比：20/4期実績・21/4期計画比較

**本件に係る照会先**

**株式会社アインホールディングス  
経営企画室**

**TEL011-814-0010**

**FAX011-814-5550**

**<https://www.ainj.co.jp/>**

事前に株式会社アインホールディングスの許可を書面で得ることなく、本資料を転写・複製し、又は第三者に配布することを禁止いたします。本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。本資料に記載された事項の全部または一部は、予告なく修正・変更されることがあります。本資料には、将来の業績に関する記述が含まれておりますが、これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等により、実際の数値と異なる可能性があります。



AIN GROUP