



2016年4月期 2Q決算説明会

株式会社アインホールディングス
2015年12月2日

2Q決算概要

売上高はM&Aを含む35店舗の新規出店により前年同期比121.2%、計画比103.1%となった。経常利益は売上高増加及び業務効率化の推進により、前年同期比136.7%、計画比110.8%となった。

(単位:百万円)	15/4期2Q 実績	16/4期2Q 計画	16/4期2Q 実績	前年同期 増減額	前年同期比 (%)	計画比 (%)
売上高	88,220	103,670	106,924	18,704	121.2	103.1
売上総利益	12,622	15,590	16,713	4,091	132.4	107.2
売上比(%)	14.3	15.0	15.6			
販売管理費	8,392	10,280	10,812	2,420	128.8	105.2
売上比(%)	9.5	9.9	10.1			
営業利益	4,230	5,310	5,901	1,671	139.5	111.1
売上比(%)	4.8	5.1	5.5			
経常利益	4,451	5,490	6,084	1,633	136.7	110.8
売上比(%)	5.0	5.3	5.7			
親会社株主に帰属 する四半期利益	2,525	3,060	3,295	770	130.5	107.7
売上比(%)	2.9	3.0	3.1			
1株当たり 四半期純利益(円)	79.64	96.51	103.93	24.29	130.5	107.7

▶ 単位未満切り捨て

▶ 当社は2014年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、15/4期2Q1株当たり四半期純利益についても当該株式分割が行われたと仮定して算出

売上高は、処方箋枚数及び単価が共に計画を上回り、前年同期比121.0%、計画比103.5%となった。セグメント利益は、在宅医療や後発医薬品(GE)の使用促進、業務効率化の推進により、前年同期比143.5%、計画比112.4%となった。

(単位:百万円)	15/4期2Q 実績	16/4期2Q 計画	16/4期2Q 実績	前年同期 増減額	前年同期比 (%)	計画比 (%)
売上高	79,261	92,680	95,940	16,679	121.0	103.5
売上総利益	9,822	12,200	13,102	3,280	133.4	107.4
売上比(%)	12.4	13.2	13.7			
販売管理費	4,328	5,050	5,165	837	119.3	102.3
売上比(%)	5.5	5.4	5.4			
営業利益	5,493	7,150	7,937	2,444	144.5	111.0
売上比(%)	6.9	7.7	8.3			
セグメント利益	5,710	7,290	8,193	2,483	143.5	112.4
売上比(%)	7.2	7.9	8.5			
店舗数	659	785	781	122	118.5	99.5

- ▶ 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117.3%(前年同期比)
- ▶ 処方箋単価103.4%(前年同期比)

売上高は、3店舗の新規出店及び旗艦店舗改装による伸長、インバウンド需要の取り込みにより、前年同期比118.7%となったものの、3店舗の閉店により計画比は98.0%となった。セグメント利益は、大型店2店舗出店に伴う販売促進費等の増加により前年同期増減額は▲215百万円となった。

(単位:百万円)	15/4期2Q 実績	16/4期2Q 計画	16/4期2Q 実績	前年同期 増減額	前年同期比 (%)	計画比 (%)
売上高	8,514	10,310	10,107	1,593	118.7	98.0
売上総利益	2,844	3,450	3,484	640	122.5	101.0
売上比(%)	33.4	33.5	34.5			
販売管理費	2,835	3,620	3,859	1,024	136.1	106.6
売上比(%)	33.3	35.1	38.2			
営業利益	8	▲170	▲375	▲383	-	-
売上比(%)	0.1	-	-			
セグメント利益	32	▲150	▲183	▲215	-	-
売上比(%)	0.4	-	-			
店舗数	55	59	56	1	101.8	94.9

- ▶ 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
- ▶ 客数105.0%(前年同期比)
- ▶ 客単価113.0%(前年同期比)

M&A資金の調達等により、現預金及び借入金が増加したものの、ネットキャッシュは5,107百万円となった。

(単位:百万円)

15/4期末			
資産の部		負債の部	
流動資産	46,365	流動負債	54,433
現預金	19,553	短期借入金	6,330
		リース債務	628
固定資産	67,783	固定負債	11,669
投資有価証券	2,872	長期借入金	7,640
		リース債務	1,341
繰延資産	-	純資産計	48,046
資産合計	114,149	負債・純資産合計	114,149

(単位:百万円)

16/4期2Q末			
資産の部		負債の部	
流動資産	61,102	流動負債	72,747
現預金	30,806	短期借入金	17,607
		リース債務	666
固定資産	72,618	固定負債	10,587
投資有価証券	2,818	長期借入金	6,150
		リース債務	1,274
繰延資産	-	純資産計	50,385
資産合計	133,721	負債・純資産合計	133,721

ネットキャッシュ	3,613
自己資本比率(%)	42.0

ネットキャッシュ	5,107
自己資本比率(%)	37.6

▶ 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)

新規出店及びM&Aにより、現金及び預金、棚卸資産、土地・建物等が増加し、総資産は15/4期末より19,572百万円増加となる133,721百万円となった。

(単位:百万円)	15/4期2Q末	15/4期末	16/4期2Q末	増減額
現金及び預金	18,549	19,553	30,806	11,253
売掛金	6,214	8,369	9,199	830
棚卸資産	10,082	9,909	12,017	2,108
流動資産合計	43,493	46,365	61,102	14,737
建物・構築物	10,254	11,678	14,099	2,421
土地	6,890	7,931	8,186	255
リース資産	1,413	1,388	1,410	22
有形固定資産合計	20,195	22,472	26,111	3,639
リース資産	37	28	22	▲6
無形固定資産合計	21,519	27,623	28,461	838
投資有価証券	2,375	2,872	2,818	▲54
繰延税金資産	790	984	1,231	247
敷金・保証金	8,487	9,710	9,769	59
投資その他の資産合計	15,773	17,688	18,044	356
固定資産合計	57,489	67,783	72,618	4,835
資産合計	100,982	114,149	133,721	19,572

新規出店、
M&Aによる
増加

▶ 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6,077百万円

▶ 増減額: 15/4期末・16/4期2Q末比較

短期借入金の増加により、負債合計は15/4期末より17,232百万円増加した。

(単位:百万円)	15/4期2Q末	15/4期末	16/4期2Q末	増減額
買掛金	29,466	31,826	36,279	4,453
短期借入金	6,237	6,330	17,607	11,277
リース債務	582	628	666	38
流動負債合計	49,305	54,433	72,747	18,314
長期借入金	3,574	7,640	6,150	▲1,490
リース債務	1,451	1,341	1,274	▲67
固定負債合計	7,389	11,669	10,587	▲1,082
負債合計	56,694	66,103	83,335	17,232
資本金	8,682	8,682	8,682	-
資本剰余金	7,872	7,872	7,872	-
利益剰余金	27,967	31,639	33,984	2,345
株主資本合計	44,104	47,776	50,120	2,344
純資産合計	44,287	48,046	50,385	2,339
負債純資産合計	100,982	114,149	133,721	19,572

M&A資金等

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ 増減額: 15/4期末・16/4期2Q末比較

M&A資金の調達等により、現金及び現金同等物増減額は11,261百万円となった。

(単位:百万円)	15/4期2Q	16/4期2Q	増減額
営業キャッシュフロー	4,822	9,221	4,399
税金等調整前四半期純利益	4,197	5,825	1,628
減価償却費	1,198	1,417	219
のれん償却額	1,044	1,339	295
売上債権増減額(▲は増加)	959	▲75	▲1,034
棚卸資産増減額(▲は増加)	▲73	▲1,515	▲1,442
未収入金増減額(▲は増加)	▲41	▲521	▲480
仕入債務増減額(▲は減少)	861	3,806	2,945
投資キャッシュフロー	▲1,907	▲6,117	▲4,210
有形・無形固定資産取得による支出	▲1,278	▲4,427	▲3,149
子会社株式取得による支出	▲1,264	▲1,131	133
財務キャッシュフロー	▲3,170	8,157	11,327
現金及び現金同等物増減額(▲は減少)	▲256	11,261	11,517
現金及び現金同等物期末残高	18,479	30,650	12,171

▶ 単位未満切り捨て

	15/4期2Q	15/4期	16/4期2Q	増減
自己資本比率(%)	43.7	42.0	37.6	▲6.1
時価ベースの自己資本比率(%)	94.1	117.9	136.6	42.5
株価収益率(倍)PER	-	21.72	-	-
1株当たり当期純利益(円)EPS	79.64	195.45	103.93	24.29
株価純資産倍率(倍)PBR	2.16	2.82	3.65	1.49
1株当たり純資産(円)BPS	1,392.86	1,511.57	1,584.87	192.01
総資産利益率(%)ROA	-	5.8	-	-
株主資本利益率(%)ROE	-	13.8	-	-
EBITDA(百万円)	-	16,284	-	-
EV/EBITDA倍率(倍)	-	7.98	-	-
ネットD/Eレシオ(倍)	▲0.15	▲0.08	▲0.10	0.05
ネットキャッシュ(百万円)	6,703	3,613	5,107	▲1,596
株主価値(百万円)	-	133,605	-	-
時価総額(百万円)	95,059	134,598	182,635	87,576

▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減: 前年同期比較

▶ ネットD/Eレシオ = (有利子負債 - 現金及び預金) / 株主資本

▶ 株主価値 = EV - ネット有利子負債

▶ 時価総額: 自己株式を除く

▶ 時価総額算出株価: 15/4期2Q末2,998円(14/10月末)・15/4期末4,245円(15/4月末)・16/4期2Q末5,760円(15/10月末)

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

▶ 当社は2014年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、15/4期2Qの1株当たり四半期純利益についても当該株式分割が行われたと仮定して算出

16/4期計画(連結)

16/4期売上高は医薬事業120店舗、物販事業4店舗の新規出店により、前年同期比116.2%、経常利益はGE使用促進、技術料の確保及び、業務効率化により前年同期比117.1%を見込む。

(単位:百万円)	14/4期 実績	15/4期 実績	16/4期 計画	増減額	前年同期比 (%)
売上高	170,225	187,904	218,280	30,376	116.2
売上総利益	25,748	28,961	34,290	5,329	118.4
売上比(%)	15.1	15.4	15.7		
販売管理費	15,635	17,509	20,890	3,381	119.3
売上比(%)	9.2	9.3	9.6		
営業利益	10,113	11,452	13,400	1,948	117.0
売上比(%)	5.9	6.1	6.1		
経常利益	10,587	11,697	13,700	2,003	117.1
売上比(%)	6.2	6.2	6.3		
親会社株主に帰属 する当期純利益	5,259	6,197	7,230	1,033	116.7
売上比(%)	3.1	3.3	3.3		
1株当たり 当期純利益(円)	165.04	195.45	228.02	32.57	116.7
年間配当金(円)	30.00	30.00	40.00	10.00	133.3

▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減: 15/4期・16/4期比較 ▶ 前年同期比: 15/4期・16/4期比較

▶ 当社は、2014年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、14/4期の1株当たり当期純利益及び年間配当金についても当該株式分割が行われたと仮定して算出

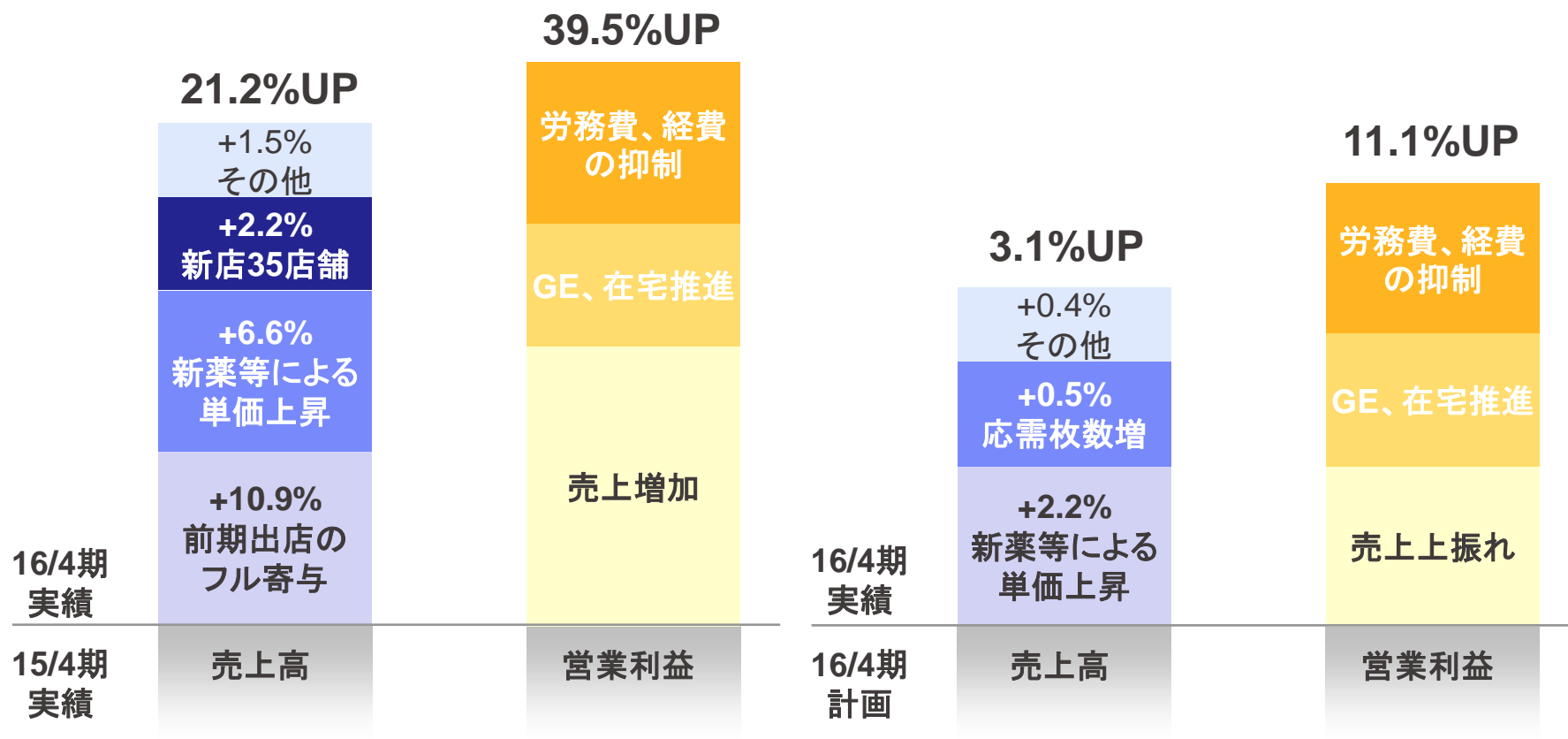
経営の展望

✿ 2Q Review

✿ 成長のポイント

■ 対前期 (単位:百万円)	15/4期2Q 実績	16/4期2Q 実績	前年同期比 (%)
売上高	88,220	106,924	121.2
営業利益 売上比(%)	4,230 4.8	5,901 5.5	139.5

■ 対計画 (単位:百万円)	16/4期2Q 計画	16/4期2Q 実績	計画比 (%)
売上高	103,670	106,924	103.1
営業利益 売上比(%)	5,310 5.1	5,901 5.5	111.1



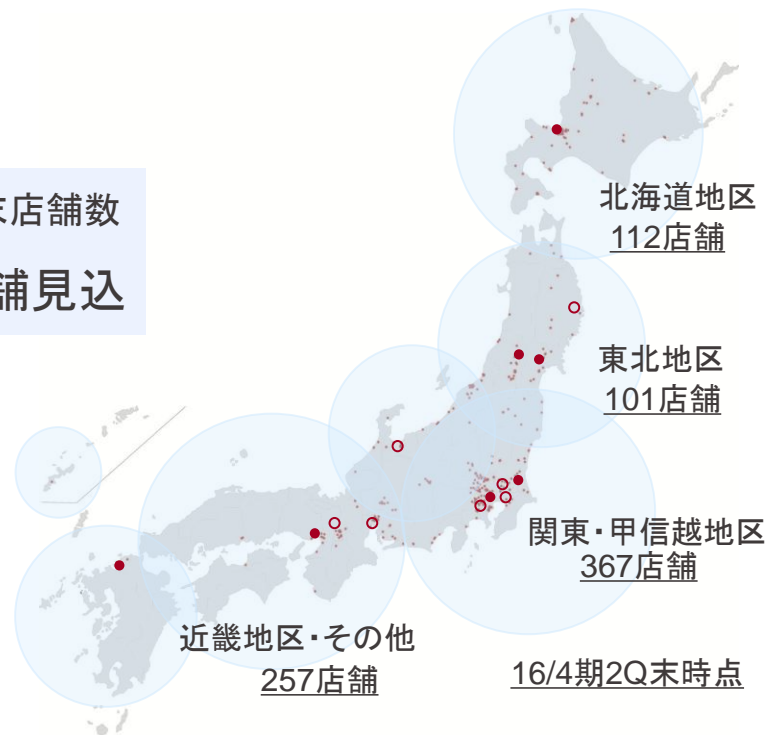
16/4期2Q時点では、オーガニック出店が計画を上回り、M&A含めて新規出店は35店舗となった。11月2日に四国を拠点とするNPホールディングス(株)がグループ入りし、通期では124店舗の出店計画を見込む。

■ 総店舗数 **837店舗** (医薬781店舗、物販56店舗)

■ 医薬・物販出店計画

		16/4期2Q		通期		12月	
		計画	実績	計画	見込		
医薬	オーガニック	14	16	56	23		
	M&A	17	16	64	73		
物販		3	3	4	3		
合計		34	35	124	99		

16/4期末店舗数
926店舗見込



- ▶ 総店舗数にはFC2店舗を含む
- ▶ 確保物件数86件

■ 医薬出退店推移

	07/4期	08/4期	09/4期	10/4期	11/4期	12/4期	13/4期	14/4期	15/4期	16/4期 2Q	16/4期 12月見込
オーガニック	14	23	24	21	18	27	38	36	40	16	23
M&A	18	91	3	3	35	28	38	26	119	16	73
閉店	3	5	8	2	5	9	10	6	21	5	6
店舗数	247	356	375	397	448	494	560	616	754	781	844

当社グループは、M&Aを含む新規出店による売上規模拡大に加え、調剤薬局及びコスメ&ドラッグストアの質の向上に取り組み、変化する事業環境に対応しながら成長を続けていく。

■ トップライン

門前型、医療モール型等、患者様にとって最も利便性の高い好立地を確保する。
当社グループ成長の大きな要素であるM&Aについても、今後も積極的に取り組んでいく。

■ 「かかりつけ薬局」機能の強化

「かかりつけ薬局」としての機能強化に引き続き取り組み、地域に求められるインフラとなる。

■ 人材の確保

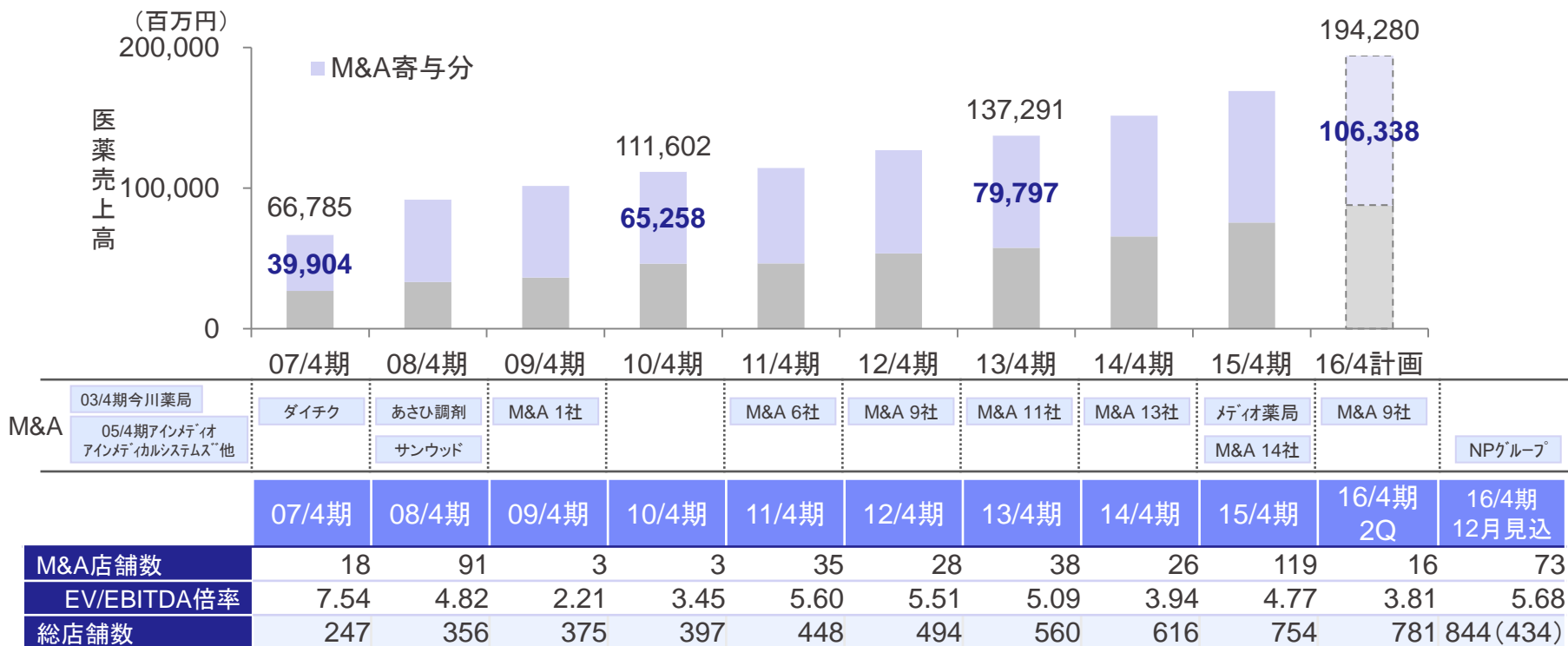
採用活動強化のほか、新入社員研修を内製化することで、若手社員の教育育成を行っている。

■ AINZ&TULPEの拡大

コスメ&ドラッグストアとして、都市型店舗の積極的出店に加え、オリジナル商品の投入等更なる差別化を図り、「アインズ&トルペ」の新たな形を確立していく。

業界環境が変化中、M&A案件及び成約件数が増加している。EV/EBITDA倍率5-7倍を基準とし、初年度より収益貢献する案件に絞り、M&Aを加速していく。

■ M&A売上寄与推移



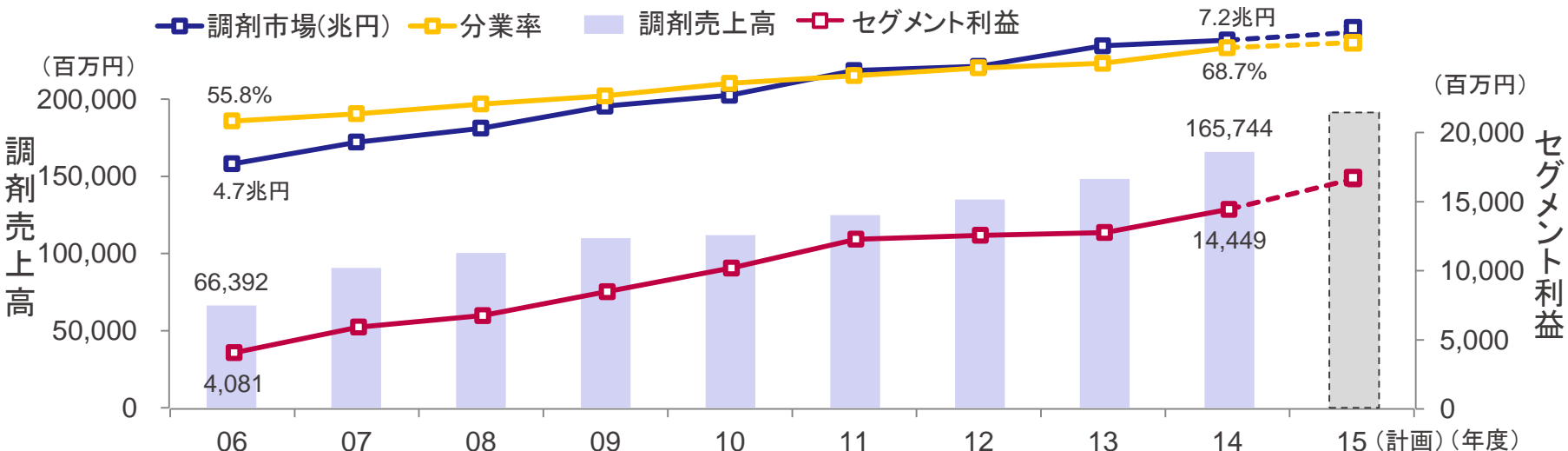
▶ EV/EBITDA倍率=EV(M&A:買収価格)/EBITDA(営業利益+減価償却費) ▶ 医薬店舗数は11/4期より休店を含む
 ▶ 16/4期12月見込店舗数の括弧は07/4期からの累計M&A店舗数

■ 営業利益率の推移

	M&A前	M&A後	増減
11/4期-15/4期平均	2.3%	11.6%	+9.3%

▶ M&A前: DD資料、M&A後: 次期実績(15/4期は16/4期2Q実績)

調剤報酬改定の推移



調剤報酬改定率(%)	▲0.6	+0.17	+0.52	+0.46	+0.22 ※1
薬価改定率(%) (薬価ベース)	▲6.7	▲5.2	▲5.75	▲6.0	▲2.65 ※2

調剤基本料	06年(2区分)	08年	10年	14年
	42 19	40 18	40点:4,000回以下または70%以下 24点:4,000回超かつ70%超	41点:下記以外 25点:4,000回超かつ70%超 2,500回超かつ90%超
基準調剤加算			12年(在庫増加)	14年
			10点:700品目 30点:1,000品目 開局時間	12点:24時間輪番対応 36点:24時間自局対応 在宅実績
GE調剤体制加算	06年	08年(調剤率)	10年(数量ベース)	14年(新基準)
	処方箋様式変更により GE推進開始	4点:30%	6点:20% 13点:25% 17点:30%	18点:55% 22点:65%
薬学管理料	06年	08年(2区分)	10年(1区分)	14年
	22点	30点 35点:後期高齢者	30点	41点 34点:手帳交付なし

門前薬局の
評価見直し

GEの
さらなる推進

薬学管理料
の評価

▶ 改定点数は日本薬剤師会資料より抜粋 ▶ 08年度以前は営業利益 ▶ 消費税対応分含む(※1:+0.18%、※2:+2.99%)

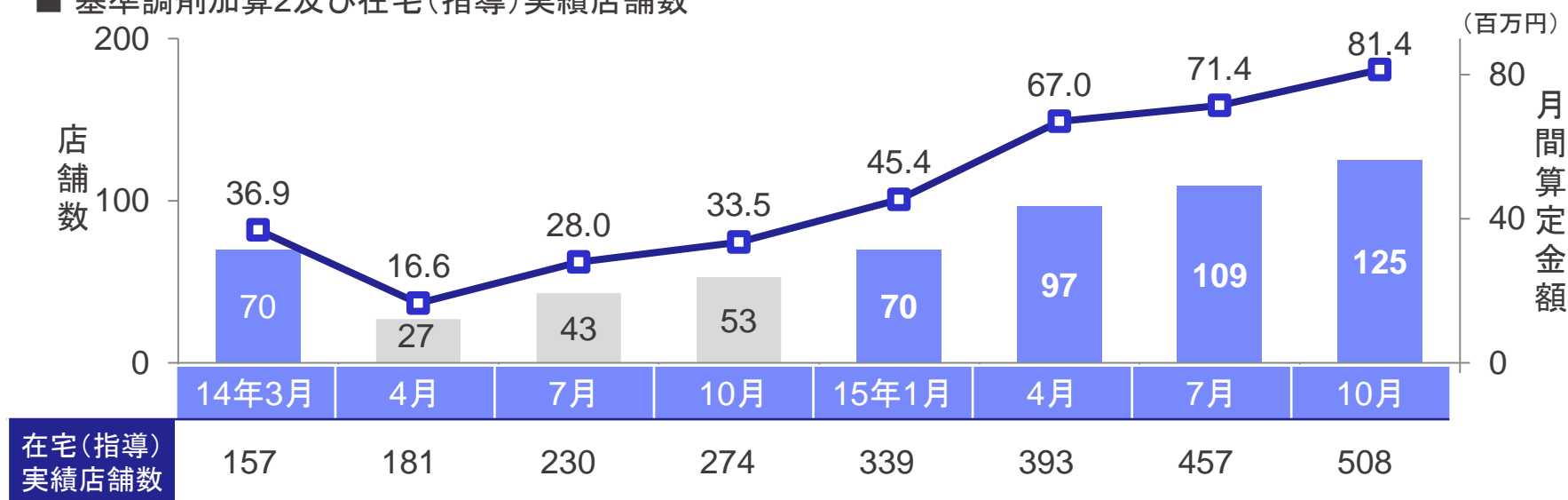
2014年改定の対応実績

2014年の改定では、初めて基準調剤加算2の算定条件に在宅算定実績が追加となり、改定直後、算定店舗が半減した。在宅への取り組み強化により改定の影響を吸収し、更に算定店舗数を伸ばしている。

■ 基準調剤加算2の施設基準

	2014年改定前	改定後
在宅実績	実績は問わない	10件以上の算定実績 (過去1年間)
24時間対応	近隣薬局との連携可 30点	単独薬局での実施 36点
その他	受付600回超かつ集中率70%以下、 在庫1千品目以上、麻薬小売業許可 他	変更なし

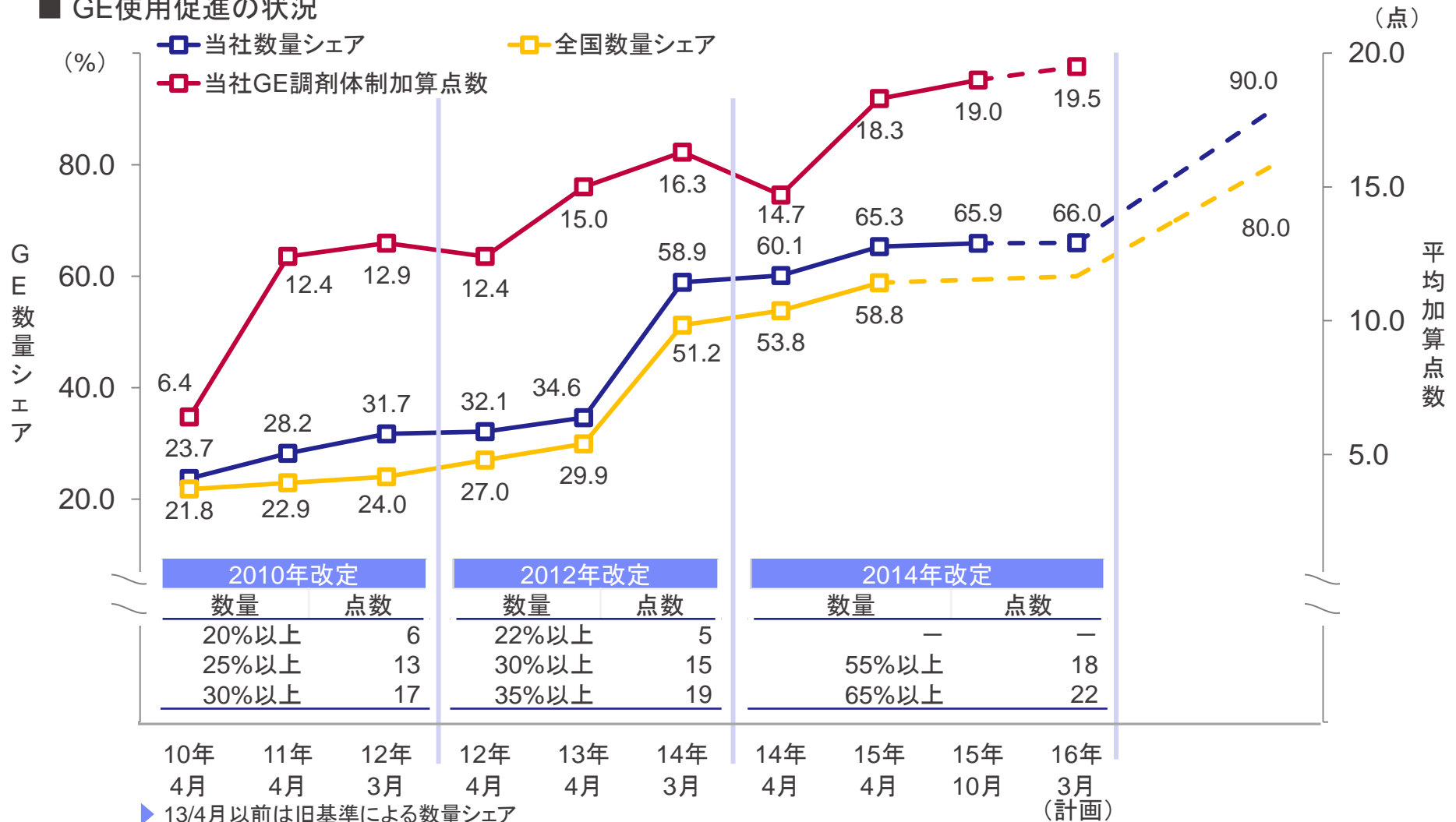
■ 基準調剤加算2及び在宅(指導)実績店舗数



▶ 算定金額は月次単月データ

GE調剤体制加算の基準は改定毎に上がっている。当社は、積極的なGE使用促進を行い数量ベースで常に全国平均を上回り、加算を算定できている。

■ GE使用促進の状況



規制改革会議への答申及び「患者のための薬局ビジョン」にて、かかりつけ薬局の内容が提示された。当社では医療機関との連携、服薬情報の一元管理等、かかりつけ薬局としての体制整備を積極的に実施してきた。



24時間対応 在宅対応

■ 24時間対応

全店で、24時間ご相談やお問い合わせに対応。

■ 在宅医療の推進

全店で、在宅医療を推進。

2015年10月末時点で508店舗にて在宅医療を実施。

▶ 24時間対応：一部M&A店舗で未対応店舗あり



医療機関等との連携

■ 疑義照会・処方提案、情報のフィードバック

従来の疑義照会に加え、服薬情報等提供についての教育を強化。

■ 薬局プリアポイドの取集

2013年9月より薬局プリアポイド事例を収集し、学会、書籍等で情報発信。これまでに1万事例以上が報告された。

▶ プリアポイド：薬剤師が患者様の情報から、薬による不利益を未然に防ぐこと



服薬情報の 一元管理・継続的把握

■ 薬歴管理、お薬手帳の有効活用

継続的な薬歴管理、お薬手帳の啓発活動の他、2012年4月より電子お薬手帳サービスを開始するなど、ITを用いた利便性を高める取り組みを実施。

■ 受付時間別電話件数

	年間電話件数
営業日-時間内	58,000件
営業日-時間外	8,000件
定休日・祝日	5,000件

▶ 社内調査(2015/9/14- 10/18)より試算

■ 薬局で実施された103の事例集『薬局プリアポイド』



▶ 東京大学大学院薬学研究科 澤田教授との共著として出版

■ 電子お薬手帳アプリ「アインお薬手帳」

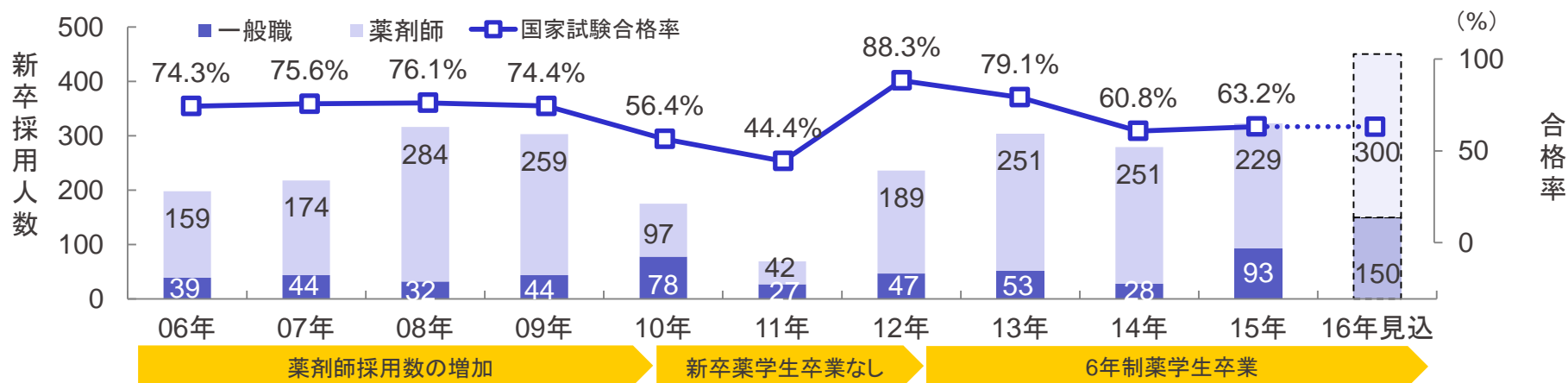


24時間対応や在宅などかかりつけ機能の強化には薬剤師が必要であり、採用力と教育が当社の成長の大きな強みとなっている。12月現在の内定者は、約500名と国家試験合格者を60%と想定しても300名の入社を見込む。

■ 国家試験合格者と新卒採用人数推移

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
国家試験合格者	8,202	9,154	10,487	11,301	3,787	1,455	8,641	8,929	7,312	9,044
当社入社率 (薬局就職者に占める割合)	1.9% (7.1%)	1.9% (6.8%)	2.7% (8.8%)	2.3% (7.1%)	2.6% (-)	2.9% (-)	2.2% (5.6%)	2.8% (7.0%)	3.4% (8.0%)	2.5% (8.0%)

▶ 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



■ 新入社員研修の内製化

2013年より新入社員研修を内製化し、全国各拠点の若手社員を講師に起用。新入社員への教育準備を通して当社の方向性を共有し、効率化等のプロジェクトにおいても各拠点をリーディング出来る人材を育てている。

16/4期2Qは既存店が好調に推移したものの、大型の新規出店に伴う販売促進費等の増加により営業利益は▲375百万円で終了。現在、新規大型出店のオファーが増えており、オリジナル商品の展開や社員教育の強化など20/4期売上高500億円達成への準備を進めている。

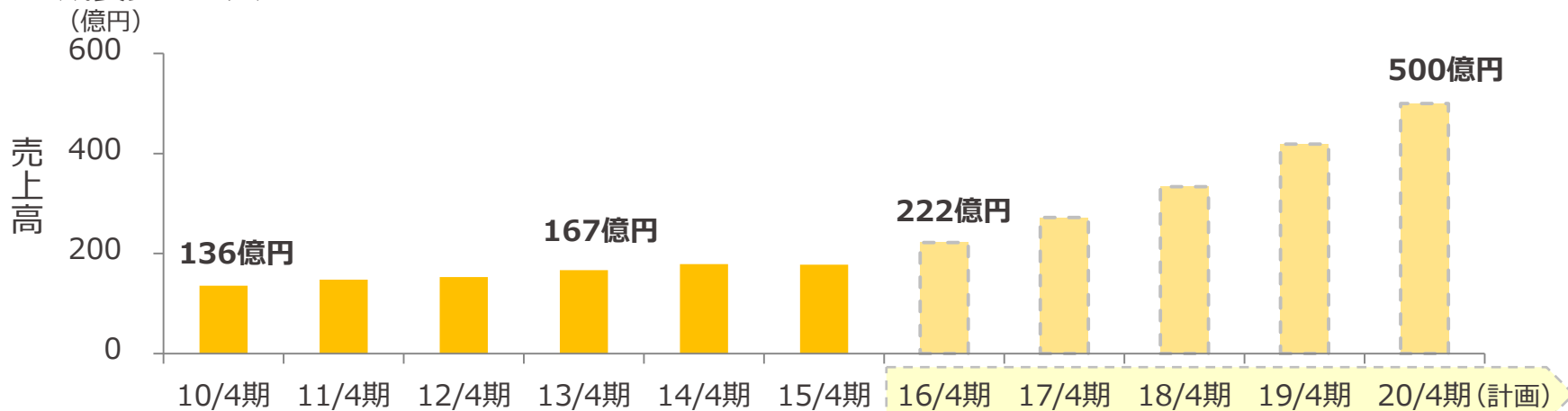
■ 2Q利益検証

(単位：百万円)	16/4期2Q	前年同期比	計画比
営業利益	▲375	—	—
既存店	477	155.3%	183.0%
新規出店	▲438	—	—
本部・その他	▲414	—	—

■ 営業減益について

- ・既存店
店舗改装の効果、インバウンド需要の取り込みPB販促活動により営業増益。
- ・新規出店、本部・その他
新規出店に伴う販売促進費が計画を上回り、全体利益を押し下げ。

■ 成長プロセス

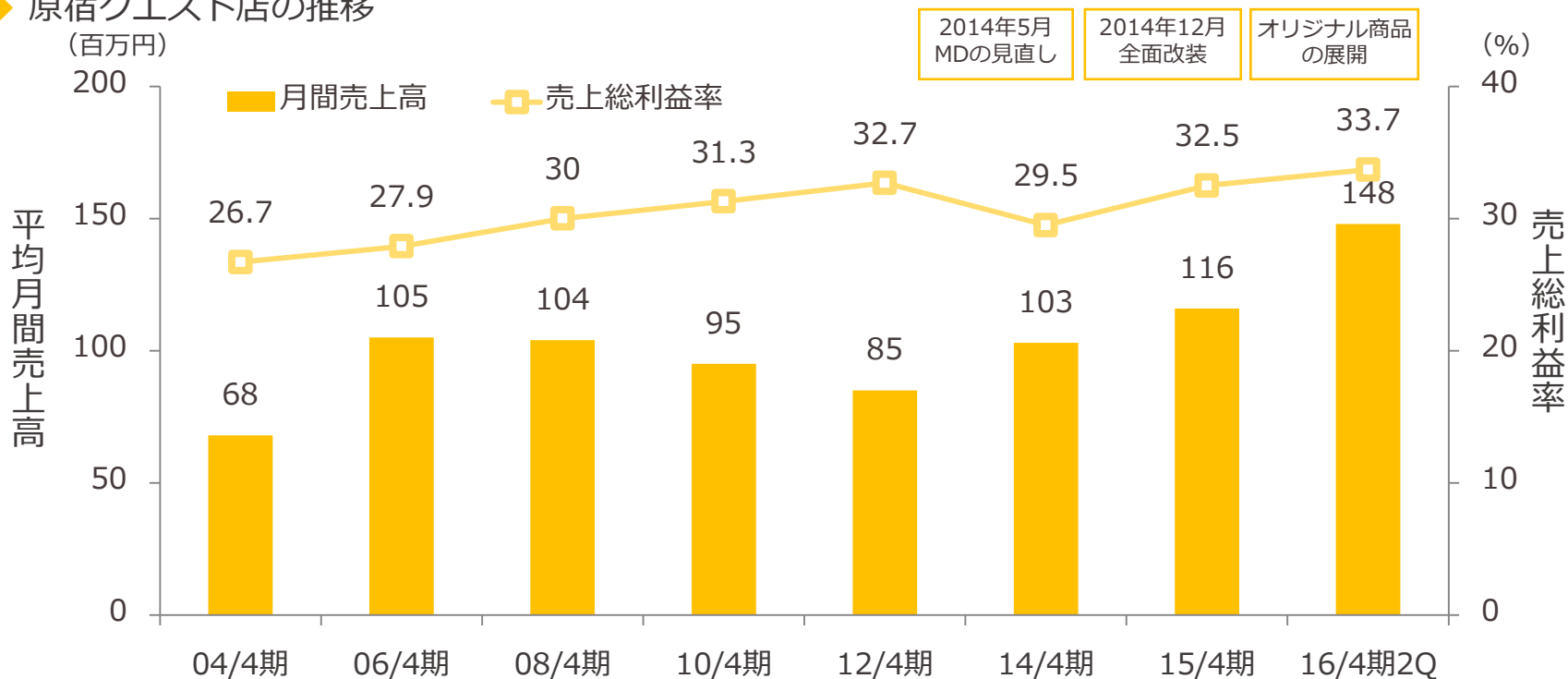


売上高 (億円)	136	148	153	167	179	178	222	272	334	419	500
店舗数	49	53	56	61	59	56	59	64	71	78	85

AINZ TULPE オープンからの成長

2003年4月にオープンした原宿クエスト店は立ち上がりは苦戦したものの、16/4期2Q時点での月間売上高は148百万円に拡大。また、全面改装やMDの見直し、オリジナル商品の展開により売上総利益率も上昇している。

◆ 原宿クエスト店の推移

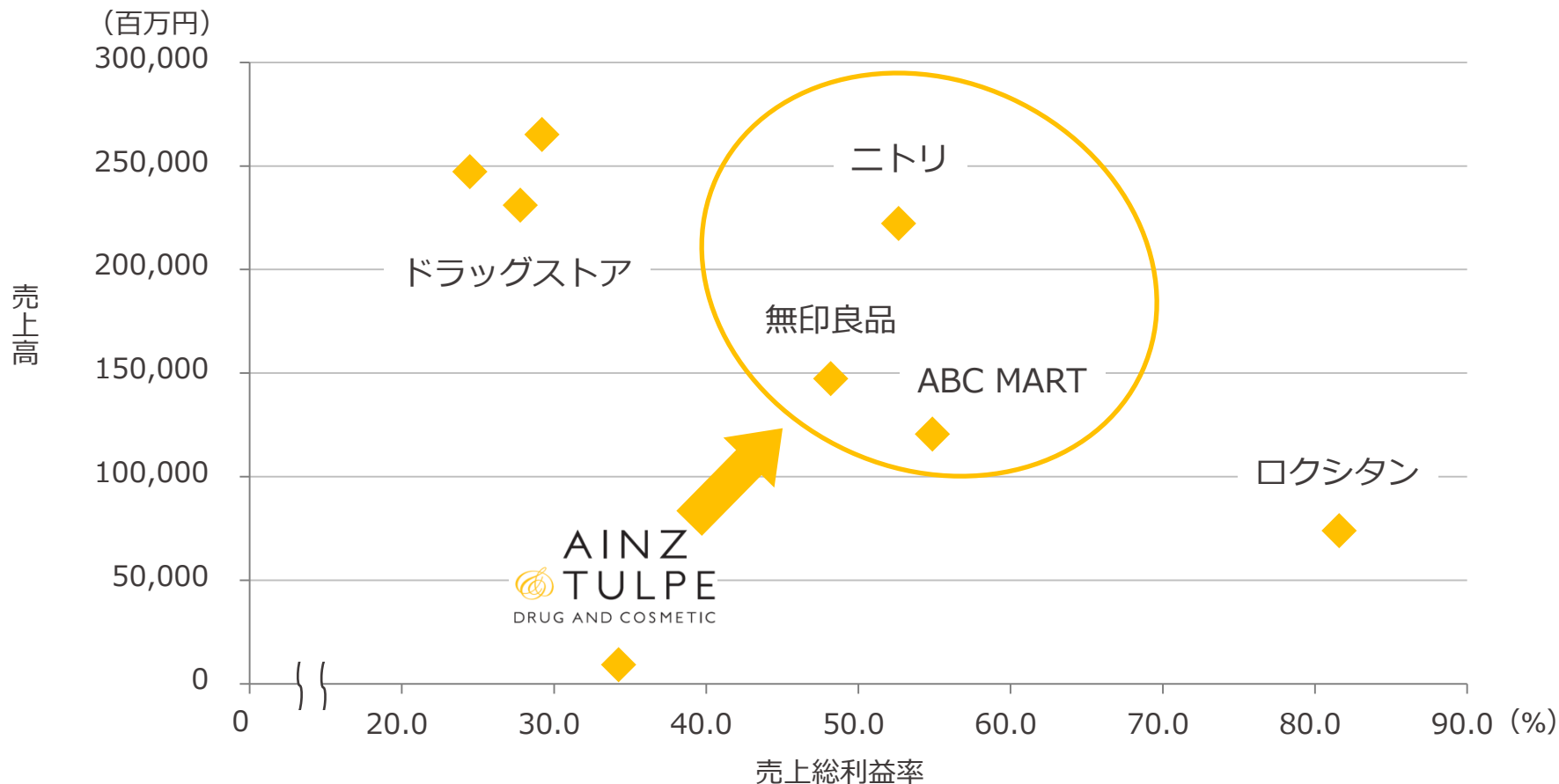


	04/4期	16/4期	増減率
平均月間売上高	68百万円	148百万円	+118%
売上総利益率	26.7%	33.7%	+7%

AINZ TULPE のターゲット

アインズ&トルペはドラッグストアと一線を画し、売上規模の拡大と同時に利益率の高いオリジナル商品を中心としたMDの見直しを行い、売上総利益率向上を目指す。

◆ アインズ&トルペのターゲット



- ▶ ニトリホールディングス、良品計画、エービーシー・マート、ロクシタン、ドラッグストア各社今期第2四半期短信より作成
- ▶ ロクシタンの売上総利益率は全世界平均を使用、1€=135円で試算

16/4期計画(連結)

16/4期売上高は医薬事業120店舗、物販事業4店舗の新規出店により、前年同期比116.2%、経常利益はGE使用促進、技術料の確保及び、業務効率化により前年同期比117.1%を見込む。

(単位:百万円)	14/4期 実績	15/4期 実績	16/4期 計画	増減額	前年同期比 (%)
売上高	170,225	187,904	218,280	30,376	116.2
売上総利益	25,748	28,961	34,290	5,329	118.4
売上比(%)	15.1	15.4	15.7		
販売管理費	15,635	17,509	20,890	3,381	119.3
売上比(%)	9.2	9.3	9.6		
営業利益	10,113	11,452	13,400	1,948	117.0
売上比(%)	5.9	6.1	6.1		
経常利益	10,587	11,697	13,700	2,003	117.1
売上比(%)	6.2	6.2	6.3		
親会社株主に帰属 する当期純利益	5,259	6,197	7,230	1,033	116.7
売上比(%)	3.1	3.3	3.3		
1株当たり 当期純利益(円)	165.04	195.45	228.02	32.57	116.7
年間配当金(円)	30.00	30.00	40.00	10.00	133.3

▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減: 15/4期・16/4期比較 ▶ 前年同期比: 15/4期・16/4期比較

▶ 当社は、2014年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、14/4期の1株当たり当期純利益及び年間配当金についても当該株式分割が行われたと仮定して算出

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

<http://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