



第36期 中間決算説明会

株式会社アインファーマシーズ(9627)

平成16年12月22日

貸借対照表(連結)

(単位:百万円)

03/10期			
資産の部		負債の部	
流動資産	12,600	流動負債	15,062
現預金	2,890	短期借入金	4,011
固定資産	12,727	固定負債	2,750
		長期借入金	2,188
		資本計	7,514
資産合計	25,327	負債・資本合計	25,327

(単位:百万円)

04/10期			
資産の部		負債の部	
流動資産	14,293	流動負債	15,996
現預金	3,912	短期借入金	3,750
固定資産	13,250	固定負債	3,061
		長期借入金	2,448
		資本計	8,486
資産合計	27,544	負債・資本合計	27,544

財務指標

自己資本比率	29.7%
流動比率	83.7%
借入金残高	6,200
ネット借入金残高	3,309

財務指標

自己資本比率	30.8%
流動比率	89.4%
借入金残高	6,198
(前期末比)	(▲1)
ネット借入金残高	2,286

貸借対照表(単体)

(単位:百万円)

03/10期			
資産の部		負債の部	
流動資産 現預金	12,390 2,831	流動負債 短期借入金	14,704 3,839
固定資産	12,573	固定負債 長期借入金	2,657 2,100
		資本計	7,602
資産合計	24,964	負債・資本 合計	24,964

(単位:百万円)

04/10期			
資産の部		負債の部	
流動資産 現預金	12,838 3,631	流動負債 短期借入金	13,705 2,772
固定資産	12,116	固定負債 長期借入金	2,649 2,095
		資本計	8,600
資産合計	24,954	負債・資本 合計	24,954

財務指標

自己資本比率	30.5%
流動比率	84.3%
借入金残高	5,939
ネット借入金残高	3,108

財務指標

自己資本比率	34.5%
流動比率	93.7%
借入金残高 (前期末比)	4,868 (▲1,071)
ネット借入金残高	1,236

資産の部(流動資産)

(単位:百万円)	前中間期	当中間期	増減額	
現金及び預金	2,831	3,631	800	→ 売上増加等による
売掛金	2,909	2,683	▲226	→ 債権流動化等による
商品	3,141	2,810	▲331	→ 在庫圧縮による
未収入金	1,616	1,766	149	
流動資産合計	12,390	12,838	447	

資産の部(有形固定資産)

(単位:百万円)	前中間期	当中間期	増減額
建物・構築物	2,344	2,312	▲31
土地	2,049	2,200	151
有形固定資産合計	4,918	5,023	104

→ 出店用地確保による

資産の部(投資その他)

(単位:百万円)	前中間期	当中間期	増減額	
投資有価証券	1,855	1,832	▲22	
繰延税金資産	222	183	▲39	→ 利益による償却
敷金・保証金	4,641	4,402	▲238	→ 店舗譲渡による
投資その他の資産合計	7,376	6,836	▲540	
投資総額	740	353	▲387	
減価償却費	164	171	6	

負債の部

(単位:百万円)	前中間期	当中間期	増減額	
買掛金	7,607	7,514	▲93	
短期借入金	3,839	2,772	▲1,066	
預り金	1,885	2,099	214	債権流動化に伴う一時預り金
流動負債合計	14,704	13,705	▲999	
長期借入金	2,100	2,095	▲4	返済による減少 ▲1,071百万円
固定負債合計	2,657	2,649	▲8	
負債合計	17,361	16,354	▲1,007	

資本の部

(単位:百万円)	前中間期	当中間期	増減額
資本金	3,189	3,271	82
資本剰余金	3,309	3,391	82
資本準備金	2,309	2,391	82
その他資本剰余金	1,000	1,000	±0
利益剰余金	1,037	1,802	764
利益準備金	—	—	—
任意積立金	400	600	200
当期未処分利益	637	1,202	564
その他有価証券 評価差額金	69	137	68
自己株式	▲3	▲3	±0
資本合計	7,602	8,600	997

キャッシュフロー

(単位:百万円)	前中間期	当中間期	増減額
営業CF	1,585	737	▲848 → 納税資金による
投資CF	▲569	293	862
財務CF	▲808	▲609	199
中間期末現金	2,890	3,912	1,021

2005/4期計画(連結)

(単位:百万円)	04/4期	05/4期計画	増減額	増減率(%)
売上高	45,227	57,300	12,072	26.7
売上総利益	5,652	7,630	1,977	35.0
販売管理費	3,886	5,330	1,443	37.1
営業利益	1,766	2,300	533	30.2
経常利益	1,949	2,500	550	28.2
当期利益	855	860	4	0.6
一株当たり利益(円)	74.72	77.18	2.46	3.3

▶ アインメディカルシステムズの下期分を計上

2005/4期計画(単体)

(単位:百万円)	04/4期	05/4期計画	増減額	増減率(%)
売上高	44,365	46,300	1,934	4.4
売上総利益	5,658	6,454	795	14.1
販売管理費	3,890	4,334	443	11.4
営業利益	1,768	2,120	351	19.9
経常利益	1,829	2,220	390	21.4
当期利益	735	850	114	15.6
一株当たり利益(円)	64.00	76.28	12.28	19.2
年間配当金(円)	12.00	15.00	3.00	25.0

実績検証(連結)

当中間期連結実績において、売上高及び当期利益は計画をやや下回ったが、営業利益及び経常利益は計画ならびに前期を大幅に上回る順調な決算となった。

(単位:百万円)	計画	売上比 (%)	実績	売上比 (%)	計画比 (%)	前期増減率 (%)
売上高	25,570	—	25,313	—	99.0	14.1
売上総利益	3,321	13.0	3,487	13.8	105.0	27.1
販管費	2,361	9.2	2,469	9.8	104.6	24.8
営業利益	960	3.8	1,017	4.0	106.0	33.3
経常利益	970	3.8	1,168	4.6	120.5	42.4
当期利益	500	2.0	478	1.9	95.6	10.4

▶ 持分法適用会社経常利益寄与分:アインメディカルシステムズ 52百万円

実績検証(単体)

当中間期実績は引き続き最高益を更新した。計画に対して、調剤事業の新規出店が滞ったことより、売上高は下回ったものの、営業利益、経常利益及び当期利益は大きく上回った。

(単位:百万円)	計画	売上比 (%)	実績	売上比 (%)	計画比 (%)	前期増減率 (%)
売上高	23,168	—	22,199	—	95.8	2.0
売上総利益	3,005	13.0	3,047	13.7	101.4	10.8
販管費	2,082	9.0	2,038	9.2	97.9	2.9
営業利益	922	4.0	1,009	4.5	109.4	30.9
経常利益	920	4.0	1,093	4.9	118.8	44.8
当期利益	450	1.9	558	2.5	124.1	52.2

▶ 売上：調剤閉店・休店6店舗(▲229百万円)、調剤新規出店4店舗(▲223百万円)、物販減収(▲493百万円)

実績検証(調剤単体)

薬剤投与日数の長期化が継続しており、処方箋枚数の減少を単価の上昇でカバーしている。
新規出店が振るわなかったものの、仕入原価の低減により利益は計画を上回った。

(単位:百万円)		計画	売上比 (%)	実績	売上比 (%)	計画比 (%)	前期増減率 (%)
売上高		17,907	—	17,430	—	97.3	3.6
原 価	店舗労務費	2,382	13.3	2,359	13.5	99.0	-0.3
	店舗経費	2,005	11.2	1,885	10.8	94.0	2.9
売上総利益		1,768	9.9	1,905	10.9	107.7	21.0
販管費		565	3.2	513	2.9	90.8	20.5
営業利益		1,203	6.7	1,392	8.0	115.7	21.1
経常利益		1,211	6.8	1,407	8.1	116.1	22.6
出店数		8	—	4	—	—	—

▶ 売上高: 既存店 17,295百万円(計画比98.4%、前期比101.3%)、新店 343百万円(計画比34.9%)

実績検証(物販単体)

名古屋地区出店2店舗の不振により、売上高、営業及び経常利益のいずれも計画を下回った。

(単位:百万円)	計画	売上比 (%)	実績	売上比 (%)	計画比 (%)	前期増減率 (%)
売上高	5,160	—	4,668	—	90.5	▲ 3.7
売上総利益	1,286	24.9	1,177	25.2	91.6	▲ 4.2
販管費	1,207	23.4	1,174	25.2	97.2	▲ 3.7
人件費	347	6.7	331	7.1	95.4	▲ 14.2
物件費	860	16.7	843	18.1	98.0	1.2
営業利益	78	1.5	3	0.1	4.3	▲ 66.6
経常利益	119	2.3	43	0.9	36.6	▲ 17.3
出店数	1	—	1	—	—	—

▶ 売上高：既存店4,495百万円(計画比91.9%、前期比109.2%)、新店131百万円(計画比48.5%)

今日のトピックス

- ▶ 調剤事業の考え方
- ▶ 物販事業の現状
- ▶ 中期計画

医療費改定における調剤報酬推移

■ 当社調剤事業

年 (当社決算期)	2000 (2001/4)	2002 (2003/4)	2003 (2004/4)	2004 (2004/10)
改定内容	薬価-6.0%	薬価-6.0% 調剤技術料-4.0%	社保3割負担	薬価-4.2%
1店舗平均 応需枚数(枚)	131	121	116	111
処方箋単価(円)	7,268	8,109	8,573	8,839
薬剤比率(%)	72.9	75.2	77.3	77.0
技術料率(%)	27.1	24.8	22.7	23.0
営業利益率(%)	8.0	7.0	7.4	8.0
分業率(%)	39.5	48.8	51.6	N. A

▶ 2006年の改定は厳しいものと予想される

調剤事業の考え方 I

収益性・安全性の確保



1. 店舗規模の適正化
2. 店舗設備の強化
 - 1) レイアウトの見直し
 - 2) 調剤過誤防止 PhAIN System(ファインシステム)導入
 - 3) 管理システム AIMS(エイムズ)導入
 - 4) 処方箋入力の自動化(二次元バーコードを採用)
3. 教育・研修の充実

調剤事業の考え方Ⅱ

収益性及び安全性を確保するための、出店基準は以下のとおりである。ただし、処方箋の内容等により、多少の柔軟性を持たせている。

■ 出店ガイドライン改定版

	改定前	改定後
1日処方箋枚数	150枚以上	120枚以上
月間売上	2,000万円以上	2,000万円以上
営業利益率	12.0%以上	10.0%以上
薬剤師数	枚数に応じて	4名以上
店舗面積	特に決めていない	30坪以上
投資回収期間	2年以内	3年以内

調剤事業の考え方Ⅲ

当社の基本的な出店政策において、整形外科及び小児科単科診療医療機関への出店は行っていない。

■ 当社診療科目別収益状況

	循環器科	脳外科	神経科	総合	内科
処方箋枚数(枚)	120	120	120	120	120
月商(万円)	3,960	2,640	1,975	2,587	1,610
薬剤比(%)	82.5	77.0	69.0	80.0	70.0
薬剤師数(名)	5	5	4	5	4
営業利益率(%)	13.5	12.4	15.8	9.4	10.6

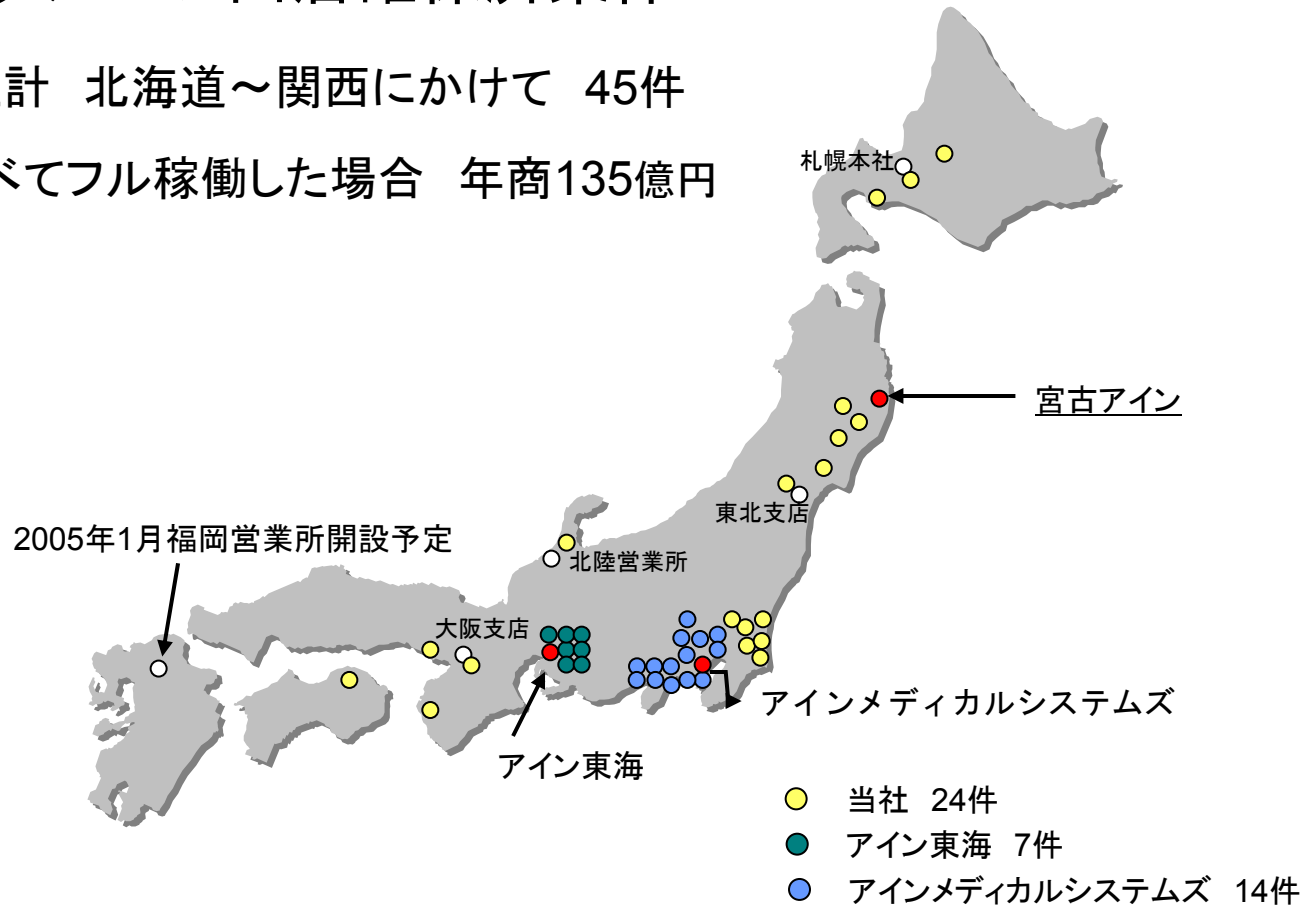
▶ 全診療科目一律1日処方箋120枚を応需したと仮定した場合

調剤事業の考え方Ⅳ

当社グループ出店空白地帯の中国、四国及び九州地区においては、既に営業開発担当者を配置し、現在、積極的な営業開発を展開している。

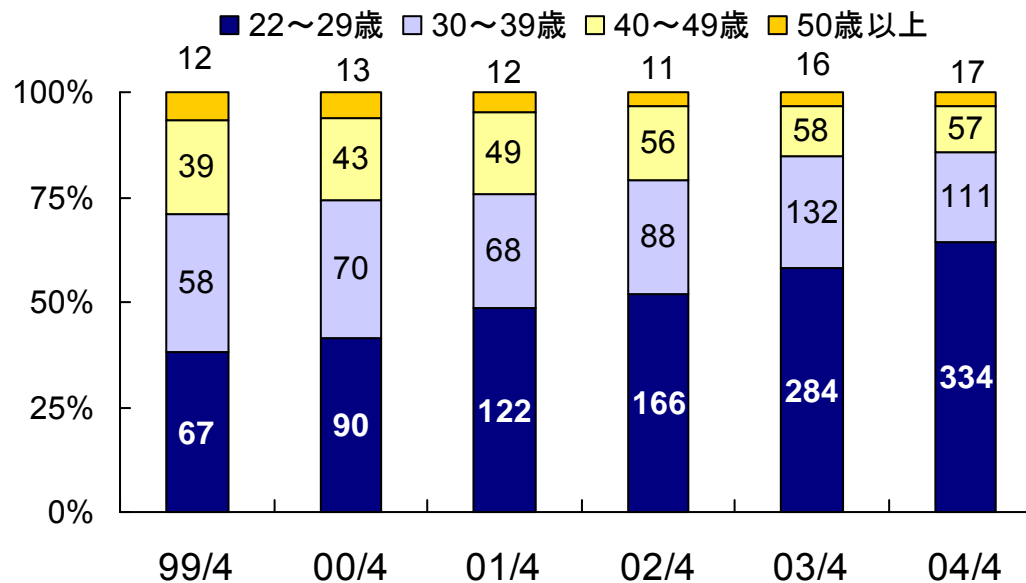
■ 当社グループ出店確保済案件

- ▶ 3社計 北海道～関西にかけて 45件
- ▶ すべてフル稼働した場合 年商135億円



薬剤師数の推移と内訳

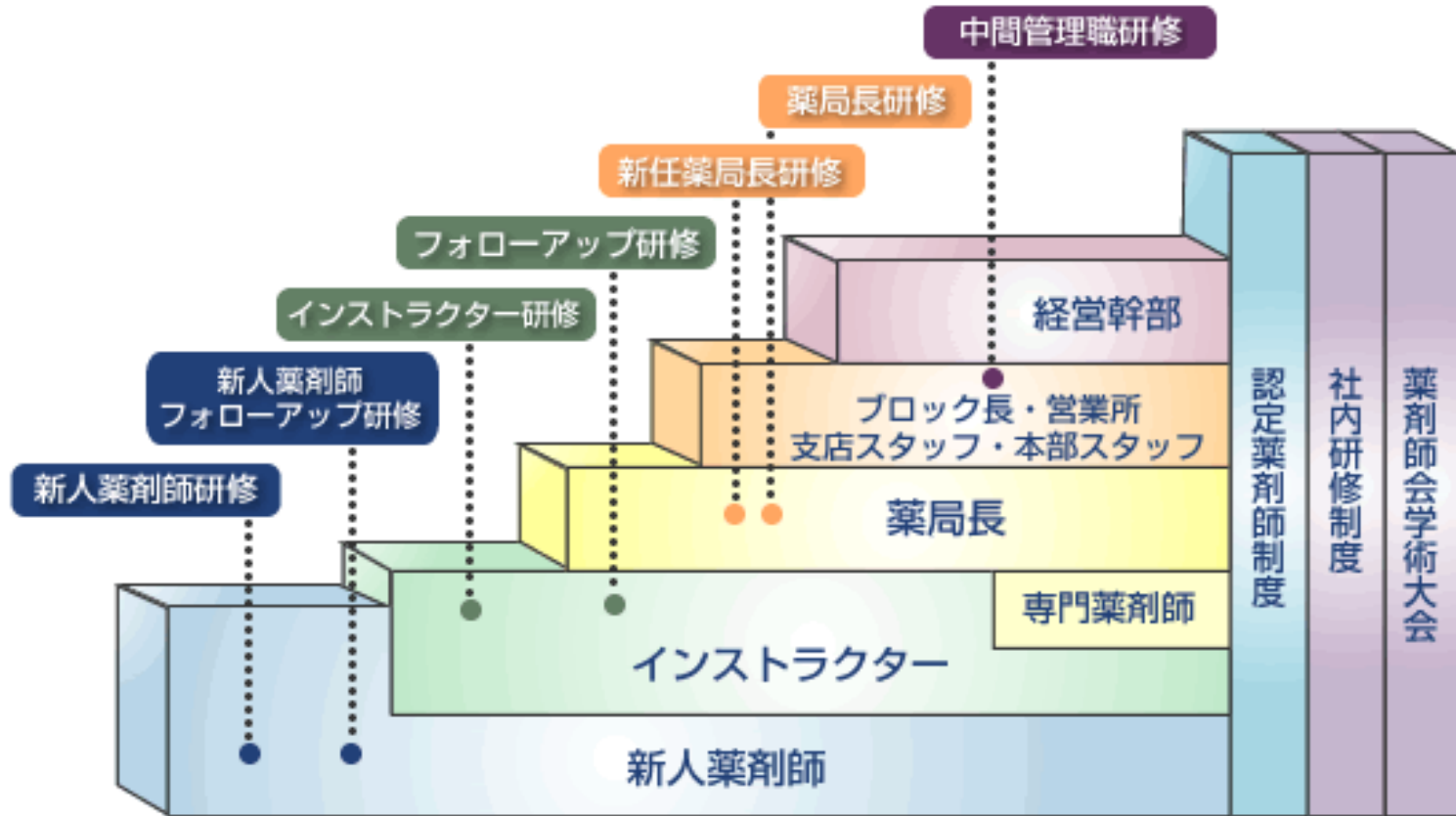
薬剤師(正社員)の平均年齢は年々低下し、薬剤師一人当りの平均年収も頭打ちになっており、確実にコストダウンが図られている。また、今後はアインメディカルシステムズを加えた当社グループとして、更なる効率的な薬剤師の採用及び店舗配属が可能になる。



薬剤師数(正社員)	176	216	252	312	489	519
新卒採用数	11	34	28	44	66	71
平均年齢(歳)	34.3	33.3	32.5	31.9	30.9	30.6
平均年収99年対比	100	99.0	98.9	98.1	93.9	93.9

教育・研修制度

■ スキルアップのステップ



業界大手3社比較 I

■ 損益状況(当中間期単体)

(単位:百万円,%)

	当 社	A 社	B 社
売上	22,199	22,006	24,703
原価	19,151 (86.3)	19,391 (88.1)	20,856 (84.4)
売上総利益	3,047 (13.7)	2,615 (11.9)	3,846 (15.6)
販管費	2,038 (9.2)	1,526 (6.9)	2,579 (10.4)
営業利益	1,009 (4.5)	1,089 (4.9)	1,267 (5.2)
経常利益	1,093 (4.9)	986 (4.5)	1,083 (4.4)
調剤店舗数	130	163	168
事業所数	5	0	10

業界大手3社比較Ⅱ

■ 財務状況(当中間期単体)

(単位:百万円)	当社	A社	B社
総資産	27,544	28,262	28,488
自己資本比率(%)	34.5	14.0	26.7
流動比率(%)	93.7	92.8	90.3
有利子負債	4,868	15,394	10,850
ネット借入残高	1,236	10,383	6,043
インタレスト・カバレッジ(倍)	24.6	6.4	12.1

- ▶ インタレスト・カバレッジ：支払利息の何倍の償却前利益を出しているか示す
高いほど財務体質の安定性を示す

業界大手3社比較Ⅲ

■ 処方箋単価内訳(当中間期単体)

		当社	A社	B社
単価(円)		8,839	8,732	8,837
薬剤料(円)		6,806	6,784	6,804
単価比(%)		77.0	77.7	77.0
技術料(円)		2,033	1,948	2,033
単価比(%)		23.0	22.3	23.0
技術料内訳	テクニカルフィー(円)	1,580	1,435	1,338
	技術料比(%)	77.7	73.7	65.8
	インテリジェントフィー(円)	453	513	694
	技術料比(%)	22.3	26.3	34.2

▶ テクニカルフィー : 調剤基本料、一包化加算、基準調剤加算等を含む

▶ インテリジェントフィー : 薬剤服用管理・指導料、薬剤情報提供料、特別指導加算等を含む

物販事業の現状

■ 不振の要因

名古屋地区2店舗の不振(名古屋栄・名駅)

当初計画の甘さ

現在売上は徐々に伸びてきているが、認知度が高まるまで時間が必要

■ 都市型店舗の新規出店による収益拡大

	出店時期	売場面積 (坪)	月商見込 (万円)	営業利益率 (%)
名古屋広小路	2005年1月	160	5,000	2
大阪心齋橋	2005年2月	159	15,000	7
宇都宮駅前	2005年4月	179	4,500	5

下期新規出店 I

■ 名古屋広小路

名古屋市中区栄



下期新規出店 II

■ 大阪心斎橋

大阪市中央区心斎橋筋



下期新規出店Ⅲ

■ 宇都宮駅前

宇都宮市駅前通



2005/4期計画(連結)

アインメディカルシステムズの下期分が連結対象となり、売上、利益とも最高益を更新する。

(単位:百万円)	04/4期	売上比 (%)	05/4期 中間期	売上比 (%)	05/4期 計画	売上比 (%)	前期増減率 (%)
売上高	45,227	—	25,313	—	57,300	—	26.7
売上総利益	5,652	12.5	3,487	13.8	7,630	13.3	35.0
販管費	3,886	8.6	2,469	9.8	5,330	9.3	37.1
営業利益	1,766	3.9	1,017	4.0	2,300	4.0	30.2
経常利益	1,949	4.3	1,168	4.6	2,500	4.4	28.2
当期利益	855	1.9	478	1.9	860	1.5	0.6
総店舗数	175		199		214		—

2005/4期計画(単体)

調剤事業の収益率の向上により、売上、利益とも最高益を更新する。

(単位:百万円)	04/4期	売上比 (%)	05/4期 中間期	売上比 (%)	05/4期 計画	売上比 (%)	前期増減率 (%)
売上高	44,365	—	22,199	—	46,300	—	4.4
売上総利益	5,658	12.8	3,047	13.7	6,454	13.9	14.1
販管費	3,890	8.8	2,038	9.2	4,334	9.4	11.4
営業利益	1,768	4.0	1,009	4.5	2,120	4.6	19.9
経常利益	1,829	4.1	1,093	4.9	2,220	4.8	21.4
当期利益	735	1.7	558	2.5	850	1.8	15.6

▶ 前期及び今期閉店店舗の影響 : 調剤・物販計36店舗売上高 ▲3,600百万円

2005/4期計画(調剤単体)

前期及び今期の店舗整理により、売上高においては大きな伸びはみられないものの、店舗運営の効率化と仕入原価の低減により、通期は営業及び経常利益ともに前期を大きく上回る見込みである。

(単位:百万円)	04/4期	売上比 (%)	05/4期 中間期	売上比 (%)	05/4期 計画	売上比 (%)	前期増減率 (%)
売上高	34,574	—	17,430	—	35,904	—	3.8
売上総利益	3,385	9.8	1,905	10.9	3,913	10.9	15.6
販管費	839	2.4	513	2.9	1,077	3.0	28.3
営業利益	2,546	7.4	1,392	8.0	2,836	7.9	11.4
経常利益	2,580	7.5	1,407	8.1	2,923	8.1	13.3
出店数	14	—	4	—	12	—	—

2005/4期計画(物販単体)

下期の都市型3店舗の出店により、ブランドイメージの定着及び新業態の確立を図り、物販事業の方向性を確実にする。

(単位:百万円)	04/4期	売上比 (%)	05/4期 中間期	売上比 (%)	05/4期 計画	売上比 (%)	前期増減率 (%)
売上高	9,598	—	4,668	—	10,195	—	6.2
売上総利益	2,365	24.6	1,177	25.2	2,641	25.9	11.7
販管費	2,387	24.9	1,174	25.2	2,591	25.4	8.5
営業利益	▲ 21	—	3	0.1	49	0.5	—
経常利益	53	0.6	43	0.9	116	1.1	116.4
出店数	3	—	1	—	4	—	—

中期計画 (Challenge 1000)概要

Victory2005(前中期計画)の1年前倒しの達成により、2005年4月期の売上高は573億円、経常利益25億円に達する。これを受けて新たなステージへのステップとして、2008年4月期の売上高1,000億円、経常利益50億円を達成すべく新中期計画、**Challenge1000**を策定した。

- ▶ 売上高1,000億円、経常利益50億円の達成
- ▶ 調剤事業での圧倒的な地位確保
- ▶ 物販事業の新業態による収益の拡大

中期計画(連結)

(単位:百万円)	95/4	05/4	06/4	07/4	08/4	平均成長率	実質成長率
売上高	10,756	57,300	72,000	85,000	100,000	20.4	17.3
総利益	3,533	7,630	9,936	11,560	14,520	23.9	—
売上比(%)	32.9	13.3	13.8	13.6	14.5	—	—
販売管理費	3,011	5,330	6,736	7,660	9,600	21.7	—
売上比(%)	28.0	9.3	9.4	9.0	9.6	—	—
営業利益	522	2,300	3,200	3,900	4,920	28.8	—
売上比(%)	4.9	4.0	4.4	4.6	4.9	—	—
経常利益	415	2,500	3,300	4,000	5,000	26.0	22.8
売上比(%)	3.9	4.4	4.6	4.7	5.0	—	—
新店数	17	22	29	38	37	—	—
総店舗数	52	214	241	278	315	14.7	—

- ▶ 平均成長率は2005年から2008年までの複利表示
- ▶ 実質成長率は05/4期にアインメディカルシステムズが通期フルに寄与したと想定した場合を示す

中期計画(調剤連結)

(単位:百万円)	05/4	06/4	07/4	08/4	平均成長率
売上高	44,100	55,400	63,800	71,800	17.6
総利益	4,432	5,600	5,984	6,704	14.8
売上比(%)	10.0	10.1	9.4	9.3	—
販売管理費	1,175	1,260	1,264	1,268	2.6
売上比(%)	2.7	2.2	2.0	1.8	—
営業利益	3,257	4,400	4,720	5,436	18.6
売上比(%)	7.4	7.9	7.4	7.6	—
経常利益	3,344	4,400	4,720	5,436	17.6
売上比(%)	7.6	7.9	7.4	7.6	—
新店数	18	25	31	29	—
総店舗数	170	195	226	255	14.7

▶ 平均成長率は2005年から2008年までの複利表示

中期計画(物販連結)

(単位:百万円)	05/4	06/4	07/4	08/4	平均成長率
売上高	12,900	16,400	20,700	26,800	27.6
総利益	3,298	4,200	5,300	6,900	27.9
売上比(%)	25.6	25.6	25.6	25.7	—
販売管理費	3,214	4,000	4,920	6,336	25.4
売上比(%)	24.9	24.4	23.8	23.6	—
営業利益	84	200	380	563	88.5
売上比(%)	0.7	1.2	1.8	2.1	—
経常利益	173	300	509	697	59.1
売上比(%)	1.3	1.8	2.5	2.6	—
新店数	4	4	7	8	—
総店舗数	44	46	52	60	10.9

▶ 平均成長率は2005年から2008年までの複利表示