



# 第36期 決算説明会

株式会社アインファーマシーズ(9627)

平成17年6月22日

# 第1章：決算の説明

# 損益計算書(連結)

当期連結実績は、(株)アイン東海と(株)アインメディカルシステムズの子会社化および調剤事業の順調な業績の伸びにより、4期連続増収増益を計上した。

(単位:百万円未満切り捨て)

	前 期	当 期	増減額	増減率(%)
売上高	45,227	57,091	11,864	26.2
売上総利益	5,652	8,105	2,453	43.4
販管費	3,886	5,230	1,344	34.6
営業利益 売上比(%)	1,766 3.9	2,875 5.0	1,109	62.8
経常利益 売上比(%)	1,949 4.3	3,080 5.4	1,131	58.0
当期利益	855	930	75	8.8
1株当り利益(円)	74.72	79.92	5.2	7.0

調剤事業・・・8,932百万円  
物販事業・・・2,921百万円

▶ 連結対象会社 子会社 7社

アインメディカルシステムズ・リジョイス・リジョイス薬局(調剤薬局チェーン)  
アイン東海(調剤薬局及びドラッグストアチェーン)

宮古アイン(調剤薬局) ナイスアイン(医薬品の販売) アインエイド(不動産賃貸)

# 損益計算書(単体)

当期実績は、前期を上回り営業・経常利益ともに最高益を更新した。

(単位:百万円未満切り捨て)

	前 期	当 期	増減額	増減率(%)
売上高	44,365	46,085	1,720	3.9
売上総利益	5,658	6,638	980	17.3
販管費	3,890	4,274	384	9.9
営業利益 売上比(%)	1,768 4.0	2,363 5.1	595	33.6
経常利益 売上比(%)	1,829 4.1	2,500 5.4	671	36.7
当期利益	735	854	119	16.3
1株当り利益(円)	64.00	73.50	9.5	14.8

調剤事業・・・1,541百万円  
物販事業・・・169百万円

# 調剤事業

薬剤投与日数の長期化に伴い、処方箋枚数の減少と薬剤比率の上昇傾向が続いたが、店舗オペレーションの効率化によるコスト削減及び仕入原価の低減により、利益を確保した。

(単位:百万円未満切り捨て)

	前 期	当 期	増減額	増減率(%)
売上高	34,574	36,115	1,541	4.5
売上総利益	3,385	4,233	848	25.1
販管費	839	978	139	16.5
営業利益 売上比(%)	2,546 7.4	3,255 9.0	709	27.9
経常利益 売上比(%)	2,580 7.5	3,282 9.1	702	27.2
期末店舗数	130	132	2	1.5
処方箋枚数(千枚)	4,002	3,982	20	0.5
処方箋単価(円)	8,573	9,023	450	5.2

既存店及び前期  
出店フル稼働・・・2,074百万円  
新規出店・・・・・・・・609百万円  
閉店及び譲渡・・・1,142百万円

新規出店・・・・・・・・8店舗  
営業再開・・・・・・・・1店舗  
閉店及び譲渡・・・・6店舗  
営業休止・・・・・・・・1店舗

# 物販事業

名古屋3店舗及び心齋橋店の出店コストを吸収しきれず、当期は増収ながら減益に終わった。

(単位:百万円未満切り捨て)

	前 期	当 期	増減額	増減率(%)
売上高	9,598	9,767	169	1.8
売上総利益	2,365	2,479	114	4.8
販管費	2,387	2,605	218	9.1
営業利益 売上比(%)	21 N.A.	126 N.A.	105	N.A.
経常利益 売上比(%)	53 0.6	51 N.A.	104	N.A.
期末店舗数	27	31	4	14.8
期末延床面積(m <sup>2</sup> )	9,196	11,407	2,211	24.0
客単価(円)	1,415	1,442	27	1.9
客数(千人)	6,783	6,802	19	0.2

既存店及び前期  
出店フル稼動……977百万円  
新規出店……796百万円  
閉店及び譲渡……1,605百万円

# 貸借対照表(連結)

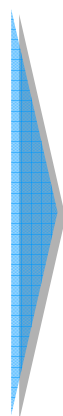
総資産は、アインメディカルシステムズ44億円、アイン東海23億円、リジョイス及びリジョイス薬局が25億円を計上したことにより増加した。

(単位:百万円未満切り捨て)

04 / 4期			
資産の部		負債の部	
流動資産	12,566	流動負債	14,570
現預金	3,491	短期借入金	3,645
固定資産	12,564	固定負債	2,540
		長期借入金	1,987
		資本計	8,019
資産合計	25,131	負債・資本合計	25,131

(単位:百万円未満切り捨て)

05 / 4期			
資産の部		負債の部	
流動資産	18,166	流動負債	23,194
現預金	3,132	短期借入金	6,531
固定資産	20,721	固定負債	5,846
		長期借入金	5,044
		資本計	9,095
資産合計	38,887	負債・資本合計	38,887



## 財務指標

自己資本比率	31.9%
流動比率	86.2%
借入金残高	5,633
ネット借入金残高	2,142

## 財務指標

自己資本比率	23.4%
流動比率	78.3%
借入金残高	11,576
(前期末比)	(5,943)
ネット借入金残高	8,444

# 貸借対照表(単体)

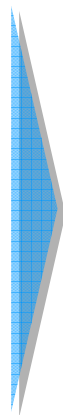
アインメディカルシステムズ及びリジョイス・リジョイス薬局の株式取得資金を借入れにて調達した。

(単位:百万円未満切り捨て)

04 / 4期			
資産の部		負債の部	
流動資産	12,308	流動負債	14,251
現預金	3,375	短期借入金	3,546
固定資産	12,358	固定負債	2,362
		長期借入金	1,814
		資本計	8,053
資産合計	24,667	負債・資本合計	24,667

(単位:百万円未満切り捨て)

05 / 4期			
資産の部		負債の部	
流動資産	12,752	流動負債	16,486
現預金	2,063	短期借入金	4,858
固定資産	17,742	固定負債	4,950
		長期借入金	4,382
		資本計	9,057
資産合計	30,495	負債・資本合計	30,495



## 財務指標

自己資本比率	32.6%
流動比率	86.4%
借入金残高	5,360
ネット借入金残高	1,984

## 財務指標

自己資本比率	29.7%
流動比率	77.3%
借入金残高	9,240
(前期末比)	(3,880)
ネット借入金残高	7,177



# 資産の部(流動資産)

(単位:百万円未満切り捨て)

	前 期	当 期	増減額	
現金及び預金	3,375	2,063	1,312	→ 設備及び運転資金等による
売掛金	2,755	2,733	22	
商品	2,609	3,392	783	→ 新規出店による
短期貸付金	1,464	71	1,393	→ 取引先の整理による
未収入金	1,732	3,693	1,961	
流動資産合計	12,308	12,752	444	

# 資産の部(有形固定資産)

(単位:百万円未満切り捨て)

	前 期	当 期	増減額	
建物・構築物	2,286	2,525	239	→ 出店及び改装による
土地	2,179	2,237	58	→ 出店による
有形固定資産合計	4,970	5,290	320	

# 資産の部(投資その他)

(単位:百万円未満切り捨て)

	前 期	当 期	増減額
投資有価証券	1,477	1,620	143
関係会社株式	448	5,748	5,300
敷金・保証金	4,411	4,414	3
投資その他の資産合計	7,115	12,211	5,096
投資総額	1,240	1,148	92
減価償却費	334	368	34

リジョイス及びリジョイス  
薬局の株式取得による

# 負債の部

(単位:百万円未満切り捨て)

	前 期	当 期	増減額
買掛金	7,211	8,416	1,205
短期借入金	3,546	4,858	1,312
流動負債合計	14,251	16,486	2,235
長期借入金	1,814	4,382	2,568
固定負債合計	2,362	4,950	2,588
負債合計	16,613	21,437	4,824

1,205 → 出店による  
 1,312 → リジョイス及びリジョイス薬局の株式取得による  
 2,568 → リジョイス及びリジョイス薬局の株式取得による

# 資本の部

(単位:百万円未満切り捨て)

	前 期	当 期	増減額
資本金	3,189	3,319	130
資本剰余金	3,309	3,438	129
資本準備金	2,309	2,438	129
その他資本剰余金	1,000	1,000	± 0
利益剰余金	1,405	2,098	693
利益準備金	-	-	-
任意積立金	400	600	200
当期末処分利益	1,005	1,498	493
その他有価証券 評価差額金	151	204	53
自己株式	3	3	± 0
資本合計	8,053	9,057	1,004

# キャッシュフロー(連結)

(単位:百万円未満切り捨て)

	前 期	当 期	増減額
営業CF	2,625	2,849	224
投資CF	442	8,359	7,917
財務CF	1,375	4,279	5,654
期末現金	3,491	3,132	359

# 2006/4期計画(連結)

(単位:百万円未満切り捨て)

	05/4期	06/4期計画	増減額	増減率(%)
売上高	57,091	78,500	21,409	37.5
売上総利益	8,105	10,836	2,731	33.7
販売管理費	5,230	7,376	2,146	41.0
営業利益	2,875 5.0	3,460 4.4	585	20.3
経常利益	3,080 5.4	3,540 4.5	460	14.9
当期利益	930	1,500	570	61.3
一株当たり利益(円)	79.92	133.80	53.88	67.4

▶ 06/4期は、アインメディカルシステムズ、リジョイス及びリジョイス薬局がフルに寄与する。

# 2006/4期計画(単体)

(単位:百万円未満切り捨て)

	05/4期	06/4期計画	増減額	増減率(%)
売上高	46,085	53,000	6,915	15.0
売上総利益	6,638	8,090	1,452	21.9
販売管理費	4,274	5,560	1,286	30.1
営業利益	2,363 5.1	2,530 4.8	167	7.1
経常利益	2,500 5.4	2,600 4.9	100	4.0
当期利益	854	1,200	346	40.5
一株当たり利益(円)	73.50	107.04	33.54	45.6
年間配当金(円)	15.00	18.00	3.00	20.0



## 第2章：経営の現状と展望

# 実績検証(連結)

当期連結実績において、売上高は計画をやや下回ったが、営業利益、経常利益及び当期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	57,300	-	57,091	-	99.6	26.2
売上総利益	7,630	13.3	8,105	14.2	106.2	43.4
販管費	5,330	9.3	5,230	9.2	98.1	34.6
営業利益	2,300	4.0	2,875	5.0	125.0	62.8
経常利益	2,550	4.5	3,080	5.4	120.8	58.0
当期利益	890	1.5	930	1.6	104.4	8.8

▶ 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(調剤連結)

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。また、アイン東海およびアインメディカルシステムズが連結対象となったことにより前期比ではいずれも大幅に増加。

(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	44,100	-	44,368	-	100.6	25.2
売上総利益	4,432	10.0	5,054	11.4	114.0	49.4
販管費	1,175	2.7	1,256	2.8	107.0	49.5
営業利益	3,257	7.4	3,797	8.6	116.6	49.4
経常利益	3,344	7.6	3,819	8.6	114.2	-
出店数	19	-	14	-	-	-

- ▶ 売上高: 既存店 43,659百万円(計画比102.6%、前期比123.2%)、新店 709百万円(計画比51.2%)
- ▶ 処方箋減少率 3.0% 処方箋単価上昇率 5.8%

# 実績検証(物販連結)

アイン東海が連結対象となったことにより、売上高は前期比で大幅に増加したが、名古屋地区出店3店舗、心齋橋店は出店コストを吸収しきれず、全体の売上高、営業及び経常利益のいずれも計画を下回る結果となった。

	計画	売上比 (%)	実績	売上比 (%)	計画比 (%)	前期増減率 (%)
売上高	12,900	-	12,520	-	97.0	30.4
売上総利益	3,298	25.6	3,125	25.0	94.7	32.1
販管費	3,214	24.9	3,208	25.6	99.8	34.7
営業利益	84	0.7	83	-	-	-
経常利益	173	1.3	10	0.1	6.2	-
出店数	4	-	4	-	-	-

▶ 売上高：既存店11,723百万円(計画比99.7%、前期比122.1%)、新店796百万円(計画比69.4%)

## 当社グループの考え方

- ▶ 調剤事業
- ▶ 物販事業
- ▶ 新中期計画 (*Challenge1000*)

# 調剤事業の考え方

- ▶ 積極的な出店とM & A
- ▶ システム化の推進
- ▶ 新卒薬剤師の積極的な採用

# 積極的な出店とM & Aの推進

## ■ グループ各社の出店計画

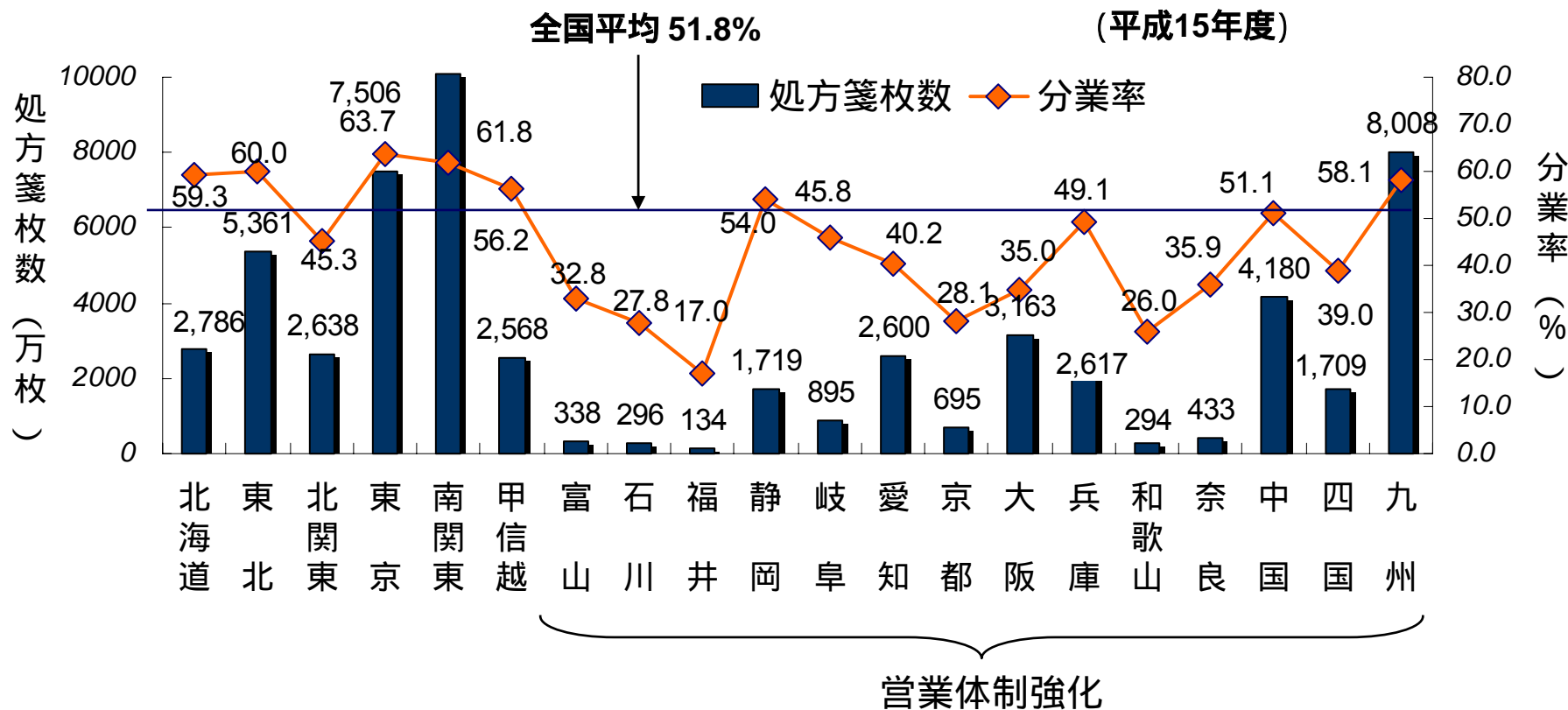
	2005/4 店舗数	2006/4 出店目標	2006/4 期末店舗数
アイソファーマシース	132	17	149
アイソメディカルシステムズ	18	7	25
アイソ東海	12	4	16
リジョイス	16		16
リジョイス薬局	14	1	15
宮古アイソ	1		1
合計	193	29	222

## ■ 出店ガイドライン(店舗規模はM&Aの基準ともなる)

月間売上	1,700万円以上	営業利益率	10.0%以上
処方せん枚数	120枚 / 日以上	投資回収期間	3年以内

# 都道府県別分業率

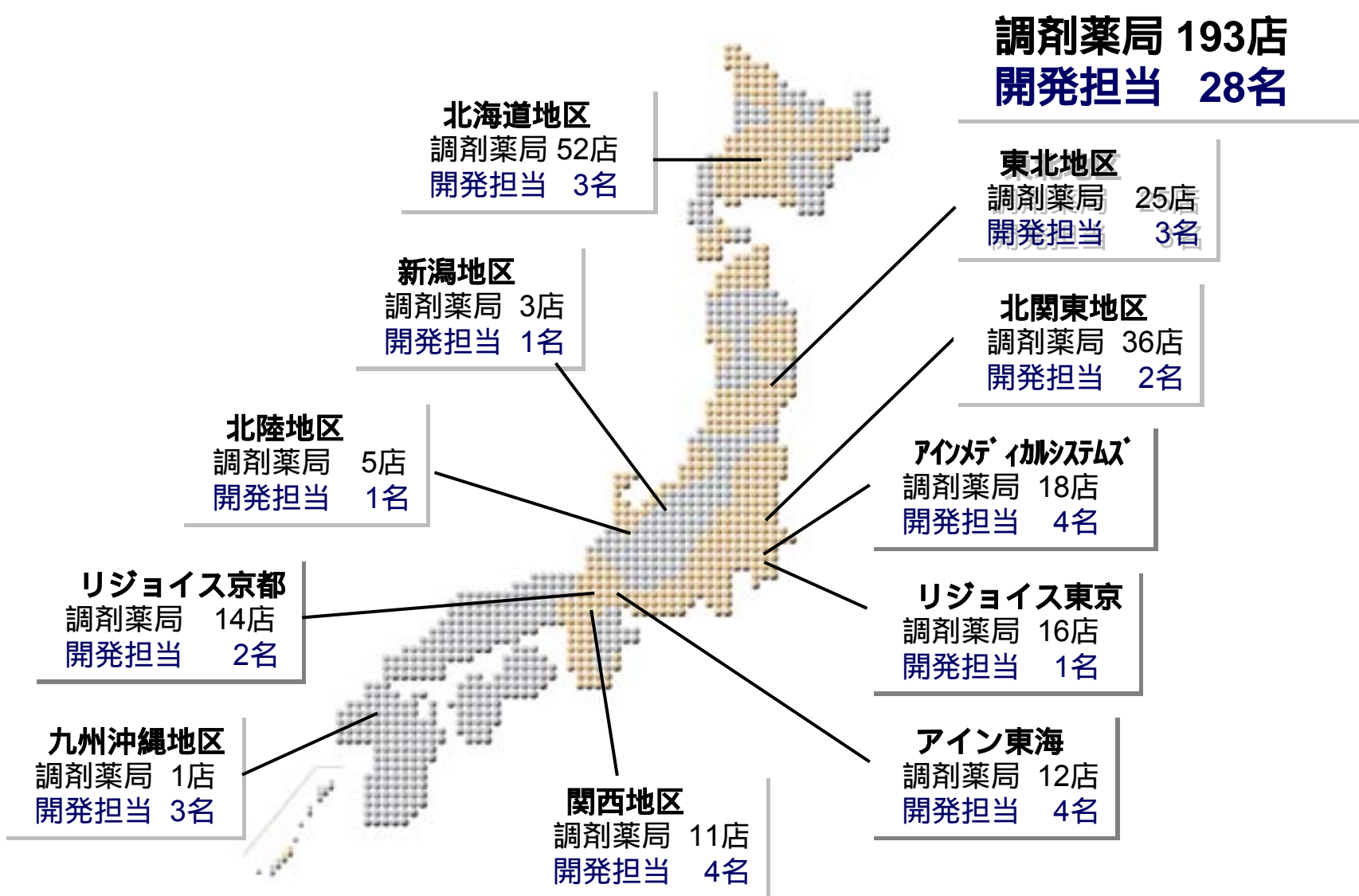
全国の分業率は51.8%である。当社のターゲットとしている北陸及び西日本は、依然として潜在マーケットは大きい。



◆ 出所: 日本薬剤師会 平成15年度全保険(社保 + 国保 + 老人)



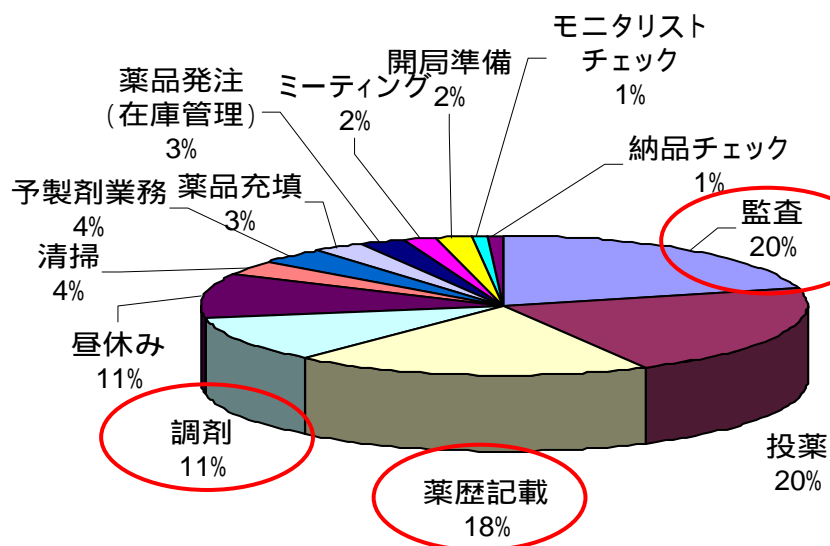
# 当社グループの店舗展開と開発体制



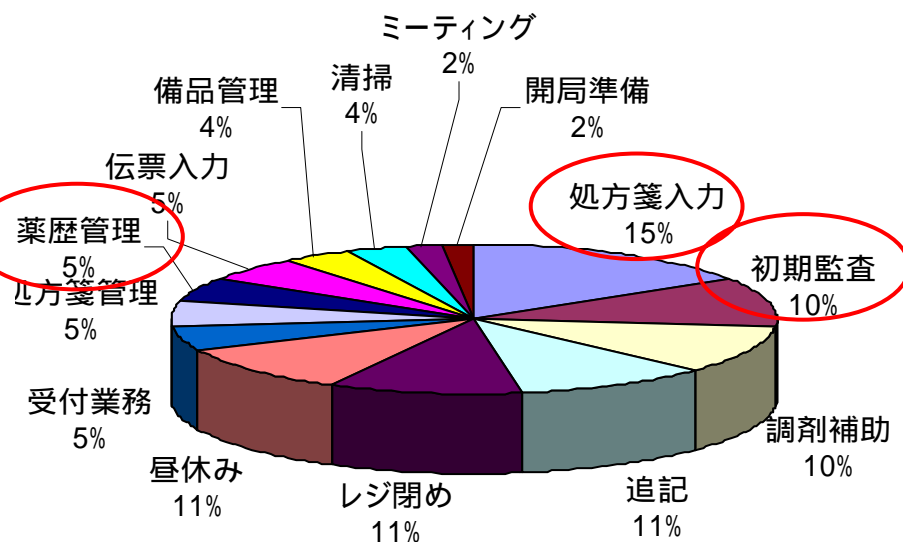
# 業務構成比率

## ■ 店舗運営の精査と改善

### 薬剤師



### 事務員



# システム化の推進

## ■ 2次元コードを利用した処方箋入力システム

入力ミスの防止と省力化に貢献。



## ■ 携帯用端末(PDA)を用いた調剤過誤防止システム

現在34店舗に設置されているが、薬の取り違いなどの重大過誤が0になっている。



## ■ 薬歴の電子化(ボイス入力)

技術料算定の必須要件となっている薬歴(薬剤服用歴管理記録簿)の記載と保管が大きな負担となっている。

薬歴の電子化によって得られる効果は大きい。



## ■ 調剤機器の共同開発

臨床検査機器メーカーなどと調剤機器を共同開発中。



# システム化による効果

現状考えられるシステムで安全性と患者サービスを徹底すると、当社の薬剤師1人あたりの処方箋処理枚数は25.7枚 / 日という結果になっている。

厚生労働省のガイドラインでは「保険薬局においては1日40枚に1人の薬剤師を配置すること」となっているため、当社には下記の通り余力が残っていると言える。

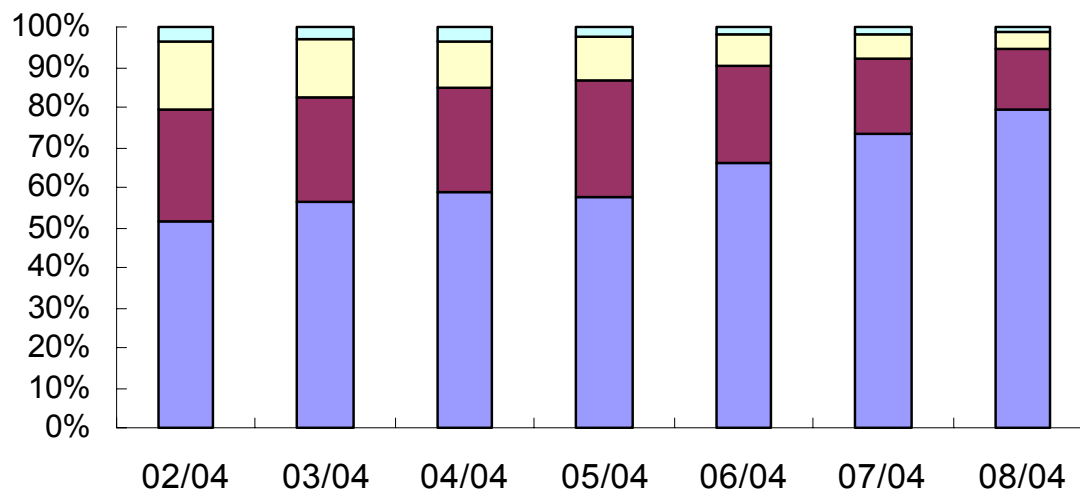
当社の薬局規模では、各店舗に複数の薬剤師を配置しているため、これらで得られる効果は現実的で大変大きいと言える。

	現 状(05/4)	理論値
薬 剤 師 数	587人	377人( 210人)
1 日 の 処 方 箋 処 理 枚 数	25.7 枚	40 枚(+14.3枚)
モデル店舗(200枚 / 日)	8人	5人( 3人)
削減できる理論上の労務費	年間約10億5千万円	

# 新卒薬剤師の積極的な採用(単体)

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(4/1より)したことにより、薬剤師の採用がより伸びている。

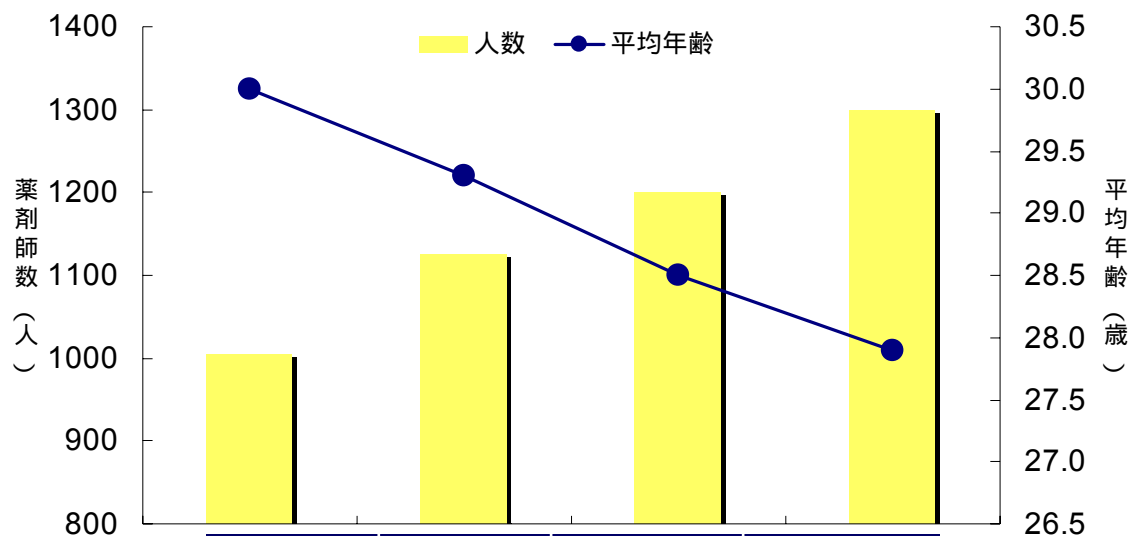
■ 22～29 ■ 30～39 □ 40～49 □ 50歳以上



	02/4	03/4	04/4	05/4	06/4	07/4	08/4
薬剤師数(正社員)	321	489	519	551	605	650	700
新卒採用数	44	69	72	67	100	120	150
平均年齢(歳)	31.9	31.8	30.6	30.3	29.6	28.6	27.7
平均年収2002年対比	100	100.6	98.4	96.9	94.6	91.4	90.3

# 新卒薬剤師の積極的な採用(グループ)

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。



	05/04	06/04	07/04	08/04
薬剤師数(正社員)	1,005	1,125	1,200	1,300
新卒採用数	108	200	220	250
平均年齢(歳)	30.0	29.3	28.5	27.9
平均年収2005年対比	100	97.3	95.0	93.7

# 出店エリアの拡大

調剤薬局 193店  
確保済み 40店

北海道地区  
調剤薬局 52店  
確保済み 3店

東北地区  
調剤薬局 25店  
確保済み 5店

新潟地区  
調剤薬局 3店  
確保済み 1店

北関東地区  
調剤薬局 36店  
確保済み 6店

北陸地区  
調剤薬局 5店  
確保済み 1店

アインディカシステム  
調剤薬局 18店  
確保済み 14店

リジョイス京都  
調剤薬局 14店

リジョイス東京  
調剤薬局 16店

九州沖縄地区  
調剤薬局 1店  
確保済み 2店

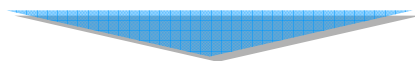
関西地区  
調剤薬局 11店  
確保済み 3店

アイン東海  
調剤薬局 12店  
確保済み 5店

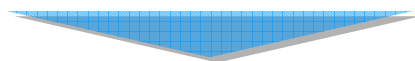
# 物販事業の考え方

アインズ&トルペはこれまで出店を続けてきたことにより、顧客および業界での知名度も上がり、店舗自体の他との差別化が可能となった。さらに今後は店舗自体のブランド化を図り、いっそうの収益向上を目指す。

## 「アインズ&トルペ」のブランド化



## 全国主要都市への積極的な出店



## 路面店およびインショップへの展開

(ロケーション、面積、賃料の適正化)



# 「アイズ&トルペ」のブランド化

アイズ&トルペのブランド化は、下記の点を有機的に融合することにより実現すると考える。

## ▶ 区別化された品揃え

ヘルス&ビューティーに特化し、さらにビューティーに関しては他には無い広く深い品揃えを実現。

## ▶ 洗練されたスペースおよびツール

看板、店舗内外装、店内装飾、什器、買物袋、スタッフユニフォームが顧客女性の支持を得ている。

## ▶ ポイントカードによる顧客の囲い込み

ポイントカード会員への売上は構成比の62.5%を占め、会員の積極的な獲得が、確実な収益に結びつく。また毎月5日、15日、25日の「アイズの日」(ポイント2倍)の売上は通常営業日の約205%に達する。

# 洗練されたスペースおよびツール



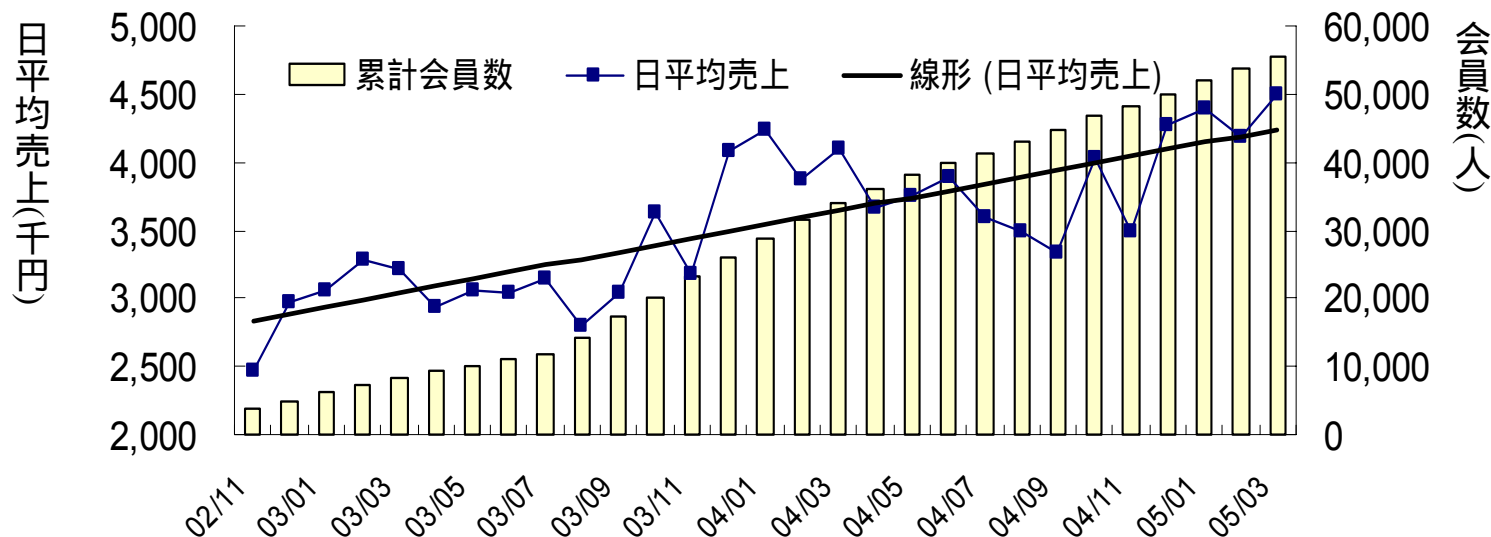
# 洗練されたスペースおよびツール



# ポイントカードの効果

グラフはアインズ&トルペ札幌地下街店のポイントカード会員数と店舗の1日あたりの売上実績推移を示したものである。オープン後2年半経過した店舗であるが、会員が増加に比して売上も更に増加している。

## アインズ&トルペ札幌地下街店



	店舗年間売上 (千円)	会員売上額 (千円)	売上構成比	会員客単価 (円)	平均客単価 (円)
当期実績	1,424,457	1,053,312	73%	2,767	1,643
前年実績	1,272,256	743,609	58%	2,742	1,629

# 路面店およびインショップへの展開

これまでは都市型路面店中心であったが、インショップ型の出店を進める。顧客およびデベロッパーへの店舗認知を加速化し、同時に出店コストの適正化、店舗ブランド化を図る。

## ▶ 都市型路面店舗の出店( 2店舗)

都心型及びターミナルタイプでの出店

## ▶ インショップへの出店( 2店舗)

当社初のインショップ型店舗宇都宮店はオープン時より好調に推移

# インショップ店舗

- ララスクエア宇都宮店（都市型インショップ店舗）  
開店日 平成17年4月8日



GAP、トゥモローランド等のセレクトショップと共に出店



# 2006/4期計画(連結)

アインメディカルシステムズの通期分及びリジョイス、リジョイス薬局が連結対象となり、売上、利益とも最高益を更新する。

(単位:百万円)	05/4期	売上比 (%)	06/4期 計画	売上比 (%)	前期増減率 (%)
売上高	57,091	-	78,500	-	37.4
売上総利益	8,105	14.2	10,836	13.8	33.6
販管費	5,230	9.2	7,376	9.4	41.0
営業利益	2,875	5.0	3,460	4.4	20.3
経常利益	3,080	5.4	3,540	4.5	14.9
当期利益	930	1.6	1,500	1.9	61.2
総店舗数	237		271		-

# 2006/1期計画 (アインメディカルシステムズ)

アインメディカルシステムズ(JASDAQ2746)が発表した2006年1月期計画である。  
売上利益とも最高益を更新する。

(単位:百万円)	05/1期	売上比 (%)	06/1期 計画	売上比 (%)	前期増減率 (%)
売上高	9,317	-	10,597	-	13.7
売上総利益	962	10.3	1,067	10.1	10.9
販管費	341	3.6	420	4.0	23.2
営業利益	621	6.7	646	6.1	4.1
経常利益	614	6.6	643	6.1	4.8
当期利益	311	3.3	365	3.5	17.5
総店舗数	18		25		-



# 2006/3期計画 (アイン東海)

アイン東海の2006年3月期計画である。

(単位:百万円)	05/3期	売上比 (%)	06/3期 計画	売上比 (%)	前期増減率 (%)
売上高	5,399	-	6,383	-	18.2
売上総利益	856	15.9	1,007	15.8	17.5
販管費	775	14.4	852	13.4	10.0
営業利益	81	1.5	154	2.4	89.4
経常利益	100	1.9	130	2.0	28.8
総店舗数	25		30		-

# 2006/3期計画 (リジョイス、リジョイス薬局)

リジョイスおよびリジョイス薬局合計の2006年3月期計画である。

(単位:百万円)	05/3期	売上比 (%)	06/3期 計画	売上比 (%)	前期増減率 (%)
売上高	7,701	-	7,697	-	-
売上総利益	624	8.1	649	8.4	3.9
販管費	303	3.9	285	3.7	-
営業利益	320	4.2	364	4.7	13.5
経常利益	324	4.2	364	4.7	12.2
総店舗数	30		31		-

# 2006/4期計画(調剤連結)

アインメディカルシステムズの通期分及びリジョイス、リジョイス薬局が連結対象となり、売上、利益とも最高益を更新する見込みである。

(単位:百万円)	05/4期	売上比 (%)	06/4期 計画	売上比 (%)	前期増減率 (%)
売上高	44,368	-	61,386	-	38.4
売上総利益	5,054	11.4	6,586	10.7	30.3
販管費	1,256	2.8	1,246	2.0	-
営業利益	3,797	8.6	5,339	8.7	35.4
経常利益	3,819	8.6	5,302	8.6	33.6
出店数	14	-	29	-	-

# 2006/4期計画(物販連結)

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)	05/4期	売上比 (%)	06/4期 計画	売上比 (%)	前期増減率 (%)
売上高	12,520	-	16,921	-	35.2
売上総利益	3,125	25.0	4,412	26.1	41.2
販管費	3,208	25.6	4,224	25.0	31.7
営業利益	83	-	187	1.1	-
経常利益	10	0.1	213	1.3	1107.8
出店数	4	-	5	-	-

# 前中期計画(Victory2005)

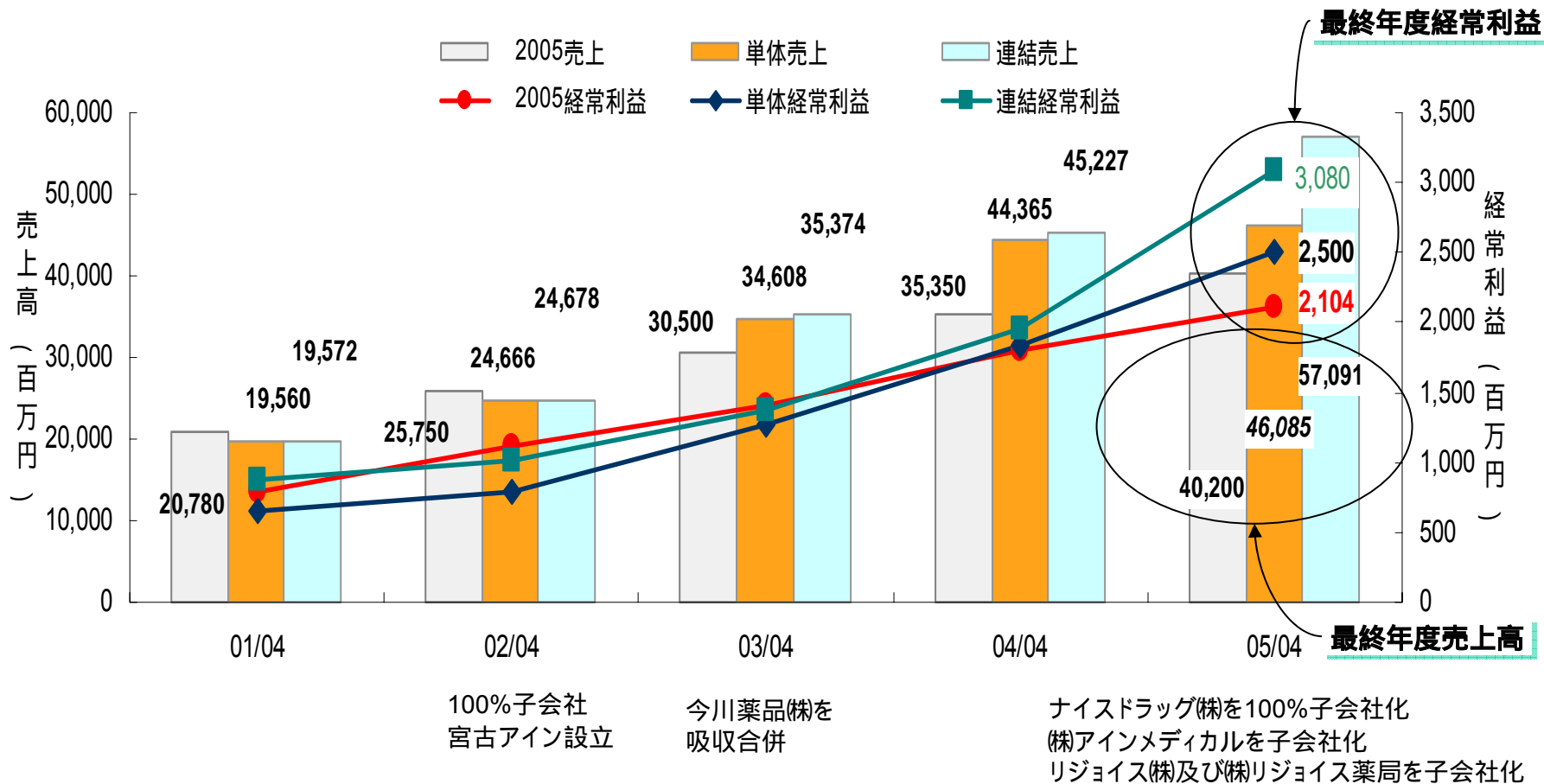
2000年～2005年の成長戦略

## ▶ 計画

- ・ 売上高400億円 経常利益21億円 店舗数188店
- ・ 調剤事業のリーディングカンパニーへ
- ・ 物販事業の業績改善と業態確立
- ・ 介護やインターネットドラッグストアへの参入

# Victory2005の検証

Victory2005(前中期計画)の最終年度2005年4月期の単体実績は計画を上回、利益とも大きく上回る売上高460億円、経常利益25億円を計上し、目標を達成した。



## 新中期計画 (Challenge 1000) 概要

2005年4月期の連結業績は売上高570億円、経常利益30億円に達する。さらにリジョイス、リジョイス薬局のグループ加入により新中期計画**Challenge 1000**はさらなる上積みが可能である。

- ▶ 売上高1,000億円、経常利益50億円の達成
- ▶ 調剤事業では安全性・収益性で競合他社に圧倒的な差別化
- ▶ 物販事業の新都市型店舗(アインズ&トルペ)による収益拡大と既存店へのエッセンス注入

# 新中期計画(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	57,091	78,500	92,100	106,200	23.4	14.9
総利益		3,533	8,105	10,836	12,813	15,619	24.6	21.6
売上比(%)		32.9	14.2	13.8	13.9	14.7	-	-
販売管理費		3,011	5,230	7,376	8,213	9,919	24.4	19.7
売上比(%)		28.0	9.2	9.4	8.9	9.3	-	-
営業利益		522	2,875	3,460	4,600	5,700	25.7	25.6
売上比(%)		4.9	5.0	4.4	5.0	5.4	-	-
経常利益		415	3,080	3,540	4,500	5,600	22.2	22.2
売上比(%)		3.9	5.4	4.5	4.9	5.3	-	-
新店数		17	18	34	40	38	-	-
総店舗数		52	237	271	311	349	13.8	-

- ▶ 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、リジョイス、リジョイス薬局が通期フルに寄与したと想定した場合を示す



## まとめ

### 新中期計画 (*Challenge 1000*)

2008年4月期で売上高1,000億円、経常利益50億円達成のため、調剤事業の圧倒的な差別化と物販事業の収益拡大を図る。