



# 第37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17年12月20日

# 第1章：中間決算の説明

# 損益計算書(連結)

当中間期連結実績は、子会社となりました(株)アインメディカルシステムズ、(株)リジョイス、(株)リジョイス薬局が新たに加わり大幅な増収増益となりました。

(単位:百万円以下切り捨て)

	前中間期	計 画	当中間期	計画比 (%)	前期比 (%)
売上高	25,313	36,250	37,969	104.7	150.0
売上総利益	3,487	5,152	5,038	97.8	144.5
販管費	2,469	3,552	3,553	100.0	143.9
営業利益 売上比(%)	1,017 4.0	1,600 4.4	1,485 3.9	92.8 -	145.9 -
経常利益 売上比(%)	1,168 4.6	1,550 4.3	1,479 3.9	95.4 -	126.6 -
当期利益	478	550	563	102.4	117.8
1株当り利益(円)	43.20	-	50.13	-	116.0

▶ 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)

当期中間実績は、売上では前期・計画を上回ったが営業・経常利益は前期・計画共に下回った。

(単位:百万円以下切り捨て)

	前中間期	計 画	当中間期	計画比 (%)	前期比 (%)
売上高	22,199	25,250	25,452	100.8	114.7
売上総利益	3,047	3,899	3,698	94.8	121.4
販管費	2,038	2,661	2,723	102.3	133.6
営業利益 売上比(%)	1,009 4.5	1,238 4.9	974 3.8	78.7 -	96.5 -
経常利益 売上比(%)	1,093 4.9	1,170 4.6	965 3.8	82.5 -	88.3 -
当期利益	558	450	360	80.0	64.5
1株当り利益(円)	50.46	-	32.06	-	63.5

# 調剤事業(連結)

当中間期連結実績は、(株)アインメディカルシステムズ、(株)リジョイス、(株)リジョイス薬局が加わり、売上高、営業利益、経常利益すべて最高益を更新した。

(単位:百万円以下切り捨て)

	前中間期	計 画	当中間期	計画比 (%)	前期比 (%)
売上高	19,076	28,396	30,210	106.4	158.4
売上総利益	2,020	3,141	3,128	99.6	155.0
販管費	699	1,062	1,087	102.4	155.5
営業利益	1,320	2,078	2,040	98.2	154.5
売上比(%)	6.9	7.3	6.8	-	-
経常利益	1,371	2,095	2,038	97.3	148.7
売上比(%)	7.2	7.4	6.7	-	-
期末店舗数	158	206	198	-	-
処方箋枚数(千枚)	2,140	-	3,165	-	147.9
処方箋単価(円)	8,877	-	9,503	-	107.1

# 調剤事業(単体)

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:百万円以下切り捨て)

	前中間期	計 画	当中間期	計画比 (%)	前期比 (%)
売上高	17,430	18,698	19,098	102.1	109.6
売上総利益	1,905	2,195	2,106	95.9	110.6
販管費	513	563	542	96.3	105.7
営業利益	1,392	1,631	1,563	95.8	112.3
売上比(%)	8.0	8.7	8.2	-	-
経常利益	1,407	1,631	1,567	96.1	111.4
売上比(%)	8.1	8.7	8.2	-	-
期末店舗数	130	138	136	-	-
処方箋枚数(千枚)	1,961	-	1,989	-	101.4
処方箋単価(円)	8,839	-	9,553	-	108.1

# 物販事業(連結)

過去1年、都市型大型店の出店が多く、この出店コストを吸収しきれず、当中間連結実績は増収ながら赤字となった。

(単位:百万円以下切り捨て)

	前中間期	計 画	当中間期	計画比 (%)	前期比 (%)
売上高	6,147	7,736	7,659	99.0	124.6
売上総利益	1,510	2,035	1,943	95.5	128.7
販管費	1,506	2,020	2,046	101.3	135.9
営業利益	3	15	103	-	-
売上比(%)	0.05	0.2	-		
経常利益	56	26	56	-	-
売上比(%)	0.9	0.3	-		
期末店舗数	41	49	44	-	-
期末延床面積(m <sup>2</sup> )	11,359	-	14,442	-	127.1
客単価(円)	1,538	-	1,567	-	101.9
客数(千人)	3,996	-	4,884	-	122.2

# 物販事業(単体)

過去1年、都市型大型店の出店が多く、この出店コストを吸収しきれず、当中間連結実績は増収ながらも赤字となった。  
(単位:百万円以下切り捨て)

	前中間期	計 画	当中間期	計画比 (%)	前期比 (%)
売上高	4,668	6,425	6,255	97.4	134.0
売上総利益	1,177	1,729	1,627	94.1	138.2
販管費	1,174	1,688	1,756	104.0	149.6
営業利益 売上比(%)	3 0.1	40 0.6	128 -	-	-
経常利益 売上比(%)	43 0.9	42 0.7	95	-	-
期末店舗数	28	33	31	-	-
期末延床面積(m <sup>2</sup> )	9,567	-	12,650	-	132.2
客単価(円)	1,433	-	1,535	-	107.1
客数(千人)	3,256	-	4,075	-	125.2
		7.			



# 貸借対照表(連結)

総資産については、アインメディカルシステムズ44億円、アイン東海25億円、リジョイス及びリジョイス薬局27億円により増加した。

(単位:百万円切り捨て)

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
			8,486
	27,544		27,544

(単位:百万円切り捨て)

05 / 10期			
資産の部		負債の部	
流動資産	18,829	流動負債	24,260
現預金	3,198	短期借入金	6,666
固定資産	21,595	固定負債	5,554
		長期借入金	4,832
		資本計	9,743
資産合計	40,424	負債・資本合計	40,424

## 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
ネット借入金残高	2,286

## 財務指標

自己資本比率	24.1%
流動比率	77.6%
借入金残高	11,498
ネット借入金残高	8,300

# 貸借対照表(単体)

リジョイス及びリジョイス薬局の株式取得金額を借入にて調達した。

(単位:百万円以下切り捨て)

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

(単位:百万円以下切り捨て)

05 / 10期			
資産の部		負債の部	
流動資産	13,321	流動負債	17,664
現預金	2,021	短期借入金	5,159
固定資産	18,657	固定負債	4,811
		長期借入金	4,244
		資本計	9,502
資産合計	31,979	負債・資本合計	31,979

## 財務指標

自己資本比率	34.5%
流動比率	93.7%
借入金残高	4,868
ネット借入金残高	1,236

## 財務指標

自己資本比率	29.7%
流動比率	75.4%
借入金残高	9,403
ネット借入金残高	7,382

# 資産の部(連結)

流動資産の状況は次のとおり。

(単位:百万円以下切り捨て)

	前中間期	当中間期	増減額	
現金及び預金	3,912	3,198	713	→ 設備及び運転資金等による
売掛金	3,143	5,878	2,735	→ 出店及び子会社の増加による
商品	3,492	5,013	1,521	
未収入金	1,779	3,784	2,004	→ 06/1に回収
<b>流動資産合計</b>	<b>14,293</b>	<b>18,829</b>	<b>4,535</b>	

# 資産の部(連結)

有形固定資産の状況は次のとおり。

(単位:百万円以下切り捨て)

	前中間期	当中間期	増減額
建物・構築物	2,629	3,942	1,313
土地	2,378	3,187	808
有形固定資産合計	5,563	8,260	2,697

出店及び子会社の増加による

# 資産の部(連結)

無形固定資産及び投資その他の資産の状況は次のとおり。

(単位:百万円以下切り捨て)

	前中間期	当中間期	増減額
連結調整勘定	323	4,405	4,082
その他	234	356	122
無形固定資産合計	557	4,762	4,205
投資有価証券	1,751	2,086	335
敷金・保証金	4,735	5,793	1,057
投資その他の資産合計	7,128	8,571	1,442

→ 株価の上昇により  
資産が増加

→ 出店及び子会社の  
増加による

# 負債の部(連結)

(単位:百万円以下切り捨て)

	前中間期	当中間期	増減額	
買掛金	8,707	12,957	4,250	→ 出店及び子会社の増加による
短期借入金	3,750	6,666	2,915	→ M&Aによる株式取得資金
預り金	2,102	2,546	443	→ 債権流動化に伴う一時預り金
流動負債合計	15,996	24,260	8,264	
長期借入金	2,448	4,832	2,383	
固定負債合計	3,061	5,554	2,492	
負債合計	19,057	29,815	10,757	

# 資本の部(連結)

(単位:百万円以下切り捨て)

	前中間期	当中間期	増減額
資本金	3,271	3,362	91
資本剰余金	3,391	3,482	91
利益剰余金	1,688	2,495	806
利益準備金	-	-	-
任意積立金	-	-	-
当期末処分利益	-	-	-
その他有価証券 評価差額金	137	406	268
自己株式	3	3	±0
資本合計	8,486	9,743	1,257

# キャッシュフロー(連結)

(単位:百万円以下切捨て)

	前中間期	当中間期	増減額
営業CF	737	1,339	602
投資CF	293	1,137	1,430 → 新規出店及び改装による
財務CF	609	135	474
中間期末現金	3,912	3,198	714



# 06/4期計画(連結)

(単位:百万円以下切り捨て)

	05/4期	06/4期計画	増減額	前期比(%)
売上高	57,091	76,900	19,809	134.7
売上総利益	8,105	10,336	2,231	127.5
販売管理費	5,230	7,109	1,879	135.9
営業利益	2,875	3,226	351	112.2
経常利益	3,080	3,130	50	101.6
当期利益	930	1,370	440	147.3
一株当たり利益(円)	79.92	121.53	41.61	152.1

# 06/4期計画(単体)

(単位:百万円以下切り捨て)

	05/4期	06/4期計画	増減額	前期比(%)
売上高	46,085	51,880	5,795	112.6
売上総利益	6,638	7,642	1,004	115.1
販売管理費	4,274	5,435	1,161	127.2
営業利益	2,363	2,207	156	93.4
経常利益	2,500	2,130	370	85.2
当期利益	854	970	116	113.6
一株当たり利益(円)	73.50	86.05	12.55	117.1
年間配当金(円)	15.00	18.00	3.00	120.0

## 第2章：経営の現状と展望

# 06/4期見込 (調剤連結)

処方日数の長期化により処方箋枚数が減少し処方箋単価が上昇した。結果、薬剤比率が上がり粗利益率は低下した。また、新規出店の若干の遅れもあり当初計画を若干修正するが、業績は前期を大きく上回る見込み。

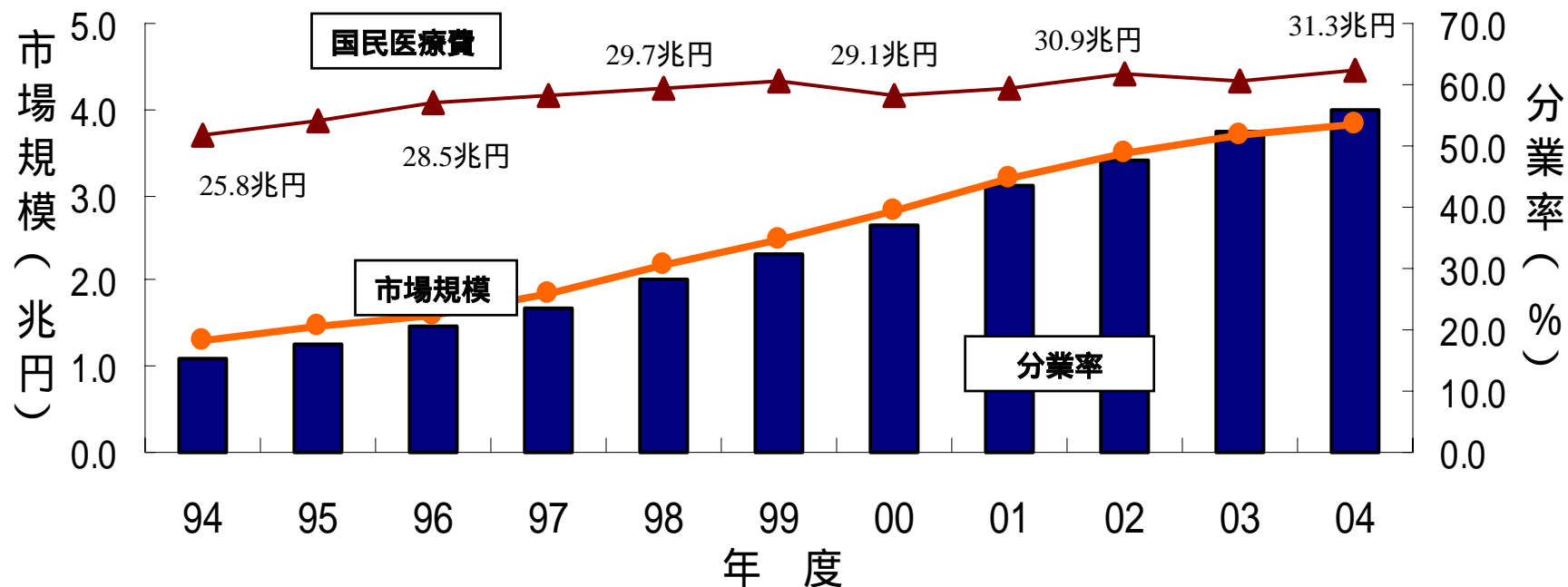
(単位:百万円以下切捨て)

	前 期	計 画	修正計画	計画比 (%)	前期比 (%)
売上高	44,368	61,386	61,141	99.6	137.8
売上総利益	5,054	6,586	6,415	97.4	126.9
販管費	1,256	2,265	2,180	96.3	173.5
営業利益	3,797	4,321	4,235	98.0	111.5
売上比(%)	8.6	7.0	6.9	-	-
経常利益	3,819	4,310	4,204	97.6	110.1
売上比(%)	8.6	7.0	6.9	-	-
期末店舗数	163	222	209	94.6	128.2

- ▶ 今期販管費には会計方法変更によりアイン東海の本部費用を調剤事業の販管費に含んだ
- ▶ 今期出店計画: 23店舗(当初計画29店舗)、譲渡・閉店店舗7店舗

# 調剤市場環境変化への対応

順調なマーケット成長によって調剤薬局も成長したが、今後は淘汰の時代に入る。



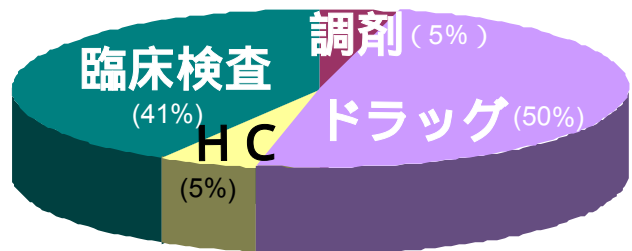
	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04
保険薬局数	34,480	35,622	36,849	38,737	40,843	42,261	43,912	45,489	46,963	49,956	50,600
薬価引下げ	6.6%	—	6.8%	4.4%	9.7%	—	7.0%	—	6.3%	—	4.2%
調剤報酬改訂	+2.0%	—	+1.3%	+1.2%	+0.7%	—	+0.8%	—	1.3%	—	±0%

(出所)厚生労働省、社団法人日本薬剤師会

# 事業再構築・売上構成率の変化

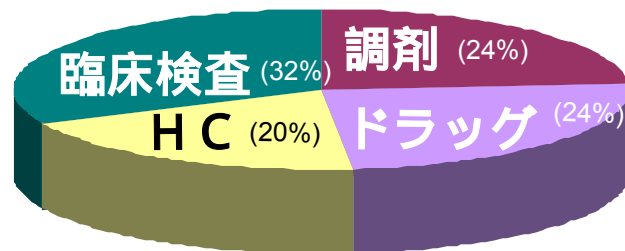
高い成長が期待できる分野に経営資源を集中し、競争力強化を図ってきた。

94/4期の売上構成率



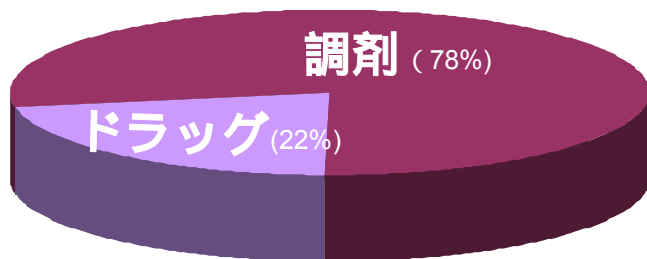
100%=7,193百万円

97/4期の売上構成率



100%=16,836百万円

05/4期の売上構成率



100%=57,091百万円

## 外部要因

連結決算会計(平成11年4月1日以後の事業年度)  
減損会計(平成17年4月1日以後の事業年度)  
金融改革(銀行再編,グローバルスタンダード)  
診療報酬改定

## 内部要因

多角化による経営資源の分散  
—事業部の成熟度  
—事業部でのコアコンピテンスの欠如

# 医療業界の変遷事例(臨床検査分野)

## 1. 臨床検査分野での報酬改定の歴史

当社が過去に事業として行っていた臨床検査分野では大幅な報酬の引下げが行われた。

例: 臨床検査実施料(生化学検査)

	1980年	1981年	1990年	1992年	2005年
20項目以上検査した場合の算定方法	出来高	包括	包括	包括	包括
20項目の検査点数	900	380	250	235	140
1980年を100とした場合の実施料	100	42	27	26	15

## 2. 臨床検査分野の主な企業の状況

(単位: 百万円以下切捨て)

	みらかホールディングス	BML	三菱ビシール
売上	49,804	36,052	46,100
営業利益	3,351	2,952	-

▶ みらかホールディングスは06/3期中間期の受託検査部門の実績、BMLは06/3期中間期実績、三菱ビシールは同社ホームページより引用(05/3期 通期実績)

**報酬改定が行われても業界の代表的な企業は現在も利益を上げている**

# 医療費改定の見通し(06/4)

これまでの政府等の発表、日本薬剤師会の予測等から次のような改定を予想した。

	現行	予想
調剤報酬		
薬 価		
調剤基本料	1物3価(21点、39点、49点)	
基準調剤加算	10点および30点	
特別指導加算	患者または家族等から服薬情報を収集して薬剤服用歴に記録し、これに基づき薬剤の服用等に関し必要な指導を行った場合に算定	



# 処方箋単価の内訳(業界大手3社比較)

		当社		A社		B社	
		前中間期	当中間期	前中間期	当中間期	前中間期	当中間期
処方箋枚数(千枚)		2,140	3,163	2,335	2,591	2,750	2,842
単価(円)		8,877	9,503	8,732	9,300	8,837	9,532
薬剤料(円)		6,845	7,507	6,784	7,314	6,805	7,463
単価比(薬剤比率)(%)		77.1	79.0	77.7	78.6	77.0	78.3
技術料(円)		2,032	1,996	1,948	1,986	2,032	2,069
単価比(%)		22.9	21.0	22.3	21.4	23.0	21.7
技術料 内訳	調剤基本料 技術料比(%)	<b>369 (18.2)</b>	<b>355 (17.8)</b>	<b>326 (16.7)</b>	<b>360 (18.1)</b>	-	-
	基準調剤加算 技術料比(%)	<b>98 (4.8)</b>	<b>96 (4.8)</b>	<b>92 (4.7)</b>	<b>95 (4.8)</b>	-	-
	テクニカルフィー (円)	1,583	1,613	1,435	1,504	1,520	1,530
	技術料比 (%)	77.9	80.8	73.7	75.7	74.8	73.9
	特別指導加算 技術料比(%)	<b>119 (5.9)</b>	<b>127 (6.4)</b>	<b>117 (6.0)</b>	<b>132 (6.6)</b>	-	-
インテリジェントフィー(円)		449	383	513	482	513	539
	技術料比 (%)	22.1	19.2	26.3	24.3	25.2	26.1

▶ 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

# 調剤事業の考え方

## 安全性と収益性の確保



- ▶ 積極的な出店とM&A
- ▶ 調剤機器及びシステムの開発
- ▶ 教育・研修体制の強化

## ■ 出店ガイドライン

(店舗規模はM&Aの基準ともなる)

1日処方箋枚数	120枚以上
月間売上	1,700万円以上
営業利益率	10.0%以上
薬剤師数	4名以上
店舗面積	30坪以上
投資回収期間	3年以内
ロケーション	2番立地まで

## ■ 売上規模分布

売上規模(月商)	店舗数	売上高合計 (百万円/月)	営業利益 (百万円/月)	営業利益率 (%)
5,000万円以上 構成比(%)	15	1,231 24.6	127 24.9	10.3
4,000万円～ 構成比(%)	12	520 10.4	66 12.9	12.8
3,000万円～ 構成比(%)	27	904 18.1	105 20.6	11.6
2,000万円～ 構成比(%)	48	1,162 23.2	131 25.7	11.3
1,000万円～ 構成比(%)	75	1,045 20.9	86 16.9	8.3
999万円以下 構成比(%)	21	135 2.7	7 1.4	5.2
合計	198	4,999 100.0	510 100.0	

▶ 平均月商: 2,540万円 (中間期)

# 積極的な出店

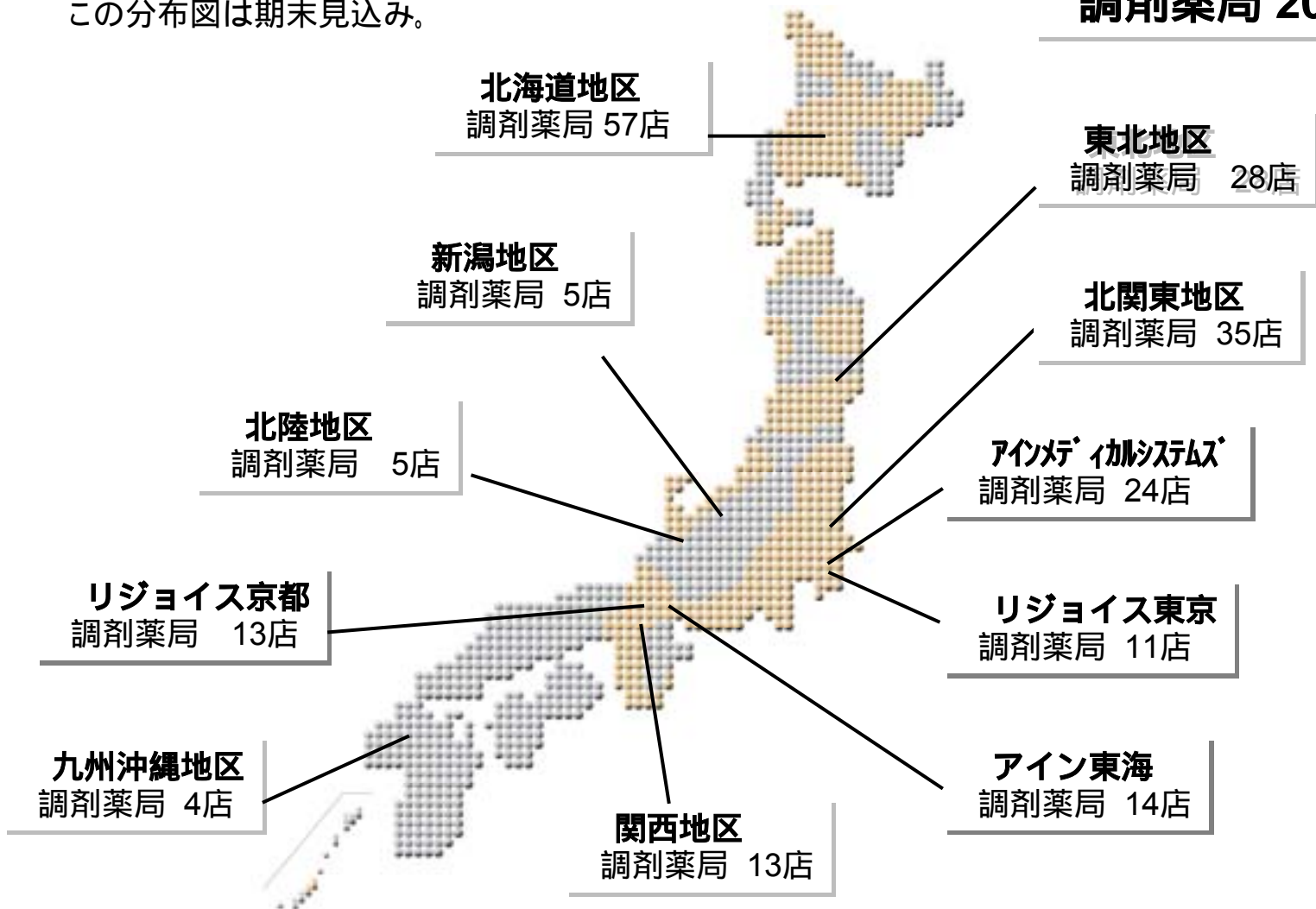
グループの状況と今期の出店予定は以下の通り。

	2005/4 店舗数	当中間期		2005/10 店舗数	下期出店見込		2006/4 期末店舗数
		出店数	閉店・譲渡		出店数	閉店・譲渡	
アインファーマシーズ	132	4	0	136	11	1	146
アインメディカルシステムズ	18	4	0	22	2	0	24
アイン東海	12	0	0	12	2	0	14
リジョイス	16	0	3	13	0	2	11
リジョイス薬局	14	0	0	14	0	1	13
宮古アイン	1	0	0	1	0	0	1
合 計	193	8	3	198	15	4	209

# 地域別出店状況

この分布図は期末見込み。

**調剤薬局 209店**



▶ 確保済物件: 37件、売上111億円(見込)

# M&Aの状況

過去にM&Aを行ったグループ会社は大きく業績を伸ばしている。

(単位:百万円以下切捨て)

		今川薬品	ナイドラッグ (アイン東海)	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	計
M&A時期		02/11	04/5	04/12	05/4	05/4	
取得時	売上	10,098	6,119	9,317	3,110	4,591	33,235
	経常利益	403	9	614	109	215	1,350
	店舗数	56	19	17	16	14	122
今期見込	売上	10,261	6,049	10,100	3,302	4,696	34,408
	経常利益	908	140	537	155	336	2,076
	店舗数	39	25	24	11	13	112

# 調剤機器及びシステムの開発

調剤機器整備と店舗設備・構造の見直しを行うことにより、安全性及び収益性の改善を図る。

- ・当社開発のPhAin System
- ・AIMSの開発・導入

(単位:千円)

	対象店舗数	投資額	1店舗平均
店舗改装	12	87,639	7,303
調剤什器の整備	39	55,141	1,413
システム入換・強化	51	100,528	1,971
その他	156	129,237	828
投資額合計	-	372,545	-

# 調剤機器及びシステムの開発

従来の調剤過誤防止ノウハウをさらに有効なものにするため、ITシステムを積極的に導入する。

	内容	投資額
処方箋入力システム	OCRスキャナーを用いた入力システム。業務効率化および入力ミスによる調剤過誤の防止。二次元QRコードに比較し導入が容易（医療機関側の対応が不要）	350万円/店舗 トライアル中
散剤・水剤監査システム	散剤や水剤など薬剤混合時にエビデンスに基づいた調剤で過誤を防止	80万円/店舗 導入済
PhAin System	携帯用端末(PDA)を用いた調剤過誤防止システム。現在72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ほぼ0になっている	250万円/店舗 導入中
薬歴電子化	待ち時間を利用したフロントサービスによる薬歴作成システム。患者データとのマッチングによる服薬指導の平準化、業務効率化	200万円/店舗 導入中
電子レセプト	2010年までに政府が導入を義務付けているシステム。	20万円/店舗 導入済
自動調剤機器	機器メーカーなどと自動調剤機器を共同開発中	未定 開発中

▶ 資料は単体ベース



# 水剤自動調剤(例)

PhAin System、AIMSの開発に続き、現在、精密機器メーカーと共同開発中の水剤自動調剤機。

**8種類の水剤の調剤が可能(8種類のボトルをセット可能)**

**うち、2～3種類は、懸濁液にも対応**

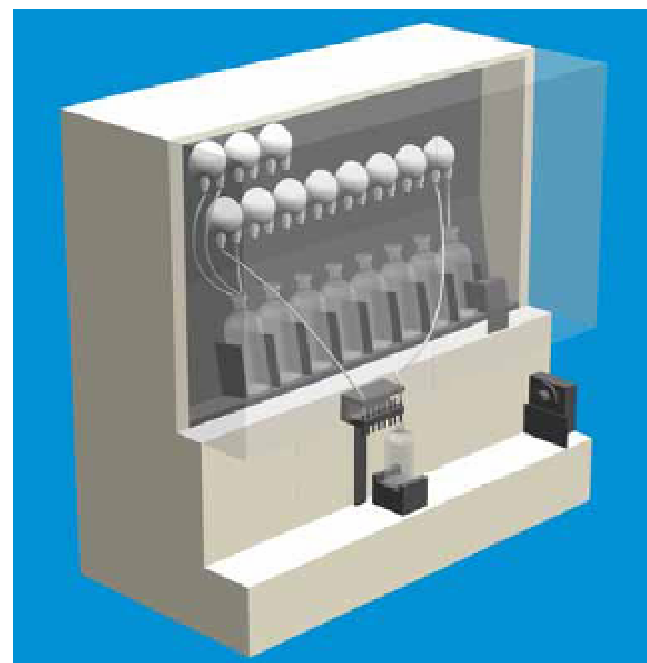


**自動分注・ラベリング機能**



**作業は、ボトルのふたをするのみ**

- ▶ 今期中に試験運用開始。小児科の処方を受ける店舗を中心に来期導入開始予定
- ▶ 調剤精度の向上と薬剤師の調剤業務の軽減



# 調剤機器及びシステムの開発

PhAin Systemの導入で安全性と収益の改善を図る。

## ■薬剤師から非薬剤師へ業務の移行

包装医薬品のピッキング

発注業務

仕入伝票モニタリストチェック業務



## ■薬剤師を資格が必要な業務に集中させる



年間1店舗当たり660万円 の収益改善効果が図れる

- ▶ 10店舗をモデル店舗に選定し実施中、550万円/月の収益改善が見込まれる。今期中に全店展開可能なように検証中

# 教育研修体制の強化

## 研修センターの充実

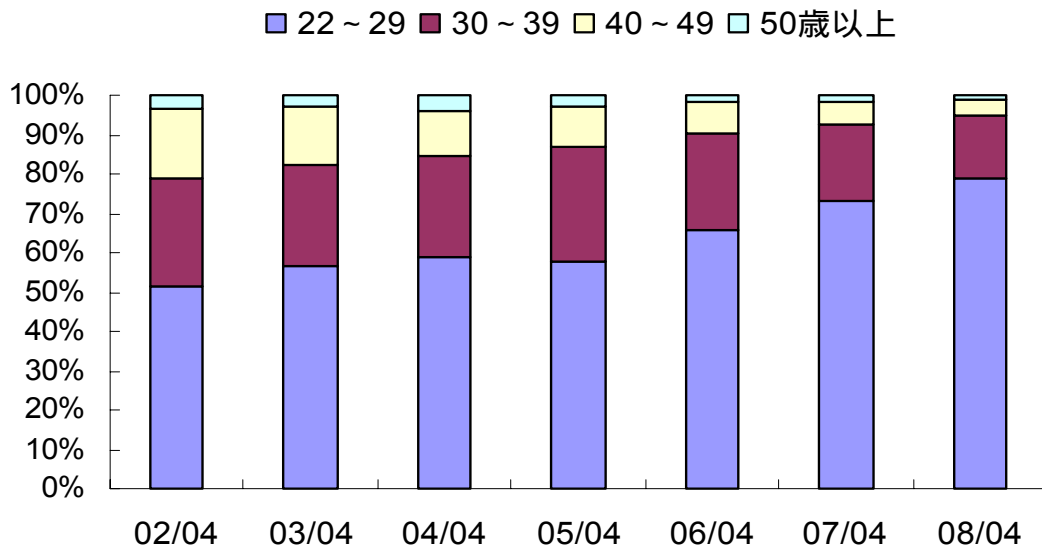
前期から引続き、当社研修センターの拡充、模擬薬局のシステム入替えを行った。今後も研修レベル向上のため整備を続ける。

	改修前	改修後	内容
総面積	330㎡	690㎡	研修室、模擬調剤室拡張、更衣室等追加
収容人員	80名	230名	最大150名収容可能な研修室増設
設備	散剤分包機、錠剤分包機、散剤監査システム等	散剤分包機、錠剤分包機、PhAin、散剤監査システム、無線LAN設備等	散剤、錠剤分包機は最新の機器を導入。調剤過誤対策としてPhAin System、散剤監査システム追加。無線LAN設備を導入し、PC使用環境強化



# 教育研修体制の強化

## 新卒薬剤師の採用状況



▶ 新卒採用の強化により、薬剤師の平均年齢は年々低下し、労務費の圧縮が図られている。

	02/4	03/4	04/4	05/4	06/4	07/4(予)	08/4(予)
薬剤師数(正社員)	321	489	519	(単体)551 (連結)1,018	(単体)605 (連結)1,125	(単体)650 (連結)1,200	(単体)700 (連結)1,300
薬剤師数(パ・契社員)	98	163	155	147	150	150	150
新卒採用数	44	69	72	(単体)67 (連結)120	(単体)150 (連結)200	(単体)150 (連結)220	(単体)150 (連結)240
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

# 教育研修体制の強化

## 調剤薬局運営パーフェクトマニュアル

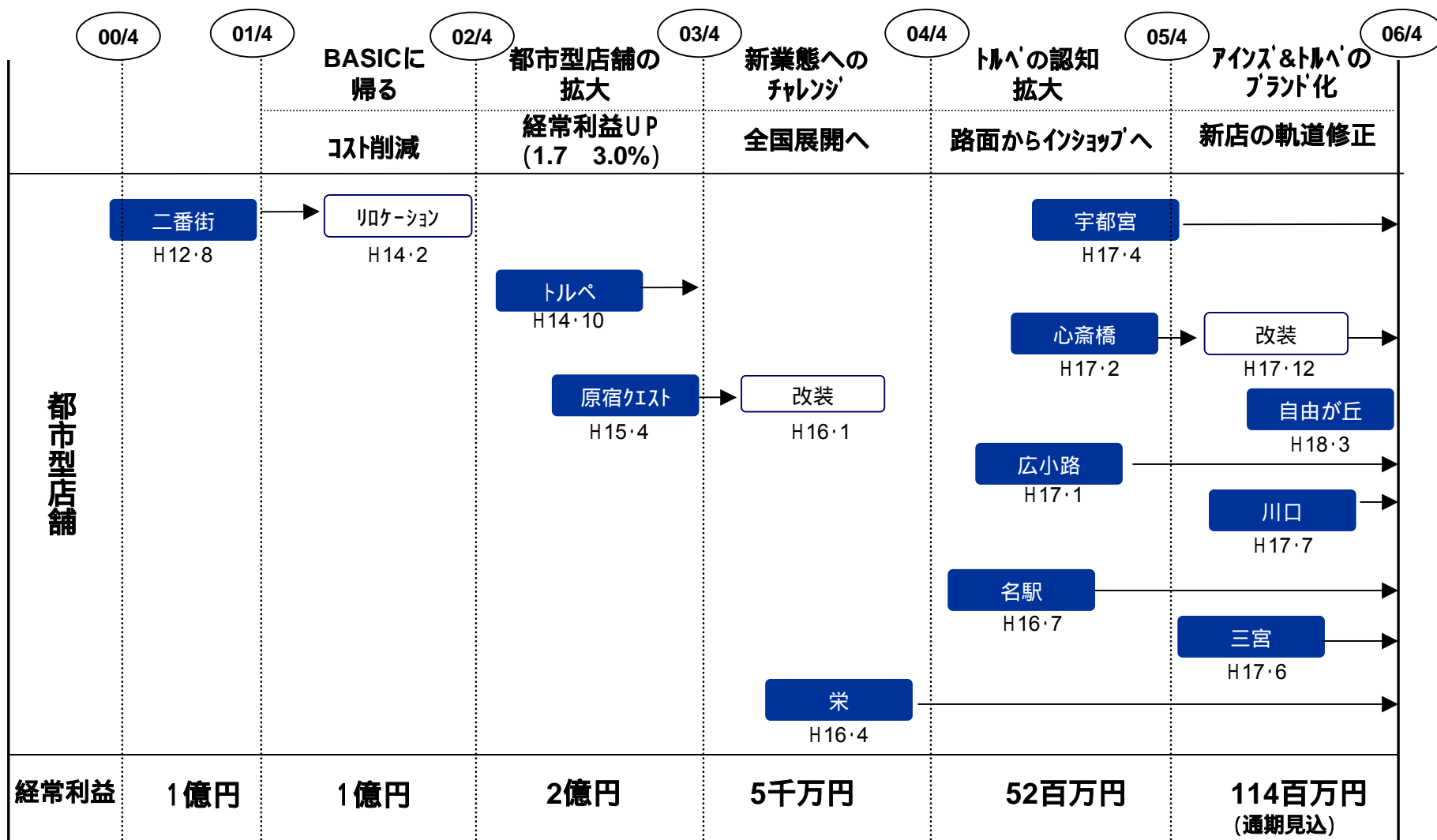


▶ 当社が調剤薬局事業を始めてからこれまでの、運営に必要なノウハウをまとめた。調剤過誤防止のための「安全性」追求をベースに、薬局新規開設、業務改善やサービス向上についてまとめたマニュアルとして株式会社日経BP社より発刊される。(05/12発刊予定)

### ▶ 主な内容

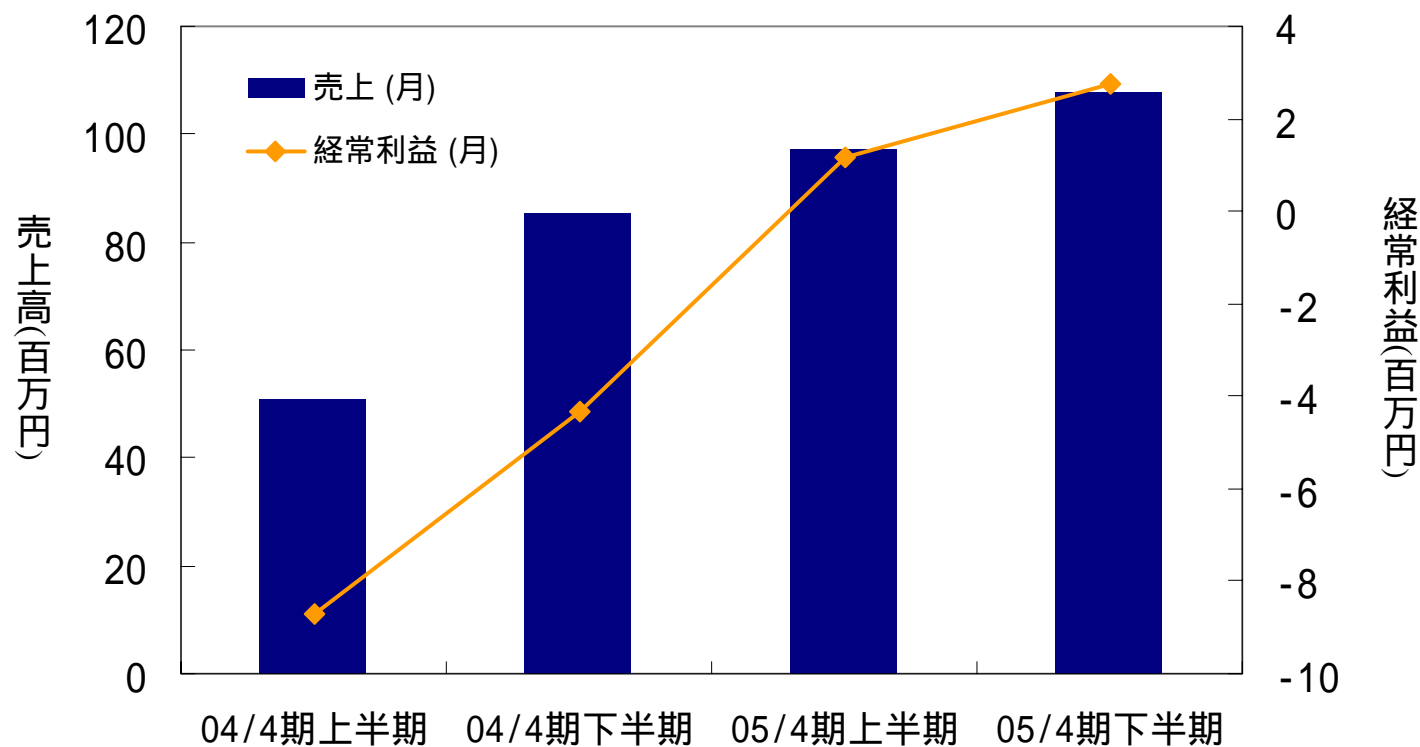
- ・調剤薬局の仕組み
- ・調剤薬局スタッフの心がまえ
- ・電話の応対
- ・調剤
- ・調剤過誤防止対策

# 物販事業部の年度別推移



# 原宿店売上・利益推移

03/4にオープンした原宿店は十分な売上・利益が確保できるまでに、約2年間要している。



# 06/4期見込 (物販連結)

新店の売上未達成、粗利益不足により当初計画の修正を行う。

(単位:百万円以下切り捨て)

	前期	計 画	修正計画	計画比 (%)	前期比 (%)
売上高	12,520	16,921	15,538	91.8	121.4
売上総利益	3,125	4,411	3,982	90.3	127.4
販管費	3,208	4,224	4,164	98.6	129.8
営業利益	83	187	182	-	-
売上比(%)	-	1.1	-		
経常利益	10	213	114	-	-
売上比(%)	0.1	1.3	-		
期末店舗数	44	48	45	93.8	102.3

▶ 今期出店計画: 3店舗(当初計画5店舗)、譲渡閉店店舗2店舗



# 計画変更要因

## 経常利益予算との乖離内容

### 差異

(単位: 百万円以下切り捨て)

	計 画	修正計画	差 異
経常利益	213	114	327

### 内 容

既存店は順調に推移するものの、新店の出店コストを吸収しきれなかった

(単位: 百万円以下切り捨て)

	既存店	新店 (稼動1年未満店舗)	閉店2店
計 画	564	97	9
修 正 計 画	466	185	19
差 異	98	88	10

# 今後の対策

## 実施策

- 自由が丘店(東京目黒区)新規出店 3月  
(東京地区 3店舗目)
  
- 心齋橋店改装 12月  
関西基幹店舗の収益改善  
品揃えと回遊性を改善
  
- 原宿店改装 2月予定  
フラッグシップ店舗の収益向上  
最新バージョンのアイズ&トルペに改装

## 期待する効果

- 自由が丘店 (百万円)  
売上予算 60 /月 営業利益予算 19 /月
  
- 心齋橋店  
売上増 34 /月 売上粗利益増 11 /月
  
- 原宿店  
売上増 20 /月 売上粗利益増 5 /月

# 物販事業の考え方

## アイズ&トルペのブランド化



- ▶ 出店戦略
- ▶ 顧客の囲い込み
- ▶ オリジナルブランドの開発

# 出店戦略

『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、店舗自体の他のドラッグストアと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。

## 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)

三宮店



かわぐちキャストイ店



自由が丘店



# 顧客の囲い込み

ポイントクラブカードによる顧客の囲い込み。

## 新規会員獲得の継続

(単位:枚)

	05/4期 総数	中間期会員総数
会員総数	639,000	851,000

## 上期顧客稼動実績（既存店実績比較）

	前年実績	実績
客数構成比	32%	40%
売上構成比	61%	64%

## アインズの日の実績（既存店実績比較）

中間期売上実績	前年比
841 百万円	108.8%

アインズの日：毎月5日、15日、25日はポイントを2倍付加

# オリジナルブランドの開発

スキンケア商品をベースにバスアイテムなどのカテゴリーを増やし、新しいトータルビューティーブランドをつくりあげる。

高品質な商品ラインナップで他のPBとの  
差別化を図る

Skin Care



Step  
Up

Skin Care

Bath Item

Body Care



幅広いスキンケアアイテムからバス関連、ボディケアまで展開

スキンケア基本のラインからはじめて

オリジナルブランドショップとして新しい店舗展開が可能となる

# 06/4期見込 連結

当初の計画を若干下回るものの、アインメディカルシステムズ、リジョイス、リジョイス薬局が寄与することにより前期に比べ大幅な増収増益となる見込み。売上・利益の修正要因は主に物販事業の計画差異による。

(単位:百万円以下切捨て)

	前期	計 画	修正計画	計画比 (%)	前期比 (%)
売上高	57,091	78,500	76,900	98.0	134.7
売上総利益	8,105	10,836	10,336	95.4	127.5
販管費	5,230	7,376	7,109	96.4	135.9
営業利益	2,875	3,460	3,226	93.3	112.2
売上比(%)	5.0	4.4	4.2	-	-
経常利益	3,080	3,540	3,130	88.4	101.6
売上比(%)	5.4	4.5	4.1	-	-
当期利益	930	1,500	1,370	91.3	147.3
売上比(%)	1.6	1.9	1.8	-	-

- ▶ 新規出店: 調剤23店舗、物販3店舗
- ▶ 既存店売上: 調剤105%、物販101%