



第37期 決算説明会

株式会社アインファーマシーズ(9627)

2006年6月29日

第1章：決算の説明

損益計算書(連結)

当期連結実績は、(株)アインメディカルシステムズ(AMS)、(株)リジョイス(RJ)、(株)リジョイス薬局(RJP)がフルに寄与した事により、売上、営業利益ともに増加した。経常利益は都市型ドラッグストアの出店に伴う費用などから減益となった。

(単位:百万円未満切り捨て)

	前 期	当 期	増減額	前期比(%)	
売上高	57,091	76,303	19,212	133.7	調剤事業・・・16,864百万円 物販事業・・・2,340百万円 その他事業・・・8百万円
売上総利益	8,105	10,228	2,122	126.2	
販管費	5,230	7,145	1,914	136.6	
営業利益 売上比(%)	2,875 5.0	3,083 4.0	208	107.2	
経常利益 売上比(%)	3,080 5.4	3,012 3.9	68	97.8	
当期利益	930	1,215	285	130.7	当期は減損が終了して増益となった。
1株当たり利益(円)	79.92	104.53	24.61	130.8	

▶ 連結対象会社 子会社 9社 AMS・RJ・RJP・ダムファールマ(DMP)・メディカルハートランド(MHL) (調剤薬局チェーン) アイン東海(ATK)(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、売上は増収ながら、東京オフィス・支社・支店・研修センター等の整備コストを吸収できず、営業利益・経常利益は減益で終了した。

(単位:百万円未満切り捨て)

	前 期	当 期	増減額	前期比(%)	
売上高	46,085	51,123	5,037	110.9	調剤事業・・・2,522百万円 物販事業・・・2,508百万円 その他……………8百万円
売上総利益	6,638	7,468	830	112.5	
販管費	4,274	5,493	1,218	128.5	出店及び研修センター等の 整備コストによる
営業利益 売上比(%)	2,363 5.1	1,975 3.8	388	83.6	
経常利益 売上比(%)	2,500 5.4	1,959 3.8	540	78.4	
当期利益	854	924	69	108.1	
1株当り利益(円)	73.50	79.03	5.53	107.5	

調剤事業(連結)

当連結実績は、連結対象子会社がフルに寄与した事により、売上高、営業利益、経常利益すべて最高益を更新した。

(単位:百万円未満切り捨て)

	前 期	当 期	増減額	前期比(%)	
売上高	44,368	61,232	16,864	138.0	既存店及び前期 出店フル稼働・・・15,814百万円 ・AMS 5,634百万円 ・RJ 3,416百万円 ・RJP 4,722百万円 ・その他 2,042百万円 新規出店・・・・・・・・1,366百万円 閉店及び譲渡・・・ 316百万円
売上総利益	5,054	6,199	1,145	122.7	
販管費	1,256	1,970	714	156.8	
営業利益	3,797	4,229	432	111.4	
売上比(%)	8.6	6.9			
経常利益	3,819	4,214	395	110.3	
売上比(%)	8.6	6.9			
期末店舗数	193	218	25	113.0	
処方箋枚数(千枚)	5,321	6,264	943	117.7	
処方箋単価(円)	9,202	9,718	516	105.6	

調剤事業(単体)

既存店及び前期出店のフル稼働、新規出店により売上高は伸びたものの、長期処方による利益の低下と全国展開を見据えた東京オフィス増床・研修センター等の整備コストを吸収できず、減益で終了した。

(単位:百万円未満切り捨て)

	前 期	当 期	増減額	前期比(%)
売上高	36,115	38,637	2,522	107.0
売上総利益	4,233	4,255	22	100.5
販管費	978	1,085	107	110.9
営業利益 売上比(%)	3,255 9.0	3,170 8.2	85	97.4
経常利益 売上比(%)	3,282 9.1	3,180 8.2	102	96.9
期末店舗数	132	140	8	106.1
処方箋枚数(千枚)	3,982	3,941	41	99.0
処方箋単価(円)	9,023	9,752	729	108.1

既存店及び前期
出店フル稼働・・・1,884百万円
新規出店・・・・・・・・・・953百万円
閉店及び譲渡・・・316百万円

物販事業(連結)

前期出店店舗の苦戦と新規出店の立上げコストを吸収できず、当連結実績は増収ながら赤字で終了した。

(単位:百万円未満切り捨て)

	前 期	当 期	増減額	前期比(%)
売上高	12,520	14,860	2,340	118.7
売上総利益	3,125	4,097	972	131.1
販管費	3,208	4,367	1,159	136.1
営業利益	83	270	187	N.A.
売上比(%)	N.A.	N.A.		
経常利益	10	201	211	N.A.
売上比(%)	0.1	N.A.		
期末店舗数	44	43	1	97.7
期末延床面積(m ²)	17,298	18,123	825	104.8
客単価(円)	1,595	1,722	127	108.0
客数(千人)	8,305	8,759	454	105.5

既存店及び前期
出店フル稼働……1,326百万円
新規出店……1,289百万円
閉店及び譲渡…… 275百万円

物販事業(単体)

前期出店店舗の苦戦と新規出店の立上げコストを吸収できず、当期実績は増収ながら赤字で終了した。

(単位:百万円未満切り捨て)

	前 期	当 期	増減額	前期比(%)
売上高	9,767	12,275	2,508	125.7
売上総利益	2,479	3,282	803	132.4
販管費	2,605	3,591	986	137.9
営業利益 売上比(%)	126 N.A.	308 N.A.	182	N.A.
経常利益 売上比(%)	51 N.A.	250 N.A.	199	N.A.
期末店舗数	31	30	1	96.8
期末延床面積(m ²)	11,407	12,232	825	107.2
客単価(円)	1,442	1,701	259	118.0
客数(千人)	6,802	7,216	414	106.1

既存店及び前期
出店フル稼働・・・1,494百万円
新規出店・・・1,289百万円
閉店及び譲渡・・・ 275百万円

貸借対照表(連結)

総資産は、新規出店及びダムファルマ(DMP)、メディカルハートランド(MHL)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)

前期			
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

(単位:百万円未満切り捨て)

当期			
資産の部		負債の部	
流動資産	18,216	流動負債	23,849
現預金	3,068	短期借入金	6,250
固定資産	23,452	固定負債	6,985
		長期借入金	6,213
		資本計	10,352
資産合計	41,669	負債・資本合計	41,669

財務指標

借入金残高	11,576
ネット借入金残高	8,444

財務指標

借入金残高	12,464
(前期末比)	(888)
ネット借入金残高	9,396

資産の部

資産の部の状況は次のとおり。

(単位:百万円未満切り捨て)

	前期	当期	増減額	
現金及び預金	3,132	3,068	64	
売掛金	5,672	6,074	401	→ 出店による (調剤16店舗、物販3店舗)
棚卸資産	4,642	4,740	98	
流動資産合計	18,166	18,216	50	
建物・構築物	3,768	4,491	722	→ ・出店による (調剤16店舗、物販3店舗) ・改装による (調剤27店舗、物販6店舗)
土地	3,324	3,280	43	
有形固定資産合計	7,706	8,330	624	
投資有価証券	1,769	2,241	471	→ 保有株式の株価上昇により 資産増加
繰延税金資産	265	370	105	
敷金・保証金	5,797	5,897	100	
投資その他の資産合計	8,226	8,891	664	
投資総額	1,536	2,087	551	
減価償却費	463	556	93	

負債・資本の部

負債・資本の部の状況は次のとおり。

(単位:百万円未満切り捨て)

	前期	当期	増減額
買掛金	12,748	12,856	107
短期借入金	6,531	6,250	281
流動負債合計	23,194	23,849	655
長期借入金	5,044	6,213	1,169
固定負債合計	5,846	6,985	1,138
負債合計	29,041	30,835	1,793
資本金	3,319	3,384	65
資本剰余金	3,438	3,504	65
利益剰余金	2,136	3,143	1,006
その他有価証券 評価差額金	204	324	120
自己株式	3	3	±0
資本合計	9,095	10,352	1,257

AMS、DMP、MHLの株式取得による

財務指標

(単位:百万円未満切り捨て)

	前 期	当 期	増減額
営業キャッシュフロー	2,849	3,623	774
投資キャッシュフロー	8,359	4,483	3,875
財務キャッシュフロー	4,279	664	3,615
	前 期	当 期	
自己資本比率(%)	23.4	24.8	
時価ベースの自己資本比率(%)	59.1	64.3	
債務償還年数(年)	4.1	3.4	
インタレスト・ガバレッジ・レシオ(倍)	28.9	25.6	
総資産利益率(%) ROA	2.9	3.0	
株主資本利益率(%) ROE	10.9	12.5	

3,875 → 子会社株式取得の減少及び貸付金の回収による
3,615 → 借入金の返済による

2007/4期計画(連結)

07/4期は新規出店(調剤33店舗、物販5店舗)及びDMP、MHLがフルに寄与することから、売上高は前期比で109.1%と上昇するものの、薬価交渉の未妥結や調剤報酬改定の影響により、経常利益は前期比で83.0%を見込む。

(単位:百万円未満切り捨て)

	06/4期	07/4期計画	増減額	前期比(%)
売上高	76,303	83,250	6,947	109.1
売上総利益	10,228	11,235	1,007	109.8
販売管理費	7,145	8,695	1,550	121.7
営業利益	3,083 4.0	2,540 3.1	543	82.4
経常利益	3,012 3.9	2,500 3.0	512	83.0
当期利益	1,215	1,100	115	90.5
一株当たり利益(円)	104.53	97.31	7.22	93.1

2007/4期計画(単体)

07/4期は新規出店(調剤20店舗、物販4店舗)により、売上高は前期比で106.2%と上昇するものの、薬価交渉の未妥結や調剤報酬改定の影響により、経常利益は前期比で76.6%を見込む。

(単位:百万円未満切り捨て)

	06/4期	07/4期計画	増減額	前期比(%)
売上高	51,123	54,285	3,162	106.2
売上総利益	7,468	7,893	425	105.7
販売管理費	5,493	6,362	869	115.8
営業利益	1,975 3.9	1,531 2.8	444	77.5
経常利益	1,959 3.8	1,500 2.7	459	76.6
当期利益	924	700	224	75.8
一株当たり利益(円)	79.03	61.92	17.11	78.3
年間配当金(円)	18.00	18.00	±0	0.0

第2章：経営の現状と展望

2007/4期計画(連結)

07/4期は新規出店(調剤33店舗、物販5店舗)及びDMP、MHLがフルに寄与する為、売上高は前期比で109.1%と上昇するものの、薬価交渉の未妥結や調剤報酬改定の影響により、経常利益は前期比で83.0%を見込む。

(単位:百万円未満切り捨て)

	06/4期実績	07/4期計画	増減額	前期比(%)
売上高	76,303	83,250	6,947	109.1
売上総利益	10,228	11,235	1,007	109.8
販売管理費	7,145	8,695	1,550	121.7
営業利益	3,083 4.0	2,540 3.1	543	82.4
経常利益	3,012 3.9	2,500 3.0	512	83.0
当期利益	1,215	1,100	115	90.5
一株当たり利益(円)	104.53	97.31	7.22	6.9

2007/4期計画(調剤連結)

調剤事業は、薬価の引き下げ及び調剤報酬の改定により経常利益は前期比で87.3%を見込んでいる。

(単位:百万円未満切り捨て)

	06/4期実績	07/4期計画	増減額	前期比(%)
売上高	61,232	65,544	4,312	107.0
売上総利益	6,199	5,932	267	104.3
販管費	1,970	2,223	253	112.8
営業利益	4,229	3,709	520	87.7
売上比(%)	6.9	5.7		
経常利益	4,214	3,677	537	87.3
売上比(%)	6.9	5.6		

2007/4期計画(物販連結)

物販事業は、新規店舗が一年を経過し知名度が向上してきたこと及び新たなMD政策を実施することにより、経常利益116百万と黒字化への転換を見込んでいる。

(単位:百万円未満切り捨て)

	06/4期実績	07/4期計画	増減額	前期比(%)
売上高	14,866	16,965	2,099	114.1
売上総利益	4,097	4,872	775	118.9
販管費	4,367	4,828	461	110.6
営業利益	270	43	313	N.A
売上比(%)	N.A	0.3		
経常利益	201	116	317	N.A
売上比(%)	N.A	0.7		

今日のトピックス

- ▶ **医療費改定の影響**
- ▶ **調剤事業成長のエンジン**
- ▶ **Wholesale stars (GE卸業)**
- ▶ **ainz & tulpeの拡大**

医療費改定の影響

国の医療費抑制政策の目的から、2006年4月の医療費改定では薬価引下げのみならず、2002年に引続き調剤報酬の引下げも行われた。これにより、当社グループ(調剤事業)の売上・利益への影響は避けられない状況となり、早期に有効な対策が必要となった。

1) 調剤報酬改定


調剤基本料の適正化(改定前に対して+2.5%)
 調剤料の適正化(改定前に対して 6.6%)
 薬剤情報提供料の適正化(改定前に対して 42.8%)



大きな影響は受けない

2) 薬価改定

薬価ベースで 6.7%
 卸との交渉は現在のところ進捗はしていない。



交渉次第で大きな影響を受ける

経営指標の推移

07/4期は投与日数の長期化により処方枚数/日が減少し、薬価改定の影響により処方箋単価が下落すると見込んでいる。したがって営業利益率は、6.2%まで落ち込むと予想している。

項目 \ 決算期	03/4期	04/4期	05/4期	06/4期	07/4期(予)	増減率 06/4期ベース
改定内容	薬価 6.0% 調剤報酬 4.0% 処方箋長期投与 規制緩和	社保3割負担	薬価 4.2%		薬価 6.7% 調剤基本料改定	
1店舗平均 応需枚数(枚)	118	118	116	110	113	2.7
処方箋単価(円)	8,109	8,573	8,839	9,752	9,241	5.2
薬剤比率(%)	75.2	77.3	77.3	78.6	78.3	0.3
技術料率(%)	24.8	22.7	22.7	21.4	21.7	0.3
営業利益率(%)	7.0	7.4	9.0	8.2	6.2	2.0
分業率(%)	48.8	51.6	53.8	55.3		

- ▶ 07/4期は、薬価 6.7%、薬価差益の低下、技術料 3%を前提として算出。
- ▶ 06/4期の分業率は、2005年9月の「日本薬剤師会」データ参照。
- ▶ 資料は単体ベース

調剤事業成長のエンジン

ここ数年で当社が取り組もうとしている施策に対する準備は既に整っている。
調剤報酬改定によるダメージをカバーし、更なる飛躍へと成長させる為、以下の取組みを実施していく。

- ▶ **積極的な新規出店とM&A**
- ▶ **業務の効率化**

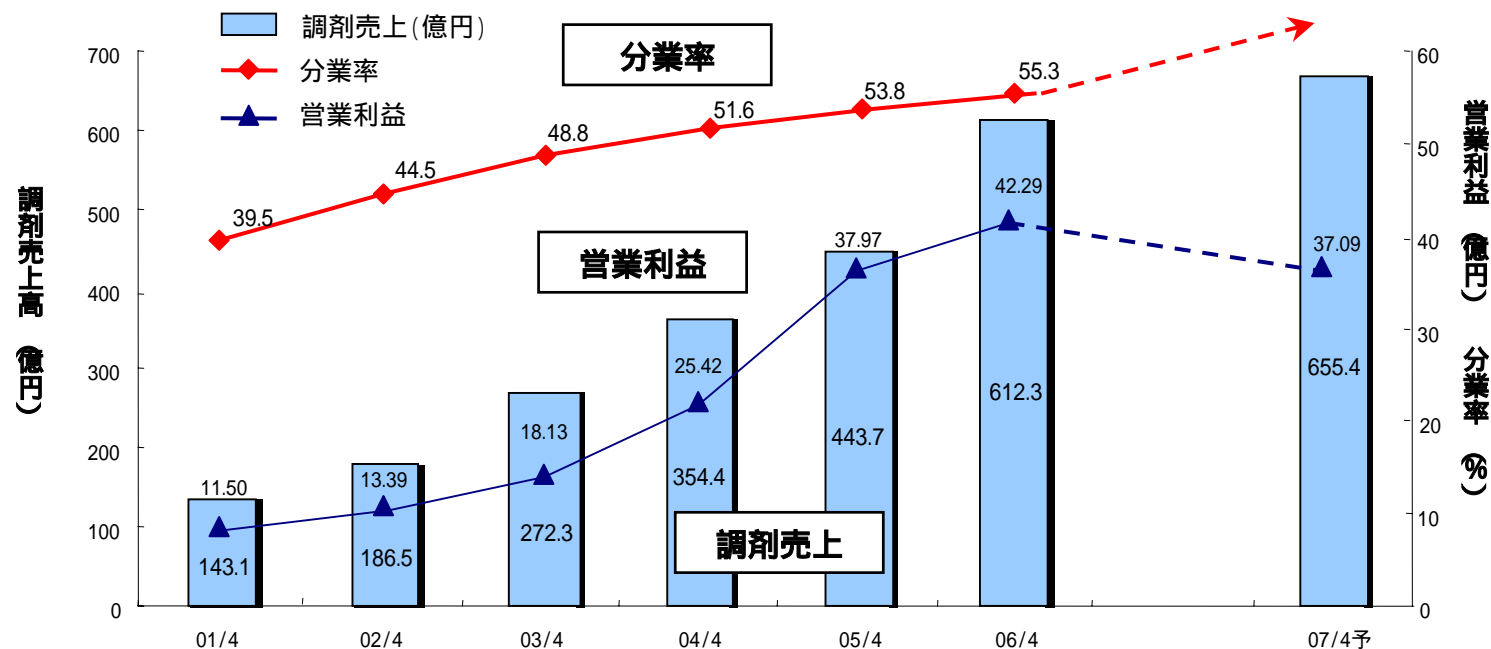
新規出店とM&Aの実績

積極的な拡大政策により、スケールメリットを生かした利益の確保と様々なノウハウを蓄積してきた。

	出 店 数			M&A
	調剤	ドラッグ		
01/4期	15	7	03/4期	今川薬品株式会社と合併 (調剤44店舗、ドラッグ12店舗)
02/4期	15	2	05/4期	ナイスドラッグ(現アイン東海) 完全子会社 (調剤12店舗、ドラッグ13店舗)
03/4期	56	14		AMSの株式を追加取得し子会社 (調剤18店舗)
04/4期	14	3		RJ及びRJPを子会社 (RJ16店舗、RJP14店舗)
05/4期	13 (単体8)	4 (単体4)	06/4期	DMP及びMHL子会社化 (DMP16店舗、MHL4店舗)
06/4期	16 (単体10)	3 (単体3)	07/4期	
07/4期(予)	33 (単体20)	5 (単体4)		

今川薬品株式会社と合併により、調剤44店舗、ドラッグ12店舗増加

売上・利益の推移



	01/4期	02/4期	03/4期	04/4期	05/4期	06/4期	過去6年間 平均成長率(%)	07/4期(見込)
調剤売上(百万円)	14,309	18,653	27,234	35,435	44,368	61,232	33.9	65,544
営業利益	1,150	1,339	1,813	2,542	3,797	4,229	30.6	3,709
当社グループ 店舗数(連結)	75	92	148	148	193	218	25.4	250
分業率(%)	39.5	44.5	48.8	51.6	53.8	55.3	-	-
薬価引下げ(%)	7.0	-	6.3	-	4.2	-	-	6.7

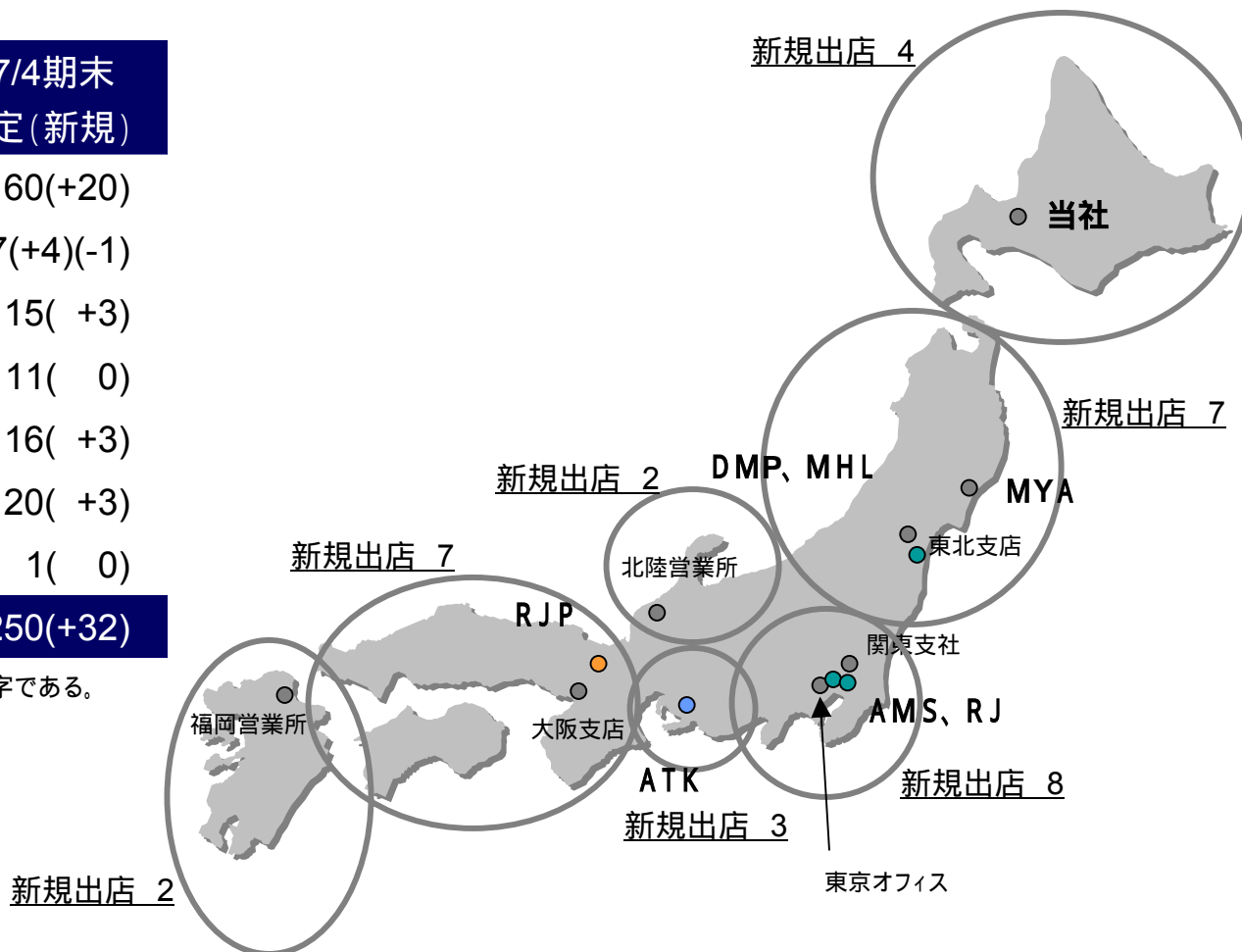
2007/4期出店計画

07/4期は、当社単体で20店舗、当社グループ全体で33店舗の新規出店を必達目標とし、閉店1店舗を含め、07/4期末で250店舗となる見込みである。

また、過去の実績同様、M&Aも積極的に推進していく。

	06/4期	07/4期末 予定(新規)
当社	140	160(+20)
AMS	24	27(+4)(-1)
ATK	12	15(+3)
RJ	11	11(0)
RJP	13	16(+3)
DMP、MHL	17	20(+3)
MYA(宮古アイン)	1	1(0)
計	218	250(+32)

グループ会社の数字は、全て決算期末数字である。




業務の効率化

景気回復等で人件費などのコストアップ要因にいち早く手を付け、システム化の推進により業務の効率化を実現していく。この施策を実行することで、月間約3,500万円のコスト削減が可能。

	内容	投資額	対費用効果
処方箋入力システム	処方箋の入力作業が省略できる為、事務員の効率的配置に効果を発揮する。	350万円/店舗	処方箋入力時間短縮。OCR導入により、対象店舗(73店舗)で790万/月の削減。 (投資回収1年9ヶ月)
		トライアル中	
散剤・水剤監査システム	調剤業務の管理、効率化の推進に貢献。薬剤師の効率的配置に効果を発揮する。	80万円/店舗	調剤時間短縮。全店導入。対象店舗(96店舗)で790万円/月の削減。 (投資回収11ヶ月)
		導入済	
PhAin System	調剤業務を非薬剤師へと業務移行することで、薬剤師はより専門分野へ業務に集中させることが出来る。薬剤師の効率的配置に効果を発揮する。	250万円/店舗	調剤業務移行。全店導入。対象店舗(96店舗)で1500万円/月の削減。(投資回収1年7ヶ月)
		6月導入完了	
薬歴電子化	残業時間の軽減、備品代の節約など経費だけでなく、職員の負担軽減につながる。	400万円/店舗	業務効率アップ。残業時間削減。紙代等の雑費、倉庫賃料の削減。 (投資回収3年)
		導入中	
電子レセプト	残業時間の軽減、備品代の節約など経費だけでなく、職員の負担軽減につながる。	20万円/店舗	業務効率アップ。残業時間削減。紙代等の削減。 (投資回収10ヶ月)
		導入済	
自動調剤機器	水剤の混合を一部自動化することで、薬剤師の効率的配置に効果を発揮する。	未定	調剤業務移行。全店導入。対象店舗(96店舗)で250万円/月の削減。 (投資回収3年9ヶ月)
		開発中	

業務の効率化

各種システムの導入により薬剤師と非薬剤師の業務を見直し、職能に特化した業務に集中させ、薬剤師・事務スタッフの効率的配置により労務費を改善する。2005年11月から6ヶ月間かけて取り組んだ業務改革プロジェクトでは、モデル10店舗で検証し、765万円/月の改善効果を得られた。

	2005年11月		6ヶ月間	2006年4月		月次改善額 (千円)
	人員	1人当り 残業時間		人員	1人当り 残業時間	
A店	19.6	1.3		17.4	4.8	811.3
B店	13.1	1.9		11.2	4.5	629.4
C店	12.4	3.6		10.8	10.8	638.8
D店	9.3	9.2		8.8	6.2	393.9
E店	16.8	1.2		12.6	5.8	1,362.6
F店	12.3	0.4		11	1.0	625.1
G店	19.6	0.1		16.4	0	1,317
H店	14.0	0.6		12	5.1	690.9
I店	5.0	1.2		4	4.5	372.7
J店	17.5	0		14.8	5.3	813.1
合計	139.6	2.0	119	4.8	7,652.8	
モデル10店舗労務費検証			改善状況	20.6	+2.8	7,652.8

業務の効率化

業務改革実施のモデル10店舗は、予想以上の効率化が実証された。今後は業務改革プロジェクトの実施店舗を拡大する。このことにより、薬剤師・事務スタッフ合わせて第1段階として約80名程度の人員を効率的に配置することが可能である。年間の労務費改善効果は合計約3億4千万円となり、経済効果だけではなく薬剤師不足にも悩まされず、少数精鋭の体制を築く基礎となる。

	薬剤師	事務員
2006年 5月	513.2	364.4

- ▶ 薬剤師は96店舗の合計人員
- ▶ 事務員は73店舗の合計人員



	薬剤師	事務員	年次改善額 (百万円)
2007年 4月	458.4	337.4	
改善状況	54.8	27.0	340

ジェネリック医薬品 (GE) の過去と未来

「100年かかっても代替調剤が日本に導入されることはないと思っていましたが、処方箋様式の変更は画期的なこと。後発品の使用促進はもう止められない。」「処方箋様式の変更は第2の医薬分業のはじまり」と武藤 正樹氏(国際医療福祉大学附属三田病院副院長)は語る。(日経ドラッグインフォメーション premium 「インタビュー」の欄より。)

06/04医療費改定 前

認知度:
患者のほとんどがGEを知らない。

処方箋の形式:
医師がGEを推進しなければ、拡大しない。

負担金:
医療制度改革前の状態。

06/04医療費改定 後

メディアで盛んに啓蒙している為、患者の認知度が向上。

処方箋様式の変更により、GEの拡大準備が整った。

医療制度改革(患者負担増)が加速。

06/04医療費改定により、GEの使用促進環境は整った

GEを取り巻く環境

2006年4月の医療費改定により、GEの使用促進環境は整った。しかし、供給側は多くの問題を抱えており、ニーズにあわせた供給体制を構築することが急務となっている。

	役割	現状
メーカー	製造: 様々な規格に対応した製造。 販売: 卸、医療機関、薬局などへの販売。 情報: 医薬品に関する情報提供。	品揃えを充実させる為、大手GEが業務提携。製造、販売体制も強化中。
卸	販売: 医療機関、薬局などへの販売。 情報: 医薬品に関する情報提供。 配送: 安定供給	先発メーカーとの関係や在庫量をセーブするなど安定供給が困難な状況。
医療機関 薬局	販売: ニーズに合わせ幅広い品揃えが必要。 情報: 適応症や副作用など詳細な情報を提供。	医薬品情報が少ないこと、安定供給されないことで、ニーズに応える事が困難な状況。

会社概要



本 社	札幌市中央区北11条西15丁目2番1号
代 表 者	代表取締役社長 南雲 正
設 立	2006年（平成18年）4月4日
資 本 金	50百万円
事 業 内 容	医薬品等の卸売（当面はグループ会社）
グループ会社	APZ、AMS、ATK、RJ、RJP、DMP、MHL、MYA
店 舗 数	当社グループ調剤薬局222店舗（2006年4月末現在）

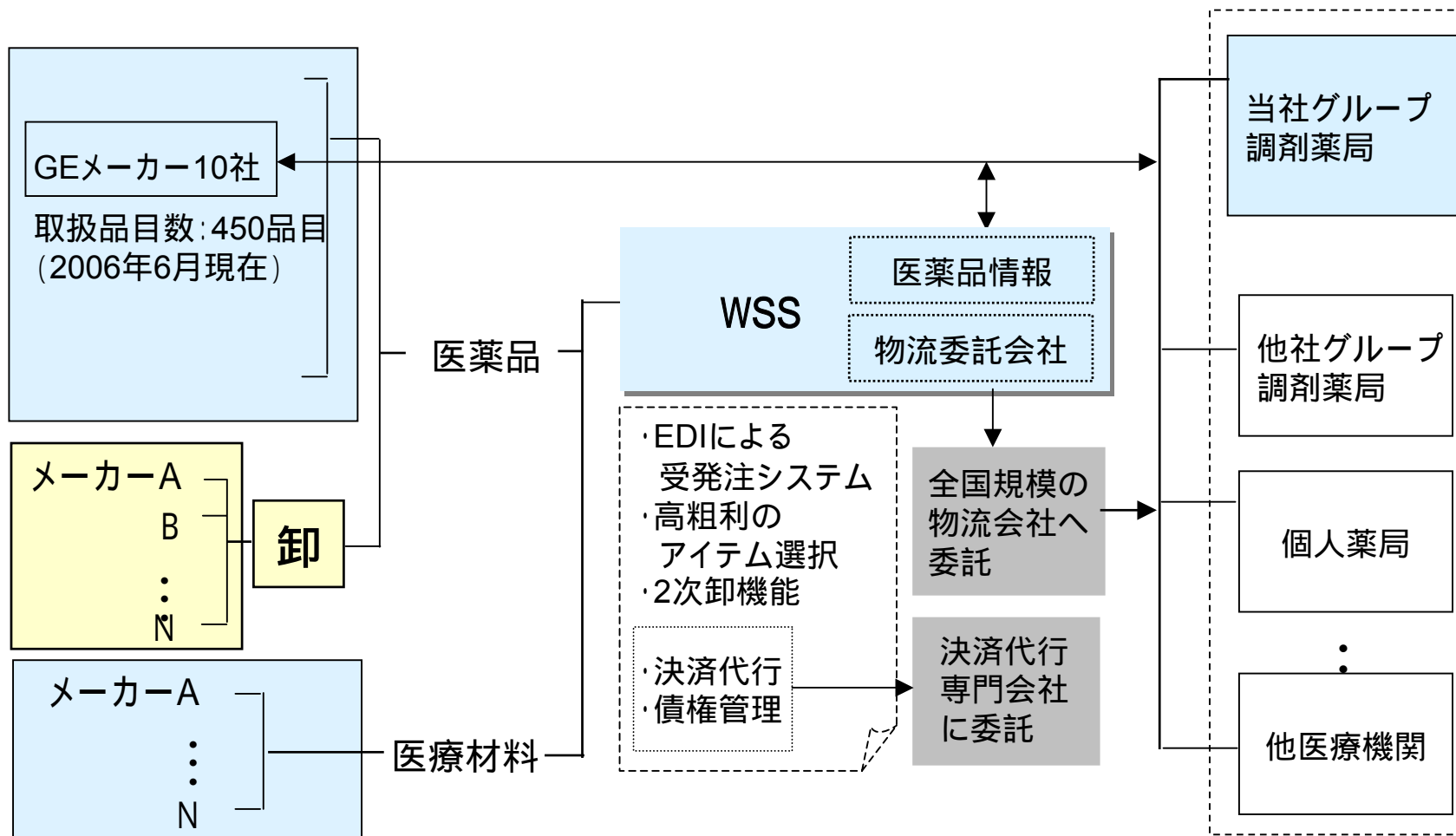
WSSの役割

GE専門卸を設立することで、GEが普及しなかった供給側の問題点を解決すると共に、更なる付加価値を提供することが可能となる。

	既存卸	WSS
販売	先発医薬品メーカーとの関係により、GEを容易に推奨することは困難。	GE専門卸である為、数多くの商品に対応し、販売する事が出来る。また、グループ会社が調剤薬局であり、患者にGEを宣伝できる為、売上も予測可能。GEメーカーのメリットも大。
配送	在庫量をセーブしている為、安定供給及び緊急対応が困難。	GE専門の卸である為、在庫は豊富である。また、全国展開の物流会社と提携、安定供給が可能。
情報	GEの取扱が少ない為、医薬品情報が少ない。	医薬品情報だけでなく、当社グループ薬局にてGEを使用した患者情報(臨床データ)を収集可能。この情報を医療機関、他の薬局、メーカーにフィードバックできる。

WSSの仕組み

現在GEメーカー10社との取引を開始しているが、徐々にメーカー及び品目数は拡大していく。
商品の紹介は、カタログ及びインターネットを使用し、広範囲にわたり紹介できる体制を構築する。



WSSの展開及びスケジュール

GE専門卸として、当社及びグループに対して販売するだけでなく、カタログやインターネットを利用し販路を拡大していく。また、将来はGEだけでなく、医療機器や備品など幅広く展開していく。

展開

当社に向けた
GE販売



当社グループに
向けたGE販売



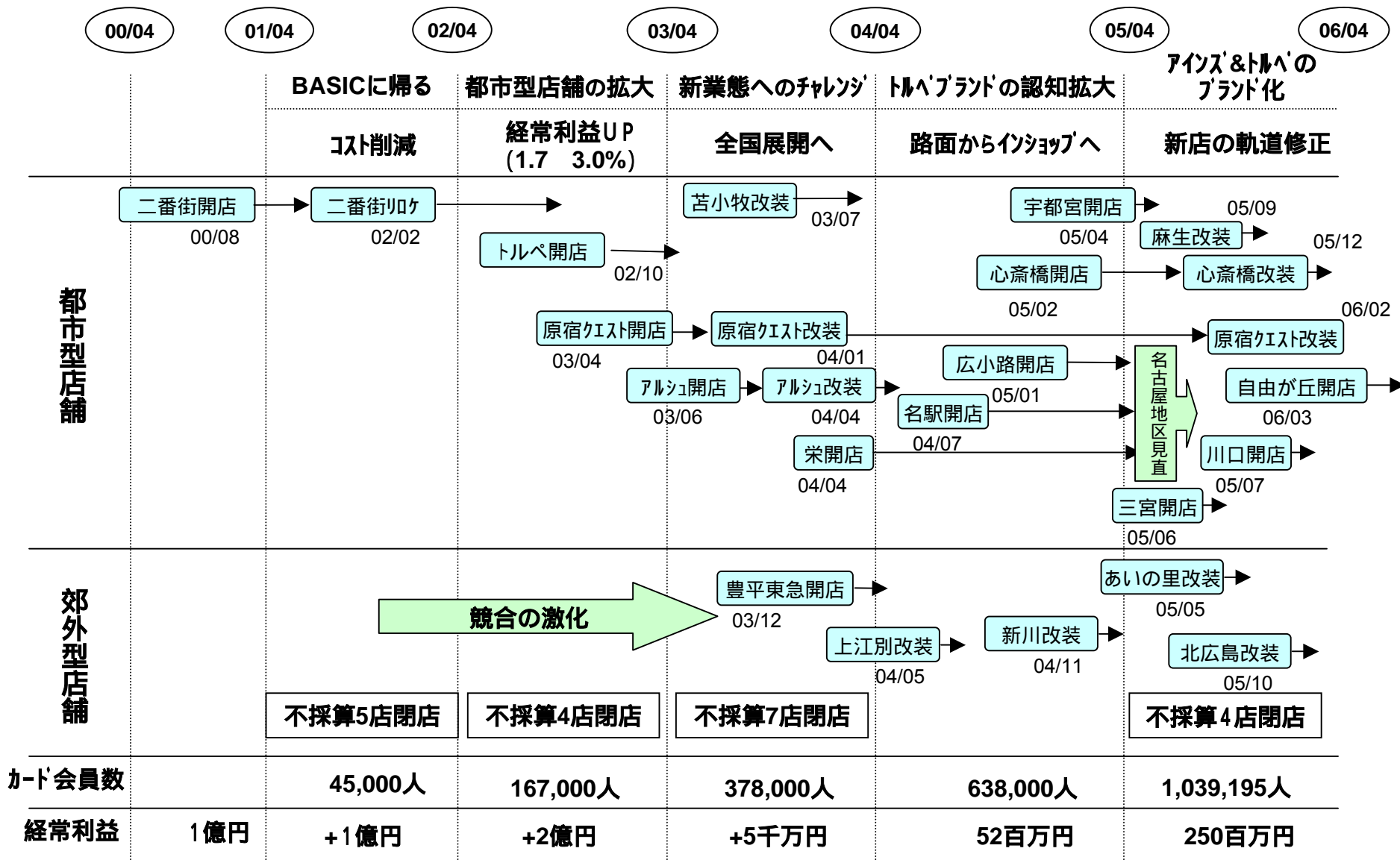
カタログ・インターネット
による他の調剤薬局・
病院に向けたGE販売



医薬品以外(医療
機器、備品など)
の販売

<スケジュール>	2006年										2007年
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	
会社設立	○ 4/4										
GEメーカー交渉	→										
物流システム確定	→										
当社向け サービス開始			→								
グループ会社向け サービス開始				→							
他社・病院向け サービス開始					→						
医薬品以外の販売					テスト稼働	→					

物販事業部の年度別推移



地区別売上及び利益実績

アインズ & トルペ (北海道) が売上高・営業利益共に貢献しているが、関東の店舗が出店から1年を経過していない為利益に貢献できないこと、又関西の店舗が販管費を吸収することができない為、全体の利益を圧迫している。

(単位:百万円)

	アインズ & トルペ (北海道)	アインズ (北海道)	アインズ & トルペ (関東)	アインズ (関東)	アインズ & トルペ (関西)
売上高	4,905	1,682	2,436	251	2,494
売上総利益	1,365	411	697	82	643
売上総利益率 (%)	27.8	24.4	28.6	32.7	25.8
販管理費	1,077	407	691	79	909
営業利益	288	4	7	2	266
営業利益率 (%)	5.9	0.2	0.3	0.8	10.7
店舗数	11	10	4	1	4

ainz & tulpeの拡大

『アインズ&トルペ』はこれまでのドラッグストアと一線を画し、ファッション性の高い20代から30代の女性をターゲットとし、大都市を中心に100坪から200坪規模のドラッグ&コスメティックに特化したセレクトショップを出店してきた。全国展開を進める上で、更なる機能強化を図り、顧客ニーズを捉え、かつ収益性を重視した店舗展開を進めていく。

「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)

かわぐちキャストイ店

原宿クエスト店

自由が丘店



経緯

アインズ&トルペの第一号店である地下街店について、オープンから現在までの経緯について検証する。

- ▶ ロケーション 札幌のビジネス、ショッピング、観光などの中心スポット「大通り」の地下街に立地。
- ▶ 競合店 ・マツモトキヨシをはじめ数店舗ある。

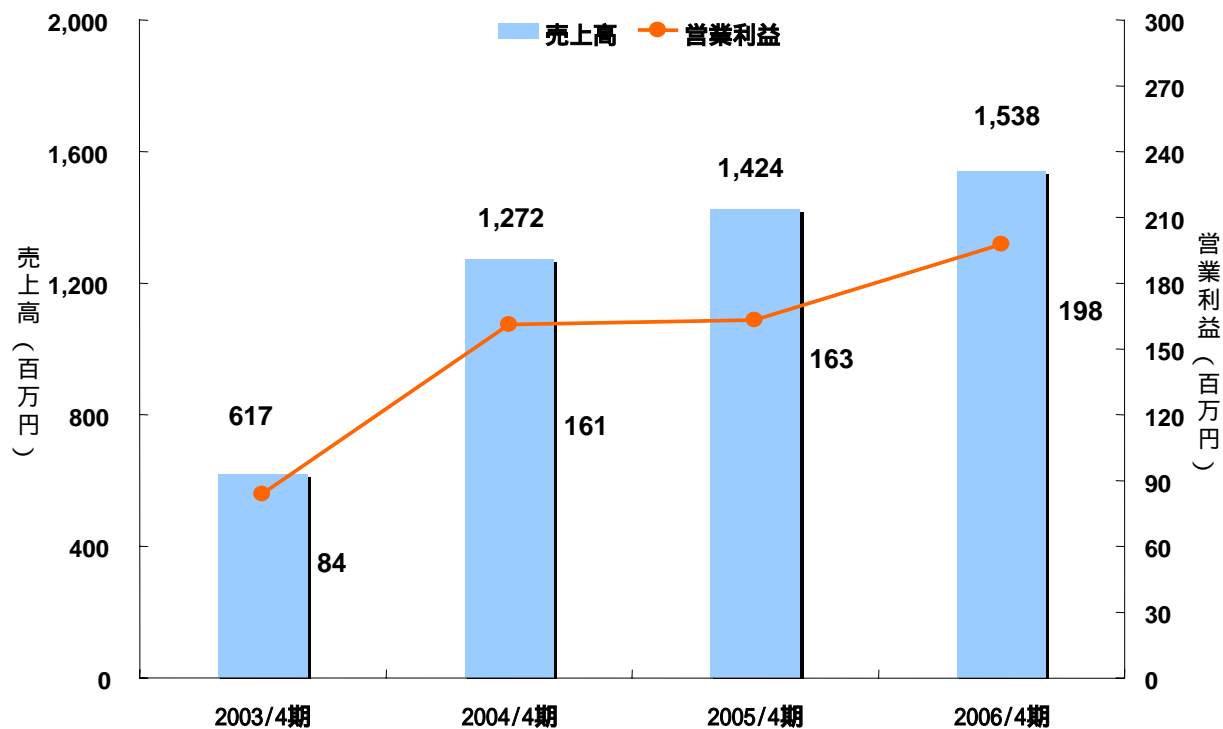
成功の要因

百貨店と百貨店を結ぶ導線上にロケーション

投資、賃料その他固定費を低く抑えることができた

アインズポイントクラブカード施策による顧客囲い込み

ターゲットを20代から30代のファッション性の高い女性に絞込み



経緯

アインズ&トルペの東京一号店である原宿店は、当初化粧品専門店としてオープンした。オープン当初は売上が伸びず苦戦したが、改善策として新たなMDの導入やポイントカードの強化をしたことで、知名度と共に会員数も増加した。

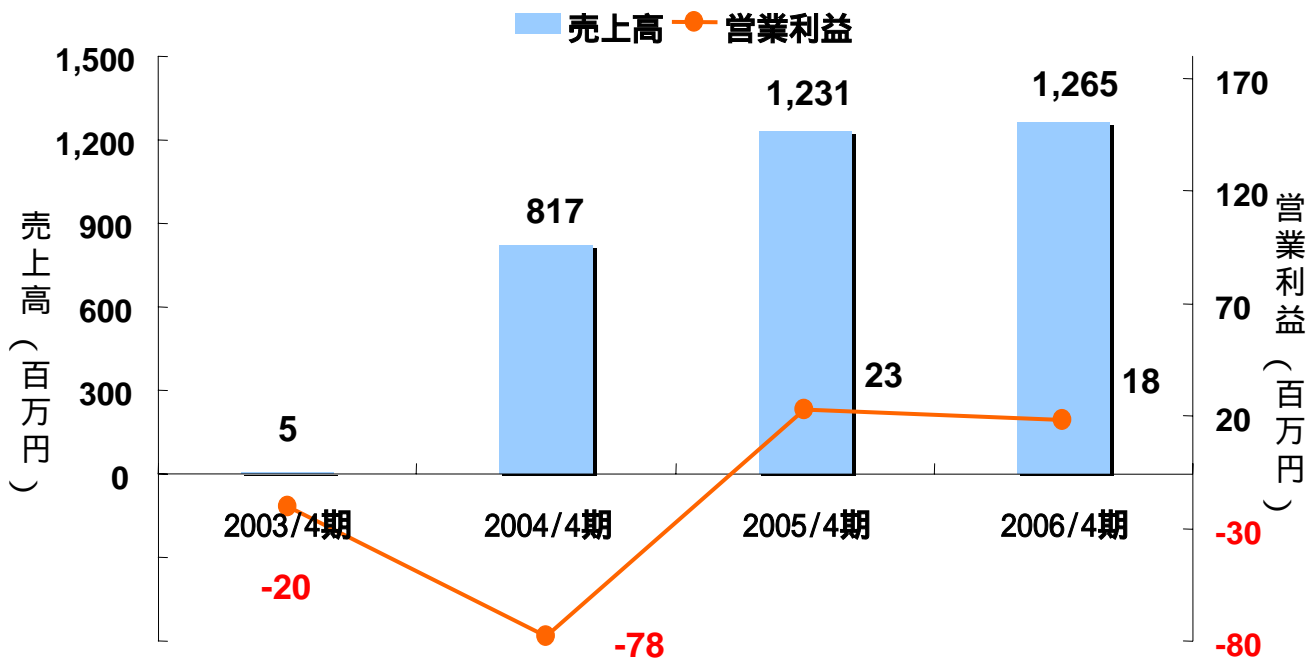
- ▶ **ロケーション** ファッション、トレンドの情報発信地である「原宿」の表参道沿いに立地。
- ▶ **競合店** アインズ&トルペの業態としての競合店はない。

成功の要因

表参道から青山通りへ、
当社のターゲット層が好む
ロケーション

アインズポイントクラブカード
施策による顧客囲い込み

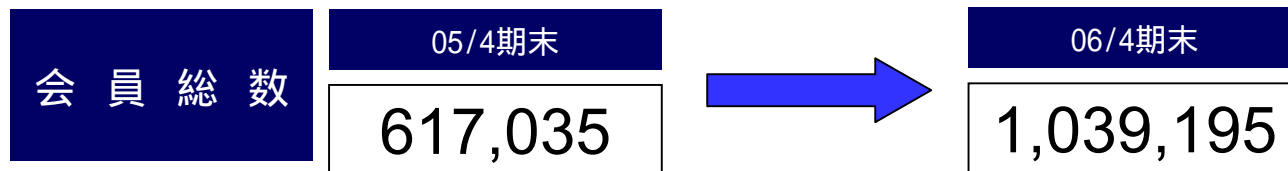
ターゲットを20代から30代の
ファッション性の高い女性に絞
込み



経緯 (ポイントクラブカード)

▶ ポイントクラブカード施策による顧客の囲込み

継続した積極的な会員獲得



▶ ポイントカード会員の全体構成比率の動向

全体数値の構成比の成長

	02/4期	03/4期	04/4期	05/4期	06/4期
客数比率 (%)	6.0	15.2	26.1	35.5	41.8
売上比率 (%)	10.3	28.9	48.2	62.5	63.5
客単価 (円)	2,653	2,512	2,570	2,463	2,397

ポイントカード導入から5年間、毎年確実に会員の比率が高くなっている。

拡大への取組み

- ・MD再構築による粗利改善
- ・商品部を東京に移転し、業務拡充、販売の促進



新MDの実行と数値分析・検証



新MDの全店導入



経常利益予算の確保

カテプリ新さっぽろ店 (旧プランタン新さっぽろ B 1 F・2006年6月1日開店)



新MDの実験 カテプリ新さっぽろ店

新MD政策を導入することで粗利率を向上させ、収益を確保していく。

	現状MD (トルペ地下街店)			新MD (カテプリ新札幌店)		
	平均売上 (月/千円)	粗利率 (%)	総利益率 (%)	売上予算 (月/千円)	粗利率 (%)	総利益率 (%)
医薬品	14,212	31.4	34.9	4,880	40.8	47.5
医療衛生	1,955	31.9	34.2	520	32.0	37.8
健康食品	6,435	28.1	29.8	2,360	30.0	33.0
ビューティーケア	12,271	22.6	25.6	4,040	24.0	30.1
一般化粧品	52,043	29.5	29.8	16,680	32.0	32.5
制度化粧品	38,615	9.5	14.9	11,120	13.0	25.5
家庭雑貨	654	25.9	26.1	80	26.0	26.8
ベビー	109	27.5	28.4	40	27.5	29.8
コンビニ	364	29.2	29.2	80	29.2	29.2
食品	1,570	16.5	16.5	200	16.5	16.5
合計	128,228	22.8	25.3	40,000	26.8	32.1