



第43期 決算説明会

株式会社 アイノファーマシズ

2012年6月1日

決算概要



連結P/L

売上高は計画比99.9%、前年同期比110.4%で終了した。経常利益は、医薬事業でのジェネリック医薬品(GE)の積極的な推進や物販事業でのコストコントロールによる粗利益増により計画比111.0%、前年同期比128.5%となった。

(単位:百万円)	11/4期 実績	12/4期 計画	12/4期 実績	前年同期 増減額	計画比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	129,387	143,000	142,790	13,403	99.9	110.4
売上総利益 売上比(%)	20,089 15.5	22,650 15.8	23,093 16.2	3,004	102.0	115.0
販売管理費 売上比(%)	11,981 9.3	12,980 9.1	12,839 9.0	858	98.9	107.2
営業利益 売上比(%)	8,107 6.3	9,670 6.8	10,253 7.2	2,146	106.0	126.5
経常利益 売上比(%)	8,210 6.3	9,500 6.6	10,547 7.4	2,337	111.0	128.5
当期純利益	3,916	4,850	4,899	983	101.0	125.1
1株当たり 当期純利益(円)	255.67	304.19	307.35	51.68	101.0	120.2

▶ 単位未満切り捨て

医薬事業(連結)

既存店が好調に推移した事に加え、新規出店及びM&Aを行った結果、売上高は前年同期比111.2%となった。セグメント利益は店舗運営の効率化や技術料の獲得により、前年同期比120.3%となった。

(単位:百万円)	11/4期 実績	12/4期 計画	12/4期 実績	前年同期 増減額	計画比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	114,354	127,420	127,134	12,780	99.8	111.2
売上総利益 売上比(%)	15,633 13.7	17,920 14.1	18,269 14.4	2,636	101.9	116.9
販売管理費 売上比(%)	5,804 5.1	6,500 5.1	6,378 5.0	574	98.1	109.9
営業利益 売上比(%)	9,829 8.6	11,420 9.0	11,890 9.4	2,061	104.1	121.0
セグメント利益 売上比(%)	10,209 8.9	11,670 9.2	12,286 9.7	2,077	105.3	120.3
期末店舗数	448	491	494	—	—	—

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ セグメント利益は、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 108.3%(前年同期比)
- ▶ 処方箋単価 103.2%(前年同期比)

物販事業(連結)

新規出店が寄与した事により売上高は前年同期比103.9%となった。セグメント利益は店舗運営の効率化や販促の見直しを行うとともに、粗利益の高い医薬品の販売を強化した事で125百万円となった。

(単位:百万円)	11/4期 実績	12/4期 計画	12/4期 実績	前年同期 増減額	計画比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	14,821	15,340	15,395	574	100.4	103.9
売上総利益 売上比(%)	4,500 30.4	4,820 31.4	4,870 31.6	370	101.0	108.2
販売管理費 売上比(%)	4,820 32.5	4,990 32.5	4,853 31.5	33	97.3	100.7
営業利益 売上比(%)	▲320 —	▲170 —	17 0.1	337	—	—
セグメント利益 売上比(%)	▲207 —	▲110 —	125 0.8	332	—	—
期末店舗数	53	60	56	—	—	—

▶ 単位未満切り捨て

▶ セグメント利益は、連結損益計算書の経常利益と調整を行っている

12/4期は、新規出店及びM&Aにより総資産が前年同期より8,968百万円増加。借入金は11/4期末比96.2%となり、ネットキャッシュは3,219百万円となった。

(単位:百万円)

11/4期末			
資産の部		負債の部	
流動資産	38,032	流動負債	37,616
現預金	15,437	短期借入金	5,883
固定資産	38,871	固定負債	9,824
投資有価証券	2,959	長期借入金	7,331
繰延資産	35	純資産計	29,498
資産合計	76,940	負債・純資産合計	76,940

(単位:百万円)

12/4期末			
資産の部		負債の部	
流動資産	40,320	流動負債	42,945
現預金	15,935	短期借入金	6,397
固定資産	45,570	固定負債	9,216
投資有価証券	2,825	長期借入金	6,318
繰延資産	17	純資産計	33,745
資産合計	85,908	負債・純資産合計	85,908

借入金残高 13,214

ネットキャッシュ 2,222

借入金残高 12,715
(前期末比) (96.2%)

ネットキャッシュ 3,219

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ 11/4期末における社債は、長期借入金に含む
- ▶ ネットキャッシュ＝現金及び預金－有利子負債

資産の部

新規出店及びM&A等により、総資産は前年同期よりも8,968百万円増加している。

(単位:百万円)	10/4期末	11/4期末	12/4期末	増減額	
現金及び預金	11,188	15,437	15,935	498	
売掛金	9,269	10,247	10,985	738	薬価改定による
棚卸資産	6,938	8,375	8,253	▲122	
流動資産合計	31,242	38,032	40,320	2,288	
建物・構築物	5,993	6,456	7,048	592	
土地	5,001	5,420	5,621	201	
有形固定資産合計	12,510	13,451	15,256	1,805	のれんの増加による
無形固定資産合計	13,077	14,827	18,655	3,828	
投資有価証券	2,802	2,959	2,825	▲134	
繰延税金資産	995	1,233	1,122	▲111	新規出店等による
敷金・保証金	4,462	4,990	5,758	768	
投資その他の資産合計	9,054	10,592	11,657	1,065	
固定資産合計	34,642	38,871	45,570	6,699	
資産合計	65,898	76,940	85,908	8,968	

▶ 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5,870百万円

▶ 増減額:11/4期・12/4期末比較

負債・純資産の部

買掛金は、新規出店及びM&Aにより2,818百万円増加している。

(単位:百万円)	10/4期末	11/4期末	12/4期末	増減額	
買掛金	19,666	19,706	22,524	2,818	店舗数増加に伴う仕入増加
短期借入金	6,549	5,883	6,397	514	
流動負債合計	34,140	37,616	42,945	5,329	
長期借入金(社債含)	8,427	7,331	6,318	▲1,013	
固定負債合計	10,266	9,824	9,216	▲608	
負債合計	44,406	47,441	52,162	4,721	
資本金	6,308	8,682	8,682	—	
資本剰余金	5,498	7,872	7,872	—	
利益剰余金	9,874	13,227	17,426	4,199	利益の増加
株主資本合計	21,676	29,778	33,976	4,198	
純資産合計	21,492	29,498	33,745	4,247	
負債純資産合計	65,898	76,940	85,908	8,968	

▶ 単位未満切り捨て

▶ 増減額: 11/4期・12/4期末比較

新規出店及びM&Aにより売上規模を拡大した結果、営業CFは100億円を超える結果となった。

(単位:百万円)	11/4期	12/4期	増減額
税金等調整前当期純利益	7,644	9,782	2,138
減価償却費	1,560	1,749	189
のれん償却額	973	1,262	289
棚卸資産増減額(▲は増加)	▲1,130	404	1,534
未収入金増減額(▲は増加)	▲505	▲687	▲182
営業キャッシュフロー	7,627	11,679	4,052
有形・無形固定資産取得による支出	▲1,554	▲3,606	▲2,052
関係会社株式取得による支出	▲1,635	▲4,122	▲2,487
投資キャッシュフロー	▲3,881	▲9,010	▲5,129
株式発行による収入	4,720	—	▲4,720
財務キャッシュフロー	463	▲2,131	▲2,594
現金及び現金同等物増減額(▲は減少)	4,209	537	▲3,672
現金及び現金同等物期末残高	15,397	15,935	538

▶ 単位未満切り捨て



事業価値分析

企業収益は堅調に推移し、企業価値は向上している。

	11/4期末	12/4期末	増減
自己資本比率(%)	38.3	39.2	0.9
時価ベースの自己資本比率(%)	64.5	79.6	15.1
株価収益率(倍)PER	12.18	13.96	1.78
1株当たり当期純利益(円)EPS	255.67	307.35	51.68
株価純資産倍率(倍)PBR	1.68	2.03	0.35
1株当たり純資産(円)BPS	1,847.46	2,113.79	266.33
総資産利益率(%)ROA	5.5	6.0	0.5
株主資本利益率(%)ROE	15.4	15.5	0.1
EBITDA(百万円)	10,642	13,266	2,624
EV/EBITDA倍率(倍)	4.30	4.81	0.51
ネットD/ELレシオ(倍)	▲0.07	▲0.09	▲0.02
ネットキャッシュ(百万円)	2,222	3,219	997
株主価値(百万円)	48,000	67,002	19,002
時価総額(百万円)	49,665	68,400	18,735

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ 株主価値=EV-ネット有利子負債
- ▶ ネットDEレシオ=(有利子負債-現預金)/株主資本
- ▶ 時価総額算出株価:11/4期末3,115円(11/4月末)・12/4期末4,290円(12/4月末)
- ▶ ネットキャッシュ=現金及び預金-有利子負債

13/4期計画(連結)

13/4期は両事業において積極的な新規出店を行うとともに、店舗運営の効率化及びGE推進に取り組み、売上高は前年同期比110.3%、経常利益は110.3%、当期純利益は122.7%の二桁増を見込む。

(単位:百万円)	12/4期 実績	13/4期 計画	増減額	前年同期比 (%)
売上高	142,790	157,500	14,710	110.3
売上総利益	23,093	25,890	2,797	112.1
売上比(%)	16.2	16.4		
販売管理費	12,839	14,380	1,541	112.0
売上比(%)	9.0	9.1		
営業利益	10,253	11,510	1,257	112.3
売上比(%)	7.2	7.3		
経常利益	10,547	11,630	1,083	110.3
売上比(%)	7.4	7.4		
当期純利益	4,899	6,010	1,111	122.7
一株当たり当期純利益(円)	307.35	376.94	69.59	122.6
年間配当金(円)	50.00	60.00	10.00	—

▶ 単位未満切り捨て

経営の展望



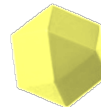
実績検証



調剤事業



物販事業

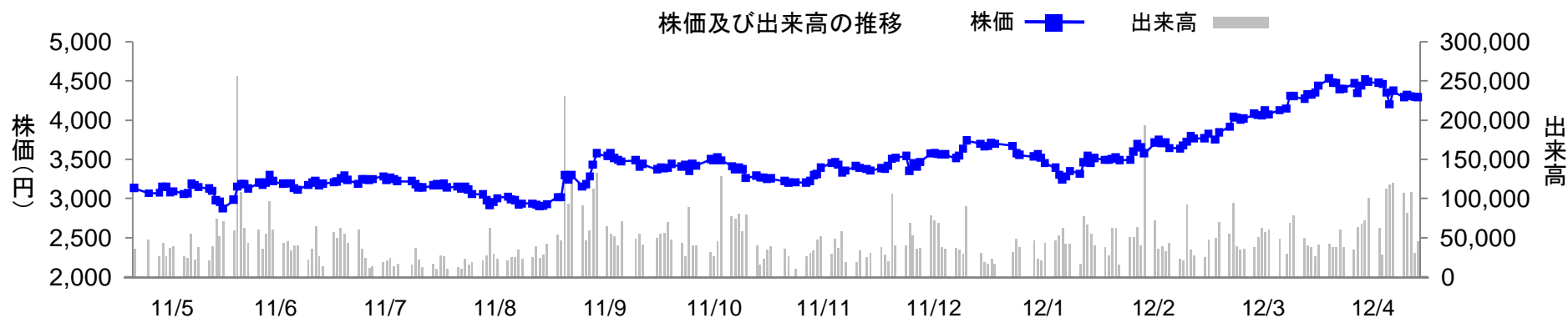


Transcend2000

トピックス (2011年5月～2012年4月)

当社の出来事

11/5月	30日	第42期決算発表 売上高129,387百万円(前年同期比103.1%)、経常利益8,210百万円(前年同期比129.0%)
7月	28日	株主総会 1株配当09/4期30円、10/4期40円、11/4期45円、12/4期50円(計画)
8月	30日	第43期第1Q決算発表 売上高33,940百万円(前年同期比110.2%)、経常利益2,273百万円(前年同期比143.9%)
10月	1日	医療開発株式会社を設立
	28日	(株)日本格付研究所による格付け取得『長期優先債務』『BBB+』(トリプルBプラス)
	31日	第2Q期末外国人株式数比率27.78%(前年同期比+2.4ポイント)
11月	30日	第2Q決算発表 売上高68,833百万円(前年同期比111.3%)、経常利益4,871百万円(前年同期比140.4%)
12/2月	29日	第3Q決算発表 売上高105,389百万円(前年同期比110.7%)、経常利益7,584百万円(前年同期比131.6%)
3月	30日	パナソニックヘルスケアと『一包化薬鑑査支援ロボットシステム』を製品化
4月	1日	子会社(株)アインメディオのドラッグストア事業を吸収、子会社(株)ナチュラルを吸収分割及び吸収合併
	12日	NTTドコモとスマートフォンを用いた電子お薬手帳を開発・サービス開始
	30日	決算期末外国人株式数比率31.12%(前年同期比+4.03ポイント)



▶ 11/5月-12/4月 最高値 4,570円(4/3)、最安値 2,874円(5/27)



実績検証

12/4期売上高は医薬事業部の計画未達により計画比99.9%で終了した。利益率は店舗運営の効率化と本部コストの圧縮等により向上している。

■ 対計画比

(単位: 百万円)

	11/4期 実績	12/4期 計画	12/4期 実績	計画比 (%)
売上高	129,387	143,000	142,790	99.9
売上総利益 (売上比)	20,089 (15.5)	22,650 (15.8)	23,093 (16.2)	102.0
販売管理費 (売上比)	11,981 (9.3)	12,980 (9.1)	12,839 (9.0)	98.9
営業利益 (売上比)	8,107 (6.3)	9,670 (6.8)	10,253 (7.2)	106.0
経常利益 (売上比)	8,210 (6.3)	9,500 (6.6)	10,547 (7.4)	111.0
当期純利益 (売上比)	3,916 (3.0)	4,850 (3.4)	4,899 (3.4)	101.0
一株当たり 当期純利益(円)	255.67	304.19	307.35	101.0

検証

売上高

調剤事業では既存店・新規出店の増収効果により計画を上回った。しかしながら医師紹介事業が計画を下回った事で連結合計は計画比99.9%で終了した。

販売管理費

物販事業での人員の適正配置及び販売促進費の見直し等により計画を下回った。

営業利益

店舗収益向上による売上総利益の増加とコストコントロールにより計画比106.0%で終了した。

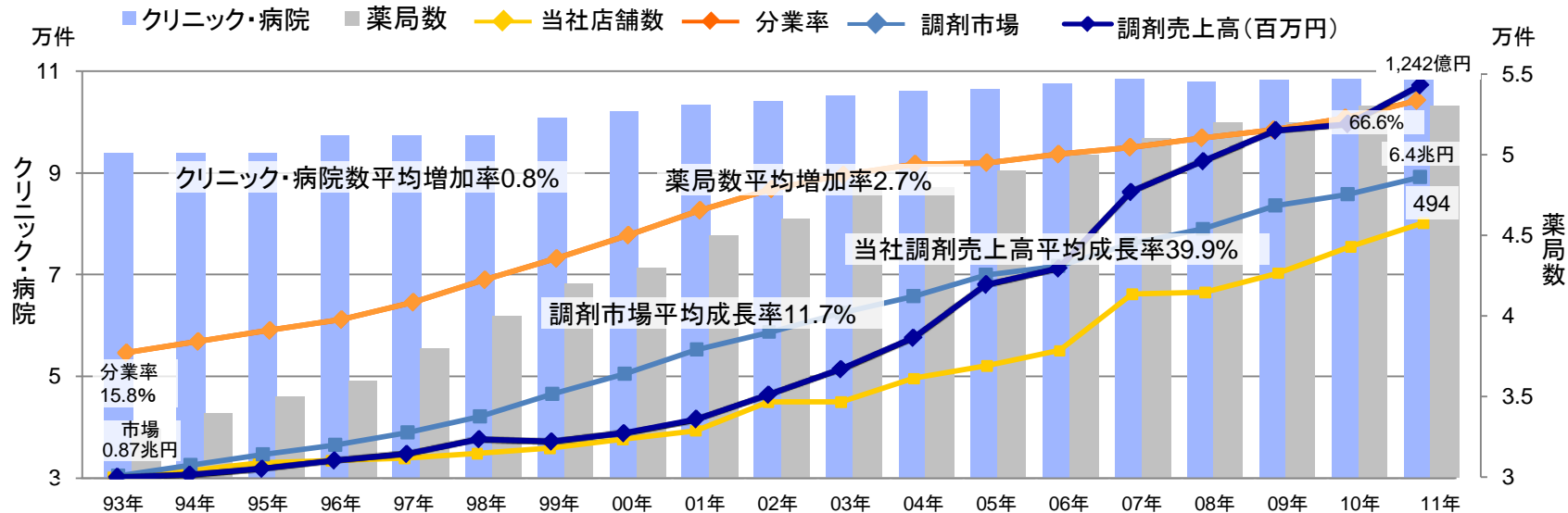
経常利益

借入利息等の営業外費用が計画を下回った事で計画比111.0%となった。

▶ 単位未満切り捨て

医療マーケットレビュー①

1993年から2011年までのクリニック・病院数は平均0.8%の増加にとどまっているのに対し、薬局数は平均2.7%、調剤市場は平均11.7%と大きな伸びを示している。



病院数	9,844	9,844	9,844	9,490	9,490	9,490	9,286	9,266	9,239	9,187	9,122	9,077	9,026	8,943	8,862	8,794	8,739	8,670	8,670
クリニック数	84,128	84,128	84,128	87,909	87,909	87,909	91,500	92,824	94,019	94,819	96,050	97,051	97,442	98,609	99,532	99,083	99,635	99,824	99,824
保険薬局数 (千店)	33	34	35	36	38	40	42	43	45	46	48	48	49	50	51	52	52	53	53
当社店舗数	2	13	29	34	39	48	58	75	92	148	148	193	218	247	356	360	397	448	494
調剤市場 (兆円)	0.87	1.06	1.26	1.44	1.66	1.96	2.38	2.76	3.21	3.53	3.89	4.19	4.59	4.75	5.17	5.44	5.87	6.08	6.4 (見込)
当社調剤売上高 (百万円)	296	1,146	3,065	5,609	7,708	12,326	11,669	14,309	18,653	26,479	34,574	44,445	61,208	66,392	90,615	100,336	109,947	111,997	124,272

▶ 分業率は日本薬剤師会(11年分業率は12/1月単月数値)、調剤市場は厚生労働省調剤医療費の動向より

▶ クリニック・病院数・保険薬局数は厚生労働省統計調査より(歯科診療所は除く)

▶ 病院・クリニック数: 94年・95年は93年数値スライド、97年・98年は96年数値スライド、11年は10年数値スライド / 保険薬局数: 11年数値は10年数値スライド

▶ 年平均成長率(CAGR) = $(n\text{年度売上}/\text{初年度売上})^{1/(n-1)} - 1$

医療マーケットレビュー②

従来、医薬分業は日本になじまないと言われてきたが、1990年代、政府政策の後押しもあり可能性が広がった。1995年頃から調剤マーケットは米国型の面分業によって拡大すると言われ、様々な業種の参入が見られた。

業種別戦略

プレイヤー	1995年	2012年
GMS	立地・集客力・店舗網による米国型面展開	店舗網拡大に伴う併設店舗展開
ドラッグストア	在庫管理・物流等のノウハウと店舗網による面展開	併設店舗の推進と門前型薬局の出店
調剤専門	医療機関への分業アプローチによる門前型薬局展開	M&Aや門前型薬局出店に加え、面展開、介護事業 GEメーカー、コンビニ等の小売業とのコラボレーション
臨床検査	取引医療機関の医薬分業を対象とした門前型薬局展開	一部を残し撤退
商社	資本力を生かした出店	資本参加は行っているが、マネジメントからは撤退
医薬品卸	—	地域調剤薬局の買収・資本参加により販売先を確保
当 社	<ul style="list-style-type: none"> ■ 大型門前薬局に特化した出店 ■ 全国展開チェーンオペレーション ■ 薬剤師の採用・教育 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 大型門前薬局・メディカルモール型出店 ■ 積極的なM&A ■ 自動化の推進 ■ 薬剤師のスキルアップ（GE使用促進、在宅対応等）

調剤事業の戦略

積極的な出店とM&A、薬剤師のスキル向上による技術料獲得、調剤自動化による安全性の向上と効率化など各部門の明確な方向性を定め、最大のスピードで実行に移す。

■ 門前型薬局の出店

従来の営業開発に加え、病院・クリニック等のリロケーション計画に参画し、最も利便性の高い好立地を確保する。

■ メディカルモール型薬局の出店

大都市部の駅ビルなどに場所を確保し、クリニックを誘致・集積させ、メディカルモールを開発する。

■ M&Aの推進

当社成長の大きな要素であり、今後も積極的に取り組んでいく。

■ GE使用推進

GEの使用促進を含めた技術料の獲得には薬剤師のスキル向上が不可欠であるため採用・研修等を強化する。

■ 自動化の推進

処方箋入力から鑑査までの各機器は、大手メーカーとの共同開発により十分運用できる段階になっている。最終的には服薬指導以外は薬剤師の手が介さないレベルの薬局を目指す。

■ 在宅への取り組み

現在、介護施設等からの取り扱い処方箋枚数は月間16,000枚、今回の改定により今後在宅医療の更なる充実が図られることは必至であり、在宅医療部を新設し、本格的な取り組みを開始する。

出店状況

12/4期は、計画を上回る62店舗の新規出店となった。13/4期は医薬66店舗、物販10店舗を計画している。

■ 総店舗数

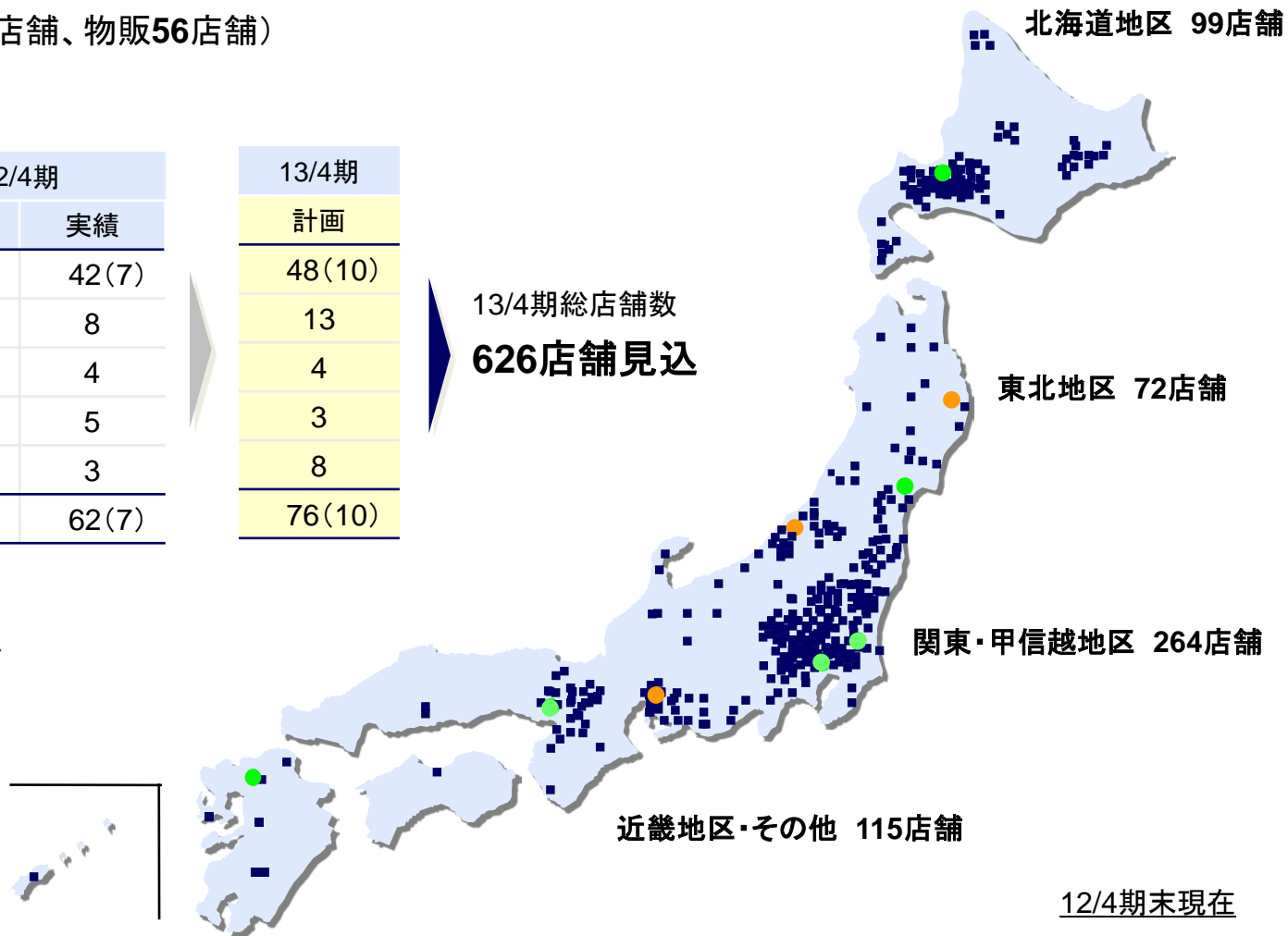
550店舗（医薬494店舗、物販56店舗）

■ 医薬・物販出店計画

会社名	12/4期		13/4期
	計画	実績	
アインファーマシーズ	31(5)	42(7)	48(10)
アインメディカル	7	8	13
アインメディオ	6(2)	4	4
ダイク	2	5	3
あさひ調剤	4	3	8
合計	50(7)	62(7)	76(10)

13/4期総店舗数
626店舗見込

- ▶ ()内は物販出店数
- ▶ 確保物件数80件
- ▶ 総店舗数にはFC3店舗を含む



メディカルモール型出店

新規出店による事業規模拡大に向け、開発型の営業案件として全国122件を抽出し、そのうち67件が進行中。13/4期に入り、すでに6店舗の出店が確定しており、通期で15店舗を計画している。

■ 出店概要

▶ 大型駅前・メディカルモール(ハイブリッド型)開発

駅前薬局にメディカルモールをジョイントし、1店舗当たりの売上高拡大を図る。
病院の新築・移転に伴うプロジェクトに参画し、薬局最適立地を確保する。

▶ メディカルモール開発

大手デベロッパーと共同で、大都市や駅付近のビルに調剤薬局を出店する。
ビル内または近隣にクリニックを積極的に誘致し、その土地に合うメディカルモールを展開する。

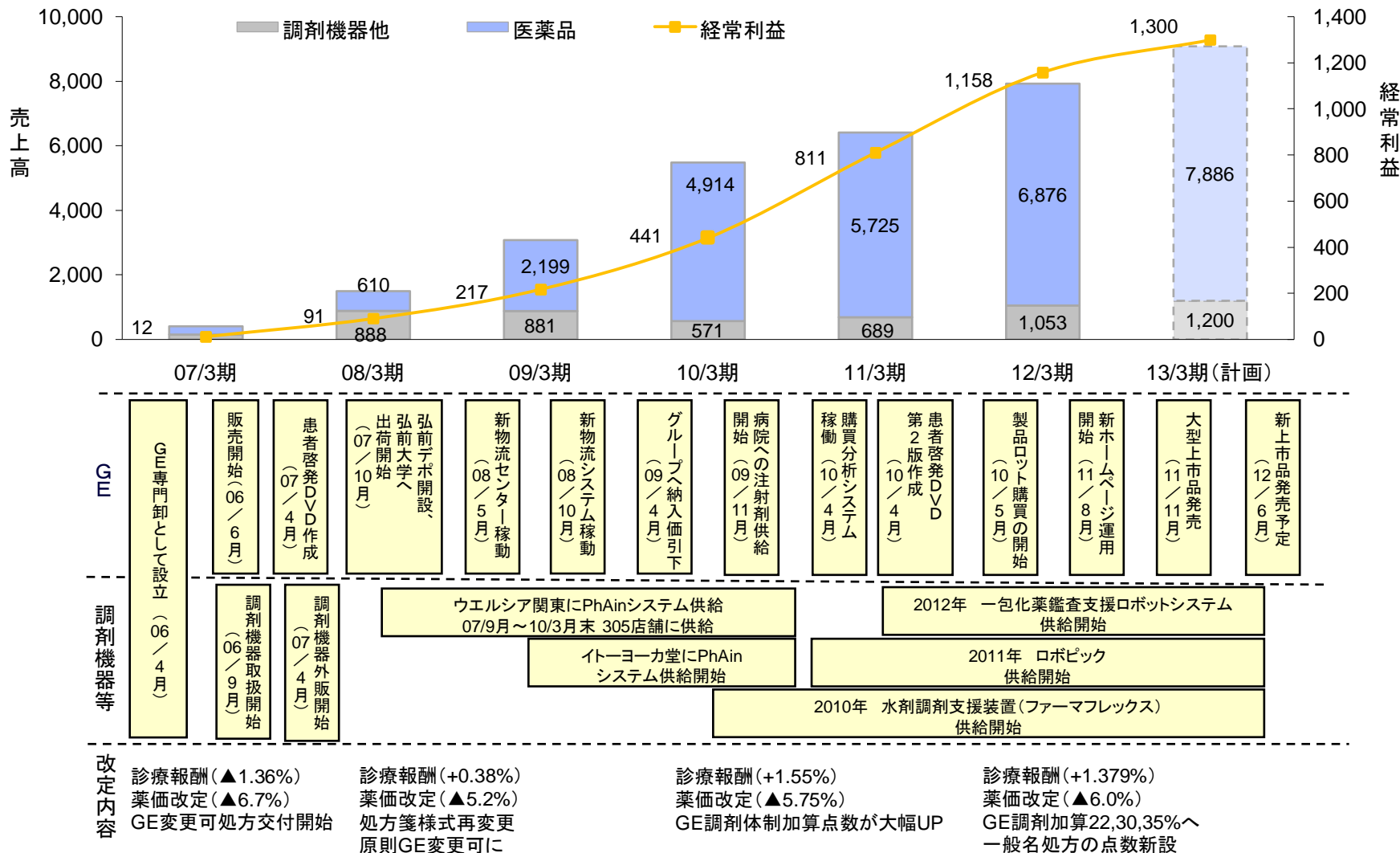
■ 出店実績

		店舗名	地域	対象医療機関	開局日	応需枚数(枚/日) 見込	年間売上(千円) 見込
12/4期	1	平野加美店	大阪市	さだ内科CL+眼科誘致	H23.07.01	150	316,800
	2	札幌駅北口店	札幌市	脳外科、循環器科、消化器科等5CL	H24.04.02	250	726,000
13/4期	1	太秦天神川店	京都府	としもりCL+すずき耳鼻咽喉科+1CL	H24.04.17	200	300,000
	2	みなとみらい店	神奈川	内科、心療内科、歯科	H24.05.01	200	396,000
	3	アトレ川崎店	神奈川	ナビタスクリニック	H24.05.01	300	528,000
	4	士別店	北海道	士別市立病院+メディカルビル	H24.06.01	200	396,000
	5	中野セントラルパーク店	東京	東京警察病院+総合クリニック	H24.06.01	300	691,200
	6	富合店	熊本	にしくまもと病院+3CL	H24.06.01	200	462,000

▶ 太秦天神川店は子会社による出店のため13/4期出店

12/4月の調剤報酬改定及び医療費削減の必要性から、GEは引き続き伸長することが予測される。今期は供給体制を整え外販営業を強化する事で、売上高、利益ともに二桁増を計画している。

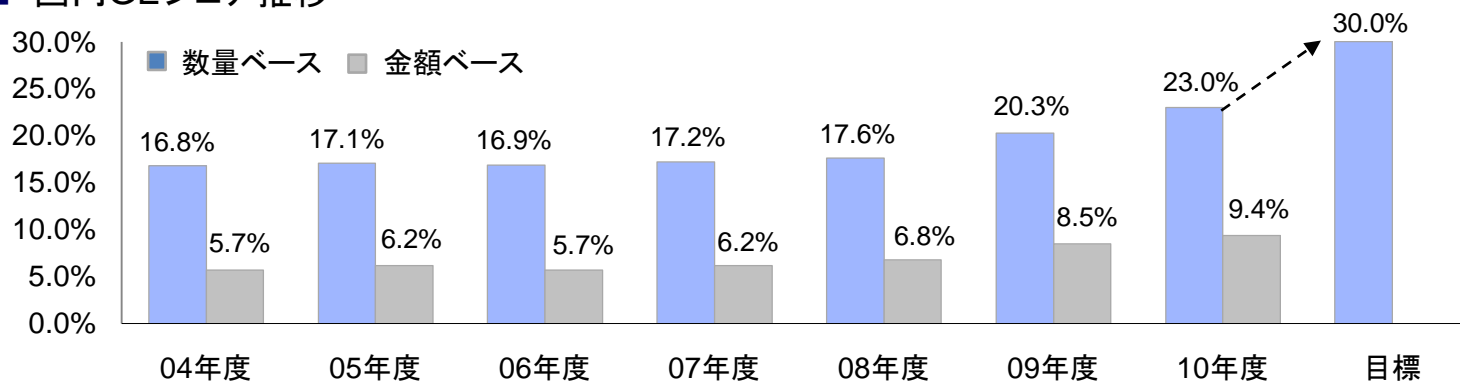
(単位: 百万円)



GEを取り巻く環境

今後、行政の方針や大型新薬の特許切れ等による日本のGE市場拡大に伴い、主要外資製薬企業の日本市場参入が加速していく。

■ 国内GEシェア推移



GE市場 参入状況

- 08/6 第一三共がランバクシーラボラトリーズ買収
- 08/11 あすかアクタビス設立
- 09/2 富士製薬工業とテルモ業務資本提携
- 10/2 富士フィルムファーマ
- 10/5 日医工サノフィ・アベンティス
- 10/12 持田製薬とゲデオンリヒター包括提携
- 11/4 わかもと製薬、台湾永信薬品と合弁会社
- 11/5 テバが大洋薬品を子会社化
- 11/7 ニプロとサンド 戦略的業務提携
- 11/7 富士フィルム、印ドクターレディースと合弁会社

■ 国内の新GE上市予定品目及び年間売上高

	2011年	2012年	2013年	2014 - 2015年
アリセプト	1,385億円	ニューロタン 431億円	カルブロック 150億円	ブロプレス 1,265億円
ブロプレス	1,317億円	パキシル 424億円	ジスロマック 150億円	リュープリン 776億円
リピートル	1,087億円	マイスリー 350億円	ビ・シフロール 117億円	ディオバン 1,193億円
				レミケード 797億円
				リバロ 300億円
				ハーセプチン 297億円

▶ 資料: 厚生労働省『医薬品産業実態調査報告書』、日本ジェネリック製薬協会 2011年度実績

調剤オートメーション化の促進

オートメーション機器の開発は、テスト導入時に安全性・正確性の向上及び運用方法を検討しながら、メーカーと共同で進めている。



今後も調剤業務のオートメーション化を図り、更なる安全性の向上と業務効率化を追求する。

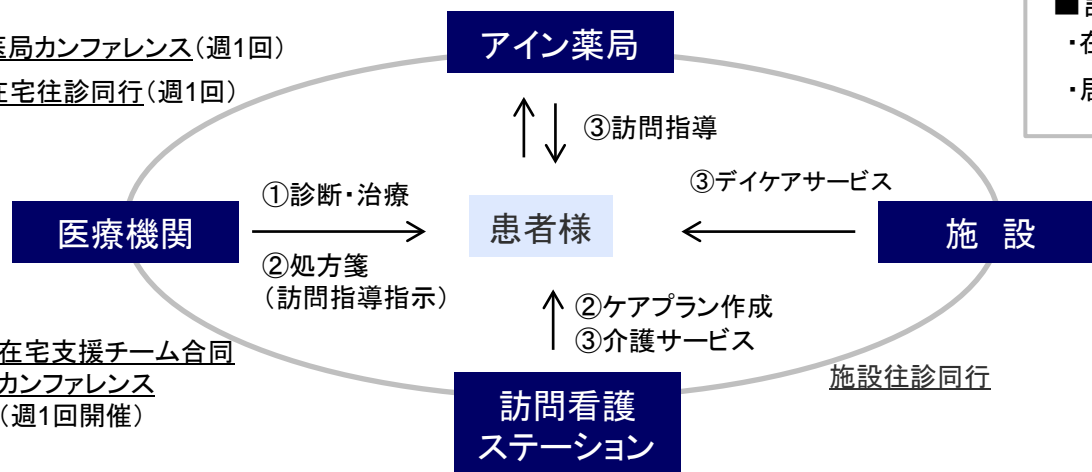
在宅医療

厚生労働省では日本再生重点化措置に「在宅医療・介護の推進」を掲げ、「在宅医療の体制構築に係る指針」を提示した。

■ 在宅医療における連携体制

医局カンファレンス(週1回)

在宅往診同行(週1回)



■ 訪問指導の内訳

- ・在宅患者訪問薬剤管理指導(医療保険)
- ・居宅療養管理指導(介護保険)

■ 全国在宅医療・訪問看護状況

医療機関数	108,494件
在宅実施 医療機関数	43,349件
保険薬局数	53,033件
在宅届出 保険薬局数	38,736件
在宅実施 保険薬局数	約5,000件
訪問看護ステーション数	6,151件 (2011年4月現在)

在宅医療を実施している医療機関は40%
薬局は10%と在宅医療への参画は進んでいない状況。

▶ 厚労省医療施設調査、中医協「在宅医療」より

夕張モデル

2008年より北海道夕張市にて医師や看護師、薬剤師、ケアマネージャーが連携して在宅での治療・ケアに当たる在宅医療に参画している。

■ 概要

在宅モデル店舗	アイン薬局夕張店
在宅参入時期	2008年11月
夕張市概要	人口10,922人 高齢化率43.8%(全国平均23.1%)
12/4期 訪問件数	月間120件

夕張モデルでは医師の施設往診同行や看護師、介護士など多職種参加の合同カンファレンスを行うなど医療連携体制を構築した。

■ 収益シミュレーション(処方箋1枚当たり)

	一般処方(円)	在宅処方(円)	増減額
調剤報酬	10,000	14,700	+4,700
調剤料	1,550	1,550	0
在宅調剤加算	-	150	+150
薬学管理料	450	5,000	+4,550
処方箋取扱枚数/人/日	25	6	▲19
技術料/人/日	50,000	40,200	▲9,800
労務費/人/日	20,000	20,000	0
経費/日	0	750	▲750
利益	30,000	19,450	▲10,550

在宅処方是一般処方と比べ患者宅訪問に伴う経費により利益率は減少するものの、既存店舗の増収効果となる。

■ 在宅処方応需状況 (2012年4月)

	応需店舗数	宅・施設数	月間調剤件数	月間売上高(千円)
在宅処方応需	23店舗	144件	1,009件	15,660
施設処方応需	132店舗	463件	15,752件	140,774
在宅関連合計	155店舗	607件	16,761件	156,434

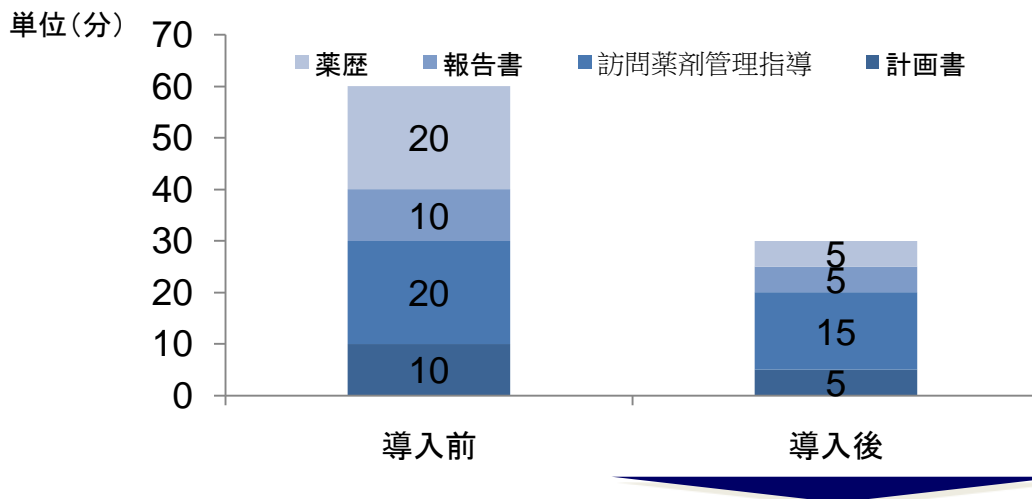
現在、在宅関連売上高は年間約19億円となる。今後も新たな施設または在宅処方応需に積極的に取り組む。

▶ 無菌調剤設備店舗8店舗(うち2店舗は無菌室)

在宅支援システムの導入

IT活用による効率化の施策として、服薬指導を行いPadにて薬剤服用歴の記入と報告書の作成を行うシステムを導入した。

■ iPadを活用した在宅支援システム導入による効果



患者様宅での記録を充実させる事で医師へのフィードバックをより正確に行う事ができ、また、計画書・報告書・薬歴の記載時間を大幅に短縮可能となり、テスト店舗では在宅業務に要する時間を半減出来た。

■ 導入実績

	夕張店	栄町店	末広薬局	千葉仁戸名店	狛江店	武庫之荘店	東京ベイ店
導入台数	2台	1台	2台	2台	2台	2台	2台
導入年月	テスト 導入店舗	2012年3月	2011年12月	2011年12月	2012年2月	2012年3月	2012年6月 (予定)

2012年医療費改定

2012年の医療費改定は、全体で+0.004%(医療費ベースで+16億円)のプラス改定とされている。

■ 診療報酬・薬価改定

	2012年度医療費ベース		備考
薬価改定率	▲1.26%	▲約5,000億円	▲6.00%(薬価ベース) 通常改定、再算定(市場拡大、長期収載等)
材料改定率	▲0.12%	▲約500億円	
診療報酬改定率	+1.379%	+約5,500億円	医科: 歯科: 調剤 1 : 1.1 : 0.3 (1.55%: 1.70%: 0.46%)
全体改定率	+0.004%	+約16億円	

■ 医科

- ▶ 負荷の大きな医療従事者の負担軽減
- ▶ 医療と介護等との機能分化や円滑な連携、在宅医療の充実
- ▶ がん治療、認知症治療等の医療技術の進歩の促進と導入

■ 歯科

- ▶ チーム医療の推進や在宅歯科医療の充実など
- ▶ 生活の質に配慮した歯科医療の適切な評価

■ 調剤

- ▶ 在宅薬剤管理指導業務の推進や薬局における薬学的管理及び指導の充実
- ▶ 後発医薬品の使用促進

2012年調剤報酬改定

2012年の調剤報酬改定では、GE調剤体制加算点数及び算定基準の変更、薬剤服用歴管理指導料と薬剤情報提供料の統合が行われた。また在宅医療推進の一環として在宅患者調剤加算が新設された。

■ 調剤報酬主要項目増減(処方箋1枚当たり)

主要項目	報酬点数		3月	4月	増減額(円)
	改定前	改定後	算定額(円)	算定額(円)	
調剤基本料・基準調剤加算			509	509	—
GE調剤体制加算	(20%以上) 6点	(22%以上) 5点	127	122	▲5
	(25%以上) 13点	(30%以上) 15点			
	(30%以上) 17点	(35%以上) 19点			
GE調剤加算	2点	—	15	—	▲15
在宅患者調剤加算	—	(新設)15点	—	0.1	+0.1
内服調剤料			1,050	1,077	+27
薬剤服用歴管理指導料	30点	41点	270	368	+17
薬剤情報提供料	15点		81		
技術料増加率					+1.3%

GE使用を更に推進し、GE調剤体制加算を算定する事で更なる技術料の獲得が可能となる。

13/4期計画(医薬事業連結)

13/4期は、12/4期出店のフル稼働及び66店舗の新規出店により売上高前年同期比109.8%を見込む。セグメント利益は、引き続き店舗運営の効率化及びGEの積極的な使用推進により前年同期比111.7%を見込む。

(単位:百万円)	12/4期 実績	13/4期 計画	増減額	前年同期比 (%)
売上高	127,134	139,630	12,496	109.8
売上総利益 売上比(%)	18,269 14.4	20,470 14.7	2,201	112.0
販売管理費 売上比(%)	6,378 5.0	7,010 5.0	632	109.9
営業利益 売上比(%)	11,890 9.4	13,460 9.6	1,570	113.2
セグメント利益 売上比(%)	12,286 9.7	13,720 9.8	1,434	111.7
期末店舗数	494	560	66	—

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ セグメント利益は、連結損益計算書の経常利益と調整を行っている

物販事業

季節商品の展開、医薬品販売の強化により売上総利益は前年同期比+1.2%（売上比30.4%→31.6%）増加した。販売管理費では、人員の適正配置や広告宣伝費、販売促進費削減等のコストコントロールにより前年同期比▲1.0%（売上比32.5%→31.5%）と減少。セグメント利益は前年同期に比べ3.3億円の改善となった。

■ 計画検証

売上高は12/4期出店7店舗が好調に推移し、計画比100.4%で終了した。経費は継続した販売管理費のコントロール（消耗品・広告宣伝・販売促進）により計画比97.3%で終了した。

■ 粗利益増加

	前年同期比
粗利益率(増減率)	+1.1%
粗利益額	+107.7%



医薬品の売り場見直し、看板取付、セルフ化、季節商品の展開強化により粗利益が増加した。

■ 店舗運営費削減

項目	取り組み	前年同期比
人件費	店舗作業の見直しによる効率化を図り、人員配置の適正化	▲14.5%
物件費	DMからモバイルを活用した会員向けのサービスに変更等	▲15.4%
販売管理費計	人員適正配置、店舗運営費コントロール	▲15.1%



粗利益の確保と販管費の削減双方を推進した結果、収益が改善し黒字化を達成。今後もアインズ&トルペの新規出店及びコストコントロールを行い、更なる収益拡大に取り組んでいく。

13/4期計画(物販事業連結)

13/4期は、12/4期出店のフル寄与及び13/4期10店舗の新規出店により売上高前年同期比111.7%、セグメント利益前年同期比144.0%を見込む。

(単位:百万円)	12/4期 実績	13/4期 計画	増減額	前年同期比 (%)
売上高	15,395	17,200	1,805	111.7
売上総利益 売上比(%)	4,870 31.6	5,500 32.0	630	112.9
販売管理費 売上比(%)	4,853 31.5	5,420 31.5	567	111.7
営業利益 売上比(%)	17 0.1	80 0.5	63	470.6
セグメント利益 売上比(%)	125 0.8	180 1.0	55	144.0
期末店舗数	56	66	10	—

▶ 単位未満切り捨て

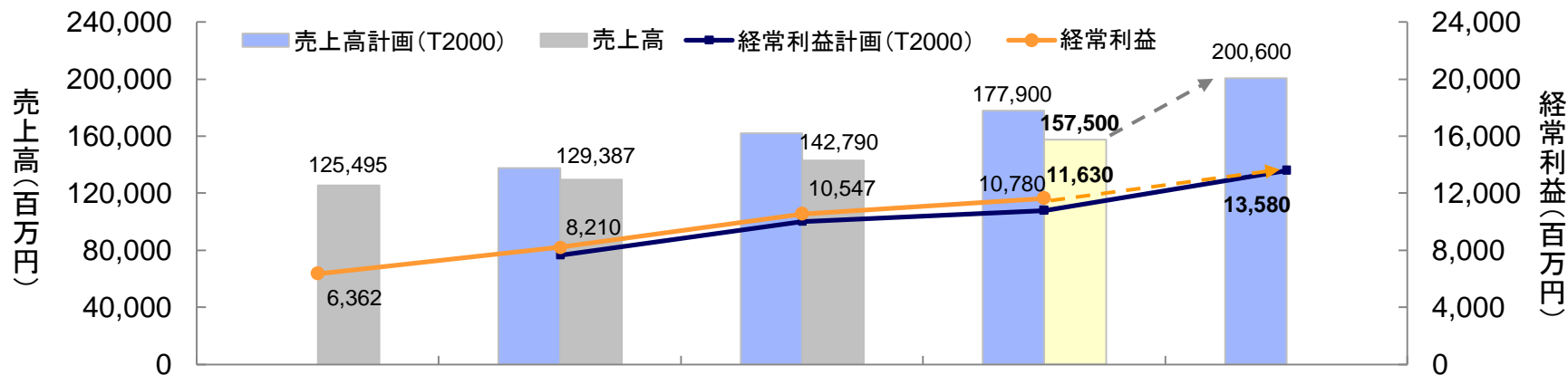
▶ セグメント利益は、連結損益計算書の経常利益と調整を行っている



Transcend2000 (T-2000) 進捗

12/4期では既存店及び新規出店が好調に推移し、利益は計画を上回って進捗した。通常出店及び開発型出店のスピードをアップし、最終年度である14/4期は売上高・経常利益ともに計画達成を目指す。

■ T-2000売上高・利益計画



(単位: 百万円)	10/4期	11/4期		12/4期		13/4期		14/4期
	実績	T-2000	実績	T-2000	実績	T-2000	計画	T-2000
売上高	125,495	137,750	129,387	162,100	142,790	177,900	157,500	200,600
医薬事業	111,602	120,070	114,354	138,500	127,134	150,200	139,630	168,700
物販事業	13,619	17,400	14,821	23,300	15,395	27,400	17,200	31,600
経常利益	6,362	7,650	8,210	10,000	10,547	10,780	11,630	13,580

従来の門前型出店、開発型出店、M&A等を推進し、14/4期売上高2,000億円、経常利益135億円を達成する。

本件に係る照会先

**株式会社アインファーマシーズ
経営企画室
TEL011-783-5681
FAX011-783-0224
<http://www.ainj.co.jp/>**

事前に株式会社アインファーマシーズ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。