



AIN GROUP

第44期決算説明会

株式会社アインファーマシーズ

2013年6月5日

決算概要

連結P/L

売上高はM&Aを含む83店舗の新規出店により、前年同期比108.2%となった。経常利益は、医療モールへの投資等により、前年同期比97.6%、計画比88.5%となった。

(単位:百万円)	12/4期 実績	13/4期 計画	13/4期 実績	前年同期 増減額	前年同期比 (%)	計画比 (%)
売上高	142,790	157,500	154,560	11,770	108.2	98.1
売上総利益 売上比(%)	23,093 16.2	25,890 16.4	24,442 15.8	1,349	105.8	94.4
販売管理費 売上比(%)	12,839 9.0	14,380 9.1	14,740 9.5	1,901	114.8	102.5
営業利益 売上比(%)	10,253 7.2	11,510 7.3	9,701 6.3	▲552	94.6	84.3
経常利益 売上比(%)	10,547 7.4	11,630 7.4	10,292 6.7	▲255	97.6	88.5
当期純利益	4,899	6,010	5,075	176	103.6	84.4
1株当たり 当期純利益(円)	307.35	376.94	318.37	11.02	103.6	84.5

▶ 単位未満切り捨て

医薬事業(連結)

売上高は、既存店の堅調な推移と新規出店及びM&Aが寄与したことで、前年同期比108.0%となった。セグメント利益は、出店コスト等が膨らんだことにより、前年同期比103.0%、計画比92.2%となった。

(単位:百万円)	12/4期 実績	13/4期 計画	13/4期 実績	前年同期 増減額	前年同期比 (%)	計画比 (%)
売上高	127,134	139,630	137,291	10,157	108.0	98.3
売上総利益	18,269	20,470	19,413	1,144	106.3	94.8
売上比(%)	14.4	14.7	14.1			
販売管理費	6,378	7,010	7,306	928	114.6	104.2
売上比(%)	5.0	5.0	5.3			
営業利益	11,890	13,460	12,107	217	101.8	89.9
売上比(%)	9.4	9.6	8.8			
セグメント利益	12,286	13,720	12,655	369	103.0	92.2
売上比(%)	9.7	9.8	9.2			
店舗数	494	560	560	66	113.4	100.0

- ▶ 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109.7%(前年同期比)
- ▶ 処方箋単価98.5%(前年同期比)

物販事業(連結)

売上高は前期出店がフル寄与したことで、前年同期比108.7%となった。セグメント利益は、震災需要の反動減および出店コストを吸収できず、前年同期比11.2%、計画比7.8%で終了した。

(単位:百万円)	12/4期 実績	13/4期 計画	13/4期 実績	前年同期 増減額	前年同期比 (%)	計画比 (%)
売上高	15,395	17,200	16,735	1,340	108.7	97.3
売上総利益	4,870	5,500	5,283	413	108.5	96.1
売上比(%)	31.6	32.0	31.6			
販売管理費	4,853	5,420	5,351	498	110.3	98.7
売上比(%)	31.5	31.5	32.0			
営業利益	17	80	▲68	▲85	—	—
売上比(%)	0.1	0.5	—			
セグメント利益	125	180	14	▲111	11.2	7.8
売上比(%)	0.8	1.0	0.1			
店舗数	56	66	61	5	108.9	92.4

▶ 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

新規出店及びM&Aの結果、総資産は前期末より9,931百万円増加した。同時に、ネットキャッシュ2,928百万円を確保し、自己資本比率40.0%となった。

(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



(単位:百万円)

13/4期末			
資産の部		負債の部	
流動資産	43,162	流動負債	45,686
現預金	18,460	短期借入金	7,483
固定資産	52,676	固定負債	11,796
投資有価証券	2,789	長期借入金	8,048
繰延資産	1	純資産計	38,356
資産合計	95,839	負債・純資産合計	95,839

ネットキャッシュ	3,219
自己資本比率(%)	39.2

ネットキャッシュ	2,928
自己資本比率(%)	40.0

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ ネットキャッシュ＝現金及び預金－有利子負債

資産の部

流動資産は、売掛金のオフバランス枠を拡大し、手元資金を充実させた。固定資産は、新規出店及びM&Aにより建物・構築物、のれん、敷金・保証金を中心に増加した。

(単位:百万円)	11/4期末	12/4期末	13/4期末	増減額	
現金及び預金	15,437	15,935	18,460	2,525	売上債権 の流動化
売掛金	10,247	10,985	7,043	▲3,942	
棚卸資産	8,375	8,253	7,944	▲309	
流動資産合計	38,032	40,320	43,162	2,842	
建物・構築物	6,456	7,048	8,247	1,199	
土地	5,420	5,621	6,030	409	
有形固定資産合計	13,451	15,256	17,550	2,294	
無形固定資産合計	14,827	18,655	20,605	1,950	のれんの 増加
投資有価証券	2,959	2,825	2,789	▲36	新規出店 等による 増加
繰延税金資産	1,233	1,122	946	▲176	
敷金・保証金	4,990	5,758	6,985	1,227	
投資その他の資産合計	10,592	11,657	14,520	2,863	
固定資産合計	38,871	45,570	52,676	7,106	
資産合計	76,940	85,908	95,839	9,931	

- ▶ 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7,235百万円
- ▶ 増減額:12/4期末・13/4期末比較

負債・純資産の部

借入金残高は前期末より2,816百万円増加し、純資産は利益の積み増しにより4,611百万円増加した。

(単位:百万円)	11/4期末	12/4期末	13/4期末	増減額
買掛金	19,706	22,524	24,084	1,560
短期借入金	5,883	6,397	7,483	1,086
流動負債合計	37,616	42,945	45,686	2,741
長期借入金(社債含)	7,331	6,318	8,048	1,730
固定負債合計	9,824	9,216	11,796	2,580
負債合計	47,441	52,162	57,483	5,321
資本金	8,682	8,682	8,682	0
資本剰余金	7,872	7,872	7,872	0
利益剰余金	13,227	17,426	21,704	4,278
株主資本合計	29,778	33,976	38,254	4,278
純資産合計	29,498	33,745	38,356	4,611
負債純資産合計	76,940	85,908	95,839	9,931

▶ 単位未満切り捨て

▶ 増減額: 12/4期末・13/4期末比較

連結CF

事業拡大への投資は、事業収益を基礎とした営業キャッシュフローの範囲内で十分賄うことができている。

(単位:百万円)	12/4期	13/4期	増減額
税金等調整前当期純利益	9,782	9,694	▲88
減価償却費	1,749	2,212	463
のれん償却額	1,262	1,784	522
棚卸資産増減額(▲は増加)	404	504	100
法人税等の支払額	▲4,418	▲4,947	▲529
営業キャッシュフロー	11,679	10,203	▲1,476
有形・無形固定資産取得による支出	▲3,606	▲4,223	▲617
子会社株式取得による支出	▲4,122	▲2,923	1,199
投資キャッシュフロー	▲9,010	▲8,503	507
財務キャッシュフロー	▲2,131	803	2,934
現金及び現金同等物増減額(▲は減少)	537	2,504	1,967
現金及び現金同等物期末残高	15,935	18,439	2,504

▶ 単位未満切り捨て

事業価値分析

	11/4期	12/4期	13/4期	増減
自己資本比率(%)	38.3	39.2	40.0	0.8
時価ベースの自己資本比率(%)	64.5	79.6	79.3	▲0.3
株価収益率(倍)PER	12.18	13.96	14.97	1.01
1株当たり当期純利益(円)EPS	255.67	307.35	318.37	11.02
株価純資産倍率(倍)PBR	1.68	2.03	1.98	▲0.05
1株当たり純資産(円)BPS	1,847.46	2,113.79	2,403.43	289.64
総資産利益率(%)ROA	5.5	6.0	5.6	▲0.4
株主資本利益率(%)ROE	15.4	15.5	14.1	▲1.4
投下資本利益率(%)ROIC	11.3	13.2	11.2	▲2.0
EBITDA(百万円)	10,642	13,266	13,698	432
EV/EBITDA倍率(倍)	4.30	4.81	5.24	0.43
ネットD/Eレシオ(倍)	▲0.07	▲0.09	▲0.08	0.01
ネットキャッシュ(百万円)	2,222	3,219	2,928	▲291
株主価値(百万円)	48,000	67,002	74,729	7,727
時価総額(百万円)	49,665	68,400	75,973	7,573

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ 増減: 12/4期・13/4期比較
- ▶ 株主価値=EV-ネット有利子負債
- ▶ ネットD/E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・12/4期末4,290円・13/4期末4,765円
- ▶ ネットキャッシュ=現金及び預金-有利子負債

14/4期計画

医薬事業は積極的な新規出店及びM&Aによる売上拡大のほか、既存店の活性化により収益の向上を図る。物販事業は引き続き、都市型ドラッグストアの出店開発を継続する。売上高は前年同期比111.3%、経常利益は113.2%、当期純利益は118.2%の二桁増を見込む。

(単位:百万円)	12/4期 実績	13/4期 実績	14/4期 計画	増減額	前年同期比 (%)
売上高	142,790	154,560	172,000	17,440	111.3
売上総利益	23,093	24,442	26,960	2,518	110.3
売上比(%)	16.2	15.8	15.7		
販売管理費	12,839	14,740	15,680	940	106.4
売上比(%)	9.0	9.5	9.1		
営業利益	10,253	9,701	11,280	1,579	116.3
売上比(%)	7.2	6.3	6.6		
経常利益	10,547	10,292	11,650	1,358	113.2
売上比(%)	7.4	6.7	6.8		
当期純利益	4,899	5,075	6,000	925	118.2
1株当たり 当期純利益(円)	307.35	318.37	376.31	57.94	118.2
年間配当金(円)	50.00	60.00	60.00	0	100.0

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ 増減: 13/4期・14/4期比較
- ▶ 前年同期比: 13/4期・14/4期比較

経営の展望

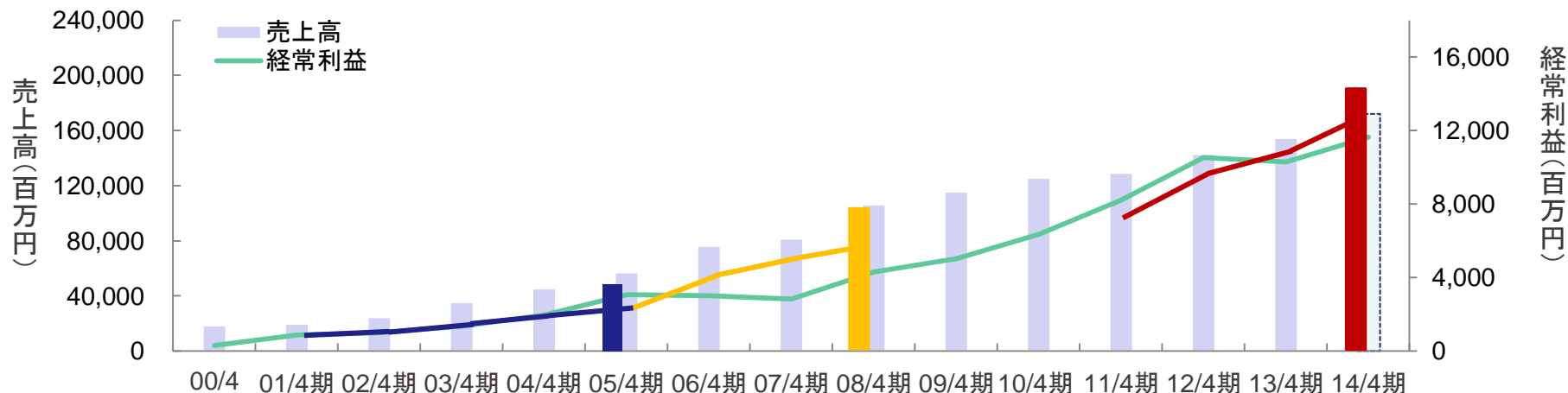
 Transcend2000 REVIEW

 13/4期実績検証

 成長へのドライバー

T-2000では14/4期に売上高2,000億円、経常利益135億円、総店舗686店を計画。最終年度である14/4期計画は、売上高1,720億円、経常利益116億円と下方修正する。

■ 中期計画検証



Victory2005

Challenge1000

Transcend 2000

(単位: 億円)	00/4 期		05/4 期		08/4 期		10/4 期		14/4 期
	実績	V2005計画	実績	C1000計画	実績	T2000計画	実績	計画	
売上高	185	400	570	1,000	1,062	2,000	1,254	1,720	
(うちM&A)			200		300			140	
経常利益	3	21	30	50	43	135	63	116	
調剤薬局数	58	188	193	286	356	597	397	640	
ドラッグストア数	30		44	63	45	89	49	67	

今川薬品、アイン東海、リジョイス、アインメディカル

メデイカルハートランド、ダイチク、あさひ調剤、サンウツト

26社82店舗 (2013/4期まで)

V-2005は1年前倒しで達成し、C-1000は経常利益で未達となった。

Victory2005

01/4期～05/4期

- 1.売上高400億円 経常利益21億円
- 2.調剤業界のリーディングカンパニーへ
- 3.物販事業の業績改善と業態確立
- 4.介護やインターネットドラッグストアへの参入

Challenge1000

06/4期～08/4期

- 1.売上高1,000億円 経常利益50億円
- 2.医薬事業では安全性・収益性で競合他社を圧倒
- 3.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

Transcend 2000

11/4期～14/4期

- 1.売上高2,000億円 経常利益135億円
- 2.医薬事業では売上高1,690億円、経常利益145億円を達成し、安全性・収益性で他社を圧倒する
- 3.物販事業では売上高310億円、経常利益10億円を達成し、収益に貢献する事業形態を確立する

T-2000計画・実績推移

(単位:百万円)

	11/4期計画		11/4期実績		12/4期計画		12/4期実績		13/4期計画		13/4期実績		14/4期計画		14/4期修正計画	
	医薬	物販	医薬	物販	医薬	物販	医薬	物販	医薬	物販	医薬	物販	医薬	物販	医薬	物販
売上高	137,750		129,387		162,100		142,790		177,900		154,560		200,600		172,000	
	120,070	17,400	114,354	14,821	138,500	23,300	127,134	15,395	150,200	27,400	137,291	16,735	168,700	31,600	152,650	18,430
営業利益	7,800		8,107		10,170		10,253		10,950		9,701		13,750		11,280	
	9,400	20	9,829	▲320	11,520	230	11,890	17	12,060	610	12,107	▲68	14,420	1,010	13,360	60
売上比(%)	7.8	0.1	8.6	—	8.3	1.0	9.4	0.1	8.0	2.2	8.8	—	8.5	3.2	8.7	0.3
経常利益 (セグメント利益)	7,650		8,210		10,000		10,547		10,780		10,292		13,580		11,650	
	9,570	70	10,209	▲207	11,670	280	12,286	125	12,210	660	12,655	14	14,570	1,060	13,630	150
売上比(%)	8.0	0.4	8.9	—	8.4	1.2	9.7	0.8	8.1	2.4	9.2	0.1	8.6	3.4	8.9	0.8
総店舗数	506		501		566		550		626		621		686		707	
	447	59	448	53	497	69	494	56	547	79	560	61	597	89	640	67

▶ 単位未満切り捨て

11/4期-13/4期はT-2000計画を下回る結果となった。要因として、オーガニックの新店について、立ち上がりが遅れていること及びGE推進の影響があげられる。

■ 調剤新規出店数（1店舗平均年商）

T-2000(11/4期-13/4期 累計)

▶ 150店舗(227百万円)

実績(11/4期-13/4期 累計)

- ▶ 門前型 : 66店舗(116百万円)
- ▶ 医療モール : 17店舗(55百万円)
- ▶ M&A : 101店舗(207百万円)

新規開院や分業済み医療機関への出店等、フル稼働までに期間を要する店舗が多く、売上が未達となった。

■ 物販新規出店数（1店舗平均年商）

T-2000(11/4期-13/4期 累計)

▶ 30店舗(440百万円)

実績(11/4期-13/4期 累計)

▶ 20店舗(170百万円)

都市部での小規模店舗の出店により売上が未達となった。

■ GE推進による影響

GE変更による薬剤料の減少は売上高計画との乖離要因となっている。GEの使用量はT-2000開始当初より数量ベースで11%増加(23.7%→34.6%)しており、これによる影響額は▲60億円となる。

売上高は調剤事業で計画比98.9%、物販事業で計画比97.3%となった。

(単位:百万円)	12/4期 実績	13/4期 計画	13/4期 実績	計画差	計画比 (%)	
売上高	142,790	157,500	154,560	▲2,940	98.1	
調剤	①既存店 (426)	120,296	121,341	▲1,505	98.8	
	②前期出店 (52)	3,633	9,661	▲370	96.2	
	門前(22)	1,490	2,772	▲205	92.6	
	モール(2)	55	255	▲170	33.3	
	M&A(28)	2,088	6,634	5	100.1	
	③当期出店 (76)	—	4,765	5,270	505	110.6
	門前(23)	—	1,935	893	▲1,042	46.1
	モール(15)	—	1,138	573	▲565	50.4
	M&A(38)	—	1,692	3,804	2,112	224.8
	④その他	956	638	521	▲117	81.7
合計 ①+②+③+④	124,885	136,405	134,918	▲1,487	98.9	
物販	①既存店 (47)	14,014	13,937	▲173	98.8	
	②前期出店 (7)	919	2,367	▲30	98.7	
	③当期出店 (7)	—	774	500	▲274	64.6
	④その他	462	128	134	6	104.7
	合計 ①+②+③+④	15,395	17,206	16,735	▲471	97.3
その他	2,510	3,889	2,907	▲982	74.7	

▶ ()内は店舗数 ▶ 単位未満切り捨て

検証内容

調剤既存店

処方箋単価は計画を上回ったものの
処方箋枚数は、計画未達となった。

調剤前期出店

医療モール(札幌北ビル)で医療機関の
入居が遅れ、計画を下回った。

調剤当期出店

当期門前及びモール型出店のほとんどが
計画未達となった。

物販店舗

地域により収益の格差があり、特に当期
出店が不振となった。

営業利益計画未達の内訳は医薬事業▲1,353百万円、物販事業▲148百万円、その他の事業及び管理部門▲308百万円であった。

(単位:百万円)	12/4期 実績	13/4期 計画	13/4期 実績	計画差	計画比 (%)
営業利益 売上比(%)	10,253 7.2	11,510 7.3	9,701 6.3	▲1,809	84.3

医薬	売上原価	108,865	119,160	117,877	▲1,283	98.9
	粗利益	46,296	52,012	50,854	▲1,158	97.8
	売上総利益	18,269	20,470	19,413	▲1,057	94.8
	販売管理費	6,378	7,010	7,306	296	104.2
営業利益	11,890	13,460	12,107	▲1,353	89.9	

物販	売上原価	10,524	11,700	11,452	▲248	97.9
	粗利益	4,870	5,500	5,283	▲217	96.1
	売上総利益	4,870	5,500	5,283	▲217	96.1
	販売管理費	4,853	5,420	5,351	▲69	98.7
営業利益	17	80	▲68	▲148	-	

本部コスト及び その他事業	▲1,654	▲2,030	▲2,338	▲308	-
------------------	--------	--------	---------------	------	---

▶ 単位未満切り捨て

▶ 医薬には(株)ホールセールスターズ、(株)メディウエルを含む

検証内容

医薬原価

売上高計画未達に伴い材料費及び、経費が減少。

医薬粗利益

技術料単価は計画を上回ったものの、処方箋枚数が未達となり技術料は計画未達。

医薬販管費

M&Aのれん及び出店コスト、本部家賃の増加により計画超過。

物販原価

売上高計画未達に伴い材料費及び、経費が減少。

物販販管費

新規出店数の計画未達に伴い出店コストがかからず計画を下回った。

13/4期は増収減益で終了したが、14/4期は医療費の改定に備え、M&Aを含む新規出店による売上規模拡大と更なる効率化を推進することで利益の向上が可能である。

■ 門前型薬局の出店

従来の門前型出店に加え、医療モール型等、最も利便性の高い好立地を確保する。

■ 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。また買収価格はグループへ利益貢献できる価格にて実施する。

■ GEの使用推進

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。

■ BPR

コスト削減に加え店舗運営の効率化により更なる収益力の強化を推進する。

2014年からの消費税増税が検討されるなか、未分業だった大型医療機関が分業を開始している。当社は既にそれらの門前物件を確保しており、今後も大型店舗の出店が期待できる。

■ 総店舗数

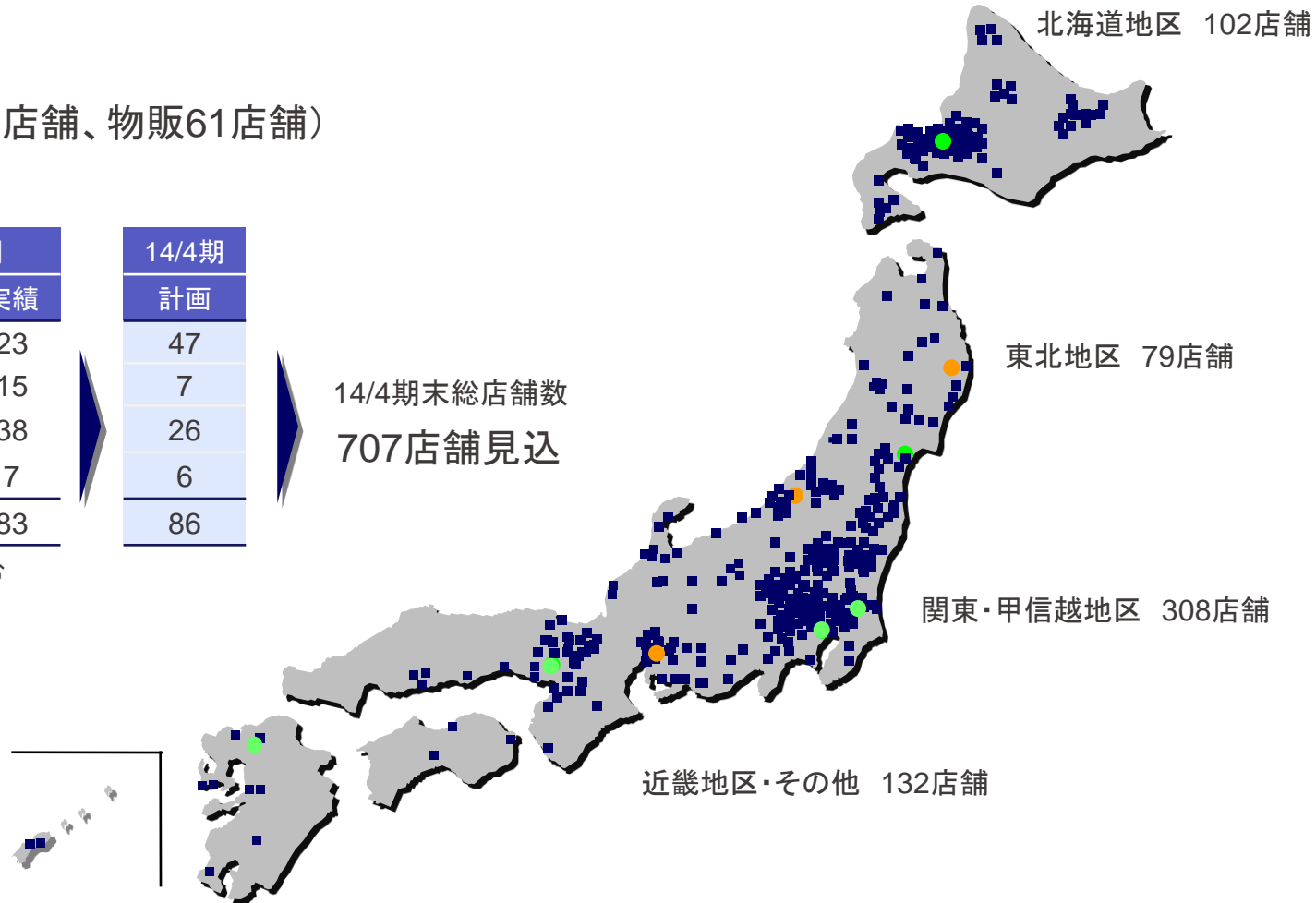
621店舗（医薬560店舗、物販61店舗）

■ 医薬・物販出店計画

		13/4期		14/4期	
		計画	実績	計画	
医薬	門前	39	23	47	
	モール	15	15	7	
	M&A	12	38	26	
物販		10	7	6	
合計		76	83	86	

14/4期末総店舗数
707店舗見込

- ▶ 総店舗数にはFC3店舗を含む
- ▶ 確保物件数73件



13/4期末現在

既存店では、処方箋枚数が減少傾向にあり、その主な要因は処方日数の長期化、院外処方箋枚数の減少が挙げられる。

■ 地域別応需率推移

(単位:千枚)		2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度
A店 (北海道) 競合4店舗	院外処方箋枚数	173	162	154	149	161
	応需枚数	55	50	49	47	49
	応需率(%)	31.8	30.9	31.8	31.5	30.4
B店 (岩手県) 競合0店舗	院外処方箋枚数	71	66	56	52	54
	応需枚数	45	43	37	40	38
	応需率(%)	63.4	65.2	66.1	76.9	70.4
C店 (東京都) 競合4店舗以上	院外処方箋枚数	365	349	351	349	353
	応需枚数	209	198	194	179	183
	応需率(%)	57.3	56.7	55.3	51.3	51.8
D店 (京都府) 競合2店舗	院外処方箋枚数	33	34	36	37	37
	応需枚数	14	15	15	15	15
	応需率(%)	42.4	44.1	41.7	40.5	40.5
E店 (沖縄県) 競合2店舗	院外処方箋枚数	268	278	286	278	273
	応需枚数	131	126	107	128	129
	応需率(%)	48.9	45.3	37.4	46.0	47.3

▶ 単位未満切り捨て

当社の基幹店舗は確実に処方箋を応需できる立地に出店しており、応需率に大きな変化はない。しかし、一部の都市型の店舗において応需率の減少が見られ、これに対応すべくPJを立ち上げ応需率の向上につなげる。

医療費改定や消費税増税などの環境変化に対応できる店舗を出店していく。

■ 出店タイプ別収益モデル

(単位:千円)

		門前型	面対応型
1 店 舗 平 均	月間売上高	22,430	7,264
	月間営業利益	2,828	▲4,802
	営業利益率	12.6%	▲66.1%

▶ 単位未満切り捨て

■ 売上規模別営業利益率

月間売上高	400万円 以下	400~ 600万円	600~ 800万円	800~ 1,000万円	1,000~ 2,000万円	2,000万円 以上
営業利益率	▲87.3%	▲1%	6.4%	9.1%	11.5%	13.5%
配属薬剤師数	1名	1名	2名	2名	2~4名	5名以上

当社薬局の損益分岐点は月商600万円である。月商2千万円以上の店舗が最も高い利益率となり、人員効率化の余地も大きく、今後も門前型に注力し新規出店及びM&Aを進めていく。

09年1月グループ横断的な業務構造改革を推進するため、BPRプロジェクトを立ち上げた。本プロジェクトでは業務の見直しや経費削減、管理機能・運営体制・人事制度など抜本的な業務の構造改革を実施した。

■ プロジェクト概要・成果

BPR : Business Process Reengineering (業務の構造改革)

項目	概要	メンバー	成果
人事・教育・研修	人事制度、採用方法、研修制度の統一など9項目	45名	人事制度や採用、教育内容まで幅広く検討。グループ統一で実施できる体制が構築された。
店舗運営・管理	店舗内外の改装、店舗運営・管理、GE普及など9項目	50名	調剤過誤防止への意識・設備が充実し、情報の集約により社員の知識向上と効率的な運営ができる準備が整った。
経営管理・購買	管理会計システムの一元管理・グループウェアの統合、共同仕入れなど11項目	65名	共同購買によるコストダウン及び管理本部機能の集約とインフラが整備された。
経済的成果 (金額)	2年累計で10億円(店舗労務費2億円、店舗経費他7億円、本部経費1億円)の経済効果があった。		

11/4期までのBPRではグループ横断で業務の効率化や経費削減、組織体制の構築などに取り組み、企業文化として浸透させることができた。13/4期に立ちあげたBPRステージ2では、既存店の収益改善を中心とした様々な施策に取り組んでいる。

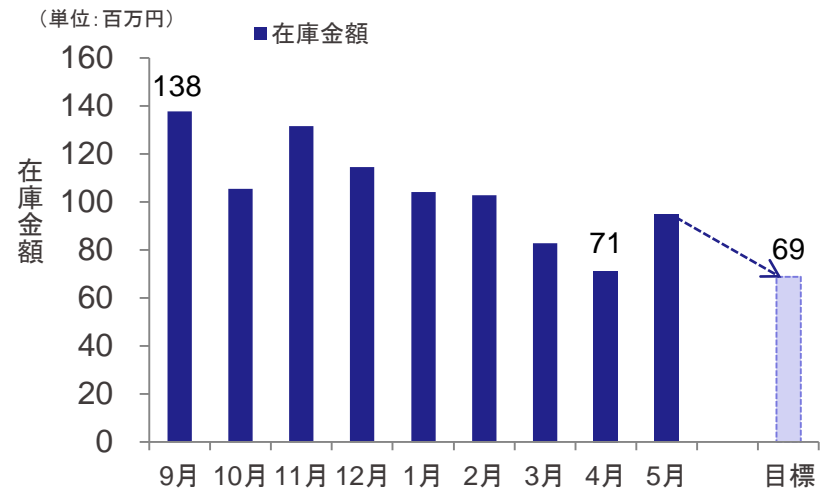
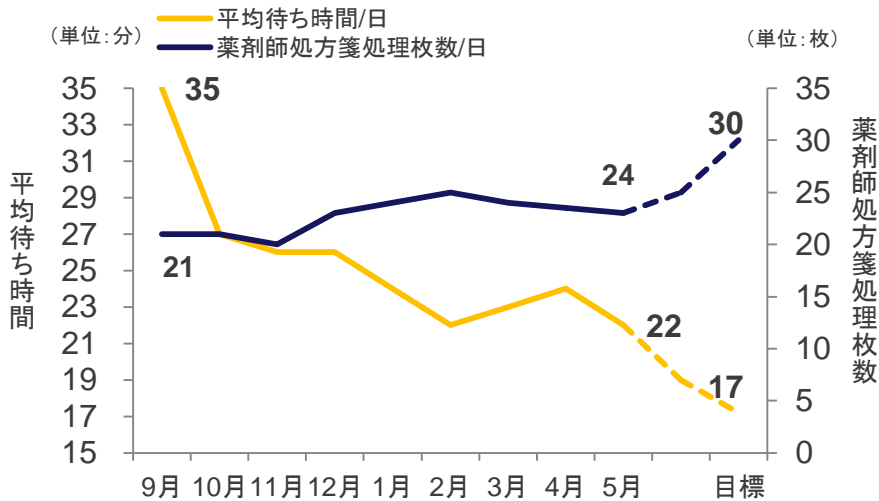
昨年よりBPRステージ2を立ち上げ、その一つの取り組みとして既存店の収益を底上げするため「考える薬局PJ」を実施している。モデル店ではすでに成果が表れ、現在全店で水平展開をしている。

■ モデル店の施策と経過

- 運営研修部スタッフが店舗に入り、店舗スタッフとコミュニケーションを取り、改善施策を立案
- 自動発注システムの精度を高め、業務効率改善及び、在庫金額の圧縮
- 業務マニュアルに柔軟性を持たせることで個々の店舗に対応した運用を確立
- 店舗レイアウトを見直し、店舗改装の実施



- 待ち時間短縮によるCS向上により処方箋応需率向上
- 薬剤師処方箋処理枚数向上により既存店収益力が向上



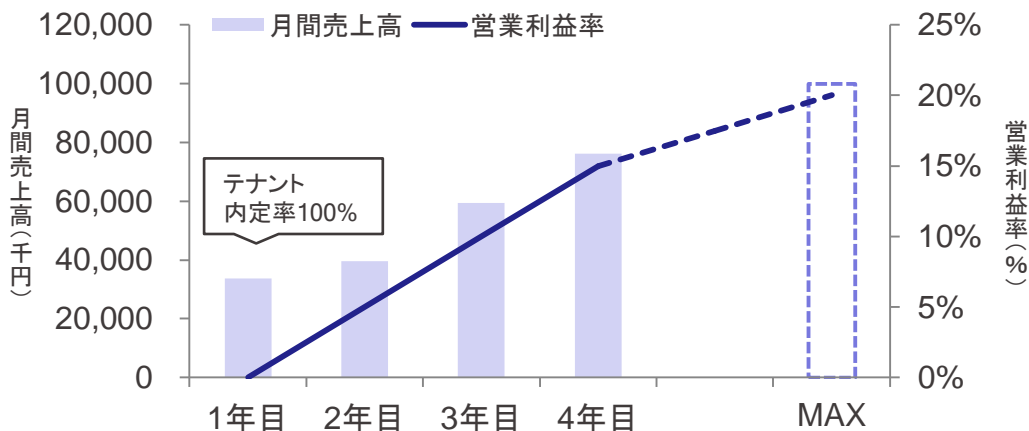
12/4期～13/4期末までに17件の医療モールを開発。テナントへの医療機関誘致が遅れたが、14/4期にはテナント入居率80%を超え、収益に貢献してくる。今後は出店当初から収益貢献するスキームに変更し進めていく。

■ 医療モールの実績と計画

(単位: 百万円)		13/4期実績	14/4期計画	ピーク時
既存店 (10)	売上高	2,485	2,500	3,000
	営業利益	393	457	600
13/4期 出店(15)	売上高	573	1,540	6,740
	営業利益	▲213	▲80	820
14/4期 出店(7)	売上高	-	340	2,820
	営業利益	-	3	450

▶ 単位未満切り捨て
▶ ()内は出店数、M&A店舗は除く

■ あべのハルカス店(2014年4月出店予定)



- エキュート立川店(2008年6月出店)
利益率20%を超える店舗となり医療モールPJのモデル店とした
- 札幌駅北口店(2012年4月出店)
テナント誘致が遅れたが、14/4期より収益貢献する
- あべのハルカス店(2014年4月出店)
医療モールPJのスキームを変更し、収益の立ち上り遅れを解消

M&Aは、投資回収性を重視のうえ実施しており、前期、前々期とも年商ベース50億円のM&Aを実行した。

■ 当社M&A

(単位:百万円)

	リジョイス リジョイス薬局	ダイチク	あさひ調剤	M&A 7社	M&A 11社
M&A時期	2005/4期	2007/4期	2008/4期	2012/4期	2013/4期
売上高	8,137	8,472	17,736	5,114	(通期見込)5,599
EBITDA	572	669	1,645	616	597
EV/EBITDA倍率	7.54	7.54	4.75	6.16	5.35
純資産	1,095	2,172	5,609	852	390
買収価格	4,650	5,500	8,000	4,102	3,175

▶ 買収翌期実績

当社M&AのEV/EBITDA倍率は8倍未満であり、今後もグループの企業価値を高めることを重視し、適正な価格でM&Aを実施する。

増加を続ける国民医療費の抑制に向けて、厚生労働省からはGE使用促進政策が発信されている。当社では国の目標(数量ベース30%)を1年前倒しで達成しており、現在の使用率は国際基準ですでに50%に達している。今後数年は、先発医薬品のパテント切れが続き、GE市場は拡大の余地が大きい。

■ 当社のGE進捗状況と目標

	12/3月	4月	10月	13/4月	14/4月目標
数量ベース	31.7%	32.1%	34.0%	34.6%(50.3%)	37.0%(53.3%)
GE調剤体制加算 (1件当たり)	12.9点	12.4点	14.5点	15.0点	17.0点

▶ 連結ベース ▶ ()内は国際基準での試算数値

■ 国内の新GE上市予定品目及び年間売上高

(単位:百万円)

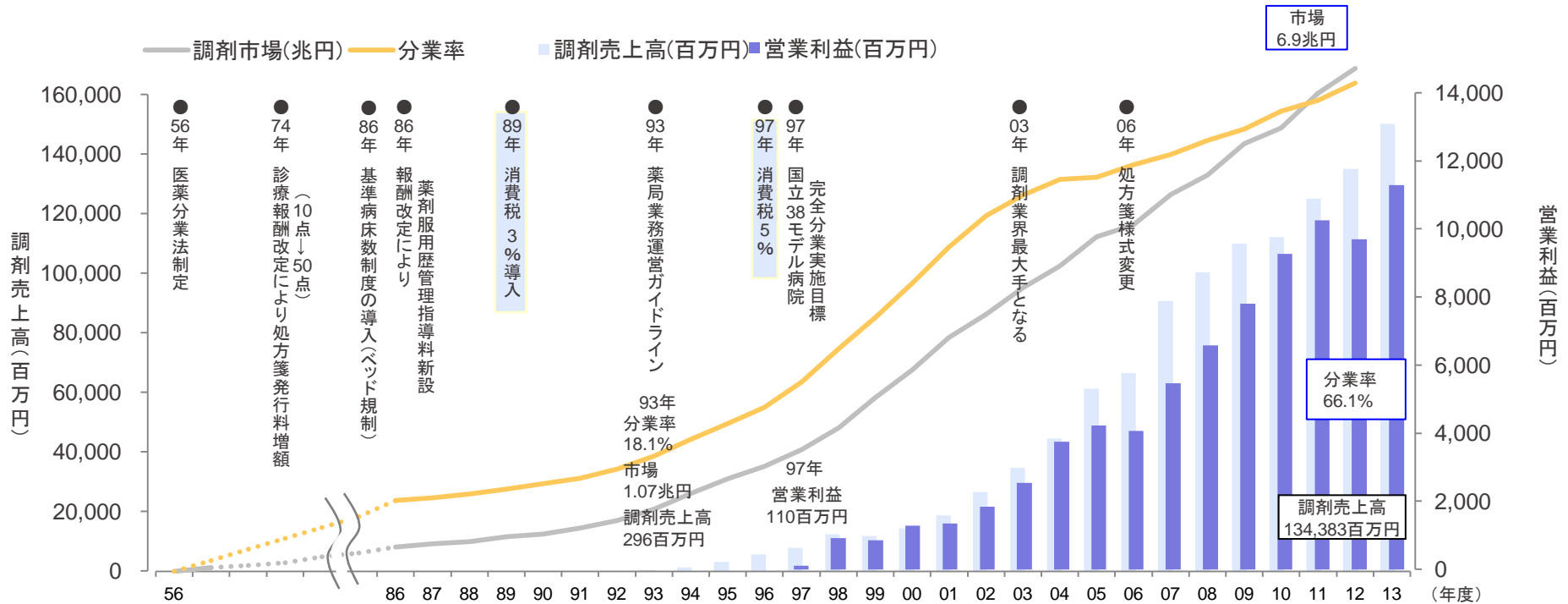
2013年		2014年		2015年		2016-17年	
先発品名	売上高	先発品名	売上高	先発品名	売上高	先発品名	売上高
ロキソニンテープ ^o	61,000	プロプレス	114,862	プラビックス	102,144	クレストール	86,250
リバロ	50,242	ディオバン	108,302	アドエア	50,270	オルメテック	83,496
ティーエスワン	41,501	アレグラ	57,300	ジェイゾロフト	48,220	ジプレキサ	54,946
グリベッグ	38,341	エルブラット	29,320	ゾシン	22,734	アリムタ	35,800

▶ 売上高は2012年度のもの

▶ 単位未満切り捨て

消費税について

1989年4月消費税3%導入時、1997年4月5%増税時は当社の売上規模は小さく、消費税増税への本格的な対応は今回が初となる。



	86	89	90	92	94	97	98	00	02	04	06	08	10	12
調剤報酬改定率(%)	+0.3	+1.5	+1.9	+1.9	+2.0	+1.15	+0.7	+0.8	▲1.3	±0	▲0.6	+0.17	+0.52	+0.46
薬価改定率(%)	▲5.1	+2.4	▲9.2	▲8.1	▲6.6	▲3.0 ※	▲9.7	▲7.0	▲6.3	▲4.2	▲6.7	▲5.2	▲5.75	▲6.0

▶ 分業率: 日本薬剤師会より、調剤市場: 厚生労働省調剤医療費の動向より ※消費税対応分+1.4%を含む

▶ 13年度は計画値

12/4期は震災特需があったが、13/4期は伸びが鈍化した。特に、札幌においては知名度が高いこともありアインズ&トルペでは営業利益は計画を上回っている。今期は新たな施策に取り組み、営業利益率の向上を図る。

■ 13/4期タイプ別実績検証

(単位:百万円)	アインズ			アインズ&トルペ			トルペ		
	計画	実績	計画比 (%)	計画	実績	計画比 (%)	計画	実績	計画比 (%)
売上高	3,189	2,987	93.7	13,572	13,306	98.0	445	441	99.1
営業利益	116	37	31.9	347	371	106.9	▲26	▲16	—
営業利益率(%)	3.6	1.2	—	2.5	2.7	—	▲5.8	▲3.6	—
店舗数	20	20	100.0	41	38	92.7	3	3	100.0
非効率店舗数	6			12			3		

▶ 単位未満切り捨て

■ 14/4期施策

施策	内容
非効率店舗の戦略的撤退	非効率店舗の中で黒字転換困難な店舗を撤退し、利益を確保する。
PB・EC本格展開	現在5アイテムのPBを今期中に55アイテムに増加。店舗及びECにて展開。
販管費削減	メーカー協賛のデジタル広告導入。各店舗ラッピングや納品作業の効率化の実施。
売り場の見直し	季節品の展開強化及び、主力部門の医薬品、制度化粧品売り場の見直し。

14/4期計画(医薬事業連結)

13/4期出店のフル稼働及び80店舗の新規出店により、売上高は前年同期比111.2%を見込む。セグメント利益は、社内プロジェクトの推進による店舗運営の効率化及びGEの使用推進により、前年同期比107.7%を見込む。

(単位:百万円)	13/4期実績	14/4期計画	増減額	前年同期比(%)
売上高	137,291	152,650	15,359	111.2
売上総利益 売上比(%)	19,413 14.1	21,320 14.0	1,907	109.8
販売管理費 売上比(%)	7,306 5.3	7,960 5.2	654	109.0
営業利益 売上比(%)	12,107 8.8	13,360 8.8	1,253	110.3
セグメント利益 売上比(%)	12,655 9.2	13,630 8.9	975	107.7
期末店舗数	560	640	80	114.3

▶ 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

計画内訳

売上高	(単位:百万円)	
既存店(484)	130,611	前年同期比101.1%
前期出店(76)	11,743	前年同期比222.8%
当期出店(80)	7,779	M&Aを含め80店舗計画
門前(47)	4,088	
モール(7)	339	医療機関決定率:80%
M&A(26)	3,352	既に12店舗確定

▶ ()内は店舗数

売上原価・販売管理費

売上原価	131,330	前年同期比111.4%
販売管理費	7,960	前年同期比108.9%

当期出店コスト



14/4期計画(物販事業連結)

新規出店及び13/4期出店のフル稼働により売上高前年同期比110.1%を見込む。

(単位:百万円)	13/4期 実績	14/4期 計画	増減額	前年 同期比 (%)
売上高	16,735	18,430	1,695	110.1
売上総利益 売上比(%)	5,283 31.6	5,730 31.1	447	108.5
販売管理費 売上比(%)	5,351 32.0	5,670 30.8	319	106.0
営業利益 売上比(%)	▲68 —	60 0.3	128	—
セグメント利益 売上比(%)	14 0.1	150 0.8	136	1071.4
期末店舗数	61	67	6	109.8

計画内訳

売上高		(単位:百万円)
既存店(54)	16,536	前年同期比102.7%
前期出店(7)	1,602	前年同期比320.0%
当期出店(6)	299	6店舗計画

売上原価・販売管理費		(単位:百万円)
売上原価	12,700	前年同期比110.9% 当期出店コスト
販売管理費	5,670	前年同期比106.0% 当期出店コスト

- ▶ ()内は店舗数
- ▶ 既存店には閉店も含む

- ▶ 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

14/4期計画(連結)

14/4期計画は、売上高前年同期比111.3%、経常利益前年同期比113.2%、当期純利益前年同期比118.2%を計画する。

(単位:百万円)	13/4期 実績	14/4期 計画	増減額	前年同期比 (%)
売上高	154,560	172,000	17,440	111.3
売上総利益	24,442	26,960	2,518	110.3
売上比(%)	15.8	15.7		
販売管理費	14,740	15,680	940	106.4
売上比(%)	9.5	9.1		
営業利益	9,701	11,280	1,579	116.3
売上比(%)	6.3	6.6		
経常利益	10,292	11,650	1,358	113.2
売上比(%)	6.7	6.8		
当期純利益	5,075	6,000	925	118.2
1株当たり 当期純利益(円)	318.37	376.31	57.94	118.2
年間配当金(円)	60.00	60.00	0	100.0

▶ 単位未満切り捨て

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。



AIN GROUP