



第40期 第2四半期決算説明会

株式会社 アイノファーマシズ

2008年12月18日



第1章：決算の説明

連結P/L

当第2四半期の連結実績は、株式市場の下落により投資有価証券に減損が生じ、当期利益に影響を与えることになった。しかし、調剤既存店が順調に推移し、前期に買収したあさひ調剤、サンウッドがフルに寄与したことで増収増益となった。

	(単位:百万円)			
	前中間期	当第2四半期	増減額	前期比(%)
売上高	48,831	56,859	8,028	116.4
売上総利益	6,124	7,157	1,033	116.9
売上比(%)	12.5	12.6		
販売管理費	4,503	4,985	482	110.7
売上比(%)	9.2	8.8		
営業利益	1,620	2,172	552	134.1
売上比(%)	3.3	3.8		
経常利益	1,563	2,070	507	132.4
売上比(%)	3.2	3.6		
当期利益	737	830	93	112.6
一株当たり利益(円)	65.02	68.59	3.57	105.5

{ 投資有価証券の減損
 ▲177百万円

調剤事業(連結)

08年4月に実施された医療費及び薬価の改定による影響は、既存店が好調に推移したこと及び前期に買収した2社(あさひ調剤、サンウッド)がフルに寄与したことで吸収し、営業利益は前期比120.2%と大幅な増益となった。

	(単位:百万円)				
	前中間期	当第2四半期	増減額	前期比(%)	
売上高	41,569	49,877	8,308	120.0	既存店及び 前期出店フル稼働 7,558百万円 今期出店 515百万円 閉店及び譲渡 ▲10百万円 その他 245百万円
売上総利益	4,226	5,157	931	122.0	
売上比(%)	10.2	10.3			
販売管理費	1,904	2,364	460	124.2	
売上比(%)	4.6	4.7			
営業利益	2,322	2,792	470	120.2	
売上比(%)	5.6	5.6			
経常利益	2,379	2,838	459	119.3	
売上比(%)	5.7	5.7			
期末店舗数	342	360	18	105.3	
処方箋枚数(千枚)	3,988	4,802	814	120.4	
処方箋単価(円)	10,248	10,182	▲66	99.4	

物販事業(連結)

商品構成の変更から粗利益の改善は進んでいる。しかし、一部郊外型の店舗が伸び悩み、当第2四半期は経常利益▲73百万円で終了した。

	(単位:百万円)			
	前中間期	当第2四半期	増減額	前期比(%)
売上高	7,127	6,849	▲278	96.1
売上総利益	1,936	2,037	101	105.2
売上比(%)	27.2	29.7		
販売管理費	2,128	2,146	18	100.8
売上比(%)	29.9	31.3		
営業利益	▲192	▲109	83	—
売上比(%)	—	—		
経常利益	▲138	▲73	65	—
売上比(%)	—	—		
期末店舗数	44	45	1	102.3
期末延床面積(m ²)	18,651	18,367	▲284	98.5
客単価(円)	1,829	1,979	150	108.2
客数(千人)	3,895	3,460	▲435	88.8

}	既存店	▲447百万円
	前期出店フル稼働	167百万円
	今期出店	71百万円
	閉店	▲69百万円

連結B/S

借入コストの見直しにより財務基盤の改善を図り、ネット借入残高が減少した。また、純資産は株式会社セブン&アイ・ホールディングスに対する第三者割当増資(16億円)、株式会社アインメディカルシステムズとの株式交換(6億円)及び新株予約権の行使等により増加している。

(単位:百万円)

前中間期			
資産の部		負債の部	
流動資産	25,843	流動負債	35,911
現預金	3,953	短期借入金	10,620
固定資産	34,802	固定負債	12,799
投資有価証券	2,149	長期借入金	11,729
		純資産計	11,934
資産合計	60,646	負債・純資産合計	60,646

(単位:百万円)

当第2四半期			
資産の部		負債の部	
流動資産	25,410	流動負債	31,853
現預金	4,775	短期借入金	7,319
固定資産	35,300	固定負債	13,937
投資有価証券	1,940	長期借入金	12,604
		純資産計	14,920
資産合計	60,710	負債・純資産合計	60,710

財務指標

借入金残高	22,349
ネット借入金残高	16,247

財務指標

借入金残高 (前中間期末比)	19,923 (89.1%)
ネット借入金残高	13,208

■ ネット借入金残高は前期に比べ3,039百万円減少している。

■ 資産の部

規模拡大に伴い現金及び預金が増加している。投資有価証券は、評価損として1億7千7百万円処理している。

(単位:百万円)

	前中間期	当第2四半期	増減額
現金及び預金	3,953	4,775	822
売掛金	10,837	11,237	400
棚卸資産	5,850	5,745	▲105
流動資産合計	25,843	25,410	▲433
建物・構築物	5,565	5,892	327
土地	4,590	4,972	382
有形固定資産合計	11,352	11,980	628
無形固定資産合計	13,892	13,773	▲119
投資有価証券	2,149	1,940	▲209
繰延税金資産	818	948	130
敷金・保証金	6,165	6,143	▲22
投資その他の資産合計	9,558	9,546	▲12
固定資産合計	34,802	35,300	498

→ { ドラッグ事業の在庫削減

→ { のれん代償却による

■ 投資総額は960百万円、減価償却費は419百万円となっている。

負債・純資産の部

当社では、現在CMS(キャッシュマネジメントシステム)を導入しグループ資金の有効活用を図っている。それにより有利子負債の返済を実施し、銀行借り入れは、24億2千6百万円減少している。

(単位:百万円)

	前中間期	当第2四半期	増減額	
買掛金	18,906	18,212	▲694	
短期借入金	10,620	7,319	▲3,301	株式取得に要した借入金を グループ会社の資金集中に より返済
流動負債合計	35,911	31,853	▲4,058	
長期借入金(社債を含む)	11,729	12,604	875	
固定負債合計	12,799	13,937	1,138	
負債合計	48,711	45,790	▲2,921	
資本金	3,421	5,047	1,626	
資本剰余金	3,540	4,237	697	
利益剰余金	4,348	5,830	1,482	利益の増加による
株主資本合計	11,307	15,111	3,804	
純資産合計	11,934	14,920	2,986	
負債純資産合計	60,646	60,710	64	

財務指標

営業キャッシュフローは、財務基盤改善の取組みとして債権流動化を一時中止したことにより減少している。自己資本比率は24.5%と株式会社セブン&アイ・ホールディングスに対する第三者割当増資もあり、前中間期より5.9%増加している。第3四半期では約30億円の売掛債権の流動化を実施することで手元資金を厚くし、M&A等の案件に機動的な対応ができるよう準備を進める。

(単位:百万円)

	前中間期	当第2四半期	増減額
営業キャッシュフロー	3,060	▲889	▲3,949
投資キャッシュフロー	▲5,815	▲1,271	4,544
財務キャッシュフロー	2,433	2,741	308
自己資本比率(%)	18.6	24.5	5.9
時価ベースの自己資本比率(%)	33.7	39.3	5.6
総資産利益率(%)ROA	1.3	1.4	0.1
株主資本利益率(%)ROE	6.7	6.2	▲0.5
現預金比率(%)	27.3	33.7(48.8)	6.4(21.5)
ネットD/Eレシオ(倍)	1.44	0.87(0.68)	▲0.57(▲0.76)

→ { 債権流動化の一時中止による }

→ { 16億円は株式会社セブン&アイ・ホールディングスに対する第三者割当増資によるもの }

■ ()は当第2四半期にて売掛債権の流動化を30億円行っていた場合、現預金比率は48.8%、ネットD/Eレシオは0.68倍となる。

■ 事業価値分析

買収した子会社の連結業績への寄与、財務体質の強化により、企業価値は向上している。

(単位:百万円)

	前中間期	当第2四半期	増減額
EBITDA	4,051	5,261	1,210
EV/EBITDA倍率	9.30倍	7.26倍	▲2.04
有利子負債	22,349	19,923	▲2,426
現預金	3,953	4,775	822
投資有価証券	2,149	1,940	▲209
ネット有利子負債	16,247	13,208	▲3,039
株主価値	21,446	24,995	3,549
時価総額	20,469	23,858	3,389

■ 株主価値=EV－ネット有利子負債

■ 時価総額算出株価:前中間期 1,802円(07/10月末)・当第2四半期 1,861円(08/10月末)

09/4期計画(連結)

当期は、店舗の閉店と売却及び新規出店の遅れ、更に企業買収案件をペンディングにしたため、売上高は当初計画の95.6%とした。利益面は、効率化等による取組みから当初計画を据え置いている。

(単位:百万円)

	08/4期 実績	09/4期 当初計画	09/4期 修正計画	当初計画比 (%)	前期比 (%)
売上高	106,231	120,600	115,300	95.6	108.5
売上総利益	13,648	15,120	14,920	98.7	109.3
売上比(%)	12.8	12.5	12.9		
販売管理費	9,203	10,200	10,000	98.0	108.7
売上比(%)	8.7	8.5	8.7		
営業利益	4,444	4,920	4,920	100.0	110.7
売上比(%)	4.2	4.1	4.3		
経常利益	4,315	4,720	4,720	100.0	109.4
売上比(%)	4.1	3.9	4.1		
当期利益	1,615	2,108	2,108	100.0	130.5
一株当たり利益(円)	142.36	179.40	169.20	94.3	118.9
年間配当金(円)	20.00	25.0	25.0	100.0	125.0



第2章：経営の現状と展望

実績検証(連結)

当第2四半期連結実績は、一部郊外型ドラッグストアの売上低迷から売上、利益に影響を与えるものの、調剤事業の既存店が好調に推移したことにより、全体としては売上・利益共に計画以上の成績で終了した。

(単位:百万円)

	計画	売上比 (%)	実績	売上比 (%)	計画比 (%)	前期比 (%)
売上高	56,590	100.0	56,859	100.0	100.5	116.4
売上総利益	7,050	12.5	7,157	12.6	101.5	116.9
販売管理費	5,062	8.9	4,985	8.8	98.5	110.7
営業利益	1,988	3.5	2,172	3.8	109.3	134.1
経常利益	1,871	3.3	2,070	3.6	110.6	132.4
当期利益	816	1.4	830	1.5	101.7	112.6

・調剤事業 49,877百万円
 ・物販事業 6,849百万円
 ・その他事業 133百万円

実績検証(調剤事業)

医療費及び薬価の改定により薬剤売上高▲5.2%、技術料として▲1%の影響を受けると計画していた。しかし、既存店売上高が計画比102%と好調に推移したことで、売上・利益共に計画以上の成績で終了した。

(単位:百万円)

	計画	売上比 (%)	実績	売上比 (%)	計画比 (%)	前期比 (%)	
売上高	48,833	100.0	49,877	100.0	102.1	120.0	単体 あさひ調剤 新店 21,817百万円 8,640百万円 515百万円
売上総利益	4,909	10.1	5,157	10.3	105.1	122.0	
販売管理費	2,286	4.7	2,364	4.7	103.4	124.2	
営業利益	2,621	5.4	2,792	5.6	106.5	120.2	新入社員増加 33百万円増加 医薬(前年対比+50人)
経常利益	2,651	5.4	2,838	5.7	107.1	119.3	

実績検証(物販事業)

商品構成の見直しにより粗利率の改善は進んでいるが、一部郊外型店舗(アイズ)の売上低迷及び不採算店舗の撤退により、売上高が計画比▲10.1%となった。これにより営業利益は▲109百万円と計画を下回る結果となった。




(単位:百万円)

	計画	売上比 (%)	実績	売上比 (%)	計画比 (%)	前期比 (%)
売上高	7,618	100.0	6,849	100.0	89.9	96.1
売上総利益	2,182	28.6	2,037	29.7	93.4	105.2
販売管理費	2,231	29.3	2,146	31.3	96.2	100.8
営業利益	▲48	—	▲109	—	—	—
経常利益	▲9	—	▲73	—	—	—

→ {既存店売上 90.3%

今日のトピックス

当社の戦略目標は、引続き調剤事業で質・量共に同業他社を圧倒することである。一方、セブン&アイ・ホールディングスとの業務・資本提携は、当社成長の起爆剤となり、特に物販事業では成長へのエンジンとなる。

- 調剤事業の拡大路線は継続している
-  は好調
-  ホールセールスターズ の準備は整っている
-  株式会社 **セブン&アイ** HLDGS. との提携の現状

医療費改定の検証①

08年度の医療費改定は、診療報酬改定率+0.38%(調剤+0.17%)、薬価改定率▲1.2%(薬価ベース▲5.2%)となり、全体の改定率は▲0.82%となった。

(単位:点)

調剤報酬の内訳	区分	改定前	改定後	影響度
調剤基本料	改定	42(19)	40(18)	▲2(▲1)
後発医薬品調剤体制加算	新設	—	4	+4
分割調剤加算	新設	—	5	+5
薬剤服用歴管理料	廃止	22	0	▲22
服薬指導加算	廃止	22	0	▲22
薬剤服用歴管理指導料	新設	—	30	+30
後期高齢者薬剤服用歴管理指導料	新設	—	35	+35
(後期高齢者)薬剤情報提供料	廃止	15	0	▲15
一包化加算	改定	97	89	▲8
時間外加算	新設	—	40	+40
外来服薬支援	新設	—	185	+185
在宅患者訪問薬剤管理指導料(居住系入居者)	新設	—	350	+350

医療費改定の検証②

当初予測していた薬価の改定による影響は、既存店が好調に推移したことで大きな影響を受けずに済んでいる。全体では、前期買収した企業が寄与することで119.6%と大きく売上が上昇している。

■ 薬価改定の影響(既存店)

(単位:百万円)

	前中間期	当第2四半期	前期比	当初予測
売上高(既存店)	37,549	37,272	99.3%	36,716

既存店が好調に推移し、前中間期に比べ大きな影響を受けずに済んでいる。

■ 薬価改定の影響(全店)

(単位:百万円)

	前中間期	当第2四半期	前期比
売上高(全店)	40,881	48,894	119.6%

新規出店、2社の買収により前期比119.6%と売上高は大幅に増加している。

医療費改定の検証③

診療報酬改定の影響を前中間期と比較した際、既存店ベースでは技術料として▲3.6%の影響を受けている。しかし、全店では売上規模が拡大したことにより技術料は前期比+20.1%と大幅に上昇している。

診療報酬改定の影響(既存店)

	前中間期	当第2四半期	前期比
技術料	100	96.4	▲3.6%
処方箋単価(円)	10,429	10,803	+3.6%

▶ 前中間期の技術料を「100」とする

08年4月の診療報酬改定は、事実上マイナス改定となっている。処方箋単価が上昇したことで更に技術料は影響を受けることとなった。

診療報酬改定の影響(全店)

	前中間期	当第2四半期	前期比
技術料	100	120.1	+20.1%
処方箋単価(円)	10,247	10,182	▲0.6%

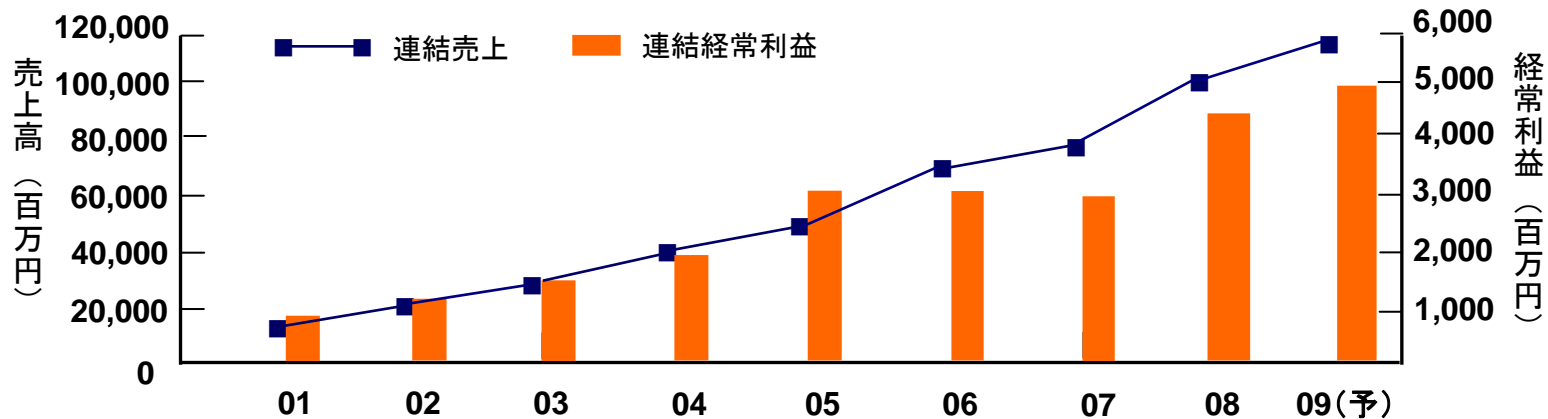
▶ 前中間期の技術料を「100」とする

売上高の拡大により、技術料は大幅に上昇している。処方箋単価は、あさひ調剤の処方箋単価が低い(利益率が高い)ことで全体の単価を押し下げている。

医療費改定の検証④

医療費の改定は、調剤業界に影響を与える大きなファクターとなる。近年、マイナス改定が続いている中、売上、利益への影響は避けられず、規模の拡大なくして成長することはできない。

	02/4期	03/4期	04/4期	05/4期	06/4期	07/4期	08/4期
改定	調剤報酬改定▲1.3% 薬価改定▲6.3%		調剤報酬改定±0 薬価改定▲4.2%		調剤報酬改定▲0.6% 薬価改定▲6.7%		調剤報酬改定+0.17% 薬価改定▲5.2%
M&A	今川薬品合併		アイン東海 アインメディカルシステムズ	リジヨイス リジヨイス薬局	メディカルハートラント ダイチク		あさひ調剤 サンウッド



企業規模の拡大により、医療費改定によるマイナス分を吸収し成長・拡大していくことが可能である。当社は新規出店及び買収を積極的に実施することで企業規模の拡大に努めてきた。今後も規模拡大政策を継続していく。

調剤事業成長のポイント

当社の調剤薬局は、病院の門前に店舗を構えこれを全国規模でチェーン化し、薬剤師のスキルアップを全社的に図り、質の高いサービスを広く提供することを基本としている。

■ 門前薬局特化から顧客ニーズ対応へ

マーケットの成熟状況を見据え、大型門前薬局を中心に、中・小型薬局或いは医療モールなどにも柔軟に対応する。

■ チェーン展開

医薬品・消耗品等の仕入、調剤機器・設備などの開発に対しスケールメリットが働く。調剤過誤を防ぐ観点から、作業の平準化を図る。

■ 薬剤師の採用・教育

成長拡大には、優秀な人材確保と共に生涯にわたる研修・教育システムの構築が重要である。

■ M&Aの積極的な活用

この5年間で8社の買収を成立させ、調剤売上全体の約56%を占める。

■ GE導入による新たなモデルの創造

GE導入は売上高の減少を招くが、粗利益を拡大させる新たな収益モデルが実現可能

医療モールへの対応

当社は93年、ドラッグストアと共に初めてクリニックモールに出店してから、現在まで14箇所に調剤薬局を出店している。いずれも、大型駅前薬局と比較すると収益力は劣るが、社会的なニーズの高まりから、08年6月、**JR** 東日本ステーションリテイリングの要請により、**ecute** 立川への医療モール開発に参画、モール運営のサポートと共に薬局を開設した。エキナカへのクリニック開設としてマスコミ等にも大変注目されており、また、オープンわずか半年でクリニックの患者数が1日100名を越すなど、立上がりも早く好調に推移している。このようなプロジェクトには、今後も当社子会社である **メディウェル** と共に積極的に参画する。

■ アイ薬局立川エキート店 (08年6月オープン)

外来数：
65～85名/日

売上高：
500万～600万円/月



■ アイ薬局月寒中央店

外来数：
130～150名/日

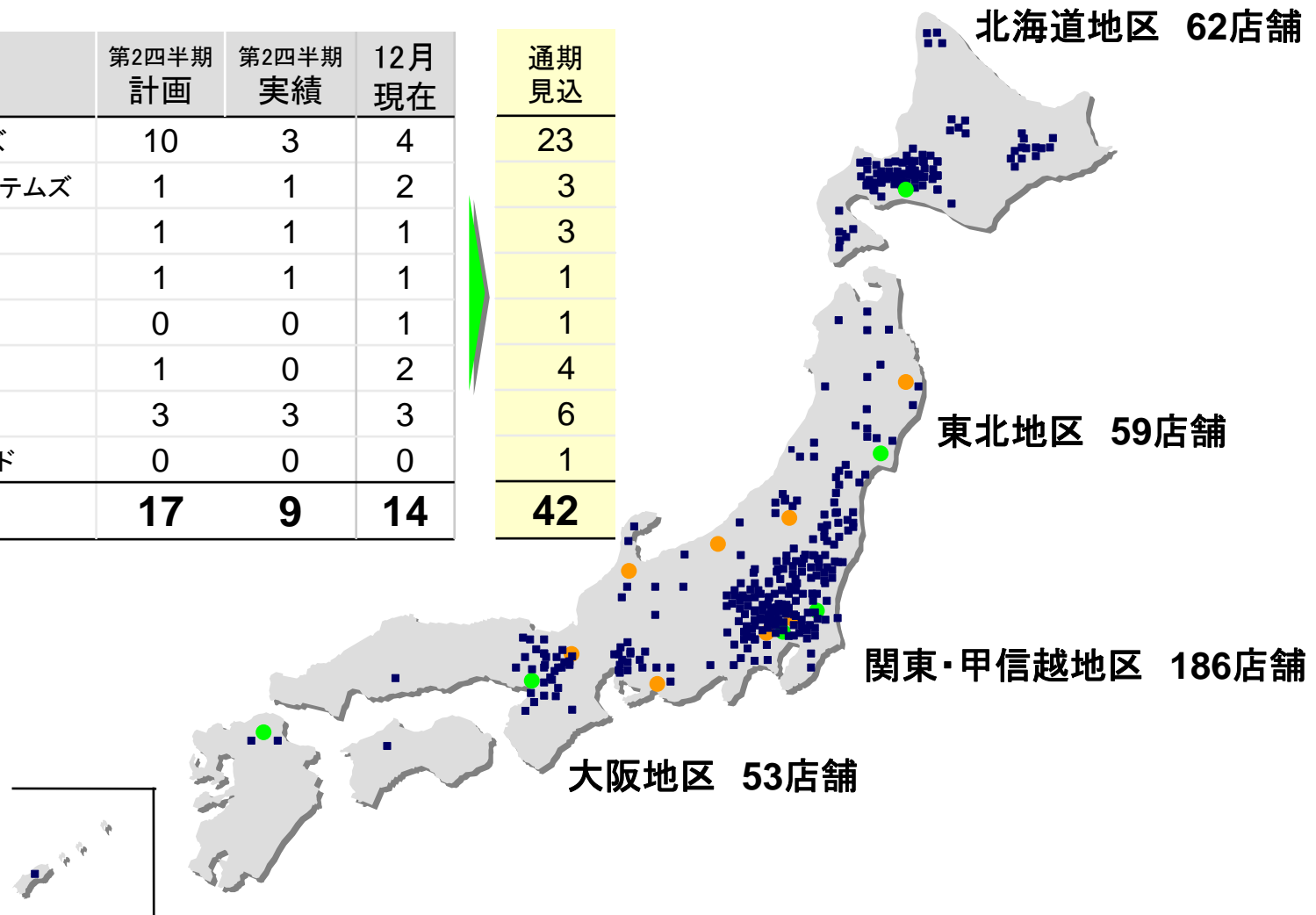
売上高：
2,500万～3,000万円/月



出店状況

当第2四半期では新規出店9店舗、12月現在では14店舗となっている。医療機関の分業動向により、当初計画に遅れが生じている為、通期見込みを▲1店舗の42店舗へと修正した。しかし、引き続き経常利益平均成長率19%を目標とし、営業体制を強化していくと共に、M&Aも積極的に取り組んでいく。

会社名	第2四半期 計画	第2四半期 実績	12月 現在	通期 見込
アインファーマシーズ	10	3	4	23
アインメディカルシステムズ	1	1	2	3
アイン東海	1	1	1	3
リジョイス	1	1	1	1
リジョイス薬局	0	0	1	1
ダイチク	1	0	2	4
あさひ調剤	3	3	3	6
メディカルハートランド	0	0	0	1
合計	17	9	14	42



効率化の状況

システム化による業務の効率化は進んでいる。しかし、現在グループ各社における薬剤師一人あたりの1日処方箋処理枚数は、当第2四半期の計画に届いていない。これは、薬学部6年制への移行に備え08年4月に新卒薬剤師を大量採用したことに加え、一部新規出店に遅れが生じたことによる。

■ 薬剤師一人あたりの1日処方箋処理枚数

(単位:枚)

	インファーマ シース	インメディ カルシステムズ	イン 東海	リジョイス	リジョイス 薬局	メディカル ハートランド	ダイク	あさひ 調剤	サンウッド	連結
計画	28.0	16.7	27.8	19.0	25.5	31.3	28.0	23.3	21.3	24.3
実績	23.3	16.2	24.8	19.3	22.5	30.3	24.1	23.8	20.9	22.2
計画比	▲4.7	▲0.5	▲3.0	0.3	▲3.0	▲1.0	▲3.9	0.5	▲0.4	▲2.2

▶ 薬剤師数は1日労働時間を8時間として換算。

計画より一人あたりの処方箋処理枚数が落ち込んでいるが、計画達成により約2億6千5百万円のコストが削減できる。また、薬事法の規定に基づく厚生労働省令に定められた1日処方箋処理枚数の上限40枚と比較すると、更に省力化が可能である。現在、当社は薬学部6年制移行による薬剤師不足に備えた準備は万全であり、積極的な新規出店を継続、事業の拡大を推し進めることができる。

GE導入によるNEWモデル

GE導入による高収益構造の確立には、企業規模の拡大と薬剤師の質向上が欠かせない。当社は、積極的にGEへ変更することで、高い収益率を確保できる。

前提条件

- ・当社モデル店舗である桑園駅前店にて検証
- ・直近の月次PLを使用
- ・現在GE使用量は、数量ベースで17.8%

(単位:千円)	桑園駅前店
売上高	79,700
売上原価	70,630
粗利益	25,090

GE導入(数量ベース)による利益率の推移

(単位:千円)	GE使用率 17.8%	対売上比	GE使用率 30%	対売上比	GE使用率 50%	対売上比
売上高	79,700	100.0	75,500	100.0	68,500	100.0
売上原価	70,630	88.6	65,250	86.4	56,430	82.4
粗利益	25,090	31.5	26,200	34.7	28,020	40.9

GEを取り入れることで売上高、売上原価は減少するものの、粗利益は上昇していく。当社は、今後も積極的にGEを導入し収益拡大を図る。

ホールセールスターズ(WSS)のプロセス

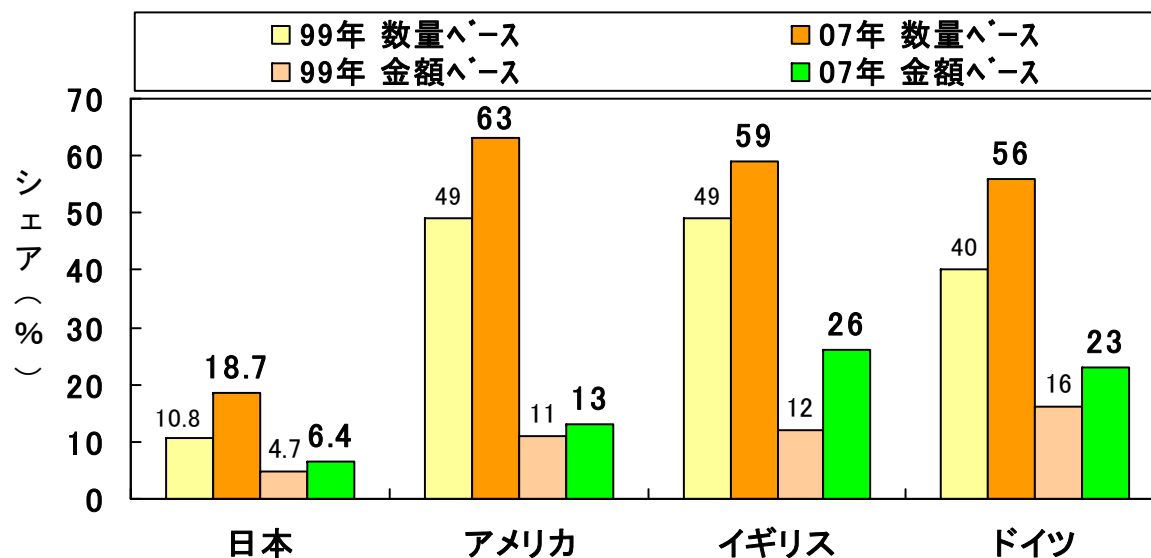
08年4月の診療報酬改定により、調剤薬局によるGEへの変更が原則可能となった。WSSでは今後上市される大型医薬品に備え、契約店舗数の拡大と物流システムの拡充を進めている。

	06/3期		07/3期		08/3期		09/3期
行政	診療報酬・薬価改定 GE変更可処方交付開始				診療報酬・薬価改定 処方箋様式再変更により原則GE変更可		
GE	06/4月	06/9月	07/4月	07/10月	08/5月	08/7月	08/10月
	GE専門卸として設立	グループ店舗へ 出荷開始 外販開始	患者啓蒙DVD作成	弘前大学へ出荷開始 弘前デポ開設	新物流センターへ 物流移管	大型上市品目発売	新物流システム稼働
調剤機器等		06/9月	07/4月	07/9月	→		08/10月
		調剤機器取扱開始	調剤機器外販開始	関東のDgSチェーンにPhAinシステム供給 (264店舗)			
売上高	408百万円		1,497百万円		1,299百万円(第2四半期)		2,801百万円(通期)
経常利益	11百万円		91百万円		82百万円(第2四半期)		217百万円(通期)

GE市場動向

諸外国の実績と比較しても、日本のGE拡大の余地は大きい。更に08年以降、大型新薬の特許切れにより、WSSにとっては追い風となっている。

GEシェア比較



▶ 2008年上期の市場規模は1,871億円、市場構成比5.3% (クローンR & Cデータ)

国内の新GE上市予定品目

2008年		2009年		2010年		2011年		2012年	
ルバスク	(2,200)	カゾテックス	(393)	キサラタン	(297)	リピートル	(1,060)	ニューロタン	(683)
タナトリル	(181)	クラビット	(532)	ルボックス	(229)	アリセプト	(571)	パキシル	(565)
エバステル	(134)	ムコスタ	(423)	パリエット	(313)	アクトス	(337)	アレロック	(227)
モービック	(117)	フォサマック	(274)	アンプラーグ	(182)	ベネット	(269)	マイスリー	(209)

▶ カッコ内は2006年市場規模(億円)


09/3期通期修正計画(WSS)

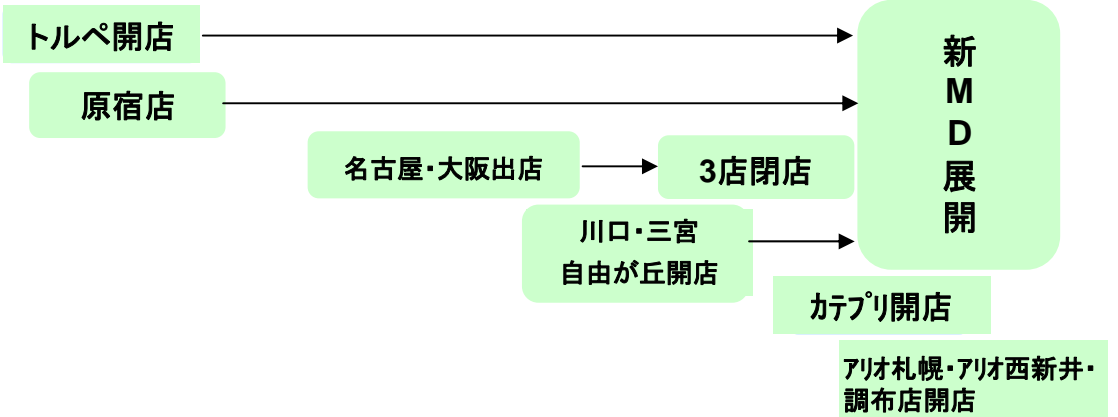


処方箋様式の変更により、GEの需要は拡大している。WSSでは、納入先件数も既に600件を超えており、第2四半期実績では当初の計画を上回っていた為、通期は上方へと修正した。

(単位:百万円)

	08/3期 実績	09/3期 当初計画	09/3期 修正計画	当初計画比 (%)	前期比(%)
売上高	1,498	2,507	2,801	111.7	187.0
売上総利益 売上比(%)	206 13.8	417 16.6	416 14.9	99.8	201.7
販売管理費 売上比(%)	122 8.1	229 9.1	223 8.0	97.4	183.5
営業利益 売上比(%)	85 5.7	188 7.5	193 6.9	102.7	227.9
経常利益 売上比(%)	91 6.1	203 8.1	217 7.7	106.9	237.6

物販事業部の年度別推移


 株式会社 **セブン&アイ** HLDGS. との業務・資本提携は、物販事業にとって、成長へのエンジンとなる。来期2ヶタ出店をしていく為の準備を進めている。

	03/4期	04/4期	05/4期	06/4期	07/4期	08/4期	09/4期
政策・方針等	都市型店舗拡大	新業態へのチャレンジ 全国展開へ	トルペブランド 認知拡大 路面から インショップへ	アインズ&トルペ の展開 新店の軌道修正	収益改善 新MD実行	在庫適正化	
主な店舗展開							 との取組み
							
Open	2	3	4	3	3	3	1
Close	▲4	▲7	—	▲4	▲3	▲1	—
売上高 (億円)	79	95	125	148	142	139	135
カード会員 (千人)	167	378	638	1,039	1,291	1,525	1,630

ainz & tupspe の収益力①

アインズ&トルペの月次指標を代表的な7店舗により算出した。粗利率は年々上昇傾向にありアインズ&トルペの形態は好調に推移しているものの、首都圏への出店戦略により、一部家賃等の負担が重く、営業利益に差が生じている。

■ アインズ&トルペ月次指標

売上高	67,195千円
売上総利益率	32.4%
販管費／売上比	25.0%
家賃／売上比	8.6%
営業利益率	7.4%

▶ 09/4期第2四半期の1店舗月次平均値。
(7店舗分)

■ 店舗別比較(売上比)

	地下街店	原宿クエスト店
売上高	100.0%	100.0%
売上総利益	32.3%	33.7%
販管費	19.9%	29.4%
家賃	5.6%	12.4%
営業利益	12.4%	4.4%

アインズ&トルペは出店エリアにより賃料に差が生じるものの、利益が確保できる業態として確立しており、今後も当社の柱として、出店を加速していく。

ainz & tulpe の収益力②

アインズ&トルペは、売上の多くがリピーターによるものであり、これが継続した収益を生み出している。オープン当初は知名度の低さから売上高が低迷するものの、年々売上・利益共に上昇し大きな収益源となる。

■ アインズ&トルペかわぐちキャスティ店

開店：2005年7月21日

面積：161坪

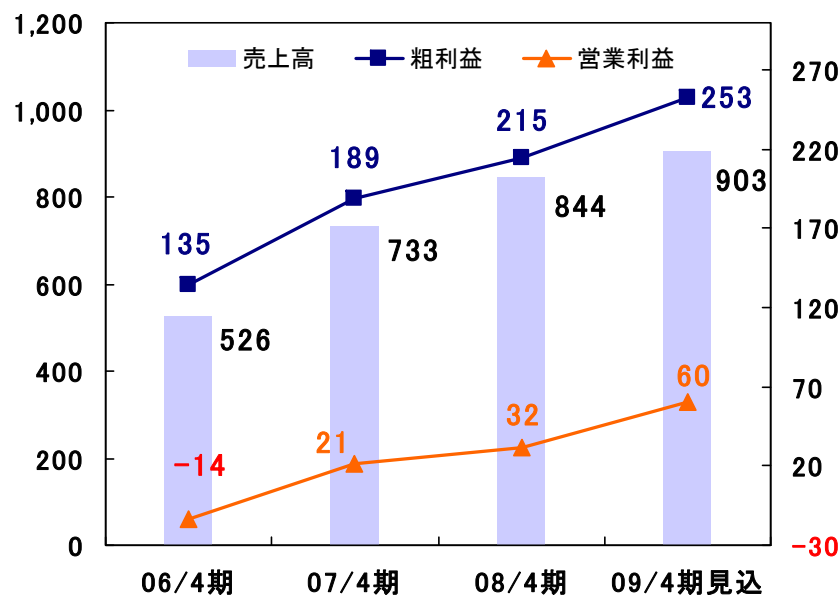
アイテム数：22,800アイテム



アインズ&トルペかわぐちキャスティ店

■ 売上・利益推移(4カ年)

(単位：百万円)



過去4カ年の売上高平均成長率は20.5%と順調に推移している



との業務・資本提携のプロセス

セブン&アイ・ホールディングスとの業務・資本提携により、両社が持つ経営資源を活用することで付加価値が高く、専門性に優れた商品・サービスの提供を行う。

- 08年4月 2日：当社のアリオ札幌出店(07年9月)を機に、登録販売者や業界動向について村田社長と面談
- 08年5月 2日：両社にて業務・資本提携の方向性を検討
- 08年5月22日：秘密保持契約書を締結
- 08年6月26日：増資規模について100万株の発行を目途とし調整
- 08年7月10日：業務・資本提携の骨子確認及び提携内容の事業者レベルによる個別検討開始
- 08年8月 5日：両社取締役会において業務・資本提携及び第三者割当増資の件が承認可決。「業務・資本提携に関するお知らせ」及び「第三者割当による新株発行に関するお知らせ」を開示し、両社トップによる記者発表が行われた。

■ 業務提携の内容

店舗に関する提携	さまざまな共同出店や双方店舗への来店誘致を強化する。また、ショッピングモールにおける医療モールの共同開発なども行っていく。
医薬品販売に関する提携	薬事法改正を受けて、薬剤師、登録販売者など採用・人材教育面での連携を検討していく。
商品開発に関する提携	医薬事業及びコスメ&ドラッグ事業におけるPB商品の共同開発等により、より付加価値が高く専門性に優れた商品を双方店舗で販売していく。

イトーヨーカ堂への出店

アインズ&トルペ、トルペをイトーヨーカ堂に出店する具体的検討に入った。提携第1号店舗として、札幌の旧ロビンソン百貨店にアインズ&トルペをイトーヨーカ堂と共に出店。

- 最新鋭の **アインズ** & **トルペ** を第1号店として旧ロビンソン百貨店に1月下旬～2月初旬に出店



正面イメージ

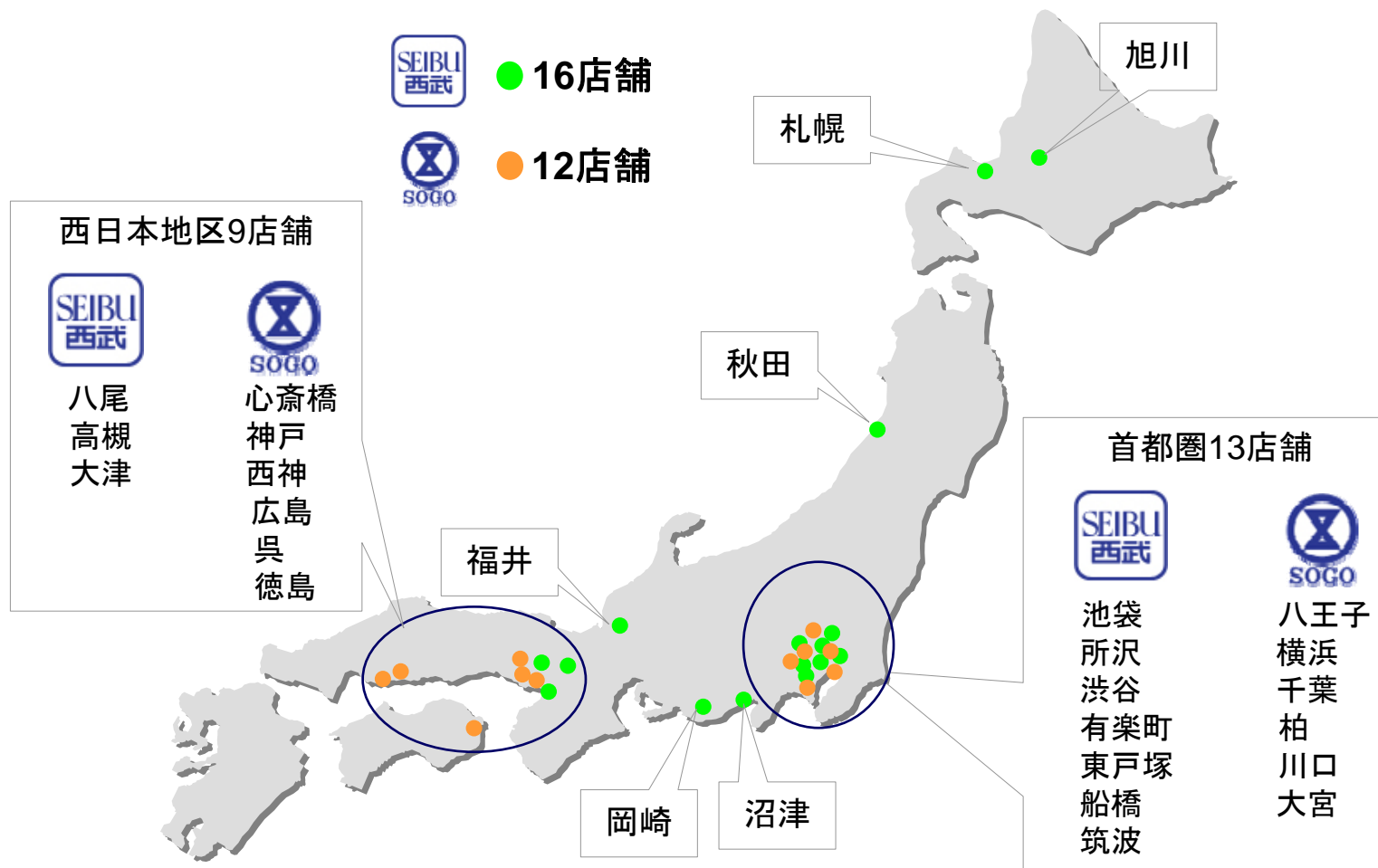


内観イメージ

- イトーヨーカ堂店舗へのテナント出店の検討を開始

SEIBU 西武 SOGO ミレニアムリテイリンググループへの出店

百貨店の顧客特性に対応した、最新鋭のアイズ&トルペやトルペを軸に「ヘルス&ビューティー」についての共同勉強会を実施し、ミレニアムリテイリングのそごう、西武百貨店への出店を検討。



現在、両者にて出店情報やPBの導入、ノウハウ、教育支援など積極的に検討している。

■ 出店及び商品情報の交換

アイズ & トルペ との共同出店について情報交換中。既存店への共同出店及び新規共同出店など具体的な調整に入っている。圧倒的なバイイングパワーを持つセブンイレブンとの商品共同購入について検討中。

■ 登録販売者育成支援

セブン-イレブン・ジャパンの社員及びオーナーへ、当社主導による教育ツール・ノウハウについて提供調整中。

■ フランチャイズ(FC)ノウハウの提供

調剤FC化を本格的に始動するため、FCビジネスのノウハウ提供を要請している。既に、セブン-イレブン・ジャパンによるFC勉強会、研修会へ参加している。

セブンプレミアムの導入や既存のショッピングモールへの出店、共同開発及びATM設置、入金サービス等について検討・調整をしている。

■  **セブンプレミアム** の導入

09年1月、物販事業部全店に導入予定。調剤店舗はモデル店舗を設定し、順次展開していく。

■ **モール・エスシー開発との調整**

既存の医療モール支援及び出店について検討中。

■  **セブン銀行** との取り組み

- ・調剤薬局、ドラッグストアへのATM設置店について具体的に調整中。
- ・売上金入金サービスについて検討中。

09/4期通期修正計画(調剤事業)

当第2四半期は、一部新規出店に遅れがあるものの、売上、利益共に計画以上の成績で終了した。下期は、買収案件を一時ペンディングしたことにより売上高を下方修正しているが、店舗の効率化は進んでおり、通期は利益を上方へと修正した。

(単位:百万円)

	08/4期 実績	09/4期 当初計画	09/4期 修正計画	当初計画比 (%)	前期比(%)
売上高	91,989	104,720	101,462	96.9	110.3
売上総利益 売上比(%)	9,932 10.8	10,598 10.1	10,873 10.7	102.6	109.5
販売管理費 売上比(%)	4,005 4.4	4,551 4.3	4,705 4.6	103.4	117.5
営業利益 売上比(%)	5,926 6.4	6,048 5.8	6,170 6.1	102.0	104.1
経常利益 売上比(%)	6,018 6.5	6,105 5.8	6,315 6.2	103.4	104.9

09/4期通期修正計画(物販事業)

粗利益改善の取組みは順調に推移しているものの、一部郊外型既存店の売上が伸び悩み、当第2四半期は売上・利益共に計画を下回った。通期は、スクラップ等を進めていくものの、急回復は見込めず売上・利益共に下方修正することとなった。

(単位:百万円)

	08/4期 実績	09/4期 当初計画	09/4期 修正計画	当初計画比 (%)	前期比(%)
売上高	13,973	15,602	13,563	86.9	97.1
売上総利益 売上比(%)	3,792 27.1	4,604 29.5	4,126 30.4	89.6	108.8
販売管理費 売上比(%)	4,273 30.6	4,649 29.8	4,261 31.4	91.6	99.7
営業利益 売上比(%)	▲481 —	▲46 —	▲134 —	—	—
経常利益 売上比(%)	▲382 —	36 0.2	▲86 —	—	—

09/4期通期修正計画(全社)

当期は、新規出店の遅れ、閉店・売却及び買収案件のペンディング等から、売上高を当初計画比95.6%に修正した。利益計画は、業務効率化等の推進により利益率を向上させ、同等としている。

(単位:百万円)

	08/4期 実績	09/4期 当初計画	09/4期 修正計画	当初計画比 (%)	前期比(%)
売上高	106,231	120,600	115,300	95.6	108.5
売上総利益	13,648	15,120	14,920	98.7	109.3
売上比(%)	12.8	12.5	12.9		
販売管理費	9,203	10,200	10,000	98.0	108.7
売上比(%)	8.7	8.5	8.7		
営業利益	4,444	4,920	4,920	100.0	110.7
売上比(%)	4.2	4.1	4.3		
経常利益	4,315	4,720	4,720	100.0	109.4
売上比(%)	4.1	3.9	4.1		
当期利益	1,615	2,108	2,108	100.0	130.5
一株当たり利益(円)	142.36	179.40	169.20	94.3	118.9
年間配当金(円)	20.00	25.0	25.0	100.0	125.0



第40期 第2四半期決算説明会

株式会社 アインファーマシズ

2008年12月18日