



第41期

第2四半期決算説明会

株式会社 アイノファーマシズ

2009年12月10日



決算概要

連結P / L

第2Q累計実績は、消費の低迷により物販事業の売上高が前年同期を下回っているものの、調剤事業が堅調に推移したことで、売上高は前年同期比105.1%を確保し、利益は効率化によるコスト削減効果により、二桁増の大幅な増益となった。

(単位:百万円)

	09/4期第2Q累計	10/4期第2Q累計	増減額	計画比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	56,859	59,740	2,881	98.8	105.1
売上総利益	7,157	8,075	918	104.5	112.8
売上比(%)	12.6	13.5			
販売管理費	4,985	5,229	244	97.2	104.9
売上比(%)	8.8	8.8			
営業利益	2,172	2,846	674	121.1	131.0
売上比(%)	3.8	4.8			
経常利益	2,070	2,762	692	124.4	133.4
売上比(%)	3.6	4.6			
四半期純利益	830	1,349	519	153.3	162.5
1株当たり四半期 純利益(円)	68.59	101.01	32.42	147.3	147.3

▶ 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ことで売上高は前年同期比106.0%で終了した。業務の効率化により店舗及び本部コストが圧縮され、営業利益は131.9%と前年同期を大きく上回った。

	(単位:百万円)					
	09/4期 第2Q累計	10/4期 第2Q累計	増減額	計画比 (%)	前年同期比 (%)	
売上高	49,877	52,891	3,014	100.0	106.0	既存店及び 前期出店フル稼働 3,011百万円 今期出店 246百万円 閉店 246百万円 その他 3百万円
売上総利益	5,157	6,112	955	109.6	118.5	
売上比(%)	10.3	11.6				
販売管理費	2,364	2,429	65	96.1	102.7	
売上比(%)	4.7	4.6				
営業利益	2,792	3,682	890	120.8	131.9	
売上比(%)	5.6	7.0				
経常利益	2,838	3,712	874	118.5	130.8	
売上比(%)	5.7	7.0				
第2Q末店舗数	360	380	20	96.9	105.6	
処方箋枚数(千枚)	4,802	4,797	5	97.8	99.9	
処方箋単価(円)	10,182	10,822	640	102.2	106.3	

▶ 単位未満切り捨て

物販事業(連結)

既存店の落ち込みにより、売上高は前年同期比98.0%で終了した。経常利益も 198百万円と赤字幅が拡大した。

	09/4期 第2Q累計	10/4期 第2Q累計	増減額	計画比 (%)	前年同期比 (%)	
売上高	6,849	6,711	138	90.7	98.0	既存店 459百万円 前期出店7店舗 581百万円 今期出店 33百万円 閉店 304百万円 その他 11百万円
売上総利益	2,037	1,998	39	91.4	98.1	
売上比(%)	29.7	29.8				
販売管理費	2,146	2,237	91	100.2	104.2	
売上比(%)	31.3	33.3				
営業利益	109	238	129	-	-	
売上比(%)						
経常利益	73	198	125	-	-	
売上比(%)						
第2Q末店舗数	45	46	1	95.8	102.2	
第2Q末延床面積(m ²)	18,367	18,349	18	-	99.9	
客単価(円)	1,979	2,028	49	-	102.5	
客数(千人)	3,460	3,303	157	-	95.5	

▶ 単位未満切り捨て

連結B/S

流動化等により資金を確保したことで借入金を返済し、ネット借入残高は大幅に減少した。

(単位:百万円)

09/4期 第2Q累計			
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

(単位:百万円)

10/4期 第2Q累計			
資産の部		負債の部	
流動資産	31,277	流動負債	34,153
現預金	12,198	短期借入金	6,889
固定資産	34,065	固定負債	11,551
投資有価証券	2,766	長期借入金	9,834
繰延資産	17	純資産計	19,655
資産合計	65,360	負債・純資産 合計	65,360

財務指標

借入金残高	19,923
ネット借入金残高	13,208

▶ 09/4期第2Q累計における社債は、長期借入金に含む。

▶ 単位未満切り捨て

財務指標

借入金残高	16,724
(前年同期末比)	3,199
ネット借入金残高	1,759

▶ 10/4期第2Q累計における社債は、1年内償還予定となり短期借入金に含む。

資産の部

現預金は、売掛金、敷金・保証金の流動化及び公募増資により増加した。

(単位:百万円)

	09/4期第2Q累計	10/4期第2Q累計	増減額	
現金及び預金	4,775	12,198	7,423	→ 流動化及び公募増資
売掛金	11,237	9,328	1,909	
棚卸資産	5,745	6,440	695	
流動資産合計	25,410	31,277	5,867	
建物・構築物	5,892	5,943	51	
土地	4,972	5,011	39	→ 流動化
有形固定資産合計	11,980	12,329	349	
無形固定資産合計	13,773	13,180	593	
投資有価証券	1,940	2,766	826	
繰延税金資産	948	839	109	
敷金・保証金	6,143	4,314	1,829	
投資その他の資産合計	9,546	8,556	990	
固定資産合計	35,300	34,065	1,235	

▶ 単位未満切り捨て

▶ 投資総額は705百万円、減価償却費は、473百万円となっている。

負債・純資産の部

資金の確保により借入金を返済した。純資産は、公募増資と利益の積上げにより、前年同期に比べ4,735百万円増加した。

(単位:百万円)

	09/4期第2Q累計	10/4期第2Q累計	増減	
買掛金	18,212	19,692	1,480	
短期借入金(1年内償還社債含)	7,319	6,889	430	借入金の返済
流動負債合計	31,853	34,153	2,300	
長期借入金(社債含)	12,604	9,834	2,770	
固定負債合計	13,937	11,551	2,386	
負債合計	45,790	45,705	85	
資本金	5,047	6,308	1,261	公募増資
資本剰余金	4,237	5,498	1,261	
利益剰余金	5,830	8,092	2,262	利益の増加
株主資本合計	15,111	19,894	4,783	
純資産合計	14,920	19,655	4,735	
負債純資産合計	60,710	65,360	4,650	

▶ 単位未満切り捨て

財務指標

自己資本比率は公募増資と利益の積上げで、30.0%と前年同期比5.5%増加した。手元資金を厚くし、来期以降のM&A案件に機動的な対応が出来る様に準備を進めている。

	09/4期第2Q累計	10/4期第2Q累計	増減
営業キャッシュフロー(百万円)	889	4,298	5,187
投資キャッシュフロー(百万円)	1,271	1,406	135
財務キャッシュフロー(百万円)	2,741	73	2,668
現金及び現金同等物(百万円)	4,775	12,198	7,423
自己資本比率(%)	24.5	30.0	5.5
時価ベースの自己資本比率(%)	39.3	57.8	18.5
現預金比率(%)	24.0	72.9	48.9

▶ 単位未満切り捨て

▶ 現預金比率:投資有価証券含まず

事業価値分析

堅調な事業収益の下支えにより企業価値は向上している。

	09/4期 第2Q累計	09/4期	10/4期 第2Q累計	10/4 - 09/4 第2Q累計 増減
株価収益率(倍)PER	13.57	8.67	13.27	0.3
1株当たり当期純利益(円)EPS	68.59	170.74	101.01	32.42
株価純資産倍率(倍)PBR	1.60	1.18	1.92	0.32
1株当たり純資産(円)BPS	1,161.24	1,252.54	1,391.01	229.77
総資産利益率(%)ROA	1.4	3.6	2.1	0.7
株主資本利益率(%)ROE	6.2	15.1	7.6	1.4
E BITDA(百万円)	5,261	7,275	7,250	1,989
EV/E BITDA倍率(倍)	7.26	3.79	5.62	1.64
ネットD/Eレシオ(倍)	0.87	0.45	0.09(0.84)	0.78
ネット有利子負債(百万円)	13,208	7,391	1,759	11,449
株主価値(百万円)	24,995	20,161	38,993	13,998
時価総額(百万円)	23,858	19,007	37,799	13,941

▶ 単位未満切り捨て

▶ 株主価値=EV - ネット有利子負債

▶ 時価総額算出株価: 09/4期第2Q 1,861円(08/10月末)・09/4期1,481円(09/4月末)・09/4期 第2Q2,680円(09/10月末)

▶ 第2Q累計EBITDAで使用了る営業利益=第2Q累計営業利益×2

▶ ()はD/Eレシオでの数値

10/4期計画 (医薬事業)

売上高は当初計画を据え置いている。利益面では効率化が順調に進捗しており、営業利益は当初計画より7.3%上方に修正している。

(単位:百万円)

	09/4期 実績	10/4期 当初計画	10/4期 修正計画	当初計画比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	101,876	113,129	113,242	100.1	111.2
売上総利益 売上比(%)	11,332 11.1	12,386 11.0	12,946 11.4	104.5	114.2
販売管理費 売上比(%)	4,573 4.5	4,991 4.4	5,012 4.4	100.4	109.6
営業利益 売上比(%)	6,761 6.6	7,395 6.5	7,933 7.0	107.3	117.3
経常利益 売上比(%)	6,835 6.7	7,577 6.7	8,140 7.2	107.4	119.1

▶ 単位未満切り捨て

10/4期計画(物販事業)

消費低迷により、既存店の売上・利益が大幅に落ち込み、通期計画を下方に修正している。

(単位:百万円)

	09/4期 実績	10/4期 当初計画	10/4期 修正計画	当初計画比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	13,251	13,602	13,482	99.1	101.7
売上総利益 売上比(%)	3,994 30.1	4,146 30.5	4,113 30.5	99.2	103.0
販売管理費 売上比(%)	4,283 32.3	4,162 30.6	4,522 33.5	108.6	105.6
営業利益 売上比(%)	289 -	15 -	409 -	-	-
経常利益 売上比(%)	202 -	82 0.6	324 -	-	-

▶ 単位未満切り捨て

10/4期計画(連結)

売上高は物販事業の販売不振を医薬事業で吸収し、計画を据え置いている。利益は、業務効率化の効果により経常利益で6,000百万円、当期利益は2,900百万円と上方修正した。

(単位:百万円)

	09/4期 実績	10/4期 当初計画	10/4期 修正計画	当初計画比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	115,387	127,000	127,000	100.0	110.1
売上総利益	15,245	16,450	16,980	103.2	111.4
売上比(%)	13.2	13.0	13.4		
販売管理費	9,948	10,400	10,830	104.1	108.9
売上比(%)	8.6	8.2	8.5		
営業利益	5,296	6,050	6,150	101.7	116.1
売上比(%)	4.6	4.8	4.8		
経常利益	5,041	5,850	6,000	102.6	119.0
売上比(%)	4.4	4.6	4.7		
当期利益	2,127	2,800	2,900	103.6	136.3
一株当たり利益(円)	170.74	218.17	211.24	96.8	123.7
年間配当金(円)	30.0	35.0	35.0	100.0	116.7

▶ 単位未満切り捨て



経営の展望

今日のトピックス

主力である調剤事業は順調に推移しており、引き続き規模拡大を図っていく。一方、セブン&アイHLDGS.との業務・資本提携をきっかけに、物販事業部は新たなステージへと進行する。

調剤事業は順調に拡大している

 **ホールセールスターズ** の成長

 **AINZ TULPE** の新たな展開
DRUG AND COSMETIC

 **株式会社セブン&アイHLDGS.** との進捗状況

調剤事業の検証

調剤事業は、新期出店が当初計画より遅れているものの既存店が順調に推移し、第1Qと第2Qの比較では、売上高が伸び率99.2%にもかかわらず、営業利益は106.0%と営業利益の伸び率が大きくなっている。

調剤事業

(単位:百万円)

380店舗	09/4期第2Q 累計	10/4期第2Q 累計	前年同期比 (%)	10/4期 第1Q	10/4期 第2Q	第1Q-2Q 伸び率(%)
売上高	49,106	52,181	106.3	26,197	25,984	99.2
売上総利益	4,724	5,442	115.2	2,719	2,723	100.1
販管費	2,001	1,964	98.2	1,031	933	90.5
営業利益	2,722	3,478	127.8	1,688	1,790	106.0
処方箋枚数(千枚)	4,802	4,797	99.9	2,429	2,368	97.5
処方箋単価(円)	10,182	10,822	106.3	10,742	10,901	101.5

売上高に対し、
営業利益の伸
び率が大きい

売上高の伸び率に対し、利益の伸び率が大きい。これは、今まで取り組んできた業務の効率化やシステム化が労務費を押し下げ、利益を出せる体質へと変化していることによる。

調剤事業 売上・利益拡大のポイント

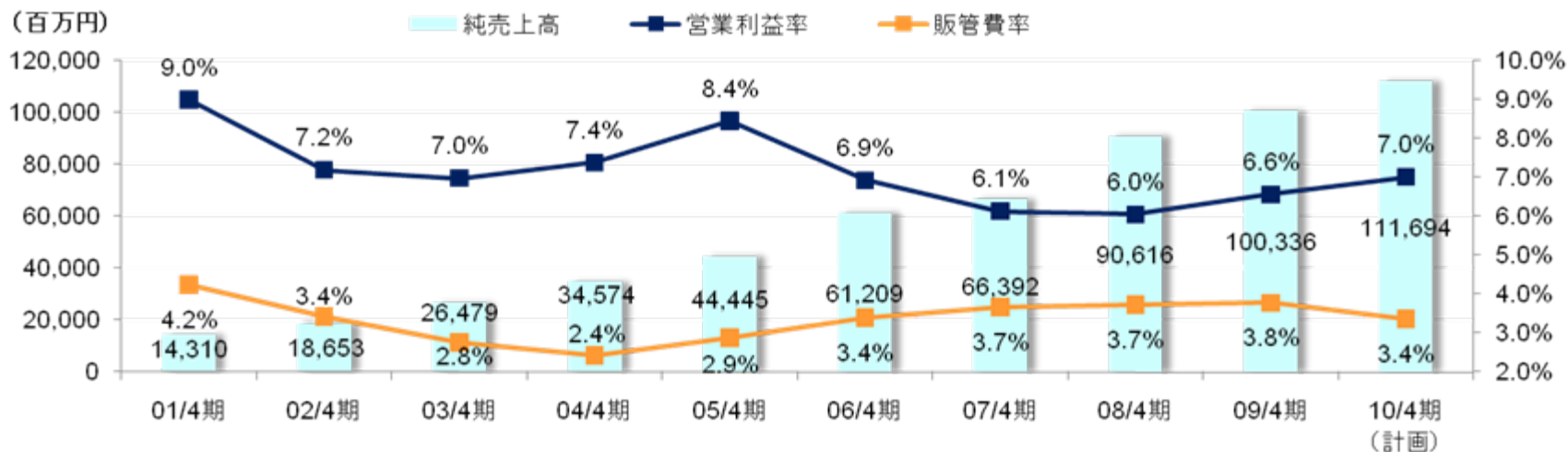
大型店の出店及びM&Aによる売上規模の拡大
財務体質の強化

大型店の開発とシステムの導入、業務効率化等を継続的に進めてきたことで、利益を出せる体質となる。

調剤事業の検証

過去10期分の売上高・営業利益率・販管費率の推移を示した。

	01/4期	02/4期	03/4期	04/4期	05/4期	06/4期	07/4期	08/4期	09/4期	10/4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ド ダイチク		あさひ調剤 サンウッド		アインメディカルシステムズ リジヨイス合併 アイン東海 リジヨイス薬局合併



01/4-03/4期は、薬剤師不足による人件費の高騰により原価が上昇、販管費は減少しているものの営業利益率が低下している。04/4期以降はシステムの導入により営業利益率が回復したが、06/4期以降で積極的にM&Aを実施した結果、販管費が増加し利益率が減少している。しかし、08/4期以降は、共同仕入れや業務の効率化(システム化)が進捗し、原価及び販管費が減少、営業利益率が上昇している。

医療費改定の論点

来年の医療費改定に向けた審議が本格化し、現在報道されている内容を整理した。

薬価改定について

- ・市販品類似薬の薬価は保険外について(2009.11.13薬事日報)
- ・「新薬創出加算(仮称)」の導入および長期収載品薬価特例引き下げについて(2009.12.3日刊薬業)

GE政策について

- ・「剤形・規格違いに関わらず銘柄変更調剤ができる環境整備」について(2009.11.25 薬事日報)
- ・GE加算を処方箋ベースから数量ベースとし、段階式(20%,25%,30%)に設定する(2009.11.27 薬事日報)

診療報酬改定について

- ・調剤基本料について、夜間・休日対応薬局は配慮、時間外加算や在宅指導の処方箋をカウントからはずし、サービスの度合いで報酬に反映させる(2009.11.27 薬事日報)
- ・ハイリスク薬(抗がん剤など)の調剤・投薬を加算対象にする(2009.11.27 薬事日報)
- ・一包化薬と内服薬の調剤料格差を見直し、一包化薬を内服加算として位置づける(2009.11.27 薬事日報)

薬価改定について

現在、薬価は通常改定のほか、新薬創出加算(仮称)の時限的な試験導入や長期収載品薬価特例引き下げについて検討されている。当社の戦略では、薬価のマイナス改定を考慮したシミュレーションの結果、二桁の増率が十分可能となる。

薬価改定のシミュレーション

(単位:百万円)	10/4期	薬価改定率		
		6.2%	7.0%	8.0%
売上高	111,000	105,500	104,800	103,900
営業利益	7,870	7,280	7,200	7,100
営業利益率	7.1%	6.9%	6.9%	6.8%

二桁増率を達成すると営業利益は8,660百万円(前期比110%)となる。それぞれに必要な売上高・営業利益は下記の通りとなる。

(単位:百万円)	薬価改定率			
	0%	6.2%	7.0%	8.0%
必要な売上高	6,580	11,500	12,160	13,000
必要な営業利益	790	1,380	1,460	1,560
最終売上高	117,580	117,000	116,960	116,900
(前期比伸び率)	(5.9%)	(5.4%)	(5.4%)	(5.3%)
最終営業利益率	7.4%	7.4%	7.4%	7.4%

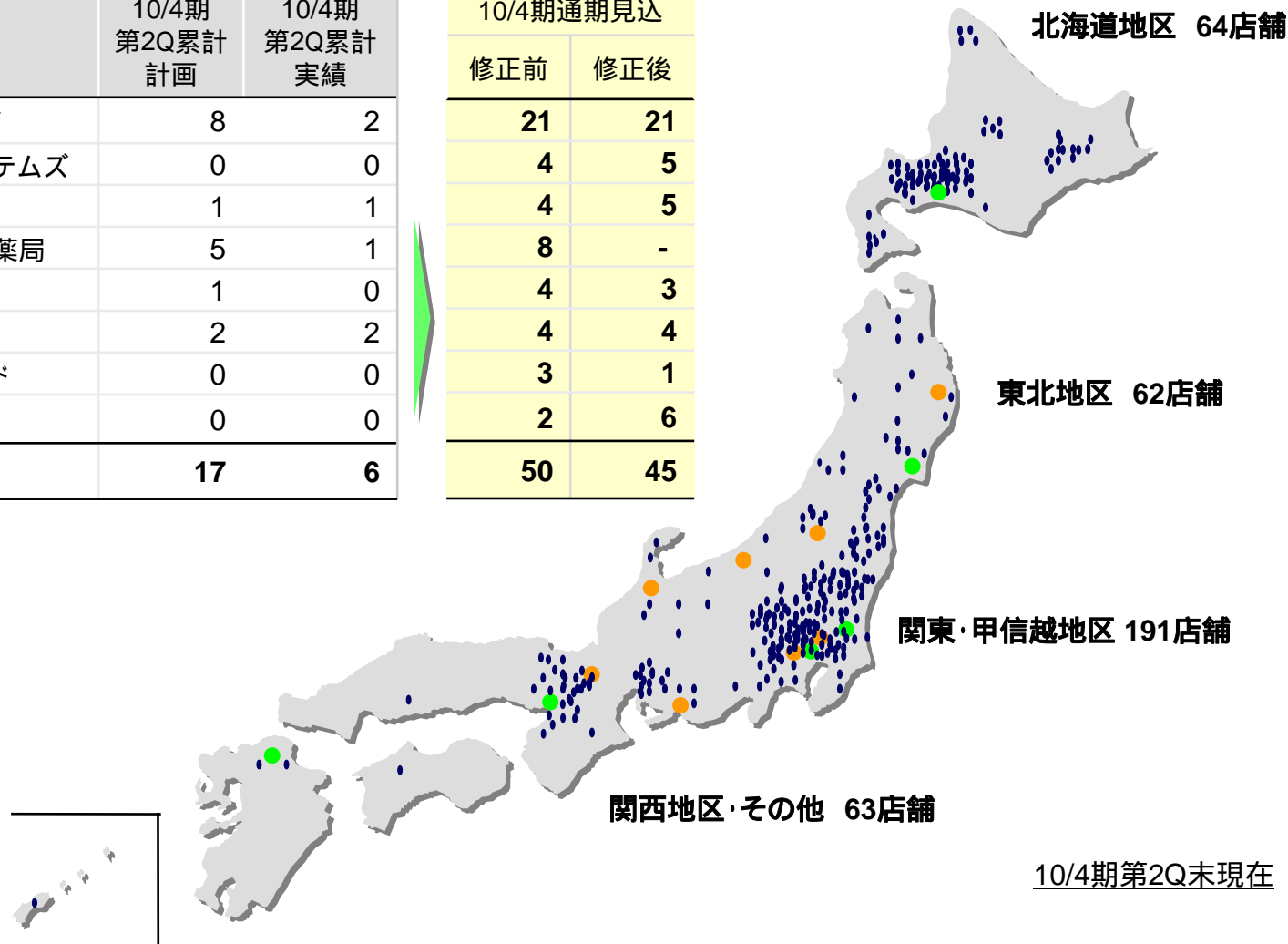
今期出店のフル寄与及び来期出店による売上増とGE推進や業務の効率化による販管費削減により、改定の影響を吸収し二桁増率は十分可能である。

出店状況

第2Q累計実績は、6店舗の新規出店となった。医療機関の分業遅れもあり通期の出店数を修正しているが、既に11月、12月で6店舗オープンしており、確保物件数も増加を続けている。

会社名	10/4期 第2Q累計 計画	10/4期 第2Q累計 実績
アインファーマシーズ	8	2
アインメディカルシステムズ	0	0
アイン東海	1	1
リジョイス・リジョイス薬局	5	1
ダイチク	1	0
あさひ調剤	2	2
メディカルハートランド	0	0
サンウッド・その他	0	0
合計	17	6

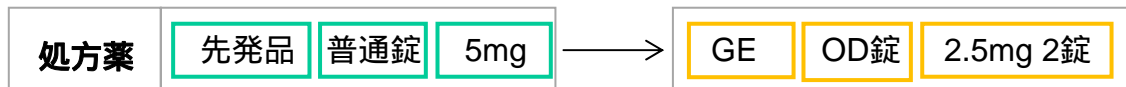
10/4期通期見込	
修正前	修正後
21	21
4	5
4	5
8	-
4	3
4	4
3	1
2	6
50	45



GE政策について

「剤形・規格違いに関わらず銘柄変更調剤ができる環境整備」について

それぞれが変更可能



当社メリット： 一つの先発品に対して剤形・規格違いも含め、1種類のGEを在庫すれば対処できる
 期限切れ医薬品のリスクが軽減される
 複数の医薬品混在による調剤過誤リスクの軽減

GE加算を処方箋ベースから数量ベースとし、段階式(20%,25%,30%)に設定する。
 現在、当社のGE使用率は20%程度であり、25%,30%,50%と段階的にシミュレーションした。

	GE使用率		GE使用率					
	20%		25%		30%		50%	
(単位:千円)	売上高	粗利益	売上差額	粗利差額	売上差額	粗利差額	売上差額	粗利差額
A店	20,000	6,490	430	68	870	135	2,610	405
粗利率	32.5%		33.5%		34.6%		39.6%	

今後GE使用率を増加させることで店舗売上高は減少するものの、粗利率は増大する。また、使用率に応じて加算が付与されることになれば、さらなる利益率上昇につながる。

自動化への取組み

バーコード認識による作業工程をさらに進化させ、調剤業務の時間短縮と安全性を向上させる。これにより服薬指導に特化した薬剤師の配置を可能とし、人員の効率化を図る。

調剤のオートメーション化



自動薬剤ピッキング装置の導入

現在、3種類の自動薬剤ピッキング装置を導入し検証を開始している。それぞれのシステム特性を把握し、早期に導入店舗を拡大する。

導入機種



特徴

- ・端数自動カット
- ・2アームで2人の処方と同時に処理可能
- ・在庫量をセンサーで自動チェック

導入店舗

末広薬局(09/9/24稼働)

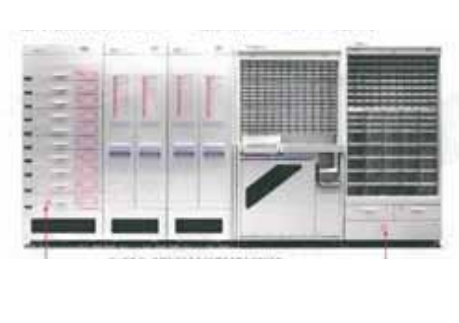


特徴

- ・端数自動カット
- ・脱着式のカセットで、PTPシートの補充作業が容易
- ・1カセットに収容可能なPTP枚数は3社中最も多く、欠品エラー頻度が低い

導入店舗

桂店(09/11/9稼働)



特徴

- ・端数は手でカット
- ・PTP1シート単位で払出し、ベルトコンベア上を流れて排出される
- ・100錠など、束単位での払出ユニットあり

導入店舗

板橋店(09/11/16稼働)

調剤のピッキング業務は、多くの時間と人員を必要としていた。ピッキング業務の自動化は、PDAシステムの次世代システムとしてより安全性と効率性の向上が期待できる。

自動水剤分注機の導入

A社と共同開発した自動水剤分注機を導入することで、業務の効率化だけでなく製剤の均一性や精度の向上を図る。

水剤の調剤業務

- ・懸濁液を調剤する場合、製剤の混合度合いが調剤者によって異なる(不均一)可能性がある。
- ・数種の混合製剤の場合、どの製剤がどの分量入っているか判定ができない。
- ・調剤に時間がかかる。

自動水剤分注機の導入により、以下のように業務が効率化される。

自動転倒混和機能

製剤の混合が自動で行われることで、均一な混合製剤が調整できる。

製剤毎の分量が明瞭となる

1剤毎に分注画像を保存できる仕組みになっており、製剤毎の分量も明確となる。

調剤時間の短縮

4剤混合の各50mlについて処理時間を比較した場合、手動では3分2秒かかっていた調剤が、自動では2分16秒と大幅に短縮された。



特徴

- ・装置瓶9本セット可
- ・30ml ~ 200mlの水剤ビンに対応

システムによる効率化

調剤業務は、システムの導入により効率が高まり、すでに導入した散薬システムでは安全性や効率性が確認されている。今回導入した自動薬剤ピッキング装置、自動水剤分注機もさらなる効果が期待できる。

モデル店舗

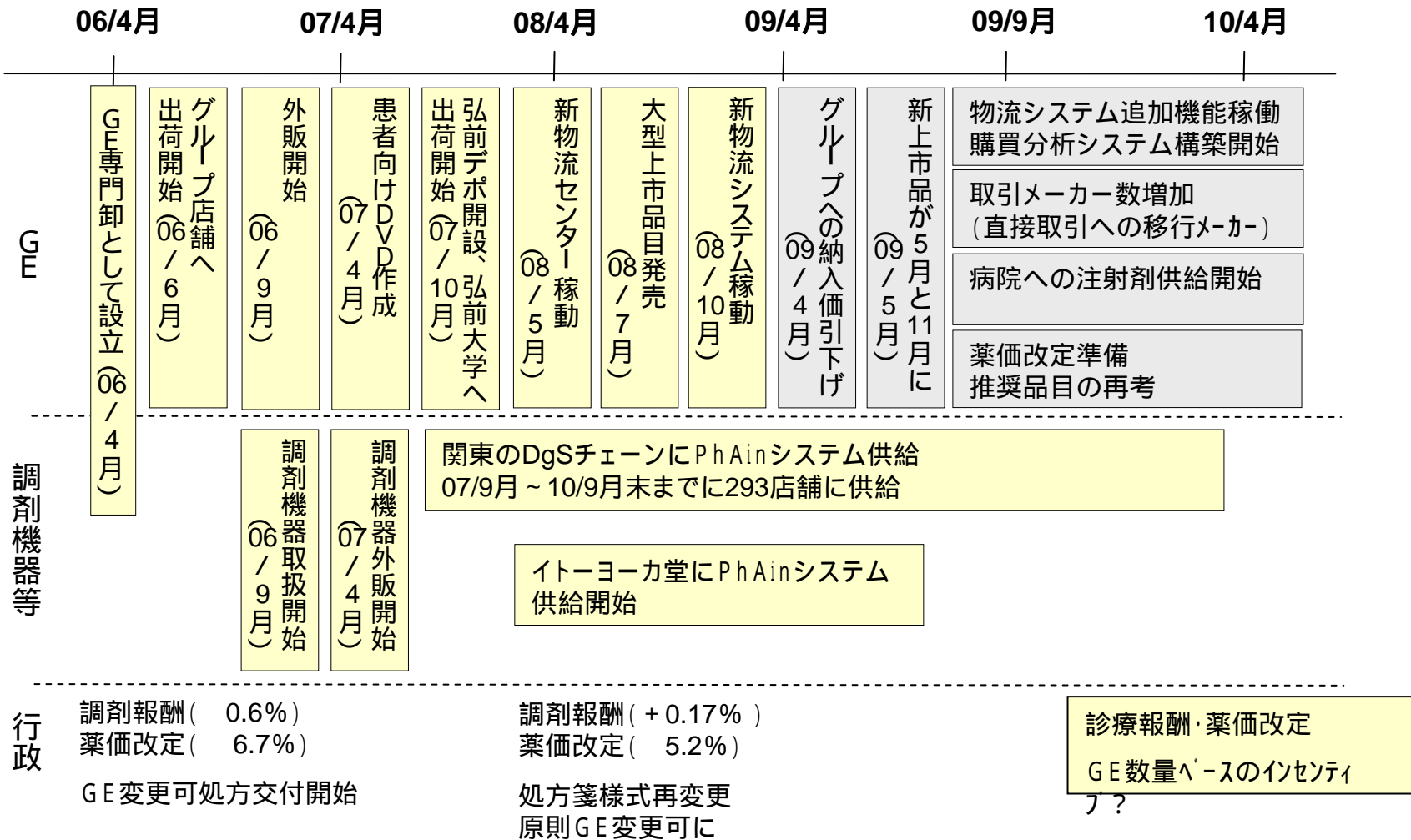
	売上高(千円)	店舗人員(人)	処方箋枚数(枚/日)
店舗概要(月次)	35,000	16.7	200

調剤の流れ	処方箋入力	初期監査	調剤業務			最終監査	服薬指導	
			ピッキング	散剤	水剤・その他			
人員	導入前(人)	2.0	1.0	4.0	1.5	1.2	4.0	3.0
	導入後(人)	2.0	1.0	2.0	1.0	1.0	4.0	3.0
	コスト(千円)	-	-	400	175	70	-	-

本システムを本格導入することで、調剤スピード、安全性、人員の効率化が見込まれる。大型店舗を中心に既存店100店舗に導入することで、年間10億円のコスト削減を見込んでいる。

ホールセールスターズのプロセス

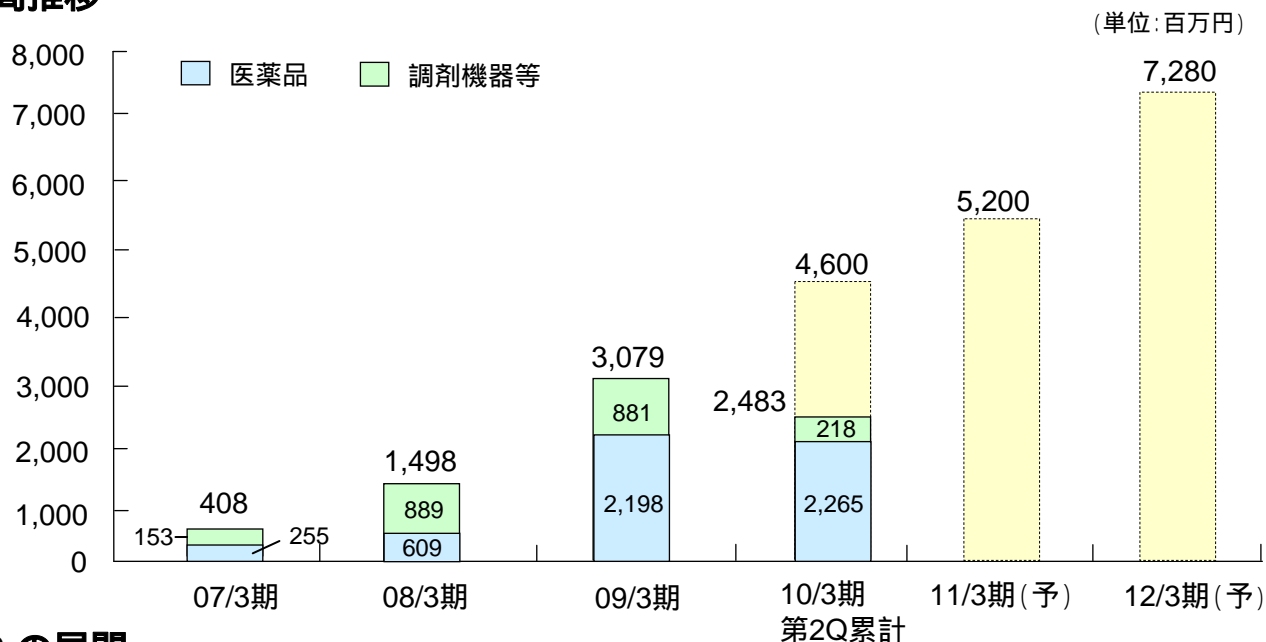
ホールセールスターズ(WSS)の設立から現在までの経過をまとめた。来年4月に実施される薬価改定の内容によってGE使用が大幅に加速する可能性があり、体制を整えている。



WSSの業績推移

第2Q累計実績は順調に推移し、通期では前年を大幅に上回ると計画している。今後、GE市場拡大及び薬価改定に対する準備を進めていく。

売上高推移



WSSの展開

- ・GEの使用促進によりグループ企業利益確保のバックアップ
- ・上記の延長線上でグループ外へGE供給(応需先・周辺病院、薬局)



- ・薬価制度改革に対し先発品にない特徴のある製剤や幅広い薬価の製剤を取扱う
- ・グループへのGE安定供給と社内システム・組織の整備

GEを取り巻く環境

諸外国の実績と比較しても、まだ日本のGE拡大の余地は大きい。今後、行政の方針や大型新薬の特許切れ等日本のGE市場拡大に伴い、世界GE企業の日本市場参入が加速していく。

国内医薬品市場

(単位:億円)	2007	2008	2009	2010	2011	2012
医療用医薬品	65,290	64,396	67,580	68,929	69,987	71,386
GE医薬品	3,062	3,091	3,379	3,597	4,199	5,071

▶ 参考資料 ・株式会社 富士経済(08/12/16 No08096) ・日本医師会総合政策研究機構((07/12/16 No154)

GE日本市場参入企業

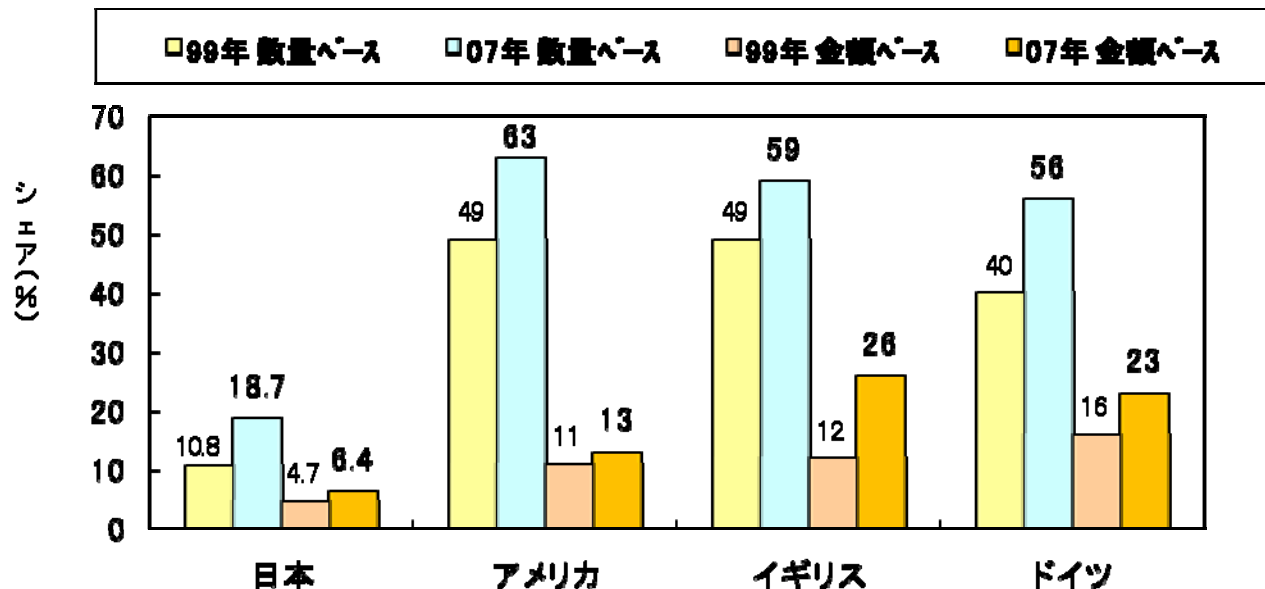
企業名	2008年度売上(単位:百万米ドル)	国内企業
テバ (イスラエル)	9,263	興和テバ株式会社
サンド (スイス)	7,557	サンド株式会社
マイラン (アメリカ)	3,925	マイラン製薬株式会社
ラシオファルム (ドイツ)	2,779	
スタダ (ドイツ)	2,228	
パール (アメリカ)	2,170	
アクタビス (アイスランド)	1,828	あすかアクタビス製薬株式会社
ランバクシー (インド)	1,666	第一三共株式会社

▶ 参考資料 平成21年度東大公開講座「医療経営イニシアティブ」

GEを取り巻く環境

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09年以降、大型新薬の特許切れにより、WSSにとって追い風となる。

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%(クレコンR & Cデータ)

国内の新GE上市予定品目(2008年市場規模)

	2010年	2011年	2012年	2013年			
パリエット錠	542億円	リピートル錠	1,070億円	ニューロタン	572億円	ジスロマック	145億円
キサラン点眼液	339億円	アリセプト	913億円	パキシル	561億円	カルブロク	131億円
アマリール	266億円	アクトス錠	514億円	アレロック	274億円	ビ・シフロール	131億円
クラビット点眼液	143億円	ベネット錠	177億円	ラジカット注	330億円	タリオン	123億円

物販事業部の年度別推移

	03/4期	04/4期	05/4期	06/4期	07/4期	08/4期	09/4期	10/4期(計画)
政策・方針等	都市型店舗拡大 経常利益UP (1.7 3.0%)	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	CFSとの統合に向けて 在庫適正化	7&i提携による出店拡大 収益改善による黒字転換	セブンヘルスクエアへ郊外店移管 アインズ&トルペNEWモデル
主な店舗展開	<p>トルペ開店 → 新MD展開</p> <p>原宿 → 新MD展開</p> <p>名古屋、大阪出店 → 3店閉店</p> <p>川口、三宮、自由が丘 → 新MD展開</p> <p>カテプリ → 新MD展開</p> <p>アリオ札幌、アリオ西新井、調布 → 新MD展開</p> <p>港北東急マルヤマクラス → 新MD展開</p> <p>セブンGrへの展開 → 新MD展開</p> <p>イトヨカド、SEIBU西武、SOGO → 新MD展開</p> <p>Robinson's → 新MD展開</p> <p>ススキラファイ草加IY恵庭 → 新MD展開</p> <p>西武百貨店(池袋本店)に出店</p>							
Open	2	3	4	3	3	3	5	5
Close	5	7	-	4	3	-	4	1
売上高(億円)	79	95	125	148	142	139	132	134
経常利益(億円)	2	0.5	0.1	2	1.6	3.8	2	3
カード会員(千人)	167	378	638	1,039	1,291	1,525	1,730	2,000

▶ 05/4期よりアインメディアオ(旧アイン東海)含む

タイプ別売上・利益分析

郊外型店舗(アインズ)をセブンヘルスケアへ移管することで、アインズ&トルペ及びトルペに注力していく。アインズ&トルペの業態は、北海道エリアで黒字となっているが、関東/東北、特に関西地区での収益が悪化している。これは出店環境に合わせた店舗モデルが確立されていないことが大きな原因である。今後は、既存店を中心にMDを見直す等、モデルチェンジが必要である。

アインズ&トルペ(北海道)



地下街店

店舗数	9店舗
売上高	2,171百万円
営業利益	90百万円
粗利益率	27.9%

アインズ&トルペ(関東/東北)



原宿クエスト店

店舗数	6店舗
売上高	1,779百万円
営業利益	17百万円
粗利益率	28.1%

アインズ&トルペ(関西)



広小路プレイス店

店舗数	2店舗
売上高	425百万円
営業利益	29百万円
粗利益率	25.0%

(売上対策)

- ・モバイル販促による新しいターゲット層拡大
- ・DM企画見直し
- ・イトーヨーカドー通販サイトへの商品提供

(粗利対策)

- ・MD見直し(商品構成)
- ・直輸入化粧品、雑貨の導入
- ・イトーヨーカドーとの商品マスタ統一による原価ダウン

▶ 数値はすべて第2Q累計値

11月27日、西武池袋本店にアインズ&トルペが新規オープンした。百貨店型としてコンセプトを新たに設定し、従来より専門性とグレードを意識した新しいタイプの店舗となっている。

NEWロゴデザイン



コンセプト

・品揃え

百貨店だけで取扱えるグレードの高い商品を展開。
取扱いブランド数は当社No1店舗。

・トータルコーディネート

ウィンドウを含めた外観、内観を新たなデザイン
でトータルコーディネート。

・販売促進

西武池袋線を中心とした交通及び百貨店自社
媒体を借りてスケールの大きな集中PRを実施。
また、オープン前にマスコミ、お取引先様に対す
る内見会を実施。

店舗写真



出店概要

11月、12月に百貨店及び駅ビルテナントへ2店舗出店、今期は他3店舗の出店が決まっております準備を進めている。

池袋西武店 : 2009年11月27日(金)オープン
売上高計画(月次) **100,000千円**
坪当りの売上 **460千円/月**
坪数 **217.6坪**



池袋西武店外観



南大沢店外観

南大沢店 : 2009年12月3日(木)オープン
売上高計画(月次) **40,000千円**
坪当りの売上 **257千円/月**
坪数 **155.7坪**

下北沢店(仮称): 2010年2月末日オープン予定
売上高計画(月次) **40,000千円**
坪当りの売上 **456千円/月**
坪数 **87.7坪**



下北沢店入居ビル外観



エキュート立川外観

立川店(仮称): 2010年4月初旬オープン予定
売上高計画(月次) **10,000千円**
坪当りの売上 **320千円/月**
坪数 **32.8坪**

北洋大通りセンター店(仮称): 2010年4月初旬オープン予定
売上高計画(月次) **30,000千円**
坪当りの売上 **180千円/月**
坪数 **168.5坪**



北洋大通りセンター外観

業務・資本提携後の実績

- 2月 5日 (札幌) アインズ&トルペOPEN
場所: ススキノラフィラ(旧ロビンソン百貨店)
- 2月25日 (埼玉) アインズOPEN 場所: 草加モールプラザ
- 3月 2日 (札幌) nanaco導入 導入先: 調剤薬局4店舗
- 4月20日 (札幌) セブンプレミアム導入 導入先: 調剤薬局10店舗
- 4月25日 (札幌) アインズ&トルペOPEN
場所: イトヨーカドー恵庭店
- 8月 6日 (千葉) 7美のガーデン「船橋店」OPEN
- 8月26日 (名古屋) セブンイレブン インショップOPEN
場所: 広小路プレイス店
- 11月11日 (横浜) 7美のガーデン「立場店」OPEN
- 11月27日 (東京) アインズ&トルペOPEN
場所: 西武池袋本店
- (東京) 7美のガーデン「拝島店」OPEN



アインズ&トルペ ススキノラフィラ店



アインズ&トルペ イトヨーカドー恵庭店



アインズ&トルペ 広小路プレイス店

セブンヘルスケアへ店舗移管

セブンヘルスケアへ郊外型店舗を移管することで売上高が年間34億円減少するものの、今後、ドラッグ&コスメティックに特化した店舗を中心に展開することで、ターゲット層を絞り、より専門性の高い効率的な店舗運営を可能とする。

郊外型店舗移管について

・2009年6月 株式会社セブンヘルスケア設立

・各部会(システム、物流、財務他)による具体的な協議

・移管時期2009年11月 2010年3月予定

アインズ11店舗、ナイスドラッグ11店舗計22店舗を移管することで、年間34億円の売上高が減少する。

移管政策

・郊外型アインズ11店舗対象(アインファーマシーズ)

・ナイスドラッグ11店舗対象(アインメディアオ【旧アイン東海】)

・ の物流システムへ移管

郊外型アインズ、ナイスドラッグを移管することで、今後はターゲット層を絞った戦略が可能。

セブンヘルスケアの出店状況

09年6月1日に設立した株式会社セブンヘルスケアの出店が始まり、1号店は千葉県船橋市のイトーヨーカドー船橋店、11月には更に2店舗オープンした。

7美のガーデン店舗概況

所在地	千葉県船橋市本町7-6-1イトーヨーカドー船橋店 西館
開店日	2009年8月6日
売場面積	約 930m ²
アイテム数	約15,000品目
売上計画	10億円



所在地	神奈川県横浜市泉区中田西1-1-15イトーヨーカドー立場店
開店日	2009年11月11日
売場面積	約 1,100m ²
アイテム数	約15,000品目
売上計画	8億円



所在地	東京都昭島市松原町3-2-12イトーヨーカドー拝島店
開店日	2009年11月27日
売場面積	約660m ²
アイテム数	約17,000品目
売上計画	4億5千万円

