

2020年4月期 IR資料

株式会社 アイホールディングス
2020年6月

決算概要

連結P/L

売上高はM&Aを含む35店舗の新規出店及び前期出店が寄与したものの、新型コロナウイルス感染拡大の影響により前期比106.2%、計画比99.8%となった。経常利益は売上高の計画未達により前期比101.1%、計画比97.8%となった。

(単位：百万円)	19/4期 実績	20/4期 計画	20/4期 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	275,596	293,230	292,615	17,019	106.2	99.8
売上総利益	45,363	47,680	46,861	1,498	103.3	98.3
売上比 (%)	16.5	16.3	16.0			
販売管理費	29,295	31,180	30,793	1,498	105.1	98.8
売上比 (%)	10.6	10.6	10.5			
営業利益	16,067	16,500	16,068	1	100.0	97.4
売上比 (%)	5.8	5.6	5.5			
経常利益	16,637	17,200	16,822	185	101.1	97.8
売上比 (%)	6.0	5.9	5.7			
親会社株主に帰属 する当期純利益	9,029	9,250	9,179	150	101.7	99.2
売上比 (%)	3.3	3.2	3.1			
1株当たり 当期純利益 (円)	254.87	261.10	259.11	4.24	101.7	99.2

▶ 単位未満切り捨て

ファーマシー事業（連結）

売上高は前期出店の寄与及び高薬価薬剤による処方箋単価上昇により前期比107.7%、計画比100.0%となった。セグメント利益は新型コロナウイルス感染拡大の影響による既存店処方箋枚数減少により前期比113.7%、計画比98.1%となった。

(単位：百万円)	19/4期 実績	20/4期 計画	20/4期 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	245,003	263,760	263,750	18,747	107.7	100.0
売上総利益	32,741	35,640	34,960	2,219	106.8	98.1
売上比 (%)	13.4	13.5	13.3			
販売管理費	14,882	14,940	14,664	▲218	98.5	98.2
売上比 (%)	6.1	5.7	5.6			
営業利益	17,859	20,700	20,295	2,436	113.6	98.0
売上比 (%)	7.3	7.8	7.7			
セグメント利益	18,331	21,250	20,850	2,519	113.7	98.1
売上比 (%)	7.5	8.1	7.9			
店舗数	1,132	1,089	1,088	▲44	96.1	99.9

- ▶ 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 101.7%（前期比）
- ▶ 処方箋単価 105.8%（前期比）

リテール事業（連結）

売上高は15店舗の新規出店を行ったものの、新型コロナウイルス感染拡大に伴う臨時休業や営業時間短縮により前期比98.0%、計画比97.2%となった。セグメント利益は売上高の計画未達により前期比27.0%、計画比87.3%となった。

(単位：百万円)	19/4期 実績	20/4期 計画	20/4期 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	25,210	25,400	24,701	▲509	98.0	97.2
売上総利益	9,535	9,980	9,753	218	102.3	97.7
売上比 (%)	37.8	39.3	39.5			
販売管理費	8,632	9,730	9,596	964	111.2	98.6
売上比 (%)	34.2	38.3	38.8			
営業利益	903	250	157	▲746	17.4	62.8
売上比 (%)	3.6	1.0	0.6			
セグメント利益	972	300	262	▲710	27.0	87.3
売上比 (%)	3.9	1.2	1.1			
店舗数	54	66	63	9	116.7	95.5

▶ 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

▶ 客数 103.1% (前期比)

▶ 客単価 95.3% (前期比)

連結B/S

借入金の返済等によりネットキャッシュは39,899百万円となった。自己資本比率は57.3%となり、健全な財務体質を維持している。

(単位：百万円)

19/4期末			
資産の部		負債の部	
流動資産	85,446	流動負債	73,744
現預金	48,091	短期借入金	5,571
		リース債務	318
固定資産	103,515	固定負債	11,355
のれん	45,249	長期借入金	5,985
		リース債務	401
繰延資産	59	純資産計	103,922
資産合計	189,021	負債・純資産合計	189,021

(単位：百万円)

20/4期末			
資産の部		負債の部	
流動資産	87,802	流動負債	74,700
現預金	46,321	短期借入金	3,642
		リース債務	193
固定資産	105,632	固定負債	7,747
のれん	42,123	長期借入金	2,432
		リース債務	154
繰延資産	15	純資産計	111,003
資産合計	193,451	負債・純資産合計	193,451

ネットキャッシュ 35,814

自己資本比率 (%) 54.9

ネットキャッシュ 39,899

自己資本比率 (%) 57.3

▶ 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 (短期・長期借入金 + リース債務)

資産の部

M&Aを含む新規出店により、総資産は19/4期末より4,430百万円増加した。

(単位：百万円)	18/4期末	19/4期末	20/4期末	増減額	
現金及び預金	63,779	48,091	46,321	▲1,770	M&A及び 新規出店 による
受取手形及び売掛金	10,466	12,771	13,653	882	
棚卸資産	9,580	12,898	15,322	2,424	
流動資産合計	94,557	85,446	87,802	2,356	
建物及び構築物	14,934	16,352	16,609	257	
土地	10,041	10,394	10,960	566	
リース資産	824	571	272	▲299	
有形固定資産合計	27,853	30,186	30,874	688	
のれん	38,011	45,249	42,123	▲3,126	
リース資産	11	7	5	▲2	
無形固定資産合計	40,132	47,577	44,916	▲2,661	
投資有価証券	2,375	1,795	2,295	500	
繰延税金資産	3,772	4,284	4,211	▲73	
敷金及び保証金	11,339	15,133	19,144	4,011	
投資その他の資産合計	20,732	25,751	29,841	4,090	
固定資産合計	88,718	103,515	105,632	2,117	
繰延資産計	103	59	15	▲44	
資産合計	183,380	189,021	193,451	4,430	

▶ 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10,536百万円 ▶ 増減額：19/4期末・20/4期末比較

負債・純資産の部

借入金の返済等により、負債合計は19/4期末より2,652百万円減少した。

(単位：百万円)	18/4期末	19/4期末	20/4期末	増減額
買掛金	38,728	44,794	47,187	2,393
短期借入金	6,717	5,571	3,642	▲1,929
リース債務	443	318	193	▲125
流動負債合計	69,950	73,744	74,700	956
長期借入金	11,511	5,985	2,432	▲3,553
リース債務	632	401	154	▲247
固定負債合計	16,696	11,355	7,747	▲3,608
負債合計	86,646	85,099	82,447	▲2,652
資本金	21,894	21,894	21,894	-
資本剰余金	20,500	20,500	20,500	-
利益剰余金	54,268	61,526	68,758	7,232
株主資本合計	96,662	103,920	111,151	7,231
純資産合計	96,733	103,922	111,003	7,081
負債純資産合計	183,380	189,021	193,451	4,430

借入金の
返済

▶ 単位未満切り捨て

▶ 増減額：19/4期末・20/4期末比較

連結CF

大型店を中心とした新規出店を推進し、営業キャッシュフローは17,747百万円となった。

(単位：百万円)	19/4期	20/4期	増減額
営業キャッシュフロー	14,788	17,747	2,959
税金等調整前当期純利益	15,624	15,930	306
減価償却費	3,903	4,087	184
のれん償却額	4,183	4,357	174
売上債権増減額（▲は増加）	843	▲429	▲1,272
棚卸資産増減額（▲は増加）	▲2,054	▲1,939	115
未収入金増減額（▲は増加）	▲407	▲530	▲123
仕入債務増減額（▲は減少）	1,685	1,793	108
投資キャッシュフロー	▲19,985	▲11,474	8,511
有形・無形固定資産取得による支出	▲4,990	▲6,378	▲1,388
子会社株式取得による支出	▲13,246	▲1,442	11,804
財務キャッシュフロー	▲10,681	▲7,837	2,844
現金及び現金同等物増減額	▲15,878	▲1,564	14,314
現金及び現金同等物期末残高	47,495	45,931	▲1,564

▶ 単位未満切り捨て

事業価値分析

	18/4期	19/4期	20/4期	増減
自己資本比率 (%)	52.7	54.9	57.3	2.4
時価ベースの自己資本比率 (%)	141.0	165.7	110.4	▲55.3
株価収益率 (倍) PER	23.54	34.68	23.27	▲11.41
1株当たり当期純利益 (円) EPS	310.08	254.87	259.11	4.24
株価純資産倍率 (倍) PBR	2.67	3.01	1.92	▲1.09
1株当たり純資産 (円) BPS	2,729.44	2,931.48	3,130.77	199.29
総資産利益率 (%) ROA	6.2	4.8	4.8	0.0
株主資本利益率 (%) ROE	13.5	9.0	8.5	▲0.5
EBITDA (百万円)	27,156	24,154	24,513	359
EV/EBITDA倍率 (倍)	7.90	11.52	7.11	▲4.41
ネットD/Eレシオ (倍)	▲0.46	▲0.34	▲0.36	▲0.02
ネットキャッシュ (百万円)	44,474	35,814	39,899	4,085
株主価値 (百万円)	258,928	314,139	214,258	▲99,881
時価総額 (百万円)	258,620	313,178	213,627	▲99,551

▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減：19/4期・20/4期比較

▶ ネットD/Eレシオ = (有利子負債 - 現金及び預金) / 株主資本

▶ 株主価値 = EV (時価総額 + 有利子負債 - 余剰現金) - ネット有利子負債

▶ 時価総額：自己株式を除く

▶ 時価総額算出株価：18/4期末7,300円 (18/4末) 19/4期末8,840円 (19/4末) 20/4期末6,030円 (20/4末)

▶ ネットキャッシュ = 現金及び預金 - 有利子負債 (短期・長期借入金 + リース債務)

21/4期計画（連結）

21/4期はファーマシー事業50店舗、リテール事業12店舗の新規出店により、売上高は前期比106.3%、経常利益は前期比89.2%を見込む。

(単位：百万円)	19/4期 実績	20/4期 実績	21/4期 計画	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	275,596	292,615	311,000	18,385	106.3
売上総利益	45,363	46,861	51,070	4,209	109.0
売上比 (%)	16.5	16.0	16.4		
販売管理費	29,295	30,793	36,470	5,677	118.4
売上比 (%)	10.6	10.5	11.7		
営業利益	16,067	16,068	14,600	▲1,468	90.9
売上比 (%)	5.8	5.5	4.7		
経常利益	16,637	16,822	15,000	▲1,822	89.2
売上比 (%)	6.0	5.7	4.8		
親会社株主に帰属 する当期純利益	9,029	9,179	8,200	▲979	89.3
売上比 (%)	3.3	3.1	2.6		
1株当たり 当期純利益 (円)	254.87	259.11	231.46	▲27.65	89.3
年間配当金 (円)	55.00	55.00	55.00	0.00	100.0

▶ 単位未満切り捨て ▶ 前期増減額、前期比：20/4期実績・21/4期計画比較

Review

2020年改定

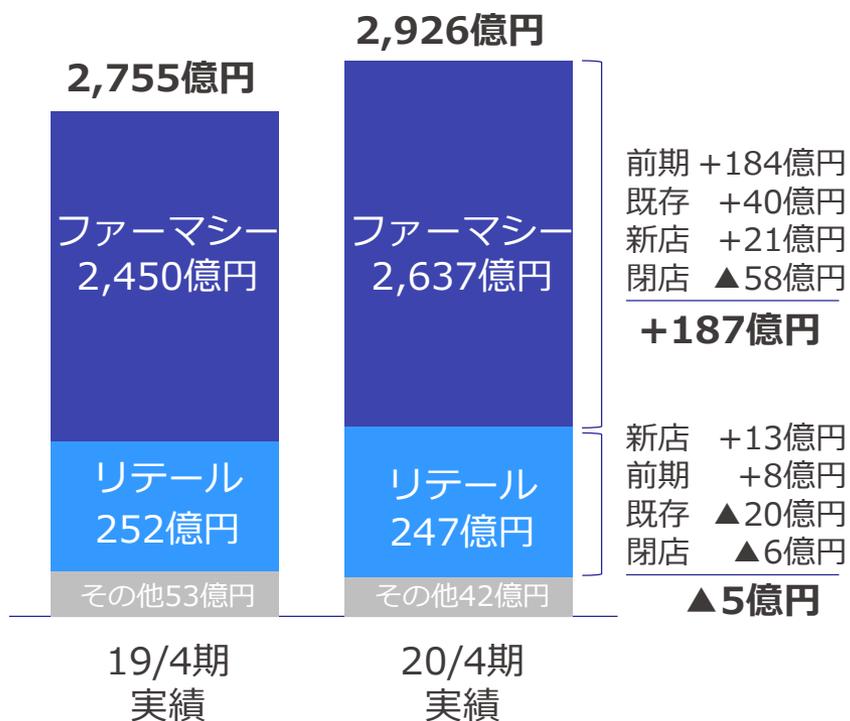
成長戦略

Review

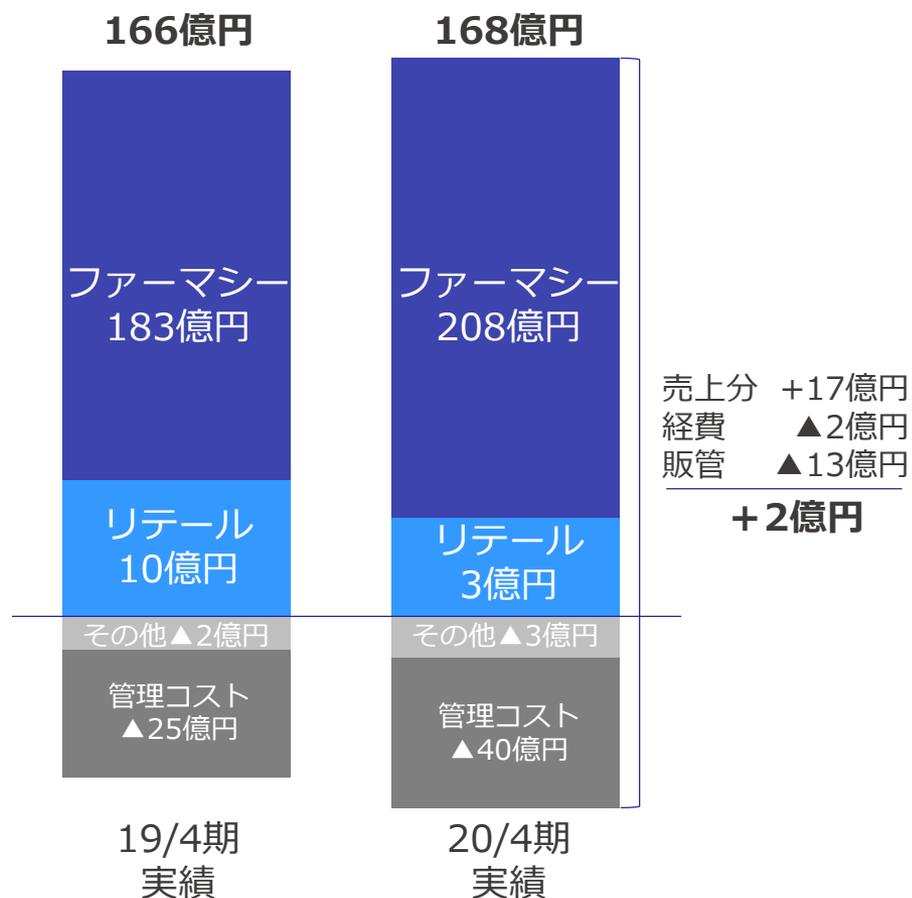
Review (対前期)

売上高は前期出店の寄与及び新規出店により閉店の影響を吸収し増収となったものの、新型コロナウイルス感染拡大の影響により経常利益は前期比1.1%増となった。

売上高



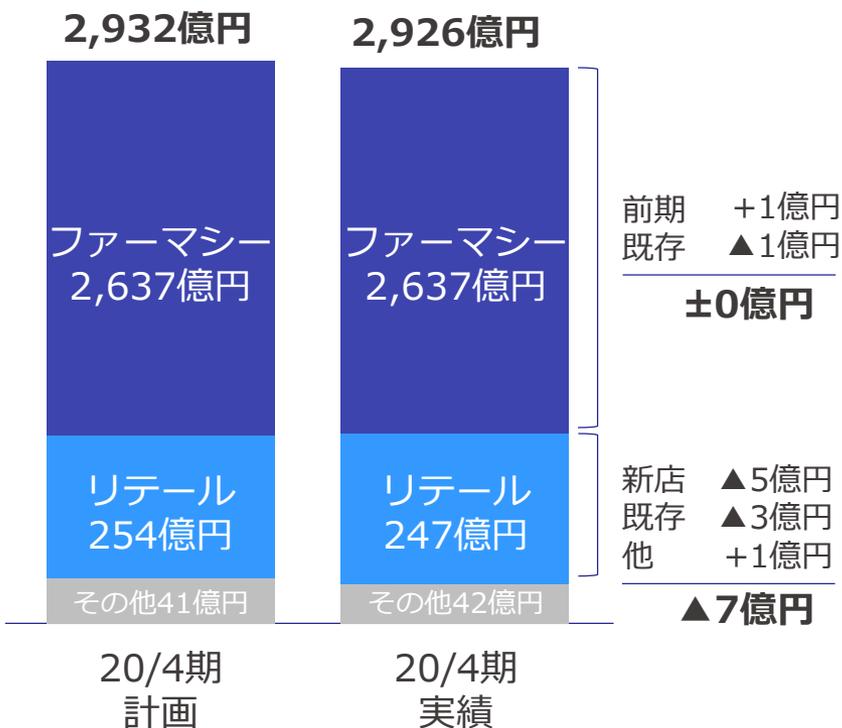
経常利益



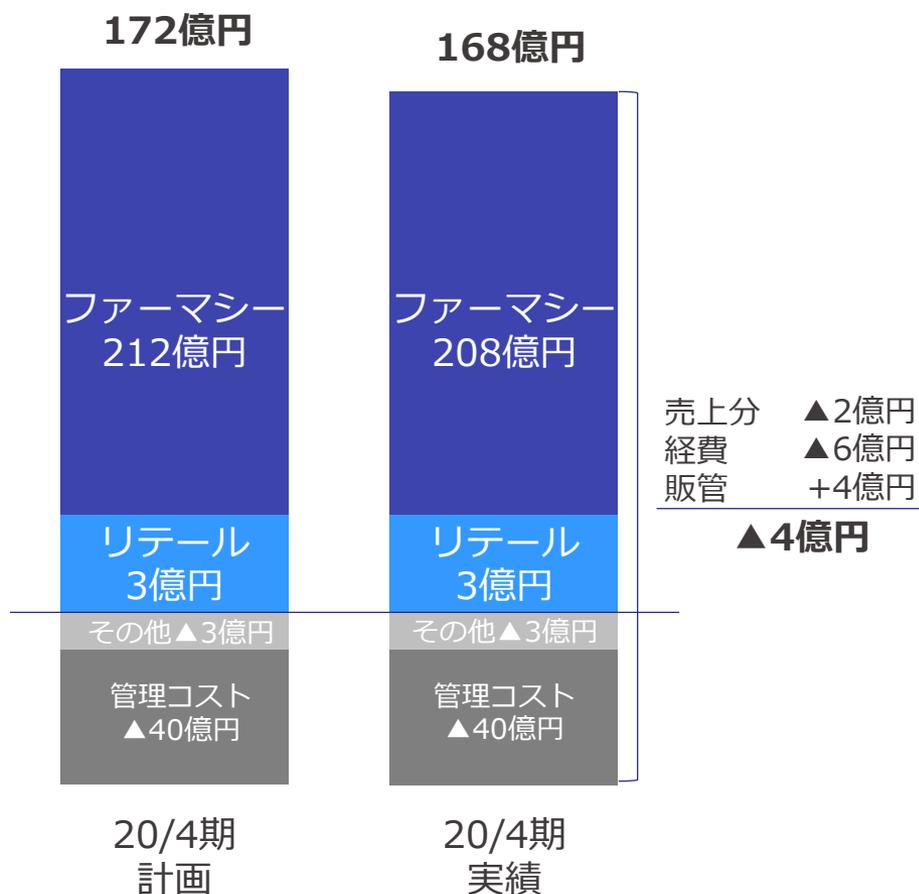
Review (対計画)

売上高は新型コロナウイルス感染拡大の影響により計画未達となり、それに伴い経常利益も計画未達となった。

売上高

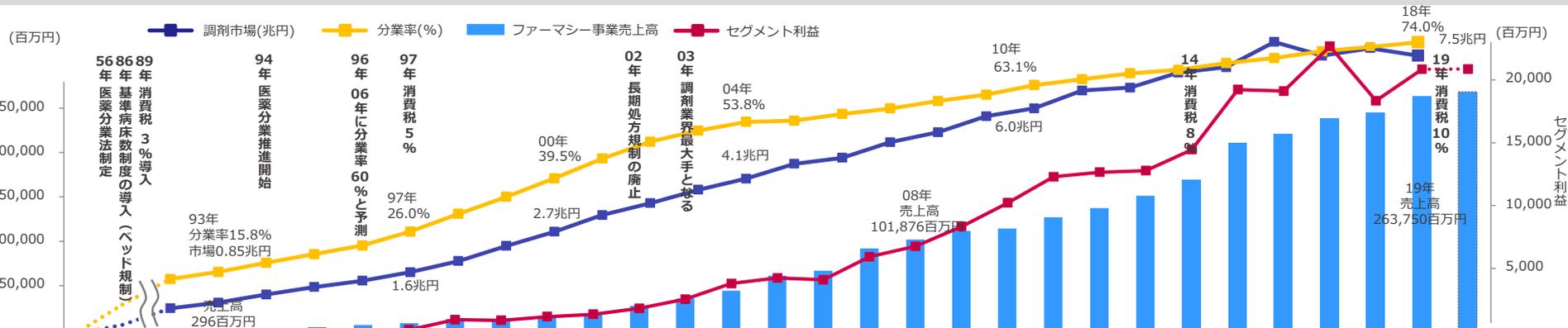


経常利益



2020年改定

改定の推移



年度	56	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
店舗数	-	-	1	11	29	34	39	48	58	75	92	148	148	193	218	247	356	375	397	448	494	560	616	754	881	1,066	1,029	1,132	1,088	
診療報酬改定率(%)		+5.0	+3.3	+1.5		+3.4	+1.25	+1.5		+1.9		▲1.3		±0		▲1.36	+0.38	+1.55	+1.55	+1.38	+0.46	+0.73	+0.22	+0.49	+0.17	+0.55	+0.19	+0.12	+0.16	
調剤報酬改定率(%)		+1.9	+2.0	+0.1		+1.3	+1.15	+0.7		+0.8		▲1.3		±0		▲0.6	+0.17	+0.52	+0.52	+0.46	+0.60	+0.73	+0.22	+0.49	+0.17	+0.55	+0.19	+0.12	+0.16	
薬価改定率(%) (薬価 ⁻)		▲8.1	▲6.6	-		▲6.8	▲3.0 ₊₁	▲9.7		▲7.0		▲6.3		▲4.2		▲6.7	▲5.2	▲5.75	▲5.75	▲6.0	▲6.0	▲6.0	▲2.65 ₊₂	▲2.65 ₊₃	▲7.77	▲7.48	▲2.40 ₊₅	▲2.40 ₊₅	▲4.38	

調剤技術料 (改定項目抜粋)

調剤基本料 90年 31点 72年(新設) 8点 94年(2区分) 5,000回以下 40点 5,000回超 33点 96年(4区分) 4,000回以下 集中率70%以下 45点 4,000回超 集中率70%以下 40点 4,000回超 集中率70%超 35点 4,000回超 集中率70%超 20点 97年 46点 → 49点 98年 41点 → 44点 35点 → 39点 20点 → 21点 04年(3区分) 49点 39点 21点 06年(2区分) 特例除く 42点 → 40点 特例 19点 → 18点 4,000回超 集中率70%超 08年 40点 → 40点 24点 → 24点 10年 41点 → 41点 25点 → 25点 4,000回超 集中率70%超 2,500回超 集中率90%超 14年(要件追加) 1 41点 → 2 25点 4,000回超 集中率70%超 2,500回超 集中率90%超 16年(区分要件追加) 1 41点 2 25点 4,000回超 集中率70%超 or 2,000回超 集中率85%超 or 特定病院(テル・同一HP)4,000回超 3 イ) 20点 同一グループ4万回/月超 集中率95%超 or 賃貸借 18年(区分要件追加) 1 41点 2 25点 4,000回超 集中率70%超 or 2,000回超 集中率85%超 or 特定病院(テル・同一HP)4,000回超 3 イ) 20点 同一グループ4万回/月超 集中率85%超 or 賃貸借 □) 15点 同一グループ40万回/月超 集中率85%超 or 賃貸借 15点 特別 10点 同一敷地内(賃貸借等) 集中率95%超 20年(区分要件追加) 1 42点 2 26点 4,000回超 集中率70%超 or 1,800回超 集中率95%超 or 2,000回超 集中率85%超 or 特定病院(テル・同一HP)4,000回超 3 イ) 20点 同一グループ3.5万回/月超 集中率95%超 or 4万回/月超 集中率85%超 or 賃貸借 □) 15点 同一グループ40万回/月超 集中率85%超 or 賃貸借 15点 特別 10点 同一敷地内(賃貸借等) 集中率70%超	基準調剤加算 94年 14点 90年(新設) 92年 500品目 12点 & 集中率90%以下 96年(要件追加) 20点 集中率70%以下 & 麻薬小売業者免許 & 時間外対応(複数薬局可) 98年(要件変更) 600回超の場合集中率70%以下 02年(2区分)(要件追加) 在庫500品目 10点 在庫700品目 30点 & 研修実施基準調剤加算 12年(要件追加) 在庫700品目 10点 在庫1,000品目 30点 & 開局時間 14年(要件追加) 12点 基本料41点 & 24h輪番 & 在宅 36点 基本料41点 & 600回超集中率70%以下 & 24h対応 & 在宅(10件) 16年(1区分) 32点 基本料41点 & 在宅(1,200品目 & 24h輪番 & 在宅(1件/年) & かつりつじ薬師届出 & 管業(薬局経験5年・在宅1年・週32h) 地域支援体制加算 18年(廃止・新設) 35点 基本料1: 基準調剤加算に準じる 基本料1以外: 8項目 相当数実績/人 20年(要件変更) 38点 基本料1: 5項目のうち4項目 基本料1以外: 9項目のうち8項目 相当数実績/人	GE調剤体制加算 10年(数量 ⁻) 12年 20-25% 6点 22-30% 5点 25-30% 13点 30-35% 15点 35%以上 19点 14年(新基準) 16年 55-65% 18点 65-75% 18点 75%以上 22点 18年(区分追加) 18年 75-80% 18点 80-85% 22点 85%以上 26点 20年 75-80% 15点 80-85% 22点 85%以上 28点
--	---	---

薬学管理料 (改定項目抜粋)

薬剤服用歴管理指導料 (薬歴) 86年(新設) 90年 92年 94年 96年 5点 11点 15点 21点 30点 97年 32点 00年 22点 02年 17点 06年 22点 08年(2区分) 30点 35点 後期高齢者 10年(1区分) 30点 41点 34点 お薬手帳交付なし 16年(要件変更) 38点 基本料41点 & お薬手帳持参 & 6カ月以内再来局 50点 上記以外 18年(3区分) 41点 53点 13点 手帳持参50%以下 20年(3区分) 41点 57点 13点 手帳持参50%以下	在宅患者訪問薬剤管理指導料 (在宅) 02年 月1回まで 500点 2回目以降4回まで 300点 94年(新設) 96年 550点 550点 (月1回まで) 550点 (月2回まで)	薬剤情報提供料 (お薬手帳) 06年(1区分) 15点 00年(新設) お薬手帳交付 15点 薬情報の提供(月1回) 10点 04年 17点 10点 08年(2区分) 15点 (後期高齢者除く) 10年(1区分) 15点 (後期高齢者も含む) 12年 薬歴に統合 14年(要件追加) 300点 原則16km以内 16年(要件変更) 650点 薬剤師1人1日5回 18年(要件追加) 300点 下記以外 290点 単一建物2-9人 320点 単一建物1人 650点	かかりつけ薬剤師指導料 16年(新設) 70点 患者同意 & 薬局経験3年 在籍半年・週32h 18年 73点 患者同意 & 薬局経験3年 在籍1年・週32h (育児介護除く)	薬剤情報提供料 (お薬手帳) 06年(1区分) 15点 04年 17点 10点 08年(2区分) 15点 (後期高齢者除く) 10年(1区分) 15点 (後期高齢者も含む) 12年 薬歴に統合 14年(要件追加) 300点 原則16km以内 16年(要件変更) 650点 薬剤師1人1日5回 18年(要件追加) 300点 下記以外 290点 単一建物2-9人 320点 単一建物1人 650点	特別指導加算 02年 30点 04年 28点 06年 22点 08年 薬歴と統合 10年(新設) 4点 16年 10点 18年 10点	服用薬剤調整支援料 18年(新設) 125点 125点 100点 20年(2区分) 125点 100点	特定薬剤管理指導加算 (ハイリスク) 20年(2区分) 10点 100点
--	---	--	---	---	---	---	---

- ▶ 08年度以前は営業利益
- ▶ 消費税対応分として(*1 +1.4% *2 +0.18% *3 +2.99%)を含む
- ▶ *4 いわゆる大門前薬局等に対する評価の適正化等は除く
- ▶ *5 19/10月の消費税増税に伴う改定
- ▶ 調剤基本料の回数は月間平均受付回数 ▶ 改定点数は日本薬剤師会資料より抜粋

2020年改定のポイント

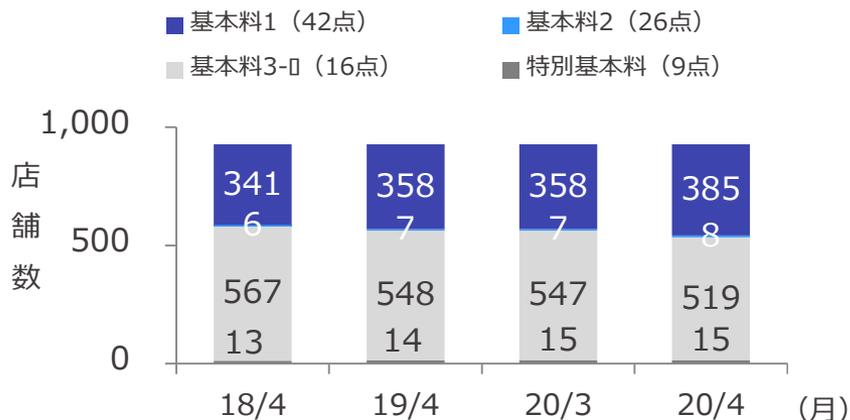
	2018年改定	点数
調剤基本料	1 2 3 特別 以外 or 医療資源の少ない地域の薬局	41
	2 4,000回超 集中度70%超 or 2,000回超 集中度85%超 or 特定病院（医療モール、同一病院複数店舗）4,000回超	25
	3 - イ 同一グループ4万回-40万回/月 集中度85%超 or 医療機関との賃貸借契約	20
	3 - ロ 同一グループ40万回/月超 集中度85%超 or 医療機関との賃貸借契約	15
	特別 医療機関との不動産取引等 & 集中度95%超	10
地域支援 体制加算	基本料1 麻薬届出 & 在宅実績1件/年 & かかりつけ薬剤師届出 (常勤薬剤師1人当たり年間実績)	35
	基本料1以外 夜間休日対応400件 & 重複等40件 & 薬剤調整支援1 件 & 単一在宅12件 & 服薬情報提供60件 & 麻薬管 理10件 & かかりつけ40件 & 外来服薬支援12件	
GE体制加算	75-80%	18
	80-85%	22
	85%以上	26
内服調剤料	14日分以下(7日以下1日ごと)	5
	14日分以下(8日以上1日ごと)	4
	15~21日分	67
	22~30日分	78
	31日分以上	86
薬歴管理料	基本料1 & お薬手帳持参 & 6ヶ月以内再来局	41
	上記以外	53
	かかりつけ薬剤師指導料	73

	2020年改定	点数
調剤基本料	2 3 特別 以外 or 医療資源の少ない地域の薬局	42
	4,000回超 集中度70%超 or 2,000回超 集中度85%超 or 1,800回超 集中度95%超 or 特定病院（医療モール、同一病院複数店舗）4,000回超	26
	同一グループ 3.5万回/月超 集中度95%超 or 4万回/月集中度85%超 or 医療機関との賃貸借契約	21
	同一グループ40万回/月超 集中度85%超 or 医療機関との賃貸借契約	16
	医療機関との不動産取引等 & 集中度70%超	9
地域支援 体制加算	麻薬届出 & 在宅等実績12件/年 & かかりつけ薬剤師届出 & 服薬情報等12件/年 & 多職種連携会議1回 以上5つより4つ (常勤薬剤師1人当たり年間実績)	38
	夜間休日対応400件 & 重複等40件 & 薬剤調整支援1件 & 単一在宅 12件 & 服薬情報提供60件 & 麻薬加算10件 & かかりつけ40件 & 外来服薬支援12件 & 多職種連携会議5回 以上9つより8つ	
GE体制加算	75-80%	15
	80-85%	22
	85%以上	28
内服調剤料	7日分以下	28
	8-14日分	55
	15~21日分	64
	22~30日分	77
	31日分以上	86
薬歴管理料	お薬手帳持参 & 3ヶ月以内再来局	43
	上記以外	57
	かかりつけ薬剤師指導料	76
	(新設) がん医療の評価 届出医療機関よりレジメン交付 & 服薬フォロー & 文書等提出	100
(新設) 対人業務への評価 喘息等患者への吸入薬指導 & 指導内容フィードバック	30	
経管投与患者への簡易懸濁支援 (初回のみ)	100	
糖尿病薬服薬フォロー & 情報フィードバック (地域支援体制届出)	30	

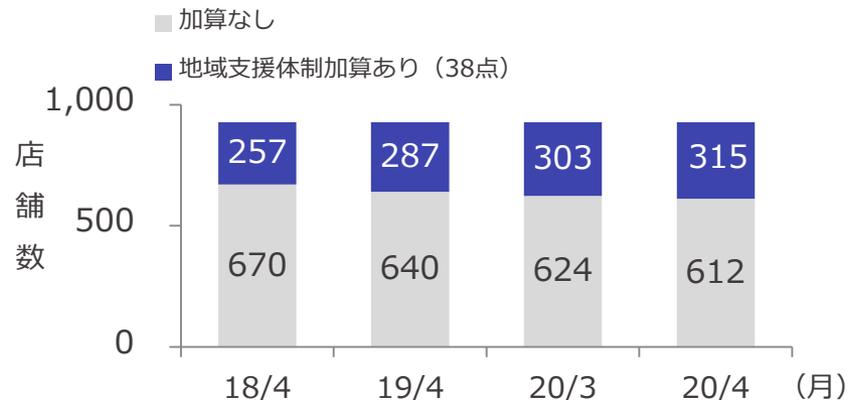
2020年改定

既存店927店舗の推移

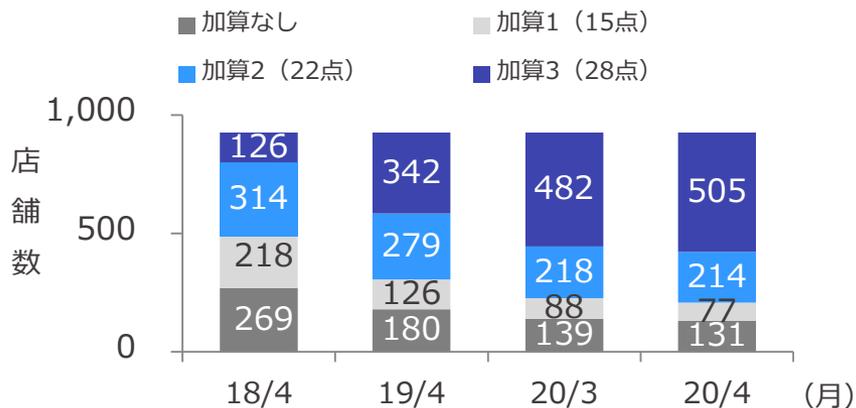
■ 調剤基本料



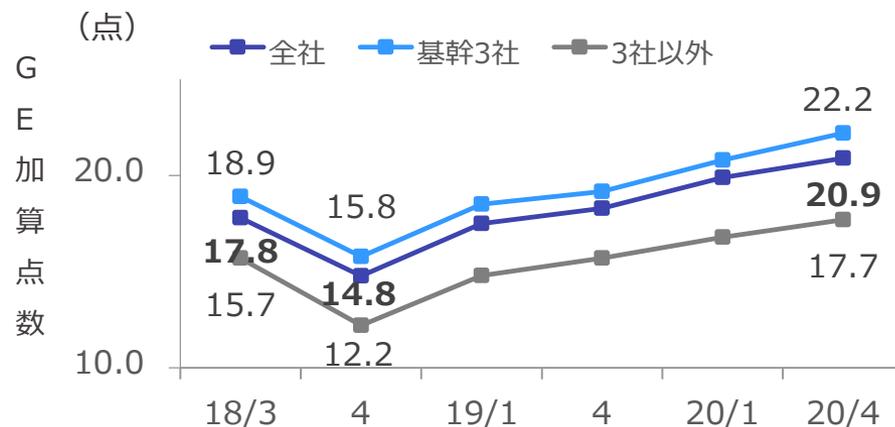
■ 地域支援体制加算



■ GE体制加算



■ GE平均加算点数推移



▶GE平均加算点数：受付1件当たり平均点数

▶GE数量シェア：81.7% (20/2-20/4月平均)

成長戦略

成長戦略

今後の制度変更や規制緩和等を見据え、将来性のある出店を進めると同時に、経営基盤の強化を図る。

■ トップライン

利便性の高い好立地への積極的な出店及び確実なM&Aで企業規模を拡大



■ 経営基盤の強化

ICT活用による業務効率改善や物流改革及び企業ブランディングにより強固な経営基盤を構築



■ 人材採用・育成及び薬局機能の強化

全社一丸の採用活動・人材育成及び薬局における、かかりつけや専門機能の強化



■ アインズ&トルペの拡大

大都市圏への積極的な出店及びブランディング強化によるPB比率・収益力向上



トップライン

20/4期は、M&Aを含む新規出店35店舗、閉店70店舗となった。

■ 総店舗数

1,151店舗（ファーマシー1,088店舗、リテール63店舗）

■ 出退店進捗

		20/4期		21/4期
		計画	実績	
出店	ファーマシー	20(100)	20	50
	うちオーガニック	14(25)	14	28
	M&A	6(75)	6	22
	リテール	17(15)	15	12
合計		37(115)	35	62
閉店	ファーマシー	63(30)	64	18
	リテール	5(5)	6	2
	合計	68(35)	70	20



▶ () は当初計画

■ ファーマシー出退店推移

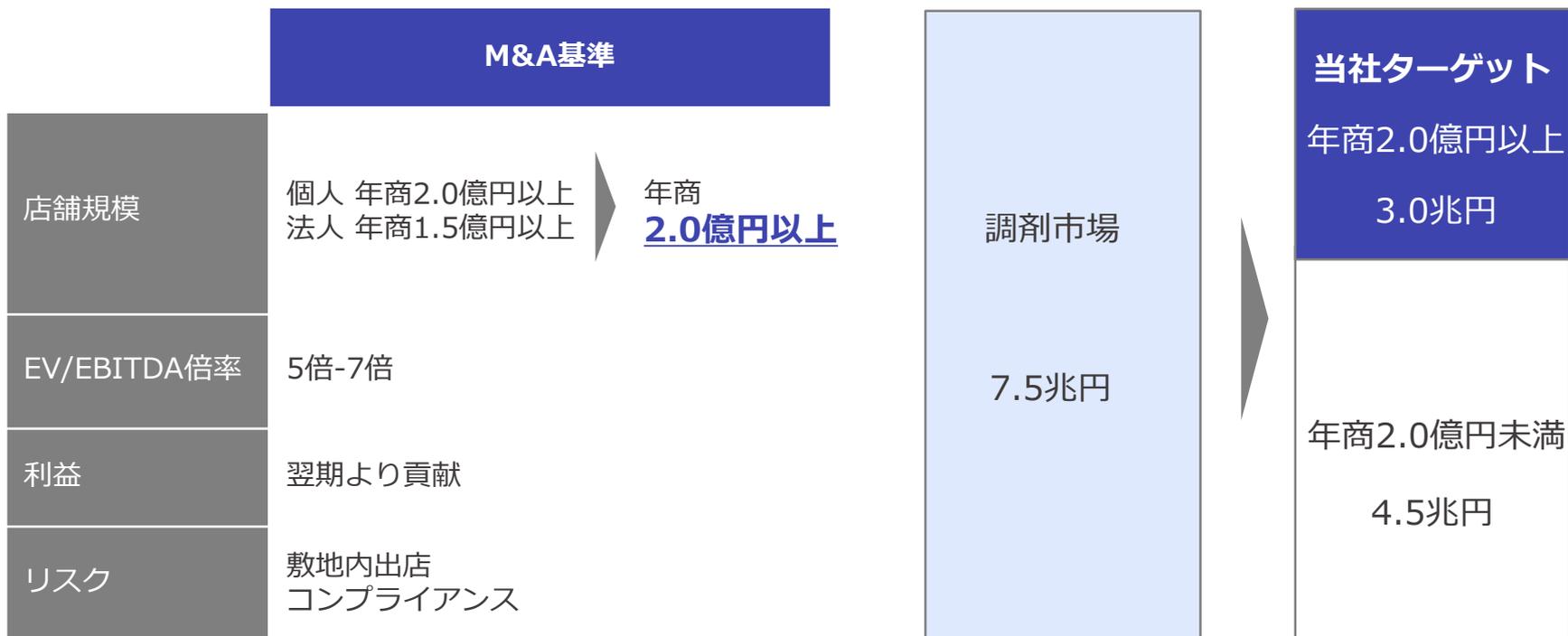
	12/4期	13/4期	14/4期	15/4期	16/4期	17/4期	18/4期	19/4期	20/4期
オーガニック	27	38	36	40	32	27	25	23	14
M&A	28	38	26	119	110	182	11	134	6
EV/EBITDA倍率	5.51	5.09	3.94	4.77	5.37	5.50	3.96	4.88	3.71
閉店	9	10	6	21	15	24	73	54	64
うち譲渡	-	-	1	1	1	2	32	30	42
店舗数	494	560	616	754	881	1,066	1,029	1,132	1,088

▶ EV/EBITDA倍率=EV (M&A: 買収価格) / EBITDA (営業利益+減価償却費)

M&A

20/4期は、当社基準変更に伴いM&Aは6店舗にとどまり、EV/EBITDA倍率は3.71倍となった。今後もより確実に大型の案件へ投資を集中させる。

■ M&Aの基準



▶ 厚生労働省 最近の調剤医療費の動向（19年度）月次報告より当社推計

経営基盤の強化①

今後の成長を支えるICT、物流、ブランディングへ積極的に投資を行い経営基盤の強化を図っている。

投資項目	内容及び具体例
■ ICT・物流	
専門人材の確保	ICT及び物流部門における専門知識を持った人材を積極採用
データ集積・活用	会計、KPI、人事、出店営業等の全社DBを構築し、より迅速な意思決定を実現
業務効率化	<ul style="list-style-type: none">117体のRPAロボットを導入、ルーチン業務の自動化ITサービスマネジメント（ITSM）導入による各種問い合わせ業務の効率化、ノウハウ蓄積
ネットワーク・セキュリティ	将来のデータ量増加を見据えたネットワークの再構築とセキュリティ強化
サービス強化	顧客サービス向上のため、アプリ等ICTの活用 <ul style="list-style-type: none">アインお薬手帳アプリ刷新、オンライン資格確認導入アインズ&トルペ公式アプリ導入、EC稼働・商品拡充
全社物流改革	グループ規模拡大にあわせた高品質かつ効率的な物流構築 <ul style="list-style-type: none">ホールセールスターズの葛西物流センター稼働関西及び関東にリテールの新物流センター稼働
■ 広報	
ブランディング強化	ステークホルダー、採用、営業向けのブランディング <ul style="list-style-type: none">ファーマシー及びリテールの企業CM放映アイン薬局の薬局名、看板の統一

経営基盤の強化②

経営基盤の強化のため、ICT・物流等を強化していたことで非常事態宣言下での業務もスムーズに実施できた。今後さらに経営基盤の強化を進めニューノーマル（新常態）に適應していく。

■ テレワーク・時差通勤の実施

20/1月末から本部勤務社員の外出自粛、テレワーク、時差出勤を順次開始。調剤薬局店舗は全店営業継続の中、本部機能を維持した。

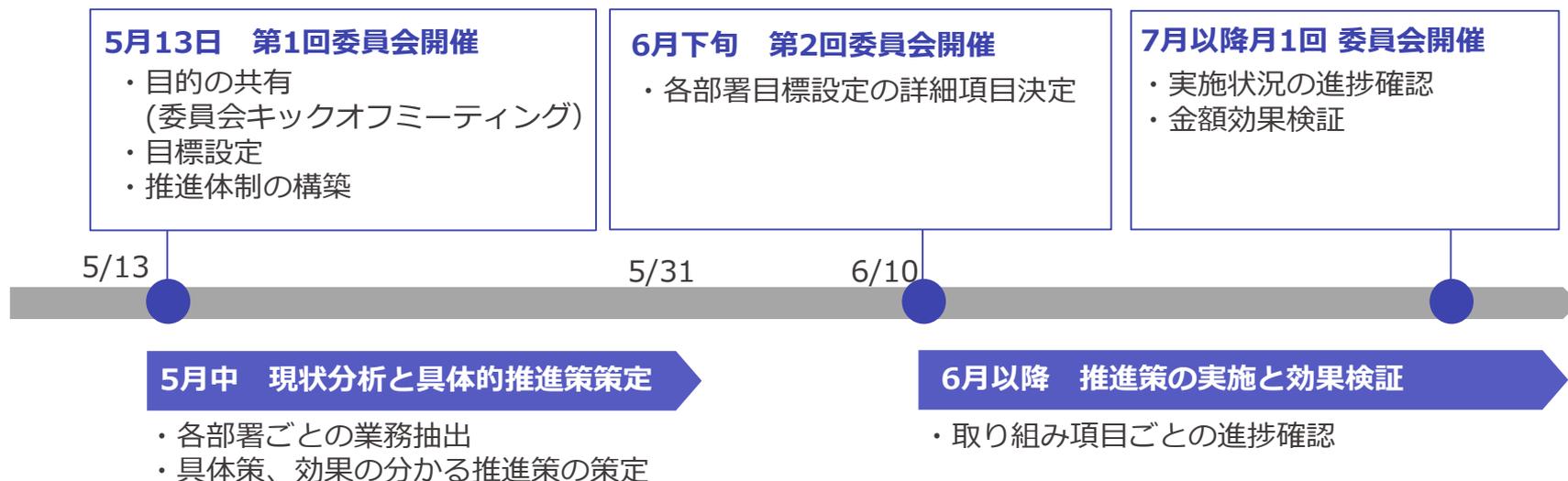
テレワーク実施者 380人 延べ3,578日

時差出勤利用者 112人

▶ テレワークは2020年4月実績、時差出勤は2020年2月実績

■ 業務改革委員会の立ち上げ

代表取締役専務をリーダーとした委員会を設置。アフターコロナを見据え、ニューノーマルへの適應のためさまざまな施策を実施していく。



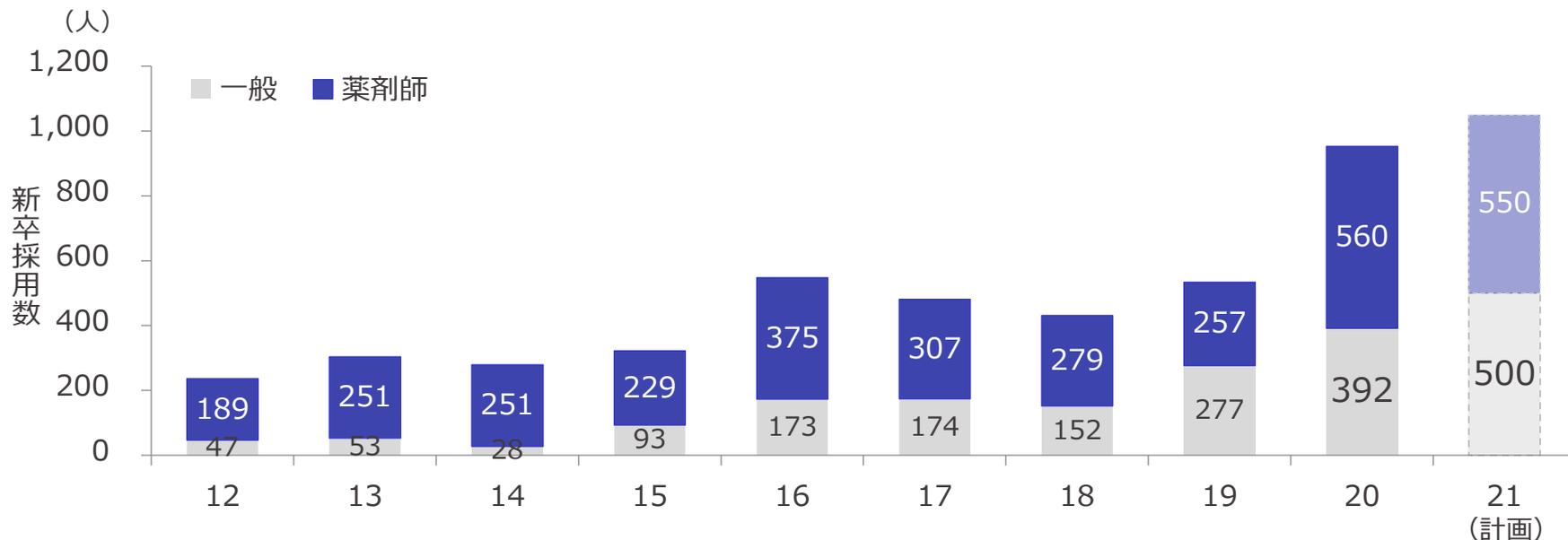
人材採用

2020年には560人の薬剤師が入社。在宅やかかりつけ等薬局機能の強化、また大型出店において、採用と人材育成による薬剤師の確保は、当社にとって大きな強みとなっている。今期も前期と同等の採用を見込み、新規出店、M&Aへの準備を整えていく。

■ 新卒採用数と当社入社率推移

	(年)									
(単位：人)	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21 (計画)
当社新卒薬剤師数	189	251	251	229	375	307	279	257	560	550
国家試験合格者 (合格率)	8,641 (88.3%)	8,929 (79.1%)	7,312 (60.8%)	9,044 (63.2%)	11,488 (76.9%)	9,479 (71.6%)	9,584 (70.6%)	10,194 (70.9%)	9,958 (69.6%)	-
当社入社率 (薬局就職者に占める割合)	2.2% (5.7%)	2.8% (7.0%)	3.4% (8.0%)	2.5% (8.0%)	3.3% (11.7%)	3.2% (10.0%)	2.9% (8.0%)	2.5% (-)	5.6% (-)	-

▶ 当社実績、厚生労働省データ及び薬学教育協議会資料より当社推計



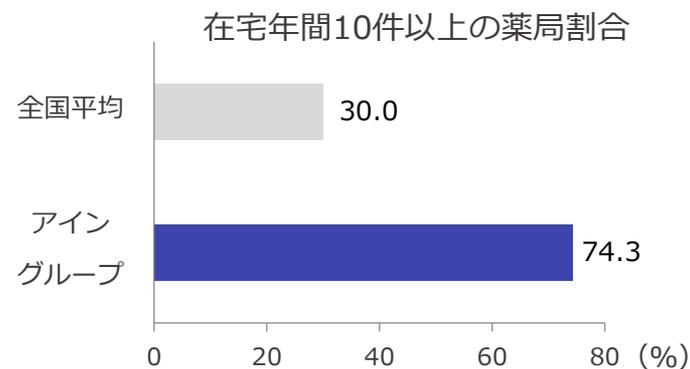
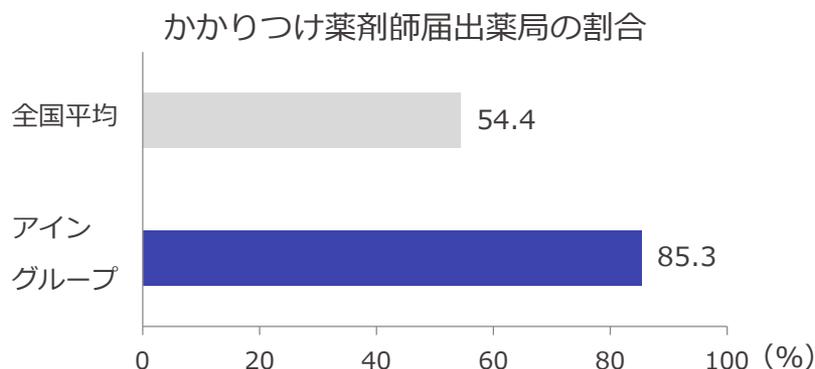
薬局機能

国や患者さまから求められてきたGE使用推進、在宅、かかりつけ等の機能において、全国の薬局と比較し高い実績を積み重ねてきた。今後もかかりつけ等の対人業務と医療連携、専門機能の強化に注力していく。

■ 実績店舗数比較 (20/3月実績)

	薬局数	調剤基本料			地域支援 (38点)	GE変更率		かかりつけ 薬剤師届出	在宅年間 10件以上
		1 (42点)	2 (26点)	1、2以外		80%以下	80%以上		
全国 構成比(%)	58,995	49,210 83.4	1,673 2.8	8,112 13.8	17,338 35.2	25,558 43.3	33,437 56.7	32,082 54.4	17,712 30.0
当社 構成比(%)	1,086	438 40.3	9 0.8	639 58.8	354 80.8	269 24.8	817 75.2	926 85.3	807 74.3

▶ 当社調べ 地域支援は基本料1の薬局数に対する構成比



21/4期計画（ファーマシー連結）

ファーマシー事業はM&Aを含む50店舗の新規出店と18店舗の閉店により、売上高は前期比101.8%、経常利益は前期比100.0%を見込む。

(単位：百万円)	19/4期 実績	20/4期 実績	21/4期 計画	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	245,003	263,750	268,400	4,650	101.8
売上総利益	32,741	34,960	34,860	▲100	99.7
売上比 (%)	13.4	13.3	13.0		
販売管理費	14,882	14,664	14,400	▲264	98.2
売上比 (%)	6.1	5.6	5.4		
営業利益	17,859	20,295	20,460	165	100.8
売上比 (%)	7.3	7.7	7.6		
セグメント利益	18,331	20,850	20,860	10	100.0
売上比 (%)	7.5	7.9	7.8		
店舗数	1,132	1,088	1,120	32	102.9

▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減額、前期比：20/4期実績・21/4期計画比較

アインズ&トルペの拡大①

アインズ&トルペ
今期出店実績

15

店舗



大丸下関店 (20/3/20)



博多マルイ店 (20/3/20)



LINKS UMEDA店(19/11/16)



BEAUTY FACTORY
横浜ハンマーヘッド店 (19/10/31)

札幌ポールタウン2店 (19/9/5)



浅草ROX店 (19/6/21)

大宮アルシェ店 (19/10/25)
ポーノ相模大野店 (19/5/30)



仙台PARCO2店 (20/4/10)

柏モディ店 (19/9/13)

ペリエ千葉店 (19/7/25)

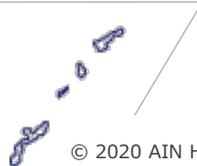
ペリエ海浜幕張店 (19/10/30)

銀座インズ店 (19/11/8)



川崎ゼロゲート店 (19/8/8)

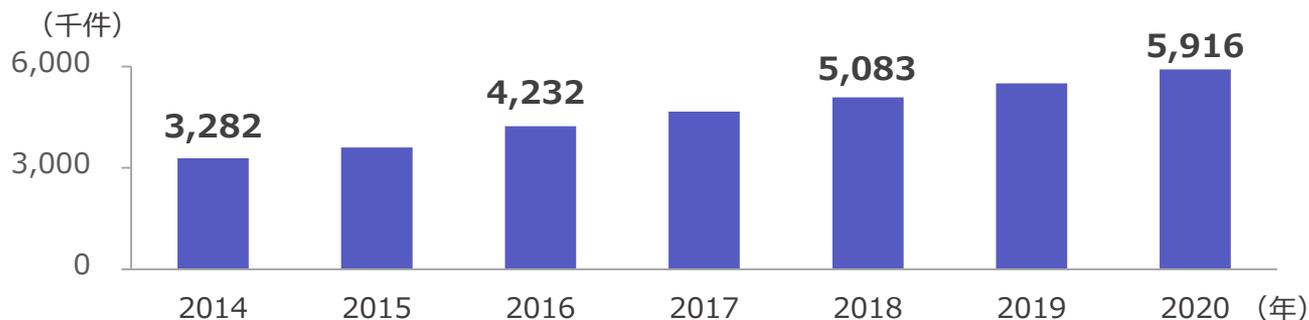
栄セントラルパーク店 (19/10/11)



アインズ&トルペの拡大②

ポイントカード会員数は順調に伸びており19/10月にはスマートフォンでポイント管理ができる公式アプリをリリース。20/5月には公式ECサイトによる通信販売をスタートした。今後はアプリとWEBSTOREを連動させることで、新たな販売チャネルを増やし実店舗との相乗効果を図りつつ売上規模を拡大する。

■ ポイントカード会員数の年次推移



20/4月には約600万人の会員数となっている。

■ アインズ&トルペ公式アプリ



- ・ポイントカード機能
- ・クーポン配信 他

■ 公式ECサイト「AINZ&TULPE WEBSTORE」



- ・PBブランドページ
- ・新店情報 他

ECサイトと連動させ、販売機会ロスの削減による顧客満足度向上及び店舗在庫の最適化を図る。

21/4期計画（リテール連結）

リテール事業は12店舗の新規出店と2店舗の閉店により売上高は前期比101.2%、経常利益は前期比42.0%を見込む。

	19/4期 実績	20/4期 実績	21/4期 計画	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	25,210	24,701	25,000	299	101.2
売上総利益 売上比 (%)	9,535 37.8	9,753 39.5	9,700 38.8	▲53	99.5
販売管理費 売上比 (%)	8,632 34.2	9,596 38.8	9,600 38.4	4	100.0
営業利益 売上比 (%)	903 3.6	157 0.6	100 0.4	▲57	63.7
セグメント利益 売上比 (%)	972 3.9	262 1.1	110 0.4	▲152	42.0
店舗数	54	63	73	10	115.9

▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減額、前期比：20/4期実績・21/4期計画比較

21/4期計画（連結）

21/4期はファーマシー事業50店舗、リテール事業12店舗の新規出店により、売上高は前期比106.3%、経常利益は前期比89.2%を見込む。

(単位：百万円)	19/4期 実績	20/4期 実績	21/4期 計画	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	275,596	292,615	311,000	18,385	106.3
売上総利益	45,363	46,861	51,070	4,209	109.0
売上比 (%)	16.5	16.0	16.4		
販売管理費	29,295	30,793	36,470	5,677	118.4
売上比 (%)	10.6	10.5	11.7		
営業利益	16,067	16,068	14,600	▲1,468	90.9
売上比 (%)	5.8	5.5	4.7		
経常利益	16,637	16,822	15,000	▲1,822	89.2
売上比 (%)	6.0	5.7	4.8		
親会社株主に帰属 する当期純利益	9,029	9,179	8,200	▲979	89.3
売上比 (%)	3.3	3.1	2.6		
1株当たり 当期純利益 (円)	254.87	259.11	231.46	▲27.65	89.3
年間配当金 (円)	55.00	55.00	55.00	0.00	100.0

▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減額、前期比：20/4期実績・21/4期計画比較

本件に係る照会先

**株式会社アインホールディングス
経営企画室**

TEL011-814-0010

FAX011-814-5550

<https://www.ainj.co.jp/>

事前に株式会社アインホールディングス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