

# 2019年4月期 決算説明会

---

株式会社 アイホールディングス  
2019年6月7日

# 決算概要

---



## 連結P/L

売上高はM&Aを含む164店舗の新規出店により前期比102.7%、計画比101.0%となった。経常利益は診療報酬改定の影響により前期比82.7%、計画比92.4%となった。

(単位：百万円)	18/4期 実績	19/4期 計画	19/4期 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	268,385	272,870	275,596	7,211	102.7	101.0
売上総利益	47,993	48,040	45,363	▲2,630	94.5	94.4
売上比 (%)	17.9	17.6	16.5			
販売管理費	28,370	30,540	29,295	925	103.3	95.9
売上比 (%)	10.6	11.2	10.6			
営業利益	19,622	17,500	16,067	▲3,555	81.9	91.8
売上比 (%)	7.3	6.4	5.8			
経常利益	20,129	18,000	16,637	▲3,492	82.7	92.4
売上比 (%)	7.5	6.6	6.0			
親会社株主に帰属 する当期純利益	10,567	9,260	9,029	▲1,538	85.4	97.5
売上比 (%)	3.9	3.4	3.3			
1株当たり 当期純利益 (円)	310.08	261.38	254.87	▲55.21	82.2	97.5

▶ 単位未満切り捨て



## ファーマシー事業（連結）

売上高はM&Aを含む157店舗の新規出店及び前期出店が寄与し、前期比102.7%、計画比102.2%となった。診療報酬改定の影響及び出店時期の遅れにより、セグメント利益は前期比80.9%、計画比91.7%となった。

(単位：百万円)	18/4期 実績	19/4期 計画	19/4期 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	238,645	239,800	245,003	6,358	102.7	102.2
売上総利益	36,030	34,500	32,741	▲3,289	90.9	94.9
売上比 (%)	15.1	14.4	13.4			
販売管理費	14,034	15,200	14,882	848	106.0	97.9
売上比 (%)	5.9	6.3	6.1			
営業利益	21,995	19,300	17,859	▲4,136	81.2	92.5
売上比 (%)	9.2	8.0	7.3			
セグメント利益	22,668	20,000	18,331	▲4,337	80.9	91.7
売上比 (%)	9.5	8.3	7.5			
店舗数	1,029	1,112	1,132	103	110.0	101.8

- ▶ 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 106.3%（前期比）
- ▶ 処方箋単価 96.7%（前期比）



## リテール事業（連結）

売上高は既存店の伸長及び前期出店が寄与したものの、前期比104.5%、計画比93.4%となった。セグメント利益についても既存店の伸長及びコスト低減により前期比147.9%となったが、売上未達により計画比では95.3%となった。

(単位：百万円)	18/4期 実績	19/4期 計画	19/4期 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	24,117	27,000	25,210	1,093	104.5	93.4
売上総利益	8,925	10,060	9,535	610	106.8	94.8
売上比 (%)	37.0	37.3	37.8			
販売管理費	8,317	9,060	8,632	315	103.8	95.3
売上比 (%)	34.5	33.6	34.2			
営業利益	608	1,000	903	295	148.5	90.3
売上比 (%)	2.5	3.7	3.6			
セグメント利益	657	1,020	972	315	147.9	95.3
売上比 (%)	2.7	3.8	3.9			
店舗数	48	55	54	6	112.5	98.2

- ▶ 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 103.0%（前期比）
- ▶ 客単価 101.5%（前期比）



## 連結B/S

M&A及び新規出店での支出によりネットキャッシュは35,814百万円となったが、自己資本比率は54.9%となり、健全な財務体質を維持している。

(単位：百万円)

18/4期末			
資産の部		負債の部	
流動資産	94,557	流動負債	69,950
現預金	63,779	短期借入金	6,717
		リース債務	443
固定資産	88,718	固定負債	16,696
のれん	38,011	長期借入金	11,511
		リース債務	632
繰延資産	103	純資産計	96,733
資産合計	183,380	負債・純資産合計	183,380

(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

ネットキャッシュ 44,474

自己資本比率 (%) 52.7

ネットキャッシュ 35,814

自己資本比率 (%) 54.9

▶ 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18/4期末より5,641百万円増加した。

(単位：百万円)	17/4期末	18/4期末	19/4期末	増減額	
現金及び預金	29,775	63,779	48,091	▲15,688	M&A及び 新規出店 による
売掛金	9,990	10,466	12,771	2,305	
棚卸資産	11,668	9,580	12,898	3,318	
<b>流動資産合計</b>	<b>65,420</b>	<b>94,557</b>	<b>85,446</b>	<b>▲9,111</b>	
建物・構築物	15,365	14,934	16,352	1,418	
土地	9,958	10,041	10,394	353	
リース資産	1,166	824	571	▲253	
<b>有形固定資産合計</b>	<b>28,464</b>	<b>27,853</b>	<b>30,186</b>	<b>2,333</b>	M&Aによる 増加
のれん	40,939	38,011	45,249	7,238	
リース資産	8	11	7	▲4	
<b>無形固定資産合計</b>	<b>43,109</b>	<b>40,132</b>	<b>47,577</b>	<b>7,445</b>	
投資有価証券	2,435	2,375	1,795	▲580	
繰延税金資産	2,167	3,772	4,284	512	
敷金・保証金	10,443	11,339	15,133	3,794	
<b>投資その他の資産合計</b>	<b>19,329</b>	<b>20,732</b>	<b>25,751</b>	<b>5,019</b>	
<b>固定資産合計</b>	<b>90,902</b>	<b>88,718</b>	<b>103,515</b>	<b>14,797</b>	
繰延資産計	-	103	59	▲44	
<b>資産合計</b>	<b>156,323</b>	<b>183,380</b>	<b>189,021</b>	<b>5,641</b>	

▶ 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9,919百万円 ▶ 増減額：18/4期末・19/4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18/4期末より1,547百万円減少した。

(単位：百万円)	17/4期末	18/4期末	19/4期末	増減額
買掛金	39,325	38,728	44,794	6,066
短期借入金	7,596	6,717	5,571	▲1,146
リース債務	594	443	318	▲125
<b>流動負債合計</b>	<b>72,955</b>	<b>69,950</b>	<b>73,744</b>	<b>3,794</b>
長期借入金	18,254	11,511	5,985	▲5,526
リース債務	958	632	401	▲231
<b>固定負債合計</b>	<b>23,188</b>	<b>16,696</b>	<b>11,355</b>	<b>▲5,341</b>
<b>負債合計</b>	<b>96,144</b>	<b>86,646</b>	<b>85,099</b>	<b>▲1,547</b>
資本金	8,682	21,894	21,894	-
資本剰余金	6,367	20,500	20,500	-
利益剰余金	45,286	54,268	61,526	7,258
<b>株主資本合計</b>	<b>59,918</b>	<b>96,662</b>	<b>103,920</b>	<b>7,258</b>
<b>純資産合計</b>	<b>60,178</b>	<b>96,733</b>	<b>103,922</b>	<b>7,189</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>156,323</b>	<b>183,380</b>	<b>189,021</b>	<b>5,641</b>

借入金の返済

▶ 単位未満切り捨て

▶ 増減額：18/4期末・19/4期末比較



## 連結CF

M&Aを含む新規出店により、棚卸資産は増加となった。また、投資活動によるキャッシュフローは19,985百万円の支出となった。

(単位：百万円)

	18/4期	19/4期	増減額
<b>営業キャッシュフロー</b>	<b>21,656</b>	<b>14,788</b>	<b>▲6,868</b>
税金等調整前当期純利益	17,852	15,624	▲2,228
減価償却費	3,596	3,903	307
のれん償却額	3,937	4,183	246
売上債権増減額 (▲は増加)	▲25	843	868
棚卸資産増減額 (▲は増加)	2,278	▲2,054	▲4,332
未収入金増減額 (▲は増加)	1,685	▲407	▲2,092
仕入債務増減額 (▲は減少)	▲1,076	1,685	2,761
<b>投資キャッシュフロー</b>	<b>▲5,281</b>	<b>▲19,985</b>	<b>▲14,704</b>
有形・無形固定資産取得による支出	▲3,709	▲4,990	▲1,281
子会社株式取得による支出	▲1,310	▲13,246	▲11,936
<b>財務キャッシュフロー</b>	<b>17,623</b>	<b>▲10,681</b>	<b>▲28,304</b>
株式の発行及び自己株式の売却による収入	27,631	-	▲27,631
現金及び現金同等物増減額	33,998	▲15,878	▲49,876
<b>現金及び現金同等物期末残高</b>	<b>63,233</b>	<b>47,495</b>	<b>▲15,738</b>

▶ 単位未満切り捨て



# 事業価値分析

	17/4期	18/4期	19/4期	増減
自己資本比率 (%)	38.4	52.7	54.9	2.2
時価ベースの自己資本比率 (%)	156.6	141.0	165.7	24.7
株価収益率 (倍) PER	30.79	23.54	34.68	11.14
1株当たり当期純利益 (円) EPS	250.71	310.08	254.87	▲55.21
株価純資産倍率 (倍) PBR	4.09	2.67	3.01	0.34
1株当たり純資産 (円) BPS	1,895.63	2,729.44	2,931.48	202.04
総資産利益率 (%) ROA	5.4	6.2	4.8	▲1.4
株主資本利益率 (%) ROE	14.0	13.5	9.0	▲4.5
EBITDA (百万円)	21,905	27,156	24,154	▲3,002
EV/EBITDA倍率 (倍)	11.07	7.90	11.52	3.62
ネットD/Eレシオ (倍)	▲0.04	▲0.46	▲0.34	0.12
ネットキャッシュ (百万円)	2,371	44,474	35,814	▲8,660
株主価値 (百万円)	244,828	258,928	314,139	55,211
時価総額 (百万円)	244,782	258,620	313,178	54,558

▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減：18/4期・19/4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：17/4期末7,720円 (17/4末) 18/4期末7,300円 (18/4末) 19/4期末8,840円 (19/4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)



## 20/4期計画（連結）

20/4期はファーマシー事業100店舗、リテール事業15店舗の新規出店により、売上高は前期比109.0%、経常利益は前期比115.4%を見込む。

(単位：百万円)	18/4期 実績	19/4期 実績	20/4期 計画	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	268,385	275,596	300,330	24,734	109.0
売上総利益	47,993	45,363	50,540	5,177	111.4
売上比 (%)	17.9	16.5	16.8		
販売管理費	28,370	29,295	31,840	2,545	108.7
売上比 (%)	10.6	10.6	10.6		
営業利益	19,622	16,067	18,700	2,633	116.4
売上比 (%)	7.3	5.8	6.2		
経常利益	20,129	16,637	19,200	2,563	115.4
売上比 (%)	7.5	6.0	6.4		
親会社株主に帰属 する当期純利益	10,567	9,029	10,130	1,101	112.2
売上比 (%)	3.9	3.3	3.4		
1株当たり 当期純利益 (円)	310.08	254.87	285.94	31.07	112.2
年間配当金 (円)	50.00	55.00	55.00	0.00	100.0

▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減額、前期比：19/4期実績・20/4期計画比較

Review

2018年改定

成長戦略

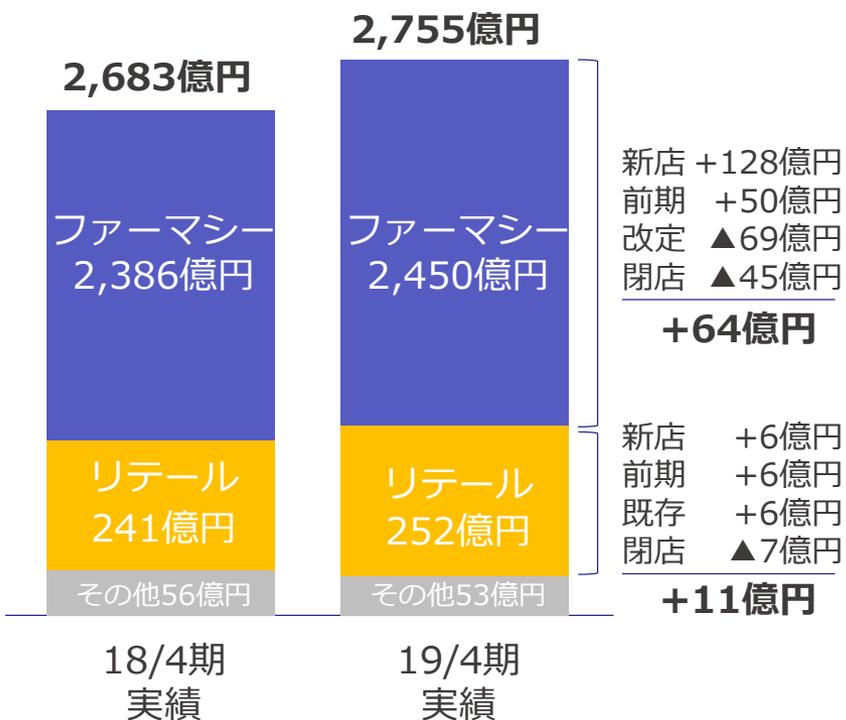
# Review



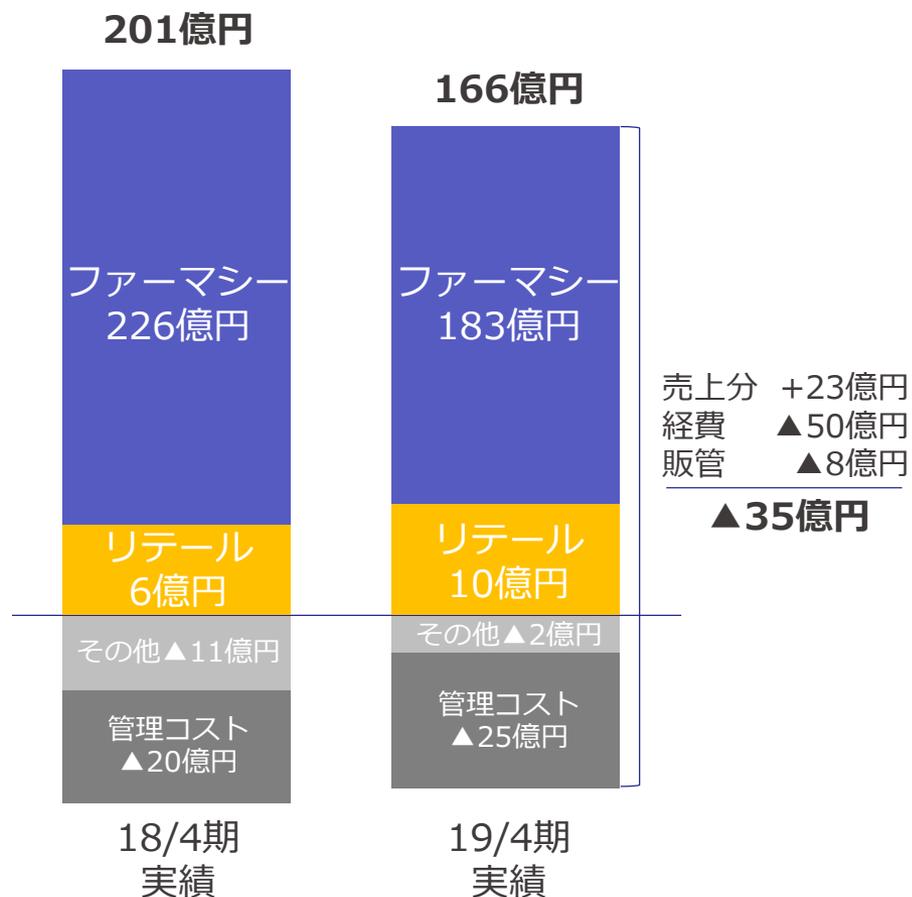
# Review (対前期)

売上高は、前期出店フル寄与及び新規出店により改定及び閉店の影響を吸収し増収となったものの、改定の影響を増収分で補うことができず経常利益は17.3%減益となった。

## 売上高



## 経常利益

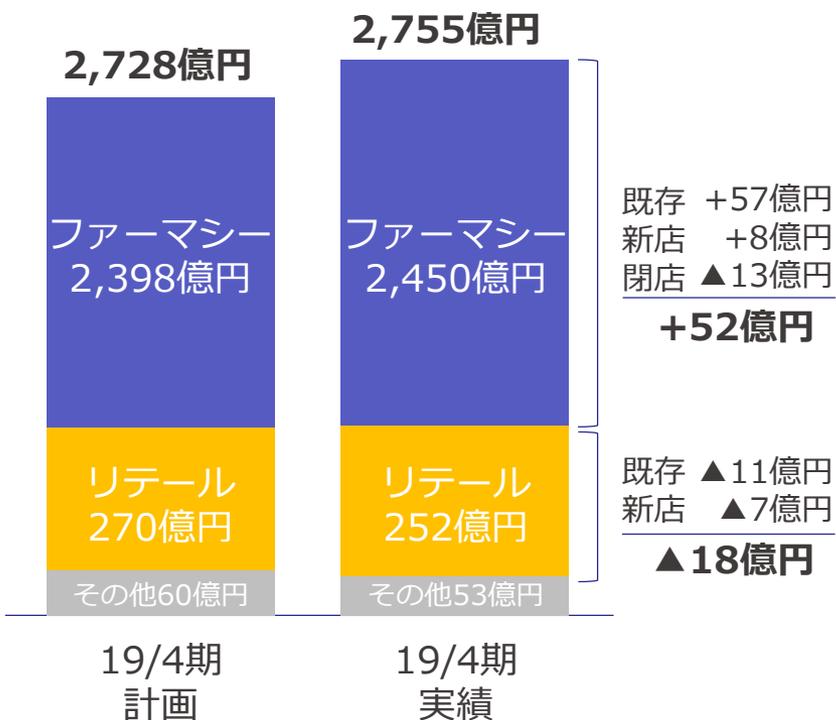




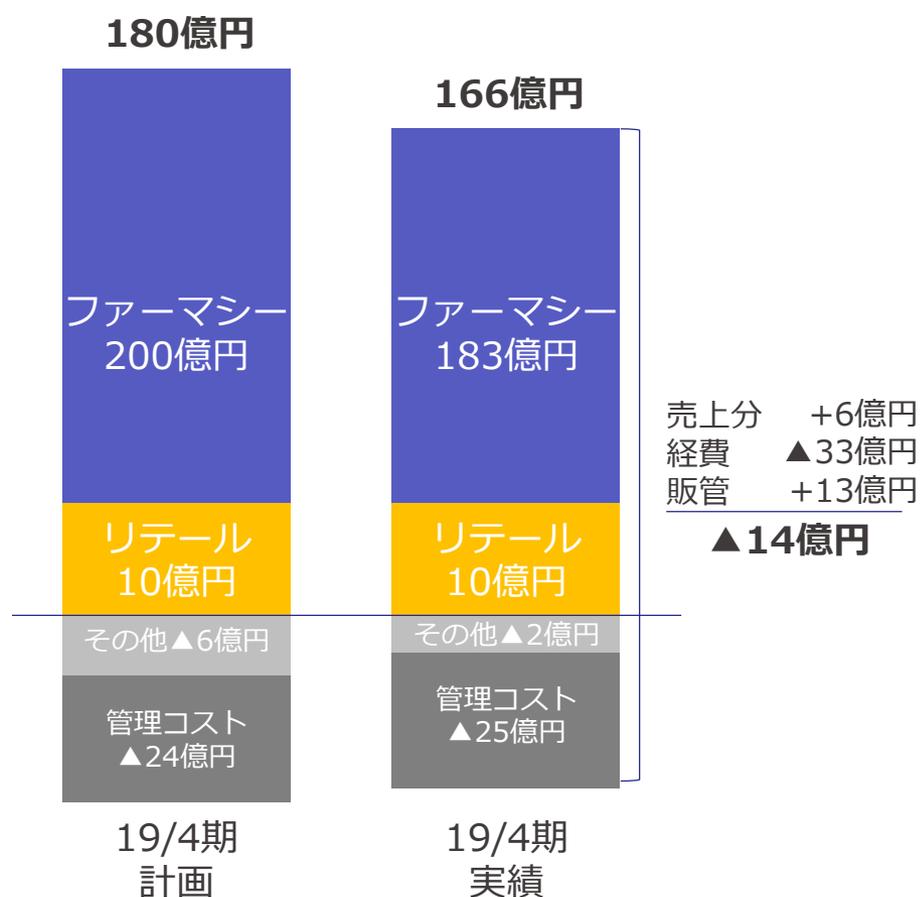
# Review (対計画)

売上高は既存店の伸長や新規出店の計画達成により増収したものの、経常利益は改定の影響を想定通りに吸収できなかったことにより、計画未達となった。

## 売上高



## 経常利益



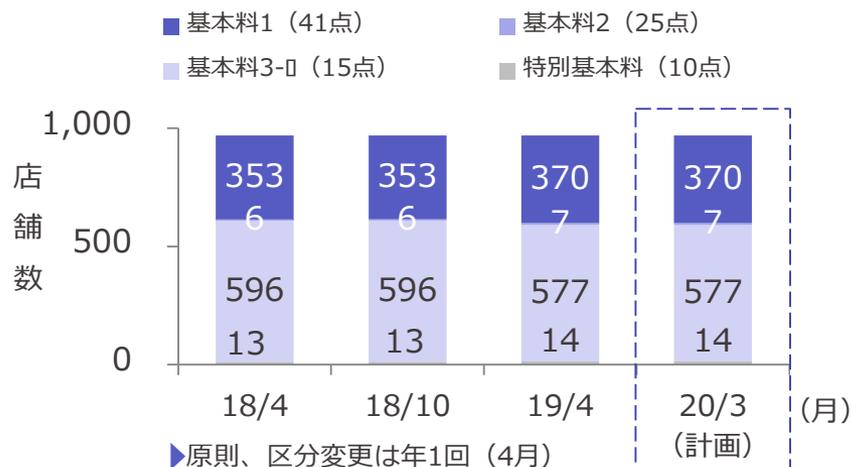
# 2018年改定



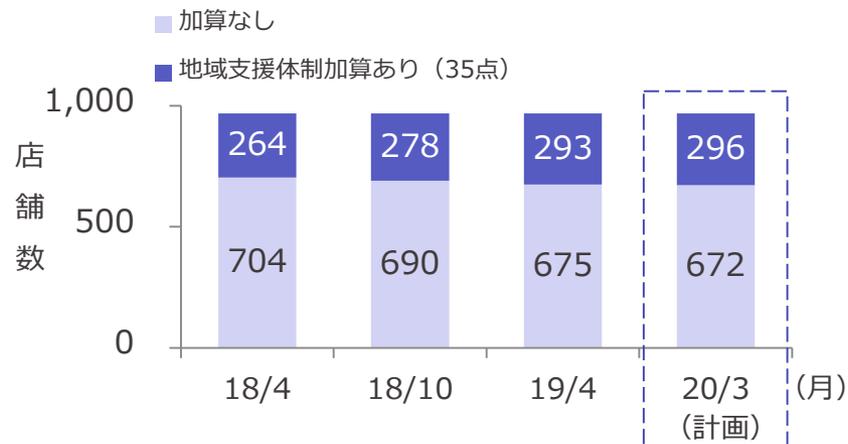
# 18年改定対応

## 既存店及び前期出店968店舗の推移

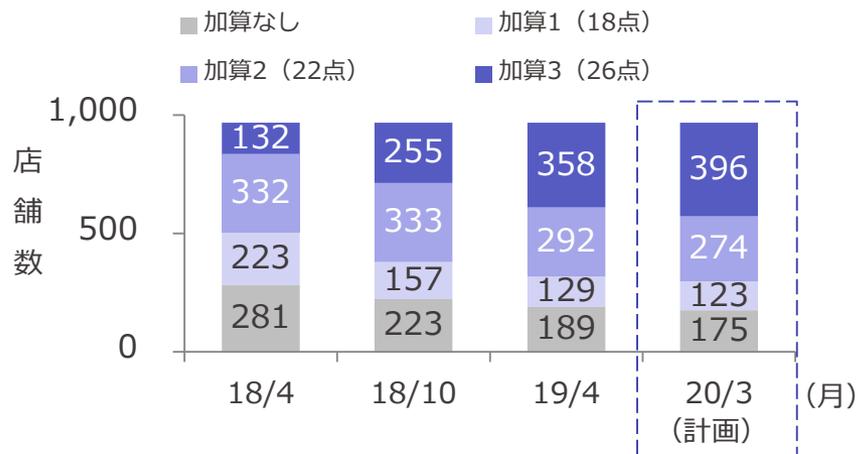
### ■ 調剤基本料



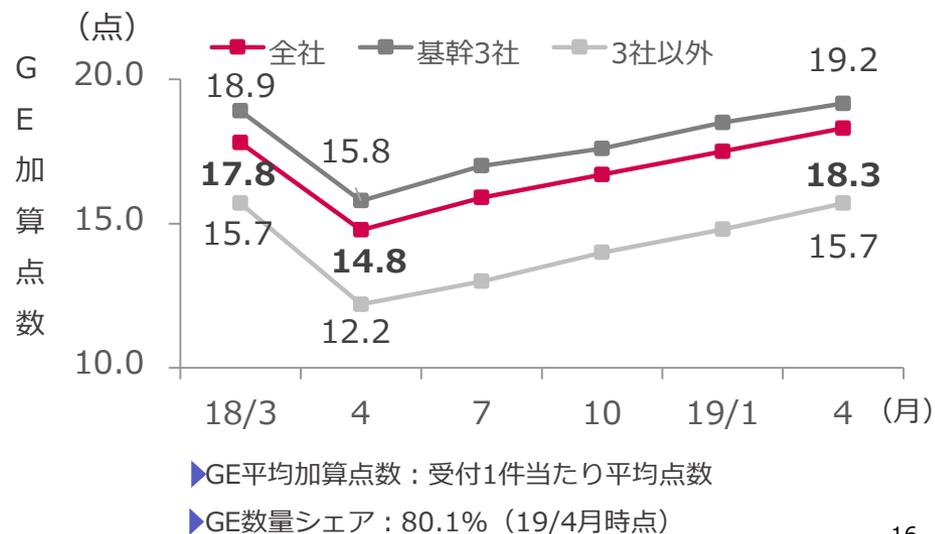
### ■ 地域支援体制加算



### ■ GE体制加算



### ■ GE体制加算推移

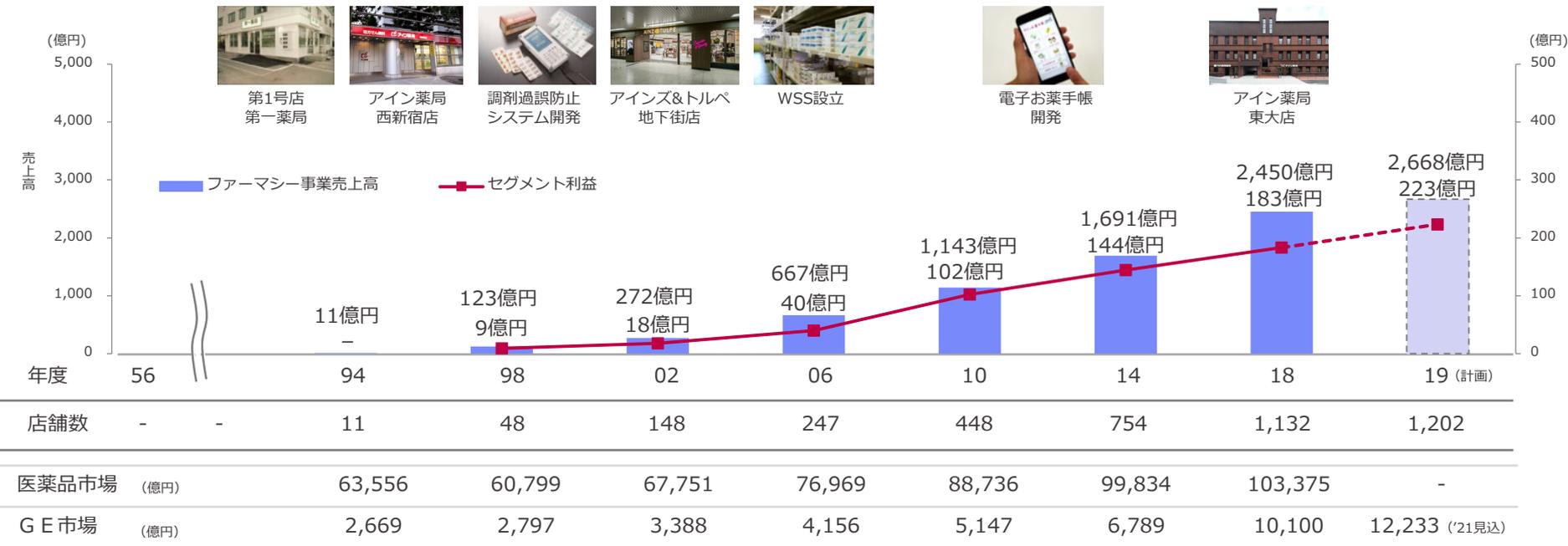


# 成長戦略

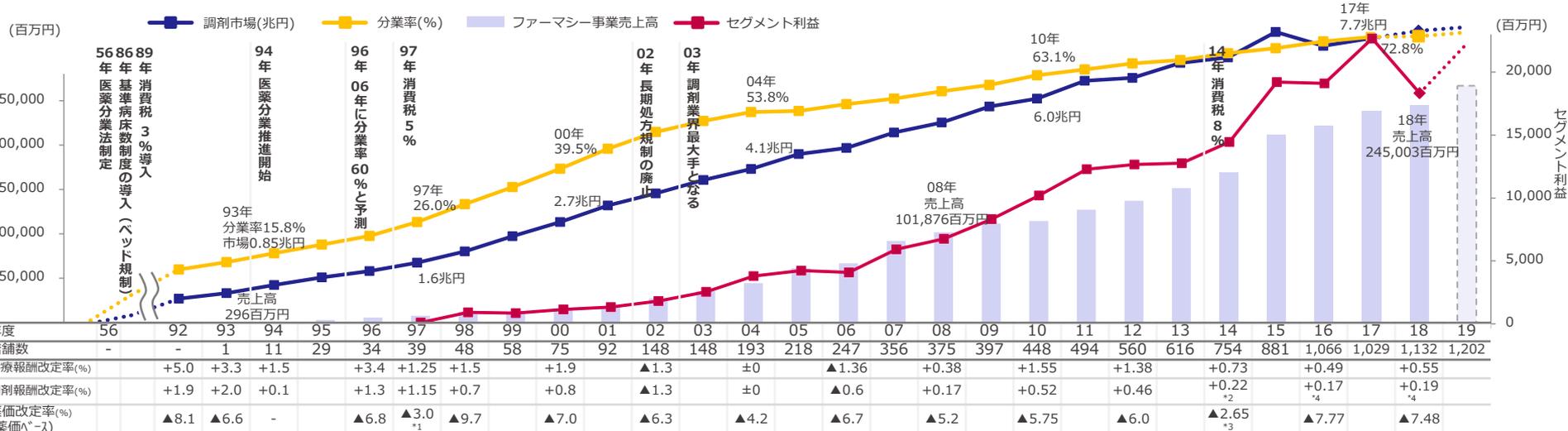
# 調剤マーケットの変遷



医薬分業率 (市場規模)	'56 分業開始	'94 18% (1兆円)	'00 39% (2.7兆円)	'05 54% (4.6兆円)	'10 63% (6兆円)	'17 73% (7.7兆円)	'20 75% (8兆円)※
制度	'72 調剤基本料 '74 処方箋料増加 '86 薬歴	'90 基準調剤 '93 薬局運営ガイドライン '94 重複相互防止	'00 お薬手帳 '02 長期処方規制廃止	'06 GE処方箋様式 '08 GE加算 '09 登録販売者制度	'15 薬局ビジョン '16 かかりつけ 大手調剤薬局に対する特例		
社会	'89 昭和から平成へ 消費税3% バブル崩壊	'97 消費税5% 拓銀、山一証券破綻	'08 リーマンショック	'11 東日本大震災 '14 消費税8%			'19 平成から令和へ 消費税10%※
当社	'93 臨床検査から調剤薬局へ '94 株式公開 (JASDAQ)	'02 「アインズ&トルペ」第1号店 '06 WSS設立 '08 「アインファーマシーズ」へ社名変更 '09 丸紅(株)との資本業務提携	'12 電子お薬手帳 '15 持ち株会社へ '16 調剤薬局 1,000店舗達成				



# 改定の推移



調剤技術料 (改定項目抜粋)

<b>調剤基本料</b> 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回以下 集中率70%超 35点 4,000回超 集中率70%超 20点 97年 46点 98年 49点 04年(3区分) 49点 39点 21点 06年(2区分) 特例除く 42点 特例 19点 4,000回超 集中率70%超 08年 40点 24点 14年(要件追加) 1 41点 2 25点 4,000回超 集中率70%超 or 2,500回超 集中率90%超 16年(区分要件追加) 1 41点 2 25点 3 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 3 20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(t-H, 同一-HP)4,000回超 集中率85%超 or 賃貸借 同一グループ4万回/月超 集中率85%超 or 賃貸借 特別 10点 同一敷地内(賃貸借等) 集中率95%超	<b>基準調剤加算</b> 94年 14点 90年(新設) 9点 92年 12点 在庫500品目 & 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) 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 & 在庫1,200品目 & 24h輪番 & 在宅(1件/年) & かかりつけ薬剤師届出 & 管業(薬局経験5年 ・ 在籍1年・週32h) 地域支援体制加算 18年(新設・新設) 35点 基本料1以上: 8項目 相当数実績/人	<b>GE調剤体制加算</b> 10年(数量 <sup>△</sup> -) 12年 06年 20-25% 6点 08年(調剤率) 25-30% 13点 処方箋様式変更に 30%以上 4点 よりGE推進開始 10年(数量 <sup>△</sup> -) 20-25% 6点 12年 22-30% 5点 12年 25-30% 13点 30%以上 17点 35%以上 19点 14年(新基準) 55-65% 18点 65%以上 22点 16年 65-75% 18点 75%以上 22点 18年(区分追加) 75-80% 18点 80-85% 22点 85%以上 26点
--	---	--

薬学管理料 (改定項目抜粋)

<b>薬剤服用歴管理指導料(薬歴)</b> 94年 21点 86年(新設) 5点 90年 11点 92年 15点 96年 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 12年 41点 14年(2区分) 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 上記以外 50点 18年(3区分) 41点 53点 13点 手帳持参50%以下	<b>在宅患者訪問薬剤管理指導料(在宅)</b> 02年 500点 1回目まで 2回目以降4回目まで 300点 08年 350点 同一建物居住者 上記以外(月4回) 500点 12年(要件追加) 300点 原則16km以内 下記以外 650点 薬剤師1人1日5回 14年(要件追加) 300点 650点 薬剤師1人1日5回 16年(要件変更) 300点 650点 薬剤師1人週40回 18年(要件追加) 290点 320点 単一建物2-9人 単一建物1人 650点	<b>薬剤情報提供料(お薬手帳)</b> 04年 17点 00年(新設) 15点 お薬手帳交付 15点 薬情の提供(月1回) 10点 06年(1区分) 15点 薬情提供は 薬歴に統合 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 特別指導加算 02年(新設) 20点 04年 30点 06年 22点 08年 薬歴と統合 特定薬剤管理指導加算(ハイリスク) 16年 10点 18年 10点 10年(新設) 4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 いわゆる大型門前薬局等に対する評価の適正化等は除く
- ▶ 調剤基本料の回数(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



## 成長戦略

18年診療報酬改定は薬価の大幅引き下げや、大手調剤薬局に向けたさらなる点数引き下げ等厳しい改定となった。今後も厳しい制度変更等を見据え、薬局機能の強化を図っていく。

### ■ 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



### ■ 薬局機能の強化

かかりつけ及び専門機能の充実とICTを活用した薬局機能強化



### ■ 人材採用・育成

全社一丸の採用活動及び人材育成



### ■ 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

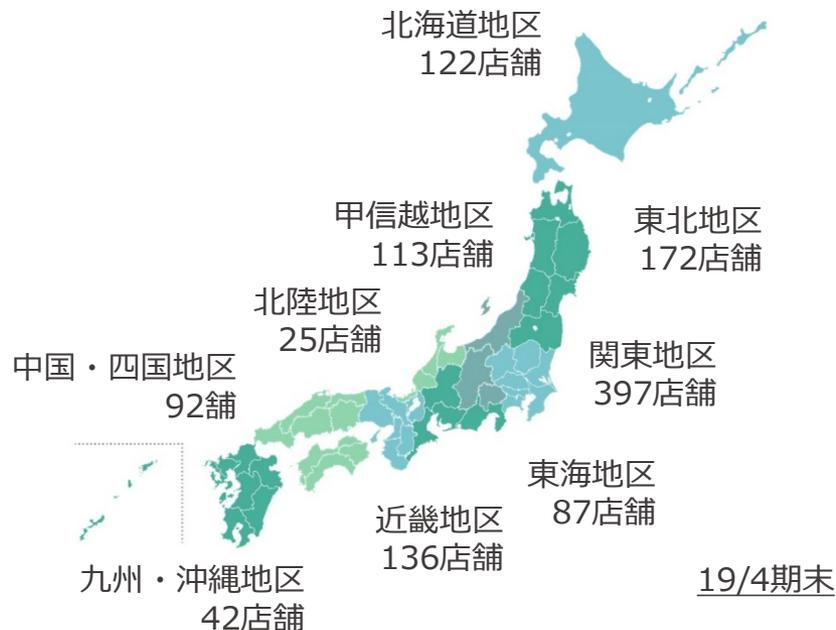
19/4期は積極的な新規出店及びM&Aを推進することで164店舗を出店し、計画を大きく上回った。20/4期は115店舗の出店、35店舗を閉店することで、期末店舗数は1,266店舗を見込む。

## ■ 総店舗数

1,186店舗（ファーマシー1,132店舗、リテール54店舗）

## ■ 出退店計画

		19/4期		20/4期
		計画	実績	計画
出店	ファーマシー	100	157	100
	オーガニック	30	23	25
	M&A	70	134	75
	リテール	7	7	15
合計		107	164	115
閉店	ファーマシー	17	54	30
	リテール	0	1	5
	合計	17	55	35



## ■ ファーマシー出退店推移

	10/4期	11/4期	12/4期	13/4期	14/4期	15/4期	16/4期	17/4期	18/4期	19/4期
オーガニック	21	18	27	38	36	40	32	27	25	23
M&A	3	35	28	38	26	119	110	182	11	134
EV/EBITDA倍率	3.45	5.60	5.51	5.09	3.94	4.77	5.37	5.50	3.96	4.88
閉店	2	5	9	10	6	21	15	24	73	54
うち譲渡	-	-	-	-	1	1	1	2	32	30
店舗数	397	448	494	560	616	754	881	1,066	1,029	1,132

▶EV/EBITDA倍率=EV（M&A：買収価格）/EBITDA（営業利益+減価償却費） ▶ファーマシー店舗数は11/4期より休店を含む



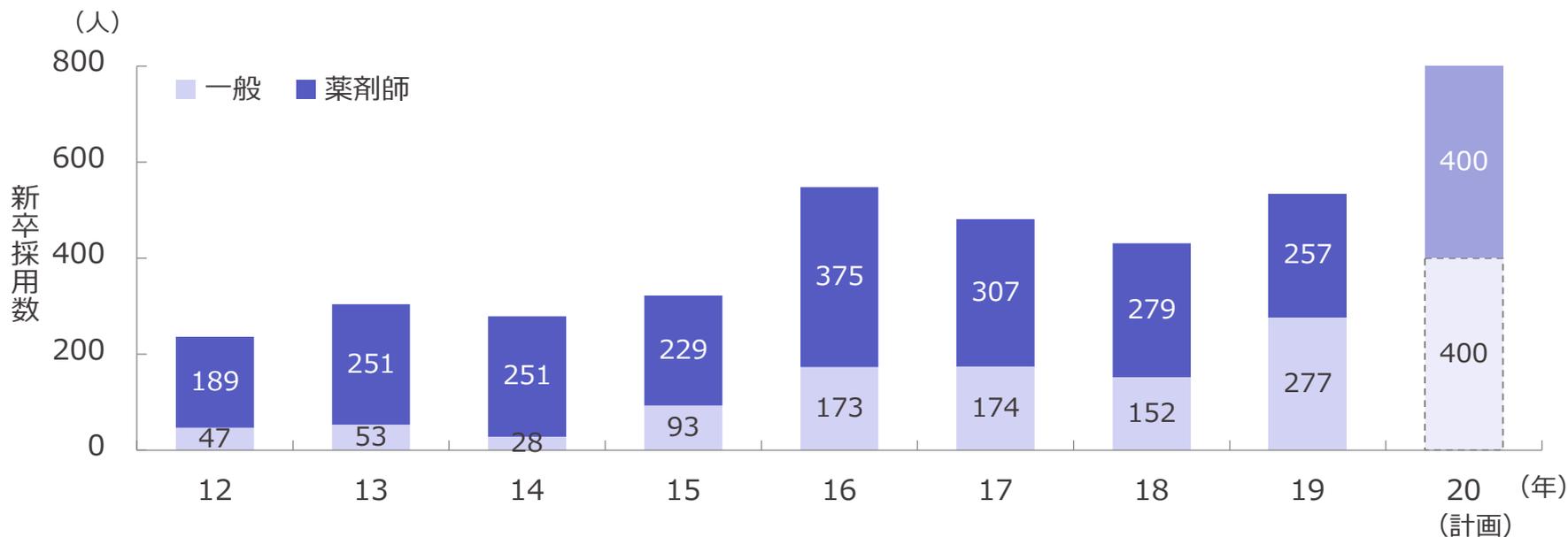
# 人材採用

人材の採用・育成は薬局機能強化のベース。19/4月の新入社員は534人（薬剤師257人、一般277人）であった。20/4月は過去最高となる800人の採用を見込んでいる。

## ■ 新卒採用数と国家試験合格率推移

	(年)									
(単位：人)	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
当社新卒薬剤師数	189	251	251	229	375	307	279	257	400	
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%)	- ( - )	- ( - )
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% ( - )	- ( - )	- ( - )

▶ 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





## 20/4期計画（ファーマシー事業）

ファーマシー事業はM&Aを含む100店舗の新規出店と30店舗の閉店により、売上高は前期比108.9%、セグメント利益は前期比121.8%を見込む。

(単位：百万円)	18/4期 実績	19/4期 実績	20/4期 計画	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	238,645	245,003	266,850	21,847	108.9
売上総利益	36,030	32,741	37,020	4,279	113.1
売上比 (%)	15.1	13.4	13.9		
販売管理費	14,034	14,882	15,170	288	101.9
売上比 (%)	5.9	6.1	5.7		
営業利益	21,995	17,859	21,850	3,991	122.3
売上比 (%)	9.2	7.3	8.2		
セグメント利益	22,668	18,331	22,320	3,989	121.8
売上比 (%)	9.5	7.5	8.4		
店舗数	1,029	1,132	1,202	70	106.2

- ▶ 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 107.9%（前期比）
- ▶ 処方箋単価 101.2%（前期比）



# アインズ&トルペの拡大①

00/4期 02/4期 04/4期 06/4期 08/4期 10/4期 12/4期 14/4期 16/4期 18/4期 20/4期 22/4期

出店戦略

アインズ&トルペ  
第1号店出店



札幌地下街

全国展開開始



原宿クエスト

インショップへの展開  
セブン&アイグループへの出店



池袋西武

駅ナカへの展開



東京駅

首都圏 旗艦店



新宿東口

ビューティー  
複合ビル



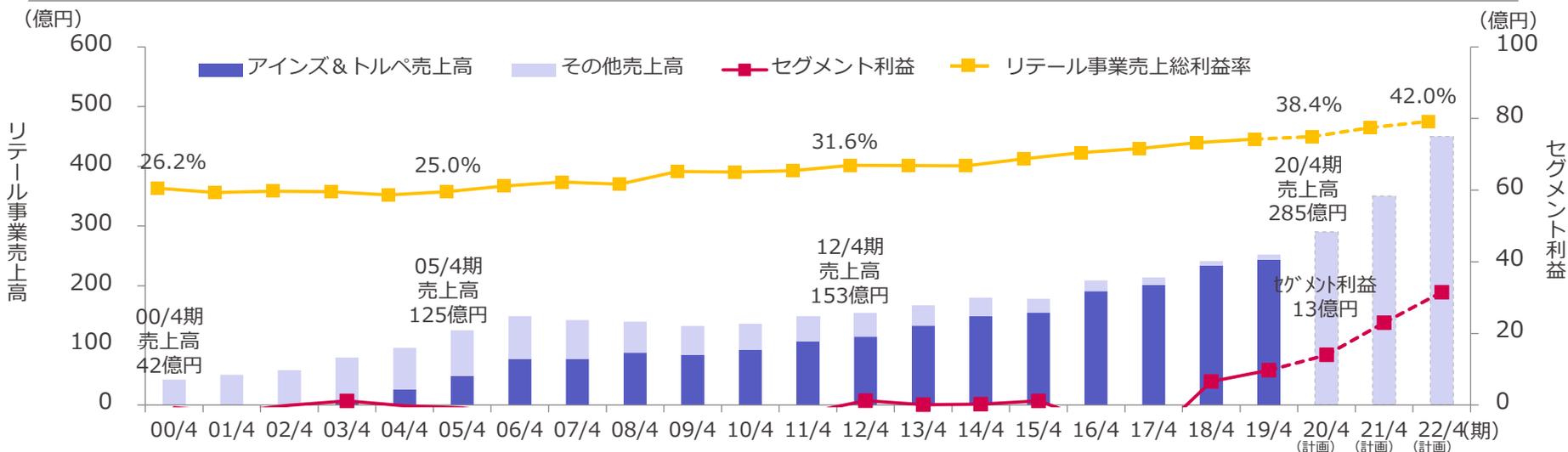
ル・トロワ



京王百貨店新宿



梅田ハッピーファイブ



売上高(億円)	42	50	58	79	95	125	148	142	139	132	136	148	153	167	179	178	208	213	241	252	285	350	450
セグメント利益(億円)	0	▲1	0	1	0	▲1	▲2	▲2	▲4	▲2	▲4	▲2	1	0	0	1	▲4	▲8	6	9	13	-	-
総店舗数	30	36	33	40	27	44	43	43	45	46	49	53	56	61	59	56	52	52	48	54	64	80	100
アインズ&トルペ数	0	0	0	1	4	9	12	13	15	18	20	26	33	39	41	41	42	45	41	48	58	74	94
閉店数	0	0	5	7	16	0	4	3	1	4	2	2	4	2	5	6	9	9	8	1	5	-	-
会員数(百万人)	-	-	0.0	0.0	0.0	0.1	1.0	1.2	1.5	1.7	2.0	2.2	2.5	2.9	3.2	3.6	4.2	4.6	5.0	5.5	-	-	-



## アインズ&トルペの拡大②

首都圏での認知度向上により既存店の収益は順調に推移しており、新規出店コストを吸収できる体質になっている。19/4期は大阪再進出2店舗を含む7店舗の新規出店を行った。

### ■ 既存店（43店舗）収益

(単位：百万円)	18/4期	19/4期	前期増減額	前期比(%)
売上高	22,823	23,421	598	102.6
セグメント利益	1,250	1,671	421	133.7
売上比(%)	<b>5.5</b>	<b>7.1</b>		

売上高の伸びは2.6%だが、セグメント利益の伸びは33.7%となっており、確実に収益力が向上している。

### ■ アインズ&トルペ あべのHoop店

出店日	2019年4月10日
売場面積	91坪
SKU	10,400



### ■ アインズ&トルペ 梅田ハップファイブ店

出店日	2019年4月19日
売場面積	171坪
SKU	13,000





## アインズ&トルペの拡大③

20/4期は15店舗の新規出店を計画しており、多くの集客が見込める商業施設への出店を積極的に行っていく。

### ■ 20/4期 出店計画

	店舗名	エリア	出店時期	売場面積
1	ポーノ相模大野店	神奈川県相模原市	19/5/30	78坪
2	浅草ROX店	東京都台東区	19/6/21	72坪
3	千葉ペリエ店	千葉県千葉市	19/7月	67坪
4	(仮称) 川崎駅前店	神奈川県川崎市	19/8月	123坪
5	(仮称) 柏モディ店	千葉県柏市	19/9月	74坪
6	新店 A	愛知県名古屋市	19/9月	70坪
7	新店 B	北海道札幌市	19/9月	30坪
8	新店 C	東京都	19/9月	140坪
9	新店 D	神奈川県横浜市	19/10月	94坪
10	新店 E	埼玉県	19/11月	110坪
11	(仮称) ペリエ海浜幕張店	千葉県千葉市	19/11月	86坪
12	新店 F	-	20/3月	-
13	新店 G	-	20/4月	-
14	新店 H	-	20/4月	-
15	新店 I	-	20/4月	-



ポーノ相模大野店



千葉ペリエ店 (イメージ)



## 20/4期計画（リテール事業）

リテール事業は15店舗の新規出店と5店舗の閉店により、売上高は前期比113.1%、セグメント利益は前期比133.7%を見込む。

(単位：百万円)	18/4期 実績	19/4期 実績	20/4期 計画	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	24,117	25,210	28,500	3,290	113.1
売上総利益	8,925	9,535	10,930	1,395	114.6
売上比 (%)	37.0	37.8	38.4		
販売管理費	8,317	8,632	9,650	1,018	111.8
売上比 (%)	34.5	34.2	33.9		
営業利益	608	903	1,280	377	141.7
売上比 (%)	2.5	3.6	4.5		
セグメント利益	657	972	1,300	328	133.7
売上比 (%)	2.7	3.9	4.6		
店舗数	48	54	64	10	118.5

- ▶ 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 106.2%（前期比）
- ▶ 客単価 106.5%（前期比）



## 20/4期計画（連結）

20/4期はファーマシー事業100店舗、リテール事業15店舗の新規出店により、売上高は前期比109.0%、経常利益は前期比115.4%を見込む。

(単位：百万円)	18/4期 実績	19/4期 実績	20/4期 計画	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	268,385	275,596	300,330	24,734	109.0
売上総利益	47,993	45,363	50,540	5,177	111.4
売上比 (%)	17.9	16.5	16.8		
販売管理費	28,370	29,295	31,840	2,545	108.7
売上比 (%)	10.6	10.6	10.6		
営業利益	19,622	16,067	18,700	2,633	116.4
売上比 (%)	7.3	5.8	6.2		
経常利益	20,129	16,637	19,200	2,563	115.4
売上比 (%)	7.5	6.0	6.4		
親会社株主に帰属 する当期純利益	10,567	9,029	10,130	1,101	112.2
売上比 (%)	3.9	3.3	3.4		
1株当たり 当期純利益 (円)	310.08	254.87	285.94	31.07	112.2
年間配当金 (円)	50.00	55.00	55.00	0.00	100.0

▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減額、前期比：19/4期実績・20/4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