

2025年4月期決算説明会 質疑応答

質問者 1

Q)

- ・ 薬局の構造改革について、26/4期にどれだけの投資を行い、利益貢献するのか。
- ・ AI薬歴の導入に関する効率化について KPI 等の定量的な効果見込はどの程度か。
- ・ さくら薬局グループへの効率化適応のスピード感は。

A)

- ・ 詳細な投資や利益貢献については申し上げることはできない。生産性の KPI は薬剤師 1 人あたりの処方箋処理枚数となり、現在の 1 日あたり 21.0 枚/人を、26/4 期には 22.8 枚/人にしたいと考えている。
- ・ また、一概に言うことはできないが、処方箋処理枚数を薬剤師 1 人あたり 1 枚/日改善することで薬剤師 150~250 人分の労務費抑制につながる。
- ・ 医療機関の規模や診療科、採用医薬品、処方日数等が異なるため、薬局によって効率化のしやすさが異なる。中~大規模の薬局の方が効率化に適しており、大半の効率化効果を占めることとなる。
- ・ さくら薬局グループも効率化には苦戦していると聞いている。システム面の課題が解決すれば適応は可能だと考えている。

Q)

- ・ ファーマシー事業において、25/4 期 4Q の 3 ヶ月間で計画未達となった要因について、インフルエンザ等の季節性疾患の下振れ以外の要因があれば伺いたい。
- ・ また、26/4 期はそのトレンドを前提として計画しているのか。

A)

- ・ 季節性疾患や処方日数延長等が要因。25/4 期は 3Q まで順調に推移していた。4Q の 3 ヶ月で処方箋 22 万枚が計画対比でショートした。その中で、想定離職率よりも低く抑えることができたことに加え中途及び新卒採用が順調だったことにより労務費が上振れ、利益を押し下げた。

Q)

- ・ この労務費の上振れ分は、26/4 期に中途採用をしなくて済む等の効果があるのか。

A)

- ・ 現時点では人員に余裕がある状況だが、今後の出店店舗への配置が可能だと考えている。

Q)

- ・ ジェネリック医薬品を含め、薬価差益が想定通りではなかったようだが、26/4 期はどのように見込んでいるのか。

A)

- ・ 大きく変えてはいない。ただし、さくら薬局のグループ入りの効果を盛り込んではいない。

Q)

- ・ 業界全体の流れとして、規模の拡大かつ効率化を図り、生き残った薬局がシェアを伸ばしていくことになるのか。

A)

- ・ 市場全体で考えると再編する方向性だろう。当社がそれを主導していき、インフラとして機能していく。そのためにも採用に力を入れ、全国各地に出店して店舗網の拡大を図っている。

質問者 2

Q)

- ・ 26/4 期計画は保守的に組んでいるのか。
- ・ 処方箋枚数は 25/4 期にイレギュラーが発生したが、手堅く計画しているのか。
- ・ 粗利率の改善はどのように考えているか。

A)

- ・ 26/4 期はニュートラルな計画。特別挑戦的な計画でもなく、保守的な計画でもない。
- ・ さくら薬局グループが加わることで売上・利益が大きく変わる。単純合算しか現時点で示せる数字はないため、これを基に EPS や ROE を試算していただくしかない。
- ・ 処方箋枚数については、通常であればこのくらい応需できるだろうというニュートラルな計画。
- ・ 粗利率の改善は、物流の効率化等で対応していく。

Q)

- ・ リテール事業において、アインズ&トルペの 26/4 期出店計画が 20 店舗だが、経費過多となり利益率を押し下げる要因とはならないか。
- ・ Francfranc の利益貢献が 40 億円くらいという話があったが、アインズ&トルペと分けたイメージはどのような感じか。

A)

- ・ アインズ&トルペは、早い店舗では出店翌月から利益が出るため経費もしっかりと吸収できる。25/4 期は期末付近に出店が集中したが、しっかり増益にできている。
- ・ 26/4 期計画でリテール事業のセグメント利益は 75 億円だが、Francfranc とアインズ&トルペで半々ぐらいのイメージ。

質問者 3

Q)

- ・ 再度の質問となるが、25/4 期末に処方箋枚数がショートした要因は、日本全体でショートしたのか、地域的なものか。また、慢性期や急性期で異なるのか。5 月は順調に推移したのか。

A)

- ・ 全国的にショートした。花粉症についても今シーズンは落ち着いていた。詳細な情報ではないが、総合病院等は処方箋枚数が減っている。その分クリニックが増えている。
- ・ 26/4 期に入って、5 月の処方箋枚数は順調であった。

Q)

- ・ さくら薬局グループについて、どのタイミングで 25/3 期の実績や BS が開示されるのか。
- ・ 26/4 期の計画には今回の M&A 関連フィーは含まれているのか。

A)

- ・ できる限り早く開示したいと考えている。クロージング後にどの程度時間がかかるか、ということ自体も現時点では何とも言えない。
- ・ 現時点でお伝えできるのは、さくら薬局グループと当社では処方箋 1 枚あたりの技術料で 300 円ほど差がある。さくら薬局グループの処方箋応需枚数が年間 1,600 万枚であるため、技術料が 100 ~200 円変わるだけで収益が大きく改善する。
- ・ M&A 関連は含まれているものもあるが、詳細は申し上げることはできない。

質問者 4

Q)

- ・ ジェネリック医薬品を含めた薬価差益について、さくら薬局グループがグループ入りすることで、ポジティブな影響になると思うが、固く見込んでいるのか。
- ・ 店舗網は関東及び関西が拡大することになるが、卸の流通改善等で効果は考えられるか。

A)

- ・ これからの交渉となるが、当社基準で考えていきたい。
- ・ 規模拡大による効果をこれまでは言えたが、現時点では何とも言えない。

Q)

- ・ リテール事業の 26/4 期計画では Francfranc とアインズ&トルペのシナジー効果は盛り込んでいるのか。

A)

- ・ シナジーはやってみないと何とも言えないため、26/4 期計画には盛り込んでいない。ただし、ヨークパーク郡山店の事例を説明したように粗利率で 2%の改善効果がある。シナジー効果が出たら、上乘せされることとなる。

質問者 5

Q)

- ・ 薬局の構造改革の説明をした渡辺氏のバックグラウンドを伺いたい。
- ・ 構造改革についてはどの程度の人数で実施しているのか。

A)

- ・ 当社入社前は鉄鋼会社に 25 年勤務していた。
- ・ AI 薬歴や AI 診断書等の DX を含む取り組みは、ファーマシー事業の運営部門と DX 部門で約 20 人のプロジェクトを組んでいる。DX を含まない生産性向上はファーマシー事業の運営部門で約 10 人のプロジェクトを組んでいる。このプロジェクトを 1 年半ぐらい前から日々盛んに打合せを実施して進めている。

Q)

- ・ 処方箋処理枚数は直線的に改善していくのか。
- ・ 地域特性や薬剤師の慣習等の改善を阻む要素があったりするのか。
- ・ 他社がこの方法を模倣することができるものなのか。

A)

- ・ 改善速度について議論をしたが、やはり最初が高いハードルであろうという結論となった。そのため前半はなだらかに改善していき、後半に急激に改善していくと考えている。途中で再度ハードルが出てくると考えているが、それは規制。ただし、規制緩和は進むと考えるため、ゆくゆく解決されていくと考えている。
- ・ 改善を阻む要素は、やはり調剤業務の自動化。箱調剤できないことや、粉碎処方等があることで自動化ができない状況となっている。ただし、人がやる業務に関しては意識やスピード等を教育で向上させることができるのでポジティブな要素でもある。
- ・ 当社にはこれまで積み重ねてきた無形のノウハウがあるため、他社が簡単に模倣することはできないだろう。

Q)

- ・ ジェネリック医薬品を含めて薬の調達状況について、改善してきているのか。

A)

- ・ ジェネリック医薬品は一時期調達が難しい時期があったが、現在は改善してきている。

以上