

札幌アンビシャス  
Cord: 2 7 5 7

# 株式会社オストジャパングループ°

<http://www.ost-japan.com>



2008年1月17日

札幌証券取引所単独上場会社合同説明会



# 目次

## ・オストジャパングループについて

- 01 会社概要
- 02 沿革
- 03 経営理念
- 04 当社グループ概要
- 05 当社グループの事業モデル
- 06 事業シナジー

## ・調剤薬局事業について

- 01 調剤薬局市場の動向
- 02 特徴と戦略
- 03 提携戦略
- 04 業績推移

## ・福祉事業について

- 01 福祉市場の動向
- 02 高付加価値モデル
- 03 業績推移

## ・研究開発事業について

- 01 事業領域の拡大
- 02 受託研究
- 03 化粧品開発
- 04 素材開発:サーモンオバリーペプチド
- 05 SOPバリューチェーン
- 06 SOP優位性
- 07 SOP新素材開発分野への拡大
- 08 健康食品市場の動向
- 09 業績推移

## ・連結業績の推移と今後の見通しについて

- 01 連結業績の推移と08/6期見通し
- 02 業績予想の修正
- 03 修正の主要因
- 04 SOP生産ライン
- 05 SOP増産に向けて
- 06 成長戦略

# オストジャパングループについて





# 会社概要

商号	株式会社オストジャパングループ
所在地	札幌市厚別区厚別南5丁目1番7号
代表者	代表取締役 村上 睦
設立	2002年5月
資本金	276百万円(2007年9月末現在)
事業内容	(連結)調剤薬局事業、福祉事業、研究開発事業(サーモンオバリーペプチド事業・化粧品開発事業)、不動産関連事業 (単体)子会社の経営管理
連結子会社	(株)オストジャパン、北日本化学(株)、(有)ファーマコリサーチ
従業員数	(連結)200人
発行済株式数	4,780株(2007年9月末現在)
株主数	160名

上記データは2007年6月末現在に基づき作成しております。

「サーモンオバリーペプチド事業」とは、北海道産のサケ魚卵外皮からアミノ酸・ペプチド(サーモンオバリーペプチド)を抽出し、健康食品等の原料とする事業です

1991年11月 (株)オストジャパン(現連結子会社)設立

医薬分業率上昇・  
92年度 全国平均14.0%

1992年7月 調剤薬局進出1号店出店

2002年5月 株式会社オストジャパングループ設立

2003年1月 グリーンシート銘柄指定

02年介護保険制度施行・

2003年4月 福祉事業進出 (株)オストジャパン:グループホーム開所

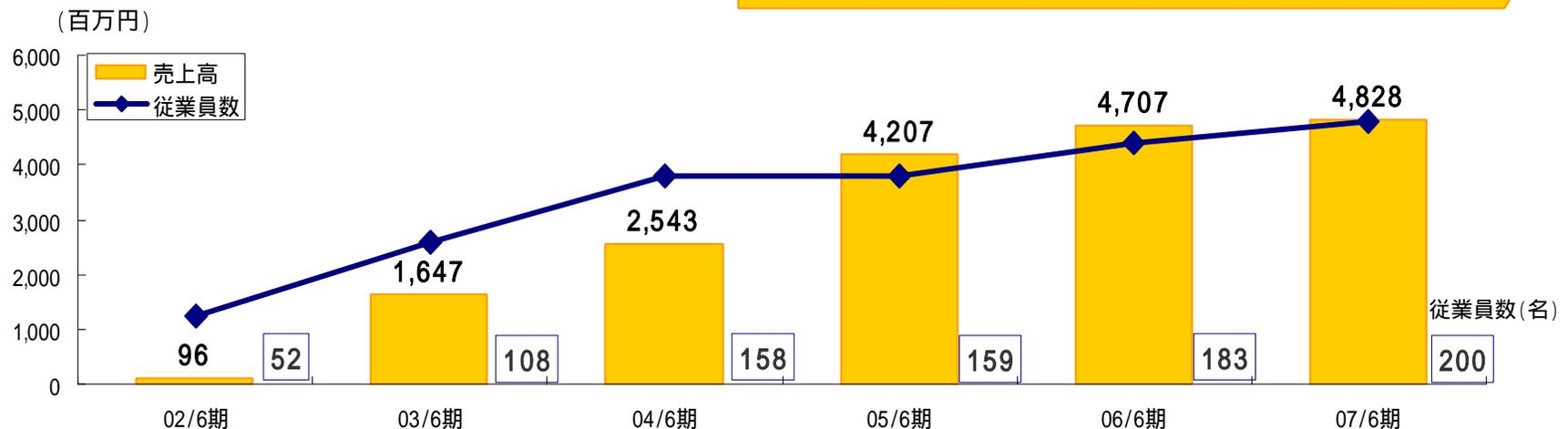
健康への新しいアプローチ・

2004年5月 研究開発(化粧品開発)事業進出 現北日本化学(株)

地元のアドバンテージを活かして着手・

2006年5月 サーモンオバリーペプチド事業進出

2007年9月 札証アンビシヤス市場上場





# 「質の高い健康を提案する トータルコーディネート会社」

となることを目指します

『質の高い健康』とは

身体の健康【外面の健康】のみならず、心の健康【内面の健康】もコーディネート  
健やかに老いることのお手伝いをさせていただきたいと考えております



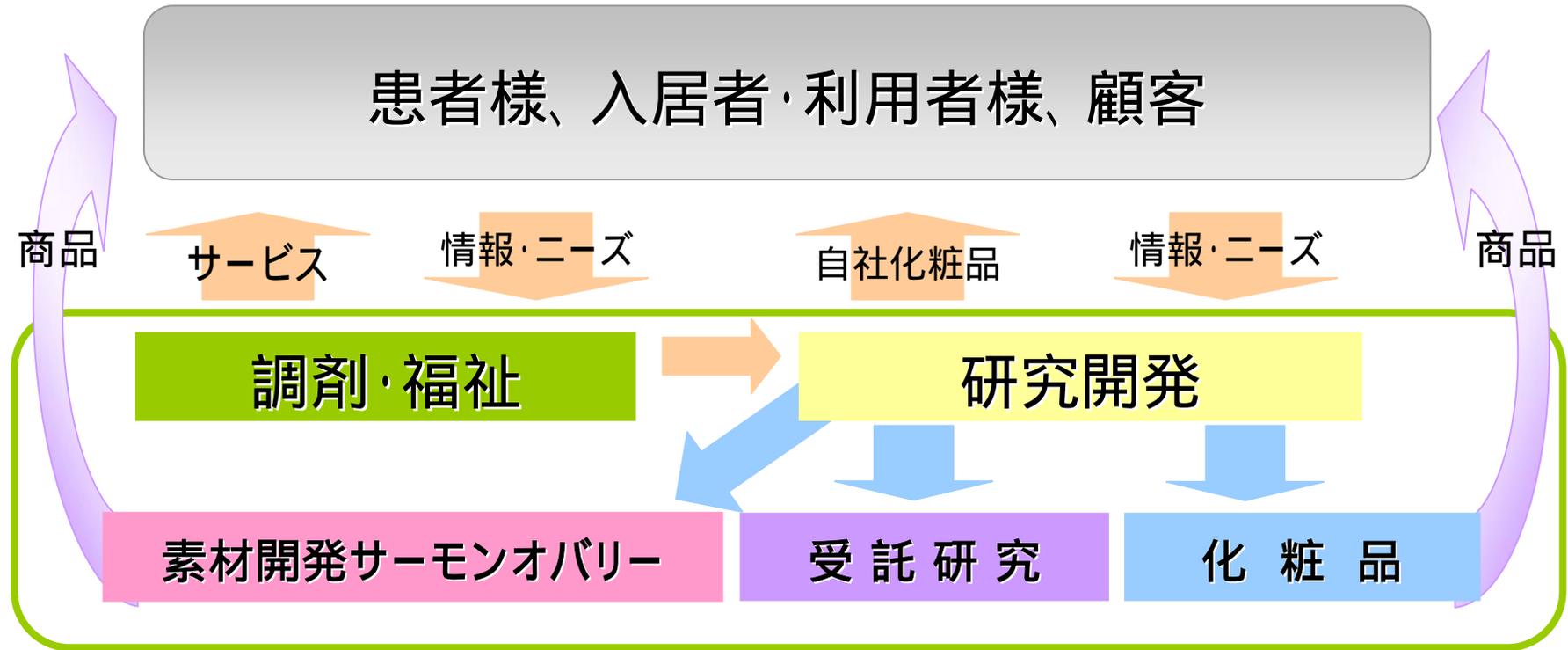
# 当社グループ概要

純粋持株会社	
(株)オストジャングループ	主な事業：子会社の経営管理
連結子会社	
(株)オストジャパン (持分比率：100%)	主な事業：調剤薬局事業 業歴16年、全道24店舗展開～ドミナント戦略 全店直営の門前薬局、中規模医院の門前が7割 地域医療機関と連携した専門性の高い「かかりつけ薬局」として 質の高いサービスを実現
	主な事業：福祉事業 業歴4年、グループホーム2、認知症対応型デイサービス1、居 宅介護支援事業所1を札幌市内で展開、入居実績と第三者評価が 示す高質な介護サービスの実施
北日本化学(株) (持分比率：100%)	主な事業：研究開発事業 業歴3年、受託研究、素材開発サーモンオバリーペプチド製造、化 粧品開発（一般販売・OEM供給） 受託研究で培った技術と経験を活用し、事業領域を拡大
(有)ファーマコリサーチ (持分比率：100%)	主な事業：不動産関連事業



# 当社グループの事業モデル

## 事業ポートフォリオ戦略



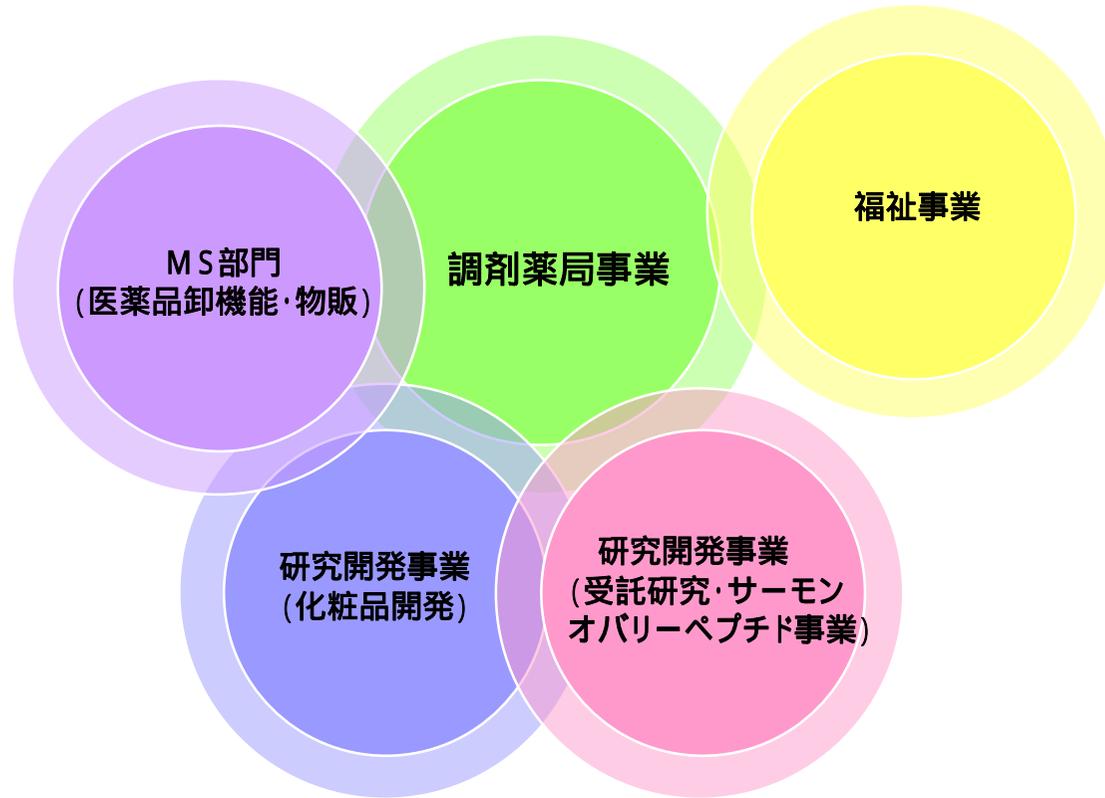
# 当社グループ

質の高い健康を支えるために、市場にないものは自分たちで創る！



# 事業シナジー

## ヘルスケア分野に特化



MS部門: マーケティングソリューション部門。医薬品大規模卸免許所有し、一括購入で原価低減を図るとともに薬局店舗販売用のユニークな機能性食品等を発掘する役割

### 各事業のシナジー効果

調剤薬局・福祉施設の高付加価値化シナジー

医療機関・バイオ・健康食品企業とのネットワーク

ケミカル分野のノウハウによる化粧品開発

自社化粧品の薬局店頭販売

他社サプリメント等ユニーク商品紹介

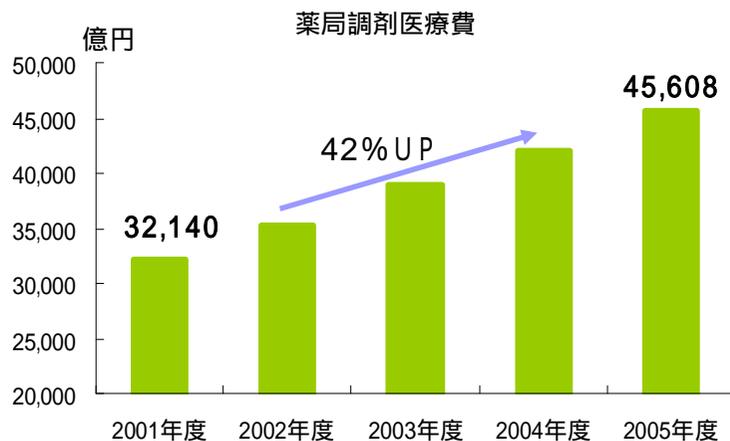
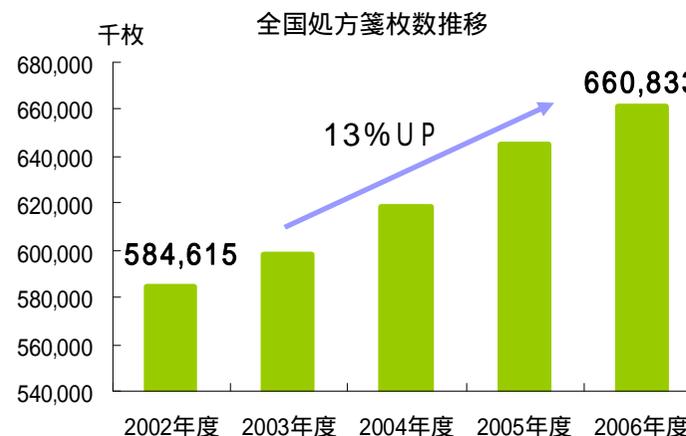
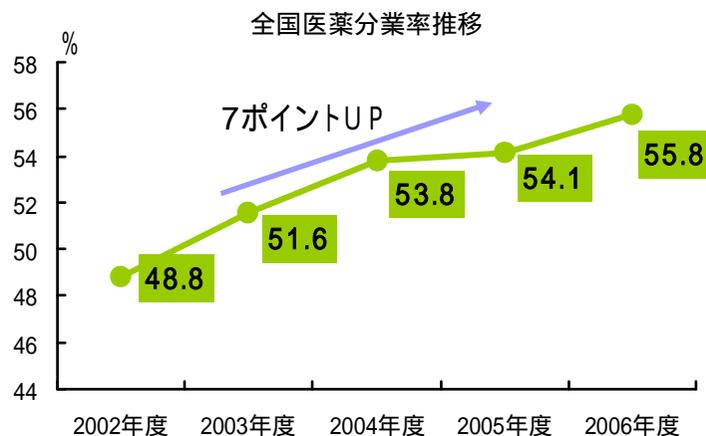
購買窓口集中・一括購入による卸機能で原価低減

# 事業概要について 『調剤薬局事業』





# 調剤薬局市場の動向



調剤薬局市場は  
持続的成長を堅持

全国医薬分業率は拡大しているもの  
のやや鈍化傾向 (北海道: 2006年度 64.1%)  
処方箋枚数は堅実に伸長  
調剤医療費は高い伸び

データ出所: 厚生労働省「国民医療費の概況について」、(社)日本薬剤師会HP「医薬分業進捗状況」



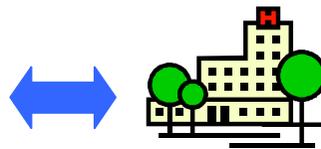
# 調剤薬局事業 特徴と戦略

質の高いサービスを提供し  
かかりつけ薬局として成長



写真: あすなる調剤薬局(旭川)

マンツーマン薬局が7割

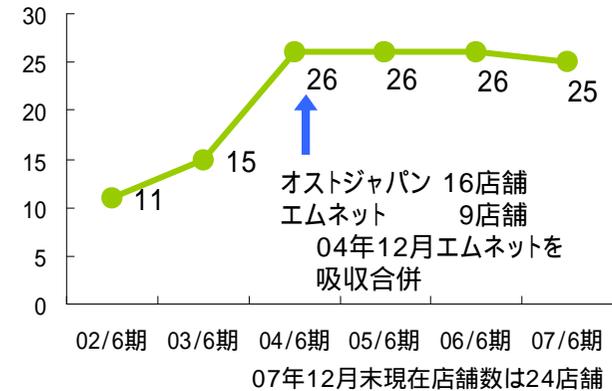


↑ 事業戦略によるシナジー効果



写真: グループホームいきいき(札幌)

店舗数推移



地域密着型 ドミナント戦略  
 医薬連携(ニーズの把握)  
 中規模医院門前にマンツーマン薬局  
 年間1店舗程度の直営店舗出店  
 人材育成 研修制度の充実  
 事業戦略によるシナジー効果  
 福祉事業  
 MS部門との連携(対卸交渉力を堅持)  
 アライアンス、M & A  
 関東、関西地区への進出へ



# 調剤薬局事業 提携戦略

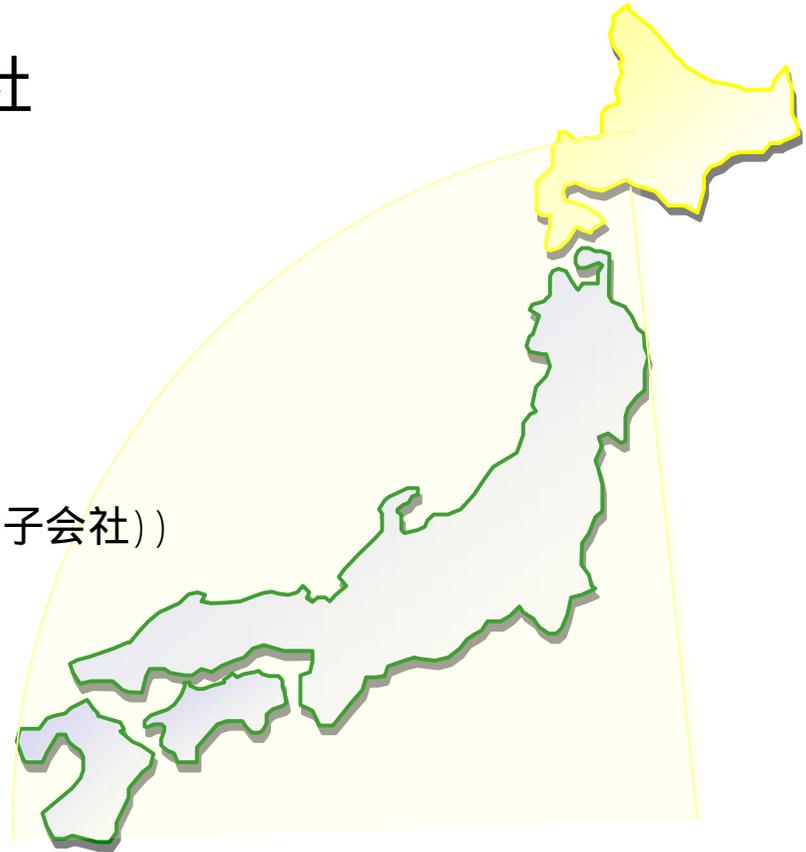
## 関東・関西地区への進出の足掛かり

### 業務提携先(包括的業務提携): 4社

- (株)ホロン(広島市)
- 灘ひかり薬局(神戸市)
- みやこ薬局(株)(京都市)
- ニューロンネットワーク(株)(大阪府摂津市)

### 共同出資会社

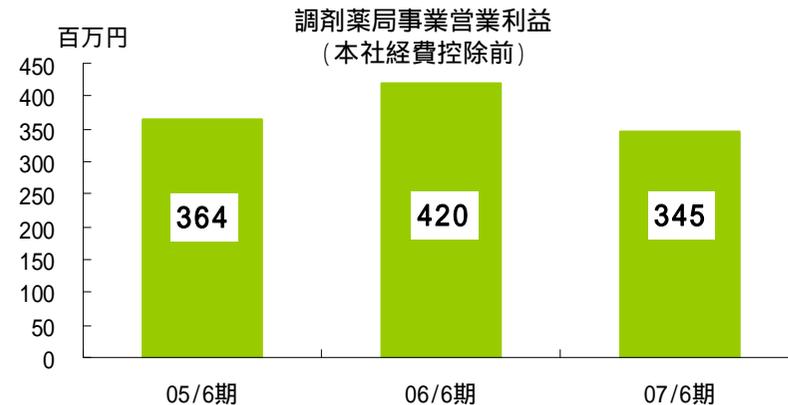
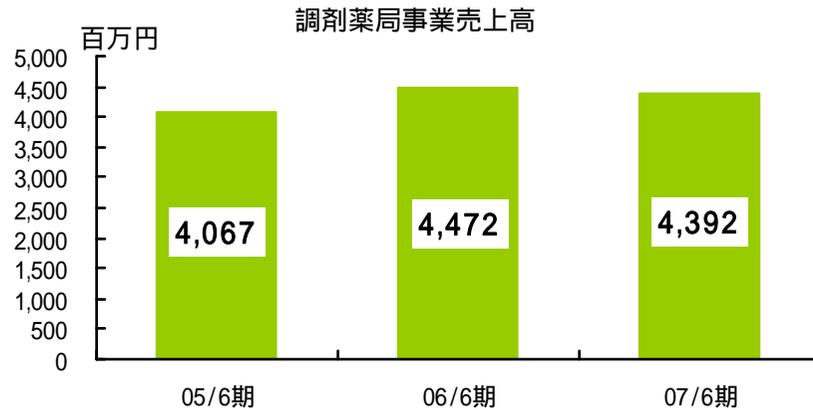
- (株)ウィルファ (東京都、東邦薬品(株)(医薬品卸子会社))  
東京地域での出店等情報入手





# 調剤薬局事業 業績推移

## 安定した経営基盤を確保



不採算店舗の営業譲渡  
 薬価改定による納入価決定遅れ  
 MS部門の機能が十分に発揮できず  
 既存店の処方箋単価増  
 既存店売上高 前年比・・・102.3%

	06/6期 (前年度比)	07/6期 (前年度比)
処方箋枚数	0.4%増	2.2%減
処方箋単価	4.9%増	2.2%増

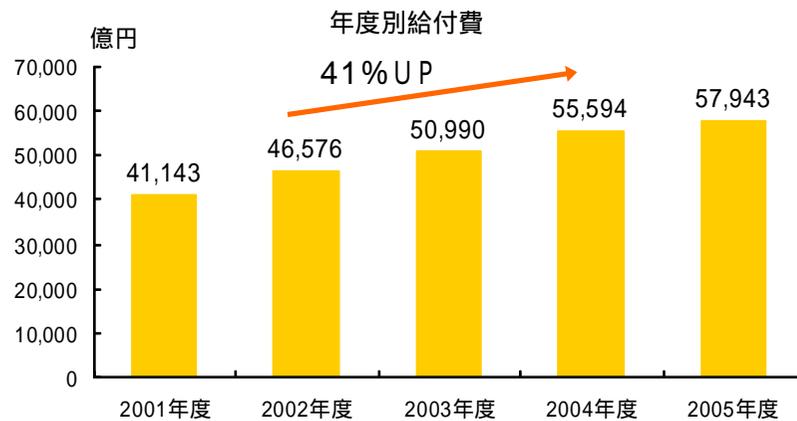
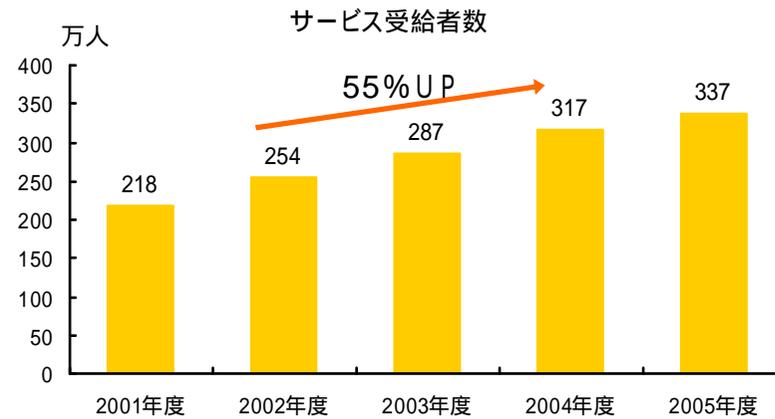
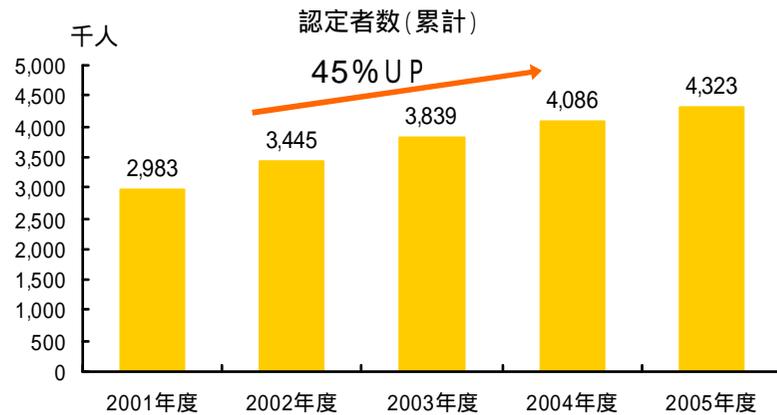
# 事業概要について 『福祉事業』





# 福祉市場の動向

## 福祉市場は伸び鈍化も高水準



いずれも高水準で推移

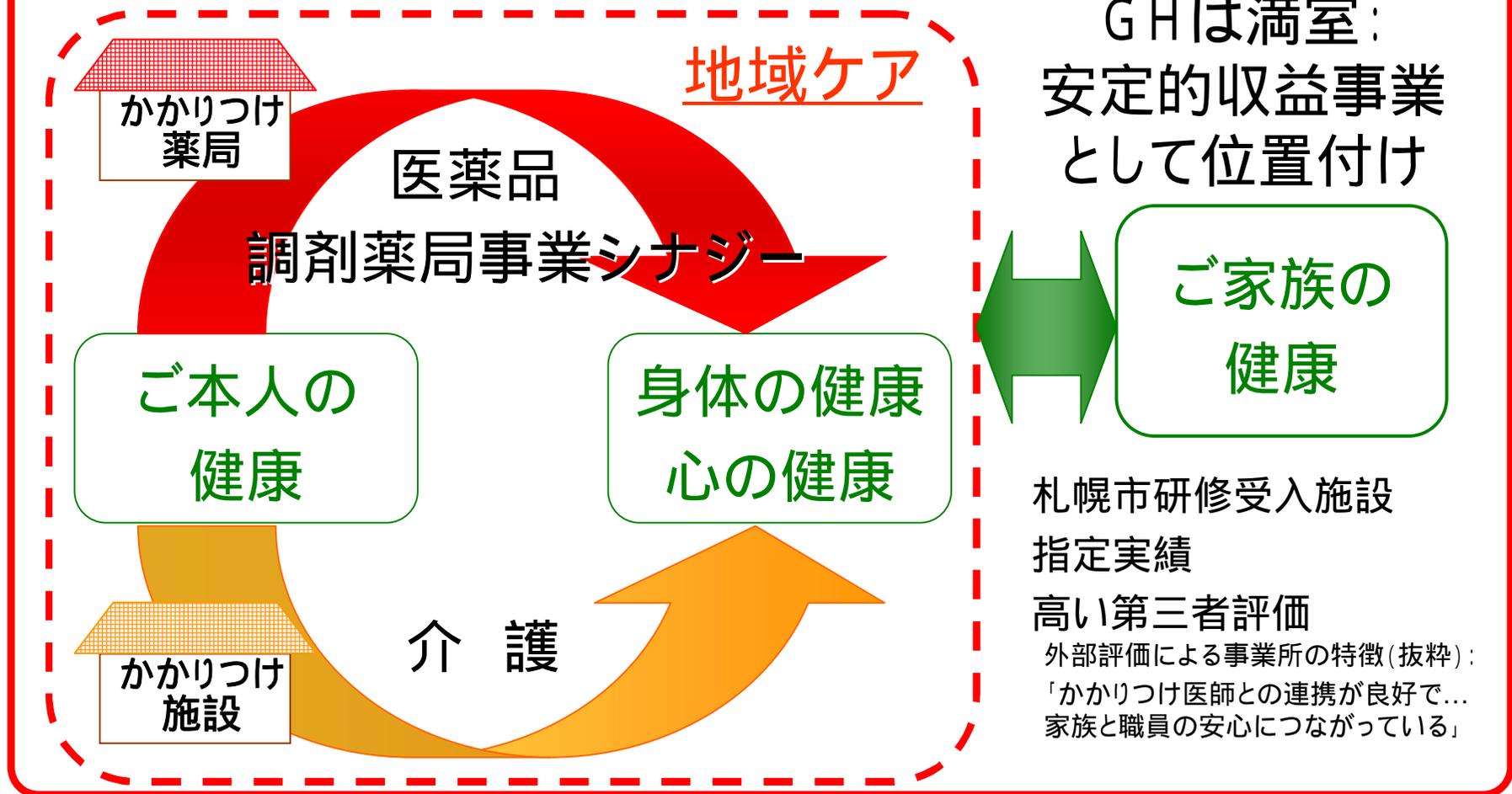
認定者数  
サービス受給者数  
年度別給付費

データ出所: 厚生労働省「介護保険事業状況報告」



# 福祉事業 高付加価値モデル

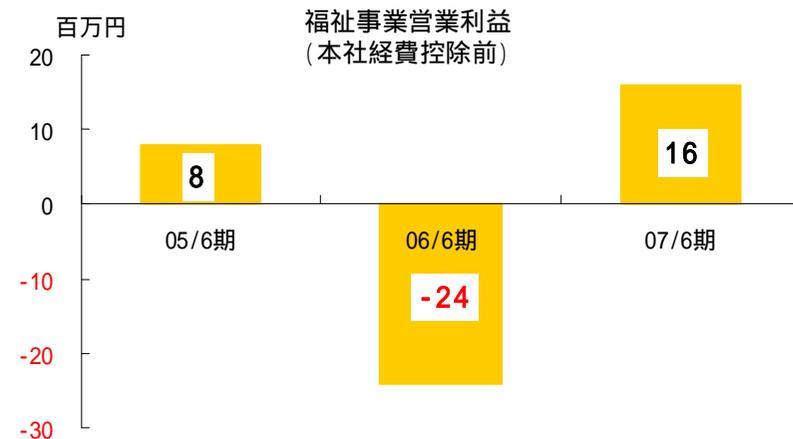
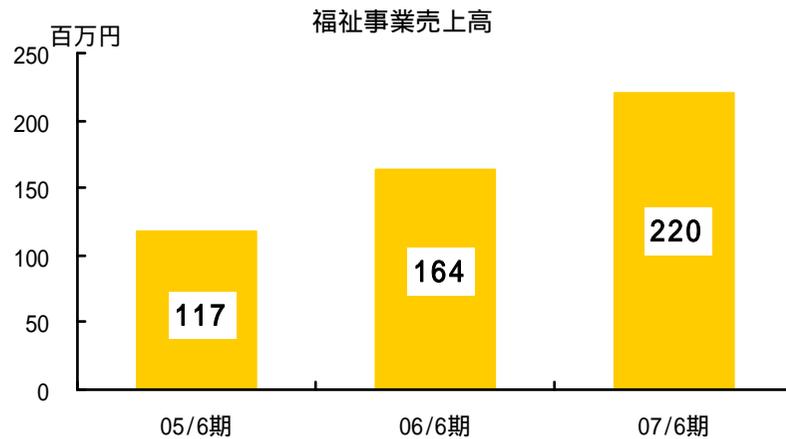
## 地域ケアと薬局とのシナジーで差別化





# 福祉事業 業績推移

## 前期黒字化、安定収益を確保



### 売上高・営業利益増減要因

05/6期 : 03年4月開設の1棟目グループホームが通期で寄与

06/6期 : 05年10月に2棟目のグループホームとデイサービスセンターを開設  
売上高は増加

利益は新デイサービス黒字化に時間を要するも利用者は着実に増加

07/6期 : グループホームとデイサービスセンターが通期で寄与

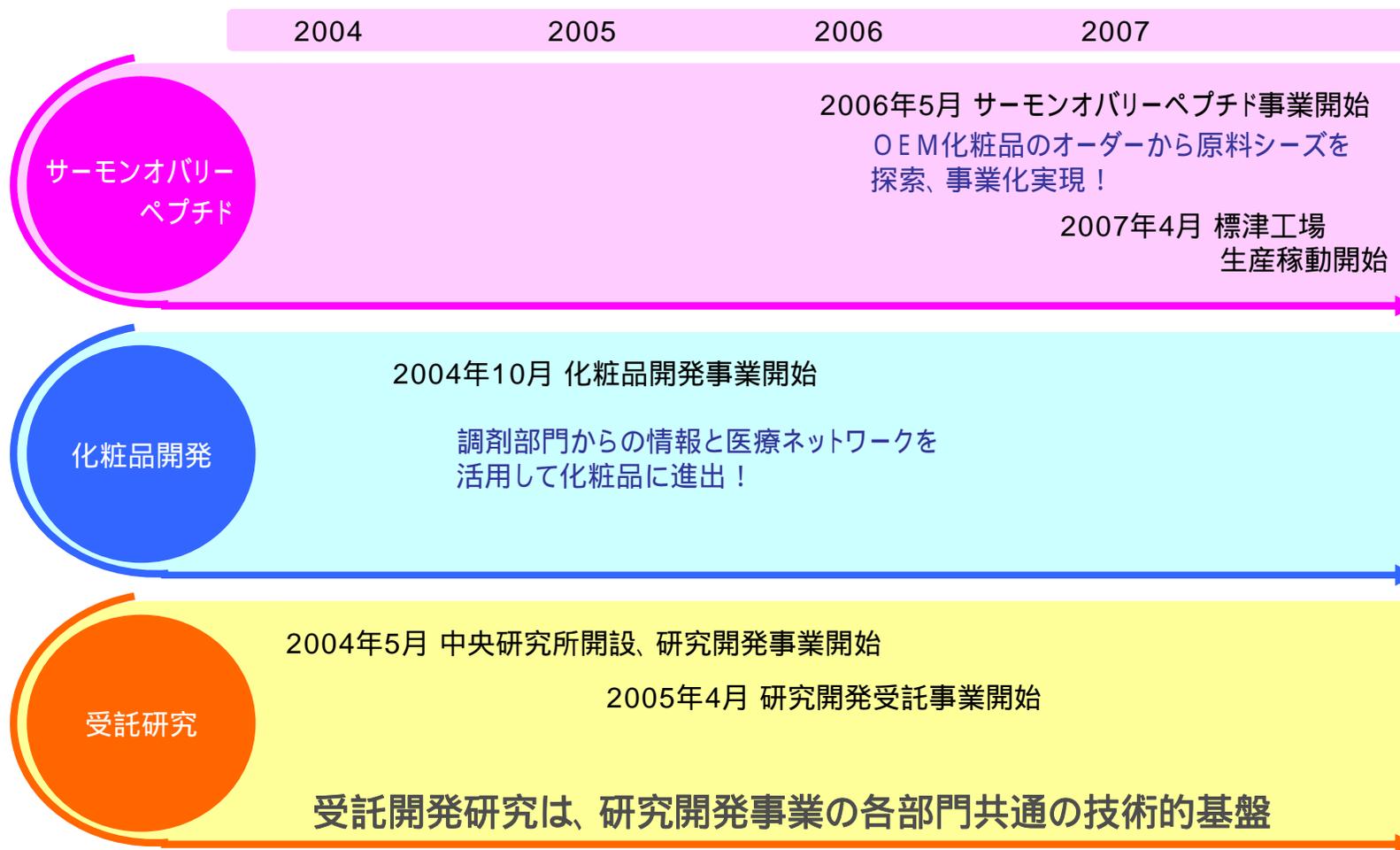
# 事業概要について 『研究開発事業』





# 研究開発事業 事業領域の拡大

創薬・バイオ等のベンチャー企業が有する有望シーズを、製品化へサポート





# 研究開発事業 受託研究

## 【提供サービス】

有機化合物の抽出・分離・構造決定サービス

誘導体の合成受託サービス

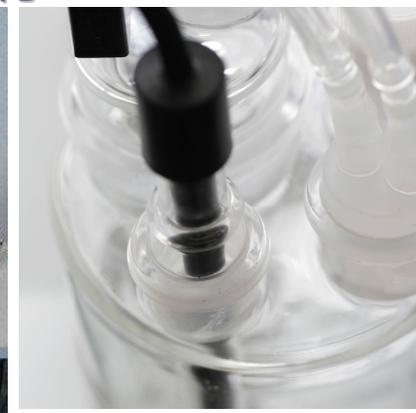
構造活性相関研究受託サービス

各種分析と分析データの評価支援サービス

医薬部外品・化粧品の小ロット製造企画サービス

および臨床処方製剤の企画・研究サービス

製薬メーカー・創薬ベンチャー企業からの受託





# 研究開発事業 化粧品開発

受託研究で培った経験・知識を活かし化粧品開発に着手

化粧品開発: 07/6期 売上実績 85百万円

自社ブランド「エモリーナ」を2004年9月に立上げ

OEM化粧品を受託(エステサロン・リゾートホテル・ドラッグストアチェーン等向け)



写真: エモリーナGM(保湿ジェル)



写真: エモリーナローション、エッセンス  
オーシャンコラーゲンシート

皮膚科医と共同開発  
高機能性化粧品



OEM化粧品



サーモンオバリーペプチドを  
原料とした化粧品の開発に着手



## 研究開発事業 素材開発:サーモンオバリペプチド

### 素材開発サーモンオバリペプチド(SOP)事業

サーモンオバリ(サケ魚卵外皮)を原料とする健康食品・化粧品向け  
有用アミノ酸・ペプチドの製造・販売

サーモンオバリから抽出されるアミノ酸・ペプチドは各種の栄養素が集中

同様の機能を有する動物性由来プラセンタエキスは、アンチエイジング・生活習慣病予防  
効果が期待され、健康食品や化粧品原料として需要が拡大



BSE発生以降、動物由来を敬遠する消費者が増加  
宗教上の理由から動物由来の使用禁止地域・市場もある

サケ魚卵外皮は未利用の資源(従来は産業廃棄物)

#### 事業性の評価

「北海道経済産業局18年度補助金事業」に採択される

中小企業・ベンチャー挑戦支援事業

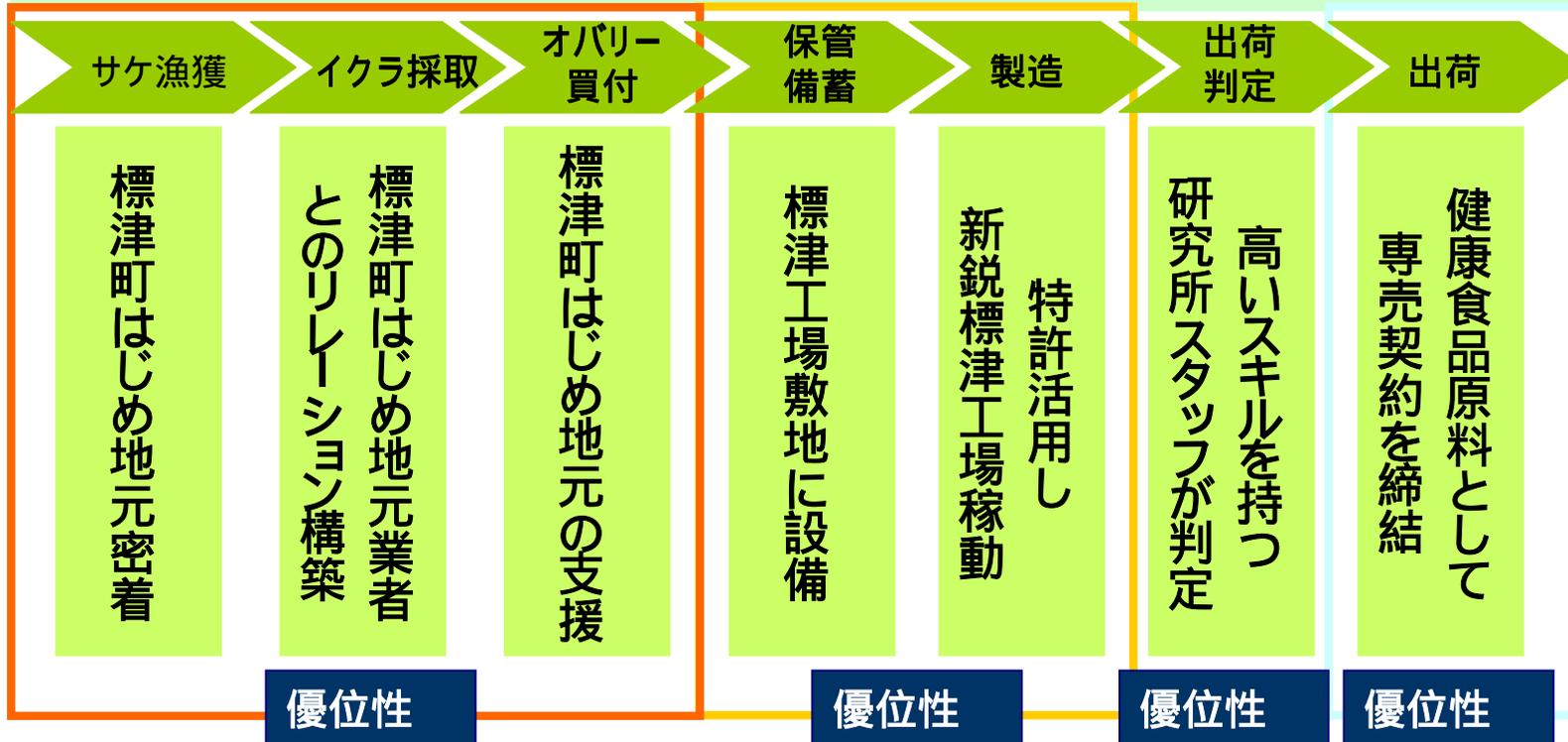
新連携計画:標津町の水産加工会社「(株)神内商店」および「(有)フジ・バイオ研究所」と連携体制構築



# 研究開発事業 SOPのバリューチェーン

工程ごとに優位性あり

オバリー原料確保から出荷まで





# 研究開発事業 SOPの優位性

## 優位性

ニッチな原料を地元の支援で確保

安定的な原料調達ルートを確保

地域密着、イクラ加工業者との信頼関係、  
標津町の厚いご支援(地元水産業者の紹介)

標津町の支援でふるさと財団無利子融資  
(58M)の事業に認定 → 工場建設に活用

標津町の誘致企業に認定:税金面の支援も



標津町

北海道で有数の  
サケ漁獲地

シベツ:アイヌ語で「サケのいるところ、  
大川、または本流」

## 優位性

製造、製法は特許でガード

2007年4月 標津町で新鋭工場稼働 → 地域密着により効率的な物流を実現

GMPを意識した製造設備と工程マニュアル

製造特許:(有)フジ・バイオ研究所の製法特許に『専用実施権』を設定



# 研究開発事業 SOPの優位性

## 優位性

### 品質管理は自主的基準を充足

健康食品原料として、財団法人日本健康・栄養食品協会が定める

『健康補助食品規格基準』の製品規格を充足

レベルの高い品質保証体制

高度な専門性を有する研究所の技術者が『サーモンオバリーペプチド』の品質検査、出荷判定を実施

## 優位性

### 専業パートナーとの契約で販売は安定的

協和薬品(株)と3年の専売契約

健康食品原料として、現在の生産量のほぼ全量を販売

『一過性のブームにしない』(CoQ10の事例)・・・販売方針も合致

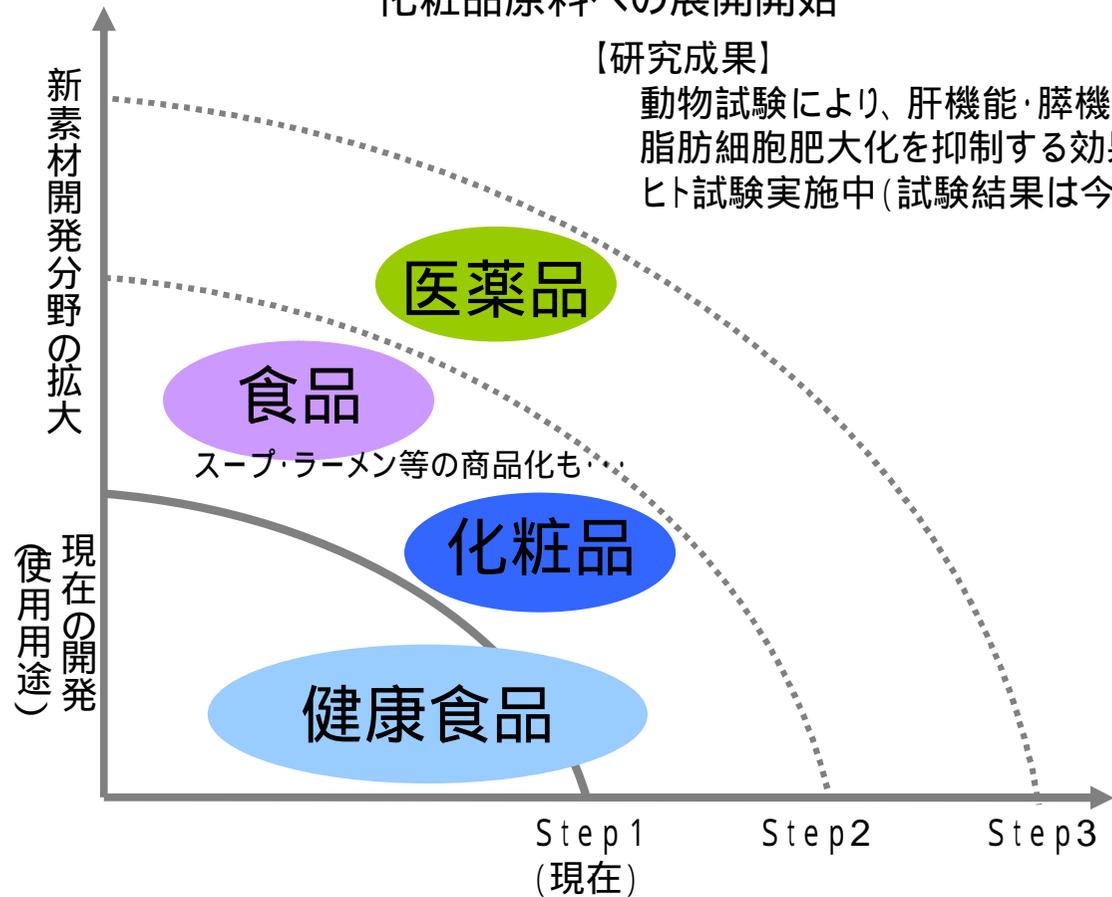
当社グループは原料確保および製造、品質管理に特化

協和薬品(株): (本社: 富山市、代表者: 代表取締役社長 松本臣市 氏、主な事業内容: 健康食品・化粧品の企画・製造・卸、医薬品の卸)



# 研究開発事業 SOP新素材開発分野への拡大

オバリーの研究開発は パートナーとともにより深化へ  
安全安心を提供:原料は天然サケ魚卵外皮  
化粧品原料への展開開始



【研究成果】

動物試験により、肝機能・膵機能低下の抑制効果  
脂肪細胞肥大化を抑制する効果  
ヒト試験実施中(試験結果は今春以降の予定)

## 食品試作例の紹介

ビール



水



スープ

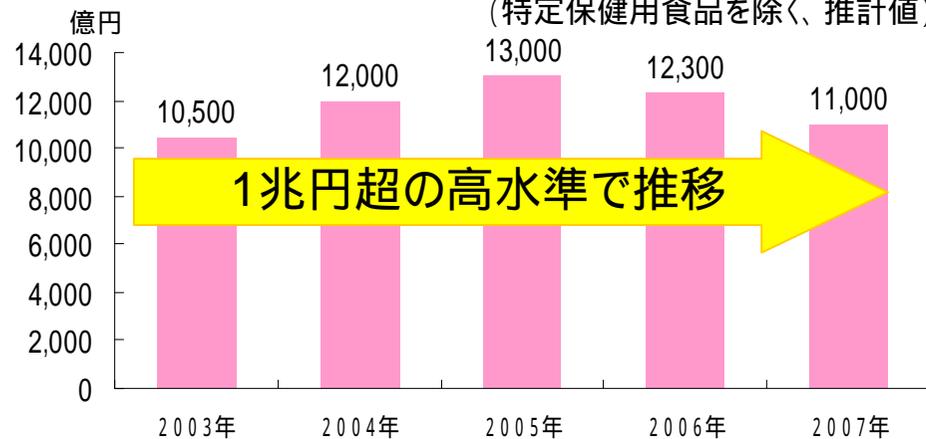


ドリンク剤



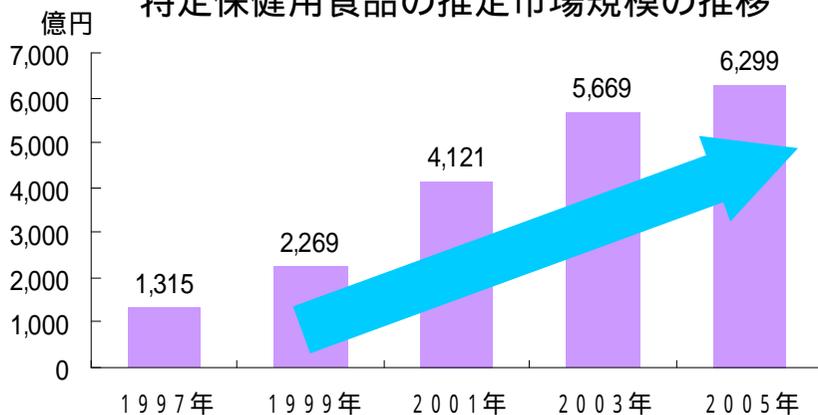
# 健康食品市場の動向

健康食品市場規模の推移  
(特定保健用食品を除く、推計値)



データ出所: ニューマガジン社 (健食流通新聞)

特定保健用食品の推定市場規模の推移



データ出所: (財)日本健康・栄養食品協会

## OST 経営理念

「質の高い健康を提案する  
トータルコーディネート会社」

## 健康食品市場

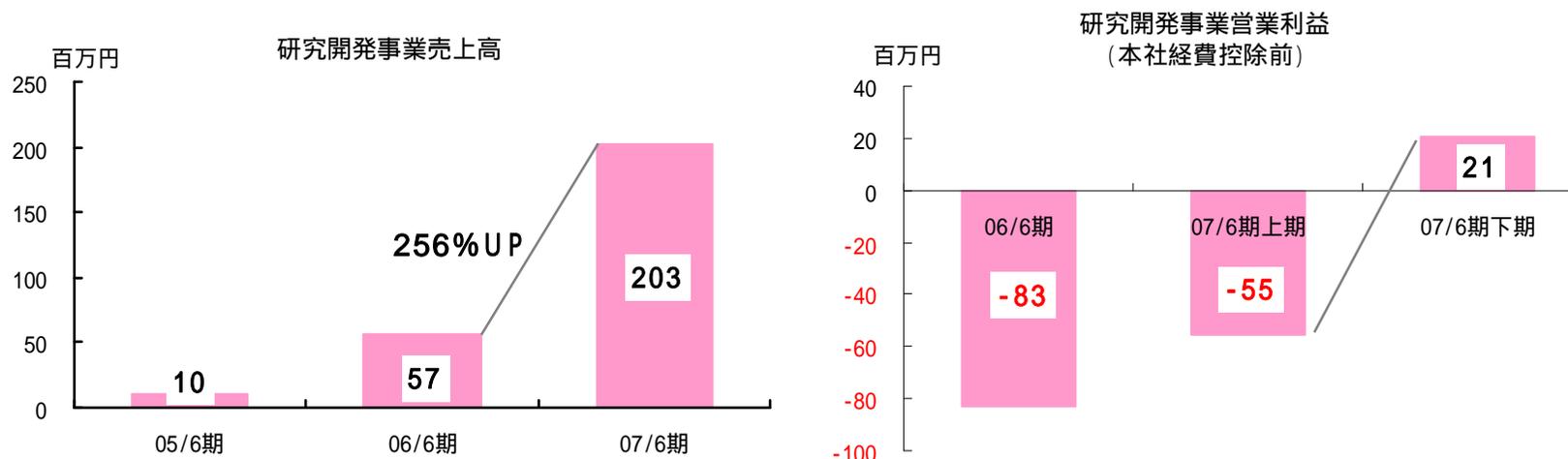
〔食生活を通じて〕  
健康を維持・改善

生活習慣病予防・栄養バランス・整腸効果・滋養強壮・ダイエット・骨強化・マルチバランス・美肌効果・肝機能改善・貧血改善予防・虫歯予防・ホルモンバランスなど



# 研究開発事業 業績推移

## 07年6月期大幅増収、下期に黒字化



### 売上高・営業利益増加要因

07/6期：下期に『サーモンオバリーペプチド販売』、『化粧品OEM開発』により利益増

07年4月 標津工場竣工および本格稼働開始

サーモンオバリーペプチドは、生産高のほぼ全量を協和薬品(株)へ出荷

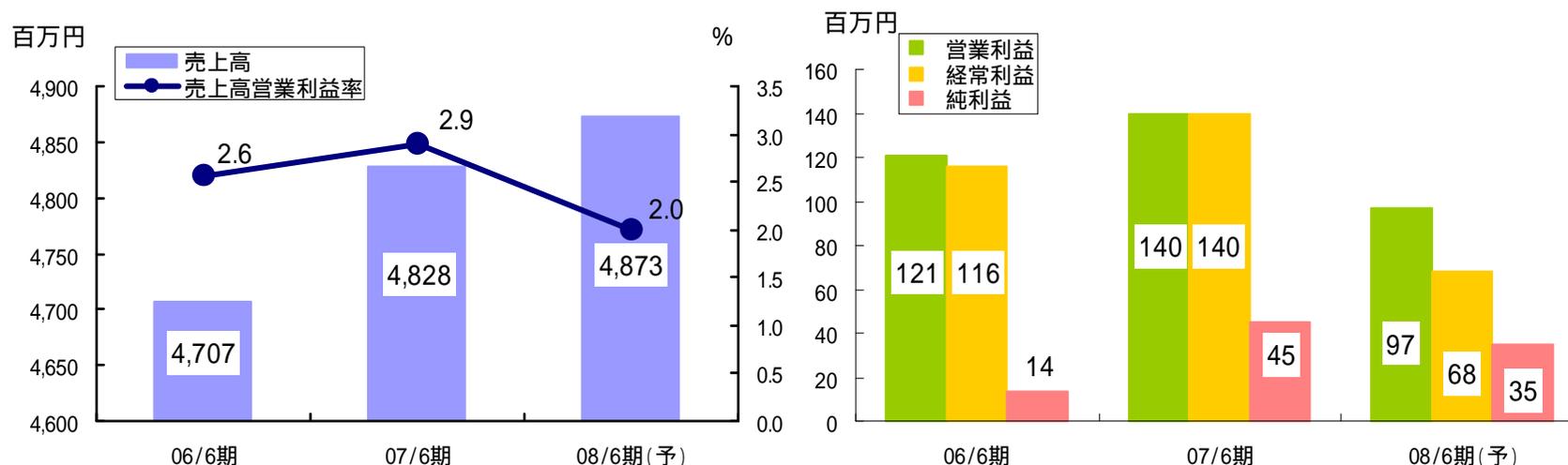
# 連結業績の推移と 今後の見通しについて





# 連結業績の推移と08/6期見通し

08/6期:株主配当は年間1,000円(1株当たり)を予定



## 各期の売上高・利益増減要因

06/6期 : 05/6期のM & Aにより売上増に

化粧品部門採算性低下・福祉施設立上経費により減益に

07/6期 : 医薬品卸実績増加により売上増

利益面では研究開発事業が下期黒字化に

08/6期(予) : SOP部門が当初計画を達成できず、固定費負担重く減益の見込み



# 業績予想の修正について

## 業績予想の修正（2007年12月26日公表）

連結 中間期（平成19年7月1日から平成19年12月31日まで）（単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前回発表予想（A）	2,479	44	34	2
今回修正予想（B）	2,483	16	3	22
増減額（B - A）	4	28	37	24
増減率（％）	0.1	61.9	-	-
前中間期実績	2,408	12	9	20

通期（平成19年7月1日から平成20年6月30日まで）（単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前回発表予想（A）	4,989	155	137	81
今回修正予想（B）	4,873	97	68	35
増減額（B - A）	116	58	69	46
増減率（％）	2.3	37.4	50.2	56.3
前期実績	4,828	140	140	45

## 製品の回収および今後の対応（2008年1月8日、15日公表）

製品（サーモンオバリーペプチド）の一部回収により、特別損失として製品廃棄損7百万円を平成20年6月期中間決算時に計上する見込みです。

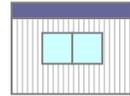


# 業績予想修正の主要因

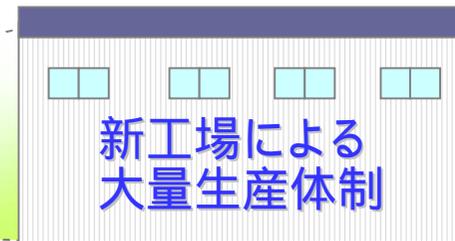
## SOP事業

新工場の生産量が当初計画値を下回る(当初計画の約80%の生産見込)

パイロットプラントによる  
試験生産体制



2007年4月 生産ライン移管



新工場の設備の諸トラブル・原料投入量を増やす生産方法を試行  
地球温暖化等の影響により、秋サケ水揚げのピーク遅れ

新工場の通常生産能力の把握困難  
一時的な原料在庫不足による生産量減少

装置産業的事業 固定費割合高い

生産量減少

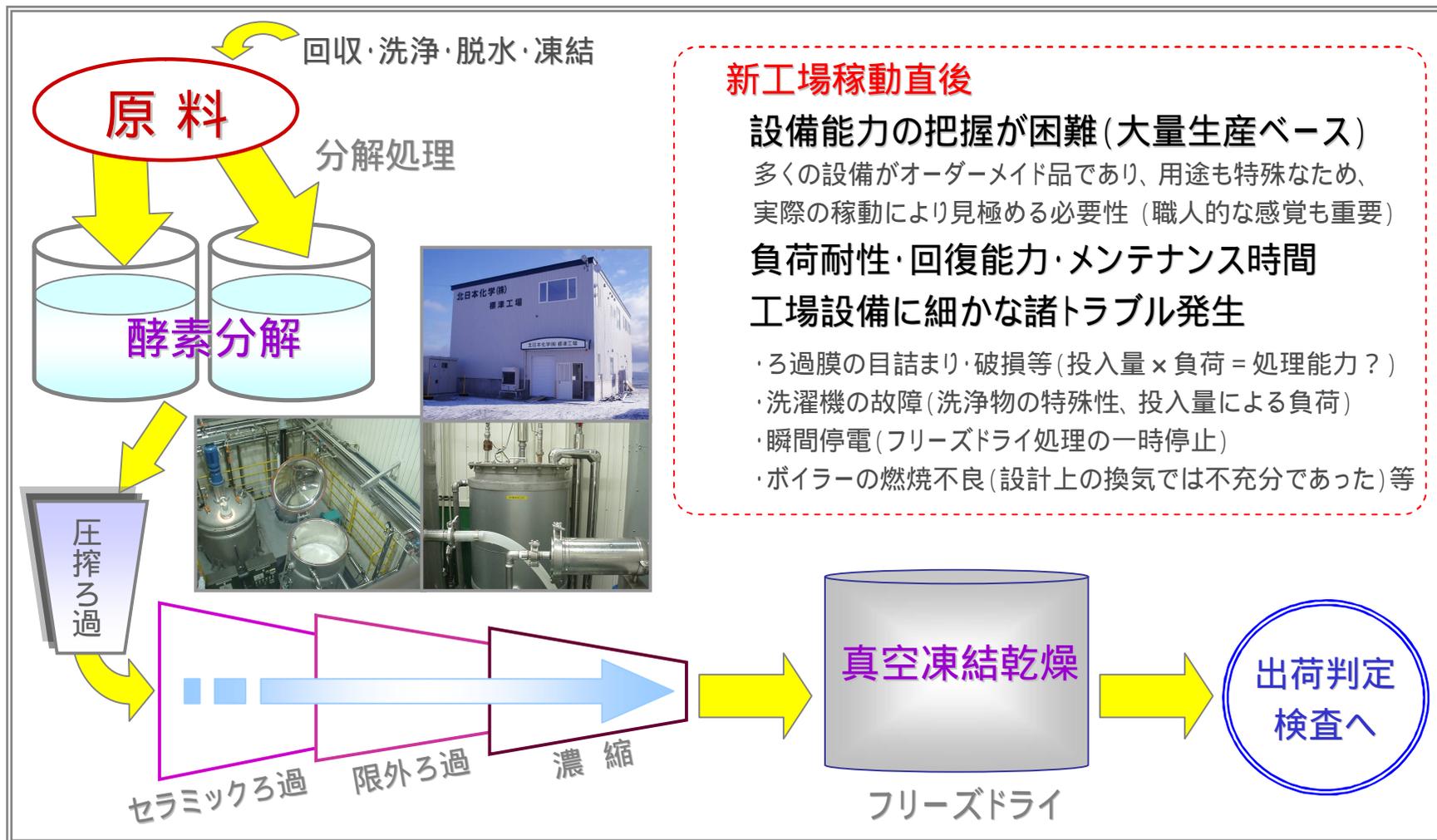
直結

売上高減少

直結

利益の減少

# SOP生産ライン概要



**新工場稼動直後**  
**設備能力の把握が困難 (大量生産ベース)**  
 多くの設備がオーダーメイド品であり、用途も特殊なため、実際の稼動により見極める必要性 (職人的な感覚も重要)  
**負荷耐性・回復能力・メンテナンス時間**  
**工場設備に細かな諸トラブル発生**

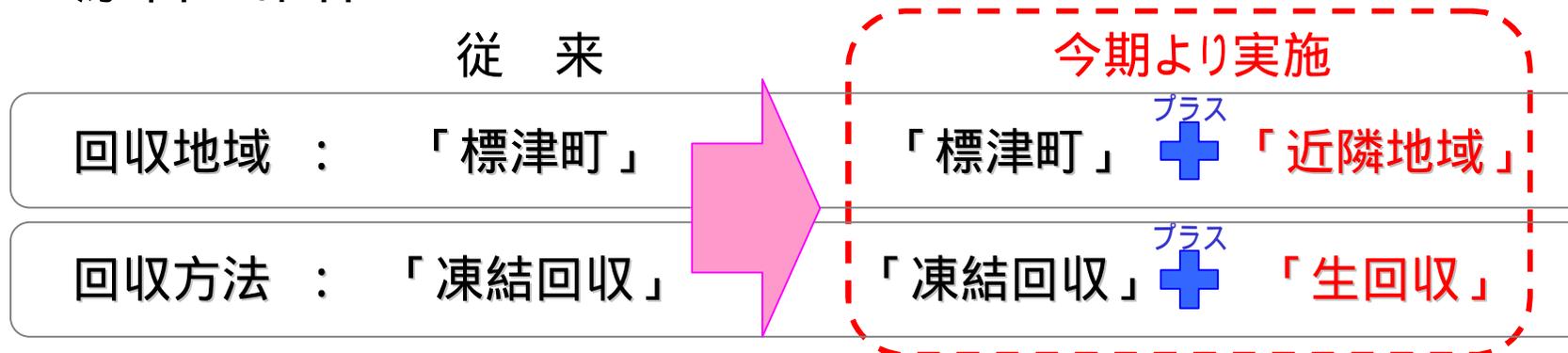
- ・ろ過膜の目詰まり・破損等 (投入量 × 負荷 = 処理能力?)
- ・洗濯機の故障 (洗浄物の特殊性、投入量による負荷)
- ・瞬間停電 (フリーズドライ処理の一時停止)
- ・ボイラーの燃焼不良 (設計上の換気では不十分であった) 等

上図は説明用に生産ラインを簡略化したものであり、実際にはこのほかに様々な工程があります。



# SOPの増産に向けて

## < 原料の確保 >



## 計画を上回る原料を確保済み

増産体制下でも充分(来期への繰り越しが可能)な水準

## < SOPの生産量 >

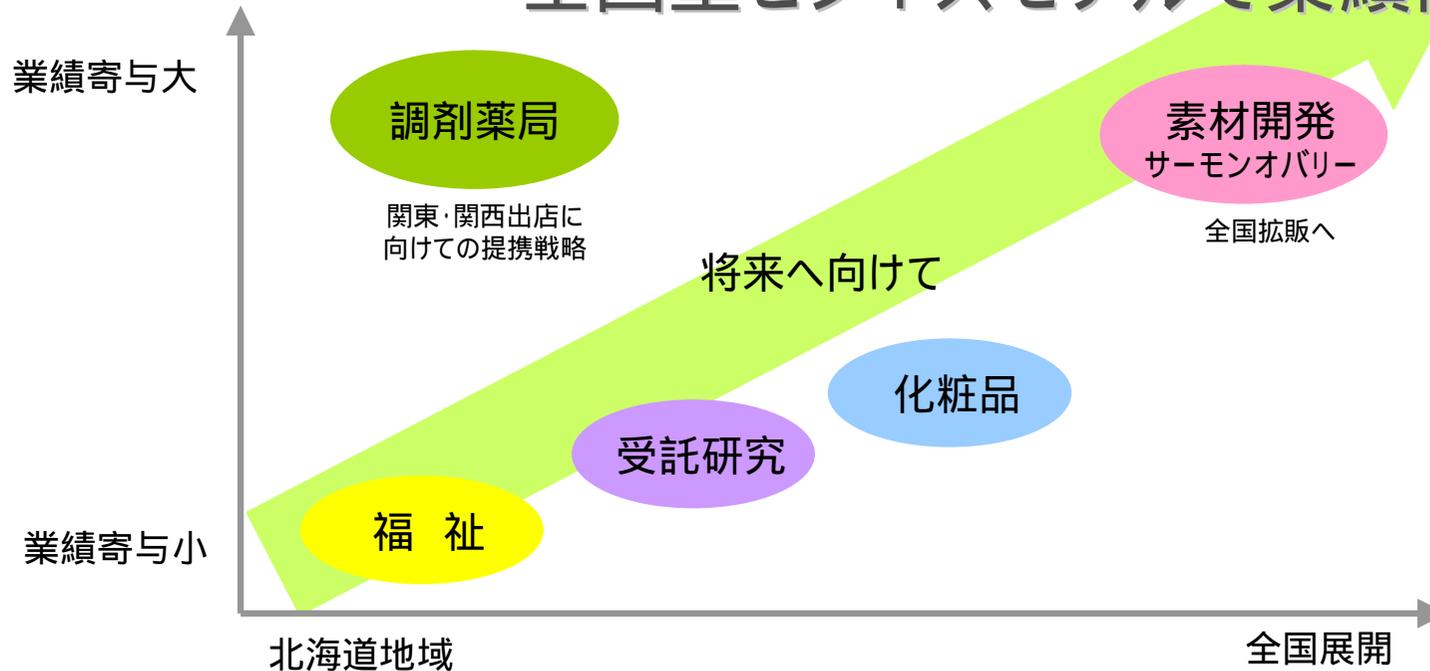
外注による生産量のアップ

製造法改善による生産効率の向上



# 成長戦略

## 北海道発：素材開発サーモンオバリー 全国型ビジネスモデルで業績向上へ



**従来の戦略**  
調剤薬局と福祉の  
地域密着ドミナント戦略



**今後の戦略**  
地域の安定的事業を基盤に  
サーモンオバリーペプチド  
で販路を全国へ



# IRお問合せ先

本日はありがとうございました

IRお問合せ先

総務管理部 IR担当

TEL:011/896-5533 FAX:011/896-5577

e-mail:info@ost-japan.com

URL:http://www.ost-japan.com/

本資料は当社の事業内容、経営戦略、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。本資料に記載された見通し等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後予告なしに変更されることがあります。