



説明会資料

株式会社 アイノファーマシズ

2011年6月21日

この度の東日本大震災により被災された皆様に
謹んでお見舞い申し上げます。

被災地の皆様のご健康と一日も早い復興を
心より祈念いたします。

決算概要



連結P/L

11/4期実績は、薬価改定及びジェネリック医薬品(GE)推進による処方箋単価の減少により、調剤既存店は減収となったものの、新規出店及びM&Aを実施したことにより売上高は前年同期比103.1%となった。経常利益は、調剤技術料の獲得や業務の効率化により前年同期比129.0%で終了した。

(単位:百万円)

	10/4期実績	11/4期計画	11/4期実績	前年同期 増減額	計画比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	125,495	132,000	129,387	3,892	98.0	103.1
売上総利益	17,237	19,700	20,089	2,852	102.0	116.5
売上比(%)	13.7	14.9	15.5			
販売管理費	10,744	11,900	11,981	1,237	100.7	111.5
売上比(%)	8.6	9.0	9.3			
営業利益	6,492	7,800	8,107	1,615	103.9	124.9
売上比(%)	5.2	5.9	6.3			
経常利益	6,362	7,650	8,210	1,848	107.3	129.0
売上比(%)	5.1	5.8	6.3			
当期純利益	3,131	3,820	3,916	785	102.5	125.1
1株当たり 当期純利益(円)	228.08	249.99	255.67	27.59	102.3	112.1

▶ 単位未満切り捨て



医薬事業(連結)

薬価改定及びGE推進による処方箋単価の減少により、売上高は計画比98.2%で終了した。セグメント利益は店舗業務の効率化、GE調剤体制加算等の調剤技術料獲得により、計画比104.8%、前年同期比120.2%となった。

(単位:百万円)

	10/4期実績	11/4期計画	11/4期実績	前年同期 増減額	計画比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	111,602	116,470	114,354	2,752	98.2	102.5
売上総利益	13,223	15,110	15,633	2,410	103.5	118.2
売上比(%)	11.8	13.0	13.7			
販売管理費	4,892	5,470	5,804	912	106.1	118.6
売上比(%)	4.4	4.7	5.1			
営業利益	8,330	9,640	9,829	1,499	102.0	118.0
売上比(%)	7.5	8.3	8.6			
セグメント利益	8,495	9,740	10,209	1,714	104.8	120.2
売上比(%)	7.6	8.4	8.9			
期末店舗数	397	443	448	51	101.1	112.8

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ セグメント利益は、四半期連結損益計算書の経常利益と調整を行っている
- ▶ 11/4期末店舗数にはFC3店舗を含む
- ▶ 処方箋枚数 103.4%(前年同期比)
- ▶ 処方箋単価 98.5%(前年同期比)



物販事業(連結)

郊外型アインズ及び新店が計画を下回り、売上高は計画比97.0%で終了した。また、コスト削減は順調に推移したものの、在庫削減(10/4期比▲577百万円)等を実施したことで粗利益は計画を下回り、セグメント利益は赤字で終了した。

(単位:百万円)

	10/4期実績	11/4期計画	11/4期実績	前年同期 増減額	計画比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	13,619	15,280	14,821	1,202	97.0	108.8
売上総利益	4,090	4,680	4,500	410	96.2	110.0
売上比(%)	30.0	30.6	30.4			
販売管理費	4,583	4,930	4,820	237	97.8	105.2
売上比(%)	33.7	32.3	32.5			
営業利益	▲493	▲250	▲320	173	—	—
売上比(%)	—	—	—			
セグメント利益	▲398	▲170	▲207	191	—	—
売上比(%)	—	—	—			
期末店舗数	49	54	53	4	98.1	108.2

▶ 単位未満切り捨て

▶ セグメント利益は、四半期連結損益計算書の経常利益と調整を行っている



連結B/S

公募及び第三者割当増資により手元流動性が向上し、財務体質が強化されたことで11/4期末はネット借入金残高がマイナスとなった。

(単位:百万円)

10/4期末			
資産の部		負債の部	
流動資産	31,242	流動負債	34,140
現預金	11,188	短期借入金	6,549
固定資産	34,642	固定負債	10,266
投資有価証券	2,802	長期借入金	8,427
繰延資産	14	純資産計	21,492
資産合計	65,898	負債・純資産合計	65,898

(単位:百万円)

11/4期末			
資産の部		負債の部	
流動資産	38,032	流動負債	37,616
現預金	15,437	短期借入金	5,883
固定資産	38,871	固定負債	9,824
投資有価証券	2,959	長期借入金	7,331
繰延資産	35	純資産計	29,498
資産合計	76,940	負債・純資産合計	76,940

借入金残高	14,976
ネット借入金残高	3,788

借入金残高	13,214
(前年同期末比)	(88.2%)
ネット借入金残高	▲2,222

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ 11/4期末における社債は、長期借入金に含む
- ▶ ネット借入金残高は、投資有価証券を含んでいない

資産の部

営業活動による収入及び債権流動化スキームのグループ統一により、現金及び預金が4,249百万円増加している。

(単位:百万円)

	09/4期末	10/4期末	11/4期末	増減額	
現金及び預金	9,234	11,188	15,437	4,249	営業活動による 収入及び債権 流動化による
売掛金	8,560	9,269	10,247	978	
棚卸資産	5,928	6,938	8,375	1,437	新規出店 及びM&A
流動資産合計	28,170	31,242	38,032	6,790	
建物・構築物	5,987	5,993	6,456	463	
土地	4,958	5,001	5,420	419	
有形固定資産合計	12,238	12,510	13,451	941	
無形固定資産合計	13,493	13,077	14,827	1,750	
投資有価証券	2,057	2,802	2,959	157	
繰延税金資産	892	995	1,233	238	
敷金・保証金	4,496	4,462	4,990	528	
投資その他の資産合計	8,130	9,054	10,592	1,538	
固定資産合計	33,862	34,642	38,871	4,229	
資産合計	62,032	65,898	76,940	11,042	

▶ 単位未満切り捨て

▶ 投資総額は2,162百万円

▶ 増減額: 10/4期末・11/4期末比較



負債・純資産の部

純資産は、公募及び第三者割当増資と利益の積み上げにより、10/4期末に比べ8,006百万円増加し、有利子負債は1,762百万円減少した。

(単位:百万円)

	09/4期末	10/4期末	11/4期末	増減額	
買掛金	18,712	19,666	19,706	40	
短期借入金(1年内償還社債含)	7,716	6,549	5,883	▲666	借入金の返済
流動負債合計	33,402	34,140	37,616	3,476	
長期借入金(社債含)	10,966	8,427	7,331	▲1,096	借入金の返済
固定負債合計	12,521	10,266	9,824	▲442	
負債合計	45,923	44,406	47,441	3,035	
資本金	5,057	6,308	8,682	2,374	増資等
資本剰余金	4,247	5,498	7,872	2,374	
利益剰余金	7,127	9,874	13,227	3,353	利益の増加
株主資本合計	16,428	21,676	29,778	8,102	
純資産合計	16,109	21,492	29,498	8,006	
負債純資産合計	62,032	65,898	76,940	11,042	

▶ 単位未満切り捨て

▶ 増減額: 10/4期末・11/4期末比較



財務指標

新規出店等による収益拡大に伴い、営業キャッシュフローは前年同期より1,199百万円、財務キャッシュフローは公募及び第三者割当増資により前年同期より2,236百万円それぞれ増加した。また自己資本比率も38.3%と前年同期より5.8ポイント増加している。

	09/4期	10/4期	11/4期	増減
営業キャッシュフロー(百万円)	4,333	6,428	7,627	1,199
投資キャッシュフロー(百万円)	▲757	▲2,700	▲3,881	▲1,181
財務キャッシュフロー(百万円)	1,462	▲1,773	463	2,236
現金及び現金同等物(百万円)	9,234	11,188	15,397	4,209
自己資本比率(%)	25.9	32.5	38.3	5.8
時価ベースの自己資本比率(%)	30.6	62.5	64.5	2.0
現預金比率(%)	49.4	74.7	116.8	42.1

▶ 単位未満切り捨て

▶ 減価償却費(営業CFベース)は1,560百万円、のれん償却額は973百万円



事業価値分析

企業収益及び財務体質が強化され、企業価値は向上している。

	09/4期	10/4期	11/4期	10/4－11/4 増減
株価収益率(倍)PER	8.67	12.80	12.18	▲0.62
1株当たり当期純利益(円)EPS	170.74	228.08	255.67	27.59
株価純資産倍率(倍)PBR	1.18	1.92	1.68	▲0.24
1株当たり純資産(円)BPS	1,252.54	1,520.81	1,847.46	326.65
総資産当期純利益率(%)ROA	3.6	4.9	5.5	0.6
自己資本当期純利益率(%)ROE	15.1	16.7	15.4	▲1.3
EBITDA(百万円)	7,275	8,657	10,642	1,985
EV/EBITDA倍率(倍)	3.79	5.02	4.30	▲0.72
ネットD/Eレシオ(倍)	0.58	0.17	▲0.07	▲0.24
ネット有利子負債(百万円)	9,448	3,788	▲2,222	▲6,010
株主価値(百万円)	18,104	39,636	48,000	8,364
時価総額(百万円)	19,007	41,183	49,665	8,482

▶ 単位未満切り捨て

▶ ネットDEレシオ=(有利子負債－現預金)／株主資本

▶ 株主価値=EV－ネット有利子負債

▶ 時価総額算出株価:09/4期1,481円(09/4月末)・10/4期2,920円(10/4月末)・11/4期3,115円(11/4月末)



12/4期計画(連結)

12/4期は新規出店の遅れにより売上高は中期計画を下回ることになるが、利益率は中期計画(営業利益率6.3%、経常利益率6.2%)を上回って推移する。

(単位:百万円)

	11/4期 実績	12/4期 計画	増減額	前年同期比 (%)
売上高	129,387	143,000	13,613	110.5
売上総利益	20,089	22,650	2,561	112.7
売上比(%)	15.5	15.8		
販売管理費	11,981	12,980	999	108.3
売上比(%)	9.3	9.1		
営業利益	8,107	9,670	1,563	119.3
売上比(%)	6.3	6.8		
経常利益	8,210	9,500	1,290	115.7
売上比(%)	6.3	6.6		
当期純利益	3,916	4,850	934	123.9
一株当たり当期純利益(円)	255.67	304.19	48.52	119.0
年間配当金(円)	45.00	50.00	5	111.1

▶ 単位未満切り捨て

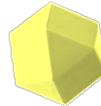
経営の展望



収益力の向上



出店戦略



Transcend2000

計画検証

GE推進による処方箋単価の減少や新規出店の遅れにより売上高は計画未達となったが、収益面では業務の効率化及び調剤技術料が増加したことにより計画を上回って終了した。

■ 計画比較

(単位:百万円)	10/4期 実績	11/4期 計画	11/4期 実績	計画比(%)	検 証
売上高	125,495	132,000	129,387	98.0	売上高 GE推進による処方箋単価の減少及び新規出店遅れ等により、医薬事業の売上高は▲21億円となったが、計画である出店数50店舗は達成した。物販事業では、既存店の計画未達等により▲4億円となった。
売上総利益 (売上比)	17,237 (13.7)	19,700 (14.9)	20,089 (15.5)	102.0	売上総利益 調剤技術料の獲得とBPRにより利益が上昇した。
販管費 (売上比)	10,744 (8.6)	11,900 (9.0)	11,981 (9.3)	100.7	
営業利益 (売上比)	6,429 (5.2)	7,800 (5.9)	8,107 (6.3)	103.9	営業利益 売上総利益の上昇と販管費が計画通りに推移したことで、計画を上回って終了した。
経常利益 (売上比)	6,362 (5.1)	7,650 (5.8)	8,210 (6.3)	107.3	経常利益 薬学生受入手数料、システム販売ロイヤリティなどの営業外収益が増加し、経常利益は計画を大きく上回って終了した。
当期利益 (売上比)	3,131 (2.5)	3,820 (2.9)	3,916 (3.0)	102.5	
一株当たり 当期純利益(円)	228.08	249.99	255.67	102.3	

継続して利益を生み出す体制が構築され、医療費改定に対応できる準備が整っている。

調剤報酬改定の影響

10/4月の調剤報酬改定は当社にとってプラスに働いている。

■ 調剤報酬主要増減項目

主な改定項目		報酬点数 (単位:点)		影響額 (単位:円)		
		改定前	改定後	10/4期 改定前	11/4期 改定後	前年同期比 (%)
基本料	調剤基本料	18/40	24/40	349	363	104.0
	後発医薬品調剤体制加算	4	6 / 13/ 17	35	94	268.6
調剤料	内服調剤料	上限77	上限89	860	1,056	122.8
	一包化調剤料	89/週	上限270	230	85	37.0
薬学管理料	後期高齢者薬歴管理指導料	35	—	79	—	—
	薬歴管理指導料	30	30	200	269	134.5
	薬剤情報提供料(お薬手帳)	15	15	43	71	165.1
	特定薬剤管理指導加算 (ハイリスク薬加算)	—	4	—	7	—
				技術料増加率		105.0

▶ 連結ベース

調剤報酬改定後の11/4期では技術料が増加し、前年同期比105.0%となった。12/4期はGE調剤体制加算寄与額の増加等で技術料の更なる上昇が期待できる。

トピックス(2010年4月～2011年4月)

4月	1日 子会社(株)アインメディアとサンウッド(株)が合併 2日 東京証券取引所市場第一部指定承認 期末外国人株主数22.49%
5月	11日 札幌証券取引所 本則市場上場
6月	3日 第41期決算発表(2010年4月期)
7月	29日 株主総会 1株配当08/4期20円、09/4期30円、10/4期40円、11/4期45円(計画)
8月	11日 業界誌に、事業仕分の対象として調剤報酬が話題になる 17日 公募及び第三者割当による新株発行 発行価格2,677円、手取額4,713,040,000円 発行済株式総数14,104,106株→15,944,106株
9月	22日 (株)日本格付研究所による格付け取得「長期優先債務」「BBB+」(トリプルBプラス)
10月	4日 業界誌に、再び事業仕分の対象として調剤報酬が話題になる 16日～23日 海外(アメリカ)IR 第2四半期末外国人株主数25.04%
12月	2日 第42期第2四半期決算発表(2011年4月期) 通期の売上高を137,750百万円→132,000百万円に下方修正
2月	3日 東京証券取引所ディスクロージャー新人賞を受賞
3月	11日 東日本大震災発生
4月	1日 子会社(株)メディカルハートランドを吸収合併 期末外国人株主数27.09%

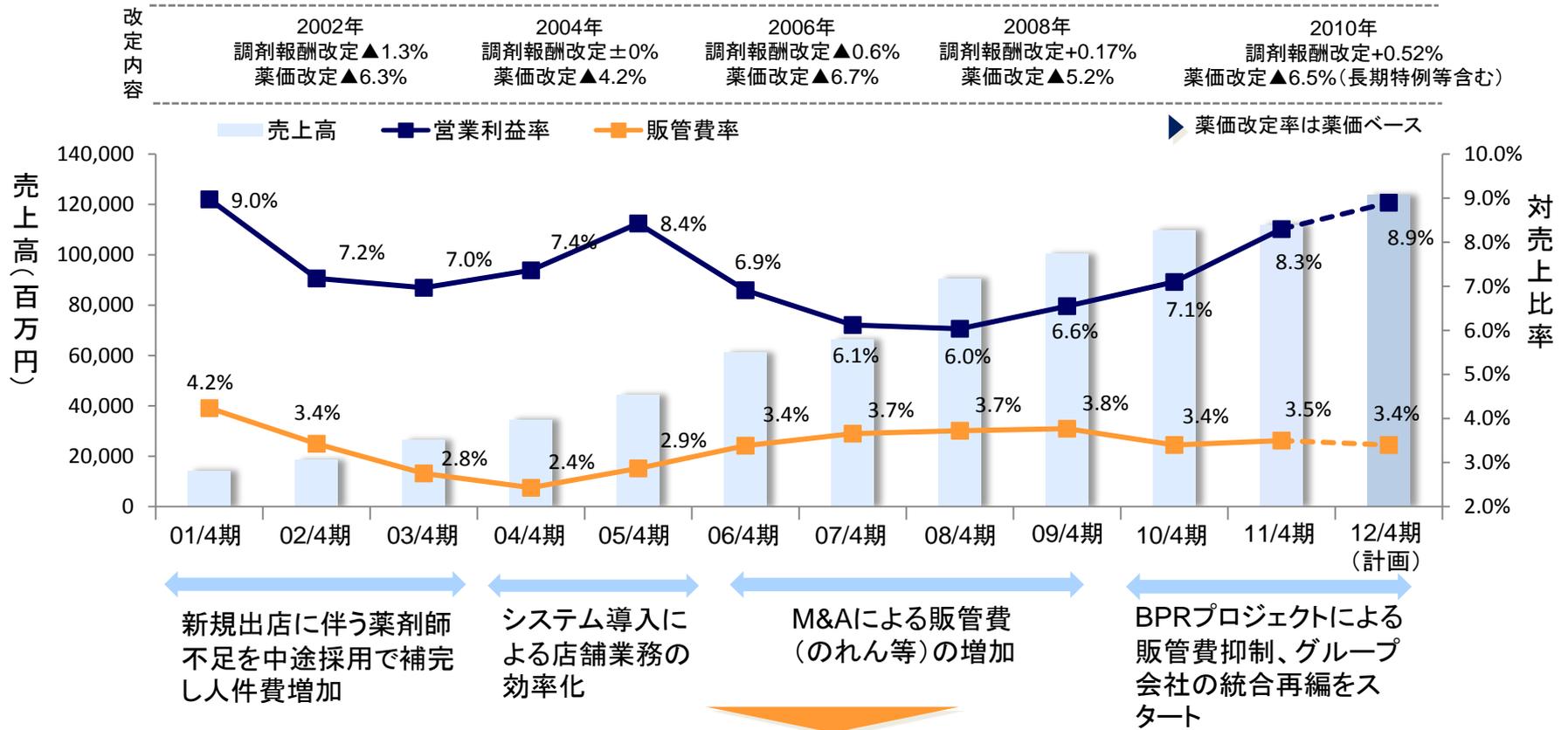




収益力の向上

調剤事業では、11/4期に実施した調剤6社のM&Aにより物件費等が上昇しているものの、業務構造改革(BPR)プロジェクトの成果により販管費率は横ばいで推移している。12/4期は更に収益率が上昇し、営業利益率は8.9%を計画している。

■ 調剤売上高・利益推移



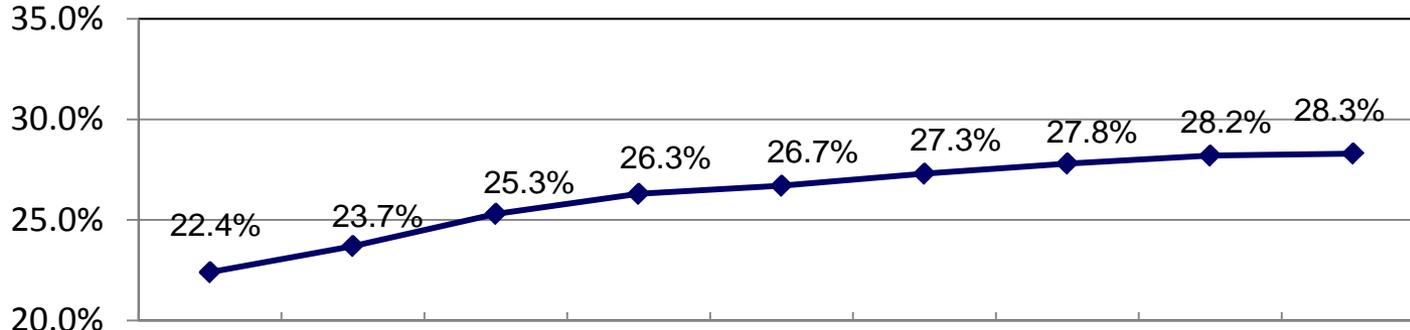
グループ会社を統合することで本部コストの圧縮を図った。規模の拡大と業務構造改革による利益率上昇が同時に進められる体制が整った。



ジェネリック

GEの積極的な推進により、11/4月末で数量ベース28.2%になった。12/4期は更にGE啓発活動、薬剤師教育を強化し収益向上に取り組む。

■ GE数量ベース推移



	10/3月	4月	6月	8月	10月	12月	11/2月	4月	5月	
数量ベース (%)	22.4%	23.7%	25.3%	26.3%	26.7%	27.3%	27.8%	28.2%	28.3%	
対象店舗数	20%未満	162	124	90	76	72	70	63	65	67
	20~25%	93	104	81	71	63	54	55	50	49
	25~30%	63	80	98	93	104	96	95	85	82
	30%以上	74	90	130	161	166	190	197	212	216
店舗数計	392	398	399	401	405	410	410	412	414	

GE変更不可店舗は40店舗あるものの、目標である数量ベース30%を早期に達成する。

▶ 連結ベース

11/5月には84%の店舗でGE調剤体制加算を算定している。GE推進により売上高は影響を受けるものの、12/4期は加算の寄与額が大きくなるため、更に3億円以上の増益効果が期待できる。



自動化

調剤業務のオートメーションは継続して取り組んでいる。自動薬剤ピッキング機の本格導入を開始し、更に新たなシステム開発を推進することで、安全性の向上と効率化を実現していく。

■ 調剤オートメーション概要



■ システム導入状況

システム				
	自動薬剤ピッキング機	自動水剤分注機	画像鑑査システム	新型電子薬歴
11/4期導入店舗数	5	5	3	4
12/4期導入計画数	27	11	検証中	100
進捗状況	店舗条件に合わせたカスタマイズが可能となり、より効率化ができる。	小児科など水剤処方の多い店舗へ計画的に順次導入する。	試作機を検証中。精度を高め、より優れたシステムに改良していく。	コストパフォーマンス、操作性に優れた新型をリプレース又は新規導入する。

システム導入により業務効率が改善し、1年間通じて稼働した場合約2億円の増益効果が期待できる。

10/4月の調剤報酬改定によるGE普及が追い風となっている。今後は供給体制を整え、外販営業も強化することで売上高9,007百万円(前年同期比140.4%)、経常利益1,010百万円(前年同期比124.5%)を目指す。

(単位:百万円)

	10/3期 実績	11/3期 実績	12/3期 計画	増減額	前年同期比 (%)
売上高	5,484	6,415	9,007	2,592	140.4
売上総利益	664	1,064	1,324	260	124.4
売上比(%)	12.1	16.6	14.7		
販売管理費	268	359	422	63	117.5
売上比(%)	4.9	5.6	4.7		
営業利益	396	704	902	198	128.1
売上比(%)	7.2	11.0	10.0		
経常利益	441	811	1,010	199	124.5
売上比(%)	8.0	12.6	11.2		
契約件数	816	858	1,199	341	139.7

▶ 単位未満切り捨て

▶ 増減額:11/3期・12/3期比較

夕張モデル

高齢化を背景に、医師や看護師、薬剤師、ケアマネジャーなどが連携をして在宅での治療・ケアにあたる「在宅医療」が注目され、08/11月より夕張店をモデル店舗として進めてきた。

■ 夕張モデル

北海道夕張市の人口は10,944人、高齢化率43.2%と全国平均21.6%を上回る地域であり、要介護認定者は2割を超える。在宅医療における薬剤師業務の必要性が高い地域としてスタートした。

▶ 在宅モデル店舗 **アイン薬局夕張店**（夕張市立診療所処方応需）

▶ 在宅参入スタート **2008年11月**

▶ プロジェクト組織 **北海道支店 在宅支援課**

▶ スケジュール

08/ 9月 トライアル開始（訪問診療に同行）、必要知識/スキル習得開始

11月 在宅患者訪問薬剤管理指導開始（居宅療養管理指導開始）

医師中心のカンファレンス、薬剤師・看護師中心のカンファレンスをそれぞれ開始

■ 売上高・利益推移

	08/4期	11/4期	差額
月間売上高	17,210千円	17,340千円	130千円
月間営業利益	2,300千円	3,060千円	760千円
月間訪問件数	0件	120件	120件

在宅関連技術料の獲得等により在宅訪問を開始する前と比べ利益は760千円/月増となり 既存店の収益アップに貢献した。

現在、夕張モデルが展開できる店舗を抽出しており、各自治体、医療機関と協力して順次取り組んでいく。



BPRプロジェクト

09/1月よりグループ横断的な業務構造改革を推進するため、BPRプロジェクトをスタートさせた。本プロジェクトは、業務の見直しや経費削減に留まらず、管理機能・運営体制・人事制度など抜本的な業務の構造改革を実施する。

■ プロジェクト概要・成果

BPR : Business Process Reengineering(業務の構造改革)

項目	概要	メンバー	成果
人事・教育・研修	人事制度、採用方法、研修制度の統一など9項目	45名	人事制度や採用、教育内容まで幅広く検討。グループ統一で実施できる体制が構築された。
店舗運営・管理	店舗内外の改装、店舗運営・管理、GE普及など9項目	50名	調剤過誤防止への意識・設備が充実し、情報の集約により社員の知識向上と効率的な運営ができる準備が整った。
経営管理・購買	管理会計システムの一元管理・グループウェアの統合、共同仕入れなど11項目	65名	共同購買によるコストダウン及び管理本部機能の集約とインフラが整備された。
経済的成果 (金額)	2年累計で10億円(店舗労務費2億円、店舗経費他7億円・本部経費1億円)の経済効果があった。11/4期は5億円が寄与している。		

2年間のBPRプロジェクトを通じて業務の効率化や経費削減、組織体制の構築などグループ全体で取り組むことができた。今後は、これを企業文化として浸透させるために継続して取り組んでいく。



コストコントロール

物販事業では、短期的取り組みとして期初に掲げた項目以外も積極的に取り組み、販管費は既存店で▲224百万円となった。

■ 短期的取り組み

・コストコントロール(既存店)

(単位:百万円)

項目	11/4期 削減目標	取り組み
家賃	▲100	首都圏への出店により家賃比率が上昇。 減額交渉に力を入れる
人件費	▲86	店舗一人当たりの生産性を検証し、調剤事業との連携を図り効率化していく
広告宣伝費 (DM)	▲35	DMの回数を減らし、モバイルへ転換することで経費を削減する
ポイント カード	▲50	ポイント付与商品について見直しを行い、早期に適正化を図る
消耗品費	—	—
合計	▲271	

結果	削減額
減額交渉により、首都圏を中心に9店舗の家賃を削減	▲62
正社員の出向やパート社員の勤務時間のコントロールにより削減	▲83
モバイルの活用によりDMの回数を変更	▲29
10/12月よりポイント付与基準の変更を実施	▲35
コストの低いビニールバッグの使用を促進	▲15
	▲224

・収益改善(既存店)

項目	11/4期 目標	取り組み
仕入 改善	売上総利益率 32.1%	イトーヨーカ堂の物流へ移管及び共同仕入を開始
撤退	—	数年間赤字の続くアインズ(郊外型)を中心に撤退を視野に入れていく

結果	実績
在庫削減の影響等により、粗利率が減少した	売上総利益率 30.5%
10/9月にトルペ アリオ西新井店、11/4月にはアインズ元江別店を閉店	2店舗



中期的取り組み

商品政策や調剤薬局併設等の中期的な取り組みについては、販管費の削減とともに、今後も継続して実施していく。

■ 中期的取り組み

項目	取り組み
MDの見直し	業態、地域、顧客のニーズに合わせた商品展開
郊外型店舗の立て直し	調剤併設などの取り組みにより、黒字転換を目指す
医療モールへの転換	立地の良い店舗は集客力がある。医療機関の状況によっては調剤薬局の出店を進めていく

現状
薬売場のレジを移設するなどしてセルフ化を進めたことにより、医薬品売上高は上昇している。12/4期は節電の影響を考慮し、冷却関連商品やUVケア商品など夏物商材の展開を強化する。
日用雑貨の需要が高まり回復基調の店舗もあるが、黒字転換が難しい店舗については撤退を検討。調剤併設はニーズに合わせ対応していく。
11/4期中は東京駅店、調布店等、近隣に医療機関が多数存在する都市型のアインズ&トルペ3店舗に調剤薬局を併設した。今後も集客力と医療機関の状況により展開していく。

短期的な取り組みは目標額を達成できなかったものの、徐々に効果が出てきている。今後も中期的取り組みと同時に継続していくことで黒字転換を目指す。



タイプ別検証

郊外型のアイズは日用雑貨の需要の高まりや販管費削減の効果が表れ、回復基調にある。アイズ&トルペは、新店の経常利益はマイナスとなっているものの、既存店は大幅に利益を伸ばしている。

■ タイプ別の損益

(単位:百万円)

	アイズ (インメディア含む)			アイズ&トルペ (09/4期までの出店店舗)			アイズ&トルペ (新店)
	10/4期	11/4期	前年同期比 (%)	10/4期	11/4期	前年同期比 (%)	11/4期
売上高	3,510	3,515	100.1	9,000	8,929	99.2	1,727
売上総利益	874	919	105.1	2,795	2,785	99.6	586
販管費	1,006	940	93.4	2,647	2,375	89.7	854
経常利益	▲129	▲16	—	147	434	290.9	▲247
経常利益率(%)	—	—	—	1.7	4.9	293.2	—
店舗数	22		—	18		—	8

アイズ&トルペはお客様の認知度が高まれば確実に収益を上げることができる店舗となっている。今後、出店地域ごとにMDの見直し、販促の強化、販管費の削減を行い、早期黒字化に向けて取り組んでいく。



出店戦略①

11/4期は、調剤事業で計画を上回る53店舗の出店となり、全国500店舗体制を確立した。今後も新規出店等による事業規模の拡大を図る。

■ 総店舗数

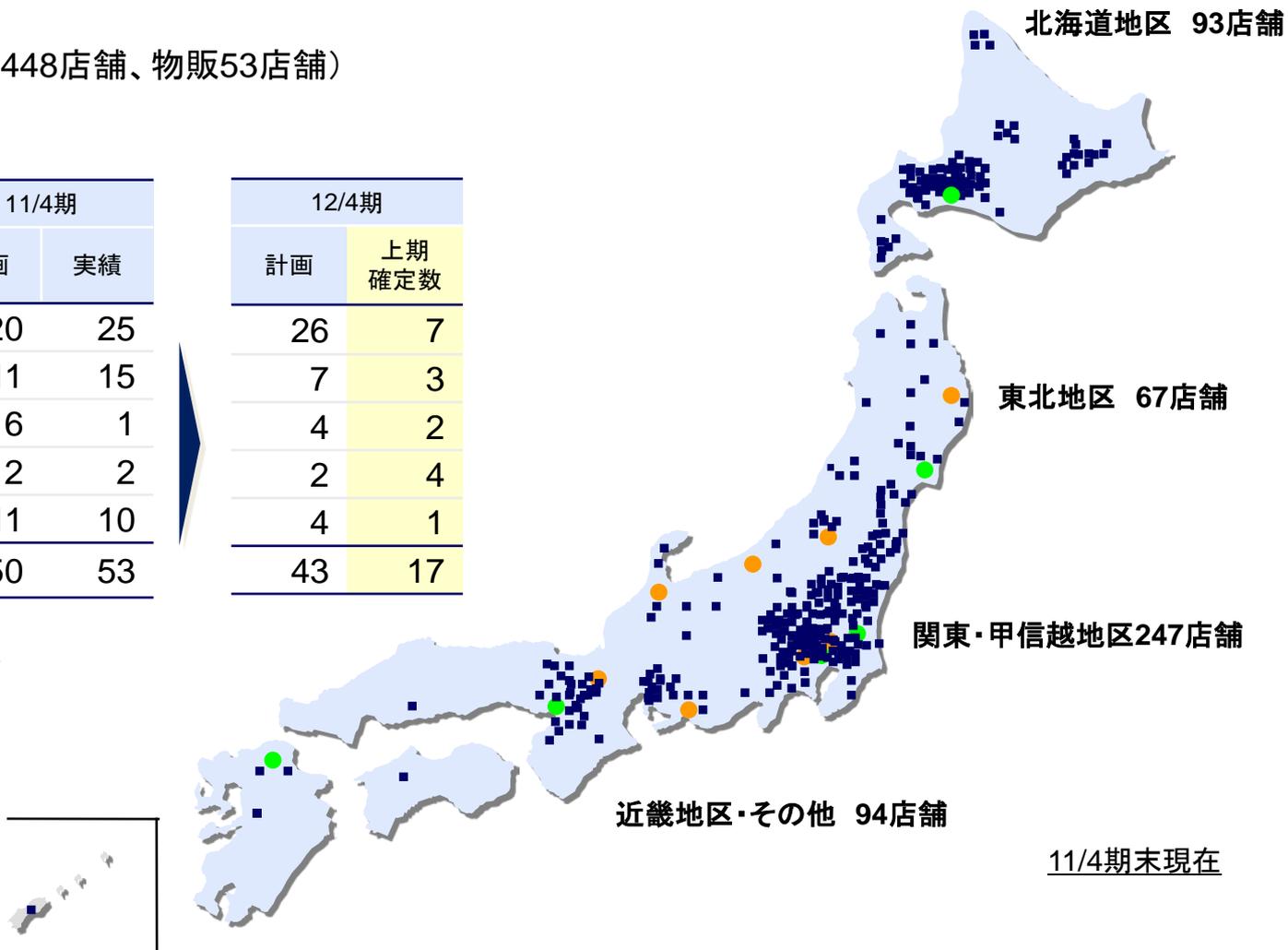
501店舗（医薬448店舗、物販53店舗）

■ 調剤薬局出店計画

会社名	11/4期	
	計画	実績
インファーマシーズ [®]	20	25
インメディカルシステムズ [®]	11	15
インメディオ	6	1
ダイチク	2	2
あさひ調剤	11	10
合計	50	53

12/4期	
計画	上期 確定数
26	7
7	3
4	2
2	4
4	1
43	17

- ▶ 確保物件数66件
- ▶ 総店舗数にはFC3店舗を含む





出店戦略②

都市開発地や駅・繁華街など利便性の高い場所や移転・改築を予定している医療機関の門前に大型調剤薬局とメディカルモールを開発していく。

■ 開発型の営業モデル

・ 札幌駅北ビル

2012年完成予定の札幌駅北ビル内へクリニックゾーンを開発することが決まっており、当社は開発当初からプロジェクトに関わることで、既に調剤薬局の出店が確定している。

▶ メディカルモール概要

医療機関数:6機関が入居予定

調剤薬局面積:225㎡(68坪)

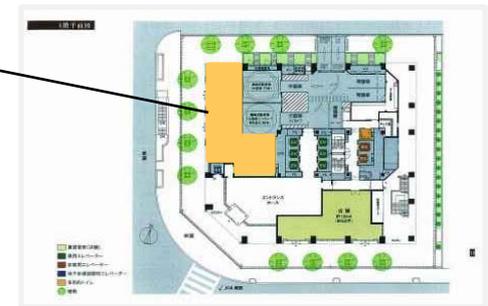
処方箋応需枚数(計画):300枚/日

売上高(計画):6,000万円/月

投資総額:1億円



外観



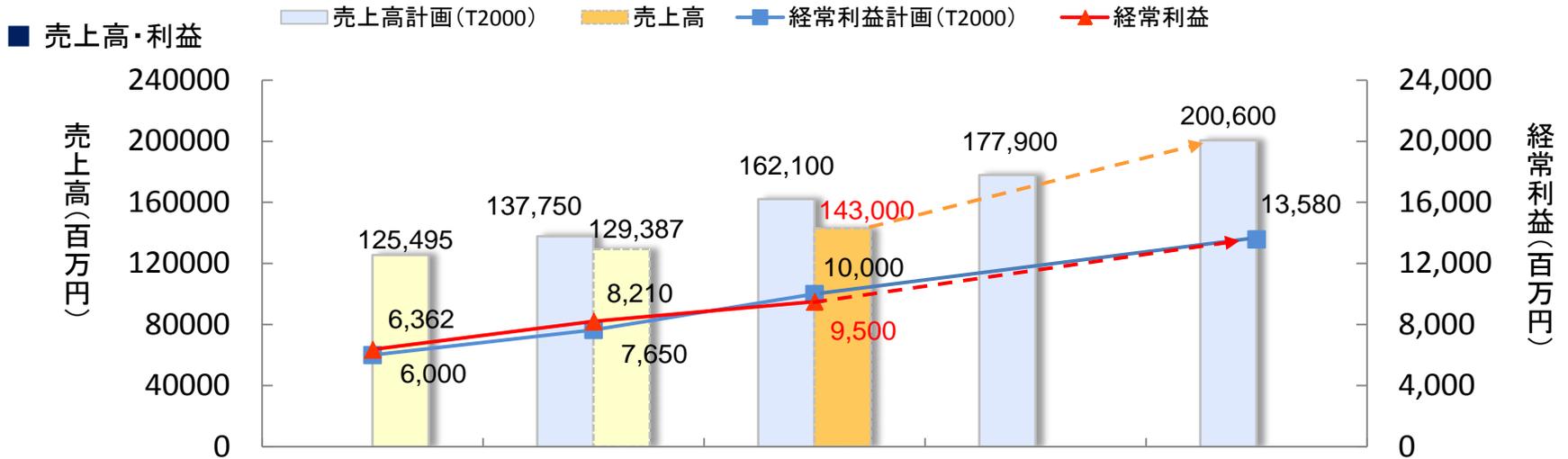
内観

現在、開発型の営業案件として122件を抽出し、既に30件程度の医療モール及び医療機関の移転・改築案件に着手している。14/4期までに50件を出店、年間300億円の売上高を見込む。



T-2000進捗状況

11/4期は出店時期の遅延により売上高は計画を下回ったものの、GEの積極的な推進や業務の効率化により経常利益は中期計画を上回って終了した。



	10/4期	11/4期		12/4期		13/4期	14/4期
	実績	中期	実績	中期	計画	中期計画	中期計画
売上高	111,602	120,070	114,353	138,500	127,420	150,200	168,700
医薬事業部	13,619	17,400	14,852	23,300	15,340	27,400	31,600
物販事業部	125,495	137,750	129,387	162,100	143,000	177,900	200,600
合計							

新規出店等を積極的に展開するとともに、ハイブリッド型営業など店舗開発を多様化することで14/4期売上高2,000億円、経常利益135億円を達成する。



T-2000 達成へのドライバー

12/4期の売上高は中期計画を下回っているが、新たな出店戦略や業務改革を進めることで、14/4期には売上高2,000億円、経常利益135億円を達成する。

■ 医薬事業は従来の営業出店に加え、M&Aも積極的に取り組んでいく。

▶ 現況: 11/4期は、6社のM&Aもあり53店舗を出店。今後も年間50店舗ペースの出店を目指す。

■ 大型駅前・メディカルモール開発など店舗開発を多様化し、4年間で50件(投資総額200億円)の新規開発に着手する。

▶ 現況: メディカルモール開発は、対象案件として122件を抽出した。既に30件程度の開発案件に着手しており、12/4期は9ヶ所の開局を予定している。4年で50店舗の目標に向け、開発営業は順調に推移している。

■ 医療費改定に備え、調剤業務の自動化、BPRの継続及び薬剤師のスキルアップを図る。

▶ 現況: 調剤の自動化は、開発に時間を要しているものの12/4期以降本格導入を開始する。また、BPRにより利益率が向上し、更にグループ統一による薬剤師の教育体制が整備された。

■ 物販事業は出店基準を見直し、収益性の高いアイズ&トルペの都市型開発に注力する。一方、不採算店舗については撤退を視野に入れ、早期に対応する。



12/4期計画(医薬連結)

調剤事業は積極的な新規出店及び継続的なコストコントロールにより利益率を向上させることで、売上高、営業利益ともに前年同期比2桁増を計画している。

(単位:百万円)

	10/4期 実績	11/4期 実績	12/4期 計画	増減額	前年同期比 (%)
売上高	111,602	114,354	127,420	13,066	111.4
売上総利益 売上比(%)	13,223 11.8	15,633 13.7	17,920 14.1	2,287	114.6
販売管理費 売上比(%)	4,892 4.4	5,804 5.1	6,500 5.1	696	112.0
営業利益 売上比(%)	8,330 7.5	9,829 8.6	11,420 9.0	1,591	116.2
セグメント利益 売上比(%)	8,495 7.6	10,209 8.9	11,670 9.2	1,461	114.3
出店数	24	53	43	▲10	81.1
総店舗数	397	448	491	43	109.6

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ セグメント利益は、四半期連結損益計算書の経常利益と調整を行っている
- ▶ 増減額: 11/4期・12/4期比較
- ▶ 11/4期末以降店舗数にはFC3店舗を含む



12/4期計画(物販連結)

消費低迷及び外国人観光客減少等の影響はあるものの、7店舗の新規出店により売上高は前年同期比103.5%を見込む。利益は販管費のコントロールや在庫削減、医薬品販売強化等を進め赤字幅を縮小させる。

(単位:百万円)

	10/4期 実績	11/4期 実績	12/4期 計画	増減額	前年同期比 (%)
売上高	13,619	14,821	15,340	519	103.5
売上総利益 売上比(%)	4,090 30.0	4,500 30.4	4,820 31.4	320	107.1
販売管理費 売上比(%)	4,583 33.7	4,820 32.5	4,990 32.5	170	103.5
営業利益 売上比(%)	▲493 —	▲320 —	▲170 —	150	—
セグメント利益 売上比(%)	▲398 —	▲207 —	▲110 —	97	—
出店数	5	6	7	1	116.7
総店舗数	49	53	60	7	113.2

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ セグメント利益は、四半期連結損益計算書の経常利益と調整を行っている
- ▶ 増減額: 11/4期・12/4期比較



12/4期計画(連結)

新規出店等による規模拡大を図り、売上高は前年同期比110.5%を見込む。また、継続してコストコントロールを強化することで経常利益は前年同期比115.7%を計画している。

(単位:百万円)

	11/4期 実績	12/4期 計画	増減額	前年同期比 (%)
売上高	129,387	143,000	13,613	110.5
売上総利益	20,089	22,650	2,561	112.7
売上比(%)	15.5	15.8		
販売管理費	11,981	12,980	999	108.3
売上比(%)	9.3	9.1		
営業利益	8,107	9,670	1,563	119.3
売上比(%)	6.3	6.8		
経常利益	8,210	9,500	1,290	115.7
売上比(%)	6.3	6.6		
当期純利益	3,916	4,850	934	123.9
出店数	59	50	▲9	84.7
総店舗数	501	551	50	110.0

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ 総店舗数にはFC3店舗を含む

本件に係る照会先

**株式会社アインファーマシーズ
経営企画室**

TEL011-783-5681

FAX011-783-0224

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

事前に株式会社アインファーマシーズ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。

參考資料

震災の状況

■ 震災時の対応

3/11	14:46にM9.0の地震が東北地方から北関東を中心に発生
3/12	<ul style="list-style-type: none"> ・災害対策本部を設置 ・本部より物資供給及び薬剤師応援を開始 ・岩手県三陸地域の被災地での医療活動を開始 <p>宮古調剤：津波による被害がなかったため、近隣医療機関とともに24時間体制を開始</p> <p>大船渡店：津波による被害はなく、薬剤師会からの要請を受け近隣薬局と協力営業を開始</p> <p>山田店：津波により店舗2階部分まで浸水し全壊状態となったが、社員の自主的判断により避難所で医療チームに参加</p>
3/13	社員全員の安否を確認
5/26	被災自治体に合計5,000万円の義援金を届ける
6/2	3店舗営業休止(原発避難:2/津波被害:1)

■ 震災報道



▶ 山田町避難所(2011年3月25日 北海道新聞より)



▶ 宮古調剤薬局(2011年3月20日 北海道新聞より)