



# 第41期 決算説明会

株式会社 アインファーマシーズ

2010年6月10日

# 決算概要



# 連結P/L

10/4期実績は、売上高が計画比98.8%となったものの、調剤事業が堅調に推移したこと及びグループ全社で取り組んだ業務改革プロジェクトにより、営業利益率5.2%、前年同期比122.6%の大幅な増益となった。

	(単位:百万円)				
	09/4期	10/4期	増減額	計画比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	115,387	125,495	10,108	98.8	108.8
売上総利益	15,245	17,237	1,992	101.5	113.1
売上比(%)	13.2	13.7			
販売管理費	9,948	10,744	796	99.2	108.0
売上比(%)	8.6	8.6			
営業利益	5,296	6,492	1,196	105.6	122.6
売上比(%)	4.6	5.2			
経常利益	5,041	6,362	1,321	106.0	126.2
売上比(%)	4.4	5.1			
当期純利益	2,127	3,131	1,004	108.0	147.2
1株当たり 当期純利益(円)	170.74	228.08	57.34	108.0	133.6

▶ 単位未満切り捨て



# 医薬事業(連結)

新規出店が計画より遅れたものの、24店舗の出店及び既存店が順調に推移したことで、売上高は前年同期比109.5%となった。また、10/4期はグループ会社の統合・再編を実施したことで店舗及び本部コストが圧縮され、営業利益は123.2%と前年同期を大きく上回る結果となった。

(単位:百万円)

	09/4期	10/4期	増減額	計画比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	101,876	111,602	9,726	98.6	109.5
売上総利益	11,332	13,223	1,891	102.1	116.7
売上比(%)	11.1	11.8			
販売管理費	4,573	4,892	319	97.6	107.0
売上比(%)	4.5	4.4			
営業利益	6,761	8,330	1,569	105.0	123.2
売上比(%)	6.6	7.5			
経常利益	6,835	8,394	1,559	103.1	122.8
売上比(%)	6.7	7.5			
期末店舗数	375	397	22	94.5	105.9

既存店及び  
09/4期出店フル稼働 8,589百万円  
10/4期出店 1,399百万円  
閉店 ▲391百万円  
その他 129百万円

▶ 単位未満切り捨て



# 物販事業(連結)

消費の低迷により既存店の売上が減少したものの、新規出店及び前期出店フル稼働により売上高は前年同期比102.8%となった。しかし、新規出店の初期コストを吸収できず、更に新規出店に備えた人員増による先行投資が販管費を押し上げたことにより、経常利益は▲398百万円と赤字幅が拡大した。

(単位:百万円)

	09/4期	10/4期	増減額	計画比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	13,251	13,619	368	101.0	102.8
売上総利益	3,994	4,090	96	99.4	102.4
売上比(%)	30.1	30.0			
販売管理費	4,283	4,583	300	101.3	107.0
売上比(%)	32.3	33.7			
営業利益	▲289	▲493	▲204	—	—
売上比(%)	—	—			
経常利益	▲202	▲398	▲196	—	—
売上比(%)	—	—			
期末店舗数	46	49	3	87.5	106.5

既存店及び  
09/4期出店フル稼働 351百万円  
10/4期出店 492百万円  
閉店 ▲491百万円  
その他 16百万円

▶ 単位未満切り捨て



# 連結B/S

公募増資の実施などにより財務体質の強化及び流動性を高めることで、更なる事業拡大に備える。

(単位: 百万円)

09/4期			
資産の部		負債の部	
流動資産	28,170	流動負債	33,402
現預金	9,234	短期借入金	7,716
固定資産	33,862	固定負債	12,521
投資有価証券	2,057	長期借入金	10,966
繰延資産	—	純資産計	16,109
資産合計	62,032	負債・純資産合計	62,032

(単位: 百万円)

10/4期			
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

## 財務指標

借入金残高	18,682
ネット借入金残高	7,391

▶ 単位未満切り捨て

▶ 09/4期における社債は、1年内償還予定となり短期借入金に含む

## 財務指標

借入金残高	14,976
(前年同期末比)	(80.2%)
ネット借入金残高	985



# 資産の部

新規出店及びM&Aに機動的な対応をするため、手元流動性の向上に努めた結果、現金及び預金が1,954百万円増加した。

(単位:百万円)

	08/4期	09/4期	10/4期	増減額	
現金及び預金	4,315	9,234	11,188	1,954	公募増資
売掛金	8,964	8,560	9,269	709	新規出店
棚卸資産	5,355	5,928	6,938	1,010	
<b>流動資産合計</b>	<b>22,608</b>	<b>28,170</b>	<b>31,242</b>	<b>3,072</b>	
建物・構築物	5,794	5,987	5,993	6	
土地	4,849	4,958	5,001	43	
<b>有形固定資産合計</b>	<b>11,562</b>	<b>12,238</b>	<b>12,510</b>	<b>272</b>	
<b>無形固定資産合計</b>	<b>13,903</b>	<b>13,493</b>	<b>13,077</b>	<b>▲416</b>	
投資有価証券	1,964	2,057	2,802	745	
繰延税金資産	884	892	995	103	
敷金・保証金	6,111	4,496	4,462	▲34	流動化
<b>投資その他の資産合計</b>	<b>9,472</b>	<b>8,130</b>	<b>9,054</b>	<b>924</b>	
<b>固定資産合計</b>	<b>34,937</b>	<b>33,862</b>	<b>34,642</b>	<b>780</b>	
<b>資産合計</b>	<b>57,546</b>	<b>62,032</b>	<b>65,898</b>	<b>3,866</b>	

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ 投資総額は2,006百万円、減価償却費(営業CFベース)は1,286百万円
- ▶ 増減額: 09/4期・10/4期比較



# 負債・純資産の部

純資産は、公募増資と利益の積み上げにより、前年同期に比べ5,383百万円増加した。有利子負債は3,706百万円減少した。

	(単位: 百万円)				
	08/4期	09/4期	10/4期	増減額	
買掛金	18,576	18,712	19,666	954	
短期借入金(1年内償還社債含)	7,377	7,716	6,549	▲1,167	借入金の返済
流動負債合計	32,570	33,402	34,140	738	
長期借入金(社債含)	11,198	10,966	8,427	▲2,539	
固定負債合計	12,268	12,521	10,266	▲2,255	
負債合計	44,839	45,923	44,406	▲1,517	
資本金	3,424	5,057	6,308	1,251	公募増資等
資本剰余金	3,543	4,247	5,498	1,251	
利益剰余金	5,207	7,127	9,874	2,747	利益の増加
株主資本合計	12,171	16,428	21,676	5,248	
純資産合計	12,707	16,109	21,492	5,383	
負債純資産合計	57,546	62,032	65,898	3,866	

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ 増減額: 09/4期・10/4期比較





# 財務指標

自己資本比率は32.5%と前期より6.6%増加し、現預金比率は08/4期の3倍となる74.7%となった。

	08/4期	09/4期	10/4期	増減
営業キャッシュフロー(百万円)	8,424	4,333	6,428	2,095
投資キャッシュフロー(百万円)	▲6,980	▲757	▲2,700	▲1,943
財務キャッシュフロー(百万円)	▲1,429	1,462	▲1,773	▲3,235
現金及び現金同等物(百万円)	4,195	9,234	11,188	1,954
自己資本比率(%)	20.9	25.9	32.5	6.6
時価ベースの自己資本比率(%)	29.4	30.6	62.5	31.9
現預金比率(%)	23.2	49.4	74.7	25.3

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ 現預金比率: 投資有価証券含まず
- ▶ 増減: 09/4期・10/4期比較



# 事業価値分析

目標としてきたROA4.5%、ROE15.5%をいずれも達成することができた。今後も企業規模の拡大と財務体質の強化を図り、企業価値の向上を目指す。

	08/4期	09/4期	10/4期	増減	参考値 (直近6/9)
株価収益率(倍)PER	10.47	8.67	12.80	4.13	14.01
1株当たり当期純利益(円)EPS	142.36	170.74	228.08	57.34	—
株価純資産倍率(倍)PBR	1.33	1.18	1.92	0.74	2.10
1株当たり純資産(円)BPS	1,059.78	1,252.54	1,520.81	268.27	—
総資産利益率(%)ROA	3.0	3.6	4.9	1.3	—
株主資本利益率(%)ROE	14.2	15.1	16.7	1.6	—
EBITDA(百万円)	6,139	7,275	8,657	1,382	—
EV/EBITDA倍率(倍)	4.93	3.79	5.02	1.23	5.46
ネットD/Eレシオ(倍)	1.01	0.45	0.05	▲0.40	—
ネット有利子負債(百万円)	12,296	7,391	985	▲6,406	—
株主価値(百万円)	17,993	20,161	42,438	22,277	46,317
時価総額(百万円)	16,931	19,007	41,183	22,176	45,062

▶ 単位未満切り捨て

▶ 株主価値=EV－ネット有利子負債

▶ 時価総額算出株価:08/4期1,490円(08/4月末)・09/4期1,481円(09/4月末)・10/4期2,920円(10/4月末)・直近株価3,195円(6/9)

▶ 増減:09/4期・10/4期比較



# 11/4期計画(連結)

調剤事業では、積極的な新規出店及び調剤報酬改定のポイントであるGE(ジェネリック医薬品)数量ベース30%を早期に実現させ、物販事業ではドラッグストアの黒字化を達成することで増収増益を計画している。

(単位:百万円)

	10/4期 実績	11/4期 計画	増減額	前年同期比 (%)
売上高	125,495	137,750	12,255	109.8
売上総利益	17,237	20,250	3,013	117.5
売上比(%)	13.7	14.7		
販売管理費	10,744	12,450	1,706	115.9
売上比(%)	8.6	9.0		
営業利益	6,492	7,800	1,308	120.1
売上比(%)	5.2	5.7		
経常利益	6,362	7,650	1,288	120.2
売上比(%)	5.1	5.6		
当期純利益	3,131	3,820	689	122.0
一株当たり当期純利益(円)	228.08	270.84	42.76	118.7
年間配当金(円)	40.00	45.00	5.00	112.5

▶ 単位未満切り捨て

▶ 10/4期年間配当金:記念配当金5円を含む

# 経営の展望



# 今日のトピックス

---

## ■ 調剤事業の成長について

2010年4月の医療費改定は、GE（ジェネリック医薬品）変更を積極的に推進することで利益の向上が可能となる。

---

## ■ ホールセールスターズの展開

調剤報酬改定によりGEの普及が見込まれるため、ホールセールスターズの売上・利益に大きく貢献する。

---

## ■ ainz & tulpeについて

積極的な出店と既存店の見直し、更に仕入れ・物流改善により黒字転換へ。

---

## ■ 新中期計画について

過去に実施した中期計画は概ね順調に推移した。医薬及び物販事業の更なる成長を反映させ、新中期計画を策定した。

---



# 業界を取り巻く環境

調剤業界は、分業伸長率の鈍化や医療費改定により、今後厳しい環境になっていくと言われている。しかし、当社はこれらの環境に柔軟に対応することで企業規模の拡大と収益の向上が可能である。

## ■ 調剤業界を取り巻く環境

業界の環境	当社への影響
医療費改定による収益力低下	大型・門前薬局に特化してきた当社は、システム化や業務の効率化を進めることで収益が確保できる。また、教育体制の構築により、技術料(インテリジェントフィー)獲得など柔軟な対応が可能である。
分業伸長率の鈍化に伴う競争激化	成長率は緩やかになるものの、国内の他産業と比較して成長余地は大きい。今後は規模の拡大やノウハウの蓄積で優位に立つ企業による寡占化が進むと予想され、当社に有利となる。
設備や人材への投資	システム投資と優秀な人材確保・育成が調剤ビジネスには必須である。当社は、これらに積極的な投資を行い、すでにインフラは整いつつある。更に、新たなシステム開発にも取り組んでおり、その資金準備もできている。
GE処方増加に伴う在庫品目の増加	GE専門卸会社(WSS)により、商品の選定、供給から在庫のコントロールまで迅速に対応できる体制が整った。



# 2010年医療費改定

2010年の医療費改定は、全体で+0.19%（医療費ベースで+700億円）のプラス改定となった。しかし、薬価改定▲1.23%（▲4,500億円）に対し、調剤報酬改定は+0.52%（+300億円）と、調剤業界全体としては厳しい改定となった。

## ■ 医療費改定率

	2010年度 医療費ベース	備考	2002年度	2004年度	2006年度	2008年度
薬価改定率	▲1.23% ▲4,500億円	▲5.75%（薬価ベース） 通常改定、再算定 （市場拡大、長期収載等）	▲1.3% （▲6.3）	▲0.89% （▲4.2）	▲1.6% （▲6.7）	▲1.1% （▲5.2）
材料改定率	▲0.13% ▲500億円		▲0.1%	▲0.16%	▲0.2%	▲0.1%
診療報酬 改定率	+1.55% +5,700億円	医科：歯科：調剤 1：1.2：0.3 （1.74%：2.09%：0.52%）	▲1.3%	±0%	▲1.36%	+0.38%
全体改定率	+0.19% +700億円	+160億円 （国庫負担）	▲2.7%	▲1.0%	▲3.16%	▲0.82%

## ■ 調剤報酬改定のポイント

後発医薬品調剤体制加算が、処方箋枚数ベースによる使用率から、数量ベースへ変更となった。これに伴い、加算点数も増加され20%以上で6点、25%以上で13点、30%以上で17点となった。また、特定薬剤管理指導加算（ハイリスク薬加算）が新設され、薬剤師の指導力が収益向上へとつながる。

当社はGE推進を2006年より本格スタートしており、今後も患者様への説明を強化し、GE変更を積極的に推進していくと共に、より薬剤師教育に力を入れていく。



# 調剤報酬改定の影響

4月の実績では、2010年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: 百万円)		
		改定前	改定後	3月 改定前	4月 改定後	差額 (4月-3月)
基本料	調剤基本料	18/40	24/40	21	25	+4
	後発医薬品調剤体制加算	4	6 / 13/ 17	30	47	+17
調剤料	内服調剤料	上限77	上限89	759	992	+233
	一包化調剤料	89/週	上限270	212	74	▲138
薬学管理料	後期高齢者薬歴管理指導料	35	-	72	0	▲72
	薬歴管理指導料	30	30	172	230	+58
	薬剤情報提供料	15	15	39	59	+20
	特定薬剤管理指導加算 (ハイリスク薬加算)	-	4	0	2	+2
技術料合計				1,844	1,886	+42

## ▶ 連結ベース

改定直後の4月実績では、技術料が前月比で42百万円増加している。今後はGE変更への取り組みを強化することで、技術料の更なる獲得ができる。





# 調剤事業成長の条件

---

調剤事業は順調に推移しており、引き続き規模拡大を図っていく。医療費の改定に備え、既に準備は整っており、更なる効率化を推進することで利益の向上が可能である。

- 1. 新規出店及びM&Aによる規模拡大**
- 2. GEの推進**
- 3. 新システム導入により調剤の新たなステージへ**



# 調剤事業の推移

過去10期分の売上高・営業利益率・販管費率の推移を示した。

## History

### ▶ 01年－03年まで

- ・事業規模拡大に伴い、売上高は毎年上昇しているが、新規出店に伴う薬剤師不足を中途採用で補完したことにより人件費が増加、原価率が上昇したことで店舗収益が減少した。販管費率は、本部経費が増加していないため減少している。

### ▶ 04年－05年

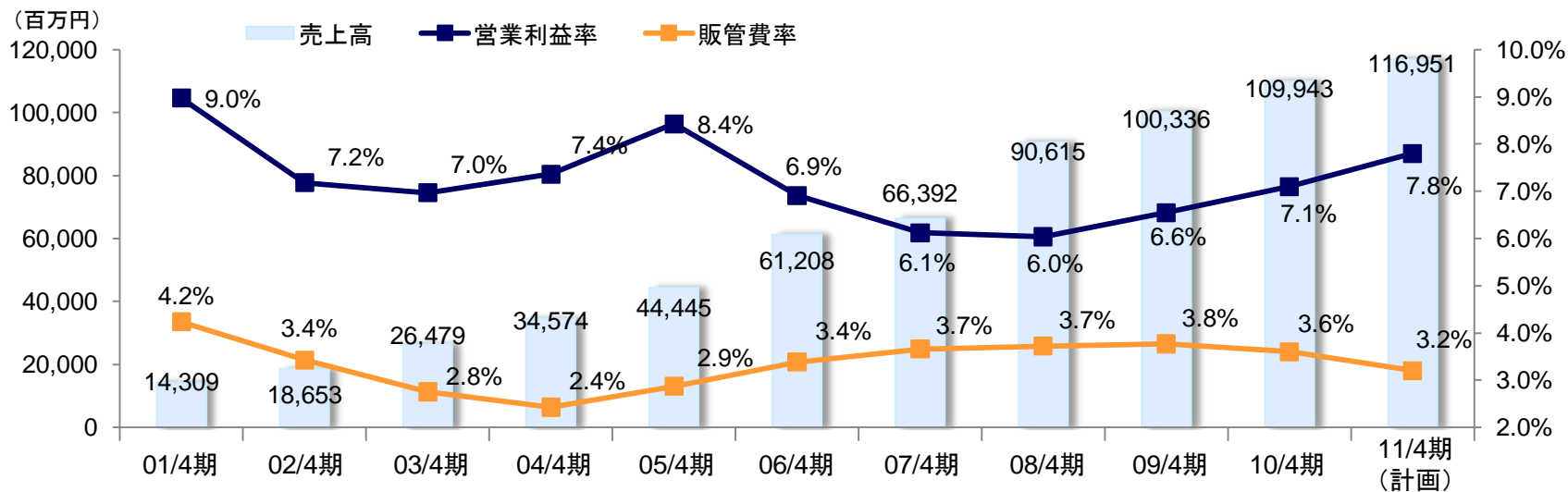
- ・システム導入を開始。店舗の業務効率化を行うことで人件費を圧縮、店舗収益率が回復している。

### ▶ 06年－07年

- ・積極的なM&Aにより、販管費（グループ会社本部経費・会議・出張費・のれんなど）が増加し、営業利益率が減少した。

### ▶ 08年以降

- ・スケールメリットによりほとんどの科目でコストが低減したことで営業利益率が上昇、09年以降にはグループ全社による業務改革を実施したことで販管費率も減少し、利益率が大幅に上昇している。





# 出店状況

10/4期実績は、新規出店が45店舗の計画に対し24店舗と未達に終わった。医療機関の分業遅れもあり計画を下回る結果となったが、11/4期は組織変更により、首都圏及び西日本地区の営業が強化され50店舗の出店を目指す。また既に4店舗の出店を含め31店舗の出店が確定している。

## ■ 出店計画

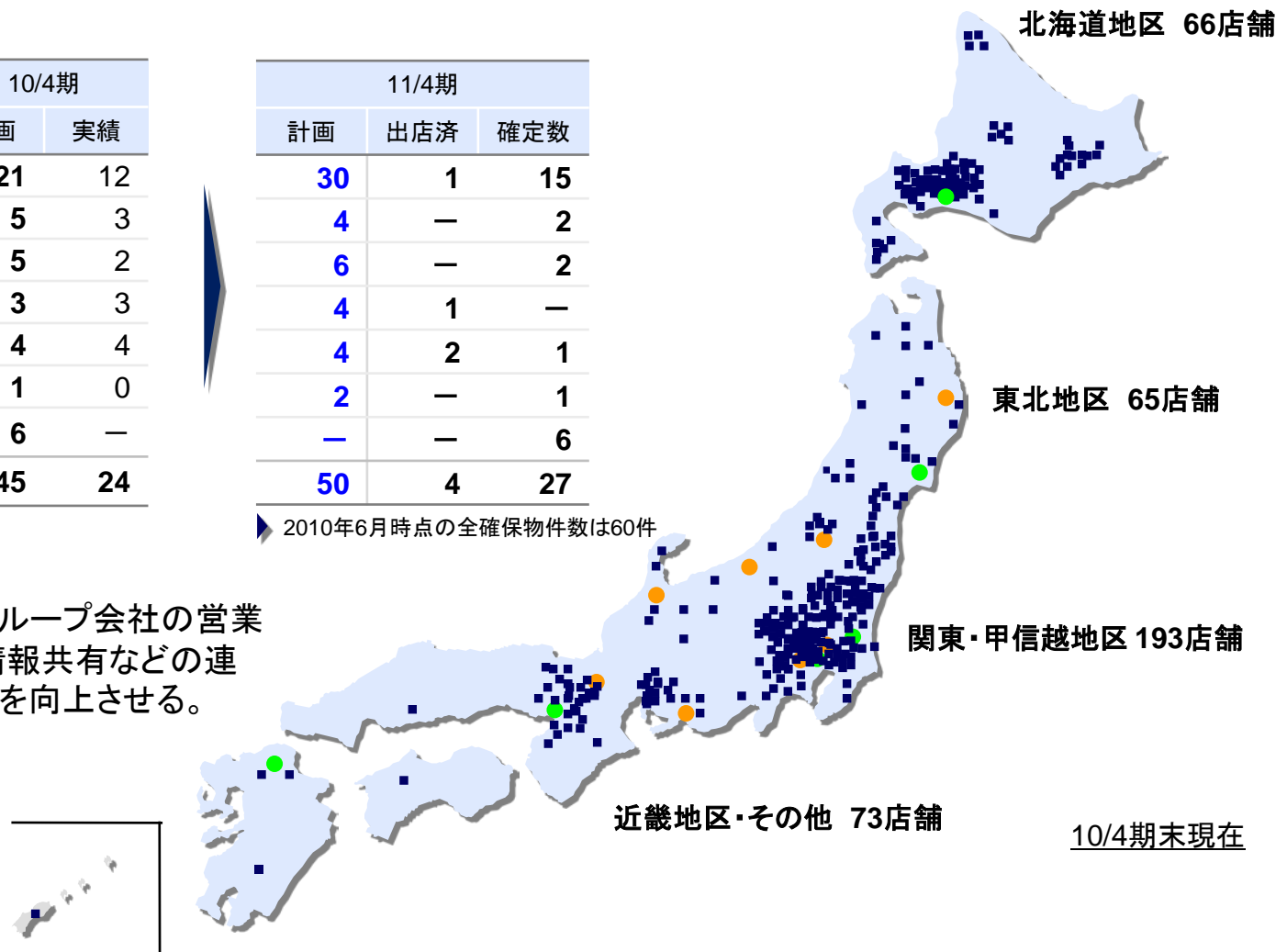
会社名	10/4期	
	計画	実績
アインファーマシース	21	12
アインメディカルシステムズ	5	3
アインメディオ	5	2
ダイチク	3	3
あさひ調剤	4	4
メディカルハートランド	1	0
その他	6	—
合計	45	24

11/4期		
計画	出店済	確定数
30	1	15
4	—	2
6	—	2
4	1	—
4	2	1
2	—	1
—	—	6
50	4	27

▶ 2010年6月時点の全確保物件数は60件

## ■ 営業推進部の新設

これまで統合したグループ会社の営業担当者を組織化、情報共有などの連携を強化し、営業力を向上させる。



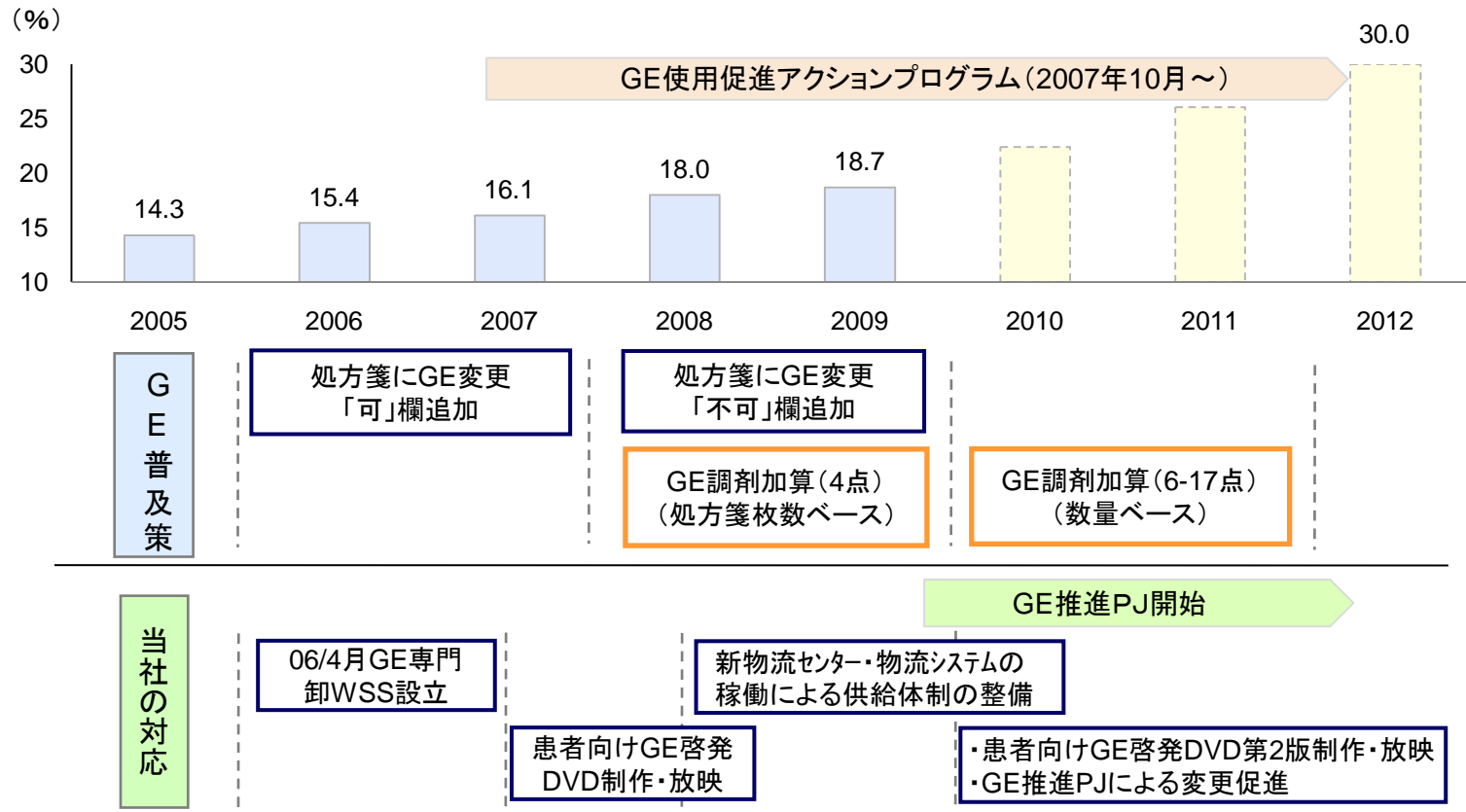
10/4期末現在



# GEの普及

日本ではGEの普及率が2割程であり、他の先進国(普及率5割)に比べ進んでいない。現在、医療費抑制の一環として厚生労働省主導でGEの普及が進められている。

## ■GE(数量ベース)推移 — 厚生労働省発表 —



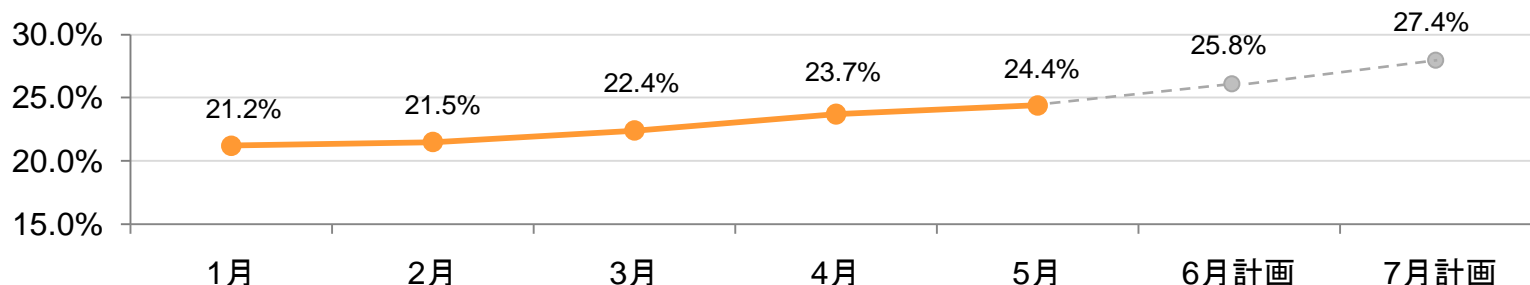
2006年度よりGE推進策を進めてきたものの、政府目標の2012年度30%には届いていない。2010年4月の診療報酬改定ではGE体制加算を大幅アップさせたことで、急速にGE使用量の増加が見込まれる。



# GEの推進

2010年の調剤報酬改定は、GEへの取り組みが収益向上のカギとなる。当社は既にGE拡大の施策を進めており、3月末時点の全店平均でGE数量ベース22.4%（内230店舗が算定対象）となり、直近5月では24%を超え、早期に平均数量ベース30%を目指す。

## ■ GE数量ベース推移（全店平均）



数量ベース (全店平均)		21.2%	21.5%	22.4%	23.7%	24.4%	25.8%	27.4%
対象店舗数	20%未満	185	181	162	122	107	89	73
	20～25%	99	98	93	104	99	72	58
	25～30%	46	46	63	80	84	99	78
	30%以上	58	63	74	90	109	139	190

## ▶ 連結ベース

2月よりGE推進プロジェクトを発足、GE数量ベースの拡大に向けて薬剤師の再教育を行い患者様への説明を強化している。今期は平均数量ベース25%（加算平均13点）以上を目標とし、これにより既存店ベースで9.5億円の利益増となる。



# 自動化への取り組み

バーコード認識による作業工程を更に進化させ、調剤業務の時間短縮と安全性を向上させる。これらは服薬指導に特化した薬剤師の配置を可能とし、人員の効率化を図ることができる。

## ■ 調剤のオートメーション化

調剤の流れ

処方箋入力

初期鑑査

調剤業務

(散剤) (水剤)

最終鑑査

服薬指導

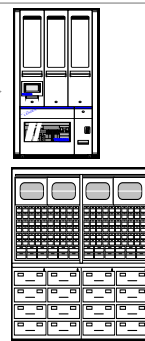
現在

自動入力装置

薬剤師による確認



PDAを使った  
薬剤師による調剤業務



バーコードシステム

自動化開発完了

薬剤師による確認

薬剤師による確認

オートメーション化

処方箋入力から調剤一連  
業務の完全自動化を目指す



自動薬剤ピッキング装置



自動水剤分注機

自動鑑査システム着手

薬剤師による確認



# 新システム検証

10/4期は、3種類の自動薬剤ピッキング装置を試験導入(3店舗)し、検証を行った。引き続きメーカーへの要望・改良を重ね、より安全で効率的な装置へと発展させていく。

## ■ 検証項目

- ・効率化について
- ・本装置の使用頻度や人員の削減数などについて
- ・マニュアル調剤とスピード性について比較
- ・安全性(エラーが発生するのか)について

薬品充填頻度の軽減やスピードアップ・エラーの改善など一部修正が必要な項目は、メーカーと共同で修正・運用を繰り返すことで製品化を実現。今期、積極的に導入を開始する。

## ■ 導入シミュレーション

		11/4期	12/4期	13/4期
導入店舗数		30店舗	50店舗	50店舗
効率化 人数	薬剤師	30名	50名	50名
	事務員	30名	50名	50名
導入効果(百万円)		168	280	280

▶ 導入効果は、導入費用を見込んでおり、年間フル稼働を想定し算出している

▶ 連結ベース



試験導入店舗①

末広薬局(09/9/24稼働)



試験導入店舗②

桂店(09/11/9稼働)



試験導入店舗③

板橋店(09/11/16稼働)

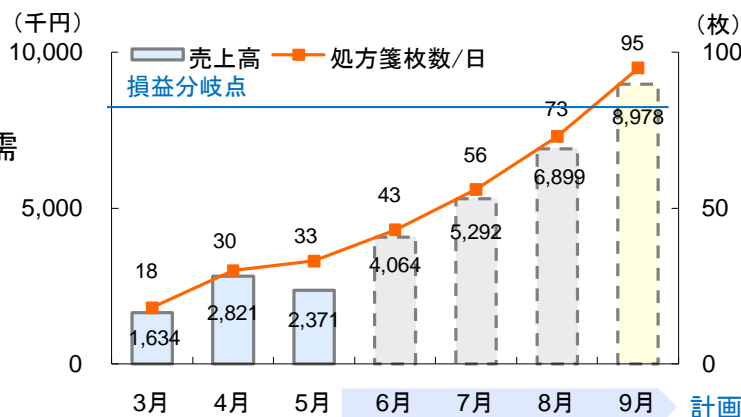


# 武庫之荘店の展望

セブン-イレブンとの共同出店1号店としてアイン薬局武庫之荘店を2010年3月オープン。駅前好立地の調剤薬局として複数の医療機関から処方箋を応需し、売上・処方箋枚数を伸ばしている。更に、集客力のあるセブン-イレブンとコラボレーションすることで収益拡大を見込む。

## ■ 店舗状況

店舗名	アイン薬局武庫之荘店
医療機関	60を超える医・病院より応需
店舗立地	阪急武庫之荘駅前 セブン-イレブン隣接
処方箋枚数	30～80枚/日応需



処方箋応需枚数は確実に伸びており、9月には損益分岐点を超える計画となっている。

## ■ セブン-イレブンとのコラボレーション

- ・隣接するセブン-イレブンへの店舗内通路整備
- ・薬局内のOTC医薬品を充実(第1類医薬品)

調剤薬局としての専門性・安全性と集客力のあるコンビニの併設により新たな集客を見込む。



店舗外観



店舗内装





# 11/4期計画(医薬連結)

調剤事業は既存店が順調に推移しており、売上・利益共に好調である。11/4期は、医療費改定の影響があるものの、GE推進及び本部コスト軽減を継続することで増収増益を計画している。

(単位: 百万円)

	09/4期 実績	10/4期 実績	11/4期 計画	増減額	前年同期比 (%)
売上高	101,876	111,602	120,070	8,468	107.6
売上総利益 売上比(%)	11,332 11.1	13,223 11.8	14,800 12.3	1,577	111.9
販売管理費 売上比(%)	4,573 4.5	4,892 4.4	5,400 4.5	508	110.4
営業利益 売上比(%)	6,761 6.6	8,330 7.5	9,400 7.8	1,070	112.8
経常利益 売上比(%)	6,835 6.7	8,394 7.5	9,570 8.0	1,176	114.0
店舗数	375	397	447	50	112.6

▶ 単位未満切り捨て

▶ 増減額: 10/4期・11/4期比較

# ホールセールスターズの推移

ホールセールスターズ(WSS)は2006年4月GE専門卸として設立、GEだけでなく調剤機器等の調達販売も実施している。今後、国策であるGE普及拡大の取り組みによる追い風を受けて、さらなる拡大を図っていく。

	06/4月	07/4月	08/4月	09/4月	10/4月								
GE	GE専門卸として設立(06/4月)	グループ店舗へ 出荷開始(06/6月)	外販開始 (06/9月)	患者向け啓発DVD制作 (07/4月)	弘前デポ開設、弘前大学へ 出荷開始(07/10月)	新物流センター稼働 (08/5月)	大型上市品目発売 (08/7月)	新物流システム稼働 (08/10月)	グループへの納入価引下げ (09/4月)	病院への注射剤供給開始 (09/11月)	購買分析システム稼働 (10/4月)	患者向け啓発DVD第2版 制作(10/4月)	製品ロット契約の開始 (10/5月)
調剤機器等		調剤機器取扱開始 (06/9月)	調剤機器外販開始 (07/4月)	関東のDgSチェーンにPhAinシステム供給 07/9月～10/9月末までに293店舗に供給									
				イトーヨーカ堂にPhAinシステム 供給開始									
改定内容	調剤報酬改定(▲0.6%) 薬価改定(▲6.7%) GE変更可処方箋交付開始			調剤報酬改定(+0.17%) 薬価改定(▲5.2%) 処方箋様式再変更 原則GE変更可に					調剤報酬改定(+0.52%) 薬価改定(▲5.75%) GE調剤体制加算点数が 大幅UP				

# GEを取り巻く環境①

今後、行政の方針や大型新薬の特許切れ等日本のGE市場拡大に伴い、主要外資製薬企業の日本市場参入が加速していく。

## ■ 国内医薬品市場

	2008年	2009年見込	2011年予測
医療用医薬品	8兆3,686億円	8兆7,371億円	9兆586億円
GE	4,540億円	4,984億円	5,733億円
構成比(GEシェア)	5.4%	5.7%	6.3%

▶ 2010年1月では、GE数量ベース 19.1%、金額ベース 7.0%（厚生労働省資料）

▶ 医療用医薬品は、2008年、2009年IMSデータ、2011年予測は日医エデータ。構成比は富士経済データ。

## ■ 国内GE市場の外資動向

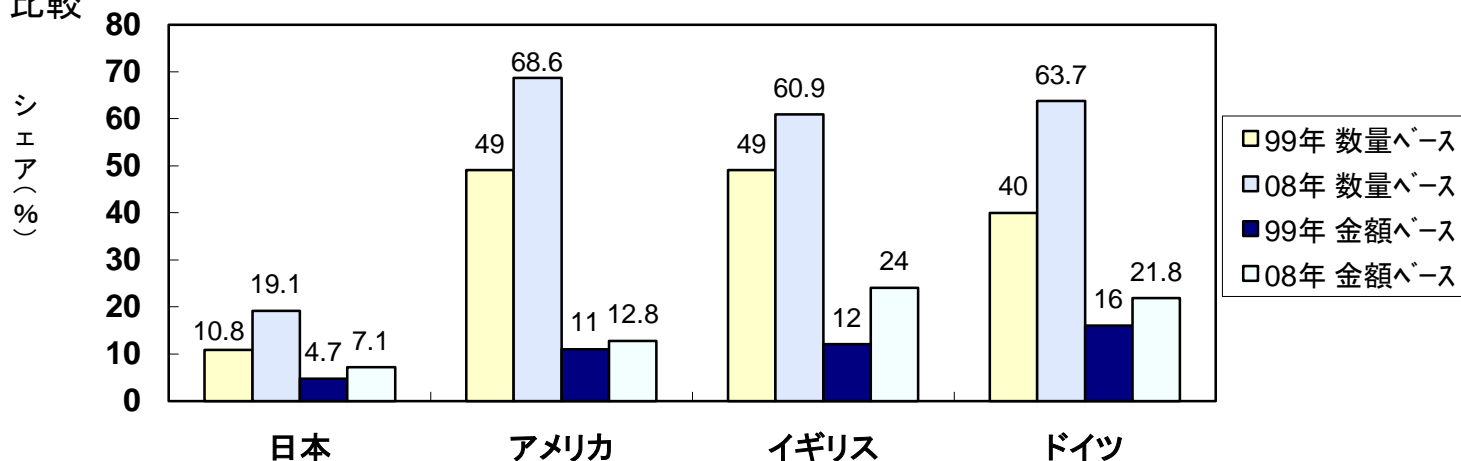
主要外資製薬企業	国内への参入動向
サノフィ・アベンティス(仏)	日医工と合併会社設立。バイオ後発薬の共同開発へ
ファイザー(米)	2009年日本法人に専門組織発足。2011年以降に販売へ
グラクソスミスクライン(英)	2010年バイオ後発薬を手掛ける日本ケミカルサーチの筆頭株主に
ノバルティスファーマ(スイス)	後発薬子会社を通じて、年間10種類以上を販売
テバ・ファーマシューティカルインダストリーズ(イスラエル)	2008年興和と合併会社を設立し、2010年から販売を開始
ランバクシー・ラボラトリーズ(印)	親会社の第一三共と開発面で協力

外資製薬企業の参入およびGE市場拡大に伴い、WSSの更なる売上伸長が望める。

## GEを取り巻く環境②

諸外国の実績と比較しても、日本のGE拡大の余地は大きい。更に2009年以降、大型新薬の特許切れにより、WSSにとって追い風となる。

### ■ GEシェア比較



▶ 出展: IMS Health, MIDAS, Market Segmentation, RX only, メーカー出荷ベース、MAT Dec 2008  
日本: 2010.1月現在。厚生労働省

### ■ 国内の新GE上市予定品目(2008年市場規模)

(単位: 億円)

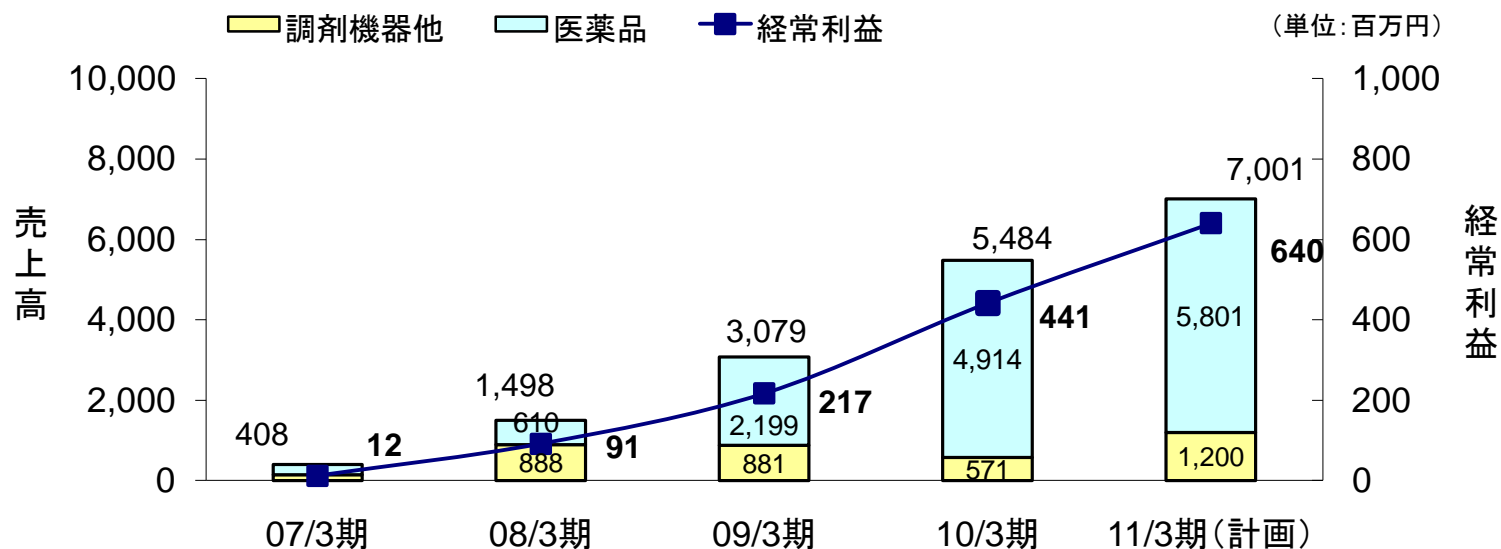
2011年		2012年		2013年		2014年	
アリセプト	782	パキシル	561	ジスロマック	145	ブロプレス	1,379
アクトス	488	ニューロタン	560	タリオン	123	ディオバン	1,201
ベネット	177	アレロック	274	カルブロック	121	アレグラ	457
アクトネル	107	マイスリー	272	ビ・シフロール	117	アドエア	188

▶ 当社では、2008年に上市されたアムロジピンGEが、既に20%を超える使用率となっている。

使用率推移	08/12月	09/12月
アムロジピン(5mg)GE合計	7.5%	21.1%

# 売上・利益推移

WSSは売上・利益共に順調に推移している。今後更に品質面・価格面に優れた推売品目を増やすことで、グループ内のGE変更を推進すると共に、積極的な営業活動によりグループ外への販路拡大を目指す。



販管費率	16.1%	8.1%	6.6%	4.9%	4.5%
経常利益率	2.9%	6.1%	7.0%	8.0%	9.1%

売上が増加するだけでなく、販管費のコントロールにより経常利益率も上昇し続けている。

# 11/3期計画(WSS)

2010年4月の調剤報酬改定は、GE普及に向け追い風となる。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70億円(前年同期比127.7%)、ローコストオペレーションをさらに追求することで経常利益率9.1%を目指す。

(単位:百万円)

	09/3期 実績	10/3期 実績	11/3期 計画	増減額	前年同期比 (%)
売上高	3,079	5,484	7,001	1,517	127.7
売上総利益 売上比(%)	383 12.4	664 12.1	928 13.3	264	139.8
販売管理費 売上比(%)	203 6.6	268 4.9	321 4.6	53	119.8
営業利益 売上比(%)	180 5.8	396 7.2	607 8.7	211	153.3
経常利益 売上比(%)	216 7.0	441 8.0	640 9.1	199	145.1
医薬品納入先数	505	564	800	236	141.8

▶ 単位未満切り捨て

▶ 増減額: 10/3期・11/3期比較



# 物販事業の年度別推移

		01/4期	02/4期	03/4期	04/4期	05/4期	06/4期	07/4期	08/4期	09/4期	10/4期	11/4期(計画)
施策・方針等		都市型と郊外型への取り組み 事業再構築	BASICに帰る コスト削減	都市型店舗拡大 経常利益UP	新業態へのチャレンジ 全国展開へ	トルペプラント認知拡大 路面からインショップへ	アインズ&トルペの展開 新店の軌道修正	収益改善 新MD実行	CFSとの統合に向けて 在庫適正化	7&i提携による出店拡大 収益改善による黒字転換	電鉄会社との取り組み アインズ&トルペNEWモデル	IY物流への移行により収益改善 積極出店
主な店舗展開		二番街開店	リロケーション 地下街開店 原宿開店		名古屋、大阪出店		3店閉店 川口、三宮、自由が丘開店 カテプリ開店	新MD展開 アリオ札幌、アリオ西新井、調布開店	港北東急開店 マルヤマクラス開店 セブンGrへの展開 イトーヨーカドー IY恵庭開店 Robinson's ロビンソン百貨店 スキナラフィア開店	下北沢開店 エキュート立川フレンテ南大沢開店 池袋西武開店	大通ビッセ開店 首都圏を中心に10店舗出店	
	Open	7	2	2	3	4	3	3	3	5	5	10
	Close	▲1	▲5	▲5	▲7	—	▲4	▲3	—	▲4	▲2	—
売上高(億円)		51	58	79	95	125	148	142	139	132	136	174
経常利益(億円)		▲0.9	0.9	1.9	0.5	0.1	▲2.0	▲1.6	▲3.8	▲2.0	▲3.9	0.7
カード会員(千人)		0	45	167	378	638	1,039	1,291	1,525	1,730	2,020	2,500

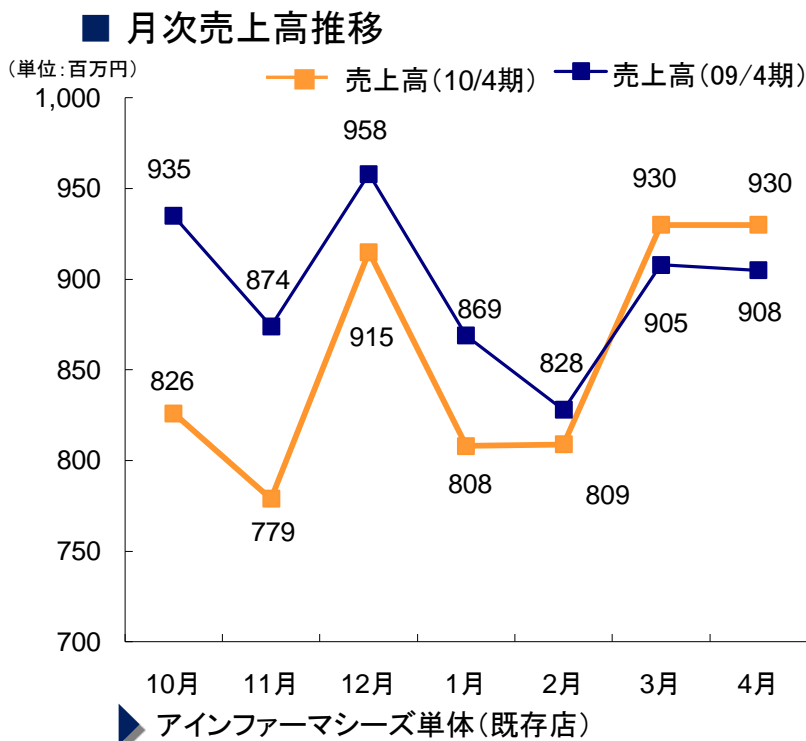
▶ 05/4期よりアインメディアオ(旧アイン東海)含む



# 物販事業の検証①

消費の低迷により売上高が減少し、2009年6月施行改正薬事法の影響により医薬品販売の競争が激化したことで粗利益率の低下を招いた。さらに、今後の出店に備えた人材確保により販管費が増加し、営業、経常利益ともに損失で終了した。

(単位: 百万円)	2010年度 実績	
	アインファーマシーズ	アインメディオ
売上高	11,712	1,892
粗利率(%)	26.6	24.8
売上総利益	3,599	469
販売管理費	4,036	528
営業利益	▲437	▲58
経常利益	▲349	▲50



消費低迷により客数が減少(既存店客数93.9%)、更に価格の見直しを実施したため粗利益率が減少し、全体の収益悪化を招いた。しかし既存店は3月以降前年を上回り、回復基調にある。





## 物販事業の検証②

郊外型、都市型、コスメティック専門店それぞれのタイプについて検証した。

(単位:百万円)

	アインズ (アインメディア含む)	アインズ&トルペ		トルペ
		～09/4期出店	10/4期出店	
売上高	3,839	8,817	405	418
粗利率(%)	23.5	27.9	30.7	29.5
売上総利益	975	2,738	174	140
販売管理費	1,171	2,587	251	193
売上比(%)	30.5	29.3	62.0	46.2
営業利益	▲195	151	▲77	▲52
店舗数	24	17	3	5

▶ 単位未満切り捨て

### ■ 検証結果

- ・タイプ別にみると、アインズが赤字の大きな要因となっている。
- ・アインズ & トルペは順調に推移しているが、10/4期新規出店(首都圏)店舗が赤字となっている。
- ・新規出店に備え新入社員を多数採用したことにより、販管費が増大している。

検証結果より、赤字店舗の処理・経費コントロールなど黒字化へ向けた施策を打ち、収益改善を図る。



# 施策①

物販事業の赤字原因を追究し、短期的に取り組むべき内容を整理・分析、項目ごとの削減目標金額を設定した。

## ■ 短期的取り組み

### ・コストコントロール(既存店)

項目	10/4期実績	取り組み
家賃	1,008	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	1,020	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。
販促費(DM)	95	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	440	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。
合計	2,563	

(単位:百万円)		
現状	11/4期目標	増減額
交渉により原宿店等4店舗で既に6.6百万円/月以上の減額が確定。	908	▲100
適正な人員配置を図り体制を見直し中。	934	▲86
既に月3回のDMを1回に減らし、4月は3.5百万円減。	60	▲35
シミュレーションを行い、今期中の実施を目指す。	390	▲50
	2,292	▲271

### ・収益改善(既存店)

項目	10/4期実績	取り組み
仕入改善	売総率30.2%	イトーヨーカ堂の物流へ移管及び共同仕入を開始
撤退	アインズのみ	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。

現状	11/4期目標	増減額
6月から完全実施。28百万円/月の利益が上乘せとなる。	売総率32.1%	+330
黒字転換できない店舗を検証中。	—	—



## 施策②

中期的な取り組みとして、MDの見直しや撤退を視野に入れた郊外型店舗の見直し、医療モールへの転換などトライアルを開始する。

### ■ 中期的取り組み

項目	取り組み内容
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	ショッピングセンター内に出店している店舗、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。

短期的な取り組みとして年間約6億円程度の収益改善が可能である。さらに、中期的な取り組みを実施することでバリエーションのある出店、販売戦略が可能となる。

### ■ スケジュール





# アインズ&トルペの可能性①

アインズ月寒中央店は地下鉄駅ビルに調剤薬局併設型ドラッグストアとして開店した。オープン当初、調剤薬局ではビル内クリニックが少なく損益は赤字だったが、医療機関の増加により収益が拡大した。今後、アインズをアインズ&トルペに転換させ収益構造を変え、調剤薬局の患者様を取り込むことで、更なる収益向上を計画している。

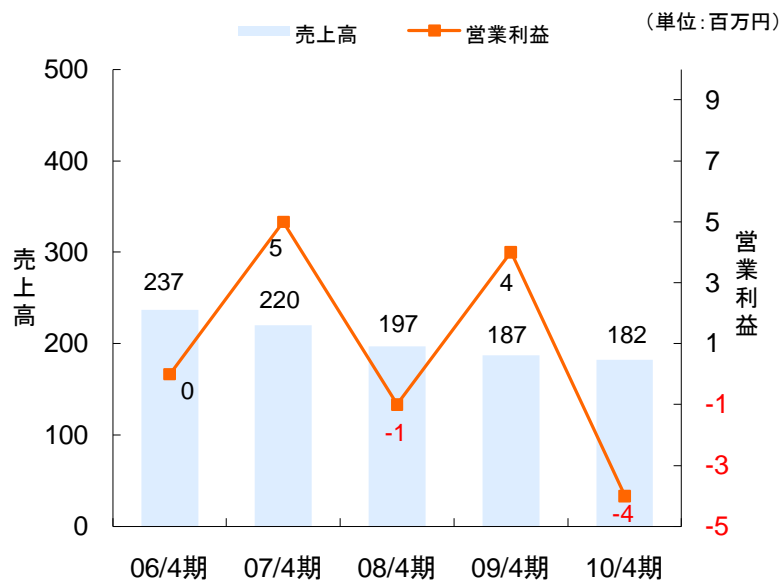
## ■ 新たな取り組み

- ・診療科独自の関連商品の取扱い
- ・医薬品構成比を高め、患者年齢層に合わせた商品群への見直し
- ・健康グッズなど新たな商品カテゴリーの追加
- ・待時間を利用した販売促進

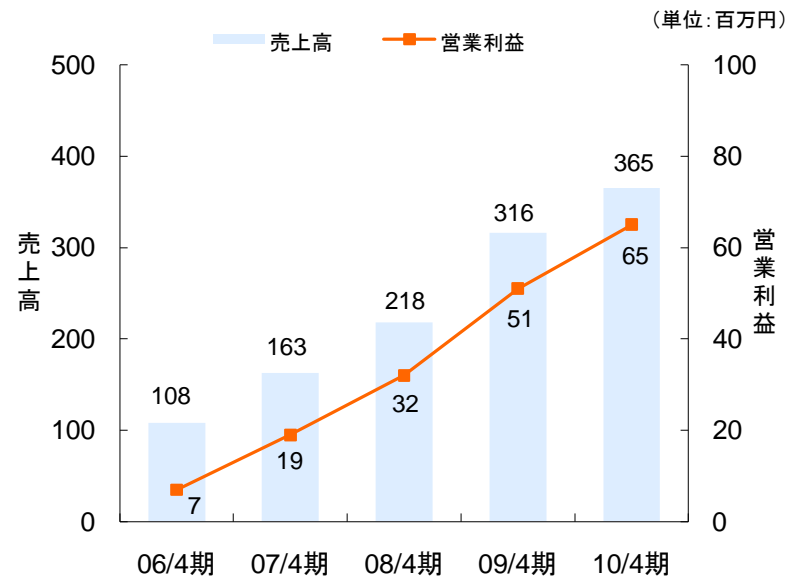
## ■ 調剤薬局の状況

開局日	1994年12月
外来数	150～200名/日
売上高	3,000万円/月
売上総利益率	18%
医療機関数	現在7施設

## ▶ ドラッグ部門



## ▶ 調剤部門





## アインズ&トルペの可能性②

医療モールに展開しているアイン薬局月寒中央店は、クリニック誘致により収益を伸ばしている。今回、集客力がある駅前のアインズ&トルペに調剤機能を導入。安全性と利便性を兼ね備えた新たな展開に挑戦。

### ■ かわぐちキャスティ店の状況

開店日	2005年7月21日
店舗状況	近隣には4店舗の競合店があるものの、カード会員増加により売上高が年々増加。
会員数	2010年4月期 13万人
売場面積	161坪
売上高	72百万円/月(ドラッグ部門)
坪売上高	5,366千円/年

2010年7月1日改装オープン予定

医薬品売場の拡大と調剤薬局併設により売上向上。また、ドラッグ部門の売場縮小による商品絞り込みで効率化アップ。調剤薬局は3カ月以内に売上高12百万円/月、処方箋応需枚数100枚/日を目指す。

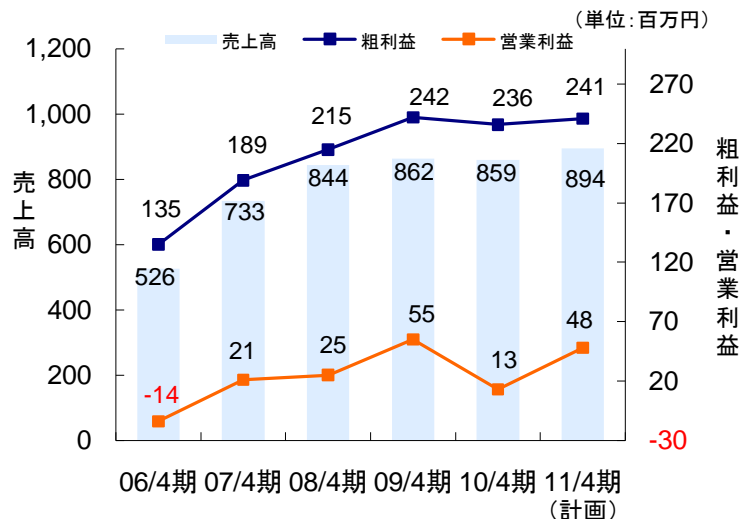
2011年4月期 15万人を目指す

161坪(うち調剤薬局 30坪)

84百万円/月(ドラッグ部門72百万円・調剤部門12百万円)

6,261千円/年

### ■ かわぐちキャスティ店の収益状況



リニューアルイメージ



# アインズ&トルペの可能性③

駅前などの繁華街にあり、アインズポイントクラブカード会員が多数いる店舗では、調剤を併設することにより、収益率を高められる可能性を秘めている。

## ■ 調剤薬局併設店舗の条件

- ・人通りの多い駅前などにあり、集客力が高い。
- ・調剤を併設してもアインズ&トルペ独自のMDを展開できる店舗面積を持っている。
- ・アインズポイントクラブカード会員が定着しており、固定客が見込める。
- ・周辺に医療機関が複数存在している。また、医療機関誘致の可能性もある。

## ■ 今後の候補店舗

### アインズ&トルペ調布店



開店日	2007年11月1日
売場面積	100坪
会員数	3万人
10/4売上高	191百万円/年
坪売上高	1,910千円/年

### 調剤薬局併設による効果

周辺状況	内科、呼吸器科等 10医療機関
売場面積	70坪
調剤併設効果	12百万円/月の売上増
坪売上高	3,440千円/年

### アインズ&トルペ琴似店



開店日	2000年10月27日
売場面積	110坪
会員数	4万3千人
10/4売上高	250百万円/年
坪売上高	2,272千円/年

周辺状況	総合病院、循環器科等 10医療機関
売場面積	80坪
調剤併設効果	12百万円/月の売上増
坪売上高	3,663千円/年



## アインズ&トルペの可能性④

アインズ&トルペとセブン-イレブンの併設は、幅広い年齢層の取り込みが期待される。顧客ニーズに対応したスタイルによる展開が必須であり、トライアルを開始している。

### ■ コンビニとのコラボレーション

アインズ&トルペにコンビニを併設。利便性を徹底的に追求し、バリエーション拡大による顧客獲得について検討中。

・トライアル店舗：広小路プレイス店

	改装前	改装後	11/4期計画
開店日	05年7月21日	09年8月26日	—
売場面積	165坪	112坪	112坪
売上高 (月平均)	26百万円	22百万円	24百万円
販管費率 (月平均)	42.6%	34.3%	30.4%
経常利益	▲3百万円/月	±0百万円/月	2.6百万円/月
坪売上高	1,890千円/年	2,357千円/年	2,571千円/年



広小路プレイス店

▶ 改装後は09/9－10/4 月次平均表示、改装前は前年同期月次平均で比較

アインズ&トルペは、医療モール、調剤薬局併設、コンビニとのコラボレーションと様々な販売展開できる可能性がある。今期は赤字店舗の改革を徹底的に実施することで黒字転換を図る。



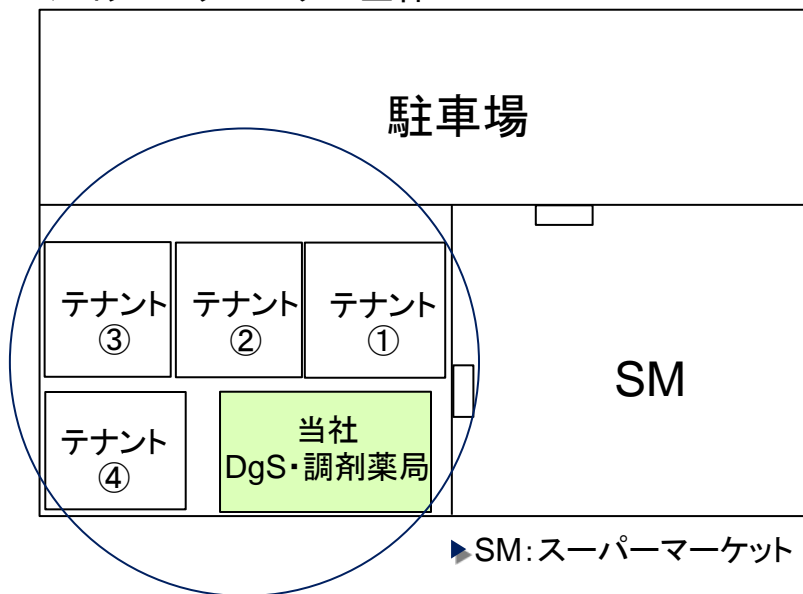


# 郊外型店舗の撤退と再生

業績不振の郊外型店舗の一部は、ショッピングセンター(SC)内で調剤薬局併設型ドラッグストアとして運営している。この店舗は、SC内に複数の医療機関を誘致し医療モールとすることで業績回復が可能である。しかし、黒字化を見込むことができない店舗は撤退も視野に入れていく。

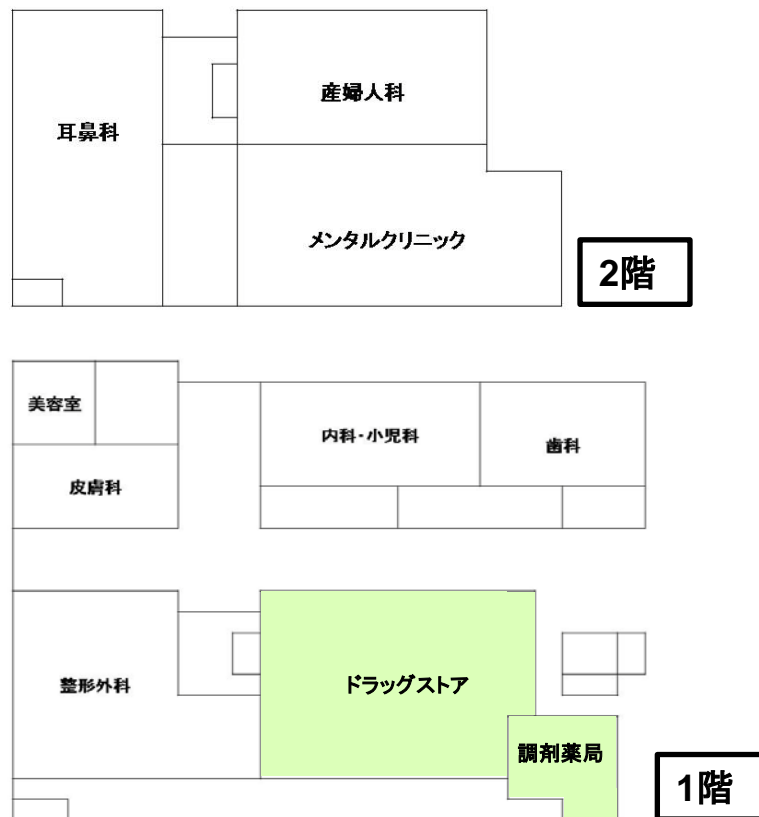
## ■ 郊外型店舗の再生プラン

### ショッピングセンター全体



▶ SM: スーパーマーケット

### 医療モールゾーン



集客力のあるSC内に複数の医療機関を誘致し医療モールとすることで、患者数が増え調剤薬局、ドラッグストア共に収益増加が見込める。





# 11/4期計画(物販連結)

物販事業部の現状を徹底的に分析し、改善策を策定した。これらを実施することで業績を回復させ、当社の中核事業へと成長させる。新規出店は首都圏を中心に既に6拠点決まっており、事業規模拡大への準備も整っている。

(単位:百万円)

	09/4期 実績	10/4期 実績	11/4期 計画	増減額	前年同期比 (%)
売上高	13,251	13,619	17,400	3,781	127.8
売上総利益 売上比(%)	3,994 30.1	4,090 30.0	5,530 31.8	1,440	135.2
販売管理費 売上比(%)	4,283 32.3	4,583 33.7	5,510 31.7	927	120.2
営業利益 売上比(%)	▲289 —	▲493 —	20 —	513	—
経常利益 売上比(%)	▲202 —	▲398 —	70 0.4	468	—
出店数	5	5	10	5	
総店舗数	46	49	59	10	120.4

▶ 単位未満切り捨て

▶ 増減額: 10/4期・11/4期比較



# 11/4期計画(連結)

調剤事業の拡大及び物販事業の黒字化により、11/4期は売上・利益共に順調に推移する。

(単位:百万円)

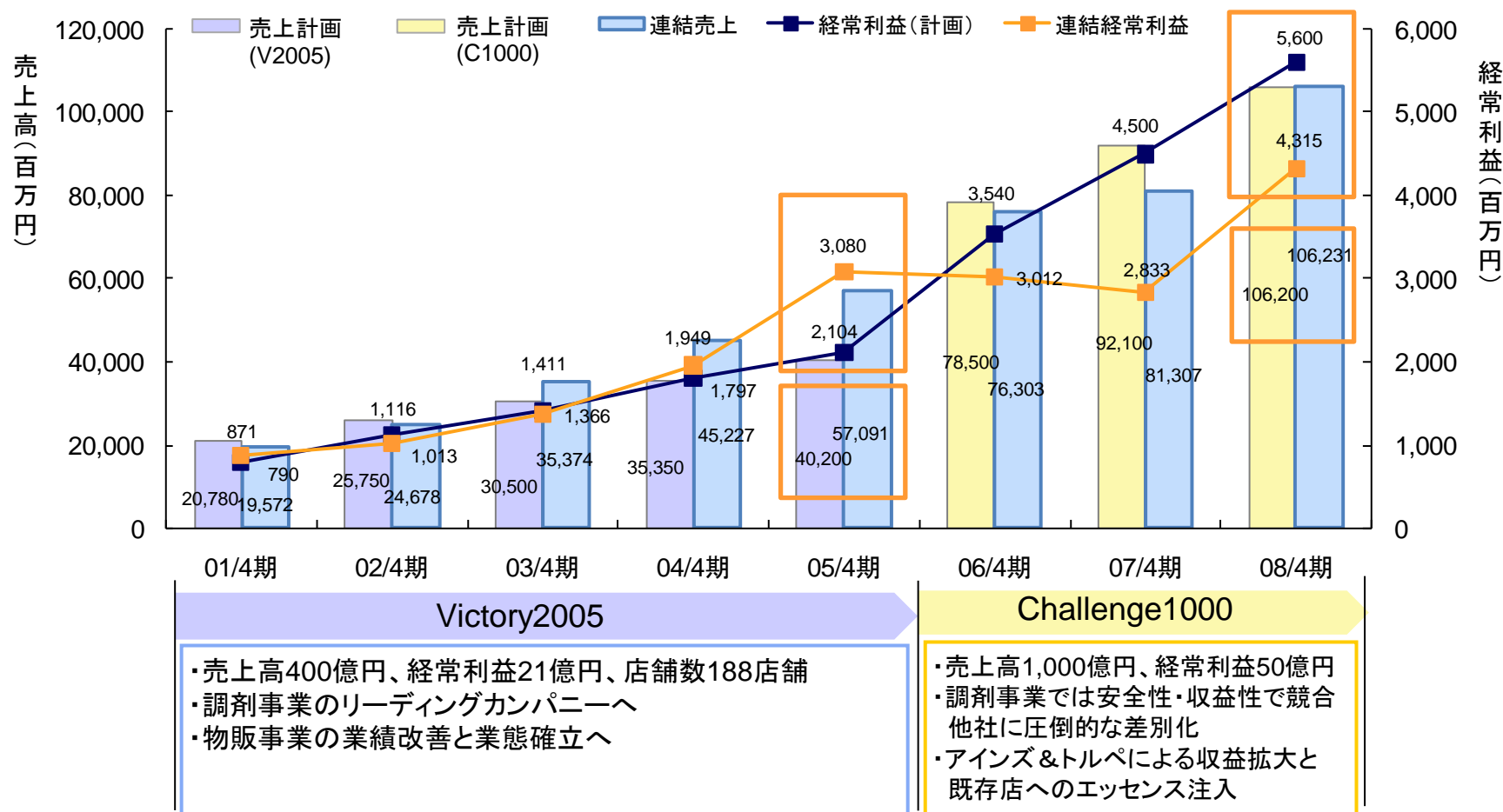
	10/4期 実績	11/4期 計画	増減額	前年同期比 (%)
売上高	125,495	137,750	12,255	109.8
売上総利益	17,237	20,250	3,013	117.5
売上比(%)	13.7	14.7		
販売管理費	10,744	12,450	1,706	115.9
売上比(%)	8.6	9.0		
営業利益	6,492	7,800	1,308	120.1
売上比(%)	5.2	5.7		
経常利益	6,362	7,650	1,288	120.2
売上比(%)	5.1	5.6		
当期純利益	3,131	3,820	689	122.0
出店数	29	60	31	206.9
総店舗数	446	506	60	113.5

▶ 単位未満切り捨て



# 過去の中期計画検証

01/4期から05/4期のVictory2005及び06/4期から08/4期のChallenge1000と過去に実施した中期計画は概ね順調に推移した。11/4期は、引き続きグループ全社で業務改革を推進、次回の医療費改定に対応できる体制を構築し、新たな中期計画を策定した。





# 新中期計画(Transcend 2000)概要

新中期計画では、14/4期に売上高2,000億円、経常利益135億円、総店舗686店舗を目指す。

- 売上高2,000億円、経常利益135億円を計画
- 調剤事業では売上高1,690億円、経常利益145億円を達成し、安全性・収益性で他社を圧倒する。
- 物販事業では売上高310億円、経常利益10億円を達成し、収益に貢献する事業形態を確立する。



# T-2000(連結)

14/4期には、医薬事業・物販事業共に積極的な新規出店を図ることで売上高2,000億円を達成、営業利益率は6.9%とし、平均成長率は20.8%を計画している。

(単位:百万円)

	11/4期	12/4期	13/4期	14/4期	平均成長率(%)
売上高	137,750	162,100	177,900	200,600	13.4
売上総利益	20,250	25,000	27,500	32,200	16.7
売上比(%)	14.7	15.4	15.5	16.1	—
販売管理費	12,450	14,830	16,550	18,450	14.0
売上比(%)	9.0	9.1	9.3	9.2	—
営業利益	7,800	10,170	10,950	13,750	20.8
売上比(%)	5.7	6.3	6.2	6.9	—
経常利益	7,650	10,000	10,780	13,580	21.1
売上比(%)	5.6	6.2	6.1	6.8	—
当期純利益	3,820	5,000	5,390	6,790	21.1
売上比(%)	2.8	3.1	3.0	3.4	—
1株当たり 当期純利益(円)	270.84	354.51	382.16	481.42	21.1
新店数	60	60	60	60	—
総店舗数	506	566	626	686	10.7

▶ 単位未満切り捨て



# T-2000(医薬連結)

医薬事業は、13/4期に医療費改定の影響及び新卒薬剤師500名の大量採用を計画に反映させているため、一時的な利益率の減少は見られるものの、営業利益平均成長率は15.3%と順調に成長を続けていく。

(単位:百万円)

	11/4期	12/4期	13/4期	14/4期	平均成長率 (%)
売上高	120,070	138,500	150,200	168,700	12.0
売上総利益	14,800	17,620	18,670	21,850	13.9
売上比(%)	12.3	12.7	12.4	13.0	—
販売管理費	5,400	6,100	6,610	7,430	11.2
売上比(%)	4.5	4.4	4.4	4.4	—
営業利益	9,400	11,520	12,060	14,420	15.3
売上比(%)	7.8	8.3	8.0	8.5	—
経常利益	9,570	11,670	12,210	14,570	15.0
売上比(%)	8.0	8.4	8.1	8.6	—
新店数	50	50	50	50	—
総店舗数	447	497	547	597	10.1

▶ 単位未満切り捨て



# T-2000(物販連結)

首都圏を中心とした積極的な新規出店により売上高平均成長率は22%を超え、14/4期には経常利益10億円を達成する。

	11/4期		12/4期	13/4期	14/4期	(単位:百万円) 平均成長率 (%)
売上高	17,400		23,300	27,400	31,600	22.0
売上総利益	5,530		7,460	8,910	10,430	23.6
売上比(%)	31.8		32.0	32.5	33.0	—
販売管理費	5,510		7,230	8,300	9,420	19.6
売上比(%)	31.7		31.0	30.3	29.8	—
営業利益	20		230	610	1,010	269.6
売上比(%)	0.1		1.0	2.2	3.2	—
経常利益	70		280	660	1,060	147.4
売上比(%)	0.4		1.2	2.4	3.4	—
新店数	10		10	10	10	—
総店舗数	59		69	79	89	14.7

▶ 単位未満切り捨て