



第43期 第2四半期決算説明会

株式会社 アイノファーマシズ

2011年12月8日

決算概要



連結P/L

第2Q累計実績は、医薬事業が好調に推移した事で売上高が計画比101.2%、前年同期比111.3%となった。経常利益は、医薬事業でのジェネリック医薬品(GE)の積極的な推進や店舗運営の効率化、物販事業の黒字化により計画比121.5%、前年同期比140.4%となった。

(単位:百万円)

	11/4期第2Q累計 実績	12/4期第2Q累計 計画	12/4期第2Q累計 実績	前年同期 増減額	計画比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	61,840	68,000	68,833	6,993	101.2	111.3
売上総利益 売上比(%)	9,143 14.8	10,400 15.3	10,905 15.8	1,762	104.9	119.3
販売管理費 売上比(%)	5,725 9.3	6,320 9.3	6,123 8.9	398	96.9	107.0
営業利益 売上比(%)	3,417 5.5	4,080 6.0	4,781 6.9	1,364	117.2	139.9
経常利益 売上比(%)	3,469 5.6	4,010 5.9	4,871 7.1	1,402	121.5	140.4
四半期純利益	1,697	1,970	2,364	667	120.0	139.3
1株当たり四半期 純利益(円)	115.47	123.56	148.34	32.87	120.1	128.5

▶ 単位未満切り捨て



医薬事業(連結)

既存店が好調に推移した事に加え、新規出店及びM&Aを行った結果、売上高は計画比101.5%、前年同期比112.9%となった。また、店舗運営の効率化とGEの積極的な推進による技術料増加により利益率が上昇し、セグメント利益は前年同期比128.3%となった。

(単位:百万円)

	11/4期第2Q累計 実績	12/4期第2Q累計 計画	12/4期第2Q累計 実績	前年同期 増減額	計画比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	54,409	60,495	61,411	7,002	101.5	112.9
売上総利益 売上比(%)	6,942 12.8	8,150 13.5	8,610 14.0	1,668	105.6	124.0
販売管理費 売上比(%)	2,630 4.8	3,100 5.1	3,023 4.9	393	97.5	114.9
営業利益 売上比(%)	4,312 7.9	5,050 8.3	5,587 9.1	1,275	110.6	129.6
セグメント利益 売上比(%)	4,485 8.2	5,170 8.5	5,754 9.4	1,269	111.3	128.3
第2Q末店舗数	404	465	462	—	—	—

- ▶ 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
- ▶ 処方箋枚数 107.2%(前年同期比)
- ▶ 処方箋単価 105.8%(前年同期比)

物販事業(連結)

既存店は前年を下回ったものの、前期及び当期出店が寄与した事で売上高は前年同期比100.0%となった。また、不採算店舗の撤退及びリロケーションの実施、コスメ商品や医薬品を軸としたMD強化や販促の見直しを積極的に行った結果、セグメント利益は52百万円となり、黒字化を達成した。

(単位:百万円)

	11/4期第2Q累計 実績	12/4期第2Q累計 計画	12/4期第2Q累計 実績	前年同期 増減額	計画比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	7,315	7,385	7,312	▲3	99.0	100.0
売上総利益	2,225	2,290	2,304	79	100.6	103.6
売上比(%)	30.4	31.0	31.5			
販売管理費	2,386	2,420	2,296	▲90	94.9	96.2
売上比(%)	32.6	32.8	31.4			
営業利益	▲160	▲130	7	167	—	—
売上比(%)	—	—	0.1			
セグメント利益	▲108	▲100	52	160	—	—
売上比(%)	—	—	0.7			
第2Q末店舗数	51	55	53	—	—	—

▶ 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

11/4期末に比べ、借入金はほぼ横ばいとなっているものの、現金及び預金の増加によりネットキャッシュは4,918百万円となった。

(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

(単位:百万円)

12/4期 第2Q末			
資産の部		負債の部	
流動資産	40,695	流動負債	40,371
現預金	18,355	短期借入金	5,965
固定資産	40,842	固定負債	10,130
投資有価証券	2,949	長期借入金	7,471
繰延資産	27	純資産計	31,064
資産合計	81,565	負債・純資産合計	81,565

借入金残高 13,214

ネットキャッシュ 2,222

借入金残高 13,437
(前期末比) (101.7%)

ネットキャッシュ 4,918

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ 11/4期末、12/4期第2Q末における社債は、長期借入金に含む
- ▶ ネットキャッシュ＝現金及び預金－有利子負債

資産の部

積極的な新規出店及びM&Aにより、設備投資総額は2,554百万円となったが、営業活動による収入増加により現金及び預金は前期末に比べ2,918百万円増加している。

(単位:百万円)

	11/4期 第2Q末	11/4期	12/4期 第2Q末	増減額	
現金及び預金	15,196	15,437	18,355	2,918	営業活動による収入
売掛金	8,532	10,247	9,767	▲480	
棚卸資産	7,384	8,375	8,348	▲27	
流動資産合計	37,111	38,032	40,695	2,663	
建物・構築物	6,220	6,456	6,597	141	
土地	5,011	5,420	5,457	37	
有形固定資産合計	12,865	13,451	13,829	378	
無形固定資産合計	12,717	14,827	16,027	1,200	のれんの増加による
投資有価証券	2,842	2,959	2,949	▲10	
繰延税金資産	1,159	1,233	1,263	30	
敷金・保証金	4,537	4,990	5,438	448	新規出店等による
投資その他の資産合計	9,329	10,592	10,985	393	
固定資産合計	34,912	38,871	40,842	1,971	
資産合計	72,061	76,940	81,565	4,625	

▶ 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2,554百万円

▶ 増減額:11/4期・12/4期第2Q末比較

負債・純資産の部

買掛金は、新規出店及びM&Aによる店舗増加により2,128百万円増加している。

(単位:百万円)

	11/4期 第2Q末	11/4期	12/4期 第2Q末	増減額	
買掛金	21,036	19,706	21,834	2,128	店舗数増加に伴う 仕入増加
短期借入金	6,285	5,883	5,965	82	
流動負債合計	35,498	37,616	40,371	2,755	
長期借入金(社債含)	7,036	7,331	7,471	140	
固定負債合計	9,332	9,824	10,130	306	
負債合計	44,830	47,441	50,501	3,060	
資本金	8,682	8,682	8,682	—	
資本剰余金	7,872	7,872	7,872	—	
利益剰余金	11,007	13,227	14,874	1,647	利益の増加
株主資本合計	27,558	29,778	31,425	1,647	
純資産合計	27,230	29,498	31,064	1,566	
負債純資産合計	72,061	76,940	81,565	4,625	

▶ 単位未満切り捨て

▶ 増減額: 11/4期・12/4期第2Q末比較

連結CF

税前四半期純利益の増加、のれんを含む減価償却額等により営業CFは増加している。また、現金及び現金同等物の四半期末残は18,293百万円となり、更なる投資への準備は整っている。

(単位:百万円)

	11/4期 第2Q累計	12/4期 第2Q累計	11/4－12/4 第2Q累計増減	11/4期 (参考)
税金等調整前四半期純利益	3,281	4,531	1,250	7,644
減価償却費	680	815	135	1,560
のれん償却額	440	563	123	973
棚卸資産増減額(▲は増加)	▲463	95	558	▲1,130
未収入金増減額(▲は増加)	▲2,267	86	2,353	▲505
営業キャッシュフロー	2,756	7,533	4,777	7,627
有形・無形固定資産取得による支出	▲637	▲1,766	▲1,129	▲1,237
関係会社株式取得による支出	—	▲1,033	▲1,033	—
投資キャッシュフロー	▲1,147	▲3,910	▲2,763	▲3,881
株式発行による収入	4,720	—	▲4,720	4,720
財務キャッシュフロー	2,398	▲726	▲3,124	463
現金及び現金同等物増減額(▲は減少)	4,007	2,895	▲1,112	4,209
現金及び現金同等物四半期末残高	15,196	18,293	3,097	15,397

▶ 単位未満切り捨て



事業価値分析

企業収益は堅調に推移し、企業価値は向上している。

	11/4期 第2Q末	12/4期 第2Q末	増減	11/4期末 (参考)
自己資本比率(%)	37.7	38.0	0.3	38.3
時価ベースの自己資本比率(%)	58.7	62.8	4.1	64.5
株価収益率(倍)PER	22.99	21.67	▲1.32	12.18
1株当たり当期純利益(円)EPS	115.47	148.34	32.87	255.67
株価純資産倍率(倍)PBR	1.56	1.65	0.09	1.68
1株当たり純資産(円)BPS	1705.14	1946.05	240.91	1,847.46
総資産利益率(%)ROA	2.5	3.0	0.5	5.5
株主資本利益率(%)ROE	7.0	7.8	0.8	15.4
EBITDA(百万円)	4,539	6,161	1,622	10,642
EV/EBITDA倍率(倍)	8.56	7.27	▲1.29	4.30
ネットD/Eレシオ(倍)	▲0.07	▲0.16	▲0.09	▲0.07
ネットキャッシュ(百万円)	1,874	4,918	3,044	2,222
株主価値(百万円)	40,726	49,687	8,961	48,000
時価総額(百万円)	42,331	51,260	8,929	49,665

▶ 単位未満切り捨て

▶ 株主価値=EV-ネット有利子負債

▶ ネットD/Eレシオ=(有利子負債-現預金)÷株主資本

▶ 時価総額算出株価:11/4期第2Q末2,655円(10/10月末)・11/4期末3,115円(11/4月末)・12/4期第2Q末3,215円(11/10月末)

▶ ネットキャッシュ=現金及び預金-有利子負債



12/4期計画(連結)

12/4期は積極的な新規出店及びM&Aに取り組み、売上高は前年同期比110.5%を見込む。また、継続して店舗運営の効率化及びコストコントロールを行う事で経常利益は前年同期比115.7%を見込む。

(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	123.8
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	—	—

▶ 単位未満切り捨て

経営の展望



調剤事業



物販事業



Transcend2000

トピックス(2011年5月-11月)

当社の出来事

5月	30日	第42期決算発表(11/4期) 売上高129,387百万円(前年同期比103.1%)、経常利益8,210百万円(前年同期比129.0%)
6月	9日 14日	第42期決算説明会 節電プロジェクト発足
7月	28日	株主総会 1株配当09/4期30円、10/4期40円、11/4期45円、12/4期50円(計画)
8月	30日	第43期第1Q決算発表(12/4期) 売上高33,940百万円(前年同期比110.2%)、経常利益2,273百万円(前年同期比143.9%)
10月	1日 28日 31日	医療開発株式会社を設立 (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) 第2Q期末外国人株数比率27.78%(前年同期比+2.4ポイント)
11月	30日	第2Q決算発表(12/4期)

株価及び出来高の推移



▶ 11/5月-11/11月 最高値 3,575円(9/9)、最安値 2,874円(5/27)

第2Q実績検証

新規出店及びM&Aが計画通りに進捗、更に長期化による処方箋単価の上昇もあり売上高は計画比101.2%となった。販管費は物販事業における経費削減及び人員配置適正化により計画比96.9%、経常利益は計画比121.5%と二桁増となった。

■ 計画比較

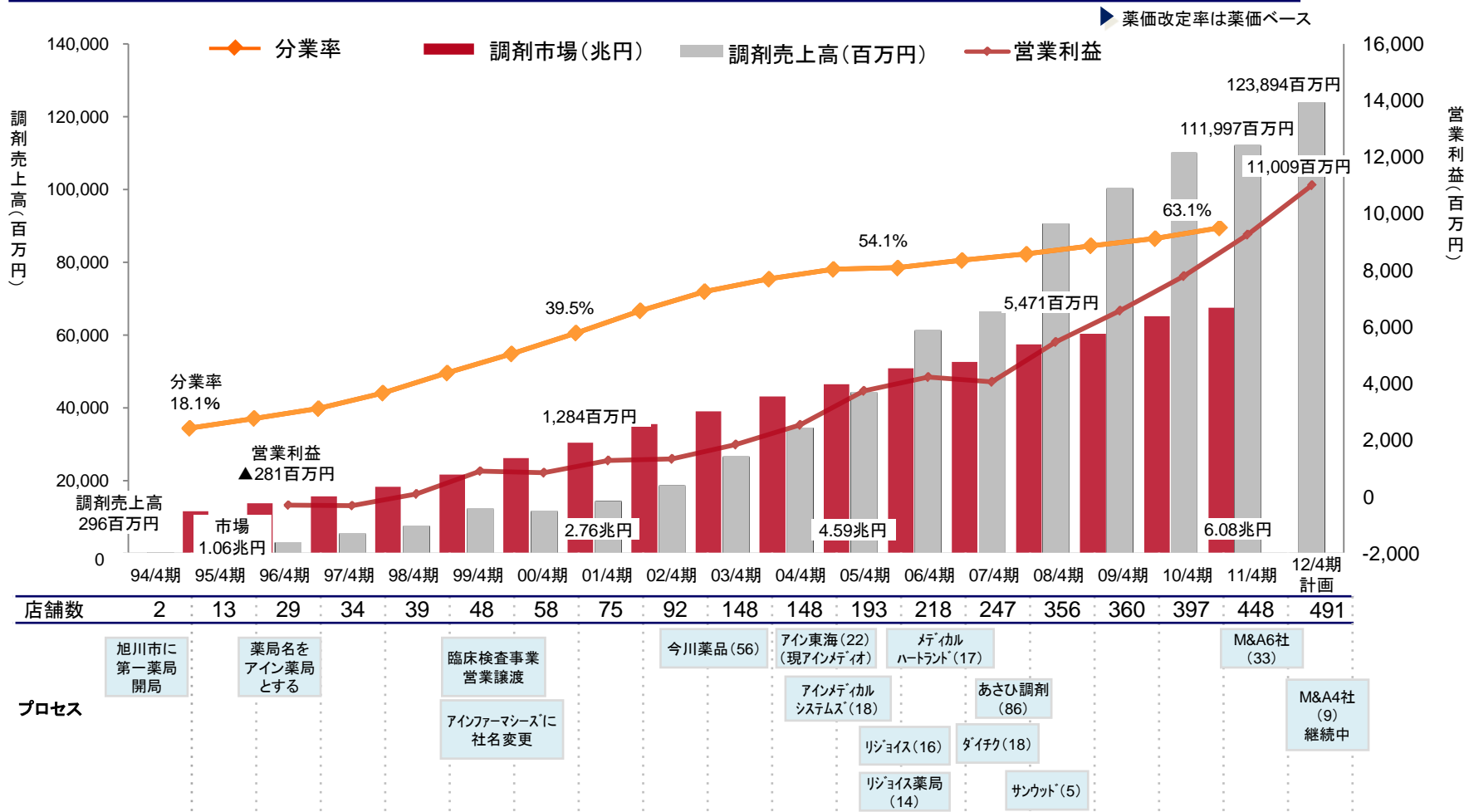
(単位:百万円)	12/4期 第2Q累計計画	12/4期 第2Q累計実績	計画比 (%)	12/4期 通期計画	進捗率 (%)	検証
売上高	68,000	68,833	101.2	143,000	48.1	売上高 医薬事業での新規出店及びM&A、 既存店での処方箋単価の上昇によ り、計画を大きく上回った。
売上総利益 (売上比)	10,400 (15.3)	10,905 (15.8)	104.9	22,650 (15.8)	48.1	
販管費 (売上比)	6,320 (9.3)	6,123 (8.9)	96.9	12,980 (9.1)	47.2	売上総利益 医薬事業での業務効率化による労務 費率の減少、GE調剤体制加算等の 技術料獲得により利益率が向上した。
営業利益 (売上比)	4,080 (6.0)	4,781 (6.9)	117.2	9,670 (6.8)	49.4	
経常利益 (売上比)	4,010 (5.9)	4,871 (7.1)	121.5	9,500 (6.6)	51.3	営業利益 物販事業における粗利率向上及び 販管費のコントロール(適正人員化、 販促費)により計画を大きく上回った。
当期利益 (売上比)	1,970 (2.9)	2,364 (3.4)	120.0	4,850 (3.4)	48.7	
一株当たり 四半期純利益 (円)	123.56	148.34	120.1	304.19	48.8	

▶ 単位未満切り捨て

新規出店、M&Aによる規模拡大、GE推進による技術料獲得、物販事業の収益回復等により売上高・利益共に計画を達成した。

調剤事業推移

	1996年	1997年	1998年	2000年	2002年	2004年	2006年	2008年	2010年
調剤報酬改定率	+1.3%	+1.15%	+0.7%	+0.8%	▲1.3%	±0%	▲0.6%	+0.17%	+0.52%
薬価改定率	▲6.8%	▲4.4%	▲9.7%	▲7.0%	▲6.3%	▲4.2%	▲6.7%	▲5.2%	▲6.5%(長期特例等含む)

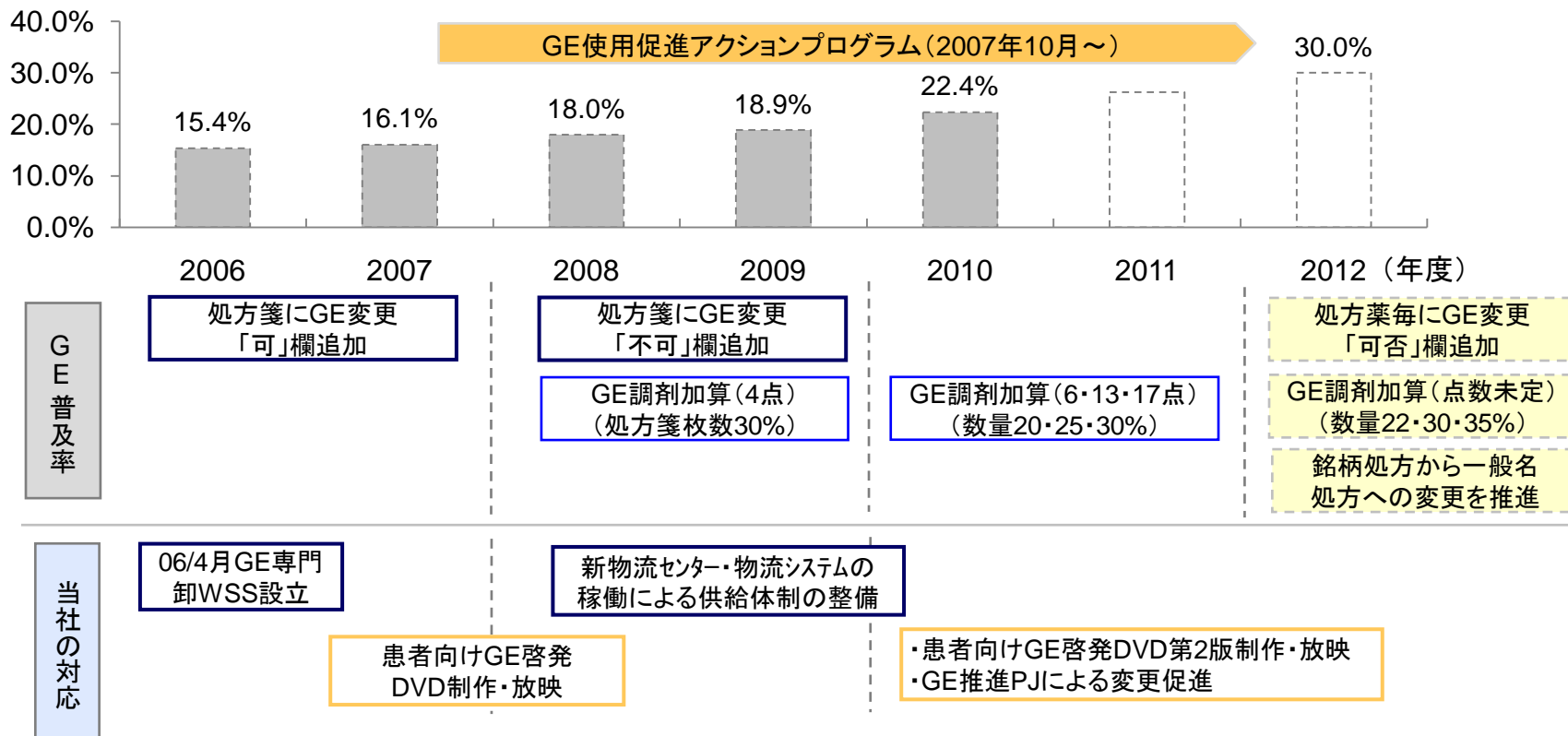


▶ 分業率は日本薬剤師会、調剤市場は厚生労働省調剤医療費の動向より ▶ ()は店舗数

GE普及

後発品の普及について、政府は2012年度までに数量シェア30%以上を目標に掲げている。2010年度の調剤報酬改定においてGE調剤体制加算を大幅にアップさせた事で、急速にGE使用量が増加している。

■ GE (数量ベース) 推移 - 厚生労働省発表 -



2012年4月の診療報酬改定ではGE調剤体制加算の数量基準変更や一般名処方への変更推進が検討されており、更なるGE普及が見込まれる。

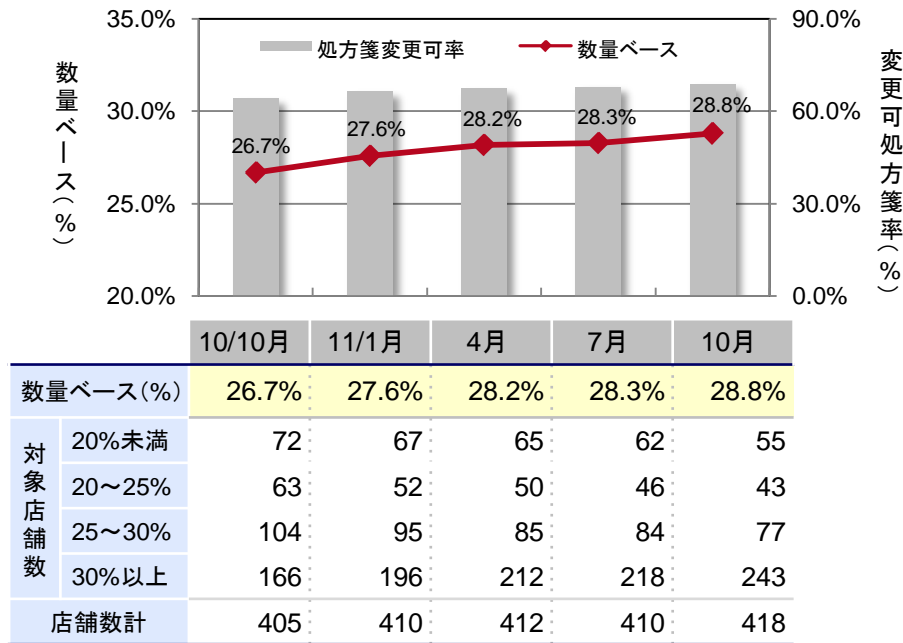
GE啓発活動、薬剤師教育の強化により11/10月末で数量ベース28.8%となった。今後、国の政策によりGE変更可処方増加が見込まれ、更にGE変更を推進していく。

■ 調剤報酬推移(既存店)

主な項目	点数	前期第2Q 比較(増率)
調剤基本料	24 / 40	100.5
後発医薬品調剤体制加算	6 / 13 / 17	155.6
内服調剤料	上限89	105.5
一包化加算	上限270	109.6
薬歴管理指導料	30	100.4
薬剤情報提供料 (お薬手帳)	15	113.1
特定薬剤管理指導 (ハイリスク薬)	4	199.0
技術料全体	—	102.1

▶ 連結ベース

■ GE数量ベース・処方箋変更可率推移

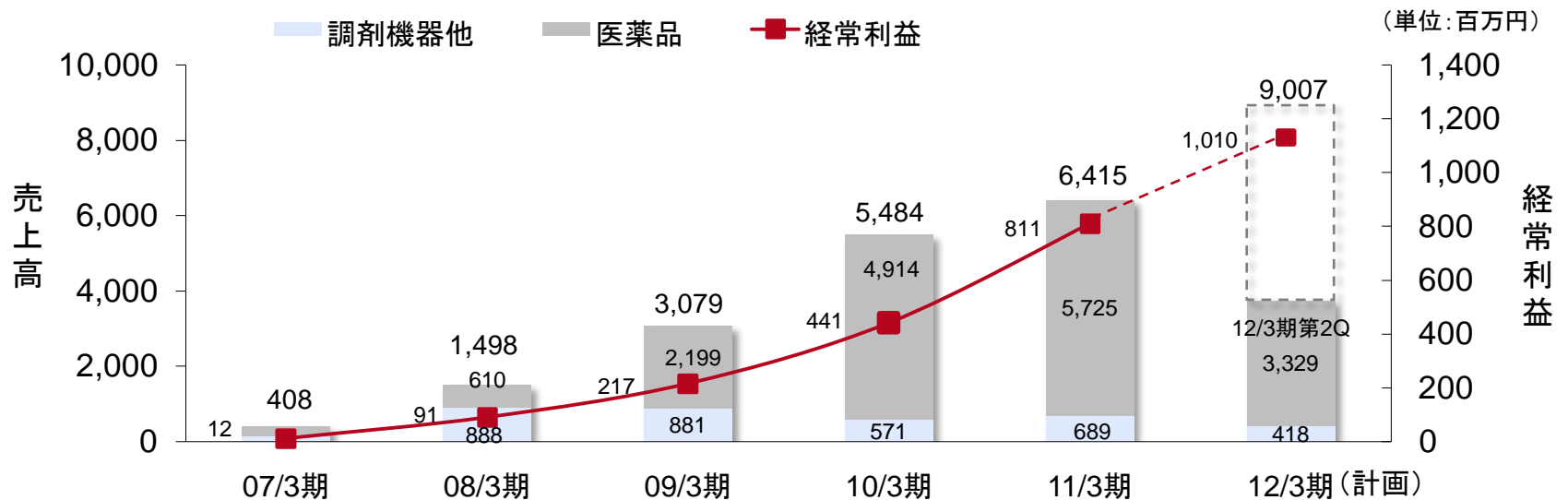


▶ 連結ベース

変更可処方箋率は6割程度だが、目標の数量ベース30%へ向け順調に進捗している。今後も20%未満の店舗を底上げし、早期に目標を達成する。

WSS 売上利益推移

WSSの第2Q累計実績では、経常利益は計画比106.2%、前年同期比143.9%と計画を上回ったものの、売上高は計画未達に終わった。今後も推売品目を増やす事で、グループ内のGE変更促進及び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%	5.6%	4.7%
経常利益率	2.9%	6.1%	7.0%	8.0%	12.6%	11.2%

売上高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。

オートメーション開発・導入

オートメーション機器の開発は、テスト導入時に安全性・正確性の向上及び運用方法を検討しながら、メーカーと共同で進めている。

	自動調剤システム		自動鑑査システム	
	自動薬剤ピッキング機	自動水剤分注機	新型電子薬歴	一包化薬鑑査支援システム
				
	<ロボピック>	<ファーマフレックス>	<ファネスⅡ-MX>	<一包化薬鑑査支援ロボットシステム>
開発メーカー	(株)ユヤマ	日立アロカメディカル(株)	三洋電機(株)	パナソニックヘルスケア(株)
提携関係	開発協力	開発協力	共同開発	開発協力
テスト導入時期	09/9月～10/6月	09/12月～11/1月	10/12月～11/10月	11/7月～ 11/11月
本格導入開始時期	10/7月～	11/2月～	11/11月～	11/11月～
導入店舗数(累計) 12/4期第2Q末時点	14店舗	11店舗	60店舗	0店舗
備考	薬剤師1名分 労務費削減見込	薬剤師0.5名分 労務費削減見込	レセコンと電子薬歴を 融合したハイブリット型	11/11月～ 天久保店に本格導入

出店状況

第2Q実績は、計画を上回る24店舗の新規出店となった。今期50店舗の出店計画に対し順調に推移している。

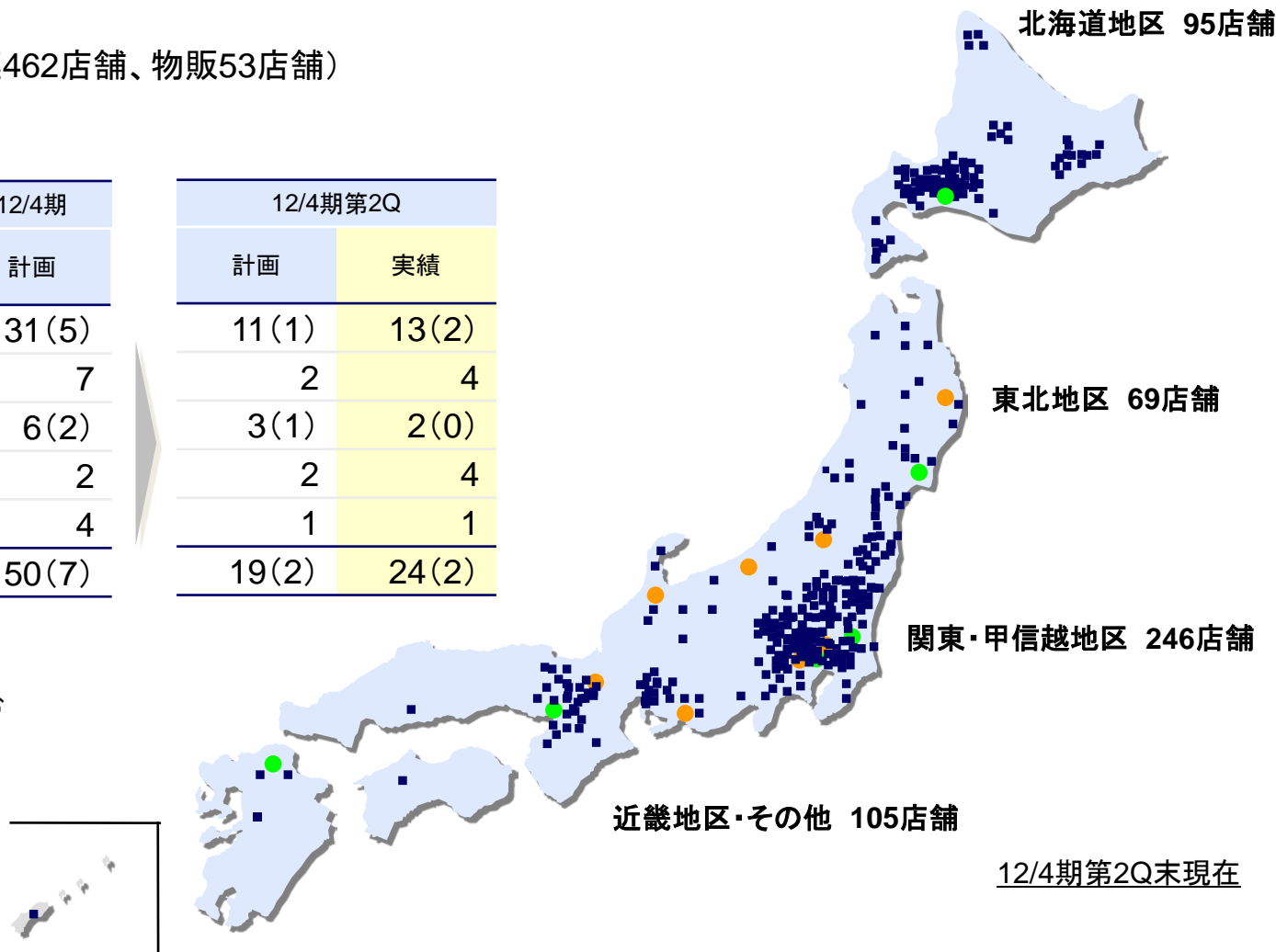
■ 総店舗数

515店舗（医薬462店舗、物販53店舗）

■ 医薬・物販出店計画

会社名	12/4期		12/4期第2Q	
	計画		計画	実績
インファーマシーズ	31(5)		11(1)	13(2)
インメディカルシステムズ	7		2	4
インメディオ	6(2)		3(1)	2(0)
ダイチク	2		2	4
あさひ調剤	4		1	1
合計	50(7)		19(2)	24(2)

- ▶ ()内は物販出店数
- ▶ 確保物件数69件
- ▶ 総店舗数にはFC3店舗を含む



診療報酬改定のポイント①

2012年4月の診療報酬改定に向けた基本方針が厚生労働省社会保障審議会です承された。GE使用促進については、中央社会保険医療協議会(中医協)にてGE調剤体制加算の算定数量基準引き上げ等が検討されている。

■ GE調剤体制加算

GE使用促進を目的とし、GE調剤体制加算の算定数量基準を引き上げ、点数にメリハリをつける。また、GEのない「生薬」「漢方製剤」を分母から除外する事を検討。

■ シミュレーション

(11/10月末)	店舗数	構成比(%)	(改定後)	店舗数	構成比(%)	差異
20%未満	55	13.2	22%未満	49	11.7	▲6
20%以上	43	10.3	22%以上	78	18.7	+35
25%以上	77	18.4	30%以上	147	35.2	+70
30%以上	243	58.1	35%以上	144	34.4	▲99
合計	418	100.0	合計	418	100.0	—

▶ 連結ベース

▶ 「生薬」「漢方製剤」を分母から除外

更にGE使用を積極的に促進する事で、増益要因となる。

■ 一般名処方への変更

現在の銘柄処方から、一般名処方への変更推進について検討。

▶ GE在庫管理の負担が軽減。GE使用が拡大すると共に、WSSからの調達率が上昇する。

■ 処方箋様式の変更

GE変更不可の一括署名欄を廃止し、医薬品毎に変更の可否を明示する様式への変更を検討。

▶ GE変更可能薬が増える事で、GE使用率が上昇する。

診療報酬改定のポイント②

在宅医療推進に関する項目では、在宅患者訪問薬剤管理指導等により改善される飲み残し薬剤費は約400億円と推計され、今後は薬剤師の積極関与が推進される。具体的な改定内容については中医協で審議が進められている。

■ 在宅医療

小規模薬局の積極参入のための指導料共同算定や在宅業務実施薬局の施設基準の新設及びこれに対する評価について検討。

■ 当社在宅医療拡大へのアプローチ

- ・店舗近隣施設に対し、訪問営業を行う。
- ・当社グループ会社と連携し、在宅医療対応の医師及び医療機関へのアプローチを進める。
- ・老人施設経営企業へアプローチし、新設老人施設での薬剤管理業務に積極的に参加する。

当社では2011年7月より新たに在宅医療課を設置し積極的に取り組んでおり、12月より新規施設の処方箋応需も開始している。

■ 薬剤服用歴管理指導料・薬剤情報提供料(お薬手帳)

東日本大震災によるお薬手帳の有用性が再認識される中、薬剤服用歴管理指導料とお薬手帳を合わせて診療報酬上評価する事を検討。

- ▶ 患者啓発活動の強化及び薬歴・お薬手帳管理を更に充実させ、お薬手帳の普及を促進する。

医療モール開発

新規出店による事業規模拡大に向け、開発型の営業案件として全国122件を抽出し、医療モール開発に着手している。

■ 開発型の営業スタイル

■ 大型駅前・メディカルモール(ハイブリッド型)開発

駅前薬局にメディカルモールをジョイントし、1店舗当たりの売上高拡大を図る。病院の新築・移転に伴うプロジェクトに参画し、薬局最適立地を確保する。立地状況に応じ複合医療施設を企画し、医療機関または医師を確保していく。

■ メディカルモール開発

大手デベロッパーと共同で、大都市や駅付近のビルに調剤薬局を出店する。ビル内または近隣にクリニックを積極的に誘致し、その土地に合うメディカルモールを展開する。

■ 開発型営業計画

(単位:百万円)	12/4期		13/4期		14/4期	
	案件数	売上高/年	案件数	売上高/年	案件数	売上高/年
営業計画	4	2,000	24	17,000	22	11,000

開発型の営業案件として抽出された122件中、約半数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。

Ex.1 仙台長町PJ

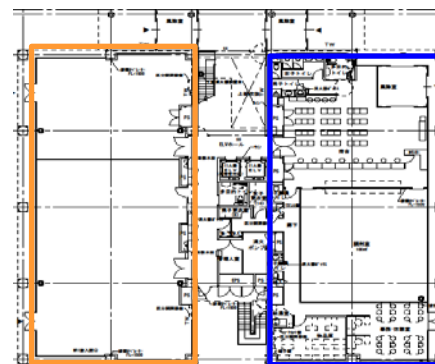
仙台市立病院移転に伴い門前立地にメディカルビルを建設。2012年4月竣工・開局予定。現在、4診療科の入居が確定しており、更に検診センターや他科目の診療科入居交渉を進めている。



(外観)

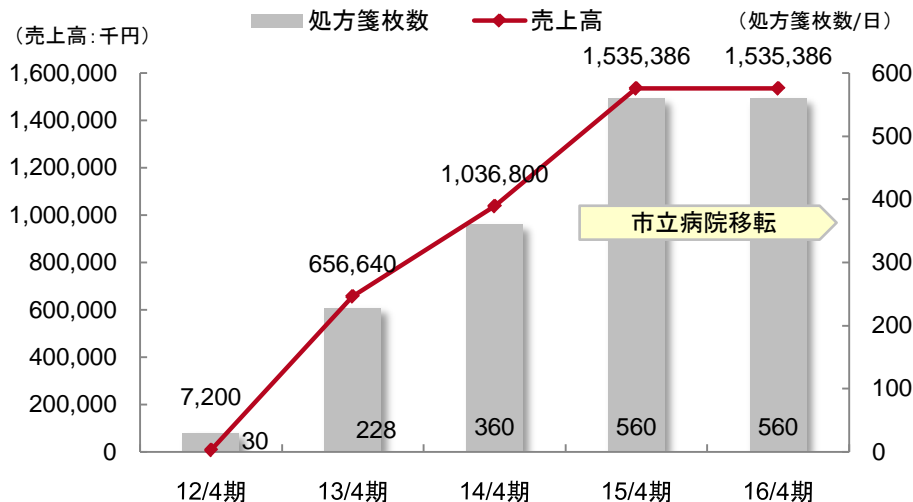


当社メディカルモール



(医療機関) 1F (調剤薬局)

■ 売上計画



■ メディカルモール 概要

所在地	宮城県仙台市	
建物構造	4階建て	
調剤薬局面積	1F 396㎡(120坪)	
投資総額	5.8億円	
入居状況	1F	当社薬局 (12/4月開局予定)
		脳神経外科 (12/9月開院予定)
	2F	心療内科 (12/4月開院予定)
		外科 (12/7月開院予定)
		消化器科 (12/7月開院予定)
	3F	リウマチ科 (交渉中)
		検診センター (交渉中)
		糖尿病内科 (交渉中)
	4F	循環器科 (交渉中)
		認可保育園 (12/4月開園予定)

Ex.2 北海道士別PJ

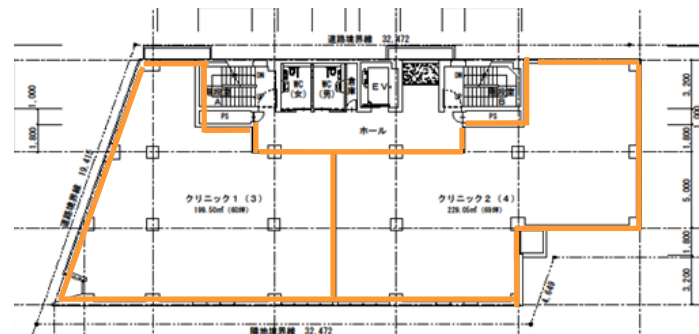
既存調剤薬局をメディカルビルに建て替える。士別市の要請を受け市立病院にない診療科を誘致し、病診連携に貢献する。既に2診療科の入居が確定しており、2012年6月竣工・開局予定。



(外観)

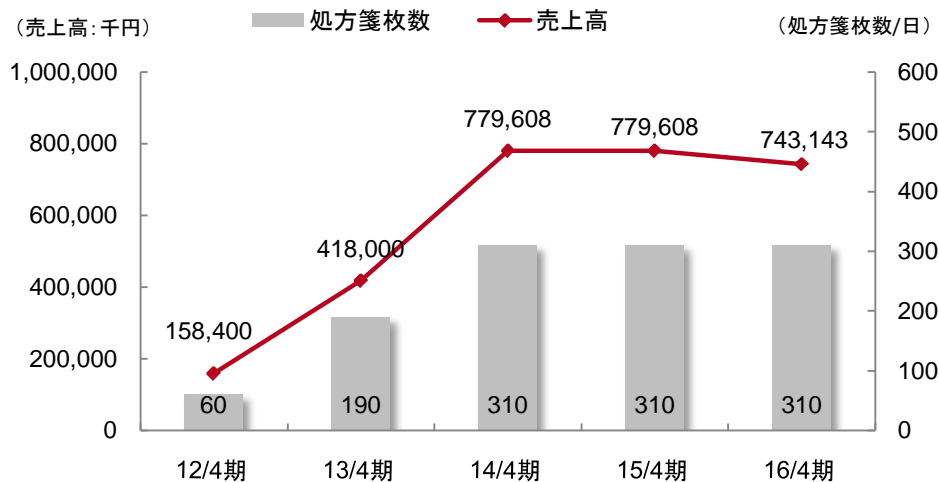


当社メディカルモール



2F - 3F (医療機関)

■ 売上計画



■ メディカルモール 概要

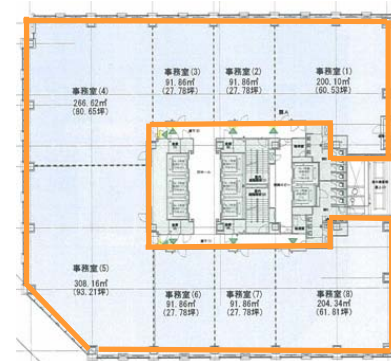
所在地	北海道士別市
建物構造	3階建て
調剤薬局面積	1F 302m ² (91坪)
投資総額	3.6億円
入居状況	1F 当社薬局(12/6月開局予定)
	2F 耳鼻科 (12/6月開院予定)
	内科 (12/6月開院予定)
	3F 泌尿器科(交渉中)
	心療内科(交渉中)

Ex.3 札幌北ビルPJ

2012年完成予定の札幌駅北ビル内にクリニックゾーンが開設される。当社は開発当初からプロジェクトに関わっている事で、1階部分への調剤薬局の出店が確定している。

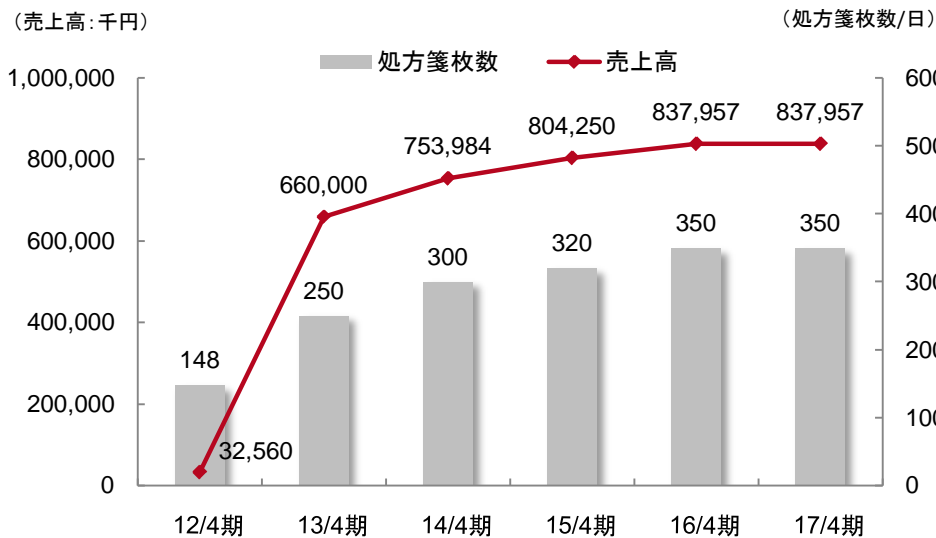


(外観)



2F(医療機関)

■ 売上計画



■ メディカルモール 概要

所在地	北海道札幌市	
建物構造	14階建て	
調剤薬局面積	1F 225m ² (68坪)	
投資総額	1億円	
入居状況	1F	当社薬局 (12/4月開局予定)
	2F	消化器科 (交渉中)
		循環器科 (交渉中)
		糖尿病内科 (交渉中)
		リウマチ科 (交渉中)
		心療内科 (交渉中)
		共同検査室 (交渉中)

ドラッグストア事業

粗利益の高い医薬品の販売を強化した結果、売上総利益は増加した。また、人員の適正配置や広告宣伝費、販売促進費削減等の店舗運営費コントロールにより、セグメント利益は前年同期に比べ1.6億円の改善となった。

■ 在庫削減

在庫削減により11/4期は売上総利益率が30.5%と低下したが、12/4期第2Qでは31.5%に回復。在庫が適正化され、棚卸ロスが減少した。

■ 粗利益増加

特に粗利率の高い医薬品の販売を強化した事により粗利益が増加した。

(単位:百万円)

	11/4期第2Q 売上高	12/4期第2Q 売上高	前年同期比	粗利益額 前年同期比
医薬品	951	1,012	106.4%	113.7%

▶ 単位未満切り捨て

■ 店舗運営費削減

(単位:百万円)

項目	取り組み	前年同期 削減額
人件費	店舗作業の見直しによる効率化を図り、人員配置の適正化	▲17
販売促進費	ポイント付与基準の変更やポイントカード制作費の削減	▲54
広告宣伝費	DMからモバイルを活用した会員向けのサービスに変更	▲13

粗利益の確保と販管費の削減双方を推進した結果、収益が改善し黒字化を達成した。今後もアインズ&トルペの新規出店とコストコントロールを行い、更なる収益拡大に取り組んでいく。

新規出店①

第2Qでは2店舗を新規出店しており、それぞれの売上高は好調に推移している。クレフィ三宮店は旧三宮店のリロケーションであり、ターゲット層の多い商業ビルに入居した。宮の沢駅店は駅直結店舗であり、地域性に合わせ日用品を多く取り扱っている。

■ アインズ&トルペ クレフィ三宮店（神戸市）



開店日	2011年10月21日
売場面積	116坪
アイテム数	約13,000品目
月間売上高(見込)	19,000千円

(単位:千円)	11月計画	11月実績	計画比
売上高	19,000	20,632	108.6%
粗利益率	24.5%	28.2%	—

■ アインズ&トルペ 宮の沢駅店（札幌市）



開店日	2011年10月28日
売場面積	105坪
アイテム数	約13,000品目
月間売上高(見込)	20,000千円

(単位:千円)	11月計画	11月実績	計画比
売上高	15,000	21,014	140.1%
粗利益率	23.0%	30.8%	—

新規出店②

下期既に2店舗を出店しており、売上高は計画通りに推移している。札幌パセオ店はJR札幌駅直結の商業エリアに入居しており、店舗周辺にはターゲット層に支持されているテナントが多い。アリオ札幌店はSC内食品売り場の真横に位置し、日用品も多く取り扱う事から家族客の取り込みが見込める。

■ アインズ&トルペ 札幌パセオ店（札幌市）



開店日	2011年11月12日
売場面積	120坪
アイテム数	約13,000品目
月間売上高(見込)	40,000千円

(単位:千円)	11月計画	11月実績	計画比
売上高	40,000	45,553	113.9%
粗利益率	27.1%	33.0%	—

▶ 営業日:19日間

■ アインズ&トルペ アリオ札幌店（札幌市）



開店日	2011年11月18日
売場面積	215坪
アイテム数	約20,000品目
月間売上高(見込)	50,000千円

(単位:千円)	11月計画	11月実績	計画比
売上高	25,000	40,077	160.3%
粗利益率	26.0%	29.4%	—

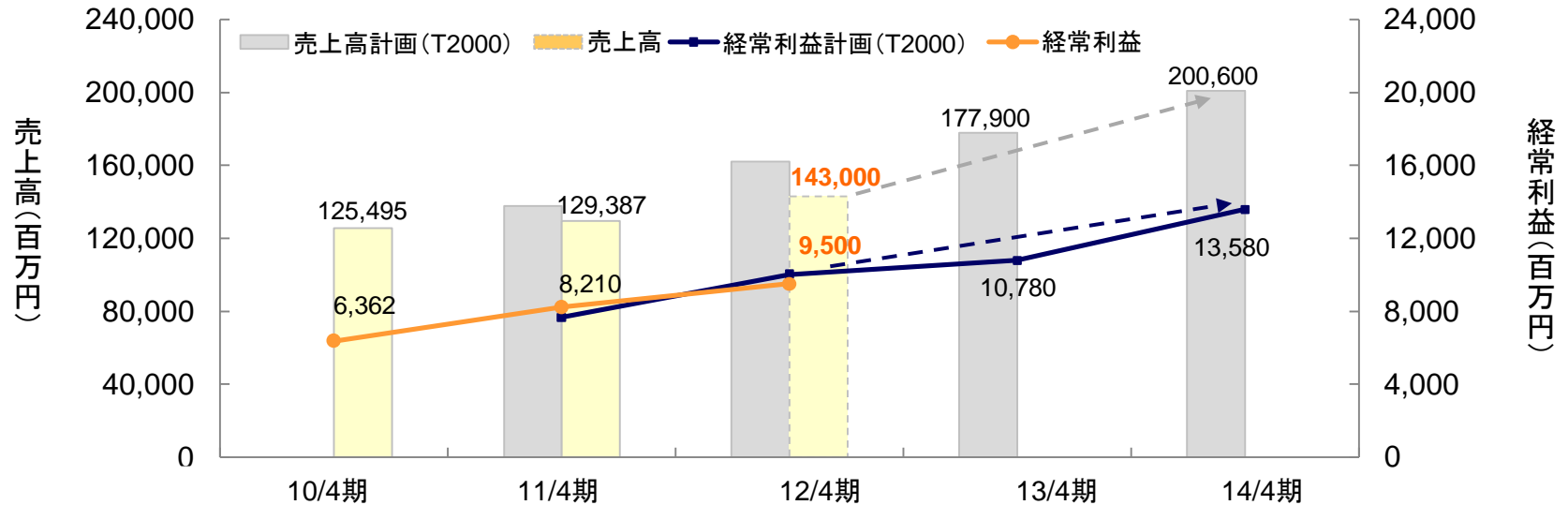
▶ 営業日:13日間



Transcend2000 (T-2000) 進捗

12/4期第2Qでは新規出店及び既存店が好調に推移し売上高・経常利益共に計画を上回って進捗している。最終年度である14/4期は売上高・経常利益共に計画達成を目指す。

■ T-2000売上高・利益計画



(単位:百万円)	実績	T-2000	実績	T-2000	計画	T-2000	T-2000
売上高	125,495	137,750	129,387	162,100	143,000	177,900	200,600
経常利益	6,362	7,650	8,210	10,000	9,500	10,780	13,580

新規出店等を積極的に展開すると共に、開発型営業など店舗開発を多様化する事で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

新規出店及びM&A、店舗運営の効率化を進める事で、14/4期には売上高2,000億円、経常利益135億円の達成を目指す。

■ 医薬事業のポイント

- ▶ 12/4期第2Q出店は計画を上回って推移しており、今後も従来の新規出店に加え、M&Aも積極的に行う。
- ▶ メディカルモールの開発は順調に進捗しており、14/4期までに50件を開発する。
- ▶ 薬剤師教育の強化及び調剤の自動化を推進し、安全性の確保及び店舗運営の効率化を図る。

■ 物販事業のポイント

- ▶ 収益力の高いアイズ&トルペの都市部への出店を強化する。
- ▶ 継続した仕入れコストの低減及び適正な販管費を維持する。

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。