



2015年4月期 決算説明会

株式会社アインファーマシーズ
2015年6月4日

決算概要

売上高は、M&Aを含む162店舗の新規出店により前年同期比110.4%、計画比98.9%となった。経常利益は技術料の算定及び業務効率化により前年同期比110.5%、計画比109.3%となった。

(単位:百万円)	14/4期 実績	15/4期 計画	15/4期 実績	前年同期 増減額	前年同期比 (%)	計画比 (%)
売上高	170,225	190,000	187,904	17,679	110.4	98.9
売上総利益	25,748	27,870	28,961	3,213	112.5	103.9
売上比(%)	15.1	14.7	15.4			
販売管理費	15,635	17,610	17,509	1,874	112.0	99.4
売上比(%)	9.2	9.3	9.3			
営業利益	10,113	10,260	11,452	1,339	113.2	111.6
売上比(%)	5.9	5.4	6.1			
経常利益	10,587	10,700	11,697	1,110	110.5	109.3
売上比(%)	6.2	5.6	6.2			
当期純利益	5,259	5,500	6,197	938	117.8	112.7
売上比(%)	3.1	2.9	3.3			
1株当たり 当期純利益(円)	165.04	173.46	195.45	30.41	118.4	112.7

▶ 単位未満切り捨て

▶ 当社は、2014年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っている
14/4期1株当たり当期純利益についても当該株式分割が行われたと仮定して算出



医薬事業(連結)

売上高はM&Aを含む新規出店が159店舗となったが、処方箋単価が計画を下回り、計画比99.4%となった。セグメント利益は、後発医薬品(GE)使用推進、技術料の算定、業務効率化により前年同期比113.1%、計画比110.0%となった。

(単位:百万円)	14/4期 実績	15/4期 計画	15/4期 実績	前年同期 増減額	前年同期比 (%)	計画比 (%)
売上高	151,472	170,140	169,063	17,591	111.6	99.4
売上総利益	20,297	21,520	23,090	2,793	113.8	107.3
売上比(%)	13.4	12.6	13.7			
販売管理費	8,018	8,970	9,069	1,051	113.1	101.1
売上比(%)	5.3	5.3	5.4			
営業利益	12,279	12,550	14,020	1,741	114.2	111.7
売上比(%)	8.1	7.4	8.3			
セグメント利益	12,772	13,130	14,449	1,677	113.1	110.0
売上比(%)	8.4	7.7	8.5			
店舗数	616	736	754	138	122.4	102.4

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ セグメント利益は、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111.5%(前年同期比)
- ▶ 処方箋単価100.2%(前年同期比)

物販事業(連結)

6店舗の計画外の閉店により、売上高は前年同期比99.0%、計画比96.9%となった。セグメント利益はMDの見直しにより粗利益率が改善し、前年を上回って終了した。

(単位:百万円)	14/4期 実績	15/4期 計画	15/4期 実績	前年同期 増減額	前年同期比 (%)	計画比 (%)
売上高	17,985	18,380	17,803	▲182	99.0	96.9
売上総利益	5,668	5,930	5,898	230	104.1	99.5
売上比(%)	31.5	32.3	33.1			
販売管理費	5,685	5,780	5,859	174	103.1	101.4
売上比(%)	31.6	31.4	32.9			
営業利益	▲17	150	38	55	-	25.3
売上比(%)	-	0.8	0.2			
セグメント利益	23	170	117	94	508.7	68.8
売上比(%)	0.1	0.9	0.7			
店舗数	59	65	56	▲3	94.9	86.2

▶ 単位未満切り捨て

▶ セグメント利益は、連結損益計算書の経常利益と調整を行っている

有利子負債が14/4期末より2,882百万円増加し、ネットキャッシュは3,613百万円となった。

(単位:百万円)

14/4期末			
資産の部		負債の部	
流動資産	44,334	流動負債	50,349
現預金	18,846	短期借入金	6,535
		リース債務	566
固定資産	57,048	固定負債	8,793
投資有価証券	2,559	長期借入金	4,502
		リース債務	1,454
繰延資産	-	純資産計	42,240
資産合計	101,382	負債・純資産合計	101,382

(単位:百万円)

15/4期末			
資産の部		負債の部	
流動資産	46,365	流動負債	54,433
現預金	19,553	短期借入金	6,330
		リース債務	628
固定資産	67,783	固定負債	11,669
投資有価証券	2,872	長期借入金	7,640
		リース債務	1,341
繰延資産	-	純資産計	48,046
資産合計	114,149	負債・純資産合計	114,149

ネットキャッシュ 5,787

自己資本比率(%) 41.5

ネットキャッシュ 3,613

自己資本比率(%) 42.0

▶ 単位未満切り捨て

▶ ネットキャッシュ=現金及び預金-有利子負債(短期・長期借入金+リース債務)

資産の部

新規出店及びM&Aにより売掛金、土地・建物及びのれん等が増加し、総資産は14/4期末より12,767百万円増加した。

(単位:百万円)	13/4期末	14/4期末	15/4期末	増減額	
現金及び預金	18,460	18,846	19,553	707	
売掛金	7,043	6,718	8,369	1,651	新規出店、 M&Aによる 増加
棚卸資産	7,944	9,759	9,909	150	
流動資産合計	43,162	44,334	46,365	2,031	
建物・構築物	8,247	9,962	11,678	1,716	M&Aによる のれんの 増加
土地	6,030	6,698	7,931	1,233	
リース資産	1,229	1,342	1,388	46	
有形固定資産合計	17,550	19,583	22,472	2,889	
リース資産	99	47	28	▲19	
無形固定資産合計	20,605	21,129	27,623	6,494	
投資有価証券	2,789	2,559	2,872	313	
繰延税金資産	946	1,068	984	▲84	
敷金・保証金	6,985	8,081	9,710	1,629	
投資その他の資産合計	14,520	16,334	17,688	1,354	
固定資産合計	52,676	57,048	67,783	10,735	
資産合計	95,839	101,382	114,149	12,767	

▶ 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6,413百万円

▶ 増減額: 14/4期末・15/4期末比較

負債・純資産の部

M&A資金等として借入を実施したことにより、負債合計は14/4期末より6,961百万円増加した。

(単位:百万円)	13/4期末	14/4期末	15/4期末	増減額	
買掛金	24,084	28,002	31,826	3,824	仕入増加
短期借入金	7,483	6,535	6,330	▲205	
リース債務	498	566	628	62	
流動負債合計	45,686	50,349	54,433	4,084	
長期借入金	8,048	4,502	7,640	3,138	M&A資金等
リース債務	1,223	1,454	1,341	▲113	
固定負債合計	11,796	8,793	11,669	2,876	
負債合計	57,483	59,142	66,103	6,961	
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	21,704	26,007	31,639	5,632	
株主資本合計	38,254	42,146	47,776	5,630	
純資産合計	38,356	42,240	48,046	5,806	
負債純資産合計	95,839	101,382	114,149	12,767	

▶ 単位未満切り捨て

▶ 増減額: 14/4期末・15/4期末比較

営業活動によるキャッシュフロー14,839百万円は、新規出店及びM&A資金等に使用した。

(単位:百万円)	14/4期	15/4期	増減額
営業キャッシュフロー	14,662	14,839	177
税金等調整前当期純利益	10,265	10,832	567
減価償却費	2,258	2,553	295
のれん償却額	2,033	2,278	245
売上債権増減額(▲は増加)	1,110	455	▲655
棚卸資産増減額(▲は増加)	▲1,485	969	2,454
未収入金増減額(▲は増加)	1,551	414	▲1,137
投資キャッシュフロー	▲7,749	▲14,560	▲6,811
有形・無形固定資産取得による支出	▲4,254	▲3,775	479
子会社株式取得による支出	▲2,410	▲10,024	▲7,614
財務キャッシュフロー	▲6,617	374	6,991
現金及び現金同等物増減額	295	653	358
現金及び現金同等物期末残高	18,735	19,389	654

▶ 単位未満切り捨て



事業価値分析

	13/4期	14/4期	15/4期	増減
自己資本比率(%)	40.0	41.5	42.0	0.5
時価ベースの自己資本比率(%)	79.3	70.3	117.9	47.6
株価収益率(倍)PER	14.97	13.62	21.72	8.10
1株当たり当期純利益(円)EPS	159.19	165.04	195.45	30.41
株価純資産倍率(倍)PBR	1.98	1.70	2.82	1.12
1株当たり純資産(円)BPS	1,201.71	1,328.43	1,511.57	183.14
総資産利益率(%)ROA	5.6	5.3	5.8	0.5
株主資本利益率(%)ROE	14.1	13.1	13.8	0.7
EBITDA(百万円)	13,698	14,405	16,284	1,879
EV/EBITDA倍率(倍)	5.37	4.49	7.98	3.49
ネットD/Eレシオ(倍)	▲0.03	▲0.14	▲0.08	0.06
ネットキャッシュ(百万円)	1,206	5,787	3,613	▲2,174
株主価値(百万円)	74,713	70,407	133,605	63,198
時価総額(百万円)	75,957	71,264	134,598	63,334

▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減: 14/4期・15/4期比較

▶ ネットD/Eレシオ=(有利子負債-現金及び預金)÷株主資本

▶ 株主価値=EV-ネット有利子負債

▶ 時価総額: 自己株式を除く

▶ 時価総額算出株価: 13/4期末4,765円(13/4月末)・14/4期末4,495円(14/4月末)・15/4期末4,245円(15/4月末)

▶ ネットキャッシュ=現金及び預金-有利子負債(短期・長期借入金+リース債務)

▶ 当社は、2014年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っている
13/4期、14/4期の1株当たり当期純利益、1株当たり純資産についても当該株式分割が行われたと仮定して算出



16/4期計画(連結)

16/4期売上高は医薬事業120店舗、物販事業4店舗の新規出店により、前年同期比116.2%、経常利益はGE使用推進、技術料の算定及び、業務効率化により前年同期比117.1%を見込む。

(単位:百万円)	14/4期 実績	15/4期 実績	16/4期 計画	増減額	前年同期比 (%)
売上高	170,225	187,904	218,280	30,376	116.2
売上総利益	25,748	28,961	34,290	5,329	118.4
売上比(%)	15.1	15.4	15.7		
販売管理費	15,635	17,509	20,890	3,381	119.3
売上比(%)	9.2	9.3	9.6		
営業利益	10,113	11,452	13,400	1,948	117.0
売上比(%)	5.9	6.1	6.1		
経常利益	10,587	11,697	13,700	2,003	117.1
売上比(%)	6.2	6.2	6.3		
当期純利益	5,259	6,197	7,230	1,033	116.7
売上比(%)	3.1	3.3	3.3		
1株当たり 当期純利益(円)	165.04	195.45	228.02	32.57	116.7
年間配当金(円)	30.00	30.00	40.00	10.00	133.3

- ▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減: 15/4期・16/4期比較 ▶ 前年同期比: 15/4期・16/4期比較
- ▶ 当社は、2014年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っている。
14/4期の1株当たり当期純利益及び年間配当金についても当該株式分割が行われたと仮定して算出

経営の展望

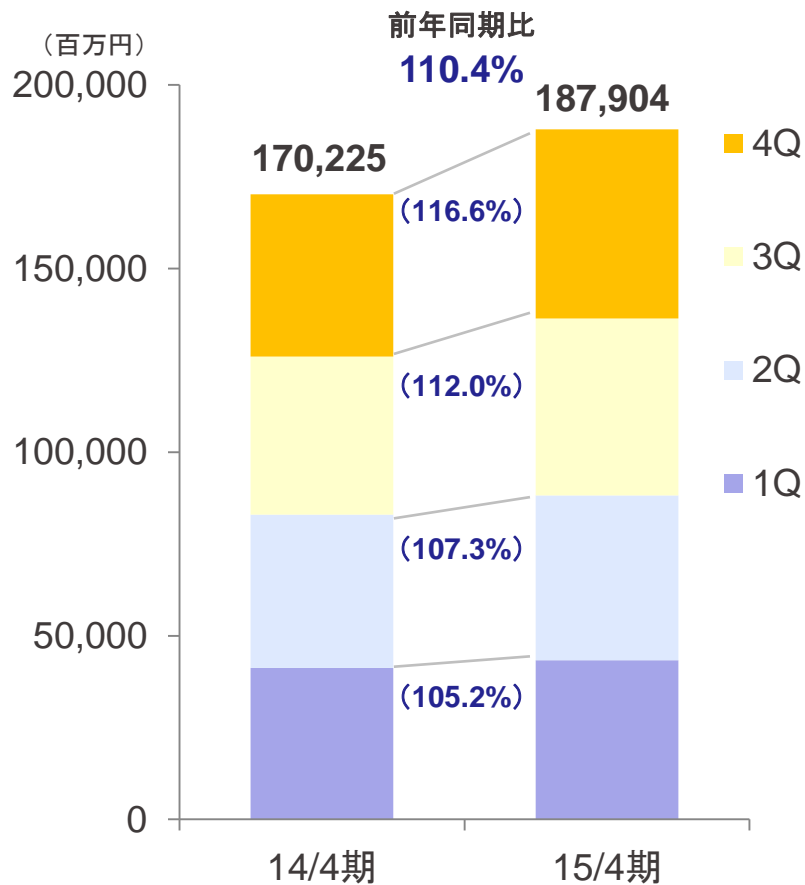
 実績検証

 成長戦略

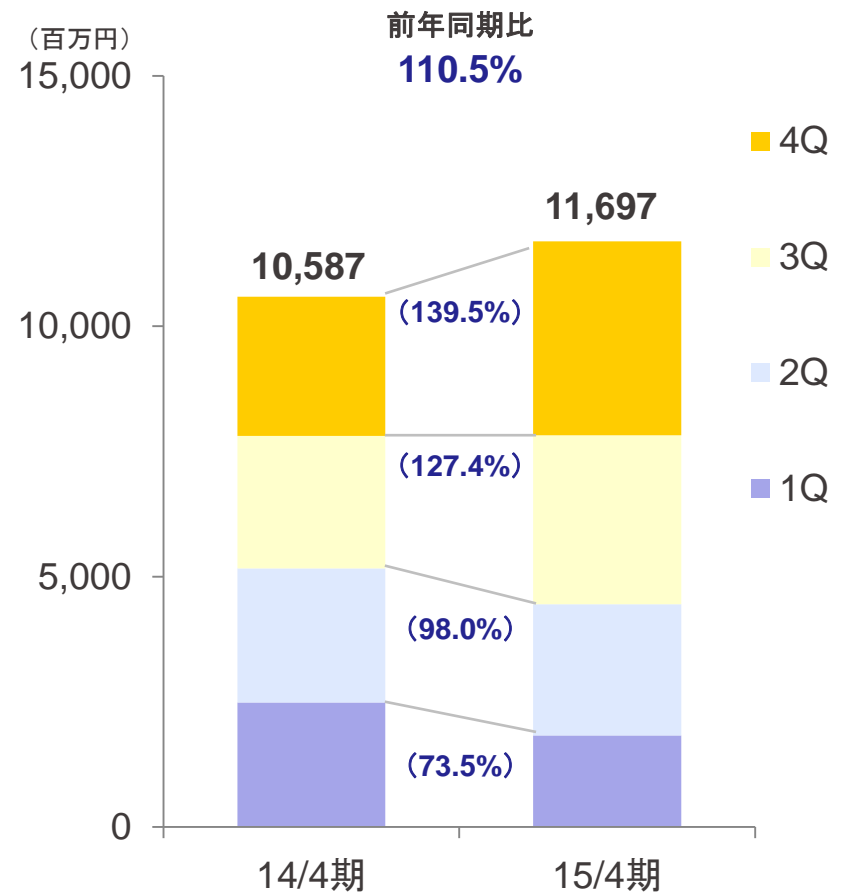
実績検証①

売上高は、既存店が堅調に推移し、M&Aを含む新規出店が寄与したことで前年同期比110.4%となった。経常利益は、上期は改定の影響を受け減益となったが、下期は技術料の伸長により、前年同期比110.5%となった。

■ 売上高



■ 経常利益

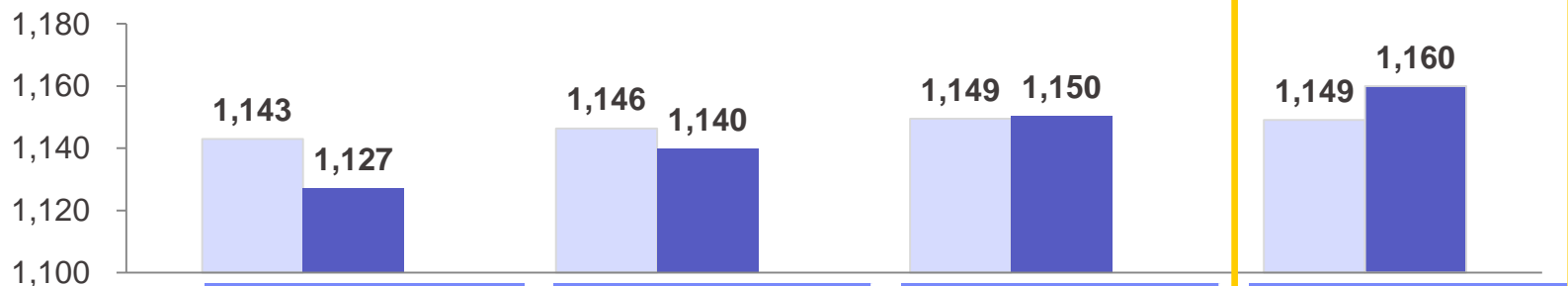


▶ ()は各四半期の前期比

2014年4月の調剤報酬改定に対応し、在宅医療やGE使用推進等の施策に取り組んだことで、主要改定項目の技術料単価は前期を上回った。

■ 改定項目単価推移(既存店)

(単位:円) 14/4期 15/4期



(単位:円)

		1Q累計			2Q累計			3Q累計			4Q累計		
		14/4期	15/4期	前期差	14/4期	15/4期	前期差	14/4期	15/4期	前期差	14/4期	15/4期	前期差
24時間・在宅対応等	調剤基本料	384	374	▲10	384	374	▲10	384	374	▲10	384	375	▲9
	基準調剤加算	116	103	▲13	116	105	▲11	117	108	▲9	116	112	▲4
GE推進	GE体制加算	157	156	▲1	158	163	+5	159	169	+10	160	174	+14
お薬手帳	薬剤服用歴管理指導料	386	382	▲4	386	383	▲3	387	384	▲3	387	384	▲3
その他	一包化加算等	100	112	+12	102	115	+13	102	115	+13	102	115	+13
合計		1,143	1,127	▲16	1,146	1,140	▲6	1,149	1,150	+1	1,149	1,160	+11

▶ 受付1件当たり単価

▶ 主要4社既存店(487店舗)

出店状況

15/4期はM&Aを含む出店162店舗と計画を大きく上回り、M&AにおけるEV/EBITDA倍率は4.77倍となった。16/4期は124店舗の出店を見込む。

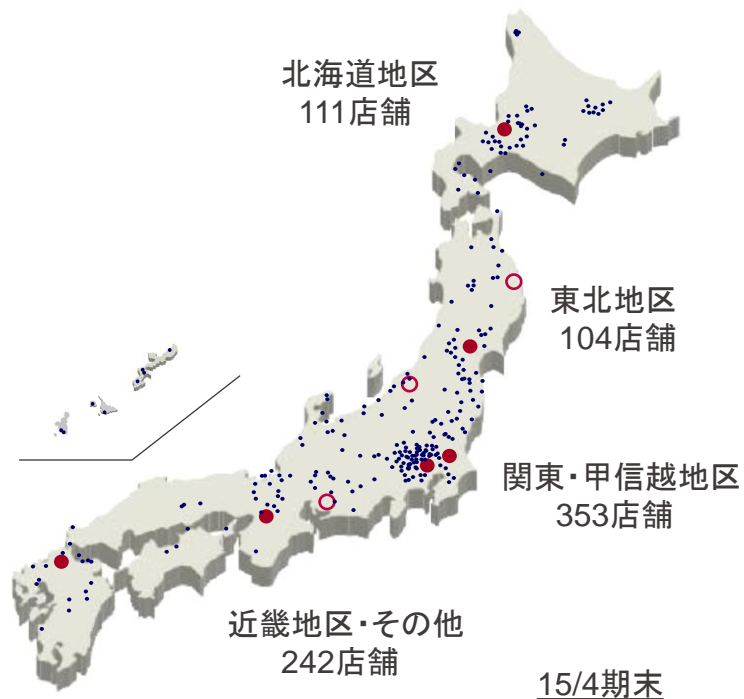
■ 総店舗数

810店舗(医薬754店舗、物販56店舗)

■ 医薬・物販出店計画

		15/4期		16/4期
		計画	実績	計画
医薬	門前	56	36	47
	モール	6	4	9
	M&A	58	119	64
物販		6	3	4
合計		126	162	124

16/4期末店舗数
934店舗見込



▶ 総店舗数にはFC2店舗を含む

▶ 確保物件数82件

■ 医薬出退店推移

	05/4期	06/4期	07/4期	08/4期	09/4期	10/4期	11/4期	12/4期	13/4期	14/4期	15/4期
オーガニック	14	16	14	23	24	21	18	27	38	36	40
M&A	30	17	18	91	3	3	35	28	38	26	119
EV/EBITDA倍率	7.54	5.30	7.54	4.82	2.21	3.45	5.60	5.51	5.09	3.94	4.77
閉店	10	8	3	5	8	2	5	9	10	6	21
店舗数	193	218	247	356	375	397	448	494	560	616	754

▶ EV/EBITDA倍率=EV(M&A:買取価格)/EBITDA(営業利益+減価償却費)

▶ 医薬店舗数は11/4期より休店を含む

当社グループは、M&Aを含む新規出店による売上規模拡大に加え、調剤薬局及びコスメ&ドラッグストアの質の向上に取り組み、変化する事業環境に対応しながら成長を続けていく。

■ トップライン

門前型、医療モール型等、患者様にとって最も利便性の高い好立地を確保する。
当社グループ成長の大きな要素であるM&Aについても、今後も積極的に取り組んでいく。

■ 「かかりつけ薬局」機能の強化

「かかりつけ薬局」としての機能強化に引き続き取り組み、地域に求められるインフラとなる。

■ 人材の確保

採用活動強化のほか、国家試験合格支援を開始し、採用前の段階から人材の育成・教育を行っていく。

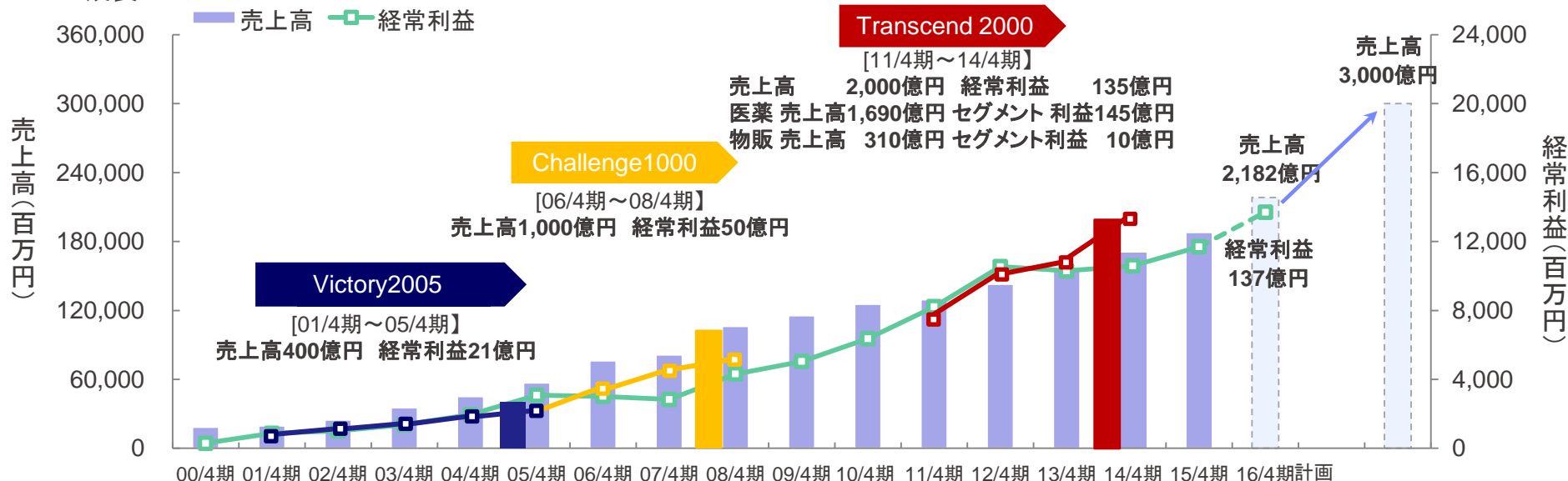
■ AINZ&TULPEの拡大

コスメ&ドラッグストアとして、都市型店舗の積極的出店に加え、オリジナル商品の投入等更なる差別化を図り、「アインズ&トルペ」の新たな形を確立していく。

成長プロセス①

オーガニック、M&A、都市型コスメ&ドラッグストアの積極的な出店によりトップラインを上げるだけでなく、「BPR」、「考える薬局PJ」、そして前年度からの「本社も考えるPJ」、「キレイを考えるPJ」等、それぞれの組織及び、組織横断型のPJにより利益の出る構造に変える。

成長プロセス



(単位: 億円)	00/4期 実績	V2005 計画	05/4期 実績	C1000 計画	08/4期 実績	10/4期 実績	T2000 計画	14/4期 実績	15/4期 実績	16/4期 計画
売上高	185	400	570	1,000	1,062	1,254	2,000	1,702	1,879	2,182
経常利益	2	21	28	50	44	63	135	105	116	137
売上比(%)	1.1	5.3	4.9	5.0	4.1	5.0	6.8	6.2	6.2	6.3
医薬店舗数	58	188	193	286	356	397	597	616	754	874
物販店舗数	30		44	63	45	49	89	59	56	60

Transcend2000は1年遅れて医薬売上高計画を達成し、16/4期には当初計画の売上高2,000億円を超える見込み。

Victory2005	01/4期～05/4期 売上高400億円 経常利益21億円 (医薬)調剤業界のリーディングカンパニーへ (物販)事業の業績改善と業態確立	05/4期 計画達成 売上高570億円 経常利益28億円
Challenge1000	06/4期～08/4期 売上高1,000億円 経常利益50億円 (医薬)安全性・収益性で他社を圧倒 (物販)新都市型店舗による収益拡大	08/4期 計画達成 売上高1,062億円 経常利益44億円
Transcend 2000	11/4期～14/4期 売上高2,000億円 経常利益135億円 (医薬)安全性・収益性で他社を圧倒 (物販)収益に貢献する事業形態を確立	14/4期 計画未達 15/4期 1年遅れて医薬売上高は計画達成 物販売上高は▲130億円の未達

16/4期は売上高2,182億円と300億円の増収を計画。新規出店による拡大とBPRによる既存店の活性化を図り、早期に売上高3,000億円を目指す。

(単位:億円)	00/4期	01/4期	02/4期	03/4期	04/4期	V2005 計画	05/4期	06/4期	07/4期	C1000 計画	08/4期	09/4期	10/4期	11/4期	12/4期	13/4期	T2000 計画	14/4期	15/4期	16/4期 計画
売上高	185	195	246	353	452	400	570	763	813	1,000	1,062	1,153	1,254	1,293	1,427	1,545	2,000	1,702	1,879	2,182
医薬	116	143	186	272	354		443	612	667	777	919	1,018	1,116	1,143	1,271	1,372	1,690	1,514	1,690	1,942
物販	67	50	58	79	95		125	148	142	271	139	132	136	148	153	167	310	179	178	222
経常利益	2	5	7	11	17	21	28	30	28	50	44	52	63	82	105	102	135	105	116	137
医薬	8	11	13	18	25		37	42	40	59	59	67	84	102	122	126	145	127	144	166
物販	▲2	▲1	▲0	1	▲1		▲0	▲2	▲2	6	▲4	▲2	▲3	▲2	1	0	10	0	1	0
医薬店舗数	58	75	92	148	148	188	193	218	247	286	356	375	397	448	494	560	597	616	754	874
物販店舗数	30	36	33	40	27		44	43	43	63	45	46	49	53	56	61	89	59	56	60

▶ 単位未満切り捨て

今後はチーム医療、かかりつけ医との連携、処方薬の一元的・継続的管理やGE使用促進を行う「かかりつけ薬局」を評価し、患者様がメリットを実感できるような報酬へとシフトされる。

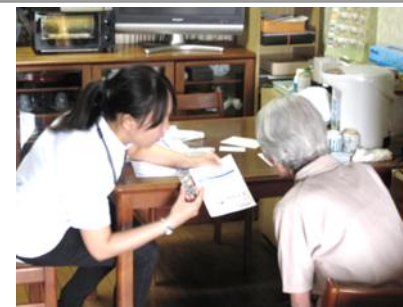
チーム医療

■ 在宅医療の推進

2015年4月末時点で393店舗にて在宅医療を実施。

■ 24時間対応

全店で、24時間ご相談やお問い合わせに対応。



かかりつけ医との連携

■ かかりつけ医との連携

在宅医療や疑義照会、服薬状況のフィードバックを通じた連携強化。

処方薬の 一元的・継続的管理

■ 薬歴管理、お薬手帳の有効活用

継続的な薬歴管理、お薬手帳使用の啓発活動に加え、電子お薬手帳等、ITを用いた利便性を高める取り組みを実施。



GE使用促進

■ GEの安定供給と使用推進

品質、価格ともに患者様のメリットが大きく安定供給可能なGEを採用。患者様、医療機関へGE使用の啓発活動を実施し、6割の店舗でGE変更率65%(数量ベース)を達成。



▶ 24時間対応:一部M&A店舗で未対応店舗あり

2009年に開始したBPRを皮切りに、現在ではすべての部門を網羅し、ボトムアップで改善活動を継続する体制を整備。企業規模拡大に合わせて、利益を確保できる企業体質を作る。

BPR (2009年1月開始)

グループ全社で採用、研修、店舗運営の統一やスケールメリットを生かした購買、会議体の見直しを実施。

累計効果20億円



考える薬局PJ (2012年10月開始)

安全性をベースに、薬局における待ち時間短縮、処理枚数向上、在庫適正化を目的として店舗レベルで実施。

- ・医薬品在庫32億円を適正化(モデル店舗)
- ・待ち時間10分短縮
- ・処理枚数20%アップ



本社も考えるPJ (2014年6月開始)

管理業務(総務、人事、経理)のムダを省くため、グループを横断して統一。

年間効果見込86百万円



キレイを考えるPJ (2014年8月開始)

コスメ&ドラッグストアにおけるMDの見直し、CS向上、在庫適正化を目的として実施。

- ・商品在庫7.4億円を適正化
- ・原宿クエスト店、池袋西武店等旗艦店舗のリニューアル
- ・新宿東口店、札幌ル・トロワ店(仮称)の大型出店



ホールセールスターズ・メディウエル

(株)ホールセールスターズによる医薬品の調達・供給力と、(株)メディウエルによる人材供給力・医療機関との連携が当社グループの強みとなっている。

ホールセールスターズ

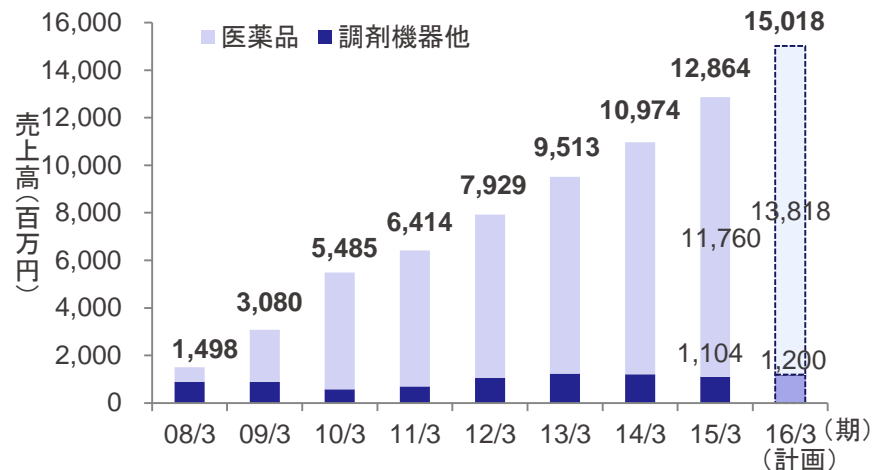
■ 事業内容

GE専門卸

■ アイングループの強み

医薬品調達力、供給力の強化

- ・ローコストかつ、安定的供給
- ・品質、価格面から推奨品を選定



メディウエル

■ 事業内容

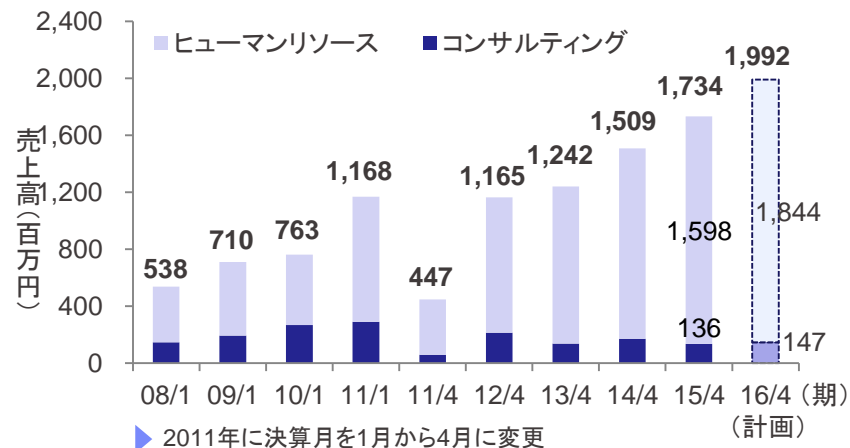
医療従事者の紹介

医療機関の経営コンサルティング

■ アイングループの強み

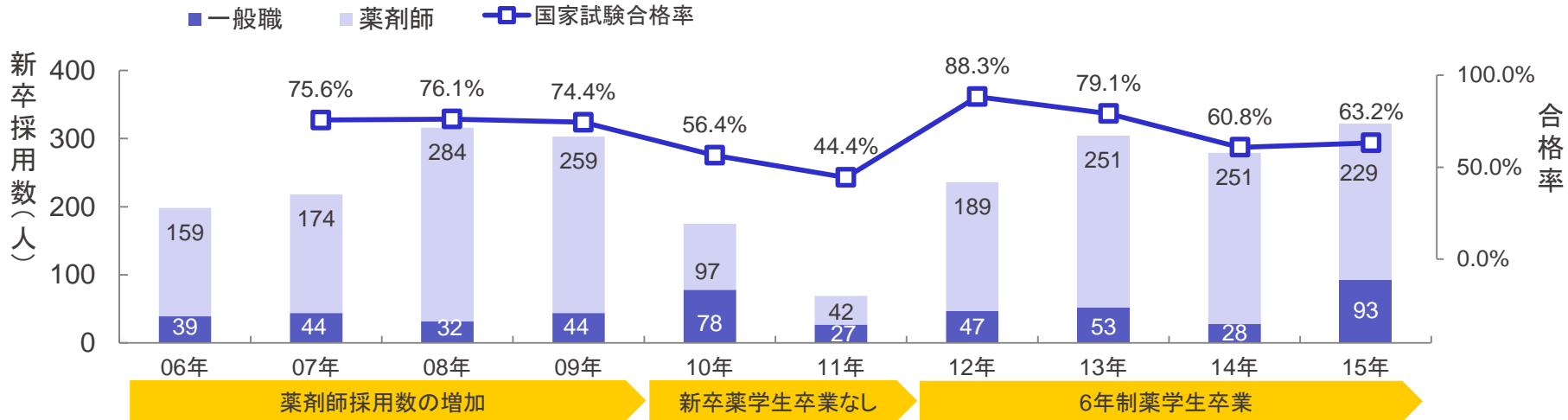
人材供給及び、医療機関との連携強化

- ・薬局への薬剤師供給
- ・医療モールへの医師供給
- ・出店に係る情報提供



企業成長のために、新卒薬剤師の採用を重視している。薬剤師確保に向け、採用活動の強化と薬学生の国家試験合格へ向けた取り組みを開始した。

■ 新卒採用数と国家試験合格率推移



■ 採用活動の強化

雑誌AERAとコラボレートしたムック「アインファーマシーズ by AERA」を発刊し、当社調剤薬局の役割と取り組みを紹介。Facebookページ、YouTubeチャンネルも立ち上げ、SNSを導入したアプローチを展開していく。

■ アインカレッジ

2015年9月に「アインカレッジ」を開講。自習室、ラウンジを完備し、国家試験合格へ向けて、勉強に集中できる環境を提供する。



「アインファーマシーズ by AERA」



アインカレッジ

16/4期計画(医薬事業)

16/4期売上高は、M&Aを含め120店舗の出店により、前年同期比114.9%を見込む。セグメント利益は、「考える薬局PJ」の推進により生産性向上に努め、前年同期比115.2%を見込む。

(単位:百万円)	15/4期実績	16/4期計画	増減額	前年同期比(%)
売上高	169,063	194,280	25,217	114.9
売上総利益 売上比(%)	23,090 13.7	26,720 13.8	3,630	115.7
販売管理費 売上比(%)	9,069 5.4	10,340 5.3	1,271	114.0
営業利益 売上比(%)	14,020 8.3	16,380 8.4	2,360	116.8
セグメント利益 売上比(%)	14,449 8.5	16,650 8.6	2,201	115.2

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ 処方箋枚数115.0%(前年同期比)
- ▶ 処方箋単価100.4%(前年同期比)

計画内訳

売上高

(単位:百万円)	16/4期計画	前年同期比(%)
既存店 (595店)	163,086	104.3
調剤 前期出店 (152店)	21,154	229.3
当期出店 (120店)	7,524	-

セグメント利益

(売上総利益率)

GE、在宅推進により粗利益率の向上を図り、生産性向上により労務費の上昇を抑えることで、+0.1ポイントの13.8%を見込む。

(販売管理費率)

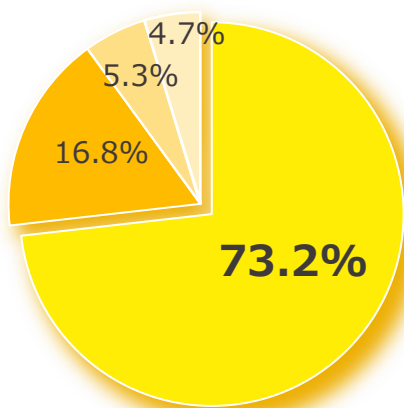
事業拡大に伴い前年同期比114.0%となるものの、本部コストを圧縮し、▲0.1ポイントの5.3%を見込む。

AINZ TULPE のターゲット

アインズ&トルペはコスメ&ドラッグストアとしておしゃれに感度の高い女性にフォーカスし、「ターゲット」「ロケーション」「商品構成」において一般的なドラッグストアとは一線を画し展開している。

◆ アインズ&トルペ / ドラッグストア比較

アインズ&トルペ

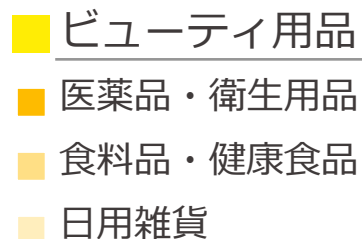


20-30代女性

30%

都市部・商業施設・駅構内

＜商品構成＞

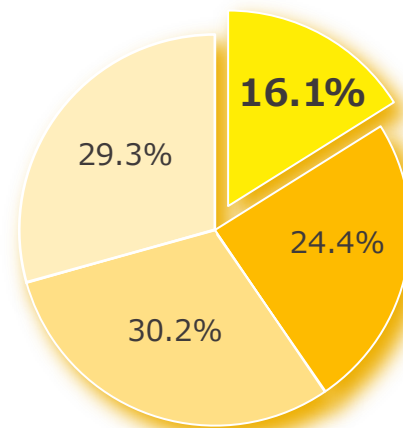


＜ターゲット＞

＜粗利率＞

＜ロケーション＞

ドラッグストア



ファミリー層

20%

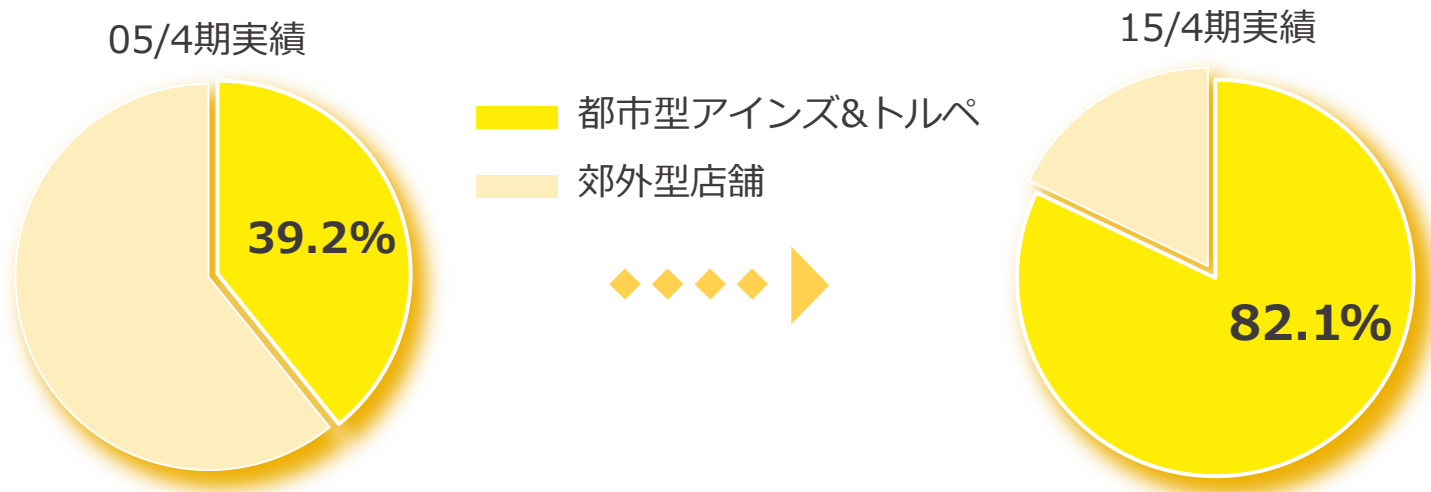
都市部・郊外

▶ 売上商品構成：アインズ&トルペは15/4期実績、ドラッグストアは経済産業省「平成27年3月専門量販店販売の動向」より作成

AINZ & TULPE の展開

収益性が低く同質化競争が進む郊外型店舗を撤退し、10年前と比較して都市型店舗の売上構成が拡大した。また、全店舗での「キレイを考えるPJ」の推進により収益力が強化され、人材も成長してきている。

◆ 売上構成比推移



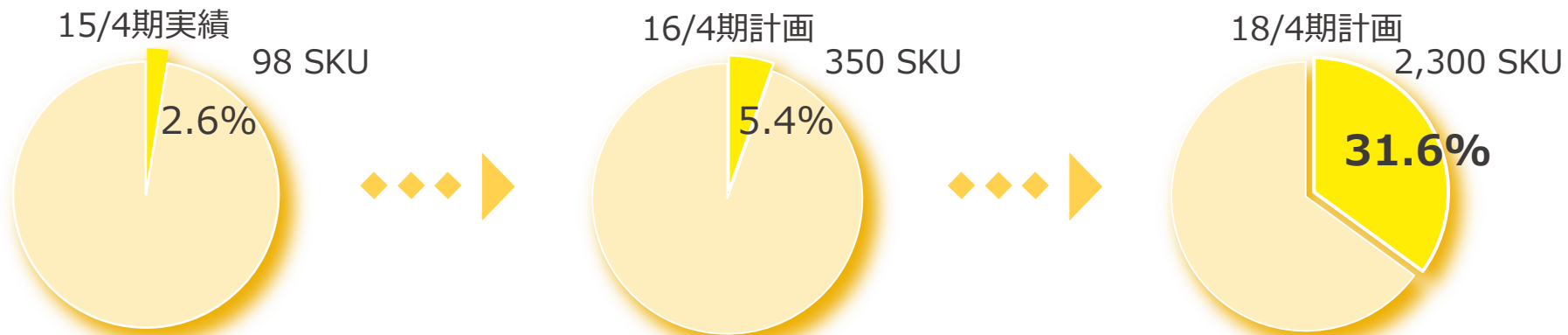
◆ キレイを考えるPJ

- MDの見直し ◆◆◆▶ 順次オリジナル商品を投入し商品構成を変える
- 同質化競争からの脱却 ◆◆◆▶ 旗艦店舗のリニューアルによる他社との差別化
- 在庫の適正化 ◆◆◆▶ 在庫の考え方の見直し及び共有
在庫日数実績は、2014年8月時点に88日だったものが2015年4月時点では61日 (▲27日) となっている

AINZ & TULPE の MD

MDの見直しを行い、オリジナル商品の売上構成比を31.6%へとシフトチェンジしていく。18/4期には2,300SKU、粗利率40.0%を見込む。

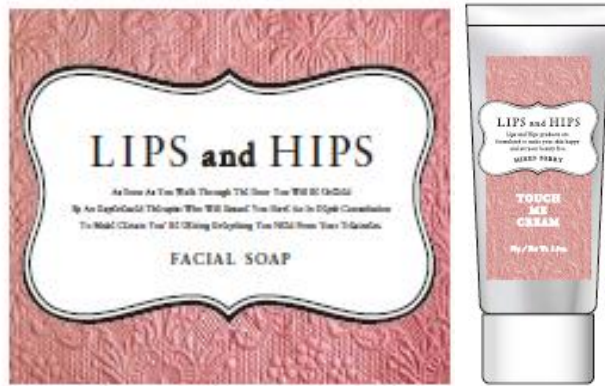
◆ 売上構成比計画 ■ オリジナル商品



◆ スキンケアオリジナル商品
「VPシリーズ(プラセンタ)」
2013年10月5日より順次発売



◆ オリジナルブランド
「LIPS and HIPS」 60 SKU
2015年7月25日発売予定



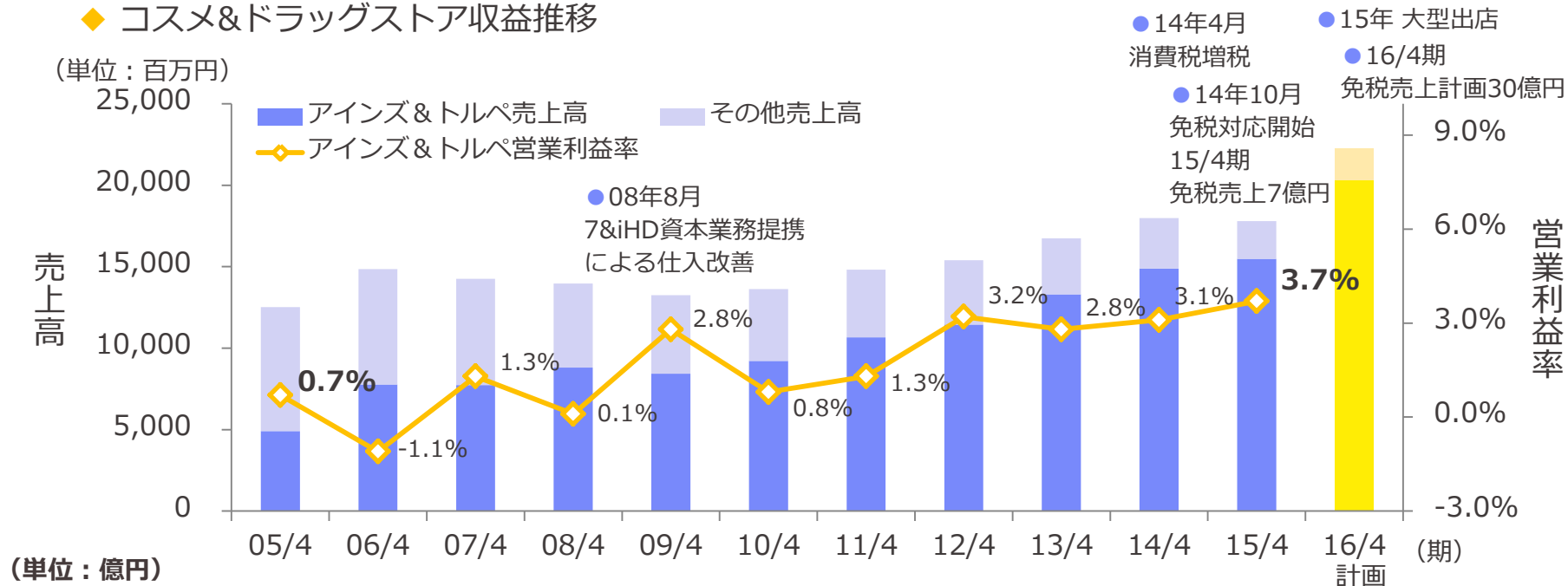
◆ ファッション雑貨オリジナル商品
「ココデシカ」 300 SKU
2015年9月25日発売予定



AINZ TULPE の拡大

アインズ&トルペの営業利益率は05/4期から15/4期にかけて+3.0ポイント改善しており、確実に収益力を高めている。今後、新規出店及びMDの見直しにより中核事業として成長させる。

◆ コスメ&ドラッグストア収益推移



(単位：億円)

総売上高	125	148	142	139	132	136	148	153	167	179	178	222
アインズ&トルペ売上高	49	77	77	88	84	92	106	114	133	148	154	202
構成比 (%)	39.2	52.0	54.2	63.3	63.6	67.6	71.6	74.5	79.6	82.7	86.5	91.0
総店舗数	44	43	43	45	46	49	53	56	61	59	56	59
アインズ&トルペ店舗数	9	12	13	15	18	20	26	33	39	41	41	45

AINZ TULPE ①

旗艦店舗の原宿クエスト店は、2014年12月のリニューアルに合わせ、MDの見直しを行った。集客力向上、インバウンド需要への対応により、前年同月に比べ、売上高158.7% 客数107.0%となった。

◆ アイズ&トルペ 原宿クエスト店

Item

18,700SKU

Sales floor

200坪



売上高 
158.7%

客数 
107.0%

客単価 
148.4%

▶ 改装前（2014年5月実績）と改装後（2015年5月実績）の比較

AINZ TULPE ②

原宿クエスト店に次いで2015年4月に池袋西武店をリニューアル。前年同月に比べ、売上高147.3% 客数118.1%と売上・利益ともに伸長している。

◆ アイنز&トルペ 池袋西武店

Item

17,300SKU

Sales floor

213坪



売上高 
147.3%

客数 
118.1%

客単価 
124.7%

▶ 改装前（2014年5月実績）と改装後（2015年5月実績）の比較

AINZ TULPE ③

2015年7月25日、JR新宿駅東口すぐのミラザ新宿にオープン予定。デジタルサイネージを設置し「キレイ」を求める女性に情報発信を行う。オリジナルブランド「LIPS and HIPS」も初テナント出店する。

◆ アイNZ&トルペ 新宿東口店

Item

20,000SKU

Sales floor

約390坪



ピーク時
年間売上高 3,650百万円
粗利率 40%

AINZ TULPE ④

2015年9月、総面積約4,200坪、地下2階から地上8階の札幌大通駅直結ビューティー複合ビルが誕生。
“キレイ3世代”をコンセプトとしたあらゆる世代の「キレイ」を提案する。

◆ アイNZ&トルペ 札幌ル・トロワ店 (仮称)

Item

20,000SKU

Sales floor

約450坪



ピーク時
年間売上高 2,000百万円
粗利率 40%

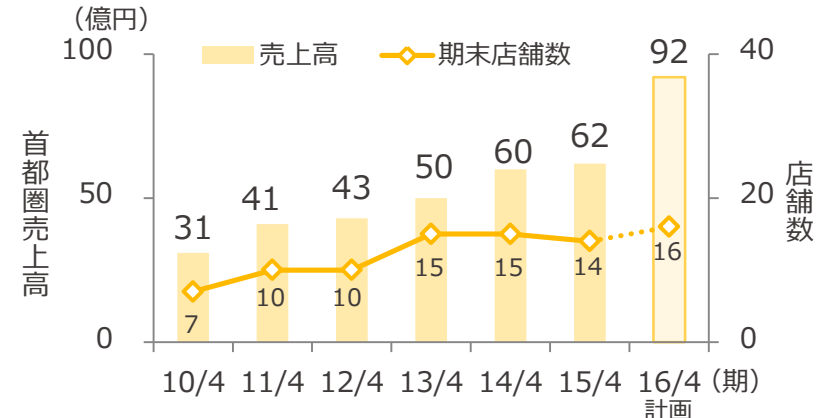
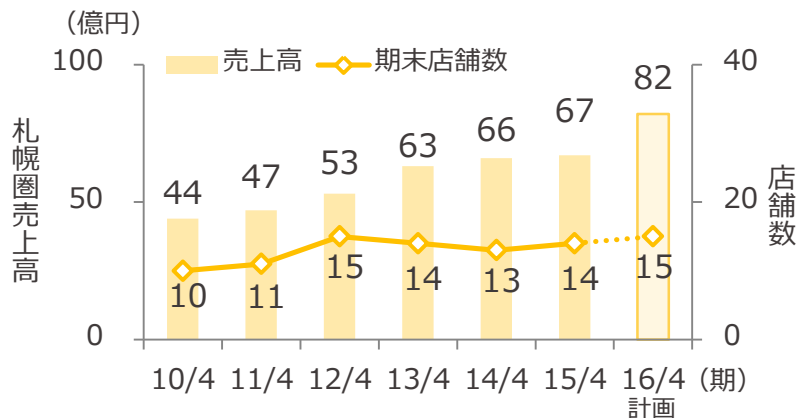
AINZ & TULPE 都市集中

アインズ&トルペは札幌圏や首都圏をはじめ都市部に出店し、10/4期の20店舗、売上高92億円から15/4期には41店舗、売上高154億円となった。16/4期は45店舗、売上高202億円を見込む。

◆ 札幌圏



◆ 首都圏



16/4期計画（物販事業）

16/4期売上高は、4店舗の新規出店により、前年同期比125.0%を見込む。セグメント利益については、大型出店に係る開店経費、販促強化により前年同期比20.5%を見込む。

(単位:百万円)	15/4期 実績	16/4期 計画	増減額	前年同期比 (%)
売上高	17,803	22,250	4,447	125.0
売上総利益 売上比 (%)	5,898 33.1	7,450 33.5	1,552	126.3
販売管理費 売上比 (%)	5,859 32.9	7,460 33.5	1,601	127.3
営業利益 売上比 (%)	38 0.2	▲10 -	▲48	-
セグメント利益 売上比 (%)	117 0.7	24 0.1	▲93	20.5

▶ 単位未満切り捨て

計画内訳			
売上高		16/4期 計画	前年同期比 (%)
(単位:百万円)			
既存店 (53店)		17,094	101.0
物販 前期出店 (3店)		632	544.8
当期出店 (4店)		4,302	-
セグメント利益			
(売上総利益率)			
当社オリジナル商品の投入により、16/4期についても粗利率改善を図り、+0.4ポイントの33.5%を見込む。			
(販売管理費率)			
大型出店に係る開店経費や販促強化により、+0.6ポイントの33.5%を見込む。			



16/4期計画(連結)

売上高は前年同期比116.2%、経常利益は前年同期比117.1%を見込む。

(単位:百万円)	15/4期 実績	16/4期 計画	増減額	前年同期比(%)
売上高	187,904	218,280	30,376	116.2
売上総利益	28,961	34,290	5,329	118.4
売上比(%)	15.4	15.7		
販売管理費	17,509	20,890	3,381	119.3
売上比(%)	9.3	9.6		
営業利益	11,452	13,400	1,948	117.0
売上比(%)	6.1	6.1		
経常利益	11,697	13,700	2,003	117.1
売上比(%)	6.2	6.3		
当期純利益	6,197	7,230	1,033	116.7
売上比(%)	3.3	3.3		
1株当たり 当期純利益(円)	195.45	228.02	32.57	116.7
年間配当金(円)	30.00	40.00	10.00	133.3

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ 増減: 15/4期・16/4期比較
- ▶ 前年同期比: 15/4期・16/4期比較

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
TEL011-814-0010
FAX011-814-5550
<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。