



2016年4月期 決算説明会

株式会社アインホールディングス
2016年6月2日

決算概要

売上高はM&Aを含む147店舗の新規出店により前期比125.0%、計画比107.6%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期比129.6%、計画比110.6%となった。

(単位:百万円)	15/4期 実績	16/4期 計画	16/4期 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	187,904	218,280	234,843	46,939	125.0	107.6
売上総利益	28,961	34,290	38,535	9,574	133.1	112.4
売上比(%)	15.4	15.7	16.4			
販売管理費	17,509	20,890	23,915	6,406	136.6	114.5
売上比(%)	9.3	9.6	10.2			
営業利益	11,452	13,400	14,619	3,167	127.7	109.1
売上比(%)	6.1	6.1	6.2			
経常利益	11,697	13,700	15,158	3,461	129.6	110.6
売上比(%)	6.2	6.3	6.5			
親会社株主に帰属 する当期純利益	6,197	7,230	7,917	1,720	127.8	109.5
売上比(%)	3.3	3.3	3.4			
1株当たり 当期純利益(円)	195.45	228.02	249.69	54.24	127.8	109.5

▶ 単位未満切り捨て



医薬事業(連結)

売上高はM&Aを含む新規出店が142店舗となったことに加え、処方箋枚数及び単価が計画を上回り、計画比108.6%となった。セグメント利益は、後発医薬品(GE)使用促進、技術料の算定、業務効率化により前期比133.0%、計画比115.4%となった。

(単位:百万円)	15/4期 実績	16/4期 計画	16/4期 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	169,063	194,280	211,009	41,946	124.8	108.6
売上総利益	23,090	26,720	30,268	7,178	131.1	113.3
売上比(%)	13.7	13.8	14.3			
販売管理費	9,069	10,340	11,629	2,560	128.2	112.5
売上比(%)	5.4	5.3	5.5			
営業利益	14,020	16,380	18,639	4,619	132.9	113.8
売上比(%)	8.3	8.4	8.8			
セグメント利益	14,449	16,650	19,219	4,770	133.0	115.4
売上比(%)	8.5	8.6	9.1			
店舗数	754	874	881	127	116.8	100.8

- ▶ 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118.7%(前期比)
- ▶ 処方箋単価105.3%(前期比)

物販事業(連結)

売上高は5店舗の新規出店及び前期に改装をした旗艦店の伸長、インバウンド需要の取り込みにより前期比117.3%となったが、9店舗の計画外の閉店により、計画比93.9%となった。大型店2店舗の新規出店に伴う販売促進費等の増加によりセグメント損失は459百万円となった。

(単位:百万円)	15/4期 実績	16/4期 計画	16/4期 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	17,803	22,250	20,884	3,081	117.3	93.9
売上総利益	5,898	7,450	7,236	1,338	122.7	97.1
売上比(%)	33.1	33.5	34.6			
販売管理費	5,859	7,460	7,931	2,072	135.4	106.3
売上比(%)	32.9	33.5	38.0			
営業利益	38	▲10	▲694	▲732	-	-
売上比(%)	0.2	-	-			
セグメント利益	117	24	▲459	▲576	-	-
売上比(%)	0.7	0.1	-			
店舗数	56	60	52	▲4	92.9	86.7

- ▶ 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
- ▶ 客数105.3%(前期比)
- ▶ 客単価111.4%(前期比)

M&A資金の調達等により、借入金が増加したものの、ネットキャッシュは236百万円となった。

(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			3,613
自己資本比率(%)			42.0

(単位:百万円)

16/4期末			
資産の部		負債の部	
流動資産	56,593	流動負債	66,744
現預金	22,647	短期借入金	5,690
		リース債務	668
固定資産	83,294	固定負債	19,818
投資有価証券	2,677	長期借入金	14,854
		リース債務	1,198
繰延資産	-	純資産計	53,324
資産合計	139,888	負債・純資産合計	139,888
ネットキャッシュ			236
自己資本比率(%)			38.1

▶ 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、棚卸資産、土地・建物及びのれん等が増加し、総資産は15/4期末より25,739百万円増加した。

(単位:百万円)	14/4期末	15/4期末	16/4期末	増減額
現金及び預金	18,846	19,553	22,647	3,094
売掛金	6,718	8,369	12,385	4,016
棚卸資産	9,759	9,909	10,984	1,075
流動資産合計	44,334	46,365	56,593	10,228
建物・構築物	9,962	11,678	14,694	3,016
土地	6,698	7,931	9,537	1,606
リース資産	1,342	1,388	1,352	▲36
有形固定資産合計	19,583	22,472	28,153	5,681
リース資産	47	28	13	▲15
無形固定資産合計	21,129	27,623	35,586	7,963
投資有価証券	2,559	2,872	2,677	▲195
繰延税金資産	1,068	984	2,038	1,054
敷金・保証金	8,081	9,710	10,013	303
投資その他の資産合計	16,334	17,688	19,555	1,867
固定資産合計	57,048	67,783	83,294	15,511
資産合計	101,382	114,149	139,888	25,739

新規出店、
M&Aによる
増加

▶ 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11,209百万円

▶ 増減額: 15/4期末・16/4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15/4期末より20,460百万円増加した。

(単位:百万円)	14/4期末	15/4期末	16/4期末	増減額	
買掛金	28,002	31,826	39,987	8,161	仕入増加
短期借入金	6,535	6,330	5,690	▲640	
リース債務	566	628	668	40	
流動負債合計	50,349	54,433	66,744	12,311	
長期借入金	4,502	7,640	14,854	7,214	M&A資金等
リース債務	1,454	1,341	1,198	▲143	
固定負債合計	8,793	11,669	19,818	8,149	
負債合計	59,142	66,103	86,563	20,460	
資本金	8,682	8,682	8,682	-	
資本剰余金	7,872	7,872	6,367	▲1,505	
利益剰余金	26,007	31,639	38,605	6,966	
株主資本合計	42,146	47,776	53,237	5,461	
純資産合計	42,240	48,046	53,324	5,278	
負債純資産合計	101,382	114,149	139,888	25,739	

▶ 単位未満切り捨て

▶ 増減額: 15/4期末・16/4期末比較

事業規模拡大に伴い収益及び仕入債務が増加したことにより、営業キャッシュフローは6,513百万円増加した。

(単位:百万円)	15/4期	16/4期	増減額
営業キャッシュフロー	14,839	21,352	6,513
税金等調整前当期純利益	10,832	13,949	3,117
減価償却費	2,553	3,259	706
のれん償却額	2,278	2,938	660
売上債権増減額(▲は増加)	455	236	▲219
棚卸資産増減額(▲は増加)	969	495	▲474
未収入金増減額(▲は増加)	414	▲600	▲1,014
仕入債務増減額(▲は減少)	1,544	3,031	1,487
投資キャッシュフロー	▲14,560	▲20,877	▲6,317
有形・無形固定資産取得による支出	▲3,775	▲9,916	▲6,141
子会社株式取得による支出	▲10,024	▲10,954	▲930
財務キャッシュフロー	374	2,028	1,654
現金及び現金同等物増減額	653	2,503	1,850
現金及び現金同等物期末残高	19,389	21,892	2,503

▶ 単位未満切り捨て



事業価値分析

	14/4期	15/4期	16/4期	増減
自己資本比率(%)	41.5	42.0	38.1	▲3.9
時価ベースの自己資本比率(%)	70.3	117.9	121.0	3.1
株価収益率(倍)PER	13.62	21.72	21.39	▲0.33
1株当たり当期純利益(円)EPS	165.04	195.45	249.69	54.24
株価純資産倍率(倍)PBR	1.70	2.82	3.19	0.37
1株当たり純資産(円)BPS	1,328.43	1,511.57	1,679.69	168.12
総資産利益率(%)ROA	5.3	5.8	6.2	0.4
株主資本利益率(%)ROE	13.1	13.8	15.6	1.8
EBITDA(百万円)	14,405	16,284	20,816	4,532
EV/EBITDA倍率(倍)	4.49	7.98	8.08	0.10
ネットD/Eレシオ(倍)	▲0.14	▲0.08	▲0.00	0.08
ネットキャッシュ(百万円)	5,787	3,613	236	▲3,377
株主価値(百万円)	70,407	133,605	168,520	34,915
時価総額(百万円)	71,264	134,598	169,318	34,720

▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減: 15/4期・16/4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(時価総額+有利子負債-余剰現金)-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: 14/4期末4,495円(14/4月末) 15/4期末4,245円(15/4月末) 16/4期末5,340円(16/4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
14/4期期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり当期純利益、1株当たり純資産を算出



17/4期計画(連結)

17/4期は医薬事業120店舗、物販事業6店舗の新規出店により、売上高は前期比112.8%、経常利益はGE使用促進、技術料の算定及び業務効率化により前期比110.2%を見込む。

(単位:百万円)	15/4期 実績	16/4期 実績	17/4期 計画	増減額	前期比 (%)
売上高	187,904	234,843	265,000	30,157	112.8
売上総利益	28,961	38,535	44,200	5,665	114.7
売上比(%)	15.4	16.4	16.7		
販売管理費	17,509	23,915	27,900	3,985	116.7
売上比(%)	9.3	10.2	10.5		
営業利益	11,452	14,619	16,300	1,681	111.5
売上比(%)	6.1	6.2	6.2		
経常利益	11,697	15,158	16,700	1,542	110.2
売上比(%)	6.2	6.5	6.3		
親会社株主に帰属 する当期純利益	6,197	7,917	9,000	1,083	113.7
売上比(%)	3.3	3.4	3.4		
1株当たり 当期純利益(円)	195.45	249.69	283.84	34.15	113.7
年間配当金(円)	30.00	40.00	50.00	10.00	125.0

▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減額、前期比:16/4期・17/4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
15/4期期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり当期純利益を算出

経営の展望

 Review

 2016年改定

 成長戦略

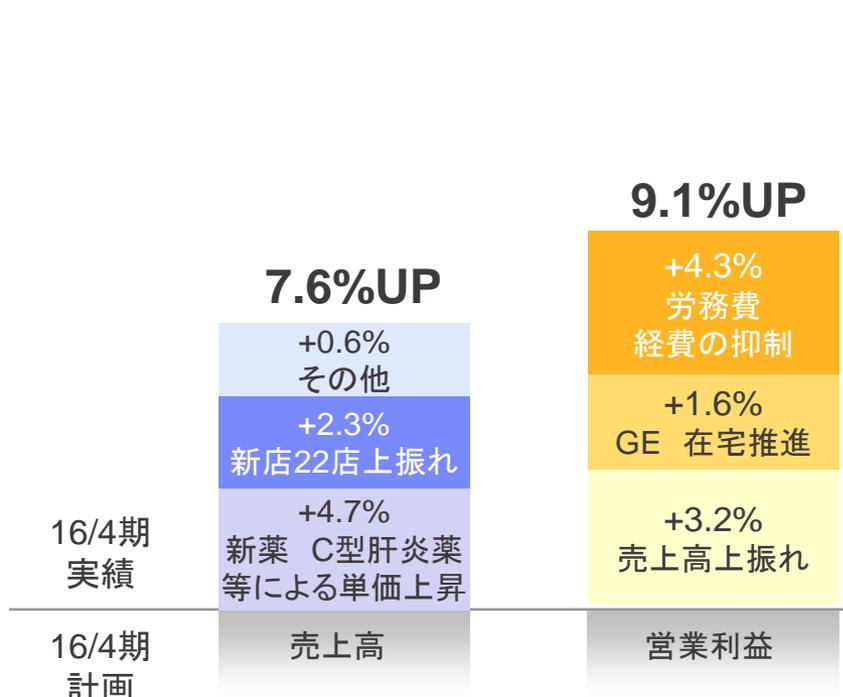
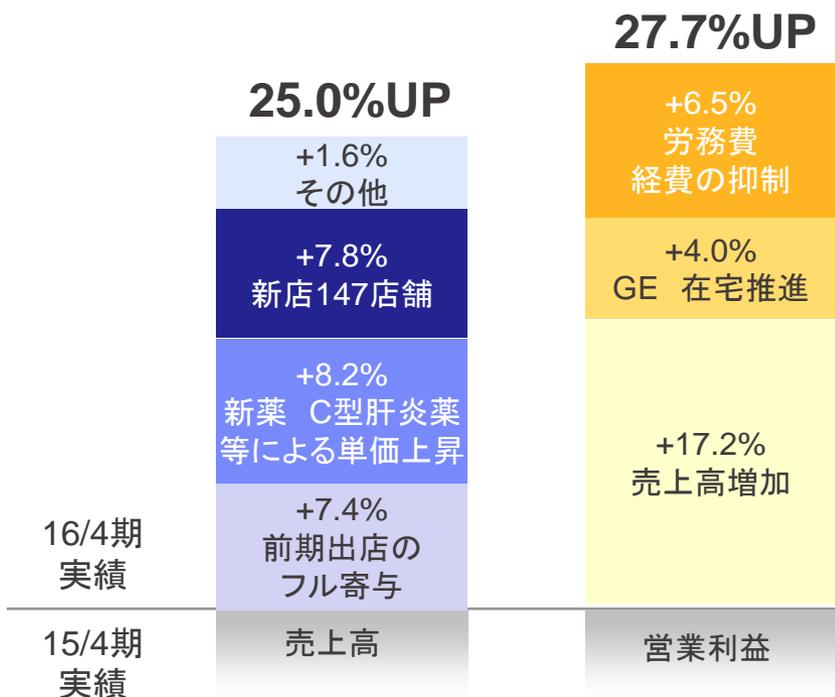
売上高は新規出店、C型肝炎薬を含めた新薬による単価の上昇により前期比125.0%、計画比107.6%となった。
営業利益は、売上高の増加、業務効率化による労務費、経費の抑制により前期比127.7%、計画比109.1%となった。

■ 前期比

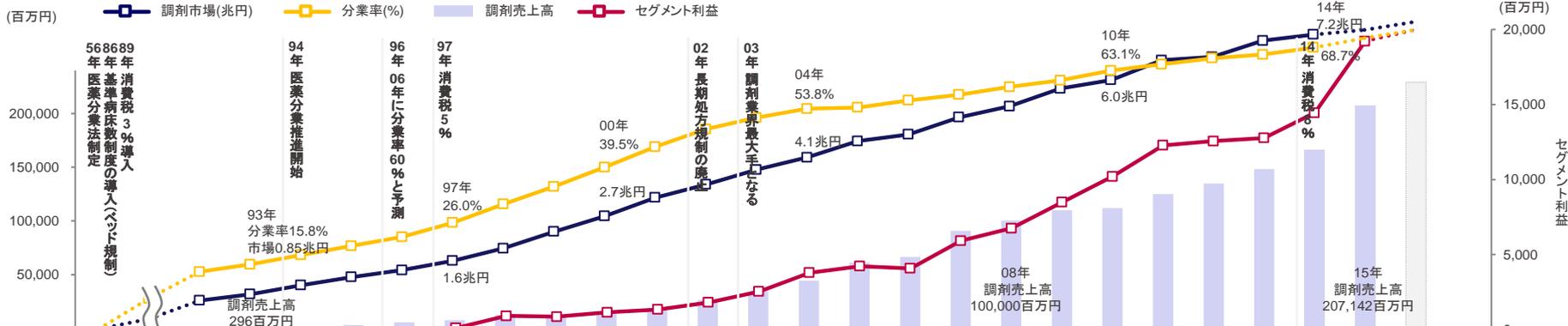
(単位:百万円)	15/4期 実績	16/4期 実績	前期比 (%)
売上高	187,904	234,843	125.0
営業利益 売上比(%)	11,452 6.1	14,619 6.2	127.7

■ 計画比

(単位:百万円)	16/4期 計画	16/4期 実績	計画比 (%)
売上高	218,280	234,843	107.6
営業利益 売上比(%)	13,400 6.1	14,619 6.2	109.1



2016年改定



年度	56	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16 計画
店舗数	-	-	1	11	29	34	39	48	58	75	92	148	148	193	218	247	356	375	397	448	494	560	616	754	881	1001
診療報酬改定率(%)	-	+5.0	+3.3	+1.5		+3.4	+1.25	+1.5		+1.9	▲1.3			±0		▲1.36	+0.38			+1.55	+1.38		+0.73		+0.49	
調剤報酬改定率(%)		+1.9	+2.0	+0.1		+1.3	+1.15	+0.7		+0.8	▲1.3			±0		▲0.6	+0.17			+0.52	+0.46		+0.22		+0.17	
薬価改定率(%) (薬価ベース)		▲8.1	▲6.6	-		▲6.8	▲3.0	▲9.7		▲7.0		▲6.3		▲4.2		▲6.7	▲5.2			▲5.75	▲6.0		▲2.65		▲7.77	

調剤基本料	72年(新設) 8点	90年 31点	94年(2区分) 5,000回以下 40点 5,000回超 33点	96年(4区分) 4,000回以下 集中率70%以下 45点 4,000回超 集中率70%超 35点 4,000回以下 集中率70%超 20点	97年 46点 41点 20点	98年 49点 44点 39点 21点	04年(3区分) 49点 39点 21点	06年(2区分) 特例除く 42点 特例 19点 4,000回超 集中率70%超	08年 40点 18点	10年 40点 24点	14年(未妥結減算)(要件追加) 41点(31点) 25点(19点) 4,000回超 集中率70%超 or 2,500回超 集中率90%超	16年(区分変更追加)(要件追加) 1 41点(31点) 2 25点(19点) 2,000回超 集中率90%超 or 特定病院4,000回超 3 20点(15点) 同一グループ4万回/月超 集中率95%超 or 医療機関との買貸借契約		
基準調剤加算	90年(新設) 9点 在庫500品目 & 集中率90%以下	92年 12点	94年 14点	96年(要件追加) 20点 集中率70%以下 & 麻薬小売業者免許 & 時間外対応(複数薬局可)	98年(要件変更) 600回超の場合集中率70%以下	02年(2区分)(要件追加) 在庫500品目 10点 在庫700品目 30点 & 研修実施	12年(要件追加) 在庫700品目 10点 在庫1,000品目 30点 & 開局時間	14年(要件追加) 12点 基本料41点 & 24h輪番 & 在宅 36点 基本料41点 & 600回超の場合 集中率70%以下 & 24h対応 & 在宅(10件/年)	16年(1区分) 32点 基本料41点 & 在宅1,200品目 & 24h輪番 & 在宅(1件/年) & かかりつけ薬剤師届出 & 営業経験5年 在籍1年					
薬剤服用管理指導料(薬歴)	86年(新設) 5点	90年 11点	92年 15点	94年 21点	96年 30点	97年 32点	00年 22点	02年 17点	06年 22点	08年(2区分) 30点 35点 後期高齢者	10年(1区分) 30点	12年 41点	14年(2区分) 41点 34点 お薬手帳交付なし	16年(要件変更) 38点 基本料41点 & お薬手帳持参 & 6ヶ月以内再来局 50点 上記以外
在宅患者訪問薬剤管理指導料(在宅)	94年(新設) 550点 (月1回まで)	96年 550点 (月2回まで)	02年 1回まで 500点 2回目以降4回まで 300点	08年 同一建物居住者 350点 原則16km以内 上記以外(月4回) 500点	12年(要件追加) 原則16km以内 500点	14年(要件追加) 300点 650点 薬剤師1人1日5回	16年(要件変更) 薬剤師1人週40回							
薬剤情報提供料(お薬手帳)	00年(新設) お薬手帳交付 15点 薬情報の提供(月1回) 10点	04年 17点 10点	06年(1区分) 15点 薬情提供は薬歴に統合	08年(2区分) 15点 (後期高齢者除く)(後期高齢者も含む)	10年(1区分) 15点	12年 薬歴に統合								
特別指導加算	00年(新設) 20点	02年 30点	04年 28点	06年 22点	08年 薬歴と統合	10年(新設) 4点								

調剤技術料(改定項目抜粋)

- ▶ 08年度以前は営業利益 ▶ 消費税対応分として(*1 +1.4% *2 +0.18% *3 +2.99%)を含む
- ▶ 調剤基本料の回数は月間平均受付回数 ▶ 改定点数は日本薬剤師会資料より抜粋
- ▶ 14年及び16年の()内は未妥結減算の点数

2016年改定内容

	改定前	点数	改定後	点数
調剤基本料	特例を除く	41 (31)	1 2 3 を除く	41 (31)
	特例 4,000回超 集中率70%超 or 2,500回超 集中率90%超	25 (19)	2 4,000回超 集中率70%超 or 2,000回超 集中率90%超 or 特定病院4,000回超	25 (19)
基準調剤加算	基本料41 & 在庫700品目 & 24h輪番 & 在宅対応	12	基本料41 & 在庫1,200品目 & 在宅(1件/年) & かかりつけ薬剤師届出 & 管薬経験5年 在籍1年	32
	基本料41 & 600回超の場合集中率70%以下 & 在庫1,000品目 & 24h対応 & 在宅(10件/年)	36		
GE体制加算	55%-65%	18	65-75%	18
	65%以上	22	75%以上	22
薬歴管理料	お薬手帳交付あり	41	基本料41 & お薬手帳持参 & 6ヵ月以内再来局	38
	お薬手帳交付なし	34	上記以外	50
ハイリスク加算	ハイリスク薬に関する適切な指導	4	かかりつけ薬剤師指導料	70
			ハイリスク薬に関する適切な指導	10

▶ 上記の項目、要件は2016年改定の一部を抜粋したもの

▶ ()内は未妥結減算の点数

▶ かかりつけ薬剤師の要件は後頁に記載

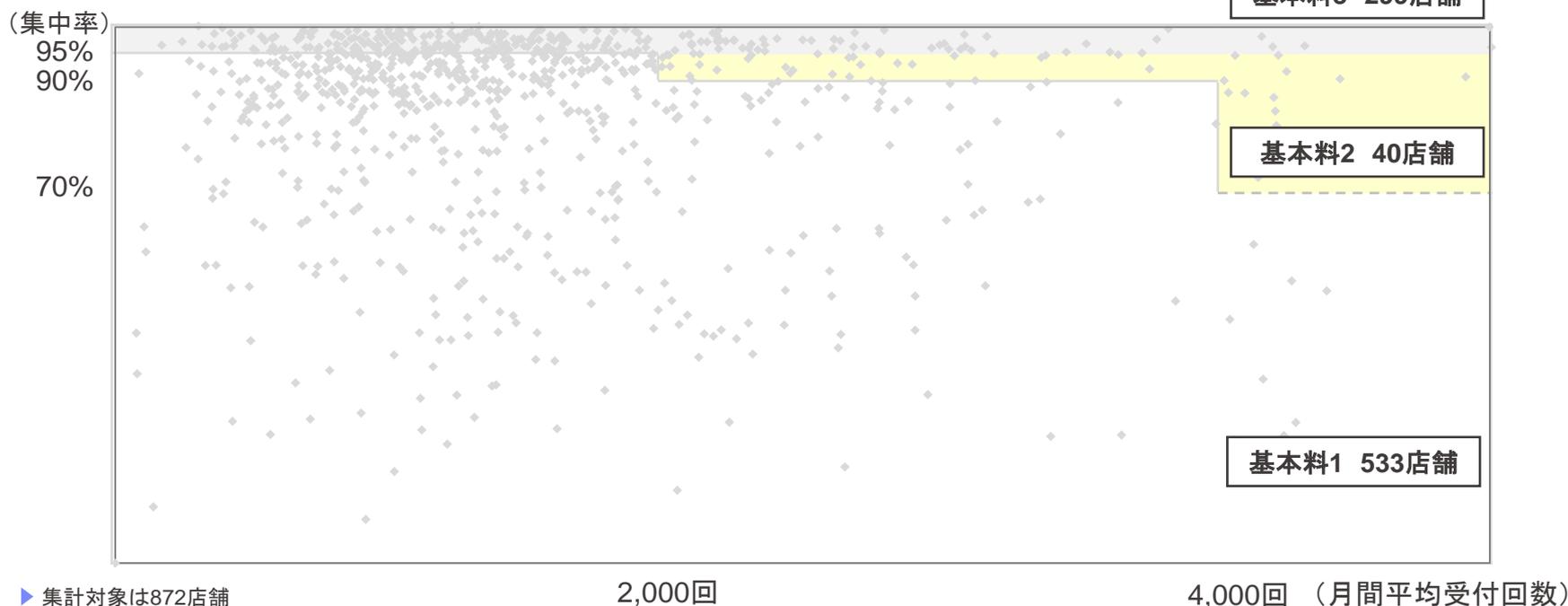
対応①調剤基本料

2016年改定の特例拡大により調剤基本料1の算定店舗数は減少した。2017年4月からの基本料1算定店舗増加を目指し、地域に根差した健康サポート活動や営業力強化により面処方応需を推進する。

■ 調剤基本料算定店舗数

	16年3月	16年4月
基本料1(41点)	820	533
基本料2(25点)	52	40
基本料3(20点)	—	299

■ 店舗分布図



対応②基準調剤加算 GE体制加算

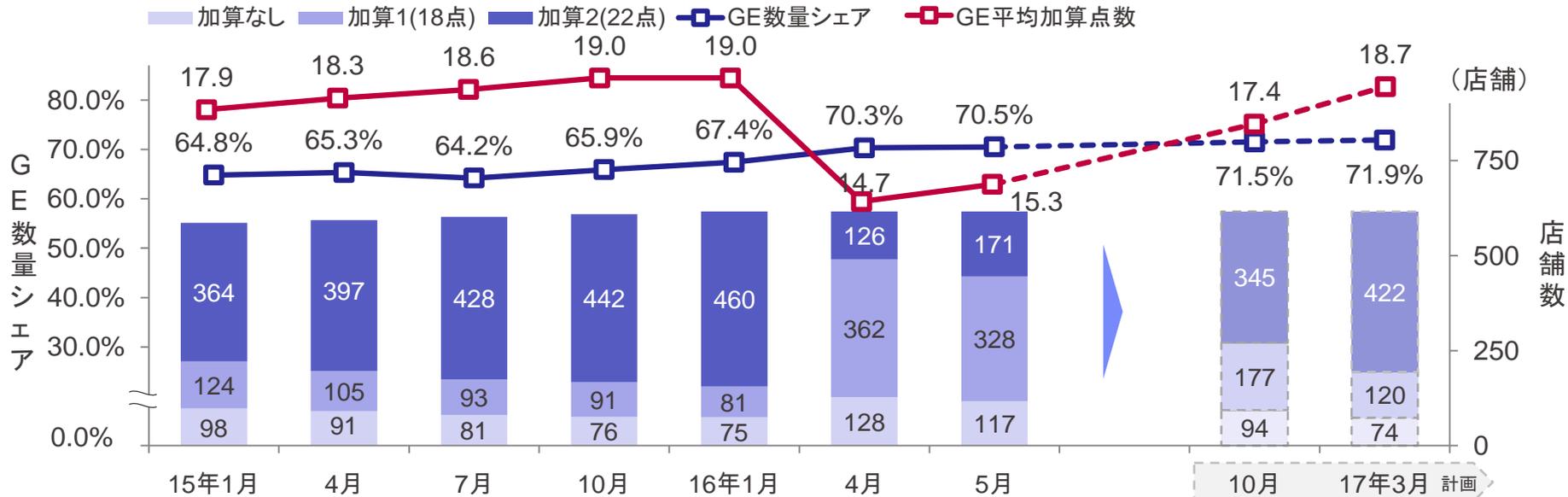
2016年改定の算定基準の見直しにより、基準調剤加算の算定店舗割合は35.9%、GE平均加算点数は14.7点となった。かかりつけ薬局機能の強化及びGE使用促進に継続して取り組む。

■ 基準調剤加算算定店舗割合

	16年3月	16年4月	17年3月
加算2(36点)	20.2%	加算あり (32点)	58.2%
加算1(12点)	69.8%		
加算なし	10.0%	加算なし	41.8%

在宅医療の推進及びかかりつけ機能の強化に取り組む。

■ GE進捗状況



▶ 15年1月～16年1月は14年4月改定基準 ▶ GE平均加算点数: 処方箋1枚当たり平均点数 ▶ 集計対象は616店舗(2016年4月時点)

2016年改定よりかかりつけ薬剤師に関する算定要件が新設。従来より取り組んでいるかかりつけ機能強化のための様々な施策を継続するとともに、新しいルールへの対応を早急に進めていく。

■ かかりつけ薬剤師指導料の算定要件と施策

従来業務

薬剤服用歴管理指導料に係る業務
他科受診・服薬情報の一元管理
24時間対応
処方医への情報提供
残薬調整

これまで同様、継続してかかりつけ機能の強化を図る。

薬歴管理、お薬手帳の有効活用

継続的な薬歴管理、お薬手帳の啓発活動の他、2012年4月より電子お薬手帳サービスを開始するなど、ITを用いた利便性を高める取り組みを実施

24時間対応

全店で、ご相談やお問い合わせに24時間対応

疑義照会・処方提案、情報のフィードバック

従来の疑義照会に加え、服薬情報等提供についての教育を強化



4月からの新ルール

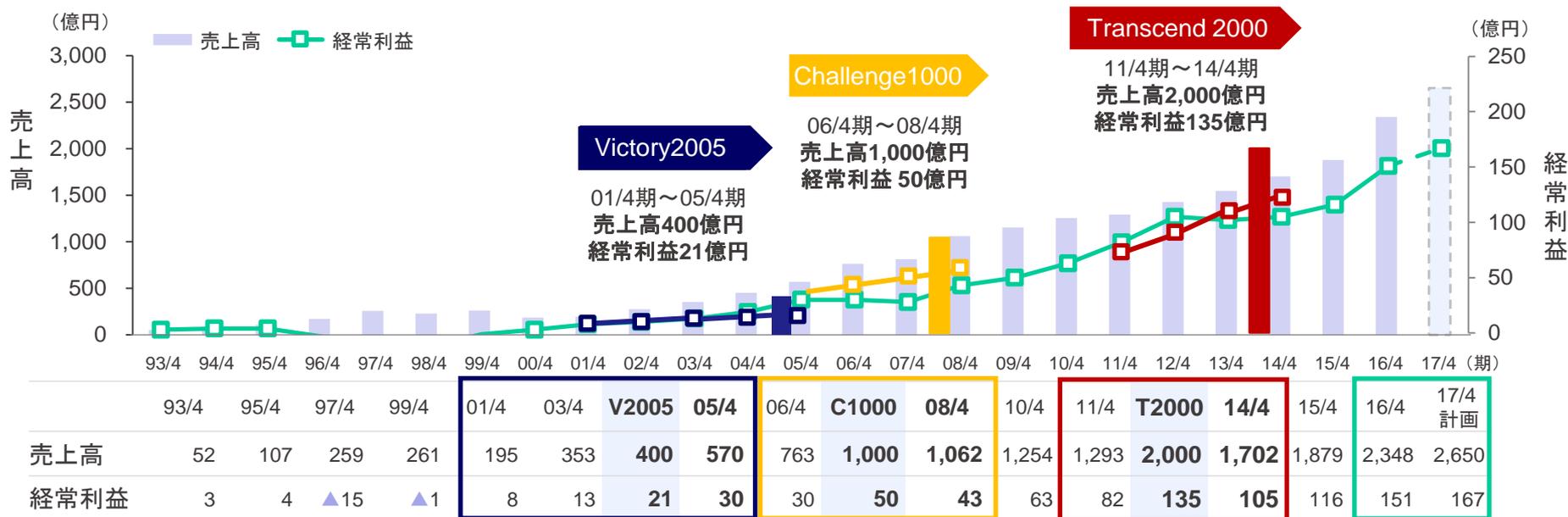
薬局勤務3年以上
在籍6ヵ月以上
週32時間以上勤務
研修認定薬剤師、地域活動への参画
患者さまの同意

人員の適正配置、地域活動、かかりつけ啓発活動等の施策を積極的に進める。

■ かかりつけ薬剤師数	16年5月	17年3月 目標
全薬剤師数	3,899名	3,899名
うち調剤薬局勤務	3,322名	3,322名
うち3年/6ヵ月/32h	1,653名	1,782名
かかりつけ薬剤師	1,115名	1,782名
■ 研修認定薬剤師数	16/ 4期末	17年3月 目標
研修認定薬剤師数	672名	2,156名

▶ かかりつけ薬剤師数は申請受理実数 ▶ 研修認定薬剤師要件の施行は2017年4月1日

当社の成長戦略は一貫して、全国への新規出店による売上規模拡大に加え、人材の採用・育成、薬局及びドラッグ&コスメティックストアの質の向上を掲げている。今後も変化する事業環境に対応しながら成長を続けていく。



成長戦略 Review

95/4期	01/4期	06/4期	11/4期
<ul style="list-style-type: none"> ■ 利便性の高い立地へ出店 ■ 薬剤師の確保 ■ 最新の調剤システム構築 ■ ドラッグストアによる面対応 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 全国展開 ■ 調剤事業の効率性・安全性 ■ ドラッグストアの再構築 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 積極的な新規出店とM&A ■ 業務の効率化 ■ ホールセールスターズ ■ アインズ&トルペの拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 出店戦略 開発型の営業モデル ■ 収益力の向上 GE 自動化 夕張モデル ■ 物販事業コストコントロール

16/4期からは、従来の安心・安全な調剤への取り組みに加え、かかりつけ機能の強化に向けて様々な施策を開始。ドラッグ&コスメティックストアではオリジナルブランド導入など、さらなる成長に向け大きく変化していく。

■ トップラインの拡大

利便性の高い好立地へ出店・積極的なM&A



■ 「かかりつけ薬剤師・薬局」機能の強化

継続的に機能強化に取り組み、地域のインフラへ



■ 人材の確保と育成

全社一丸となった採用活動と人材育成



■ AINZ&TULPEの拡大

オリジナルブランドでの差別化と利益率向上



16/4期はM&Aを含む147店舗を出店し、医薬事業におけるM&AのEV/EBITDA倍率は5.37倍となった。
17/4期は126店舗を出店し、期末店舗数は1,059店舗を見込む。

■ 総店舗数

933店舗(医薬881店舗、物販52店舗)

■ 医薬・物販出店計画

		16/4期		17/4期
		計画	実績	計画
医薬	門前	47	22	42
	モール	9	10	5
	M&A	64	110	73
物販		4	5	6
合計		124	147	126

17/4期末店舗数
1,059店舗見込

▶ 総店舗数にはFC2店舗を含む

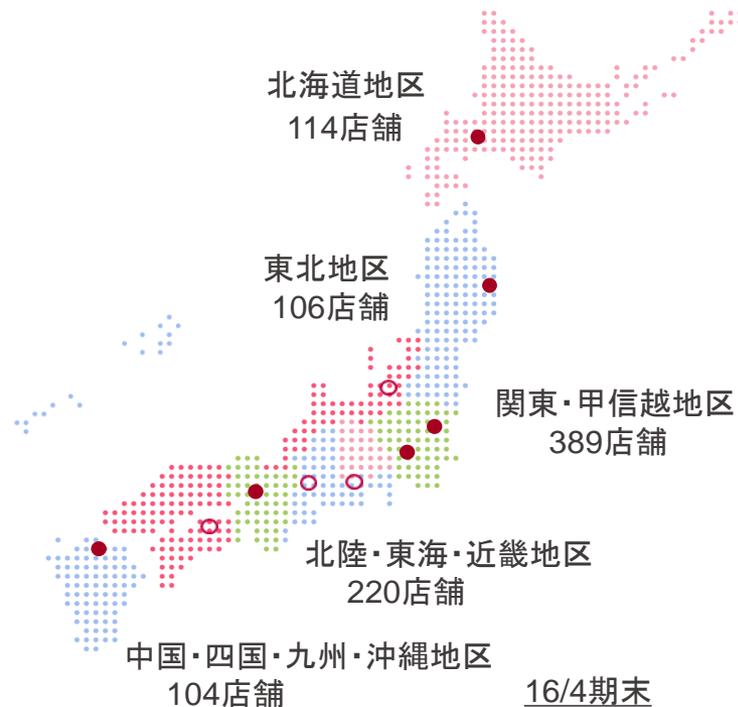
▶ 確保物件数82件

■ 医薬出退店推移

	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	16/4期
オーガニック	16	14	23	24	21	18	27	38	36	40	32
M&A	17	18	91	3	3	35	28	38	26	119	110
EV/EBITDA倍率	5.30	7.54	4.82	2.21	3.45	5.60	5.51	5.09	3.94	4.77	5.37
閉店	8	3	5	8	2	5	9	10	6	21	15
店舗数	218	247	356	375	397	448	494	560	616	754	881

▶ 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



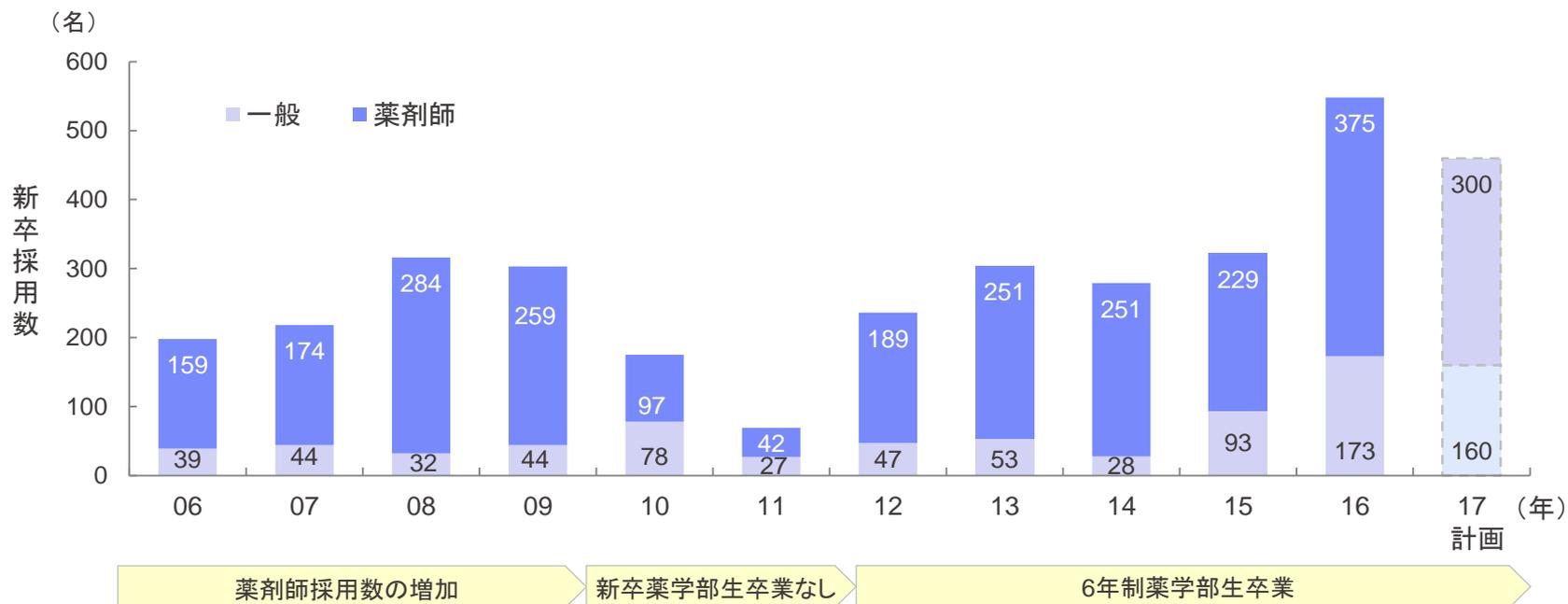
薬剤師採用

24時間対応や在宅等かかりつけ機能の強化には薬剤師が必須であるため、採用と人材育成が当社にとって大きな強みとなっている。2016年4月に新入社員548名（薬剤師375名、一般173名）が入社し、過去最多となった。

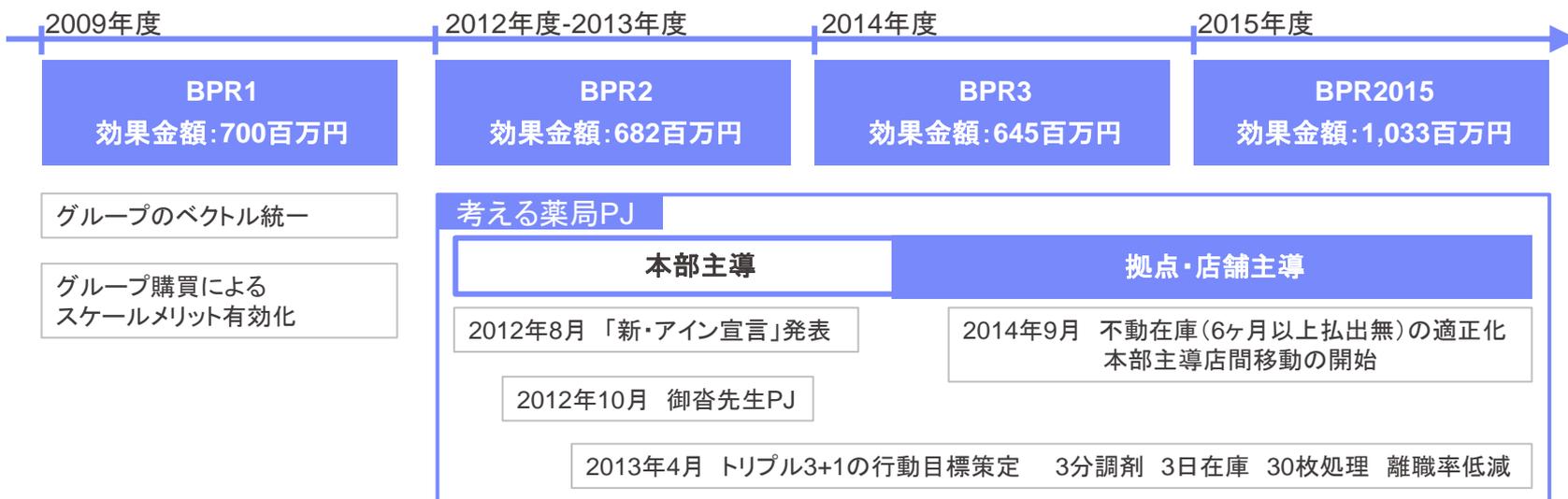
■ 新卒採用数と国家試験合格率推移

	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年
当社新卒薬剤師数	159	174	284	259	97	42	189	251	251	229	375
国家試験合格者 (合格率)	8,202 (74.3%)	9,154 (75.6%)	10,487 (76.1%)	11,301 (74.4%)	3,787 (56.4%)	1,455 (44.4%)	8,641 (88.3%)	8,929 (79.1%)	7,312 (60.8%)	9,044 (63.2%)	11,488 (76.9%)
当社入社率 (薬局就職者に占める割合)	1.9% (7.0%)	1.9% (7.0%)	2.7% (8.8%)	2.3% (7.5%)	2.6% (-)	2.9% (-)	2.2% (5.7%)	2.8% (7.0%)	3.4% (8.0%)	2.5% (8.0%)	3.3% (-)

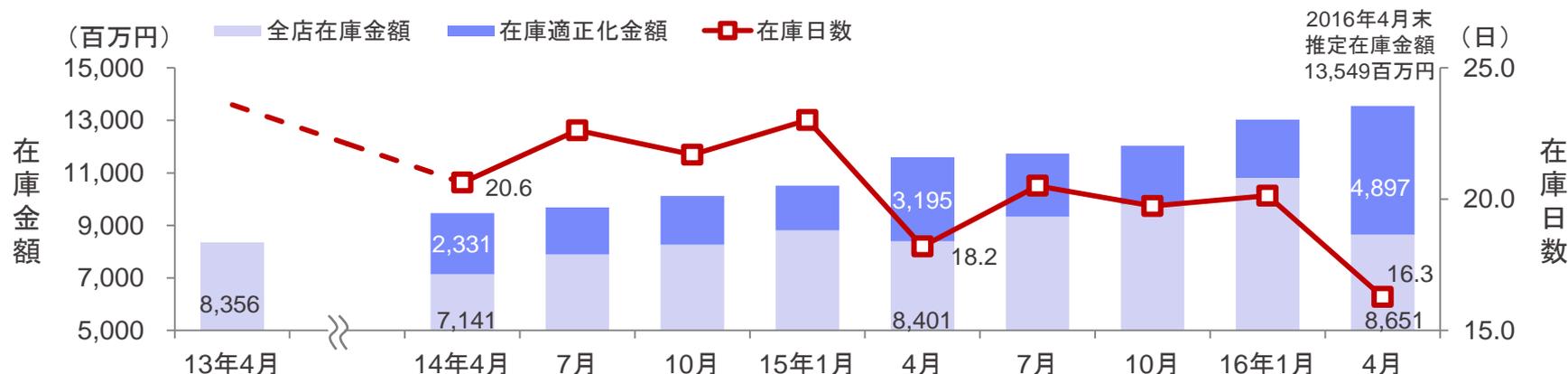
▶ 当社実績、厚生労働省データ及び薬学教育協議会資料より当社推計



2009年度よりBPRによる業務改善に取り組み、BPR2015では1,033百万円の効果金額となった。
 考える薬局PJにより、2016年4月末で4,897百万円の在庫適正化がなされ、在庫日数は16.3日となった。



■ 医薬在庫適正化金額(薬価ベース)と在庫日数の推移



▶ 推定在庫金額: 13年4月末の1店舗当たり在庫金額と各月の稼働店舗数より算出 ▶ 在庫適正化金額: 推定在庫金額 - 全店在庫金額

17/4期計画(医薬事業)

17/4期売上高は、前期出店のフル寄与及びM&Aを含めた120店舗の出店により、前期比111.9%を見込む。セグメント利益は、生産性向上等の施策に継続的に取り組むことで、前期比104.1%を見込む。

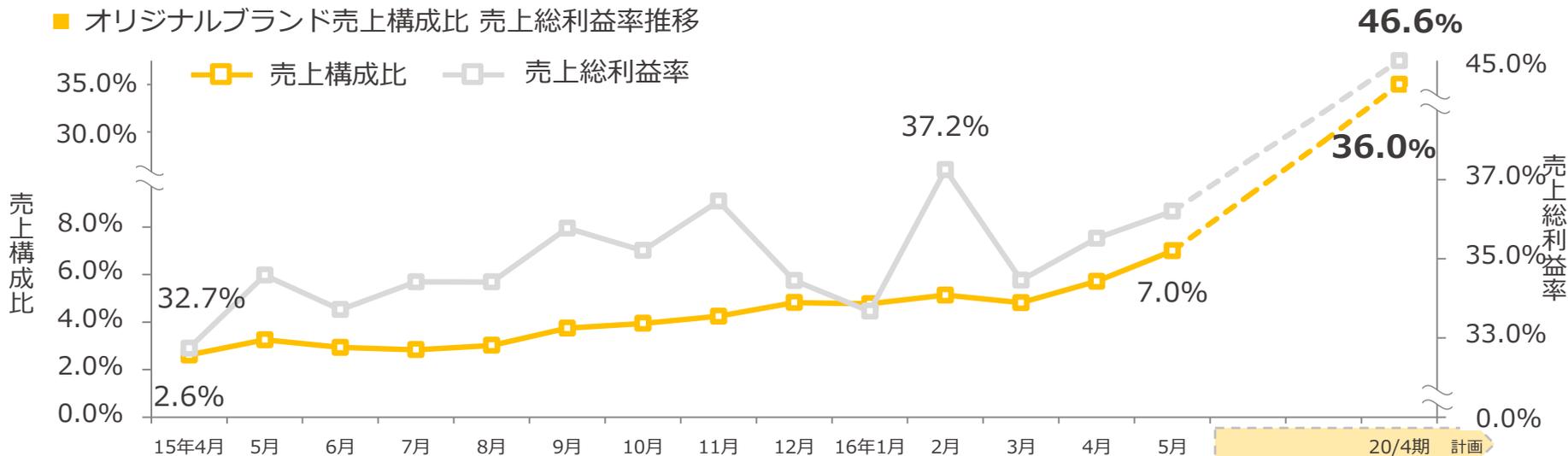
(単位:百万円)	16/4期実績	17/4期計画	前期増減額	前期比(%)	計画内訳												
売上高	211,009	236,100	25,091	111.9	■ 売上高 (単位:百万円) <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>17/4期計画</th> <th>前期比(%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>既存店 (730店)</td> <td>191,745</td> <td>99.0</td> </tr> <tr> <td>調剤 前期出店 (141店)</td> <td>28,892</td> <td>231.1</td> </tr> <tr> <td>当期出店 (120店)</td> <td>9,460</td> <td>-</td> </tr> </tbody> </table>		17/4期計画	前期比(%)	既存店 (730店)	191,745	99.0	調剤 前期出店 (141店)	28,892	231.1	当期出店 (120店)	9,460	-
	17/4期計画	前期比(%)															
既存店 (730店)	191,745	99.0															
調剤 前期出店 (141店)	28,892	231.1															
当期出店 (120店)	9,460	-															
売上総利益 売上比(%)	30,268 14.3	32,480 13.8	2,212	107.3													
販売管理費 売上比(%)	11,629 5.5	12,780 5.4	1,151	109.9													
営業利益 売上比(%)	18,639 8.8	19,700 8.3	1,061	105.7													
セグメント利益 売上比(%)	19,219 9.1	20,000 8.5	781	104.1	▶ その他10店(FC2店、休店8店) ■ セグメント利益 (売上総利益率の低下) 診療報酬改定に対し積極的に施策に取り組むものの、▲0.5ポイントの13.8%を見込む。 (販売管理費率の低減) 事業拡大に伴い前期比109.9%となるものの、本部コストを圧縮し、▲0.1ポイントの5.4%を見込む。												

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ 処方箋枚数111.9%(前期比)
- ▶ 処方箋単価98.9%(前期比)

オリジナルブランド構成比推移

オリジナルブランドの開発・販売により、売上構成比及び売上総利益率は上昇している。今後も商品開発を推進することにより、20/4期に売上構成比36.0%、売上総利益率46.6%を見込む。

■ オリジナルブランド売上構成比 売上総利益率推移



▶ 売上総利益率：アインズ&トルペ42店舗

商品	PLACENTA & VITAMIN C	LIPS and HIPS	cocodecica
ブランド名	VP	リップス&ヒップス	ココデシカ
発売日	2013年11月	2015年7月	2015年7月
SKU	21	88	1,193

▶ SKU：2016年4月末時点

17/4期計画（物販事業）

17/4期売上高は6店舗の新規出店により、前期比107.7%を見込む。セグメント利益については、売上総利益率は2.5ポイント改善するものの、オリジナルブランド商品開発費等の販売管理費増加により▲224百万円を計画する。

(単位：百万円)	16/4期 実績	17/4期 計画	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	20,884	22,500	1,616	107.7
売上総利益 売上比 (%)	7,236 34.6	8,350 37.1	1,114	115.4
販売管理費 売上比 (%)	7,931 38.0	8,700 38.7	769	109.7
営業利益 売上比 (%)	▲694 -	▲350 -	344	-
セグメント利益 売上比 (%)	▲459 -	▲224 -	235	-

▶ 単位未満切り捨て

計画内訳			
		17/4期 計画	前期比 (%)
■ 売上高			
(単位：百万円)			
既存店	(47店)	17,700	102.0
物販	前期出店 (5店)	3,530	165.7
	当期出店 (6店)	1,270	-
■ セグメント利益			
(売上総利益率の改善)			
オリジナルブランドの展開により、粗利率改善を図り、+2.5ポイントの37.1%を見込む。			



17/4期計画(連結)

売上高は前期比112.8%、経常利益は前期比110.2%を見込む。

(単位:百万円)	16/4期 実績	17/4期 計画	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	234,843	265,000	30,157	112.8
売上総利益	38,535	44,200	5,665	114.7
売上比(%)	16.4	16.7		
販売管理費	23,915	27,900	3,985	116.7
売上比(%)	10.2	10.5		
営業利益	14,619	16,300	1,681	111.5
売上比(%)	6.2	6.2		
経常利益	15,158	16,700	1,542	110.2
売上比(%)	6.5	6.3		
親会社株主に帰属 する当期純利益	7,917	9,000	1,083	113.7
売上比(%)	3.4	3.4		
1株当たり 当期純利益(円)	249.69	283.84	34.15	113.7
年間配当金(円)	40.00	50.00	10.00	125.0

▶ 単位未満切り捨て

本件に係る照会先

**株式会社アインホールディングス
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ホールディングス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。



AIN GROUP