



# 2017年4月期決算 決算説明会

---

株式会社 アイホールディングス  
2017年6月9日

# 決算概要

---

売上高はM&Aを含む218店舗の新規出店及び前期出店が寄与したことにより、前期比105.6%、計画比99.2%となった。経常利益は薬価及び調剤報酬改定等の影響により前期比99.5%、計画比98.6%となった。

(単位:百万円)	16/4期 実績	17/4期 修正計画	17/4期 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	234,843	250,000	248,110	13,267	105.6	99.2
売上総利益	38,535	42,500	42,092	3,557	109.2	99.0
売上比(%)	<b>16.4</b>	<b>17.0</b>	<b>17.0</b>			
販売管理費	23,915	27,700	27,529	3,614	115.1	99.4
売上比(%)	<b>10.2</b>	<b>11.1</b>	<b>11.1</b>			
営業利益	14,619	14,800	14,563	▲56	99.6	98.4
売上比(%)	<b>6.2</b>	<b>5.9</b>	<b>5.9</b>			
経常利益	15,158	15,300	15,080	▲78	99.5	98.6
売上比(%)	<b>6.5</b>	<b>6.1</b>	<b>6.1</b>			
親会社株主に帰属 する当期純利益	7,917	8,300	7,949	32	100.4	95.8
売上比(%)	<b>3.4</b>	<b>3.3</b>	<b>3.2</b>			
1株当たり 当期純利益(円)	249.69	261.77	250.71	1.02	100.4	95.8

▶ 単位未満切り捨て



# 医薬事業(連結)

売上高はM&Aを含む新規出店及び前期出店が寄与し、前期比105.1%、計画に対しては99.0%となった。  
セグメント利益は薬価及び調剤報酬改定等の影響により、前期比99.4%、計画比98.0%となった。

(単位:百万円)	16/4期 実績	17/4期 修正計画	17/4期 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	211,009	224,000	221,801	10,792	105.1	99.0
売上総利益	30,268	32,600	32,090	1,822	106.0	98.4
売上比(%)	<b>14.3</b>	<b>14.6</b>	<b>14.5</b>			
販売管理費	11,629	13,600	13,432	1,803	115.5	98.8
売上比(%)	<b>5.5</b>	<b>6.1</b>	<b>6.1</b>			
営業利益	18,639	19,000	18,658	19	100.1	98.2
売上比(%)	<b>8.8</b>	<b>8.5</b>	<b>8.4</b>			
セグメント利益	19,219	19,500	19,110	▲109	99.4	98.0
売上比(%)	<b>9.1</b>	<b>8.7</b>	<b>8.6</b>			
店舗数	881	1,001	1,066	185	121.0	106.5

- ▶ 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
- ▶ 店舗数計画は、期初計画時の数値
- ▶ 処方箋枚数 115.6%(前期比)
- ▶ 処方箋単価 90.8%(前期比)

## 物販事業(連結)

売上高は新規出店及び前期に出店した旗艦店の伸長により前期比102.4%となった。オリジナルブランドの積極的な展開により、売上総利益率は、前期に対し、改善しているものの、販売促進費等の増加によりセグメント損失は866百万円となった。

(単位:百万円)	16/4期 実績	17/4期 修正計画	17/4期 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	20,884	21,300	21,383	499	102.4	100.4
売上総利益	7,236	7,750	7,623	387	105.3	98.4
売上比(%)	<b>34.6</b>	<b>36.4</b>	<b>35.6</b>			
販売管理費	7,931	8,570	8,583	652	108.2	100.2
売上比(%)	<b>38.0</b>	<b>40.2</b>	<b>40.1</b>			
営業利益	▲694	▲820	▲959	▲265	-	-
売上比(%)	-	-	-			
セグメント利益	▲459	▲740	▲866	▲407	-	-
売上比(%)	-	-	-			
店舗数	52	58	52	0	100.0	89.7

- ▶ 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
- ▶ 店舗数計画は、期初計画時の数値
- ▶ 客数 99.7%(前期比)
- ▶ 客単価 102.7%(前期比)

M&A資金の調達により借入金が増加したものの、現預金が16/4期末より7,128百万円増加したことにより、ネットキャッシュは2,371百万円となった。

(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

(単位:百万円)

17/4期末			
資産の部		負債の部	
流動資産	65,420	流動負債	72,955
現預金	29,775	短期借入金	7,596
		リース債務	594
固定資産	90,902	固定負債	23,188
投資有価証券	2,435	長期借入金	18,254
		リース債務	958
繰延資産	-	純資産計	60,178
資産合計	156,323	負債・純資産合計	156,323

ネットキャッシュ 236

自己資本比率(%) 38.1

ネットキャッシュ 2,371

自己資本比率(%) 38.4

▶ 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

M&A資金の調達及び実行により現預金とのれんがそれぞれ増加し、総資産は16/4期末より16,435百万円増加した。

(単位:百万円)	15/4期末	16/4期末	17/4期末	増減額	
現金及び預金	19,553	22,647	29,775	7,128	M&A資金の調達による増加
売掛金	8,369	12,385	9,990	▲2,395	
棚卸資産	9,909	10,984	11,668	684	
<b>流動資産合計</b>	<b>46,365</b>	<b>56,593</b>	<b>65,420</b>	<b>8,827</b>	
建物・構築物	11,678	14,694	15,365	671	
土地	7,931	9,537	9,958	421	
リース資産	1,388	1,352	1,166	▲186	
<b>有形固定資産合計</b>	<b>22,472</b>	<b>28,153</b>	<b>28,464</b>	<b>311</b>	
のれん	26,340	33,337	40,939	7,602	M&Aによる増加
リース資産	28	13	8	▲5	
<b>無形固定資産合計</b>	<b>27,623</b>	<b>35,586</b>	<b>43,109</b>	<b>7,523</b>	
投資有価証券	2,872	2,677	2,435	▲242	
繰延税金資産	984	2,038	2,167	129	
敷金・保証金	9,710	10,013	10,443	430	
<b>投資その他の資産合計</b>	<b>17,688</b>	<b>19,555</b>	<b>19,329</b>	<b>▲226</b>	
<b>固定資産合計</b>	<b>67,783</b>	<b>83,294</b>	<b>90,902</b>	<b>7,608</b>	
<b>資産合計</b>	<b>114,149</b>	<b>139,888</b>	<b>156,323</b>	<b>16,435</b>	

▶ 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4,786百万円 ▶ 増減額:16/4期末・17/4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16/4期末より9,581百万円増加した。

(単位:百万円)	15/4期末	16/4期末	17/4期末	増減額
買掛金	31,826	39,987	39,325	▲662
短期借入金	6,330	5,690	7,596	1,906
リース債務	628	668	594	▲74
<b>流動負債合計</b>	<b>54,433</b>	<b>66,744</b>	<b>72,955</b>	<b>6,211</b>
長期借入金	7,640	14,854	18,254	3,400
リース債務	1,341	1,198	958	▲240
<b>固定負債合計</b>	<b>11,669</b>	<b>19,818</b>	<b>23,188</b>	<b>3,370</b>
<b>負債合計</b>	<b>66,103</b>	<b>86,563</b>	<b>96,144</b>	<b>9,581</b>
資本金	8,682	8,682	8,682	-
資本剰余金	7,872	6,367	6,367	-
利益剰余金	31,639	38,605	45,286	6,681
<b>株主資本合計</b>	<b>47,776</b>	<b>53,237</b>	<b>59,918</b>	<b>6,681</b>
<b>純資産合計</b>	<b>48,046</b>	<b>53,324</b>	<b>60,178</b>	<b>6,854</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>114,149</b>	<b>139,888</b>	<b>156,323</b>	<b>16,435</b>

M&A資金等

▶ 単位未満切り捨て

▶ 増減額: 16/4期末・17/4期末比較



M&A資金の調達等により、現金及び現金同等物増減額は7,342百万円となった。

(単位:百万円)	16/4期	17/4期	増減額
<b>営業キャッシュフロー</b>	<b>21,352</b>	<b>18,409</b>	<b>▲2,943</b>
税金等調整前当期純利益	13,949	14,307	358
減価償却費	3,259	3,687	428
のれん償却額	2,938	3,654	716
売上債権増減額(▲は増加)	236	5,369	5,133
棚卸資産増減額(▲は増加)	495	449	▲46
未収入金増減額(▲は増加)	▲600	▲2,820	▲2,220
仕入債務増減額(▲は減少)	3,031	▲4,340	▲7,371
<b>投資キャッシュフロー</b>	<b>▲20,877</b>	<b>▲11,183</b>	<b>9,694</b>
有形・無形固定資産取得による支出	▲9,916	▲3,448	6,468
子会社株式取得による支出	▲10,954	▲9,697	1,257
<b>財務キャッシュフロー</b>	<b>2,028</b>	<b>116</b>	<b>▲1,912</b>
現金及び現金同等物増減額	2,503	7,342	4,839
<b>現金及び現金同等物期末残高</b>	<b>21,892</b>	<b>29,234</b>	<b>7,342</b>

▶ 単位未満切り捨て



# 事業価値分析

	15/4期	16/4期	17/4期	増減
自己資本比率(%)	42.0	38.1	38.4	0.3
時価ベースの自己資本比率(%)	117.9	121.0	156.6	35.6
株価収益率(倍)PER	21.72	21.39	30.79	9.40
1株当たり当期純利益(円)EPS	195.45	249.69	250.71	1.02
株価純資産倍率(倍)PBR	2.82	3.19	4.09	0.90
1株当たり純資産(円)BPS	1,511.57	1,679.69	1,895.63	215.94
総資産利益率(%)ROA	5.8	6.2	5.4	▲0.8
株主資本利益率(%)ROE	13.8	15.6	14.0	▲1.6
EBITDA(百万円)	16,284	20,816	21,905	1,089
EV/EBITDA倍率(倍)	7.98	8.08	11.07	2.99
ネットD/Eレシオ(倍)	▲0.08	▲0.00	▲0.04	▲0.04
ネットキャッシュ(百万円)	3,613	236	2,371	2,135
株主価値(百万円)	133,605	168,520	244,828	76,308
時価総額(百万円)	134,598	169,318	244,782	75,464

▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減: 16/4期・17/4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: 15/4期末4,245円(15/4月末) 16/4期末5,340円(16/4月末) 17/4期末7,720円(17/4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  
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、1株当たり純資産を算出



# 18/4期計画(連結)

18/4期は医薬事業100店舗、物販事業8店舗の新規出店により、売上高は前期比107.8%、経常利益は後発医薬品(GE)使用促進、技術料の算定及び業務効率化により前期比112.7%を見込む。

(単位:百万円)	16/4期 実績	17/4期 実績	18/4期 計画	増減額	前期比 (%)
売上高	234,843	248,110	267,500	19,390	107.8
売上総利益	38,535	42,092	46,530	4,438	110.5
売上比(%)	16.4	17.0	17.4		
販売管理費	23,915	27,529	29,930	2,401	108.7
売上比(%)	10.2	11.1	11.2		
営業利益	14,619	14,563	16,600	2,037	114.0
売上比(%)	6.2	5.9	6.2		
経常利益	15,158	15,080	17,000	1,920	112.7
売上比(%)	6.5	6.1	6.4		
親会社株主に帰属 する当期純利益	7,917	7,949	8,900	951	112.0
売上比(%)	3.4	3.2	3.3		
1株当たり 当期純利益(円)	249.69	250.71	280.69	29.98	112.0
年間配当金(円)	40.00	50.00	50.00	0.00	100.0

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ 増減額、前期比:17/4期・18/4期比較

Review

2016年改定

成長戦略

# Review

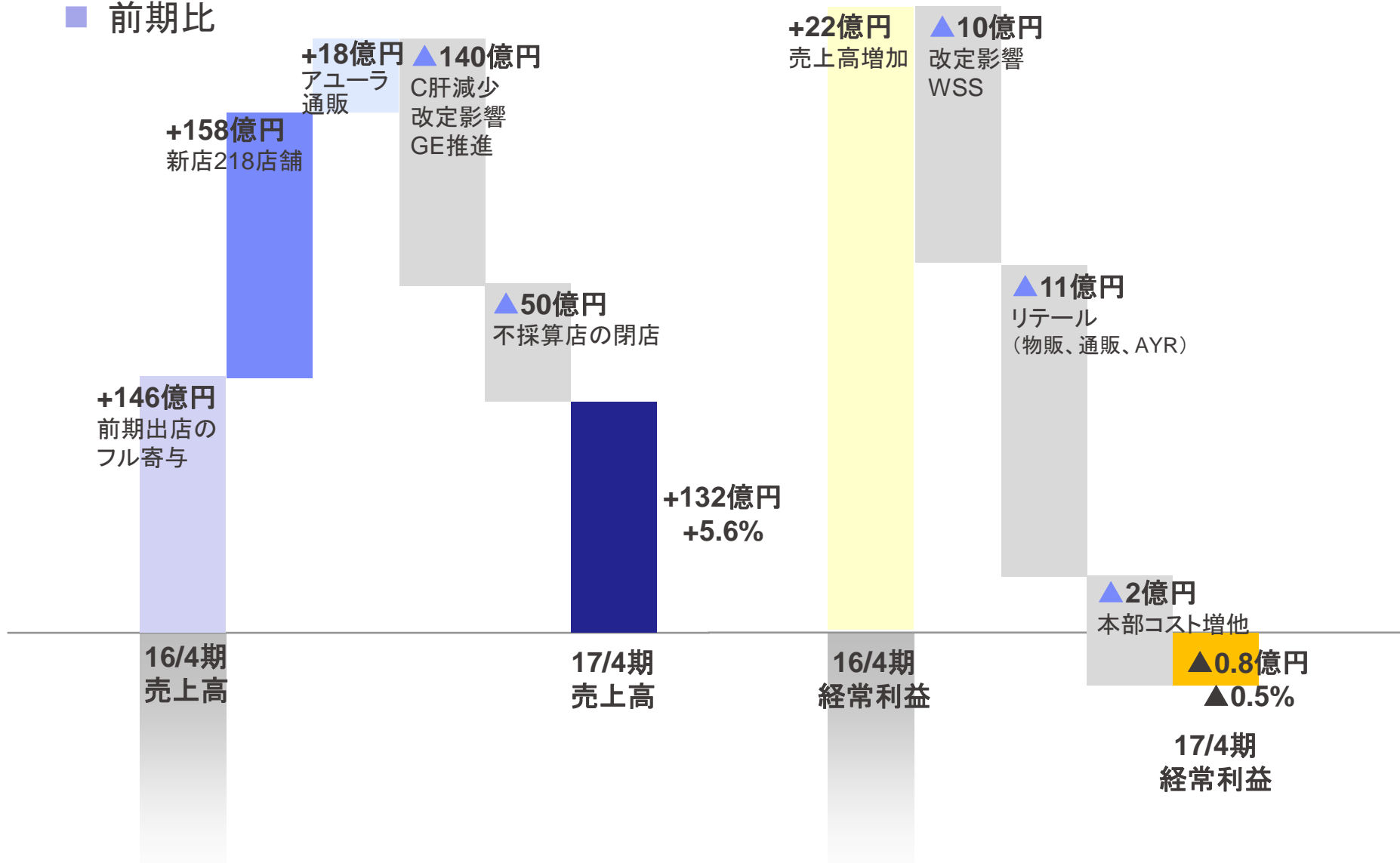
## 期初計画比較(連結)

売上高はM&Aを含む新規出店及び前期出店が寄与したものの、薬価改定等の影響により 計画比93.6%となった。経常利益は、GE使用計画未達及びリテール事業の売上高計画未達により計画比90.3%となった。

(単位:百万円)	16/4期 実績	17/4期 期初計画	17/4期 実績	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	234,843	265,000	248,110	105.6	93.6
売上総利益	38,535	44,200	42,092	109.2	95.2
売上比(%)	<b>16.4</b>	<b>16.7</b>	<b>17.0</b>		
販売管理費	23,915	27,900	27,529	115.1	98.7
売上比(%)	<b>10.2</b>	<b>10.5</b>	<b>11.1</b>		
営業利益	14,619	16,300	14,563	99.6	89.3
売上比(%)	<b>6.2</b>	<b>6.2</b>	<b>5.9</b>		
経常利益	15,158	16,700	15,080	99.5	90.3
売上比(%)	<b>6.5</b>	<b>6.3</b>	<b>6.1</b>		
親会社株主に帰属 する当期純利益	7,917	9,000	7,949	100.4	88.3
売上比(%)	<b>3.4</b>	<b>3.4</b>	<b>3.2</b>		
1株当たり 当期純利益(円)	249.69	283.84	250.71	100.4	88.3

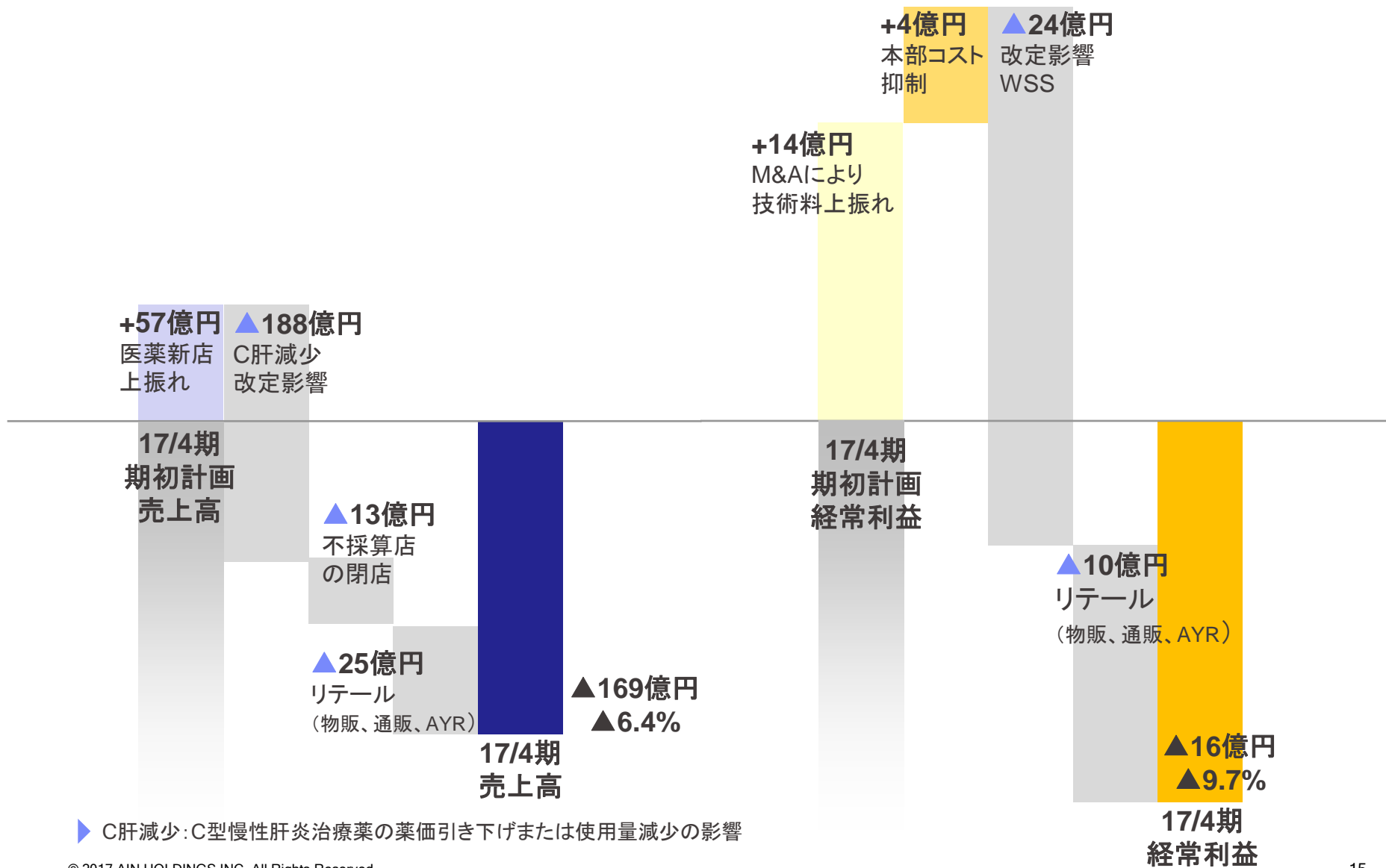
▶ 単位未満切り捨て

■ 前期比



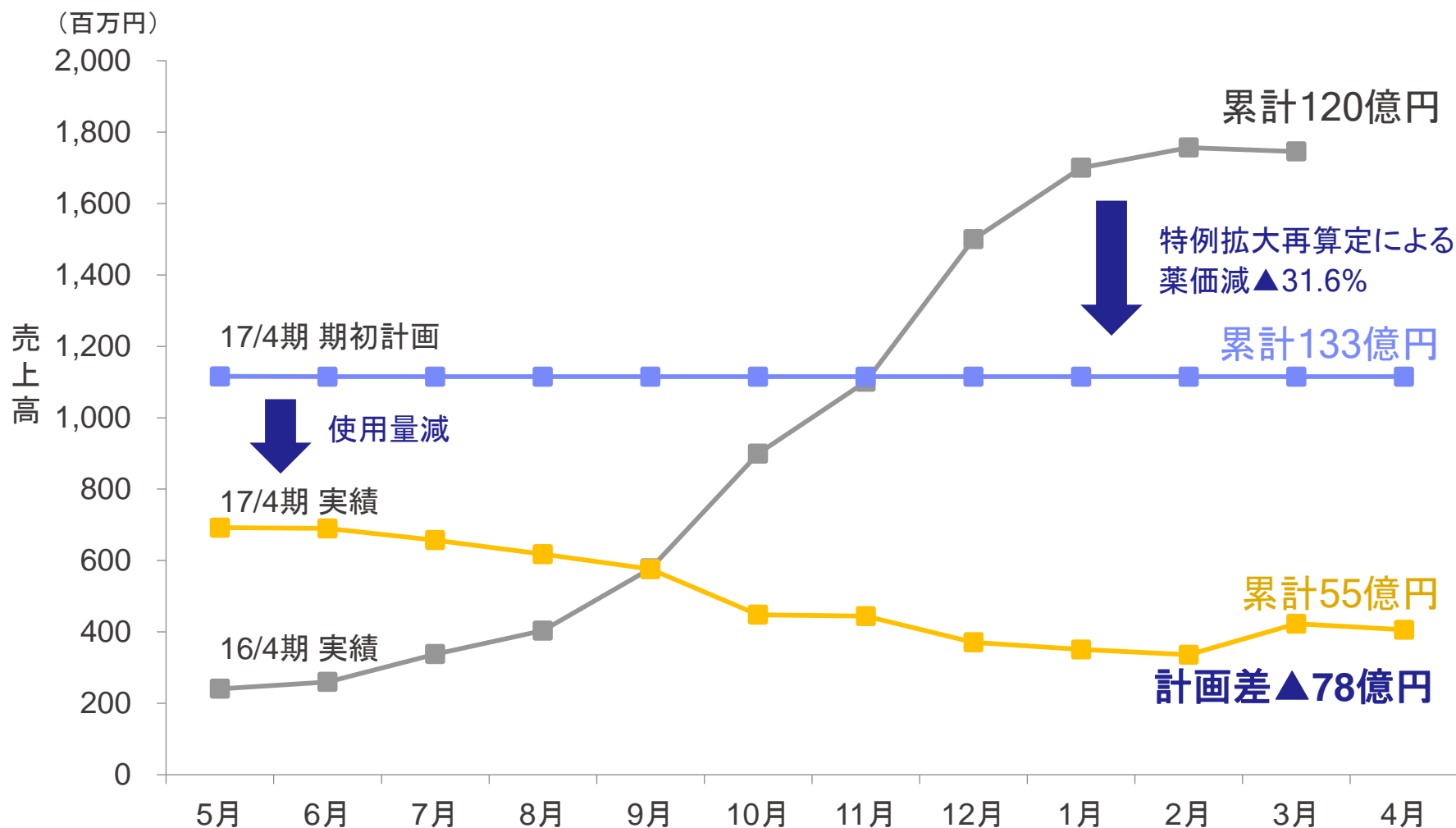
▶ C肝減少: C型慢性肝炎治療薬の薬価引き下げまたは使用量減少の影響

■ 期初計画比





## ■ C型慢性肝炎治療薬 売上推移



▶ 決算月にあわせてC型慢性肝炎治療薬の払出量取得可能店舗での集計

# 2016年改定

## 主要4社既存店 594店舗の比較

(単位:円)

	改定内容	点数	2016年 3月	2016年 4月	増減	2017年 4月	増減	2017年 5月速報	増減
調剤基本料	1 2 3 を除く	41 <b>(31)</b>	383.0	312.3	▲70.7	336.2	▲46.8	337.0	▲46.0
	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 <b>(19)</b>							
	3 同一グループ4万回/月超 集中率95%超 or 医療機関との賃貸借契約	20 <b>(15)</b>							
基準調剤 加算	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(薬局経験5年・在籍1年・週32時間勤務)	32	147.5	117.8	▲29.7	174.0	26.5	177.7	30.2
GE体制 加算	65-75%	18	191.1	146.4	▲44.7	182.9	▲8.2	182.5	▲8.6
	75%以上	22							
薬歴管理料	基本料41 & お薬手帳持参 & 6ヵ月以内再来局	38	382.7	433.7	51.0	439.7	57.0	440.4	57.7
	上記以外	50							
	かかりつけ薬剤師指導料	70							
ハイリスク 加算	ハイリスク薬に関する適切な指導	10	9.6	25.3	15.7	25.0	15.4	24.3	14.7
					<b>▲78.4</b>	<b>+43.9</b>	<b>+48.0</b>		

▶ 上記の項目、要件は2016年改定の一部を抜粋したもの ▶ 増減:2016年3月比較

▶ ( )内は未妥結減算の点数 ▶ 受付1件当たり単価

▶ 集計対象は主要4社594店舗(アインファーマシーズ、アインメディオ、ダイテック、あさひ調剤)

## M&A店 200店舗の比較

	改定内容	点数	2016年 3月	2016年		2017年	
				4月	増減	4月	増減
調剤基本料	1 2 3 を除く	41 <b>(31)</b>	401.4	341.7	▲59.7	346.0	▲55.4
	2 4,000回超 集中度70%超 or 2,000回超 集中度90%超 or 特定病院4,000回超	25 <b>(19)</b>					
	3 同一グループ4万回/月超 集中度95%超 or 医療機関との賃貸借契約	20 <b>(15)</b>					
基準調剤 加算	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(薬局経験5年・在籍1年・週32時間勤務)	32	140.8	88.8	▲52.0	153.8	13.0
GE体制 加算	65-75%	18	127.0	103.5	▲23.5	150.0	23.0
	75%以上	22					
薬歴管理料	基本料41 & お薬手帳持参 & 6ヵ月以内再来局	38	374.9	428.4	53.5	432.7	57.8
	上記以外	50					
	かかりつけ薬剤師指導料	70					
ハイリスク 加算	ハイリスク薬に関する適切な指導	10	4.0	13.2	9.2	15.3	11.3
				<b>▲72.5</b>		<b>+49.7</b>	

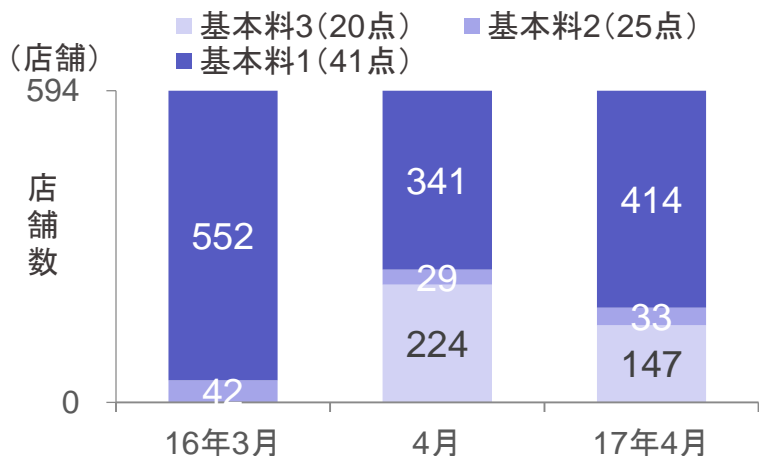
▶ 上記の項目、要件は2016年改定の一部を抜粋したもの ▶ 増減:2016年3月比較

▶ ( )内は未妥結減算の点数 ▶ 受付1件当たり単価

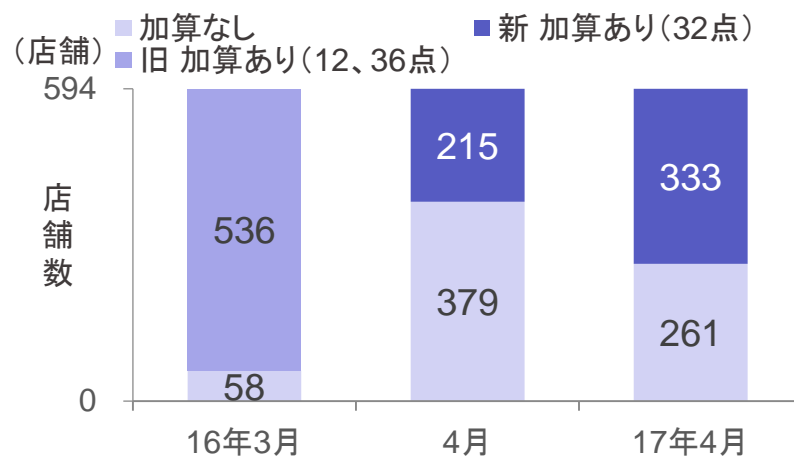
▶ 集計対象は2016年3月までのM&A店舗のうち集計可能な200店舗

## 主要4社既存店 594店舗の比較

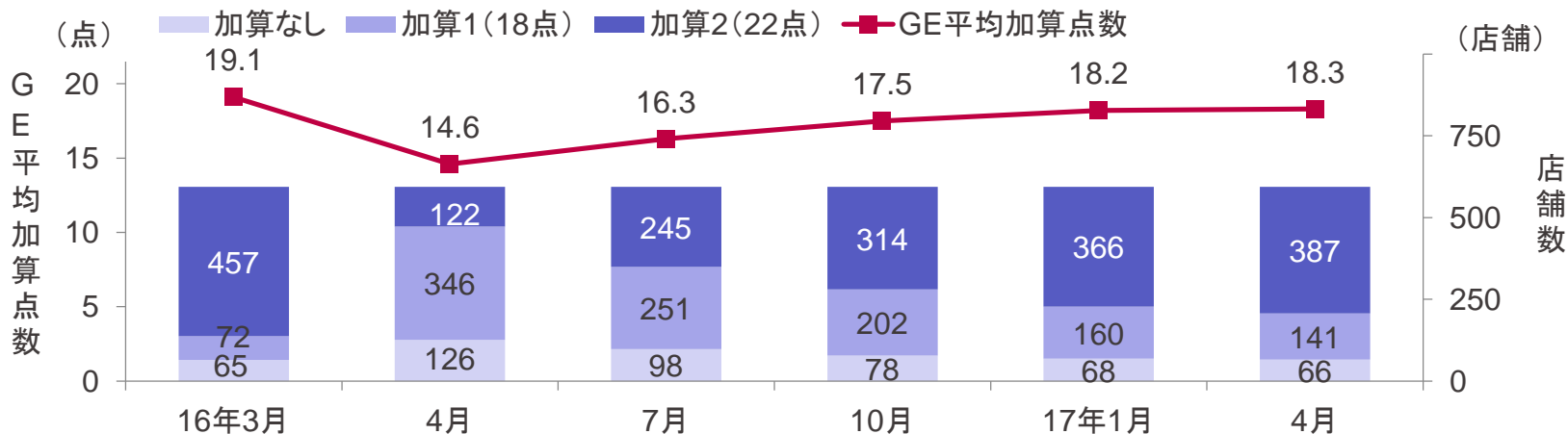
### ■ 調剤基本料算定店舗割合



### ■ 基準調剤加算算定店舗割合



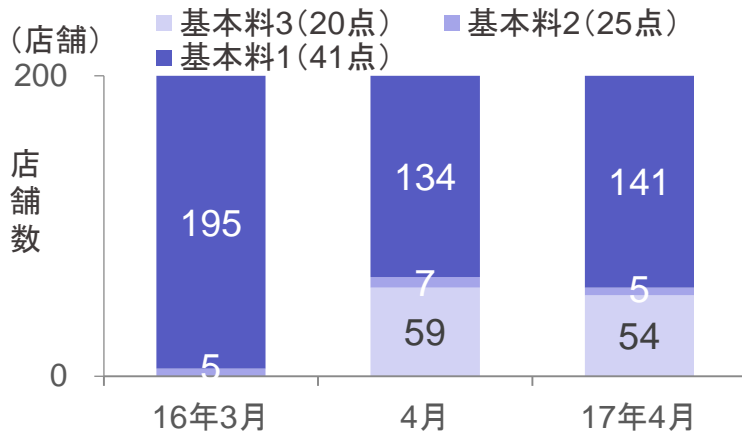
### ■ GE進捗状況



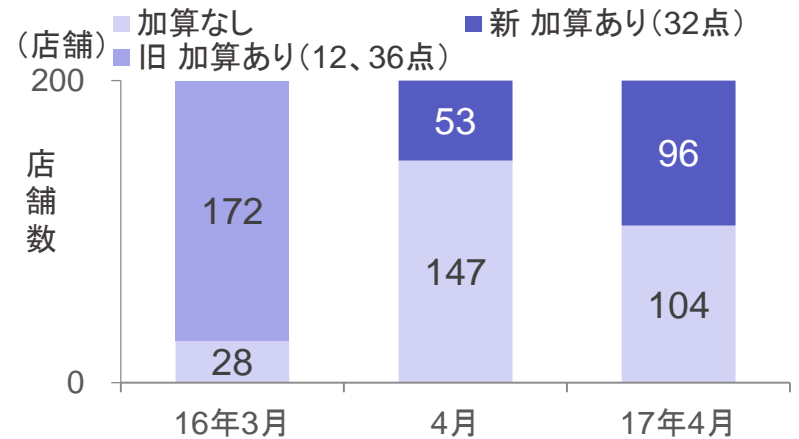
- ▶ 16年3月: 14年改定基準 ▶ GE平均加算点数: 受付1件当たり平均点数 ▶ GE数量シェア: 74.3%(2017年4月時点)
- ▶ 集計対象は主要4社594店舗(アインファーマシーズ、アインメディオ、ダイチク、あさひ調剤)

M&A店 200店舗の比較

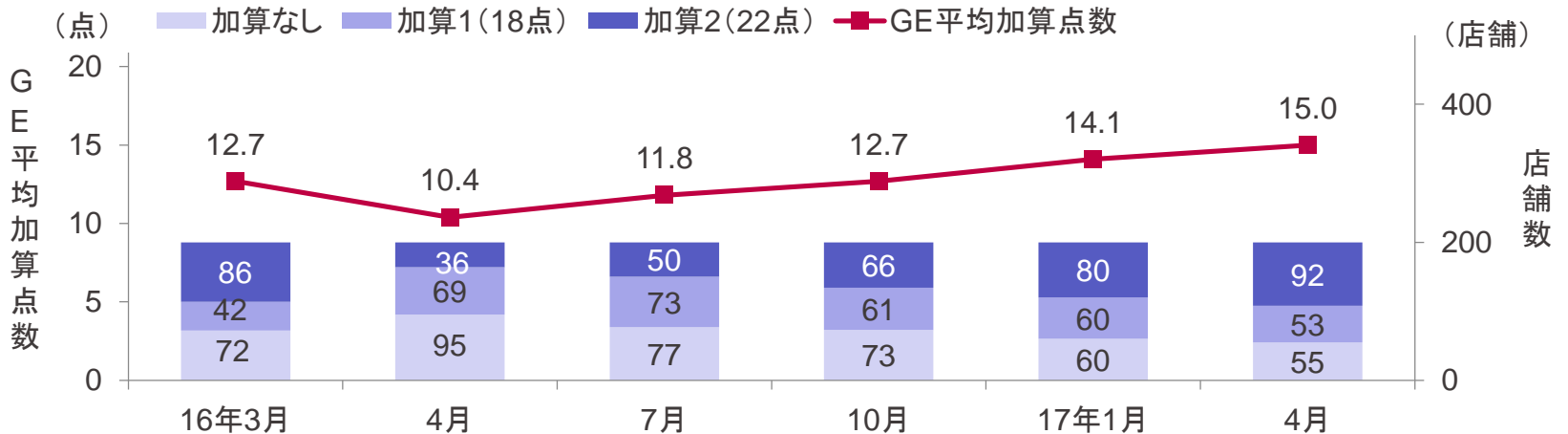
■ 調剤基本料算定店舗割合



■ 基準調剤加算算定店舗割合



■ GE進捗状況



▶ 16年3月: 14年改定基準 ▶ GE平均加算点数: 受付1件当たり平均点数  
 ▶ 集計対象は2016年3月までのM&A店舗のうち集計可能な200店舗

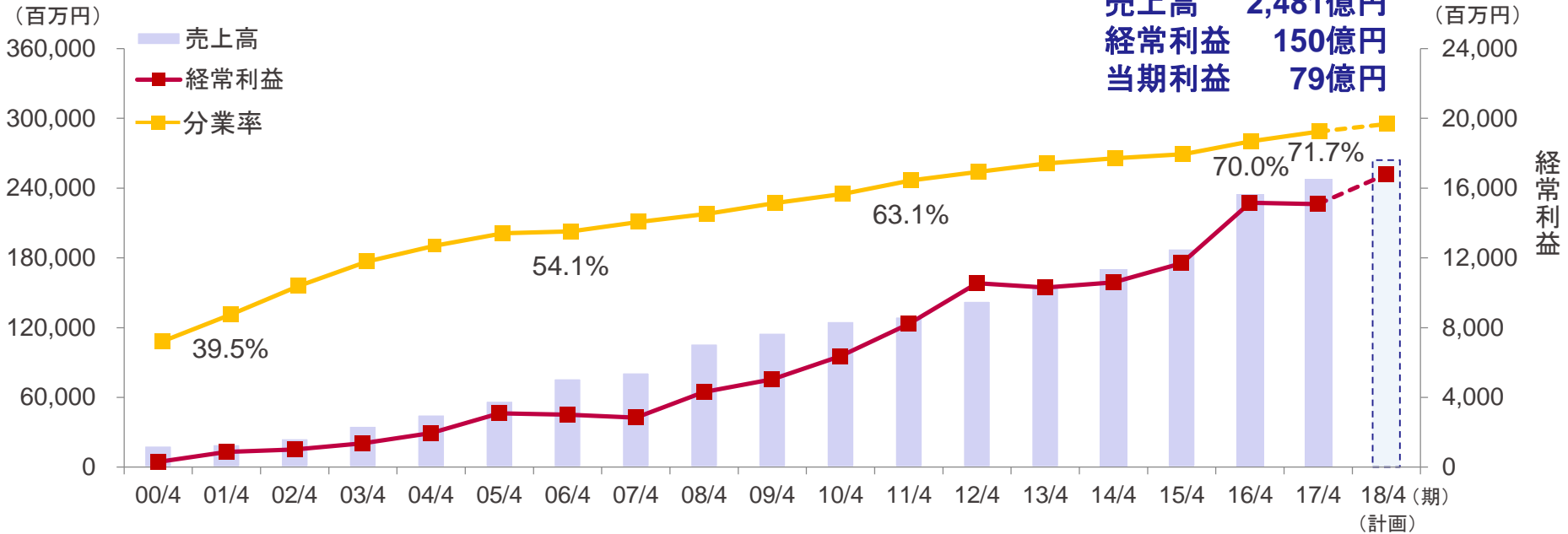
▶ GE数量シェア: 70.1%(2017年4月時点)

# 成長戦略

# 売上・利益の推移

当社グループの成長戦略は一貫して、全国への新規出店による売上拡大、薬局及びコスメ&ドラッグストアの機能強化、そして人材の採用・育成を掲げている。今後も変化する事業環境に合わせながら成長を続けていく。

## 売上高・経常利益の推移



### 95/4期

- **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

### 01/4期

- 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

### 06/4期

- 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

### 08/4期

- 大型駅前中心に顧客ニーズに対応した出店
- スケールメリット
- 薬剤師の採用・教育
- M&Aの積極的な活用

### 15/4期-16/4期

- 出店戦略 積極的な出店とM&A
- かかりつけ薬局機能の強化
- アインズ&トルペの新形態 オリジナル商品での差別化



今後の制度変更、規制緩和等に柔軟に対応しつつ、M&Aを含めた将来性のある出店を進め、「考える」環境をつくることで、変化に強い店舗及び人材の育成を図る。

## ■ トップライン

利便性の高い好立地への出店及び3年連続改定を考慮した評価手法による確実なM&Aの継続



## ■ 薬局機能の強化

かかりつけ機能の強化、環境変化への対応による効率化・収益向上



## ■ 人材採用・育成

全社一丸の採用活動及び人材育成



## ■ AINZ&TULPEの拡大

首都圏への積極的出店及びブランディング強化によるPB比率・粗利改善



17/4期はM&Aを含む218店舗を出店し、医薬事業におけるM&AのEV/EBITDA倍率は5.50倍となった。  
18/4期は108店舗を出店、37店舗を閉店することで、期末店舗数は1,189店舗を見込む。

### ■ 総店舗数

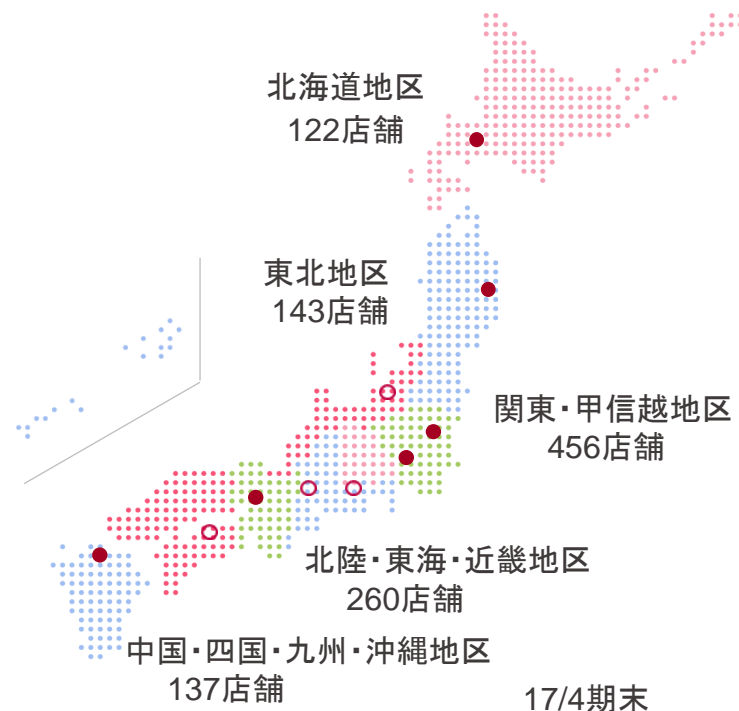
1,118店舗(医薬1,066店舗、物販52店舗)

### ■ 医薬・物販出退店計画

		17/4期		18/4期	6月8日 現在
		計画	実績	計画	実績
医薬	オーガニック	47	27	34	5
	M&A	73	182	66	2
物販		6	9	8	0
出店合計		126	218	108	7
閉店	医薬	-	24	31	5
	物販	-	9	6	0
閉店合計		-	33	37	5

▶ 総店舗数にはFC1店舗を含む

▶ 確保物件数62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	17/4期
オーガニック	16	14	23	24	21	18	27	38	36	40	32	27
M&A	17	18	91	3	3	35	28	38	26	119	110	182
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	5.50
閉店	8	3	5	8	2	5	9	10	6	21	15	24
店舗数	218	247	356	375	397	448	494	560	616	754	881	1,066

▶ EV/EBITDA倍率=EV(M&A:買収価格)/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

# 薬局機能の強化①

「患者のための薬局ビジョン(2015年10月23日厚生労働省)」では、かかりつけ薬剤師・薬局の今後の姿を明らかにするとともに、中長期的視野に立って、現在の薬局をかかりつけ薬局に再編する道筋が示された。

## 健康サポート薬局

### 健康サポート機能

- 国民の病気の予防や健康サポートに貢献  
要指導医薬品等を適切に選択できるような供給機能や  
助言の体制、健康相談受付、受診勧奨・関係機関紹介等



### 高度薬学管理機能

- 高度な薬学管理ニーズへの対応  
専門機関と連携し抗がん剤の副作用対応や抗HIV薬  
の選択などを支援等



## かかりつけ薬剤師・薬局

### 服薬情報の一元管理・継続的把握

- 副作用や効果の継続的な確認
  - 多剤・重複投薬や相互作用の防止
- ICT(電子版お薬手帳等)を活用し、患者がかかる全ての医療機関の処方情報を把握  
一般用医薬品等を含めた服薬情報を一元的・継続的に把握し、薬学的管理・指導

### 24時間対応・在宅対応

- 夜間・休日、在宅医療への対応
- 24時間の対応  
在宅患者への薬学的管理・服薬指導  
※地域の薬局・地区薬剤師会との連携のほか、へき地等では、相談受付等に当たり地域包括支援センター等との連携も可能

### 医療機関等との連携

- 疑義照会・処方提案
- 副作用・服薬状況のフィードバック  
医療情報連携ネットワークでの情報共有
- 医薬品等に関する相談や健康相談への対応
- 医療機関への受診勧奨

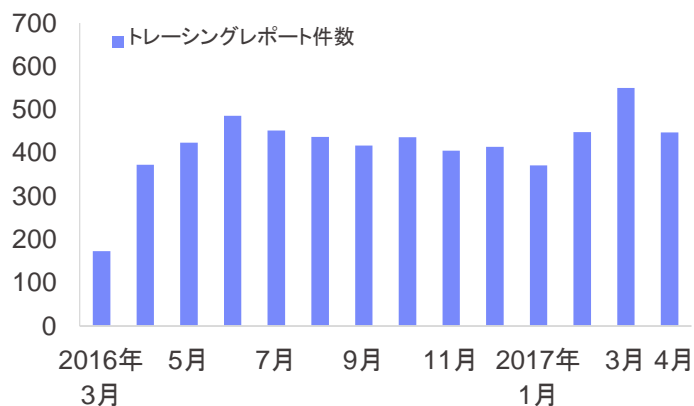
# 薬局機能の強化②

「患者のための薬局ビジョン(2015年10月23日厚生労働省)」では、かかりつけ薬剤師・薬局の今後の姿を明らかにするとともに、中長期的視野に立って、現在の薬局をかかりつけ薬局に再編する道筋が示された。

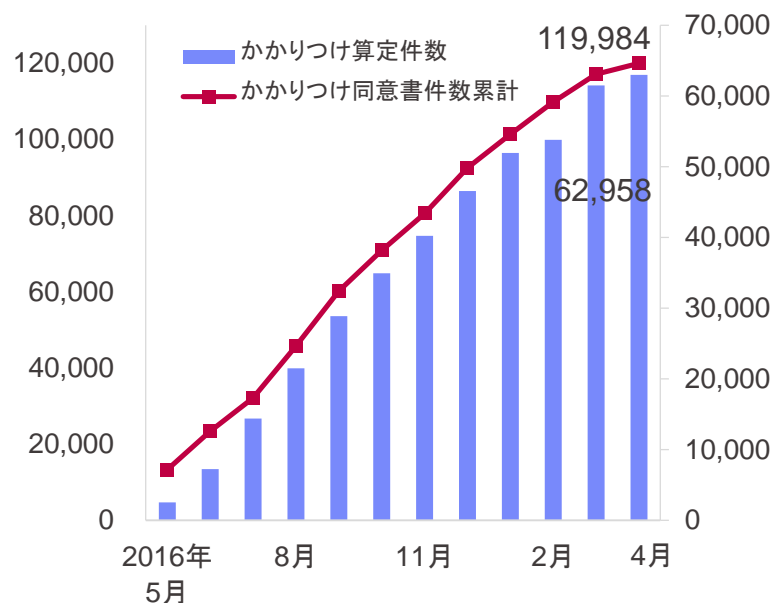
## かかりつけ薬剤師・薬局

- かかりつけ薬剤師  
1,358名(2017年5月現在)
- かかりつけ薬局  
762店舗(2017年5月現在)

- 服薬情報提供書(トレーシングレポート)  
長期診療中患者のモニターから、薬剤師が状況や効果を医師へ提供



- かかりつけ算定件数  
62,958件(17年4月単月)
- かかりつけ同意書  
119,984件(17年4月までの累計)



# 薬局機能の強化③

「患者のための薬局ビジョン(2015年10月23日厚生労働省)」では、かかりつけ薬剤師・薬局の今後の姿を明らかにするとともに、中長期的視野に立って、現在の薬局をかかりつけ薬局に再編する道筋が示された。

## 健康サポート薬局

薬局での健康相談はもとより、要指導医薬品等の供給体制の整備や、応需医療機関と連携した禁煙指導、地域活動等に積極的に取り組んでいる。

### ■ 地域活動

地域住民の健康維持・増進を支援するための、お薬相談会や、認知症の早期発見イベント、多様な勉強会を開催。

### ■ 健康サポート薬局研修を受講した薬剤師

130人(2017年6月現在)

### ■ 研修修了薬剤師配置店舗数

77店舗(2017年6月現在)

### ■ 健康サポート薬局

21店舗(2017年6月現在) ▶ 50店舗(2018年4月目標)



感染予防セミナー



地域NST・褥瘡勉強会



地域NST・摂食嚥下勉強会

## 薬局機能の強化④

「患者のための薬局ビジョン(2015年10月23日厚生労働省)」では、かかりつけ薬剤師・薬局の今後の姿を明らかにするとともに、中長期的視野に立って、現在の薬局をかかりつけ薬局に再編する道筋が示された。

### 高度薬学管理機能

大学や医療機関と協力し専門薬剤師の育成を開始した他、全薬剤師を対象としてWeb会議システムを活用した研修も継続的に実施している。

#### ■ 藤田保健衛生大学病院との取り組み

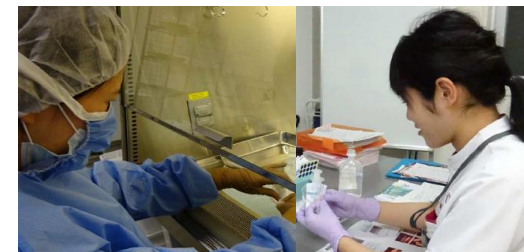
内容	がん専門薬剤師養成についての研修委託
場所	藤田保健衛生大学病院(愛知県豊明市)
期間	5年間
人数	2名
開始時期	2017年3月～



Web会議での高度薬学管理勉強会

#### ■ 北海道大学・社会医療法人社団カレスサッポロとの取り組み

内容	病院薬剤師・薬局薬剤師による高度医療シミュレーション研修
場所	カレスサッポロクリニカルシミュレーションセンター(北海道札幌市)
期間	2日間
人数	年間で100名程度を予定
開始時期	2017年6月～



大学病院でのがん専門薬剤師研修



高度医療シミュレーション研修

2009年度よりBPRによる業務改善を開始。BPR2017では1,000百万円のコストダウンを目指す。また、考える薬局PJにより、2017年4月末で6,455百万円の在庫適正化がなされ、在庫日数は16.4日となった。

2009～2016年度

2017年度

### BPR

累計効果金額: 3,060百万円

グループ  
ベクトル  
統一

グループ  
購買

#### 考える薬局PJ

「新・アイン宣言」発表

トリプル3+1目標策定

- ・ 3分調剤
- ・ 3日在庫
- ・ 30枚処理
- ・ 離職率低減

不動産在庫適正化  
本部主導店舗間移動

新入社員研修内製化  
全国ブロック長会議  
拠点会議月次開催  
監査手技統一

キレイを考えるPJ・本社も考えるPJ

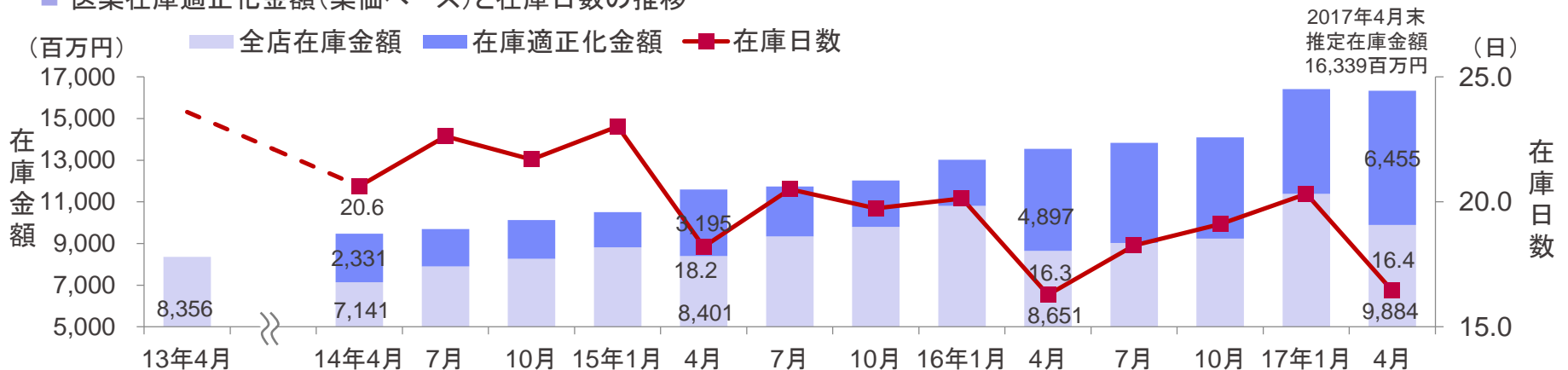
リテール事業、本部でも開始

### BPR2017

目標: コストダウン 1,000百万円

- ・ 考える薬局PJ、キレイを考えるPJ、本社も考えるPJ
- ・ M&A案件評価、基準見直し
- ・ 薬局のあるべき姿構築
- ・ 人材の再配置
- ・ 組織変更による全社的な採用活動
- ・ 購買の見直しによるコストダウン

■ 医薬在庫適正化金額(薬価ベース)と在庫日数の推移



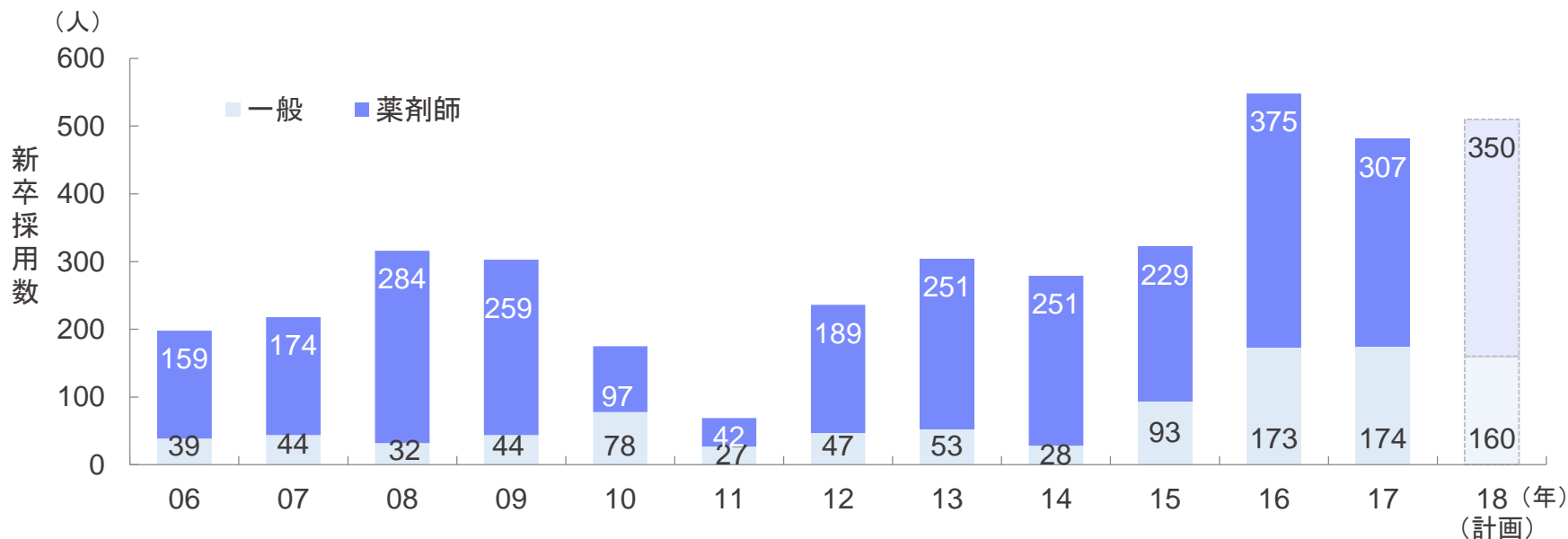
▶ 推定在庫金額: 13年4月末の1店舗当たり在庫金額と各月の稼働店舗数より算出 ▶ 在庫適正化金額: 推定在庫金額 - 全店在庫金額

国が求める薬局の役割を果たしていくためには薬剤師が重要であり、当社グループの新卒採用及び人材育成は大きな強みである。2017年4月には新入社員481人(薬剤師307人、一般174人)の入社となった。

### ■ 新卒採用数と国家試験合格率推移

(単位:人)	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
当社新卒薬剤師数	174	284	259	97	42	189	251	251	229	375	307	350
国家試験合格者 (合格率)	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%)	9,479 (71.6%)	- ( - )
当社入社率 (薬局就職者に占める割合)	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% (11.7%)	3.2% (9.5%)	- ( - )

▶ 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



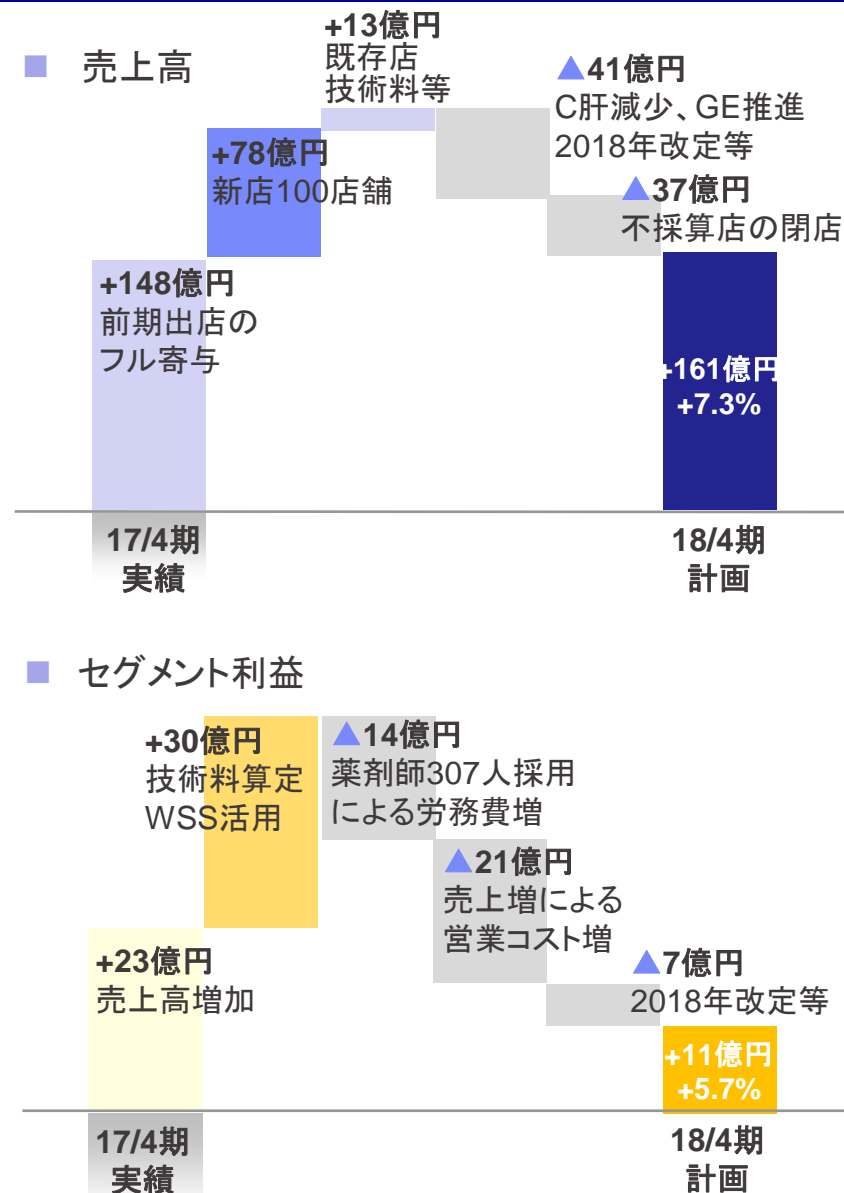


# 18/4期計画(医薬事業)

(単位:百万円)	17/4期実績	18/4期計画	前期増減額	前期比(%)
売上高	221,801	237,900	16,099	107.3
売上総利益 売上比(%)	32,090 14.5	34,280 14.4	2,190	106.8
販売管理費 売上比(%)	13,432 6.1	14,480 6.1	1,048	107.8
営業利益 売上比(%)	18,658 8.4	19,800 8.3	1,142	106.1
セグメント利益 売上比(%)	19,110 8.6	20,200 8.5	1,090	105.7

▶ 単位未満切り捨て

▶ C肝減少:C型慢性肝炎治療薬使用量減少の影響



## ④ 期初計画比較（物販事業）

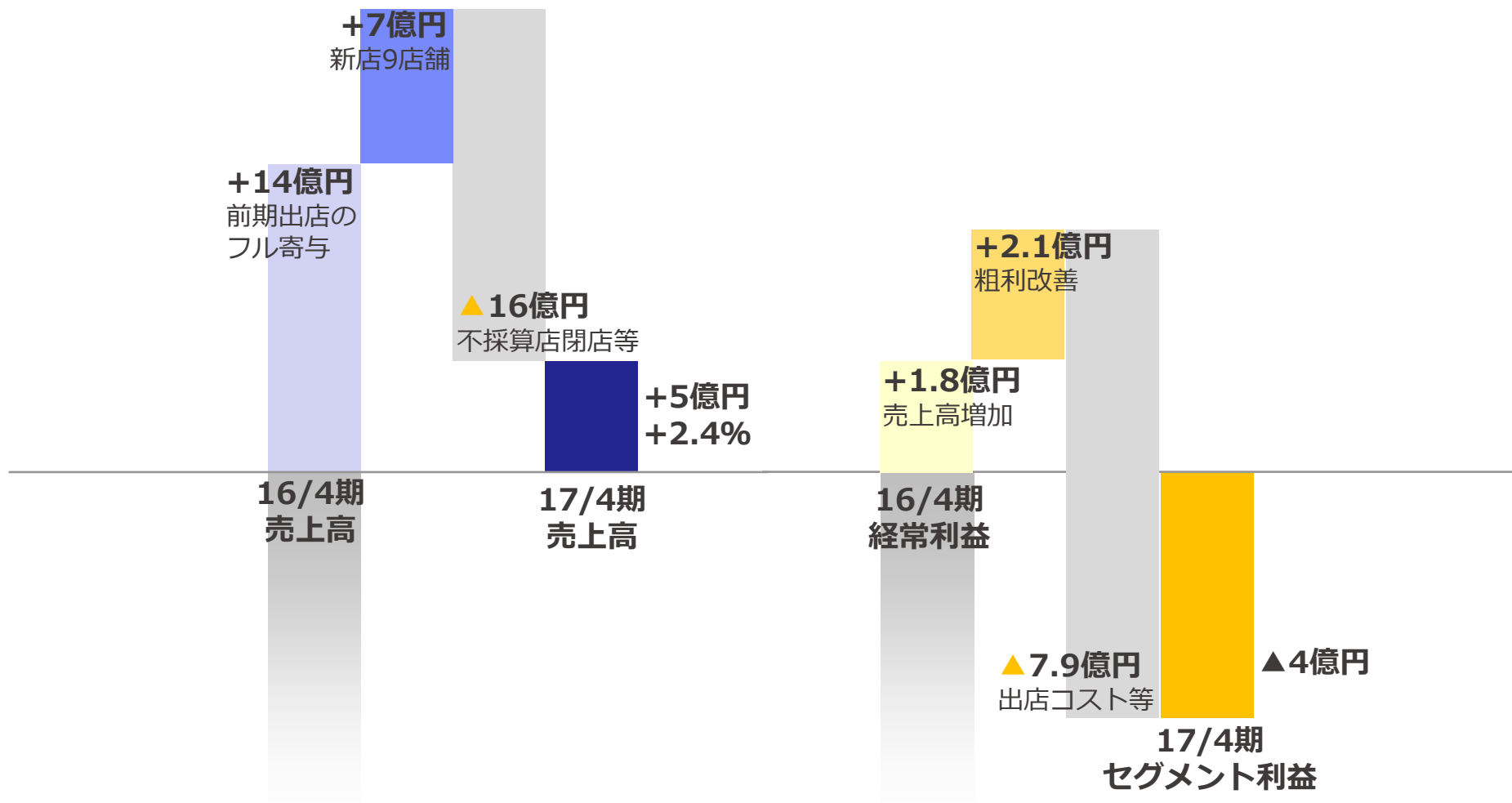
売上高は新規出店及び前期に出店した旗艦店の伸長により前期比102.4%となった。オリジナルブランドの積極的な展開により、売上総利益率は、前期に対し、改善しているものの、販売促進費等の増加によりセグメント損失は866百万円となった。

(単位:百万円)	16/4期 実績	17/4期 期初計画	17/4期 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	20,884	22,500	21,383	499	102.4	95.0
売上総利益 売上比(%)	7,236 34.6	8,350 37.1	7,623 35.6	387	105.3	91.3
販売管理費 売上比(%)	7,931 38.0	8,700 38.7	8,583 40.1	652	108.2	98.7
営業利益 売上比(%)	▲694 -	▲350 -	▲959 -	▲265	-	-
セグメント利益 売上比(%)	▲459 -	▲224 -	▲866 -	▲407	-	-
店舗数	52	58	52	0	100.0	89.7

- ▶ 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 99.7%（前期比）
- ▶ 客単価 102.7%（前期比）

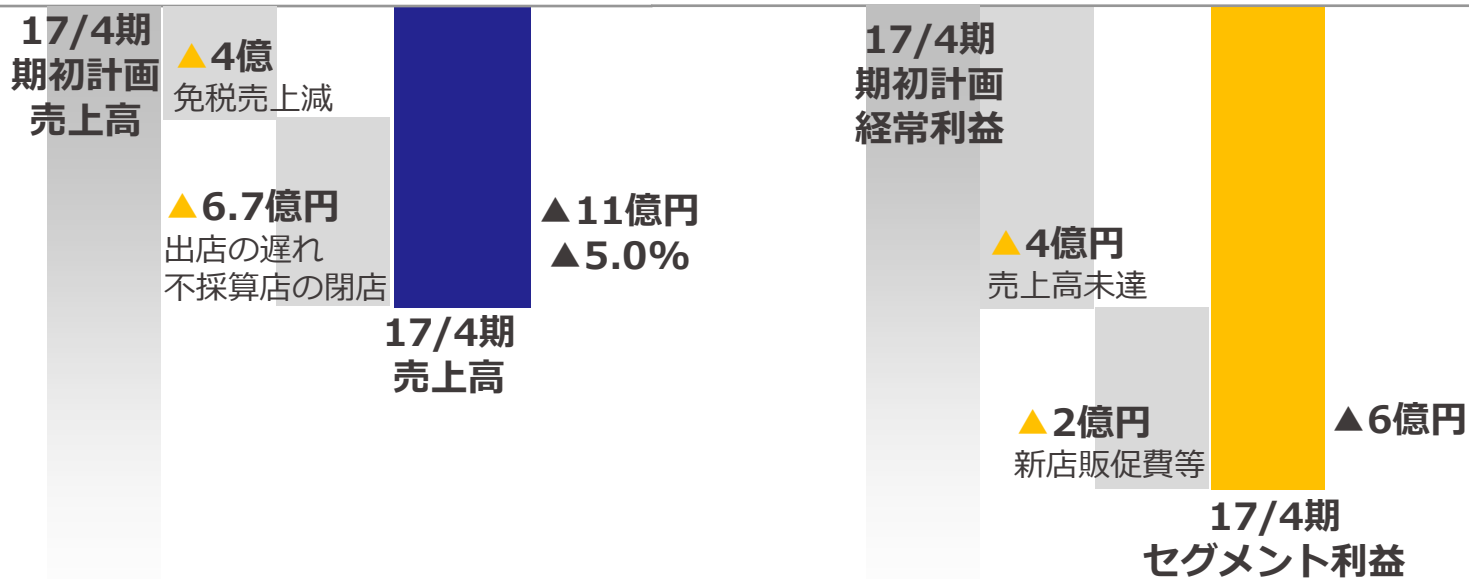
# 実績検証（物販事業）①

## ■ 前期比



# 実績検証 (物販事業) ②

## ■ 期初計画比



# 出店戦略

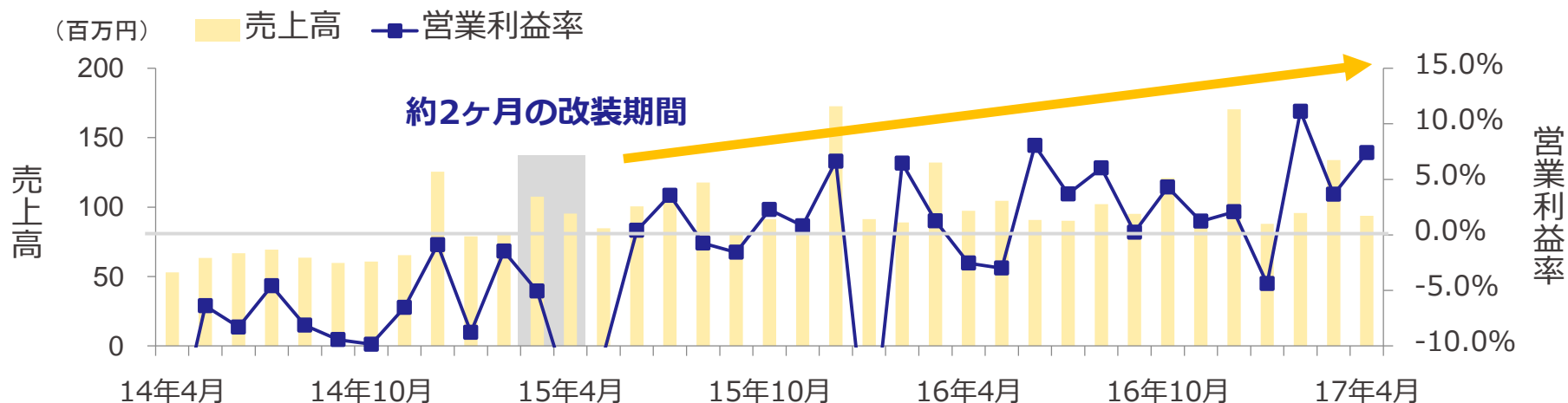
17/4期は首都圏に集中した新規出店によりアインズ&トルペの認知度を強化した。



# 出店フォーマットの確立

既存店においては、改装後に収益率が向上した池袋西武店をモデルとして効率的な運営を行っていく。また、新宿東口店の出店を機に出店要請が増え、適正なコスト運営も可能となり、早期黒字化の出店体制が整った。

## ■ アインズ&トルペ 池袋西武店改装後の売上高・営業利益率推移



## ■ アインズ&トルペ 京王百貨店新宿店

売上高  
計画比 135.3%

営業利益  
開店2ヶ月で黒字化

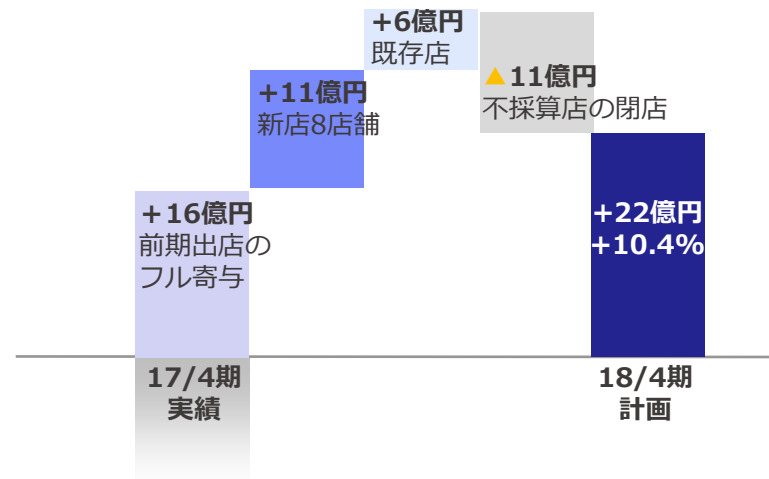


# 18/4期計画 (物販事業)

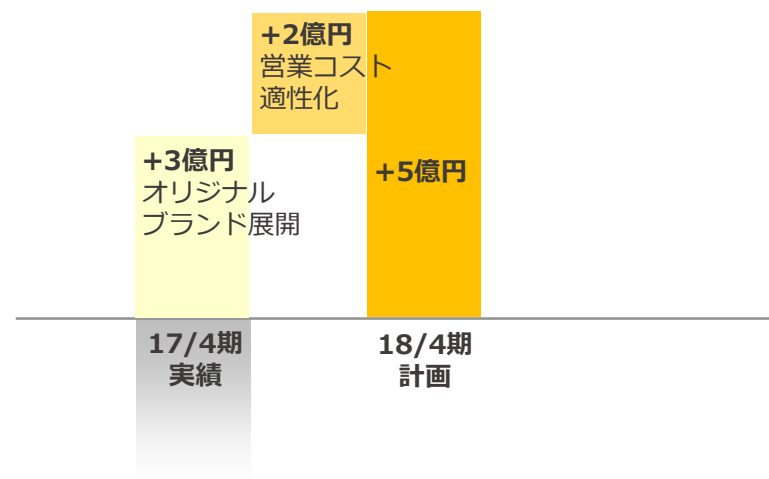
	17/4期 実績	18/4期 計画	前期 増減額	前期比 (%)
(単位：百万円)				
売上高	21,383	23,600	2,217	110.4
売上総利益 売上比 (%)	7,623 35.6	8,770 37.2	1,147	115.0
販売管理費 売上比 (%)	8,583 40.1	9,270 39.3	687	108.0
営業利益 売上比 (%)	▲959 -	▲500 -	459	-
セグメント利益 売上比 (%)	▲866 -	▲370 -	496	-

▶ 単位未満切り捨て

## ■ 売上高



## ■ セグメント利益



## 18/4期計画(連結)

18/4期は医薬事業100店舗、物販事業8店舗の新規出店により、売上高は前期比107.8%、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112.7%を見込む。

(単位:百万円)

	17/4期実績	18/4期計画	前期比
■ 売上高	248,110	<b>▶ 267,500</b>	<b>107.8%</b>
■ 売上総利益	42,092	<b>▶ 46,530</b>	<b>110.5%</b>
■ 営業利益	14,563	<b>▶ 16,600</b>	<b>114.0%</b>
■ 経常利益	15,080	<b>▶ 17,000</b>	<b>112.7%</b>
■ 親会社株主に帰属する 当期純利益	7,949	<b>▶ 8,900</b>	<b>112.0%</b>
■ 1株当たり 当期純利益(円)	250.71	<b>▶ 280.69</b>	<b>112.0%</b>

▶ 単位未満切り捨て

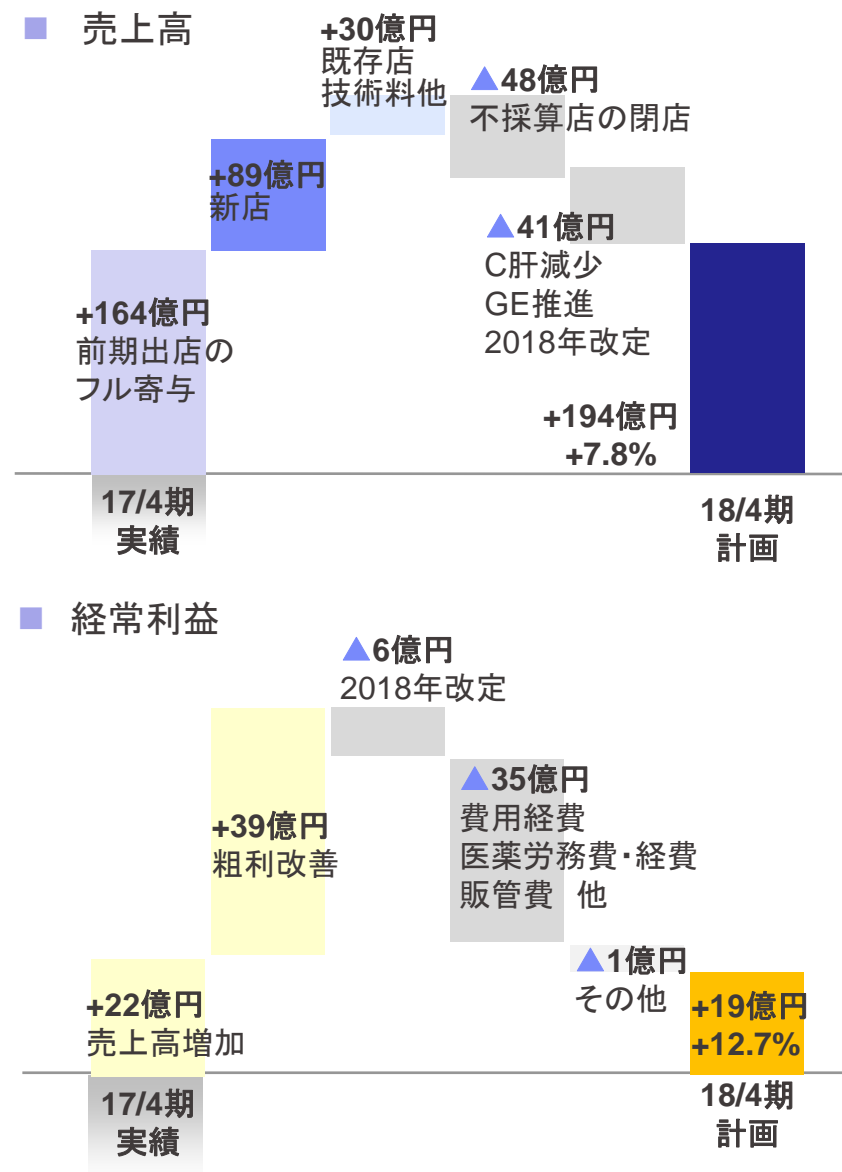


# 参考資料

---

# 18/4期計画(連結)

(単位:百万円)	17/4期 実績	18/4期 計画	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	248,110	267,500	19,390	107.8
売上総利益 売上比(%)	42,092 17.0	46,530 17.4	4,438	110.5
販売管理費 売上比(%)	27,529 11.1	29,930 11.2	2,401	108.7
営業利益 売上比(%)	14,563 5.9	16,600 6.2	2,037	114.0
経常利益 売上比(%)	15,080 6.1	17,000 6.4	1,920	112.7



- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ C肝減少:C型慢性肝炎治療薬使用量減少の影響

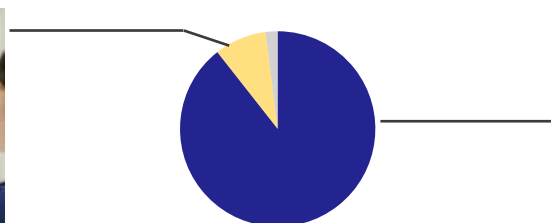
# 2016年改定内容

	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)
			3 同一グループ4万回/月超 集中率95%超 or 医療機関との賃貸借契約	20(15)
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	<b>65-75%</b>	<b>18</b>
	65%以上	22	<b>75%以上</b>	<b>22</b>
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カ月以内再来局	38
	お薬手帳交付なし	34	<b>上記以外</b>	<b>50</b>
ハイリスク加算	ハイリスク薬に関する適切な指導	4	<b>かかりつけ薬剤師指導料</b>	<b>70</b>
			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

かかりつけ薬剤師指導料の算定要件	薬局勤務3年以上、週32時間以上勤務、在籍6カ月以上、研修認定薬剤師、地域活動への参画
かかりつけ薬剤師の業務	服薬指導、情報の一元化・継続的管理、24時間体制、残薬管理、在宅医療

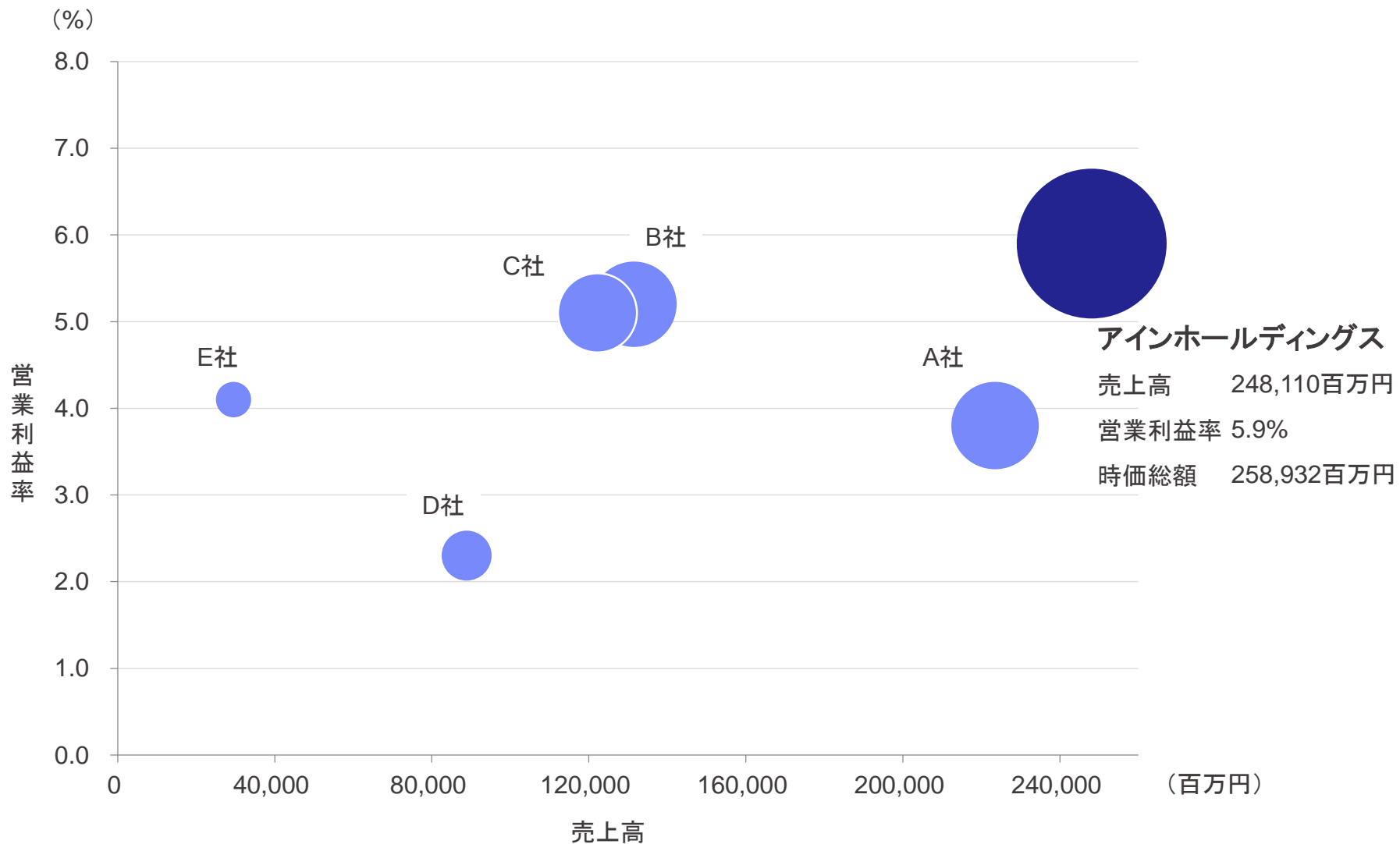
商号	株式会社アインホールディングス
代表者	代表取締役社長 大谷喜一
設立	1969年8月
時価総額	258,932百万円 2017年6月8日現在
売上高及び利益	売上高 248,110百万円 営業利益 14,563百万円 2017年4月期末
売上構成	医薬事業 221,801百万円、物販事業 21,383百万円、その他事業 4,925百万円 2017年4月期末
従業員数	9,774名(嘱託、パート含) 内薬剤師:4,518名(連結延人数) 2017年4月期末
グループ会社	《調剤及び医薬品等の販売業》(株)アインファーマシーズ 他78社 《人材派遣業》《医療コンサルティング業》(株)メディウエル、医療開発(株) 《後発医薬品卸業》(株)ホールセールスターズ 2017年4月期末
店舗数	1,118店舗 (調剤薬局1,066舗、ドラッグストア52店舗) 2017年4月期末



2017年4月期 連結売上高  
248,110 百万円



# 他社比較



▶ 各社17/3期決算短信を基に作成(当社17/4期) ▶ 円の大きさは2017年6月8日の時価総額に比例

**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。