

2018年4月期 2Q決算説明会

株式会社アインホールディングス
2017年12月7日

2Q決算概要



連結P/L

売上高は前期出店及び既存店が堅調に推移し、前期比113.3%、計画比102.3%となった。経常利益は売上高の増加及び業務改善によるコスト低減により前期比162.1%、計画比125.6%となった。

(単位：百万円)	17/4期2Q 実績	18/4期2Q 計画	18/4期2Q 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	116,844	129,400	132,342	15,498	113.3	102.3
売上総利益	18,365	21,380	22,390	4,025	121.9	104.7
売上比 (%)	15.7	16.5	16.9			
販売管理費	13,315	14,680	14,022	707	105.3	95.5
売上比 (%)	11.4	11.3	10.6			
営業利益	5,049	6,700	8,367	3,318	165.7	124.9
売上比 (%)	4.3	5.2	6.3			
経常利益	5,346	6,900	8,665	3,319	162.1	125.6
売上比 (%)	4.6	5.3	6.5			
親会社株主に帰属 する四半期純利益	2,855	3,600	4,418	1,563	154.7	122.7
売上比 (%)	2.4	2.8	3.3			
1株当たり 四半期純利益 (円)	90.07	109.91	134.91	44.84	149.8	122.7

▶ 単位未満切り捨て



医薬事業（連結）

売上高は前期出店のフル寄与及び既存店の処方箋枚数・単価の上昇により、前期比113.1%、計画比102.2%となった。セグメント利益は売上高の増加及び業務効率化によるコスト低減により、前期比129.5%、計画比109.9%となった。

(単位：百万円)	17/4期2Q 実績	18/4期2Q 計画	18/4期2Q 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	104,297	115,400	117,991	13,694	113.1	102.2
売上総利益	13,620	15,670	16,541	2,921	121.4	105.6
売上比 (%)	13.1	13.6	14.0			
販売管理費	6,401	7,040	7,160	759	111.9	101.7
売上比 (%)	6.1	6.1	6.1			
営業利益	7,218	8,630	9,380	2,162	130.0	108.7
売上比 (%)	6.9	7.5	7.9			
セグメント利益	7,494	8,830	9,702	2,208	129.5	109.9
売上比 (%)	7.2	7.7	8.2			
店舗数	917	1,071	1,045	128	114.0	97.6

- ▶ 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 115.3%（前期比）
- ▶ 処方箋単価 97.5%（前期比）



物販事業（連結）

売上高は前期出店のフル寄与及び既存店の好調により、前期比112.4%、計画比103.6%となった。セグメント利益はオリジナルブランドの積極的な展開及び仕入れの見直しによる粗利率の改善に加え、業務効率化によるコスト低減により、163百万円と黒字化を達成した。

(単位：百万円)	17/4期2Q 実績	18/4期2Q 計画	18/4期2Q 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	10,288	11,160	11,566	1,278	112.4	103.6
売上総利益	3,723	4,120	4,320	597	116.0	104.9
売上比 (%)	36.2	36.9	37.4			
販売管理費	4,136	4,390	4,177	41	101.0	95.1
売上比 (%)	40.2	39.3	36.1			
営業利益	▲412	▲270	143	555	-	-
売上比 (%)	-	-	1.2			
セグメント利益	▲384	▲210	163	547	-	-
売上比 (%)	-	-	1.4			
店舗数	51	50	50	▲1	98.0	100.0

- ▶ 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 105.2%（前期比）
- ▶ 客単価 106.8%（前期比）



連結B/S

公募増資及び第三者割当増資等による資金調達を実施したことで現預金が増加し、ネットキャッシュは31,266百円増の33,637百万円となり、自己資本比率は50.2%となった。

(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

(単位：百万円)

18/4期2Q末			
資産の部		負債の部	
流動資産	91,711	流動負債	70,285
現預金	57,059	短期借入金	7,457
		リース債務	520
固定資産	88,700	固定負債	19,472
投資有価証券	2,438	長期借入金	14,608
		リース債務	834
繰延資産	125	純資産計	90,779
資産合計	180,537	負債・純資産合計	180,537

ネットキャッシュ 2,371

自己資本比率 (%) 38.4

ネットキャッシュ 33,637

自己資本比率 (%) 50.2

▶ 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

公募増資及び第三者割当増資等により現預金が増加したことにより、総資産は17/4期末より24,214百万円増加した。

(単位：百万円)	17/4期2Q末	17/4期末	18/4期2Q末	増減額
現金及び預金	23,012	29,775	57,059	27,284
売掛金	7,214	9,990	10,250	260
棚卸資産	11,823	11,668	12,337	669
流動資産合計	53,295	65,420	91,711	26,291
建物・構築物	14,680	15,365	15,180	▲185
土地	9,525	9,958	9,784	▲174
リース資産	1,285	1,166	1,040	▲126
有形固定資産合計	27,749	28,464	27,931	▲533
のれん	33,776	40,939	39,494	▲1,445
リース資産	12	8	13	5
無形固定資産合計	36,113	43,109	41,569	▲1,540
投資有価証券	2,565	2,435	2,438	3
繰延税金資産	2,163	2,167	2,071	▲96
敷金・保証金	10,287	10,443	10,697	254
投資その他の資産合計	19,688	19,329	19,199	▲130
固定資産合計	83,552	90,902	88,700	▲2,202
資産合計	136,847	156,323	180,537	24,214

増資による
資金調達

▶ 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1,772百万円 ▶ 増減額：17/4期末・18/4期2Q末比較



負債・純資産の部

借入金の返済等により、負債合計は17/4期末より6,387百万円減少した。

(単位：百万円)	17/4期2Q末	17/4期末	18/4期2Q末	増減額
買掛金	37,693	39,325	40,326	1,001
短期借入金	7,584	7,596	7,457	▲139
リース債務	641	594	520	▲74
流動負債合計	64,707	72,955	70,285	▲2,670
長期借入金	12,138	18,254	14,608	▲3,646
リース債務	1,087	958	834	▲124
固定負債合計	17,177	23,188	19,472	▲3,716
負債合計	81,885	96,144	89,757	▲6,387
資本金	8,682	8,682	21,894	13,212
資本剰余金	6,367	6,367	20,500	14,133
利益剰余金	40,193	45,286	48,120	2,834
株主資本合計	54,824	59,918	90,514	30,596
純資産合計	54,961	60,178	90,779	30,601
負債純資産合計	136,847	156,323	180,537	24,214

▶ 単位未満切り捨て

▶ 増減額：17/4期末・18/4期2Q末比較



連結CF

公募増資及び第三者割当増資等による資金調達等により、現金及び現金同等物増減額は27,376百万円となった。

(単位：百万円)	17/4期2Q	18/4期2Q	増減額
営業キャッシュフロー	6,090	6,886	796
税金等調整前当期純利益	5,298	8,104	2,806
減価償却費	1,753	1,735	▲18
のれん償却額	1,660	1,983	323
売上債権増減額 (▲は増加)	5,733	▲92	▲5,825
棚卸資産増減額 (▲は増加)	▲651	▲583	68
未収入金増減額 (▲は増加)	▲1,525	1,265	2,790
仕入債務増減額 (▲は減少)	▲2,918	806	3,724
投資キャッシュフロー	▲3,053	▲1,279	1,774
有形・無形固定資産取得による支出	▲1,544	▲1,247	297
子会社株式取得による支出	▲2,293	▲418	1,875
財務キャッシュフロー	▲2,616	21,769	24,385
株式の発行及び自己株式の売却による収入	-	27,635	27,635
現金及び現金同等物増減額	420	27,376	26,956
現金及び現金同等物期末残高	22,312	56,611	34,299

▶ 単位未満切り捨て



事業価値分析

	17/4期2Q	17/4期	18/4期2Q	増減
自己資本比率 (%)	40.1	38.4	50.2	10.1
時価ベースの自己資本比率 (%)	164.3	156.6	152.1	▲12.2
株価収益率 (倍) PER	39.36	30.79	28.72	▲10.64
1株当たり当期純利益 (円) EPS	90.07	250.71	134.91	44.84
株価純資産倍率 (倍) PBR	4.11	4.09	3.02	▲1.09
1株当たり純資産 (円) BPS	1,731.65	1,895.63	2,560.59	828.94
総資産利益率 (%) ROA	-	5.4	-	-
株主資本利益率 (%) ROE	-	14.0	-	-
EBITDA (百万円)	-	21,905	-	-
EV/EBITDA倍率 (倍)	-	11.07	-	-
ネットD/Eレシオ (倍)	▲0.03	▲0.04	▲0.37	▲0.34
ネットキャッシュ (百万円)	1,559	2,371	33,637	32,078
株主価値 (百万円)	-	244,828	-	-
時価総額 (百万円)	224,806	244,782	274,563	49,757

▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減：17/4期2Q・18/4期2Q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：17/4期2Q末7,090円 (16/10末) 17/4期末7,720円 (17/4末) 18/4期2Q末7,750円 (17/10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)



18/4期修正計画（連結）

18/4期は医薬、物販ともに好調なものの、18/4月の改定に備え不採算店等の閉店を進めており、売上高は期初計画通り。経常利益は医薬、物販の既存店の好調と業務効率化により前期比122.7%へ上方修正を行う。

(単位：百万円)	17/4期 実績	18/4期 期初計画	18/4期 修正計画	増減額	前期比 (%)
売上高	248,110	267,500	267,500	19,390	107.8
売上総利益	42,092	46,530	47,400	5,308	112.6
売上比 (%)	17.0	17.4	17.7		
販売管理費	27,529	29,930	29,400	1,871	106.8
売上比 (%)	11.1	11.2	11.0		
営業利益	14,563	16,600	18,000	3,437	123.6
売上比 (%)	5.9	6.2	6.7		
経常利益	15,080	17,000	18,500	3,420	122.7
売上比 (%)	6.1	6.4	6.9		
親会社株主に帰属 する当期純利益	7,949	8,900	9,200	1,251	115.7
売上比 (%)	3.2	3.3	3.4		
1株当たり 当期純利益 (円)	250.71	261.15	269.96	19.25	107.7
年間配当金 (円)	50.00	50.00	50.00	0.00	100.0

▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減額、前期比：17/4期実績・18/4期修正計画比較

▶ 18/4期計画の1株当たり当期純利益は、公募（2,820,000株）、第三者割当（270,000株）及びオーバーアロットメントによる売出しに関連した第三者割当（450,000株）による新株式発行を考慮し算出している。

2QReview

成長戦略

2QReview

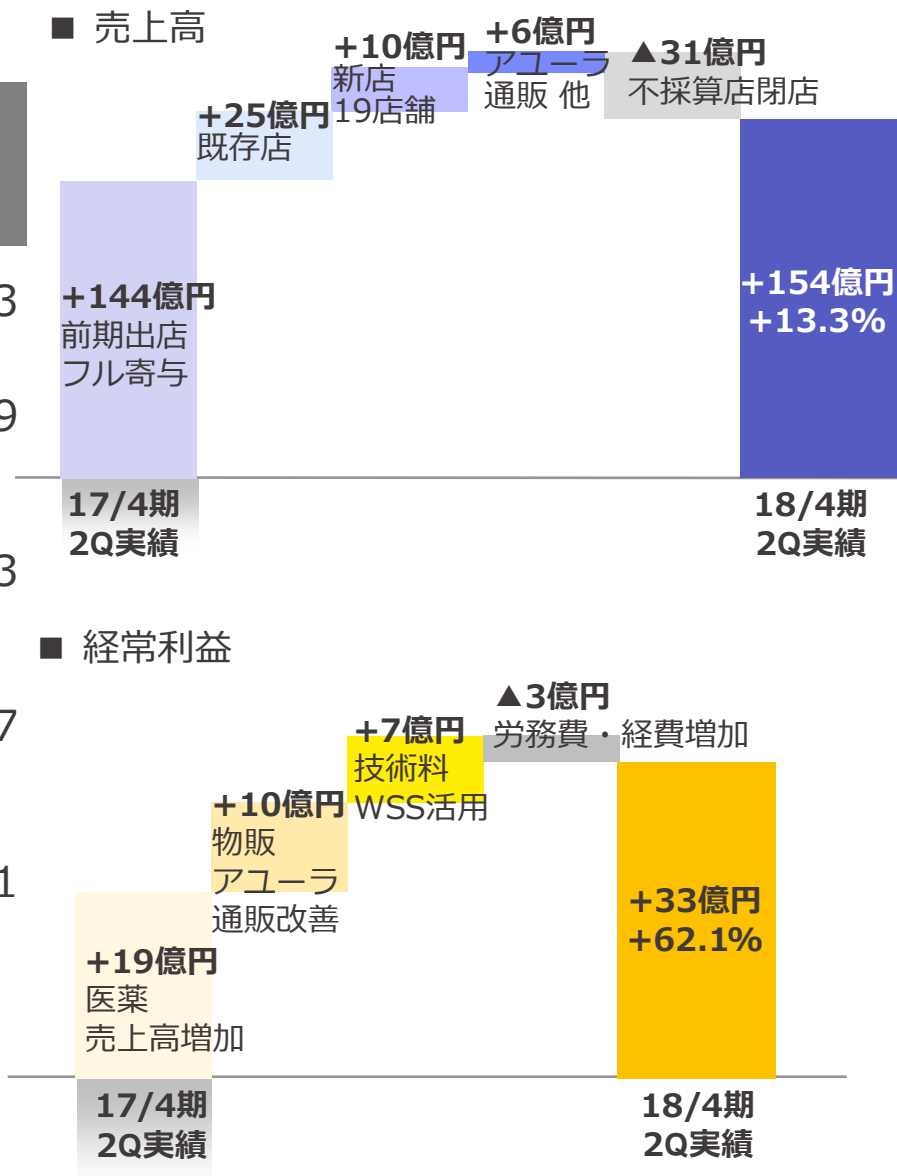


Review① (対前期)

(単位：百万円)

	17/4期2Q 実績	18/4期2Q 実績	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	116,844	132,342	15,498	113.3
売上総利益 売上比 (%)	18,365 15.7	22,390 16.9	4,025	121.9
販売管理費 売上比 (%)	13,315 11.4	14,022 10.6	707	105.3
営業利益 売上比 (%)	5,049 4.3	8,367 6.3	3,318	165.7
経常利益 売上比 (%)	5,346 4.6	8,665 6.5	3,319	162.1

▶ 単位未満切り捨て



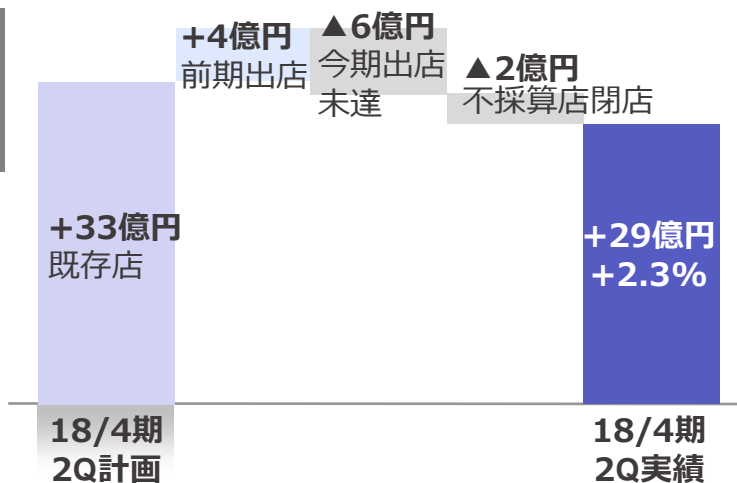


Review② (対計画)

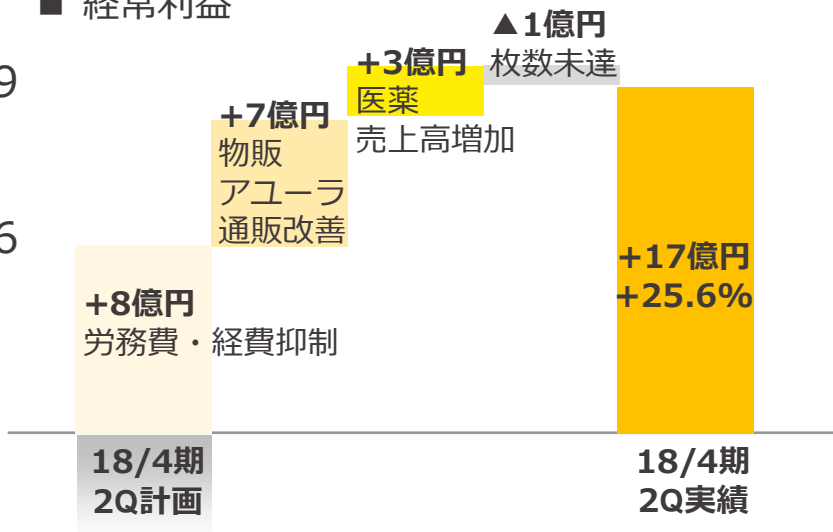
(単位：百万円)	18/4期2Q 計画	18/4期2Q 実績	計画 増減額	計画比 (%)
売上高	129,400	132,342	2,942	102.3
売上総利益 売上比 (%)	21,380 16.5	22,390 16.9	1,010	104.7
販売管理費 売上比 (%)	14,680 11.3	14,022 10.6	▲658	95.5
営業利益 売上比 (%)	6,700 5.2	8,367 6.3	1,667	124.9
経常利益 売上比 (%)	6,900 5.3	8,665 6.5	1,765	125.6

▶ 単位未満切り捨て

■ 売上高



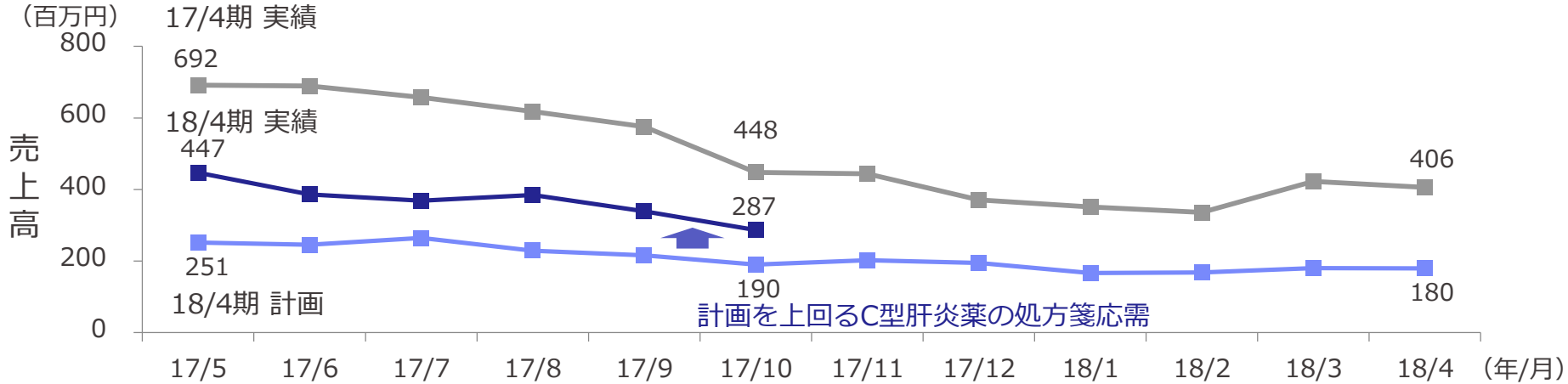
■ 経常利益





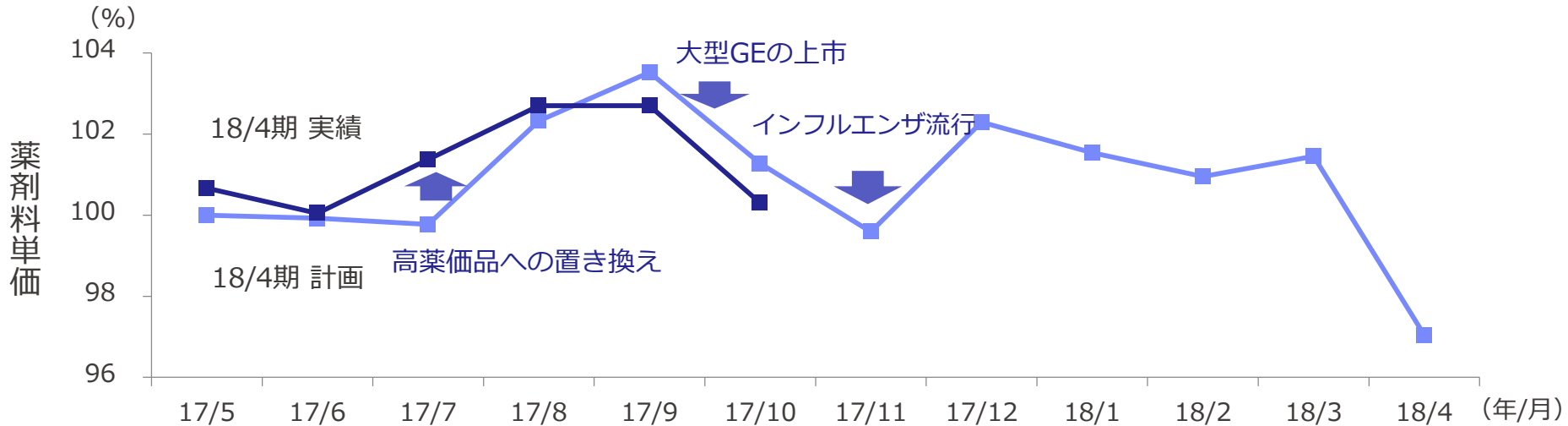
薬剤料単価の推移

■ C型肝炎治療薬 売上推移



▶ 集計対象：主要5社

■ その他薬剤料 単価増減率推移 (C型肝炎薬以外)



▶ 集計対象：主要5社 ▶ 17/5計画を100%とする



16年改定対応

主要4社既存店 585店舗の比較

(単位：円)

	改定内容	点数	16/3	16/4	増減	17/4	増減	17/10	増減
調剤基本料	1 2 3 を除く	41							
	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	382.8	312.9	▲69.9	337.1	▲45.7	341.2	▲41.6
	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							
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	146.9	118.0	▲28.9	174.5	27.6	183.1	36.2
GE体制加算	65-75%	18	191.6	147.3	▲44.3	184.0	▲7.6	189.7	▲1.9
	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	382.6	435.1	52.5	441.3	58.7	443.9	61.3
	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	25.5	15.9	25.2	15.6	25.3	15.7
					▲74.7	+48.6		+69.7	

- ▶ 上記の項目、要件は2016年改定の一部を抜粋したもの
- ▶ 受付1件当たり単価
- ▶ 増減：16/3比較

成長戦略



成長戦略

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



■ 患者のための薬局ビジョンの実現

医薬分業の質を評価するKPIに基づいた対応



■ 人材採用・育成

全社一丸の採用活動及び人材育成



■ アインズ&トルペの拡大

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





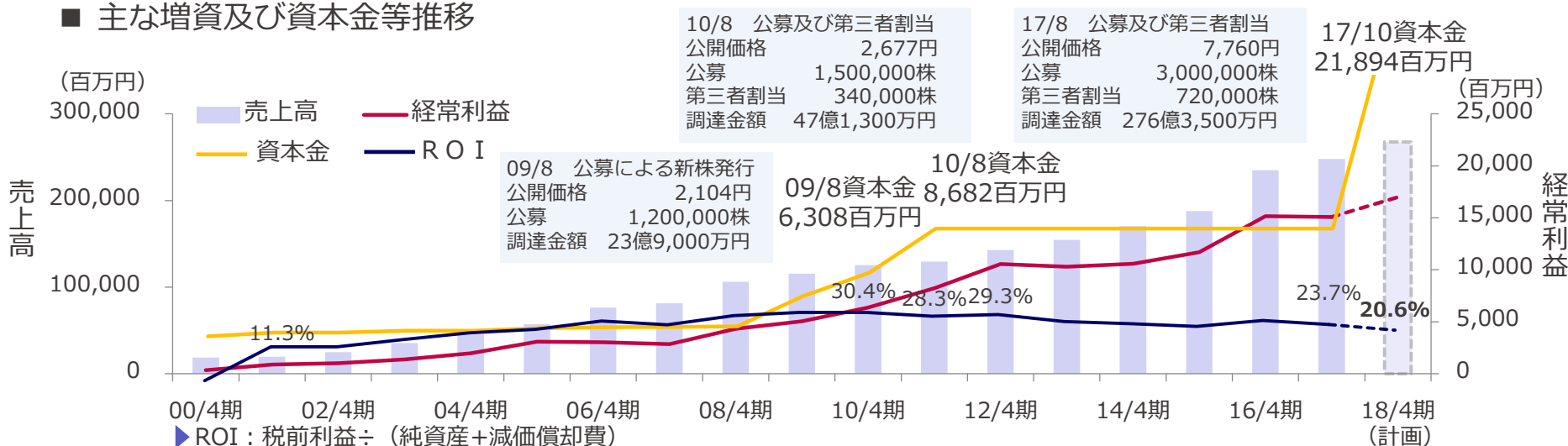
トップライン①

公募増資、自己株式処分及び第三者割当増資により276億円の資金調達を実施。成長のための投資に向け、財務体質を強化した。

■ 増資概要

募集形態	公募による新株式発行	2,820,000株
	公募による自己株式処分	180,000株
	オーバーアロットメントによる売出し	450,000株
	合計	3,450,000株
資金使途	並行して(株)セブン&アイ・ホールディングスに対し、270,000株の第三者割当増資 調剤薬局及びドラッグストア等の新規出店及び既存店舗の改装に係る設備投資資金 システム導入・入替に係る設備投資資金 当社グループ各社の一部の子会社化時における株式取得資金、運転資金及び 設備投資資金としての借入金返済資金	
調達金額	276億3,500万円	

■ 主な増資及び資本金等推移





トップライン②

18/4期2Qは、M&Aを含む新規出店19店舗、閉店42店舗となった。通期では、積極的な新規出店及びM&Aを推進することで76店舗の新規出店を行うほか、67店舗の閉店を見込む。

■ 総店舗数

1,095店舗（医薬1,045店舗、物販50店舗）

■ 医薬・物販出退店計画

		18/4期2Q		18/4期	18/4期
		計画	実績	期初計画	修正計画
医薬	オーガニック	13	13	34	29
	M&A	17	5	66	43
物販		1	1	8	4
出店合計		31	19	108	76
閉店	医薬	25	39	31	60
	物販	3	3	6	7
閉店合計		28	42	37	67

▶ 確保物件数51件



18/4期2Q末

■ 医薬出退店推移

	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	18/4期2Q
オーガニック	24	21	18	27	38	36	40	32	27	13
M&A	3	3	35	28	38	26	119	110	182	5
EV/EBITDA倍率	2.21	3.45	5.60	5.51	5.09	3.94	4.77	5.37	5.50	3.88
閉店	8	2	5	9	10	6	21	15	24	39
店舗数	375	397	448	494	560	616	754	881	1,066	1,045

▶ 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



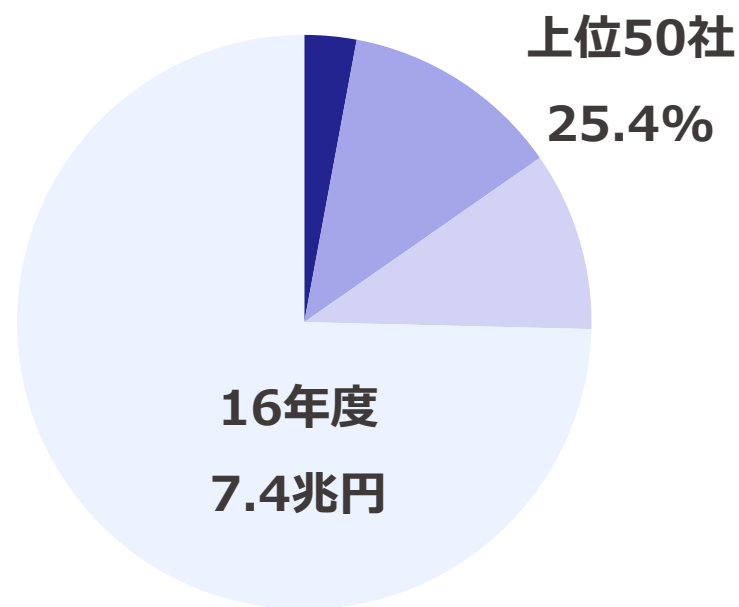
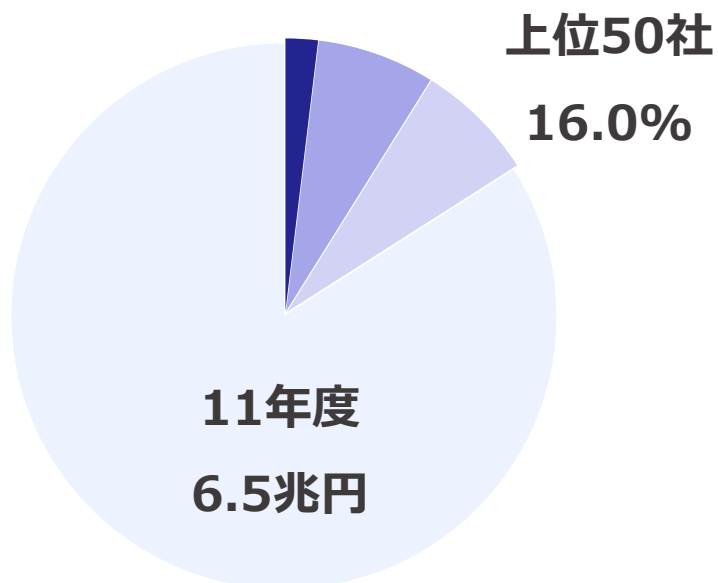
トップライン③

積極的な成長戦略により当社のシェアは拡大している。今後も調剤報酬改定リスクや投資回収期間を考慮し、新規出店及びM&Aを進めていく。

■ 調剤薬局市場における上位企業の売上構成比

(単位：億円)	11年度	
	調剤売上高	構成比
当社調剤売上高	1,248	1.9%
上位10社合計	5,788	8.9%
上位50社合計	10,405	16.0%
調剤市場規模	65,133	

16年度	
調剤売上高	構成比
2,174	2.9%
11,388	15.3%
18,887	25.4%
74,395	

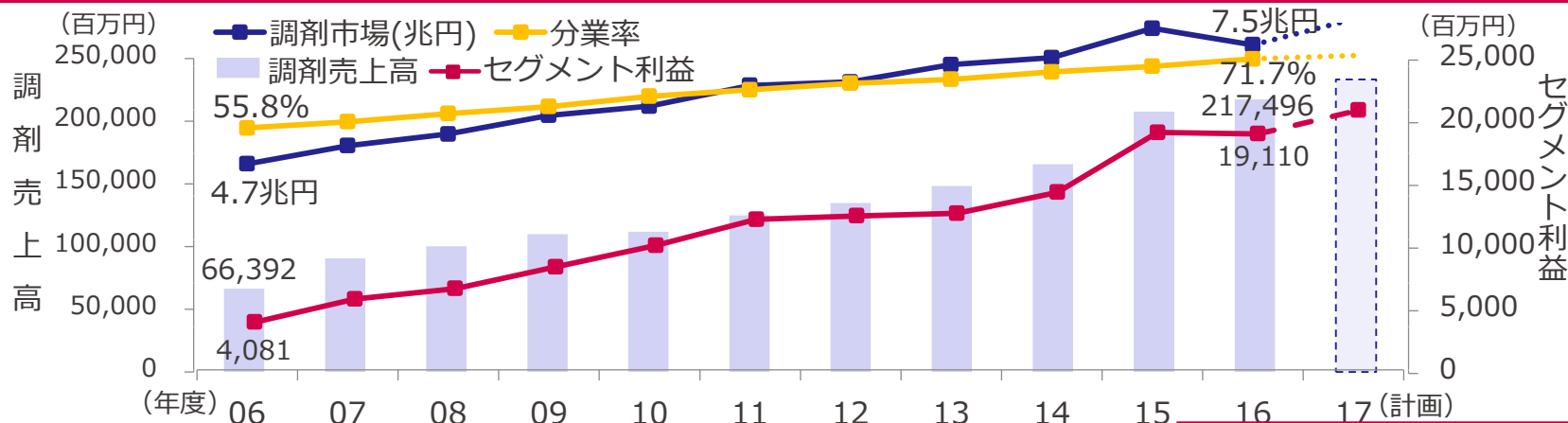


■ 当社 ■ 2-10社合計 ■ 11-50社合計 ■ その他

▶ ドラッグマガジン「医薬品産業ランキング」より当社推計



調剤報酬改定の推移



調剤報酬改定率 (%)	▲0.6	+0.17	+0.52	+0.46	+0.22	+0.17	大型門前薬局等に対する評価の適正化の措置は含んでいない
薬価改定率 (%) (薬価ベース)	▲6.7	▲5.2	▲5.75	▲6.0	▲2.65	▲7.77	

調剤技術料	調剤基本料	06年 42点 19点 4,000回超 70%超	08年 40 18	10年 40 24	14年 41 25 2,500回超 90%超	16年 (区分・要件追加) 41 25 : 2,000回超・90%超 or 特定病院4,000回超 20 : 同一グループ4万回/月超・95%超 or 医療機関との賃貸借契約	
	基準調剤加算			12年 (在庫増加) 10点 : 700品目 30点 : 1,000品目 開局時間	14年 12 : 24h輪番 36 : 24h対応 在宅実績	16年 32 : 基本料41点&在庫1,200品目 &24h輪番&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32h)	
薬学管理料	GE調剤体制加算	06年 処方箋様式変更 によりGE推進開始	08年(調剤率) 30%以上 4点	10年(数量 ^へ -入) 20-25%6点 25-30%13点 30%以上17点	12年 22-30%5点 30-35%15点 35%以上19点	14年 55-65%18点 65%以上22点	16年 65-75%18点 75%以上22点
	薬剤服用歴管理指導料 (薬歴)	06年 22点	08年 30 35 : 後期高齢者	10年 30	12年 41	14年 41 34 手帳交付なし	16年 (要件変更) 38 : 基本料41点 & お薬手帳持参 & 6カ月以内再来局 50 : 上記以外
	かかりつけ薬剤師指導料					16年 (新設) 70点 患者同意&薬局経験3年・在籍半年・週32h	

門前薬局の評価見直し

GEのさらなる推進

多剤・重複投薬等の適正化

かかりつけ薬剤師の基準見直し

改定点数は日本薬剤師会資料より抜粋 ▶ 08年度以前は営業利益 ▶ 2014年度改定率は消費税対応分含む (調剤+0.18%、薬価+2.99%) ▶ 2016年度改定率はいわゆる大型門前薬局等に対する評価の適正化等は除く
© 2017 AIN HOLDINGS INC. All Rights Reserved.



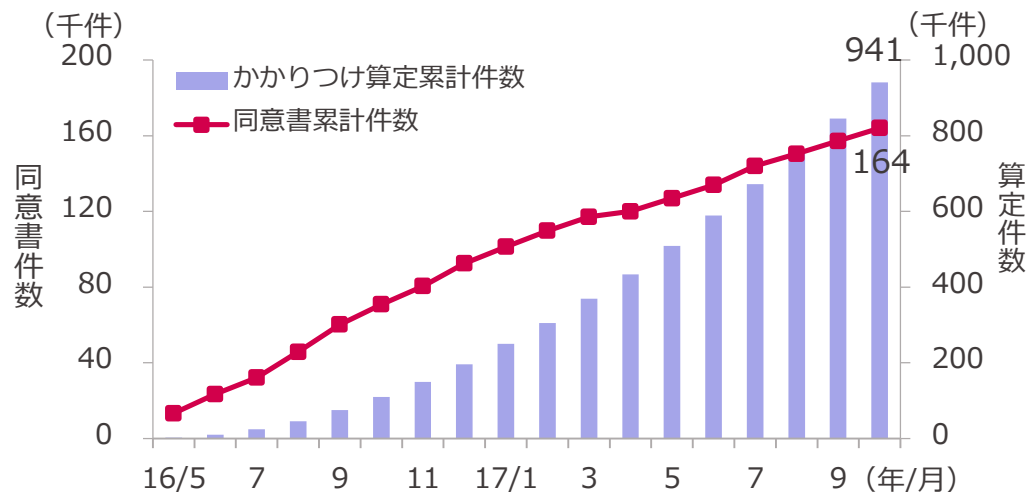
患者のための薬局ビジョンの実現①

「患者のための薬局ビジョン」では、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。当社においても、かかりつけ薬局機能の強化及びかかりつけ薬剤師の育成に取り組んでいる。

■ かかりつけ薬剤師の状況

かかりつけ薬剤師	1,412人 (17/10時点)
かかりつけ薬局	936店舗 (17/10時点)
かかりつけ算定 累計件数	941,171件 (16/5-17/10)

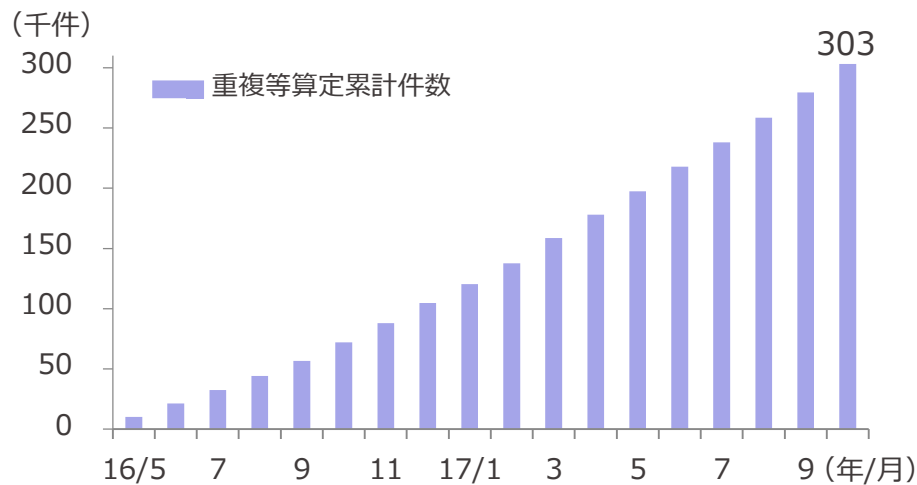
▶ 集計対象は全店舗



■ 重複投薬・相互作用等防止の算定状況

重複投薬・相互作用等 防止加算算定累計件数	303,178件 (16/5-17/10)
--------------------------	--------------------------

▶ 集計対象は全店舗



■ 疑義照会の状況

疑義照会累計件数	798,252件 (16/5-17/10)
----------	--------------------------

▶ 集計対象は756店舗

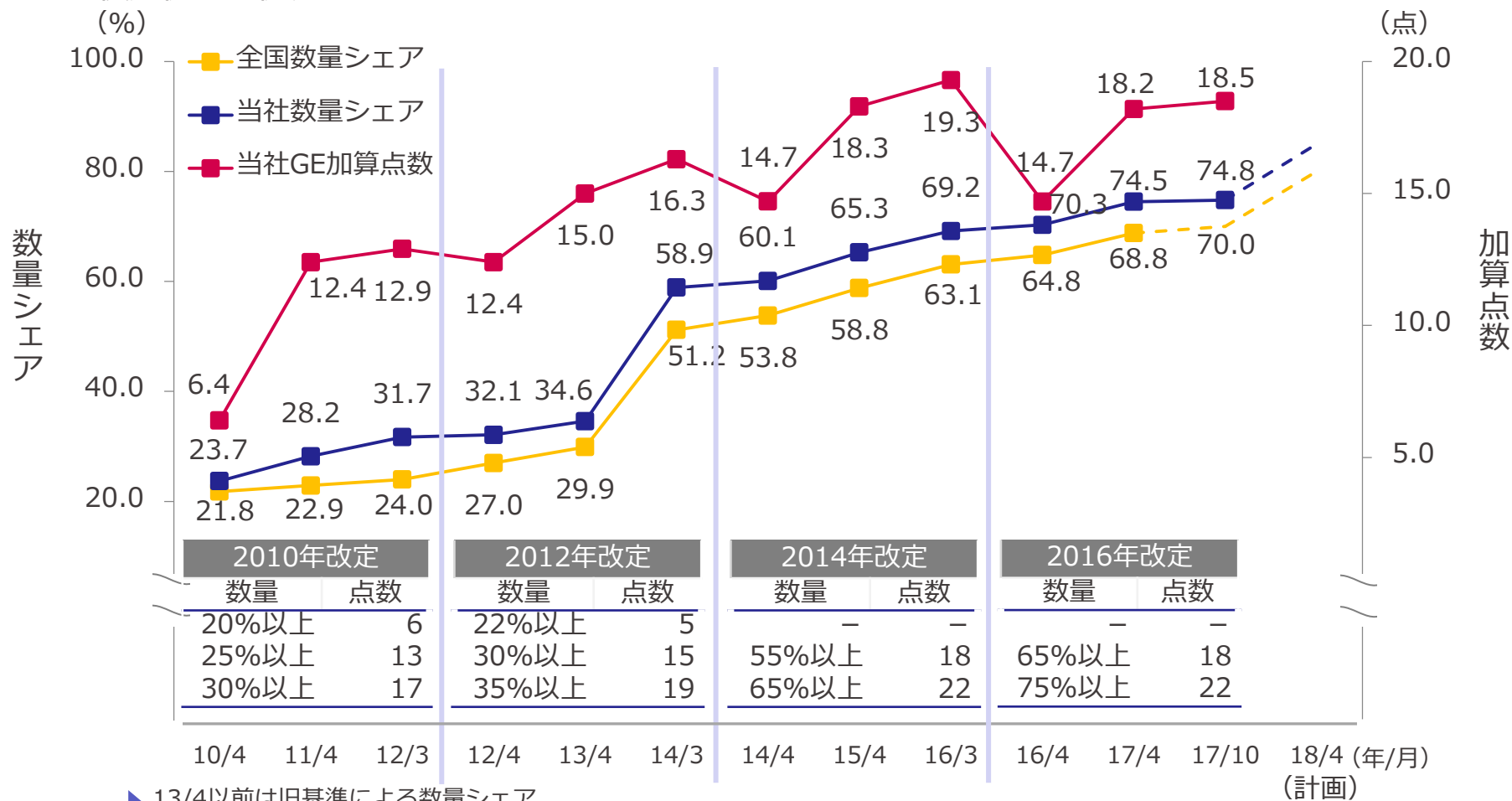
▶ 一定期間の調査結果より18ヵ月換算



患者のための薬局ビジョンの実現②

GE調剤体制加算の基準は改定毎に上がっている。当社は、積極的なGE使用促進により、数量ベースで常に全国平均を上回り、加算を算定できている。

■ GE使用促進の状況



▶ 13/4以前は旧基準による数量シェア

▶ 集計対象は主要4社



患者のための薬局ビジョンの実現③

かかりつけ薬剤師・薬局を推進していくための指標が示された。当社が従来より取り組みを進めている内容であり、継続して推進する。

■ かかりつけ薬剤師・薬局の推進状況を把握するためのKPI（案）

	内容
服薬情報の一元的・継続的把握	電子版お薬手帳または電子薬歴システム等ICTの導入
在宅対応	在宅実施 (年平均月1件以上)
薬学的管理・指導の取り組み	服薬情報提供書の提供 (年平均月1件以上)
医療機関等との連携	健康サポート薬局研修を修了した薬剤師が地域の多職種と連携する会議に出席 (年1回以上)

■ 電子お薬手帳の取り組み

12/4月より(株)NTTドコモとの共同開発により電子お薬手帳アプリを無料公開。全店舗にて運用を開始。

■ 在宅実績

17/10現在

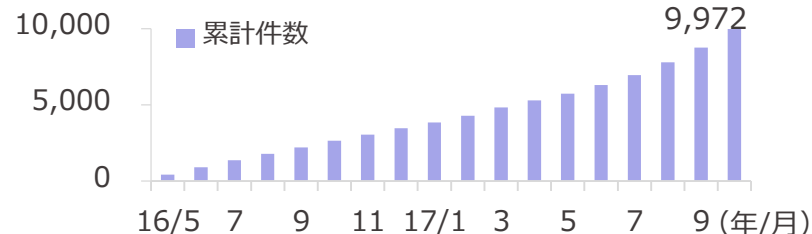
年1件以上

847店舗

年平均月1件以上

654店舗

■ 服薬情報提供書実績 (件)



■ 健康サポート薬局研修

17/11現在

修了薬剤師数

248人

在籍店舗数

175店舗



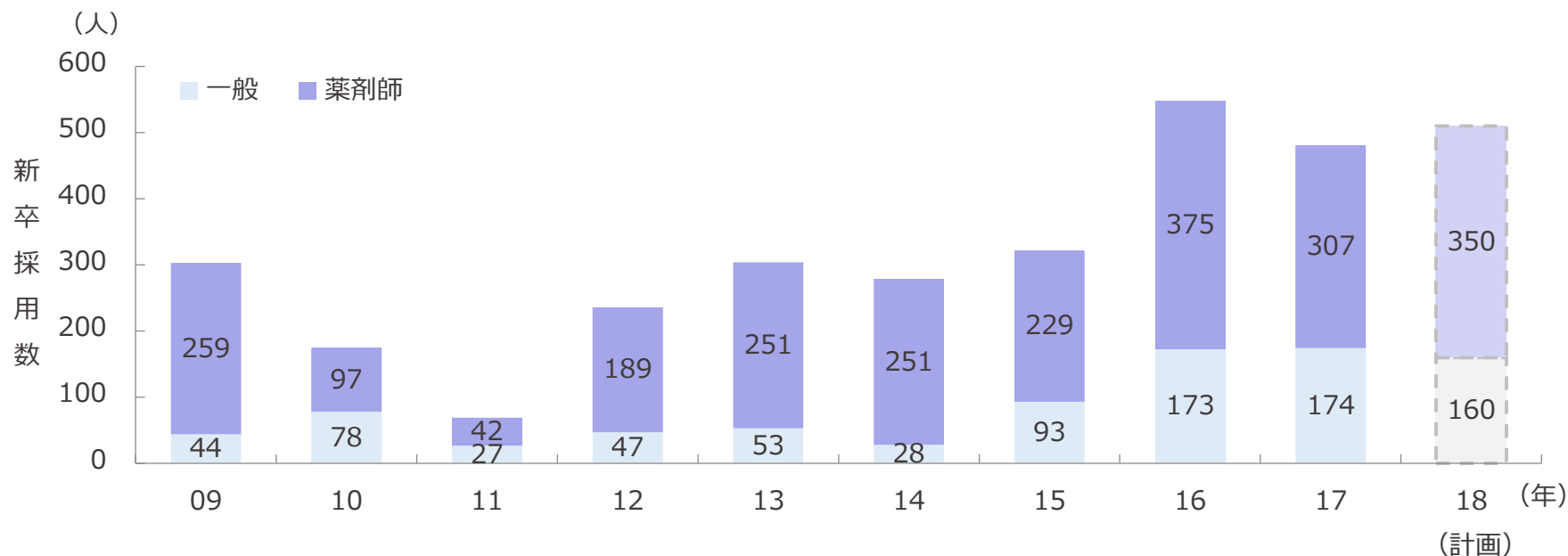
採用

17/4月の新入社員は481人（薬剤師307人、一般174人）であった。18/4月は薬剤師350人、一般160人、合計510人の新卒採用を計画。10月末時点での薬学部内定者は402人となっている。

■ 新卒採用数と国家試験合格率推移

(単位：人)	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18
当社新卒薬剤師数	259	97	42	189	251	251	229	375	307	350
国家試験合格者 (合格率)	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)	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

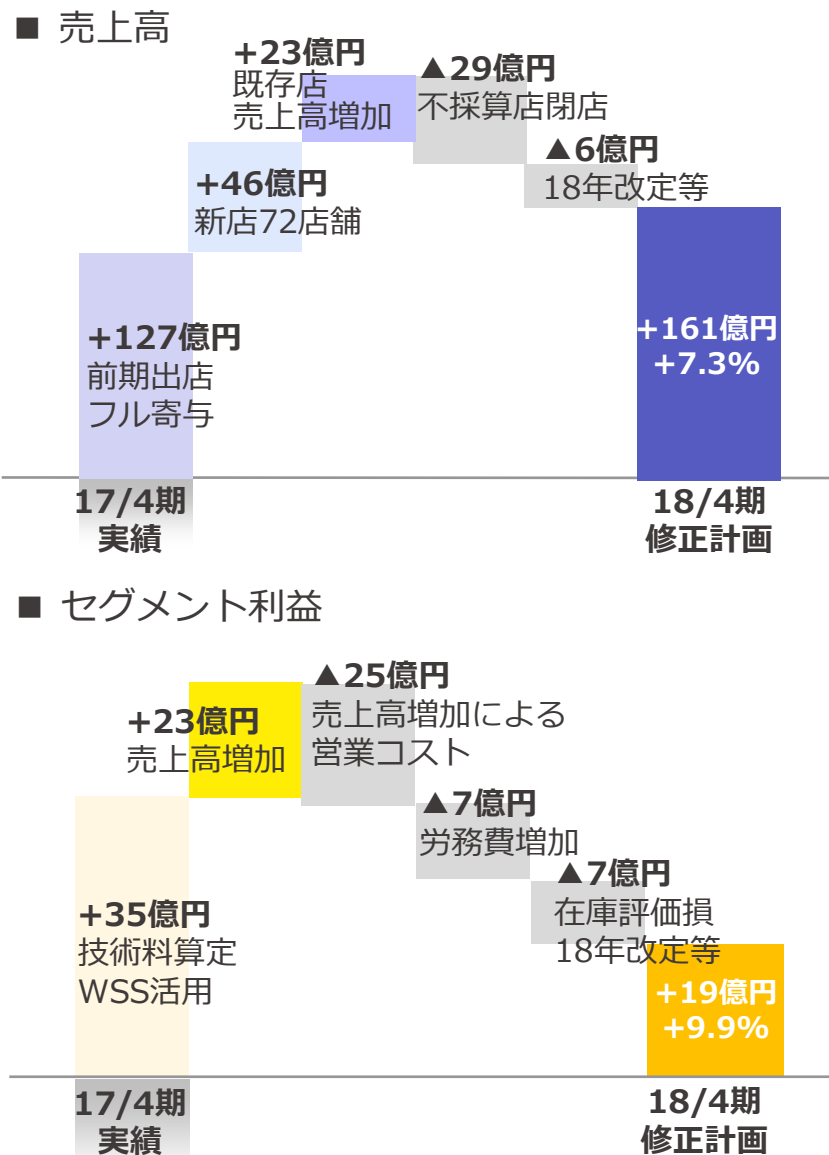




18/4期計画（医薬事業）

(単位：百万円)	17/4期 実績	18/4期 修正計画	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	35,260 14.8	3,170	109.9
販売管理費 売上比 (%)	13,432 6.1	14,860 6.2	1,428	110.6
営業利益 売上比 (%)	18,658 8.4	20,400 8.6	1,742	109.3
セグメント利益 売上比 (%)	19,110 8.6	21,000 8.8	1,890	109.9

▶ 単位未満切り捨て





アインズ&トルペの拡大①

17/8月に小田急百貨店町田店、17/11月に丸井吉祥寺店がそれぞれオープンした。丸井吉祥寺店はコスメのみを取り扱うビューティーに特化した店舗として、新たな収益モデルを目指す。

■ アインズ&トルペ 小田急百貨店町田店

Open 17/8月

Item 13,000SKU

Sales floor 152.7坪



■ アインズ&トルペ 丸井吉祥寺店

Open 17/11月

Item 8,000SKU

Sales floor 73.9坪





アインズ&トルペの拡大②

出店から2年以上経過した店舗では認知度が高まり、さらに改装及び販促施策を打つことで既存店は好調に推移。また、商品仕入れ、業務効率化、販売促進費等の見直しを進めたことで、収益力は向上している。

■ 実績

(単位：百万円)	18/4期2Q	前年同期比	計画比
売上高	11,566	112.4%	103.6%
既存店	10,038	107.2%	103.0%
前期出店・その他	1,528	166.1%	107.8%
セグメント利益	163	-	-
既存店	451	578.2%	147.7%
前期出店	▲60	-	-
本部・その他	▲228	-	-

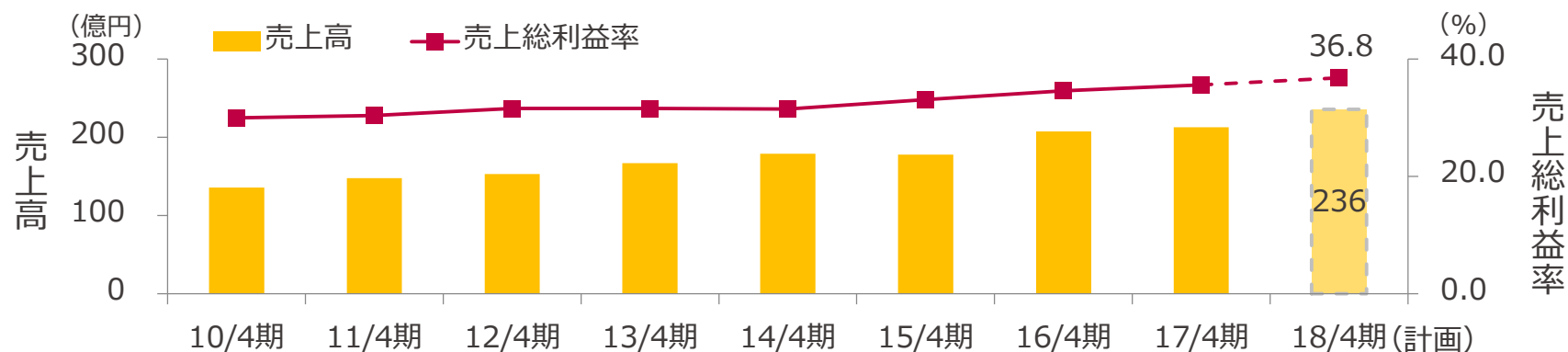
売上高

既存店における店舗改装の効果
インバウンド需要の取り込み
販促活動による新規顧客獲得

セグメント利益

オリジナルブランドの展開及び仕入れ全般の見直しによる粗利益の向上
業務効率化、接遇向上の推進
出店、販売促進費等コストの見直し

■ 売上高および売上総利益率の推移



売上高 (億円)	136	148	153	167	179	178	208	213	236
店舗数	49	53	56	61	59	56	52	52	49

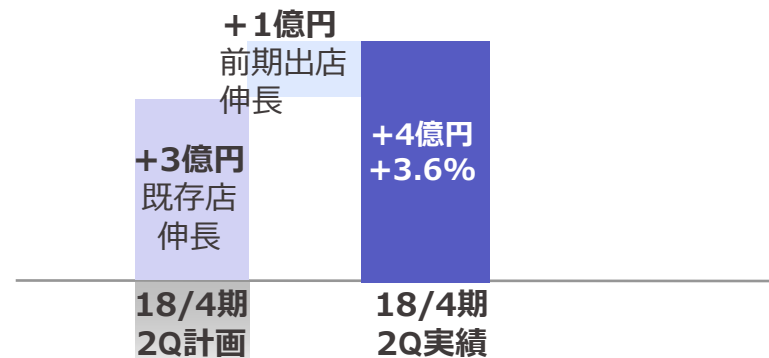


実績検証（物販事業）

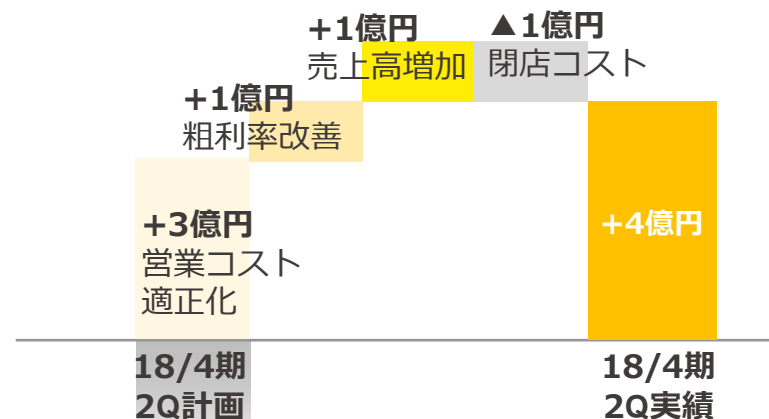
	18/4期2Q 計画	18/4期2Q 実績	計画 増減額	計画比 (%)
(単位：百万円)				
売上高	11,160	11,566	406	103.6
売上総利益 売上比 (%)	4,120 36.9	4,320 37.4	200	104.9
販売管理費 売上比 (%)	4,390 39.3	4,177 36.1	▲213	95.1
営業利益 売上比 (%)	▲270 -	143 1.2	413	-
セグメント利益 売上比 (%)	▲210 -	163 1.4	373	-

▶ 単位未満切り捨て

■ 売上高



■ セグメント利益



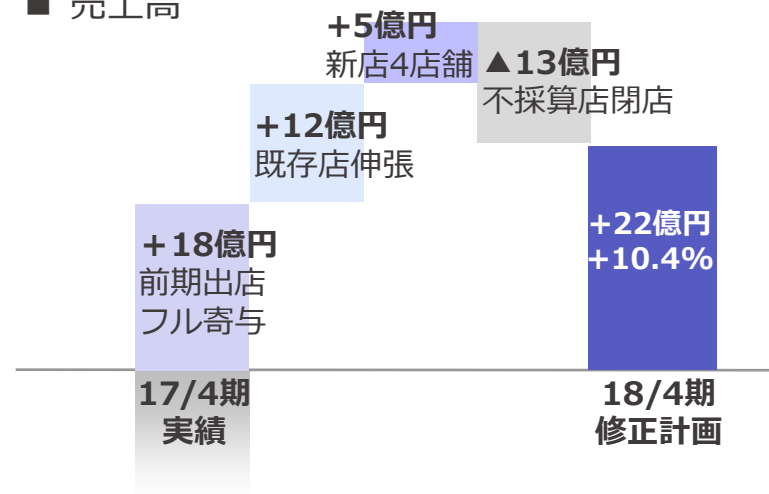


18/4期計画（物販事業）

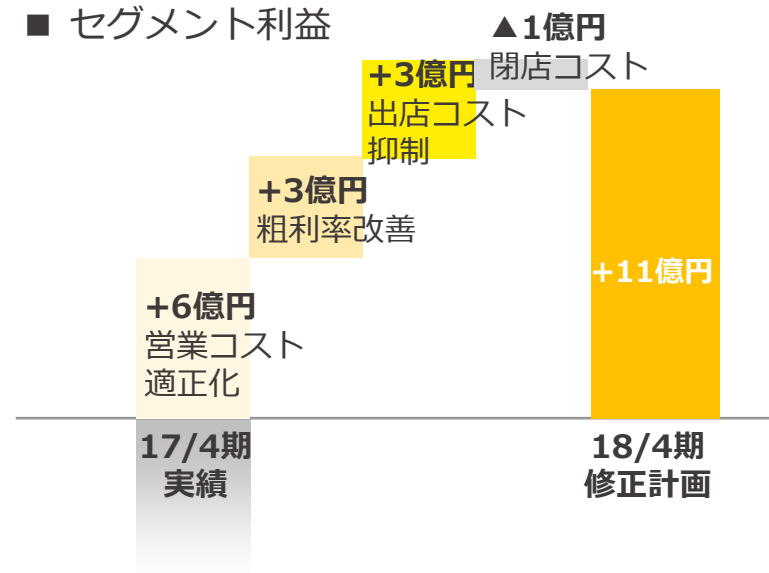
(単位：百万円)	17/4期 実績	18/4期 修正計画	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	21,383	23,600	2,217	110.4
売上総利益 売上比 (%)	7,623 35.6	8,680 36.8	1,057	113.9
販売管理費 売上比 (%)	8,583 40.1	8,430 35.7	▲153	98.2
営業利益 売上比 (%)	▲959 -	250 1.1	1,209	-
セグメント利益 売上比 (%)	▲866 -	280 1.2	1,146	-

▶ 単位未満切り捨て

■ 売上高



■ セグメント利益





18/4期修正計画（連結）

18/4期は医薬、物販ともに好調なものの、18/4月の改定に備え不採算店等の閉店を進めており、売上高は期初計画通り。経常利益は医薬、物販の既存店の好調と業務効率化により前期比122.7%へ上方修正を行う。

(単位：百万円)	17/4期 実績	18/4期 期初計画	18/4期 修正計画	増減額	前期比 (%)
売上高	248,110	267,500	267,500	19,390	107.8
売上総利益	42,092	46,530	47,400	5,308	112.6
売上比 (%)	17.0	17.4	17.7		
販売管理費	27,529	29,930	29,400	1,871	106.8
売上比 (%)	11.1	11.2	11.0		
営業利益	14,563	16,600	18,000	3,437	123.6
売上比 (%)	5.9	6.2	6.7		
経常利益	15,080	17,000	18,500	3,420	122.7
売上比 (%)	6.1	6.4	6.9		
親会社株主に帰属 する当期純利益	7,949	8,900	9,200	1,251	115.7
売上比 (%)	3.2	3.3	3.4		
1株当たり 当期純利益 (円)	250.71	261.15	269.96	19.25	107.7
年間配当金 (円)	50.00	50.00	50.00	0.00	100.0

▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減額、前期比：17/4期実績・18/4期修正計画比較

▶ 18/4期計画の1株当たり当期純利益は、公募（2,820,000株）、第三者割当（270,000株）及びオーバーアロットメントによる売出しに関連した第三者割当（450,000株）による新株式発行を考慮し算出している。

参考資料



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)	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	& かかりつけ薬剤師届出 & 管薬経験5年 在籍1年	
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カ月以内再来局	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

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



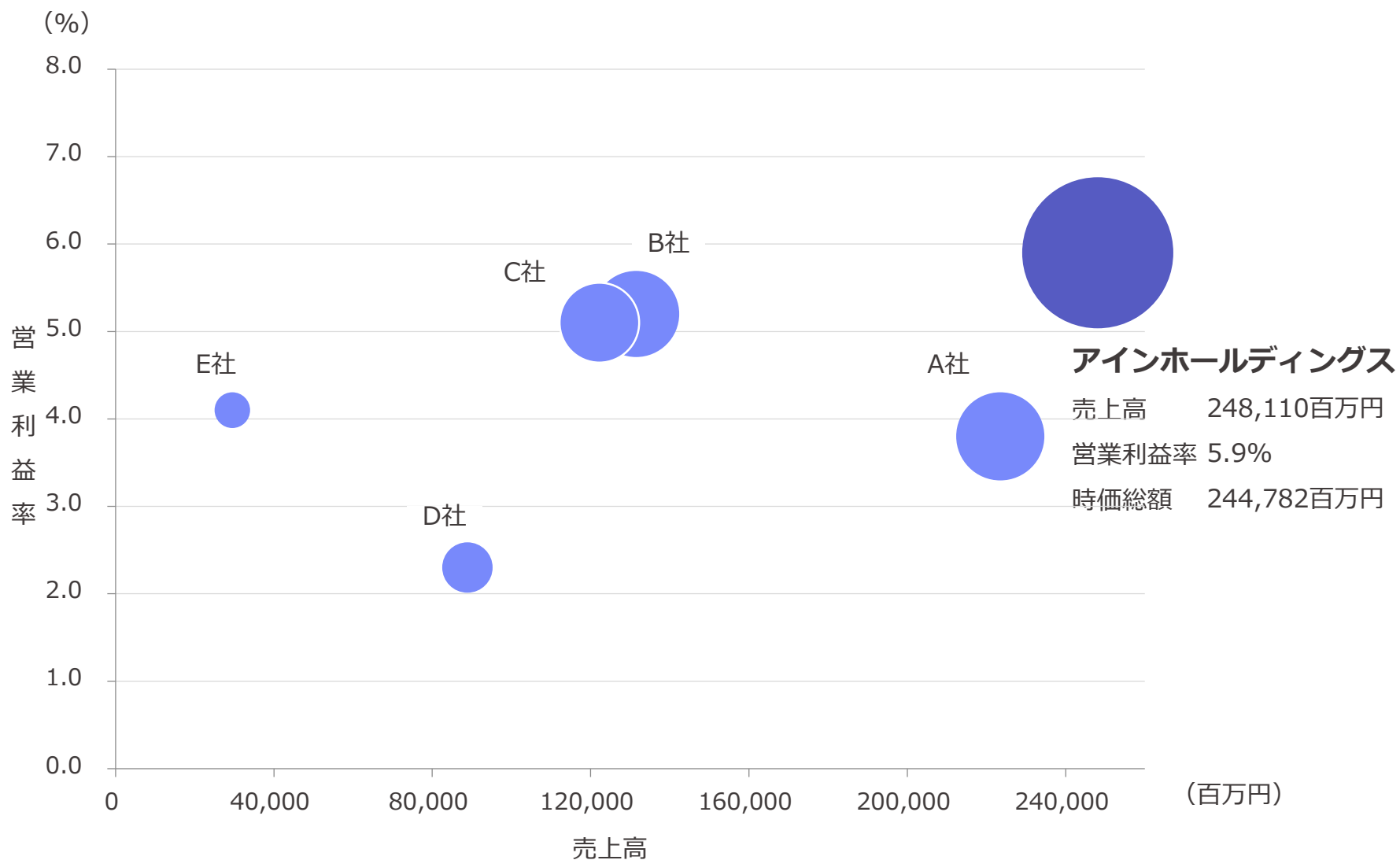
会社概要

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	244,782百万円 <u>17/4期末</u>
売上高及び利益	売上高 248,110百万円 営業利益 14,563百万円 <u>17/4期末</u>
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 <u>17/4期末</u>
従業員数	9,774人（嘱託、パート含） 内薬剤師：4,518人（連結延人数） <u>17/4期末</u>
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 <u>17/4期末</u>
店舗数	1,118店舗（調剤薬局1,066舗、ドラッグストア52店舗） <u>17/4期末</u>





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17/4末の時価総額に比例



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。



AIN GROUP