

「札証IR」個人投資家向け 会社説明会

株式会社アインホールディングス
2018年6月29日

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108.2%、計画比100.3%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133.5%、計画比108.8%となった。

(単位：百万円)	17/4期 実績	18/4期 計画	18/4期 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	248,110	267,500	268,385	20,275	108.2	100.3
売上総利益	42,092	47,400	47,993	5,901	114.0	101.3
売上比 (%)	17.0	17.7	17.9			
販売管理費	27,529	29,400	28,370	841	103.1	96.5
売上比 (%)	11.1	11.0	10.6			
営業利益	14,563	18,000	19,622	5,059	134.7	109.0
売上比 (%)	5.9	6.7	7.3			
経常利益	15,080	18,500	20,129	5,049	133.5	108.8
売上比 (%)	6.1	6.9	7.5			
親会社株主に帰属 する当期純利益	7,949	9,200	10,567	2,618	132.9	114.9
売上比 (%)	3.2	3.4	3.9			
1株当たり 当期純利益 (円)	250.71	269.96	310.08	59.37	123.7	114.9

▶ 単位未満切り捨て



ファーマシー事業（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107.6%、計画比100.3%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118.6%、計画比107.9%となった。

(単位：百万円)	17/4期 実績	18/4期 計画	18/4期 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	221,801	237,900	238,645	16,844	107.6	100.3
売上総利益	32,090	35,260	36,030	3,940	112.3	102.2
売上比 (%)	14.5	14.8	15.1			
販売管理費	13,432	14,860	14,034	602	104.5	94.4
売上比 (%)	6.1	6.2	5.9			
営業利益	18,658	20,400	21,995	3,337	117.9	107.8
売上比 (%)	8.4	8.6	9.2			
セグメント利益	19,110	21,000	22,668	3,558	118.6	107.9
売上比 (%)	8.6	8.8	9.5			
店舗数	1,066	1,078	1,029	▲37	96.5	95.5

- ▶ 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
- ▶ 処方箋枚数 107.6%（前期比）
- ▶ 処方箋単価 100.2%（前期比）



リテール事業（連結）

売上高は前期出店のフル寄与及び既存店が好調に推移したことにより、前期比112.8%、計画比102.2%となった。セグメント利益はPB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、前期増加額1,523百万円の657百万円となった。

(単位：百万円)	17/4期 実績	18/4期 計画	18/4期 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	21,383	23,600	24,117	2,734	112.8	102.2
売上総利益	7,623	8,680	8,925	1,302	117.1	102.8
売上比 (%)	35.6	36.8	37.0			
販売管理費	8,583	8,430	8,317	▲266	96.9	98.7
売上比 (%)	40.1	35.7	34.5			
営業利益	▲959	250	608	1,567	-	243.2
売上比 (%)	-	1.1	2.5			
セグメント利益	▲866	280	657	1,523	-	234.6
売上比 (%)	-	1.2	2.7			
店舗数	52	49	48	▲4	92.3	98.0

- ▶ 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 104.9% (前期比)
- ▶ 客単価 107.5% (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42,103百万円増の44,474百万円となり、自己資本比率は52.7%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期末			
資産の部		負債の部	
流動資産	96,169	流動負債	70,235
現預金	63,779	短期借入金	6,717
		リース債務	443
固定資産	87,162	固定負債	16,467
投資有価証券	2,375	長期借入金	11,511
		リース債務	632
繰延資産	103	純資産計	96,733
資産合計	183,435	負債・純資産合計	183,435

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	44,474
自己資本比率 (%)	52.7

▶ 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27,112百万円増加した。

(単位：百万円)

	16/4期末	17/4期末	18/4期末	増減額
現金及び預金	22,647	29,775	63,779	34,004
売掛金	12,385	9,990	10,466	476
棚卸資産	10,984	11,668	9,580	▲2,088
流動資産合計	56,593	65,420	96,169	30,749
建物・構築物	14,694	15,365	14,934	▲431
土地	9,537	9,958	10,041	83
リース資産	1,352	1,166	824	▲342
有形固定資産合計	28,153	28,464	27,853	▲611
のれん	33,337	40,939	38,011	▲2,928
リース資産	13	8	11	3
無形固定資産合計	35,586	43,109	40,132	▲2,977
投資有価証券	2,677	2,435	2,375	▲60
繰延税金資産	2,038	2,167	2,216	49
敷金・保証金	10,013	10,443	11,339	896
投資その他の資産合計	19,555	19,329	19,176	▲153
固定資産合計	83,294	90,902	87,162	▲3,740
繰延資産計	-	-	103	103
資産合計	139,888	156,323	183,435	27,112

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5,311百万円 ▶ 増減額：17/4期末・18/4期末比較



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9,442百万円減少した。

(単位：百万円)	16/4期末	17/4期末	18/4期末	増減額	
買掛金	39,987	39,325	38,728	▲597	
短期借入金	5,690	7,596	6,717	▲879	借入金の返済
リース債務	668	594	443	▲151	
流動負債合計	66,744	72,955	70,235	▲2,720	
長期借入金	14,854	18,254	11,511	▲6,743	増資による財務改善
リース債務	1,198	958	632	▲326	
固定負債合計	19,818	23,188	16,467	▲6,721	
負債合計	86,563	96,144	86,702	▲9,442	
資本金	8,682	8,682	21,894	13,212	増資による財務改善
資本剰余金	6,367	6,367	20,500	14,133	
利益剰余金	38,605	45,286	54,268	8,982	
株主資本合計	53,237	59,918	96,662	36,744	
純資産合計	53,324	60,178	96,733	36,555	
負債純資産合計	139,888	156,323	183,435	27,112	

▶ 単位未満切り捨て

▶ 増減額：17/4期末・18/4期末比較



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加額は33,999百万円となった。

(単位：百万円)	17/4期	18/4期	増減額
営業キャッシュフロー	18,409	21,656	3,247
税金等調整前当期純利益	14,307	17,852	3,545
減価償却費	3,687	3,596	▲91
のれん償却額	3,654	3,937	283
売上債権増減額（▲は増加）	5,369	▲25	▲5,394
棚卸資産増減額（▲は増加）	449	2,278	1,829
未収入金増減額（▲は増加）	▲2,820	1,685	4,505
仕入債務増減額（▲は減少）	▲4,340	▲1,076	3,264
投資キャッシュフロー	▲11,183	▲5,281	5,902
有形・無形固定資産取得による支出	▲3,448	▲3,709	▲261
子会社株式取得による支出	▲9,697	▲1,310	8,387
財務キャッシュフロー	116	17,623	17,507
株式の発行及び自己株式の売却による収入	-	27,631	27,631
現金及び現金同等物増減額	7,342	33,998	26,656
現金及び現金同等物期末残高	29,234	63,233	33,999

▶ 単位未満切り捨て



事業価値分析

	16/4期	17/4期	18/4期	増減
自己資本比率 (%)	38.1	38.4	52.7	14.3
時価ベースの自己資本比率 (%)	121.0	156.6	141.0	▲15.6
株価収益率 (倍) PER	21.39	30.79	23.54	▲7.25
1株当たり当期純利益 (円) EPS	249.69	250.71	310.08	59.37
株価純資産倍率 (倍) PBR	3.19	4.09	2.67	▲1.42
1株当たり純資産 (円) BPS	1,679.69	1,895.63	2,729.44	833.81
総資産利益率 (%) ROA	6.2	5.4	6.2	0.8
株主資本利益率 (%) ROE	15.6	14.0	13.5	▲0.5
EBITDA (百万円)	20,816	21,905	27,156	5,251
EV/EBITDA倍率 (倍)	8.08	11.07	7.90	▲3.17
ネットD/Eレシオ (倍)	▲0.00	▲0.04	▲0.46	▲0.42
ネットキャッシュ (百万円)	236	2,371	44,474	42,103
株主価値 (百万円)	168,520	244,828	258,928	14,100
時価総額 (百万円)	169,318	244,782	258,620	13,838

- ▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減：17/4期・18/4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：16/4期末5,340円 (16/4末) 17/4期末7,720円 (17/4末) 18/4期末7,300円 (18/4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)



19/4期計画（連結）

19/4期はファーマシー事業100店舗、リテール事業7店舗の新規出店により、売上高は前期比101.7%、経常利益は診療報酬改定の影響により前期比89.4%を見込む。

(単位：百万円)	17/4期 実績	18/4期 実績	19/4期 計画	増減額	前期比 (%)
売上高	248,110	268,385	272,870	4,485	101.7
売上総利益	42,092	47,993	48,040	47	100.1
売上比 (%)	17.0	17.9	17.6		
販売管理費	27,529	28,370	30,540	2,170	107.6
売上比 (%)	11.1	10.6	11.2		
営業利益	14,563	19,622	17,500	▲2,122	89.2
売上比 (%)	5.9	7.3	6.4		
経常利益	15,080	20,129	18,000	▲2,129	89.4
売上比 (%)	6.1	7.5	6.6		
親会社株主に帰属 する当期純利益	7,949	10,567	9,260	▲1,307	87.6
売上比 (%)	3.2	3.9	3.4		
1株当たり 当期純利益 (円)	250.71	310.08	261.38	▲48.70	84.3
年間配当金 (円)	50.00	50.00	55.00	5.00	110.0

▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減額、前期比：18/4期実績・19/4期計画比較

Review

2018年改定

成長戦略

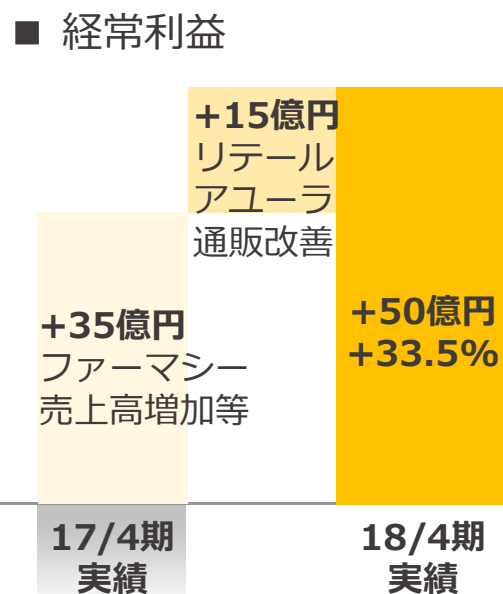
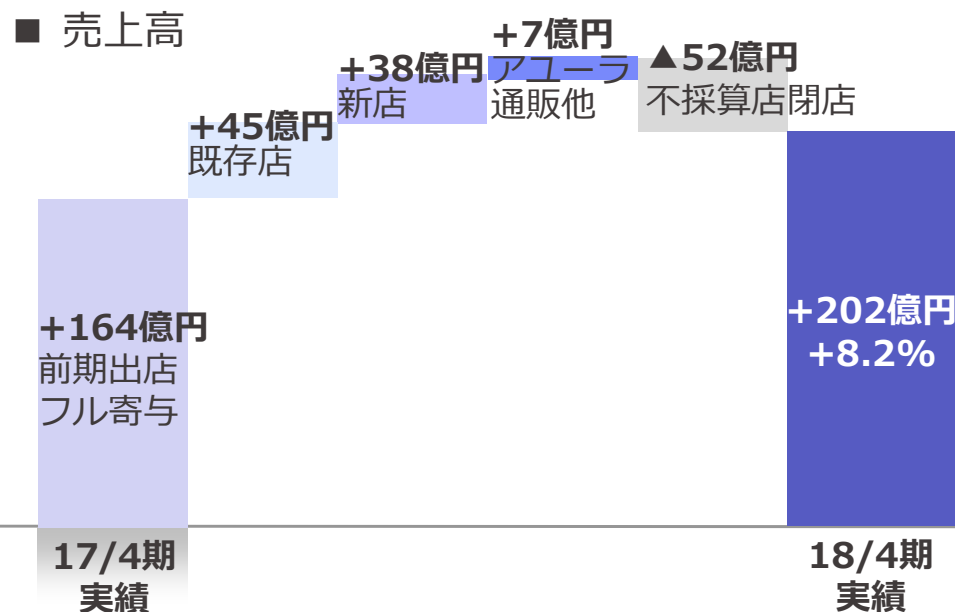
Review



Review① (対前期)

(単位：百万円)

	17/4期 実績	18/4期 実績	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	248,110	268,385	20,275	108.2
売上総利益 売上比 (%)	42,092 17.0	47,993 17.9	5,901	114.0
販売管理費 売上比 (%)	27,529 11.1	28,370 10.6	841	103.1
営業利益 売上比 (%)	14,563 5.9	19,622 7.3	5,059	134.7
経常利益 売上比 (%)	15,080 6.1	20,129 7.5	5,049	133.5



▶ 単位未満切り捨て

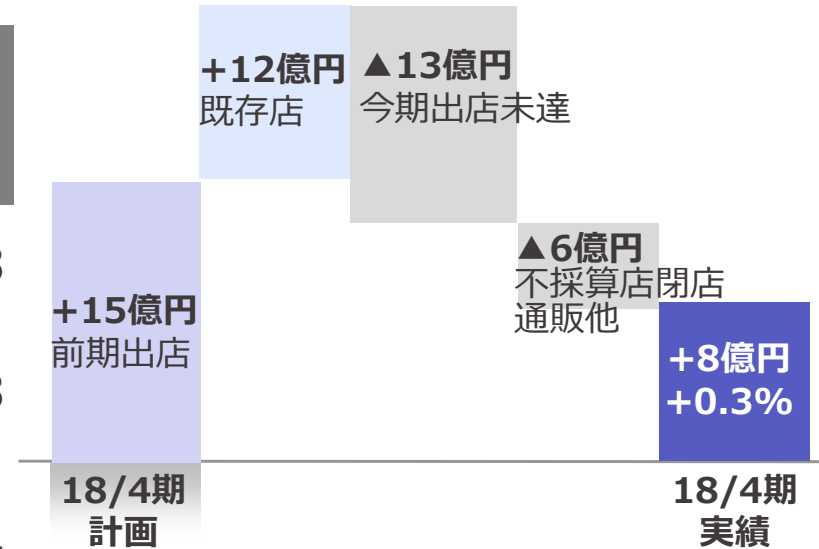


Review② (対計画)

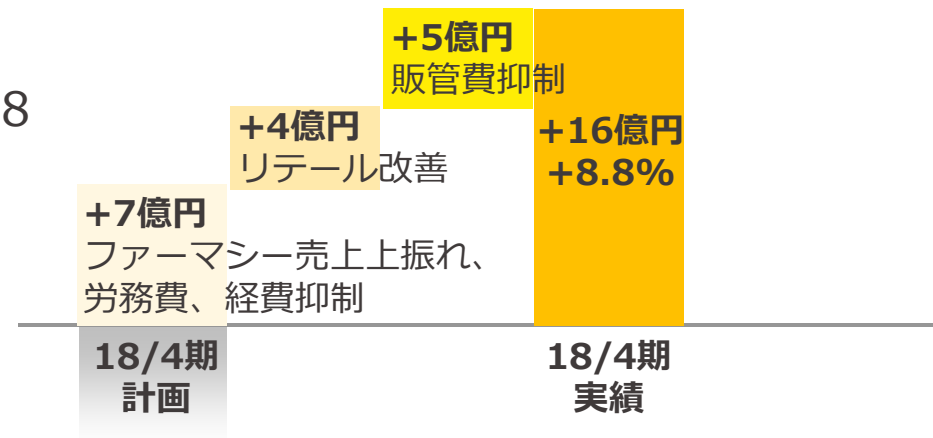
(単位：百万円)	18/4期 計画	18/4期 実績	計画 増減額	計画比 (%)
売上高	267,500	268,385	885	100.3
売上総利益 売上比 (%)	47,400 17.7	47,993 17.9	593	101.3
販売管理費 売上比 (%)	29,400 11.0	28,370 10.6	▲1,030	96.5
営業利益 売上比 (%)	18,000 6.7	19,622 7.3	1,622	109.0
経常利益 売上比 (%)	18,500 6.9	20,129 7.5	1,629	108.8

▶ 単位未満切り捨て

■ 売上高



■ 経常利益



2018年改定



18年改定

■ 調剤基本料 (区分要件追加)

- 1 41点
- 2 25点 4,000回超 集中度70%超 or 2,000回超 **集中度85%超** or 特定病院4,000回超
- 3-イ 20点 同一グループ4万回/月超 集中度85%超 or 医療機関との賃貸借契約
- 3-ロ 15点 同一グループ40万回/月超 集中度85%超 or 医療機関との賃貸借契約**
- 特別 10点 同一敷地内 (賃貸借等) 集中度95%超**

**年間調剤売上
約430億円以上の企業が該当**
全国平均処方箋単価9,015円 (2016年度) 換算

■ 地域支援体制加算 (新設) 35点

基本料1の場合 在庫1,200品目 & 24h輪番 & 在宅 (1件/年)
 & かかりつけ薬剤師届出 & 管理薬剤師 (薬局経験5年・在籍1年・週32h勤務)

基本料1以外の場合 地域医療への貢献8項目の実績

■ GE調剤体制加算 (要件変更)

75-80% 18点 80-85% 22点 85%以上 26点

■ 薬剤服用歴管理指導料 (3区分)

41点 基本料41点 & お薬手帳持参 & 6ヵ月以内再来局
 53点 上記以外

13点 手帳を持参した患者の割合が50%以下の場合

■ かかりつけ薬剤師指導料 (要件変更)

73点 患者同意 & 薬局経験3年・**在籍1年**・週32h勤務 (除:育児・介護短時間勤務) 等

1年間に常勤薬剤師1人当たり

- ①夜間・休日等の対応実績 400回
- ②麻薬管理指導加算の実績 10回
- ③重複投薬・相互作用等防止加算等の実績 40回
- ④かかりつけ薬剤師指導料等の実績 40回
- ⑤外来服薬支援料 12回
- ⑥服用薬剤調整支援料 (新設) の実績 1回
- ⑦単一建物内1人の在宅実績 12回
- ⑧服薬情報等提供料の実績 60回



調剤基本料 地域支援体制加算

調剤基本料及び地域支援体制加算は面処方応需に取り組む。

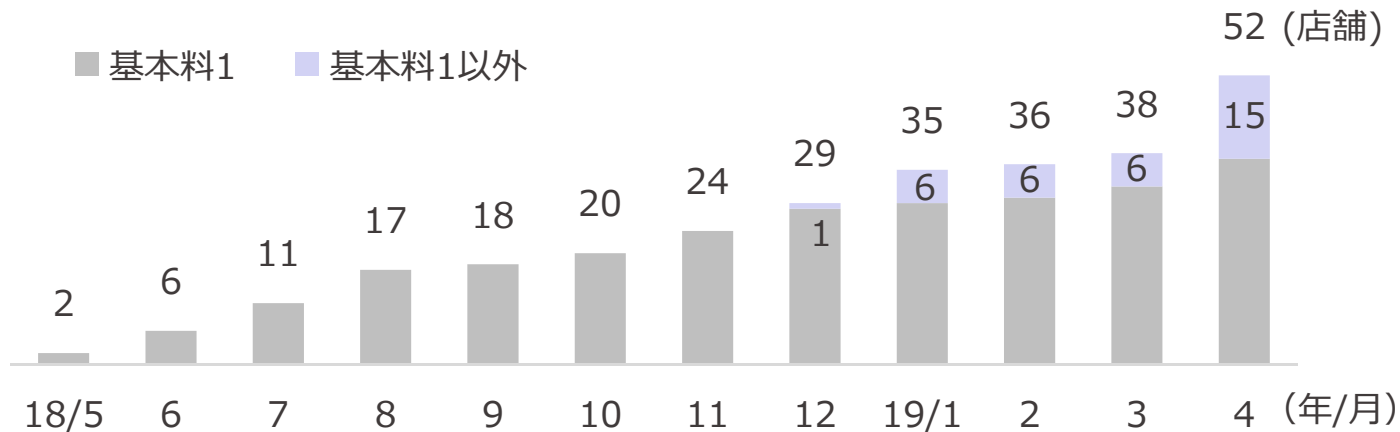
■ 調剤基本料

	18/4	19/4	増減
1 (41点)	362店舗	409店舗	+47店舗
2 (25点)	4店舗	4店舗	-
3-イ (20点)	0店舗	0店舗	-
3-ロ (15点)	639店舗	596店舗	▲43店舗
特別 (10点)	13店舗	9店舗	▲4店舗

▶ 集計対象：直近のM&A店舗を除く1,018店舗

■ 地域支援体制加算

改定直後の算定店舗数は247店舗となったものの、管理薬剤師要件等のクリア及び、基本料1以外の店舗においても必要な実績を積み上げていくことで、19/4には+52店舗の299店舗で算定する。



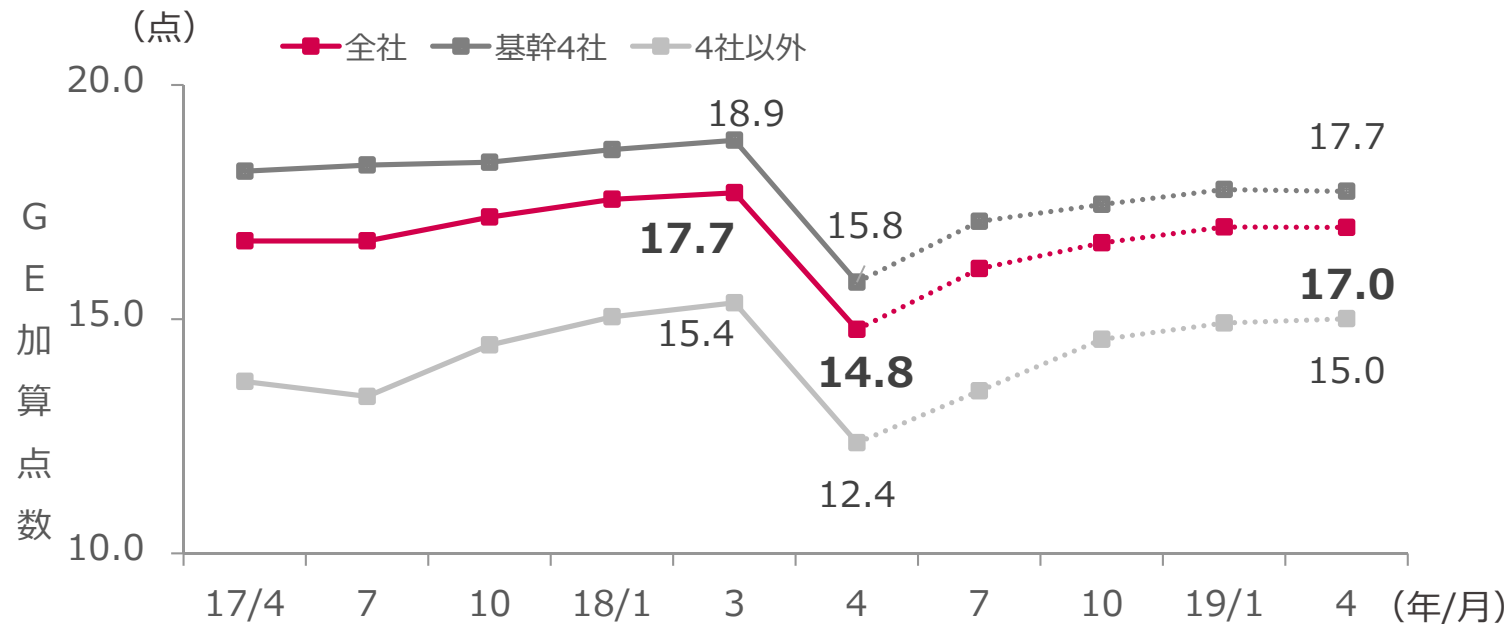
▶ 集計対象：直近のM&A店舗を除く1,018店舗



GE調剤体制加算

GE体制加算は平均17.7点から14.8点に低下したものの、基幹4社以外が12.4点と十分底上げが可能。グループ全体でGE使用を推進することで早期に回復させる。

■ GE体制加算推移



▶ 基幹4社：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

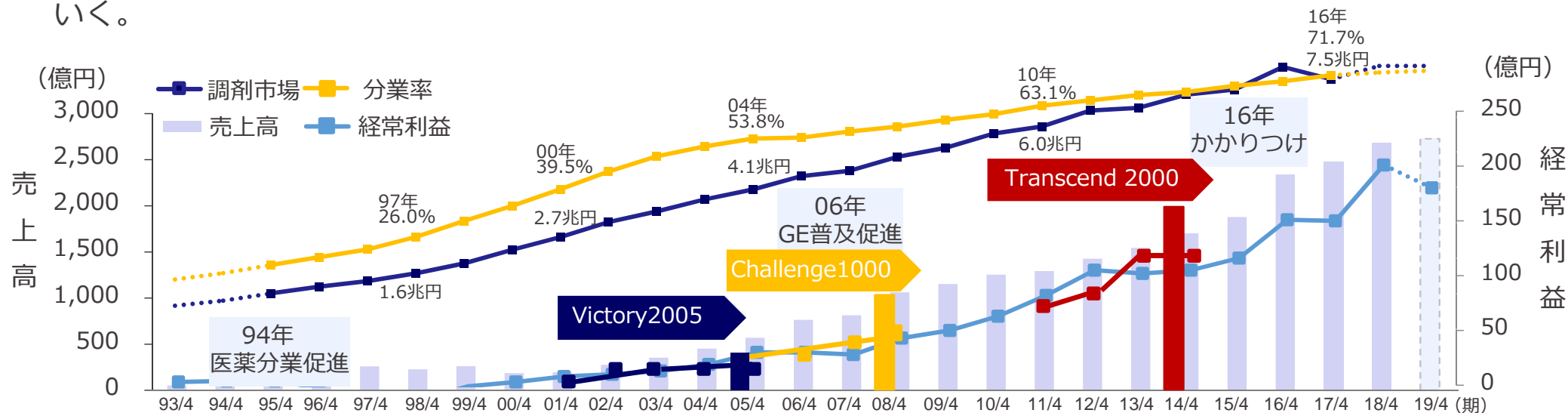
	18/4	19/4	増減
1 (18点)	191店舗	159店舗	▲32店舗
2 (22点)	319店舗	371店舗	+52店舗
3 (26点)	149店舗	259店舗	+110店舗
合計	659店舗	789店舗	+130店舗

▶ 集計対象：直近のM&A店舗を除く1,018店舗

成長戦略

成長プロセス

調剤薬局の役割や事業環境は年々大きく変化している。当社は、トップライン、薬局機能の強化、人材採用・育成、アインズ&トルペの拡大の4つを成長戦略とし、変化する事業環境に適応し成長を続けていく。



(億円)	93/4	95/4	97/4	99/4	01/4	03/4	V2005	05/4	06/4	C1000	08/4	10/4	11/4	T2000	14/4	16/4	18/4	19/4 (計画)
売上高	52	107	259	261	195	353	400	570	763	1,000	1,062	1,254	1,293	2,000	1,702	2,348	2,683	2,728
経常利益	3	4	▲15	▲1	8	13	21	30	30	50	43	63	82	135	105	151	201	180

Topics

95/4期	01/4期	06/4期	11/4期	19/4期
<ul style="list-style-type: none"> ■ 好立地への出店 ■ 薬剤師の確保 ■ 最新調剤システム構築 ■ ドラッグストアでの面対応 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 全国展開 ■ ドラッグストア再構築 ■ 薬局の効率性・安全性 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 積極的な出店とM&A ■ 業務効率化 ■ ホールセールスターズ ■ アインズ&トルペ拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 開発型の営業モデル ■ GE 自動化 タ張モデル ■ コストコントロール 	<ul style="list-style-type: none"> ■ トップライン 好立地への出店、M&A ■ 薬局機能の強化 ■ 人材採用・育成 ■ アインズ&トルペの拡大



18年診療報酬改定は薬価の大幅引き下げや大手調剤薬局に向けた更なる点数引き下げ等厳しい改定となった。今後も厳しい制度変更や規制緩和等になることを見据え、薬局機能の強化を図っていく。

■ トップライン

利便性の高い好立地への積極的な出店及び確実なM&Aで企業規模を拡大



■ 薬局機能の強化

地域支援体制やかかりつけ等、医薬分業の質を評価するKPIを意識した薬局機能の強化



■ 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

首都圏への積極的な出店及びブランディング強化によるPB比率・粗利改善



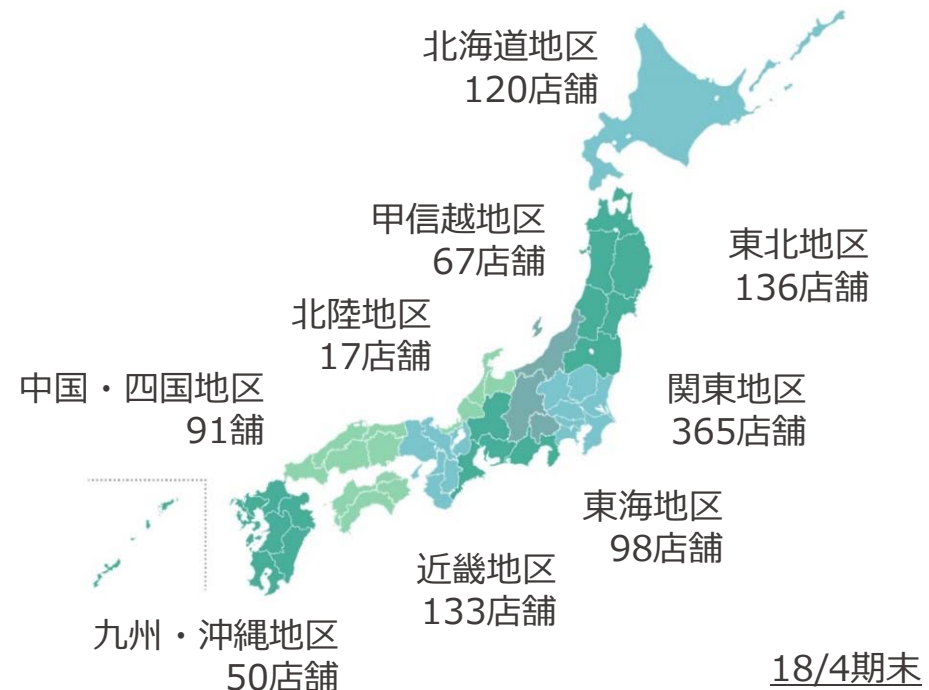


トップライン①

18/4期はM&Aを含む40店舗を出店し、81店舗を閉店した。19/4期は積極的な新規出店及びM&Aを推進することで107店舗の出店、17店舗の閉店により、期末店舗数は1,167店舗を見込む。

- 総店舗数
1,077店舗（ファーマシー1,029店舗、リテール48店舗）

■ 出退店計画		18/4期		19/4期
		計画	実績	計画
ファーマシー	オーガニック	29	25	30
	M&A	43	11	70
	リテール	4	4	7
出店合計		76	40	107
閉店	ファーマシー	60	73	17
	リテール	7	8	0
	閉店合計	67	81	17



■ ファーマシー出退店推移

	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
オーガニック	24	21	18	27	38	36	40	32	27	25
M&A	3	3	35	28	38	26	119	110	182	11
EV/EBITDA倍率	2.21	3.45	5.60	5.51	5.09	3.94	4.77	5.37	5.50	3.96
閉店	8	2	5	9	10	6	21	15	24	73
店舗数	375	397	448	494	560	616	754	881	1,066	1,029

▶ EV/EBITDA倍率=EV（M&A：買収価格）/EBITDA（営業利益+減価償却費） ▶ ファーマシー店舗数は11/4期より休店を含む



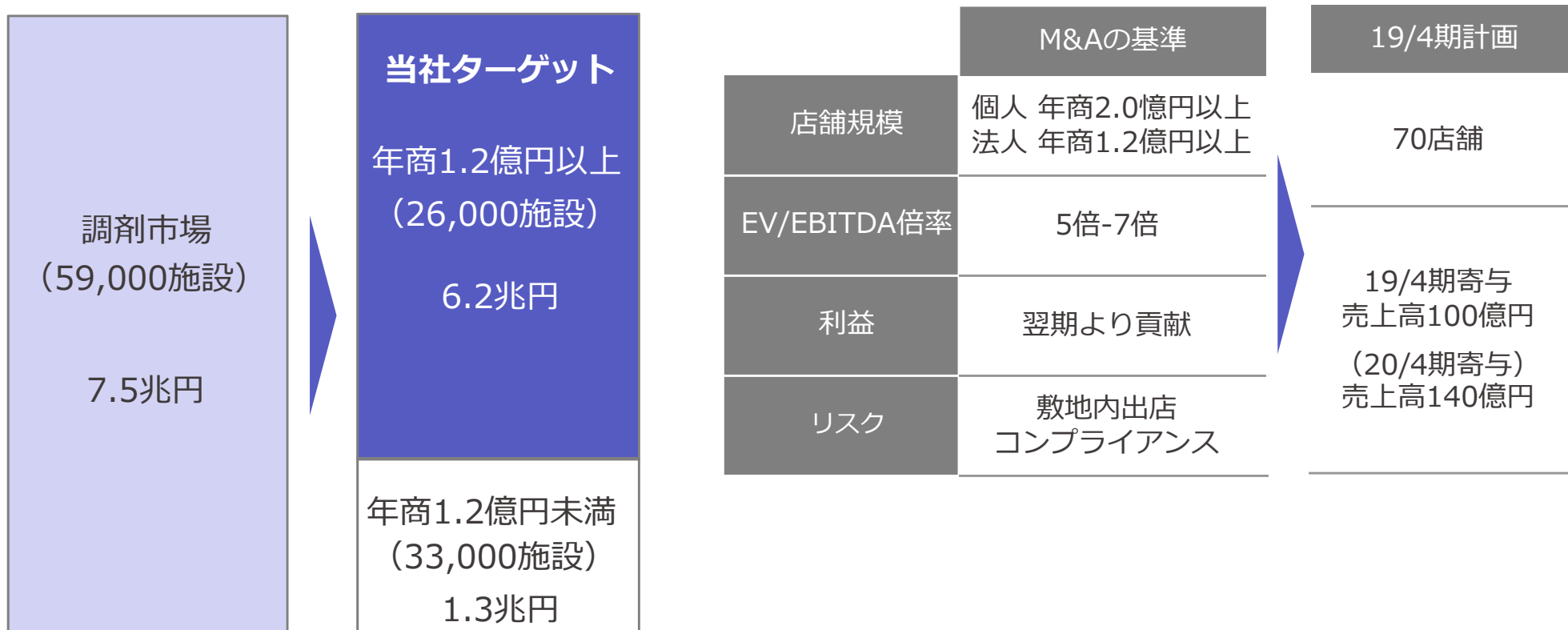
トップライン②

後継者不在、薬剤師不足、18年改定及び事業継続への不安感等により個人、法人ともに当社のM&A基準に合致する案件は増加傾向にある。トップラインの拡大に向けて、引き続き積極的なM&Aを行う。

■ M&Aの推移

	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
M&A店舗数	3	3	35	28	38	26	119	110	182	11
EV/EBITDA倍率	2.21	3.45	5.60	5.51	5.09	3.94	4.77	5.37	5.50	3.96

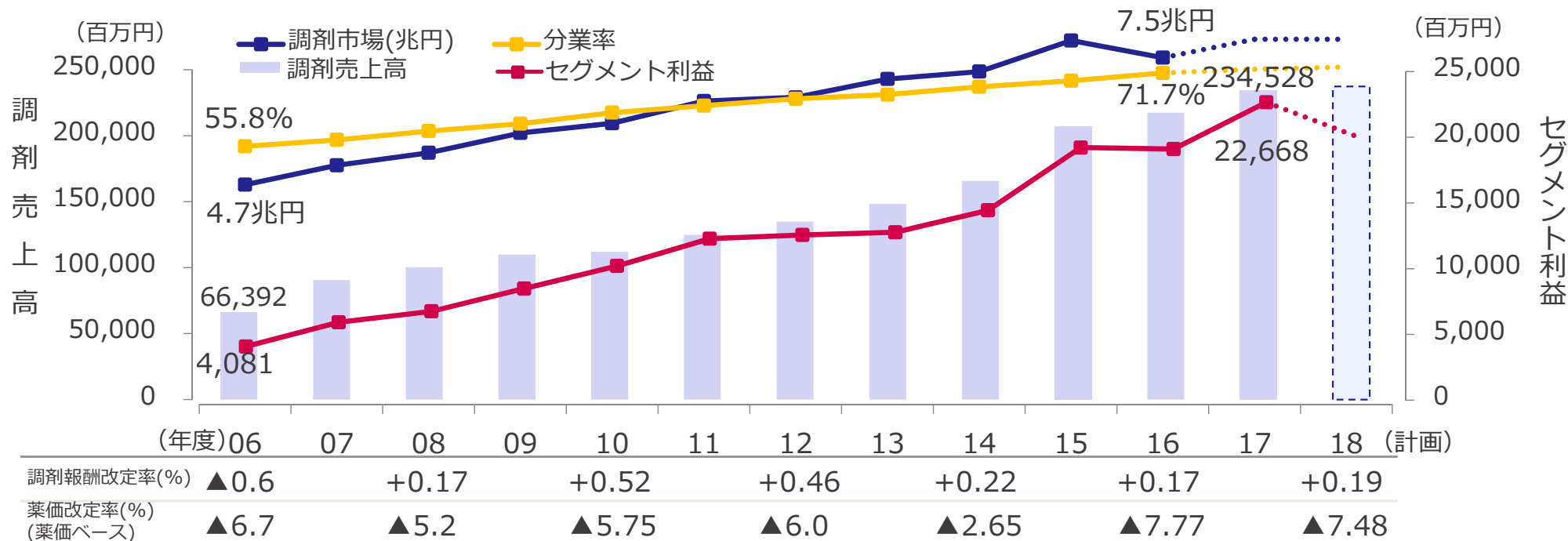
■ ターゲット及びM&Aの基準



▶ 厚生労働省 最近の調剤医療費の動向 (17年度) 月次報告より当社推計



薬局機能の強化①



06年 WSS設立
GE使用促進機能強化



09年 夕張モデル始動
在宅機能強化



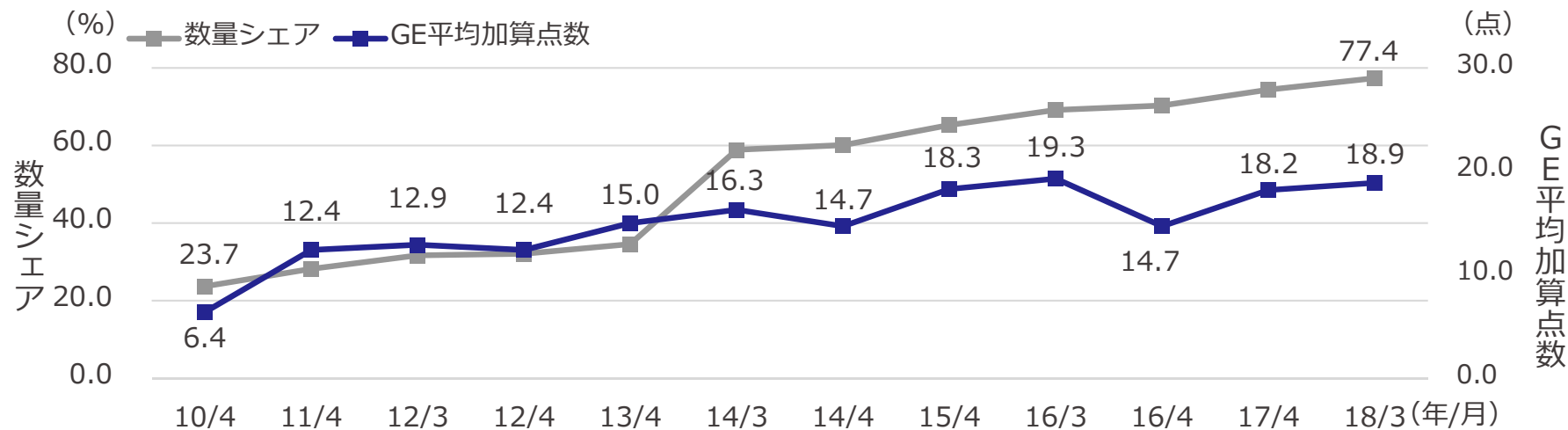
16年 かかりつけ新設
かかりつけ機能強化





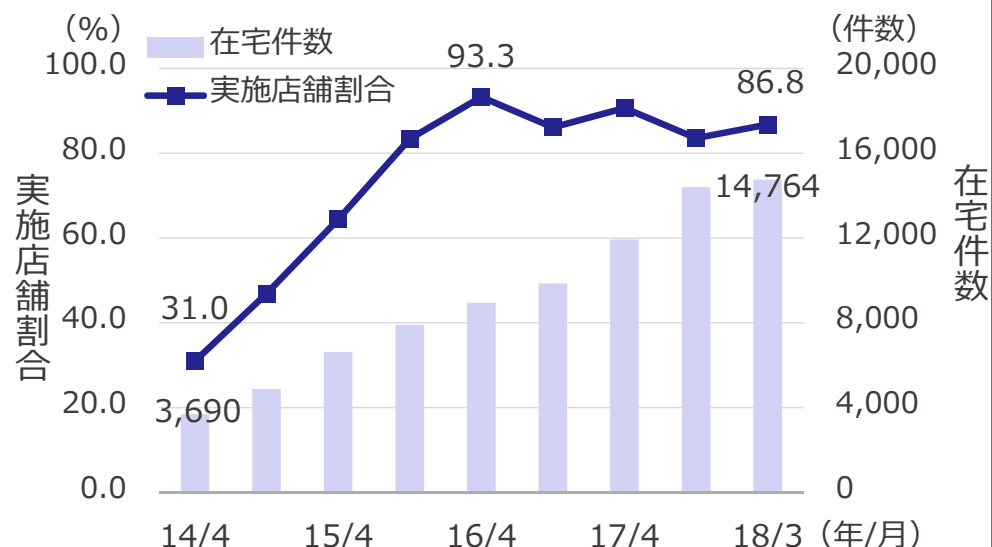
薬局機能の強化②

■ GE使用促進実績 (月次)



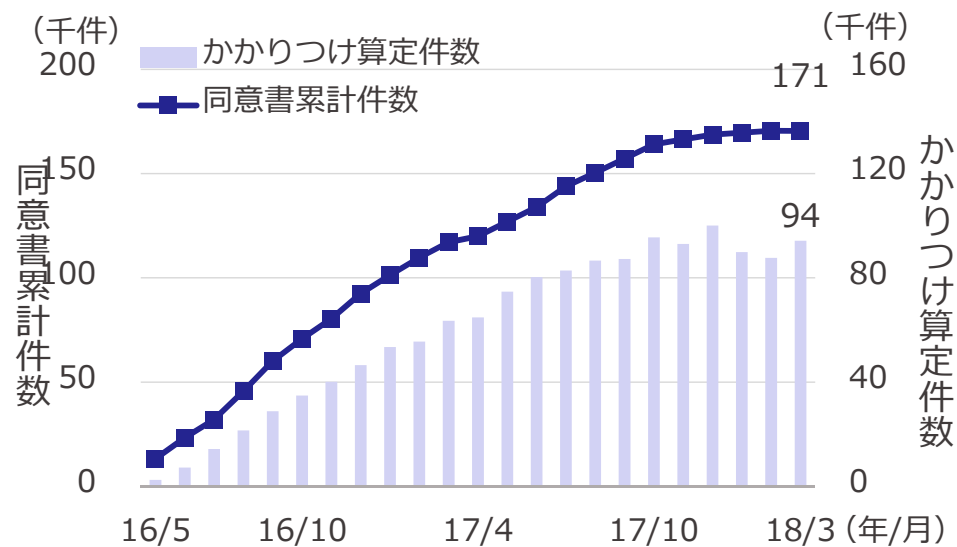
▶ 集計対象は基幹4社 (アインファーマシーズ、アインメディオ、ダイチク、あさひ調剤)

■ 在宅実績 (月次)



▶ 集計対象：直近のM&A店舗を除く1,018店舗 お届けのみの実績は除く

■ かかりつけ実績 (月次)



▶ 集計対象：直近のM&A店舗を除く1,018店舗



薬局機能の強化③

国や患者さまから求められてきたGE使用推進、在宅、かかりつけ等の機能において、全国の薬局と比較し高い実績を積み重ねてきた。今後は医療機関に近いという強みを活かして、医療連携の強化に注力していく。

■ 実績店舗数比較 (18/3実績)

	薬局数	調剤基本料			基準調剤 (32点)	GE調剤体制加算		かかりつけ 薬剤師届出	在宅年間 10件以上
		1 (41点)	2 (25点)	3 (20点)		1 (18点)	2 (22点)		
全国	57,989	51,871	1,770	3,066	16,253	16,436	23,074	29,859	14,217
構成比(%)		89.4	3.1	5.3	31.3	28.3	39.8	51.5	24.5
当社	1,018	747	43	228	546	163	695	910	716
構成比(%)		73.4	4.2	22.4	73.1	16.0	68.3	89.4	70.3

▶ 当社調べ 基準調剤は基本料1の薬局数に対する構成比

■ 服用薬剤調整支援料 (125点) の新設

(算定要件)

医療機関と連携して、6種類以上の内服薬が処方されていたものについて、薬剤師が文書で提案し内服薬が2種類以上減少した場合に、月1回限り算定

18年改定では医療機関とのさらなる連携が求められた。「近い」という強みを活かして、服用薬剤調整支援料等の医療連携の実績を積み上げていく。



人材採用

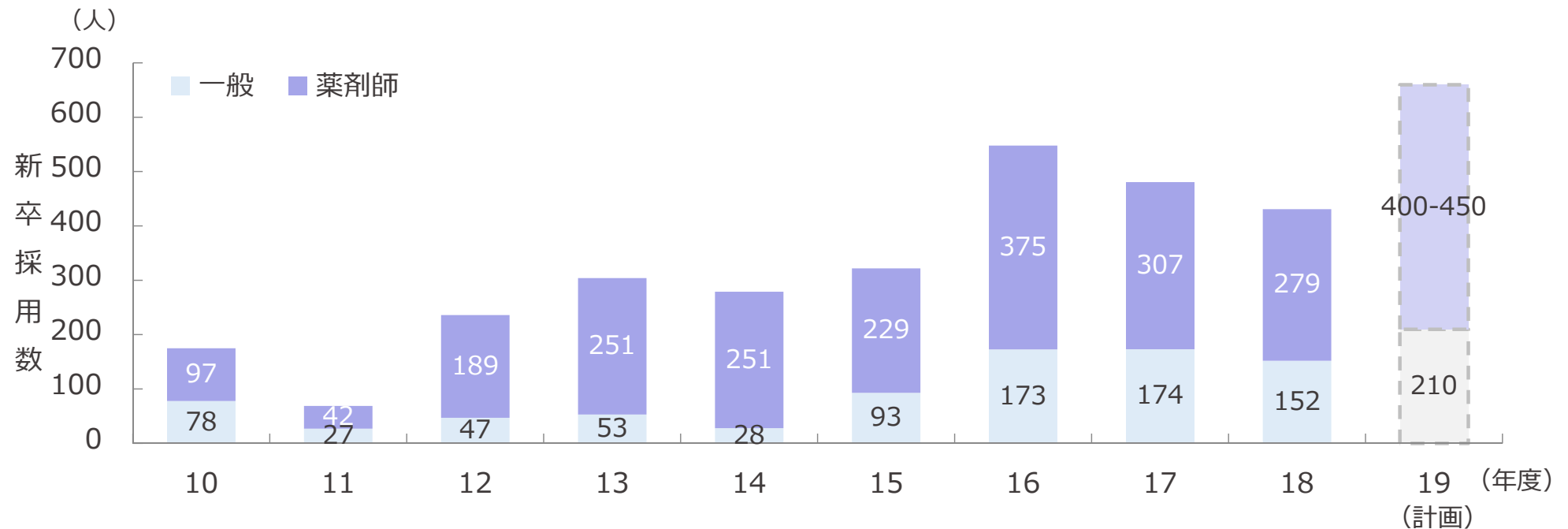
18/4の新入社員は431人(薬剤師279人、一般152人)であった。19/4は薬剤師400-450人、一般210人の新卒採用を計画している。

■ 新卒採用数と国家試験合格率推移

(年度)

(単位：人)	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
当社新卒薬剤師数	97	42	189	251	251	229	375	307	279	400-450
国家試験合格者 (合格率)	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%)	9,584 (70.6%)	- (-)
当社入社率 (薬局就職者に占める割合)	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% (10.0%)	2.9% (-)	- (-)

▶ 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



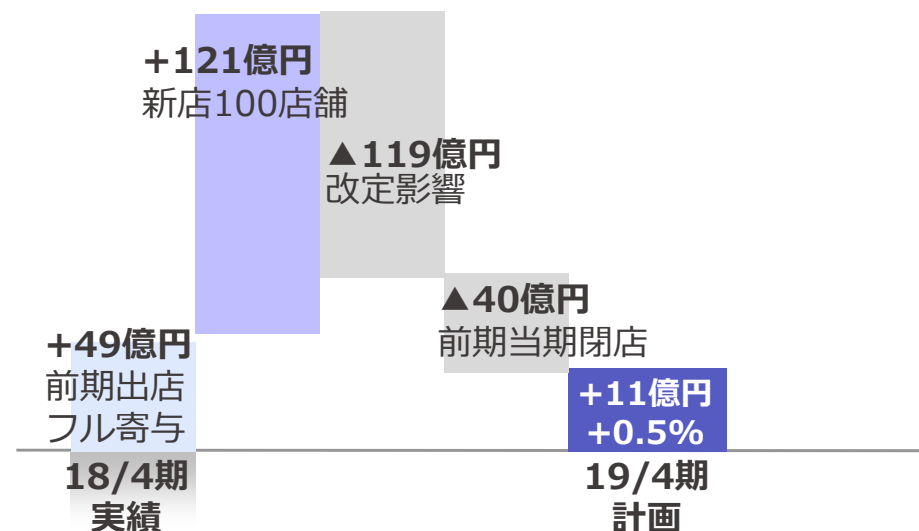


19/4期計画（ファーマシー事業）

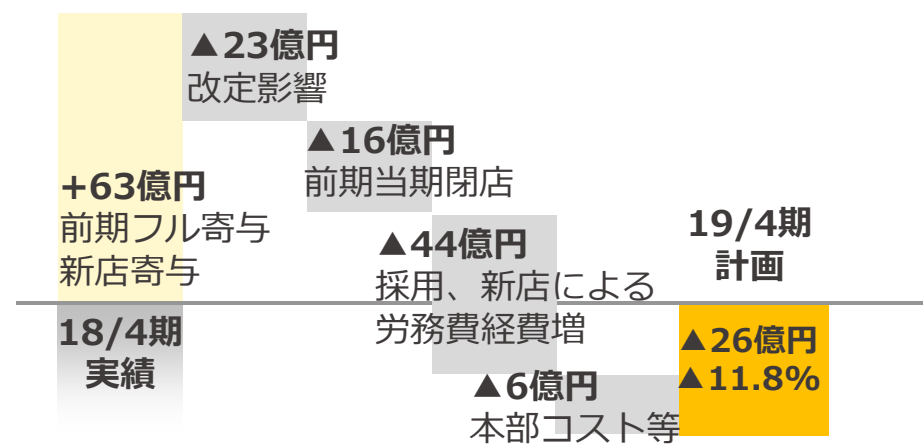
(単位：百万円)	18/4期 実績	19/4期 計画	前期 増減額	前期比 (%)
売上高	238,645	239,800	1,155	100.5
売上総利益 売上比 (%)	36,030 15.1	34,500 14.4	▲1,530	95.8
販売管理費 売上比 (%)	14,034 5.9	15,200 6.3	1,166	108.3
営業利益 売上比 (%)	21,995 9.2	19,300 8.0	▲2,695	87.7
セグメント利益 売上比 (%)	22,668 9.5	20,000 8.3	▲2,668	88.2

▶ 単位未満切り捨て

■ 売上高



■ セグメント利益





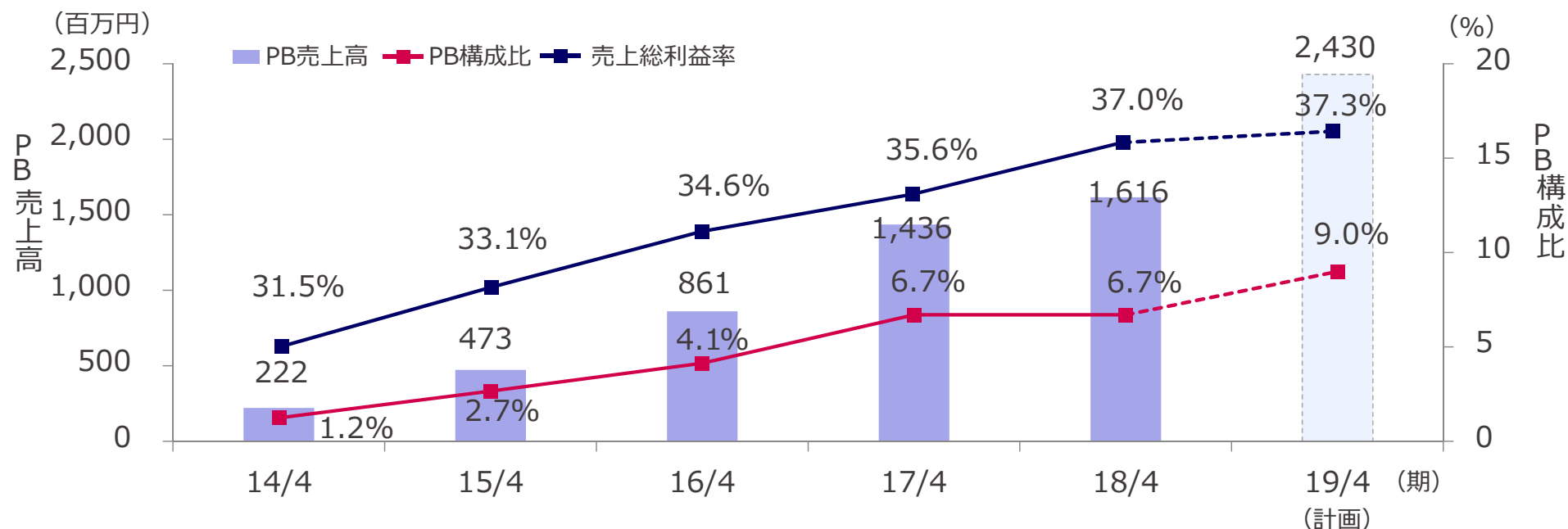
アインズ&トルペの拡大①

18/4期は、認知度向上により首都圏の既存店が収益に大きく貢献した。また、仕入れの見直しやPBの展開により粗利が改善した。

■ 地域別検証

(単位：百万円)	北海道				本州			
	17/4期	18/4期	前期増減額	前期比(%)	17/4期	18/4期	前期増減額	前期比(%)
売上高	8,608	8,787	179	102.1	12,775	15,329	2,554	120.0
経常利益	378	659	281	174.3	▲586	334	920	-
売上比(%)	4.4	7.5	-	-	-	2.2	-	-

■ PB展開と粗利改善





アインズ&トルペの拡大②

19/4期2Qまでに池袋、錦糸町、渋谷への出店が決まっている。池袋2号店はサンシャインシティへの専用地下道に直結、錦糸町2号店は駅北口にある複合商業施設オリナス錦糸町に出店、渋谷2号店は公園通り沿いのビルに2フロアで出店予定。今後も都市部で多くの集客が見込める地域へ積極的に出店する。

	池袋2号店	錦糸町2号店	渋谷2号店
出店時期	18/8 (予定)	18/9 (予定)	18/10 (予定)
売場面積	242.1坪	88.6坪	140.7坪 (2フロア)
年間売上高	15億円	7億円	15億円

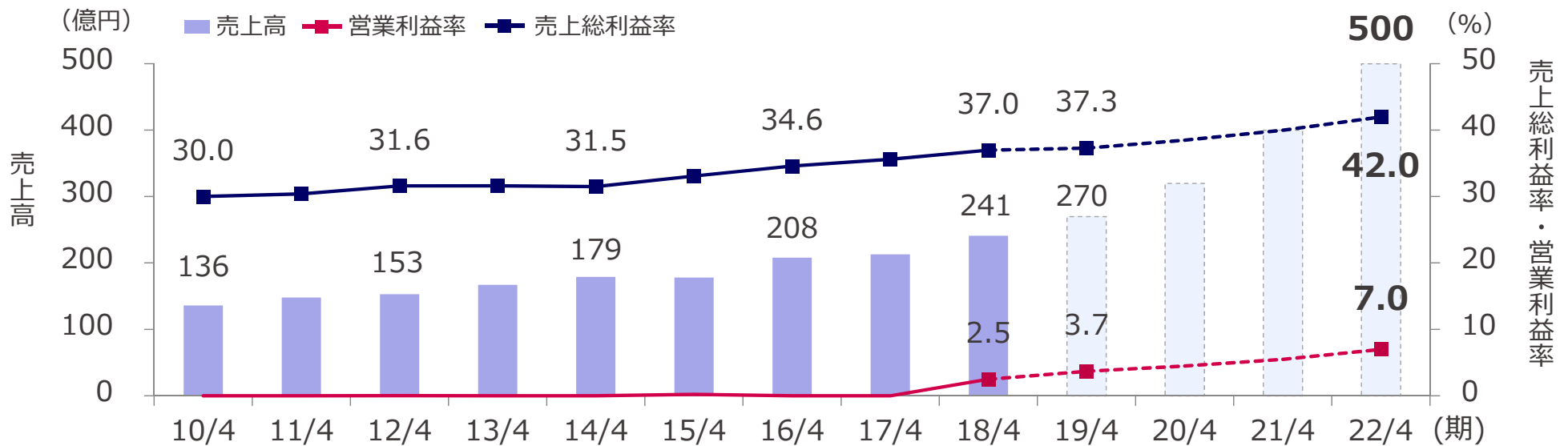




アインズ&トルペの拡大③

売上高の拡大、仕入れの見直し、業務効率化により18/4期は黒字化を達成。今後も首都圏を中心とした出店を加速させ、22/4期に売上高500億円、売上総利益率42.0%、営業利益率7.0%達成を目指す。

■ 中期計画



売上高 (億円)	136	148	153	167	179	178	208	213	241	270	320	400	500
店舗数	49	53	56	61	59	56	52	52	48	55	65	80	100

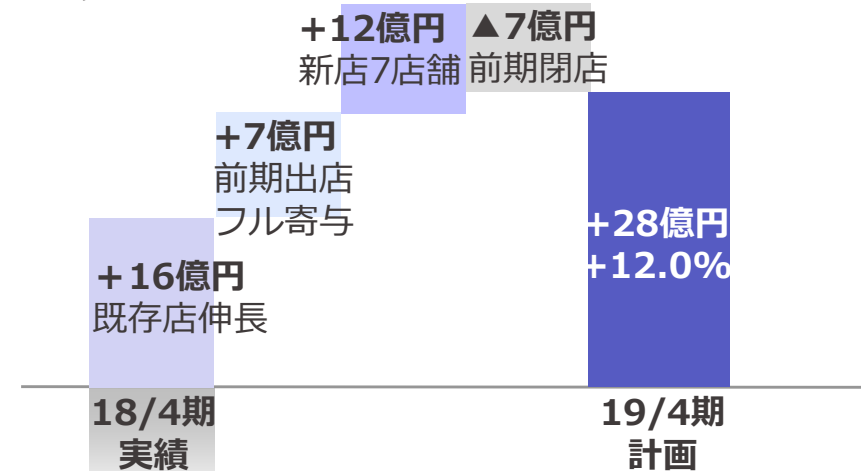


19/4期計画（リテール事業）

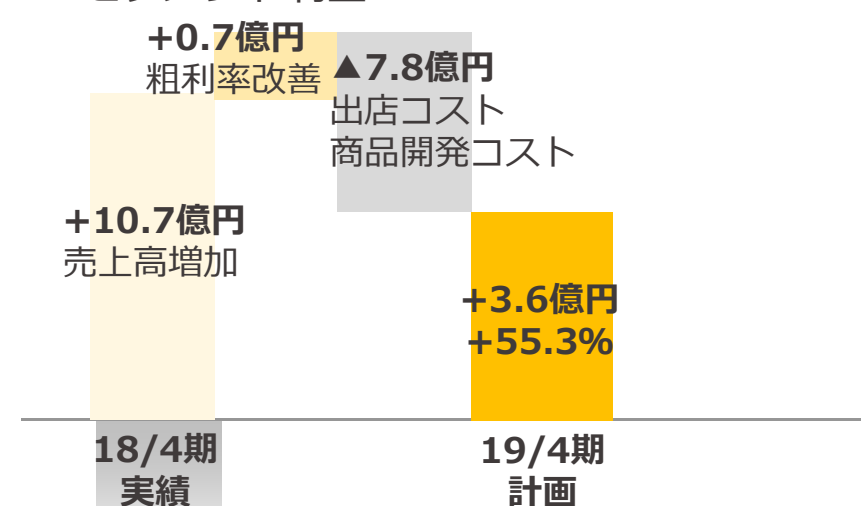
	18/4期 実績	19/4期 計画	前期 増減額	前期比 (%)
(単位：百万円)				
売上高	24,117	27,000	2,883	112.0
売上総利益 売上比 (%)	8,925 37.0	10,060 37.3	1,135	112.7
販売管理費 売上比 (%)	8,317 34.5	9,060 33.6	743	108.9
営業利益 売上比 (%)	608 2.5	1,000 3.7	392	164.5
セグメント利益 売上比 (%)	657 2.7	1,020 3.8	363	155.3

▶ 単位未満切り捨て

■ 売上高



■ セグメント利益

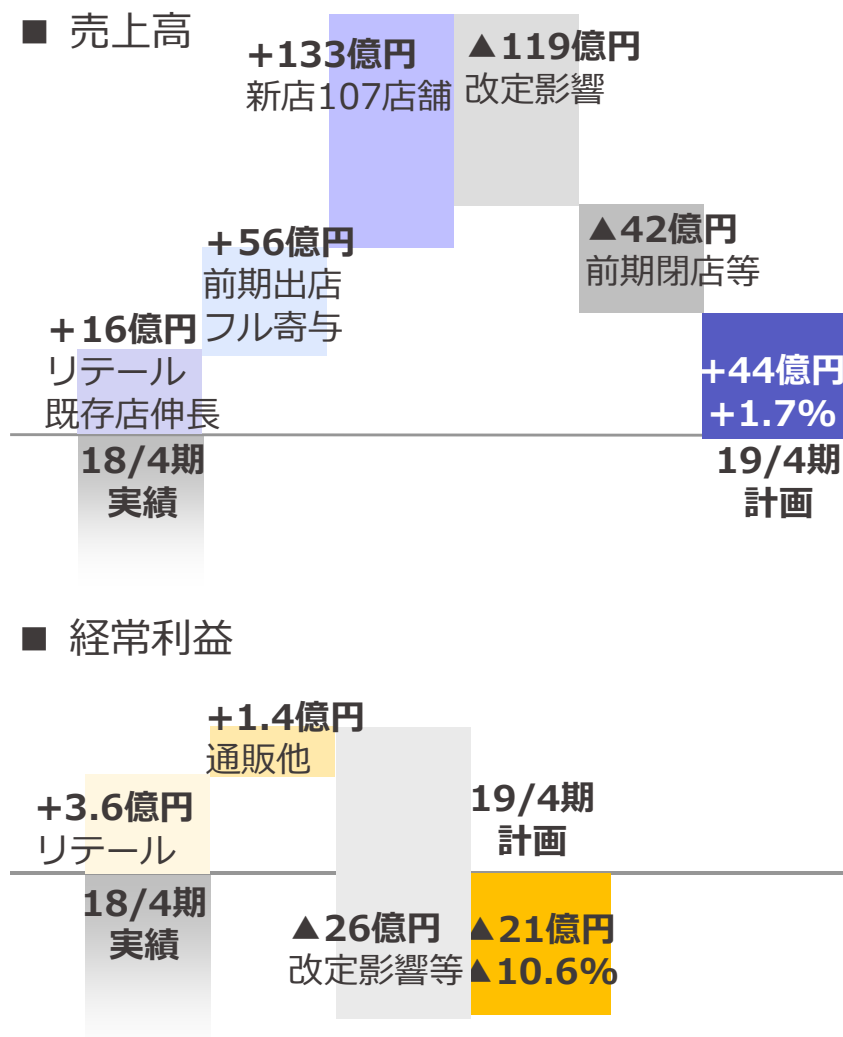




19/4期計画（連結）

	18/4期 実績	19/4期 計画	前期 増減額	前期比 (%)
(単位：百万円)				
売上高	268,385	272,870	4,485	101.7
売上総利益 売上比 (%)	47,993 17.9	48,040 17.6	47	100.1
販売管理費 売上比 (%)	28,370 10.6	30,540 11.2	2,170	107.6
営業利益 売上比 (%)	19,622 7.3	17,500 6.4	▲2,122	89.2
経常利益 売上比 (%)	20,129 7.5	18,000 6.6	▲2,129	89.4

▶ 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