



# 説明会資料

株式会社 アイノファーマシーズ

2010年6月23日

# 会社概要

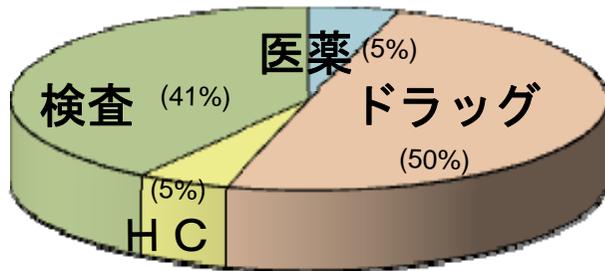
商号	株式会社アインファーマシーズ
本社	札幌市東区東苗穂5条1丁目2-1
代表者	代表取締役社長 大谷喜一
設立	昭和44年8月
資本金	6,308百万円 <u>2010年4月末現在</u>
売上高及び利益	売上高 125,495百万円 経常利益 6,362百万円 <u>2010年4月期</u>
売上構成	医薬事業111,602百万円、物販事業13,625百万円、その他事業291百万円
従業員数	4,336名(嘱託、パート含) 内薬剤師:2,097名 (連結延人数) <u>2010年4月末現在</u>
事業内容	調剤薬局、ドラッグストア、人材派遣、後発医薬品卸の経営等
事業所	北海道支店・東北支店・関東支店・東京オフィス・大阪支店 福岡営業所
グループ会社	《調剤及び医薬品等の販売業(8社)》 (株)アインメディカルシステムズ他7社 《人材派遣業》《医療コンサルティング業》 (株)メディウエル 《後発品の卸業》 (株)ホールセールスターズ
店舗数	446店舗 (調剤薬局397舗、ドラッグストア49店舗) <u>2010年4月末現在</u>



# 事業再構築・売上構成比率の変化

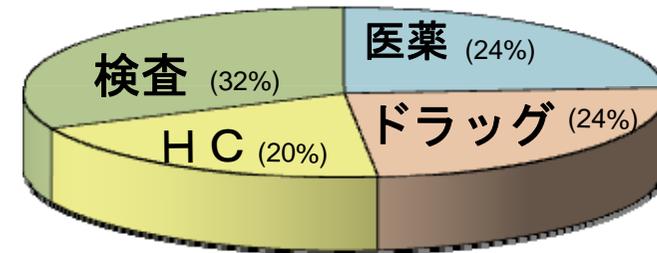
高い成長が期待できる分野に経営資源を集中し、競争力強化を図る。

94年4月期の売上構成比率



100%=7,193百万円

97年4月期の売上構成比率



100%=16,836百万円

10年4月期の売上構成比率



100%=125,495百万円

## ■ 外部要因

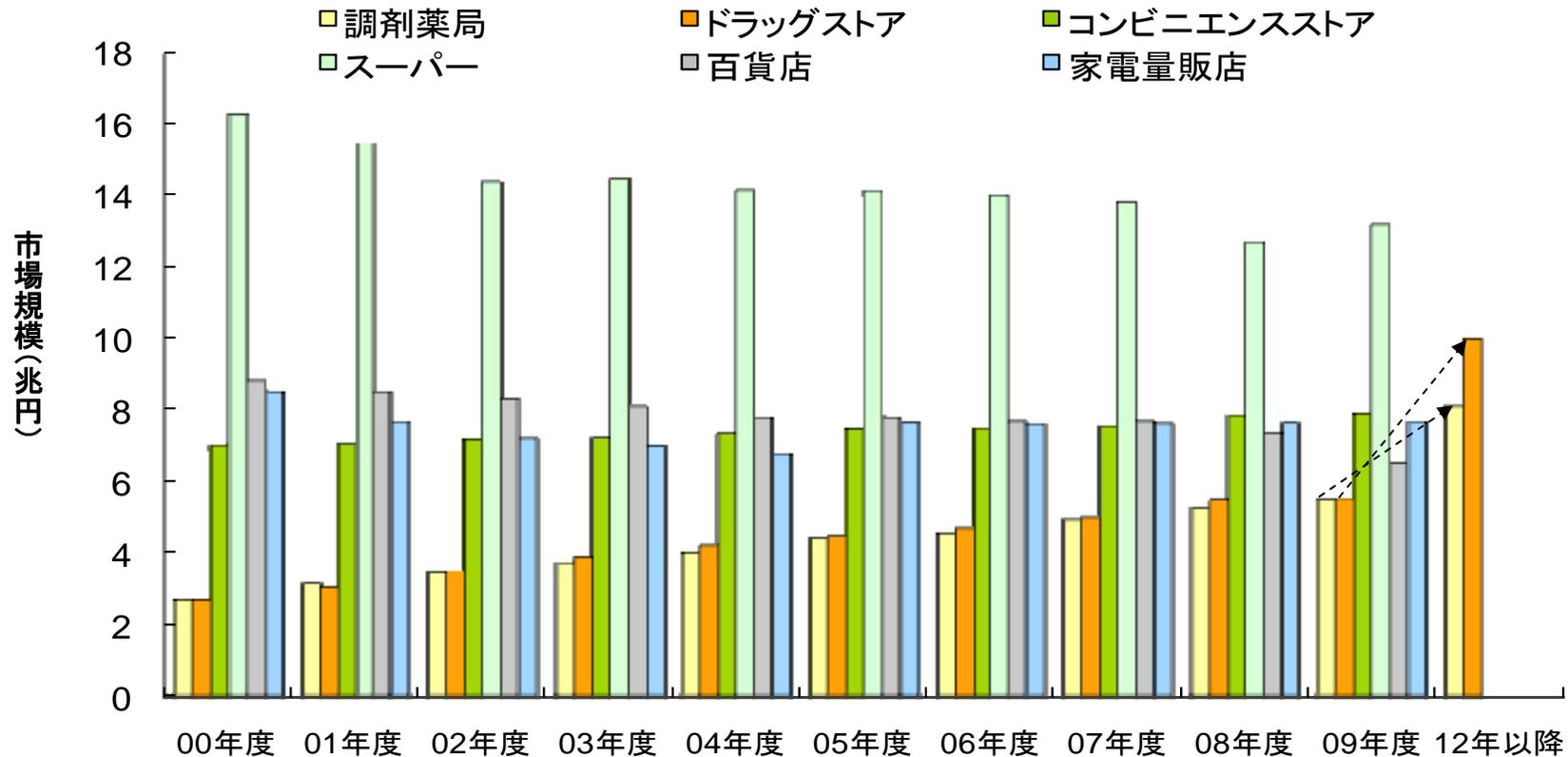
連結決算会計(1999年4月1日以後の事業年度)  
減損会計(2005年4月1日以後の事業年度)  
金融改革(銀行再編,グローバルスタンダード)  
診療報酬改定

## ■ 内部要因

多角化による経営資源の分散  
一事業部の成熟度  
一事業部でのコアコンピテンスの欠如

## マーケットサイズの比較

調剤の市場規模は09年度で5.5兆円、ドラッグストアは5.4兆円と毎年成長を続けている。コンビニエンスストアはほぼ横ばいの7.5兆円、スーパーマーケットは13兆円台と消費低迷に伴い市場規模は縮小傾向にある。その中で、調剤市場は潜在マーケットとして今後30~50%以上の成長(市場全体で7兆~8兆円)が期待できる。

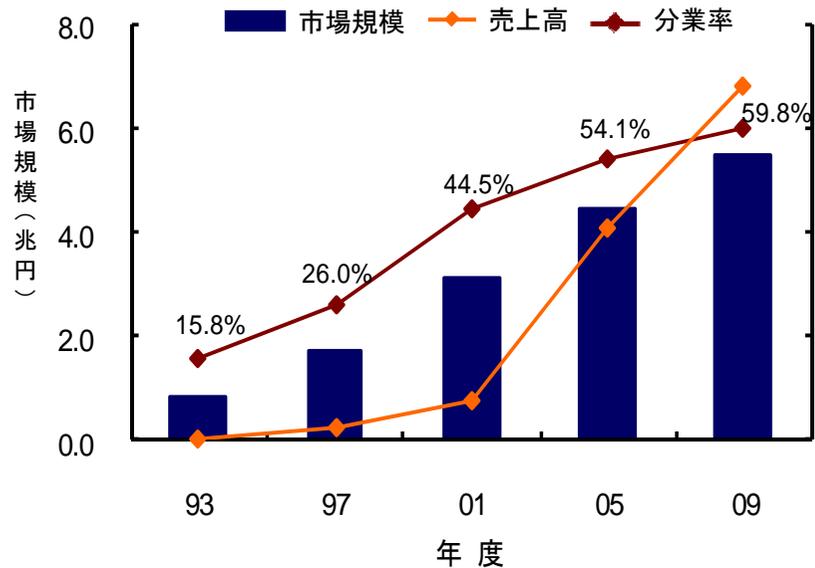


参考 ・社団法人日本薬剤師会  
 ・日本チェーンドラッグストア協会  
 ・社団法人日本フランチャイズチェーン協会

・総務省統計局刊行、総務省統計研修所編集 『第54回日本統計年鑑』  
 ・経済産業省 商業販売統計年報

# 調剤マーケットの推移と当社のポジション

## 市場規模及び当社売上・店舗数



	93	97	01	05	09	
市場規模 (兆円)	0.8	1.7	3.1	4.4	5.5	
分業率 (%)	15.8	26.0	44.5	54.1	59.8	
当社	売上 (億円)	3	77	186	612	1,099
	店舗数	2	39	92	218	397

## 業界売上高ランキング (調剤事業売上高)

(単位:百万円)	2009年度売上高	店舗数
アインファーマシーズ	109,939	397
日本調剤	93,801	287
クオール	56,305	274
総合メディカル	48,983	287
メディカルシステムネットワーク	38,739	196
ファーマライズ	23,052	159
メディカルー光	15,965	72

- ▶ 各社決算短信及び決算説明会資料に基づく
- ▶ メディカルシステムネットワークは2010年9月期見込み
- ▶ ファーマライズは2010年5月期見込み

## ■ 調剤事業成長のポイント

---

当社の調剤薬局は、病院の門前に店舗を構えこれを全国規模でチェーン化し、薬剤師のスキルアップにより質の高いサービスを広く提供することを基本としている。

### ■ 出店戦略

大型・門前薬局として全国にチェーン展開することで医薬品・消耗品等の仕入、調剤機器・設備などの開発に対しスケールメリットが働くと共に、作業の平準化を図ることができる。

---

### ■ 安全性と効率化

システム導入により、ヒューマンエラー(ケアレスミス)を防ぎ、安全性と業務の効率化を確保できる。

---

### ■ 薬剤師の採用と教育

成長拡大には、優秀な人材確保と共に生涯にわたる研修・教育システムの構築が重要である。

---

### ■ GE(ジェネリック医薬品)への対応

GE導入は売上高の減少を招くが、粗利益を拡大させる新たな収益モデルが実現可能。

---

# 全国展開

10/4期の新規出店実績は、医療機関の分業遅れもあり計画を下回る結果となった。11/4期は組織変更により、首都圏及び西日本地区の営業を強化し50店舗の出店を目指す。また既に出店した4店舗を含め31店舗の出店が確定している。

## ■ 出店計画

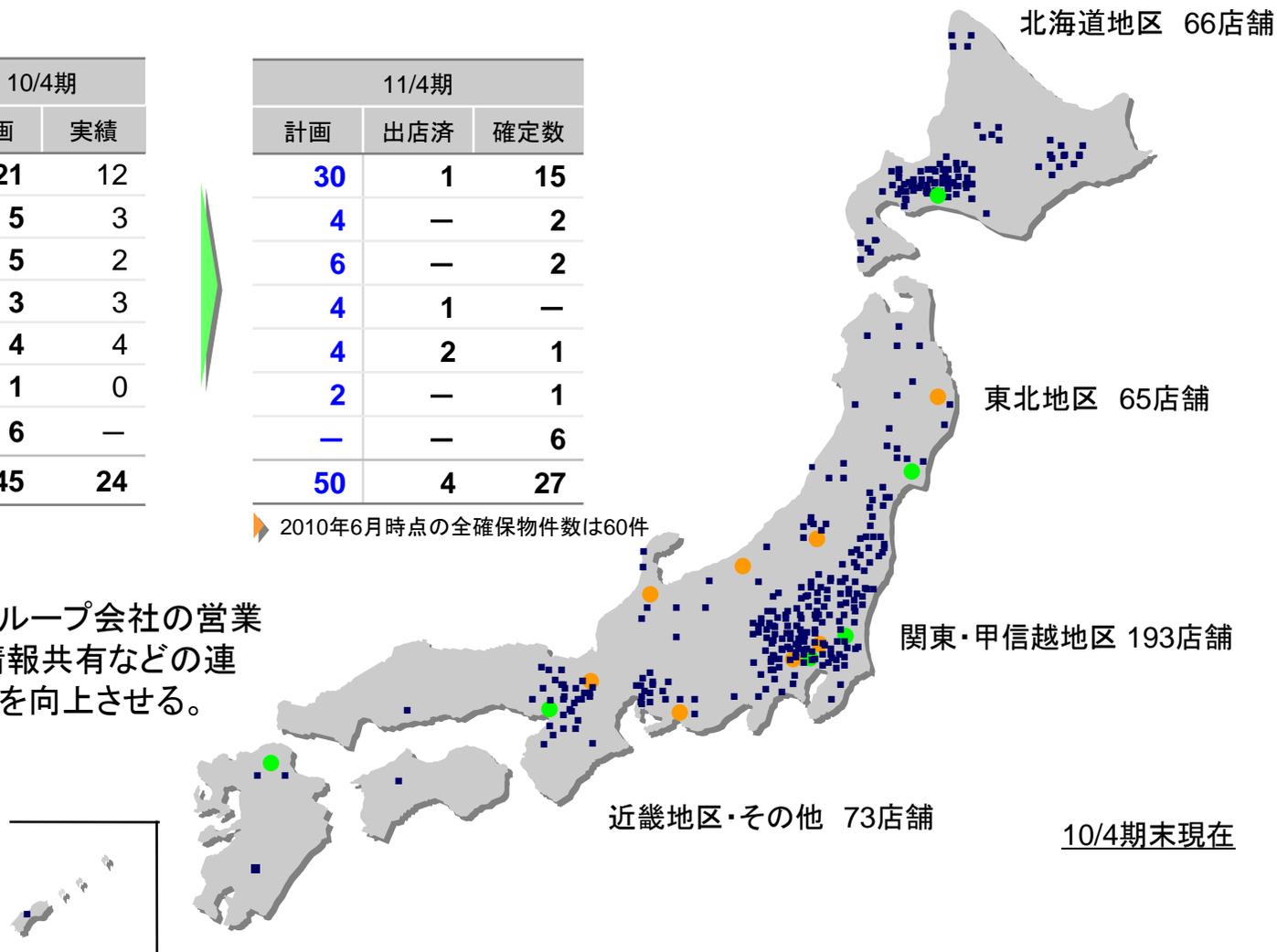
会社名	10/4期	
	計画	実績
アインファーマシース	21	12
アインメディカルシステムズ	5	3
アインメディオ	5	2
ダイチク	3	3
あさひ調剤	4	4
メディカルハートランド	1	0
その他	6	—
<b>合計</b>	<b>45</b>	<b>24</b>

11/4期		
計画	出店済	確定数
30	1	15
4	—	2
6	—	2
4	1	—
4	2	1
2	—	1
—	—	6
<b>50</b>	<b>4</b>	<b>27</b>

▶ 2010年6月時点の全確保物件数は60件

## ■ 営業推進部の新設

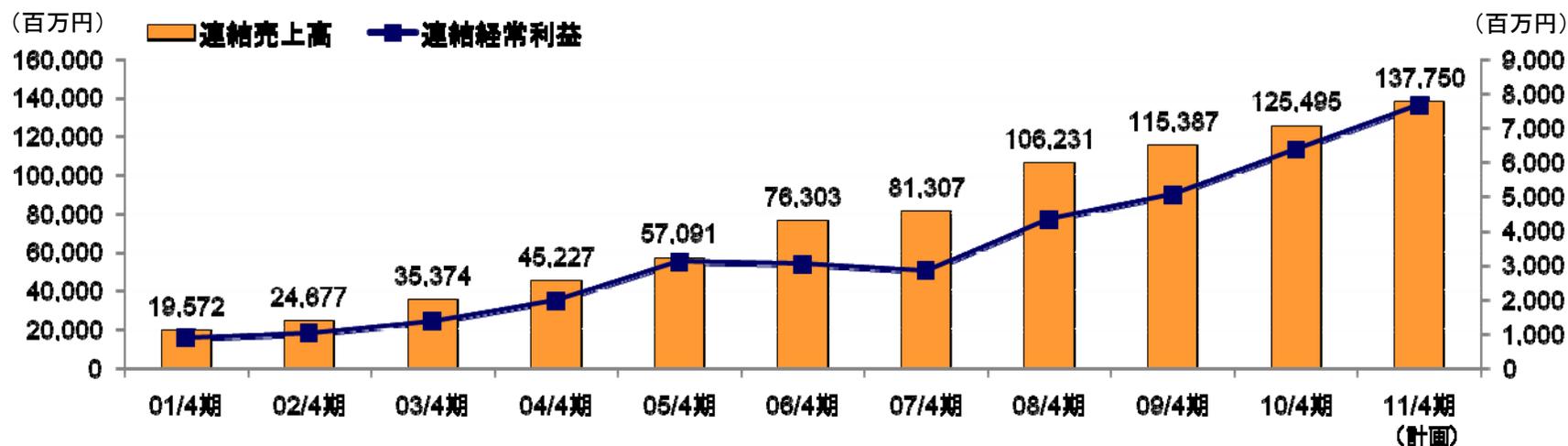
これまで統合したグループ会社の営業担当者を組織化、情報共有などの連携を強化し、営業力を向上させる。



## M & Aの積極的な活動

当社は、新規出店及びM&Aを積極的に推進することで、10期連続の増収となった。医療費改定の影響を受ける中、規模拡大は必須条件となるため、今後も積極的な出店・買収を継続していく。

	01/4期	02/4期	03/4期	04/4期	05/4期	06/4期	07/4期	08/4期	09/4期	10/4期	11/4期
改定		調剤報酬改定 ▲1.3% 薬価改定 ▲6.3%		調剤報酬改定 ±0% 薬価改定 ▲4.2%		調剤報酬改定 ▲0.6% 薬価改定 ▲6.7%		調剤報酬改定 +0.17% 薬価改定 ▲5.2%		調剤報酬改定 +0.52% 薬価改定 ▲5.75%	
M&A		今川薬品 合併		アイン東海 アインメディカル システムズ	リジヨイス リジヨイス薬局	メディカルハートランド ダイチク		あさひ調剤 サンウッド		アインメディカルシステムズ リジヨイス合併 アイン東海 リジヨイス薬局合併	アインメディオ サンウッド合併



医療費及び薬価改定は、調剤業界の収益に大きな影響を与える。当社は、新規出店及びM&Aにより売上・利益の拡大を図り、改定によるマイナス影響を吸収することで、順調に推移している。

## ■ 安全性と効率化

メーカーとの共同開発により、ITシステムを積極的に導入している。システム導入により安全性の向上と業務の効率化が同時に達成できる。

### ■ PDAを用いた調剤過誤防止システム

PDA端末を利用し、バーコード管理することで調剤過誤を防止するシステム。調剤過誤の減少と同時に、非薬剤師をピッキング業務に移行し、業務改革を推進。現在、アインファーマシーズ全店に導入済み、順次グループ会社に導入予定。



### ■ 散剤監査システム

散剤は、計量・分包してしまうと鑑査が困難となる。鑑査システムでは、薬剤ごとにバーコード管理する事で取り間違いや計量ミスを防ぐことができる。現在、アインファーマシーズ全店に導入済み、順次グループ会社に導入予定。



### 自動薬剤ピッキング装置・自動水剤分注機

調剤作業工程をさらに自動化することで調剤業務の時間短縮を実現すると共に安全性を向上させる。また、これにより服薬指導に特化した薬剤師の配置を可能とし、人員の効率化を図る。既に、店舗へ試験導入を開始、検証を進めている。自動水剤分注機は業務効率化だけでなく、製剤の均一性や精度の向上を図ることが可能であり、店舗導入を進めている。



## 薬剤師採用の拡大

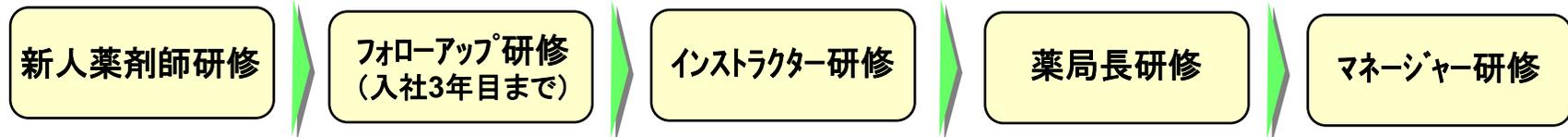
08/4、09/4期は薬学6年制の開始により、2年間薬学卒業生が輩出されないことを考慮し、薬剤師を大量採用した。今後は新規出店の拡大のために更に多くの薬剤師採用を計画、12/4期には500名の採用を計画している。

### 採用者数の推移

(単位:人)	07/4期 実績	08/4期 実績	09/4期 実績	10/4期 実績	12/4期 計画
薬 剤 師	174	284	259	97	500
一 般	44	32	44	78	100
合 計	218	316	303	175	600
薬剤師平均年齢	30.0	29.7	29.5	29.5	29.3

グループ会社毎に実施していた採用方法を、今後グループで統一していく。これにより、エリアにとらわれない幅広い採用活動が実現し、全国の薬学部卒の中から優秀な薬剤師を採用することができる。さらに新規出店の加速による圧倒的な企業規模拡大が可能となる。

# 教育研修体制の強化



	新人薬剤師	フォローアップ	インストラクター	薬局長	マネージャー
対象	入社後、3ヶ月間	入社後、3年目まで (年1回)	入社1年後	薬局長就任約1年後	ブロック長・本社、支店 スタッフ
研修内容	社会人研修・基礎研修・ OJT研修	新人薬剤師のフォローアップと しての研修	店舗配属した新人薬剤師 の教育係に対する研修 (社内講師・外部講師)	宿泊型集中研修(メンタル面 での問題点や弱点を分析 し、解決)	宿泊型集中研修(主にコミュ ニケーションスキル・マネジ メントスキルの研修)
目的	社会人及び薬剤師と しての心構えを習得	技術レベルとモチベーションの 向上	新人育成における先輩と してのコミュニケーション、コー チングテクニックの習得	マネジメント能力・スタッフ育成 のためのコミュニケーション技 術の向上	経営的な数字管理にま で及ぶマネジメント能力の 向上

## アインファーマシーズ 桑園研修センター

所在地 札幌市中央区北11条西15丁目

総面積 723m<sup>2</sup>

収容人員 300名

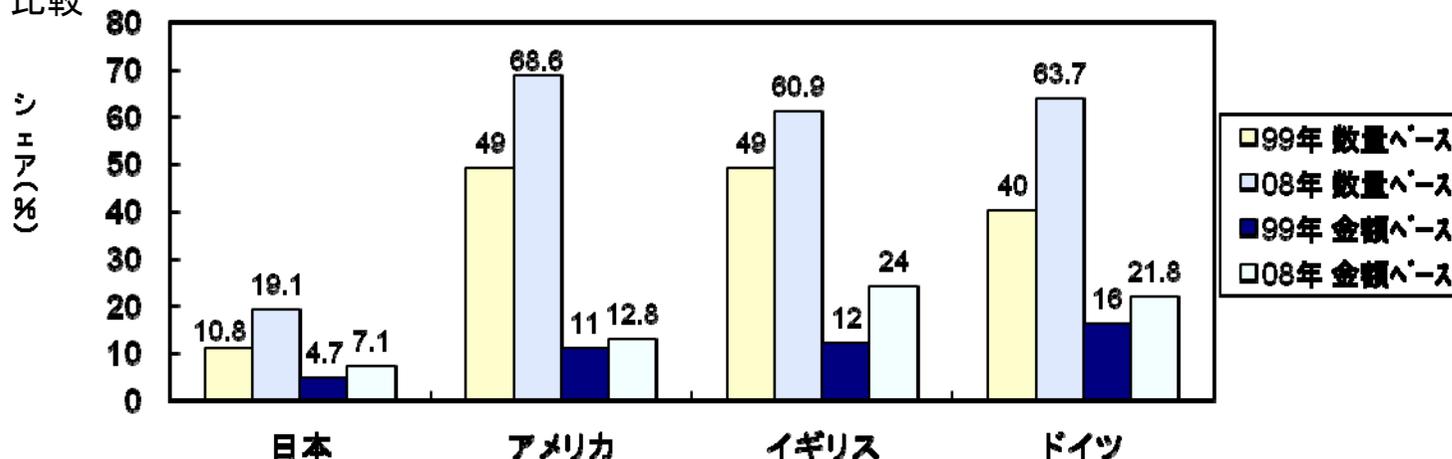
設備 模擬薬局(散剤分包機、錠剤分包機、  
PhAinシステム、散剤監査システム、  
電子薬歴)、無線LAN設備等



# GEを取り巻く環境

諸外国の実績と比較しても、日本のGE拡大の余地は大きい。更に2009年以降、大型新薬の特許切れにより、WSSにとって追い風となる。

## GEシェア比較



出展: IMS Health, MIDAS, Market Segmentation, RX only, メーカー出荷ベース、MAT Dec 2008  
日本: 2010年1月現在、厚生労働省

## 国内の新GE上市予定品目 (2008年市場規模)

(単位: 億円)

	2011年	2012年	2013年	2014年
アリセプト	782	パキシル 561	ジスロマック 145	ブロプレス 1,379
アクトス	488	ニューロタン 560	タリオン 123	ディオバン 1,201
ベネット	177	アレロック 274	カルブロック 121	アレグラ 457
アクトネル	107	マイスリー 272	ビ・シフロール 117	アドエア 188

▶ 当社では、2008年に上市されたアムロジピンGEが、既に20%を超える使用率となっている。

使用率推移	08/12月	09/12月
アムロジピン(5mg)GE合計	7.5%	21.1%

## GEへの対応

---

### ■ GE処方促進

薬剤師が医師の処方した薬剤と、同一有効成分を同一含有し投与経路が同じ薬剤を選択し、調剤できるようになった。患者さまの同意により、例えば、医師が先発医薬品名で処方せんを発行しても、薬局でGEに替えて患者さまに渡すことが可能になる。これにより、安価なGEの使用が促進される。

### ■ 医療保険財政の健全化

本格的な高齢化社会を迎え、国民医療費の増大が予想される中、私企業の健康保健組合等でも医療の効率化が叫ばれており、GEの使用により医療費が軽減され、財政の効率化となる。

普及の可能性が大きい

メーカーとの直接取引により利益確保

 ホールセールスターズ (WSS) の設立

## ■ 事業成長のポイント

---

### ■ 競争を避け、成長・拡大が見込めるマーケットに進出

高齢化社会の伸張・市場規模の限界・診療報酬の縮小・過度な設備投資による財務バランス悪化・大手との競争による消耗戦を背景に、ビジネスモデルを転換した。

### ■ M&Aの早期着手、成長拡大のスピードアップ

医薬分業が遅れる中、マーケットサイズは必ず拡大すると判断。調剤業界は病院から1番近い場所に出店すれば売上げが見込めるビジネス。新規出店とM&Aを同時に規模拡大に注力した。

### ■ ファイナンスによる積極的な資金調達

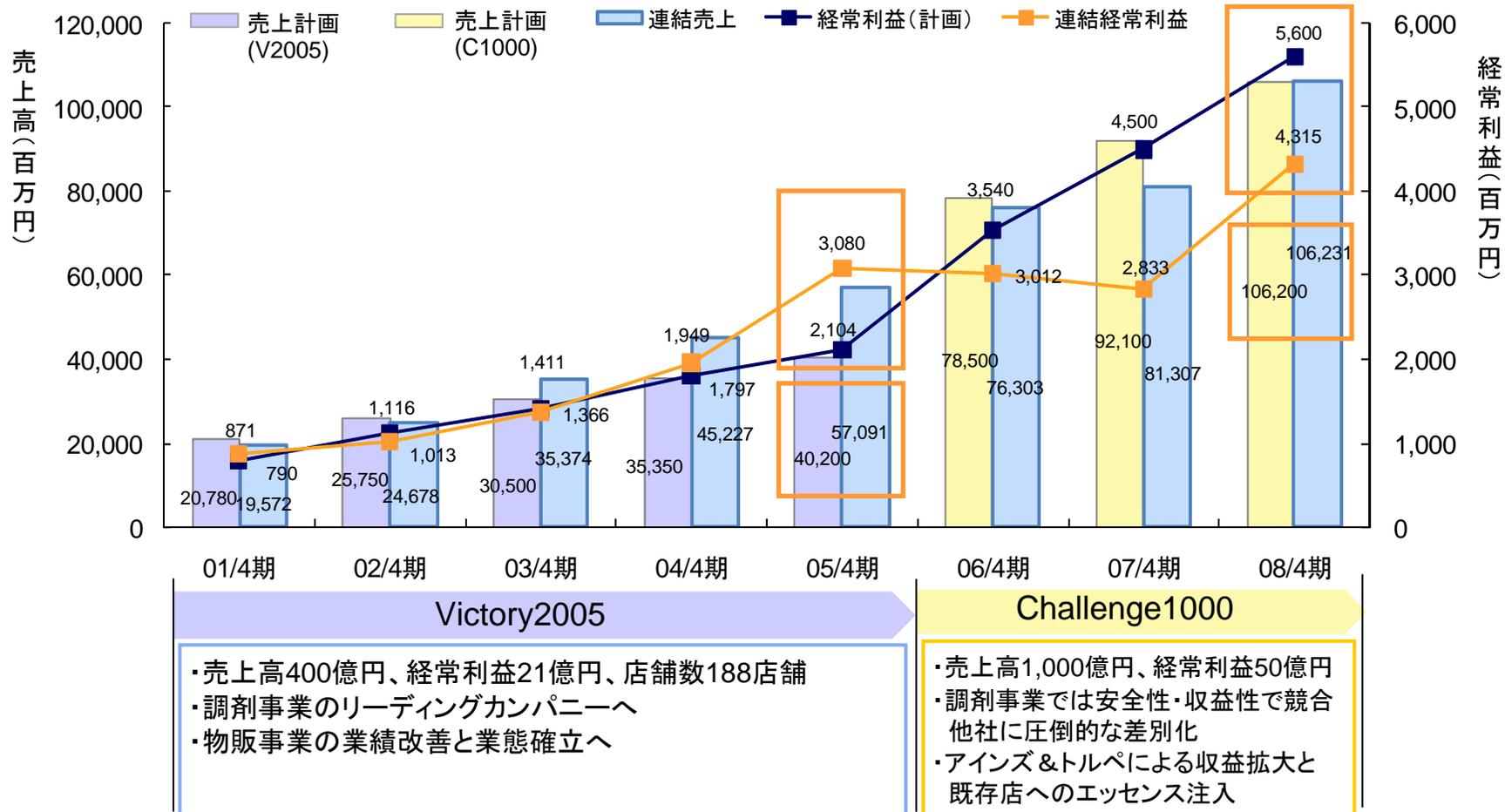
会社の成長・拡大には資金調達が必須。ファイナンスを繰り返すことで調達した資金を新規出店や設備投資に充当した。

### ■ プライベートカンパニーからパブリックカンパニーへ

社員が安心して働けるポイントとして、同族企業にならないことが条件。また、会社の成長を社員と共に作り上げることで、社員のモチベーション向上と企業マインドが浸透する。

# 過去の中期計画検証

01/4期から05/4期のVictory2005及び06/4期から08/4期のChallenge1000と過去に実施した中期計画は概ね順調に推移した。11/4期は、引き続きグループ全社で業務改革を推進、次回の医療費改定に対応できる体制を構築し、新たな中期計画を策定した。



## ■ 新中期計画(Transcend 2000)概要

---

新中期計画では、14/4期に売上高2,000億円、経常利益135億円、総店舗数686店舗を目指す。

- 売上高2,000億円、経常利益135億円を計画
  - 調剤事業では売上高1,690億円、経常利益145億円を達成し、安全性・収益性で他社を圧倒する。
  - 物販事業では売上高310億円、経常利益10億円を達成し、収益に貢献する事業形態を確立する。
- ▶ Transcend:「領域を越える、超越する」という意味。Transcend2000は、「売上高2,000億円を超える」と共に、「現状に満足せず、新たな挑戦を続けていく」という意味が込められている。

## T-2000(連結)

14/4期には、医薬事業・物販事業共に積極的な新規出店を図ることで売上高2,000億円を達成、営業利益率は6.9%とし、平均成長率は20.8%を計画している。

(単位:百万円)

	11/4期	12/4期	13/4期	14/4期	平均成長率(%)
売上高	137,750	162,100	177,900	200,600	13.4
売上総利益	20,250	25,000	27,500	32,200	16.7
売上比(%)	14.7	15.4	15.5	16.1	—
販売管理費	12,450	14,830	16,550	18,450	14.0
売上比(%)	9.0	9.1	9.3	9.2	—
営業利益	7,800	10,170	10,950	13,750	20.8
売上比(%)	5.7	6.3	6.2	6.9	—
経常利益	7,650	10,000	10,780	13,580	21.1
売上比(%)	5.6	6.2	6.1	6.8	—
当期純利益	3,820	5,000	5,390	6,790	21.1
売上比(%)	2.8	3.1	3.0	3.4	—
1株当たり 当期純利益(円)	270.84	354.51	382.16	481.42	21.1
新店数	60	60	60	60	—
総店舗数	506	566	626	686	10.7

▶ 単位未満切り捨て

## T-2000(医薬連結)

医薬事業は、13/4期に医療費改定の影響及び新卒薬剤師500名の大量採用を計画に反映させているため、一時的な利益率の減少は見られるものの、営業利益平均成長率は15.3%と順調に成長を続けていく。

(単位:百万円)

	11/4期	12/4期	13/4期	14/4期	平均成長率 (%)
売上高	120,070	138,500	150,200	168,700	12.0
売上総利益	14,800	17,620	18,670	21,850	13.9
売上比(%)	12.3	12.7	12.4	13.0	—
販売管理費	5,400	6,100	6,610	7,430	11.2
売上比(%)	4.5	4.4	4.4	4.4	—
営業利益	9,400	11,520	12,060	14,420	15.3
売上比(%)	7.8	8.3	8.0	8.5	—
経常利益	9,570	11,670	12,210	14,570	15.0
売上比(%)	8.0	8.4	8.1	8.6	—
新店数	50	50	50	50	—
総店舗数	447	497	547	597	10.1

▶ 単位未満切り捨て

## T-2000(物販連結)

首都圏を中心とした積極的な新規出店により売上高平均成長率は22%を超え、14/4期には経常利益10億円を達成する。

	11/4期	12/4期	13/4期	14/4期	(単位:百万円) 平均成長率 (%)
売上高	17,400	23,300	27,400	31,600	22.0
売上総利益	5,530	7,460	8,910	10,430	23.6
売上比(%)	31.8	32.0	32.5	33.0	—
販売管理費	5,510	7,230	8,300	9,420	19.6
売上比(%)	31.7	31.0	30.3	29.8	—
営業利益	20	230	610	1,010	269.6
売上比(%)	0.1	1.0	2.2	3.2	—
経常利益	70	280	660	1,060	147.4
売上比(%)	0.4	1.2	2.4	3.4	—
新店数	10	10	10	10	—
総店舗数	59	69	79	89	14.7

▶ 単位未満切り捨て



# 説明会資料

株式会社 アイノファーマシーズ

2010年6月23日