



AIN GROUP

個人投資家向け説明会

株式会社アインファーマシーズ

2014年6月27日

決算概要

売上高は、M&Aを含む65店舗の新規出店により、前年同期比110.1%、計画比99.0%となった。経常利益は、売上原価の増加により前年同期比102.9%、計画比90.9%となった。

(単位:百万円)	13/4期 実績	14/4期 計画	14/4期 実績	前年同期 増減額	前年同期比 (%)	計画比 (%)
売上高	154,560	172,000	170,225	15,665	110.1	99.0
売上総利益 売上比(%)	24,442 15.8	26,960 15.7	25,748 15.1	1,306	105.3	95.5
販売管理費 売上比(%)	14,740 9.5	15,680 9.1	15,635 9.2	895	106.1	99.7
営業利益 売上比(%)	9,701 6.3	11,280 6.6	10,113 5.9	412	104.2	89.7
経常利益 売上比(%)	10,292 6.7	11,650 6.8	10,587 6.2	295	102.9	90.9
当期純利益 売上比(%)	5,075 3.3	6,000 3.5	5,259 3.1	184	103.6	87.7
1株当たり 当期純利益(円)	318.37	376.31	330.08	11.71	103.7	87.7

▶ 単位未満切り捨て

売上高は、処方箋単価の上昇及びM&Aを含む新規出店により、前年同期比110.3%となった。セグメント利益は、医薬品仕入コストの増加により、前年同期比100.9%、計画比93.7%となった。

(単位:百万円)	13/4期 実績	14/4期 計画	14/4期 実績	前年同期 増減額	前年同期比 (%)	計画比 (%)
売上高	137,291	152,650	151,472	14,181	110.3	99.2
売上総利益	19,413	21,320	20,297	884	104.6	95.2
売上比(%)	14.1	14.0	13.4			
販売管理費	7,306	7,960	8,018	712	109.7	100.7
売上比(%)	5.3	5.2	5.3			
営業利益	12,107	13,360	12,279	172	101.4	91.9
売上比(%)	8.8	8.8	8.1			
セグメント利益	12,655	13,630	12,772	117	100.9	93.7
売上比(%)	9.2	8.9	8.4			
店舗数	560	640	616	56	110.0	96.3

- ▶ 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106.8%(前年同期比)
- ▶ 処方箋単価103.3%(前年同期比)

売上高は、増税前の駆け込み需要及び前期出店が寄与したことで、前年同期比107.5%となった。セグメント利益は、5店舗の閉店による粗利益の減少が主な要因となり、前年同期比164.3%、計画比15.3%で終了した。

(単位:百万円)	13/4期 実績	14/4期 計画	14/4期 実績	前年同期 増減額	前年同期比 (%)	計画比 (%)
売上高	16,735	18,430	17,985	1,250	107.5	97.6
売上総利益	5,283	5,730	5,668	385	107.3	98.9
売上比(%)	31.6	31.1	31.5			
販売管理費	5,351	5,670	5,685	334	106.2	100.3
売上比(%)	32.0	30.8	31.6			
営業利益	▲68	60	▲17	51	-	-
売上比(%)	-	0.3	-			
セグメント利益	14	150	23	9	164.3	15.3
売上比(%)	0.1	0.8	0.1			
店舗数	61	67	59	▲2	96.7	88.1

▶ 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

長短借入金の返済により、ネットキャッシュは5,787百万円となった。

(単位:百万円)

13/4期末			
資産の部		負債の部	
流動資産	43,162	流動負債	45,686
現預金	18,460	短期借入金	7,483
		リース債務	498
固定資産	52,676	固定負債	11,796
投資有価証券	2,789	長期借入金	8,048
		リース債務	1,223
繰延資産	1	純資産計	38,356
資産合計	95,839	負債・純資産合計	95,839

(単位:百万円)

14/4期末			
資産の部		負債の部	
流動資産	44,334	流動負債	50,349
現預金	18,846	短期借入金	6,535
		リース債務	566
固定資産	57,048	固定負債	8,793
投資有価証券	2,559	長期借入金	4,502
		リース債務	1,454
繰延資産	-	純資産計	42,240
資産合計	101,382	負債・純資産合計	101,382

ネットキャッシュ 1,206

自己資本比率(%) 40.0

ネットキャッシュ 5,787

自己資本比率(%) 41.5

▶ 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(長短借入金+リース債務)

新規出店及びM&Aにより棚卸資産及び固定資産が増加し、総資産は13/4期末より5,543百万円増加している。

(単位:百万円)	12/4期末	13/4期末	14/4期末	増減額	
現金及び預金	15,935	18,460	18,846	386	売上債権 の流動化
売掛金	10,985	7,043	6,718	▲325	
棚卸資産	8,253	7,944	9,759	1,815	新規出店 M&Aによる 増加
流動資産合計	40,320	43,162	44,334	1,172	
建物・構築物	7,048	8,247	9,962	1,715	
土地	5,621	6,030	6,698	668	
リース資産	873	1,229	1,342	113	
有形固定資産合計	15,256	17,550	19,583	2,033	
リース資産	113	99	47	▲52	
無形固定資産合計	18,655	20,605	21,129	524	
投資有価証券	2,825	2,789	2,559	▲230	
繰延税金資産	1,122	946	1,068	122	
敷金・保証金	5,758	6,985	8,081	1,096	
投資その他の資産合計	11,657	14,520	16,334	1,814	
固定資産合計	45,570	52,676	57,048	4,372	
資産合計	85,908	95,839	101,382	5,543	

- ▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減額: 13/4期末・14/4期末比較
- ▶ 投資総額(有形及び無形固定資産+敷金・保証金)は6,328百万円

買掛金は、新規出店及びM&Aによる仕入の増加により3,918百万円増加している。長短借入金の返済を進めたことで、借入金残高は4,494百万円減少している。

(単位:百万円)	12/4期末	13/4期末	14/4期末	増減額	
買掛金	22,524	24,084	28,002	3,918	仕入増加
短期借入金	6,397	7,483	6,535	▲948	借入金返済
リース債務	344	498	566	68	
流動負債合計	42,945	45,686	50,349	4,663	
長期借入金	6,318	8,048	4,502	▲3,546	借入金返済
リース債務	675	1,223	1,454	231	
固定負債合計	9,216	11,796	8,793	▲3,003	
負債合計	52,162	57,483	59,142	1,659	
資本金	8,682	8,682	8,682	0	
資本剰余金	7,872	7,872	7,872	0	
利益剰余金	17,426	21,704	26,007	4,303	
株主資本合計	33,976	38,254	42,146	3,892	
純資産合計	33,745	38,356	42,240	3,884	
負債純資産合計	85,908	95,839	101,382	5,543	

▶ 単位未満切り捨て

▶ 増減額: 13/4期末・14/4期末比較

借入金の返済を進めたことで、現金及び現金同等物の期末残高は18,735百万円となった。

(単位:百万円)	13/4期	14/4期	増減額
営業キャッシュフロー	10,203	14,662	4,459
税金等調整前当期純利益	9,694	10,265	571
減価償却費	2,212	2,258	46
のれん償却額	1,784	2,033	249
売上債権増減額(▲は増加)	4,672	1,110	▲3,562
棚卸資産増減額(▲は増加)	504	▲1,485	▲1,989
未収入金増減額(▲は増加)	▲4,268	1,551	5,819
投資キャッシュフロー	▲8,503	▲7,749	754
有形・無形固定資産取得による支出	▲4,223	▲4,254	▲31
子会社株式取得による支出	▲2,923	▲2,410	513
財務キャッシュフロー	803	▲6,617	▲7,420
株式発行による収入	-	-	-
現金及び現金同等物増減額(▲は減少)	2,504	295	▲2,209
現金及び現金同等物期末残高	18,439	18,735	296

▶ 単位未満切り捨て

	12/4期	13/4期	14/4期	増減
自己資本比率(%)	39.2	40.0	41.5	1.5
時価ベースの自己資本比率(%)	79.6	79.3	70.3	▲9.0
株価収益率(倍)PER	13.96	14.97	13.62	▲1.35
1株当たり当期純利益(円)EPS	307.35	318.37	330.08	11.71
株価純資産倍率(倍)PBR	2.03	1.98	1.70	▲0.28
1株当たり純資産(円)BPS	2,113.79	2,403.43	2,656.86	253.43
総資産利益率(%)ROA	6.0	5.6	5.3	▲0.3
株主資本利益率(%)ROE	15.5	14.1	13.1	▲1.0
EBITDA(百万円)	13,266	13,698	14,405	707
EV/EBITDA倍率(倍)	4.88	5.37	4.49	▲0.88
ネットD/Eレシオ(倍)	▲0.06	▲0.03	▲0.14	▲0.11
ネットキャッシュ(百万円)	2,199	1,206	5,787	4,581
株主価値(百万円)	66,988	74,713	70,407	▲4,306
時価総額(百万円)	68,385	75,957	71,264	▲4,693

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ 増減: 13/4期・14/4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 - 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: 12/4期末4,290円(12/4月末)・13/4期末4,765円(13/4月末)・14/4期末4,495円(14/4月末)
- ▶ ネットキャッシュ = 現金及び預金 - 有利子負債(長短借入金 + リース債務)

15/4期売上高は、新規出店数の増加に加え、M&Aの積極活用により、前年同期比111.6%を見込む。また、医薬品仕入コストを保守的に見積もり、経常利益は前年同期比101.1%を見込む。

(単位:百万円)	13/4期 実績	14/4期 実績	15/4期 計画	増減額	前年同期比 (%)
売上高	154,560	170,225	190,000	19,775	111.6
売上総利益	24,442	25,748	27,870	2,122	108.2
売上比(%)	15.8	15.1	14.7		
販売管理費	14,740	15,635	17,610	1,975	112.6
売上比(%)	9.5	9.2	9.3		
営業利益	9,701	10,113	10,260	147	101.5
売上比(%)	6.3	5.9	5.4		
経常利益	10,292	10,587	10,700	113	101.1
売上比(%)	6.7	6.2	5.6		
当期純利益	5,075	5,259	5,500	241	104.6
売上比(%)	3.3	3.1	2.9		
1株当たり 当期純利益(円)	318.37	330.08	346.91	16.83	105.1
年間配当金(円)	60.00	60.00	60.00	0.00	100.0

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ 増減: 14/4期・15/4期比較
- ▶ 前年同期比: 14/4期・15/4期比較

経営の展望

 14/4期実績検証 成長戦略

- 調剤報酬改定

- 出店戦略

 15/4期計画

14/4期は、出店計画の未達により売上高は計画比99.0%で終了した。営業利益は店舗及び本部コストの低減に取り組んだものの、医薬品仕入コストを保守的に見込んだことで計画比89.7%となった。

(単位:百万円)	14/4期 計画	14/4期 実績	計画差	計画比 (%)
売上高	172,000	170,225	▲1,775	99.0
売上総利益 売上比(%)	26,960 15.7	25,748 15.1	▲1,212	95.5
販売管理費 売上比(%)	15,680 9.1	15,635 9.2	▲45	99.7
営業利益 売上比(%)	11,280 6.6	10,113 5.9	▲1,167	89.7
経常利益 売上比(%)	11,650 6.8	10,587 6.2	▲1,063	90.9
当期純利益 売上比(%)	6,000 3.5	5,259 3.1	▲741	87.7

▶ 単位未満切り捨て

検証内容

売上高

	14/4期実績	計画比(%)
既存店 (471店)	131,364	101.1
調剤 前期出店(74店)	11,453	97.5
当期出店(62店)	5,742	73.8
物販(59店)	17,985	97.6

調剤当期出店は計画80店舗に対して62店舗出店。門前医療機関の分業時期の遅れにより計画未達。

営業利益

(売上総利益の未達)

売上高計画未達及び医薬事業で医薬品仕入コストを保守的に見込んだことにより計画未達。

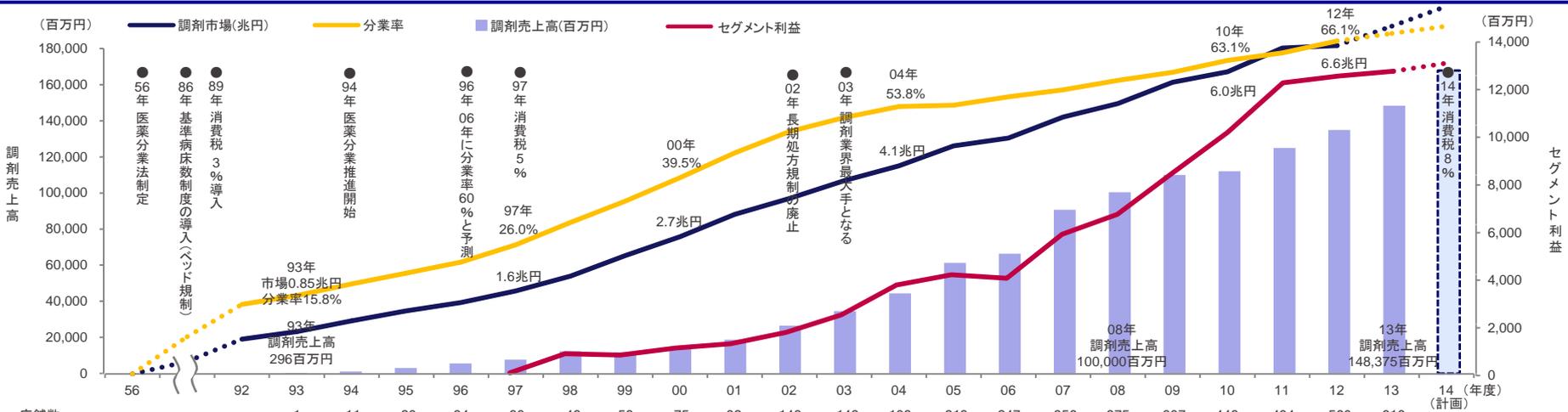
(販売管理費率の上昇)

積極的なコスト低減に取り組んだものの、売上高未達により販売管理費率は計画を上回った。

当期純利益

営業利益の計画未達及び固定資産売却損により計画未達。

調剤報酬改定①—改定の推移—



店舗数	92	94	94	94	96	97	98	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14 (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
年度	92	94	4月	94	10月	96	97	98	00	02	04	06	08	10	12	14						
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 ※2								
薬価改定率(%) (薬価ベース)	▲8.1	▲6.6	—	▲6.8	▲3.0 ※1	▲9.7	▲7.0	▲6.3	▲4.2	▲6.7	▲5.2	▲5.75	▲6.0	▲2.65 ※3								

72年	90年	94年(2区分)	96年(4区分)	97年	98年	04年(3区分)	06年(2区分)	08年	10年	14年(未受減算)
新設: 8点	31点	40点: 5,000回以下 33点: 5,000回超	45 → 46 → 49点: 4,000回以下かつ集中度70%以下 40 → 41 → 44点: 4,000回超かつ70%以下 35 → 36 → 39点: 4,000回以下かつ70%超 20 → 20 → 21点: 4,000回超かつ70%超	49点	49点	49点	42 → 40 → 19	40 → 18 →	40点: 4,000回以下または70%以下 24点: 4,000回超かつ70%超	41点(31点): 下記以外 25点(19点): 4,000回超かつ70%超 2,500回超かつ90%超

90年	92年	94年	96年(要件追加)	98年	02年(2区分)	12年(在庫増加)	14年
新設: 9点 在庫500品目 集中度90%以下	12点	14点	20点 集中度70%以下 麻薬小売業者免許 時間外対応(複数薬局可)	600回超の場合70%以下	10点: 在庫500品目 30点: 在庫700品目 研修の実施	10点: 700品目 30点: 1,000品目 開局時間	12点: 24時間輪番対応、在宅対応 36点: 24時間自局対応、在宅突撃

06年	08年(調剤率)	10年(数量ベース)	12年	14年(新基準)
処方箋様式変更によりGE推進開始	4点: 30%	6点: 20% 13点: 25% 17点: 30%	5点: 22% 15点: 30% 19点: 35%	18点: 55% 22点: 65%

86年	90年	92年	94年	96年	97年	00年	02年	06年	08年(2区分)	10年(1区分)	12年	14年
新設: 5点	11点	15点	21点	30点	32点	22点	17点	22点	30点 35点: 後期高齢者	30点	41点	41点 34点: 手帳交付なし

94年	96年	00年	02年
重複投与・相互作用防止加算(疑義照会)	35点	10点	10点 20点: 処方変更あり

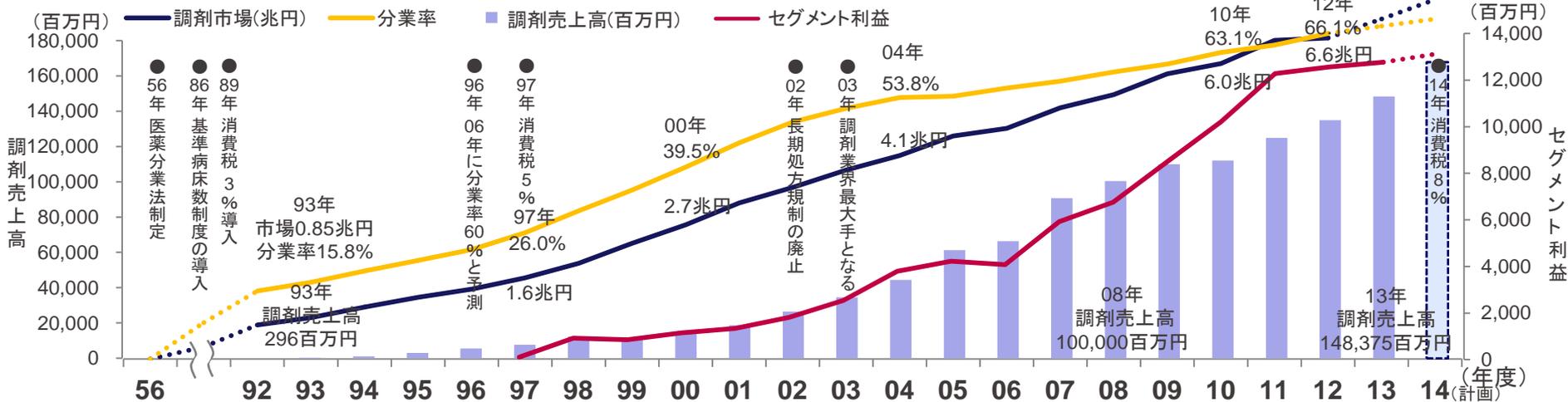
00年	04年	06年	08年(2区分)	10年(1区分)	12年
15点: 手帳交付 10点: 薬情報の提供(月1回)	17点 10点	15点 10点 薬情提供は薬歴に統合	15点: 後期高齢者除く	15点 (後期高齢者も含む)	薬歴に統合

00年	02年	04年	06年	08年	10年
20点	30点	28点	22点	薬歴と統合	4点

在宅患者訪問	94年	96年	02年	08年	12年	14年
薬剤管理指導料(在宅)	新設: 550点 (月1回まで)	550点 (月2回まで)	月1回まで500点 2回目以降4回まで300点	350点: 同一建物居住者 500点: 上記以外(月4回まで)	(要件追加) 原則16km以内	300点 650点 (薬剤師1人1日5回)

▶ 消費税対応分含む (※1:+1.4%、※2:+0.18%、※3:+2.99%) ▶ 08年度以前は営業利益 ▶ 改定点数は日本薬剤師会資料より抜粋 ▶ 調剤基本料の回数は月間平均受付回数

調剤報酬改定①－改定の推移－



調剤報酬改定率(%)	+1.9	+2.0	+1.15	+0.7	+0.8	▲1.3	±0	▲0.6	+0.17	+0.52	+0.46	+0.22
薬価改定率(%)	▲8.1	▲6.6	▲3.0	▲9.7	▲7.0	▲6.3	▲4.2	▲6.7	▲5.2	▲5.75	▲6.0	▲2.65

72年	94年										14年
8点	40点	45点	46点	49点		49点	42点	40点	40点		41点(31点)
	33点	40点	41点	44点		39点	19点	18点	24点		25点(19点)
		35点	36点	39点		21点					
		20点	20点	21点							

調剤基本料

特定医療機関からの集中度

特例拡大未妥結減算

90年

9点 12点 14点 20点
500品目

基準調剤加算

在庫500品目 集中度

麻薬小売業者免許 時間外対応

10点:500品目
30点:700品目
研修の実施

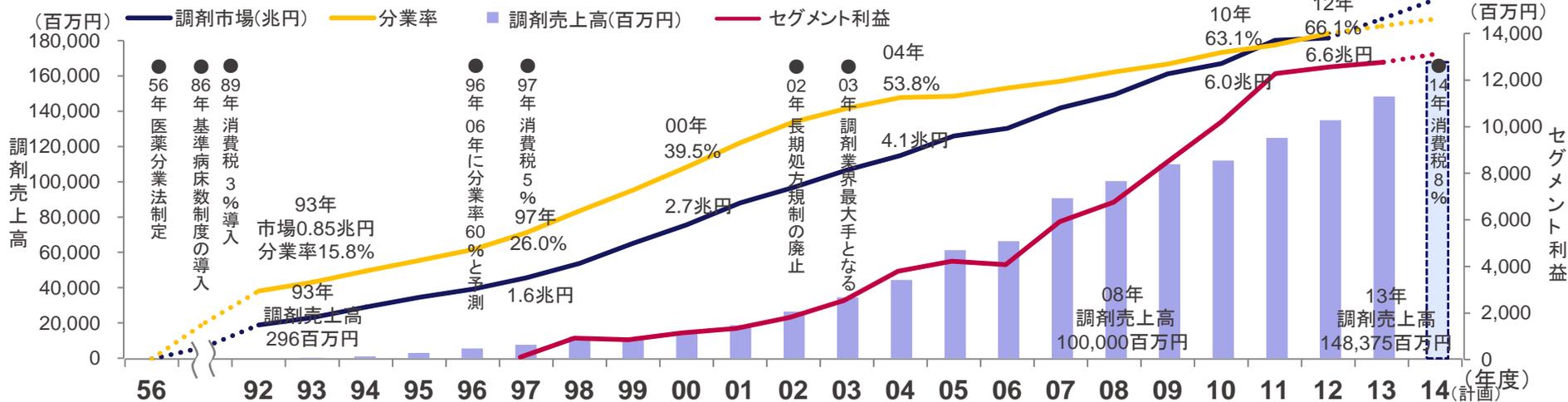
700品目 12点
1,000品目 36点

品目増加 24時間対応
開局時間 在宅実績

06年処方箋 4点:30% 6点:20% 5点:22% 18点:55%
 様式変更 (調剤率) 13点:25% 15点:30% 22点:65%
 17点:30% 19点:35% (新基準)
 (数量ベース)

GE調剤体制加算

調剤報酬改定①－改定の推移－



調剤報酬改定率(%)	+1.9	+2.0	+1.15	+0.7	+0.8	▲1.3	±0	▲0.6	+0.17	+0.52	+0.46	+0.22
薬価改定率(%)	▲8.1	▲6.6	▲3.0	▲9.7	▲7.0	▲6.3	▲4.2	▲6.7	▲5.2	▲5.75	▲6.0	▲2.65

86年						00年		06年	08年		12年	14年
5点	15点	21点	30点	32点		22点	17点	22点	30点	30点	41点	41点
薬剤服用歴管理指導料(薬歴)										34点:手帳なし		

25点 35点 10点 10点
20点:処方変更あり

重複投与・相互作用防止加算(疑義照会)

15点:手帳交付 17点 15点 薬歴に統合
10点:薬情提供 10点 薬歴に統合

薬剤情報提供料(お薬手帳)

20点 30点 28点 22点 薬歴に統合 4点
特別指導加算 **特定薬剤管理指導加算(ハイリスク薬関連)**

550点 500点 350点:同一建物居住者 300点
300点 500点:同一居住 650点
在宅患者訪問薬剤管理指導料(在宅)

■ 改定のポイント

- ・調剤基本料の特例拡大
- ・基準調剤加算の算定要件追加
- ・GE調剤体制加算の算定要件変更
- ・薬剤服用歴管理指導料における、お薬手帳運用の厳格化
- ・在宅患者訪問薬剤管理指導料の点数及び算定要件変更

■ 改定内容

		改定前	
		算定要件	点数
24時間 ・在宅 対応等	調剤基本料	通常	40
		特例 4,000回超かつ集中度70%超	24
	基準調剤加算	加算1 時間外・在宅対応	10
加算2 時間外・在宅対応		30	
GE 推進	GE 調剤体制加算	22%	5
		30%	15
		35%	19
お薬 手帳	薬剤服用歴 管理指導料	—	41
		—	—
在宅	在宅患者訪問 薬剤管理指導料	同一建物居住者	350
		上記以外	500

		改定後	
		算定要件	点数
24時間 ・在宅 対応等	調剤基本料	通常	41
		特例 4,000回超かつ70%超 2,500回超かつ90%超(24時間開局で除外)	25
	基準調剤加算	加算1 24時間輪番対応・在宅対応	12
加算2 24時間自局対応・在宅実績(年間10件以上) (新基準)		36	
GE 推進	GE 調剤体制加算	55%	18
		65%	22
		—	41
お薬 手帳	薬剤服用歴 管理指導料	—	34
		お薬手帳交付なし	—
在宅	在宅患者訪問 薬剤管理指導料	同一建物居住者	300
		上記以外	650

▶ 調剤基本料の回数は月間平均受付回数

14/4期新規出店は65店舗となり、計画を下回った。15/4期は、オーガニック出店に加え、M&Aを積極的に活用し、126店舗の出店を計画する。

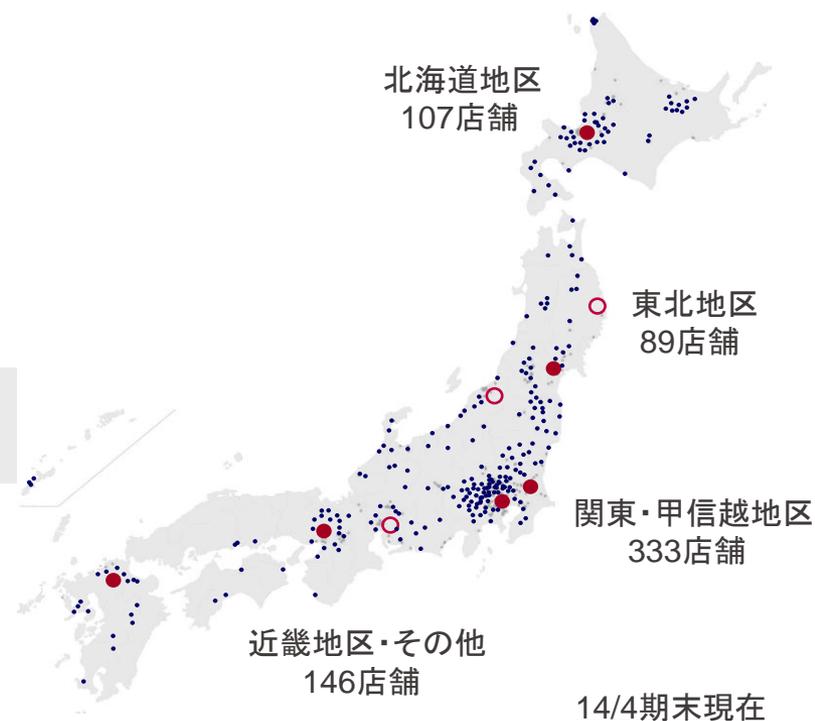
■ 総店舗数

675店舗 (医薬616店舗、物販59店舗)

■ 医薬・物販出店計画

		14/4期		15/4期
		計画	実績	計画
医薬	門前	47	29	56
	モール	7	7	6
	M&A	26	26	58
物販		6	3	6
合計		86	65	126

15/4期末店舗数
801店舗見込



14/4期末現在

▶ 総店舗数にはFC3店舗を含む

▶ 確保物件数78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
オーガニック	16	14	23	24	21	18	27	38	36
M&A	17	18	91	3	3	35	28	38	26
退店	8	3	5	8	2	5	9	10	6
店舗数	218	247	356	375	397	448	494	560	616

14/4期出店のフル稼働及び40店舗の新規出店により、売上高は前年同期比107.5%を見込む。営業利益は、技術料の落ち込みによる利益率の低下や新入社員採用に伴う労務费率の上昇等により、前年同期比71.6%を見込む。

(単位:百万円)	14/4期 2Q実績	15/4期 2Q計画	増減額	前年 同期比 (%)
売上高	83,024	89,260	6,236	107.5
売上総利益 売上比(%)	12,657 15.2	12,080 13.5	▲577	95.4
販売管理費 売上比(%)	7,645 9.2	8,490 9.5	845	111.1
営業利益 売上比(%)	5,012 6.0	3,590 4.0	▲1,422	71.6
経常利益 売上比(%)	5,163 6.2	3,830 4.3	▲1,333	74.2
当期利益 売上比(%)	2,899 3.5	1,970 2.2	▲929	68.0

計画内訳		
売上高	15/4期2Q計画	前年同期比(%)
既存店 (545店)	71,629	101.8
調剤 前期出店(62店)	6,105	311.8
当期出店(40店)	1,348	—
物販(59店)	8,689	99.5
営業利益		
(売上総利益率の低下)		
処方箋単価は前期並みを計画するも、薬剤比率及び労務费率の上昇により、売上比は▲1.7%の13.5%を見込む。		
(販売管理费率の上昇)		
消費税及びのれん償却の増加により販管费率の上昇を見込む。		

▶ 単位未満切り捨て

14/4期出店のフル稼働及び126店舗の新規出店により、売上高は前年同期比111.6%を見込む。営業利益は、技術料の落ち込みを通期でカバーするものの、医薬品仕入コストを保守的に見積もり前年同期比101.5%を見込む。

(単位:百万円)	14/4期実績	15/4期計画	増減額	前年同期比(%)
売上高	170,225	190,000	19,775	111.6
売上総利益 売上比(%)	25,748 15.1	27,870 14.7	2,122	108.2
販売管理費 売上比(%)	15,635 9.2	17,610 9.3	1,975	112.6
営業利益 売上比(%)	10,113 5.9	10,260 5.4	147	101.5
経常利益 売上比(%)	10,587 6.2	10,700 5.6	113	101.1
当期利益 売上比(%)	5,259 3.1	5,500 2.9	241	104.6

計画内訳		
売上高	15/4期計画	前年同期比(%)
既存店 (545店)	145,870	102.1
調剤 前期出店(62店)	12,647	220.3
当期出店(120店)	9,110	—
物販(65店)	18,380	102.2
営業利益		
(売上総利益率の低下)		
技術料の影響は通期で±0となるが、医薬品仕入コストの保守的な見積もりにより売上比は▲0.4%の14.7%を見込む。		
(販売管理費率の上昇)		
消費税及びのれん償却の増加により販管費率の上昇を見込む。		

▶ 単位未満切り捨て

15/4期売上高は前年同期比111.6%、経常利益は前年同期比101.1%を見込む。

(単位:百万円)	14/4期 実績	15/4期 計画	増減額	前年同期比 (%)
売上高	170,225	190,000	19,775	111.6
売上総利益	25,748	27,870	2,122	108.2
売上比(%)	15.1	14.7		
販売管理費	15,635	17,610	1,975	112.6
売上比(%)	9.2	9.3		
営業利益	10,113	10,260	147	101.5
売上比(%)	5.9	5.4		
経常利益	10,587	10,700	113	101.1
売上比(%)	6.2	5.6		
当期純利益	5,259	5,500	241	104.6
売上比(%)	3.1	2.9		
1株当たり 当期純利益(円)	330.08	346.91	16.83	105.1
年間配当金(円)	60.00	60.00	0.00	100.0

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ 増減: 14/4期・15/4期比較
- ▶ 前年同期比: 14/4期・15/4期比較

本件に係る照会先

**株式会社アインファーマシーズ
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ファーマシーズ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。