

3353 **メディカルー光**

南野 利久 (ミナミノ トシヒサ)

株式会社メディカルー光社長

公開後初の経常利益率 5%台を達成

◆5年間で順調な成長を実現

2010年2月期の連結売上高は171億84百万円(前期比6.9%増)、営業利益は9億75百万円(同30.1%増)、経常利益8億93百万円(同32.9%増)、当期純利益4億57百万円(同38.9%増)と非常に良い環境の中で終わることができた。経常利益率は5.2%となり、当社が長年目指してきた5%台を公開後初めて達成した。当期は薬価改正・調剤報酬改定の影響を受けなかったこともあり、以上のような増収増益となった。他の要因としては、薬価差益の拡大、4年制から6年制に移行したため新卒薬剤師の採用がなく、採用コスト等の経費が売上増加幅に比較して抑制されたこと、子会社も計画通りの業績を実現したことなどが挙げられる。

主要指標の推移を見ると、2006年2月期から5年間、当社は売上高・経常利益ともに着実な伸長を遂げてきた。奇数年に薬価改正の影響を受けることから、奇数・偶数の2年間を一括りとしてアベレージを取り、この10年間の経常利益を振り返ると、平均経常利益は2億63百万円(2001年2月期～2002年2月期)から7億82百万円(2009年2月期～2010年2月期)へと順調に成長を遂げている。

販管費率の推移については、売上の拡大により、2006年2月期6.1%から2010年2月期5.2%と、5年間で徐々に下げることができた。また、経常利益率も薬価差益が拡大したことから5.2%となっている。しかし、2010年の薬価改正により2011年2月期の動向を見守るとともに対策を打っていかなくてはならない。当期の調剤薬局業界は、当社だけではなく全般的に非常に良い決算が出ており、M&Aも活発に行われている。売上高200億円に満たない小さな企業である当社として取るべき道は、自力で出店して店舗数を増やしていくことであり、それが収益を上げていくことにつながると考えている。薬剤師不足の影響を多くの同業者が受けているが、当社の人件費率に関しては、対売上高人件費率17.6%、対粗利人件費率55.4%と、薬剤師不足という環境の中でも効率的に推移しているといえる。

調剤薬局1店舗当たりの年商推移は、2001年2月期(期末店舗数40)は1億15百万円、その後徐々に増加して、2010年2月期(同72)は年商2億21百万円と倍増してきている。店舗数が増加したことでより効率の良い経営展開が可能となった。経常利益が伸びた要因の一つとしてこの1店舗当たり年商が拡大したことも大きい。

当社の総還元性向に関しては、株式公開後5年間で平均20%台である。今後も20～30%台を目指していきたい。単純配当性向は、2010年2月期は14.7%である。

◆今後の医療・介護事業の展開について

処方箋1枚単価の利益率は現在28%であるが、4月1日からの薬価の引き下げと調剤報酬の改定による影響については、技術料のプラス改定が予想されており、売上は3.6%のダウンとなる。仕入価格もスライドすると仮定すると、利益率は29%と1ポイント上がり、総額としての利益は確保できることになる。ただし、今後卸問屋との交渉を重ねていく必要がある。今回の薬価改定は、特許期間中は薬価を維持するが、特許が切れて後発品が出てきたら薬価を引き下げるといった新薬創出・適応外薬解消等促進加算が導入された新しい薬価制度であり、財源効果

が 4,800 億円あると言われている。また、後発医薬品調剤体制加算が新規に実施されることとなり、後発医薬品を使用する割合が技術料に加算され、薬価自体の低下をカバーする形となる。これにより、調剤薬局・国家ともにプラスとなる加算制度である。

医薬品産業は毎年市場規模が拡大している。2006 年には国民医療費 33 兆 1,000 億円に対して薬剤費は 21.4% の 7 兆 1,000 億円である。その内調剤薬局で使用されている薬剤が 4 兆数千億円で、50%以上を占めている。

平成 22 年度改定の特徴は、改定財源 5,700 億円で歯科領域には大幅に配分が上げられたがクリニックにはマイナス改定となっており、長期投薬が今後は増加することはないとも言われている。調剤薬局の成熟により拡大がこれまでほど見込まれない現在、今後の方向性として医療・介護事業を当社の事業の柱としていく計画である。スタッフ・サービスともに不十分・非効率なサービス体制により、今後高齢化社会を迎えて大幅に施設が不足するとみられている。現在も高齢者向け療養病床施設を当社は保有しているが、そこでは患者が突発的に亡くなることはまれである。一方、有料老人ホームでは突発的に入所者が亡くなるケースがある。これは、医師や看護師が常駐していないため、バイタルチェックが効かないためである。現状の病床機能の未分化、ニーズに応じた供給不足を解決する将来像としては、選択と集中、機能分化と連携・ネットワーク、居住系施設・在宅の一層の充実が必要とされる。2030 年に年間の高齢者死亡数は約 160 万人に達し、その内 42 万人の看取りの場所が不足するとみられる。当社は今後の事業の柱として、介護付き有料老人ホーム事業を進めていきたいと考えており、本年は 3 施設の開設を予定している。

◆2010 年 2 月期決算詳細

副社長 西井文平

売上高合計は前期比 11 億 16 百万円増加し、経常利益ベースで 7 期連続の増収増益となった。そのうち、コア事業である調剤薬局事業が 9 億 57 百万円の増加であった。また、医薬品卸事業は、ジェネリック使用促進策による販路拡大、ヘルスケア事業は 3 施設が計画どおり推移してそれぞれ増収となった。営業利益は前期比 2 億 26 百万円の増加となり、特に、売上が大きく伸びた調剤薬局事業が前期比 1 億 86 百万円の増加で全体の利益を牽引した。医薬品卸事業、ヘルスケア事業、不動産事業ともに経費の抑制効果により売上増に近い営業利益増があったことも増益につながった。また、経常利益、当期純利益ともに最高益を更新した。1 株当たり配当金は、株式分割修正後に置き換えて、普通配当 3,000 円、設立 25 周年記念配当 500 円の、1,000 円増額の 3,500 円とした。売上総利益は、粗利益の増加 3 億 39 百万円を主因として 2 億 31 百万円増加した。労務費・設備関係費・諸経費を合わせた原価経費率は 3.0%の増加にとどまった。粗利益 6.6%の増加に対して原価経費率を 3%に収めたことが売上総利益の増加要因である。

販管費は、売上増にもかかわらず前期比 5 百万円の増加にとどまった。特に、間接部門経費の抑制によるものである。人件費 17 百万円増(渉外・開発の強化)、設備関係費 6 百万円増(のれん償却費)、諸経費 18 百万円減(募集研修費の減少)と、非常に効率的運用ができたことが営業利益増につながった。

調剤薬局事業は、売上高は前期比 9 億 56 百万円増加(6.4%増)となった。薬剤単価が上がったことにより、薬剤料の増加率は 8.0%となっており、売上総利益はマイナスとなるはずであるが、売上総利益は 1 億 61 百万円増加(12.0%増)となっている。その理由は、販管費の伸び率が 2.1%に抑制されたことである。

調剤薬局事業の既存店売上高は 7 億 31 百万円増加、新規店舗増加分は 2 億 26 百万円である。既存店の売上高が増加したことも利益増加要因である。処方箋単価は、前期比平均単価 666 円増加(薬剤料プラス 635 円、技術料プラス 31 円)である。処方箋枚数は前期比約 12,000 枚減少(0.8%減)したが、単価が上昇したことも収益要因となっている。特に、大型・中堅病院(20 床以上)の処方箋枚数及び売上が増加したことにより既存店の売上が上がり、利益を伸ばした要因である。

連結貸借対照表上の主な増減については、総資産は 8 億 15 百万円増加した。そのうち流動資産が、現預金と

売掛金の増加により5億94百万円増加、固定資産が、(有)カナエを連結としたことにより2億21百万円増加した。純資産は、配当金の支払い後、自己株式取得分を引いて4億円の増加となった。

連結キャッシュフローについては、営業キャッシュフローは3億13百万円増加して9億1百万円の収入となった。投資活動キャッシュフローは2億8百万円増加して2億14百万円の支出、財務キャッシュフローは3億83百万円増加して2億23百万円の支出となり、その結果、現金等の残額は4億62百万円となっている。過去5年間の主な投資については、当期は調剤薬局事業が1億13百万円、5年間合計では約19億円の投資額となった。ヘルスケア事業は、当期は15百万円、5年間で計4億59百万円である。5年間の営業キャッシュフローは計29億59百万円で、投資キャッシュフロー合計は約32億円と、営業と投資のバランスが取れた形となっており、今後さらなる投資に向かえる状況となっている。

◆2011年2月期連結業績計画

今期の計画は、売上高173億33百万円(前期比1億49百万円増)、営業利益8億26百万円(同1億49百万円減)、経常利益7億50百万円(同1億43百万円減)、当期純利益3億62百万円(同95百万円減)と、薬価改定の影響を折り込んで増収減益の計画としている。セグメント別内訳でも薬価改定の影響を折り込んだ上で、調剤薬局事業は5百万円増、医薬品卸事業は59百万円増、ヘルスケア事業は84百万円増、不動産事業は1百万円増と計画している。また、ヘルスケア事業で介護施設3施設の開設も予算化してある。

当社の係数目標としては、2015年2月期の売上高300億円、経常利益20億円という数値を掲げている。計画達成に向けての戦略として、調剤薬局事業では店舗開発と併せ、M&Aにも注力し、規模の拡大を図る。ヘルスケア事業では、2013年までの3年間で10施設の有料老人ホームを開設する。医薬品卸事業では、ジェネリック医薬品市場の拡大に即した販路拡大を図る。不動産事業では、保有資産の有効活用を図る。

(平成22年4月9日・東京)