

3353 メディカルー光

櫻井 利治 (サクライ トシハル)

株式会社メディカルー光専務取締役

報酬改定の影響を受けるも、ほぼ計画どおりに進捗

◆第34期(2019年2月期)第2四半期業績概要

当期上期の連結業績は、売上高 156 億 68 百万円(前年同期比 2 億 12 百万円増)、営業利益 4 億 70 百万円(同 2 億 65 百万円減)、経常利益 4 億 82 百万円(同 2 億 36 百万円減)、親会社株主に帰属する純利益 3 億 86 百万円(同 3 億 79 百万円減)で、増収減益となった。売上高および純利益は計画を若干上回っており、全体としてほぼ計画どおりに進捗している。

セグメント別売上高は、調剤薬局事業が 113 億 12 百万円(同 70 百万円増)、ヘルスケア事業が 30 億 59 百万円(同 1 億 1 百万円増)、医薬品卸事業が 12 億 32 百万円(同 42 百万円増)、不動産事業が 63 百万円(同 1 百万円減)となった。調剤薬局事業は、既存店(新規開局・開設より 13 カ月以上経過した薬局・施設)の売上が前年同期比 4 億 84 百万円減となったものの、新規店舗は 5 億 54 百万円を計上し、差引 70 百万円増となっている。ヘルスケア事業は、既存施設売上 53 百万円増に加え、4 月 1 日に新規開設した滋賀県の 1 施設が 48 百万円を計上し、合計 1 億 1 百万円増となった。

調剤薬局事業において、既存店の処方せん枚数が前年同期比で 1 万 5,000 枚減少している。売上高については、薬剤料が 3 億 41 百万円、技術料が 1 億 39 百万円、その他が 4 百万円減となっている。処方せん単価は前期 1 万 1,879 円から当期 1 万 1,552 円と 327 円下がり、うち薬剤料単価は 213 円減、技術料単価は 114 円減となり、既存店売上の主な減少要因となっている。

セグメント別税引前利益は、調剤薬局事業が 3 億 15 百万円(同 1 億 53 百万円減)、ヘルスケア事業が 1 億 48 百万円(同 26 百万円減)、医薬品卸事業が 21 百万円(同 43 百万円減)、不動産事業が 12 百万円(同 1 百万円減)、投資事業が 1 億 47 百万円(同 3 億 25 百万円減)、合計 6 億 43 百万円(同 5 億 48 百万円減)となった。主な要因として、調剤薬局事業は、技術料が処方せん単価減の影響から 44 百万円減となったほか、原価経費・一般管理費等が 1 億 9 百万円増加した。ヘルスケア事業は、既存施設の利益計上はあるものの、新規施設の開設費用および月間損益の赤字による 41 百万円減が影響した。医薬品卸事業は、4 月の薬価改定等の影響に加え、事務所・営業所の設備投資によりマイナスとなっている。投資事業は、前期上期に資産等の一部見直しをはかり特別利益の計上があったことから、当期は大幅に前年同期比減となった。

当第2四半期末の純資産は、94 億 85 百万円(前期末比 1 億 85 百万円増)となり、第29期の 57 億 13 百万円から 37~38 億円増加している。現預金残高は 57 億 74 百万円となり、第29期と比べると約 17 億円増加している。期末借入金 は 106 億 99 百万円となり、5 年半で約 35 億円増えている。5 年間と当期上期の設備投資合計額は 101 億 70 百万円となり、うちヘルスケア・キャピタル・グループの投資額は 61 億 96 百万円で 60%強を占めている。

セグメント別の投資額実績を見ると、直近3期と当期上期においてもヘルスケア事業が半分以上を占めている。

借入金と運用のバランスを見ると、ヘルスケア・キャピタル・グループ(ヘルスケア事業)は、借入金が 70 億 48 百万円、ネット借入金が 59 億 17 百万円で、賃貸不動産と投資有価証券を控除すると 48 億 78 百万円の負債となる。その他(主力の調剤薬局事業等)はマイナス 25 億 22 百万円で、資産が負債より多い。グループ連結では 23

億 56 百万円の負債となっている。

賃貸不動産の稼働実績を見ると、グループ全体では取得価格が 23 億 2 百万円、当期上期の期末簿価は 13 億 72 百万円、利回りは取得価格ベースで 7.8%、期末簿価ベースで 13.1%となっており、順調に推移している。

当期通期の計画は、売上高 312 億円、営業利益 11 億円、経常利益 10 億 50 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 7 億 70 百万円としている。当期上期における進捗率は、売上高が 50.2%、営業利益が 42.7%、経常利益が 45.9%、当期純利益が 50.1%となっており、通期計画を達成できる見込みである。

◆財務状況

連結貸借対照表を見ると、資産の部では、流動資産は 119 億 36 百万円(前期末比 2 億 85 百万円増)、有形固定資産は 103 億 19 百万円(同 3 億 57 百万円増)、無形固定資産は 16 億 96 百万円(同 4 億 4 百万円増)、投資その他の資産は 23 億 20 百万円(同 7 億 6 百万円減)で、資産合計は 262 億 73 百万円(同 3 億 40 百万円増)となった。

負債および純資産の部では、流動負債は 82 億 1 百万円(同 8 億 21 百万円減)、固定負債は 85 億 86 百万円(同 6 億 20 百万円増)で、負債合計は 167 億 87 百万円(同 2 億 2 百万円減)となった。純資産は 94 億 85 百万円(同 5 億 41 百万円増)となり、負債・資本合計額は 262 億 73 百万円(同 3 億 40 百万円増)となった。純資産については、利益剰余金の増加 7 億 7 百万円に対し、その他に包括利益として投資有価証券の評価損差額を計上していることから 1 億 68 百万円減となり、差引 5 億 41 百万円増となっている。

キャッシュフローについて、当期上期における現金等の増減額は 95 百万円となっている。

配当金について、当期の年間配当は 1 株当たり 80 円の計画である。中間配当は 40 円で、配当金総額は 76,643 千円となる。

◆事業を取り巻く環境と事業概要

上席執行役員 高津 善之

調剤薬局事業とヘルスケア事業が関係する調剤医療費および介護費用は、ほぼ右肩上がりで増加している。当社の医薬品卸事業はジェネリック医薬品に特化しているが、ジェネリック医薬品シェアは、2020 年末までに 80%以上にするという政府目標のもと、右肩上がりに増えている。「日本の将来推計人口」によると、当社が主にターゲットとする年齢層(65 歳以上・75 歳以上)は 40 年後も現在より多くなっている。

調剤薬局事業は、1 道 2 府 10 県に 95 店舗を展開している。内訳は、東海 53、関西 28、その他 14 となっている。33 期に 3 店舗閉局したものの、ほかは右肩上がりで増えている。

当事業の過去売上および 1 店舗当たり年商のピークは 31 期である。2015 年 6 月に C 型肝炎薬が発売となり、その売上が 31 期下期に大きく寄与した。32 期には調剤報酬改定の影響から技術料が若干下がっている。C 型肝炎薬の影響を除くと、現在も若干右肩上がりの状況である。

全店舗の業績推移を見ると、当期上期の処方せん枚数は、97 万 1,000 枚(前年同期比 3 万枚増)となっている。主な要因は、M&A による 1 店舗の取得である。売上高は 113 億 12 百万円(同 70 百万円増)、うち薬剤料 91 億 83 百万円(同 1 億 18 百万円増)、技術料 20 億 78 百万円(同 44 百万円減)となった。処方せん単価は、薬剤料単価が 9,454 円(同 171 円減)、技術料単価が 2,139 円(同 115 円減)となっている。技術料のマイナスは調剤報酬改定の影響である。

ヘルスケア事業は、東海・関西・中国地方(山陰)を中心に 2 府 7 県で展開している。居住系介護施設は 27 施設、入居定員数は 996 人となっている。

当事業の売上高は、30億60百万円(同1億2百万円増)となった。これは滋賀県に新規開設した1店舗の寄与、および入居率が若干上がったことによる。老人ホームにおける本社経費増11百万円も、新規出店に伴う経費増によるものである。税引前利益の30百万円減についても、1施設開設による赤字計上約40百万円の影響による。

居住系介護施設の入居状況は、3期前から81.2%、88.2%、91.0%、90.3%と推移しており、当期若干減少しているが、新規施設オープンの影響を除くと91.3%となり、増加傾向と言える。

収益状況を見ると、32期には1施設新規開設の影響から若干落ち込み、33期には新規開設がなく、当34期は1施設新規開設の影響から若干減となっている。

M&Aの成果として、2017年8月に1子会社を追加していることから、33期は売上が大幅増となっている。一方、自社開設については、32期が10億20百万円、33期が10億97百万円、当34期が11億90百万円と、順調に売上を伸ばしている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

薬価改定による卸業者との価格交渉の進み方と、今後の考え方を教えてほしい。

9月末にはすべて妥結している。通期でみている粗利の前提に対して大きくずれているわけではない。非常に厳しい交渉であったが、期初の粗利計画の範囲内で妥結することができた。今後どのように進んでいくのかは何とも申し上げられない。

処方せん枚数のマイナスについては、予想どおりだったのか。

ある程度計画の中には織り込んでいる。調剤薬局事業は95店舗で展開しており、全店舗で平均化するのは適切でないかもしれないが、半年間で1店舗当たり150~160枚減ということなので、ほぼ計画どおりとらえている。

猛暑や豪雨など気象影響は特になのか。

患者の受診行動に台風等の影響がないわけではないが、半年間では計画を狂わせるほどの大きな影響はなかった。

技術料単価のマイナスは下期に向けて回復できるのか。

前回改定の基準調剤加算については努力すれば回復できるものであったが、今年地域支援体制加算については調剤基本料1をとっていない薬局が算定するのは難しい状況であり、大幅な改善は見込めない。当社としては来期に向けて調剤基本料1がとれるような努力をしている。後発体制加算については、率が上がれば期中でも変更が認められており、現在も店舗数は増えているので若干回復するものと考えている。

調剤薬局事業において、敷地内薬局の取り組みを具体的に教えてほしい。

当社は1店舗を敷地内で開局しており、今後も良い案件があれば具体的に進めたいと考えている。

処方せん枚数減少の背景について教えてほしい。

医療機関によっては、医師の年齢等により患者数が減っているケースもある。ドラッグストアとの競合や人口減等も想像できるが、さまざまな要因が重なっている。

(2018年10月17日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

<https://www.m-ikkou.co.jp/pdf/2018/irs20181017.pdf>