

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



新規出店およびM&Aによる規模の拡大を図る

◆初のM&Aとして、平安薬局およびメデコアを買収

1995年に20.3%であった医薬分業率は、2003年に50%を超え、04年には53.8%、市場規模は約4兆円にまで拡大している。しかし、50%を超えてからは、分業率・市場規模共に伸びが鈍化しており、成長期から成熟期に移ったといえる。業界においてもM&Aが見受けられ、合従連衡の時代に突入したと考えている。

06年2月期の売上高は105億57百万円となり、経常利益、当期純利益共に増加して、3年連続で増収増益を達成することができた。退職給付債務の算定方法変更による47百万円の特別損失を吸収し、当期純利益は過去最高を更新している。売上総利益率は、前期の11.0%から10.1%に低下しているが、これは長期投薬が増加し、薬剤売上の比率が高まったためである。

今年1月には、関西医科大学附属病院の新築移転に伴って、大阪府枚方市に旗艦店となる店舗を開局した。近辺に六つの調剤薬局が出店しており、激しい患者争奪戦となっているが、当社は予定どおりのシェアを獲得しており、今後も、外来患者の増加に伴って、売上の増加が見込まれる。また、4月には、当社にとって初めてのM&Aとなる、平安薬局およびメデコアの買収を発表した。両社は神奈川県小田原市で合計3店舗を展開しており、年間売上は約9億円となっている。買収金額は7億7百万円だが、株主資本が1億14百万円であるため、実質の営業権は約6億円となる。これに伴い、初めて関東圏に進出することとなり、5月には大阪および福井にも新店舗を出店するため、店舗数は合計66店舗となる予定である。

医薬品卸事業については、分社化してメディスンー光を設立した。医療制度改革の一つとして、ジェネリック医薬品の使用促進策が明確化してきたため、今後の市場拡大に合わせて分社化し、東海地区で最大の卸売屋を目指していく。

◆ヘルスケアー光を設立し、介護事業に進出

昨年10月にはヘルスケアー光を設立し、介護事業に進出した。総人口に占める高齢者の割合は、2015年に26%まで上昇するといわれており、00年に創設された介護保険も、現在、約7兆円にまで市場が拡大している。医療制度改革の中で注目されているのは、療養型病床群の再編（23万床削減）である。これにより、受け皿となる介護施設の需要が増加するとみられているため、当社では、介護付き有料老人ホームなどの開発に着手した。来年度には三重県津市に1号店を開設する予定である。

昨年9月には、グローバル総合研究所と資本・業務提携を締結した。同社は、介護施設運営のコンサルティング業務を行うとともに、介護付き有料老人ホームを開設しており、06年には、新たに3施設を開設する予定となっている。なお、現在、同社は株式公開を目指しており、当社以外にも、日本アジア投資、オリックスキャピタルなどが出資している。

今秋には、メディカルモール1号店を三重県津市に開設する予定である。当社の薬局の隣地にメディカルモールを誘致し、その一角には有料老人ホームを開設する予定となっており、医療と介護を融合させた新たなビジネスモデルを構築したいと考えている。

当社では、調剤事業、介護事業、医薬品卸事業、不動産事業を展開している。不動産事業は安定した家賃収入を得ているが、今回、さらに約4億円をビジネスホテルに投資しており、当社のインフレヘッジ的な役割を果たす事業になると考えている。

07年2月期の目標は、連結売上高127億円、経常利益3億80百万円、経常利益率3%となっている。当社はこれまで、07年2月期の連結売上高130億円、経常利益6億50百万円を目標としてきたが、4月に調剤報酬の改定と大幅な薬価改正が実施され、薬価差益などが縮小するため、この目標は達成できない見込みとなった。今後は、社内体質を改善し、中期経営計画の目標である09年2月期の売上高160億円、経常利益6億40百万円、経常利益率4%を達成したいと考えている。

◆株主資本21億円、借入金26億円の財務目標を達成

専務 西井文平

2006年2月期の売上高は、調剤事業が若干計画を下回ったものの、前期比13.9%増となった。販管費率は0.6ポイント低下している。人件費については、組織の強化と新規事業への対応により増加したが、設備費および諸経費については予算を下回ることができた。事業部門別売上高の推移を見ると、主力の調剤事業については計画どおりの推移を示している。医薬品卸事業については、2年に1度の改正で単価が下がるが、当期は単価減少のない年度となっており、売上高が増加した。不動産事業については、主事業が病院・施設への賃貸となっており、安定した推移となっている。

調剤事業の売上高については、既存店（2年前までの出店）、前期出店、当期出店、閉路店に分類している。調剤事業の売上高は、前期比で12億20百万円増加した。既存店が3億53百万円増加したほか、前期および当期出店についても計画どおりの実績となっている。閉路店は3店舗で、売上の減少額は89百万円となった。売上原価については、長期投薬の影響で薬剤料と技術料の差が拡大したため、0.9ポイント上昇したが、売上総利益については、規模の拡大により、34百万円増加している。

新規出店については、関西圏の病院前を中心に5店舗、三重県の診療所前に1店舗を出店した。三重県で2店舗、大阪で1店舗（病院移転）を退店したため、当期末の店舗数は61店舗となっている。売上構成比で見ると、病院前薬局の売上高が引き続き増加傾向である。病院前薬局の増加および長期処方により、薬剤料の単価も変化してきた。病院の薬剤料単価は前期比で800円増加しており、技術料単価は13円増加している。一方、診療所については、大幅な単価上昇がない状況となっている。

当期は、株主資本21億円、借入金26億円を財務目標としていたが、株主資本については21億45百万円と、目標値を45百万円上回ることができた。株主資本比率は31.9%に上昇している。借入金・社債の合計も25億円となり、目標指標を達成することができた。貸借対照表の増減要因としては、売掛債権の流動化が2億78百万円となっており、これは売掛金全体の20%に当たる。有形固定資産については、3億51百万円増加した。主な内容として、店舗土地が65百万円増、ビジネスホテル着手金が51百万円増となっており、その他、新店舗の器具・備品が増加した。投資については、グローバル総合研究所の株式を63百万円で取得した。また、ヘルスケア一光の資本金30百万円も計上している。負債合計は2億66百万円減となった。内訳としては、売上増加により買掛金が1億88百万円増加しており、借入金・社債が5億75百万円減少した。

営業活動によるキャッシュフローは6億5百万円となった。内訳は、利益および売掛債権流動化である。投資活動によるキャッシュフローは4億23百万円の減少となった。内訳は、設備投資額が3億25百万円、子会社・提携先株式取得が93百万円である。財務活動によるキャッシュフローについては、主に借入金・社債の減少である。

◆M&Aを含め、将来の収益確保に向けた投資を実施

2007年2月期の連結売上高は127億28百万円（前期比20.6%増）を見込んでいる。このうち、平安薬局およびメテコアの売上高として7億74百万円を見込んでいるが、5月に子会社化するため、今期の業績寄与は10カ月となる。売上総利益については、7.2%の増加にとどまる見込みである。売上の増加と比較して、売上総利益の増加が少なくなっているが、これは、薬価改定の影響を見込んでいるためである。なお、影響額については、現在、卸との交渉段階となっているため、公表できない。販管費は、連結調整勘定30百万円前後を一般管理費に計上する予定である。経常利益は、3億86百万円（前期比5.5%増）を見込んでいる。当期は減損会計の対応期に当たるため、1億9百万円の処理を行う予定となっており、この減損を有税償却することから、当期利益は1億25百万円になる予定である。

単体の業績見通しとして、調剤事業の売上高については、当期の新規店の売上が寄与することから、13.2%増となる見込みである。不動産事業については、今期からビジネスホテルの賃貸を開始する。07年2月末に完成する予定となっており、若干早まる可能性もあるが、今期の業績予想にこの賃料収入は含まれていない。販管費率は、5%を目標としている。

今期の事業戦略としては、新規出店およびM&Aによる規模の拡大を図る。また、メディカルモール事業で収益性の多様化、有料老人ホームで事業の多角化を図り、ホテル賃貸で資産を有効活用していく。投資予定については、調剤事業が7億60百万円（上期の新店舗およびM&A対応）となっている。グローバル総合研究所には、第三者割当て増資引き受け（20.5%）により55百万円出資する。これにより、累計投資額は1億18百万円となる。メディカルモール事業は80百万円を予定している。介護事業については、来年度の1号店に向けて投資していく。不動産事業については4億20百万円を見込んでいる。以上の結果、今期の投資額は13億円強となる見込みである。M&Aを含めて、将来の収益確保に向けた投資を行い、1株当たりの資産価値を上げることを目指していく。

（平成18年4月21日・東京）