

西井文平 (ニシイ ブンペイ)

株式会社メディカルー光代表取締役専務



既存店・新規店とも順調に推移し 過去最高益を更新

◆当社の事業展開

当社の基本方針は、医療と介護に特化することと安全性を最優先することである。コア事業である調剤薬局事業を推進しつつ、第2の成長エンジンとして介護事業の育成を中長期の目標に掲げている。また創業時からの事業である医薬品卸事業は、今後のジェネリック医薬品の使用促進に伴って、他事業とのシナジー効果が発揮されると考えている。不動産事業は、医療に関連する不動産を所有しており、当社の安定収益源となっている。

◆事業を取り巻く環境変化

国民医療費は年間33兆円で、毎年1兆円ずつ増えている。2000年に導入された介護保険の給付金6兆円を加えると、医療費は極めて高い伸び率となる。医療費は国民所得の9%を占めているが、健康保険法や老人保健法の改正により負担率が上昇している。また後期高齢者医療制度も新設され、負担率増加は限界を迎えつつあると思われる。

調剤薬局の市場規模としては、調剤医療費が2002年度に3.4兆円、2007年度に4.9兆円であり、2015年度には6兆円になると予想されている。分業率は、2007年度に前年比1.4ポイント増の57.2%となった。また、薬事法の改正により、6月からは登録販売者制度がスタートする。このような中で、調剤薬局は以下の事項への対応を迫られている。第1は、薬価引き下げと調剤報酬の改定などの医療費抑制、および負担増による受診抑制への対応である。第2は、店舗効率の向上と採算性を考慮した出店による収益確保である。第3は、調剤技術の向上や安全管理ノウハウの構築など安全性への取り組みである。第4は、患者様満足度の向上である。

薬剤師数は、2006年度の25万3千人に基づいて試算すれば2008年度は26万5千人とみられ、このうち薬局に従事するのは13万人であり、年々増加している。2009年の薬剤師国家試験は、過去最高の合格者数を出した。ただし、薬学部の6年生移行に伴って、今後2年間は4千人程度になる見込みである。登録販売者試験は5万8千人が合格した。一般用医薬品市場における第1類医薬品の売上は3～5%であり、登録販売者が販売できる第2～3類で価格競争が起きると予想されている。薬事法の改正により24時間営業が拡大すると、登録販売者の数が必要となってくるため、どのような変化が起きるか予想できない部分が残っている。また薬剤師の質が問われ、現場教育がさらに重要になる。財団法人日本薬剤師研修センターにより、3年ごとに所定の単位を取得し更新を必要とする研修認定薬剤師制度も発足している。

ジェネリック医薬品は、2008年4月の改定で処方箋様式の変更や調剤体制加算が新設された。国の目標は、2012年に数量ベースで30%にすることである。米国が63%、ドイツが56%であり、日本でも2010年と2012年の改定を契機に、さまざまな施策が盛り込まれると考えられる。世界の医薬品市場における日本市場のシェアは1994年に21%、1998年に16%、2007年に9%となったが、これは日本市場が縮小しているのではなく世界の市場が急速に拡大しているためである。国内製薬トップの武田は売上の55.1%が海外であり、今後ますますこの傾向が強くなってくるとと思われる。

65歳以上の人口比率が20%を超えると「超高齢社会」といわれるが、日本は2008年時点で22.1%となっており、2020年には30%に近づく予想されている。したがって医療や介護の問題は、今後さらに顕在化してくる。

◆決算概要と今期計画

当期は、2008年2月期に更新した当社の最高益をさらに更新し、経常利益ベースで6期連続の増収増益を達成した。配当金は4,000円から5,000円に増配することを決定した。増収要因は、調剤薬局事業の既存店と新規店が順調に推移したためである。今期は改定年ではないので、この状況は続くと考えている。販管費は、増収にもかかわらず計画比で16百万円減となり、間接部門の経費削減に注力した効果が出た。ただし前期比では

67百万円増となった。これは、のれん代償却が15百万円増、内部統制費用が15百万円、募集費が増加したことによる。ただし、これらは一過性の経費である。2008年2月期はM&A効果もあって経常利益率が4.4%に伸びたが、当期も4.2%を確保できた。

医薬品卸事業の売上は7百万円の増加にとどまったが、薬価が13%低下したためであり、薬価が同じなら、約15%の増収になったことになる。介護事業は、売上が77百万円増加したが、営業利益は8百万円のマイナスとなった。これは、施設の初期投資が40百万円あったためである。今期は、それがなくなるので上向くと考えている。不動産事業は、売上は横ばいであった。営業利益で7百万円の減少となったのは、不動産の取得税だけの要因であり、それを除けば去年並みの利益である。

流動資産は、前期比4億51百万円の減少となった。前期末に現預金が増加したが、これを通常ベースに戻したためである。これにより現預金は4億54百万円減の14億35百万円となった。売掛金が45百万円減少しているのは、売掛債権の流動化を1億円増額して実施したためである。これにより売掛金に占める流動化比率は25%となっている。固定資産は1億53百万円の増加となった。主な内容は、新店舗と介護事業の投資3億99百万円と、減価償却費などによる減少分2億59百万円である。純資産は、自己株式を86百万円取得した結果、1億85百万円の増加となった。

営業活動で得られたキャッシュフローは5億88百万円となった。主な内容は、当期純利益、減価償却、のれん償却である。投資活動キャッシュフローでは、介護事業や調剤設備の投資による有形固定資産の取得が3億99百万円となった。フリーキャッシュフローは1億66百万円のプラスとなった。財務活動キャッシュフローが6億6百万円のマイナスとなっているのは、主に借入金の返済による。

調剤薬局事業の投資は、当期は68百万円となり、過去4期で合計19億24百万円の投資をしたことになる。このうちM&A投資が12億99百万円であり、これが同事業の成長につながっている。不動産事業は過去4期で4億73百万円の投資を行った。賃料収入2億2百万円は、投資額21億円に対し、10%弱の割合になっている。介護事業の投資は、過去4期で5億36百万円となった。当期は3億24百万円である。3施設目の運営を開始し、今期の黒字化を目指している。4期合計の営業活動キャッシュフローは20億58百万円、投資活動キャッシュフローはマイナスの29億87百万円である。営業活動キャッシュフローが安定してきたので、今後もM&Aを含めた積極的な投資を計画している。

上場企業にとって資本の増強と収益確保は非常に重要であるが、当期の株主資本利益率は10%を超えたことと、1株当たり純利益が3万3,412円、1株当たり純資産が30万37円に増加したことで、当社の企業価値はさらに向上したと考えている。

◆セグメント別事業展開

当社は、4事業を融合させたビジネスモデルの構築を図っているが、今期は全事業で成長できると考えている。主力の調剤薬局事業は①安定した業績、②採算性重視、③組織力の強化と教育研修を方向性としている。売上高は前期比で13億20百万円増加したが、このうち既存店売上は2億9百万円増加し、前期出店した新規店は6億61百万円増の16億6百万円を確保できた。当期の新規店は4億51百万円となった。昨年4月にマイナス5.2%の薬価改定があったにもかかわらず、長期投薬の影響もあって、処方箋単価は566円増加し、薬剤料単価は478円増加した。売上に占める薬剤料の比率は、2007年2月期の75.5%から2009年2月期には77.8%に上昇した。薬剤料比率の上昇は、利益率の低下につながるが、労務費や設備諸経費の抑制で補い、当期は売上総利益率9.0%を確保できた。2010年2月期の労務費の計画が66百万円増えているのは、来年の新卒薬剤師の減少に対応して薬剤師の採用を増やし、現場研修の充実を予算化させたためである。

当期の出店は2店舗である。この10年で調剤薬局事業の売上高は5.7倍に増え、店舗数は2.3倍の71店舗に増えた。1店舗当たりの売上は、10年前に87百万円であったものが当期には2億11百万円となっており、この効率化が収益を捻出している。2005～2007年度にかけて、当社と規模が近い同業4社は、1店舗当たり売上平均が1億92百万円から1億82百万円へ低下しているのに対し、当社は1億63百万円から1億98百万円に上昇している。また処方箋単価は、この3年間で1,217円上昇し、伸び率は15%であるのに対して、業界平均は540円で8%である。

医薬品卸事業は、沢井製薬および大洋薬品工業のほか13社と取引をしており、販売先の医療機関は400軒を超えている。自社の薬局へ販売する内部売上が増えて利益を創出できるため、卸事業を持っている点が当社の大きな強みとなっている。介護事業は、2年前に開設した2施設が軌道に乗り、昨年12月には三つ目の施設を三重県津市にオープンした。当社のビジネスモデルは、総合病院前に調剤薬局を出店し、近くに医療モールを誘

致し、高齢者住宅を開設するものである。

その他のトピックスとして、当社は前期と当期の2期連続でジャスダックよりIR優良賞を受けた。また日興アイ・アールからは、ホームページの充実度で表彰された。毎年行っているCSR活動では、昨年11月に、タイ王国の国立病院にピアノを寄贈した。このCSR活動は、医療に関する社会貢献活動を基本方針としており、今後も継続していきたい。

(平成21年4月16日・東京)