

## 3353 **メディカルー光**

西井 文平 (ニシイ ブンペイ)

株式会社メディカルー光副社長

### 調剤薬局事業の収益性の確保と規模の拡大 ヘルスケア事業の成長を図る

#### ◆当社の事業展開

当社は、「良質の医療・介護サービスをより多くの人に提供する」ことを基本方針に、事業を展開している。

セグメントは4事業に分かれており、調剤薬局事業は、医療サービスの質的向上、収益性の確保と規模の拡大、安全性を最優先した患者様満足度の向上を基本方針に展開している。医薬品卸事業は、三重県下の医療機関を中心とする販路の拡大と岐阜県下での新規開拓に取り組んでいる。ヘルスケア事業は、高齢化社会の進展によって増大する社会的ニーズに応える事業を推進している。不動産事業は、一般不動産を所有することで安定収入を確保するものである。

セグメント別売上構成比は、調剤薬局事業 92.8%、医薬品卸事業 3.7%、ヘルスケア事業 3.1%、不動産事業 0.4%となっている。

#### ◆事業を取り巻く環境の変化

国民医療費の動向については、厚生労働省資料の概算医療費に2%上乗せしたものが国民医療費といわれ、昨年は約36兆円(前年比約1.3兆円増)であった。また2000年に導入された介護保険費用は、国民医療費とは別区分で7.7兆円(同0.8兆円増)となっており、合わせて43.6兆円となり、医療・介護にかかる費用は年々大きくなっている。

人口推移を見ると、2010年の人口1億27百万人のうち65歳以上は23.1%、75歳以上は11.2%である。2030年には総人口は1億15百万人に減少するが、65歳以上は31.8%、75歳以上は19.7%に増加する予想で、医療・介護を必要とする人は増加すると考えている。高齢者世帯の推移を見ると、2005年に387万世帯であった65歳以上の単独世帯は、2025年には673万世帯に増加、2005年に197万世帯あった75歳以上の単独世帯は、2025年には402万世帯に増加すると予想され、今後はさらに介護の必要性が増すことがみとれる。

また、国民医療費、介護保険における患者様の費用負担割合は、年々上昇している。患者自己負担は、昭和58年までは70歳以上の医療費は無料であった。その後、医療費の増加に伴い老人保健制度が発足、さまざまな改定が行われ、平成20年から後期高齢者医療制度が施行、平成25年には新高齢者医療制度の施行が予定されており、今後も医療にかかわる費用負担は増えることが予想される。

当社の関わる調剤医療費について見ると、概算医療費35.3兆円(平成21年4月から平成22年3月)のうち調剤医療費の占める金額は約5.9兆円(16.7%)で、前期比で約4,200億円増加している。平成17年に約4.6兆円であった調剤医療費は平成21年には約5.9兆円となり、相当な伸びを示している。要因として、医薬分業が進んだことが挙げられ、処方せん枚数は毎年約1千万枚強増加し、現在7億3千万枚である。加えて、処方せん1枚当たりの単価も上昇し、平成21年は8,034円(特定保険医療材料料を含む)となった。これは、長期投薬の影響が挙げられ、平成17年度16.7日であった投薬日数は、平成21年度は19.7日と増加している。

年齢区分による調剤医療費を見ると、総数平均8,105円に対して75歳以上では1万234円となり、高齢者ほど

1枚当たりの調剤医療費が高額であり、高齢化とともにこの傾向はさらに進むだろう。

薬剤師数の推移を見ると、2008年度、全国の薬剤師総数は26万8千人、薬局の薬剤師数13万6千人で、薬局の薬剤師数は1996年と比べ2倍弱に増えている。今後、6年制入学者が卒業する2012年以降は、薬剤師の供給数にも変化が出てくると思われる。

介護保険を取り巻く環境を見ると、平成20年の1号保険者(65歳以上)は2,832万人、75歳以上は1,328万人で、平成12年と平成20年の要介護認定者数を比較すると、要支援が32万2千人から123万2千人に、要介護は224万人から344万1千人に増加しており、要介護者数はますます増加していきだろう。

これに対し、介護事業者数は、介護老人福祉施設事業者が6,134、介護老人保健施設事業者が3,603となっている。また、介護療養型医療施設は2012年に廃止決定され、現実問題としてその受け皿となった有料老人ホームの施設数は大幅に伸びている。介護型療養病床の廃止については、入院患者の受入先がなく、2012年以降も猶予期間が継続される。今後、療養病床に替わる施設が必要となるだろう。

今年改定された診療報酬について見ると、10年ぶりのネットプラス改定で、全体改定率700億円プラス(0.19%プラス)となった。調剤薬局事業においては、技術料が0.52%アップし1枚当たり約30円上がったものの、薬価は薬価ベースで5.75%ダウンし、実質は6.5%程度の影響があったといわれている。薬価改定により、売上の減少や在庫の評価減が発生し、業績に影響を受けている。

後発医薬品の国内シェアを見ると、政府は2012年度末30%を目標に普及促進策を進めており、平成22年3月は20.3%で、5年前から比べると約6%上昇している。3月以降はさらに上がっていると思われ、また金額ベースでも着実に増加しており、後発医薬品市場は拡大している。

## ◆2011年2月期第2四半期決算概要

業績は、売上高89億20百万円(計画比2億77百万円増)、経常利益4億29百万円(同50百万円増)、四半期純利益は有価証券売却益が31百万円あり、2億45百万円(同52百万円増)と、それぞれ計画を上回った。

前年同期比では、売上高は3億92百万円増加したが、売上総利益は在庫評価減や薬価改定の影響などもあり3百万円増にとどまった。販管費は、募集費および研修費が11百万円増加し、前期比16百万円増となった。経常利益は16百万円増となり前年同期を上回ることができた。売上総利益が9億23百万円(計画比45百万円増)となったのは、粗利益が計画比42百万円増、前期同期比1億24百万円増となったことが大きな要因である。労務費は薬剤師の配置強化、ヘルスケア事業の増員などで同97百万円増えた。

セグメント別実績を見ると、売上高は、調剤薬局事業82億76百万円(前年同期比3億51百万円増)、医薬品卸事業4億42百万円(同36百万円増)、ヘルスケア事業2億77百万円(同22百万円増)、不動産事業37百万円(同1百万円増)と、すべての事業で前年同期売上を上回った。営業利益は、調剤薬局事業6億円(同1百万円増)、医薬品卸事業21百万円(同増減ゼロ)、ヘルスケア事業は新しい施設への初期投資20百万円があり24百万円(同15百万円減)、不動産事業20百万円(同1百万円増)となった。

通期業績予想については、下期見込みに不確定要素もあり、売上高173億33百万円、経常利益7億50百万円、当期純利益3億62百万円の計画に変更はない。

当社は、2004年のジャスダック上場以来増収増益を継続しており、2004年2,690万円であった配当金総額は、2011年に6,700万円となった。1株当たり配当金は3,000円から2分割で3,500円(実質7,000円)となっている。

## ◆セグメント別事業展開

調剤薬局事業では、現在、1道2府9県に72店舗を展開している。増加した売上高3億51百万円の内訳は、既存店売上が1億62百万円、新規店舗は1億92百万円となり、既存店の寄与が大きい。月別売上推移を見ると4~5月は薬価改定により低下も、一貫して前年同期を上回って推移している。

売上原価と売上総利益の中身については、前年同期比で薬剤料が2億45百万円増加、技術料は1億円増加した。当第2四半期の特徴は、処方せん枚数が3万1千枚増えたにもかかわらず、薬価改定の影響で薬剤料の増加が2億45百万円にとどまったことである。一方、技術料は単価が上がり1億円増加し利益要因となった。

処方せん単価に関しては、薬剤料単価は1枚当たり8円しか増えていないが、技術料単価は上期平均で44円増加し、収益要因となっている。単価の上昇幅は、全薬局平均639円増加に対し当社平均は928円の増加で、増加幅が大きいことが当社の特徴といえる。増加差額289円は、病院前薬局の売上が伸びていることが要因である。

1店舗当たりの年間売上高を見ると、2009年の同業4社平均が1億96百万円に対して、当社は右肩上がりで伸び2億21百万円となっており収益源として寄与している。

医薬品卸事業では、売上高は4億42百万円となり、薬価改定で単価が低下したが、前年同期に比べ36百万円増やすことができた。2010年2月期の全売上高は8億37百万円で10億円に近づいており、そのうち内部売上高は1億99百万円であった。内部売上高は第23期上期の36百万円から第26期上期は1億14百万円に増加しており、調剤薬局における後発品の使用が広がっているといえる。

ヘルスケア事業は、今期、有料老人ホーム3施設に着手する計画で、初期投資費用として上期20百万円、下期43百万円を見込んでいる。また、売上高計画の5億96百万円は達成できると予想している。

今後の事業計画として、同事業を第2の成長エンジンと位置づけ、積極的な展開を図る。高齢化社会の進展で大きな需要があり、2015年2月期には売上高40億円、経常利益4億円を目標に掲げている。具体的に、有料老人ホームは2011年2月期からの3期間で10施設を開設し、2015年2月期には20施設体制を目指す。

中期目標については、5年後の2015年2月期に売上高300億円、経常利益20億円を達成したい。中期的な経営計画として、①調剤薬局事業の強化、②ヘルスケア事業を第2の成長エンジンとして積極的に展開、③M&Aによる事業規模の拡大の3点に注力し、事業に邁進していく。

(平成22年10月7日・東京)