

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

既存店売上が好調で 9 期連続の増収増益の見込み

◆会社概要

当社は 1980 年に医薬品卸事業の経営を始め、1985 年に調剤薬局の経営を目的として設立された。調剤薬局事業は 9 月 1 日に埼玉県にて M&A により取得した 2 店舗を開局し、合計 77 店舗となった。ヘルスケア事業は 6 カ所介護施設を運営している。これらの 2 事業と医薬品卸事業および不動産事業の 4 事業を営んでいる。調剤薬局事業は売上全体の 91.8%を占めており、このコア事業の安定成長が最も重要である。ヘルスケア事業は第 2 の成長エンジンと位置づけている。医薬品卸事業と不動産事業も安定した成長を続けている。2004 年 11 月には JASDAQ に上場し、今期計画において経常利益ベースで 9 期連続の増収増益を達成できる見通しである。

◆2012 年 2 月期第 2 四半期決算概要

売上高は前年同期比 7 億 1 百万円増の 96 億 21 百万円となり、調剤薬局事業の 5 億 58 百万円増とヘルスケア事業の 1 億 41 百万円増が増収に寄与した。経常利益は同 1 億 41 百万円増の 5 億 70 百万円、四半期純利益は有価証券売却益等もあり同 1 億 36 百万円増の 3 億 81 百万円となった。売上総利益率は原価率の低下により年々増加しており、販管費率は当社の目標値である 5%台を維持している。その結果、経常利益率は 5.9%まで上昇している。なお、販管費には毎年 80 百万円程度ののれん代が含まれており、これを除けば販管費率は 4.9%である。売上高人件費率は 18%強であるが、粗利益人件費率が低下しており、これも経常利益率の改善に寄与している。

貸借対照表において流動資産の前期末比 4 億 70 百万円の増加は、現預金の増加 2 億 41 百万円と売掛金の増加 1 億 74 百万円が主な要因である。固定資産の同 4 億 37 百万円の増加は、有形固定資産の取得 2 億 35 百万円、投資有価証券の取得 5 億 94 百万円が含まれている。流動負債と固定負債は、合計同 6 億 44 百万円の増加となった。買掛金は 2 億 13 百万円増加し、借入金は 3 億 40 百万円の増加となった。純資産は同 2 億 62 百万円増加となり、配当金支払額は 76 百万円であった。

キャッシュフローについては、営業活動によって得た資金が 4 億 95 百万円となり、これは純利益、仕入債務、売上債権等が増加したためである。投資活動による支出は 5 億 18 百万円、財務活動によって得られた資金が 2 億 72 百万円となり、現金は 2 億 48 百万円の増加となった。調剤薬局事業における上期の投資は 1 億 3 百万円で、過去 5 年半での投資累計は 19 億 21 百万円である。2007 年 2 月期からの 5 年半で、自前の店舗に使用した資金は 5 億 37 百万円、M&A に投資した資金は 13 億 84 百万円となり、新店は 17 店舗の増加となった。ヘルスケア事業は上期に 1 億 62 百万円を投資し、5 年半の累計が 17 億 84 百万円であった。不動産事業等は上期に 6 億 27 百万円の投資を行い、5 年半の累計が 13 億 5 百万円であった。5 年半の営業キャッシュフロー合計は 36 億 29 百万円の収入、投資キャッシュフローは 45 億 35 百万円の支出となり、投資有価証券の 8 億円を除けば、ほぼ営業活動で得られた資金を投資に回していることとなる。純資産は 5 年半で 18 億 78 百万円増加して 39 億 71 百万円であった。

先般、2012年2月期の通期業績見込みの修正を行い、売上高は前期比13億75百万円増の193億50百万円、経常利益は同1億8百万円増の10億40百万円とする発表を行った。当社は当面の目標を売上高200億円、経常利益10億円に設定しており、計画通りに進めば経常利益が達成できる見通しである。後発医薬品の国内シェアは、2012年度までに30%という目標を厚生労働省が掲げている。2010年4月に薬価改定があつて19.3%から22.1%に上昇したが、10月以降は上昇が止まっている。

◆事業を取り巻く環境変化

2010年度の国民医療費の当社推計値は37.4兆円、介護総費用の予算が7.9兆円、合計45.3兆円であり、前年度から1.9兆円増加する見込みである。2010年4月から1年間の概算医療費36.6兆円のうち調剤医療費は6.1兆円(16.6%)を占めている。前年度から22百億円の増加であり、処方箋枚数が31百万枚増えていることを考慮すれば、もっと調剤医療費が上がるはずであるが、これは1枚当たりの単価が減少したためである。2011年度はさらに医薬分業が進み、高齢化の進展も加わり調剤医療費がさらに増加するとみている。現在は後期高齢者制度が期限付きで運用されており、新高齢者医療制度の施行に向けてさまざまな議論がされているところである。調剤市場は緩やかに拡大しており、医薬分業率は2010年度に63.1%となった。第1位の秋田県では80%を超え、この2年間で3.5ポイント増加した。同じく70%を超えた他県でも1県を除き3ポイント台の増加率である。分業率が下位の都道府県は4~5ポイント増加した。直近のデータによれば分業率は65%を超えている。処方箋1枚当たりの調剤医療費は、2010年度の改定により50円減少して7,984円となり、このうち薬剤料の減少は144円であった。内服薬においては、薬剤料が151円減少する一方、単価換算した場合、薬剤種類数では63円、投薬日数では47円の上昇である。今期は改定がないため単価が500円ほど上昇するとみている。年齢区分でみると、調剤医療費は、総数平均、60~65歳、75歳以上は同じような傾向をたどって増加している。世界保健機構や国連の定義によれば、現在の日本は超高齢社会であり、今後も高齢化は続いていくと予測されている。

薬剤師の総数は、2008年に26万8千人、調剤薬局の薬剤師数は13万6千人であった。2009年の国家試験では約1万5千人が受験し、合格者数は1万1千人強であった。2006年に薬学部が6年制になって定員が増える一方で、定員割れが生じている。また、5年生に進級した人が約8割に留まっている。2006年度は定員1万2,454人に対して入学者数1万1,950人、このうち5年に進級できたのは9,408人であり、実務研修に進めなかった人が多い。資格試験の合格率を85%とした場合、合格者は8千人程度であり、従来想定していたほどには薬剤師数が増えてこないということが懸念され、今後の状況を注視する必要がある。

高齢者世帯の医療費は、世帯主が75歳以上の世帯が2010年の704万世帯から10年後には943万世帯へ、単独世帯も250万世帯から342万世帯へと増加し、1人当たりの医療費も増加すると考えている。介護施設には特別養護老人ホーム、老人保健施設、介護療養型施設の3つを合計して約84万人が入所しているが、介護老人福祉施設および介護老人保健施設の増加は限定的となっている。また、特別養護老人ホームの待機者が約42万人となっていることから、有料老人ホームの必要性が高まっている。

◆セグメント別事業展開

調剤薬局事業の増収は、既存店の売上高が処方箋枚数・単価の上昇により増加し、技術料単価も上昇したことによる。調剤薬局事業は、事業規模の拡大が重要であり、採算性を重視しながらM&A等により出店を積極的に進めている。9月1日には埼玉県調剤薬局を1億20百万円で取得した。これで関東エリアが6店舗となり、年間27億円の規模の店舗網が構築され、これを基軸に関東エリアを強化していきたいと考えている。売上総利益については、処方箋応需枚数が前期比7万4千枚増、売上が同10億35百万円増加、うち、薬剤料の増加8億64百万円、技術料の増加1億74百万円、経費では、材料費の割合が0.3ポイント低下、労務費が0.3ポイント低下となることで、売上総利益率が0.4ポイント上昇する見込み。既存店売上高は4億83百万円増加し、全体の増収に

寄与した。下期は 3 店舗の開設を予定しており、来期にはこれらの新店舗が業績に寄与するとみている。月別の推移を前期と比較すると、ほぼ同じ幅で推移しており、この傾向は今後も続いていくものと考えている。処方箋単価については、前年同期比で 308 円の増加となった。内訳は、薬剤料単価が 283 円、技術料単価が 25 円である。技術料については、後発医薬品の体制加算の影響があった。病院とクリニックの門前薬局を区分すると、病院前が 42 店舗、クリニック前が 33 店舗である。売上構成比は、病院前が全体の約 78%を占めており、ここでの単価の上げ幅が大きいことが既存店の増収につながっているとみられる。技術料はほぼ同額の増加となった。上期における当社の1店舗当たりの売上は年換算で 2 億 35 百万円であり、他社と比較して優位性を保っている。また、調剤報酬だけで比較すると、当社は業界 14 位であるが、総売上高では 11 位、経常利益額では 12 位、経常利益率では 7 位である。後発医薬品の体制加算状況については、算定店舗数が前期末 34 店舗から上期に 45 店舗に増加した。これを技術料単価に置き換えると、前期には 2,050 円のうち後発体制加算が 45 円であったのに対して、今期は 2,075 円の 60 円となる。

ヘルスケア事業は、昨年から 3 施設の介護付有料老人ホームを開設し、売上高が前年同期比 50.8%の伸び率になったが、営業利益については、開設費用の計上もあり同 4 百万円減の 19 百万円であった。通期では売上高 9 億 11 百万円、営業利益 52 百万円を計画している。既存施設は三重県と島根県に各 3 施設であり、現在 5 施設を計画中である。投資負担を控除した経常利益は、前期が 64 百万円、今期が 1 億 7 百万円である。医薬品卸事業は、上期は 29 百万円増、通期で 97 百万円増を見込んでおり、通期売上高見込みは 9 億 92 百万円、うち医療機関への売上が 7 億 2 百万円、内部売上が 2 億 90 百万円である。ジェネリック医薬品は、新たに 11 月に追補が出ると思われ、これによって若干業界の動きが変わるとみている。当社としては、営業力をさらに強化することで売上を伸ばしていきたいと考えている。

調剤薬局事業の下期の動きとしては、既存の調剤店舗で、上期 50 百万円、下期 60 百万円の 1 億 10 百万円の設備投資を行う。ヘルスケア事業では、介護付有料老人ホームの開設準備を進めていく。医薬品卸事業は、岐阜支店の開設準備に入る。なお、1 株当たりの当期純利益は 3 万 2,657 円を計画している。

(平成 23 年 10 月 6 日・東京)