

## 3353 **メディカルー光**

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

### 増収増益を確保、経常利益は過去最高に

#### ◆2016年2月期第2四半期決算概要

当社グループは調剤薬局事業とヘルスケア事業を中心に事業展開している。当期の売上経常利益、税引前利益は増収増益を確保した。経常利益は過去最高となり5年前の27期第2四半期と比較すると、売上高は96億円から141億円、経常利益は5億70百万円から7億円、営業利益は5億97百万円から6億57百万円と増加した。

通期計画と比較すると、売上高278億円に対して第2四半期は141億62百万円(進捗率50.9%)、営業利益は13億20百万円に対して6億57百万円(同49.8%)、経常利益は13億10百万円に対して7億円(同53.4%)、当期純利益は8億40百万円に対して5億3百万円(同59.9%)で、ほぼ計画どおりに順調に進んでいる。

業績および資産負債等の推移を見ると、純資産は10年前に比べて約3.5倍に増えた。30期には40億円の投資を行ったため借入が増加したが、31期の投資金額は6~7億円でおさまる予定である。ヘルスケア事業の投資額は事業開始から合計で66億円となり、既に調剤薬局事業の資金を上回っている。

セグメント別の売上は、調剤薬局事業は順調に推移、ヘルスケア事業は第29期の7億20百万円から21億円と3倍に増加した。部門別の税引前利益を見ると、調剤薬局事業は、調剤報酬改定の年は利益が少し下がる傾向にあるが、31期上期は5億24百万円で前年同期を上回る利益となった。ヘルスケア事業は、30期下期の設備投資によるマイナス41百万円を改善して63百万円となった。投資実績については、昨年は、島根、鳥取のハピネライフケアを買収した金額が大きく影響した。

ROEは、31期は13.6の予想である。一方、ROAは、資産が5年前と比較して約100億円増加しており、予定どおり着地すれば3.7の予想である。

#### ◆事業別概要

当社グループの調剤薬局は、総合病院前の門前型薬局と開業医・中小病院前のマンツーマン型薬局が主流で、店舗数はほぼ同数となっている。総合病院前店舗では、高薬価な薬が薬価承認され、1枚当たりの処方箋単価が増加する傾向にある。調剤薬局事業の1店舗当たりの年商は、10年前の1億78百万円から2億41百万円に増加している。店舗の増設、大型店舗の開発が難しい状況を、総合病院前の薬局でカバーしている形である。売上高における労務費率は16.5%で、薬剤師不足も労務比率低下の要因である。対粗利益労務比率は58.7%と上昇している。1枚当たりの薬剤料増加は利益率を押し下げる結果となり、売上が上がっても利益はあまり上がらない。

ヘルスケア事業は、三重県を中心に合計22施設828床の規模である。今期は、売上高45億50百万円、営業利益2億25百万円、経常利益1億70百万円を予定している。第2四半期実績は営業利益が88百万円、経常利益が71百万円にとどまっており、営業利益、経常利益の計画達成が今期の課題である。経常利益の計画達成のためには、下期に入居比率を上げることが必須となる。

ヘルスケア事業の利益の柱は老人ホームで、自社設立施設 510 床のうち、2 年以上の入居率は約 85%となっている。同業他社は 80%を切る状況であり当社は好調といえる。M&A の施設は、2 年以上が 83.3%、1 年以上 2 年未満が 80%である。総合計は 78.1%で、2 年以上は 84.5%となっている。時間経過とともに、新施設においては入居者が徐々に増加している。

### ◆事業を取り巻く状況変化

日本においては、社会の高齢化が進み独居老人が増加する中で、医療・介護の社会保障の効率化が叫ばれている。薬剤師は今までのようなやり方ではなく、医師、看護師、介護士、ケアマネージャー等と連携して薬を届けることが使命になる。地域社会と連携し効率化をはかって事業を進める必要がある。保険薬局に対する規制改革も行われているが、現行の公道に必ず出るという構造、フェンスを設けるという規制は改定の決定があった。

調剤薬局業界は今、転換期に来ており、次回の調剤報酬改定では、財政の問題からも薬局のあり方が問われることになる。一方、65 歳以上、75 歳以上の人口推移予測では、しばらくは増加傾向が続き、調剤薬局、介護事業は今後も市場が拡大するとみている。

### ◆BS・キャッシュフロー状況

管理本部長 酒向 良弘

第 2 四半期の総資産は 235 億 96 百万円(期初対比 10 億 33 百万円増)だった。流動資産は 100 億 35 百万円(同 5 億 57 百万円増)である。内訳は、現預金 4 億 12 百万円増、売掛金 2 億 27 百万円増となっている。有形固定資産は 95 億 83 百万円(同 2 億 16 百万円増)で、新規有料老人ホームを含めた建設仮勘定 2 億 42 百万円(同 1 億 80 百万円増)が大きな要因である。のれんは 9 億 52 百万円(同 13 百万円減)だった。内訳は、上期に M&A を行った調剤薬局ののれんが 49 百万円、連結で上期償却分が 62 百万円である。投資有価証券は 3 億 97 百万円増加した。

負債は、流動負債が 77 億 1 百万円(同 2 億 10 百万円増)、固定負債 89 億 33 百万円(同 2 億 47 百万円増)、買掛金 1 億 17 百万円増、借入金 5 億 65 百万円増となっている。純資産は 69 億 61 百万円(同 5 億 77 百万円増)、利益剰余金 4 億 95 百万円増で、内訳は純利益が 5 億 3 百万円、剰余金配当がマイナス 71 百万円、退職金会計方針の変更が 63 百万円増となっている。その他は 82 百万円増で、有価証券の評価益と退職金給付に係る調整累計額である。

セグメント別の固定資産では、調剤薬局事業合計が 29 億 64 百万円、メディカルー光単体が 28 億 18 百万円、調剤子会社が 1 億 46 百万円である。ヘルスケア事業は 63 億 75 百万円で、調剤薬局事業のほぼ倍の資産を振り分けている。

キャッシュフローについては、営業活動によるキャッシュフローは 5 億 81 百万円増であった。要因は、利益で 8 億 69 百万円、のれん等の償却で 3 億 63 百万円、棚卸資産の減少等で 28 百万円、仕入れ債務の増加で 77 百万円である。減少要因は、売上債権の増加で 2 億 4 百万円、投資有価証券売却で 1 億 71 百万円、法人税で 2 億 88 百万円となっている。投資活動によるキャッシュフローは 6 億 11 百万円のマイナスで、内訳は、建物投資で 4 億 36 百万円、投資有価証券の取得と売却の差額で 1 億 47 百万円である。財務活動によるキャッシュフローは、借入増加で 4 億 40 百万円である。結果、期初の現金 45 億 65 百万円は、期末に 49 億 75 百万円となった。各社のキャッシュフローについては、メディカルー光は営業活動で 3 億 5 百万円、投資活動はマイナス 1 億 88 百万円、財務活動は 5 億 49 百万円で、現預金は 6 億 66 百万円増加して期末残高は 30 億 81 百万円である。ヘルスケアー光は、営業活動で 1 億 26 百万円、投資活動でマイナス 3 億 18 百万円、借入の増加が 1 億 35 百万円で、期末残高は 8 億 88 百万円である。これらに、ヘルスケア・キャピタルの 1 億 28 百万円とその他子会社の 8 億 78 百万円を合わせて、期末残高は 49 億 75 百万円となっている。

配当金については、通期計画では1株当たりの当期純利益を438.39円としている。第2四半期についても順調で、中間配当は2.5円の増配で32.50円の配当とした。年間配当は65円を計画している。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

**調剤薬局事業の効率性を高めるとはどういうことか。**

例えば機械化をすることが考えられる。自動分包機などを使って機械化することは、効率化の1つである。

**効率化により薬剤師が減るのではなく事務員が減るのか。**

薬剤師も多少は減らすことができる。

**かかりつけ薬局を担うのはドラッグストアだと主張する声もあるが、どう思うか。**

厚生労働省の担当局は、調剤だけでなくOTCも置くように今進めている。しかし、現場ではOTCのニーズはほとんどない。医師会からは、調剤専門薬局にOTC商品を置くことは好ましくないという発言もある。われわれは調剤業務において一日の長があると考えている。

**OTCを置かずに調剤だけでは、患者の望みをかなえられないのではないか。**

処方箋の中には疑義照会をしなければならない薬もある。OTCであっても薬には違いないので、そういうチェックも必要となる。その作業は複雑であるが、われわれは門前でやっているのだから近くに医療機関があり、医師とスムーズに連携できる。医師会からOTCは置かないでほしいという意見が強いのは、副作用の問題もあると思う。また、OTCは調剤薬局よりもドラッグストアのほうが価格は安い。そういう意味でも、調剤薬局におけるOTCのニーズがないということである。

**ヘルスケア事業の減益に、介護報酬改定の影響はなかったか。**

影響は大きかった。改定がなければ収益はもっと上がっていた。報酬改定後の収益モデルは最終的な数字を示しており、現在は途上である。2~3年の間にその数字にもっていきたい。

**投資は、調剤事業とヘルスケア事業とどちらにするつもりか。**

投資は集中して行ったので、今は投資よりも収益を上げなければいけないと考える。

**後発医薬品卸の現状と今後の収益の改善策を教えてください。**

当社には社内取引もあるため、卸部門の利益が悪くなると調剤部門の利益はよくなる仕組みである。また、販売事業としては、収益の上がっている会社と取引すると、売るほうは悪くなるということも検討していく。

**大株主であるイオングループの中での御社の立ち位置を教えてください。**

イオングループに出資を受けて16~17年になるが、つかず離れずでやってきた。今後どうなるかは分からない。

(平成27年10月7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。

<http://www.m-ikkou.co.jp/ir/library/info/index.html>