

株式会社 メディカルー光

株式会社メディカルー光

第 34 期 (2019 年 2 月期) 決算説明会

2019 年 4 月 10 日

イベント概要

[企業名]	株式会社メディカルー光
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	第 34 期 (2019 年 2 月期) 決算説明会
[決算期]	2018 年度 通期
[日程]	2019 年 4 月 10 日
[ページ数]	33
[時間]	13:30 – 14:14 (合計 : 44 分、登壇 : 22 分、質疑応答 : 22 分)
[開催場所]	〒103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 第 3 セミナールーム 3 階 (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	145 m ²
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 南野 利久 (以下、南野) 代表取締役専務取締役 櫻井 利治 (以下、櫻井)

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

登壇

司会：それでは定刻でございますので、ただ今から株式会社メディカルー光様の第34期、2019年2月期決算説明会を開催いたします。最初に会社様からお迎えしてございます、2名様をご紹介申し上げます。

まず代表取締役社長、南野利久様でございます。

南野：南野でございます。よろしくお願いいたします。

司会：続きまして代表取締役専務取締役、櫻井利治様でございます。

櫻井：櫻井でございます。よろしくお願いいたします。

司会：本日はただ今ご紹介申し上げましたお二人様からご説明を頂戴いたします。ご説明終了後に質疑応答の時間を設けておりますので、よろしくお願い申し上げます。

なお、先ほど皆様方にご配布申し上げました資料の中にアンケート用紙が入っていたかと思いますが、こちらにつきましてはお手すきのごときにご記入くださいますように、どうぞよろしくお願い申し上げます。

それでは最初に南野社長様から、よろしくお願いいたします。

南野：本日はお忙しいところ、弊社メディカルー光の決算説明会にご参加いただきまして、ありがとうございます。早速ではございますが、始めさせていただきますと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



第34期業績の概要 (1)メディカルー光連結計数【3期推移】



(百万円)

	第32期 (2017.2期)	第33期 (2018.2期)	第34期 (2019.2期)	
			実績	前年同期比
売上高	29,489	30,914	31,222	1.0%
営業利益	1,200	1,405	1,043	△25.8%
経常利益	1,153	1,384	1,053	△23.9%
税引前利益	1,566	1,939	1,168	△39.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	956	1,238	711	△42.5%

3

まず 2018 年の 4 月に調剤報酬改定および薬価の改定がございました。当社のようなチェーン薬局や、特定の医療機関からの処方箋を受け付ける集中率が高い薬局は、調剤基本料が安くなりました。今までにない調剤報酬改定が行われ、当社の収益に大きな影響を及ぼしました。

その結果、営業利益につきましては 10 億 4,300 万、前年比 25.8% マイナス、経常利益 10 億 5,300 万、前年比 23.9 ポイント マイナスとなりました。

売上高につきましては、昨期 33 期は 309 億であったものが、この 34 期は 312 億となり、前年同期比 1% 増となりました。営業利益のマイナス幅 3 億 6,000 万ほどの要因の大半が、調剤事業の利益のマイナスでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



3

第34期業績の概要 (2)セグメント別 売上高推移[3期推移]

(百万円)

	第32期 (2017.2期)		第33期 (2018.2期)		第34期 (2019.2期)		
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	前期比 増減額
調剤薬局事業	22,027	74.7%	22,484	72.7%	22,452	71.9%	△ 32
ヘルスケア事業	5,106	17.3%	5,897	19.1%	6,089	19.5%	192
医薬品卸事業	2,232	7.6%	2,401	7.8%	2,551	8.2%	150
不動産事業	123	0.4%	131	0.4%	127	0.4%	△ 4
売上高	29,489	100.0%	30,914	100.0%	31,222	100.0%	308

4

続きまして各セグメント別の売上高の推移でございます。

調剤事業は32期、33期、34期とほぼ変わらない売上高でございます。33期から34期におきましては、既存店の売上高が約10億マイナスとなりました。新規店舗で10億、売上高を上乗せしたことになります。

ヘルスケア事業におきましては51億、59億、61億弱と推移し、前期比1億9,200万、約2億増加いたしました。

医薬品卸事業は1億5,000万増となりまして、25億となり、売上高合計は312億となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

第34期業績の概要 (3)税引前利益の推移[6期推移]



★印は、薬価・調剤報酬改定のあった年

5

税引前利益の6期推移です。

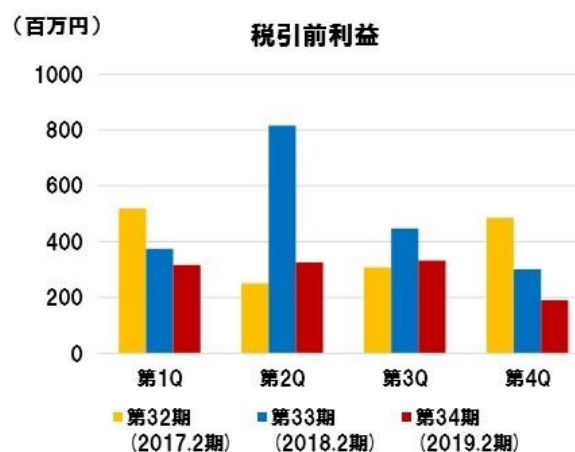
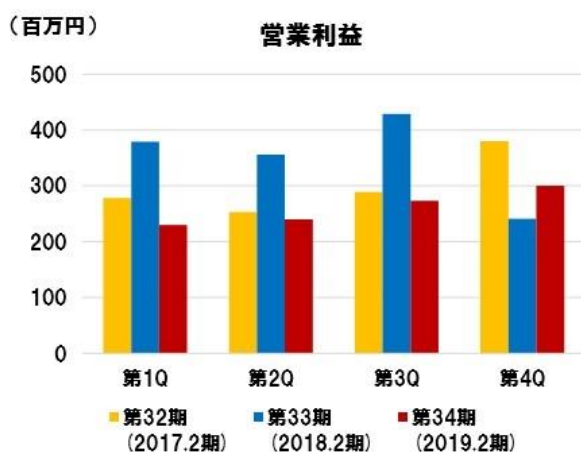
まず、29期は売上高が228億、税引前利益は12億2,000万でした。昨期33期は営業外収益があり、税引前利益は過去最高の19億3,900万でしたが、34期は11億6,800万となりました。29期の売上高228億のときよりも利益が落ちたということです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

第34期業績の概要

(4) 四半期ごとの営業利益・税引前利益の推移【3期推移】



(百万円)

営業利益	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	通期
第32期 (2017.2期)	278	253	289	380	1,200
第33期 (2018.2期)	379	356	429	241	1,405
第34期 (2019.2期)	230	240	273	300	1,043

(百万円)

税引前利益	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	通期
第32期 (2017.2期)	519	251	308	486	1,566
第33期 (2018.2期)	375	816	447	301	1,939
第34期 (2019.2期)	317	326	332	191	1,168

6

続きまして四半期ごとの3年分の利益ラップです。32期から34期までの営業利益と税引前利益を、四半期ごとに棒グラフに表したものです。

ほかの期では増減がありますが、34期は営業利益が少しずつ持ち直しています。営業利益におきまして、上期の第1・第2四半期では4億7,000万であったものが、下期の第3・第4四半期では5億7,000万になりまして、1億ほど改善したということです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

第34期業績の概要 (5)セグメント別 税引前利益推移【3期推移】

(百万円)

	第32期 (2017.2期)		第33期 (2018.2期)		第34期 (2019.2期)		
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	前期比 増減額
調剤薬局事業	905	57.8%	960	49.5%	620	53.1%	△ 340
ヘルスケア事業	125	8.0%	288	14.9%	269	23.0%	△ 19
医薬品卸事業	89	5.7%	115	5.9%	68	5.8%	△ 47
不動産事業	21	1.3%	31	1.6%	16	1.4%	△ 15
投資事業	296	18.9%	245	12.6%	193	16.5%	△ 52
その他	130	8.3%	300	15.5%	0	0.0%	△ 300
税引前利益	1,566	100.0%	1,939	100.0%	1,168	100.0%	△ 771

7

続きまして、セグメント別の税引前利益の推移です。先ほど申し上げましたように、調剤薬局事業におきまして調剤報酬改定、薬価改定の影響があり、9億6,000万から6億2,000万と、前期比で約3億4,000万減益となりました。

ヘルスケア事業におきましては、老人ホーム1施設の開設費用が影響しており、それを除けば横ばい、もしくは微増です。

医薬品卸事業も、薬価改定の影響を受けて減益となりました。

合計で、昨年度33期は19億3,900万であったものが11億6,800万となり、7億7,100万のマイナスとなりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

第34期業績の概要 (6)投資額実績[3期推移]

(百万円)

	第32期 (2017.2期)	第33期 (2018.2期)	第34期 (2019.2期)
調剤薬局事業	400	291	929
ヘルスケア事業	1,256	538	444
医薬品卸事業	50	0	49
不動産事業	△236	100	91
その他(本社等)	98	54	315
合計	1,568	983	1,828

8

続きまして投資の実績です。34期は M&A が1件あり、調剤事業で9億2,900万、ヘルスケア事業で有料老人ホームを1施設開設したため約4億、合計で18億ほど投資をしました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

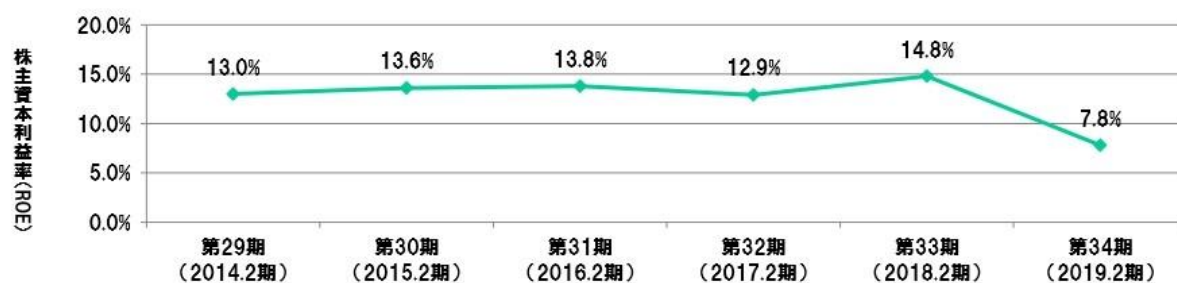
第34期業績の概要 【(7)ROE(株主資本利益率)【6期推移】】

メディカルー光グループのROE

(百万円)

決算期	第29期 (2014.2期)	第30期 (2015.2期)	第31期 (2016.2期)	第32期 (2017.2期)	第33期 (2018.2期)	第34期 (2019.2期)
株主資本 (期末)	5,546	6,175	7,016	7,834	8,919	9,397
株主資本 (期中平均)	5,251	5,861	6,596	7,425	8,377	9,158
親会社株主に 帰属する 当期純利益	685	797	910	956	1,238	711
株主資本 利益率 (ROE)%	13.0	13.6	13.8	12.9	14.8	7.8

*ROE(Return On Equity) = 当期純利益 / 株主資本(期中平均)



9

ROE です。当期純利益が大幅減となったため、ROE も低下し 7.8%、過去最高であったものが半分近くまで下がりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

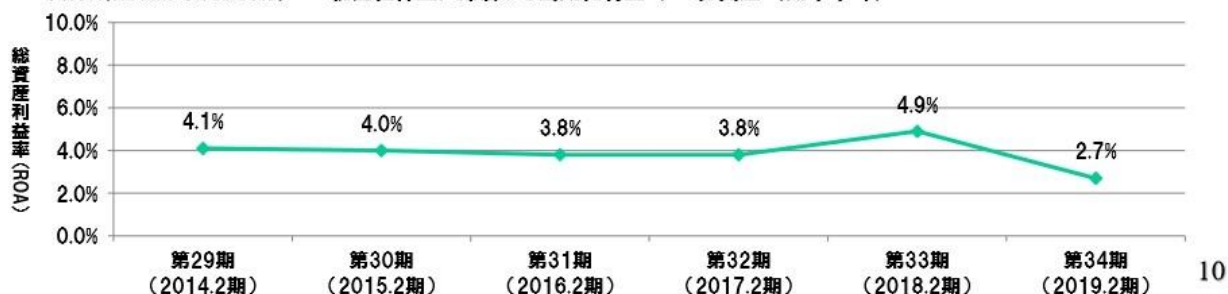
第34期業績の概要 (8)ROA(総資産利益率)[6期推移]

メディカルー光グループのROA

(百万円)

決算期	第29期 (2014.2期)	第30期 (2015.2期)	第31期 (2016.2期)	第32期 (2017.2期)	第33期 (2018.2期)	第34期 (2019.2期)
総資産 (期末)	17,729	22,563	24,796	24,908	25,723	26,214
総資産 (期中平均)	16,677	20,146	23,680	24,852	25,316	25,969
親会社株主に 帰属する 当期純利益	685	797	910	956	1,238	711
総資産 利益率 (ROA)%	4.1	4.0	3.8	3.8	4.9	2.7

*ROA(Return On Assets) = 親会社株主に帰属する当期純利益 / 総資産 (期中平均)



続きましてROAです。総資産はそれほど増加しておらず、当期純利益が7億1,100万となり、ROAについても2.7%まで悪化しました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

第34期業績の概要 (9)借入金と運用 第34期[2019年2月期]

借入金と運用のバランス

(百万円)

	①借入金	②現預金	③ネット借入金	④賃貸不動産簿価	③-④	⑤投資有価証券	③-(④+⑤)借入-資産
グループ連結	10,805	5,306	5,499	1,358	4,141	1,171	2,970
ハビネライフー光グループ	7,412	1,497	5,915	377	5,538	762	4,776
その他	3,393	3,809	△416	981	△1,397	409	△1,806

※ 投資有価証券のうち流動性の低いものは除外

賃貸不動産の稼働実績

(千円)

	①取得価格	②期末簿価	③年間賃料	利回り③/① (取得価格ベース)	利回り③/② (期末簿価ベース)
(株)メディカルー光	1,379,280	981,396	72,757	5.3%	7.4%
ハビネライフー光グループ	937,899	377,057	106,800	11.4%	28.3%
グループ全体	2,317,179	1,358,453	179,557	7.7%	13.2%

11

当社グループの借入金のバランスです。当社は合計で 108 億の借入があります。現預金が 53 億あり、ネット借入金は約 55 億です。

比較的現金化しやすい、賃貸用の不動産および投資有価証券も考慮すると、正味の借入は約 30 億です。負債に占める額は 108 億ですが、当社にとってそれほど大きな借入ではないと考えています。

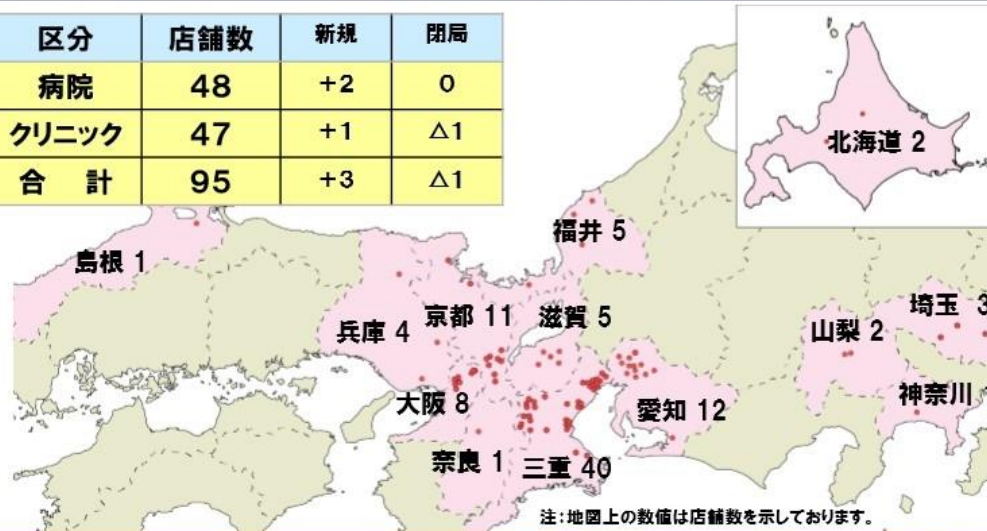
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

調剤薬局事業の概況 (1)店舗展開地域

◆ 1道2府10県に95店舗展開(2019年2月末現在)

区分	店舗数	新規	閉局
病院	48	+2	0
クリニック	47	+1	△1
合計	95	+3	△1



	第29期 (2014.2期)	第30期 (2015.2期)	第31期 (2016.2期)	第32期 (2017.2期)	第33期 (2018.2期)	第34期 (2019.2期)
開局店舗数	4	2	2	1	2	2
M&A取得店舗数	2	3	1	1	0	1
閉局店舗数	0	1	1	1	3	1
期末店舗数	87	91	93	94	93	95

14

当社の調剤薬局事業の概要です。昨年度は病院前2店舗、クリニック前1店舗の3店舗を開局しました。クリニック前の店舗1店舗を閉鎖したため、合計で95薬局となりました。

この数年、年間で1~2店舗増で推移しています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

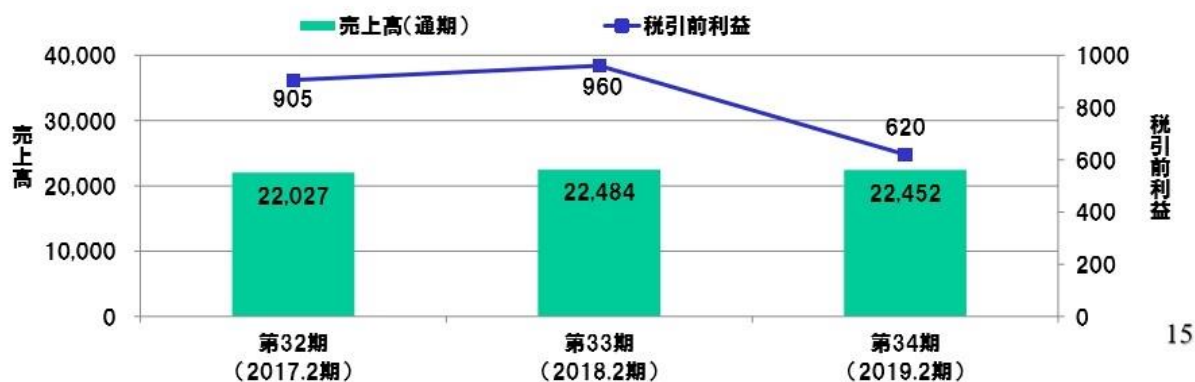
調剤薬局事業の概況 (2)業績推移【3期推移】

■ 通期実績

(百万円)

	第32期 (2017.2期)	第33期 (2018.2期)	第34期 (2019.2期)	
			前期比 増減額	
売上高	22,027	22,484	22,452	△ 32
税引前利益	905	960	620	△ 340

■ 業績推移



15

繰り返しとなりますが、売上高と税引前利益です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ヘルスケア事業の概況

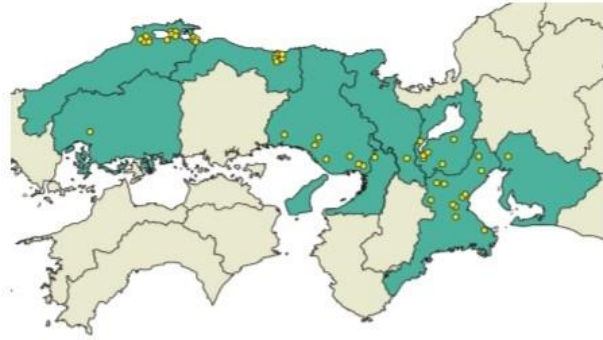
(1)施設開設マップ

三重県・愛知県・大阪府・滋賀県・京都府・兵庫県・広島県・鳥取県・島根県の2府7県に展開

(2019年2月末現在)

居住系介護施設数※	入居定員数
27拠点(+1拠点)	996人(+50人)

有料老人ホーム	19 施設	+1
サービス付き高齢者向け住宅	1 施設	
グループホーム	7 施設	
ショートステイ	1 施設	
小規模多機能ホーム	9 施設	
通所介護事業所	22 事業所	
居宅介護支援事業所	15 事業所	
訪問介護事業所	6 事業所	
福祉用具販売・レンタル	6 拠点	



※「居住系介護施設数」……有料老人ホーム、サービス付き高齢者向け住宅、グループホーム

	第29期 (2014.2期)	第30期 (2015.2期)	第31期 (2016.2期)	第32期 (2017.2期)	第33期 (2018.2期)	第34期 (2019.2期)
居住系介護施設数	9	22	22	26	26	27
入居定員数	450	776	874	946	946	996

17

続きましてヘルスケア事業の概要です。先ほど申し上げましたように、滋賀県で有料老人ホームを1施設開設したため、有料老人ホームの施設は19施設となりました。入居定員数は1,000人近くまで増え、2月末現在の入居率は約92%です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ヘルスケア事業の概況 (2)居住系施設入居状況推移[3期推移]

	第32期 (2017.2期末)	第33期 (2018.2期末)	第34期 (2019.2期末)
施設数	26	26	27
入居定員数	946	946	996
入居者数	834	861	917
入居率	88.2%	91.0%	92.1%



入居状況です。居住系介護施設が 27 施設、定員が 996 に増加し、入居者数が 917 となっており、入居率は 92.1%です。新規開設した 1 施設を除けば、入居率はもう少し向上します。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

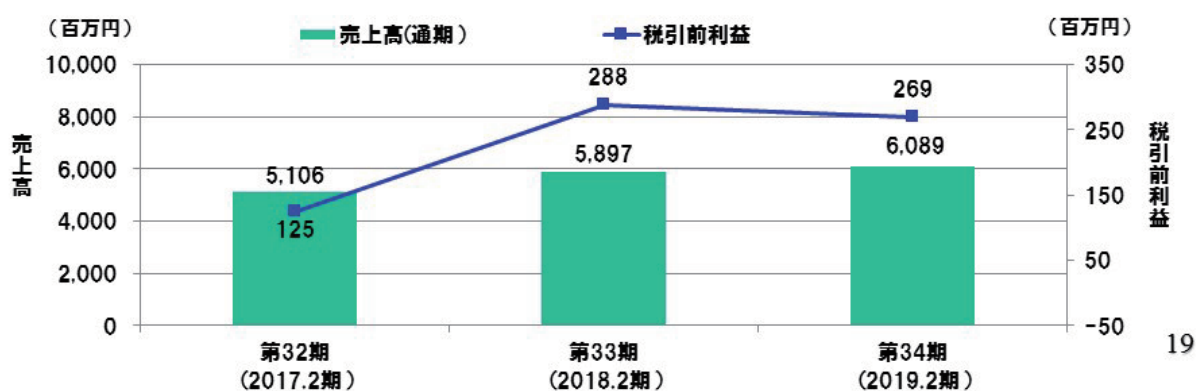
ヘルスケア事業の概況 (3)業績推移[3期推移]

■ 通期実績

(百万円)

	第32期 (2017.2期)	第33期 (2018.2期)	第34期 (2019.2期)		第34期 (2019.2期)	
			前期比 増減額	新規施設を 除く	前期比 増減額	
売上高	5,106	5,897	6,089	192	5,978	81
税引前利益	125	288	269	△ 19	303	15

■ 業績推移



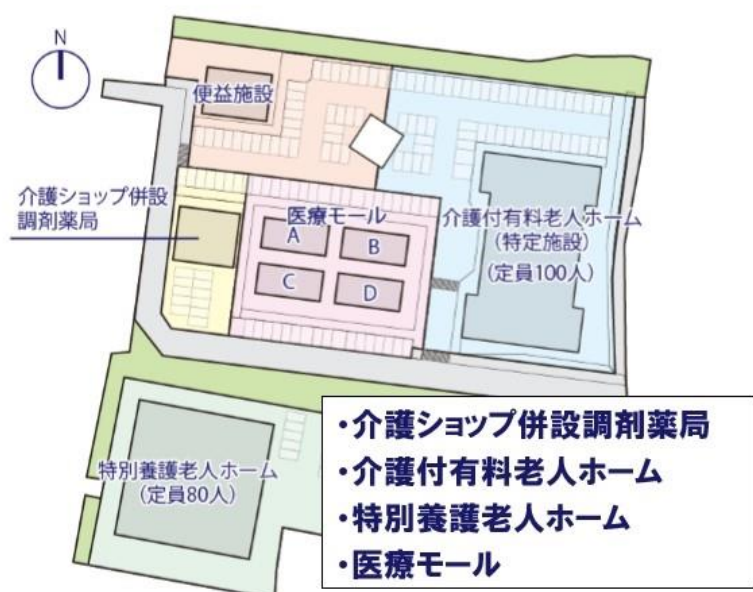
ヘルスケア事業の売上高3期推移です。34期はM&A案件がなく、売上で約2億増加しました。税引前利益については開設準備費用等があり、マイナス1,900万となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

今後の事業展開 (1)医療機関・薬局・介護の協働

地域医療の核となる医療複合施設 (医療機関・薬局・介護の協働を軸としたビジネスモデル)



(三重県桑名市)



21

当社は新しいビジネスモデルとして、数千坪ほどの不動産を開発することに力を入れております。三重県桑名市において、市民病院跡地の開発事業をプロポーザルで取得し、現在 5,000 坪ほどの不動産を開発しています。当社が運営する介護付有料老人ホーム、医療モール、調剤薬局、便益施設。また特別養護老人ホームを誘致し、医療と介護を提供できる街作りに取り組んでいるところです。同じような複合施設が三重県津市にもあり、相乗効果が見込めるということで、当社の収益にも大きく貢献しています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

今後の事業展開 (2)医療機関・介護の協働

2019年4月1日 住宅型有料老人ホーム「ハーモニーハウス津・大園」 看護小規模多機能型居宅介護事業所



(三重県津市)



**医療機関と密接に連携し、医療ニーズの高い利用者の
状況に応じたサービスを組み合わせ提供**

22

前期ではありませんが、この4月1日に新形態となる看護小規模多機能型居宅介護事業所を開設しました。これは看護師が多く勤めており、介護だけではなく医療にも取り組む事業所であり、本会社にほど近いところに開設しました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

(3) 過去3期推移と第35期(2020年2月期)計画

(百万円)

	第32期 (2017.2期)	第33期 (2018.2期)	第34期 (2019.2期)	第35期計画 (2020.2期)	前年 同期比
売上高	29,489	30,914	31,222	31,820	+1.9%
営業利益	1,200	1,405	1,043	1,240	+18.9%
経常利益	1,153	1,384	1,053	1,220	+15.9%
(%)	(3.9%)	(4.5%)	(3.4%)	(3.8%)	
税引前利益	1,566	1,939	1,168	1,310	+12.2%
(%)	(5.3%)	(6.3%)	(3.7%)	(4.1%)	
親会社株主に 帰属する 当期純利益	956	1,238	711	800	+12.5%

23

過去3期の推移と今期計画です。

売上高、営業利益、経常利益、税引前利益と、今期は非常に厳しい状態でありましたが、来期は売上高 318 億、営業利益 12 億 4,000 万、経常利益 12 億 2,200 万と計画しております。

10 月に薬価改定がありますが、上期については昨年よりも改善が見込め、調剤報酬改定については消費税分がプラスに作用するため、昨年ほど大きな影響はないと判断し、今期は増収増益を見込んでおります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

(4)ホールディングス化

2019年9月1日 持株会社制移行(予定)



24

また9月1日には持株会社体制に移行し、今のメディカルー光がメディカルー光グループという親会社としまして、その下に調剤薬局事業、ヘルスケア事業を置きます。意思決定を迅速にし、M&Aに備えたいと考えております。

以上で私の説明を終わり、財務の説明を櫻井からさせていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

(1)2019年2月期 連結BS①

(百万円)

	第33期 (2018.2期)		第34期 (2019.2期)		前期比 増減額	
		構成比		構成比		
流動資産	11,677	45.4%	11,885	45.3%	208	
現預金	5,655	22.0%	5,306	20.2%	△349	
売掛金	4,237	16.5%	4,579	17.5%	342	
商品	1,133	4.4%	1,045	4.0%	△88	
繰延税金資産	130	0.5%	93	0.4%	△37	
その他	521	2.0%	860	3.3%	339	
有形固定資産	10,118	39.3%	10,400	39.7%	282	
建物・構築物	6,293	24.5%	6,464	24.7%	171	建物・構築物
車両・器具備品	313	1.2%	296	1.1%	△17	新規有料老人ホーム +414百万円
土地	3,015	11.7%	3,215	12.3%	200	土地
建設仮勘定	495	1.9%	425	1.6%	△70	薬局開局等による増加 +200百万円
無形固定資産	1,126	4.4%	1,570	6.0%	444	
のれん	923	3.6%	1,405	5.4%	482	
その他	202	0.8%	164	0.6%	△38	
投資その他の資産	2,802	10.9%	2,358	9.0%	△444	投資有価証券
投資有価証券	1,510	5.9%	1,051	4.0%	△459	買付 +173百万円
繰延税金資産	102	0.4%	173	0.7%	71	売却 △300百万円
差入保証金	794	3.1%	753	2.9%	△41	その他時価評価による影響
その他	394	1.5%	379	1.4%	△15	
資産合計	25,723	100.0%	26,214	100.0%	491	

※百万円以下を切り捨てて掲載しています。

26

櫻井：櫻井です。財務の概要について説明をさせていただきます。

まず第34期、2019年2月期の連結貸借対照表です。

2019年2月末時点の資産合計については、前期対比4億9,100万増加し、262億1,400万となりました。

この内訳は、まず流動資産ですが、現預金等のマイナスはあるものの、全体的には前期比で2億800万増加し、118億8,500万円となりました。

有形固定資産につきましては、先ほど説明いたしました通り、薬局および介護施設等の新規開設があり、昨年対比で2億8,200万増の104億となりました。

無形固定資産ではのれんの増加等があり、前期対比で4億4,400万増加し15億7,000万となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

最後に投資その他の資産については、投資有価証券の売却や評価差額等の影響もあり、前期比で 4 億 4,400 万減少し 23 億 5,800 万となりました。先ほど申し上げた通り、資産合計 262 億 1,400 万となりました。

(3) 2019年2月期 連結PL



(百万円)

	第33期 (2018.2期)		第34期 (2019.2期)		前期比 増減額	
		構成比		構成比		
売上高	30,914	100.0%	31,222	100.0%	308	売上高 調剤薬局事業 △32百万円 ヘルスケア事業 +192百万円 医薬品卸事業 +150百万円
売上原価	27,416	88.7%	27,957	89.5%	541	
売上総利益	3,498	11.3%	3,265	10.5%	△233	
販管費	2,092	6.8%	2,221	7.1%	129	
営業利益	1,405	4.5%	1,043	3.3%	△362	
経常利益	1,384	4.5%	1,053	3.4%	△331	
税引前当期純利益	1,939	6.3%	1,168	3.7%	△771	税引前当期純利益 調剤薬局事業 △340百万円 ヘルスケア事業 △19百万円 医薬品卸事業 △47百万円 不動産事業 △15百万円 投資事業 △52百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,238	4.0%	711	2.3%	△527	

※百万円以下を切り捨てて掲載しています。

28

続きまして、連結の損益計算書です。先ほどの説明と重複しますので、主な項目だけご報告させていただきます。

2019年2月期、第34期通期の売上は、前期対比3億800万増加し、312億2,200万となりました。

一方利益面におきましては、第33期対比で各利益段階はマイナスになっております。

最終、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期対比で5億2,700万減少し、7億1,100万となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



(4) 2019年2月期 連結CF

	(百万円)		(百万円)	
	第33期 (2018.2期)	第34期 (2019.2期)		
営業活動による キャッシュフロー	1,426	516	【営業活動によるCF/概要】	
投資活動による キャッシュフロー	180	△1,349	税金等調整前当期純利益 1,168	
財務活動による キャッシュフロー	△1,231	474	減価償却費、のれん償却額 849	
現金等の増減額	376	△358	減損損失 108	
現金等の期末残高	5,575	5,217	棚卸試算の減少 130	
			投資有価証券売却損益 △ 221	
			売上債権の増加額 △ 231	
			法人税等の支払額 △ 901	
			【投資活動によるCF/概要】	
			投資有価証券の売却 520	
			有形固定資産の取得 △ 1,084	
			連結の範囲の変更を伴う 子会社株式の取得 △ 713	
			投資有価証券の取得 △ 173	
			【財務活動によるCF/概要】	
			長期借入金の調達 751	
			配当金の支払額 △ 153	

29

続きまして2019年2月期の連結のキャッシュフロー計算書の概要です。

まず営業活動によるキャッシュフローは、税引前利益が第33期と比較しマイナスとなっており、キャッシュフローベースで5億1,600万となりました。

一方、投資活動によるキャッシュフローは、調剤薬局事業およびヘルスケア事業で新規開設等を実施しているため、13億4,900万となりました。

財務活動によるキャッシュフローは、投資等の関係で長期借入金が増加しており4億7,400万となりました。

この結果、現預金等は前期対比3億5,800万減少し、2月末の現預金残高は52億1,700万となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

(5) 1株当たりの当期純利益・配当金

(百万円)

	第32期 (2017.2期)	第33期 (2018.2期)	第34期 (2019.2期)	前期比 増減額
経常利益	1,153	1,384	1,053	△ 331
税引前当期純利益	1,566	1,939	1,168	△ 771
親会社株主に帰属する 当期純利益	956	1,238	711	△ 527

	第32期 (2017.2期)	第33期 (2018.2期)	第34期 (2019.2期)	前期比 増減額
1株当たりの 当期純利益(円)	498.95	646.24	371.90	△ 274.34
1株当たりの 純資産(円)	4,225.00	4,854.02	5,011.02	157.00
1株当たりの 配当金(円)	76.0	80.0	80.0	0.0
配当金総額 (千円)	145,621	153,286	152,890	△ 396



続きまして配当等です。

第34期は第33期と比較し減益となっており、第34期の1株当たりの当期純利益は371円90銭となりました。

一方、当期純利益は7億1,100万となり、第34期の1株当たりの純資産は5,011円2銭となりました。

最後に配当金です。本年3月27日の取締役会で、期末の配当金は当初開示通り40円と決議し、開示をしております。

34期は中間配当を40円で実施しており、通期の配当金は前期と同一の1株当たり80円とする旨、決定しております。

なお配当金の総額は1億5,289万円を予定しております。

簡単ではございますが、財務の概要について説明させていただきました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

質疑応答

司会：ご説明ありがとうございました。それではこの後は、質疑応答の時間に入らせていただきます。質問のある方は挙手をしてご発言をいただきたいと思います。係の者がマイクをお持ちしますので、マイクでのご発言をよろしくお願いいたします。

質問者：桑名市で医療複合施設を開発中ということでしたが、事業計画として介護ショップ併設調剤薬局の処方箋枚数や集中率、施設全体での売上高はどれくらいを想定されているのか教えていただけますでしょうか。

南野：特に売上を明確にして準備をしているわけではございません。平均的な当社の 50 床の特定施設であれば、年商が大体 2 億円ぐらいですので、100 床であれば 4 億円ぐらいになると想定しています。

四つの医療モールは開業医を誘致する計画ですが、例えばクリニック 1 軒当たり処方箋 30 枚を応需すれば 1 日の応需枚数が 120 枚になり、1 カ月 20 日として 2,400 枚、処方箋単価が 8,000 円であれば月商 1,920 万円、大体 2,000 万円ぐらいの月商になるということになります。

特別養護老人ホームにつきましては、これは社会福祉法人に賃貸いたしますので、当社は不動産事業として対応したいと考えております。

ですから年商ベースでいけば、6 億から 7 億ぐらいになるのではないかと考えます。あくまでも平均的な店舗、平均的な施設、しかも最大と考えていただければ結構かと思えます。

質問者：分かりました。ありがとうございます。あともう 1 点、もし今後、例えば病院の居抜き物件で M&A の売り案件などが出てきた場合、買収する可能性はありますか。

南野：個別の案件につきましては、そのときに担当の部署が収益状態等を見て検討いたします。

質問者：かしこまりました。ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。ほかに。どうぞ。

フカサワ：ご説明ありがとうございました。株式会社マリオンのフカサワといたします。不動産業をやっております。御社のほうでももちろん所有されている不動産がたくさんあると思うのですが、借りているところもたくさんあると思われます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



たくさん持たれていると毎年、更新の時期が来るかと思うのですが、現状で更新にあたって賃料は値下げできているのか、現状維持なのか、値上げなのか。その傾向を教えてください。

南野：我々の調剤薬局は立地産業で、競争、競合して不動産を押さえる経緯がありますので、当然一般的な不動産の家賃より高くなる傾向があります。

売買におきましても実勢価格の10倍や15倍で取引する場合がありますので、不動産の賃貸を競合して、競争して借りて、家賃を引き下げてくれというのはなかなかいいにくいとご理解いただければと思います。

司会：ありがとうございました。ほかにご質問、いかがでございましょうか。

質問者：御社のM&Aについて、今期もかなりのれんが増加しており、かなり高値で買われている印象があります。今後もこういう高値でないと買えないということになるのでしょうか。

南野：今回のM&A案件を実施したのが3月1日ですが、M&A案件につきましては1年ほど煮詰めて、ようやく契約が成り立つというものであり、調剤報酬改定が明らかにならない時点から、ずっと話を進めてきた案件です。ですから去年の4月の調剤報酬改定から鑑みると、今後のM&Aは調剤におきましては非常に厳しいものの見方をしていけないといけません。

一方で今後、当社が成長するのを見込めるのはヘルスケア事業分野であると考えております。

しかし調剤も必ずしも拒むわけではなく、良い案件であればM&Aを考えたいと思っておりますが、環境上、非常に厳しいものがあるということです。

質問者：現在の環境として、小さな調剤薬局は今まで非常にもうかっていたものの、今後はかなり厳しくなりそうだから、今のうちに売りたいという薬局が増えているようすが。

こういう事業環境の中で、御社はどのようにお考えになっているのですか。

南野：一概に小さい薬局が不利で、大きい薬局が有利とはいえないと考えております。前回の改定で、規模の大きい企業は基本料が安くなり、そして加算も取りにくくなりました。小さい企業であれば基本料が高く、加算点数も取りやすくなりました。我々にとってみれば、出店規制されているという状況です。

ですから、これはあくまでもほかの条件が同じ場合においてですが、小さな規模の企業が出店した場合の経常利益と、我々が出店した場合の経常利益が全く異なってきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



しかし、企業によって医薬品の購入費も異なり、そこでどれだけカバーできるのかどうかということが関係してきますので、必ずしも大きな企業が有利ともいえませんし、小さな企業が不利だというわけではないと思います。

M&A 案件がかなり増えて、いろいろな売り案件があるのは事実であります。

質問者：M&A の資金として、御社は長期の借入をお使いのようですけれども、それ以外にもっと、例えば増資するとか、別の資金調達などはお考えにはならないのですか。

我々はいつも、あまり借入が増えると嫌だな、という印象を持つのですが。

南野：先ほど借入の説明をさせていただきましたが、私個人の感覚としては、当社はそれなりの資産も持ち合わせていますので。

特にヘルスケア事業につきましてはインフレヘッジが効くといってきました。10 年ほど前から施設を建て始めましたが、同じ建物を建てようと思えば、現在では建設費用が3割も4割も高くなっていますので、借入をして建てたことが決してマイナスではないと思っています。

併せてリースバック方式でやれば、それだけ中間の不動産が抜かれてしまいますので、契約の仕方においてはリースバックは借入金と同じだといえると思っています。

ですから今のこのような金利水準の中では、借入であってもそれほど当社にとって危険だとは私は思っていないのです。

しかし増資を考えないかといえば、大きな M&A 案件があれば、それは増資に頼らざるを得ないということもあるかもしれません。

質問者：ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。ほかにご質問、いかがでございましょうか。

クボ：ご説明ありがとうございました。株式会社じほうのクボと申します。御社の調剤薬局事業で、全体では今期増収増益を見込まれていますが、調剤薬局事業単体で、何か計画などございましたら、教えてください。

南野：新店があるかどうかということですか。

クボ：そうです。計画など含めて。

南野：少し計画に入れていますが、期中のことですので、全体に与える影響はほとんどございません。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



クボ：分かりました。ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。ほかにご質問、いかがでございましょうか。

タカヤナギ：UBS 証券のタカヤナギと申します。

いくつかございまして、先ほどの方の質問の続きになりますが、セグメントベースでの、例えば税引前利益の来期予想を伺えますでしょうか。

南野：ほぼ横ばいのご理解いただけたらと思います。

タカヤナギ：それは全ての事業がということですか。

南野：そうですね。

タカヤナギ：御社は営業利益で来期 19%増益と計画されていますの、これがどうなっていくのかが伺いたい。

南野：今、私が申し上げましたのは売上のことですが、事業別の収益ということですか。

タカヤナギ：収益ではなく利益ですね。税引前の利益で、営業利益でも結構ですが、それぞれどれくらいアップダウンがあるのか。

櫻井：事業別の利益については、現在のところ公表しておりません。

タカヤナギ：分かりました。ありがとうございます。

二つ目は、18 年 4 月の改定を受けて、御社の調剤基本料や地域支援体制加算の状況がどうなったのか。

加えて今期足元もしくは今期の計画の中で、調剤基本料や地域支援体制加算がどうなっていくのかを教えてください。

南野：41 点の調剤基本料 1 は、2018 年の 4 月時点では 21 店舗でしたが、2019 年の 4 月から 6 店舗増の 27 店舗となりました。

それと地域支援体制加算においては、同じく 18 店舗であったものが、2019 年の 4 月から 6 店舗増の 24 店舗となりました。

後発医薬品調剤体制加算においては、2018 年 4 月の時点で 60%が算定できていませんでしたが、割合が逆転し、算定しない薬局が 40%、算定する薬局が 60%となりました。

これは計画に組み込んでいますので、申し上げました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

タカヤナギ：ありがとうございます。三つ目の質問として、薬局事業の見通しについてお伺いします。

今お答えいただいた技術料の改善に加えて、一方で消費税増税および薬価改定の影響もあると思います。薬価改定で半年分、消費税増税そのもので医薬材料の仕入れが上がる半年分、この影響をそれぞれどれぐらい見込んでいるのか。

利益ベースで考えたときに、全体としてどれぐらいの影響を見込んでいるのかお伺いできればと思います。

南野：過去もそうでしたが、技術料ベースでは消費税が引上げになるときはプラス改定となります。薬価につきましては 2%、薬価が上がるどころと、実勢価格と合わせてその分がマイナスになることがあります。

その影響は薬剤の使用頻度によっても違いますし、その構造がまだ発表がされていません。

それと、薬価改定の時点でまた仕入れの値段交渉が再開されますので、その行方を見守りたい。今、これを落とし込んでも空論になってしまいますので、ほぼ現状維持と見込んでおります。

タカヤナギ：つまり、半年分の影響については計画自体には織り込んでいないと。

南野：調剤報酬のプラスがありますので、薬価の改定部分とかなり相殺されるのではないかと思います。

タカヤナギ：分かりました。ありがとうございました。

司会：ありがとうございます。ほかにご質問、いかがでございましょうか。

ナカタニ：富士通ジャーナルのナカタニといいます。

二つあるのですが、まず医療介護モールの御社にとっての位置づけ。新しいビジネスモデルという話も出ましたが、これほど大きなものをどんどん出すのは難しいかと思います。このビジネスモデルの位置づけをお聞かせください。

もう一つは看護小規模。これはどのような位置づけでやられるのか、二つお願いします。

南野：ご指摘のように 5,000 坪ほどの土地は、まとまった土地を売却されるとか、賃貸でという機会は田舎といえどもなかなかございません。ですからご指摘のように、限られたものしか開発ができないと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



しかし今回で2件目といいますか、既に三重県津市で同じような複合施設を開発しています。老人ホーム2カ所、医療モールの誘致と調剤薬局。また便益施設も誘致しています。

この大きな開発の下にどのくらい収益が上がるかですが、大体1億ぐらいは収益が上がるであろうと計画していますので、投資に見合った収益が上がるかと位置づけております。

それから看護小規模多機能施設について質問をいただきましたが、介護においてこれから我々が取り組まなければならないことは、一つは看取り介護です。

病院で亡くなるということが非常に難しくなってきましたので、有料老人ホームにもちましても看取りに取り組まなければならないと。

併せて、より医療に近づいていくことも含めて、こういう施設は望まれる。特にベッド規制がありますので、なかなか病院に入院できない、自宅でも面倒を見ることができない人も我々が積極的に関与していかなければならないと思っております。

ですから当社にとりましてはパイロットケースとして取り組んでいきたいと思えます。

司会：ありがとうございます。ほかにご質問、よろしゅうございましょうか。

質問者：医薬品卸との価格交渉についてですが、終わった期は、いったん妥結した後の再交渉で、御社にとって有利に価格交渉が進んだかどうかお教えいただきたい。

南野：それは前年度に比べてなのか、ほかの企業と比べてなのか。どちらですか。

質問者：両方お願いします。

南野：前年度に比べては非常に厳しかったです。ほかの企業につきましては分かりませんが、当社が有利なのかどうかは分かりませんですね。

質問者：もう1点お願いしたいのですが、現時点において、価格はいったん未妥結状態という理解でよろしいのでしょうか。

南野：いえ、今はもう妥結しております。

質問者：今後、また値段交渉をまたやると先ほどお答えいただきましたが。

南野：それは、10月1日に薬価の改定があった際に、ということです。今までの過去の交渉では、薬価の改定があると再交渉をするというのが業界の慣習ですので。

10月1日までは価格が決まっていると考えていただければと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

質問者：ということは、前期までの価格がこの上期も続くということですね。

南野：そうですね。

質問者：あと、これからのことは今後の交渉次第ではあるかと思いますが、前期では厳しい交渉状況だったということでしたが、御社のスタンスが今期、前期よりも楽観的に見られるか、そうでもなさそうかというところは、現時点でいかがでしょうか。

南野：厚生労働省は価格維持のほうに旗を振っていますので、我々にとっては厳しいなと感じております。

質問者：あれだけ医薬品卸が利益を上げていても、そこは変わらないということでしょうか。

南野：そうですね。

質問者：ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。ほかはよろしゅうございましょうか。

それでは最後に私のほうから1点、お願いでございます。冒頭をお願いしたアンケートへのご記入の件、どうぞよろしくお願い申し上げます。

それでは以上をもちまして、本日の決算説明会終了でございます。どうもありがとうございました。

南野：ありがとうございました。

司会：なおアンケートは机の上に置いていただいて結構でございますので、よろしく申し上げます。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

