

1 企業集団の状況

当社の主たる事業は、医療機関の発行する処方箋に基づき不特定多数の一般患者に医薬品の調剤を専門に行なう調剤薬局の経営であります。事業部門別の事業内容は、次のとおりであります。

(1) 調剤事業部門

処方箋受付専門の医薬品の販売を行っております。

(2) 医薬品卸事業部門

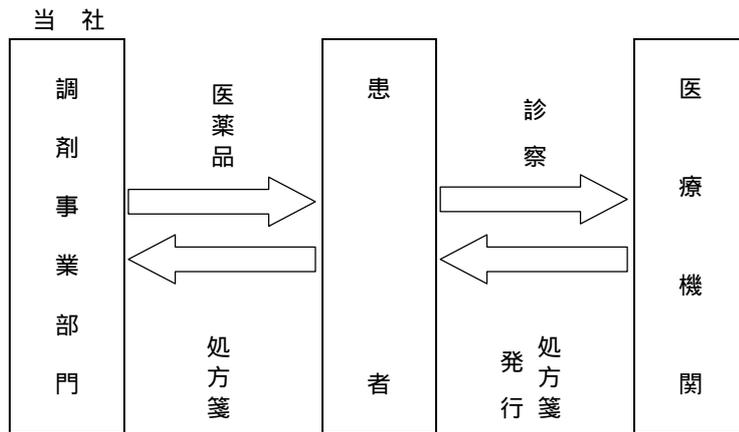
各医療機関等に医薬品の卸売を行っております。

(3) 不動産事業部門

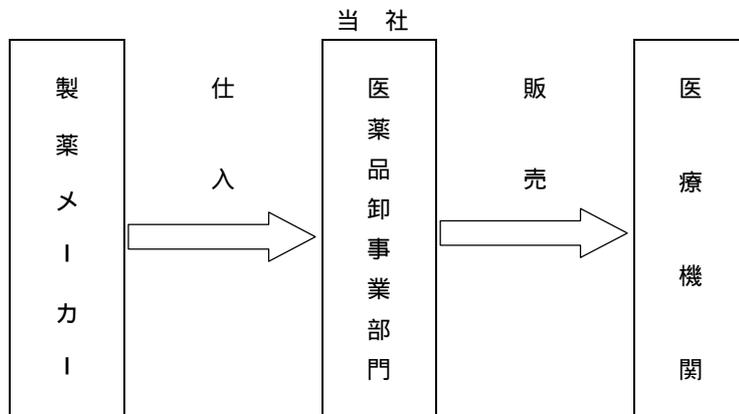
病院施設、駐車場等の不動産を所有し、賃貸業務を行っております。

事業の系統図は、次のとおりであります。

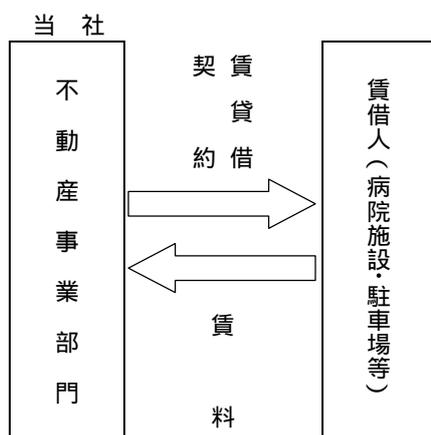
(1) 調剤事業部門



(2) 医薬品卸事業部門



(3) 不動産事業部門



2 経営方針

(1) 経営の基本方針

当社は、「良質の医療サービスをより多くの人に提供する」ことを目的に、調剤薬局の経営を主力事業として展開しております。

わが国の医薬分業率は平成15年度に50%を超え、調剤市場は今後も拡大することが予想されています。こうした環境の下、当社は医薬分業率の低い関西圏を主戦場と位置付け、積極的な展開を進めております。また、調剤薬局に対する認知度の高まりとともに患者様の意識にも変化が生じており、立地などの利便性に加えて、薬局におけるサービスの質が求められています。当社では「安全性の確保」と「プライバシーの保護」を基本コンセプトに、「ホスピタリティー（おもてなし）の心」で、多様な価値観を持つ患者様一人ひとりから満足いただける薬局づくりを進めています。

(2) 利益配分に関する基本方針

当社は、利益配分につきましては、安定的かつ継続的な利益還元を果たすべく業績の向上に努めるとともに、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保の充実も勘案し、業績に相応しい配当を実施していくことを基本方針としております。

第20期につきましては、基本方針に基づき普通配当を1株当たり3,000円とするとともに、上場記念配当として600円を加えて3,600円の配当を実施する予定です。内部留保資金につきましては、経営基盤の強化及び事業拡大に伴う資金需要に備える所存であります。

(3) 投資単位の引下げに関する考え方及び方針等

当社は、株式の流動性向上を図り、流通の活性化を促進していくことを、資本政策上の重要な課題であると認識しております。

株式の投資単位の引下げにつきましては、株式市場の動向を注視し、必要に応じて柔軟に対処してまいります。

なお、当社は平成16年11月26日にJASDAQ市場に新規上場後、多くの方々に投資いただいた結果、当期末の株主数は974名となっております。

(4) 目標とする経営指標

当社は、平成19年2月期において、売上高130億円、売上高経常利益率5%を達成することを中期事業目標としております。医薬分業率の進展と市場の拡大が予想される環境の下、積極的な新規出店で規模の拡大によるスケールメリットを確保するとともに、ローコストオペレーションの追及等により利益率の向上を図る方針であります。

(5) 中長期的な会社の経営戦略

調剤市場は拡大傾向にあります。継続的な調剤報酬の改定と薬価基準の改正に加えて、同業他社との出店競争が激化しており、業界を取り巻く環境は厳しさを増しております。こうした環境変化への柔軟な対応と、より効率的な経営が求められる中で、当社各事業部門の中長期的な経営戦略は、以下のような方針を基本としております。

調剤事業部門

当社の主力事業であります調剤事業部門は、年間6店舗の新規出店を計画しており、三重県を基盤に、医薬分業率の低い関西地区へ積極的な展開を進めることで、規模の拡大を図って参ります。平成18年1月には大阪府枚方市に当社の旗艦店となる大型店の出店を予定しております。また、患者様の立場に立ったサービスと適切な医薬品情報の提供を行うことで、患者様の満足度の向上を図り、競合に強い薬局づくりを推進いたします。

医薬品卸事業部門

医薬品卸事業部門は、ジェネリック医薬品の販売に特化し、三重県下の医療機関を中心に販路の拡大を図ると共に、岐阜県での新規開拓に力を注いでまいります。また、医療機関との取引によって得る情報は、調剤薬局の新規出店に向けたアンテナ機能としての役割を担っております。

不動産事業部門

不動産事業部門は、医療周辺ビジネスの一環として、医療関連施設を対象物件とした賃貸業務の拡大を図ります。また、医療関連の新たな事業領域を開拓することを目的として、平成17年度中に三重県内でメディカルモールの開発を計画しております。

(6) 会社の対処すべき課題

現状の認識について

調剤市場は今後も持続的な拡大が見込まれておりますが、同時に医療費の抑制策が押し進められております。この抑制策に基づく医療保険制度改革は、当社の業績に大きな影響を与えるものであります。今後も継続的な制度改革が予想されており、競争の激化と併せて、収益環境は確実に厳しさが増すものと考えられます。

当面の対処すべき課題の内容

このような環境下で、当社は積極的な新規出店による規模の拡大、効率経営の推進による収益力の強化、及び長期的展望を視野に入れた組織作りと人材開発を対処すべき課題として掲げております。

新規出店につきましては、医薬分業率の低い関西地区を中心に、M & Aによる拡大も視野に入れながら、蓄積された調剤薬局のノウハウを活かし、採算面を十分に考慮した出店を進めてまいります。

収益力強化につきましては、薬局店舗オペレーションの効率化を図る他、間接部門の経費比率低下に注力し、高いレベルで安定的な収益を確保できる体制作りを進めてまいります。

組織作りにつきましては、業容の拡大に合わせて弾力的に組織の変革を図り、意思決定の迅速化と権限・責任の明確化に取り組んでまいります。また、人材開発につきましては、高度で良質な医療サービスの提供を最大の目的として、社内研修制度の充実、医療関連資格の取得奨励を図り、従業員一人ひとりのレベルアップを着実に行ってまいります。

こうした施策を中心として、今後とも当社は「患者様第一主義」「ホスピタリティーの精神」をモットーとして、患者様・医療機関双方から信頼される薬局づくりを目指し、持続的・安定的な業容の拡大を図ってまいります。

(7) コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方及びその施策の実施状況

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、透明性が高く、公正な経営を実現できる経営体制を確立し、経営上の意思決定の迅速化及び健全性の確保によって、企業価値を増大させることを経営上の最重要課題のひとつとして位置付けております。

このような観点から、株主の皆様に対しては、迅速、正確、かつ公平な情報開示を図るとともに、IR活動にも積極的に取り組む所存であります。

コーポレート・ガバナンスに関する施策の実施状況

(a) 監査役制度について

当社は、監査役制度を採用しております。平成17年2月28日現在、4名の監査役がおり、うち3名が「株式会社の監査等に関する商法の特例に関する法律」第18条第1項に定める社外監査役であります。平成16年5月の定時株主総会において、監査体制の一層の充実を図るため社外監査役を1名増員しております。

(b) 取締役会、経営会議、監査役会について

当社は、取締役会について取締役会規則を定めており、法令又は定款の定めに従って適正かつ円滑に運営することを目的としております。取締役会は、取締役7名で構成され、経営上の意思決定と業務執行状況の監視を役割とする機関と位置付けております。なお、監査役は取締役会に出席し、取締役の業務執行状況が法令又は定款の規定を遵守しているか否かを監視しております。

経営会議は、取締役7名、社内組織上の各本部の本部長及び副本部長が出席し、取締役会の決定した経営の基本方針に基づいて、経営に関する重要事項を審議し、さらに経営についての課題・問題点を共有する場としており、月2回の定例開催を行っております。

監査役会については、社外監査役3名を含む4名で構成され、取締役会及び経営会議への出席や業務監査の実施により、取締役の業務執行状況が法令又は定款の規定を遵守しているか否かを監視することを使命としております。

(c) 内部統制の仕組み

内部統制の有効性を確認するために、業務活動の運営状況については、社長直轄組織である監査室が年間監査計画に基づき全部門の監査を実施しております。被監査部門に対しては、監査結果の報告に基づき指摘・指導を実施し、改善状況について被監査部門から報告を受け、必要により再監査を行なうことにより、監査の実効性を確保しております。

また、監査室は定期的に、また、必要に応じて適宜、監査役・会計監査人と連携を保ち、内部統制の有効性の向上に努めております。

(d) リスク管理体制の整備の状況

当社は、業務に係る全てのリスクについて適切に管理・対応のできる体制を構築することを経営上の重要課題と位置付けております。また、重要な法務的課題やコンプライアンスに関する事象については、必要に応じて外部の顧問弁護士に相談し、助言・指導等を受けております。

(e) 弁護士、会計監査人等その他第三者の状況

当社は、顧問弁護士として複数の法律事務所と顧問契約を締結しており、必要に応じて適宜法律全般に関する助言を受けております。

また、会計監査に関して監査法人トーマツと監査契約を締結しており、財務諸表について監査を受けるとともに、会計監査の過程において内部統制・会計上の課題に関する指導を受けております。

会社と会社の社外監査役の人的関係、資本的关系又は取引関係その他の利害関係の概要

当社の社外監査役1名は、当社の関係会社であるイオン株式会社の執行役を兼任しております。イオン株式会社は当社株式の25.06%(平成17年2月28日現在)を所有する筆頭株主であり、また、当社はイオン株式会社の経営するショッピングセンター(ジャスコ猪名川店 兵庫県川辺郡猪名川町)内へ調剤薬局を1店出店し、賃借料を支払っております。なお、平成17年2月期にイオン株式会社に支払った賃借料は5,009千円であります。

その他の社外監査役については特記事項はありません。

会社のコーポレート・ガバナンスの充実に向けた取組の最近1年間における実施状況

平成17年2月期において、当社はコーポレート・ガバナンスの充実に向けて次の取組みを行っております。

(a) 社外監査役の増員

平成16年5月の定時株主総会において、監査体制の一層の充実を図るため社外監査役を1名増員しております。

(b) 取締役会の開催

取締役会は、取締役7名で構成され、経営上の意思決定と業務執行状況の監視を役割とする機関と位置付けております。取締役会については、経営上の意思決定の迅速化を図るため月1回の定例開催を実施しております。

(c) 情報開示

企業情報の開示に対する関心の高まりに応じるため、また、経営の透明性向上、スピード経営実現のため、平成17年2月期第3四半期より、四半期ごとの財務・業績の概況を開示しております。

(8) 関連当事者との関係に関する基本方針

イオン株式会社は当社の筆頭株主であり、当社株式の25.06%(平成17年2月28日現在)を所有しております。また、同社執行役事業推進担当早水恵之が、当社の監査役を兼務しております。

なお、イオン株式会社を含めた関連当事者との取引条件等については、提供を受ける役務の質と取引価格の合理性を客観的かつ公平に判断して決定しており、その内容を株主等関係者に対して明確に開示する方針であります。

3 経営成績及び財政状態

(1) 経営成績

当期におけるわが国の経済は、輸出や設備投資の増加により、景気回復基調で推移しましたが、期の後半には、やや減速の動きがあり、景気の踊り場とも評されております。しかしながら企業収益は引続き改善されており、今後の設備投資についても順調な拡大が見込まれています。個人消費につきましては、年金制度の改正、不透明な雇用情勢などの先行き不安から、低迷が続いておりましたが、雇用環境については新卒採用予定数の大幅増加など良化の傾向が見られており、今後の一層の回復が期待されております。

当社の主力とする調剤薬局業界におきましては、平成16年4月の調剤報酬改定が小幅であったこと、伸び率は低下したものの医薬分業が引続き進捗したことなどから、市場規模は引続き拡大いたしました。一方主要各社の新規出店への積極的な取組みもあって、一段と競争は激化しており、業務の省力化・ローコスト化による効率的な経営がますます求められております。

このような状況のなかで、当社は医薬分業率の低い関西地区、及び基盤であります三重県内への出店を図り、当期において6店舗を出店いたしました。

この結果、当事業年度の業績は、売上高は9,270,274千円(前年同期比20.2%増)、営業利益は401,609千円(前年同期比19.2%増)、経常利益は308,641千円(前年同期比10.3%増)、当期純利益は166,264千円(前年同期比28.8%増)の増収増益となっております。

事業区分別では、次のとおりであります。

調剤事業部門につきましては、当初の予定通り、フラワー薬局湖東店(滋賀県東近江市)、同柏原店(兵庫県丹波市)、同三宮店(神戸市中央区)、同新町店(三重県津市)、同福島店(大阪市福島区)、同八鹿店(兵庫県養父市)の6店舗の出店を行いました。そのうち5店舗は総合病院前に出店しており、売上・利益共に順調に推移しております。また、既存店舗においても前年を上回る売上・利益を計上しております。この結果、売上高は8,747,122千円(前年同期比21.4%増)となりました。

医薬品卸事業部門につきましては、メーカーMRを同行しての活動等の新規開拓強化に努め、販路の拡大、売上の増加を図ることができました。売上高は371,685千円(前年同期比3.3%増)となりました。

不動産事業部門につきましては、堅実に推移し、売上高は151,467千円(前年同期比3.1%増)となりました。

(2) 財政状態

当事業年度における現金及び現金同等物（以下「資金」）は、税引前当期純利益336,320千円に加えて、長期借入れによる収入等が反映され、長期借入金の返済による支出、売上債権の増加額等があったものの、前事業年度に比べて242,260千円増加し、当事業年度末には1,199,103千円となりました。

当事業年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度において営業活動の結果得られた資金は270,130千円(前年同期比280.4%増)となりました。これは主に税引前当期純利益336,320千円、仕入債務の増加額313,555千円が反映されたことによるものであります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度において投資活動の結果使用した資金は187,352千円(前年同期比51.8%減)となりました。これは主に有形固定資産の取得による支出163,556千円が反映されたことによるものであります。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度において財務活動の結果得られた資金は159,482千円(前年同期比34.6%減)となりました。これは主に長期借入れによる収入700,000千円、株式の発行による収入252,659千円が反映されたことによるものであります。

当社のキャッシュ・フロー指標のトレンドは、次のとおりであります。

	平成16年2月期	平成17年2月期
自己資本比率(%)	26.1	29.4
時価ベースの自己資本比率(%)		55.1
債務償還年数(年)	44.3	11.4
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍)	1.4	5.1

自己資本比率：自己資本÷総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額÷総資産

債務償還年数：有利子負債÷営業活動によるキャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：営業活動によるキャッシュ・フロー÷利払い

有利子負債は、貸借対照表に計上されている負債のうち、利子を支払っている全ての債務を対象としております。

営業活動によるキャッシュ・フロー及び利払いは、キャッシュ・フロー計算書に計上されている「営業活動によるキャッシュ・フロー」及び「利息の支払額」使用しております。

平成16年2月期の時価ベースの自己資本比率については、非上場であり、かつ店頭登録もしてありませんので記載していません。

(3) 通期の見通し

通期における当社の業績は、売上高10,600百万円(前年同期比14.3%増)、経常利益310百万円(前年同期比0.4%増)、当期純利益126百万円(前年同期比24.2%減)を見込んでおります。主な要因は、今期の出店は期の後半が多く、出店経費が先行することにあります。特に大阪府枚方市の店舗は当社の旗艦店舗と見込んでおりますが、開店は18年1月となるため、売上・利益共に業績に寄与するのは次期以降となる見込であります。また、当期純利益につきましては、退職給付債務の算定方法を簡便法から原則法へ変更することにより、47百万円の特別損失計上を見込んでおります。