

株式会社メディカルー光 会社説明会

2005年3月3日



(JASDAQ 証券コード 3353)

代表取締役社長 南野 利久

目次

医療業界の現状と将来展望

1、医療業界の現状と将来展望	1
2、製薬業界の動向	2
3、医薬品卸業界の動向	3
4、調剤薬局業界の動向（1）	4
4、調剤薬局業界の動向（2）	5
5、後発医薬品業界の動向	6

事業内容

6、事業内容（1） - 調剤事業	7、8
6、事業内容（2） - 医薬品卸事業	9
6、事業内容（3） - 不動産事業	10、11

平成17年2月期第3四半期業績と通期予想

7、平成17年2月期第3四半期業績の概要	12
8、第3四半期貸借対照表サマリー	13
9、事業部門別売上高推移	14
10、薬局分類別業績推移	15、16

今後の重点戦略

11、事業戦略（1） - 調剤事業	17、18、19
11、事業戦略（2） - その他の事業	20
12、コーポレートガバナンスへの取り組み	21
13、目標	22
14、I R担当窓口	23



I. 医療業界の現状と将来展望

■ 業界再編の動向

■ 経営規模の拡大

- 合併
- 買収

■ 後発医薬品市場の拡大

- 厚生労働省が後発医薬品の使用を促進
- 診療報酬の改正などインセンティブの拡大
- 一般名処方の慣行化

2.

製薬業界の動向

■ 製薬業界

■ 国際競争の激化で、三強時代に入

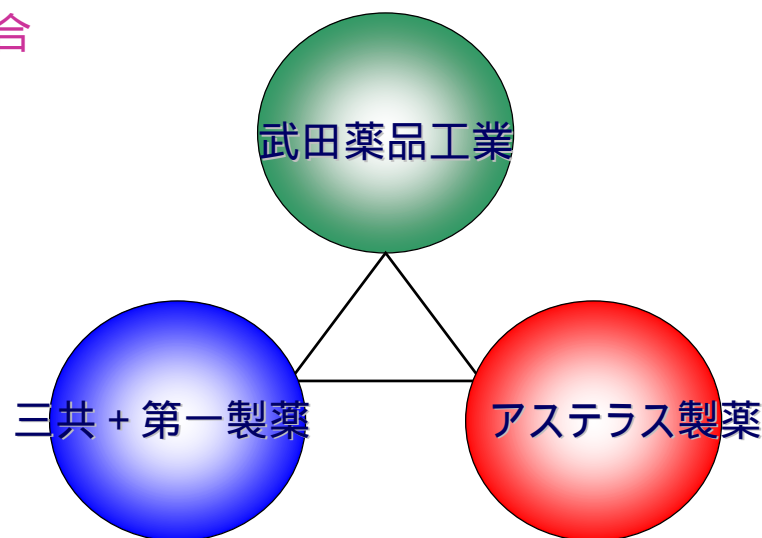
■ 2005年 4月 山之内製薬と藤沢薬品工業が統合

アステラス製薬

■ 2005年10月 三共と第一製薬が合併

【その他の動き】

- 2002年10月 ロシュ、中外製薬を買収
- 2003年 2月 北陸製薬とダイナボットが合併
- 2003年11月 興和、日研化学を子会社化
- 2005年10月 大日本製薬と住友製薬が合併



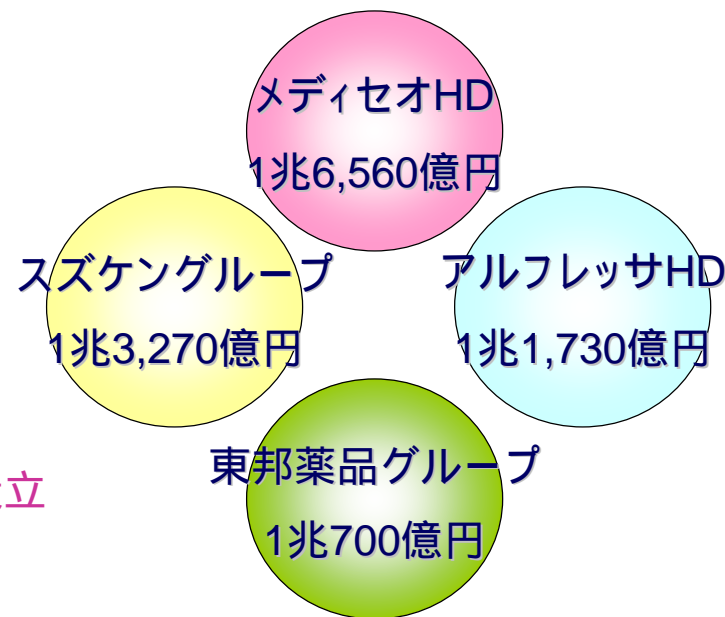
3.

医薬品卸業界の動向

■ 医薬品卸業界

■ 合併・統合が進み、大手グループ4社に集約

- 2003年 4月 東邦薬品、小川薬品と山口東邦を
子会社化
- 6月 大阪合同薬品と業務提携
- 7月 幸耀と業務提携
- 2003年 5月 スズケン、アスティスと業務提携
- 10月 安藤薬業公司を吸収
- 10月 サンキを子会社化
- 2003年 9月 福神とアズウェル、共同持株会社設立
アルフレッサHD
- 2004年 4月 クラヤ三星堂、
アトルとエバルスを子会社化
メディセオHD



売上高は2005年3月期業績予想
東邦薬品グループは2004年実績

■ 調剤薬局業界

■ M&Aの進展により、業界再編が加速

■ 2005年1月 **アインファーマシーズ、リジョイス薬局の買収を発表**

■ 2005年2月 **ファルコバイオシステムズ、ファーマプロットグループ
3社の買収を発表**

■ M&Aのポイント

- 買収価格は月商の3～4倍
- 仕入コストおよび人件費の削減効果
- 企業文化の融合

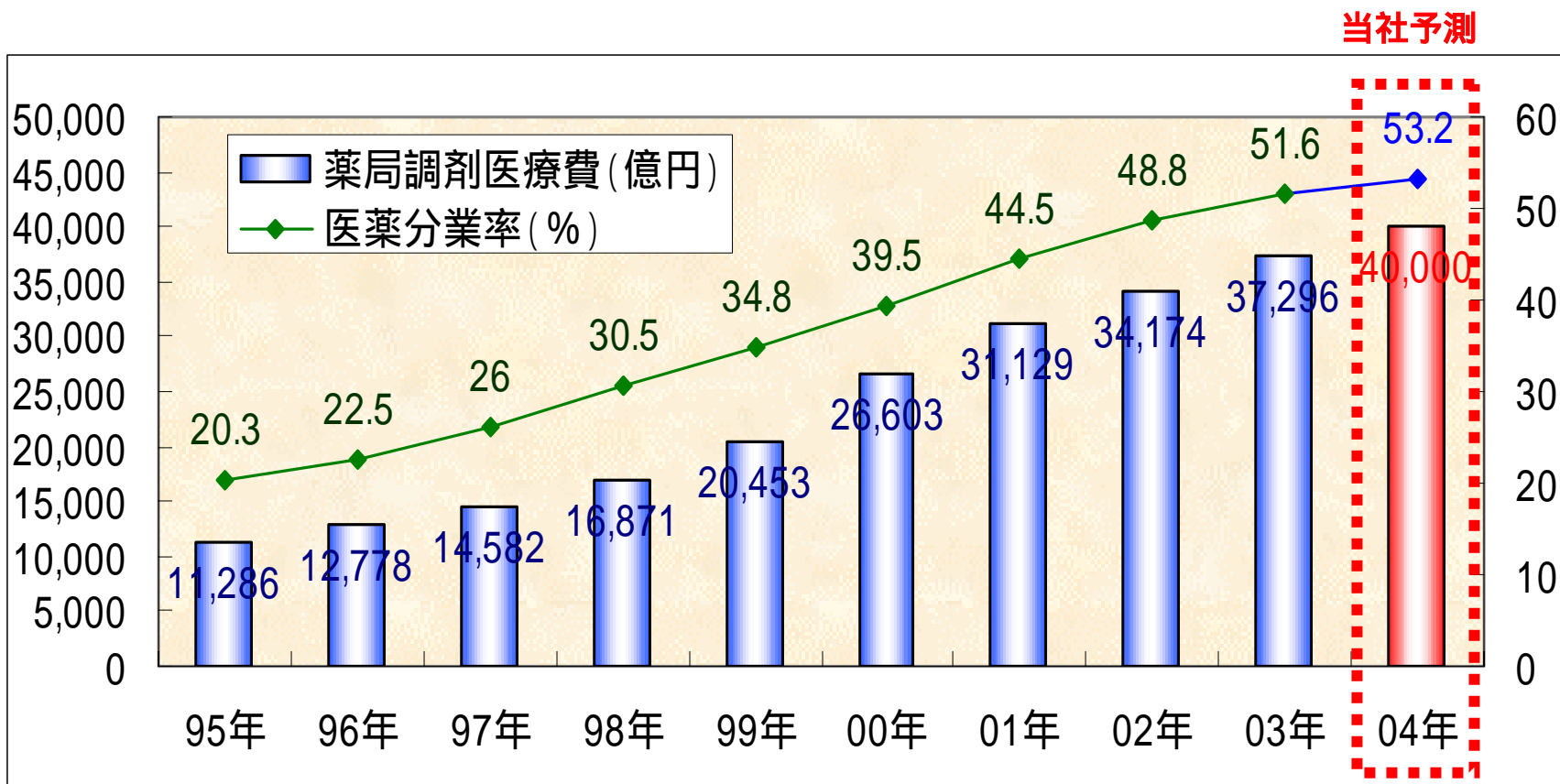
■ 薬学教育6年制への移行

- 臨床の現場で即戦力となる薬剤師の育成
- 薬剤師の質の向上で今後の制度改革に対応

4.

調剤薬局業界の動向（2）

■ 医薬分業率の上昇で調剤マーケットは拡大



（出所）基金年報及び国民健康保険事業年報
日本薬剤師会

5.

後発医薬品市場の動向

■ 後発医薬品市場の拡大

■ 患者負担の軽減

■ 医療機関の収益も向上

■ 厚生労働省が後発医薬品の使用を促進

- 診療報酬、調剤報酬を改正、後発品使用に加点

■ 一般名処方への慣行化と代替調剤の導入が市場拡大の鍵

■ 後発医薬品企業の最近の動向

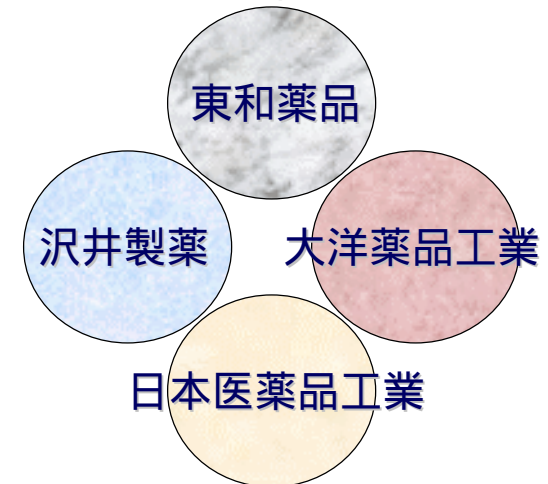
- 2004年2月 日本調剤、日本ケミファの株式を取得
- 2004年3月 ニプロ、竹島製薬の株式を取得
- 2004年8月 日本医薬品工業、マルコ製薬と業務提携

【 後発医薬品のシェア 】

	1999年度	2002年度
金額(薬価)ベース	4.7%	4.8%
数量ベース	10.8%	12.2%

(出所) 医薬工業協議会

【 大手後発医薬品メーカー 】





Ⅱ. 事業内容

■ 三重県を基盤に関西圏へ事業展開

■ 三重県でトップの処方箋応需枚数

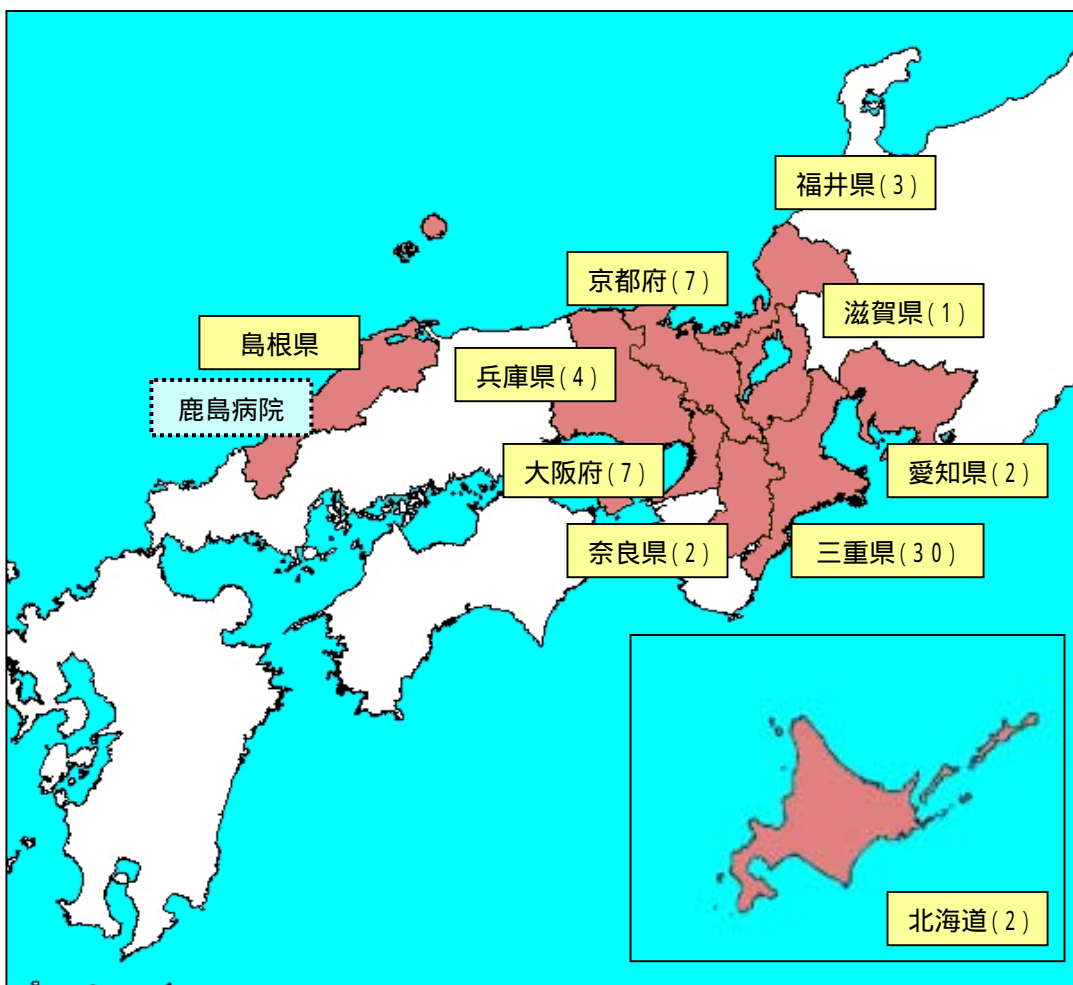
三重県における占有率 8.56% (H16.2期)

■ 『フラワー薬局』を中心に店舗展開

■ 『医薬分業』の進展で継続的な成長を維持

6. 事業内容 (1) - 調剤事業

■ 出店状況



中部・関西圏を中心に
58店舗を展開

	H15. 2期	H16. 2期	H17. 2期
出店数	6	6	6
退店数	1	1	0
期末店舗数	47	52	58

6. 事業内容 (2) - 医薬品卸事業

- 三重県を中心に地域に密着した販売網を構築
- 大手後発医薬品メーカーと提携し、販売先のニーズを的確に把握
 - 沢井製薬、大洋薬品工業が中心
- 地元重視の販売戦略で安定的に利益を創出
- 調剤事業新規出店でのアンテナ機能を提供

- 病院施設を買収し、賃貸事業に進出
- 介護なども含めた高齢者医療市場での
ビジネス展開を視野に入れる
- 3事業の中で最も高い利益率を実現

6.

事業内容(3) - 不動産事業

- 不動産事業の中核となる賃貸病院施設
(医療法人財団 公仁会 鹿島病院)





Ⅲ. 平成17年2月期第3四半期業績と通期予想

■ 売上・利益とも当初計画通りの進捗状況

(百万円)

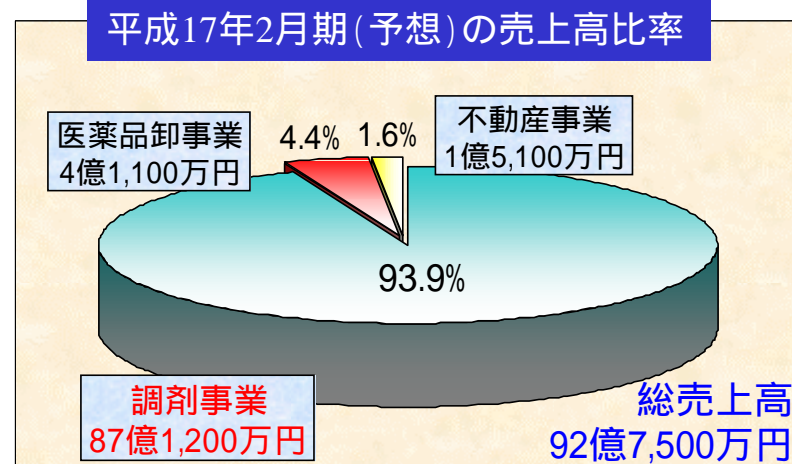
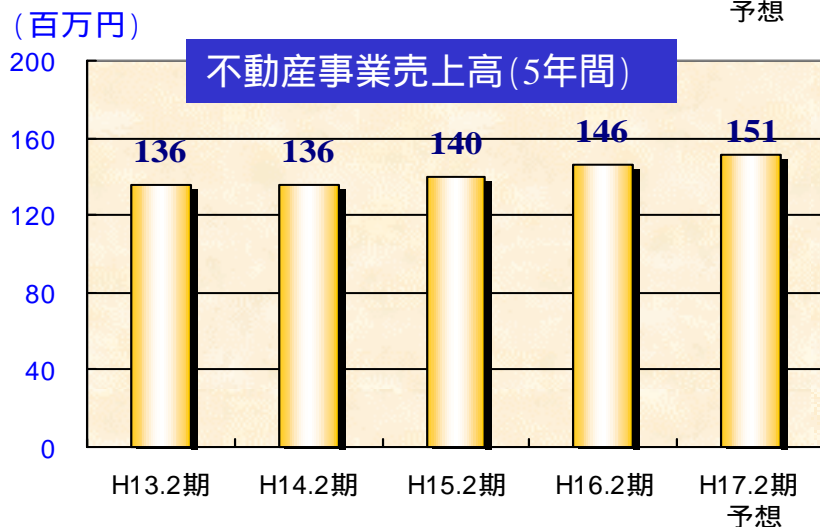
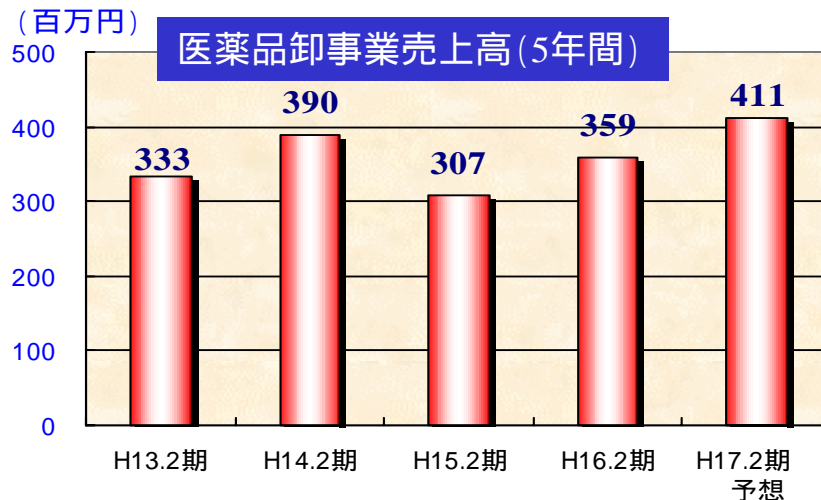
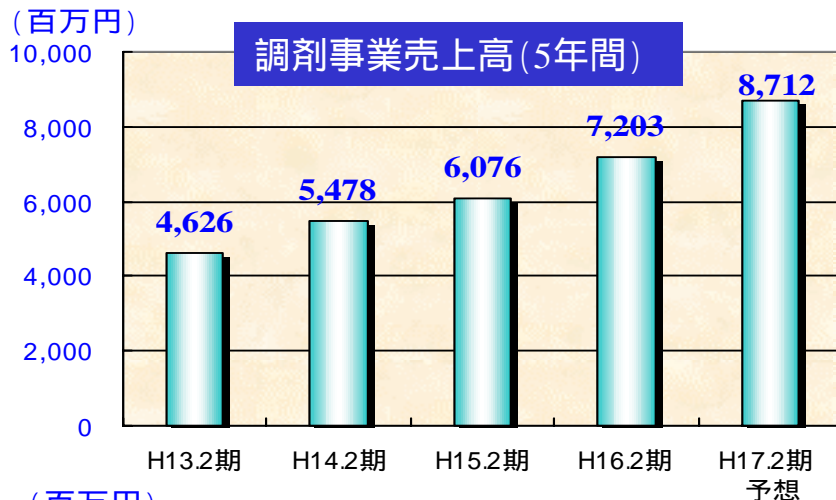
決算期	H16.2期第3Q 実績(参考)	H17.2期第3Q 実績	前年 同期比	H16.2期 実績	H17.2期 予想	増減率
売上高 (調剤事業)	5,600 (5,232)	6,774 (6,389)	+20.9% (+22.1%)	7,709 (7,203)	9,275 (8,712)	+20.3% (+20.9%)
営業利益	215	270	+25.4%	336	397	+18.1%
経常利益	176	200	+13.5%	279	300	+7.5%
当期利益	77	118	+52.3%	129	165	+27.9%

(注) 平成16年2期第3Qの実績数値は参考計数

(百万円)

決算期		H16年2月期(前期)		H17年2月期 第3Q		増減額	コメント
			構成比		構成比		
資産	流動資産	2,452	39.1%	2,994	43.7%	542	
	現預金	956	15.2%	1,202	17.5%	246	公募増資
	売掛金	1,083	17.3%	1,287	18.8%	204	月間売上の増加
	その他	413	6.6%	505	7.4%	92	
	固定資産	3,822	60.9%	3,864	56.3%	42	
	有形固定資産	3,195	50.9%	3,277	47.8%	82	
	その他	578	9.2%	586	8.5%	8	
資産合計		6,275	100.0%	6,858	100.0%	583	
負債	流動負債	2,116	33.7%	2,343	34.2%	227	
	買掛金	948	15.1%	1,218	17.8%	270	月間売上の増加
	その他	1,168	18.6%	1,125	16.4%	43	
	固定負債	2,518	40.1%	2,548	37.2%	30	
	負債合計	4,635	73.9%	4,892	71.3%	257	
株主資本計		1,639	26.1%	1,966	28.7%	327	公募増資、利益
負債・資本合計		6,275	100.0%	6,858	100.0%	583	

■ 調剤事業を中心に拡大

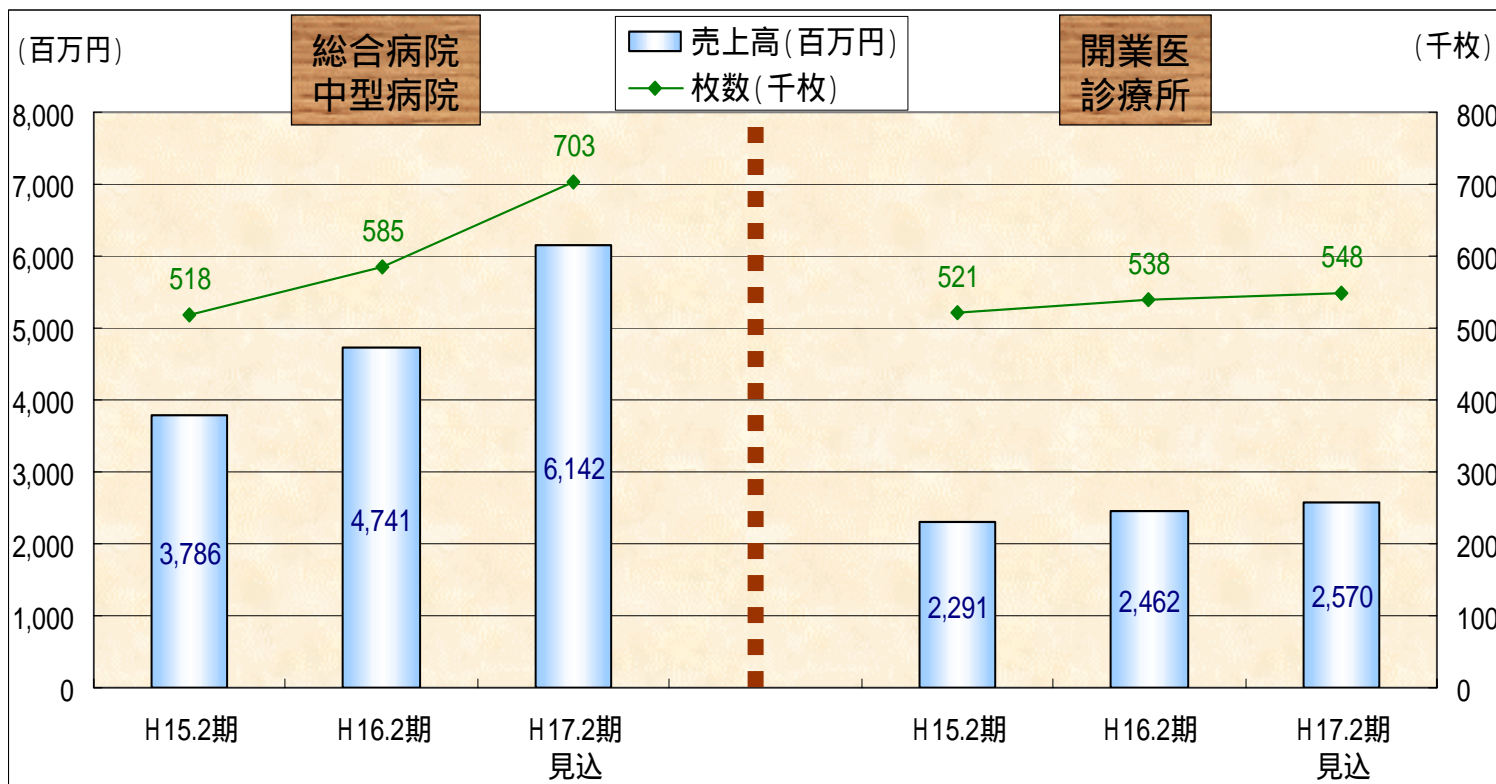


10

薬局分類別業績推移

薬局分類別
処方箋受付枚数・売上推移

■ 総合/中型病院の売上が堅調に増加



店舗数 21

26

32

店舗数 26

26

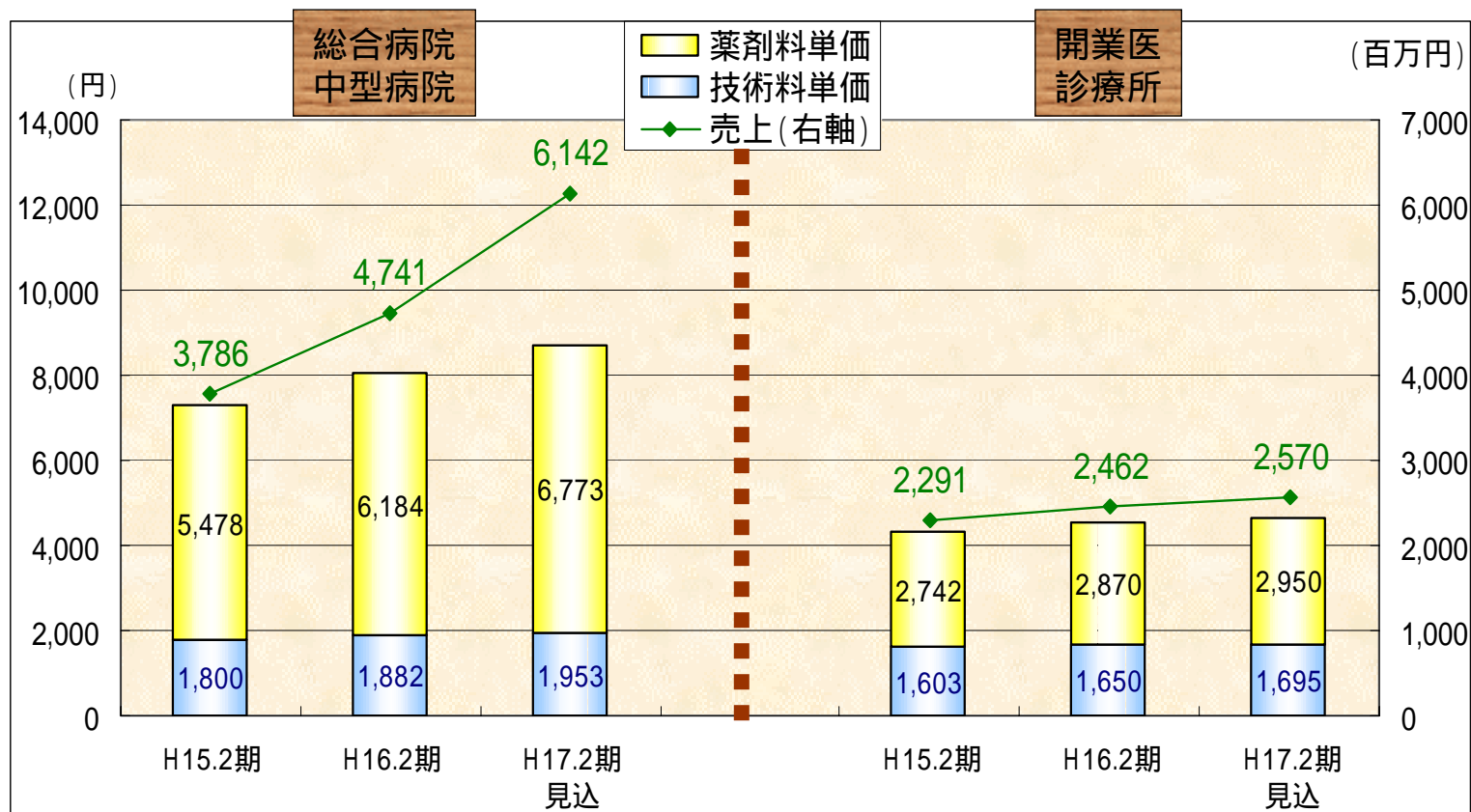
26

10

薬局分類別業績推移

薬局分類別平均単価推移

■ 総合/中型病院の薬剤料単価が上昇



店舗数

21

26

32

店舗数

26

26

26



IV. 今後の重点戦略

■ 出店戦略

■ 医薬分業率の低い関西圏での出店を加速

【 医薬分業率の高い地域 】

秋田県	71.7%
佐賀県	69.7%
神奈川県	68.6%
沖縄県	65.4%
宮城県	64.2%
東京都	63.7%
新潟県	61.8%
宮崎県	60.7%
青森県	59.5%

【 中部・関西圏の医薬分業率 】

兵庫県	49.1%
岐阜県	45.8%
滋賀県	42.7%
三重県	41.5%
愛知県	40.2%
奈良県	35.9%
大阪府	35.0%
京都府	28.1%
福井県	17.0%

全国平均	51.6%
------	-------

中部・関西圏の分業率は、
全ての府県で全国平均を
下回る

(出所) 日本薬剤師会
平成15年3月～
平成16年2月平均

- 平成18年1月、大阪府に大型店を出店予定
 - 当社最大の売上規模となる見込み
 - 当社のランドマーク的な存在となる旗艦店
 - 薬剤師の教育・研修施設として活用

■ 患者様への提供サービス拡大

- 安全性を最優先
- 患者様満足度 (Patient Satisfaction) の向上
- 研修制度の確立 薬剤師のレベルアップ

■ 医薬品卸事業との連携強化

- 医薬分業情報を活用し、収益性の高い店舗を出店

■ 医療制度改革への対応

- 医療関連資格の取得奨励
- 効率経営を実践

■ 医薬品卸事業

- 三重県外での販路拡大
- 大型病院との契約・取引拡大(後発医薬品)
- 新規エリアでの分業情報の収集

■ 不動産事業

- メディカルモールでの診療所開業をサポート

■ 社外取締役、社外監査役制度の充実

- 昨年5月、社外監査役を3名に増員
- 社外取締役についても検討

■ 内部統制の有効性

- 社内監査室、監査役、会計監査人との連携

■ リスク管理体制の整備

- コンプライアンスの遵守

平成19年2月期、売上高130億円、経常利益率5%
平成23年2月期、売上高250億円、経常利益率5%
成長力のある企業を目指す

管理本部長兼経理財務部長 常務取締役 西井 文平

TEL: 059 - 226 - 1193 (代表)

FAX: 059 - 227 - 6107

E-MAIL: ir@m-ikkou.co.jp

IRサイトURL: <http://www.m-ikkou.co.jp>