

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



コア事業の調剤薬局事業拡大で大幅増益

◆2008年2月期決算概要

売上高は146億62百万円で前期比18.6%増、経常利益は6億39百万円で同61.7%増となった。

過去5年間の業績動向について見ると、売上高は順調に推移し、経常利益は当期に初めて6億円台となり、経常利益率は4.4%となった。また2005年2月期、2007年2月期の決算に薬価改定の影響はあったが、当期は薬価改定と調剤報酬改定の影響がなく大幅増益となった。販管費率は、2004年2月期に6.9%であったが、段階的に縮小し当期は5.6%となった。また、M&Aの効果と売上原価率の低下も大幅増益の要因となった。売上高は2004年2月期の77億9百万円から約70億円増加したが、ネット有利子負債は約6億円の増加にとどまった。大型投資を実施したが微増である。

財務指標について、ROEは目標とする10%を初めて超え、10.6%になった。ROAは2007年2月期に特別損失があり0.5%に低下したが2.8%に回復した。

セグメント別の業績について、コア事業である調剤薬局事業は、売上高、営業利益が大幅に増加した。M&A店舗（2006年5月に子会社化した神奈川の3店舗と2007年7月に子会社化した山梨の店舗、合計4店舗）の売上高は全体の13.2%を占め、経常利益は20.3%となり、M&Aで効率の良い店舗を買収できた。

医薬品卸事業は、ジェネリック医薬品の使用推進がスタートし、2008年4月に処方せん様式の変更等が行われた。売上高は前期比40百万円増加して5億67百万円、営業利益は同3百万円増の27百万円となった。

介護事業は、2007年3月と6月に島根県で2カ所に有料老人ホームを開設した。上期は売上高84百万円で営業利益はマイナス24百万円であったが、下期には売上高が1億21百万円、営業利益は15百万円となり、下期から黒字転換した。

不動産事業は、病院の不動産やメディカルモールの家賃収入等があり、売上高は2億1百万円、営業利益は1億19百万円となった。

◆当社を取り巻く環境

医薬分業の状況を見ると、1999年から2001年にかけて分業率と処方せん枚数は順調に伸びたが、2002年以降は分業率の伸びは鈍化し、処方せん枚数も横ばいと微増を繰り返している。これは2002年に長期処方認められ、外来患者が減少したためである。

診療報酬の改定率については、1984年から1996年までは大幅な引き上げ傾向にあったが、1997年から2000年は改定幅が縮小し、2002年以降はマイナスのまま放置されてきた。2008年は0.38%引き上げになったが、過去のような大幅な引き上げではない。

業界の成長期は1999年から2001年の間に集中したといえる。当社も、こうした環境下で競合するチェーン店の影響を受けることなく、積極的な店舗開発により、収益の上がる出店を行った。その後、業界は成長期から成熟期に入っていく、当社は1店舗当たりの年商を増加させるという戦略を進めた。1999年2月期に1店舗当たりの年商は86百万円であったが、2008年2月期は約2.3倍増加し1億98百万円となった。

2008年度の診療報酬改定について、当社が関係する調剤部分の改定率は0.17%引き上げられたが、薬価は薬価ベースで5.2%引き下げられた。調剤基本料は、当社の薬局が該当する受付回数4,000回以下では、42点から40点に引き下げられたが、ジェネリック医薬品の調剤体制加算が新設されている。当社はこの加算が可能のため、調剤基本料の引き下げにおいてほとんど影響はなく、むしろプラスに作用する。このほかに夜間・休日等加算の新設がプラス要因である。また、薬剤服用歴管理指導料、服薬指導加算、薬剤情報提供料が統合され、後期高齢者薬剤服用歴管理指導料が新設された。今後、後期高齢者の技術料は下がる傾向にあると懸念している。

薬価差の推移は、1990年代前半には23.1%であったが2007年には6.9%となって、薬価の問題はほぼ収まったとされている。

ジェネリック医薬品については、2006年度のシェアは欧米に比べて日本は数量ベースで17%、金額ベース

で5.7%と非常に低い水準にある。厚生労働省は2012年に数量ベースで30%まで引き上げる目標を掲げており、今後の市場拡大が見込まれる。

◆今後の事業戦略

調剤薬局事業をコア事業として、医薬品卸事業、介護事業を推進し、将来的には医療・介護総合サービス事業の展開を目指していきたい。

調剤薬局事業は、市場が成熟期でありM&Aに軸足を置かなければならないと考えている。

介護事業については、国策として2007年12月の時点で約36万床ある療養型病床を2011年には15万床まで削減する計画であり、その代替施設となる有料老人ホームの需要が高まる。2008年秋には、3施設目となる有料老人ホーム「ハーモニーハウス久居」を開設する予定である。また、メディカルモールの開発、医師への開業コンサルティング業も行っていきたいと考えている。

2009年2月期から2011年2月期の業績は、経常利益が当期に6億39百万円と突出したが、医薬品卸と価格交渉を再度開始する必要があり、固く見積もっている。2009年2月期は売上高156億21百万円に対して経常利益4億64百万円を予定している。ただし、M&Aの予定は含まれていないため、M&Aで薬局が増加すると調剤薬局事業は拡大する見込みである。2011年2月期には売上高175億円、経常利益6億50百万円を計画している。

◆2008年2月期業績詳細

変更点として、2007年3月にメディカル一光の不動産部門の一部である病院施設賃貸を分割し、ヘルスケア一光に吸収している。ヘルスケア一光は島根県で有料老人ホーム2施設の運営を開始した。2007年7月にはM&Aで山梨薬剤センターを子会社化した。その結果、連結子会社は5社、持分法適用関連会社は1社となった。

投資は10億41百万円を実行した。内訳は、調剤薬局事業で店舗への投資が55百万円、山梨薬剤センターへのM&A投資が8億45百万円となった。新規事業では、介護事業に93百万円、メディカルモール事業に19百万円投資している。2006年2月期から3年間の大幅な投資によって現在の収益が確保できている。

損益計算書のポイントとして、売上総利益が前期比4億3百万円増加したことが挙げられる。また、販管費には、のれん償却60百万円が含まれている。経常利益ベースでは5期連続で増収増益を確保した。

調剤薬局事業の売上高については、既存店とM&A店舗が順調に推移した結果、前期より20億9百万円増加した。また、売上総利益も前期より4億4百万円増加した。これは、売上高の増加および原価率の低い店舗をM&Aで獲得したことが影響したためである。また、仕入価格も前期より低下した。

調剤売上高に対する薬剤料の比率は、2007年2月期には75.5%であったが、2008年2月期は2ポイント上がり77.5%になった。これは長期投薬の影響で、単価が5,977円から6,717円に増加したためである。技術料単価はほぼ同じである。

貸借対照表は、M&Aへの投資と第三者割当増資が大きなポイントである。流動資産の増加は、調剤薬局事業の規模拡大による現預金の増加、売掛金の増加が主な要因である。固定資産の増加は、山梨薬剤センターの固定資産の増加、のれんの増加が中心である。一方、負債については、M&A資金等を長期借入金で調達したことにより借入金が10億79百万円増加した。純資産は6億28百万円増加した。このうち3億60百万円は増資によるものである。

キャッシュフローの状況は、営業活動によるキャッシュフローは3億50百万円となった。これは主に、税金等調整前純利益5億99百万円、減価償却費1億74百万円、のれん償却60百万円を計上したためである。投資活動により使用した資金は9億27百万円となった。主にM&A投資による支出である。子会社の山梨薬剤センターへの貸付として4億1百万円あるが、このうち1億50百万円は親会社に返金済みである。財務活動によるキャッシュフローは13億27百万円となった。現金および現金同等物は前期より7億50百万円増え、18億68百万円となった。

セグメント別の中期計画において、調剤薬局事業についてはM&Aを除いた数字を発表しており、緩やかな上昇を計画している。M&Aが実施されれば、さらに上乘せできることになる。医薬品卸事業については、今後、厚生労働省によるジェネリック医薬品の使用促進策が展開されていくため伸長を予想している。不動産事業については、安定収入の継続を計画に織り込んでいる。介護事業については、今後の成長エンジンと位置付けているため、中長期的な拡大を見込んでいる。

(平成20年4月17日・東京)