株主メモ

事業年度	毎年4月1日から3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
期末配当金受領株主確定日	毎年3月31日
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社　証券代行部 〒137-8081　東京都江東区東砂七丁目10番11号 TEL 0120-232-711（通話料無料） 特別口座に記録された株式に関する各種お手続き用紙のご請求は、次の三菱UFJ信託銀行株式会社の電話およびインターネットでも24時間承っております。 フリーダイヤル　0120-244-479（本店証券代行部） フリーダイヤル　0120-684-479（大阪証券代行部） <URL>　http://www.tr.mufg.jp/daikou/
公告方法	当社の公告は電子公告により行います。ただし、電子公告によることができない事故その他やむを得ない事由が生じたときは日本経済新聞に公告いたします。
単元株式数	100株

1. 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
2. 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関（三菱UFJ信託銀行）にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。

ホームページ紹介

当社の詳しい情報はホームページでご覧いただけます。

http://www.cocokarafine.co.jp/

株主優待制度について

毎年3月31日現在の株主様に、セガミメディクス、セイジョー両社の店舗でご利用いただけるお買物優待券を以下の基準により贈呈いたします。

保有株式数	優待内容
100株以上500株未満	お買物優待券 2,000円分
500株以上1,000株未満	お買物優待券 3,000円分
1,000株以上	お買物優待券 5,000円分

なお、株主様のご希望により、「お買物優待券」の全部と引き換えに同等額の「ギフトカタログ」への交換をいたします。

●ご利用方法

当社グループ会社の店舗において、商品の購入代金のお支払いとして、現金との併用または優待券のみのご利用ができます。

ただし、調剤診療・介護関連・スポーツ施設に関わるお支払いおよび、酒・タバコ等一部商品にはご利用できません。

●取扱店舗

ドラッグセガミ、パワードラッグワンズ、ドラックス KAZU、セイジョーの各店舗にてご利用いただけます。ただし、一部調剤店舗は除きます。

※本券の有効期限は平成23年5月31日までです。

株式会社 ココカラファイン ホールディングス™
〒143-0016 東京都大田区大森北1丁目18番18号　Tel. 03-5753-5500

FSC ミックス品
FSC認証林および管理された森林からの製品グループです
www.fsc.org Cert no. SA-COC-1442
© 1996 Forest Stewardship Council

VEGETABLE OIL INK
環境保全のため、FSC 認証紙と植物油インキを使用して印刷しています。

第2期 報告書 2009年4月1日から2010年3月31日まで

COCOKARA FINE HOLDINGS INC.™

2th Business Report

株式会社 ココカラファイン ホールディングス™
証券コード：3098

■株主の皆様へ To Our Shareholders

代表取締役会長　瀬上　修（右）
代表取締役社長　塚本 厚志（左）

株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申しあげます。

株式会社ココカラファイン ホールディングスは、2010年3月31日をもちまして、第2期（2009年4月1日から2010年3月31日まで）を終了いたしました。ここに当期の報告書をお届けするにあたり、株主の皆様からいただきました1年間のご支援に対し、心より御礼申しあげます。

今後とも当社グループ事業へのご理解とともに、一層のご指導・ご鞭撻を賜りますようお願い申しあげます。

2010年6月

■トップメッセージ Top Message

規模の拡大とともに、より大きな社会的責任を担っていける企業集団として進化してまいります。

新型インフルエンザ特需と改正薬事法という2つの外部要因に影響を受け、特に下半期に苦戦を強いられる状況となりました。

当期の営業状況は、上半期における好調から、一転して下半期に苦戦を強いられる形になりました。外部要因としては、昨年4月から5月にかけて世界的に発生した新型インフルエンザの流行に関連した特需として、マスクや消毒薬の売上を大幅に伸ばしました。一方、6月からは改正薬事法の施行に伴い規制が整備され、一時的に第1類医薬品の取扱い店舗数が減少したことや、ホームセンターやスーパーマーケットなど異業種による医薬品販売の参入で、価格にディスカウント傾向が現れるといったマイナス要素が徐々に生じました。さらに、花粉の飛散量が例年より少なく、花粉商材の売上が前年同期比大幅に減少しました。

下半期以降、新型インフルエンザ特需が収まるとともに、消費の低迷が一段と進行しはじめました。また、新型インフルエンザへの危機感から、消費者が医療施設での診療を優先するようになったことが、一般の風邪薬関連の販売不振を招きました。結果業界全体として一般用医薬品（大衆薬）の販売不振が続いています。こうした状況により、11月以降の既存店売上は、前年割れが続く厳しさに見舞われました。

そうした中で当社グループは、ホールディングス体制2期目として、統合シナジーの創出に努め、店舗の造作設備を中心に、両社のボリュームを活かしたコストダウンによる成果を上げました。

商品販売状況としては、医薬品のうち、調剤事業が好調に推移し、前述の一般用医薬品の不振を補う形となりました。化粧品は、消費低迷による影響を受けながらも、高価格帯から中価格帯への移行トレンドを押さえ、これをカバーしました。健康食品・日用生活商品についても、期全体としては前年よりも販売数を伸ばすことができました。また、プライベートブランド（PB）商品の共同企画開発も順調に進めており、オリジナル企画による美容液「VIVCO（ヴィヴコ）」を差別化商材として投入したことなどにより、売上高の8%をPB商品で構成するという目標を達成しました。

一方、3月にはCO_2削減等環境に配慮した実験店舗「セイジョー上鶴間本町店」をオープンしました。店内照明に次世代照明CCFL（冷陰極蛍光ランプ）を導入し、空調システムをインバーター型エアコンの導入等で、当社一般店舗に比べ消費電力で33.4%の削減が実現できます。

なお当期は、43店舗の新規出店と22店舗の退店を実施し、期末現在の店舗数はグループ全体で661店舗となりました。

以上の結果、当期の連結業績は、売上高190,957百万円（前年同期比12.3%増）、営業利益3,394百万円（同11.5%減）、経常利益7,069百万円（同2.8%減）、当期純利益4,169百万円（同6.5%増）となりました。

サークルKサンクスとの業務提携により、ドラッグストアとコンビニを融合した新業態を開発。コラボ出店第1号がオープンしました。

昨年12月、当社はコンビニエンスストアチェーンを38都道府県に展開する株式会社サークルKサンクスとの間で、業務提携契約を締結しました。

この業務提携の狙いは、従来のコンビニ利用層に加えて、特に高齢単身者・高齢者世帯をターゲットに、地域密着型で「医・食・生活雑貨」のインフラ提供を行っていくことにあります。当社とサークルKサンクスは、ドラッグストアとコンビニを融合した競争力ある新業態「ヘルスケアコンビニ」の開発やコラボ出店に共同で取り組み、異業種参入が相次ぐドラッグストア業界の先陣を切って、新たなビジネスモデルを確立させていきたいと考えています。

そして今年5月12日、両社によるコラボ出店の1号店として、「サンクス」「セイジョー薬局」多摩センター落合店をオープンしました。コンビニとドラッグストア・調剤薬局の各機能を集約した同店には、在宅医療・介護を支援する「訪問看護ステーションおよび居宅介護支援事業所」も併設され、地域社会が求めるさまざまなヘルスケアニーズに対応します。

両社は今後、ワンレジタイプの新業態「ヘルスケアコンビニ」を、2011年3月期の下半期に2店舗、2012年3月期に20店舗出店していく計画です。また、業務提携の一環として、新商品・新サービスの開発や販促活動を共同で実施していく他、サークルKサンクスが改正薬事法上の登録販売者を育成する際、当社の教育システムを提供するといった連携も進めていきます。

代表取締役社長
塚本 厚志

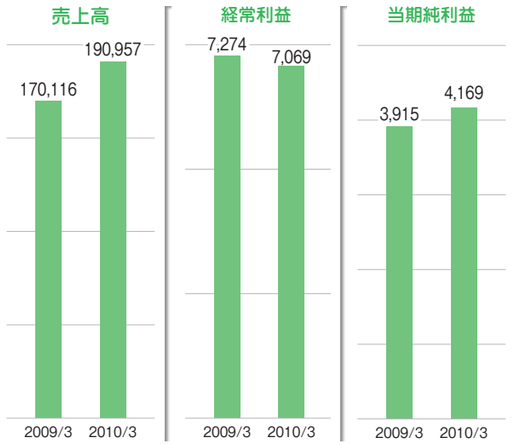
健康支援・生活支援サービスの提供や介護事業、そして海外展開。「次世代型ドラッグストアビジネス」を多角的に推進しています。

新たな事業の拡大に向けて、当期はさまざまな取り組みを進めてきました。

昨年10月には、シスメックス株式会社とセガミの共同事業として、ドラッグストア店舗での健康支援サービスを開始しました。これは、シスメックスが開発した健康チェックサービス「タッチで続ける健康日誌」をセガミ向けに改良し、ドラッグストアの店舗内でお

■連結業績ハイライト

（単位：百万円）



客様に提供するものです。当サービスの導入に伴い、健康指導ができる人材育成を強化し、お客様へのカウンセリングを充実させていきます。

また、今年1月にはセイジョーと株式会社カジタクが、店舗における生活支援サービスの提供に向けた業務提携契約を締結しました。具体的には、セイジョーの店頭でお客様に対してカジタクの家事代行サービスの販促と取次ぎを中心とするもので、今後在宅における療養・介護世帯が増加することを見据え、生活支援サービスによる利便性をお客様に提供することによって、地域密着化を推進していきます。

現在、シスメックスの健康支援サービスはセガミの3店舗で、カジタクの生活支援サービスはパッケージ型商材をサークルKサンクスとのコラボ1号店で、それぞれ実験的に取り扱っており、その検証結果を踏まえて多店舗展開を実施していきます。

そして、従来より継続的に取り組んでいる介護事業については、業績の改善傾向にあり、近い将来において黒字化が期待できる状況となりました。これは、昨年9月にセイジョーが買収したタカラケア株式会社の成功モデルを、当事業に上手く吸収できたことが大きいと思われます。次期（2011年3月期）以降は、施設調剤の受託も進めていきます。

成長市場を海外に求める取り組みとしては、セイジョーによるロシア・ウラジオストク市への日本製ドラッグストア商材の販売と、セガミメディクスによる中国・上海市での日本型ドラッグストア業態の展開を行っています。ロシア展開については、当期中に商材輸出を実施することができました。今後は順次コンテナによる輸出を継続していきます。一方、中国展開については、経済成長とともに急変しつつある市場の厳しさにもさらされていますが、日本型ドラッグストアへのニーズは確実な手応えとして感じています。これらの海外事業については、引き続き本格展開への検証を進めていきます。

次期は、同業のアライドハーツ・ホールディングスと合併。
「医療+物販による事業モデル」を作り出してまいります。

当社は、今年10月1日を合併期日として、株式会社アライドハーツ・ホールディングス（以下、アライドハーツ）と合併します。また、当社は同日をもって「株式会社ココカラファイン」に商号変更します。アライドハーツは、関西を地盤に約380店舗のドラッグストアを経営しており、合併によって誕生する新生「ココカラファイン」は、1,000店舗を超える国内トップクラスの規模・業績を持つドラッグストアチェーンとなります。また、調剤売上高はドラッグストア業界で圧倒的トップになります。

この経営統合・規模拡大の目的の1つは、ナショナルブランド商材の仕入れにおけるコスト削減効果です。当社とアライドハーツとの間には、店舗の競合がほとんどありません。相互のエリアを補完しつつ、仕入れの共通化や物流面で得られるスケールメリットは極めて大きいと考えています。また、スクラップすべき資産がないことは、統合過程におけるスピードメリットにもつながります。

今後のドラッグストア業界は、規制緩和による異業種の参入がさらに進み、業界再編の流れのなかで、競争激化とともに収益環境が悪化していくと見られています。そうしたなかで生き残っていくためには、企業独自の明確な差異化戦略を打ち出し、「質の向上」と「業容の拡大」をスピードを上げて推進していかなくてはなりません。今回の経営統合は、そうした差異化戦略の一環として、ドラッグストア業界内に「医療に関するプロバイダー」「医療+物販による事業モデル」を作り出すためのものであると言えます。

経営統合による拡大を成功させるポイントは、「企業文化の融和・融合」といったことよりも、事業の目的を高いレベルで一致させるためのビジョンの明確化・共有化にあると思います。そして、これからの変化の激しい時代のグループ経営にとって重要になってくるのは「多様性」であり、グループ内に「多様性」を保ち得る文化を一緒に作り上げることによって、変化にスピードを持って対応し環境に適応することが、新しいココカラファインにとってはとても重要なことであると考えています。

長期的な成長に向けた3つの経営課題に取り組みつつ、
次期は消費不振を乗り越えて、増収増益の達成を目指します。

今、当社が取り組むべき経営課題は、大きく分けて3つあります。1つ目は、時代の激しい変化に対応し、現在の業績を向上させていくこと。2つ目は、眠っている資産やノウハウの活性化にグループ全体で取り組んでいくこと。3つ目は、明日に向けての事業と人材を作り上げていくことです。これらは、長期的な成長を目指していく上での必須項目であると認識しています。

次期は、引き続き消費不振による厳しい事業環境が続いていくと思われますが、当社グループは既存事業の質的強化施策に取り組むと同時に、出店エリアや事業エリアの拡大を積極的に進めます。また、ローコストオペレーションでの費用圧縮効果による利益改善を図ってまいります。

次期の連結業績予想については、売上高205,140百万円（前年同期比7.4%増）、営業利益3,770百万円（同11.1%増）、経常利益7,470百万円（同5.7%増）を想定しています。当期純利益については、「資産除去債務に関する会計基準」の適用に伴う影響額を特別損失として計上するため、3,100百万円（同25.6%減）を想定しています。ただし、この予想数値には、アライドハーツの合併による影響額を織り込んでいません。合併が業績に与える影響と業績見通し等については、詳細が確定次第お知らせします。また、新たな中期経営計画については、決定次第あらためて発表する予定です。

今後は年2回の配当により、利益還元機会の充実を図るとともに
次期は合併実現への感謝を込めた記念配当を実施いたします。

当社グループは、株主の皆様に対する安定的な配当の維持に努めつつ、業績拡大によりこれを充実させていくことを利益還元の基本方針としております。当期は、同額となる1株当たり50円の期末配当を実施させていただきました。

そして次期以降は、株主の皆様に対する利益還元機会の充実を目的として、新たに第2四半期末を基準日とする中間配当を行うこととし、年2回の配当を実施させていただきます。また、次期はこれに加え、アライドハーツの合併実現への感謝を込めた合併記念配当を実施することといたしました。これにより、次期の配当金額については、中間配当が1株当たり33円（うち、合併記念配当が1株当たり8円）、期末配当が1株当たり25円、合わせて年間配当1株当たり58円を予定しています。

これからの当社グループは、規模の拡大とともに、より大きな社会的責任を担っていける企業集団として進化してまいります。そして、人々の健康生活の維持をお手伝いする事業を通じて、快適な社会づくりに貢献し続け、企業としての存在価値をさらに高めてまいります。株主の皆様におかれましては、当社グループ事業へのご支援に社会的な意義を感じていただければ、誠に幸いに存じます。引き続き長期的なご支援を賜りますよう、よろしくお願い申しあげます。

皆様のココロとカラダの健康維持を多角的にお手伝いしたい ――。
『次世代型ドラッグストア』を目指すココカラファイングループの主な活動を皆様にご報告します。

NEWS1 企業グループの再編

株式会社アライドハーツ・ホールディングスとの合併

2010年10月1日を期日として株式会社アライドハーツ・ホールディングスとの合併契約を締結いたしました。

アライドハーツは、ともにドラッグストアを展開する株式会社ライフォートおよび株式会社ジップドラッグからなる持株会社であり、主に東海地区、関西地区を中心に店舗を展開しております。合併により当社の店舗網が手薄である東海地区をカバーすることが可能になり、また関西地区においてはドラッグストア業界ナンバーワンの店舗数となります。さらに調剤事業では、ドラッグストア業界でのマーケットリーダーとしての地位を確立できます。

また、規模・業績においてもドラッグストア業界トップクラスとなり、スケールメリットを活かした商品施策・ロジスティックス・システム等のインフラ・店舗開発ノウハウ・店舗支援ノウハウなど、様々な経営資源を共有しシナジー効果を最大化することによって、企業間競争力の強化・サービスの向上を図ってまいります。

NEWS2 新たな業態への取り組み

株式会社サークルKサンクスとの業務提携

株式会社サークルKサンクスと当社は、ドラッグストアとコンビニエンスストアを融合した競争力のある新業態の開発や、コラボ出店の新たなスタイルの確立、オリジナル商品の共同開発や、マーチャンダイジング相互支援、「登録販売者」資格取得支援などを目的として業務提携契約を締結いたしました。まずは、既存のドラッグストアをベースとした、ドラッグストアとコンビニエンスストアの機能を融合した新業態店「ヘルスケアコンビニ（仮称）」等を開発し、お客様の多様なニーズにお応えします。

●「サンクス」「セイジョー薬局」多摩センター落合店オープン

両社は、業務提携の第1号店として、2010年5月にコンビニエンスストアとドラッグストア・調剤薬局のコラボ店「サンクス」「セイジョー薬局」多摩センター落合店をオープンいたしました。同店は、さらに在宅医療・介護を支援する「訪問看護ステーションおよび居宅介護支援事業所」も併設しており、地域のお客様の生活とヘルスケアに対するニーズに幅広く対応することが可能となります。

今後も、ヘルスケアコンビニを中心とした地域社会、地域医療の新しいインフラとなるべく、新業態の開発を通して、様々な取り組みを行ってまいります。

NEWS3 医療の地域密着化への取り組み

①介護事業への取り組み

セイジョーは、介護事業を運営しているタカラケア株式会社の全株式を取得しました。タカラケア株式会社の持つノウハウを吸収するほか、居宅介護支援を軸として、グループホームなど地域社会と密接した施設運営を行っていくなかで、既存のドラッグストア・調剤事業との連携を強化し、さらに相乗効果を追求してまいります。

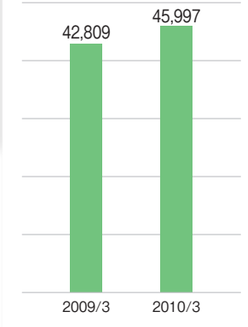
②在宅療養サポート強化

セガミメディクスは、次世代型調剤薬局「セガミ薬局阪神尼崎店」を開局いたしました。阪神尼崎店は、最新鋭の調剤システムと高レベルな無菌状態を維持するクリーンルームとクリーンベンチ、バイオハザード対応用キャビネットを配することにより、高カロリー輸液（TPN）や、抗がん剤の調剤が可能となりました。これにより在宅療養されている末期がん患者の方々にも対応でき、より高度な終末期医療を提供することができます。

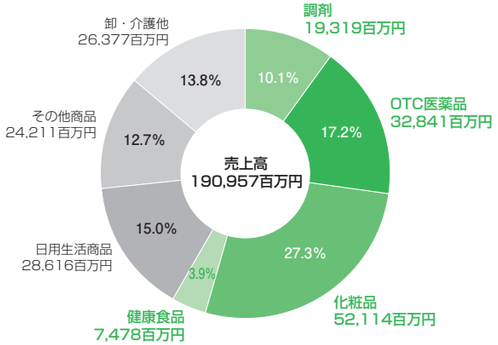
今後、地域の病院や診療所、訪問看護ステーション、介護事業所との連携体制を強化し、患者様の在宅療養を強力にサポートできる体制を整えてまいります。

❶ 総資産 （単位：百万円）

❷ 純資産 （単位：百万円）



❸ 品目別売上高



連結貸借対照表（要旨）

（単位：百万円）

科　目	当　期（2010年3月31日現在）	前　期（2009年3月31日現在）
資産の部		
流動資産	43,511	44,124
固定資産	36,167	35,557
有形固定資産	17,937	18,160
無形固定資産	1,313	1,362
投資その他の資産	16,916	16,034
❶ 資産合計	79,679	79,682
負債の部		
流動負債	26,565	29,157
固定負債	7,116	7,715
負債合計	33,681	36,872
純資産の部		
株主資本	45,930	42,756
資本金	1,000	1,000
資本剰余金	23,985	24,980
利益剰余金	20,959	16,789
自己株式	△14	△13
評価・換算差額等	67	53
その他有価証券評価差額金	67	53
❷ 純資産合計	45,997	42,809
負債・純資産合計	79,679	79,682

記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結損益計算書（要旨）

（単位：百万円）

科　目	当　期（2009年4月 1日から2010年3月31日まで）	前　期（2008年4月 1日から2009年3月31日まで）
❸ 売上高	190,957	170,116
売上原価	143,572	123,748
売上総利益	47,385	46,368
販売費及び一般管理費	43,991	42,532
営業利益	3,394	3,836
営業外収益	3,813	3,605
営業外費用	138	167
経常利益	7,069	7,274
特別利益	7	68
特別損失	854	928
税金等調整前当期純利益	6,222	6,414
法人税、住民税及び事業税	2,111	2,799
法人税等調整額	△59	△300
当期純利益	4,169	3,915

記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結キャッシュ・フロー計算書（要旨）

（単位：百万円）

科　目	当　期（2009年4月 1日から2010年3月31日まで）	前　期（2008年4月 1日から2009年3月31日まで）
❹ 営業活動によるキャッシュ・フロー	4,745	2,327
❺ 投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,001	△2,615
❻ 財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,297	277
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△553	△10
現金及び現金同等物の期首残高	10,707	3,097
株式移転による現金及び現金同等物の増加額	—	7,620
現金及び現金同等物の期末残高	10,153	10,707

記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

❹ 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果得られた資金は、4,745百万円（前連結会計年度比103.9%増、前連結会計年度2,327百万円の収入）となりました。

これは、税金等調整前当期純利益が6,222百万円に対して、主な増加要因として非資金費用である減価償却費およびその他の償却費の計上が2,031百万円、たな卸資産の減少が517百万円あったものの、減少要因として、非資金費用であるのれんおよび負ののれん償却費の計上が1,072百万円、仕入債務の減少が500百万円、法人税等の支払額が3,250百万円あったこと等によるものであります。

❺ 投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果使用された資金は、3,001百万円（前連結会計年度比14.7%増、前連結会計年度2,615百万円の支出）となりました。

これは主として新規出店等による有形固定資産の取得による支出1,300百万円、敷金の差入による支出675百万円、出資金の増加による支出528百万円があったものの、増加要因として保証金の回収による収入238百万円、敷金の回収による収入214百万円があったこと等によるものであります。

❻ 財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果使用された資金は、2,297百万円（前連結会計年度277百万円の収入）となりました。

これは主として、短期借入金の減少における1,200百万円の支出、配当金の支払額995百万円等があったこと等によるものであります。

連結株主資本等変動計算書（要旨）

（単位：百万円）

当　期（2009年4月1日から2010年3月31日まで）	株主資本					評価・換算差額等	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	
前期末残高	1,000	24,980	16,789	△13	42,756	53	42,809
当期変動額							
剰余金の配当	—	△995	—	—	△995	—	△995
当期純利益	—	—	4,169	—	4,169	—	4,169
自己株式の取得	—	—	—	△0	△0	—	△0
自己株式の処分	—	△0	—	0	0	—	0
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	—	—	—	—	—	14	14
当期変動額合計	—	△995	4,169	△0	3,173	14	3,187
当期末残高	1,000	23,985	20,959	△14	45,930	67	45,997

記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

さらに詳しいIR情報は当社ホームページでご覧いただけます。IRサイト アドレス：http://www.cocokarafine.co.jp/ir/

■会社概要／株式情報 Corporate Data／Stock Information

会社概要 （2010年3月31日現在）

名称	株式会社ココカラファイン ホールディングス
事業内容	ドラッグストアチェーンの運営等を行う子会社およびグループ会社の経営計画・管理・仕入ならびにそれに付随する業務
本社所在地	〒143-0016 東京都大田区大森北1丁目18番18号
本店所在地	〒143-0023 東京都大田区山王2丁目1番7号
本部所在地	大森本部 〒143-0016 東京都大田区大森北1丁目18番18号 府中本部 〒183-8539 東京都府中市美好町2丁目12番2号 大阪本部 〒542-0081 大阪府大阪市中央区南船場2丁目7番30号
設立日	2008年4月1日
資本金	10億円
従業員数	2,794名

役　員 （2010年6月25日現在）

代表取締役会長	瀬上　修	常勤監査役	竹本　雅俊
代表取締役社長	塚本　厚志	監査役	小菅　泉
取締役	上田　清	監査役	関口　要蔵
取締役	齊藤　正人		
取締役	濱野　和夫		
取締役	橋爪　薫		
取締役	重田　陽平		
取締役	鈴木　芳孝		

株式の状況 （2010年3月31日現在）

発行可能株式総数	79,687,000株
発行済株式の総数	19,922,156株
株主数	7,447名

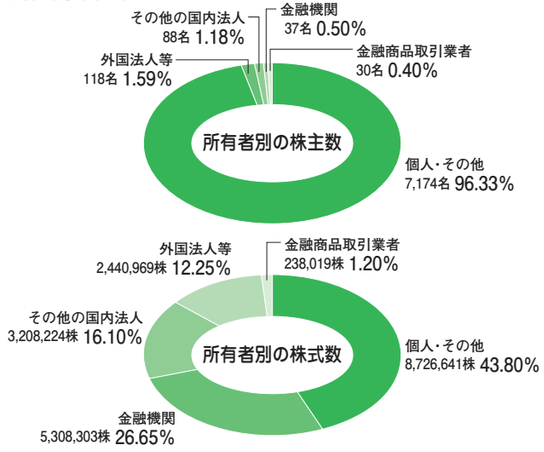
（注）株主数・株式数には自己株式（1名／7,748株）を含んでおります。

●大株主

大株主名	持株数（株）	持株比率（%）
齊藤正人	1,759,248	8.83
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（管理信託口）	1,683,240	8.45
セガミ不動産株式会社	1,135,920	5.70
ココカラファイン従業員持株会	721,600	3.62
第一三共ヘルスケア株式会社	583,349	2.92
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	548,000	2.75
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	512,800	2.57
万城目ひとみ	406,550	2.04
山口裕子	406,550	2.04

（注）持株比率は自己株式（7,748株）を控除して計算しております。

●株式分布状況

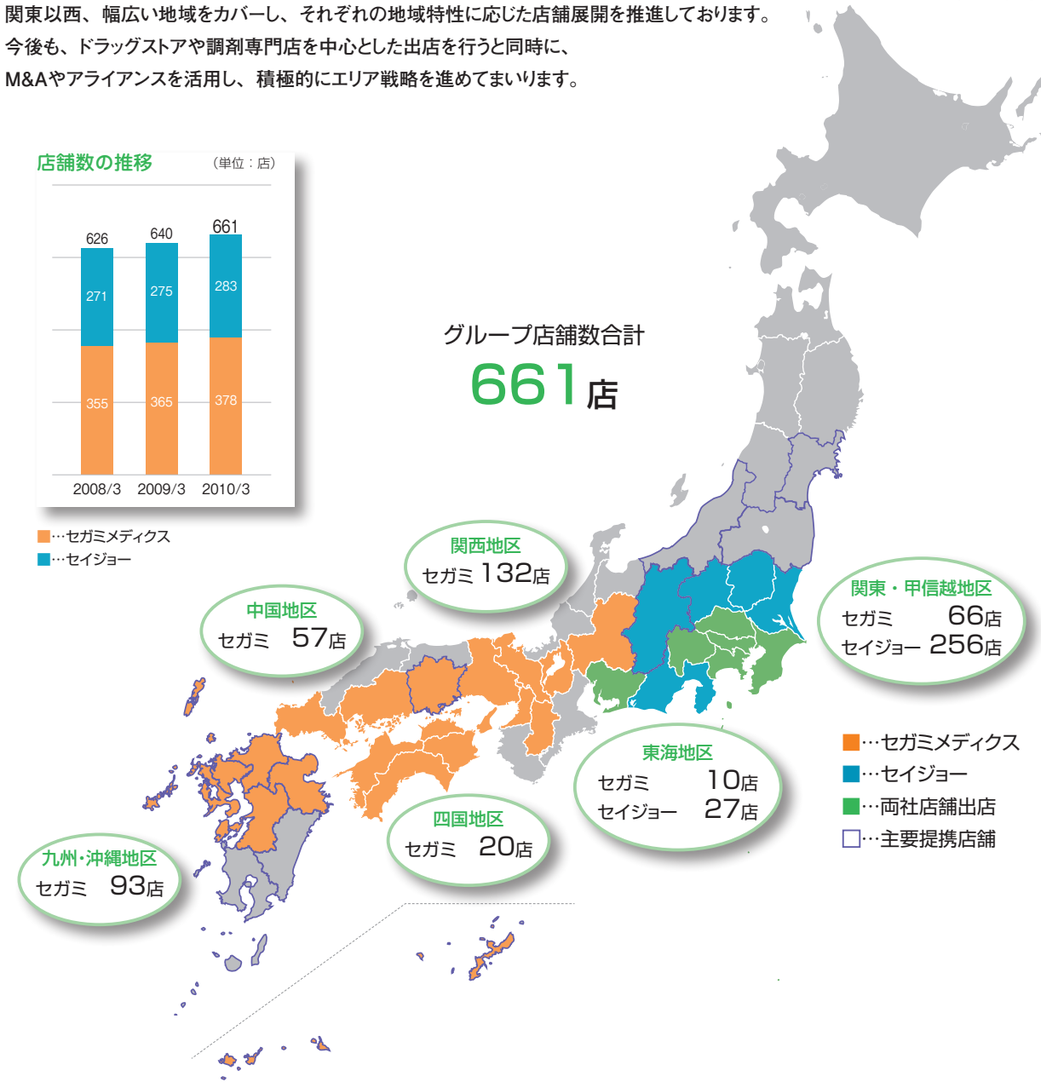


（注）株主数・株式数には自己株式（1名／7,748株）を個人・その他に含んでおります。

■店舗のご案内 Store Information

（2010年3月31日現在）

関東以西、幅広い地域をカバーし、それぞれの地域特性に応じた店舗展開を推進しております。
今後も、ドラッグストアや調剤専門店を中心とした出店を行うと同時に、
M&Aやアライアンスを活用し、積極的にエリア戦略を進めてまいります。

店舗数の推移 （単位：店）

グループ店舗数合計
661店