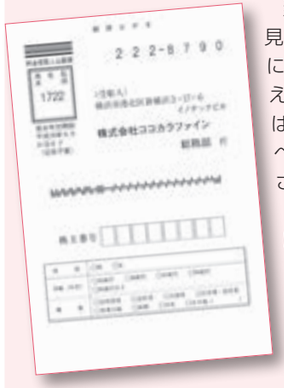
株主の皆様へアンケートのお願い



当社では、株主様のご意見を今後の取り組みの参考にさせていただきたいと考えております。つきましては、添付のアンケートはがきへのご記入にご協力ください。

ご回答いただいた方には、当社グループ店舗でご利用いただける「お買物優待券(500円)」を進呈いたします。

JPX日経インデックス400の銘柄に選定される

当社は、来年1月6日より運用が開始される新株価指数「JPX日経インデックス400(JPX日経400)」の構成企業400社に選定されました。

「JPX日経400」は、企業の資本効率を示す自己資本利益率(ROE)や営業利益などを主な銘柄選定基準とする日本取引所グループ、東京証券取引所および日本経済新聞社が開発した株価指数であります。

みちのく未来基金への寄付金について

当社グループの各店舗でご利用いただきました「お買物優待券」を集計し、総額の10%を当社から公益財団法人『みちのく未来基金』に寄付いたしました。また、一部の株主様からはお持ちの「お買物優待券」の全額を寄付いただきました。

4月～9月の寄付金額は、880,175円となりました。当社は、基金の趣旨に賛同し微力ながら協力してまいります。

※「みちのく未来基金」とは、東日本大震災において被災し、両親またはどちらかの親を亡くされた子供たちの進学を支援するための奨学基金です。

●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
配当金受領株主確定日	毎年3月31日(期末配当)、毎年9月30日(中間配当)
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、左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。

株式会社ココカラファイン

〒222-0033　神奈川県横浜市港北区新横浜3丁目17番6号　Tel.045-548-5929

FSC ミックス 責任ある木質資源を使用した紙 FSC® C022915

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。

ココカラファイン
ココロ、カラダ、ゲンキ。

第6期 中間報告書

2013年4月1日から2013年9月30日まで

2014 Interim Business Report

Corporate Philosophy

人々のココロとカラダの健康を追求し、地域社会に貢献します。

証券コード：3098

Q 当中間期の業績についてお聞かせください。

国内景況は停滞期を脱しつつあり、個人消費にも回復の兆しが見えてきたようですが、当社グループの当中間期の連結業績は、遺憾ながら期初計画を下回り、前年同期間比増収減益という結果となりました。業績が計画を下回った要因は、4月に実施した販売子会社の統合に伴う、組織変更・システム変更が事前に想定していた以上に現場の店舗に負荷が掛かってしまったことと、統合経費も単に統合を目的としたものでなく将来の事業拡大に備えるものに増強したため計画以上に増加したことによるものです。店舗の従業員が一新されたレジや発注システムの操作に思いのほか労力を割かれ、当社店舗の強みである接客・接遇が一時疎かにならざるを得ない状態になりました。こうした状態の収束を図ることに注力した結果、全社的に統制のとれた効果的な販売促進策を打ち出すことができず、業績の向上が図れませんでした。この状態は第2四半期に顕著に表れ、売上高・営業利益・経常利益とも計画を下回ってしまいました。

Q 業績向上に向けた取り組みについてお聞かせください。

統合後の課題については、根本的な解決を図るため多少時間を要してはいますが、順次解決策を実施してきておりほぼ解決する目途は立っています。今後はこの不安定な状態を速やかに脱却し、来期以降の業績向上へ確実につなげることが当面の課題と考えています。特に店舗の収益力向上に向けた取り組みです。統合により強化しようとしていた施策を前倒しに推進してまいります。つまり店舗従業員の接客・接遇力を合併当初に計画していた状況に向上させ、当社グループ約1,300店舗で「特に50歳以上の方々への健康的な生活をおくるための提案」、「健康に関する食の提案」、「健康に関する運動の提案」といった、健康に関する各種提案を推進し、お客様に提供していきます。PB商品の開発・取扱いも増やし収益力向上につなげます。また、お客様の利便性を高め、集客力アップを図るため、9月には業界初のプリペイド機能付きココカラクラブポイントカードを発行し、さらに、10月からは全店で14種類の電子マネーの取り扱いを開始しました。

「ココカラファイン」のブランド認知に向けた施策はスタートしたばかりです。今後は積極的な新規出店とともに、既存店の改装を進め、「ココロとカラダをゲンキにする」というメッセージを込めた新ブランドの認知度を高めていきます。当期は約100店舗の改装を予定しており、これに合わせて、業態別店舗の立地特性に応じたリニューアルを図るとともに、取扱商品の品揃えを充実させるなど、さらに集客力を高めていきます。

また、9月からは「ココカラクラブポイントカード」にプリペイド機能が付加され、当初より計画していた新たなポイントカードシステムが完成しましたので、大規模な入会促進キャンペーンを展開したところ、大きな効果が出始めております。今後は、このクラブカードを軸とした販売促進策も積極展開してまいります。

Q 中長期的な業績向上に向けた戦略についてお聞かせください。

当社グループは、2016年3月期に売上高5,000億円、経常利益200億円の中期経営計画の目標達成に向けて取り組んでいます。この実現に向け、コア事業であるドラッグ・調剤事業とのシナジーを発揮できる分野を中心に、事業領域の拡大に努めています。その大きな柱として実施した販売子会社の統合では、一部見直しを必要とする事象も発生しておりますが、統合の理念・目標は誤っているものではなく、統合後の課題を解決していけば統合のプラス効果が発揮され業績向上に寄与するものと信じております。

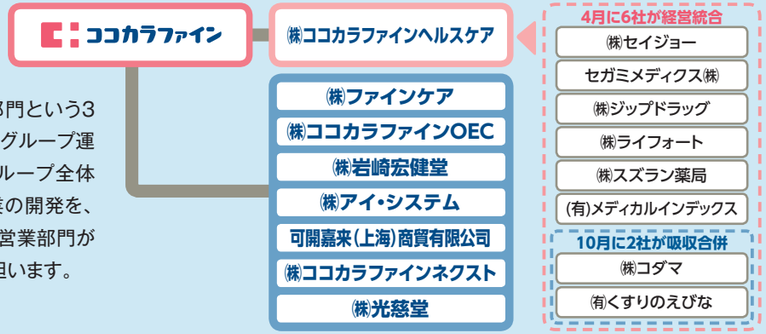
主力のドラッグ・調剤事業では、既存店の強化と合わせ、M&Aを含めた積極的な出店施策を引き続き展開します。11月には山口県を地盤とする株式会社岩崎宏健堂を子会社化し、63店舗がグループに加わりました。

さらに、魅力ある店舗作りを目指した取り組みとして、アンチエイジング関連商品、健康・環境に優しい商品などの品揃えを強化した店舗や、ファミリーや高齢者層を想定した店舗を開発

More Information 1

販社統合によりグループ運営基盤を強化

本年4月に販売子会社6社が統合し、(株)ココカラファイン ヘルスケアとして生まれ変わりました。これに伴い、グループ全体が経営統括部門、管理部門、営業部門という3つのプラットフォームに整理され、効率的なグループ運営体制が実現しました。経営統括部門はグループ全体の経営戦略やガバナンスの統括、新規事業の開発を、管理部門ではグループの効率的な運営を、営業部門がコア事業であるドラッグ・調剤事業の運営を担います。



するなど、それぞれの業態ごとの特性に合わせ、デザインやレイアウトを既存の店舗から一新したプロトタイプ店舗として試みたところ、多くのお客様から好意的に評価をいただいています(More Information2)。

新たな市場の開拓に向けて注力している分野の一つが、介護事業です。本年3月に当社グループで初となるサービス付き高齢者住宅の運営を埼玉県狭山市で始めました。当社グループのドラッグストアや近隣の医療機関などと連携した「地域ヘルスケアネットワーク」を構築して充実した介護サービスを実現しており、今後もこのような事業モデルを各地で展開していきたいと考えています。このほか自主企画商品の開発やインターネット通販事業、海外事業なども積極的に取り組み、新たな収益源の確立を図っています。

Q 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

「お・も・て・な・し」という言葉が、2020年の東京オリンピックの招致活動で一躍脚光を浴びました。2010年10月の統合以来、「おもてなしNo1になる」をコーポレートスローガンに掲げてきた当社グループにとりましては、この言葉が突然流行語的扱いになってしまったことに若干の戸惑いも感じておりますが、このように注目される以前から「おもてなしの心」をコーポレートスローガンとしてきたことに誇りと自信を持ち、言葉の話題に負けることなく、お客様へ真の「おもてなし」ができるために、さらなる努力を継続しなければと気を引き締めているところでございます。

当中間期は期初に計画した業績を達成することがかなわず、株主の皆様には大変申し訳なく思っております。しかしながら、中間期の実績は冒頭にも申し上げました通り、販売子会社の統合という大きな改革に伴う一時的なものであり、経営統合の趣旨・方向性は決して間違ってはおらず、各施策の実行により、早い段階でこれまで以上の成長軌道に戻ることができると確信しております。

当社グループはこれからも、「人々のココロとカラダの健康を追求し、地域社会に貢献する」という経営理念のもと、その実現に向けて邁進してまいります。

株主の皆様におかれましては、引き続きご支援・ご愛顧を賜りますよう重ねてお願い申し上げます。

More Information 2 プロトタイプの店舗紹介(二宮店)

〔高齢者およびファミリー層を想定した郊外型モデル店舗の取組み〕

- 食料品売場の充実を図る。
- 介護関連商品の売場面積を拡大。
- ソファーやウォーターサーバーを設置した休憩スペースを設ける。
- 店内20カ所にスタッフ呼び出しブザーを配置。
  スタッフは探知機を付け、呼び出し位置も画面での確認が可能。
- 商品を選ぶ際のポイントや使用説明を記載した情報ボードを設置。

ここで評価された取組みについては、全国の店舗へ波及します。

ココカラファイン ココロ、カラダ、ゲンキ。

当社は「おもてなし」を競争戦略と定め「おもてなしNo.1」になることによって、
厳しい経営環境においても生き残り、そして勝ち残り、
持続的成長と利益を創出し続けることで経営理念の実現を目指します。

経営理念
「人々のココロとカラダの健康を追求し、
地域社会に貢献する」

事業別戦略

- ドラッグストア事業戦略
- 調剤事業戦略
- 海外事業戦略
- 介護事業戦略

機能別戦略

- カスタマーリレーション戦略
- 人財育成戦略
- ネットワーク戦略
- 見える化戦略
- 効率化戦略
- 資本戦略
- ブランド育成戦略
- M&A戦略

事業推進計画

- P/L
- 投資計画

ミッション(社会的使命)

- 地域における
  ヘルスケアネットワークを構築する
- 社会に必要とされる
  優れた人財を育成する

トピックス Topics

●お買い物がしやすくなりました

ココカラクラブカードは、プリペイド機能を追加し、事前にご入金いただいた範囲内で世界中のVISA加盟店での利用が可能となりました。

また、10月1日よりスイカやパスモなど9種類の交通系電子マネーを含む14種類の電子マネーが各店で使用できるようになり、小銭でお支払いをする煩わしさがなく、お買い物がしやすくなりました。

●TV放映されました

毎週土曜日19時からフジテレビ系列で放送している「超潜入リアルスコープHYPER」で10月26日にココカラファインが紹介されました。「ドラッグストアの人気商品裏側大公開SP」と題し、店舗での売れ筋商品であるトイレットペーパーや携帯カイロの製造過程や調剤薬局の裏側を放映するとともにドラッグストアの仕組みや当社の取組みをゲストに説明するなど、視聴者へココカラファインのブランドイメージを広めることができました。

店舗での取材風景

●新たな企業が加わりました

6月1日に北海道夕張市を中心にドラッグストアと調剤薬局を運営している㈲くすりのえびなの全株式を取得し、10月1日に主に甲信越、東北エリアで運営する㈱コダマとともに㈱ココカラファイン ヘルスケアを存続会社とする3社合併を行いました。

また、8月1日に東京都世田谷区を中心に調剤薬局の「光慈堂薬局」「泰平薬局」「泰洋薬局」および「アルプス薬局」合わせて10店舗を運営している㈱光慈堂、11月1日には山口県に56店舗、広島県に7店舗のドラッグストアを運営している㈱岩崎宏健堂と関連会社である㈱アイ・システムの株式を取得し子会社としました。

今後も経営効率の向上を図るとともに、各地域でのドミナント戦略を進めてまいります。

●海外事業

6月16日に東アジア戦略の重要拠点であるベトナム(ホーチミン市)に「cocokara fine」の看板を掲げて初めて出店しました。

当店は、現地企業のICP社との共同運営であり、ベトナム国内で初めての日本式ドラッグストア店舗であります。日本の民間研究所の消費市場調査によりますと、ベトナム人の健康志向は、ASEAN諸国の中では極めて高く、今後お金を使いたい分野では「医薬品・薬」「医療サービス」「健康増進のための費用」となっており、ドラッグストアの役割が期待されます。

また、中国では2店舗目となる「青島ロックシティ店」、3店舗目の「上海グローバルハーバー店」がオープンしました。

「青島ロックシティ店」

ホーチミン市内の「cocokarafine店」

トピックス Topics

●キッザニア甲子園に出展

子供たちが消防士やバスガイドなどいろいろな職業を模擬体験できるパビリオンが集まる「キッザニア甲子園」にココカラファインの店舗を7月19日から出展しております。

キッザニアは90種類以上のお仕事や習い事を体験することができ、楽しみながら社会の仕組みを学んでいくことができる子供が主役の街です。ココカラファインはドラッグストアのパビリオンを出展し、たくさんのお子さんが薬剤師として薬の種類や役割を学び、ドラッグストアにある医療品や日用品のオリジナル商品をつくるなど、一所懸命働いています。

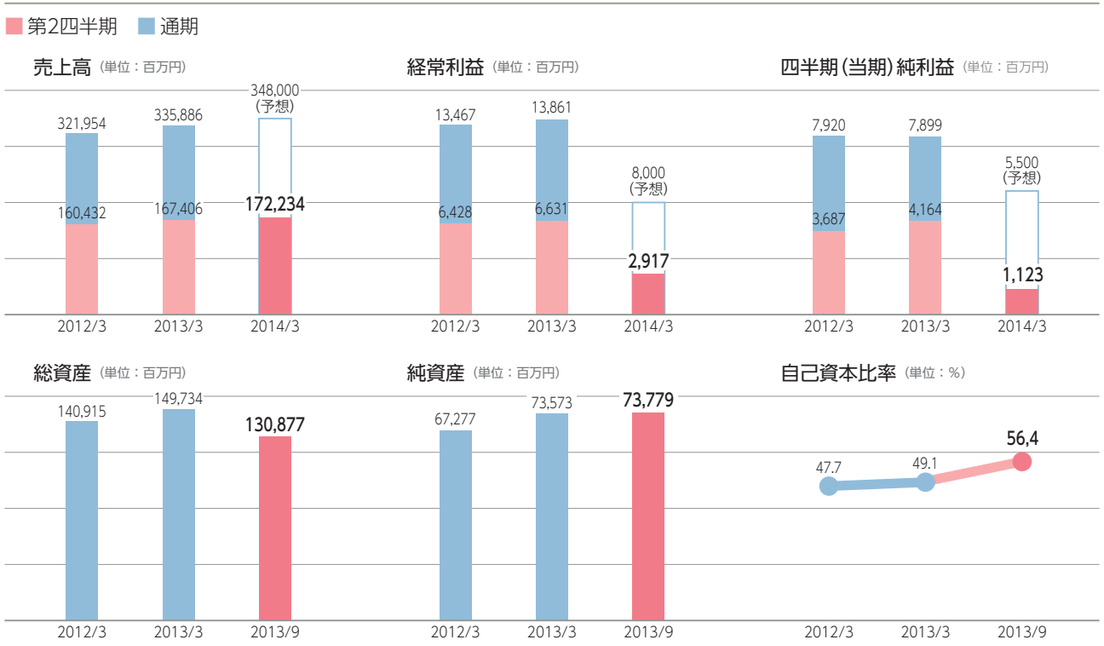
調剤薬局での
薬剤師体験

●骨密度測定&健康相談会

本年株主総会および健康促進イベント「多摩川ウォーク」終了後に、希望者を対象に骨密度の測定を行い、その結果をもとに当社グループ社員である管理栄養士による健康に関する相談会を行いました。参加者は、骨粗しょう症予防の対応策などを聞くことができ、大変喜んでいただけました。今後も地域のヘルスケアネットワークの構築の一環として、このような機会を増やしていきたいと思います。

株主総会の
骨密度測定会

連結財務データ Consolidated Financial Data



※2014年3月期より仕入割引に関する会計方針の変更を行っております。

その他主要な財務データ

(単位:百万円)	当第2四半期 (2014年3月期)	前第2四半期 (2013年3月期)	前期末 (2013年3月期)
流動資産	69,426	90,193	88,679
固定資産	61,450	56,238	61,054
流動負債	51,374	70,425	70,638
固定負債	5,723	5,525	5,522

(単位:百万円)	当第2四半期 (2014年3月期)	前第2四半期 (2013年3月期)	前期末 (2013年3月期)
営業活動による キャッシュ・フロー	△14,424	8,824	10,012
投資活動による キャッシュ・フロー	△4,152	△2,803	△6,222
財務活動による キャッシュ・フロー	△1,321	△2,575	△4,240
現金及び現金同等物の 四半期末(期末)残高	4,323	28,113	24,217

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

●会社概要

(2013年11月1日現在)

名称	株式会社ココカラファイン
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	〒222-0033 横浜市港北区新横浜3丁目17番6号 イノテックビル
設立日	2008年4月1日
資本金	10億円
関係会社	**株式会社ココカラファイン ヘルスケア** **株式会社ファインケア** **株式会社ココカラファインOEC** **株式会社岩崎宏健堂** **株式会社アイ・システム** **可開嘉来(上海)商貿有限公司** **株式会社ココカラファインネクスト** **株式会社光慈堂**

●役　員

(2013年11月1日現在)

取締役会長	久松　正志	常勤監査役	古松　泰造
代表取締役社長	塚本　厚志	監査役	齊藤　正人
取締役副社長	石橋　一郎	監査役(社外)	亀沖　正典
取締役	橋爪　薫	監査役(社外)	大谷　泰弘
取締役	上原　俊二		
取締役	濱野　和夫		
取締役(社外)	北山　真		

●株式情報

(2013年9月30日現在)

発行可能株式総数	100,000,000株
発行済株式の総数	25,472,485株
株主数	6,708名

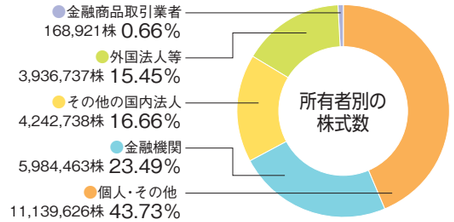
(注)株主数・株式数には自己株式(1名/34,409株)を含んでおります。

大株主

大株主名	持株数(株)	持株比率(%)
齊藤　正人	1,759,248	6.92
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(管理信託口・79208)	1,683,240	6.62
ココカラファイン従業員持株会	1,254,330	4.93
セガミ不動産株式会社	1,135,920	4.47
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	823,700	3.24
石橋　一郎	712,600	2.80
第一三共ヘルスケア株式会社	605,017	2.38
株式会社三菱東京UFJ銀行	446,848	1.76
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	421,400	1.66
万城目　ひとみ	406,550	1.60
山口　裕子	406,550	1.60

(注)持株比率は自己株式(34,409株)を控除して計算しております。

株式分布状況

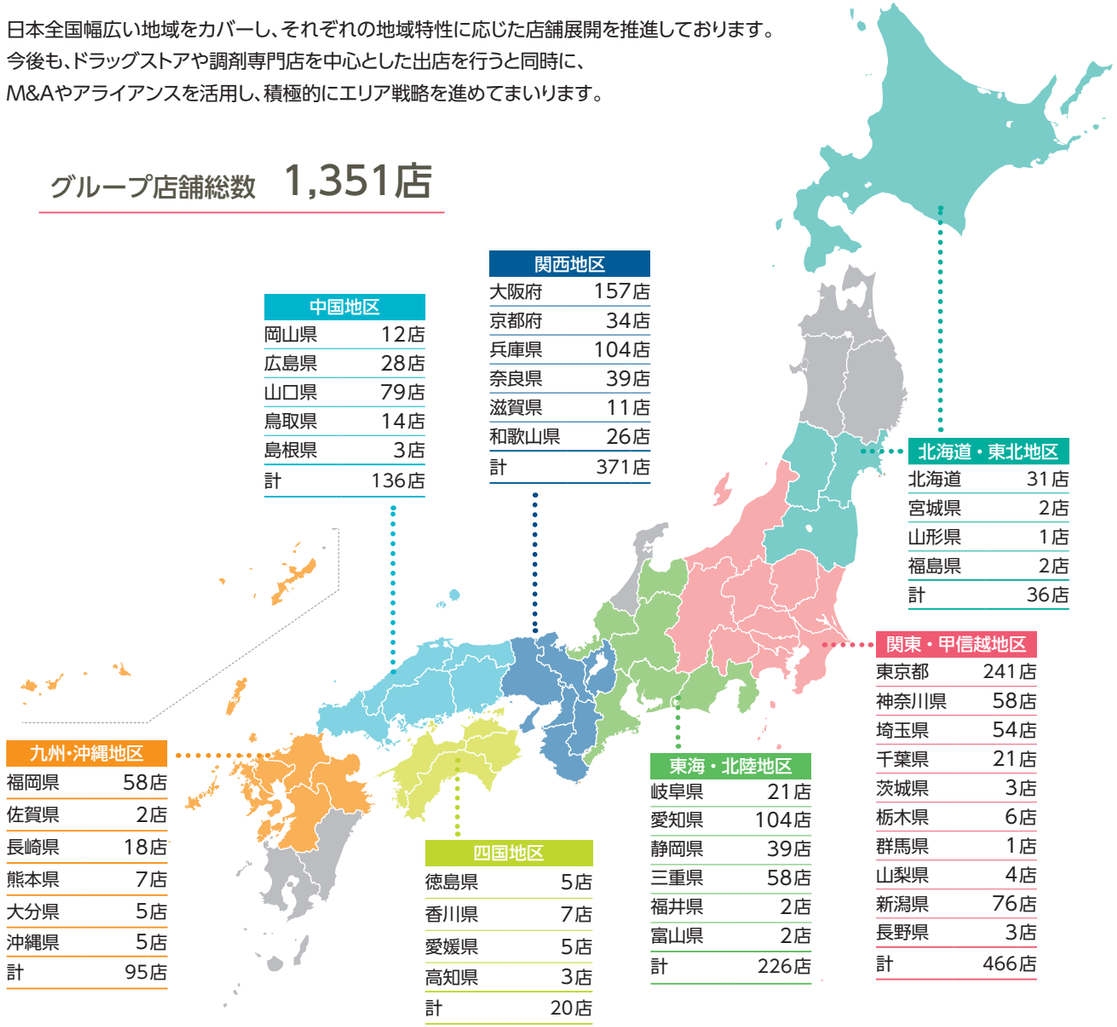


(注)株主数・株式数には自己株式(1名/34,409株)を含んでおります。

店舗のご案内 (2013年11月1日現在) Store Information

日本全国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。

グループ店舗総数　1,351店



北海道・東北地区	
北海道	31店
宮城県	2店
山形県	1店
福島県	2店
計	36店

関東・甲信越地区	
東京都	241店
神奈川県	58店
埼玉県	54店
千葉県	21店
茨城県	3店
栃木県	6店
群馬県	1店
山梨県	4店
新潟県	76店
長野県	3店
計	466店

東海・北陸地区	
岐阜県	21店
愛知県	104店
静岡県	39店
三重県	58店
福井県	2店
富山県	2店
計	226店

関西地区	
大阪府	157店
京都府	34店
兵庫県	104店
奈良県	39店
滋賀県	11店
和歌山県	26店
計	371店

中国地区	
岡山県	12店
広島県	28店
山口県	79店
鳥取県	14店
島根県	3店
計	136店

四国地区	
徳島県	5店
香川県	7店
愛媛県	5店
高知県	3店
計	20店

九州・沖縄地区	
福岡県	58店
佐賀県	2店
長崎県	18店
熊本県	7店
大分県	5店
沖縄県	5店
計	95店