

●ホームページのご案内

IRページでは株主・投資家の皆さま向けの情報として、決算発表資料等を適時掲載しております。スマートフォンやタブレット端末にも対応した設計としておりますので、是非ご覧ください。

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



Topページ



IRページ



スマートフォン
IRページ

●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.mufig.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

■広島市土砂災害支援活動について

8月に広島市を襲った記録的大雨により被害にあわれた方々に心よりお見舞い申し上げます。ココカラファインでは、土砂災害によって被害を受けられた皆さまの支援のため、広島県内の店舗において店頭での募金活動および避難所等への生活支援物資の無償提供を実施しました。

提供物資 消毒用アルコール、冷却シートなどの衛生品
ドライシャンプーやウェットティッシュなどの生活支援品

募金金額 319,245円
皆さまからお預かりしました義援金は9月22日に広島市に寄付させていただきました。皆さまのあたたかいご支援とご協力に感謝申し上げます。

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て、心より御礼申し上げます。4月～9月までの寄付金額は、1,084,950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。



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。

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。

第7期 中間報告書

2014年4月1日から2014年9月30日まで

2015 Interim Business Report



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



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。

証券コード：3098

目の前の課題を一つずつ乗り越え、 経営改革を断行します



代表取締役社長 塚本 厚志

Q 当中間期の業績についてお聞かせください。

当中間期の連結業績は残念ながら期初計画を大幅に下回る結果となりました。4月の消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動が予想以上に長引いたことに加えて、冷夏の影響で制汗剤や日焼け止めなどの季節商品が伸び

悩んだこと、さらに西日本を中心に台風や豪雨などが相次いだことから客足が落ち込んでしまいました。とくに当社グループは西日本にも多くの店舗を持っていることから、台風・豪雨の影響はより深刻でした。

こうした外的要因に加え、当社グループ内の要因もありました。昨年の販売会社統合に伴って生じた販促活動の停滞などの諸問題の改善や、管理部門の標準化・集約を進めておりますが、効果が出るのに予想以上に時間がかかっています。さらに、今夏の開始を予定していた物流の効率化が遅れ、対応のため一時的に配送コストが膨らんだことで、利益水準を落とす原因となりました。現在は、暫定的な体制で対応しており、商品供給等に支障は出ておりません。また、予定しておりました物流の効率化については、再構築を進めております。

Q 下期の取り組みと通期の業績見通しについてお聞かせください。

下期は、これまで行ってきた施策を完遂し業績面での成果を出すことを第一の取り組みとします。経営統合初年度であった前期は、本部一括型の商品・販促施策を取り入れましたが、2年目である当期はこれをやや修正し、エリアを主体とした、より地域に密着したきめ細かい対応が可能な体制になりました。上期はこの施策を現場にじっくり浸透させるには3ヶ月から半年はかかるものと考え、施策の浸

透を優先してきました。その結果として、月を重ねるごとに既存店の売上は回復してきており、下期のスタートは順調に推移しております。

出店については、今は既存店舗の収益改善を最優先にすべき時期ですので、出店基準のハードルを上げて、最優良物件のみ遂行する形をとろうと考えています。従って期初の通期出店計画は43店舗でしたが、29店舗(期中に合併した非連結子会社、株式会社光慈堂10店舗を含む)に修正しました。今後は、調剤併設店舗の出店だけでなく既存ドラッグストアの調剤併設化も合わせて推進し、調剤機能を持った店舗展開を主軸としていきたいと考えております。

なお、期初に166店舗だった「ココカラファイン」ブランドの店舗は、9月末に220店舗になり、当期末までには300店舗超に拡大する予定です。

事業環境については、下期にかけて回復するものと期待しています。消費増税の駆け込みの反動も収まっており、

下期の出足も回復基調にあります。しかしながら秋冬の季節商品の売れ行きが天候によってかなり左右されるという変動要素もあり、決して楽観視はできないと考えています。通期の業績見通しについては、上期の状況を受けて下方修正させていただいております。

Q 中長期的な成長ビジョンについてお聞かせください。

当社グループは現在、主力であるドラッグストア・調剤事業の収益強化、グループ運営体制の強化などを柱とした経営計画に取り組んでいます。その一環として2013年4月に、6販売子会社の統合という大規模な改革を実施しました。非常に大きな改革であっただけに、一部戦略の見直しなど若干の混乱も発生しておりますが、方向性そのものは正しいと考えており、今後も販売現場の状況などに応じて柔軟に修正を加えながら、引き続き計画の達成に取り

More
Information

プライベートブランド(PB)戦略

当社では、PI値(販売数量)の高いカテゴリーを優先的に、汎用型PBの新規導入の加速と付加価値型PBの拡販を行い、PB比率向上による売上および利益の改善を図ってまいります。

● PBの商品比率の推移

実績値			目標値	
2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期
8.9%	9.3%	10.0%	12.0%	15.0%

新PB商品のご紹介

海外セレブや国内有名人が愛用し人気となったスムージー。

手軽に美味しく栄養補給ができる粉末タイプの2タイプをご紹介します。



『グリーンタイプ』
豊富な野菜、果物、穀物のほか、
ビタミン、ミネラルを配合。



『フルーツタイプ』
アサイーや
ドラゴンフルーツを配合。

組んでいく考えです。

ドラッグストア事業については、先ほども申し上げたとおり、ようやく下期からエリアを主体とした新たな販促効果が現れてきており、プライベートブランド商品の拡充などと合わせ、地域のお客様に支持される店作りに励み、収益力の向上を図ってまいります。

成長分野として調剤事業の強化も順調に進んでいます。調剤併設型店舗や調剤専門店の業績、在宅調剤の拠点数はいずれも順調に拡大しており、7月末には調剤薬局事業を得意とするクオール株式会社との業務提携も実現しました。同社が保有する豊富なノウハウを積極的に取り入れるとともに、仕入れコストの削減や人材交流などにも取り組んでいく考えです。調剤事業ではこのほかジェネリック医薬品の取り扱い強化などにも注力し、「地域密着型かかりつけ薬局」として、地域のヘルスケアネットワークを構築し地域に貢献できるよう努めてまいります。

当社グループの強みである、専門性の高いスタッフ（薬剤師、管理栄養士、看護師、理学療法士等）を活用するとともに、ドラッグ事業・調剤事業・介護事業の親和性を高めるために人事交流を進めていきます。当社グループの使命は、第一義として、「医薬品を通じて心・体（ココカラ）を治す」いわゆる病気を治すことであり、第二義として、「病気を予防する・未病の方の体調管理をする」ことであり、第三義として、「健康な生活を楽しむためにもっと元気（ファイン）にする」ことであります。そのため、その都度必要とする医薬品・健康食品・サプリメント・化粧品等を品揃えし、提案をしていきます。今後はさらに、レジャー関連商品・スポーツ用品等の取り扱いも行ってい

きます。

介護事業、ネット通販事業は順調に推移し事業として軌道に乗ってきており、さらなる発展を期待しております。

Q 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

販売子会社の統合という大きな改革後の体制、販促の浸透が見込みよりも遅れ、業績の不振が続き、株主の皆様にご心配をお掛けしておりますこととお詫び申し上げます。販売現場や本部サイドで発生した諸問題はほぼ解決しており、下期以降は経営改革の成果が徐々に現れてくるものと考えておりますので、どうかご理解を賜りますようお願い申し上げます。

ドラッグストア業界はM&Aが相次ぐなど、激動の時代を迎えています。当社グループは、同業他社との際限ない出店競争、価格競争とは一線を画し、地域の医療や健康づくりに貢献する「リテールファーマシーモデル」という新たな業態を作り出し、その成長市場のリーダーとしての地位を確立することを目指し、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。

▶ 中期経営戦略～CF5000～ 実現のために Vol.6

2015年3月期 重点施策への取り組み

I. ドラッグストア事業強化

重点施策

▶ 地域密着化の推進

▶ 効率化戦略

▶ PB戦略・顧客戦略

▶ ブランド育成戦略

II. 調剤事業強化

重点施策

▶ 診療報酬改定への対応

▶ 地域密着型かかりつけ薬局の推進

エリア対応強化による客数改善

地区バイヤー

食品や日用品等、地域特性への対応が不可欠な商品の品揃えを強化

エリアバイイング

集客商材強化

補助カテゴリー（ついで買い商品）強化

本社販促

定番品標準化

重点品の設定

エリア販促

地域密着型のきめ細やかな販促実現にむけて、売場プロモーションやイベント等の販促企画をエリアでフレキシブルに対応できる体制へ

エリア販促

チラシ

DM

クーポン

ポイント

イベント

本社販促

エリア販促の管理

クラブカード販促

会員向け情報誌

クラスターマーチャンダイザー

モデル店舗での検証を通じて業態軸で、品揃え・販促等マーチャンダイジングの最適化を図るとともに店舗運営を標準化

【都市型】

- 話題品、新商品への取り組み
- インバウンド対策

【商店街型】

- 「気付き」のある売場作り

【住宅地・郊外型】

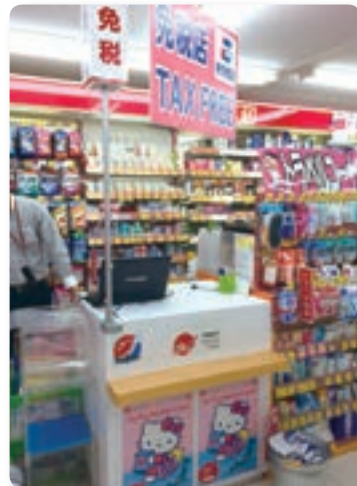
- 食品取り扱いの標準化
- 郊外型では生鮮食品取り扱いのトライアルを実施

※ココカラファイン定義
（クラスター）…都市型・商店街型・住宅地型・郊外型の4業態での店舗区分

●免税販売をスタートしました

当社は、10月より主に外国からの観光客が多く来店される店舗を中心に、免税販売登録を受けている25店舗のうち11店舗において消費税の免税販売を開始しました。

本施策は、10月1日から日本の免税店制度が大幅に改正され、一定の要件を満たす場合にはこれまで免税対象外であった医薬品や化粧品、食料品などが免税対象品目に含まれたことを受け、当社においても本制度を活用するものであります。免税販売開始以来、主に沖縄・北海道・近畿地区の店舗を中心に外国人観光客のご来店数が増加しております。また、化粧品類や目薬・風邪薬などの医薬品における免税扱いの売上も順調に推移しております。より多くの外国人観光客の方々に「おもてなし」を提供し、皆さまにお越しいただける快適なお店づくりに取り組んでまいります。



●フオールとの業務提携

当社は、7月31日に調剤チェーンの「フオール株式会社」と業務提携することといたしました。

フオール社は、調剤事業を中核に、医療周辺事業を営んでおり、両社のノウハウ、インフラ、リソース等の資産を相互活用し、国民の健康維持貢献や次世代の医療体制構築を目指していきます。

【業務提携の内容と範囲】

- (1) 薬剤師等人材の採用、育成および交流
- (2) 医薬品等商品の協調調達
- (3) 什器・備品・消耗品等の協調調達
- (4) 新物流体制の構築
- (5) 販売促進活動の協働
- (6) 新たなシステムの開発および既往システムの共有
- (7) 新たな商品開発および販売方法の確立

●健康フェア開催

5月18日に福岡市「博多大丸エルガーラホール」において『“歯とお口の健康”を通して全身の健康づくり』をテーマとして福岡市歯科医師会のご協力のもと九州地区における「第1回健康フェア」を開催しました。

当日は、衛生士による歯みがきセミナーの他に特設ブースを設け、薬剤師や管理栄養士による健康相談も行い、盛況に終えることができました。今後も「お客様の健康意識の向上」と他企業にはない「地域社会の健康への貢献」の一環として活動していきます。



●育児まると応援フェア開催

6月12日に「育児に関する悩みを全て解決」することをコンセプトに育児関連メーカーの皆さまのご協力のもと、新潟市産業振興センターにおいて『育児まると応援フェア』を開催しました。当日はたくさんの方のご来場をいただき、サンプル品の試飲・試食を通して情報提供を行うことができ、皆さまに大変喜んでいただけました。



●こども薬剤師体験会の開催

8月22日に東京都杉並区にあるセガミ薬局荻窪天沼店の模擬調剤室で『こども薬剤師体験会』を開催しました。この体験会には4歳～12歳のお子様に参加され、薬の専門家である薬剤師の仕事について体験いただきました。調剤薬局を身近に感じていただくことができた夏休みのイベントとなりました。

今回の体験会では、薬の代わりにお菓子を使用しましたが、小さな手で一所懸命に調合する姿は真剣そのものです。調剤機器を見る視線から興味津々な様子が伝わってきます。



●マラソン&ウォーキング企画開催

当社では、“走る”または“歩く”ことを通して健康増進を目的とした地域の皆さまが気軽に参加できる企画を開催しております。



5/11『第15回 多摩川ウォーク』



4/13『第6回 菜の花SAKURAマラソン&ウォーク』

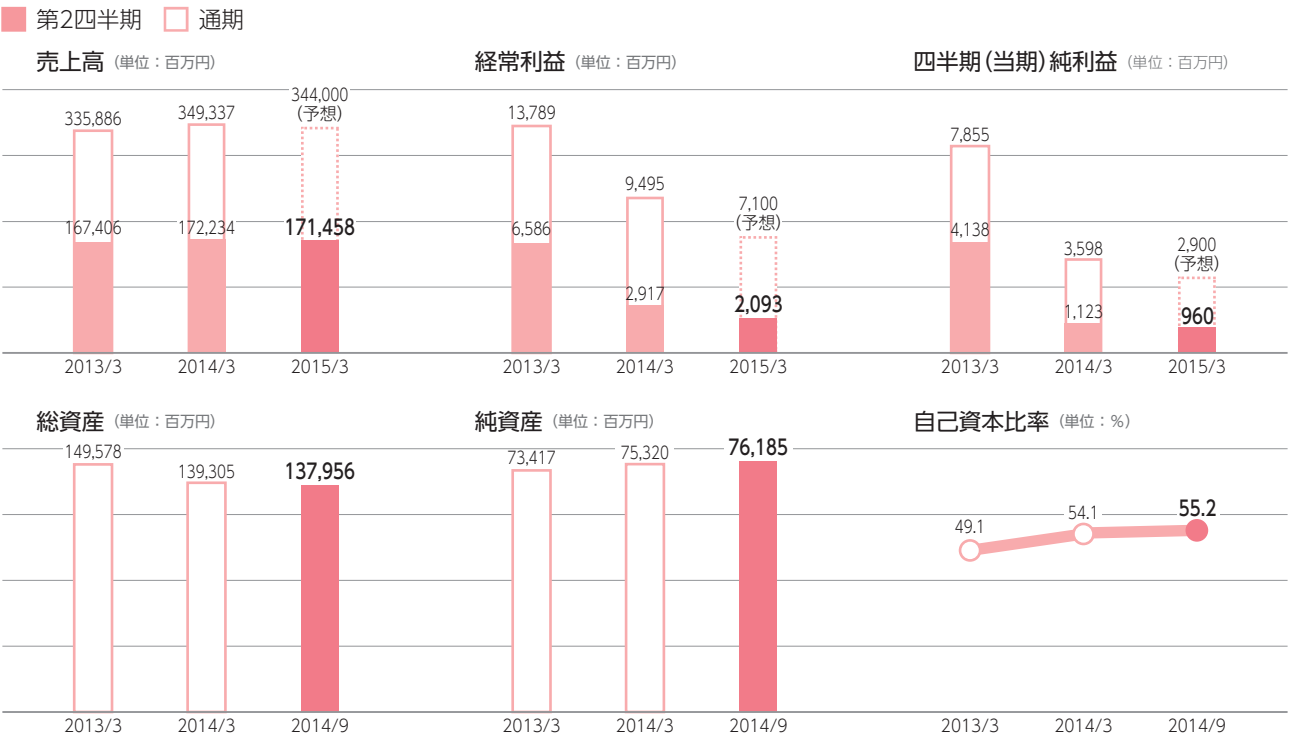
『菜の花SAKURAマラソン&ウォーク』（新潟市）では、5kmのウォーキング、1.5km～5kmのマラソンコース。『多摩川ウォーク』（世田谷区）では、9kmと19kmのウォーキングコース。

『親子ふれあいマラソン大会』（新潟市）では、0.8km～10kmまでのコース設定をしており、どなたでも参加できるものとなっております。

「豊かな自然や親子のきずなを感じるココロの健康と、運動することでのカラダの健康。」ココカラファインでは、地域の健康を願う取組みを各エリアにおいて開催しております。



11/3『親子ふれあいマラソン大会』



※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 (2015年3月期)	前第2四半期 (2014年3月期)	前期末 (2014年3月期)
流動資産	77,136	69,426	77,179
固定資産	60,819	61,450	62,125
流動負債	56,370	51,374	57,535
固定負債	5,399	5,723	6,449

(単位:百万円)	当第2四半期 (2015年3月期)	前第2四半期 (2014年3月期)	前期末 (2014年3月期)
営業活動による キャッシュ・フロー	6,380	△14,424	△7,011
投資活動による キャッシュ・フロー	△1,424	△4,152	△8,221
財務活動による キャッシュ・フロー	△3,406	△1,321	△926
現金及び現金同等物の 四半期末(期末)残高	9,616	4,323	8,061

● 会社概要

(2014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 株式会社ココカラファインアソシエ 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

● 役員

(2014年10月1日現在)

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

● 株式情報

(2014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	7,058名

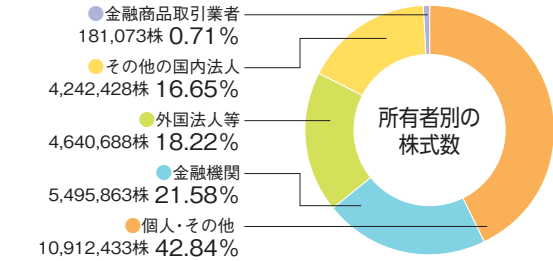
(注)株主数・株式数には自己株式(1名/34,592株)を含んでおります。

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	1,246,430	4.90
セガミ不動産株式会社	1,135,920	4.47
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
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	584,400	2.30
ザバンク オブ ニューヨーク ジャスディックトリーティー アカウント	463,800	1.82
株式会社三菱東京UFJ銀行	446,848	1.76
ゴールドマン・サックス・アンド・ カンパニーレギュラーアカウント	409,771	1.61

(注)持株比率は自己株式(34,592株)を控除して計算しております。

株式分布状況



(注)「個人・その他」の株式数・持株比率には自己株式(34,592株)を含んでおります。

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。「ココカラファイン」ブランドの出店も順調に推移しており、ブランド認知に向けた施策を今後も続けてまいります。

● 店舗数の推移

