

ドラッグストアの未来、始まる

セガミメディクス株式会社と株式会社セイジョーの2社は
平成20年4月1日に経営統合いたしました。



2008年3月期 決算説明会

2008年5月26日

株式会社 ココカラファイン ホールディングスTM
(証券コード:3098)

セガミメディクス株式会社 株式会社セイジョー

目次

セガミメディクス (2008年3月期 業績)

3

損益計算書
既存店売上高
商品別売上高
商品別粗利益率
貸借対照表
キャッシュフロー計算書

セイジョー (2008年3月期 業績)

10

損益計算書
既存店売上高
商品別売上高
商品別粗利益率
貸借対照表
キャッシュフロー計算書

新会社ココカラファイン ホールディングス

17

ご挨拶
医療制度改革による変化
今後求められるサービス
ドラッグストア業界の環境
経営理念
事業内容
店舗マップ
組織と機能
セグメント別売上高
調剤事業
中期経営ビジョン・事業ビジョン
中期重点計画
長期目標

2009年3月期業績予想と施策

31

予想連結損益計算書
店舗の状況
2009年3月期 出店計画

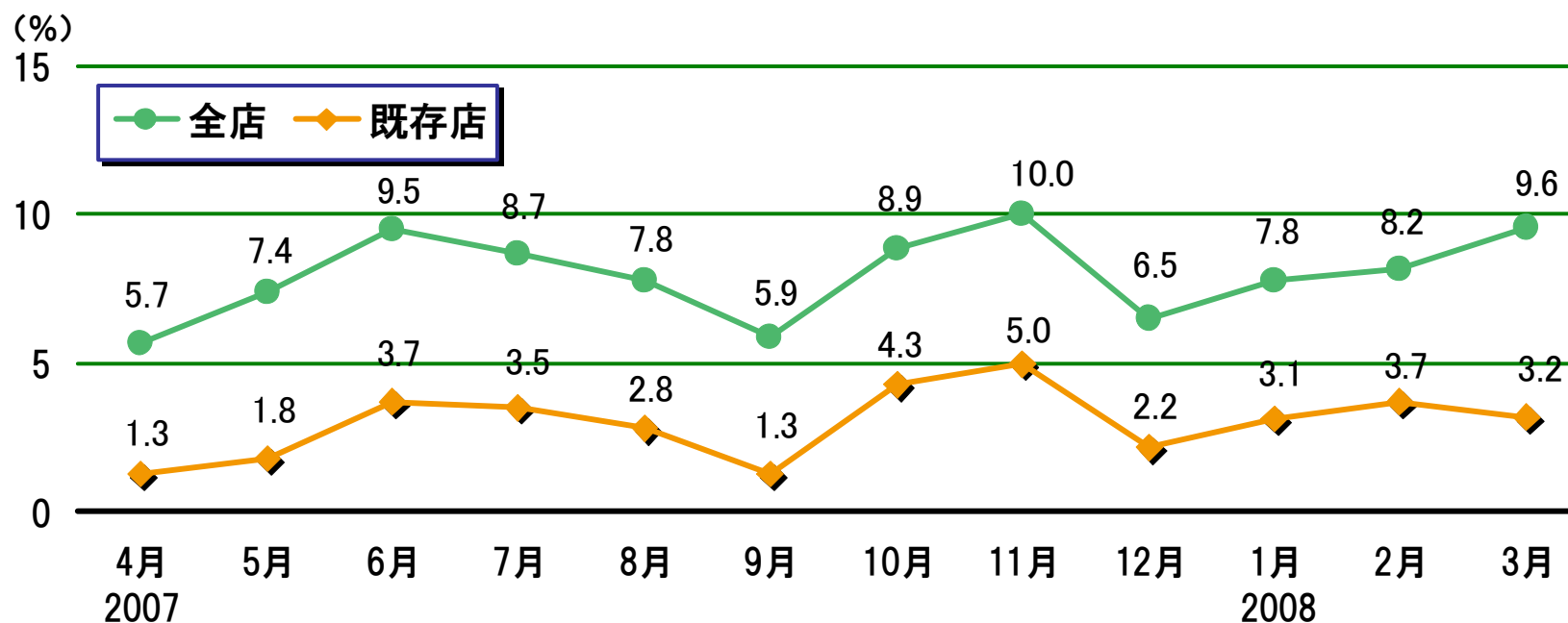
セガミメディクス2008年3月期 業績について

2008年3月期 損益計算書 (セガミメディクス)

	2007.3月期(単)			2008.3月期(連)			
	(百万円)	構成比	前期比	(百万円)	構成比	前期比	計画比
売上高	82,266	100.0	104.6	91,676	100.0	111.4	101.4
売上総利益	23,916	29.1	104.2	26,137	28.5	109.2	100.3
営業利益	2,249	2.7	110.6	2,148	2.3	95.5	75.5
経常利益	2,812	3.4	102.5	2,913	3.2	103.6	83.1
当期利益	1,336	1.6	124.6	1,239	1.4	92.7	77.8

- 開発店のオープン時期の遅れによるマイナスを、既存店の好調がカバーし売上高は好調を維持。
- 品揃え強化による売上増、卸売上増(ファーマホールディングの提携)、國廣子会社化により、売上総利益率は前期29.1%→当期28.5%となったが、金額ベースで計画値を確保。
- 経営統合、臨時賞与、遠隔地出店、店舗活性プロジェクト等による経費増の影響有。
- 既存店改善のプロジェクトを立ち上げ、閉店せずに継続営業できたことにより、閉店数減(計画18→実績10)、特別損失抑制。
- 國廣薬品不調、専門性の高いドラッグストアのコンセプトに変更中。

既存店売上高増加率 (セガミメディクス)



- 既存店 売上高 3.0%増
客数 0.5%増
客単価 2.5%増

- 店舗活性プロジェクトチームを新設、専任者13名により地域特性に応じた改装や品揃えの見直し等を個店ごとに181店舗行った結果、既存店は好調を維持。

商品別売上高 (セガミメディクス)

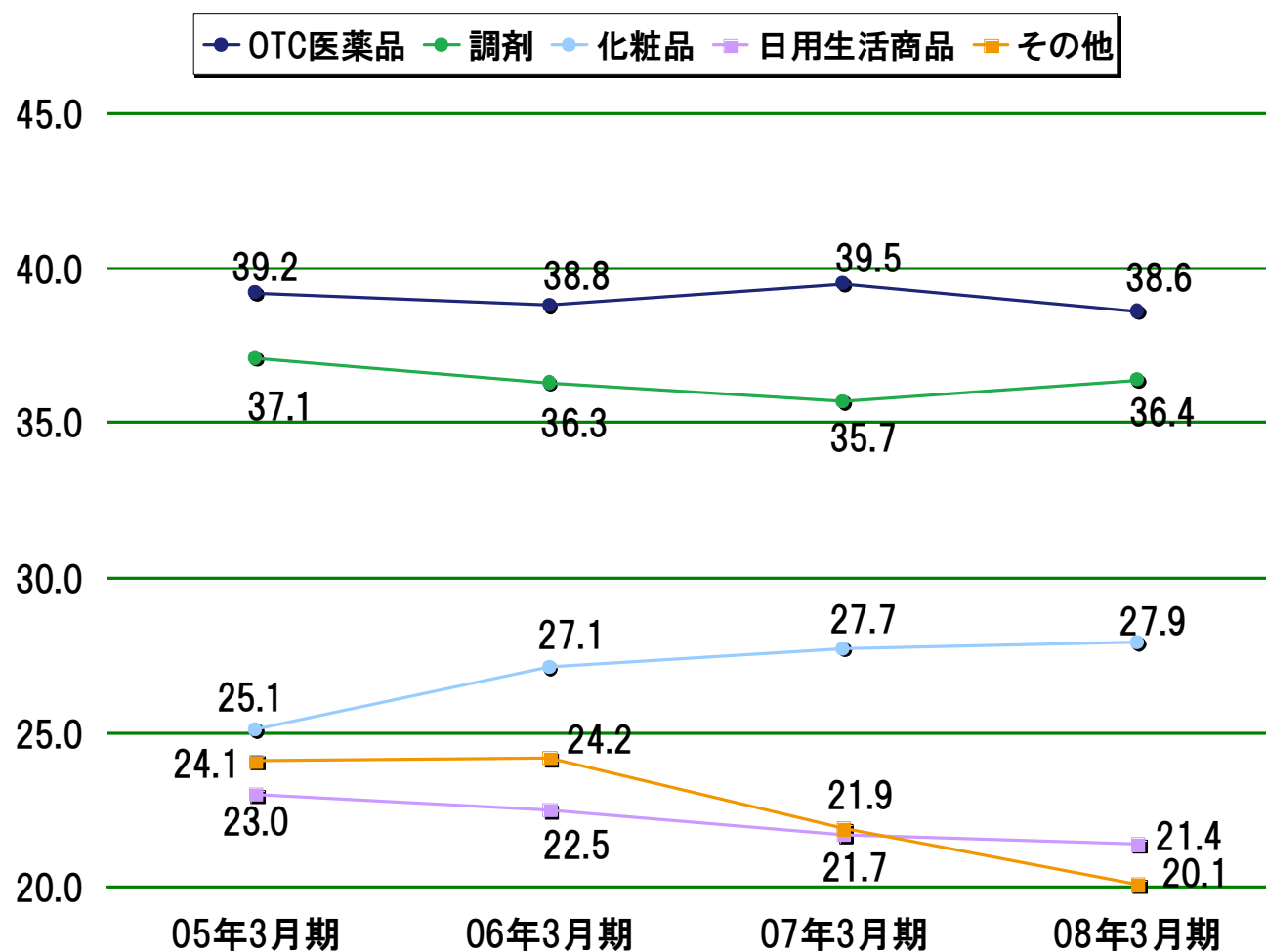
	2007.3月期(単)			2008.3月期(連)		
	(百万円)	構成比	前期比	(百万円)	構成比	前期比
医 薬 品	27,321	33.7	105.2	30,164	33.5	110.4
調 剤 報 酬	9,592	11.8	112.4	10,995	12.2	114.6
O T C 医 薬 品	17,728	21.9	101.7	19,168	21.3	108.1
化 粧 品	28,789	35.5	107.0	31,844	35.4	110.6
日 用 生 活 商 品	11,798	14.6	108.4	13,412	14.9	113.6
そ の 他	13,097	16.2	98.8	14,607	16.2	111.5
(うち健康食品)	3,789	4.7	85.8	3,495	3.9	92.2
売 上 高 合 計	81,007	100.0	105.2	90,029	100.0	111.1

※セガミメディクスは、2008年3月期より連結決算となっております。

※卸売上は除きます。

- 新調剤システム等により、服薬指導の質的向上を図ったことにより、調剤売上高は好調を維持(調剤の既存店売上増収率は9.9%増)。
- 健康食品に対する不信感とヒット商品の不足により健康食品は不調、その他ヘルス&ビューティ商材の好調でカバー。

商品別粗利益（セガミメディクス）



貸借対照表 (セガミメディクス)

(単位:百万円、%)

	2007.3月期(単)		2008.3月期(連)		増減額
	(百万円)	構成比	(百万円)	構成比	
流動資産	23,309	60.0	24,351	58.9	1,041
固定資産	15,523	40.0	16,989	41.1	1,465
有形固定資産	5,803	14.9	6,596	16.0	792
無形固定資産	325	0.9	778	1.9	453
その他	9,394	24.2	9,614	23.2	219
資産合計	38,833	100.0	41,341	100.0	2,507

流動負債	13,946	35.9	15,491	37.5	1,545
固定負債	1,978	5.1	1,998	4.8	20
負債合計	15,924	41.0	17,490	42.3	1,566

純資産	22,909	59.0	23,850	57.7	941
-----	--------	------	--------	------	-----

キャッシュフロー（セガミメディクス）

（単位：百万円）

	2007.3月期(単)	2008.3月期(連)	増減額
営業活動によるキャッシュフロー	1,894	2,368	474
投資活動によるキャッシュフロー	▲531	▲1,156	▲625
財務活動によるキャッシュフロー	▲416	▲1,953	▲1,536
現金及び現金同等物の期首残高	7,414	8,361	946
現金及び現金同等物の増減額	946	▲741	▲1,688
現金及び現金同等物の期末残高	8,361	7,620	▲741

セイジョー 2008年3月期 業績について

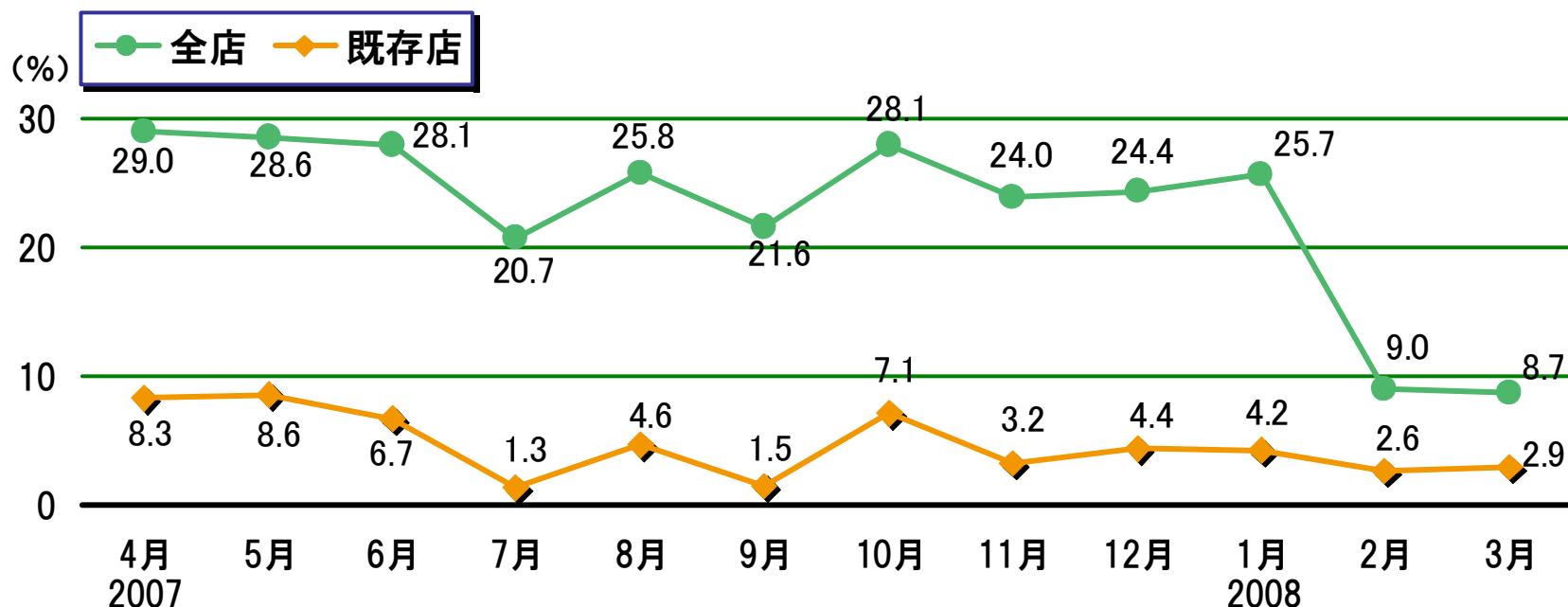
損益計算書 (セグメント)

	2006.10 – 2007.3			2008.3月期(07.10-08.3)			
	(百万円)	構成比	前期比	(百万円)	構成比	前期比	計画比
売上高	26,753	100.0	115.6	31,915	100.0	119.3	100.7
売上総利益	7,632	28.5	112.3	9,880	31.0	129.5	107.3
営業利益	1,553	5.8	92.0	1,854	5.8	119.4	114.4
経常利益	1,724	6.4	92.3	2,127	6.7	123.4	117.5
当期利益	1,026	3.8	125.0	1,163	3.6	113.4	122.4

※2008年3月期は決算時期変更の為、6ヶ月の数値となっております。また前期比は前年同期間の数値に対する比率です。

- 売上高19.3%増加、利益率改善で売上総利益29.5%増加。
- 既存店売上高通期4%増加が寄与し計画達成に貢献。
- 新規事業(介護事業・フィットネス等)取組み等による販管費増(販管比率23.1⇒25.1)を、粗利率向上で吸収、営業利益19.4%増加。経常利益23.3%増加。
- 前期統合の旧シブヤ薬局店舗の収益改善が奏功し粗利率改善に寄与。
- 統合準備に係わる費用として61百万円を特別損失に計上。

既存店売上高増加率 (セイジョー)



- 既存店 売上高4.0%増 客数1.5%減 客単価3.8%増
- 大改装3店、中改装4店、小改装12店を実施、またエリアマネージャー主導によるエリア活動として、レイアウト・商品構成の見直しを行なう店舗マッサージ活動を48店舗実施。
- 期末のセイジョークラブカード会員数176万人。ポイント販促とは一線を画したCRM戦略が奏功し客単価アップにつながる。
- 前期統合のシブヤ薬局は2月より既存店算入。

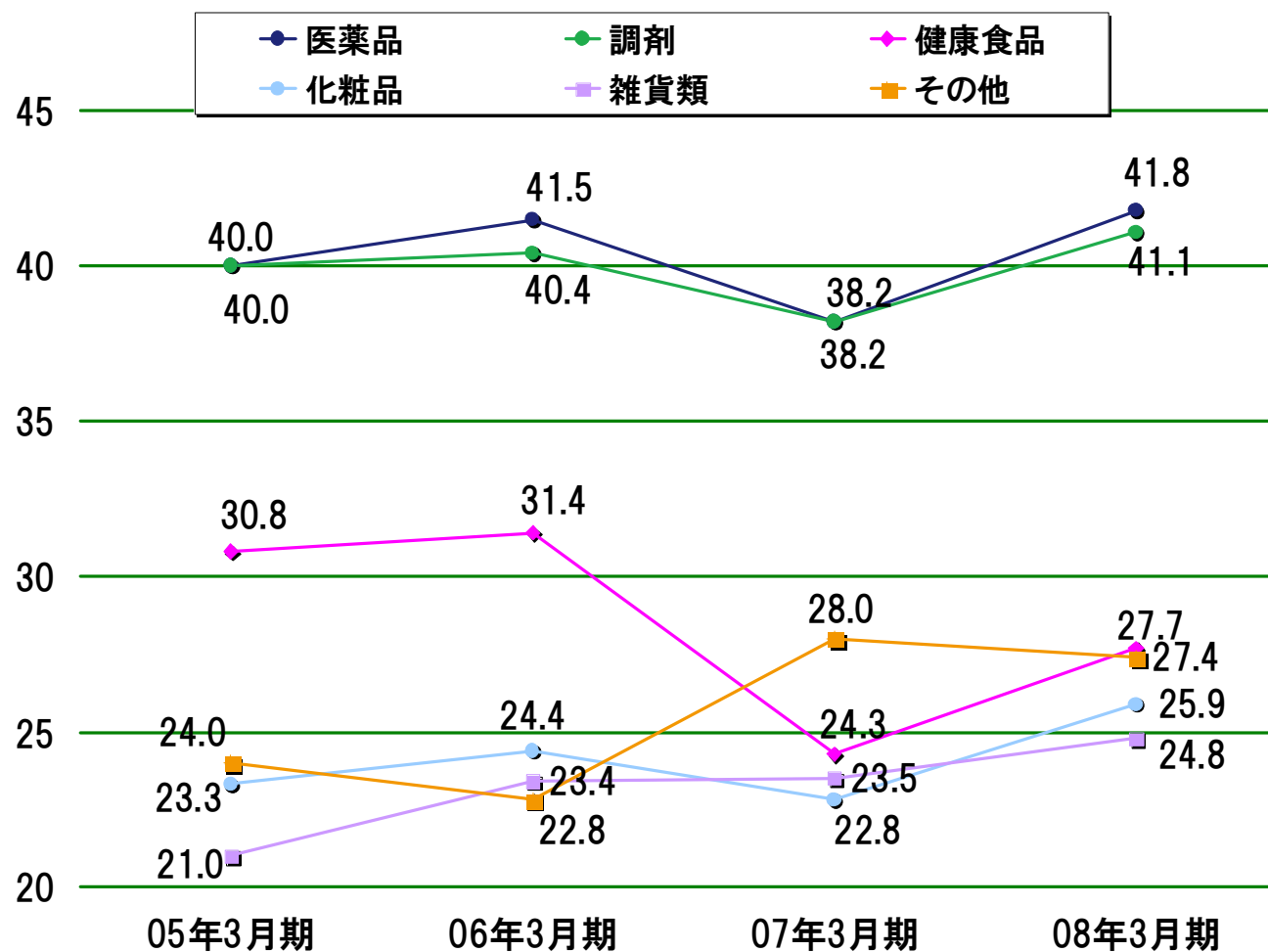
商品別売上高 (セイジョー)

	2006.10 – 2007.3			2008.3月期(07.10-08.3)		
	(百万円)	構成比	前期比	(百万円)	構成比	前期比
医 薬 品	6,500	24.3	114.0	7,406	23.2	113.9
調 剤	1,636	6.1	161.5	2,513	7.9	153.6
健 康 食 品	1,678	6.3	100.7	1,726	5.4	102.9
化 粧 品	7,568	28.3	115.3	8,796	27.6	116.2
育 児 用 品	566	2.1	103.8	731	2.3	129.2
雑 貨 類	5,142	19.2	108.6	5,742	18.0	111.7
そ の 他	3,663	13.7	125.4	4,998	15.7	136.4
売 上 高 合 計	26,753	100.0	115.6	31,915	100.0	119.3

※2008年3月期は決算時期変更の為、6ヶ月の数値となっております。また前期比は前年同期間の数値に対する比率です。

- 調剤部門は、新規出店の順調な立ち上がりにより、売上が大幅に伸長。
- 微減傾向にあった育児用品は、郊外大型店舗比率の増加に伴い売上増加。
- 「その他」部門の大幅な増加は、介護売上(400百万円)を同部門に含んでいることと郊外大型店舗の比率増が主たる要因。

商品別粗利益 (セイジョー)



※05年～07年の数値に関しては、各年9月期の中間決算(10月～3月の累計)のものです。

貸借対照表 (セイジョー)

(単位: 百万円、%)

	2007.3月		2008.3月期		増減額
	(百万円)	構成比	(百万円)	構成比	
流動資産	13,857	43.5	14,740	44.2	883
固定資産	18,015	56.5	18,615	55.8	600
有形固定資産	11,047	34.7	11,390	34.1	343
無形固定資産	1,284	4.0	1,218	3.7	▲66
その他	5,683	17.8	6,006	18.0	323
資産合計	31,872	100.0	33,355	100.0	1,483

流動負債	10,016	31.4	10,589	31.7	573
固定負債	1,255	4.0	855	2.6	▲400
負債合計	11,271	35.4	11,445	34.3	174

純資産	20,600	64.6	21,910	65.7	1,310
-----	--------	------	--------	------	-------

キャッシュフロー（セイジョー）

（単位：百万円）

	2006.10 – 2007.3	2008.3月期 (07.10-08.3)	増減額
営業活動によるキャッシュフロー	1,048	84	▲964
投資活動によるキャッシュフロー	▲1,144	▲667	477
財務活動によるキャッシュフロー	▲537	▲650	▲113
現金及び現金同等物の期首残高	3,587	4,331	744
現金及び現金同等物の増減額	▲633	▲1,233	▲600
現金及び現金同等物の期末残高	3,091	3,097	6

新会社ココカラファイン ホールディングス

ご挨拶

セガミメディクス株式会社と株式会社セイジョーは、
平成20年4月1日に共同持株会社
「株式会社 コカラファイン ホールディングス」を設立いたしました。

「コカラファイン」の名称には、
みなさまの「ココロ」と「カラダ」を元気(ファイン)にしたい、
との願いを込めています。
私たちは、セルフメディケーション時代に社会貢献しうる企業として、
みなさまの健康に少しでもお役に立てるよう、
今後一層努力してまいります。

医療制度改革による変化

今までの日本の医療制度 **病院集中型** 「病気になったらすぐ病院へ！」

近年の医療制度改革により変化

■ 医療費自己負担率UP

→病院へ行くにもお金がかかる

■ 保険薬がスイッチOTCへ

→病院でしかもらえなかった薬が
薬局で買えるように

■ ジェネリック医薬品の普及

→医薬品が以前より低価格に

■ 高齢者医療制度の見直し

→療養病床削減で「入院」から「自宅・施設
介護」へシフト

高まる病診連携の必要性とかかりつけ医の意義

→後期高齢者医療制度の開始

■ 医療費適正化計画

→特定健診・指導のスタート

今後は……

セルフメディケーション型

「自分の身体は自分で守る」

健康について相談できる場所が必要

「私たちがそうなります！！」

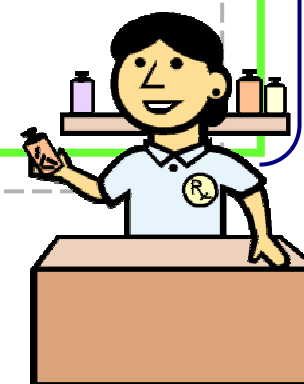


今後求められるサービス

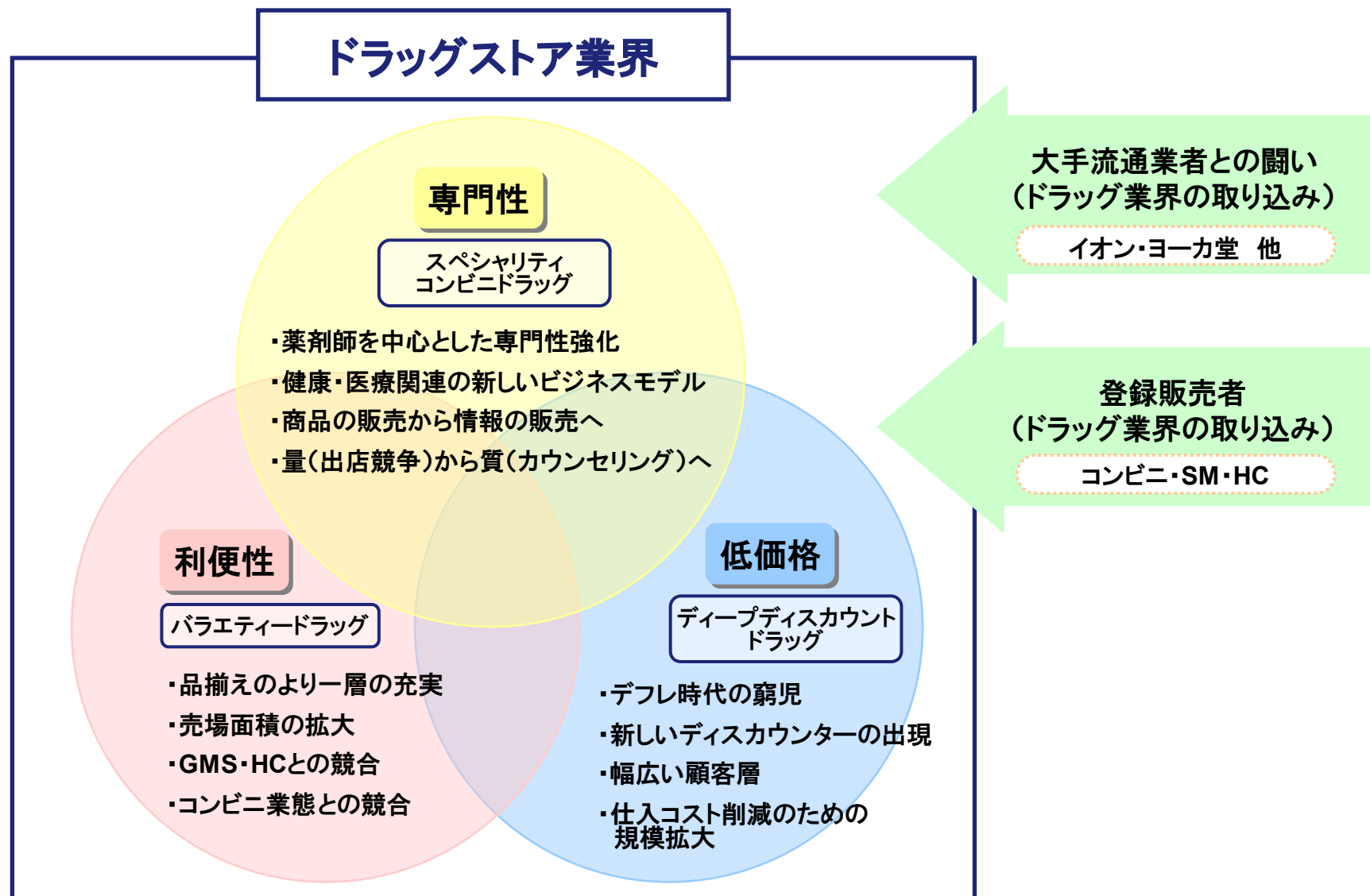
	商品系	サービス系
健康づくり	➢健康食品・サプリメント・特定保健用食品・アンチエイジングコスメなど	➢フィットネスクラブ ➢健康食デリバリー ➢ドラッグストア・インターネットの健康関連情報提供など ➢エステ
健診・健康管理	➢家庭用健康管理機器（体脂肪計・血圧計・体組成計）	➢家庭用診査キット ➢人間ドック ➢ドラッグストア・クリニックなどの相談施設 ➢特定健診・保健指導
治療	➢医療用医薬品・OTC医薬品・ジェネリック医薬品	➢ドラッグストアでのカウンセリング・薬宅配サービス ➢クリニックでの治療 ➢介護施設での療養



今後ますますニーズの高まりが予想されます



ドラッグストア業界の環境



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

コーポレートスローガン

たくさんの「ありがとう！」をもらえる企業を目指します
日本一質の高いドラッグストア企業を構築します
あなたにとってのオンリーワン・ドラッグ

行動規範

- 1.常に感謝と思いやりの気持ちを忘れないようにしよう
- 2.真心のこもった対応で、人々に喜びと感動を提供しよう
- 3.社会のお役に立てる人を育てよう
- 4.社会のニーズを先取りし、新しい価値創造を図ろう
- 5.法令と倫理を遵守し、社会との調和のある成長を目指そう

事業内容

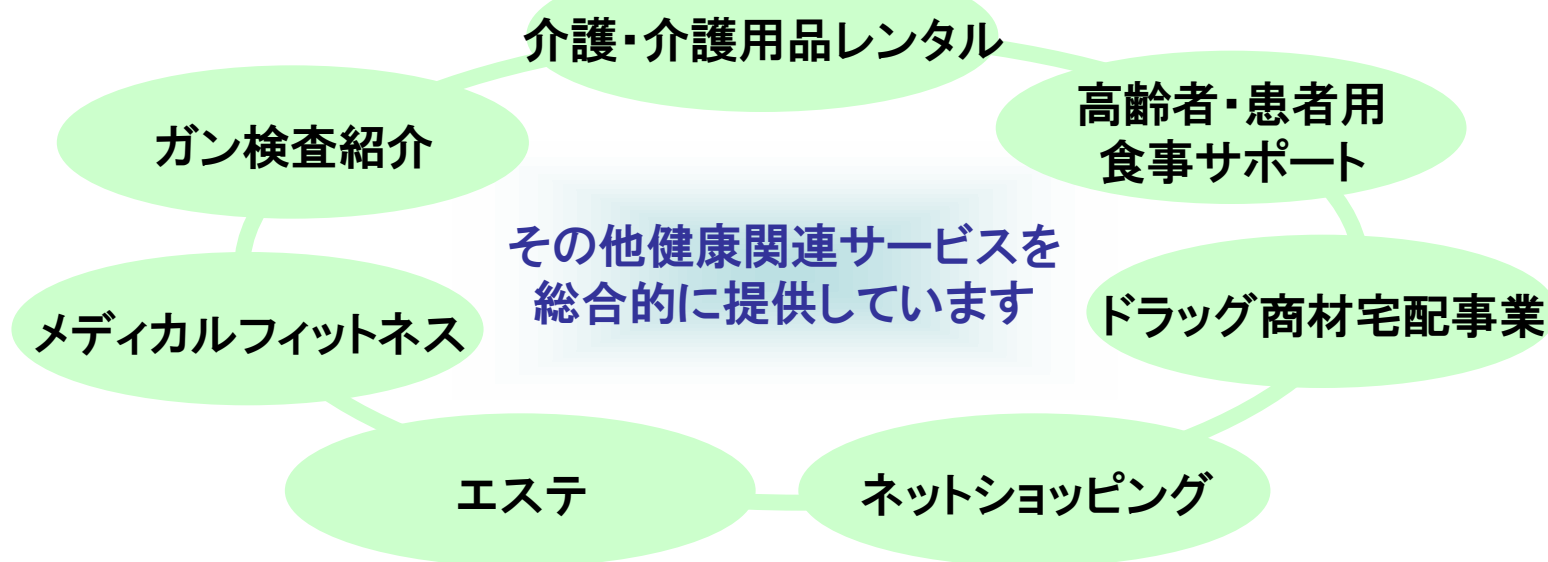
当グループは、ドラッグストア事業と調剤薬局事業を柱とし、健康関連サービスを総合的に提供しています。

ドラッグストア事業

価格志向のドラッグストアとは一線を画し、豊富な専門知識とカウンセリングによる接客販売に重点を置いた付加価値の高いサービスを提供しております。

調剤薬局事業

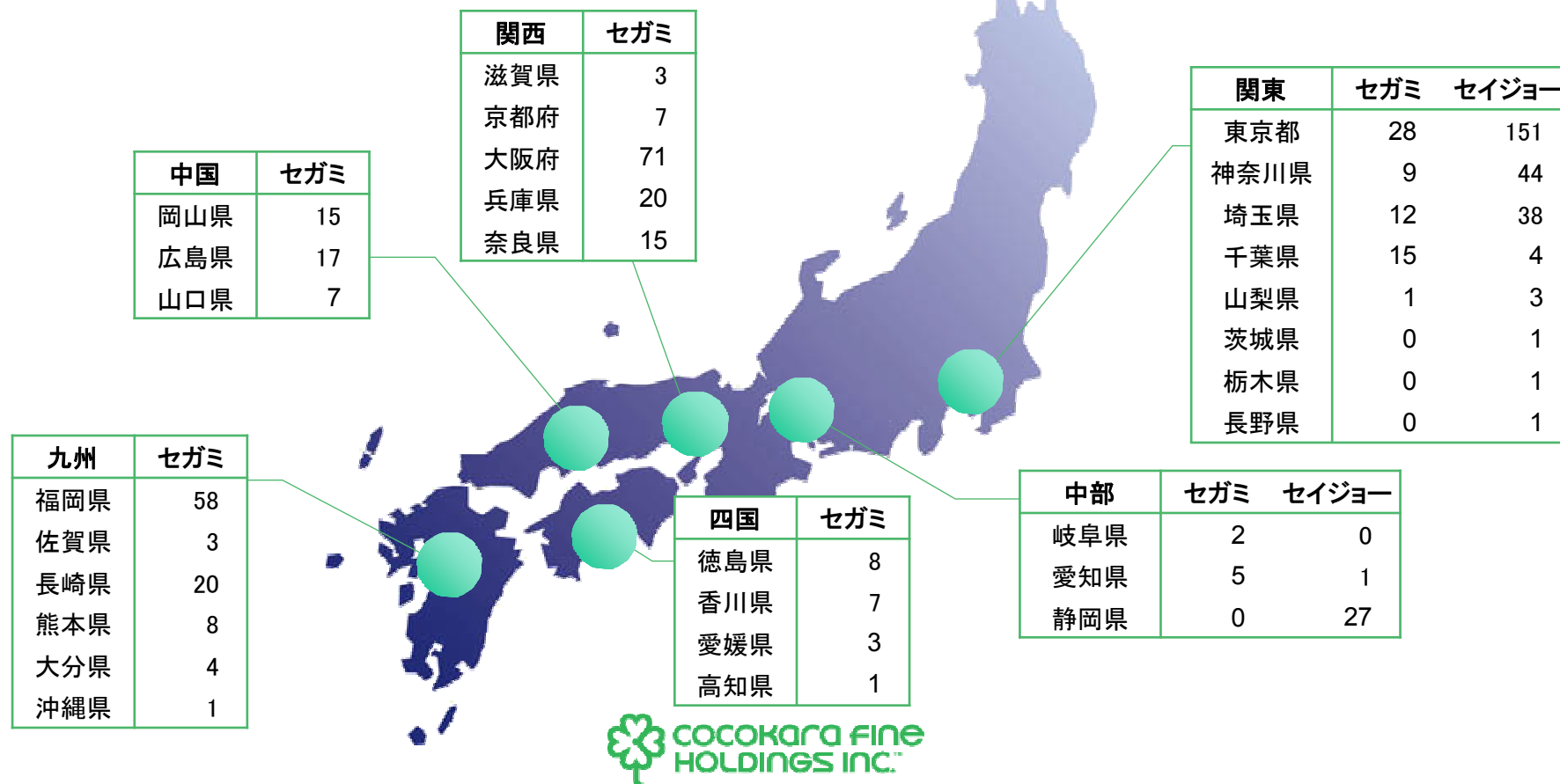
みなさまの「かかりつけ薬局」を目指し、患者様への服薬指導や対話を通じた情報提供等の専門性を高めることに注力しております。



店舗マップ

	関東	中部	関西	中国	四国	九州	合計
セガミメディクス	65	7	116	54	19	94	355
セイジョー	243	28	0	0	0	0	271
合計	308	35	116	54	19	94	626

※関東には甲信越を、九州には沖縄を含みます。



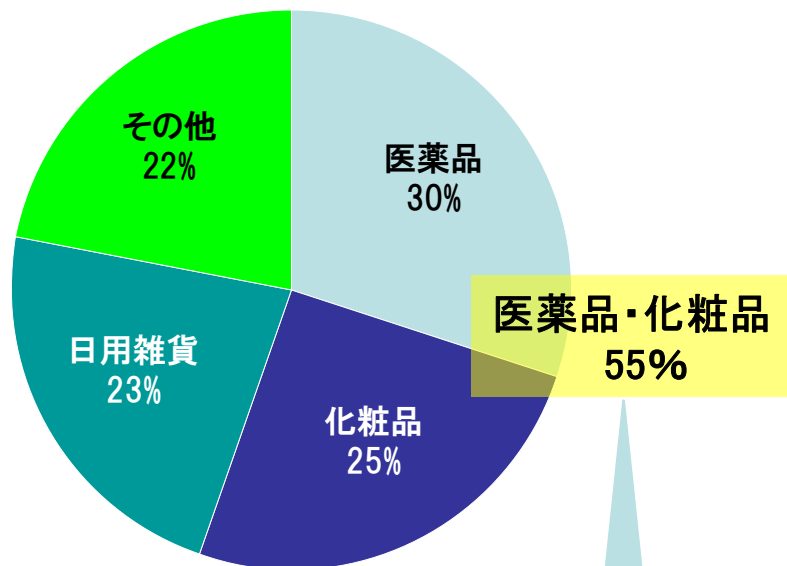
組織と機能



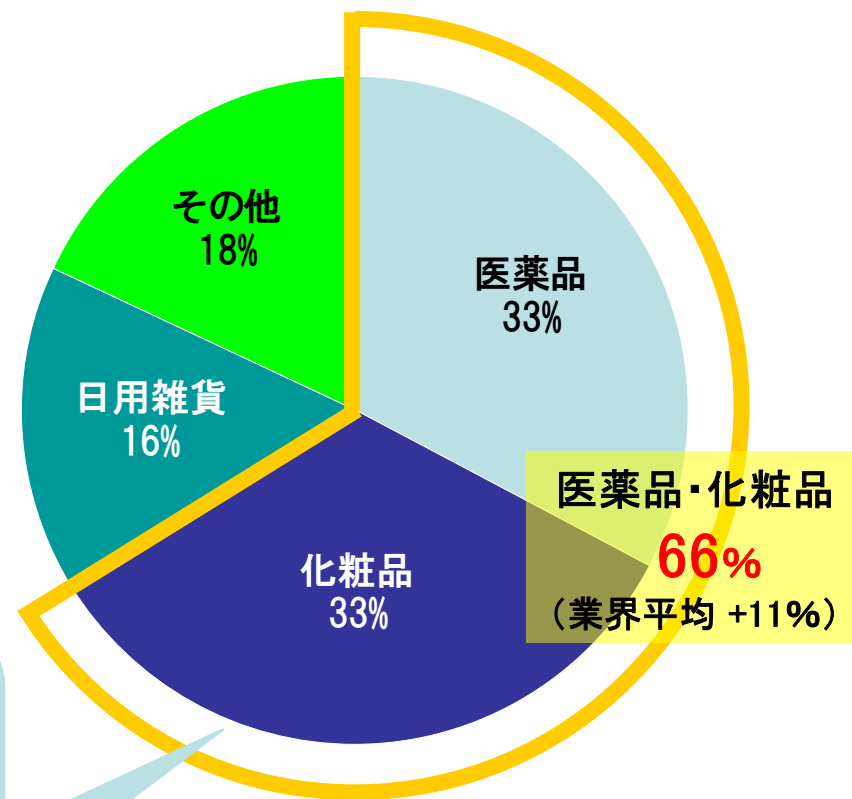
- 仕入機能：持株会社に一本化し、バイイングパワーを強化
- 物流機能：物流システム効率化とスケールメリットを生かし、効率を上げる
- 商品・販売・店舗の開発機能：情報システム統合によるインフラ整備を通じ、共有化する
- 本社機能：子会社の本社機能は残し、それぞれの会社を統治

セグメント別売上高

業界平均



ココカラファインホールディングス



ココカラファイン ホールディングスは、
医薬品・化粧品の売上比率が業界平均より
高いことが特徴です。
カウンセリングを重視する販売姿勢を貫く
2社の統合により、
今後ますますこの強みを活かし、
専門性の高いドラッグストアを目指します。

【出典】第8回2007年度 日本のドラッグストア実態調査報告書
(日本チェーンドラッグストア協会発行)

業界トップクラスの調剤機能

医薬分業が進む昨今、当グループは、みなさまの「かかりつけ薬局」を目指し、調剤薬局事業に特に力を入れております。

月間千枚以上処方箋応需店舗数 **74店** → **ココカラファインHD 業界 第1位**

調剤報酬 **118.1億円** → **業界 第2位**

調剤事業売上比率 **9.0%** → **業界 第3位**

※ランキングデータはドラッグマガジン07年7月号を参考。

他社比較の為、セガミメディクス・セイジョーの前期数値を合算してココカラファインHDの数値とし、ランキング換算しております。両社08年3月期の数値は以下の通りです。

【08年3月期】

- 月間千枚以上処方箋応需店舗数 : セガミ 50店、セイジョー 30店 → 合計80店
- 調剤報酬 : セガミ 105.6億円、セイジョー 50.2億円(※6ヶ月数値を年間換算) → 合計155.8億円
- 調剤事業売上比率 : セガミ 12.0%、セイジョー 7.9% → 平均11.1%

中期経営ビジョン・事業ビジョン

中期経営ビジョン

1. 日本一**質の高い**企業に相応しい企業体質構築
2. ココカラファインの**コーポレートブランド**確立
3. **高成長**を実現するグループ運営体制の構築
4. 社会から**信頼**される人材の育成
5. 業態間競争に勝ち抜く**収益力**の強化

中期事業ビジョン

1. **ヘルス&ビューティケア**と**調剤事業**の強化・拡充
2. **プライマリ・ケア**の一翼を担う機能充実
3. ドラッグストア事業をコアにシナジー効果の高い**健康関連事業**への拡大
4. 健康ニーズに対応するため、積極的な**M&A**、**アライアンス**を実施
5. 国内外の**最適立地**への拡大

中期重点計画

1. フリースタANDING型店舗の強化・拡充
2. 調剤事業の拡充...売上200億円
3. 医療モール形成...10箇所
4. 健康関連新事業開発...5事業
5. ドラッグ事業とリンクした介護事業のビジネスモデル化
6. M&Aの実現...10案件
7. 海外進出の事業化調査

長期目標

2013年3月期 目標

1,000店舗

売上高 2,500億円

経常利益 150億円

次世代型ドラッグストアビジネスの創造
プライマリーケアの一翼を担う

現在

2009年3月期業績予想と施策

連結予想損益計算書 (ココカラファインホールディングス)

	両社実績 (合算) セガミ:2008年3月期 セイジョー:2007年9月期(※)		2009.3月期 (ココカラファイン予想)		
	(百万円)	構成比	(百万円)	構成比	実績比(※)
売上高	149,661	100.0	169,000	100.0	112.9
セガミ	91,676	-	99,000	-	-
セイジョー	57,985	-	70,000	-	-
営業利益	4,932	3.3	7,400	4.4	150.0
経常利益	6,113	4.0	9,500	5.6	155.4
当期利益	2,985	1.9	5,400	3.2	180.9

※両社実績数値について、セガミメディクスに関しては2008年3月期、セイジョーに関しては2008年3月期が決算変更のため6ヶ月の数値であることから、2007年9月期の決算値を使用しています。

※2009年3月期の「実績比」は、「両社実績(合算)」に対する数値です。

2009年3月期 出店計画

	期首	期中		期末
		出店	退店	
セガミメディクス	355	40	15	380
セイジョー	271	25	5	291
計	626	65	20	671

IRコンタクト

お問い合わせ
ココカラファイン ホールディングス
経営企画室
TEL: 06-6267-8129
FAX: 06-6267-0583
<http://www.cocokarafine.co.jp/>

本資料につきましては、株主・投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用下さい。

業界等に関する記述につきましても、信頼できるとされる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、株主・投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、株主・投資家の皆様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。