

日本を代表する
ドラッグストアを目指します

株式会社ココカラファイン ホールディングスは
セガミメディクス株式会社と株式会社セイジョーの
共同持株会社です。



2010年3月期 第2四半期決算説明会

2009年11月18日

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)



目次

第2四半期決算の概要

3

第2四半期のハイライト

売上高・経常利益の推移

決算概要 計画対比(P/L)

決算概要 前年同期比較(P/L)

通期見通し前提(経常利益)

売上高伸び率推移

商品分類別売上高

商品分類別売上構成比

第2四半期 出退店実績・計画

貸借対照表(B/S)

キャッシュフロー計算書

通期の見通し

14

通期売上高・経常利益の推移

連結予想損益計算書

第二期 第2四半期 TOPICS

17

第二期 第2四半期 TOPICS

第二期 戦略

19

2010年3月期施策

「改正薬事法」対応

ヘルスケア領域の強化

PBミックス戦略

コストシナジーの創出

M&A、アライアンスの推進

経営戦略

30

中期経営ビジョン・事業ビジョン

中期重点計画

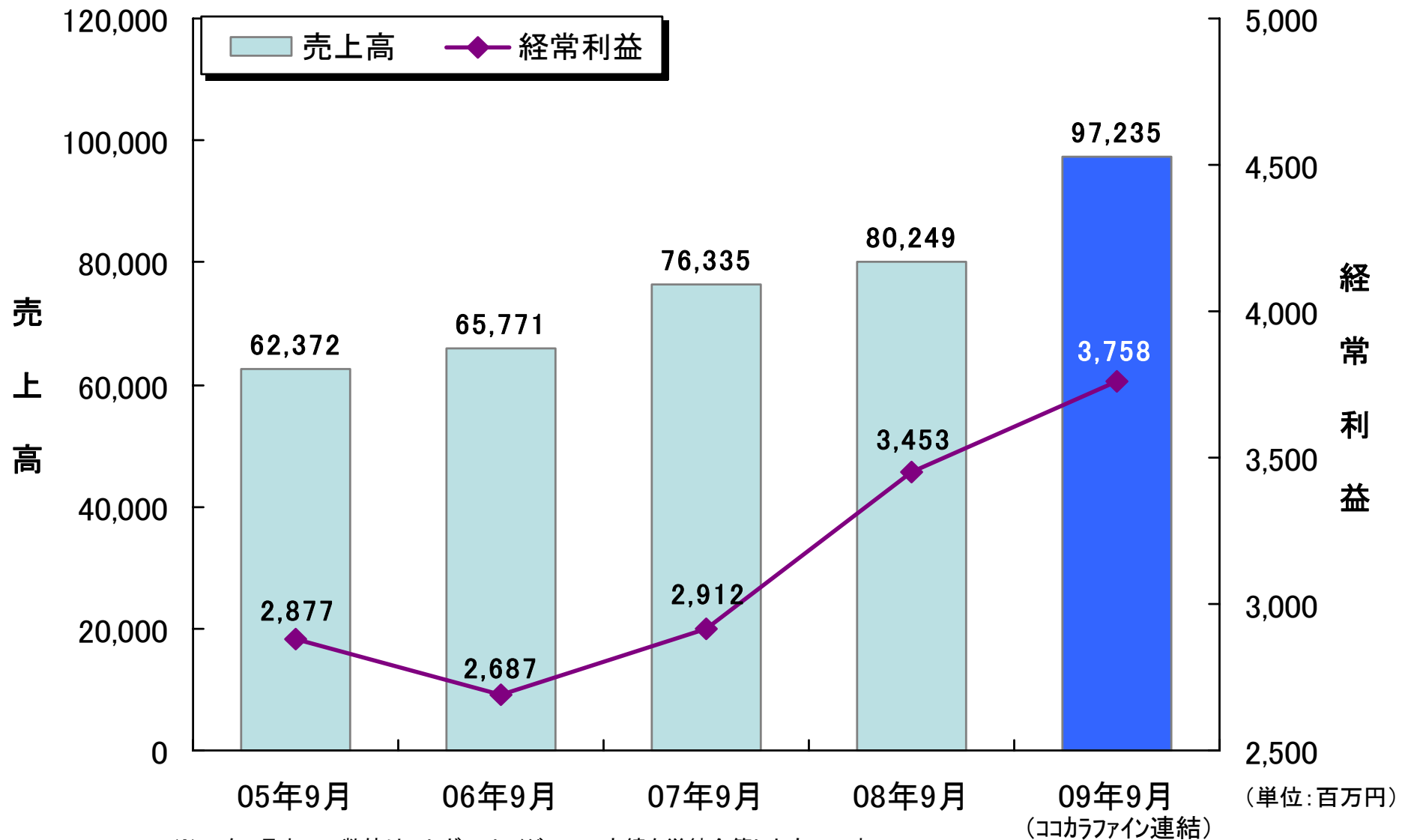
目標

2010年3月期 第2四半期決算の概要

第2四半期のハイライト

- ❑ 店舗活性専門チームを中心とした店舗ブラッシュアップ体制により、地域・立地特性に合った最適な店舗への変革を行い、既存事業の質的強化を図っております。
- ❑ 経営統合シナジーといたしましては、両事業会社における店舗共通経費削減項目を抽出し、両社のボリュームを活かした強力なコストダウンにより、「コストシナジーの創出」を図っております。
- ❑ 新規23店舗を出店、退店7店舗を行い、既存事業の体質改善を図り、店舗数は656店舗（内調剤取扱112店舗）となりました。
- ❑ 日本製品の輸入販売を行う合併会社設立によるロシアへの進出、投資会社を通じた出資による中国ドラッグストア事業への進出を図り、他のドラッグストア企業に先駆けた海外展開を開始いたしました。
- ❑ ドラッグイレブン（九州）、金光薬品（岡山）に続き、株式会社コダマ（新潟）と業務提携を行い、地域における店舗ネットワーク増強を図っております。
- ❑ 既存事業の質的強化戦略、コストシナジーの創出効果、及びインフルエンザ関連特需等により、既存店売上高増収率は3.2%増となりました。出店による増収効果も含め、売上高は97,235百万円（前年同四半期比21.2%増）、営業利益は1,885百万円（同4.8%増）、経常利益は3,758百万円（同8.8%増）、当期利益は2,257百万円（同17.5%増）と、増収増益となりました。

第2四半期売上高・経常利益の推移



※ 07年9月までの数値は、セガミ・セイジョーの実績を単純合算したものです。
セイジョーは、便宜上ココカラファインの決算と同時期の数値を算出して使用しております。

決算概要 計画対比(P/L)

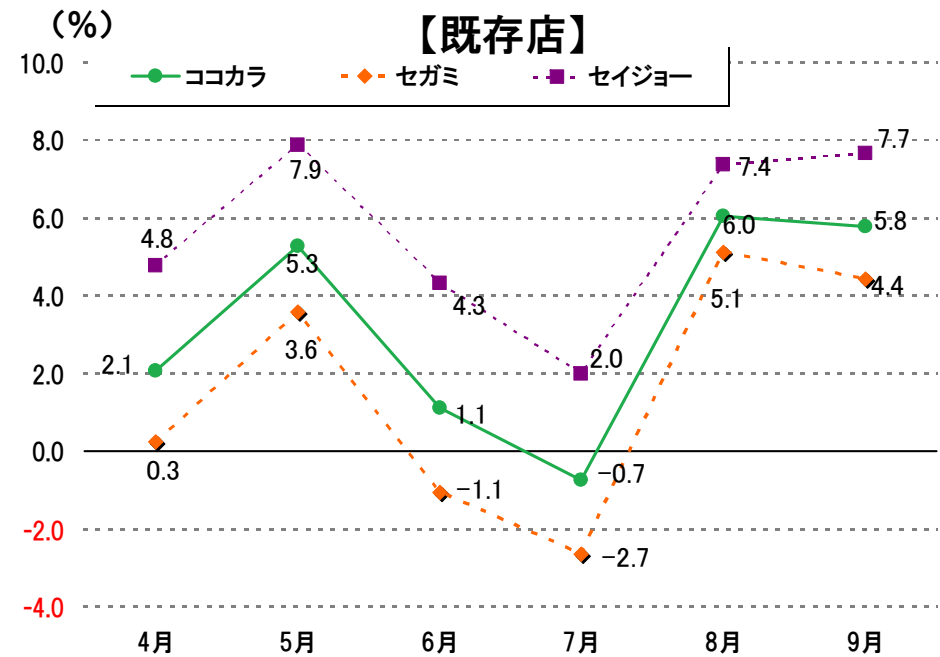
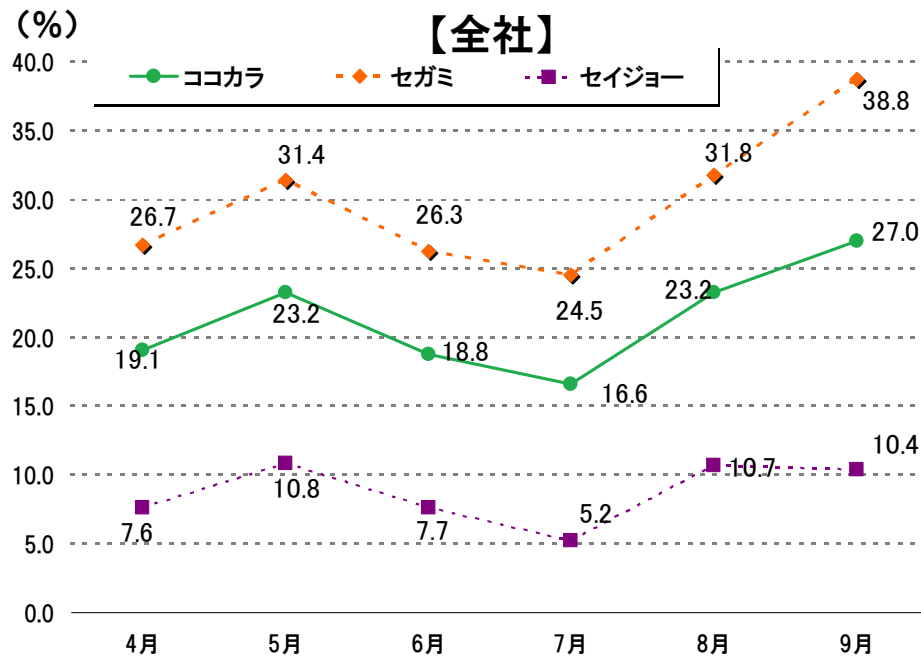
	第2四半期 累計実績 (09/9)	第2四半期 累計計画 (09/9)	計画 差異	計画比 (%)	要因
売上高	97,235 (100%)	89,950 (100%)	7,285	108.1	◇インフル影響・施策効果 既存店売上増: 計画▲1.3%→実績+3.2% ◇出店前倒し効果:計画比+9店舗 ◇卸売上増
セガミ	61,899	56,090	5,809	110.4	
セイジョー	35,336	33,860	1,476	104.3	
売上総利益	24,046 (24.7%)	23,510 (26.1%)	536	102.3	◇季節商材・OTC医薬品減 ◇卸除く売上比: 計画29.0%→実績28.3%
営業利益	1,885 (1.9%)	1,720 (1.9%)	165	109.6	◇出店前倒し効果による経費増 ◇売上増に伴う変動費増 ◇卸除く経费率: 計画27.0%→実績26.3%
経常利益	3,758 (3.9%)	3,490 (3.9%)	268	107.7	◇売上増に伴う営業外収益増
当期純利益	2,257 (2.3%)	1,890 (2.1%)	367	119.4	◇閉店店舗減:計画比▲9店舗 ◇収益改善による減損損失減

決算概要 前年同期比較(P/L)

	第2四半期 累計実績 (09/9)	前年実績 (08/09)	増減	前年比 (%)	要因
売上高	97,235 (100%)	80,249 (100%)	16,986	121.2	◇新規出店 23店舗 ◇店舗閉鎖 7店舗 ◇前期▲0.1%→実績+3.2% ◇卸売上増
セガミ	61,899	47,703	14,196	129.8	
セイジョー	35,336	32,546	2,790	108.6	
売上総利益	24,046 (24.7%)	22,793 (28.4%)	1,254	105.5	◇季節商材・OTC医薬品減 ◇卸除く売上比 前期28.8%→今期28.3%
営業利益	1,885 (1.9%)	1,799 (2.2%)	87	104.8	◇コストシナジー創出効果 ◇卸除く経費率 前期26.6%→今期26.3%
経常利益	3,758 (3.9%)	3,453 (4.3%)	304	108.8	◇売上増に伴う営業外収益増
当期純利益	2,257 (2.3%)	1,921 (2.4%)	336	117.5	—

(単位: 百万円)

売上高伸び率推移(前年同月比)



既存店(累計) 売上高:3.2%増 客数:3.0%増 客単価:0.2%増

既存店

- 上期全般 :リーマンショックに端を発した消費低迷及び対応策。
- 5・8・9月 :インフルエンザ特需。
- 6・7月 :改正薬事法対応による影響。
- 7月 :冷夏・雨による夏物季節商材不振。

全社

- 上期全般:卸事業拡大による売上増(ドラッグイレブンに対する卸は2008/11月より開始)
- 出退店 :新規出店23店舗、店舗閉鎖7店舗

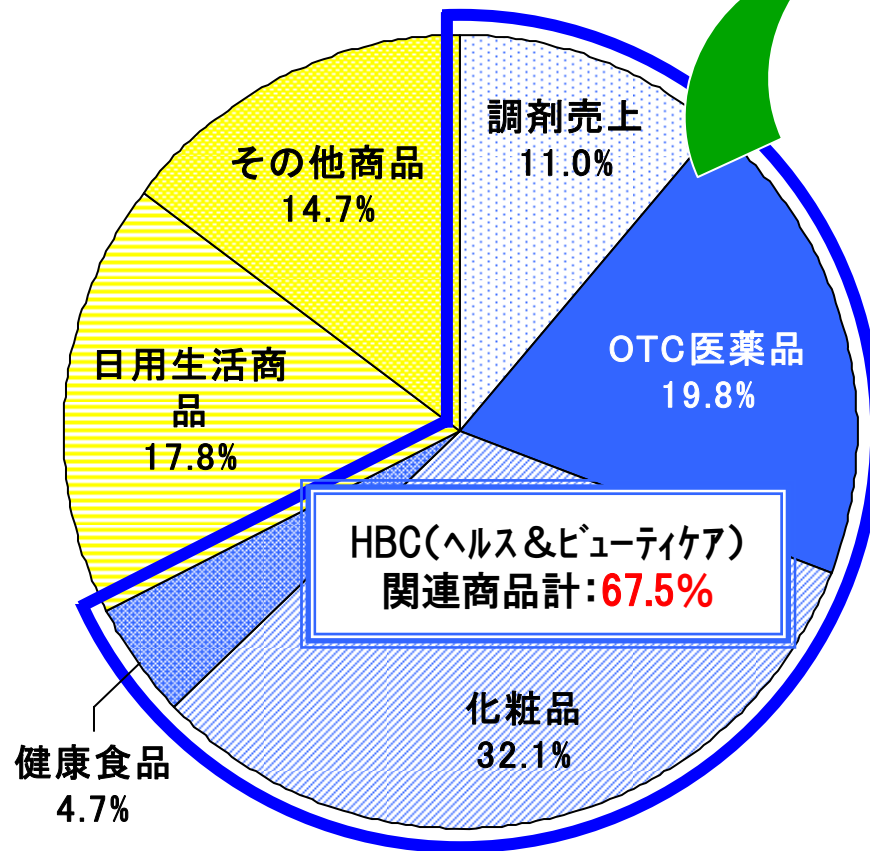
商品分類別売上高

		第2四半期期実績			前年実績(08/9)						
		(百万円)	構成比	前期比	(百万円)	構成比	前期比				
医	薬	品	25,853	30.8	105.0	24,625	31.2	105.8			
	う	ち	調	剤	9,227	11.0	111.4	8,284	10.5	113.3	
化	粧	品	26,912	32.1	101.5	26,522	33.7	106.0			
健	康	食	品	3,951	4.7	103.1	3,833	4.9	100.4		
日	用	生	活	商	品	14,937	17.8	108.7	13,736	17.4	103.1
そ	の	他	商	品	12,312	14.7	121.9	10,099	12.8	102.8	
全	店	計	83,966	100.0	106.5	78,817	100.0	104.7			
卸	・	介	護	他	13,268	-	926.8	1,431	-	133.2	
全	社	計	97,235	-	121.2	80,249	-	105.1			

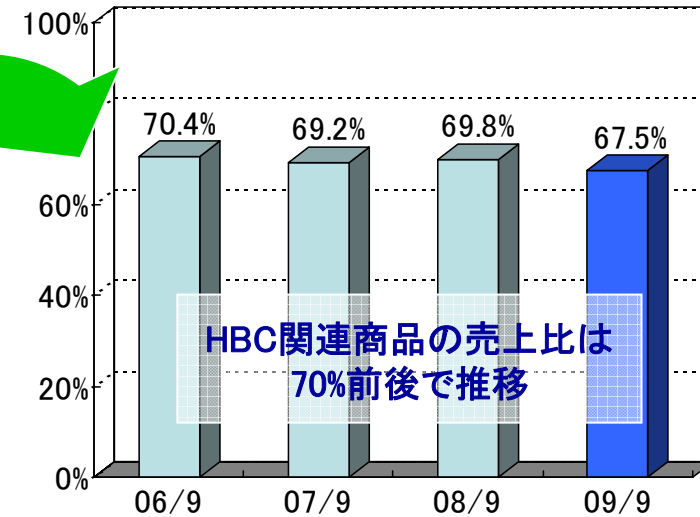
- 季節商材不振・改正薬事法の影響で、化粧品・OTC医薬品売上UPは鈍化。また新型インフル特需で相対的な構成比低下となり、戦略商品である医薬品・化粧品・健康食品の売上構成比は67.5%(前期69.8%)。
- マスク等新型インフル特需の影響により、その他商品は前期比121.9%
- 卸事業拡大により「卸・介護他」は前期比926.8%(ドラッグイレブンへの卸は2008/11月より開始)

商品分類別売上構成比

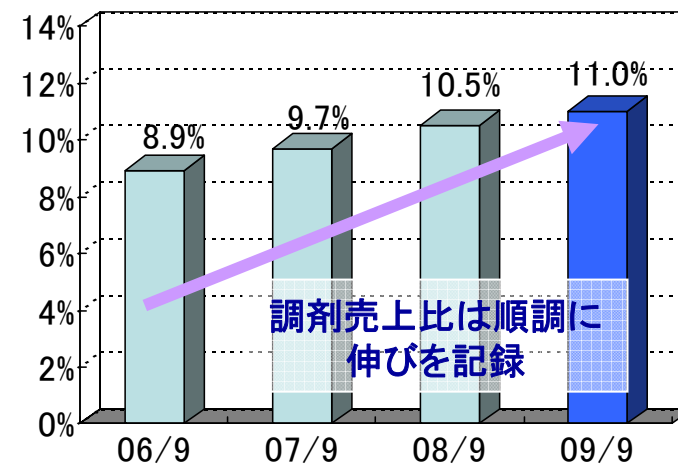
09/9 商品売上構成比



HBC関連商品売上構成比率推移



調剤構成比率推移



第2四半期 出退店実績・計画

	期首	第2四半期実績			通期計画		
		出店	退店	期末	出店	退店	期末
セガミメディクス	365	16	6	375	18	24	359
セイジョー	275	7	1	281	13	7	281
ココカラファイン (調剤取扱店舗数)	640 (112)	23 (2)	7 (2)	656 (112)	31 (4)	31 (4)	640 (112)
設備投資(百万円)		1,194			2,920		
減価償却(百万円)		993			2,090		
当期純利益(百万円)		2,257			3,930		

貸借対照表(B/S)

	第2四半期(09/9)		前回決算期(09/3)		増減
	(百万円)	構成比	(百万円)	構成比	(百万円)
流動資産	44,691	55.6	44,124	55.4	567
固定資産	35,643	44.4	35,557	44.6	86
有形固定資産	17,985	22.4	18,160	22.8	▲175
無形固定資産	1,315	1.6	1,362	1.7	▲47
その他	16,342	20.3	16,034	20.1	308
資産合計	80,335	100.0	79,682	100.0	653
流動負債	28,954	36.0	29,157	36.6	▲203
固定負債	7,286	9.1	7,715	9.7	▲429
負債合計	36,240	45.1	36,872	46.3	▲631
純資産合計	44,095	54.9	42,809	53.7	1,286
負債純資産合計	80,335	100.0	79,682	100.0	653

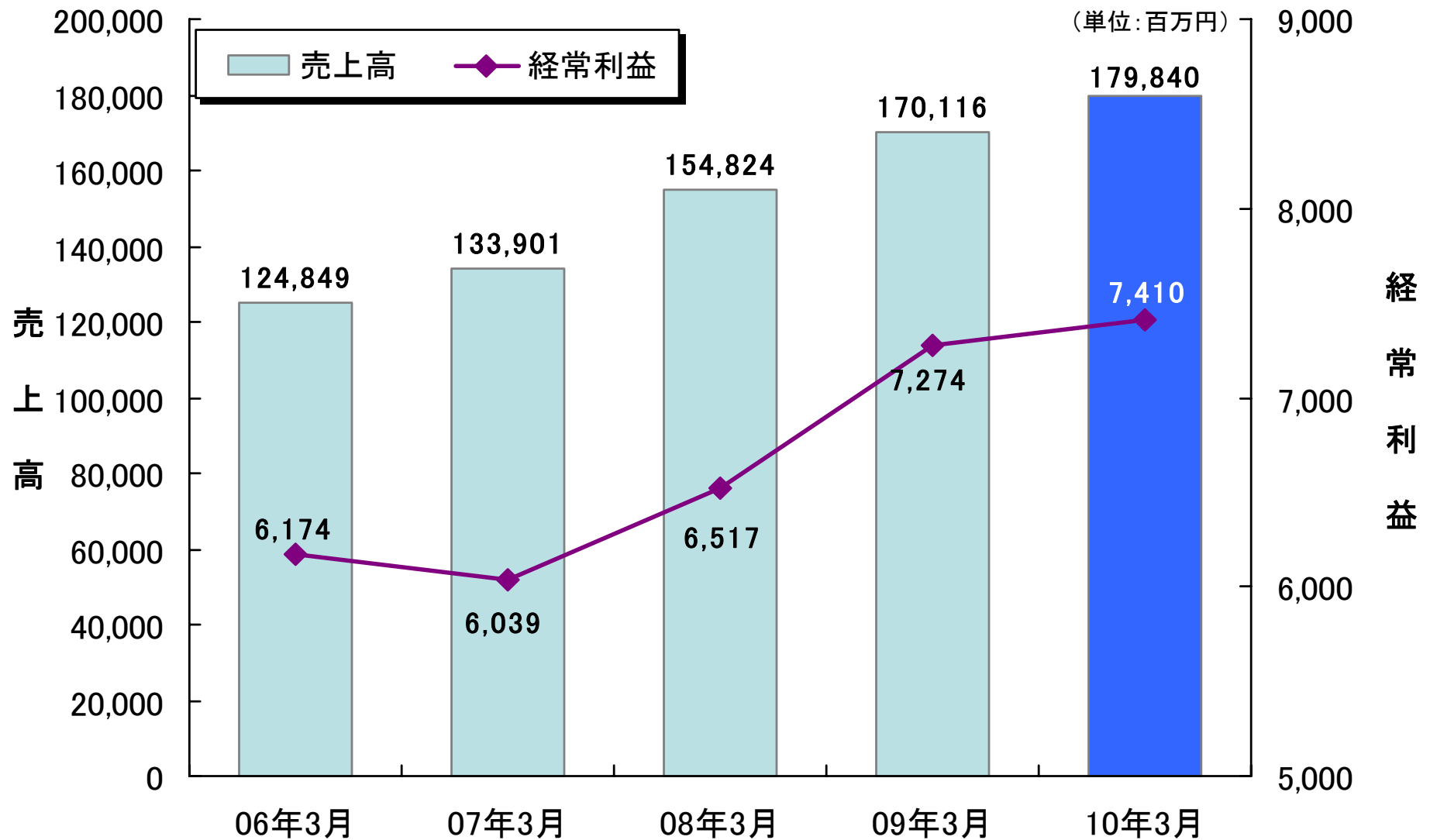
キャッシュフロー計算書

(単位: 百万円)

	第2四半期 (09/9)	前年第2四半期 (08/9)
営業活動によるキャッシュフロー	3,967	54
投資活動によるキャッシュフロー	▲1,107	▲1,342
財務活動によるキャッシュフロー	▲2,733	▲184
現金及び現金同等物の増減額	126	▲1,472
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	10,834	9,245

通期の見通し

通期売上高・経常利益の推移



※ 08年3月までの数値は、セガミ・セイジョーの実績を単純合算したものです。

セイジョーは、便宜上ココカラファインの決算と同時期の数値を算出して使用しております。



連結予想損益計算書

	2009年3月期				
	上期実績(08/9)		通期実績(09/3)		
	(百万円)	構成比	(百万円)	構成比	
売上高	80,249	100.0	170,116	100.0	
セガミ	47,703	59.4	104,481	61.4	
セイジョー	32,546	40.6	65,635	38.6	
売上総利益	22,793	28.4	46,368	27.3	
営業利益	1,799	2.2	3,836	2.3	
経常利益	3,453	4.3	7,274	4.3	
当期純利益	1,921	2.4	3,915	2.3	

2010年3月期					
上期実績(09/9)			通期予想(10/3)		
(百万円)	構成比	前期比	(百万円)	構成比	前期比
97,235	100.0	121.2	179,840	100.0	105.7
61,899	63.7	129.8	112,050	62.3	107.2
35,336	36.3	108.6	67,790	37.7	103.3
24,046	24.7	105.5	47,510	26.4	102.5
1,885	1.9	104.8	3,850	2.1	100.4
3,758	3.9	108.8	7,410	4.1	101.9
2,257	2.3	117.5	3,930	2.2	100.4

第二期 第2四半期 TOPICS

第二期第2四半期 TOPICS

エリア戦略

- (株)コダマ との業務提携

海外事業着手

- 資本参加による中国でのドラッグストア事業展開開始
- ロシアでのドラッグストア関連事業に関する現地合併会社設立

健康関連事業開発

- シスメックス社との協働で、新たな健康支援サービス開始
- 介護支援事業者 タカラケア(株)の株式取得

PB戦略

- 高付加価値なオリジナル企画開発商品『VIVCO』発売

第二期 戦略

2010年3月期施策

■「改正薬事法」対応

・改正薬事法施行後のロケーション別店舗分類と登録販売者の専門性強化

■ヘルスケア領域の強化

・調剤事業拡充/薬剤師の職域拡大/地域医療との連携強化/医療系サービス拡充

■PBミックス戦略

・お客様にとって最も魅力的な商品ラインナップのためのプライスPB、付加価値PBの開発

■コストシナジーの創出

・HDがコントロールタワーとなり仕様統一をはじめとしたコストダウンシナジーの創造

■M&A、アライアンスの推進

・事業拡大とエリアシェアアップのためにM&A、アライアンスを積極的に活用

「改正薬事法」対応

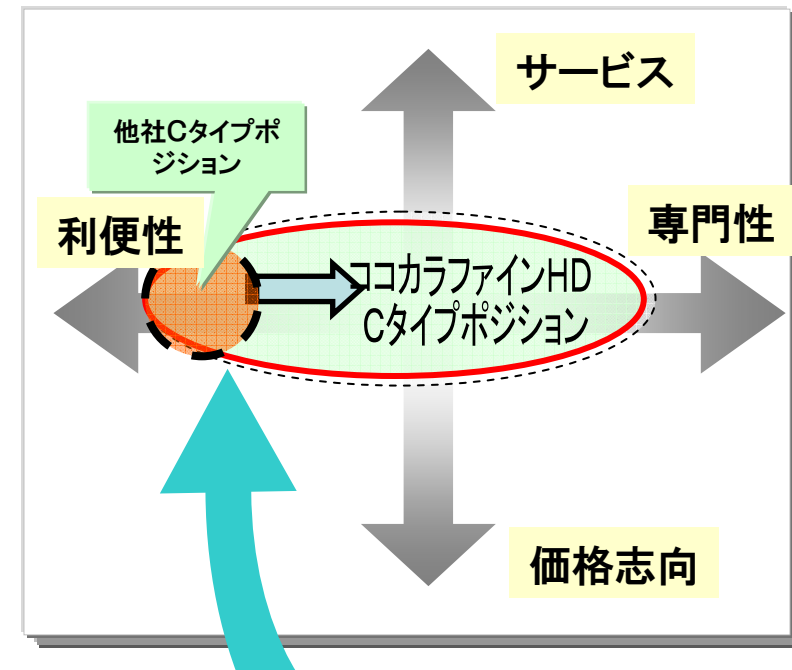
6月より施行された「改正薬事法」への対応

■ 店舗タイプの選択と登録販売者の専門性強化

- ◆改正薬事法施行後に順次店舗フォーマット設定
- ◆登録販売者資格取得の研修、資格者教育の強化で専門性を強化
- ◆法令遵守した設備・販売体制整備を完了

店舗タイプ		構成比
A	■薬剤師が常駐 ■全ての医薬品を販売	55%
B	■薬剤師を50%以上配置 ■薬剤師勤務時間中は全医薬品販売	
C	■登録販売者 ■第Ⅰ類医薬品以外の一般用医薬品を販売	45%

※'09年9月現在(予定含む)



Step1; 登録販売者の養成
Step2; 資格取得後の通常研修
Step3; スペシャリスト育成の研修体制を強化

ヘルスケア領域の強化①

調剤事業の拡充を継続

調剤事業の拡充

ココカラファインHD業界ランキング

月間千枚処方箋枚数
応需店舗数 → **第1位**

調剤報酬 → **第2位**

調剤事業売上比率 → **第1位**

※ランキングデータは、ドラッグマガジン09年7月号を参考し、上場企業を対象としております。

前年同時期
('08.9末時点)

80店舗

83億円

10.5%

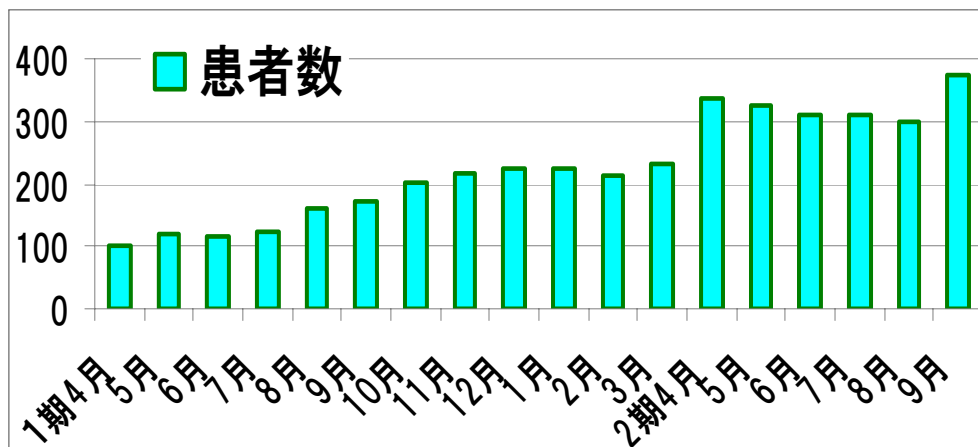
第2期中間実績
('09.9末時点)

85店舗

92億円

11.0%

在宅調剤取組強化('13.3月期 に20億円を目標)



	'08.10～'09.03実績	'09.04～'09.09実績
拠点数	9	17
患者数	233(人)	374(人)
訪問回数	2,713(回)	4,443(回)
調剤報酬	38,914(千円)	57,255(千円)
処方箋単価	14,343(円)	12,886(円)

ヘルスケア領域の強化②

介護事業への取組み(地域社会・地域医療への参画)

事業のポジション・今後の方針

ポジション

**ドラッグ・調剤事業と連動する健康
ビジネスの一角と次世代収益事業**

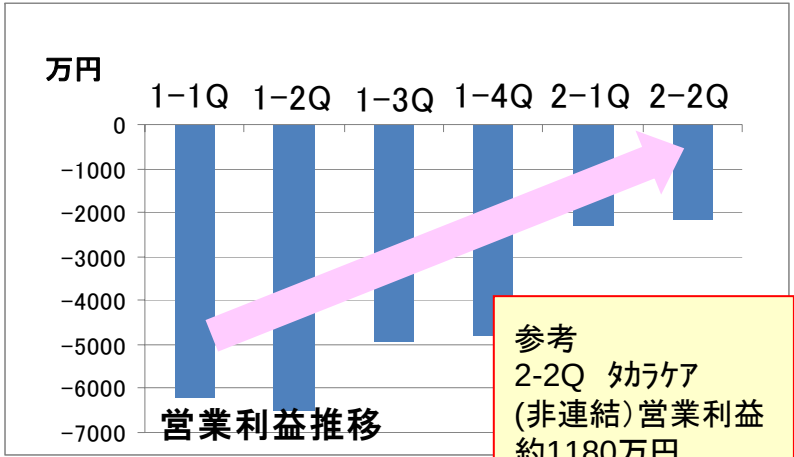
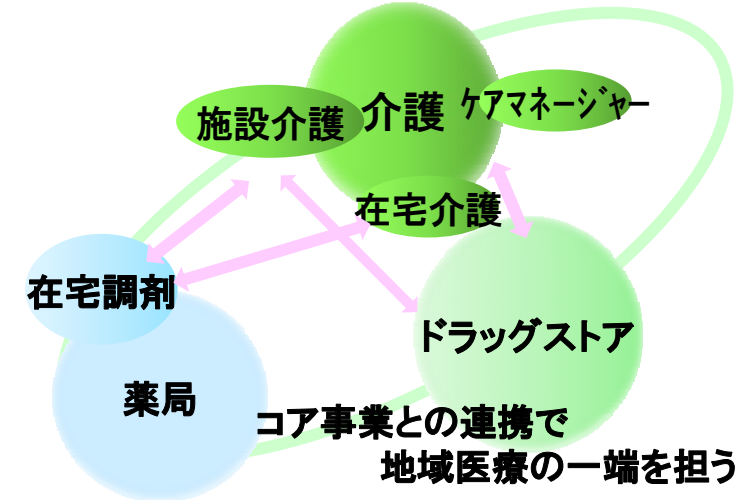
取組み

地域医療との連携強化でドラッグ・調剤事業とのシナジー効果を追求。
運営ノウハウの確立と営業力強化で単一事業としての収益確保。

居宅介護支援を軸とし、グループホームなど地域社会と連携した施設運営などを行っていく。

■タカラケア(株)の株式取得
2009年10月、茨城県龍ヶ崎市でグループホーム、デイサービスなどを運営するタカラケア株式会社を孫会社化。

■タカラケア(株)の株式取得
2009年10月、茨城県龍ヶ崎市でグループホーム、デイサービスなどを運営するタカラケア株式会社を孫会社化。



参考
2-2Q 効ラケア
(非連結) 営業利益
約1180万円

ヘルスケア領域の強化③

医療系サービスの拡充(健康チェックサービスを基軸としたカウンセリング強化)

■シスメックス㈱との協働により新たな健康支援サービスを開始。

自分で答えを持っていない
お客様には？

- ✓最近健康が気になる
- ✓血圧が高め
- ✓コレステロールが高い
- ✓糖尿病
- ✓食生活が気になる
- ✓なんとなく体調が悪い
- ✓よく眠れない
- ✓誰かに相談したい
- ✓介護の悩み

漠然とした不安

健康への気づきの提供 不安の解消

顧客登録

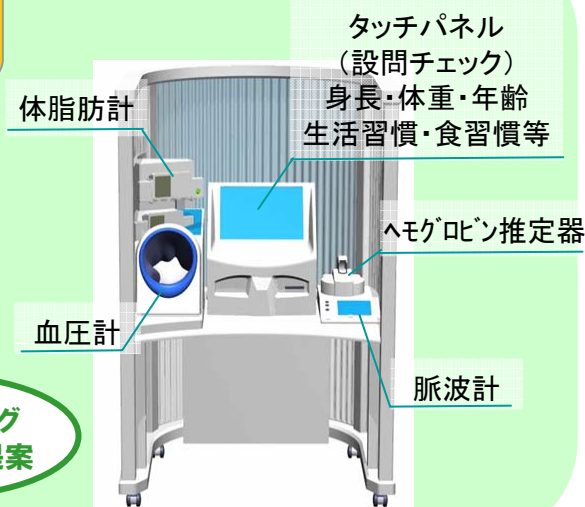


アドバイス
支援端末



カウンセリング
お客様への提案

満足・信頼



- リピート、カード会員数増強
- 店舗の信頼性向上
- 資格者(栄養士・薬剤師・登録販売者)のスキルアップ
- カウンセリングの質向上

新たな
市場開拓

ドラッグストアの新たな価値創造

特定検診制度
との連動

IT健康管理
システムとの連動

健康関連事業のプラットフォーム
としての役割づくり

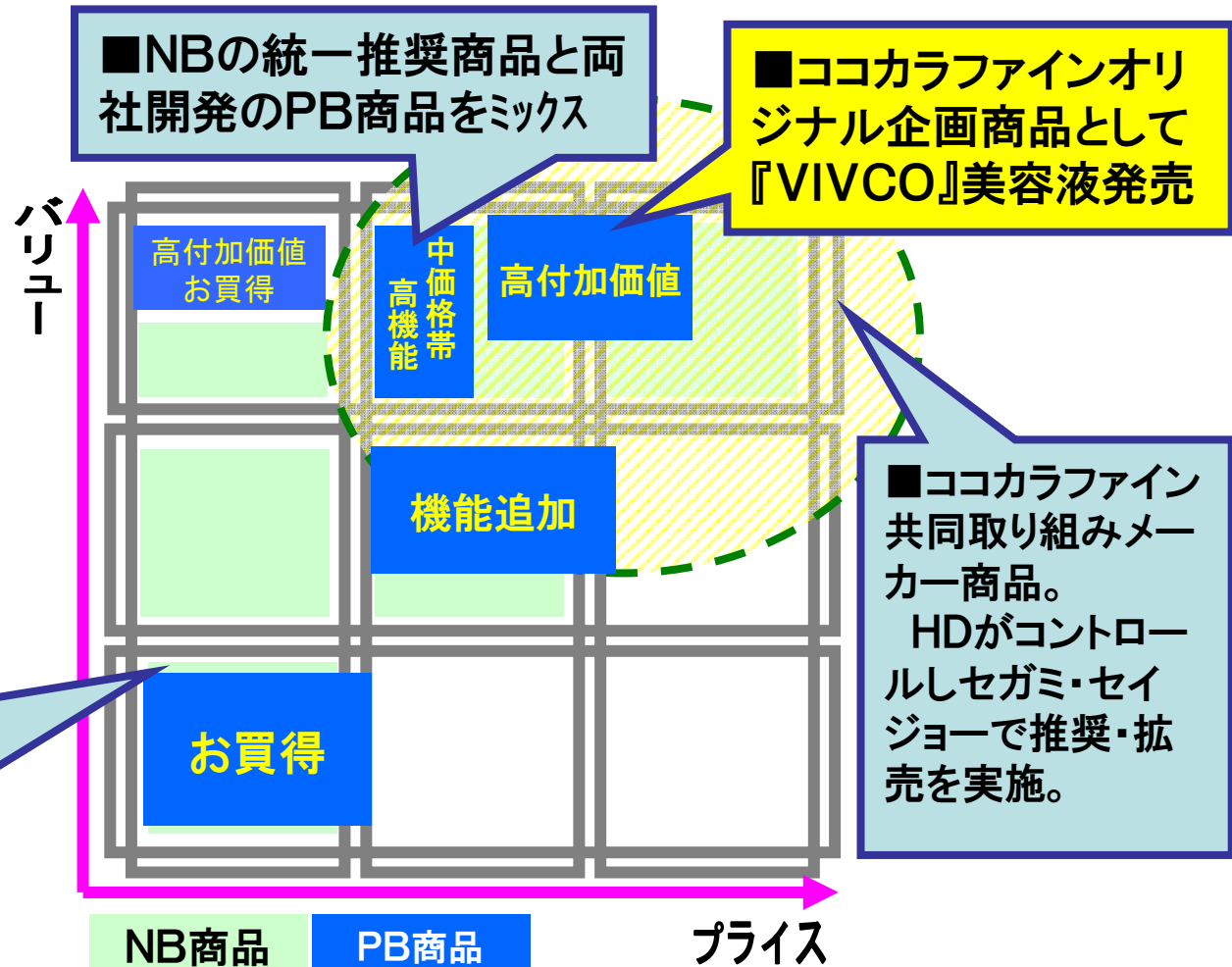
PBミックス戦略①

顧客視点のPB戦略(PB/NBのバランスミックス)

◆PB商品は、お客様にとって最も魅力的な商品ラインナップの実現のために、『プライス』と『バリュー』を補完する開発を実施。

⇒価値・価格において最も適切な商品を、NB/PBの中から選定を行い、推奨商品ラインナップを作成。

■低価格帯のPB商品は、ホールディングスでの統一作業を終了。
順次導入と拡売を進行中。



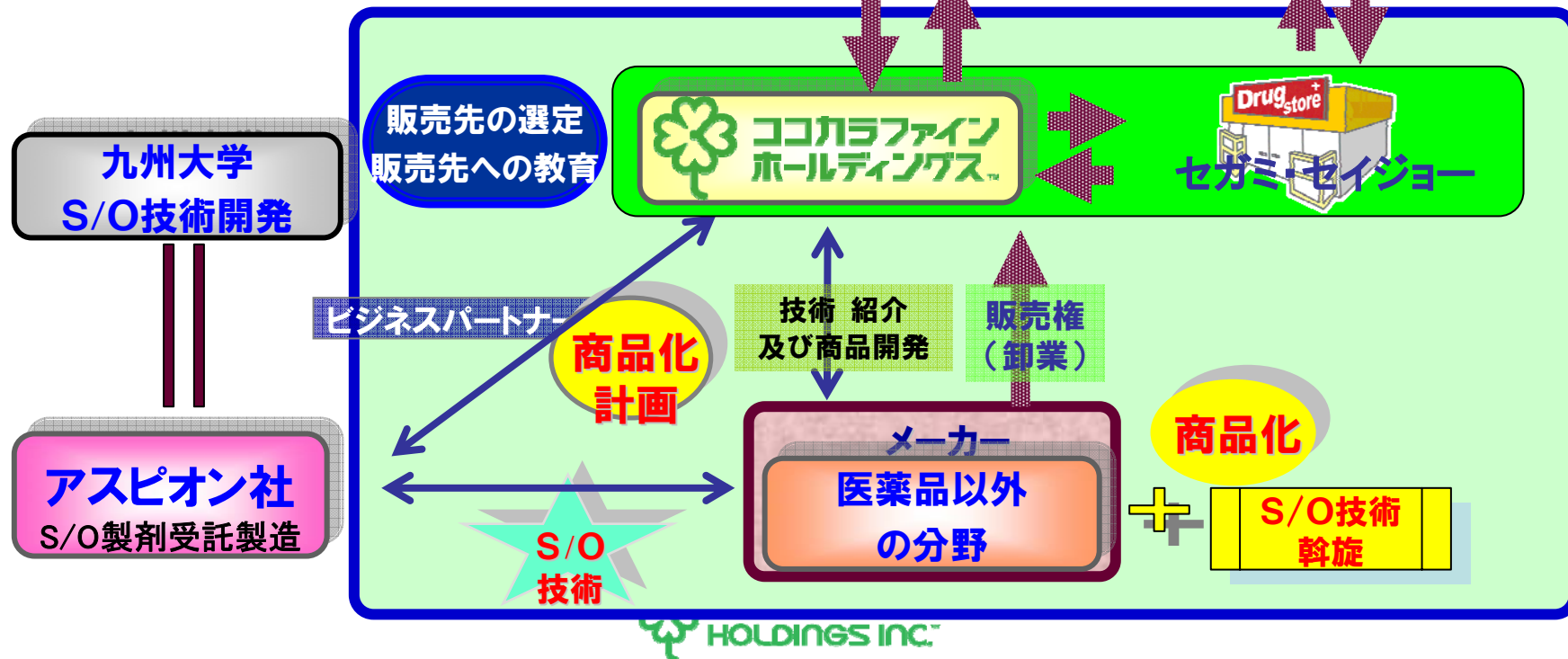
PBミックス戦略②

ココカラファイン企画開発商品『VIVCO』新発売！！



- 高い技術(S/O技術)を活用した商品企画を行い、自社で販売。その販売ノウハウを持って販売の裾野を広げる。
(発売1週間のホールディングス販売実績は約1500個)

小売チェーン企業
(既にコダマ、金光、コクミン、
共栄ファーマシーで導入決定)



M&A、アライアンスの推進①

M&A・アライアンスを活用した事業拡大戦略

コダマ(株)との業務提携

■新潟県を中心に85店舗を展開するコダマ(株)と、PBを含む商品の相互供給・共同開発、販売促進業務の協働、調剤薬局運営のノウハウ共有に関して業務提携を締結。

⇒空白地の新潟地方でのエリア戦略

コダマ(株)店舗網



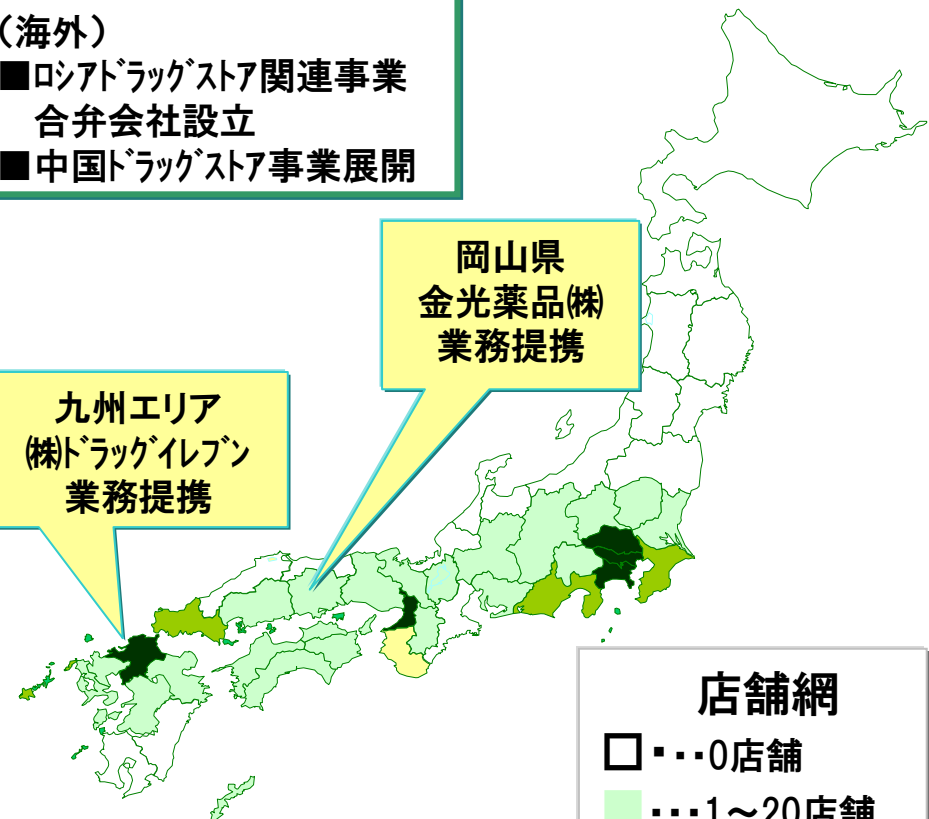
新潟県;78店舗
長野県;1店舗
宮城県;3店舗
福島県;3店舗

(海外)

■ロシアドラッグストア関連事業
合併会社設立
■中国ドラッグストア事業展開

九州エリア
(株)ドラッグイレブン
業務提携

岡山県
金光薬品(株)
業務提携



店舗網

□・・・0店舗
■・・・1～20店舗
■・・・21～40店舗
■・・・41店舗以上

M&A、アライアンスの推進② ～海外への事業展開～

日本
少子化・人口減

新たな市場獲得

海外戦略

中国・ロシア極東地区に進出

→ドラッグストアチェーンとしては日本企業初。

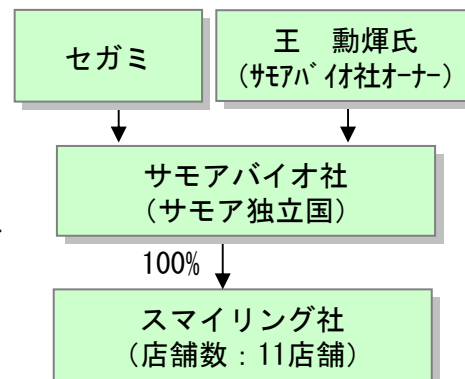
セガミメディクスが中国に進出(09年8月)

中国の状況

中国の医薬品・化粧品市場は、最近の高度成長の下、少なくとも15%以上の伸びが予想されている。特に上海エリアの購買力は高い。また、ドラッグストア事業は黎明期で、事業としての拡大余地は極めて大きい。

スキーム

サモアバイオ社への出資により、同社子会社で上海に11店舗を保有するスマイリング社を通じて、日本企業として初めて、中国でのドラッグストア事業展開を行う。



今後当社の運営ノウハウを注入し、改装と新店開設を行う。

※スマイリング社は100%外資企業として世界唯一の医薬品小売の許可取得企業。

セイジョーがロシア極東地域に進出(09年8月)

- 極東・シベリア地域は、地理的に日本に近く日本製品がより多く普及する土壌・環境が整っている。
- 09年8月1日ウラジオストクに合弁会社設立。ドラッグストア関連の日本製品の輸入販売業からスタートし、並行して小売展開を共同検討。09年8月現地合弁会社を設立。

現状の事業戦略推進状況

健康事業領域拡大

みなさまの健康をトータルでサポート

健康
予防
未病
病気
在宅
介護
終末医療

ドラッグ
ストア

健康
アドバイス

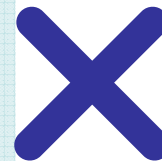
健康診断

調剤薬局

在宅
介護

施設
介護

在宅
調剤



エリア拡大

九州

ドラッグイレブン(九州)
と業務提携

岡山

金光薬品(岡山)と
業務提携

新潟

コダマ(新潟)と
業務提携

ロシア

ロシア(極東・シベリア
地域)に合弁会社設立

中国

上海でのドラッグストア
事業に進出

経営戦略

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

◆ 売上高2,500億円の達成

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250億円
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

目標

2013年3月期 目標

売上高 2,500億円

経常利益 150億円

・小売業のグローバル化への対応

・医療の地域密着化

を実現することにより、高収益ビジネスモデルを確立する

現在

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。