

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 決算説明会

2010年5月20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

## 2010年3月期決算の概要

3

2010年3月期のハイライト  
売上高・経常利益の推移  
通期計画・実績対比(売上高)  
通期計画・実績対比(経常利益)  
決算概要 計画対比(P/L)  
決算概要 前年同期比較(P/L)  
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  
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

## 次期の見通し

16

通期売上高・経常利益の推移  
売上高計画の前提  
卸事業を除く計画  
連結計画  
出店計画

## 戦略と展望

22

事業ビジョンと戦略①  
事業ビジョンと戦略②  
戦略と第2期TOPICS  
M&A・アライアンスの推進①  
M&A・アライアンスの推進②  
ヘルスケア領域の強化①  
ヘルスケア領域の強化②  
PBミックス戦略  
コストシナジーの創出

## アライドハーツ・ホールディングスとの合併について

32

業界のコア企業へ  
エリアドミナント強化  
グループ企業編成  
合併後の業界ポジション

## 【参考資料】 事業戦略の推進状況

37

## 2010年3月期決算の概要

# 2010年3月期のハイライト

## (将来に向けた展開)

- **サークルKサンクス**(CVS)・**カジタク**(生活支援)との業務提携、**タカラケア**(介護事業)の買収、**シスメックス**(健康支援サービス)との協働を通じ、他のドラッグストアにはない専門性・利便性を強化し、『次世代型ドラッグストア』へ向け邁進しております。
- **海外展開**(ロシア・中国)を開始、またドラッグイレブン(九州)・金光薬品(岡山)に続き、**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。
- 「質の向上」と「業容の拡大」を、スピードを上げて推進すべく、**アライドハーツとの合併**契約を締結いたしました。

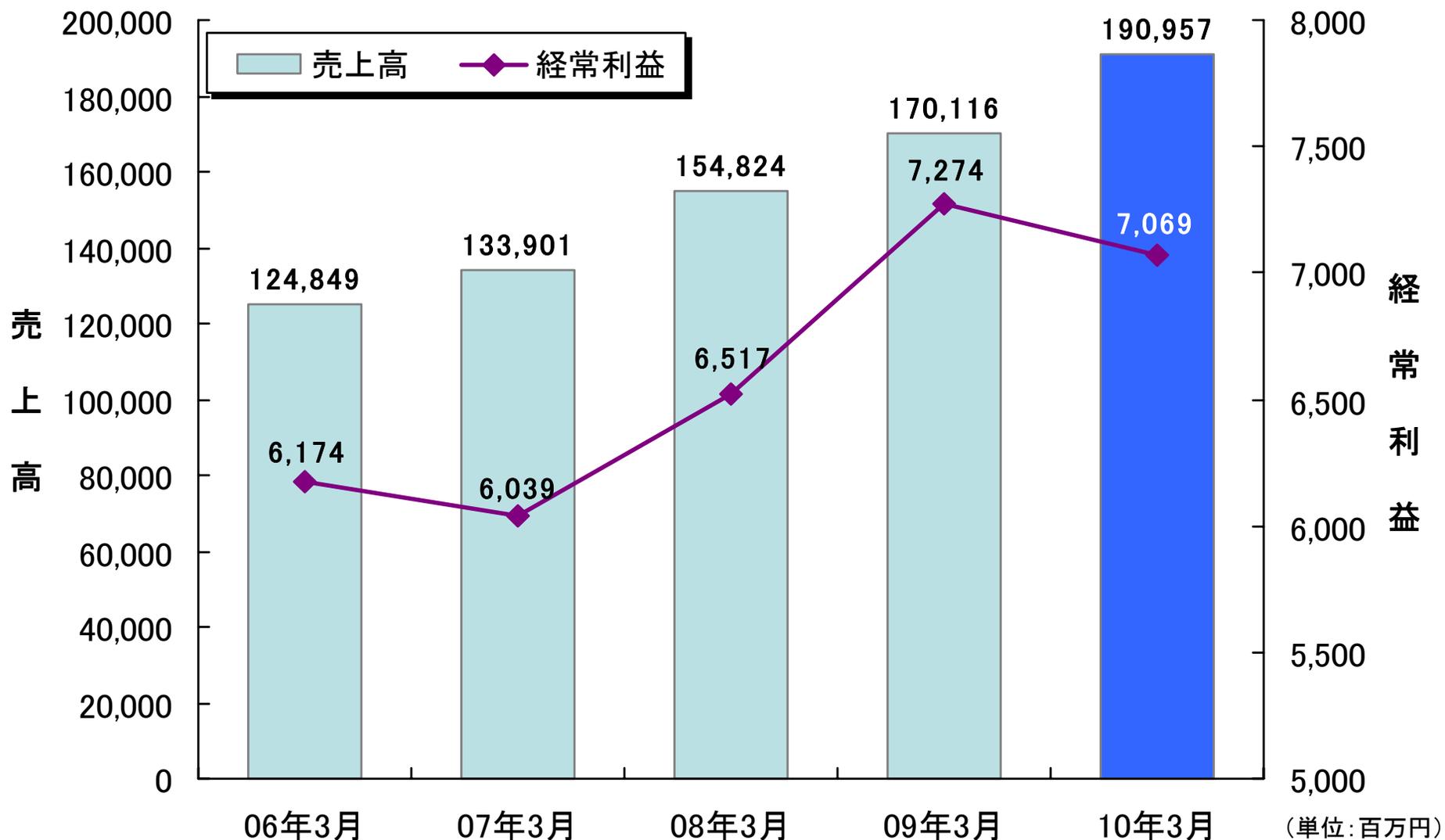
## (業界における環境)

- 第1類医薬品の実質規制強化が影響し、**大衆薬の販売不振**が続いております。
- 上期では、**新型インフル関連特需**(マスク等)があった反面、7月の天候不順により**夏物商材が低迷**しました。
- 下期では、インフル恐怖心から消費者が医療施設での治療を最優先したことにより**風邪薬(大衆薬)が低迷**、**花粉症関連商品が販売不振**となりました。

## (対策)

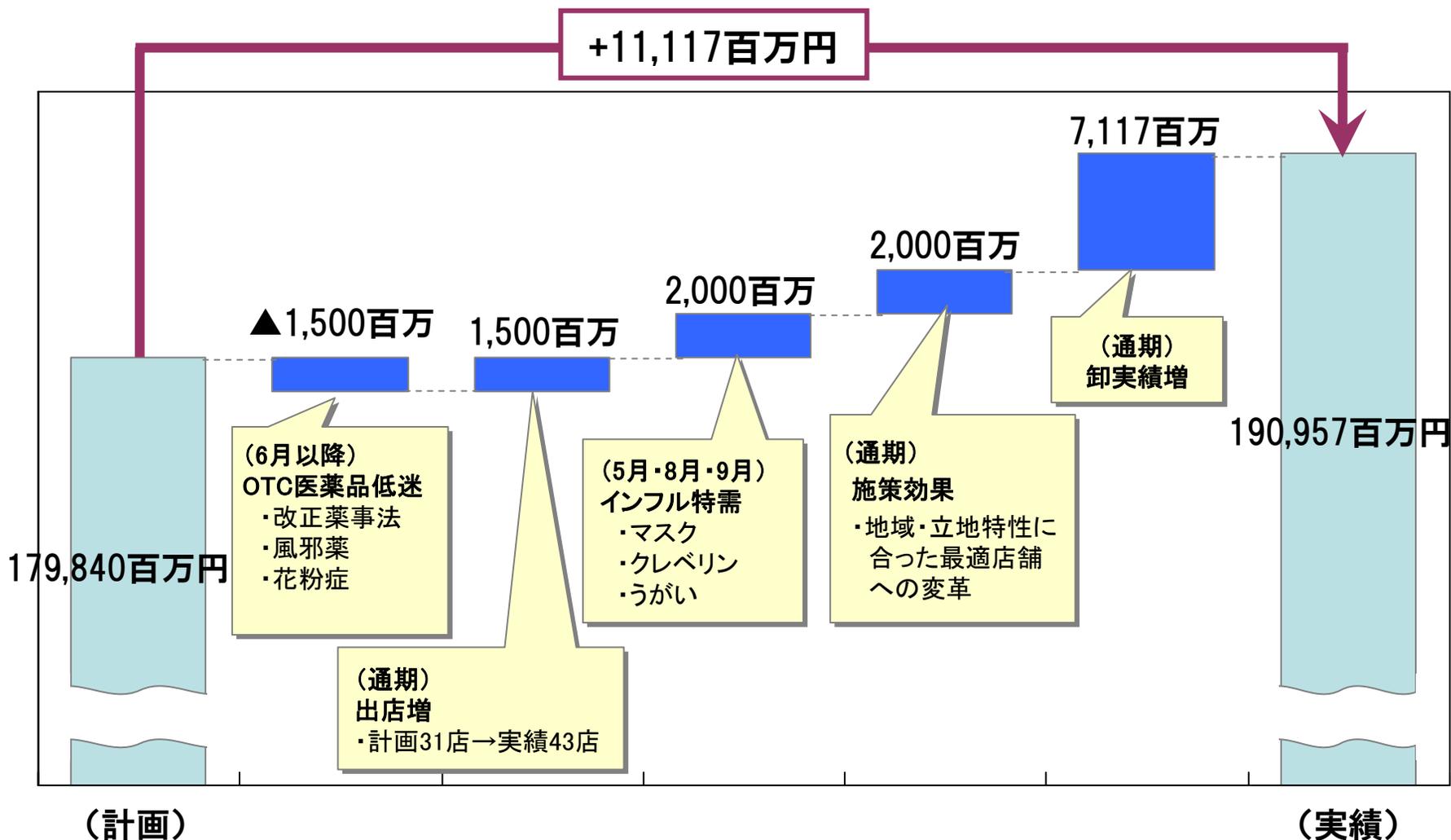
- **既存事業の質的強化策・コストシナジーの創出施策**を図りました。また、**調剤事業は好調**を持続しました。
- **出店43店舗、退店22店舗**を行い、既存事業の体質改善を図り、**店舗数は661店舗**(内調剤取扱117店舗)となりました。

# 売上高・経常利益の推移

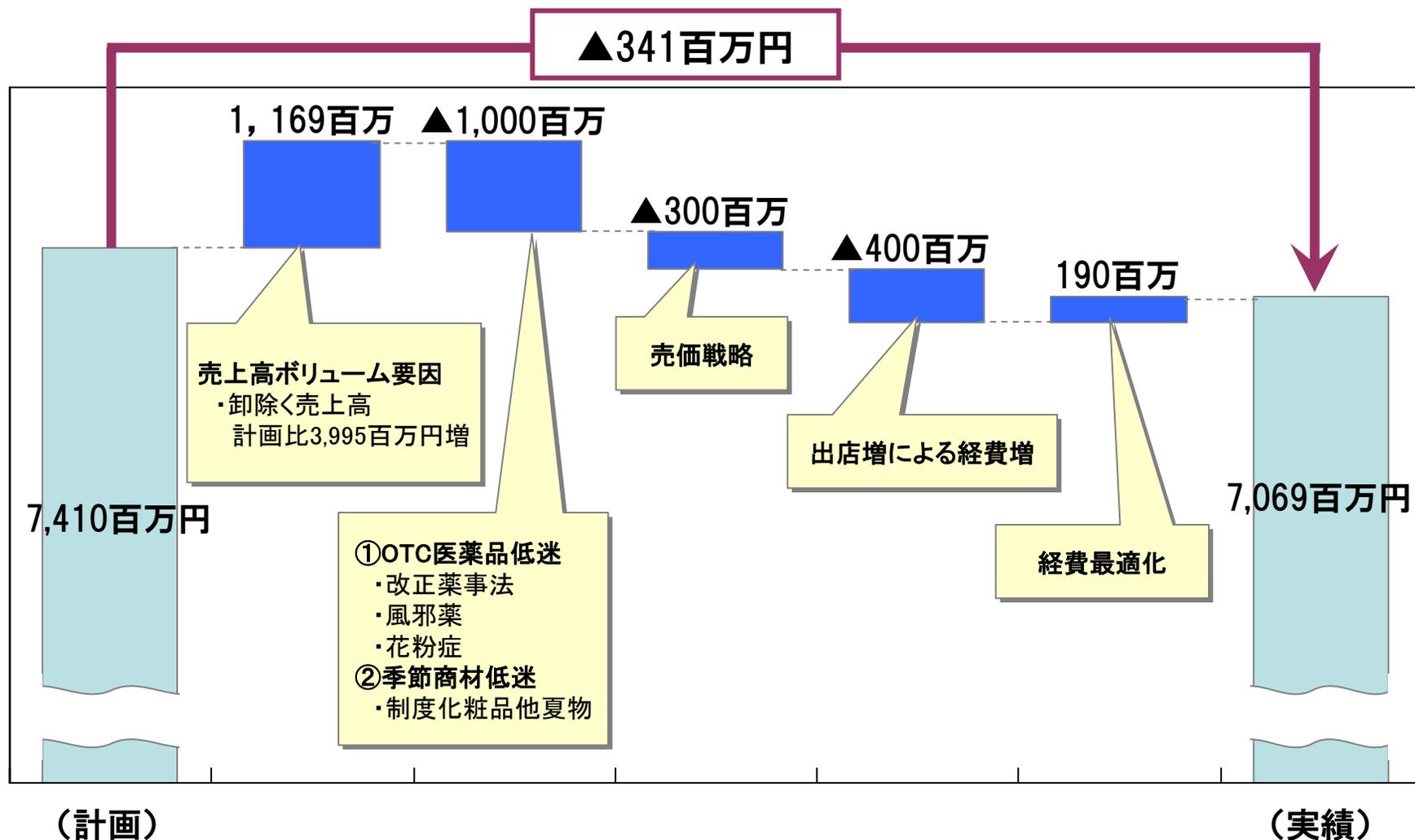


※ 08年3月までの数値は、セガミ・セイジョーの実績を単純合算したものです。  
セイジョーは、便宜上ココカラファインの決算と同時期の数値を算出して使用しております。

# 通期計画・実績対比(売上高)



# 通期計画・実績対比(経常利益)



# 決算概要 計画対比(P/L)

	10年3月期 実績	10年3月期 計画	計画 差異	計画比 (%)	要因
売上高	190,957 (100%)	179,840 (100%)	11,117	106.2	◇インフル特需・OTC医薬品低迷 ◇既存店売上： 計画▲1.3%→実績+0.8% ◇出店増効果：計画比+12店舗 ◇卸売上増
セガミ	121,523	112,050	9,473	108.5	
セイジョー	69,434	67,790	1,644	102.4	
売上総利益	47,385 (24.8%)	47,510 (26.4%)	▲125	99.7	◇OTC医薬品・季節商材減 ◇卸除く売上比： 計画29.3%→実績28.4%
営業利益	3,394 (1.8%)	3,850 (2.1%)	▲456	88.2	◇出店数増加による経費増 ◇コストダウン効果 ◇卸除く経费率： 計画27.0%→実績26.6%
経常利益	7,069 (3.7%)	7,410 (4.1%)	▲341	95.4	◇売上増に伴う営業外収益増
当期純利益	4,169 (2.2%)	3,930 (2.2%)	239	106.1	◇閉店店舗減：計画比▲9店舗 ◇収益改善による減損損失減

※便宜上、卸事業は全てセガミに含んでおります。

(単位：百万円)

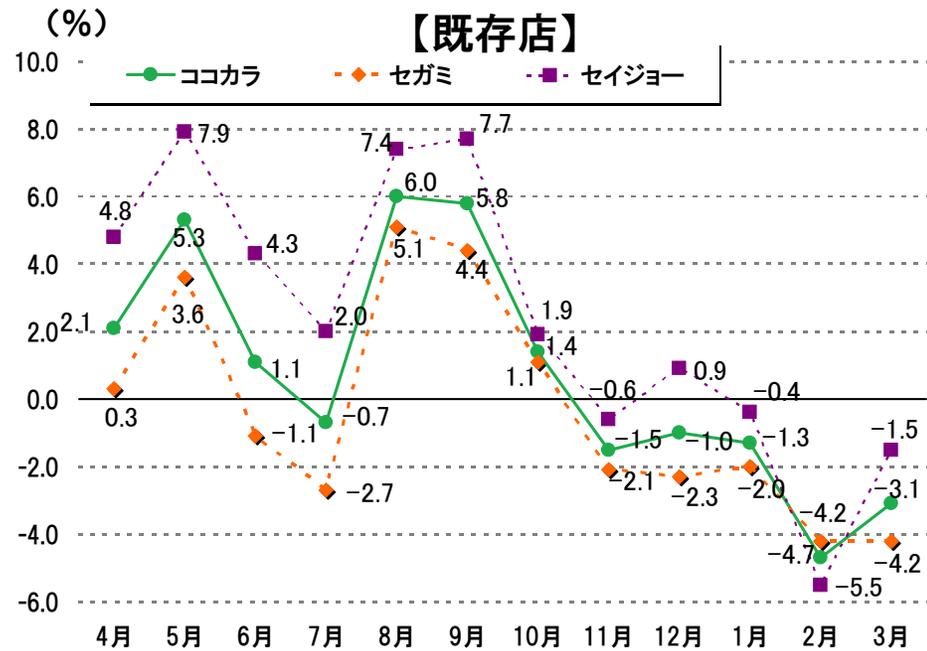
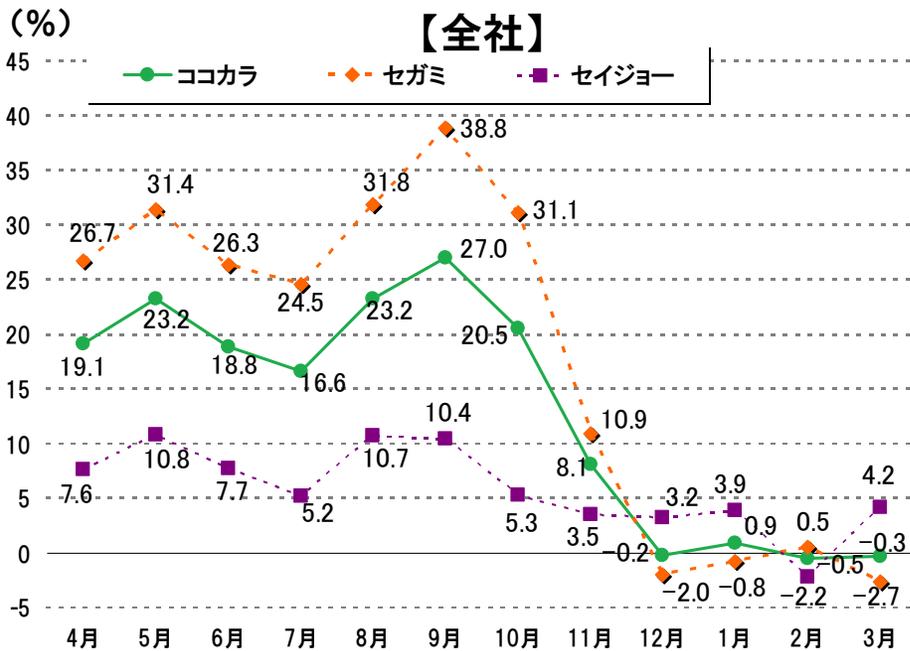
# 決算概要 前年同期比較(P/L)

	10年3月期 実績	前年実績 (2009/3)	増減	前年比 (%)	要因
売上高	190,957 (100%)	170,116 (100%)	20,841	112.3	◇新規出店 43店舗 ◇店舗閉鎖 22店舗
セガミ	121,523	104,481	17,042	116.3	◇既存店売上増: 前期▲0.3%→実績+0.8%
セイジョー	69,434	65,635	3,799	105.8	◇卸売上増
売上総利益	47,385 (24.8%)	46,368 (27.3%)	1,017	102.2	◇OTC医薬品・季節商材減 ◇卸除く売上比 前期29.0%→今期28.4%
営業利益	3,394 (1.8%)	3,836 (2.3%)	▲442	88.5	◇コストダウン効果 ◇卸除く経費率 前期26.8%→今期26.6%
経常利益	7,069 (3.7%)	7,274 (4.3%)	▲205	97.2	◇売上増に伴う営業外収益増
当期純利益	4,169 (2.2%)	3,915 (2.3%)	254	106.5	—

※便宜上、卸事業は全てセガミに含んでおります。

(単位:百万円)

# 売上高伸び率推移(前年同月比)



既存店(通期) 売上高:0.8%増 客数:0.3%増 客単価:0.5%増

## 既存店

- 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。6月以降は薬事法改正影響。
- 5・8・9月 :インフルエンザ特需。
- 7月 :冷夏・雨による夏物季節商材不振。
- 11月以降:風邪薬(大衆薬)の低迷。更に2・3月は花粉症関連商品不振。

## 全 社

- 4~10月 :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年11月より開始)
- 出退店 :新規出店43店舗、店舗閉鎖22店舗

※便宜上、卸事業は全てセガミに含んでおります。

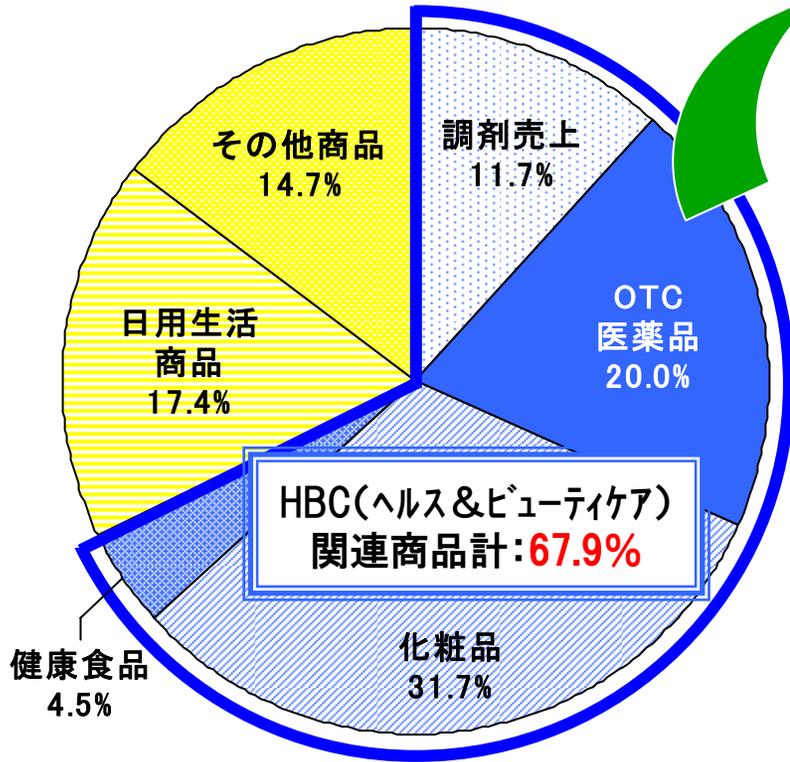
# 商品分類別売上高

	2010年3月期実績			前年実績(09/3)		
	(百万円)	構成比	前期比	(百万円)	構成比	前期比
医 薬 品	52,160	31.7	102.4	50,927	32.2	104.3
う ち O T C	32,841	20.0	98.0	33,521	21.2	100.8
う ち 調 剤	19,319	11.7	111.0	17,406	11.0	111.8
化 粧 品	52,114	31.7	101.0	51,620	32.6	103.8
健 康 食 品	7,478	4.5	102.4	7,300	4.6	101.0
日 用 生 活 商 品	28,616	17.4	106.3	26,908	17.0	102.6
そ の 他 商 品	24,211	14.7	113.0	21,425	13.5	105.3
全 店 計	164,580	100.0	104.0	158,183	100.0	103.9
卸 ・ 介 護 他	26,377	-	221.0	11,932	-	484.0
全 社 計	190,957	-	112.3	170,116	-	109.9

- 改正薬事法の影響・風邪薬(大衆薬)低迷・花粉症関連商品不振で、OTC医薬品前期比98.0%
- 調剤事業は好調を持続、前期比111.0%
- 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113.0%
- 卸事業拡大により「卸・介護他」は前期比221.0%(ドラッグイレブンへの卸は2008年11月より開始)

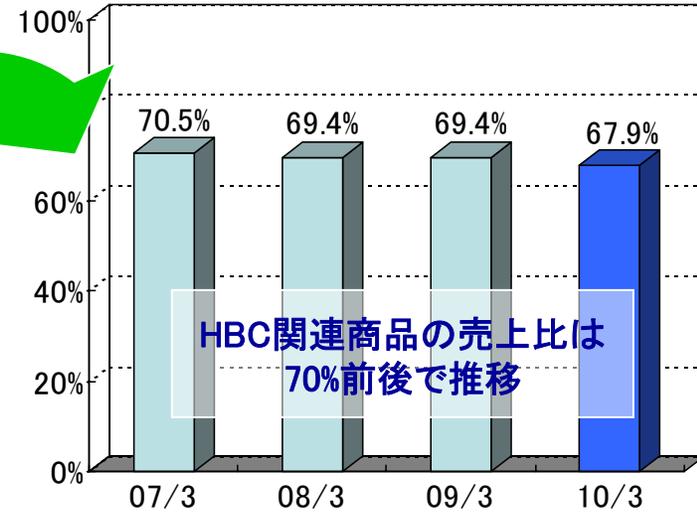
# 商品分類別売上構成比

## 2010年3月期 商品売上構成比



- 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67.9%(前期69.4%)。

## HBC関連商品売上構成比率推移



## 調剤構成比率推移



# 出退店実績・計画

	期首	2010年3月期実績			2010年3月期計画		
		出店	退店	期末	出店	退店	期末
セガミメディクス	365	29	16	378	18	24	359
セイジョー	275	14	6	283	13	7	281
ココカラファイン (調剤取扱店舗数)	640 (112)	43 (8)	22 (3)	661 (117)	31 (4)	31 (4)	640 (112)
設備投資(百万円)		2,635			2,920		
減価償却(百万円)		2,031			2,090		
当期純利益(百万円)		4,169			3,930		

# 貸借対照表(B/S)

	2010年3月期		前期(2009/3)		増減
	(百万円)	構成比	(百万円)	構成比	(百万円)
流動資産	43,511	54.6	44,124	55.4	▲613
固定資産	36,167	45.4	35,557	44.6	610
有形固定資産	17,937	22.5	18,160	22.8	▲223
無形固定資産	1,313	1.6	1,362	1.7	▲49
その他	16,916	21.2	16,034	20.1	882
資産合計	79,679	100.0	79,682	100.0	▲3

流動負債	26,565	33.3	29,157	36.6	▲2,592
固定負債	7,116	8.9	7,715	9.7	▲599
負債合計	33,681	42.3	36,872	46.3	▲3,191
純資産合計	45,997	57.7	42,809	53.7	3,188
負債純資産合計	79,679	100.0	79,682	100.0	▲3

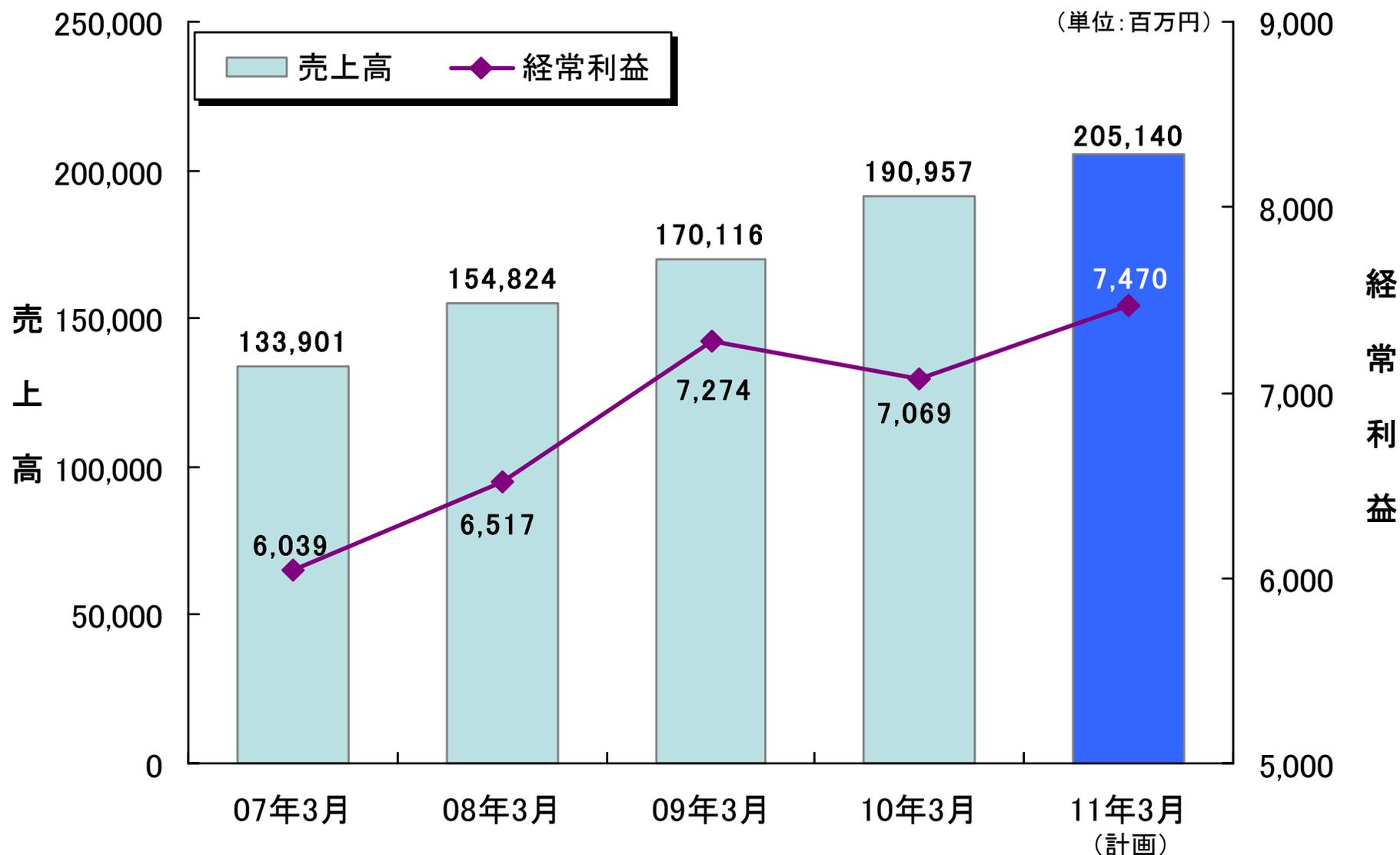
# キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)

	2010年3月期	前期 (2009/3)
営業活動によるキャッシュフロー	4,745	2,327
投資活動によるキャッシュフロー	▲3,001	▲2,615
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	▲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

## 次期の見通し

# 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。

※本計画には、(株)アライドハーツ・ホールディングスとの合併に関する影響は織り込んでおりません。

# 売上高計画の前提

			2010年3月期 実績	2011年3月期 計画
既存店売上高伸び率	上期		3.2	▲3.3
	下期		▲1.7	1.5
	通期	(%)	0.8	▲1.0
出店数	通期		43	40
退店数	通期		22	25
店舗純増数	通期	(店)	21	15
全店売上高伸び率 (ドラッグストア・調剤)	上期		6.6	2.2
	下期		1.5	7.2
	通期	(%)	4.0	4.6
卸・介護他売上高伸び率	上期		826.8	16.2
	下期		24.8	33.7
	通期	(%)	121.0	24.9
全社売上高伸び率 (卸・介護他売上含む)	上期		21.2	4.1
	下期		4.3	10.9
	通期	(%)	12.3	7.4

前期新型インフル特需要因の反動

前期風邪薬・花粉関連の販売不振の反動

【前期】  
・ドラッグイレブンへの卸事業が  
通期で反映(2008年11月開始)

【計画】  
・コダマへの卸事業2010年7月開始予定  
・タカラケア(介護)買収効果が  
通期で反映(2009年10月開始)

※本計画には、(株)アライドハーツ・ホールディングスとの合併に関する影響は織り込んでおりません。

# 卸事業を除く計画

	2010年3月期			
	上期実績(09/9)		通期実績(10/3)	
	(百万円)	構成比	(百万円)	構成比
売上高	84,393	100.0	165,565	100.0
セガミ	49,057	58.1	96,131	58.1
セイジョー	35,336	41.9	69,434	41.9
売上総利益	23,888	28.3	47,092	28.4
販管費	22,155	26.3	43,959	26.6
営業利益	1,733	2.1	3,133	1.9

	2011年3月期					
	上期計画(10/9)			通期計画(11/3)		
	(百万円)	構成比	前期比	(百万円)	構成比	前期比
売上高	86,317	100.0	102.3	173,294	100.0	104.7
セガミ	50,067	58.0	102.1	100,735	58.1	104.8
セイジョー	36,250	42.0	102.6	72,558	41.9	104.5
売上総利益	24,366	28.2	102.0	49,609	28.6	105.3
販管費	23,089	26.7	104.2	46,187	26.7	105.1
営業利益	1,277	1.5	73.7	3,422	2.0	109.2

※「資産除去債務に関する会計基準」の新たな適用に関する影響額：販管費59百万円

※本計画には、(株)アライドハーツ・ホールディングスとの合併に関する影響は織り込んでおりません。

# 連結計画

	2010年3月期			
	上期実績(09/9)		通期実績(10/3)	
	(百万円)	構成比	(百万円)	構成比
売上高	97,235	100.0	190,957	100.0
セガミ	49,057	50.5	96,131	50.3
セイジョー	35,336	36.3	69,434	36.4
卸事業	12,842	13.2	25,392	13.3
売上総利益	24,046	24.7	47,385	24.8
販管費	22,160	22.8	43,991	23.0
営業利益	1,885	1.9	3,394	1.8
経常利益	3,758	3.9	7,069	3.7
当期純利益	2,257	2.3	4,169	2.2

2011年3月期					
上期計画(10/9)			通期計画(11/3)		
(百万円)	構成比	前期比	(百万円)	構成比	前期比
101,190	100.0	104.1	205,140	100.0	107.4
50,067	49.5	102.1	100,735	49.1	104.8
36,250	35.8	102.6	72,558	35.4	104.5
14,874	14.7	115.8	31,846	15.5	125.4
24,509	24.2	101.9	49,957	24.4	105.4
23,089	22.8	104.2	46,187	22.5	105.0
1,420	1.4	75.3	3,770	1.8	111.1
3,280	3.2	87.3	7,470	3.6	105.7
1,060	1.0	47.0	3,100	1.5	74.4

※「資産除去債務に関する会計基準」の新たな適用に関する影響額：販管費59百万円、特別損失674百万円

※本計画には、(株)アライドハーツ・ホールディングスとの合併に関する影響は織り込んでおりません。

※便宜上卸事業は分割して表示しております。

# 出店計画

	上期計画			下期計画			期末 店舗数
	出店	退店	純増	出店	退店	純増	
セガミメディクス	8	11	▲3	16	4	12	387 (69)
セイジョー	9	4	5	7	6	1	289 (51)
ココカラファイン (調剤取扱店舗数)	17	15	2	23	10	13	676 (120)

設備投資:3,777百万円 減価償却:2,300百万円 当期純利益:3,100百万円

※本計画には、(株)アライドハーツ・ホールディングスとの合併に関する影響は織り込んでおりません。

## 戦略と展望

# 事業ビジョンと戦略① ～地域密着型ヘルスケアのプロバイダーへ

■医療の地域密着化・高齢化を背景に顧客の求める接客レベルは高度化

接客NO.1  
企業の実現

cleanliness

陳列レベル

店舗力

プロモーション

完全徹底

■雰囲気価値も含めた  
店舗総合力の向上

接客力

薬剤師

登録販売者

専門知識

看護師/  
ケアマネ

管理栄養士

■多職種の連携とそれぞれへの  
研修を継続的に実施

話法

表情

接客力

所作

みだしなみ

■各階層の研修において接客力  
の研修を継続的に実施

# 事業ビジョンと戦略② ~地域密着型 ヘルスケアのプロバイダーへ

## ドラッグストア・調剤事業を地域の ヘルスケアインフラとなりうる業態へ

もっとお客様に近づくために～

- ・専門性の強化
- ・利便性の拡充

ドラッグストア事業  
調剤事業

食

[栄養指導]

健診事業

[シスメックスとの協働]

生活支援

[カジタクとの提携]

サービス機能

[サークルKサンクスとの提携]

在宅調剤

[在宅調剤拡充]

介護

[タカラケア買収]

通販事業

[インターネット通販]

# 戦略と第2期TOPICS

## ■ヘルスケア領域の強化

～既存調剤事業の拡大と新規  
ヘルスケア事業領域の推進を図る

- シスメックスとの健康支援共同事業
- 公開薬剤師セミナーの実施
- 次世代調剤施設の開発
- 在宅調剤注力(前期比230%)
- 調剤事業の拡充(調剤比率11.7%)

## ■M&A・アライアンス推進

～M&A・アライアンスを推進し  
エリアの拡大と機能の強化を図る

- アライドハーツHDとの合併
- コダマとの業務提携
- サークルKサンクスとの業務提携
- タカラケアの事業取得
- セガミメディクスの中国進出
- セイジョーがロシアに合弁会社設立

## ■PBミックス戦略

～顧客視点で価値と価格をとらえ  
PBとNBのバランスミックスを行う

- PB比率8%達成
- 高付加価値PB商品『VIVCO』発売

## ■コストシナジーの創出

～HDがコントロールタワーとなり  
コストダウンシナジーを創造する

- 仕様統一を主として約2億5千万円相当  
のコストダウンを実施

# M&A・アライアンスの推進① ～事業エリアの拡大

## ■地域有力チェーンとの共創

### ～09年9月コダマと業務提携締結

業務提携によってMD・販促を地域有力チェーンと共創。ココカラファインの地域シェアを高めていく。

09年9月業務提携  
コダマ

新潟県:78店舗  
長野県:1店舗  
宮城県:3店舗  
福島県:3店舗

09年3月業務提携  
金光薬品

岡山県:33店舗

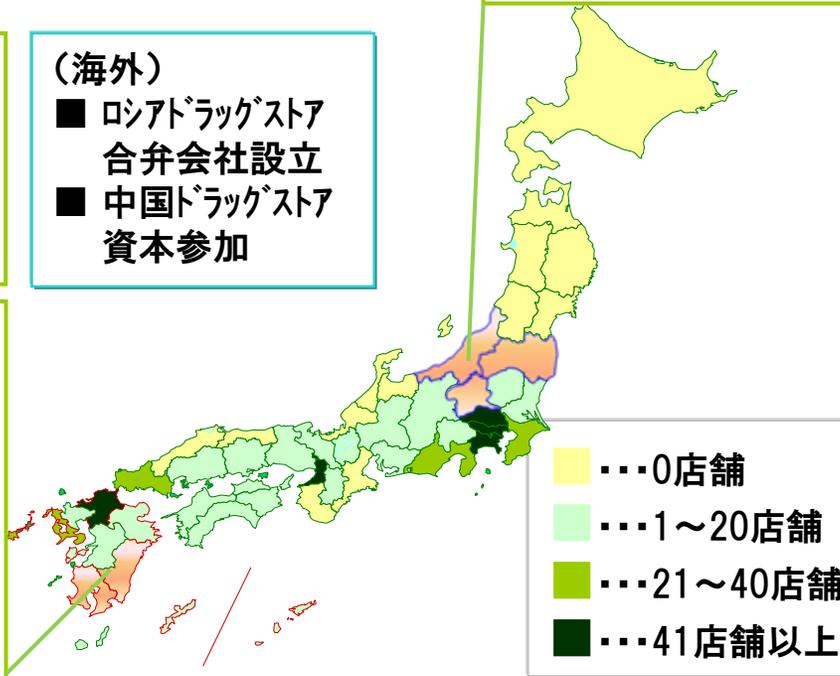
(海外)

- ロシアドラッグストア  
合弁会社設立
- 中国ドラッグストア  
資本参加

08年8月業務提携  
ドラッグイレブン

福岡県:55店舗

鹿児島県:48店舗  
沖縄県:19店舗  
熊本県:11店舗  
宮崎県:11店舗  
その他:17店舗



ココカラファイン都道府県別店舗数

		店舗数			店舗数	
北海道・東北	北海道	0	大阪	81	九州・沖縄	
	青森	0	京都	9		
	岩手	0	兵庫	22		
	宮城	0	奈良	16		
	秋田	0	滋賀	4		
	山形	0	和歌山	0		
	福島	0	関西	132		
	新潟	0	岡山	13		
	北海道・東北		0	広島		19
	関東・甲信越	東京	183	山口		25
神奈川		54	鳥取	0		
埼玉		49	島根	0		
千葉		21	中国	57		
茨城		3	徳島	7		
栃木		6	香川	8		
群馬		1	愛媛	3		
山梨		3	高知	2		
長野		2	四国	20		
関東・甲信越		322	福岡	54		
東海・北陸	岐阜	3	佐賀	2		
	愛知	8	長崎	20		
	静岡	26	熊本	9		
	三重	0	大分	5		
	富山	0	宮崎	0		
	石川	0	鹿児島	0		
	福井	0	沖縄	3		
東海・北陸		37	九州・沖縄	93		
合計				661		

※各企業の県別店舗数はホームページより引用しています。

# M&A・アライアンスの推進② ～異業種との共創

## サークルKサンクスとの業務提携締結～『医食』を充たすヘルスケアコンビニ

### 1. 新業態店の開発

～ドラッグストアとコンビニエンスストアの融合店舗開発

### 2. 物件情報の共有と共同出店

～開発力の強化、コラボ出店による出店適地の拡大

### 3. MD支援

～お互いの強みを活かした商品開発と展開

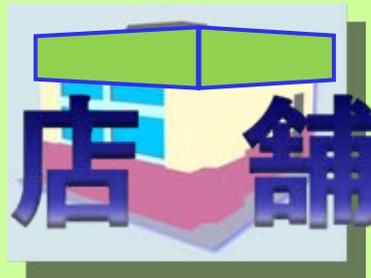
### 4. 人材の育成と交流

～登録販売者育成リソースの提供と人材育成ノウハウの共有

## 医療系サービス事業

シスメックスとの取組  
～店舗における健診サービス

検診取り次ぎサービス  
～ガン検査の紹介事業

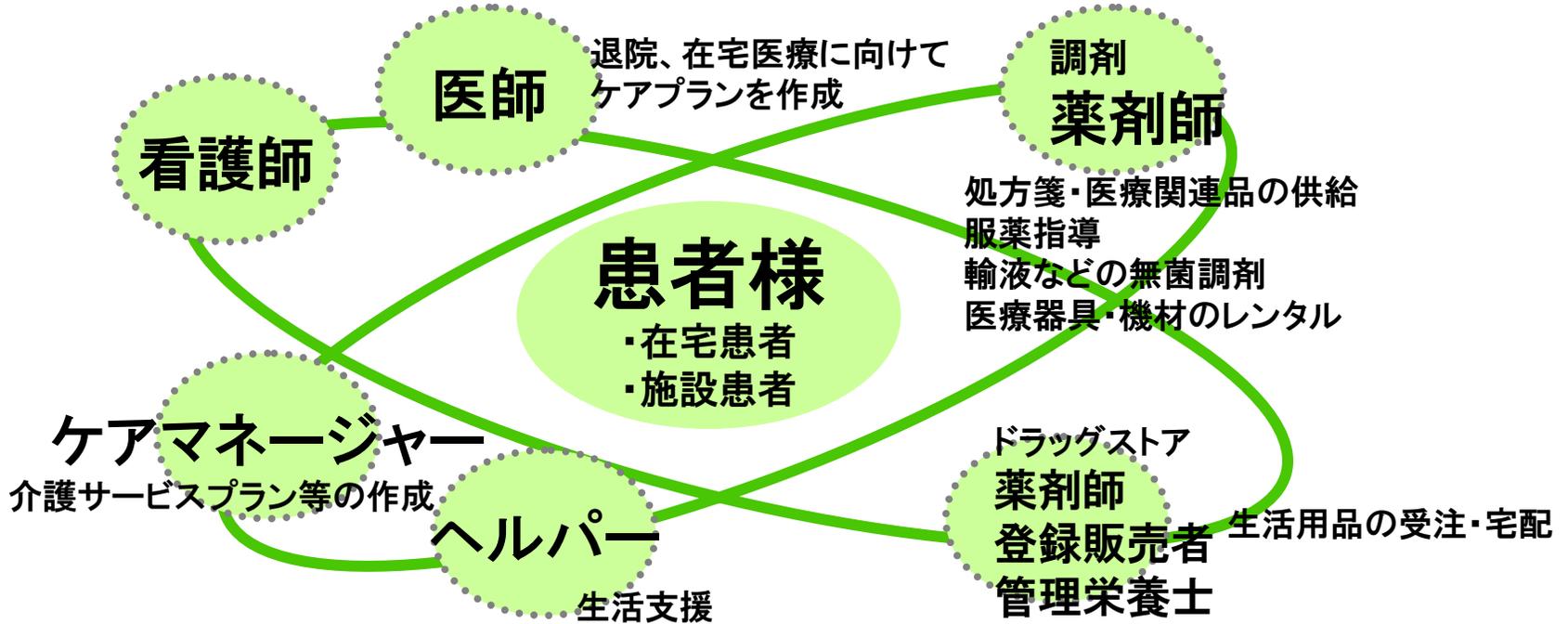


## 生活支援事業

カジタクとの業務提携  
～家事代行、5円コピー等の生活支援サービスの開発  
※「家事玄人」発売開始

# ヘルスケア領域の強化① ～地域医療多職種連携推進

医療の地域密着化への適応を進めることによる高収益ビジネスモデルを確立



## 公開薬剤師セミナーの開催

09年8月「多職種連携による在宅医療」  
10年1月「薬剤師が見るバイタルサイン」

## 介護事業

09年9月タカラケア事業  
取得による介護事業強化

## 在宅療養サポート強化

阪神尼崎に無菌調剤室と  
最新調剤システムを配した  
次世代調剤薬局開設

# ヘルスケア領域の強化② ～調剤と在宅調剤の強化

## ■調剤事業の強化

月間千枚以上の処方箋受付拠点を推進

### ココカラファインHD業界ランキング

月間千枚以上処方箋応需店舗数	➡	第1位
調剤報酬	➡	第2位
調剤事業売上比率	➡	第1位

### 第2期実績(10.3末時点)

93店舗(+8店舗)

193億円(+11%)

11.7%(+0.7%)

※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。

## ■在宅調剤推移

【09年10月～10年3月実績】

調剤報酬:89,822千円

処方せん単価:11,960円

拠点数:24拠点

介護部門、店舗との連携・協働を進め、2013年3月期年間20億円の達成を目指します。

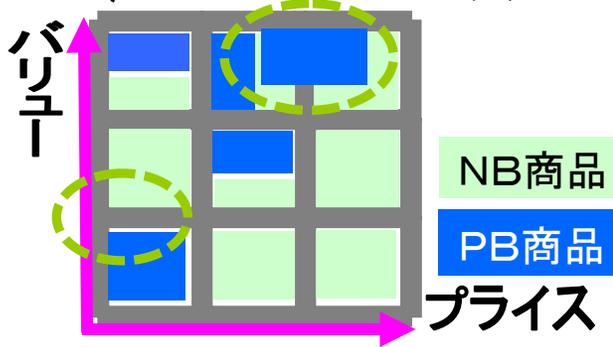
### 在宅調剤実績推移



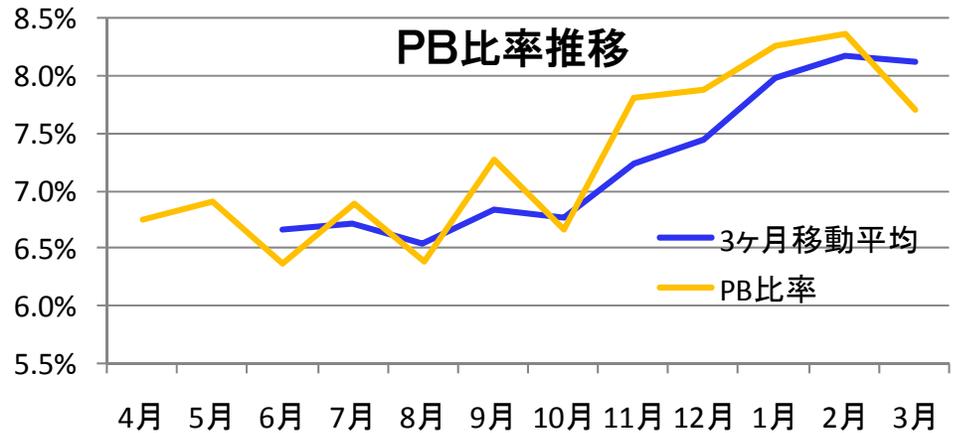
# PBミックス戦略 ~顧客視点のPB戦略

## ■PBのバランスミックスによるPB比率8%の達成

### ■ PB/NBのバランスミックス



価値と価格をセグメントしてPB・NBから最適な商品開発を選択し、商品ポートフォリオを形成



### ■09年11月『VIVCO』発売

付加価値PB商品を開発  
HDのみならず他企業に  
おいても販売を実施



### ■発売後累計販売実績

35,997本、約1億5,500万円

	個数	売上金額
ココカラファイン	24,048本	102,869 千円
他企業実績	11,949本	52,814千円
合計	35,997本	155,683千円

# コストシナジーの創出～HD購買と作業の仕様統一によるコストダウン

■HDがコントロールタワーとなり、事業会社の仕様統一を進め、購買単価の引き下げ等を推進。事業会社間の重複業務の一本化によるコストダウンを創出。



(単位:千円)

	削減額	削減率	備考
レジバッグ	77,423	-54.3%	◇仕様統一・入札方式
店舗什器	134,170	-29.9%	◇店舗システム什器標準単価決定
店舗備品	13,984	-18.2%	◇調剤関係備品 ◇買い物かご 等
その他	32,786	-12.0%	◇賃借料 ◇照明機器 ◇トナー・インク
合計	258,363	-27.5%	

※期中削減効果を年間に換算

# アライドハーツ・ホールディングスとの合併について

# 業界のコア企業へ

「質の向上」と「業容の拡大」を、スピードを上げて推進すべく、2010年10月1日を期日として、**アライドハーツとの合併契約**を締結いたしました。

## 目的

### 1 業界トップクラスの規模・業績を獲得

売上規模: **2,912億円** ▶ 業界第**3**位

店舗数 : **1,037店舗** ▶ 業界第**1**位

### 2 調剤事業で業界でのマーケットリーダーの地位を確立

調剤売上高規模は業界圧倒的トップ **289億円**

### 3 エリアドミナント強化

関西地区ナンバーワンの店舗網 **319店舗**

※売上高は、当社2010年3月期、アライドハーツ2009年11月期の数値を単純合算したものです。

※店舗数は 2010年3月末時点の数値です。

# エリアドミナント強化

ココカラファインHD **661** 店舗(うち調剤取扱**117**店舗)

アライドハーツHD **376** 店舗(うち調剤取扱**86**店舗)

総店舗数 **1,037** 店舗(うち調剤取扱**203**店舗)

-  ココカラファインHD
-  アライドハーツHD
-  両社店舗あり

## 九州・沖縄地区

ココカラファイン: **93**店  
アライドハーツ: **0**店  
合計 : **93**店

## 中国地区

ココカラファイン: **57**店  
アライドハーツ: **14**店  
合計 : **71**店

## 関東・甲信越地区

ココカラファイン: **322**店  
アライドハーツ: **6**店  
合計 : **328**店

## 東海地区

ココカラファイン: **37**店  
アライドハーツ: **169**店  
合計 : **206**店

## 関西地区

ココカラファイン: **132**店  
アライドハーツ: **187**店  
合計 : **319**店

## 四国地区

ココカラファイン: **20**店  
アライドハーツ: **0**店  
合計 : **20**店

# グループ企業編成

ライフオート

ジップドラッグ  
(旧ジップHD)

セイジョー

セガミメディクス

2006年11月

2008年4月

アライドハーツHD

ココカラファインHD

2010年10月

ココカラファイン

売上規模: **2,912億円** ▶ 業界**3位**

店舗数: **1,037店舗** ▶ 業界**1位**

ライフオート

ジップドラッグ

セイジョー

セガミメディクス

# 合併後の業界ポジション

## 総売上高 第3位

順位	社名	(億円)
1	マツモトキヨシHD	3,922.6
2	スギHD	2,721.9
—	ココカラファイン(合併後)	2,721.6
3	ツルハHD	2,518.6
4	カワチ薬品	2,339.5
5	サンドラッグ	2,325.3
6	コスモス薬品	1,777.5
7	ココカラファインHD	1,701.1
8	CFSコーポレーション	1,477.2
9	クリエイトエス・ディー	1,278.1
10	ウェルシア関東	1,174.9
11	キリン堂	1,066.9
12	アライドハーツHD	1,020.5

## 店舗数 第1位

順位	社名	(店舗)
—	ココカラファイン(合併後)	1,008
1	マツモトキヨシHD	968
2	ツルハHD	843
3	スギHD	672
4	ココカラファインHD	640
5	サンドラッグ	579
6	アライドハーツHD	368
7	ウェルシア関東	327
8	コスモス薬品	323
9	キリン堂	309
10	CFSコーポレーション	288

アライドハーツHDとの合併により、売上高は業界第3位、店舗数は業界第1位に。調剤事業については、ドラッグストア業界内で、圧倒的トップの地位を確立します。

## 調剤報酬 第1位

順位	社名	(億円)
—	ココカラファイン(合併後)	266.8
1	ツルハHD	188.1
2	ココカラファインHD	174.0
3	スギHD	172.8
4	マツモトキヨシHD	154.8
5	アライドハーツHD	92.8

## 月間千枚以上 処方箋応需店舗数 第1位

順位	社名	(店舗)
—	ココカラファイン(合併後)	128
1	ココカラファインHD	85
2	アライドハーツHD	43
3	CFSコーポレーション	42
4	グローウェルHD	36
5	キリン堂	20

## 調剤売上高比率

順位	社名	(%)
—	ココカラファイン(合併後)	9.8
1	ココカラファインHD	10.2
2	アライドハーツHD	9.1
3	ツルハHD	7.5
4	ウェルシア関東	7.0
5	スギHD	6.3

※ランキングはドラッグストア上場企業を対象としております。(ドラッグマガジン09年7月号より)

※他社比較のため、ココカラファインは2009年3月期、アライドハーツは2008年11月期の数値を使用しております。

※総売上高に対する調剤報酬の比率

# 事業戦略の推進状況

## 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  
介護  
終末医療

ドラッグ  
&  
調剤

健康  
アドバイス

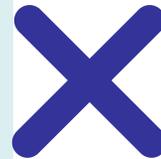
健康診断

調剤薬局

在宅  
介護

施設  
介護

在宅  
調剤



## エリア拡大

国内

アライドハーツとの合併  
(関東・東海・関西・山陰)

ドラッグイレブンと業務提携(九州)

金光薬品と業務提携(岡山)

コダマと業務提携(新潟)

海外

ロシア(極東・シベリア地域)に  
合併会社設立

中国(上海)でのドラッグストア  
事業に進出

**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、信頼できると思わ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。