

2011年3月期 決算説明会

2011年5月24日

(証券コード:3098)

2011年3月期 決算概要 2

ハイライト

売上高・経常利益の推移

決算概要 前年同期比較(P/L)

決算概要 計画比較(P/L)

売上高伸長率推移(ココカラファイン)

売上高伸長率推移(販社別)

商品分類別売上高

商品分類別売上構成

出退店実績・計画

連結貸借対照表(B/S)

連結キャッシュフロー計算書

2012年3月期 見通し 12

通期売上高・経常利益の推移

連結業績の予想

2011年3月期 TOPICS 15

TOPICS

ココカラファイン中期経営戦略 17

中期経営ビジョンと経営目標

中期事業戦略

ドラッグストア事業と調剤事業の収益基盤強化Ⅰ

ドラッグストア事業と調剤事業の収益基盤強化Ⅱ

地域医療との連携強化

グループ運営体制強化

事業領域の拡大と東アジア事業化戦略

ココカラファイン5カ年計画

ご参考 26

ココカラファイン概要

TOPICS

店舗の状況～多彩な店舗フォーマット

東日本大震災被災地支援活動報告

IRコンタクト 31

2011年3月期 決算概要

- アライドハーツ・ホールディングスとの協議を重ね、10月1日付で合併作業を完了するとともに、新たな組織運営体制をスタート致しました。
- 9月1日付で首都圏を中心に店舗展開をしておりました(株)いわいから24店舗のドラッグストア事業の譲受を致しました。
- 店舗数は、合併によりジップドラッグ214店舗、ライフオート168店舗が加わり、新規出店は43店舗、退店は26店舗を行い既存事業の体質改善を図りました。譲り受けた(株)いわいの店舗を含め1,084店舗(内調剤取扱209店舗)となりました。
- 既存事業の質的強化戦略を行い、また花粉飛散量増大による花粉症関連商材の伸長や継続的な経費の適正化策と相俟って、売上高は 256,681百万円(前年同期比 34.4%増)既存店売上高増収率 0.2%増(期初計画は 1.0%減)、営業利益は 6,375百万円(同 87.8%増)、経常利益は 10,395百万円(同 47.0%増)、当期利益は資産除去債務に関する会計基準の適用に伴い過年度分の処理を行った(特別損失 647百万円)影響もありましたが 5,911百万円(同 41.8%増)と、増収増益となりました。

決算概要 前年同期比較(P/L)

	2011年3月期 実績	2010年3月期 実績	増減	前年比 (%)	前年比増減要因
売 上 高	256,681 (100%)	190,958 (100%)	65,723	134.4	◇アライドハーツ・HDとの合併 ・合併による店舗数増 382店舗 ・新規出店 67店、退店 26店
ドラッグ・調剤	222,848	164,580	58,268	135.4	◇夏物商品の好調
卸事業 他	33,832	26,377	7,455	128.3	◇卸売上増(株コダマへの供給) ◇花粉症関連商品の好調
売上総利益	63,587 (24.8%)	47,385 (24.8%)	16,202	134.2	◇合併によるボリューム要因 ◇卸除く売上比 前期 28.4%→今期 28.3%
営業利益	6,376 (2.5%)	3,394 (1.8%)	2,982	187.8	◇合併により経費率低減(23.0→22.3) ◇既存の販社について ・セガミ(経費率 26.8→26.6) ・資産除去債務適用(販管費+302)
経常利益	10,395 (4.0%)	7,070 (3.7%)	3,325	147.0	
当期純利益	5,911 (2.3%)	4,169 (2.2%)	1,742	141.8	◇資産除去債務適用に伴う過年度分 処理(▲647) ◇負ののれん発生益(+1,123)

(単位:百万円)

決算概要 計画比較(P/L)

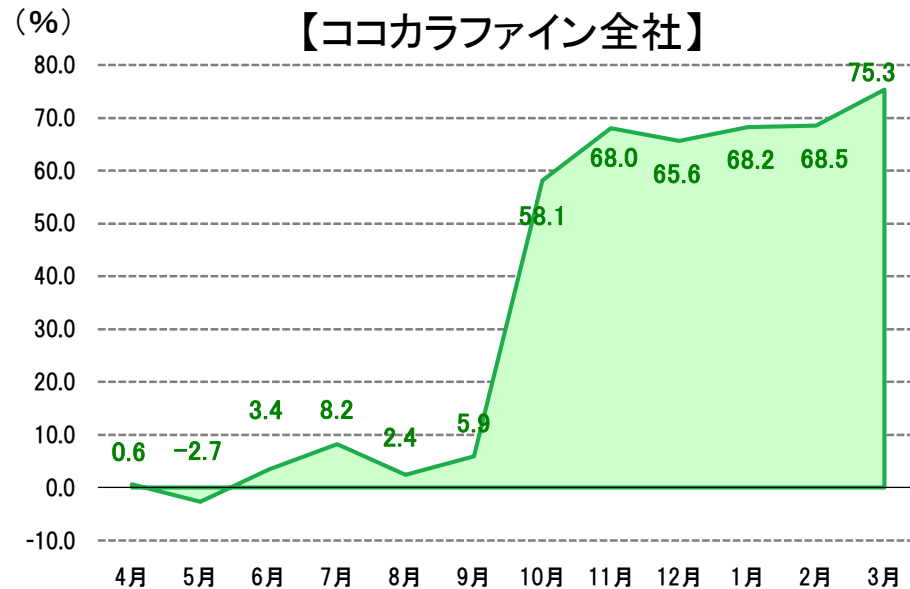
	2011年3月期 実績	2010年3月期 計画	計画 差異	計画比 (%)	計画差異要因
売 上 高	256,681 (100%)	254,821 (100%)	1,860	100.7	◇既存店売上: 計画 ▲1.0%→実績 0.2% ◇出店の遅れ、未達
ドラッグ・調剤	222,848	221,798	1,050	100.4	
卸事業 他	33,832	33,023	809	102.4	
売上総利益	63,587 (24.8%)	62,375 (24.5%)	1,212	101.9	◇ボリューム要因 ◇花粉症関連商材の好調
営業利益	6,376 (2.5%)	4,487 (1.8%)	1,889	142.0	◇経費について (セガミ) 人件費大幅改善(予算比約4.4億) 減価償却(出店の遅れ、未達)
経常利益	10,395 (4.0%)	8,600 (3.4%)	1,795	120.9	
当期純利益	5,911 (2.3%)	5,120 (2.0%)	791	115.4	

(単位:百万円)

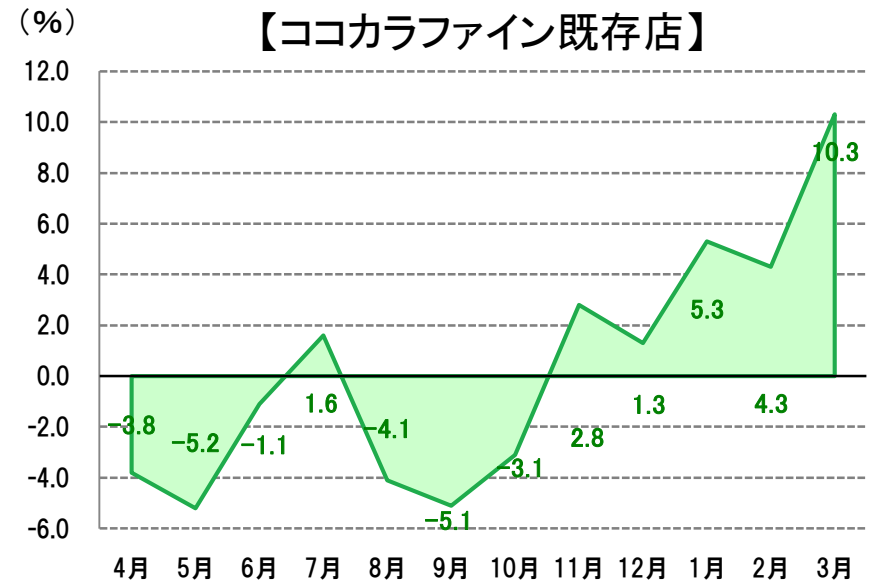


売上高伸長率推移(ココカラファイン)

【ココカラファイン全社】



【ココカラファイン既存店】



※2010年10月実績よりジップドラッグ、ライフオートは全社伸長率に含まれますが、新店扱いの為 既存店伸長率には含まれておりません。

既存店(通期累計) 売上高:0.2%増 客数:0.9%減 客単価:1.1%増

既存店

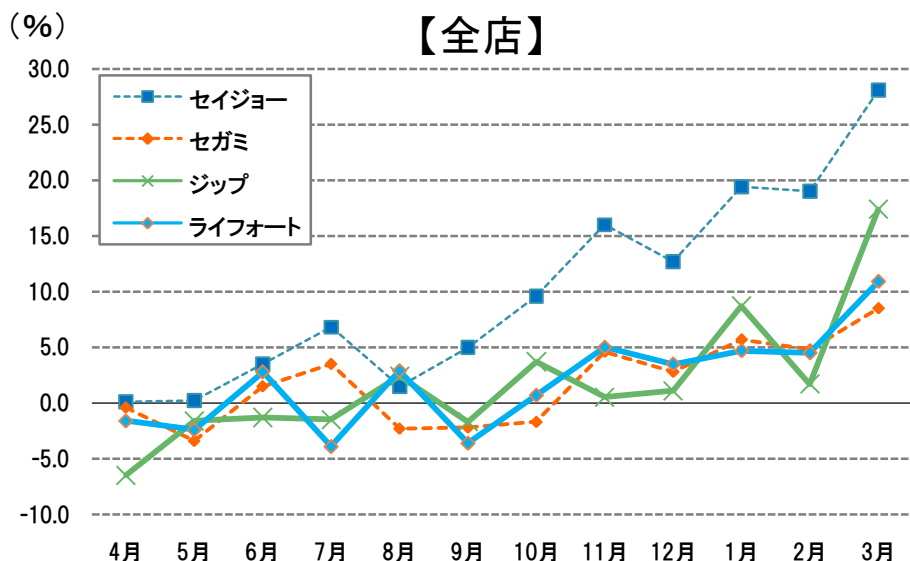
- 4月:天候不順による客数減少と季節商材の不振
- 5・8・9・10月:前期のインフルエンザ特需による反動
- 11・12月・1月:気温低下による冬物季節商材の好調
- 2・3月:花粉飛散量増大により、関連商材の好調

全社

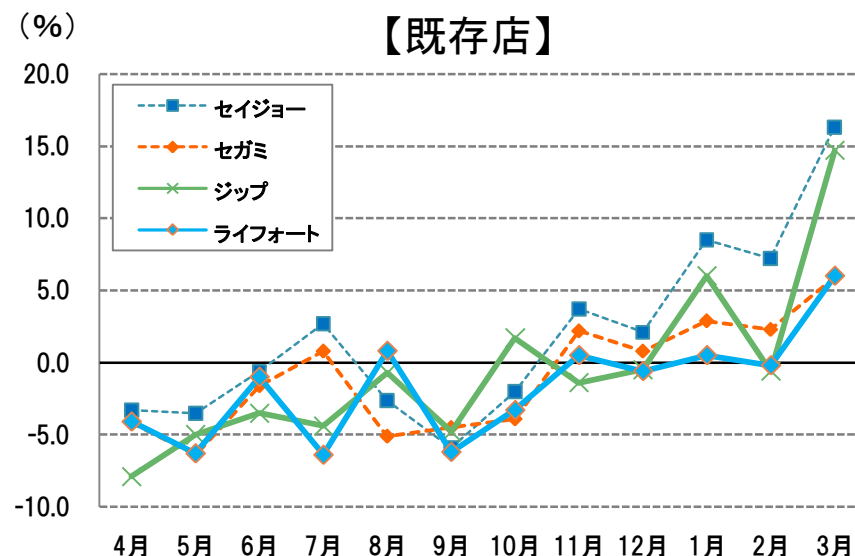
- 卸事業拡大、新規出店 43店舗、退店 26店舗、株いわいからの事業譲受 24店舗
- ジップドラッグ、ライフオート分(10月～03月分)を加算

売上高伸長率推移(販社別)

【全店】



【既存店】



※ジップ、ライフオートの実績は、2010年9月分以前の実績に関しては締め日変更前(15日締め)、10月以降の実績に関しては締め日変更後(月末締め)の数字となっております。

全店

2010年9月実績より株いわいの数字が
セイジョーの売上伸長率に含まれております。

既存店

(累計) セイジョー: 1.8%増、セガミ: 1.0%減
ジップ: 0.8%減、ライフオート: 1.8%減

既存店実績推移

第1四半期	
セイジョー	▲ 2.5
セガミ	▲ 4.1
ジップ	▲ 5.4
ライフオート	▲ 3.8

第2四半期	
セイジョー	▲ 1.8
セガミ	▲ 2.9
ジップ	▲ 3.3
ライフオート	▲ 3.9

第3四半期	
セイジョー	1.3
セガミ	▲ 0.3
ジップ	▲ 0.1
ライフオート	▲ 1.2

第4四半期	
セイジョー	10.9
セガミ	3.8
ジップ	6.8
ライフオート	2.2

商品分類別売上構成

	2011年3月期実績			2010年3月期実績		
	(百万円)	構成比	前期比	(百万円)	構成比	前期比
医 薬 品	69,663	31.3	133.6	52,160	31.7	102.4
うち 調 剤	27,011	12.1	139.8	19,319	11.7	111.0
化 粧 品	65,550	29.4	125.8	52,114	31.7	101.0
健 康 食 品	9,259	4.1	123.8	7,478	4.5	102.4
日 用 生 活 商 品	42,038	18.9	146.9	28,616	17.4	106.3
そ の 他 商 品	36,335	16.3	150.1	24,211	14.7	113.0
全 店 計	222,848	100.0	135.4	164,580	100.0	104.0
卸 ・ 介 護 他	33,832	-	128.3	26,377	-	221.0
全 社 計	256,681	-	134.4	190,957	-	112.3

- アライドハーツ・ホールディングスとの合併により全般的に売上が増大。
- (医薬品)前期インフルエンザ関連特需の反動があったが、花粉症関連商品の伸長によりカバー
- (化粧品)消費低迷による影響
- (調剤事業)既存店の伸長が寄与し前期比 39.8%増
- (卸事業)コダマ様への卸がスタートし、前期比 28.3%増

	期首	2011年3月期実績			2012年3月期計画		
		出店	退店	期末	出店	退店	期末
セイジョー	283	37	8	312	17	7	322
セガミメディクス	378	15	14	379	20	16	383
ジップドラッグ	(214)	5	2	217	11	3	225
ライフオート	(168)	10	2	176	8	0	184
ココカラファイン (調剤取扱店舗数)	661(+382) (117(+82))	67 (15)	26 (5)	1,084 (209)	56 (4)	26 (3)	1,114 (209)

設 備 投 資(百万円)	3,878	5,099
合 計(百万円)	6,308	9,059
当期純利益(百万円)	5,911	6,327
減 価 償 却(百万円)	2,537	3,749
のれん及び負ののれん償却(百万円)	▲2,140	▲1,017

※セイジョーの出店数に、(株)いわい店舗24店を含んでおります。

連結貸借対照表(B/S)

	2011年3月期		2010年3月期		増減
	(百万円)	構成比	(百万円)	構成比	(百万円)
流動資産	66,819	55.1	43,511	54.6	23,308
固定資産	54,541	44.9	36,167	45.4	18,374
有形固定資産	26,048	21.5	17,937	22.5	8,111
無形固定資産	2,096	1.7	1,313	1.6	783
その他	26,396	21.7	16,916	21.2	9,480
資産合計	121,361	100.0	79,679	100.0	41,682

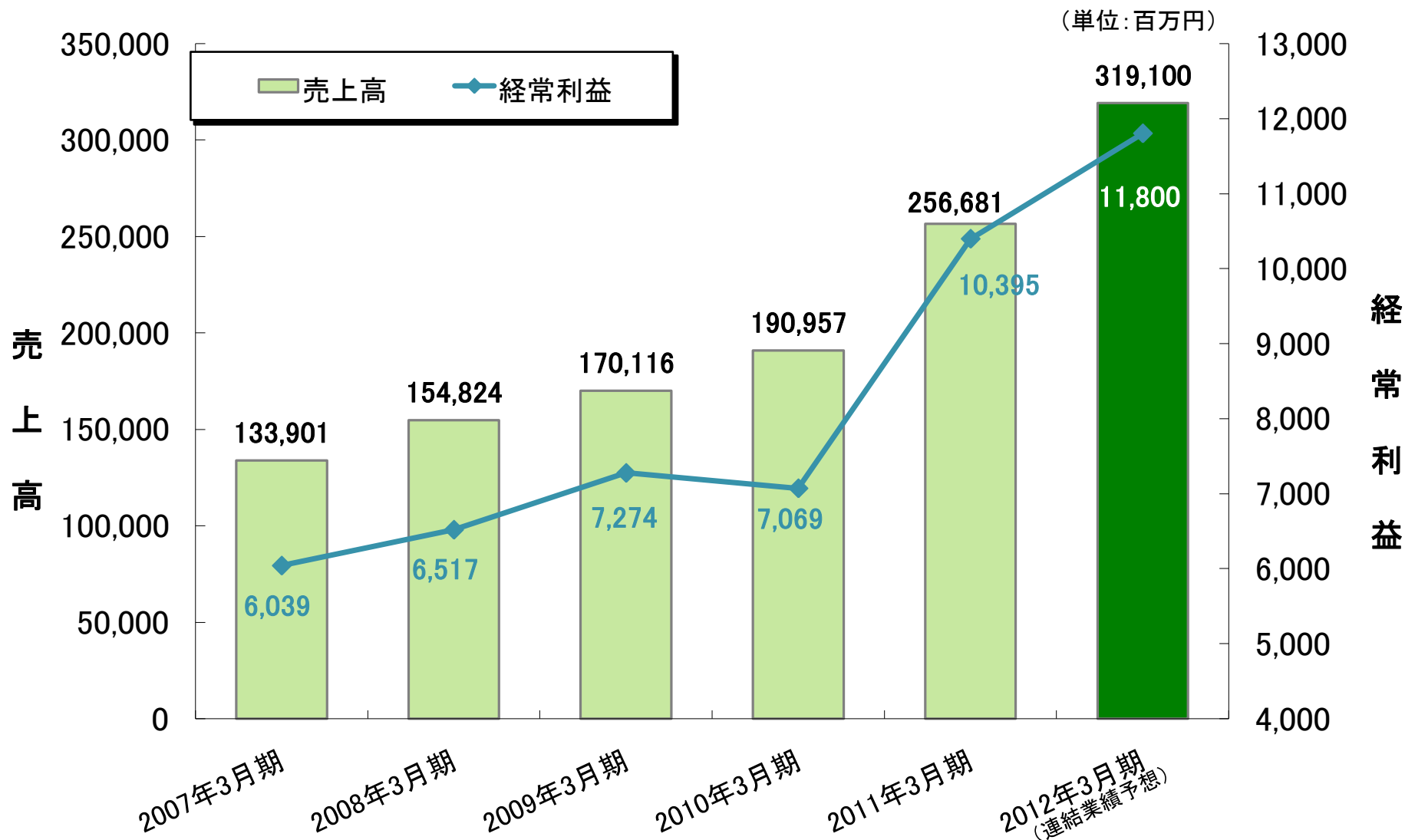
流動負債	53,658	44.2	26,565	33.3	27,093
固定負債	7,098	5.9	7,116	8.9	▲18
負債合計	60,755	50.1	33,681	42.3	27,074
純資産合計	60,605	49.9	45,997	57.7	14,608
負債純資産合計	121,361	100.0	79,679	100.0	41,682

(単位: 百万円)

	2011年3月期	2010年3月期
営業活動によるキャッシュフロー	8,140	4,745
投資活動によるキャッシュフロー	▲4,097	▲3,001
財務活動によるキャッシュフロー	▲3,959	▲2,297
現金及び現金同等物の増減額	83	▲553
現金及び現金同等物の期首残高	10,153	10,707
現金及び現金同等物の期末残高	12,461	10,153

2012年3月期 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。

	2011年3月期 実績			
	上期実績(10/9)		通期実績(11/3)	
	(百万円)	構成比	(百万円)	構成比
売上高	100,177	100.0	256,681	100.0
セイジョー	36,604	36.5	76,758	29.9
セガミ	49,129	49.0	98,395	38.3
ジッポ	—	—	27,976	10.9
ライフオート	—	—	20,645	8.0
卸他	14,444	14.5	32,907	12.9
売上総利益	24,427	24.4	63,587	24.8
営業利益	1,756	1.8	6,376	2.5
経常利益	3,632	3.6	10,395	4.0
当期純利益	1,617	1.6	5,911	2.3

2012年3月期 予想					
上期予想			通期予想		
(百万円)	構成比	前期比	(百万円)	構成比	前期比
159,800	100.0	159.5	319,100	100.0	124.3
39,900	25.0	109.0	80,900	25.3	105.4
50,700	31.7	103.2	101,500	31.8	103.2
28,900	18.1	—	57,300	18.0	204.8
22,000	13.8	—	43,200	13.5	209.3
18,300	11.4	126.7	36,200	11.4	110.0
39,200	24.5	160.5	79,100	24.8	124.4
3,600	2.2	205.0	7,700	2.4	120.8
5,700	3.5	156.9	11,800	3.7	113.5
3,100	1.9	191.7	6,300	1.9	106.6

2011年3月期 TOPICS

成長戦略

□10月1日～

アライドハーツ・ホールディングスとの合併・新組織スタート

M&A戦略

□(株)いわいの全ドラッグストア事業の譲受

□(株)SOファーマの株式取得・子会社化

アライアンス

□コンビニとのコラボ出店による複合機能店舗(多摩センター)

海外戦略

□中国(上海)での新規出店(美羅城店・大悦城店)
メトロ ジョイシティ

地域医療連携

□高度医療対応調剤拠点(阪神尼崎調剤・砦調剤)

ココカラファイン中期経営戦略 ～CF5000～

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

『おもてなしNo.1 企業になる』

中期経営ビジョン

1. 日本一質の高い企業にふさわしい企業体質構築
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

経営目標(2016年3月期)

1.連結売上高	5,000億円
2.経常利益	200億円
3.調剤売上比率	15%

競争戦略としての「おもてなし」

「おもてなし」とは

■お客様が必要な時に、必要なだけ商品やサービスを快適な環境のもとご納得いただける価値・価格でご提供すること。

■お客様の関心や好みに充分対応し、お客様ご自身では気づいていない商品やサービスの必要性を気づかせてあげる提案やアドバイスをする事。

ドラッグストア事業と 調剤事業収益基盤増強

- ・ CSの強化（「おもてなし」強化による販売力強化）
- ・ グループMDの構築・強化（MD統一による商品力強化）
- ・ 店舗運営体制改善（業務改善・効率化によるコスト適正化）
- ・ 拠点・チャネル拡大による営業力強化（自社拡大とM&A推進）
- ・ クロスセールス機会創出（顧客へのサービス系取引拡大）
- ・ 自主企画商品開発

地域医療との連携強化

- ・ 在宅を含めた調剤事業の強化・拡大
- ・ 店舗を中心とした医療のコーディネート機能構築

グループ運営体制強化

- ・ 統一基幹システム構築によるグループシステムの最適化
- ・ 物流システムの最適化によるコスト削減
- ・ 人材育成の高度化と人材のモチベーション向上
- ・ グループ運営の見える化推進

事業領域の拡大

- ・ グループ力（店舗）を中心とした新規事業開発
- ・ 新規関連事業のアライアンス・M&Aの推進

東アジア事業開発

- ・ 既存海外事業の強化推進
- ・ 新規事業エリアの事業化調査・推進

グループMDの構築・強化(MD統一による商品力強化)

- 本社コントロールによるグループ統一の商品戦略を統一。プロモーション効果の最大化。
- NB商品とのバランスを調整しながら、NB商品にはない価値・価格の商品を拡充
⇒初年度PB売上 9.0%の達成と5カ年でのPB比率15.0%の達成

NB商品とPB商品双方を活用した商品戦略

バリュー

付加価値商品の開発

独自の企画と特色、エビデンスのある付加価値商品を自主企画し、差別化と高い収益性を実現



政策商品への取組

特色ある優れた商品の中長期的な育成を行うことによる差別化された、収益性の高い売り場構成を実現

コモディティ商品

今期中にPB商品統一を行うことで品質と収益率の向上を図る



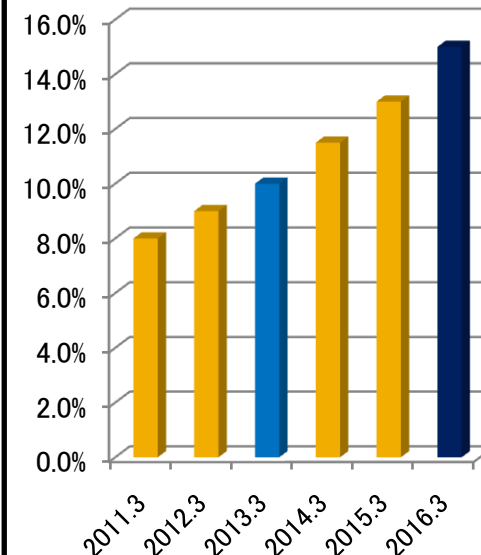
価格

・・・PB商品

・・・NB(ナショナルブランド)商品

PB比率15%

2011年3月期実績 8.5%を、
統廃合と新規導入により
2012年3月期に 9.0%
2016年3月期に 15%に引上げ



ドラッグストア事業と調剤事業の収益基盤強化 II

拠点・チャネル拡大による営業力強化

- ドミナントの深化と展開エリアの拡大
- 店舗網を活用した周辺事業とのシナジー
- M&A・アライアンスの拡大

グループでの出店によるドミナント強化とエリア拡大

	関東	東海	関西	中国	四国	九州	合計
セイジョー	283	29	0	0	0	0	312
セガミ	67	10	134	57	21	90	379
ジップドラッグ	0	169	48	0	0	0	217
ライフオート	6	0	154	16	0	0	176
合計	356	208	336	73	21	90	1,084

※関東には甲信越を、九州には沖縄を含みます。

<2011年3月31日時点>

M&Aによるチャネル拡大

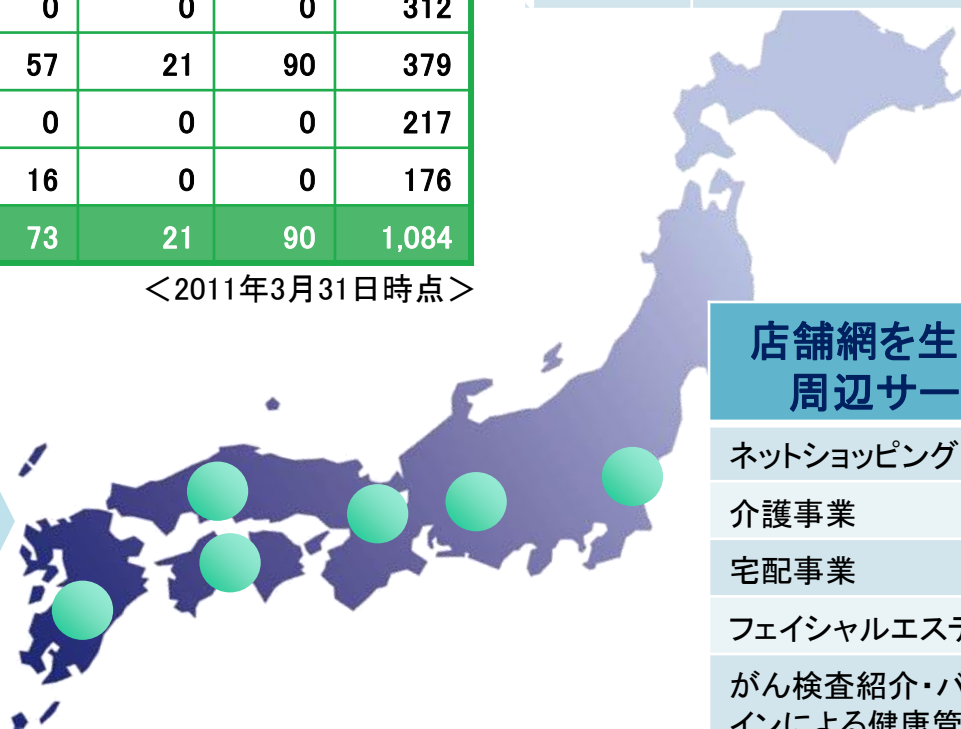
- 首都圏 9月 (株)いらいから24店舗譲受

アライアンスによる地域拡大

- 九州エリア (株)ドラッグイレブンとの提携
- 岡山県 金光薬品(株)との提携
- 新潟エリア (株)コダマとの提携
- 海外 中国(上海)、ロシア(ウラジオストク)での提携事業

店舗網を生かした周辺サービス

- ネットショッピング
- 介護事業
- 宅配事業
- フェイシャルエステ
- がん検査紹介・バイタルサインによる健康管理



調剤事業の強化と在宅調剤取組強化

- 調剤事業の拡充を継続
- 拡大する在宅医療へ対応し、地域医療との連携強化

調剤報酬

第1位

318億円

調剤事業売上比率

第1位

11.6 %

※介護・卸除く

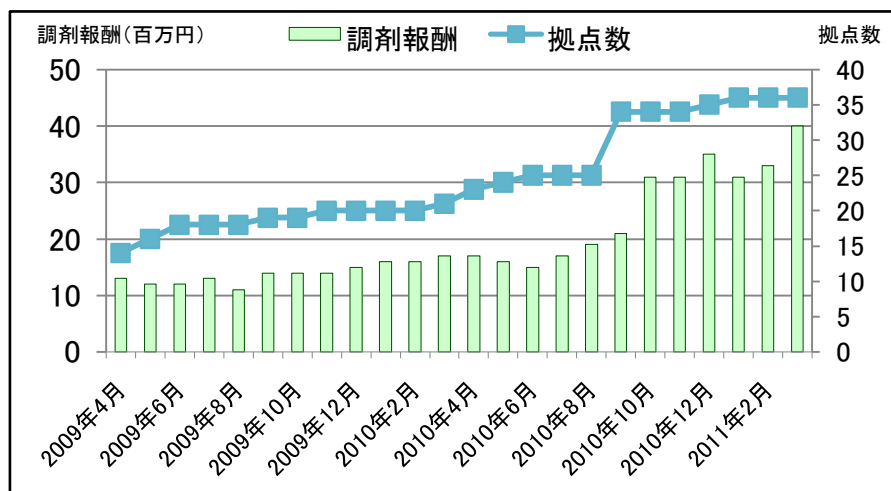
総拠点数 209

(専門:89 併設:120)

※ランキングデータは、上場企業を対象とするドラッグマガジン10年7月号を参考しております。

※ココカラファインの数字は4版社の合計値です。(旧アライドハーツ2社の売上は統合前半期分を加算して通年換算しております)

在宅調剤取組強化



	2010年3月期	2011年3月期
拠点数	17	36
件数	約 14,000件	約 27,000件
調剤報酬	約 1.7億円	約 3.1億円

2013年3月期 在宅調剤
売上目標 20億円

グループ共通の運営体制～効率化とコストダウンシナジーの追求

- 統一基幹システム構築によるグループシステムの最適化
⇒ 2013年3月期 統一基幹システムの導入開始
- 物流システムの最適化によるコスト削減
- 統一人事制度の導入による人材交流と育成強化
- 本社-販社運営体制によるガバナンスと経営スピードの強化

本社 ― 販社 体制

2013年3月期 統一基幹システム稼働
～事業規模・領域の拡大に対応できる拡張性と
維持コスト削減、IT統制の強化を目的

2012年3月期 物流最適化
～2011.3物流プロジェクトスタート

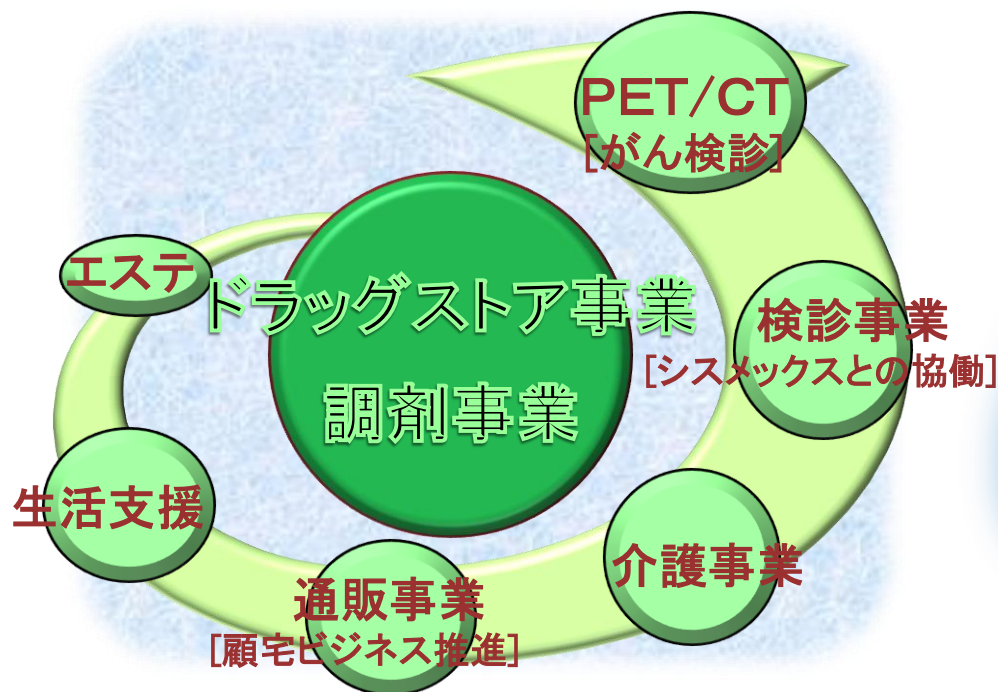
2014年3月期 統一人事制度運用開始
～2011.1プロジェクト開始
グループ内での人材流動化の環境を作り、
組織の活性化を行う



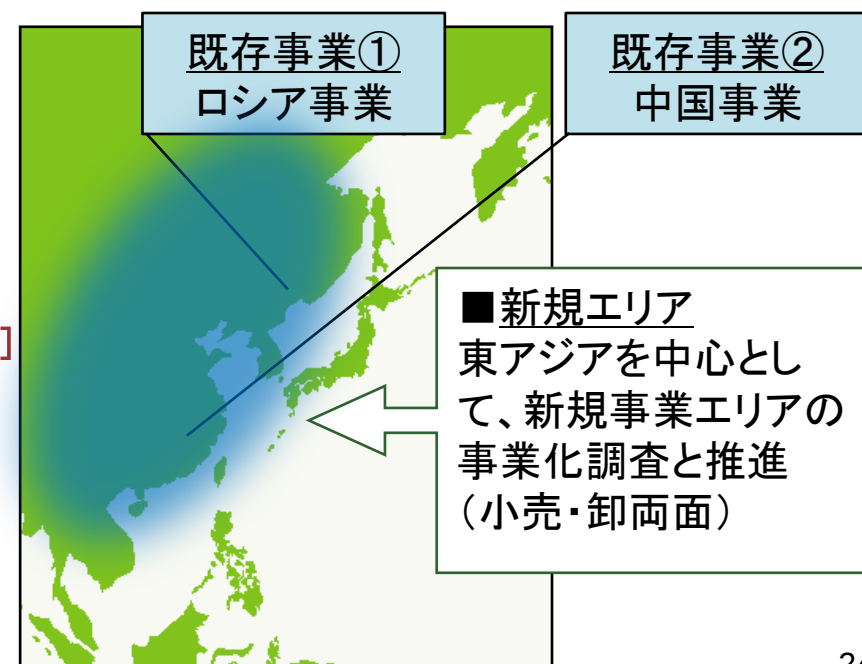
店舗を中心とした事業開発/東アジア事業化戦略

- グループ力(店舗網)を活用した新規事業開発
- 新規関連事業のアライアンス、M&Aの推進
- 既存海外事業(中国・ロシア)の強化推進
- 新規事業エリアの事業化調査と推進

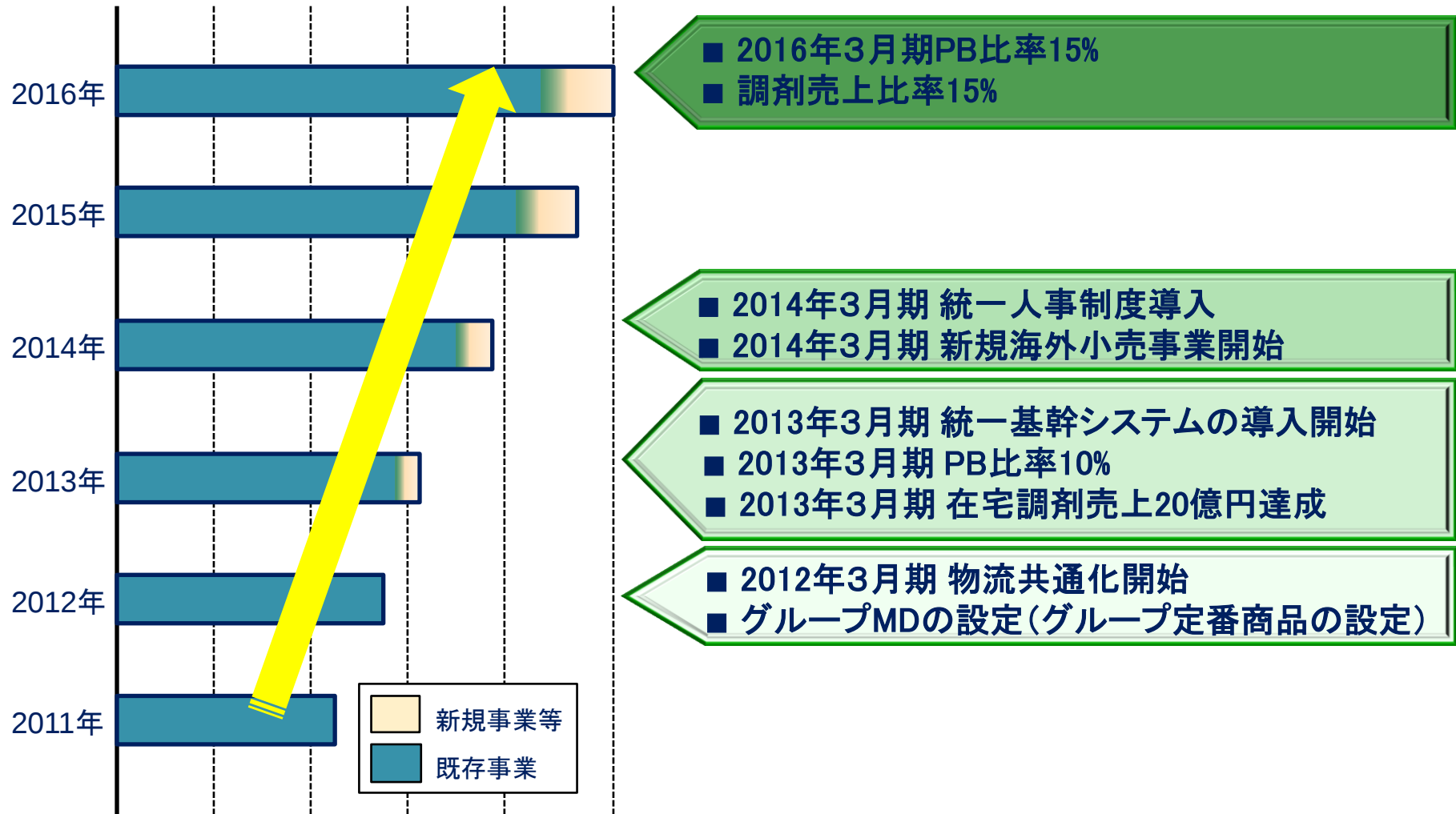
▶ 生活・健康サービスを開発
店舗を地域のヘルスケアインフラに



▶ 既存海外事業の強化と
新規事業化調査・推進



2016年3月期 売上高5000億円 経常利益200億円の達成



ご参考



正式社名		沿革	
正式社名	(株)ココカラファイン		
英文社名	cocokara fine Inc.	2008年	共同持株会社である(株)ココカラファインホールディングスを設立し、東証1部に上場
相場欄名	ココカラF		金光薬品(株)(岡山県)と業務提携
本社住所	神奈川県横浜市港北区新横浜3-17-6		(株)ドラッグイレブン(福岡県)と業務提携
電話番号	045-548-5929	2009年	セイジョーが、ロシアにおけるドラッグストア関連事業に進出。(09年8月3日に合弁会社設立)
設立年月日	2008年4月1日		セガミメディクスが、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に着手
東証業種名	小売業		(株)コダマ(新潟県)と業務提携
代表者氏名	塚本 厚志		タカラビルメン(株)の子会社タカラケア(株)の全株式と、タカラビルメン(株)の保有する介護関連施設を取得
資本金	1,000(百万円)(2011/3現在) 日本基準		(株)サークルKサンクスと、新業態の開発・コラボ出店・マーチャンダイジング相互支援等を目的に、業務提携
発行済み株式数	25,472,485 (株)	2010年	店舗におけるライフサポート関連サービス充実のため、(株)カジタクと業務提携
うち普通株式数	25,472,485 (株)		セイジョーが、株式会社いわいよりドラッグ・調剤事業を譲り受け
売買単位	100 (株)		株式会社アライドハーツ・ホールディングスと合併し、株式会社ココカラファインへ商号変更。本社を神奈川県横浜市へ移転
上場市場名	東京(1部)		
ホームページURL	http://www.cocokarafine.co.jp/		

4月 7日	阪神尼崎に次世代調剤薬局開局～在宅調剤の応需体制の整備
4月30日	(株)アライドハーツ・ホールディングスとの合併契約書締結
5月 7日	コンビニエンスストアと調剤・ドラッグのコラボ店舗出店 ～「サンクス」「セイジョー薬局」多摩センター落合店オープン
7月 9日	ココカラファイン監修「登録販売者試験速習ブック」発刊
9月 1日	首都圏にドラッグストア24店舗を展開する(株)いわいの全事業を譲受
10月 1日	(株)アライドハーツ・ホールディングスと合併し、 新社名 ココカラファインとしてスタート(本社を新横浜に移転)
12月18日	中国第2号店大悦城(ジョイシティ)店をオープン
1月31日	SOファーマ(株)の子会社化～VIVCO(ココカラファイン自主企画商品)の基礎技術である S/O技術の使用権を有する企業を子会社化することにより、付加価値商品の開発を推進
3月31日	還元型コエンザイムQ10のトップメーカーとの共同開発による付加価値型 自己企画商品「還元型CoQ10+ラブレ」を発売開始
4月 1日	海外事業部新設～海外事業のさらなる推進を行います

◆展開店舗フォーマット

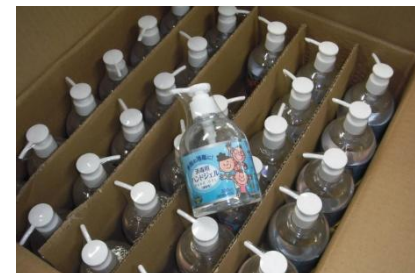


◆店舗面積別店舗数(小売店舗)

面積区分	セイジョー	セガミ	ジップドラッグ	ライフオート	計
50坪未満	113	43	0	14	170
50坪以上100坪未満	89	108	1	23	221
100坪以上150坪未満	43	96	53	73	265
150坪以上200坪未満	27	50	74	40	191
200坪以上300坪未満	22	37	64	17	140
300坪以上	3	3	1	1	8

被災地支援活動

- ・被災地への薬剤師派遣
～医療法人めぐみ会と共同医療チームを結成
一般用医薬品（不足していた風邪薬や花粉症薬等）の無償提供や医療用医薬品配布を実施
- ・義援金 1億円を寄付
- ・店舗・事業所での募金活動
- ・支援物資の無償提供
 - ・マスク （約 1,500,000枚）
 - ・アルコールジェル （約 20,000個）
 - ・消毒用エタノール （約 10,000個）
 - ・発熱吸汗下着 （約 2,500枚）



このたびの東日本大震災の被災地支援に関しましては、継続的な取組が必要であると
考えております。今後も小売業として、ヘルスケア産業として支援活動を行ってまいります



お問い合わせ
株式会社 ココカラファイン
経営企画本部 I R広報部
TEL: 045-548-5937
FAX: 045-470-3684
<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。