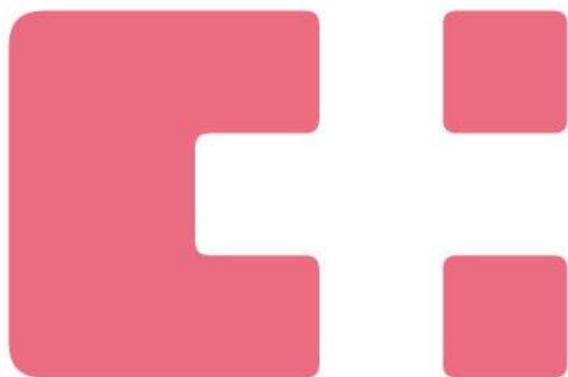


2014年3月期第2四半期 決算説明会



ココカラファイン

ココロ、カラダ、ゲンキ。

2013年 11月15日
(証券コード:3098)

2014年3月期 第2四半期決算概要 3

ハイライト

決算概要 連結損益計算書

売上高伸長率推移

商品分類別売上構成

出退店実績・計画

経常利益比較(計画比・前期比)

決算概要 連結貸借対照表

決算概要 連結キャッシュフロー計算書

事業報告 15

販売子会社統合〔ここまでの総括〕

・販売子会社統合の進捗と今後

・販売子会社統合の総括と課題

重点施策

・重点施策Ⅰ〔既存店活性〕

・重点施策Ⅱ〔顧客戦略〕

・重点施策Ⅲ〔出店とM&Aによる事業拡大〕

中期経営計画

2014年3月期 見通し 12

連結業績の予想

連結通期売上高・経常利益の推移

IRコンタクト

2014年3月期 第2四半期 決算概要

■ 販売子会社の統合

2013年4月に6社の販売子会社（株）セイジョー、セガミメディクス（株）、（株）ジップドラッグ、（株）ライフオート、（株）スズラン薬局、（有）メディカルインデックス）を統合し、（株）ココカラファインヘルスケアを設立いたしました。

2013年10月に、（株）ココカラファインヘルスケアに（株）コダマ、（株）くすりのえびなを合併いたしました。

■ 【M&A】

- ・ 2013年6月、北海道で4店舗のドラッグストア、調剤薬局を展開する（有）くすりのえびなの全株式を取得、子会社化いたしました。
- ・ 2013年8月、東京都世田谷区を中心に10店舗の調剤薬局を展開する（株）光慈堂の全株式を取得、子会社化いたしました。
- ・ 2013年11月、山口県を中心に63店舗のドラッグストアをチェーン展開する（株）岩崎宏健堂の株式を取得、子会社化いたしました。

- 店舗数は、新規出店 30店舗、退店 13店舗を行い、1,278店舗（内調剤取扱 229店舗）となりました。（9月30日時点）

(単位:百万円)

	2013年3月期 第2四半期実績	2014年3月期 第2四半期			
		期初計画 <small>※会計方針変更を反映</small>	実績	前期増減(%)	期初計画差異
売上高	167,406	179,000	172,234	+2.9	▲6,766
ドラッグ・調剤	147,147	163,000	156,777	+6.5	▲6,223
卸・介護 他	20,259	16,000	15,457	▲23.7	▲543
売上総利益	41,611 (24.9%)	46,500 (26.0%)	43,435 (25.2%)	+4.4	▲3,065
販売管理費	36,869 (22.0%)	41,700 (23.3%)	41,573 (24.1%)	+12.8	▲127
営業利益	4,742 (2.8%)	4,800 (2.7%)	1,861 (1.1%)	▲60.7	▲2,939
経常利益	6,586 (3.9%)	6,200 (3.7%)	2,917 (1.7%)	▲55.7	▲3,283
当期純利益	4,138 (2.8%)	3,400 (1.8%)	1,123 (0.7%)	▲72.8	▲2,277

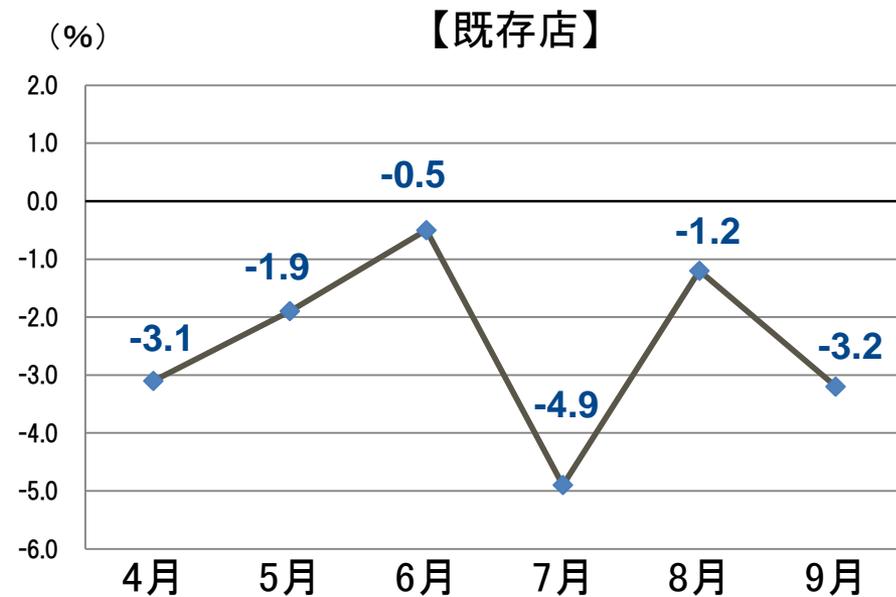
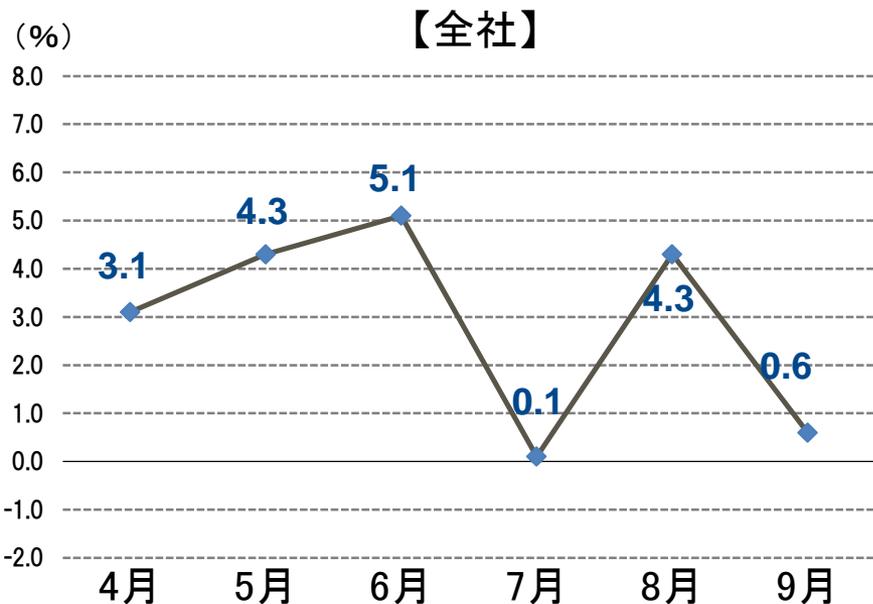
【売上高】
 (既存店増収率) ▲2.5
 (出店) 30
 (退店) 13
 ※コダマの子会社化により
 卸売→小売へ

【売上総利益】
 (売上総利益率)
 1Q:26.0% 2Q:24.4%

【販売管理費】
 (販社統合・コダマ統合に
 関する一時経費) +660

【営業外損益】
 (営業外収益)
 負ののれん消滅 ▲583

(会計方針の変更を反映した遡及適用後の数値を記載しております。)



全社

- 4月～: コダマ分加算(卸売は終了)
- 新規出店 30店舗、退店 13店舗

既存店

- 4月～6月: 販社統合を考慮し、一部販促を抑制
- 7月～9月: ポイントカード関連販促の先送りにより、効果的な販促が不足
- (2012年)11月～: 営業方針の変更 [粗利確保に軸足をおいた営業施策の展開]

既存店(累計) 売上高: 2.5%減 客数: 4.5%減 客単価: 0.5%増

	2014年3月期 第2四半期実績			2013年3月期 第2四半期実績		
	売上高(百万円)	構成比	前期比	売上高(百万円)	構成比	前期比
医 薬 品	48,066	30.7	108.3	44,401	30.2	105.1
う ち 調 剤	21,467	13.7	114.0	18,838	12.8	111.6
化 粧 品	47,470	30.3	105.4	45,058	30.6	104.1
健 康 食 品	5,001	3.2	100.4	4,981	3.4	105.0
衛 生 品	18,718	11.9	109.0	17,166	11.7	102.8
日 用 雑 貨	23,101	14.7	106.3	21,732	14.8	105.1
食 品	14,420	9.2	104.4	13,807	9.3	107.8
全 店 計	156,777	100.0	106.6	147,147	100.0	104.7
卸 ・ 介 護 他	15,457	-	76.3	20,259	-	101.6
全 社 計	172,234	-	102.9	167,406	-	104.3

- (医薬品) 季節性の高い医薬品の不振があったものの堅調な調剤がカバー
- (化粧品) 中価格帯商品の好調があったものの制度化粧品の伸び悩み
- (健康食品) ダイエットサプリメント等のヒット商品により好調だった前年実績の反動が影響
- (食品) 日配品等の一部商品に、販売子会社統合の影響で供給体制に不備があり苦戦
- (卸・介護) 主要取引先であったコダマの子会社化に伴い卸売上は減少

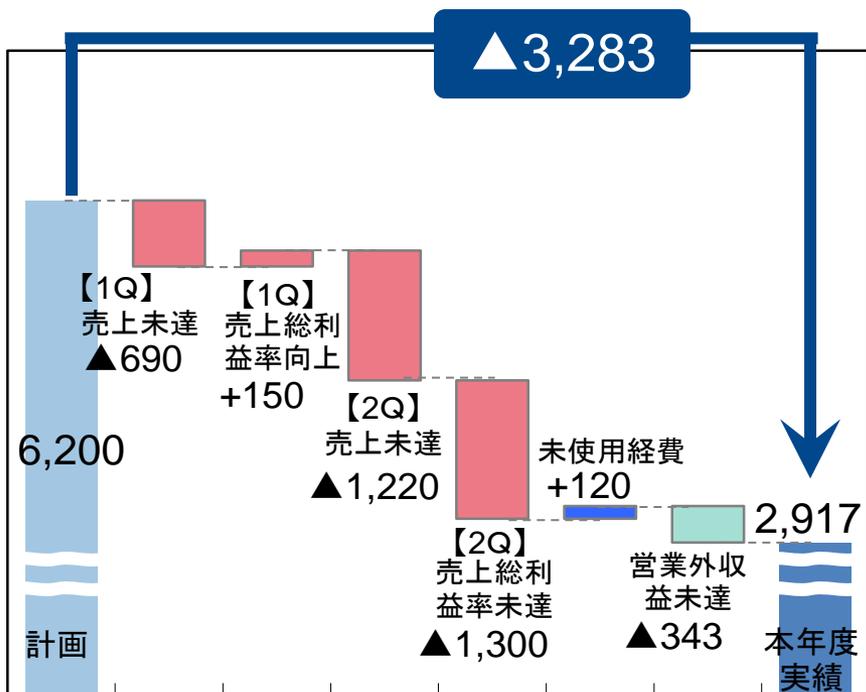
	期首	2014年3月期第2四半期累計実績			2014年3月期第2四半期 期初計画		
		出店	退店	期末	出店	退店	期末
ココカラファイン	1,261	30	13	1,278	34	15	1,280
ココカラファイン ヘルスケア	1,178	29	10	1,197	33	12	1,199
都市型事業本部	143	6	3 ^{(1)※}	146	5	3	145
住宅地型事業本部	609	10	7 ^{(2)※}	612	14	7	616
郊外型事業本部	327	7	4 ^{(1)※}	330	11	2	336
※調剤専門店	99	10 ^{(4)※}	—	109	3	—	102
コダマ	83	1	3	81	1	3	81
(内調剤取扱店舗数)	221	10	2	229	9	2	228

※ 業態別出退店数については、調剤併設店より調剤専門店へと業態変更した店舗数を括弧内に表記しております。(江津店、SRP店、日野駅前店、蒲田店)

	2014年3月期第2四半期累計実績	2014年3月期通期 期初計画
設備投資(百万円)	3,555	9,393
合計(百万円)	3,459	12,955
当期純利益(百万円)	1,123	8,200
減価償却(百万円)	2,048	4,191
のれん及び負ののれん償却(百万円)	288	564

経常利益 計画比

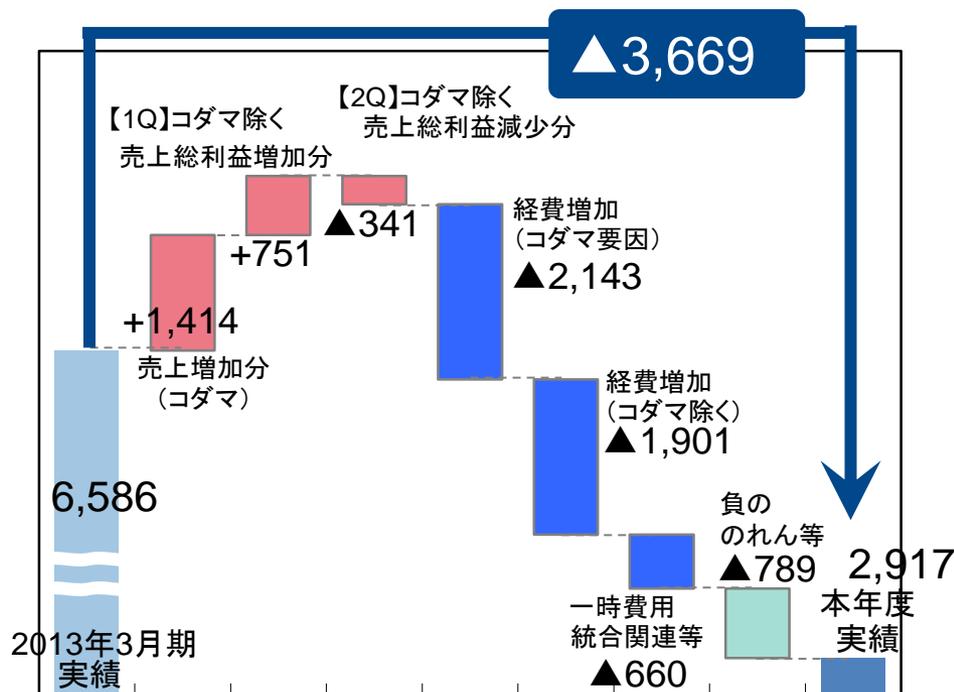
(単位:百万円)



- 【1Q】売上未達による売上総利益未達
- 【1Q】売上総利益率の上振れ(+0.2%)
- 【2Q】売上未達による売上総利益未達
- 【2Q】売上総利益率未達による売上総利益未達
- 営業費等未使用経費分
- 営業外収益の未達(売上未達分・賃料等)

経常利益 前期比

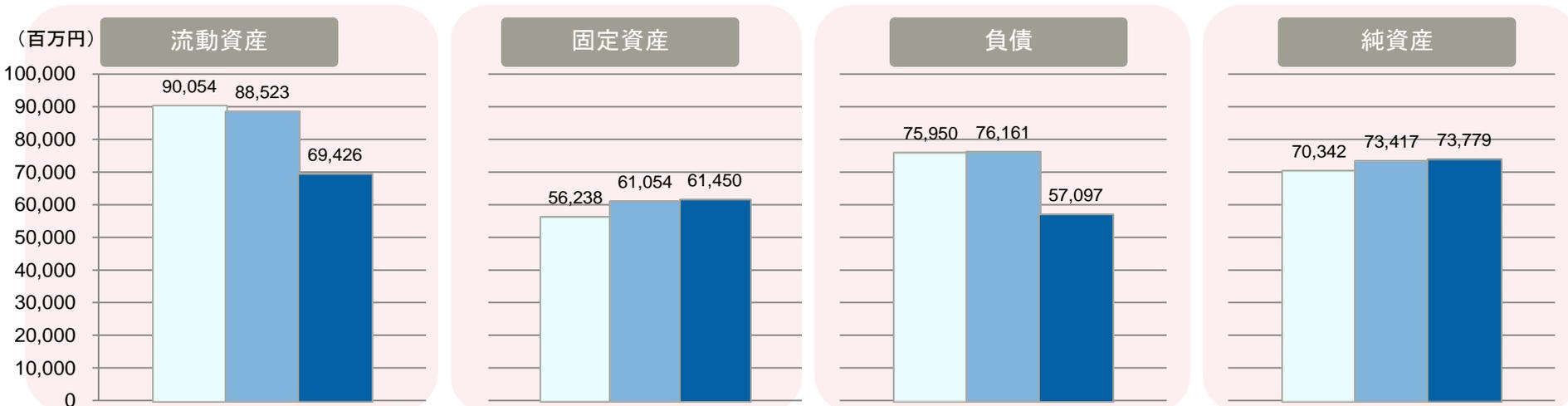
(単位:百万円)



- 売上増加による売上総利益増(コダマ)
- 【1Q】売上増加・利益率向上の影響(コダマ除き)
- 【2Q】売上総利益率低下による影響(コダマ除き)
- コダマ子会社化に伴う経費増
- 新店等売上増加に伴う各経費増加
- 販社統合関連一時費用
- 負ののれんの消滅等

推移

2012年9月末 2013年3月末 2013年9月末



2013年3月期末との比較

(単位: 百万円)

流動資産は 19,097百万円減少

※期末日の休日影響

現金及び預金	▲ 19,894
たな卸資産	+ 741

固定資産は 396百万円増加

投資その他の資産	+ 511
----------	-------

負債は 19,064百万円減少

※期末日の休日影響

買掛金	▲ 15,689
未払法人税等	▲ 1,240
その他	▲ 2,390

純資産は 362百万円増加

利益剰余金	+ 369
-------	-------

■ 2012年3月期第2四半期
 ■ 2013年3月期第2四半期
 ■ 2014年3月期第2四半期
 (単位:百万円)



2014年3月期の主な状況

(単位:百万円)

営業キャッシュフロー

税金等調整前四半期純利益	2,719
減価償却及びその他の償却費	2,048
仕入債務の増減額 (▲は減少)	▲15,850
法人税の支払等	▲2,806

投資キャッシュフロー

関係会社株式の取得による支出	▲541
有形固定資産の取得による支出	▲1,871
無形固定資産の取得による支出	▲1,084
敷金及び保証金の差入による支出	▲683

財務キャッシュフロー

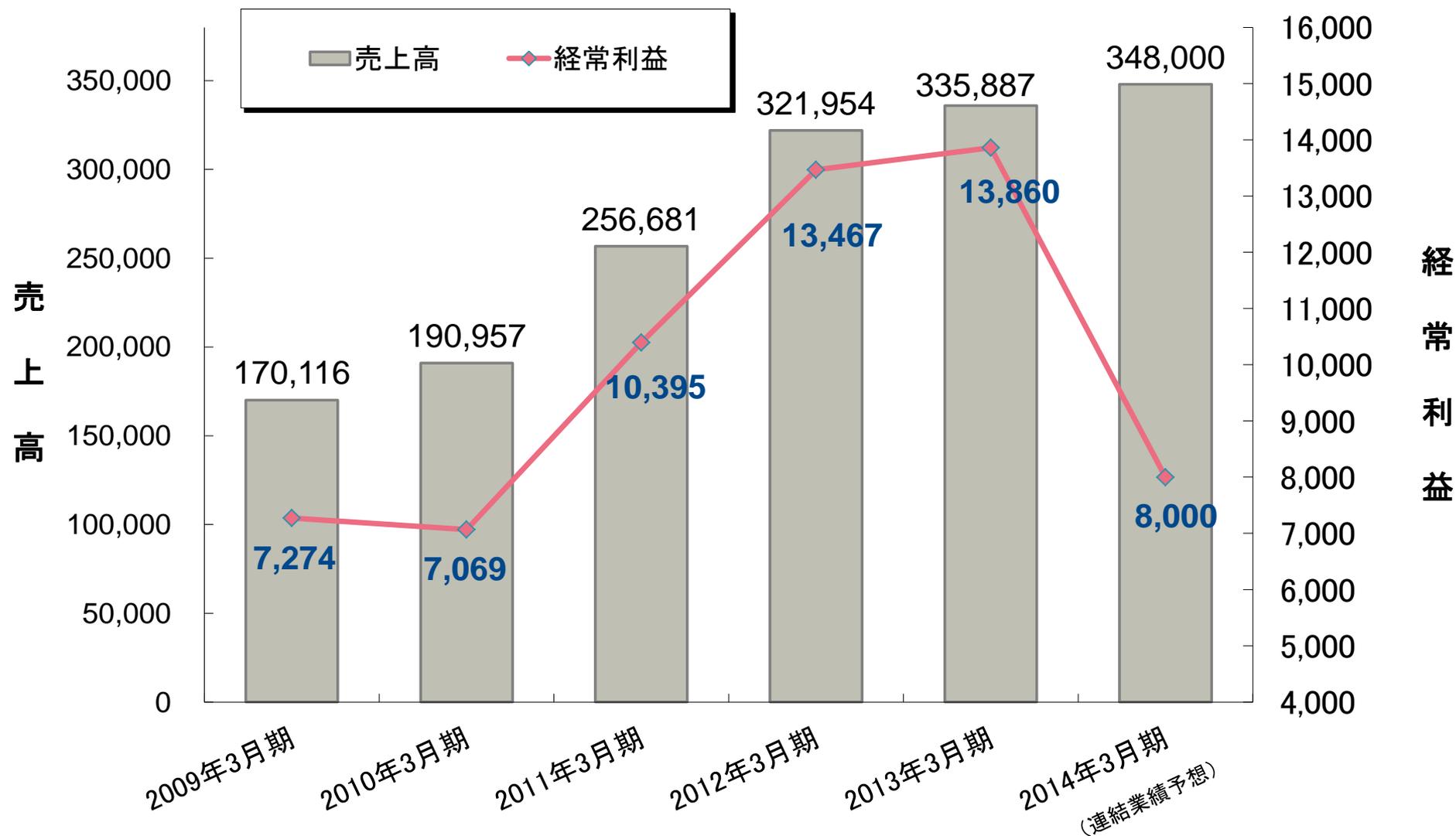
短期借入金の増減額 (▲は減少)	▲300
配当金の支払額	▲762

2014年3月期 見通し

	2014年3月期 実績		2014年3月期 下期予想						2014年3月期 通期予想					
	上期		期初予想 ※会計方針変更を反映			10月22日修正予想			期初予想 ※会計方針変更を反映			10月22日修正予想		
	(百万円)	構成比	(百万円)	構成比	前期比	(百万円)	構成比	前期比	(百万円)	構成比	前期比	(百万円)	構成比	前期比
売上高	172,234	100.0	180,000	100.0	106.8	175,800	100.0	104.3	359,000	100.0	106.9	348,000	100.0	103.6
ドラッグ・調剤	156,777	91.0	163,000	90.6	106.6	159,800	90.9	104.5	326,000	90.8	108.7	316,600	91.0	105.5
介護卸	15,457	9.0	17,000	9.4	108.7	16,000	9.1	102.3	33,000	9.2	91.9	31,400	9.0	87.5
売上総利益	43,435	25.2	48,100	26.7	107.1	44,900	25.5	100.0	93,100	25.9	109.4	88,300	25.4	103.8
営業利益	1,861	1.1	6,700	3.7	125.7	4,100	2.3	76.9	11,500	3.2	114.5	5,900	1.7	58.7
経常利益	2,917	1.7	7,800	4.3	107.9	5,100	2.9	70.5	14,000	3.9	101.5	8,000	2.3	58.0
純利益	1,123	0.7	4,800	2.7	128.5	4,400	2.5	117.8	8,200	2.3	104.4	5,500	1.6	70.0

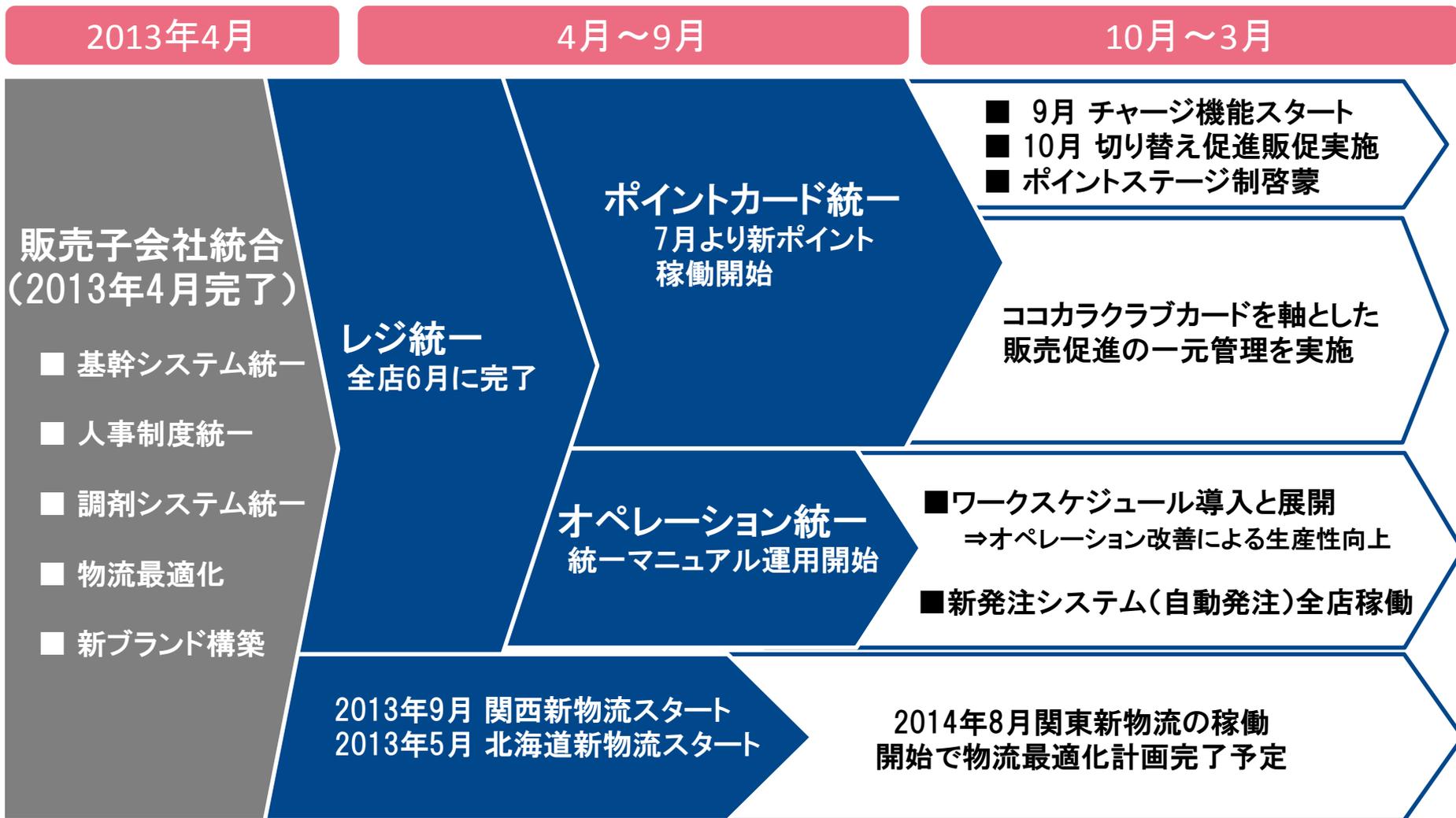
連結通期売上高・経常利益の推移

(単位:百万円)



事業報告

販売子会社統合[ここまでの総括]



システム統合

- 基幹システムの変更、レジの変更を主としたオペレーション変更に対応が集中したことによる現場への負担

人事制度統合

- 旧販売子会社の枠にとらわれない人員配置を実施
スタート時において、ライン各職階におけるコミュニケーション不足があり指示徹底度が低下

営業体制

- 顧客タイプ・立地別の事業本部において配分にアンマッチな店舗が発生
- 新ポイントカードを軸とした全社統一販促の立ち上げの遅れ
- 旧販売子会社別の販促体制から、ゼロベースでの新販促体制構築時の一部混乱

下期中に改善を実施

重点施策

店舗改装

販促や商品施策のアンマッチを改善するため、事業別店舗構成の見直しを実施



都市型

OL、ビジネスマン、学生が多い
繁華街や大型商業施設の店舗



住宅地型

単身者からファミリー層まで幅広い
客層を持つ住宅密集地の店舗



郊外型

ファミリー層が客層の中心である、
郊外エリアの店舗

各事業本部既存店の中からプロトタイプ店舗(標準店舗)を設定し、
レイアウトやオペレーションの最適化を実施

プロトタイプ店のフォーマットを既存店の改装を通じて水平展開を実施

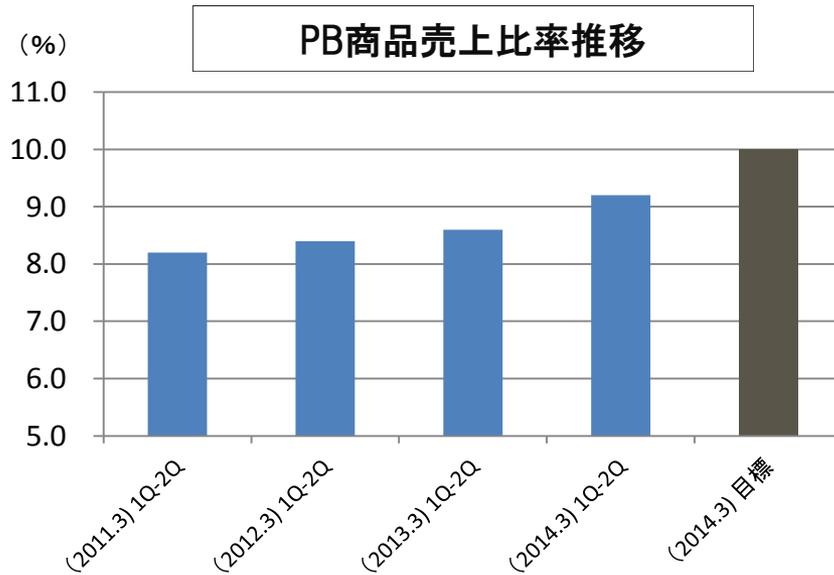
- 下期改装計画60店舗 ※ブランド変更53店舗
- ➡ ココカラファインブランド店舗数
- 期末店舗数計画 192店舗(9月末時点 113店舗)



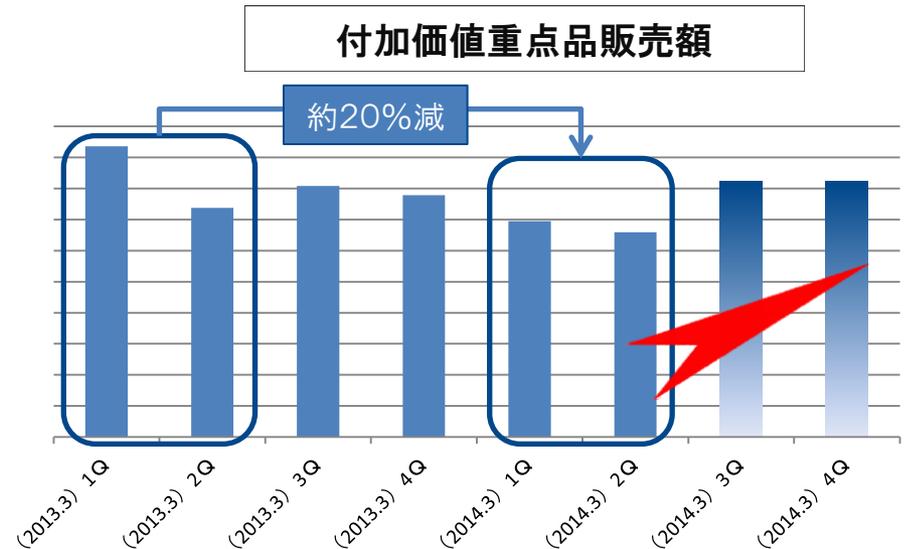
商品力強化

PB商品と付加価値商品の販売体制を強化

■ 汎用型PBの新規導入の加速によるPB比率向上を図り、粗利率の改善を実施
(第3Q-約90SKUの新規導入を実施)



■ 従来の販売力を活かしての付加価値型PBと付加価値推奨品(おもてなし品)の重点拡販を実施し、売上と粗利額の改善を実施

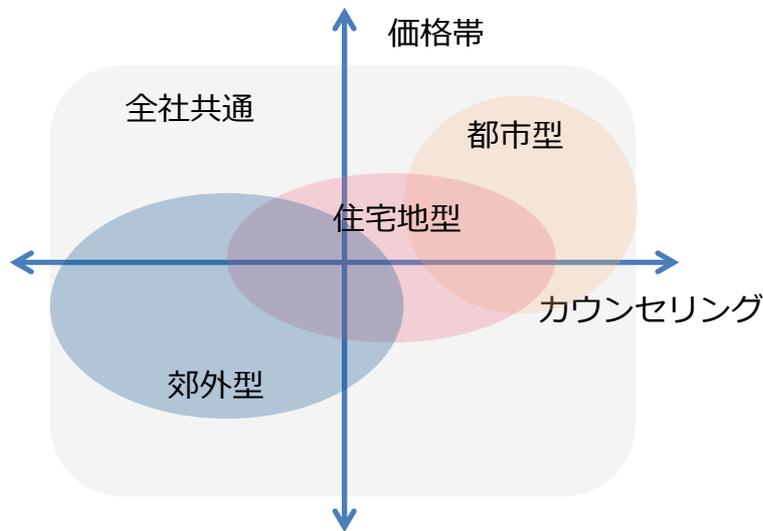


商品力強化

強化カテゴリー

■ 化粧品

立地・顧客層別に区分けされたドラッグ事業本部の特性にあわせ、販売手法と品ぞろえ重点ゾーンを設定。立地・顧客軸の施策を化粧品カテゴリーを中心に推進する



■ 食品

取り組みの遅れている食品カテゴリーに対し、ドラッグ事業本部ごとに強化策を設定

郊外型

日配品を中心に機能用途の充実を図るとともにP B比率の向上による粗利コントロール

住宅地型

中型店舗を中心に食品の導入を実施、コンパクトな売り場での機能充実を図る

都市型

単品集客的な要素を確保しながら、提案型商品への取り組みを強化

調剤事業

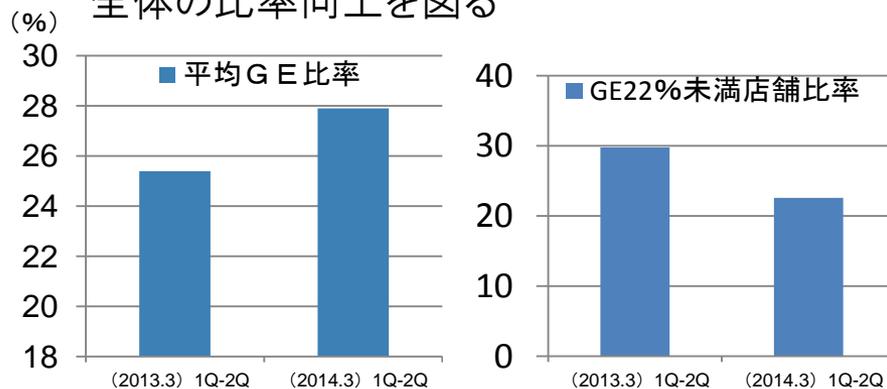
効率性向上と成長施策

■ 全店に導入した調剤新基幹システムの活用

- 報酬・枚数・単価の即時確認が可能な体制のもと、業績分析を実施し店舗指導を強化
- 新基幹システムとの連携によりOTC販売管理が可能となったため、各店の物販機能の充実を図る
- 不動産在庫の管理精度アップと店間移動の実施によりロス軽減を図る
- 業務運用の統一が完了、業務標準化を進め、安全性と業務効率の向上を推進

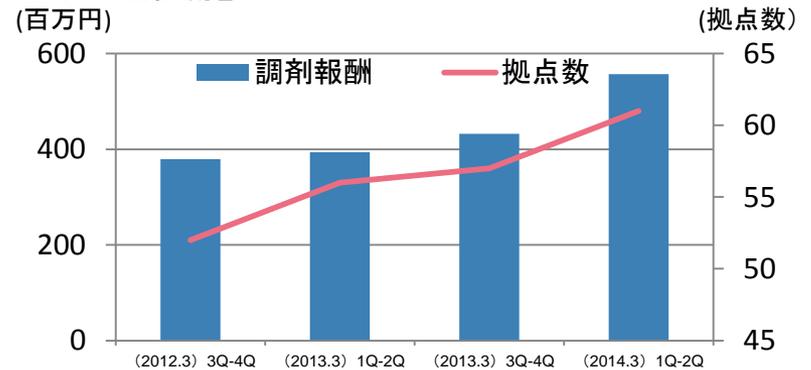
■ ジェネリック取り組み強化

着実にボトムアップを進捗させるとともに、全体の比率向上を図る



■ 在宅調剤強化

新規施設開拓と併せて、拠点の稼働効率の向上を実施



ココカラクラブカード販促

ココカラクラブカードを中心とした施策を実施

販売促進本部がすべての販促の統制を行い、全社・業態・エリアの最適化を実施

■ ポイントステージ制度導入

(旧セゾーで導入済みの
ステージ制を改良し全店導入)



<月間お買い上げ金額合計>

Step1 共通ポイントカードスタート (2013年7月)

7月のレジ変更完了により、全社共通
ポイントカードスタート
ステージ制を導入しロイヤルカスタマー
戦略の重視策を開始

Step2 チャージ機能スタート (2013年9月)

共通カードの新機能として、プリペイド
機能がスタート
既存カードの切り換え促進策を強化

■ 情報誌「COYOMI」

割引クーポン付情報誌を
ポイント付与型に移行し、
会員特典の充実と
顧客の囲い込みを実施



Step3 カード販促本稼働 (2013年10月中旬～)

旧カードからの切り替えキャンペーン
実施により「ココカラファインブランド」を
既存顧客へ浸透
ココカラクラブカードの新機能を啓蒙し
ロイヤリティ向上を図る

■ ココカラクラブスタート

(カード会員限定のサイトを中心とした
コミュニティづくり)



- ・趣味や生活に関する会員サークル
 - ・マタニティ&ベビーサービス
 - ・家族制度
- 等を活用し、ポイント以外の付加価値を創造

カスタマーリレーション強化



おもてなし戦略部

■各デバイスでお客様の声を収集
 4月－6月・・・7,149件
 7月－9月・・・9,068件

週次・月次のフィードバックによる改善活動

営業ライン

管理部門

企画部門



2016年3月期

稼働会員数 1,100万人

ロイヤルカスタマー 160万人

※ココカラファイン定義

稼働会員数・・・直近1年間で購買実績のある会員数

ロイヤルカスタマー・・・年間購買額 50,000円以上の会員

会員プログラム

顧客データとPOSデータの連携

購買行動分析

男女別
購買分析

年齢別
購買分析

地域別
購買分析

その他
購買分析

優良顧客
の特定

購買額別
購買分析

値引サービス

顧客属性別
プロモーション

品揃え改善
新製品開発

ロイヤルティ別
プロモーション

重点施策Ⅲ [出店とM&Aによる事業拡大]



2013年11月(株)岩崎宏健堂 を子会社化

売上 : 174億円 (2013年2月期)
店舗数 : 62店舗 (2013年9月末時点)
・山口県 55店舗、広島県 7店舗



2013年8月 (株)光慈堂を子会社化

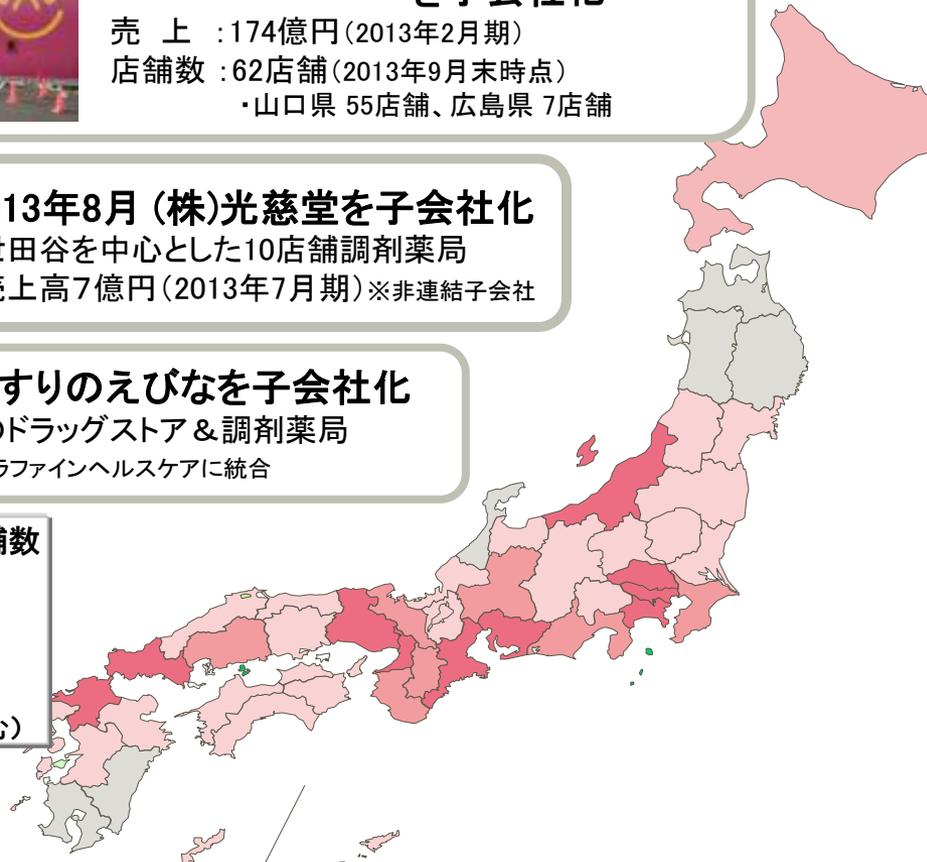
世田谷を中心とした10店舗調剤薬局
売上高7億円 (2013年7月期) ※非連結子会社

2013年6月(有)くすりのえびなを子会社化

北海道に4店舗のドラッグストア & 調剤薬局
※2013年10月にココカラファインヘルスケアに統合

※2013年9月末店舗数

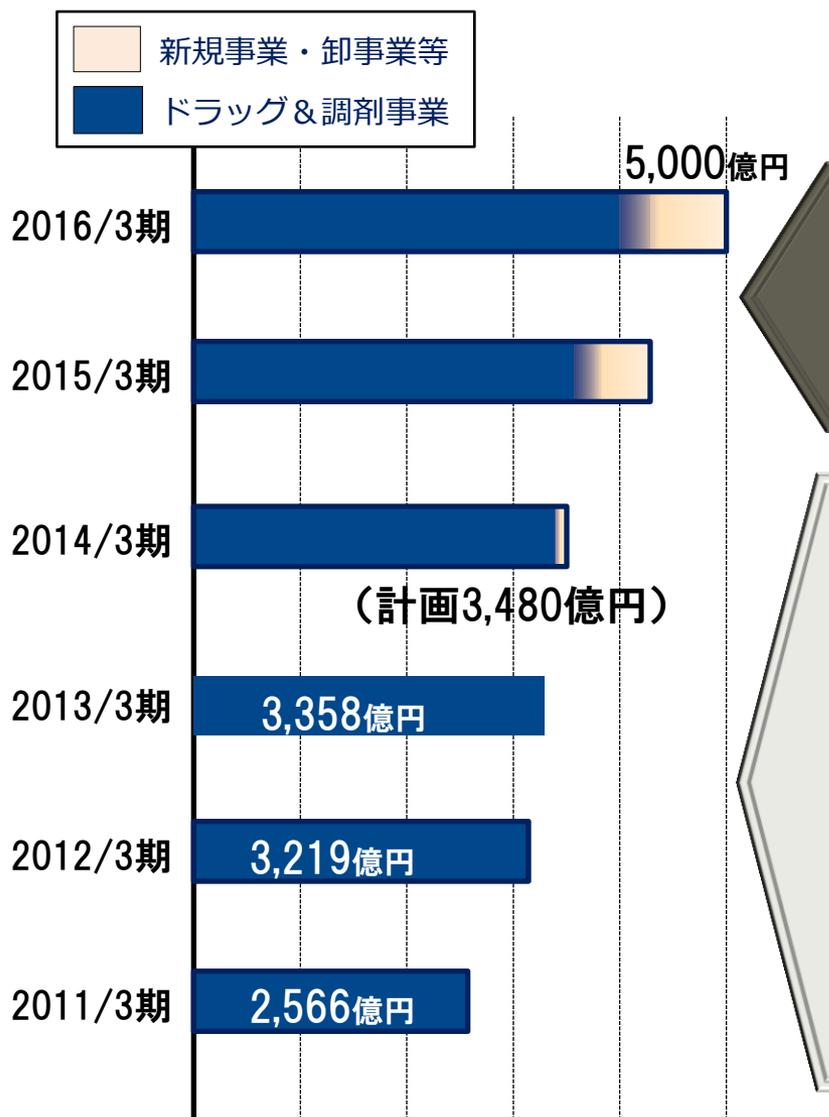
- ...0店舗
- ...1~20店舗
- ...21~40店舗
- ...41店舗以上
(株)岩崎宏健堂含む



■ 下期出店

出店基準を引き上げて、出店の絞り込みを実施(下期計画40店⇒26店へ計画修正)

店舗数 (※県別カッコ内は岩崎宏健堂)			
北海道	28	大阪	155
青森	0	京都	34
岩手	0	兵庫	104
宮城	2	奈良	38
秋田	0	滋賀	11
山形	1	和歌山	26
福島	2	関西	368
北海道・東北	33	岡山	12
新潟	75	広島	(7)21
長野	3	山口	(55)23
山梨	4	鳥取	14
東京	240	島根	3
神奈川	58	中国	(62)73
埼玉	54	徳島	6
千葉	21	香川	7
茨城	3	愛媛	5
栃木	6	高知	3
群馬	1	四国	21
関東・甲信越	465	福岡	58
静岡	39	佐賀	2
愛知	105	長崎	18
岐阜	21	熊本	7
三重	58	大分	4
富山	1	宮崎	0
石川	0	鹿児島	0
福井	1	沖縄	4
東海・北陸	225	九州・沖縄	93
合計			1,278



■ 2016年3月期

売上高	5,000億円
経常利益	200億円
PB比率	15%

- 2013年4月 販売子会社統合実施
- M & Aの推進
 - § 2013年11月 (株)岩崎宏健堂を子会社化
 - § 2013年 8月 (株)光慈堂を子会社化
 - § 2013年 6月 (有)くすりのえびなを子会社化
 - § 2012年11月 (株)コダマを子会社化
 - § 2012年 9月 (株)ABCドラッグから事業譲受
 - § 2012年 5月 新規海外小売事業スタート (上海)
 - § 2012年 4月 介護事業を(株)ファインケアに集約
 - § 2011年12月 (有)リハワークスを子会社化 (介護事業)
 - § 2011年10月 (株)スズラン薬局を子会社化 (ドラッグ&調剤)
 - § 2011年 8月 (有)メディカルインデックスを子会社化 (調剤)

お問い合わせ
株式会社 ココカラファイン
経営企画部

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を負いません。