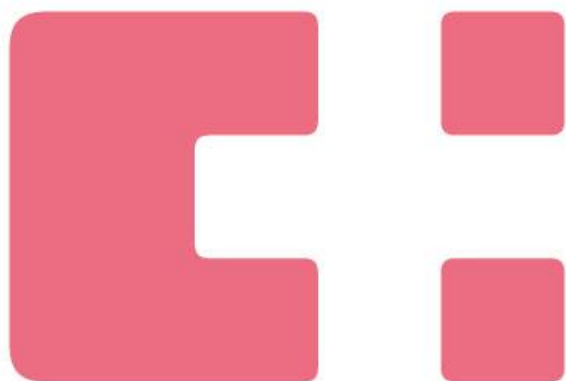


2015年3月期 第2四半期 決算説明会



ココカラファイン

ココロ、カラダ、ゲンキ。

2014年 11月14日
(証券コード: 3098)

2015年3月期 第2四半期決算概要 3

業績ハイライト
計画比較(P/L)
前年同期比較(P/L)
売上高伸長率推移
商品分類別売上構成
商品分類別実績推移(既存店売上前期比)
商品特性別・クラスター別実績推移(既存店売上前期比)
出退店実績・計画
経常利益比較(計画比)
経常利益比較(前期比)
連結貸借対照表
連結キャッシュフロー計算書

2015年3月期 見通し 16

連結業績の予想
経常利益比較(2015年3月期下期 修正計画/期初計画比)
通期連結売上高・経常利益の推移と予想

経営戦略 20

2015年3月期 重点施策

I. ドラッグストア事業強化

- 地域密着化の推進
- 効率化戦略
- PB戦略・顧客戦略
- ブランド育成戦略

II. 調剤事業強化

- 診療報酬改定への対応
- 地域密着型かかりつけ薬局の推進

中期経営計画

IRコンタクト

2015年3月期 第2四半期決算概要

【ドラッグストア事業】

- ・ 前期に行った子会社統合をより進展させるため、組織変更を実施し、ドラッグストア運営の地域密着化推進、店舗運営の効率化推進、店舗区分ごとの最適フォーマットの創造など、店舗運営体制を強化し、より一層お客様に支持される店舗づくりを進め、経営改革を推進しました。
- ・ しかしながら、西日本を中心とする台風・大雨等の天候不順による消費低下、冷夏による季節商材の低迷、消費税増税前特需の反動減が長期化するなどの外部影響や、物流効率化施策の一部遅延・コスト増もあり、業績悪化となりました。

【調剤事業】

- ・ 薬価改定・診療報酬改定対応の施策を計画通りに推進することができ、業績は堅調に推移しました。
- ・ 調剤薬局10店舗を運営する非連結子会社の(株)光慈堂を、当社連結子会社(株)ココカラファインヘルスケアに合併し、8月より連結業績に寄与しました。

【介護事業】

- ・ コア事業であるドラッグストア・調剤事業との連携強化に重点を置き、収益改善に取り組んでおります。サービス付き高齢者向け住宅やリハビリ特化型デイサービス等の新規施設も順調に収益化が進んでおります。

【出退店状況】

- ・ 出店19店舗(光慈堂10店舗含む)、退店14店舗を行い、店舗数は1,357店舗(内調剤取扱238店舗)となりました。

計画比較(P/L)

(単位:百万円)

	2015年3月期 第2四半期 期初計画	2015年3月期 第2四半期 実績	計画差異	計画比 (%)	計画比増減要因
売 上 高	181,000 (100%)	171,458 (100%)	▲9,542	94.7	◇ 既存店増収率変動 計画▲2.1% → 実績 ▲6.5% ◇ 出店数:計画 12店 → 実績 19店 (光慈堂10店舗分含む) ◇ 退店数:計画 3店 → 実績 14店
ドラッグ・調剤	164,300	156,060	▲8,240	95.0	
卸・介護 他	16,700	15,398	▲1,302	92.2	
売上総利益	46,400 (25.6%)	43,269 (25.2%)	▲3,131	93.3	◇ 利益率:計画 25.6%→ 実績 25.2% ・ドラッグ既存店利益率変動:▲320 (季節商材低迷・達成リベート減) ・関東物流効率化遅延:▲360
販売管理費	43,400 (24.0%)	42,255 (24.6%)	▲1,145	97.4	◇ 人件費変動要因:▲450 ◇ 設備投資抑制他:▲563
営業利益	3,000 (1.7%)	1,014 (0.6%)	▲1,986	33.8	
経常利益	4,200 (2.3%)	2,093 (1.2%)	▲2,107	49.8	
当期純利益	2,100 (1.2%)	960 (0.6%)	▲1,140	45.7	

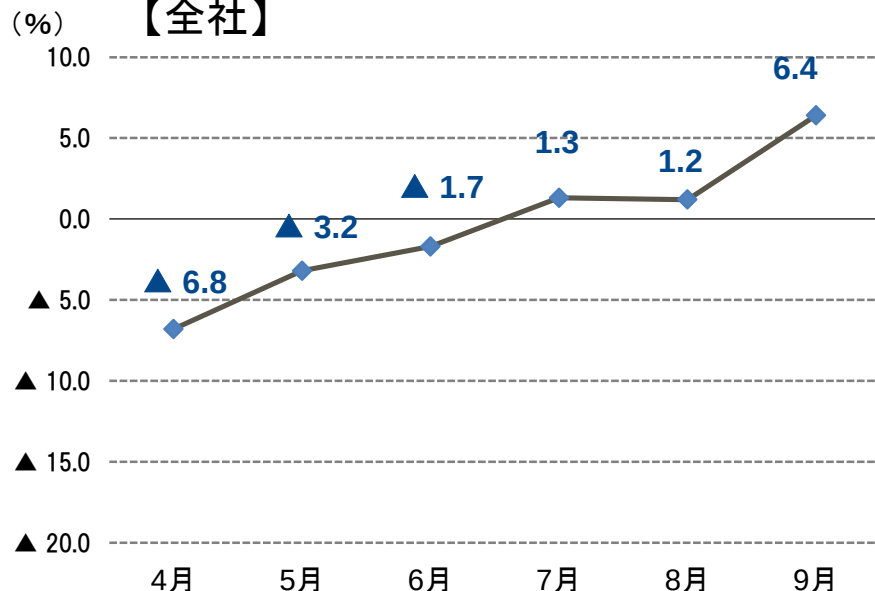
前年同期比較(P/L)

(単位:百万円)

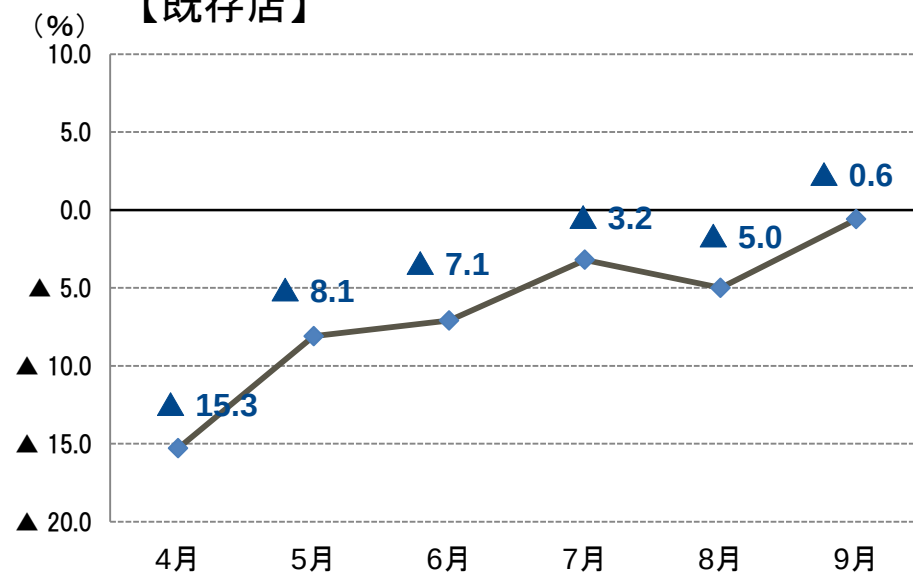
	2014年3月期 第2四半期 実績	2015年3月期 第2四半期 実績	増減	前期比 (%)	前期比増減要因
売 上 高	172,234 (100%)	171,458 (100%)	▲776	99.5	◇ 既存店増収率 ▲6.5% (増税前特需の反動含む) ◇ 出店:19店、退店:14店 (出店に光慈堂10店舗分含む) ◇ 前期子会社化した岩崎宏健堂の 売上増
ドラッグ・調剤	156,777	156,060	▲717	99.5	
卸・介護 他	15,457	15,398	▲59	99.6	
売上総利益	43,435 (25.2%)	43,269 (25.2%)	▲166	99.6	◇ 利益率:前期25.2%→当期25.2% ・ドラッグ既存店利益率改善: +800 ・関東物流効率化遅延: ▲360 ・郊外型店舗の多い岩崎宏健堂子会社 化による利益率押下げ要因: ▲400
販売管理費	41,573 (24.1%)	42,255 (24.6%)	682	101.6	◇ 前期特殊要因(統合関連): ▲660 ◇ 出店等(岩崎宏健堂含)経費増: +2,260 ◇ 人員数適正化等: ▲936
営業利益	1,861 (1.1%)	1,014 (0.6%)	▲847	54.5	
経常利益	2,917 (1.7%)	2,093 (1.2%)	▲824	71.8	
当期純利益	1,123 (0.7%)	960 (0.6%)	▲163	85.5	

売上高伸長率推移

【全社】



【既存店】



全社

- 4月～9月：子会社化した株岩崎宏健堂 分加算
- 新規出店：19店舗（8月に株ココカラファインヘルスケアへ合併した株光慈堂10店舗を含む）
- 退店：14店舗

既存店

- 4月～6月：消費税増税前特需の反動
- 6月～8月：冷夏による季節商材の低迷
- 7月～8月：西日本エリアを中心とした台風・大雨等の天候不順による消費低下

既存店（累計） 売上高：6.5%減 客数：7.8%減 客単価：0.1%減

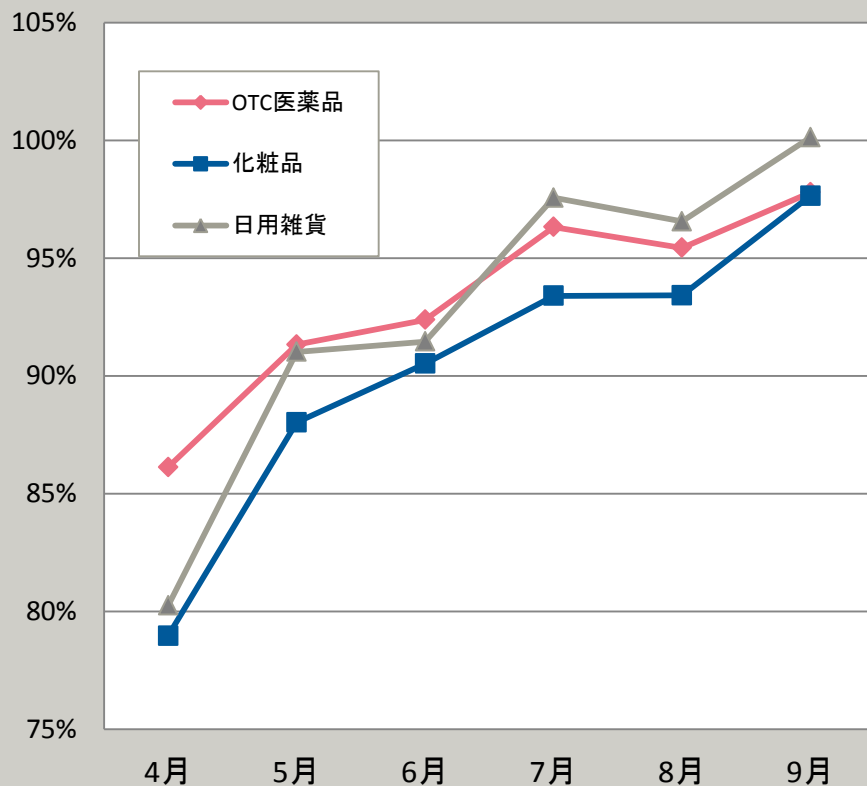
※ 客数・客単価：調剤を除く、小売のみの実績

	2014年3月期 第2四半期実績			2015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	48,741	31.2	101.4
うち 調 剤	21,467	13.7	114.0	22,135	14.2	103.1
化 粧 品	47,470	30.3	105.4	45,325	29.0	95.5
健 康 食 品	5,001	3.2	100.4	5,020	3.2	100.4
衛 生 品	18,718	11.9	109.0	18,584	11.9	99.3
日 用 雑 貨	23,101	14.7	106.3	23,089	14.8	99.9
食 品	14,420	9.2	104.4	15,301	9.8	106.1
全 店 計	156,777	100.0	106.5	156,060	100.0	99.5
卸 ・ 介 護 他	15,457	－	76.3	15,398	－	99.6
全 社 計	172,234	－	102.9	171,458	－	99.5

- （医薬品）季節商材の不調を調剤事業の好調がカバー
- （化粧品）消費税増税前特需の反動が大きく影響し苦戦
- （健康食品）ダイエット商品などにヒット商品があり復調の兆し
- （食 品）取扱い店舗数の増加により対前期比で好調
- （卸・介護）介護の新規施設の収益化が順調に進み、改善傾向

商品分類別実績推移（既存店売上前期比）

当社商品分類別実績推移



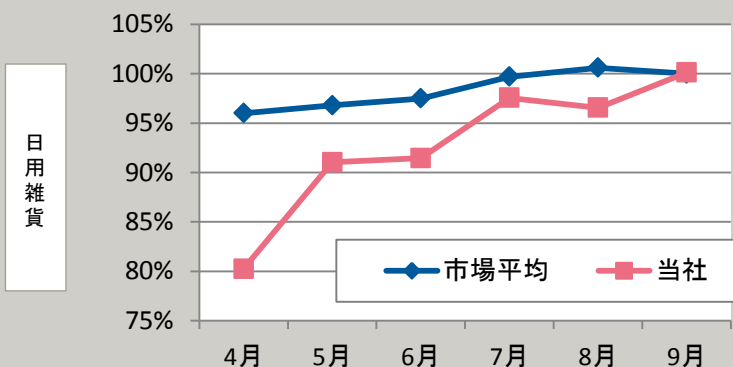
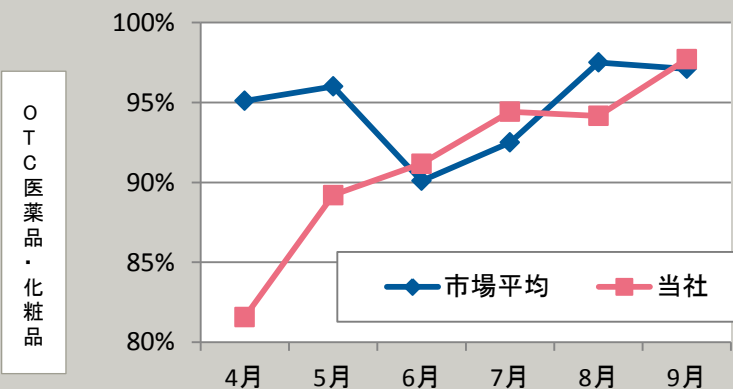
【4月～6月】

特需の反動

【7月～9月】

化粧品も含めた全カテゴリーが回復基調

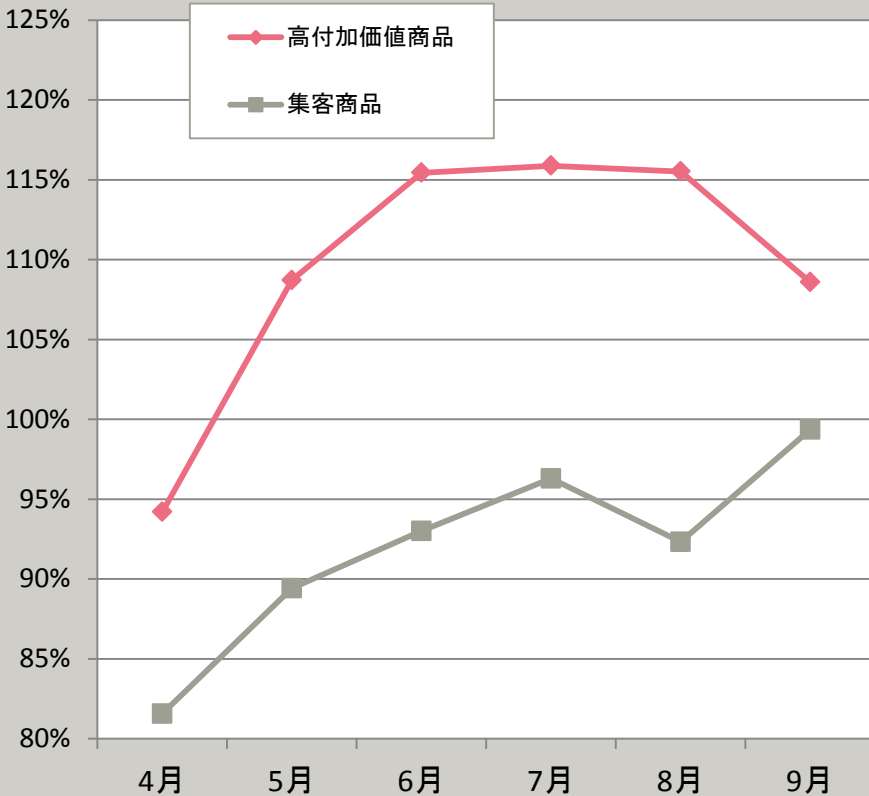
市場との比較



参考文献：チェーンストア販売統計

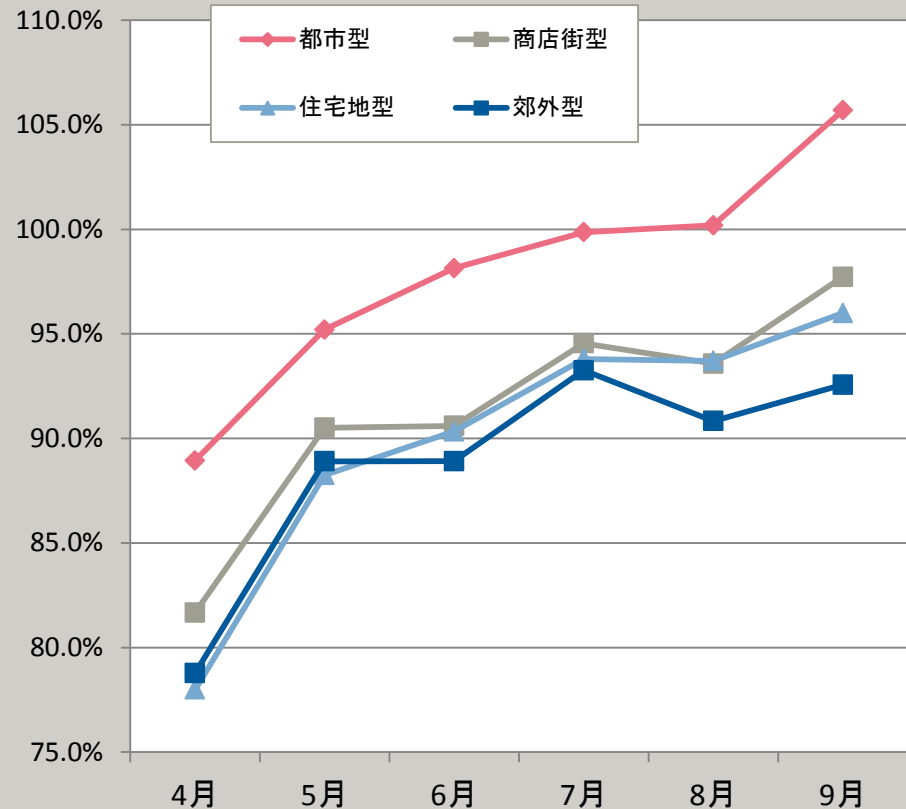
商品特性格・クラスター別実績推移(既存店売上前期比)

商品特性格別実績推移



※高付加価値商品: 当社指定のカウンセリングにより販売する商品
集客商品: 売上点数上位500品目

クラスター別実績推移



【都市型】回復基調(8月には100%超)
【郊外型】回復ペースが鈍化

	期首	2015年3月期 第2四半期実績					2015年3月期 通期計画(修正後)		
		出店	うち(株)光慈堂	退店	業態変更	期末	出店	退店	期末
ココカラファイン	1,352	+19	+10 ^(※1)	▲14	-	1,357	+29	▲40	1,341
(内、調剤取扱店舗数)	227	+12	+10 ^(※1)	▲1	-	238	+14	▲2	239
ココカラファインヘルスケア	1,290	+19	+10 ^(※1)	▲11	-	1,298	+29	▲37	1,282
ドラッグストア	1,179	+8	-	▲10	▲1 ^(※2)	1,176	+18	▲36	1,161
調剤専門店	111	+11	+10 ^(※1)	▲1	+1 ^(※2)	122	+11	▲1	121
岩崎宏健堂	62	0	-	▲3	-	59	0	▲3	59

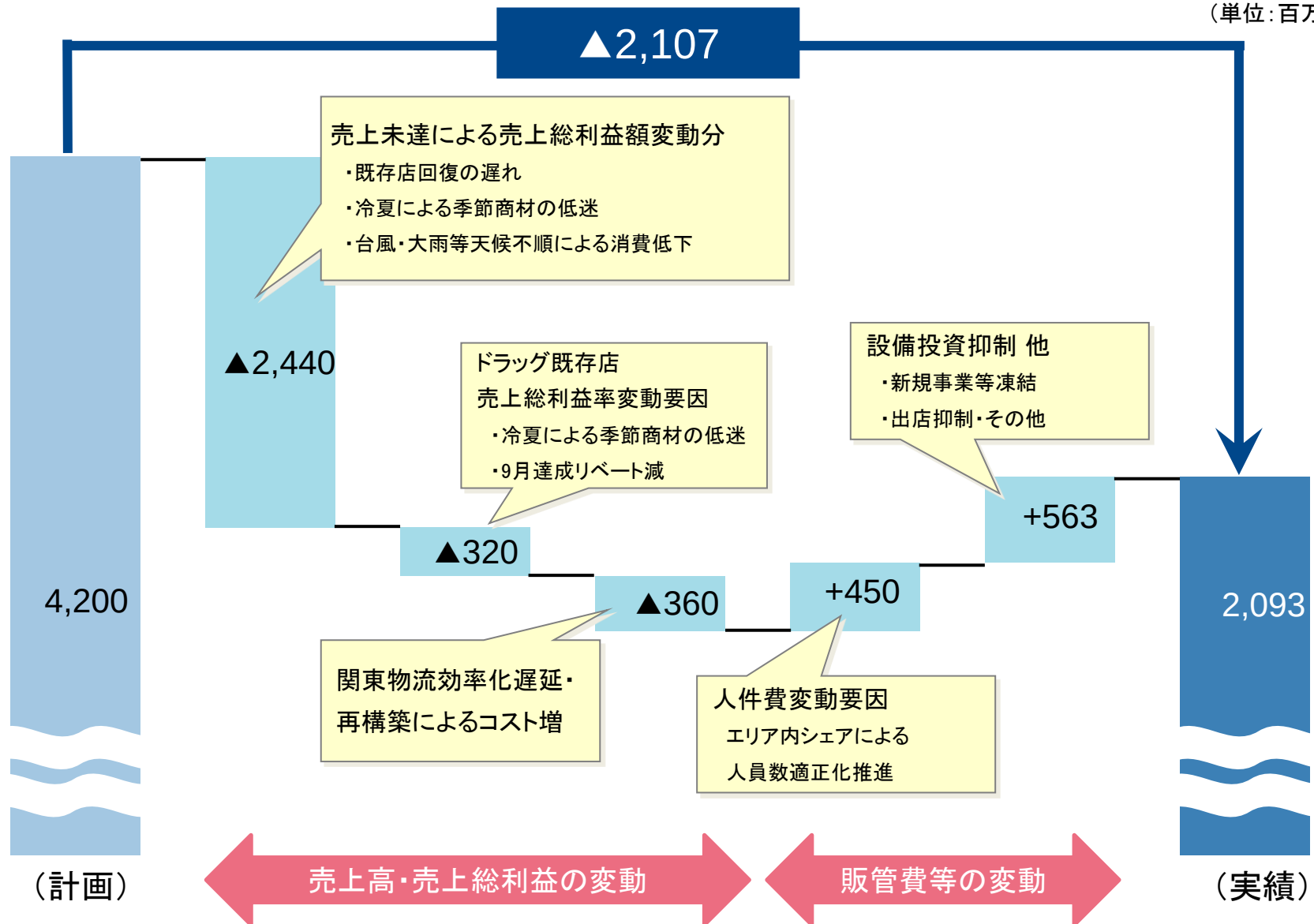
※1 2014年8月に(株)ココカラファインヘルスケアへ合併した(株)光慈堂の店舗数

※2 業態変更をした店舗

	2015年3月期 第2四半期実績	2015年3月期 計画(10/24発表予想)
設備投資(百万円)	1,750	4,500
合計(百万円)	2,976	6,784
当期純利益(百万円)	960	2,900
減価償却(百万円)	1,807	3,500
のれん及び負ののれん償却(百万円)	209	384

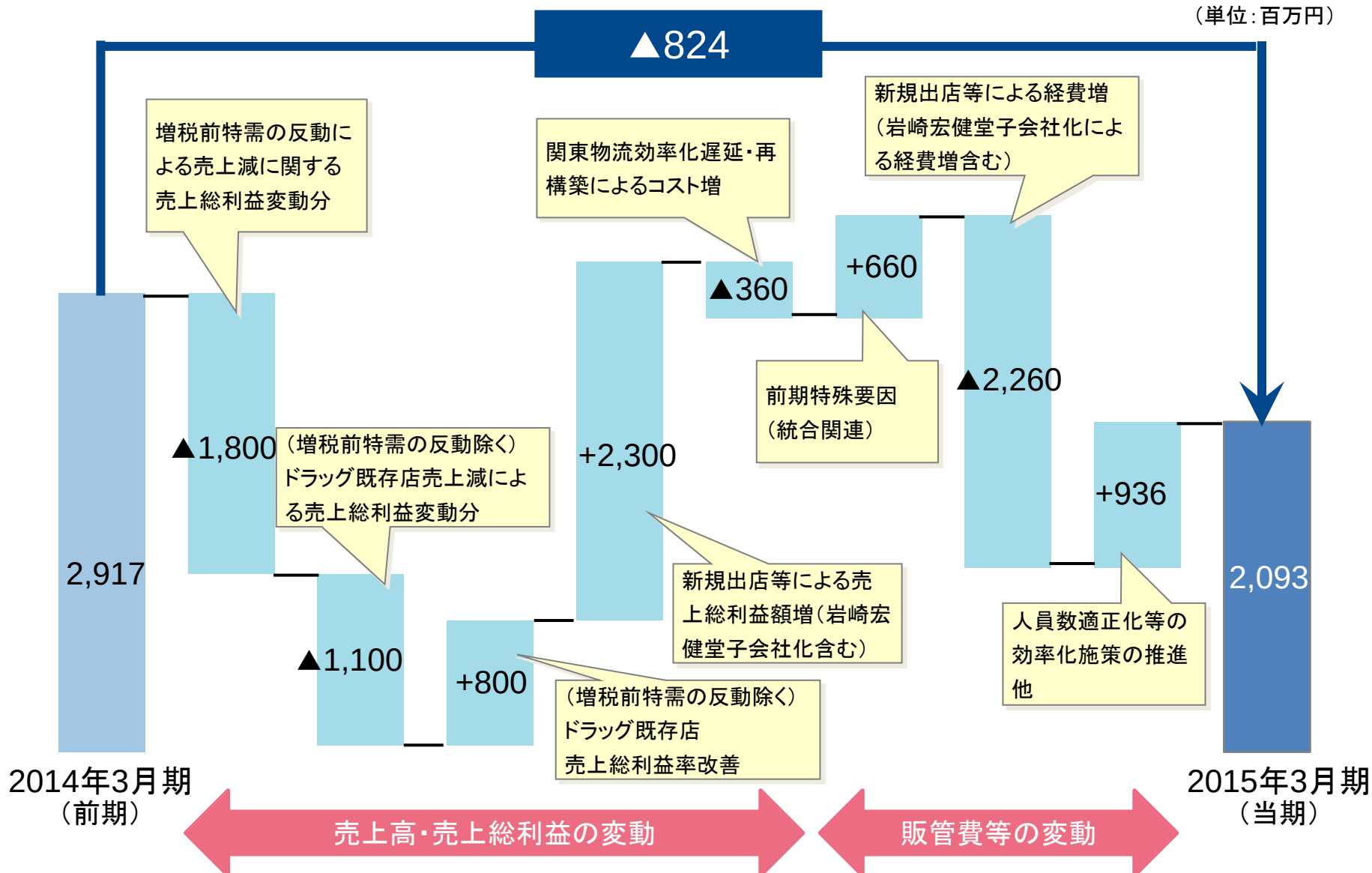
経常利益比較(計画比)

(単位: 百万円)



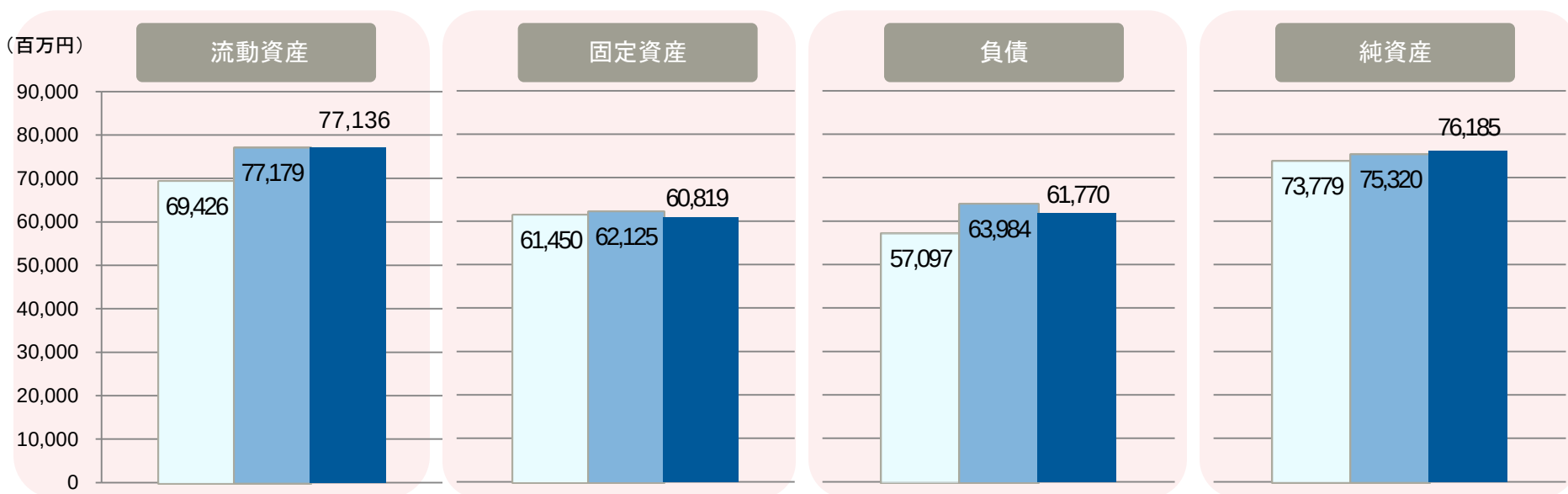
経常利益比較(前期比)

(単位: 百万円)



連結貸借対照表

2013年9月末 2014年3月末 2014年9月末



2014年3月期末との比較

(単位: 百万円)

流動資産 ▲ 43

売掛金 ▲1,617

たな卸資産 +1,936

固定資産 ▲1,306

有形固定資産 ▲476

無形固定資産 ▲66

投資その他の資産 ▲764

負債 ▲ 2,214

流動負債 ▲1,165

固定負債 ▲1,050

純資産 +865

株主資本 +792

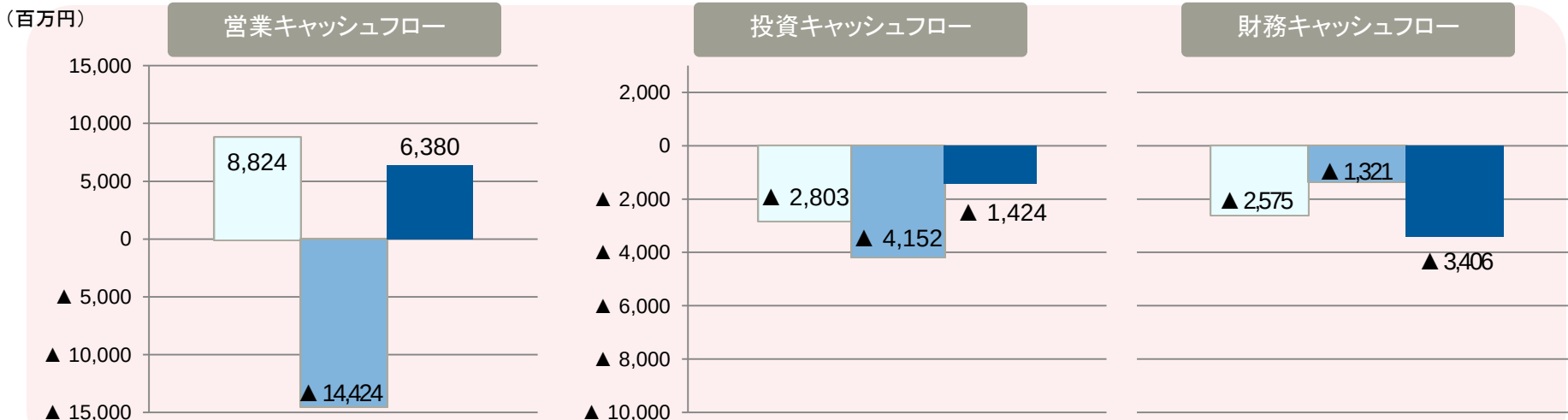
その他の包括利益累計額 +73

連結キャッシュフロー計算書

2013年3月期 第2四半期

2014年3月期 第2四半期

2015年3月期 第2四半期



(2013年3月31日が休日であったことの影響が、2014年3月期の実績に出ております)

2015年3月期第2四半期の主な状況

(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	1,943
売上債権の増減額 (▲は増加)	1,708
たな卸資産の増減額 (▲は増加)	▲ 1,902
仕入債務の増減額 (▲は減少)	2,196

投資キャッシュフロー

有形固定資産の取得による支出	▲ 899
無形固定資産の取得による支出	▲ 158
関係会社株式の取得による支出	▲ 87

財務キャッシュフロー

短期借入金の増減額 (▲は減少)	▲ 2,400
現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)	1,548

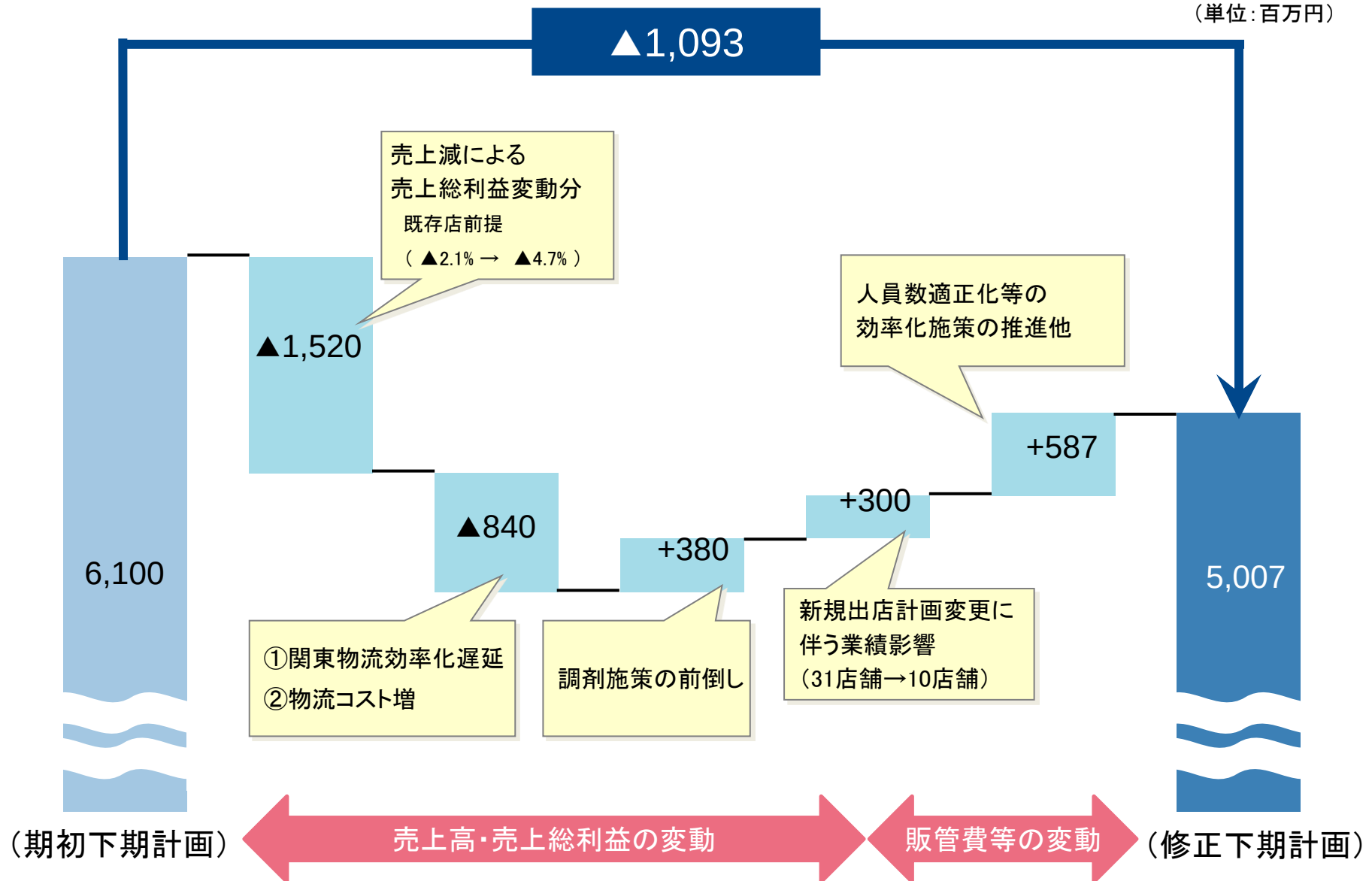
2015年3月期 見通し

連結業績の予想

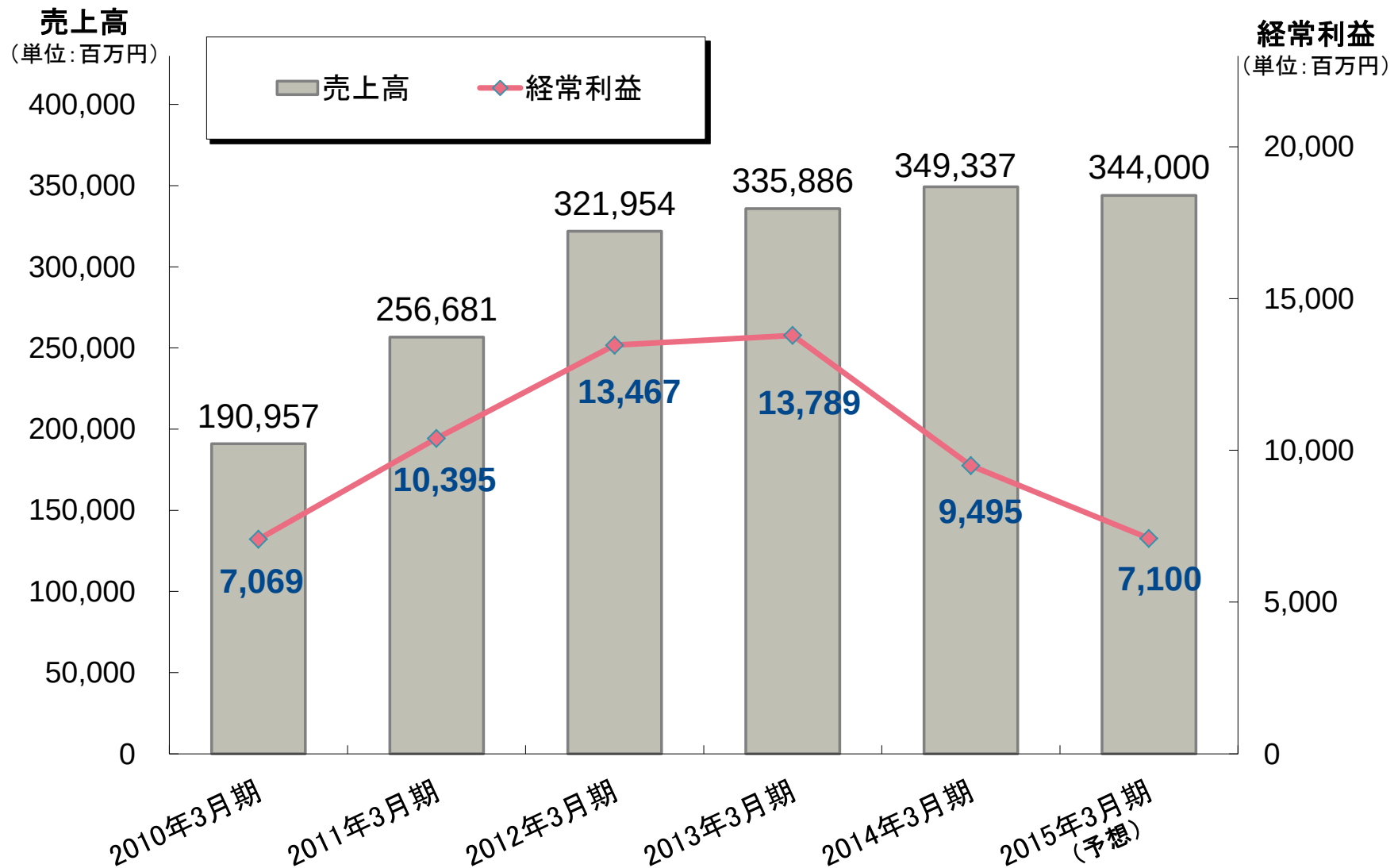
	2015年3月期 上期実績	2015年3月期 下期予想					2015年3月期 通期予想				
		期初予想		10月24日 修正予想			期初予想		10月24日 修正予想		
	百万円 (構成比)	百万円 (構成比)	前期比	百万円 (構成比)	前期比	修正 増減額	百万円 (構成比)	前期比	百万円 (構成比)	前期比	修正 増減額
売上高	171,458 (100.0%)	181,000 (100.0%)	102.2	172,542 (100.0%)	97.4	▲8,458	362,000 (100.0%)	103.6	344,000 (100.0%)	98.5	▲18,000
ドラッグ・調剤	156,060	164,800	102.2	156,940	97.3	▲7,860	329,100	103.5	313,000	98.4	▲16,100
介護・卸	15,398	16,200	102.6	15,602	98.8	▲598	32,900	105.3	31,000	99.2	▲1,900
売上総利益	43,269 (25.2%)	48,600 (26.9%)	103.0	46,031 (26.7%)	97.6	▲2,569	95,000 (26.2%)	104.9	89,300 (26.0%)	98.6	▲5,700
販売管理費	42,255 (24.6%)	43,600 (24.1%)	104.8	42,145 (24.4%)	101.3	▲1,455	87,000 (24.0%)	104.6	84,400 (24.5%)	101.5	▲2,600
営業利益	1,014 (0.6%)	5,000 (2.8%)	89.7	3,886 (2.3%)	69.7	▲1,114	8,000 (2.2%)	107.6	4,900 (1.4%)	65.9	▲3,100
経常利益	2,093 (1.2%)	6,100 (3.4%)	92.7	5,007 (2.9%)	76.1	▲1,093	10,300 (2.8%)	108.5	7,100 (2.1%)	74.8	▲3,200
純利益	960 (0.6%)	2,600 (1.4%)	105.1	1,940 (1.1%)	78.4	▲660	4,700 (1.3%)	130.6	2,900 (0.8%)	80.6	▲1,800

経常利益比較(2015年3月期下期 修正計画/期初計画比)

(単位: 百万円)



通期連結売上高・経常利益の推移と予想



経営戦略

I．ドラッグストア事業強化

II．調剤事業強化

I. ドラッグストア事業強化

- ・ 地域密着化の推進
- ・ 効率化戦略
- ・ PB戦略・顧客戦略
- ・ ブランド育成戦略

エリア対応強化

■ エリアバイイング

食品や日用雑貨等、地域特性への対応が
不可欠な商品の品揃えを強化

エリアバイイング

集客商材強化

補助カテゴリー強化

本社バイイング

定番品標準化

重点品の設定

■ エリア販促

地域密着型のきめ細やかな販促実現にむけて、
売場プロモーションやイベント等の販促企画を
エリアでフレキシブルに実施できる体制へ

エリア販促

チラシ

DM

クーポン

ポイント

イベント

本社販促

エリア販促の管理

クラブカード
販促

会員向け
情報誌

■ クラスターマーチャンダイジング

モデル店舗での検証を通じて
業態軸で、品揃え・販促等
マーチャンダイジングの最適化を
図るとともに店舗運営を標準化

都市型

153店舗

商店街型

357店舗

住宅地型

445店舗

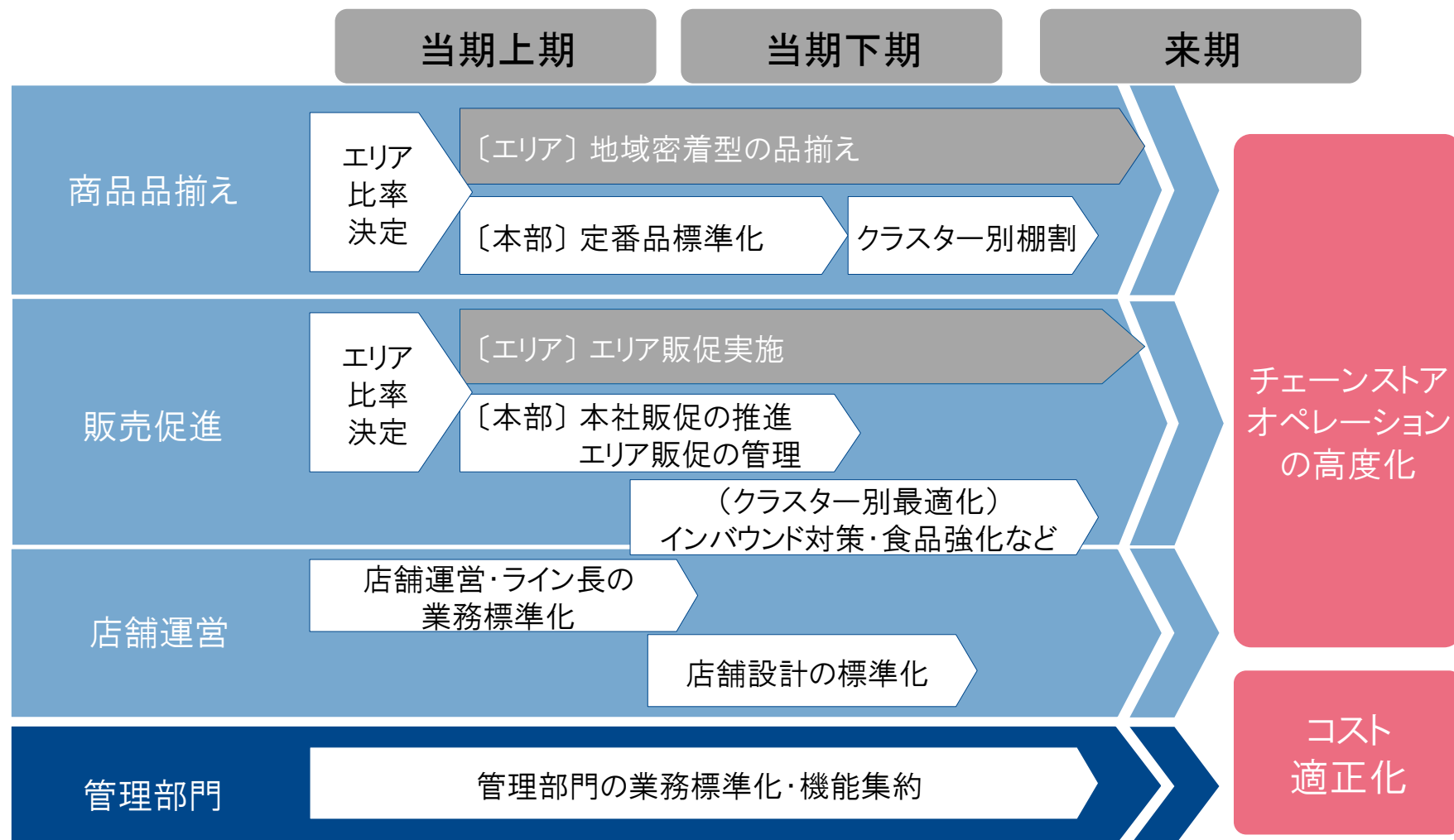
郊外型

221店舗

※クラスター...ココカラファイン店舗を都市型・商店街型・住宅地型・郊外型で区分した4業態

業務標準化による生産性向上

店舗業務・管理業務を標準化し、効率化を推進



関東物流センターの再構築

当期の物流対応と更なる効率化に向けて

Step1

2014年8月 臨時対応物流

(TC1、店舗直配、他エリアからの商品供給)

Step2

2014年11月 暫定物流

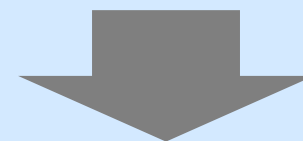
(TC1中心、一部店舗直配)



2015年3月～5月

従来の物流体制(TC2中心)へ

商流の確保



店舗直配減による
オペレーション改善

Step3

サプライチェーンマネジメントの高度化

PB比率の推移

化粧品カテゴリーにおいて大型新シリーズ「ガイネス(男性化粧品)」発売

PB比率推移	1Q	2Q	上期 累計	3Q	4Q	通期 累計	目標
2012/03期	8.4	8.4	8.4	9.3	9.6	8.9	—
2013/03期	8.5	8.7	8.6	9.9	10.0	9.3	—
2014/03期	9.1	9.3	9.2	10.6	11.0	10.0	—
2015/03期	10.1	9.7	9.9				12.0

【ガイネス】
付加価値型の男性用化粧品シリーズ

(2014年5月)
オールインワンローション・ジェル
(2014年6月)
アミノシャンプー〔本体・替〕



→販売数量(PI値)の高いカテゴリーの取り組み強化

ココカラクラブカード会員数の推移

プリペイド機能を活用した販促の展開やクラブカード会員新規獲得強化により
ココカラクラブカード累計発行枚数は410万枚超となったものの、
総客数減少の影響により稼働会員数・ロイヤルカスタマー数は減少

2014年3月
稼働会員数 760万人
ロイヤルカスタマー 119万人

2014年9月
稼働会員数 748万人
ロイヤルカスタマー 117万人

2016年3月期目標
稼働会員数 1,100万人
ロイヤルカスタマー 160万人

※〈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

ココカラファインブランド認知度向上施策の推進

ココカラファイン
看板店舗

当期は東京近郊エリアを優先的にブランド切り替え実施

新店および改装店舗でココカラファインブランドを適用
エリアごとにブランド切り替えを実施

2014年3月末

166店舗

2014年9月末

220店舗

東京近郊エリアのブランド変更計画

JR中央線沿線店舗

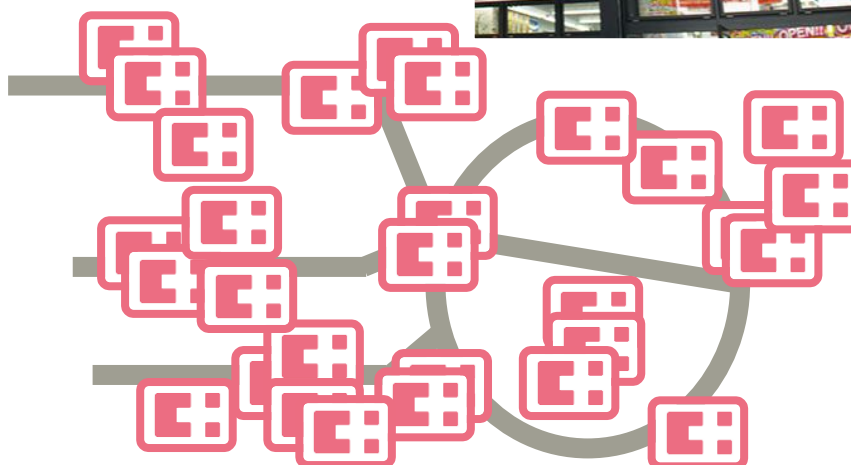
36店舗

小田急線沿線店舗

29店舗

東急田園都市線沿線店舗

13店舗



JR山手線沿線店舗

23店舗

Ⅱ．調剤事業強化

- ・ 診療報酬改定への対応
- ・ 地域密着型かかりつけ薬局の推進

ジェネリック医薬品への取り組み強化

ジェネリック比率が50%超の店舗を
早期に55%超へ引き上げ

後発医薬品 調剤数量割合※	2014/03
55%以上(18点)	57 店舗
65%以上(22点)	21 店舗

後発医薬品 調剤数量割合※	2014/09
55%以上(18点)	78 店舗
65%以上(22点)	35 店舗

※後発医薬品のある先発医薬品および後発医薬品を合算した規格単位数量ベース

薬学管理指導への取り組み

服薬状況の確認、残薬状況の確認等、
患者様とのコミュニケーション強化を通じ
お薬手帳の啓蒙を推進

薬歴管理指導料加算	〔当初見込み〕 2014/09
お薬手帳あり(+7点)	50%

薬歴管理指導料加算	2014/09
お薬手帳あり(+7点)	78.6%

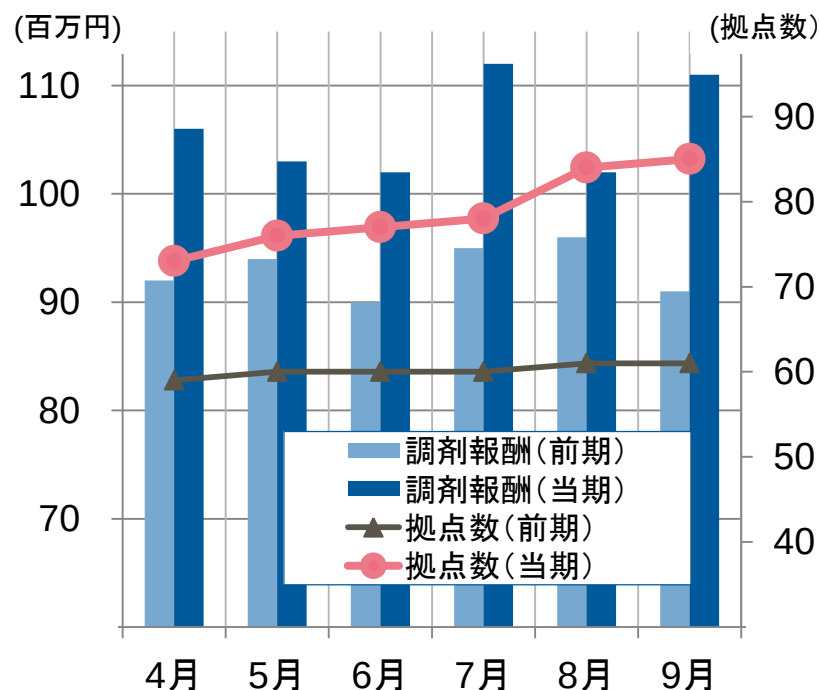
薬価改定・早期妥結への取り組み

医薬品調達機構を通じた共同仕入れ

地域密着型かかりつけ薬局への取り組み

在宅調剤への取り組み強化

2014/03に67拠点だった在宅調剤対応
拠点数は、2014/09時点では85拠点へ



在宅調剤(調剤報酬額・拠点数)推移

その他

- 調剤薬局における物販機能の拡充

2014/04～2014/09
対前年比120%

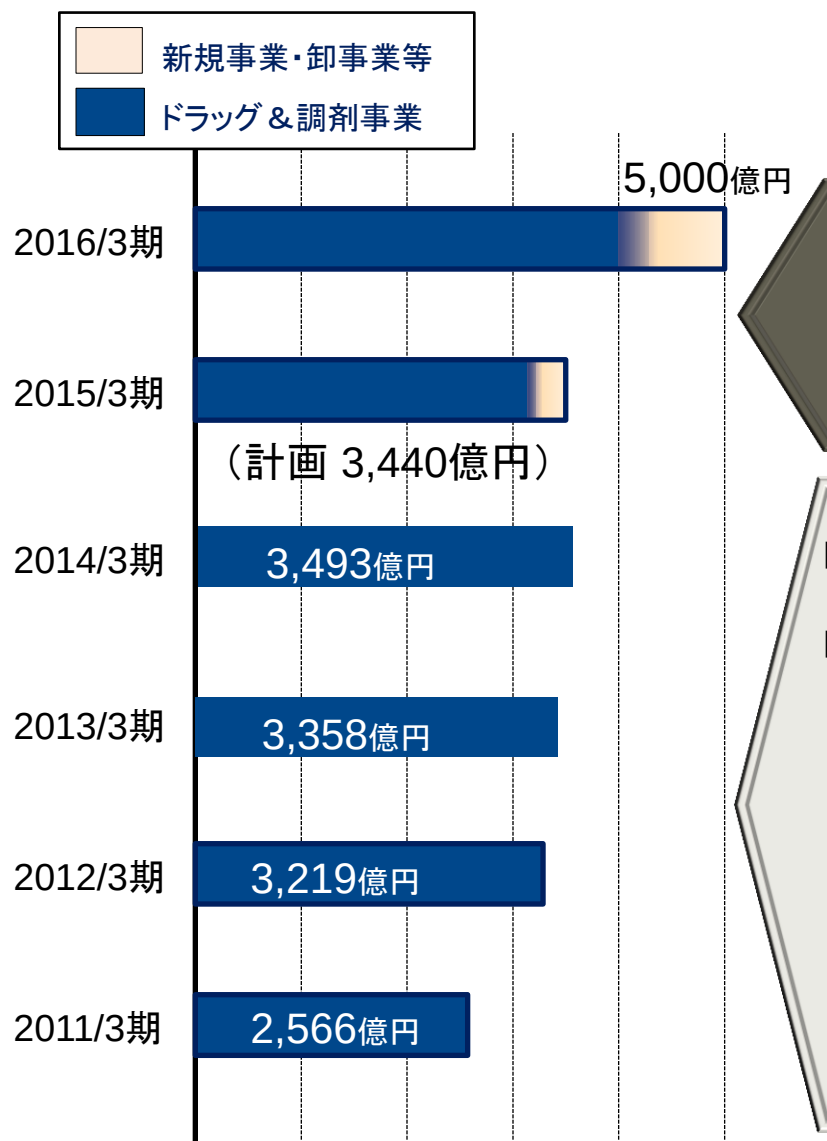


- 検体測定室の取り組み開始



- 糖尿病サポーター研修制度導入





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 (ドラッグ)
- § 2013年 8月 (株)光慈堂を子会社化 (調剤)
- § 2013年 6月 (有)くすりのえびなを子会社化 (ドラッグ & 調剤)
- § 2012年11月 (株)コダマを子会社化 (ドラッグ & 調剤)
- § 2012年 9月 (株)ABCドラッグから事業譲受 (ドラッグ)
- § 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
IR・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。