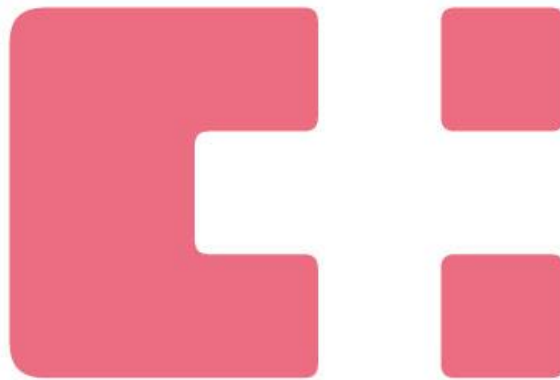


2015年3月期 決算説明会



ココカラファイン

ココロ、カラダ、ゲンキ。

2015年 5月27日
(証券コード: 3098)

2015年3月期 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
出退店実績・計画
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

経営戦略

16

2016年3月期 重点施策

- 既存店の活性化
- PB戦略
- 調剤戦略
- 効率化戦略
- ブランド育成戦略

中期戦略の総括と今後

2016年3月期 見通し

13

連結業績の見通し
通期連結売上高・経常利益の推移と計画

IRコンタクト

2015年3月期 決算概要

【ドラッグストア事業】

(1Q・2Q)

- ・ 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もあり、業績悪化となりました。

(3Q・4Q)

- ・ 風邪薬等季節品低迷に対応するため、繁忙期を前に販売促進強化を図った結果、10月以降の既存店売上高は前期比プラスに転じました。売上総利益率の低下を招きましたが、売上高につきましては2～3月の増税前特需の反動を最小限に抑えることができました。

【調剤事業】

- ・ 薬価改定・診療報酬改定に対応する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。

【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、収益改善に取り組みました。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みました。

【出退店状況】

- ・ 出店25店舗(非連結子会社の合併分10店舗含む)、退店36店舗を行い、店舗数は1,341店舗(内調剤取扱 234店舗)となりました。

計画比較(P/L)

(単位:百万円)

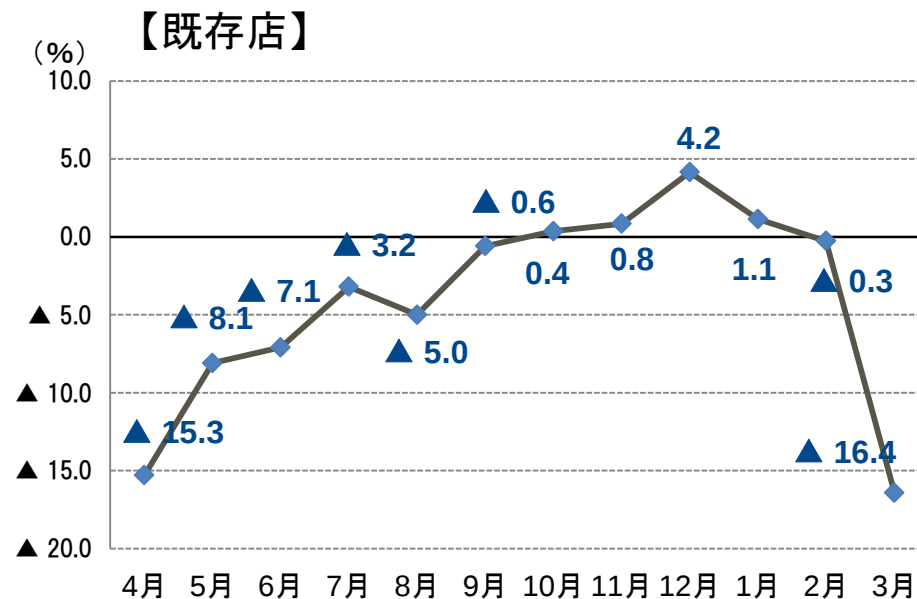
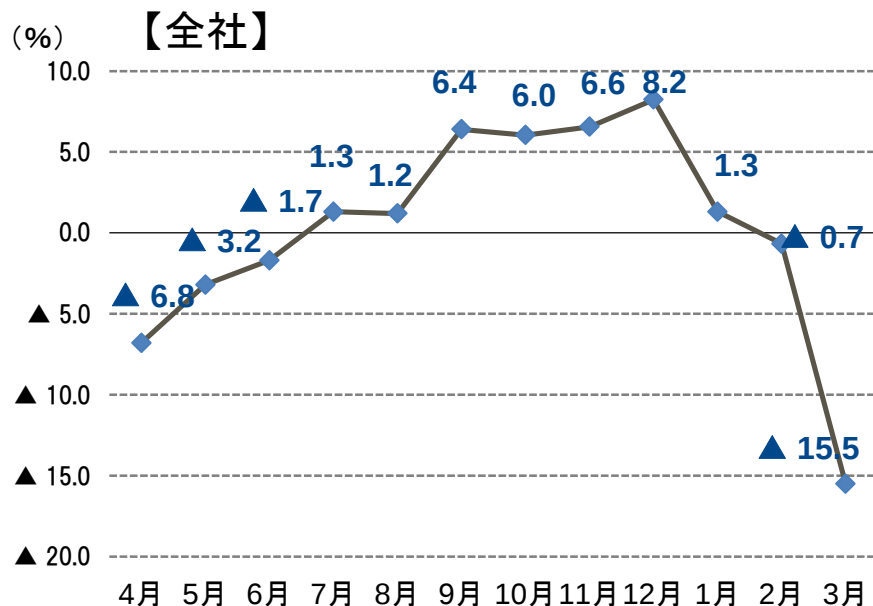
	2015年3月期 計画	2015年3月期 実績	計画差異	計画比 (%)	計画比増減要因
売 上 高	344,000 (100%)	349,164 (100%)	5,164	101.5	◇ 既存店増収率変動 ・販売促進強化策 ・計画▲5.6% → 実績 ▲4.3% ◇ 出店数:計画 29店 → 実績 25店 (光慈堂10店舗分含む) ◇ 退店数:計画 40店 → 実績 36店
ドラッグストア・調剤	313,000	317,969	4,969	101.6	
卸・介護 他	31,000	31,195	195	100.6	
売上総利益	89,300 (26.0%)	88,778 (25.4%)	▲522	99.4	◇ 利益率:計画 26.0%→25.4% ・風邪薬等季節品の低迷 ・販売促進強化策によるコスト増
販売管理費	84,400 (24.5%)	84,408 (24.2%)	8	100.0	◇ 人員数適正化等の効率化施策が計画通り推移
営業利益	4,900 (1.4%)	4,369 (1.3%)	▲531	89.2	
経常利益	7,100 (2.1%)	6,576 (1.9%)	▲524	92.6	
当期純利益	2,900 (0.8%)	1,658 (0.5%)	▲1,242	57.2	◇ 関係会社株式評価損等の計上、及びその税負担増

前年同期比較(P/L)

(単位:百万円)

	2014年3月期 実績	2015年3月期 実績	増減	前期比 (%)	前期比増減要因
売 上 高	349,337 (100%)	349,164 (100%)	▲173	100.0	◇ 既存店増収率 ▲4.3% (4・5月、2・3月増税前特需の影響) ◇ 前期子会社化した岩崎宏健堂の 売上増(4～12月分) ◇ 出店:25店、退店:36店 (出店に光慈堂10店舗分含む)
ドラッグストア・調剤	318,091	317,969	▲122	99.9	
卸・介護 他	31,246	31,195	▲51	99.8	
売上総利益	90,601 (25.9%)	88,778 (25.4%)	▲1,823	98.0	◇ 利益率:前期25.9%→当期25.4% ・物流関連の一過性コスト増: ▲0.2% ・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: ▲0.2%
販売管理費	83,162 (23.8%)	84,408 (24.2%)	1,246	101.5	◇ 前期特殊要因(統合関連): ▲660 ◇ 出店等(岩崎宏健堂含)経費増: +3,100 ◇ 人員数適正化等: ▲1,144
営業利益	7,438 (2.1%)	4,369 (1.3%)	▲3,069	58.7	
経常利益	9,495 (2.7%)	6,576 (1.9%)	▲2,919	69.3	
当期純利益	3,598 (1.0%)	1,658 (0.5%)	▲1,940	46.1	

売上高伸長率推移



全社

- 4月～12月：前期子会社化した(株)岩崎宏健堂 分加算
- 新規出店：25店舗（8月に合併した非連結子会社の合併分10店舗を含む）
- 退店：36店舗

既存店

- 4・5月、2・3月：消費税増税前特需の影響
- 6月～8月：冷夏による季節商材の低迷、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
- 11・12月：風邪薬等季節商材不振に対応するため販売促進強化

既存店（通期） 売上高：4.3%減 客数：5.0%減 客単価：0.5%減

※ 客数・客単価：調剤を除く、小売のみの実績

	2014年3月期 実績			2015年3月期 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	99,255	31.2	106.7	100,555	31.6	101.3
うち 調 剤	44,261	13.9	111.6	45,967	14.4	103.9
化 粧 品	95,275	30.0	106.1	91,492	28.8	96.0
健 康 食 品	10,075	3.2	101.4	10,262	3.2	101.9
衛 生 品	40,054	12.6	107.4	39,941	12.6	99.7
日 用 雑 貨	44,873	14.1	106.0	44,786	14.1	99.8
食 品	28,560	8.9	103.4	30,931	9.7	108.3
全 店 計	318,091	100.0	106.0	317,969	100.0	99.9
卸 売	29,350	—	85.9	28,993	—	98.8
小 計	347,441	—	106.0	346,962	—	99.9
介 護 事 業	1,895	—	109.3	2,202	—	116.2
全 社 計	349,337	—	104.0	349,164	—	99.9

- （医 薬 品）風邪薬不振、高付加価値目薬好調、調剤堅調
- （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
- （介 護）介護の新規施設の収益化が順調に進み、改善傾向

出退店実績・計画

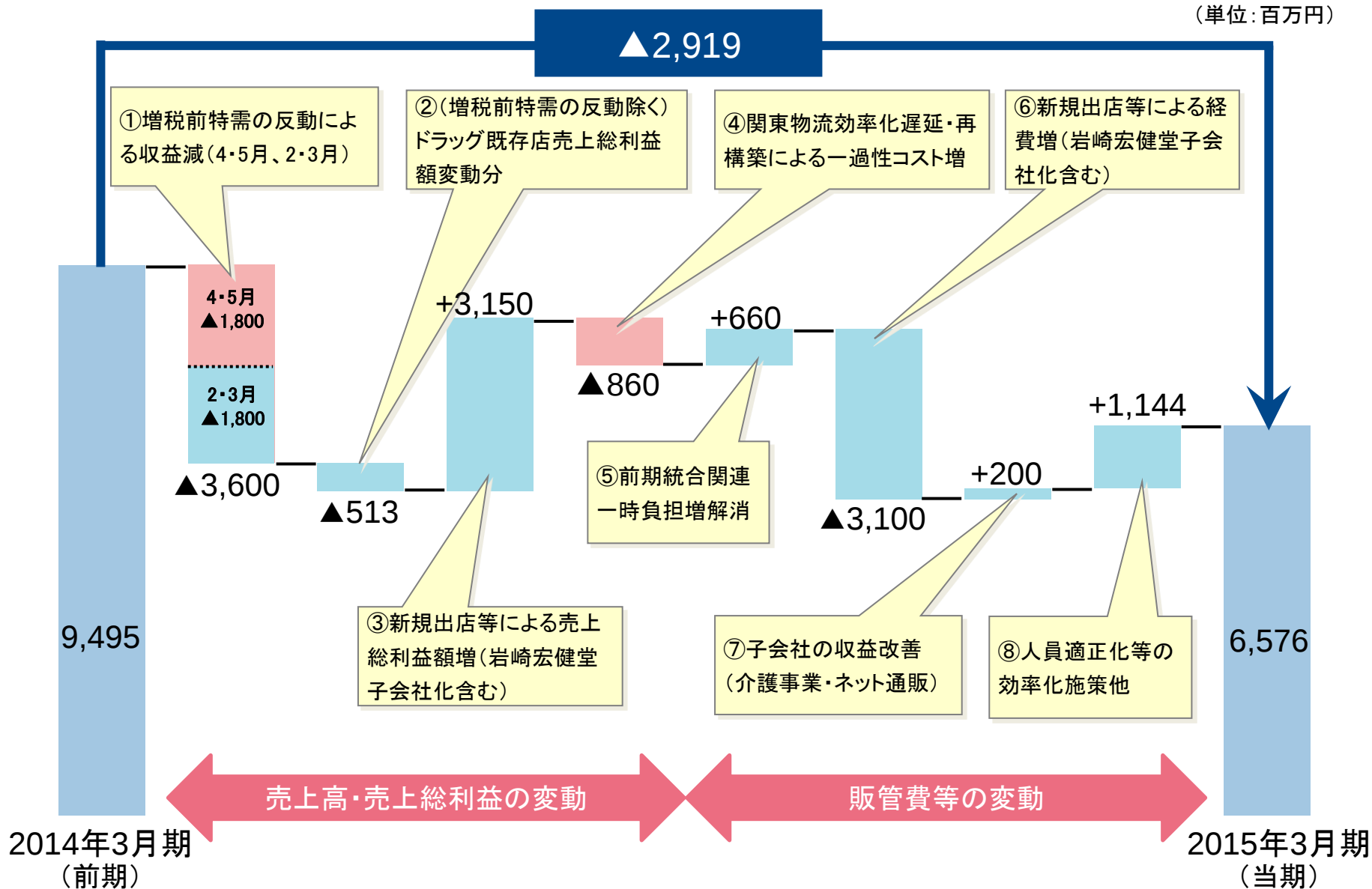
	期首	2015年3月期 通期実績					2016年3月期 計画			
		出店	うち光慈堂	退店	業態変更	期末	出店	退店	業態変更	期末
ココカラファイン	1,352	+25	+10 ^(*)	▲36	-	1,341	+29	▲30	-	1,340
(内、調剤取扱店舗数)	227	+12	+10 ^(*)	▲5	-	234	+6	▲3	-	237
ココカラファインヘルスケア	1,290	+25	+10 ^(*)	▲32	-	1,283	+28	▲30	-	1,281
ドラッグストア	1,179	+14	-	▲31	▲1	1,161	+24	▲29	▲4	1,152
調剤専門店	111	+11	+10 ^(*)	▲1	+1	122	+4	▲1	+4	129
岩崎宏健堂	62	0	-	▲4	-	58	+1	-	-	59

* 2014年8月にココカラファインヘルスケアへ合併した光慈堂の店舗数

	2015年3月期 実績	2016年3月期 計画
設備投資(百万円)	3,329	6,100
合計(百万円)	5,779	7,185
当期純利益(百万円)	1,658	3,400
減価償却(百万円)	3,694	3,400
のれん及び負ののれん償却(百万円)	427	385

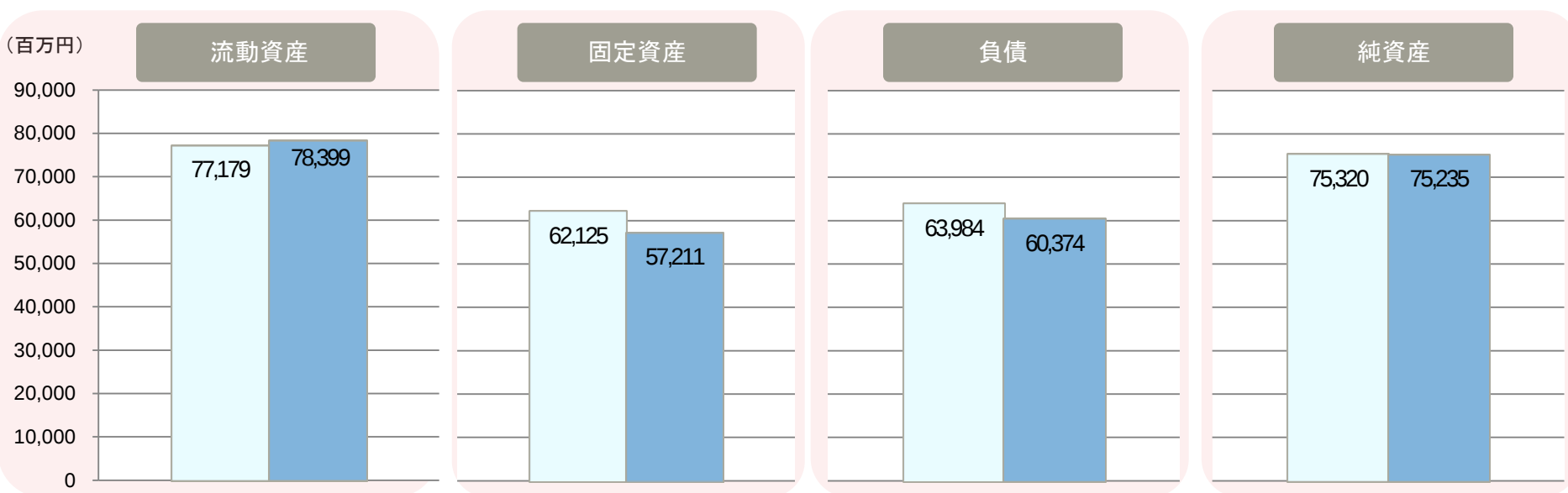
経常利益比較(前期比)

(単位: 百万円)



連結貸借対照表

2014年3月末 2015年3月末



2014年3月期末との比較

(単位: 百万円)

流動資産 +1,220

売掛金 ▲512

たな卸資産 +4,376

未収入金 ▲589

固定資産 ▲4,914

有形固定資産 ▲2,687

無形固定資産 ▲443

投資その他の資産 ▲1,783

負債 ▲3,610

流動負債 ▲2,631

固定負債 ▲979

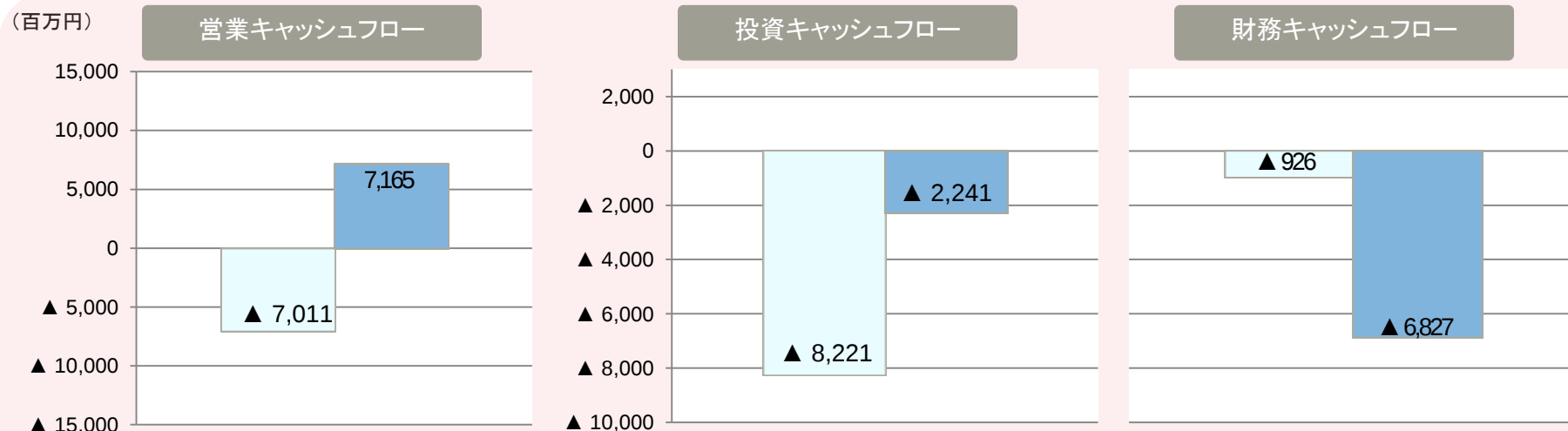
純資産 +85

株主資本 ▲191

その他の包括利益累計額 +105

連結キャッシュフロー計算書

2014年3月期 2015年3月期



(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月期の主な状況

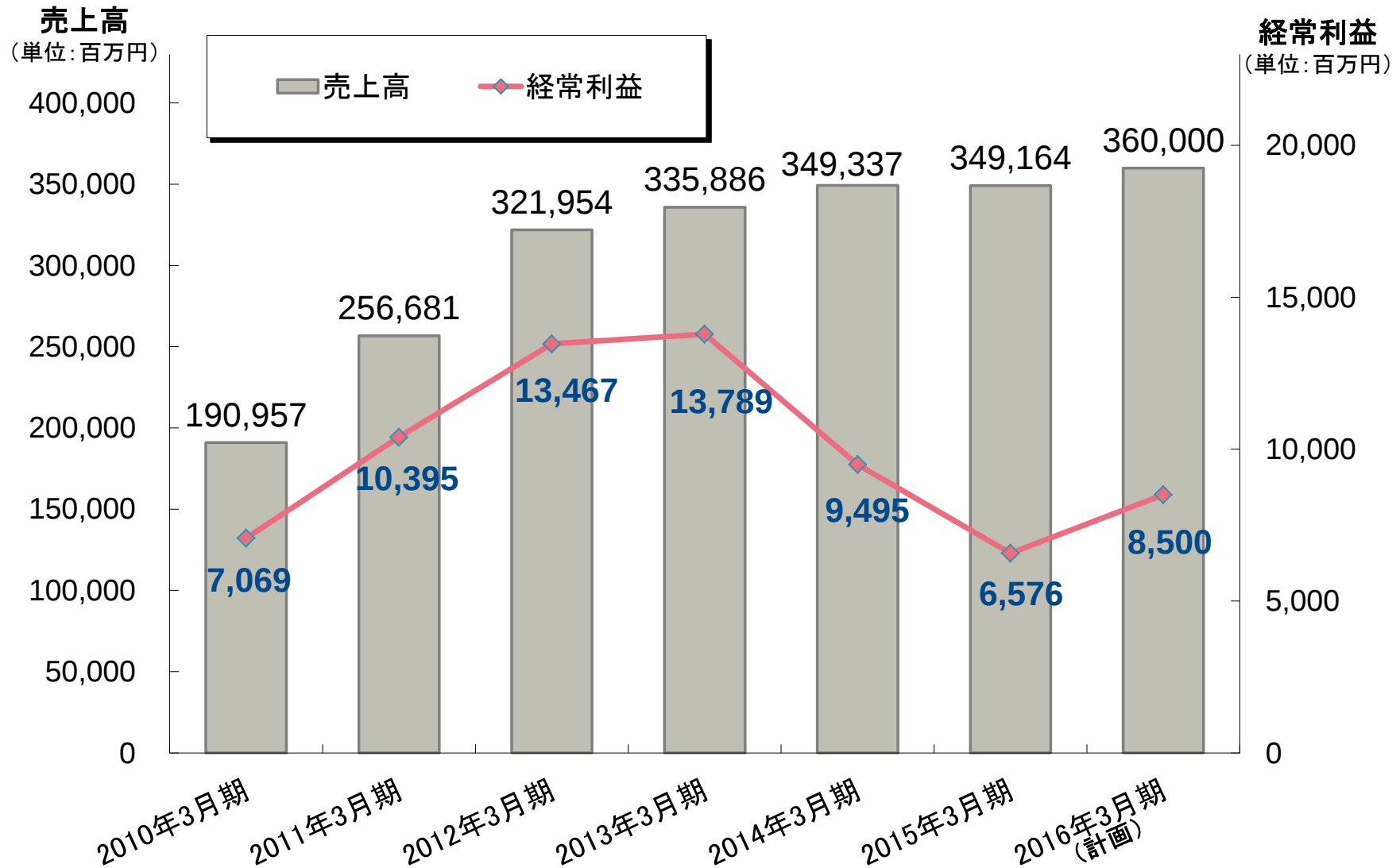
(単位: 百万円)

営業キャッシュフロー		投資キャッシュフロー		財務キャッシュフロー	
税金等調整前当期純利益	4,252	有形固定資産の取得による支出	▲ 2,017	短期借入金の増減額 (▲は減少)	▲ 3,900
売上債権の増減額 (▲は増加)	603	無形固定資産の取得による支出	▲ 265	現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)	▲ 1,903
たな卸資産の増減額 (▲は増加)	▲ 4,341	関係会社株式の取得による支出	▲ 87		
仕入債務の増減額 (▲は減少)	1,801				

2016年3月期 見通し

	上期				
	2015年3月期 実績		2016年3月期 計画		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	171,458	100.0	181,000	100.0	105.6
ドラッグストア・調剤	156,060	91.0	165,300	91.3	105.9
卸・介護他	15,398	9.0	15,700	8.7	102.0
売上総利益	43,269	25.2	46,300	25.6	107.0
販売管理費	42,255	24.6	43,300	23.9	102.5
営業利益	1,014	0.6	3,000	1.7	295.8
経常利益	2,093	1.2	4,000	2.2	191.0
当期純利益	960	0.6	2,000	1.1	208.2

通期				
2015年3月期 実績		2016年3月期 計画		
金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
349,164	100.0	360,000	100.0	103.1
317,969	91.1	328,300	91.2	103.2
31,195	8.9	31,700	8.8	101.6
88,778	25.4	91,800	25.5	103.4
84,408	24.2	85,500	23.8	101.3
4,369	1.3	6,300	1.8	144.2
6,576	1.9	8,500	2.4	129.3
1,658	0.5	3,400	0.9	205.0



経営戦略

ドラッグストア・調剤事業強化

- 既存店の活性化
- PB戦略
- 調剤戦略
- 効率化戦略
- ブランド育成戦略

店舗運営の標準化

地域コントロール

地区バイヤー活用による集客強化

食品カテゴリー強化

住宅地、郊外型クラスターを中心に食品カテゴリーを強化

シニア対応

健康食品

ディスカウント対応力強化

エリア・店舗を選定し対応

セントラルコントロール

全店共通の品揃えと売価コントロール

全店取り扱い商品

- ・ 品揃えの標準化
- ・ 重点品目の選定、浸透

売価コントロール

基準売価の浸透

店舗改装

店舗改装を加速

店舗改装関連部門を増員し店舗改装を加速
プロトタイプ店舗の水平展開を推進

(2015年3月期)

40店舗



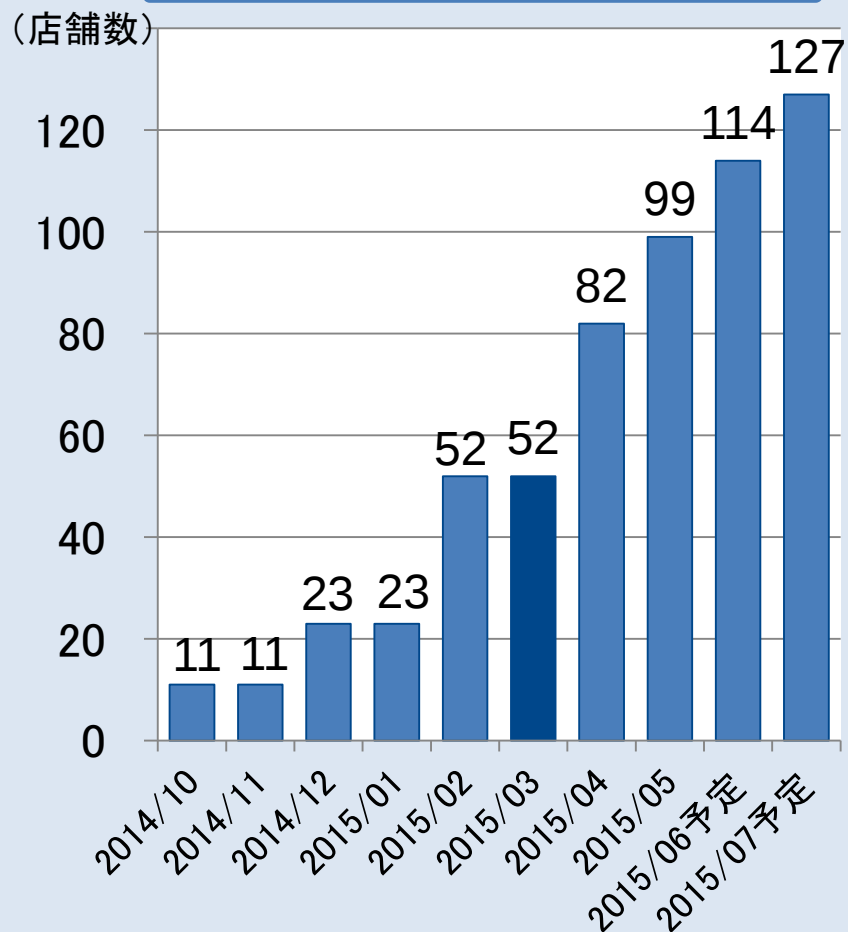
(2016年3月期)

70店舗

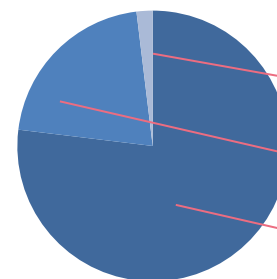
TOPICS

インバウンド対応

免税対応店舗数推移



(2014年10月) 11店舗 ▶ (2015年3月) 52店舗 ▶ (2015年7月予定) 127店舗



(店舗構成比: 2015年3月)

郊外型: 1店舗

商店街型: 11店舗

都市型: 40店舗



全PB商品の企画・制作機能を
ココカラファインネクストに集約し取り組みを強化

付加価値型PBへの取り組み

ターゲット、コンセプトを明確化し、商品開発を加速

化粧品や美容サプリメントなど20代～50代女性
向け商品や、ロコモ対策などのシニア向け商品

新商品

ディアパーフェクト

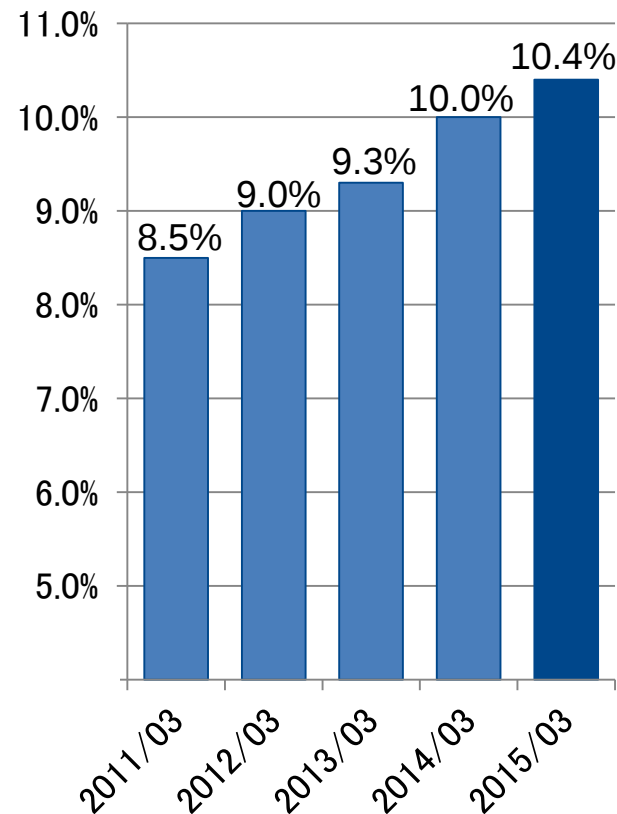
神奈川大学がもつ特許技術を活用した
界面活性剤不使用の日焼け止め(1,850円/税抜)

3月の発売から3.1万個販売と好調なスタート



汎用型PBへの取り組み

- ・ココカラファインブランドを日販1万個の商品へ
- ・流通限定品の掘り起し



PB比率推移

調剤事業への取り組み

事業規模の拡大と更なる品質の向上

処方せん応需枚数月間1,000枚をメルクマールに
安全・安心をご提供できる拠点づくりを推進

総拠点数 234

(専門:122 併設:112)

うち月間1000枚以上
処方箋応需店舗数 **178店舗**

(2015年3月末時点)

調剤報酬

(2015年3月期)

459億円

調剤事業売上構成比

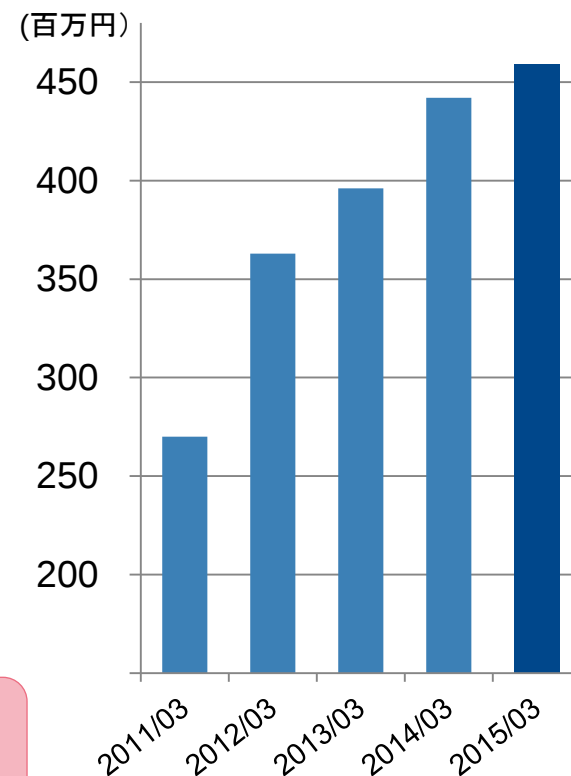
(2015年3月期)

※介護・卸除く

14.4%

効率化による
更なる品質の向上

- ・ 全店共通調剤基幹システムの活用
- ・ オペレーションの標準化
- ・ 自動分包機等への積極的な設備投資

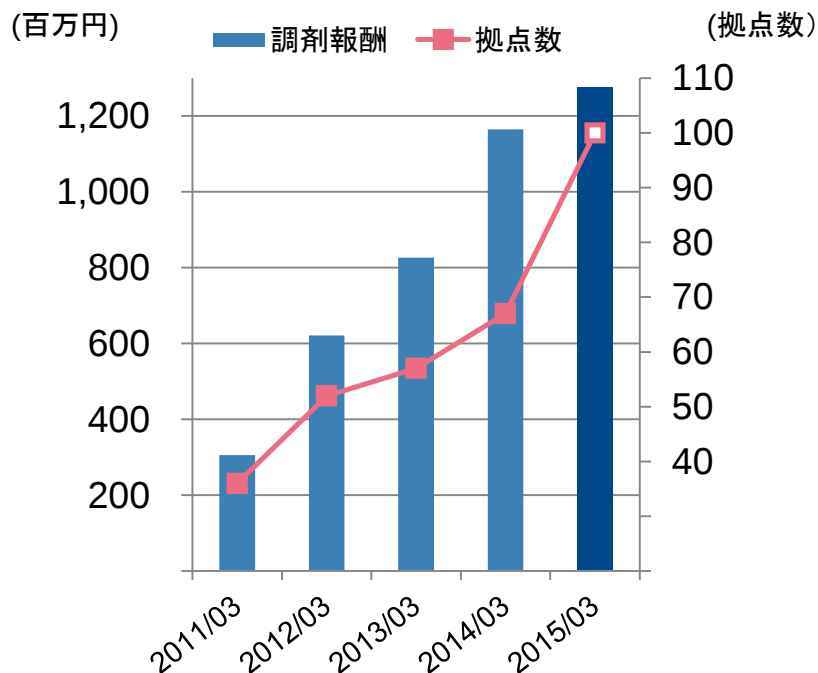


調剤報酬推移

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、2015/03時点では100拠点へ



在宅調剤(調剤報酬額・拠点数)推移

かかりつけ薬局への取り組み

- ・ **コンセプト:**
「気軽に立ち寄れる薬局」

「予防」「未病」をテーマに
調剤薬局における物販機能を拡充

2015年3月期
対前年比121%

2016年3月期目標
対前年比120%

- ・ ジェネリック医薬品の更なる使用促進

2015年3月
GE比率 54.5%

2016年3月期目標
GE比率 65.0%

- ・ お薬手帳の啓蒙
- ・ 健康情報の発信

組織改編による生産性向上

間接経費の圧縮

5本部制から2本部制へ移行
意思決定の迅速化と効率化を実現

(組織改編前)

5本部



(組織改編後)

2本部

(2015年4月の組織改編時)

間接部門から営業関連部門への配置転換

(間接部門)

- ・総務部門 11名
- ・教育部門 14名

25名

(営業関連部門)

- ・店舗活性チーム 19名
- ・営業ライン他 6名

新部門立ち上げによる業務改善

企業品質部

【商品】品質管理

【物流】物流の最適化

【システム】発注業務等の効率化



店舗オペレーションの標準化

財務部 購買チーム

事業規模を活かした
ボリュームディスカウントの実現

→コスト削減目標 初年度**2億円**

ブランド育成

ココカラファインブランドの認知度を高めるとともに
ブランドロイヤルティを形成するための取り組みを推進

認知度向上施策Ⅰ：

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
エリア単位でブランド切り替えを実施



2014年3月末 166店舗

2015年3月末 323店舗

2016年3月末 500店舗

認知度向上施策Ⅱ：

PB新製品へ
ココカラファイン
ブランドを適用



ブランドロイヤルティの形成

- ・「お客様の声」をもとにした経営改善
- ・人財育成

2015年2月～レジ認定制度をスタート

中期経営計画

(2010年9月公表)

2016年3月期 売上高 5,000億円、経常利益 200億円

事業戦略

実績

今後の課題・展開

ドラッグストア事業と調剤
事業の収益基盤増強

- ・販売子会社の統合
- ・事業規模の拡大

- ・チェーンストアオペレーションの高度化
- ・地域密着化の推進

事業運営体制強化と
企業品質の向上

- ・システム、人事制度等の統一

- ・企業品質および経営効率の向上
- ・物流の最適化

地域医療との連携強化

- ・調剤、在宅調剤規模拡大
- ・狭山モデルの開発

- ・ヘルスケアネットワークの構築
(医療連携、アライアンス)
- ・拠点づくりの加速

事業領域の拡大

- ・子会社化による取り組み強化
(ネット通販事業)
(商品企画開発)

- ・コア事業とのシナジー創出

東アジア事業開発

- ・事業展開エリアの拡大
(タイ・ベトナム・台湾)
- ・中国事業旗艦店の黒字化

- ・中国ストア事業の黒字化
- ・他地域への輸出入事業を進展

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。