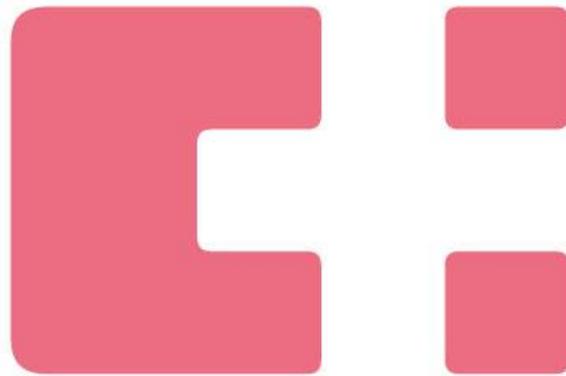


2016年3月期 決算説明会



ココカラファイン

ココロ、カラダ、ゲンキ。

2016年 5月27日
(証券コード: 3098)

2016年3月期 決算概要

3

業績ハイライト

計画対比(P/L) 2月26日修正計画

前年同期対比(P/L)

売上高伸長率推移

顧客戦略によるロイヤルカスタマー化推移

商品分類別売上構成

要因別利益変動(前期比較/経常利益ベース)

連結貸借対照表

連結キャッシュフロー計算書

2017年3月期 見通し

13

出退店実績・計画

連結業績の見通し

経営戦略

16

2017年3月期 重点施策

□ドラッグストア事業

- 既存店の活性化
- 効率化の推進

□調剤事業

- 診療報酬改定の影響と対策
- 『健康サポート薬局』の推進と事業計画

中期計画

中期計画

通期連結売上高・経常利益の推移と計画

(ご参考) インバウンド・PB商品

IRコンタクト

28

2016年3月期 決算概要

重点施策の進捗に伴い好調に推移、期中(8月・2月)に業績予想を上方修正

【ドラッグストア事業】

[重点施策]

- ①79店舗の店舗改装を中心とした既存店の活性化策による売上高押し上げ
- ②インバウンド(訪日外国人)向けの販売促進策による押し上げ
- ③事業運営における経費の効率化も順調に進捗し経費率押し下げ

[その他]

- ・夏物商材、新製品導入施策による売上高押し上げ(上期)
- ・前期に消費増税後の反動減があったため、当期は売上高前期比押し上げ(上期)
- ・暖冬による風邪薬関連商品不調で売上高押し下げ(下期)

【調剤事業】

- ・引き続き堅調に推移し、加えて新C型肝炎治療薬の寄与により、売上高押し上げ

【介護事業】

- ・在宅医療の受け皿として訪問看護と機能訓練型リハビリデイの複合施設が順調に収益化した。介護報酬改定の影響をカバーしきれず

【出退店状況】

- ・出店19店舗、退店53店舗を行い、3月末店舗数は1,307店舗(内調剤取扱 232店舗)

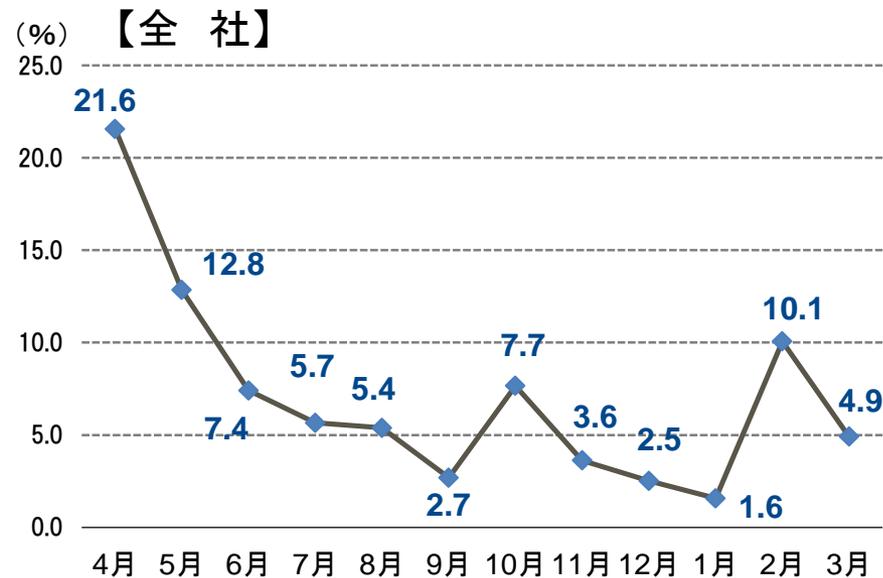
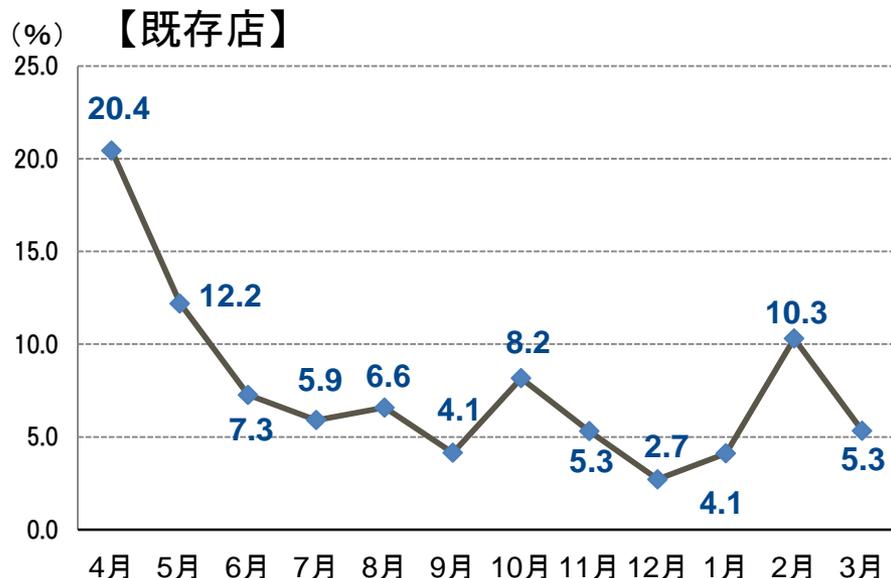
(単位:百万円)

| | 2016年3月期 修正計画 | 2016年3月期 実績 | 計画差異 | 計画比 (%) | 計画比増減要因 |
|---------------------|---------------------|---------------------|--------|------------|--|
| 売上高 | 370,000 (100.0%) | 373,275 (100.0%) | +3,275 | 100.9 | ◇ 既存店増収率増加 ・計画+6.6% → 実績+7.4% ◇ 気温の急激な変化による売上増 ・2月:風邪、花粉症関連商品伸長 ・3月:夏物商材伸長 ◇ 花見による訪日外国人客増 |
| ドラッグストア・調剤 | 336,557 | 339,646 | +3,089 | 100.9 | |
| 卸売・介護 | 33,443 | 33,629 | +186 | 100.6 | |
| 売上総利益 | 95,250 (25.7%) | 96,068 (25.7%) | +818 | 100.9 | |
| 販売管理費 | 84,750 (22.9%) | 84,949 (22.8%) | +199 | 100.2 | ◇ 販管費増:+199百万円 ・改装投資、ICT投資前倒し影響等 |
| 営業利益 | 10,500 (2.8%) | 11,119 (3.0%) | +619 | 105.9 | |
| 経常利益 | 13,000 (3.5%) | 13,461 (3.6%) | +461 | 103.5 | |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 6,500 (1.8%) | 6,927 (1.9%) | +427 | 106.6 | |

前年同期対比(P/L)

(単位:百万円)

| | 2015年3月期 実績 | 2016年3月期 実績 | 増減 | 前期比 (%) | 前期比増減要因 |
|---------------------|-------------------|---------------------|---------|------------|---|
| 売上高 | 349,164 (100%) | 373,275 (100.0%) | +24,111 | 106.9 | ◇ 既存店増収率 +7.4% ・店舗改装を中心とした既存店の活性化策 ・インバウンド向けの販売促進策 ・前期における消費税増税の影響 ・調剤堅調、新C型肝炎治療薬の寄与 ◇ 岩崎宏健堂の決算期変更(2月→3月)により、同社1か月分の売上増 ◇ 出店:19店、退店:53店 |
| ドラッグストア・調剤 | 317,969 | 339,646 | +21,677 | 106.8 | |
| 卸売・介護 | 31,195 | 33,629 | +2,434 | 107.8 | |
| 売上総利益 | 88,778 (25.4%) | 96,068 (25.7%) | +7,290 | 108.2 | ◇ 利益率:前期25.4%→当期25.7% ・付加価値品売上が順調に推移 ・売価、品揃えの標準化 |
| 販売管理費 | 84,408 (24.2%) | 84,949 (22.8%) | +541 | 100.6 | ◇ 販管費:前期比+541百万円 ・岩崎宏健堂の決算期変更(2月→3月)により、同社1か月分の経費増 ◇ 販管費率:前期24.2%→当期22.8% ・間接部門の効率化等 |
| 営業利益 | 4,369 (1.3%) | 11,119 (3.0%) | +6,750 | 254.4 | ※ 過去最高益 |
| 経常利益 | 6,576 (1.9%) | 13,461 (3.6%) | +6,885 | 204.7 | |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 1,658 (0.5%) | 6,927 (1.9%) | +5,269 | 417.7 | ◇ 特別損失:前期比▲781百万円 ・関係会社株式評価損減少 ◇ 法人税等税率:前期61.0%→40.8% |



既存店(累計) 売上高: 7.4%増 客数: 2.1%増 客単価: 4.9%増

※ 客数・客単価: 調剤を除く、小売のみの実績

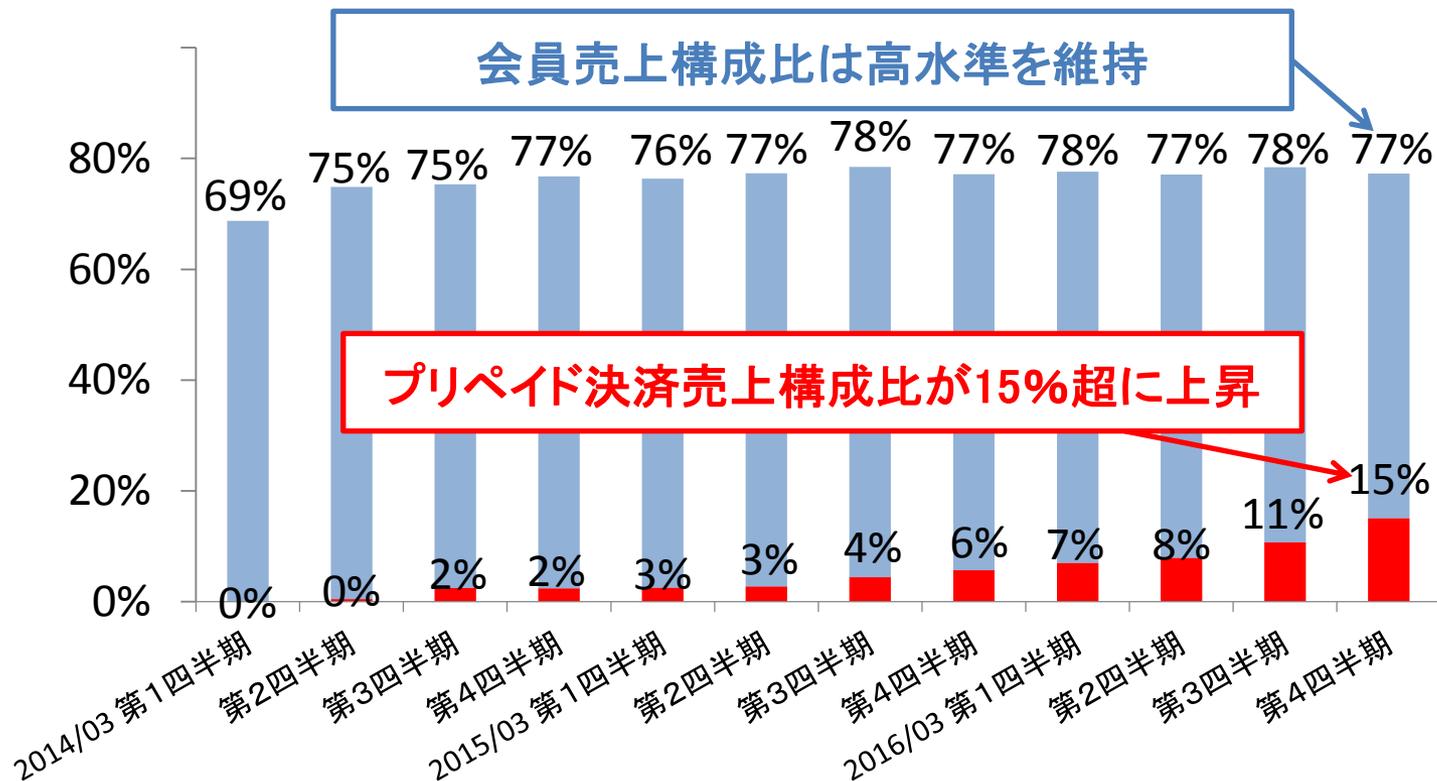
既存店

- 通期: 店舗改装を中心とした既存店の活性化策、インバウンド向けの販売促進策
- 4・5月: 前期における消費税増税反動減の影響、夏物商材・新製品等の導入施策
- 6月以降: 新C型肝炎治療薬の寄与
- 12月・1月: 風邪薬を中心とする冬物商材不調
- 2月: 閏年による営業日数増

全社

- 4月: 岩崎宏健堂の決算期変更(2月→3月)により、同社1か月分の業績が寄与

小売売上に占める売上構成比推移



2013年4月
会員カードを統合し
ココカラクラブカード
を導入

2013年9月
VISAプリペイド機能
スタート

- ・稼働会員数※は
700万人以上維持
- ・プリペイド決済による
売上構成比が15%に上昇

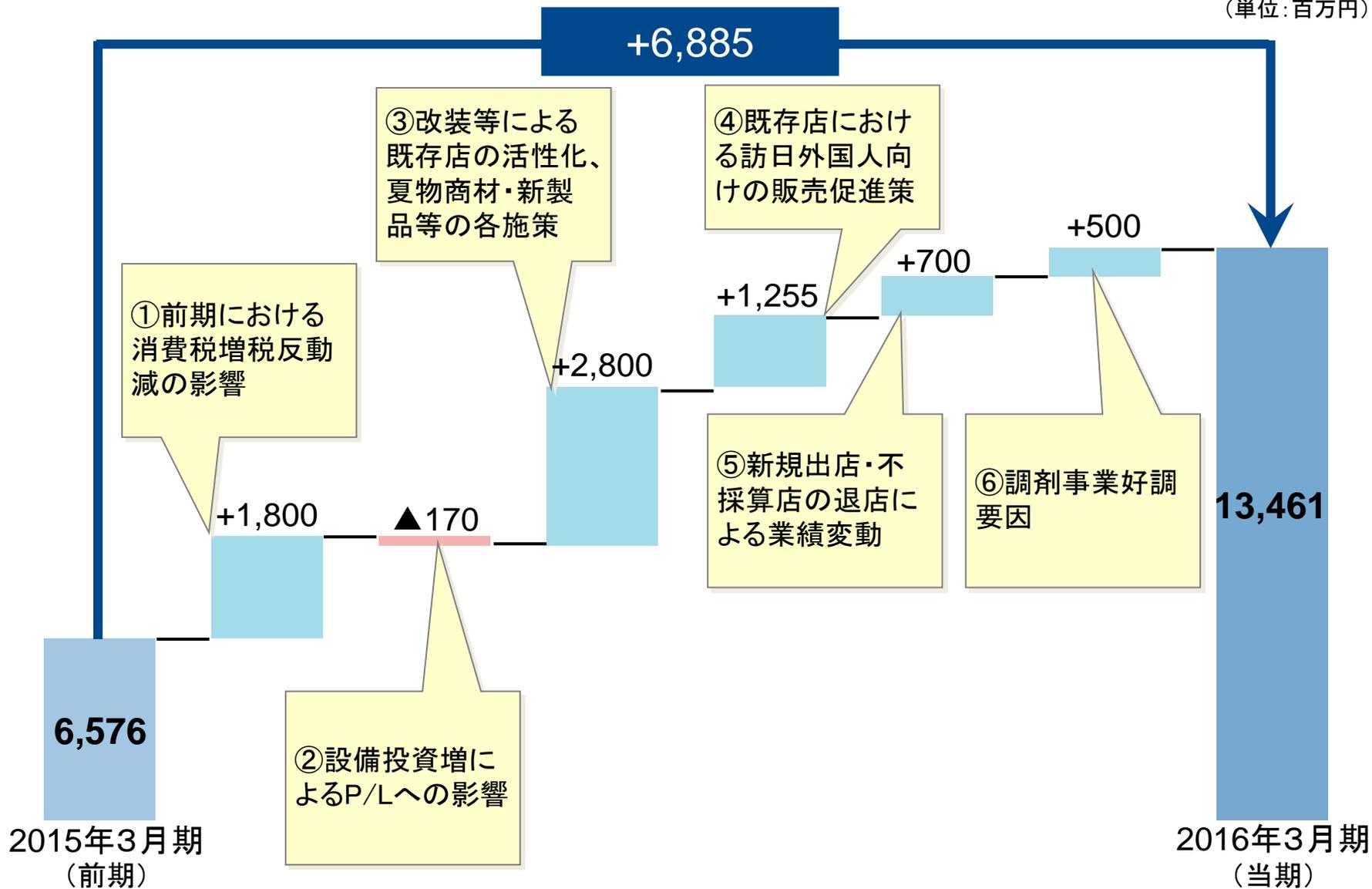
※稼働会員数… 直近1年間で購買実績のある会員数

| | 2015年3月期 実績 | | | 2016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 | 100,555 | 31.6 | 101.3 | 105,975 | 31.2 | 105.4 |
| う ち 調 剤 | 45,967 | 14.4 | 103.9 | 50,228 | 14.8 | 109.3 |
| 化 粧 品 | 91,492 | 28.8 | 96.0 | 99,286 | 29.2 | 108.5 |
| 健 康 食 品 | 10,262 | 3.2 | 101.9 | 11,431 | 3.4 | 111.4 |
| 衛 生 品 | 39,941 | 12.6 | 99.7 | 42,329 | 12.5 | 106.0 |
| 日 用 雑 貨 | 44,786 | 14.1 | 99.8 | 46,329 | 13.6 | 103.4 |
| 食 品 | 30,931 | 9.7 | 108.3 | 34,294 | 10.1 | 110.9 |
| 全 店 計 | 317,969 | 100.0 | 99.9 | 339,646 | 100.0 | 106.8 |
| 卸 売 | 28,993 | - | 98.8 | 31,388 | - | 108.3 |
| 小 計 | 346,962 | - | 99.9 | 371,034 | - | 106.9 |
| 介 護 事 業 | 2,202 | - | 116.2 | 2,243 | - | 101.9 |
| ※セグメント間取引消去 | ▲0 | - | - | ▲2 | - | - |
| 全 社 計 | 349,164 | - | 99.9 | 373,275 | - | 106.9 |

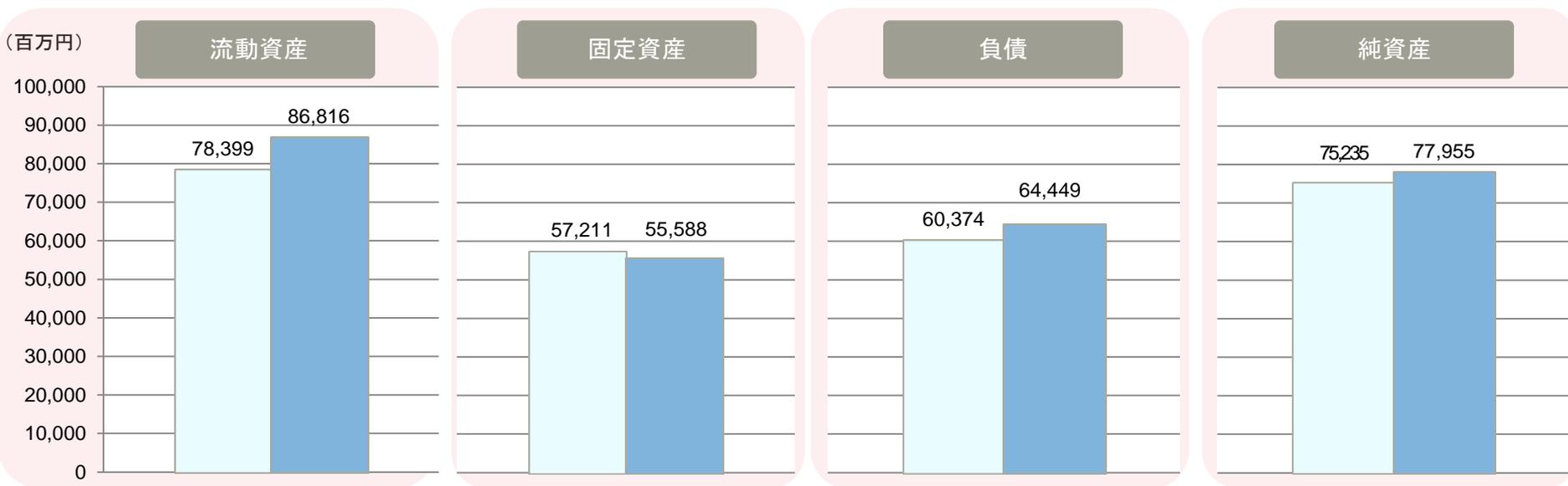
- (医薬品) 花粉症対策商品や高付加価値目薬の好調
(調剤)新C型肝炎治療薬の寄与
- (化粧品) 新商品の好調
- (健康食品) スムージー等のヒット商品もあり、好調
- (食品) 店舗改装やレイアウト変更などによる機能強化

要因別利益変動(前期比較/経常利益ベース)

(単位:百万円)



■ 2015年3月末 ■ 2016年3月末



2015年3月期末との比較

(単位: 百万円)

| | | | | | | | |
|-------------|---------------|-------------|---------------|-----------|---------------|------------|---------------|
| 流動資産 | +8,417 | 固定資産 | ▲1,623 | 負債 | +4,074 | 純資産 | +2,719 |
| 現金及び預金 | +6,738 | 有形固定資産 | +149 | 流動負債 | +3,444 | 自己株式 | ▲2,601 |
| 売掛金 | +2,889 | 無形固定資産 | ▲445 | 固定負債 | +630 | 利益剰余金 | +5,438 |
| たな卸資産 | ▲1,116 | 投資その他の資産 | ▲1,327 | | | | |

2015年3月期 2016年3月期



2016年3月期の主な状況

(単位: 百万円)

営業キャッシュフロー

| | |
|------------------|--------|
| 税金等調整前当期純利益 | 11,705 |
| 売上債権の増減額 (▲は増加) | ▲2,889 |
| たな卸資産の増減額 (▲は増加) | 1,115 |
| 法人税等の支払額 | ▲1,684 |

投資キャッシュフロー

| | |
|----------------|--------|
| 有形固定資産の取得による支出 | ▲3,306 |
| 無形固定資産の取得による支出 | ▲371 |

財務キャッシュフロー

| | |
|----------------------|--------|
| 短期借入金の増減額 (▲は減少) | ▲3,000 |
| 自己株式の取得による支出 | ▲2,601 |
| 現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少) | 6,738 |

2017年3月期 見通し

| | 期首 | 2016年3月期 通期実績 | | | | 2017年3月期 計画 | | | |
|---------------|-------|---------------|-----|------|-------|-------------|-----|------|-------|
| | | 出店 | 退店 | 業態変更 | 通期末 | 出店等 | 退店 | 業態変更 | 通期末 |
| ココカラファイン | 1,341 | +19 | ▲53 | - | 1,307 | +29 | ▲28 | - | 1,308 |
| (内、調剤取扱店舗数) | 234 | +4 | ▲6 | - | 232 | +8 | - | - | 240 |
| ココカラファインヘルスケア | 1,283 | +19 | ▲53 | - | 1,249 | +27 | ▲28 | - | 1,248 |
| ドラッグストア | 1,161 | +16 | ▲51 | ▲6 | 1,120 | +21 | ▲28 | - | 1,113 |
| 調剤専門店 | 122 | +3 | ▲2 | +6 | 129 | +6 | - | - | 135 |
| 岩崎宏健堂 | 58 | - | - | - | 58 | +2 | - | - | 60 |

| | 2016年3月期 実績 | 2017年3月期 計画 |
|------------|-------------|-------------|
| 設備投資(百万円) | 5,776 | 6,800 |
| 合計(百万円) | 10,830 | 12,553 |
| 当期純利益(百万円) | 6,927 | 8,500 |
| 減価償却(百万円) | 3,518 | 3,769 |
| のれん償却(百万円) | 385 | 284 |

| | 上期 | | | | |
|---------------------|----------------|------------|----------------|--------------|--------------|
| | 2016年3月期 実績 | | 2017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 | 186,798 | 100.0 | 193,000 | 100.0 | 103.3 |
| ドラッグストア・調剤 | 170,154 | 91.1 | 175,300 | 90.8 | 103.0 |
| 卸売・介護 | 16,644 | 8.9 | 17,700 | 9.2 | 106.3 |
| 売上総利益 | 47,949 | 25.7 | 49,630 | 25.7 | 103.5 |
| 販売管理費 | 42,587 | 22.8 | 43,560 | 22.6 | 102.3 |
| 営業利益 | 5,362 | 2.9 | 6,070 | 3.1 | 113.2 |
| 経常利益 | 6,570 | 3.5 | 7,190 | 3.7 | 109.4 |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | 3,790 | 2.0 | 4,200 | 2.2 | 110.8 |

| | 通期 | | | | |
|--|----------------|------------|----------------|--------------|--------------|
| | 2016年3月期 実績 | | 2017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 (%) |
| | 373,275 | 100.0 | 386,000 | 100.0 | 103.4 |
| | 339,646 | 91.0 | 350,800 | 90.9 | 103.3 |
| | 33,629 | 9.0 | 35,200 | 9.1 | 104.7 |
| | 96,068 | 25.7 | 99,500 | 25.8 | 103.6 |
| | 84,949 | 22.8 | 86,900 | 22.5 | 102.3 |
| | 11,119 | 3.0 | 12,600 | 3.3 | 113.3 |
| | 13,461 | 3.6 | 14,800 | 3.8 | 109.9 |
| | 6,927 | 1.9 | 8,500 | 2.2 | 122.7 |

経営戦略

2017年3月期 重点施策

□ ドラッグストア事業

■ 既存店の活性化

- ・デジタル環境を駆使した新規顧客の創造と既存顧客の満足度向上
- ・店舗改装による既存店の活性化

■ 効率化の推進

- ・最新モバイル端末活用による店舗作業の効率化

□ 調剤事業

■ 診療報酬改定の影響と対策

■ 『健康サポート薬局』の推進と事業計画

デジタル環境を駆使した新規顧客の創造と既存顧客の満足度向上

コミュニケーションプラットフォーム

顧客とのタッチポイントを整備・高度化

WEBサイト 2016年10月

お客様向けサイトを統合

- ・店舗のお客様サイト
- ・ECサイト
- ・カード会員向けのサイト等

アプリ 2016年10月

店舗システムとの連携

- ▶ 商品情報閲覧機能
- ▶ 在庫情報確認機能

店舗

商品

ココカラクラブカード

クーポン

SNS

FAQ

.....

ココカラクラブカード

① 新規会員獲得強化

目標: 電子会員含め年間120万人獲得

アプリ 2016年6月

ポイントカード機能付
アプリスタート



② プリペイド販促の強化

目標: 年間売上構成比15%以上

プリペイド機能

店舗改装による既存店の活性化

クラスターごとにプロトタイプ店舗の水平展開を推進

都市型 / 154店舗

ビューティケアの充実、トレンドを取り入れた売り場づくり



商店街型 / 331店舗

店頭プロモーションの充実、シーズン品の訴求強化



住宅地型 / 423店舗

ホームケア・食品の拡充等、用途・機能を満たす品揃え



郊外型 / 212店舗

食品の充実等、ワンストップショッピングができる品揃え



(店舗数は2016年3月末時点)

店舗改装を加速

| | 2016年3月期 | 2017年3月期計画 |
|-------------------|----------|------------|
| 改装店舗数(看板変更・小改装含む) | 118店舗 | 165店舗 |
| (内500万円以上) | 79店舗 | 100店舗 |

最新モバイル端末活用による店舗作業の効率化

～2013年3月期
システム統合

～2015年3月期
店舗運営の統一

～2017年3月期
最適化

店舗作業用モバイル端末全店導入

- レジで **POS** を使用し「売価調整」
- 店舗内事務所で **パソコン** を使用し「商品検索」、「販売実績参照」
- 売場で **PDA** を使用して発注業務

2016年6月
デバイスを
一本化



新システム「Aoi」
All Output Inputの頭文字

人件費の適正化

接客時間の確保

欠品率改善

診療報酬改定の影響と対策

(グラフ内の数値は該当店舗数)

影響 1 調剤基本料

要件変更により
一部店舗での加算点数減少



影響 2 基準調剤加算

基準調剤加算の一本化、
要件変更による算定店舗数の減少



影響 3 後発医薬品調剤体制加算

算定要件変更による
算定可能店舗数の減少



影響 4 薬価改定

薬価差益額の減少

『健康サポート薬局』の推進

『**かかりつけ薬剤師**』の育成を中心に、業務の標準化・高度化を推進

1) セルフメディケーション・生活全般のQOL向上へのアドバイスを含む
検体測定室や健康相談会等の実施による自己健康管理機能の充実

2) 在宅調剤の拡大と介護連携の強化

在宅調剤拠点数
2016年3月 **137**拠点

2017年3月期目標
200 拠点

3) 認知症・糖尿病・がん患者様個々へのサポートが出来る
専門薬剤師・専門スタッフ人財の育成

4) 調剤薬局における物販機能を拡充

物販売上2016年3月期
対前年比 **123%**

2017年3月期目標
対前年比 **130%**

事業計画

| | | |
|------|---------------|---------------|
| | (2016年3月期) | (2017年3月期計画) |
| 調剤報酬 | 502 億円 | 503 億円 |

| | | |
|------|---------------|---------------|
| | (2016年3月) | (2017年3月 計画) |
| 総拠点数 | 232 拠点 | 240 拠点 |

中期計画

2020年3月期を最終年度とする中期計画

2020年3月期

売上高 4,200億円

経常利益(率) 220億円(5.2%)

2016年3月期

売上高 3,732億円

経常利益(率) 134億円(3.6%)

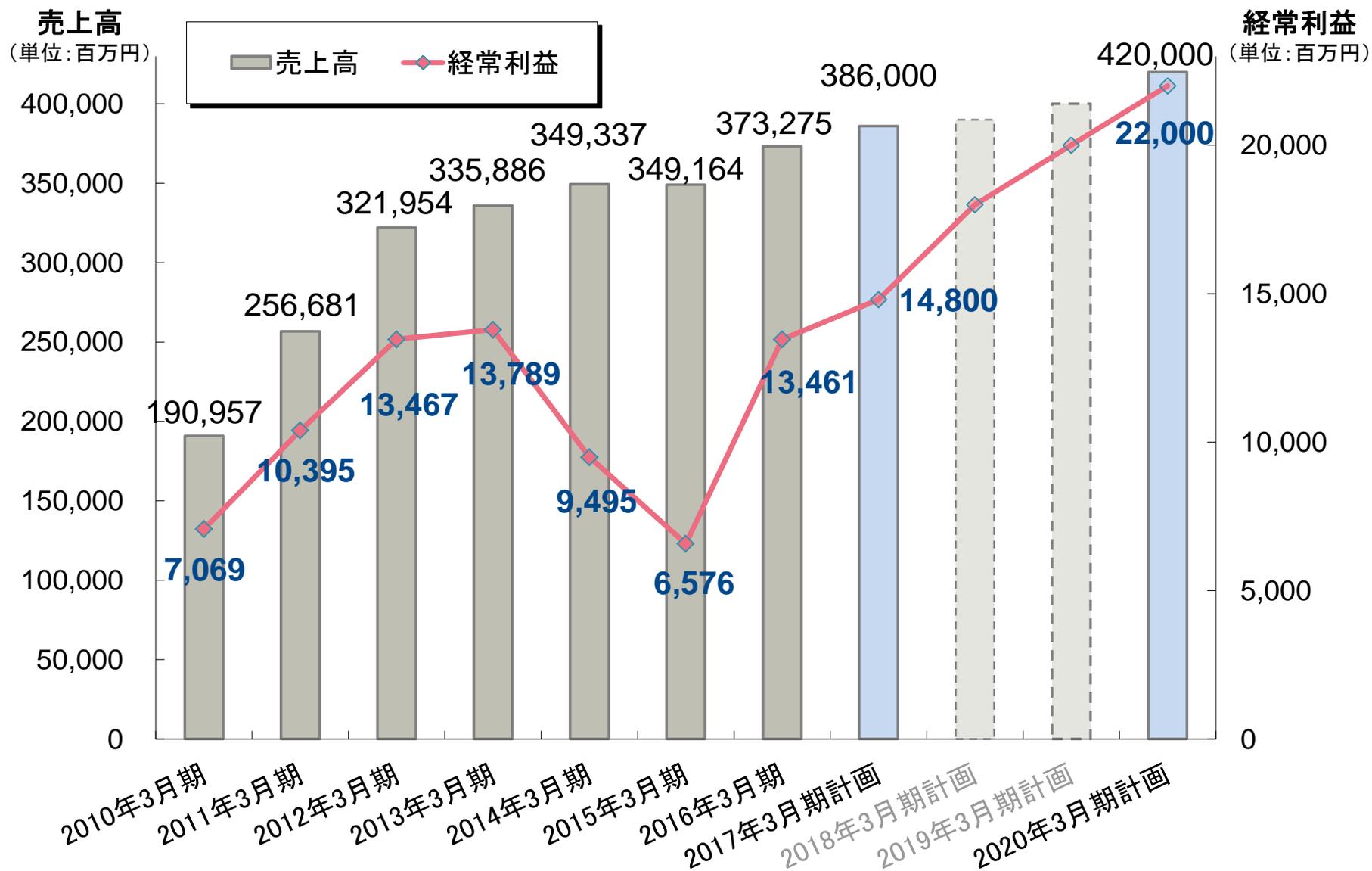
ROA(経常利益) 9.7%

ROE(当期利益) 9.0%

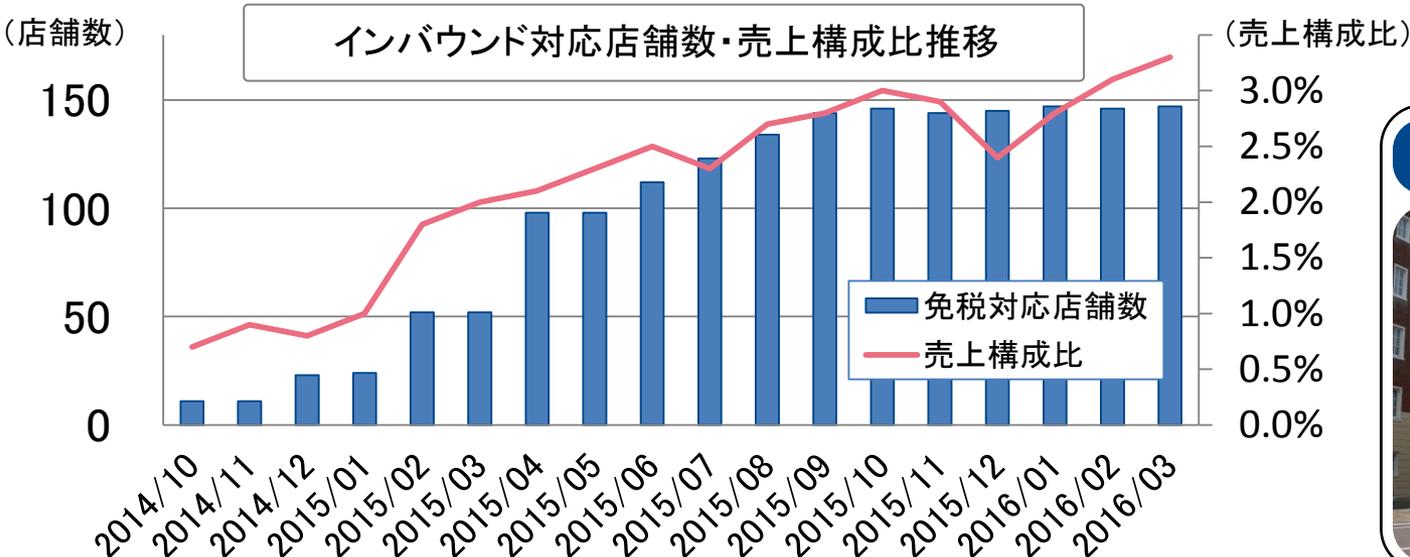
目標とする経営指標

ROA(経常利益) 10%以上

ROE(当期利益) 10%以上



インバウンド対応



PB商品

PB比率はインバウンドの影響や冬場の風邪薬の不振等により伸び悩み



ディアパーフェクト

2016年3月期: 8万個販売の大ヒット

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 2015年3月発売)



お問い合わせ
株式会社 ココカラファイン
コーポレートリレーション部
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。