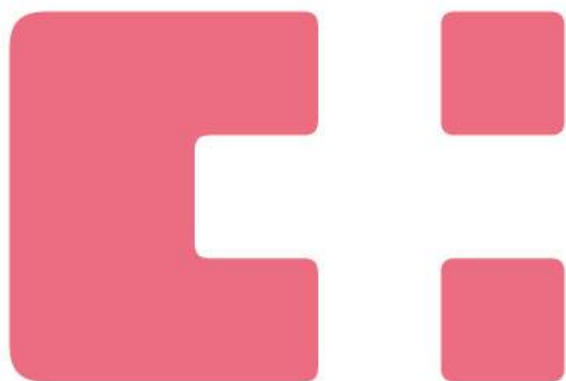


2018年3月期 第2四半期 決算説明会



ココカラファイン

ココロ、カラダ、ゲンキ。

2017年11月22日
(証券コード: 3098)

今後の方針 3

2018年3月期 上期決算概要 9

業績ハイライト

計画対比(P/L)

前年同期対比(P/L)

売上高伸長率推移

商品分類別売上構成

売上総利益率改善状況

調剤事業における薬価・診療報酬改定の対応状況

連結貸借対照表

連結キャッシュフロー計算書

2018年3月期 重点施策 21

■ PB戦略

■ ココカラクラブカード、アプリを活用した顧客戦略

■ 店舗における生産性の向上

■ 自立型物流への取り組み

2018年3月期 通期見通し 26

出退店実績・計画

設備投資実績・計画

連結業績の計画

通期連結売上高・経常利益の推移と計画

中期経営計画

今後の方針

地域におけるヘルスケアネットワークを構築する

cure

care

fine

cure 「治す」をお手伝い

care 「整える」をお手伝い

fine 「ゲンキ・キレイ」をお手伝い

調 剤

薬剤師

- 調剤・在宅調剤
- 検体測定室
- 地域の健康サポート機能

- ・健康相談会等実施による地域の健康サポート
- ・地域の医療機関や福祉施設との連携強化、在宅調剤対応拠点の拡充により在宅療養患者をサポート

ドラッグストア

薬剤師

登録販売者

管理栄養士

- 健康寿命の延伸
- 未病対策
- ビューティケア

- ・健康相談や食事療法・栄養指導などを通じ、病気の予防に貢献
- ・ヘルス&ビューティケアに関する顧客の悩みやニーズへ対応

介護・訪問看護

看護師

ケアマネジャー

理学療法士

- 訪問看護
- 施設・在宅介護

- ・利用者やそのご家族の方が安心して生活できる環境を整備
- ・グループ企業が持つ様々なサービスと連携し、利用者のQOLの向上を支援

1拠点あたりの事業規模を重視

- ・ 1拠点あたりの事業規模は業界No.1

2017年9月 **260**店舗

月間1000枚以上
処方箋応需店舗数

195店舗

ドラッグストア業界

第1位

※ドラッグマガジン2017年7月号参照

1店舗あたりの
調剤売上

204百万円

ドラッグストア上場企業

第1位

※ランキングデータをもとに算出

調剤店舗の 専門性重視

- ・ 健康サポート薬局 5店舗

調剤過誤リスク低減

- ・ 精度、効率を高める設備投資
- ・ 薬剤師2名以上による交差監査体制

■ 地域密着型の「ココカラファイン健康サポート薬局」づくりを推進

2017年9月末

5店舗

2022年目標

100店舗

- ・ かかりつけ薬剤師の育成
- ・ 一般用医薬品、介護用品等の取り扱い
- ・ 健康相談会などの地域活動
- ・ 在宅調剤への取り組み強化



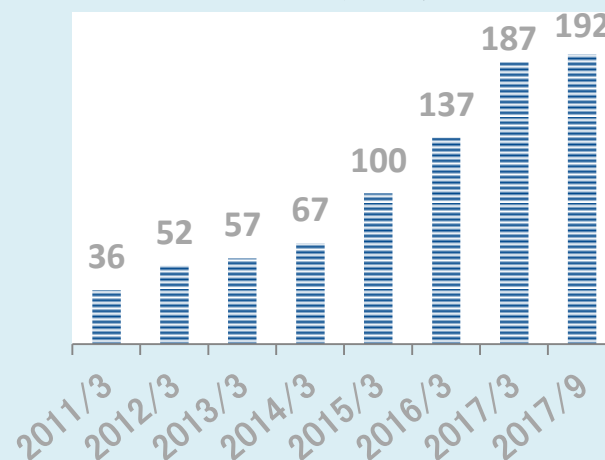
在宅調剤拠点数

2016年3月 137 拠点

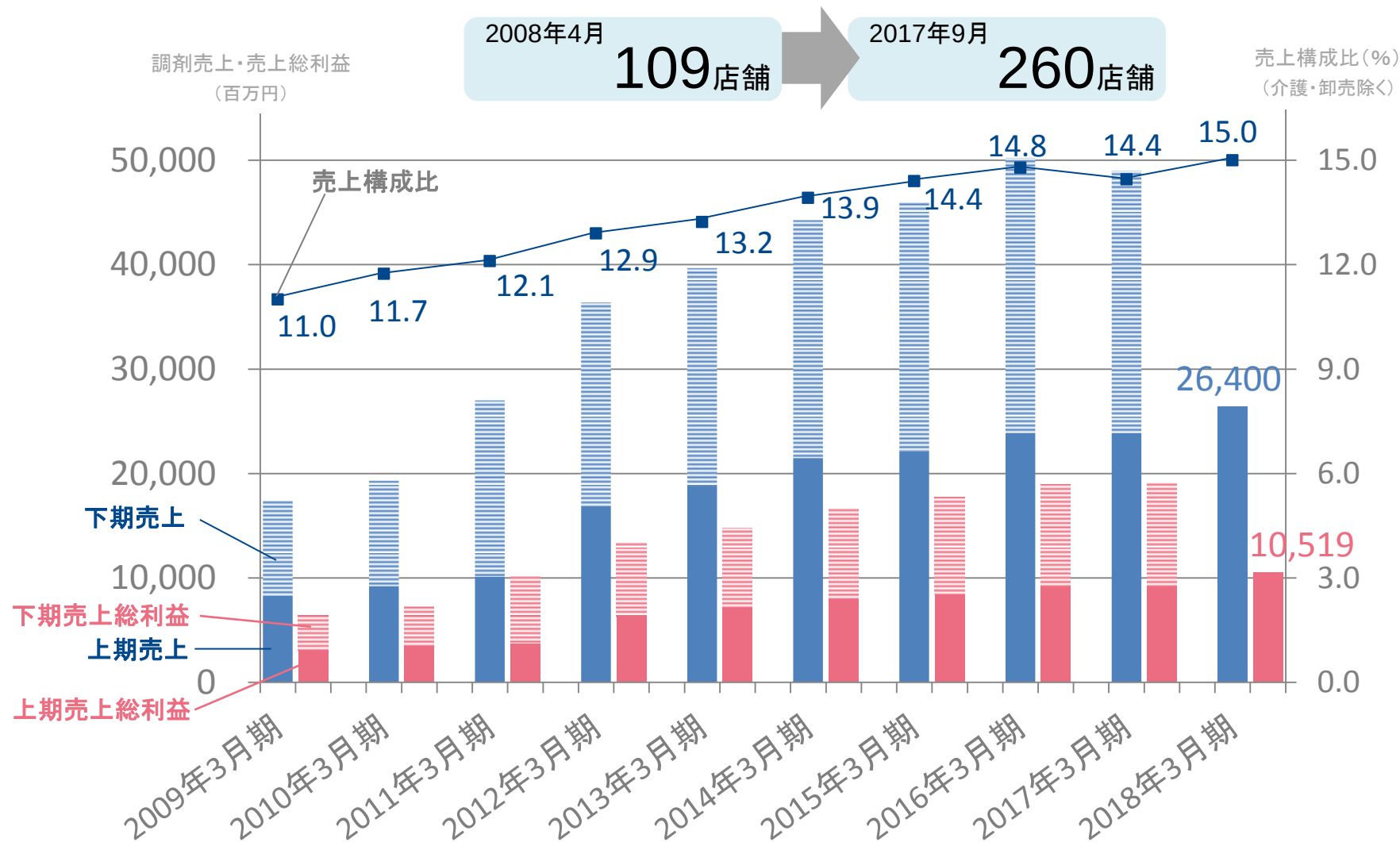
2017年3月 187 拠点

2017年9月 192 拠点

在宅調剤拠点数推移



■ 調剤売上・売上総利益・売上構成比推移



2020年3月期を最終年度とする中期経営計画
経常利益(率) 220億円(5.2%)

(2017年3月期 第2四半期累計)

経常利益

51億円

経常利益率

2.7%

(2018年3月期 第2四半期累計)

経常利益

74億円

経常利益率

3.8%

2018年3月期 通期計画

経常利益(率) 138億円(3.5%)

2018年3月期 上期決算概要

過去最高売上、過去最高益を更新

売上高

◇長雨など記録的な悪天候もあったが、既存店伸長率はプラス維持、計画達成
(前期実績+1.5%→当期計画+1.9%→当期実績+2.2%)

・改装などの既存店活性化、ビューティ関連の新製品・季節商材の導入

◇店舗数が純減から純増(15/9:1,319店舗→16/9:1,294店舗→17/9:1,319店舗)

・前年9月末比+25店舗純増、特に調剤取扱店舗数は+22店舗純増し260店舗

売上総利益

◇物販の売上総利益率が前期比0.9ポイント改善

(前期実績26.2%→当期計画26.6%→当期実績27.1%)

・①高付加価値商品の販売強化、②品揃え・売価の標準化、③販促の効率化

◇診療報酬改定の対応により、調剤事業の売上総利益額は前期比+15.1%

・基準調剤加算、後発医薬品調剤体制加算、在宅調剤機能拡充

販売管理費

◇計画比▲187百万円に抑え、販管費率は前期比0.2ポイント改善
(前期実績23.2%→当期計画23.2%→当期実績23.0%)

- ・店舗インフラ標準化による店舗作業の効率化

結果

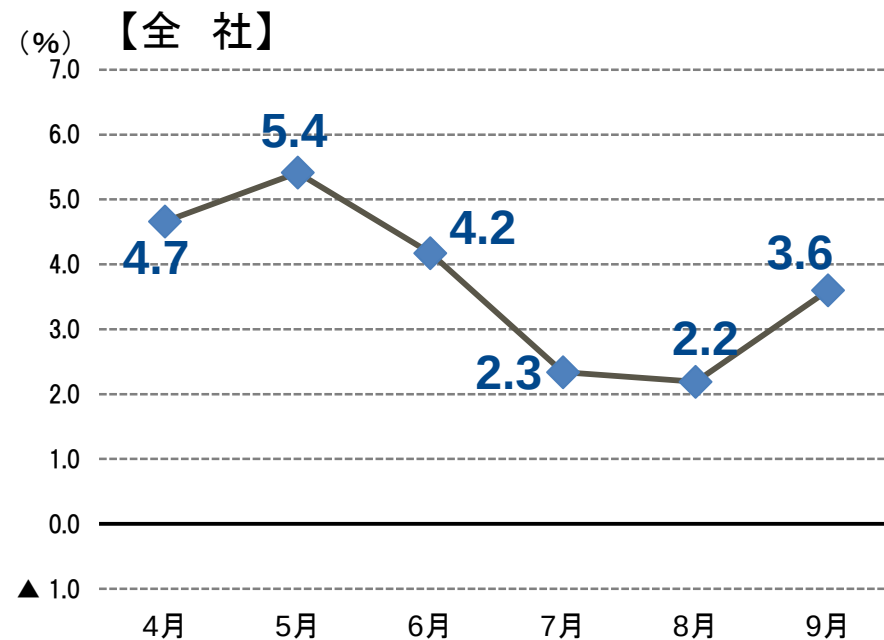
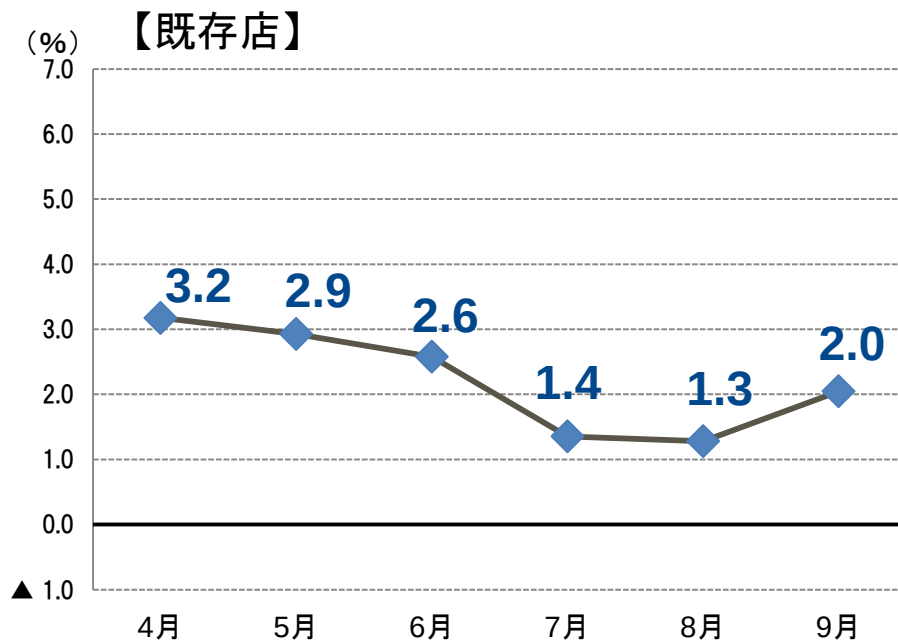
・売上高	195,486百万円(前期比103.7%、計画比100.2%)
・売上総利益	51,294百万円(前期比107.6%、計画比102.0%)
・営業利益	6,307百万円(前期比161.9%、計画比123.7%)
・経常利益	7,469百万円(前期比144.8%、計画比118.6%)
・親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,608百万円(前期比158.1%、計画比124.6%)

(単位:百万円)

	2018年3月期 上期計画	2018年3月期 上期実績	計画差異	計画比 (%)	計画比増減要因
売 上 高	195,000 (100.0%)	195,486 (100.0%)	486	100.2	◇ ドラッグストア・調剤既存店増収率 (計画+1.9% → 実績+2.2%) ・店舗改装を中心とした既存店の活性化 ・ビューティ関連の新製品・季節商材の導入 ・長雨などの記録的な悪天候による客数減 ◇ 出店:計画21店舗→実績29店舗 退店:計画13店舗→実績14店舗 ◇ 取引先数増加等により卸売増
ドラッグストア・ 調剤	175,507	175,639	132	100.1	
卸売・介護	19,492	19,846	354	101.8	
売上総利益	50,273 (25.8%)	51,294 (26.2%)	1,021	102.0	◇ ドラッグストア物販における売上総利益率 向上施策が順調に進捗 (計画26.6%→実績27.1%)
販売管理費	45,173 (23.2%)	44,986 (23.0%)	▲187	99.6	◇ 販管費率の減少(計画23.2%→実績23.0%) ・経費コントロール施策が順調に進捗
営業利益	5,100 (2.6%)	6,307 (3.2%)	1,207	123.7	
経常利益	6,300 (3.2%)	7,469 (3.8%)	1,169	118.6	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,700 (1.9%)	4,608 (2.4%)	908	124.6	

(単位:百万円)

	2017年3月期 上期実績	2018年3月期 上期実績	増減	前期比 (%)	前期比増減要因
売 上 高	188,485 (100.0%)	195,486 (100.0%)	7,001	103.7	◇ドラッグストア・調剤既存店増収率+2.2% ・店舗改装を中心とした既存店の活性化 ・ビューティ関連の新製品・季節商材の導入 ・長雨などの記録的な悪天候による客数減 ◇出店、M&Aによる店舗純増 ◇取引先数増加等により卸売増 ◇展開エリア、機能の絞り込みにより 介護売上減
ドラッグストア・ 調剤	169,924	175,639	5,715	103.4	
卸売・介護	18,561	19,846	1,285	106.9	
売上総利益	47,680 (25.3%)	51,294 (26.2%)	3,614	107.6	◇ドラッグストア物販売上総利益率の改善 ・前期26.2%→当期27.1% ◇調剤売上構成比の増加 ・前期14.0%→当期15.0%
販売管理費	43,784 (23.2%)	44,986 (23.0%)	1,202	102.7	◇販管費率の減少(前期23.2%→当期23.0%) ・経費コントロール施策が順調に進捗
営業利益	3,896 (2.1%)	6,307 (3.2%)	2,411	161.9	
経常利益	5,158 (2.7%)	7,469 (3.8%)	2,311	144.8	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,915 (1.5%)	4,608 (2.4%)	1,693	158.1	◇ 特別利益の増加(前期比+271百万円) ・ 介護事業の一部譲渡



既存店(累計) 売上高: 2.2%増 客数: 0.5%減 客単価: 2.4%増

※ 客数・客単価: 調剤を除く、小売のみの実績

既存店

- ビューティ関連の新製品・季節商材の導入
- 7~8月: 度重なる台風などの天候不順による客数減
- 8~9月: 夏物季節商材の伸び悩み
- 9月: 気温の低下による冬物季節商材(風邪薬等)の伸長

全社

- 出店・M&Aなどによる店舗数純増による売上増加

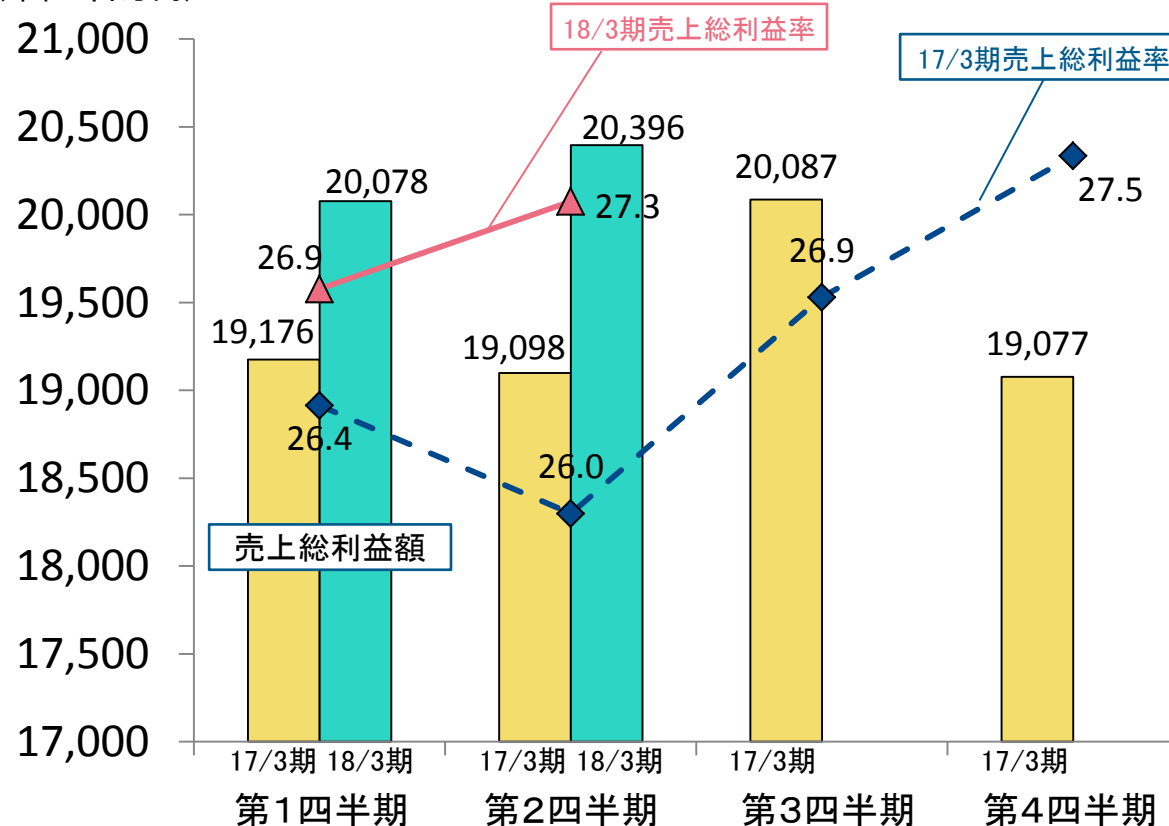
	2017年3月期 上期実績			2018年3月期 上期実績		
	売上高(百万円)	構成比	前期比	売上高(百万円)	構成比	前期比
医 薬 品	50,625	29.8	98.0	52,940	30.1	104.6
う ち 調 剤	23,859	14.0	99.9	26,400	15.0	110.6
化 粧 品	50,877	29.9	100.7	53,288	30.3	104.7
健 康 食 品	5,379	3.2	89.4	5,353	3.0	99.5
衛 生 品	19,689	11.6	96.0	19,732	11.2	100.2
日 用 生 活 商 品	24,694	14.5	101.7	24,991	14.2	101.2
食 品	18,658	11.0	109.0	19,333	11.0	103.6
全 店 計	169,924	100.0	99.9	175,640	100.0	103.4
卸 売	17,327	—	111.6	18,957	—	109.4
小 計	187,251	—	100.8	194,597	—	103.9
介 護 事 業	1,234	—	109.7	890	—	72.1
※セグメント間取引消去	▲0	—	—	▲1	—	—
全 社 計	188,485	—	100.9	195,486	—	103.7

- 調 剤 : 出店・M&A等による調剤取扱店舗の増加
- 化 粧 品 : ビューティ関連の新製品・季節商材の導入
- 卸 売 : 取引先数増加等
- 介護事業 : 展開エリアや機能の絞り込み

ドラッグストア事業(物販) 全店売上総利益推移

売上総利益額
(単位:百万円)

売上総利益率
(単位:%)



17/3期上期

売上 **146,064**百万円
 売上総利益額 **38,273**百万円
 (売上総利益率26.2%)

売上 **+3,176**百万円
 売上総利益 **+2,200**百万円

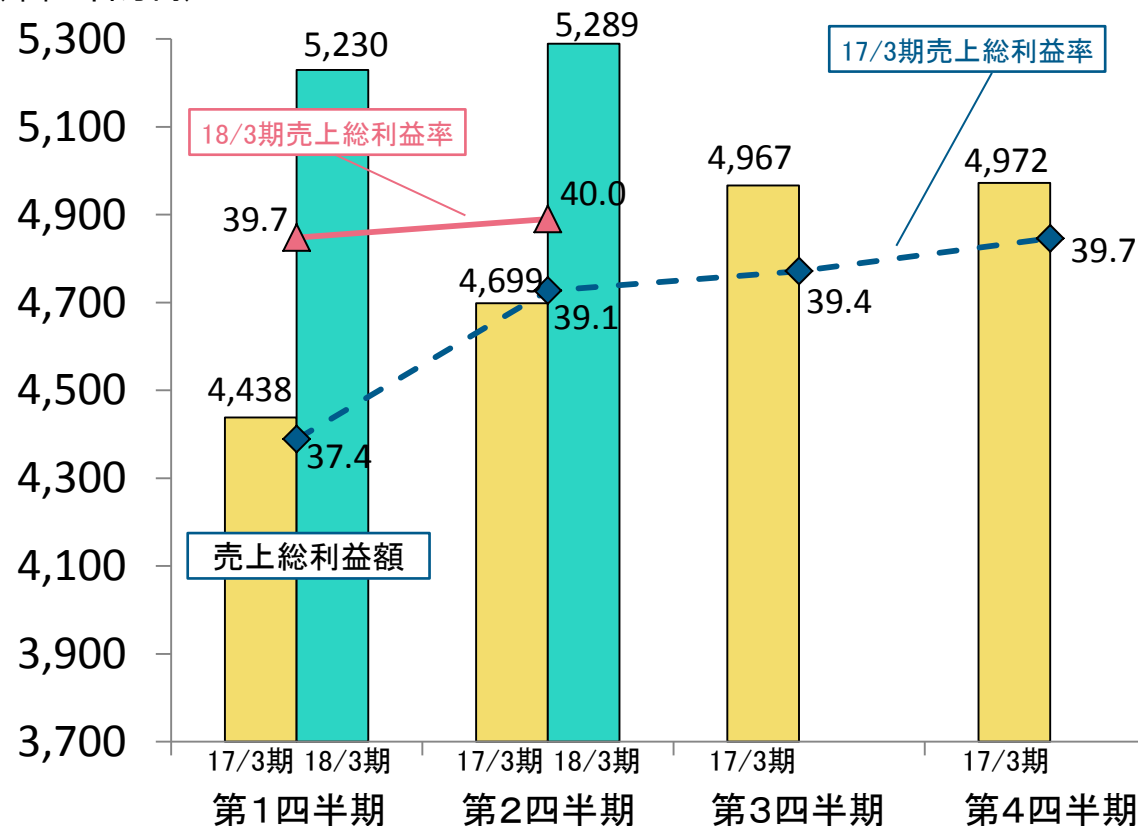
18/3期上期

売上 **149,240**百万円
 売上総利益額 **40,473**百万円
 (売上総利益率27.1%)

①高付加価値商品の販売強化、②品揃え・売価の標準化、③販促の効率化により
 売上総利益率を改善し、対前期比大幅増益に

調剤事業 全店売上総利益推移

売上総利益額
(単位:百万円)



売上総利益率
(単位: %)

17/3期上期

売上 **23,859**百万円
売上総利益額 **9,137**百万円
(売上総利益率38.3%)

売上 **+2,541**百万円
売上総利益 **+1,382**百万円

18/3期上期

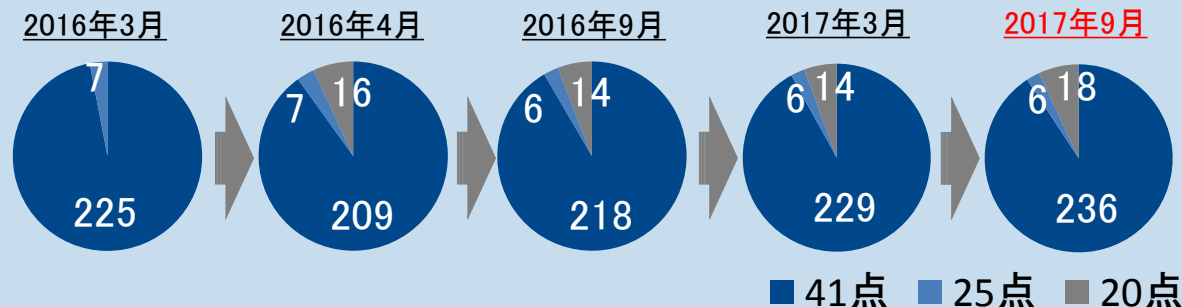
売上 **26,400**百万円
売上総利益額 **10,519**百万円
(売上総利益率39.8%)

出店・M&A等による店舗数増加や、診療報酬改定対応により、対前期比大幅増益に

(グラフ内の数値は該当店舗数)

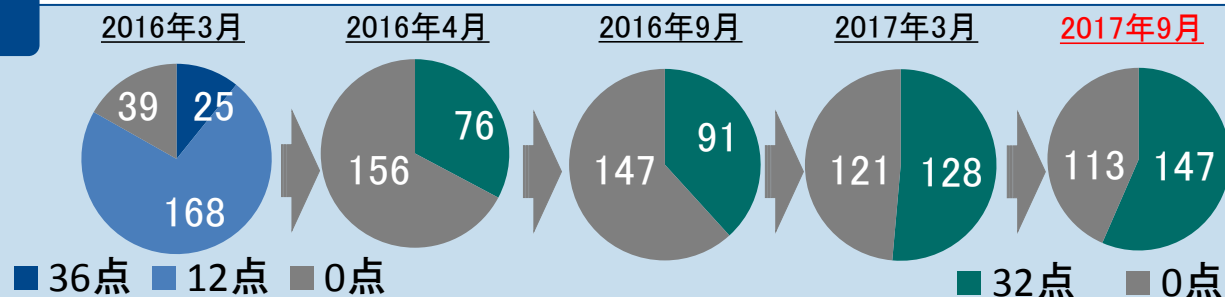
1. 調剤基本料

- 診療報酬改定の影響とその後の状況



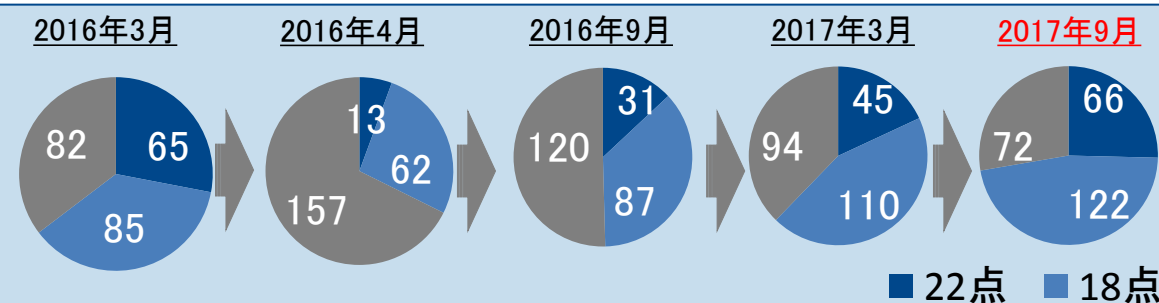
2. 基準調剤加算

- 在宅調剤等への取り組み強化
- 「かかりつけ薬剤師」への取り組み



3. 後発医薬品調剤体制加算

- ジェネリック医薬品への取り組み

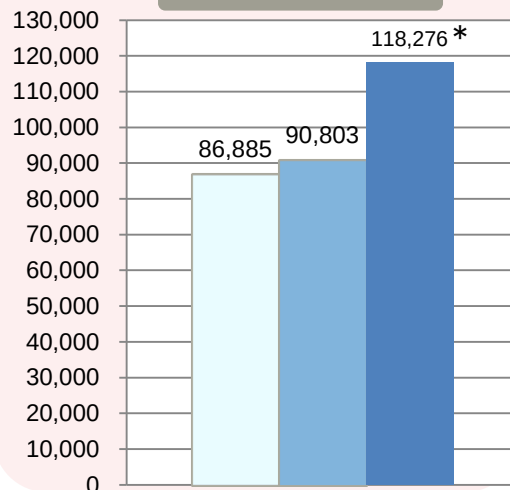


連結貸借対照表

2016年9月末 2017年3月末 2017年9月末

(百万円)

流動資産



固定資産

56,378 56,159 58,259

負債

63,338 63,725

92,235*

純資産

79,927 83,237 84,300

(*期末日が金融機関休業日のため、当第2四半期は一過性の上昇があります)

2017年3月期末との比較

(単位: 百万円)

流動資産 +27,473

現金及び預金 +26,042

売掛金 +294

その他 +1,147

固定資産 +2,100

有形固定資産 +1,104

無形固定資産 +338

投資その他の資産 +656

負債 +28,509

買掛金 +22,229

短期借入金 +1,914

未払い法人税等 +1,265

その他流動負債 +2,655

純資産 +1,062

利益剰余金 +3,750

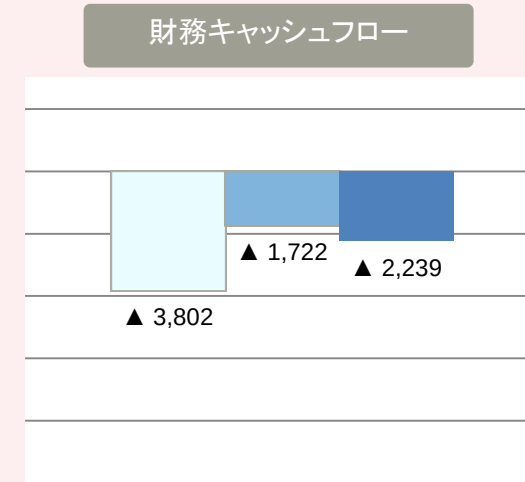
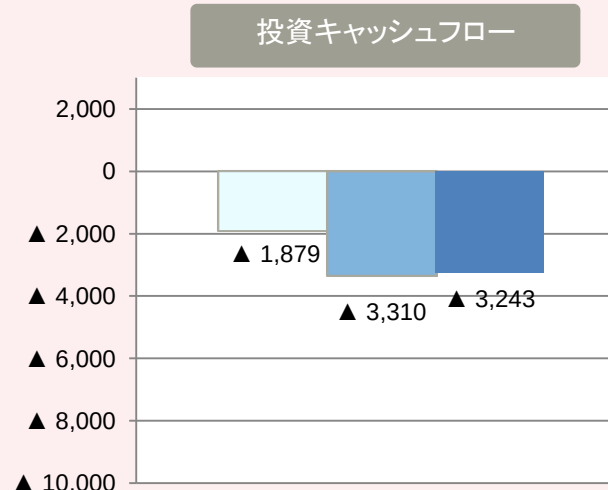
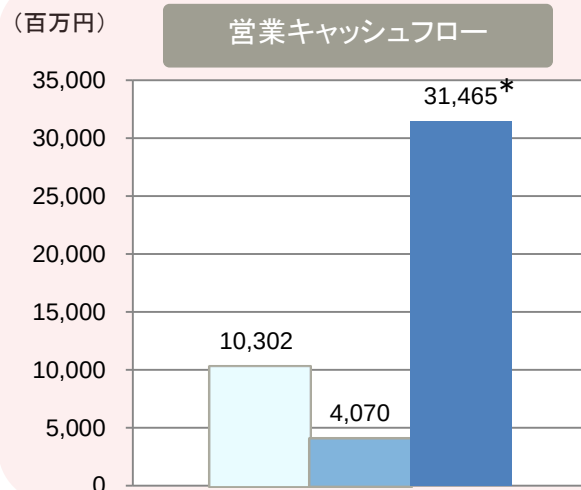
自己株式 ▲2,842

連結キャッシュフロー計算書

2016年3月期上期

2017年3月期上期

2018年3月期上期



(*期末日が金融機関休業日のため、当第2四半期は一過性の上昇があります)

2018年3月期上期の主な状況

(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	7,518
減価償却費及びその他の償却費	1,751
仕入債務の増減額 (▲は減少)	22,084

投資キャッシュフロー

有形固定資産の取得による支出	▲1,845
無形固定資産の取得による支出	▲214
敷金及び保証金の差し入れによる支出	▲1,026
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	▲516

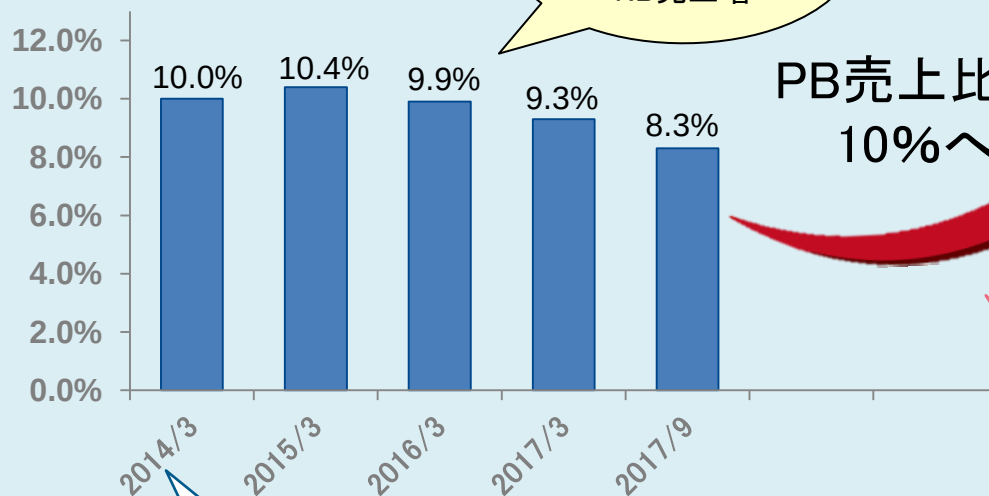
財務キャッシュフロー

短期借入金の増減額 (▲は減少)	1,532
自己株式の取得による支出	▲2,715
現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)	25,981

2018年3月期 重点施策

- PB戦略
- ココカラクラブカード、アプリを活用した顧客戦略
- 店舗における生産性の向上
- 自立型物流への取り組み

PB売上比率推移



インバウンド売上
構成比拡大、
NB売上増

PB売上比率
10%へ



2014/3
PB 3,000品目

子会社統合により
PBも統合したことで、
同一用途商品が目立つ

PBを目的別に整理し
品目数の絞り込み

2017/9
PB 1,400品目

PBの整理が完了
主要PBを全面リニューアルし
拡大路線に転じる



ココカラクラブカードのプリペイド決済機能の浸透・活用によるロイヤルカスタマー化の推進

物販の売上高に占める会員売上構成比推移

15/9期 **77.4%** ▶ 16/9期 **76.9%** ▶

17/9期

75.5%

高水準を維持

物販の売上高に占めるプリペイド決済構成比推移

15/9期 **7.4%** ▶ 16/9期 **16.6%** ▶

17/9期

21.5%

20%超へ上昇

ココカラファイン公式アプリの活用による1to1マーケティングの実現

累計ダウンロード数

(18/3目標)

40万

17/9時点

26万

個客販促の強化

累計マイ店舗登録数

(18/3目標)

20万

17/9時点

21万

お客様と店舗の
距離を縮める
店舗ごとの販促施策

ICT活用による店舗作業の効率化と付加価値の向上

2016年6月

全店舗の情報端末を
汎用Android端末に一本化

全店舗に無線LAN環境を
整備

店舗作業効率化

Aoiアプリ導入

- ・売価調整
- ・実績照会
- ・発注業務



1店舗1日20分の業務改善
年間約15万時間の効率化

機会ロス削減
欠品率10%改善

2017年4月～

高度化

店舗の生産性向上

1) オールインワン端末へ

商品に関わる全ての作業を一元化することで、
店舗スタッフが使うデバイスを完全一本化

2) 新機能追加(例)

- 商品ロス対策 個店ごとのロス対策商品分析 **済**
- 個人情報処理簡素化 会員申込書を即時デジタル処理 **来春**
- 決済の利便性向上 POSレジをタブレット化、
レジの場所に縛られない店舗運営
- 特注対応 取り寄せ・取り置き機能
-
-

物流センターの運営管理を自立化⇒物流の効率化推進

<従来の体制>

ココカラファイン

委託

3PL業者(物流専門業者)

土地/建物・設備・システム等、物流に必要な契約や投資、物流センターの管理・運営を行う

委託

再委託先

庫内業務、配送業務を行う

<新物流体制>

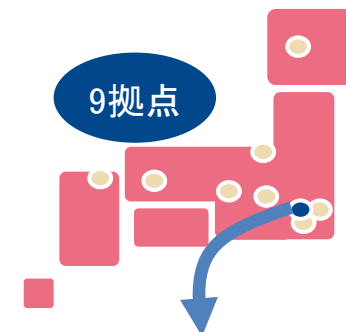
ココカラファイン

土地/建物・設備・システム等、物流に必要な契約や投資、物流センターの管理・運営を行う

委託

委託先

庫内業務、配送業務を行う



ココカラファイン所沢物流センター



稼働日: 2017年8月28日

住所: 埼玉県所沢市

種別: TCを主とした物流センター

倉庫面積: 約2,100坪

対応店舗: 約100店舗(現在)

2018年3月期 通期見通し

		2018年3月期 上期実績		2018年3月期 通期計画	
			内調剤 取扱店		内調剤 取扱店
出店※	ドラッグストア	18	2	23	6
	調剤専門店	11	11	10	10
		29	13	33	16
退店	ドラッグストア	▲14	▲2	▲17	▲2
	調剤専門店	0	0	▲1	▲1
		▲14	▲2	▲18	▲3
業態変更	ドラッグストア	0	0	▲1	▲1
	調剤専門店	0	0	1	1
		0	0	0	0
期末店舗	ドラッグストア	1,161	102	1,162	105
	調剤専門店	158	158	157	157
		1,319	260	1,319	262
改装店舗数 (看板変更・小改装含む)			64		174
(内500万円以上)			37		89

※M&A等含む

通期着地見込み

出店数
50～60店舗

退店数
30店舗程度

期末店舗数
約1,330店舗

改装店舗数
約110店舗
(内500万以上
約70店舗)

(単位: 百万円)

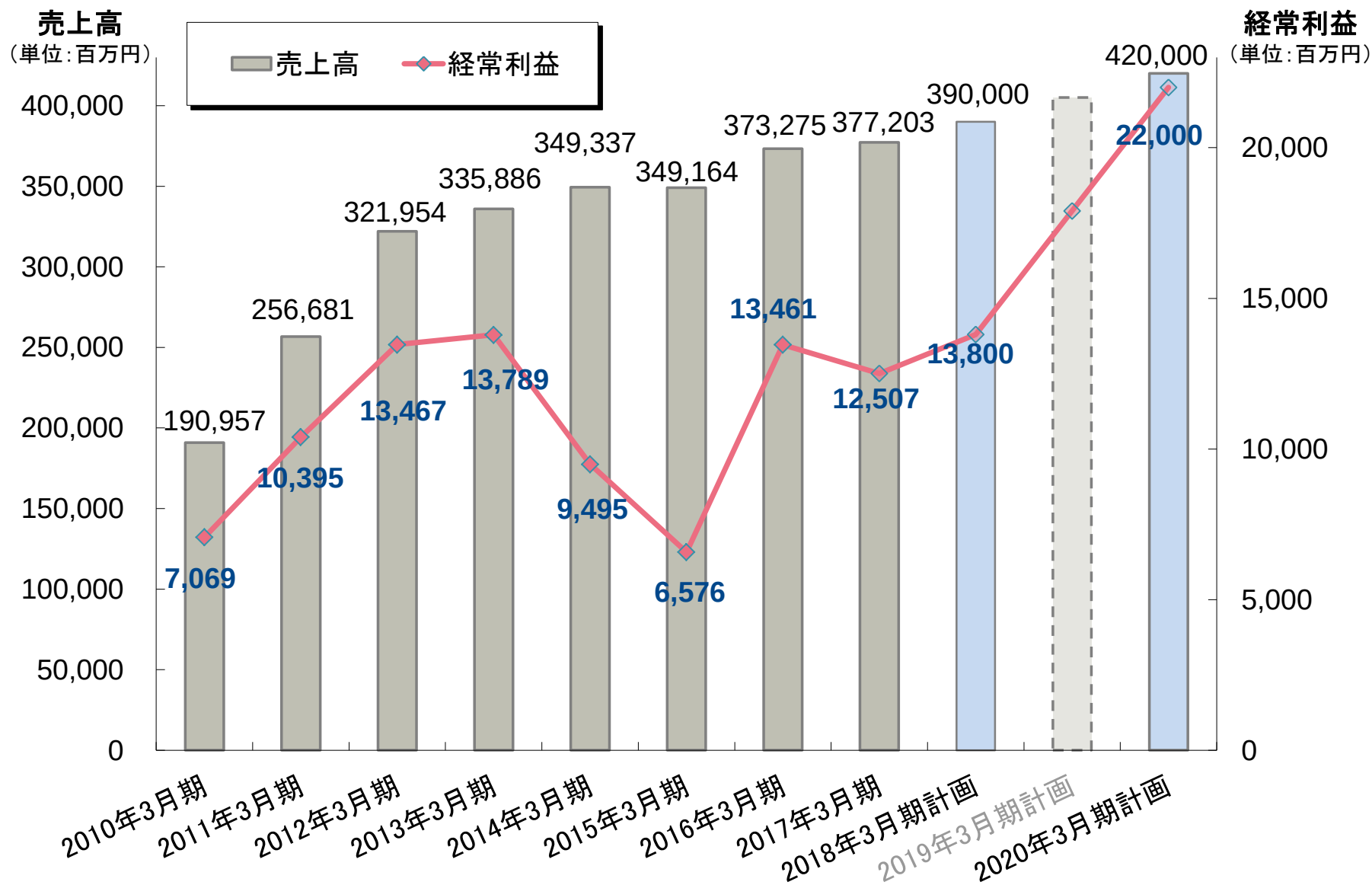
	2018年3月期 上期実績	2018年3月期 通期計画
設備投資	4,577	5,700
合計	6,498	11,857
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,608	7,900
減価償却	1,751	3,667
のれん償却	139	290

通期着地見込み

設備投資額
7,000～8,000程度

	2018年3月期 上期計画		2018年3月期 上期実績		
	百万円 (構成比)	前期比 (%)	百万円 (構成比)	前期比 (%)	増減
高 上 売	195,000 (100.0%)	103.5	195,486 (100.0%)	103.7	+7,001
ドラッグストア・調剤	175,507	103.3	175,639	103.4	+5,715
卸売・介護	19,492	105.0	19,846	106.9	+1,285
売上総利益	50,273 (25.8%)	105.4	51,294 (26.2%)	107.6	+3,614
販売管理費	45,173 (23.2%)	103.2	44,986 (23.0%)	102.7	+1,202
営業利益	5,100 (2.6%)	130.9	6,307 (3.2%)	161.9	+2,411
経常利益	6,300 (3.2%)	122.1	7,469 (3.8%)	144.8	+2,311
親会社株主に 帰属当期純利益	3,700 (1.9%)	126.9	4,608 (2.4%)	158.1	+1,693

2018年3月期 通期計画		
百万円 (構成比)	前期比 (%)	増減
390,000 (100.0%)	103.4	+12,797
350,770	103.4	+11,665
39,229	103.0	+1,131
101,873 (26.1%)	105.0	+4,820
90,473 (23.2%)	104.1	+3,579
11,400 (2.9%)	112.2	+1,241
13,800 (3.5%)	110.3	+1,293
7,900 (2.0%)	112.3	+863



2020年3月期を最終年度とする中期経営計画

2017年3月期

売上高	3,772億円
経常利益(率)	125億円(3.3%)
ROA(経常利益)	8.6%
ROE(当期利益)	8.7%

2020年3月期

売上高	4,200億円
経常利益(率)	220億円(5.2%)

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

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://corp.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。