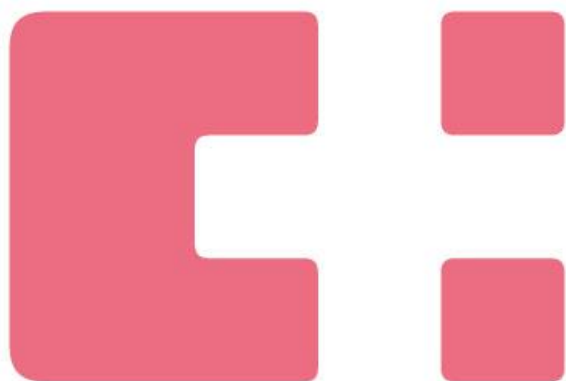


2018年3月期 決算説明会



ココカラファイン

ココロ、カラダ、ゲンキ。

2018年5月24日
(証券コード: 3098)

2018年3月期 決算概要

3

業績ハイライト
期初計画対比(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
販売管理費率推移
連結貸借対照表
連結キャッシュフロー計算書

2019年3月期 重点施策

15

- ITを活用した顧客戦略
- ITを活用した生産性の向上
- その他の重要施策

2019年3月期 見通し

22

出退店実績・計画
設備投資実績・計画
診療報酬改定の影響と対策
四半期ごとの経常利益の見通し
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

29

2018年3月期 決算概要

過去最高売上、過去最高益を更新

売上高

◇長雨・台風など天候不順もあったが、既存店伸長率はプラスを維持

(1Q:+2.8%、2Q:+1.6%、3Q:+0.4%、4Q:+2.0%→通期実績:+1.7%)

・改装などの既存店活性化、ビューティ関連の新製品・季節商材の好調、花粉関連商品好調

◇店舗数が純減から純増へ(16/3:1,307店舗→17/3:1,304店舗→18/3:1,322店舗)

・下期出店した都市型生活対応店舗の売上好調

・調剤取扱店舗数は 271店舗(M&A等により+22店舗増)→調剤売上547億円(前期比111.7%)

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 26.7%→期初計画27.0%→当期実績27.6%)

・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・調剤取扱店舗数増により、調剤事業の売上総利益額は前期比115.4%

・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

◇大型出店の先行投資を最小限に抑え、販管費率は期初計画の水準を維持
(前期実績 23.0%→期初計画 23.2%→当期実績 23.3%)

・新店の売上好調、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	390,963百万円(前期比103.6%、期初計画比100.2%)
・売上総利益	104,652百万円(前期比107.8%、期初計画比102.7%)
・営業利益	13,712百万円(前期比135.0%、期初計画比120.3%)
・経常利益	16,019百万円(前期比128.1%、期初計画比116.1%)
・親会社株主に帰属する 当期純利益	9,067百万円(前期比128.9%、期初計画比114.8%)

期初計画対比(P/L)

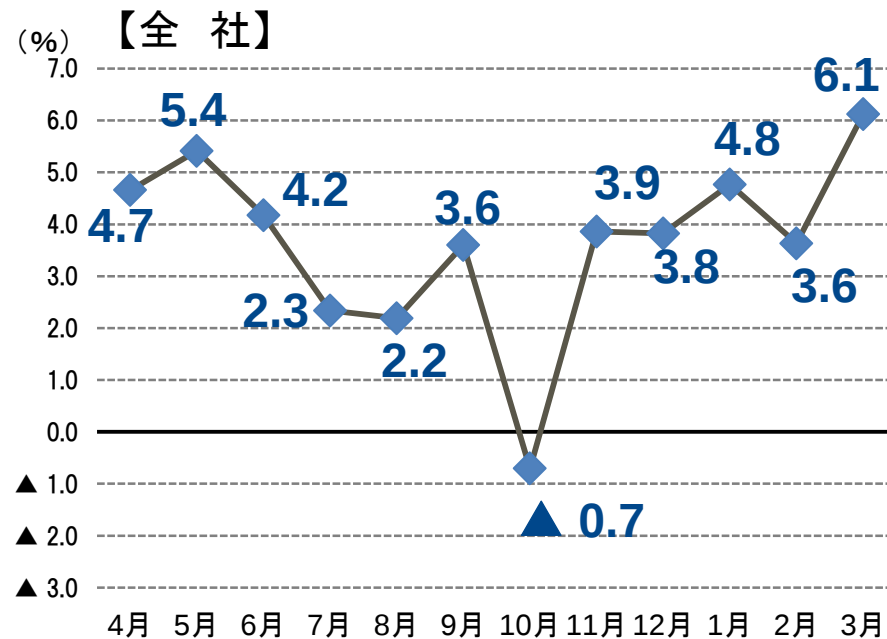
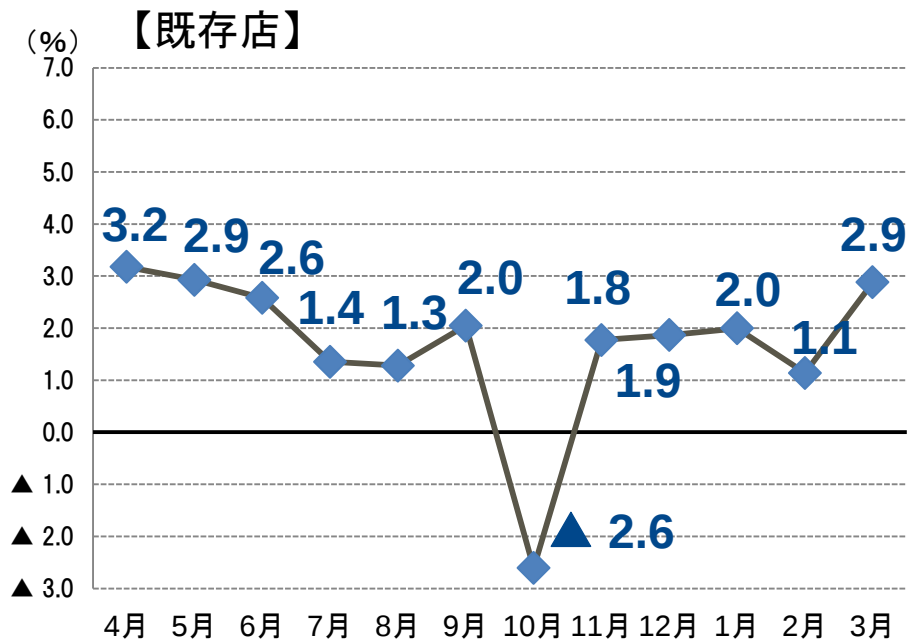
(単位:百万円)

	2018年3月期 期初計画	2018年3月期 実績	期初計画差異	期初計画比 (%)	計画比増減要因
売 上 高	390,000 (100.0%)	390,963 (100.0%)	+963	100.2	◇ ドラッグストア・調剤既存店伸長率 (計画+1.8% → 実績+1.7%) ・長雨などの記録的な悪天候による客数減 ・ビューティ関連の新製品・季節商材の好調 ・花粉関連商品の好調
ドラッグストア	296,973	295,892	▲1,080	99.6	◇ 出店: 計画33店舗→実績58店舗 退店: 計画18店舗→実績40店舗 ・出店した都市型生活対応店舗の売上好調 ◇ (株)愛安住の子会社化による介護売上増
調剤	53,797	54,738	941	101.8	
卸売・介護	39,229	40,332	+1,103	102.8	
売上総利益	101,873 (26.1%)	104,652 (26.8%)	+2,779	102.7	◇ 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27.0%→実績27.6%)
販売管理費	90,473 (23.2%)	90,939 (23.3%)	+466	100.5	◇ 大型出店の先行投資を最小限に抑え、 販管費率は期初計画の水準を維持
営業利益	11,400 (2.9%)	13,712 (3.5%)	+2,312	120.3	
経常利益	13,800 (3.5%)	16,019 (4.1%)	+2,219	116.1	
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,900 (2.0%)	9,067 (2.3%)	+1,167	114.8	◇ 特別損失の増加(+1,081百万円) ・出店済店舗の資産除去債務見積額を、現状 に合わせ修正、一括経理処理(892百万円)

前年同期対比(P/L)

(単位:百万円)

	2017年3月期 実績	2018年3月期 実績	増減	前期比 (%)	前期比増減要因
売 上 高	377,203 (100.0%)	390,963 (100.0%)	+13,760	103.6	◇ドラッグストア・調剤既存店伸長率+1.7% ・長雨などの記録的な悪天候による客数減 ・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、季節商材の好調 ・花粉関連商品の好調 ◇ 出店:58店舗、退店:40店舗 ・出店した都市型生活対応店舗の売上好調 ・M&A等により調剤取扱店舗数22店舗増 ◇(株)愛安住の子会社化による介護売上増
ドラッグストア	290,107	295,892	+5,785	102.0	
調剤	48,994	54,738	+5,744	111.7	
卸売・介護	38,098	40,332	+2,234	105.9	
売上総利益	97,053 (25.7%)	104,652 (26.8%)	+7,599	107.8	◇ドラッグストア物販売上総利益率の改善 ・前期26.7%→当期27.6% ◇調剤売上構成比の増加 ・前期14.4%→当期15.6%
販売管理費	86,894 (23.0%)	90,939 (23.3%)	+4,045	104.7	◇ 下期出店店舗増加による 先行投資 (出店:前期下期21店→当期下期29店)
営業利益	10,159 (2.7%)	13,712 (3.5%)	+3,553	135.0	
経常利益	12,507 (3.3%)	16,019 (4.1%)	+3,512	128.1	
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,037 (1.9%)	9,067 (2.3%)	+2,030	128.9	



既存店(累計) 売上高: 1.7%増 客数: 0.5%減 客単価: 1.8%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・季節商材の好調
- 7～8月: 記録的な長雨などの天候不順による客数減
- 10月: 度重なる台風などの天候不順による客数減
- 3月: 記録的な気温上昇による夏物季節商材の好調・花粉症対策商品の好調

全社

- 出店・M&Aなどによる店舗数純増による売上増加

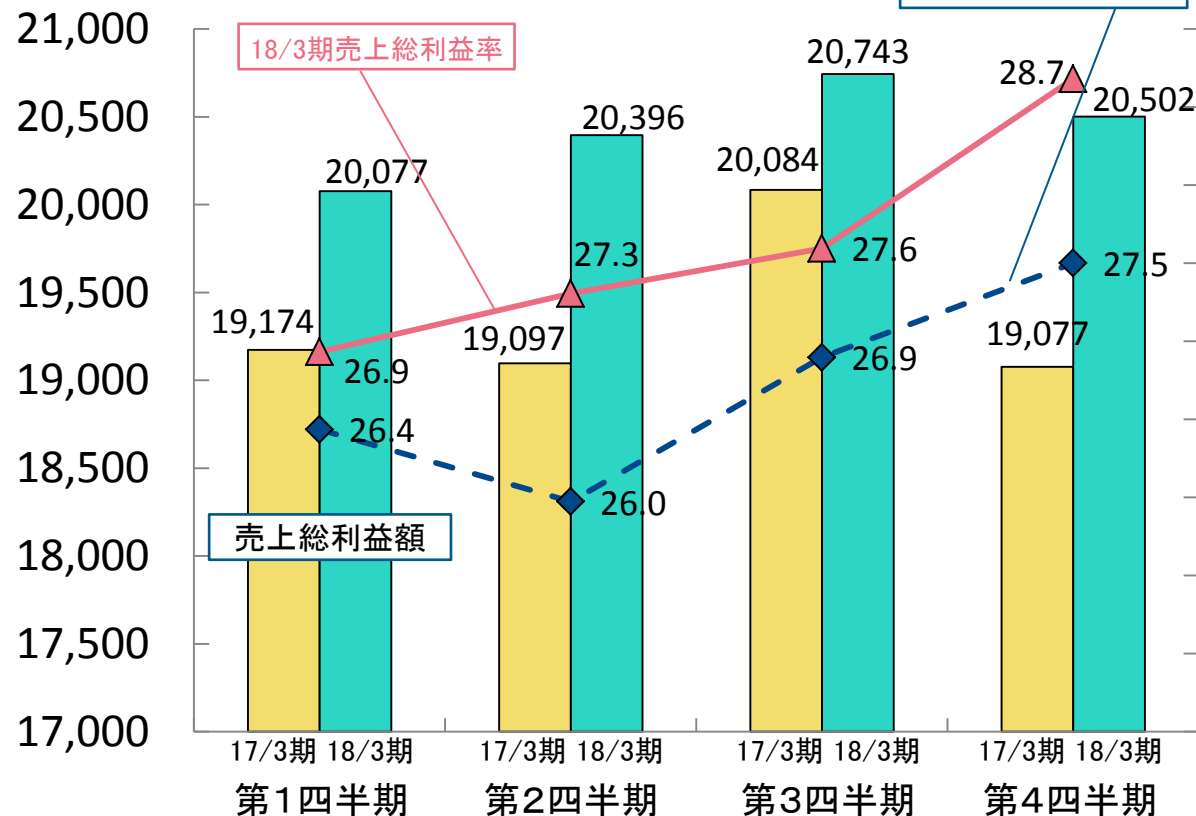
	2017年3月期 実績			2018年3月期 実績		
	売上高(百万円)	構成比	前期比	売上高(百万円)	構成比	前期比
医 薬 品	103,424	30.5	97.6	108,487	30.9	104.9
う ち 調 剤	48,994	14.4	97.5	54,738	15.6	111.7
化 粧 品	100,363	29.6	101.1	104,510	29.8	104.1
健 康 食 品	10,479	3.1	91.7	10,516	3.0	100.4
衛 生 品	40,996	12.1	96.9	40,965	11.7	99.9
日 用 生 活 商 品	47,068	13.9	101.6	47,782	13.6	101.5
食 品	36,772	10.8	107.2	38,370	11.0	104.3
全 店 計	339,105	100.0	99.8	350,633	100.0	103.4
卸 売	35,689	—	113.7	37,849	—	106.1
小 計	374,795	—	101.0	388,482	—	103.7
介 護 事 業	2,410	—	107.5	2,484	—	103.1
※セグメント間取引消去	▲1	—	—	▲2	—	—
全 社 計	377,203	—	101.1	390,963	—	103.6

- 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・季節商材の好調
- 卸 売 : 取引先数増加等
- 介護事業 : (株)愛安住の子会社化による売上増

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

売上高 **290,107**百万円
 売上総利益額 **77,433**百万円
 (売上総利益率26.7%)

売上高 **+5,785**百万円
 売上総利益 **+4,286**百万円

18/3期

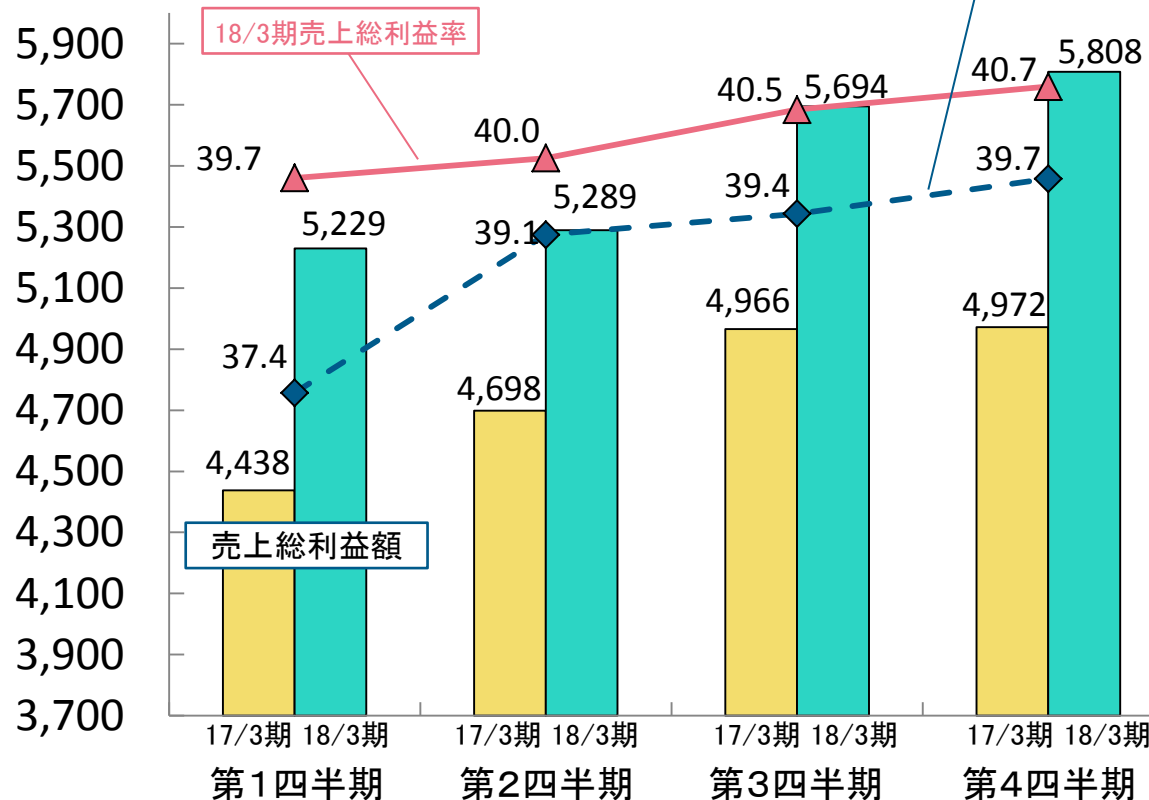
売上高 **295,892**百万円
 売上総利益額 **81,719**百万円
 (売上総利益率27.6%)

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

売上高 **48,994**百万円
売上総利益額 **19,076**百万円
(売上総利益率38.9%)

売上高 **+5,744**百万円
売上総利益 **+2,946**百万円

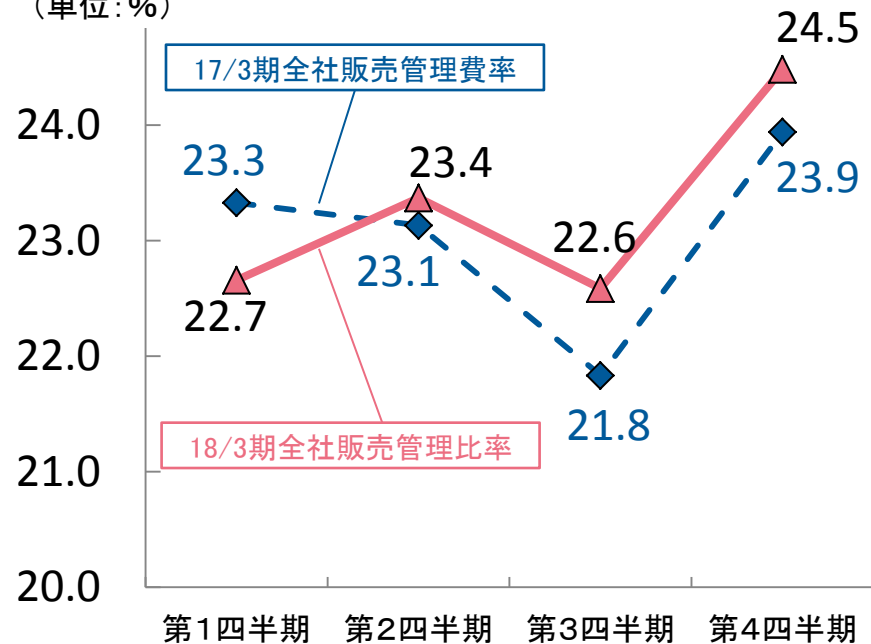
18/3期

売上高 **54,738**百万円
売上総利益額 **22,022**百万円
(売上総利益率40.2%)

診療報酬改定や出店・M&A等による店舗数増加により、対前期比大幅増益に

〔全社〕販売管理費率推移

販売管理費率
(単位: %)



全社 販売管理費率

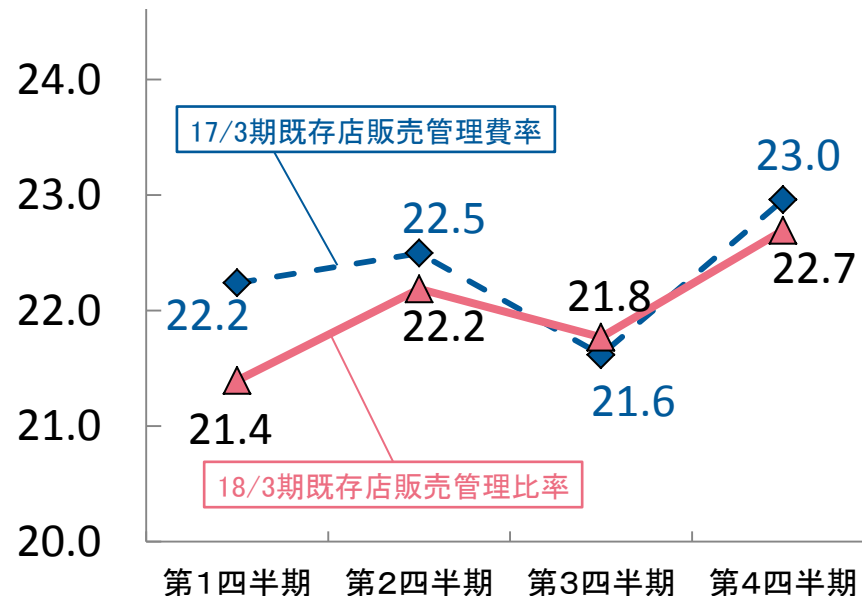
2017年3月期: 23.0%

2018年3月期: 23.3%

⇒前期比+0.3ポイント

〔既存店(ドラッグストア・調剤)〕販売管理費率推移

販売管理費率
(単位: %)



既存店 販売管理費率

2017年3月期: 22.3%

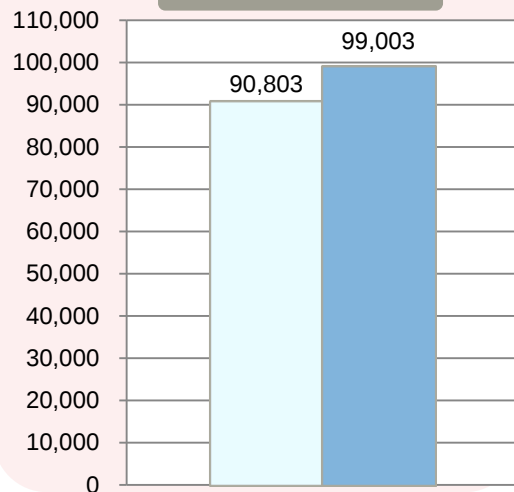
2018年3月期: 22.0%

⇒前期比-0.3ポイント **改善**

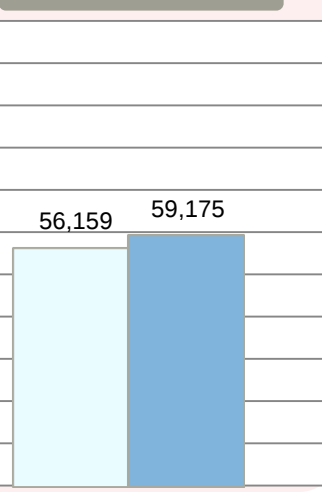
2017年3月末 2018年3月末

(百万円)

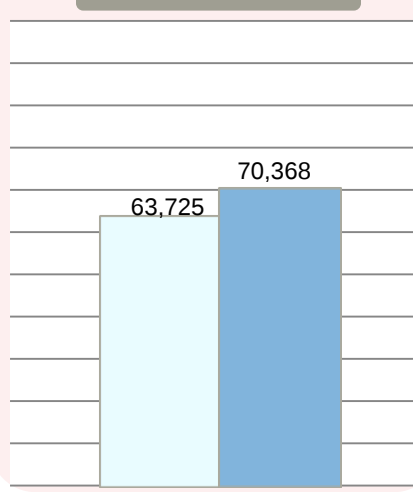
流動資産



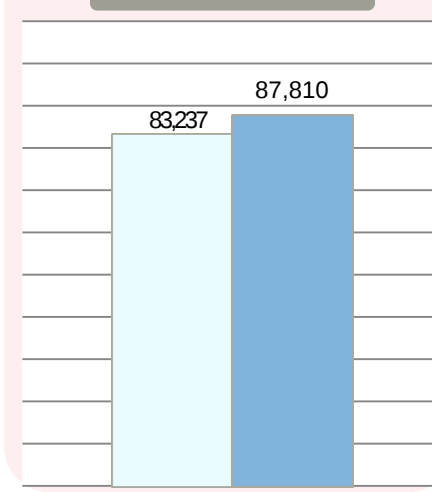
固定資産



負債



純資産



2017年3月期末との比較

(単位: 百万円)

流動資産	+8,199
現金及び預金	+4,566
売掛金	+1,959
未収入金	+918

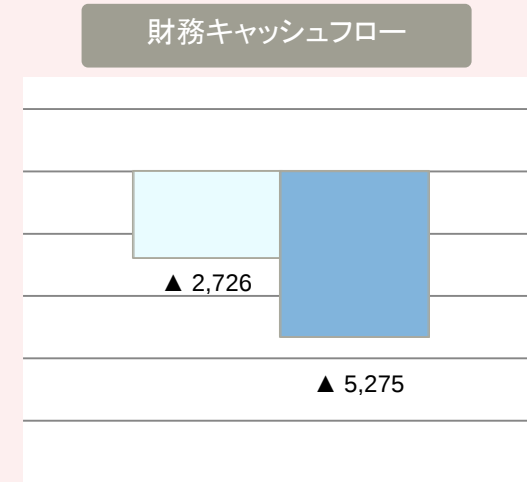
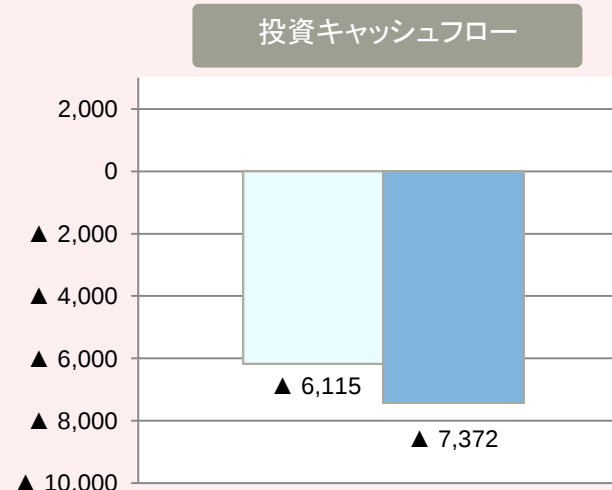
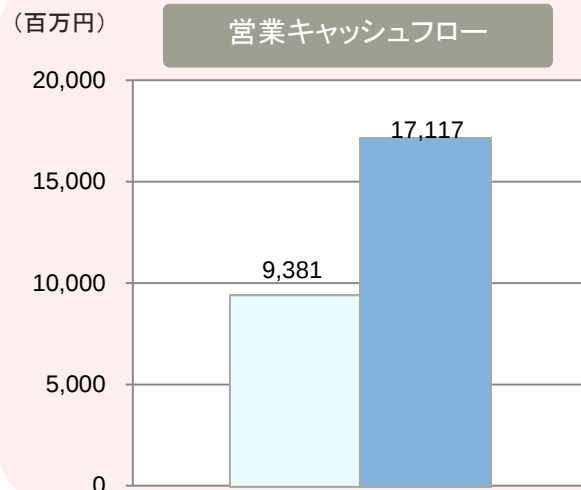
固定資産	+3,016
有形固定資産	+1,787
無形固定資産	+825
投資その他の資産	+402

負債	+6,642
買掛金	+986
未払法人税等	+2,375
その他流動負債	+1,615
資産除去債務	+865

純資産	+4,572
利益剰余金	+7,354
自己株式	▲2,852

連結キャッシュフロー計算書

2017年3月期 2018年3月期



2018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	14,638
減価償却費及びその他の償却費	3,680
減損損失	1,693
売上債権の増減額 (▲は増加)	▲1,553
法人税等の支払額	▲3,874

投資キャッシュフロー

有形固定資産の取得による支出	▲4,638
無形固定資産の取得による支出	▲675
敷金の差し入れによる支出	▲1,345
事業譲受による支出	▲485
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

自己株式の取得による支出	▲2,716
配当金の支払額	▲1,701
現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)	4,468

2019年3月期 重点施策

- ITを活用した顧客戦略
- ITを活用した生産性の向上
- その他の重点施策

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

16/3期 **77.6%** ▶ 17/3期 **76.4%** ▶

18/3期

75.3%

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

16/3期 **10.1%** ▶ 17/3期 **17.9%** ▶

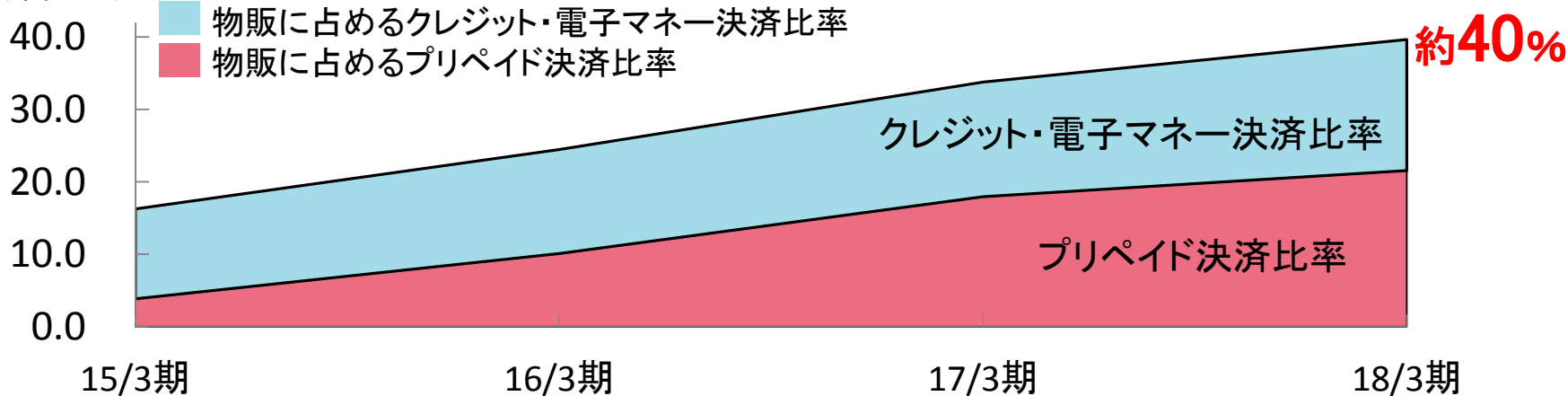
18/3期

21.6%

20%超へ上昇

お客様の利便性向上を目的としたキャッシュレス化推進

(単位: %)



1to1マーケティングの確立へ～これまでの取り組み

2013年4月
販売子会社統一



プリペイド機能追加

新規会員獲得

プリペイド利用促進

2017/10
デザイン変更



アクティブ会員数 約700万人
会員売上比率 75.3%
プリペイド決済比率 21.6%
キャッシュレス決済比率 40%

2018年3月

2016/06
ココカラ
公式アプリ



クラブカード連携

クーポン

マイ店舗登録

登録した店舗の販促・商品情報
・キャンペーン情報発信
・指定商品の在庫の有無や価格

累計ダウンロード数 40万
マイ店舗登録数 30万

2016/10
WEB



EC

アプリ連携

OKWAVE

OKWAVE AWARD2017受賞

Facebook

twitter

サイトセッション数
300万／月

1to1マーケティングの確立へ～ 今後の取り組み

2018年4月

ココカラ
クラブカード



新規会員獲得強化

年間目標 **130万人**

大型キャンペーンを随時実施



4月実績: 13万名超

プリペイド利用促進

アクティブ会員700万人を維持

ココカラ
公式アプリ



店舗評価アンケート

(導入済み)

利用した店の評価機能搭載
利用数は月間約数万件

お薬手帳連携

(2018年5月)

処方せん事前送付機能等を
実装したお薬手帳機能追加

LINE@導入

(上期)エリア導入

中四国・九州エリア

(下期)全店導入

2019年3月末目標

累計ダウンロード数 **70万**

マイ店舗登録数 **50万**

WEB



店舗受け取り

ECサイトで注文した商品を、
ココカラファインの店舗で
お受け取りができるサービス

(当期)パイロット店でのテスト

(翌期)全店での対応

店舗置き置き

指定の店舗での商品取り
置きサービス (店舗にない
商品はお取り寄せ)

(翌期)パイロット店でのテスト

2019年3月期

店舗でのICT活用による作業の効率化と付加価値の向上～これまでの取り組みと今後の取り組み

店舗作業の効率化

2016年3月

作業用Android端末の全店導入

Aoi (発注・在庫管理用アプリ)



全店に無線LAN環境整備

1店舗1日20分、全店で年間約15万時間の削減、欠品率10%改善

2017年3月

商品ロス対策機能

⇒次項参照

個店ごとのロス対策商品分析

2018年3月

欠品対策機能

⇒次項参照

(2018年4月)
品切れ商品の分析・アラート

2019年3月期

顧客情報処理簡素化

⇒次項参照

(2018年7月)
会員申込書を即時デジタル処理

2019年3月

商品取り寄せ対応

店舗受け取りサービスの管理

AIを活用したMD支援

棚割管理の自動化など

(下期)
テスト導入(15店舗)

店舗サービスの拡充

POSレジの全店入れ替えと同時に業務用PC
としても使えるタブレット型POSレジの全店導入

POS(決済)



⇒次項参照

接客用アプリ

電子顧客台帳

店舗でのICT活用による作業の効率化と付加価値の向上～ピックアップ

2017年8月

商品ロス対策機能



個店ごとにロス率の
高い商品を分析

2018年4月

欠品対策機能



品切れ商品のリスト・時
間帯等のレポート機能

2018年7月

顧客情報処理簡素化

ココカラクラブカード入会
時の顧客情報を電子送信



作業の効率化、個人情報
紛失等のリスク削減



2020年3月期

タブレット型POSレジの全店導入

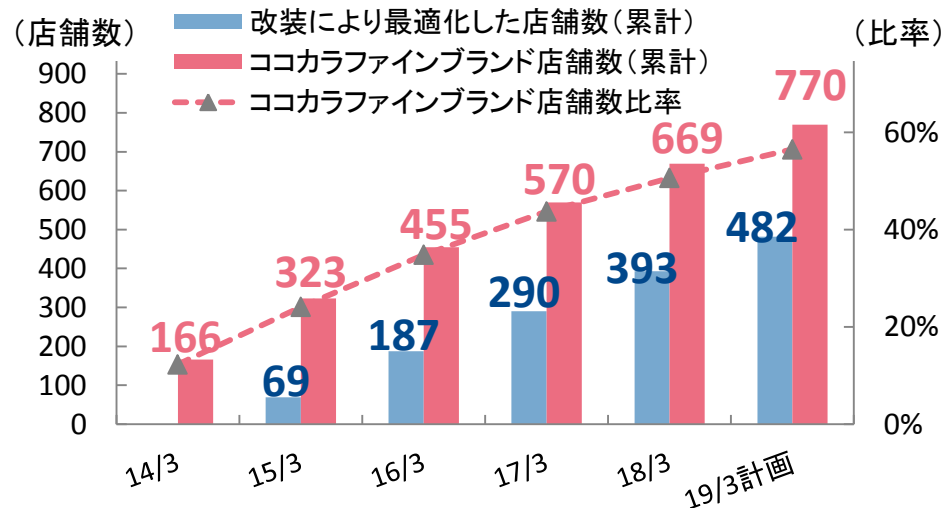


(タブレット型POSレジ導入のメリット)

- ・移動可能なレジ
- ・需要に応じたレジ台数のコントロール
- ・接客時の説明ツールや業務用
パソコンとしての活用も視野に

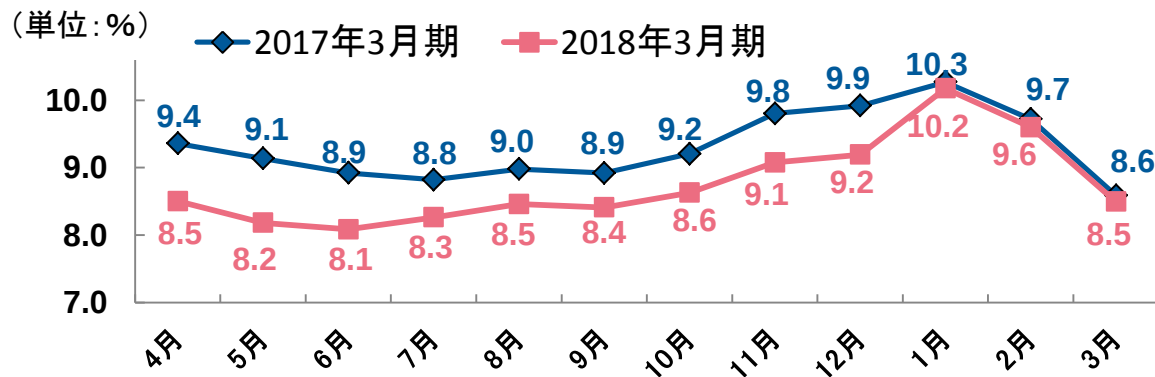
店舗改装による既存店の活性化

	2017年3月期 実績	2018年3月期 実績	2019年3月期 計画
改装店舗数 (看板変更・小改装含む)	103店舗	103店舗	89店舗
(内500万円以上)	67店舗	53店舗	56店舗



PB戦略

PB売上比率推移



2019年3月期 見通し

		2017年3月期 実績		2018年3月期 実績		2019年3月期 通期計画	
			内調剤 取扱店		内調剤 取扱店		内調剤 取扱店
出店※	ドラッグストア	+17	+2	+38	+6	+49	+16
	調剤専門店	+18	+18	+20	+20	+17	+17
		+35	+20	+58	+26	+66	+33
退店	ドラッグストア	▲37	▲2	▲ 38	▲ 2	▲ 25	-
	調剤専門店	▲1	▲1	▲ 2	▲ 2	-	-
		▲38	▲3	▲ 40	▲ 4	▲ 25	-
業態変更	ドラッグストア	▲1	▲1	▲ 1	▲ 1	-	-
	調剤専門店	+1	+1	+1	+1	-	-
		-	-	-	-	-	-
期末店舗	ドラッグストア	1,157	102	1,156	105	1,180	121
	調剤専門店	147	147	166	166	183	183
		1,304	249	1,322	271	1,363	304
改装店舗数 (看板変更・小改装含む)		103		103		89	
(内500万円以上)		67		53		56	

※M&A等含む

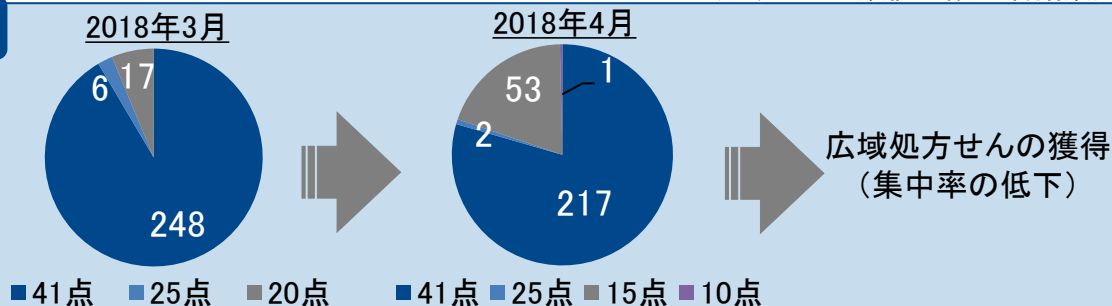
(単位: 百万円)

	2017年3月期 実績	2018年3月期 実績	2019年3月期 計画
設備投資	6,419	8,731	11,000
合計	11,059	13,043	15,016
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,037	9,067	10,600
減価償却	3,698	3,680	4,130
のれん償却	324	296	286

(グラフ内の数値は該当店舗数)

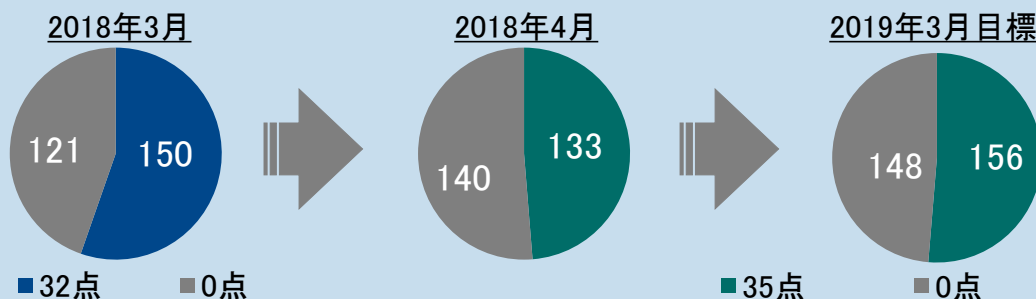
影響1 調剤基本料

要件変更により
一部店舗での加算点数減少



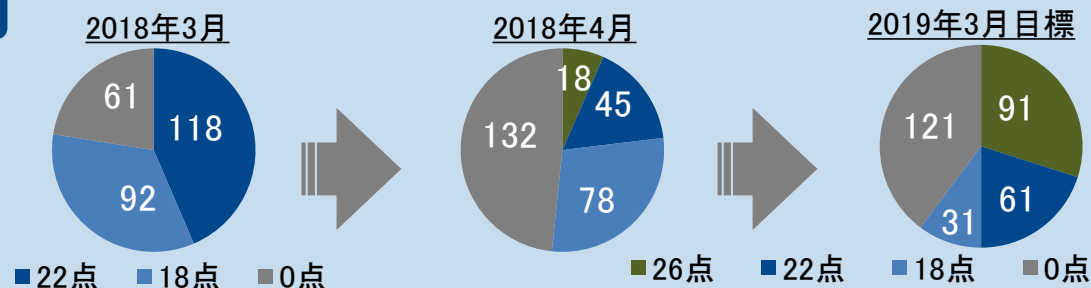
影響2 基準調剤加算→地域支援体制加算

従来の基準調剤加算が廃止され、
地域支援体制加算が新設
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 薬剤服用歴管理指導料

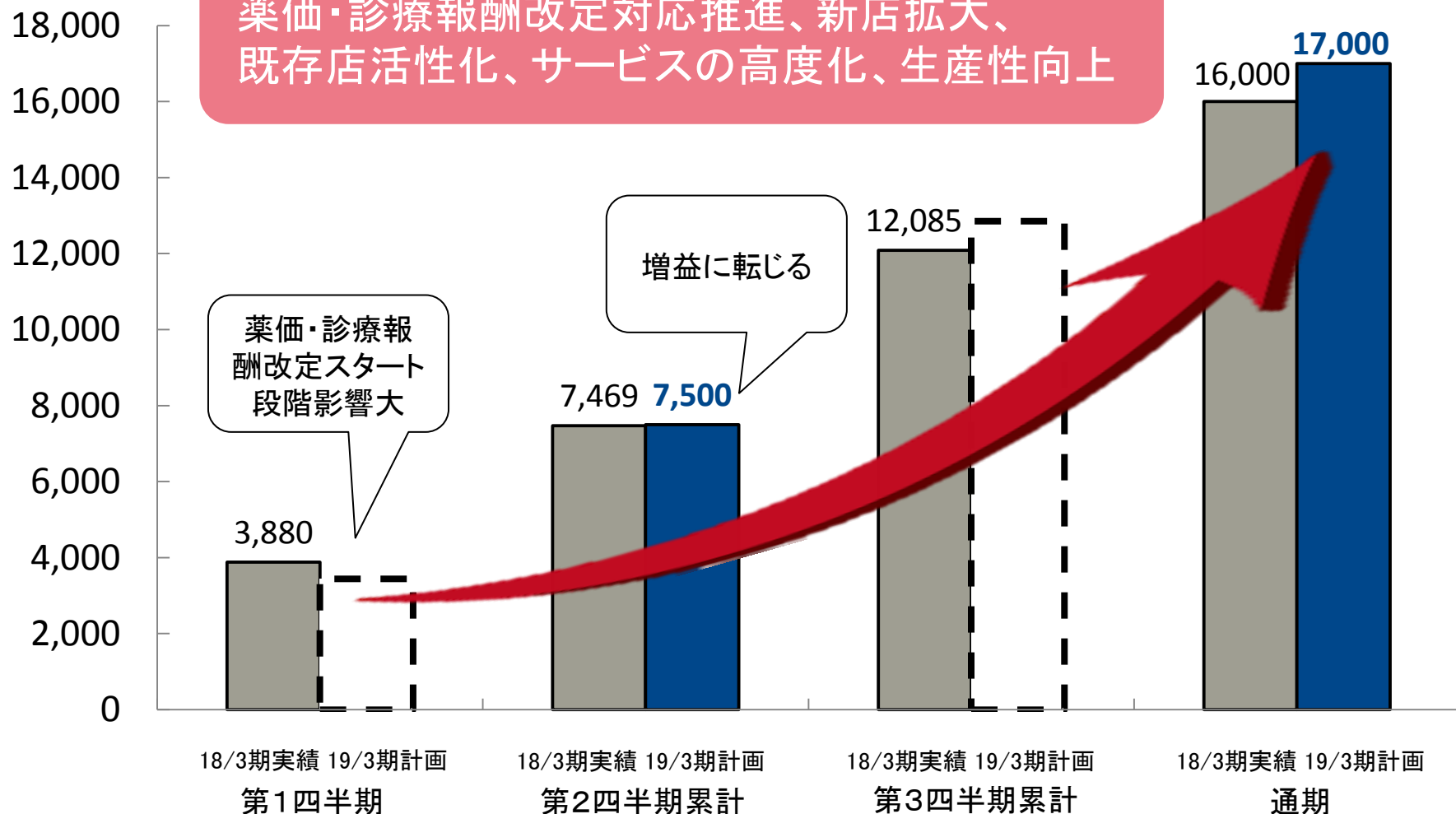
調剤手数料の増加

影響5 薬価改定

薬価差益額の減少

経常利益額
(単位: 百万円)

薬価・診療報酬改定対応推進、新店拡大、
既存店活性化、サービスの高度化、生産性向上



	上期					通期				
	2018年3月期 実績		2019年3月期 計画			2018年3月期 実績		2019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 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	195,486	100.0	204,000	100.0	104.4	390,963	100.0	412,000	100.0	105.4
ドラッグストア	149,239	76.3	155,869	76.4	104.4	295,892	75.7	313,859	76.2	106.1
調剤	26,400	13.5	27,376	13.4	103.7	54,738	14.0	56,877	13.8	103.9
卸売・介護	19,846	10.2	20,754	10.2	104.6	40,332	10.3	41,263	10.0	102.3
売上総利益	51,294	26.2	54,700	26.8	106.6	104,652	26.8	112,500	27.3	107.5
販売管理費	44,986	23.0	48,300	23.7	107.4	90,939	23.3	97,800	23.7	107.5
営業利益	6,307	3.2	6,400	3.1	101.5	13,712	3.5	14,700	3.6	107.2
経常利益	7,469	3.8	7,500	3.7	100.4	16,019	4.1	17,000	4.1	106.1
親会社株主に帰属 する当期純利益	4,608	2.4	4,700	2.3	102.0	9,067	2.3	10,600	2.6	116.9

2020年3月期を最終年度とする中期経営計画

2018年3月期

売上高	3,909億円
経常利益(率)	160億円(4.1%)
ROA(経常利益)	10.5%
ROE(当期利益)	10.6%

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

今後の方針

調剤併設型ドラッグストアの展開強化

2018年3月末

調剤取扱店舗数	271店舗
（内併設店）	105店舗

+33店舗
+16店舗

2019年3月末

調剤取扱店舗数	304店舗
（内併設店）	121店舗

一つの拠点で **cure** **care** **fine** を実現する調剤併設型店舗の展開強化

	cure	care	fine
健康サポート薬局			
調剤専門店			
Drug store + Pharmacy			
ドラッグストア			

cure 領域の強化

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

- ・在宅調剤への取り組み強化

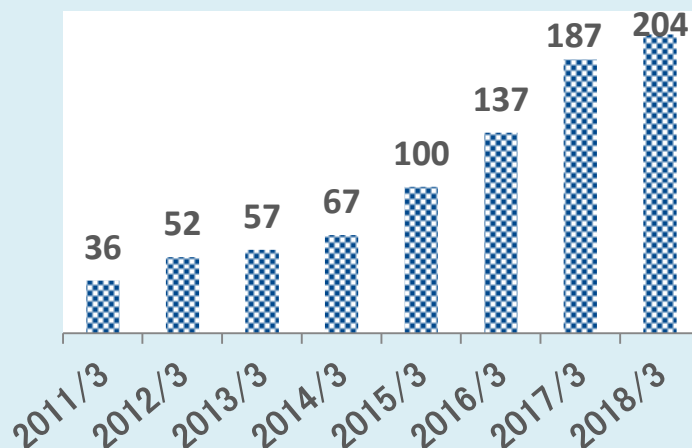
在宅調剤拠点数

2016年3月 **137** 拠点

2017年3月 **187** 拠点

2018年3月 **204** 拠点

〔在宅調剤拠点数推移〕



- ・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

2022年目標

100 店舗

2019年3月末

25 店舗

2018年3月末

6 店舗

〔健康サポート薬局店舗数〕

健康サービス

ヘルスケア・ニューフロン
ティア・ファンドへの出資

新しい商品・サービス

地域社会
お客様・患者様

ココカラファイン

健康サポート薬局

調剤専門店

Drug + Pharmacy

ドラッグストア

介護

看護

医療

メドケアとの資本提携

保険外サービス

・オンライン診療を活用した
生活習慣病予防・治療

食

バローホールディングス
との業務提携

食・コンビニエンス

運動・リハビリ

ワイズとの資本業務提携

保険外サービス

・脳梗塞リハビリセンター

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。