



株式会社ココカラファイン

2019 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2018 年 11 月 22 日

イベント概要

[企業名]	株式会社ココカラファイン
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2019 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2018 年度 第 2 四半期
[日程]	2018 年 11 月 22 日
[ページ数]	19
[時間]	16:00 – 16:58 (合計：58 分、登壇：35 分、質疑応答：23 分)
[開催場所]	〒100-0005 東京都千代田区丸の内 1-7-12 サピアタワー5 階
[出席人数]	80 名
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 塚本 厚志(以下 塚本) 上席執行役員 コーポレートリレーション部長 森 俊一 (以下 森)

塚本：皆様、本日はココカラファインの 2019 年 3 月期第 2 四半期の決算説明会にお越しいただきまして、誠にありがとうございます。私から事業の方向性についてお話をさせていただきます。まず、直近終わりました第 2 クォーターまでの結果が出ておりますので、その結果について簡単に触れさせていただきます。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



- ① ドラッグストア事業
→ 災害・天候不順による売上減
- ② 調剤事業
→ 薬価・診療報酬改定の影響は想定通り
- ③ 調剤店舗を中心とした
出店強化による規模拡大推進

Copyright 2018 cocokarafine Inc. All rights Reserved.

4

最初にドラッグストア事業でございますが、度重なる災害、そして、天候不順、このようなこともあって、対前期比におきましては、売上高は 100.9%で、前年を上回ることができました。しかしながら、計画におきましては 52 億円の未達という結果となりました。一方、調剤事業でございますが、薬価、それから診療報酬の改定の影響は想定どおりでございました。しかしながら、ここ数年調剤事業の強化で取り組んできました結果、今期におきましては今までのところ、前期比が売上高で 106.4%という結果となりました。これは計画比において 16 億円の売上高の増加になります。

全体を通してコメントをさせていただきますと、調剤事業の好調さということが全体の売上高にも影響いたしまして、対前期比では 102.6%の売上高の増加という形になりました。計画においては未達ではありましたが、引き続き好調の調剤事業を中心に、下期におきましても期初に立てました通期計画達成に向けて、粛々と、後ほど森のほうから詳しく説明させていただきますが、私どもの戦略にのっとって進めてまいりたいと思います。

まずは IT を活用した顧客戦略や、生産性の向上施策の取り組みを強化してまいります。そして、二つ目としては、調剤、診療報酬の改定への対応施策を重点施策として進めてまいります。主にこの二つの施策を進めることによって計画を達成するというところで、取り組んでまいりたいと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

cure領域を強化

	店舗数			cure	care	fine
	2018年3月末	増減	2018年9月末			
健康サポート薬局	6	+4	10			
調剤専門店	162	+10	172			
Drug store + Pharmacy	103	▲2	101			
ドラッグストア	1,051	▲1	1,050			

cure 地域密着型の健康サポート薬局づくりを推進



[健康サポート薬局]

2018年3月末
6店舗

2019年3月末目標

25店舗

2022年目標

100店舗

Copyright 2018 cocokarafine Inc. All rights Reserved.

5

そして、今後の事業の方向性でございますが、私たちの社会的な使命として捉えております、社会に必要とされる優れた人材の育成、それと同時に、地域におけるヘルスケアネットワークの構築によって、お客様の治すこと、そして、未病の改善をする、整えること、それから元気でより快適な生活をするということのお手伝いを進めてまいりたいと考えてます。

その中で特に重点的に取り組んでおりますことが、cure 領域の強化、お客様が治したいというニーズに私どもがお応えすることで、具体的な施策といたしましては調剤事業、ここを強化していくのが私どもの方針でございます。

上期における結果といたしましては、特に健康サポート薬局という、お客様、患者様から見て、健康サポート薬局の機能というものが明確に打ち出されておりますので、この健康サポート薬局の拠点数を増やすことが cure 領域に対して対応をより迅速に、なおかつ安全にお客様に提供することができる、治療に関しまして。こういった事業の拠点数を増やすことを、今後 2022 年までに 100 拠点の健康サポート薬局を作ってまいりたいと考えています。

今上期におきましては 4 店舗増加して、今現在では 10 拠点健康サポート薬局を作ることができました。さらに調剤拠点におきまして 10 店舗の増加、ドラッグストアへの調剤併設化、ここにお

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

きましては、健康サポート薬局化も含めましてマイナス2となっておりますけれども、この中で健康サポート薬局化が図れていますので、実際には増加という形になっております。cure と care と fine を1箇所で済ますことができる、予防から未病の改善、そして、治療というところまで関わっていく健康サポート薬局を作ることが、われわれの地域社会への貢献と捉えております。

事業の方向性 cure care fineのお手伝い



ココカラヘルスキャンペーン



Copyright 2018 cocokarafine Inc. All rights Reserved.

6

続きまして、その cure care fine をどんな形でお手伝いをしていくのかということで、活動の柱としてのココカラヘルスキャンペーンについてご説明申し上げます。昨年より取り組んでまいりました、ココカラヘルスキャンペーンでございますけれども、ここにございますとおり、感染症対策、あるいは血糖値、食後に血糖値がポーンと上がってしまうような方たちがたくさんいらっしゃる、このような方たちを隠れ糖尿病というように呼んでいるというか、方がたくさんいらっしゃるのですけれども、その方たちへの対策を店頭、あるいは薬局でどう啓蒙していくのかという取り組みもしてまいりました。

それからデトックスや禁煙対策、マウスケア、温活、体を温める活動ですね。こういう活動を昨年行ってきましたけれども、今期におきましても、もう既に何本か同じような取り組みをして、さらにこの活動をより活発に、より規模も大きく、より質も高く進めてまいりたいと考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



このヘルスキャンペーンでございますけれども、二つの目的がございます。一つは、社員を健康に
していく。地域社会のお客様や患者様を元気にする活動するためには、社員そのものが輝いてい
なくてはならないという発想のもとに、健康経営を実施しております。その具体的な外から見ての
ココカラファインへの評価ということで、今ホワイト 500 にチャレンジをしているところでございま
す。同じヘルスキャンペーンを社員に施すことによって、社員も元気になって健康になっていく。
その知識をもとに地域社会を元気にしていく活動に取り組んでいて、さらにこのことについては、
より深く関与をして進めていくことが私どもの事業の方向性になります。

以上、簡単ではございますが、今期の振り返りと、そして、事業の方向性について、私のほうから
説明をさせていただきました。それでは、今期の詳細につきましては、コーポレートリレーション
部長の森よりご報告をさせていただきます。ありがとうございました。

森：ココカラファインコーポレートリレーション部の森でございます。本日はココカラファインの
決算説明会にお越しいただきまして、誠にありがとうございます。それでは早速始めさせていた
だきます。決算の概要、重点施策、そして、通期の見通しの順でご説明をしたいと思います。

業績ハイライト



- ①ドラッグストア物販→災害・天候不順による売上減
- ②調剤事業→薬価・診療報酬改定の影響は想定通り
- ③調剤店舗を中心とした出店強化による規模拡大推進

売上高

◇ドラッグストア事業

6月：大阪北部地震、7月：平成30年7月豪雨、9月：台風21号・北海道胆振東部地震
などの自然災害、猛暑・長雨など天候不順による影響等で、計画比▲52億円未達
・既存店伸長率：上期計画+1.6%→実績▲1.5%

◇11店舗純増（出店32・閉店21）となり、期末店舗数は1,333店舗

- ・調剤取扱店舗は283店舗（12店舗純増）となり、
薬価改定影響下でも調剤売上は280億円（前期比106.4%）

売上総利益

◇ドラッグストア事業

売上総利益率が前期比+0.6%ポイント改善、利益率は計画通り推進
しかし売上減の影響が大きく、金額ベースでは、計画比▲14.5億円未達
（前上期実績 27.1%→上期計画27.7%→上期実績27.7%）

- ・①高付加価値商品の販売強化、②品揃え・売価・販促の標準化、③在庫口ス改善

◇調剤事業

薬価・診療報酬改定の影響は想定通り、売上総利益額は計画ベースで進捗
（前上期実績105億円→上期計画107億円→上期実績107億円）

- ・地域支援体制加算、後発医薬品調剤体制加算の対応を推進

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



まずは業績ハイライト、決算のポイントをご説明いたします。上期決算につきましては、繰り返しにはなりますけれども、度重なる自然災害、天候不順の影響で、売上高は大きく未達となりました。でも、それ以外の要素につきましては、ほぼ計画どおり進んでおりまして、懸念されていた薬価、診療報酬改定の影響も想定どおりでしたし、規模拡大も推進することができております。

売上高につきましては、過去になかったレベルで自然災害が続いたわけですが、結果として、ドラッグストアで計画比 52 億円の未達となりました。ただ、そんな中でも出店を強化いたしまして、11 店舗の純増、特に調剤事業につきましては、出店であるとか、主に前期の M&A によりまして、店舗数が増加いたしました。薬価改定の影響下でも、前期比 6.4%伸ばしまして、調剤売上は 280 億円になりました。

そして、売上総利益ですが、ドラッグストアの粗利率につきましては、前期比 0.6%ポイント上昇いたしまして 27.7%に大きく改善をすることができました。ただ、売上を 52 億円落としておりますので、金額ベースでは、計画比 14 億 5,000 万の未達ということでございます。調剤事業につきましては、薬価、診療報酬改定の影響はほぼ計画どおりでございます。新店を含めた調剤事業全体の数字でいきますと、前期実績も確保いたしまして 107 億円となりました。

業績ハイライト



販売管理費

◇販売管理費は、計画対比▲7億超を圧縮

(前上期実績 449億円→上期計画 483億円→上期実績 475億円)

・店舗インフラ標準化による店舗作業の効率化、改装投資の一巡化

結果

・ 売上高	200,576百万円	(前期比102.6%、計画比98.3%/▲3,424百万円)
・ 売上総利益	53,223百万円	(前期比103.8%、計画比97.3%/▲1,477百万円)
・ 販売管理費	47,517百万円	(前期比105.6%、計画比98.4%/▲783百万円)
・ 営業利益	5,705百万円	(前期比90.5%、計画比89.2%/▲694百万円)
・ 経常利益	6,843百万円	(前期比91.6%、計画比91.2%/▲657百万円)
・ 親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,961百万円	(前期比86.0%、計画比84.3%/▲738百万円)

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



販管費につきましては、計画比で7億円以上圧縮することができました。人件費は上がる傾向にはあるのですが、ベースとして、引き続き店舗情報端末の集約化によりまして、店舗作業の効率化が進んでおります。また、既存店活性化のための改装に一巡化が出てきております。改装店舗数、そして、1店舗当たりの投資額ともに抑えられているのが経費の状況でございます。

結果といたしまして、売上減によりまして、粗利額が計画比で15億円近く未達となっておりますけれども、経費を7億円以上圧縮することができておりまして、営業利益、経常利益ともに7億円弱の未達幅に落ち着いた格好でございます。

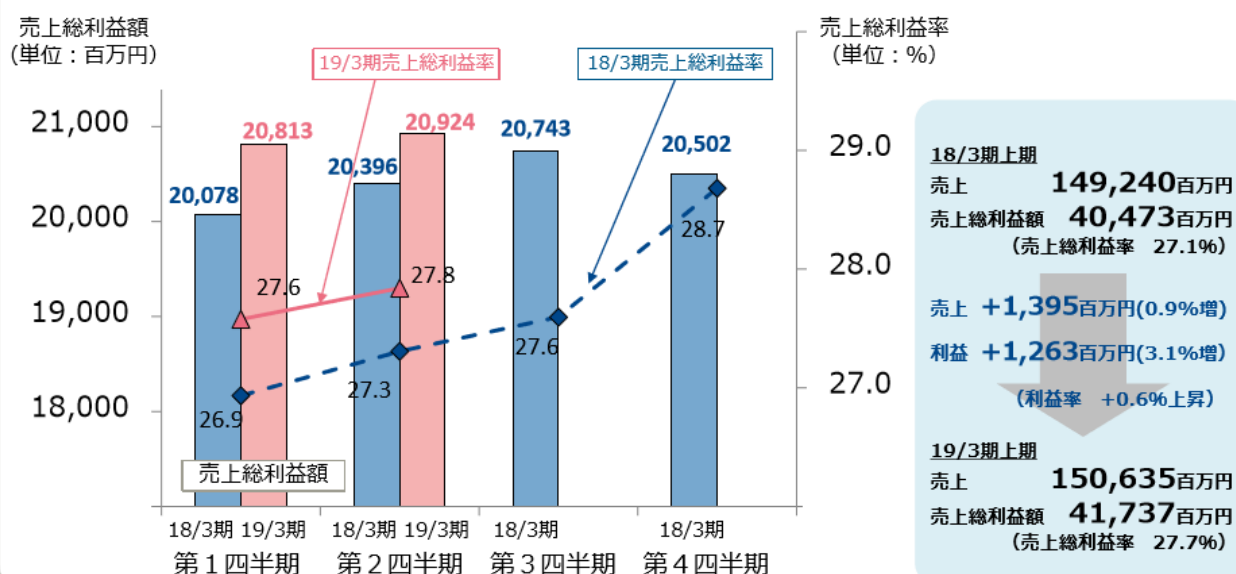
以上が業績ハイライトですけれども、業績について影響の大きかった売上の環境要因につきましては、12ページにまとめておりますので、後ほど見ていただくとして、今日は粗利益、販管費のところでブレイクダウンした資料をもとにご説明したいと思います。

売上総利益推移



ドラッグストア事業【全店】

- ・売上総利益率は前期27.1%→実績27.7%となり、利益率は前期比0.6%改善
→売上総利益は金額ベースで+3.1%伸長（売上高は+0.9%伸長）



Copyright 2018 cocokarafine Inc. All rights Reserved. 14

14 ページをお願いします。連結の数字では、売上構成の加減で見た目上、粗利率の改善度合いが少し悪く見えますけれども、ここは着実に改善しております。ご覧のグラフは、ドラッグストア事業全店における粗利益の推移、四半期ごとの前期との比較でございます。高付加価値商品の推奨販売であるとか、売価の標準化などによりまして、粗利率の改善施策は順調に進んでおりまして、右

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



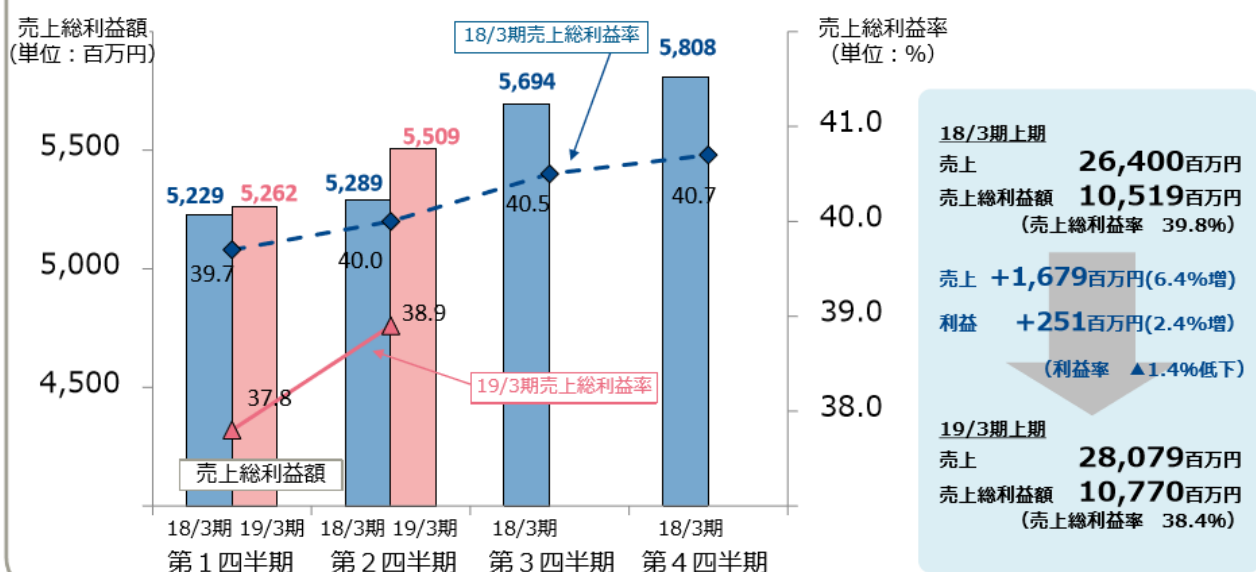
側ですね。上期の粗利率は昨年対比で 0.6%改善いたしまして、27.7%となりました。この時期は売上が非常に厳しくて、新店も含めて 0.9%しか伸びていないのですが、粗利率の改善によって粗利額は 3.1%伸ばすことができます。

売上総利益推移



調剤事業【全店】

- ・ M & A による規模拡大や薬価・診療報酬改定の影響で、利益率の変動幅大
- ・ 薬価・診療報酬改定の中、金額ベースでは計画通り前期実績を確保



Copyright 2018 cocokarafine Inc. All rights Reserved. 15

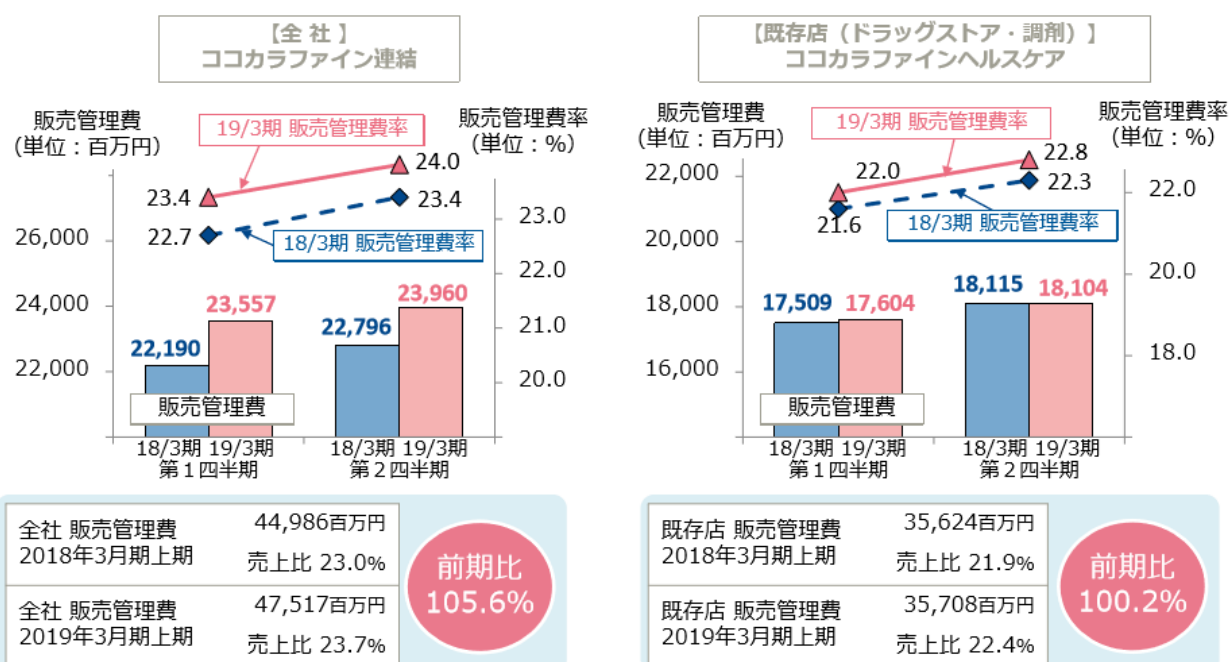
次は調剤事業です。粗利率は大きく変動しております。これは薬価、診療報酬改定の影響だけではなく、前期における M&A を含めてこの 1 年間で言うと、23 店舗、店舗数が増えています。それぞれ科目も違って、売上構成が変わったというところがございます。見ていただきたいのは粗利額、金額ベースの数字のところ。薬価、診療報酬改定によりまして押し下げがありましたけれども、昨年を超えて推移をすることができました。ほぼ計画どおり、107 億 7,000 万でございます。ただ、これは調剤店舗全店で昨年超えになりますので、実際は新店分の経費が加わるために、営業利益ベースでの昨年超えはまだこれからというところがございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



- ・ 災害・天候不順等による売上減の影響を受け、販管費率は上昇
- ・ 既存店における販管費は、金額ベースで前期並みにコントロール



Copyright 2018 cocokarafine Inc. All rights Reserved. 16

今回、販管費につきまして、補足資料を付けさせていただいております。まず左側、全社ベースでは新店などの増加で金額が上昇しておりまして、さらに売上苦戦ということで、販管費率も上昇しているのが現状でございます。見ていただきたいのは右側のドラッグストアと調剤事業合計の既存店ベースの数字でございます。人件費は増える傾向ではありますが、店舗作業の効率化を推し進めることができておりまして、既存店の販管費は、金額ベースで前年並みを維持する形でコントロールすることができたということでございます。

そして、ここには資料がないのですが、特に調剤を除いたベースですね。ドラッグストアだけの既存店ベースで言いますと、売上は1.5%落ちました。粗利率は0.7ポイント押し上げました。販管費は前期ベースで落ち着いたというところで、ドラッグストアの既存店ベースでは営業利益段階でも増益することができております。

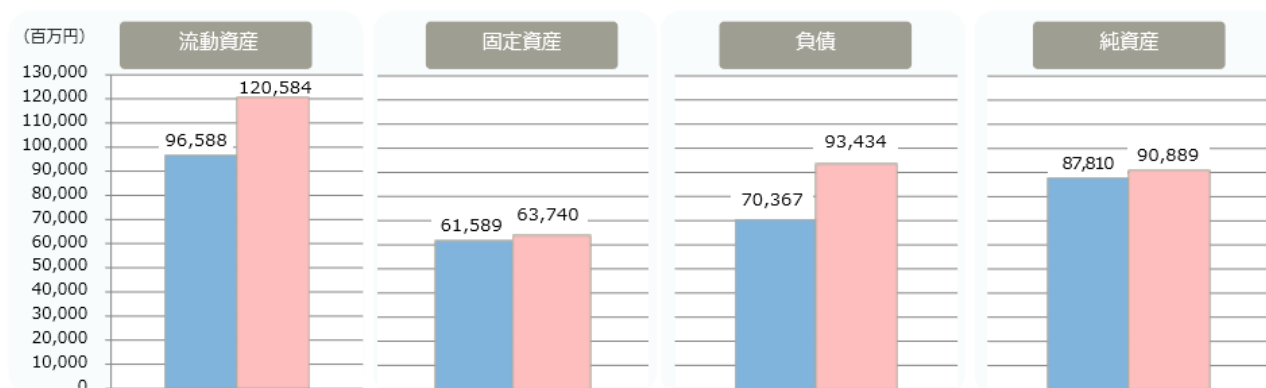
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

連結貸借対照表



■ 2018年3月末 ■ 2018年9月末



※2018年3月末実績は会計方針の変更を反映した遡及適用後の数値です。

2018年3月期末との比較

(単位：百万円)

流動資産	+23,996	固定資産	+2,151	負債	+23,067	純資産	+3,079
現金及び預金	+20,972	有形固定資産	+868	買掛金	+22,504	利益剰余金	+3,050
たな卸資産	+767	無形固定資産	▲81	未払法人税等	▲1,637		
その他	+2,298	投資その他の資産	+1,364	その他流動負債	+1,923		

Copyright 2018 cocokarafine Inc. All rights Reserved. 17

B/S の大きな変動につきましては、曜日ずれの特殊要因のみでございます。期末日、9月30日が日曜日ということで、金融機関の休日に当たりましたので、あらゆる支払いが後ろ倒し、10月になってからということでございます。その影響で変動があったのが現預金と買掛金ですね。ここで200億円以上増加しております。あと、ここには載せておりませんが、自己資本比率もこの影響で55.5%から49.3%と大きく減少して見えておりますけれども、これも一時的なもので、本質的な変動ではございません。キャッシュフローにつきましても同じ理由で仕入債務が増加しております。

引き続きまして、この実績を踏まえた重点施策についてご説明をいたします。ITを活用した顧客戦略と生産性の向上、そして、薬価、診療報酬改定の対応につきまして、進捗状況のご説明をさせていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



プリペイド利用販促

『プリペイド化に向け全方位への声かけ』から『データに基づいた効率的なアプローチ』に変更し、プリペイド残高は飛躍的に向上

ココカラクラブカード



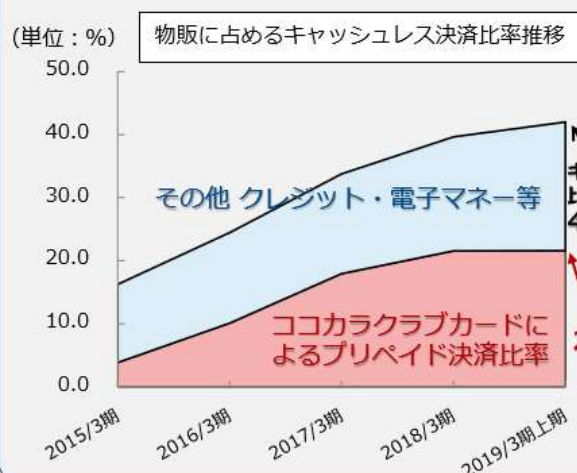
稼働会員数

2018年3月 700万人 ▶ 2018年9月 712万人

会員売上比率

2018年3月期 75.3% ▶ 2019年3月期上期 74.0%

高水準を維持



Copyright 2018 cocokarafine Inc. All rights Reserved. 20

まずは顧客情報の進捗状況ですけれども、稼働会員数が712万人、会員売上比率74%、ともに高水準を維持することができました。そして、左下のグラフのように、プリペイド決済比率も20%超え、その他の電子マネーであるとか、クレジットカードを含めた全キャッシュレス比率も40%超えで、利便性が高まっております。ちょっとプリペイド決済の伸びが鈍化しているように見えますけれども、これは今期から店頭でのアプローチ方法を若干変えております。

これまでは全方位にお客様にチャージを呼び掛けておりましたけれども、この5年間のデータが積み上がってまいりまして、どのようにお客様に声を掛けると、どのような方にお客様に声を掛けると、ロイヤルカスタマーにつながるかということがわかってまいりました。効果のあるお客様に重点的に声を掛けさせていただくことができるようになったということでございます。それによりまして、右のグラフのように、今期はチャージ残高が飛躍的に伸びております。この残高が伸びることは、今後の当社でのお買いものが増えるということ。つまり、お客様のお財布シェアが広がることで、ロイヤルカスタマー化につながるということでございます。まだ6カ月間の取り組みですので、その後の購買行動を分析する時期ではありませんけれども、効果の高いアプローチを進めていきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

1to1マーケティングの確立へ

2つのアプリは確実に顧客数増大

ドラッグストア ココカラ公式アプリ



累計ダウンロード数
2018年3月末 2018年9月末
40万 → 60万

マイ店舗登録数
2018年3月末 2018年9月末
30万 → 44万

- 店舗独自のお買得情報が見れる

クーポン チラシ お知らせ

- 店舗独自の商品在庫が見れる

2018/5月
連携

調剤薬局

お薬手帳アプリ



累計ダウンロード数
2018年3月末 2018年9月末
3.4万 → 7.2万

処方せん事前送信件数
2018年3月 (月間) 2018年9月 (月間)
0.7万 → 1.0万

全処方せんの2.4%

- 医療機関で処方せんを受け取った段階で調剤の予約ができる

顧客の固定化

Copyright 2018 cocokarafine Inc. All rights Reserved. 21

顧客戦略の二つ目は、1to1 マーケティングの進捗ということで、二つのアプリの進捗状況でございます。ドラッグストアのアプリ会員につきましては、ダウンロード数は9月末で60万人、11月の今現在で言うと、80万人近くまで来ています。もともと来年の3月末で70万人を計画しておりましたので、もう現在それを超えておりまして、来年の3月末には100万人到達見込みでございます。そして、マイ店舗登録、店舗独自の販促を受け取ったり、欲しい商品の在庫が見られたり、店舗とお客様の距離を縮めるためのアクティブユーザー数につながるマイ店舗登録数も44万件まで到達いたしました。

そして、調剤薬局のお薬手帳アプリにつきましては、右側、処方せんの事前送信件数が月間で1万件を超えました。患者様が医療機関から出た段階で、処方せんを写真で撮って事前に送信していただいて、薬局にお越しいただいたときにはお待たせしない仕組みで、店舗側としても効率化が図れるということでございます。現在、全処方せんの枚数の2.4%がこの機能をお使いいただいた件数でございます。アプリにつきましては、まだまだ小さく生まれて大きく育てている段階ではござい

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ますが、お客様、そして患者様の固定化につなげていきたいと考えております。

ITを活用した顧客戦略③



ECの店舗受け取りサービス開始



2018年8月

神奈川県60店でスタート



2018年10月

関東全域317店舗に拡大

ニーズ

小さな店舗でも必要なものをまとめて買える

店舗評価アンケート

2017年12月 アプリ会員対象
来店後アンケート
システムをスタート



2018年9月 お客様による店舗評価
10万件/月
お客様のコメント
1万件/月



年換算で

店舗評価 120万件

コメント 12万件

のデータ蓄積

- 新しいニーズの発見
- 店舗評価制度

Copyright 2018 cocokarafine Inc. All rights Reserved. 22

顧客戦略の三つ目は、新たに始めた施策の進捗状況のご説明でございます。ネットで買って店舗で受け取るサービスを現在関東全店、317 店舗で行っております。お客様のニーズとしては、関東にある比較的売り場面積の小さい店舗であっても、必要なものをまとめて買っていただくニーズ、そこは狙いどおりでした。まだ母数は少ないのですが、お買いものの傾向としては、ヘルス＆ビューティー商品が全体の 90%近くですから、付加価値の高い商品が売れているということです。

そして、店舗に置いてない商品を買われる方が 60%近くで、特に第 1 類を置いていない店舗でも、このスキームだと第 1 類が買えることになりますので、非常に好評でございます。そして、受け取り店舗でついで買いをしていただく比率も 30～40%あるということですので、1 週間分のお買いものを 1 カ所でまとめて取りにくる、決済もネット上で終わっている、そんな使い方をしていただいておりますので、単価が通常の EC よりも 20%以上高いという結果も出ております。

そして、その下の店舗評価アンケートにつきましては、これはおもてなしナンバーワンを目指すココカラファインらしい取り組みなんですけれども、連携アプリ会員を対象にお客様がココカラファインに来店後、そのお店の対応がどうだったかということで、アプリ上で簡単なアンケートが取れる、そんな仕組みを構築いたしました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



実際データを取って驚いたのは、店舗の評価、これは星四つみたいな感じなんですけれども、これが月間で 10 万件以上、そして、コメント、お客様の声ですね。これも月間で 1 万件以上いただく形になっております。これは想定外に多く集めることができたりまして、逆に、どのような整備をして制度化しようかと検討している段階でございます。これまでもココカラファインのお客様相談センターに寄せられるお客様の声が、電話であるとか、メール、おはがきで、年間で 2 万 5,000 件ありまして、これを経営に生かしてまいりました。こういったお電話をいただく場合というのは、今すぐ言いたい。今すぐ聞きたいということになりますので、全体の 90%以上が問い合わせということになります。残りの 10%が苦情であったり、お褒めのお言葉であったりいたします。

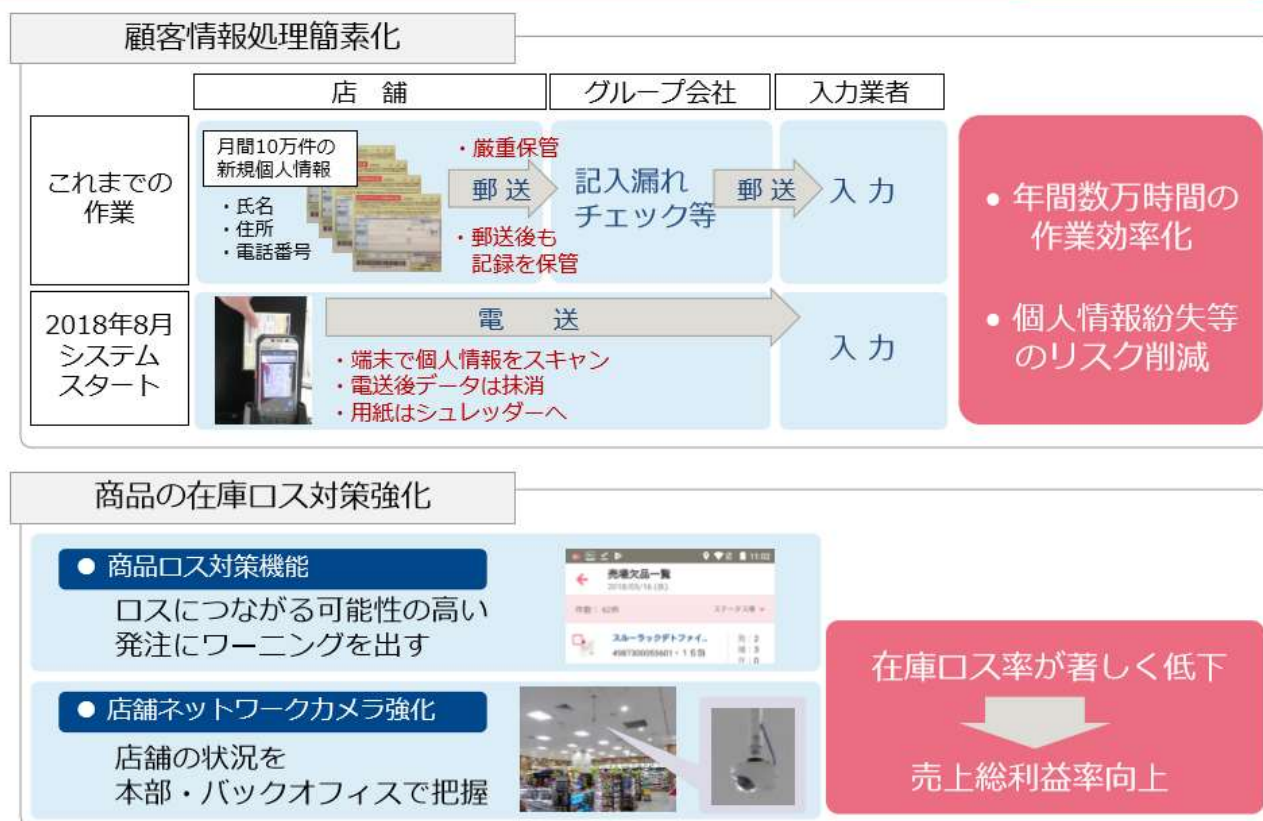
しかし、今回のこのスキームでのアンケートというのは、全くコメントの質が違います。全体の 80%はお褒めのお言葉、あの店員さんの接客はよかったとか、この商品を置いてくれてありがとうとか、残りで一番多いのが店舗への要望なんですね。この商品のこのサイズを置いてほしいとか、スキンケアの売り場だけ商品を見つけにくいので、売り場を改善してほしいとか、普通に店舗をご利用いただくお客様の生の声が年間で 12 万件集まる仕組みが構築できたということでございます。

ココカラファインはお客様の声を聞いて行動に移す、そして、改善する。その繰り返しをしてきたことが強みでもあります。この新たな強力な資産を利用して、お客様の新しいニーズ、そして、店舗評価制度に生かして、さらにこの強みをレベルアップしていきたいと考えております。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com





ITを活用した生産性の向上につきましても、既にリリース済みの施策について、進捗状況のご報告をさせていただきます。顧客情報処理簡素化につきましては、8月に全店導入をいたしました。700万人以上の稼働会員を維持するために、ひと月に10万人の新規会員を取っておりますので、店舗スタッフにとっては、アナログの個人情報、この個人情報の取り扱いが非常に大変だということで、申込用紙を画像で撮って送るだけ、システム化をして思い切り簡素化できました。全店で年間数万時間の効率化が図れたということにもなりますし、何よりも個人情報を取り扱う店舗スタッフのストレスが軽減できた、この効果が非常に大きいと考えております。

そして、商品の在庫ロス対策強化ということで、全店舗の情報端末に商品ロス対策アプリを導入したこと、あとは店内のネットワークカメラということです。このネットワークカメラに関しては、店舗内の売り場を本部内で、動画で見られる仕組みになっております。カメラ自身は順次導入しておりまして、今、今期末全店導入見込みというところでございます。今期はこういったものを利用した商品ロス対策を思い切り進めているというところでございます。先ほど、ドラッグストア事業で粗利率0.6ポイント改善したと申しておりましたけれども、そのうち1億円弱、半期で1億円がこういった管理強化の取り組みによるものでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

POSレジの全店入れ替え、タブレット端末の全店導入



(導入スケジュール)

2018年12月	2019年 1月～3月	2019年 4月～9月
テスト導入 (1店舗)	テスト導入 (+12店舗)	全店導入

Copyright 2018 cocokarafine Inc. All rights Reserved.

24

いよいよ来期に向けてレジの全店入れ替えと同時に、タブレット端末を全店導入いたします。今期中に実験を済ませた後、来期の上期中に全店導入する予定でございます。今ある大がかりな POS レジがコンパクトになって、レジそのものが機動的な店舗運営ができる形になります。それ以外にも、キャッシュレス比率が40%を超えておりますので、現金決済でなければ、このタブレット端末のみで決済ができてしまうという、そんなことになります。店舗スタッフがレジを持って店内を歩く、そんなことも可能になるということでございます。あとはあらゆる仕組み、機能が導入しやすい環境になります。

来期、このレジ導入時点でAlipayが全店決済可能になるのですけれども、新たなパッケージ化された決済機能であるとか、販促機能、そしてツール、そういったものを組み込むためのハードルが非常に低くなるということでございます。2016年よりこれまで店舗スタッフ用の情報端末を集約化して、無線LANの環境も全店整備を行って、店舗作業の標準化を行ってまいりました。そして、今回POSレジ全店入れ替えと同時に、タブレット端末の全店導入を行うことによって、店舗における全てのデバイスを完全統一化することができます。店舗運営のさらなる効率化、そして、新たなサービスの展開に生かしていきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

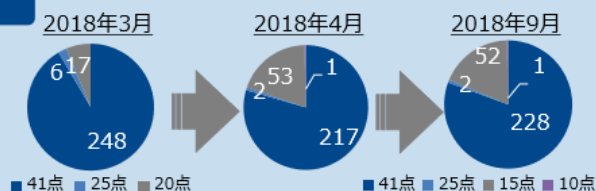
薬価・診療報酬改定の影響と対応の進捗状況



(グラフ内の数値は該当店舗数)

影響 1 調剤基本料

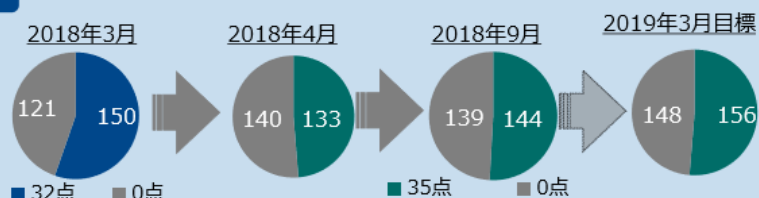
要件変更により
一部店舗での加算点数減少



広域処方せん
の獲得
(集中率の低下)

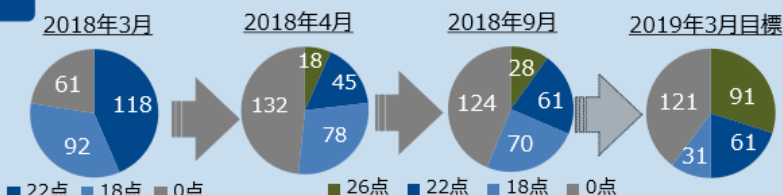
影響 2 基準調剤加算→地域支援体制加算

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

Copyright 2018 cocokarafine Inc. All rights Reserved. 25

調剤事業における薬価、診療報酬改定の影響につきましては、ほぼ想定どおりということで、その対応もご覧のとおり、計画どおり進捗をしております。特に 2 番の地域支援体制加算、そして、3 番の後発医薬品調剤体制加算、この二つを中心に対応していきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



出退店 上期実績・通期計画・見通し



		2019年3月期 上期実績		2019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	+21	+2	+49	+16
	調剤専門店	+11	+11	+17	+17
		+32	+13	+66	+33
退店	ドラッグストア	▲21	▲1	▲25	-
	調剤専門店	0	0	-	-
		▲21	▲1	▲25	-
業態変更	ドラッグストア	0	0	-	-
	調剤専門店	0	0	-	-
		0	0	-	-
期末店舗	ドラッグストア	1,156	106	1,180	121
	調剤専門店	177	177	183	183
		1,333	283	1,363	304
改装店舗数 (看板変更・小改装含む)			38		89
(内500万円以上)			22		56

※M&A等含む

通期着地見通し

出店数
70~80店舗

退店数
30~40店舗

期末店舗数
計画通り

改装店舗数
70~80店舗
(内500万以上
30~40店舗)

Copyright 2018 cocokarafine Inc. All rights Reserved. 27

以上を踏まえまして、通期の見通しについてご説明をいたします。まずは出退店の見通しというところで、通期の見通しにつきましては、出店が66店舗の計画に対しまして、70~80店舗の見通し。退店も25店舗の計画に対して、30~40店舗の見通しでございます。これは純増数では、計画とは変わらない形にはなりますけれども、よりスクラップ・アンド・ビルドが進む見通しとなりました。そして、店舗の改装に関しましては一巡化してきておりまして、小規模改装を含めて70~80店舗という、そんな見通しでございます。設備投資の見通しにつきましては、改装店舗数、そして、1店舗当たりの改装費用、これら二つとも減少いたしまして、改装は一巡化しております。従いまして、110億を計画しておりました設備投資額も、90億から100億という見通しになっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



(単位：百万円)

	2019年3月期 上期実績	2019年3月期 通期計画
設 備 投 資	4,320	11,000
合 計	5,849	15,016
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	3,961	10,600
減 価 償 却	1,740	4,130
のれん償却	148	286

通期着地見通し

設備投資額
9,000～10,000
百万円程度

Copyright 2018 cocokarafine Inc. All rights Reserved. 28

以上を踏まえまして通期の見通しということで、上期は主に環境要因による売上減が影響いたしまして、厳しい進捗をしておりますけれども、その他の要素に関しましては、計画どおりに進めることができいております。粗利率の改善につきましては引き続き顕著に出てきておりますし、調剤における診療報酬改定の対応も予定どおり進められております。また販管費につきましては、計画以上、計画比で7億円以上の圧縮ができているということでございます。そういった施策の進捗状況に関しましては、下期にも十分に寄与するところでございますので、引き続き、計画に向けた取り組みを進めてまいりたいと思います。私からのご説明は以上でございます。ご清聴ありがとうございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com