



株式会社ココカラファイン

2019 年 3 月期 決算説明会

2019 年 5 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 決算説明会
[決算期]	2018 年度 通期
[日程]	2019 年 5 月 22 日
[ページ数]	35
[時間]	16:00 – 16:53 (合計：53 分、登壇：41 分、質疑応答：12 分)
[開催場所]	100-0004 東京都千代田区大手町 1-5-1 大手町ファーストスクエアカンファレンス
[会場面積]	205 m ²
[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） 上席執行役員管理本部総務部長 兼 コーポレートリレーション部長 森 俊一（以下、森）

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



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。きょう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。私からは、決算の概要、そして、重点施策、そして、次期の見通しについてご説明をさせていただきます。

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

上期は震災や豪雨などの自然災害、下期は暖冬による季節品不調や免税売上の伸び鈍化で既存店は売上減

- ・既存店売上伸長率：上期 -1.5%、下期 -1.6%、通期 -1.6%

◇32店舗純増（出店70・閉店38）となり、期末店舗数は1,354店舗

- ・調剤取扱店舗は292店舗（21店舗純増）となり、薬価改定影響下でも調剤売上は587億円（前期比107.3%）

売上総利益

◇ドラッグストア事業

売上総利益率は、前期比0.5ポイントの大幅改善

（前年実績27.6%→今期実績28.1%）

- ・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在庫ロス改善

◇調剤事業

薬価・診療報酬改定の影響は想定通り、売上総利益額は店舗数増加の効果もあり増益確保

（前年実績220億円→今期実績227億円／前期比103.3%）

- ・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

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved.

4

まずは業績ハイライト、決算のポイントについてご説明をさせていただきます。決算につきましては、度重なる自然災害・天候不順等で、売上は苦戦をいたしました。でも、それ以外の要素につきましては、ほぼ計画どおり進めることができいております。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たということでございます。

売上高につきましては、下期も暖冬の影響で、冬物、特に風邪薬であるとか、マスクであるとか、利益率の高いカテゴリーの不振で客数がふるわず、ドラッグストアで既存店売上高がマイナス1.6%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、32店舗の純増です。特に、調剤事業につきましては、前期のM&Aにより店舗数が増加した結果、21店舗の純増ということで、調剤売上高は薬価改定の影響下でも前期比107.3%伸ばしまして、587億円となりました。

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



そして、売上総利益ですけれども、ドラッグストアの粗利率につきましては、前期比 0.5 ポイント改善いたしまして 28.1%、大きく改善をすることができた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進捗いたしました。新店を含めた調剤事業全体の粗利額は前期実績を上回しまして、227 億円となりました。

業績ハイライト



販売管理費

- ◇全社販管費率は売上伸び鈍化により悪化（前期23.3%→今期23.8%）
しかし既存店金額ベースでは前期並みに抑制（ココカラファインヘルスケア）
（既存店前期実績 718億円→今期実績 718億円／前期比99.9%）
・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	400,559百万円	（前期比102.5%/ +9,596百万円、修正計画比100.1%）
・ 売上総利益	108,311百万円	（前期比103.5%/ +3,659百万円、修正計画比100.0%）
・ 販売管理費	95,396百万円	（前期比104.9%/ +4,457百万円、修正計画比99.2%）
・ 営業利益	12,915百万円	（前期比94.2%/ -796百万円、修正計画比106.7%）
・ 経常利益	15,233百万円	（前期比95.1%/ -786百万円、修正計画比105.1%）
・ 親会社株主に帰属する 当期純利益	9,158百万円	（前期比101.0%/ +92百万円、修正計画比113.1%）

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved.

5

販管費につきましては、既存店舗の売上が下がっておりますので、販管費率は上昇しております。でも、既存店舗の販管費の実額は前期並みに抑制できております。引き続き IT を活用した店舗インフラ標準化により、店舗作業の効率化が進んでいるということでございます。

結果といたしまして、主に環境要因により既存店売上は苦戦いたしましたけれども、粗利率の改善、そして、販管費の圧縮、診療報酬改定の対応など、諸施策は順調に進みました。そして、第 4 四半期には増益に転じることができておりまして、当期純利益に関しましてはご覧のとおり通期でも前期実績に追いつき、過去最高益を更新することができたということでございます。

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



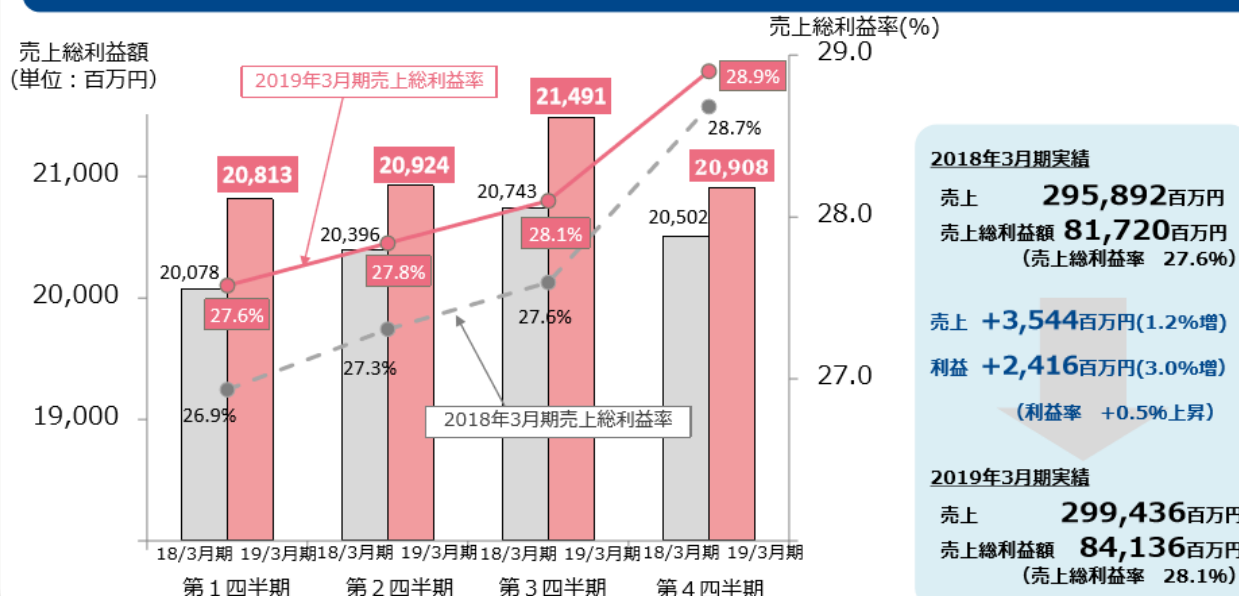
以上が業績ハイライトですけれども、業績について影響の大きかった売上の環境要因につきましては8ページにまとめておりますので、後ほど見ていただくとして、本日は粗利率、販管費のところでブレイクダウンした資料を基にご説明したいと思います。

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27.6%→当期実績28.1%となり、利益率は前期比0.5%改善
→売上総利益は金額ベースで+3.0%伸長（売上高は+1.2%伸長）



Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 10

決算の数字では、売上構成の変化ということで、粗利率の改善度合いが非常に見にくくなります。けれども、ドラッグストアの粗利率は着実に改善をしております。ご覧のグラフは、ドラッグストア事業だけを取り出した粗利益の推移、四半期ごとの前期との比較でございます。

ITを活用した店舗のインフラ整備が進みまして、より接客時間がつくれるようになってまいりました。高付加価値商品の推奨販売を中心に、粗利率は順調に改善しております。右側、通期の粗利率は前期対比で0.5ポイント改善いたしまして、28.1%でございます。

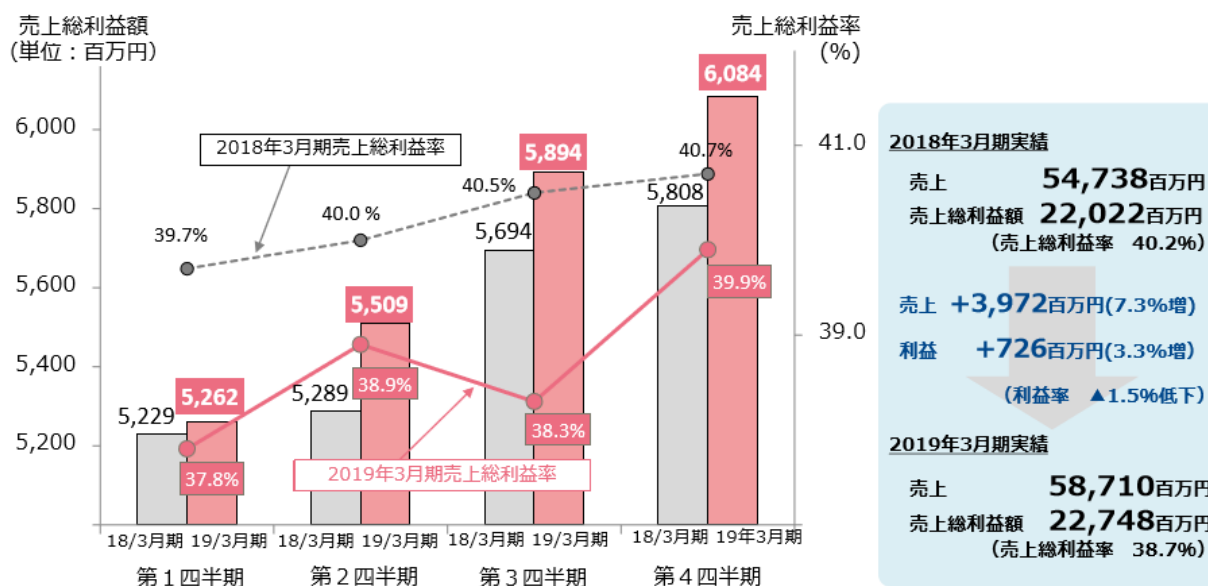
サポート

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



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 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 11

次は調剤です。薬価・診療報酬改定等の影響で、粗利率は大きく変動しております。見ていただきたいのが棒グラフ、実額ベースの所でございます。薬価・診療報酬改定による押し下げ影響下でも、この数年間の M&A により規模拡大ができており、昨年を超えて進捗することができております。右側、通期の粗利額は 227 億円となりました。

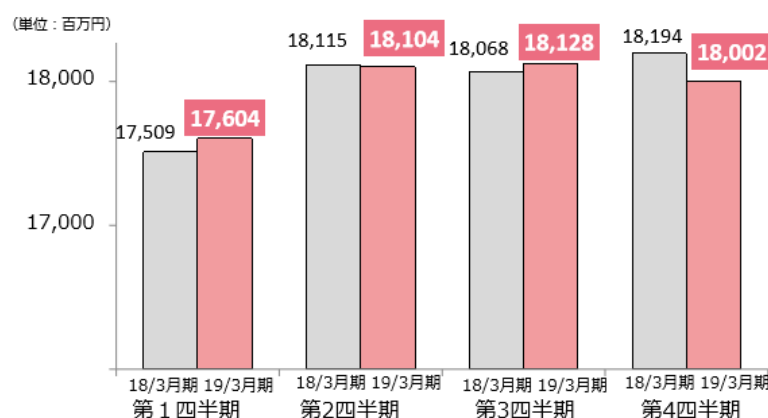
サポート

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

既存店（ドラッグストア・調剤）ココカラファインヘルスケア

- ・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

既存店の販売管理費の推移



販売管理費比率	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
2018年3月期	21.6%	22.3%	21.9%	22.8%
2019年3月期	22.0%	22.8%	22.2%	23.0%

【既存店実績】

2018年3月期実績

販売管理費 71,887百万円
売上比 22.2%

販売管理費 -50百万円
売上比 0.3%減
前期比 99.9%

2019年3月期実績

販売管理費 71,837百万円
売上比 22.5%

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved.

12

次は、既存店の販管費の状況でございます。既存店売上が落ちておりますので、販管費率は悪化、上昇しております。しかし、販管費の実額に関しては前期並み、右側、通期でも実額ベースで718億円と前期並みにコントロールすることができています。現在はどうしても一人当たりの人件費は増える傾向ではございますけれども、そんな中でも店舗作業の効率化を推し進めることができています。

そして、ここには資料はないのですが、特に調剤を除いた、ドラッグストア、物販だけの既存店ベースで言いますと、売上は大きく落ち込みましたけれども、粗利率が0.5ポイント押し上げて、販管費は前期並みで落ち着いているということで、従って、ドラッグストア既存店ベースでは、営業利益段階で増益することができております。決算のポイントは以上でございます。

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

2020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
- 地域密着型の店舗づくりを支える組織体制

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 16

実績を踏まえた重点施策について。

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



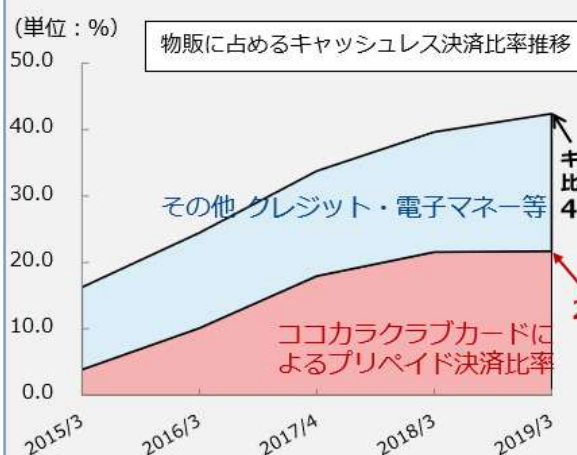
稼働会員数

2018年3月末 700万人 ▶ 2019年3月末 726万人

会員売上比率

2018年3月期 75.3% ▶ 2019年3月期 74.3%

高水準を維持



Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved.

17

ITを活用した顧客戦略と生産性の向上を中心にご説明をいたします。まずは顧客戦略の進捗状況ですけれども、ポイントカードの稼働会員数は726万人、日本人口の16人に1人が当社のポイントカードを実際に使っている計算になります。そして、会員売上比率も74.3%と、いわば会員制のドラッグストアといえるぐらい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21%を超えております。当社の一見のお客様がカード会員になると客単価は1.6倍になります。その後、プリペイド決済していただくようになると、さらに購入頻度が1.6倍になります。

この過程で、一人当たりの購入金額が1.6倍掛ける1.6倍で2.5倍になる計算です。購入金額がこの2.5倍になったプリペイド決済のお客様が、売上全体の21%を占めるようになってきているということでございます。そして、その他の電子マネーであるとかクレジットカード、そういったものを含めた全キャッシュレス比率も42%ということで、利便性が高まっております。ここは、経済産業省の目標40%にも既に到達しているということでございます。

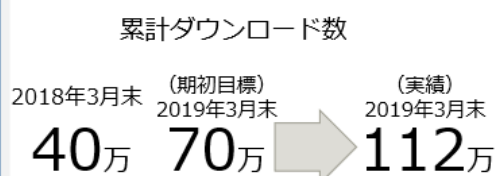
サポート

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

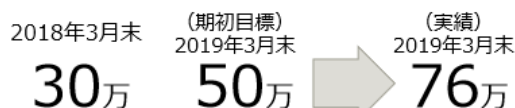
1to1マーケティングの確立へ

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



マイ店舗登録数



- 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

- 店舗の商品在庫が見れる

2018年5月
連携

調剤薬局 お薬手帳アプリ



- 処方せん事前送信件数

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



全処方せんの3.3%

顧客の固定化

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 18

顧客戦略の二つ目は、1 to 1 マーケティングの確立ということで、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、ダウンロード数は今年の3月末で112万人。もともと計画が70万人でしたので、大幅達成でございます。

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れたり、店舗とお客様との距離を縮めるアクティブユーザーの獲得数、そのためのマイ店舗登録になりますので、計画50万件に対して76万件と、これも大幅達成でございます。

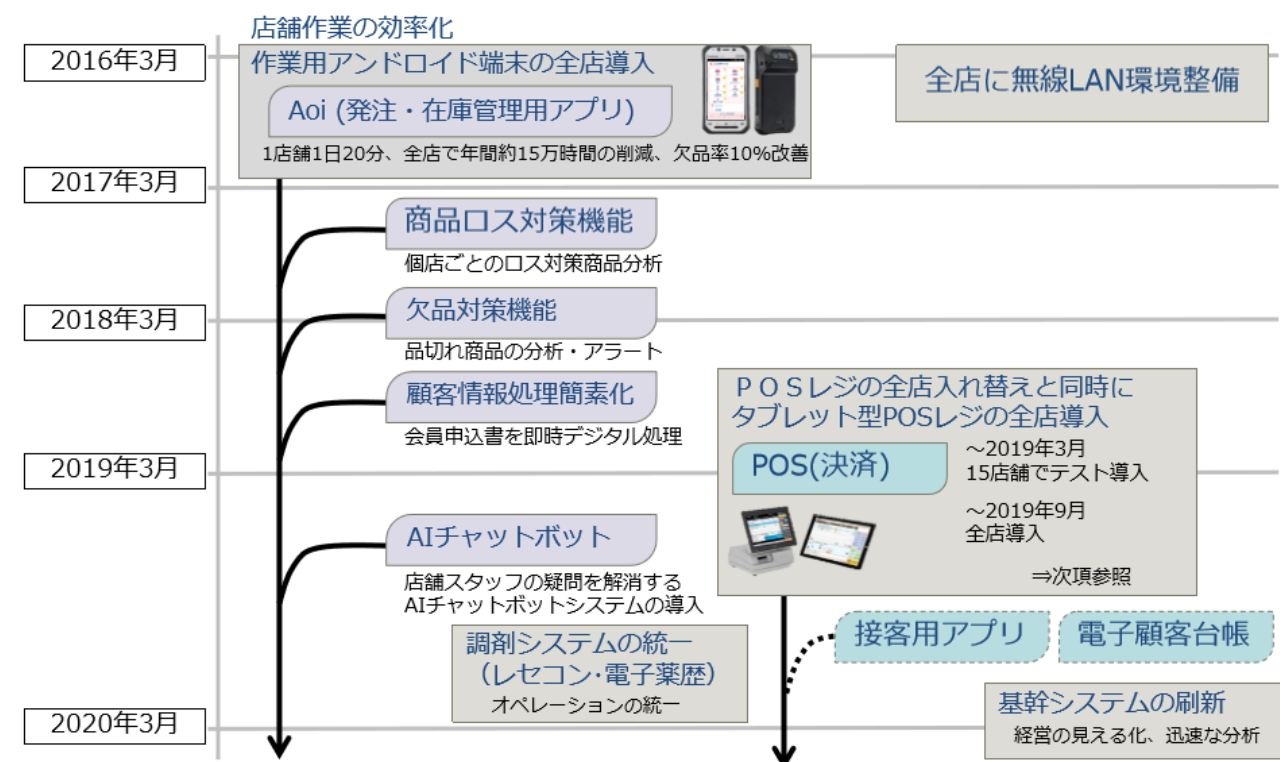
そして、下段でございます。調剤薬局のお薬手帳アプリにつきましては、右側、処方せん事前送信件数が月間で1万8,000件でございます。患者様が医療機関におられる段階で、処方せんを写真で撮って事前に送信していただいて、薬局にお越しいただいたときにはお待たせしない仕組みでございます。

店舗側でも効率化が図れることになります。現在、全処方せんの3%強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、今、着実に育てている段階で、今後もお客様、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。

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

これまでの取り組みと今後の取り組み



Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 19

次は、ITを活用した生産性の向上についてご説明いたします。2016年に全店舗の情報端末を一本化、無線LANの環境も全店舗整備いたしました。この段階で、年間で15万時間の効率化という成果を上げることができております。その後も、このスタッフ用の端末にさまざまなアプリを導入しておりまして、オールインワン端末として店舗スタッフの作業効率を最大限に高めた設計を進めております。

2019年には、顧客情報処理簡素化ということで、お客様に書いていただいた個人情報について店舗段階で全てデジタル化、店舗では紙の個人情報がなくなりました。これにより、店舗スタッフの作業時間につきましては、年間数万時間の効率化が実現したということでございます。

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

店舗スタッフの疑問

- ・問い合わせ先がわからない
- ・各種手続きなどがわからない
- ・マニュアルの確認が必要

本部へ電話問い合わせ

本部へメール問い合わせ

自分で調べる

問い合わせ数
年換算

約10万件

2019年4月～

店舗スタッフの疑問を解消する
AIチャットボットシステムの導入

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 20

そして、その下、今期につきましては、AIチャットボットを活用した店舗スタッフの効率化を進めていきたいと考えております。AIチャットボットは先日リリースもさせていただきましたけれども、例えば、店舗運営をする中で、店長が休みの日に分からないことがあった場合に、自分で調べるのか、本部に電話するのか、でも、本部のどの部署に聞いていいか分からずたらい回しになったりもいたします。当社、1,300店舗以上ございます。そして、従業員は1万人以上おりますので、そんなことが毎日起きているということになります。そこで、AIチャットボットの登場ということでございます。

まず手始めに、3項目からスタートしております。問い合わせ先が分からないという疑問であったり、免税など、各種の手続き方法が分からないという疑問であったり、この件は店舗運営マニュアルではどうなっているかという要望であったり、この三つの項目から運用をスタートしております。今、数カ月経ちましたが、このチャットボットの使用件数は、全店で、年換算で約10万件、AIの正解率も70%を超えてきておりますので、十分に使えるツールということでございます。

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

今後、この項目数を増やすことで、年間の使用件数が数十万件レベルになると、店舗スタッフの作業も数万時間単位で効率化が図れるものだと考えております。そして、ゆくゆくはこの AI チャットボットをお客様に使っていただくことも検討してまいります。

現在、当社のお客様相談センターには、年間で 2 万 5,000 件のお客様の声が集まってきております。しかし、この 8 割方、2 万件以上が、当社の販促に関わる問い合わせとなります。この問い合わせ 2 万件を AI チャットボットで対応することができれば、効率化も図れますし、より多くの対応が可能ということにもなります。まだまだ小さく生まれた段階でございますので、大きく育てていきたいと考えております。

ITを活用した生産性の向上③

 ココカラファイン



～2019年9月

POSレジの全店入れ替え タブレット端末の全店導入



- ・移動可能なレジ
- ・直感的に使えるレジ（OJT時間の短縮）



共通ポイントなどの新規販促の導入が容易に
新サービスの導入

多様なQRコード決済の導入が容易に
利便性向上

カウンセリングツールとして活用
付加価値向上

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved.

21

そして、いよいよこの上期中に、POS の全店入れ替えと同時に、新たなタブレット端末の導入を行ってまいります。特徴といたしましては、非常に軽い移動可能なレジでございます。そして、直感的に使えると書いてございますけれども、タブレットですので、基本的にはボタンがないということです。だから、従来のように複雑なボタン操作を覚えなくても、今日入社したアルバイトでも

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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

十分に使える、そんなタブレットのレジになります。そして、共通ポイントであるとか、その下の多様な QR コード決済が容易になるということでございます。

エイチ・ツー・オー様との業務提携のリリースもさせていただきましたけれども、エイチ・ツー・オー様とのポイント制度、S ポイントの導入も検討しております。そして、本日リリースをさせていただいたんですけれども、6 月より PayPay も導入してまいります。

そういった共通ポイントの機能であるとか、QR 決済機能であるとか、そういったものが簡単に導入することができるのが特徴でございます。これまでのようなレジという概念ではなくて、タブレット型のパソコンという、そういったことになりますので、パッケージ化された機能が簡単に全店に導入できることが利点となります。

そして、一番下、タブレットを使って売り場でお客様に商品説明を行うカウンセリングツールとしても使えるということでございます。このように、2016 年に入れた店舗スタッフの作業用ハンディ端末、そして、このタブレット型の POS レジ、これをもって、店舗におけるハード面のインフラが全て整った形になります。さらなる効率化であるとか、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@scriptsasias.com



2019年3月～2020年3月

システム（レセコン・電子薬歴）の統一

仕様統一によるオペレーションの一本化

効率化

データ管理・分析の迅速化、見える化推進

効率化



新機能の調剤機器導入による作業の効率化



一包化の監査



散薬・一包化



全自動散薬調剤機

作業負担の軽減

効率化

監査システム導入による精度向上

高度化

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved.

22

そして、ハード面の統一化を行うのは、ドラッグストア事業だけではなくて、調剤事業でも進めてまいります。M&Aを行ってきて、システムとしては各社各様になっていた調剤事業におきましても、レセコン、電子薬歴などのシステムを一本化したいと考えております。

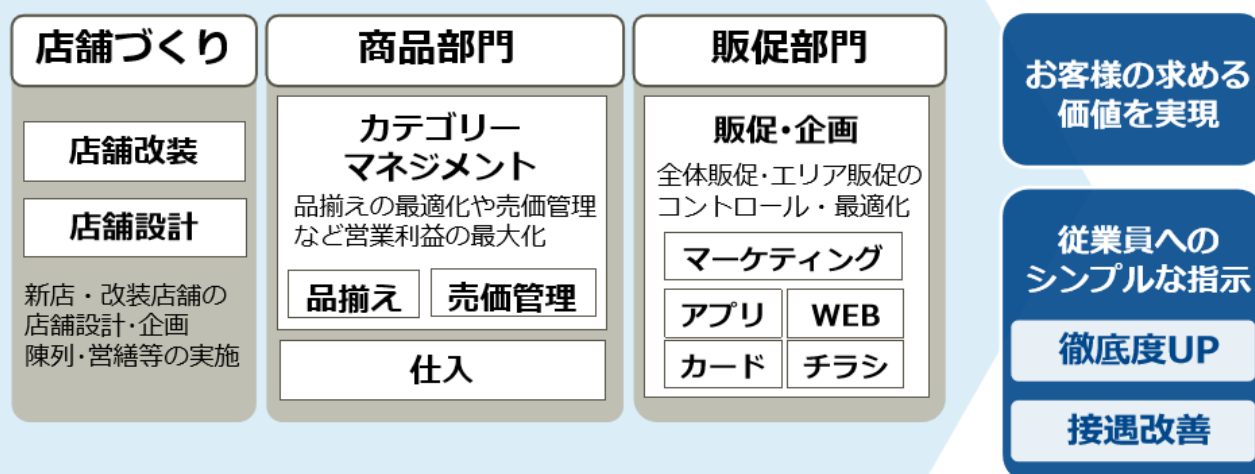
調剤事業としてより正確性を高めるのと同時に、オペレーションの一本化、見える化によりまして、より効率的な運営を目指していきたいと考えております。薬剤師一人当たりの処方せんの処理枚数についても注力していきたいと考えております。

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

「商品・店舗企画部」の新設

一気通貫型の全体最適化を図る組織体制
お客様視点での店舗づくりを実現



Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 23

重点施策の最後に、新組織のご説明をしたいと思います。4月より、商品・店舗企画部を新設いたしました。

ココカラファインは、左側、店舗づくりという面では、2015年より年間で100店舗以上の店舗改装を行って、既存店の活性化によって売上利益を高めてまいりました。そして、真ん中、商品部門という面では、2016年より品揃え、売価の標準化を進めていきまして、付加価値を高めてまいりました。

そして、右側、販促部門という面では、2017年より各地区で行う販促効果、この販促効果の精度を高める仕組みを導入することによって、主に粗利率を高めてまいりました。これによりまして、特にドラッグストアの粗利率はこの4年間で2.1%上昇しておりまして、終わった期、2019年3月期は28.1%まで向上させることができたということでございます。

各部門個別で行う施策は一巡化しておりまして、ベースができてきた段階でございます。どんな商品をどれだけ仕入れるか、売るか、そのためにどんな販促をするか、どんな店舗づくりをするか。

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

一貫通貫した組織を形成して、これまで出来上がった仕組みを利用して、さらなる付加価値の向上を進めていきたいと考えております。

出退店実績・計画



		2018年3月期 実績		2019年3月期 実績		2020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	+38	+6	+52	+8	+27	+6
	調剤専門店	+20	+20	+18	+18	+6	+6
		+58	+26	+70	+26	+33	+12
退店	ドラッグストア	- 38	- 2	- 35	- 2	- 50	-
	調剤専門店	- 2	- 2	- 3	- 3	-	-
		- 40	- 4	- 38	- 5	- 50	-
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	1,156	105	1,172	110	1,149	116
	調剤専門店	166	166	182	182	188	188
		1,322	271	1,354	292	1,337	304
改装店舗数 (看板変更・小改装含む)		103		80		101	
(内500万円以上)		53		40		64	

※M&A等含む

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved.

25

以上を踏まえまして、2020年3月期の見通しについてご説明をさせていただきます。

まずは、出店、退店の状況についてご説明いたします。2020年3月期の出店に関しましては、33店舗と、前期と比較して半減となります。この2年間、出店にかじを切ってまいりましたので、収益化までの調整期間ということもございますし、レジの入れ替えであるとか、レセコンの統一化など、IT投資をかなり行いますので、全体の投資計画の調整ということもございます。

退店は50店舗、店舗へのIT投資をかなり行いますので、この段階で将来性のない店舗に関しては思い切ってスクラップをする考えでございます。

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



(単位：百万円)

	2018年3月期 実 績	2019年3月期 実 績	2020年3月期 計 画
設 備 投 資	8,731	9,793	10,800
合 計	13,043	13,123	13,754
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,067	9,158	9,400
減価償却費及び その他の償却費	3,680	3,716	4,203
のれん償却	296	249	151

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 26

2020年3月期の設備投資に関しましては、主に出店数は抑制いたしますけれども、IT投資が増加いたしますので、108億円でございます。フリーキャッシュフローの範囲内で運営していきたいということでございます。

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

	上期					通期				
	2019年3月期 実績		2020年3月期 計画			2019年3月期 実績		2020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	200,576	100.0	208,000	100.0	103.7	400,559	100.0	409,000	100.0	102.1
ドラッグストア	150,634	75.1	155,854	74.9	103.5	299,435	74.8	30,6792	75.0	102.5
調剤	28,078	14.0	31,120	15.0	110.8	58,710	14.7	61,698	15.1	105.1
卸売・介護	21,862	10.9	21,026	10.1	96.2	42,412	10.6	40,510	9.9	95.5
売上総利益	53,223	26.5	57,000	27.4	107.1	108,311	27.0	113,500	27.8	104.8
販売管理費	47,517	23.7	50,500	24.3	106.3	95,396	23.8	100,000	24.4	104.8
営業利益	5,705	2.8	6,500	3.1	113.9	12,915	3.2	13,500	3.3	104.5
経常利益	6,843	3.4	8,000	3.8	116.9	15,233	3.8	16,000	3.9	105.0
親会社株主に帰属 する当期純利益	3,961	2.0	5,000	2.4	126.2	9,158	2.3	9,400	2.3	102.6

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 27

以上を踏まえまして、2020年3月期の見通しということで、通期の売上高は4,090億円でございます。既存店の前提といたしましては、消費増税による駆け込み需要であるとか、調剤に関しましては、下期の薬価改定を踏まえまして、上期プラスの2.4%、下期がマイナスの0.3%、通期でプラスの1.1%を見込んでおります。

売上総利益率につきましては27.8%、0.8ポイントの改善になっております。引き続き、ドラッグストアでの付加価値向上での0.5ポイントの改善を見込んでいるのと、調剤も今回は診療報酬改定がない年となりますので、0.7ポイントの改善を見込んでおります。

あとは、利益ミックスというところで、粗利率の高い調剤の売上構成比が、ご覧のとおり高まるということと、また、逆に、粗利率の低い卸の売上構成比が低下する要因、こういった全てによって、全体で0.8ポイントの改善でございます。

販管費率につきましては、引き続きITを活用した店舗作業の効率化を進めてまいります。新店の店舗数は少ないんですけれども、IT投資に関しましては、やはりここは先行投資となりますので、前提といたしましては、経費率は24.4%と負担増となる計画でございます。

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

結果、営業利益は 135 億円、経常利益は 160 億円、当期純利益は 94 億円と、いずれも増益計画でございます。当期純利益に関しましては、前期に引き続き増益になりますので、3 期連続の過去最高益を更新していきたいと考えております。

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した。

塚本：代表取締役社長の塚本です。本日はお忙しい中ご出席いただきまして誠にありがとうございます。私のほうから、4 年前に公表いたしました中期経営計画につきまして、今年度で最終になりますので、その状況につきましてご報告をさせていただきます。

そして、今後の方針といたしまして、マツモトキヨシホールディングス様との資本業務提携に関する検討および協議が開始されましたので、そのことについてお話をさせていただきます。

そして、先般公表させていただきましたエイチ・ツー・オーリテイリング様との業務提携の基本合意をいたしましたので、それに関することについてご説明をいたします。最後に、ヘルスケアネットワークの構築の進捗状況についてお話をさせていただきたいと思っております。

中期経営計画について



2015年11月に公表した 2020年3月期を最終年度とする中期経営計画

2015年3月期		2020年3月期	
売上高	3,491億円	売上高	4,200億円
経常利益(率)	65億円(1.9%)	経常利益(率)	220億円(5.2%)
ROA(経常利益)	4.8%	目標とする経営指標	
ROE(当期利益)	2.2%	ROA(経常利益)	10%以上
		ROE(当期利益)	10%以上

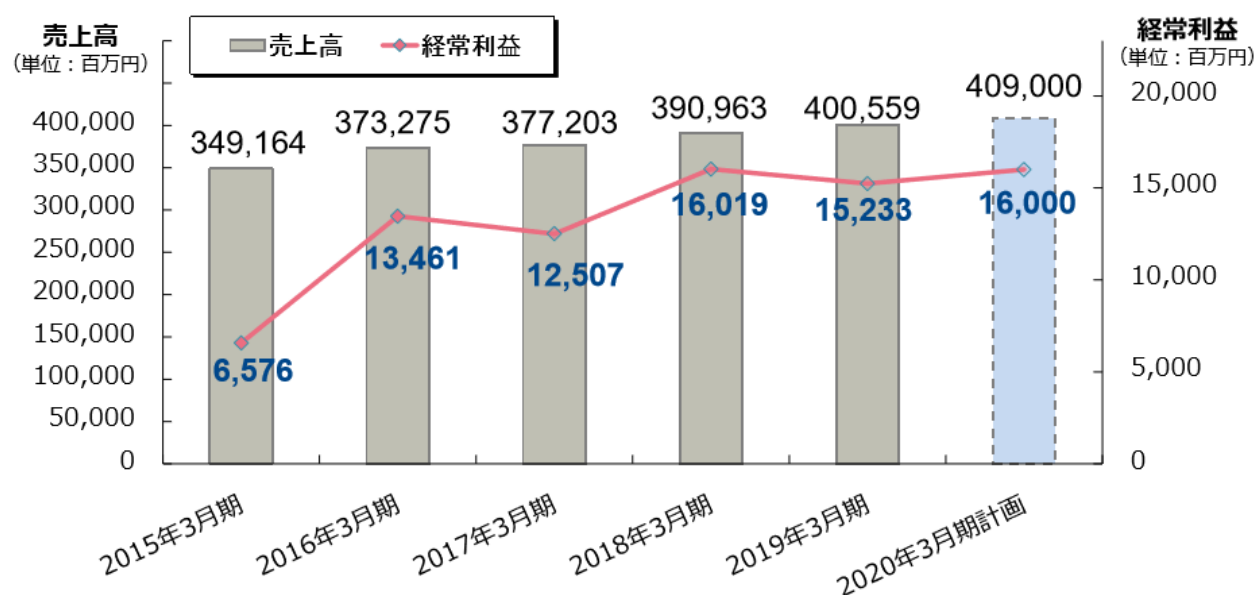
サポート

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



私どもの中期経営計画は、4年前に公表いたしました2020年3月期で売上高4,200億円、経常利益高で220億円、率としては売上高5.2%、ROA10%、ROE10%以上というのが主な目標、計画でございました。

通期連結売上高・経常利益の推移と計画



	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
ROA	4.8%	9.7%	8.6%	10.5%	9.2%	—
ROE	2.2%	9.0%	8.7%	10.6%	10.0%	—
経常利益率	1.9%	3.6%	3.3%	4.1%	3.8%	3.9%

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 31

その進捗状況でございますが、今期の目標におきましても、売上高、若干、4,200億円には届かずという状況でございます。経常利益高におきましては220億円を4年前に計画したものなのですが、160億円という結果。これについては課題も多く残っているということでもあります。

特に、経常利益率、どれだけ効率性を高めていくかということについて、当社の課題と捉えているので、ここにおきましては先ほど森のほうからもご説明させていただきましたように、店舗の効率化、それから、あらゆる面でのパフォーマンスを上げていくことが必要なので、売上高を増やすことももちろんですが、それに対する費用をどうするかというコントロールをうまくしていかないと5%超えは達成できないということです。

それにつきましても、今期は、特に出店をするというところよりも、ICT投資をはじめとした効率性を高めるところにこの1年はよりシフトしていきたいと考えています。ROA、ROEにつま

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



ては、この期に 10%超えを達成して、今期、少し ROA では落ちましたが、今期また達成ということで、ほぼ 10%超えを維持できている状況でございます。以上、中期経営計画についてのご説明とさせていただきます。

マツモトキヨシホールディングスとの資本業務提携



2019年4月26日公表 株式会社マツモトキヨシホールディングスとの 資本業務提携に関する検討及び協議開始のお知らせ

目的

互いのリソース、インフラ、ノウハウなどを活用した
ドラッグストア・調剤事業におけるシナジー効果の追求

両社の事業の特徴

- ・ヘルス&ビューティに軸足
- ・調剤事業への取り組み
- ・都市部・都市周辺部の店舗網
- ・ICTを活用したCRM戦略

今後の検討・協議事項

- ・医薬品等商品の仕入に関する
調達面及び物流面の共同化
- ・プライベートブランド商品の
共同開発 など

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 33

今後の方針ということで、最初に、マツモトキヨシホールディングス様との資本業務提携、協議が開始されましたので、その内容につきましてご報告を申し上げます。目的といたしましては、互いのリソース、インフラ、ノウハウなどを活用したドラッグストア・調剤事業におけるシナジー効果を追求することが目的でございます。

両社の事業の特徴といたしまして、特に、ヘルスとビューティーの物販のウエートが高い企業同士ということで、よりシナジーが発揮できると考えています。マツモトキヨシ様におかれましては、ビューティーの売上比率が 40%と、非常に高うございまして、当社におきましても 30%を超えていることで、これはドラッグストア企業の中でも特徴的なことかなと考えます。

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



それから、調剤を含めたヘルスケアの分野におきましても、30%を超えてきている、あるいは、30%ぐらいで、非常にヘルスとビューティーのウェイトが総売上高において高いところで、両社の特徴がはっきりしているということであります。

続いて、調剤事業への取り組みに関しましては、ドラッグストアがかねて取り組んできたヘルスケアという分野において、よりそこを鮮明にするという意味で、両社お互いに調剤事業について取り組みを強化しています。両社の売上高を合算すると 1,000 億円を超えてくるということで、この分野においてもさまざまなシナジーが発揮できるだろうと予測しています。

店舗の形態におきましては、都市部、それから、都市周辺部に店舗が多いことで、この分野におきましてもココカラファインの店舗の特徴、フォーマットが非常に似通っていることがいえます。

それから、出店のエリアにおきましては、お互いに全国でありますけれども、ココカラファインの場合は、東北とか北陸に店舗が少ないというところでありまして、マツモトキヨシ様はどちらかというと東側に店舗網が多い。

ココカラファインの場合は、どちらかというと西側に店舗網が多いということで、ここもうまく補完ができるというようなところもあって、合算すると 3,000 店舗のお店で、先ほど申し上げたさまざまなやれることを実施した場合に、何か、トレードオフの関係とか、どっちがよくなってどっちが悪くなるという関係ではなくて、そのまま乗っかると、数字がつくれるというような店舗網を生かすことができるということでございます。

それから、ICT を活用した CRM 戦略、マーケティングですけれども、ここはマツモトキヨシ様はすごく進んでいる分野で、学ぶところが大変多いと私どもは認識をしております。1 to1 マーケティング、これは SNS 等も含めて、あるいは海外のインバウンド需要に対するマーケティングなどの分析であるとか、ココカラファインがまだでききれていないことをたくさんノウハウとしてお持ちなので、有形のもの、それから、無形のもの。

特に無形のナレッジのものを合わせて、合わせるというよりもココカラファインが利用させていただくケースのほうが多いかなと今のところは感じているんですけれども、そういったことでも相乗効果が得られると。相乗効果って一体なんなのかという、よりお客様にふさわしい、お客様が求めている価値に対してお応えすることができるような試みがたくさんできるのではないかと感じています。

今後の主な検討事項として、医薬品等商品の仕入れに関する調達面及び物流面の共同化ということです。それから、プライベートブランド商品の共同開発。今、現存する商品も、クリアすべき課題

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



をクリアしていきながら、現存する商品については相乗りをしていくと、お互いに流通し合うというようなこと、これはすぐにでもやっていきたいと考えています。

それから、今後のものについては一緒につくっていくことになります。

そして、什器、備品等の購買というところにおいても、ドラッグストアで使っている店舗の什器とか備品、あるいは調剤薬局のカウンターとか仕様というのはほとんど変わらないので、こういったものについても共同購入であるとか、そういったことができるのではないかなということで今協議をしているので、そのようなことも加えて、コストの部分でのシナジーと、お客様に喜んでいただけるセールスが増えていくという意味でのシナジー、両方をもくろんだ協議ということが今、開始されています。いろんなことが決まり次第、また発表させていただきます。

エイチ・ツー・オーリテイリングとの業務提携



2019年5月14日公表

エイチ・ツー・オーリテイリング株式会社との 合併会社設立及び業務提携の基本合意に関するお知らせ

目的

エイチ・ツー・オーリテイリングと設立する合併会社を
通じたイズミヤ内での日用品等の販売 など

今後の検討・協議事項

- ・ 当社51%出資により設立予定の合併会社（イズミヤから分割する非食品販売事業会社）を通じたイズミヤ内での日用品等の販売
- ・ イズミヤから分割する食品販売事業会社へのヘルス&ビューティケア関連商品群の商品供給
- ・ イズミヤから分割する食品販売事業会社から当社への食品の商品供給
- ・ 関西エリア共通ポイント「Sポイント」サービスの当社関西エリア店舗での導入

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 34

エイチ・ツー・オーリテイリング様との業務提携でございます。5月14日に公表させていただきましたエイチ・ツー・オーリテイリング様との合併会社の設立と業務提携の基本合意に関する件でございますが、イズミヤ様から分割する非食品販売事業会社へ当社が51%出資をして合併会社をつくります。

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



それで、イズミヤ様のお店の中でドラッグストアを展開するというのが一番イメージとしては分かりやすいと思います。

日用品の売り場ですけれども、もちろん医薬品、それから、化粧品、日用雑貨、その他いろんなものが生活用品としてイズミヤ様の店舗内にできると。これが、今、おおむね 30 カ所ぐらい見込んでいます。これは、GMS のタイプもそうですけれども、そこで合併でその売り場を運営していくことになるので、ドラッグストアがそのままカセットで入っていくというようなイメージになります。

実際に、当社ココカラファインとイズミヤ様がコラボレーションの店舗は、今、調剤薬局が 5 店舗と、ドラッグストアが 3 店舗やっていて、コミュニケーションの在り方も非常に闊達に行われていて、協業ができていますので、そういった意味でのカルチャーもお互いに確認し合いながら今回に至っているので、今後は 30 カ店ぐらいまでそれが広がっていくというのがまず第 1 番目でございます。

それから、イズミヤ様から分割する食品販売事業会社へのヘルス & ビューティの関連商品の供給なので、これは、イズミヤ様のスーパーマーケットの中でのヘルスとビューティーの売り場があった場合、この合併会社を通して卸事業、商品供給をするということです。

その逆に、今度分割される食品販売事業会社からココカラファインの店舗に、われわれがどちらかというと不得手とする食品類、これは、お弁当とかそういったものをご想像していただければよろしいかと思うんですけれども、そういったものを調達していただけるというようなことも今回の提携の目的の一つに入っています。

そして、関西エリアでの共通ポイントとして、S ポイントです。非常にシェアが高いエイチ・ツー・オーリテイリング様の会員様をお持ちなので、そのポイントカードが相乗りすると。ポイントが付けられるというのをココカラファインのお店でも実施できたら、これは今後の協議ですけれども、そういうこともできるということで、より関西地区のイズミヤ様の店舗の近くのココカラファインも利用していて、イズミヤ様の、あるいはエイチ・ツー・オーリテイリング様のいろんな所でポイントをためていらっしゃる方と相互送客ができるということを見込んで、そういう話し合いを今始めて、おおむねその辺りで合意をして、合併会社をつくっていくというところでございます。

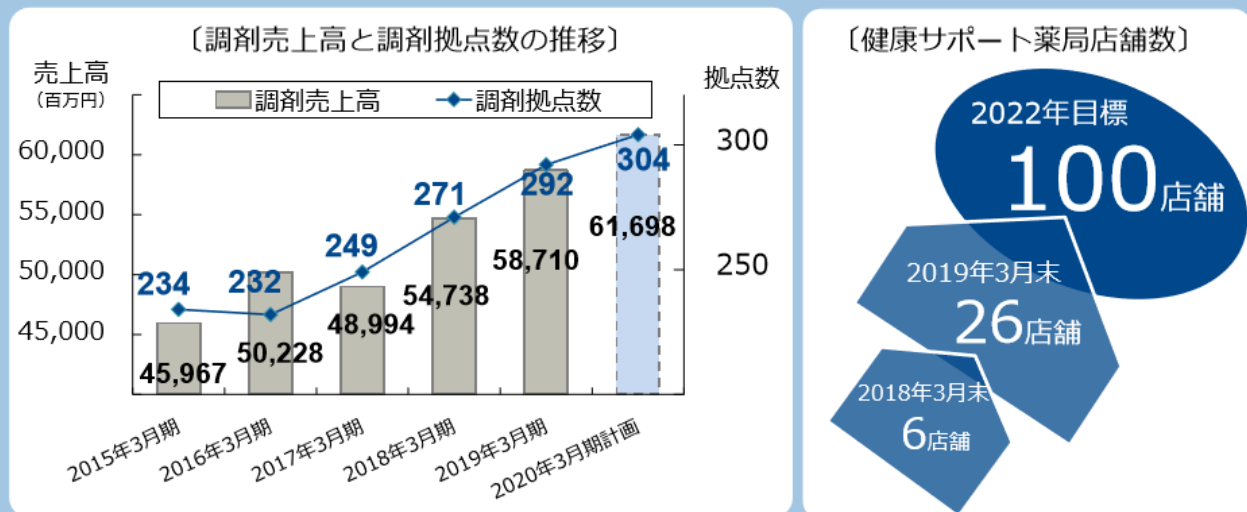
サポート

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



調剤事業の方向性

●拠点数の拡充と地域密着型の健康サポート薬局づくりを推進



●専門性の高い敷地内薬局の出店

2019年3月末

2店舗



2022年春（予定）

新安佐市民病院店
（仮称）（広島）

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved.

36

では、今後の方針もまとめといたしまして、自分たちの社会的な使命の一つとして捉えているヘルスケアネットワークの進捗状況についてご報告申し上げます。

ヘルスケアネットワークの中核ということで、ドラッグストアと調剤。特に、先ほどの中期経営計画の足りない部分、160億円の経常利益ではなくて、これが220億円、4年前にはいく計画だったものがちょっと足りない部分においてどういう課題があるかという、より収益性の高い事業を強化しなきゃいけない。その一つが調剤でもあるんです。

それでヘルスケアネットワークをつくることによって社会的課題を解決しながら事業として成り立つ、調剤を強化していくというお話ですけれども、調剤分野においては、事業数としては、300を超えてくるということです。

そして、国が目指しているこういう拠点があるといいよという健康サポート薬局も、ドラッグストア企業としては26カ店既につくりましたし、2022年には100店舗。ここは、地域連携薬局とか、違う名称かも分かりません。専門薬局になるかもしれません。そういった薬局を増やしていく一つの指標としてこれを増やしていきたいと。

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

先ほど、お話しさせていただきましたマツモトキヨシ様も 24 店舗、今、健康サポート薬局があるので、同じ方向でその地域医療への貢献ということを形として、外から見える形で健康サポート薬局を取得されているので、ここの数を増やしていきたい。これはバロメーターになっていくだろうと考えます。

それと併せて、よりヘルスケアネットワークの中核施設、これは患者様やお客様から見たら病院、クリニックということになるので、そことの連携をより強化する意味で、敷地内薬局、ここを既に 2 店舗実施しているので、病院と隣接して、高度薬学に対応できる薬剤師のスキルと、さらに病院ともっと密着した薬局経営をしていくと。

このことが地域の点在する薬局との連携を果たしていくものと考えているので、これは薬薬連携ですね、敷地内調剤薬局の出店のチャンスがあれば実施をしていきたいと考えています。

既に和泉市立総合医療センター内、大阪国際がんセンター、2020 年の春には、安佐市民病院の中で出店をすることが決まっています。こんなふうに、地域ヘルスケアネットワークの真ん中、そこでそこにいるかかりつけ薬剤師が、あるいは調剤薬局、ドラッグストアで働く人たちが地域の医療のコンシェルジュのような形で活躍ができるというのがわれわれのもう一つの使命の、社会に必要とされた優れた人材の育成にもつながるということで、ヘルスケアネットワークをさらに進めたい、より具体的に進めたい、そのために調剤が必要であるという考え方があります。

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





Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved.

37

そして、ヘルスケアネットワークの中核施設の比較的大型なもの、これをココカラファインモールとして、われわれのビジョンというか夢のような形で、入ってくる新入社員と共有しているんですけども、こういうものが地域にあるとすごくお客様はうれしいだろうな、患者様は喜ぶだろうなということで絵にしたものです。

この中で、地域のスポーツ施設とか、カフェとか託児所、いろんなものとネットワークを組んでいくんですけども、医療モールとドラッグストアというような形が一番分かりやすいんですが。

最近では、バローホールディングス様との業務提携の中で、アクトス様というスポーツジムと一緒に、ドラッグストアとアクトス様、それから、アクトス様と近隣のお店みたいなものが相互送客できるような形で、当社がフランチャイジーとなって、直近で3店舗やることになっているので、こういうような運動とドラッグストア、調剤ということをつなげて、これを自前でやるのか、他社と協働するのか、協力をし合ってヘルスケアネットワークをつくるのかということに対して、一步、二歩前に出たのが前期であります。

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

その結果としての表れですが、介護事業の事業損益の部分において黒字化を果たしたということで、ここにおいても地域の在宅での療養が必要な方を調剤薬局、それから、調剤薬局と介護事業が連携をしてケアをしていくことが、地域ごとにできるようになってきたので、これを早くより量の拡大につなげていきたいと考えています。

以上、今後の方針につきましてご説明をさせていただきました。ご清聴ありがとうございました。

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@scriptsasias.com

