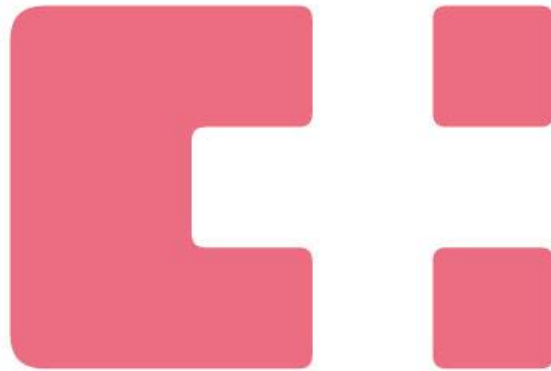


2020年3月期 第2四半期 決算説明会



ココカラファイン

ココロ、カラダ、ゲンキ。

2019年11月22日
証券コード:3098

Topics 3

決算概況

マツモトキヨシHDとの経営統合に向けた協議について

2020年3月期 第2四半期決算概要 6

業績ハイライト

計画対比（P/L）

前年同期比（P/L）

ドラッグ既存店 売上高伸長率推移

商品分類別売上構成

売上総利益推移

販売管理費推移

薬価・診療報酬改定の影響と対応の進捗状況

連結貸借対照表

連結キャッシュフロー計算書

2020年3月期 重点施策 19

■ ITを活用した顧客戦略

■ ITを活用した生産性の向上

2020年3月期 見通し 27

出退店実績・計画

設備投資 上期実績・通期計画

連結業績の見通し

剰余金の配当

IRコンタクト 32

Topics

増収増益（過去最高売上・過去最高益）

①ドラッグストア事業

環境 冷夏による季節品の不調・売上減

- 消費増税前の駆け込み需要の取り込み
- 多様な決済方法導入による新規顧客の取り込み

②調剤事業

- 薬価・診療報酬改定への対応
- 事業規模拡大

③効率化を目指す積極的なIT投資を継続

- タブレット型POSレジの全店導入
- 調剤事業におけるシステム（レセコン・電子薬歴）の統一

経営統合後

売上高 約 **1兆円**

店舗数 約 **3,000店**

日本最大の
ドラッグストアグループへ

めざすは

**アジア
No.1**

2020年3月期 第2四半期決算概要

- ① 冷夏による売上不調→消費増税前の駆け込み需要増によりカバー
- ② 調剤事業の規模拡大推進
- ③ 既存店の経費コントロール、退店前倒しによる効率化推進

売上高

◇ドラッグストア事業

冷夏による夏物商材の不調を、消費税増税前の駆け込み需要取り込みでカバーし、前期比3.3%増（計画比99.9%）

- ・既存店売上伸長率 実績+1.0%

◇店舗数：21店舗減（出店18・退店39）となり、期末店舗数は1,333店舗

- ・不採算店舗の退店計画を前倒し（計画17店舗→実績39店舗）
- ・調剤事業の規模拡大（前年同期比16店舗増）により、売上は311億円（前期比110.9%）

売上総利益

◇ドラッグストア事業

売上総利益率は、前期比0.2ポイント改善、夏物不調など売上構成の変動により、計画には至らず（前期実績27.7%→上期計画28.3%→当期実績27.9%）

- ・高付加価値商品の販売強化、品揃え・売価・販促の標準化

◇調剤事業

前期診療報酬改定の対応・調剤事業の規模拡大により、売上総利益額は前期比112.3%

- ・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

販売管理費

◇販売管理費は、計画対比 1,151百万円圧縮

(前期実績 475億円→上期計画 505億円→当期実績 493億円)

- ・タブレット端末を含めたPOSレジ全店入れ替え、レセコン全店統一
- ・店舗インフラ標準化を中心とする店舗作業の効率化、退店前倒し
- ・改装投資のコントロール

結果

・ 売上高	208,175百万円	(前期比103.8%、計画比100.1%/+176百万円)
・ 売上総利益	56,211百万円	(前期比105.6%、計画比98.6%/-788百万円)
・ 販売管理費	49,349百万円	(前期比103.9%、計画比97.7%/-1,151百万円)
・ 営業利益	6,862百万円	(前期比120.3%、計画比105.6%/+363百万円)
・ 経常利益	8,048百万円	(前期比117.6%、計画比100.6%/+48百万円)
・ 親会社株主に帰属する 四半期純利益	5,017百万円	(前期比126.6%、計画比100.3%/+17百万円)

計画対比（P/L）

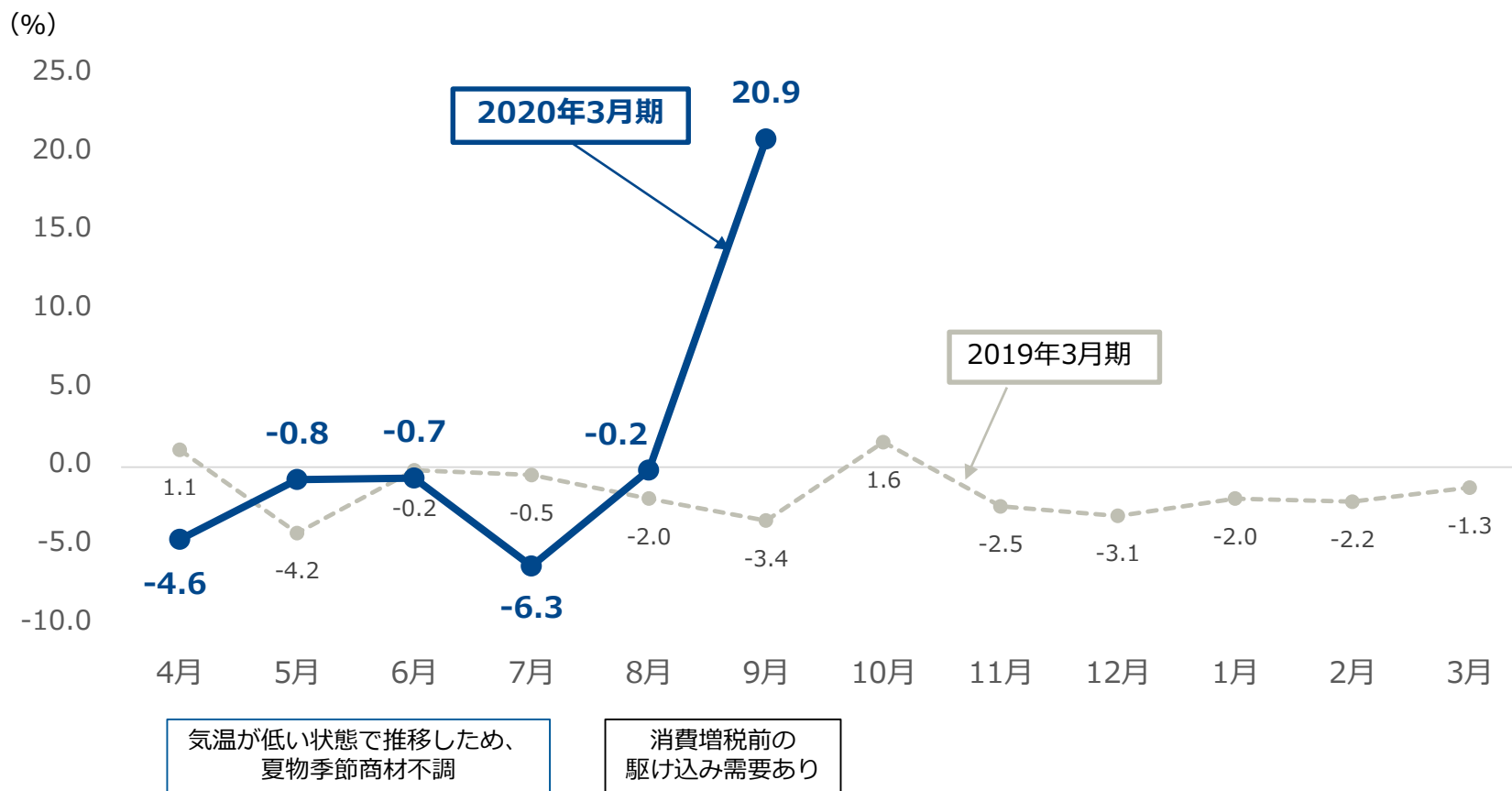
（単位：百万円）

	2020年3月期 上期計画	2020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	208,000 (100.0%)	208,175 (100.0%)	+176	100.1	◇ ドラッグストア・調剤既存店増収率変動 （計画 2.4 % → 実績 2.0%） ・ 冷夏による季節商材の不調 ・ 消費税増税前の駆け込み需要取り込み ◇ 出店：計画22店舗 → 実績18店舗 退店：計画17店舗 → 実績39店舗 ◇ 卸売：駆け込み需要増
ドラッグストア	155,854	155,620	-233	99.9	
調剤	31,120	31,141	+22	100.1	
卸売・介護	21,026	21,412	+387	101.8	
売上総利益	57,000 (27.4%)	56,211 (27.0%)	-788	98.6	◇ 夏物不調、駆け込み需要増など売上構成の変動による売上総利益率未達 ・ ドラッグストア売上総利益率： 計画28.3%→実績27.9%
販売管理費	50,500 (24.3%)	49,349 (23.7%)	-1,151	97.7	◇ 店舗インフラ標準化を中心とする店舗作業の効率化 ◇ 改装投資のコントロール
営業利益	6,500 (3.1%)	6,862 (3.3%)	+363	105.6	
経常利益	8,000 (3.8%)	8,048 (3.9%)	+48	100.6	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	5,000 (2.4%)	5,017 (2.4%)	+17	100.3	

前年同期比（P / L）

（単位：百万円）

	2019年3月期 上期実績	2020年3月期 上期実績	増減	前期比 (%)	前期比増減要因
売 上 高	200,576 (100.0%)	208,175 (100.0%)	+7,599	103.8	◇ 既存店増収率+2.0% （ドラッグストア+1.0%、調剤+7.3%） ・ 冷夏による季節商材の不調 ・ 消費税増税前の駆け込み需要取り込み ◇ 出店：18店舗、退店：39店舗 ・ 調剤事業の規模拡大（前年同期比16店舗増） ◇ 取引先店舗数減少により卸売減
ドラッグストア	150,634	155,620	+4,986	103.3	
調剤	28,078	31,141	+3,063	110.9	
卸売・介護	21,862	21,412	-449	97.9	
売上総利益	53,223 (26.5%)	56,211 (27.0%)	2,988	105.6	◇ ドラッグストア売上総利益率の改善 ・ 前期27.7%→実績27.9% ◇ 調剤売上構成比の増加 ・ 前期15.7%→今期16.7% （ドラッグ&調剤売上高に対する構成比）
販売管理費	47,517 (23.7%)	49,349 (23.7%)	1,832	103.9	◇ M&A及びスクラップ&ビルド ◇ タブレット端末全店導入、レセコン統一などのIT投資
営業利益	5,705 (2.8%)	6,862 (3.3%)	1,157	120.3	
経常利益	6,843 (3.4%)	8,048 (3.9%)	1,205	117.6	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,961 (2.0%)	5,017 (2.4%)	1,055	126.6	



上期既存店 売上高：2.0%増 客数：0.8%減 客単価：1.8%増

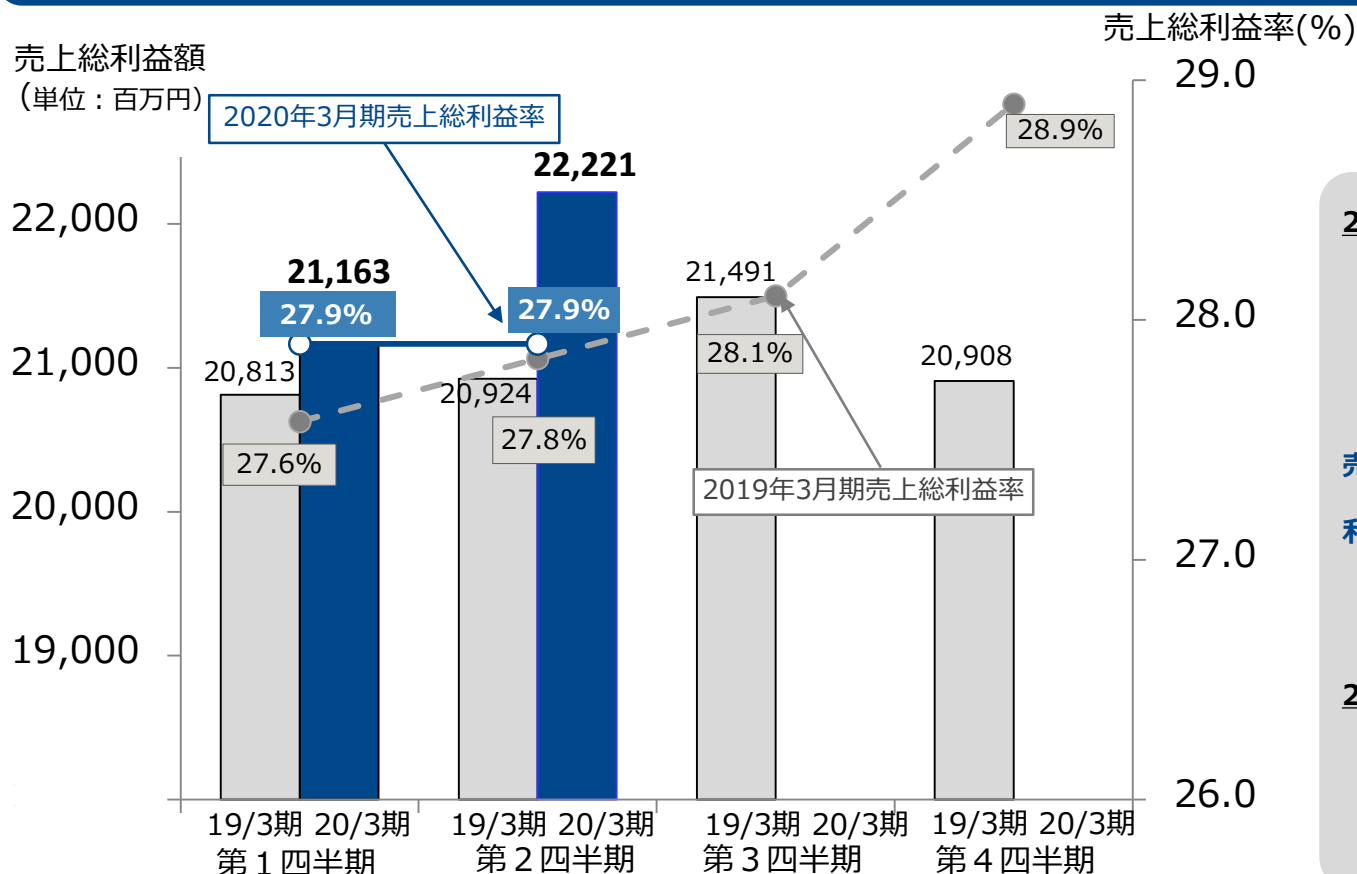
※ 客数・客単価：調剤を除く、小売のみの実績

		2019年3月期 上期実績			2020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	53,766	30.1	101.6	57,236	30.6	106.5	
	う	ち	調	剤	28,078	15.7	106.4	110.9	
化	粧	品	55,054	30.8	103.3	57,363	30.7	104.2	
健	康	食	品	5,609	3.1	104.8	5,510	3.0	98.2
衛	生	品	19,172	10.7	97.2	19,940	10.7	104.0	
日	用	生	活	商	品	24,970	14.0	99.9	104.7
食		品	20,140	11.3	104.2	20,568	11.0	102.1	
全	店	計	178,713	100.0	101.7	186,762	100.0	104.5	
卸		売	20,289	-	107.0	19,808	-	97.6	
小		計	199,003	-	102.3	206,571	-	103.8	
介	護	事	業	1,574	-	176.8	1,616	-	102.6
※セグメント間取引消去			-1	-	-	-12	-	-	
全	社	計	200,576	-	102.6	208,175	-	103.8	

- 調 剤 : 前期診療報酬改定の対応、新規出店・M&Aによる事業規模拡大
- 化 粧 品 : 付加価値商品の取り組み、増税前の駆け込み需要による売上増
- 健康食品 : ダイエットサプリメントなどインバウンド需要減の影響により売上減
- 日 用 品 : 新商品好調による洗剤カテゴリーの押し上げ、増税前の駆け込み需要による売上増

ドラッグストア事業【全店】

売上総利益率は前期27.7%→当期実績27.9%となり、利益率は前期比0.2%改善
→売上総利益は金額ベースで+3.9%伸長（売上高は+3.3%伸長）



2019年3月期上期

売上 **150,635**百万円
売上総利益額 **41,737**百万円
(売上総利益率 27.7%)

売上 **+4,986**百万円(3.3%増)

利益 **+1,648**百万円(3.9%増)

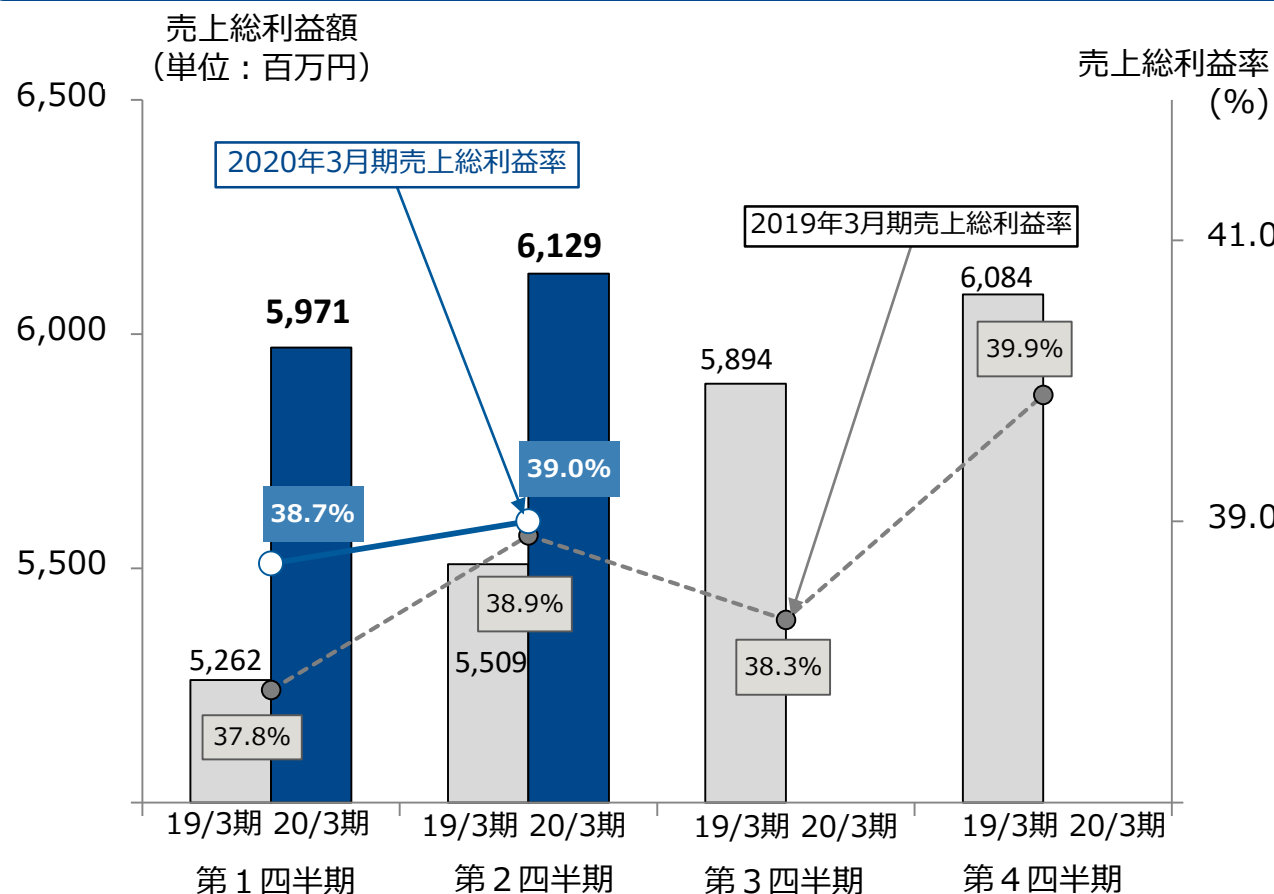
(利益率 +0.2%上昇)

2020年3月期上期

売上 **155,620**百万円
売上総利益額 **43,384**百万円
(売上総利益率 27.9%)

調剤事業【全店】

- ・ M&A等による業容の拡大
- ・ 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



2019年3月期上期

売上 **28,078**百万円
 売上総利益額 **10,770**百万円
 (売上総利益率 38.4%)

売上 **+3,063**百万円(10.9%増)

利益 **+1,330**百万円(12.3%増)

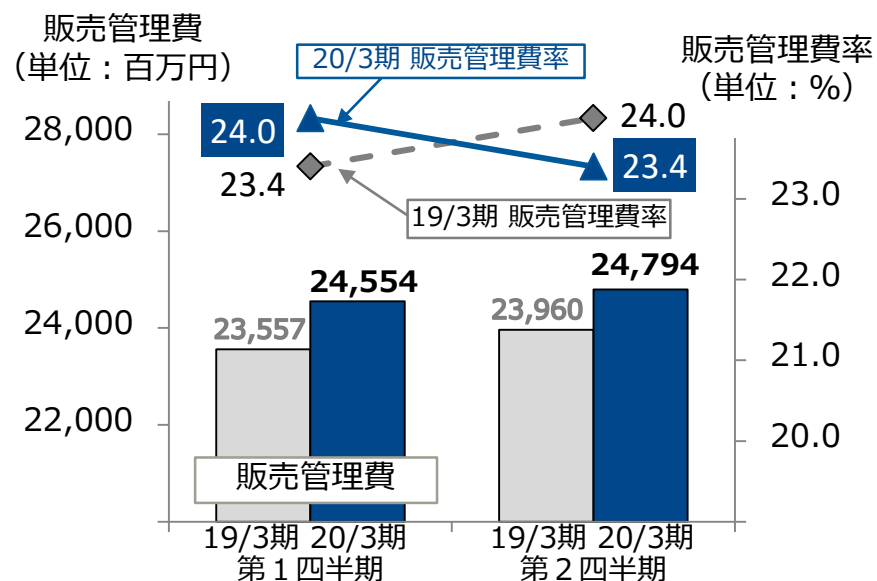
(利益率+0.5%上昇)

2020年3月期上期

売上 **31,141**百万円
 売上総利益額 **12,100**百万円
 (売上総利益率 38.9%)

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

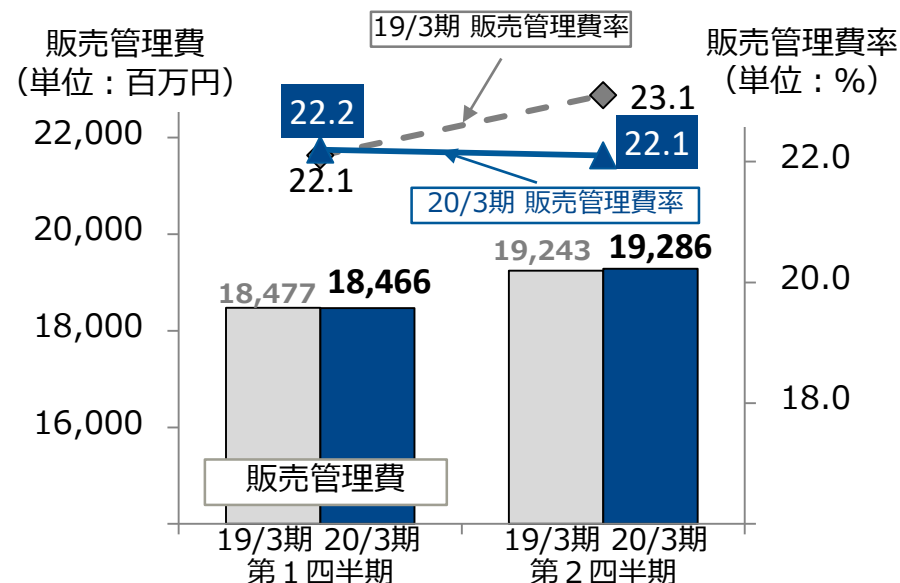
【全社】
ココカラファイン連結



全社 販売管理費 2019年3月期上期	47,517百万円 売上比 23.7%
全社 販売管理費 2020年3月期上期	49,349百万円 売上比 23.7%

前期比
103.9%

【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



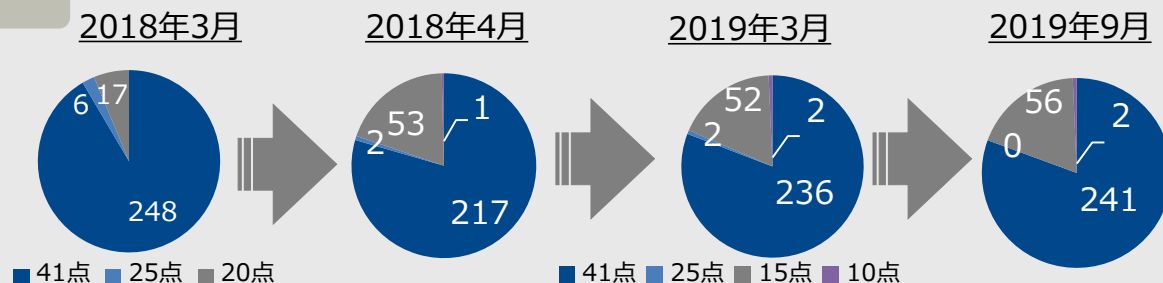
既存店 販売管理費 2019年3月期上期	37,720百万円 売上比 22.6%
既存店 販売管理費 2020年3月期上期	37,752百万円 売上比 22.1%

前期比
100.1%

(グラフ内の数値は該当店舗数)

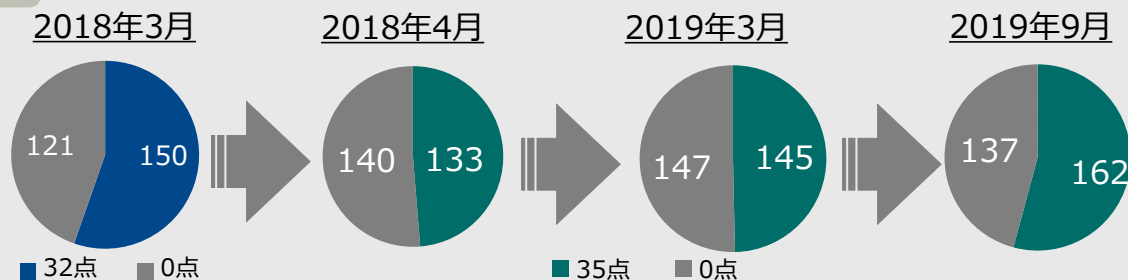
影響 1 調剤基本料

診療報酬改定の影響と
その後の状況



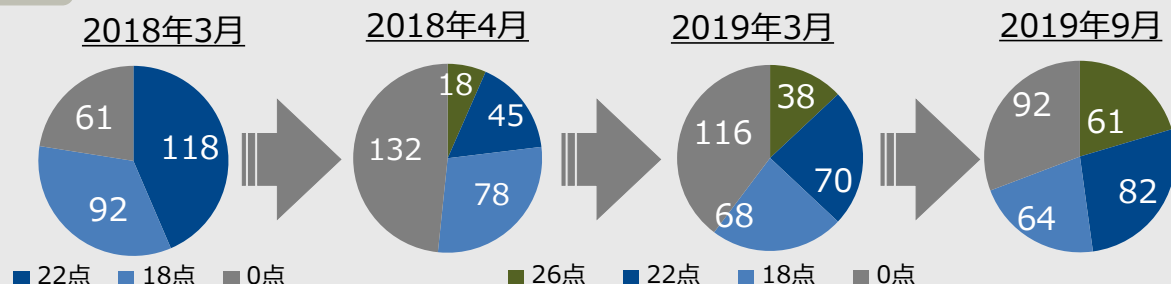
影響 2 基準調剤加算→地域支援体制加算

在宅調剤への取り組み強化
かかりつけ薬剤師の育成



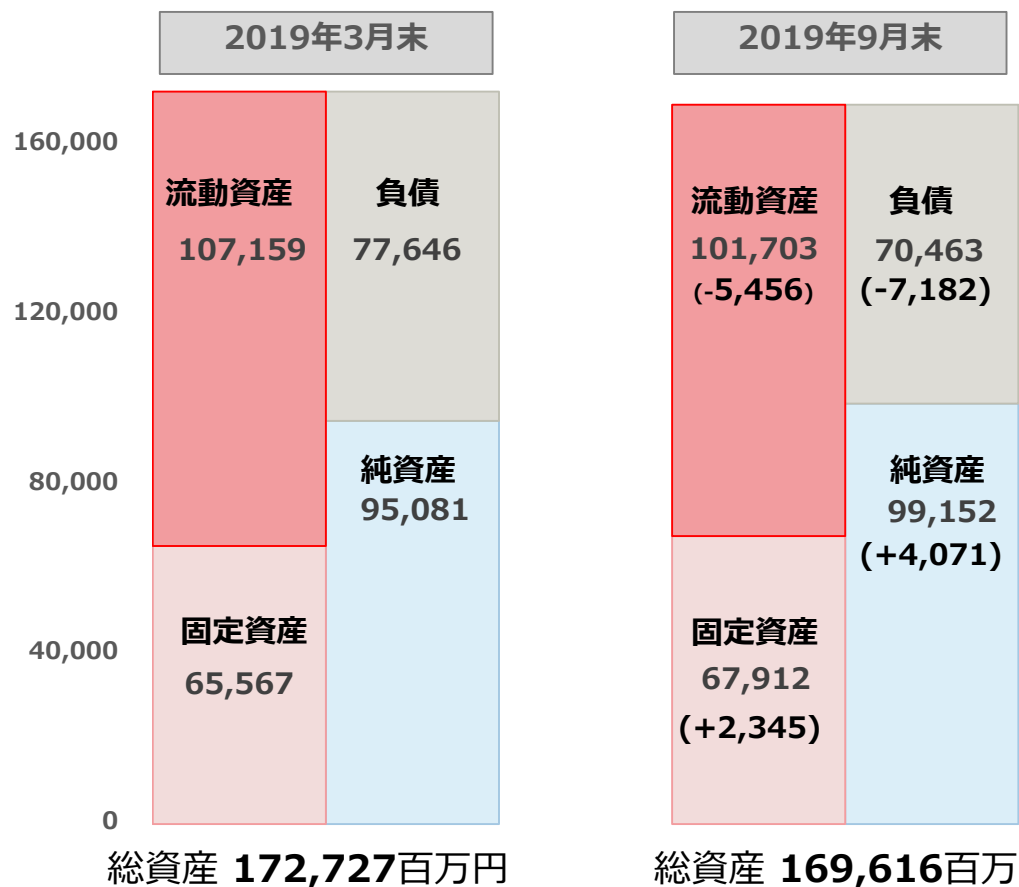
影響 3 後発医薬品調剤体制加算

ジェネリック医薬品への
取り組み



2019年3月末との比較

(単位：百万円)



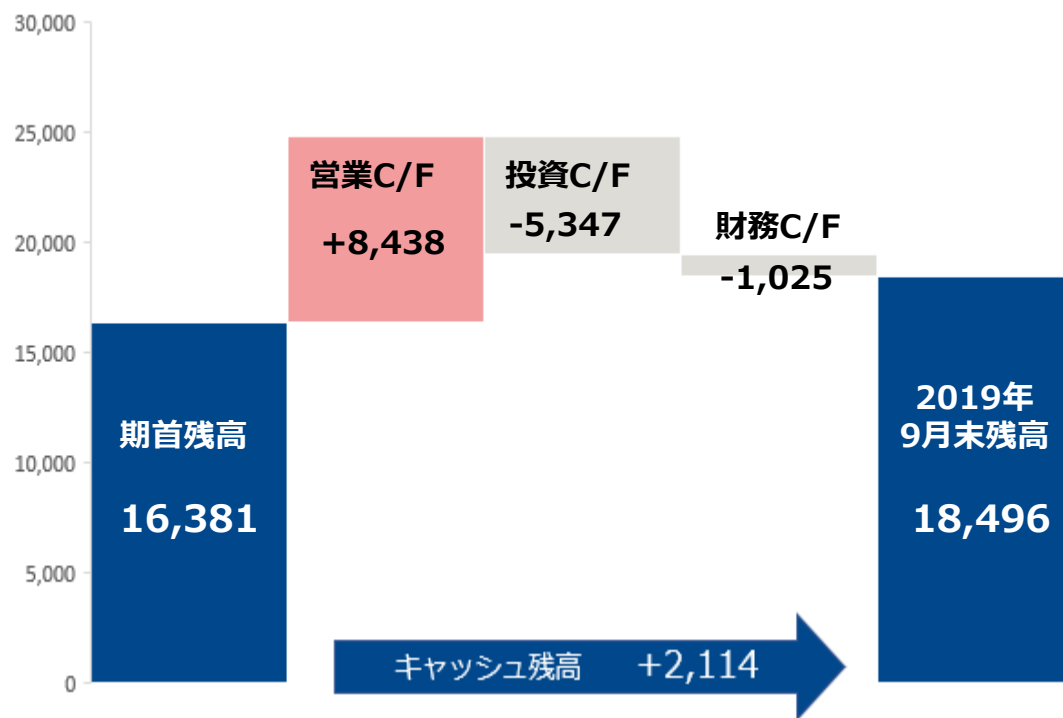
2019年3月末との比較

(単位：百万円)

流動資産	-5,456
現金及び預金	+2,114
売掛金	+3,619
たな卸資産	-2,515
その他	-8,674
固定資産	+2,345
有形固定資産	+1,534
無形固定資産	+586
投資その他の資産	+224
負債	-7,182
買掛金	-7,466
未払法人税等	+904
純資産	+4,071
利益剰余金	+4,079

2020年3月期 上期

(単位：百万円)



(単位：百万円)

キャッシュ残高の増減には非連結子会社との合併に伴う現金及び現金同等物等の増減（+49百万円）を含んでおります。

(単位：百万円)

営業キャッシュフロー

税金等調整前四半期純利益	7,745
減価償却費及びその他の償却費	2,057
売上債権の増減額 (-は増加)	-3,567
たな卸資産の増減額 (-は増加)	2,532
仕入債務の増減額 (-は減少)	-7,540
未収入金の増減額 (-は増加)	8,202

投資キャッシュフロー

有形固定資産の取得による支出	-3,619
無形固定資産の取得による支出	-911
敷金及び保証金差入による収入	-808

財務キャッシュフロー

配当金の支払額	-925
---------	------

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

ココカラクラブカードと2つのアプリにより確実に顧客数増大

ココカラクラブカード プリパト利用販促



	2019年3月末		2019年9月末
稼働会員数	726万人	⇒	741万人
会員売上比率	74.3%	⇒	75.5%

ドラッグストア ココカラ公式アプリ



	2019年3月末		2019年9月末
累計ダウンロード数	112万件	⇒	147万件
マイ店舗登録数	76万件	⇒	106万件

<マイ店舗登録機能>

- ・店舗独自のお買い物情報が見られる
クーポン・チラシ・お知らせ
- ・登録店舗の商品在庫がわかる

調剤薬局 お薬手帳アプリ



	2019年3月末		2019年9月末
累計ダウンロード数	12.4万件	⇒	17.4万件
処方せん事前送信件数	2019年3月 (月間) 1.8万件	⇒	2019年9月 (月間) 2.0万件

<処方せん事前送信機能>

- ・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4.0%に

顧客の固定化

1to1
マーケ
ティング

1to1マーケティングと並行して新規顧客の獲得強化

ココカラクラブカードを軸とする
顧客（ココカラクラブカード会員）の固定化

非会員向けの全方位営業

カスタマーサイト



お薬手帳アプリ



お薬手帳

お薬予約

新規ペイメント導入

共通ポイントサービス導入

ココカラ
ファイン通信

DM



ココカラクラブカード

稼働会員数 会員比率
741万人 75.5%

プリペイド機能



決済比率
約20%

チラシ

折込チラシ



Webチラシ

LINEチラシ

ECサイト

店舗受け取り



ココカラ公式アプリ

マイ店舗登録

店舗評価アンケート



SNS・QAサイト

Facebook

twitter

OKWAVE

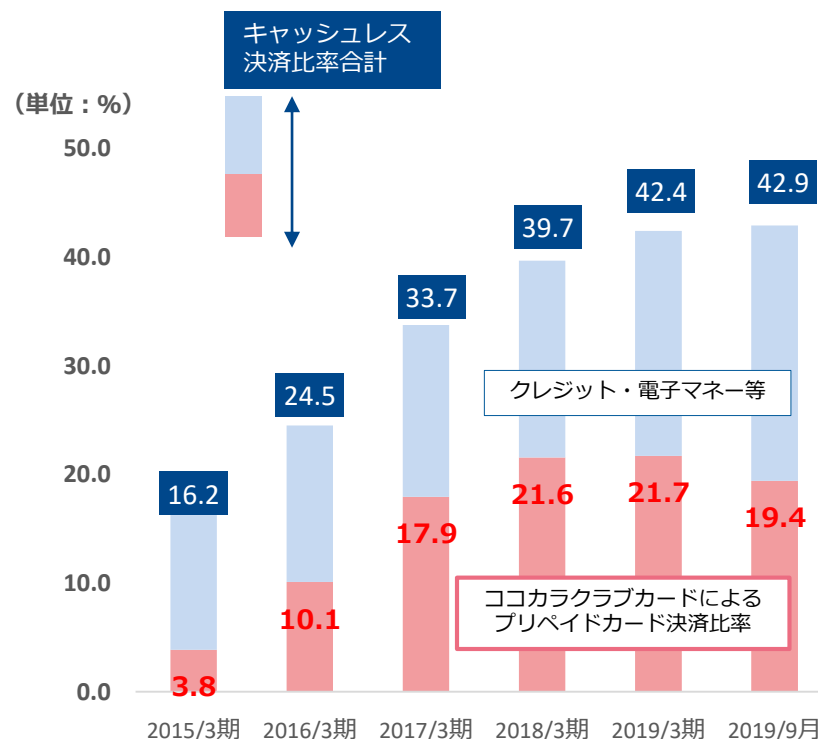
多様化する決済方法への対応

新規ペイメント導入

スマホ決済
2019年3月末時点



2020年3月期上期
新規導入

物販に占めるキャッシュレス
決済比率推移

2020年3月期下期中

新規ペイメント導入

2019年9月時点で使えるスマホ決済



2020年3月期下期
導入予定



共通ポイントサービスの導入

・楽天ポイントカード（2019年10月）



・その他共通ポイントも導入検討中

新規デジタル販促の導入

・LINEクーポン
（2019年10月）

・LINEチラシ
（2019年10月）

・その他 導入検討中



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

作業用アンドロイド端末の全店導入

Aoi (発注・在庫管理用アプリ)



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

全店に無線LAN環境整備

2017年3月

商品ロス対策機能

個店ごとのロス対策商品分析

2018年3月

欠品対策機能

品切れ商品の分析・アラート

顧客情報処理簡素化

会員申込書を即時デジタル処理

2019年3月

AIチャットボット

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

2019年9月

POSレジの全店入れ替えと
同時にタブレット型POSレジの
全店導入

POS(決済)



～2019年9月
全店導入完了

⇒次項参照

調剤システムの統一
(レセコン・電子薬歴)



～2020年3月
完了予定

2020年3月

棚マネージメント機能

接客用アプリ

電子顧客台帳

基幹システムの刷新

経営の見える化、迅速な分析

オペレーションの統一

～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完了

直感的に使えるレジ

OJT時間の短縮

共通ポイント導入
多様な決済への対応

顧客の利便性向上

カウンセリングツール
として活用を検討

付加価値向上



2019年3月～2020年3月

調剤システム（レセコン・電子薬歴）の統一も予定通り進捗

仕様統一によるオペレーションの一本化

データ管理・分析の迅速化、見える化推進

効率化

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

問い合わせ先一覧

免税 Q&A

店舗運営マニュアル

人事 Q&A

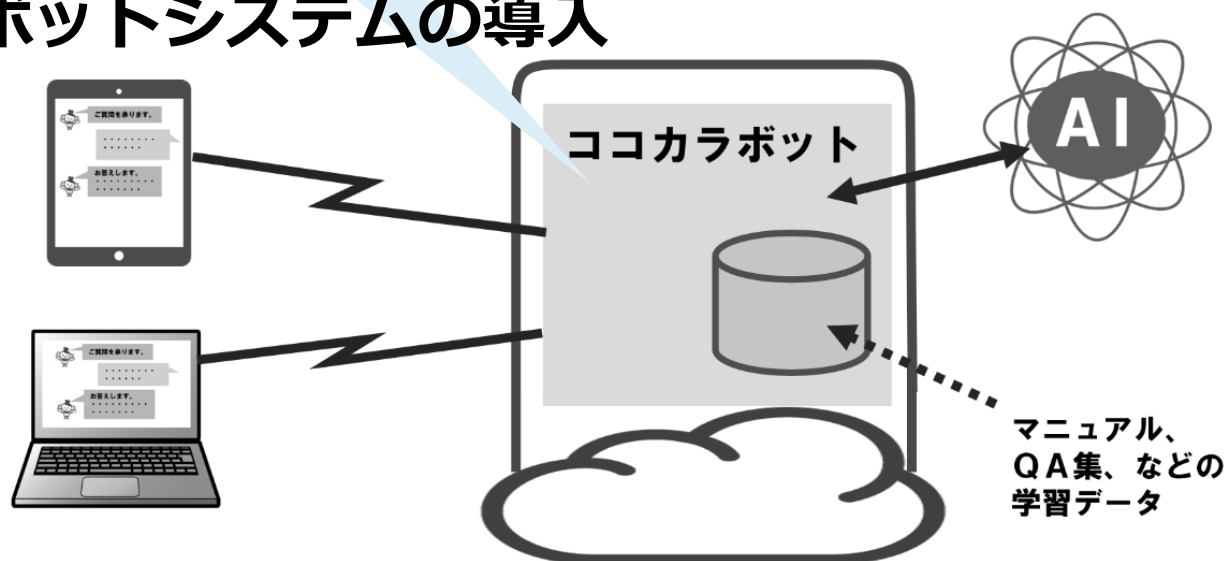
お薬手帳アプリ
Q&A

Pay Pay
Q&A

etc.

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



2020年3月期 見通し

		2019年3月期 通期実績		2020年3月期上期実績		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	+52	+8	+12	+3	+27	+6
	調剤専門店	+18	+18	+6	+6	+6	+6
		+70	+26	+18	+9	+33	+12
退店※	ドラッグストア	- 35	- 2	- 37	-	- 50	-
	調剤専門店	- 3	- 3	- 2	- 2	-	-
		- 38	- 5	- 39	- 2	- 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	-	-
		0	0	0	0	-	-
期末店舗	ドラッグストア	1,172	110	1,146	112	1,149	116
	調剤専門店	182	182	187	187	188	188
		1,354	292	1,333	299	1,337	304

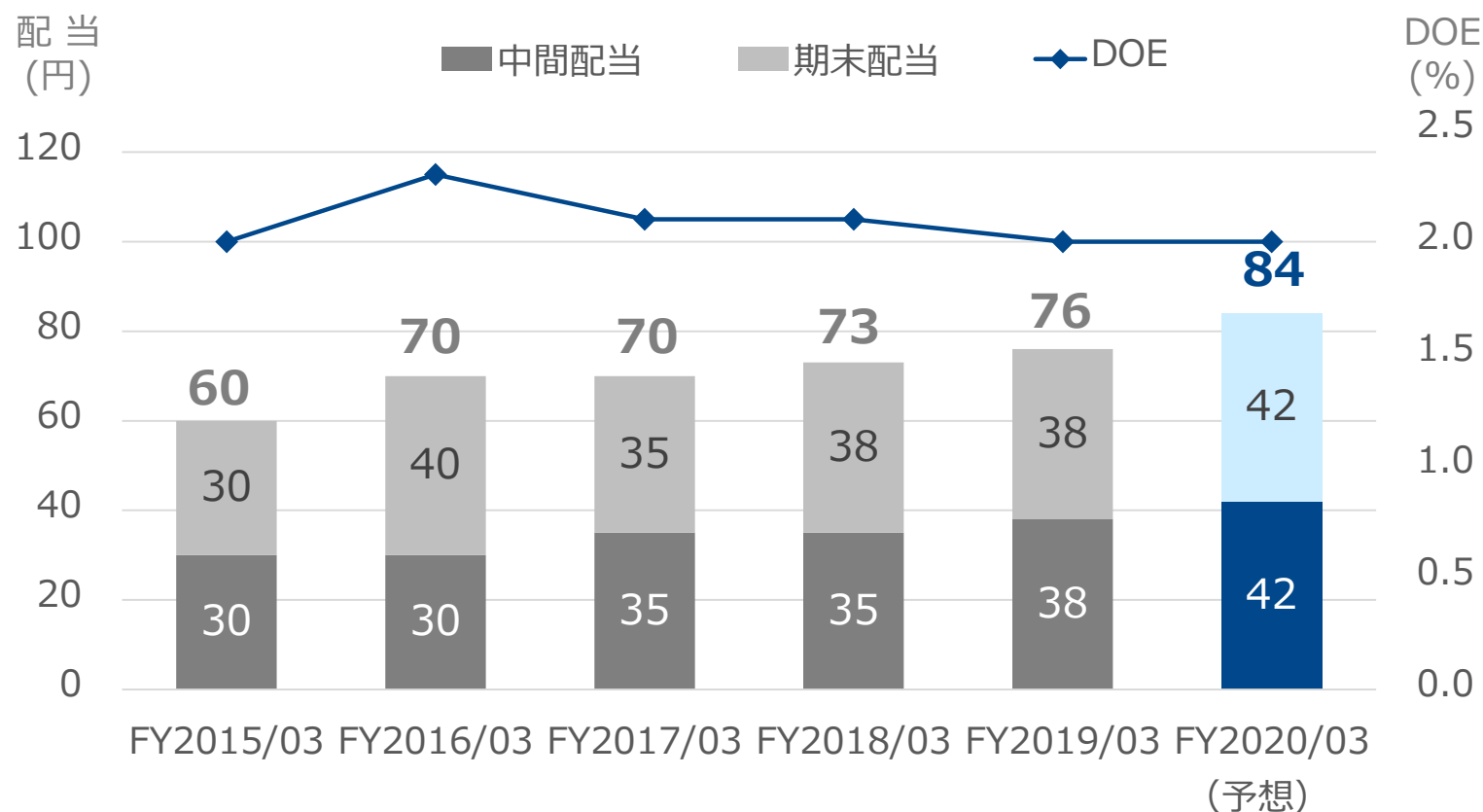
※M&A等含む

(単位：百万円)

	2019年3月期 実績	2020年3月期 上期実績	2020年3月期 計画
設備投資	9,793	5,436	10,800
合計	13,123	7,152	13,754
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	9,158	5,017	9,400
減価償却	3,716	2,057	4,203
のれん償却	249	78	151

	2020年3月期上期					2020年3月期通期	
	計 画		実 績			計 画	
	百万円 構成比 (%)	前期比 (%)	百万円 構成比 (%)	計画比 (%)	計画差異 (百万円)	百万円 構成比 (%)	前期比 (%)
売 上 高	208,000 (100.0%)	103.7	208,175 (100.0%)	100.1	+176	409,000 (100.0%)	102.1
ドラッグストア	155,854	103.5	155,620	99.9	-233	306,792	102.5
調 剤	31,120	110.8	31,141	100.1	+22	61,698	105.1
卸売・介護	21,026	96.2	21,412	101.8	+387	40,510	95.5
売 上 総 利 益	57,000 (27.4%)	107.1	56,211 (27.0%)	98.6	-788	113,500 (27.8%)	104.8
販 売 管 理 費	50,500 (24.3%)	106.3	49,349 (23.7%)	97.7	-1,151	100,000 (24.4%)	104.8
営 業 利 益	6,500 (3.1%)	113.9	6,862 (3.3%)	105.6	+363	13,500 (3.3%)	104.5
経 常 利 益	8,000 (3.8%)	116.9	8,048 (3.9%)	100.6	+48	16,000 (3.9%)	105.0
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	5,000 (2.4%)	126.2	5,017 (2.4%)	100.3	+17	9,400 (2.3%)	102.6

**2020年3月期
配当予想（年間） : 76円 → 84円（増配）**



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

<https://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、信頼できるとさ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。