



株式会社ココカラファイン

2020 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2019 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]	2020 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2019 年度 第 2 四半期
[日程]	2019 年 11 月 22 日
[ページ数]	30
[時間]	16:00 – 16:42 (合計：42 分、登壇：34 分、質疑応答：8 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 6F ステーションコンファレンス東京 605ABC
[会場面積]	231 m ²
[出席人数]	
[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@scriptsasias.com



登壇

スズキ：皆様、大変お待たせいたしました。本日はお足元の悪い中、多数お集まりいただきましてありがとうございます。ただいまより、株式会社コカラファイン 2020 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を開催いたします。

私は、本日の司会を務めさせていただきます、株式会社コカラファイン、コーポレートリレーション部のスズキと申します。よろしくお願いいたします。

では初めに、当社からの出席者を紹介いたします。皆様より向かって右手から、代表取締役社長の塚本厚志でございます。その隣は、上席執行役員コーポレートリレーション部長兼管理本部総務部長の森俊一でございます。以上 2 名でございます。

次に、お手元の資料についてご案内いたします。本日のプレゼンテーション資料、ファクトブック、決算短信、プレスリリース、月次速報の合計 5 点でございます。併せてアンケート用紙をお配りしております。皆様の忌憚のないご意見を賜り、今後の IR 活動の参考とさせていただきますので、ご協力いただけますようよろしくお願いいたします。

続きまして、本日のスケジュールを簡単にご案内いたします。初めに、代表取締役社長の塚本より、決算概況などトピックスについてお話しいたします。その後、コーポレートリレーション部長の森より、お手元のプレゼンテーション資料に沿って、2020 年 3 月期第 2 四半期決算概要と重点施策の状況、通期見通しについてご説明いたします。

プレゼンテーションの後、質疑応答の時間を設けておりますので、どうぞ活発なご質問をお願いいたします。説明会の終了予定時刻は 17 時でございます。

それでは、説明会を開始いたします。塚本社長よろしくお願いいたします。

塚本：社長の塚本でございます。本日は、私どもの決算説明会にご出席いただきまして誠に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



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

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 4

まずは、上期の決算の概況につきまして、私からご説明をさせていただきます。終わりました上期は、増収増益、過去最高の売上、それから最高益を達成することができました。ドラッグストア事業におきましては、冷夏による季節品の不調、売上減はあったものの、消費増税前の駆け込みの需要の取り込みに成功し、9月単月におきましては、後半にいくにしたがって売上高、それから利益高も非常に多くなってきたということで、予想よりも駆け込み需要の取り込みに成功できたということが言えます。

二つ目としてあげられるのが、ペイメントシステム、多様なペイメントの導入を果たすことができて、新たなお客様もお店に導くことができたということ。

ドラッグストア事業におきましては、対前期比は103.3%ということで、3.3%の増加を果たすことができました。

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

7月単月においては、非常に気温が低い月になり、こんな冷夏は初めてだというくらいの経験でありましたが、それを跳ね返すべく8月9月と、特に9月においては、消費税増税前の需要を取り込むことができて大きな効果を、結果に結びつけることができたということが言えます。

一方、調剤事業におきましては、薬価、診療報酬の改定の対応が順調に進み、薬価、診療報酬の改定2年目ということもあって、よりここで大きな成果をあげることができました。

そして、事業規模の拡大ということにおきましては、拠点数の増加、それからM&Aということで事業規模の拡大を果たすことができ、結果として、売上高は10.9%の増加、前期比としては110.9%ということになりました。

三つ目として、かねてより掲げております効率化を推進すべく、IT投資を継続して行い、特にドラッグストアのレジシステムの改修ということで、新たなPOSレジを全店に導入することが、この上期において完了いたしました。より効率化、それからお客様サービスが充実した店舗運営ができるという体制が整いましたので、今後ご期待をいただきたいと思います。

それから、調剤事業におきまして、レセコン、電子薬歴の統一を図るということで、システムを刷新しております。おおむね半分の拠点数において上期終了いたしました。あと半分の拠点数が残っておりますけれども、今期中に全店入れ替えができるということで、より効率化を推進することが実現可能となってきたということでご報告申し上げます。

決算の概況につきましては、後ほど森から詳しく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@scriptsasias.com



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**

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 5

続きまして、マツモトキヨシホールディングス様との経営統合に向けた協議についてご説明させていただきます。マツモトキヨシホールディングス様との経営統合の協議を進めております。売上高約1兆円、そして店舗数としては3,000店舗の日本最大のドラッグストアグループとして、さらにアジアナンバーワンを目指し、ドラッグストア事業、ヘルスケア事業においてリーディングカンパニーとなり、両者の持っているものを、また将来創り出すものが、地域社会やお客様、患者様の求める価値に最大限お応えすることが可能となって、様々な、そして大きなシナジーを発揮できるものと考えています。とりわけ、地域社会やお客様、患者様が求める、健やかに美しく過ごしたいという願いに対して、より貢献できる企業をつくることを目指して協議を進めておる最中でございます。現在協議が順調に進捗しておりますことを、この場をお借りして併せてご報告を申し上げます。

以上、簡単ではございますが、決算の概要とそれからトピックスについて、私からお話をさせていただきました。ありがとうございます。

スズキ：森部長、よろしくお願いいたします。

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

森：コーポレートリレーション部の森でございます。今日はお足元の悪い中、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。私からは、第2四半期の決算概要、重点施策、そして通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 冷夏による売上不調→消費税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

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 7

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。繰り返しにはなりますけれども、決算を簡単にご説明いたしますと、一つ目、ドラッグストアに関しましては、冷夏による売上不振を消費税増税前の駆け込み需要でカバーできました。二つ目、調剤に関しては順調に規模拡大ができました。そして三つ目、販管費につきましては、引き続き経費コントロールや退店の前倒しによりまして効率化が推進できました。以上によりまして、結果、上期計画路線に乗せることができたということでございます。

個別にご説明していきますと、売上高につきましては、非常に夏物商材が厳しい中、駆け込み需要を取り込んで、結果的には計画路線、ドラッグストア事業の既存店もプラス1.0%となりました。駆け込み需要につきましては、当初20億円の売上増を見込んでおりましたけれども、結果として約40億円あったと推測されます。

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



店舗数につきましては、21 店舗純減の 1,333 店舗となりました。退店につきましては、計画 17 店舗に対して、前倒しで 39 店舗ということでございます。

それから、引き続き調剤事業の規模拡大が進んでおりまして、1 年前と比べて 16 店舗の調剤店舗が増えておりますので、売上高は前期比 110.9%、311 億円になりましたので、通期では確実に 600 億円規模という水準になりました。

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 0.2 ポイント改善をいたしました。しかし、粗利率の高い季節初めの夏物の不振が響いて、改善幅といたしましては、計画達成には至らなかったということでございます。

また、調剤につきましては、前期に診療報酬改定の対応が進みまして、順調な進捗でございます。粗利益は、実額で前期比 112.3%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 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)

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 8

販管費につきましては、計画対比 11 億 5,100 万円の圧縮ができました。今期は、タブレット端末を含めて POS レジの全店入れ替えであるとか、調剤のレセコンも全店統一を行っておりますので、販管費がどうしても上がってしまうことを想定しておりましたけれども、引き続き IT を活用

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



した店舗作業の効率化が進んでいるのと、先ほどの退店の前倒しなどによりまして、より効率化を進めることができました。

改装投資に関しましては、効果の高い改装は4年前から思い切り行ってまいりましたので、今は一巡化しております。店舗によりまして、数年に1回行う経常的な改装であるとか、軽微な改装、そういったものが中心となっておりますので、業績を見ながら、計画通り行うのか、それとも来期にまわすのかということを検討しながら進めています。500万円以上の費用のかかるような大型改装につきましては、上期計画48店舗のところ、半分の24店舗となりました。

結果として、ご覧のとおり、過去最高売上、過去最高益を更新することができました。

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	

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 9

計画対比につきましては、主にドラッグストアの粗利率の未達分、ここでいいますと7億8,800万円分ということになりますけども、この分を販管費の圧縮幅11億5,100万円、ここでカバーすることができて、営業利益、経常利益、四半期純利益ともに計画達成となりました。

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



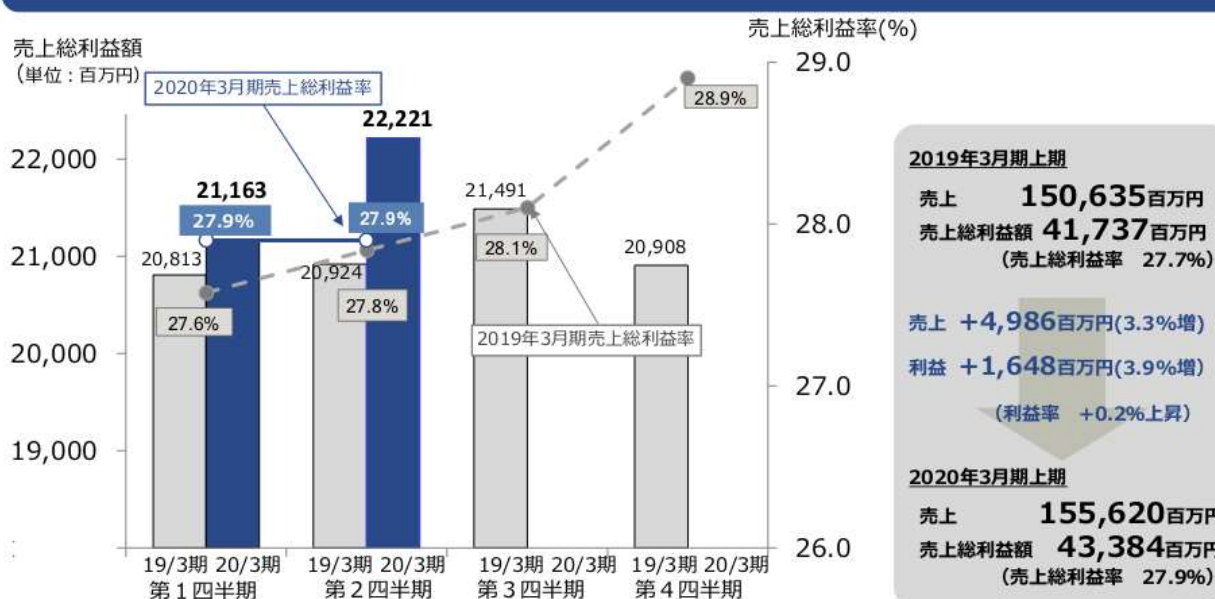
以上が業績ハイライトですけれども、次に各事業の粗利益、販管費のところで、ブレイクダウンした資料をもとにご説明したいと思います。

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27.7%→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）



Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 13

13 ページをお願いいたします。決算数字では、年度によって売上構成が変動して、粗利率の改善度合いが見にくいということがございます。そこで、ご覧のグラフは、ドラッグストア事業（物販）だけを取り出した粗利益の推移でございます。四半期ごとの前期との比較ということでございます。

IT を活用した店舗のインフラ整備が進みまして、より接客時間が作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 0.2 ポイント改善いたしまして、27.9%でございます。ただ、先ほどのご説明の通り、粗利率の改善幅につきましては、計画にはたどり着かなかったということでございます。

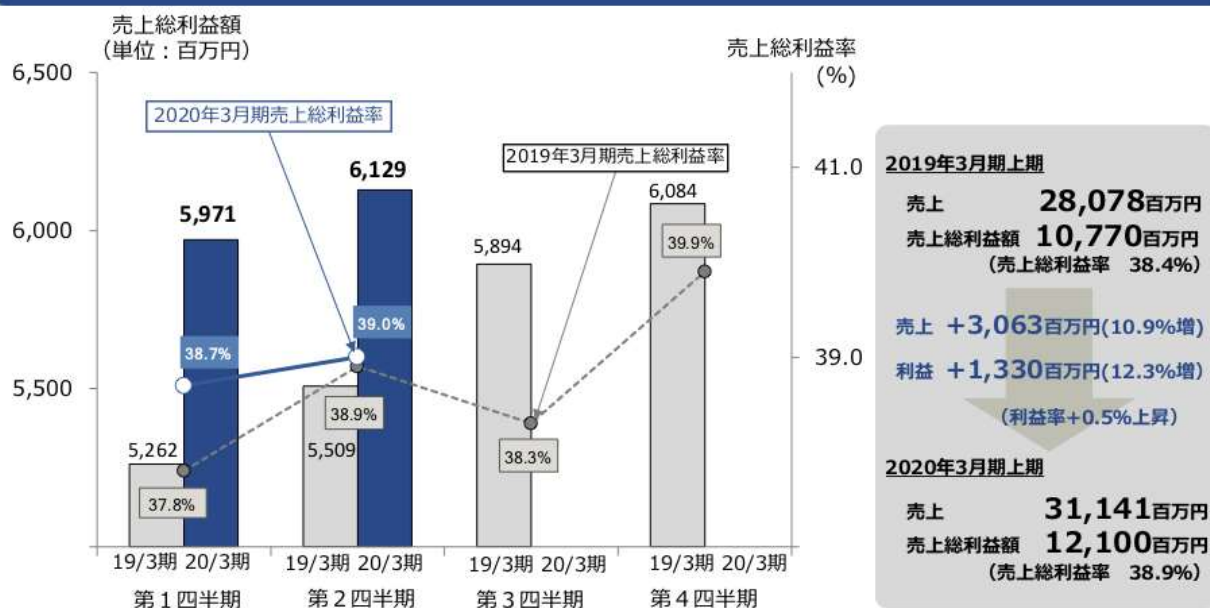
サポート

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@scriptsasias.com



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



Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 14

調剤事業です。薬価、診療報酬改定がない年度になりますので、地域支援体制加算であるとか、後発医薬品調剤体制加算への対応が進みまして、数値として粗利益の改善幅というのが非常にわかりやすくなっております。右側ですが、昨年と比べて調剤店舗数も16店舗増えておりますので、売上は10.9%増ということになりますけども、粗利益の実額につきましてはそれ以上、12.3%増加いたしまして121億円となったということでございます。

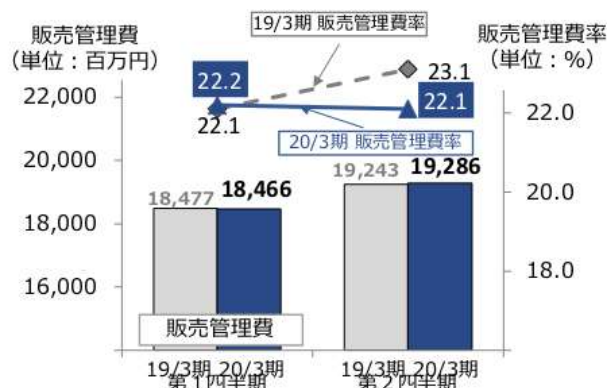
サポート

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

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	47,517百万円
2019年3月期上期	売上比 23.7%
全社 販売管理費	49,349百万円
2020年3月期上期	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	37,720百万円
2019年3月期上期	売上比 22.6%
既存店 販売管理費	37,752百万円
2020年3月期上期	売上比 22.1%

前期比
100.1%

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 15

販管費の状況です。左側、全社ベースの販管費といたしましては、経費の実額は前期比 103.9%と
 いうことですので、売上の伸びと同程度に抑えることができたということでございます。そして右
 側は、既存店舗の販管費の状況でございます。人手不足もあって、1人当たりの人件費は増える傾
 向にあります。また、タブレット端末を含めて POS レジの全店入れ替えであるとか、調剤のレセ
 コンも全店統一を行っておりますので、どうしても販管費が上がる傾向にはなります。しかし、そ
 んな中でも店舗作業の効率化を推し進めて、実額として前期並み、100.1%にコントロールするこ
 とができております。人件費につきましても、1人当たりの人件費は増えておりますけれども、効
 率化によりまして総労働時間を圧縮することができて、結果、前期並みに抑えることができてい
 るということでございます。

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

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 19

それでは、それらを踏まえて、重点施策の進捗状況について 19 ページをお願いいたします。実績を踏まえた重点施策につきましては、IT を活用した顧客戦略と生産性の向上を中心にご説明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

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



Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 20

ITを活用した顧客戦略について、進捗状況をご説明いたします。ココカラクラブカードにつきましては、稼働会員数が741万人。日本人口の16人に1人は当社のポイントカードを実際に使っているという計算になります。そして、会員売上比率も75.5%と、いわば会員制のドラッグストアといえるほど高水準を維持しているということでございます。

そして、真ん中。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147万件。期末の目標180万件に向けて、順調に進捗しているということでございます。そして一番下、調剤薬局のお薬手帳アプリにつきましては、処方せん事前送信件数が月間2万件を超えました。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、事前送信していただく。薬局にお越しいただいたときにはお待たせしない機能ということで、店舗側にも効率化が図れるということになります。現在、全処方せん枚数の4%がこの機能をお使いいただいた件数ということでございます。着実に現在育てている段階で、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

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



Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 21

顧客戦略につきましては、ココカラクラブカードを中心として1 to 1 マーケティングを進めていきまして、多くのドラッグストアの中でココカラファインを選択的にご利用いただけるように、お客様一人一人のお財布シェアを高める、そんな取り組みを行ってまいりました。

既に店舗に来ていただいている固定化されたお客様、囲い込んだお客様に、さらに付加価値を高める取り組みを中心に行ってきたということです。それにより、客単価の上昇、1カ月の来店回数の上昇、そして、高付加価値商品を高めた粗利率の向上を進めることができいております。

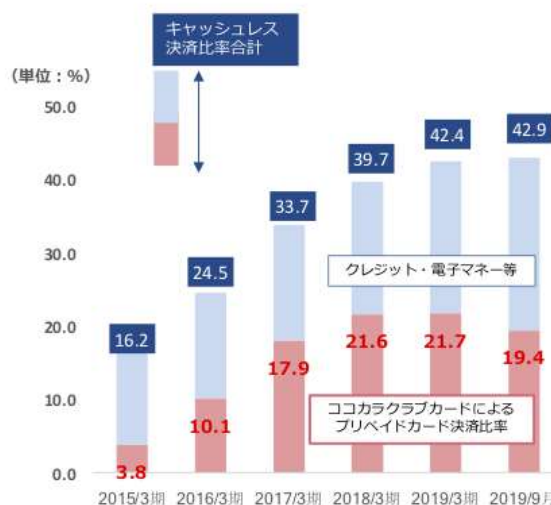
今期は、それと並行して、右側になりますけれども、非会員に向けた全方位営業を行って、まだココカラファインに来ていただけていない新しいお客様を獲得できるような販促を強化しております。取り組みは、様々ございますけれども、とりわけ、右上の二つです。新規ペイメントの導入、そして共通ポイントサービスの導入ということで、初めてココカラファインでお買い物をしていただくお客様を増加させて、新たな固定化に向けた活動を行っています。

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

多様化する決済方法への対応

新規ペイメント導入

物販に占めるキャッシュレス
決済比率推移

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 22

その中で、多様化する決済方法への対応ということで、これまでコード払いにつきましては、Alipayであるとか、WeChat Pay、LINE Pay、この3つでしたが、上期に PayPay、NAVER Pay、d払い、この3つを新たに導入いたしまして、現在6つになりました。

右のグラフですけれども、新規ペイメントの導入で、当社のプリペイド売上が多少減少して、他のペイメントに入れ替わる展開になっております。今は新規顧客を獲得する時期ですので、これは致し方ないと考えておりますけれども、この新規ペイメントの導入によりまして、全キャッシュレス比率は引き続き増加いたしまして、43%に近づくかたちとなりました。

そして、新規顧客獲得に向けた活動につきましては、まだ分析段階ですけれども、例えば6月に PayPay を導入して、1 カ月間で24万人の方々が PayPay をご利用いただくようになっております。この24万人というのは、全客数の1%から2%に当たる客数となります。その24万人の PayPay 利用者のうち、約6割、14万人は、既にココカラファインカード、ココカラクラブカードの会員でしたので、残りの4割、10万人が非会員の新しいお客様となります。この10万人に対して新規カード会員のアプローチをして、新たな固定化を進めているということです。現在、

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

PayPay を介した新規会員数は毎月 5,000 人ずつ増えておりまして、新たな固定化として積み上がっている状況です。

ITを活用した顧客戦略④

ココカラファイン

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



Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 23

そして、下期はこの6つのペイメントにさらに追加いたしまして、左下ですけれども、メルペイ、ゆうちょ Pay、Origami Pay、au PAY、J-Coin など、新たに少なくとも6つ導入しまして、12個になるということです。

ココカラファインは、同業他社の中ではいち早く、2年前に LINE Pay を導入しましたが、現在はコード払いが一般化してまいりました。下期は、これでもかというくらいペイメントの導入を図ってまいります。そして、右側の共通ポイントですけれども、10月より楽天ポイントを導入しました。導入後の状況ですけれども、当社の1カ月間の客数は約1,600万人ございます。そのうち、80万件くらいになるんですけれども、5%が楽天ポイント付与のお客様となっております。このお客様が、今後の客数アップ、そして定着化・固定化につなげていくべきターゲットのお客様となります。全客数の5%に当たるお客様の固定化に向けた入り口をつくることができたということです。また下期には、楽天ポイントだけではなくて、他の共通ポイントも導入していく予定です。

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



そしてもう一つ、新規デジタル販促の導入ということで、皆さん、また LINE を見ていただきたいんですけども、LINE 公式アカウントも取って、LINE クーポン、LINE チラシも導入しております。

このように、下期はさらなる新規ペイメント、新規の共通ポイント、LINE を中心とする新規のデジタル販促を行って、より全方位営業による新規の客数アップ、そこから固定化につなげていく活動を行っ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①



これまでの取り組みと今後の取り組み



Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 24

次は、IT を活用した生産性の向上について、進捗をご説明します。2016 年に、全店舗の情報端末を一本化して、無線 LAN の環境も全店舗整備したあと、様々な効率化を進めてまいりました。今期における目玉は二つです。一つ目は、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。これにつきましては、上期中に完了したということです。そして、もう一つは、調剤におけるレセコンの全店統一。これに関しても、上期終了時点で 50%、通期で全店統一というかたちで進んでいるということです。

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



～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

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 25

POS レジの全店入れ替えとタブレット端末の導入ですけれども、レジとしての特長としましては、非常に軽い移動可能なレジということです。そして、直感的に使えると書いていますけれども、タブレットですので基本的にはボタンがありません。必要なときに必要なボタンだけが出てくる。ですから、従来のように複雑なボタン操作を覚える必要性がないということです。

また、多くのペイメントを導入しておりますので、例えばお客様にメルペイは使えますかと聞かれて、店舗スタッフがその質問の答えが分からないことがあったとしても、そのコードをスキャンする行動さえできれば、レジが把握して精算が前に進んでいくという仕組みです。入社間もない未熟な店舗スタッフでも十分に使いこなせるように、ユーザーインターフェイスを向上したつくりになっているということです。

そして、その下ですけれども、このタブレット端末にカウンセリングツールを導入しまして、購買履歴を利用した接客ができるように、まだ 20 店舗程度ですけれども、実験的に活用を行っているということです。

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

そして、一番下ですけれども、調剤におけるレセコン、電子薬歴の全店統一を進めているということです。ココカラファインは、もともとたくさんの企業の統合により出来上がった企業ですし、とりわけ調剤事業に関しては、昨今も多くの企業の M&A で成長しております。ここで、レセコンの統一によって、オペレーションを一本化して、さらに効率化を図っ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



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



Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 26

また、薬剤師が行うべき業務、そして必ずしも薬剤師でなくても行える業務、そういったものが明確になっていく中で、薬剤師 1 人当たりの処方せん処理枚数を向上していきたいと考えております。

店舗スタッフが業務の上で困ったときに力を発揮する AI チャットボット、お薬手帳アプリ QA とか、人事の QA とか、解決する項目も増えておりまして、店舗スタッフの疑問に効率よく答えられるように進化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



		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

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 28

以上を踏まえまして、通期の見通しについてご説明させていただきます。まずは、出退店の見通しについてですけれども、上期を終えた段階で、出店は計画 22 店舗に対して、若干後ろ倒しの 18 店舗、退店は 17 店舗に対して、かなり前倒しの 39 店舗です。

通期の見通しにつきましては、出店は、調剤の M&A も別途発表させていただいておりますので、計画 33 店舗に対しまして 40 店舗から 50 店舗に増加する見通しです。退店に関しましては、計画 50 店舗に対しまして、これは若干増える程度で 55 店舗前後という見通しです。従って、店舗数の増減に関しましては、計画より変動が少し弱まって、17 店舗純減の計画になっておりますけれども、10 店舗程度の純減となる見通しです。

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 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

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 29

設備投資につきましては、改装投資以外は、ほぼ計画通りの進捗です。改装につきましては、実績に合わせて店舗数をコントロールしている状況ですので、改装店舗数につきましては、計画より25%から50%減少することが考えられます。従いまして、設備投資額としましては、108億円の計画になっておりますけれども、5億円から10億円減少する見通しです。

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

Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 30

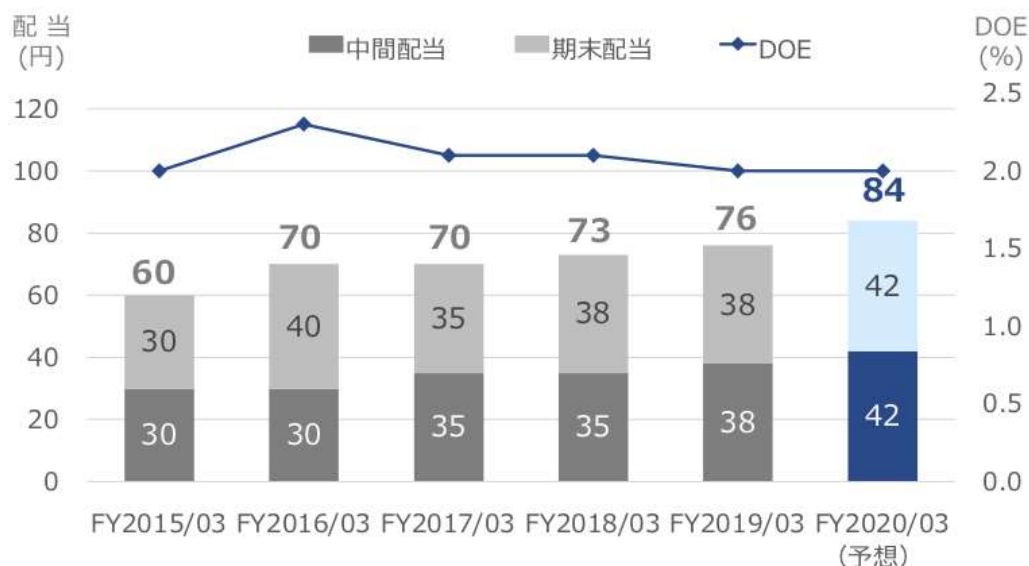
以上を踏まえまして、通期の見通しというところで、上期は結果として、売上高、利益ともに計画達成となりました。しかしながら、計画段階では駆け込み需要による売上増を 20 億円で織り込んでおりまして、実際には 40 億円くらいあったと推測されます。従って、その差が 20 億円くらいございます。下期は当然、その反動も多くなることが想定されますので、厳しいスタートとなっております。しかし、幸い、販管費のコントロールが順調に進んでおりまして、経費の圧縮幅が計画よりも大幅に改善できておりますので、通期の利益計画の達成は十分に可能と考えております。引き続き、粗利率の向上、そして販管費のコントロールを推進していきまして、計画路線に乗せ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



**2020年3月期
配当予想（年間）：76円 → 84円（増配）**



Copyright 2019 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 31

今回、決算と同時に、増配予想を発表させていただきました。半期 38 円から 42 円、年間で 76 円から 84 円ということです。当社の期間損益の出方として、薬価・診療報酬改定であるとか、季節変動など、一時的な環境変化により、実力とは別に、年度によって業績が大きく変動してしまいます。

そんな背景の中、当社の配当の考え方としては、期間損益における業績連動だけではなくて、安定性も重要であると考えております。この安定性の指標としては、DOE、自己資本配当率を採用しておりまして、これまでの実績としましては、ご覧のとおり 2.0%を維持するかたちで推移しております。今後も業績連動の指標としては総還元性向、そして安定性の指標として DOE を採用して、業績連動、そして安定的な配当を目指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す。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@scriptsasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

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@scriptsasias.com

