



株式会社ココカラファイン

2020年3月期決算説明会

2020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]	2020年3月期決算説明会		
[決算期]	2019年度 通期		
[日程]	2020年5月22日		
[ページ数]	31		
[時間]	15:00 – 15:31 (合計：31分、登壇：31分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[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	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

塚本：社長の塚本です。

最初に、新型コロナウイルス感染症によりお亡くなりになられた方々に、謹んでお悔やみ申し上げますとともに、罹患されました方々には心よりお見舞い申し上げます。

また、最前線で国民の健康福祉に貢献していただいている、医療、介護に従事されている皆様に、心より敬意を表します。

健康産業を支える私たちココカラファインは、ドラッグストア、調剤薬局、介護施設におきまして、地域のお客様、患者様の安全な生活を維持するため、これからも日々、最善を尽くして業務を行ってまいります。

2020年3月期 決算概況



増収増益（営業利益・経常利益）

①ドラッグストア事業

- 環境**
- ・冷夏・暖冬による季節品の不調
 - ・消費増税による消費マインドの低下
 - ・4Qには新型コロナウイルスによる影響
- 多様な決済方法・共通ポイント導入による新規顧客の取り込み
 - タブレット型POSレジの全店導入

②調剤事業

- M&Aや調剤併設化による規模拡大で22店舗純増
- レセコン・電子薬歴等のシステム統一

それでは、私から決算の概況と事業の方向性につき、お話し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



2020年3月期、決算の概況でございますが、増収増益で終え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、主に経営環境といたしまして、冷夏、それから暖冬による季節品の不調がございました。消費税増税による消費マインドの低下がありました。第4クォーターにおきましては、新型コロナウイルスによる影響がありました。

その中で私どもは、多様な決済方法、共通ポイントの導入による、新規顧客の囲い込みを促進いたしました。また、タブレット型のPOSレジの全店導入を完了いたしました。

調剤事業におきましては、M&Aや調剤薬局の併設化による規模拡大で、22店舗の拠点を増やすことができました。レセコン・電子薬歴等のシステムの統一を完了することができました。

調剤事業の方向性

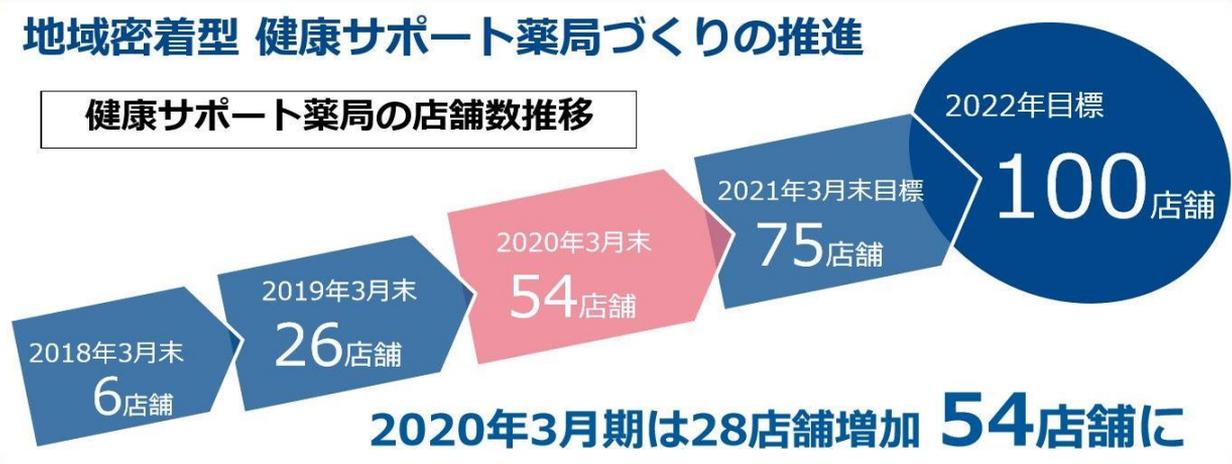


対物業務から対人業務へのシフト

- ・ 対物業務はIT活用により作業負荷を軽減
- ・ 在宅調剤への取り組み、多職種連携強化
- ・ かかりつけ薬剤師の育成

地域密着型 健康サポート薬局づくりの推進

健康サポート薬局の店舗数推移



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved.

5

それでは、2020年3月期、特に好調でありました調剤事業の方向性について、ここでお話し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



調剤事業の方向性につきましては、対物業務は IT 活用によって作業負荷を軽減することができました。また、在宅調剤への取り組み、多職種連携を強化することができました。三つ目としては、かかりつけ薬剤師を順調に育成することに成功いたしました。

このような施策から、対物業務から対人業務へのシフトが順調に進むことができました。

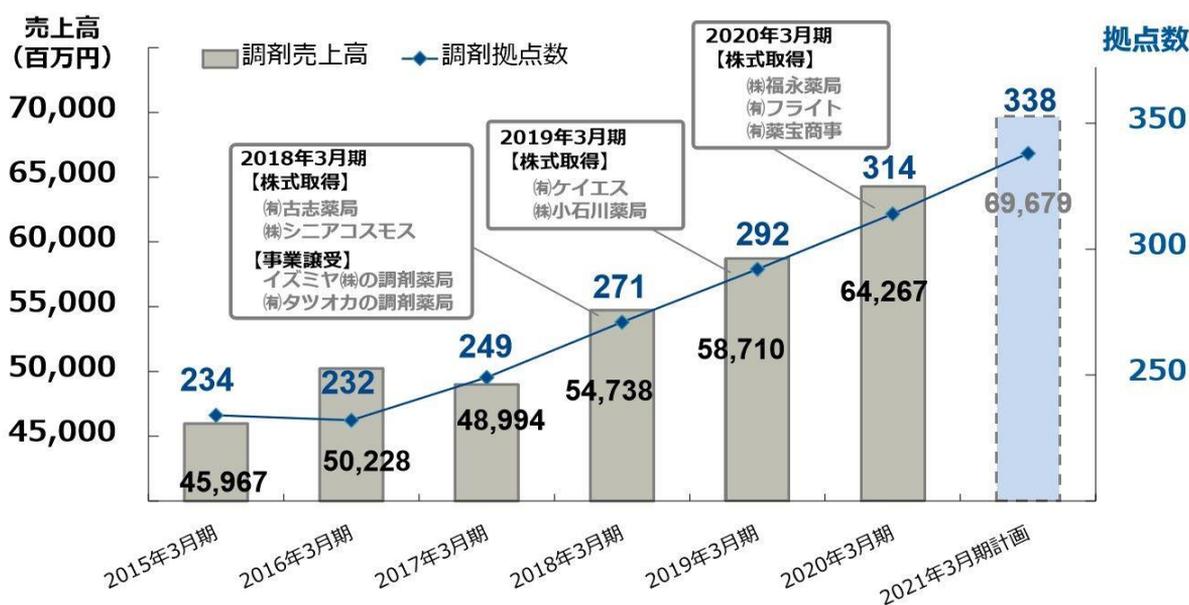
その結果といたしまして地域の連携機能を果たす、地域密着型の健康サポート薬局づくりを推進することができ、2020年度3月度の期末の健康サポート薬局の拠点数は54拠点となりました。2020年3月期中におきましては28店舗の増加となりました。健康サポート薬局につきましては、2022年の目標として100店舗を拠点数として設ける予定でございます。

調剤事業の方向性



M&Aや出店による拠点数の拡充

調剤売上高と調剤拠点数の推移



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved.

6

また一方では、M&A や出店を強化することにより、拠点数が順調に拡大いたしました。2020年度3月期の期末店舗数としては314拠点、そして売上高は642億6,700万円となりました。

今期におきましても順調に調剤拠点数、それから売上高は増加する見込みでございます。

サポート

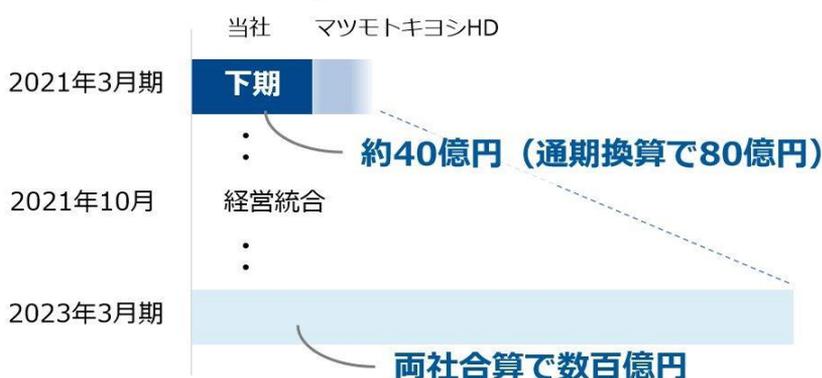
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



資本業務提携によるシナジー効果の早期実現



収益改善イメージ



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 7

ここで、マツモトキヨシホールディングスとの取り組みについてお話をさせていただきます。

2021年10月の経営統合を目指しております。その一環として、それまでのシナジー創出を目的として、2020年3月期末に資本業務提携を締結いたしました。主に、医薬品を含むナショナルブランド商品における仕入れの一本化、それからMDの統一。そしてPB商品の相互供給、共同開発をいたします。顧客販促におきまして顧客基盤を統一し、より精度の高い顧客販促を実施してまいります。

そのほかといたしましては、1店舗当たりの物流コスト、あるいは店舗コストの低減を図ってまいります。

このような中からシナジー効果が早期に実現でき、2021年度の3月期下期におきましてはその効果として40億円、ココカラファイン単体で見込んでおります。2023年度3月期におきましては、両社合算で数百億円の利益創出をす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@scriptsasias.com

経営統合後、目指すべき姿

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

美と健康の分野で

**アジア
No.1**

Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 8

マツモトキヨシホールディングスとの取り組みにおいて、統合後目指すべき姿といたしまして、売上高1兆円、店舗数3,000店舗、日本最大のドラッグストアグループを目指してまいります。近い将来においては、美と健康の分野でアジアナンバー1を目指します。

以上、私から決算の概況と事業の方向性についてお話をさせていただきました。ありがとうございます。

森：ココカラファインの森でございます。今日は、ココカラファインの決算説明会をご視聴いただきまして、誠にありがとうございます。

私からは、2020年3月期の決算概要、重点施策、そして次期の見通しの順でご説明したいと思います。

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@scriptsasias.com

2020年3月期 サマリー

売上高

- ▶冷夏・暖冬による季節商材不調で売上不振が続く中、4Qは新型コロナ影響有（マスク・消毒薬等の需要増、訪日外国人減少による免税売上減）
 - ・ドラッグストア既存店売上伸長率 実績 -1.6%
- ▶店舗数：9店舗純減（出店48・退店57）となり、スクラップ&ビルド推進
 - ・ドラッグストア店舗は、不採算店舗の退店を進め27店舗純減（出店29・退店54・業態変更2）
 - ・調剤取扱店舗は、M&Aや調剤併設化による規模拡大で22店舗純増、売上高は642億円（前期比109.5%）

売上総利益

- ▶ドラッグストア事業
 - 売上総利益率は、前期比0.4%改善し計画ベースに乗せる（前期実績28.1%→計画28.6%→実績28.5%）
 - ・高付加価値商品販売強化、品揃え・売価・販促の標準化
- ▶調剤事業
 - 規模拡大施策により、売上総利益額は前期比110.8%

Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 10

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。売上高につきましては、冷夏・暖冬によりまして売上不振が続いている中で、直近第4四半期は新型コロナウイルスの影響で、マスク等の特需による売上増がございました。しかし一方で、訪日外国人の減少で免税売上減というかたちとなり、結果、通期のドラッグストア既存店はマイナス1.6%となりました。

店舗数は9店舗の純減です。中でもドラッグストアは27店舗の減少で、不採算店舗のスクラップが進みました。

また調剤事業につきましては、これまでのM&Aによりまして調剤取扱店舗数が22店舗の増加となりまして、売上高は前期比109.5%、600億円超えの642億円となりました。

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0.4ポイント改善いたしまして、率といたしましては計画ベースに乗せることができたということがございます。

また調剤事業につきましては、売上とともに規模が拡大しておりまして、粗利額は実額で前期比110.8%に拡大いたしました。

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@scriptsasias.com

2020年3月期 サマリー

販売管理費

▶ 計画対比1,276百万円圧縮

(前期実績 953億円→計画 1,000億円→実績 987億円)

- ・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
- ・改装投資のコントロール

(単位：百万円)

	実績	前期比	前期増減	計画比	計画差異
売上高	403,875	100.8%	+3,316	98.7%	-5,125
売上総利益	112,061	103.5%	+3,750	98.7%	-1,439
販売管理費	98,724	103.5%	+3,328	98.7%	-1,276
営業利益	13,336	103.3%	+421	98.8%	-164
経常利益	15,626	102.6%	+393	97.7%	-374
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,270	90.3%	-888	88.0%	-1,130

Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 11

販管費につきましては、計画比 12 億 7,600 万円の圧縮ができました。これまでの IT を活用した店舗作業の効率化が進んでいるのと、今期はタブレット端末と同時に POS レジ全店入替えや、調剤のレセコンも全店統一が完了いたしました。また、先ほどの不採算店舗のスクラップによりまして、効率化を進めることができたということでございます。

結果といたしまして、第 3 四半期から一転、通期では経常利益までは増収増益というかたちで終わることができましたけれども、計画達成までは一步足りなかったということでございます。

また純利益につきましては、前期比減益というかたちになりました。これは新型コロナウイルスの影響で、免税売上が足元で減少しております。この影響は 2020 年 3 月期のみならず、これからの 2021 年 3 月期も上期までは続くと想定しておりますので、該当店舗での減損計上額が増えたということでございます。

以上が、業績ハイライトでございます。

サポート

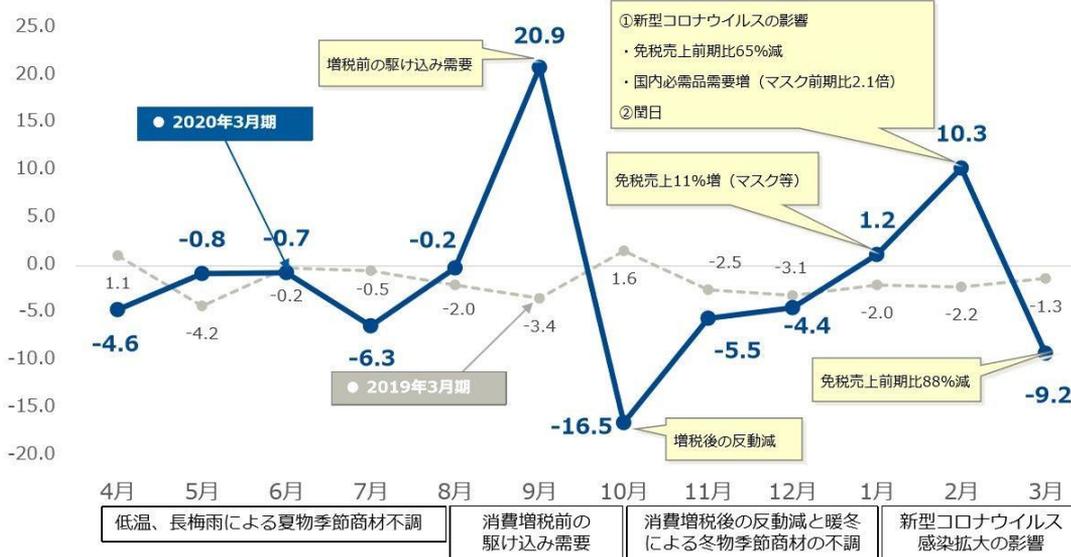
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ドラッグストア事業 売上高

▶ 既存店（累計） → 売上高 0.4%減 客数：0.7%減 客単価：0.9%減

※ 客数・客単価：調剤を除く、小売のみの実績

既存店 売上高伸長率推移



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 14

次は 14 ページをお願いいたします。今期の売上は、月別にかかなり大きな変動がございますので、ドラッグストアの既存店で月別にご説明したいと思います。

1年を通して季節商材が不振でマイナス基調になっている中で、9月は消費増税前の駆け込み需要、10月はその反動がございました。そして第4四半期に入りますと、新型コロナウイルスによる影響が出てまいります。特に、当社の訪日外国人の免税売上比率は物販全体の5%前後でございますので、影響が大きく出てまいります。

1月は中国の方のマスク需要による免税売上が伸びて、プラス1.2%。2月に入って免税売上は65%のダウンと極端に落ち込みましたけれども、国内の必需品、マスクであるとか消毒薬、紙類、そういったものがそれ以上に伸びて、プラス10.3%。3月に入って免税売上は88%のダウン、加えて国内の化粧品などの高付加価値商品が不振となりました。同時に、マスクや消毒薬の在庫不足の問題も出てきてまして、マイナス9.2%でございます。

その後、4月の速報も発表しておりますけれども、この3月と同様に4月はマイナス9.6%となっております。

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

調剤事業 売上高

▶ 既存店 (累計) → 売上高5.8%増 処方せん枚数 0.4%増 処方せん単価5.5%増

・ M&Aや調剤併設化による規模拡大で、全店売上上昇率は10.3%



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 15

一方、調剤事業につきましては、規模拡大が進んでおります。赤色のグラフが全店売上、青色が既存店の売上でございます。通期で既存店は5.8%増、全店は10.3%増、着実に成長路線に乗せることができているということでございます。

また、既存店は点線のところで、さらに処方箋枚数と単価に分解しておりますけれども、3月を見ていただきたいんですけども、極端な処方箋枚数減、単価上昇となっております。これは新型コロナウイルスの影響が出てきているということでございます。

患者様は医療機関に行くことを極力控えて枚数ダウン、一方で医療機関に行く回数を減らすために長期処方に移行して単価アップということもございます。この現象は足元、4月も続いておりまして、この単価アップの減少よりも枚数減の傾向が色濃く出てきておりますので、足元4月の既存店はマイナス0.8%とマイナス基調で推移しております。

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月度			2020年3月度		
	売上金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	売上金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
医薬品	111,522	31.1	102.8	115,734	31.8	103.8
うち調剤	58,710	16.4	107.3	64,267	17.7	109.5
化粧品	108,036	30.2	103.4	105,781	29.1	97.9
健康食品	10,906	3.1	103.7	10,243	2.8	93.9
衛生品	40,269	11.2	98.3	42,449	11.7	105.4
日用雑貨	47,796	13.3	100.0	49,337	13.6	103.2
食品	39,615	11.1	103.2	40,074	11.0	101.2
全店計	358,147	100.0	102.1	363,620	100.0	101.5
卸売	39,256	-	103.7	37,024	-	94.3
小計	397,403	-	102.3	400,645	-	100.8
介護	3,166	-	127.4	3,254	-	102.8
※セグメント間取引消去	(10)	-	-	(24)	-	-
全社計	400,559	-	102.5	403,875	-	100.8

- 調剤：前期診療報酬改定への対応や地域連携などの取り組みが進捗
- 化粧品：消費増税後の消費マインド低下、訪日外国人減少等により苦戦
- 衛生品：新型コロナウイルス感染症に対応する商品が好調
- 食品：外出自粛により「インスタント食品・調味料・酒類」が好調
- 卸売：取引先数減少等

Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 16

商品分類別の状況につきましては、新型コロナの影響は第4四半期のみですけれども、通期でもその傾向は見えてきております。化粧品の減少、そしてマスクを含む衛生品や日用雑貨など、必需品が増加傾向でございます。

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)

▶ 売上総利益率は28.5%となり、利益率は前期比0.4%改善				
	2019年3月期	2020年3月期	前期比%	増減額
売上	299,436	299,352	100.0%	-84
売上総利益額	84,135	85,434	101.5%	+1,299
売上総利益率	28.1%	28.5%	-	+0.4%



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 17

次は粗利率でございます。2020年3月期は、様々な要因で売上高は大きく変動いたしましたけれども、粗利率につきましては想定どおり順調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、物販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ということでございます。引き続き、品揃えや売価の標準化、そして販促の標準化を進めておりまして、通期で0.4ポイント改善いたしました。

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@scriptsasias.com

(単位：百万円)

▶ 売上総利益は金額ベースで+10.8%伸長				
	2019年3月期	2020年3月期	前期比 (%)	増減額
売上	58,710	64,267	109.5	+5,557
売上総利益額	22,748	25,208	110.8	+2,460
売上総利益率	38.7%	39.2%	-	+0.5%



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 18

次は調剤事業です。売上高と同様に粗利額も着実に伸びておりまして、粗利益の実額は前期比110.8%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

(単位：百万円)

▶ 既存店 ココカラファインヘルスケア(ドラッグストア・調剤)
・ 既存店における販管費は、前期並みにコントロール

	2019年3月期	2020年3月期	前期比	増減額
売上	333,674	332,702	99.7%	-972
販売管理費	76,172	76,025	99.8%	-148
売上比率	22.8%	22.9%	-	+0.1%



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 19

次は既存店の販管費の状況でございます。売上が弱いために販管費率は悪化傾向に見えますけれども、既存店の販管費の実額に関しては昨年以下に抑制できているということでございます。

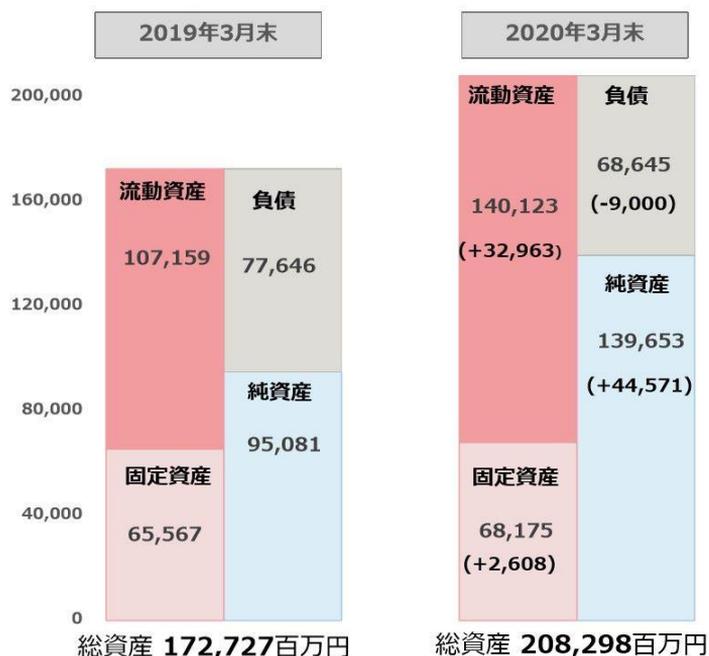
どうしても1人当たりの人件費は増える傾向ではあったんですけども、そんな中でも店舗作業の効率化を押し進めて、総労働時間のコントロールができています。そんな状況でございます。

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

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	+32,963
現金及び預金	+38,731
売掛金	+2,858
たな卸資産	-591
未収入金	-8,069
固定資産	+2,608
有形固定資産	+498
無形固定資産	+2,921
投資その他の資産	-811
負債	-9,000
流動負債	-9,319
退職給付に係る負債	+299
純資産	+44,571
資本金	+19,184
資本剰余金	+19,185

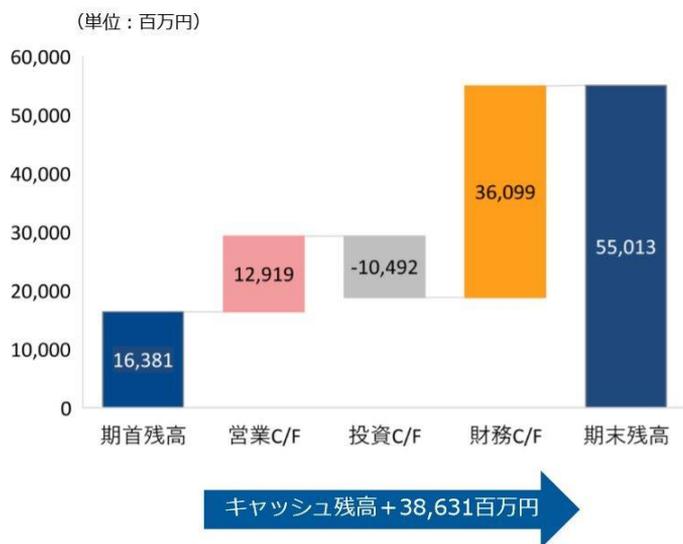
Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 20

BSの大きな変動につきましては、3月31日にマツモトキヨシホールディングスとの資本業務提携の一環で、第三者割当による新株式の発行を行いましたので、流動資産の現預金が380億円強の増加。また純資産の資本金と資本剰余金、この二つの合算で380億円強の増加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@scriptasia.com

2020年3月期



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

未収入金の増減額 (△は増加)	7,923
減価償却費及びその他の償却費	4,348
減損損失	1,851
たな卸資産の増減額 (△は増加)	745
のれん償却額	178
仕入債務の増減額 (△は減少)	-8,568
売上債権の増減額 (△は増加)	-2,528

投資キャッシュフロー

有形固定資産の取得による支出	-5,858
無形固定資産の取得による支出	-2,765
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-1,145

財務キャッシュフロー

株式の発行による収入	38,369
------------	--------

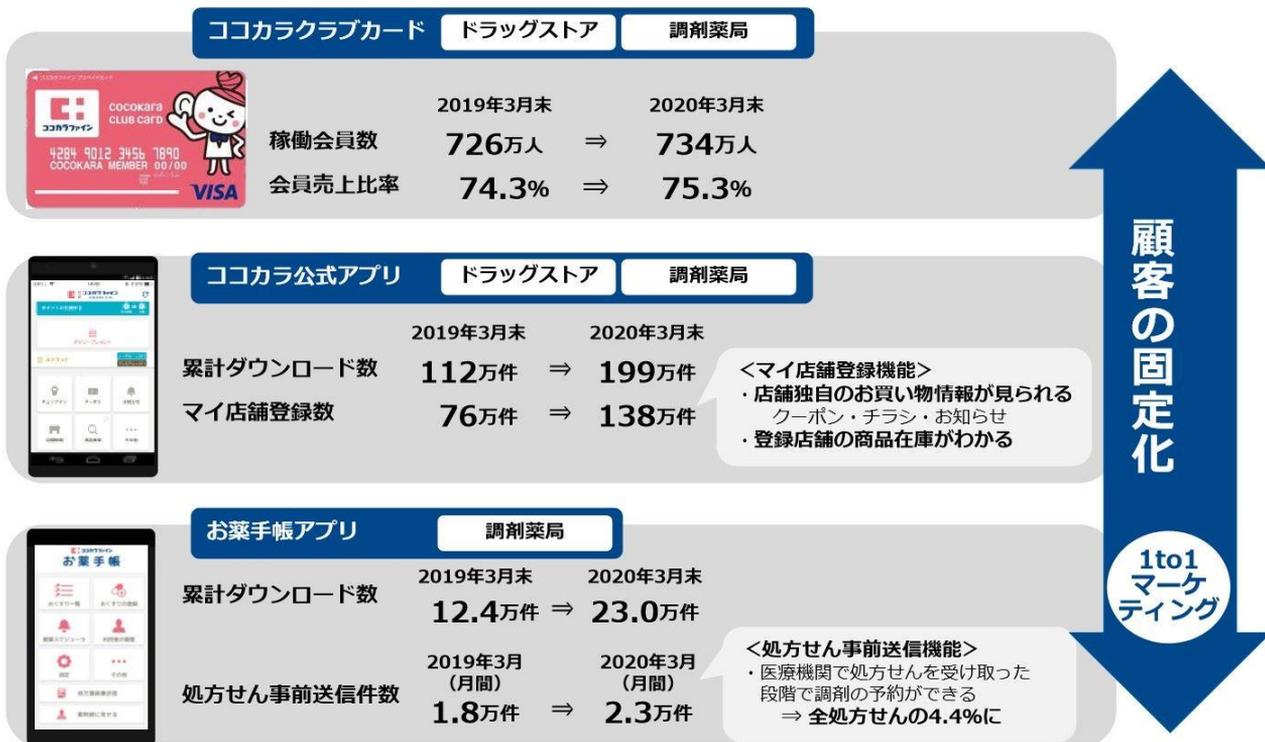
キャッシュフローにつきましては同様の理由で、財務キャッシュフローが 380 億円強の増加というところでございます。

以上を踏まえた当社の重点施策につきましては、これまで行ってきた施策の進捗状況を中心に触れていきたいと思っております。

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

ココカラクラブカードと2つのアプリによる顧客数増大



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 23

ITを活用した顧客戦略についてご説明させていただきます。ココカラクラブカードにつきましては、稼働会員数は734万人。会員売上比率も75.3%と、いわば会員制のドラッグストアといえるくらい、高水準を維持しております。

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も、ダウンロード数は199万件、目標180万件を超えることができたということでございます。

そして調剤薬局のお薬手帳アプリにつきましては、一番下、処方箋事前送信件数が月間2万3,000件となりました。全処方箋の4.4%が、患者様のスマホ経由での処方箋件数ということになります。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@scriptsasias.com

2020年3月期
取り組み

1to1マーケティングと並行し新規顧客の獲得強化



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 24

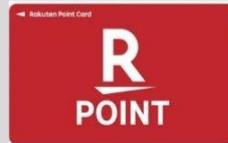
2020年3月期の顧客戦略につきましては左側、固定化されたお客様との1to1マーケティングを進めていながら、右側、非会員に向けた全方位営業を行って、まだココカラファインに来ていただいていない新しいお客様を獲得できるような、そんな販促を強化してまいりました。

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@scriptasia.com

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

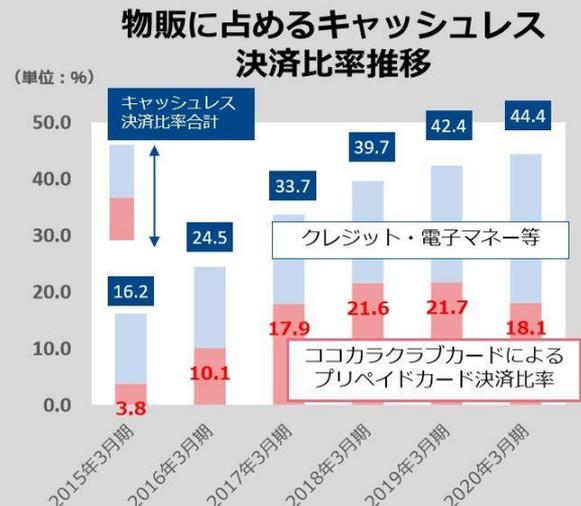
- ・LINEクーポン（2019年10月）
- ・LINEチラシ（2019年10月）
- ・その他 導入検討中



多様化する決済方法への対応

- ・新規ペイメント（スマホ決済）導入

2019年3月末
3種 → 2020年3月末
12種



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 25

取り組みにつきましては様々ございますけれども、とりわけ共通ポイント、新規デジタル販促、そして新規ペイメント。そういったものを導入いたしまして、初めてココカラファインでお買物をさせていただくお客様を増加させてまいりました。その結果、キャッシュレス比率がさらに高まって44.4%。そして直近では非会員、会員ではないお客様の客単価も上昇傾向で進んでおります。

また、これまでのチラシ販促から販促のデジタル化を進めておりまして、営業費全体として減少傾向となっ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@scriptasia.com

店舗作業の効率化

全店導入したタブレット型POSレジの活用



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



全店導入した作業用アンドロイド端末へのアプリによる機能追加



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

商品ロス対策アプリ

欠品対策アプリ

顧客情報処理簡素化アプリ

AIチャットボット対応

棚マネジメント機能

Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 27

次は IT を活用した生産性の向上でございます。今期は POS レジの入替えと同時に、タブレット端末の導入を全店舗完了いたしました。2021年3月期は、下段にあるアンドロイド端末と同時に、この導入したタブレット端末を活用して、さらなる店舗作業の効率化、高度化を図ってまいります。

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

薬剤師一人あたりの処方せん処理枚数の向上

統一調剤システム（レセコン・電子薬歴）の活用

- ・ 仕様統一によるオペレーションの一本化



- ・ セントラルコントロールによるデータ管理・分析の迅速化、見える化推進
- ・ 簡易同期できるタブレット端末を在宅調剤で活用
看護・介護等に携わる多職種連携強化

ファーマシーアテンダントの育成

対物業務をサポートするスタッフの育成

Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 28

調剤におけるレセコン・電子薬歴の統一も、全店舗完了いたしました。ココカラファインは多くのM&Aで成長してきておりますので、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いたしまして、さらに効率化を図ってまいります。

薬剤師が行うべき業務、そして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人あたりの処方箋処理枚数の向上を図っていきたいと考えております。

以上を踏まえまして、2021年3月期の見通しにつきましてご説明させていただきます。

2021年3月期は、四半期ごとにより業績が変動する想定をしておりますので、一見分かりづらい数字になっておりますので、そこを中心にご説明したいと思います。

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@scriptsasias.com

		2019年3月期 実績		2020年3月期 実績		2021年3月期 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	+29	+7	※ +65	+7
	調剤専門店	+18	+18	+19	+19	+17	+17
		+70	+26	+48	+26	+82	+24
退店	ドラッグストア	- 35	- 2	- 54	- 1	-30	-
	調剤専門店	- 3	- 3	- 3	- 3	-	-
		- 38	- 5	- 57	- 4	-30	-
業態変更	ドラッグストア	- 1	- 1	-2	-2	-	-
	調剤専門店	+1	+1	+2	+2	-	-
		-	-	-	-	-	-
期末店舗	ドラッグストア	1,172	110	1,145	114	1,180	121
	調剤専門店	182	182	200	200	217	217
		1,354	292	1,345	314	1,397	338
改装店舗数 (看板変更・小改装含む)			80		78		153
(内500万円以上)			40		34		16

※ CFIZによる出店24店舗含む

Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 30

まずは出退店の状況ですけれども、2021年3月期の出店数はこの数年間で一番多くなりました。82店舗の計画でございます。この82店舗の中には、エイチ・ツー・オー様との合併会社、当社の子会社にあたるCFIZ社の24店舗の出店を含んでおります。また調剤取扱店舗につきましては、24店舗の増加ということで、引き続き調剤の規模拡大を進めてまいります。

そして退店につきましては、2020年3月期は57店舗と思い切ってスクラップを行いましたので、次期の21年3月期は30店舗となります。少し落ち着いたかたちになります。以上によりまして、2021年3月期末の店舗数は1,397店舗、1,400店舗に迫るかたちとなります。

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

(単位：百万円)

	2019年3月期 実績	2020年3月期 実績	2021年3月期 計画
設備投資	9,793	9703	13,500
合計	13,123	12,795	14,090
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,158	8,270	9,100
減価償却	3,716	4,347	4,624
のれん償却	249	178	366

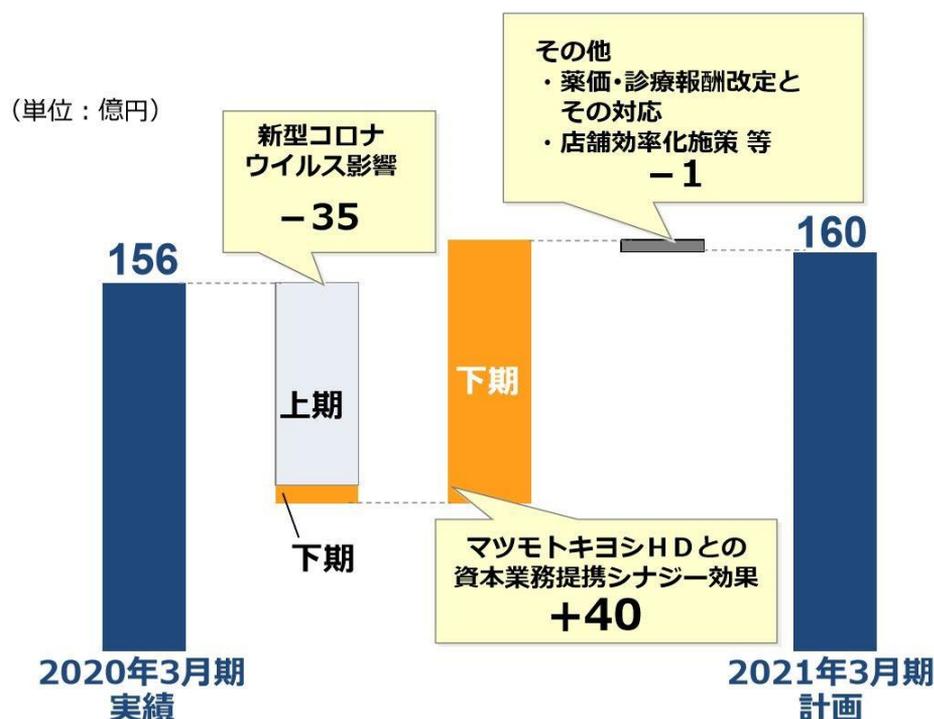
Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 31

設備投資につきましては新店増が主要因で、135億円と大きく増加する想定でございます。内訳といたしましては新店が76億円、改装が15億円、システムや物流その他で44億円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@scriptasia.com

2021年3月期計画 経常利益の前期比較



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 32

2021年3月期の計画につきましては、変動の大きい要因について、経常利益ベースでまずざっとご説明させていただきたいと思っております。左側、2020年3月期の経常利益は156億円でした。そこから、新型コロナウイルスの影響は上期まで継続して、その後徐々に回復すると、そんな想定でございますので、ほぼ上期のみで35億円のマイナス影響を織り込んでいるということでございます。

また、マツモトキヨシとの提携に関しましては、下期から共同仕入れ等によるシナジーとして40億円の増益を織り込んでおります。

また、その他といたしまして、マイナス1億円、今回診療報酬改定の影響は差し引きほぼゼロということになります。ただ薬価改定によりましてマイナス数億円の影響が出てきますので、そういったマイナス影響を対応策であるとか効率化戦略等で補って、その他全体を合算するとマイナス1億円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

すなわち 2021 年 3 月期につきましては、上期の新型コロナの影響でマイナス 35 億円、それを下期にシナジー効果 40 億円で補うかたちとなりまして、結果、通期で 160 億円を計画しております。

連結業績の見通し



2021年3月期計画

(単位：百万円)

	上期計画				下期計画				通期計画			
	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減額	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減額	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減額	前期比 (%)
売上高	192,600	100.0	-15,575	92.5	195,300	100.0	-399	99.8	387,900	100.0	-15,975	96.0
ドラッグストア	142,711	74.1	-12,909	91.7	155,549	79.6	11,818	108.2	298,260	76.9	-1,092	99.6
調剤	33,291	17.3	2,150	106.9	36,388	18.6	3,262	109.8	69,679	18.0	5,412	108.4
卸売・介護	16,598	8.6	-4,814	77.5	3,363	1.7	-15,478	17.8	19,961	5.1	-20,292	49.6
売上総利益	54,000	28.0	-2,211	96.1	65,600	33.6	9,750	117.5	119,600	30.8	7,539	106.7
販売管理費	51,900	26.9	2,551	105.2	53,800	27.5	4,425	109.0	105,700	27.2	6,976	107.1
営業利益	2,100	1.1	-4,762	30.6	11,800	6.0	5,326	182.3	13,900	3.6	564	104.2
経常利益	3,200	1.7	-4,848	39.8	12,800	6.6	5,223	168.9	16,000	4.1	374	102.4
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,700	0.9	-3,317	33.9	7,400	3.8	4,148	227.6	9,100	2.3	830	110.0

Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 33

以上を踏まえまして、2021 年 3 月期の見通しについてご説明させていただきます。

通期の売上高は、3,879 億円と減収計画でございます。減収要因といたしましては、上期に先ほどの新型コロナ影響があるのと、それともう一つ、卸売に関しまして下期を中心に取引店舗数の減少を見込んでおります。結果、卸売は通期で 203 億円の減収見込みですけれども、利益におよぼす影響はそれほど小さくなくて、マイナス 2 億円程度ということでございます。

既存店の前提といたしましては、上期がマイナス 7.9%、下期がプラス 4.0%。通期でマイナス 2.1%でございます。

ちょっといびつなかたちになりますけれども、上期は新型コロナ影響によるマイナスだけではなくて、前期の上期に消費増税前の駆け込み需要がありまして、よりハードルが高くなっており、マイナス幅が増えてマイナス 7.9%でございます。また下期はその逆で、前期増税後の反動があったた

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



めハードルが低くなって、プラス幅が増えてプラス 4.0%となって、通期ではマイナス 2.1%ということでございます。

売上総利益につきましては引き続き、粗利率改善施策を続けていくことをベースに、さらに下期にマツモトキヨシとのシナジー効果が織り込まれるということでございます。

そこで粗利率を見ていただきますと、特に下期につきましては極端に高くして 33.6%と、前期よりも 5%以上高くなっております。これはシナジー効果だけではなくて、先ほどご説明いたしました比較的粗利率の低い卸売の売上構成比が減少することによりまして、総体的に粗利率が上昇する要因でございます。

そして販管費につきましては、引き続き店舗作業の効率化を進めることをベースに、新店の先行投資が上に乗っかるかたちでございます。

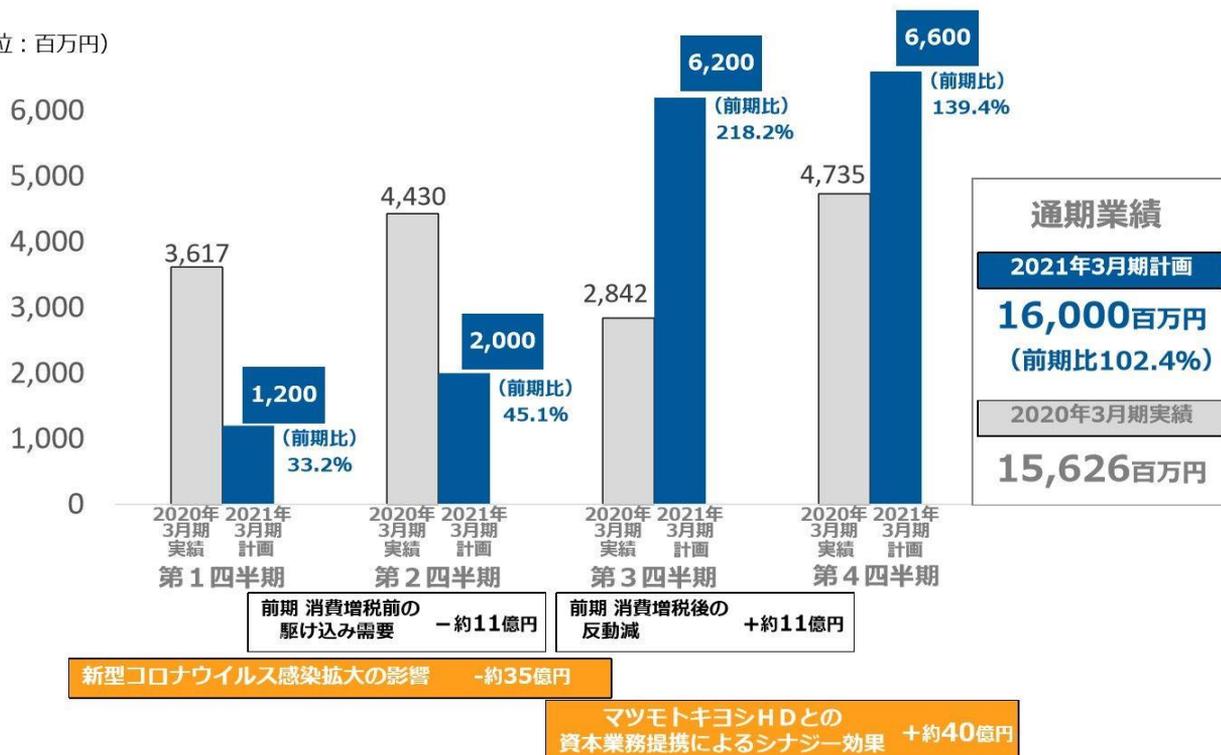
以上の結果、営業利益は 139 億円、経常利益は 160 億円、当期純利益は 91 億円、いずれも増益計画を見込んでいるということでございます。

連結業績の見通し



2021年3月期計画 四半期ごとの経常利益計画

(単位：百万円)



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 34

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@scriptasia.com



2021年3月期は、四半期ごとにより変動が大きくなって、分かりづらいと思いますので、四半期ごとの経常利益計画を開示させていただきます。

まず第2四半期は、前期に消費増税前の駆け込み需要があったため、そのハードルで前期比マイナス11億円の影響がありまして。第3四半期はその逆で、プラス11億円の影響がございます。これがベースになります。

そして、上期には新型コロナ影響でマイナス35億円、下期にはマツモトキヨシとのシナジー効果でプラス40億円の増益を見込んでおります。

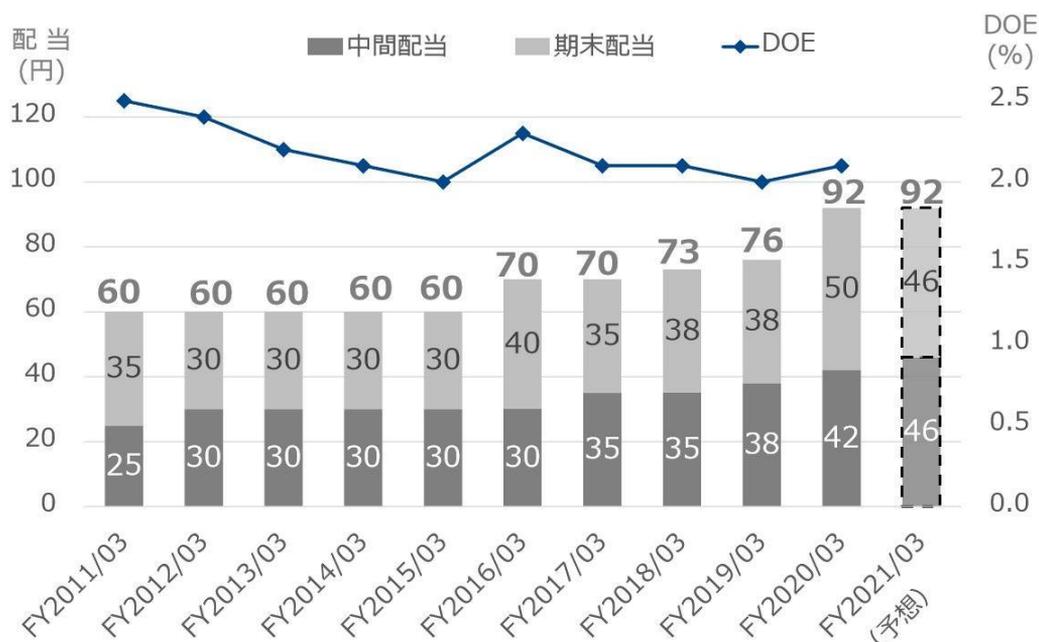
第1四半期はかなり大きな減益スタートとなりますけれども、尻上がりに増益に転じていきまして、通期では160億円まで到達するかたちで推進してまいります。

また再来期、2022年3月期になりますと、新型コロナの影響マイナス35億円もなくなりますし、またマツモトキヨシとのシナジー効果の上半期分が40億円、これが上に乗っかるかたちになります。この前提だけでも、75億円分の増益余地があるということがございます。

剰余金の配当



**2021年3月期
配当予想（年間）：92円**



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 35

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



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。年間で92円ということになります。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、季節変動であるとか、そういった一時的な環境変化で年度によって業績が大きく変動してまいります。

そんな背景の中で、当社の配当の考え方といたしましては、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。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す。これまでの実績といた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はDOEを採用して、業績連動、そして安定的な配当を目指してまいります。

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。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

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



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をしてはなりません。

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

