



株式会社ココカラファイン

2021年3月期第2四半期決算説明会

2020年11月25日

イベント概要

[企業名]	株式会社ココカラファイン
[企業 ID]	3098
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2021 年 3 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2020 年度 第 2 四半期
[日程]	2020 年 11 月 25 日
[ページ数]	30
[時間]	15:00 – 15:27 (合計：27 分、登壇：27 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	2 名
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 塚本 厚志 (以下、塚本) 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チームマネージャー 兼 健康経営推進担当 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@scriptasia.com

登壇

塚本：社長の塚本厚志でございます。私より 2021 年 3 月期上期決算の概況、その次にマツモトキヨシホールディングスとの取り組み状況につきまして、そしてドラッグストア事業、調剤事業の方向性についてお話をさせていただきます。

2021年3月期上期 決算概況



①ドラッグストア事業

環境

- ・新型コロナウイルス感染拡大による影響
→ 訪日外国人減少によるインバウンド関連需要の急減
新しい生活様式により、家庭内で消費する日用品や衛生品は好調だったものの化粧品カテゴリーは苦戦
- ・前年の消費増税前特需の反動減

- 子会社CFIZによる14店舗を含む21店舗の出店、21店舗の退店
- 「ECで購入した商品の店舗受け取りサービス」の対象店舗拡大

結果 売上高 前年同期比 91.4%

②調剤事業

環境

- ・新型コロナウイルス感染拡大による受診抑制
→ 処方せん枚数減少、処方期間の長期化
- ・薬価・診療報酬改定

- M&Aや調剤併設化による規模拡大で13店舗純増
- オンライン服薬指導への対応

結果 売上高 前年同期比 103.2%

③販売管理費

- 人件費コントロール
- 販促費の圧縮など

結果 販売管理費 前年同期比 97.7%

Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 4

まず最初に、決算の概況でございます。ドラッグストア事業につきましては、新型コロナウイルス感染拡大の影響によって訪日外国人が減少し、インバウンド関連商品の需要が急減いたしました。新しい生活様式により、家庭内で消費する日用品や衛生品は好調だったものの、化粧品カテゴリーは苦戦いたしました。前年の消費増税の特需の反動減がありました。

出店は、子会社 CFIZ による 14 店舗を含む 21 店舗の出店、21 店舗の退店をいたしました。その他ではトピックスといたしまして、E コマースで購入した商品の店舗受け取りサービスを全店舗に

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



拡大いたしました。これにより利便性がより強化されました。よって結果といたしまして、ドラッグストア事業において売上高は前年同期比 91.4%となりました。

調剤事業につきましては、新型コロナウイルス感染拡大による受診の抑制が顕著になりました。それにより処方せん枚数が減少し、1枚当たりの処方期間は長期化いたしました。期初に薬価、診療報酬の改定がありました。

出店につきましては、M&A や調剤併設化による規模拡大で 13 店舗純増いたしました。オンライン服薬指導への対応を早期に実現いたしました。このようなことから、売上高は前年同期比 103.2%となりました。

一方、販売管理費におきましては、人件費コントロール、それから販促費の圧縮などで結果といたしまして対前年同期比 97.7%となりました。以上が決算の概況でございます。詳しくは後ほど森からご説明を申し上げます。

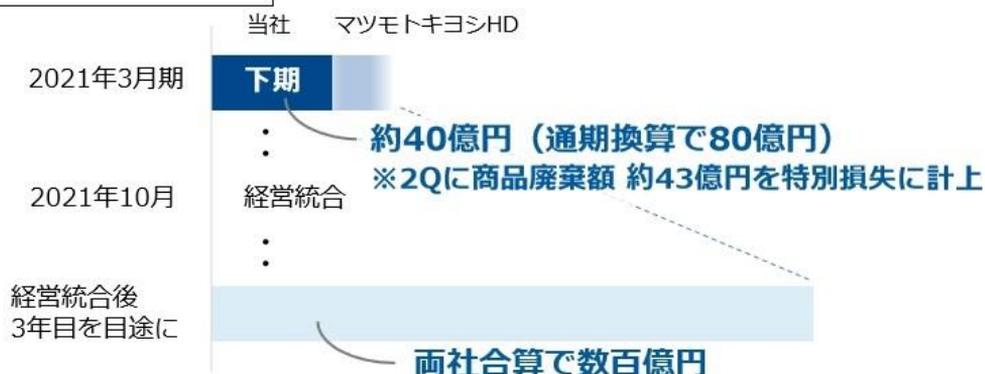
マツモトキヨシホールディングスとの取り組み



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



次に、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ご説明申し上げます。資本業務提携によるシナジー効果を早期実現するために、医薬品を含む NB 商品のマーチャンダイジングの統

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、そしてPB商品の相互供給、共同開発の項目を現在進めております。これからさらに顧客販促や、1店舗当たりの物流コストの削減、そして決済手法の統一などにつきまして、今後のテーマとして進めて参る予定でございます。

収益改善のイメージといたしましては、この下期にシナジーとして40億円出現することを計画しております。経営統合後3年後を目途に、数百億円のシナジーが両社で出現する計画を立てております。

ドラッグストア事業の方向性



マツモトキヨシホールディングスとのシナジー効果の早期実現

MD (マーチャンダイジング) 統一

- ・ 棚割りの統一

店舗における棚替え実施 (2020年10月~11月)

- ・ PB商品の相互供給・共同開発

2021年3月期上期 (2020年9月時点)

PB商品 : 1,200SKU

PB比率 : 7.8%

→

2021年3月期下期目標

PB商品 : 1,600SKU

PB比率 : 10.0%超

- ・ 共通販促



先行発売等の共通企画

2020年10月10日~

ヘアケアシリーズ Diane Be True (ダイアン ビー ツール)

CFIZによる新規出店、既存店舗のスクラップ&ビルド推進

	出店	退店		出店	退店
上期	21	21	→	下期計画	8
	うちCFIZ 14			うちCFIZ 9	

2021年3月期末 ドラッグストア店舗数
1,167

Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 6

次に、ドラッグストア事業の方向性と、調剤事業の方向性につきまして、ご説明申し上げます。まずドラッグストア事業の方向性につきましては、この10月よりMDの統一を中心に、マツキヨとのシナジー効果を早期に実現して参ります。

棚割りを統一し、棚替えを実施いたしました。PB商品につきましては相当数の導入が進んでおり、9月末時点で1,200SKUであったものが、3月末には1,600SKUとなり、現在7.8%の売上高比が10%まで高まる計画となっております。また、先行発売等の共通企画も積極的に実施していく予定でございます。

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



その次に出店の状況についてご説明申し上げます。上期には先ほどご説明申し上げました CFIZ による新規出店、それから既存店のスクラップも同時に進めました。結果、上期において店舗数は 21 店舗の出店と 21 店舗の退店で同数となり、店舗の増加はございませんでした。

下期においては、出店を 30 店舗計画し、退店を 8 店舗計画しております。合計ドラッグストアの総店舗数は、前期末より 22 店舗増加し、合計でドラッグストア店舗として 1,167 店舗となります。以上がドラッグストア事業の方向性についてのご説明です。

調剤事業の方向性



マツモトキヨシホールディングスとのシナジー効果の早期実現

医薬品・調剤機器の共同調達など

専門性の高い薬局づくり

敷地内薬局の展開

2018/4 和泉市立総合医療センター店 開局
2019/3 大阪国際がんセンター店 開局

今後の開局予定

2021/4 白十字病院 (福岡)
2021/6 十善会病院 (長崎)
2021/9 太田市立病院 (島根)
2022/3 安佐市民病院 (広島)



地域密着型のかかりつけ薬局づくり

健康サポート薬局の展開



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved.

7

次に調剤事業の方向性についてご説明申し上げます。医薬品・調剤機器の共同調達などにより、マツモトキヨシホールディングスとのシナジー効果を早期実現いたします。次に調剤事業の店舗の方向性についてご説明いたしますと、まずは出店形態として医療機関との連携がさらに必要とされる敷地内薬局を代表とする、より専門性の高い薬局づくりを進めて参ります。

敷地内薬局につきましては、すでに開局している薬局が 2 拠点ございます。今後の開局予定といたしましては、すでに 4 つの開局を予定しております。今後はさらに敷地内薬局を中心とした専門性の高い薬局の出店を進めて参る所存でございます。

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



その一方で、地域密着型のかかりつけ薬局づくりを強化して参ります。地域密着型のかかりつけ薬局の象徴として、健康サポート薬局を 2022 年には 100 店舗の拠点数を計画しております。

調剤事業の方向性



出店やM&A活用によるドミナント深耕 ヘルスケアネットワークの構築

11月12日 フタツカホールディングスの株式取得によるグループ化

地域への貢献を志す
経営理念・経営方針が合致

幅広いヘルスケア分野での
事業連携・多職種連携

テクノロジーを活用した
次世代薬局づくり



人と人のつながりを通じ、
暮らしのゆたかさを願い、
ニーズに添った価値を創造します



人々のココロとカラダの健康を
追求し、地域社会に貢献する

フタツカホールディングス概要

売上規模：119億円
店舗数：70店舗
(内、調剤薬局69店舗)

フタツカホールディングス店舗網

	調剤薬局	ドラッグストア
兵庫県	52	
大阪府	10	
京都府	5	1
和歌山県	1	
滋賀県	1	
合計	69	1

(参考) ココカラファイン&CFIZ 店舗網

	調剤取扱	ドラッグストアを含めた総店舗数
兵庫県	17	102
大阪府	49	194
京都府	15	48
和歌山県	2	27
滋賀県	1	6
合計	84	377

Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 8

事業の方向性としたしまして、出店や M&A を活用し、よりドミナントを深耕させ、ヘルスケアネットワークの構築を進めて参ります。トピックスとして、11 月 12 日に兵庫県を中心に店舗展開するフタツカホールディングスの全株式を取得し、グループに入らせていただくこととなりました。

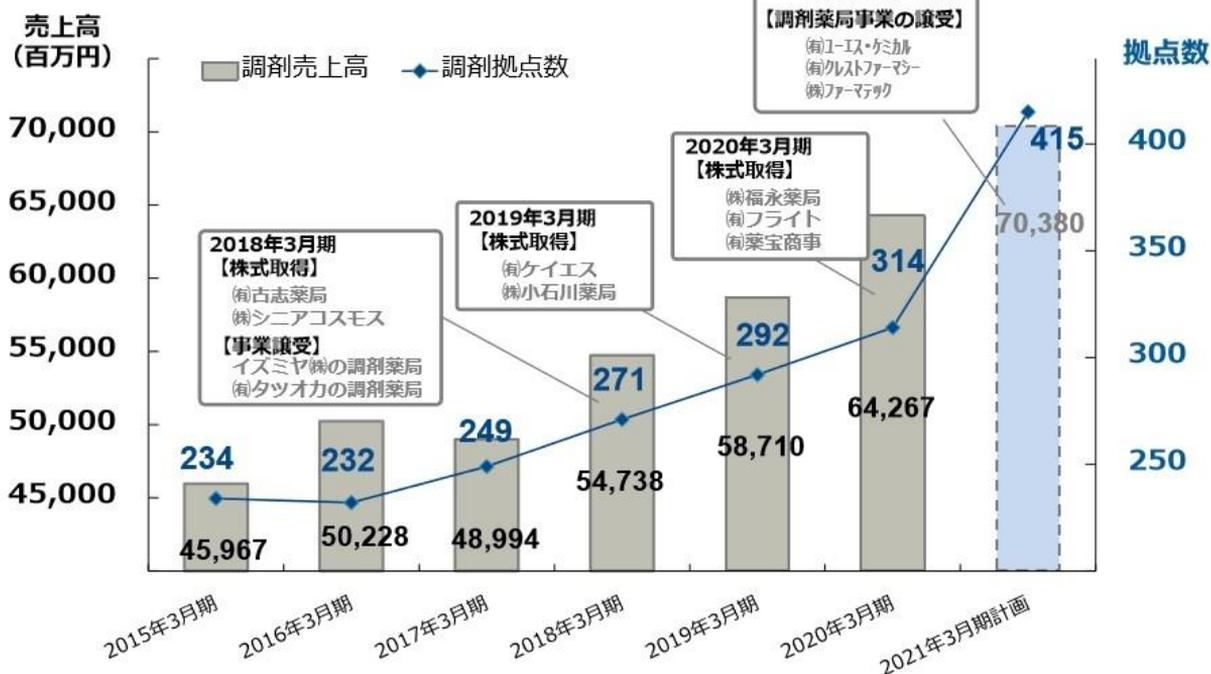
フタツカホールディングスは、「人と人のつながりを通じ、暮らしのゆたかさを願い、ニーズに添った価値を創造します」という経営理念の会社であります。ココカラファインの、「人々のココロとカラダの健康を追求し、地域社会に貢献する」という経営理念が合致し、今後兵庫県を中心に、より関西地区でのドミナントが深耕し、ドラッグストアとの連携を始め、地域ヘルスケアネットワークの構築が実現されて、患者様や生活者の予防、未病、治療のサポートをより一層進めることが可能となって参ります。フタツカホールディングスの店舗網と、ココカラファイン調剤薬局、それからドラッグストアの店舗網は、後ほど資料をご参照いただけたらと思います。

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



調剤売上高と調剤拠点数の推移



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 9

最後に、調剤事業の現状と今期の期末の状況についてご説明申し上げます。売上高と拠点数でございます。期末には415拠点、700億円を超えて参ります。年間売上規模といたしましては、来期にはおおよそ800億円になる予定でございます。

以上、塚本より決算概況とマツモトキヨシホールディングスとの取り組み状況、そしてドラッグストア事業、調剤事業の方向性につき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、上期の決算概要、重点施策、通期の見通しの順でご説明をさせていただきます。特にコロナ禍での業績になりますので、月ごとに変動していく状況であるとか、また修正計画も公表いたしましたので、その点を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@scriptsasia.com

売上高

売上高 191,889百万円
前年同期比 92.2% 期初計画比 99.6%

- ▶ ドラッグストア既存店売上伸長率 期初計画 -9.1% → 実績 -8.7%
 - ・ 新型コロナ影響
 - ・ マスク・消毒薬等の特需、インバウンドを含む都市型店舗の売上減
 - ・ 前年の消費税増税前特需の反動減
- ▶ 調剤既存店売上伸長率 期初計画 -2.3% → 実績 -1.2%
 - ・ 処方せん枚数減(-12.3%)・処方せん単価増(+12.6%)
 - ・ 薬価・診療報酬改定の影響
- ▶ 店舗数：9店舗純増（出店32・退店23）、スクラップ&ビルド推進
 - ・ 子会社(株)CFIZによる出店は14店舗
 - ・ 調剤取扱店舗は、M&Aや調剤併設化による規模拡大で13店舗純増

売上総利益

売上粗利益 53,705百万円
前年同期比 95.5% 期初計画比 99.5%

- ▶ ドラッグストア事業
売上総利益率は、前期比0.5ポイント改善し計画ベースに乗せる
(前期実績27.9%→期初計画28.5%→実績28.4%)
 - ・ 商品・販促の標準化推進、コロナ影響によるミックス悪化・販促コントロール
- ▶ 調剤事業
規模拡大施策により、売上総利益額は前期比104.2%

Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 11

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、ほぼ計画通りの99.6%でございます。ドラッグストアの既存店は、新型コロナの影響として、マスクであるとか消毒薬等の特需によるプラス要因もありましたが、インバウンドを含む都市型店舗の売上減、これが非常に大きくて、また9月を中心に前期の消費増税前の特需の反動もございました。従ってマイナス8.7%となりました。

調剤につきましては、コロナ禍で患者様の通院抑制が影響いたしまして、結果大幅な処方せん枚数の減、逆に処方せん単価アップとなりまして、変動は激しかったのですが、徐々に収束に向かっていく状況でございます。また薬価改定の影響は出ていますが、ココカラファインは面分業を推進しておりまして、集中率も低いこともあって、診療報酬改定の影響は軽微でございます。より地域支援体制加算であるとか、後発医薬品体制加算の獲得が図れる状況でございます。

店舗数は9店舗の純増、中でもエイチツオーリテイリング様とのジョイントベンチャーの子会社CFIZ社による出店が、通期計画23店舗中14店舗完了いたしました。また、調剤取扱店舗は13店舗の純増となっております。

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

そして売上総利益につきましては、コロナ影響でヘルス&ビューティの構成比が減少いたしましてミックスは悪化いたしましたが、販促コントロールなどによりカバーができて、達成率 99.5%と計画ベースに乗せることができております。

業績ハイライト



経常利益

経常利益 6,583百万円
前年同期比 81.8% 期初計画比 205.7%

▶販売管理費で期初計画比37億円の圧縮

(前期実績 493億円→期初計画 519億円→実績 482億円)

- ・店舗インフラ標準化を中心とする店舗作業の効率化
- ・コロナ禍での人件費・賃借料・営業費等をコントロール
- ・改装投資のコントロール

親会社株主に帰属する 四半期純利益

親会社株主に帰属する四半期純利益 1,121百万円
前年同期比 22.4% 期初計画比 65.9%

▶特別損失

- ・MD統一に伴って生じる棚卸資産廃棄のうち、商品評価損 約43億円を計上

Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 12

計画ベースの売上総利益でしたが、経常利益ではご覧の通り計画の2倍以上、計画比 205.7%となりました。主に販管費で、計画比 37 億円の大幅圧縮ができたことによるものでございます。店舗作業の効率化を図ってきたことがベースにございますが、コロナ禍で人件費・賃借料・営業費をコントロール、そして売上不振が続く中で改装投資を必要最小限に抑えたこととございます。

四半期純利益についてご説明をいたします。今回マツモトキヨシホールディングスとのシナジー効果を創出するために、物販のほぼ全店舗 1,200 店舗で MD 統一を行っておりまして、それに基づきまして全店の棚割り変更も行っております。中には棚落ちする商品も数多く出ますので、最終的に廃棄をする費用を見積もって、43 億円の特別損失を計上いたしました。

下期のシナジー効果は 40 億円を見込んでおりまして、年換算では 80 億円規模でございます。この年間 80 億円規模の継続的なシナジー効果を出すために、一過性の損失を計上したということで

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



ございます。従って純利益につきましては11億2,100万円と、計画比65.9%でございます。以上が決算のポイントでございます。

計画対比 (P/L)



- ▶ 売上高・売上総利益率は期初計画の水準を維持、販管費は大幅圧縮
- ▶ MD統一に伴って生じる棚卸資産廃棄のうち、商品評価損約43億円を計上

(単位：百万円)

	2021年3月期 期初計画	2021年3月期 上期実績	期初計画 差異	期初計画 比 (%)	
売上高	192,600 (100.0%)	191,889 (100.0%)	-711	99.6%	
ドラッグストア	142,711	142,301	-410	99.7%	▶ドラッグストア・調剤既存店増収率変動 計画-7.9%→実績-7.4%
調剤	33,291	32,148	-1,143	96.6%	▶出店：計画36店舗→実績32店舗 閉店：計画22店舗→実績23店舗
卸売・介護	16,598	17,439	+841	105.1%	
売上総利益	54,000 (28.0%)	53,705 (28.0%)	-295	99.5%	▶ドラッグストア売上総利益率は期初計画の水準維持 期初計画28.5%→実績28.4%
販売管理費	51,900 (26.9%)	48,209 (25.1%)	-3,691	92.9%	▶コロナ禍での人件費・賃借料・営業費等をコントロール ▶改装投資のコントロール
営業利益	2,100 (1.1%)	5,495 (2.9%)	+3,395	261.7%	
経常利益	3,200 (1.7%)	6,583 (3.4%)	+3,383	205.7%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,700 (0.9%)	1,121 (0.6%)	-579	65.9%	▶MD統一に伴って生じる棚卸資産廃棄のうち、 商品評価損約43億円を計上

Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 13

計画比の詳細な数値でございます。

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



▶ コロナ影響による大幅減収の中、売上総利益率は1.0ポイント改善

(単位：百万円)

	2020年3月期 上期実績	2021年3月期 上期実績	増減額	前期比 (%)	
売上高	208,175 (100.0%)	191,889 (100.0%)	-16,286	92.2	▶ドラッグストア・調剤既存店増収率変動 前期+2.0%→当期-7.4% ・マスク・消毒薬等の特需 ・インバウンドを含む都市型店舗の売上減 ・前期消費税増税前特需の反動減 ・薬価・診療報酬改定の影響 ▶出店：32店舗 閉店：23店舗 ▶取引先店舗数減少による卸売減
ドラッグストア	155,620	142,301	-13,319	91.4	
調剤	31,141	32,148	1,007	103.2	
卸売・介護	21,413	17,439	-3,975	81.4	
売上総利益	56,211 (27.0%)	53,705 (28.0%)	-2,506	95.5	▶ドラッグストア売上総利益率の改善 前期27.9%→当期28.4% ・商品・販促の標準化推進 ・コロナ影響によるミックス悪化・販促コントロール ▶店舗インフラ標準化を中心とする店舗作業の効率化 ▶コロナ禍での人件費・賃借料・営業費等をコントロール ▶改装投資のコントロール
販売管理費	49,349 (23.7%)	48,209 (25.1%)	-1,140	97.7	
営業利益	6,862 (3.3%)	5,495 (2.9%)	-1,367	80.1	
経常利益	8,048 (3.9%)	6,583 (3.4%)	-1,465	81.8	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	5,017 (2.4%)	1,121 (0.6%)	-3,896	22.4	▶MD統一に伴って生じる棚卸資産廃棄のうち、 商品評価損約43億円を計上

Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 14

そして前期比の詳しい数値でございます。またご覧いただきたいと思います。

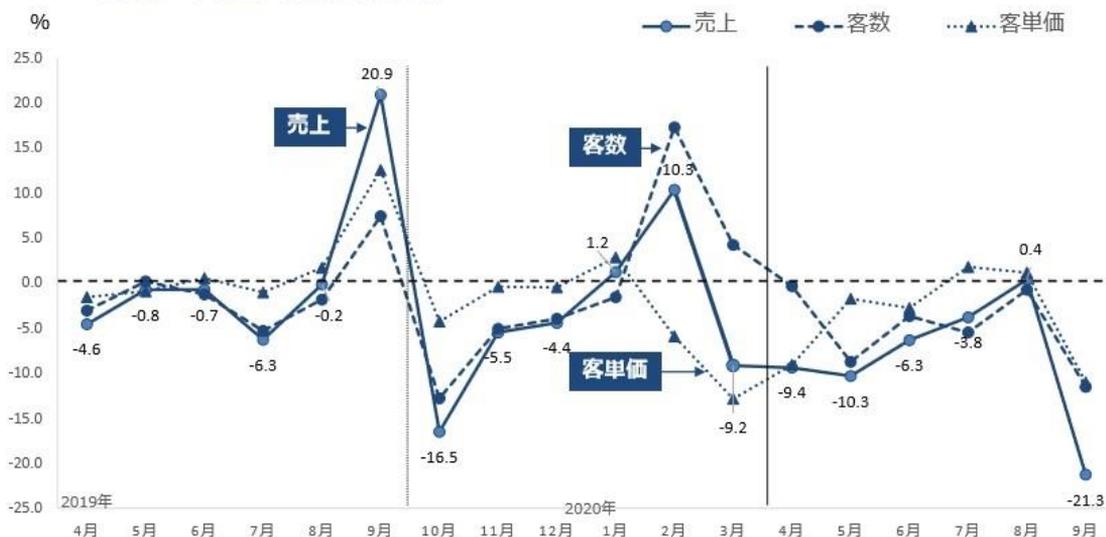
サポート

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

ドラッグストア事業 売上高

▶既存店（累計） 売上高 8.7%減 客数：5.1%減 客単価：3.8%減

既存店 売上高伸長率推移



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 15

引き続きまして、コロナ禍でのさまざまな状況を深掘りして参ります。まずは既存店の売上でございます。

ご覧のグラフはドラッグストア物販における既存店売上の、この1年半の推移でございます。一番右端の9月には、前期の消費増税前の特需の反動が出ておりますが、そういった特殊要因を除けば4月から徐々に回復している傾向が見てとれると思います。

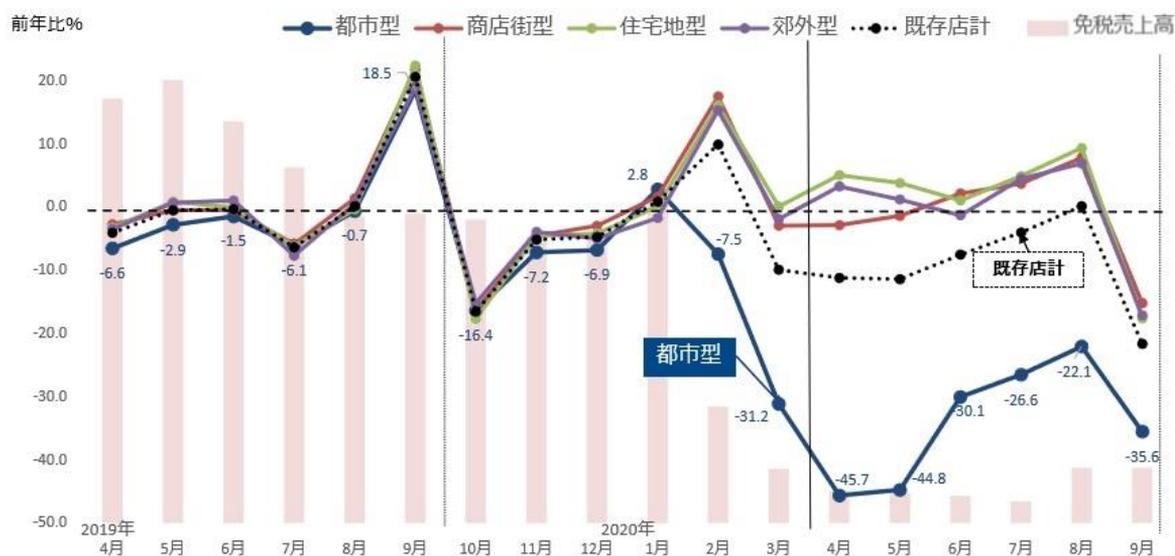
サポート

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

立地別前年対比と免税売上推移

▶コロナ影響により、インバウンドを含む都市型店舗は大幅売上減となり、徐々に回復

ドラッグストア既存店 立地別売上高伸長率推移



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 16

もう少し分かりやすくするために、このグラフを店舗立地別に分解すると次のスライドでございませう。

当社の都市型店舗は、店舗数として全体の17%のシェアがありますが、この都市型店舗の売上が2月以降インバウンドの需要減と同時に減少しております。他の商店街型店舗、住宅地型店舗、郊外型店舗、そういった他の店舗は影響が少なかったのですが、この都市型店舗の売上不振に引っ張られて、既存店全体の売上減少が見られたこととございませう。

ただ、これも4月、5月を最悪期といたしまして、その後は少しずつ回復基調にあります。

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

調剤事業 売上高

▶コロナ影響により、処方せん枚数の大幅減、処方せん単価大幅増が続くが、徐々に収束



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 17

調剤の既存店につきましては、これも患者様の通院抑制の影響が大きくて、2月を境に処方せん枚数の減少、逆に処方せん単価の増加が顕著に見られます。これも4月、5月の処方せん枚数減を最悪期といたしまして、徐々に収束傾向が見られる状況でございます。

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@scriptsasia.com



	2020年3月期 上期実績			2021年3月期 上期実績		
	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	57,236	30.6	106.5	53,723	30.8	93.9
うちOTC	26,094	14.0	101.6	21,574	12.4	82.7
うち調剤	31,141	16.7	110.9	32,148	18.4	103.2
化粧品	57,363	30.7	104.2	45,515	26.1	79.3
健康食品	5,510	3.0	98.2	4,601	2.6	83.5
衛生品	19,940	10.7	104.0	22,340	12.8	112.0
日用雑貨	26,143	14.0	104.7	28,295	16.2	108.2
食品	20,568	11.0	102.1	19,973	11.4	97.1
全店計	186,762	100.0	104.5	174,450	100.0	93.4
卸売	19,808	-	97.6	15,787	-	79.7
小計	206,571	-	103.8	190,237	-	92.1
介護	1,616	-	102.6	1,664	-	102.9
※セグメント間取引消去	-12	-	-	-11	-	-
全社計	208,175	-	103.8	191,889	-	92.2

■ ドラッグストア事業

- ・コロナ影響により、ヘルス&ビューティ（OTC医薬品・化粧品・健康食品）の構成比減少
ミックス悪化→商品・販促の標準化推進、販促コントロールによりカバー
- ・衛生品（マスク・消毒薬等）は構成比増加

■ 調剤事業

- ・M&A等の規模拡大施策により調剤売上構成比増加

■ 卸売

- ・取引先店舗数の減少

Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 18

次は商品分類別の売上構成でございます。ドラッグストア事業ではヘルス&ビューティ、OTC 医薬品、化粧品、健康食品といった高付加価値商品の売上構成が減少することによりまして、ミックス悪化が見てとれる状況でございます。

また調剤事業につきましては、M&A等の規模拡大戦略によりまして、引き続き増加しております。また卸売につきましては、取引先店舗数の減少の影響が出ています。

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@scriptasia.com

(単位：百万円)

▶ 売上総利益率は28.4%となり、利益率は前期比0.5ポイント改善				
	2020年3月期上期	2021年3月期上期	前期比	増減
売上	155,620	142,301	91.4%	-13,319
売上総利益額	43,384	40,423	93.2%	-2,961
売上総利益率	27.9%	28.4%	-	+0.5ポイント



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 19

次は粗利益の推移でございます。ご覧のグラフは、ドラッグストア事業の物販だけを取り出した四半期ごとの粗利益の推移でございます。コロナ禍で売上が振るわない中で、粗利の実額は減少しておりますが、粗利率につきましては0.5ポイントの改善と、安定的に向上しております。

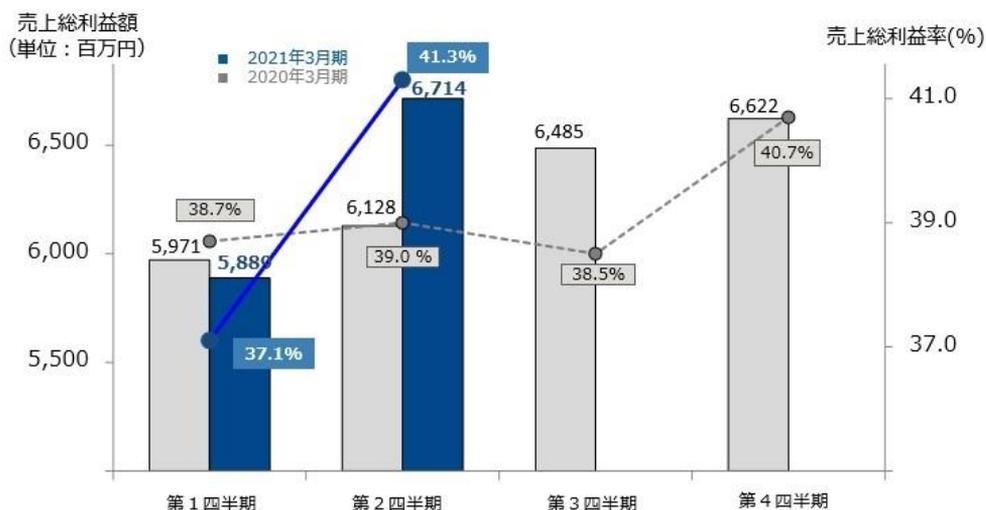
コロナ禍で、粗利率の高いマスクであるとか消毒薬、そういった販売増が続いたり、密を避けるためにポイント販促を抑制するなど、必然的に粗利率が上がる要素もございます。コロナ禍ではそういったプラス要因も中にはありますが、全体像としてはやはり付加価値商品が売れないミックス悪化のマイナス影響が大きくて、環境はビハインドでございます。そんな中でも商品、販促のコントロールが引き続き効果を出している状況でございます。

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@scriptasia.com

(単位：百万円)

▶ コロナ禍、薬価・診療報酬改定下でも、売上総利益は金額ベースで前期比 104.2%				
	2020年3月期上期	2021年3月期上期	前期比	増減
売上	31,141	32,148	103.2%	+1,007
売上総利益額	12,100	12,603	104.2%	+503
売上総利益率	38.9%	39.2%	-	+0.3ポイント



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 20

次は調剤事業でございます。薬価改定の影響につきましては、第1四半期には保守的に織り込み、第2四半期に妥決したこともございまして、四半期ごとの変動が大きくなって見にくくなっておりますが、上期トータルといたしましては、前期比 104.2%と安定した粗利額を確保することができたこととございます。

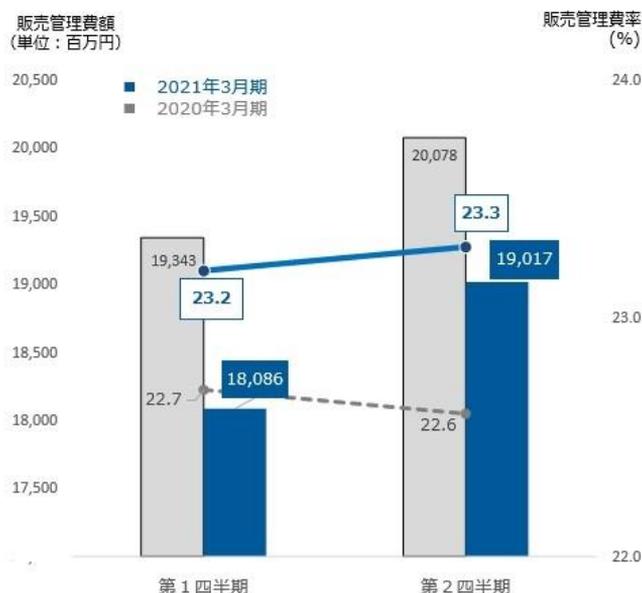
サポート

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

▶ 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)
・コロナ禍での人件費・賃借料・営業費等をコントロールし販管費大幅圧縮

(単位：百万円)

	2020年3月期 上期実績	2021年3月期 上期実績	増減額	前期比 (%)
販売管理費合計	39,421 (22.6%)	37,104 (23.2%)	-2,317	94.1
人件費	19,575 (11.2%)	19,083 (12.0%)	-493	97.5
賃借料	11,563 (6.6%)	11,101 (7.0%)	-462	96.0
営業費	2,328 (1.3%)	1,852 (1.2%)	-476	79.5
水道光熱費	1,580 (0.9%)	1,402 (0.9%)	-178	88.7
減価償却費	1,380 (0.8%)	1,199 (0.8%)	-181	86.9
その他	2,994 (1.7%)	2,467 (1.5%)	-527	82.4



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 21

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が、販管費の実額に関しては大幅な圧縮ができております。

内訳といたしますと、人件費は店舗作業の効率化で圧縮できたものと、コロナ禍で営業時間が短縮されて必然的に減少したものと、そういったものの合算で約5億円。賃借料は賃料交渉によるもので約5億円。営業費は販促のデジタルシフト戦略による効率化と、密を避けるために販促が必然的に抑制された要因、そういったものの合算で約5億円。

減価償却とその他につきましては、売上が弱い中で改装投資を必要最小限に行ったことなどがございます。既存店ベース、販管費トータルで前期比23億円の圧縮となりました。

BSおよびキャッシュフローにつきましては、特段コメントするところはありませんので、割愛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

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



顧客の固定化

1to1
マーケ
ティング

Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 25

以上を踏まえまして、重点施策の進捗状況をご説明いたします。

顧客戦略につきましては、コロナ禍で客数減となっておりますので稼働会員数は減少しておりますが、会員売上比率は76.2%と高水準を維持することができております。また公式アプリ、ココカラ公式アプリは258万件、お薬手帳アプリは28.1万件と、引き続き伸ばす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

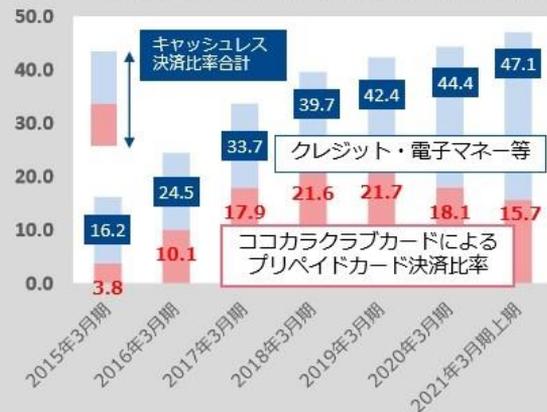
共通ポイントサービスの導入

- ・ 楽天ポイントカード（2019年10月）
- ・ dポイント（2020年7月）



多様な決済方法への対応

(単位：%) 物販に占めるキャッシュレス決済比率推移



EC購入商品の店舗受け取りサービスの対象店舗拡大

2020年7月
全国1,000店舗
以上に拡大

2020年10月
調剤専門店も対象となり
対象店舗は 1,265店舗に



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 26

個別施策といたしましては、dポイントの導入を行いまして、より全方位営業を進めた結果、右側のグラフの通り、キャッシュレス比率は47%を超える水準となりました。

今後固定化を行うフェーズに転換して参ります。またコロナ禍、接触を防ぐことも想定いたしまして、ネットで注文、店舗で受け取る機能も、調剤を含むほぼ全店舗に拡大しております。

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

統一調剤システム（レセコン・電子薬歴）活用による生産性向上

- ・ 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
- ・ 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

→ 薬剤師一人あたりの処方せん処理枚数の向上

オンライン服薬指導

オンライン服薬指導の積極導入

+

郵送などによるお薬のお渡し

↓

- ・ 新型コロナウイルス感染リスク抑制
- ・ 受診控えへの対応



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 27

調剤におきましても、前期にレセコンであるとか、電子薬歴など、そういったものを統一化いたしまして、それを活用することによりまして生産性向上を図っております。またコロナ禍でオンライン服薬指導も進めております。

以上を踏まえまして、通期の見通しについてご説明いたします。特に今回、修正計画を公表しておりますので、修正のポイントについて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@scriptasia.com

		2020年3月期 実績		2021年3月期 上期実績		2021年3月期 通期修正計画		ご参考 2021年3月期 期初計画	
			内調剤 取扱店		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	+29	+7	+21	+4	※ +51	+12	+65	+7
	調剤専門店	+19	+19	+11	+11	※ +91	+91	+17	+17
		+48	+26	+32	+15	+142	+103	+82	+24
退店	ドラッグストア	- 54	- 1	-21	-	-29	-	- 30	-
	調剤専門店	- 3	- 3	-2	-2	-2	-2	-	-
		-57	- 4	-23	-2	-31	-2	-30	-
業態 変更	ドラッグストア	-2	-2	-	-	-	-	-	-
	調剤専門店	+2	+2	-	-	-	-	-	-
		-	-	-	-	-	-	-	-
期末 店舗	ドラッグストア	1,145	114	1,145	118	1,167	126	1,180	121
	調剤専門店	200	200	209	209	289	289	217	217
		1,345	314	1,354	327	1,456	415	1,397	338
改装店舗数 (看板変更・小改装含む)			78		18		42		153
(内500万円以上)			34		4		9		16

※ CFIZによる出店23店舗とフタツカHDによる出店70店舗を含む

Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 29

まずは出退店の計画でございます。ご覧の通り、期初計画と比べると出店数は大幅に増加して、142 店舗でございます。先日発表いたしましたフタツカホールディングスのグループ化によりまして、調剤取扱店舗 69 店舗を含む 70 店舗の増加がございます。

ただしドラッグストアに関しましては、期初計画 65 店舗から 51 店舗と、出店数は 14 店舗減少する想定でございます。退店につきましては大きな変動はなく 31 店舗ということで、期末店舗数は 1,456 店舗となりまして、前期末から比べると 111 店舗の純増でございます。うち、調剤取扱店舗は 415 店舗となりまして、101 店舗の純増でございます。

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)

	2020年3月期 通期実績	2021年3月期 上期実績	2021年3月期 修正計画	ご参考 2021年3月期 期初計画
設備投資	9,703	2,868	※9,768	13,500
合計	12,795	3,190	10,817	14,090
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,270	1,121	6,400	9,100
減価償却	4,347	1,962	3,944	4,624
のれん償却	178	107	473	366

※フタツカホールディングスに関する設備投資は含めておりません

Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 30

設備投資につきましては、ドラッグストア店舗の出店数減少と店舗改装を必要最小限に止めることを織り込みまして、97億円と。期初計画からは減少しております。ただし、この中にはフタツカホールディングスのグループ化に関する設備投資につきましては含めておりません。

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

通期業績予想の修正

通期 経常利益

期初計画 160億円 → 修正計画165億円

①上期業績変動（期初計画比上振れ）

上期 経常利益

期初計画 32億円 → 実績 65億円

②下期の見通し（新型コロナウイルス影響の見直し）

下期 経常利益

期初計画 128億円 → 修正計画99億円

期初計画の前提

新型コロナウイルス感染拡大の影響が
上期まで継続し、3Qに徐々に回復する



修正計画の前提

新型コロナウイルス感染症の再拡大への
懸念など引き続き不透明な状況がつづく

Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 31

以上を踏まえまして、経常利益ベースで修正計画のポイントをまとめております。上期の業績につきましては、これまでの説明の通り 65 億円と、期初計画比 2 倍以上の業績となりました。

下期の前提につきましては、期初計画の段階ではコロナの影響は上期まで続いて、3Q に徐々に回復して 4Q に元に戻るといふ、そういった前提を置いておりました。

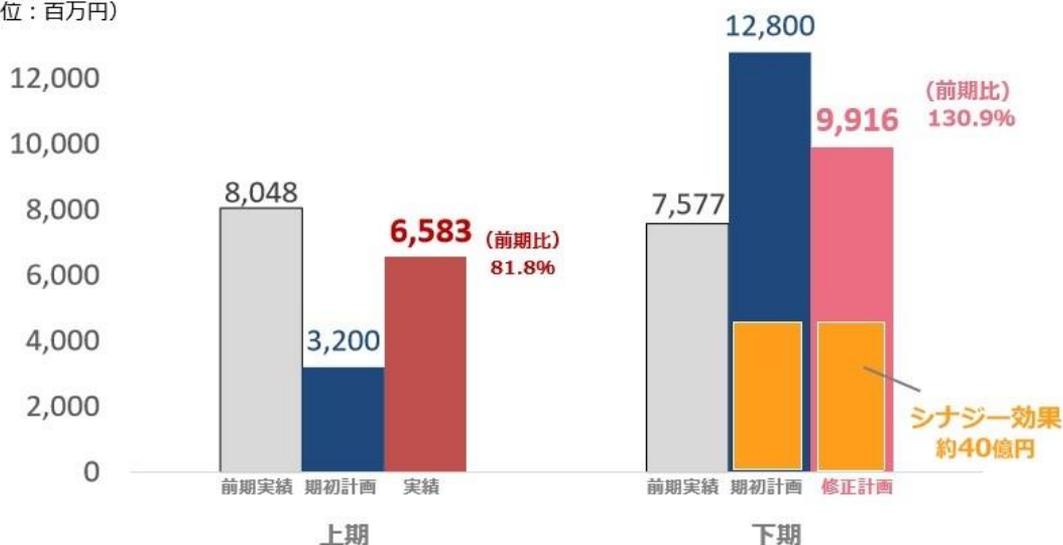
しかし現状を踏まえまして、インバウンドを含めた、こういったコロナの影響は、足元の状況が期末まで続く前提に変更させていただいております。従いまして下期の経常利益は 99 億円と、下方修正となります。通期といたしましては、一番上です、期初計画 160 億円から修正計画 165 億円と、経常利益段階では上方修正となっております。

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@scriptsasias.com

【経常利益】 半期ごとの経常利益計画

(単位：百万円)



新型コロナウイルス感染拡大の影響 継続

マツモトキヨシHDとの
資本業務提携によるシナジー効果 +約40億円

Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 32

数値としてどんなイメージになるかという、次のスライドでございます。前期実績と期初計画、修正計画の関係でございます。右側、下期ですが、やはりドライバーとなるのはマツモトキヨシホールディングスとのシナジー効果の40億円でございます。これに関しましては変更はございません。このシナジー効果40億円がドライバーとなって、下期はコロナ影響下でも経常利益段階では増益を確保する、そんな修正計画でございます。

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

上期		下期					通期				
2021年3月期上期実績		2020年3月期下期実績		2021年3月期下期修正計画 (11月12日発表)			2020年3月期通期実績		2021年3月期通期修正計画 (11月12日発表)		
	百万円 (構成比)	百万円 (構成比)	前期比	百万円 (構成比)	前期比	増減	百万円 (構成比)	前期比	百万円 (構成比)	前期比	増減
売上高	191,889	195,699	97.9	189,710	96.9	-5,989	403,875	100.8	381,600	94.5	-22,275
ドラッグストア・調剤	174,450	176,857	98.6	186,087	105.2	+9,229	363,620	101.5	360,538	99.2	-3,082
卸売・介護	17,439	18,841	91.7	3,395	18.0	-15,446	40,254	94.9	20,835	51.8	-19,419
売上総利益	53,705 (28.0%)	55,850 (28.5%)	101.4	61,394 (32.4%)	109.9	+5,544	112,061 (27.7%)	103.5	115,100 (30.2%)	102.7	+3,039
販売管理費	48,209 (25.1%)	49,375 (25.2%)	103.1	52,690 (27.8%)	106.7	+3,315	98,724 (24.4%)	103.5	100,900 (26.4%)	102.2	+2,176
営業利益	5,495 (2.9%)	6,474 (3.3%)	89.8	8,704 (4.6%)	134.4	+2,230	13,336 (3.3%)	103.3	14,200 (3.7%)	106.5	+864
経常利益	6,583 (3.4%)	7,577 (3.9%)	90.3	9,916 (5.2%)	130.9	+2,339	15,626 (3.9%)	102.6	16,500 (4.3%)	105.6	+874
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,121 (0.6%)	3,252 (1.7%)	62.6	5,278 (2.8%)	162.3	+2,026	8,270 (2.0%)	90.3	6,400 (1.8%)	77.4	-1,870

Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 33

こちらは修正計画と前期との比較でございます。

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

上期		下期				通期			
2021年3月期上期実績		期初計画	2021年3月期下期修正計画 (11月12日発表)			期初計画	2021年3月期通期修正計画 (11月12日発表)		
	百万円 (構成比)	百万円 (構成比)	百万円 (構成比)	期初 計画比	増減	百万円 (構成比)	百万円 (構成比)	期初 計画比	増減
売上高	191,889	195,300	189,710	97.1	-5,590	387,900	381,600	98.4	-6,300
ドラッグストア・調剤	174,450	191,937	186,087	97.0	-5,850	367,939	360,538	98.0	-7,401
卸売・介護	17,439	3,363	3,395	101.0	+32	19,961	20,835	104.4	+874
売上総利益	53,705 (28.0%)	65,600 (33.6%)	61,394 (32.4%)	93.6	-4,206	119,600 (30.8%)	115,100 (30.2%)	96.2	-4,500
販売管理費	48,209 (25.1%)	53,800 (27.5%)	52,690 (27.8%)	97.9	-1,110	105,700 (27.2%)	100,900 (26.4%)	95.5	-4,800
営業利益	5,495 (2.9%)	11,800 (6.0%)	8,704 (4.6%)	73.8	-3,096	13,900 (3.6%)	14,200 (3.7%)	102.2	+300
経常利益	6,583 (3.4%)	12,800 (6.6%)	9,916 (5.2%)	77.5	-2,884	16,000 (4.1%)	16,500 (4.3%)	103.1	+500
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,121 (0.6%)	7,400 (3.8%)	5,278 (2.8%)	71.3	-2,122	9,100 (2.3%)	6,400 (1.8%)	70.3	-2,700

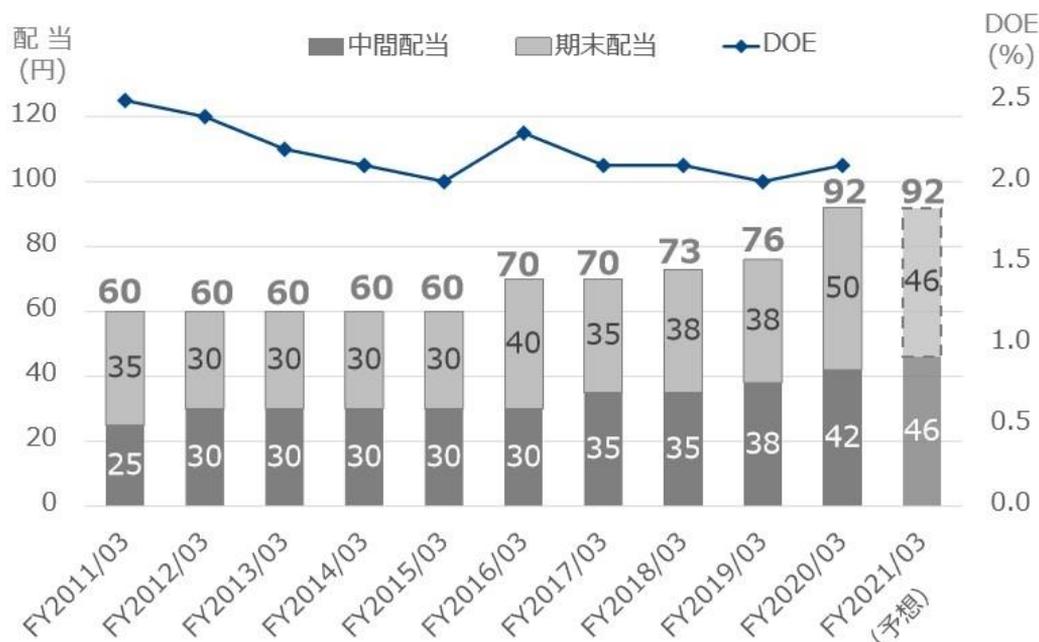
Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 34

そして次は、修正計画と期初計画の比較でございます。数値を詳しく開示しておりますので、またご覧いただ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@scriptasia.com

2021年3月期
配当予想（年間）：92円



Copyright 2020 cocokarafine Inc. All Rights Reserved. 35

そして最後に、配当につきましては、変更はございません。引き続き安定性の指標として DOE、自己資本配当率を採用しております。業績連動性の指標としては総還元性向も活用して、両者勘案しながら安定的な配当を目指して参ります。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ついては[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