

説明会資料



2021年3月期第2四半期

決算説明会

2020年11月20日(金)

株式会社 **マツモトキヨシ** ホールディングス

目 次

上期の経営総括・下期の経営方針	P 3 ~ 5
経営成績及び連結業績予想	P 6 ~ 16
・ 連結 損益計算書（要約）	
・ 連結 セグメントの状況	
・ 連結 商品別 売上高の状況	
・ 連結 営業外損益・特別損益の増減ポイント	
・ 連結 貸借対照表の増減ポイント	
・ 連結 キャッシュ・フロー計算書の増減ポイント	
・ 連結 出店・閉店・改装実績	
・ 2021年3月期 連結業績予想	
・ 配当の状況	
・ 買収防衛策について	
主要な重点戦略	P 17 ~ 28
参考資料	P 29 ~ 39

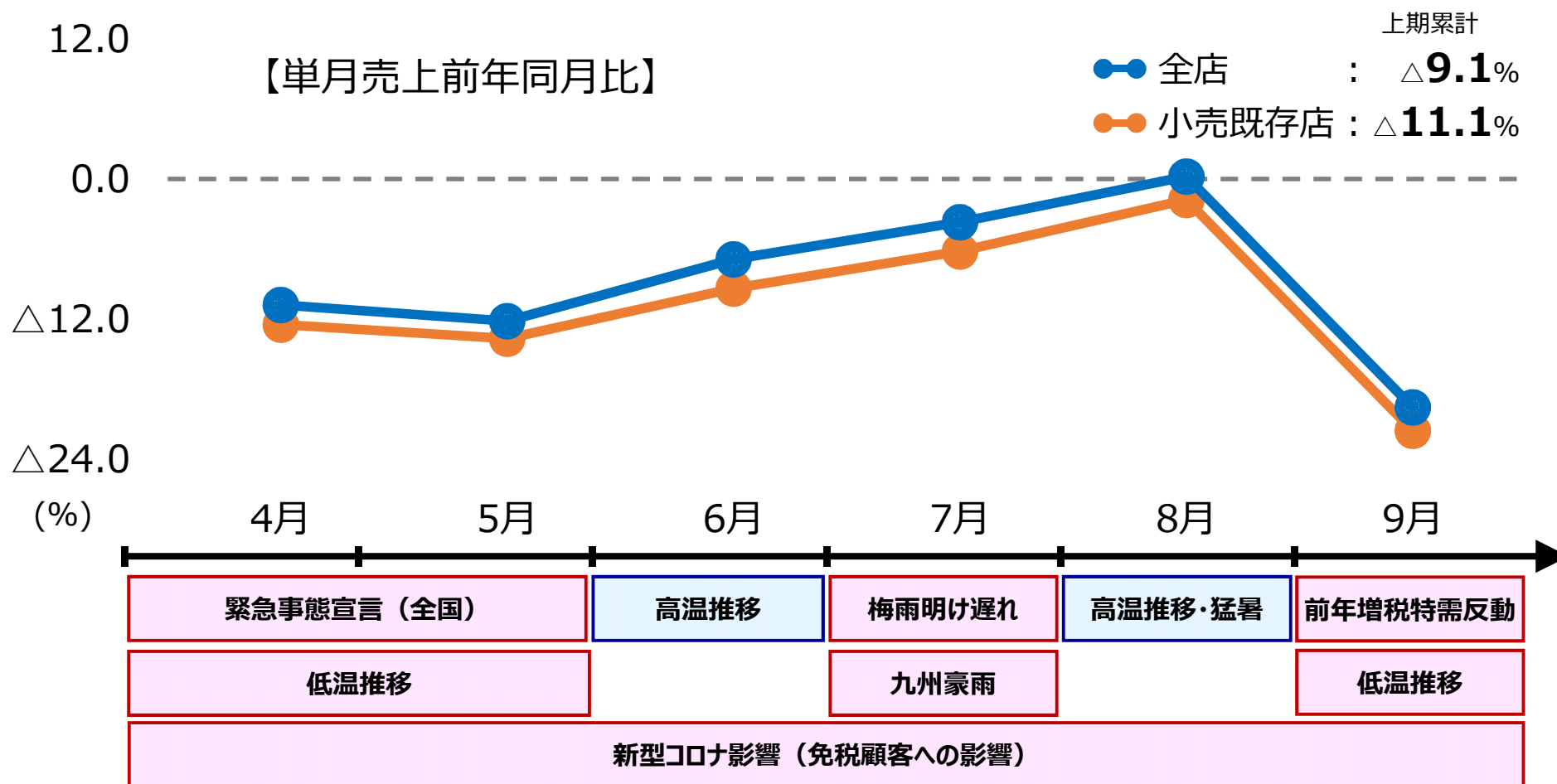


上期の経営総括
下期の経営方針
Matsumoto Kiyoshi
Holdings

上期の経営総括

第1四半期は、新型コロナ影響により、インバウンド・都市型店舗が低迷

第2四半期は、更なる経費抑制や収益性改善に加え、都市型店舗の回復が進むも、前期増税特需反動もあり、売上減少分をカバー出来ず、減収減益



下期の経営方針

2020年度について

上期

新型コロナ拡大により
経営環境が大きく変化

下期

依然厳しく
不透明な状況継続

(株)ココカラファインとの**シナジー早期実現**と
将来に向けた**新たな成長ドライバー追求**の機会

重点戦略の着実な実行

- デジタル化の更なる高度化
- グローバル化の更なる進展
- 専門領域での事業規模拡大
- + 継続した新型コロナ対応

社会的価値の実現

“美と健康の分野で
アジアNo.1”

- 他企業との提携・M & A
- 地域包括ケアシステムの高度化・拡大

2021年10月予定

(株)ココカラファインとの
経営統合



**経営成績及び
連結業績予想**
*Matsumoto Kiyoshi
Holdings*

連結 損益計算書 (要約)

(単位:百万円)

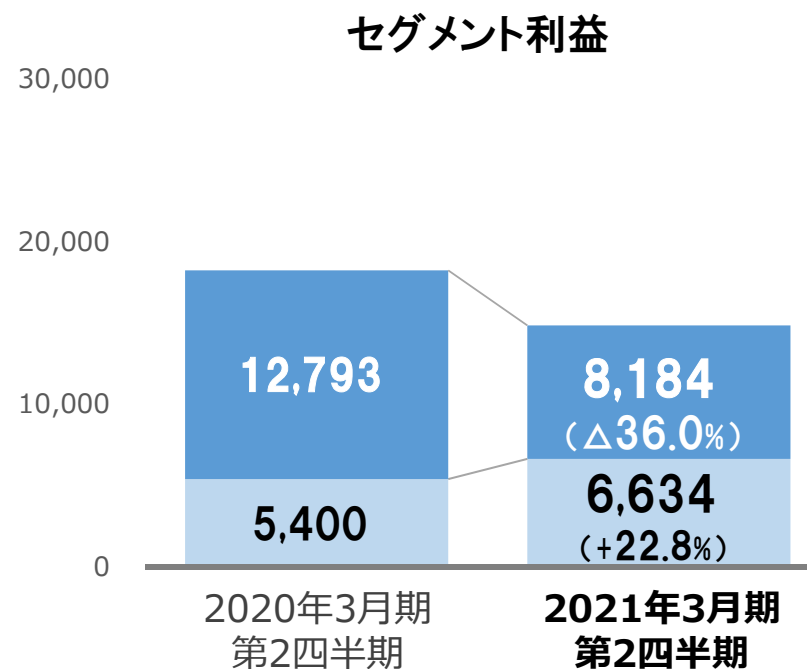
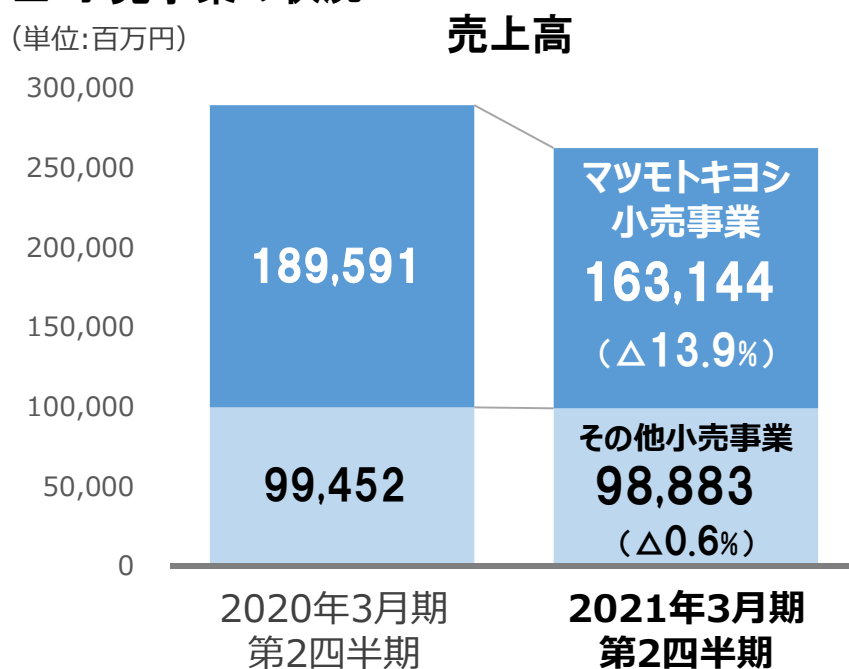
	2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	前期増減(%)
売上高	300,415	273,846	△8.8
売上総利益	93,966	89,252	△5.0
販売費及び一般管理費	75,541	74,756	△1.0
営業利益	18,424	14,496	△21.3
経常利益	19,637	15,541	△20.9
四半期純利益	12,952	9,729	△24.9
1株当たり四半期純利益	126円21銭	94円79銭	△24.9

※四半期純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益

連結 セグメントの状況

■ 小売事業の状況

(単位:百万円)

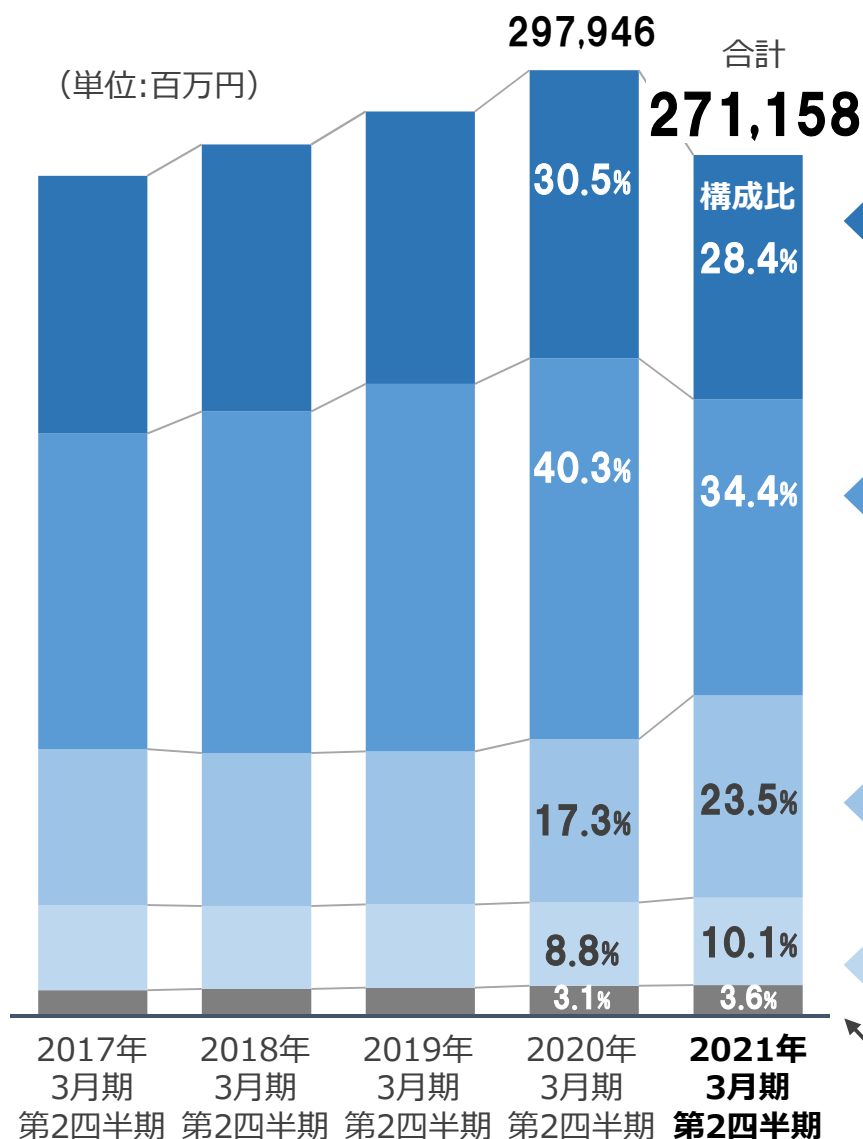


■ その他セグメントの状況

	売上高			セグメント利益		
	2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	前期増減 (%)	2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	前期増減 (%)
マツモトキヨシ HD卸売事業	197,432	180,049	Δ8.8	746	793	6.4
その他 卸売事業	9,741	9,707	Δ0.3	175	208	19.3
管理サポート事業	8,846	7,661	Δ13.4	Δ367	Δ1,057	-

※売上高は外部及び内部の合算となっております。

連結 商品別 売上高の状況



	売上高	前期増減	売上総利益率
医薬品	76,883	△15.3%	42.3%

☑ 調剤が微増となったものの、新型コロナウイルス影響により、ビタミン剤・風邪薬・健康食品・湿布薬・目薬などが低調。

化粧品	93,284	△22.2%	32.8%
------------	---------------	---------------	--------------

☑ 新型コロナウイルス影響により、制度化粧品・基礎洗顔・シーズン品・メイクブランドが低調。

雑貨	63,805	+24.0%	30.4%
-----------	---------------	---------------	--------------

☑ 新型コロナウイルス影響の国内需要増加により、医療用品・衛生用品・洗剤類などが好調。

食品	27,489	+4.9%	15.3%
-----------	---------------	--------------	--------------

☑ 新型コロナウイルス影響の国内需要増加により、日配品・麺類・菓子・冷凍食品などが好調。

※卸売事業売上高

・2021年3月期第2四半期：9,695 百万円
(前期増減+1.9%)

※上記の売上高には、管理サポート事業は含まれておりません。

※上記の売上高には、営業収入(テナントからの受取家賃及びフランチャイジーからのロイヤルティ収入等)は含まれておりません。

連結 営業外損益・特別損益の増減ポイント

(単位:百万円)

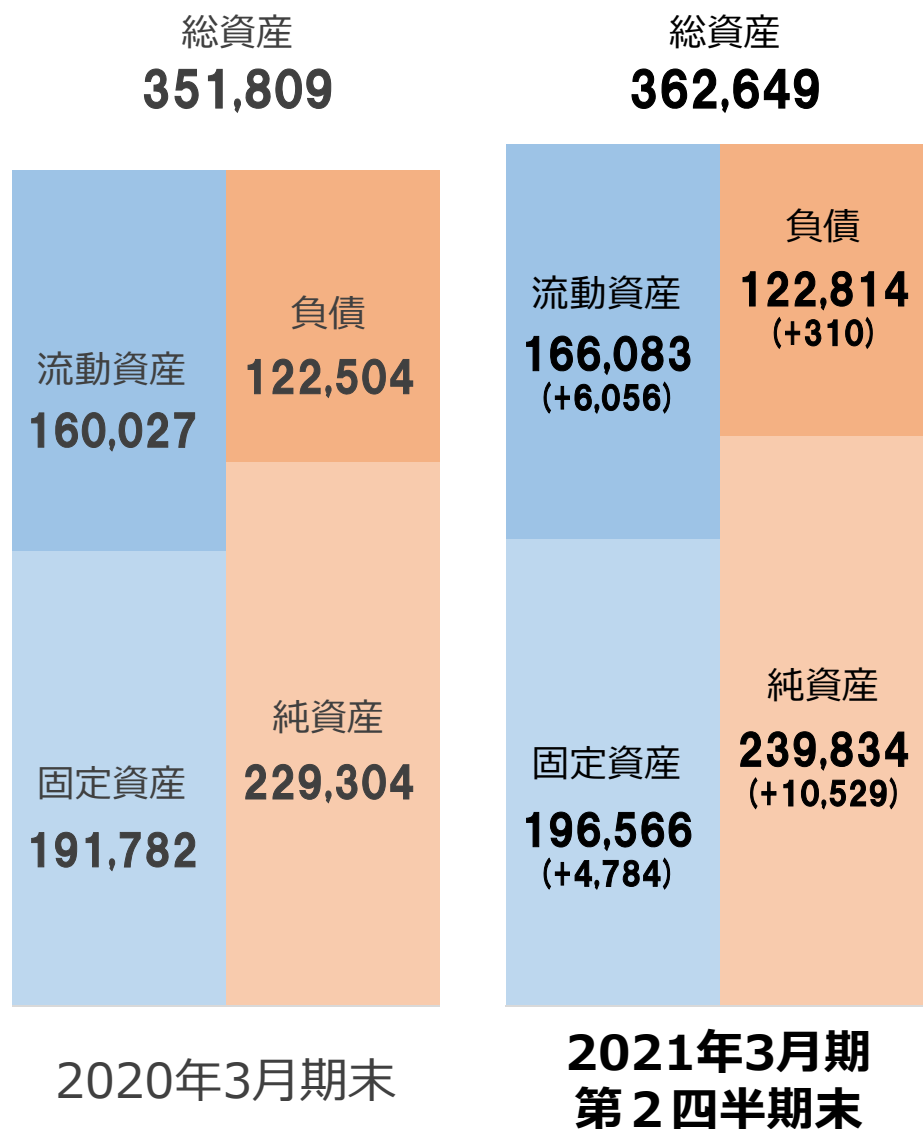
主な増減要因

	2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	前期増減額		
				営業外収益	+57
営業利益	18,424	14,496	△3,928	☑ 改装店減少による受贈益の減少 その他の増加	△59 +118
営業外損益	1,212	1,044	△167	営業外費用	+225
経常利益	19,637	15,541	△4,095	☑ 持分法による投資損失 支払利息の増加	+208 +13
特別損益	△332	△875	△543	特別利益	+34
税金等調整前 四半期純利益	19,305	14,665	△4,639	☑ 新型コロナによる助成金収入	+32
法人税等合計	6,352	4,935	△1,416	特別損失	+578
四半期純利益	12,952	9,729	△3,222	☑ 新型コロナによる損失 減損損失の増加	+567 +14
				法人税等	△1,416
				☑ 課税所得減少に伴う法人税等の減少 法人税等調整額の減少	△1,299 △117

※四半期純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益

連結 貸借対照表の増減ポイント

(単位:百万円)



流動資産 +6,056

☑ 現金及び預金の増加	+5,464
商品の増加	+4,989
その他（流動資産）の減少	△4,442

有形・無形固定資産 △853

☑ のれんの減少	△420
その他（有形固定資産）の減少	△418

投資その他の資産 +5,637

☑ 投資有価証券の増加	+5,900
敷金及び保証金の減少	△196

負債 +310

☑ 未払法人税等の減少	△1,566
買掛金の減少	△1,037
その他（固定負債）の増加	+1,644

純資産 +10,529

☑ 四半期純利益増加による利益剰余金の増加	+9,729
配当金支払いによる利益剰余金の減少	△3,597
その他有価証券評価差額金の増加	+4,358

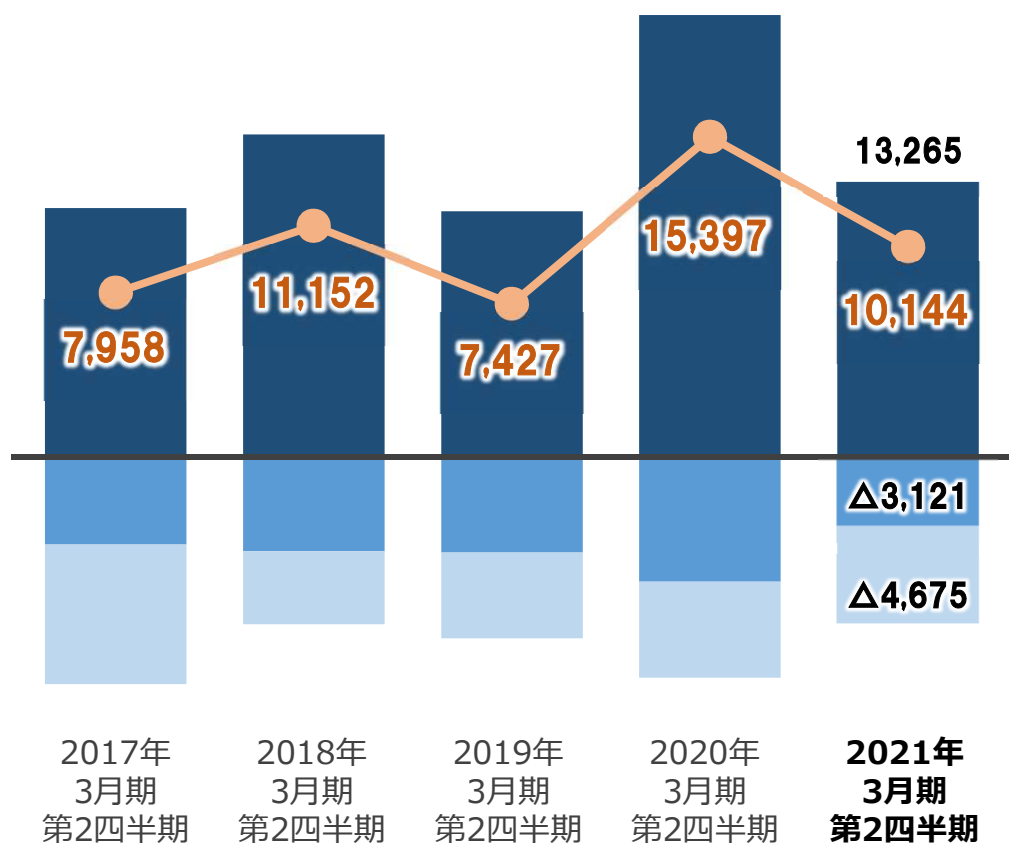
※四半期純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益

連結 キャッシュ・フロー計算書の増減ポイント

■ 営業CF ■ 投資CF
■ 財務CF ● フリーCF (営業CF + 投資CF)

(単位:百万円)

2021年3月期
第2四半期の主な状況



営業キャッシュ・フロー 13,265

<input checked="" type="checkbox"/>	税金等調整前四半期純利益	14,665
	減価償却費	3,792
	減損損失	229
	売上債権の増加額	△62
	たな卸資産の増加額	△4,964
	仕入債務の減少額	△1,037
	法人税等の支払額	△8,708
	法人税等の還付額	3,365

投資キャッシュ・フロー Δ3,121

<input checked="" type="checkbox"/>	有形固定資産の取得による支出	△1,845
	無形固定資産の取得による支出	△746
	敷金及び保証金の差入による支出	△569
	敷金及び保証金の回収による収入	377

財務キャッシュ・フロー Δ4,675

<input checked="" type="checkbox"/>	リース債務の返済による支出	△1,108
	配当金の支払額	△3,566

連結 出店・閉店・改装実績

事業会社	2020年3月期末	2021年3月期第2四半期末 店舗の状況					
	店舗数	店舗数	前期末差	出店	閉店	改装	その他
合計	1,717	1,738	21	35	14	21	0
マツモトキヨシ	924	933	9	18	8	7	△1
マツモトキヨシ東日本販売	171	171	0	2	2	2	0
ぱぱす	141	140	△1	0	1	3	0
マツモトキヨシ甲信越販売	166	168	2	2	1	5	1
マツモトキヨシ中四国販売	76	78	2	3	1	0	0
マツモトキヨシ九州販売	164	168	4	5	1	3	0
マツモトキヨシファーマシース [®]	22	22	0	0	0	0	0
フランチャイズ [®] 店舗	53	58	5	5	0	1	0

※株式会社示野薬局は2020年4月1日をもって株式会社マツモトキヨシ甲信越販売に吸収合併しております。

※その他は、事業会社間での店舗移動となります。

※タイ王国において、セントラル&マツモトキヨシリミテッドが運営する31店舗および、台湾において、台湾松本清股份有限公司の運営する13店舗は上記に含まれておりません。

2021年3月期 連結業績予想

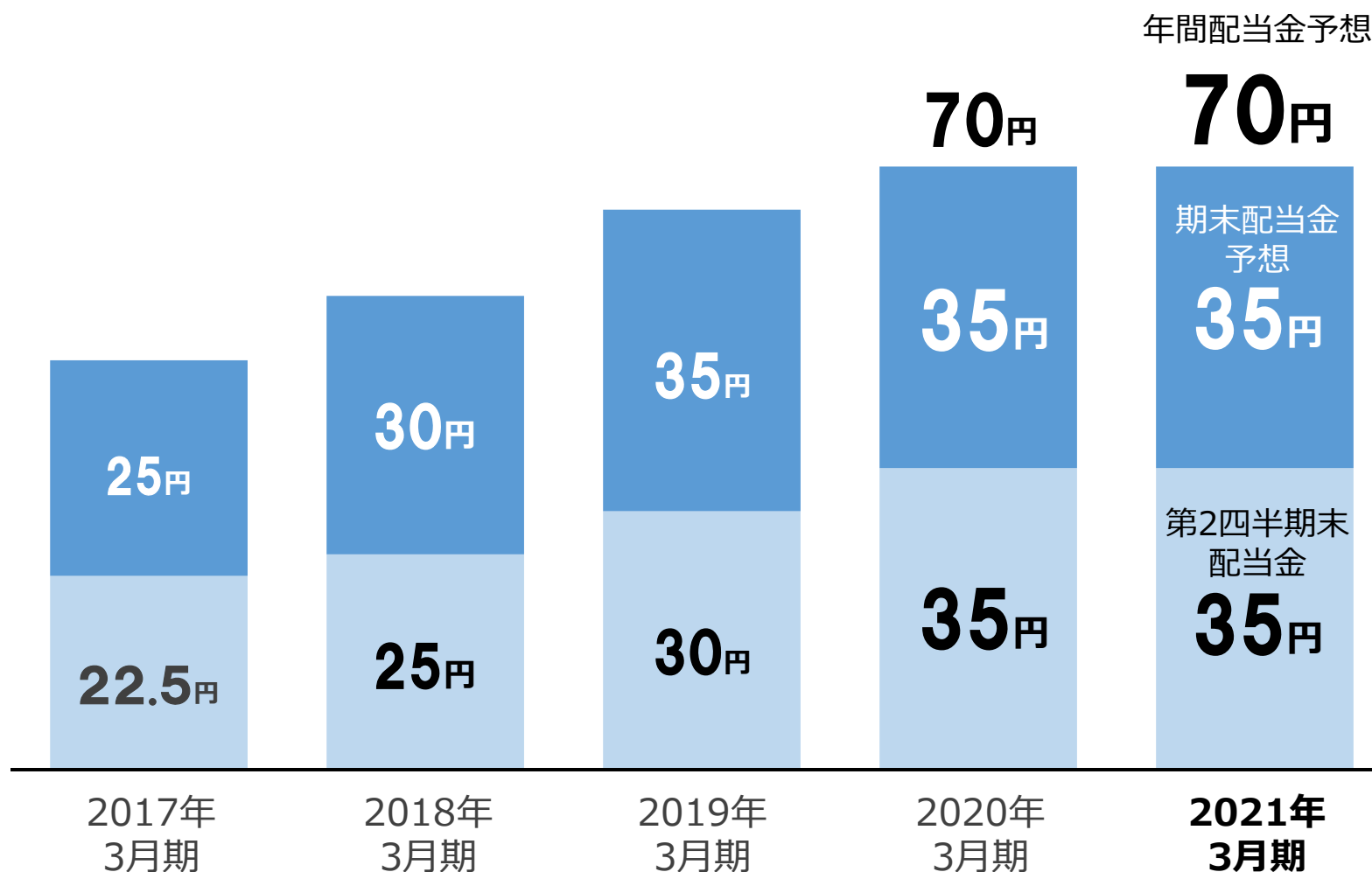
(単位:百万円・店舗)

	2020年3月期	2021年3月期				
	通期実績	当初 通期予想	修正額	修正後 通期予想	当初予想 増減(%)	前期増減 (%)
売上高	590,593	570,000	0	570,000	0	△3.5
売上総利益	189,438	186,500	+1,000	187,500	0.5	△1.0
販売費及び一般管理費	151,875	156,000	△3,500	152,500	△2.2	0.4
営業利益	37,563	30,500	+4,500	35,000	14.8	△6.8
経常利益	39,985	33,000	+4,700	37,700	14.2	△5.7
当期純利益	26,176	21,000	+2,800	23,800	13.3	△9.1
1株当たり当期純利益	255円04銭	204円60銭	-	231円86銭	13.3	△9.1
出 店	95	100	-	100	-	5
閉 店	32	30	-	30	-	△2
改 装	48	80	-	80	-	32
店舗数	1,717	1,787	-	1,787	-	70

※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

※店舗数にはフランチャイズ店舗を含みますが、海外の店舗を含みません。

配当の状況



※ 2021年3月期末配当金は、当社第14回定時株主総会の承認を得た場合の1株当たりの配当金となります。

※ 2018年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。
2018年3月期第2四半期末より以前の配当金については、上記分割換算がされたと仮定して表記しております。

買収防衛策について

当社は、当社買収防衛策の有効期間が満了する2021年6月開催予定の定時株主総会の終結の時をもって、更新せずに廃止する
(2020.11.13公表)

買収防衛策の必要性や更新の是非について
株主の皆様との対話において**様々なご意見**

買収防衛策を巡る近時の動向や
当社の**企業価値向上施策**とその**推移**や防衛策を踏まえて検討

取締役会で議論の結果
「買収防衛策の必要性は低下している」と判断



主要な重点戦略

Matsumoto Kiyoshi
Holdings

2021年3月期 上期営業利益率

新型コロナウイルスの感染拡大に伴う影響で、事業会社マツモトキヨシの収益性が低下したが、その他の国内小売事業は改善が継続している。

マツモトキヨシ小売事業

営業利益率 **5.0%**

前期差 **▲1.7pt**

(参考内訳)

マツモトキヨシ小売事業のうち、
元々免税構成が低かった店舗のみ

営業利益率
前期差 **+2.1pt**

その他の国内小売事業

営業利益率 **6.7%**

前期差 **+1.3pt**

2021年3月期 下期戦略テーマ

戦略テーマ1 **グローバル化の更なる進展**

戦略テーマ2 **デジタル化の更なる高度化**

戦略テーマ3 **専門領域での事業規模拡大**

重点取り組み **株式会社ココカラファインとの提携**

戦略テーマ：グローバル化の更なる進展

海外の状況は、SNSフォロワー数はコロナ禍でも維持されており、EC事業規模・海外店舗事業は前期から拡大を続けている。

海外SNSフォロワー数

2020年
9月末 **125**万人
2020年
3月末差 **▲4**万人

2021年3月期上期と
2020年3月期上期の対比

110%

※天猫国際:元換算

海外店舗数

2020年
9月末 **44**店舗
2020年
3月末差 **+4**店舗

海外店舗売上

2020年1~9月と
2019年1~9月の対比

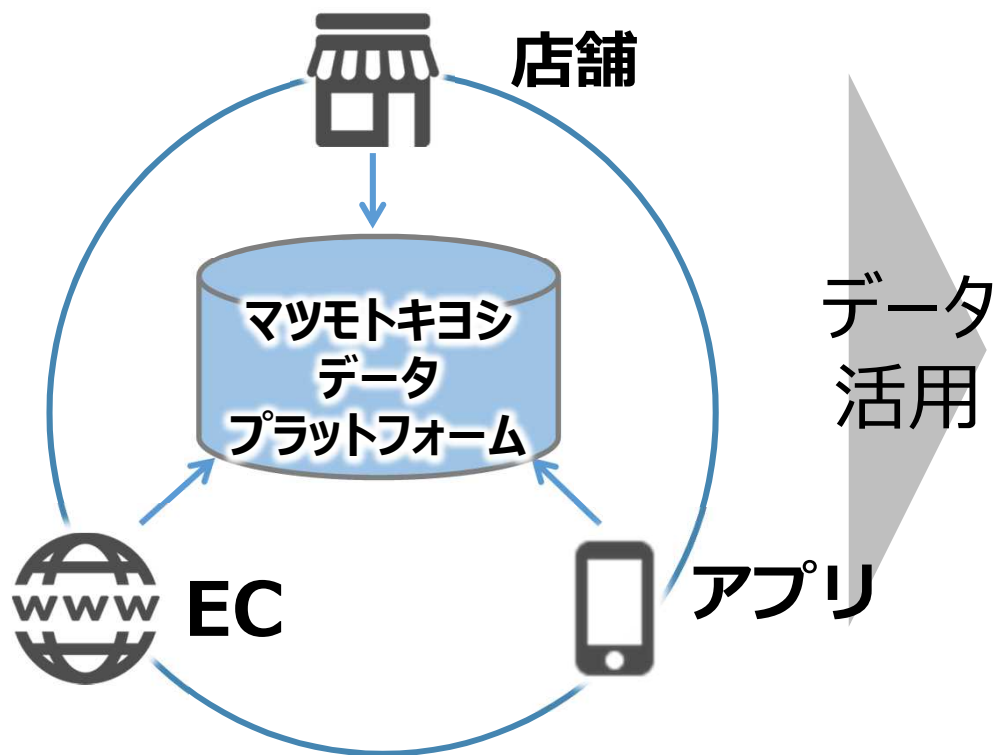
115%

※タイ・台湾の日本円換算の合計

戦略テーマ：デジタル化の更なる高度化

店舗・EC・アプリからのデータを、「自社のマーケティング・商品開発
・NBメーカーブランドの広告配信事業」に活用している。

会員・商品データを蓄積



データの活用方法

自社のマーケティング

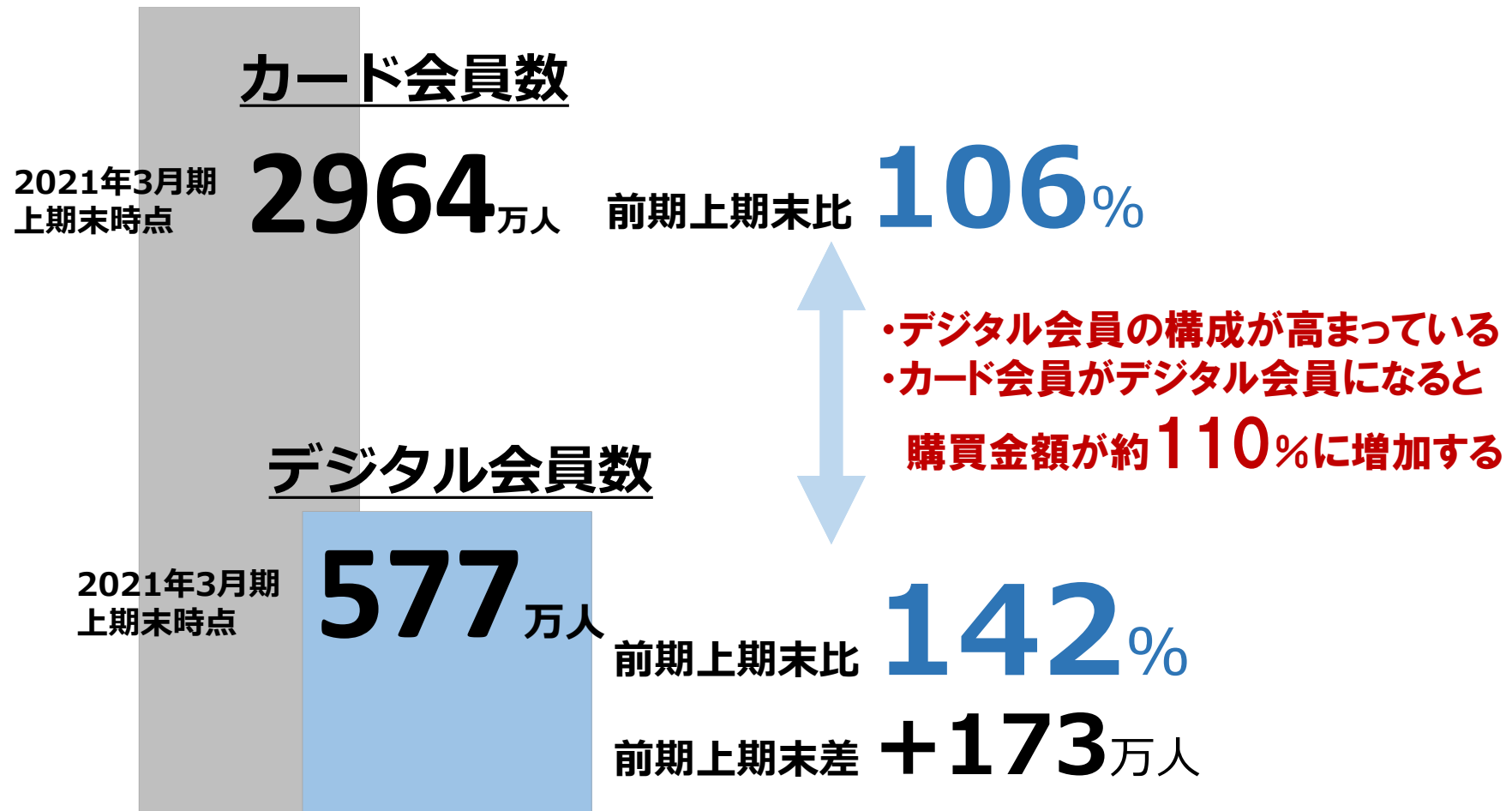
PB商品開発

NBメーカーブランドの
広告配信事業

会員規模と構成

デジタル戦略の基盤となる会員規模は増加が継続している。
特にデジタル会員の増加率が高く、構成が高まっている。

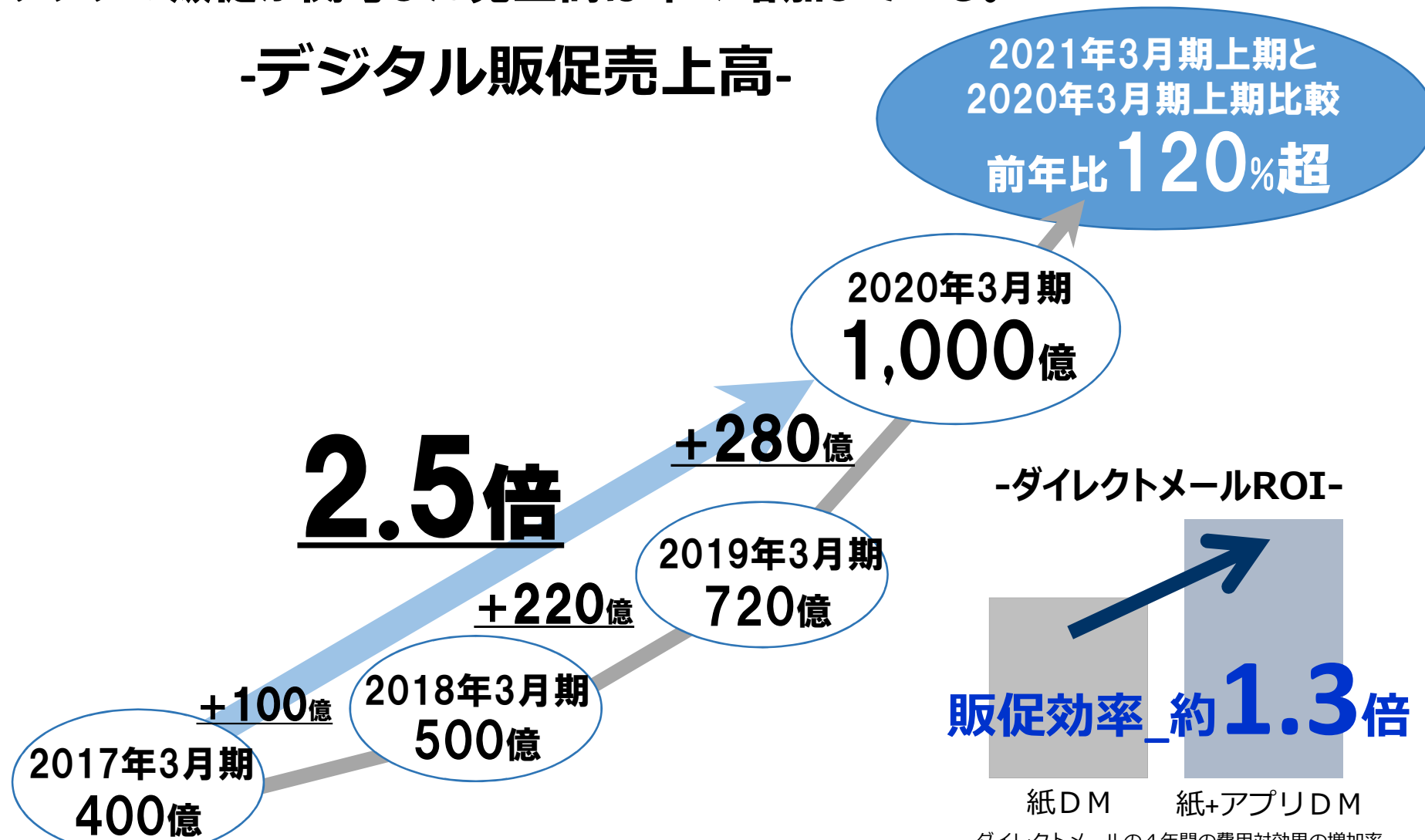
顧客総接点数7,300万



デジタルマーケティング

顧客のスマホにアプローチするデジタル販促を推進している。
デジタル販促が関与した売上高は年々増加している。

-デジタル販促売上高-



NBブランドマーケティング(広告配信事業)

マツモトキヨシのデータベースを活用してNBブランドの広告配信事業を実施。
取引件数・売上・利益の影響が高まっている。

2021年3月期上期

取引件数
前期上期比 **108%**

売上高
前期上期比 **218%**

営業利益率 **41%**



戦略テーマ：専門領域での事業規模拡大

データ分析を進めてPBの商品開発や新業態の展開に活用している。
美と健康の専門性が高まることで売上利益の改善に貢献している。

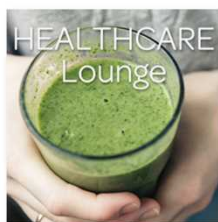


P B 商品売上高構成比

11.3%

前期差 +0.8pt

※2021年3月期上期



Health Care Lounge

A pharmacist prepares medicines based on the prescriptions issued by medical institutions, as well as providing counseling on daily health and lifestyle issues.



Supplement Bar

Our nutritionists are here to answer any health and nutrition concerns you may have! We will ask you about your diet and lifestyle habits in detail and provide you with custom-made counseling* about your vitamins and other health concerns.



Beauty Care Studio

Our beauty specialists are here to help you with your beauty needs! We will carefully counsel you on product recommendations as well as professional skin checks.

matsukiyo LAB

25店舗

※2020年9月末時点

株式会社ココカラファインとの提携

MD統合による仕入条件の改善で提携シナジーが見込めている。
その他、契約条件や調達コストの改善にも取り組んでいる。



2021年3月期 下期の主な取り組み

2021年3月期下期は、3つの戦略テーマと提携シナジーの最大化に取り組むことで、業績を改善させていく。

戦略テーマ1 **グローバル化の更なる進展**

戦略テーマ2 **デジタル化の更なる高度化**

戦略テーマ3 **専門領域での事業規模拡大**

重点取り組み **株式会社ココカラファインとの提携**



参考資料

***Matsumoto Kiyoshi
Holdings***

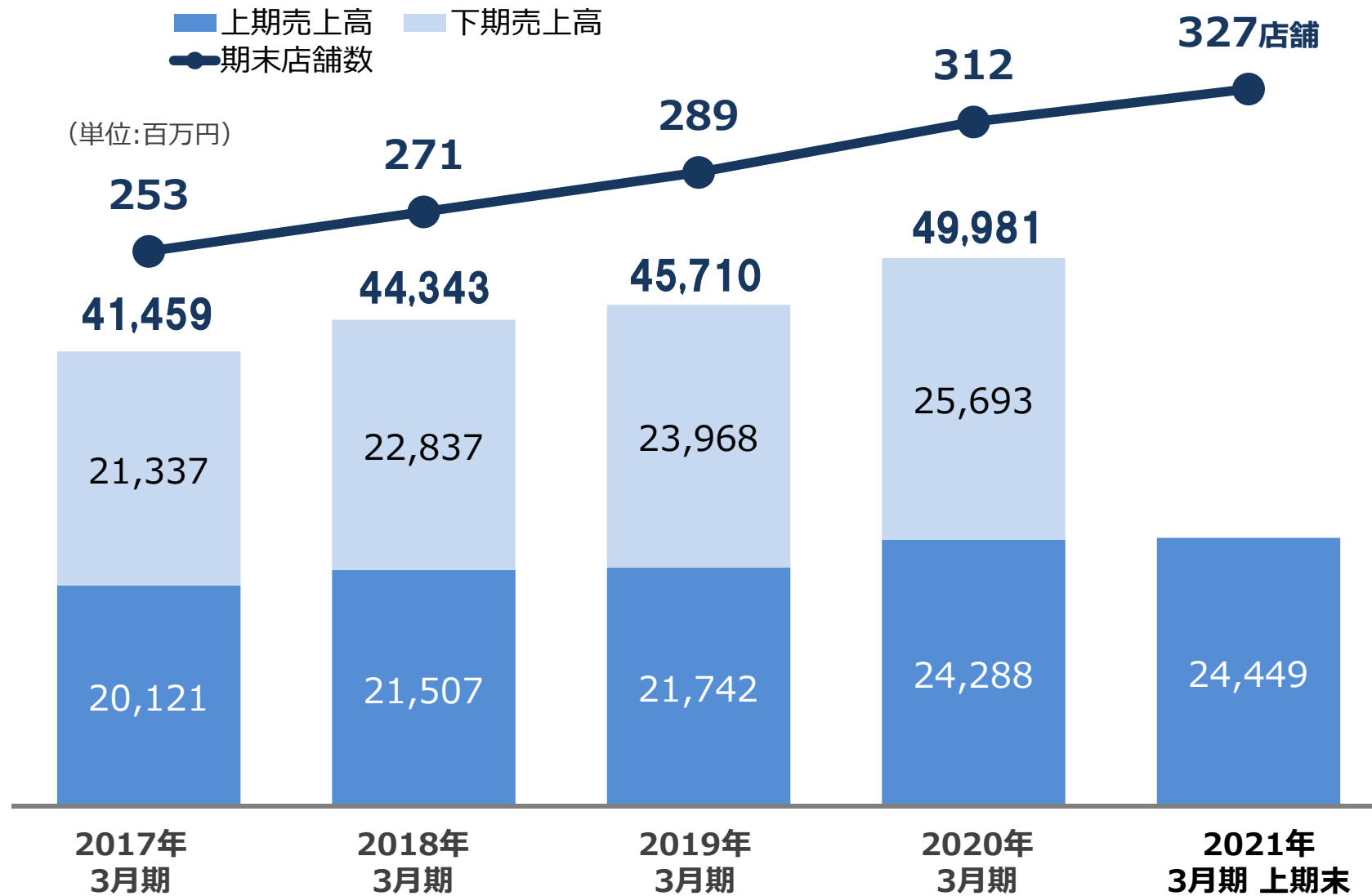
目 次

マツモトキヨシグループ 買上客数・客単価（卸売除く）	P 3 1
調剤薬局・調剤併設店舗 実績推移	P 3 2
地域事業会社の状況	P 3 3
プライベートブランド商品 売上動向	P 3 4
マツモトキヨシグループ 顧客接点の状況	P 3 5
SDGs への貢献	P 3 6
第2四半期累計期間実績 5カ年推移（連結）	P 3 8
通期実績 5カ年推移（連結）	P 3 9

マツモトキヨシグループ 買上客数・客単価（卸売除く）


	2020年3月期 実績			2021年3月期 実績	
	上期	下期	通期	上期	前期増減
売上高（百万円）	288,433	278,229	566,662	261,462	△26,970
顧客数（千人）	148,556	150,048	298,604	146,347	△2,209
販売数量（千個）	598,530	581,027	1,179,558	594,707	△3,823
客単価（円）	1,942	1,854	1,898	1,787	△155
1品単価（円）	482	479	480	440	△42
1人当たり 買上個数（個）	4.03	3.87	3.95	4.06	0.03


調剤薬局・調剤併設店舗 実績推移

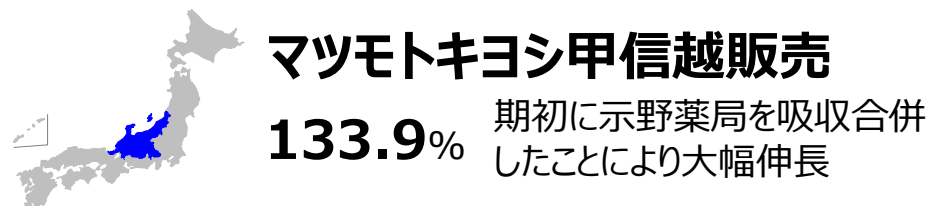
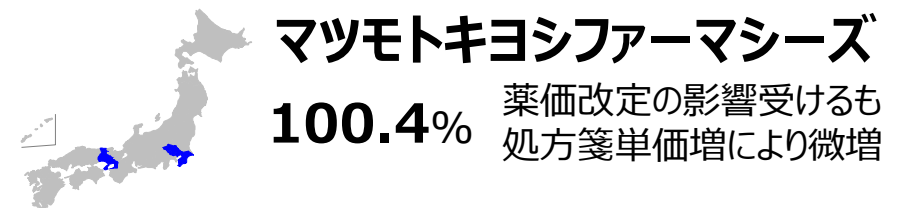
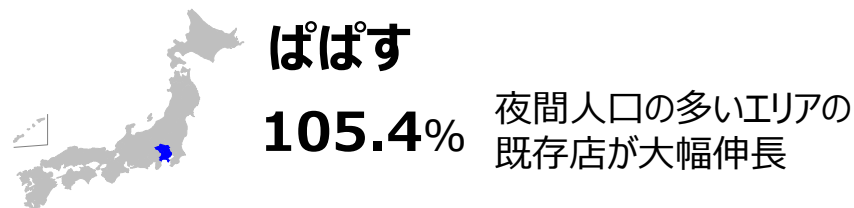
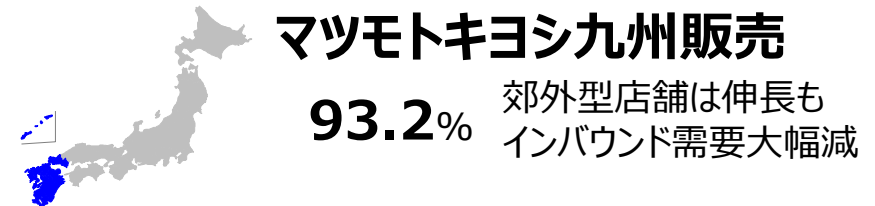
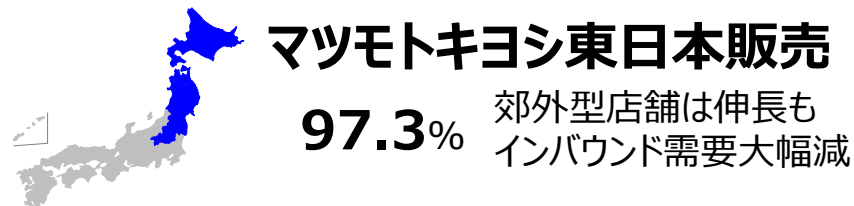
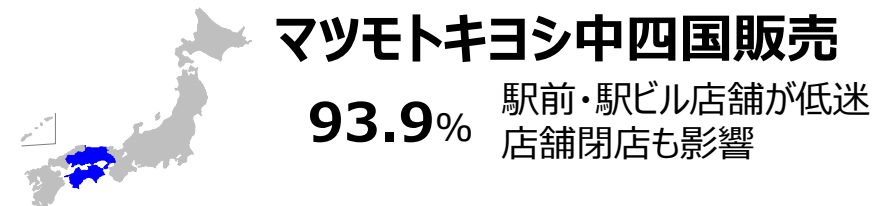
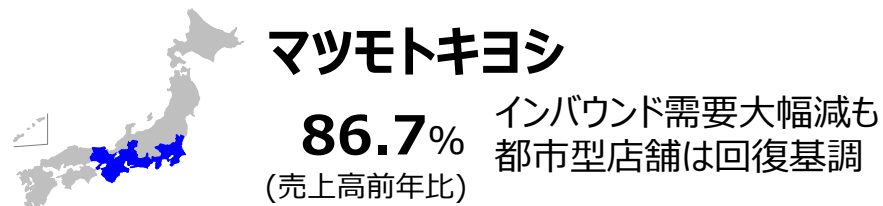


地域事業会社の状況

全体概況

-  ■ コロナ影響による国内需要拡大
- 都市型店舗の回復基調

-  ■ コロナ影響によりインバウンド需要大幅減
- 前年の増税特需の反動減



プライベートブランド商品 売上動向

HD小売事業売上高に
対する構成比

9.9%

10.5%

11.3%

医薬品 ▶

43%

44%

PB売上高に
対する構成比

37%

化粧品 ▶

23%

22%

18%

雑貨 ▶

28%

29%

39%

食品 ▶

6%

5%

6%

2019年3月期
第2四半期

2020年3月期
第2四半期

2021年3月期
第2四半期

【参考】
アイテム数(SKU数)

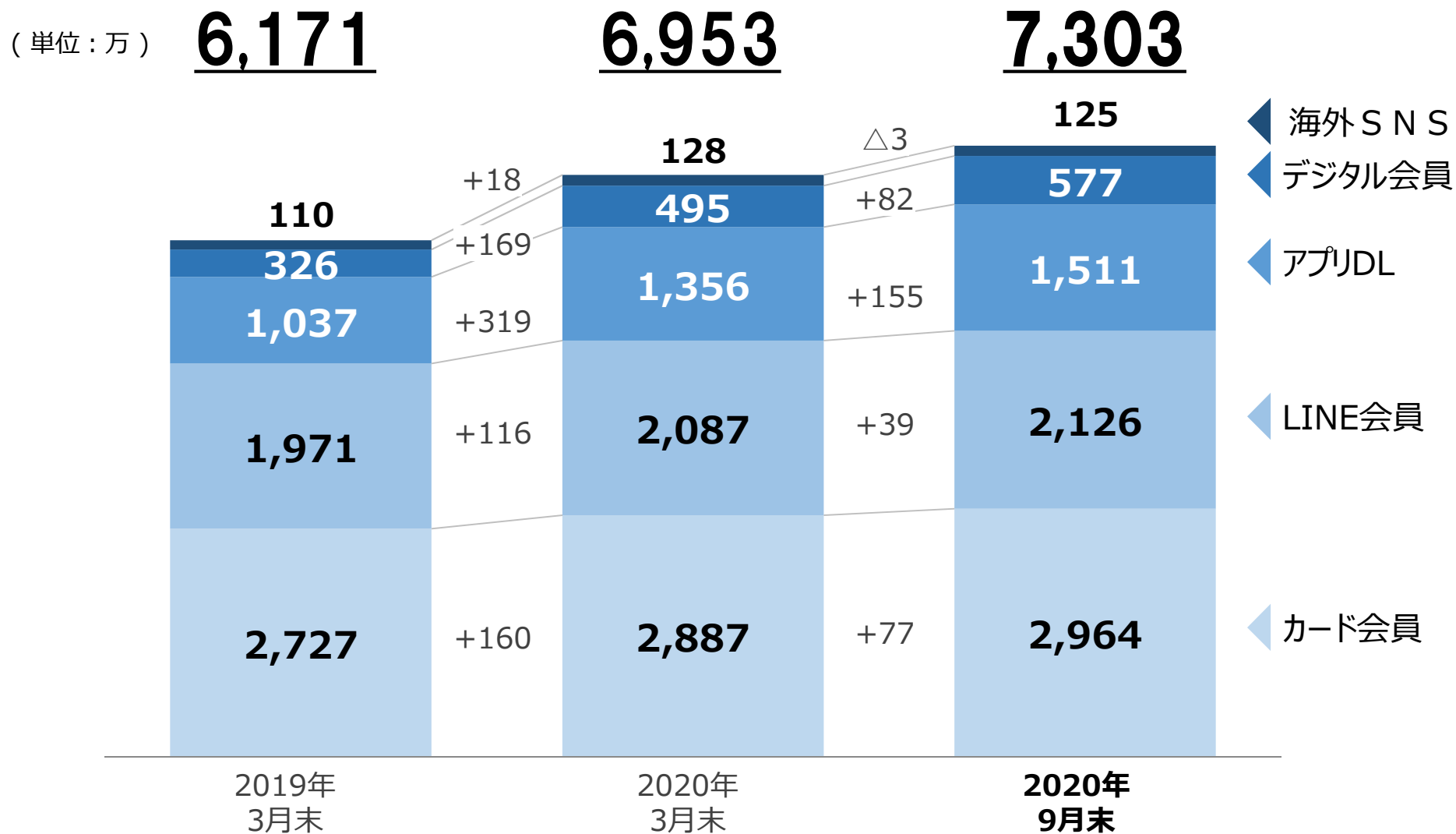
2,132

1,564

1,714

※2019年3月期末よりPB商品数の算出基準を変更しており、
期末時点の廃番を除く実稼働SKU数で記載しております。

マツモトキヨシグループ 顧客接点の状況



SDGsへの貢献（マテリアリティの特定）

当社は、ドラッグストア・薬局としての使命感を持ち、社会的課題の解決に貢献し、更なる企業価値向上を目指すべく、4つのマテリアリティを特定。

現在、持続可能経営の実践に向け、目標設定(KGI/KPI)を進行。

当社グループの成長基盤となるマテリアリティ

従業員の成長

ガバナンス・コンプライアンスの充実



社会的課題解決と当社成長が両立するマテリアリティ

お客様・地域医療の美と健康を考える

地球の健康を考える



SDGsへの貢献（具体的な取組事例）

Social (社会)

- **人権尊重への取り組み**
 - ・「ハラスメント相談窓口」の設置
 - ・「なんでも相談窓口」の設置
 - ・「子ども110番の店」活動の実施
 - ・障がい者雇用の拡大
- **労働環境の整備**
 - ・健康宣言・健康管理方針の制定
 - ・健康経営優良法人の認定
 - ・女性活躍推進（えるぼし認定）
 - ・育児介護との両立支援
 - ・リモートワーク
 - ・変形労働時間制度
 - ・個人従業員アスリート支援制度
- **人材の育成**
 - ・3本体制で教育実施
(階層別教育、職種別教育、自己啓発支援)
- **地域社会への貢献**
 - ・近畿大学との「PB商品共同開発プロジェクト」始動
 - ・日本大学薬学部にて奨学金制度を設置
 - ・千葉大学に寄付講座を設置
 - ・セルフメディケーションフォーラムの実施(年2回)
 - ・義援金活動の実施（台風15号・19号、北海道胆振東部地震、台湾地震など）
 - ・災害復興支援活動の実施
 - ・そらぶちキッズキャンプ募金活動
 - ・店舗へのAEDの設置導入

Environment (環境)

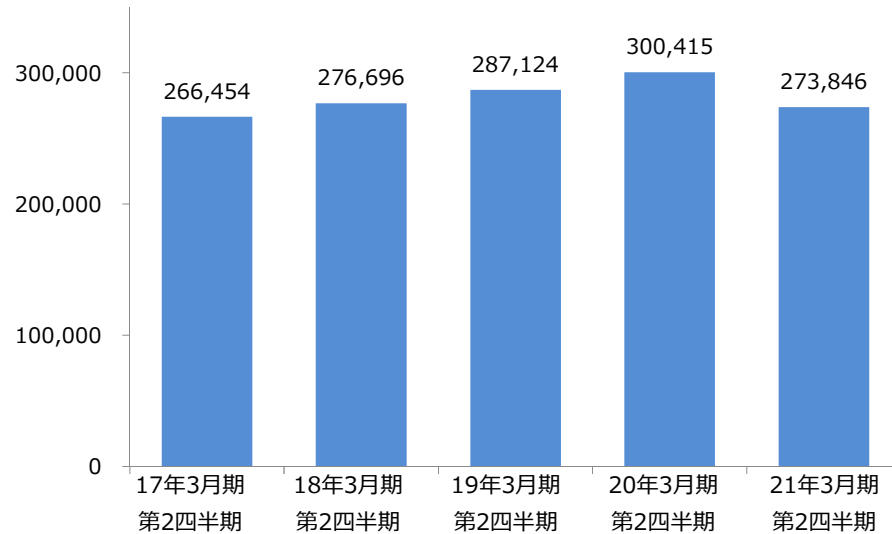
- **脱炭素社会**
 - CO2排出量削減
 - ・店舗・本部の省エネ化(機器・運用)の推進
 - ・適正在庫取り組み（ムリ・ムラ・ムダの削減）
 - ・ホワイト物流の推進
- **循環経済社会**
 - ・PB商品「matsukiyo」パッケージの環境配慮型素材の採用
 - ・プラスチック製レジ袋有料化（20/4/1～）
 - ・環境配慮型レジ袋（バイオマス30%含有）
 - ・3Rキャンペーンの展開
- **環境保全活動団体への寄付、支援**
 - ・日本自然保護協会への商品売上の寄付
 - ・こどもエコクラブへの寄付

Governance (統治)

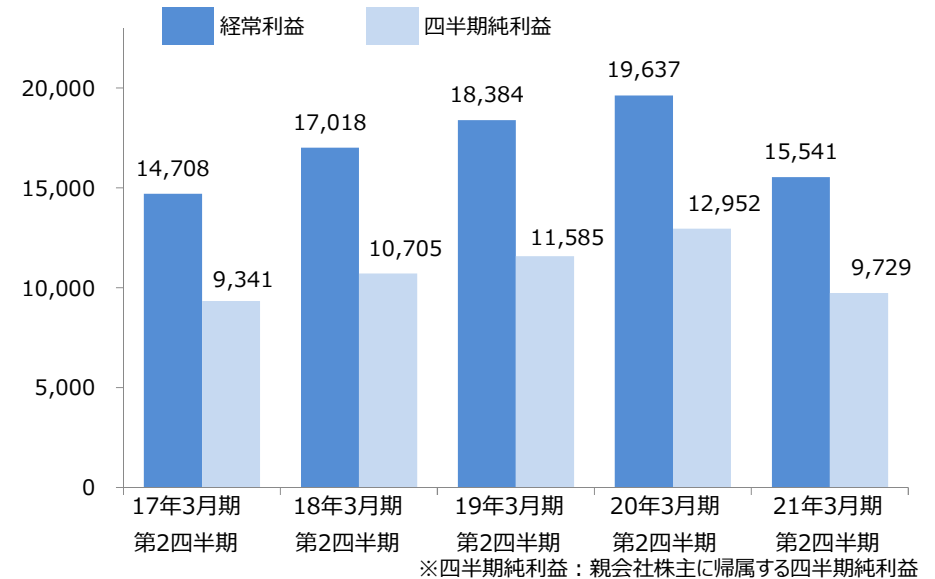
- **コーポレート・ガバナンスへの取り組み**
 - ・独立社外取締役3分の1以上
 - ・取締役会実効性評価の実施
 - ・女性役員（2名）の選任
 - ・株式報酬制度の導入、割合増加
- **コンプライアンスへの取り組み**
 - ・コンプライアンスリスク委員会の開催
 - ・内部通報制度の設置
- **リスクマネジメントへの取り組み**
 - ・情報セキュリティ委員会の開催

第2四半期累計期間実績 5 年推移 (連結)

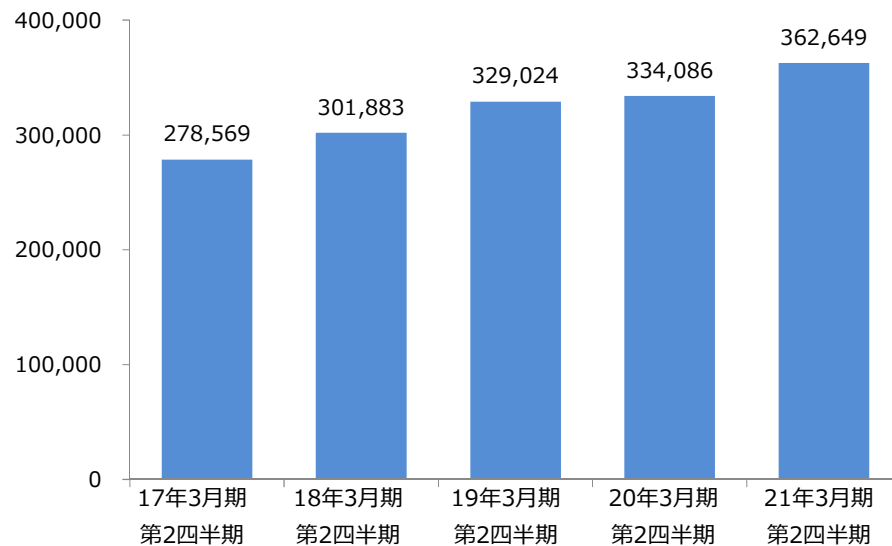
■ 売上高推移(単位：百万円)



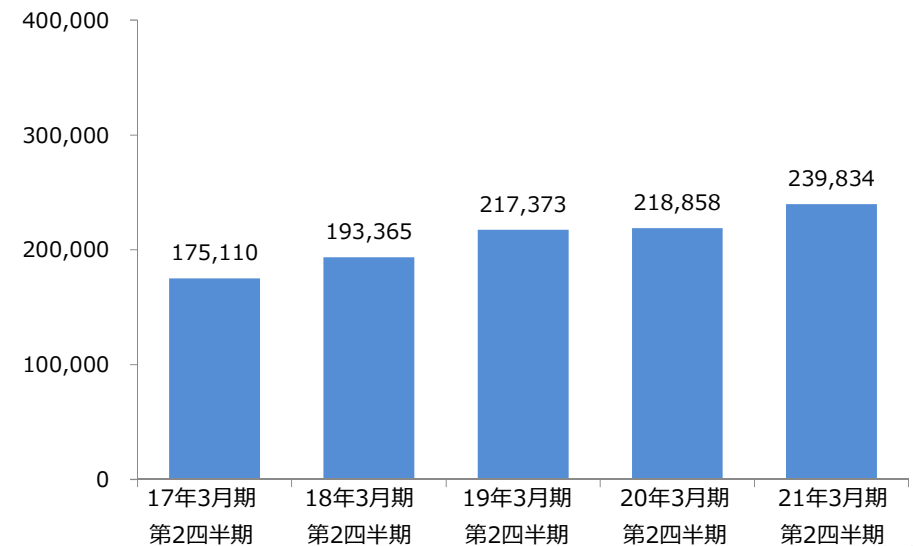
■ 経常利益・四半期純利益推移(単位：百万円)



■ 総資産推移(単位：百万円)

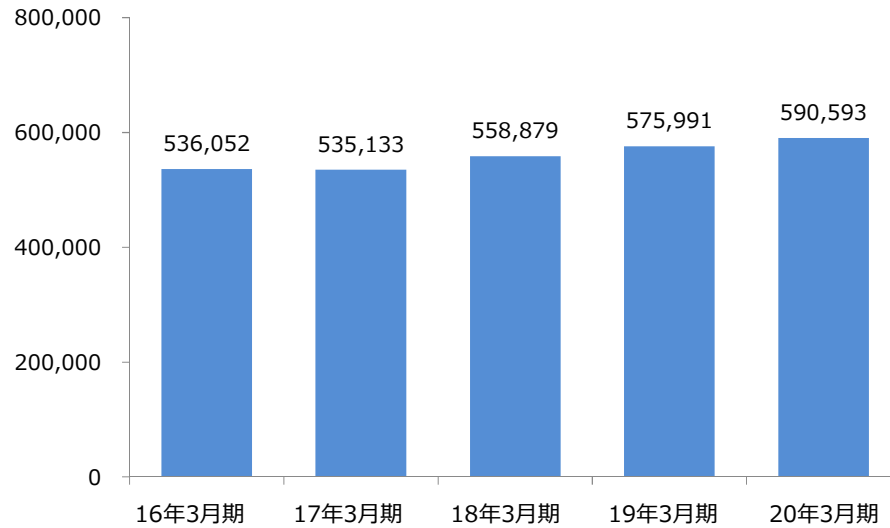


■ 純資産推移(単位：百万円)

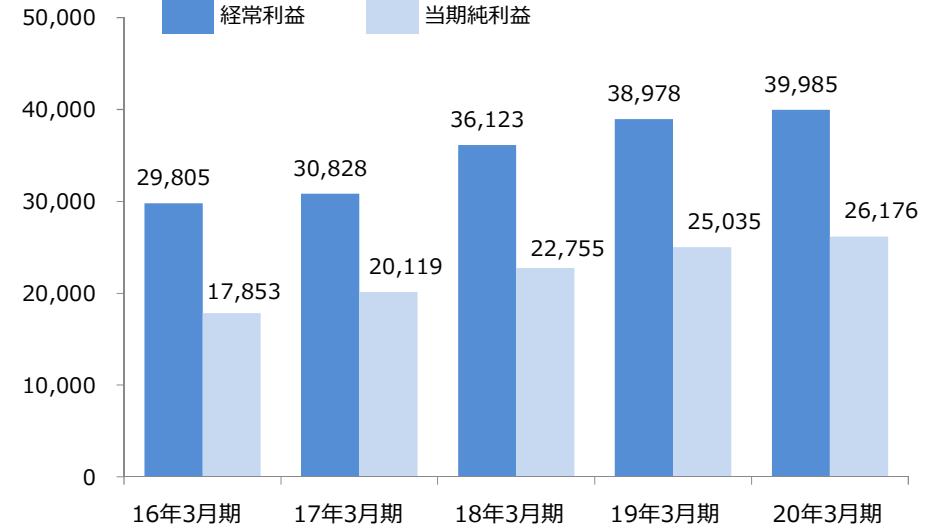


通期実績 5カ年推移 (連結)

■ 売上高推移(単位：百万円)

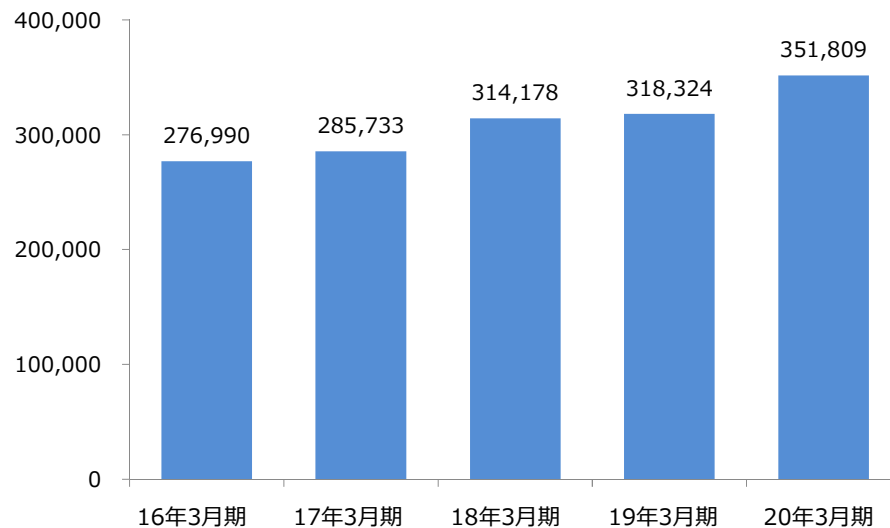


■ 経常利益・当期純利益推移(単位：百万円)

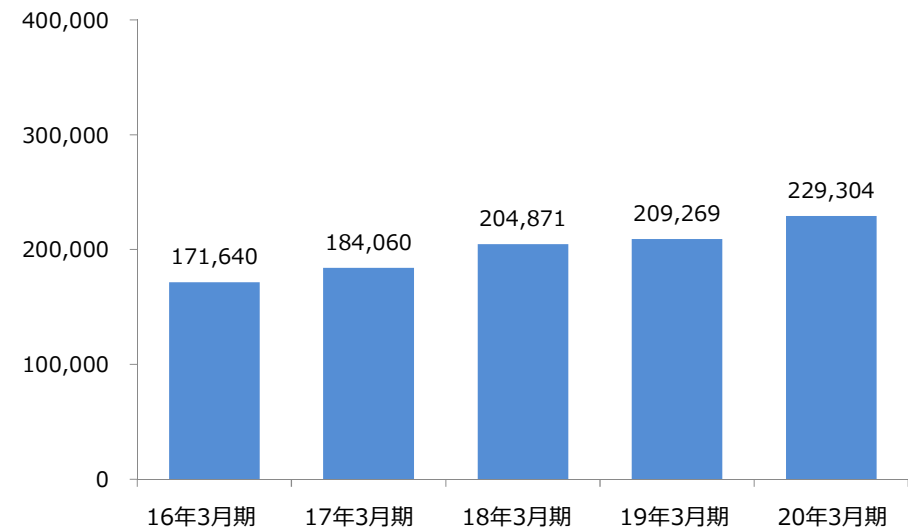


※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

■ 総資産推移(単位：百万円)



■ 純資産推移(単位：百万円)





2021年3月期第2四半期

決算説明会

Matsumoto Kiyoshi
Holdings

[免責事項]

本資料および本説明における質疑応答、市場予測、業績見通しなどの内容は、現時点で入手可能な情報に基づき、経営者が判断したものです。

従いまして、これらの内容はリスクや不確実性を含んでおり、将来における実際の業績は、様々な影響によって大きく異なる結果となりうることを、あらかじめご承知おきください。