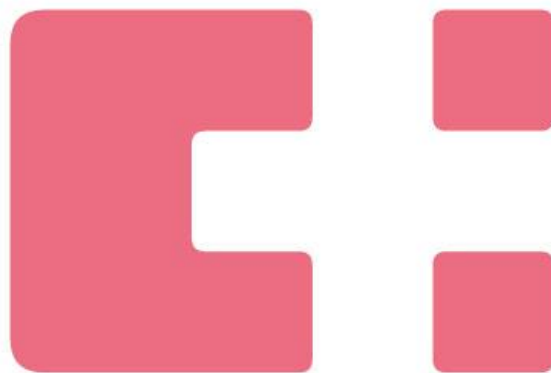


2020年3月期 決算説明会



ココカラファイン

ココロ、カラダ、ゲンキ。

2020年5月22日
証券コード:3098

Top Message

3

2020年3月期決算概況
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取り組み

2020年3月期 決算概要

9

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
調剤 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
連結貸借対照表
連結キャッシュフロー計算書

重点施策

22

ITを活用した顧客戦略
ITを活用した生産性の向上

2021年3月期 見通し

29

出退店実績・計画
設備投資 実績・計画
経常利益比較（前期比）
連結業績の見通し
剰余金の配当

appendix SDGsへの取り組み

37

IRコンタクト

39

Top Message

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
- ・ 4 Q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

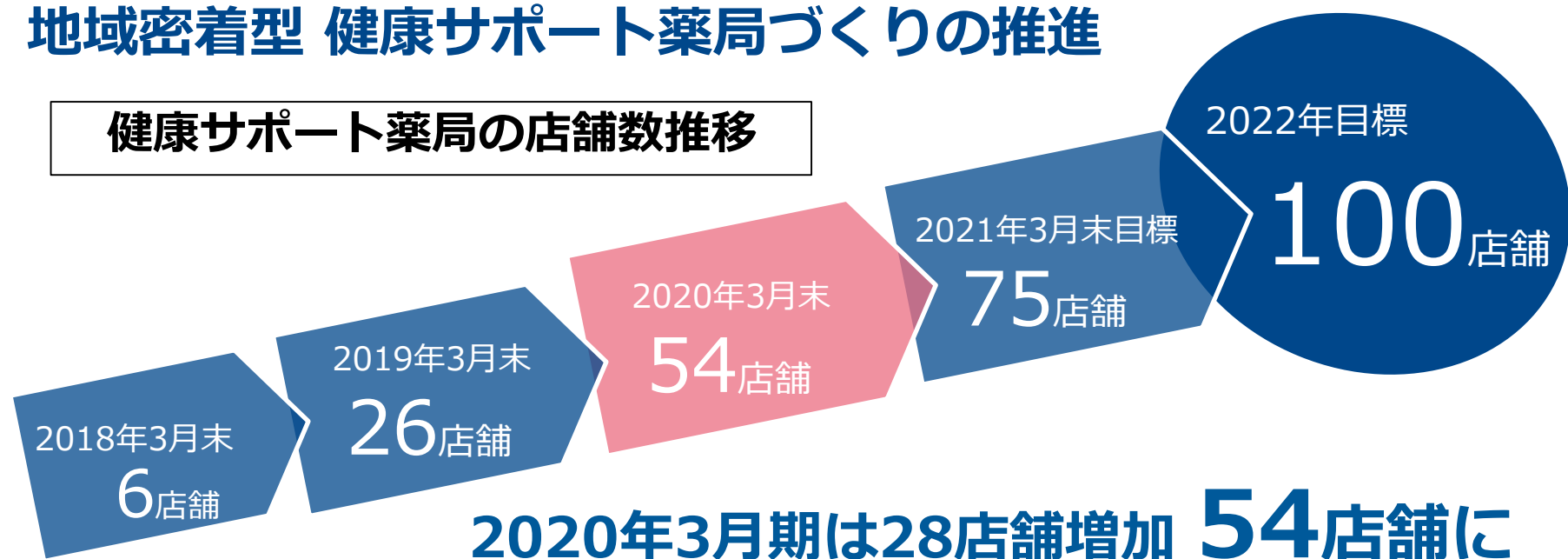
- M&Aや調剤併設化による規模拡大で22店舗純増
- レセコン・電子薬歴等のシステム統一

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

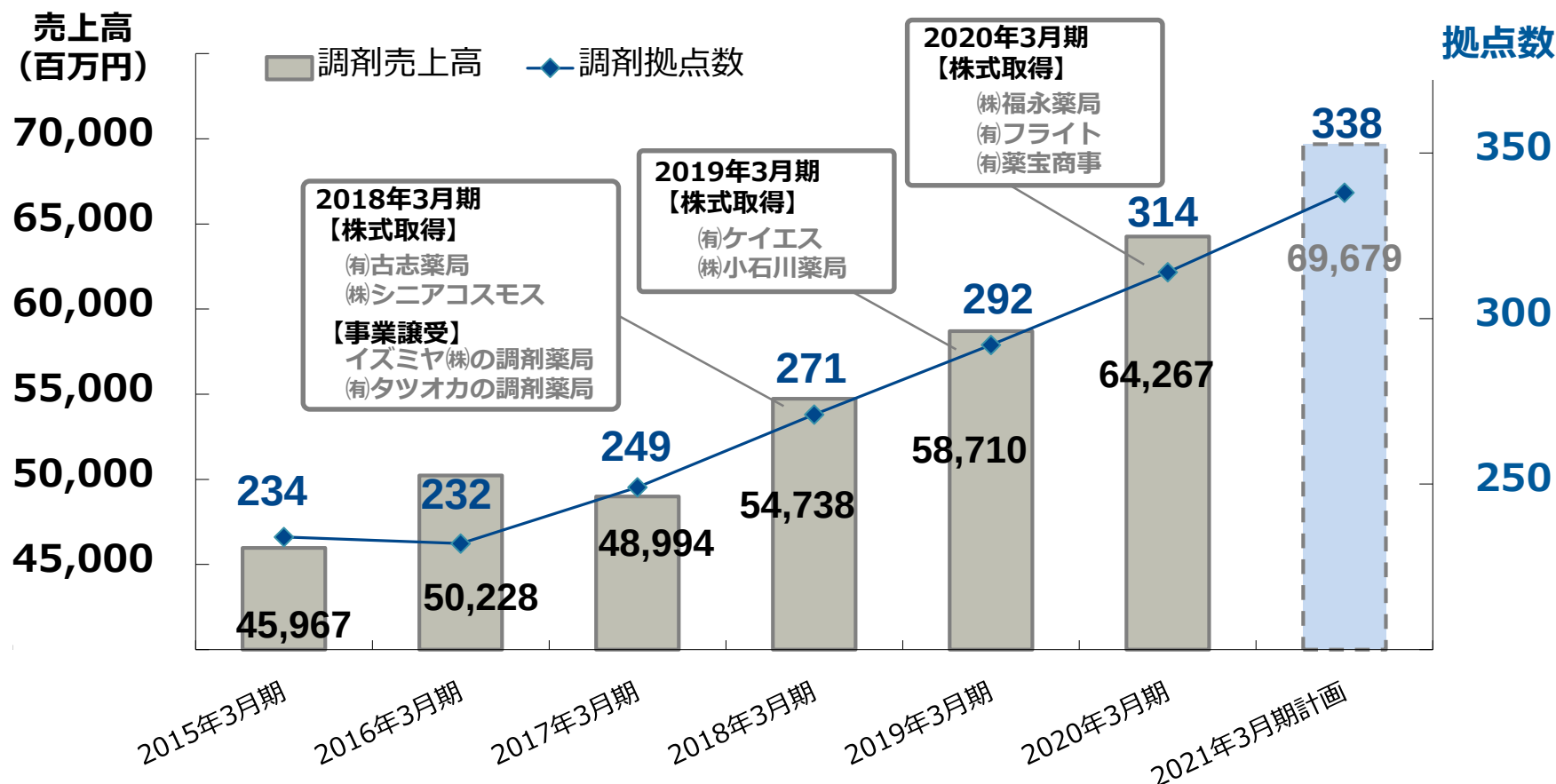
地域密着型 健康サポート薬局づくりの推進

健康サポート薬局の店舗数推移



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



資本業務提携によるシナジー効果の早期実現

医薬品を含む NB商品

- ・ 仕入一本化
- ・ MD統一

PB商品

- ・ 相互供給
- ・ 共同開発

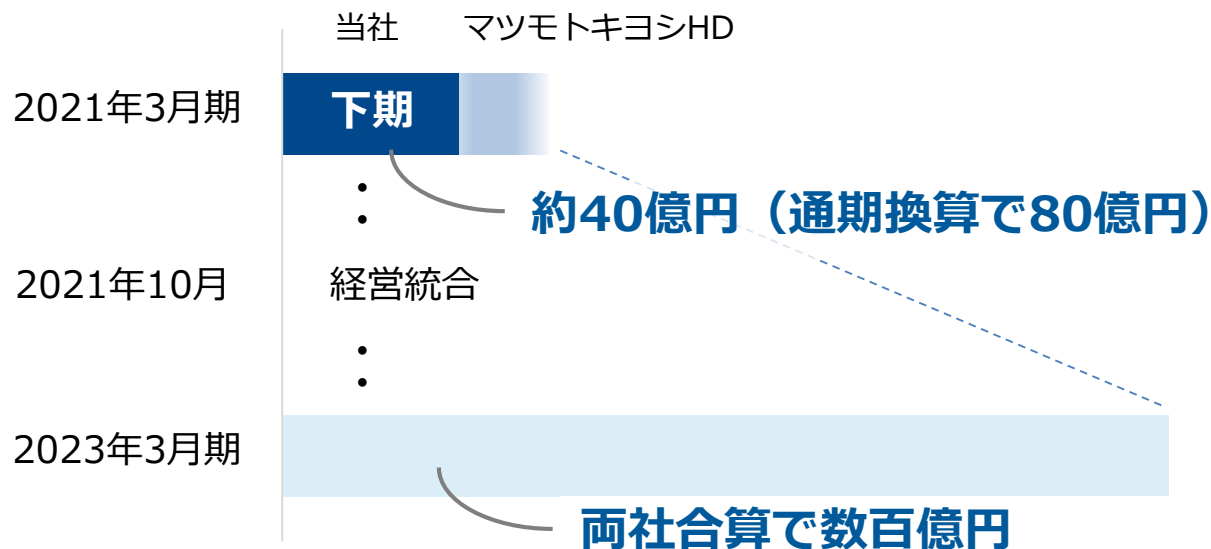
顧客販促

顧客基盤統一

その他

- ・ 1店舗当たりの
物流コストの削減
- ・ 決済手法の統一
etc.

収益改善イメージ



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**

2020年3月期 決算概要

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%

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

- ▶ 売上不振の中、売上総利益率は計画ベースを維持、販管費は圧縮
- ▶ 新型コロナウイルス影響等により、特別損益を計上

（単位：百万円）

	2020年3月期 計画	2020年3月期 実績	計画差異	計画比 (%)	
売上高	409,000 (100.0%)	403,875 (100.0%)	-5,125	98.7	▶ドラッグストア・調剤既存店増収率変動 計画 1.1% → 実績-0.4% ・冷夏・暖冬による季節商材不調で売上不振 ▶出店：計画33店舗→実績48店舗 閉店：計画50店舗→実績57店舗
ドラッグストア	306,792	299,352	-7,440	97.6	
調剤	61,698	64,267	+2,569	104.2	
卸売・介護	40,510	40,253	-257	99.4	
売上総利益	113,500 (27.8%)	112,061 (27.7%)	-1,439	98.7	▶ドラッグストア売上総利益率は計画ベース 計画28.6% → 実績28.5%
販売管理費	100,000 (24.4%)	98,724 (24.4%)	-1,276	98.7	▶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	13,500 (3.3%)	13,336 (3.3%)	-164	98.8	
経常利益	16,000 (3.9%)	15,626 (3.9%)	-374	97.7	
親会社株主に 帰属する当期純利益	9,400 (2.3%)	8,270 (2.0%)	-1,130	88.0	▶新型コロナ影響等により、減損損失を計上 特別損失：計画1,409百万円→実績2,760百万円

- ▶ スクラップ&ビルドによる店舗数純減で売上高は微増
- ▶ 品揃え・販促等の標準化により、売上総利益率は+0.7%改善

（単位：百万円）

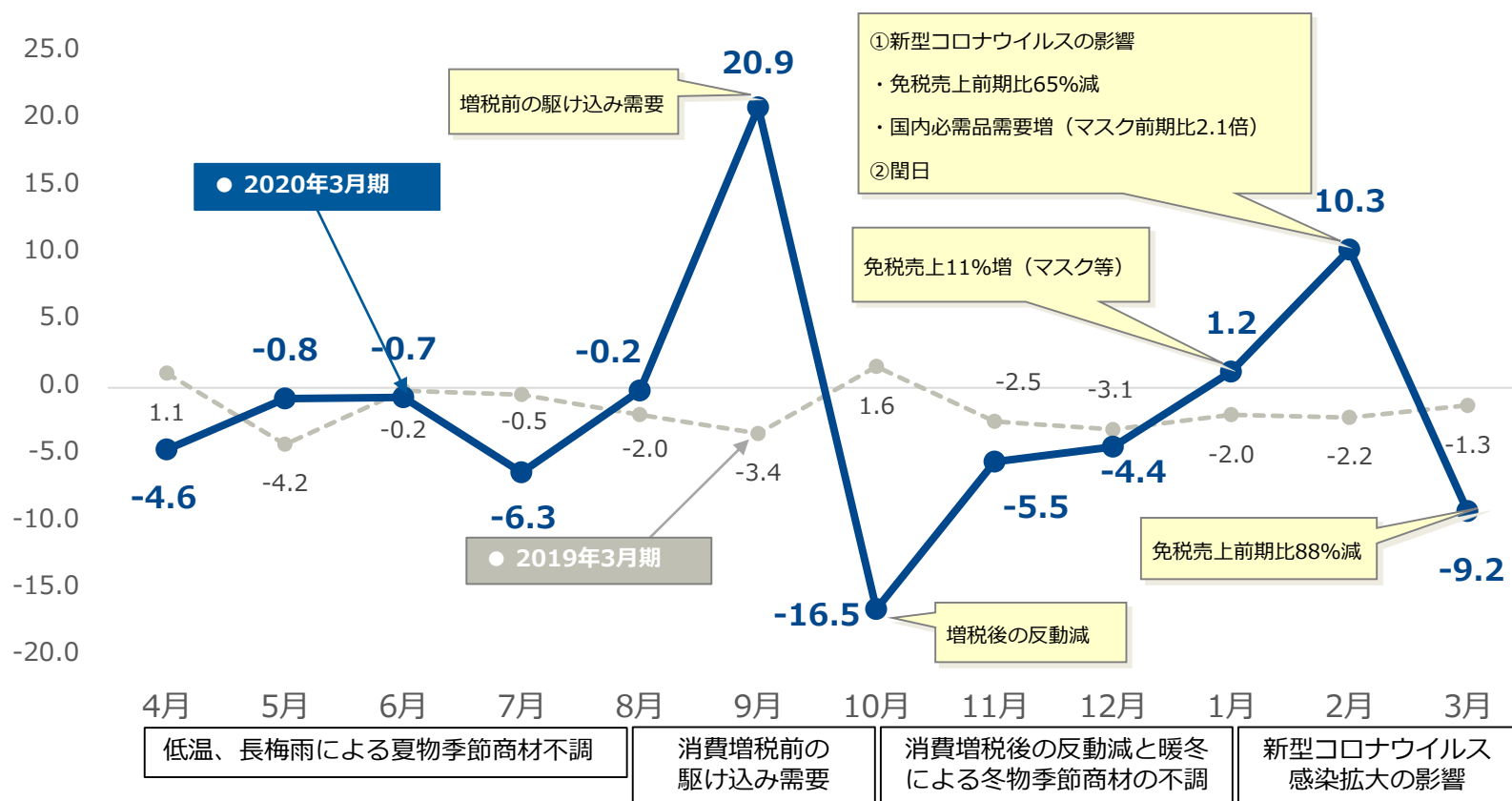
	2019年3月期 実績	2020年3月期 実績	増減額	前期比 (%)	
売上高	400,559 (100.0%)	403,875 (100.0%)	+3,316	100.8	▶ドラッグストア・調剤既存店増収率変動 前期 -1.7% → 当期 -0.4% ・冷夏・暖冬による季節商材不調で売上不振 ▶出店：48店舗 閉店：57店舗 ・調剤事業の規模拡大（前年同期比22店舗純増） ▶取引先店舗数減少により卸売減
ドラッグストア	299,436	299,352	-84	100.0	
調剤	58,710	64,267	+5,557	109.5	
卸売・介護	42,412	40,253	-2,159	94.9	
売上総利益	108,311 (27.0%)	112,061 (27.7%)	+3,750	103.5	▶ドラッグストア売上総利益率の改善 ・前期28.1%→当期28.5% ▶調剤売上構成比の増加：前期16.4%→当期17.7% （ドラッグ&調剤売上高に対する構成比）
販売管理費	95,396 (23.8%)	98,724 (24.4%)	+3,328	103.5	▶M&A及びブスクラップ&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	12,915 (3.2%)	13,336 (3.3%)	+421	103.3	
経常利益	15,233 (3.8%)	15,626 (3.9%)	+393	102.6	
親会社株主に 帰属する当期純利益	9,158 (2.3%)	8,270 (2.0%)	-888	90.3	▶新型コロナ影響等により、減損損益を計上 特別損失：前期1,720百万円→当期2,760百万円

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

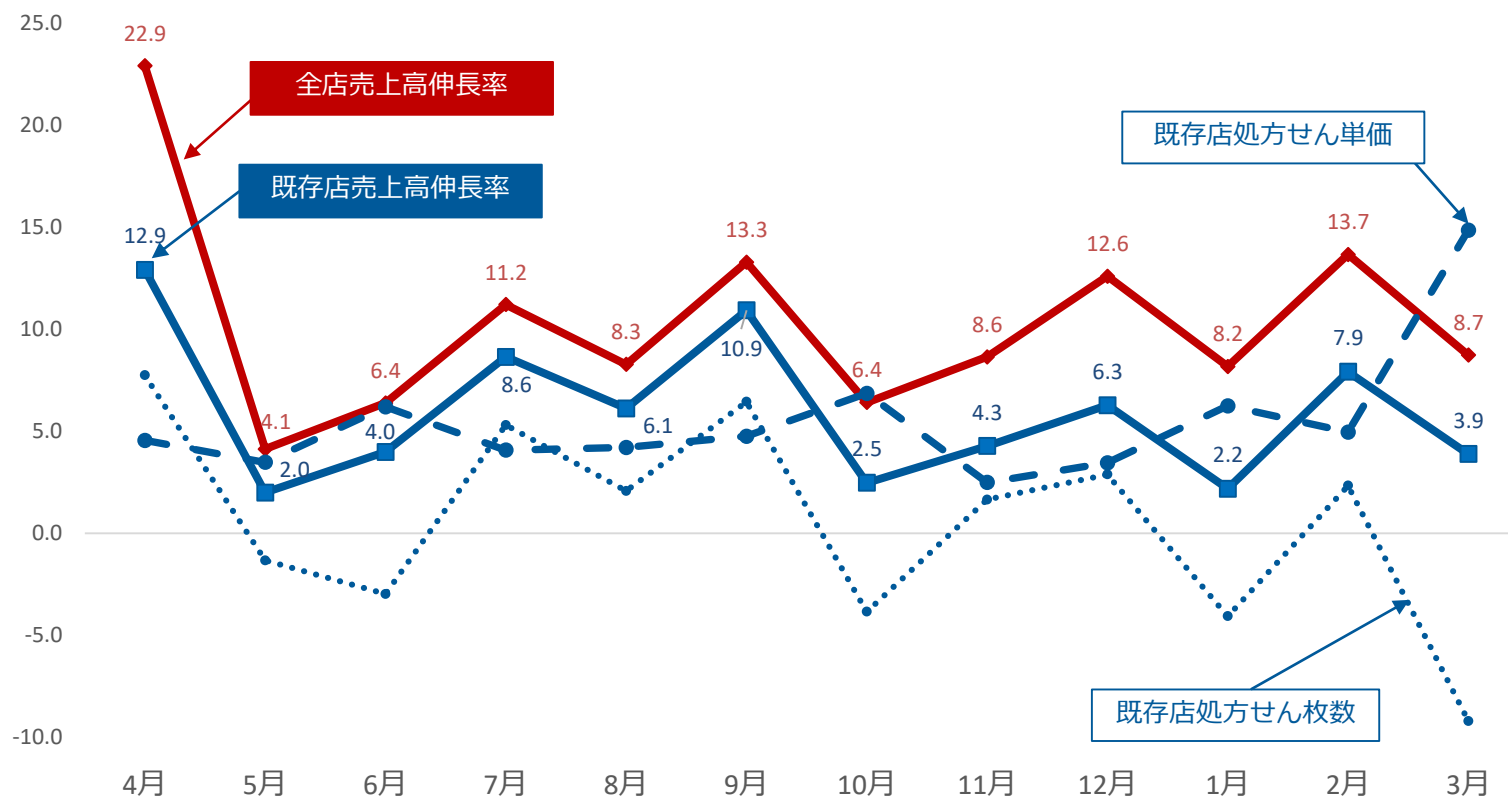
既存店 売上高伸長率推移



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%



(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

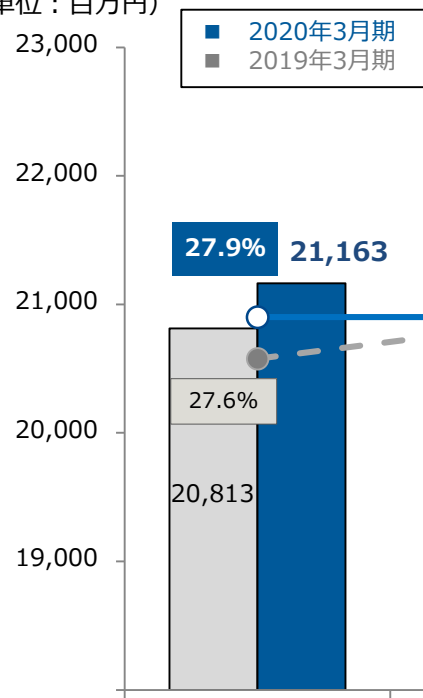
- 調 剤 : 前期診療報酬改定への対応や地域連携などの取り組みが進捗
- 化粧品 : 消費増税後の消費マインド低下、訪日外国人減少等により苦戦
- 衛生品 : 新型コロナウイルス感染症に対応する商品が好調
- 食 品 : 外出自粛により「インスタント食品・調味料・酒類」が好調
- 卸 売 : 取引先数減少等

(単位：百万円)

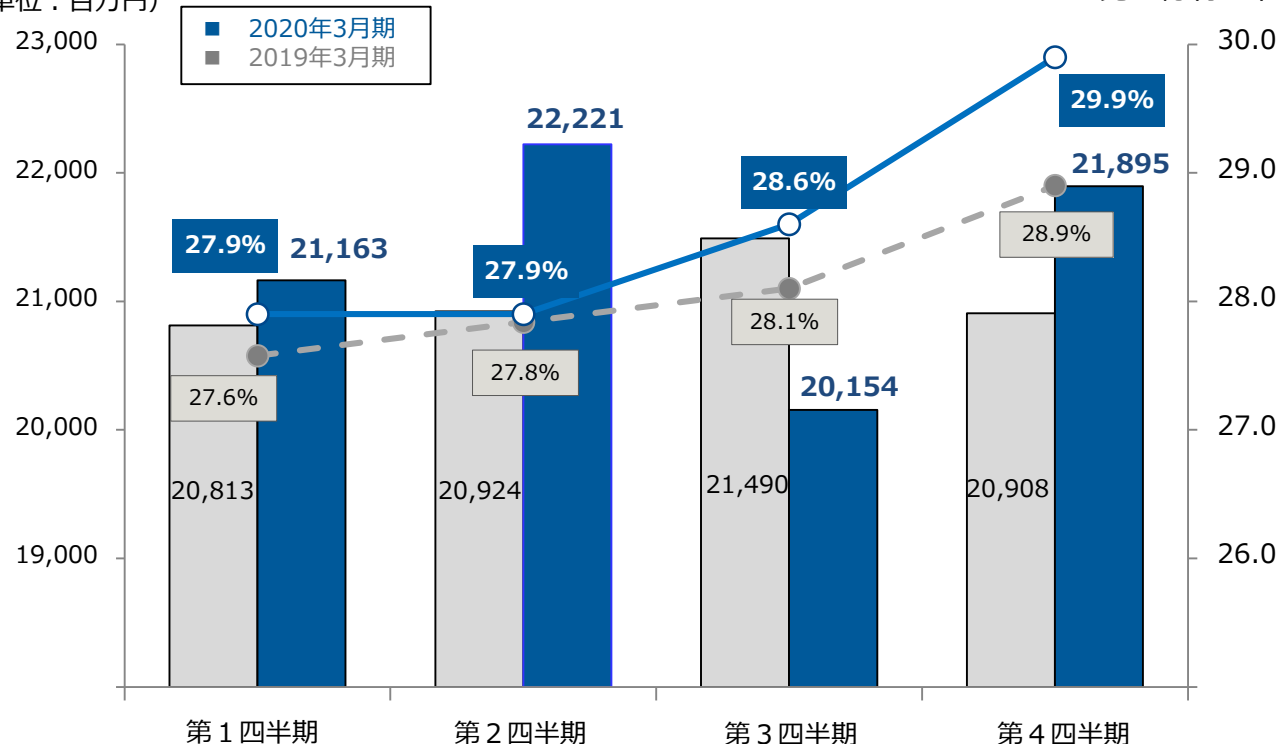
▶ 売上総利益率は28.5%となり、利益率は前期比0.4%改善

	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%

売上総利益額
(単位：百万円)



売上総利益率(%)



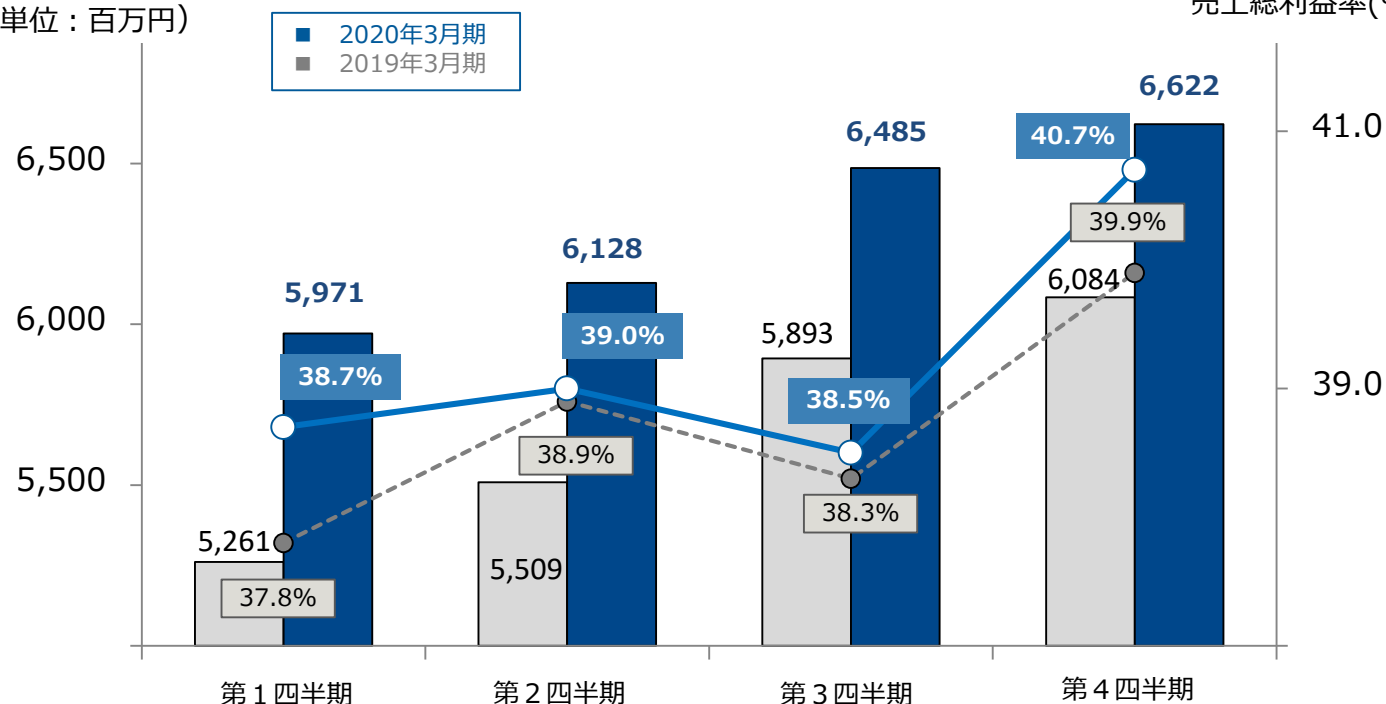
(単位：百万円)

▶ 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%

売上総利益額
(単位：百万円)

売上総利益率(%)



(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

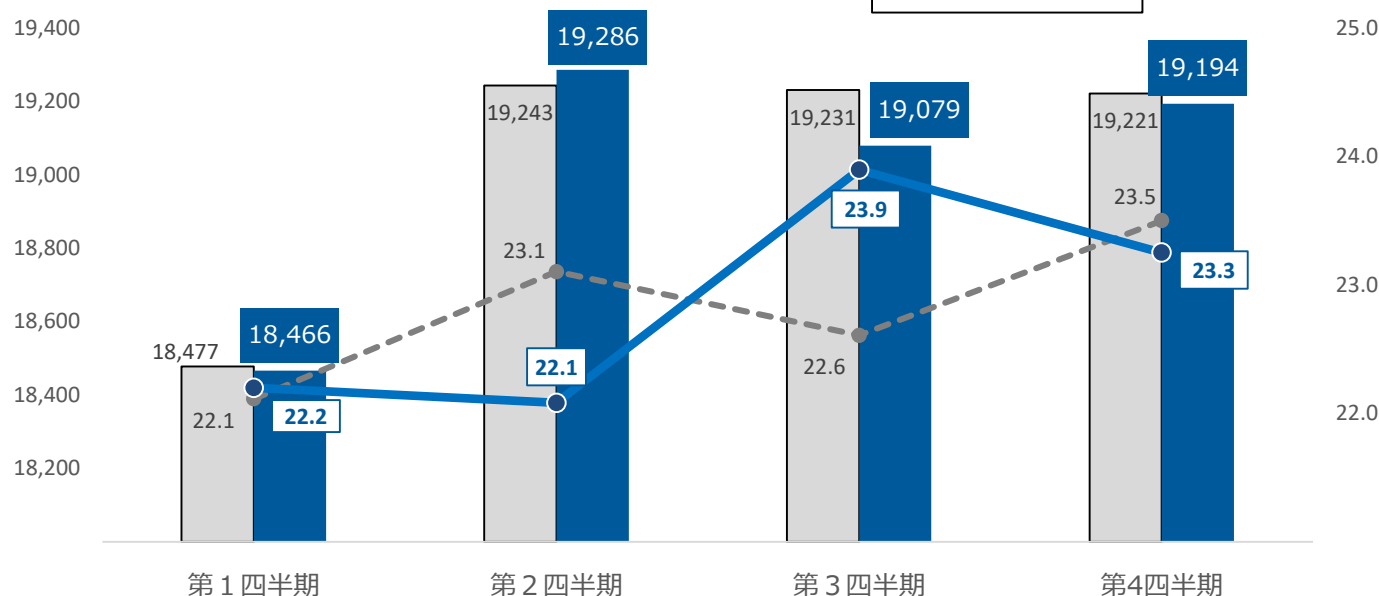
	2019年3月期	2020年3月期	前期比	増減額
売上	333,674	332,702	99.7%	-972
販売管理費	76,172	76,025	99.8%	-148
売上比率	22.8%	22.9%	-	+0.1%

販売管理費額
(単位：百万円)

既存店 (ドラッグストア・調剤)

■ 2020年3月期
■ 2019年3月期

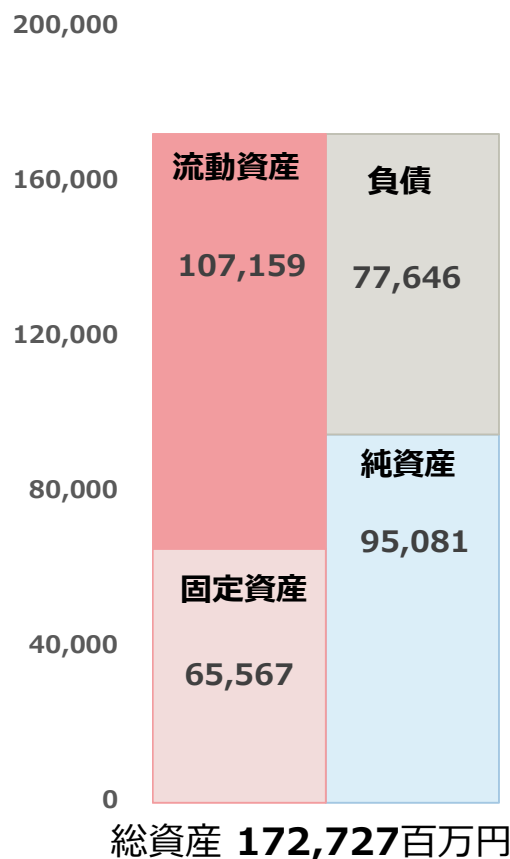
販売管理費率
(%)



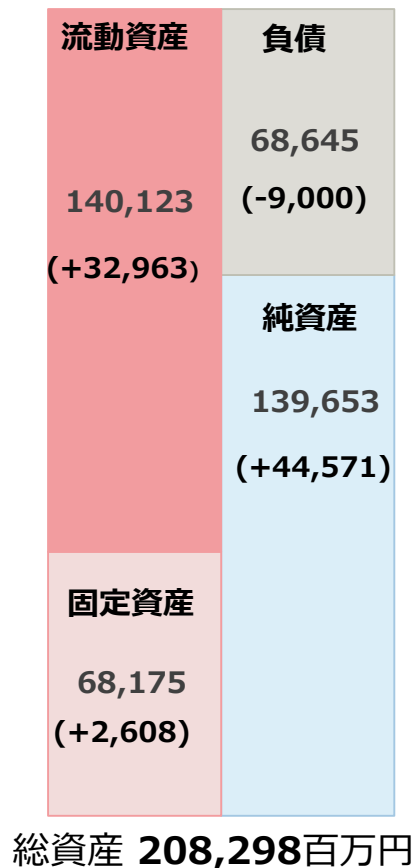
2019年3月末との比較

(単位：百万円)

2019年3月末



2020年3月末



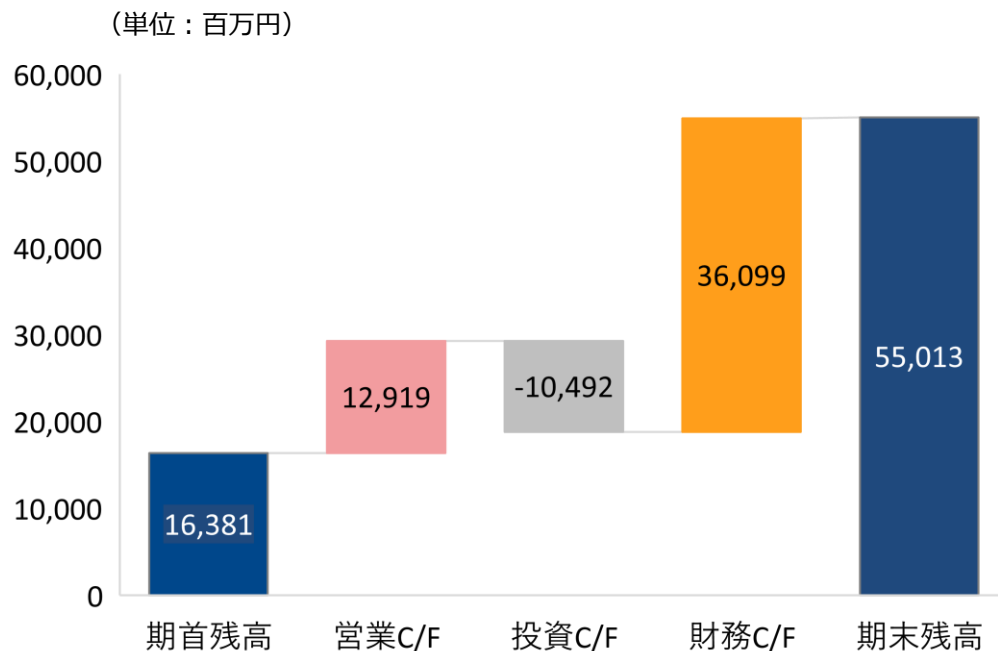
2019年3月末との比較

(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

2020年3月期

(単位：百万円)



キャッシュ残高 + 38,631 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。

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
------------	--------

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つのアプリによる顧客数増大

ココカラクラブカード

ドラッグストア

調剤薬局



稼働会員数

2019年3月末

726万人

⇒

2020年3月末

734万人

会員売上比率

74.3%

⇒

75.3%

ココカラ公式アプリ

ドラッグストア

調剤薬局



累計ダウンロード数

2019年3月末

112万件

⇒

2020年3月末

199万件

マイ店舗登録数

76万件

⇒

138万件

<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

お薬手帳アプリ

調剤薬局



累計ダウンロード数

2019年3月末

12.4万件

⇒

2020年3月末

23.0万件

処方せん事前送信件数

2019年3月
(月間)

1.8万件

⇒

2020年3月
(月間)

2.3万件

<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4.4%に

顧客の固定化

1to1
マーケ
ティング

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

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

新規ペイメント導入

共通ポイントサービス導入

カスタマーサイト



お薬手帳アプリ



お薬手帳

お薬予約

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
734万人

会員比率
75.3%



決済比率
約18%

プリペイド機能

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



チラシ

折込チラシ



Webチラシ

LINEチラシ

SNS・QAサイト

Facebook

twitter

OKWAVE

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

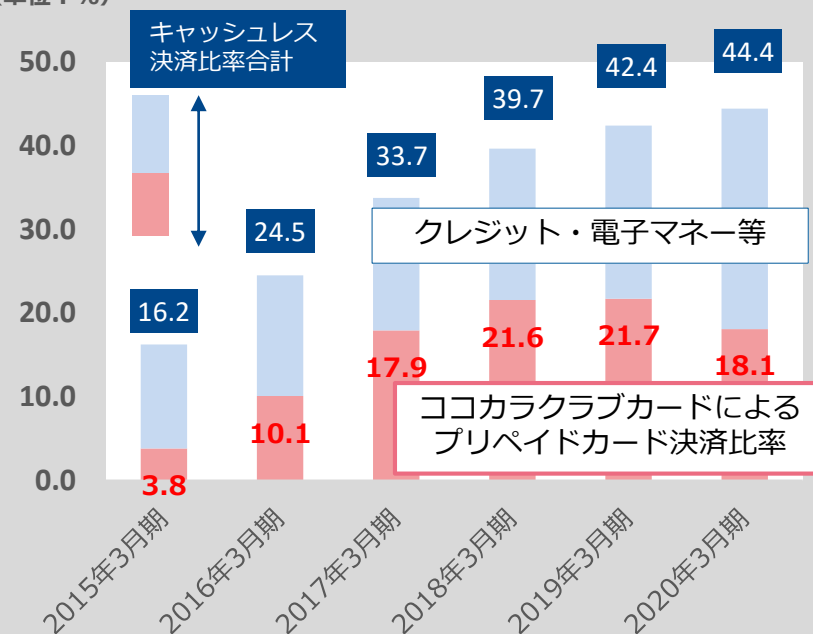


2020年3月末

12種

物販に占めるキャッシュレス 決済比率推移

（単位：％）



2021年3月期
重点施策

新規顧客の固定化・デジタル会員獲得強化

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 734万人
会員比率 75.3%



プリペイド機能

決済比率
約18%

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

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

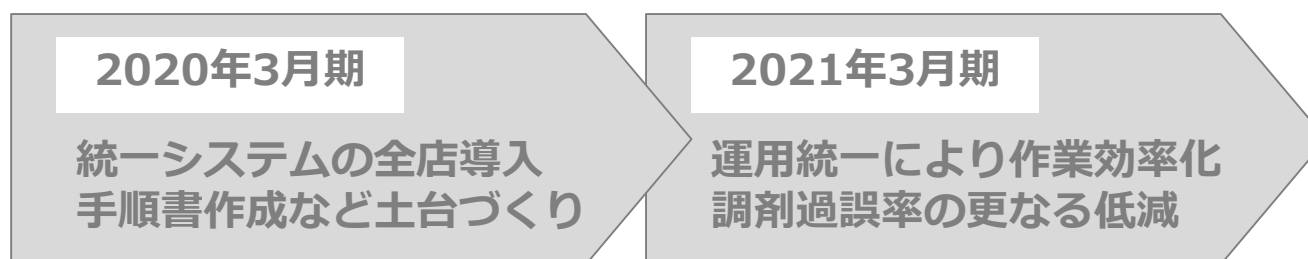
AIチャットボット対応

棚マネージメント機能

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

2021年3月期 見通し

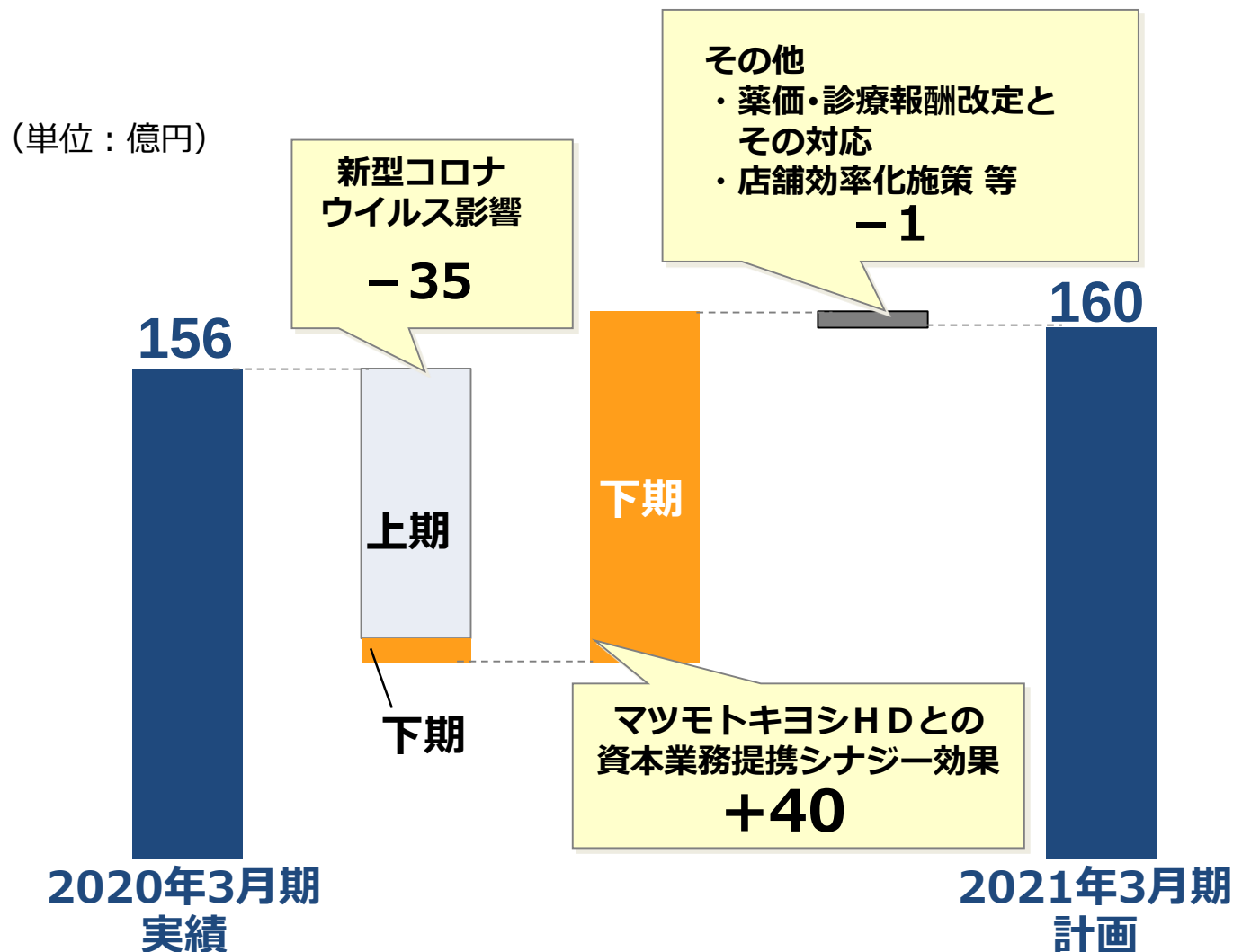
		2019年3月期 実績		2020年3月期 実績		2021年3月期 計画	
			内調剤 取扱店		内調剤 取扱店		内調剤 取扱店
出店※	ドラッグストア	+52	+8	+29	+7	※ +65	+7
	調剤専門店	+18	+18	+19	+19	+17	+17
		+70	+26	+48	+26	+82	+24
退店	ドラッグストア	- 35	- 2	- 54	- 1	-30	-
	調剤専門店	- 3	- 3	- 3	- 3	-	-
		- 38	- 5	- 57	- 4	-30	-
業態変更	ドラッグストア	- 1	- 1	-2	-2	-	-
	調剤専門店	+1	+1	+2	+2	-	-
		-	-	-	-	-	-
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

(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

2021年3月期計画 経常利益の前期比較



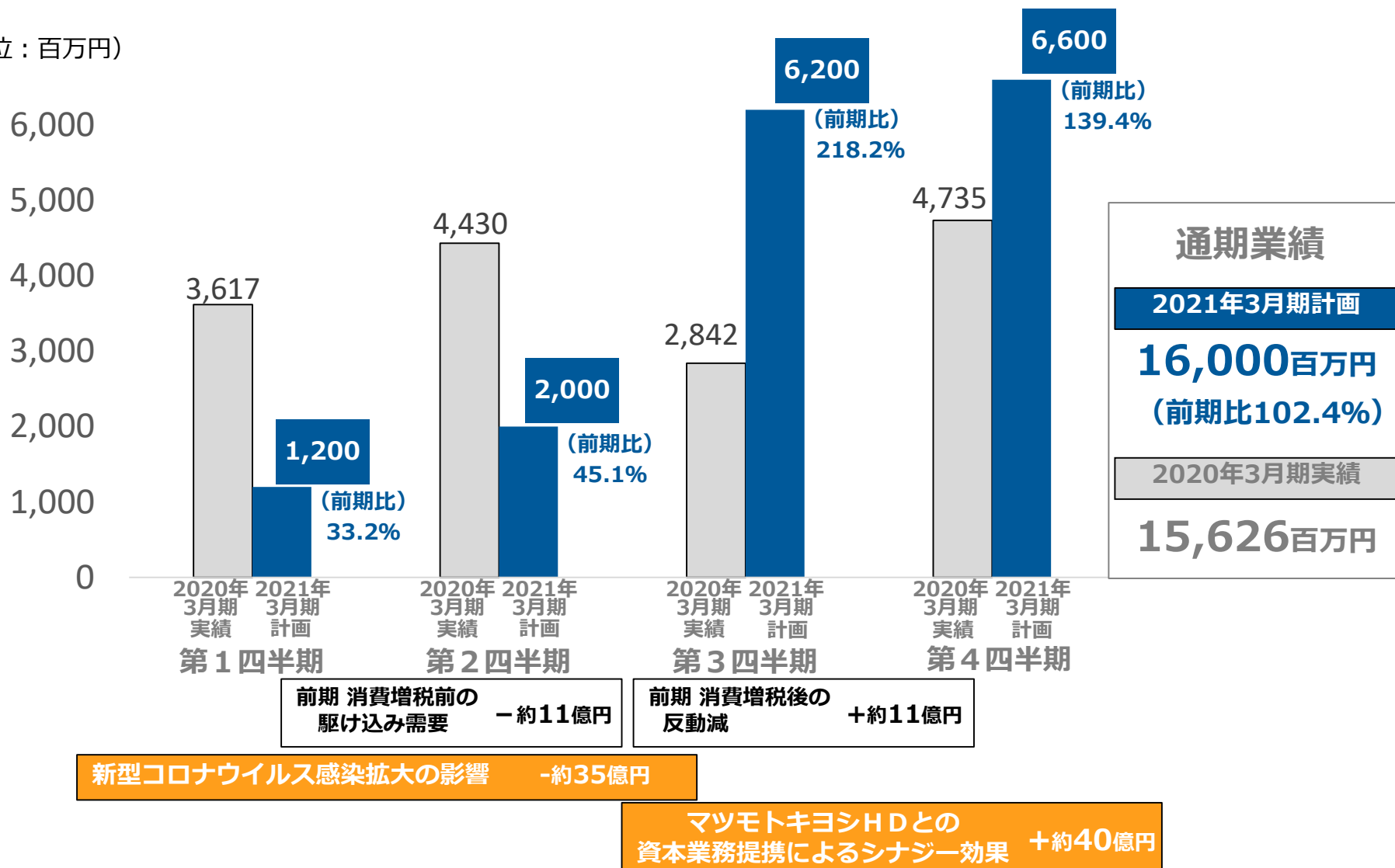
2021年3月期計画

(単位：百万円)

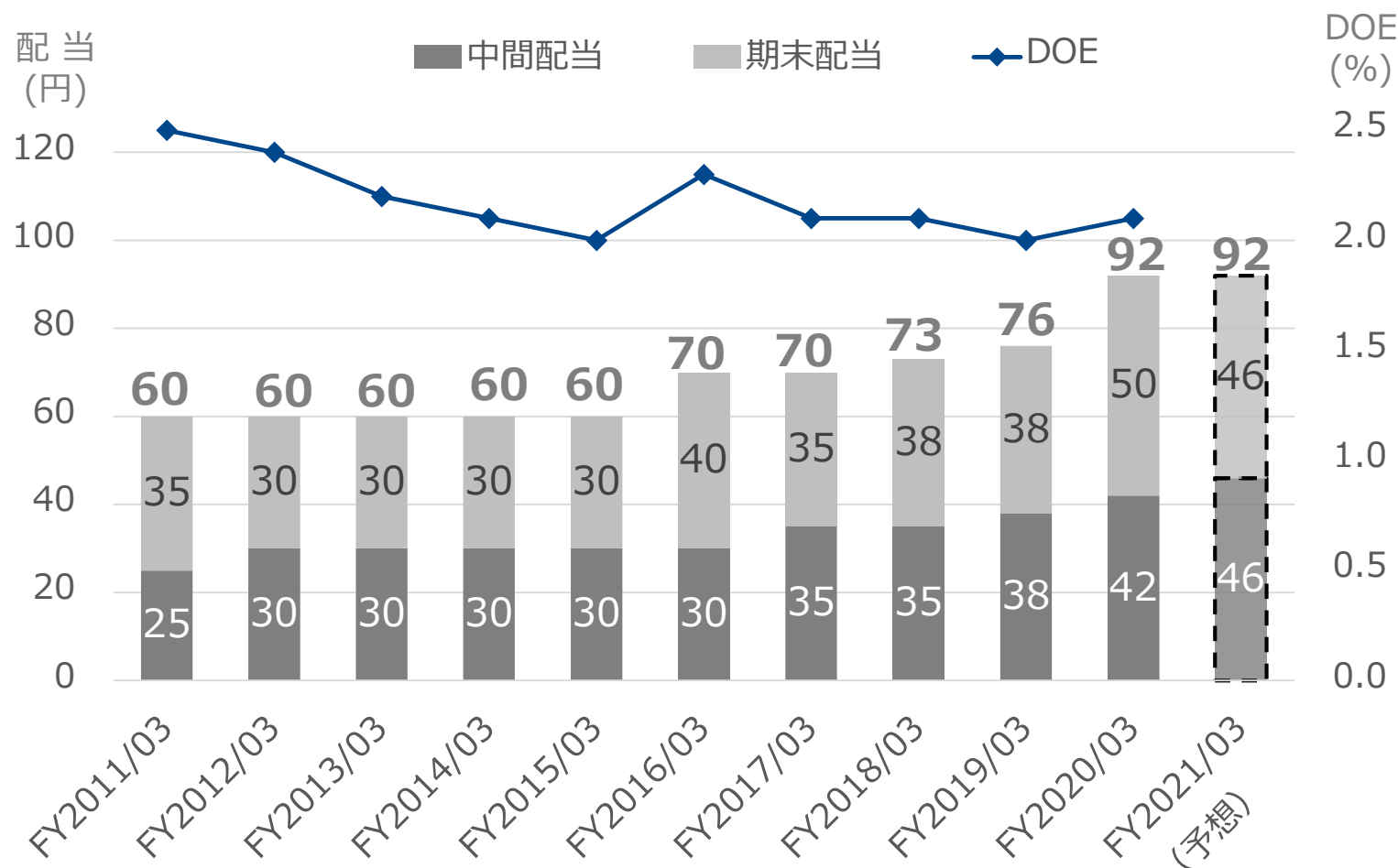
上期計画					下期計画				通期計画			
	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減額	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減額	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減額	前期比 (%)
売上高	192,600	100.0	-15,575	92.5	195,300	100.0	-399	99.8	387,900	100.0	-15,975	96.0
ドラッグストア	142,711	74.1	-12,909	91.7	155,549	79.6	11,818	108.2	298,260	76.9	-1,092	99.6
調剤	33,291	17.3	2,150	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

2021年3月期計画 四半期ごとの経常利益計画

(単位：百万円)



**2021年3月期
配当予想（年間）： 92円**



appendix

SDGsへの取り組み



レジ袋の無料配布終了

12 つくる責任
つかう責任13 気候変動に
具体的な対策を14 海の豊かさを
守ろう

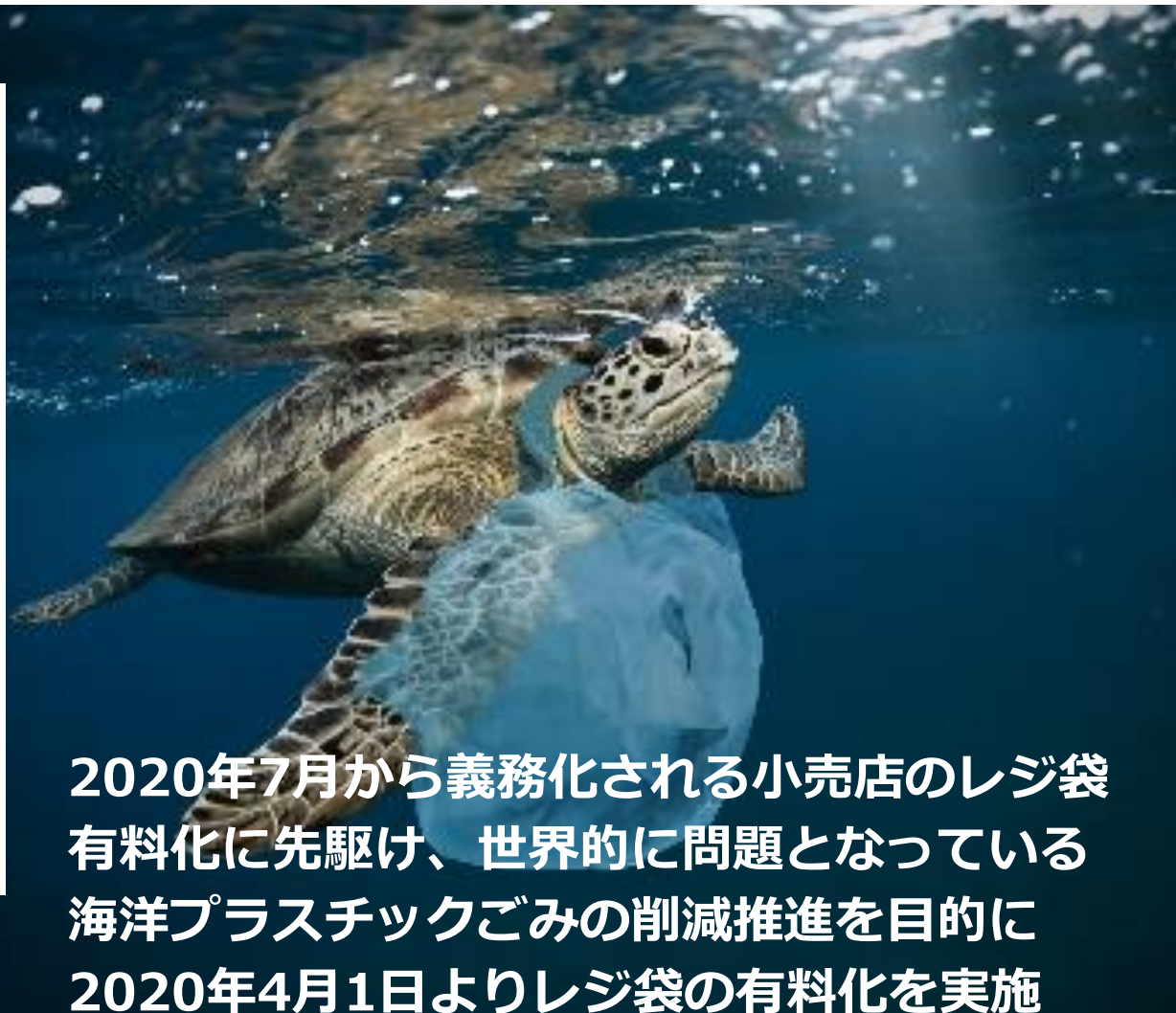
ココカラファイン
ココロ、カラダ、デザイン。

レジ袋の無料配布を
2020年3月31日(火)を
もちまして 終了いたします。

※2020年4月1日(水)よりお買い物袋をご希望のお客様には有料で販売致します。

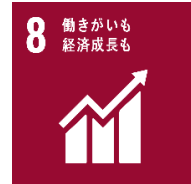
お買物袋のご持参に
ご協力お願いいたします

3R reduce reuse recycle
SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS
ココカラファインはお客様と共に
CO2削減と環境保全の取り組みを進めて参ります。



2020年7月から義務化される小売店のレジ袋
有料化に先駆け、世界的に問題となっている
海洋プラスチックごみの削減推進を目的に
2020年4月1日よりレジ袋の有料化を実施

ココカラヘルスキャンペーンによる 健康経営の実践と地域社会への健康貢献



従業員が健康に対する正しい知識と対処法を身につけて、自らや家族の健康増進に努め、お客様に対して全従業員が正しい知識や方法をお伝えすることで地域社会への健康貢献を実現する

＜取り組みテーマ＞

- ・感染症対策
- ・禁煙対策
- ・糖尿病対策
- ・マウスケア
- ・脂質代謝異常
- ・熱中症予防

従業員を健康にする



2020
健康経営優良法人
Health and productivity

地域・顧客の健康力を向上させる

cure

care

fine

「治す」

「整える」

「キレイ ゲンキ」

お問い合わせ

株式会社ココカラファイン

総務部コーポレートリレーションチーム

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。