

## 個人投資家向け会社説明会を実施しています

株主・個人投資家の皆様に、当社グループへの理解を深めていただきたいとの思いから、継続的に会社説明会を実施しています。

今後もこのような説明会を継続的に実施し、対話を重ね、より良い信頼関係の構築に努めてまいります。



2017年10月に実施した会社説明会



会社説明会動画配信

<http://www.ir.kirindo-hd.co.jp/ja/IREvents.html>

## IR情報のメール配信のご案内

<http://www.kirindo-hd.co.jp/>

「グループ・関連企業」をクリックするとグループ各社のホームページをご覧ください。

トップページ

「株主・投資家の皆様へ」をクリック

IR情報のメール配信をご希望の方は、こちらからご登録ください。

## 株主メモ

- 事業年度 毎年3月1日から翌年2月末日まで
- 定時株主総会 毎年5月
- 株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
- 同連絡先 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 (〒541-8502)  
三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部  
TEL: 0120-094-777 (通話料無料)
- 特別口座の口座管理機関 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号  
三井住友信託銀行株式会社
- 同連絡先 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 (〒168-0063)  
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
TEL: 0120-782-031 (通話料無料)
- 公告の方法 当社の公告は、ホームページに掲載しています。  
<http://www.ir.kirindo-hd.co.jp>

### 【お知らせ】

- 住所の変更、単元未満株式の買取請求、その他各種手続きについて  
株主様の口座のある証券会社にお申し出ください。なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申し出ください。株主名簿管理人である三菱UFJ信託銀行株式会社ではお手続きできませんのでご注意ください。
- 未払配当金の支払について  
株主名簿管理人である三菱UFJ信託銀行株式会社にお申し出ください。

## 第4期

# Kirindo 通信

2017年3月1日 ▶ 2018年2月28日





超高齢社会における健康寿命の延伸のため  
「未病対策」と「セルフメディケーション」を  
支援してまいります。



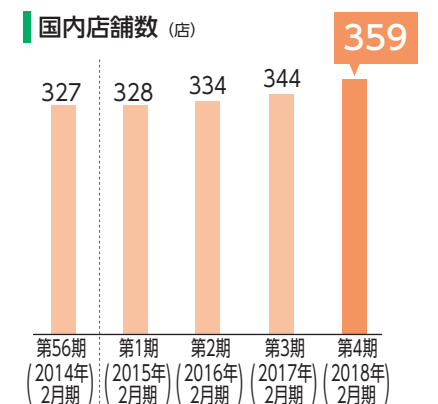
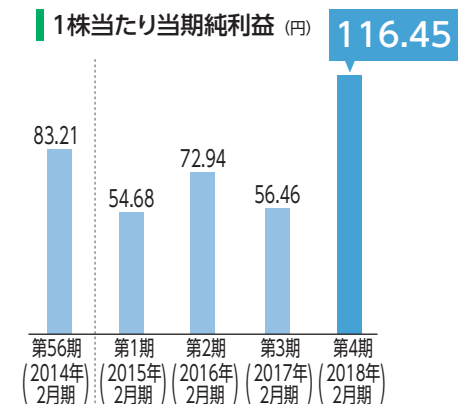
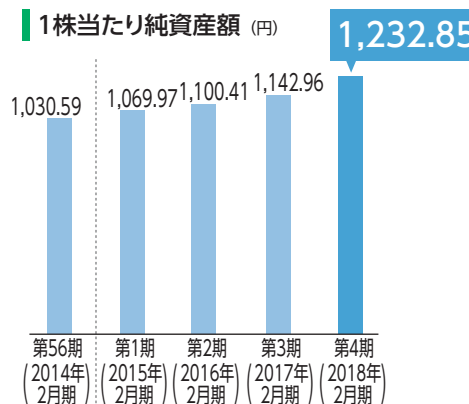
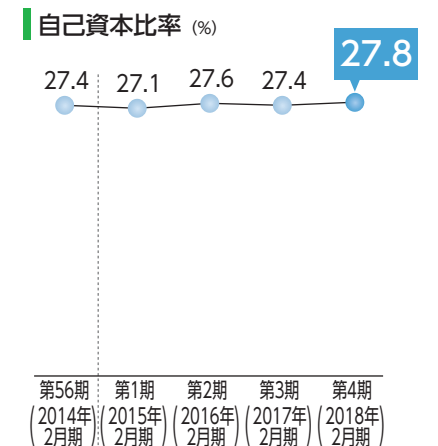
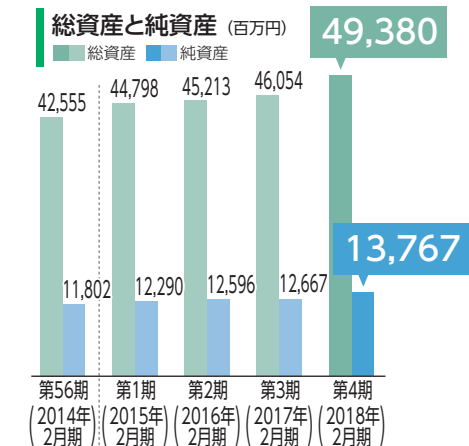
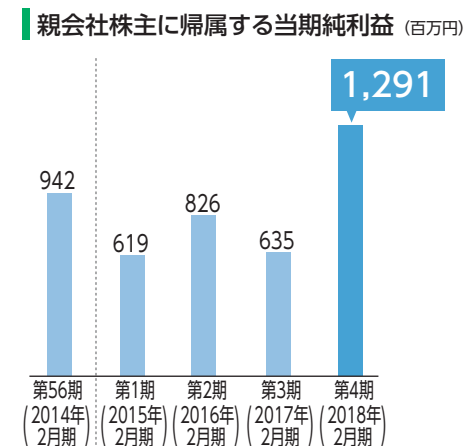
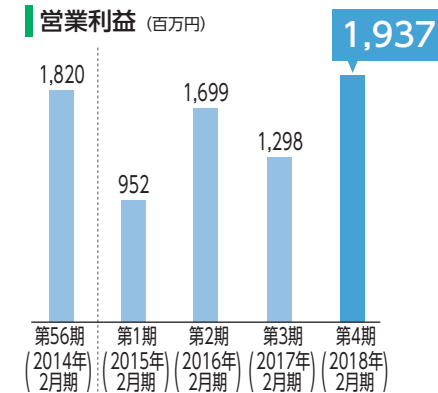
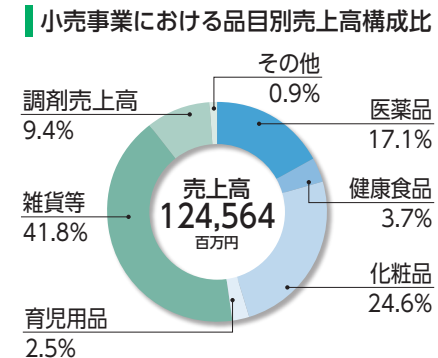
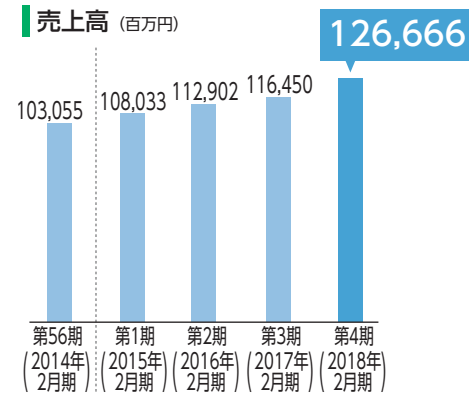
## CONTENTS

- 2 連結財務ハイライト
- 3 株主の皆様へ
- 4 トップインタビュー
- 7 重点課題への挑戦  
お客様満足の実現に向けて
- 9 [シリーズ特集 VOL.14]  
現代の未病に負けない
- 11 連結財務諸表の概要
- 13 会社概要・株式情報

## 企業コンセプト

- 理念** 我々人間は無限に深い可能性を持った存在であることを確信し、「報恩」「革新」「統合」の有機体システム思考を経営理念とする。
- 使命** 我々は常に時代の需要を創造し、経世済民の高い志を忘れることなく、事業ビジョンを壮大に持ち、正しい商業道を実現、「楽・美・健・快」の未来を創造することを使命とする。
- ビジョン** 地域コミュニティの中核となるドラッグストアを社会的インフラとして確立し、日常生活の「利便性」と「未病」をベースに顧客の感動と満足を創造し、地域医療・地域介護を推進して地域社会に貢献する。関西大商勢圏に300店チェーンを展開、さらに500店へとすすめ、顧客・社員・お取引先様・株主様もWin-Winでハッピーな社会を創造する。

## 連結財務ハイライト



※第56期(2014年2月期)は株式会社キリン堂、第1期(2015年2月期)以降は株式会社キリン堂ホールディングスの数値となっています。



代表取締役会長  
寺西 忠幸

代表取締役 社長執行役員  
寺西 豊彦

株主の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

ドラッグストア業界は、業種・業態を超えた出店・価格競争が激化する一方、M&Aや資本・業務提携等の業界再編の動きが強まっており、大きな転換期を迎えています。

このような環境のもと、当社グループは「地域コミュニティの中核となるドラッグストアチェーン」を確立すべく、日常生活における利便性の提供と未病対策・セルフメディケーションの支援のほか、かかりつけ薬剤師の育成を行い、地域の健康ステーションとしての機能強化に努めています。

これらを実現するため、「第2次中期経営計画」に取り組んでおり、店舗における「業務の仕組み」を見直すことによってお客様と向き合う時間を増やし「収益力向上」につなげていきます。その初年度となる当期は順調にスタートを切ることができました。

キリン堂グループはこれからも「人にしかできない価値の創造」を大切にしていきます。皆様には今後ともよりいっそうのご指導を賜りますようお願いいたします。

## 収益力向上を軌道に乗せ 中計の目標達成を目指します



キリン堂ホールディングスの2018年2月期決算は、新店出店効果に加え、既存店における改装効果及び、調剤部門の伸長により、増収・増益となりました。今年度からスタートした第2次中期経営計画の進捗と、今後重点的に取り組んでいくテーマについて寺西豊彦社長に聞きました。



**当期の業績について振り返っていただけますでしょうか。**

当期は、21店舗を新規出店したほか、既存店においてお客様のニーズや利便性に応える改装を35店舗行いました。利益面では、既存店と調剤部門の伸長により新規出店による経費増をカバーしたことで、利益を押し上げることができ、増収・増益となりました。

この結果、売上高は1,266億66百万円（前期比8.8%増）、営業利益は19億37百万円（前期比49.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は12億91百万円（前期比103.4%増）となりました。



**当期から第2次中期経営計画(2018年2月期～2020年2月期)がスタートしました。重点的に取り組んだ施策と進捗状況はいかがでしょう。**

第2次中期経営計画は、この3カ年を関西No.1ドラッグストアチェーン構築への通過点と位置づけ、国内営業

基盤の再構築を目指しています。また、営業利益率の改善と実現力の向上をテーマに、重点課題を掲げ、中期経営計画最終年度となる2020年2月期には、連結売上高1,370億円、連結営業利益率3%を目指しています。

3カ年の最初の段階では、特に既存店の改装による「既存店の活性化」に重点的に取り組んでいます。それと同時に、後半には成果として実を結ぶよう、業務の仕組み化の見直しをすすめています。その柱は、「パートナー社員の戦力化と作業システム改革」です。パートナー社員（パート、アルバイト社員）の戦力化については、店舗スタッフの約6割を占めるパートナー社員に一般用医薬品のうち、大半を占める第2類医薬品、第3類医薬品を販売することができる登録販売者の資格取得を促しています。あわせて資格取得や成果を評価して給与に反映する制度づくりに取り組んでいます。これによりパートナー社員も含めた社員全員で店舗の活性化とモチベーションの向上に臨みます。

また、作業システム改革については、本来の仕事である接客以外の作業を徹底的に効率化するとともにローコスト化する取り組みを進めています。

**Q 作業システム改革のスタートとして、2018年3月から新たなPOSレジを導入しました。**

新POSレジは、決済に使う各種クレジットカード等を1台で完了できるほか、レシートクーポンの発行など煩雑なレジオペレーション作業を簡略化することができます。また、年齢確認や薬剤師による情報提供が必要な第1類医薬品などの購入時の注意呼びかけもディスプレイに表示されるため、お客様とのスムーズなコミュニケーションが可能になります。

また、バックヤードにおいては自動発注の精度を高め、在庫管理業務についてもさらに省力化を図っているところ です。

こうして、スタッフの作業のうちITや機械にできることは任せ、外部や本部にお願いできることは委ねる「減らす、やめる、移す」を行います。



医薬品のカウンセリングの様子

**Q 今後はどのようなことに重点的に取り組んでいくのでしょうか。**

ヘルス&ビューティケアの分野において、機能・効果をうたうことができる機能性表示食品のPB商品開発や、価格訴求型のPB商品の売場展開を進め、販売を促進していきます。

また、既存店の活性化を継続しながら作業システム改革によって生み出された時間を丁寧な接客、医薬品や化粧品のカウンセリング販売、スタッフの教育に向けていきたいと考えています。

それらによって、「収益力の向上」を図り、次期中期経営計画へ橋渡しする「成長戦略」へとつなげていきます。

**Q 2019年2月期の新規出店、既存店改装の計画とポイントについて。**

ドラッグストアは11店舗を新たに出店し、収益への寄与が大きい既存店の改装についてはさらにスピードを上げ、45店舗実施する計画です。

この改装では、お客様の購買情報をもとに品ぞろえの強化、充実を図っています。また、売場のレイアウトにおいては、できるだけ早くお買い物を済ませたいというお客様のニーズを踏まえながら、商品がお客様の目に留まる売場レイアウトや商品陳列の工夫も取り入れています。

絶えず変化するお客様のニーズにお応えするため、改装や各店舗の品ぞろえの結果を常に検証しながら、新たな仮説を立て、実験し、実施していくというPDCAサイ

クルをお客様視点で徹底し、品ぞろえ、売り方、見せ方に反映させていきたいと考えています。

**Q 5年、10年先にキリン堂グループが目指す姿は。**

店舗ではビッグデータの活用やAIの導入によりコンピュータに任せられることが増え、また、消費者はインターネットを介して必要なものを必要な時に購入でき、届けてくれるネットショッピングをますます利用するようになっています。リアルなお買い物の場をつくり、人と人が触れ合う店舗の存在意義がますます問われてくるでしょう。

その答えは、地域に暮らすお客様一人ひとりへの丁寧な接客、対話の中でライフスタイルや嗜好を把握し、また、お悩みのご相談にお応えして一人ひとりにふさわしい商品のお勧めや情報提供によって、新たな需要をつく

り出していくことだと考えています。このように、お客様に寄り添うソリューションこそがキリン堂グループの強みになります。その意識を全員で共有し、お客様の「楽・美・健・快」の実現に貢献していきます。

**Q 株主の皆様メッセージをお願いします。**

第2次中期経営計画を実現した先に私たちが目指しているのが、関西においてナンバーワンのプレゼンスです。多くのお客様にキリン堂の店舗のファンとなっていただき、さらには株主としてキリン堂グループを応援していただくことが私たちの描く理想の姿です。そのためにも計画で掲げた数値目標をしっかりと実現し、株主の皆様にも還元できるよう努めてまいります。

株主の皆様には引き続きご指導、ご鞭撻を賜りますようお願いいたします。

**第2次中期経営計画**

■ 計画の位置づけ … 「関西No.1ドラッグストアチェーン」の構築への通過点：国内営業基盤の再構築

■ 重点課題のテーマ … 営業利益率の改善と実現力の向上

- 重点課題 …………… ① 既存店の活性化
- ② ヘルス&ビューティの強化
- ③ 作業システム改革
- ④ 調剤事業の拡大
- ⑤ 関西ドミナントの推進

■ 定量目標

	2017年2月期 実績	2018年2月期 実績	2019年2月期 通期予想	第2次 中期経営計画 最終年度目標
連結売上高	1,164億円	1,266億円	1,315億円	1,370億円
連結営業利益	12億円	19億円	25億円	40億円
連結営業利益率	1.1%	1.5%	2%	3%
連結ROE	5.1%	9.8%		10%以上

(期間：2018年2月期～2020年2月期)

## お客様の利便性を重視した改装

お客様のニーズに合わせて商品構成を見直し、商品の取り扱いを拡大するため、商品陳列棚を追加して売場スペースを増やす改装を行いました。



改装後



### 食品の品ぞろえを強化

お客様の日々のお買い物を便利にするために、食品の取り扱いを増やしました。特に、ハムやウインナーなどの加工肉類、ヨーグルトやチーズなどの乳製品といった商品を豊富に取りそろえることで、頻繁にご来店くださるお客様が増えました。

### 医薬品や化粧品を拡大

キリン堂の使命である、「楽・美・健・快」(より楽しく、美しく、健康で、快適な生活)の実現のため、医薬品や化粧品の取り扱い商品も増加させました。未病対策に役立つサプリメントやサポーターの売場の拡大や、ご来店くださるお客様の嗜好にあわせた化粧品ブランドを新たに導入しました。



## 特集

# 重点課題 への挑戦 お客様 満足の 実現に 向けて

～吹田南金田 店改装の事例～

## 作業システムを見直して、より丁寧な接客を



改装によってさらに便利なお店となることでお客様の来店頻度が上昇し、より親しみを感じていただけるお店へと進化しました。さらに、お客様の健康で快適な生活をサポートできるお店を目指します。

そのため、2018年3月より新POSシステムを導入しています。これにより、レジでのおお客様の待ち時間短縮や、ポイントカード会員へのサービス向上が図られます。さらに、従業員の商品発注などの作業も効率化され、お客様とじっくりと向き合う時間がこれまで以上に確保されます。より充実した情報提供・丁寧な接客を行うことで、ますます、お客様の未病対策、セルフメディケーションのお役にたってまいります。



新POSレジ

## VOICE 地域の皆様の健やかな生活をサポートします



薬局長  
岡森 啓吾

店長  
山口 勇

お客様のニーズにお応えした利便性の高い店舗へと改装をし、「今まで以上に便利になった」とお喜びの声をいただきました。皆様の「楽・美・健・快」を実現し、信頼される店舗を目指して、親切で活気のある店舗づくりに従業員全員で取り組んでいます。お客様が当店を頼りにご来店くださり、健やかな生活のサポートができることにやりがいを感じています。併設の調剤薬局では、患者さんお一人おひとりと丁寧に対話することを大切にしています。私たちは、地域の皆様にとって、なくてはならないお店となれるよう、これからも努めていきます。

### 店舗情報

吹田南金田店  
(調剤薬局併設店舗)

●開店：2011年3月  
●改装：2017年4月  
●売場面積：687.7㎡

●住所：大阪府吹田市南金田2-7-10  
●<http://www.kirindo.co.jp/shop/osaka/suita/store-0664.shtml>

# 現代の未病に負けない

目には緑が優しく、さわやかで過ごしやすい季節は終わり、例年の気象情報による予測では、6月7日頃が関西の梅雨入りのような感じです。じっとりと重くまとわりつくような湿邪をかわしながら、次の暑邪にも備えが必要です。このような季節にはより一層、休息や睡眠をしっかりとり、深い呼吸を習慣づけることで、後天の氣を強くしておきましょう。



株式会社キリン堂  
未病医療サポート室  
室長 薬剤師  
杉本 幸枝

2008年40歳～74歳の国民に特定検診・保健指導が義務付けられました。いわゆるメタボ検診です。その1年前2007年には、日本整形外科学会が要支援・要介護になりやすい口コモティブシンドローム（運動器症候群）を提唱しており、歩くことの有用性は様々な研究で明らかにされています。これも「口コモ」として認知度が上がってきました。そして、2014年には日本老年学会がフレイル（老化による種々の機能低下）を要支援・要介護の前段階として提唱しました。これらは現代の未病であり、さらに

オーラルフレイル（口の機能低下）は、より早い未病の状態といえます。口の中や周りの筋肉が衰えると、噛みにくい、飲み込みにくい、話しづらいなどQOLが低下します。食べることは、身体を作ることであり、楽しみでもあります。歯周病や虫歯あるいは入れ歯の不具合で硬いものが食べにくい⇒やわらかいもの、食べやすいものだけを食べる⇒栄養が偏る⇒筋肉が減る⇒ますます食べにくく、口が締まりにくく食べ物がこぼれる…というような負のスパイラルに入り込むと、お友達との食事も億劫になって引きこもりにつながります。少しでも早期の気づき、あるいは症状の出る前の未病対策が必要です。まずは口を動かすこと。しっかりよく噛み、よく話し、毎日笑い、上手下手に関係なく歌うことをお勧

めします。また暑くなると、食欲が落ちる方、もともと胃腸の弱い方は、漢方薬\*により栄養を吸収しやすいように調子を整えておきましょう。

ロコモやフレイルの未病対策として特に必要な栄養は、カルシウムなどのミネラルやタンパク質です。日本人の食事摂取基準（2015年）の抜粋を示します。部位や種類によって違いますが、肉100gに含まれるタンパク質は平均20gですから、肉だけで摂るには300g必要です。食が細く食事から十分に摂れない場合は、サプリメントやプロテイン、豆乳などを代用するのものとつ方法です。



ルアップ豆乳  
(タンパク質9.6g)



カルシオーレ  
(カルシウム200mg/1包)

\*漢方薬：六君子湯、安中散、補中益気湯などがあります。ご相談ください。

## 1日にタンパク質60g、カルシウム650mgをとる食事の例

	タンパク質 (g)	カルシウム (mg)	カロリー (kcal)	
朝食	レーズン食パン (6枚切)	4.9	19.2	166
	豆乳 (200ml)	10	30	105
	イチゴ (中5個)			21
昼食	ヨーグルト (100g)	4.3	144	74
	ごはん (160g)	4.0	4.8	269
	卵 (1個)	7.4	30.6	91
	鮭の塩焼き (一切れ)	18	9.3	110
	ほうれん草胡麻和え (100g)	3.1	107.5	61
間食	味噌汁 (豆腐とわかめ)	3.6		43
	牛乳 (コップ1杯)	6.8	226.6	138
夕食	ごはん (160g)	4.0	4.8	269
	豚肉生姜焼き (100g)	10.7	15.9	193
	キャベツ千切り (100g)		43.9	23
	トマト (中1個)		11.6	31
合計	76.8	648.2	1,594	

\*ドレッシングなどは省略しています。

## タンパク質推奨量 (g/日) カルシウム推奨量 (mg/日)

	男性	女性	男性	女性
18～60歳	60	50	18～29歳 800	650
妊娠後期	—	+25	30～49歳 650	650
授乳期	—	+20	50～69歳 700	650
			70歳以上 700	650

商品  
information

## 夏に向けてキリン堂PB商品をリニューアル!

### お肌の未病対策



#### オーシェリー スキンプロテクトモイスタチャーUV

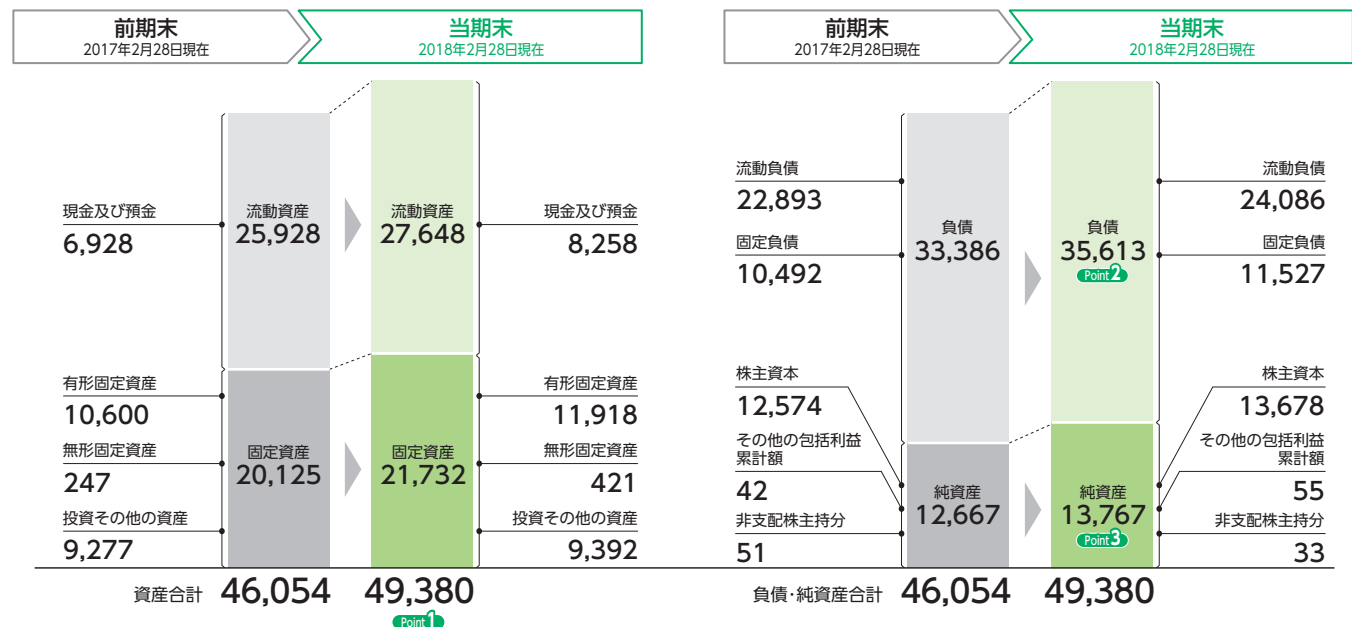
保湿しながらお肌を守ります。紫外線だけでなく、近赤外線や大気汚染物質（排気ガス、PM2.5、花粉、黄砂など）、ブルーライトもカットします。キャッチフレーズは「太陽を味方にして、もっと自分を好きになろう。」



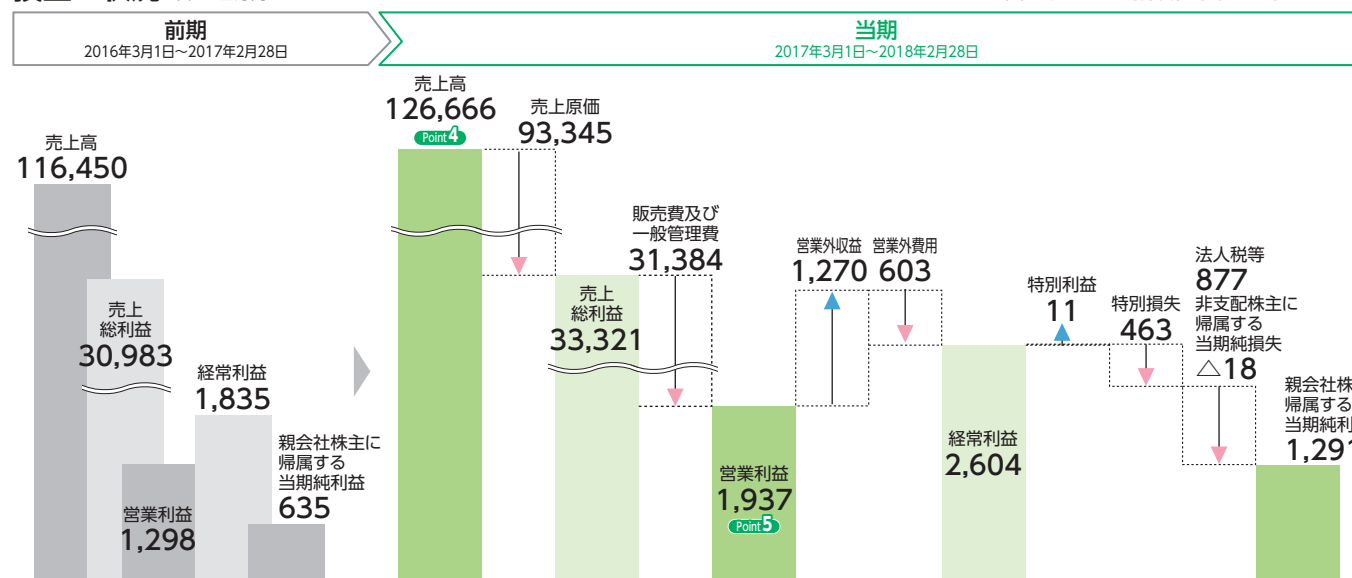
#### プラセンアレフ 真潤EX

従来品のプラセンタエキス量を増やした上、さらに吸収をよくするため、発酵熟成プラセンタエキスと羊膜エキス（細胞再生因子含有）を新規配合。形もソフトカプセルに変更して、飲みやすく続けやすくなりました。

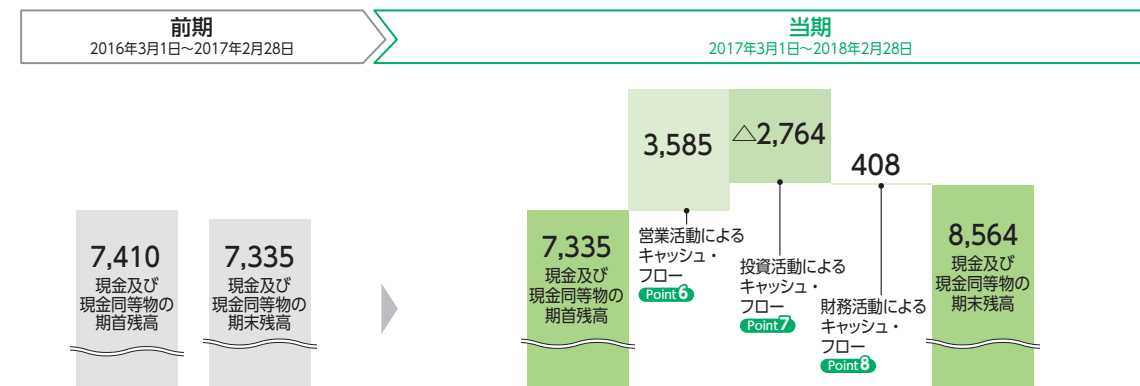
資産の状況 単位：百万円



損益の状況 単位：百万円



キャッシュ・フローの状況 単位：百万円



資産の状況

- Point 1 現金及び預金、受取手形及び売掛金、有形固定資産、敷金及び保証金が増加したことなどにより、33億26百万円増加し、493億80百万円となりました。
- Point 2 電子記録債務、短期借入金、長期借入金が増加したことなどにより、22億27百万円増加し、356億13百万円となりました。
- Point 3 利益剰余金が増加したことなどにより、10億99百万円増加し、137億67百万円となりました。

損益の状況

- Point 4 新店寄与に加え、お客様の利便性向上を目的とした既存店舗の改装、ポイントカードを活用した来店動機を高める販売促進、ヘルス&ビューティケア商品のカウンセリング販売、調剤売上高の伸長などから前期比8.8%増となりました。
- Point 5 前連結会計年度に出店した店舗を含む新店の経費負担増となりましたが、既存店と調剤部門の伸長により、新店の経費負担をカバーしたことに加え、前連結会計年度をもって連結子会社であった旧株式会社ニッショードラッグののれん償却が終了したこともあり、前期比49.2%増となりました。

キャッシュ・フローの状況

- Point 6 税金等調整前当期純利益、減価償却費、減損損失、仕入債務の増加などの増加要因と、法人税等の支払額などの減少要因により、35億85百万円の収入（前期は23億57百万円の収入）となりました。
- Point 7 新規出店や改装等に伴う有形固定資産の取得による支出、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出、貸付けによる支出、貸付金の回収による収入、店舗敷金及び保証金の差入による支出、店舗敷金及び保証金の回収による収入などにより、27億64百万円の支出（前期は25億33百万円の支出）となりました。
- Point 8 長期借入金の収支による収入超過、配当金の支払額、割賦債務の返済による支出などにより4億8百万円の収入（前期は3億29百万円の収入）となりました。

● 会社の概要

商号 株式会社キリン堂ホールディングス  
 本店 大阪市淀川区宮原四丁目5番36号  
 TEL (06) 6394-0100  
 設立 2014年8月18日  
 資本金 1,000百万円  
 従業員数 1,710名(連結)、6名(単体)  
 事業年度 毎年3月1日から翌年2月末日まで  
 連結子会社 株式会社キリン堂  
 株式会社健美舎  
 株式会社ソシオンヘルスケア マネージメント  
 メディスンショップ・ジャパン株式会社

● 役員・執行役員 (2018年5月25日現在)

代表取締役会長 寺西 忠幸  
 代表取締役社長執行役員 寺西 豊彦  
 取締役常務執行役員 熊本 信寿  
 取締役常務執行役員 西村 弘美男  
 取締役(社外) 大武 健一郎  
 取締役(社外) 井上 正康  
 取締役(社外) 森嶋 正郎  
 常勤監査役 塩飽 利男  
 常勤監査役 小川 賢人  
 監査役(社外) 黒田 隆夫  
 監査役(社外) 西 育良  
 執行役員 小林 剛久  
 執行役員 寺西 俊幸

● グループ店舗紹介

関西地区	
滋賀県	28
京都府	25
大阪府	129
兵庫県	90
奈良県	25
和歌山県	2
計	299



四国地区	
徳島県	16
香川県	5
計	21

関東地区	
東京都	3
神奈川県	4
埼玉県	2
千葉県	4
計	13

Kirindo  
 キリン堂グループの店舗数  
 合計 **359** 店舗  
 (前期末比 **15** 店舗増)



川西丸の内店(兵庫県川西市)

● 株式の状況

発行可能株式総数 20,000,000株  
 発行済株式の総数 11,332,206株  
 株主数 3,762名  
 大株主(上位10名)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
キリン堂協栄会持株会	1,211	10.68
寺西 豊彦	707	6.24
寺西 俊幸	690	6.08
キリン堂ホールディングス 社員持株会	652	5.76
THE BANK OF NEW YORK MELLON SA/NV 10	642	5.66
康有株式会社	607	5.35
寺西 忠幸	554	4.89
UBS AG HONG KONG	487	4.30
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE FIDELITY FUNDS	301	2.65
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	281	2.48

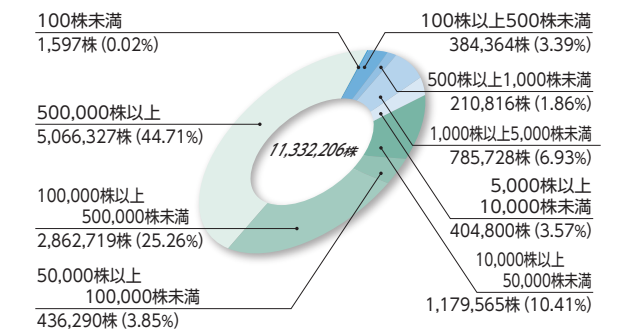
● 配当政策

当社は、株主の皆様への利益還元を経営の重要課題のひとつと位置づけ、中間配当及び期末配当の年2回、継続的・安定的な剰余金の配当を行うとともに、将来の事業展開に備えて内部留保の充実に努めることを基本方針としています。

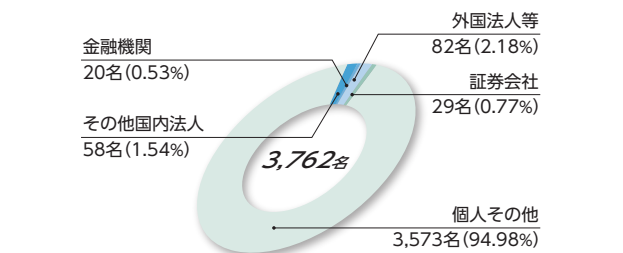
当期は、1株につき中間配当12.5円、期末配当17.5円の年間30円とさせていただきます。

第5期(2019年2月期)は、1株につき年間35円を予定しています。

● 所有株式数別株式分布状況



● 所有者別株主分布状況



● 1株当たりの配当金

