

● 会社の概要 (2019年2月28日現在)

| | |
|---------|---|
| 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 | 1,731名(連結)、8名(単体) |
| 事業年度 | 毎年3月1日から翌年2月末日まで |
| 主要連結子会社 | 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 |
| グループ店舗数 | 369店舗 (前期末比 10店舗増加) |

● 株式の状況 (2019年2月28日現在)

| | |
|------------|-------------|
| 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 | 6,606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 | 1,230 | 10.85 |
| 寺西 豊彦 | 711 | 6.27 |
| 寺西 俊幸 | 690 | 6.09 |
| BNYM AS AGT/CLTS 10 PERCENT | 656 | 5.79 |
| キリン堂ホールディングス 社員持株会 | 640 | 5.64 |
| 寺西 忠幸 | 555 | 4.90 |
| 康有株式会社 | 527 | 4.65 |
| 日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口) | 406 | 3.58 |
| NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE FIDELITY FUNDS | 301 | 2.65 |
| 日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口) | 244 | 2.15 |

※自己株式(1,158株)を控除して計算しています。

● 役員・執行役員 (2019年5月24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) | 岡本 由起子 |
| 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 |

● 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。 https://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、その他各種お手続きについて
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5期

Kirindo通信

2018年3月1日 ▶ 2019年2月28日



キリン堂グループは、「未病対策」と「セルフメディケーション」を支援し、超高齢社会における健康寿命の延伸に貢献します。



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

目次

- 1 株主の皆様へ
- 3 トップインタビュー
- 7 [シリーズ特集 VOL.16] 腸内フローラと生活習慣の深い関係
- 9 トピックス
- 10 株主優待・配当政策

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。 |

キリン堂グループは、1955年のキリン堂の創業以来、「未病」をテーマに人々の健康を支え続けてきました。また未病対策に必要であるのに現存しない「モノ」については、研究開発により商品化することにも取り組んで参りました。

人生100年時代といわれますが、加齢と老化は違います。人の手を借りずに元気で生活できる健康寿命の延伸が大切です。平均寿命と健康寿命には約10年の隔たりがあり、その差を縮めることが、日本の課題であり、個人の課題でもあるのです。せつかく歳を重ねても、病気が重症化したり、心身が不調であったり、社会とのつながりが失われると、「楽・美・健・快」ではなくなります。

地域の皆様が、いつもいきいきと健康な生活を送れるよう、またすでに治療中の方は、少しでも改善できるようにサポートするのが、キリン堂の目指す店舗であり、薬局なのです。日常生活の中で、必需品やOTC医薬品、化粧品などを販売したり、処方せん薬をお渡しする際のコミュニケーションから、お客様・患者さんのその日の体調やお気持ちを察知し、最適なアドバイス…適切な商品の情報や生活習慣の改善支援、受診勧奨…ができることを大事にしています。

また、定期的を開催する健康フェアは、目に見えるデータから、皆様の気づきを促し、生活習慣改善へのきっかけとなるよう継続しています。

今後もこの信念を貫き、社会に貢献する企業、地域の皆様に寄り添う企業であり続けたいと考えています。

未病対策について

もともとの未病とは、健康から病気に向かっている状態であり、そのような状態から健康へと向け直すことが未病対策です。食事・運動・休息が未病対策の基本ですが、すでに病気治療中の場合、重症化させない、合併症を起こさないことなども超高齢社会の未病対策といえます。

セルフメディケーションについて

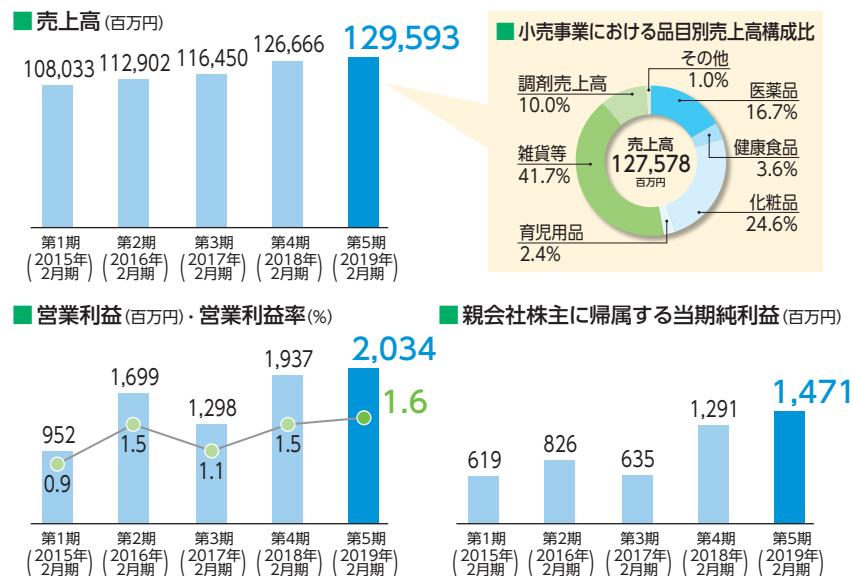
世界保健機関の定義では、「自分自身の健康に責任を持ち、軽度な身体の不調は自分で手当てすること」となっています。私たちドラッグストア・薬局の薬剤師や登録販売者は、受診が必要か、適切なOTC医薬品で対応できるのか、または服薬の必要はないのか等を選別し、皆様に最適な商品や生活習慣改善のアドバイスをします。



改革のリーダーシップを発揮し、 2020年2月期目標達成に 不退転の覚悟で取り組みます。

代表取締役 社長執行役員 寺西 豊彦

業績ハイライト



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

| | 2018年2月期 実績 | 2019年2月期 実績 | 2020年2月期 修正目標 |
|---------|----------------|----------------|------------------|
| 連結売上高 | 1,266億円 | 1,295億円 | 1,330億円 |
| 連結営業利益 | 19億円 | 20億円 | 32億円 |
| 連結営業利益率 | 1.5% | 1.6% | 2.4% |
| 連結ROE | 9.8% | 10.3% | 10.0%以上 |

(期間：2018年2月期～2020年2月期)

2019年2月期の状況



Q 当期の業績について振り返ってください。

当期は、主たる営業地域である関西地区において地震、豪雨、台風などの自然災害が多発し、猛暑、暖冬によりシーズン商品が不調となったため客足が伸び悩みました。そうした中で、第2次中期経営計画の基本テーマである収益力の向上を目指し諸施策を実行した結果、店舗改装により客単価が上昇し、比較的収益性の高い調剤部門の売上構成が増えました。

この結果、売上高は1,295億93百万円（前期比2.3%増）、営業利益は20億34百万円（同5.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は14億71百万円（同13.9%増）となりました。

Q 当期、2020年2月期と継続して重点的に取り組まれていることについて教えてください。

当社の強みである「未病」の考え方を活かしたカウンセリング販売に注力することで収益力を向上させます。そこで現在、店舗の改装に注力しています。

まず進めているのが購買頻度の高い食品関連商品の充実で、これによりお客様の来店頻度の増加を狙っています。さらに、レジから近い場所にヘルス&ビューティケア商品を並べることでお客様との対話の機会を増やし、これら商品の売上比率を増やす工夫もしています。当期は43店舗の改装を行いました。効果が大きいことから、2020年2月期はさらに増やし70店舗を改装する計画です。

チラシの掲載内容や配布枚数を変えるなど販促施策の見直しを行うことにより販売管理費を抑える一方、適切なプロモーション、ヘルス&ビューティケア商品の品ぞろえ強化により粗利益率の向上に取り組んでいます。また、会員数を増やすために顧客囲い込みのツールとして導入した自社電子マネー付きプレミアムポイントカード「KiRiCa」の普及を促しています。



KiRiCaカード

2020年2月期の取り組み

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

未病対策

新部署を立ち上げ、未病対策の実現に向けてさらに前進

MD
マーケティング部

業務システム改革
プロジェクト

戦略推進室

利便性の向上

より身近で、より便利な店舗の実現に向けての具体策

既存店改装の
加速

調剤薬局の
出店・機能強化

関西ドミナントの
推進

お買物の楽しさと
顧客満足を高め
企業価値を創造

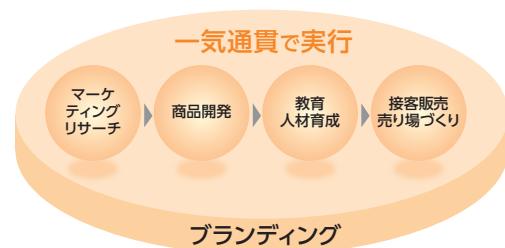
| 2020年 2月期 | 目標 |
|--------------|----------|
| 連結売上高 | 1,330 億円 |
| 連結営業利益 | 32 億円 |
| 連結営業利益率 | 2.4 % |
| 連結ROE | 10 %以上 |



3月に発足した
業務システム改革プロジェクトチーム、
MDマーケティング部設立の狙いは。

業務システム改革プロジェクトチームでは、店舗作業の効率化を進め、それによって創出した時間を店舗スタッフの教育と接客に充てられるよう取り組みます。具体的には発注業務、レジ業務など時間を要する作業について「減らす」「移す」「やめる」の視点で見直します。これにより販管費削減、営業利益率向上を目指し、併せて店舗スタッフがやりがいを感じられる働き方を実現します。社長直轄とすることで徹底的に取り組んでいく姿勢を示しました。

MDマーケティング部は、PB商品開発から人材育成、売り場づくりに至るまで一気通貫で実行し、ヘルス&ビューティの売上強化に取り組みます。ヘルスでは健



康につながる食品を開発し、「未病」の事業化に挑んでいきます。また、ビューティではアンチエイジングなどの商品開発を進めていきます。いずれも需要側のニーズから商品開発を行うことで独自性を出し、ブランディングを図ります。



収益性の高い調剤部門において
どのような取り組みを
進めていますか。

当期は新規出店やM&Aなどの結果、処方せん取扱店舗数は87店舗となり、当面の目標であった小売事業売上高に占める調剤部門の売上比率は10%を超えました。今後、さらにM&Aを進めていく一方、自社での出店を増やしていきます。

薬局の収益は国が定める調剤報酬点数によって左右されますが、昨年の改定時に国が求める役割や機能が調剤技術料の加算により強く反映されるようになりました。そうした変化に対応し薬剤師の研修、育成に努めていきます。また、今後は手作業で行っていたことを機械化や事務の集中化などを進めながら、業務の合理化を図っていきます。



2020年2月期の重点施策、
業績見通しを教えてください。

今期は第2次中期経営計画の最終年度に当たります。中計で掲げた重点課題である「既存店の活性化」「ヘルス&ビューティの強化」「作業システム改革」「調剤事業の拡大」「関西ドミナントの推進」に取り組んでいきます。これらにより未病対策を実現し、お客様の利便性を向上させることで、お客様満足の向上と企業価値の増大を目指します。同時に既存店売上高の増加、粗利益率の向上、販管費の抑制を実現させ、収益性を向上させます。

この結果、2020年2月期の業績については、売上高は1,330億円(前期比2.6%増)、営業利益は32億円(同57.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は17億



10百万円(同16.2%増)を見込んでいます。来期以降、売上高営業利益率3%をしっかりと確保できる態勢を整え、その上で店舗を増やして売上高を伸ばし、関西ナンバーワンのプレゼンスを目指していきます。



株主の皆様へメッセージを。

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、継続的・安定的な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おります。当期の1株当たり年間配当金は35円となり、2020年2月期の1株当たり配当金につきましては、中間配当19円、期末配当19円の年間38円を予定しております。また、当期は株主の皆様からご要望の多かった株主優待制度も新たに導入しました。

「未病対策」と「セルフメディケーション」を支援し、超高齢社会における健康寿命の延伸に貢献する当社グループの思いに引き続きご理解をいただき、ご支援を賜りますようお願いいたします。

本特集に該当する症状はコレ!

- ☑朝のトイレに時間がかかる
- ☑便やおならがくさい
- ☑風邪をひきやすい
- ☑食事はかたよっている
- ☑太りやすく、やせにくい
- ☑なんとなくくだるい



腸内フローラと生活習慣の深い関係…

未病対策にはまず、
腸内フローラを整えることから

杉本 幸枝 株式会社キリン堂 未病医療サポート室 室長 薬剤師

2008年にスタートした特定健診(メタボ検診)・保健指導は、広く一般に浸透してきました。これは、内臓脂肪の蓄積した状態(メタボリックシンドローム)が、高血圧、糖尿病、脂質異常症へと進行し、心血管疾患や脳血管疾患につながるため、未然にそのリスクを減らすことを基本とする制度です(まさに未病対策です)。そして今、このメタボには、腸内フローラが大きく関与していることが明らかになり、21世紀は「腸の時代」ともいわれるほどに多くの研究成果が出されています。

昔の教科書的には、消化器官の中でも小腸と大腸は、栄養分を消化吸収し、残りカスを排泄することが主要な働きであると教わってきました。しかし長年の多くの研究から、腸の働きはそれほど単純なものではなく、脳や精神状態、免疫力、生活習慣病との深い関係性についてもわかってきました。大腸に存在する約1,000種類(3万種類という説もあります)、1,000兆個以上、重さにして1.5~2kgの腸内細菌は、拡大してみると、きれいなお花畑のように見えることから腸内フローラ(腸内細菌叢)といわれています。

1,000種類もある腸内細菌の中でも、乳酸菌やビフィズス菌は善玉菌、ウエルシュ菌や大腸菌は悪玉菌の代表です。そして、善玉菌と悪玉菌の優位なほうの仲

間になろうとするのが日和見菌です。これらは善玉菌：悪玉菌：日和見菌の順に、2：1：7のバランスがよいと言われています。悪玉菌であっても、善玉菌を動かすエネルギーを生み出すため、ゼロにしてしまうことはできません。近年、日和見菌にはバクテロイデス門の菌、フィルミクテス門の菌がみつかっています。東京医科歯科大学名誉教授の藤田紘一郎先生は、これらの菌をそれぞれ、ヤセ菌、デブ菌と名付けられました。ヤセ菌は、善玉菌を好む日和見菌で、食物せんいや発酵食品、オリゴ糖により増やすことができます。一方デブ菌は、悪玉菌を好み高糖質・高脂肪・低食物せんいの食事で増えてしまいます。あまり食べないのに太る、しっかり食べても太らない…これらは、腸内

フローラが吸収を促進したり、阻害したりすることで、私たちの体型を支配しているといえるでしょう。体型以外に腸内フローラを整えることで、私たちをいい方向に支配してくれる働きを表1にまとめます。

お母さんの体内にいる間、私たちは無菌状態ですが、産まれる瞬間にお母さんの腸や産道からの細菌を受け継ぎます。そして生後1年で、一人ひとり異なる腸内フローラが形成されます。もともと無菌であった私たちにとって、細菌は異物ですから、食事からとった乳酸菌やビフィズス菌が確実に腸に届くとは限りません。とはいえ、壊れた善玉菌は腸内の善玉菌のエサとなって増やすのに役立ちますから、積極的にとってください。また、いろんな善玉菌のヨーグルトがありますが、ご自身の腸内フローラに合うものを選んで食べた方がより有効です。合っているかどうかは、同じヨーグルトを1週間くらい続けてみて、便通や体調の改善があるかどうかバロメーターになります。ヨーグルト以

外にも善玉菌が喜ぶエサとなる食品を表2にまとめます。

今からは湿邪や暑邪の影響を受けやすい季節です。腸内フローラを整えることで栄養分の吸収をよくし、夏バテの未病対策としましょう。

表1 腸内フローラの働き

| | |
|---|--------------------------------|
| 1 | 免疫力が上がる→風邪などの感染症にかかりにくくなる |
| 2 | 生活習慣病の予防になる→健康寿命を延ばす |
| 3 | 幸せな気分になるホルモン(セロトニン、ドーパミン)を作り出す |
| 4 | ビタミン類を合成する |
| 5 | 消化吸収がよくなる |

表2 善玉菌を増やす食品

| 発酵食品 | ヨーグルト、納豆、漬物、チーズ、甘酒、味噌、酢、塩麹 |
|-------|--|
| オリゴ糖 | フラクトオリゴ糖(玉ねぎ、アスパラガス、ゴボウなど)、 イソマルトオリゴ糖(味噌、醤油、日本酒など)、 キシロオリゴ糖(タケノコ、トウモロコシなど)、 ガラクトオリゴ糖(牛乳など)、大豆オリゴ糖 |
| 食物せんい | 押し麦、玄米、イモ類、キノコ類、豆類、ナッツ類、 果物(アボカド、リンゴ、バナナなど) |

〔腸内フローラ健康法〕藤田紘一郎参照・改変

バックナンバーご案内

特集記事VOL.1~15はホームページで閲覧できます。

未病対策の新しいPB商品ご紹介



ヨーグルト風味



リンゴ風味

『スーパー大麦と乳酸菌の恵み』

腸内フローラを整える
画期的な成分を配合しました。

- 1 オーストラリアで開発され、水溶性食物せんい、不溶性食物せんいと今話題のレジスタントスターチ(難消化性デンプン)を含むスーパー大麦配合。
- 2 胃酸の影響を受けず、生きたまま腸に届いて増殖するビフィズス菌20億個と善玉菌のエサとなる乳酸菌1,000億個配合。



『快適ハーブ粒プラス乳酸菌』

8種のハーブを含む人気の「快適ハーブ粒」に、有胞子性乳酸菌を加えるとともに、センナ茎エキスを10%増量し、よりお腹スッキリを目指しました。

- 有胞子性乳酸菌：外側に殻があるため生きて腸まで届き、長くとどまって善玉菌を増やしやすいう乳酸菌。

活動REPORT 01

大阪府の「健康寿命延伸プロジェクト」の一環で、「フレイル」※1「チェック」「お肌チェック」を実施

大阪府健康医療部は、生活習慣の改善や生活習慣病予防のために『健活10<ケンカツテン>※2』を掲げ、府民の健康づくりを推進しています。2018年11月、キリン堂の店舗もある大型商業施設アリオ八尾にて、八尾市・柏原市・東大阪市・大阪府共催の「女性のための健活イベント 乳がん検診を受診しよう！」が開催されました。

キリン堂は、協力企業として参画し、握力と骨密度の測定によるフレイルチェックと、お肌チェックを実施しました。乳がん検診に来られた方やアリオ八尾のお客様などに大変喜ばれました。

※1 フレイル…高齢になって心身の活力が落ちた状態

※2 健活10…大阪府が推進する「府民の皆様に取り組んでいただきたい10の健康づくり活動」



お肌チェック



測定の説明

健活10 キリン堂の未病対策とも相通ずる内容です



©2014 大阪府もずやん

活動REPORT 02

2018年3月、キリン堂が「大阪市女性活躍リーディングカンパニー」認証を取得

大阪府が実施する「大阪市女性活躍リーディングカンパニー」二つ星認証、さらに「イクメン推進企業認定」をドラッグストア企業として初めて取得しました。

キリン堂グループは、社員が安心して働き活きと働ける環境を整えることで、お客様にも新たな価値を提供できると考え、「キリン堂らしい働き方改革」を推進しています。中でも、女性社員の支援のため、2017年より右記の取り組みを継続しています。



第1回ワークショップのパネルディスカッション



四国エリアのワークショップ出席者

1. 育児コンシェルジュデスクの開設

育児経験のある女性社員が、妊娠・出産や育児と仕事の両立の悩み相談を受け付けサポートすることで、働きやすい職場づくりを進めています。

2. 女性活躍ワークショップの開催

女性社員へのアンケート実施により意見を収集・活用。エリア毎に女性社員を集めたワークショップで意見を交換し、ロールモデルを知る機会や、横のつながりづくりの場の提供などを行っています。

株主優待制度の新設に関するお知らせ

株主の皆様による日ごろのご支援に感謝して、株主優待制度を設けました。当社グループ店舗・通販サイトでのお買い物やプライベートブランド商品の使用を通じ、当社へのご理解を深めていただけるものと考えています。

- 対象となる株主様** 毎年2月末日において100株（1単元）以上の当社株式の保有期間が1年以上の株主様が対象となります（初回2019年2月基準につきましても、保有期間は問いません）。
- 株主優待の内容** 対象の株主様に以下の①～④のうち、ひとつを選択いただき、選択いただいた優待品を贈呈いたします。

| 優待品 | 保有株式数 | 100株以上 500株未満 | 500株以上 1,000株未満 | 1,000株以上 |
|---|-------|--|--|---|
| ① キリン堂グループ店舗で利用できる「お買物券」 | | 1,000円 (500円券×2枚) | 2,000円 (500円券×4枚) | 3,000円 (500円券×6枚) |
| ② キリン堂公式通販サイトで利用できるポイント* | | 1,000ポイント | 2,000ポイント | 3,000ポイント |
| ③ キリン堂プライベートブランド商品 1点お好きな商品をお選びいただけます。 | | 1,000円相当 ●K-select ハトムギ化粧品セット  | 2,000円相当 ●タンGグリーン (18包)  | 3,000円相当 ●真潤 プラセンタEXドリンク  |
| ④ 日本赤十字社への寄付金 | | 1,000円 | 2,000円 | 3,000円 |

*<https://www.kirindo-shop.com/> で利用できるポイント。（1ポイント=1円でお買物にご利用いただけます）
株主優待についての詳細はWEBサイト（<https://www.ir.kirindo-hd.co.jp/ja/Stock/Yutai/PBset.html>）をご覧ください。

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17.5円、期末配当17.5円の年間35円とさせていただきます。

第6期（2020年2月期）は、1株につき年間38円を予定しています。

●1株当たりの配当金

