

● 会社の概要 (2020年2月29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 1,754名(連結)、7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
 メディソンショップ・ジャパン株式会社
 グループ店舗数 371店舗 (前期末比 2店舗増加)

● 株式の状況 (2020年2月29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 5,604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	1,069	9.43
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE FIDELITY FUNDS	949	8.37
寺西 豊彦	714	6.30
キリン堂ホールディングス 社員持株会	692	6.11
寺西 俊幸	690	6.09
寺西 忠幸	555	4.90
康有株式会社	527	4.65
志野 文哉	315	2.77
SMBC日興証券株式会社	309	2.73
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	266	2.35

※自己株式(1,207株)を控除して計算しています。

● 役員・執行役員 (2020年5月26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6期

Kirindo通信

2019年3月1日 ▶ 2020年2月29日



健康生活を営むための絆づくりの拠点となり、地域の皆様に貢献する店づくりをします。



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

昨年は、長梅雨による冷夏、秋には大型台風の来襲があり、今年に入ってから新型コロナウイルス感染症のパンデミックなど、天候不順や予期せぬ災害が多く発生しました。防災や感染症対策にご尽力されている方々へ深く感謝を申し上げます。災害が多く発生したことで、地域の皆様にとってなくてはならない、生活の支えとなる店舗が必要であることを実感いたしました。今後は「地域の皆様の健康や生活を支える」という社会的なインフラとしてドラッグストアや調剤薬局本来の使命を果たすことがより強く求められると考えております。

キリン堂グループは「当社の強みである未病対策を、お客様に提案する」「日常生活における利便性の提供」を当期のテーマに、新たな企業価値を創造して他社との差別化につなげ、収益性の改善を目指してまいりました。当初の利益目標に達することができませんでしたが、前期からの増収増益を継続し、売上高、利益額とも過去最高を更新することができました。少しずつではありますが、改善が進んでいると感じております。

2020年3月から始まった新しい中期経営計画でも、「人々が日常生活、健康生活を営むための拠点となる」ことを目標として掲げています。地域の皆様が健康で安心して暮らせるために我々に何ができるかを常に考えることが重要になります。世界に大きな衝撃を与えたパンデミックを契機として、今後においては、お客様の行動パターンが変わることが予測されます。我々は、それを的確に見極めて、お客様のニーズにあった店舗づくりをしていきます。地域の皆様から選ばれるドラッグストアになることで地域の皆様に貢献し、業績の安定的拡大につなげたいと考えています。

今後とも一層のご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願いいたします。

目次

- | | | | |
|---|---|----|-------|
| 1 | 株主の皆様へ | 9 | トピックス |
| 3 | トップインタビュー | 10 | 株主優待 |
| 7 | [シリーズ特集 VOL.18]
暮らしとからだにメリハリつけていますか？ | | |

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

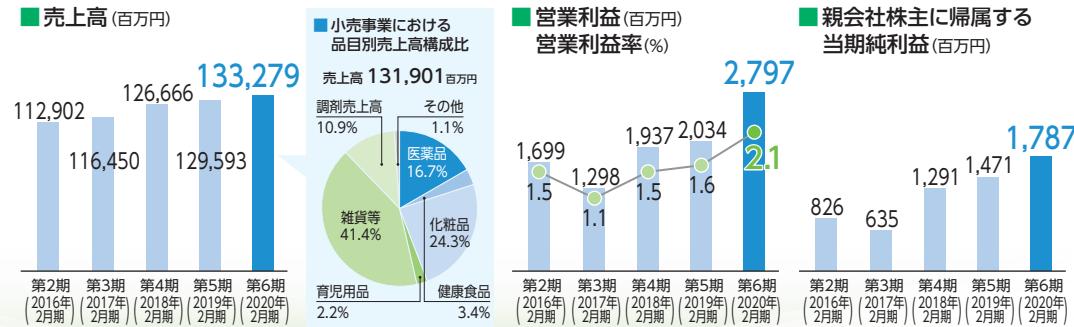
我々は常に時代の需要を創造し、経世済民の高い志を忘れることなく、事業ビジョンを壮大に持ち、正しい商業道を実現、「楽・美・健・快」の未来を創造することを使命とする。



第3次中期経営計画を策定

代表取締役 社長執行役員 寺西 豊彦

業績ハイライト



今までの取り組みをさらに深化する

NEW

第3次中期経営計画 (2020年3月～2023年2月)

テーマ

地域の皆様が健康生活を営むための絆づくりの拠点となる

重点課題

- ① キリン堂公式アプリを活用した顧客戦略
- ② 未病対策提案を軸としたH&BC*の強化
- ③ 作業の効率化
- ④ お客様の「利便性」向上の売場改装
- ⑤ 処方箋取扱店舗数の拡大
- ⑥ 関西ドミナントの深耕

*ヘルス&ビューティケア、健康と美容

定量目標

	2020年2月期 実績	2021年2月期 目標	2023年2月期 目標 (最終年)
売上高	1,332億円	1,342億円	1,485億円
営業利益	27.9億円	31.6億円	47.8億円
営業利益率	2.1%	2.4%	3.2%
当期純利益	17.8億円	18.6億円	28.4億円
ROE	11.5%		13%以上

振り返り

Top Interview

当期の業績を振り返って、いかがでしたか。

私は、昨年の株主通信で「2020年2月期目標達成に不転の覚悟で取り組みます。」と申し上げました。しかし、結果は、売上高は当初目標を上回りましたが、営業利益は当初の目標には達しませんでした。収益性を高めることが当社経営にとっての最重要テーマですので、営業利益目標を達成できなかったことの責任は痛感しており、反省しています。

当期は、7月の長梅雨や秋から冬にかけて気温が高い日が続く、シーズン商品の需要が落ち込み、さらに、消費税増税後の反動減がありました。年度終盤においては、新型コロナウイルス感染症の影響により、マスク、除菌用品等の衛生用品の需要が急激に増加しました。同時にインバウンド需要は大きく低下しましたが、当社グループ事業におけるインバウンドの依存

度は低いと、その影響はわずかにとどまりました。

このような外部環境の影響は受けましたが、当社自身の努力による成果もありました。例えば、比較的利益率の高いPB商品の販売増、調剤事業の拡大、効率的な販売促進策の推進などにより、売上総利益率は、前期比0.5ポイント改善できました。確かに、期初に設定した高い目標は達成できませんでしたが、着実に良い方向に進んでいることは確信しています。

この結果、売上高は1,332億79百万円（前期比2.8%増）、営業利益は27億97百万円（同37.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は17億87百万円（同21.5%増）となり、売上高、すべての段階利益について過去最高を更新しました。

第2次中期経営計画 (2017年3月～2020年2月) の3年間を振り返って、いかがでしたか。

第2次中期経営計画では、2年目の2018年に方向性を修正しました。新規出店や店舗取得(M&A)により、店舗数を増やしながら売上を拡大するより、既存店の改装を加速することで、既存店の改善による収益性の向上をメインに考えるようにしました。

その結果、売上高は3期前(2017年2月期)に比べて14.5%の増加でしたが、営業利益は115.5%増加し

ました。もちろん、これで満足するレベルではないことは分かっています。この3年間、いくつものトライ&エラーを繰り返して、たくさんを学んできました。まだまだ厳しい道が続きますが、進むべき方向は間違っていないので、今後も同じ方向に向かって、更なる努力を続けます。

第3次中期経営計画 (2020年3月～2023年2月) について

Top Interview

第3次中期経営計画ではどのようなことを重視しますか。

第3次中期経営計画でも、基本的には前中期経営計画の方向性を変えません。売上の急激な拡大を目指す

よりも、足元の収益性を高めることを重視し、営業利益率の改善を最重要の目標とします。

そのためには、従来からやってきた売上総利益率改善の取り組みを継続します。同時に販管費のコントロールを強化します。売上総利益率を28.2%まで上げ、販管費率を25.0%に抑制できれば、営業利益率3.2%が達成できます。この業界では営業利益率5%程度が当たり前です。なんとか早くその水準まで引き上げたいと思っていますが、拙速に取り組むと足をすくわれることも分かっています。1歩ずつ着実に進むつもりです。

目指す姿を実現する戦略

日常生活
～利便性～

- 豊富な品揃えで利便性が良く頻りに利用されるドラッグストア。
- 日々の生活圏の中で便利な調剤薬局。

健康生活
～専門性～

- 未病対策の提案で専門性を発揮し潜在需要を顕在化するドラッグストア。
- かかりつけ薬局や健康サポート薬局。

重点課題と、それぞれの定量目標について。

6つの重点課題と目標

1	2	3	4	5	6
キリン堂公式アプリを活用した顧客戦略	未病対策提案を軸としたH&BCの強化	作業の効率化	お客様の「利便性」向上の売場改装	処方箋取扱店舗数の拡大	関西ドミナントの深耕
アプリ登録者数 100万人	PB比率12% H&BCのPB比率14%	—	店舗改装 135店舗	調剤事業売上高 200億円	ドラッグストア40店舗 処方箋取扱店舗60店舗出店

次の6つの重点課題に取り組みます。

① キリン堂公式アプリを活用した顧客戦略

2020年2月期から始めた自社電子マネー付きポイントカード「KiRiCa」やキリン堂公式アプリの利用を促進します。さらに、アプリの機能を拡大して、One to Oneマーケティングの実現、店頭でのカウンセリングのサポート、店舗以外での接客づくりを行い、繰り返しご来店いただけるようなロイヤルカスタマーを増やします。

② 未病対策提案を軸としたH&BCの強化

未病対策のためのカウンセリング販売と、そのために必要なPB商品の開発や改良、リブランディングを行います。また、H&BC（ヘルス&ビューティケア）商品構成比アップと粗利益率改善に貢献します。

③ 作業の効率化

ドラッグストア、調剤薬局の業務の標準化を進め、最良なサービスを提供できる店舗にします。そのための

システム機器導入による作業短縮や、動画マニュアル等によるオペレーション教育の徹底を進めてまいります。

④ お客様の「利便性」向上の売場改装

お客様のニーズに合うよう品揃えを見直し、利便性を高めます。

⑤ 処方箋取扱店舗数の拡大

調剤薬局の出店やドラッグストアへの併設により、増加する処方箋薬の需要にお応えします。そして、処方箋以外の健康相談にもお応えできるかかりつけ薬剤師・薬局や健康サポート薬局を増やします。

⑥ 関西ドミナントの深耕

ドミナントを強化することで利便性が向上し、さらに、関西エリアのシェアを拡大することで、お客様からの信頼を確かなものとしします。

6つの課題のうち、第2次中計で手ごたえを得た取り組みをどのように進化させますか。

売上総利益率の改善は比較的順調に進んでいます。改善のプロセスには2種類あります。ひとつは利益率の高い部門・商品の販売を増加させ、その売上高構成比率を上げることです。PB商品や調剤部門がこれに該当します。PB商品の構成比率は直近2期連続上昇しています。これを今後も推進します。中でも当社が得意とするH&BCにおけるPB売上比率を、2020年2月期の11.3%から3期後には14.0%まで持っていきます。同じく調剤部門も強化し、10.9%から13.5%まで高めます。

もうひとつは、販売促進策を合理化し、機会ロスや無駄な値引きをなくすことで、売上総利益率を改善する取り組みです。2020年2月期では、この取り組みにより、最も売上構成比率の高い部門である雑貨等の売上総利益率が0.6ポイント改善しました。

ひとつひとつの取り組みは小さいことかもしれませんが、そういう小さい努力を積み重ねることで着実に前に進むことができます。気を緩めずに、次の中期経営計画期間も継続し、進化させます。

販管費のコントロール強化につながる作業の効率化についてはどのように取り組みますか。

作業システムの改善に取り組んだ結果、いくつかの取り組みにより、現場では改善がなされているのは明確ですが、それが数字となって現れるのに、少し時間がかかっています。作業の合理化そして標準化を徹底し、作業効率の改善につなげます。

従業員の教育にはより一層力を入れます。これからの小売業はモノを売るだけではなく、ヒトの魅力も売り物になります。従業員の専門知識とコミュニケーションスキルの向上は重要です。教育のマニュアルも、今の若い人たちに合った形に変えていきます。

調剤事業においては、人員の配置を見直し、薬剤師はかかりつけ薬剤師や健康サポート薬局など、その専門知

識が活かせる職務に専念できるようにします。薬剤師でなくてもできる作業はサポートスタッフが担当するようにして、人員の合理的な配置を行います。

調剤薬局における未病対策を実現

かかりつけ薬剤師・薬局

医療機関等と連携し、地域の皆様一人ひとりの服薬治療について薬剤師が管理します。夜間や休日であっても、また在宅での治療や介護の場合も安心してご相談いただけます。

健康サポート薬局

かかりつけ薬剤師・薬局機能に加え、OTC医薬品や健康食品によるセルフメディケーションや生活習慣改善のお手伝いをし、必要に応じて医療機関や検診をご紹介します。

株主の皆様へのメッセージ

皆様のご支援により、3年連続増収増益を達成し、配当金も3年連続増額しています。今後も安定的な成長を続け、株主の皆様の期待にお応えしたいと考えています。

今年になって、新型コロナウイルス感染症の拡大に

より、世の中が大きく変わりました。こういう時期だからこそ、人々の日常生活・健康生活を支えるというドラッグストアの社会的使命をしっかりと果たさなければいけないと考えています。

株主の皆様のご健康を心からお祈りいたします。

免疫力チェック!

- ☑ 長く寝ても、寝た気がしない
- ☑ 寝つきが悪かったり、早く目覚めたりする
- ☑ 下痢・便秘等腸に何らかのトラブルがある
- ☑ 朝ごはんを抜くことが多い
- ☑ 野菜や果物はあまり食べない



暮らしとからだにメリハリつけていますか?



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・健康運動指導士

ワクチンも治療薬も定まらない中、新型コロナウイルスは、瞬間に感染拡大し、私たちは一丸となって見えない敵に立ち向かうことになりました。この度の感染症により、ご不幸に見舞われた方のご冥福と重症の方の一日も早い回復をお祈りいたします。

私たち一人ひとりができる対策のひとつに、自身の抵抗力を高めておくことがあります。緊急事態宣言下で日常生活のリズムが変わってしまい、栄養不足、運動不足、睡眠障害により、免疫力が弱まることも考えられますが、なるべくメリハリのある生活を心がけましょう。

私たちのからだは次のような器官が連携して成り立っています。①食べたものを消化吸収し排泄する胃腸などの消化器②栄養素や酸素を全身の細胞に送る血液と血管や心臓のような循環器③酸素を吸って炭酸ガスを吐き出す鼻から気管、気管支、肺といった呼吸器④血中や細胞の不要なものを濾しとり、尿として排泄する腎臓や膀胱のような泌尿器⑤視覚・聴覚・嗅覚・味覚を捉える目、耳、鼻、口といった感覚器⑥からだを動かす筋肉や骨・関節・腱といった運動器。そして、それぞれにホルモンや神経が指令を出して動かしたり、一定の状態に維持したりしています。また免疫については、全身に栄養を行き渡らせる血液中の白血球やリンパ、腸の状態に左右されています。

受診により疾患名が付くかどうか、程度の差はあっても加齢とともにすべての機能は弱ります。このことは、長年使ったことによる経年劣化の場合と、逆に使わないことで衰える廃用性の劣化とがあります。後者の具体例として、からだを動かさないことによる筋肉量の低下や頭を使わないことによる認知機能の低下などが挙げられます。加齢による肉体的変化は自然の摂理ですが、それでも各器官がバランスよく少しずつ衰えていくことが理想です。

65歳以上の高齢者になると何らかの服薬治療を受けている方が増え、加齢とともにさらに疾患や薬の数が増えていきます。受診により、漫然と治療薬を服用することが目的ではなく、薬の作用により検査値を目標

値内に治めることが大事です。例えば日本人の高血圧症の有病者数4,300万人のうち治療を受けているのが57%(2,450万人)、140/90mmHg以下に調節できているのがその50%(1,200万人)というデータがあります。結果として3,100万人が血圧の高い状態のままに大きなリスクを抱えながら生活していることとなります。服薬により血圧を調節することができれば、次に起こる動脈硬化からの脳・心血管疾患（脳梗塞や心筋梗塞など）を防ぐ確率が高まります。また糖尿病の場合に血糖値を調節することは、循環器や泌尿器を悪化させない、延いては失明や腎不全・透析を避けることにつながります。感覚器については、自身に合う義歯や補聴器、眼鏡で矯正することが、認知症やフレイル、要支援・要介護を回避して健康寿命を延ばすことに関連します。疾患の数を増やさない、薬の数を増やさない、感覚器を矯正することも含めて、これらは現代の未病対策と言えるでしょう。

そしてより服薬治療を効果的なものにするとともに、免疫力をあげるのはメリハリのある生活です。私たちのからだは言うまでもなく、食べた物でできています。何をどんなふうに食べるかが新しくできる細胞やエネルギーに大きく影響します。また適切に無理なく動くことで、骨や筋肉を丈夫にし、栄養を巡らせ、老廃物をスムーズに排泄させます。肌細胞の代謝が進んだり、脳を休ませたり記憶を整理したりする時間という意味で、睡眠も軽視できません。そして「もう無理だ」「歳だからできない」という心の持ち様（マイナスの気）がバランスを崩す近道になってしまいます。適切な栄養・運動・睡眠、そしてサプリを上手に取り入れながら「まだ大丈夫」「年齢相応のメリハリをつけよう」というプラスの気を大切にいただきたいと思います。

バックナンバーご案内

特集記事VOL.1~17はホームページで閲覧できます。

キリン堂の新しい
プライベートブランド商品

からだのメリハリをサポートする機能性表示食品*

楽美健快 筋快サポーター



届出表示

「自立した日常生活に必要な筋肉量・筋力・筋持久力・歩行能力の維持をサポート」

主成分のHMBは筋肉の合成を促し、分解を抑える成分です。1日分にHMB*を1,500mg含みます。

*HMB：筋肉タンパク質合成に有効なロイシンの代謝産物

楽美健快 中脂サポーター



届出表示

「肥満気味の方の体脂肪・中性脂肪・体重・ウエスト周囲径の減少をサポート」

「体重を減らす薬草」として熱帯地方で長く食べられてきたアフリカマンゴノキ由来エラグ酸3mg(1日分)を主成分とし、白いんげん豆エキスやギムネマエキスも含みます。

楽美健快 おはだうるおう ヒアルロン酸



届出表示

「肌の水分を保持し肌の乾燥を緩和」

主成分のヒアルロン酸ナトリウムは肌の真皮層にあり、弾力性を保ちます。1日分に120mgを含みます。

*機能性表示食品：消費者庁長官へ安全性及び機能性の科学的根拠に関する情報を届け出たうえで、事業者責任により機能性を表示した食品

活動REPORT 01

キリン堂に「大阪府がん検診受診推進員」が誕生しました

2019年7月に大阪府との包括連携協定締結以来、大阪府下の店舗において健康に関する啓蒙ポスターの掲示や、市町村と共催して健康フェアや講演を行ってまいりました。そのような包括連携の活動に加え、11月からは、がん検診受診推進への協働を始めました。

当社グループ発祥の地である大阪府は、残念ながら特にがん検診の受診率が低く、がんによる死亡率も高い地域です。そこで、大阪府は、府民にがん検診を周知させ受診率向上・がん死亡者数減少を目指して2015年「大阪府がん検診受診推進員制度」を創設しました。現在、大阪府下のキリン堂・サーバに勤務する薬剤師・登録販売者のうち、43名が推進員として認定されています。日々、医薬品等に関する相談に応需するなか、がんの正しい知識の普及啓発と検診受診を進めています。この活動を、がん検診だけでなく健康や未病対策について、気軽に相談できるような雰囲気づくりのきっかけにしたいと考えております。



キリン堂グループのがん検診受診推進員はこのバッジをつけています。

活動REPORT 02

ドラッグストアのキャッシュレス決済比率50%を達成

クレジットカードや電子マネー、QRコード決済などのキャッシュレス決済を推進する動きがあり、日本政府は2025年までにキャッシュレス決済比率40%の目標を掲げています。キリン堂グループのドラッグストアでは、早くも2019年5月に40%を上回りました。9月には初めて50%に達し、以降も対応するQRコード決済ブランドを拡大させるなどし、キャッシュレス決済比率は毎月伸び続け2020年2月には58%となりました。キリン堂グループのドラッグストアのキャッシュレス化をけん引したのは、2018年10月より導入した自社電子マネー付きポイントカードKiRiCaです。キャッシュレスの利便性を備えただけでなく、通常のポイントに加え、お支払い200円(税抜き)ごとに1ポイント付与することで、お客様がお得にお買物を楽しんでいただけます。

2020年5月現在、当社グループでは10種のQRコード決済をご利用いただけます。これは、ドラッグストアでは最大規模で、現在の日本のQRコード決済シェアのほとんどをカバーしています。多様な決済手段とスピーディーなお買物体験を提供し、お客様の利便性向上と満足度の高いサービスを提供します。



店舗で取り扱っている決済方法

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ています。**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。なお、対象となる株主様へは別紙にてお申込みの案内を同封しています。下記には、株主優待のうち、「キリン堂プライベートブランド商品」をご紹介します。

プライベートブランド商品

対象の2点から、ご希望の1点をお選びいただけます。

100株以上500株未満
所有の株主様

K-select plus
プレカパー 薬用リッチモイスト
ハンドクリーム



K-select
KS/クイックパッド普通サイズ 22枚

500株以上1,000株未満
所有の株主様

楽美健快
機能性表示食品
クエン酸POWER 15包



楽美健快
機能性表示食品
おはだうるおうヒアルロン酸 30包

1,000株以上
所有の株主様

Ki-reise (キレイズ)
スキンプロテクトモイスタチャー UV



楽美健快
タンGグリーン 36包 (スティック)

お申込み期限

2020年6月16日(火) 当日消印有効

- 8月より順次発送いたします。
- 破損、不良品以外の商品のお取替えはご遠慮願います。
- 商品のお届けは株主名簿上の住所とさせていただきます。
- 送付先の変更及び配送の日付指定はお受けいたしかねます。

その他にも、「キリン堂グループ店舗で利用できる株主様ご優待券」、「キリン堂公式通販サイトで利用できるポイント」、「日本赤十字社への寄付金」をご用意しています。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.html>) をご覧ください。



株式、優待制度、
優待申込書の記入方法に
関するお問合せ先

三菱UFJ信託銀行 株主様サポートセンター

電話 0120-707-989 (通話料無料)

受付時間 9:00~17:00 (土日祝日等を除く)
受付期間 2020年8月31日(月)まで