

2017年2月期（第3期） 第1四半期 業績概要

2016年7月11日（月） スモールミーティング配布資料

 **キリン堂ホールディングス**
(東証1部 証券コード：3194)

Kirindo
Health & Beauty

処方せん
受付

Agenda

1. 2017年2月期第1四半期決算概要
2. 上期並びに通期業績計画
3. Appendix

2017年2月期 第1四半期 (P/L)



<連 結>

(単位：百万円、%)

	キリン堂HD 2016/2期 1Q (2015.3.1~2015.5.31)		キリン堂HD 2017/2期 1Q (2016.3.1~2016.5.31)		前年同期増減		計画増減	
		構成比		構成比		同期比		計画比
売 上 高	27,571	100.0	28,530	100.0	959	3.5	△582	△2.0
売 上 総 利 益	7,352	26.7	7,573	26.5	220	3.0	△149	△1.9
販 管 費	6,963	25.3	7,363	25.8	400	5.7	△0	△0.0
営 業 利 益	389	1.4	209	0.7	△179	△46.2	△148	△41.5
経 常 利 益	491	1.8	350	1.2	△140	△28.7	△130	△27.1
四 半 期 純 利 益	184	0.7	86	0.3	△98	△53.3	△77	△47.4

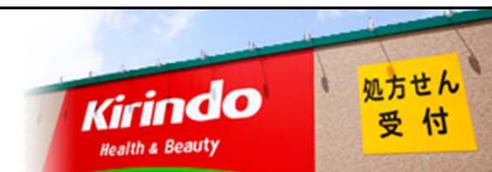
<セグメント情報>

(単位：百万円、%)

	2016/2期 1Q (2015.3.1~2015.5.31)	2017/2期 1Q (2016.3.1~2016.5.31)	前年同期増減	
				同期比
小 売 事 業	27,101	28,164	1,063	3.9
そ の 他	470	366	△104	△22.1
連 結 売 上 高	27,571	28,530	959	3.5
小 売 事 業	601	460	△140	△23.4
そ の 他	△6	△26	△19	-
調 整	△205	△224	△19	-
連 結 営 業 利 益	389	209	△179	△46.2

小売事業
(子会社キリン堂)
の状況

業績ハイライト（子会社 キリン堂）



【増収減益】

- 増収：既存店売上高の増加、新店の寄与
- 売上総利益率 前年同期比 0.1p低下：季節商材の販売の伸び悩み、薬価・調剤報酬改定の影響
- 販管費 前年同期比 398百万円増：主に新店の一時経費負担増（人件費や施設費）
- 営業利益以下減益

【計画未達】

- 主要因は売上高の計画未達
：天候不順による季節商材の販売の伸び悩み、外部環境の変化に伴う海外通販（越境EC）の伸び悩み
- 販管費：計画線で着地

<子会社 キリン堂>

（単位：百万円、%）

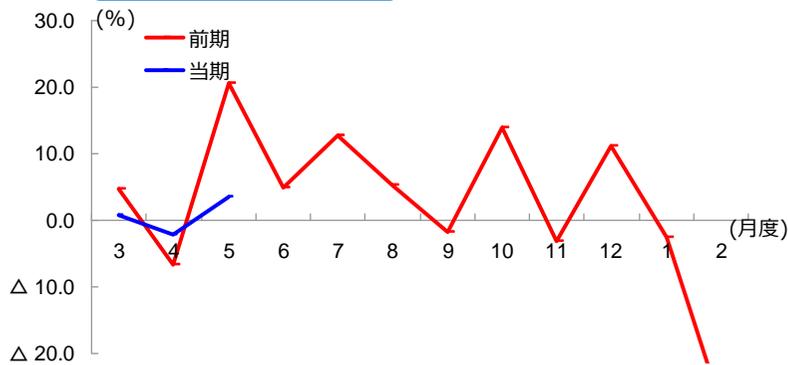
	キリン堂 2016/2期 1Q (2015.3.1~2015.5.31)		キリン堂 2017/2期 1Q (2016.3.1~2016.5.31)		前年同期増減		計画増減	
		構成比		構成比		同期比		計画比
売上高	27,226	100.0	28,218	100.0	991	3.6	△544	△1.9
売上総利益	7,210	26.5	7,454	26.4	244	3.4	△136	△1.8
販管費	6,801	25.0	7,199	25.5	398	5.9	6	0.1
営業利益	409	1.5	255	0.9	△153	△37.6	△142	△35.8
経常利益	544	2.0	413	1.5	△130	△24.1	△104	△20.2
四半期純利益	232	0.9	140	0.5	△91	△39.6	△65	△31.7

既存店の進捗状況



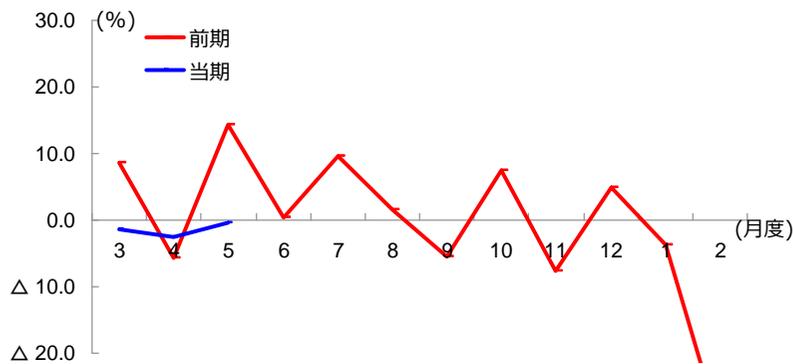
既存店売上高：前年同期実績（5.2%）に対し、ほぼフラットで着地

既存店売上高



- ポイントカード会員の拡大(既存店119万人、全店126万人)とポイントカードを利用した会員向け販促の推進
- お客様の利便性の向上対策
 - 売場改装(8店舗)による来店動機の創出 (主に、ハウスホールド商品、食品の導入)
- 未病対策の提案
 - ヘルス&ビューティケア商品のカウンセリング販売やPB商品の販売強化

既存店客数



※ 前期2月度：決算日変更に伴う影響によりマイナス

＜既存店の状況＞

	3月	4月	5月	1Q
売上高 (%)	0.7 (計画 2.8)	△2.1 (計画 2.6)	3.6 (計画 2.8)	0.8 (計画 2.7)
客数 (%)	△1.3	△2.6	△0.3	△1.4
客単価 (%)	2.1	0.4	3.9	2.2

【小売事業】商品部門別の状況



小売事業の売上総利益率は、前年同期比0.1p低下の26.4%で着地

(単位：百万円、%、p)

区分	キリン堂HD 2016/2期 1Q (2015.3.1~2015.5.31)			キリン堂HD 2017/2期 1Q (2016.3.1~2016.5.31)			売上高 同期比	相乗積 同期比	備考	
		構成比	粗利率		構成比	粗利率				
商品 売上 高	医薬品	4,822	17.8	36.2	4,954	17.6	36.3	2.7	△0.1	
	健康食品	1,151	4.3	38.6	1,175	4.2	38.2	2.0	-	
	化粧品	6,737	24.9	27.2	6,828	24.2	27.6	1.4	△0.1	シーズンスキンケアの伸び悩み
	育児用品	846	3.1	14.4	699	2.5	15.5	△17.3	△0.1	ベビー紙オムツの需要減
	雑貨等	10,761	39.7	18.6	11,517	40.9	19.1	7.0	0.4	粗利率アップによる相乗積の改善
調剤売上高	2,447	9.0	34.1	2,664	9.4	31.6	8.9	△0.1	○平均処方せん単価のアップ ○薬価・調剤報酬改定の影響による粗利率の低下	
その他	334	1.2		324	1.2					
合計	27,101	100.0	26.5	28,164	100.0	26.4	3.9	△0.1		

【連結】販管費の状況



販管費は、主に新店の一時経費負担増により、
 計画線の前年同期比400百万円増で着地。
 但し、売上計画未達により、販管費率は、計画比0.5p減に。

(単位：百万円、%)

	キリン堂HD 2016/2期 1Q (2015.3.1~2015.5.31)		キリン堂HD 2017/2期 1Q (2016.3.1~2016.5.31)		前年同期増減		備考 (前年同期増減)
		売上比		売上比		同期比	
販売費	510	1.9	518	1.8	8	1.6	
人件費	3,482	12.6	3,749	13.1	267	7.7	報酬及び給料手当 (145百万円) 賞与引当金繰入額 (85百万円)
営業費	1,186	4.3	1,241	4.4	55	4.7	雑費 (28百万円) 物流費 (18百万円) 水道光熱費 (△29百万円)
施設費	1,784	6.5	1,853	6.5	69	3.9	地代家賃費 (85百万円)
合計	6,963	25.3	7,363	25.8	400	5.7	

PB商品への取り組み（進捗状況）



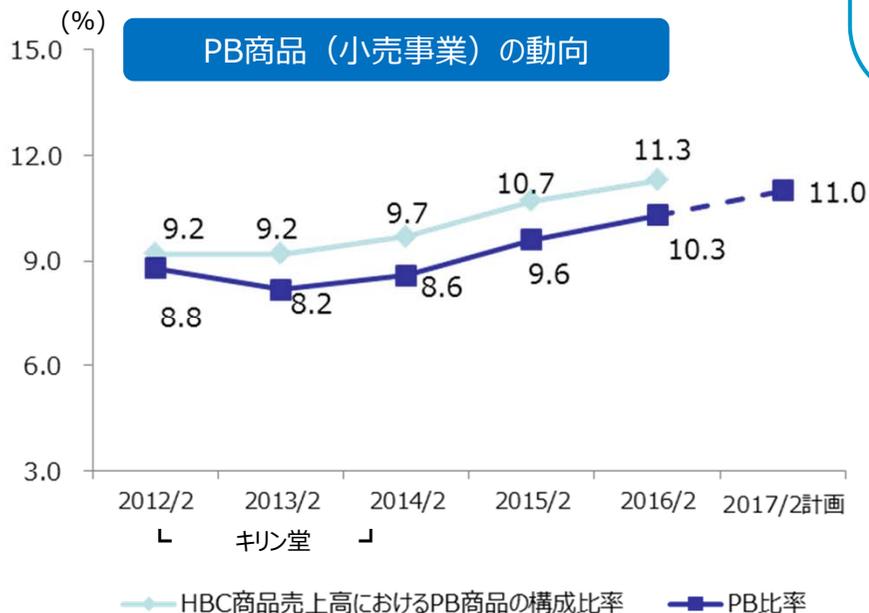
● 当第1四半期の実績

	キリン堂HD 2017/2期 1Q (2016.3.1~2016.5.31)
PB比率	10.5% (前年同期比 +0.3p)
HBC商品売上高におけるPB商品の構成比率	11.7%

※ 新規開発SKU数
82SKU (内、HBC商品 24SKU)

【当期の取り組み】

- ヘルス&ビューティケア商品を中心としたPB商品の育成と開発
 - ① リニューアルの推進
 - 成分強化、規格増量、規格追加 など
 - ② 潜在需要開拓PB商品へのチャレンジ
 - スーパーフード（チアシード など）
 - 新規メーカー様とのタイアップ
 - 新素材（イミダペプチド、サミー など）
- セルフ販売を基本とした価格訴求型PB商品の売場展開
- 教育・売場・販促の連携促進



株式会社わかさ生活は、全国に展開するドラッグストアチェーンの株式会社マツモトキヨシホールディングスと株式会社キリン堂にて、機能性表示食品である「ブルーベリーアイEX」と「ルテインEX」を随時全国の店舗で発売開始いたします。



わかさ生活の機能性表示食品「ブルーベリーアイ EX」「ルテイン EX」ドラッグストア マツモトキヨシとキリン堂にて発売開始！



調剤への取り組み（進捗状況）



● 当第1四半期の実績

	キリン堂HD 2017/2期 1Q (2016.3.1~2016.5.31)
処方せん取扱店舗数	58店舗 [当1Q：2店舗新規開局]
調剤売上高	2,664百万円 (前年同期比 8.9%)
処方せん応需枚数	235,075枚 (前年同期比 5.1%)

【当期の取り組み】

- 新規開局計画
7店舗（うち、2店舗 新規出店）
- 薬剤師確保並びに養成
- 診療報酬改定への対応
- 暫定薬価の交渉、点数加算対応
- 店舗オペレーションの統一と効率化



【連結】国内：出退店の状況



出店5店舗、退店5店舗 ➔ 国内グループ店舗数：334店舗



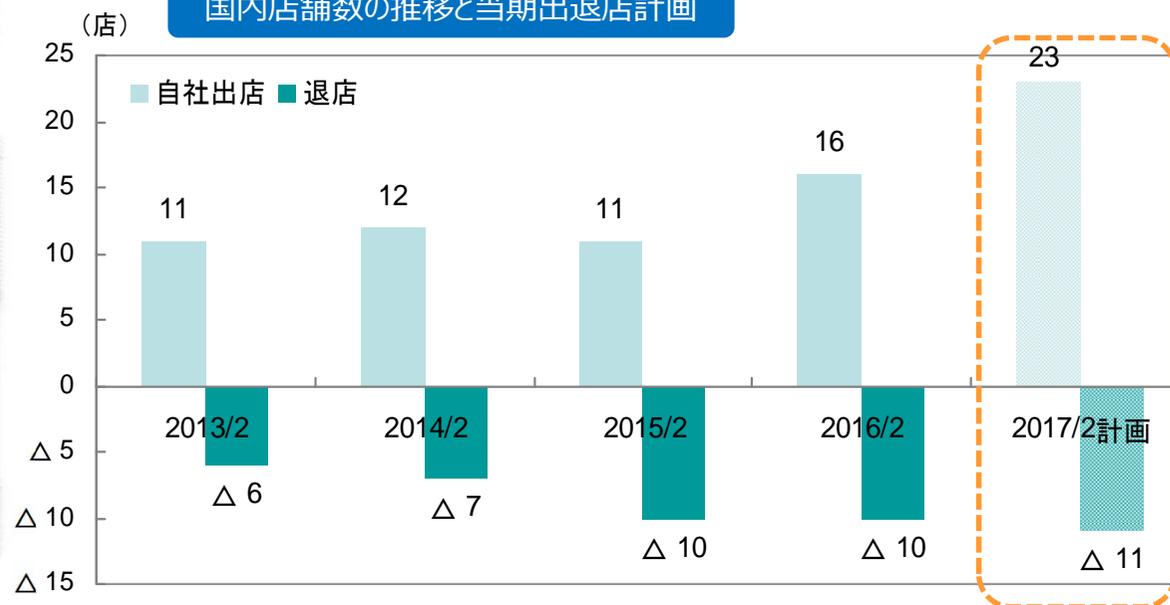
△ 「Cosme de lu-up Ario八尾店」 (4月オープン)



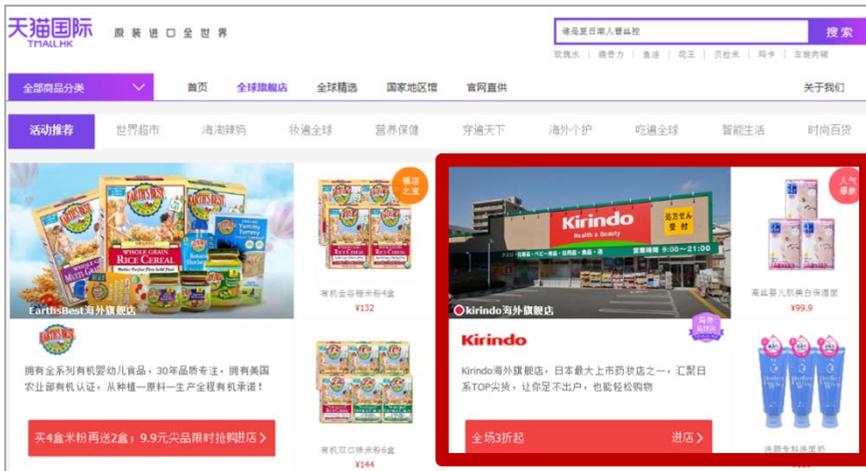
△ 「肥後橋店」 (6月オープン)

- 関西地区への集中出店
- 郊外型・住宅型がメイン
- 新店の早期立ち上げ (新店企画部が担当)
- 都市型フォーマットの確立 (新業態開発部が担当)

国内店舗数の推移と当期出退店計画



中国越境ECビジネスの状況



△ 「天猫国際」のグローバル旗艦店TOPページ 好位置を確保

- 2014年3月、アリババグループが運営する中国BtoCサイト「天猫国際」に旗艦店出店
 - 2015年シングルデーイベント 売上高は約4.5億円 (海外総合4位、日本館ランキング1位)
- 取り組み方針 (期初発表時)
 - 会員数の獲得
 - 新規取扱いブランドの拡充
 - メーカー様との連携強化
 - ECサイト運営専門チームの再構築
 - リスク対応

海外通販売上高の推移と当期計画



- 外部環境の変化
 - 4月8日に中国政府が越境ECにかかる新通達公布
 - 6月1日よりEMS料金の改定
 - 円高の進行
- 第2四半期以降の取り組み方針
 - 状況を注視しながら、対応策検討

Agenda

1. 2017年2月期第1四半期決算概要
2. 上期並びに通期業績計画
3. Appendix



第1次中期経営計画の基本テーマの諸施策推進

1. 売上総利益

1. 売上高拡大

① 既存店の活性化

ポイントカード会員の拡大（獲得・固定化）

- 新規会員獲得の推進とポイントカード会員への効果的な販促の実施
- 購買頻度の高いハウスホールド商品・食品を軸とした集客対策の継続
- 売場改装（40店舗計画）

② 計画に沿った新規出店と早期立ち上げ

③ 中国越境ECビジネスの規模拡大

2. 粗利率対策

① 未病対策を軸としたカウンセリング販売

② ヘルス&ビューティケア商品を中心としたPB商品の育成と開発

③ セルフ販売を基本とした価格訴求型PB商品の売場展開

④ 部門別原価率の改善と徹底

} PB比率
11%目標

2. 販管費の計画内コントロールの徹底

※ 第1次中期経営計画の基本テーマ : Appendix ご参照

【連結】2017年2月期上期計画 (P/L)

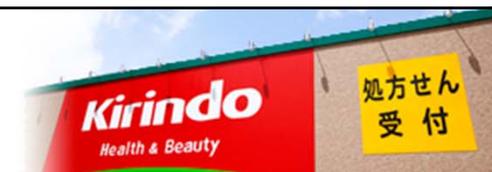


(単位：百万円、%)

	キリン堂HD 2016/2期上期実績 (2015.3.1~2015.8.31)		キリン堂HD 2017/2期上期計画 (2016.3.1~2016.8.31)		前年同期増減	
		構成比		構成比		同期比
売上高	56,327	100.0	59,500	100.0	3,172	5.6
売上総利益	15,039	26.7	15,970	26.8	930	6.2
販管費	14,064	25.0	14,880	25.0	815	5.8
営業利益	975	1.7	1,090	1.8	114	11.8
経常利益	1,232	2.2	1,350	2.3	117	9.6
四半期純利益	431	0.8	460	0.8	28	6.5

	上期計画
既存店売上高伸長率	+2.3%
出店	11店 (内、1Q実績：5店舗)
退店	10店 (内、1Q実績：5店舗)
特別損失	250百万円

【連結】2017年2月期計画 (P/L)



(単位：百万円、%)

	キリン堂HD 2016/2期実績 (2015.3.1~2016.2.29)		キリン堂HD 2017/2期計画 (2016.3.1~2017.2.28)		前期増減	
		構成比		構成比		前期比
売上高	112,902	100.0	120,400	100.0	7,497	6.6
売上総利益	30,256	26.8	32,910	27.3	2,653	8.8
販管費	28,557	25.3	30,440	25.2	1,882	6.6
営業利益	1,699	1.5	2,470	2.1	770	45.3
経常利益	2,320	2.1	3,000	2.5	679	29.3
当期純利益	826	0.7	1,070	0.9	243	29.5

	上期計画	下期計画	通期計画
既存店売上高伸長率	+2.3%	0.4%	1.4%
出店	11店	12店	23店
退店	10店	1店	11店
特別損失	250百万円	250百万円	500百万円

Agenda

1. 2017年2月期第1四半期決算概要
2. 第2四半期並びに通期業績計画
3. Appendix

【連結】2017年2月期 第1四半期 (B/S)



(単位：百万円)

	キリン堂HD 2016/2期 (2016.2.29)	キリン堂HD 2017/2期 1Q末 (2016.5.31)		キリン堂HD 2016/2期 (2016.2.29)	キリン堂HD 2017/2期 1Q末 (2016.5.31)
流動資産	26,086	28,810	負債	32,617	35,452
現金	7,207	8,996	仕入債務	15,522	16,901
売上債権	2,114	2,158	短期有利子負債	2,959	3,828
たな卸資産	13,763	14,498	長期有利子負債	7,220	7,963
固定資産	19,127	19,180	純資産	12,596	12,538
有形固定資産	9,572	9,786	負債純資産合計	45,213	47,991
無形固定資産	828	699			
投資その他の資産	8,726	8,695			

- 〔資産〕 479億91百万円／前連結会計年度末比 27億77百万円増加
 - ・ 現金及び預金の増加（17億89百万円）、たな卸資産の増加（7億34百万円） など
- 〔負債〕 354億52百万円／前連結会計年度末比 28億35百万円増加
 - ・ 支払手形及び買掛金の増加（6億89百万円）、電子記録債務の増加（6億89百万円）
短期借入金の増加（6億97百万円）、長期借入金の増加（7億42百万円） など
- 〔純資産〕 125億38百万円／前連結会計年度末比 58百万円減少
 - ・ 利益剰余金の減少（55百万円） など



『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』の確立

関西地区における小商圈フォーマットでのドミナント深耕

- 「楽・美・健・快」のコンセプトに沿った顧客第一主義の店づくり
 - － 「未病対策をテーマとした健康・美容の専門性」 + 「利便性」
- グループシナジーの発揮による企業価値向上を通じた持続的成長の実現

「第1次中期経営計画」の考え方



【第1次中期経営計画の基本テーマ】



【定量目標】

- 売上高 … 1,204億円
- 営業利益 … 24億70百万円
- 営業利益率 … 2.1%
- ROE … 8%以上



第1次中期経営計画の基本テーマ



① 収益力の改善

～ キリン堂の収益力改善 ～

- PB商品の育成と開発の推進
 - － ヘルス&ビューティの販売力及び開発力の強化
 - － 2017年2月期の定量目標：PB比率 11%

② 経営効率向上と徹底したコストコントロール

～ キリン堂の経営効率向上と徹底したコストコントロール ～

- 効率的な人員配置
 - － アシスタントスタッフの業務範囲の拡張
- 経費削減の推進
- 不採算店のスクラップ&ビルド

③ 新規出店による売上高成長

～ キリン堂の新規出店による売上高成長 ～

- ドラッグストア 45店舗出店/3期間
 - － 関西地区への継続出店
 - － 新店の早期立ち上げ
- 処方せん取扱店舗 +11店舗/3期間（既存店への併設含む）
 - － 薬剤師の確保及び養成

- 当資料は、あくまで株式会社キリン堂ホールディングスをより深く理解していただくためのものであり、当資料に記載されたいかなる情報も、当社株式の購入や売却を勧誘するものでなく、これらに関する投資アドバイス目的で作成されたものではありません。
また当資料に記載されている当社の計画、戦略等のうち、歴史的事実でないものは、将来の実績等に関する見通しであります。
これらは、現在入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づくものであり、経営環境の変動等のリスクや不確定な要因を含んでおります。
そのため、実際の業績につきましては、これらの見通しと大きく異なる結果となりうることをご承知おき下さい。
従いまして、投資に関する決定はご自身の判断でなさるようお願いいたします。
- 掲載内容については細心の注意を払っておりますが、不可抗力によって情報に誤りを生ずる可能性もございますのでご注意ください。
- この資料は株式会社キリン堂ホールディングスから直接提供するという方法のみで配布いたしております。提供されましたお客様限りでご利用下さい。
また、この資料のいかなる部分も一切の権利は株式会社キリン堂ホールディングスに帰属しております。無断での複製または転送等を行わないようお願いいたします。

－ お問い合わせ先 －

 **キリン堂ホールディングス** 経営企画部 IR・広報室

〒532-0003 大阪市淀川区宮原4-5-36

TEL : 06-6394-0450(直通) FAX : 06-6394-0057

URL <http://www.kirindo-hd.co.jp/> E-mail info@ir.kirindo-hd.co.jp