

# 2017年2月期（第3期）決算 及び第2次中期経営計画説明会

2017年4月17日（月） 於 大阪開催  
2017年4月20日（木） 於 東京開催

 **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月期の業績概要
2. 第2次中期経営計画
3. 2018年2月期の方針と通期業績計画  
～ 第2次中期経営計画の初年度 ～
4. Appendix

# 【連結】2017年2月期の決算概要



## ● 連 結

(単位：百万円、%)

	キリン堂HD 2016/2期 (2015.3.1~2016.2.29)		キリン堂HD 2017/2期 (2016.3.1~2017.2.28)		前期増減		計画増減	
		構成比		構成比		前期比		計画比
売 上 高	112,902	100.0	116,450	100.0	3,547	3.1	650	0.6
売 上 総 利 益	30,256	26.8	30,983	26.6	726	2.4	135	0.4
販 管 費	28,557	25.3	29,684	25.5	1,127	3.9	△233	△0.8
営 業 利 益	1,699	1.5	1,298	1.1	△400	△23.6	368	39.6
経 常 利 益	2,320	2.1	1,835	1.6	△485	△20.9	415	29.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	826	0.7	635	0.5	△191	△23.2	415	188.7

## ● セグメント情報

(単位：百万円、%)

	2016/2期 (2015.3.1~2016.2.29)	2017/2期 (2016.3.1~2017.2.28)	前期増減	
				前期比
小 売 事 業	111,226	114,419	3,193	2.9
そ の 他	1,676	2,030	354	21.1
連 結 売 上 高	112,902	116,450	3,547	3.1
小 売 事 業	2,766	2,317	△449	△16.2
そ の 他	△192	△150	42	△22.0
調 整	△874	△868	5	-
連 結 営 業 利 益	1,699	1,298	△400	△23.6

# 【子会社 キリン堂】業績ハイライト(1)



## ● 子会社 キリン堂（上期）

（単位：百万円、％）

	キリン堂 2016/2期 上期 (2015.3.1~2015.8.31)		キリン堂 2017/2期 上期 (2016.3.1~2016.8.31)		前年同期増減	
		構成比		構成比		同期比
売上高	55,574	100.0	57,199	100.0	1,625	2.9
売上総利益	14,710	26.5	14,990	26.2	280	1.9
販管費	13,733	24.7	14,452	25.3	719	5.2
営業利益	977	1.8	537	0.9	△439	△45.0
経常利益	1,250	2.3	857	1.5	△392	△31.4
四半期純利益	490	0.9	220	0.4	△269	△54.9

## ● 子会社 キリン堂（下期）

（単位：百万円、％）

	キリン堂 2016/2期 下期 (2015.9.1~2016.2.29)		キリン堂 2017/2期 下期 (2016.9.1~2017.2.28)		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	55,981	100.0	58,086	100.0	2,105	3.8	675	1.2
売上総利益	15,155	27.1	15,573	26.8	417	2.8	152	1.0
販管費	14,145	25.3	14,571	25.1	426	3.0	△240	△1.6
営業利益	1,010	1.8	1,001	1.7	△8	△0.8	393	64.6
経常利益	1,351	2.4	1,316	2.3	△34	△2.6	531	67.7
四半期純利益	597	1.1	583	1.0	△14	△2.4	363	165.5

# 【子会社 キリン堂】業績ハイライト(2)



## 【増収・減益の主因】

- 売上高 : 新店寄与ならびに下期の既存店売上の伸長により、前期比 3.3%増
- 売上総利益 : 中国越境ECを取り巻く環境の変化に加え、診療報酬改定等の影響により、売上総利益率は前期比 0.3p低下するも、増収効果により、前期比 2.3%増
- 販管費 : 新店増による経費負担（人件費、施設費）等により、前期比 4.1%増

➔ 結果、販管費の増加を売上総利益の増加で吸収できず、営業利益以下減益

## ● 子会社 キリン堂

(単位：百万円、%)

	キリン堂 2016/2期 (2015.3.1~2016.2.29)		キリン堂 2017/2期 (2016.3.1~2017.2.28)		前期増減		計画増減	
		構成比		構成比		前期比		計画比
売上高	111,555	100.0	115,286	100.0	3,731	3.3	675	0.6
売上総利益	29,866	26.8	30,564	26.5	697	2.3	152	0.5
販管費	27,878	25.0	29,024	25.2	1,145	4.1	△240	△0.8
営業利益	1,987	1.8	1,539	1.3	△447	△22.5	393	34.3
経常利益	2,602	2.3	2,174	1.9	△427	△16.4	531	32.4
当期純利益	1,088	1.0	804	0.7	△283	△26.1	363	82.5

# 既存店の状況（直近3カ年の推移）

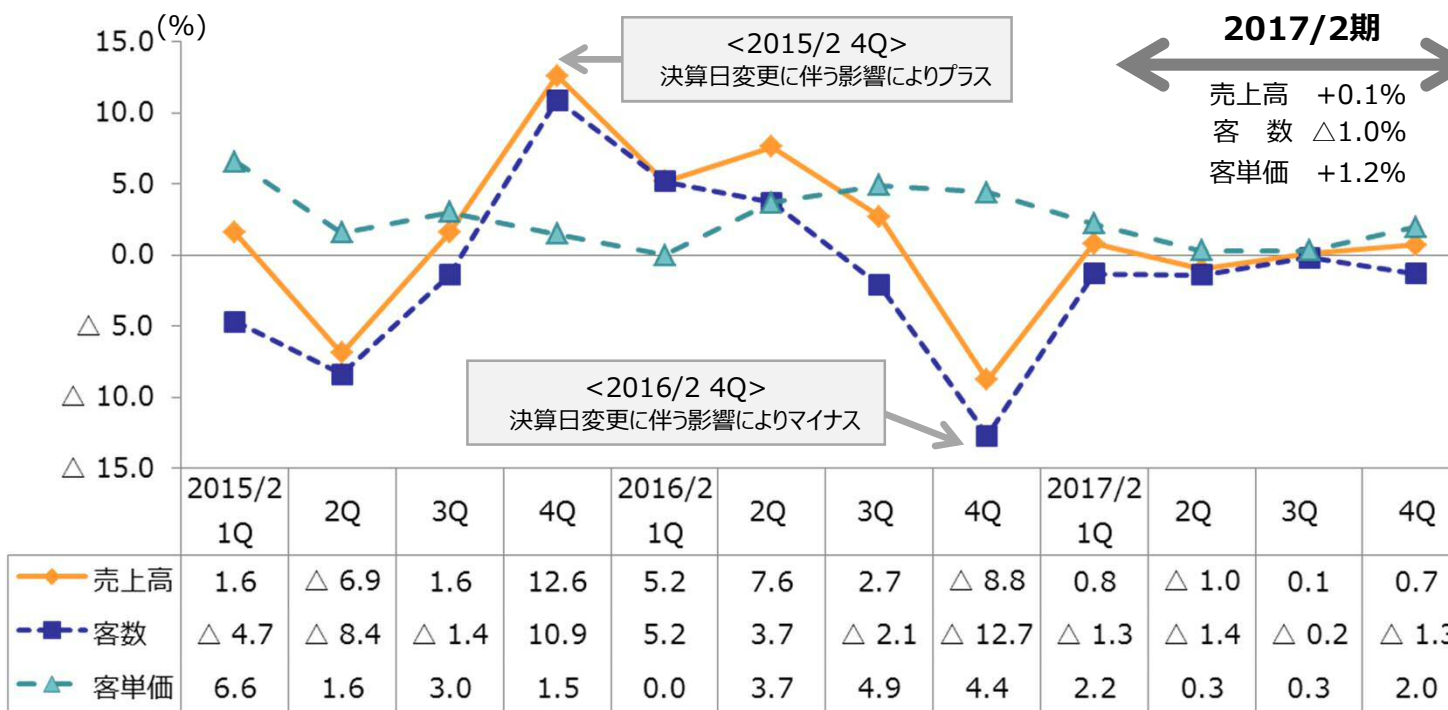


## 既存店活性化策（2017/2期）

- お客様の利便性の向上対策
  - － 売場改装(27店舗)による来店動機の創出（主に、食品・ハウスホールド商品の導入）
- 「ポイントカード会員の拡大\*」と「ポイントカードを利用した会員向け販促の推進」
  - \* 月間来店カード会員数：既存店118万人、全店129万人（2017/2期平均）
- 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

【第1次中計における改装実施数】

2015/2期	14店舗
2016/2期	24店舗
2017/2期	27店舗
計	65店舗





# PB商品の取り組み状況



## ● 2017/2期の実績

	キリン堂HD 2017/2期 (2016.3.1~2017.2.28)
PB比率	10.2%
HBC商品売上高におけるPB商品の構成比率	11.3%

※ 新規開発SKU数  
205SKU (うち、HBC商品 99SKU)



## 【2017/2期の取り組み】

- ヘルス&ビューティケア (HBC) 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



# 【小売事業】商品部門別の状況



(単位：百万円、%、p)

区分	キリン堂HD 2016/2期 (2015.3.1~2016.2.29)			キリン堂HD 2017/2期 (2016.3.1~2017.2.28)			売上高 前期比	粗利率 相乗積 同期差	備考	
		構成比	粗利率		構成比	粗利率				
商品 売上 高	医薬品	19,562	17.6	36.7	20,215	17.7	36.7	3.3	0.1	
	健康食品	4,655	4.2	38.5	4,614	4.0	37.9	△0.9	△0.1	
	化粧品	27,305	24.6	28.2	28,134	24.6	28.4	3.0	0.1	
	育児用品	3,329	3.0	14.9	2,741	2.4	14.6	△17.6	△0.1	中国向け紙オムツの買い占めの減少
	雑貨等	44,418	39.9	19.0	47,500	41.5	19.0	6.9	0.3	値入率コントロール
調剤売上高	10,265	9.2	33.7	10,140	8.9	34.2	△1.2	△0.1	診療報酬改定等の影響	
その他	1,688	1.5		1,072	0.9		△36.5	△0.3	中国越境ECを取り巻く環境の変化による落ち込み	
合計	111,226	100.0	26.8	114,419	100.0	26.7	2.9	△0.1		



# 【連結】販管費の状況



(単位：百万円、%)

	キリン堂HD 2016/2期 (2015.3.1~2016.2.29)		キリン堂HD 2017/2期 (2016.3.1~2017.2.28)		前期増減		計画増減		備考 (前期増減)
		売上比		売上比		前期比		計画比	
販売費	2,024	1.8	2,127	1.8	102	5.1	31	1.5	販売促進費 (102百万円)
人件費	14,274	12.6	15,049	12.9	775	5.4	1	0.0	報酬及び給料手当 (541百万円) 賞与引当金繰入額 (69百万円)
営業費	4,992	4.4	4,949	4.3	△43	△0.9	△185	△3.6	修繕費 (70百万円) 荷造運賃 (△91百万円) 水道光熱費 (△71百万円)
施設費	7,266	6.5	7,557	6.5	291	4.0	△80	△1.1	地代家賃費 (317百万円) リース料 (△38百万円)
合計	28,557	25.3	29,684	25.5	1,127	3.9	△233	△0.8	

# 【連結】出退店の状況



## ● 2017/2期 出退店の状況

(単位：店)

	前期末 (2016.2.29)	出店	退店	当期末 (2017.2.28)
関西地区	*1 281	22	12	*1 291
中部地区	11	1	1	11
四国地区	19	—	—	19
北陸地区	12	1	1	12
関東地区	11	1	1	11
合計	*1 334	*2 25	15	*1 344

\*1 関西地区：FC1店舗含む

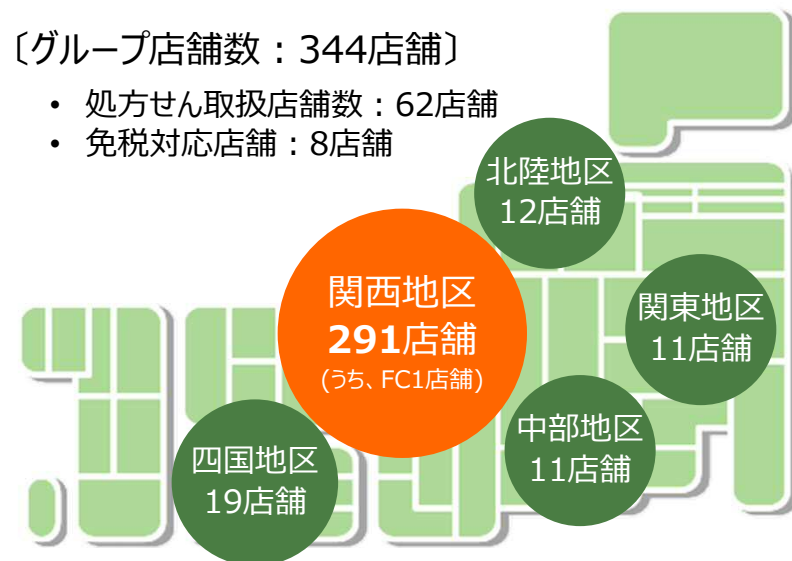
\*2 出店数：25店舗（うち、調剤薬局2店舗、調剤併設6店舗）

### 出店のポイント

- 関西地区へのドミナント深耕
- 郊外型・住宅地型がメイン
- 新店の早期立ち上げ
- 都市型店舗の開発（2017/2期実績）
  - オフィス立地 … 肥後橋店（2016年6月OP）
  - ターミナル立地 … ekimoなんば店（2016年12月OP）

〔グループ店舗数：344店舗〕

- 処方せん取扱店舗数：62店舗
- 免税対応店舗：8店舗



# 調剤の取り組み状況



## ● 2017/2期の実績

	キリン堂HD 2017/2期 (2016.3.1~2017.2.28)
処方せん取扱店舗数	62店舗 ※期中増減 +6店舗 (開局9、閉局3)
調剤売上高	10,140百万円 (前期比 △1.2%)
処方せん応需枚数	930,326枚 (前期比 +3.5%)

## 【今後の課題】

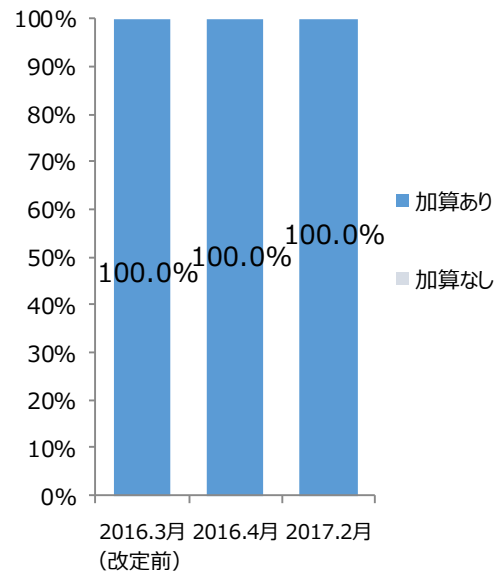
### 調剤技術料の加算獲得

- (1) かかりつけ薬剤師の育成
- (2) 在宅支援の取り組み強化

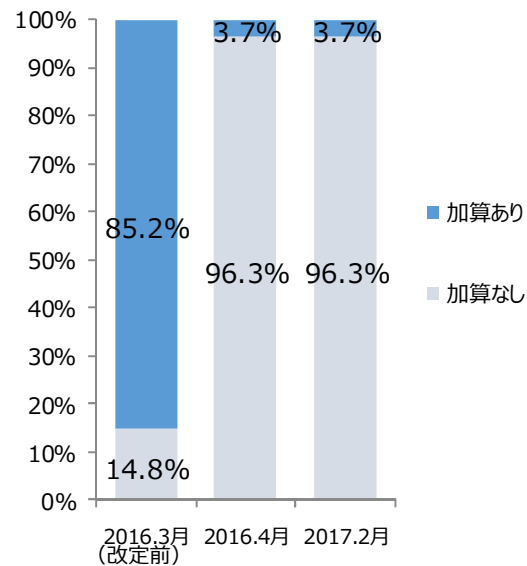
※ 当期末：

処方せん取扱店舗62店舗中、22店舗にて実施

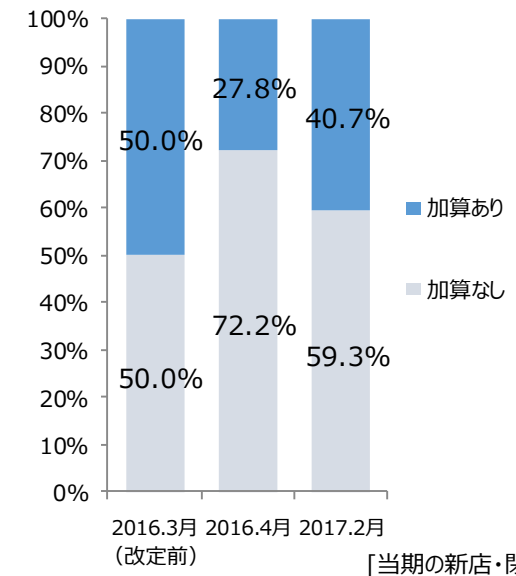
調剤基本料  
店舗割合



基準調剤加算  
店舗割合



GE医薬品調剤体制加算  
店舗割合



# 中国事業のグループ内統合を実施



「BEAUNET CORPORATION LIMITED」

主な事業：卸売（化粧品）

「忠幸麒麟堂（常州）商貿有限公司」

主な事業：小売&卸売（日用雑貨）

中国事業を  
「BEAUNET CORPORATION LIMITED」へ統合  
～ 当社グループの収益向上に資すると判断 ～

- 卸売の統合：中国事業の効率化・市場へのアクセス一元化へ
- 小売の統合：BEAUNETのアンテナショップとしての役割へ

事業拡大に向け、  
中国第3位のインターネット販売会社「唯品会（VIP）」と  
資本業務提携

「BEAUNET CORPORATION LIMITED」

持分法適用関連会社へ

# 【連結】2017年2月期 (B/S)



(単位：百万円)

	キリン堂HD 2016/2期末 (2016.2.29)	キリン堂HD 2017/2期末 (2017.2.28)		キリン堂HD 2016/2期末 (2016.2.29)	キリン堂HD 2017/2期末 (2017.2.28)
流動資産	26,086	25,928	負債	32,617	33,386
現金及び預金	7,207	6,928	仕入債務	15,522	16,236
売上債権	2,114	2,148	短期有利子負債	2,959	3,043
たな卸資産	13,763	13,754	長期有利子負債	7,220	7,807
固定資産	19,127	20,125	純資産	12,596	12,667
有形固定資産	9,572	10,600	負債純資産合計	45,213	46,054
無形固定資産	828	247			
投資その他の資産	8,726	9,277			

- 〔資産〕 460億54百万円／前連結会計年度末差 8億40百万円増加
  - ・ 有形固定資産の増加（10億27百万円）、長期貸付金の増加（2億39百万円）  
無形固定資産の減少（5億80百万円）など
- 〔負債〕 333億86百万円／前連結会計年度末差 7億68百万円増加
  - ・ 支払手形及び買掛金の増加（5億30百万円）、長期借入金の増加（5億86百万円）など
- 〔純資産〕 126億67百万円／前連結会計年度末差 71百万円増加
  - ・ 利益剰余金の増加（3億51百万円）、自己株式の増加（2億37百万円）、非支配株主持分の減少（76百万円）など

# 【連結】2017年2月期 (C/F)



	キリン堂HD 2017/2期 (2016.3.1~2017.2.28)	(備考)
営業活動による キャッシュ・フロー	23億57百万円 (前年同期： 28億28百万円の収入)	<主な増加要因> <ul style="list-style-type: none"> <li>・税金等調整前当期純利益 13億65百万円</li> <li>・減価償却費 12億82百万円</li> <li>・減損損失 4億71百万円</li> <li>・のれん償却額 4億48百万円</li> <li>・仕入債務の増加 8億69百万円</li> </ul> <主な減少要因> <ul style="list-style-type: none"> <li>・たな卸資産の増加 3億15百万円</li> <li>・法人税等の支払額 17億41百万円</li> </ul>
投資活動による キャッシュ・フロー	25億33百万円 (前年同期： 17億87百万円の支出)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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 22億40百万円</li> <li>・貸付けによる支出 3億49百万円</li> <li>・貸付金の回収による収入 2億84百万円</li> <li>・店舗敷金及び保証金の差入による支出 4億62百万円</li> <li>・店舗敷金及び保証金の回収による収入 1億64百万円</li> </ul>
財務活動による キャッシュ・フロー	3億29百万円 (前年同期： 10億32百万円の支出)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・長期借入金の収支による収入超過 7億36百万円</li> <li>・リース債務の返済による支出 2億1百万円</li> <li>・社債の発行による収入 1億円</li> <li>・自己株式の取得による支出 2億61百万円</li> <li>・配当金の支払額 2億83百万円</li> <li>・連結子会社の第三者割当増資による収入 5億19百万円</li> <li>・割賦債務の返済による支出 2億55百万円</li> </ul>
現金及び現金同等物の 期末残高	73億35百万円 (前連結会計年度末差 75百万円減)	

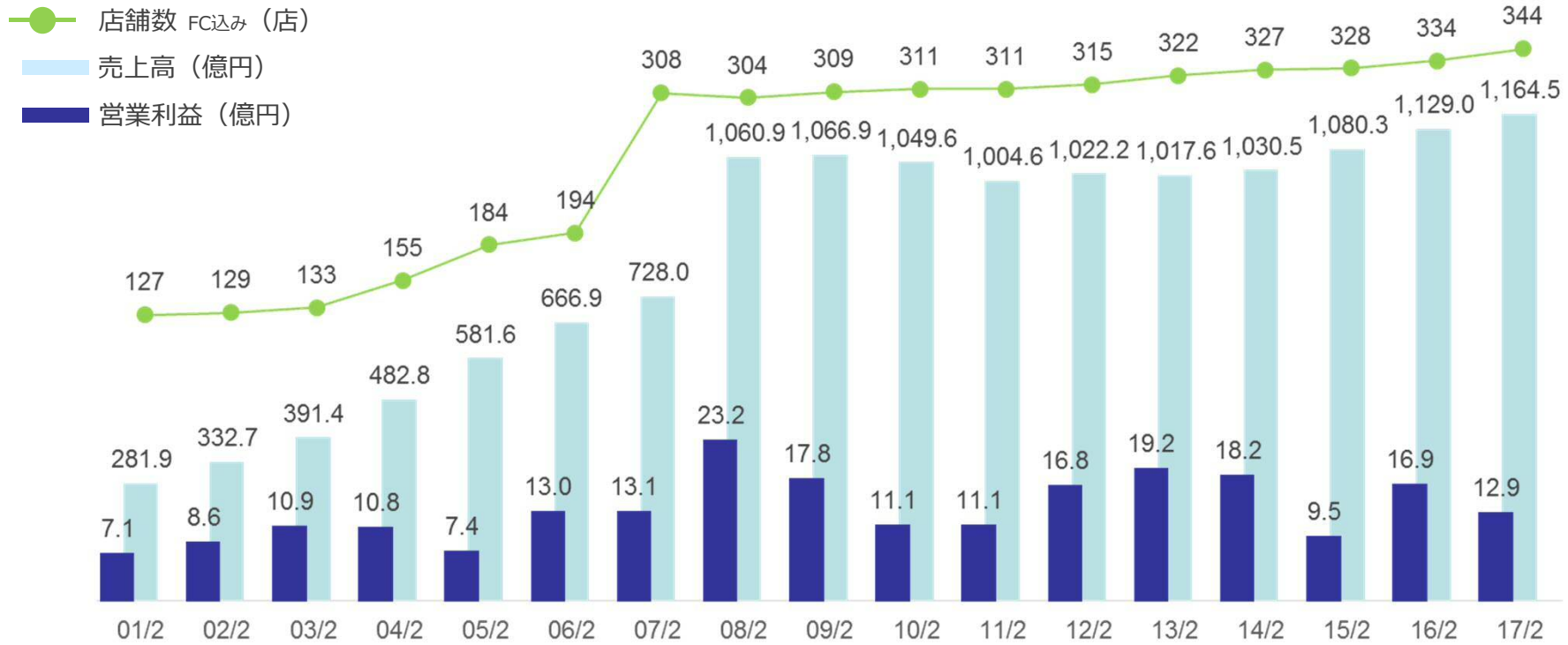


# Agenda

1. 2017年2月期の業績概要
2. **第2次中期経営計画**
3. 2018年2月期の方針と通期業績計画  
～ 第2次中期経営計画の初年度 ～
4. Appendix

# キリン堂HDはどのような企業グループか？

## (1) 長期業績推移



- |   |   |   |  |
|---|---|---|--|
| <p><b>①【株式上場+積極出店開始】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>□ 株式上場（2000年9月）を機に 関西への積極出店を開始</li> <li>□ 中長期目標 「2010年 売上高1,000億円 ・250店舗体制」 ~関西地域No.1ドラッグストアチェーンの構築~</li> </ul> | <p><b>②【M&amp;Aによる規模拡大 +積極出店継続】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>□ 07/2期 M&amp;A実施                     <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ 08/2期                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 中長期目標の早期達成</li> <li>・ 過去最高営業益更新</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>□ 積極出店を行いながら、不振店整理を進めるも 利益悪化</li> </ul> | <p><b>③【利益率改善を優先】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>□ 新規出店は 年度10店舗前後に抑制</li> <li>□ キリン堂の構造改革推進                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- 売場改装</li> <li>- 物流センター（DC型）の稼働</li> <li>- 需要予測発注システムの導入</li> </ul> </li> </ul> | <p><b>④【2014年8月HD設立、持株会社体制へ】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>□ 「第1次中期経営計画（15/2~17/2期）」の始動                     <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ 当初掲げた利益目標は未達（詳細：Appendix参照）</li> </ul> </li> </ul> |
|---|---|---|--|

# キリン堂HDはどのような企業グループか？

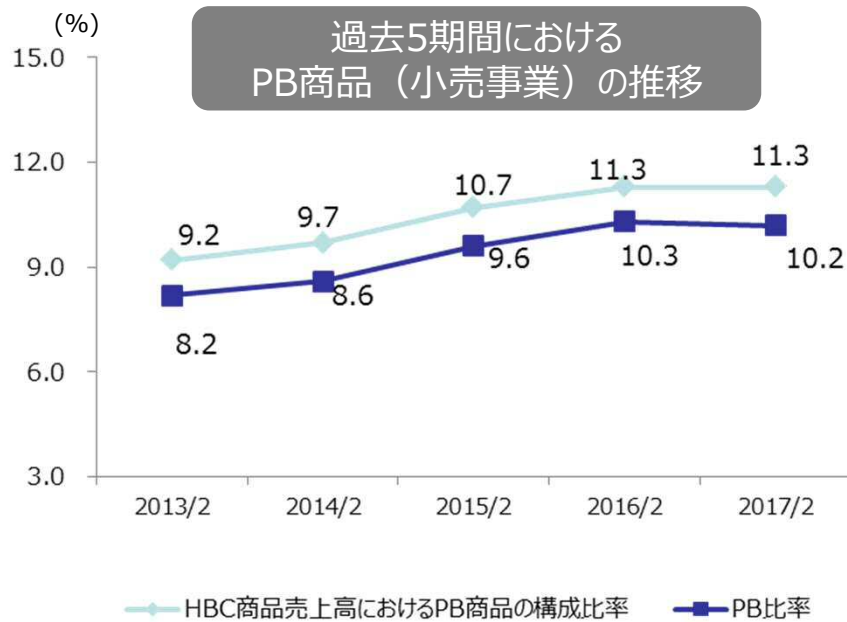
## (2) これまでに培った強み



- 「未病対策」への取り組み

従業員に“未病”の意識が浸透していること

- 例) ① ヘルス&ビューティケア (HBC) を中心としたPB商品の育成と開発  
 ② 単品粗利高TOP20へ、  
 ヘルス&ビューティケア (HBC) のPB商品15SKUがランクイン！



### 未病とは？

東洋医学では「病気ではないがすっかりと健康でもない状態」のこと。  
 このときの身体の声聞いて養生することで、病気に向かっている状態を健康に向けなおすことができる。

# キリン堂HDはどのような企業グループか？

## (2) これまでに培った強み



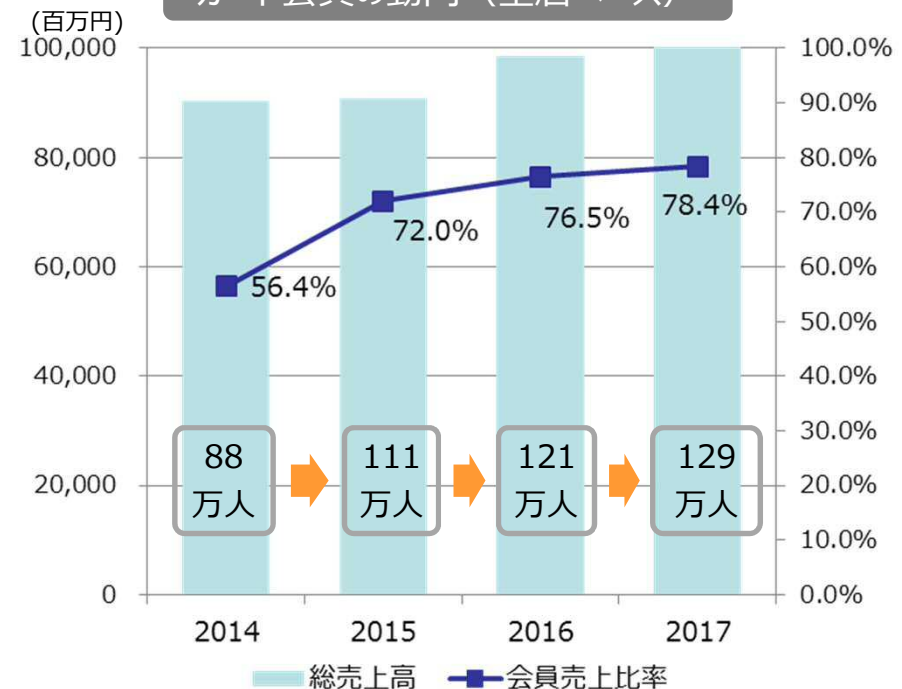
- 郊外型ドラッグストアを軸に、関西ドミナント展開を推進
  - 例) ① 関西売上シェアランキング3位
  - ② 関西地区でのプレゼンスは顧客へのブランド浸透度
    - ポイントカード会員数が年度上昇
    - 会員売上高構成比は約8割に

近畿ブロック売上高ランキング

	企業名	売上高	シェア
1	A社	1,565億円	16.0%
2	B社	1,059億円	10.8%
3	<b>キリン堂HD</b>	<b>940億円</b>	<b>9.6%</b>

\* 出典：株式会社ドラッグマガジン  
最新医薬品産業ランキング2016年

カード会員の動向 (全店ベース)



# キリン堂HDはどのような企業グループか？

## (3) これまでの反省と改善すべき点



### 【これまでの反省】

2007年2月期のM&A実施後、収益率改善を優先課題として、様々な改革・施策を行っているが、目に見える成果（指標：営業利益率改善）に結びついていない点



### 【次の10年に向けて、改善すべき点】

- ドラッグストア業界は、業種・業態を越えた競争激化など、厳しい経営環境が継続する中、従来型のドラッグストアの展開だけでは、成長率の鈍化が予想される
- 既存業態における新たな利益成長の原動力の創出が不可欠
  1. 関西ドミナント推進による市場シェアトップの奪回、優位性の確立
  2. 既存の郊外型ドラッグストアからの脱却
    - ➡ 店舗フォーマットの再構築と展開
  3. 「社会の変化・お客さまの変化・競合他社の変化」に対するスピーディな意識&行動の変革

# キリン堂グループが目指す方向性は？

## 経営方針



### 【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チェーン」の確立

### 【使命】

「未病対策」と「セルフメディケーション」の支援を通じた  
超高齢社会における健康寿命の延伸のための価値創造

### 【目指す店舗】

地域の皆さまの「楽・美・健・快（健康で美しく楽しい快適生活）」をトータルサポート  
→ 「『未病対策』をテーマとした健康・美容の専門性」と「利便性」の提供  
&  
医療提供施設としての機能強化

関西No.1ドラッグストアチェーンの構築



# 第2次中期経営計画

(2018年2月期~2020年2月期の3カ年)



## 【計画の位置づけ】

目指す方向性への通過点：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 関西ドミナントの推進
- ② 既存店の活性化
- ③ 調剤機能の強化
- ④ アシスタントスタッフの戦力化と作業システム改革
- ⑤ 販売チャネルの拡大
- ⑥ 不採算店のスクラップ

## 第2次中期経営計画（定量目標）



### 【2020年2月期の定量目標】

	2017年2月期 実績		第2次 中期経営計画 最終年度目標
連結売上高	116,450百万円	➔	137,000百万円
連結営業利益高	1,298百万円	➔	4,000百万円
連結営業利益率	1.1%	➔	3%
連結ROE	5.1%	➔	10%以上

（期間：2018年2月期～2020年2月期）

# 第2次中期経営計画

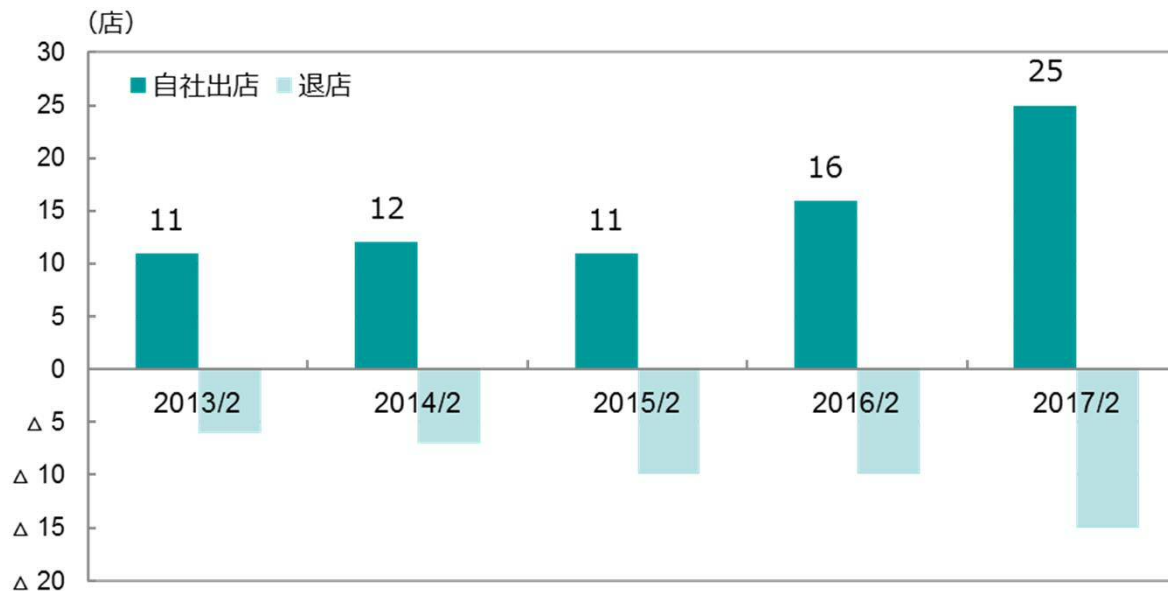
## 重点課題 ① 関西ドミナントの推進



### 【関西ドミナントの推進】

- ドラッグストア 45店舗出店（3期間）
  - ↳ うち、調剤併設 22店舗
- 調剤薬局 8店舗出店（3期間）
- “都市型店舗のフォーマット確立”

過去5期間における国内店舗数の推移



# 第2次中期経営計画

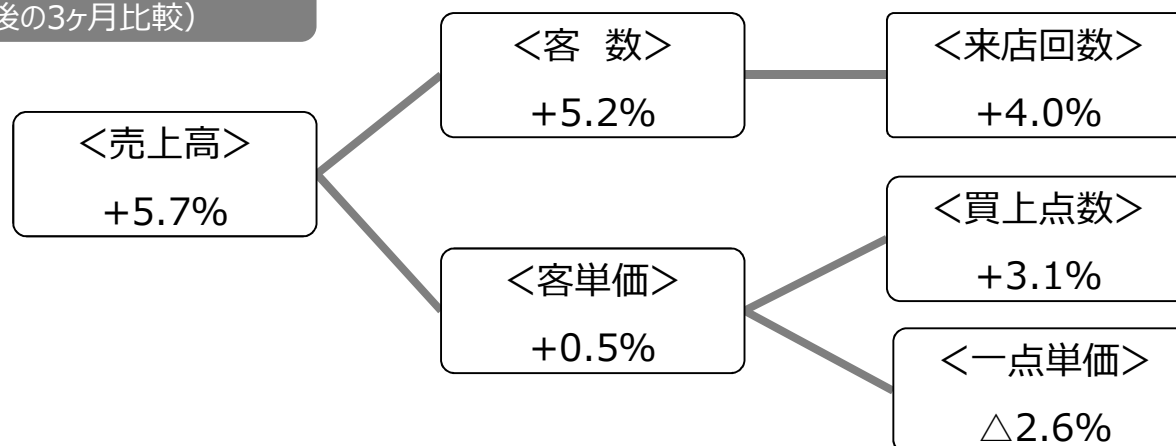
## 重点課題 ②既存店の活性化



### 【既存店の活性化】

- 食品・雑貨強化の改装
  - 目標：3期間で100店舗
    - ↳ 来店回数増による客数増へ
    - ↳ ヘルス&ビューティケア（HBC）商品の販売増につなげ、HBC商品のPB比率アップへ
- 収益構造改革を目的とした“ドラッグストアの新フォーマット確立”
  - ↳ 専属チームによる全面改装

第1次中計で実施した改装効果  
(改装前後の3ヶ月比較)



# 第2次中期経営計画

## 重点課題 ③調剤機能の強化



### 【調剤機能の強化】

- “調剤併設型ドラッグストアのフォーマット確立”
  - └ 調剤併設店舗のオペレーションの確立
- M&Aの推進
- かかりつけ薬剤師の育成、在宅支援の取り組み強化
  - ➔ 目標 : 調剤売上構成比 12%



# 第2次中期経営計画

## 重点課題 その他



### 【アシスタントスタッフの戦力化と作業システム改革】

- POSシステム及びバックオフィスシステムの改革
- 効率的な人員配置

### 【販売チャネルの拡大】

- リアル店舗とECサイトの連携による販売機会の拡大

### 【不採算店のスクラップ】

- 40店舗閉店 （3期間）



# Agenda

1. 2017年2月期の業績概要
2. 第2次中期経営計画
3. 2018年2月期の方針と通期業績計画  
～ 第2次中期経営計画の初年度 ～
4. Appendix



## 第2次中期経営計画の重点課題対策を推進

- ① 関西ドミントの推進
  - ・ 新規出店 …… ドラッグストア16店舗（うち、調剤併設 6店舗）  
調剤薬局 4店舗
- ② 既存店の活性化
  - ・ 食品、雑貨強化の改装 …… 35店舗
  - ・ 売場におけるヘルス&ビューティケアでのソリューションテーマの提案
- ③ 調剤機能の強化
  - ・ 調剤薬局並びに調剤併設型ドラッグストアの開局
  - ・ 調剤技術料の加算獲得（かかりつけ薬剤師の育成、在宅支援の取り組み）
- ④ アシスタントスタッフの戦力化と作業システム改革
  - ・ POSシステム及びバックオフィスシステムの構築
  - ・ 作業システム、教育・評価制度の見直し・策定
- ⑤ 販売チャネルの拡大
  - ・ リアル店舗とECサイトの連携による販売機会の拡大
- ⑥ 不採算店のスクラップ …… 10店舗

# 【連結】2018年2月期計画（P/L）



(単位：百万円、%)

	キリン堂HD 2017/2期実績 (2016.3.1~2017.2.28)		キリン堂HD 2018/2期計画 (2017.3.1~2018.2.28)		前期増減	
		構成比		構成比		前期比
売上高	116,450	100.0	122,000	100.0	5,549	4.8
売上総利益	30,983	26.6	32,280	26.4	1,296	4.2
販管費	29,684	25.5	30,770	25.2	1,085	3.7
営業利益	1,298	1.1	1,510	1.2	211	16.3
経常利益	1,835	1.6	2,050	1.7	214	11.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	635	0.5	690	0.6	54	8.7

	上期計画	下期計画	通期計画
既存店売上高伸長率	+0.6%	+1.2%	+0.9%
出店	15店	5店	20店
（内、調剤併設）	(4店)	(2店)	(6店)
（内、調剤単独）	(3店)	(1店)	(4店)
退店	-店	10店	10店
特別損失	150百万円	400百万円	550百万円

【設備投資計画】  
3,983百万円

(新店、改装、システム関係等)

# *Agenda*

1. 2017年2月期の業績概要
2. 第2次中期経営計画
3. 2018年2月期の方針と通期業績計画  
～ 第2次中期経営計画の初年度 ～
4. Appendix

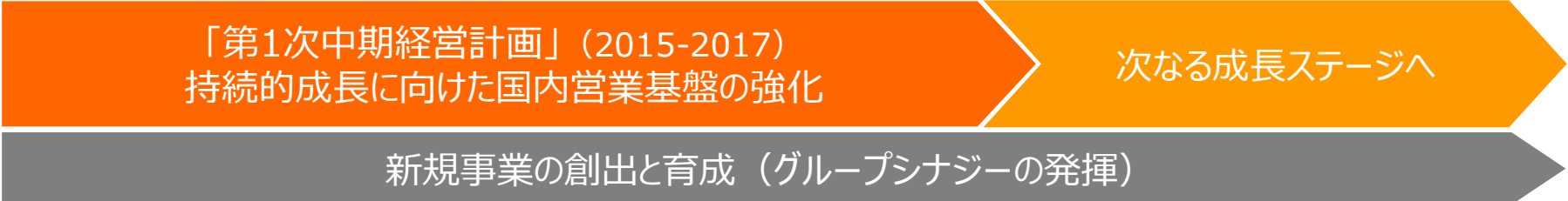


# 第1次中期経営計画\*の振り返り

## 【第1次中期経営計画の基本テーマ】



- 2014年8月、持株会社体制への移行を機に、中長期的な成長ステージのスタートとなる「第1次中期経営計画」を策定（\* 「2015年2月期第2四半期の決算説明会 [2014年9月開催]」にて公表）
- 中期経営計画は、目標に対する強いコミットメント経営を推し進めたいとの考えにもとづき、従来のローリング方式から固定方式へ変更
- 「第1次中期経営計画」は、「長期ビジョン2020年2月期」を目指した通過点の位置づけとして策定



# 第1次中期経営計画（対当初計画） に対する振り返り



- 経営数値目標に対して

(単位：百万円)

	当初計画	最終年度 実績	対当初計画差	ポイント
連結売上高	116,000	116,450	+450	□ 出店総数はほぼ計画どおりなるも、 新店の出店時期の遅れによる影響あり <参考> 当初計画 → 実績 ①ドラッグストア 45店舗/3か年 → 47店舗 ②処方せん取扱店舗 11店舗/3か年 → 12店舗  □ ポイントカード会員拡大等による増収寄与 □ 調剤売上高計画100億円は達成
連結営業利益	3,480	1,298	△2,181	□ 粗利ミックスの変化による粗利率の計画未達 (当初計画比 △0.8p) □ 販管費の増加 - 新店の出店時期の遅れによるコスト負担増 - クレジット使用率アップによる支払手数料の増
連結営業利益率	3.0%	1.1%	△1.9p	
連結ROE	11%以上	5.1%	△5.9p	



- 当資料は、あくまで株式会社麒麟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麒麟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麒麟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 －

 **麒麟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](mailto:info@ir.kirindo-hd.co.jp)