

キリン堂ホールディングス

(東証1部 証券コード：3194)

2018年2月期 (第4期) 第1四半期

2017年7月13日 (木)
スモールミーティング配布資料



Agenda

1. 2018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

【連結】2018年2月期 第1四半期の決算概要



● 連 結

(単位：百万円)

	2017/2 1Q		2018/2 1Q		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	28,530	100.0%	30,762	100.0%	2,231	7.8%	1,453	5.0%
売 上 総 利 益	7,573	26.5%	7,892	25.6%	319	4.2%	205	2.7%
販 管 費	7,363	25.8%	7,637	24.8%	273	3.7%	137	1.8%
営 業 利 益	209	0.7%	255	0.8%	45	21.9%	67	36.0%
経 常 利 益	350	1.2%	431	1.4%	81	23.4%	124	40.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	86	0.3%	240	0.8%	154	179.2%	100	72.1%

● セグメント情報

(単位：百万円)

	2017/2 1Q	2018/2 1Q	前年同期増減		備考
				同期比	
小 売 事 業	28,164	30,259	2,094	7.4%	
そ の 他	366	503	137	37.4%	
連 結 売 上 高	28,530	30,762	2,231	7.8%	
小 売 事 業	460	393	△67	△14.6%	連結対象であった海外子会社が連結範囲から除外され赤字解消
そ の 他	△26	13	39	—	
調 整	△224	△151	73	—	前期をもって連結子会社であった旧ニッショードラッグののれん償却が終了
連 結 営 業 利 益	209	255	45	21.9%	

【子会社 キリン堂】業績ハイライト



【増収・増益の主因】

- 売上高 : 新店寄与並びに既存店売上の伸長により、前年同期比 8.7%増
- 売上総利益 : 売上総利益率が同 0.8pダウンするも、増収効果により、同 5.2%増
- 販管費 : 新店増による経費負担（人件費、施設費）等により、同 16.0%増
※ 前期をもって連結子会社であった旧ニッショードラッグののれんの償却が終了

➔ 結果、営業利益以下、増益

● 子会社 キリン堂

(単位：百万円)

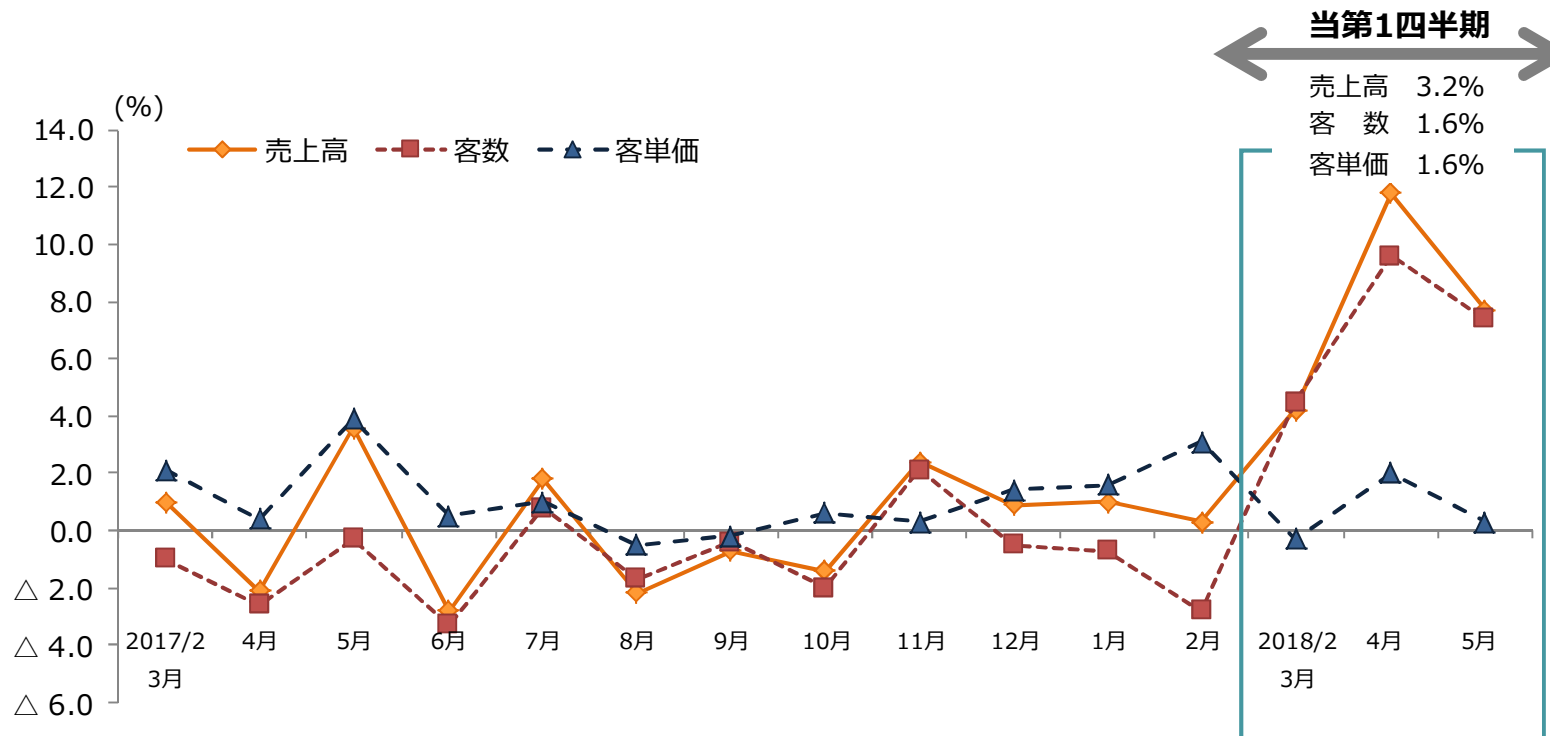
	2017/2 1Q		2018/2 1Q		前年同期増減		計画増減	
		構成比		構成比		同期比		計画比
売上高	28,218	100.0%	30,673	100.0%	2,455	8.7%	1,476	5.1%
売上総利益	7,454	26.4%	7,840	25.6%	385	5.2%	212	2.8%
販管費	7,199	25.5%	7,543	24.6%	344	4.8%	98	1.3%
営業利益	255	0.9%	296	1.0%	40	16.0%	113	62.0%
経常利益	413	1.5%	471	1.5%	58	14.1%	172	57.8%
四半期純利益	140	0.5%	287	0.9%	147	104.7%	138	92.6%

既存店の進捗状況



既存店活性化策 (2018/2期 第1四半期)

- お客様の利便性の向上対策
 - 売場改装(9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127万人、全店137万人(2018/2期 第1四半期平均)
- 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、PB商品の販売強化



PB商品の取り組み状況



当期の取り組み

- 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
 - － スーパーフードの開発に着手 など
 - ③ 機能性表示食品の届出対応
- 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

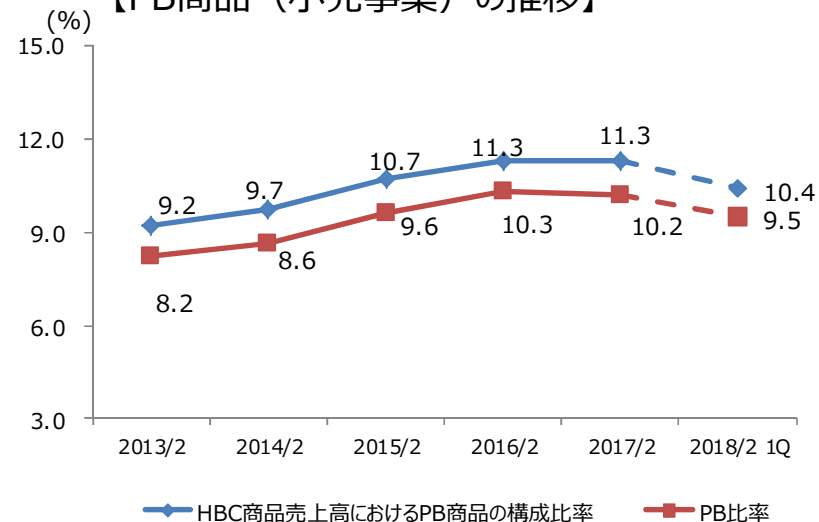


【2018/2期 第1四半期の実績】

PB比率	9.5%
HBC商品売上高におけるPB商品の構成比率	10.4%

※ 新規開発SKU数
66SKU（うち、HBC商品 31SKU）

【PB商品（小売事業）の推移】



【小売事業】商品部門別の状況



(単位：百万円)

区分	2017/2 1Q			2018/2 1Q			売上高 前年 同期比	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	4,954	17.6%	36.3%	5,234	17.3%	35.9%	5.7%	△0.2p	ダイエット商品の伸び悩み
	健康食品	1,175	4.2%	38.2%	1,144	3.8%	36.6%	△2.6%	△0.2p	
	化粧品	6,828	24.2%	27.6%	7,442	24.6%	27.2%	9.0%	△0.0p	
	育児用品	699	2.5%	15.5%	822	2.7%	13.2%	17.5%	△0.0p	
	雑貨等	11,517	40.9%	19.1%	12,707	42.0%	18.3%	10.3%	△0.1p	
調剤売上高	2,664	9.4%	31.6%	2,678	8.8%	34.5%	0.5%	0.1p		
その他	324	1.2%		229	0.8%		△29.3%	△0.1p		
合計	28,164	100.0%	26.4%	30,259	100.0%	25.8%	7.4%	△0.6p		

【連結】販管費の状況



(単位：百万円)

	2017/2 1Q		2018/2 1Q		前年同期増減		計画増減		備考 (前年同期増減)
		売上比		売上比		同期比		計画比	
販売費	518	1.8%	612	1.9%	93	18.1%	21	3.6%	販売促進費 (93百万円)
人件費	3,749	13.1%	3,928	12.8%	178	4.8%	64	1.7%	報酬及び給料手当 (145百万円)
営業費	1,241	4.4%	1,124	3.7%	△117	△9.5%	64	6.1%	のれん償却額 (△111百万円)
施設費	1,853	6.5%	1,971	6.4%	118	6.4%	△12	△0.6%	地代家賃費 (97百万円) リース料 (16百万円)
合計	7,363	25.8%	7,637	24.8%	273	3.7%	137	1.8%	

【連結】出退店の状況



● 2018/2期 第1四半期 出退店の状況

(単位：店)

	前期末 (2017.2.28)	子会社化等による 新規増加店舗	出店	退店	当1Q末 (2017.5.31)
関西地区	*1 291	4	5	—	*1 300
中部地区	11	—	1	—	12
四国地区	19	—	—	—	19
北陸地区	12	—	1	—	13
関東地区	11	—	—	—	11
合計	*1 344	*2 4	*3 7	—	*1 355

※ 当1Q末現在のグループ店舗数：355店舗（うち 処方せん取扱店舗数：68店舗、免税対応店舗数：9店舗）

*1 関西地区：FC1店舗含む

*2 子会社化等による新規増加店舗：4店舗（全て調剤薬局）

*3 出店数：7店舗（うち 調剤薬局1店舗、調剤併設1店舗）

当期のポイント

- 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



都市型店舗（四条烏丸京都本店）2017年4月オープン

調剤の取り組み状況



当期の取り組み

調剤機能の強化

- (1) 調剤薬局並びに調剤併設型ドラッグストアの開局
- (2) 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
- (3) M&Aの推進

M&Aについて

株式会社メディカルトラスト、有限会社共進薬局

- 買収の意図
関西地区における調剤事業の強化及び
地域に密着した「かかりつけ薬局」の拡充
➔ 調剤薬局4店舗取得
(京都府2店舗、大阪府1店舗、兵庫県1店舗)
- 進捗状況
 - ・ 株式譲渡契約の締結： 5月1日
 - ・ 株式譲渡日： 5月10日
 - ➔ 当第1四半期： B/Sのみ連結
当期連結に与える影響は軽微

【2018/2期 第1四半期 実績（連結）】

処方せん取扱店舗数 68店舗
※期中増減 +6店舗（開局2、取得4）

調剤売上高 2,678百万円
(前年同期比 0.5%)

処方せん応需枚数 241,982枚
(前年同期比 2.9%)



Agenda

1. 2018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

2018年2月期の方針



第2次中期経営計画の重点課題対策*を推進

* Appendix ご参照

- 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月期上期計画 (P/L)



(単位：百万円)

	2017/2上期		2018/2上期計画		前年同期増減	
		構成比		構成比		同期比
売上高	57,773	100.0%	60,500	100.0%	2,726	4.7%
売上総利益	15,232	26.4%	15,900	26.3%	667	4.4%
販管費	14,772	25.6%	15,250	25.2%	477	3.2%
営業利益	460	0.8%	650	1.1%	189	41.3%
経常利益	751	1.3%	920	1.5%	168	22.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	121	0.2%	350	0.6%	228	187.5%

	上期計画
既存店売上高伸長率	+0.6%
出店 (内、調剤併設) (内、調剤単独)	15店 (内、1Q実績：7店) (4店[内、1Q実績：1店]) (3店[内、1Q実績：1店])
退店	-1店 (内、1Q実績：-1店)
特別損失	150百万円

【M&Aなどの進捗】

- ① 2017年5月10日 (当第1四半期)
株式会社メディカルトラスト、有限会社共進薬局 子会社化
➡ 関西地区で「調剤薬局4店舗増加」
- ② 2017年6月1日 (当第2四半期)
調剤薬局1店舗譲受
➡ 関西地区で「調剤薬局1店舗増加」
- ③ 2017年6月1日 (当第2四半期)
メディスンショップ株式会社 子会社化
➡ 関東地区で「調剤薬局1店舗増加」

【連結】2018年2月期計画（P/L）



（単位：百万円）

	2017/2		2018/2計画		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

Agenda

1. 2018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

【連結】2017年2月期 第1四半期 (B/S)

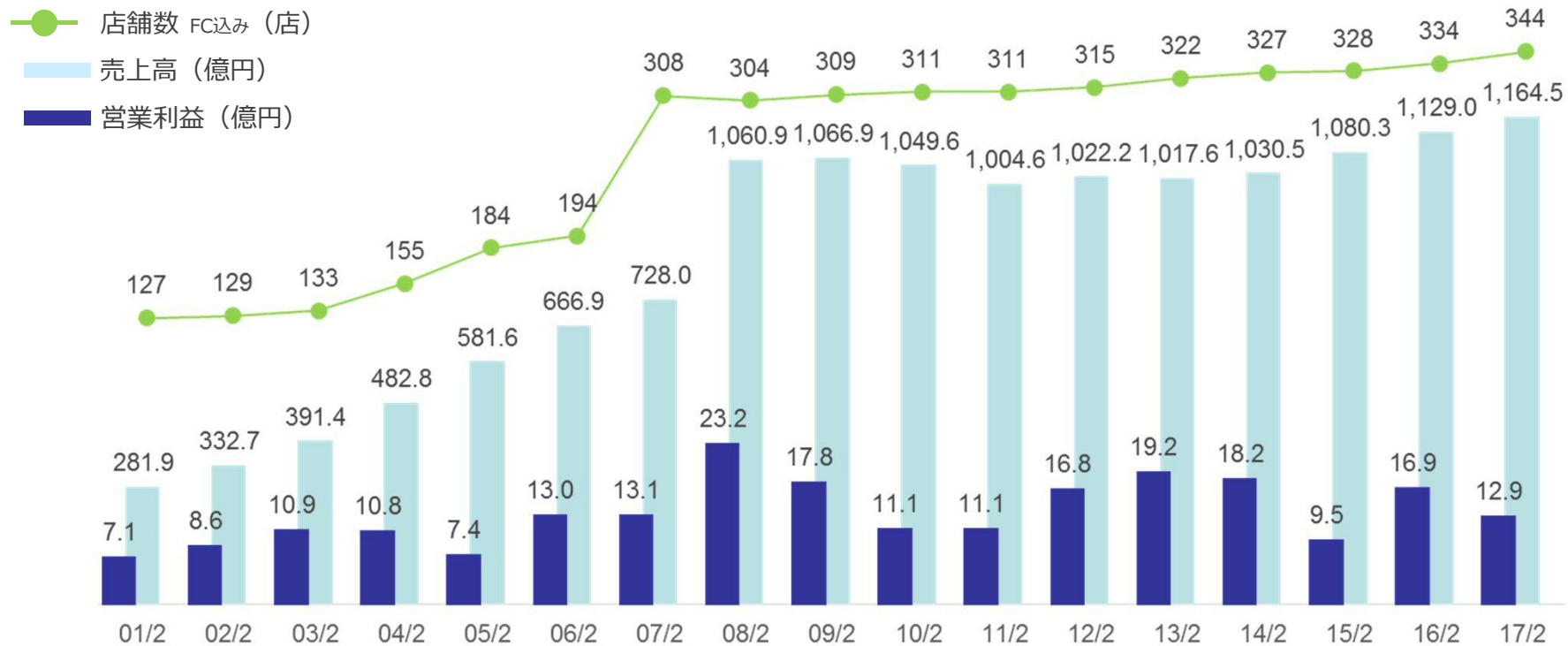


(単位：百万円)

	2017/2末	2018/2 1Q末		2017/2末	2018/2 1Q末
流動資産	25,928	29,264	負債	33,386	37,274
現金及び預金	6,928	8,995	仕入債務	16,236	18,112
売上債権	2,148	2,457	短期有利子負債	3,043	3,222
たな卸資産	13,754	14,863	長期有利子負債	7,807	8,776
固定資産	20,125	20,806	純資産	12,667	12,796
有形固定資産	10,600	11,112	負債純資産合計	46,054	50,070
無形固定資産	247	296			
投資その他の資産	9,277	9,397			

- 〔資産〕 500億70百万円／前連結会計年度末差 40億16百万円増加
 - ・ 現金及び預金の増加（20億67百万円）、たな卸資産の増加（11億9百万円）
有形固定資産の増加（5億11百万円）、敷金及び保証金の増加（3億83百万円）など
- 〔負債〕 372億74百万円／前連結会計年度末差 38億88百万円増加
 - ・ 支払手形及び買掛金の増加（10億4百万円）、電子記録債務の増加（8億71百万円）
賞与引当金の増加（4億27百万円）、長期借入金の増加（9億69百万円）など
- 〔純資産〕 127億96百万円／前連結会計年度末差 1億28百万円増加
 - ・ 利益剰余金の増加（1億11百万円）など

キリン堂グループの長期業績推移



①【株式上場+積極出店開始】

- 株式上場（2000年9月）を機に
関西への積極出店を開始
- 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～

②【M&Aによる規模拡大 +積極出店継続】

- 07/2期 M&A実施
→ 08/2期
・ 中長期目標の早期達成
・ 過去最高営業益更新
- 積極出店を行いながら、
不振店整理を進めるも
利益悪化

③【利益率改善を優先】

- 新規出店は
年度10店舗前後に抑制
- キリン堂の構造改革推進
- 売場改装
- 物流センター（DC型）の稼働
- 需要予測発注システムの導入

④【2014年8月HD設立、 持株会社体制へ】

- 「第1次中期経営計画」
（15/2～17/2期）の策定
及び推進

これまでの反省点と改善すべき点



【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



【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次中期経営計画に関する定性的情報 (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）

- 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