

**2018年2月期
(第4期)
第2四半期
決算説明会資料**

2017年10月10日 (火) 大阪開催

2017年10月13日 (金) 東京開催



Agenda

1. 2018年2月期 第2四半期決算概要
2. 下期及び通期業績計画
3. 今後の取り組み
4. Appendix

【連結】2018年2月期 第2四半期の決算概要



● 連 結

(単位：百万円)

	2017/2 2Q累計		2018/2 2Q累計		前年同期増減		期初計画増減	
		構成比		構成比		同期比		期初計画比
売 上 高	57,773	100.0%	63,623	100.0%	5,849	10.1%	3,123	5.2%
売 上 総 利 益	15,232	26.4%	16,370	25.7%	1,137	7.5%	470	3.0%
販 管 費	14,772	25.6%	15,601	24.5%	829	5.6%	351	2.3%
営 業 利 益	460	0.8%	768	1.2%	308	67.1%	118	18.3%
経 常 利 益	751	1.3%	1,147	1.8%	396	52.7%	227	24.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	121	0.2%	636	1.0%	515	423.1%	286	81.9%

● セグメント情報

(単位：百万円)

	2017/2 2Q累計	2018/2 2Q累計	前年同期増減		備考
				同期比	
小 売 事 業	57,048	62,662	5,613	9.8%	
そ の 他	725	960	235	32.5%	
連 結 売 上 高	57,773	63,623	5,849	10.1%	
小 売 事 業	948	997	49	5.2%	
そ の 他	△57	43	101	—	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
調 整	△430	△272	157	—	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	460	768	308	67.1%	

【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 10.5%増
- 売上総利益 : 売上総利益率が同 0.6pダウンするも、増収効果により、同 7.8%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 6.4%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償却が終了

➔ 結果、営業利益以下、増益。期初計画も達成。

● 子会社 キリン堂

(単位：百万円)

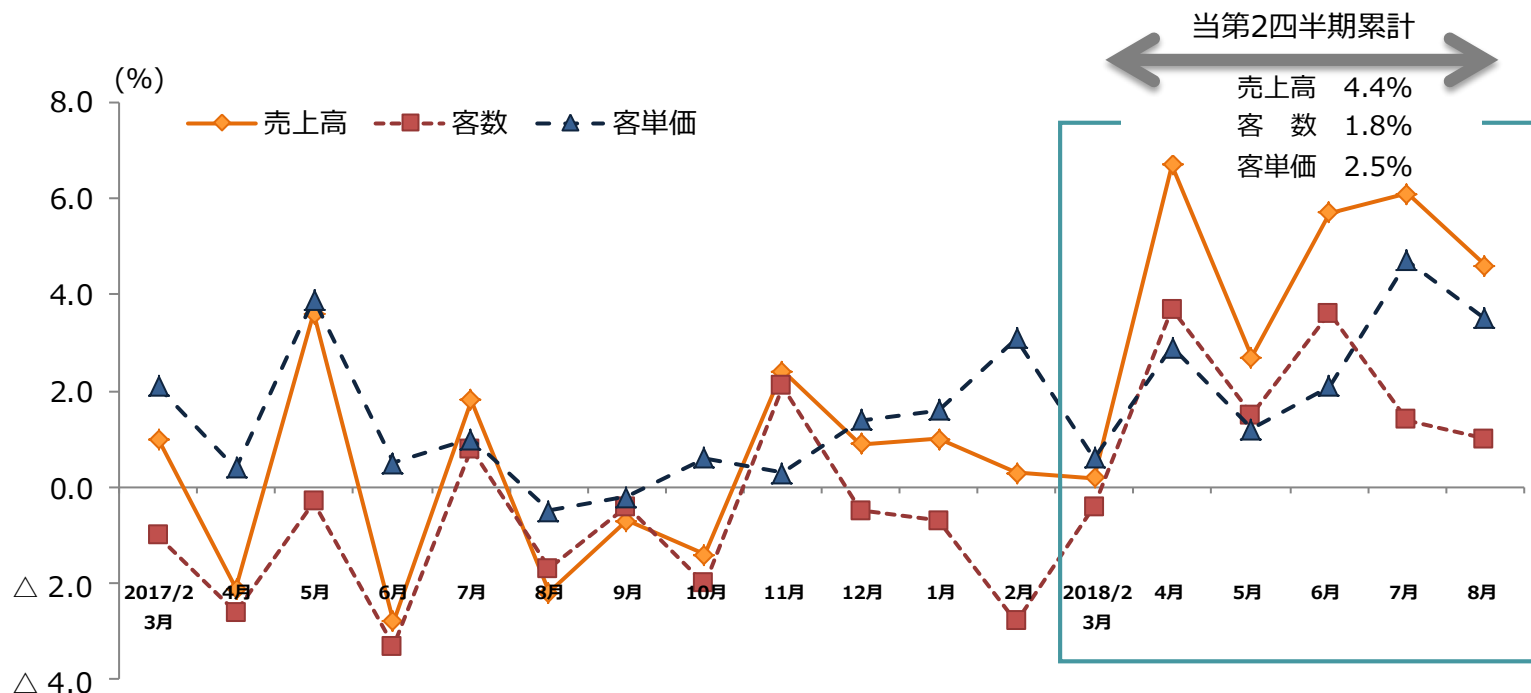
	2017/2 2Q累計		2018/2 2Q累計		前年同期増減		期初計画増減	
		構成比		構成比		同期比		期初計画比
売上高	57,199	100.0%	63,231	100.0%	6,032	10.5%	2,963	4.9%
売上総利益	14,990	26.2%	16,167	25.6%	1,176	7.8%	342	2.2%
販管費	14,452	25.3%	15,372	24.3%	920	6.4%	229	1.5%
営業利益	537	0.9%	794	1.3%	256	47.6%	112	16.5%
経常利益	857	1.5%	1,153	1.8%	295	34.4%	233	25.4%
四半期純利益	220	0.4%	655	1.0%	434	196.7%	270	70.3%

既存店の進捗状況



既存店活性化策 (2018/2期 第2四半期累計)

- お客様の利便性の向上対策
 - 売場改装(18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128万人、全店140万人(2018/2期 第2四半期累計平均)
- 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



【小売事業】商品部門別の状況



(単位：百万円)

区分	2017/2 2Q累計			2018/2 2Q累計			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	9,775	17.1%	36.2%	10,488	16.7%	35.7%	7.3%	△0.2p	ダイエット商品の伸び悩み
	健康食品	2,385	4.2%	37.8%	2,364	3.8%	36.3%	△0.9%	△0.2p	
	化粧品	14,035	24.6%	28.1%	15,587	24.9%	27.6%	11.1%	△0.1p	
	育児用品	1,349	2.4%	15.5%	1,608	2.6%	14.0%	19.2%	0.0p	
	雑貨等	23,779	41.7%	19.0%	26,438	42.2%	18.3%	11.2%	△0.2p	
調剤売上高	5,144	9.0%	31.4%	5,650	9.0%	34.4%	9.8%	0.3p		
その他	580	1.0%		524	0.8%		△9.5%	0.0p		
合計	57,048	100.0%	26.3%	62,662	100.0%	25.9%	9.8%	△0.4p		

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
 - ② 潜在需要開拓PB商品へのチャレンジ
 - 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

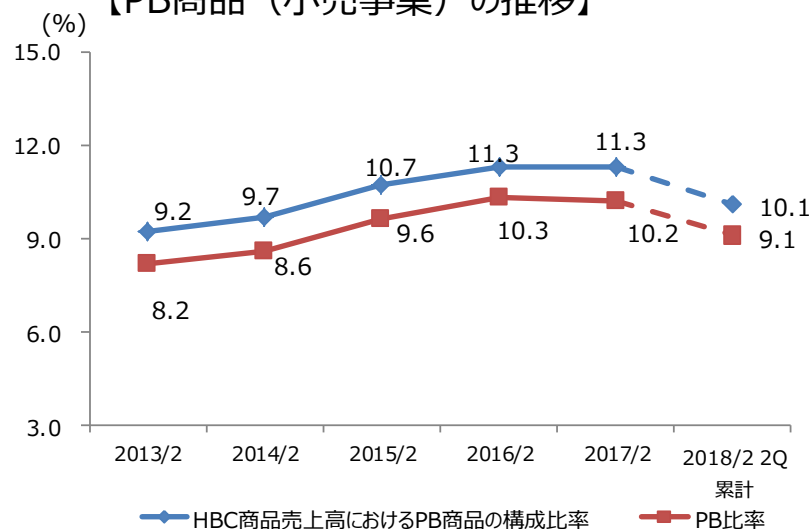


【2018/2期 第2四半期累計の実績】

PB比率	9.1%
HBC商品売上高におけるPB商品の構成比率	10.1%

※ 新規開発SKU数
94SKU（うち、HBC商品 33SKU）

【PB商品（小売事業）の推移】



【連結】販管費の状況



(単位：百万円)

	2017/2 2Q累計		2018/2 2Q累計		前年同期増減		期初計画増減		備考 (前年同期増減)
		売上比		売上比		同期比		期初 計画比	
販売費	1,015	1.8%	1,201	1.9%	186	18.3%	△26	△2.2%	販売促進費 (185百万円)
人件費	7,502	13.0%	7,992	12.5%	489	6.5%	197	2.5%	報酬及び給料手当 (332百万円)
営業費	2,540	4.4%	2,403	3.8%	△136	△5.4%	212	9.7%	のれん償却額 (△213百万円)
施設費	3,714	6.4%	4,004	6.3%	289	7.8%	△31	△0.8%	地代家賃費 (240百万円) リース料 (34百万円)
合計	14,772	25.6%	15,601	24.5%	829	5.6%	351	2.3%	

【連結】出退店の状況



● 2018/2期 第2四半期累計 出退店の状況

(単位：店)

	前期末 (2017.2.28)	出店	子会社化等による 新規増加店舗	退店	当2Q末 (2017.8.31)
関西地区	*1 291	8	5	1	*1 303
中部地区	11	1	—	—	12
四国地区	19	2	—	1	20
北陸地区	12	2	—	—	14
関東地区	11	2	1	—	14
合計	*1 344	*2 15	*3 6	2	*1 363

*1 関西地区：FC1店舗含む

*2 出店数：15店舗（うち、調剤薬局3店舗、調剤併設4店舗）

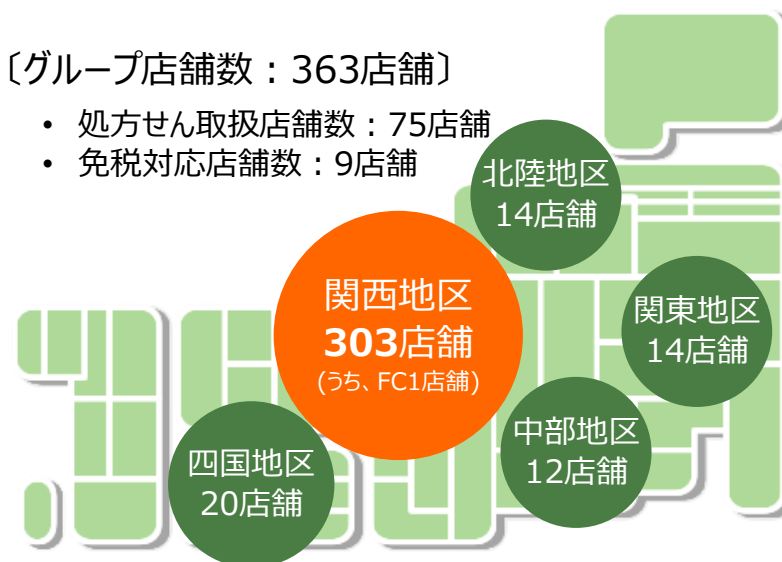
*3 子会社化等による新規増加店舗数：6店舗（全て調剤薬局）

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
- 都市型店舗フォーマットの確立

〔グループ店舗数：363店舗〕

- 処方せん取扱店舗数：75店舗
- 免税対応店舗数：9店舗



調剤の取り組み状況



当期の取り組み

- (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

【2018/2期 第2四半期累計の実績（連結）】

処方せん取扱店舗数	75店舗 ※期中増減 +13店舗 (開局7店舗、取得6店舗)
-----------	--------------------------------------

調剤売上高	5,650百万円 (前年同期比 9.8%)
-------	--------------------------

処方せん応需枚数	506,319枚 (前年同期比 9.0%)
----------	--------------------------



調剤の取り組み状況



(3) M&Aについて

① 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1店舗、大阪府1店舗、兵庫県2店舗)

- 進捗状況

- ・ 株式譲渡日 : 2017年5月10日 (当第1四半期会計期間より連結対象)

↳ 但し、当第四半期はB/Sのみ連結 ◀

- ・ 株式会社キリン堂へ吸収合併 : 2017年9月1日

② メディソンショップ・ジャパン株式会社

- 買収の意図

新規事業として調剤薬局のフランチャイズ展開への参入

- 進捗状況

- ・ 株式譲渡日 : 2017年6月1日 (当第2四半期会計期間より連結対象)

当期連結に与える影響は軽微

Agenda

1. 2018年2月期 第2四半期決算概要
2. 下期及び通期業績計画
3. 今後の取り組み
4. Appendix



第2次中期経営計画の重点課題対策*を推進

* Appendix ご参照

- ① 関西ドミナントの推進
 - 新規出店 …… ドラッグストア16店舗計画（うち、上期12店舗出店）
 - ↳ うち、調剤併設 6店舗
 - 調剤薬局 4店舗計画（うち、上期3店舗出店）
- ② 既存店の活性化
 - 食品、雑貨強化の改装 …… 35店舗計画（うち、上期18店舗実施）
 - 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店舗計画（うち、上期2店舗閉店）

【連結】2018年2月期 上期予想を上方修正



(単位：百万円)

	キリン堂HD 2018/2 上期期初計画		キリン堂HD 2018/2 上期実績		期初計画増減	
		構成比		構成比		期初計画比
売上高	60,500	100.0%	63,623	100.0%	3,123	5.2%
売上総利益	15,900	26.3%	16,370	25.7%	470	3.0%
販管費	15,250	25.2%	15,601	24.5%	351	2.3%
営業利益	650	1.1%	768	1.2%	118	18.3%
経常利益	920	1.5%	1,147	1.8%	227	24.8%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	350	0.6%	636	1.0%	286	81.9%

【連結】2018年2月期 下期予想を修正



(単位：百万円)

	キリン堂HD 2018/2期 下期期初計画		キリン堂HD 2018/2期 下期修正計画		期初計画増減	
		構成比		構成比		期初計画比
売上高	61,500	100.0%	60,977	100.0%	△523	△0.9%
売上総利益	16,380	26.6%	16,272	26.7%	△108	△0.7%
販管費	15,520	25.2%	15,520	25.5%	—	—
営業利益	860	1.4%	752	1.2%	△108	△12.6%
経常利益	1,130	1.8%	963	1.6%	△167	△14.8%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	340	0.6%	284	0.5%	△56	△16.5%

下期計画の修正ポイント

売上高	一部の当期新店の立ち上がりの遅れを考慮 → 期初計画差 △523百万円
営業利益	売上高の修正に伴うもの → 期初計画差 △108百万円
四半期純利益	法人税等負担率の見直しを反映 → 期初計画差 △56百万円

【連結】2018年2月期 通期計画



(単位：百万円)

	キリン堂HD 2018/2期 期初計画		キリン堂HD 2018/2期 修正計画		期初計画増減		前期増減	
		構成比		構成比		期初計画比		同期比
売上高	122,000	100.0%	124,600	100.0%	2,600	2.1%	8,149	7.0%
売上総利益	32,280	26.4%	32,642	26.2%	362	1.1%	1,658	5.4%
販管費	30,770	25.2%	31,122	25.0%	352	1.1%	1,437	4.8%
営業利益	1,510	1.2%	1,520	1.2%	10	0.7%	221	17.0%
経常利益	2,050	1.7%	2,110	1.7%	60	2.9%	274	15.0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	690	0.6%	920	0.7%	230	33.3%	284	44.9%

	上期実績	下期 修正計画	通期 修正計画
既存店売上高伸長率	+4.4%	+1.2%	+2.8%
出店	15店	5店	20店
（うち、調剤併設）	(4店)	(2店)	(6店)
（うち、調剤単独）	(3店)	(1店)	(4店)
子会社化等による店舗増加	6店	-店	6店
退店	2店	8店	10店

Agenda

1. 2018年2月期 第2四半期決算概要
2. 下期及び通期業績計画
3. 今後の取り組み
4. Appendix

取り組むべき方針の全体像



営業利益率3%
関西地区シェアアップ

成長戦略

関西ドミナント
の推進

- 新規出店
- 都市型店舗フォーマットの確立

既存店の活性化

- 売場容積を上げる改装

調剤事業拡大

PB商品の強化

- 商品開発
- ブランディング
- 販売強化

収益力の向上

人材育成

業務の 仕組み化

アシスタントスタッフ
の戦力化

作業システム改革

インフラ整備

- レセプトコンピューターの統一
- 調剤過誤システムの導入完了

Agenda

1. 2018年2月期 第2四半期決算概要
2. 下期及び通期業績計画
3. 今後の取り組み
4. Appendix

【連結】2018年2月期 第2四半期 (B/S)



(単位：百万円)

	キリン堂HD 2017/2末	キリン堂HD 2018/2 2Q末		キリン堂HD 2017/2末	キリン堂HD 2018/2 2Q末
流動資産	25,928	29,202	負債	33,386	37,643
現金	6,928	9,143	仕入債務	16,236	18,830
売上債権	2,148	2,654	短期有利子負債	3,043	3,446
たな卸資産	13,754	14,501	長期有利子負債	7,807	8,620
固定資産	20,125	21,661	純資産	12,667	13,221
有形固定資産	10,600	11,785	負債純資産合計	46,054	50,864
無形固定資産	247	401			
投資その他の資産	9,277	9,475			

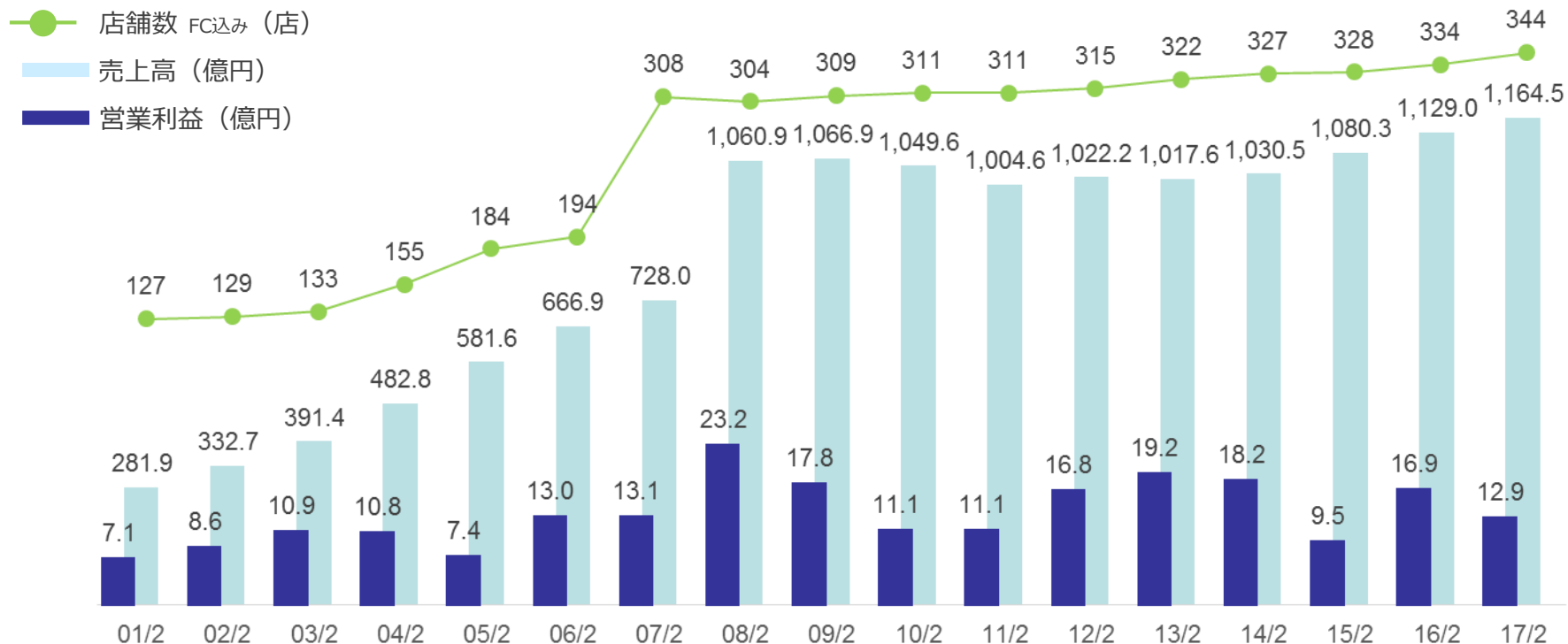
- [資産] 508億64百万円／前連結会計年度末差 48億10百万円増加
 - ・ 現金及び預金の増加 (22億15百万円)、受取手形及び売掛金の増加 (5億6百万円)、たな卸資産の増加 (7億47百万円)、有形固定資産の増加 (11億84百万円) など
- [負債] 376億43百万円／前連結会計年度末差 42億57百万円増加
 - ・ 支払手形及び買掛金の増加 (12億98百万円)、電子記録債務の増加 (12億95百万円)、短期借入金の増加 (4億円)、長期借入金の増加 (8億13百万円) など
- [純資産] 132億21百万円／前連結会計年度末差 5億53百万円増加
 - ・ 利益剰余金の増加 (5億8百万円) など

【連結】2018年2月期 第2四半期 (C/F)



		キリン堂HD 2018/2 2Q累計	
営業活動による キャッシュ・フロー	33億81百万円 (前年同期： 20億42百万円の収入)	<主な増加要因> <ul style="list-style-type: none"> 税金等調整前四半期純利益 10億47百万円 減価償却費 6億41百万円 仕入債務の増加 24億97百万円 <主な減少要因> <ul style="list-style-type: none"> 売上債権の増加 3億80百万円 たな卸資産の増加 6億73百万円 	
投資活動による キャッシュ・フロー	19億78百万円 (前年同期： 10億31百万円の支出)	<ul style="list-style-type: none"> 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 16億63百万円 連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出 1億47百万円 貸付による支出 1億96百万円 貸付金の回収による収入 1億41百万円 	
財務活動による キャッシュ・フロー	8億84百万円 (前年同期： 6億70百万円の収入)	<ul style="list-style-type: none"> 短期借入金の純増額 4億円 長期借入金の収支による収入超過 8億16百万円 リース債務の返済による支出 1億7百万円 配当金の支払額 1億41百万円 割賦債務の返済による支出 1億27百万円 	
現金及び現金同等物の 四半期末残高	96億23百万円 (前連結会計年度末差： 22億88百万円増)		

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