

**2018年2月期  
(第4期)  
第3四半期  
決算説明会資料**

2018年1月12日 (金)  
スモールミーティング配布資料



# *Agenda*

1. 2018年2月期 第3四半期決算概要
2. 通期業績予想
3. Appendix

# 【連結】2018年2月期 第3四半期（累計）



## ● 連結

（単位：百万円）

	2017/2 3Q累計		2018/2 3Q累計		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	86,458	100.0	94,777	100.0%	8,319	9.6%	1,101	1.2%
売上総利益	22,846	26.4	24,574	25.9%	1,727	7.6%	390	1.6%
販管費	22,192	25.7	23,512	24.8%	1,319	5.9%	184	0.8%
営業利益	654	0.7	1,062	1.1%	408	62.4%	205	24.0%
経常利益	1,099	1.3	1,624	1.7%	524	47.7%	269	29.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	238	0.3	920	1.0%	682	286.4%	195	26.9%

## ● セグメント情報

（単位：百万円）

	2017/2 3Q累計	2018/2 3Q累計	前年同期増減		備考
				同期比	
小売事業	85,076	93,156	8,080	9.5%	
その他	1,381	1,621	239	17.3%	
連結売上高	86,458	94,777	8,319	9.6%	
小売事業	1,406	1,368	△38	△2.7%	前期及び当期出店店舗の経費負担
その他	△97	86	183	—	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	△654	△391	262	—	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	654	1,062	408	62.4%	

# 【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 10.1%増
- 売上総利益 : 売上総利益率がダウンするも、増収効果により、同 7.9%増
- 販管費 : 新店増による経費負担増（人件費、施設費）  
ニッショードラッグののれん償却が終了 等により、同 6.9%増

## ● 子会社 キリン堂

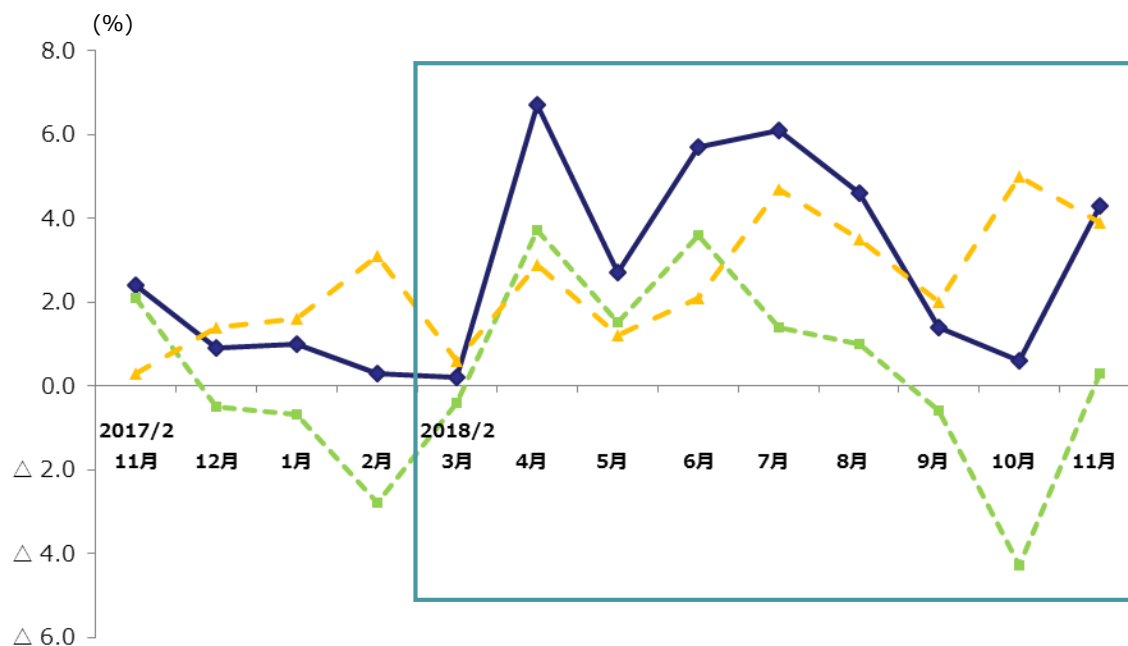
(単位：百万円)

	2017/2 3Q累計		2018/2 3Q累計		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	85,636	100.0%	94,277	100.0%	8,640	10.1%	1,081	1.2%
売上総利益	22,506	26.2%	24,285	25.7%	1,778	7.9%	347	1.5%
販管費	21,707	25.3%	23,204	24.6%	1,497	6.9%	169	0.7%
営業利益	798	0.9%	1,080	1.1%	281	35.2%	178	19.7%
経常利益	1,265	1.5%	1,601	1.7%	335	26.5%	240	17.7%
四半期純利益	403	0.5%	903	1.0%	499	123.6%	144	19.0%

# 既存店の進捗状況



- お客様の利便性の向上
  - － 売場改装にて、来店頻度の高い食品・ハウスホールド商品を導入（当期計画：35店舗 うち、27店舗実施）
- 「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」
  - － 既存店月間平均来店カード会員数：126万人／月（前年比2.4%増）
- 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



## 【当第3四半期累計】

売上高	3.6%
客数	0.7%
客単価	2.9%

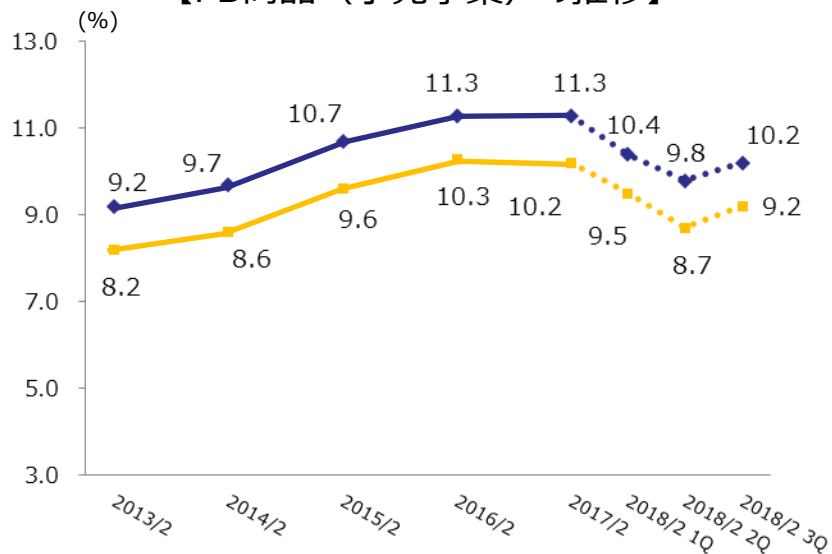
# PB商品の取り組み状況



- PB商品の育成と開発
  - ① リニューアルの推進
  - ② PB商品の新規開発
  - ③ 機能性表示食品の届出対応
- 価格訴求型PB商品の売場展開
- 教育・売場・販促の連携促進



【PB商品（小売事業）の推移】



【2018/2期 第3四半期の実績】

◆ HBC商品売上高におけるPB商品の構成比率	10.2%
■ PB比率	9.2%

※ 新規開発SKU数  
187SKU（うち、HBC商品 70SKU）

# 【小売事業】商品部門別の状況



(単位：百万円)

区 分		2017/2 3Q累計			2018/2 3Q累計			売上高 前年 同期比	粗利率 相乗積 同期差
			構成比	粗利率		構成比	粗利率		
商 品 売 上 高	医 薬 品	14,727	17.3%	36.2%	15,693	16.8%	36.1%	6.6%	△0.2p
	健康食品	3,472	4.1%	37.5%	3,433	3.7%	36.3%	△1.1%	△0.2p
	化粧品	20,990	24.7%	28.1%	23,074	24.8%	27.4%	9.9%	△0.1p
	育児用品	1,990	2.3%	15.1%	2,341	2.5%	14.2%	17.6%	0.0p
	雑貨等	35,413	41.6%	19.0%	39,135	42.0%	18.7%	10.5%	△0.0p
調剤売上高		7,631	9.0%	33.7%	8,645	9.3%	34.9%	13.3%	0.2p
そ の 他		849	1.0%		832	0.9%		△2.1%	0.0p
合 計		85,076	100.0%	26.4%	93,156	100.0%	26.1%	9.5%	△0.3p

# 【連結】販管費の状況



(単位：百万円)

	2017/2 3Q累計		2018/2 3Q累計		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	1,601	1.9%	1,843	1.9%	241	15.1%	20	1.1%	新店経費増（150百万円） 既存店の売上増による ポイント経費増等（100百万円）
人件費	11,223	13.0%	11,986	12.7%	763	6.8%	110	0.9%	新店関連の費用増
営業費	3,769	4.3%	3,605	3.8%	△164	△4.4%	66	1.9%	クレジット課金等の経費増 （180百万円） のれん償却額（△350百万円）
施設費	5,596	6.5%	6,075	6.4%	478	8.6%	△14	△0.2%	新店による経費増
合計	22,192	25.7%	23,512	24.8%	1,319	5.9%	184	0.8%	



# 【連結】出退店の状況



## ● 2018/2期 第3四半期累計 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3Q末 (2017.11.30)
関西地区	*1 291	10	5	2	*1 304
中部地区	11	2	—	—	13
四国地区	19	3	—	1	21
北陸地区	12	2	—	—	14
関東地区	11	2	1	1	13
合計	*1 344	*2 19	*3 6	4	*1 365

\*1 関西地区：FC1店舗含む

\*2 出店数：19店舗（うち、調剤薬局3店舗、調剤併設6店舗）

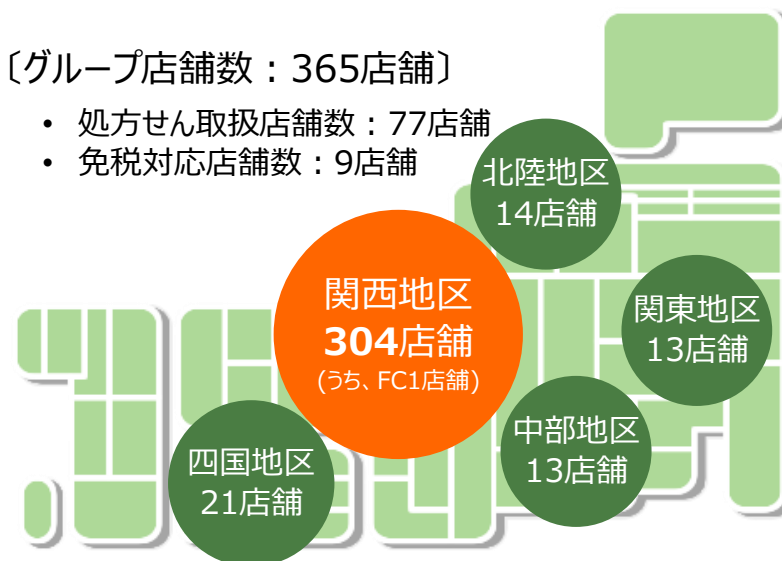
\*3 子会社化等による新規増加店舗数：6店舗（全て調剤薬局）

### 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：365店舗〕

- 処方せん取扱店舗数：77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

開局数	9店舗
取得数	6店舗

処方せん取扱店舗数 77店舗

### (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



### 【参考 2018/2期 第3四半期累計の実績（連結）】

調剤売上高	8,645百万円 (前年同期比 13.3%)
-------	---------------------------

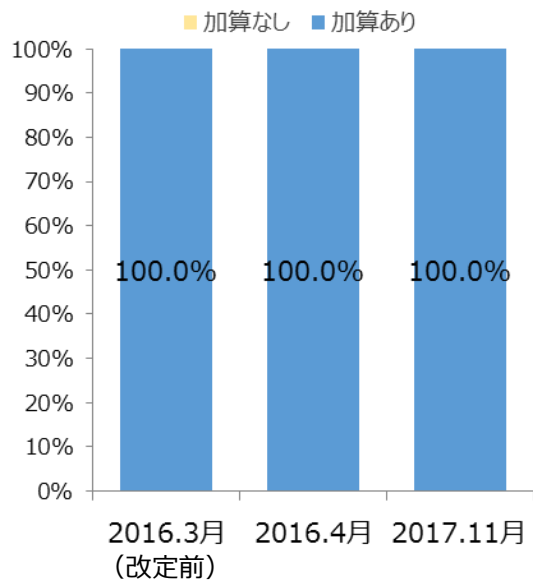
処方せん応需枚数	767,469枚 (前年同期比 10.2%)
----------	---------------------------



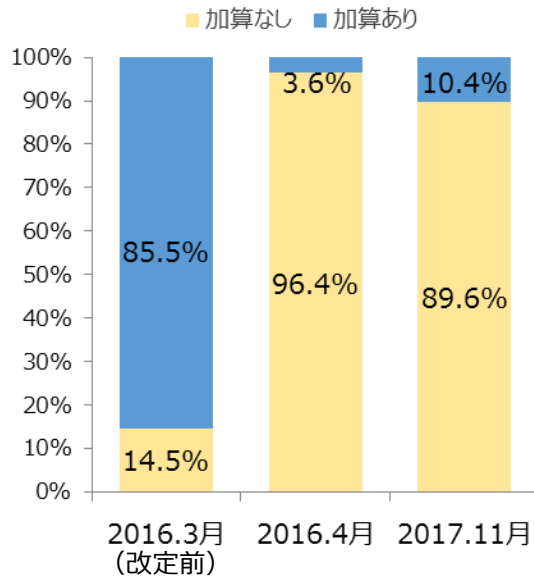
# 調剤の取り組み状況



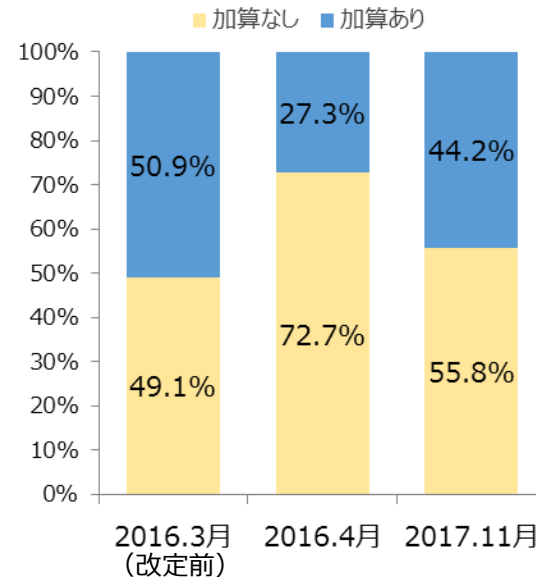
## 調剤基本料 店舗割合



## 基準調剤加算 店舗割合



## GE医薬品調剤体制加算 店舗割合



# *Agenda*

1. 2018年2月期 第3四半期決算概要
2. 通期業績予想
3. Appendix



## 第2次中期経営計画の重点課題対策\*を推進

- ① 関西ドミナントの推進
  - 新規出店 …… ドラッグストア16店舗計画（うち、16店舗出店）
    - ↳ うち、調剤併設 6店舗
  - 調剤薬局 4店舗計画（うち、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、27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、4店舗閉店）

# 【連結】2018年2月期 通期計画



## ● 連結

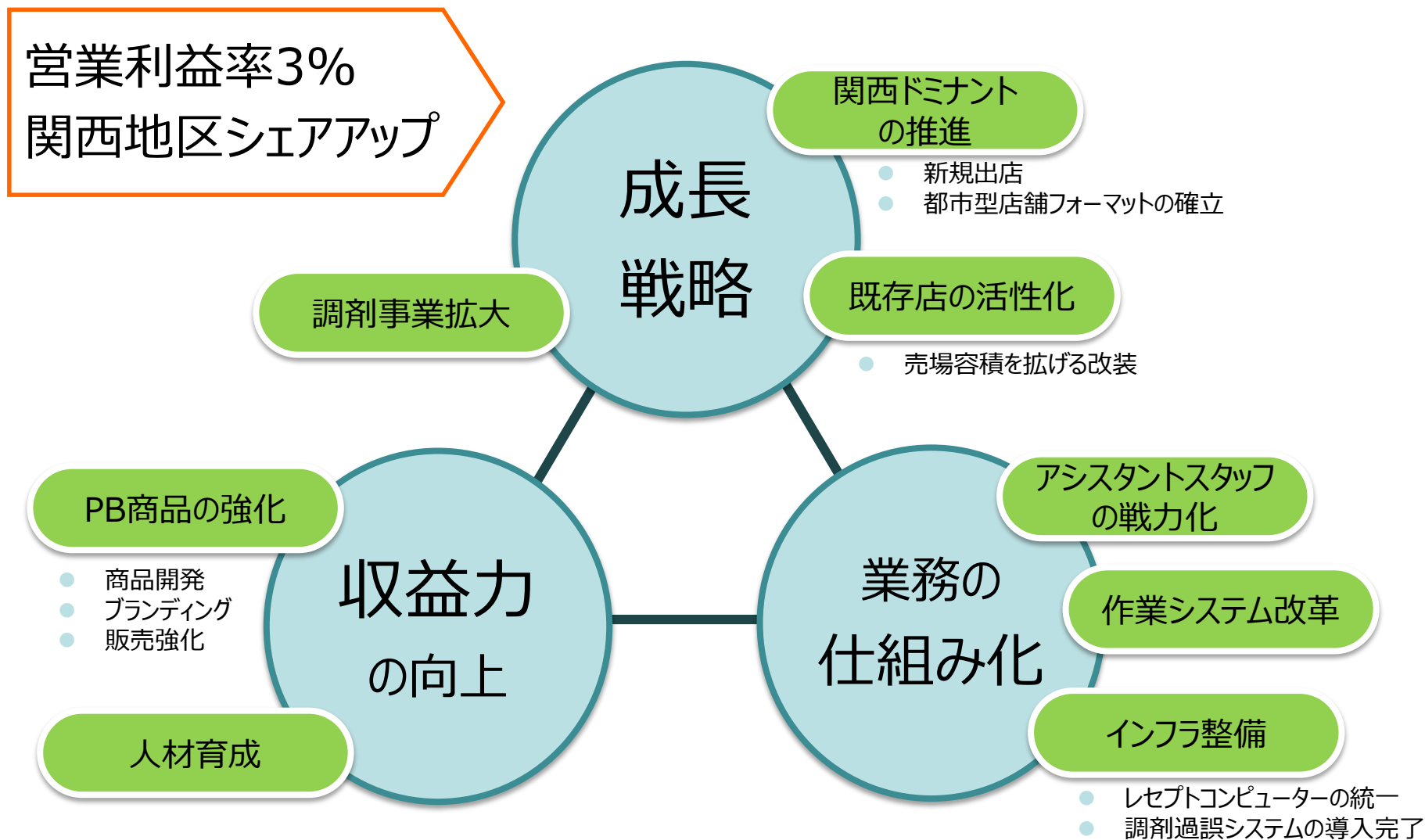
(単位：百万円)

	キリン堂HD 2017/2期 実績 (2016.3.1～017.2.28)		キリン堂HD 2018/2期 通期計画 (2017.3.1～2018.2.28)			
		構成比		構成比	前年同期増減	前年同期比
売上高	116,450	100.0%	124,600	100.0%	8,149	7.0%
売上総利益	30,983	26.6%	32,642	26.2%	1,658	5.4%
販管費	29,684	25.5%	31,122	25.0%	1,437	4.8%
営業利益	1,298	1.1%	1,520	1.2%	221	17.0%
経常利益	1,835	1.6%	2,110	1.7%	274	15.0%
親会社株主に 帰属する 純利益	635	0.5%	920	0.7%	284	44.9%

# *Agenda*

1. 2018年2月期 第3四半期決算概要
2. 通期業績予想
3. Appendix

# 取り組むべき方針の全体像





# 【連結】2018年2月期 第3四半期 (B/S)

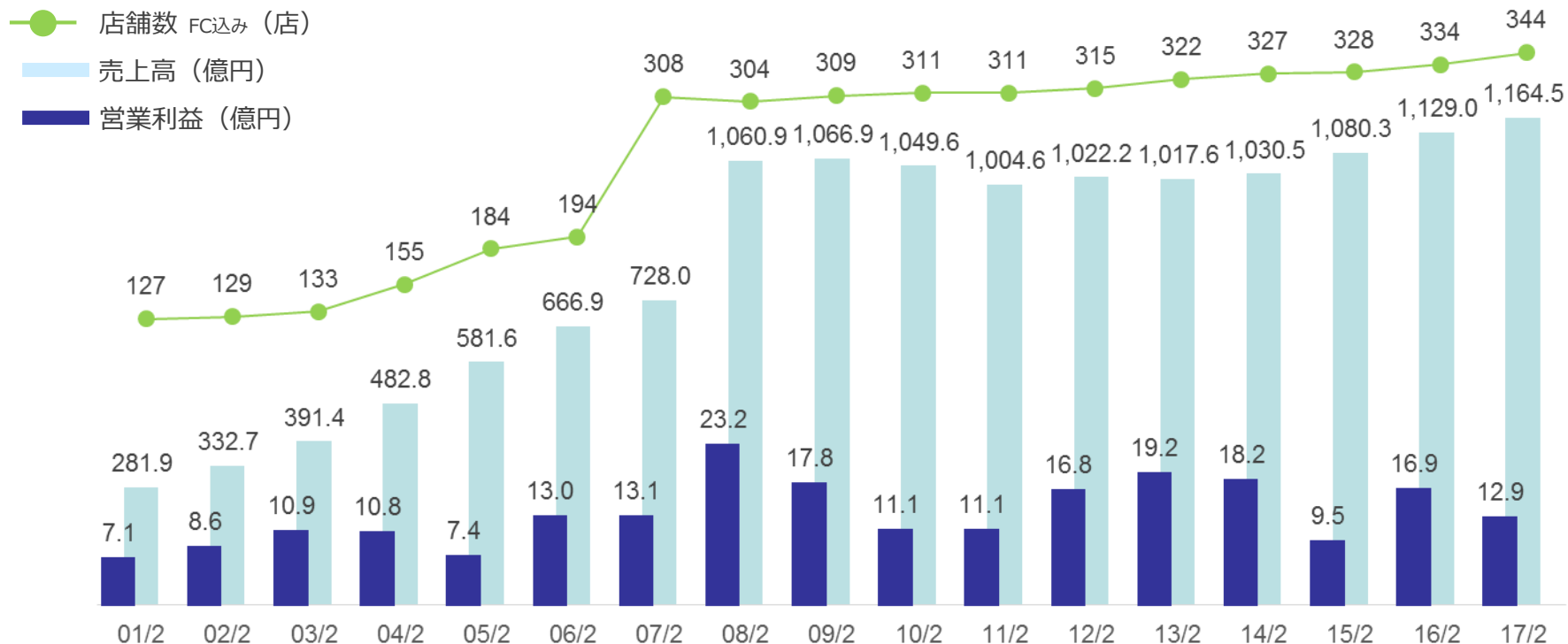


(単位：百万円)

	キリン堂HD 2017/2末	キリン堂HD 2018/2 3Q末		キリン堂HD 2017/2末	キリン堂HD 2018/2 3Q末
流動資産	25,928	30,847	負債	33,386	39,443
現金	6,928	9,540	仕入債務	16,236	18,820
売上債権	2,148	2,748	短期有利子負債	3,043	4,182
たな卸資産	13,754	15,454	長期有利子負債	7,807	9,428
固定資産	20,125	21,987	純資産	12,667	13,391
有形固定資産	10,600	12,056	負債純資産合計	46,054	52,835
無形固定資産	247	400			
投資その他の資産	9,277	9,530			

- 〔資産〕 528億35百万円／前連結会計年度末差 67億80百万円増加
  - ・ 現金及び預金の増加（26億12百万円）、受取手形及び売掛金の増加（6億円）、たな卸資産の増加（17億円）、有形固定資産の増加（14億55百万円） など
- 〔負債〕 394億43百万円／前連結会計年度末差 60億57百万円増加
  - ・ 支払手形及び買掛金の増加（15億91百万円）、電子記録債務の増加（9億92百万円）、短期借入金の増加（11億円）、長期借入金の増加（16億21百万円） など
- 〔純資産〕 133億91百万円／前連結会計年度末差 7億23百万円増加
  - ・ 利益剰余金の増加（6億50百万円） 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](mailto:info@ir.kirindo-hd.co.jp)