

2018年2月期 (第4期) 決算説明会資料



2018年4月16日 (月) 於 大阪開催
2018年4月19日 (木) 於 東京開催

Agenda

1. 2018年2月期の業績概要
2. 2019年2月期の方針と通期業績計画
～ 第2次中期経営計画の2年目 ～
3. Appendix

【連結】2018年2月期の決算概要



- 増収・増益 計画達成
- 経常利益・当期純利益 過去最高を更新

● 連 結

(単位：百万円)

	キリン堂HD 2017/2期 (2016.3.1~2017.2.28)		キリン堂HD 2018/2期 (2017.3.1~2018.2.28)		前期増減		計画増減 (2017年10月5日公表)	
		構成比		構成比		前期比		計画比
売上高	116,450	100.0%	126,666	100.0%	10,216	8.8%	2,066	1.7%
売上総利益	30,983	26.6%	33,321	26.3%	2,337	7.5%	679	2.1%
販管費	29,684	25.5%	31,384	24.8%	1,699	5.7%	262	0.8%
営業利益	1,298	1.1%	1,937	1.5%	638	49.2%	417	27.4%
経常利益	1,835	1.6%	2,604	2.1%	769	41.9%	494	23.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	635	0.5%	1,291	1.0%	656	103.4%	371	40.4%

【連結】2018年2月期の決算概要



● セグメント情報

(単位：百万円)

	2017/2期 (2016.3.1~2017.2.28)	2018/2期 (2017.3.1~2018.2.28)	前期増減	
				前期比
小 売 事 業	114,419	124,564	10,144	8.9%
そ の 他	2,030	2,102	72	3.6%
連 結 売 上 高	116,450	126,666	10,216	8.8%
小 売 事 業	2,317	2,346	29	1.3%
そ の 他	△150	104	254	—
調 整	△868	△513	354	—
連 結 営 業 利 益	1,298	1,937	638	49.2%

【子会社 キリン堂】業績ハイライト



● 増収・増益 計画達成

● 子会社 キリン堂

(単位：百万円)

	キリン堂 2017/2期 (2016.3.1~2017.2.28)		キリン堂 2018/2期 (2017.3.1~2018.2.28)		前期増減		計画増減 (2017年10月5日公表)	
		構成比		構成比		前期比		計画比
売上高	115,286	100.0%	126,023	100.0%	10,737	9.3%	1,952	1.6%
売上総利益	30,564	26.5%	32,929	26.2%	2,365	7.7%	565	1.7%
販管費	29,024	25.2%	30,976	24.6%	1,951	6.7%	209	0.7%
営業利益	1,539	1.3%	1,953	1.6%	413	26.9%	355	22.3%
経常利益	2,174	1.9%	2,612	2.1%	437	20.1%	450	20.9%
当期純利益	804	0.7%	1,061	0.8%	256	31.9%	66	6.7%

既存店の進捗状況

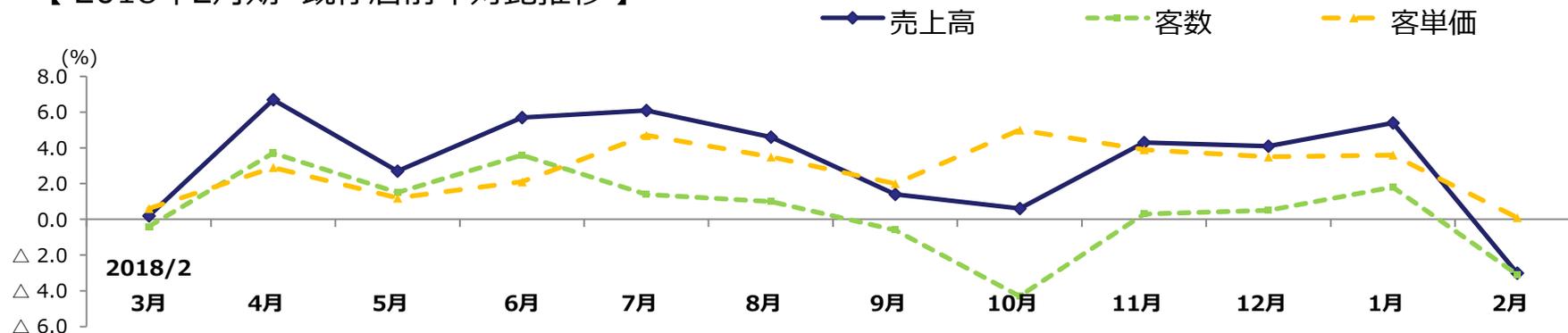


既存店 前年対比

売上高 +3.2% 客数 +0.4% 客単価 +2.8%

- 売場改装の実施 **35店舗実施** (当期計画 : 35店舗)
- ポイントカード会員の拡大 既存店月間平均カード会員数 : **126万人/月(前年比 2.2%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

【2018年2月期 既存店前年対比推移】



PB商品の取り組み状況



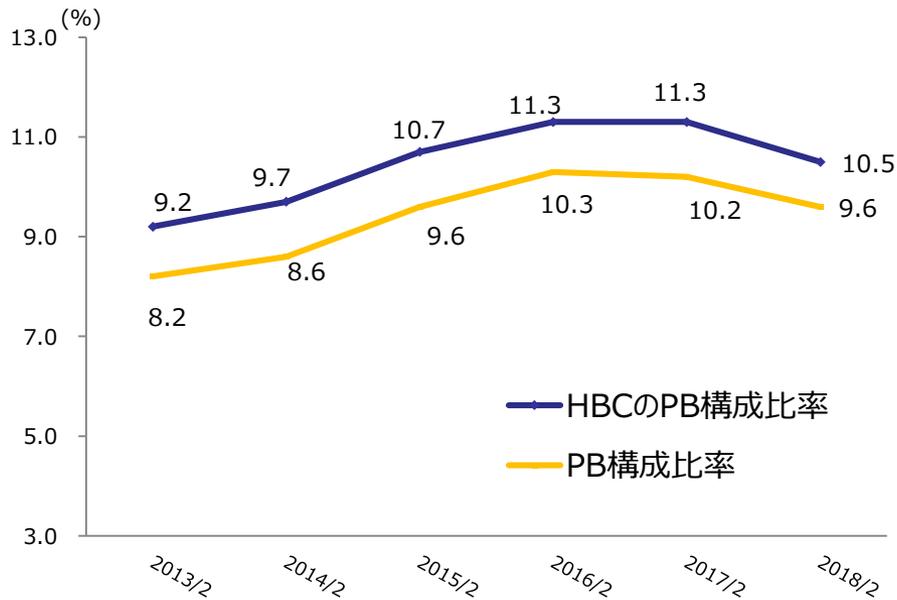
【2018/2期の実績】

HBCのPB構成比率 10.5%

PB構成比率 9.6%

※ 新規開発SKU数 258SKU (うち、HBC商品 89SKU)

【PB商品（小売事業）の推移】



- 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



【小売事業】商品部門別の状況



(単位：百万円)

区分		キリン堂HD 2017/2期 (2016.3.1~2017.2.28)			キリン堂HD 2018/2期 (2017.3.1~2018.2.28)			売上高 前期比	粗利率 相乗積 前期差
			構成比	粗利率		構成比	粗利率		
商品 売上 高	医薬品	20,215	17.7%	36.7%	21,367	17.1%	36.3%	5.7%	△0.3p
	健康食品	4,614	4.0%	37.9%	4,556	3.7%	35.9%	△1.3%	△0.2p
	化粧品	28,134	24.6%	28.4%	30,631	24.6%	28.4%	8.9%	0.0p
	育児用品	2,741	2.4%	14.6%	3,098	2.5%	12.7%	13.0%	0.0p
	雑貨等	47,500	41.5%	19.0%	52,117	41.8%	18.9%	9.7%	0.1p
調剤売上高		10,140	8.9%	34.2%	11,677	9.4%	35.0%	15.2%	0.2p
その他		1,072	0.9%		1,115	0.9%		4.0%	0.0p
合計		114,419	100.0%	26.7%	124,564	100.0%	26.5%	8.9%	△0.2p

【連結】販管費の状況



(単位：百万円)

	キリン堂HD 2017/2期 (2016.3.1~2017.2.28)		キリン堂HD 2018/2期 (2017.3.1~2018.2.28)		前期増減		計画増減	
		売上比		売上比		前期比		計画比
販売費	2,127	1.8%	2,438	1.9%	310	14.6%	△21	△0.9%
人件費	15,049	12.9%	15,996	12.6%	946	6.3%	229	1.5%
営業費	4,949	4.3%	4,764	3.8%	△184	△3.7%	56	1.2%
施設費	7,557	6.5%	8,185	6.5%	627	8.3%	△1	△0.0%
合計	29,684	25.5%	31,384	24.8%	1,699	5.7%	262	0.8%

調剤の取り組み状況



(1) 処方せん取り扱い店舗数の拡大

調剤薬局 出店	4店舗
調剤薬局併設ドラッグ出店	6店舗
調剤薬局 取得	6店舗
既存店への調剤薬局併設	1店舗
調剤薬局併設ドラッグ閉店	△ 1店舗
合計	16店舗増加
処方せん取り扱い店	78店舗



(2) 調剤売上高・処方せん応需枚数

調剤売上高	11,677百万円 (前期比 15.2%)
処方せん応需枚数	1,034,684枚 (前期比 11.2%)

(3) 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



【連結】2018年2月期 (B/S)



(単位：百万円)

	キリン堂HD 2017/2期末 (2017.2.28)	キリン堂HD 2018/2期末 (2018.2.28)		キリン堂HD 2017/2期末 (2017.2.29)	キリン堂HD 2018/2期末 (2018.2.28)
流動資産	25,928	27,648	負債	33,386	35,613
現金及び預金	6,928	8,258	仕入債務	16,236	16,840
売上債権	2,148	2,484	短期有利子負債	3,043	3,099
たな卸資産	13,754	14,086	長期有利子負債	7,807	8,810
固定資産	20,125	21,732	純資産	12,667	13,767
有形固定資産	10,600	11,918	負債純資産合計	46,054	49,380
無形固定資産	247	421			
投資その他の資産	9,277	9,392			

【連結】2018年2月期 (C/F)



	キリン堂HD 2018/2期 (2017.3.1~2018.2.28)
営業活動によるキャッシュ・フロー	35億85百万円 (前年同期：23億57百万円の収入)
投資活動によるキャッシュ・フロー	27億64百万円 (前年同期：25億33百万円の支出)
財務活動によるキャッシュ・フロー	4億8百万円 (前年同期：3億29百万円の支出)
現金及び現金同等物の期末残高	85億64百万円 (前連結会計年度末差 12億29百万円増)

Agenda

1. 2018年2月期の業績概要
2. 2019年2月期の方針と通期業績計画
～ 第2次中期経営計画の2年目 ～
3. Appendix

2019年2月期の重点課題



2020/2期 目標達成に向けた、2019/2期の重点課題

成長
戦略

2020年2月期 目標

連結売上高	1,370億円
連結営業利益高	40億円
連結営業利益率	3%

収益力
の向上

業務の
仕組み化

① 既存店の活性化

② ヘルス&ビューティの強化

③ 作業システム改革

④ 調剤事業の拡大

⑤ 関西ドミナントの推進

重点課題① 既存店の活性化



お客様の利便性を高める売場改装

【2018年2月期の結果】

- 改装店舗数 **35店舗**
- 改装効果 (前期改装店舗の改装前後3ヶ月実績比較)
売上高 **4.3%** 客数 **3.1%** 客単価 **1.0%**

食品の取扱強化により客数と買上点数がアップ



【2019年2月期の目標】

当期改装予定 **45店舗**

**既存店の活性化を第一優先課題とし
売場改装をスピードアップ**



重点課題① 既存店の活性化



自社電子マネー付きポイントカード「KiRiCa」(キリカ) 導入

【2018年2月期の結果】

「ポイントカード会員の拡大」のために「会員向け販促の推進」を行った結果
既存店月間平均において、**会員客数が、3.4%アップ**

$$\begin{array}{rcccl} \text{会員数 } 126\text{万人} & \times & \text{来店回数 } 2.6\text{回} & = & \text{会員客数 } 327\text{万人} \\ \text{(前年比 } 2.2\%) & & \text{(前年比 } 1.2\%) & & \text{(前年比 } 3.4\%) \end{array}$$



【2019年2月期の方針】

会員様へのさらなるサービス・利便性の向上のため、
自社電子マネー付きポイントカード「KiRiCa」を導入します。

- ① お客様の来店回数アップによる売上高増
- ② クレジット決済に対する課金料増加の抑制



重点課題① 既存店の活性化



地域のお客様の未病対策サポート

地域コミュニティの中核となる店舗を目指して、

地域のお客様向けの健康フェアやセミナーを実施

【2018年2月期 実施内容】

- 店舗での健康フェア 144回実施
- 健康セミナー・介護セミナー等 22回実施
- 健康イベント（HANSHIN健康メッセ） 1回実施

引き続き、内容を充実して、
お客様の健康提案を発信していきます！



重点課題② ヘルス&ビューティの強化



「PB商品の機能的表示の取得」と「健康志向食品のPB開発」

【2018年2月期の結果】

- 2018年2月 HBCのPB売上構成比 … 10.5%
(前年差 △0.8p)
- 機能的表示取得
商品名「EPA&DHA」 (2017年11月取得)
取得後売上高前年比 **31%増**



【2019年2月期の目標】

- 2019年2月 HBCのPB売上構成比 … 11.2%
- ① 機能的表示取得&スペックアップリニューアル
 - ② 健康志向食品PB開発
 - ③ 新素材を取り入れたPB開発



重点課題② ヘルス&ビューティの強化



お客様視点のPB商品開発・販売への取り組み

- 2018年1月
キリン堂PB「アインシアオーシェリー」について
お客様グループインタビューを実施
お客様の、真のご要望をキャッチ



- 販売強化
新規のお客様向け
…トライアルセットの継続販売、ラインナップの追加
お買い上げ経験のあるお客様向け
…継続購入特典、ビューティストと相談しやすい環境整備
それぞれに適した情報発信、販促などを検討



重点課題③ 作業システム改革



「新POSレジ導入」と「パートナー社員の戦力化」

- 新POSレジ導入
 - ① お客様へのサービス向上
 - ② 精算業務等、バックオフィス作業の効率化
 - ③ 販売状況のリアルタイム化で、需要予測発注の精度向上



作業時間を短縮して
確保した時間は、お客様への接客へ

- パートナー社員（パート・アルバイト社員）の戦力化
 - ① 登録販売者の資格取得を推進
 - ② パートナー社員の評価制度を導入



パートナー社員を含めた全員でお客様サービスの向上を推進

重点課題④ 調剤事業の拡大



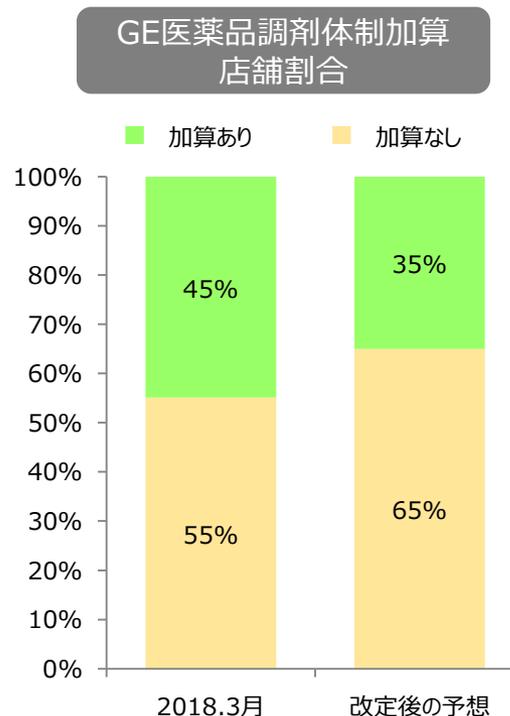
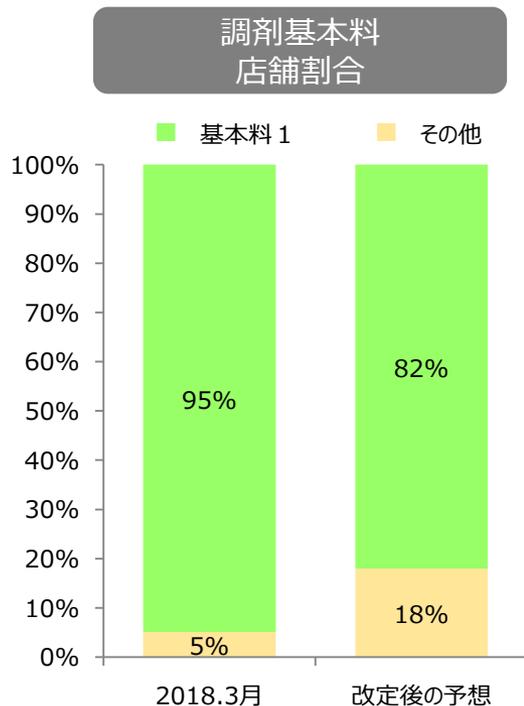
処方せん取り扱い店舗の拡大

- 調剤機能の強化
 - ① 調剤薬局併設店舗のフォーマット確立
 - ② かかりつけ薬剤師の育成、在宅支援の取り組み強化
- 2019年2月 処方せん取り扱い店舗 8店舗増

調剤薬局 3店舗 ドラッグ併設調剤薬局 4店舗 取得 1店舗



2018年4月調剤報酬改定の影響予想



【影響】 調剤基本料 + GE医薬品調剤体制加算 + 薬価引下げにより
売上高への影響 △6.4%減 (2017年2月期 実績での試算)

【対策】 処方箋枚数の伸び、及び、
かかりつけ算定・地域支援体制加算・GE医薬品調剤体制加算の取得にて対応する

重点課題⑤ 関西ドミナントの推進



2019年2月期 出店計画

ドラッグストア	11店舗	(内 調剤薬局併設 4店舗)
調剤薬局	3店舗	
取得	1店舗	
<hr/>		
計	15店舗	
閉店予定	10店舗	



【連結】2019年2月期 通期計画



● 連結

(単位：百万円)

	キリン堂HD 2018/2 実績 (2017.3.1~2018.2.28)		キリン堂HD 2019/2 計画 (2018.3.1~2019.2.28)		
		構成比		構成比	前期比
売上高	126,666	100.0%	131,500	100.0%	3.8%
売上総利益	33,321	26.3%	35,312	26.9%	6.0%
販管費	31,384	24.8%	32,732	24.9%	4.3%
営業利益	1,937	1.5%	2,580	2.0%	33.2%
経常利益	2,604	2.1%	3,240	2.5%	24.4%
親会社株主に 帰属する純利益	1,291	1.0%	1,460	1.1%	13.0%

Agenda

1. 2018年2月期の業績概要
2. 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2年目 ～
3. Appendix

第2次中期経営計画（目標）



【2020年2月期の目標】

（単位：百万円）

	2018年2月期 実績	2019年2月期 計画	第2次 中期経営計画 最終年度目標
連結売上高	126,666	131,500	137,000
連結営業利益高	1,937	2,580	4,000
連結営業利益率	1.5%	2.0%	3%
連結ROE	9.8%	10.2%	10%以上

（期間：2018年2月期～2020年2月期）

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

- 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