

2019年2月期 (第5期) 第2四半期 決算説明会



2018年10月12日 (金) 大阪開催
2018年10月16日 (火) 東京開催

Agenda

1. 2019年2月期 第2四半期業績
2. 下期および通期見通し
3. Appendix

【連結】2019年2月期 第2四半期 (累計) 業績



- 増収・増益
- 経常利益・純利益 計画達成

● 連結

(単位：百万円)

	2018/2期 2Q累計		2019/2期 2Q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	63,623	100.0	65,035	100.0	1,412	2.2	△1,264	△1.9
売上総利益	16,370	25.7	17,042	26.2	672	4.1	△241	△1.4
販管費	15,601	24.5	16,195	24.9	593	3.8	△128	△0.8
営業利益	768	1.2	847	1.3	78	10.2	△112	△11.8
経常利益	1,147	1.8	1,290	2.0	142	12.5	10	0.8
親会社株主に帰属する 四半期純利益	636	1.0	696	1.1	59	9.4	136	24.4

【子会社 キリン堂】業績ハイライト



- 増収・増益
- 経常利益・純利益 計画達成

● 子会社 キリン堂

(単位：百万円)

	2018/2期 2Q累計		2019/2期 2Q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	63,231	100.0	64,840	100.0	1,609	2.5	△1,259	△1.9
売上総利益	16,167	25.6	16,894	26.1	727	4.5	△262	△1.5
販管費	15,372	24.3	15,984	24.7	611	4.0	△181	△1.1
営業利益	794	1.3	909	1.4	115	14.5	△81	△8.2
経常利益	1,153	1.8	1,301	2.0	148	12.8	33	2.6
四半期純利益	655	1.0	676	1.0	20	3.2	105	18.4

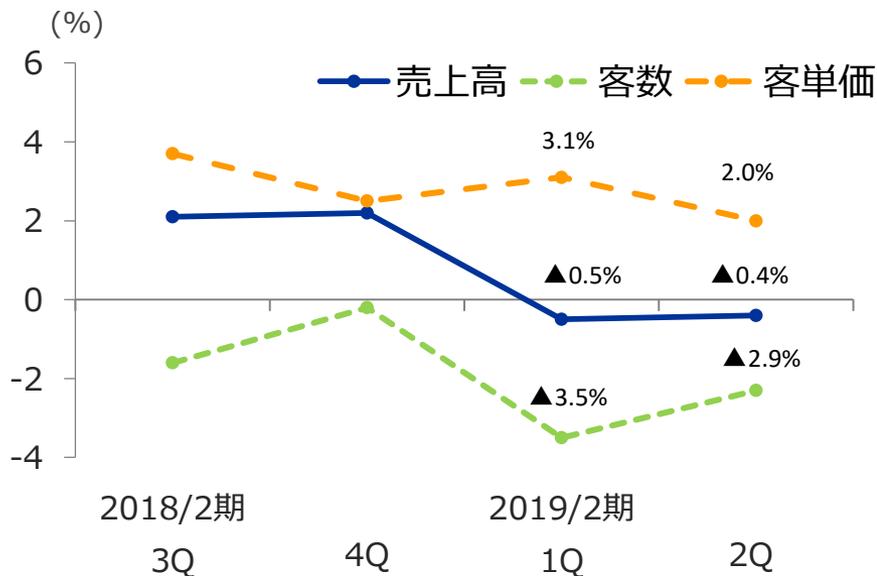
既存店の進捗状況



【2019/2期 2Q累計 前年対比】

売上高：△0.5% 客数：△2.9% 客単価：+2.5%

【既存店前年対比推移】



- 販売促進活動のトライアンドエラー
チラシ内容の変更

1Qは客数減 ➡ 2Qは修正をかけ回復傾向

- シーズン商品の不調

2Qの猛暑

飲料 ↗

殺虫剤・虫刺され治療薬 ↘

- 災害の影響

6月：大阪北部地震 7月：西日本豪雨 8月：台風20号

PB商品の取り組み状況



【2019/2期 2Q累計の実績】

HBCのPB売上比率 10.2% (前年同期差 +0.1p)

全商品PB売上比率 9.2% (前年同期差 +0.1p)

※ 新規開発SKU数 226SKU (うち、HBC商品 72SKU)

● 戦略的PB商品の開発と育成

- 1 高付加価値商品のリニューアル
- 2 新素材を取り入れた商品の開発
- 3 健康志向食品の強化
- 4 機能性表示食品の拡大



【小売事業】商品部門別の状況



(単位：百万円)

区 分		2018/2期 2Q累計			2019/2期 2Q累計			売上高 前年同期比 (%)	粗利率 相乗積 前年同期差
		構成比 (%)	粗利率 (%)		構成比 (%)	粗利率 (%)			
商 品 売 上 高	医 薬 品	10,488	16.7	35.7	10,350	16.2	37.2	△1.3	0.0p
	健康食品	2,364	3.8	36.3	2,430	3.8	36.4	2.8	0.0p
	化 粧 品	15,587	24.9	27.6	16,010	25.0	28.0	2.7	0.1p
	育児用品	1,608	2.6	14.0	1,530	2.4	16.5	△4.8	0.0p
	雑 貨 等	26,438	42.2	18.3	26,880	41.9	19.1	1.7	0.3p
調 剤 売 上 高		5,650	9.0	34.4	6,231	9.7	31.5	10.3	△0.0p
そ の 他		524	0.8		664	1.0		26.6	0.0p
合 計		62,662	100.0	25.9	64,098	100.0	26.3	2.3	0.4p

【連結】販管費の状況



(単位：百万円)

	2018/2期 2Q累計		2019/2期 2Q累計		前年同期増減		計画増減	
		売上比 (%)		売上比 (%)		同期比 (%)		計画比 (%)
販売費	1,201	1.9	1,135	1.7	△66	△5.5	△217	△16.1
人件費	7,992	12.5	8,242	12.7	250	3.1	4	0.0
営業費	2,403	3.8	2,577	4.0	173	7.2	148	6.1
施設費	4,004	6.3	4,240	6.5	235	5.9	△66	△1.5
合計	15,601	24.5	16,195	24.9	593	3.8	△131	△0.8

調剤の取り組み状況



(1) 調剤売上高・処方せん応需枚数

【2019/2期 2Q累計実績】

調剤売上高	6,231百万円 (前年同期比 +10.3%)
-------	----------------------------

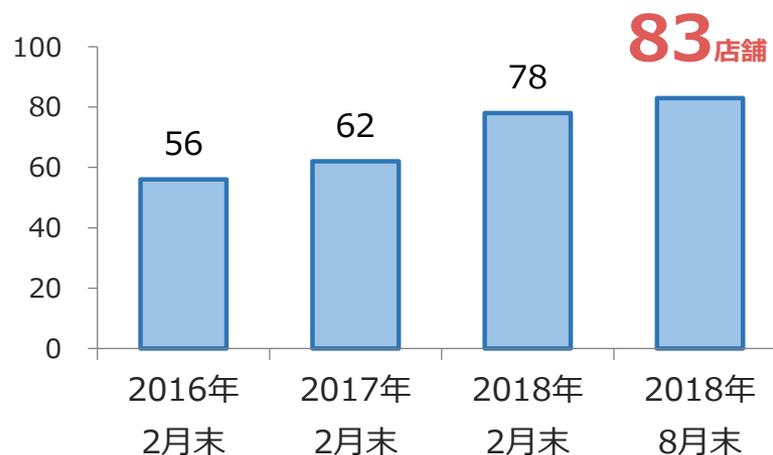
処方せん 応需枚数	545,975枚 (前年同期比 +7.8%)
--------------	---------------------------



(2) 処方せん取り扱い店舗数の拡大

【2019/2期 2Q累計 取り扱い店舗増減】

出店	6店舗
取得	2店舗
閉店	△3店舗
合計	5店舗増



グループ出退店の状況

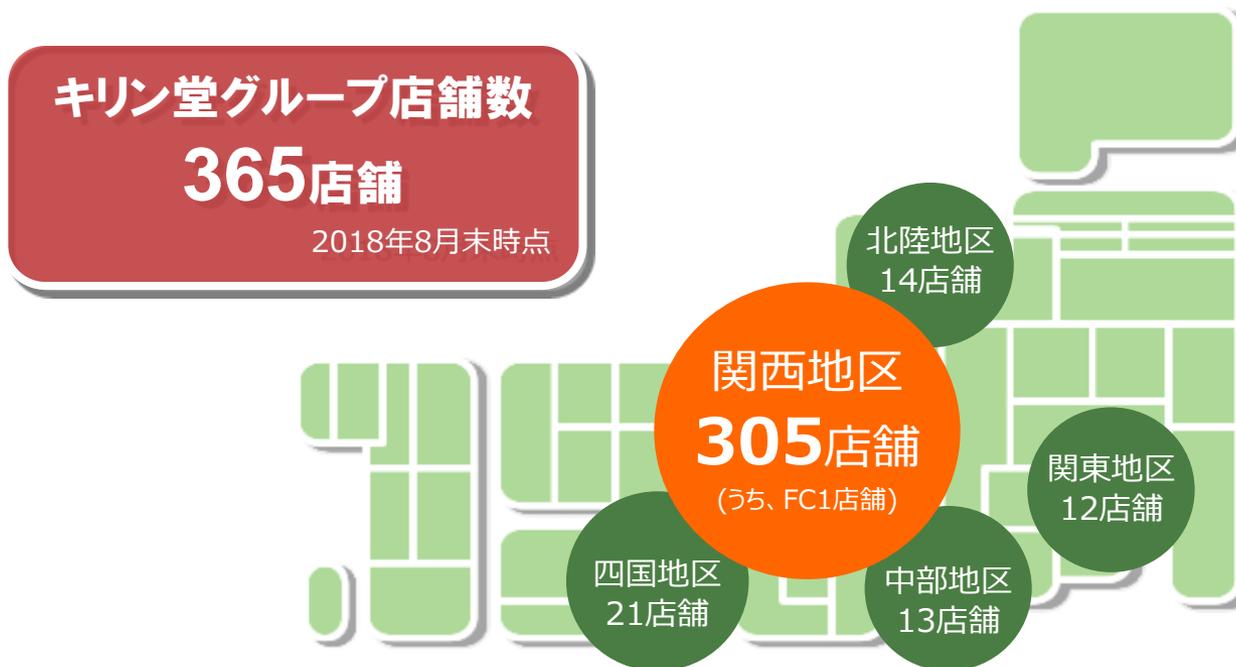


【2019/2期 2Q累計 出退店の状況】

(単位：店)

	前期末 (2018.2.28)	出店	子会社化等による 新規増加店舗	退店	当2Q末 (2018.8.31)
関西地区	*1 299	7	2	3	*1 305
その他	60	1	—	1	60
合計	*1 359	8	2	4	*1 365

*1 関西地区：FC1店舗含む



【連結】貸借対照表



(単位：百万円)

	キリン堂HD 2018/2/28	キリン堂HD 2018/8/31		キリン堂HD 2018/2/28	キリン堂HD 2018/8/31
流動資産	27,648	29,999	負債	35,613	37,814
現金及び預金	8,258	9,495	仕入債務	16,840	19,020
売上債権	2,484	2,822	短期有利子負債	3,099	3,192
たな卸資産	14,086	14,816	長期有利子負債	8,810	8,794
固定資産	21,732	22,110	純資産	13,767	14,294
有形固定資産	11,918	11,734	負債純資産合計	49,380	52,109
無形固定資産	421	945			
投資その他の資産	9,392	9,429			

Agenda

1. 2019年2月期 第2四半期決算概要
2. 下期および通期見通し
3. Appendix



下期課題① 既存店の活性化

粗利益率を維持しながら客数アップを図る

- 第1四半期 … チラシ内容、部数を変更し 客数減
- 第2四半期 … 一部改善を行い、客数は回復傾向



粗利益率の改善効果が出ており、
下期も 第2四半期の販促方針を継続

下期対策

- 客数増 … 会員客数は回復傾向。非会員の客数増の対策
- 客単価増 … 買い上げ点数増
- 荒利率維持 … ヘルス部門の構成比の拡大

下期課題① 既存店の活性化



お客様の利便性を高める売場改装

当期改装予定 **45**店舗

上期実施 21店舗

下期予定 24店舗

● 改装の目的

- 商品が見やすく、買い物しやすい売場にすることで
来店回数、買い上げ点数の増加
につなげる
- **カウンセリング機会の増加**



下期課題① 既存店の活性化



自社電子マネー付プレミアムポイントカード「KiRiCa」(キリカ) 導入

- QRコードや各種電子マネーなど
多様な決済手段に対応した**高機能POSレジを導入**
- **自社電子マネー付き**プレミアム**ポイントカード「KiRiCa」**を導入
 - ・ キャッシュレスによる快適なお買物体験
 - ・ カードホルダーへのさらなるポイント付与



- ・ 利便性を高め、お客様の**来店回数・客単価・買上点数アップ**を期待
- ・ 従来のポイントカードと合わせて、**よりきめ細かなマーケティングが可能**



下期課題② ヘルス&ビューティの強化



PB商品開発とHBCのPB構成比のアップ

キリン堂のPBとは…
未病対策のための商品



当期発売した
新素材“スーパー大麦”を使用した商品



当期リニューアルしたロングセラー商品

● 戦略的PB商品の開発と育成

1 高付加価値商品のリニューアル

2 新素材を取り入れた商品の開発

3 健康志向食品の強化

4 機能性表示食品の拡大

下期課題③ 作業システム改革



需要予測発注システムによる店舗作業の効率化

● 需要予測発注システムの効果

- ① 発注作業が自動化になり、**バックオフィス作業が軽減**される
- ② 新POSレジと連携し、需要予測発注精度が向上することで、**欠品リスク・過剰在庫リスクが低減**される

作業時間を短縮し、
確保した時間で、接客を充実

お客様満足度
向上

店舗生産性
向上





下期課題④ 調剤事業の拡大

調剤機能の強化

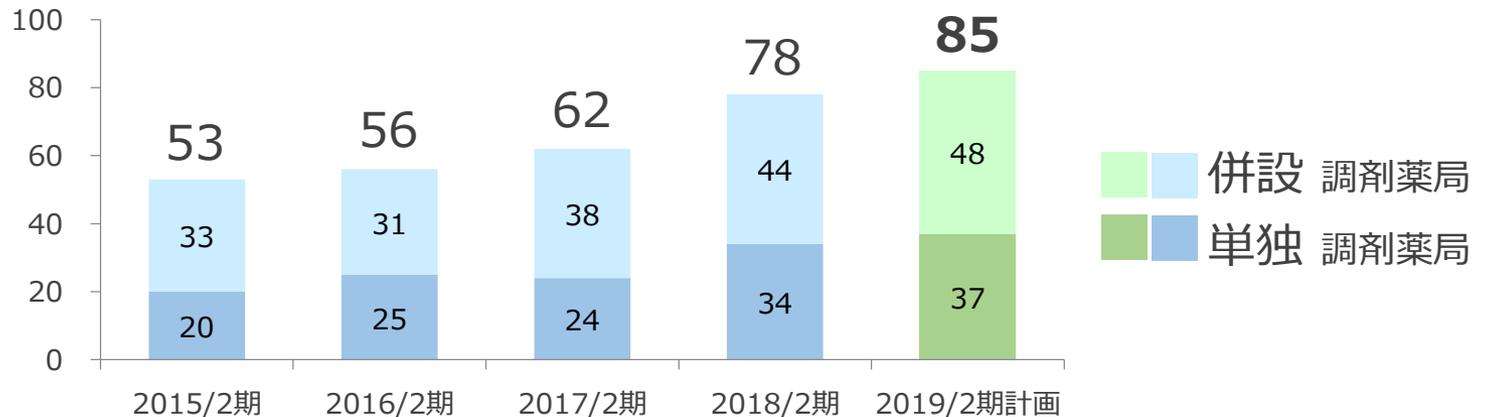
● 処方せん取り扱い店舗の拡大

- ① 積極的な新規出店と調剤薬局併設型ドラッグストア拡大の推進
- ② M & Aによる調剤薬局の譲受

● 調剤薬局の機能の強化

- ① 在宅支援の拡大
- ② かかりつけ薬剤師の育成

調剤売上高・処方せん取り扱い店舗数の推移



下期課題⑤ 関西ドミナントの推進



2019年2月期 出店計画

● 通期出店見込み 17店舗（当初計画15店舗 → 2店舗増）

上期出店・取得 10店舗

下期出店見込み 7店舗

うち、関西エリア出店数 上期実績 9店舗（※取得2店舗を含む）

下期見込み 6店舗

	通期計画	上期実績	下期計画
ドラッグストア 出店	11店舗	6店舗	5店舗
（うち、調剤薬局併設）	4店舗	3店舗	0店舗
調剤薬局 出店	3店舗	2店舗	2店舗
調剤薬局 取得	1店舗	2店舗	—
計	15店舗	10店舗	7店舗
閉店	10店舗	4店舗	—



【連結】2019年2月期 通期計画



● 連結

(単位：百万円)

	2018/2期 実績		2019/2期 計画		前期増減	
		構成比 (%)		構成比 (%)		前期比 (%)
売 上 高	126,666	100.0	131,500	100.0	4,833	3.8
売上総利益	33,321	26.3	35,312	26.9	1,990	6.0
販 管 費	31,384	24.8	32,732	24.9	1,347	4.3
営 業 利 益	1,937	1.5	2,580	2.0	642	33.2
経 常 利 益	2,604	2.1	3,240	2.5	635	24.4
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,291	1.0	1,460	1.1	168	13.0

Agenda

1. 2019年2月期 第2四半期決算概要
2. 下期および通期見通し
3. Appendix

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】

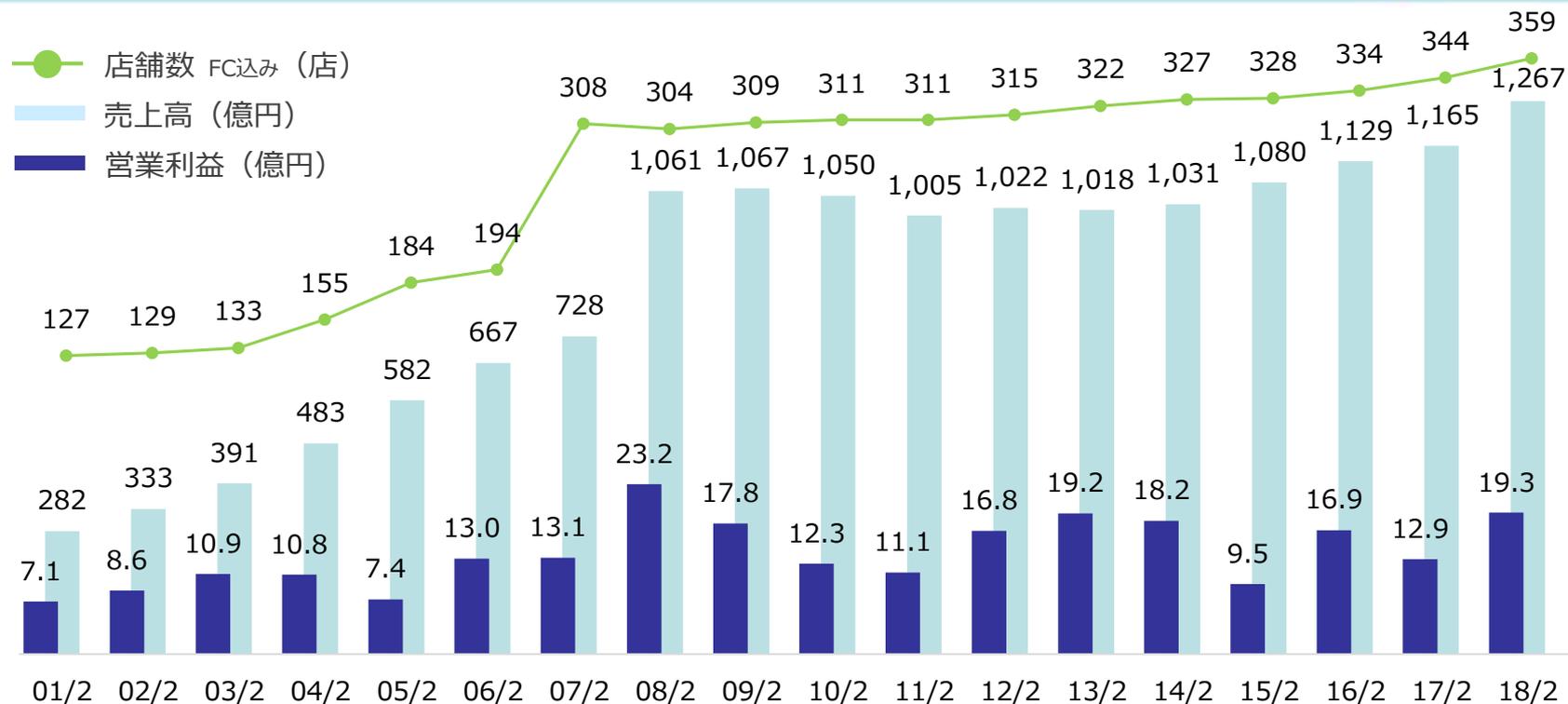
地域の皆さまの「楽・美・健・快（楽しく、美しく、健康で、快適な生活）」をトータルサポート



- 「『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

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

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

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）

- 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います。
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、完全性を保証するものではありません。
本資料中の情報によって生じた障害や損害について、当社は一切の責任を負いません。
- 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 <https://www.kirindo-hd.co.jp/> E-mail info@ir.kirindo-hd.co.jp