

2019年2月期 (第5期) 決算説明会



2019年4月15日（月） 大阪開催

2019年4月18日（木） 東京開催

Agenda

1. 2019年2月期 業績
2. 2020年2月期 計画
3. 2020年2月期 重点施策
4. Appendix

【連結】2019年2月期の業績概要



- 増収増益、売上高・経常利益・純利益 過去最高更新
- 計画未達

● 連 結

(単位：百万円)

	2018/2期		2019/2期		前期増減		計画増減 (2019年1月10日公表)	
		構成比 (%)		構成比 (%)		前期比 (%)		計画比 (%)
売 上 高	126,666	100.0	129,593	100.0	2,926	2.3	△406	△0.3
売 上 総 利 益	33,321	26.3	34,457	26.6	1,135	3.4	△312	△0.9
販 管 費	31,384	24.8	32,422	25.0	1,038	3.3	△197	△0.6
営 業 利 益	1,937	1.5	2,034	1.6	97	5.0	△115	△5.4
経 常 利 益	2,604	2.1	2,933	2.3	328	12.6	△66	△2.2
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	1,291	1.0	1,471	1.1	179	13.9	51	3.6

【子会社 キリン堂】業績ハイライト



● 子会社 キリン堂

(単位：百万円)

	2018/2期		2019/2期		前期増減		計画増減	
		構成比 (%)		構成比 (%)		前期比 (%)		計画比 (%)
売 上 高	126,023	100.0	129,218	100.0	3,194	2.5	△415	△0.3
売 上 総 利 益	32,929	26.2	34,180	26.5	1,250	3.8	△299	△0.9
販 管 費	30,976	24.6	32,146	24.9	1,170	3.8	△100	△0.3
営 業 利 益	1,953	1.6	2,033	1.6	80	4.1	△198	△8.9
経 常 利 益	2,612	2.1	2,809	2.2	197	7.5	△163	△5.5
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	1,061	0.8	1,366	1.1	304	28.7	△26	△1.9

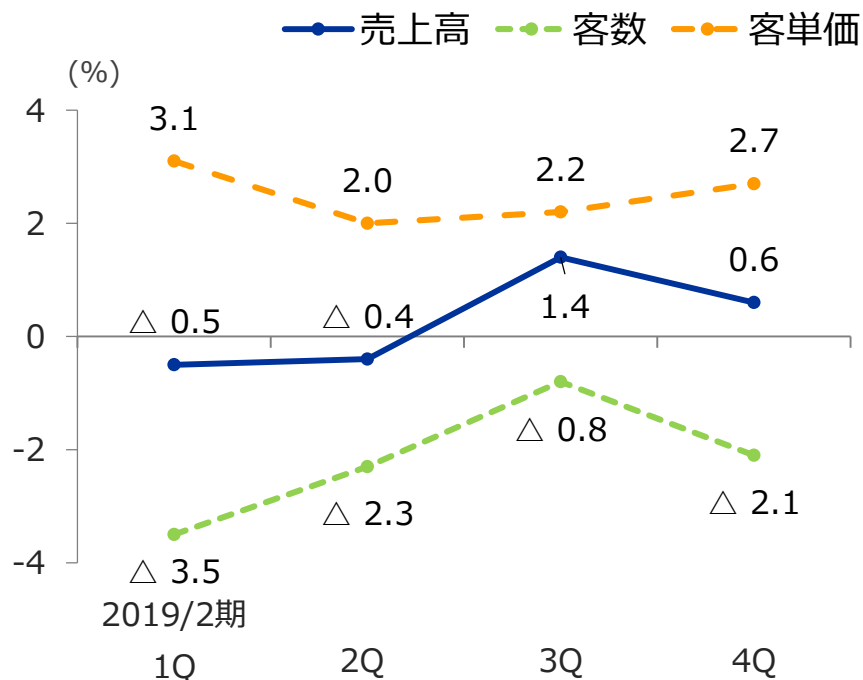
既存店の進捗状況



【2019/2期 前期比】

売上高：+0.3 % 客数：△2.2 % 客単価：+2.5 %

【既存店前年対比推移】



● 売場改装の実施

43店舗実施（前期比 +8店舗）

● 販売促進活動のチューンナップ

粗利率改善のための
チラシ、DMのトライアンドエラー

● シーズン商品の不調

来店動機の減少による客数減
猛暑影響 飲料・UV は好調
殺虫剤・虫刺され治療薬など不振
暖冬影響 飲料が好調
カイロ・スキンケアなどが不振
4Q：花粉症が好調・風邪が不振

● 災害の影響

既存店の会員顧客状況



- 全体の客数は減少。会員数は維持。



【会員・非会員の客数前年比】

	会員客数	非会員客数	全客数
1Q	△2.0%	△6.6%	△3.5%
2Q	△0.2%	△7.6%	△2.3%
3Q	1.9%	△7.8%	△0.8%
4Q	0.6%	△9.1%	△2.1%
通期	0.0%	△7.7%	△2.2%

PB商品の取り組み状況



【2019/2期の実績】

HBCのPB売上比率	10.7%	(前期差	+0.2p)
------------	-------	------	--------

全商品PB売上比率	9.7%	(前期差	+0.1p)
-----------	------	------	--------

※ 新規開発SKU数 271SKU (うち、HBC商品 105SKU)

● 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



調剤の取り組み状況



(1) 調剤売上高・処方せん応需枚数

調剤売上高 12,789 百万円 (前期比 +9.5 %)
処方せん応需枚数 1,099 千枚 (前期比 +6.3 %)

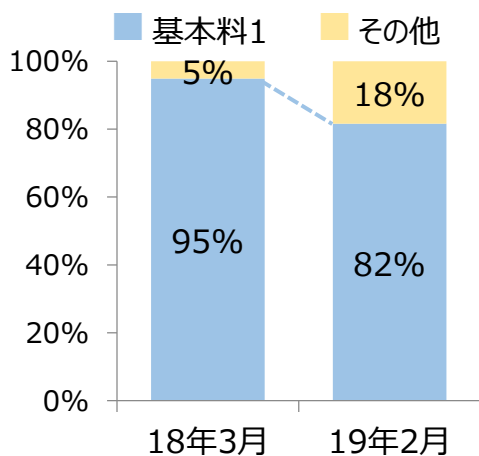
(2) 薬価・報酬改定による影響

【既存店】処方せん単価 11,219円 (前年同期比 Δ 1.2%)
(18/4~19/2 平均)

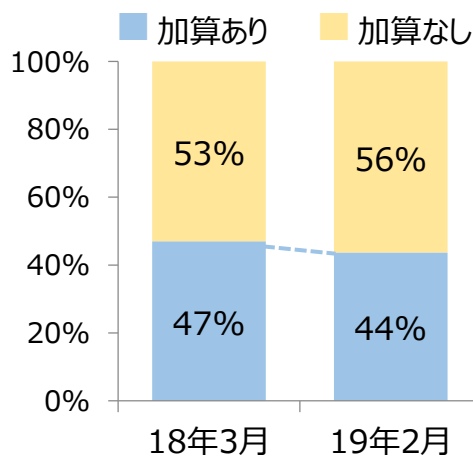
(3) 調剤報酬加算店舗

後発医薬品調剤体制加算はジェネリックへの切り替えを進め、回復傾向
地域支援体制加算は増加傾向

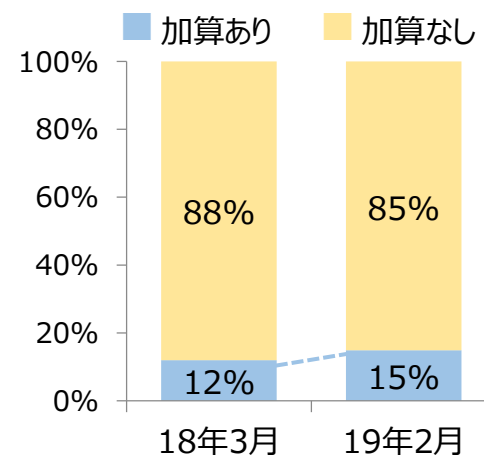
調剤基本料
店舗割合



後発医薬品調剤体制加算
店舗割合



地域支援体制加算
店舗割合



(3月は基準調剤体制加算)

【小売事業】商品部門別の状況



(単位：百万円)

区 分		2018/2期			2019/2期			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	21,367	17.1	36.3	21,237	16.7	37.9	△0.6	0.1
	健康食品	4,556	3.7	35.9	4,644	3.6	36.8	1.9	0.0
	化 粧 品	30,631	24.6	28.4	31,360	24.6	28.8	2.4	0.1
	育児用品	3,098	2.5	12.7	3,035	2.4	14.2	△2.0	0.0
	雑 貨 等	52,117	41.8	18.9	53,192	41.7	18.9	2.1	△0.0
調 剤 売 上 高		11,677	9.4	35.0	12,789	10.0	33.1	9.5	0.0
そ の 他		1,115	0.9		1,319	1.0		18.3	0.1
合 計		124,564	100.0	26.5	127,578	100.0	26.8	2.4	0.3

【連結】販管費の状況



(単位：百万円)

	2018/2期		2019/2期		前期増減		計画増減	
		売上比 (%)		売上比 (%)		同期比 (%)		計画比 (%)
販 売 費	2,438	1.9	2,468	1.9	30	1.2	△12	△0.5
人 件 費	15,996	12.6	16,424	12.7	428	2.7	54	0.3
営 業 費	4,764	3.8	4,985	3.8	220	4.6	△207	△4.0
施 設 費	8,185	6.5	8,543	6.6	358	4.4	△32	△0.4
合 計	31,384	24.8	32,422	25.0	1,038	3.3	△197	△0.6

グループ出退店の状況



【2019/2期 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	フォーマット 転換等	当期末 (2019.2.28)
ドラッグストア	324	11	—	△6	—	329
(内、調剤薬局併設型)	44	3	—	—	1	48
調剤薬局	34	5	3	△3	—	39
FC店	1	—	—	—	—	1
合 計	359	16	3	△9	—	369
処方せん取り扱い店舗	78	9	3	△3		87

キリン堂グループ店舗数
369店舗
 2019年2月末時点



【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 2019/2/28		キリン堂HD 2018/2/28	キリン堂HD 2019/2/28
流動資産	27,648	28,674	負債	35,613	35,650
現金及び預金	8,258	7,844	仕入債務	16,840	17,442
売上債権	2,484	2,603	短期有利子負債	3,099	2,709
たな卸資産	14,086	14,991	長期有利子負債	8,810	8,665
固定資産	21,732	21,886	純資産	13,767	14,911
有形固定資産	11,918	11,793	負債純資産合計	49,380	50,561
無形固定資産	421	970			
投資その他の資産	9,392	9,121			
資産合計	49,380	50,561			



Agenda

1. 2019年2月期 実績
2. 2020年2月期 計画
3. 2020年2月期 重点施策
4. Appendix

第2次中期経営計画の目標値修正



(2018年2月期～2020年2月期) 3か年計画

(単位：百万円)

	当初設定目標 (2017年4月発表)	修正目標 (2019年4月発表)	差
連結売上高	137,000	133,000	△4,000
売上総利益	37,300	36,331	△969
販管費	33,300	33,131	△169
連結営業利益高	4,000	3,200	△800
連結営業利益率	3%	2.4%	△0.6pt
連結ROE	10%以上	10%以上	—

- 売上高 既存店の売上高伸長計画の遅れ、新店・M&Aの不足
- 売上総利益 薬価・報酬改定による調剤部門の粗利益率の減少

【連結】2020年2月期 通期計画



● 収益性の向上に最優先で取り組む

- ①既存店売上増 前年比 1.5%増
- ②粗利益率引き上げ PB比率 10.5%
- ③販管費抑制

(単位：百万円)

	2019/2期 実績		2020/2期 計画		前期比増減	
		構成比 (%)		構成比 (%)		前期比 (%)
売 上 高	129,593	100.0	133,000	100.0	3,406	2.6
売 上 総 利 益	34,457	26.6	36,331	27.3	1,873	5.4
販 管 費	32,422	25.0	33,131	24.9	708	2.2
営 業 利 益	2,034	1.6	3,200	2.4	1,165	57.3
経 常 利 益	2,933	2.3	3,850	2.9	916	31.3
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	1,471	1.1	1,710	1.3	238	16.2



Agenda

1. 2019年2月期 実績
2. 2020年2月期 計画
3. 2020年2月期 重点施策
4. Appendix

基本方針と重点課題

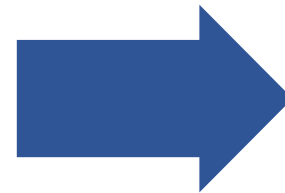


- 当社の強みである**未病対策**を、お客様に提案すること
- お客様の**利便性を高める**ための品揃え、サービスを提供すること

お買物の楽しさと顧客満足を高めることで、企業価値を創造し、差別化する

重点課題

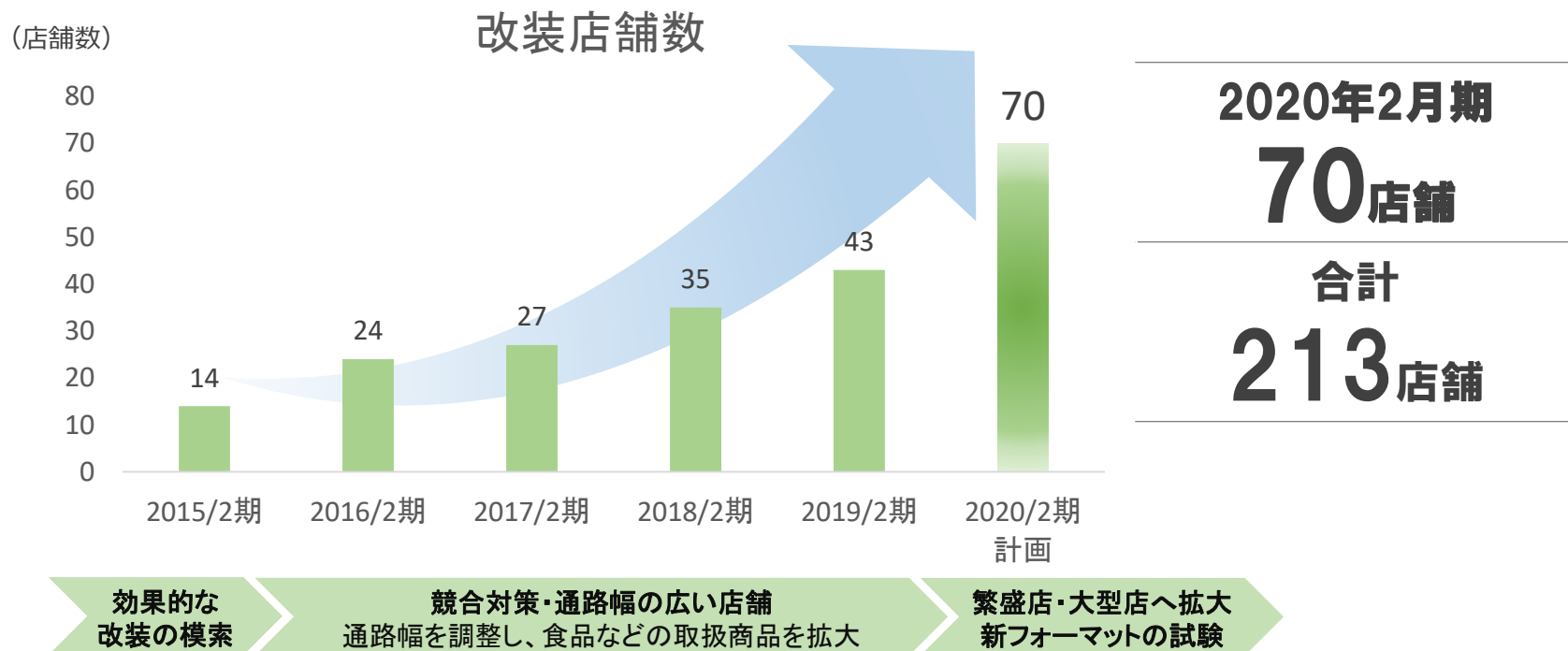
- ① 既存店の活性化
- ② ヘルス&ビューティの強化
- ③ 作業システム改革
- ④ 調剤事業の拡大
- ⑤ 関西ドミナントの推進



未病対策
**利便性の
向上**

重点課題① 既存店の活性化～店舗改装の加速

- 2020年2月期は、
既存店の改装をスピードアップし、
繁盛店・大型店の改装も積極的に進める



重点課題① 既存店の活性化



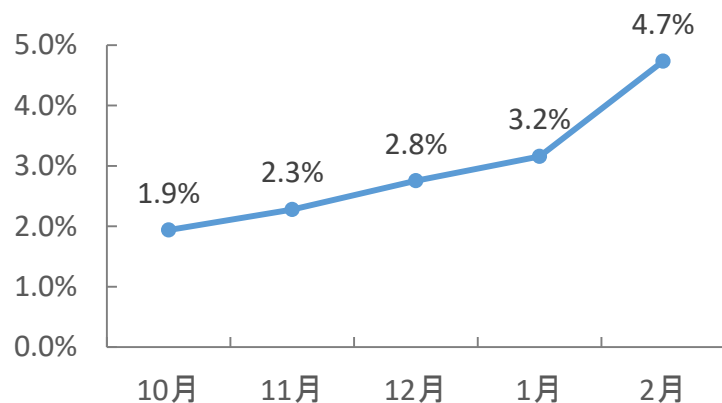
自社電子マネー付きポイントカード「KiRiCa」(キリカ) 導入

KiRiCa導入の狙い

- 来店回数を高める
- クレジット決済の課金料増加の抑制
- 1年間で利用者を会員の8%にする計画（18年10月に全店導入）

KiRiCa会員数・・・会員の3.5%（4Q平均）

【 既存店会員数 KiRiCa会員構成 】



重点課題④ 調剤事業の拡大



- 調剤事業を拡大し、医療提供施設としての機能を強化する
- 調剤売上高構成比をさらに高める

新規出店(調剤併設含む)+M&Aによる店舗取得
調剤売上高構成比 目標:11%

かかりつけ薬剤師の育成
後発医薬品調剤体制加算・地域支援体制加算の増加

在宅をメインとした調剤薬局の開局
4/1 北大阪店オープン

医療事務センターを開設
調剤薬局店舗での事務作業を集約し、合理化する

重点課題⑤ 関西ドミナントの推進



● 出店計画

ドラッグストア 10店舗

調剤薬局 5店舗 (他 ドラッグ新店・既存店への併設 10店舗)

計 15店舗 + α (M&A)



MDマーケティング部を新設



- PB商品開発からお客さまへの提案まで
一気通貫で実行する部署を新設



マーケティング



商品開発



教育



接客販売

- お客様のニーズを把握し、お客様の立場に立ったマーケティングによるブランディング戦略を推進

- 商品開発の「思い」まで店舗従業員に周知する教育を実施し、お客様に寄り添った接客を実現

業務システム改革プロジェクトの発足



- 社長直轄の業務改革プロジェクトチームを発足
- 減らす・移す・なくす ⇒ 決まりの再定義

時間の創出

業務の見直し



マニュアル化



標準化

価値向上

従業員教育



接客力向上

差別化

お客様満足向上
&
従業員満足向上

戦略推進室を新設し、ITを活用する



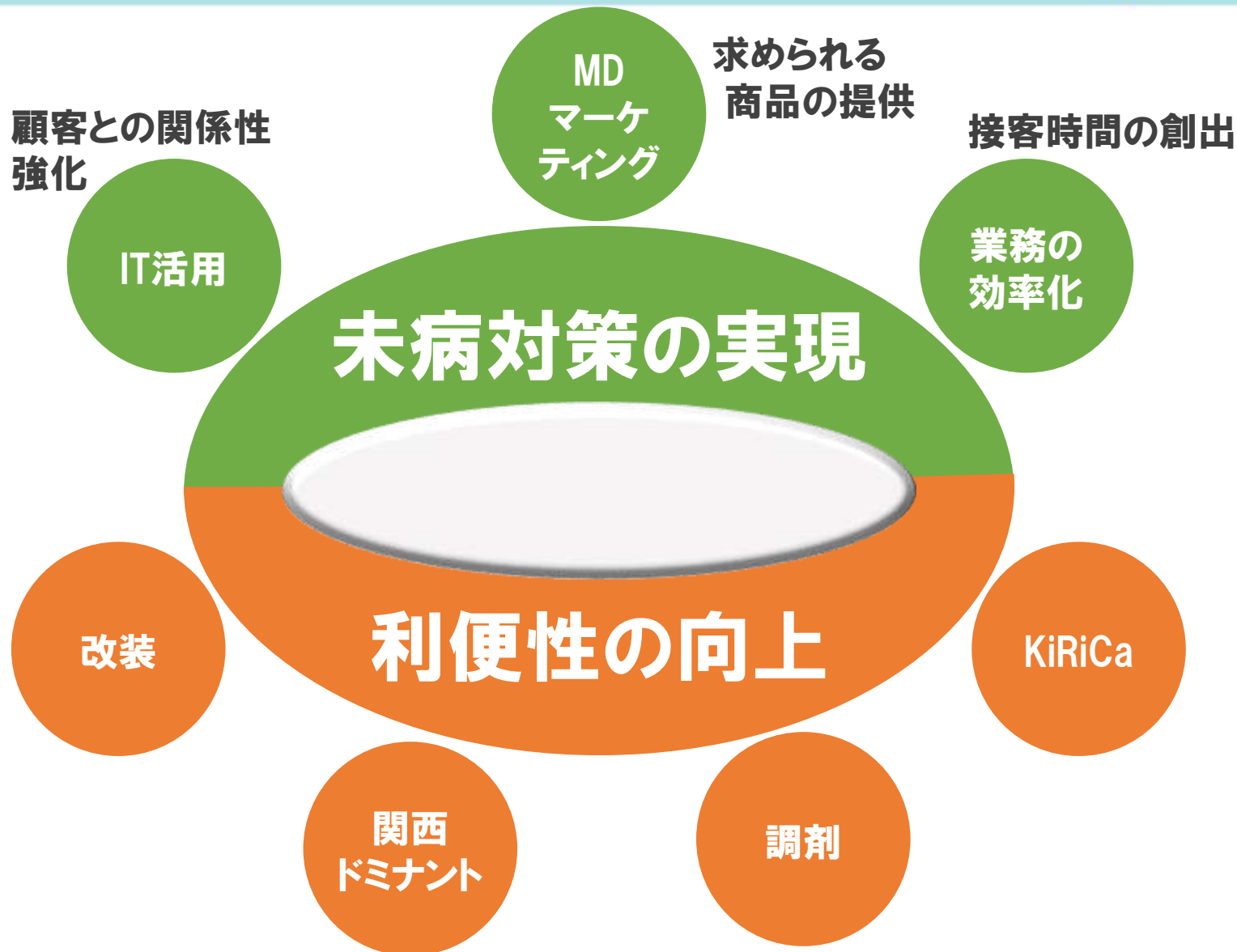
●顧客との接点を増やし、関係性を強化する

2019年夏に自社アプリをリリース予定

～ 1 to 1 マーケティングにより来店回数の増加を狙う ～



2020年2月期 計画達成のための施策まとめ



2020年2月期計画



● 連 結

(単位：百万円)

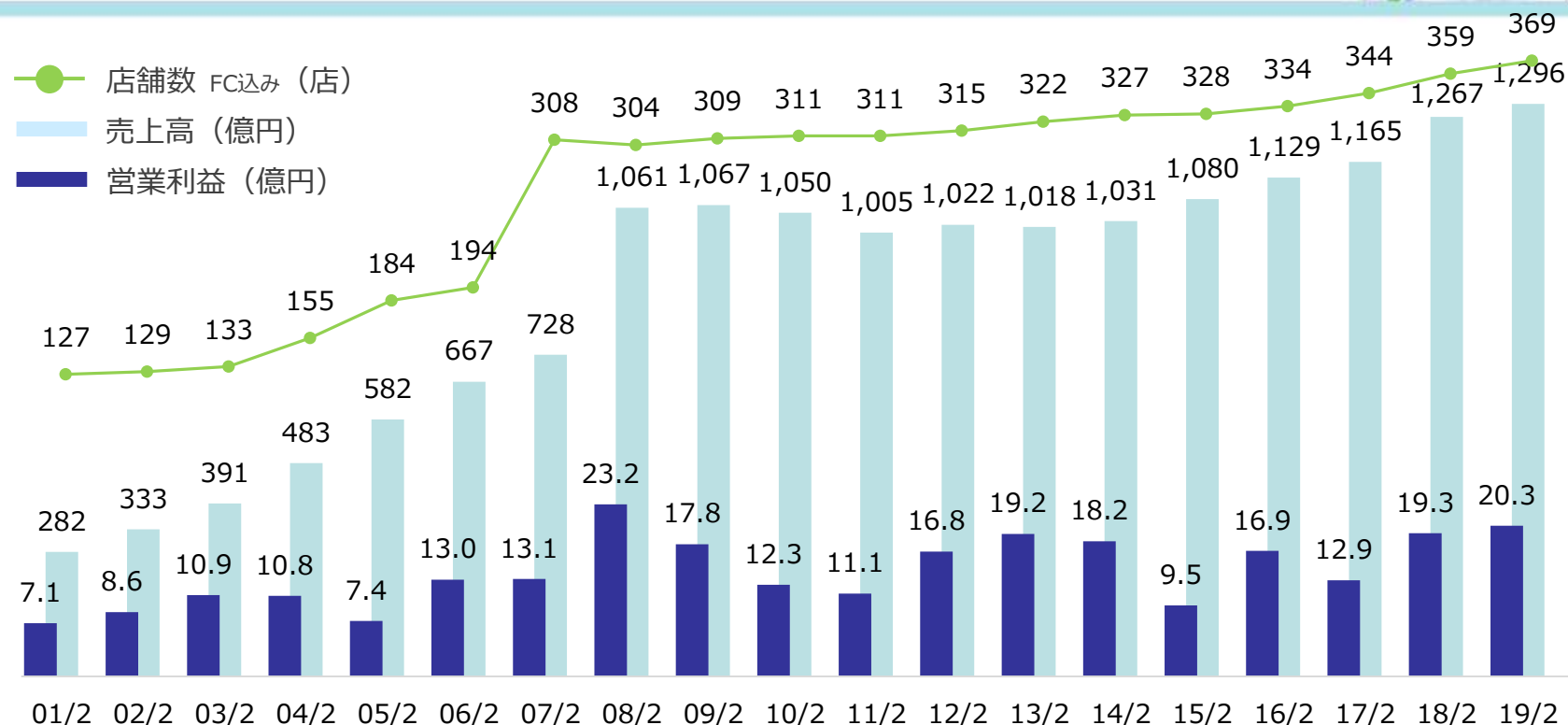
	2020/2期 計画		前期比増減	
		構成比 (%)		前期比 (%)
売 上 高	133,000	100.0	3,406	2.6
売 上 総 利 益	36,331	27.3	1,873	5.4
販 管 費	33,131	24.9	708	2.2
営 業 利 益	3,200	2.4	1,165	57.3
経 常 利 益	3,850	2.9	916	31.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,710	1.3	238	16.2



Agenda

1. 2019年2月期 実績
2. 2020年2月期 計画
3. 中期経営計画の重点施策
4. Appendix

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）
- 「第2次中期経営計画」
（18/2～20/2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 <https://www.kirindo-hd.co.jp/> E-mail info@ir.kirindo-hd.co.jp