



2020年2月期 第3四半期
(2019年3月1日～2019年11月30日)

決算説明会



2020年1月16日 (木)

Agenda

1. 2020年 2 月期 第3四半期業績
2. 通期修正計画
3. Appendix

【連結】2020年2月期 第3四半期（累計）業績



● 計画未達も、増収・増益、過去最高を更新

● 連 結

（単位：百万円）

	2019/2期 3Q累計 (2018/3/1～2018/11/30)		2020/2期 3Q累計 (2019/3/1～2019/11/30)		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	97,091	100.0	99,273	100.0	2,181	2.2	△761	△0.8
売 上 総 利 益	25,548	26.3	26,608	26.8	1,059	4.1	△308	△1.1
販 管 費	24,387	25.1	24,975	25.2	588	2.4	78	0.3
営 業 利 益	1,161	1.2	1,633	1.6	471	40.6	△386	△19.1
経 常 利 益	1,836	1.9	2,306	2.3	469	25.6	△183	△7.4
親会社株主に帰属する 四 半 期 純 利 益	982	1.0	1,134	1.1	152	15.5	△72	△6.0

【子会社 キリン堂】2020年2月期 第3四半期（累計）業績



● 子会社 キリン堂

（単位：百万円）

	2019/2期 3Q累計 (2018/3/1～2018/11/30)		2020/2期 3Q累計 (2019/3/1～2019/11/30)		前年同期増減		計画増減	
		構成比 (%)		構成比 (%)		前期比 (%)		計画比 (%)
売 上 高	96,798	100.0	98,929	100.0	2,131	2.2	△624	△0.6
売 上 総 利 益	25,326	26.2	26,347	26.6	1,020	4.0	△263	△1.0
販 管 費	24,100	24.9	24,680	24.9	579	2.4	70	0.3
営 業 利 益	1,225	1.3	1,667	1.7	441	36.0	△333	△16.7
経 常 利 益	1,818	1.9	2,263	2.3	445	24.5	△135	△5.6
四半期純利益	947	1.0	1,126	1.1	179	19.0	△52	△4.4

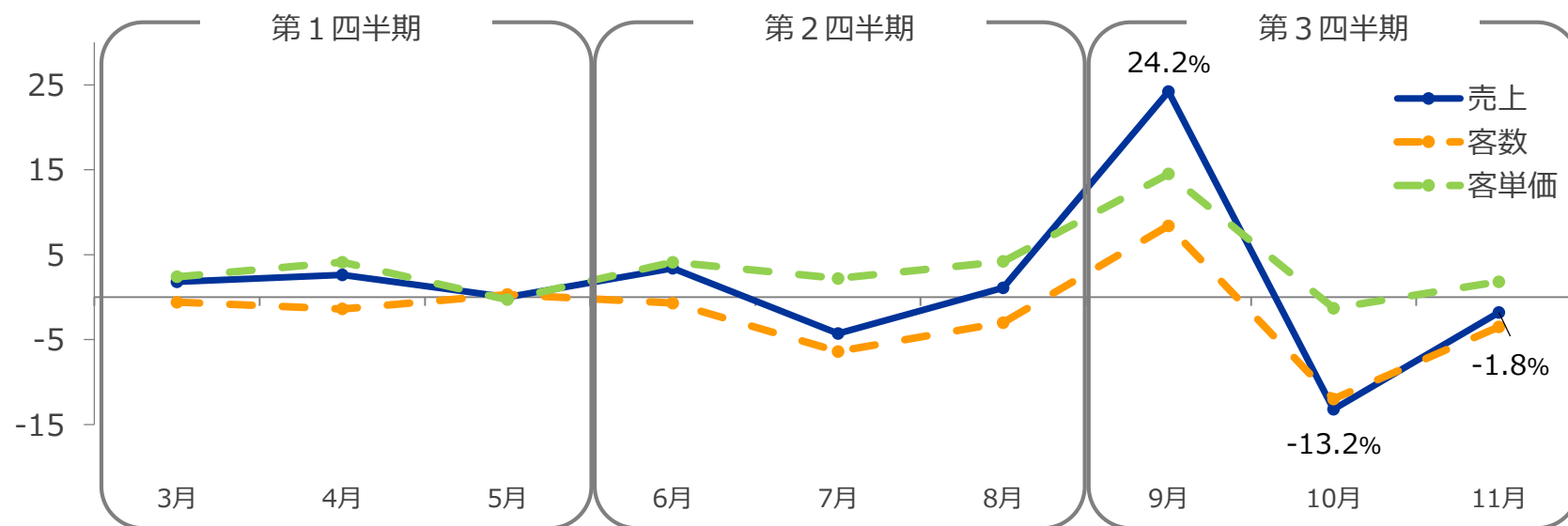
既存店の進捗状況



【既存店 第3四半期累計実績】

前年同期比 売上高 +1.4 % 客数 △2.2 % 客単価 +3.6 %

◆既存店前年対比推移



花粉症関連好調	長梅雨 熱中症関連・制汗・UV 皮膚治療薬・冷却剤等が不振	暖冬 マスク等の風邪予防が好調 感冒薬・カイロが不振 シーズンスキンケアが好調
改装 11店舗	改装 24店舗	改装 18店舗
自社電子マネーKiRiCa 導入拡大		

消費税増税の影響：3Q売上前年比 2.7%

既存店改装



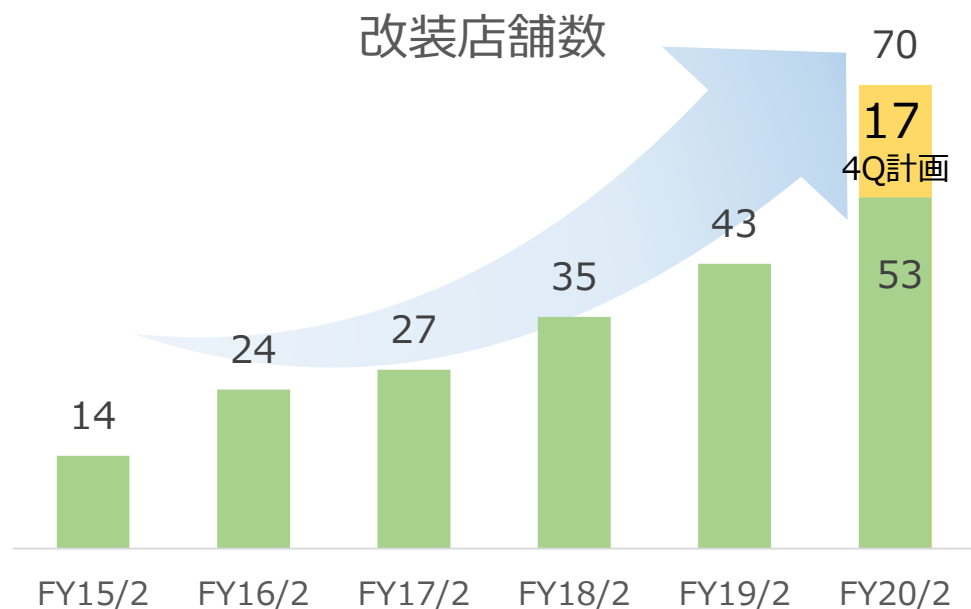
【第3四半期進捗】

当期計画 70店舗

3Q累計:53店舗改装実施

• 前期改装店舗	前年同期比	売上高 +2.0%	客数 ▲1.2%	客単価 +3.2%
• 当期改装店舗	前年同期比	売上高 +1.7%	客数 ▲0.9%	客単価 +2.6%

※特殊要因店舗抜き



【改装内容】

- ・棚本数を増やし、食品の品揃えを増やす
- ・対面レジに変更し、お客様との接客を増やす

2019年11月末現在
196店舗改装済み

「KiRiCa(キリカ)」の導入拡大



自社電子マネー付きポイントカード「KiRiCa」(キリカ)

- お客様の利便性向上
- 電子マネーの利用により来店頻度アップ
- クレジット決済の手数料増加の抑制

- KiRiCa会員 前年同期比 (対象:既存会員)

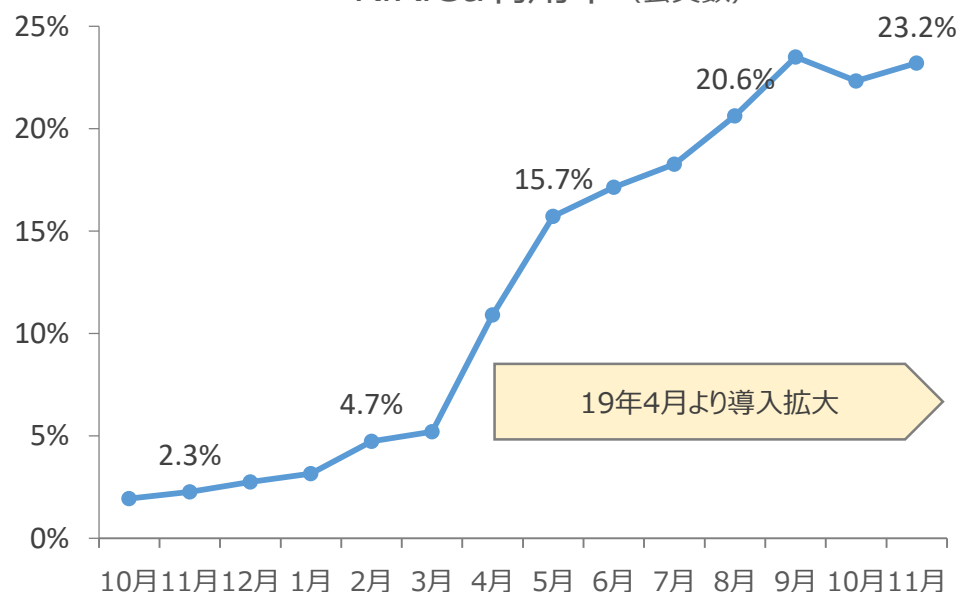
売上高 +8.0%

客 数 +4.5%

客単価 +3.3%

- 非現金の手数料率 △0.5%pt改善

KiRiCa利用率 (会員数)



顧客エンゲージメントの高度化



「キリン堂公式アプリ」 2019年10月1日リリース

- お客様との接点を増やす
- 1to1マーケティングにより、お客様との関係性をより強くする

登録者 約20万人（11月末時点）

（アプリメニュー）

- ・電子マネーKiRiCa機能付き ポイント会員証
- ・チラシ閲覧機能 ・クーポン配信 ・健康チェック 等々

さらに、11月より機能追加

- ◆ 電子お薬手帳 ◆ 処方せん予約

今後もさらに

健康サポートツールとしての機能や
1 to1マーケティングによるお客様へのご提案等を準備中



商品部門別の状況



粗利益率 26.9%（前年同期差 +0.4%pt改善）

- 化粧品と雑貨等において、値入率の改善および販促の見直しにより、粗利益率UP
- 調剤売上高拡大にともなう調剤構成比UPにより、全体の粗利益率UPに貢献
- H&BCの構成比が伸びなかったこと、調剤の粗利率が低下したことが課題

（単位：百万円）

区 分		2019/2期 第3四半期累計			2020/2期 第3四半期累計			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	15,567	16.3	37.2	15,653	15.9	38.2	0.6	0.0
	健 康 食 品	3,512	3.7	36.4	3,398	3.5	37.1	△3.2	△0.1
	化 粧 品	23,679	24.8	28.2	24,336	24.8	28.7	2.8	0.1
	育 児 用 品	2,270	2.4	15.9	2,200	2.2	15.0	△3.1	△0.0
	雑 貨 等	39,948	41.8	19.0	40,872	41.6	19.5	2.3	0.2
調 剤 売 上 高		9,497	9.9	33.0	10,701	10.9	32.2	12.7	0.2
そ の 他		1,024	1.1		1,043	1.1		1.8	0.0
合 計		95,498	100.0	26.5	98,206	100.0	26.9	2.8	0.4

PB商品の進捗



キリン堂にしかない商品の価値を高める

【当期計画】

- 全商品PB売上比率 **10.5%**

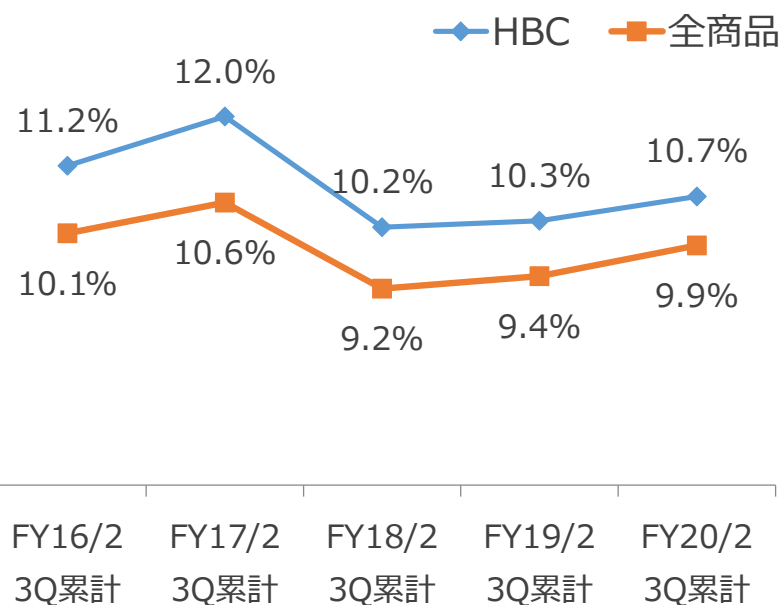
【第3四半期累計進捗】

HBC
PB売上比率 **10.7%**
(前年同期差 +0.4%pt)

全商品
PB売上比率 **9.9%**
(前年同期差 +0.5%pt)

※ 新規開発SKU数 173SKU
(うち、HBC商品 65SKU)

PB売上比率推移



PB商品のブランディング



高付加価値商品の開発と、PB商品のブランド認知度の向上

● 11月リニューアル発売 未病発想のスキンケアブランド「Ki-reise (キレイズ)」

<コンセプト>

未病の発想を取り入れ、健康なお肌を目指すスキンケアブランド
肌トラブルが表面化する前に、未然に対策し、本来の美しい肌をとり戻す

<展開方法>

～マーケティング～商品開発～売場演出・販売戦略～徹底した教育～

MDマーケティング部（19/3発足）を軸に一气通貫で実行

<実績>

11月 リニューアル発売後、前年比約**1.5倍**の売上実績

- ➡ 来期、旧シリーズからのリニューアル品追加
および、同ブランドから新規開発商品を上市予定

他のカテゴリーのブランディングも今後進め
PB販売拡大につなげる



調剤事業の拡大



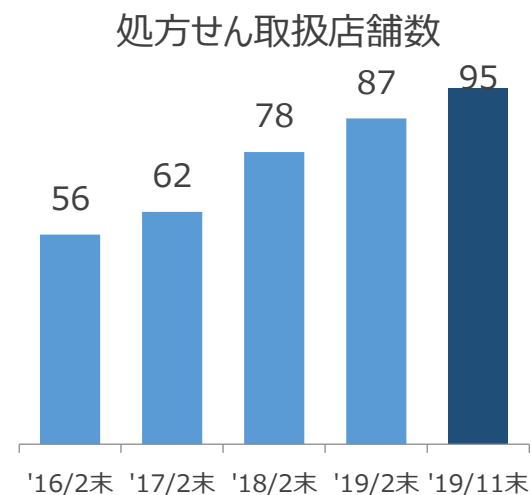
調剤売上構成比

当期計画：11% 3Q累計進捗：10.9%

【第3四半期累計実績】

調剤売上高	10,701百万円	(前年同期比 + 12.7%)
処方せん応需枚数	896千枚	(前年同期比 + 9.1%)

'19/11末 処方せん取扱店舗数 95店舗



- 機能強化
- 在宅支援の拡大
 - かかりつけ薬剤師の育成
 - 併設の拡大

販管費の状況



販売費：自社電子マネーKiRiCaカード導入の初期費用
ポイント販促費

施設費：新規出店の計画遅延による前払い家賃及び家賃の差
一部システム導入の延期による差

● 連 結

(単位：百万円)

	2019/2期 第3四半期累計		2020/2期 第3四半期累計		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	1,837	1.9	2,071	2.1	233	12.7	181	9.6
人 件 費	12,312	12.7	12,596	12.7	284	2.3	49	0.4
営 業 費	3,865	4.0	3,879	3.9	13	0.4	40	1.1
施 設 費	6,371	6.5	6,428	6.5	56	0.9	△193	△2.9
合 計	24,387	25.1	24,975	25.2	588	2.4	78	0.3

グループ出退店の状況



【当期計画】 出店 : ドラッグストア 10店舗 調剤薬局 5店舗 + M&A

【第3四半期累計進捗】

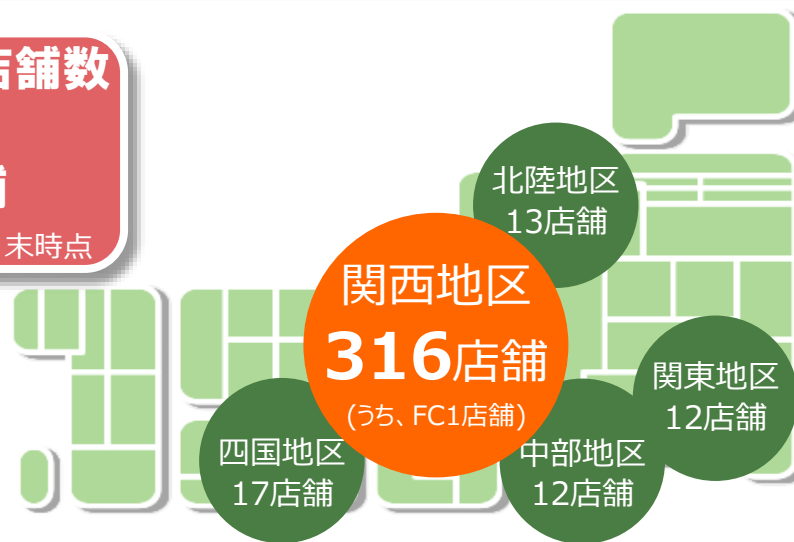
(単位：店)

	前期末 (2019.2.28)	出店	子会社化等 による 新規増加店舗	退店	既存ドラッグストア への 調剤薬局併設	当3Q末 (2019.11.30)
ドラッグストア	329	8	0	△11	0	326
(内、調剤薬局併設型)	(48)	(2)	(0)	(0)	(2)	(52)
調剤薬局	39	3	3	△2	0	43
FC店	1	0	0	0	0	1
合 計	369	11	3	△13	0	370

キリン堂グループ店舗数

370店舗

2019年11月末時点



【連結】貸借対照表



● 連 結

(単位：百万円)

	キリン堂HD 2019/2/28	キリン堂HD 2019/11/30		キリン堂HD 2019/2/28	キリン堂HD 2019/11/30
流 動 資 産	28,348	33,175	負 債	35,650	39,449
現金及び預金	7,844	10,822	仕入債務	17,442	19,156
売上債権	2,603	3,184	短期有利子負債	2,709	3,513
たな卸資産	14,991	16,402	長期有利子負債	8,665	8,741
固 定 資 産	22,212	21,958	純 資 産	14,911	15,684
有形固定資産	11,793	11,278	負債純資産合計	50,561	55,134
無形固定資産	970	905			
投資その他の資産	9,448	9,774			
資 産 合 計	50,561	55,134			



Agenda

1. 2020年2月期 第3四半期業績
2. 通期修正計画
3. Appendix

【連結】2020年2月期 通期修正計画



- 天候不順によるシーズン商品の販売不振（長梅雨、暖冬）
- 10月消費税増税後の反動減
⇒ 粗利益率の高い医薬品・健康食品部門が計画未達
- 調剤部門の粗利益率が計画未達

（単位：百万円）

	2020/2期 期初計画		2020/2期 修正計画		期初計画比増減	
		構成比 (%)		構成比 (%)		期初計画比 (%)
売 上 高	133,000	100.0	132,000	100.0	△1,000	△0.8
売 上 総 利 益	36,331	27.3	35,785	27.1	△546	△1.5
販 管 費	33,131	24.9	33,195	25.1	64	0.2
営 業 利 益	3,200	2.4	2,590	2.0	△610	△19.1
経 常 利 益	3,850	2.9	3,440	2.6	△410	△10.6
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	1,710	1.3	1,600	1.2	△110	△6.4

【連結】2020年2月期 通期修正計画



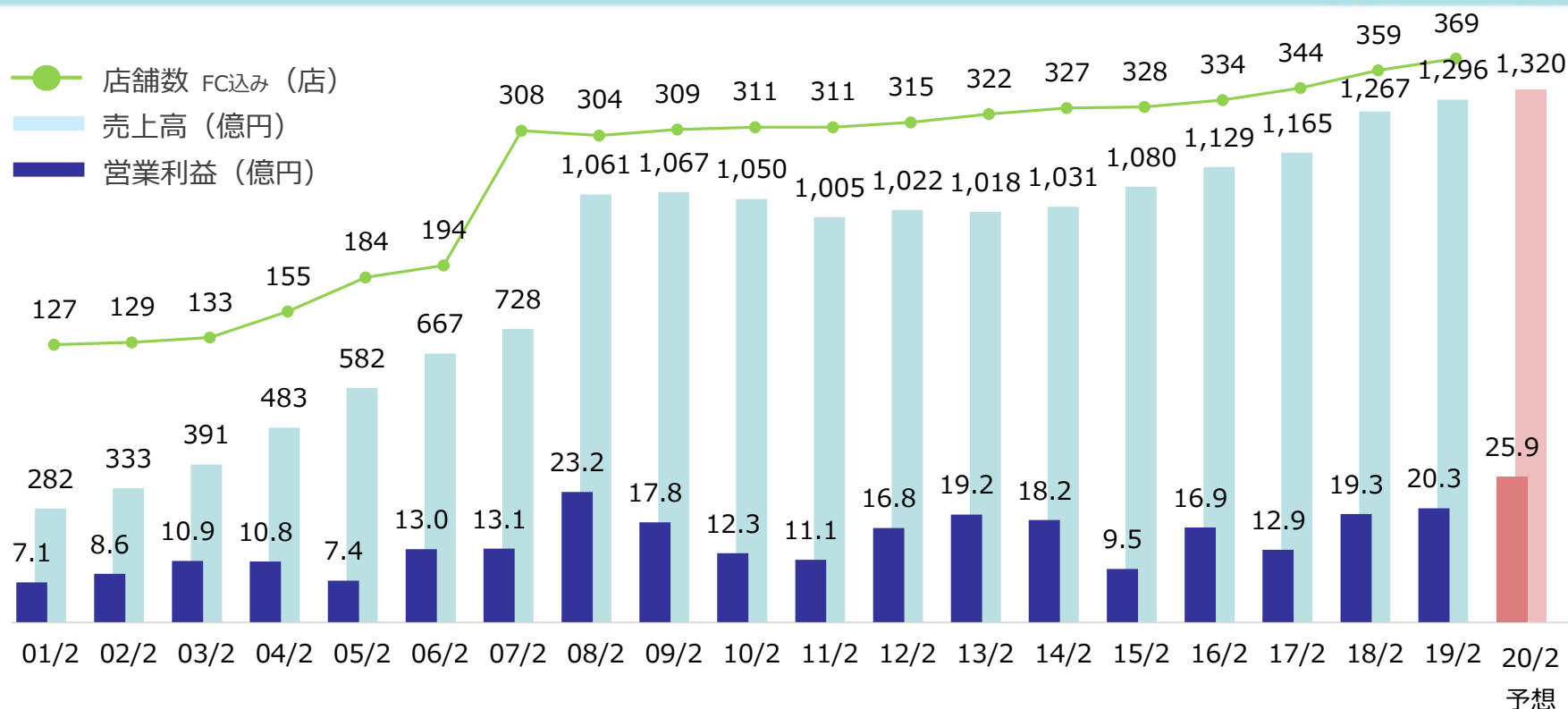
(単位：百万円)

	2019/2期 実績		2020/2期 修正計画		前期比増減	
		構成比 (%)		構成比 (%)		前期比 (%)
売 上 高	129,593	100.0	132,000	100.0	2,406	1.9
売 上 総 利 益	34,457	26.6	35,785	27.1	1,327	3.9
販 管 費	32,422	25.0	33,195	25.1	772	2.4
営 業 利 益	2,034	1.6	2,590	2.0	555	27.3
経 常 利 益	2,933	2.3	3,440	2.6	506	17.3
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	1,471	1.1	1,600	1.2	128	8.7



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います。
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