



2020年2月期 決算 及び 中期経営計画説明会



2020年4月14日 (火)

Agenda

1. 2020年2月期 業績
2. 第3次中期経営計画 (2020年3月1日～2023年2月28日)
3. 2021年2月期 通期計画
4. Appendix

【連結】2020年2月期 業績



● 増収・増益、過去最高を更新

● 連 結

(単位：百万円)

	2019/2期		2020/2期		前期比増減		計画比増減 (2020年1月10日公表計画比)	
		構成比 (%)		構成比 (%)		前期比 (%)		計画比 (%)
売上高	129,593	100.0	133,279	100.0	3,686	2.8	1,279	1.0
売上総利益	34,457	26.6	36,075	27.1	1,618	4.7	290	0.8
販管費	32,422	25.0	33,278	25.0	855	2.6	83	0.3
営業利益	2,034	1.6	2,797	2.1	762	37.5	207	8.0
経常利益	2,933	2.3	3,711	2.8	778	26.5	271	7.9
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,471	1.1	1,787	1.3	315	21.5	187	11.7

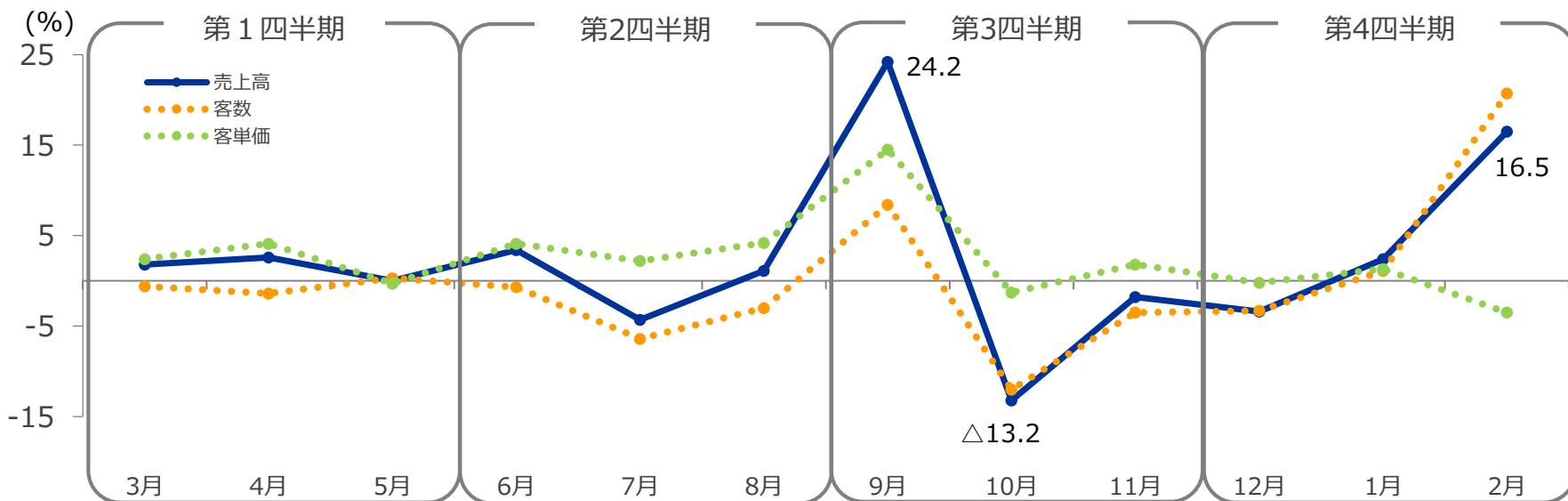
既存店の進捗状況



【既存店実績】

前期比 売上高 +2.1% 客数 Δ0.3% 客単価 +2.5%

◆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	新型コロナウイルス の影響
---------	-------------------------------------	--	------------------

改装 11店舗	改装 24店舗	改装 18店舗	改装 17店舗
---------	---------	---------	---------

電子マネー付きポイントカード「KiRiCa」導入拡大

消費税増税の影響

商品部門別の状況



粗利益率 27.1% (前期差 +0.3%pt改善)

- 医薬品の粗利率が改善 (前期差 +1.0%pt)
- 増税後の反動減により、化粧品は構成比、粗利率共に前年未達となった
- 雑貨等の粗利率が改善 (前期差 +0.6%pt)
- 調剤売上高拡大 (前期比 +12.7%) にともなう調剤構成比向上により、全体の粗利率改善

※小売事業

(単位：百万円)

区分	2019/2期			2020/2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	21,237	16.7	37.9	22,010	16.7	38.9	3.6	0.2
	健康食品	4,644	3.6	36.8	4,512	3.4	37.4	△2.8	△0.1
	化粧品	31,360	24.6	28.8	32,020	24.3	28.5	2.1	△0.2
	育児用品	3,035	2.4	14.2	2,978	2.2	14.4	△1.9	△0.0
	雑貨等	53,192	41.7	18.9	54,608	41.4	19.5	2.7	0.2
調剤売上高	12,789	10.0	33.1	14,412	10.9	32.2	12.7	0.2	
その他	1,319	1.0		1,359	1.1		3.0	0.0	
合計	127,578	100.0	26.8	131,901	100.0	27.1	3.4	0.3	

販管費の状況



販売費 : 売上高増にともなう、ポイント販促費増

施設費 : 新規出店の計画遅延

システム導入の延期

● 連結

(単位：百万円)

	2019/2期		2020/2期		前期増減		計画比増減 (2020年1月10日公表計画比)	
		売上比 (%)		売上比 (%)		同期比 (%)		計画比 (%)
販売費	2,468	1.9	2,729	2.0	261	10.6	56	2.1
人件費	16,424	12.7	16,793	12.6	368	2.2	53	0.3
営業費	4,985	3.8	5,145	3.9	159	3.2	34	0.7
施設費	8,543	6.6	8,609	6.5	65	0.8	△60	△0.7
合計	32,422	25.0	33,278	25.0	855	2.6	83	0.3

グループ出退店の状況



【2020/2期 出退店の状況】

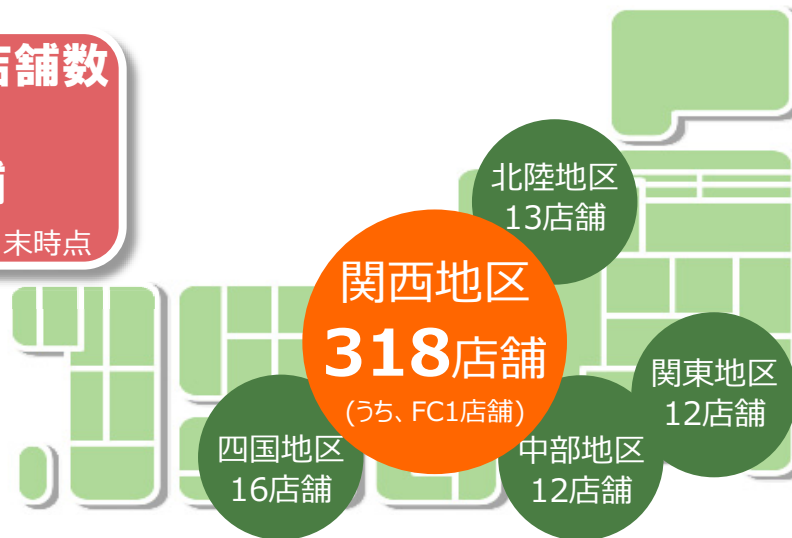
(単位：店)

	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	当期末 (2020.2.29)
ドラッグストア	329	8	0	△12	0	325
(内、調剤薬局併設型)	(48)	(3)	(0)	(0)	(2)	(53)
調剤薬局	39	4	4	△2	0	45
FC店	1	0	0	0	0	1
合計	369	12	4	△14	0	371

キリン堂グループ店舗数

371店舗

2020年2月末時点



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 2020/2/29		キリン堂HD 2019/2/28	キリン堂HD 2020/2/29
流動資産	28,348	31,792	負債	35,650	36,930
現金及び預金	7,844	10,888	仕入債務	17,442	18,085
売上債権	2,603	3,585	短期有利子負債	2,709	2,513
たな卸資産	14,991	14,678	長期有利子負債	8,665	8,212
固定資産	22,212	21,504	純資産	14,911	16,366
有形固定資産	11,793	10,818	負債純資産合計	50,561	53,296
無形固定資産	970	862			
投資その他の資産	9,448	9,823			
資産合計	50,561	53,296			



Agenda

1. 2020年2月期 業績
2. 第3次中期経営計画 (2020年3月1日~2023年2月28日)
3. 2021年2月期 通期計画
4. Appendix

前中期計画(2017年3月～2020年2月)振り返り

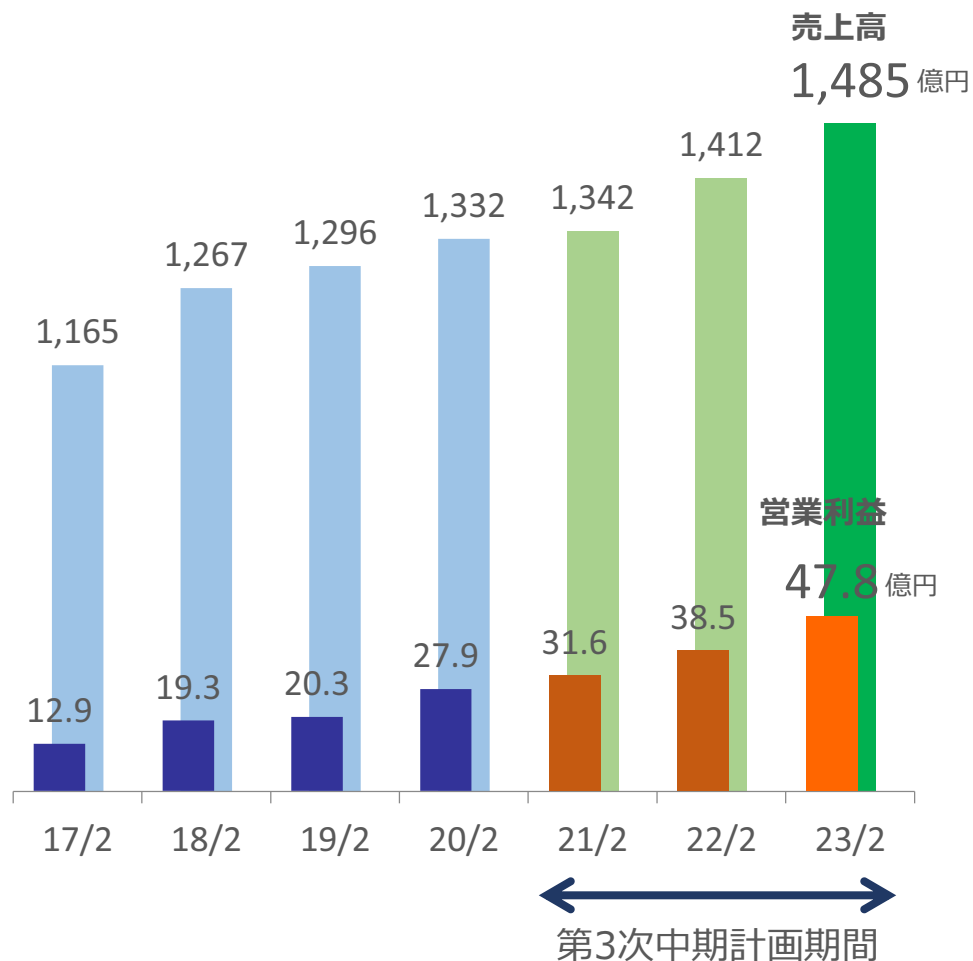


最終年度達成目標

	最終年度目標 (2017年4月発表)	実績 (2020年2月期)	目標比
売上高	137,000	(百万円) 133,279	△2.7%
粗利率	27.2%	27.1%	△0.1%pt
営業利益高	4,000	(百万円) 2,797	△30.0%
営業利益率	3%	2.1%	△0.9%pt
ROE	10%以上	11.5%	+1.5%pt

- 2018年に新規出店よりも既存店の活性化による粗利率改善を重視する方針に変更したため、店舗数拡大による売上高増加が鈍化した
- 粗利率は、当初計画通りの水準を確保できた
- 業務システム改善による生産性の向上に取り組んだが、効果が現れるまで想定以上に時間がかかっているため、販管費の上昇抑制が不十分となった

第3次中期経営計画 業績数値目標



【中期経営計画 目標】 (2023年2月期業績目標)

売上高 (20年2月期比)	1,485億円 + 11.4%
営業利益 (営業利益率) (20年2月期比)	47.8億円 3.2% + 70.9%
経常利益 (経常利益率) (20年2月期比)	56.1億円 3.8% + 51.2%
当期純利益 (20年2月期比)	28.4億円 + 58.9%
ROE	13%以上

第3次中期経営計画 成長課題



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を社会的インフラとして確立し、日常生活の「利便性」と「未病」をベースに顧客の感動と満足を創造し、地域医療・地域介護を推進して地域社会に貢献する。

成長のための6つの重点課題

- ① キリン堂公式アプリを活用した顧客戦略
- ② 未病対策提案を軸としたH&BCの強化
- ③ 作業の効率化
- ④ お客様の「利便性」向上の売場改装
- ⑤ 処方箋取扱店舗数の拡大
- ⑥ 関西ドミナントの深耕

①キリン堂公式アプリを活用した顧客戦略

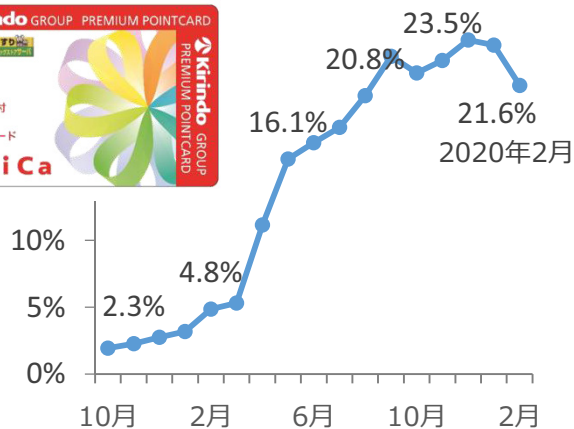


- キリン堂公式アプリを戦略的に活用
⇒ 会員顧客の囲い込みと会員客単価アップ
- KiRiCa会員を拡大し、顧客のロイヤリティ向上を図る

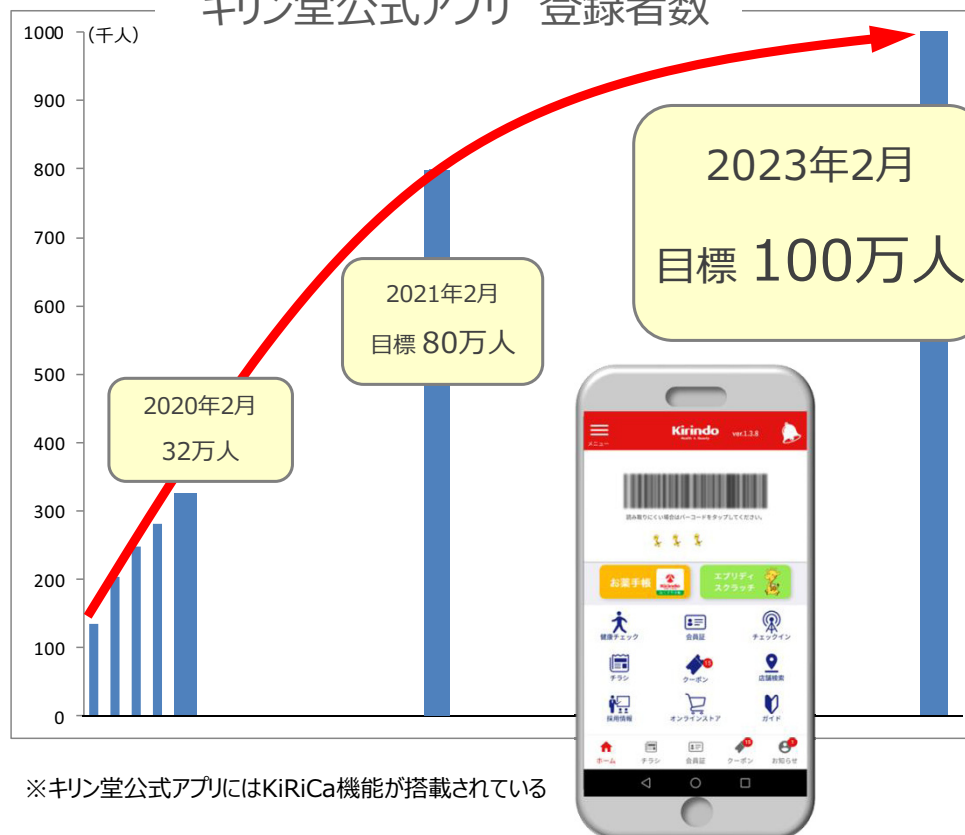
KiRiCa効果 (既存店前年比)

売上高 +7.2%
客数 +5.5% 客単価 +1.6%

KiRiCa利用率 (既存店・会員数)



キリン堂公式アプリ 登録者数

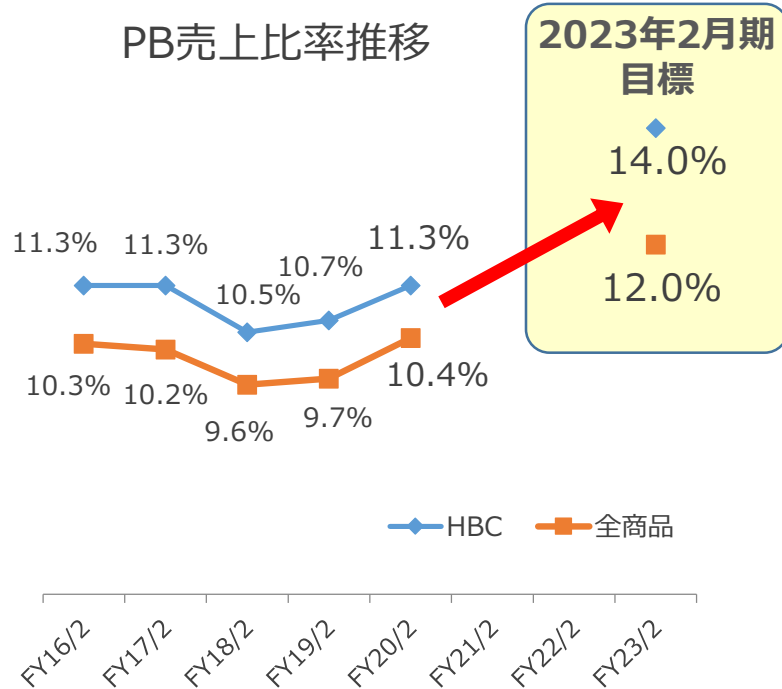


※キリン堂公式アプリにはKiRiCa機能が搭載されている



②未病対策提案を軸としたHBCの強化

- 高付加価値商品の開発とPB商品のブランド認知度向上
- 徹底した教育と顧客サービスの向上
- 商品開発スピードのアップ



【2020年2月実績】

全商品 PB売上比率 10.4% (前年同期差 +0.7%pt)

HBC PB売上比率 11.3% (前年同期差 +0.6%pt)
(前期)

- ・未病発想のスキンケアブランド「Ki-reise」発売
- ・新規開発商品 (H&BC) 66sku
 - └ 機能性表示食品 5sku

【2023年2月目標達成に向けて】

- ・PB認知度アップ
 - ヘルスブランドのリブランディング「楽美健快」
 - K-select キャンペーン
- ・ビューティストタッフの研修制度変更
 - Sランク研修を開設 (内面美容提案)
- ・接客支援タブレット端末の導入
 - 顧客台帳のデジタル化によるサービス向上

③作業の効率化



【取組課題】

①店舗オペレーションの標準化の実現

- 作業手順の見直しによる単純化
- 動画マニュアルによる作業の徹底化

②人員の効率的配置

- 薬剤師の専門業務への集中
- テクニシャン制度の活用

③有効なシステム投資

- レジの自動釣銭機導入
- 需要予測自動発注システムの精度向上、全部門に適用
- 調剤機器の積極導入

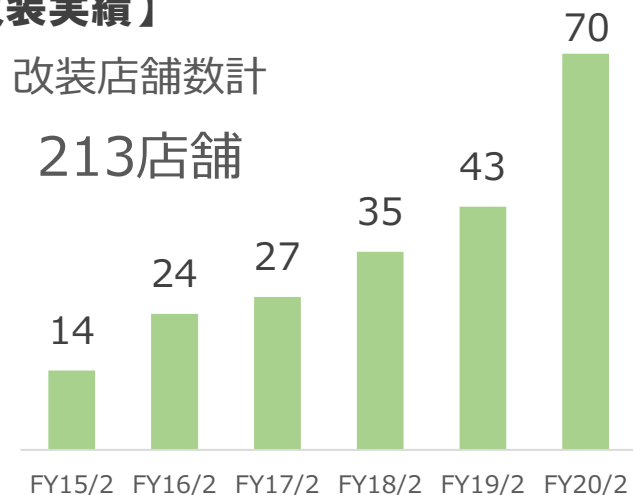
④お客様の「利便性」向上の売場改装



【売場改装計画】

- 地域特性に応じた消費者ニーズに対応した店舗フォーマットの開発
- 改装作業の平準化による作業効率改善

【改装実績】



・改装効果（前年同期比）

FY19/2 改装店

売上高 +2.5% 客数 +0.6% 客単価 +1.8%

FY20/2 改装店舗

売上高 +2.4% 客数 +0.8% 客単価 +1.6%

※特殊要因店舗抜き

【本中期計画期間 改装計画】

・FY21/2~FY23/2 45店舗/年 × 3年 = 計135店舗 改装予定



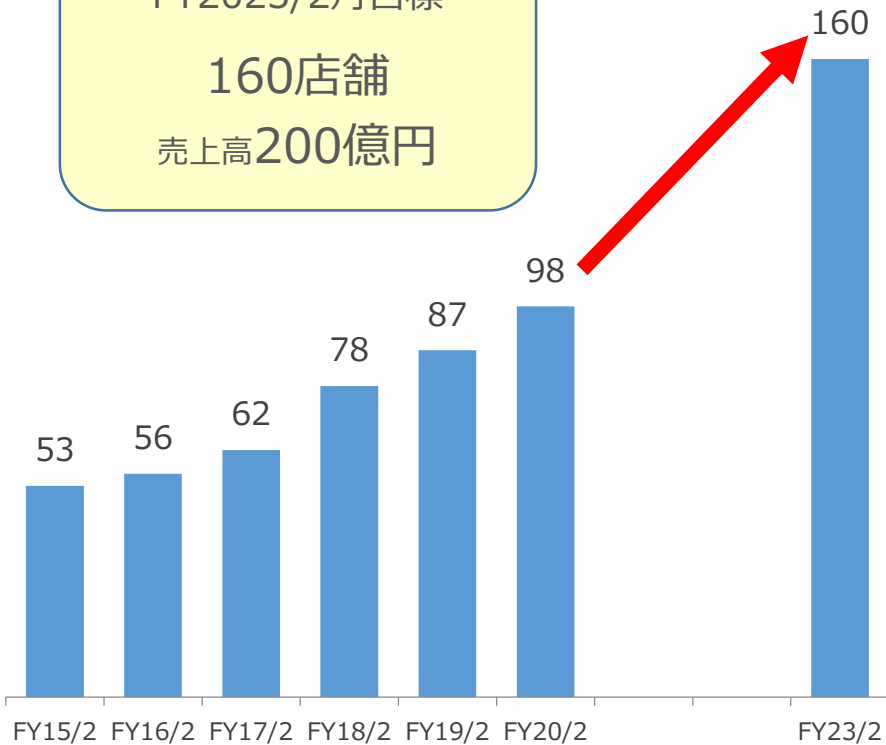
⑤処方せん取扱店舗数の拡大

【処方せん取扱店舗数推移】

FY2023/2月目標

160店舗

売上高200億円



【2020年2月実績】

調剤売上高	14,412百万円
前年同期比	+12.7%
調剤売上構成比	10.9%
処方せん応需枚数	1,180千枚
前年同期比	+7.4%

【2023年2月目標達成に向けて】

20店舗/年 × 3年 処方せん取扱店舗拡大

計60店舗 取扱店舗拡大

(新規出店+既存店への併設+M&Aを含む)

- ・薬剤師の専門業務への集中による効率化
- ・薬剤師採用（新卒+中途採用）
- ・クリニックとの連携強化
- ・施設在宅応需拡大
- ・健康サポート薬局取得拡大

⑥ 関西ドミナントの深耕



- 中計期間 出店数

ドラッグストア	40店舗
処方せん取扱店舗	60店舗 (単独・併設)

- 閉店数 20店舗





Agenda

1. 2020年2月期 業績
2. 第3次中期経営計画 (2020年3月1日～2023年2月28日)
3. 2021年2月期 通期計画
4. Appendix

2021年2月期計画



● 連 結

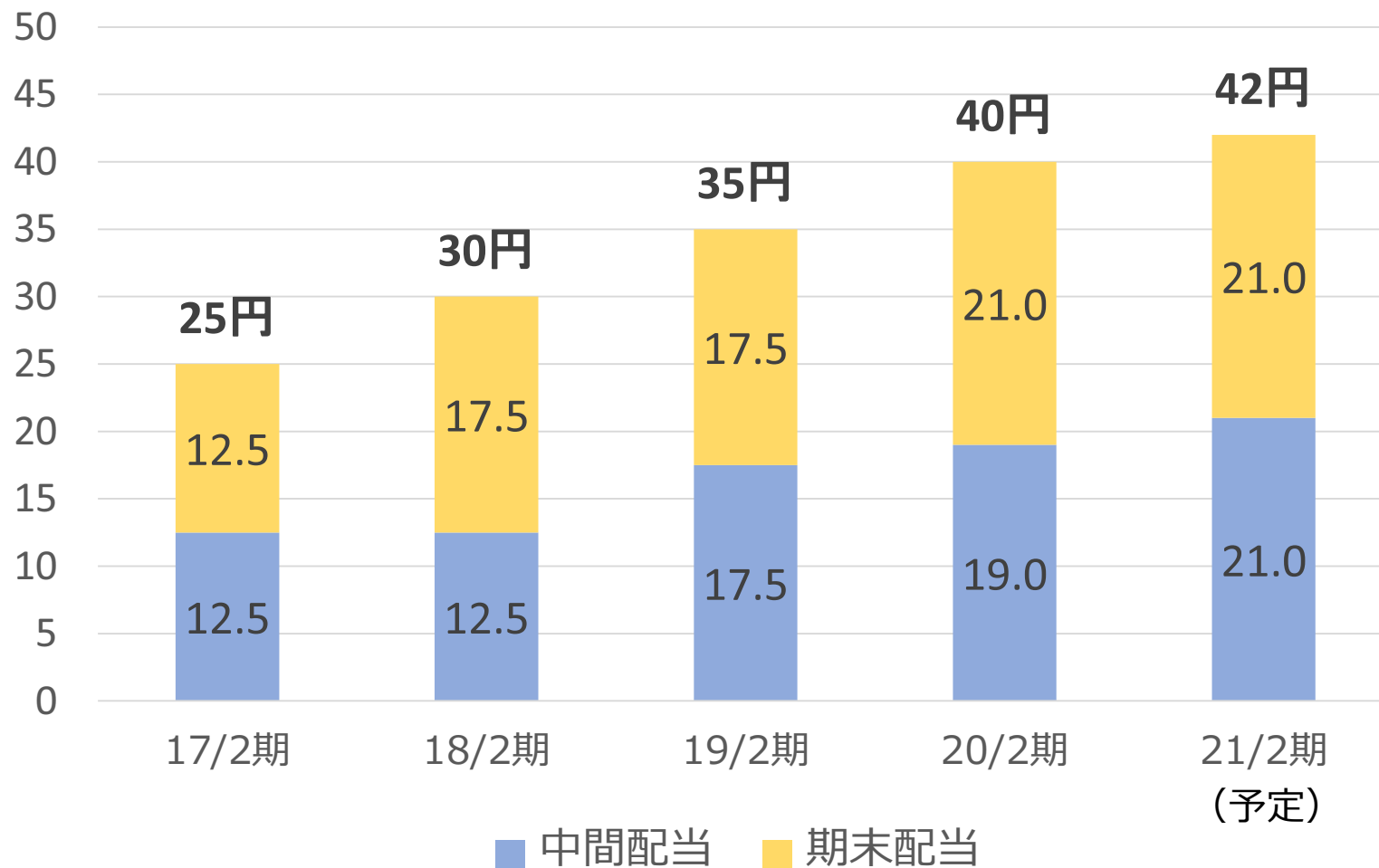
(単位：百万円)

	2021/2期 計画		前期比増減	
		構成比 (%)		前期比 (%)
売 上 高	134,200	100.0	920	0.7
売 上 総 利 益	37,130	27.7	1,054	2.9
販 管 費	33,970	25.3	691	2.1
営 業 利 益	3,160	2.4	362	13.0
経 常 利 益	3,900	2.9	188	5.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,860	1.4	72	4.1

株主還元



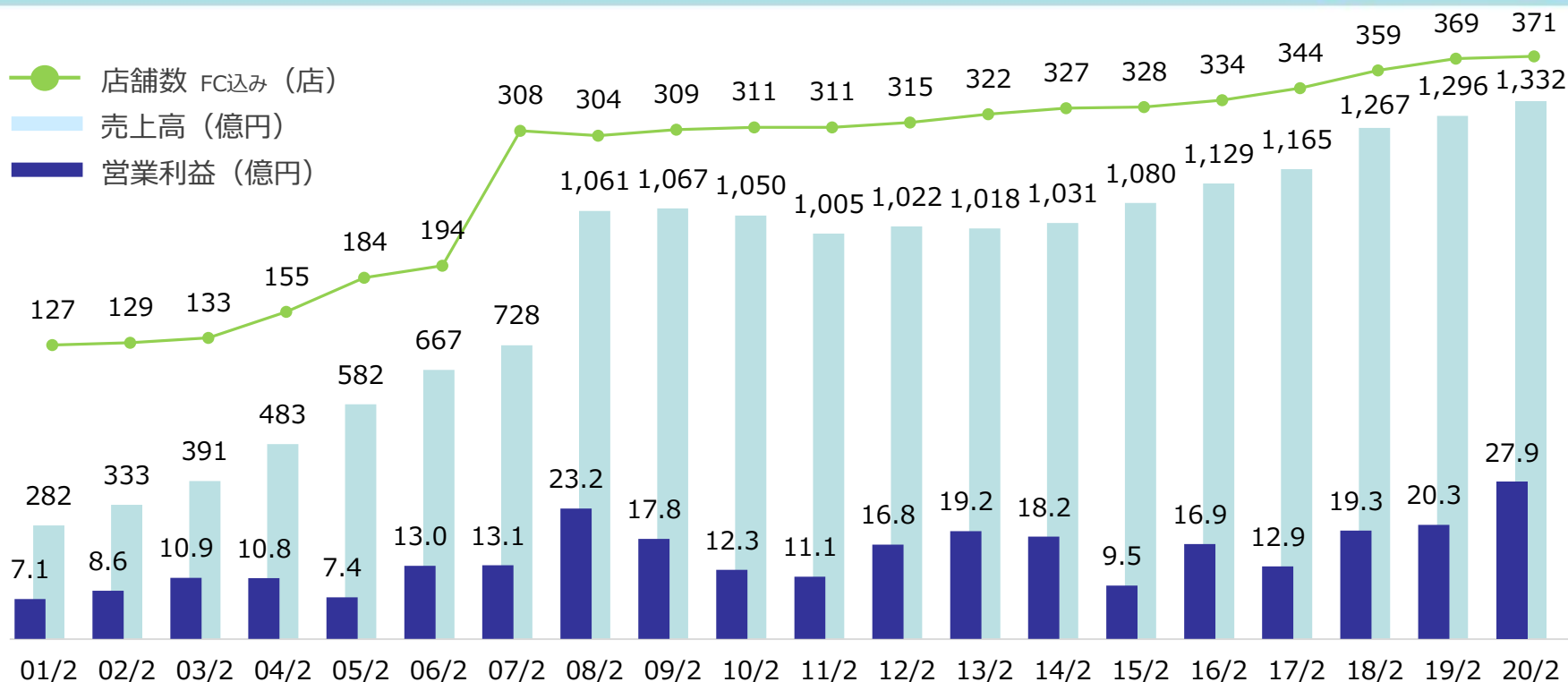
1株当たり配当





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）
- 「第3次中期経営計画」（21/2～23/2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 －

 **キリン堂ホールディングス** 経営企画部 IR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