

2015年2月期 決算説明会

2015年4月21日



ウエルシアホールディングス株式会社

(証券コード:3141 東証一部)

1. 業績概要

2015年2月期 総括

2015年2月期 累計実績

2015年2月期 業績概要〔連結〕

月次売上高伸長率

品目別売上高〔累計〕

品目別売上総利益〔累計〕

販売管理費 構成比〔累計〕

調剤併設(かかりつけ薬局)の推進

PB商品売上構成比の推移

従業員数の状況〔2015年2月28日〕

出退店状況

2. 2016年2月期 業績予想

通期業績予想

表示方法の変更による影響

会社別通期業績予想

タキヤ(株)、シミズ薬品(株)の業績予想における
統合の影響

出退店見込み

2016年2月期の施策及び課題

3. 新中期目標(2016年2月期-2018年2月期)

(参考)

タキヤ株式会社 概要

シミズ薬品株式会社 概要

IRに関する免責事項

当資料は、投資家の皆様にウエルシアホールディングス株式会社への理解を深めていただくことを目的として、経営や財務に関する情報を提供するものです。また、以下の点をご了解の上、ご覧ください。

- ・業績見通し等は作成時点において、当社が予測しうる範囲内で作成したものです。
- ・記載の業績見通し等とは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおりますことをご承知ください。
- ・投資に関する決定は投資家ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。
- ・掲載内容について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。

1. 業績概要

**2015年2月期は6ヶ月間の変則決算となる為に、
便宜的に前年同期を比較対象としております。**

1. 売上高は計画比99.9%、前年同期比111.4%。既存店の伸長率は3.8%。
売上総利益は計画比99.7%、前年同期比111.3%。

2. 営業利益は統合による人件費の増加等の影響で計画比82.8%、
前年同期比82.9%。経常利益は計画比83.0%、前年同期比87.7%。

3. 当期純利益は計画比83.3%、前年同期比90.4%。

4. 調剤部門は好調であり、売上高前年同期比124.0%、売上高構成比13.4%。

5. 出店計画47店舗に対し出店48店舗。退店は計画6店舗に対し12店舗。

6. 調剤併設店舗は24店舗増加し調剤併設率は69.3%。

(単位 | 百万円)

	実績	計画	計画増減		前年同期増減	
			金額	計画比	金額	前年同期比
売上高	191,991	192,200	▲208	99.9%	19,664	111.4%
	100.0%	100.0%				
売上総利益	57,393	57,570	▲176	99.7%	5,834	111.3%
	29.9%	30.0%				
販売費及び 一般管理費	51,394	50,320	1,074	102.1%	7,071	116.0%
	26.8%	26.2%				
営業利益	5,999	7,250	▲1,251	82.8%	▲1,236	82.9%
	3.1%	3.8%				
経常利益	6,611	7,970	▲1,358	83.0%	▲931	87.7%
	3.4%	4.1%				
当期純利益	3,596	4,320	▲723	83.3%	▲381	90.4%
	1.9%	2.2%				

※前年同期比は、2014年8月期第2四半期累計実績を比較しております。

売上高			
1. 既存店売上高(伸長率)	3.8%	計画	3.6%
2. 調剤売上高	25,740百万円	前年同期比	124.0% 調剤比率13.4%
3. 出店	48店	計画	47店
4. 退店	12店	計画	6店
粗利率			
1. 粗利率	29.9%	前年同期比	±0.0%
2. 部門別粗利率			
医薬品	39.6%	前年同期比	▲0.9%
調剤	36.1%	前年同期比	+1.9%
販売費及び一般管理費			
1. 販管費率	26.8%	計画	26.2%
2. 人件費率	12.6%	計画	12.2%

		2014年										2015年		
		3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
既存店	(旧) ウェルシア関東	18.2%	▲8.8%	0.4%	2.1%	1.7%	2.3%	5.6%	5.1%	3.8%	7.6%	5.1%	4.8%	▲9.0%
	(旧) 高田薬局	15.6%	▲12.2%	▲4.2%	▲3.6%	▲3.0%	▲6.2%	▲0.3%	▲3.0%	▲8.0%	▲2.1%	▲0.4%	0.3%	▲15.7%
	(旧) ウェルシア関西	15.1%	▲16.4%	▲7.7%	▲4.4%	▲3.6%	▲2.4%	▲2.5%	▲2.9%	▲2.4%	▲2.2%	▲1.4%	▲1.4%	▲20.4%
	グループ計	17.6%	▲9.9%	▲0.9%	0.9%	0.7%	0.8%	4.2%	3.5%	1.8%	5.6%	3.9%	3.7%	▲10.6%
全店	グループ計	23.4%	▲5.3%	4.6%	6.6%	6.7%	7.6%	11.2%	10.8%	9.0%	13.2%	11.6%	12.0%	4.7%

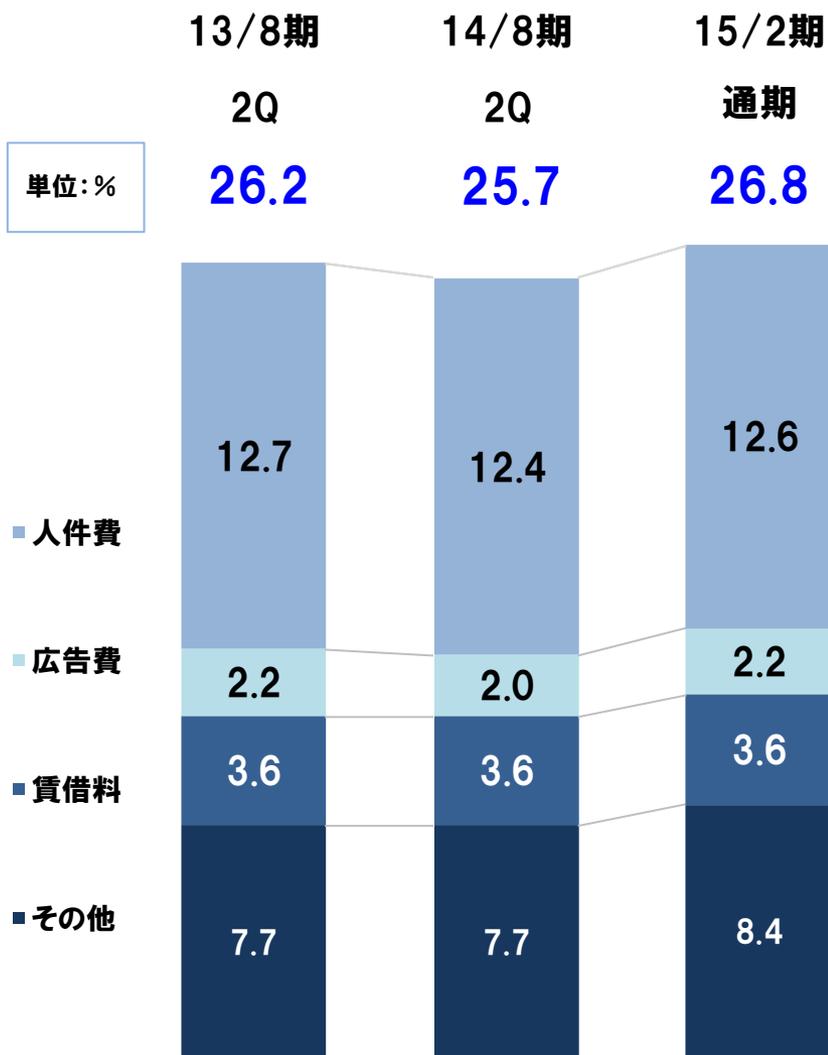
※2015年3月からタキヤ(株)・シミズ薬品(株)は、全店伸長率に含まれますが、新店扱いの為、既存店伸長率には含まれません。

区分	実績		前年同期実績		前年同期比
	金額(百万円)	構成比	金額(百万円)	構成比	
医薬品	42,462	22.1%	39,568	23.0%	107.3%
調剤	25,740	13.4%	20,750	12.0%	124.0%
小計 (医薬品 + 調剤)	68,203	35.5%	60,318	35.0%	113.1%
化粧品	31,418	16.4%	29,935	17.4%	105.0%
家庭用雑貨	28,577	14.9%	25,500	14.8%	112.1%
食品	45,894	23.9%	40,766	23.6%	112.6%
その他	17,896	9.3%	15,805	9.2%	113.2%
合計	191,991	100.0%	172,327	100.0%	111.4%

※前年同期比は、2014年8月期第2四半期累計実績を比較しております。

区分	実績		前年同期実績		前年同期比
	金額(百万円)	売上総利益率	金額(百万円)	売上総利益率	
医薬品	16,825	39.6%	16,018	40.5%	105.0%
調剤	9,301	36.1%	7,106	34.2%	130.9%
小計 (医薬品 + 調剤)	26,126	38.3%	23,124	38.3%	113.0%
化粧品	10,685	34.0%	10,067	33.6%	106.1%
家庭用雑貨	7,659	26.8%	7,028	27.6%	109.0%
食品	10,480	22.8%	9,139	22.4%	114.7%
その他	2,441	13.6%	2,198	13.9%	111.1%
合計	57,393	29.9%	51,559	29.9%	111.3%

※前年同期比は、2014年8月期第2四半期累計実績を比較しております。



人件費

- 統合による一時的増加
- 登録販売者

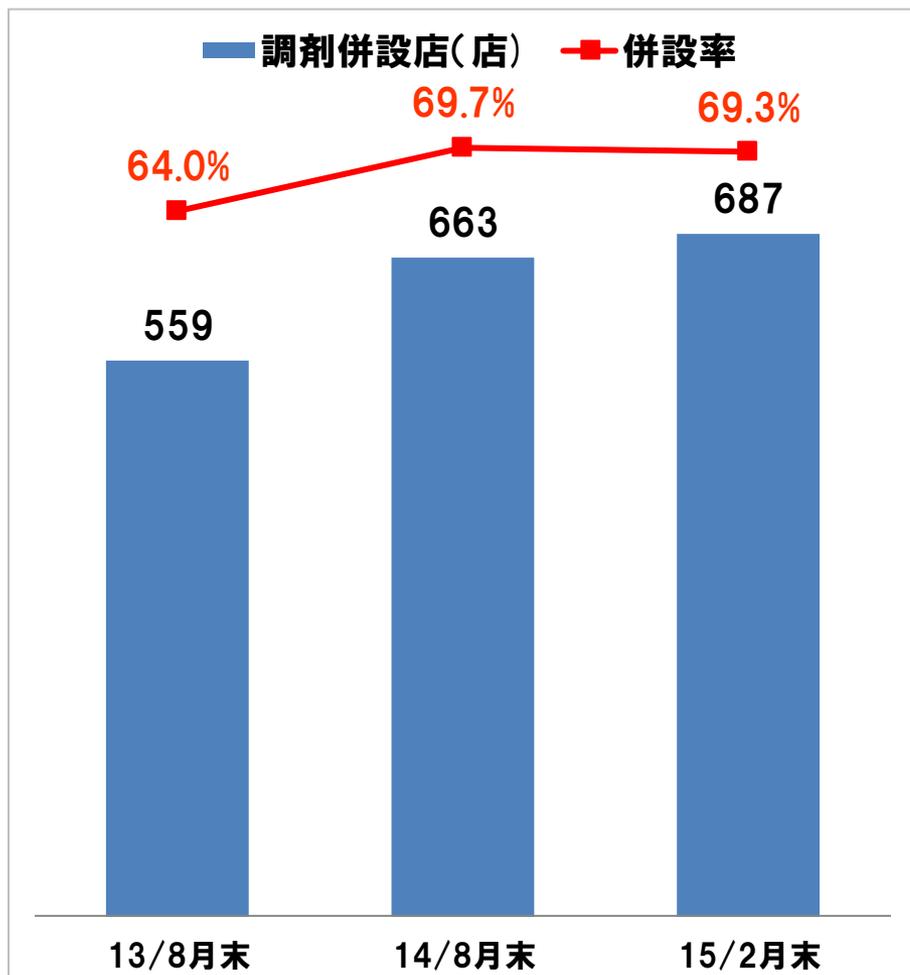
	実績		計画		計画増減
1Q	12,127	12.9%	11,623	12.3%	504
2Q	12,129	12.4%	11,869	12.1%	260
通期	24,256	12.6%	23,492	12.2%	764

広告費

- ウエルシア薬局誕生祭チラシ
- CM広告
- Tポイント

その他

- 改装 95店舗
(旧関東/15 旧高田/57 旧関西/23)
- 消耗品・減価償却費・修繕費
- 控除外対象消費税(調剤)



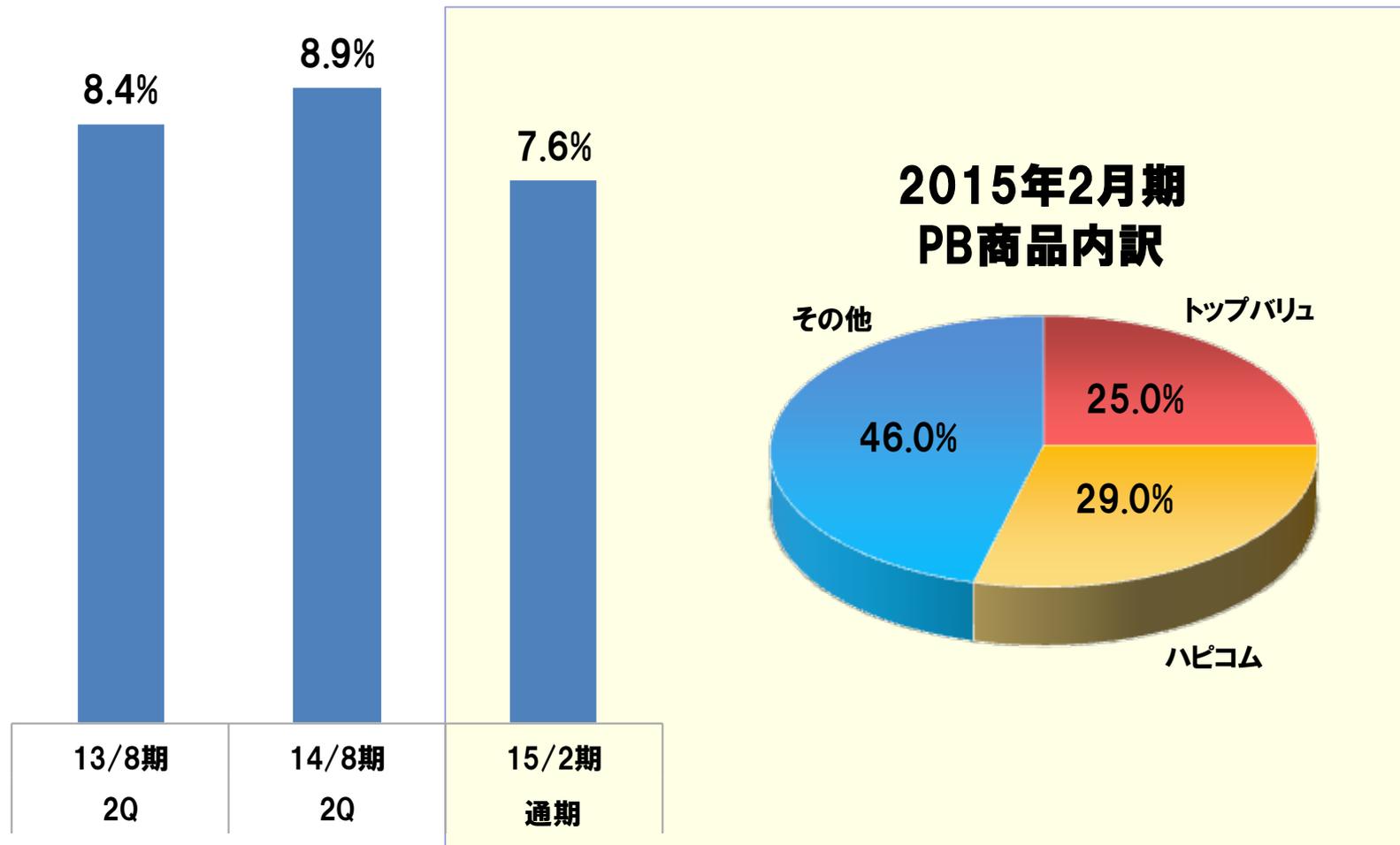
2015年2月期 累計

・処方箋応需枚数
2,566千枚(前年同期比+22.6%)

2014年	9月	400千枚
	10月	428千枚
	11月	405千枚
	12月	476千枚
2015年	1月	429千枚
	2月	426千枚

・調剤売上高
25,470百万円(前年同期比+24.0%)

・調剤売上構成比
13.4%(前年同期比+1.4%)



	2015年2月28日	2014年2月28日	増 減
従業員数(人)	4,105	3,756	349
臨時従業員数(8h換算人数)	9,427	8,264	1,163
1人当たり売上高(千円)	14,118	14,336	▲ 218
薬剤師数(在籍人数)	2,095	1,968	127
登録販売者数(在籍人数)	5,133	4,402	731
店舗数(店)	987	899	88
1店舗当たり薬剤師数(人)	2.12	2.19	▲ 0.07
1店舗当たり登録販売者数(人)	5.20	4.90	0.30

※2014年11月に連結子会社化した聯華毎日鈴商業(上海)有限公司の従業員数及び店舗数は、上記表には含まれておりません。

(単位 | 店)

都府県名	2014年 8月末	出店	退店	2015年 2月末
宮城県	1	1		2
福島県	19	1		20
東北計	20	2	0	22
茨城県	126	7	2	131
栃木県	43	2		45
群馬県	41	4		45
埼玉県	149	3	5	147
千葉県	100	7		107
東京都	77	2		79
神奈川県	21	2		23
関東計	557	27	7	577
新潟県	40	5		45
富山県	38		3	35
石川県	7	1		8
山梨県	29			29

都府県名	2014年 8月末	出店	退店	2015年 2月末
長野県	21	1		22
岐阜県	0	1		1
静岡県	122	3	2	123
愛知県	16			16
中部計	273	11	5	279
三重県	8	1		9
滋賀県	8	2		10
京都府	4			4
大阪府	57	4		61
兵庫県	18			18
奈良県	2	1		3
和歌山県	4			4
近畿計	101	8	0	109
合計	951	48	12	987

※2014年11月に連結子会社化した聯華毎日鈴商業(上海)有限公司の5店舗は、上記表には含まれておりません。

2. 2016年2月期 業績予想

(単位 | 百万円)

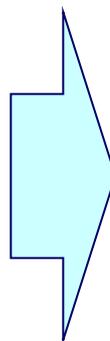
	上半期		下半期		通期	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
売上高	226,700	100.0%	231,000	100.0%	457,700	100.0%
売上総利益	62,900	27.7%	65,700	28.4%	128,600	28.1%
販売費及び 一般管理費	55,520	24.4%	57,380	24.8%	112,900	24.7%
営業利益	7,380	3.3%	8,320	3.6%	15,700	3.4%
経常利益	7,830	3.5%	8,820	3.8%	16,650	3.6%
当期純利益	4,430	2.0%	4,570	2.0%	9,000	2.0%
既存店伸長率	3.1%		3.9%		3.5%	

2016年2月期より表示方法の統一を図るため「物流手数料」を「販売費及び一般管理費」から「売上原価」に変更いたします。

変更前

(単位 | 百万円)

	前年同期実績※	2016/2期計画	前年同期比
売上高	380,460 100.0%	457,700 100.0%	120.3%
売上総利益	113,258 29.8%	135,826 29.7%	119.9%
販売費及び一般管理費	100,286 26.4%	120,126 26.3%	119.8%
営業利益	12,971 3.4%	15,700 3.4%	121.0%
経常利益	14,043 3.7%	16,650 3.6%	118.6%
当期純利益	7,454 2.0%	9,000 2.0%	120.7%



変更後

(単位 | 百万円)

	前年同期実績※	2016/2期計画	前年同期比
売上高	380,460 100.0%	457,700 100.0%	120.3%
売上総利益	106,740 28.1%	128,600 28.1%	120.5%
販売費及び一般管理費	93,768 24.6%	112,900 24.7%	120.4%
営業利益	12,971 3.4%	15,700 3.4%	121.0%
経常利益	14,043 3.7%	16,650 3.6%	118.6%
当期純利益	7,454 2.0%	9,000 2.0%	120.7%

※前年同期比は便宜的に2014年8月期の下半期と2015年2月期の業績を合算して比較しております。

(単位 | 百万円) (参考)

	ウェルシアHD (連結)	ウェルシア薬局		タキヤ	シミズ薬品	のれん その他	2014/8期 ウェルシアHD (連結)
			前年 同期比				
売上高	457,700	415,820	109.8%	27,210	12,410		360,797
	100.0%	100.0%		100.0%	100.0%	2,260	100.0%
売上総利益	128,600	117,590	110.3%	7,540	3,300		101,293
	28.1%	28.3%		27.7%	26.6%	170	28.1%
販売費及び 一般管理費	112,900	101,370	109.4%	7,490	3,500	723	87,086
	24.7%	24.4%		27.5%	28.2%	▲183	24.2%
営業利益	15,700	16,220	115.6%	50	▲200	▲723	14,207
	3.4%	3.9%		0.2%	-	353	3.9%
経常利益	16,650	17,310	113.1%	50	▲190	▲723	14,973
	3.6%	4.2%		0.2%	-	203	4.2%
当期純利益	9,000	9,900	116.5%	▲30	▲180	▲723	7,835
	2.0%	2.4%		-	-	33	2.2%

※ウェルシア薬局の前年同期は、便宜的に2014年8月期下半期のウェルシア関東、高田薬局、ウェルシア関西の業績と2015年2月期のウェルシア薬局の業績を合算して比較しております。

※表示方法の変更を反映して比較しております。

タキヤ(株)

(単位 | 百万円)

	統合前	統合の影響	業績予想	
売上高	27,210	-	27,210	評価方法の変更 ▲150
売上総利益	7,496	44	7,540	
販売費及び一般管理費	7,246	244	7,490	
営業利益	250	▲200	50	
経常利益	250	▲200	50	
当期純利益	100	▲130	▲30	

シミズ薬品(株)

(単位 | 百万円)

	統合前	統合の影響	業績予想	
売上高	11,196	494	12,410	評価方法の変更 ▲246
売上総利益	3,375	▲75	3,300	
販売費及び一般管理費	3,345	155	3,500	
営業利益	30	▲230	▲200	
経常利益	40	▲230	▲190	
当期純利益	40	▲220	▲180	

※統合の影響には両社の棚卸資産の評価方法の変更や、システム・レジ・販促等の統一にかかる費用を盛り込んでおります。
 ※両社の統合による「のれん」は発生いたしません。

単位:店

		2015年 2月28日	2015年 3月1日	出 店	退 店	期末予定 店舗数
会社別	ウェルシア 薬局	987		100	18	1,069
	タキヤ		+ 78	13	1	90
	シミズ薬品		+ 57	1	-	58
エリア別	東北	22		3	-	25
	関東	577		70	14	633
	中部	279		19	2	296
	近畿	109	+ 135	22	3	263
合 計		987	+ 135	114	19	1,217
(参考)	調剤併設店	687	+ 34			850
	調剤併設率	69.6%				69.8%

※上記表の他に海外(中国)において2店舗出店、1店舗退店を計画しております。

1. 売上高は4,577億円、経常利益は経常利益率3.6%の166億5千万円、当期純利益は90億円を計画している。

2. 3月に子会社化したタキヤ、シミズ薬品へのウェルシアモデル導入を早期に実現

3. 課題の販管費について人件費の適正化に向けての取組施策を実施
人件費率12.4%を目標とする。

4. 出店施策として国内114店舗の新規出店を計画。退店は国内19店舗を予定。
旧高田薬局及び旧ウェルシア関西店舗の改装も引き続き推進する。

5. 調剤売上高は601億円、売上高構成比13.1%を計画。調剤併設店舗は850店舗、併設率69.8%を目標とするとともに地域包括ケアシステムへの対応を推進

2018年2月期 目標業績

売上高7,000億円 経常利益4.2%以上 店舗数1,800店舗

グループ中期戦略

① ウェルシアモデルの追求

旧高田、旧関西、タキヤ、シミズ薬品

在宅調剤・介護の推進

③ 営業戦略

MD・販促の早期統一

サービスレベルの向上(店舗教育)

② 出店戦略

小型店フォーマットの開発

(CFSのノウハウ活用)

大型店のウェルシア化(CFS)

④ 経営管理基盤強化

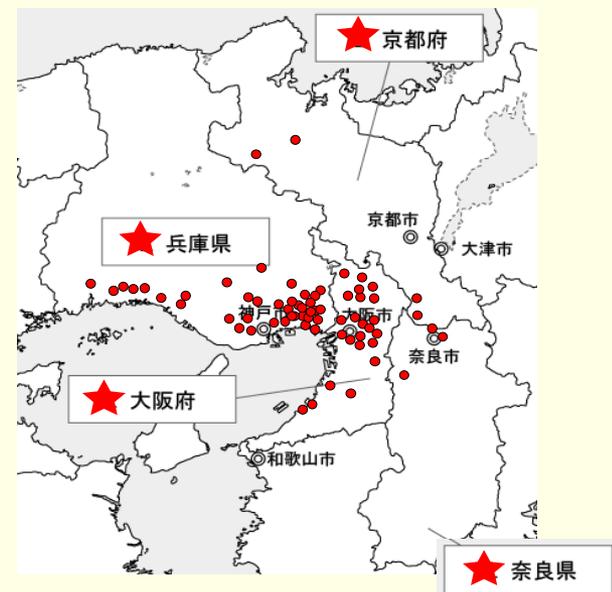
人材育成の強化

本社・本部機能の集約

関西エリアの展開基盤確立

※CFSコーポレーション株式会社の株主総会での経営統合の承認を前提として計画しております。

商号 タキヤ株式会社
本店所在地 兵庫県尼崎市北大物町16-7
代表者氏名 代表取締役社長 石井 和正
事業内容 ドラッグストア・調剤薬局の運営
店舗数 78店舗
(兵庫45 大阪26 京都4 奈良3)
内、調剤併設店 27店舗
内、深夜営業店 40店舗 (2015年2月末)



商号 シミズ薬品株式会社
本店所在地 京都府京都市下京区西七条
北東野町113
代表者氏名 代表取締役社長 石田 伸二
事業内容 ドラッグストア・調剤薬局の運営
店舗数 57店舗(京都府)
内、調剤併設店 7店舗
内、深夜営業店 0店舗 (2015年2月末)

