

新会社ココカラファイン ホールディングス

ご挨拶

セガミメディクス株式会社と株式会社セイジョーは、
平成20年4月1日に共同持株会社
「株式会社 **ココカラファイン** ホールディングス™」を設立いたしました。

「ココカラファイン」の名称には、
みなさまの「ココロ」と「カラダ」を元気（ファイン）にしたい、
との願いを込めています。

私たちは、セルフメディケーション時代に社会貢献しうる企業として、
みなさまの健康に少しでもお役に立てるよう、
今後一層努力してまいります。

事業内容

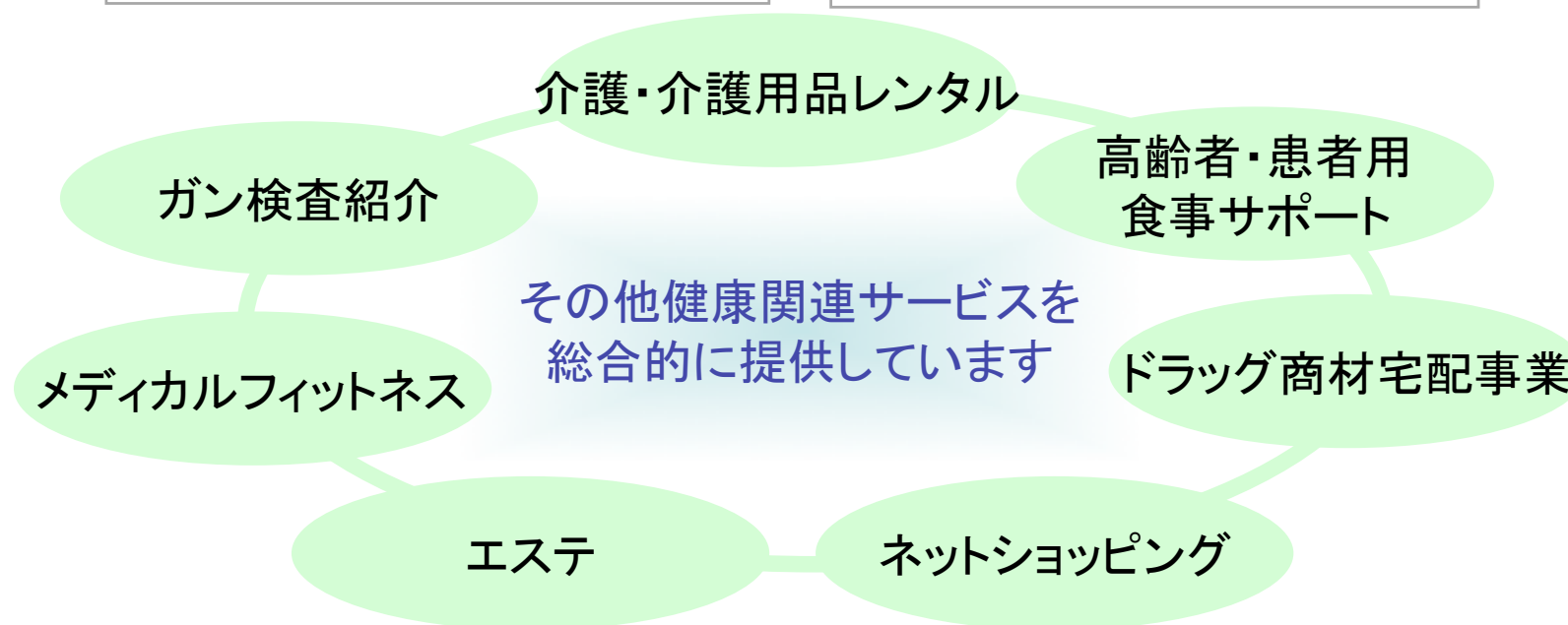
当グループは、ドラッグストア事業と調剤薬局事業を柱とし、健康関連サービスを総合的に提供しています。

ドラッグストア事業

価格志向のドラッグストアとは一線を画し、豊富な専門知識とカウンセリングによる接客販売に重点を置いた付加価値の高いサービスを提供しております。

調剤薬局事業

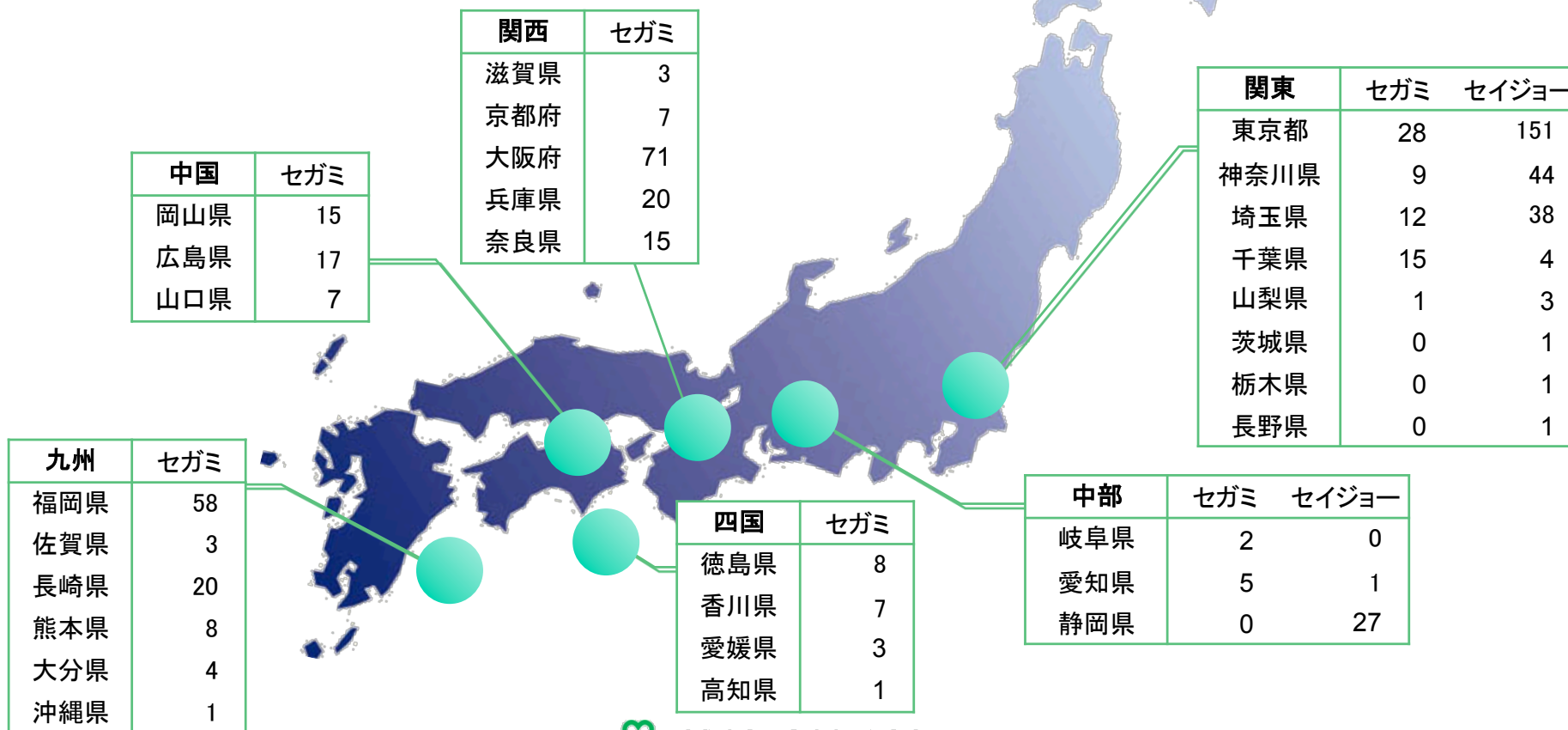
みなさまの「かかりつけ薬局」を目指し、患者様への服薬指導や対話を通じた情報提供等の専門性を高めることに注力しております。



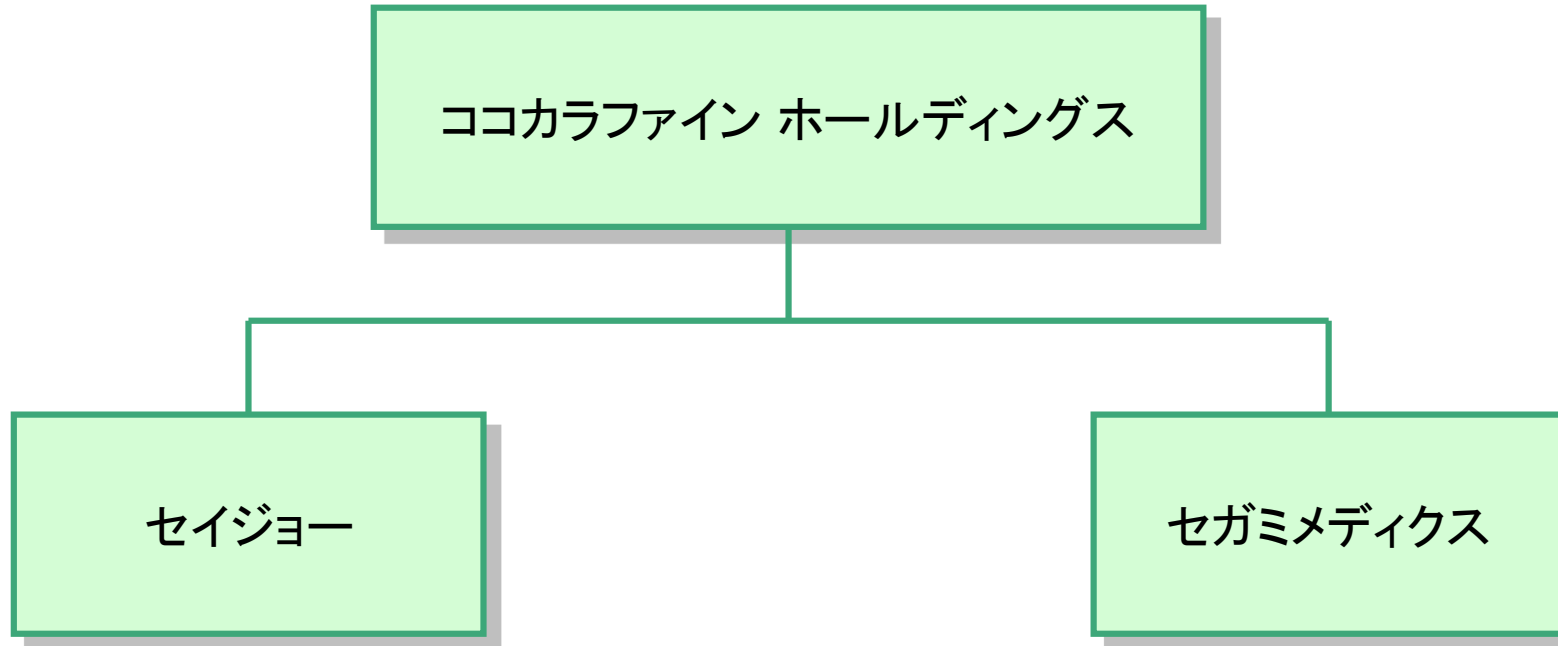
店舗マップ

	関東	中部	関西	中国	四国	九州	合計
セガミメディクス	65	7	116	54	19	94	355
セイジョー	243	28	0	0	0	0	271
合計	308	35	116	54	19	94	626

※関東には甲信越を、九州には沖縄を含みます。



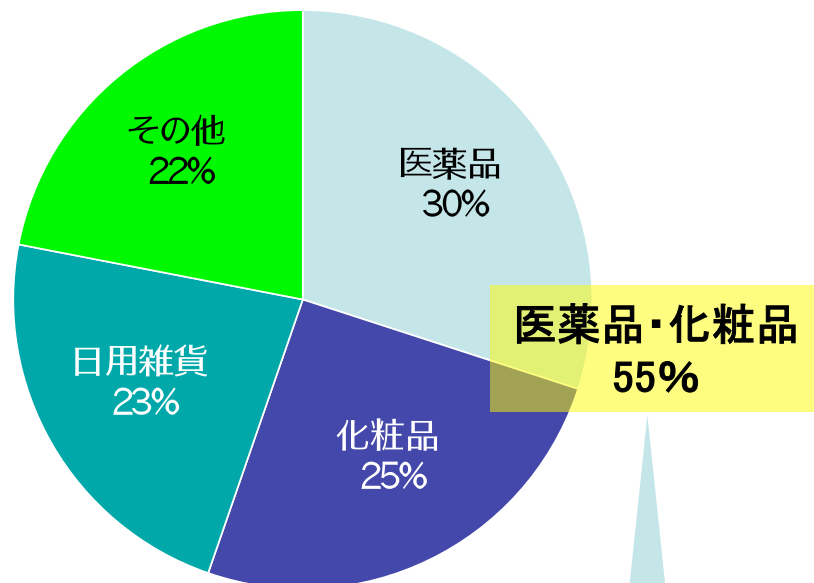
組織と機能



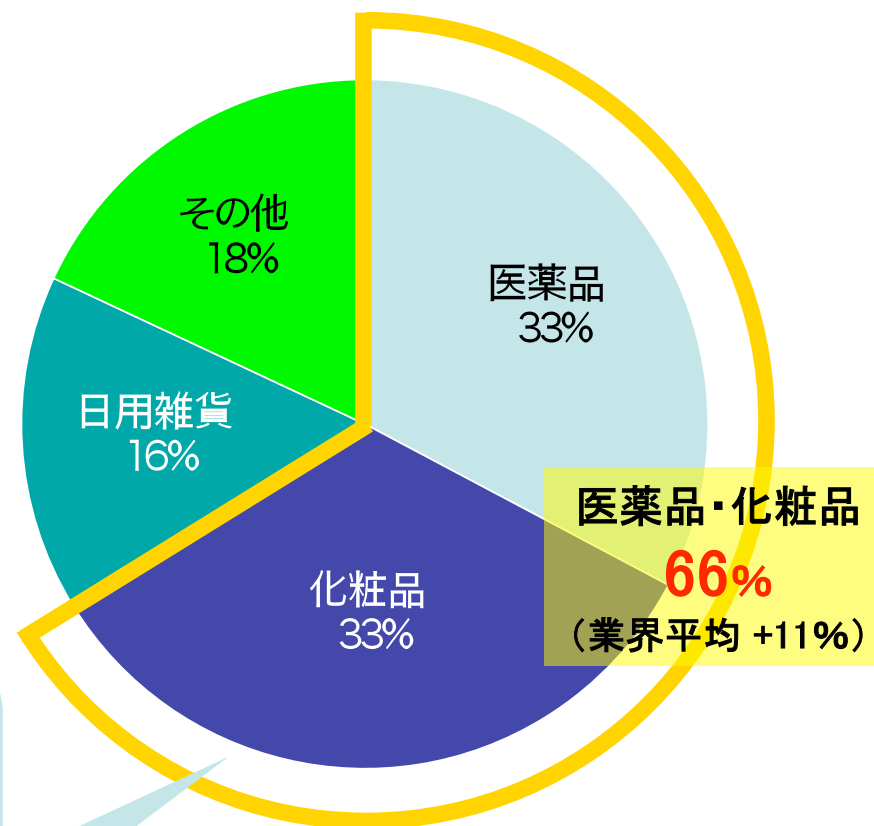
- 仕入機能：持株会社に一本化し、バイイングパワーを強化
- 物流機能：物流システム効率化とスケールメリットを生かし、効率を上げる
- 商品・販売・店舗の開発機能：情報システム統合によるインフラ整備を通じ、共有化する
- 本社機能：子会社の本社機能は残し、それぞれの会社を統治

セグメント別売上高

業界平均



ココカラファインホールディングス



ココカラファインホールディングスは、
 医薬品・化粧品の売上比率が業界平均より
 高いことが特徴です。
 カウンセリングを重視する販売姿勢を貫く
 2社の統合により、
 今後ますますこの強みを活かし、
 専門性の高いドラッグストアを目指します。

【出典】第8回2007年度 日本のドラッグストア実態調査報告書
 (日本チェーンドラッグストア協会発行)

業界トップクラスの調剤機能

医薬分業が進む昨今、当グループは、みなさまの「かかりつけ薬局」を目指し、調剤薬局事業に特に力を入れております。

月間千枚以上処方箋応需店舗数 **74**店 → **ココカラファインHD**
業界 第1位

調剤報酬 **118.1**億円 → **業界 第2位**

調剤事業売上比率 **9.0**% → **業界 第3位**

※ランキングデータはドラッグマガジン07年7月号を参考。

他社比較の為、セガミメディクス・セイジョーの前期数値を合算してココカラファインHDの数値とし、ランキング換算しております。両社08年3月期の数値は以下の通りです。

【08年3月期】

- 月間千枚以上処方箋応需店舗数 : セガミ 50店、セイジョー 30店 → 合計80店
- 調剤報酬 : セガミ 105.6億円、セイジョー 50.2億円(※6ヶ月数値を年間換算) → 合計155.8億円
- 調剤事業売上比率 : セガミ 12.0%、セイジョー 7.9% → 平均11.1%

中期経営ビジョン・事業ビジョン

中期経営ビジョン

1. 日本一質の高い企業に相応しい企業体質構築
2. ココカラファインのコーポレートブランド確立
3. 高成長を実現するグループ運営体制の構築
4. 社会から信頼される人材の育成
5. 業態間競争に勝ち抜く収益力の強化

中期事業ビジョン

1. ヘルス&ビューティケアと調剤事業の強化・拡充
2. プライマリ・ケアの一翼を担う機能充実
3. ドラッグストア事業をコアにシナジー効果の高い健康関連事業への拡大
4. 健康ニーズに対応するため、積極的なM&A、アライアンスを実施
5. 国内外の最適立地への拡大

長期目標

2013年3月期 目標

1,000店舗

売上高 2,500億円

経常利益 150億円

次世代型ドラッグストアビジネスの創造
プライマリーケアの一翼を担う

現在