

ドラッグストア業態の可能性と戦略

How are you?

COCOKARA Fine thank you. And you?

株式会社 ココカラファインホールディングス 塚本 厚志

業界のこれまで

1961年S36年

1974年、1975年S50年

1990年H2年

2008年H20年

2009年H21年

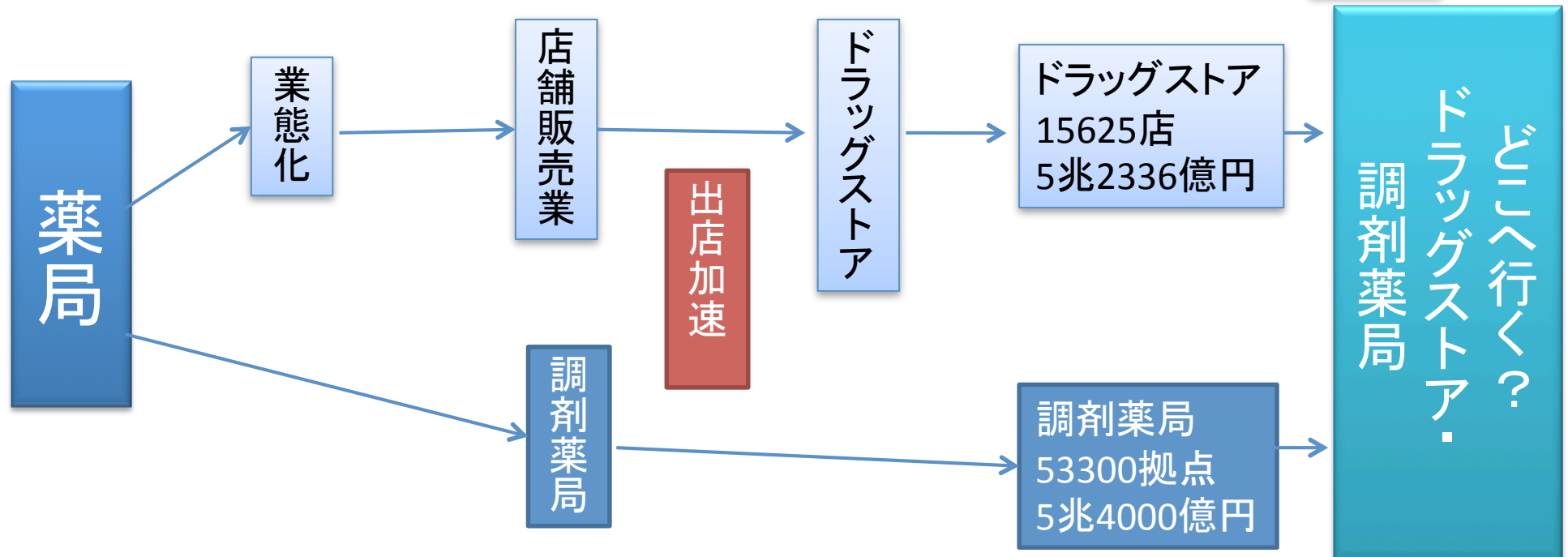
国民皆保険

医薬分業元年

薬局距離
制限撤廃

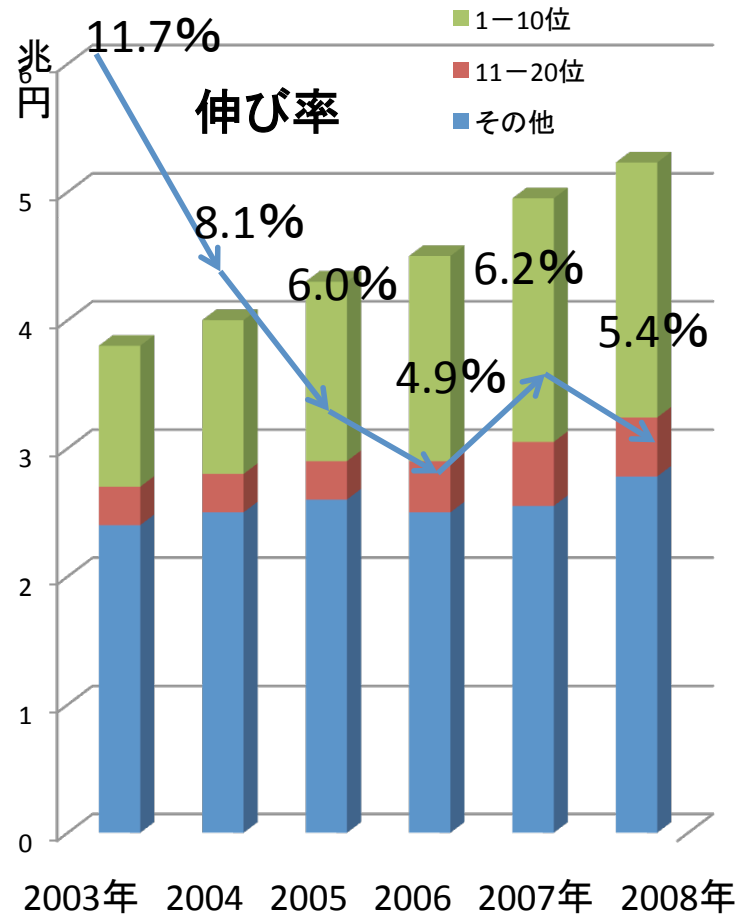
ドラッグ
ストア出現

改正薬事法
スタート(6月)



業界は成長から成熟へ

ドラッグストア伸び率と上位シェア



調剤分業率の変化と処方箋枚数の伸び

	平成17年度	平成18年度	平成19年度
受取率	54.1%	55.4%	55.8%
処方箋枚数	64507万枚	66083万枚	68374万枚
前年比	-	102.4%	103.4%

2008年 ドラッグストア市場

売上高 5兆2336億円 (5.4%増)
 店舗数 15625店 (1.5%増)
 医薬品 6.5%増
 化粧品 4.0%増

業界再編を経て変革。そして新創業期へ

2005年以降の業界の主な再編の動き

05年11月	マツモトキヨシ、ぱぱすと資本提携
05年12月	スギ薬局ジャパンを買収
06年 2月	マツモトキヨシ、ミドリ薬品と業務・資本提携
06年 8月	セイジョー、シブヤ薬局を買収
06年11月	ツルハ、薬の福太郎を買収
07年9月	スギ薬局 飯塚薬品を完全子会社化
07年10月	富士薬品、バイゴーを買収
07年12月	フジ、レデイ薬局と資本・業務提携
08年4月	セガミメディクスとセイジョー、 持ち株会社 ココカラファインホールディングス 設立
08年9月	ウエルシア関東 高田薬局とグローウエルホールディングスを設立
08年9月	キリン堂とアライドハーツが統合協議開始
08年9月	ウエルシア関東 寺島薬局にTOB

経営環境の
大変化

次世代型業態開発

新一般用医薬品販売制度の施行がもたらす ドラッグストア業態の変革と可能性

経営環境の変化

- 2008年度末、国の借金は**846兆4970億円**
- 09年度の新規国債発行額は約44.1兆円(過去最高額)
- 2010年度予算は税収が40兆円、政府予算概算要求は95兆円

07年度 国民医療費

- 34兆1360億円(対前年3%伸び、過去最高、対国民所得比9.11%)
- 3%の伸びの内1.5%が高齢化によるもの、残りの1.5%が医療の高度化等その他
- 少子超高齢化社会・・・65歳以上の人口が総人口の20%を超える社会
- 平均寿命 (81.9) - 健康寿命(75.0) = 6.9年('02年データ)
7年間は病気と共に生きる社会
- 75歳以上は人口の9%、その人達の医療費は9兆円以上でおおよそ医療費の3割を占める

業界環境の変化

医療財源パンク

業界環境の大変化

OTC医薬品の新たな販売体制

薬剤師6年制

医療制度改革



M&A・業界再編

新業態開発

業界内競争激化

ヘルスケア市場の拡大

PB商品開発

業態間競合と協業

店舗経営改革

※2010年2011年 薬剤師の卒業生はなし。

OTC薬の新たな販売体制

OTC薬の区分

第一類医薬品・第二類医薬品・第三類医薬品

情報提供を行う専門家

薬剤師・登録販売者

わかりやすく、かつ実効性のある販売体制の構築

- ・専門家が、対面で添付文書を基本に情報提供
- ・リスク区分に従い、表示、陳列し、名札、掲示等により、専門家の識別や制度の理解につなげる
- ・専門家の配置と販売できるOTC薬の種類との関係等を、構造設備や販売体制に係る規定により徹底
- ・販売業者の法令遵守と管理者による店舗の実地管理等を徹底する

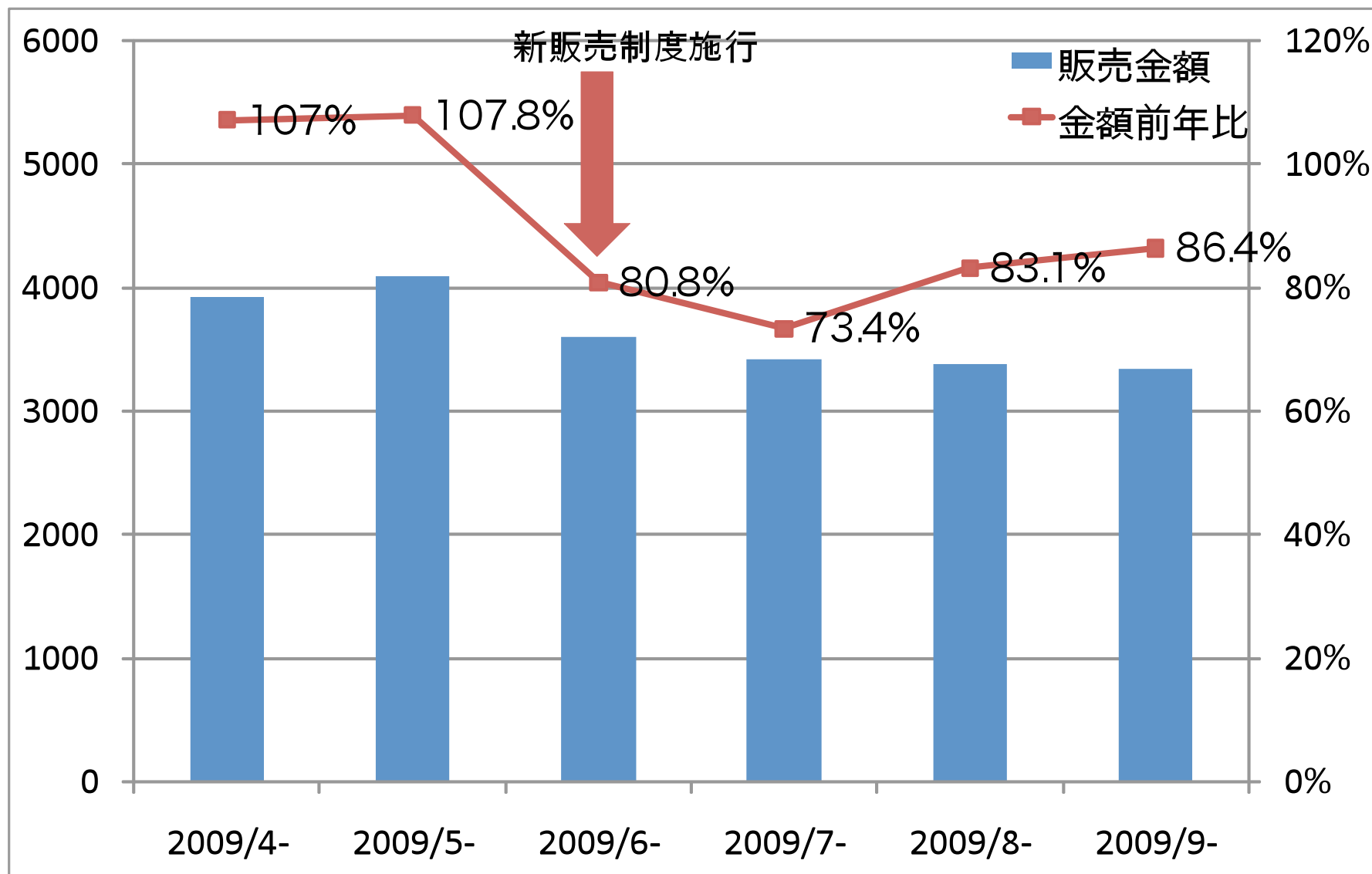
各国のOTC薬販売制度

	OTC薬分類	販売業態	各分類における具体的薬効群名等	薬剤師等の配置	情報提供等の販売方法
日本	第一類医薬品	薬局店舗販売業	スイッチOTC薬など	薬剤師	薬剤師による対面販売
	第二類医薬品		かぜ薬、解熱鎮痛薬など	薬剤師または登録販売者	薬剤師または登録販売者による対面販売
	第三類医薬品		ビタミン・栄養剤など		郵便販売も可能
豪州	薬局薬剤師販売医薬品	薬局	抗ヒスタミン薬、喘息薬、解熱鎮痛薬など	薬剤師の常時配置	薬剤師による対面販売
	薬局販売医薬品		解熱鎮痛薬、抗真菌薬など		薬剤師、調剤助手または薬局助手による対面販売
	自由販売医薬品	一般小売店	ビタミン、ミネラル、ハーブや少容量の解熱鎮痛薬など	—	—
英国	薬局販売医薬品	薬局	スイッチOTC、解熱鎮痛薬など	薬剤師の常時配置	薬剤師または薬局助手による対面販売（購入者が妊婦等の場合は薬剤師の対面販売）
	自由販売医薬品	一般小売店	小包装の解熱鎮痛剤、鎮咳薬、胃腸薬、禁煙補助剤、消毒薬、のど飴など	—	—
米国	非処方箋医薬品	一般小売店	解熱鎮痛剤、鎮咳薬、かぜ薬、胃腸薬、止瀉薬、制吐薬、抗アレルギー薬、喘息薬、睡眠薬、目薬、皮膚治療薬、禁煙補助剤など		

各国におけるスイッチOTCの状況

成分名	薬効	英国	米国	豪州	日本
アシクロビル	抗ヘルペスウィルス薬	1993	Rx	1996	2007
セチリジン	アレルギー性疾患治療薬	1993	2007	1997	Rx
プロピオン酸ベクロメタゾン	点鼻薬	1994	Rx	1999	Rx
レボノルゲストレル	緊急避妊薬	2001	2006	2004	Rx
オメプラゾール	プロトンポンプ阻害剤	2004	2003	Rx	Rx
シンバスタチン	高脂血症用薬	2004	Rx	Rx	Rx
スマトリプタン	片頭痛薬	2006	Rx	Rx	Rx
ナプロキセン	非ステロイド性抗炎症薬	2007	1994	1990	Rx
オルリスタット	肥満治療薬	2009	2007	2004	N.R.

新制度導入後の第1類医薬品販売動向




新たな販売制度が目指すもの

生活者への適切な情報提供、相談応需と
わかりやすい販売体制の構築

OTC薬の「適切な選択」と「適正な使用」

薬剤師のアドバイスの下、安全で安心して使用で
きる「効き目の良いOTC薬」で社会貢献を果たす

- 
- ・より切れ味の良いスイッチOTC薬の発売
 - ・生活習慣病関連薬のスイッチ化

高脂血症関連薬・糖尿病関連薬・降圧薬関連は未だOTC化が進んでいない

規制緩和による変化

業態間競争と
協業

医薬品売り場を創ると経営はどう変わる？

・登録販売者を常時売り場に配置するにはチェーンストアには3人が必要である。月給30万円×3＝90万円 労働分配率から計算すると180万円の粗利額が必要。H&B共に販売して平均粗利率30%から売上は最低およそ600万円、日販20万円が必要。購入客は客単価1200円とすると約170人である。新商材の導入は異業態から見ると魅力的であり、競争は激化する。またヘルスケア関連だけでは上記売上が確保できないため相性の良いコスメ売り場が広がる可能性が高い

用途機能を充実するために月販600万円以上販売できる売り場面積が必要。大型スーパー、家電量販、ホームセンターの参入が考えられるが、専門知識を必要とする社員に継続教育投資や、社員募集コストをかけられるのか？他の商品との粗利ミックスや固定客化、顧客満足を考えるのであれば、他の選択肢つまりDgS企業との協業を選択する可能性も充分考えられる。



異業態から選ばれるDgS企業にとってはビジネスチャンス

日本が求めるヘルスケアリテイラー

健康チェックと予防で健康寿命を延ばす。

メタボ市場の拡大

エイジングケア市場
の拡大

アドバイス

医師・薬剤師・看護師・登録販売者・栄養士・ケアマネ・ヘルパー・健康運動指導士など

治療

ジェネリック
医薬品

スイッチOTC

在宅医療の進展

出来るだけ経済的に、質の高い医療を提供

ドラッグストア業態の可能性

より深く

コストを下げて客単価追及型、高粗利率、小商圈型ビジネス

スペシャリティ

ヘルス&ビューティ&コンビニエンス ストア

調剤・ビューティカウンセラー・エステ・在宅医療など、小売業のグローバル化に対応しながら医療の地域密着化に対応、CRMなどを駆使して、顧客の固定客化をはかる。

より広く

コストを下げて沢山売る。個店売上追求型、大商圈型ビジネス

ディスカウント

ヘルス&ビューティ&コンビニエンス ストア

ローコストオペレーションによる価格訴求を実現し、競争力を維持。
ライトカウンセリングを中心にセルフの売り場を強化。

ココカラファイン ホールディングス

COCOKARA FINE ココロとカラダをファインに・・・ 2008年 設立



ドラッグストアの未来、1日前。

「健康を共に守るために新しい事業に参入。」
 異なるドラッグストアの強みや、強み、力を合わせます。
 ココカラファインホールディングス。
 ひとつの強み、心と体の健康を担うために。
 専門性を重視し、業務ノウハウの長期経験を活かし、セガミメディクス、
 医療との協業によるフィジカルヘルス事業や介護事業に参画。セガミ、
 ココカラファインホールディングスの両方を引き継ぎます。
 協業会社と共同で経営を担う仕組みを構築し、お互いに強みを出し、
 それぞれ「人々のココカラとカラダの健康を担う」という
 経営理念を掲げ、全国1,000店舗・売上200億円を目指します。
 また、日本一高いドラッグストアテーマパーク「おとぎの1日」の再開発
 ココカラファイン、おとぎの1日。
 おとぎの1日、おとぎの1日ドラッグストアと、おとぎの1日を
 共に守り、ひとつの未来を担います。



次世代型ドラッグストアビジネスの創造

セガミメディクス株式会社
 ココカラファインホールディングス
 http://www.cocokarafine.co.jp

2008年4月1日
 スタート

セガミメディクス株式会社と株式会社セイジューは、経営統合します。
 4月1日、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、連業一部に上場いたします。

2008年4月

セガミメディクス株式会社と株式会社セイジューが
 経営統合し、共同持株会社として株式会社ココ
 カラファイン ホールディングスを設立。
 東京証券取引所市場第一部に上場

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり純利益	1株配当金
2007/03	133.900	5.084	6.038	3.134	***	
2008/03	154.823	5.233	6.516	3.122	***	
2009/03	170.116	3.836	7.274	3.915	196.6円	50円



30都道府県 652店舗を展開

('09.9月現在)

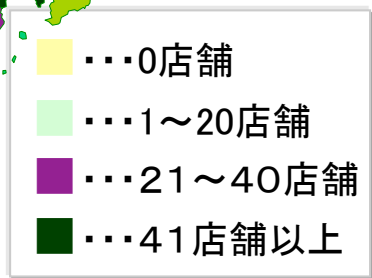
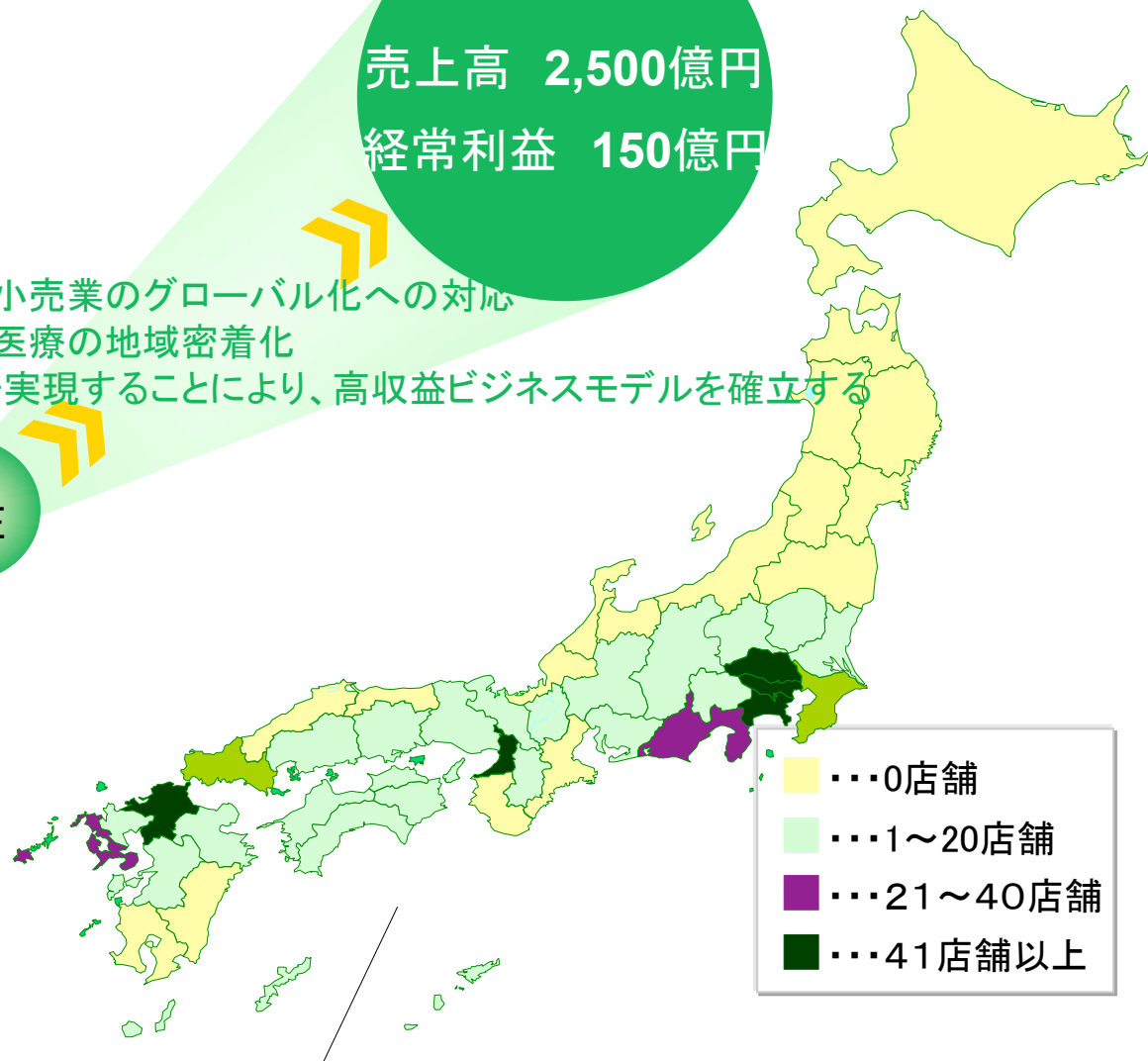
北海道	0	大阪	79
青森	0	京都	9
岩手	0	兵庫	20
宮城	0	奈良	15
秋田	0	滋賀	4
山形	0	和歌山	0
福島	0	関西	124
新潟	0	岡山	14
北海道・東北	0	広島	19
東京	181	山口	25
神奈川	51	鳥取	0
埼玉	50	島根	0
千葉	23	中国	58
茨城	3	徳島	7
栃木	6	香川	8
群馬	1	愛媛	3
山梨	4	高知	2
長野	2	四国	20
関東・甲信越	320	福岡	55
岐阜	3	佐賀	2
愛知	8	長崎	20
静岡	27	熊本	9
三重	0	大分	4
富山	0	宮崎	0
石川	0	鹿児島	0
福井	0	沖縄	3
東海・北陸	38	九州・沖縄	92
合計			652

2013年3月期 目標

売上高 2,500億円
経常利益 150億円

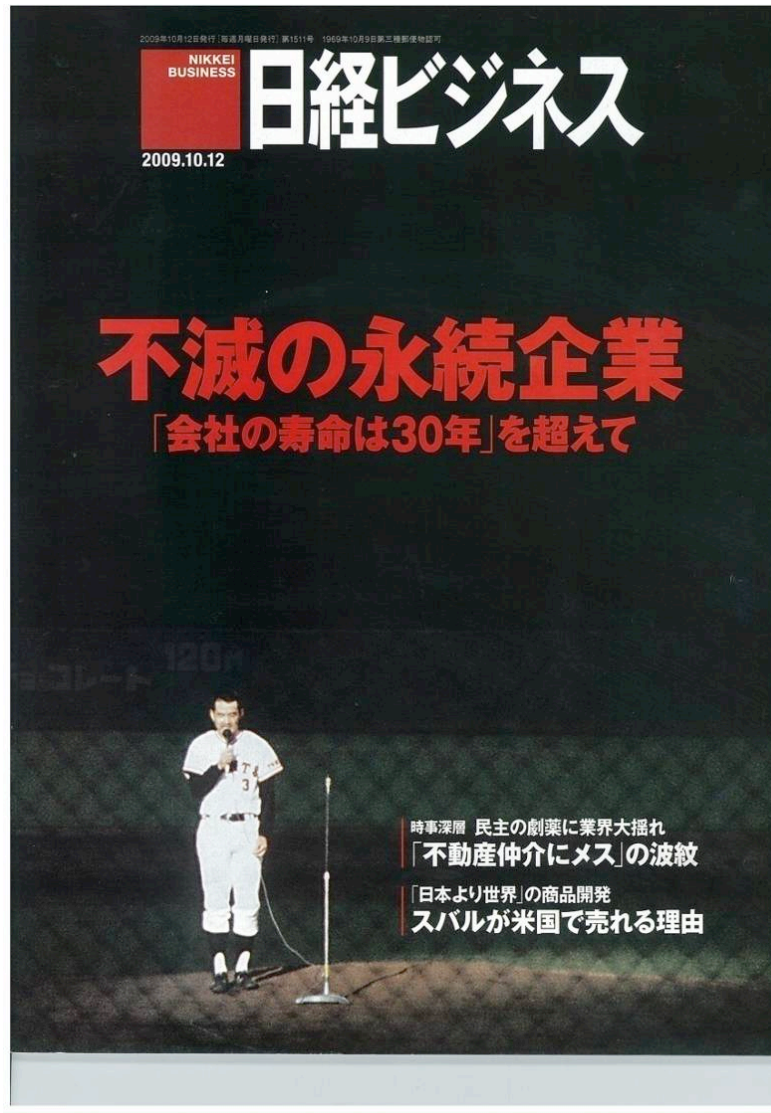
- ・小売業のグローバル化への対応
 - ・医療の地域密着化
- を実現することにより、高収益ビジネスモデルを確立する

現在



ココカラファインは変化し続ける。変わらないために・・・

日経ビジネス



非製造業トップ100

順位	社名	点数	順位	社名	点数
1	国際石油開発帝石	184	29	ベルク	160
2	三菱商事	183	33	ポイント	159
2	ニトリ	183	33	ゼビオ	159
4	イオン	182	33	東京電力	159
5	住友商事	179	36	アスクル	158
6	三井物産	177	36	マツモトキヨシホールディングス	158
6	オリックス	177	36	キャノンマーケティングジャパン	158
8	豊田通商	176	36	ヤオコー	158
8	ケースホールディングス	176	40	東建コーポレーション	157
8	川崎汽船	176	40	青山商事	157
11	日本郵船	175	40	全日本空輸	157
12	パロー	174	40	住金物産	157
13	アルフレッサホールディングス	172	44	住友林業	156
14	大和ハウス工業	170	44	リゾートトラスト	156
14	東邦ホールディングス	170	44	西松屋チェーン	156
14	商船三井	170	44	東急不動産	156
17	レオパレス21	168	44	ハマキョウレックス	156
18	麒麟堂	164	44	日本航空	156
19	三井不動産	163	50	大塚商会	155
19	三菱地所	163	50	伊藤忠商事	155
19	住友倉庫	163	50	AOKIホールディングス	155
22	メディカルホールディングス	162	53	ココカラファインホールディングス	154
22	丸紅	162	53	伊藤忠エネクス	154
22	コメリ	162	53	リコーリース	154
22	アークス	162	53	イオンモール	154
			53	加藤産業	154
			58	加賀電子	153
			58	阪急阪神ホールディングス	153
			58	日本通運	153

「改正薬事法」対応

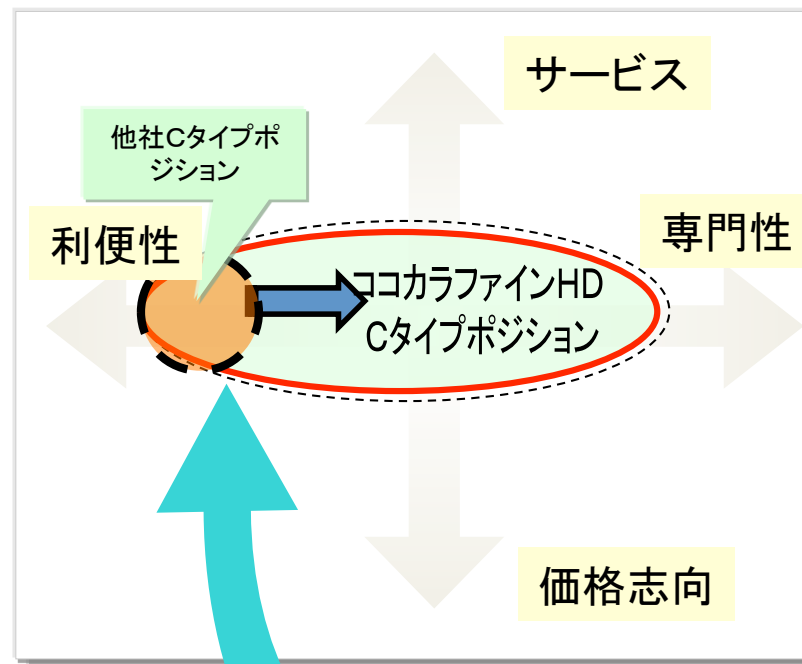
6月より施行された「改正薬事法」への対応

■ 店舗タイプの選択と登録販売者の専門性強化

- ◆改正薬事法施行後に順次店舗フォーマット設定
- ◆登録販売者資格取得の研修、資格者教育の強化で専門性を強化
- ◆法令遵守した設備・販売体制整備を完了

店舗タイプ		構成比
A	■薬剤師が常駐 ■全ての医薬品を販売	55%
B	■薬剤師を50%以上配置 ■薬剤師勤務時間中は全医薬品販売	
C	■登録販売者 ■第I類医薬品以外の一般用医薬品を販売	45%

※'09年9月現在(予定含む)



Step1; 登録販売者の養成
Step2; 資格取得後の通常研修
Step3; スペシャリスト育成の研修体制を強化

「改正薬事法」対応

ヘルスケア領域の強化(調剤事業の拡充を継続)

調剤事業の拡充

ココカラファインHD業界ランキング

月間千枚処方箋枚数
応需店舗数 → **第1位**

調剤報酬 → **第2位**

調剤事業売上比率 → **第1位**

※ランキングデータは、ドラッグマガジン09年7月号を参考し、上場企業を対象としております。

前年同時期
('08.9末時点)

80店舗

83億円

10.5%

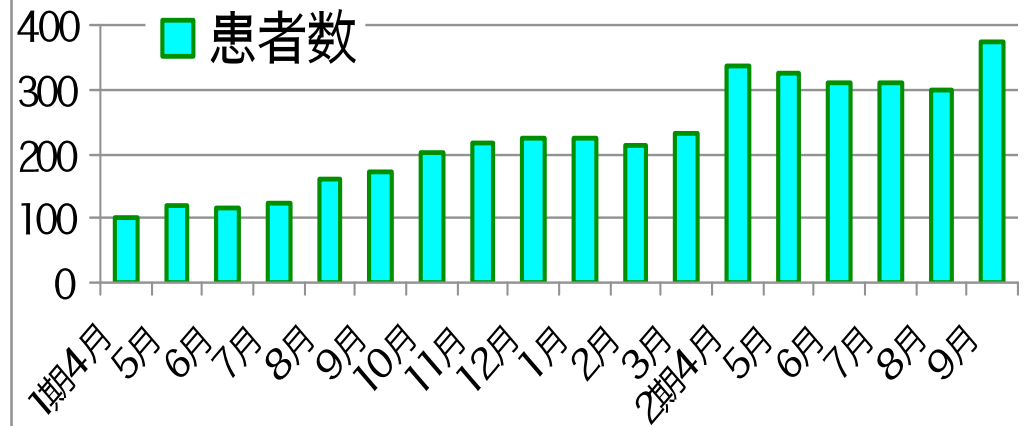
第2期中間実績
('09.9末時点)

85店舗

92億円

11.0%

在宅調剤取組強化('13.3月期 に20億円を目標)



	'08.10~' 09.03実績	'09.04~' 09.09実績
拠点数	9	17
患者数	233(人)	374(人)
訪問回数	2,713(回)	4,443(回)
調剤報酬	38,914(千円)	57,255(千円)
処方箋単価	14,343(円)	12,886(円)

ヘルスケア領域の強化②

医療系サービスの拡充(健康チェックサービスを基軸としたカウンセリング強化)

■シスメックス(株)との協働により新たな健康支援サービスを開始。

自分で答えを持っていない
お客様には？

- ✓最近健康が気になる
- ✓血圧が高め
- ✓コレステロールが高い
- ✓糖尿病
- ✓食生活が気になる
- ✓なんとなく体調が悪い
- ✓よく眠れない
- ✓誰かに相談したい
- ✓介護の悩み

漠然とした不安

健康への気づきの提供
不安の解消

顧客登録

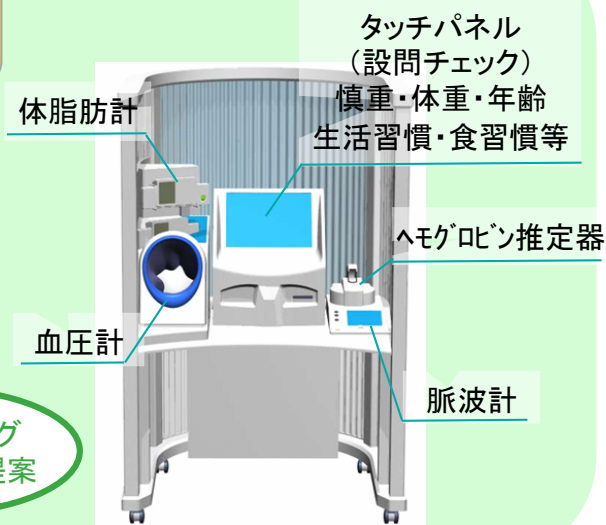


アドバイス
支援端末



カウンセリング
お客様への提案

満足・信頼



- リポート、カード会員数増強
- 店舗の信頼性向上
- 資格者(栄養士・薬剤師・登録販売者)のスキルアップ
- カウンセリングの質向上

新たな
市場開拓

ドラッグストアの新たな価値創造

特定検診制度
との連動

IT健康管理
システムとの連動

健康関連事業のプラットフォーム
としての役割づくり

海外進出 未来への挑戦



海外進出

未来への挑戦

