

株式会社ツルハホールディングス

株式会社ツルハホールディングス

2024年5月期 第3四半期決算説明会

2024年3月21日

イベント概要

[企業名] 株式会社ツルハホールディングス

[企業 ID] 3391

[イベント言語] JPN

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2024 年 5 月期 第 3 四半期決算説明会

[決算期] 2024 年度 第 3 四半期

[日程] 2024 年 3 月 21 日

[ページ数] 33

[時間] 15:30– 16:31
(合計：61 分、登壇：20 分、質疑応答：41 分)

[開催場所] インターネット配信

[会場面積]

[出席人数]

[登壇者] 3 名
代表取締役社長執行役員 鶴羽 順 (以下、鶴羽)
執行役員 管理本部長 村上 誠 (以下、村上)
経理部 IR・予算管理グループマネージャー 巽 英樹 (以下、巽)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



[アナリスト名]*	みずほ証券	高橋 俊雄
	ゴールドマン・サックス証券	河野 祥
	JP モルガン証券	村田 大郎

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



登壇

巽：定刻となりましたので、これより説明会を開始させていただきます。本日は、株式会社ツルハホールディングス 2024 年 5 月期第 3 四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

初めに本日の出席者をご紹介します。代表取締役社長、鶴羽順でございます。

鶴羽：鶴羽です。よろしくお願いいたします。

巽：執行役員管理本部長、村上誠でございます。

村上：村上です。よろしくお願いいたします。

巽：進行は私、経理部 IR・予算管理グループマネージャーの巽英樹でございます。よろしくお願いいたします。

次に、本日の資料と進行について、簡単にご案内申し上げます。説明会は Zoom ウェビナーで開催いたします。説明会資料を画面共有いたしますが、当社ホームページからもダウンロードいただけますので、そちらも併せてご確認くださいと存じます。

本日の進行につきましては、最初に、村上より決算概況について、続いて、鶴羽より中期経営計画および当期の取組みについてご説明させていただきます、その後、質疑応答とさせていただきます。終了時刻は 16 時 30 分を予定しております。

それでは説明に移らせていただきます。よろしくお願いいたします。

村上：それでは、2024 年 5 月期第 3 四半期決算の概要についてご説明いたします。よろしくお願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



決算ハイライト

売上高、利益は過去最高

2024年5月期第3四半期

売上高 **7,741** 億円 (前年比+5.8%) 営業利益高 **402** 億円 (前年比+6.8%)

事業概況

- 既存店売上前年比は回復傾向
- 食品・化粧品が販売好調で粗利率0.2ポイント改善
- 支払手数料等の増加により販管費率は0.2ポイント上昇

説明会資料の3ページをご覧ください。決算のハイライトでございます。

売上高 7,741 億円、前年対比 5.8%増、営業利益 402 億円、前年対比 6.8%増と堅調な結果となり、第3四半期の累計では、売上高、利益とも過去最高の数字となりました。

事業概要でございますが、第2四半期に続き、第3四半期も、人流の回復、季節品の好調などにより、コロナ関連商材のマイナスを吸収し、販売の回復が継続しております。また、化粧品の回復や食品を中心に、適正売価の設定による粗利率の改善も見られております。

高騰が続いておりました水光熱費も、第3四半期では、前年対比で伸び率がマイナスとなりましたが、支払手数料などの増加により、販管費率は若干上昇いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2024年5月期 第3四半期業績（前年比）

（百万円 / %）

	前年3Q累計実績		当期3Q累計実績		
		構成比		構成比	前年比
売上高	731,436	100.0	774,113	100.0	105.8
売上総利益	220,712	30.2	235,467	30.4	106.7
販売費・ 一般管理費	182,992	25.0	195,200	25.2	106.7
営業利益	37,719	5.2	40,267	5.2	106.8
経常利益	37,849	5.2	40,644	5.3	107.4
親会社株主に帰属する 四半期純利益	21,712	3.0	23,557	3.1	108.5

・売上高

- 既存店（13か月経過店）
前年比実績+2.9%

・売上総利益

- 食品、化粧品、調剤の寄与により売上総利益率は前年同期比+0.2%

・販管費

- 人件費、水道光熱費は抑えられたが、支払手数料等の増加により販管費率は前年比+0.2%

続きまして、前年比、計画比の数値詳細となります。4ページをご覧ください。

売上高は、13カ月既存店が累計で前年比2.9%増、新店も順調に進捗しており、全店で前年比105.8%と、ほぼ計画値で着地しております。

売上総利益に関しては、前期第3四半期のコロナウイルス第8波による検査キット販売の反動がありました。化粧品・食品・調剤などの寄与により、前年比106.7%と、計画線での進捗となっております。

一方、販管費では、人件費等は計画通りで進行しておりますが、水光熱費が想定を下回ったことにより、営業利益は計画をやや上回る結果で進捗しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

四半期推移

当期 (百万円 / %)

	第1四半期			第2四半期			第3四半期		
	実績	構成比	前年比	実績	構成比	前年比	実績	構成比	前年比
売上高	259,827	100.0	106.8	255,886	100.0	106.2	258,399	100.0	104.5
売上総利益	78,068	30.0	107.9	78,692	30.8	107.8	78,707	30.5	104.4
販売費・一般管理費	63,964	24.6	108.3	65,648	25.7	106.6	65,587	25.4	105.2
営業利益	14,103	5.4	105.9	13,044	5.1	114.6	13,119	5.1	100.8
経常利益	14,200	5.5	106.3	13,311	5.2	116.1	13,133	5.1	100.8
親会社株主に帰属する 四半期純利益	8,269	3.1	110.2	7,801	3.0	109.4	7,485	2.9	105.7

前期 (百万円 / %)

	第1四半期			第2四半期			第3四半期			第4四半期		
	実績	構成比	前年比									
売上高	243,181	100.0	103.2	240,925	100.0	106.2	247,329	100.0	107.8	238,642	100.0	106.6
売上総利益	72,374	29.8	104.7	72,964	30.3	107.8	75,373	30.5	109.9	72,649	30.4	109.9
販売費・一般管理費	59,057	24.3	105.0	61,581	25.6	106.4	62,353	25.2	108.9	64,796	27.2	108.8
営業利益	13,317	5.5	103.3	11,383	4.7	115.9	13,019	5.3	114.8	7,852	3.3	120.5
経常利益	13,357	5.5	103.2	11,462	4.8	118.4	13,029	5.3	115.3	7,839	3.3	128.0
親会社株主に帰属する 四半期純利益	7,501	3.1	99.5	7,129	3.0	137.0	7,080	2.9	114.9	3,546	1.5	142.7

Copyright TSURUHA HOLDINGS INC.

ツルハホールディングス

2024年5月期
第3四半期決算

5

続いて、四半期ごとの業績推移となります。5 ページをご覧ください。

先ほど申し上げました通り、前期はコロナの第8波による関連商材販売が好調で、前年ハードルが高い状況でしたが、季節品の向上により、昨年並みの利益を確保できております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



売上高前年比推移（13か月経過店舗）



会社別既存店売上高

	既存店売上高 前年比	
	前期	当期
ツルハ	101.1	103.2
くすりの福太郎	102.9	102.3
T G N	102.6	103.0
レディ薬局	100.7	101.7
杏林堂薬局	103.3	103.0
B & D	98.3	97.7
ドラッグイレブン	101.0	105.4
連 結	101.6	102.9

前期	季節品好調・感染拡大で検査薬等需要増	感染拡大で検査薬等需要増	人流回復に伴う化粧品等の需要増
当期	人流回復に伴う化粧品等の需要増		

続いて、13カ月既存店の売上高前年比の推移でございます。6ページをご覧ください。

第3四半期累計で2.9%増と、おおむね計画通りの結果となっております。人流回復により客数は回復傾向、品単価は商品値上げの影響で上昇。一方、販売点数はマイナスという傾向が続いております。

会社別の状況につきましては、記載の通りでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

商品群別実績（当期累計）

当期実績

(百万円 / %)

		売上高		売上総利益率		
		前年比	構成比		前年増減	
商品	医薬品	180,387	108.0	23.3	42.0	△0.3
	調剤	93,528	111.9	12.1	37.4	△0.6
	O T C	86,858	104.2	11.2	47.0	+0.3
	化粧品	109,824	109.6	14.2	33.2	+0.2
	日用雑貨	201,340	103.3	26.0	28.6	△0.4
	食品	195,789	109.0	25.3	17.5	+1.4
	その他	83,221	96.4	10.8	35.3	+0.9
	商品合計	770,563	105.8	99.5	30.3	+0.2
	合計	774,113	105.8	100.0	30.4	+0.2

・ 医薬品

【調剤】

処方箋枚数 8,914千枚（前年比113.1%）
単価 10,492円（同98.9%）

薬価改定、診療報酬改定により粗利率低下

【OTC】

風邪薬等は好調であったが、前年の検査キットの反動減により伸びは鈍化

・ 化粧品

脱マスクにより回復傾向

・ 日用雑貨

衣料用・台所洗剤、ヘアケア、ペットフード等が堅調

・ 食品

物価上昇のなか値ごろ感で需要を取り込み

・ その他

マスク需要の減少

続きまして、商品群別の実績となります。7ページをご覧ください。

まずは調剤ですが、薬局の開局により処方箋枚数が増加し、売上は継続して伸長しております。粗利率については、診療報酬改定、薬価改定の影響があり、第2四半期同様、0.6%減となっております。

OTCの薬品については、総合感冒薬、せきどめ等の販売が引き続き好調ですが、抗原検査キットの反動減があり、前年対比ではやや鈍化しております。

化粧品は人流回復、脱マスクにより、売上は回復傾向が続いております。

日用雑貨につきましては、PB商品の伸びが堅調でございますが、販売数量が前年割れをしており、やや低調な状況でございます。

食品は、消費者の価格志向の強さ、また値上げの影響で、前年比109%と高い伸びを維持しております。加えまして、適正值付けの浸透で粗利率が改善しております。

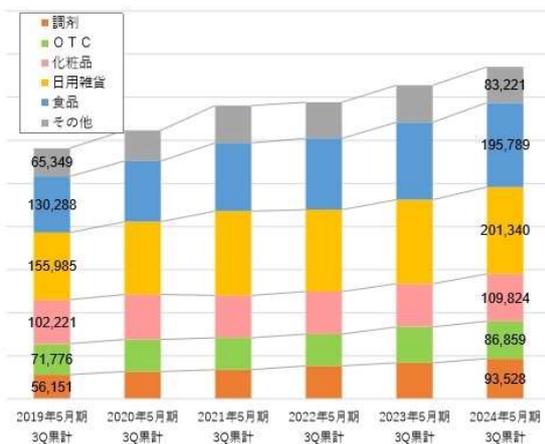
その他に関しましては、マスクの販売減少の影響で、前年を割る水準となっております。

サポート

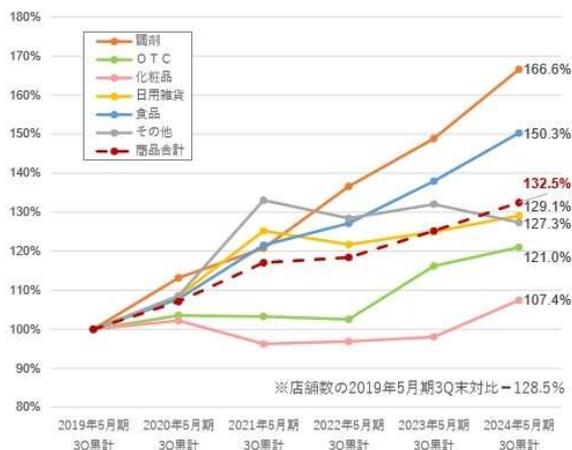
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

商品群別売上高推移（3Q累計）

売上高推移（百万円）



2019年5月期3Qを100%とした推移



Copyright TSURUHA HOLDINGS INC.

ツルハホールディングス 2024年5月期 第3四半期決算

8

8 ページにつきましては、ご覧の通りでございますので、説明は割愛させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



調剤店舗数・PB商品実績

調剤店舗数の状況（実績）

	前期末	開局	子会社化等	閉局	当四半期末	(内訳)	
						併設	専門
ツルハ	383	28	1	12	400	361	39
くすりの福太郎	136	7	-	1	142	73	69
TGN	128	13	-	2	139	111	28
レディ薬局	64	6	-	3	67	43	24
杏林堂薬局	78	6	-	-	84	70	14
B&D	34	7	-	1	40	30	10
ドラッグイレブン	27	5	4	1	35	21	14
国内計	850	72	5	20	907	709	198

PB商品実績（POS実績）

	売上高			売上 構成比	SKU数	
	前期比	構成比	当期末		前期末比 増減	
医薬品	17,656	107.6	26.2	20.3	664	△20
化粧品	2,668	103.1	4.0	2.4	222	△46
日用雑貨	22,738	111.3	33.8	11.3	777	-
食品	10,647	114.5	15.8	5.4	1,016	47
その他	13,660	97.0	20.3	16.4	560	△16
計	67,371	107.3	100.0	10.0	3,239	△35
うちくらしリズム	37,452	110.4		5.5	917	+7

< 第3四半期概況 >

- ・ 全PB粗利率41.8%（前年同期比△1.3ポイント）
- ・ くらしリズム粗利率47.4%（前年同期比△1.6ポイント）
- ・ SKU数減少、マスクの売上剥落に対し
既存商品の売上増により売上構成比は10.0%へ上昇

9 ページをご覧ください。調剤の店舗数・PB の商品実績でございます。

調剤店舗数は、第3四半期で、子会社が含む新店が77店舗、閉店20店舗、純増57店舗で、計107店舗となり、調剤の店舗数の割合は34%となっております。

進捗につきましては、若干遅れが見られますが、通期では計画達成の見込みでございます。

プライベートブランドについては、売上高前期比107.3%で、計画通りの進捗となっております。PB比率も10%となり、前年同期比9.7%より、0.3%アップいたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

販売費・一般管理費（前年対比）

(百万円 / %)

		前年3Q実績		当期3Q実績	
			前年比		前年比
人件費	金額	89,683	103.3	95,524	106.5
	売上比	12.3	△0.2	12.3	0.0
販売促進費	金額	3,195	106.8	3,675	115.0
	売上比	0.4	0.0	0.5	+0.1
地代家賃等	金額	39,710	105.5	40,878	102.9
	売上比	5.4	0.0	5.3	△0.1
水道光熱費	金額	11,153	151.0	11,439	102.6
	売上比	1.5	+0.4	1.5	0.0
減価償却費	金額	11,770	112.7	12,941	109.9
	売上比	1.6	+0.1	1.7	+0.1
その他経費	金額	27,478	105.3	30,741	111.9
	売上比	3.8	△0.1	4.0	+0.2
販売費・一般管理費	金額	182,992	106.8	195,200	106.7
	売上比	25.0	+0.2	25.2	+0.2

- **人件費**
 - ・ 人件費コントロールにより売上比は前年と変わらず
- **地代家賃**
 - ・ 自社建て切り替えにより売上比は前年比△0.1%
- **水道光熱費**
 - ・ 電気代の上昇一服により売上比は前年と変わらず
- **減価償却費**
 - ・ 自社建て切り替えにより売上比は前年比+0.1%
- **その他経費**
 - ・ 支払手数料等の増加により売上比は前年比+0.2%

続きまして、販売費・一般管理費です。10ページをご覧ください。

人件費につきましては、ベースアップ、最低賃金の上昇の影響もあり、前年比106.5%となっておりますが、ほぼ計画内に収まっており、適正なコントロールができていると考えております。

販売促進費については、チラシ販促の強化等により、前年比115%の伸びとなっております。

地代家賃は前年比103%と、自社建ての増加が寄与し、伸び率を抑制できております。

水光熱費につきましては、前年比累計で102%と、上昇幅が鈍感しております。当四半期ベースでは、前年を割る水準まで下がってきております。

減価償却に関しましては、前年比109%と、出店増加によるものでございます。

その他の経費ですが、前年比111%と、キャッシュレスの手数料等の増加が要因となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

出店・閉店状況

会社別

	前期末	当期					当期末
		開店	閉店	子会社化等	純増		
ツルハ	1,416	44	32	1	+13	1,429	
くすりの福太郎	234	6	1	-	+5	239	
TGN	339	26	6	-	+20	359	
レデイ薬局	244	10	9	-	+1	245	
杏林堂薬局	96	5	-	-	+5	101	
B&D	77	3	-	-	+3	80	
ドラッグイレブン	183	9	9	4	+4	187	
国内計	2,589	103	57	5	51	2,640	

- ・スクラップ&ビルドによる閉店 **20店舗**
- ・既存店の改装 **151店舗**

地域別

	前期末	当期					当期末
		開店	閉店	子会社化等	純増		
北海道	425	12	6	1	+7	430	
東北	593	20	12	-	+8	601	
関東甲信越	529	12	9	-	+3	532	
中部・関西	258	14	5	-	+9	267	
中国	345	22	6	-	+16	361	
四国	226	7	9	-	△2	224	
九州・沖縄	213	16	10	4	+10	223	
国内計	2,589	103	57	5	+51	2,640	
海外(タイ)	18	2	1	-	-	19	

(その他 FC店舗 7店舗)

※当期首よりEC店舗・FC店舗等の店舗数のカウント基準を見直したため、期首店舗数は前期末店舗数と一部差異がございます。

次ページをご覧ください。会社別地域別の出店・閉店の状況でございます。

開店 103 店舗、閉店 57 店舗、子会社等による増加 5 店舗の純増 51 店舗で、当期末の店舗数は 2,640 店舗となりました。出店閉店とも、やや計画を上回る状況でございます。

地域別の状況につきましては、記載の通りでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

バランスシートの状況

(百万円)

	2023年5月期3Q (2023年2月15日)	2023年5月期 (2023年5月15日)	2024年5月期3Q (2024年2月15日)	増減 (前期末比)
資産	527,608	539,830	542,875	3,044
流動資産	276,744	285,289	266,184	△19,104
現金及び預金	71,533	79,050	51,321	△27,728
商品	140,870	140,652	147,448	6,796
その他	64,341	65,587	67,415	1,828
固定資産	250,863	254,541	276,690	22,148
有形	103,730	108,620	127,214	18,593
無形	36,009	35,010	34,208	△802
投資その他	111,123	110,910	115,267	4,357
負債	227,146	235,686	236,315	629
有利子負債	53,198	54,884	51,429	△3,455
その他負債	173,948	180,802	184,886	4,084
純資産	300,461	304,144	306,559	2,415

- **現金及び預金**
 - ・ イレブン株式追加取得△117億円
- **商品**
 - ・ 出店その他の要因により+67億円、前年同期では+65億円
- **有形固定資産**
 - ・ 出店拡大、および店舗物件の自社取得化により増加
- **投資その他資産**
 - ・ 投資有価証券時価評価+39億円
- **その他負債**
 - ・ 買掛金の増加+59億円
- **純資産**
 - ・ イレブン株式追加取得△117億円
 - ・ その他有価証券評価差額金+26億円

次ページをご覧ください。バランスシートの状況でございますが、特記事項はございませんので、説明については割愛させていただきます。

これで私からの説明を終わらせていただきます。なお、会社別の実績、前年対比伸び率、設備投資、会社別売上面積等のデータにつきましては、資料 21 ページ以降の Appendix に掲載しておりますので、ご参照いただければと存じます。

続きまして、中期経営計画と当期の取組みについて、鶴羽社長よりご説明いたします。ご清聴ありがとうございました。

鶴羽：13 ページからは鶴羽より、中期経営計画と当期の取組みについてご説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

重点戦略と当期の取り組み ～店舗戦略

店舗戦略

■2025年5月期 グループ全体で2,750店舗

1. 出店済み地域（40都道府県）の更なるドミナント強化及び調剤併設店舗出店
2. 出店速度を抑制、出店精度を高め既存店の収益力改善を図る

外部環境

- ・ 資材価格の高止まりや賃上げの流れのなか、建築コストは上昇傾向
- ・ 出店競争及び少子高齢化のなか、商圏人口の減少が継続
- ・ 物価上昇が続くなか、ドラッグストアは食品を中心に価格優位性を発揮

取り組み

- ・ 出店・閉店はほぼ計画通り進捗しており、子会社化等も含め当期末の店舗数2,655店で計画数2,651を超える見込み
- ・ ドミナント出店を基本に出店基準・計画書・販促の見直しを継続することにより、黒字化率は改善
- ・ 継続的改装の実施により店舗年齢を6年10カ月と若さを維持

14 ページをご覧ください。重点戦略一つ目、店舗戦略になります。

中計の最終年度、来期 2025 年 5 月期末、店舗数 2,750 店舗が目標でございます。現在の出店済み地域、40 都道府県ございますが、そこへさらなるドミナント出店を、重点的に行ってまいります。

昨今は新店の黒字化が鈍化していることから、出店精度の向上を重視して取組んで参りました。今期に関しましては、出店 126 店舗の計画を達成できる見込みになりまして、期末店舗数は 2,655 店舗の予定となっております。

今期も、スクラップ・アンド・ビルドの推進、改装による既存店の底上げ、自社物件出店によります収益改善を進めてまいりました。新店の早期黒字化の推進に関しましては、物件選びの基準を高めるとともに、オープン時の販売促進などの強化、早期にお客様認知度を高めることによりまして、黒字化へのスピードが、今期に入りまして回復傾向となっております。

また店舗年齢は、グループ全店で 6 年 10 カ月となっております。スクラップ・アンド・ビルドの推進、全面改装によりまして、店舗の若返りに努めてまいります。店舗のフレッシュさをキープして、競争力の維持をしていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

重点戦略と当期の取り組み ～調剤戦略

調剤戦略

- 調剤売上高を2025年5月期に1,400億円へ
- 店舗併設を中心とした出店を強化し、店舗数を1,170店へと計画
- 予想される改定に対しては、薬局機能向上による各種加算と応需枚数アップにより対応

外部環境

- ・国民医療費の増加のなか、診療報酬改定により収益性は厳しい状況が続く
- ・オンラインサービス等の規制緩和が継続
- ・一部医療用医薬品の供給が不安定化

取り組み

- ・開局はほぼ計画通りで通期計画数は達成の見込み。調剤売上比率は12%と着実に上昇
- ・処方箋送信・予約、オンライン服薬指導への対応により利便性向上を推進
- 電子処方箋対応のセルフ処方箋受付機とお薬受取ロッカーを提供開始
- ・調剤部門における業務改善、生産性向上に取り組む



Copyright TSURUHA HOLDINGS INC.

ツルハホールディングス 2024年5月期 第3四半期決算

15

15 ページをご覧ください。重点戦略の二つ目、調剤戦略となります。来期 2025 年 5 月期、調剤売上 1,400 億円が目標となっております。併設を中心とした開局数を増やすとともに、患者様への利便性の向上により処方箋枚数の増加、こちらが重点施策となっております。

今期の開局の計画は 103 店舗でございますが、通期で達成の見込みです。これによりまして、調剤店舗併設率は 34%となり、調剤売上比率は 12%となる予定でございます。

グループで注力をしております処方箋予約送信、こちらは全体の処方箋枚数の 6%を超えてきました。好調に推移をしております。

セルフ処方箋受付機や受取ロッカーも設置の取り組みを開始しております。こういったさまざまな施策の結果、処方箋枚数の伸びは前年比 113%と、好調を維持しております。

また、前期から入れ替えをしておりました、レセコン、薬歴システムなどにより、調剤業務の効率化を推進してまいりました。結果、調剤の人件費率は前年より 0.3%低下をして、作業効率が図れてきたと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



重点戦略と当期の取り組み ～PB戦略

PB戦略

- 2025年5月期 PB商品売上構成比12%
- シリーズラインナップ強化
- 大手メーカーとの共同商品開発推進

外部環境

- ・原材料価格の高騰
- ・物価上昇に伴い、消費の二極化が継続
- ・コロナ関連特需が減退

取り組み

- ・PB売上構成比は10.0%で通期計画10.3%が視野に入る
- ・採算性を考慮しながら一部SKUは廃番を推進
- ・特に食品を中心に商品開発を強化、SKU数は+47



次に、16 ページをご覧ください。重点戦略三つ目、PB 商品の戦略となります。来期 2025 年 5 月期末に PB 売上構成比 12%、こちらが目標でございます。

今期は、原材料高騰によりまして、新規商品の開発遅れ、また既存商品の原価高騰によりまして、廃盤なども多く、SKU の増加は予定通り進まないこともございました。しかし一方で、グループ各社への導入が進みまして、既存商品の育成による売上増が寄与したことにより、PB 売上目標は順調に推移をしております。

第 3 クォーターまでの実績は、PB 全体の売上前年比は 107.3%、売上構成比は 10.0%となりました。当社グループのブランドのくらしリズム、こちらは売上前年比が 110.4%と、全体を牽引しております。

SKU は、改廃を進めたことによりまして、プラスの 7 品に留まりましたが、既存商品の売上が好調でした。また、今期は食品の新規 SKU が 47 品と増えましたが、来期も食品の PB 開発を中心に進めていく予定でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

重点戦略と当期の取り組み ～DX戦略

DX 戦略

- 各部門社内システムの刷新による、次世代基盤の構築
- デジタルマーケティングの深耕による顧客エンゲージメントの強化
- EC、調剤オンラインなどのライフスタイル・社会変化への素早いキャッチアップ

外部 環境

- ・コロナ禍を経てDXはビジネス環境において変革をもたらしはじめている
- ・キャッシュレス決済比率の上昇
- ・賃上げの流れのなか、省力化、業務効率化の重要性が拡大

取り 組み

- ・デジタル会員比率43%、アプリダウンロード数は累計897万件
- ・MAツール活用によりマーケティング活動を効率化
- ・基幹システムの改修やシステム投資拡大により業務効率化に取り組む
- ・自社スマホ決済サービス（HAPPAY）を導入、販促強化による利用率向上が課題



17 ページをご覧ください。重点戦略四つ目、DX 戦略になります。

ここ数年取組んでまいりました基幹系システムの刷新、こちらは若干の遅れは出たものの、いったんのゴールを迎える予定でございます。今後、各部署の作業、また分析の効率化が図れるものと考えております。

また、デジタル顧客接点をアプリといたしまして、アプリのダウンロード数を伸ばすことに、ここ数年注力をしてまいりました。ダウンロード数は今期、通期目標 900 万ダウンロードの計画に対しまして、第 3 クォーター時点で 897 万件まで来ました。

デジタル会員比率は通期目標 44%としておりますが、3 クォーター時点ですでに 43%となりまして、順調に推移をしております。こうしたデジタル会員様に向けた MA ツール、マーケティングオートメーション、こちらの導入によりまして、個別にお客様に対応した販促の実施を開始しております。

また、今期 6 月から開始をいたしました、自社キャッシュレス HAPPAY、こちらは予定していた利用数に対して、計画に対して遅れております。導入目的であります、キャッシュレス決済手数料の抑制、お客様との接点拡大に向け、引き続き拡大を目指してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

重点戦略と当期の取り組み ～財務戦略

財務戦略

- 成長投資を継続しつつ、収益性及び資本効率の改善を図る
 - 2025年5月期営業利益率5% ROE10%
 - 2029年5月期営業利益率6% ROE12%を目指す
- 株主還元は、2023年5月期～2025年5月期 配当性向50%～70%を目途に実施

外部環境

- ・景気は緩やかな回復基調
- ・東証による「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」の要請
- ・競争環境が厳しくなるなか、安定的財務基盤の構築が必須

取り組み

- ・3Qの営業利益率は5.2%、通期では計画の4.6%を上回る見込み、配当性向は50%を維持
- ・ROEは資本コストを継続的に上回って推移
- ・IR・SRを通じた市場との対話の強化、開示内容の拡充、英文開示の充実、統合報告書開示

18 ページをご覧ください。重点戦略五つ目の、財務戦略となります。

来期 2025 年 5 月期に、営業利益率 5%以上、ROE10%が目標でございますが、こちらも順調に推移していると考えております。今後も、SR・IR を通じました市場との対話の強化、または開示の充実、こちらを図っていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2024年5月期 通期計画

通期 (百万円 / %)

	23年5月期		24年5月期通期		
	実績	構成比	業績予想	構成比	前年比
売上高	970,079	100.0	1,033,000	100.0	106.5
売上総利益	293,361	30.2	315,800	30.6	107.6
販売一般管理費	247,789	25.5	268,600	26.0	108.4
営業利益	45,572	4.7	47,200	4.6	103.6
経常利益	45,689	4.7	47,387	4.6	103.7
親会社株主に帰属する当期純利益	25,258	2.6	25,898	2.5	102.5

・既存店売上高前提

- ・ 13か月経過店舗 通期+3.1 (上期+2.9/下期+3.4)

19 ページをご覧ください。こちらは、今期 2024 年 5 月期の通期計画になります。

こちらは当初の計画通りとしております。計画は据え置きにはしておりますが、引き続き、過去の過去最高益を目指して努力をしております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

出店計画

通期 会社別出店計画

	期首店舗数	開店	閉店	純増	期末店舗数
ツルハ	1,416	58	40	+18	1,434
くすりの福太郎	234	6	3	+3	237
TGN	339	28	5	+23	362
レイ薬局	244	12	5	+7	251
杏林堂薬局	96	5	-	+5	101
B&D	77	5	1	+4	81
ドラッグイレブン	183	12	10	+2	185
国内計	2,589	126	64	+62	2,651

通期 地域別出店計画

	期首店舗数	開店	閉店	純増	期末店舗数
北海道	425	12	7	+5	430
東北	593	32	19	+13	606
関東甲信越	529	15	12	+3	532
中部・関西	258	16	5	+11	269
中国	345	27	6	+21	366
四国	226	6	5	+1	227
九州・沖縄	213	18	10	+8	221
国内計	2,589	126	64	+62	2,651

※当期首よりEC店舗・FC店舗等の店舗数のカウント基準を見直したため、期首店舗数は前期末店舗数と一部差異がございます。

20 ページをご覧ください。最後に、出店計画となります。

通期計画は 2,651 店舗ですが、着地予定は 2,655 店舗、4 店舗ほどの上振れの予定で推移をしております。

以上、鶴羽よりご説明申し上げました。ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

質疑応答

巽 [M]：ここからは、質疑応答に移らせていただきます。

それでは、高橋様、どうぞお話をください。

高橋 [Q]：みずほ証券の高橋でございます。ご説明ありがとうございます。大きく二つご質問させていただきます。

一つ目が、このサードクォーターの着地と通期の見通しのところですが、鶴羽社長と、それから補足、ぜひ村上さんをお願いできればと思います。

先ほど営業利益、ほぼ計画線ちょっと上振れたというお話があったかと思います。ただ、セカンドクォーターまででいうと、もともとの計画に比べると利益ってまあまあ上振れて、ファーストクォーターもセカンドクォーターも推移されてたと思うんですけども、このサードクォーター3カ月だけ抜き出すと、ちょっと売上の伸びが、やや前年比でいうと鈍化して、粗利もほぼ前年並みで。

このセカンドクォーターまでのトレンドが、数値面だけで、前年比だけで言うとは違うように見えているものですから、それが単に前年のハードルの問題なのか、それとも何か変わってるものがあるのか。

お天気も良かったのか悪かったかよくわからないぐらい、お天気も変わってたと思いますし、そういったところも含めて、鶴羽社長がどういうふうに総括されていらっしゃるのかと、村上さん、数値的な補足ありましたら、ぜひよろしくをお願いします。

鶴羽 [A]：ご質問ありがとうございます。おっしゃる通り、第3クォーターに関しましては、当初から想定はしておりましたが、昨年のコロナの第8波における検査薬を初めとするものの反動は想定はしておりましたが、想定より少し影響が大きかったかということと。あと暖冬の影響で冬物の季節品が振るわなかったということが、少し売上・粗利の伸びが、計画に対しては少し弱かったのが実際のところですよ。

ただ、そういった大きな反動の中でも、前年対比としてはそう落ちることなく推移したのかなと。結果的には3クォーター、4クォーター、この下期に少し予算が寄りすぎてたというのも、実際のところかなと考えております。私からは以上です。

村上 [A]：村上でございます。ご質問ありがとうございます。少し補足させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

今、鶴羽社長からご説明があった通りですけど、概要にございましては。前期の検査キットとか解熱鎮痛剤、当社でいくと12月、1月ぐらい、非常に山が高かったのが一つございます。その影響で売上、それから粗利については、若干当社目標値を下回ったんですけど、大幅という推移ではなかったとご理解いただければと思います。

販管費については、今回、今年度非常に高い伸びを示していた水光熱費が、第3クォーターでは前年比マイナスで、当社の予算に対してもマイナスになって、利益面でも、ある程度想定内の営業利益で着地しているとお理解いただければと思います。

見通しについては、現状足元も、ある程度われわれの想定線と考えておまして、社長からお話があり、過去、今4Q進行中でございますけれども、最高益を出せるように今努力をしているということでございますので、3期前が当社の一応最高益であったかと認識しておりますので、それに向けて、今努力しているところだとご理解いただければと思います。以上です。

高橋 [Q]：ありがとうございます。ごめんなさい、細かい確認だけさせていただきたいんですが、今村上さんがおっしゃってた、先ほどのご説明の中でおっしゃってた、サードクォーター、この営業利益が計画若干上回ってるというのは、この3カ月の話なのか、それとも期初からの累計の話なのかっていうと、どちらでわれわれ捉えてたらいいでしょうか？

村上 [A]：累計とご理解いただければと思います。

高橋 [Q]：わかりました。ありがとうございます。

二つ目、鶴羽社長に、もうほぼ1カ月ぐらい経ってしまいましたが、イオンさんとウエルシアさんとの合併の件、もちろん1カ月も経ってないので、何か新しい話があるというのではないと思います。われわれ記者会見の横から聞いてただけでしたので、ぜひあらためて今回のウエルシアさんとの統合を決断した背景であるとか、これからいろんなことを詰めていかれ、当然御社がウエルシアさんを買収することで主導権とっていかれるかと思っておりますので、そこも含めて、どのようなことをこれから期待をされて、こういった決断に至ったのか。

記者会見でもご説明いただいている話だと思うんですけども、あらためてご説明いただければと思います。よろしくお祈りします。

鶴羽 [A]：タイミングといたしましては、やはりこの昨今のドラッグストアの市場環境、非常に薬価の引き下げ等もございまして、価格競争の激化、競争環境、こういったものの市場の動向と今後

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



のことを考えまして、お互いに目指す理念というのも一致しましたので、このタイミングで一緒に協業していくことを、協議を始めるといふ決断に至りました。

これからいろいろ協議していくことがありますので、まだ言える範囲にはなりますが、可能な限り、スケジュール的には早めにやれることはやっていきたいと。

ただ、いろいろな法的な手続きが独禁法を含めございますので、そこはもうわれわれの努力で、早めに手続きを頑張っけてやっていきたいということになります。2027年12月末までとは、遅くてもわれわれ発表させていただいておりますが、手続きが可能な限り早く終わり次第、早くシナジーを出して、地域のお客様に還元できるように、統合作業を進めていきたいと考えております。

細かいところはまだこれからの協議ですので、スケジュール感はそのように考えております。非常に大きな規模になりますので、当然スケールメリットというのもございますし、また非常に、日本全国で5,000店舗を超える規模になりますので、当然日本全国の地域の貢献、ヘルスケアを初めとしたドラッグストアとしての役割、地域貢献が地域の皆様にできるように、目一杯力を合わせて努力をしていくこととなります。以上です。

高橋 [Q]：補足で申し訳ないんですが、今もスケールメリットのお話があったかと思うんですが、確か記者会見のときも鶴羽社長から、ウエルシアとツルハの店が重なってない部分もあるので、かなり地域補完ができるというようなお話あったかと思うんですけども。

もちろんこれからだと思うんですが、このスケールメリット、特にスケールメリットとか物流とか、こういったところは、われわれ比較的早くメリットが出ると期待をされていていいものなのか、また段階的に、統合シナジーみたいなのって出てくるようになるのか、そこはもちろんこれからだと思うので今の考えで全然結構なんですけど、どんなふうに入れわれわれ期待してたらよろしいでしょうか。

鶴羽 [A]：もちろん仕入れ、物流といったところのメリットは、地域補完も含めて出していきたいと考えております。ただ独禁法の問題もありますので、さまざまな手続きがクリアしてからのシナジー効果になることはお伝えしておきます。今できることとできないことが現段階ではございますので、そこはご理解していただければと思います。

高橋 [M]：よくわかりました。ありがとうございます。

巽 [M]：では、次のご質問です。では河野様、お願いいたします。

河野 [Q]：ゴールドマン・サックスの河野です。よろしくお願ひします。二つありまして、二つとも、今話せる範囲で、イオン、ウエルシアさんとの資本業務提携に関わる場所です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



まず一つ目が、先ほど鶴羽社長のほうからもありました独禁法の話で、公取のクリアランス取らないといけないところですが、基本的な理解として、ドラッグストア内でのシェアが見られるよりは、商品群における、例えば地域のシェアとか、そういったところを見られたりするという理解なんですけど。

何かある地域におけるシェアが高すぎるからということ、例えば障壁になるということはあまり想定しなくていいということなのかという点を、どういったプロセスが障壁になる可能性があるかについて、ご教示いただけますでしょうか。これが一つ目です。

鶴羽 [A]：公取がやることですので、私からどこまでというのは、コメントしづらいところもありますが、独禁法のクリアランスが取れないと、統合作業というのも適法の範囲でやれることが限られてますので、大部分のできることというのは、そのクリアランスが取れてからだ、私は理解しております。

もちろんさまざまな情報交換や協議というのは、法的な可能な限り進めてまいります、実際業績に影響するシナジーというのは、クリアランスが取れてからと、そういう理解です。

河野 [Q]：今言ったような、占有率が高くなりすぎるというところは、問題にはならないっていう。

鶴羽 [A]：多少、地域によっては高くなる場所もあるかもしれませんが、大きく言えばどちらかと、当社とウェルシアさんは補完関係に当たる出店だと考えております。細かいどこの地域が急激に高くなるかはあるかもしれませんが、全般的に都道府県で見たときは、大きくは補完関係になると考えております。

河野 [Q]：ありがとうございます。二つ目が、シナジーうんぬんはコメントできないところと思うんですけど、一般論として、今まで御社やウェルシアさんが、規模の小さな会社さん、御社よりは規模の小さな会社さんを統合したときに、仕入れのシナジーとか、本部の一本化とかを通じて、例えば営業利益で3ポイント改善するとか、過去2.5ポイントとか、何かあったかと思うんですけど。

大手同士だと、例えば仕入れの条件交渉は、かなり規模に沿ったものになってるので、二つが一緒になっても、大してメリットが出ないんじゃないかという見方もある、もう出てたりしてるんですけど、一般論として、その声に対してはどう思われますでしょうか。

鶴羽 [A]：これも、今後協議や、当然相手ある交渉ですので、一般論がどうかっていうのはなかなかコメントとして難しいですが、ただ過去の事例から見て、ドラッグストアも、皆さんご存じの通

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



り、大手同士の統合によって非常に大きなシナジーを出している事例もございますので、まだまだシナジー効果ってというのは出るものと考えております。

当然、仕入れ改善が、非常に大きなシナジーの大部分を占めるのは間違いないでしょうが、それ以外に、先ほども出ました物流の効果とか、またはシステム統合とか、さまざまな仕入れだけじゃない部分の統合効果は出ると思いますので、やはり規模の大きさは大きいシナジーに繋がるものだと、現時点では思っております。

河野 [M]：わかりました。ありがとうございます。

巽 [M]：では、次のご質問です。マツオ様、よろしく申し上げます。

マツオ [Q]：お世話になります。SMBC 日興証券のマツオです。私からも二つ申し上げます。

一つ目は業績のところの確認でして、3Qの粗利率をカテゴリー別で見っていきますと、化粧品がずっとプラスで来ていたところ、累計でプラスなんですがマイナスに転じていて、一般品もマイナス1パーぐらい、食品のプラス幅も縮小してるということで、全部反動減と言われたらそうなのかなっていう気もするんですけども、それそういう理解でよろしいのか。

あと価格面、同業他社さん結構価格競争、価格を強めていたり、販促・プロモーションを強めている会社さんも見受けられますけども、御社としては現在どういう販促をされてるのか。事業会社ごとに異なれば、何か特徴的なものがあればご紹介いただければと思うんですが。お願いいたします。

鶴羽 [A]：ご質問ありがとうございます。3クォーターだけ見たときの粗利率というご質問だと思いますが、値上げの一巡等で、3クォーターだけ見ると少し一服してる感は、特に食品はあるかと感じております。化粧品は引き続き好調だという認識ですが、粗利率の3クォーターだけ見ると、多少下がってるのかな。

マツオ [Q]：私の計算だと、上期プラス0.4で、3Qだけ3カ月マイナス0.2だったので、これが暖冬とかの影響なのかとか思ったんですが、いかがでしょうか。

村上 [M]：化粧品はマイナス0.1ですね。

鶴羽 [A]：そうですね、特に大きな下がる要素があるとはいう認識はないんですが、今おっしゃる通り、確かに暖冬の影響等で、多少季節品の影響があるかもしれません。ただ一過性のものだと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



化粧品に関しては、当然マスクを外し始めたのが昨年の3月ぐらいで、コロナの5類になったのが5月で、化粧品の一巡というのはもうすぐ迎えるんですけど、それでも伸びというのは、特に一般化粧品の基礎化粧品とかフェイスマスクとか、粗利が比較的高いものが今伸びてますので、そういうものの粗利ミックスで、化粧品というのは3クォーターだけ見ると少し落ちたように見えるかもしれませんが、引き続き好調で維持できるものと考えております。

二つ目の価格競争に関しては、いつも申してますように、地域によって競合相手、非常にディスカウント色が強い企業の出展が旺盛なところは、価格競争というのは引き続き続いているという状態ですが、各社値上げの影響で、特売の弾をなかなか出せないというところもございます。ただ値上げも、もう1年2年、カテゴリーによっては続いていますので、この値上げした後の価格戦略というのが少しずつ、食品を中心に見え始めてきたという印象です。

いったんは皆さん値上げして、価格競争が落ち着いたように見えたんですが、少し値上げ後の、また価格のプライスの値付けというのが、消費者にとって敏感になってきたかなと。それについて、われわれも対応していかないと駄目かなというところという認識です。以上です。

マツオ [Q]：ありがとうございます。要は、3Qは暖冬とか反動減で見た目落ちてるように見えますけど、4Qは普通に増益を作りに行けますと。例えば価格競争が厳しくなってることも特にないということで、3Qだけはあまり見ないほうが良いという理解でよろしいですかね。

鶴羽 [A]：そうですね。確かに花粉が、われわれの重要なカテゴリーですと花粉症の商品が昨年に比べて悪いとかいうのもあるんですが、大きく言うと、3Qに関しては、特に前年の反動がありますのでどうしても悪く見える一方で、4Qに関しては、前年対比というのはそう悪くならないで推移していくものだと思っております。

マツオ [Q]：ありがとうございます。調剤周りについて、簡単に二つお願いします。

一つは診療報酬改定の影響、今回6月の改定なので今期決算には絡まないと思うんですが、来年度現時点でわかる範囲で、影響がフラットなのか、マイナスなのか教えていただければというのと。

統合について、ウエルシアさんとくっつくことは、御社の調剤売上規模はかなり大きくなることなんで、物販よりも、何か調剤の仕入れ交渉力といいますか、薬価交渉力というのが強まるのかと勝手な印象を持ってるんですが、そういう理解で基本的には良いのかというところだけお願いします。以上です。

鶴羽 [A]：調剤の改定におきましては今試算中ですが、大まかに言いますと、基本料が今回プラスですので、そう大きく粗利率が悪くなったりする影響というのはないと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ただ、報酬は上がっても薬価が下がりますので、額自体が減少するという認識ですので、これはもうわれわれは、引き続き今も重点的にやっています。まずは処方箋枚数の増加によって、粗利額、売上額っていうのはカバーできるものと、今のところは試算しております。粗利率的には大きな悪い影響っていうのはないと。ただ額が多少下がるので、枚数でカバーしていくという方針になるんじゃないかと考えております。

次に、ウエルシアと調剤の統合におきましては、スケールは大きくなりますので、当然仕入れはかなりのボリュームになります。ただ調剤に関しましては、薬価の引き下げ等もございまして、今各社、当社も含めて、なかなか薬価の交渉というのは難しくなっているのが現状です。

これが大きなスケールメリットによってどこまで交渉できるかというのは、まだ未知数ですが、そこだけじゃなくて、コストの改善、調剤システムの効率化とか、物流の効率化、また薬剤師の採用ですね。あとレセコンのデータの連携とか。当然、ウエルシアは技術料、当社より取ってるノウハウがありますので、そういったノウハウの共有とか、仕入れのシナジーというのも期待はしておりますが、それ以外にも、非常に大きな統合のシナジーがあるものだと考えております。以上です。

マツオ [M]：ありがとうございました。以上です。

巽 [M]：それでは、次のご質問です。イダ様、お願いいたします。

イダ [Q]：日本経済新聞のイダでございます。私からも何点か、社長にお伺いさせていただきます。

まず一点目なんですけれども、今日も何度か質問が出てウエルシアさんとの統合について、まだ発表になってから1カ月ほどで、まだこれからというところもあるんですが、具体的に協議されていく上で、例えば新しい組織体とか部署みたいなのを設けるのか、委員会みたいなのを設けるのか、どのような仕組みで今後ウエルシアさんイオンさんと協議を進めていくのか。

すでにイオンさんの、鶴羽さんの株の持分の比率は、オアシスさんからの売却もあって変化してまますけれども、統合に向けた協議の進捗は現時点で順調だとか覧なっているのか、現時点で社長の見方を伺ってもよろしいでしょうか。

鶴羽 [A]：まだ1カ月ですので、そんなに決まってないことも多いですが、どういうスケジュール感で誰がどうするというような、分科会的なものもうスタートしておりますので順調です。

ただ何度も申しますように、最初にまず法的なものの手続きのクリアが最優先ですので、それに向けて、各社で協力して準備をしているという認識でいただければと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



イダ [Q]：わかりました、ありがとうございます。あともう2点、伺わせていただきます。

現時点で、会社で掲げられている中期経営計画、来期の2025年度が最終年度だと思うんですけども、現在の中計では収益改善フェーズの後に、2029年度までに再成長フェーズということで金額も打ち出されていますが、2027年末までにウエルシアさんと統合ということになると、かなりこの中計の、再成長フェーズの前提条件が大きく変わってくるのかなと思います。

今後の新しい中期経営計画の見直しも含めた、例えばどこかのタイミングで新たな計画を発表されるのか、再成長フェーズも含めて大きく数字をリバイスされるおつもりがあるのか、ぜひその先の見通しについても伺ってもよろしいでしょうか。

鶴羽 [A]：まず2025年、来期の中期経営計画は、当社の今の状況できっちり達成を目指してやっていくという方針です。

ウエルシアさんとの統合もその後ありますので、次の中計に関しましては、統合してからの発表と、今のところは考えております。2029年で1兆5,000億というのを現段階では発表していますが、売上規模的には、統合するとそれを超えますので、新しい中計を、現中計が終わった後に作りたいと考えております。

まず統合作業をして、きっちり統合後のシナジーを出していくというのが最優先になりますので、今まだわかりません。1年2年少し中期経営計画がない時期というのも事実上発生してしまうかもしれないかもしれませんが、いずれにしても、大きな目的、ビジョンを持って進めていきたいと思っております。現段階では、次の中計は、少し統合後の発表になるものだと考えております。

イダ [Q]：ありがとうございます。最後に、もう一点だけ伺いさせていただきます。

ちょっと意地悪というか、性格の悪い質問になってしまうかもしれないんですが、最終的に、今回の経営統合ではウエルシアホールディングスが、ツルハホールディングスの完全子会社になると同時に、ツルハホールディングスも、イオンの51%保有の連結子会社になるかと思っております。

これまで、イオンさんとは大株主の一つとして連携されてきたことも、かねて鶴羽社長もおっしゃっていたかと思うんですが、よりイオンさんの持分比率が上がると、これまでツルハとして独自にさまざまやられていたことが、多少なりともイオンさんの影響力が強まって、うがった見方をすれば独自色がなくなってしまうのではないかというふうな想像もしてしまうんですけども。イオンさんの持分比率が今後上がっていくことによる今後の経営方針への影響というのは、鶴羽社長はどのようにお考えなのか、ご所見をお願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



鶴羽 [A]：51%の連結子会社になります。上場も維持する予定ですので、基本的には経営の独立性というのは保たれているものだと思いますが、やはり連結子会社になりますし、イオンも含めてウエルシアと3社でこういう資本業務提携を結んでいるわけですから、完全に自分たちで勝手にやっていくということには当然ならないものだと思います。イオンさんのリソース、ノウハウ、こういったものを協力して、当然シナジーを出して、地域のお客様に貢献していくというのが目的ですから、基本的に独自性は保たれるものだと思います。

当然一方では、きちっとイオンさんと協業してやっていくというのも、当然大事なことだと思っております。以上です。

イダ [M]：わかりました。ありがとうございます。

巽 [M]：では、次のご質問です。村田様、お願いいたします。

村田 [Q]：ありがとうございます。JP モルガン証券の村田でございます。いつもお世話になっております。今までのご質問にちょっと補足で、2点追加でお願いします。

1点目が診療報酬改定に関連するところで、先ほどご説明あったんですが、結果としてこの4月以降の御社の調剤粗利率は、大きく下がることはないんじゃないかという話だったんですけど、どのような見通しなんでしょうか。今期と同じぐらい、前年比で見て0.5ポイントぐらい下がりそうかどうか、その辺りについて。

あと、ここの方針のところで、今後の予想される改定に対し、薬局機能向上と各種加算と処方箋枚数アップで対応してあったんですけども、この中で、御社も中長期的に地域加算取っていかうというのも、増やしていこうってあると思うんですが。その中で今回、体制要件として、薬局敷地内禁煙というのが出てまして、御社今おそらく既存店1,500店舗でたばこの販売している、ウエルシアさんも今後2年間で全部やめるって言われてるんですけども、このあたりの方針についても、併せてご説明いただければと思います。それが一点目です。

鶴羽 [A]：ありがとうございます。調剤の粗利率に関しましては今精査中ですが、先ほどもお話しした通り、調剤基本料はプラス改定、あと連携強化加算というのが、ハードルというか、以前よりは取りやすくなることですので、こういった加算を取ることによって、粗利率は現段階では横ばいか多少下がるかと踏んでますが、あまり例年みたいに1%落ちるっていうことでは、今は試算しておりません。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



たばこの販売に関しましては、当然法律でそういうことになったところはやめますし、全体的に、会社としてのたばこの販売ポリシーというのはまだ正式には議論できてませんので、今後議論の対象になるかと考えております。以上です。

村田 [Q]：たばこの販売をやめていくというような方針は、今のところまだないということですか。

鶴羽 [A]：現段階ではまだないです。まだ議論してません。

村田 [Q]：わかりました。ありがとうございます。もう一つが、経営統合に関連するところで、ちょっとまたこれも追加なんですけれども。

ウエルシアさんの、今時価総額と純資産の差額が3,000億円以上あって、のれんの発生というのを考えると、会計上の利益で見ると、御社の株主の1株利益っていうのがダイリューションするということか薄まる可能性もあると思うんですけど、ちょっともしそのあたりについてお考えあれば。あと統合で、御社の基本的な考えが何か変わるような部分、もし何かあれば。特にちょっと関心があるのが還元の方針、御社が出されている配当性向の水準とウエルシアさんとだいぶ違うので、この辺りについても併せてお願いいたします。

村上 [A]：ご質問ありがとうございます。村上のほうからご回答申し上げます。ウエルシアさんと統合については、今ご質問のあったストラクチャー等、詳細を今、協議を始めているところでございます。

ご指摘の通り、ウエルシアさん、今われわれがリリースさせていただいてるスキームで統合した場合は、おっしゃったような金額ののれんが出てくることについては認識をしております。その場合については、当然それを上回るシナジーを創出していくことになるかと、現時点では認識をしております。

それから、株主還元を含めた株主様への対応、それから資本の効率をどうやって考えるのか、それからキャッシュのアロケーションをどうするのかっていうことについても、今後ウエルシア様との協議を重ねて決定していきたいと。方向性が決まり次第、皆様には開示をさせていただくことでございます。以上です。

村田 [M]：ありがとうございました。よくわかりました。

巽 [M]：申し訳ございませんが、お時間の都合がございましたので、次の方を最後の1人とさせていただきます。イトウ様お願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



イトウ [Q]：東洋経済のイトウでございます。ご質問、二つ失礼いたします。

一つ目、経営統合の件で、今回ツルハさんがウエルシアさんの親会社になるというスキームですが、ウエルシアさんが親会社になることではできないことがあって、こういう体制になったのか、なぜツルハさんがウエルシアさんの親会社になったのか、このシナジーなどを教えていただきたいです。

鶴羽 [A]：ありがとうございます。こちらはいろいろな議論の中で、今回発表した形が一番効果的にシナジーを出せるだろうと協議した結果でございます。お答えは以上です。

イトウ [Q]：ありがとうございます。もう一点、今回、昨年8月からオアシスさんが株主提案などありましたが、その後の接触は何回あって、どんなことなどお話をされていたのか、可能な範囲で教えていただけますでしょうか。

鶴羽 [A]：すいません、個別の株主様とのやり取りの詳細なご報告は、コメントは控えさせていただきます。

イトウ [M]：承知いたしました。ありがとうございます。

巽 [M]：ありがとうございました。たくさんのご質問いただいておりますが、予定の時間となりましたので、以上をもちまして、株式会社ツルハホールディングス 2024 年 5 月期第 3 四半期決算説明会を終了させていただきます。

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com