

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## 薬王堂

3385 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2017 年 6 月 2 日 (金)

執筆：フィスコアナリスト

清水さくら

FISCO Ltd. Analyst **Sakura Shimizu**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. シンプル・品ぞろえ・安さをテーマに東北 5 県でドラッグストアを展開	01
2. 2017 年 2 月期決算：好調な売上と業務の効率化等により 2 ケタの増収増益	01
3. 2018 年 2 月期会社業績予想：営業利益は前期比 8.1% 増、 1 株当たり配当は 1 円増配の 20 円を予想	01
4. 中期計画の売上高 1,000 億円目標は前倒し達成も	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業内容等	04
1. 部門別主要取扱品目と売上高・売上総利益の構成	04
2. 店舗	05
3. 既存店の月次売上高推移	06
4. 施策	06
5. 競合	07
6. 事業リスク	07
■ 中長期の成長戦略	08
1. 中期計画	08
2. 長期的イメージと対策	08
■ 業績動向	09
1. 2017 年 2 月期決算	09
2. 財務状態及びキャッシュ・フローの状況	10
3. 2018 年 2 月期会社業績予想	11
■ CSR 活動	12
■ 株式需給	14
■ 株主還元策	15

## ■ 要約

### 生活必需品、ESLP、ローコストオペレーションで 攻める東北のドラッグストアチェーン

#### 1. シンプル・品ぞろえ・安さをテーマに東北 5 県でドラッグストアを展開

薬王堂 <3385> は、東北 5 県に店舗展開するドラッグストアチェーンを運営。シンプル・品ぞろえ・安さをテーマに、生活必需品を ESSLP (Everyday Same Low Price の略で、毎日同じ低価格で商品を消費者に提供することの意) とローコストオペレーションで展開する。2017 年 4 月末の店舗数は 225 店舗 (うち調剤併設型 4 店舗、調剤専門薬局 1 店舗)。

#### 2. 2017 年 2 月期決算：好調な売上と業務の効率化等により 2 ケタの増収増益

2017 年 2 月期業績は、売上高が前期比 11.9% 増の 74,912 百万円、営業利益が同 20.1% 増の 3,184 百万円と 2 ケタの増収増益となった。部門別の売上高は、ヘルスケアが同 6.8% 増の 17,420 百万円、ビューティケアが同 8.5% 増の 13,000 百万円、ホームケアが同 16.0% 増の 9,718 百万円、コンビニエンスケアが 14.9% 増の 34,773 百万円。既存店の月次売上高も 23 ヶ月連続で前年同月を上回っており、販売が好調であったほか、ESLP 推進と MD 精度の向上により売上総利益率の安定化に寄与した。棚割の見直しや自動発注稼働率の向上、物流センターの活用によるカテゴリー納品の精度向上にとりくみ、これらの結果、1 店舗当たりの発注時間は 1 日 15 分の削減、補充時間は同 2.0 時間の短縮、POP 作業の削減により POP 使用金額ベースで 15% の削減を達成した。また、新ポイントカードである「WA!CA」のプロモーションにチラシ紙面を割いたため、チラシの値下げ売変が少なかったことも売上総利益率を一時的に押しあげたもよう。

#### 3. 2018 年 2 月期会社業績予想：営業利益は前期比 8.1% 増、1 株当たり配当は 1 円増配の 20 円を予想

2018 年 2 月期の会社業績予想は、売上高 83,000 百万円 (前期比 10.8% 増)、営業利益 3,444 百万円 (同 8.1% 増)。既存店売上高は 105.0% を前提で、売上総利益率は 0.2 ポイント低下の 22.7% で計画を策定している。新規出店の計画は 20 店舗、退店 2 店舗で、退店 2 店舗のうち、1 店舗はリプレース、もう 1 店舗は復興工事に関連するもの。1 株当たり配当予想は前期から 1 円増配となる 20 円 (配当性向 15.4%) としている。

#### 4. 中期計画の売上高 1,000 億円目標は前倒し達成も

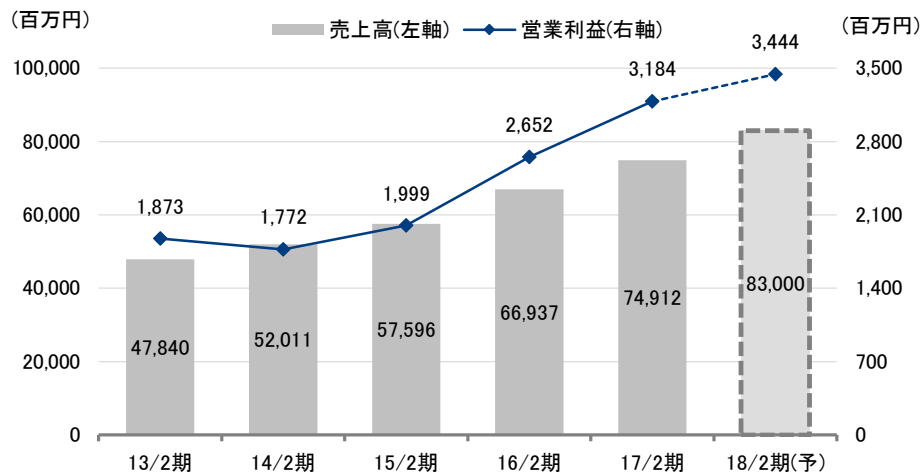
同社は 2021 年 2 月期に 300 店舗と売上高 1,000 億円の中期計画の目標を掲げている。しかしながら、売上高成長率が現在のペースで続くとすると、計画より 1 期前倒しで売上高 1,000 億円の目標を達成できる可能性がある。

要約

### Key Points

- ・東北5県に展開するドラッグストアチェーン。ESLP政策とローコストオペレーションで食品を含む生活必需品を販売。
- ・好調な販売と物流センターの活用などによる店舗経営の効率化で2017年2月期は2ケタの増収増益。
- ・2018年2月期の営業利益予想は前期比8.1%増。1株当たり配当予想は前期比1円の増配となる20円を計画。
- ・中期計画の売上高目標1,000億円は前倒し達成の可能性がある。

### 業績推移



出所：有価証券報告書及び決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 東北地方でESLPとローコストオペレーションを推進

#### 1. 会社概要

同社は、岩手県紫波郡矢巾町を拠点とし、東北の岩手県、宮城県、秋田県、青森県、山形県の5県にドラッグストアを展開。ESLP及びローコストオペレーションを基本に生活必需品を販売する。2017年4月末時点の店舗数は225店舗。

## 会社概要

## 2. 沿革

同社は、1978 年に、医薬品等の小売業を目的として、前身である「都南プラザドラッグ」をスーパーマーケット内に開店したのが起源である。1981 年に有限会社薬王堂を設立、翌 1982 年には同社初の単独店を岩手県紫波郡矢巾町に開店した。1991 年にチェーンストア企業を本格的に志向するため、有限会社薬王堂を組織変更し、株式会社薬王堂を設立。2000 年に宮城県及び秋田県、2002 年に青森県、2008 年に山形県に初出店を果たした。その後も店舗展開を拡大し、2017 年 4 月末の店舗数は 225 店舗となっている。

また 2015 年 10 月から新物流センターを稼働させている。この物流センターは DC 型であり、この物流センターの機能を活用してカテゴリー納品などの業務の効率化に取り組んでいる。

なお同社は 2005 年にジャスダック証券取引所に上場したのち、2013 年には東京証券取引所第 2 部に株式を上場、翌 2014 年には東京証券取引所市場第 1 部銘柄に指定されている。

## 沿革表

1978年 4月	医薬品の小売業を目的として、薬王堂の前身「都南プラザドラッグ」をスーパーマーケット都南プラザに開店
1981年 2月	有限会社薬王堂（出資金 5,000 千円）を岩手県紫波郡矢巾町に設立
1982年 11月	岩手県紫波郡矢巾町に初の単独店第 1 号店を開店
1991年 6月	有限会社薬王堂を組織変更し、株式会社薬王堂（資本金 10,000 千円）として設立
1992年 8月	岩手県盛岡市に県内初の 150 坪型ドラッグストアを開店
1995年 3月	岩手県花巻市に県内初の 300 坪型スーパードラッグストアを開店
1996年 3月	発注業務の合理化を図るため EOS「オンライン発注システム」を導入
1996年 12月	岩手県紫波郡矢巾町に県内初の 450 坪型スーパードラッグストアを開店
1999年 8月	販売業務の合理化を図るため POS（販売時点情報管理システム）レジを全店に導入
2000年 3月	物流システム効率化のため岩手県紫波郡矢巾町に薬王堂物流センターを稼働
2000年 5月	宮城県栗原郡に宮城県進出第 1 号店としてイオンタウンショッピングセンター内に開店
2000年 7月	秋田県横手市に秋田県進出第 1 号店として 300 坪型スーパードラッグストアを開店
2002年 8月	青森県八戸市に青森県進出第 1 号店として 300 坪型スーパードラッグストアを開店
2005年 9月	岩手県紫波郡矢巾町に 200 店舗まで対応可能な大型物流センターを稼働 ジャスダック証券取引所に株式を上場
2005年 10月	岩手県盛岡市に日配物流センターを稼働
2007年 9月	岩手県紫波郡矢巾町広宮沢に新本部を建設・移転
2008年 7月	山形県山形市に山形県進出第 1 号店として 300 坪型スーパードラッグストアを開店
2012年 10月	物流システム効率化のため、宮城物流センター開設
2013年 4月	低温物流センターを 5 拠点で稼働
2013年 11月	東京証券取引所 JASDAQ（スタンダード）から市場第 2 部に市場変更
2014年 10月	東京証券取引所市場第 1 部銘柄に指定
2015年 10月	新物流センター（DC 型）を稼働

出所：ホームページ及び有価証券報告書よりフィスコ作成

## ■ 事業内容等

### ホームケアとコンビニエンスケアに注力

#### 1. 部門別主要取扱品目と売上高・売上総利益の構成

同社の主要取扱品目は、ヘルスケア、ビューティケア、ホームケア、コンビニエンスケアの4つの部門に分類される。ヘルスケアは医薬品・衛生用品・医療用品から健康食品・介護用品・ベビー用品・調剤まで取扱い、ビューティケアは化粧品・ヘアケア・オーラルケア・ボディケアから構成される。洗剤・家庭紙・台所用品・実用衣料・履き物・服飾雑貨はホームケアに分類され、コンビニエンスケアでは、文具・玩具・ペット用品・電気小物・菓子・飲料・食品・米・書籍・酒・たばこをカバーする。

部門別主要取り扱い品目

部門	主要取り扱い品目
ヘルスケア	医薬品・医療用品・健康食品・介護用品・ベビー用品・調剤
ビューティケア	化粧品・ヘアケア・オーラルケア・ボディケア
ホームケア	洗剤・家庭紙・台所用品・実用衣料・履き物・服飾雑貨
コンビニエンスケア	文具・玩具・ペット用品・電気小物・菓子・飲料・食品・米・書籍・酒・たばこ

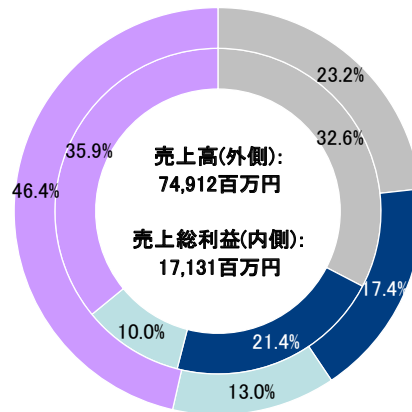
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

2017年2月期の部門別売上高は、ヘルスケアが17,420百万円（構成比は23.2%）、ビューティケアが13,000百万円（同17.4%）、ホームケアは9,718百万円（同13.0%）、コンビニエンスケアは34,773百万円（同46.4%）であった。部門別売上総利益率は、ヘルスケア32.1%、ビューティケア28.2%、ホームケア17.7%、コンビニエンスケア17.7%で、これから推定できる売上総利益の構成比はヘルスケア32.6%、ビューティケア21.4%、ホームケア10.0%、コンビニエンスケア35.9%。同社は、客数・買上げ点数向上を重視、そのドライバーカテゴリーにホームケアとコンビニエンスケアを位置付けていることから、これらの売上高の前期比増加率はそれぞれ16.0%、14.9%と、他の2セグメントの1ケタ台の伸び率を大きく上回っている。なお、コンビニエンスケアのうち、食品・酒が占める売上高の割合は40.1%。

事業内容等

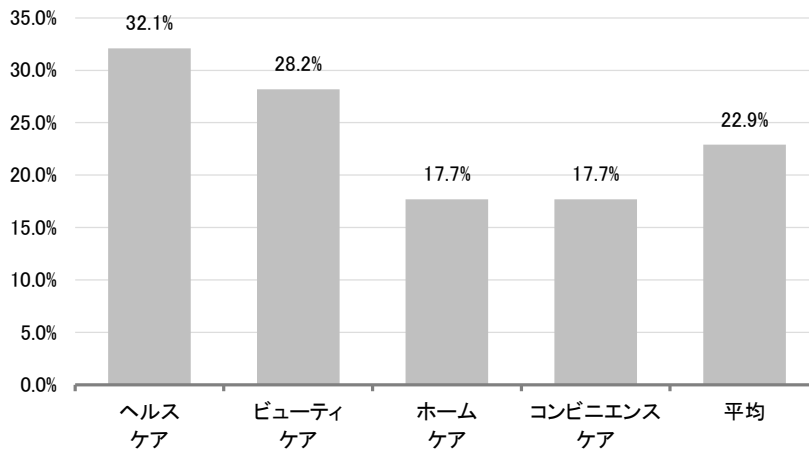
2017年2月期部門別売上高・売上総利益の構成

■ヘルスケア ■ビューティケア ■ホームケア ■コンビニエンスケア



出所：説明会資料よりフィスコ作成  
注：セグメント別売上総利益の構成比はフィスコ推定

2017年2月期部門別売上総利益率



出所：説明会資料よりフィスコ作成  
注：セグメント別売上総利益の構成比はフィスコ推定

2. 店舗

2017年4月末の県別店舗数は、岩手県90店、宮城県56店、秋田県30店、青森県29店、山形県20店の225店舗（うち調剤併設型4店舗、調剤専門薬局1店舗）を運営している。前述のとおり、同社は東北圏内に店舗を積極展開しており、今後は、福島県にも出店する計画だ。新規出店の際の商圏人口は7,000人としている。

#### 事業内容等

同社の店舗づくりの特徴は、シンプルな売場、生活に密着した品ぞろえ、安さの 3 点である。新規の店舗は 900 ～ 1,000 坪の敷地に平均 300 坪程度の売場面積を確保し、50 台の駐車場を設置している。通路は広くゆっくり店内を回ることができるよう設計されているほか、生活に必要な商品を 1 ヶ所で購買できるよう日用品から食料品、衣料品まで幅広く商品をそろえている。また、店内 POP は必要最低限にしていることも特徴だろう。同社の POP は、基本的に商品名と値段を明確に示すことだけに集中しており、手書き POP などはほとんど見られない。商品の説明にはデジタルサイネージを活用している。こうして得られた効率化効果は顧客に ESLP など還元する仕組みを構築している。

新規出店に当たって同社は店舗の土地を賃貸し、その上に建物を自社で建設する。よって、同社の投資キャッシュ・フローにおける有形固定資産の取得による支出や、貸借対照表の有形固定資産の主な内容は、同社の店舗建物の建設によるところが大きい。

## 25 ヶ月連続で前年同月を上回る既存店売上高

### 3. 既存店の月次売上高推移

同社の既存店売上高は、2013 年 2 月期に 94.2%、2014 年 2 月期に 99.5%、2015 年 2 月期に 102.3%、2016 年 2 月期 107.6%、2017 年 2 月期に 105.3% と上昇してきた。既存店客数も同様のトレンドで、既存店の客数は 2013 年 2 月期に 96.6% だったのが、ESLP 施策を強化した 2014 年 2 月期には 99.6% に上昇、その後も 2015 年 2 月期に 101.6%、2016 年 2 月期に 106.5%、2017 年 2 月期に 103.8% と直近 3 ヶ年では前年を上回った。既存店の 1 人当たり買上点数では、2013 年 2 月期に 101.8%、2014 年 2 月期に 105.5%、2015 年 2 月期に 102.1%、2016 年 2 月期に 101.0%、2017 年 2 月期に 102.1%。客単価は、それぞれ、97.5%、99.9%、100.7%、101.0%、101.5% と上昇を示している。直近では、4 月の既存店売上高が 108.4%、客数は 105.6%、客単価は 102.6%。既存店売上高は 25 ヶ月連続で前年同月を上回るなど極めて好調である。

### 4. 施策

#### (1) 物流センターの活用による店舗作業効率化の結果

物流センターの稼働で業務の効率化が促進されているようだ。DC センター機能によるカテゴリー納品がすすみ、補充時間は 1 日 1 店舗当たり 2.0 時間の短縮、店舗作業が効率化できている。同社の物流センターは、卸会社 2 社との委託契約であるため、新規物流センター稼働による追加の投資は不要であった。

#### (2) 「WA!CA」及び 60 歳以上限定の「おでかけカード」の導入開始

施策として、買物の際の行き先としての優先順位アップを目的に、2017 年 1 月からプリペイドカード機能付きの新ポイントカード「WA!CA」（呼称はワイカ）及び 60 歳以上限定の「おでかけカード」を導入開始した。



薬王堂 | 2017年6月2日(金)  
 3385 東証1部 | <http://www.yakuodo.co.jp/invest/index.html>

#### 事業内容等

WA!CAでは、従来のポイントカード機能（200円につき1ポイント）に加え、電子マネーチャージ機能がある。販促強化策として、月間5,000円以上の買物で、翌月いつでもポイント2倍となるシルバー会員、同10,000円以上の買物で翌月ポイント3倍となるゴールド会員がある。さらに、1,000円チャージごとに3ポイント、5,000円チャージで+5ポイントの加算、10,000円チャージで+15ポイントの加算となる。これらのWA!CA特典に加え、60歳以上の顧客限定の「おでかけカード」では、買物で毎日+3ポイントが貯まる。還元率を考えると魅力的だろう。同社が見込んでいる効果として、既存顧客の来店頻度のアップ、ロイヤルティ向上による継続利用の顧客の増加、売上の平準化等による粗利率の安定化とコスト削減、販促強化による新規顧客の獲得を目論んでいる。実際、3月末までの状況を見ると、現金をチャージした顧客の客単価、来店頻度は増加しているようで、今後の成果に注目したい。

#### 新ポイントカード「WA!CA」（呼称：ワイカ）



2017年1月1日全店導入

出所：説明会資料より掲載

## 5. 競合

近年、ドラッグストアは昔のドラッグストアの定義よりも幅広い商品を陳列しており、以前より高い構成比率を占める食品や酒類がその最も大きな特徴だろう。会社によっては販売商品の半分超が食品というドラッグストアも出現している。商品陳列の拡大によりドラッグストアのポテンシャルは拡大したものの、ドラッグストア間の競争だけでなく、食品スーパー、ホームセンター、GMS（総合スーパー）などとも競合することが多くなった。同社は激化する競争環境下で、ローコストオペレーションを推進しながら、8割の人が使うであろう日常消耗品を、より安く顧客に提供することで、勝ち抜く戦略である。ドラッグストア間での競合では、ツルハホールディングス<3391>が該当するが、同社のESLP政策とは異なった方針で、住み分けができていようだ。

## 6. 事業リスク

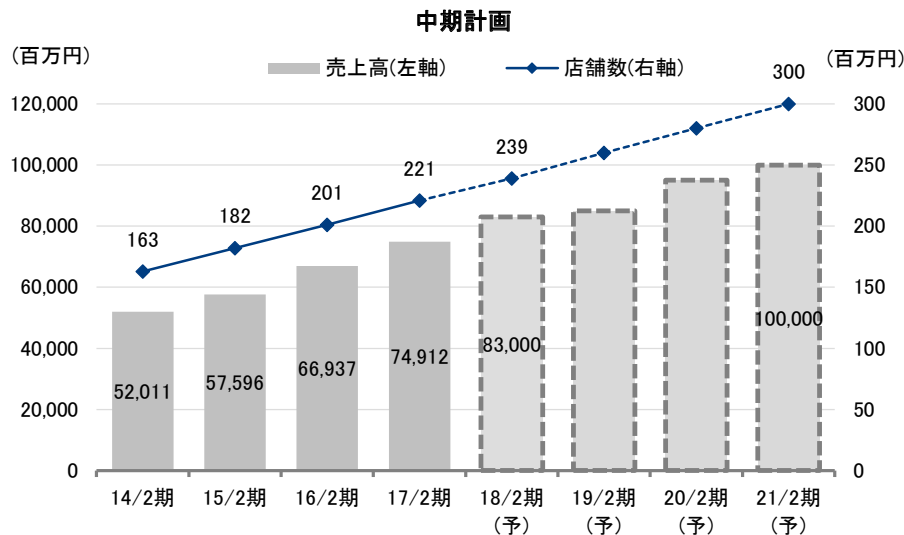
同社にとっての最大の事業リスクは同社が展開する東北地方における人口減少と競争激化だろう。同社は、ESLPとローコストオペレーションをさらに推進することで同社の競争優位性を高め、生き残りを図る。

## ■ 中長期の成長戦略

### 売上高 1,000 億円目標は前倒し達成も視野に

#### 1. 中期計画

現在進行中の中期計画において、2021年2月期に300店舗、売上高1,000億円の達成を掲げている。1,000億円の売上高目標の達成時には経常利益は50億円。仮に現在のスピードが続くとすれば、売上高目標は2020年2月期に到達する計算になり、前倒し達成する可能性があることに注目したい。



出所：説明会資料よりフィスコ作成

#### 2. 長期的イメージと対策

同社は、現在7,000人としている商圈人口を、将来的には5,000人まで引き下げる方向。商圈人口の引き下げにより、東北6県において出店余地は拡大し、300店舗という中期の目標を超えて500店舗まで拡大可能と同社は見ている。商圈人口5,000人を達成した時には、月当たり平均来店頻度が現在の水準より1回多くなり、販売管理比率が作業効率化などの推進による生産性の向上で将来目標の18.0%を下回る水準としている。

これらの展望を実現するにあたって、同社は中長期的な課題を、競争の激化、人口減少への対応、人手不足への対応と認識しており、その対策としては、より生活に密着した商品・サービスの提供による来店頻度の上昇、ESLP推進による徹底した客数・点数対策と来店頻度アップ、更なるローコストオペレーションの確立を掲げている。また、より長期的な対策となるだろうが、商圈人口5,000人実現による独自の店舗モデル確立と出店余地の拡大を目指している。

## 業績動向

### 2ケタの増収増益

#### 1. 2017年2月期決算

2017年2月期業績は、売上高が前期比11.9%増の74,912百万円、営業利益が同20.1%増の3,184百万円、経常利益が同20.4%増の3,509百万円、当期純利益は同30.6%増の2,334百万円と2ケタの増収増益となった。部門別の売上高は、ヘルスケアが同6.8%増の17,420百万円、ビューティケアが同8.5%増の13,000百万円、ホームケアが同16.0%増の9,718百万円、コンビニエンスケアが14.9%増の34,773百万円。既存店の月次売上高も23ヶ月連続で前年同月を上回っており、販売が好調だったことがうかがえる内容となっている。売上総利益率は、前期比0.4ポイント上昇の22.9%で、同社はESLP推進とMD精度の向上の成果によるものと分析。商品管理におけるロス率の改善や、2017年1～2月にWA!CAのプロモーションをチラシにおいて積極的に実施したのに伴い、チラシにおける商品の値下げが例年より少なかったことなどが売上総利益率の改善に寄与した。なお、ポイント付与に関連して前期から会計方法を変更しており、会計方法の変更がない場合と比べ営業利益段階では利益が113百万円圧縮されている。

期中においては、ドラッグストアを岩手県に3店舗、青森県に1店舗、秋田県に7店舗、宮城県に8店舗、山形県に3店舗の合計22店舗を新規出店、退店が2店舗だったため、2017年2月末の店舗数は221店舗（うち調剤併設型4店舗、調剤専門薬局1店舗）。ROEは、前期から2ポイント上昇し17.5%となった。

#### 簡易損益計算書

(単位：百万円)

	13/2期	14/2期	15/2期	16/2期	17/2期
売上高	47,840	52,011	57,596	66,937	74,912
前期比	5.0%	8.7%	10.7%	16.2%	11.9%
売上原価	36,507	40,003	44,412	51,905	57,780
前期比	5.9%	9.6%	11.0%	16.9%	11.3%
売上総利益	11,332	12,008	13,183	15,032	17,131
前期比	2.0%	6.0%	9.8%	14.0%	14.0%
販管費	9,458	10,235	11,184	12,379	13,946
前期比	6.3%	8.2%	9.3%	10.7%	12.7%
営業利益	1,873	1,772	1,999	2,652	3,184
前期比	-15.2%	-5.4%	12.8%	32.7%	20.1%
経常利益	2,038	1,938	2,199	2,914	3,509
前期比	-15.0%	-4.9%	13.5%	32.5%	20.4%
当期純利益	1,144	1,187	1,187	1,787	2,334
前期比	98.8%	3.7%	0.0%	50.6%	30.6%
<収益性>					
売上総利益率	23.7%	23.1%	22.9%	22.5%	22.9%
売上高営業利益率	3.9%	3.4%	3.5%	4.0%	4.3%
売上高経常利益率	4.3%	3.7%	3.8%	4.4%	4.7%
売上高当期純利益率	2.4%	2.3%	2.1%	2.7%	3.1%
ROE	15.7%	13.5%	11.6%	15.5%	17.5%
ROA(総資産経常利益率)	10.7%	8.9%	9.4%	10.9%	11.5%

出所：有価証券報告書及び決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## 業績動向

## 2. 財務状態及びキャッシュ・フローの状況

2017年2月期末時点における総資産は前期末比で3,606百万円増加し32,346百万円となった。内訳を見ると、流動資産が同1,675百万円、固定資産は同1,931百万円増加した。流動資産が増加した主因は、棚卸資産の増899百万円と現預金の増684百万円。固定資産は、新規出店に伴う有形固定資産の増2,052百万円が大きかった。負債は同1,567百万円増の17,976百万円、有利子負債は同293百万円増の5,603百万円で、D/Eレシオは0.39倍と財務体質は極めて健全。純資産は最終利益の計上などにより同2,039百万円増加し14,369百万円となった。期末の自己資本比率は44.4%で、前期末比1.5ポイント改善している。

## 簡易貸借対照表

(単位：百万円)

	13/2期	14/2期	15/2期	16/2期	17/2期
<b>流動資産</b>	8,338	9,091	10,447	12,021	13,696
現預金	999	421	565	999	1,683
売掛金	137	166	179	245	248
棚卸資産	6,446	7,500	8,729	9,490	10,389
<b>固定資産</b>	10,900	12,658	14,421	16,719	18,650
有形固定資産	7,095	8,809	10,345	12,770	14,822
無形固定資産	174	228	196	220	200
投資その他の資産	3,630	3,621	3,880	3,728	3,627
<b>資産合計</b>	19,239	21,749	24,868	28,740	32,346
<b>流動負債</b>	8,212	9,052	10,437	11,982	13,265
買掛金	5,133	5,775	6,647	7,606	8,185
短期性借入金等	1,461	1,277	1,541	1,847	1,953
<b>固定負債</b>	3,197	2,972	3,714	4,427	4,710
長期性借入金等	2,459	2,161	2,762	3,463	3,650
<b>負債合計</b>	11,409	12,024	14,152	16,409	17,976
(有利子負債)	3,920	3,938	4,303	5,310	5,603
<b>純資産合計</b>	7,829	9,725	10,716	12,330	14,369
自己資本比率	40.7%	44.7%	43.1%	42.9%	44.4%

出所：有価証券報告書及び決算短信よりフィスコ作成

2017年2月期末時点の現金及び現金同等物の残高は、前期から683百万円増加し1,683百万円。各キャッシュ・フローの状況について見ると、営業キャッシュ・フローは4,212百万円の収入となった。法人税等の支払額1,220百万円や棚卸資産の増加額898百万円などがあったが、税引前当期純利益3,472百万円や減価償却費1,596百万円の寄与により収入が拡大した。投資キャッシュ・フローは3,520百万円の支出で、有形固定資産の取得による支出3,363百万円によるところが大きい。財務キャッシュ・フローは、長期借入れによる収入2,500百万円と長期借入金の返済による支出2,206百万円の相殺などで8百万円の支出となり、フリー・キャッシュ・フローは692百万円の収入となった。

業績動向

簡易キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	13/2期	14/2期	15/2期	16/2期	17/2期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	1,137	1,667	3,058	3,489	4,212
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-2,185	-2,924	-3,052	-3,845	-3,520
財務活動によるキャッシュ・フロー	-15	678	137	790	-8
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-1,048	-1,257	6	-356	692
現金及び現金同等物の期末残高	999	421	565	999	1,683

出所：有価証券報告書及び決算短信よりフィスコ作成

### 3. 2018年2月期会社業績予想

2018年2月期の会社業績予想は、売上高 83,000 百万円（前期比 10.8% 増）、営業利益 3,444 百万円（同 8.1% 増）、経常利益 3,972 百万円（同 13.2% 増）、当期純利益 2,542 百万円（同 8.9% 増）で、既存店売上高は、上期 104.9%、下期 105.1%、通期 105.0% の前提。売上総利益率は 22.7% を計画している。また、経常利益の伸び率が営業利益より大きくなっているのは、岩手県 2 店舗の震災復興工事関連の補償金約 250 百万円の営業外収入への計上を見込んでいるため。

2018年2月期では、新規出店を 20 店舗、退店 2 店舗を計画している。退店 2 店舗のうち、1 店舗はリプレース、もう 1 店舗は復興工事に関連するもの。2019年2月期以降は、福島県にも進出する予定である。

### 2018年2月期会社業績予想

(単位：百万円)

	17/2期		18/2期(予)		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	74,912	-	83,000	-	10.8%
営業利益	3,184	4.3%	3,444	4.2%	8.1%
経常利益	3,509	4.7%	3,972	4.8%	13.2%
当期純利益	2,334	3.1%	2,542	3.1%	8.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ CSR 活動

### 「美・健康・豊かな暮らし」をテーマに地域貢献活動を幅広く展開

同社は、「美・健康・豊かな暮らし」をテーマに、地域貢献活動も積極的に展開している。2017年には、岩手県矢巾町との「地域創生の推進及び災害時における協力に関する連携協定」を、同県花巻市とは「災害時における物資供給に関する協定」を締結、地方創生にかかる戦略や、災害時における物資の調達と供給について連携する。また、同社はプロサッカークラブであるグルージャ盛岡を支援していることから、グルージャ盛岡の選手によるサッカー教室をはじめ、薬王堂杯少年野球大会、ヘルス&スポーツセミナーなどスポーツイベントを多く開催した。文化面では、盛岡さんさ祭りに2015年に初参加、食品メーカーと共同で料理教室の開催、TV番組の募金活動へ参加などその活動内容は幅広い。また、特筆したいのは、2012年に、10年間にわたり震災遺児の進学を支援するため公益財団法人みちのく未来基金へ売上げの一部を寄付することを決定するなど、教育を受ける機会の均等などにも関心が高いことがうかがわれる点だ。さらに、同社の女性活躍推進への取り組みが評価され、労働局より女性活躍推進法に基づく認定マークが与えられる「えるぼし」企業に認定されるなど女性の働きやすさも重視、社外活動だけでなく社内においても率先してより良い社会の構築を目指しているもよう。

## CSR 活動

## 主な CSR 活動

2017 年
森永製菓との共同企画で三陸鉄道に乗って復興支援キャンペーンを実施
日清食品との共同企画でおいしいしょくいくスクールを企画
岩手県矢巾町との地方創生の推進及び災害時における協力に関する連携協定を締結
岩手県花巻市との災害時における物資供給に関する協定を締結
グルージャ盛岡と新たなスポンサー契約を締結
2016 年
市民健康公開講座「からだと心に愛情を」を開催
ヘルス&スポーツセミナーを開催
グルージャ盛岡選手による薬王堂サッカー教室を開催
第 14 回薬王堂ハートフルトークを開催
第 3 回薬王堂杯少年野球大会を開催
盛岡さんさ踊りに参加
グルージャ盛岡選手による薬王堂サッカー教室 in 宮古を開催
女性活躍推進への取り組みが評価され「えるぼし」企業に認定
第 3 回ヘルス & ビューティーセミナー開催
味の素との共同企画で勝ち飯親子セミナーを開催
森永製菓と共同企画で三陸鉄道に乗って復興支援キャンペーンを開催
2015 年
市民健康公開講座「からだと心に愛情を」を開催
丸大食品との共同企画で親子お料理教室を開催
キリングroupとの共同企画で小岩井乳業工場見学とワインを楽しむ会を開催
グルージャ盛岡選手による薬王堂 presents サッカー教室 ～がんばっべし！大槌～を開催
グルージャ盛岡選手による薬王堂 presents なでしこサッカー教室を開催
グルージャ盛岡選手による薬王堂 presents わくわく親子サッカー教室を実施
盛岡さんさ踊りに初参加、2016 年にも続けて参加
第 13 回薬王堂ハートフルトーク「有森裕子さんトークショー」を開催
心とからだの健康セミナーを開催
グルージャ盛岡選手による薬王堂 presents 城北小サッカー教室を開催
森永製菓との共同企画で三陸鉄道に乗って復興支援キャンペーンを開催
2014 年
J-OB フットボールクリニックを開催
市民健康公開講座「からだと心に愛情を」開催
ヘルス&ビューティーセミナー おでかけ女史を開催
薬王堂ハートフルトーク「アグネス・チャンさんトークショー」を開催
2013 年
市民健康公開講座「からだと心に愛情を」を開催
震災遺児の進学のための「公益財団法人みちのく未来基金」へ売上の一部を寄付。翌年以降も同様に寄付
24 時間テレビ 36 「愛は地球を救う」募金活動に参加、続く 2014～2016 年にも参加
グルージャ盛岡スペシャルマッチを開催
第 71 回国民体育大会・第 16 回全国障害者スポーツ大会募金へ寄附
薬王堂ハートフルトーク「佐伯チズさんトークショー」を開催
防犯対策への取り組み 爆発物テロ防止ロールプレイングを開催
ゴミの減量化とリサイクルに積極的に取り組む「エコショップいわて」に 70 店舗認定登録
出所：ホームページよりフィスコ作成

## ■ 株式需給

### 法人と個人が多い構成

2017 年 2 月末時点の所有者別株式保有状況は、金融機関が 18.12%、金融商品取引業者が 1.51%、その他の法人が 38.92%、外国法人等が 10.67%、個人その他が 30.77%。法人及び個人所有者が多い構成となっている。

2017 年 2 月末時点の大株主 10 位を見ると、筆頭株主は創業家の資産管理会社と思われる (株)TK コーポレーションの所有割合が 38.42%。TK コーポレーションの西郷辰弘 (さいごうたつひろ) 代表取締役社長と創業家関連の個人所有と思われる持分を足し合わせると、創業家の持分は 43.46% と推定できる。また、大量保有報告書の変更報告書によると、機関投資家では三井住友アセットマネジメント (株) が 3.63%、三井住友信託銀行 (株) が 1.19%、三井住友トラスト・アセットマネジメント (株) が 2.79%、日興アセットマネジメント (株) が 0.22% を所有しているようだ。

#### 所有者別株式数の割合 (2017 年 2 月末時点)

(単位: %)

	政府及び 地方公共団体	金融機関	金融商品 取引業者	その他の法人	外国法人等	個人その他	計
所有株式数の割合	-	18.12	1.51	38.92	10.67	30.77	100.00

出所: 有価証券報告書よりフィスコ作成

#### 大株主の状況 (2017 年 2 月末時点)

順位	氏名または名称	持株数 (株)	発行済株式総数に 対する所有株式数 の割合 (%)
1	株式会社 TK コーポレーション	7,584,000	38.42
2	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	1,856,300	9.40
3	薬王堂従業員持株会	792,000	4.01
4	日本マスタートラスト信託銀行株式会社	506,600	2.57
4	西郷 辰弘	498,000	2.52
6	西郷 喜代子	498,000	2.52
7	BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES LUXEMBOURG/ JASDEC/ FIM/ LUXEMBOURG FUNDS/ UCITS ASSETS	480,000	2.43
8	JP MORGAN CHASE BANK 380634	360,000	1.82
9	伊藤 昭	300,000	1.52
10	日本生命保険相互会社	245,400	1.24
合計		13,120,300	66.46%
< 参考 >			
	推定創業家持分	8,580,000	43.46
< 大量報告書の変更報告書 >			
	三井住友アセットマネジメント株式会社	239,000	3.63
	三井住友トラスト・アセットマネジメント株式会社	183,600	2.79
	三井住友信託銀行株式会社	78,000	1.19
	日興アセットマネジメント株式会社	14,300	0.22

出所: 有価証券報告書よりフィスコ作成

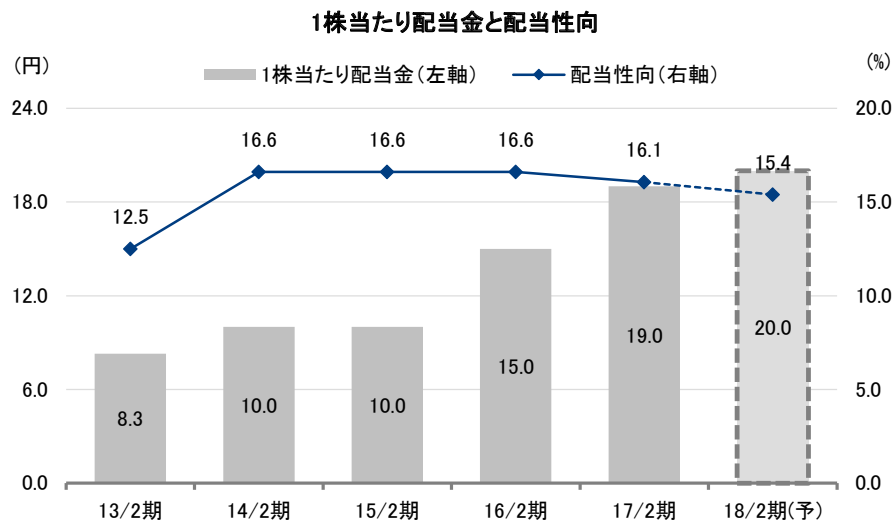


## ■ 株主還元策

### 安定配当を基本方針

同社は、安定配当を継続して実施することを基本方針とし、2017年2月期の1株当たり配当額は配当性向16.1%となる19円とした。2018年2月期は、1円増配となる20円（配当性向15.4%）を予想。直近3ヶ年の配当性向は16%台で推移しており平均的な水準である配当性向3割程度より下回るが、同社は成長ステージにあることから、内部留保に多くを配分、配当より売上・利益の成長により株主に還元する方針とみられる。

また、同社は株主優待も実施している。毎年2月末日現在の株主名簿に記載された1単元（100株）以上保有されている株主を対象とし、保有する株式数に応じて同社で利用できるWA!CAの電子マネーもしくは東北地方の特産品（お米）のいずれかを贈呈している。



注：同社は2014年8月1日付で1株につき2株の割合、2016年12月1日付で1株につき3株の割合で株式分割を実施しており、ここでは期初に当該株式分割が実施されたと仮定し、遡及計算後の1株当たり配当額を表示した。

出所：有価証券報告書及び決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ