

株式会社 **クリエイイト SD ホールディングス**



2019年5月期 第2四半期 決算説明会
2019年1月18日

本資料に掲載しております業績予想は現時点における事業環境に基づくものであり、今後様々な要因によって予想と実際の業績が異なる可能性がございます。あらかじめ御承知おきくださいますようお願い申し上げます。
お問い合わせ先 経営企画部:笠井・田村(TEL 045-914-8241)

2019年5月期 第2四半期累計 連結実績

1. 損益計算書
2. 貸借対照表
3. 新規出店
4. 既存店改装
5. 業績ハイライト
6. 損益計算書(クリエイトエス・ディー)

2019年5月期 下期の取組み

1. 新規出店
2. 既存店改装
3. 販促
4. 販管費抑制
5. 調剤薬局の取組み
6. 2019年5月期の計画(連結)

2019年5月期 第2四半期累計 連結実績

1. 2019年5月期第2四半期累計のPL(連結)

	2018.5期 第2四半期累計 実績 (連結)		2019.5期 第2四半期累計 実績 (連結)			
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	130,967	100.00	140,728	100.00	107.5	98.9
売上総利益	35,384	27.02	38,661	27.47	109.3	99.1
販売管理費	29,280	22.36	31,981	22.73	109.2	98.9
営業利益	6,103	4.66	6,680	4.75	109.4	100.0
経常利益	6,279	4.80	6,873	4.88	109.5	100.5
四半期純利益	4,276	3.27	4,667	3.32	109.1	102.1

2. 2019年5月期第2四半期累計のBS(連結)

(単位:百万円)

	2018.5期末 (連結)	2018.11末 (連結)	増減
資産合計	121,412	125,541	+4,129
流動資産	71,212	71,462	+250
固定資産	50,200	54,079	+3,878
負債合計	52,035	52,547	+512
流動負債	47,019	47,256	+236
固定負債	5,015	5,291	+275
純資産合計	69,377	72,993	+3,616
負債・純資産合計	121,412	125,541	+4,129

主な増減要因

■資産合計

・売掛金	+584百万円
・商品	+695百万円
・現預金等	▲595百万円
・建物及び構築物	+1,020百万円
・土地	+2,266百万円

■負債合計

・買掛金	▲253百万円
・未払費用	+452百万円
・長期資産除去債務	+102百万円

■純資産合計

・当期純利益計上	4,667百万円
・配当金支払	1,074百万円

3. 新規出店

■ OTC 20店舗 / 調剤薬局 5店舗 (併設薬局 5店舗)

退店 OTC 3店舗 契約満了 2店舗 経営効率化 1店舗
 調剤 2店舗 契約満了 1店舗(併設) 経営効率化 1店舗(専門)

		神奈川	東京	静岡	千葉	その他	合計
2019.5期 2Q 期末店舗数	OTC	324	96	80	36	40	576
	併設薬局	95	25	16	8	9	153
	併設率	29.3%	26.0%	20.0%	22.2%	22.5%	26.6%
	専門薬局	25	6	0	2	2	35
	総店舗数	349	102	80	38	42	611

- ・継続してドミナントを深耕しつつ、多様なフォーマットでの出店を展開
 ⇒Crema、Cremaエッセンスを入れた大型店、他業態との共同出店、駅前小型、SC、インショップ型
- ・調剤は今期より薬剤師OTC研修期間を拡充したため上期5店舗の出店⇒下期は20店舗出店予定

4. 既存店改装

■ OTC改装 23店舗

- ・ヘルス&ビューティ強化 7店舗
- ・生鮮食品売場の適正化 16店舗

■ 調剤薬局改装 3店舗

- ・応需枚数増に伴う調剤室・待合室拡大 2店舗
- ・在宅基幹店舗として無菌調剤室の設置、
調剤室・待合室の拡大 1店舗

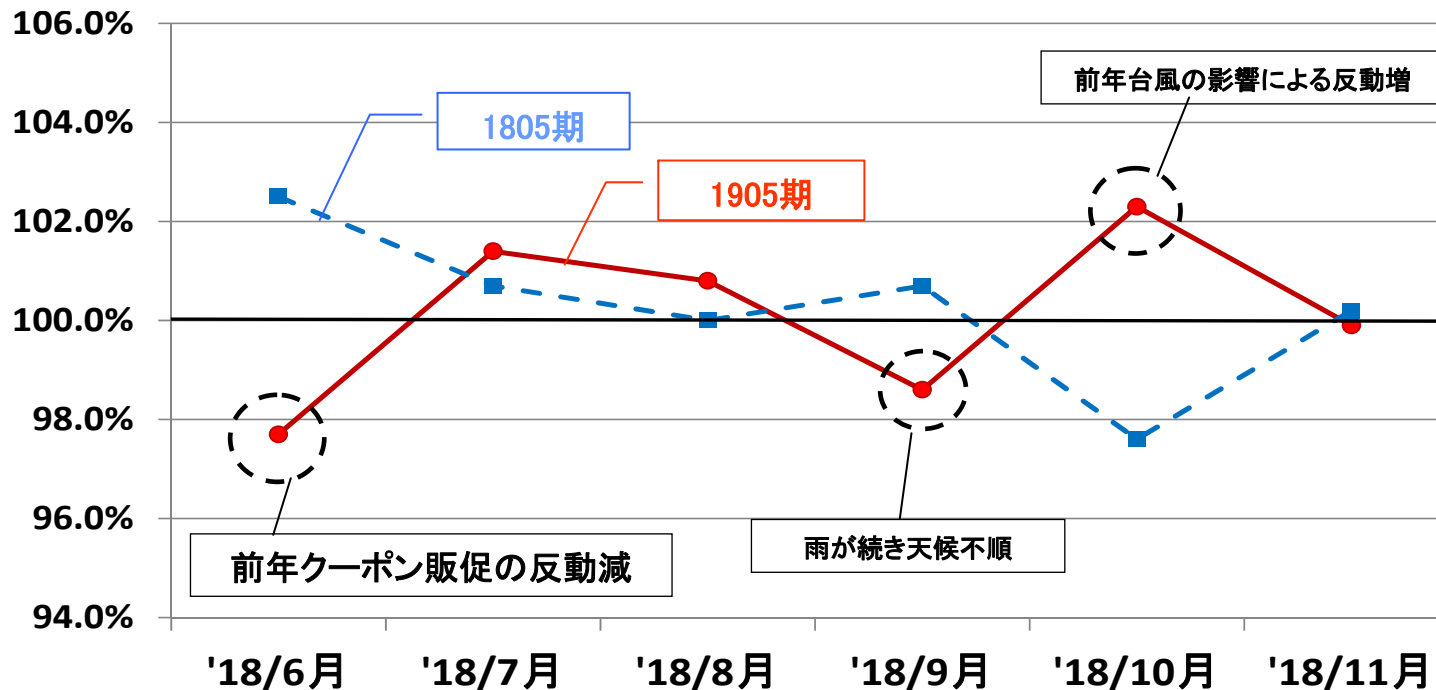
5. 業績ハイライト

売上高

■前期比 **107.5%** (計画比 98.9%) 既存店前期比 **100.1%**

- ・前年6月の割引クーポン販促の反動
- ・夏場の猛暑や暖冬など天候不順により季節商品の販売不振
- ・前期より取り組んできたEDLP施策、フーズ強化による来店頻度向上施策が下支え
- ・調剤部門が堅調に推移

《既存店売上・客数前期比推移》



5. 業績ハイライト

売上高

	2018.5期 第2四半期累計 実績		2019.5期 第2四半期累計 実績		
	売上高(百万円)	構成比(%)	売上高(百万円)	構成比(%)	前期比(%)
医 薬 品	30,684	23.6	33,061	23.7	107.7
O T C	20,499	15.8	21,612	15.5	105.4
調 剤	10,185	7.8	11,448	8.2	112.4
化 粧 品	18,626	14.4	19,799	14.2	106.3
食 料 品	51,238	39.4	55,942	40.0	109.2
日 用 雑 貨 品	22,143	17.0	23,185	16.6	104.7
そ の 他	7,294	5.6	7,735	5.5	106.0
合 計	129,988	100.0	139,725	100.0	107.5

* “その他”の部門には 文具・ベビー用品・衣料品・ペット・園芸・DPE等が含まれます

・専門性と利便性の調剤とフーズが牽引

5. 業績ハイライト

売上総利益率

■売上総利益率 **27.7%** 前期差 **+0.5pt** 計画差 **+0.1pt**

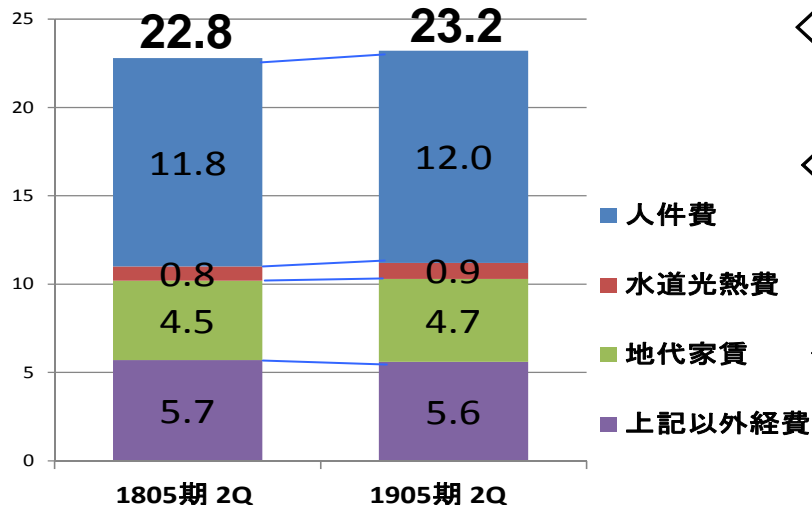
- ・販促の見直し(割引クーポン販促から来店頻度を維持するポイント販促に切り替え)
- ・調剤構成比の伸長
- ・物流の効率化
- ・商品仕入の改善
- ・既存店改装による荒利改善

販管費率

■販管費率 **23.2%** 前期差 **+0.4pt** 計画差 **±0.0pt**

人件費率 **12.0%** 前期差 **+0.2pt** 計画差 **▲0.2pt**

その他販管費率 **11.2%** 前期差 **+0.2pt** 計画差 **+0.2pt**



〈人件費率 前期差要因〉

- ・単価の上昇(社員の昇給、採用時給)、出店増による人員増

〈人件費率 計画差要因〉

- ・個店ごとの立地環境や取扱商品に応じて人員配置の基準を見直し、人時数をコントロール 既存店人時数 前期比 **97.1%**

〈その他販管費率 計画差要因〉

- ・猛暑による水道光熱費の上昇
- ・大型店舗の出店増による地代家賃の上昇

5. 業績ハイライト(調剤部門)

■4月の薬価改定により 処方箋単価ダウンとなったが、処方箋枚数は堅調に推移

	2018.5期 第2四半期累計 実績	2019.5期 第2四半期累計 実績	前期比・差
調剤全店売上高 (百万円)	10,185	11,448	112.4
処方箋枚数(千枚)	1,121	1,319	117.6
処方箋単価(円)	8,928	8,540	95.7
既存店売上高 (百万円)	10,113	10,750	106.3
処方箋枚数(千枚)	1,112	1,220	109.8
処方箋単価(円)	8,941	8,672	97.0
在宅売上高 (百万円)	558	609	109.0
店舗数(店)	96	122	+26
処方箋枚数(千枚)	36	40	111.4
調剤全店荒利率(%)	41.3	40.7	▲0.6

5. 業績ハイライト(調剤部門)

地域支援体制加算

■地域支援加算店舗数 **57**店舗 (前期差 +11店舗)

- ・在宅応需店舗の拡大 **122**店舗 (前期差 +26店舗)

⇒在宅拠点を3店舗に拡充

- ・健康相談会の実施 **130**店舗 (前期差 +22店舗)

⇒かかりつけ薬局の機能付加として実施店舗数を拡大

後発医薬品体制加算

■後発医薬品使用率 **77.15%** (前期末差 +4.06pt) *市場 73.2%

- ・加算アップを目指し、使用率改善を推進

加算Ⅲ:85%~ **21**店舗 (前期末差 +13店舗)

加算Ⅱ:80%~ **54**店舗 (前期末差 +12店舗)

加算Ⅰ:75%~ **56**店舗 (前期末差 △6店舗)

加算なし **57**店舗 (前期末差 △16店舗)

6. 2019年5月期第2四半期累計のPL(クリエイトエス・ディー)

	2018.5期 第2四半期累計 実績		2019.5期 第2四半期累計 実績			
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	129,988	100.0	139,725	100.0	107.5	98.9
売上総利益	35,340	27.2	38,658	27.7	109.4	99.1
販売管理費	29,658	22.8	32,400	23.2	109.2	99.0
営業利益	5,681	4.4	6,257	4.5	110.1	99.6
経常利益	5,853	4.5	6,444	4.6	110.1	100.0
四半期純利益	3,981	3.1	4,381	3.1	110.0	101.4

2019年5月期 下期の取組み

1. 新規出店

■ OTC出店・・・下期計画 **32店舗**

- ・出店基準は緩めずに**ドミナントの深耕**と**多様なフォーマットでの出店**を継続
- ・従来の郊外型に加え、Cremo業態、他業態との共同出店、駅前やSC・インショップ型などを計画

■ 調剤出店・・・下期計画 **20店舗**

- ・薬剤師のOTC研修を修了、下期は20店舗の出店を計画

2. 既存店改装

■ OTC改装・・・下期計画 **8店舗** 通期計画 **15店舗**

- ・ヘルス&ビューティの品揃え強化、品揃えの見直し、調剤薬局の併設

3. 販促

■販促手法の見直し

- ・来店頻度を高めるポイント販促の実施
- ・顧客の購買特性に合わせたクーポンの発行

■公式スマホアプリのリリース **2019年3月予定**

- ・ポイントカード機能の付与、ポイントクーポン配信、各種情報配信

4. 販管費抑制

■店舗オペレーションの改善

- ・期限チェックシステムの**全店導入**
- ・アシスト発注の精度向上

■経費削減

- ・上期から取り組んだ**あらゆる経費項目の見直し**による削減効果が発現
⇒業務委託費、電気代、什器備品など下期より削減見込

5. 調剤薬局の取組み

地域支援体制の確立

■在宅応需店舗の拡大

上期 122店舗 ⇒ 期末計画 **141店舗 (+19店舗)**

- ・在宅応需体制の強化及び在宅医との連携により、応需店舗数を拡大

■お客様のニーズに合った健康相談会の実施

上期 130店舗 ⇒ 期末計画 **138店舗 (+8店舗)**

- ・健康栄養セミナーの開催、血液検査の実施

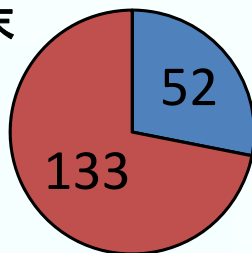
■かかりつけ薬剤師の育成

- ・薬剤師の教育及び定着率の向上

■東海大学・神奈川県との「産官学連携プロジェクト」

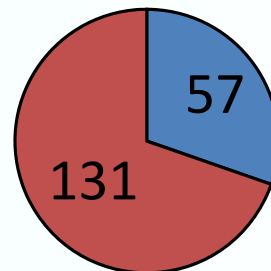
- ・薬局の健康サポート機能を活用した特定健診の受診勧奨

‘18/5月末



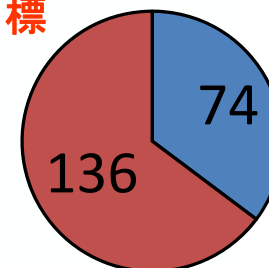
■ 35点 ■ 0点

‘18/11月末



■ 35点 ■ 0点

‘19/5月末目標



■ 35点 ■ 0点

5. 調剤薬局の取組み

後発医薬品体制

■ 後発医薬品使用率

上期 77.15% ⇒ 期末計画 **80.00% (+2.85pt)**

・ 継続して加算アップを目指し、使用率改善を推進

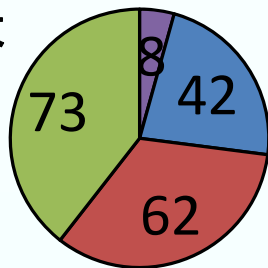
加算Ⅲ : 85% ~ **45**店舗 (上期末差 +24店舗)

加算Ⅱ : 80% ~ **61**店舗 (上期末差 +7店舗)

加算Ⅰ : 75% ~ **46**店舗 (上期末差 △10店舗)

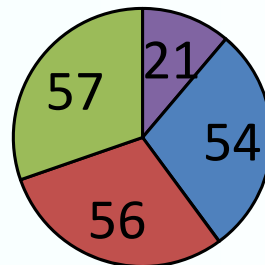
加算なし 58店舗 (上期末差 +1店舗)

‘18/5月末



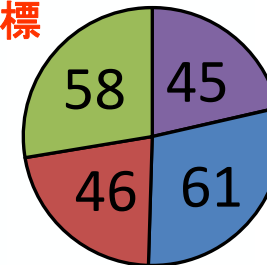
■ 26点 ■ 22点 ■ 18点 ■ 0点

‘18/11月末



■ 26点 ■ 22点 ■ 18点 ■ 0点

‘19/5月末目標



■ 26点 ■ 22点 ■ 18点 ■ 0点

6. 2019年5月期の計画(連結)

通期計画は修正しておりません

	2018.5期 (連結実績)		2019.5期 (連結計画)		
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	268,161	100.0	290,900	100.0	108.5
売上総利益	73,681	27.5	80,480	27.7	109.2
販売管理費	59,819	22.3	65,900	22.7	110.2
営業利益	13,861	5.2	14,580	5.0	105.2
経常利益	14,236	5.3	14,900	5.1	104.7
当期純利益	9,540	3.6	9,780	3.4	102.5