

株式会社 **クリエイイト SD ホールディングス**



2020年5月期 第2四半期 決算説明会
2020年1月17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:阿部・田村(TEL 045-914-8241)

SDGsの取組み

1. 環境に配慮した企業活動
2. 持続可能な経営・出店戦略
3. 地域社会への貢献

2020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. トピックス
7. 損益計算書(クリエイトエス・ディー)

2020年5月期 下期の取組み

1. 新規出店
2. 既存店活性化
3. デジタルを活用した営業施策
4. 生産性向上
5. 調剤薬局の取組み
6. 2020年5月期の計画(連結)

SDGsの取組み

SDGsの取組み

1. 環境に配慮した企業活動

■ ISO14001の認証取得の継続

⇒ 2001年から全店でのISO14001認証取得を継続



- ・廃棄物の削減 (エコキャップ運動、ダンボールのリサイクル)
- ・資源の効率的な使用 (レジ袋の削減、省エネ型空調、照明機器の導入)
- ・周辺地域への配慮 (騒音、排ガス等)

2. 持続可能な経営・出店戦略

■ 設立以来36年間で営業不振による閉店は18店舗のみ

- ・厳格な出店基準
- ・立地や規模に合わせた品揃え、店舗レイアウトの提案
- ・ドミナントによる効率的運営

SDGsの取り組み

3. 地域社会への貢献

■ 自治体との災害時協定を締結

⇒ 災害時における物資(商品)の供給

《2020年1月現在》

17市8町1村、2町内会にて締結



■ 地域住民の健康的な生活・福祉を推進

⇒ 健康相談会、健康ウォーキングイベント、お子様薬剤師体験等



2020年5月期 第2四半期累計 連結実績

1. 2020年5月期 第2四半期累計のPL(連結)

	2019.5期 第2四半期累計 実績 (連結)		2020.5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	140,728	100.0	153,305	100.0	108.9	101.2
売上総利益	38,661	27.5	42,027	27.4	108.7	101.5
販売管理費	31,981	22.7	34,985	22.8	109.4	100.5
営業利益	6,680	4.7	7,041	4.6	105.4	107.2
経常利益	6,873	4.9	7,219	4.7	105.0	107.3
当期純利益	4,667	3.3	4,912	3.2	105.3	105.9

2. 2020年5月期 第2四半期累計のBS(連結)

(単位:百万円)

	2019.5期末 (連結)	2019.11末 (連結)	増減
資 産 合 計	133,315	138,322	+5,006
流動資産	75,763	78,502	+2,739
固定資産	57,551	59,819	+2,267
負 債 合 計	56,426	57,620	+1,193
流動負債	50,718	51,656	+937
固定負債	5,707	5,963	+256
純 資 産 合 計	76,889	80,702	+3,813
負債・純資産合計	133,315	138,322	+5,006

3. 新規出店

■ OTC 15店舗 / 調剤薬局 5店舗

		神奈川	東京	静岡	千葉	その他	合計
2020.5期 出店数	OTC	9	1	1	3	1	15
	併設薬局	2	0	0	2	1	5

- ・ドミナント深耕の継続
- ・新業態店舗の出店⇒Crema 2店舗
- ・調剤は薬剤師OTC研修期間のため、上期は5店舗の出店

退店 OTC 1店舗(経営効率化)

		神奈川	東京	静岡	千葉	その他	合計
2019.11末 店舗数	OTC	346	100	84	42	41	613
	併設薬局	108	30	18	11	12	179
	併設率	31.2	30.0	21.4	26.2	29.3	29.2
	専門薬局	24	6	0	2	2	34
	総店舗数	370	106	84	44	43	647

3. 新規出店

■Cremoの出店 2店舗

千葉県:アクロスプラザ市原更級店



静岡県:浜松プラザフレスポ店



4. 既存店改装

■改装 21店舗

・OTC改装 17店舗

- ⇒①ヘルス&ビューティ部門の強化
- ②MD・売場構成の見直し
- ③調剤薬局の併設

・調剤薬局改装 4店舗

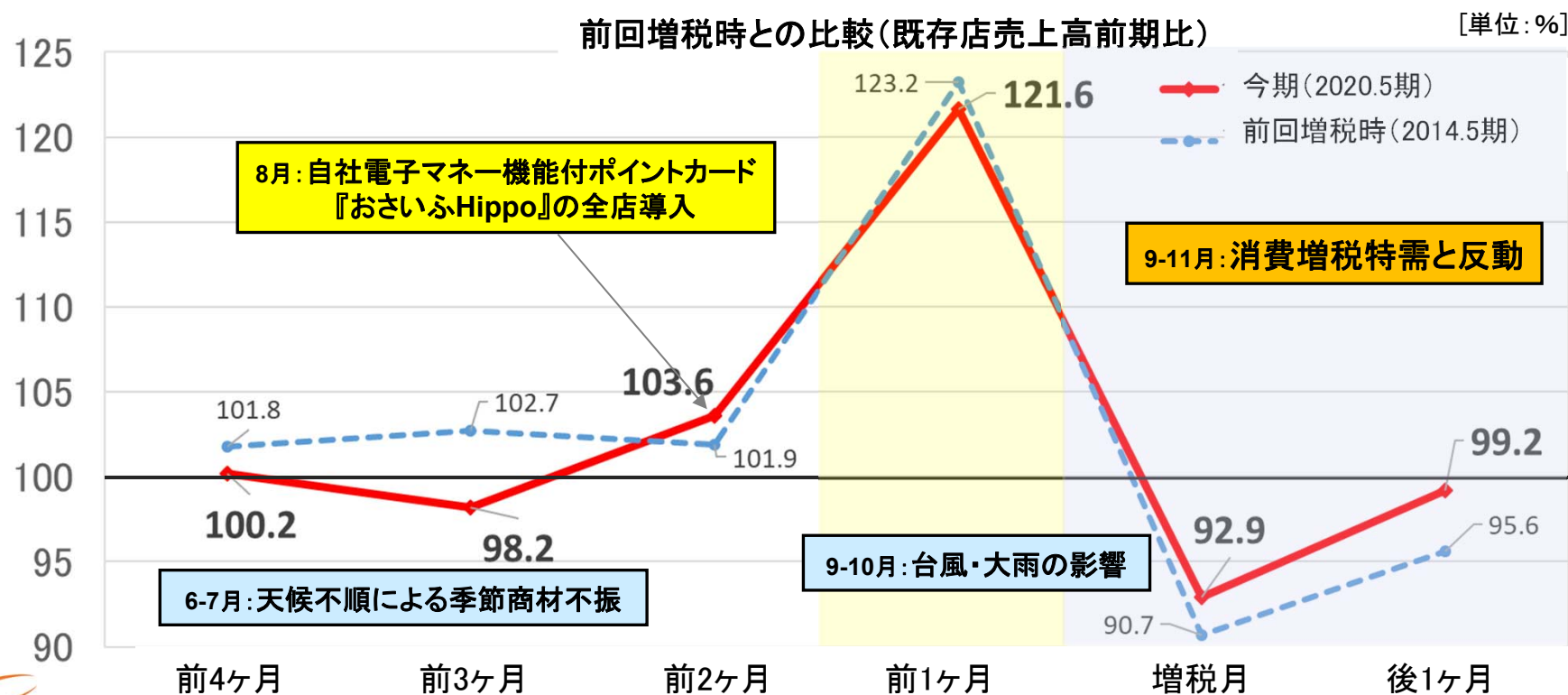
- ⇒処方箋応需枚数増加に伴う
調剤室・待合室の拡大

5. 業績ハイライト

売上高

■前期比 **108.9%**（既存店前期比 **102.4%**）

- ・6-7月は天候不順、低気温により季節商材が販売不振
- ・9月は増税前の特需に対する施策が奏功し大きく伸長、一方の反動減影響は限定的
- ・8月より自社電子マネー機能付ポイントカード『おさいふHippo』を全店導入



5. 業績ハイライト

売上高

・調剤が前期比**120.8%**と伸長、医薬品構成比を**+0.5pt**押上げ

	2019.5期 第2四半期累計 実績		2020.5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	33,061	23.7	36,811	24.2	111.3
O T C	21,612	15.5	22,986	15.1	106.4
調剤	11,448	8.2	13,824	9.1	120.8
化粧品	19,799	14.2	20,780	13.7	105.0
食料品	55,942	40.0	60,947	40.0	108.9
日用雑貨品	23,185	16.6	25,399	16.7	109.5
その他	7,735	5.5	8,289	5.4	107.2
合計	139,725	100.0	152,227	100.0	108.9

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

5. 業績ハイライト

売上総利益率

■売上総利益率 **27.6%** 前期差 ▲0.1pt

- ・春先からの乳製品、アイス等の食料品原価値上げ
- ・季節商材の販売不振

販管費率

■販管費率 **23.29%** 前期差 +0.10pt

- ・人件費率 **12.14%** 前期差 +0.12pt
- ・その他経費率 **11.15%** 前期差 ▲0.02pt

〈人件費率 前期差要因〉

- ・人件費単価の上昇(社員の昇給・採用時給アップ)

〈その他経費率 前期差要因〉

- ・水道光熱費…契約変更による基本料金の値下げ
梅雨明けが前期より1ヶ月遅く、気温が前年よりも低かった影響

5. 業績ハイライト

調剤部門

- ・処方箋応需枚数は**116.1%**と順調に推移し、売上高は**120.8%**と伸長
- ・2018年4月の診療報酬・薬価改定より一巡し、荒利率のリカバリーが進んだ

	2019.5期 第2四半期累計 実績	2020.5期 第2四半期累計 実績	前期比・差
調剤全店売上高 (百万円)	11,448	13,824	120.8
処方箋枚数 (千枚)	1,319	1,531	116.1
処方箋単価 (円)	8,540	8,891	104.1
既存店売上高 (百万円)	11,407	13,227	115.9
処方箋枚数 (千枚)	1,313	1,450	110.5
処方箋単価 (円)	8,547	8,983	105.1
在宅売上高 (百万円)	609	688	113.1
店舗数 (店)	122	132	+10
処方箋枚数 (千枚)	40	45	111.5
調剤全店荒利率 (%)	40.7	40.7	▲0.0

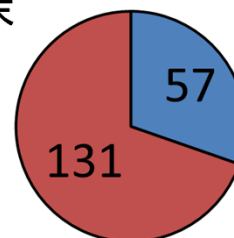
5. 業績ハイライト

調剤部門

■ 地域支援体制加算

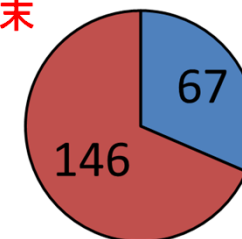
- ・算定店舗 **67** 店舗 (前期差 +10 店舗)

'18/11月末



■ 35点 ■ 0点

'19/11月末

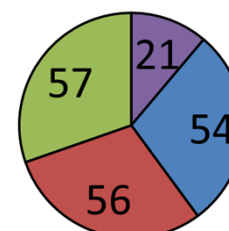


■ 35点 ■ 0点

■ 後発医薬品体制加算

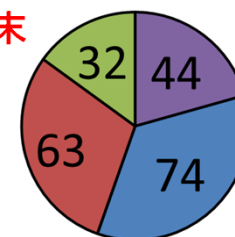
- ・加算Ⅲ : 85%~ **44** 店舗 (前期差 +23 店舗)
- ・加算Ⅱ : 80%~ **74** 店舗 (前期差 +20 店舗)
- ・加算Ⅰ : 75%~ **63** 店舗 (前期差 + 7 店舗)
- ・加算なし **32** 店舗 (前期差△25 店舗)

'18/11月末



■ 26点 ■ 22点 ■ 18点 ■ 0点

'19/11月末



■ 26点 ■ 22点 ■ 18点 ■ 0点

後発医薬品使用率 **79.50%** (前期差 +2.36pt) * 市場 76.9%

5. 業績ハイライト

調剤部門

■人材育成・環境の整備

①調剤研修センターの拡張

- ・研修受講人数の増加
- ・調剤業務の規制緩和への対応

受講人数を約2倍に拡大



実際の調剤室を再現



②在宅研修センターの新設

- ・OJT研修の拠点として活用
- ・在宅研修内容のカリキュラム変更

個人の部屋を再現



実習モデルを使用



■調剤関連機器の導入による作業改善

- ・全自動散薬分包機
- ・全自動水剤分注機
- ・全自動錠剤分包機
- ・ピッキングマシーン等

6. トピックス

神奈川県茅ヶ崎市に自社物流センターを新設(2019年9月より稼働)

■土地・建物を自社所有し、物流事業会社に運営委託

- ・神奈川県南西部の約130店舗をカバー ⇒ 配送効率の向上
- ・食料品の在庫機能を整備(DC機能) ⇒ サプライチェーンの短縮化
- ・最新機器の導入(ケースソータ、コンベアシステム等) ⇒ 庫内作業の効率化
- ・屋上にソーラーパネルの設置 ⇒ CO2排出抑制による環境への配慮



7. 2020年5月期 第2四半期累計のPL(クリエイトエス・ディー)

	2019.5期 第2四半期累計 実績		2020.5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	139,725	100.0	152,227	100.0	108.9	101.2
売上総利益	38,658	27.7	41,968	27.6	108.6	101.4
販売管理費	32,400	23.2	35,452	23.3	109.4	100.4
営業利益	6,257	4.5	6,515	4.3	104.1	107.1
経常利益	6,444	4.6	6,685	4.4	103.8	107.1
当期純利益	4,381	3.1	4,545	3.0	103.7	105.5

2020年5月期 下期の取組み

1. 新規出店

■OTC 下期見込み 20店舗

- ・出店基準は緩めることなく、
既存エリアでのドミナント深耕を継続
- ・他業態と協業した出店 ⇒ 下期計画 2店舗

■調剤薬局 下期見込み 25店舗

調剤併設率は期末で **32.1%**

- ・地域での医療連携出店
⇒クリニックと連携した出店
- ・OTCの集客力を活かした面応需店舗
⇒既存の集客力高いOTC店舗に併設を推進

2019.5末 店舗数	OTC	599
	併設薬局	173
	併設率	28.9%
	専門薬局	35
	総店舗	634
2020.5期 出店数 (見込み)	OTC	35
	併設薬局	30
	専門薬局	—
	総店舗	35
2020.5末 店舗数 (見込み)	OTC	632
	併設薬局	203
	併設率	32.1%
	専門薬局	34
	総店舗	666

* OTC退店予定 2店舗
* 薬局退店予定 1店舗

2. 既存店活性化

■改装 下期見込み 20店舗 (通期見込み41店舗 計画差+6店舗)

・旧タイプ店舗の品揃え改善

⇒新店と同様の売場構成・品揃えに変更

立地や地域のニーズに合わせた売場構成

・生鮮食品売場の適正化

⇒店舗立地・ニーズに応じて食品売場を増減

・調剤薬局の併設、調剤薬局の拡大

■ヘルス&ビューティの販売強化

・高荒利商材の集中販売

⇒天候要因に左右されない高荒利商材に絞って集中販売を実施

・新規PB商品の販売強化

⇒実績好調店舗の取り組みを水平展開、PBの認知度向上と利益改善に繋げる

・PB商品の新規開発、リニューアル

3. デジタルを活用した営業施策

■『おさいふHippo』の利用促進

・おさいふHippo決済比率

2019年11月末

13.3%

2020年5月目標

20.0%

・月間利用者数

2019年11月末

38万人

2020年5月目標

46万人



①新規利用者の獲得

⇒新規利用者への初回インセンティブ付与

⇒体験することで利用の定着化

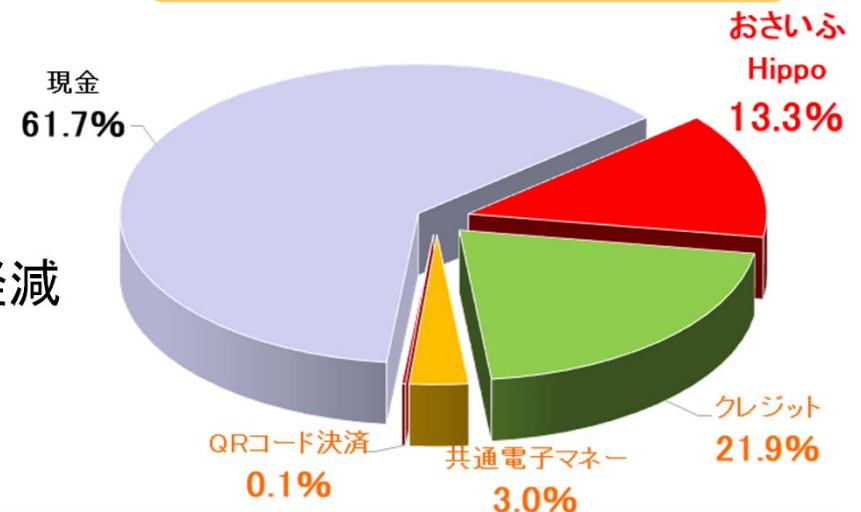
②ロイヤルカスタマー化の推進

⇒高額チャージへのインセンティブ付与

⇒1回チャージ額増によるレジ業務負担を軽減

決済比率の内訳(2019年11月末時点)

キャッシュレス決済比率 **38.3%**



3. デジタルを活用した営業施策

■公式スマホアプリの活用

- ・2019年11月末DL数 **62万 DL**（当初計画46万DLは達成）
- ・上期末に『おさいふHippo』との連携機能をリリース
⇒スマホアプリのみでのチャージ&決済が可能



- ①メーカー協賛でのキャンペーン販促の実施
- ②電子お薬手帳(処方せん送信アプリ)との連携

meiji

明治プロビオヨーグルトR-1
続けるキャンペーン!

対象商品を6個お買い上げごとに
もれなく100ポイントプレゼント!

キャンペーン期間 12月23日～12月31日

SUNTORY

対象商品を6本以上お買上で
抽選で200名様に
5,000ポイントプレゼント

【キャンペーン期間】
2020年1月5日～2月29日



4. 生産性向上

■ ツールを活用した業務改善

- ・商品期限管理システムの運用定着化

⇒2019年7月に全店導入、全店運用のモニタリングを継続実施

- ・店舗間の通信手段の整備

⇒全店に携帯端末を導入

①店舗間・複数店舗への情報共有の効率化

②コミュニケーションツールとして活用

■ 店舗環境に対応した人時管理

- ・個店ごとの人時数コントロールを継続

⇒①売上・店舗規模・店舗環境に応じた人時数目標の設定と達成

②日別での人時数実績進捗管理を徹底

5. 調剤薬局の取組み

■人材育成

- ・新研修センターの活用、在宅研修のカリキュラム変更
⇒モデルを活用したバイタルサイン研修、無菌関連の在宅研修を実施
- ・メディカルアシスタントさん研修の見直し
⇒一定の調剤手技の取得を目指したピックアップ研修の実施
- ・薬剤師の接遇研修の新規導入
⇒感じの良さ・清潔感など医療人薬剤師のための接遇研修

■生産性向上

- ・電子お薬手帳(処方せん送信アプリ)の全店導入、利用促進
⇒患者様へのお声かけアプローチ、公式スマホアプリとの連携
- ・薬剤師の業務負担軽減
⇒①調剤関連機器の活用・オペレーションの構築
②メディカルアシスタントさんの活躍推進

6. 2020年5月期の計画(連結)

通期計画は修正しておりません

	2019.5期 (連結実績)		2020.5期 (連結計画)		
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	286,299	100.0	307,600	100.0	107.4
売上総利益	78,953	27.6	85,050	27.6	107.7
販売管理費	64,711	22.6	70,080	22.8	108.3
営業利益	14,241	5.0	14,970	4.9	105.1
経常利益	14,623	5.1	15,300	5.0	104.6
当期純利益	9,719	3.4	10,270	3.3	105.7