

株式会社 **クリエイイト SD ホールディングス**



2016年5月期 決算説明会
2016年7月14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あります。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)

2016年5月期 決算説明会

■2016年5月期連結実績

1. 損益計算書
2. 貸借対照表
3. キャッシュ・フロー計算書
4. ROEの推移
5. 配当の推移

■主な事業会社の実績

1. 損益計算書
2. 出店
3. 改装
4. 売上高
5. 調剤部門
6. 売上総利益率
7. 販管費率

■成長戦略

1. 出店
2. 改装
3. 生産性向上の取り組み
4. 調剤薬局の取り組み
5. 介護関連事業
6. 2017年5月期の計画
7. 中期ビジョン

2016年5月期 連結実績

1. 2016年5月期のPL(連結)

	2015.5期 実績 (連結)		2016.5期 実績 (連結)			
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)	修正 計画比 (%)
売上高	213,918	100.0	231,892	100.0	108.4	99.9
売上総利益	57,516	26.9	63,423	27.4	110.3	100.2
販売管理費	46,787	21.9	49,469	21.3	105.7	100.2
営業利益	10,728	5.0	13,954	6.0	130.1	100.1
経常利益	10,982	5.1	14,314	6.2	130.3	100.1
当期純利益	6,561	3.1	9,274	4.0	141.3	103.9

2. 2016年5月期のBS(連結)

(単位:百万円)

主な増減要因

	2015.5期末 (連結)	2016.5期末 (連結)	増減
資産合計	88,767	99,334	+10,567
流動資産	51,512	60,879	+9,366
固定資産	37,254	38,455	+1,200
負債合計	42,807	45,749	+2,942
流動負債	39,384	41,760	+2,375
固定負債	3,422	3,989	+566
純資産合計	45,960	53,585	+7,624
負債・純資産 合計	88,767	99,334	+10,567

資産合計

- ・現預金及び売掛金
6,643百万円増加
- ・商品 2,305百万円増加
- ・新店の出店等による
固定資産 1,200百万円増加

負債合計

- ・買掛金 1,873百万円増加
- ・未払法人税等 335百万円増加

純資産合計

- ・配当金支払い 1,475百万円
- ・当期純利益 9,274百万円計上

3. 2016年5月期のCF(連結)

(単位:百万円)

主な内訳

	2015.5期 (連結)	2016.5期 (連結)	増減
営業活動による キャッシュフロー	11,811	11,843	+32
投資活動による キャッシュフロー	▲4,975	▲4,282	+693
財務活動による キャッシュフロー	▲5,901	▲1,475	+4,426
現金及び現金同 等物の増加額	933	6,085	+5,152
現金及び現金同 等物期首残高	19,335	20,268	+933
現金及び現金同 等物の期末残高	20,268	26,354	+6,085

・税引前当期純利益 13,906百万円
 ・減価償却費 2,942百万円
 ・法人税等支払額 ▲5,029百万円

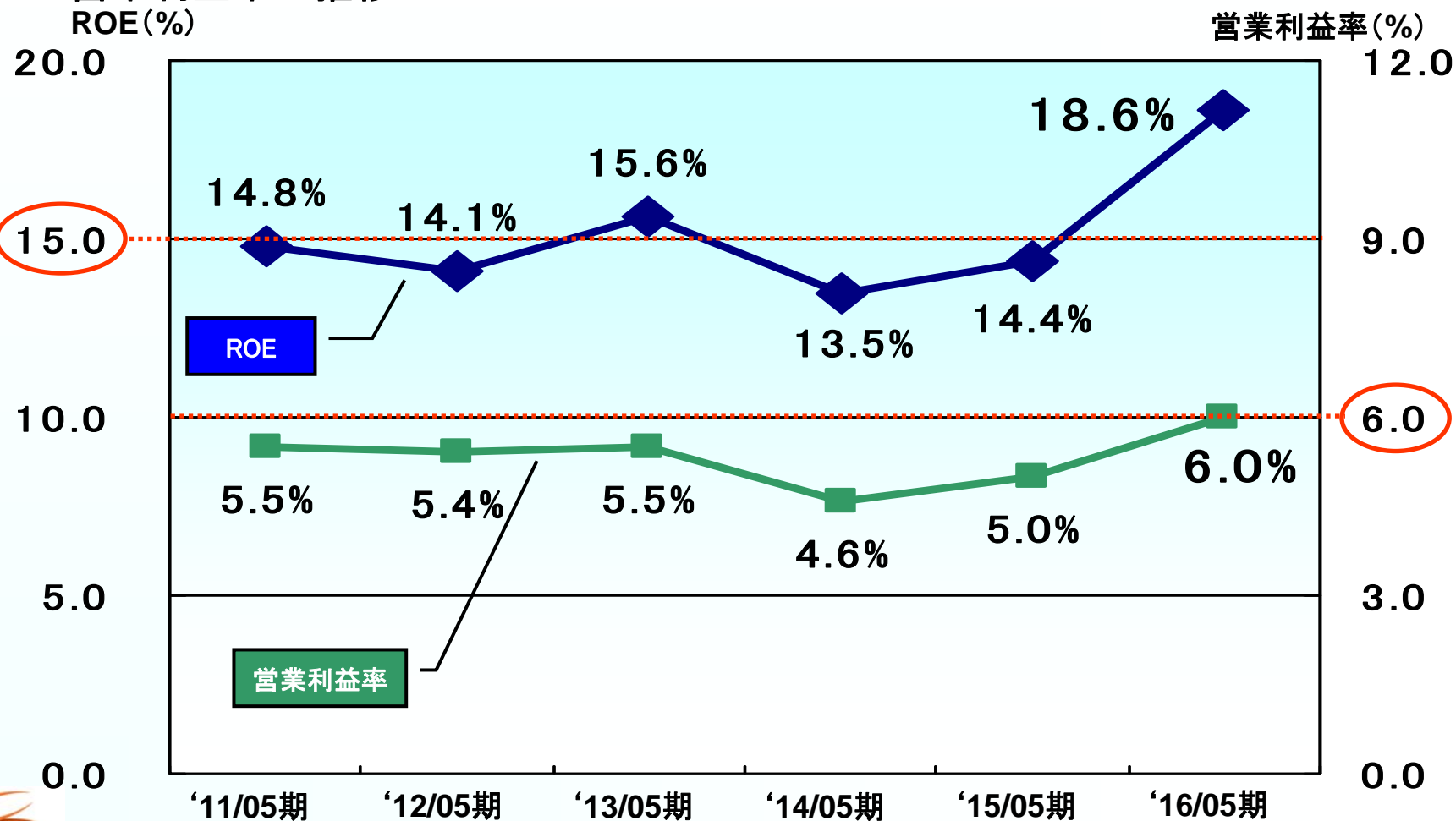
・出店・改装による有形固定資産の
取得 ▲3,518百万円
 ・建設協力金貸付 ▲582百万円
 ・出店仮勘定 ▲756百万円

・配当金 ▲1,475百万円

4. ROEの推移

ROE 15%以上を志向

ROE・営業利益率の推移

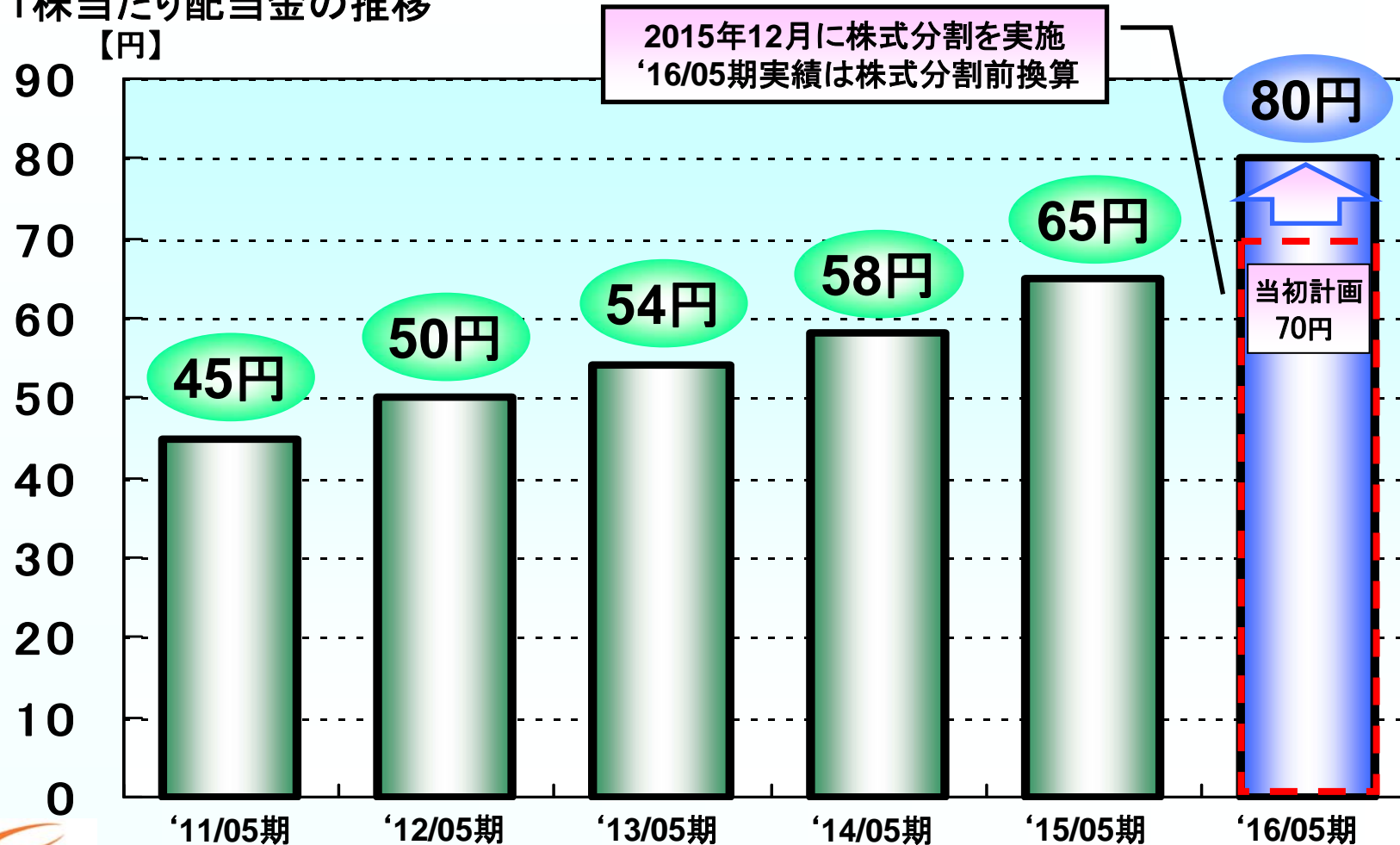


5. 配当の推移

安定的・持続的な増配

‘16/05期実績
配当性向 18.2%
純資産配当率 3.4%

1株当たり配当金の推移
【円】



主な事業会社の実績

1. 2016年5月期 クリエイトエス・ディーのPL

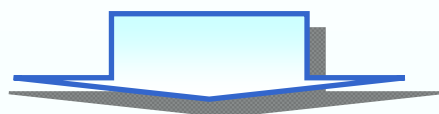
	2015.5期 実績		2016.5期 実績			
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)	修正計画比 (%)
売上高	212,274	100.0	230,145	100.0	108.4	99.9
売上総利益	57,476	27.1	63,458	27.6	110.4	100.2
販売管理費	47,358	22.3	50,136	21.8	105.9	100.3
営業利益	10,118	4.8	13,321	5.8	131.7	100.0
経常利益	10,366	4.9	13,672	5.9	131.9	100.0
当期純利益	6,256	2.9	8,966	3.9	143.3	104.8

2. 出店

新店 OTC 28店舗 調剤薬局 6店舗 (併設薬局 4店舗・専門薬局 2店舗)

地域別出店状況

		神奈川	東京	静岡	千葉	その他	合計
2016.5期 累計 出店数	OTC	18	4	2	2	2	28
	併設薬局	1	0	0	2	1	4
	専門薬局	2	0	0	0	0	2



退店 OTC:スクラップ&ビルド 2店舗 契約満了 1店舗
 専門薬局:契約満了 1店舗 併設薬局:経営効率化 2店舗

		神奈川	東京	静岡	千葉	その他	合計
2016.5期 期末 店舗数	OTC	263	80	66	25	37	471
	併設薬局	67	19	12	3	10	111
	併設率	25.5%	23.8%	18.2%	12.0%	27.0%	23.6%
	専門薬局	19	7	0	3	2	31

3. 改装

品揃えの拡充や売場構成改善の改装 21店舗

- ・食料品やバラエティ雑貨などの新たな取り扱い商品の導入及び拡大
- ・部門ごとの売場構成を売上構成や地域特性に合わせ改善

新規カテゴリー導入のための小改装 13店舗

精肉や弁当・惣菜の導入に合わせた食料品部門の改装

調剤改装 5店舗

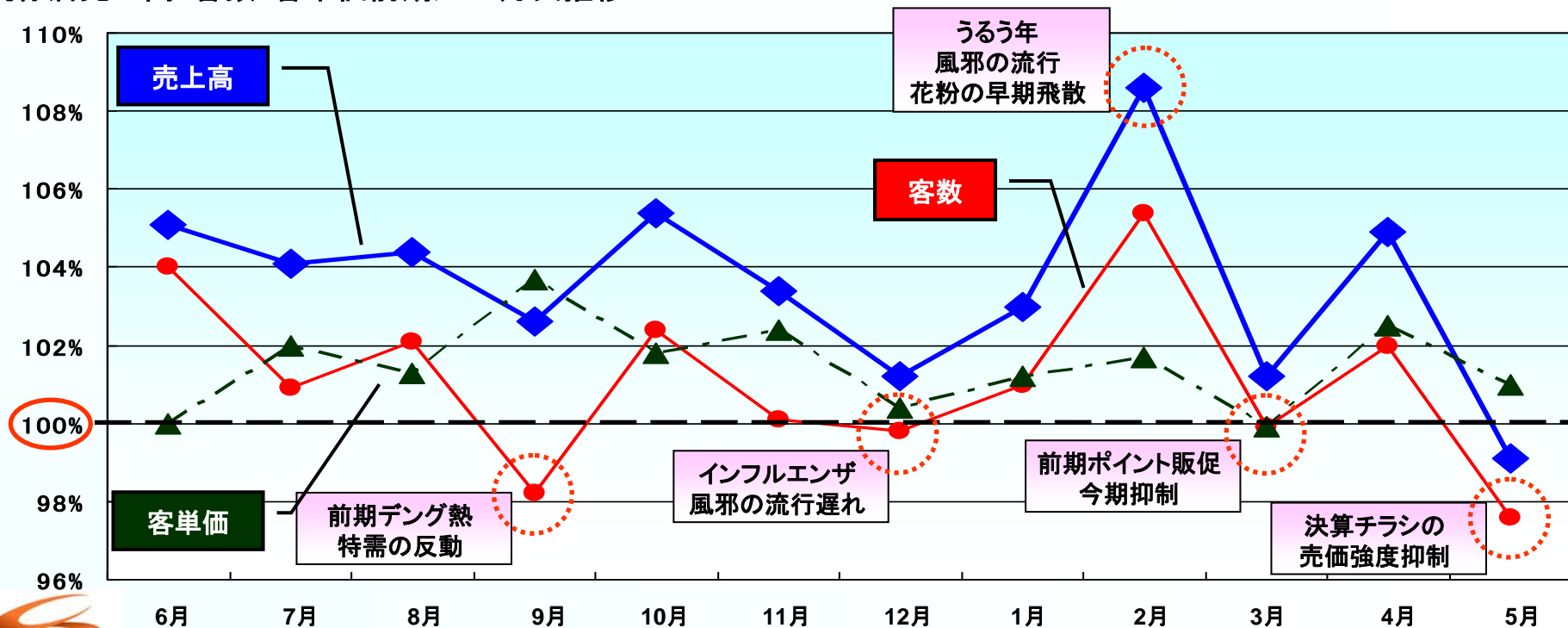
収益性の高い併設調剤薬局の増床拡大や待合室を改装

4. 売上高

既存店が **103.5%**と下支えしトップラインは **108.4%**で着地

- ・客数増 **101.0%**と客単価増 **101.4%**に加え調剤が **117.2%**と伸長
- ・品揃えの拡充と単品ごとのEDLP施策により客数が増加
- ・売価の見直しと高付加価値品・大容量品の展開により客単価上昇

既存店売上高・客数・客単価前期比の月次推移



4. 売上高

部門別実績 ⇒ 専門性の調剤と利便性の食料品が牽引

	2015.5期 実績			2016.5期 実績		
	売上高 <百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)	売上高 <百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)
医薬品	49,309	23.2	110.5	54,195	23.5	109.9
OTC	35,522	16.7	104.0	37,487	16.2	105.5
調剤	13,787	6.5	131.8	16,708	7.3	121.2
化粧品	31,780	15.0	102.2	33,669	14.6	105.9
食料品	80,886	38.1	111.8	88,727	38.6	109.7
日用雑貨品	37,505	17.7	105.1	39,810	17.3	106.1
その他	12,793	6.0	105.8	13,742	6.0	107.4
合計	212,274	100.0	108.4	230,145	100.0	108.4



*“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

5. 調剤部門

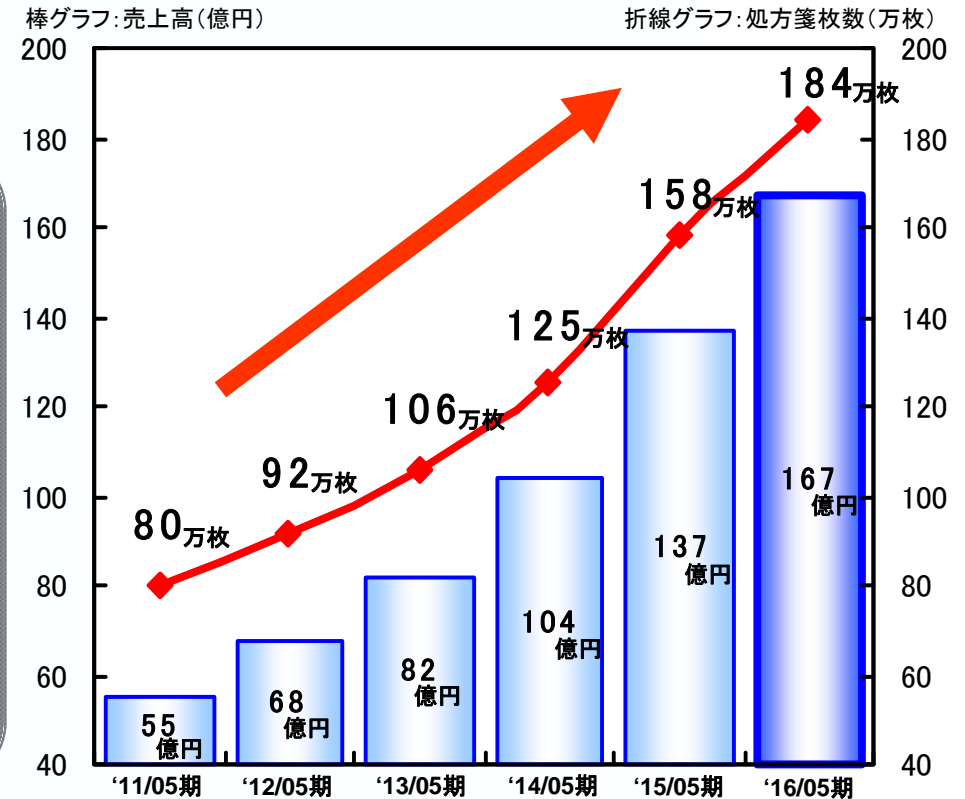
	2016.5期 実績		
	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	16,708	100.0	121.2
売上総利益	6,542	39.2	116.7

既存店売上高前期比 **117.2%**

- ・面応需中心の併設が多いことで認知度の向上に伴い大きく伸長
- ・改装や屋号統一により押し上げ

- ・後発医薬品の使用促進
使用率は **65.4%** (数量ベース)
- ・オペレーション効率化のため
調剤機器の設備投資を推進
- ・人材育成に注力
充実した調剤機器と多人数で
受講が可能な広さを備えた
薬剤師研修センターを設立

調剤部門の売上高・処方箋枚数推移



6. 売上総利益率

売上総利益率 27.6% 前期差 +0.5pt

売価施策

- ・特売売価を抑制し**単品ごとのEDLP**により荒利をコントロール
- ・市場売価に沿った価格の見直し

高付加価値品の展開

付加価値の高い商品の展開による荒利ミックスによって改善

調剤部門の伸長

直前3期にわたり併設調剤薬局の出店を推進したことにより
調剤部門の売上構成比が高まり売上総利益率を改善

7. 販管費率

販管費率 21.8% 前期差 ▲0.5pt

水道光熱費 ⇒ ▲0.2pt

店内照明のLED化や店舗での節電対策による電気使用量の削減と原油安による燃料費単価の低減

物流費 ⇒ ▲0.1pt

物流センター新設により店舗と物流センターの距離を適正化
新たな品揃えに合わせた物流投資を実施

減価償却費 ⇒ ▲0.2pt 地代家賃 ⇒ ▲0.1pt

出店の遅れによる出店経費減少と建築コストの継続的な抑制
一方で下期に大型の改装や店舗備品・調剤機器の導入などの追加投資を実施

成長戦略

1. 出店

OTC 40店舗 ⇒ 前期差+12店舗

- ・神奈川中心に関東・東海エリアに出店してドミナントを深耕
- ・食品や日用品の品揃えを充実して利便性を向上

調剤薬局 23店舗 ⇒ 前期差+17店舗

併設薬局 20店舗(+16店舗)・専門薬局 3店舗(+1店舗)

- ・併設薬局の出店を再開
- ・周辺医療機関の配置や院内処方医院の院外化に合わせ医療機関と連携した収益性の高い薬局を出店

2. 改装

利便性を高める改装 30店舗

小商圏においてより便利さを提供できる店舗の拡大

- ・食料品の品揃え拡充
- ・バラエティ雑貨の導入

調剤薬局改装 5店舗

処方箋応需枚数の多い薬局を改装することにより収益性をさらに向上

- ・調剤スペースや待合室の拡大
- ・物販売場からの視認性を改善

3. 生産性向上の取り組み

アシスト発注の拡大による効率化

アシスト発注導入店舗の拡大および導入部門の拡大により
発注時間を削減するとともに発注精度を向上

物流体制の整備

- ・新たな品揃えに合った物流体制の整備と配送効率の改善
- ・マテハン機器の改良による作業改善

4. 調剤薬局の取り組み

調剤併設店舗での面応需の拡大

- ・機器の活用によるオペレーション改善により待ち時間を短縮
- ・ドラッグストアの集客力を活かした告知および処方箋アプリ導入による利便性の向上

人材の育成

2016年4月に開設した薬剤師研修センターと刷新した育成カリキュラムを活用

4. 調剤薬局の取り組み

在庫のコントロール

物流センターを活用して個店ごとの在庫を適正化

診療報酬改定への対応

- ・後発医薬品の使用率向上 ⇒ **70%** (前期末差+4.3pt)
- ・基準調剤加算の取得 ⇒ **20店舗**
- ・「かかりつけ」機能の強化
 - ⇒ **個人在宅対応薬局の拡大**
 - ⇒ **健康相談会実施の推進**

5. 介護関連事業

有料老人ホーム事業

営業力強化による入居率の改善
⇒ 入居率 **80%**を目指す

デイサービス事業

既存施設の収益力改善に注力

- ・10人定員制から16人定員制への転換 **3施設**
- ・既存16人定員施設の稼働率向上 ⇒ 期末 **80%**へ
- ・マシントレーニングとマッサージの**混合型の導入**推進
- ・認知症予防トレーニングプログラムの導入

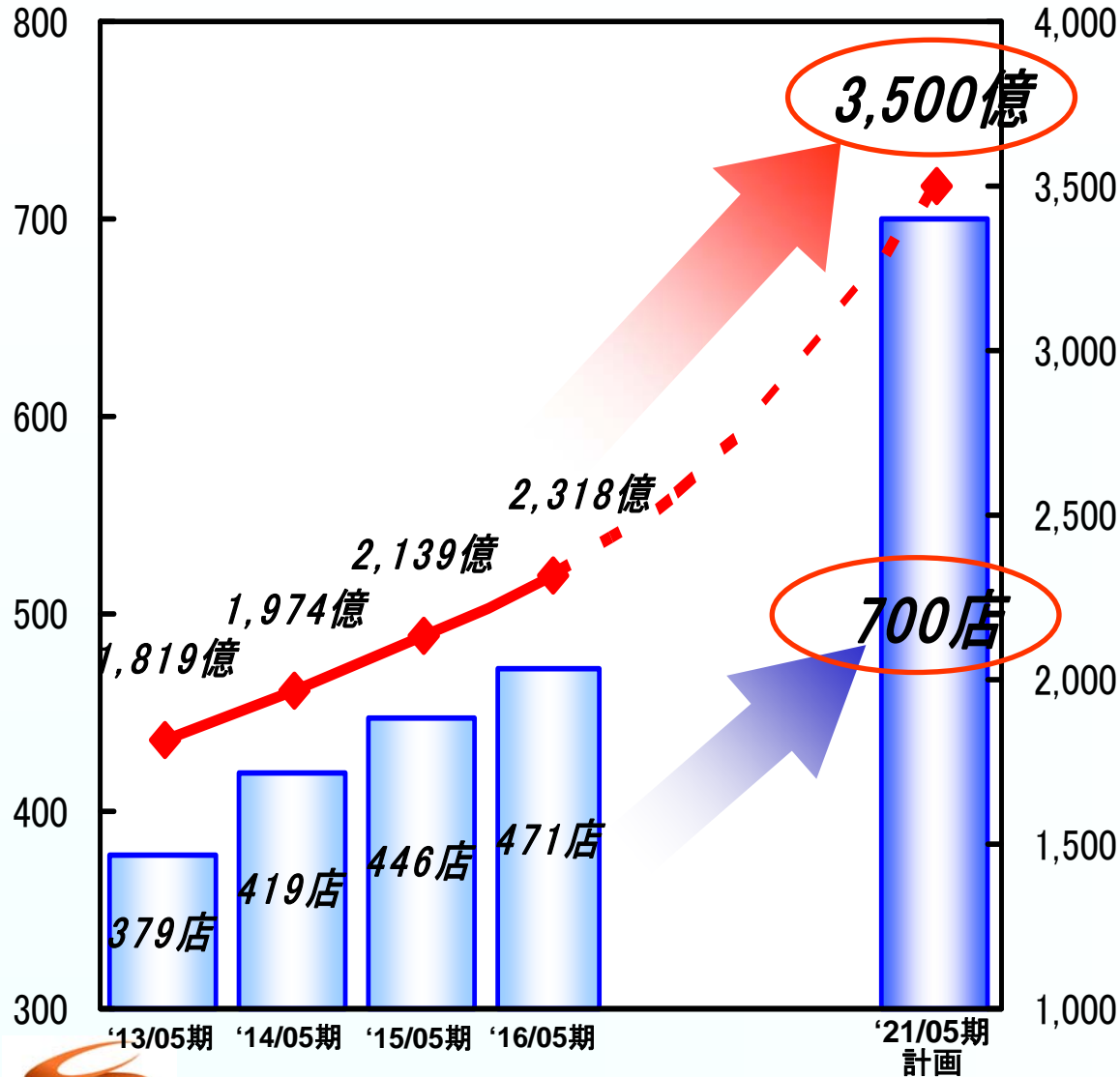
6. 2017年5月期の計画(連結)

	2016.5期(連結実績)		2017.5期(連結計画)		
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	231,892	100.0	247,700	100.0	106.8
売上総利益	63,423	27.4	67,730	27.3	106.8
販売管理費	49,469	21.3	53,030	21.4	107.2
営業利益	13,954	6.0	14,700	5.9	105.3
経常利益	14,314	6.2	15,000	6.1	104.8
当期純利益	9,274	4.0	9,700	3.9	104.6

7. 中期ビジョン

棒グラフ: 店舗数(店)

折れ線グラフ: 売上高(億円)



中期目標

店舗数

700店舗

売上高

3,500億円

営業利益率

6.0%以上

ROE

15%以上