

株式会社 **クリエイイト SD ホールディングス**



2017年5月期 決算説明会
2017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)

2017年5月期 決算説明会

■2017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. 顧客ニーズに合った品揃えと機能の追加
4. 売上高
5. 部門別売上高
6. 調剤部門
7. 売上総利益率
8. 販管費率
9. 生産性向上の取り組み

■成長戦略

1. 出店
2. 新業態店舗の展開
3. 出店・品揃え政策
4. 人材育成
5. 生産性向上の取り組み
6. 調剤薬局の取り組み
7. 介護事業
8. 2018年5月期の計画

2017年5月期 連結実績

1. 2017年5月期のPL(連結)

	2016.5期 実績 (連結)		2017.5期 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	231,892	100.0	247,341	100.0	106.7	99.9
売上総利益	63,423	27.4	68,149	27.6	107.5	100.6
販売管理費	49,469	21.3	53,707	21.7	108.6	101.3
営業利益	13,954	6.0	14,441	5.8	103.5	98.2
経常利益	14,314	6.2	14,768	6.0	103.2	98.5
当期純利益	9,274	4.0	10,119	4.1	109.1	104.3

2. 2017年5月期のBS(連結)

(単位:百万円)

主な増減要因

	2016.5期末 (連結)	2017.5期末 (連結)	増減
資産合計	99,334	110,480	+11,145
流動資産	60,879	67,798	+6,918
固定資産	38,455	42,682	+4,226
負債合計	45,749	48,578	+2,828
流動負債	41,760	44,157	+2,396
固定負債	3,989	4,420	+431
純資産合計	53,585	61,901	+8,316
負債・純資産 合計	99,334	110,480	+11,145

資産合計

- ・現預金及び売掛金
4,682百万円増加
- ・商品 1,598百万円増加
- ・新店の出店等による
固定資産 4,226百万円増加

負債合計

- ・買掛金 2,420百万円増加
- ・資産除去債務 324百万円増加

純資産合計

- ・配当金支払い 1,896百万円
- ・当期純利益 10,119百万円計上

3. 2017年5月期のCF(連結)

(単位:百万円)

主な内訳

	2016.5期 (連結)	2017.5期 (連結)	増減
営業活動による キャッシュフロー	11,843	12,878	+1,034
投資活動による キャッシュフロー	▲4,282	▲10,814	▲6,532
財務活動による キャッシュフロー	▲1,475	▲1,896	▲421
現金及び現金同 等物の増加額	6,085	166	▲5,918
現金及び現金同 等物期首残高	20,268	26,354	+6,085
現金及び現金同 等物の期末残高	26,354	26,521	+166

- ・税引前当期純利益 14,513百万円
- ・減価償却費 2,955百万円
- ・法人税等支払額 ▲5,909百万円

- ・出店・改装による有形固定資産の取得 ▲4,722百万円
- ・譲渡性預金※ ▲4,000百万円
- ・建設協力金貸付 ▲1,276百万円
- ・出店仮勘定 ▲1,289百万円

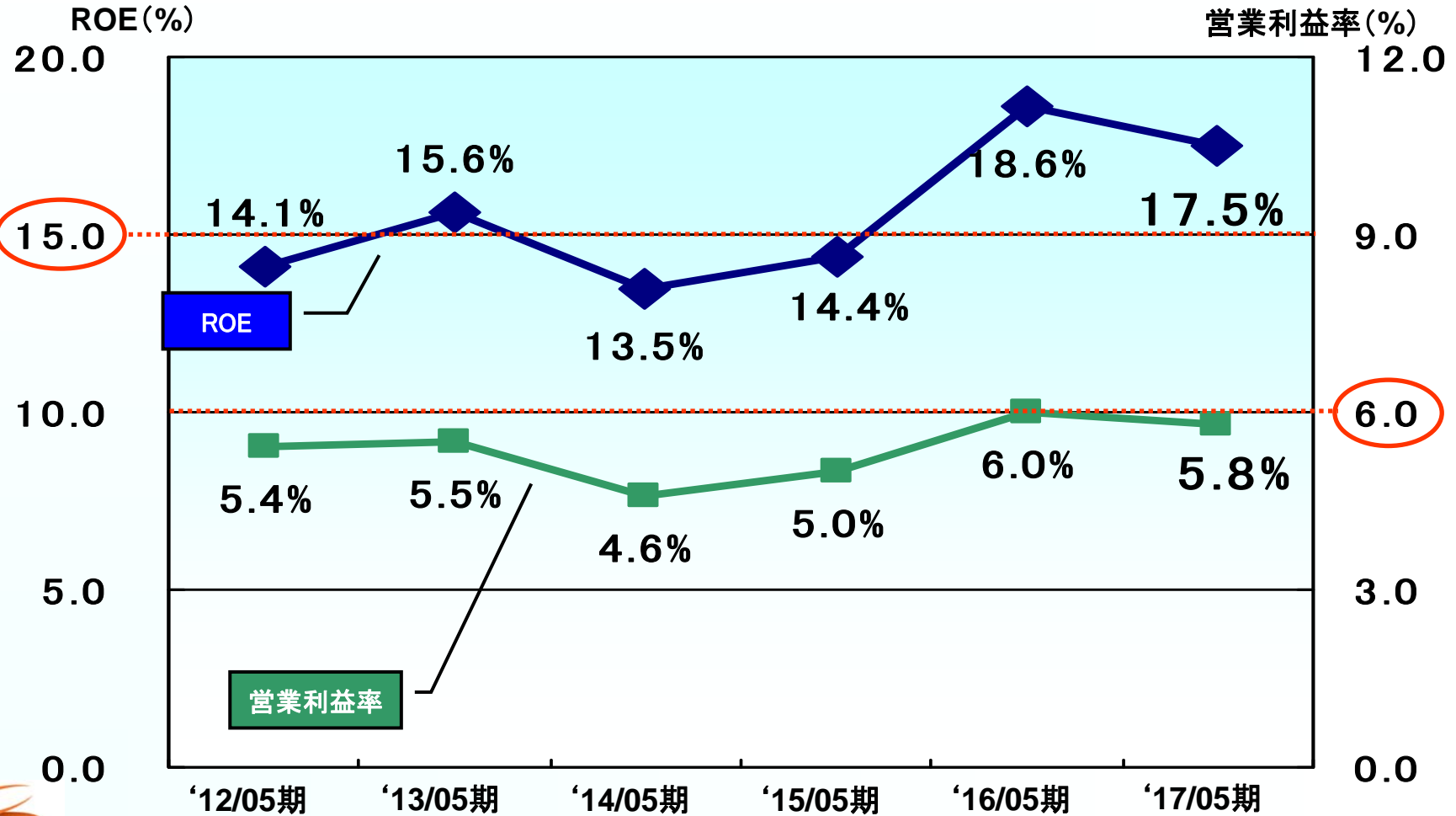
- ・配当金 ▲1,896百万円

※譲渡性預金は事実上、現金同等物であり、それを加味した2017.5期の投資支出は6,814百万円、現金同等物の増加額は4,166百万円となる

4. ROEの推移

ROE 15%以上を志向

ROE・営業利益率の推移

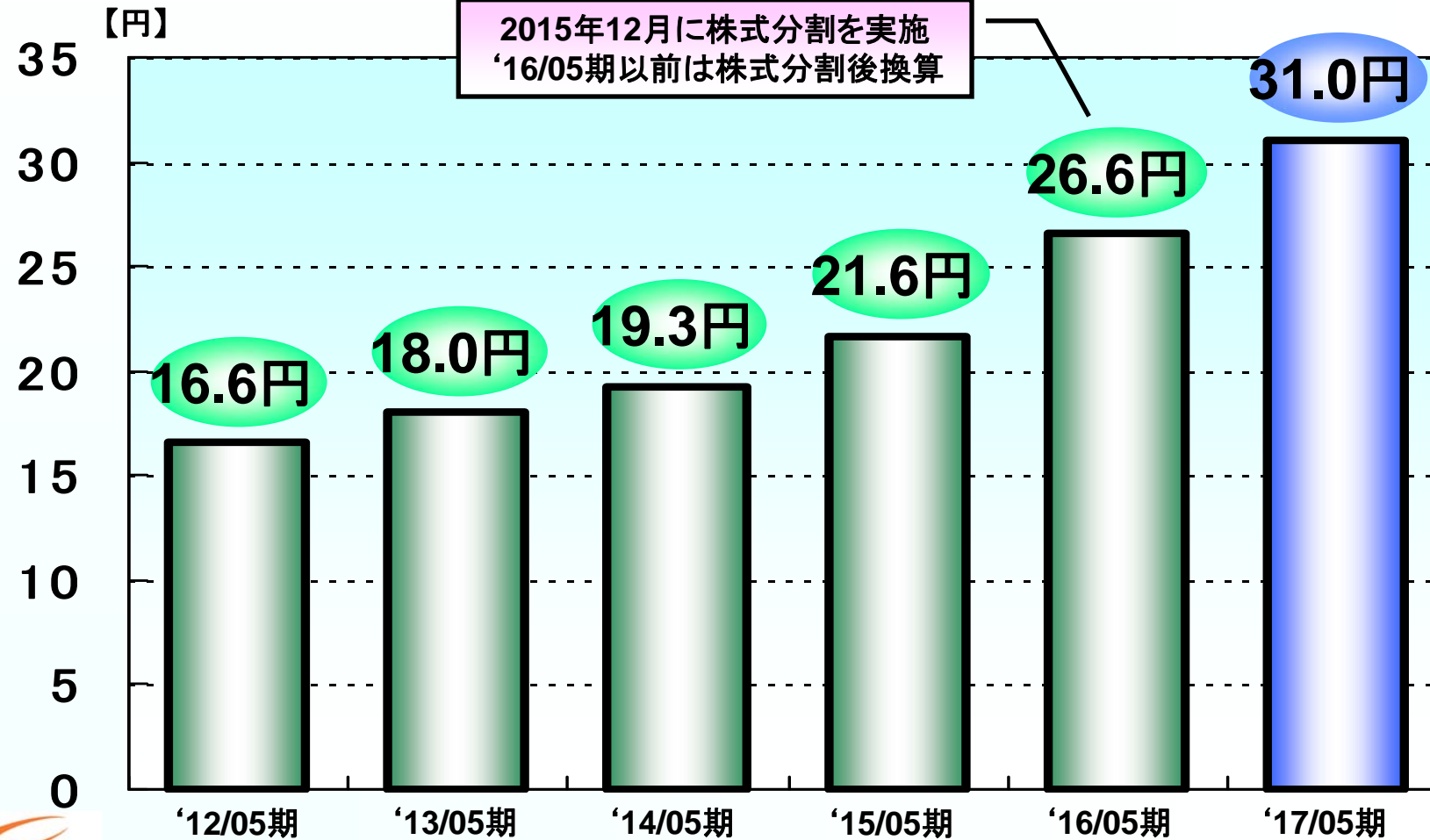


5. 配当の推移

安定的・持続的な増配

‘17/05期実績
配当性向 19.4%
純資産配当率 3.4%

1株当たり配当金の推移



主な事業会社の実績

1. 2017年5月期 クリエイトエス・ディーのPL

	2016.5期 実績		2017.5期 実績			
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	230,145	100.0	245,466	100.0	106.7	99.9
売上総利益	63,458	27.6	68,107	27.7	107.3	100.6
販売管理費	50,136	21.8	54,431	22.2	108.6	101.3
営業利益	13,321	5.8	13,676	5.6	102.7	98.1
経常利益	13,672	5.9	13,992	5.7	102.3	98.3
当期純利益	8,966	3.9	9,750	4.0	108.8	105.8

2. 出店

OTC 過去最高の 43店舗

調剤薬局 18店舗 (併設薬局 16店舗・専門薬局 2店舗)

期末総店舗数

541店舗

地域別出店状況

		神奈川	東京	静岡	千葉	合計
2017.5期 累計 出店数	OTC	31	3	4	5	43
	併設薬局	11	2	1	2	16
	専門薬局	2	0	0	0	2



退店 OTC:スクラップ&ビルド 3店舗 契約満了 1店舗 業態変更 1店舗
 専門薬局:門前医院閉院に伴う閉鎖 2店舗 併設薬局:移転拡大 1店舗

		神奈川	東京	静岡	千葉	その他	合計
2017.5期 期末 店舗数	OTC	290	83	70	30	36	509
	併設薬局	77	21	13	5	9	125
	併設率	26.6%	25.3%	18.6%	16.7%	25.0%	24.6%
	専門薬局	21	6	0	2	3	32

3. 顧客ニーズに合った品揃えと機能の追加

地域ごとの顧客ニーズに合わせ**利便性**と**専門性**の向上を推進

品揃えの拡大
利便性

×

健康サポート機能の追加
専門性

OTC品揃え拡大改装 **19店舗**

- ・食料品の品揃え強化を中心に利便性を追求した改装
- ・ビューティの圧倒的な品揃え強化を中心とした改装

調剤関連の改装 **10店舗**

- ・近隣医療機関と連携した調剤機能の追加 **3店舗**
- ・既存薬局の収益性向上と業務効率化のための改装 **7店舗**

4. 売上高

前期比 **106.7%** 計画比 **99.9%**

既存店は前期比 **101.1%**と計画通り着地

OTC: 自社競合が発生するなかで改装や品揃えの拡充により
前期比 **100.7%**と堅調

調剤: 診療報酬改定やC型肝炎治療薬の処方減、花粉飛散の
減少により前期比 **106.5%**と伸び率が低下

全店

出店が下期に7割、なかでも4Qにおよそ半分と偏ったことで
全体の売上はやや計画を下回った

5. 部門別売上高

専門性の調剤と利便性の食料品が引き続き牽引

	2016.5期 実績		2017.5期 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	54,195	23.5	58,130	23.7	107.3
O T C	37,487	16.2	39,693	16.2	105.9
調剤	16,708	7.3	18,437	7.5	110.3
化粧品	33,669	14.6	35,643	14.5	105.9
食料品	88,727	38.6	95,528	38.9	107.7
日用雑貨品	39,810	17.3	41,739	17.0	104.8
その他	13,742	6.0	14,423	5.9	105.0
合計	230,145	100.0	245,466	100.0	106.7

6. 調剤部門

売上高前期比 **110.3%** 計画比 **96.2%**

	2017.5期 実績		
	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	18,437	100.0	110.3
売上総利益	7,450	40.4	113.9

新規出店 **18店舗**

分業化と連携した出店や医療機関誘致に連動した出店など地域の医療連携構築のための出店を実施

診療報酬改定への対応

・後発医薬品の使用促進

⇒後発医薬品の使用率は数量ベースで **70.9%** (前期差 +5.4pt)

・基準調剤体制加算の取得

⇒改定前 **56店舗**

改定後 **2店舗**まで減少したが期末には **23店舗**まで回復

⇒加算額では **1月に前年**をキャッチアップ

7. 売上総利益率

売上総利益率 **27.7%** 前期差 **+0.1pt** 計画差 **+0.2pt**

- ・荒利率の高い季節商材は不振も高付加価値品の展開および新規PBの投入により下支え
- ・納価交渉による原価低減とリベートの増加
- ・利益率の高い調剤部門の構成比上昇
- ・報酬改定からのリカバリーが進み調剤部門の荒利率が改善

8. 販管費率

販管費率 **22.2%** 前期差 **+0.4pt** 計画差 **+0.3pt**

人件費 ⇒ 前期差 **+0.5pt**

- ・健康サポート機能追加と人材育成のために薬剤師配置を強化
- ・各種手当の見直しによる給与増
- ・勤務形態の変更や採用時給の上昇による雑給の増加
⇒勤務時間延長者は資格取得や店長登用により活躍を推進
- ・出店を見据えた採用増強および退職抑制の取り組みにより
定着率が向上

水道光熱費 ⇒ 前期差 **▲0.1pt**

店内照明をLED化したことによる節電効果や売電事業者変更による基本料抑制および原油安による燃料費単価の低減

9. 生産性向上の取り組み

店舗オペレーションの改善

- ・生鮮品に対応したシステムの構築および生鮮売場拡大店舗におけるロスおよび作業の軽減
- ・伝票レス化による店舗検品作業の軽減

物流体制の整備

納品方法の変更による品出し効率の改善

調剤薬局での取り組み

- ・ジェネリック医薬品の集約による在庫効率の改善
- ・不働在庫の店間移動による在庫コントロール

成長戦略

1. 出店

OTC 50店舗 ⇒ 中期計画 45店舗を上方修正

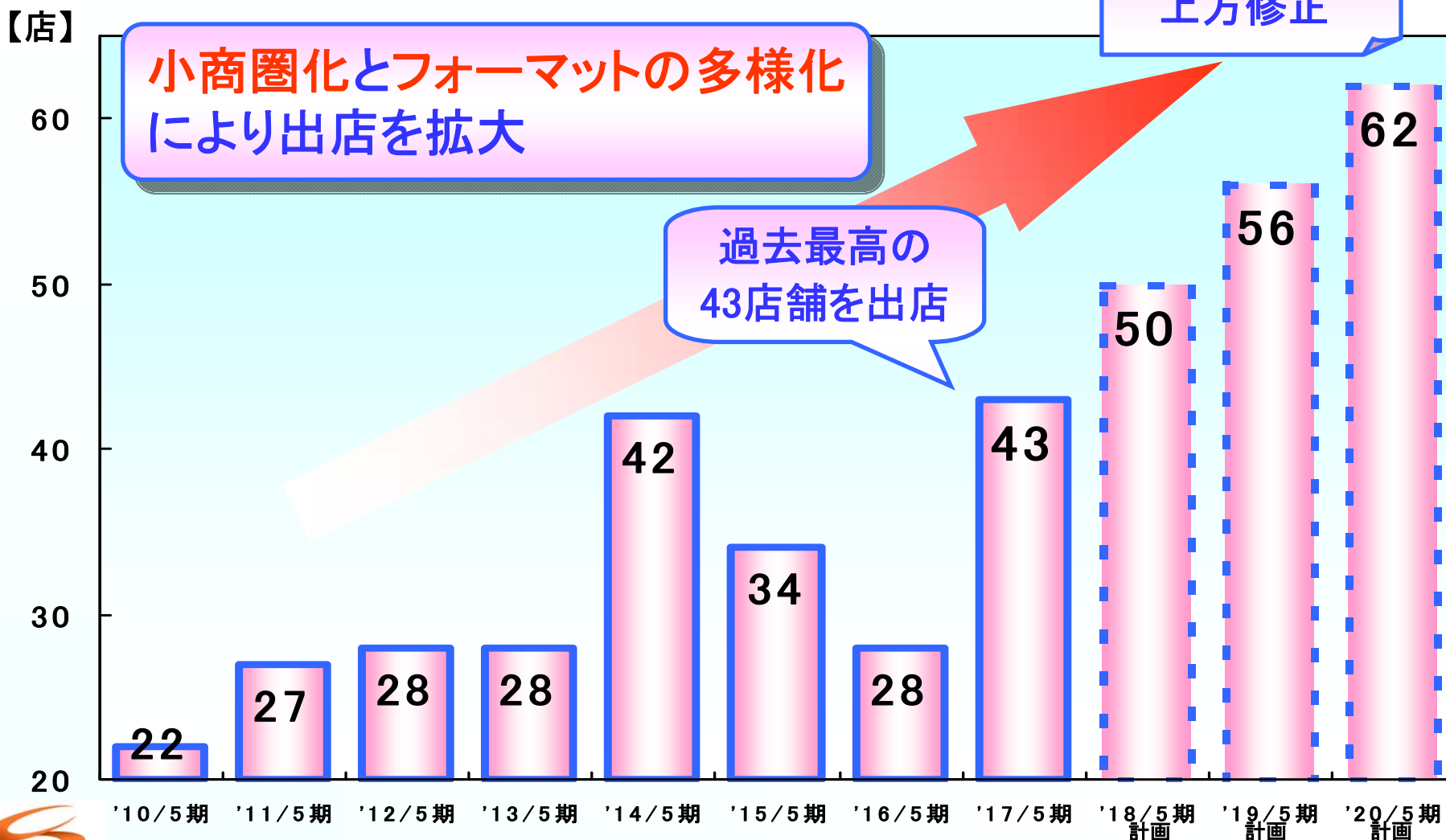
- ・神奈川を中心に関東・東海エリアに出店してドミナントを深耕
- ・多様な店舗フォーマットにより出店の幅を拡大
 - ⇒ 地域ニーズに合った利便性の高い店舗に加え、**新業態**による**SM協業店舗**や**SC・駅ビル内**への出店
 - ⇒ 土地の取得も含めた大規模敷地を活用した**大型店舗**

調剤薬局 25店舗 ⇒ 併設薬局 20店舗・専門薬局 5店舗

- ・**健康サポート機能**を有するドラッグストア併設店を中心に出店
- ・OTCの集客力を活かした面応需が見込める店舗
- ・**医療機関誘致**による地域の**医療連携体制**を創造
- ・専門薬局は複数科の**医療モール組成**を推進

1. 出店

OTC出店数推移

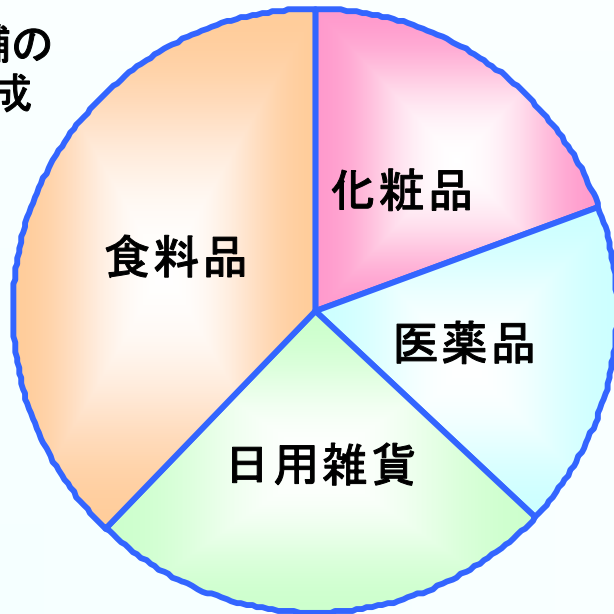


2. 新業態店舗の展開

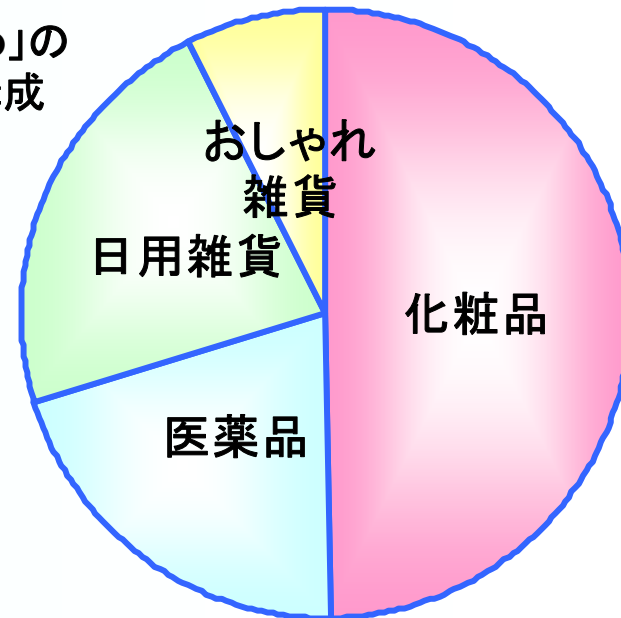
Crema(クレモ)

Create + more ⇒ ”クリエイティブをもっと楽しく“ をコンセプトに
「ビューティケア」の圧倒的な品揃えにドラッグストアの核商材
である「ヘルスケア」とショッピングに楽しさを加える「おしゃれ
雑貨」で構成した新たなフォーマット

従来店舗の
部門構成



「Crema」の
部門構成




2. 新業態店舗の展開

「Crema」の店舗コンセプト

来て楽しい ⇒ 今までのドラッグストアにはない、時間を忘れてしまうほど楽しい**非日常的な空間を演出**

見て楽しい ⇒ 話題の新商品を始めとした豊富な品揃えと独自のPOPにより常に**新しい発見に出会える売場**

試して楽しい ⇒ 豊富なテスターと充実したアメニティですぐに**試せる売場展開**

- 
- ・ECサイトが広がるなか**実店舗の強みである体感できる売場を展開**
 - ・小商圈ドミナントから**中・広域商圈立地へと出店拡大**

3. 出店・品揃え政策

地域ニーズ・出店立地に合わせた品揃えの拡充

- ・生鮮および食品強化型店舗では品揃えを競合状況や立地に合わせて適正化
- ・SC内やSM協業立地では新業態をベースとしてビューティに特化した品揃え
- ・大型店では 2つのエッセンスを融合

顧客ニーズの変化に合った品揃えの追加

ライフスタイルの変化などにより新たに求められている商品を発掘して品揃えを拡充することにより利便性を向上

4. 人材育成

出店加速に合わせて人員を増強

新卒 400名、通年も含めて今期 **500名**の社員を採用

パートナーさんの活躍推進

- ・資格取得やスキルアップを推進し、**登録販売者・店長へ育成**
- ・雇用に柔軟性をもたせ活躍の場を広げる

女性の活躍推進

- ・エリアマネジャーや店長、本部スタッフにも積極的に登用
- ・女性の目線を取り入れて売場や品揃えに反映

5. 生産性向上の取り組み

物流体制の整備

出店に合わせた**物流センター新設**による配送業務の最適化

- ・生鮮・ドライ・チルド物流一体型の「新富士センター」を立ち上げ
- ・来期 同機能の物流センターをドミナントエリア内に新設予定

作業効率の改善

- ・**アシスト発注の全店全部門への導入**による作業時間削減
- ・新店でのアシスト発注導入
開店半年後導入⇒開店当初導入により作業時間を削減
- ・納品分類細分化による店舗品出し作業の効率化
- ・商品期限管理システム導入によるチェック作業時間の改善
- ・薬局における来局予測に基づく予製や使用頻度に応じた棚割変更によるオペレーション改善

6. 調剤薬局の取り組み

処方箋応需の拡大

- ・医療機関誘致や分業促進による地域の**医療連携体制を創造**
- ・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**

健康サポート機能の付加

- ・24時間対応店舗の拡大 ⇒ 期末 **55店舗**で対応(+28店舗)
- ・**在宅応需店舗**の拡大 ⇒ 期末 **118店舗**で対応(+50店舗)
- ・健康相談会実施店舗の拡大 ⇒ 今期**120店舗**で実施(+16店舗)

ジェネリックの集約

ジェネリック薬品の集約による在庫負担の軽減と原価率の改善

7. 介護事業

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
- ・業務の棚卸しおよびマニュアル作成によるコスト削減

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 **5施設**
22人定員制への転換 **1施設**
 - ・既存16人定員施設の稼働率向上 ⇒ 期末 **80%**へ
 - ・新たに認知症予防トレーニングを導入

8. 2018年5月期の計画(連結)

	2017.5期(連結実績)		2018.5期(連結計画)		
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	247,341	100.0	271,200	100.0	109.6
売上総利益	68,149	27.6	74,700	27.5	109.6
販売管理費	53,707	21.7	59,300	21.9	110.4
営業利益	14,441	5.8	15,400	5.7	106.6
経常利益	14,768	6.0	15,700	5.8	106.3
当期純利益	10,119	4.1	10,400	3.8	102.8