

# 株式会社 **クリエイト エス・ディー**

～郊外型スーパードラッグストアのパイオニア～



**2008年5月期 中間決算説明会**

**2008年1月16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 経営企画室:中浦・大野(TEL 045-974-3816)

# 目 次

- I. **2008年5月期 中間期実績**
- II. 中間期の取り組み
- III. **2008年5月期 予想**
- IV. 今後の課題・方向性

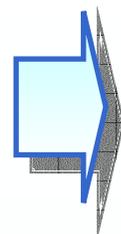
# 1. 2008年5月期 中間期の実績

売上総利益率改善により **経常利益率6.3%達成！！**

	2007.5期 中間期		2008.5期 中間期			
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	<b>55,916</b>	100.0	<b>62,798</b>	100.0	112.3	99.5
売上総利益	<b>13,684</b>	24.5	<b>16,129</b>	25.7	117.9	102.7
販売管理費	<b>10,396</b>	18.6	<b>12,226</b>	19.5	117.6	102.0
営業利益	<b>3,288</b>	5.9	<b>3,903</b>	6.2	118.7	104.9
経常利益	<b>3,316</b>	5.9	<b>3,977</b>	6.3	119.9	105.8
中間純利益	<b>1,750</b>	3.1	<b>2,099</b>	3.3	120.0	103.9

## 2. 部門別売上高・売上総利益率

前期からの取り組みの深耕により  
食料品を除く主要3部門は  
売上前期比2ケタの伸長



全体の売上総利益率は  
前期比1.2ポイントアップの  
25.7%

	2007.5期 中間期			2008.5期 中間期			売上総利益率	
	売上高 〈百万円〉	構成比 (%)	売上総利益率 (%)	売上高 〈百万円〉	構成比 (%)	前期比 (%)	<%>	前期比 増減 (%)
医薬品	12,557	22.5	37.0	14,184	22.6	113.0	38.5	+1.5
化粧品	9,870	17.7	27.0	11,569	18.4	117.2	27.8	+0.8
食料品	16,942	30.3	16.2	18,561	29.6	109.6	17.8	+1.6
日用雑貨品	10,861	19.4	24.1	12,448	19.8	114.6	24.1	±0
その他	5,683	10.2	17.9	6,034	9.6	106.2	18.9	+1.0
合 計	55,916	100.0	24.5	62,798	100.0	112.3	25.7	+1.2

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

# 3. 販売管理費の増減要因

新店増により 販売管理費比率は**18.6%**から**19.5%**へ

	2007.5期 中間期		2008.5期 中間期		
	<百万円>	構成比(%)	<百万円>	構成比(%)	前期比(%)
販売管理費合計	<b>10,396</b>	<b>18.6</b>	<b>12,226</b>	<b>19.5</b>	<b>117.6</b>
人件費	<b>5,187</b>	<b>9.3</b>	<b>5,907</b>	<b>9.4</b>	<b>113.9</b>
広告宣伝費	<b>927</b>	<b>1.7</b>	<b>1,132</b>	<b>1.8</b>	<b>122.0</b>
その他	<b>4,280</b>	<b>7.7</b>	<b>5,187</b>	<b>8.3</b>	<b>121.2</b>

人件費・・・人事採用費(採用媒体強化・地方での採用増加等により)約62百万円増加  
 広告宣伝費・・・新店増によるもの  
 その他・・・新店関連費用(地代家賃・減価償却費・消耗品等)が増加

# 4. 出店状況

( )内は調剤単独店舗の内数

エリア別	2007.5 期末	期中 出店	期中 退店	2008.5 中間期末
神奈川県	<b>143(8)</b>	<b>9</b>	<b>*1</b>	<b>151(8)</b>
東京都	<b>36(1)</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>38(1)</b>
静岡県	<b>33</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>35</b>
埼玉県	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>6</b>
千葉県	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>12</b>
群馬県	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>5</b>
茨城県	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>2</b>
合計	<b>229(9)</b>	<b>21</b>	<b>1</b>	<b>249(9)</b>

\* 神奈川県の期中退店1店舗はスクラップ&ビルドによるものです

タイプ別出店数・・・郊外単独型:14 郊外複合型:5 SCインショップ型:2

中間期末調剤店舗数は 単独9店舗・併設16店舗 合計25店舗となりました

# 目 次

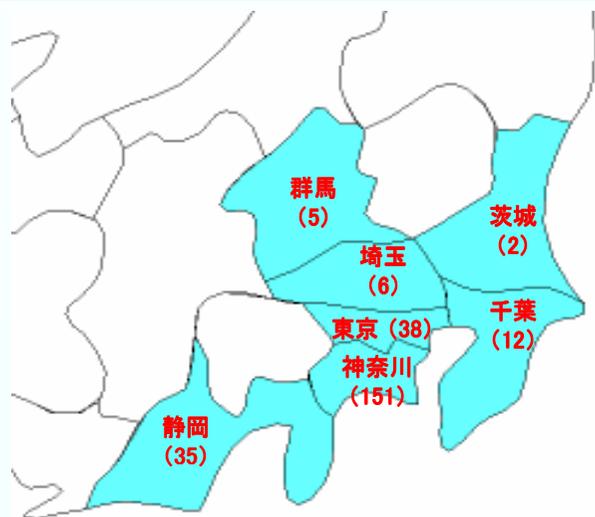
- I. 2008年5月期 中間期実績
- II. 中間期の取り組み
- III. 2008年5月期 予想
- IV. 今後の課題・方向性

# 1.中間期21店舗出店！！

## 地域別出店状況

	神奈川	東京	静岡	埼玉	千葉	群馬	茨城	合計
2007.5 中間期	5(1)	0	4	1	0	-	-	10(1)
2008.5 中間期	9	2	2	0	3	3	2	21

中間期末店舗数	151(8)	38(1)	35	6	12	5	2	249(9)
---------	--------	-------	----	---	----	---	---	--------

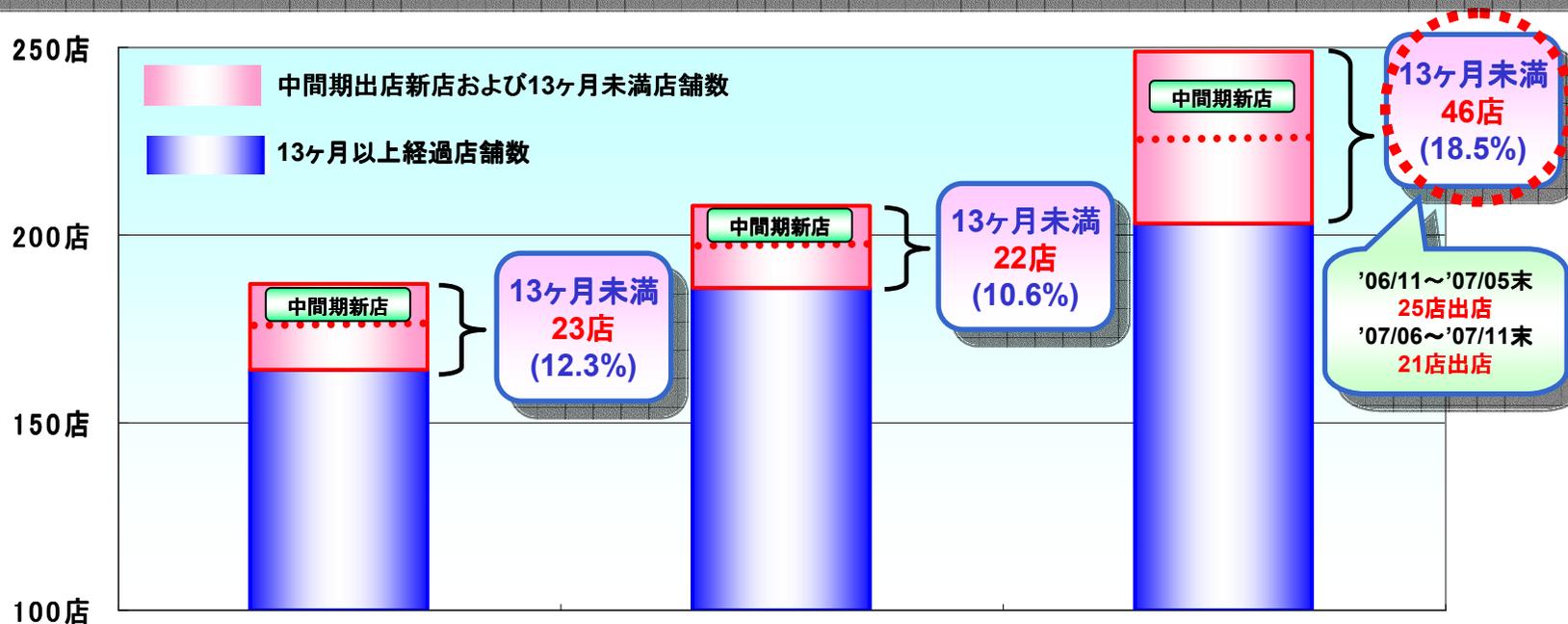


**神奈川における高密度ドミナントエリアの形成**  
 当中間期21店舗中9店舗が神奈川への出店

**群馬・茨城への出店開始**  
 2007年2月より出店開始 → 現在 7店舗展開

## 2. 新店増ながらも営業利益を更に改善

13ヶ月未満店舗数構成比は高まりながらも営業利益率は+0.3ポイント



	2006.5 中間期	2007.5 中間期	2008.5 中間期
総店舗数	187店	208店	249店
うち 各中間期の新店	10店	10店	21店
全社営業利益率	4.6%	5.9%	6.2%

### 3.既存店の改善が大きく寄与

大量出店による経費増分を**既存店売上総利益率の改善**によりカバー

既存店(13ヶ月経過店舗 203店舗)

売上総利益率 **+1.5ポイント**

販売管理費率 **±0ポイント**

営業利益率 **+1.5ポイント**

新店+準新店(46店舗)

中間期出店  
**21店舗**

13ヶ月未満店舗  
**25店舗**

+

全社合計

売上総利益率 **+1.2ポイント**

販売管理費率 **+0.9ポイント**  
(不利差異)

**営業利益率 6.2%へ**  
(前期+0.3ポイント)

## 4.既存店の売上総利益率の改善

前年+1.5ポイントの改善

### 1.お取引先様との連携強化

本部  
取り組み商品の明確化



店舗  
取り組み商品の集中販売

### 2.PB・ニチリウ商品の導入

PB  
商品改廃によりアイテム数は**675SKU**  
売上構成比は前年+0.4ポイント

ニチリウ  
'06/09より導入開始  
食料品を中心に全体で**306SKU**

### 3.部門構成比の改善

食料品の効果のない値下げの抑制

+

H&Bへの販売注力

## ①PB・ニチリウ商品の導入

### PB商品の推移(全社)

	アイテム数	売上高	売上構成比
2005.5期	485	7,373百万円	8.0%
2006.5期	599	9,739百万円	9.6%
2007.5期	653	11,792百万円	10.7%
(2007.5中間期)	637	5,657百万円	10.4%
<b>2008.5中間期</b>	<b>675</b>	<b>6,539百万円</b>	<b>10.7%</b>

アイテム数は  
前中間期から+38  
売上構成比は  
+0.3ポイント



### ニチリウ商品(全社)

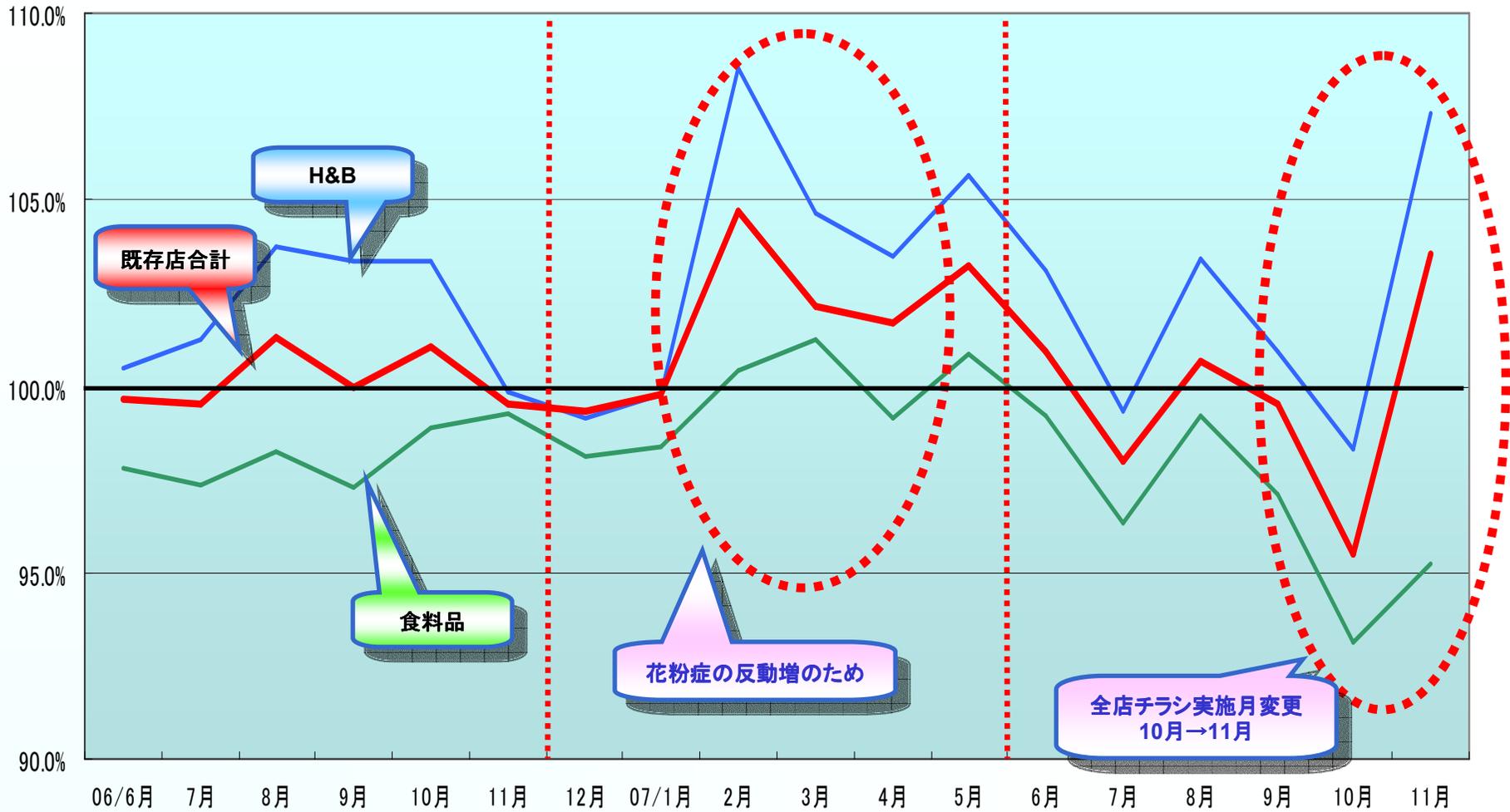
	アイテム数	売上高
2007.5期	280	928百万円
(2007.5中間期)	252	235百万円
<b>2008.5中間期</b>	<b>306</b>	<b>792百万円</b>

既存店においては  
売上構成比10.8%へ



## ②部門売上構成比の改善

部門別売上前年比(既存店 13ヶ月経過店舗)の推移



# 目 次

- I. 2008年5月期 中間期実績
- II. 中間期の取り組み
- III. 2008年5月期 予想**
- IV. 今後の課題・方向性

# 1. 2008年5月期の予想

2ケタの増収増益を目指す！！

	2007.5期（実績）		2008.5期（予想）		
	<百万円>	構成比(%)	<百万円>	構成比(%)	前期比(%)
売上高	113,647	100.0	128,200	100.0	112.8
売上総利益	28,220	24.8	32,038	25.0	113.5
販売管理費	21,491	18.9	24,628	19.2	114.6
営業利益	6,729	5.9	7,410	5.8	110.1
経常利益	6,813	6.0	7,500	5.9	110.1
当期純利益	3,679	3.2	4,050	3.2	110.1
設備投資	4,000百万円(前期比128.3%)				
減価償却費	1,219百万円(前期比135.7%)				

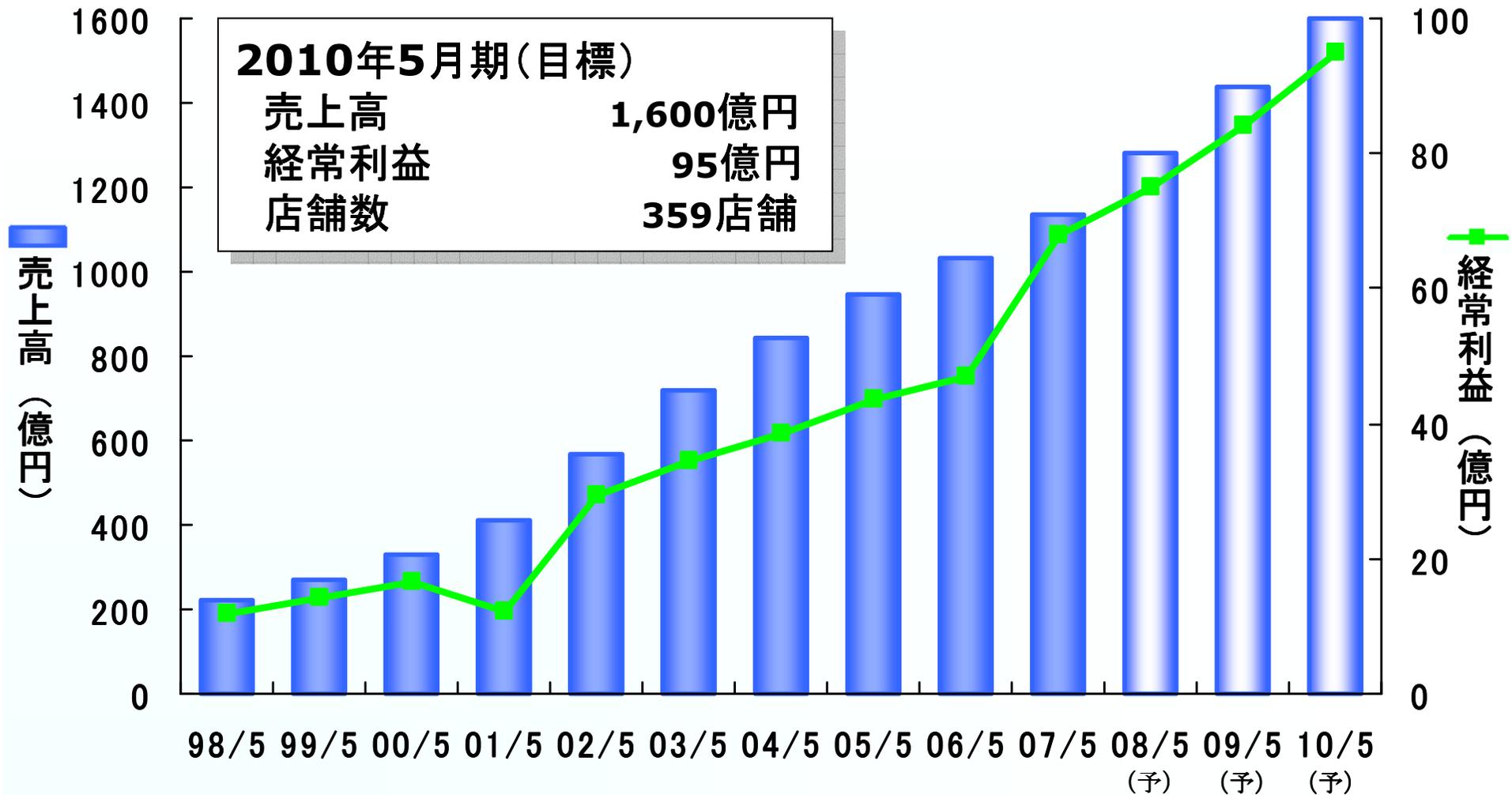
## 2008.5期予想の前提条件

- 1.売上高・・・新店40店舗出店 既存店は前期比99.6%
- 2.売上総利益率・・・25.0%(前期差+0.2ポイント)
- 3.販売管理費・・・売上比19.2%(前期差+0.3ポイント)

## 2. 2008年5月期の予想(部門別)

部門別売上高	2007.5期(実績)		2008.5期(予想)		
	<百万円>	構成比(%)	<百万円>	構成比(%)	前期比(%)
医薬品	25,856	22.8	29,486	23.0	114.0
化粧品	20,257	17.8	23,204	18.1	114.5
食料品	34,271	30.2	38,418	30.0	112.1
日用雑貨品	21,741	19.1	24,781	19.3	114.0
その他	11,520	10.1	12,307	9.6	106.8
合計	113,647	100.0	128,200	100.0	112.8

# 3. 中期計画



店舗数  
All Stores

43	54	71	98	109	129	153	179	198	229	268	311	359
----	----	----	----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

# 目 次

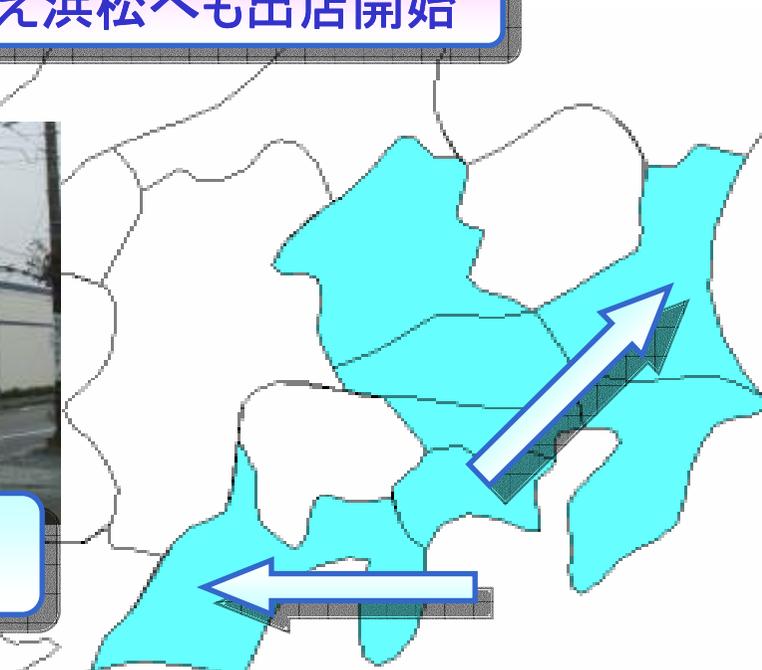
- I. 2008年5月期 中間期実績
- II. 中間期の取り組み
- III. 2008年5月期 予想
- IV. 今後の課題・方向性

# 1.出店スピードアップ

北関東エリアに加え浜松へも出店開始



浜松上島店  
2008年1月19日開店予定



243茨城鉾田店  
2007年9月13日開店

今期開店予定40店分の契約が完了！！

2008.5期地域別出店計画

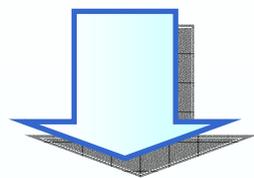
神奈川	東京	静岡	埼玉	千葉	群馬	茨城	合計
15	5	5	3	5	3	4	40

2009.5期計画 45店舗

2010.5期計画 50店舗

## 2.大量出店に伴う人材確保が課題

2009年4月の規制緩和にむけて「どんな変化にも対応できる  
体質づくり」をテーマに**損益分岐点比率引き下げ**に注力してきた



2006.5期  
79.0%



2007.5期  
74.2%



2008.5中間期  
73.7%

### 人材確保・育成への集中投資

人事制度の見直し

自らの成長を確認でき、処遇に反映される制度・賃金体系

安心して長く勤められる環境づくり

結婚・育児による退職者防止のための環境整備

採用力の強化

採用PJ発足により採用環境が厳しい中でも内定者が過去最多

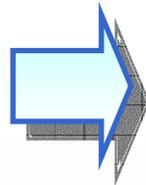
調剤志向の薬剤師にも対応するため調剤併設を推進

登録販売者の育成

店長をはじめとして総合社員約700名が受験予定  
2009.4の段階で480名必要

### 3.専門性の向上

医療制度改革等の  
環境の変化に対応



地域のお客様の予防～健康指導～調剤  
～在宅医療まで一貫して支える  
“かかりつけドラッグストア”の実現

専門性の向上により地域社会に貢献する

薬剤師としての新しい領域への登用

医療の専門家としてアドバイスできる  
“かかりつけ薬剤師”へ

- ・調剤併設店舗の拡大
- ・健康相談会実施店舗の拡大
- ・在宅医療
- ・老人ホームにおける地域医療とのタイアップ

登録販売者の育成

総合社員も  
資格取得により  
薬剤師を補完して  
カウンセリング力向上

お客様の多様なニーズに応じて問題解決を図る

## 4.当社が重要視している経営指標の状況

	2007.5期	2008.5中間期
経常利益率	6.0% * 主要10社中第2位	6.3%
総資産 経常利益率	18.5% * 主要10社中第1位	19.3%
自己資本 当期純利益率	21.6% * 主要10社中第1位	21.6%

\* 各社前期実績による

## 5.配当方針

純資産配当率3%をめどに安定的に配当