

株式会社 **クリエイイト SD ホールディングス**



2019年5月期 決算説明会
2019年7月11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 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)

2020年5月期 計画

1. 新規出店
2. 既存店活性化
3. 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)

2019年5月期 実績

1. 2019年5月期のPL(連結)

	2018.5期 実績 (連結)		2019.5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	268,161	100.0	286,299	100.0	106.8	98.4
売上総利益	73,681	27.5	78,953	27.6	107.2	98.1
販売管理費	59,819	22.3	64,711	22.6	108.2	98.2
営業利益	13,861	5.2	14,241	5.0	102.7	97.7
経常利益	14,236	5.3	14,623	5.1	102.7	98.1
当期純利益	9,540	3.6	9,719	3.4	101.9	99.4

2. 2019年5月期のBS(連結)

(単位:百万円)

	2018.5期末 (連結)	2019.5期末 (連結)	増減
資 産 合 計	121,412	133,315	+11,902
流動資産	71,212	75,763	+4,551
固定資産	50,200	57,551	+7,351
負 債 合 計	52,035	56,426	+4,391
流動負債	47,019	50,718	+3,699
固定負債	5,015	5,707	+691
純 資 産 合 計	69,377	76,889	+7,511
負債・純資産合計	121,412	133,315	+11,902

3. 新規出店

■ OTC 44店舗(計画 52店舗) / 調剤薬局 25店舗(計画 25店舗)

		神奈川	東京	静岡	千葉	その他	合計
2019.5期 出店数	O T C	23	6	7	4	4	44
	併設薬局	15	5	2	1	2	25

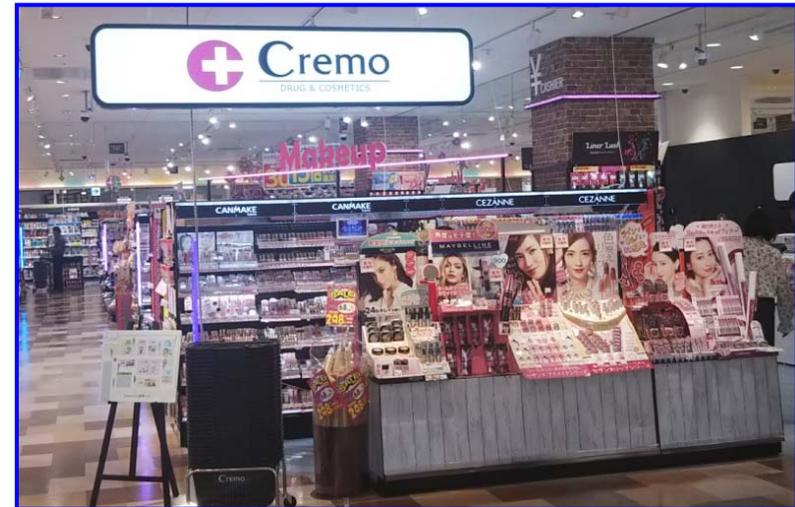
退店 OTC 4店舗 契約満了 2店舗 経営効率化 2店舗
調剤 2店舗 契約満了 1店舗(併設) 経営効率化 1店舗(専門)

- ・ドミナント深耕継続
- ・新業態店舗の出店⇒Crema 2店舗・他業態との協業 2店舗
- ・調剤は計画通り併設薬局を 25店舗出店

		神奈川	東京	静岡	千葉	その他	合計
2019.5末 店舗数	O T C	337	99	83	39	41	599
	併設薬局	105	30	18	9	11	173
	併設率	31.2%	30.3%	21.7%	23.1%	26.8%	28.9%
	専門薬局	25	6	0	2	2	35
	総店舗数	362	105	83	41	43	634

3. 新規出店

■Cremaの出店 2店舗



■他業態との協業出店 2店舗

- ・クリエイト店舗内に生鮮 3品の専門店を誘致



4. 既存店改装

■OTC改装 30店舗

- ・ヘルス&ビューティ強化 11店舗
 - ⇒①ノンフーズ店舗やSC内店舗の改装
 - ②旧タイプMDの刷新
- ・生鮮食品売場の適正化 19店舗
 - ⇒店舗立地・ニーズに応じて食品売場を柔軟に増減

■調剤薬局改装 8店舗

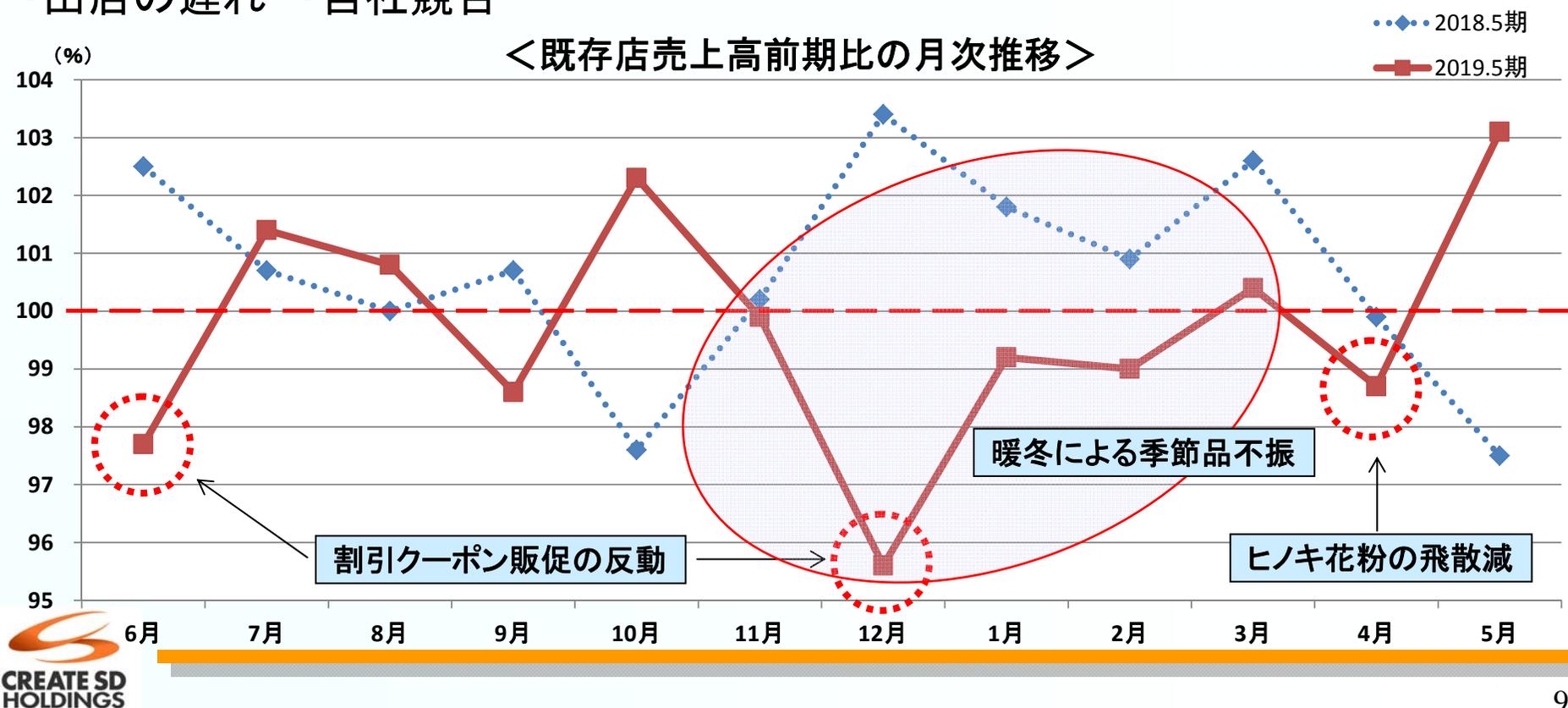
- ・医療機関連携に伴う改装 3店舗
- ・処方箋応需枚数増加に伴う調剤室・待合室拡大 3店舗
- ・在宅応需拡大に伴う無菌調剤室の設置や調剤室の拡大 2店舗

5. 業績ハイライト

売上高

■前期比 **106.8%** (計画比 **98.4%**) 既存店前期比 **99.7%**

- ・前年6月/12月の割引クーポン販促の反動
- ・猛暑や暖冬など天候不順や花粉飛散減により季節商材が不振
- ・出店の遅れ ・自社競合



5. 業績ハイライト

売上高

- ・セグメント別売上は専門性の調剤と利便性の食料品が牽引
- ・調剤の売上構成比は +0.6ptの 8.7%に伸長

	2018.5期 実績		2019.5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	65,044	24.4	69,940	24.6	107.5
O T C	43,388	16.3	45,305	15.9	104.4
調 剤	21,655	8.1	24,635	8.7	113.8
化 粧 品	37,449	14.1	39,307	13.8	105.0
食 料 品	104,819	39.4	112,939	39.7	107.7
日 用 雑 貨 品	43,932	16.5	46,255	16.3	105.3
そ の 他	14,987	5.6	15,828	5.6	105.6
合 計	266,233	100.0	284,270	100.0	106.8

*“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

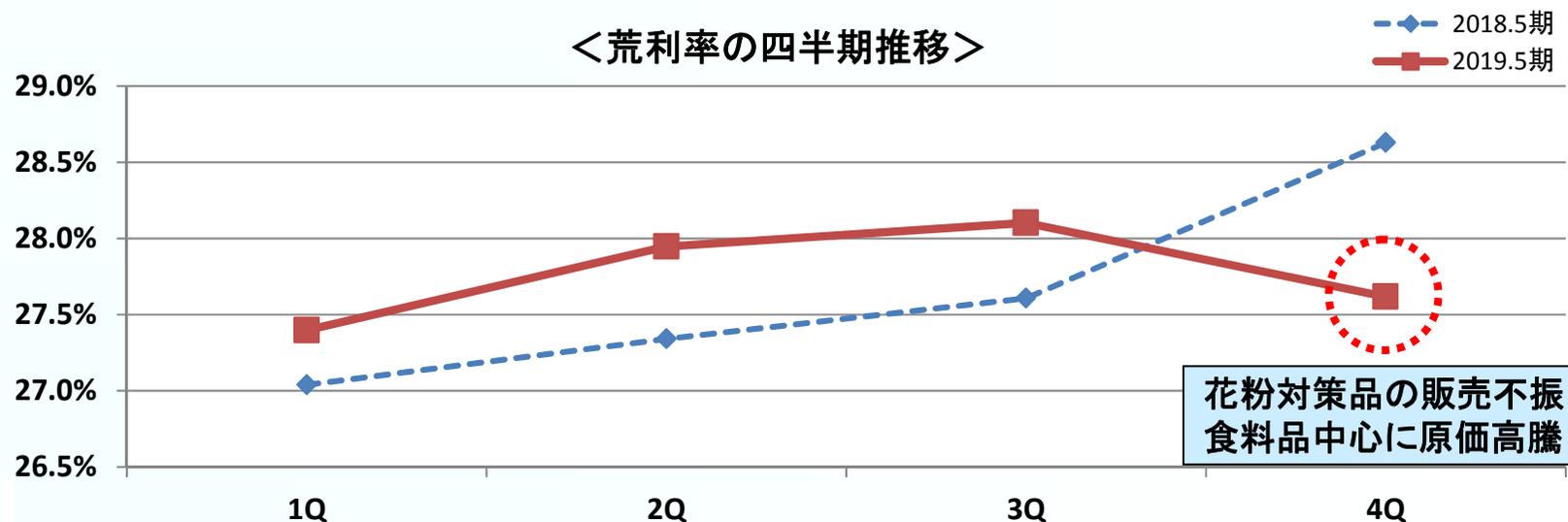
■売上総利益率 **27.8%** 前期差 +0.1pt 計画差 ±0.0pt

<改善要因>

- ・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替え)
- ・調剤構成比の伸長
- ・物流の効率化
- ・商品仕入の改善

<4Q悪化要因>

- ・暖冬や花粉飛散が少なく季節商材が不振
- ・食料品を中心に原価高騰



5. 業績ハイライト

販管費率

■販管費率 **23.08%** 前期差 **+0.31pt** 計画差 **▲0.05pt**

人件費率 **11.94%** 前期差 **+0.19pt** 計画差 **▲0.14pt**

その他の経費率 **11.14%** 前期差 **+0.12pt** 計画差 **+0.10pt**

〈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)

〈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人員配置基準見直し
- ・人時数をコントロールしたことで既存店人時数前期比 **97.0%**

〈その他経費率 増加要因〉

- ・地代家賃⇒1店舗あたり賃料の上昇
- ・水道光熱費⇒原油高騰などによる燃料調整費単価の上昇及び猛暑による基本料や使用量の上昇

5. 業績ハイライト

調剤部門

- ・薬価改定により処方箋単価ダウン
- ・面処方の広がりにより処方箋枚数は堅調
- ・報酬改定への対応により荒利率は改善傾向

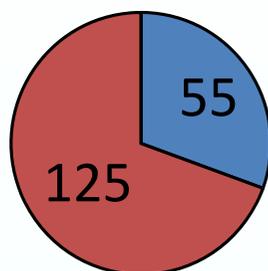
	2018.5期 通期 実績	2019.5期 上期 実績	前期比 前期差	2019.5期 下期 実績	前期比 前期差	2019.5期 通期 実績	前期比 前期差
全店売上 (百万円)	21,655	11,448	112.4	13,186	115.0	24,635	113.8
処方箋枚数 (千枚)	2,410	1,319	117.6	1,479	114.8	2,799	116.1
処方箋単価 (円)	8,837	8,540	95.7	8,782	100.3	8,668	98.1
全店荒利率 店舗ベース (%)	41.0	39.6	▲1.5	40.6	▲0.3	40.2	▲0.8
既存店売上 (百万円)	20,178	10,750	106.3	12,673	111.3	23,424	108.9
処方箋枚数 (千枚)	2,213	1,220	109.8	1,413	110.7	2,634	110.3
処方箋単価 (円)	8,974	8,672	97.0	8,840	100.7	8,762	99.0

5. 業績ハイライト

調剤部門

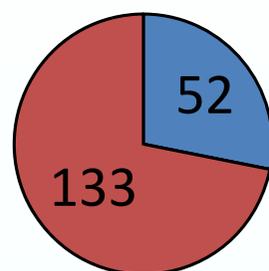
■地域支援体制加算算定店舗 **71**店舗(前期差 +19店舗)

'18/3月末(改定前)



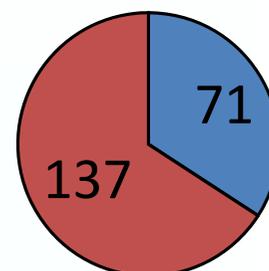
■ 32点 ■ 0点

'18/5月末(前期末)



■ 35点 ■ 0点

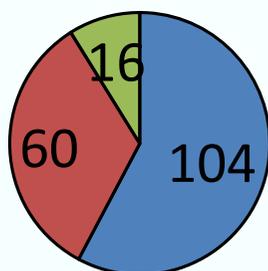
'19/5月末(当期末)



■ 35点 ■ 0点

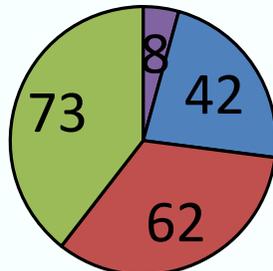
■後発医薬品使用率 **78.55%**(前期差 +3.01pt) *市場 75.7%

'18/3月末(改定前)



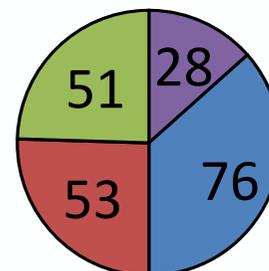
■ 22点 ■ 18点 ■ 0点

'18/5月末(前期末)



■ 26点 ■ 22点 ■ 18点 ■ 0点

'19/5月末(当期末)



■ 26点 ■ 22点 ■ 18点 ■ 0点

5. 業績ハイライト

調剤部門

■地域医療連携の推進

- ・地域で必要とされる医療機関の誘致
- ・処方箋院外化の受け皿
- ・駅前薬局撤退後のフォロー

1店舗あたり処方箋応需枚数の増大

■地域での未病改善の取組み

- ・神奈川県/平塚市/東海大学との産官学連携による取組み
⇒薬局での健康相談会において特定健診の受診勧奨を実施

6. 2019年5月期のPL(クリエイトエス・ディー)

	2018.5期 実績		2019.5期 実績			
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	266,233	100.0	284,270	100.0	106.8	98.4
売上総利益	73,663	27.7	78,915	27.8	107.1	98.1
販売管理費	60,619	22.8	65,612	23.1	108.2	98.2
営業利益	13,044	4.9	13,302	4.7	102.0	97.6
経常利益	13,408	5.0	13,671	4.8	102.0	98.0
当期純利益	9,159	3.4	9,218	3.2	100.6	100.6

2020年5月期 計画

1. 新規出店

■ OTC 45店舗

- ・既存エリアでの**ドミナント深耕**
 - ⇒①神奈川に半分
 - ②東京・千葉・静岡東部に重点
- ・**新たな業態**での出店を継続
 - ⇒Crema 2店舗・他業態との協業 2店舗

■ 調剤薬局 30店舗

- ・すべて併設で出店⇒併設率は期末 **31.6%**
- ・地域での**医療連携**出店
 - ⇒①クリニックと連携した出店
 - ②処方箋院外化に合わせた出店
- ・**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	O T C	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 (計画)	O T C	45
	併設薬局	30
	専門薬局	—
	総店舗	45
2020.5末 店舗数 (計画)	O T C	642
	併設薬局	203
	併設率	31.6%
	専門薬局	35
	総店舗	677

* OTC退店予定 2店舗

2. 既存店活性化

■改装 35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
- ・調剤薬局の併設
- ・調剤薬局の改装

■ヘルス&ビューティの販売強化

- ・利便性強化で高めた来店頻度をヘルス&ビューティの拡販につなげる
- ・ヘルス&ビューティ売場の見直しと集中販売

■接客強化(接客日本一を目指す)

- ・店内対応やレジ対応などの対人業務にかかわる部分をより一層磨く

3. 営業施策

■キャッシュレス推進と消費増税対応

・ハウス電子マネー機能付きポイントカード「おさいふHippo」の導入

⇒お客様の**利便性向上**と金銭管理**負担の軽減**

①優良顧客の囲い込み

②来店頻度・月間購入金額の上昇

③決済手数料の抑制

・公式アプリの活用

⇒1to1マーケティングの推進

来店者全員一律販促から顧客特性に合わせた
プッシュ型販促へ



4. 生産性向上

■OTCにおける生産性向上施策

- ・アシスト発注の精度向上継続
- ・期限管理システム
⇒全店導入により期限管理の向上と確認負担の軽減を実現

■調剤薬局における生産性向上施策

- ・調剤版アシスト発注の導入
⇒幅広い在庫が求められる面応需薬局における欠品改善
- ・電子お薬手帳・処方箋送信アプリの全薬局導入
⇒待ち時間の短縮と服薬情報の一元管理
- ・調剤機器の導入による作業改善
- ・後発医薬品の集約による在庫品目の圧縮と交渉力強化
- ・メディカルアシスタントの活躍推進
⇒薬剤師の対物業務軽減により対人業務への比重向上

5. 調剤薬局の取組み

■健康サポート機能の強化

- ・かかりつけ薬剤師の育成
 - ⇒かかりつけ薬剤師指導料算定薬剤師及び算定店舗数の拡大
- ・地域支援体制加算の算定店舗拡大
 - ⇒地域医療連携・かかりつけの推進
- ・在宅医療への対応拡大
 - ⇒在宅対応店舗の拡大
 - ⇒在宅専門薬剤師の擁立によるフォロー体制強化

■人材育成

- ・調剤研修センターの拡張
 - ⇒研修薬剤師受け入れ人数の増加及びメディカルアシスタント研修の充実
- ・在宅研修センターの新設

6. 2020年5月期の計画(連結)

	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