

# 株式会社 **クリエイト エス・デー**

～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 決算説明会**  
**2008年7月24日**

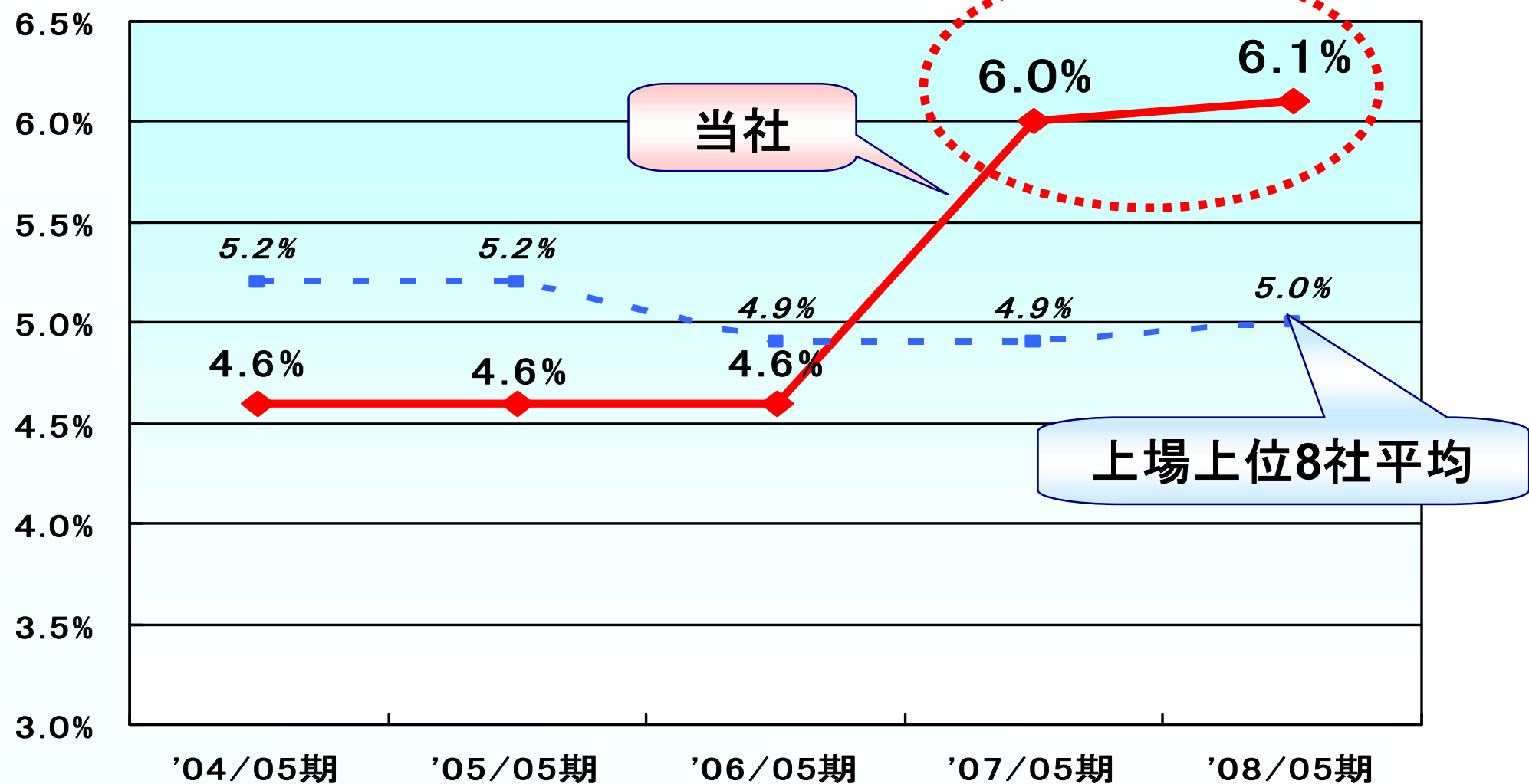
本資料に掲載しております業績予想は現時点における事業環境に基づくものであり、今後様々な要因によって予想と実際の業績が異なる可能性がございます。あらかじめ御承知おきくださいますようお願い申し上げます。  
お問い合わせ先 経営企画室:中浦・大野(TEL 045-974-3816)

# 目次

- I. 2008年5月期 実績
- II. 2008年5月期の取り組み
- III. 2009年5月期 予想  
および今後の課題・方向性

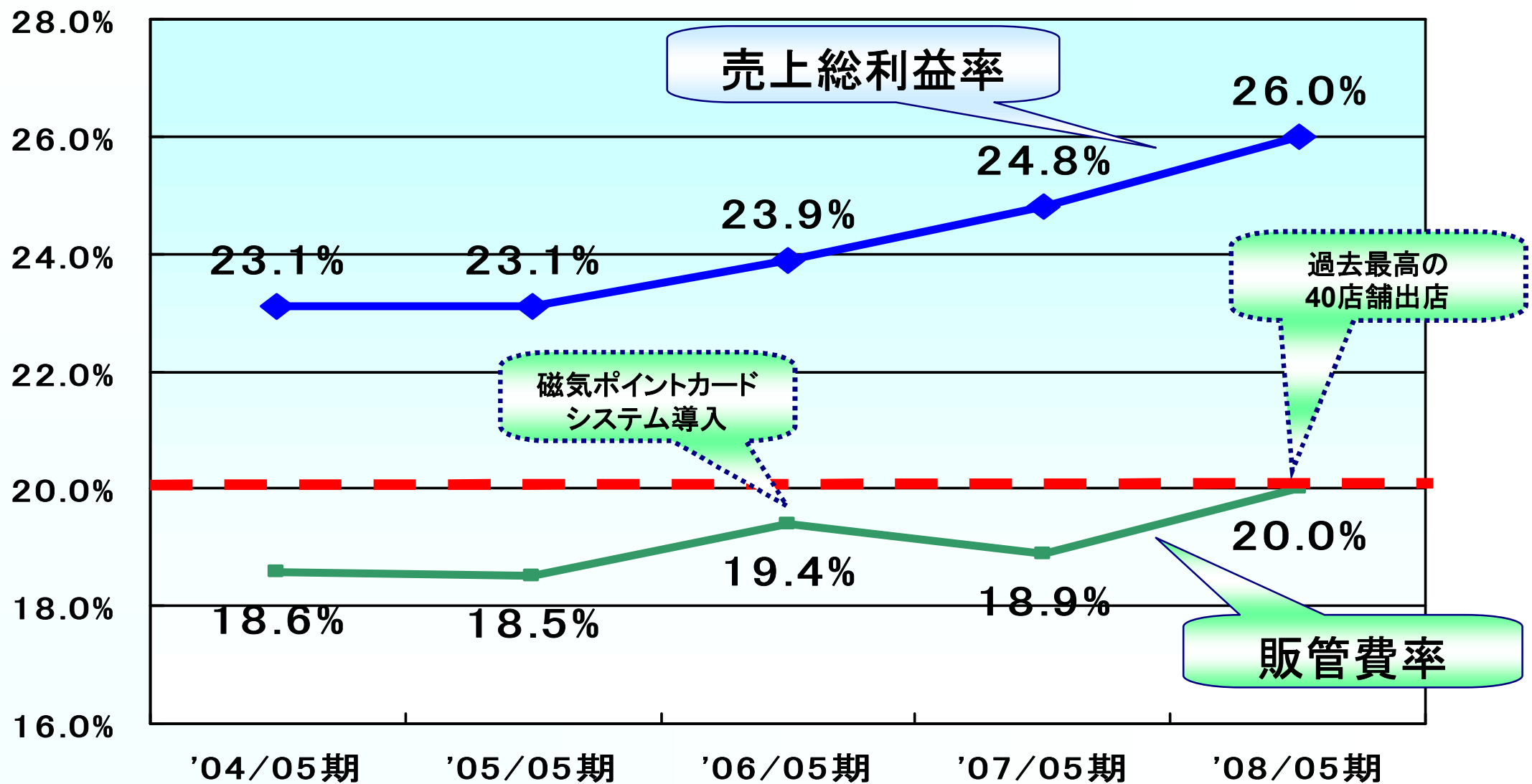
# 経常利益率は業界トップ水準の6.0%以上をキープ！

'07/05期よりこれまでの4.6%台から飛躍的に改善  
この2年間は6.0%以上をキープ  
上場上位8社の平均値を大きく上回っている



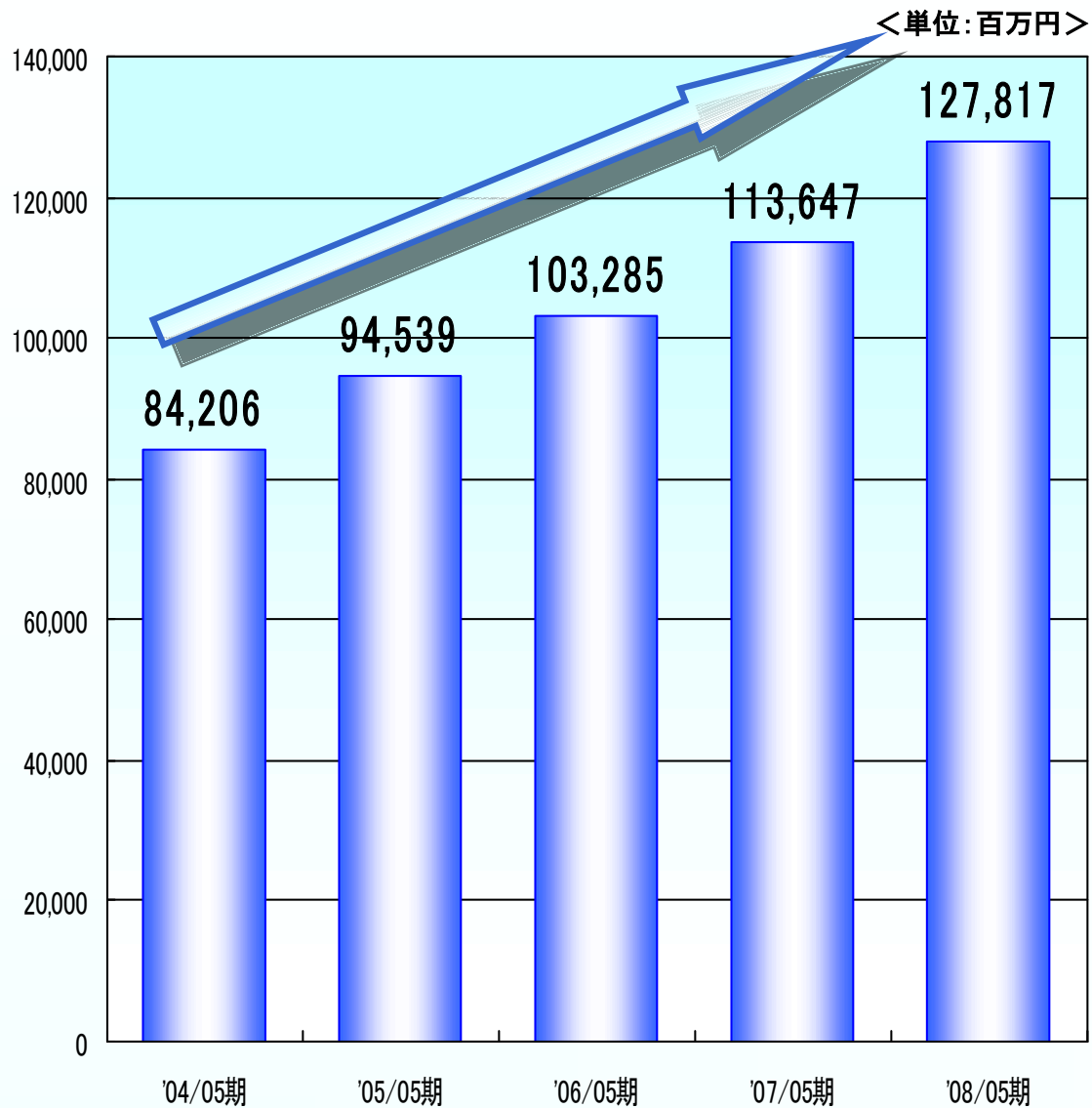
# 売上総利益率は改善継続中 '08/05期は26.0%へ 販管費率は20.0%以下でコントロール

チラシ販促・無駄な値下げを行わず 作業の標準化・平準化を推進してきた成果

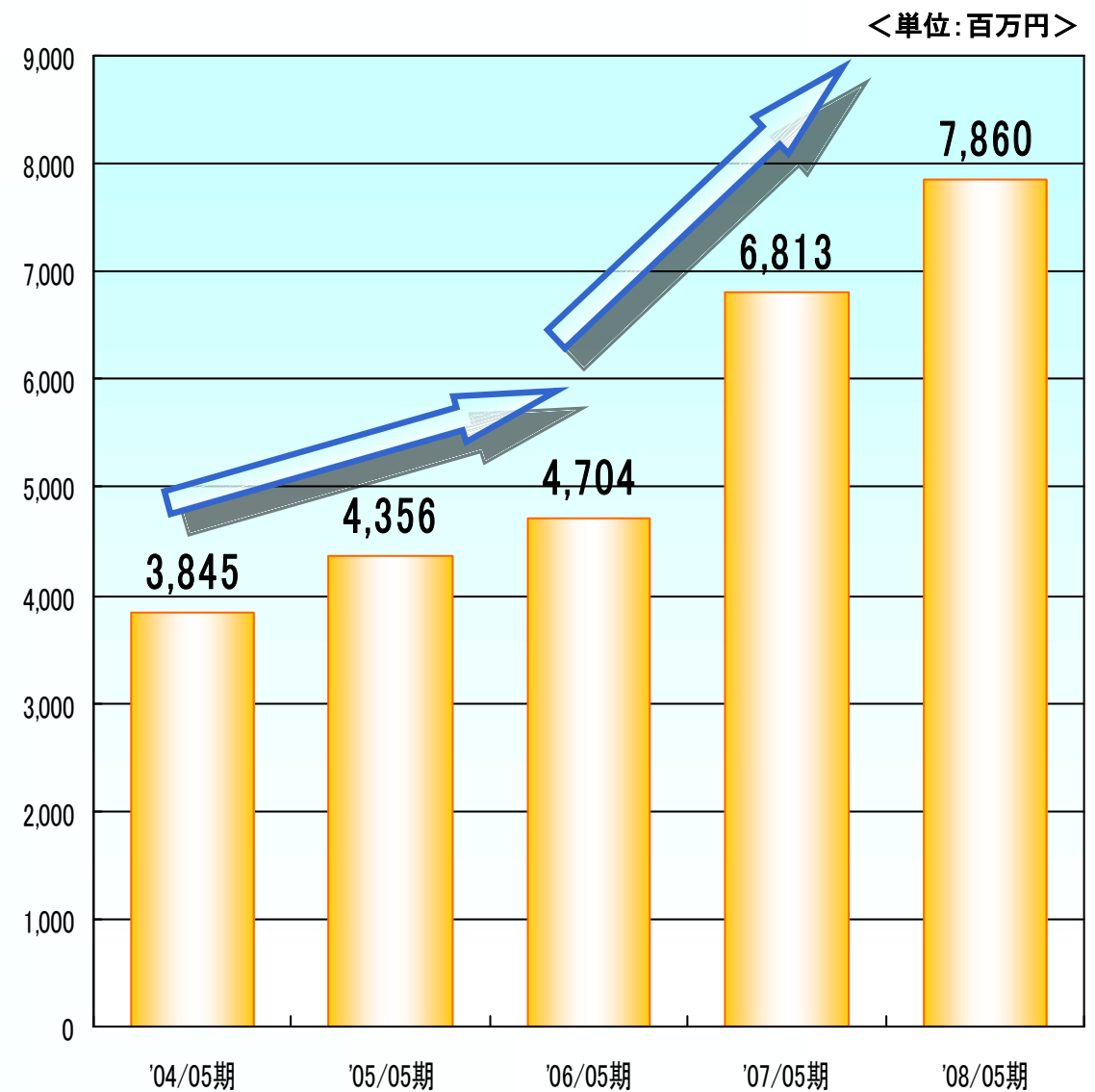


# この4年間で売上1.5倍 経常利益2倍！

## 売上高

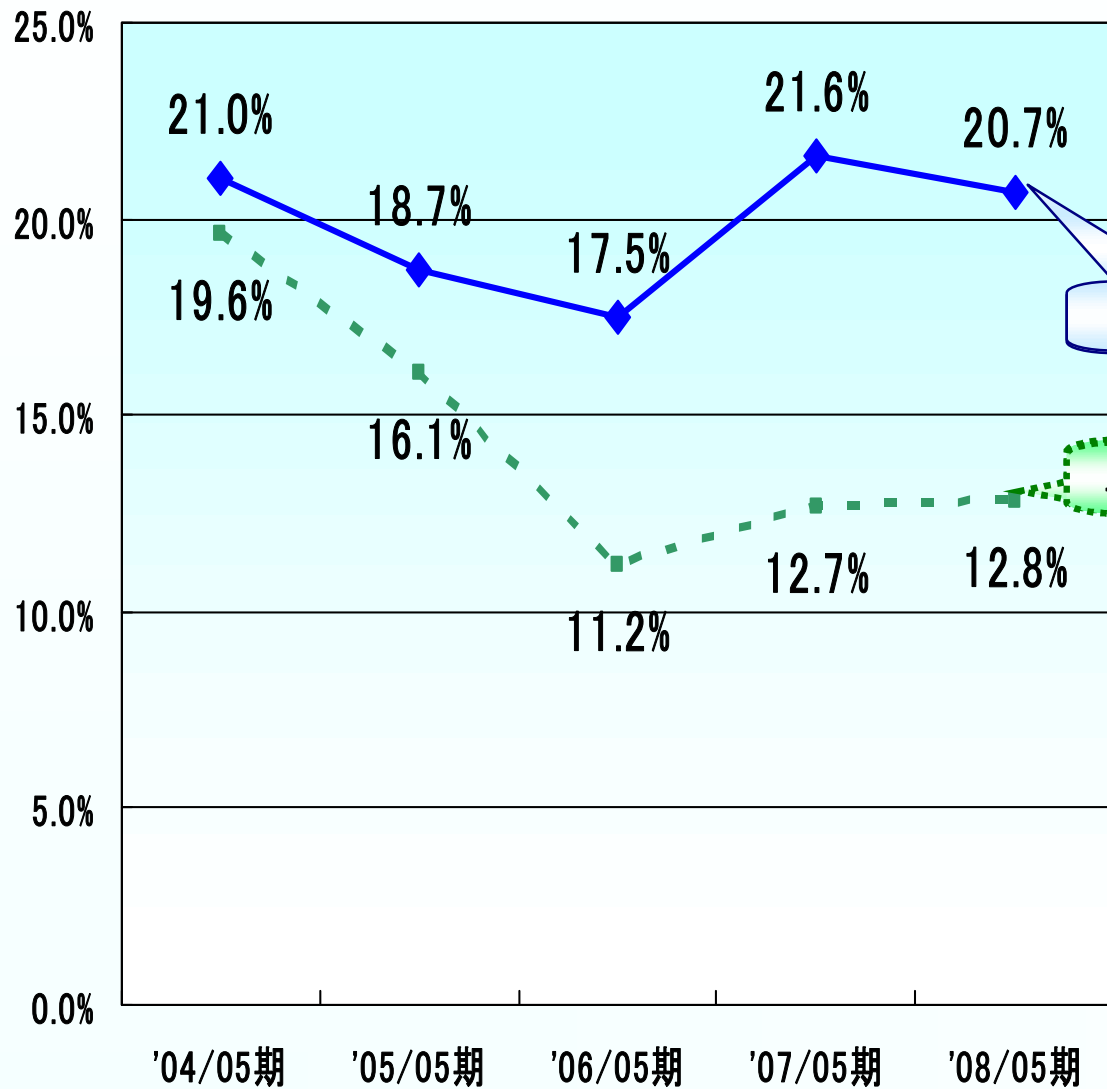


## 経常利益

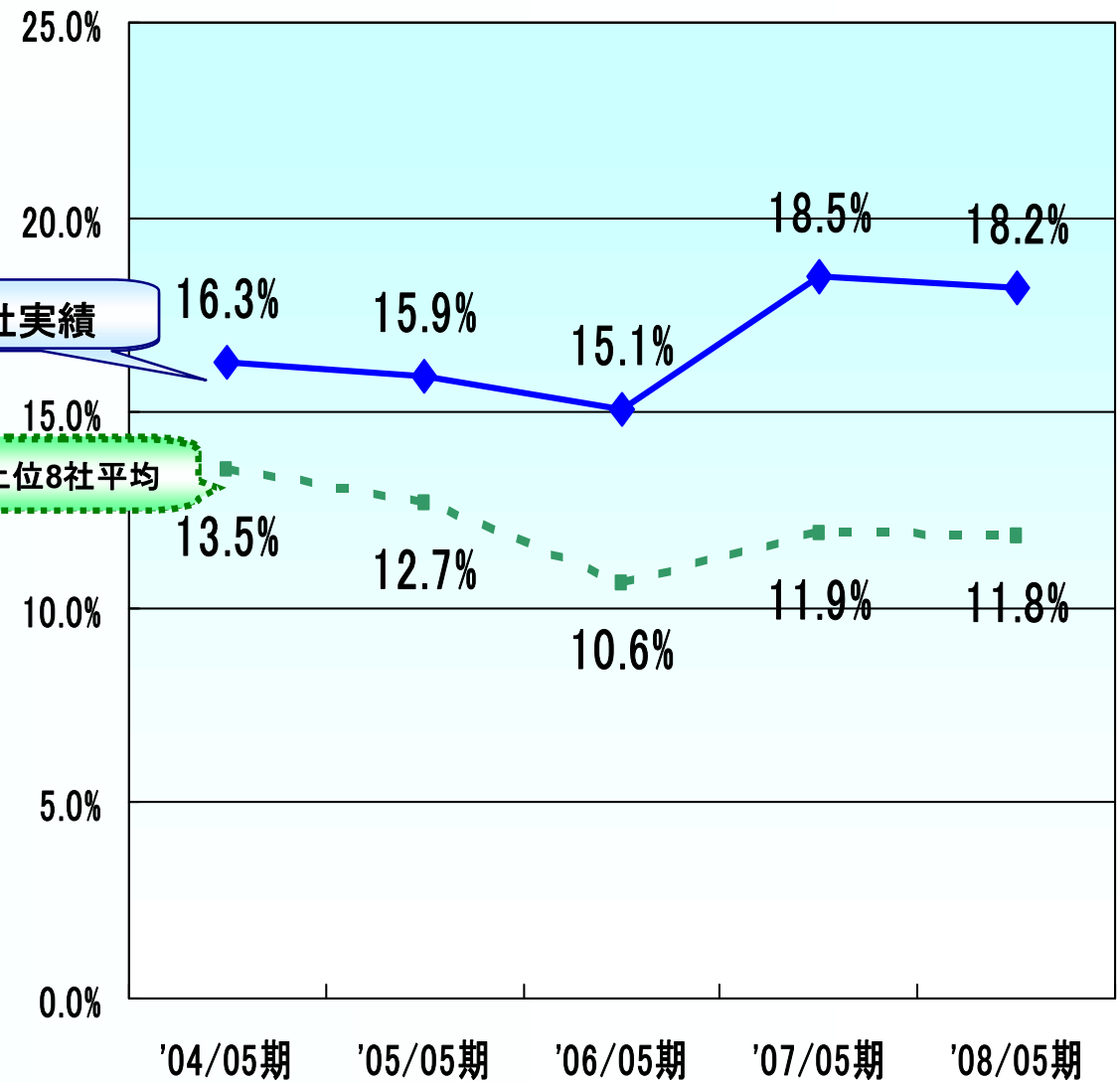


# 自己資本利益率 (ROE)・総資産経常利益率 (ROA) は いずれも業界トップ！ 上位8社平均を大きく上回る！

自己資本利益率 (ROE)



総資産経常利益率 (ROA)



# 1. 2008年5月期の実績

売上総利益率改善により **経常利益率6.1%達成!**

	2007.5期		2008.5期			
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	113,647	100.0	127,817	100.0	112.5	99.7
売上総利益	28,220	24.8	33,189	26.0	117.6	100.9
販売管理費	21,491	18.9	25,457	20.0	118.5	101.1
営業利益	6,729	5.9	7,732	6.0	114.9	100.3
経常利益	6,813	6.0	7,860	6.1	115.4	100.8
当期純利益	3,679	3.2	4,260	3.3	115.8	101.2

# 2. 部門別売上高・売上総利益率

- ・H&B強化により2部門合計売上構成比は**40.6→41.3%(+0.7ポイント)**へ
- ・既存店前期比は**99.2%**

全体の売上総利益率は組織的な取り組みにより**前期比1.2ポイントアップの26.0%**

	2007.5期			2008.5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	25,856	22.8	37.8	29,443	23.0	113.9	39.1	+1.3
化粧品	20,257	17.8	27.0	23,433	18.3	115.7	28.0	+1.0
食料品	34,271	30.2	16.6	37,722	29.5	110.1	17.7	+1.1
日用雑貨品	21,741	19.1	23.7	24,874	19.5	114.4	24.2	+0.5
その他	11,520	10.1	18.3	12,343	9.7	107.1	19.7	+1.4
合計	113,647	100.0	24.8	127,817	100.0	112.5	26.0	+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**18.9%**から**20.0%**へ  
 \* 既存店は前期比**98.5%**まで圧縮

	2007.5期		2008.5期		
	<百万円>	構成比(%)	<百万円>	構成比(%)	前期比(%)
販売管理費合計	<b>21,491</b>	<b>18.9</b>	<b>25,457</b>	<b>20.0</b>	<b>118.5</b>
人件費	<b>10,608</b>	<b>9.3</b>	<b>12,230</b>	<b>9.6</b>	<b>115.3</b>
広告宣伝費	<b>1,889</b>	<b>1.7</b>	<b>2,347</b>	<b>1.8</b>	<b>124.3</b>
その他	<b>8,994</b>	<b>7.9</b>	<b>10,878</b>	<b>8.5</b>	<b>121.0</b>

人件費・・・人事採用費(採用媒体強化・地方での採用増加等)によるもの (71.9%増)  
 広告宣伝費・・・新店増によるもの (24.3%増)  
 その他・・・新店関連費用(地代家賃・減価償却費・消耗品費等)が増加 (減価償却費45.5%増)

# 目次

I. 2008年5月期 実績

II. 2008年5月期の取り組み

III. 2009年5月期 予想

および今後の課題・方向性

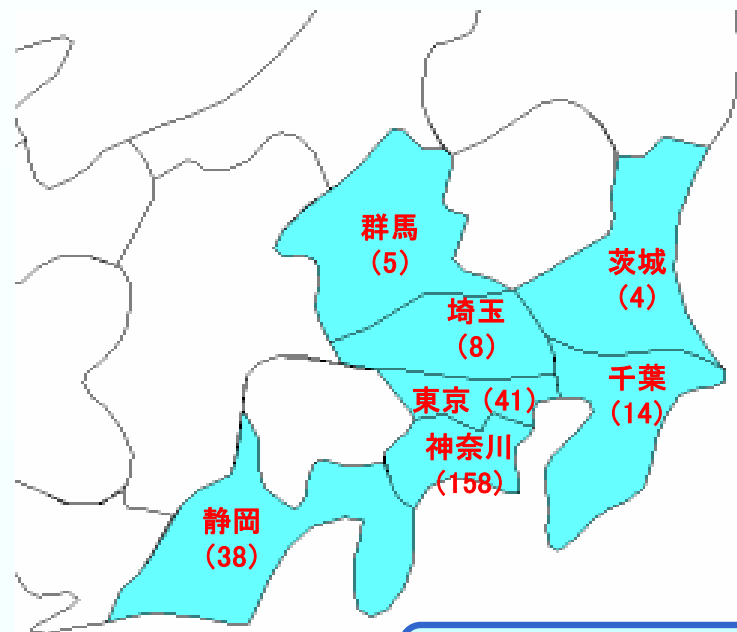
# 1.過去最高の40店舗出店！

## 地域別出店状況

	神奈川	東京	静岡	埼玉	千葉	群馬	茨城	合計
2008.5期	16	5	5	2	5	3	4	40

( )内は調剤単独店舗の内数

期末店舗数	158(8)	41(1)	38	8	14	5	4	268(9)
-------	--------	-------	----	---	----	---	---	--------



**神奈川における高密度ドミナントエリアの形成**  
 当期40店舗中16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 9店舗展開

期末調剤店舗数は 単独9店舗・併設20店舗 合計29店舗

タイプ別出店数 … 郊外単独型:30 郊外複合型:7 SCインショップ型:3

## 2.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 219店舗)

売上総利益率 **+1.5ポイント**

販売管理費率 **▲0.1ポイント**  
(有利差異)

営業利益率  
**+1.7ポイント**

新規出店  
**40店舗**

全社合計

売上総利益率 **+1.2ポイント**

販売管理費率 **+1.1ポイント**  
(不利差異)

営業利益率 **6.0%へ**  
(前期+0.1ポイント)

# 3. 売上総利益率の改善

前期 +1.2ポイント (24.8→26.0%) の大幅改善

## [継続施策]

- ・商品本部と店舗運営本部のワーク
- ・無駄な値下げをしない

## [当期改善施策]

- ・高利益部門であるH&Bを強化
- ・食料品部門を意図的に構成比抑制

### 医薬品部門

PB拡販による構成比アップ

### 化粧品部門

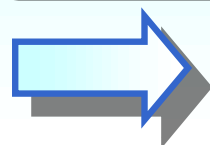
制度化化粧品の品揃え拡充  
高級路線シャンプー・リンス拡販

### 食料品部門

構成比を30%以下に抑える

### 日用雑貨品部門

納価(紙・紙おむつ等)アップ  
によるマイナス影響あり



H&B構成比は**41.3%**へ！！(前期40.6%)

## 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%
2008.5期	731	13,487百万円	10.9%

## ニチリウ商品(全社)

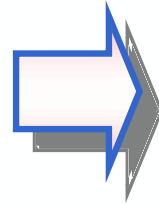
	アイテム数	売上高
2007.5期	289	975百万円
2008.5期	348	1,650百万円

# 目次

- I. 2008年5月期 実績
- II. 2008年5月期の取り組み
- III. 2009年5月期 予想  
および今後の課題・方向性

## 中期目標

関東・東海圏に強固な  
ドミナントを形成する



他社との連携も視野に入れて  
**2ケタ成長を維持！**

### 1.量的目標（'11/05期）

グループ店舗数  
**400店舗以上**

グループ売上高  
**2,000億円**

グループ経常利益（率）  
**120億円（6%）**

### 2.質的目標

#### 他社に対する競争優位性を確立するために

創業以来25年間で退店はわずか11店舗という競争力の高さを支えるお客様にとって「最も近くて・安くて・便利で親切な店」であり続けるための新カテゴリー・新サービスを開発する

#### お客様に選ばれる店になるために

調剤を併設、もしくは1類までしっかり扱う「何でも相談できる、問題解決型ドラッグストア」を目指す

#### 従業員から選ばれる会社となるために

薬剤師・登録販売者がそれぞれ使命感とやりがいをもって働ける役割と場を提供できるドラッグストアを目指す

# 中期目標

## 3.達成戦略

①人材の確保・育成とモチベーション  
高く働きやすい環境づくり

「人」を軸にした経営の深化

②自力成長＋M&Aで  
高成長率を確保

純粹持株会社体制に移行  
M&Aにも積極的に取り組む

③新カテゴリー・新サービスの開発

成長カテゴリーの導入拡大  
特注センターを活用した  
店頭御用聞きサービス

④連結経営 400店舗をにらんだ  
システムの構築

人事・財務システムの構築

⑤何でも相談できる  
問題解決型ドラッグストアを目指す

調剤への取り組み強化  
登録販売者の有効活用

# 2009年5月期の予想

**8期連続の増収増益を目指す！**

	2008.5期（実績）		2009.5期（予想）		
	<百万円>	構成比(%)	<百万円>	構成比(%)	前期比(%)
売上高	<b>127,817</b>	<b>100.0</b>	<b>142,000</b>	<b>100.0</b>	<b>111.1</b>
売上総利益	<b>33,189</b>	<b>26.0</b>	<b>36,790</b>	<b>25.9</b>	<b>110.8</b>
販売管理費	<b>25,457</b>	<b>20.0</b>	<b>28,670</b>	<b>20.2</b>	<b>112.6</b>
営業利益	<b>7,732</b>	<b>6.0</b>	<b>8,120</b>	<b>5.7</b>	<b>105.0</b>
経常利益	<b>7,860</b>	<b>6.1</b>	<b>8,300</b>	<b>5.8</b>	<b>105.6</b>
当期純利益	<b>4,260</b>	<b>3.3</b>	<b>4,360</b>	<b>3.1</b>	<b>102.3</b>

設備投資	<b>4,500百万円（前期比98.6%）</b>
減価償却費	<b>1,754百万円（前期比134.2%）</b>

## 2009.5期予想の前提条件

- 1.売上高・・・新店35店舗出店 既存店は前期比99.8%
- 2.売上総利益率・・・25.9%（前期差▲0.1ポイント）
- 3.販売管理費・・・売上比20.2%（前期差+0.2ポイント）

# 2009年5月期の予想(部門別)

部門別売上高	2008.5期(実績)		2009.5期(予想)		
	<百万円>	構成比(%)	<百万円>	構成比(%)	前期比(%)
医薬品	29,443	23.0	33,124	23.3	112.5
化粧品	23,433	18.3	25,777	18.2	110.0
食料品	37,722	29.5	41,872	29.5	111.0
日用雑貨品	24,874	19.5	27,736	19.5	111.5
その他	12,343	9.7	13,492	9.5	109.3
合計	127,817	100.0	142,000	100.0	111.1

# '09/05期 計画①

## 売上高は2ケタ成長を維持！

### 1. 新店 35店舗出店(退店2店舗)

'09/05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
上半期 21店舗	15	5	5	4	2	1	3	35
下半期 14店舗								

### 2. 既存店売上高 99.8%

前期実績 99.2%からのトレンドアップを見込む

'08/06度は  
既存店売上前年比  
100.0%と  
好スタート！

ポイントカード会員向けサービスの  
見直しにより来店頻度アップ



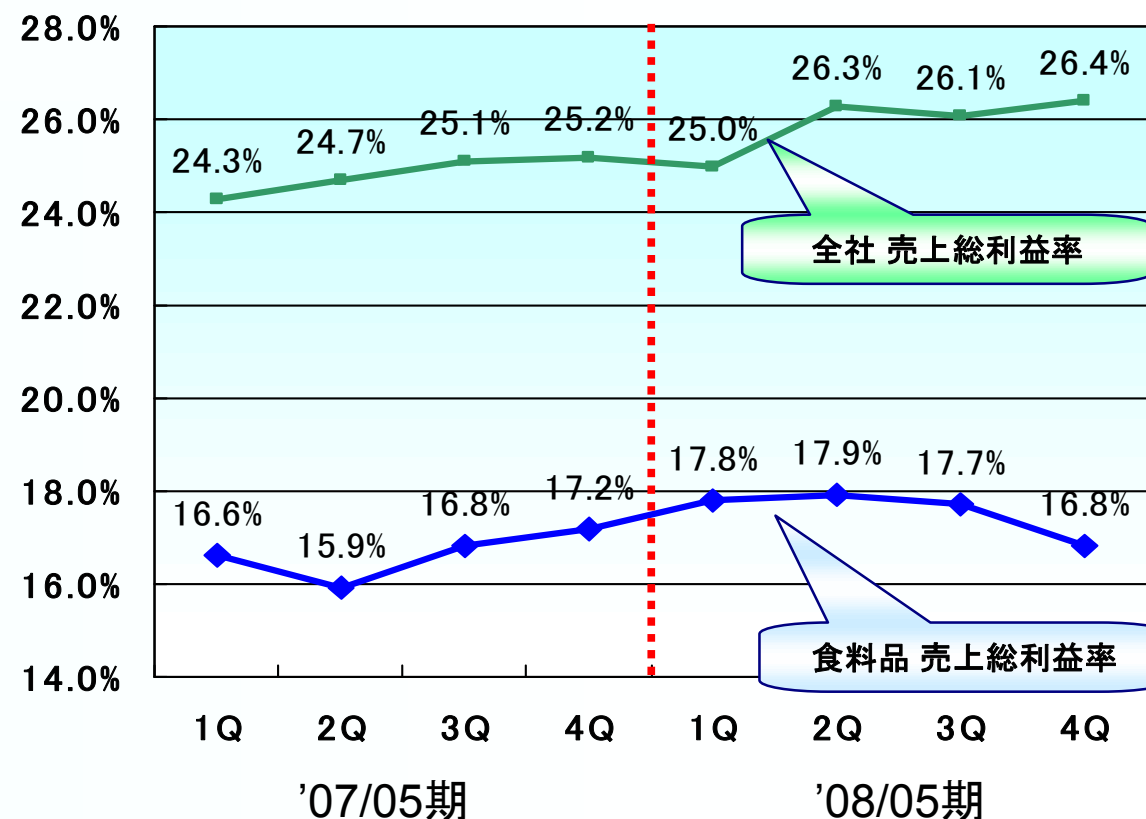
'08/05期末会員数  
**252万人**

価値の追加・品揃えの刷新による新規顧客の取り込み  
前期20店舗から30店舗にスピードアップ → H&B拡大

## 売上総利益率は戦略的に抑えて競争優位性を確保！

①売上総利益率は25.9%に設定（前期26.0%から0.1ポイントダウン）  
これを原資に価格優位性を確保する

②前期は4Qの食料品の  
売上総利益率は前々期比で  
低下したものの、他部門の  
改善は引き続き順調であり  
26.4%を確保。  
利益体質は強化されており  
これをベースとして  
今年は攻める！！



## 将来に向けた投資を確実に実行

### 1.戦略的にシステム投資を実施

#### ①自動釣銭機

投資8億円 減価償却費3億円/年  
レジオペレーションの「安正早楽」を実現  
安心して効率的に働ける環境づくり

#### ②財務経理システム・人事システム投資

投資1億円 減価償却費0.3億円/年  
連結経営 400店以上の量に対応できる  
システムを構築

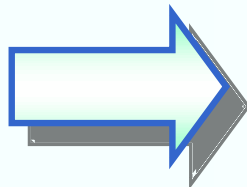
### 2.営業力は強化

#### ①広告宣伝費

ポイントカード会員向けサービス充実  
(経費増1億円)  
広告宣伝費対売上比1.8→1.9%  
会員来店頻度アップ  
ひいては客数アップに繋げる

#### ②人件費

薬剤師・総合社員前倒し採用のための  
期末人員増 (経費増1.5億円)  
2010～2011年春の薬剤師卒業生ナシに備えて前倒し  
採用 人事制度改定に伴い、店長手当の見直し・  
限定勤務地制度の導入を実施済み



前向きな積極投資に加えて、原材料・公共料金のアップにより  
販管費率は20.0%→20.2%へ

'09/05期 計画④

薬剤師＋栄養士＋登録販売者

「問題解決型ドラッグストア」へ

薬剤師は調剤と1類販売 登録販売者は2・3類販売を通じて  
それぞれ社会的な役割を使命感を持って果たせる体制を目指す

登録販売者の受験対策および育成

専任の「登録販売者推進  
タスク」を新設して推進

全従業員がお客様の  
ための問題解決力を  
向上!

①テーマ別健康相談会の実施  
骨密度・血流チェック等 **59店舗**で実施

②ママとベビーの栄養相談会の実施  
母乳相談・離乳食指導等 **39店舗**で実施



'09/05期 計画⑤

調剤への取り組みを積極化

1.10店舗の併設調剤店舗の開局

2.“薬剤師”としての能力発揮の新たなステージへ

①老人ホームへの訪問服薬指導拡大

②薬剤師のレベルアップのために認定薬剤師資格取得支援・  
応用薬理シンポジウム等学会での研究発表支援実施

