

# 株式会社 **クリエイイト SD ホールディングス**



**2021年5月期 決算説明会資料**

**2021年7月15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:阿部・木村(TEL 045-914-8241)

## 2021年5月期 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. 出退店状況
5. 業績ハイライト
6. 損益計算書(クリエイトエス・ディー)

## 2022年5月期 計画

1. 2022年5月期の計画(連結)
2. 成長戦略
3. ライフスタイル変化への対応
4. DX(デジタルトランスフォーメーション)の推進
5. 地域医療への貢献
6. 設備投資・配当
7. サステナブル経営の推進

# 2021年5月期 実績

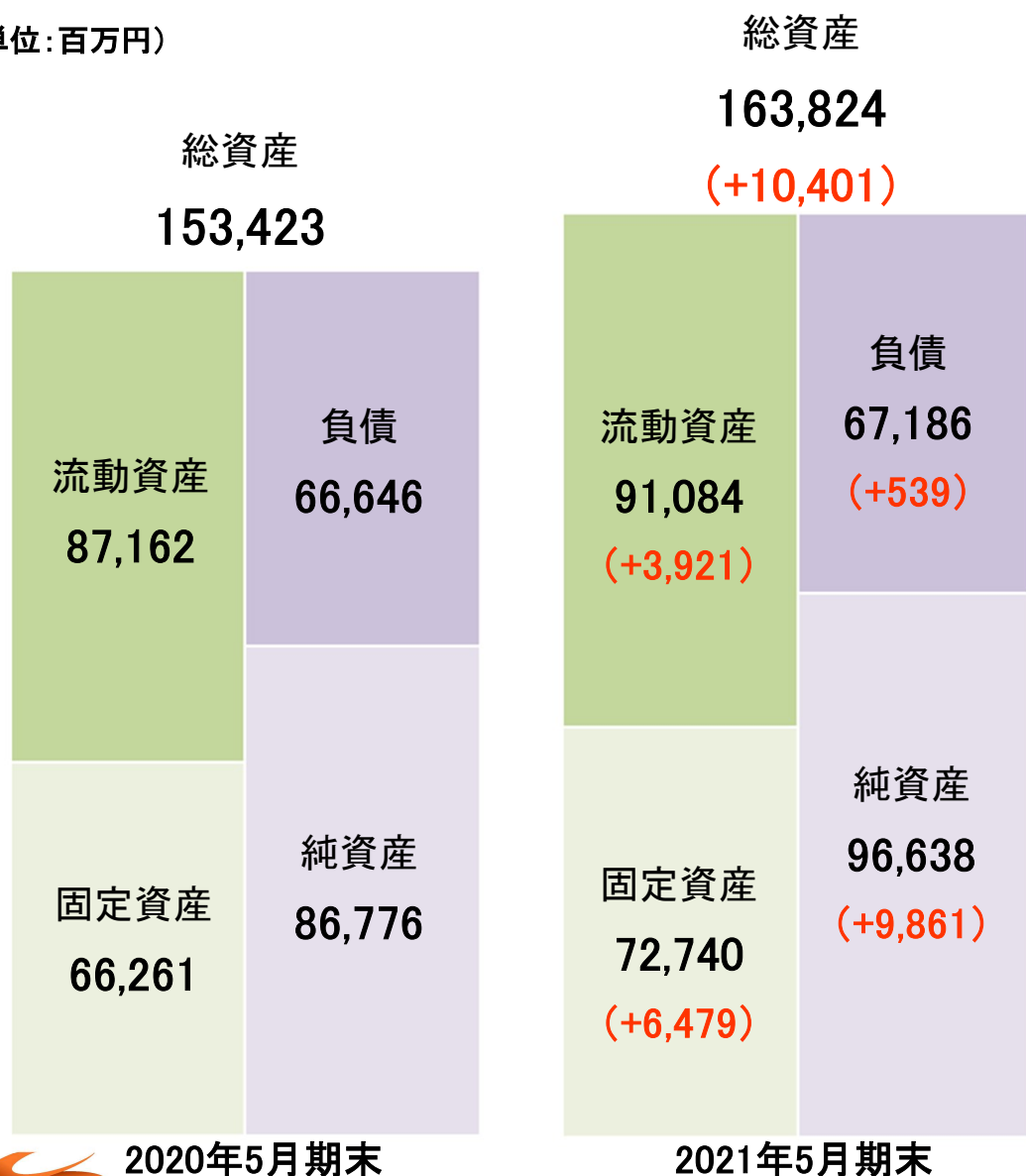
# 1. 2021年5月期のPL(連結)

## ■3期連続增收増益

	2020.5期 実績 (連結)		2021.5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	319,588	100.0	338,476	100.0	105.9	100.0
売上総利益	88,986	27.8	93,365	27.6	104.9	100.4
販売管理費	71,192	22.3	74,735	22.1	105.0	99.5
営業利益	17,793	5.6	18,629	5.5	104.7	104.3
経常利益	18,210	5.7	19,061	5.6	104.7	104.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	12,254	3.8	12,376	3.7	101.0	100.6

## 2. 2021年5月期のBS(連結)

(単位:百万円)



### 増減の内訳

■流動資産	+3,921
・売掛金の増加	+1,160
・商品の増加	+3,524
■固定資産	+6,479
・有形固定資産	+4,011
・無形固定資産	+ 337
・投資その他の資産	+2,129
■負債	+ 539
・ポイント引当金	+ 149
・前受金	+ 944
・退職給付に係る負債	+ 195
・買掛金	▲ 444
・未払い法人税	▲ 490
■純資産	+9,861
・利益剰余金	+9,721

## 2. 2021年5月期のCF(連結)

(単位:百万円)

	2020.5期 (連結)	2021.5期 (連結)	増減
営業活動による キャッシュフロー	22,765	11,572	▲11,193
投資活動による キャッシュフロー	▲10,507	▲10,424	+83
財務活動による キャッシュフロー	▲3,053	▲2,655	+397
現金及び現金同等物 の増減額	9,204	▲1,506	▲10,711
現金及び現金同等物 の期末残高	40,788	39,282	▲1,506

### 増減の内訳

■ 営業活動によるキャッシュフロー	▲11,193
・たな卸資産の増減	▲2,527
・仕入債務の増減	▲4,777
・法人税等の支払いの増加	▲1,784
■ 投資活動によるキャッシュフロー	+83
・出店に伴う支出	
■ 財務活動によるキャッシュフロー	+397
・配当金の支払い	

## 設備投資額・減価償却費

	2020.5期 (連結)	2021.5期 (連結)	増減
設備投資額	9,982	11,107	+1,125
減価償却費	3,521	3,655	+133

### 3. 出退店状況

#### 出退店・改装

・出店:ドラッグストア **39店舗** / 調剤薬局 **34店舗**

		神奈川	東京	静岡	千葉	埼玉	茨城	愛知	合計
出店	ドラッグストア	25	7	1	3	1	0	2	39
	調剤薬局	24	5	0	3	1	1	0	34

退店:ドラッグストア **5店舗**(S&B 1店舗、契約満了1店舗、経営効率化 3店舗) 調剤併設薬局 **2店舗**(経営効率化1店舗、契約満了1店舗)

・既存店改装:**30店舗** (ドラッグストア **28店舗** / 調剤薬局 **2店舗**)

#### 期末店舗数

		神奈川	東京	静岡	千葉	愛知	その他	合計
2021.5末 店舗数	ドラッグストア	374	105	88	47	18	27	659
	併設薬局	143	36	18	15	8	6	226
	併設率	38.2%	34.3%	20.5%	31.9%	44.4%	22.2%	34.3%
	専門薬局	26	6	0	2	0	2	36
	スーパーマーケット	5	0	0	0	0	0	5
	総店舗数	405	111	88	49	18	29	700



### 3. 出退店状況

## 出店トピックス

薬CREATE × Cremo

Cremo業態との融合(ノースポート・モール店)



### ■ SC内における300坪を超える 大型ノンフーズ出店

- ・クリエイト最大級規模の品揃え  
→ヘルスケア・ビューティケア・日用品  
各カテゴリでの品揃えは地域最大級
- ・買いやすさ・選びやすさを重視  
→用途別・機能別でコーナー化
- ・有店舗ならではの“選ぶ楽しさ”をプラス
- ・調剤薬局の併設

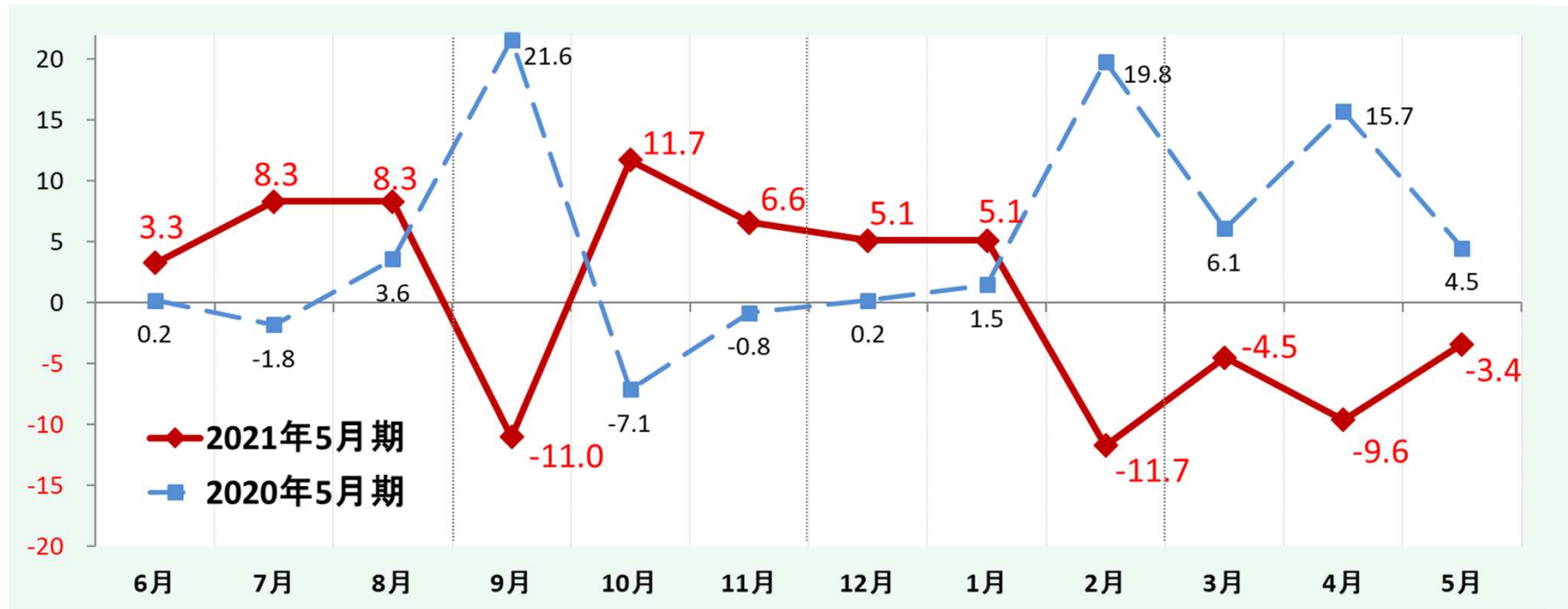




## 4. 業績ハイライト

### 売上高 - 前期比月次推移 -

■既存店売上前期比 **100.2%** (上期 103.8% 下期 96.6%)



前年 消費増税反動

前年 コロナ特需反動

営業時間の短縮、混雑に繋がる販促自粛の継続

EDLP品目の段階的拡大: 7月~

## 4. 業績ハイライト

### 売上高 - セグメント別売上高 -

- 感染予防関連(マスク・除菌)及び巣ごもり関連(食品・日用品)における需要増、一方、外出自粛やライフスタイル変化に伴う、メイク化粧品・総合感冒薬の需要減
- 受診抑制など処方箋枚数減の影響を受けつつも、調剤の売上構成比は **9.7%**と伸長

	2020.5期 実績		2021.5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	<b>79,856</b>	<b>25.3</b>	<b>89,417</b>	<b>27.0</b>	<b>112.0</b>
O T C	<b>50,895</b>	<b>16.1</b>	<b>57,418</b>	<b>17.3</b>	<b>112.8</b>
調 剤	<b>28,961</b>	<b>9.2</b>	<b>31,999</b>	<b>9.7</b>	<b>110.5</b>
化 粧 品	<b>40,823</b>	<b>12.9</b>	<b>40,906</b>	<b>12.3</b>	<b>100.2</b>
食 料 品	<b>127,393</b>	<b>40.3</b>	<b>130,882</b>	<b>39.4</b>	<b>102.7</b>
日 用 雑 貨 品	<b>51,305</b>	<b>16.2</b>	<b>53,859</b>	<b>16.2</b>	<b>105.0</b>
そ の 他	<b>16,869</b>	<b>5.3</b>	<b>16,848</b>	<b>5.1</b>	<b>99.9</b>
合 計	<b>316,249</b>	<b>100.0</b>	<b>331,914</b>	<b>100.0</b>	<b>105.0</b>

\* “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

## 4. 業績ハイライト

### 売上総利益率・販管費率

■売上総利益率 **27.77%** 前期差 **▲0.24pt**

《荒利率 低下要因》

- ・EDLP商品拡大による押下げ
- ・メイク化粧、総合感冒薬等の販売数減

《荒利率 改善要因》

- ・調剤売上構成比の伸長による押上げ
- ・マスク・除菌等、高荒利商材の販売数増

■販管費率 **22.53%** 前期差 **▲0.18pt**

人件費率 **11.96%** 前期差+0.03pt

その他の経費率 **10.57%** 前期差▲0.21pt

《販管費 抑制要因》

- ・販促自粛に伴う販促費、ポイント費の抑制
- ・水道光熱費の減少

《販管費 増加要因》

- ・出店加速を見据えた薬剤師積極採用
- ・下期追加投資による修繕費増
- ・キャッシュレス決済増による経費増

## 4. 業績ハイライト

### 調剤部門 - 売上高・処方箋枚数・処方箋単価 -

■全店売上前期比 **110.5%** 既存店売上前期比 **106.9%**

・上期は受診抑制や長期処方により処方箋枚数減、処方箋単価増の一方、

下期では前年の反動と応需枚数の戻りが見られ、累計では枚数 **103.0%**、単価 **103.8%**

・4月薬価改定の影響を受けつつも、荒利率は前期差**+1.9pt**

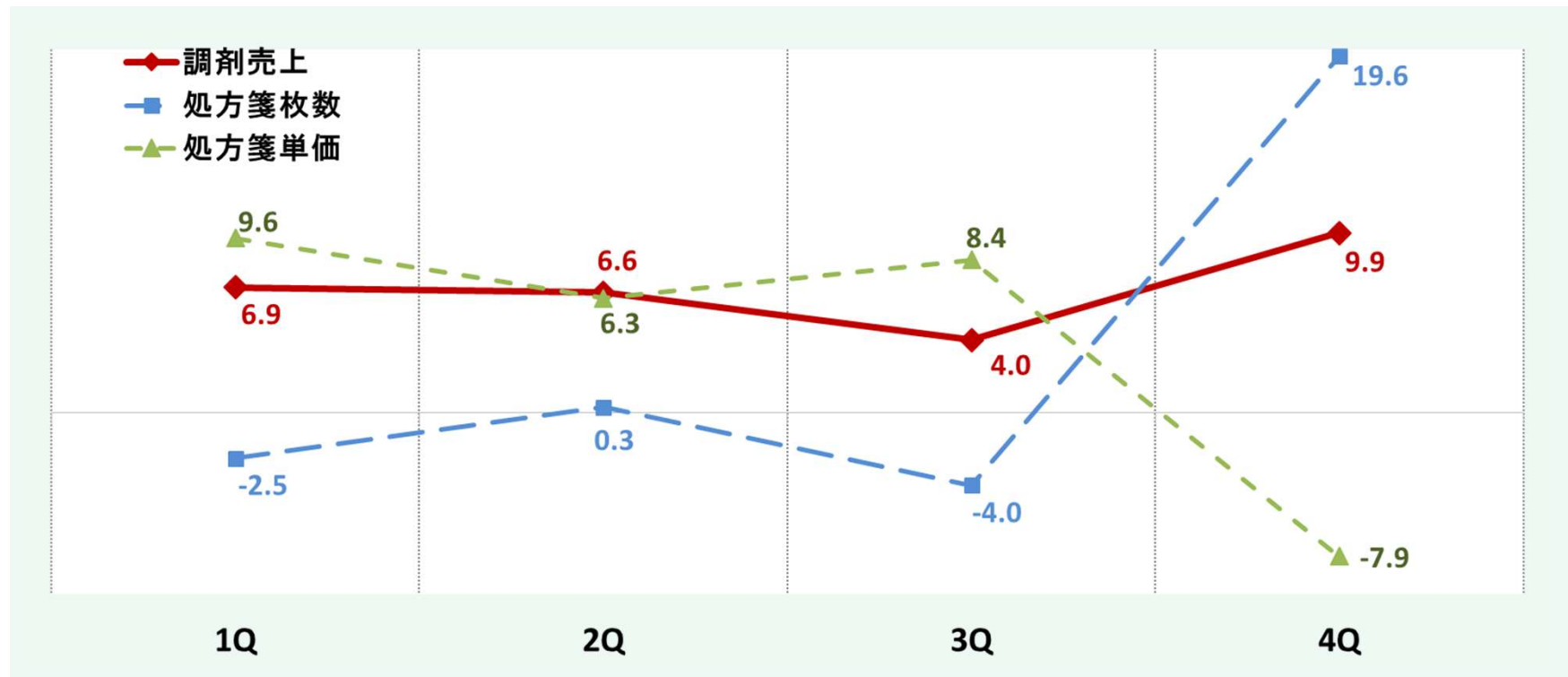
	2020.5期 実績	2021.5期 上期実績	前期比 前期差	2021.5期 下期実績	前期比 前期差	2021.5期 累計実績	前期比 前期差
全店売上 (百万円)	<b>28,961</b>	<b>15,218</b>	<b>110.1</b>	<b>16,781</b>	<b>110.9</b>	<b>31,999</b>	<b>110.5</b>
処方箋枚数 (千枚)	<b>3,072</b>	<b>1,572</b>	<b>102.7</b>	<b>1,717</b>	<b>111.4</b>	<b>3,290</b>	<b>107.1</b>
処方箋単価 (円)	<b>9,282</b>	<b>9,523</b>	<b>107.1</b>	<b>9,632</b>	<b>99.6</b>	<b>9,580</b>	<b>103.2</b>
既存店売上 (百万円)	<b>27,704</b>	<b>14,697</b>	<b>106.8</b>	<b>16,092</b>	<b>107.0</b>	<b>30,789</b>	<b>106.9</b>
処方箋枚数 (千枚)	<b>3,056</b>	<b>1,509</b>	<b>98.9</b>	<b>1,639</b>	<b>107.1</b>	<b>3,148</b>	<b>103.0</b>
処方箋単価 (円)	<b>9,282</b>	<b>9,590</b>	<b>107.9</b>	<b>9,682</b>	<b>100.1</b>	<b>9,638</b>	<b>103.8</b>
在宅売上 (百万円)	<b>1,396</b>	<b>701</b>	<b>102.3</b>	<b>698</b>	<b>98.3</b>	<b>1,400</b>	<b>100.3</b>
在宅店舗数 (店)	<b>135</b>	<b>152</b>	<b>+20</b>	<b>154</b>	<b>+19</b>	<b>154</b>	<b>+19</b>
処方箋枚数 (千枚)	<b>89</b>	<b>46</b>	<b>103.2</b>	<b>47</b>	<b>104.9</b>	<b>93</b>	<b>104.1</b>
全店荒利率 (%)	<b>41.0</b>	<b>43.1</b>	<b>+2.4</b>	<b>42.7</b>	<b>+1.5</b>	<b>42.9</b>	<b>+1.9</b>

## 4. 業績ハイライト

### 調剤部門 - 売上高・処方箋枚数・処方箋単価 -

■既存店売上前期比 **106.9%**（処方箋枚数 **103.0%** 処方箋単価 **103.8%**）

- ・3Qまでは受診抑制や長期処方化により処方箋枚数減、処方箋単価増、4Q以降は前年の反動と応需枚数の戻りが見られた



## 5. 2021年5月期のPL(クリエイトエス・ディー)

	2020.5期 実績		2021.5期 実績			
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	316,249	100.0	331,914	100.0	105.0	100.0
売上総利益	88,610	28.0	92,189	27.8	104.0	100.4
販売管理費	71,832	22.7	74,795	22.5	104.1	99.5
営業利益	16,777	5.3	17,393	5.2	103.7	104.7
経常利益	17,170	5.4	17,813	5.4	103.7	104.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	11,693	3.7	11,765	3.5	100.6	103.3

# 2022年5月期 計画



# 1. 2022年5月期 計画(連結)

## ■増収増益の見通し

	2021.5期(連結 実績)		2022.5期(連結 計画)		
	<百万円>	構成比(%)	<百万円>	構成比(%)	前期比(%)
売上高	338,476	100.0	352,600	100.0	104.2
売上総利益	93,365	27.6	95,880	27.2	102.7
販売管理費	74,735	22.1	76,500	21.7	102.4
営業利益	18,629	5.5	19,380	5.5	104.0
経常利益	19,061	5.6	19,800	5.6	103.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	12,376	3.7	12,770	3.6	103.2

前

・出店数 **41店舗** (ドラッグストア 40店舗 調剤専門薬局 1店舗)

・退店数 **4店舗** (ドラッグストア 3店舗 調剤専門薬局 1店舗)

提

・既存店前年比 **100.6%**

収益認識基準変更による影響

売上高: ▲2,890百万円

売上総利益率: ▲0.6pt

## 2. 成長戦略

### 調剤併設の推進加速

調剤併設型ドラッグストアの継続出店と、  
既存店舗への併設も併せて推進し、  
2024年5月末に『調剤併設率50%』を達成

#### ■ 新規出店

ドラッグストア **40店舗** / 調剤薬局 **50店舗**

- ・ **過去最高の調剤薬局出店**を計画
- ・ 既存エリアでの**ドミナント深耕**を継続
- ・ 地域での**医療機関連携**を推進

2021.5末 店舗数 (実績)	ドラッグストア	659
	併設薬局	226
	併設率	34.3%
	専門薬局	36
	スーパーマーケット	5
	総店舗	700
2022.5期 出店数 (計画)	ドラッグストア	40
	併設薬局	49
	専門薬局	1
	総店舗	41
2022.5末 店舗数 (計画)	ドラッグストア	696
	併設薬局	275
	併設率	39.5%
	専門薬局	36
	スーパーマーケット	5
	総店舗	737

\* 退店予定:ドラッグストア 3店舗 調剤薬局 1店舗

### 3. ライフスタイル変化への対応

## 既存店競争力の強化

コロナ禍におけるライフスタイル・購買行動の変化に対応し、  
『ワンストップ&ショートタイムショッピングの実現』に注力

#### ■ 既存店改装 32店舗

- ・増床増築を含む改装
- ・調剤薬局の併設
- ・生鮮業態との協業  
→食品スーパー『ゆりストア』との協業、  
ドラッグ複合店舗へ業態転換

#### ■ 品揃えの拡充・見直し

- ・生鮮、冷凍食品、即食商品の拡充  
→ワンストップで揃う利便性を確保
- ・PBの新規開発、リニューアル

#### ■ 販促手法の見直し

- ・EDLP対象商品の見直し
- ・チラシ販促内容の見直し  
→セット販売によるまとめ買い促進

#### ■ 接客力の強化

- ・企業文化の醸成、再構築
- ・タブレット端末を活用した接客教育  
→教育内容の標準化と、効率化を実現

## 4. DX(デジタルトランスフォーメーション)の推進

### 『顧客・患者体験の改善』

デジタルツールを活用し『お客様・患者様へ新たな体験の提供』をする

#### ■マーケティングの最適化

- ・ポイントシステムの刷新
  - ・公式スマホアプリの刷新
- より顧客特性に合わせた販促へ



#### ■多様な決済手段への対応

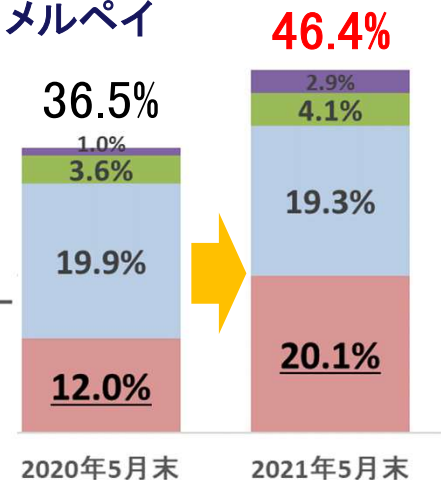
- ・キャッシュレス決済比率 **46.4%** (2021年5月末)  
→おさいふHippo決済比率 **20.1%** (前年差+8.1pt)
- ・QRコード決済の取扱い追加(2021年7月~)  
→楽天ペイ・auPAY・d払い・メルペイ

#### ■新たなサービスの拡充・検証

- ・店頭在庫型EC(モバイル注文・店頭受取)
- ・ロッカーを活用したEC商品受け渡し
- ・オンライン服薬指導への対応



- QRコード決済
- 交通系電子マネー
- クレジット
- おさいふHippo



## 5. 地域医療への貢献

### 専門性の強化

超高齢社会において地域医療に大きく貢献する企業を目指し、  
『地域の患者様に選ばれる薬局作り』を推進

#### ■「地域連携薬局」認定の推進

→患者様のための対人業務推進と体制整備

・対人業務の推進

→服薬期間中のフォロー、MAさんの活躍推進

・在宅対応の拡大

→2022年5月末目標 **178店舗**(+24店舗)

・多職種連携会議への参加

・無菌調剤応需体制の確立

#### ■調剤におけるデジタルシフト

→患者様満足度向上、店舗負担軽減を推進

・処方箋送信機能付アプリの活用

・オンライン服薬指導への対応

・調剤関連機器の導入

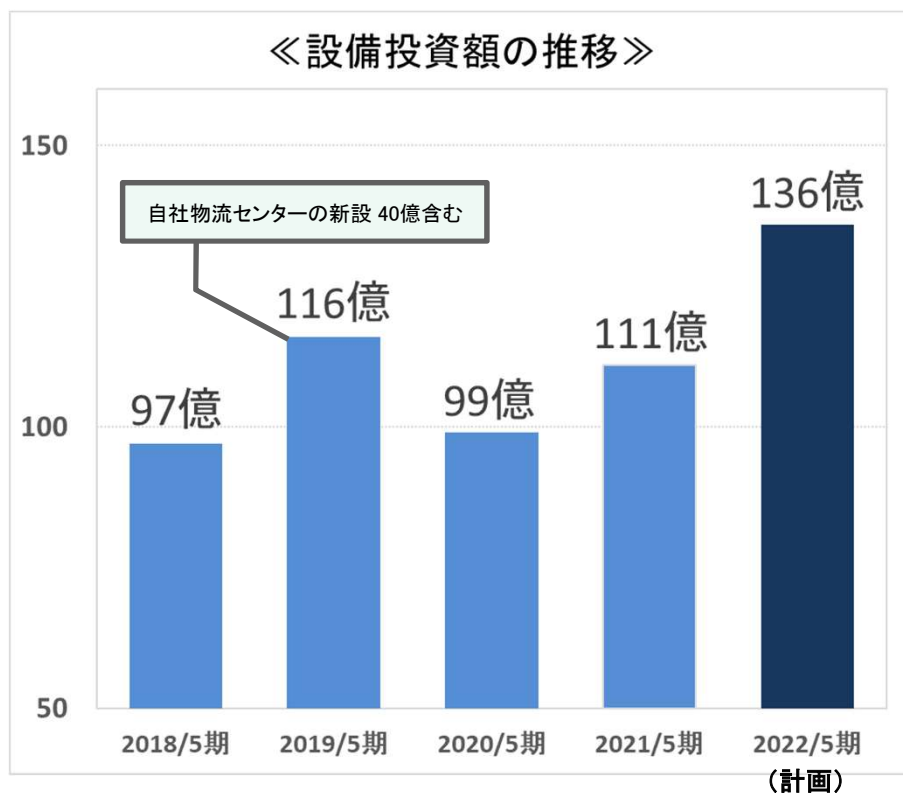
・タブレットを活用した業務効率化

## 6. 設備投資・配当

### 設備投資額推移

#### ■積極的な設備投資を計画

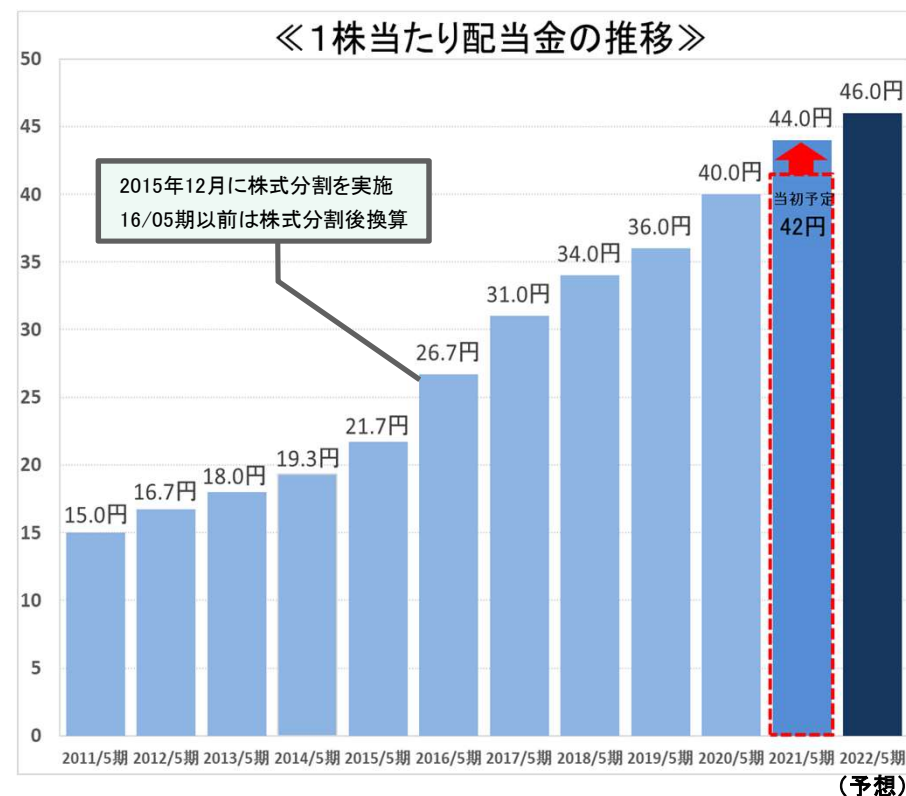
→新店・改装、土地取得、システム投資 etc.



### 配当金推移

#### ■過去10年連続増配

→前期は当初予想から2円増配を実施











## 7. サステナブル経営の推進

### 当社の経営理念



私達はお客様の近くにおいて、お客様とのふれ合いを大切にします

地域のお客様との「ふれ合い」を通して、生活を守るライフラインとして地域医療に貢献する企業を目指すとともに、社会課題の解決、持続可能な社会の実現を目指す

重要課題	取り組み事例	SDGs目標
環境保全視点での事業活動(E)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ISO14001の全店認証取得継続(廃棄物削減、資源の効率的使用等)</li> <li>・空調、照明等のエネルギー効率改善</li> <li>・物流配送効率改善による二酸化炭素排出量削減</li> </ul>	 
地域の健康生活への貢献(S)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・調剤併設による専門性強化と食品取扱による小商圈での利便性向上</li> <li>・在宅医療、介護領域における地域医療への貢献</li> <li>・健康相談、健康イベントの開催による地域住民の健康的な生活を推進</li> </ul>	
『ずっと働きたい会社』の実現(S)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ワークライフバランス視点を踏まえた定期的な個別面談の実施による働きがいの創出</li> <li>・育児休業、時短勤務等の制度拡充、女性が働きやすい作業環境の整備</li> </ul>	  
中長期的最善策を考えた経営(S)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「社是」「経営理念」および「行動規範」の全従業員の徹底</li> <li>・退店を最小化する厳格な出店基準に基づく出店</li> <li>・「社長室行きハガキ」等、意見収集ツール整備と継続的改善行動</li> </ul>	 
ガバナンス経営の推進(G)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・監査等委員会の設置、社外取締役監査等委員2名</li> <li>・取締役会でのリスク把握と分析、評価、迅速なOODAループの実行</li> <li>・非財務情報も含めたタイムリーな情報開示</li> </ul>	