

株式会社 **クリエイイト SD ホールディングス**



2018年5月期 決算説明会
2018年7月13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)

2018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)

2019年5月期 計画

1. 出店戦略
2. 出店・改装
3. 荒利改善
4. 経費抑制
5. 調剤部門
6. 介護事業
7. 2019年5月期の計画

2018年5月期 実績

1. 2018年5月期のPL(連結)

	2017.5期 実績 (連結)		2018.5期 実績 (連結)			
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)	修正 計画比 (%)
売上高	247,341	100.0	268,161	100.0	108.4	99.8
売上総利益	68,149	27.6	73,681	27.5	108.1	99.3
販売管理費	53,707	21.7	59,819	22.3	111.4	100.2
営業利益	14,441	5.8	13,861	5.2	96.0	95.6
経常利益	14,768	6.0	14,236	5.3	96.4	96.2
当期純利益	10,119	4.1	9,540	3.6	94.3	98.1

2. 2018年5月期のBS(連結)

	2017.5期末 (連結)	2018.5期末 (連結)	増減
資産合計	110,480	121,412	+10,932
流動資産	67,798	73,013	+5,214
固定資産	42,682	48,399	+5,717
負債合計	48,578	52,035	+3,456
流動負債	44,157	47,019	+2,861
固定負債	4,420	5,015	+594
純資産合計	61,901	69,377	+7,475
負債・純資産合計	110,480	121,412	+10,932

主な増減要因

■ 資産合計

- ・商品 +2,961百万円
- ・現預金等 +1,112百万円
- ・出店投資 +4,266百万円

■ 負債合計

- ・買掛金 +2,188百万円
- ・長期資産除去債務 +249百万円

■ 純資産合計

- ・当期純利益計上 9,540百万円
- ・配当金支払 ▲2,086百万円

(単位:百万円)

3. 新規出店

■ OTC 51店舗 / 調剤薬局 29店舗 (併設薬局 24店舗・専門薬局 5店舗)

		神奈川	東京	静岡	千葉	その他	合計
2018.5期 出店数	OTC	24	12	7	6	2	51
	併設薬局	13	5	3	3	0	24
	専門薬局	4	1	0	0	0	5
2018.5期 期末 店舗数	OTC	314	95	76	36	38	559
	併設薬局	90	26	16	8	9	149
	併設率	28.7%	27.4%	21.1%	22.2%	23.7%	26.7%
	専門薬局	25	7	0	2	2	36
	総店舗数	339	102	76	38	40	595

期中退店 OTC: 契約満了 1店舗 専門薬局: 経営効率化 1店舗

・Cremo業態の出店 4店舗

4. 既存店改装

■ OTC 25店舗

- ・フーズ強化…13店舗 (上期 12店舗・下期 1店舗)
- ・ノンフーズ強化…8店舗 (上期 2店舗・下期 6店舗)
- ・Cremo業態への転換 1店舗
- ・調剤薬局併設など…4店舗

■ 調剤薬局 5店舗

- ・処方箋増加に伴う薬局・待合室の
拡大改装

5. 業績ハイライト

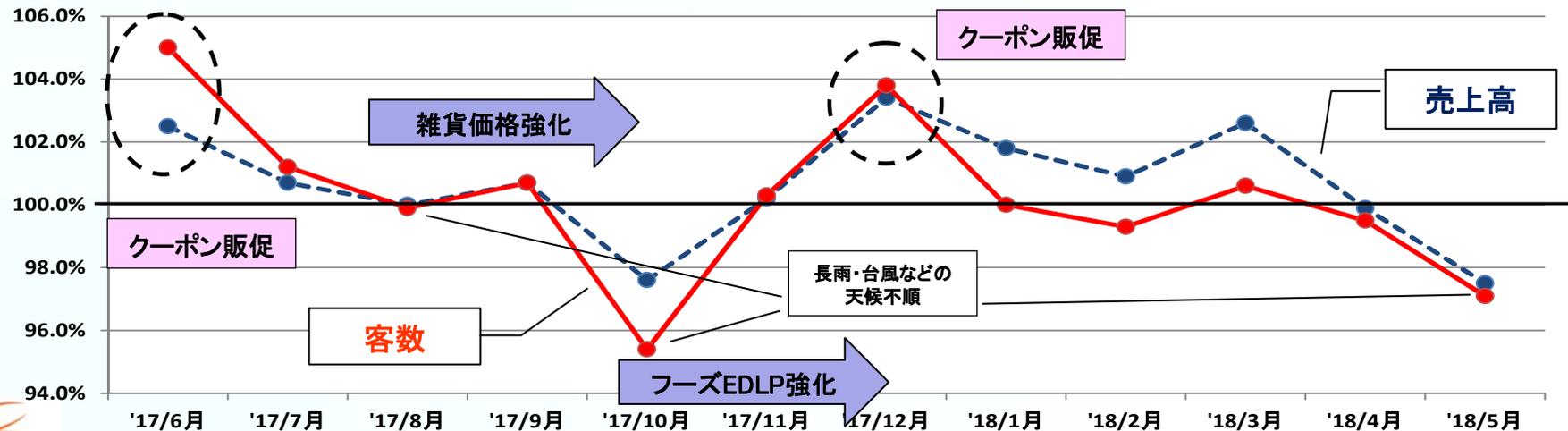
売上高

■前期比 **108.5%** 修正計画比 **99.7%**

客数増加施策を実施

- ・新たなクーポン販促 ・食品/日用品のEDLP追加
 - ⇒自社競合が発生するなかで既存店客数前期比 **100.2%**
 - ⇒客数増と調剤部門の伸長により既存店売上前期比 **100.7%**
- ・天候要因
 - ⇒8月の長雨・10月の台風・5月の低気温などで伸長率が鈍化

既存店売上・客数前期比推移



5. 業績ハイライト

売上高

■部門別実績

	2017.5期 実績		2018.5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	58,130	23.7	65,044	24.4	111.9
O T C	39,693	16.2	43,388	16.3	109.3
調 剤	18,437	7.5	21,655	8.1	117.5
化 粧 品	35,643	14.5	37,449	14.1	105.1
食 料 品	95,528	38.9	104,819	39.4	109.7
日 用 雑 貨 品	41,739	17.0	43,932	16.5	105.3
そ の 他	14,423	5.9	14,987	5.6	103.9
合 計	245,466	100.0	266,233	100.0	108.5

*“その他”の部門には 文具・ベビー用品・衣料品・ペット・園芸・DPE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 **27.7%** 前期差 $\pm 0.0\text{pt}$ 修正計画差 $\blacktriangle 0.1\text{pt}$

〈上期低下要因〉 前期差 $\blacktriangle 0.5\text{pt}$

- ・EDLP強化
- ・新たな販促の実施
- ・新店増(前期 31店舗→今期 48店舗)
- ・食品拡大によるロスの増加

〈下期改善要因〉 前期差 $+0.3\text{pt}$

- ・EDLPと販促品目のバランス調整
- ・販促の見直し
- ・調剤部門の伸長
- ・花粉症関連品の好調

販管費率

■販管費率 **22.8%** 前期差 $+0.6\text{pt}$ 修正計画差 $+0.1\text{pt}$

人件費率 $+0.5\text{pt}$ (給与単価の上昇 $+0.3\text{pt}$ 、人時数の増加 $+0.2\text{pt}$)

- ・手当の改定
- ・採用時給の上昇
- ・出店ペースの加速による人員増
- ・食品拡大による人時数増加

5. 業績ハイライト(調剤部門)

	2017.5期	2018.5期	前期比・差
調剤全店売上高(百万円)	18,437	21,655	117.5
処方箋枚数(千枚)	2,067	2,410	116.6
処方箋単価(円)	8,757	8,837	100.9
既存店売上高(百万円)	17,466	20,178	110.6
処方箋枚数(千枚)	1,965	2,213	108.2
処方箋単価(円)	8,750	8,974	102.5
在宅売上高(百万円)	1,034	1,146	110.8
店舗数(店)	67	119	177.6
処方箋枚数(千枚)	68	74	109.5
調剤全店荒利率(%)	40.4	41.6	+1.2

- 取り組み
 - ・新規出店および既存薬局近隣での新たな医療連携構築
 - ・在宅医療への積極的な参画 ・基準調剤体制 **55店舗**
 - ・後発医薬品調剤体制 使用率 75%～ **104店舗** / 65%～ **60店舗**

6. 2018年5月期のPL(クリエイトエス・ディー)

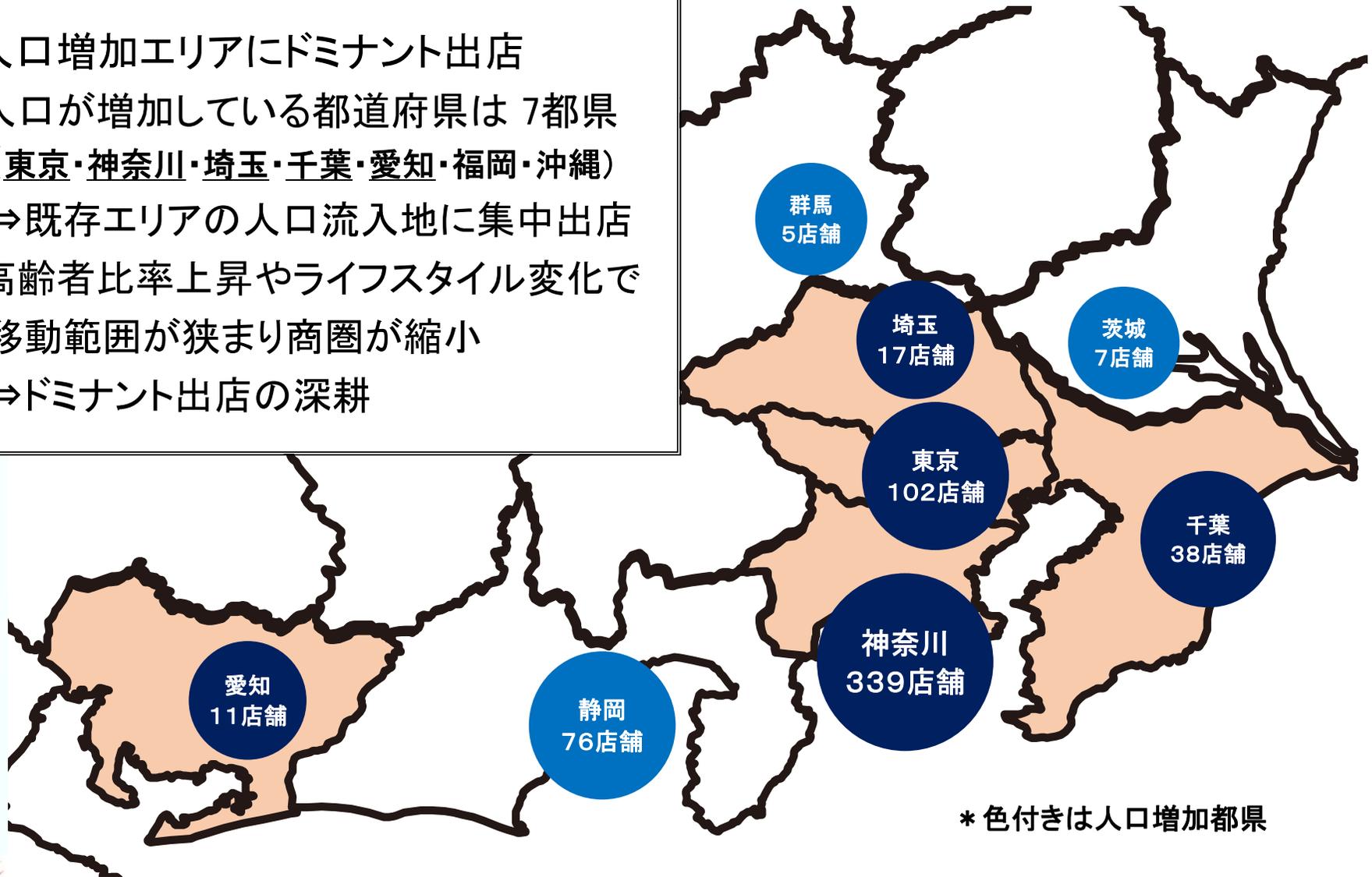
	2017.5期 実績		2018.5期 実績			
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)	修正計画比 (%)
売上高	245,466	100.0	266,233	100.0	108.5	99.7
売上総利益	68,107	27.7	73,663	27.7	108.2	99.4
販売管理費	54,431	22.2	60,619	22.8	111.4	100.2
営業利益	13,676	5.6	13,044	4.9	95.4	95.9
経常利益	13,992	5.7	13,408	5.0	95.8	96.1
当期純利益	9,750	4.0	9,159	3.4	93.9	100.2

2019年5月期 計画

1. 出店戦略

■ 人口増加エリアにドミナント出店

- ・人口が増加している都道府県は 7都県
(東京・神奈川・埼玉・千葉・愛知・福岡・沖縄)
⇒ 既存エリアの人口流入地に集中出店
- ・高齢者比率上昇やライフスタイル変化で
移動範囲が狭まり商圈が縮小
⇒ ドミナント出店の深耕



* 色付きは人口増加都県

2. 出店・改装

出店

■ 出店数推移

	‘15/5期	‘16/5期	‘17/5期	‘18/5期	(計画) ‘19/5期
出店数	34	28	43	51	52
退店数	7	3	5	1	3
期末店舗数	446	471	509	559	608

- ・既存の人口増加エリアに多様なタイプで出店
- ・Cremoの出店 **5店舗**

改装

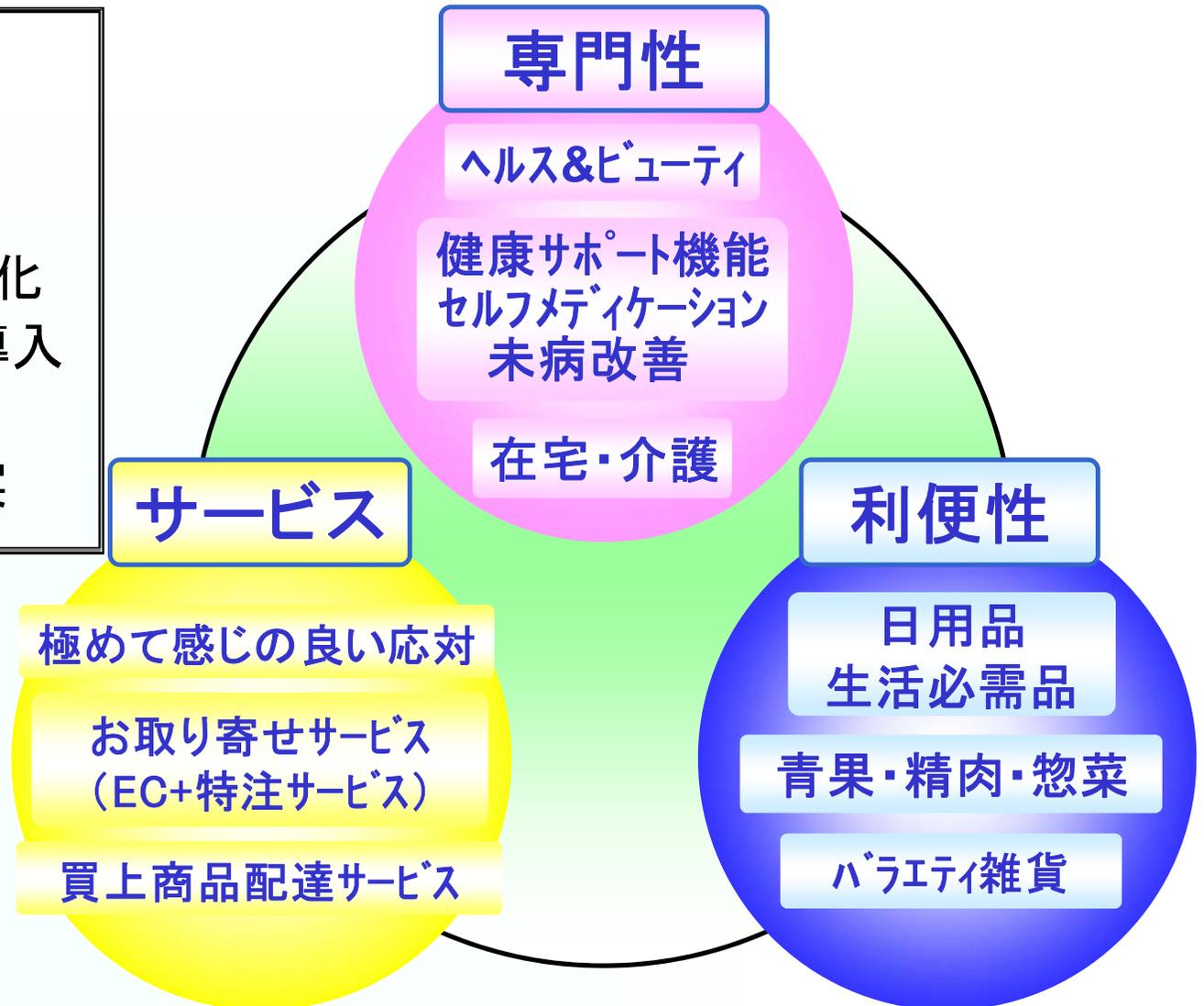
■ 改装コンセプト

- ・ヘルス&ビューティの品揃え追加
 - ⇒専門性の向上による荒利率改善
 - ⇒Cremoのエッセンスを導入
- ・食品拡大店舗の売場適正化
 - ⇒ロスや水光費の低減
 - ⇒オペレーション改善による人時削減

3. 荒利改善

■ドラッグストアとしての「専門性」強化に立ち返る

- ・品揃えの見直し
- ・販促手法の見直し
- ・食品売場適正化
- ・ヘルスケア部門強化
- ・Cremoエッセンス導入
- ・調剤併設推進
- ・健康相談会の充実



4. 経費抑制

生産性向上

■ 物流改善・システム化

- ・アシスト発注精度向上 ・納品分類細分化 ・期限チェックシステム導入
⇒店舗特性に合わせて実践し、人時数を削減

■ 人員計画

- ・店舗タイプ別に人員配置の基準を見直し、人時数をコントロール
- ・多様な働き方改革

ローコスト施策

■ 什器・備品

- ・新規取引先を含めた競争入札による調達コストの抑制

■ 水道光熱費

- ・調達先の変更により使用料単価を引き下げ

5. 調剤部門

医療連携体制の構築

■ 出店 数推移

(計画)

	‘15/5期	‘16/5期	‘17/5期	‘18/5期	‘19/5期
出店数	26	6	18	29	25
期末店舗数	139	142	157	185	210

- ・併設店を中心に医療機関と連携した出店

■ 地域支援体制の確立

- ・在宅応需の拡大
- ・健康相談会の内容刷新
 - ⇒血液検査などの実測値から適正な対処法を紹介
 - ⇒行政・大学と協働した産官学連携の取り組み
- ・多職種連携
 - ⇒クリニックとOTC・薬局・サロンデイやドクターと薬剤師・栄養士が連携

5. 調剤部門

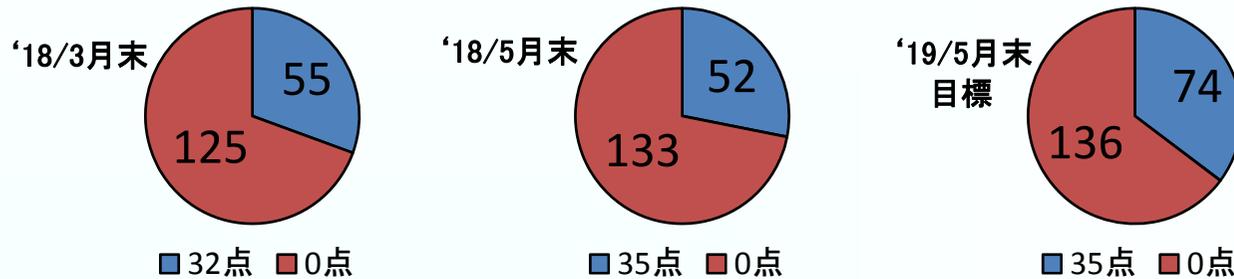
調剤報酬改定への対応

■ 調剤基本料



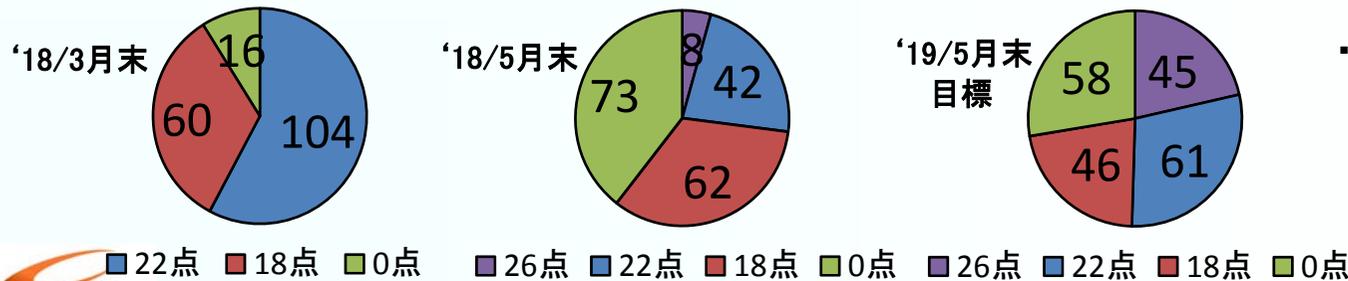
- ・面応需中心のため影響は軽微
- ・面応需の推進で解消を目指す

■ 地域支援体制加算 (改定前は基準調剤体制加算)



- ・在宅応需拡大、健康相談会の充実、薬剤師育成により加算店舗の拡大を目指す
- ・加算額増加も寄与しプラスに

■ 後発医薬品調剤体制加算



- ・使用率の基準が上がリマイナス影響も使用率80%以上の店舗増計画によりプラス着地予測

6. 介護事業

ウェルライフ(有料老人ホーム事業)

■新規入居者獲得

- ・地域の福祉施設や病院への働きかけを強化
- ・イベント開催の充実などサービスの向上

サロンデイ(デイサービス事業)

■大規模施設の開設

- ・機能訓練に加え、食事提供や入浴補助まで備えた1日型デイサービス施設を開設

■定員数拡大

- ・10人定員施設を16人定員および18人定員施設に転換

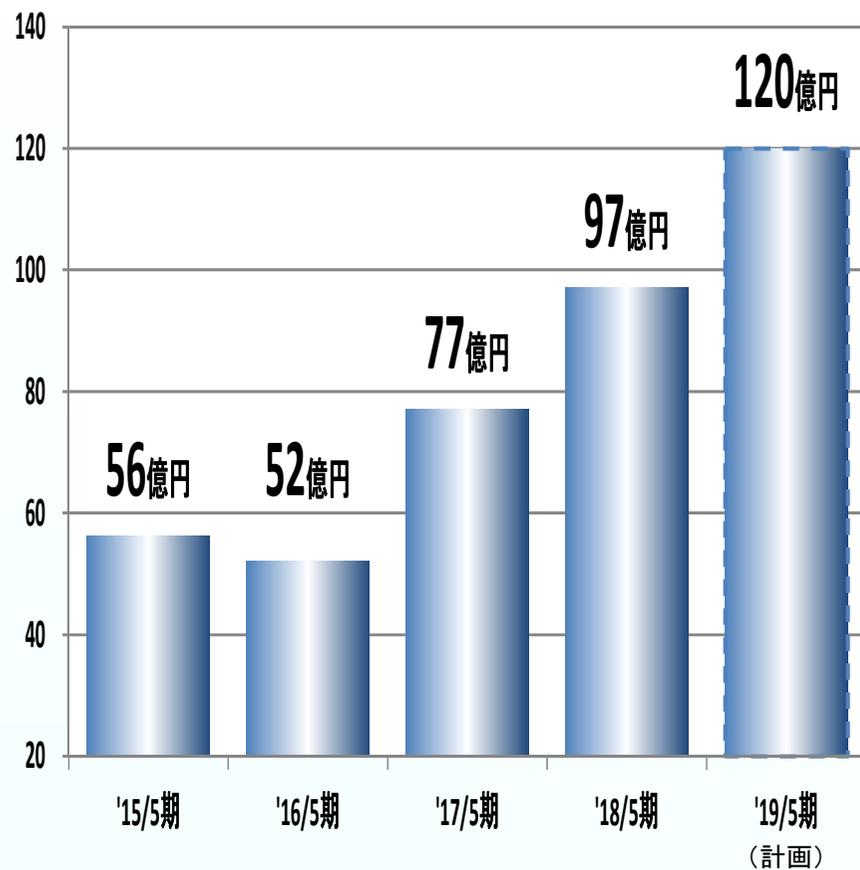
7. 2019年5月期の計画(連結)

	2018.5期 (連結実績)		2019.5期 (連結計画)		
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	268,161	100.0	290,900	100.0	108.5
売上総利益	73,681	27.5	80,480	27.7	109.2
販売管理費	59,819	22.3	65,900	22.7	110.2
営業利益	13,861	5.2	14,580	5.0	105.2
経常利益	14,236	5.3	14,900	5.1	104.7
当期純利益	9,540	3.6	9,780	3.4	102.5

7. 2019年5月期の計画(連結)

■ 投資額推移

投資額(億円)



■ 配当金推移

1株配当金(円)

