

株式会社 **クリエイイト SD ホールディングス**



2018年5月期 第2四半期 決算説明会
2018年1月12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あります。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 第2四半期連結実績

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. 新規出店
5. 既存店改装
6. 業績ハイライト
7. 損益計算書(クリエイトエス・ディー)

2018年5月期 下期の取組み

1. 新規出店
2. 既存店改装
3. 出店・改装投資
4. 売上高・売上総利益
5. 生産性の向上
6. 地域の医療体制構築と健康サポート機能
7. 2018年5月期の計画

2018年5月期第2四半期累計 連結実績

1. 2018年5月期 第2四半期累計のPL(連結)

	2017.5期 第2四半期累計 実績 (連結)		2018.5期 第2四半期累計 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	121,549	100.0	130,967	100.0	107.7	98.4
売上総利益	33,421	27.5	35,384	27.0	105.9	97.3
販売管理費	26,327	21.7	29,280	22.4	111.2	101.0
営業利益	7,093	5.8	6,103	4.7	86.0	83.0
経常利益	7,249	6.0	6,279	4.8	86.6	83.7
四半期純利益	4,923	4.1	4,276	3.3	86.9	83.2

2. 2018年5月期 第2四半期累計のBS(連結)

	2017.5期末 (連結)	2017.11末 (連結)	増減	主な増減要因
資産合計	110,480	113,427	+2,946	■資産合計 ・商品 +1,549百万円 ・出店投資増 +1,644百万円 〔土地取得 +1,058百万円〕 〔建物 +586百万円〕
流動資産	67,798	68,346	+548	
固定資産	42,682	45,080	+2,398	
負債合計	48,578	48,228	▲349	■負債合計 ・未払法人税の減少 ▲246百万円 ・資産除去債務の増加 +111百万円
流動負債	44,157	43,541	▲616	
固定負債	4,420	4,687	+266	
純資産合計	61,901	65,198	+3,296	■純資産合計 ・四半期純利益 4,276百万円計上 ・配当金 1,011百万円
負債・純資産 合計	110,480	113,427	+2,946	

(単位:百万円)

3. 2018年5月期 第2四半期累計のCF(連結)

	2016.11末 (連結)	2017.11末 (連結)	増減
営業活動による キャッシュフロー	5,216	3,739	▲1,476
投資活動による キャッシュフロー	▲2,654	57	+2,712
財務活動による キャッシュフロー	▲948	▲1,096	▲147
現金及び現金同等物 の増加額	1,613	2,701	+1,087
現金及び現金同等物 の期首残高	26,354	26,521	+166
現金及び現金同等物 の期末残高	27,967	29,236	+1,268

(単位:百万円)

主な内訳

■営業活動によるCF

- ・税引き前四半期純利益 6,280百万円
- ・減価償却費 1,514百万円
- ・法人税等の支払い ▲3,162百万円
- ・棚卸資産の増加 ▲1,487百万円

■投資活動によるCF

- ・出店改装による有形固定資産取得 ▲2,914百万円
- ・出店仮勘定の支出 ▲1,223百万円
- ・譲渡性預金満期による収入 +4,000百万円

■財務活動によるCF

- ・配当金の支払い ▲1,011百万円

4. 新規出店

■ OTC 19店舗 調剤薬局 16店舗 (併設薬局 11店舗・専門薬局 5店舗)

退店 OTC: 契約満了 1店舗 専門薬局: 経営効率化 1店舗

		神奈川	東京	静岡	千葉	その他	合計
2018.5期 2Q 期末 店舗数	OTC	300	88	72	30	37	527
	併設薬局	84	22	14	7	9	136
	併設率	28.0%	25.0%	19.4%	23.3%	24.3%	25.8%
	専門薬局	25	7	0	2	2	36

期末総店舗数 563店舗

5. 既存店改装

■ 17店舗で改装を実施

・フーズ強化型改装 12店舗

⇒ 実験結果からより適正な基数構成にすることで改装コストを低減

・ノンフーズ強化型改装 2店舗

⇒ SM隣地の店舗において部門構成を見直し、ヘルス&ビューティを強化

・競合店対策改装 2店舗

・調剤併設改装 1店舗

6. 業績ハイライト

売上高

■前期比 **107.8%** 計画比 **98.4%**

今後の競合環境を見据え、**客数増加施策**を実施

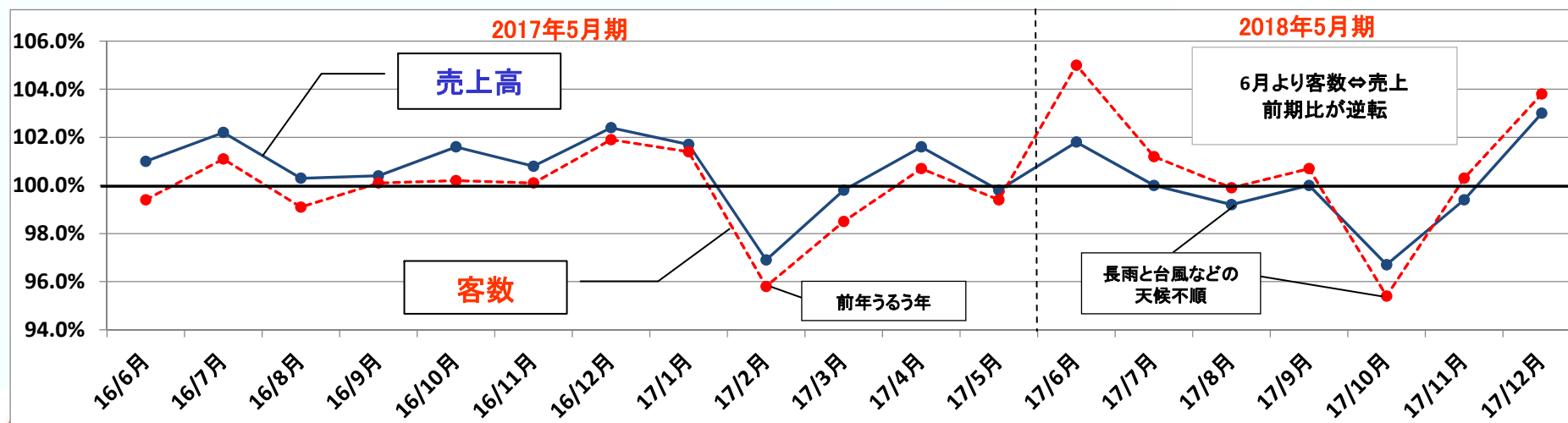
- ・新たなクーポン販促の実施
- ・購買頻度の高い食品、日用品のEDLP追加

⇒客数増加施策、改装による既存店の活性化により既存店客数前期比**100.4%**

客数アップと調剤部門の伸長により**既存店売上前期比は100.3%**でプラスを維持

- ・**8月の記録的な長雨**、**10月の週末台風**など天候不順があり、伸長率が鈍化

既存店売上・客数前期比推移



6. 業績ハイライト

売上総利益率

■売上総利益率 **27.2%** 前期差 ▲0.5% 計画差 ▲0.3%

〈低下要因〉

- ・新店の増加による荒利率の低下
- ・価格強化による新店荒利率低下の影響
- ・天候不順による**シーズン品の不調**
- ・購買頻度の高い食品、日用品の**EDLP追加**
- ・生鮮部門拡大によるロスの増加

販管費率

■販管費率 **22.8%** 前期差 +0.7% 計画差 +0.6%

- ・人件費 前期差+0.5%

過去最高の店舗数増加(例年+20~30店舗 ⇒ 今期+43店舗)による人員増

今後の出店加速に合わせた薬剤師の採用強化

勤務形態の変更や採用時給の上昇による雑給の増加

6. 業績ハイライト(調剤部門)

出店

■新規出店 16店舗

- ・分業化と連携した薬局や医療機関誘致に連動した薬局など
地域の医療連携構築のための出店

売上高

■売上前期比 117.6% 計画比 99.8%

- ・医療機関と連携した出店による規模拡大
- ・既存店売上前期比 111.7% 処方箋枚数前期比 106.8%と堅調に推移

売上総利益率

■売上総利益率 41.2% 前期比 +1.1% 計画比 +0.9%

- ・基準調剤加算の取得
改定前56店舗 ⇒ 改定後2店舗 ⇒ 前期末23店舗 ⇒ **2Q末 46店舗**まで回復
(計画差+12店舗)
- ・後発医薬品調剤体制加算の取得
改定前118店舗 ⇒ 改定後76店舗 ⇒ 前期末126店舗 ⇒ **2Q末 145店舗**で取得
(計画差+12店舗)

7. 2018年5月期 第2四半期のPL(クリエイトエス・ディー)

	2017.5期 第2四半期累計 実績		2018.5期 第2四半期累計 実績			
	<百万円>	構成比	<百万円>	構成比	前期比	計画比
売上高	120,616	100.0	129,988	100.0	107.8	98.4
売上総利益	33,399	27.7	35,340	27.2	105.8	97.3
販売管理費	26,662	22.1	29,658	22.8	111.2	100.9
営業利益	6,736	5.6	5,681	4.4	84.3	81.9
経常利益	6,886	5.7	5,853	4.5	85.0	82.7
四半期純利益	4,678	3.9	3,981	3.1	85.1	82.0

2018年5月期 下期の取組み

1. 新規出店

出店計画

■OTC出店・・・下期**31店舗予定** 通期**50店舗** 計画達成の見込み

■調剤出店・・・下期**14店舗予定** 通期**30店舗** 計画+5店舗の見込み

様々な立地、形態での出店

■郊外型

従来の郊外型に加え、**他業態との共同出店**や**大型店舗の出店**

■都市・駅前型

駅ビルへの出店や**調剤を主体とした小型の併設ドラッグストア**

■SC・インショップ型

ビューティ特化の新業態「Cremo」や

ヘルス・ビューティ・ホームの品揃えを拡充した店舗の出店

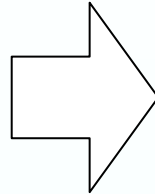
2. 既存店改装

下期改装計画

- フーズ強化型メインの改装からヘルス&ビューティを核としたノンフーズ強化型の改装を主体に行っていく

上期 17店舗

- ・フーズ強化型 12店舗
- ・ノンフーズ強化型 2店舗
- ・調剤併設 1店舗
- ・競合対策 2店舗



下期 11店舗

- ・フーズ強化型 2店舗
- ・ノンフーズ強化型 7店舗
- ・調剤併設 1店舗
- ・新業態「Crema」 1店舗

- 通期28店舗 計画+3店舗の着地見込み

3. 出店・改装投資

- 出店・改装投資(土地取得含む)

通期 120億円(前期差+43億円 前期比155%)を見込む

⇒土地取得も含めた大型店の出店や既存店改装に積極投資する

4. 売上高・売上総利益

売上高

引き続き**客数増加施策**を図りトップラインを上げる

- **EDLPの継続**と品目の見直し
- **新たな販促の実施**と内容の見直し(クーポン販促、WEBチラシ)
- 出店増(下期31店舗)によるトップラインの押上げ
- 改装による既存店活性化

売上総利益

価格訴求は継続しながらも**利益額増加**を図る

- 価格訴求品目数及び販促の調整
 - ⇒ 一部重複があった**価格訴求アイテム**や**販促内容**を見直し
荒利率を改善
- 生鮮部門の荒利改善
 - ⇒ 生鮮部門のプロジェクトを設置し、ロスの低減および
仕入改善による荒利改善
- 部門ごとの仕入改善による原資の確保

5. 生産性の向上

物流体制の整備

- さらなる出店推進に向けたドミナントエリアにおける配送網の強化
ドライセンターを新設予定 ⇒ **50億円超の投資**

店舗オペレーションの改善

- 納品分類細分化**による品出し業務の効率化
⇒ドライ商品の細分化を順次拡大し、3月末に全店舗で実施予定
⇒チルド商品の細分化を6月末までに全店舗へ拡大予定
- 期限チェックシステム導入**による作業時間の改善 ⇒ 1月末に全店拡大予定
- アシスト発注の精度向上と**需要予測システム**の実験を開始
- 生鮮部門のオペレーション改善によるローコスト化

人員計画

- 調剤出店加速による薬剤師の適正配置(今期出店30店舗 計画差+5店舗)
⇒先行採用した薬剤師の適正配置による効率化
- 効率運営のための資格者パートナーの育成
⇒将来の人員不足の解消および効率的な運営のための育成

6. 地域の医療体制構築と健康サポート機能

地域の医療連携体制を創造

- 地域で必要とされる**医療機関誘致**を伴った出店
- **健康サポート機能を有するドラッグストア併設店**の出店

健康サポート機能の付加

- 地域の介護に貢献する在宅応需店舗の拡大

在宅応需店舗数

前期末67店 ⇒ 上期 96店舗 ⇒ 下期 **117店舗(+50店舗)**へ拡大
期末 全薬局の**63%**で実施予定

- 健康相談会の内容刷新

⇒ 地域の**患者さまの悩み解決**から**受診勧奨(医療へ)**を行える

客観性の高い相談会テーマの検証(血液検査・呼吸機能)

- OTC・調剤双方の知識を兼ね備えた「**かかりつけ薬剤師**」の育成

⇒ 3年プログラム(社内研修)による症候学や運動療法、健康食品の知識習得を行い、患者さまの健康をよりサポートできる薬剤師の育成

7. 2018年5月期の計画(連結)

	2017.5期 (連結実績)		2018.5期 (連結計画)		
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	247,341	100.0	271,200	100.0	109.6
売上総利益	68,149	27.6	74,700	27.5	109.6
販売管理費	53,707	21.7	59,300	21.9	110.4
営業利益	14,441	5.8	15,400	5.7	106.6
経常利益	14,768	6.0	15,700	5.8	106.3
当期純利益	10,119	4.1	10,400	3.8	102.8