

# 株式会社 **クリエイト エス・ディー**

～郊外型スーパードラッグストアのパイオニア～



**2007年5月期 決算説明会**  
**2007年7月17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

- ・ 2007年5月期 実績
- ・ 2007年5月期の取り組み
- ・ 2008年5月期 予想
- ・ 今後の課題・方向性

# 1. 2007年5月期の実績

経常利益率6.0%確保により**6期連続増収増益達成!**

	2006.5期		2007.5期			
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	103,285	100.0	113,647	100.0	110.0	101.3
売上総利益	24,734	23.9	28,220	24.8	114.1	101.8
販売管理費	20,081	19.4	21,491	18.9	107.0	99.2
営業利益	4,653	4.5	6,729	5.9	144.6	111.3
経常利益	4,704	4.6	6,813	6.0	144.8	111.8
当期純利益	2,486	2.4	3,679	3.2	148.0	115.0

## 2. 部門別売上高・売上総利益率

P B 拡販・ニチリウ商品導入  
売場棚割改善  
メリハリのある売価政策 等

全体の売上総利益率は  
前期比0.9ポイントアップの  
**24.8%**

	2006.5期			2007.5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	23,256	22.5	36.6	25,856	22.8	111.2	37.8	+ 1.2
化粧品	18,116	17.5	26.1	20,257	17.8	111.8	27.0	+ 0.9
食料品	31,465	30.5	15.6	34,271	30.2	108.9	16.6	+ 1.0
日用雑貨品	19,290	18.7	23.9	21,741	19.1	112.7	23.7	0.2
その他	11,156	10.8	18.0	11,520	10.1	103.3	18.3	+ 0.3
合 計	103,285	100.0	23.9	113,647	100.0	110.0	24.8	+0.9

\* “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

販売管理費比率**19.4%**から**18.9%**へ改善

	2006.5期		2007.5期		
	<百万円>	構成比(%)	<百万円>	構成比(%)	前期比(%)
販売管理費合計	20,081	19.4	21,491	18.9	107.0
人件費	9,739	9.4	10,608	9.3	108.9
広告宣伝費	2,350	2.3	1,889	1.7	80.4
その他	7,990	7.7	8,994	7.9	112.6

人件費・・・店舗における人時生産性向上への取り組みにより既存店人件費は約**2.7億円減**  
 (労働分配率は 39.4% 37.6%へ)  
 広告宣伝費・・・前期導入した磁気ポイントカード関連費用約**5.4億円の反動減**  
 (広告宣伝費分配率は 9.5% 6.7%へ)

# 4. 出店状況

カッコ内は調剤単独店舗の内数

エリア別	2006.5 期末	期中 出店	期中 退店	2007.5 期末
神奈川県	126(5)	18(3)	* 1	143(8)
静岡県	29	5	1	33
東京都	32(1)	4	0	36(1)
埼玉県	4	2	0	6
千葉県	7	2	0	9
群馬県	0	2	0	2
合計	198(6)	33(3)	2	229(9)

\* 神奈川県の期中退店1店舗はスクラップ&ビルドによるものです

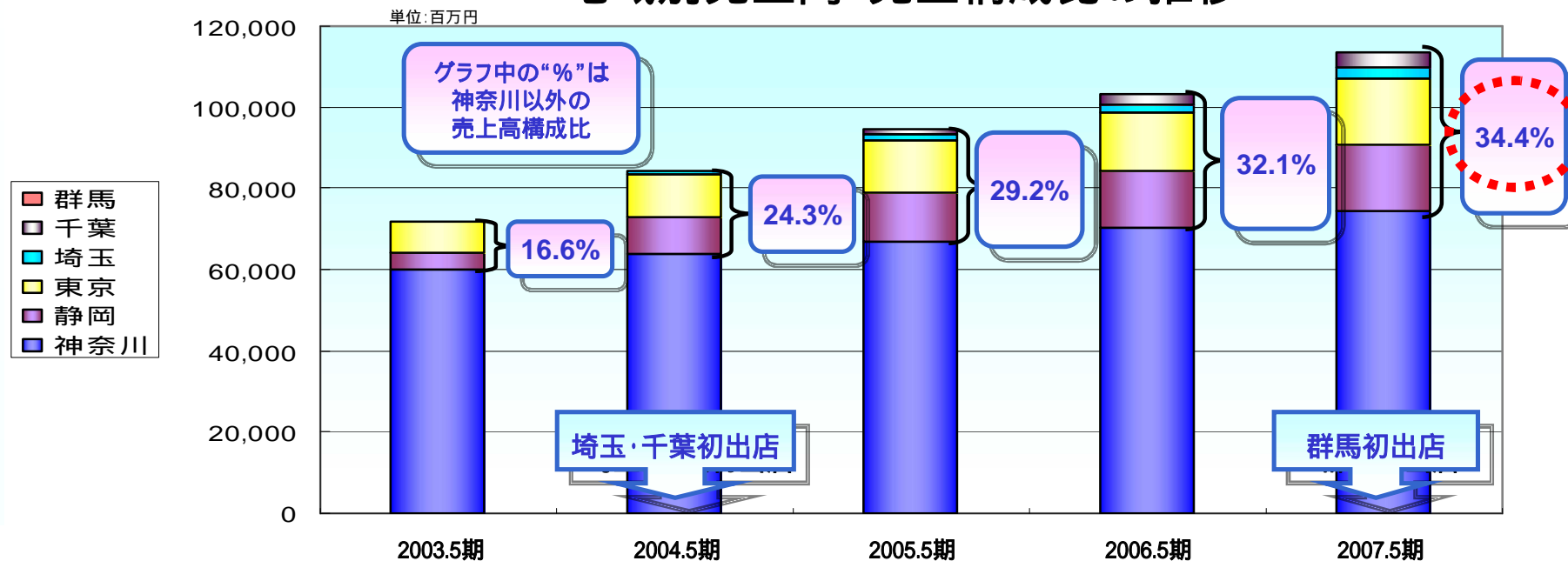
タイプ別出店数・・・郊外単独型:25 郊外複合型:1 SMインショップ型:2  
SCインショップ型:1 駅前ビルイン型:1 調剤店舗:3

期末調剤店舗数は 単独9店舗・併設15店舗 合計24店舗となりました

# 5. 地域別売上高・店舗数

営業利益率を維持しながら成長を果たす（出店地域の拡大）

## 地域別売上高・売上構成比の推移



	2003.5期	2004.5期	2005.5期	2006.5期	2007.5期
神奈川店舗数 カッコ内は当期増加数	100 (+8)	106 (+6)	117 (+11)	126 (+9)	143 (+17)
神奈川以外店舗数 カッコ内は当期増加数	29 (+14)	47 (+18)	62 (+15)	72 (+10)	86 (+14)
全社営業利益率	4.9%	4.5%	4.6%	4.5%	5.9%

# 目 次

- ・ 2007年5月期 実績
- ・ **2007年5月期の取り組み**
- ・ 2008年5月期 予想
- ・ 今後の課題・方向性



## 0.マネジメントの変革

2007.5期

コードネーム：**かもめの飛翔大作戦**

7つの戦略的フォーカス

30店舗の出店

売上総利益改善

人時生産性向上

人材確保

など

67の具体的なコミットメント

責任者・スケジュール・メジャーメントを設定

毎週コミットメントMTを開催して進捗確認

# 1.既存店売上が堅調に推移

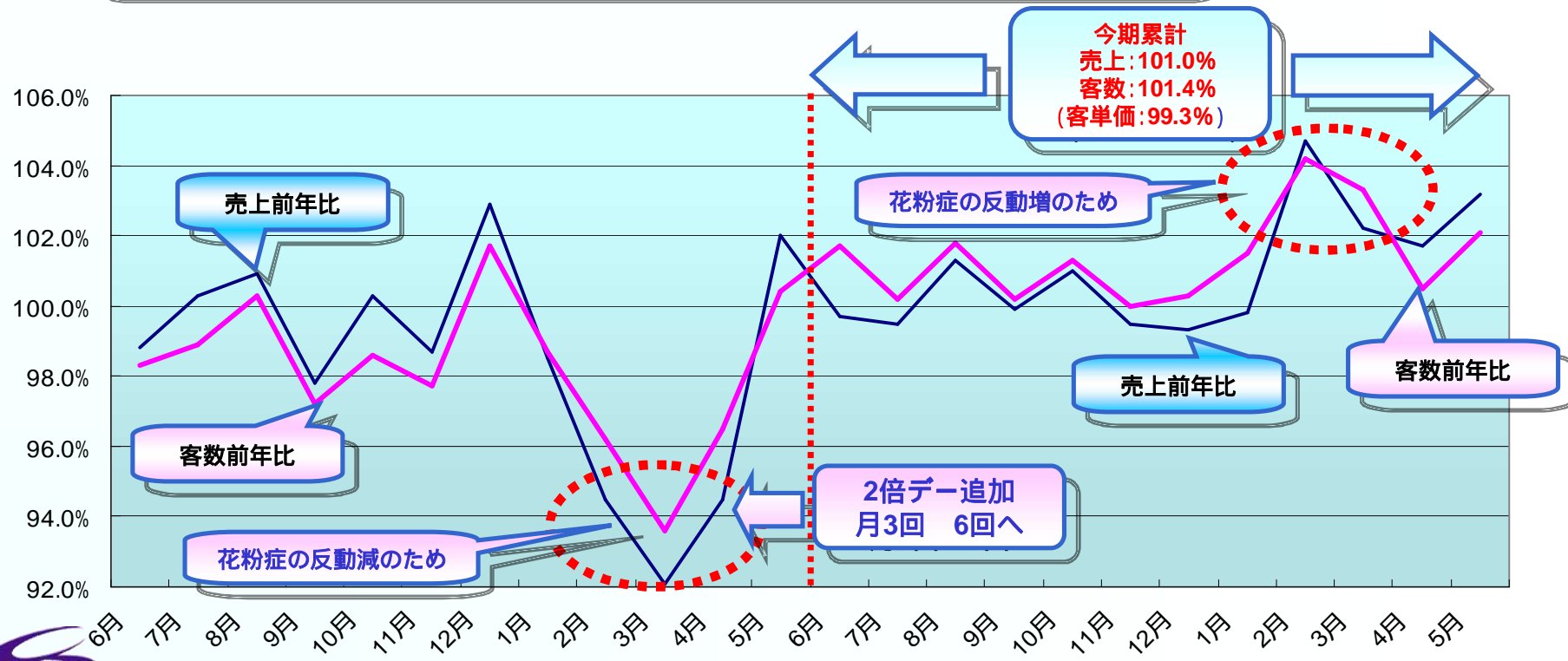
既存店売上98.4% (2006.5期) **101.0% (2007.5期)**へ

チラシ販促に頼らずポイントカード会員向け施策に集中

期末会員数は**194万人**を突破

ポイント2倍デーを月3回 月6回へ

\* 来店回数は3.4回/月 **3.6回/月**へ(既存店)



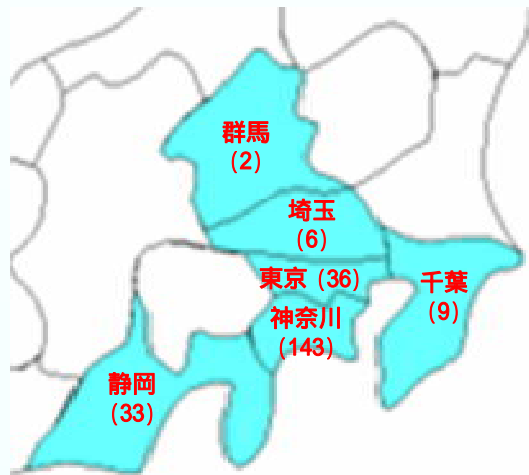
## 2. 過去最高の33店舗出店！！

### 地域別出店状況

\* 調剤単独店舗3店舗を含む

2007.5期	神奈川	静岡	東京	埼玉	千葉	群馬	合計
期初計画	16(3)	7	2	1	2	0	28(3)
<b>実績</b>	<b>18(3)</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>33(3)</b>

<b>期末店舗数</b>	<b>143(8)</b>	<b>33</b>	<b>36(1)</b>	<b>6</b>	<b>9</b>	<b>2</b>	<b>229(9)</b>
--------------	---------------	-----------	--------------	----------	----------	----------	---------------



### 店舗開発体制の強化

店舗開発本部に「北関東開発部」「中関東開発部」「南関東・東海開発部」を設置  
それぞれに担当者を配置し、お取引先様との関係強化によりキメの細かい開発を推進

### 出店エリアの拡大

当初2008.5期に計画していた群馬県内への出店を前倒して実施  
2店舗出店(高崎飯塚店・前橋上小出店)

### 複合出店の増加

インショップやCVSとのコラボレーション・NSCへも出店

### 従業員の協力

当期4店舗出店

# 3. 売上総利益率は23.9% 24.8%へ

## 1. 商品－PB・共同仕入商品の拡販

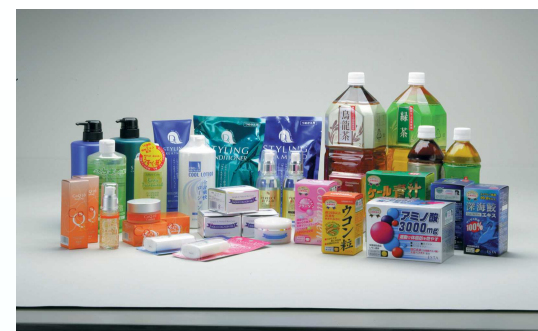
- ・販売実績に基づいたPB商品の改廃による活性化
- ・ニチリウ商品の拡充

### PB商品の推移

	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%

### ニチリウ商品

	アイテム数	売上高
2007.5期	280	928百万円



## 2. 販売－売り込み商品の明確化

- ・効果のない値下げおよび計画性のない値下げの中止

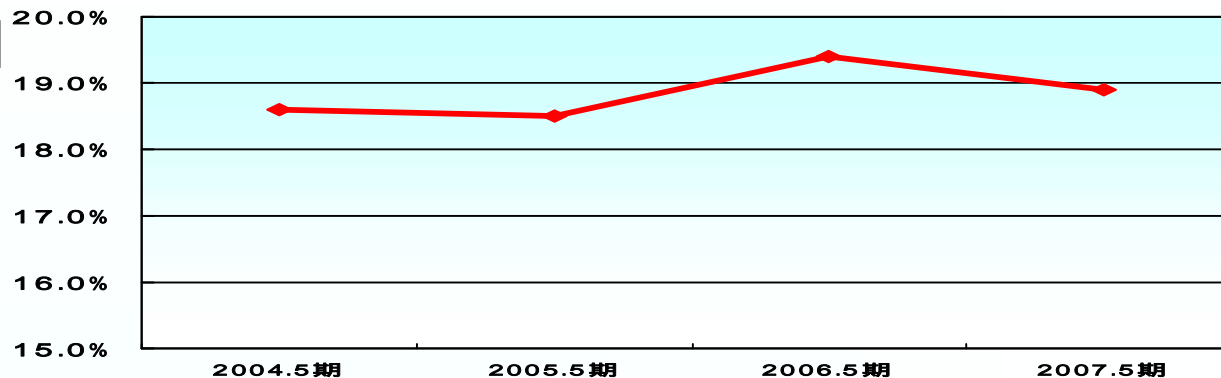
## 3. 仕入－スケールメリットの追求

- ・売り込み商品集中化によりバイイングパワーアップとなり、納価引き下げの要因に

## 4.販売管理費率は19.4% 18.9%へ

既存店売上高は減少することを前提にローコスト経営を推進

販管費率の推移



### 1.広告宣伝費の削減

- ・販促を会員向けサービスに集中
- ・他のチラシ・イベント販促を縮小

既存店広告宣伝費 約4.2億円削減  
(前期比79.0%)

\*磁気ポイントカード導入による一時経費5.4億円が  
なくなったもののポイント2倍デーの増回により1.2億円増

### 2.人時生産性の向上

- ・商品発注～納品～陳列・補充のオペレーションの見直し
- ・新店を中心としたチラシ回数を減らすことにより  
チラシ期間中およびチラシ前後の人員費削減

既存店人件費 2.7億円削減  
(前期比96.2%)

## 5.当社が重要視している経営指標

経常利益率  
5%以上目標

2007.5期 **6.0%**  
\* 主要10社中第2位

総資産経常利益率  
15%以上目標

2007.5期 **18.5%**  
\* 主要10社中第1位

自己資本当期純利益率  
15%以上目標

2007.5期 **21.6%**  
\* 主要10社中第1位

\* 各社前期実績による

## 6.配当方針

純資産配当率3%をめどに安定的に配当

## 7.トピックス

### 1.東証一部上場

2007年5月8日より市場第一部での取引開始

#### 上場の目的

企業力向上および体質強化による企業価値向上  
優秀な人材の確保と従業員のモラル・質の向上  
社会的信用度向上による出店用地の確保

### 2.クリエイトビギンの設立

当社の特例子会社として2006年12月設立

#### 設立の目的

#### CSR(企業の社会的責任)を果たす

勤労意欲を持ちながらこれまで社会的に埋もれていた障害者に対する就労機会の提供は当社の目指す「地域に愛されるドラッグストア」の理念に合致し、地域社会への貢献をする。



# 目 次

- ・ 2007年5月期 実績
- ・ 2007年5月期の取り組み
- ・ **2008年5月期 予想**
- ・ 今後の課題・方向性



# 1. 2008年5月期の予想

2ケタの増収増益を目指す！！

	2007.5期 (実績)		2008.5期 (予想)		
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	113,647	100.0	128,200	100.0	112.8
売上総利益	28,220	24.8	32,038	25.0	113.5
販売管理費	21,491	18.9	24,628	19.2	114.6
営業利益	6,729	5.9	7,410	5.8	110.1
経常利益	6,813	6.0	7,500	5.9	110.1
当期純利益	3,679	3.2	4,050	3.2	110.1
設備投資	4,000百万円 (前期比128.3%)				
減価償却費	1,219百万円 (前期比135.7%)				

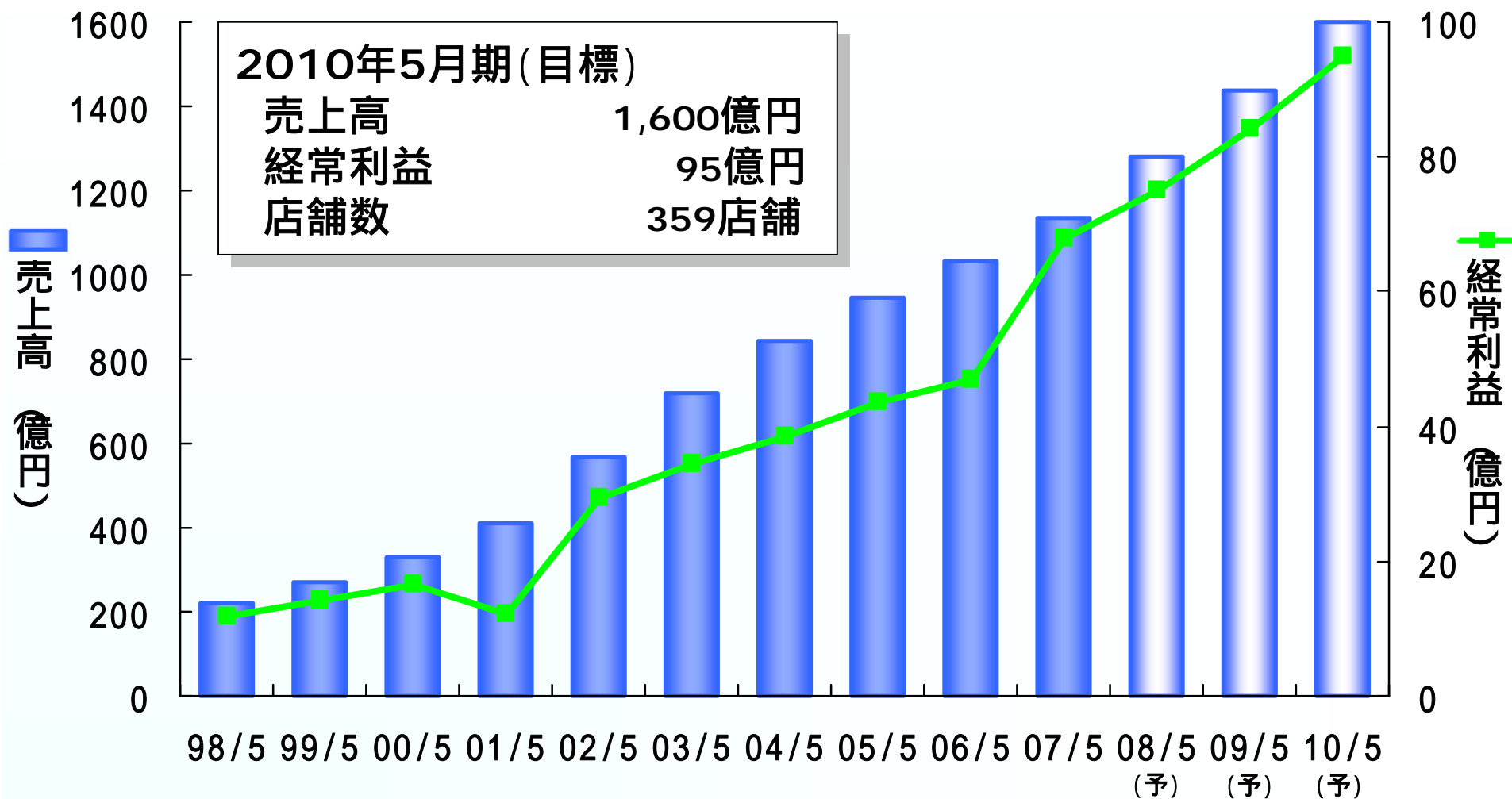
## 2008.5期予想の前提条件

1. 売上高・・・新店40店舗出店 既存店は前期比99.6%
2. 売上総利益率・・・25.0% (前期差 + 0.2ポイント)
3. 販売管理費・・・売上比19.2% (前期差 + 0.3ポイント)

## 2. 2008年5月期の予想(部門別)

部門別売上高	2007.5期 (実績)		2008.5期 (予想)		
	<百万円>	構成比(%)	<百万円>	構成比(%)	前期比(%)
医薬品	25,856	22.8	29,486	23.0	114.0
化粧品	20,257	17.8	23,204	18.1	114.5
食料品	34,271	30.2	38,418	30.0	112.1
日用雑貨品	21,741	19.1	24,781	19.3	114.0
その他	11,520	10.1	12,307	9.6	106.8
合計	113,647	100.0	128,200	100.0	112.8

# 3. 中期計画



店舗数  
All Stores

43	54	71	98	109	129	153	179	198	229	268	311	359
----	----	----	----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

# 目 次

- ・ 2007年5月期 実績
- ・ 2007年5月期の取り組み
- ・ 2008年5月期 予想
- ・ 今後の課題・方向性

# 1.新規40店舗出店！！

出店エリアを拡大して成長を加速！  
同時に神奈川県へ半数を出店して利益率を確保！！

2008.5期地域別出店計画

神奈川	静岡	東京	埼玉	千葉	群馬	茨城	合計
17	5	4	4	3	5	2	40

## ドミナント深耕

利益率の高い神奈川県のドミナントを強化してより強固な地盤形成

+

## 出店エリア拡大

成長性拡大のため  
群馬・茨城へ店舗展開

全体利益率を確保しながら  
関東・東海圏におけるスーパーリージョナルチェーンを目指す

## 2.高速出店とともに更に**既存店の店舗力向上に注力**

### 基本の徹底

- 1.整理整頓の徹底 欠品・品枯れの防止  
整理整頓リサーチを年間3回実施  
売場・B/Yのコンディションを維持
- 2.極めて感じのよい対応の実践  
店舗リサーチ 全店合格することを目標

### 変化対応

店舗状況に合わせた  
キメ細かい売場展開により利益改善

店舗を3分類  
(通常店舗・競合対策店舗・新店)して対応  
**個店対応で競争力の強い店舗へ**

### 人材確保と早期育成

#### 1.人材確保

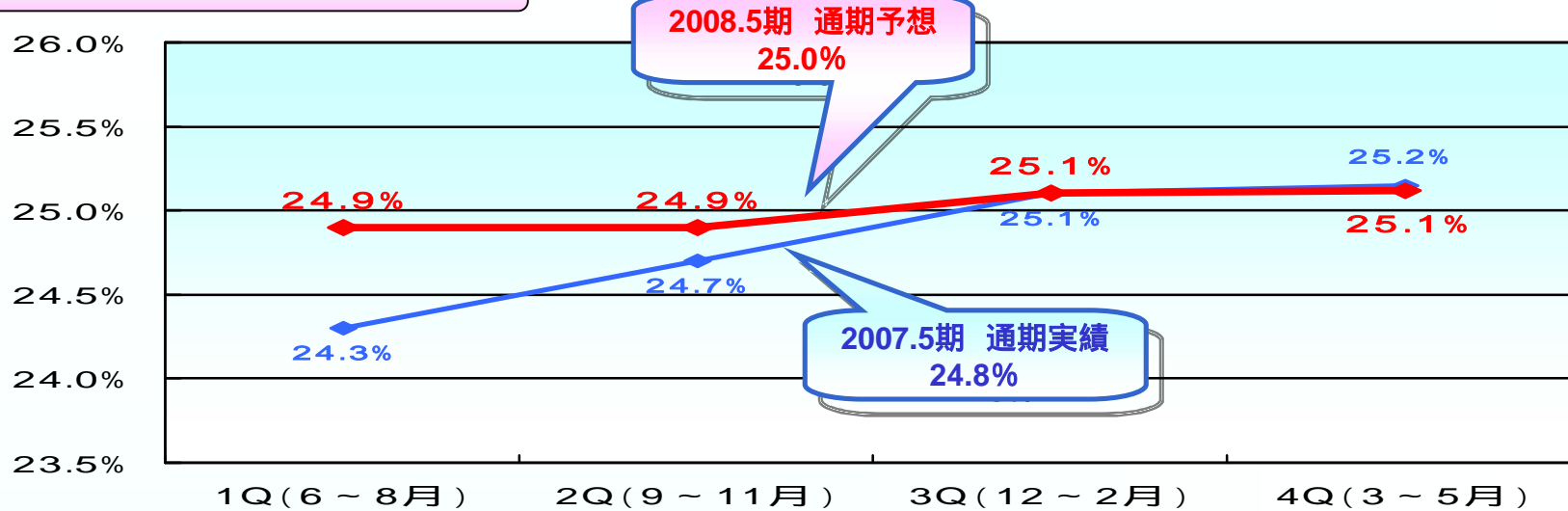
**人材採用プロジェクト発足**  
内定者フォローを充実  
させることにより辞退者を減らす  
**退職者防止策**  
結婚・育児による退職者を  
防止するため環境整備

#### 2.人材育成

**店長候補の早期育成**  
店長になるための課題を明確化  
期限を決めて習得させる  
**新入社員の早期育成**  
ひとりひとりの習熟度を確認  
店長・AM協働で育成

### 3.売上総利益率の更なる改善 25.0%へ

四半期ごとの売上総利益率の推移



施策(売価設定・棚割り改善など)の継続と深耕 PB・ニチリウ商品の拡販  
ヘルス&ビューティの構成比アップ(07/05期 40.6%)

PB計画	アイテム数	売上高	売上構成比
07/05期 実績	653	11,792百万円	10.7%
08/05期 計画	660	14,102百万円	11.0%
09/05期 計画	670	16,203百万円	11.3%
10/05期 計画	680	18,580百万円	11.6%

全社売上総利益率
24.8%
25.0%
25.2%
25.3%

## 4.調剤事業の拡充

収益性の高い医療モール・ビル形態で調剤事業を拡充

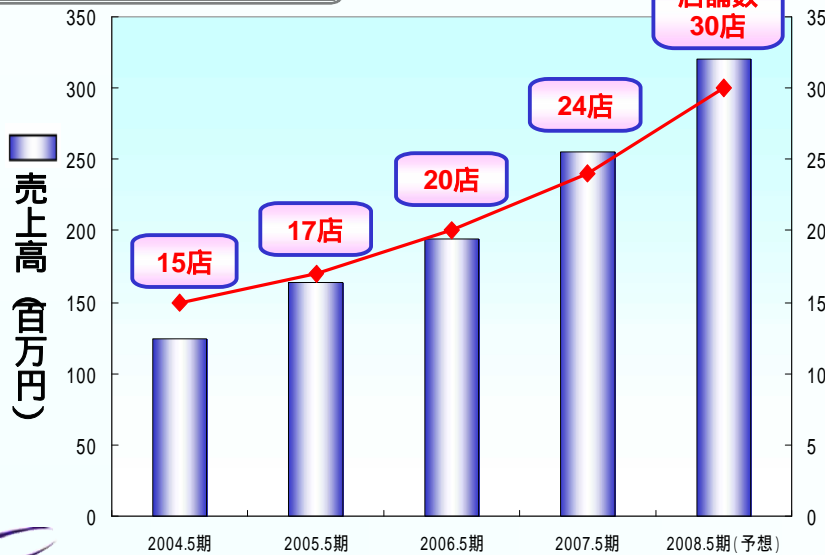
### 1.新店6店舗開設

単独3店舗・併設3店舗を計画  
(2007.5期 単独3・併設1開設)

### 2.M&Aへの取り組み

今後は積極的に取り組む

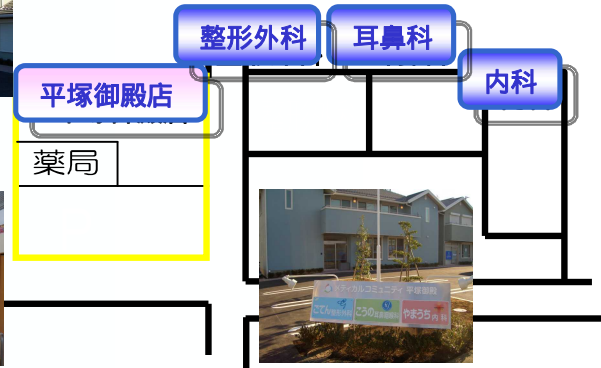
売上高・店舗数の推移



平塚御殿薬局(併設型)



内科・耳鼻科・整形外科の3科を  
誘致し医療モールを形成





## 5.改正薬事法対応

### 改正薬事法(2009年～)

大衆薬を副作用の危険性の度合いで「ABC」の三段階に分類。副作用などのリスクが低いB・Cに関しては新設の「登録販売者(仮)」の資格を取得すれば販売できるようになる。

他業種からの  
医薬品販売への参入の脅威

競争激化！

専門性の強化で“お客様の頼りになる・問題解決できる  
地域密着型ドラッグストア”へ！！

専門性の強化

健康相談会の実施  
OTCお薬相談室

各エリア2店舗で実施  
店舗からの多岐に渡る薬の相談を  
本部で適切にアドバイス

登録販売者の  
育成

登録販売者 資格取得に向けての教育実施

まずは店長全員に取得してもらうため店長会議にて実施中  
\* 2009年度までに584名の資格取得を目標