

# 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 中間決算説明会

2007年1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(TEL 045-974-3816)

# 目 次

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



# 1. 2007年5月期 中間期の実績

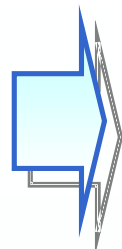
売上総利益率は前期比0.9ポイント改善  
 販売管理費率は前期比0.5ポイント改善

経常利益率は  
5.9%を確保！

	2006.5期 中間期		2007.5期 中間期			
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	51,398	100.0	55,916	100.0	108.8	101.8
売上総利益	12,148	23.6	13,684	24.5	112.7	103.5
販売管理費	9,825	19.1	10,396	18.6	105.8	98.4
営業利益	2,322	4.5	3,288	5.9	141.6	123.7
経常利益	2,351	4.6	3,316	5.9	141.0	123.7
中間純利益	1,215	2.4	1,750	3.1	144.0	134.6

## 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  
**24.5%**

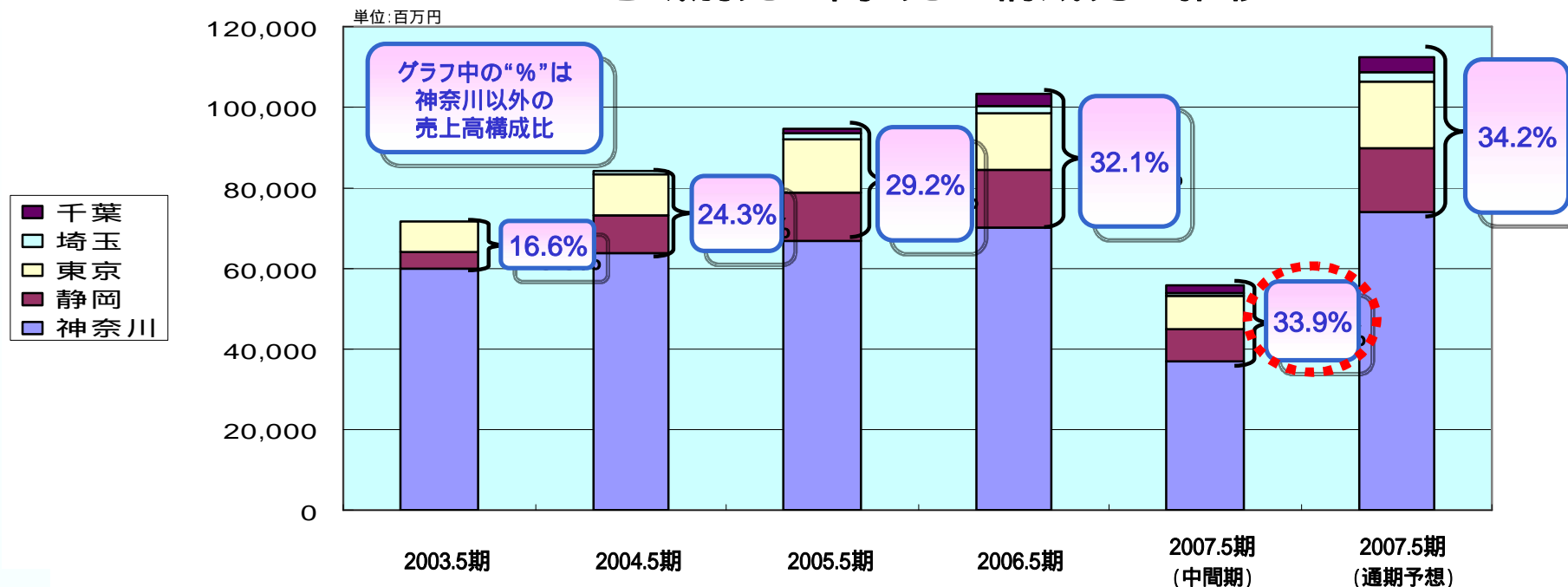
	2006.5期 中間期			2007.5期 中間期			売上総利益率	
	<百万円>	構成比 (%)	売上総利益率 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)	<%>	前期比増減 (%)
医薬品	11,350	22.1	35.9	12,557	22.5	110.6	37.0	+1.1
化粧品	8,958	17.4	26.3	9,870	17.7	110.2	27.0	+0.8
食料品	15,728	30.6	15.6	16,942	30.3	107.7	16.2	+0.6
日用雑貨品	9,766	19.0	23.5	10,861	19.4	111.2	24.1	+0.6
その他	5,593	10.9	17.5	5,683	10.2	101.6	17.9	+0.4
合計	51,398	100.0	23.6	55,916	100.0	108.8	24.5	+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. 地域別売上高・店舗数

営業利益は地域拡大するも安定して4.5%以上を維持

地域別売上高・売上構成比の推移



神奈川店舗数 カッコ内は当期増加数	100 (+8)	106 (+6)	117 (+11)	126 (+9)	131 (+5)	142 (+16)
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)	77 (+5)	85 (+13)
全社営業利益率	4.9%	4.5%	4.6%	4.5%	5.9%	5.4%

# 4. 販売管理費の増減要因

販売管理費比率19.1%から18.6%へ改善

	2006.5期 中間期		2007.5期 中間期		
	<百万円>	構成比(%)	<百万円>	構成比(%)	前期比(%)
販売管理費合計	9,825	19.1	10,396	18.6	105.8
人件費	4,842	9.4	5,187	9.3	107.1
広告宣伝費	1,116	2.2	927	1.7	83.1
その他	3,865	7.5	4,280	7.7	110.7

広告宣伝費の改善要因 売上比2.2% 1.7% (0.5ポイント改善)

前期ポイントカード磁気化に伴う一時経費の反動減 (売上比0.4%)

販促内容を会員向けサービスに集中することにより チラシ・イベント費用を削減 (売上比0.1%)

# 5. 中間期の出店状況

エリア別	2006.5 期末	期中 出店	期中 退店	2007.5 中間期末	備考
神奈川県	126	*5	0	*131	* 期中出店店舗には調剤単独店舗 1店舗を含みます * 中間期末店舗数には調剤単独 店舗6店舗を含みます
静岡県	29	4	0	33	
東京都	32	0	0	*32	* 中間期末店舗数には調剤単独 店舗1店舗を含みます
埼玉県	4	1	0	5	
千葉県	7	0	0	7	
合計	198	10	0	208	

# 目 次

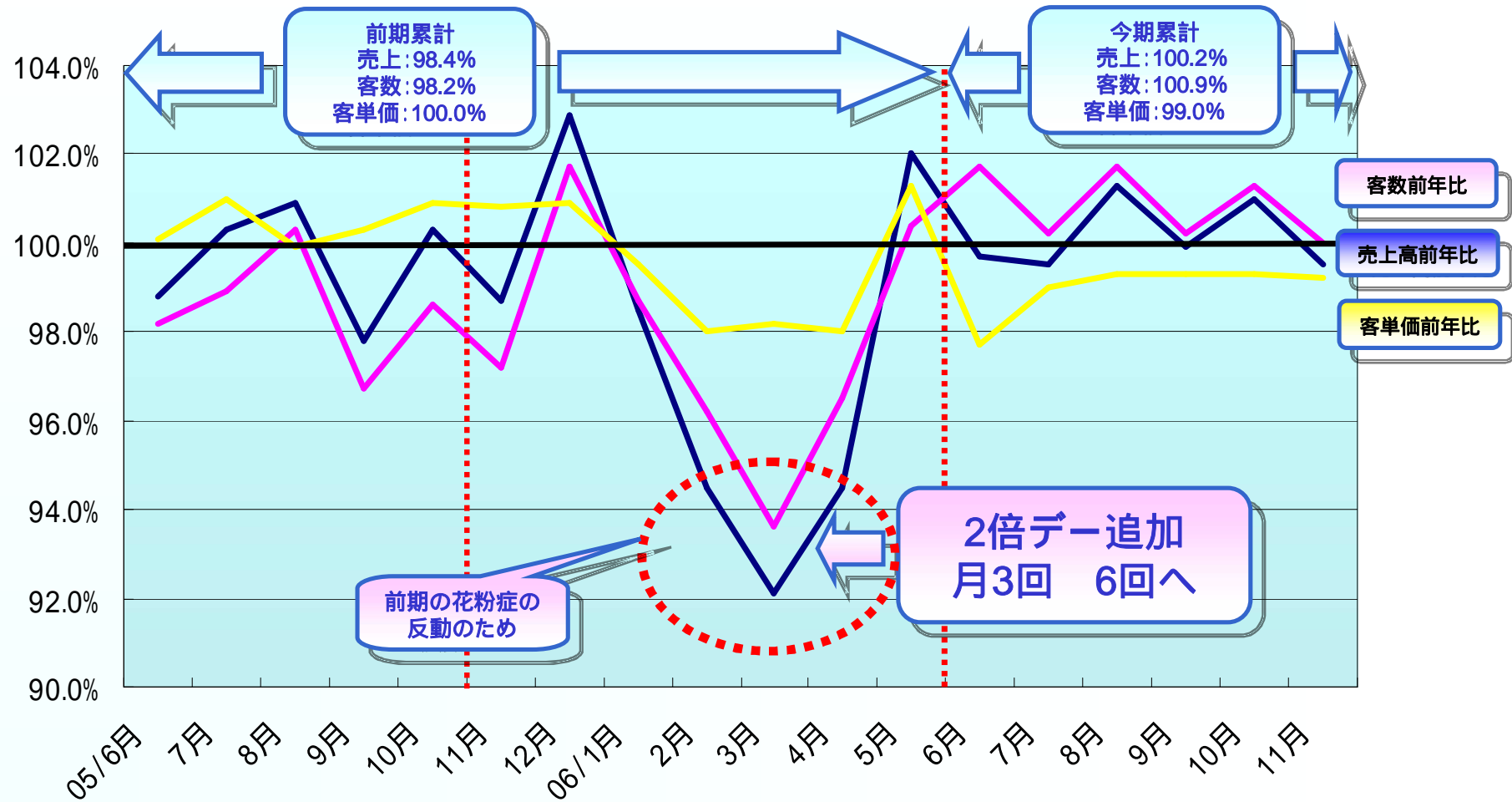
- ・ 2007年5月期 中間期実績
- ・ **中間期の取り組み**
- ・ 2007年5月期 予想
- ・ 今後の課題・方向性





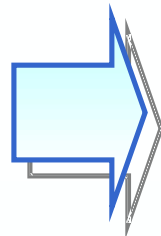
# 1. 会員向け施策を充実

客数の伸びを背景に既存店売上高は  
前期比100.2% (計画差+2.2ポイント)で推移



## 2. 売上総利益率の改善

2006年5月期 中間期  
23.6%



2007年5月期 中間期  
24.5%!!

P B・ニチリウ商品の新規導入など共同開発商品を中心とした  
高利益商品の構成比アップ  
売場棚割改善  
メリハリのある売価政策

### P B 導入計画

	アイテム数	売上高	売上構成比	全社売上総利益率
2005.5期	485	7,373百万円	8.0%	23.1%
2006.5期	599	9,739百万円	9.6%	23.9%
2007.5期(中間)	637	5,657百万円	10.4%	24.5%
2007.5期(通期予想)	650	11,781百万円	10.5%	24.7%



# 3. 販売管理費率18.6%に改善

既存店売上高は減少することを前提に経営

無理に売上高アップをするのではなく、オペレーションコストを低減することにより営業利益率を上げる！！

## 1. 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件費削減

上半期における取り組み効果

既存店人件費 1.5億円削減  
(前期比96%)

## 2. 広告宣伝費の削減 - 更なる売価の強化へ -

- ・無理に売上をつくるためのチラシ・イベント販促をしない
- ・会員向けサービスに集中

既存店広告宣伝費 約1.8億円削減  
(前期比82%)

\*ただし、上記中1.4億円は前期カード磁気化に伴う反動減

## 3. 水光費の削減

- ・既存店電気料金削減施策実施

既存店水光費 約16百万円削減  
(前期比96%)



# 目次

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



# 1. 2007年5月期の予想

当初計画比 **売上高10億円 経常利益8.4億円を上方修正**

2007.5期 通期の出店計画 (カッコ内は当初計画からの増減数)

神奈川	静岡	東京	埼玉・千葉	北関東	合計
15 (+2)	6 ( 1 )	3	3 (+1)	3 (+3)	30 (+5)

	2007.5 (予想)				
	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)	修正後の通期予想 前年差 (百万円)	当初計画からの 修正額 (百万円)
売上高	112,200	100.0	108.7	+8,954	+1,000
売上総利益	27,709	24.7	112.0	+2,975	+804
販売管理費	21,665	19.3	107.9	+1,584	25 (有利差異)
営業利益	6,045	5.4	129.9	+1,391	+830
経常利益	6,100	5.4	129.6	+1,396	+840
当期純利益	3,200	2.9	128.7	+714	+450

設備投資	3,000百万円(前期比143.1%)
減価償却費	910百万円(前期比111.0%)



## 2. 2007年5月期の予想(部門別)

部門別売上高	2006.5期 (実績)		2007.5期 (予想)		
	<百万円>	構成比(%)	<百万円>	構成比(%)	前期比(%)
医薬品	23,256	22.5	25,708	22.9	110.5
化粧品	18,116	17.5	19,929	17.8	110.0
食料品	31,465	30.5	33,831	30.2	107.5
日用雑貨品	19,290	18.7	21,415	19.1	111.0
その他	11,156	10.8	11,314	10.1	101.4
合計	103,285	100.0	112,200	100.0	108.7



# 目 次

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



# 社会環境の変化 1

## 1. 国の財政逼迫による

### 保健医療財政の見直し

本格的セルフメディケーション推進

- ・医薬品販売形態の見直し
- ・調剤報酬・薬価引き下げ等

## ドラッグストア事業

カウンセリング能力の  
向上により 差別化を図る

## 調剤事業

収益性の高い医療モールの開発

## 2. まちづくり三法の施行による

### 1万m<sup>2</sup>以上の郊外SCの出店規制

NSC(近隣型ショッピングセンター)での  
出店が加速する見込み

SM等との共同出店や  
NSCへも出店

## 3. 慢性的な人材不足

労働人口減少および雇用環境改善により  
人材不足の時代に  
薬学部6年制移行により2010年・2011年は  
薬学生の卒業ゼロ

働く人に合わせた総合的な  
人事施策の見直しが必要





# 社会環境の変化 2

## 4.ドラッグストアも過当競争時代へ

坪当り売上高は2004年度 214万円/月から  
2005年度は 184万円/月に(14%減)  
店舗数は2005年度 65社7,827店舗となり、  
1店舗当り商圈人口は1.6万人に。  
各社 地盤を越えての出店が激化。

出典:日本リテイリングセンター 2007年 新年政策セミナー

既存店の売上高減少を  
前提とした  
ローコスト化が必要

## 5.業界再編

業界を越えたM & A、グループ化、  
FCによる展開等の合従連衡が加速化  
グループ全体のバイイングパワーを高める動き

更なるドミナントエリアの  
深耕により  
ドミナントでの  
シェアアップを図る

## 6.メーカー・問屋の再編

提携・統合により、小売業への交渉力が高まる

# 1. 出店戦略

2008/5期

35店舗出店のうち半数を上半期に出店する

エリア戦略

出店地域を関東・東海圏に絞り込み  
点から面へのドミナントエリア形成

+

立地戦略

郊外型のみならず  
インショップ・NSCへも出店

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

今期末地域別店舗数(計画)

神奈川	静岡	東京	埼玉・千葉	北関東	合計
142	33	35	14	3	227

\* 店舗数には調剤単独店舗8店舗を含みます。



## 2. ドラッグストアとしての専門性強化

医薬品規制緩和により  
販売者の条件が緩やかに



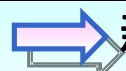
リスクレベルA商品は薬剤師が  
それ以外の商品は登録販売者で販売が可能に！

“相談できる”薬剤師育成



リスクレベルA商品の販売・調剤へ

対面販売・情報提供の義務など薬剤師としての資質が問われる



新人教育アドバイザーの設置・薬品勉強会(1年目)

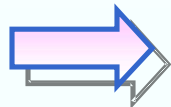
フォローアップ勉強会・スキルアップ勉強会(2年目以降)

および健康相談会等を実施し、“相談できる”薬剤師へ！！

登録販売者の育成



リスクレベルB・C商品の販売



総合社員のヘルスケアアドバイザー資格取得支援

取得者 135名 現在受講者 54名 (12/29現在)

将来の医薬品販売の規制緩和にも備える



# 3. 調剤事業への取り組み

## 収益性の高い医療モールでの展開推進

### 【出店戦略】

- ・医師の開業とセットで出店
- ・医療モールの誘致で併設型調剤出店
- ・医療ビルに調剤単独店舗出店

	新規出店	調剤店舗数	売上高
2006.5期	4店(退店1)	20店	19億
2007.5期(予想)	3店	23店	26億
2008.5期(予想)	6店	29店	30億

### 横須賀林薬局(医療ビル型)



医療ビル1階に開設

### 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

平塚御殿店  
薬局

整形外科

耳鼻科

内科



# 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 中間決算説明会

2007年1月17日

