

# 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～



**2009年5月期 中間決算説明会**  
**2009年1月23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)

# 1. 2009年5月期 第2四半期累計の実績

1Qの原価上昇・2Qの景気悪化の中で  
**経常利益は計画通り確保！**

	2008.5期 第2四半期累計		2009.5期 第2四半期累計			
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	62,798	100.0	68,984	100.0	109.9	98.6
売上総利益	16,129	25.7	18,213	26.4	112.9	101.2
販売管理費	12,226	19.5	14,263	20.7	116.7	101.5
営業利益	3,903	6.2	3,949	5.7	101.2	100.0
経常利益	3,977	6.3	4,055	5.9	101.9	100.4
四半期純利益	2,099	3.3	2,056	3.0	97.9	99.8

## 2. 部門別売上高・売上総利益率

売上総利益率は食料品部門を除いて大きく改善  
→食料品は客数を牽引



全体の売上総利益率は  
**前期比0.7ポイントアップの  
26.4%**

	2008.5期 第2四半期累計			2009.5期 第2四半期累計			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	14,184	22.6	38.5	15,490	22.5	109.2	39.6	+1.1
化粧品	11,569	18.4	27.8	12,509	18.1	108.1	30.5	+2.7
食料品	18,561	29.6	17.8	20,911	30.3	112.7	16.7	△1.1
日用雑貨品	12,448	19.8	24.1	13,537	19.6	108.8	25.9	+1.9
その他	6,034	9.6	18.9	6,535	9.5	108.3	19.2	+0.3
合計	62,798	100.0	25.7	68,984	100.0	109.9	26.4	+0.7

\* “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

新店増により 販売管理費比率は19.5%から20.7%へ  
 \* 既存店は前期比99.3%

	2008.5期 第2四半期累計		2009.5期 第2四半期累計		
	<百万円>	構成比(%)	<百万円>	構成比(%)	前期比(%)
販売管理費合計	12,226	19.5	14,263	20.7	116.7
人件費	5,907	9.4	6,863	9.9	116.2
広告宣伝費	1,132	1.8	1,288	1.9	113.8
その他	5,187	8.3	6,111	8.9	117.8

人件費・・・パートナー・アルバイトの時給改定および制度改善によるもの  
 広告宣伝費・・・新店増によるもの  
 その他・・・[減価償却費] 新店資材・備品(消耗品)の値上がりによるもの

【出店】上半期21店舗出店

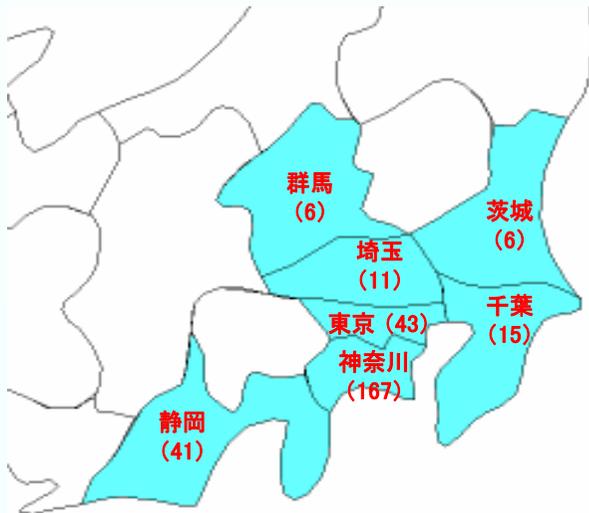


通期35店舗出店予定

地域別出店状況

	神奈川	東京	静岡	埼玉	千葉	群馬	茨城	合計
2009.5 上半期 出店数	9	2	3	3	1	1	2	21

第2四半期末 店舗数	167(8)	43(1)	41	11	15	6	6	289(9)
---------------	--------	-------	----	----	----	---	---	--------



タイプ別出店数

郊外単独型:16店舗

駅前型:1店舗

郊外複合型:2店舗

NSC型:2店舗

第2四半期末調剤店舗数は

単独9店舗・併設24店舗 合計33店舗

\* 当期併設店舗は4店舗開設

# 【売上総利益率】

商品・販売・マネジメントの各戦略により  
**利益体質を強化！**

## 売上総利益率の改善施策

### I. 商品戦略

PB比率拡大  
ニチリウ加盟

### II. 販売戦略

店別売価管理ルール見直しにより  
ムダな売変削減

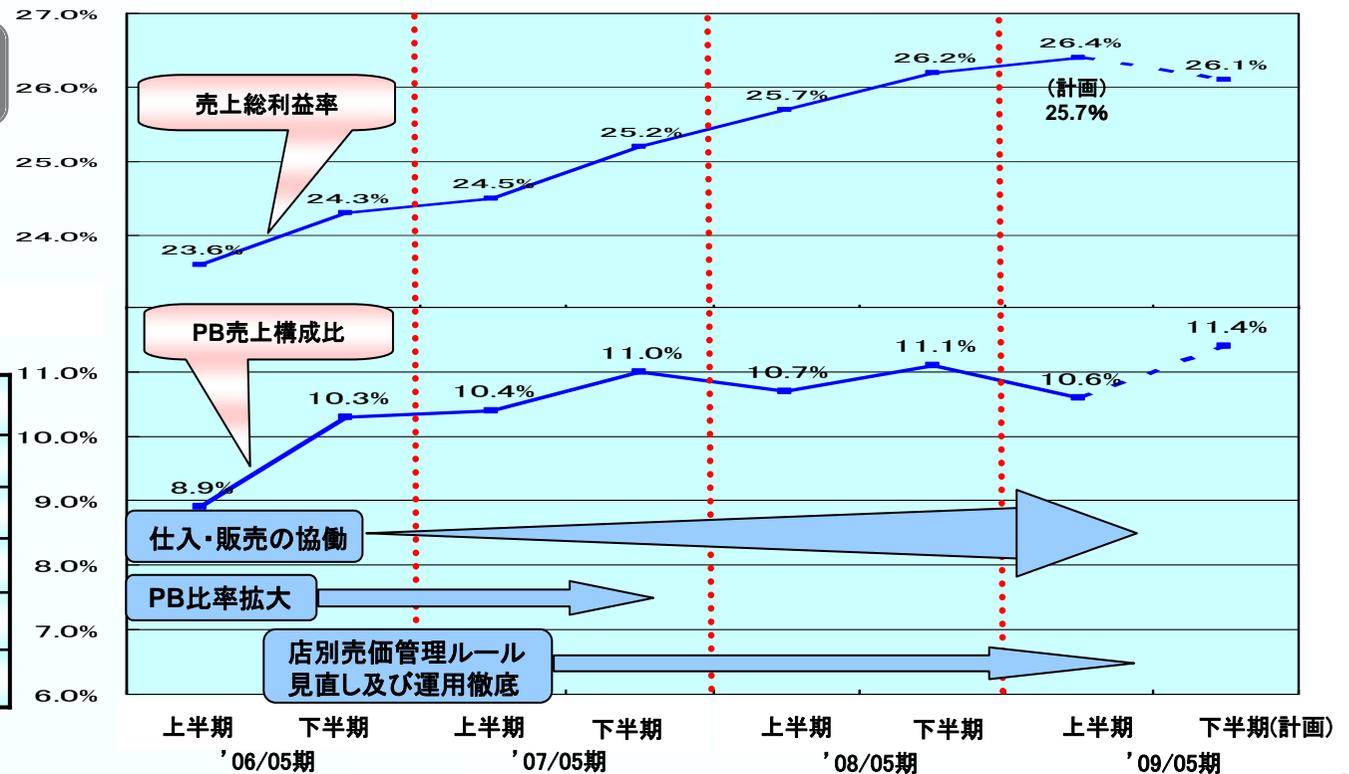
### III. マネジメント戦略

商品本部・店舗運営本部が一体となりスケールメリット追求  
単品販売力を仕入力に転嫁 [ 計画仕入・計画販売 ]

売上総利益率(上段)  
PB売上構成比(下段)の推移

### PB商品の推移

	アイテム数	売上高	売上構成比
2006.5期	599	9,739百万円	9.6%
2007.5期	653	11,792百万円	10.7%
2008.5期	731	13,487百万円	10.9%
(2008.5第2四半期末)	675	6,539百万円	10.7%
2009.5第2四半期末	704	7,090百万円	10.6%



【販管費】既存店経費は前年同期比99.3%



販管费率の上昇要因は  
前向きな経費である ①新店投資 ②自動釣銭機導入

1. 既存店の上半期経費実績

販管費前年比 **99.3%**

販管费率 **16.1%** (前年 +0.1ポイント)

\* 既存店売上前年比は99%であったために販管费率は上昇

2. 出店数を加速する中で先行投資である新店経費は上昇傾向

	新規出店数	13ヶ月未満 新店扱い店舗数	13ヶ月未満店舗 構成比	全社 販管费率
'05/05期 実績	26店舗	—	—	18.5%
'06/05期 実績	21店舗	36店舗	18.2%	19.4%
'07/05期 実績	30店舗	36店舗	15.7%	18.9%
'08/05期 実績	40店舗	50店舗	18.7%	20.0%
'09/05期 計画	35店舗	57店舗	18.8%	20.2%

販管费率は'07/05期 18.9%から  
'09/05期 20.2%になる見込み

(主な増減要因)

- ・人件費 +0.3P
- ・減価償却費 +0.4P
- (賃借料 ▲0.1P)
- ・地代家賃 +0.3P

\* 出店した年は 半年稼動と計算

減価償却費は 償却方法の変更もあるが '07/05期に対して**195.1%**・対売上比では**+0.4ポイント**

# ギャップ対策の実施により 下半期「計画差ゼロ」へ

経費上昇圧力もあり約2億円の計画差

## 1. 主なギャップ要因

①人件費 +126百万円

パートナー・アルバイトの時給改定およびアルバイトの制度改定

②新店消耗品費 +50百万円

③新店減価償却費 +65百万円

イ. 新店関係の資材・器具  
備品の値上がり  
ロ. 大型店舗の増加

## 2. 下半期「計画差ゼロ」施策

①既に2億円の対策実施済み

- ◆業務委託契約の見直し等(40百万円)
- ◆自動釣銭機の下半期導入分 見送り(50百万円)
- ◆本部移転費用未使用(50百万円)
- ◆レジ袋ご持参運動の推進(20百万円)
- ◆その他(40百万円)

②さらに追加施策もスタート

- ◆店舗の電気料金削減施策(20百万円)
- ◆カラーコピーの使用禁止(4百万円)

# 改正薬事法施行による 異業種の医薬品販売参入への対応

## 1.異業種からの参入

### GMS・SM・HC

- ・取り扱い店舗拡大
- ・イトーヨーカドー,イオン,マルエツ  
全店取り扱いへ

### 家電量販店

- ・ヤマダ電機は高崎駅前店  
(’08/07開店)にて60坪の  
医薬品売場開設

### コンビニエンスストア

- ・ファミリーマートが既に  
2店舗での取り扱い開始  
(3年後 300店舗を目指す)

## 2.当社の対応

### 併設調剤店舗を拡大して専門性強化

#### 薬剤師

調剤と第1類医薬品販売に特化

#### 登録販売者

第2・3類医薬品を販売

いつでも・誰でもが相談できる  
ドラッグストアとして  
差別化を図る

# 調剤の取り組み強化

3年後 **調剤100店舗体制**へ

## 1. 今期計画

第2四半期末実績  
4店舗(併設)開設

期末店舗数 33店舗  
(うち調剤専門薬局9店舗)

'09/05期(通期計画)  
併設店舗10店舗開設

期末店舗数 39店舗  
(うち 調剤専門薬局9店舗)

## 2. 来期以降

每期20店舗ずつ開設計画

ドミナントエリアにおいては  
半径2km圏内に1店舗 併設調剤を設置

### 調剤新規開設数

	調剤新規開設数
'10/05期	20店舗
'11/05期	20店舗
'12/05期	20店舗
'13/05期	30店舗



薬剤師＋栄養士＋登録販売者

「問題解決型ドラッグストア」へ

薬剤師は調剤と1類販売 登録販売者は2・3類販売を通じて  
それぞれ社会的な役割を使命感を持って果たせる体制を目指す

学会での発表を通して薬剤師としての  
資質向上およびモチベーションアップ

登録販売者の受験対策および育成

全従業員がお客様の  
ための問題解決力を  
向上！

①テーマ別健康相談会の実施  
骨密度・血流チェック等 59店舗で実施

②ママとベビーの栄養相談会の実施  
母乳相談・離乳食指導等 39店舗で実施



# 2009年5月期の予想

**8期連続の増収増益を目指す！**

	2008.5期（実績）		2009.5期（予想）		
	<百万円>	構成比(%)	<百万円>	構成比(%)	前期比(%)
売上高	127,817	100.0	142,000	100.0	111.1
売上総利益	33,189	26.0	36,790	25.9	110.8
販売管理費	25,457	20.0	28,670	20.2	112.6
営業利益	7,732	6.0	8,120	5.7	105.0
経常利益	7,860	6.1	8,300	5.8	105.6
当期純利益	4,260	3.3	4,360	3.1	102.3

設備投資	4,500百万円(前期比98.6%)
減価償却費	1,754百万円(前期比134.2%)

(御参考)

## 2009年5月期 下半期計画

	2009.5期 下半期計画			
	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)	コメント
売上高	72,000	100.0	110.7	既存店前年比:100.1% 新店:14店舗出店(前期差▲5店舗)
売上総利益	18,790	26.1	110.1	'08/05期下半期 26.2% (前期差 ▲0.1ポイント)
販売管理費	14,620	20.3	110.5	
営業利益	4,170	5.8	108.9	
経常利益	4,260	5.9	109.7	
四半期純利益	2,300	3.2	106.5	