

株式会社 **クリエイイト SD ホールディングス**



2014年5月期 決算説明会
2014年7月18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:笠川・田村(TEL 045-914-8241)

2014年5月期 決算説明会

■2014年5月期連結実績

1. 損益計算書
2. 貸借対照表
3. キャッシュフロー計算書

■事業会社の実績

1. 損益計算書
2. 部門別実績
3. 売上高
4. 売上総利益
5. 販管費
6. 出店
7. 調剤部門
8. 有料老人ホーム・デイサービス事業
9. 社会貢献・地域貢献

■成長戦略

1. クリエイトエス・ディーの成長戦略
2. 介護関連事業
3. クリエイトエス・ディーの中期ビジョン
4. 2015年5月期の計画

2014年5月期 連結実績

1. 2014年5月期のPL(連結)

総資産経常利益率(ROA) 12.1%
自己資本当期純利益率(ROE) 13.5%

	2013.5期 実績		2014.5期 実績				
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)	当初計画比 (%)	修正計画比 (%)
売上高	181,966	100.0	197,483	100.0	108.5	100.6	100.6
売上総利益	48,510	26.7	52,004	26.3	107.2	99.9	100.5
販売管理費	38,467	21.1	42,997	21.8	111.8	102.7	100.0
営業利益	10,043	5.5	9,006	4.6	89.7	88.6	102.9
経常利益	10,329	5.7	9,470	4.8	91.7	90.2	102.9
当期純利益	5,965	3.3	5,779	2.9	96.9	93.4	113.3

2. 2014年5月期のBS(連結)

(単位:百万円)

主な増減要因

	2013.5期末 (連結)	2014.5期末 (連結)	増減
資産合計	74,795	81,140	+6,344
流動資産	45,020	46,889	+1,869
固定資産	29,775	34,250	+4,475
負債合計	34,041	36,015	+1,973
流動負債	31,866	33,850	+1,984
固定負債	2,174	2,164	▲10
純資産合計	40,754	45,125	+4,371
負債・純資産 合 計	74,795	81,140	+6,344

資産合計

- ・商品 2,047百万円増加
- ・新店の出店等による
固定資産 4,475百万円増加

負債合計

- ・買掛金 1,818百万円増加

純資産合計

- 配当金 1,380百万円による減少
- 当期純利益 5,779百万円計上

3. 2014年5月期のCF(連結)

主な内訳

(単位:百万円)

	2013.5期 (連結)	2014.5期 (連結)	増減
営業活動による キャッシュフロー	8,001	7,249	▲752
投資活動による キャッシュフロー	▲3,698	▲6,281	▲2,583
財務活動による キャッシュフロー	▲1,153	▲1,417	▲264
現金及び現金同 等物の増加額	3,149	▲449	▲3,599
現金及び現金同 等物期首残高	16,635	19,785	+3,149
現金及び現金同 等物の期末残高	19,785	19,335	▲449

- ・税引前当期純利益 9,327百万円
- ・減価償却費 2,300百万円
- ・法人税等支払額 ▲4,735百万円

- ・出店・改装による有形固定資産の
取得増 ▲1,422百万円
- ・建設協力金貸付の増 ▲135百万円
- ・敷金・保証金差入の増 ▲80百万円
- ・出店仮勘定の支出増 ▲371百万円
- ・子会社株式取得 他

- ・配当金 ▲1,380百万円

事業会社の実績

1. 2014年5月期のPL(クリエイトエス・ディー)

	2013.5期 実績		2014.5期 実績				
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)	当初計画比 (%)	修正計画比 (%)
売上高	180,709	100.0	195,841	100.0	108.4	100.5	100.6
売上総利益	48,426	26.8	51,908	26.5	107.2	100.0	100.6
販売管理費	38,829	21.5	43,406	22.2	111.8	102.6	100.1
営業利益	9,597	5.3	8,501	4.3	88.6	88.4	103.2
経常利益	9,791	5.4	8,887	4.5	90.8	90.0	103.2
当期純利益	5,717	3.2	5,440	2.8	95.1	93.7	115.2

2. 部門別実績

クリエイト
エス・ディー

	2013.5期 実績			2014.5期 実績		
	売上高 ＜百万円＞	構成比 (%)	前期比 (%)	売上高 ＜百万円＞	構成比 (%)	前期比 (%)
医薬品	41,184	22.8	109.2	44,629	22.8	108.4
OTC	32,958	18.2	106.9	34,170	17.5	103.7
調剤	8,226	4.6	119.8	10,458	5.3	127.1
化粧品	29,335	16.2	105.0	31,094	15.9	106.0
食料品	65,463	36.2	109.5	72,334	36.9	110.5
日用雑貨品	33,092	18.3	105.4	35,689	18.2	107.8
その他	11,633	6.5	97.9	12,093	6.2	104.0
合計	180,709	100.0	107.1	195,841	100.0	108.4

*“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

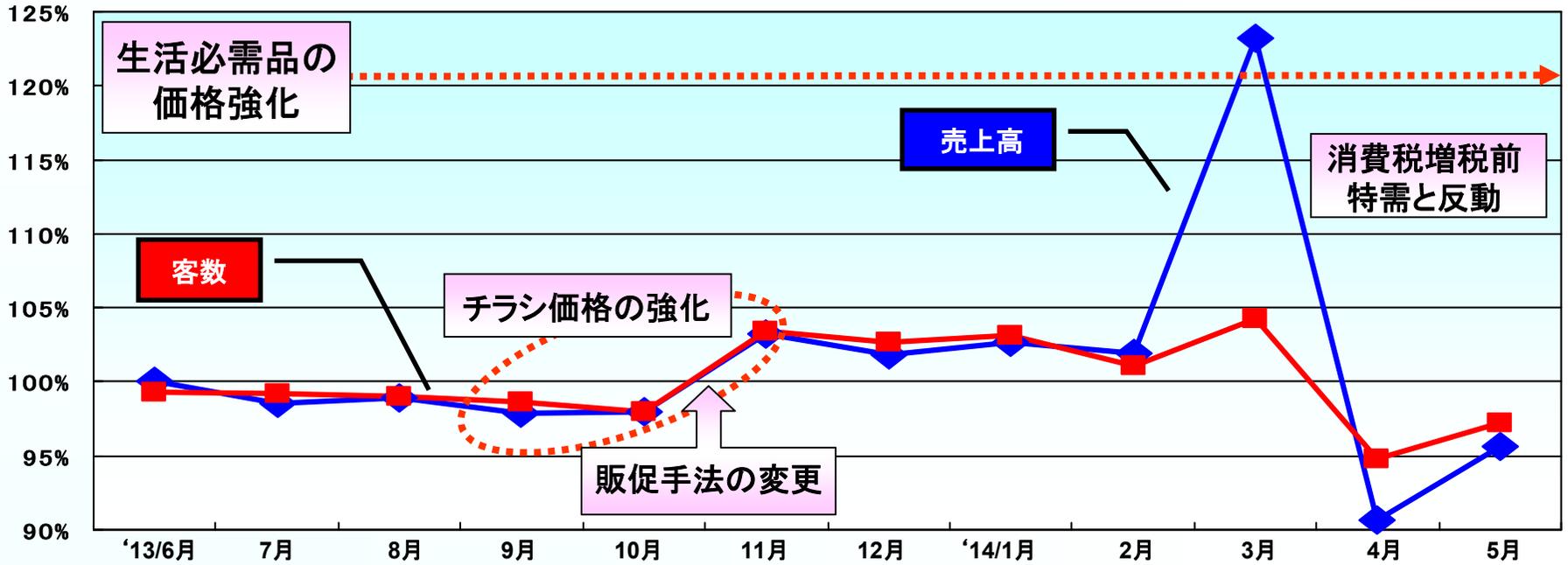
3. 売上高

クリエイト
エス・ディー

既存店前期比 売上高 101.1% 客数 100.0%

- ・日配品・日用雑貨品を中心とした生活必需品の価格強化
- ・ポイント販促の見直しと増税前後の来店頻度向上施策の実施

既存店売上高・客数前期比の月次推移



2014/5	13年6月	7月	8月	9月	10月	11月	上期計	12月	14年1月	2月	3月	4月	5月	下期計	累計
売上高	100.0	98.5	98.9	97.9	98.0	103.2	99.4	101.8	102.7	101.9	123.2	90.7	95.6	102.7	101.1
客数	99.3	99.2	99.0	98.6	98.0	103.4	99.5	102.7	103.1	101.1	104.3	94.8	97.2	100.5	100.0



3. 売上高

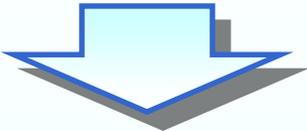
クリエイト
エス・ディー

販促手法の変更

2012年にポイントカードシステムを内製化し大幅な経費削減を実現
一方で400Pごとに配布していたポイント券を廃止したことにより
ポイント使用率が低下



旧ポイントカード



現行ポイントカード

使用可能ポイントに到達したお客様に
お知らせクリポンを配布



※お知らせクリポン



ポイント使用率が上昇し、来店頻度・買上点数・客単価が上昇

3. 売上高

既存店改装の推進

52店舗の改装を実施

調剤薬局の併設

OTC店舗への専門性の追加 ⇒ **12店舗実施**

売場の調整

売上構成に合わせた売場構成に変更
併せて品揃えの追加や什器の改修を実施 ⇒ **30店舗実施**

精肉の導入拡大

利便性の向上により小商圈・高来店頻度モデルを強化
⇒ **32店舗実施**

3. 売上高

クリエイト
エス・ディー

買上商品配達サービスの拡大

'13/05期末
49店舗

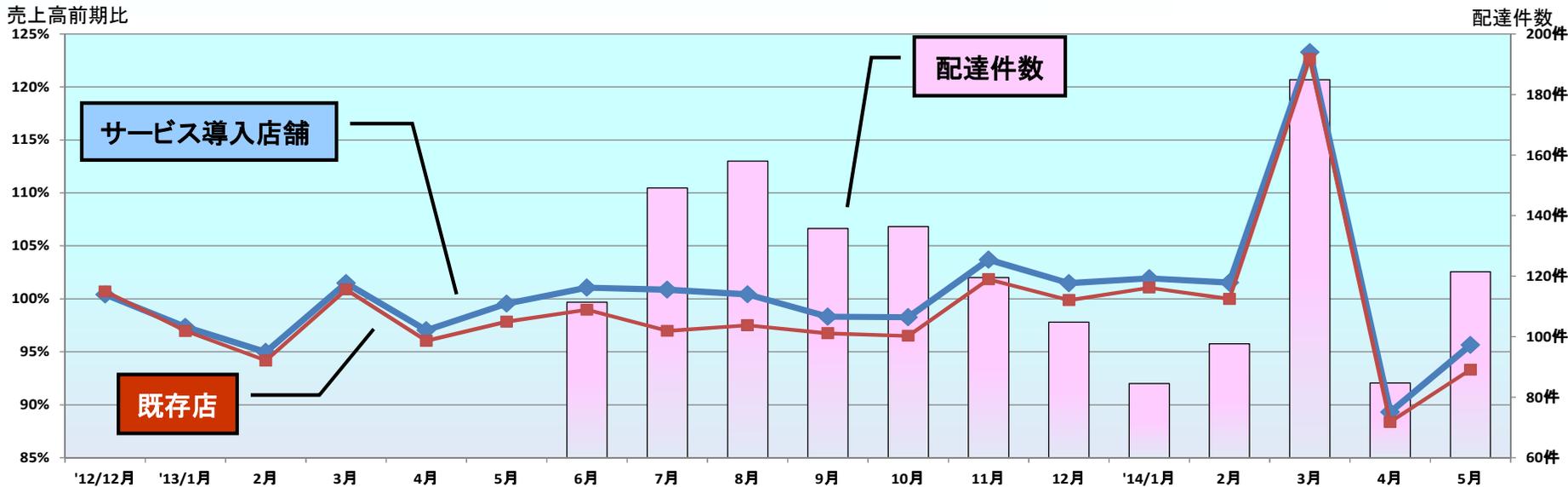


148店舗に導入



'14/05期末
導入店舗数
197店舗

買上商品配達サービス導入後6ヶ月経過店の売上高前期比推移



周辺環境により導入店舗の精査を実施しニーズの高い店舗に集中して効率的に導入

4. 売上総利益

クリエイト
エス・ディー

当初計画比 100.0% 前期比 107.2%

上期

日配品・飲料品・日用雑貨品を中心に消耗頻度の高い生活必需品の価格強化に加えてチラシ商品の価格強化などの売上高・客数改善施策を実施

下期

増税後の反動減を見据え生活必需品の価格強化は継続一方でチラシの訴求売価の調整および定番価格訴求品の絞り込みを実施
改善した売上高・客数を維持したことにより売上総利益は当初計画比 100.0%を確保

5. 販管費

当初計画比 102.6% 計画差 +1,109百万円

人件費

当初計画比 100.9% 計画差 +189百万円 前期比 109.6%

- ・消費税増税対応による人時数増加
- ・大雪による物流の混乱への対応による人時数増加
- ・調剤併設推進による資格者確保のための人事採用費増加

水道光熱費

当初計画比 106.8% 計画差 +123百万円 前期比 128.9%

- ・燃料費調整単価上昇による値上げ
- ・電気基本料金の値上げ

5. 販管費

修繕費

当初計画比 153.3% 計画差 +262百万円 前期比 145.2%
・店舗照明LED化への先行投資

消耗品費

当初計画比 137.3% 計画差 +247百万円 前期比 136.7%
・パン・ワイン・精肉などの品揃えの追加による売場改装
・新店備品の増加

その他

・クレジット決済増加による支払手数料の増加
・宅配件数増加に伴う雑費の増加

6. 出店

新店 OTC42店舗 調剤薬局26店舗 (併設薬局24店舗・専門薬局2店舗)

地域別出店状況

		神奈川	東京	静岡	千葉	愛知	その他	合計
2014.5期 累計 出店数	OTC	19	16	2	2	2	1	42
	併設薬局	13	6	1	1	2	1	24
	専門薬局	1	1	0	0	0	0	2

(株)ニュードラックの買収・吸収合併による店舗増 OTC4・併設2・専門1を含む



退店 2店舗 (神奈川1店舗・静岡1店舗)

		神奈川	東京	静岡	千葉	愛知	その他	合計	併設率 21.0 %
2014.5期 期末 店舗数	OTC	236	72	61	20	4	26	419	
	併設薬局	51	16	12	1	4	4	88	
	専門薬局	14	7	0	3	0	1	25	

7. 調剤部門

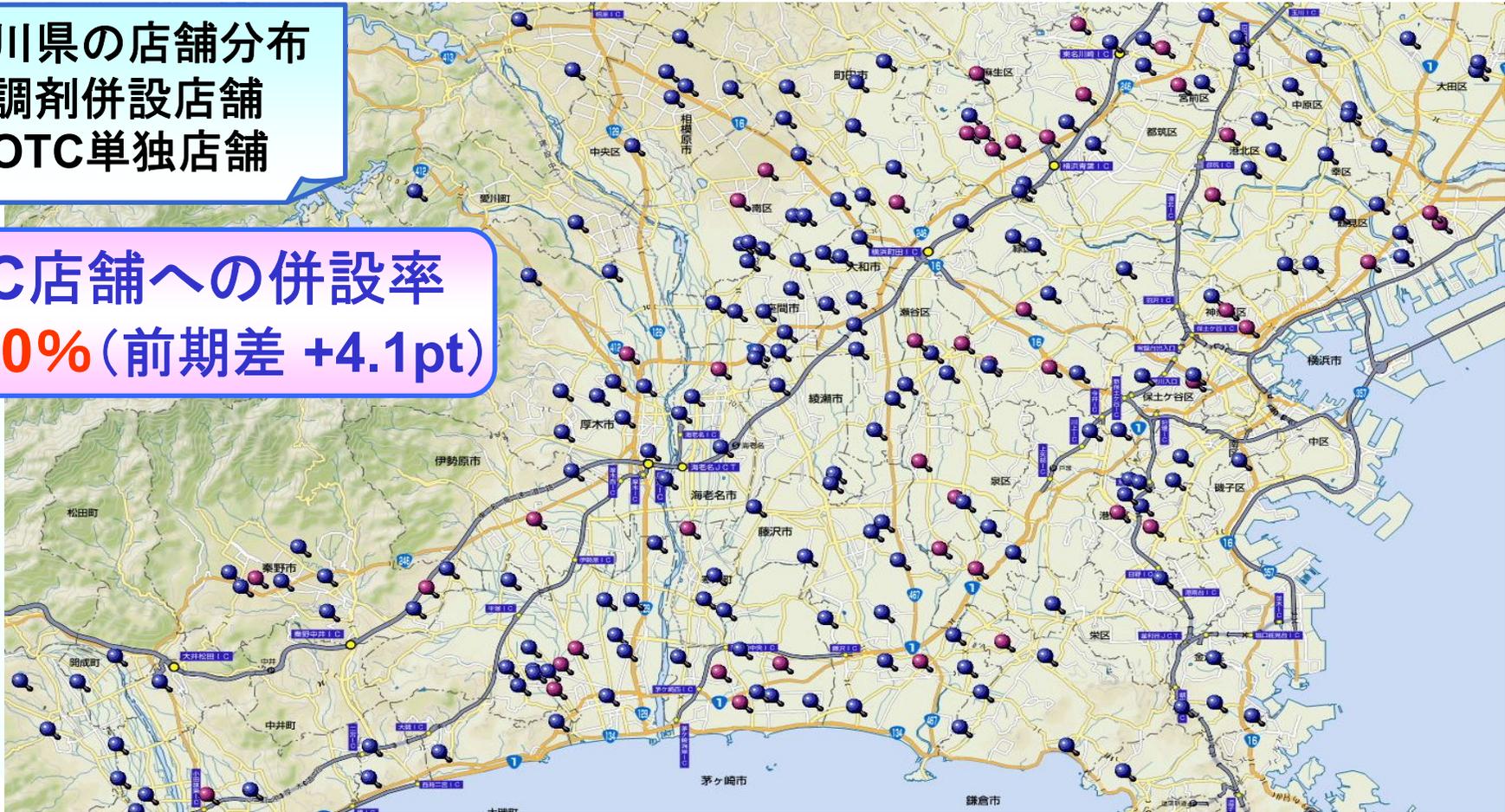
クリエイト
エス・ディー

新店**26店舗**出店
(併設薬局24店舗・専門薬局2店舗)

期末店舗数 **113店舗**
(併設薬局88店舗・専門薬局25店舗)

神奈川県店舗分布
● 調剤併設店舗
● OTC単独店舗

OTC店舗への併設率
21.0%(前期差 +4.1pt)



7. 調剤部門

クリエイト
エス・ディー

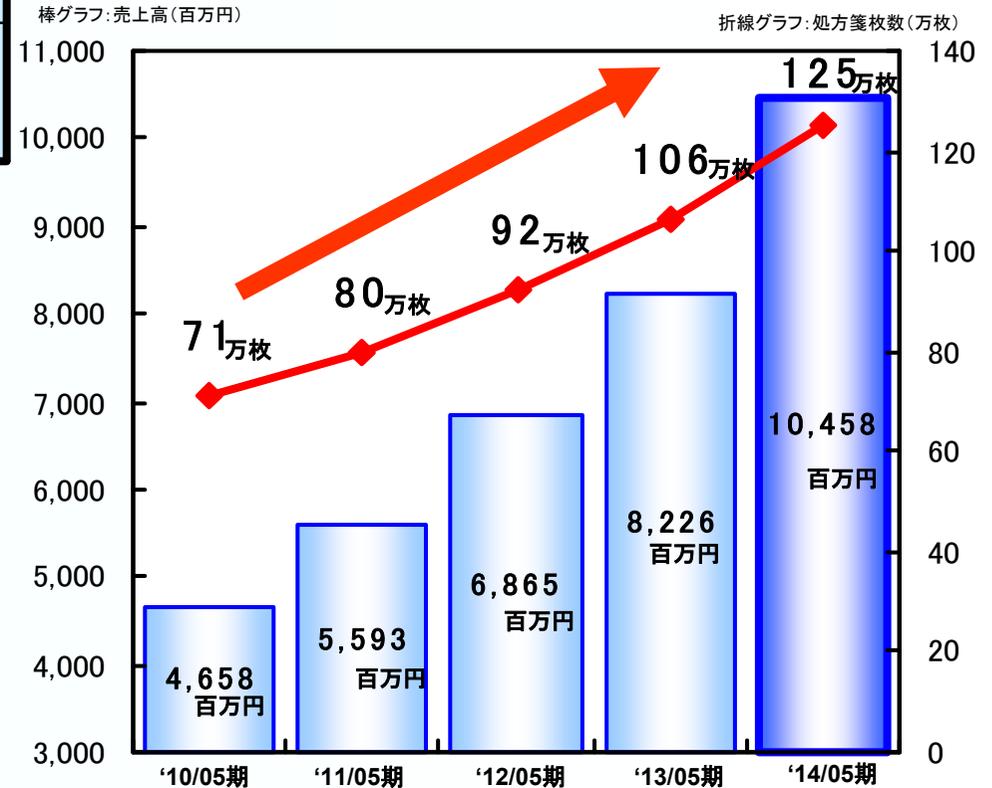
	2014.5期 実績		
	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	10,458	100.0	127.1
売上総利益	4,146	39.6	131.6

既存店前期比
売上高 116.0%
処方箋枚数 107.1%

(在宅部門)	2014.5期 実績		
	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	757	100.0	139.3

訪問服薬指導
介護施設59施設と連携
(新規14施設応需開始)

調剤部門の売上高・処方箋枚数推移



8. 有料老人ホーム・デイサービス事業

ウェルライフ
サロンデイ

有料老人ホーム事業の取り組み

- ・「ウェルハイム東京」の大規模リニューアル
- ・料金コースの柔軟化

デイサービス事業(サロンデイ)の取り組み

- ・スタッフ研修の充実による人材の育成と定着
- ・デイサービス施設 4施設開設→34施設体制へ
介護支援センター 1施設

デイサービス施設
2014年5月期 期末施設数

- ・単独施設 26施設
- ・併設施設 8施設

9. 社会貢献・地域貢献

社会貢献

あるこう会

- ・神奈川県外3つの地域で開催
- ・ゴール会場での健康相談会の実施

クリーンキャンペーンin片瀬江ノ島

- ・公益財団法人と運営協力し、海岸清掃を実施

地域貢献

介護施設への積極的な関与

- ・施設スタッフへの介護セミナーの開催
- ・認知症サポーター資格の取得

自治体との健康イベント

- ・食育フェアや健康セミナーへの参画

成長戦略

1. クリエイトエス・ディーの成長戦略

新規開発計画

- ドラッグストア 42店舗出店
 - ・神奈川・東京・静岡を重点開発
- ドラッグストアへの併設薬局 28店舗開局
 - ・ドラッグストアへの専門性の追加
 - ・併設率 25%の達成
- 調剤専門薬局 5店舗出店
- 訪問服薬指導の実施施設の開拓
- 重点エリアにおける個人在宅の開発

1. クリエイトエス・ディーの成長戦略

営業施策

既存店 売上高前期比100.3%以上

OTC店舗

- ・品揃えの改善と新規品群の追加
- ・改装75店舗実施
- ・買上商品配達サービス

調剤薬局

- ・調剤待ち時間の改善
- ・後発医薬品の使用促進
- ・訪問服薬指導の拡大

1. クリエイトエス・ディーの成長戦略

荒利改善施策

■ 販促の見直し

- ・上位顧客への販促
- ・チラシ販促
- ・EDLP販促
- ・新店オープン時の販促

■ 新規PB商品開発/既存PB品のリニューアル

- ・化粧品、日用品を中心に開発
- ・既存PB商品のパッケージリニューアルと品質の改善

■ 集中販売

- ・季節品の全店集中販売による利益改善

■ 売り方の見直し

- ・販促物、展開方法の見直しによる荒利ミックスの改善

1. クリエイトエス・ディーの成長戦略

コストコントロール

■水道光熱費

- ・店舗照明LED化を6月、7月に完了し、ランニングコストを低減

■出店コスト

- ・建築仕様および内装/外装仕様の見直し
- ・競争入札による備品調達コストの削減

■人件費

- ・アシスト発注による作業改善

1. クリエイトエス・ディーの成長戦略

新たな取り組み

1. ECサイト(ネットショップ)を活用したサービスの向上

ポイントカード会員を対象に店舗にない商品も提供
普段の買物と同様にポイントがついて、自宅・店頭で受け取れる

※ホームページ画像



※告知ポスター



店舗と融合した運用で利便性を提供する

1. クリエイトエス・ディーの成長戦略

2. アシスト発注 全店全部門導入

- ・発注業務の負担軽減
- ・欠品数の削減
- ・在庫量の適正化
- ・ストックダウンの作業軽減

上記効果により...



- ・接客時間の充実による顧客満足度の向上
- ・ローコストオペレーションの実現
- ・欠品の減少による利益改善・お客様の信頼度向上

1. クリエイトエス・ディーの成長戦略

3. 新たなMDへの取り組み

- ・和惣菜の導入
- ・ホットスナックの導入実験



4. スマートフォンを利用した販促

- ・LINE販促の実験
- ・処方箋アプリの導入実験



2. 介護関連事業

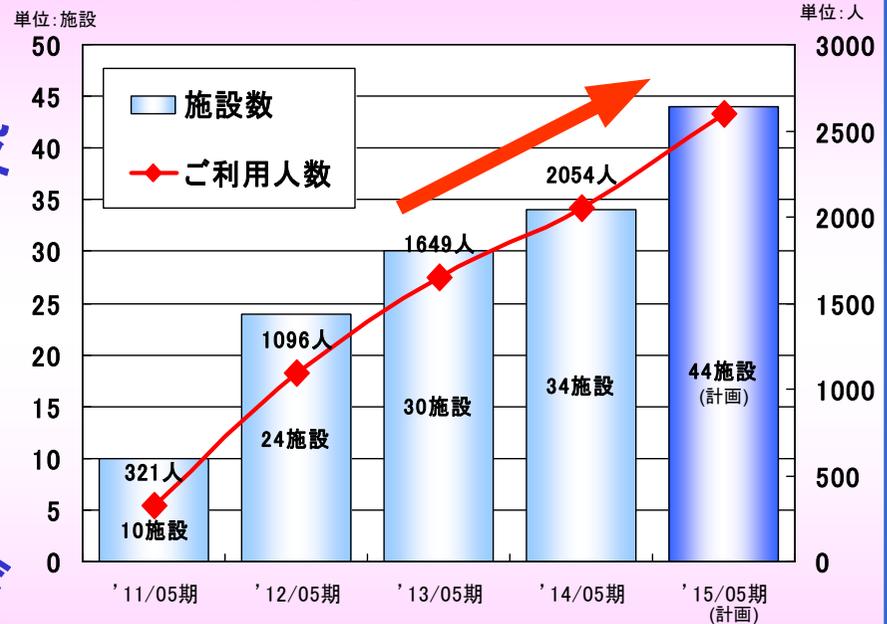
デイサービス事業

■ デイサービス 10施設開設 居宅介護支援事業所 2事業所開設

■ 収益改善

- ・「10人定員制」から「15人定員制」への転換
- ・転倒予防、認知症予防など介護予防のトレーニングプログラムの開発

施設数・ご利用者数 推移

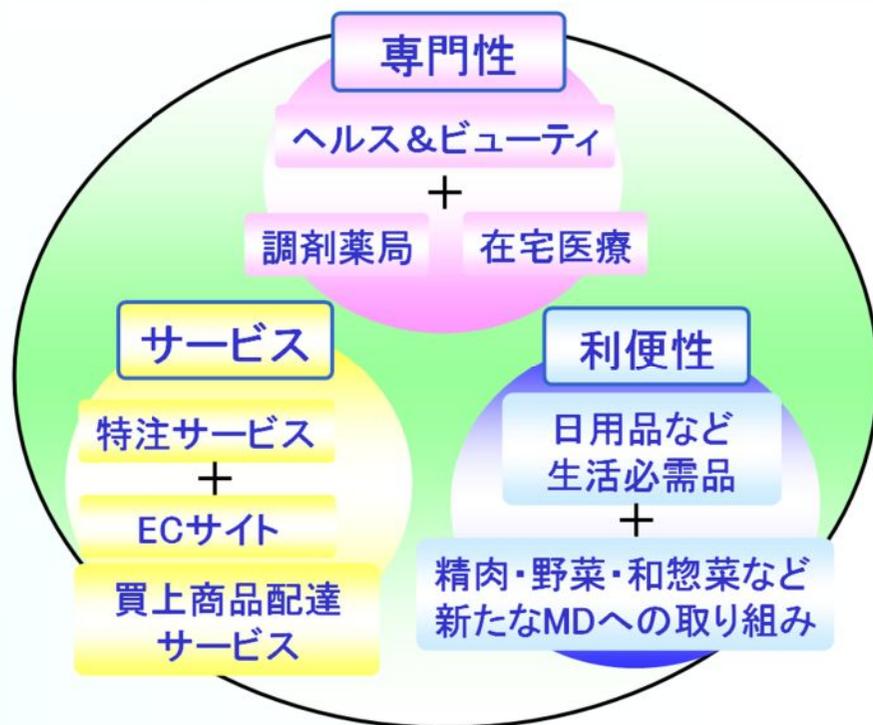


3. クリエイトエス・ディーの中期ビジョン

高齢化が進み、2025年には「団塊の世代」が後期高齢者となり
特に都市部を中心として加速度的に市場が変化



高齢社会の中で、狭商圈の事業モデルとして専門性と利便性を追加し、高来店頻度の新たな業態を構築する



2017年5月期 店舗数計画

OTC店舗 **546店舗**

調剤薬局 **215店舗**
(専門43・併設172)

サロンデイ **63施設**
介護付き有料老人ホーム
2事業所

地域医療と連携し「総合ヘルスケアサポート企業」として
社会貢献できる体制へ

4.2015年5月期の計画(連結)

	2014.5期 (連結実績)		2015.5期 (連結計画)		
	<百万円>	構成比(%)	<百万円>	構成比(%)	前期比(%)
売上高	197,483	100.0	216,200	100.0	109.5
売上総利益	52,004	26.3	57,652	26.7	110.9
販売管理費	42,997	21.8	47,407	21.9	110.3
営業利益	9,006	4.6	10,245	4.7	113.8
経常利益	9,470	4.8	10,500	4.9	110.9
当期純利益	5,779	2.9	6,100	2.8	105.5