

株式会社 **クリエイイト SD ホールディングス**



2014年5月期 第2四半期 決算説明会
2014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 第2四半期累計 連結実績

1. 2014年5月期 第2四半期累計のPL(連結)

	2013.5期 第2四半期累計 実績 (連結)		2014.5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	90,461	100.0	95,913	100.0	106.0	99.0
売上総利益	23,929	26.5	25,022	26.1	104.6	99.0
販売管理費	19,026	21.0	20,631	21.5	108.4	100.2
営業利益	4,903	5.4	4,391	4.6	89.6	93.8
経常利益	5,083	5.6	4,677	4.9	92.0	96.5
四半期純利益	3,024	3.3	2,821	2.9	93.3	98.8

2. 2014年5月期 第2四半期のBS(連結)

(単位:百万円)

	2013.5期末 (連結)	2013.11末 (連結)	増減
資産合計	74,795	77,796	+3,000
流動資産	45,020	45,471	+451
固定資産	29,775	32,325	+2,549
負債合計	34,041	34,978	+937
流動負債	31,866	32,839	+973
固定負債	2,174	2,139	▲35
純資産合計	40,754	42,817	+2,063
負債・純資産 合計	74,795	77,796	+3,000

主な増減要因

資産合計

- ・商品 1,247百万円増加
- ・新店19店舗の出店等による
固定資産 1,552百万円増加

負債合計

- ・買掛金 1,032百万円増加
- ・未払法人税等 389百万円減少

純資産合計

- ・配当金 757百万円による減少
- ・四半期純利益2,821百万円計上

3. 2014年5月期 第2四半期累計のCF(連結)

(単位:百万円)

主な内訳

	2012.11末 (連結)	2013.11末 (連結)	増減
営業活動による キャッシュフロー	2,832	2,860	+28
投資活動による キャッシュフロー	▲1,907	▲4,321	▲2,414
財務活動による キャッシュフロー	▲688	▲774	▲85
現金及び現金同 等物の増加額	237	▲2,234	▲2,472
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	16,873	17,550	+677

- ・税引前四半期純利益 4,691百万円
- ・減価償却費 1,014百万円
- ・法人税等支払額 2,689百万円

- ・有形固定資産の取得 2,092百万円
- ・譲渡性預金 1,000百万円

- ・配当金 757百万円

事業会社各社の実績

1.2014年5月期 第2四半期累計のPL (クリエイトエス・ディー)

クリエイト
エス・ディー

	2013.5期 第2四半期累計 実績		2014.5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	89,856	100.0	95,215	100.0	106.0	99.1
売上総利益	23,896	26.6	24,980	26.2	104.5	99.1
販売管理費	19,204	21.4	20,839	21.9	108.5	100.3
営業利益	4,692	5.2	4,140	4.3	88.3	93.4
経常利益	4,828	5.4	4,383	4.6	90.8	96.2
四半期純利益	2,886	3.2	2,637	2.8	91.4	98.6

2. 部門別実績

クリエイト
エス・ディー

	2013.5期 第2四半期累計 実績			2014.5期 第2四半期累計 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	19,683	21.9	107.7	21,228	22.3	107.9
OTC	15,944	17.7	105.6	16,485	17.3	103.4
調剤	3,739	4.2	117.4	4,743	5.0	126.9
化粧品	14,871	16.5	105.8	15,398	16.2	103.5
食料品	32,595	36.3	112.2	34,861	36.6	106.9
日用雑貨品	16,877	18.8	105.4	17,851	18.7	105.8
その他	5,827	6.5	97.6	5,875	6.2	100.8
合計	89,856	100.0	107.8	95,215	100.0	106.0

*“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. 売上高について

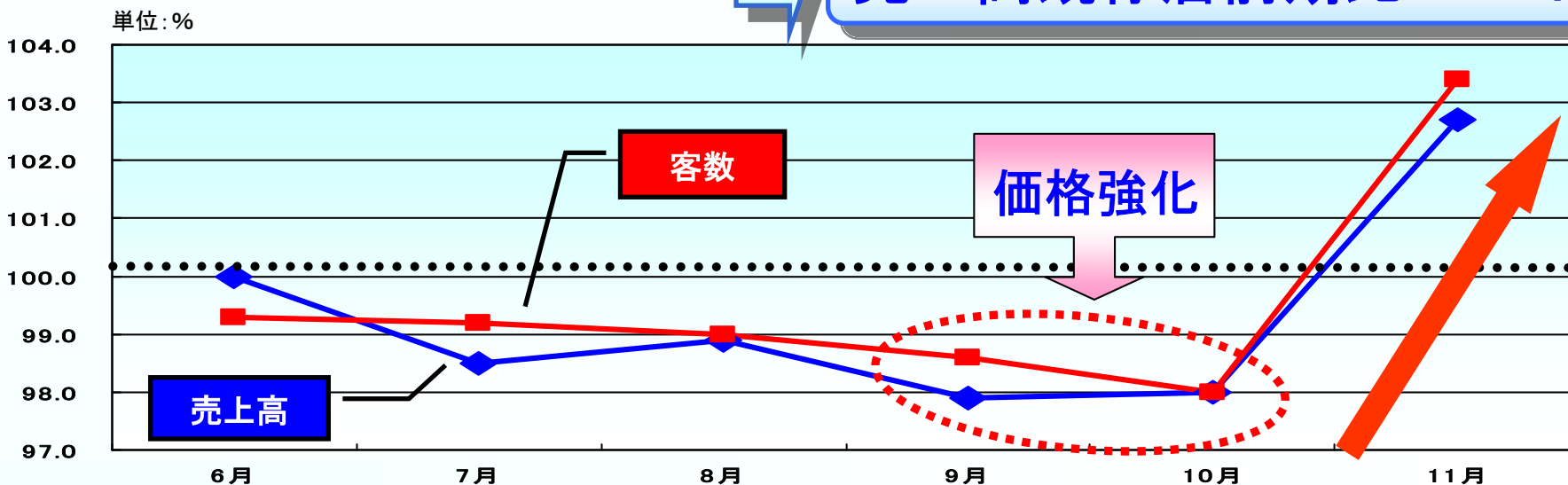
クリエイト
エス・ディー

売上高 上期計画 既存店前期比 100.1%

日配品・飲料品・日用雑貨品を中心とした消耗頻度の高い商品の価格強化を実施し売上高・客数の改善に取り組んだ

売上高既存店前期比 99.4%

既存店売上高・客数前期比の月次推移



	6月	7月	8月	1Q	9月	10月	11月	2Q	上期
売上高	100.0%	98.5%	98.9%	99.1%	97.9%	98.0%	103.2%	99.7%	99.4%
客数	99.3%	99.2%	99.0%	99.1%	98.6%	98.0%	103.4%	100.0%	99.5%

3. 売上高について 下期の取り組み

1.消費増税対応

・増税前特需の取り組み

- ◆売れ筋商品の在庫確保
- ◆3月の来店頻度を高める販促施策の実施

・増税後の消費を呼び起こす

- ◆価格表示は本体価格と税込価格の併記
本体価格を大きく表示することにより商品本来の
お買い得感を訴求
- ◆4月以降の再来店につながる施策を3月に実施

3. 売上高について 下期の取り組み

2. 既存店改装の推進

- ・調剤薬局の併設化

併設店舗数

'13/05期末
64店舗

'14/05期
第2四半期末
73店舗

'14/05期末(計画)
89店舗

- ・品揃えの刷新

売上構成に合わせた品揃えの充実

'14/05期末(計画)
38店舗

- ・便利性の向上

精肉の拡大

新規導入と品揃えの充実により
小商圈・高来店頻度モデルを強化

'14/05期下期(計画)
40店舗

3. 売上高について 下期の取り組み

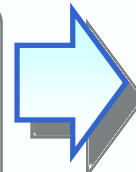
3. 買上商品配達サービスの拡大

導入店舗数

'13/05期末
49店舗



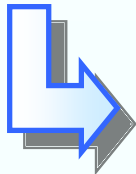
'14/05期
第2四半期末
108店舗



'14/05期末(計画)
248店舗

効果測定から

- ・サービス利用時の客単価上昇
- ・客数・来店頻度が増加



食料品まで幅広く品揃えしている小商圈・高来店頻度
モデルにマッチしたサービスの導入により既存店の
押し上げ効果を発揮

4. 売上総利益について

クリエイト
エス・ディー

利益改善

・価格

- ◆手配りチラシおよび決算チラシの掲載商品と訴求売価を調整する
- ◆出店エリアと競合環境によって新店の価格政策を設定する

・商品

- ◆花粉関連商材の早期集中販売
- ◆価値の訴求によるヘルス&ビューティ商品の販売
- ◆定番の価格訴求商品の絞り込み

5. 販管費について

クリエイト
エス・ディー

水道光熱費・建築コストの上昇を その他の経費で吸収

水道光熱費 (増加要因)

計画比110.1% 前期比133.0%
計画差 +95百万円 前期差 +257百万円

- ・猛暑の影響による、電気使用量増加
- ・燃料費調整単価上昇による増加
- ・基本料金の上昇

建築コスト (増加要因)

震災復興需要・消費増税前の駆け込み需要により建築の坪単価は前期と比較して8%上昇

人件費

計画比99.2% 前期比107.9%

- ・シフト管理をより厳密にし 人時数をコントロール
→既存店人時数前期比98.6%

広告宣伝費

計画比91.6% 前期比102.6%

- ・新ポイントカードシステムの導入効果
- ・新店チラシの配布枚数 配布地域の精査
- ・販促資材の仕様見直し

6. 出店について

新店 OTC19店舗 調剤薬局10店舗(併設薬局9店舗・専門薬局1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 2Q累計 出店数	OTC	11	5	1	1	1	0	19
	併設薬局	5	1	1	0	1	1	9
	専門薬局	1	0	0	0	0	0	1

OTCタイプ別出店数 郊外型:15店 駅前型:1店 都心型:3店

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
2014.5期 2Q期末 店舗数	OTC	228	61	60	19	3	25	396
	併設薬局	43	11	12	0	3	4	73
	専門薬局	14	6	0	3	0	1	24

6. 出店について

クリエイト
エス・ディー

株式会社ニュードラッグの株式取得(子会社化)

都心の小商圈において短期間で多店舗展開が可能な新しいモデルを確立する

早稲田店
(調剤併設)

若松町店



牛込北町店

市ヶ谷店
(調剤併設)

市ヶ谷本店
(調剤併設)

6. 出店について

クリエイト
エス・ディー

都市部立地の小型店における業態開発

ドラッグストア+調剤+コンビニ

30~100坪の売場に調剤薬局を併設するとともに新たな品揃え・サービスを付加する



都市型小型店

駅そば

オフィス街

買物不便地

出店の幅を拡大



7. 調剤部門について

クリエイト
エス・ディー

新店10店舗出店
(併設薬局9店舗・専門薬局1店舗)



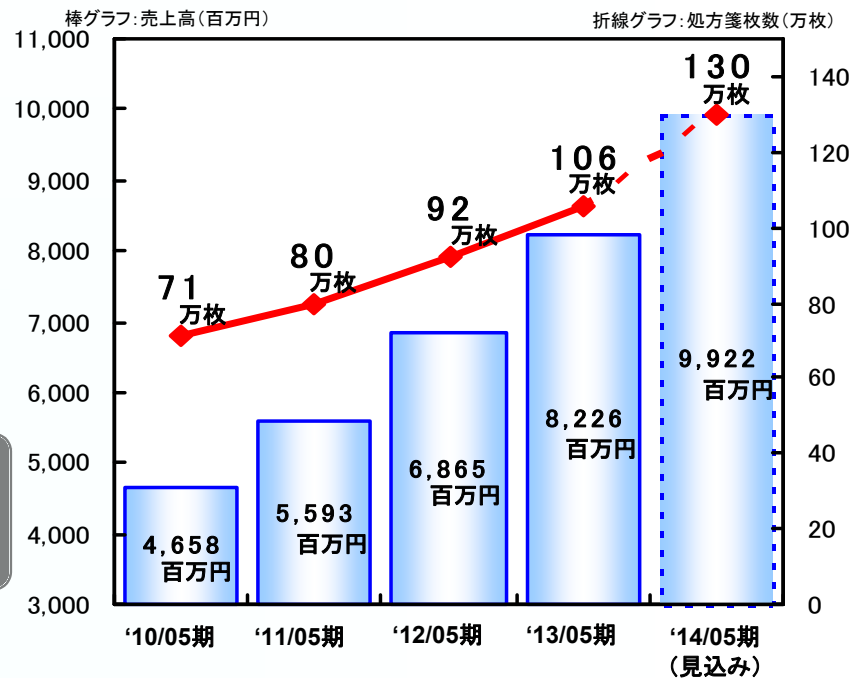
期末店舗数 97店舗
(専門薬局24店舗・併設薬局73店舗)

	2014.5期 第2四半期累計 実績		
	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	4,743	100.0	126.9
売上総利益	1,901	40.1	133.9

既存店前期比
売上高 **115.7%** 処方箋枚数 **106.2%**

(在宅部門)	2014.5期 第2四半期累計 実績		
	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	349	100.0	132.2

調剤部門の売上高・処方箋枚数推移



訪問服薬指導
介護施設58施設と連携
(前期末から13施設応需開始)

8. 将来に向けた取り組み

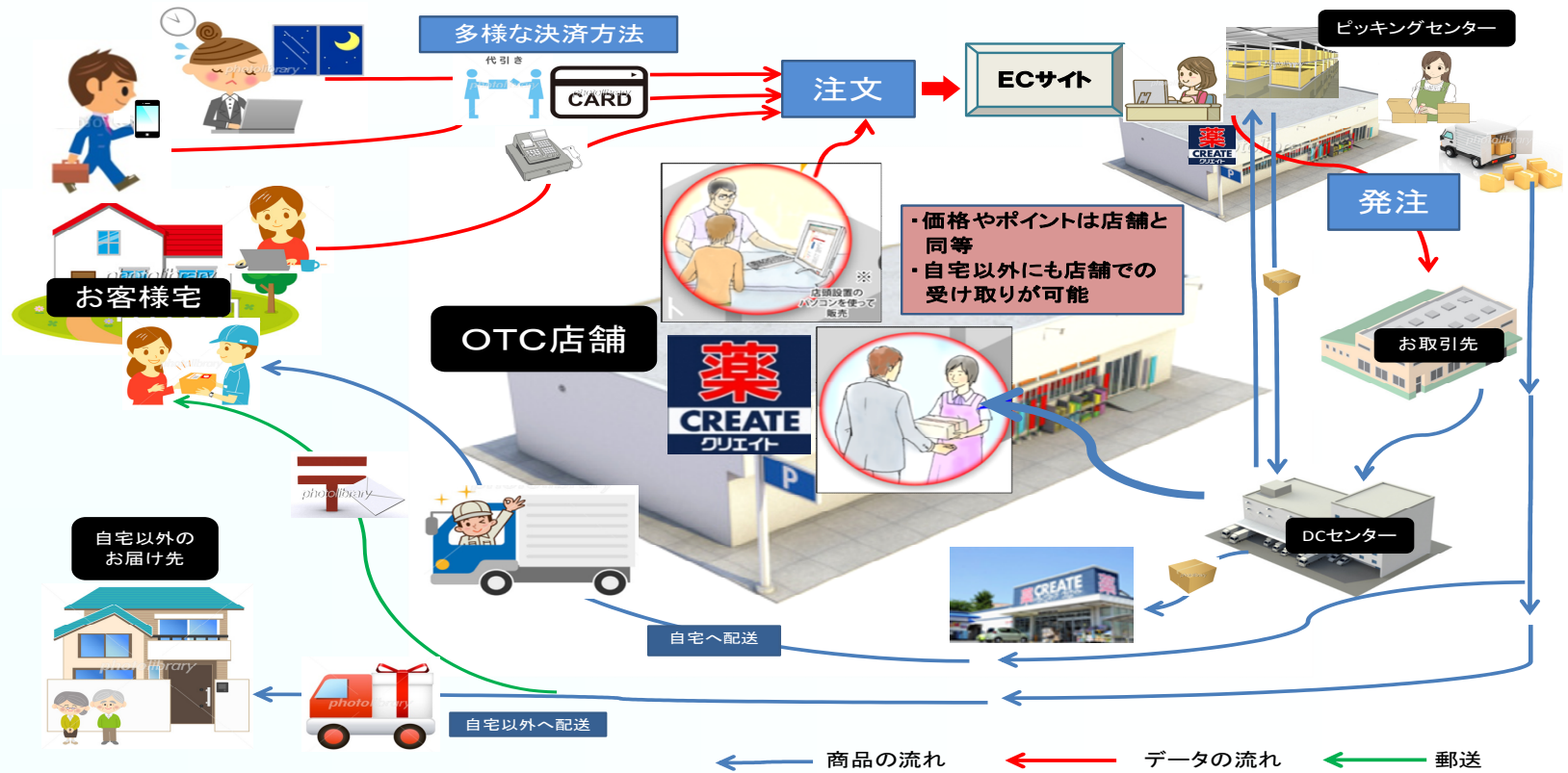
クリエイト
エス・ディー

ECサイト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で扱っていない商品も提供

- ・店舗と同等のポイント付与
- ・自宅だけではなく店頭でも受け取り可能

相関図



8. 将来に向けた取り組み

クリエイト
エス・ディー

アシスト発注システムの導入拡大

- ・発注精度の向上と発注時間の短縮を両立
- ・自社開発により低コストと容易なカスタマイズを実現

導入効果

- ・作業時間削減
- ・不良在庫削減
- ・欠品防止



- ・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

9. 介護付有料老人ホーム デイサービス事業について

ウェルライフ
サロンデイ

	2014.5期 第2四半期累計 実績		
	<百万円>	構成比 (%)	前期差 (百万円)
売上高	698	100.0	+94
営業利益	25	3.6	+13
経常利益	23	3.4	+11
四半期純利益	3	0.4	+24

*この損益計算書はウェルライフ(株)と(株)サロンデイ分について単純合算したものです

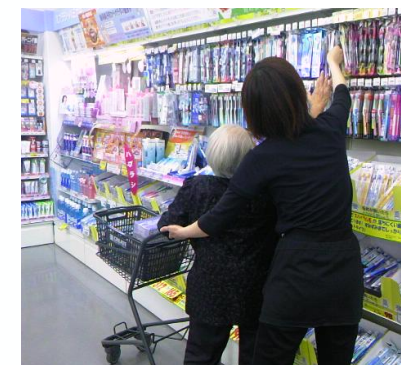
デイサービス事業(サロンデイ)

デイサービス施設

2施設開設→32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 第2四半期末施設数

- ・単独施設 24施設
- ・併設施設 8施設



2014年5月期の計画(連結)

通期予想は修正しておりません

	2013.5期 (連結実績)		2014.5期 (連結計画)		
	<百万円>	構成比(%)	<百万円>	構成比(%)	前期比(%)
売上高	181,966	100.0	196,300	100.0	107.9
売上総利益	48,510	26.7	52,040	26.5	107.3
販売管理費	38,467	21.1	41,870	21.3	108.8
営業利益	10,043	5.5	10,170	5.2	101.3
経常利益	10,329	5.7	10,500	5.3	101.7
当期純利益	5,965	3.3	6,189	3.2	103.8