

株式会社 クリエイトSDホールディングス



2023年5月期 決算説明資料

2023年7月13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:阿部・木村(TEL 045-914-8241)

2023年5月期 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
4. 出退店状況(クリエイトエス・ディー)
5. 業績ハイライト(クリエイトエス・ディー)

2024年5月期 計画

1. 新規出店・既存店改装
2. 営業施策
3. 設備投資・配当推移
4. 2024年5月期計画(連結)
5. 中期経営計画進捗

サステナビリティ経営の推進

2023年5月期 実績

1. 2023年5月期 PL(連結)

売上高は前年・計画共に達成、販管費計画内に収め増収増益を確保

	2022.5期 累計 実績		2023.5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	350,744	100.0	380,963	100.0	108.6	101.1
売上総利益	95,578	27.3	102,987	27.0	107.8	99.5
販売管理費	77,402	22.1	84,075	22.1	108.6	99.4
営業利益	18,176	5.2	18,912	5.0	104.1	99.8
経常利益	18,665	5.3	19,428	5.1	104.1	100.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	12,595	3.6	12,925	3.4	102.6	101.8

売上高

感染拡大による需要増に加え、生活必需品を中心としたEDLPが奏功

売上総利益

調剤売上構成比増による押上げの一方、物販ではEDLP施策による押下げ 前年差△0.3pt

販管費

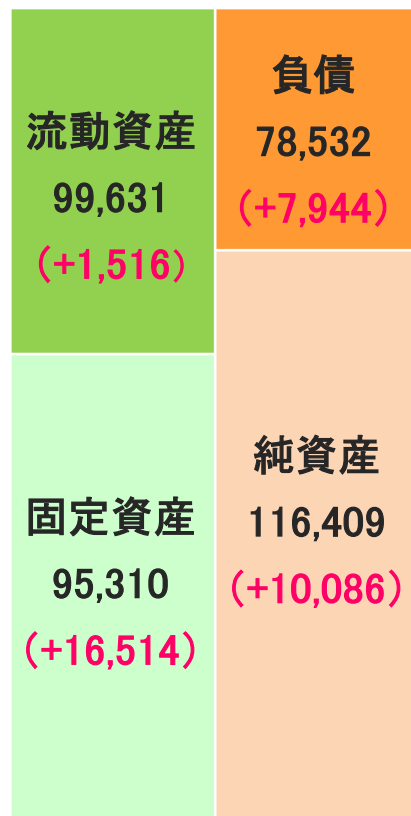
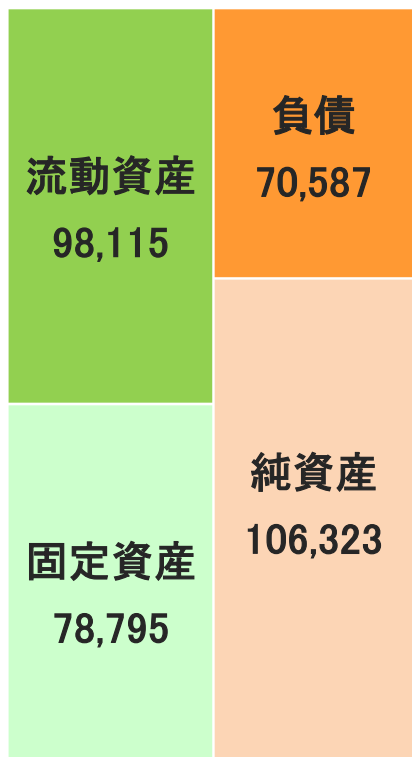
人件費及び水道光熱費が高騰する中、販管費全体では前年差±0ptと計画内で運用

2. 2023年5月期 BS(連結)

2022年5月末
総資産 176,910

2023年5月末
総資産 194,941

(+18,030)



(単位:百万円)

■流動資産 +1,516

現預金の減少	△4,541
売掛金の増加	+2,154
商品の増加	+2,881

■固定資産 +16,514

土地	+8,014
建物及び構築物	+4,596

■負債 +7,944

買掛金の増加	+6,256
--------	--------

■純資産 +10,086

利益剰余金	+9,891
-------	--------

3. 2023年5月期 CF(連結)

■ キャッシュフロー計算書

	2022.5期	2023.5期	
	<百万円>	<百万円>	増減
営業活動による キャッシュフロー	16,101	18,985	2,884
投資活動による キャッシュフロー	△10,808	△20,491	△9,683
財務活動による キャッシュフロー	△2,908	△3,034	△126
現金及び現金同等物の増減額	2,384	△4,541	△6,925
現金及び現金同等物の期末残高	41,667	37,126	△4,541

■ 設備投資・減価償却費

	2022.5期	2023.5期	
	<百万円>	<百万円>	増減
設備投資	11,430	21,792	10,362
減価償却費	3,983	4,351	367

4. 出退店状況(クリエイトエス・ディー)

■ 出退店・改装

退店:ドラッグストア **3店舗**(契約満了3店舗) 専門調剤薬局 **1店舗**(契約満了)

2023年5月期 出店数		神奈川	東京	静岡	千葉	愛知	その他	合計
出店	ドラッグストア	17	2	5	6	2	2	34
	調剤薬局	31	8	7	8	4	2	60

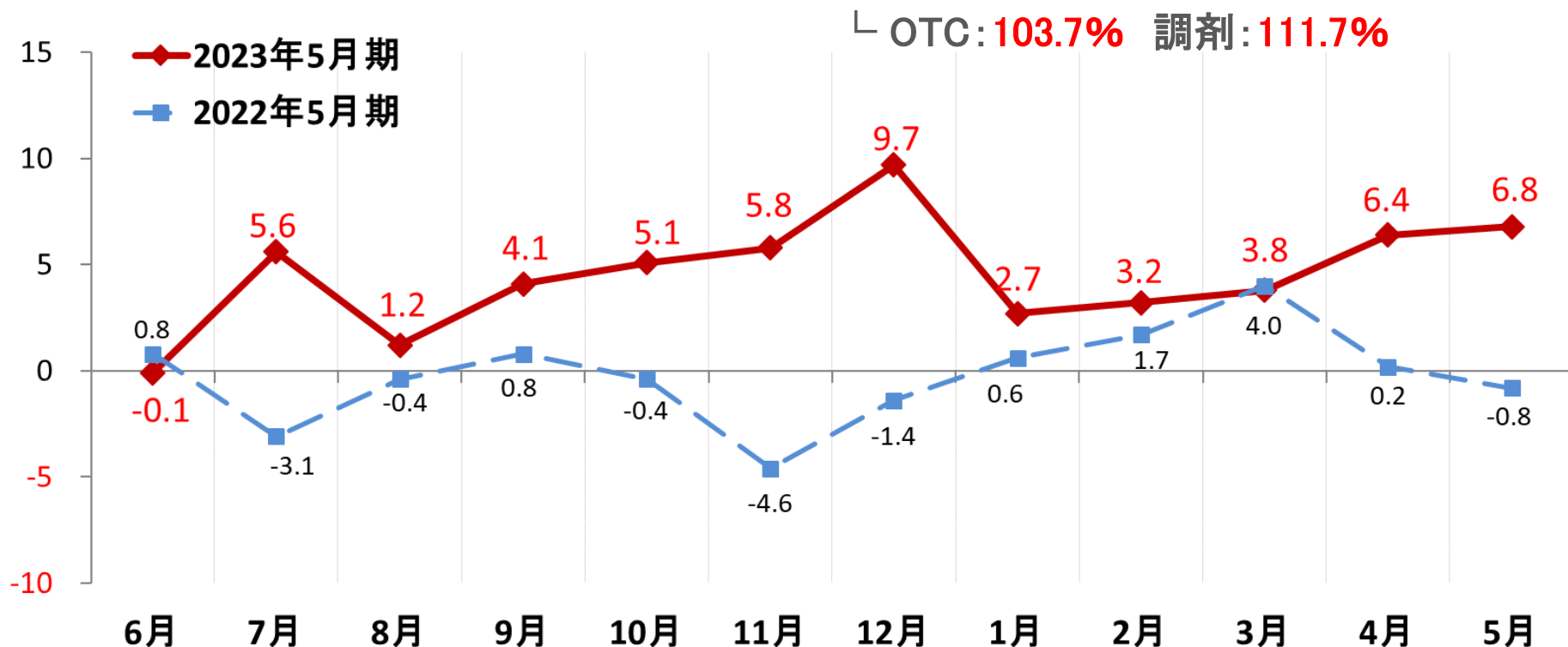
・改装 **39店舗** (食品強化:8店舗、増築改装:1店舗、調剤拡張:2店舗、調剤開局フォロー:25店舗 等)

■ 期末店舗数

2023.5末 店舗数	神奈川	東京	静岡	千葉	愛知	その他	合計
ドラッグストア	404	113	94	55	20	31	717
併設薬局	203	53	28	28	13	9	334
併設率	50.2%	46.9%	29.8%	50.9%	65.0%	29.0%	46.6%
専門薬局	25	7	0	2	1	1	36
スーパーマーケット	5	0	0	0	0	0	5
総店舗数	434	120	94	57	21	32	758

5. 業績ハイライト(クリエイトエス・ディー)

■ 既存店 売上高前年比(累計): **104.6%** (上期:103.6% 下期:105.5%)



猛暑による
季節品好調

第7波感染拡大
による需要増

物価上昇・節約志向の高まりにより
生活必需品を中心としたEDLP奏功

第8波感染拡大
による需要増

コロナ5類移行に伴う
人流回復・外出機会増

5. 業績ハイライト(クリエイトエス・ディー単体)

■ セグメント別売上高

	2022.5期 累計実績		2023.5期 累計実績		
	売上高(百万円)	構成比(%)	売上高(百万円)	構成比(%)	前期比(%)
医薬品	94,159	27.4	104,590	27.8	111.1
O T C	57,350	16.7	61,110	16.2	106.6
調剤	36,808	10.7	43,479	11.6	118.1
化粧品	42,075	12.2	44,519	11.8	105.8
食料品	136,437	39.6	151,719	40.4	111.2
日用雑貨品	54,815	15.9	57,172	15.2	104.3
その他	16,869	4.9	18,134	4.8	107.5
合計	344,357	100.0	376,135	100.0	109.2

医薬品

- ・総合感冒薬、抗原検査キット等の販売数増
- ・調剤併設推進による応需枚数増
調剤構成比11.6%と伸長(+0.9pt)

化粧品

- ・メイク化粧等、外出機会の増加により回復傾向

食料品

- ・生活必需品を中心としたEDLP奏功により販売数増

※“その他”の部門には 文具・ベビー用品・衣料品・ペット・園芸等が含まれます

5. 業績ハイライト(クリエイトエス・ディー単体)

■ 売上総利益率・販管費率

売上総利益率 **27.2%** 前期差 $\Delta 0.3\text{pt}$ 計画差 $\Delta 0.4\text{pt}$

《押下要因》 ・EDLP推進 ・マスクや除菌関連商材の反動減による押下げ

《押上要因》 ・調剤売上構成比の伸長 ・抗原検査キット、医薬品等の販売増

販管費率 **22.5%** 前期差 $\pm 0.0\text{pt}$ 計画差 $\Delta 0.4\text{pt}$

・人件費率 **12.4%** 前期差 $\Delta 0.2\text{pt}$ 計画差 $\Delta 0.2\text{pt}$

《計画差要因》 ・現場での人時コントロールによる人件費抑制 (既存店人時数 前年比98.1%)

・その他経費率 **10.1%** 前期差 $+0.1\text{pt}$ 計画差 $\Delta 0.2\text{pt}$

《計画差要因》 ・可能な範囲での節電施策徹底 (既存店電気使用量 前年比93.9%)

5. 業績ハイライト(クリエイトエス・ディー単体)

■ 調剤薬局部門

	2022.5期 累計実績	2023.5期 累計実績	前期比 前期差
全店売上 (百万円)	36,808	43,479	118.1
処方箋枚数 (千枚)	3,817	4,605	120.6
処方箋単価 (円)	9,467	9,221	97.4
既存店売上 (百万円)	36,597	40,885	111.7
処方箋枚数 (千枚)	3,793	4,312	113.7
処方箋単価 (円)	9,472	9,275	97.9
在宅売上 (百万円)	1,314	1,334	101.5
在宅店舗数 (店)	157	187	+30
処方箋枚数 (千枚)	88	89	100.1
全店荒利率 (%)	42.9	42.8	△0.1

枚数・売上高は堅調に推移

・調剤併設の推進

・インフル、花粉等急性処方応需増

処方箋単価は97.9%とダウン

前年報酬改定の影響は

4Qのみ(4・5月)で

今期においては限定的

・荒利率 42.8%(△0.1pt)

2024年5月期 計画

1. 新規出店・既存店改装

調剤併設を基本としたエリア内シェアアップと個店競争力強化

■新規出店

ドラッグストア **50店舗** (前期 34店舗)

調剤薬局 **60店舗** (前期 60店舗)

・既存出店エリアにおける**ドミナント深耕**

- ▶多様な出店形態の推進
- ▶土地取得も視野に競争力高い大型店開発に注力

・**ワンストップ・ショートタイムショッピング**の提供

- ▶コンセッショナルリー業態出店
…ゆりストア・地場SM・生鮮専門店とのコラボ出店
- ▶近隣医療機関との連携
…医療機関の誘致、クリニック併設型出店

■既存店改装

改装計画 **30店舗**

	2023.5月末 店舗数	2024.5月末 店舗数
ドラッグストア	717	761
併設薬局	334	394
併設率	46.6%	51.8%
専門薬局	36	36
スーパーマーケット	5	6
総店舗	758	803



2. 営業施策(ドラッグストア部門)

アフターコロナにおける消費行動変化・節約志向の高まりへ対応

■ヘルス&ビューティを中心とした販売強化

- ・OTC医薬品、メイク化粧品、季節品等、**アフターコロナにおける需要増へ対応**
…外出機会の増加・人流回復・セルフメディケーションの高まり 等
- ・PB商品の新規開発・リニューアル (新規:40SKU リニューアル:29SKU)
…NBと比較して**価格優位性を確保**、商品提案の強化



■EDLP(エブリデイ・ロープライス)の推進

- ・**EDLP施策の継続推進**
…引き続き値上げが続く中、一部商品において価格を据え置き集客力確保
- ・**ローコストオペレーションの徹底**
…人件費・光熱費等あらゆるコストが増加する中、作業効率改善・見直しにより店舗運営コストを抑制

2. 営業施策(調剤薬局部門)

調剤薬局のドミナント化を推進しつつ地域密着かかりつけ機能を強化

2022年4月 診療報酬改定の影響

当社においては、2023年4月より調剤基本料及び地域支援体制加算が減額約10億円/年の売上・利益の減少を想定

■ 診療報酬改定への対応

- ・ **調剤併設推進** 応需枚数増によるカバー
…既存店枚数前年比 **114.1%**
- ・ **地域支援体制加算の算定推進**
…算定店舗数目標 **135店舗**(前期+48店舗)
 - ▶ かかりつけ薬剤師の育成 …目標 **330名**(前期+49名)
 - ▶ 在宅応需の拡大 …応需患者数 **3,800名**(前期+300名)

■ 調剤在庫管理システムの活用

- ・ 在庫の店舗間活用による医療用医薬品の**廃棄ロス削減及び欠品防止**

調剤薬局部門	2305期 実績	2405期 計画	前期比 前期差 (%)
全店売上(百万円)	43,479	50,336	115.8
処方箋枚数(千枚)	4,605	5,529	120.1
処方箋単価(円)	9,221	8,966	97.2
既存店売上(百万円)	43,372	47,721	110.0
処方箋枚数(千枚)	4,592	5,241	114.1
処方箋単価(円)	9,227	8,986	97.4
全店荒利率	42.8%	41.6%	△1.2

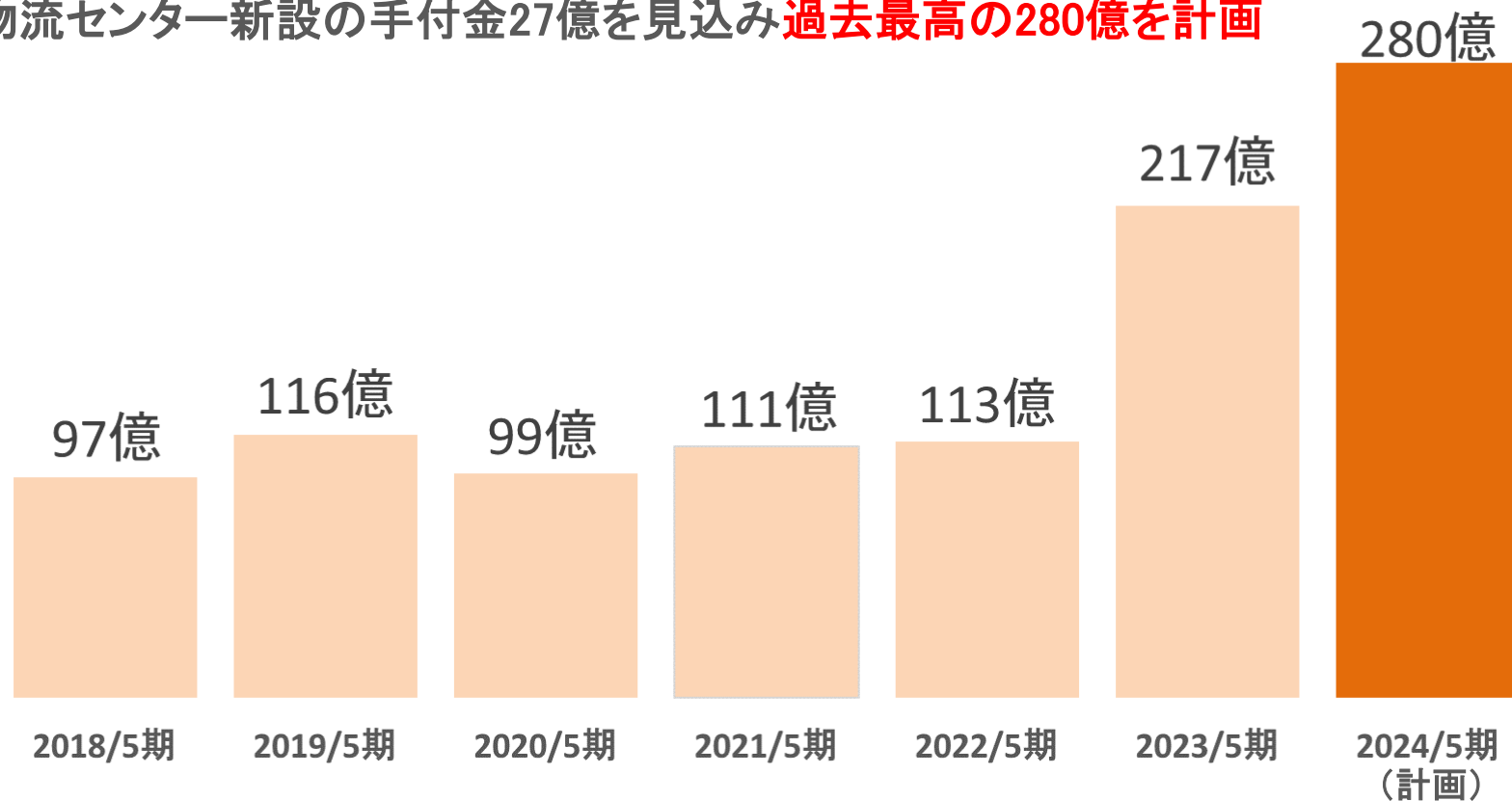
3. 設備投資・配当推移

■設備投資額 推移

引き続き、積極的な設備投資を計画

…新店・改装、土地取得、物流センター、システム投資 等

⇒24/5期は50店舗の出店、大型店舗の増加や土地建物の取得の他、
物流センター新設の手付金27億を見込み**過去最高の280億を計画**



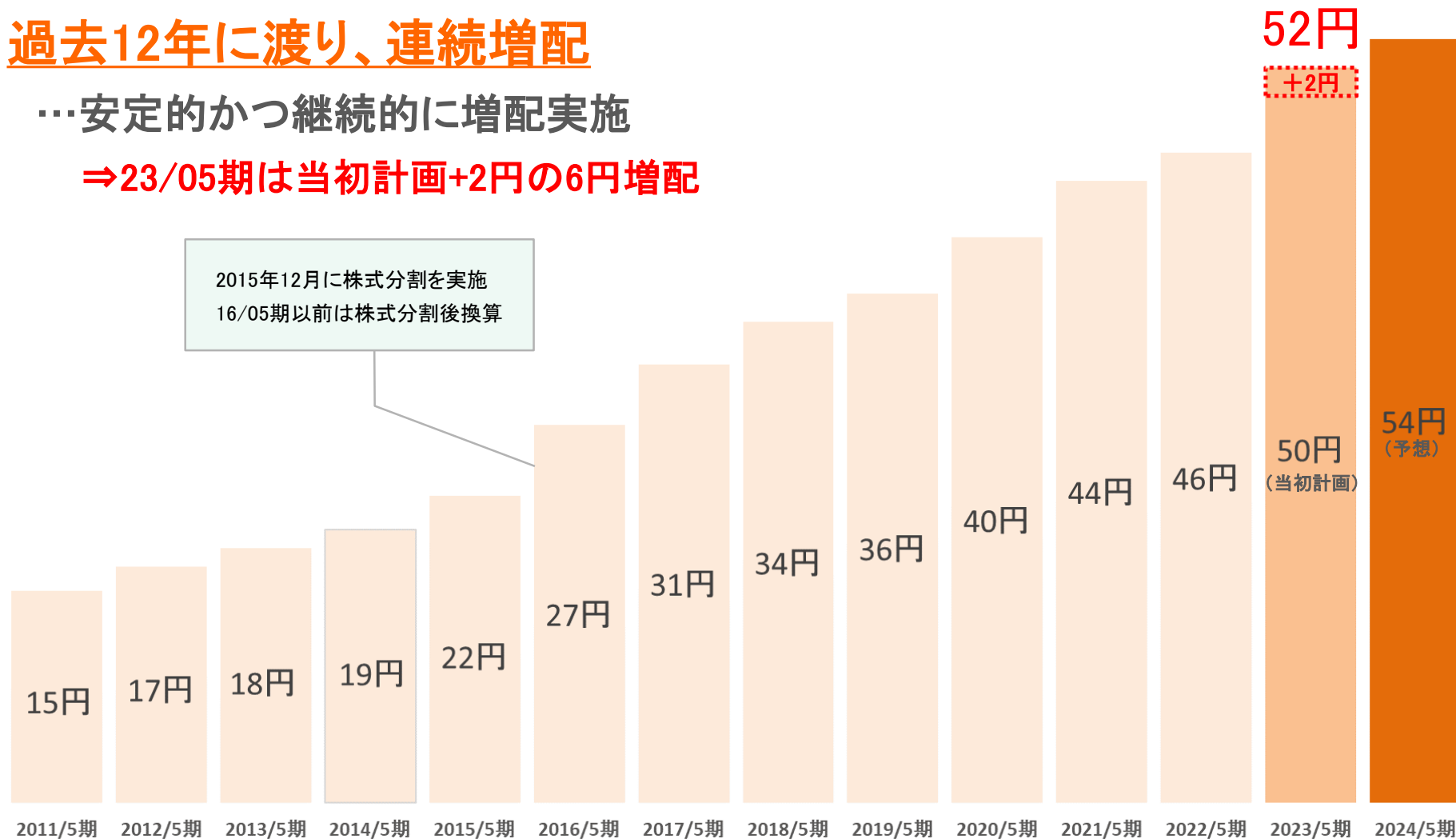
3. 設備投資・配当推移

■ 1株当たり配当金 推移

過去12年に渡り、連続増配

…安定的かつ継続的に増配実施

⇒23/05期は当初計画+2円の6円増配



4. 2024年5月期 通期計画(連結)

通期	2023.5期 実績		2024.5期 計画			
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)	前期差 (百万円)
売上高	380,963	100.0	404,100	100.0	106.1	+23,137
売上総利益	102,987	27.0	109,640	27.1	106.5	+6,653
販売管理費	84,075	22.1	90,400	22.4	107.5	+6,325
営業利益	18,912	5.0	19,240	4.8	101.7	+327
経常利益	19,428	5.1	19,800	4.9	101.9	+371
当期純利益	12,925	3.4	13,000	3.2	100.6	+74

《計画の前提》

出店数 : ドラッグストア **50店舗** 調剤薬局 **60店舗**(併設59 専門1)

退店数 : ドラッグストア 6店舗

既存店前年比 : **100.7%** (ドラッグストア **99.5%** 調剤薬局 **110.0%**)

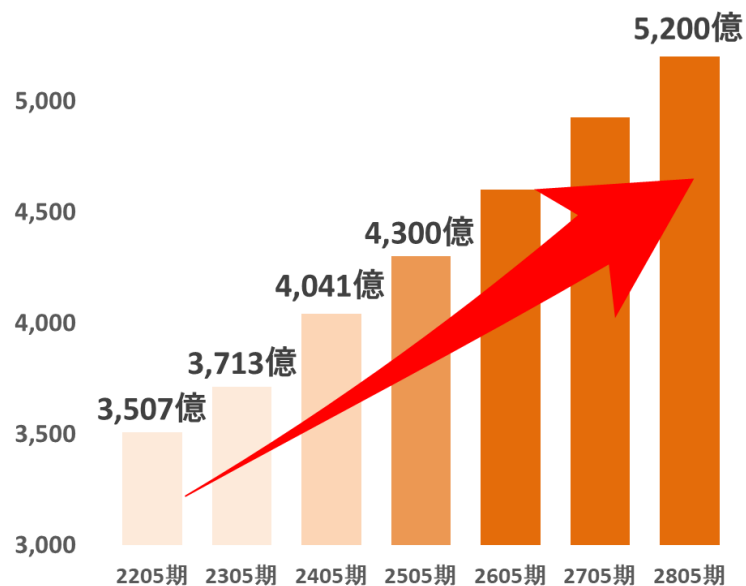
5. 中期経営計画進捗

	2023.5期 実績	2024.5期 計画		中期 経営計画	2025.5期 当初計画	2025.5期 <u>修正計画</u>
	<百万円>	<百万円>	前期比 前期差		<百万円>	<百万円>
売上高	380,963	404,100	106.1	売上高	420,000	430,000
経常利益率	5.1%	4.9%	△0.2	経常利益率	5.0%	5.0%
店舗数	758	803	+45	店舗数	850	850
調剤併設率	46.6%	51.8%	+5.2	調剤併設率	55.0%	55.0%

売上高 : 計画達成に向けて堅調に推移、2025.5期4,300億に上方修正

経常利益率 : 2024.5期においては調剤売上構成比の伸長により売上総利益率改善を見込むものの、販管費率の増加が上回り、中期目標 5.0%を若干下回る見込み

5. 中期経営計画進捗



中期経営計画	2025.5期 修正計画	2028.5期 修正計画
	<百万円>	
売上高	430,000	520,000
経常利益率	5.0%	5.0%
店舗数	850	1,000
調剤併設率	55.0%	65.0%

経営基本戦略

地域密着の
ドミナント出店

調剤薬局の
併設推進

ワンストップ・ショートタイム
ショッピングの利便性

持続可能な成長を支える経営基盤

極めて感じの良い
対応・接客

サステナビリティ
経営

ローコスト
オペレーション

サステナビリティ経営の推進

■重要課題(マテリアリティ)より抜粋

重要課題(マテリアリティ)

当社グループの目指す方向性

主な取り組み事例

地球環境に配慮した 事業活動 (E)



- ・ 温室効果ガス排出量削減
- ・ 資源、エネルギーの効率改善
- ・ 3R視点での廃棄物削減

- ・ ISO14001の全店認証取得継続
- ・ 空調、照明等のエネルギー効率改善
- ・ 配送効率改善によるCO₂排出量削減
⇒25/5期 自社物流センターの新設を計画
- ・ 発注精度向上等によるフードロス削減
- ・ 物流センター、店舗屋上での太陽光パネル設置
⇒23/5末 太陽光パネル設置店舗4店舗
順次設置店舗の拡大を計画

従業員を大切に 働きがいのある会社の実現 (S)



- ・ 働きやすく、働きがいのある職場環境
- ・ ダイバーシティ&インクルージョンの推進
- ・ 人材の育成と活躍推進

- ・ 女性が働きやすい作業環境の整備
- ・ ワークライフバランス視点を踏まえた定期的な個別面談の実施
- ・ 法定を上回る育児休業制度、短縮勤務制度
- ・ 特例子会社における雇用創出
⇒23/8 有価証券報告書・当社HPにおいて
 - ・ 人的資本に関わる各種情報開示
 - ・ 各項目に対する指標及び目標の設定