

株式会社 クリエイトSDホールディングス



2023年5月期第2四半期 決算説明資料 2023年1月12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 第2四半期 実績

1. 損益計算書
2. 貸借対照表
3. 業績ハイライト(クリエイトエス・ディー単体)

2023年5月期 下期の取り組み

1. 新規出店
2. ドラッグストアにおける営業施策
3. 調剤薬局における営業施策
4. サステナビリティの推進

2023年5月期 修正計画について

1. 連結業績 修正計画のポイント
2. 2023年5月期 修正計画(連結)
(参考)中期経営計画進捗

2023年5月期 第2四半期 実績

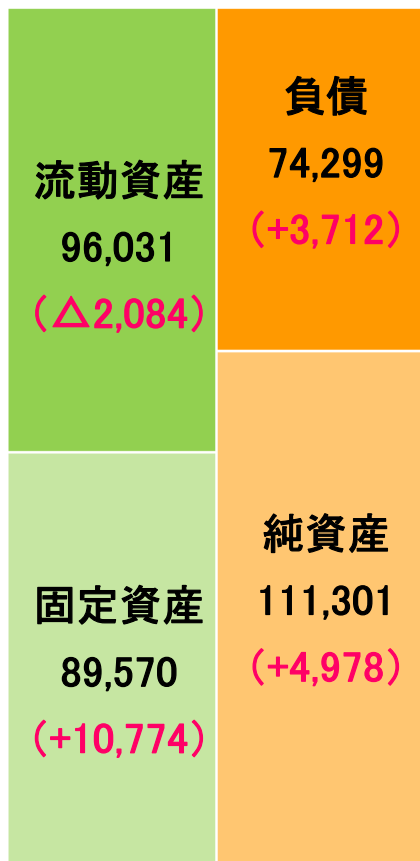
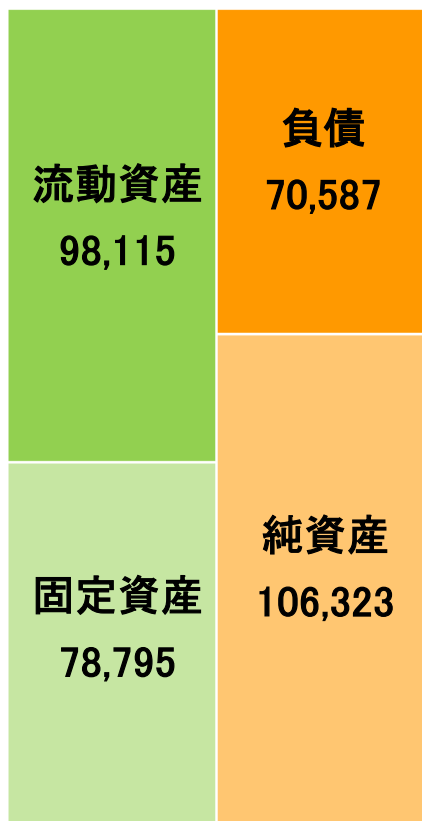
1. 2023年5月期 第2四半期累計のPL(連結)

	2022.5期 第2四半期累計 実績		2023.5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	173,823	100.0	187,392	100.0	107.8	102.8
売上総利益	46,968	27.0	50,989	27.2	108.6	103.8
販売管理費	38,125	21.9	41,754	22.3	109.5	99.8
営業利益	8,843	5.1	9,235	4.9	104.4	127.0
経常利益	9,088	5.2	9,451	5.0	104.0	126.0
親会社株主に帰属する 四半期純利益	6,167	3.5	6,412	3.4	104.0	125.0

2. 2023年5月期 第2四半期累計のBS(連結)

2022年5月末
総資産
176,910

2023年11月末
総資産
185,601 (+8,690)



(単位:百万円)

■ 流動資産	Δ2,084
現金及び預金	Δ5,219
商品	+1,636
■ 固定資産	+10,774
土地	+6,973
建物および構築物等	+3,765
■ 負債	+3,712
買掛金	+1,864
退職金給付に係る負債	+187
■ 純資産	+4,978
利益剰余金	+4,958

3. 業績ハイライト(クリエイトエス・ディー単体)

■ 出退店・改装

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

2023年5月期 上期出店数		神奈川	東京	静岡	千葉	埼玉	合計
出店	ドラッグストア	10	2	3	1	0	16
	調剤薬局	15	5	2	3	1	26

・改装 **14店舗** (MD見直し:2店舗、調剤開局フォロー:12店舗)

■ 2022年11月末店舗数

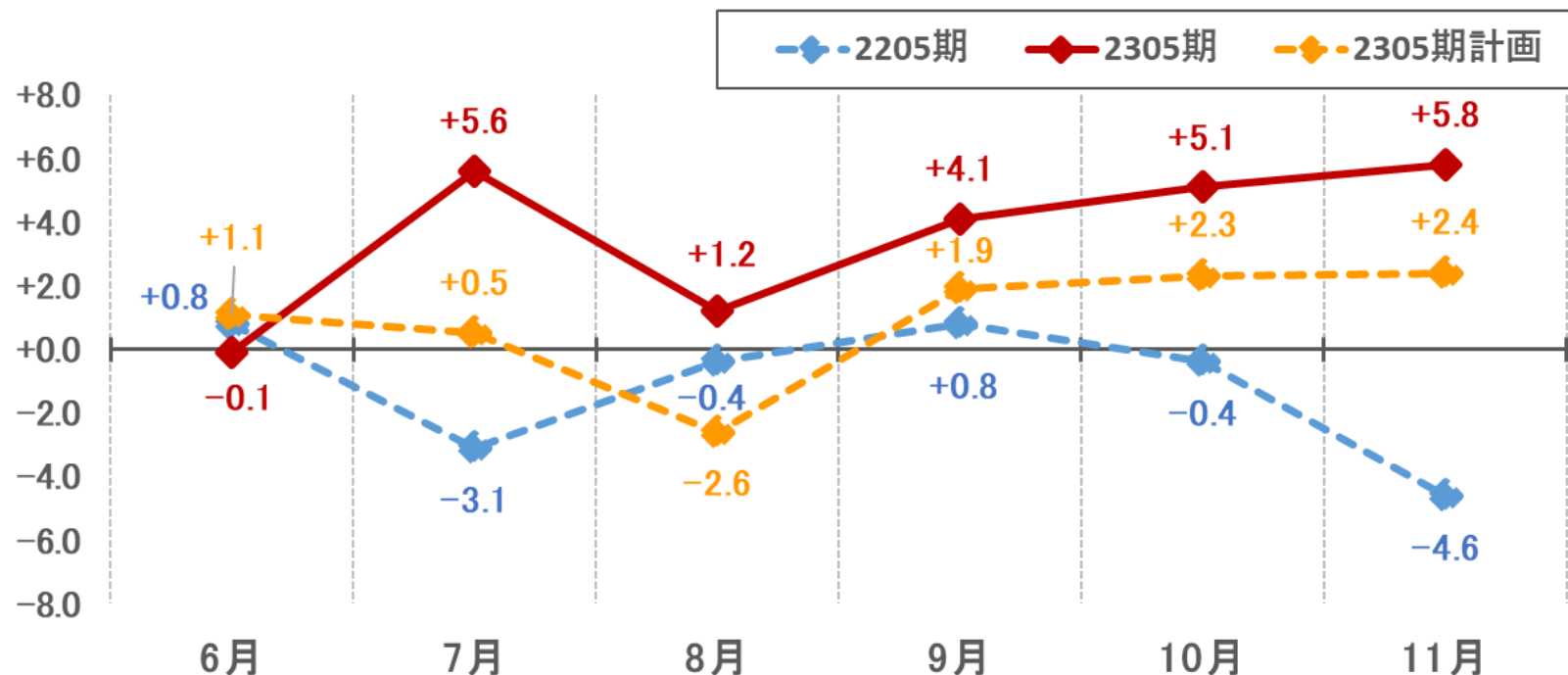
退店:ゆりストア **1店舗**(経営効率化)

2022.11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	399	113	92	50	18	29	701
併設薬局	187	50	23	23	10	8	301
併設率	46.9%	44.2%	25.0%	46.0%	55.6%	27.6%	42.9%
専門薬局	25	7	0	2	0	1	35
ゆりストア	4	0	0	0	0	0	4
総店舗数	428	120	92	52	18	30	740

3. 業績ハイライト(クリエイトエス・ディー単体)

■上期 既存店売上高前年比: **103.6%** (OTC: **102.8%**、調剤: **110.6%**)

※上期計画: **100.9%** (OTC: **99.9%**、調剤: **109.7%**)



☆6月マイナス要因: 下旬まで平均気温が前年以下

★7~8月プラス要因: 外出機会の増加、猛暑による影響(シーズン化粧・メイク・夏の暑さ対策)

★7~11月プラス要因: 新型コロナウイルス感染拡大による医薬品カテゴリー伸長

★9~11月プラス要因: 物価上昇による節約志向が高まりを見せる中、生活必需品を始めとしたEDLP施策が奏功し、客数・客単価上昇

今
期
要
因

3. 業績ハイライト(クリエイトエス・ディー単体)

■ 売上高 - セグメント別売上高 -

- ・新型コロナ第7波の影響により医薬品カテゴリー伸長(感冒薬、医療品、抗原検査キット)
- ・ドラッグストアへの調剤併設推進により調剤売上構成比が伸長(前期比+0.9pt)
- ・生活必需品を中心としたEDLP施策の奏功により食料品伸長

	2022.5期 第2四半期累計 実績		2023.5期 第2四半期累計 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	45,729	26.8	51,050	27.6	111.6
O T C	28,258	16.6	30,588	16.5	108.2
調 剤	17,471	10.2	20,461	11.1	117.1
化 粧 品	20,907	12.3	22,286	12.1	106.6
食 料 品	67,795	39.7	73,549	39.8	108.5
日 用 雑 貨 品	27,797	16.3	28,907	15.7	104.0
そ の 他	8,324	4.9	8,870	4.8	106.6
合 計	170,553	100.0	184,664	100.0	108.3

※“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

3. 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 27.4% 前期差 **+0.2pt**

【押上げ要因】調剤売上構成比の伸長、医薬品カテゴリーの売上伸長

■販管費率 22.7% 前期差 +0.3pt

・人件費率:12.5% 前期差 **△0.1pt**

【抑制要因】人時数コントロールによる人員配置の適正化、中途採用者数の見直し

・支払手数料 売上比:1.3% 前期差 **+0.1pt**

【押上げ要因】各自治体のキャッシュレスキャンペーン実施の影響

(かながわペイ:7月~10月、QRコード決済還元キャンペーン 等)

・水道光熱費 売上比:1.1% 前期差 **+0.3pt**

【押上げ要因】電気料金の高騰による水道光熱費の増加

■営業利益率 4.7% 前期差 **△0.1pt**

3. 業績ハイライト(クリエイトエス・ディー単体)

■ 調剤部門 - 売上高・処方箋枚数・処方箋単価 -

- ・今期は調剤基本料減額の対象外であるため、昨年の診療報酬改定によるマイナス影響は軽微

	2022.5期 第2四半期累計 実績	2023.5期 第2四半期累計 実績	前期比 前期差
全店売上 (百万円)	17,471	20,461	117.1%
処方箋枚数 (千枚)	1,847	2,179	118.0%
処方箋単価 (円)	9,302	9,164	98.5%
既存店売上 (百万円)	17,370	19,218	110.6%
処方箋枚数 (千枚)	1,835	2,035	110.9%
処方箋単価 (円)	9,311	9,232	99.1%
在宅売上 (百万円)	670	618	92.2%
在宅店舗数 (店)	154	169	+15
処方箋枚数 (千枚)	45	44	96.2%
全店荒利率 (%)	43.6	43.7	+0.1pt

2023年5月期 下期の取り組み

1. 新規出店

■ 下期出退店 ※2022年11月末時点見込み

- ・ドラッグストア 19店舗(通期見込み 35店舗)
- ・調剤薬局 35店舗(通期見込み 61店舗)

	上期出店	下期出店	通期出店 見込み	通期退店	2023年5月末 店舗数(見込み)
ドラッグストア	16	19	35	3 (契約満了)	718店舗
併設調剤	26	35	61	0	335店舗 (併設率46.7%)
専門調剤	0	0	0	1 (契約満了)	36店舗
ゆりストア	0	1 (生鮮専門店)	1 (生鮮専門店)	1 (経営効率化)	5店舗 (生鮮専門店3店舗含む)
総店舗数	16	20	36	5	759店舗

2. ドラッグストアにおける営業施策

■ 既存店の活性化に向けた改装

・生鮮取扱強化と調剤併設推進

→下期改装予定：**30店舗**
(通期予測 44店舗)

- ・生鮮強化改装：**11店舗**
→取扱商品の見直しによる利便性向上
- ・調剤拡張改装：**2店舗**
→誘致医療機関との連携強化
- ・調剤開局フォロー：**16店舗**
- ・店舗建替え：**1店舗**

■ 商品・売価施策

・EDLP施策の継続と期間特売における売価強化

→『いつ来てもお得』をアピールし、**客数・客単価**を向上

・ミックスマッチ施策の推進

→セット販売による**まとめ買い促進**、**買上点数**の向上

・新規PB商品の開発、既存PB商品のリニューアル

→相次ぐNB値上げの中で、**価格優位性**を確保



3. 調剤薬局における営業施策

■ 調剤薬局のドミナント化推進

└ 今期調剤出店予定: **61**店舗
(今期末調剤併設率: **46.7%**)

- ・24年5月末 調剤併設率50%達成予定
- ・近隣医療機関との連携強化

■ 前年診療報酬改定への対応

└ 2023年4月より調剤基本料減額

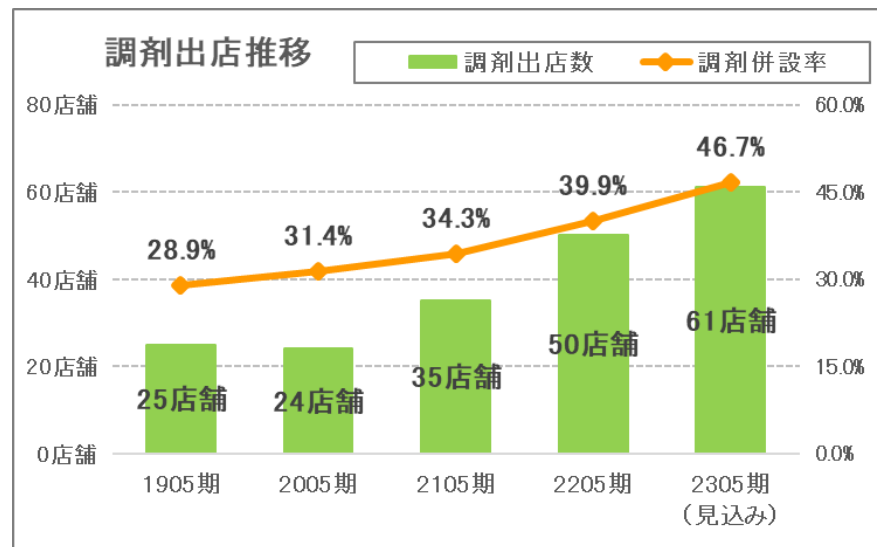
〈地域支援体制加算〉

→ 在宅応需店舗の拡大

23年5月末日標: 187店舗
22年11月末時点: 169店舗

→ かかりつけ薬剤師の育成推進

23年5月末日標: 287名
22年11月末時点: 239名



〈後発医薬品調剤体制加算〉

→ 後発医薬品使用率5%引上げにより
未算定となった店舗(使用率80%未満)
を中心に取組み強化

23年5月末日標: 320店舗
22年11月末時点: 279店舗

3. 調剤薬局における営業施策

■在庫管理システムの導入

- ・他店舗在庫の見える化と在庫効率化による**医薬品ロス削減**
- ・**帳合管理**による利益率の改善
→23年4月からの調剤基本料等の減額に伴う利益低下を抑制

■公式スマホアプリへの調剤機能の追加

- ・**患者様に向けた利便性向上**

処方箋事前送信機能
電子お薬手帳
処方薬の服用チェック機能
チャットによるお薬相談機能
オンライン服薬指導

■電子処方箋応需への対応

- ・1月26日の運用開始に備え、一部店舗において応需体制を整備
→オンライン資格確認機器 ※3月末全店導入予定
- 処方箋管理システム改修
- HPKI(薬剤師資格確認)カード取得申請



4. サステナビリティの推進

■TCFD提言に基づく情報開示



・2022年8月:TCFD提言へ賛同

→気候変動に関する①ガバナンス②リスク・機会の特定③リスク管理体制
④Scope1・2排出量の推移 等をHPにて情報開示

< <https://www.createsdhd.co.jp/company/sustainability/tcfid/tabid/143/Default.aspx> >

・今後も情報開示の質と量の充実を計画

■物流効率化によるホワイト物流の推進

・これまで各メーカー様が宅配便で個別に店舗へ送付していた販促物を集約し、仕分け後にまとめて店舗へ配送する形式へ変更

→店舗での作業効率改善と、配送回数の削減による

CO2排出量の低減を目指す

・新センター設立や生鮮食品を含めた配送効率の改善によりホワイト物流を推進



2023年5月期 修正計画について

1. 連結業績 修正計画のポイント

■通期業績予想の修正

<百万円>	上期			通期		
	当初計画	実績	当初計画差	当初計画	修正計画	当初計画差
売上高	182,270	187,392	+5,122	371,300	376,800	+5,500
営業利益	7,270	9,235	+1,965	16,970	18,950	+1,980
経常利益	7,500	9,451	+1,951	17,400	19,380	+1,980
当期純利益	5,130	6,412	+1,282	11,440	12,700	+1,260

下期プラス要因

- ①足元では新型コロナウイルス感染拡大による感染症対策・風邪関連商材の実績好調
- ②花粉商材実績好調の見込み
(今期花粉飛散量は前期比200%となる予測)

下期マイナス要因

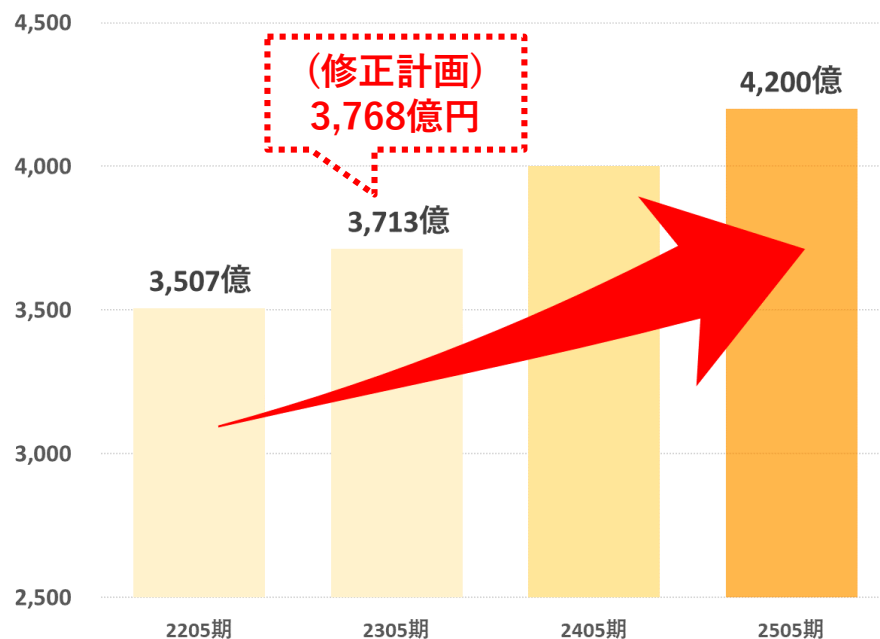
- ①新型コロナウイルス感染症の先行き不透明感
- ②商品値上げラッシュや光熱費高騰に伴う消費の冷え込み懸念
- ③前年診療報酬改定による調剤基本料・地域支援体制加算の減額(23年4月～)

2. 2023年5月期 修正計画(連結)

通期	2022.5期 累計実績		2023.5期 修正計画		
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	350,744	100.0	376,800	100.0	107.4
売上総利益	95,578	27.3	103,550	27.5	108.3
販売管理費	77,402	22.1	84,600	22.5	109.3
営業利益	18,176	5.2	18,950	5.0	104.3
経常利益	18,665	5.3	19,380	5.1	103.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	12,595	3.6	12,700	3.4	100.8

(参考) 中期経営計画進捗

■売上高目標(連結)



《2505期 目標》

売上高 **4,200億円**

経常利益率 **5.0%**

店舗数 **850店舗**

調剤併設率 **55.0%**

■中期経営計画に対する進捗見込み

- ・3ヶ年初年度は**売上:3,768億円**、**経常利益率:5.1%**と計画を上回り進捗。
- ・出店については今期は計画未達の見込みながら、**開発体制・出店基準の見直し及び出店エリアの調整**により来期は計画の遅れを取り戻す見込み。
- ・調剤併設率についてはほぼ計画通りに進捗。