

SAPPORO
DRUG STORE

サッポロドラッグストアー

株式会社サッポロドラッグストアー

2011年2月期(第29期) 決算説明会

2011年4月6日

この資料に掲載しております当社の計画及び業績の見通し、戦略などは発表日時点において把握できる情報から得られた当社の経営判断に基づいております。あくまでも、将来の予想であり、下記に掲げております様々なリスクや不確定要素により、実際の業績と大きく異なる可能性がございますことを、予めご承知おきくださいますようお願い申し上げます。

・天変地異、市場における価格競争の激化、事業環境を取り巻く経済動向の変動、資本市場における相場的大幅な変動、その他の様々な不確定要素

目次



I . 2011年2月期 決算総括	P4	II - 9. 販売促進政策の変更	P20
I - 1. 2011年2月期 連結業績	P5	II - 10. 営業組織体制の強化	P21
I - 2. 月次売上高の推移	P6	III . 今後の課題	P22
I - 3. 商品分類別実績	P7	III - 1. 中期経営計画の進捗	P23
I - 4. PB商品売上実績	P8	III - 2. 2012年2月期 経営課題	P24
I - 5. 販売費及び一般管理費の状況	P9	III - 3. 荒利益率の改善	P25
I - 6. キャッシュ・フローの概要	P10	III - 4. ローコスト・オペレーションの実行	P26
II . 2011年2月期の取り組み	P11	III - 5. 改装・ESLP化	P27
II - 1. 出店・退店・改装の状況	P12	III - 6. 新フォーマットの開発と発展	P28
II - 2. ドラッグストアのフォーマット	P13	III - 7. 新フォーマットの開発サツドラエクスプレス	P29
II - 3. 調剤薬局事業	P14	IV . トピックと今後の展望	P30
II - 4. 新店	P15	IV - 1. 最近のトピック	P31
II - 5. 北海道のドラッグストア情勢	P16	IV - 2. CSR活動	P32
II - 6. 2011年2月期 取組事項	P17	IV - 3. 通期連結業績予想の概要	P33
II - 7. 営業時間延長の効果	P18		
II - 8. 既存店活性化の状況と効果	P19		



I . 2011年2月期 決算総括

I. 2011年2月期 決算総括



○猛暑効果による売上増加

○営業時間延長による深夜時間帯の需要を取り込み、売上増加

○ESLPへの挑戦 : チラシの削減と毎日お買い得価格の実施

○ヘルス売場の改装による、「買いやすい、相談しやすい」売場の実現

○ローコストオペレーション対策: 自動発注システムの実験導入

I - 1. 2011年2月期 連結業績



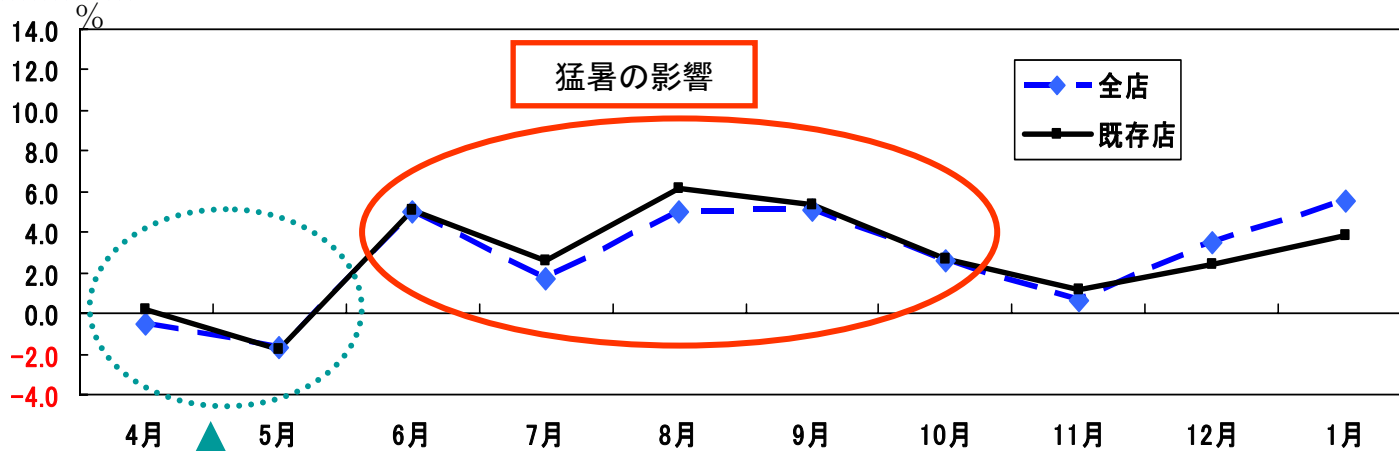
(単位:百万円、%)

	2011年2月期				(参考)
	計画	実績	計画増減	計画比	期初 計画比
売上高	36,970	37,092	+122	+0.3	+1.7
売上総利益	8,644	8,691	+47	+0.5	+1.2
(売上総利益率)	23.4	23.4	±0.0		期首23.6
販売管理費	7,889	7,916	+27	+0.3	±0.0
(販管比率)	21.3	21.3	±0.0		
営業利益	755	775	+20	+2.7	+14.7
(営業利益率)	2.0	2.1	+0.1		期首1.9
経常利益	694	724	+30	+4.4	+20.8
(経常利益率)	1.9	2.0	+0.1		期首1.6
当期純利益	324	330	+6	+2.0	+24.8
(当期純利益率)	0.9	0.9	±0.0		期首0.7

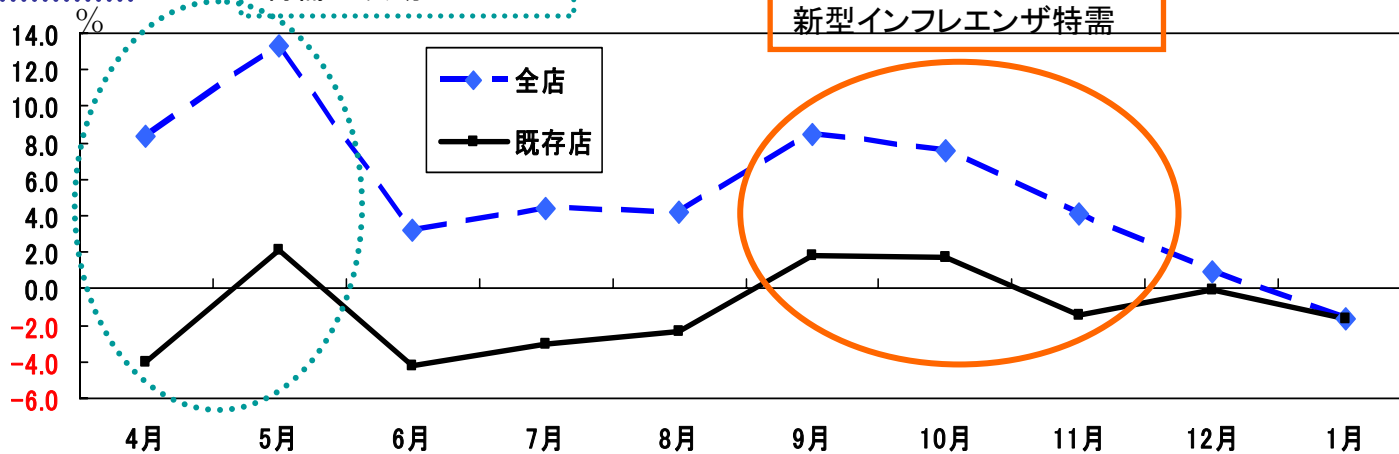


I - 2. 月次売上高の推移 (連結)

当期



前期



【既存店前年比】

(4月～1月累計)

売上高 +2.8%

客数 +3.8%

客単価 Δ0.9%

◇既存店前年比は改善傾向

- ・営業時間延長
- ・改装効果
- ・プラスワン活動

I-3. 商品分類別実績（連結）

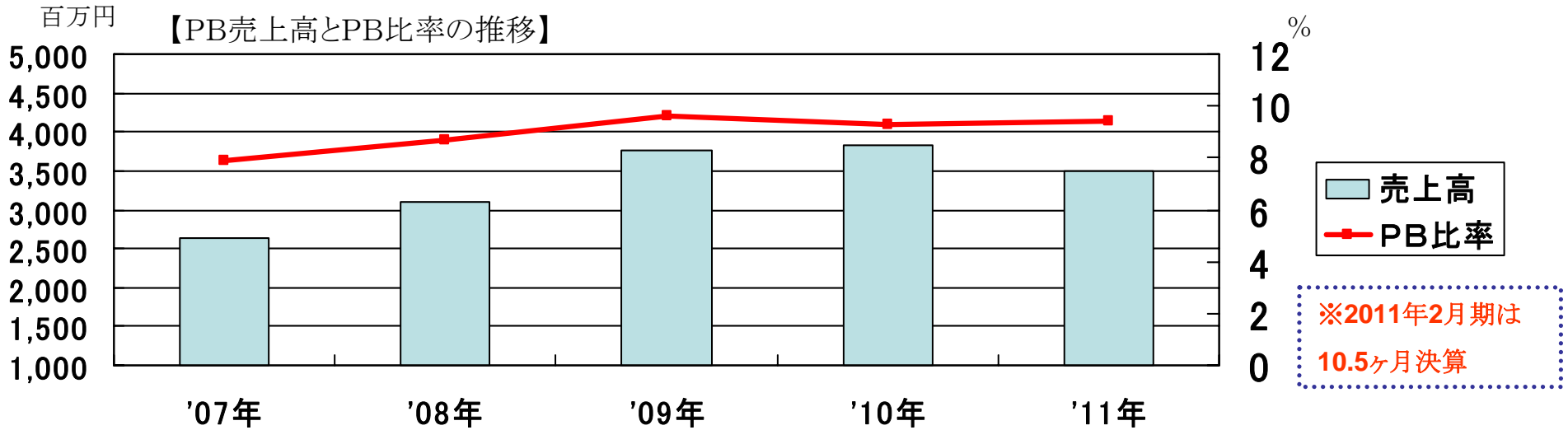


	‘11年2月期		‘10年3月期		荒利益率	
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)	’11年2月期 (%)	’10年3月期 (%)
ヘルスケア	7,088	19.1	8,226	20.0	37.7	38.2
ビューティーケア	8,203	22.1	9,172	22.3	27.8	28.1
ベビーケア	923	2.5	1,100	2.7	12.4	12.4
ホームケア	5,714	15.4	6,191	15.0	19.8	20.0
フード	12,707	34.3	13,722	33.4	13.8	13.3
調剤	1,614	4.3	1,752	4.3	31.9	30.1
その他	842	2.3	954	2.3	25.6	26.2
合計	37,092	100.0	41,120	100.0	23.4	23.6

○食品……………チラシ削減・ESLP化による荒利益率改善

○ヘルスケア……………前期のマスク特需の反動

I - 4. PB商品売上実績



【エリアPB】



【自社PB】



【ボランタリーチェーン】



ニッド



ニチリウ

I-5. 販売費及び一般管理費の状況（連結）



		‘11年2月期		‘10年3月期		売上比 増減 (%)
		金額 (百万円)	売上比 (%)	金額 (百万円)	売上比 (%)	
販売費及び一般管理費		7,916	21.3	8,907	21.7	△0.4
主 な 内 訳	人件費	3,669	9.9	3,961	9.6	+0.3
	広告宣伝費	386	1.0	522	1.3	△0.3
	販売促進費	623	1.7	623	1.5	+0.2
	減価償却費	406	1.1	481	1.2	△0.1
	地代家賃	1,366	3.7	1,601	3.9	△0.2
	水道光熱費	507	1.4	564	1.4	—

○人件費比率の上昇 … 営業時間延長による人件費増加

○広告宣伝費比率の改善 … チラシ回数の削減と配布エリアの効率向上

○販売促進費比率の上昇 … ロイヤルカスタマー増加策としてのポイント企画増加

○地代家賃比率の改善 … 不採算店のスクラップ

I-6. キャッシュ・フローの概要(連結)



(単位:百万円)

		‘11年2月期	‘10年3月期	差 異
営業活動によるキャッシュ・フロー		1,248	1,306	△58
主な 内訳	税金等調整前当期純利益	585	620	△34
	たな卸資産の増加額	△133	△53	△79
	減価償却費	438	518	△80
	仕入債務の増加額	444	△117	+561
	法人税等の支払・還付額	△407	0	△408
投資活動によるキャッシュ・フロー		△517	△595	+77
主な 内訳	有形固定資産の取得による支出	△369	△690	+320
	敷金及び保証金の差入による支出	△221	△44	△177
財務活動によるキャッシュ・フロー		△478	△350	△127
主な 内訳	短期借入金の純増減額	△100	350	△450
	長期借入金による収入	1,250	1,330	△80
	長期借入金の返済による支出	△1,497	△1,856	+359
現金及び現金同等物の減少額(△)		251	360	+108
現金及び現金同等物の期首残高		1,259	898	+360
現金及び現金同等物の期末残高		1,511	1,259	+251



Ⅱ．2011年2月期の取り組み

Ⅱ－1. 出店・退店・改装の状況



フォーマット	‘11年2月期 店舗状況				’10年3月期 店舗状況
	新規出店	閉店	店舗合計	改装店舗	
メガドラッグ	0店舗	1店舗	3店舗	1店舗	4店舗
スーパードラッグ	2店舗	0店舗	40店舗	9店舗	38店舗
ドラッグストア	2店舗	2店舗	68店舗	9店舗	68店舗
シティドラッグ	1店舗	0店舗	9店舗	0店舗	8店舗
調剤薬局	0店舗	0店舗	11店舗	0店舗	11店舗
合計	5店舗	3店舗	131店舗	19店舗	129店舗
地域別出店・閉店状況	道央	道東	道南	道北	調剤薬局
出店	5店舗	0店舗	0店舗	0店舗	0店舗
閉店	1店舗	0店舗	1店舗	1店舗	0店舗
2011年2月末店舗数	60店舗	31店舗	21店舗	8店舗	11店舗

Ⅱ-2. ドラッグストアのフォーマット



シティードラッグ



クレーレパセオ西店
(札幌市北区)

店舗面積：
50坪～150坪
取扱分類：
ヘルス&ビューティー中心
立地：
都市中心部
テナント

スーパードラッグ



南11条店
(札幌市中央区)

店舗面積：
250坪～350坪
取扱分類：
すべての分類
ヘルス&ビューティーの他にも、食品・酒・日用雑貨の強化がなされている

ドラッグストア



苫小牧柳町店
(苫小牧市)

店舗面積：
150坪～250坪
取扱分類：
すべての分類
立地：
商業集積地などに店出し、各テナントなどとの相乗効果を求める

メガドラッグ



中の島店
(札幌市豊平区)

店舗面積：
500坪～700坪
取扱分類：
すべての分類
ヘルスケア・ビューティーケアなどの専門性と食品、酒などのディスカウントの融合

Ⅱ－3. 調剤薬局事業



3つのタイプの調剤薬局を運営

- ① 門前薬局（病院の前で処方箋を受ける）
- ② ドラッグストア併設調剤薬局
- ③ メディカルモール内調剤薬局

Ⅱ-4. 新店



○千歳レラ店

- 中国・台湾等のアジアからの観光客をターゲットとして出店。
- 従業員も外国人対応のために中国人を5名配置する
- POPの表示は4ヶ国語で表示



○真駒内緑町店

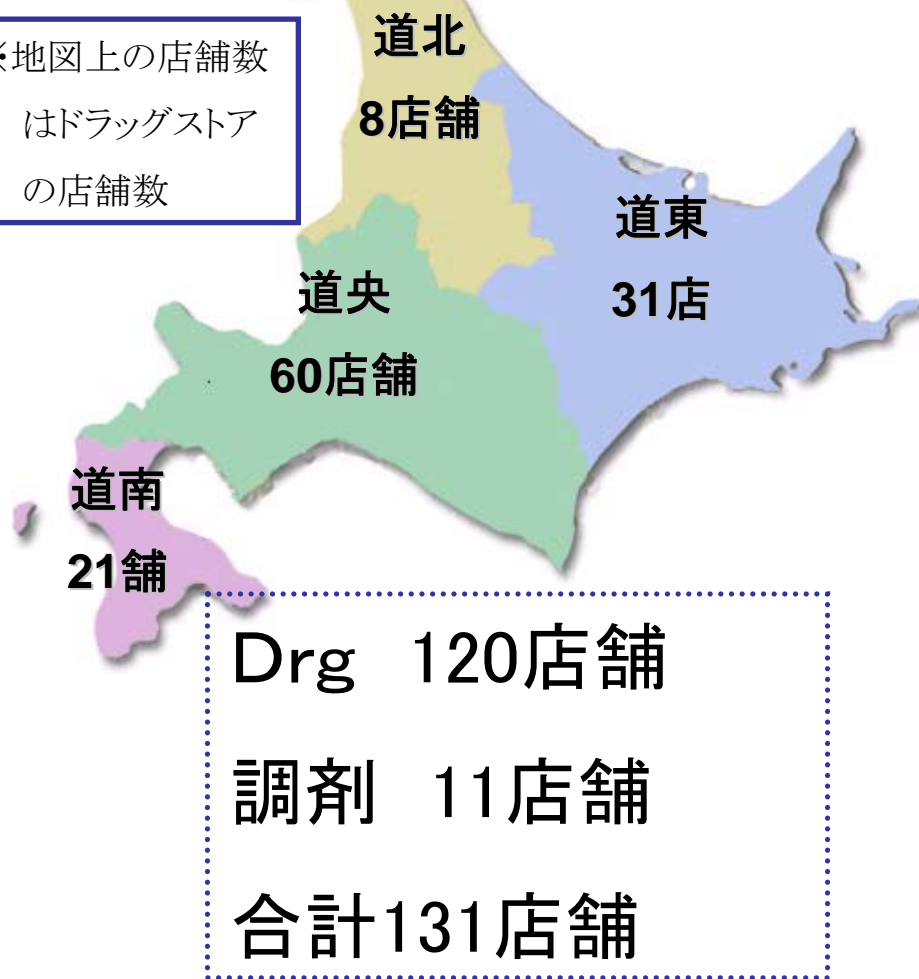
- 調剤併設
- 相乗効果で客数増

Ⅱ-5. 北海道のドラッグストア情勢



当社の地域別出店状況

※地図上の店舗数はドラッグストアの店舗数



北海道のドラッグストア売上

社名	年商(億円)	シェア(%)
ツルハ	957	50.6
当社	411	21.7
サンドラッグ	152	8.0
スズラン薬局	51	2.7
コクミン	20	1.0
横浜ファーマシー	16	0.8
マツモトキヨシH	11	0.6
その他	-	-
合計	1,891	100.0

※ドラッグマガジン調べ

Ⅱ－6. 2011年2月期 取組事項



○営業時間延長の実施

- ・深夜時間帯での需要の取り込み

○既存店活性化

- ・医薬品売場の改装
- ・全面改装

○販売促進政策の変更

- ・チラシの削減
- ・ESLP化

○食品荒利益率の改善

- ・チラシ特売回数の減少
- ・PB比率の向上

○営業組織体制の強化

- ・意思決定のスピードアップと現場での展開力強化



Ⅱ-7. 営業時間延長の効果

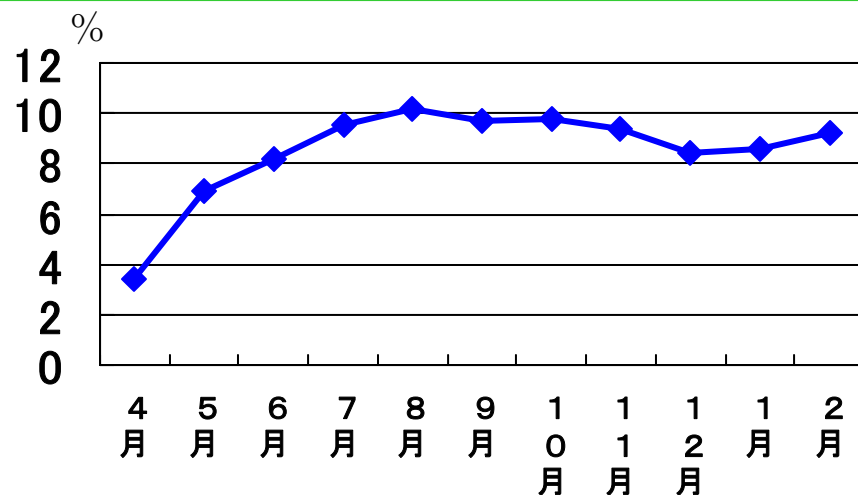
○時間延長効果 売上6億47百万円

- ・営業時間延長店舗数 19店舗
- ・時間延長の内容 24時まで営業
- ・時間延長分の損益 全店黒字

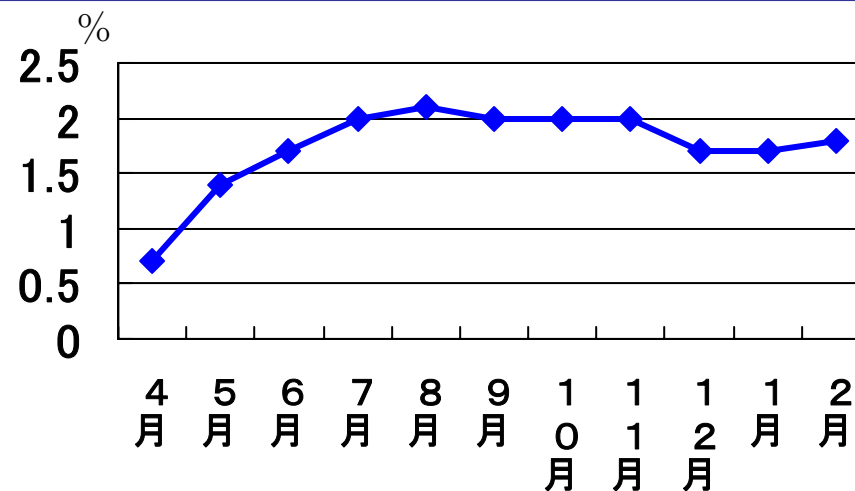
○深夜営業の状況

- ・24時まで営業店舗数・・・19店舗
- ・21時以降の営業店舗数・・・36店舗

【実施店舗の延長時間分の売上構成比推移】



【連結売上中の延長時間分の売上構成比推移】



Ⅱ－8. 既存店活性化の状況と効果



○全面改装 6店舗

- ・改装効果 改装実施店舗平均前年比＋8.6%

○ヘルスケア売場改装 9店舗

- ・改装効果 改装実施店舗平均前年比＋14.3%(ヘルスケア分類のみ)

○その他改装 4店舗

●2012年2月期 改装計画 15店舗

Ⅱ-9. 販売促進政策の変更

月間のお買得情報が満載の情報誌!!

2011 3 March
3月31日(木)まで
ず〜っとお買得!

サツドラ マンスリー

Satsudora Monthly

今どき、春どきのスキンケアで、
春美肌をあなたのものに。

◆Beauty 特集
●フケの下やえり目の汗、おさらして
春の汗対策始めましょう!!
●フレッシュなスタイル
ファッション&マナーUPで
好感度アップ!
@cosme HOTランキング

◆Health 特集
●体の内側から手に入る
美肌もスリリ肌も露〜っスッキリ!
●しゅわ〜肌つくりをこらえて乾燥肌かも。
寝えあれば憂いなし。
花粉症対策最前線!

3月11日(金)から3月19日(土)まで使えるクーポン付!

右のクーポンを切り取って、期間中、お会計の際、レジ従業員にお渡しください。お1,000円以上の消費で50円をお返しいたします。

2011 3 March **サツドラマンスリー** 特典

1,000円以上の消費で50円お返し!

50円券

有効期限: 2011年3月11日(金)〜3月19日(土)まで
お会計時にレジ従業員にお渡しください。
※お会計金額が1,000円未満の場合はお返しできません。お会計金額が1,000円以上の場合はお返しいたします。

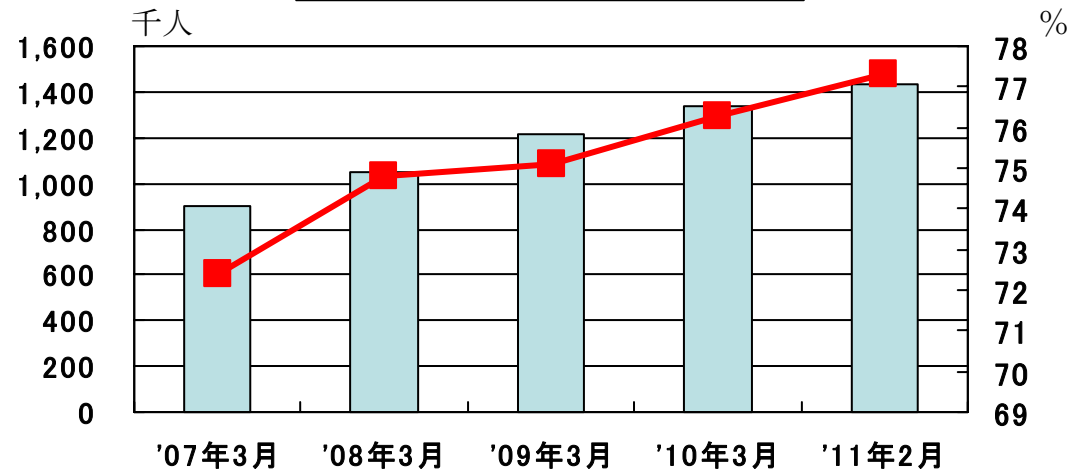
○ESLP化

- ・チラシの削減 7回削減
- ・サツドラマンスリー
「毎日お買い得」・・・ 信頼・固定客化

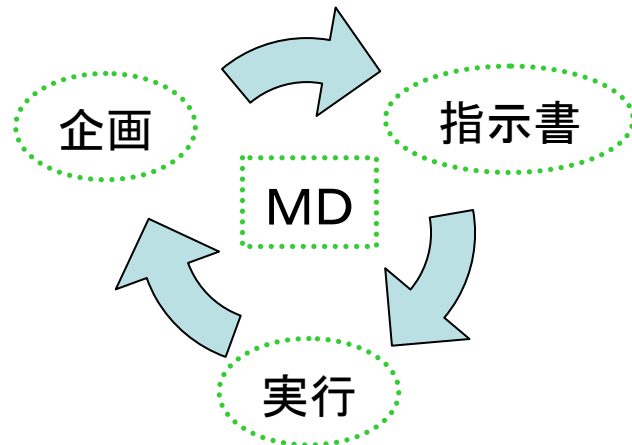
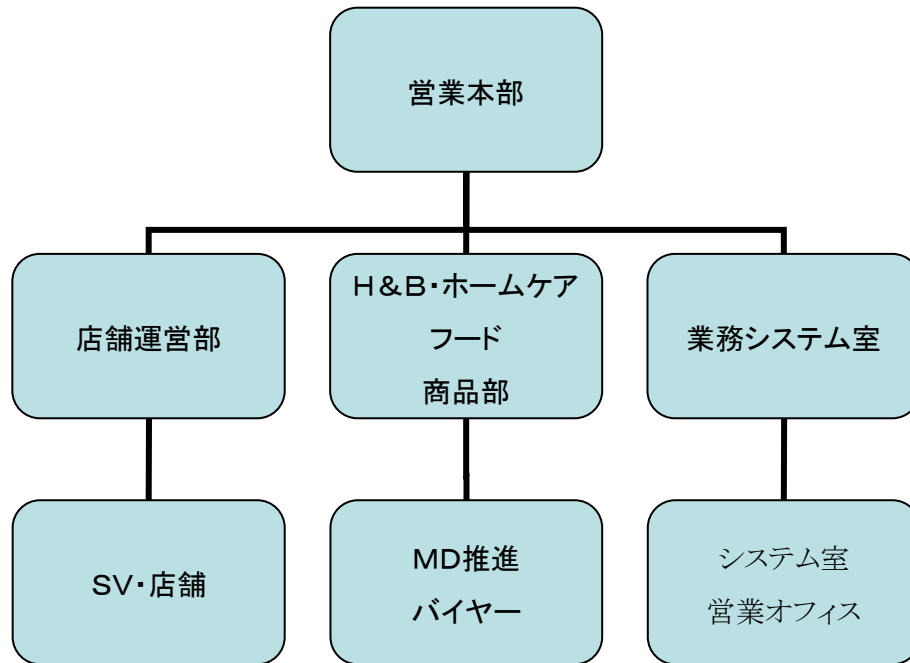
○ポイント政策の強化

- ・単品ポイント
- ・2倍デー、3倍デー

■ 会員数 ■ 占有率



Ⅱ-10. 営業組織体制の強化



●スピード経営と現場力の向上

- ・52週MDの実施
- ・MD指示書による作業指示
- ・ウィークリーマネジメント

○OMD推進・営業オフィスの新設

MD推進

営業オフィス

○教育担当の増員



Ⅲ. 今後の課題

Ⅲ-1. 中期経営計画の進捗



【数値目標】
売上高 500億円
経常利益率 4%

基本戦略

- ①小商圈フォーマットの確立
- ②面調剤体制の構築
- ③300店体制のマネジメント構築
- ④教育・人事制度の再構築
- ⑤ローコスト・オペレーションの確立
- ⑥バーチャル・マーチャンダイジング

Ⅲ-2. 2012年2月期 経営課題



○荒利益率の改善

- ・海外輸入商品の展開
- ・PB商品の拡大

○ローコスト・オペレーションの実行

○全面改装、部分改装の継続

○ESLP化の推進

○新フォーマットの開発と発展

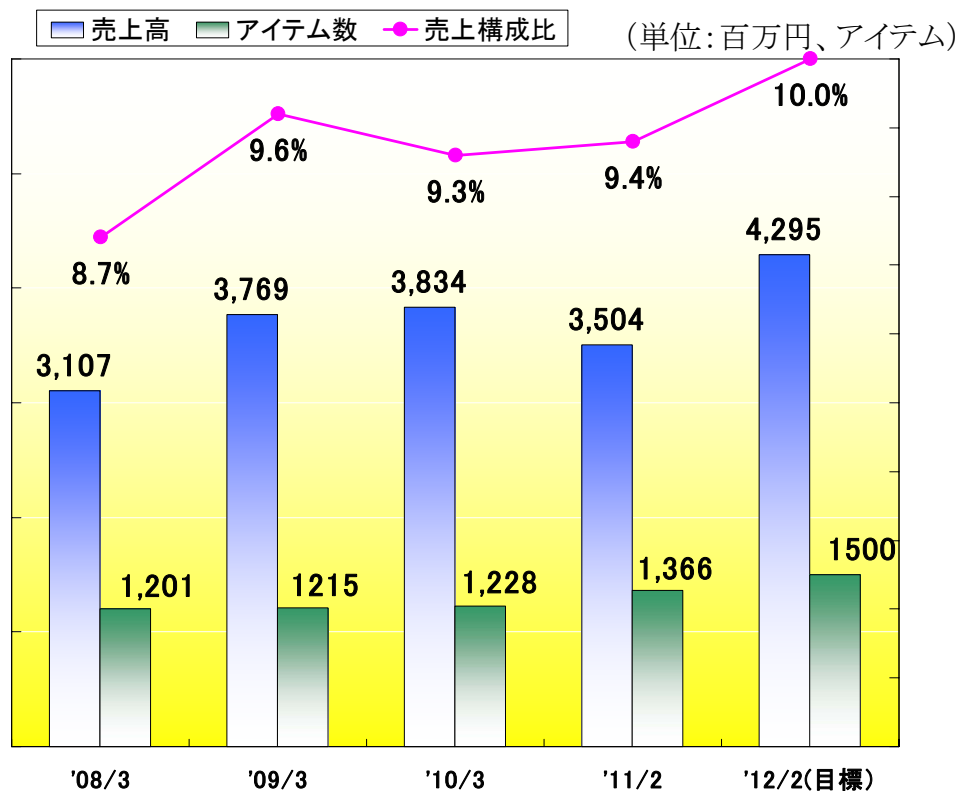
Ⅲ－3. 荒利益率の改善



○海外直輸入PBの導入

○PBの拡大

○値入交渉による値入改善



【ニチリウ】

2010年6月加盟

加盟企業数 21社

取扱高 2,523億円 (2010年2月現在)

Ⅲ－4. ローコスト・オペレーションの実行



- 勤怠システムを利用したシフトの最適化
- 自動発注システムによる作業改革・省力化
- 伝票レスによる作業削減
- 作業改革PJによる作業改革、作業改善
- 従業員教育

Ⅲ－5. 改装 ・ ESLP化



2012年2月期 改装計画

- 15店舗実施
- 全面改装
- ヘルスコーナー部分改装
- フードコーナー部分改装

ESLP化

- チラシ回数の削減
- サツドラマンスリーの強化
- 値ごろ感のあるPBの展開

Ⅲ－6. 新フォーマットの開発と展開



【狭小商圈フォーマット】



洞爺湖旭町

【調剤併設フォーマット】



フォーマットの特徴

- 競争が少ない
- 周辺人口が少ない
- 広域からの集客
- 地域の利便性の向上

フォーマットの特徴

- 処方箋取扱で集客に相乗効果
- 調剤により、収益向上
- 地域医療への貢献

Ⅲ-7. 新フォーマットの開発 サツドラエクスプレス




サツドラ Express

サツドラ エクスプレス
小樽入船店

毎日がお買得!
Everyday Low Price

OPEN

いつ来ても、
お買得価格が止まらない!
サツドラEXPRESS!!

サツドラエクスプレスのココがすごい!

①「今すぐほしい」をいつでも
「うれしい価格」で!

店舗サイズが小さい分、お客さまが本当に必要とされている品々を
厳選してご提供いたします!

② チラシを入れません!

毎日が低価格でお買得だから、チラシを折込む必要がないのです!



店内MAP

化粧品 日用品 食品 医薬品

小樽市入船2丁目10番13号
☎0134-21-6080
営業時間 9:00~18:00

【サツドラエクスプレス】

- ・売場面積 : 100坪前後
- ・品揃え : カテゴリは通常店舗と同じ
SKU数は、約半分
- ・チラシを入れないESLP店舗



IV. トピックと今後の展望

IV-1. 最近のトピック



2010年4月28日 CJオリーブヤングと業務提携

2010年10月23日 サッポロ ヘルス&ビューティーフェア開催

2010年11月8日 札幌証券取引所へ重複上場

2010年12月15日 北海道との「環境保全に関するパートナーシップ協定を締結」

2011年3月12日 東北地方太平洋沖地震災害に対しての支援及び募金活動を開始

2011年3月25日 東北地方太平洋沖地震災害に対しての義援金の寄付を開始

IV-2. CSR活動



- ・東北地方太平洋沖地震災害に対する支援及び募金活動
- ・東北地方太平洋沖地震災害に対する義援金の寄付
- ・北海道との「環境保全に関するパートナーシップ協定を締結」
- ・ECOポイントの導入
- ・そらぶちキッズキャンプを創る会への寄付
- ・カンボジアだるま園を支援する北海道の会への支援
- ・24時間テレビ 愛は地球を救うチャリティー募金



そらぶちキッズキャンプを創る会



IV-3. 通期連結業績予想の概要



(単位:百万円、%)

	2011年2月期 実績	2012年2月期			
		上期予想	前年同期比	通期予想	前年同期比
売上高	37,092	21,105	—	42,947	—
売上総利益	8,691	4,971	—	10,243	—
(売上総利益率)	23.4	23.6		23.9	
営業利益	775	373	—	972	—
(営業利益率)	2.1	1.8		2.3	
経常利益	724	327	—	900	—
(経常利益率)	2.0	1.5		2.1	
当期純利益	330	181	—	456	—
(純利益率)	0.9	0.9		1.1	

IR担当者のご案内



ご清聴ありがとうございました。

【IR担当者(お問合わせ先)】

役職: 取締役管理本部長

TEL: 011-(771)-8100

氏名: 高野 徹朗

FAX: 011-(772)-7574

役職: 経理部兼経営企画室
ゼネラルマネジャー

E-mail: sapporo@sapporo-drug.co.jp

氏名: 森 久修

本資料につきましては、株主・投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

また業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、株主・投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、株主・投資家の皆様ご自身のご判断においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。