

SAPPORO
DRUG STORE

サッポロドラッグストア

説明会資料

株式会社 サッポロドラッグストア

2011年7月6日

目次

- ・ 会社紹介
- ・ 事業内容
- ・ 経営成績
- ・ 今後の展開
- ・ 業績予想とトピック
- ・ 株式の状況

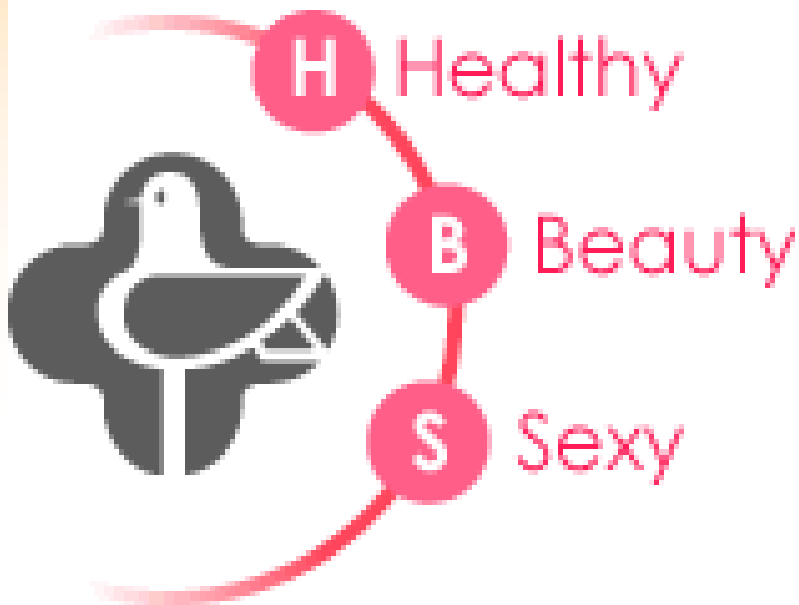
会社紹介

- 1 . 経営理念
- 2 . 会社概要
- 3 . 会社沿革

1. 経営理念

健康で明るい社会の
実現に貢献する

企業コンセプト



健康的で快適な

美しく充実した

異性的魅力のある

暮らしを実現する

2. 会社概要

会 社 名	株式会社サッポロドラッグストアー	
創 業	1972年(昭和47年)12月	
設 立	1983年(昭和58年) 4月	
代 表 者	代表取締役社長 富山 睦浩	
本 社	北海道札幌市北区太平三条一丁目2番18号	
資 本 金	4億39百万円(2011年5月15日現在)	
従 業 員 数	1,291名 (内、パート社員およびアルバイト723名)(2011年5月15日現在)	
事 業 内 容	医薬品・化粧品・食品などの販売	
連 結 子 会 社	株式会社サッポロドラッグサポート	
店 舗 数	132店舗(2011年7月6日現在) ドラッグストア 調剤薬局	121店舗 11店舗

3. 会社沿革

- 1972年12月 医薬品・化粧品等の販売を目的として、札幌市西区(現手稲区)にてサッポロドラッグストア創業
- 1982年3月 調剤業務開始
- 1983年4月 株式会社サッポロドラッグストア(資本金10,000千円、札幌市北区太平三条四丁目23番地57)設立
- 1999年11月 株式会社ニッドとボランタリーチェーン加盟契約を締結
- 2000年12月 100%出資子会社 株式会社サッポロドラッグサポート(札幌市北区、資本金10,000千円)を設立
- 2001年10月 株式会社マツモトキヨシと業務提携契約を締結
- 2003年10月 日本証券業協会に株式を店頭登録
- 2004年9月 株主優待制度の新設
- 2004年12月 日本証券業協会への店頭登録を取消し、ジャスダック証券取引所に株式を上場
- 2005年5月 株式を1:2に分割
- 2010年4月 CJ Olive Young 株式会社と業務提携契約を締結
- 2010年4月 ジャスダック証券取引所と大阪証券取引所の合併に伴い、大阪証券取引所JASDAQ市場に上場
- 2010年6月 共同仕入機構ニチリウグループへの加盟契約を締結
- 2010年11月 札幌証券取引所へ重複上場
- 2011年6月 株主優待カードの発行

事業内容

- ・ドラッグストア事業
- ・調剤薬局事業

ドラッグストア事業の紹介

シティードラッグ



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

クレーレパセオ西店
(札幌市北区)

店舗数：9店舗

スーパードラッグ



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

南11条店
(札幌市中央区)

店舗数：42店舗

4つの
フォーマット

ドラッグストア



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
ロードサイド

苫小牧柳町店
(苫小牧市)

店舗数：67店舗

メガドラッグ



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

中の島店
(札幌市)

店舗数：3店舗

ビューティー特化型大型店

中の島店



店舗データ

- 住所 : 札幌市豊平区
売場面積 : 約650坪
特徴 : ビューティー特化
フェイスルエステ
@コスメコーナー



屯田店 大型店 フード&ドラッグ



店舗データ

住所 : 札幌市北区

売場面積 : 約655坪

特徴 : フード&ドラッグ

道内最大級

調剤薬局事業の紹介



3つのタイプの調剤薬局を運営

門前薬局（病院の前で処方箋を受ける）

ドラッグストア併設調剤薬局

メディカルモール内調剤薬局

・ 経営成績

- 1 . 2011年2月期総括
- 2 . 連結業績
- 3 . 売上高構成比
- 4 . 商品分類別実績
- 5 . 販売費及び一般管理費
- 6 . 2012年2月期第1四半期

1. 2011年2月期 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

2. 2011年2月期 連結業績

2011年2月期は、猛暑の影響や深夜時間の営業時間延長による顧客の取り込み、改装の考課などにより、売上・営業利益・当期純利益などすべて計画を上回る成績で終了。

(単位:百万円、%)

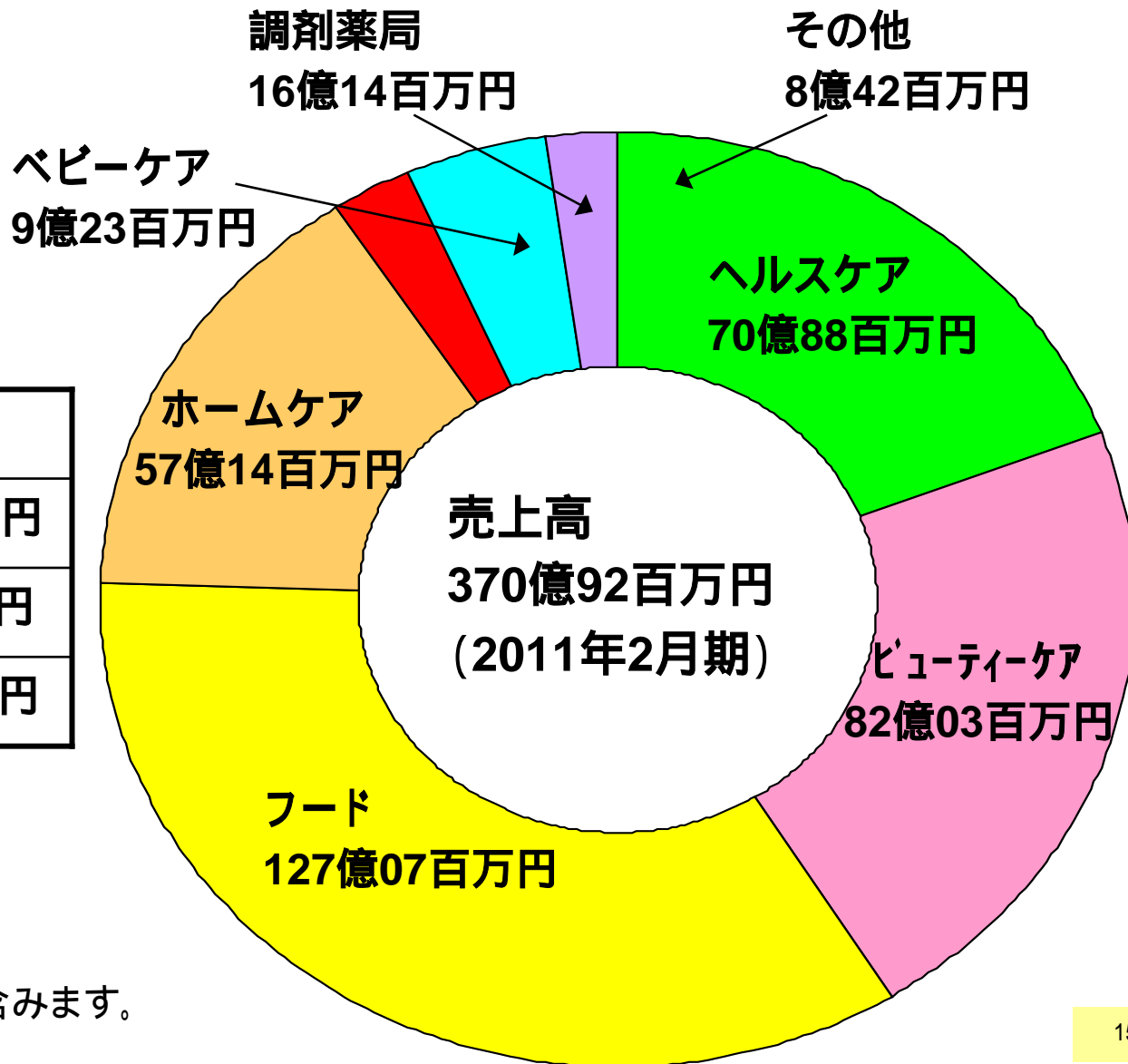
	2011年2月期				(参考)
	計画	実績	計画増減	計画比	前年実績
売上高	36,970	37,092	+ 122	+ 0.3	41,120
売上総利益	8,644	8,691	+ 47	+ 0.5	9,702
(売上総利益率)	23.4	23.4	± 0.0		23.6
販売管理費	7,889	7,916	+ 27	+ 0.3	8,907
(販管比率)	21.3	21.3	± 0.0		21.7
営業利益	755	775	+ 20	+ 2.7	794
(営業利益率)	2.0	2.1	+ 0.1		1.9
経常利益	694	724	+ 30	+ 4.4	725
(経常利益率)	1.9	2.0	+ 0.1		1.8
当期純利益	324	330	+ 6	+ 2.0	337
(当期純利益率)	0.9	0.9	± 0.0		0.8

3. 2011年2月期売上高構成比

当社の特徴は、フードの売上構成比が約3分の1と、他のドラッグストアに比べて高いところ。

フードがお客様に支持されることで、来店頻度の向上や利便性の向上、人口の少ない都市への出店等の武器となっている。

事業内容	売上高
ドラッグストア	354億25百万円
調剤薬局	15億50百万円
不動産賃貸	1億16百万円



ドラッグストア事業には、併設の調剤薬局売上高を含みます。

4. 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

フード……………チラシ削減・ESLP化による荒利益率改善し増益に貢献

ヘルスケア……………前期のマスク特需の反動で売上構成比減少

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

6 . 2012年2月期 第1四半期

2011年5月期は、東日本大震災等により、不安定な経営環境でしたが、エブリデー・セイム・ロープライス政策のお客様への浸透などにより、来店客数が増加し、既存店売上高前年同期比 + 2.1%と好調に推移。荒利益率の改善も進み、利益を確保しました。

(単位:百万円、%)

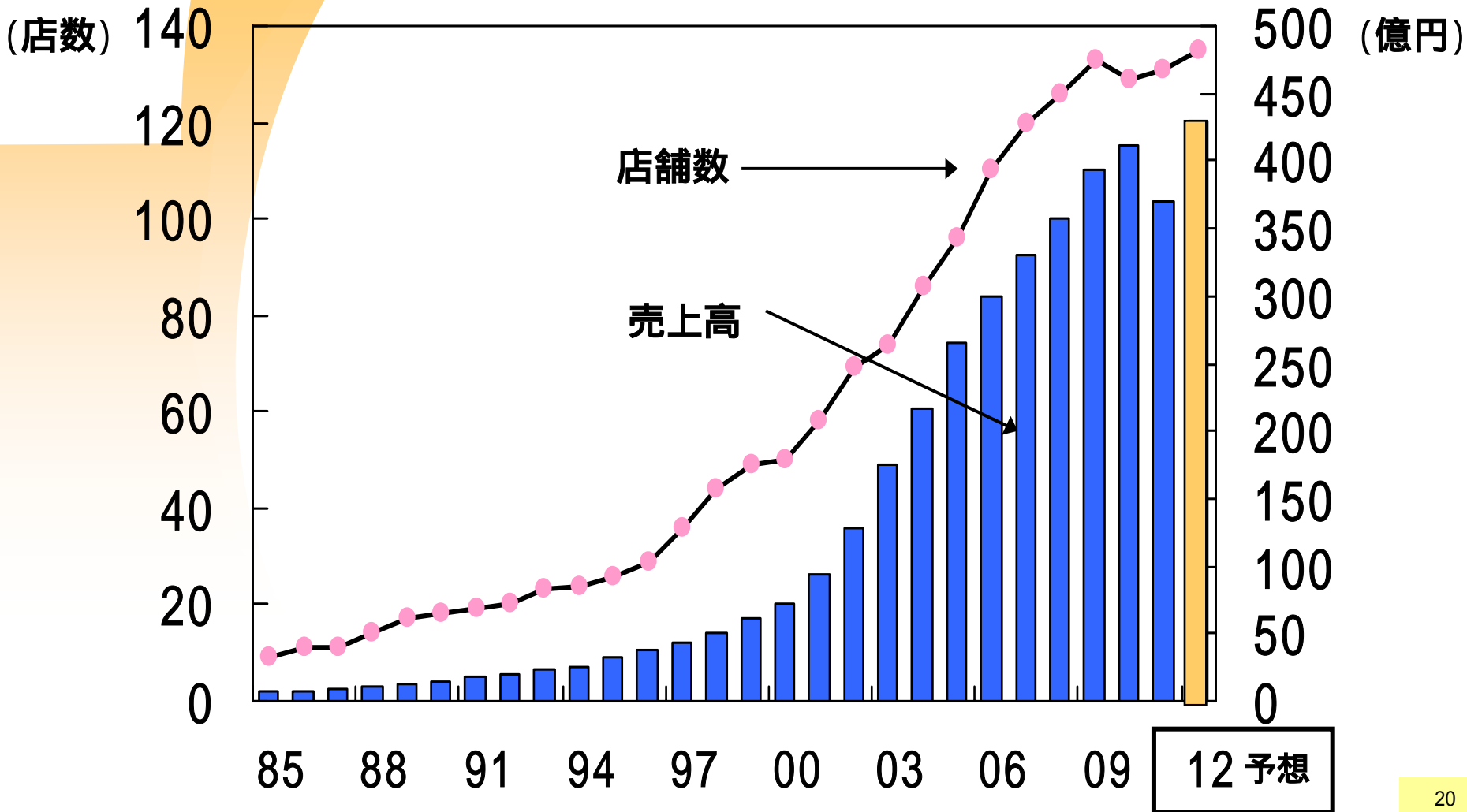
	2011年2月期	2012年2月期			参考
	前第1四半期 (4月1日～ 6月30日)	当第1四半期 (2月16日～ 5月15日)	増減	前期比 増減率	2011年8月 第2四半期 業績予想
売上高	10,340	10,214	126	1.2%	21,105
売上総利益	2,372	2,509	+ 137	+ 5.8%	4,971
(売上総利益率)	22.9%	24.6%	+ 1.7%		23.6%
営業利益	201	275	+ 73	+ 36.4%	373
(営業利益率)	2.0%	2.7%	+ 0.7%		1.8%
経常利益	177	251	+ 74	+ 41.9%	327
(経常利益率)	1.7%	2.5%	0.8%		1.5%
当期純利益	62	145	+ 82	+ 131.2%	181
(当期純利益率)	0.6%	1.4%	+ 0.8%		0.9%

・今後の展開

- 1 . 売上高・店舗数推移
- 2 . 北海道のドラッグストア情勢
- 3 . ビジョンとマイルストーン
- 4 . 中期経営計画
- 5 . 商品戦略

1. 売上高・店舗数推移

前期は、決算期変更に伴い10.5ヶ月決算となっております。



2. 北海道のドラッグストア情勢

当社の地域別出店状況



Dr g 121店舗

調剤 11店舗

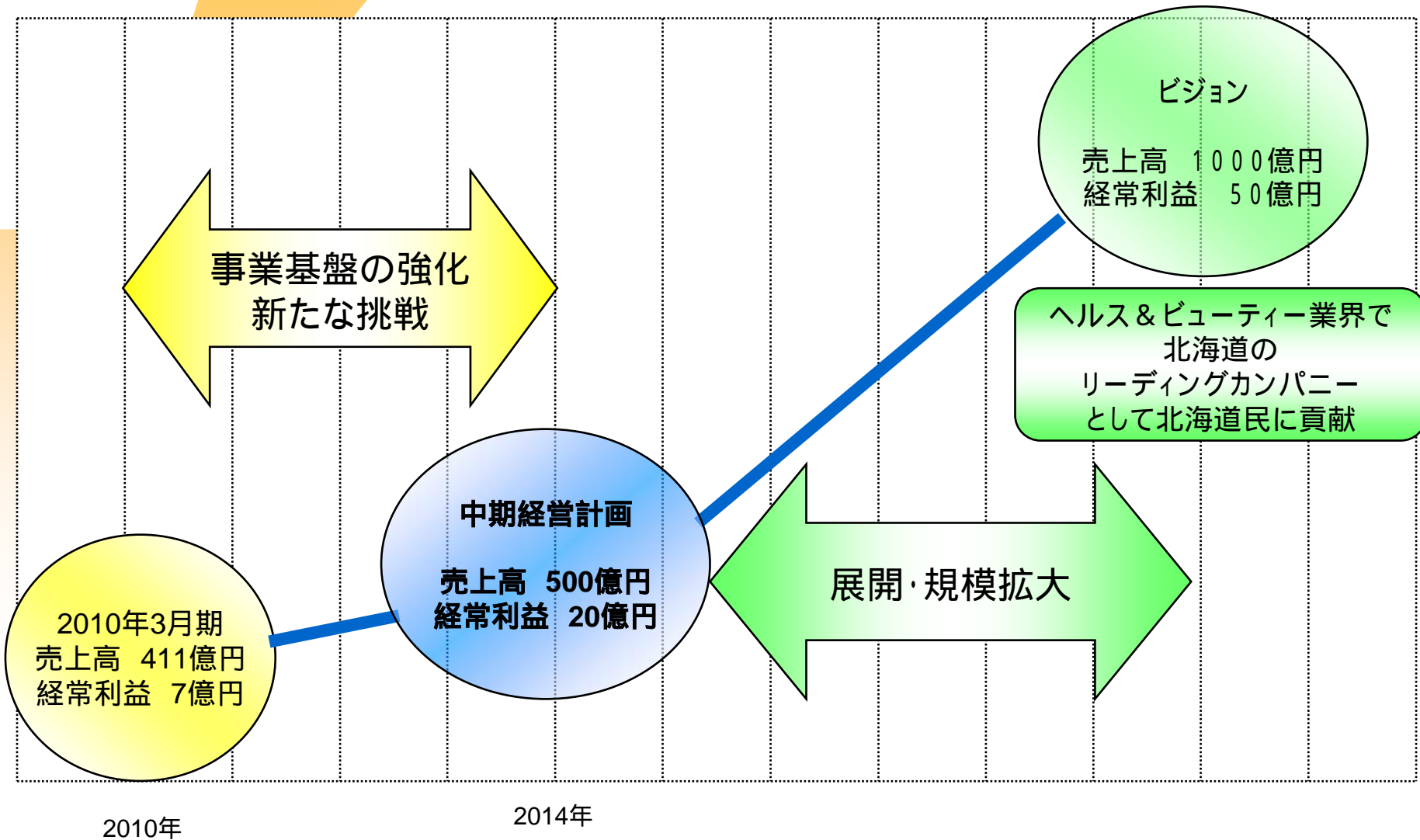
合計132店舗

《2011年7月6日現在》

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

3. ビジョンとマイルストーン



4. 中期経営計画

【数値目標】
売上高 500億円
経常利益率 4%

基本戦略

小商圏フォーマットの確立

教育・人事制度の再構築

面調剤体制の構築

ローコスト・オペレーションの確立

300店体制のマネジメント構築

バーチカル・マーチャンダイジング

SAPPORO

DRUG STORE

サッポロドラッグストア

狭小商圈・調剤併設店フォーマット

【狭小商圈フォーマット】

2009年9月19日
浜頓別店
オープン



フォーマットの特徴

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

【調剤併設フォーマット】

2010年9月4日
真駒内緑町店
オープン



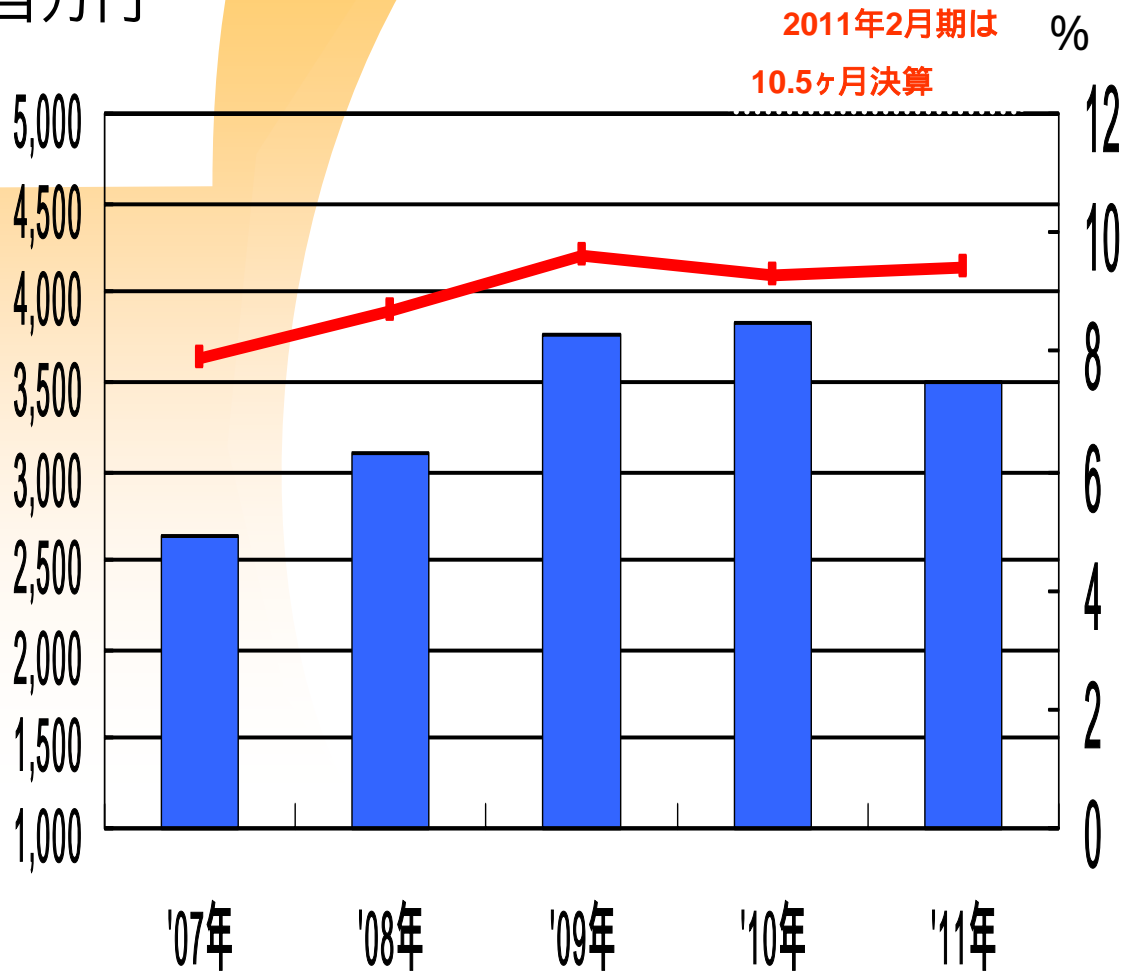
フォーマットの特徴

- 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

P B 商品売上実績

【PB売上高とPB比率の推移】

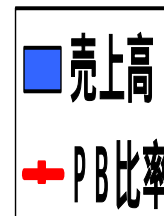
百万円



【エリアPB】



【自社PB】



【ボランティアチェーン】



ニッド



ニチリウ

SAPPORO

DRUG STORE

サッポロドラッグストア

ドラッグストア (PB商品)

エリア PB

小売業では
当社のみ
取扱商品



サッポロドラッグストアー PB



ニッド (ボランタリーチェーン商品)



くらしモア (ニチリウ商品)



SAPPORO

DRUG STORE

サッポロドラッグストア

海外PB商品導入



業績予想とトピック

1. 通期連結業績予想の概要
2. 最近のトピック
3. CSR活動(企業の社会的責任)

1. 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	

2. 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6月21日 共同仕入機構ニチリウグループへの加盟契約を締結

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



ニチリウグループ



3. CSR活動(企業の社会的責任)

- ・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
札幌市を通じてマスク40万枚を寄贈
店頭募金活動実施
義援金の寄付
- ・東北地方太平洋沖地震災害に対しての義援金の寄付
- ・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



- ・そらぷちキッズキャンプを創る会への寄付

今、
私たちが
できること。

1. サッポロドラッグストア全店において支援募金の受付を行っております。
支援募金はサッポロドラッグストアが日本チェーンドラッグストア協会を通じて責任をもってお届けいたします。
2. 期間中サッポロドラッグストアで買い物1回につき1円を弊社より被災地に寄付させていただきます。
対象期間は、2011年3月25日より4月30日までとなっております。



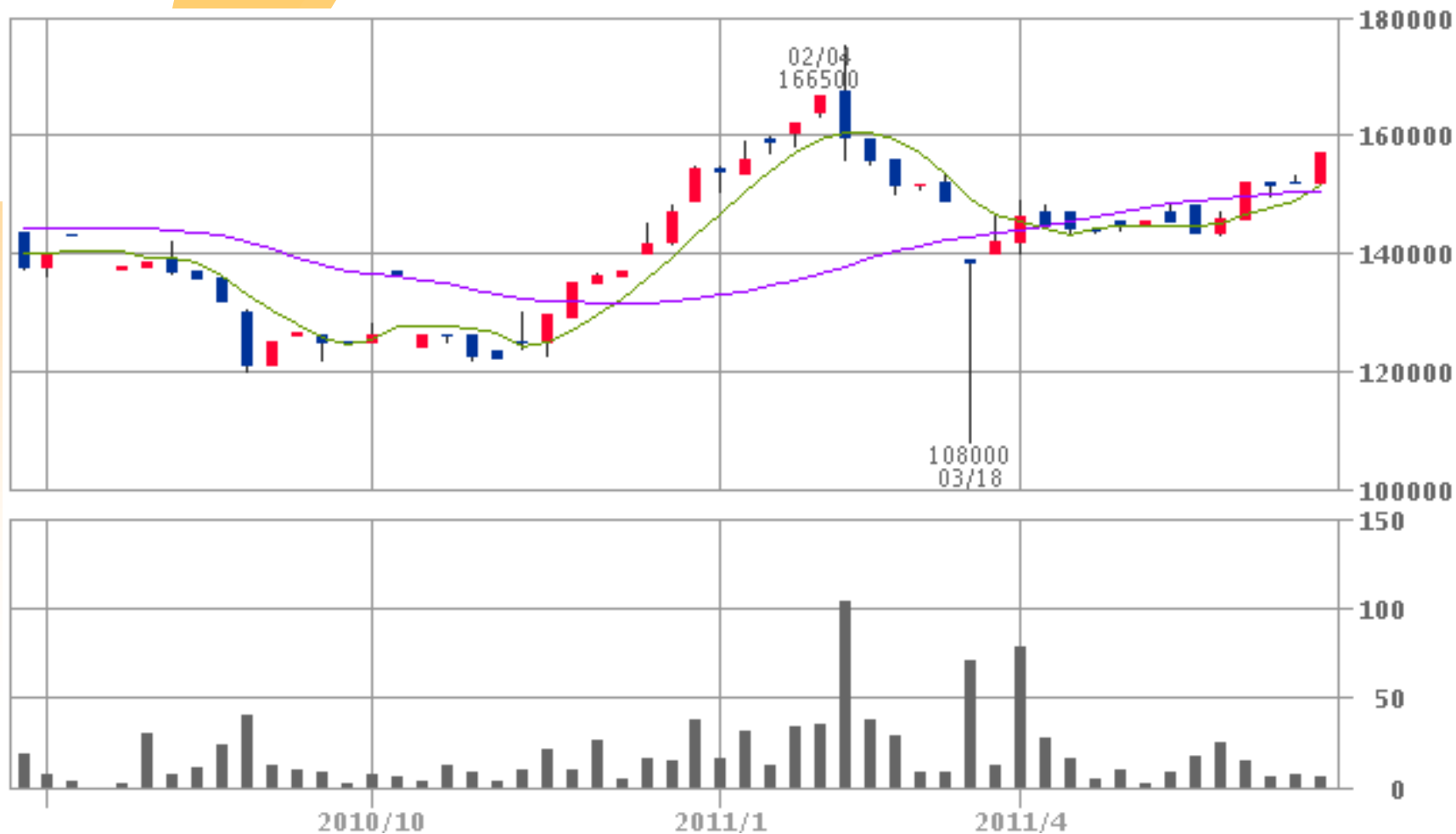
そらぷちキッズキャンプを創る会



株式の状況

1. 株価の推移
2. 株主還元のご説明
3. 株主優待制度のご紹介
4. 株主総会のご紹介

1. 株価の推移



当社にとって個人株主様とは

お客様

出資者



応援団

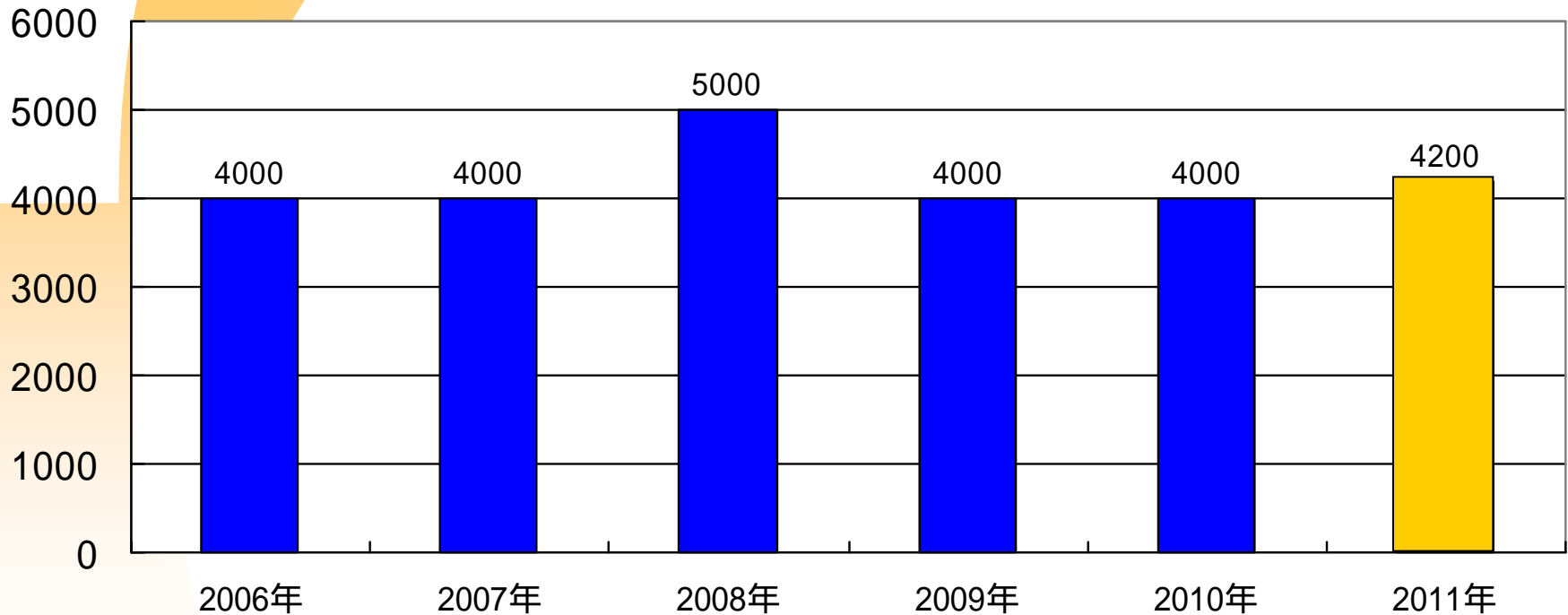
- ・経営に対する良き理解者
- ・ある時は、当社の宣伝部長
- ・ある時は、厳しいご意見番

ともに企業価値を高めていく大切なパートナー

2. 株主還元のご説明

1株当たり配当金の推移

(単位:円)



	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年
配当性向 (個別)	22.9%	15.0%	15.0%	37.6%	14.9%	16.2%

3. 株主優待制度のご紹介

平成23年2月15日現在の当社株主名簿に記載または記録された株主さまにご所有株式数に基づき、以下の「自社商品券」もしくは「名産品」及び「株主優待カード」を贈呈いたします。

■ご優待商品

ご所有株式数	ご優待内容				
1株～4株	3,000円(500円券×6枚)もしくは、3,000円相当の名産品(全5点のなかからお好きな優待品をお一つお選びいただけます)				
	 <p>ジョリ・クレール 純生ロール&応答ロール& 木いちごマスカルーネセット</p>	 <p>(株)高道水産 最北一夜干しセット 30</p>	 <p>肉の山本 北海道ハンバーグ・ 牛蒡降りハンバーグセット</p>	 <p>ハッピーブーズ 知床の味覚セット</p>	
5株～9株	5,000円(500円券×10枚)もしくは、5,000円相当の名産品(全5点のなかからお好きな優待品をお一つお選びいただけます)				
	 <p>サングリーン 小梅ロールケーキ& エッグタルト</p>	 <p>(株)高道水産 最北一夜干しセット 50</p>	 <p>DLG 金賞受賞! 受賞! トンデンファーム 2010年度DLG受賞セット</p>	 <p>多加良屋 鮭と魚卵詰め合わせ</p>	
10株以上	10,000円(500円券×20枚)もしくは、10,000円相当の名産品(全5点のなかからお好きな優待品をお一つお選びいただけます)				
	 <p>カネコメ田中水産 三大ガニセット</p>	 <p>石狩水産 あわび三昧</p>	 <p>肉の山本 ふらの和牛 サーロインステーキ</p>	 <p>石狩水産 利尻糠うに・イクラ・ 鰻塩辛セット</p>	

■株主優待カード

株主様にはサッポロドラッグストア店舗でご利用できる
5%割引株主優待カード(有効期間12ヶ月)を贈呈いたします。
一部、割引対象外の商品がございます。



4. 株主総会のご紹介



株主総会

札幌市内のホテルで開催

株主懇親会

株主総会終了後開催



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

兼教育人事部ゼネラルマネジャー

TEL: 011-(771)-8100

氏名: 高野 徹朗

FAX: 011-(772)-7574

役職: 執行役員

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。