

# 株式会社サッポロドラッグストアー



**SAPPORO**

**DRUG STORE**

サッポロドラッグストアー

2012年2月期  
(第30期)

第2四半期  
決算説明会

2011年10月12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の大幅な変動、その他の様々な不確定要素

---

# 決算総括

# . 2012年2月期第2四半期 決算総括

---

ESLP効果による客数増加

売上総利益率の改善

改装効果

営業時間延長店舗の利益増加

チラシ削減による経費削減（客数は増加）

# 2012年2月期 第2四半期連結業績

前期の猛暑効果の反動による売上減少を見込んでいましたが、消費の内食化やエプリーデー・セイム・ロープライスの政策の成功などにより、既存店売上高前年比も+1.3%と計画を上回りました。

また、売上総利益率は前期より1.1ポイント改善し、計画を0.6ポイント上回り利益の増額となりました。

(単位:百万円、%)

	2012年2月期第2四半期				(参考)
	期初 計画	実績	計画比 増減額	計画比	前期 第2 四半期
売上高	21,105	21,871	+ 766	+ 3.6%	21,402
売上総利益	4,971	5,297	+ 326	+ 6.6%	4,951
(売上総利益率)	23.6%	24.2%	+ 0.6%		23.1%
販売費・一般管理費	4,598	4,652	+ 54	+ 1.2%	4,415
(販管费率)	21.8%	21.3%	0.5%		20.6%
営業利益	373	645	+ 272	+ 73.0%	536
(営業利益率)	1.8%	2.9%	+ 1.1%		2.5%
経常利益	327	607	+ 280	+ 85.8%	498
(経常利益率)	1.5%	2.8%	+ 1.3%		2.3%
当期純利益	181	333	+ 152	+ 84.4%	253

# 商品分類別実績（連結）

	11年8月期		10年9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8月期 (%)	10年9月期 (%)
ヘルスケア	4,058	18.6	4,037	18.9	37.8	38.1
ビューティーケア	4,770	21.8	4,740	22.1	29.3	27.6
ベビーケア	535	2.4	541	2.5	12.8	12.5
ホームケア	3,278	15.0	3,295	15.4	21.1	20.0
フード	7,695	35.2	7,421	34.7	14.8	13.2
調剤	1,066	4.9	893	4.2	32.2	30.3
その他	467	2.1	472	2.2	26.4	26.4
合計	21,871	100.0	21,402	100.0	24.2	23.1

フード ……チラシ特売からESLPへの転換による売上総利益率改善(1.6%)

ビューティーケア…一般化粧品販売強化・カウンセリング販売強化により売上総利益率改善(1.7%)

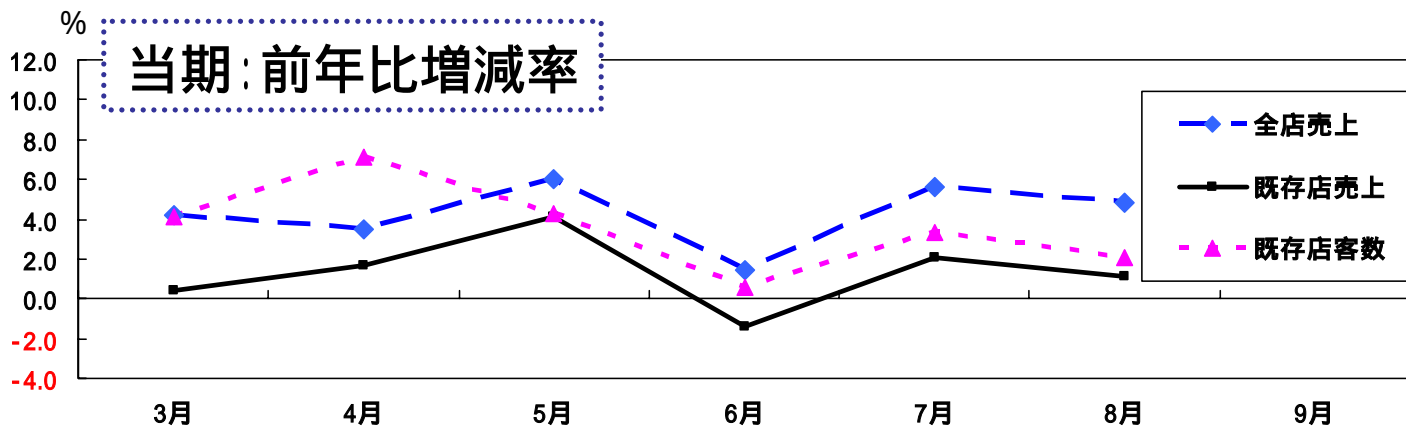
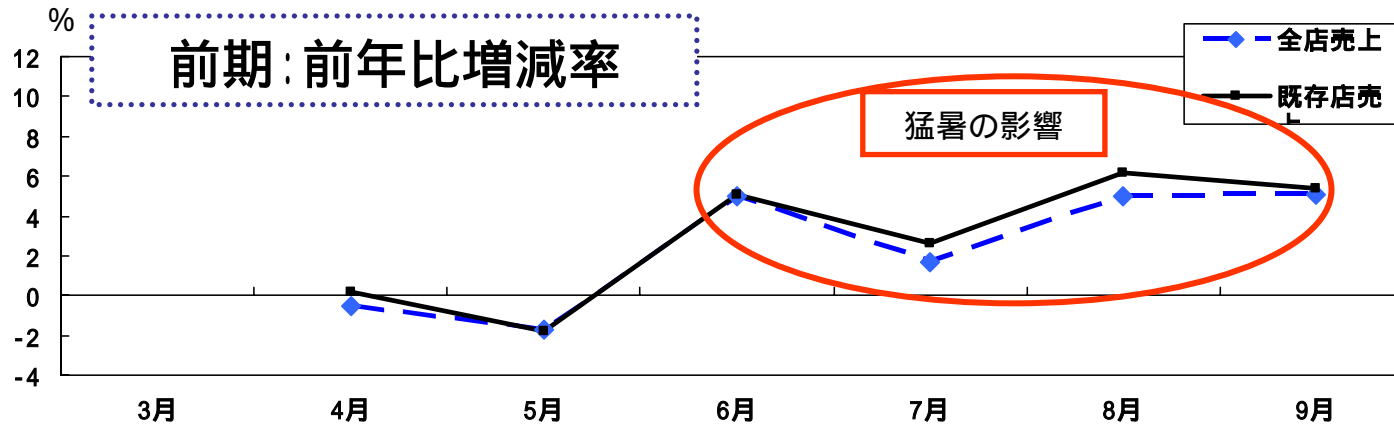
## 参考：売上高前年同期比

	売上高			
	当期 (百万円)	前年同期 (百万円)	前期比 増減率(%)	
ヘルスケア	4,060	3,963	+ 2.4	熱中症対策売上増
ビューティーケア	4,778	4,718	+ 1.3	一般化粧品売上増加
ベビーカー	536	535	0.0	
ホームケア	3,284	3,165	+ 3.7	日用消耗品売上増加
フード	7,709	7,341	+ 5.0	ESLPによる客数増加

決算期変更のため、当第2四半期は2月16日～8月15日、前第2四半期は4月1日～9月30日で比較が困難であるため、POS売上データの  
前年同期比(2月16日～8月15日)を行っております。

# 月次売上高の推移 (連結)

前期の猛暑効果による売上増の反動により売上の減少を見込んでおりましたが、ESLP効果などにより客数が増加し、猛暑効果の反動を吸収し既存店売上高前年比 +1.1%という結果でした。



## 【売上の状況】

POSデータによる比較  
売上高

前年比 +4.3%  
既存店前年比 +1.3%

客数  
前年比 +6.1%  
既存店前年比 +3.5%

客単価前年比 1.7%  
(客単価 1,726円)

3月 前期は決算セール実施  
当期はセール縮小

6月 前期の猛暑効果の  
反動を吸収できず、  
既存店売上高前年  
を下回る

# 販売費及び一般管理費の状況（連結）

		11年8月期		10年9月期		(参考) 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		<b>4,652</b>	<b>21.3</b>	<b>4,415</b>	<b>20.6</b>	<b>+ 0.7</b>
主 な 内 訳	人件費	<b>2,173</b>	<b>9.9</b>	<b>2,084</b>	<b>9.7</b>	<b>+ 0.2</b>
	広告宣伝費	<b>193</b>	<b>0.9</b>	<b>222</b>	<b>1.0</b>	<b>0.1</b>
	販売促進費	<b>341</b>	<b>1.6</b>	<b>339</b>	<b>1.6</b>	<b>0.0</b>
	減価償却費	<b>232</b>	<b>1.1</b>	<b>215</b>	<b>1.0</b>	<b>+ 0.1</b>
	地代家賃	<b>791</b>	<b>3.6</b>	<b>782</b>	<b>3.7</b>	<b>0.1</b>
	消耗品費	<b>100</b>	<b>0.5</b>	<b>59</b>	<b>0.3</b>	<b>+ 0.2</b>

人件費比率の上昇 …… 本部機能増強・営業時間延長による人件費増加

消耗品費比率の上昇 …… 自動発注関連投資

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

地代家賃比率の改善 …… 不採算店のスクラップ

# セグメント別 経営成績

・ドラッグストア事業 : ESLP戦略の成功、売上総利益率の改善により利益増額

・調剤事業 : 風邪等の流行による売上増加、売上総利益率の改善により利益増額

(単位:百万円、%)

	ドラッグストア			調剤		
	当期 (百万円)	前期 (百万円)	(参考) 前期比 増減(%)	当期 (百万円)	前期 (百万円)	(参考) 前期比 増減(%)
売上高	20,866	20,463	+ 2.0	943	869	+ 8.5
売上総利益	4,964	4,657	+ 6.6	307	263	+ 16.5
(売上総利益率)	23.8%	22.8%		32.6%	30.3%	
販売費・一般管理費	3,763	3,701	+ 1.7	176	181	3.1
(販管费率)	18.0%	18.1%		18.7%	20.9%	
営業利益	535	460	+ 16.1%	89	51	+ 75.2%
(営業利益率)	2.6%	2.3%		9.5%	5.9%	

当期 2011年2月16日 ~ 2011年8月15日

前期 2010年4月1日 ~ 2010年9月30日

# キャッシュ・フローの概要(連結)

(単位:百万円)

		11年8月期	10年9月期	差 異	前期比コメント
営業活動によるキャッシュ・フロー		1,239	645	+ 593	
主な内訳	税金等調整前当期純利益	576	437	+ 138	税引前利益の増額及び売上増加に伴う仕入債務の増加などにより、キャッシュ・フロー増額
	たな卸資産の増加額	300	301	+ 1	
	減価償却費	247	234	+ 13	
	仕入債務の増加額	564	434	+ 130	
	法人税等の支払・還付額	100	253	+ 152	
投資活動によるキャッシュ・フロー		221	166	+ 387	建物賃貸に係る、預り保証金の受入により、キャッシュフロープラスになった。
内 主 な	有形固定資産の取得による支出	172	54	117	
	敷金及び保証金の差入による支出	135	162	+ 26	
	預り保証金の受入による収入	503	0	+ 503	
財務活動によるキャッシュ・フロー		886	227	658	営業CF・投資CFがプラスであり、借入金を返済
主な内訳	短期借入金の純増減額	900	-	900	
	長期借入金による収入	1,050	750	+ 300	
	長期借入金の返済による支出	913	881	31	
現金及び現金同等物の減少額( )		574	251	+ 322	
現金及び現金同等物の期首残高		1,511	1,259		
現金及び現金同等物の期末残高		2,085	1,511		

# 連結B/S

損益改善及びキャッシュ・フロー改善により、ネット借入金残高が減少した。

ネット借入金残高 11年8月 55億99百万円 11年2月 69億37百万円

ネット借入金残高 = 借入金 - 現金・預金

連結借入金残高 11年8月 76億85百万円 11年2月 84億48百万円

(単位:百万円)

資産				負債・純資産			
	11年8月	11年2月	期末比 増減額		11年8月	11年2月	期末比 増減額
流動資産	7,662	6,786	+ 876	流動負債	9,595	9,082	+ 513
現預金	2,085	1,511	+ 574	短期借入金	900	1,800	900
商品	4,582	4,285	+ 296	1年内長期 借入金	2,270	1,869	+ 400
固定資産	11,925	11,834	+ 90	固定負債	6,087	5,913	+ 174
有形固定資産	8,713	8,693	+ 19	長期借入金	4,514	4,778	263
敷金・保証金	2,914	2,847	+ 66	純資産合計	3,905	3,625	+ 279
資産合計	19,588	18,621	+ 966	負債純資産 合計	19,588	18,621	+ 966

---

# . 2012年上期の取り組みと成果

# 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：  
商業集積地などに开店し、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

## - 3. 調剤薬局事業



**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**

# - 1 . 出店・退店・改装の状況

フォーマット	11年8月期 店舗状況				11年2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	0店舗	3店舗	0店舗	3店舗
スーパードラッグ	2店舗	1店舗	41店舗	5店舗	40店舗
ドラッグストア	0店舗	1店舗	67店舗	9店舗	68店舗
シティドラッグ	1店舗	1店舗	9店舗	2店舗	9店舗
調剤薬局	0店舗	0店舗	11店舗	0店舗	11店舗
合計	3店舗	3店舗	131店舗	16店舗	131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	0店舗	0店舗	2店舗	1店舗	0店舗
閉店	2店舗	0店舗	0店舗	1店舗	0店舗
2011年2月末店舗数	58店舗	31店舗	23店舗	8店舗	11店舗

# 新店



## 利尻店

売り場面積 264坪  
商品点数 約18,000SKU

年商予測 3億7千万円  
客単価 2755円 (当社Drg平均1,665円)  
平均買上点数 13点 (当社Drg平均7点)

・利尻島 人口 約5600人

**サツドラ** **Express** **毎日がお買得!**  
サツドラ エクスプレス **Everyday Low Price**  
小樽入船店 **OPEN**  
いつでも、  
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!  
毎日店頭価格でお買得だから、チラシを折る必要がないのです!



## 小樽入船店(サツドラエクスプレス)

売り場面積 115坪  
商品点数 約10,000SKU

# P B 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 (ポランタリーチェーン商品)



## くらしモア (ニチリウ商品)



# Creare (クレーアーレ)



上期導入SKU数145

下期導入予定SKU数 : 約120

第1弾 掃除・バス・紙

第2弾 衣料品

第3弾 キッチン



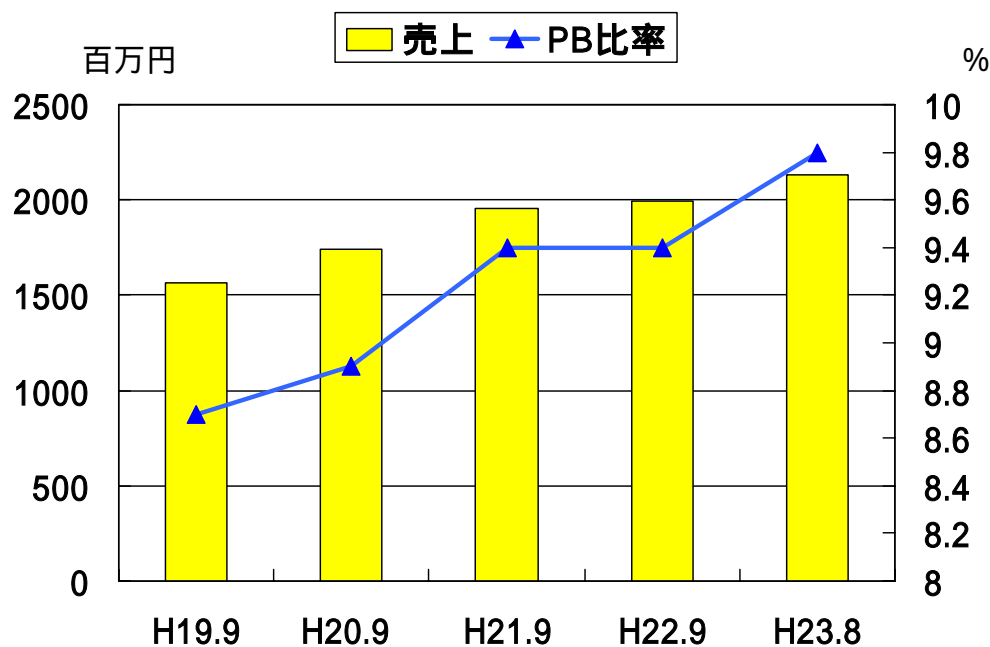
コンセプト: ワタシにちょうどいい

「買いやすい」「どこにでも合う」「シンプル」「おすすめ」「おトク」「これがいい！」。

お求めやすい価格と、コーディネートしやすい色・形・用途。選んで楽しい、合わせてうれしい「心地よい暮らし」のご提案。

# P B 商品売上推移

【PB商品売上高・PB比率】



【PB毎の売上高比較】

	PB売上高(百万円)		
	当上期	前上期	増減額
NID	909	975	66
ニチリウ	177	3	+ 174
エリアPB	902	901	+ 1
自社フード	132	114	+ 18
自社ホームケア	12	-	+ 12

## PB商品売上

- ・PB売上比率は、前年上期より0.4%向上し9.8%となった。
- ・PB比率向上の要因
  - ニチリウ商品売上高の増加
  - 自社PB(フード・ホームケア)売上の増加

# 2012年2月期 取組事項 上期成績

---

## 既存店活性化

- ・医薬品売場の改装
- ・全面改装

## 営業時間延長の実施

- ・深夜時間帯での需要の取り込み

## 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

# 既存店活性化の状況と効果

---

## 改装による売上増加額(POS売上)

1億62百万円 (前期改装 1億37百万円 、 当上期改装 25百万円)

## 上期改装実績

- ・全面改装 上期 7店舗
- ・ヘルスケア売場改装 9店舗

2012年2月期 改装計画 20店舗

(年初計画 15店舗)

# 営業時間延長の効果

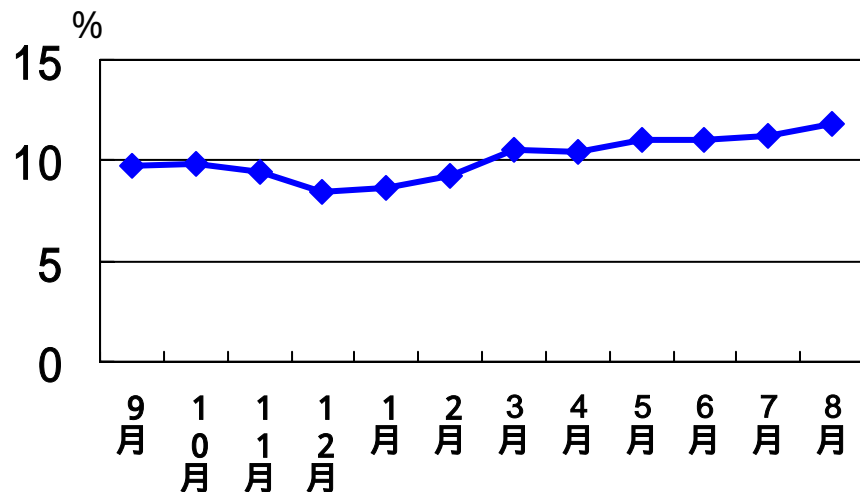
時間延長効果 売上4億81百万円

- ・営業時間延長店舗数 22店舗
- ・営業時間 最大翌日3時まで営業
- ・時間延長分の損益 全店黒字

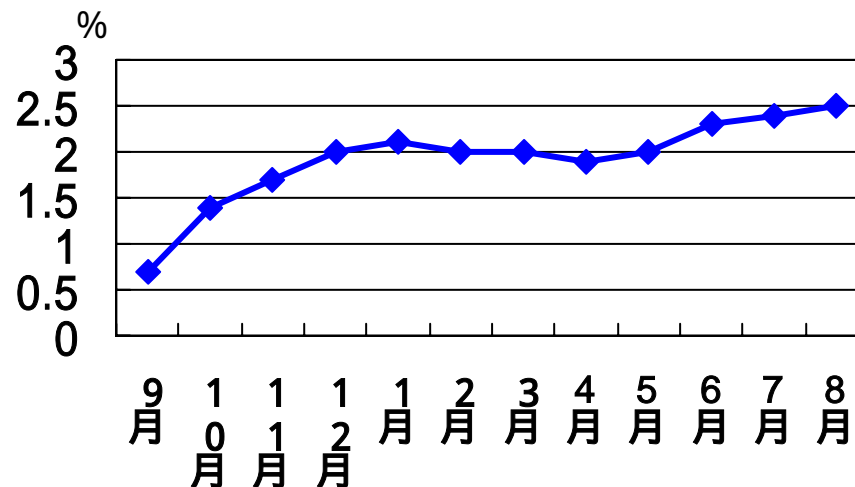
深夜営業の状況

- ・24時まで営業店舗数・・・21店舗
- ・21時以降の営業店舗数・・・45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】



# ESLPの成果

## ESLP化

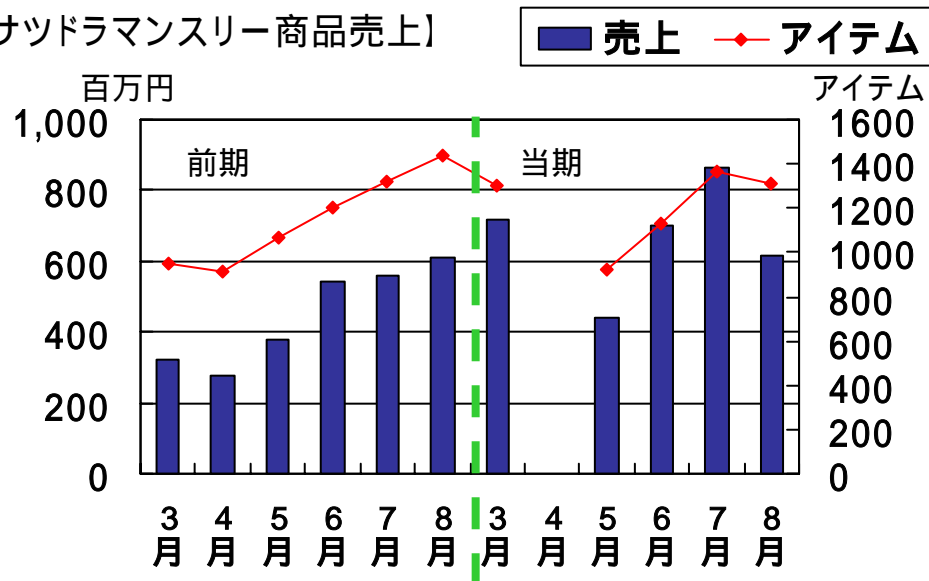
- ・チラシの削減 7回削減
- ・サッドラマンスリー  
「毎日お買い得」・・・信頼・固定客化  
売上構成比 19.8% (前上期14.5%)  
サッドラマンスリー4月は震災で中止

## 会員活性化

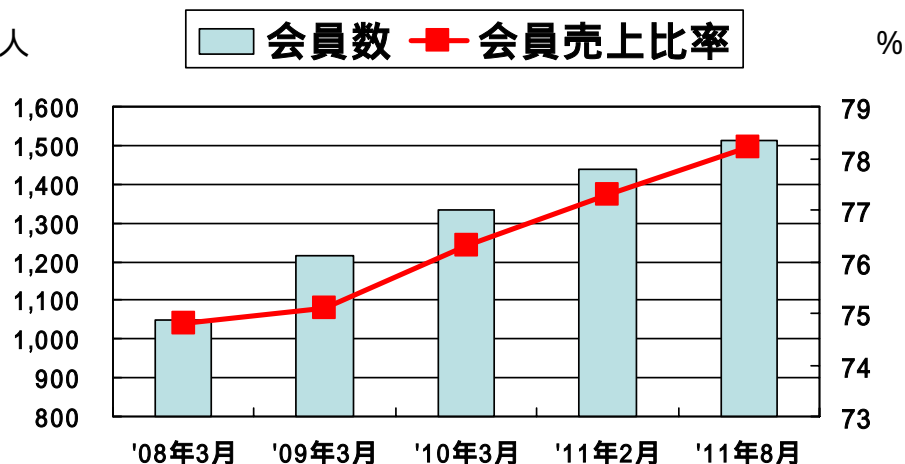
### ポイント政策の実施

- ・単品ポイント
- ・2倍デー、3倍デー
- ・ロイヤルカスタマー向け会報誌  
「Sumile(すみれ)」発行
- ・会員数 151万人  
会員売上比率 78.2%

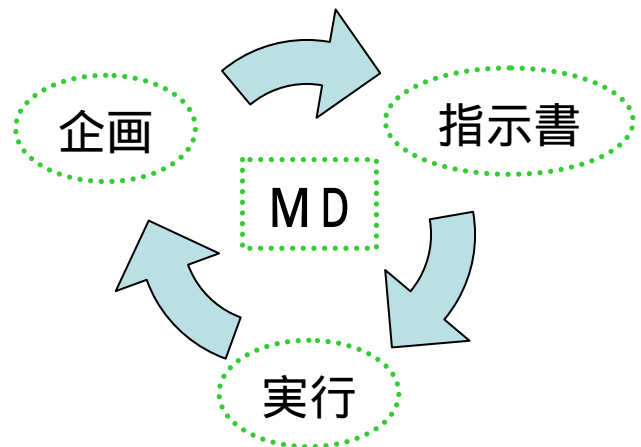
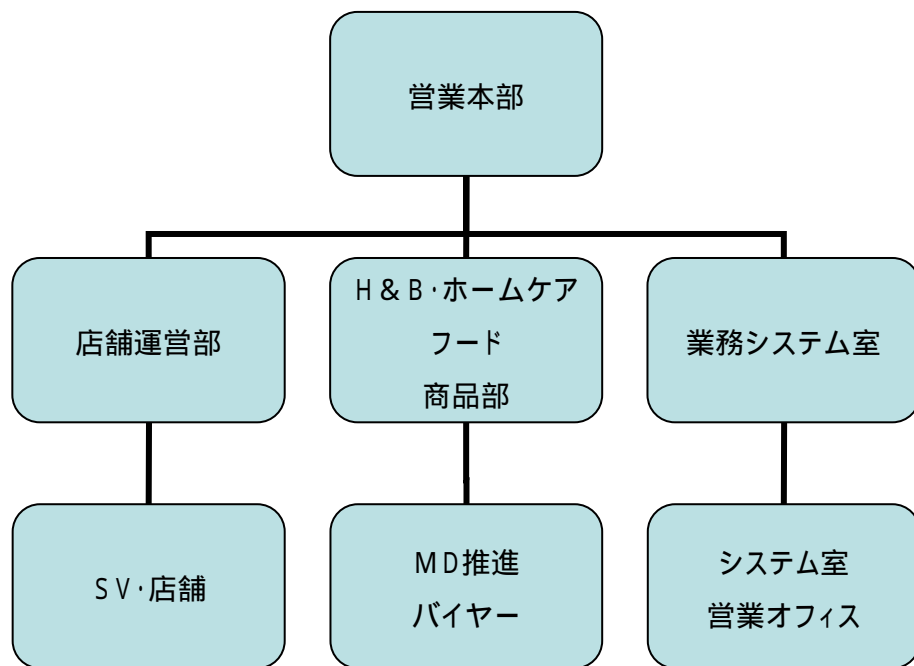
【サッドラマンスリー商品売上】



千人



# 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

MD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

# CSR活動

- ・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
- ・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
- ・そらぶちキッズキャンプを創る会への寄付
- ・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



# 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	
		通期予想	前年同期比
売上高	37,092	44,170	決算期変更のため前期比較は行っていません  ・前期は決算期変更のため10.5ヶ月決算 (2010年4月1日 ~ 2011年2月15日) ・当期の会計期間 (2011年2月16日 ~ 2012年2月15日)
売上総利益	8,691	10,650	
(売上総利益率)	23.4	24.1	
営業利益	775	1,170	
(営業利益率)	2.1	2.6	
経常利益	724	1,112	
(経常利益率)	2.0	2.5	
当期純利益	330	564	
(純利益率)	0.9	1.3	

# 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

兼教育人事部セ'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

セ'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。