

2019年6月期 決算説明資料



Genky DrugStores株式会社
(東証一部 9267)

2019年7月19日

1. 19年6月期 実績の振り返り
2. 20年6月期 業績予想
3. 中期経営計画

2019年6月期 通期業績

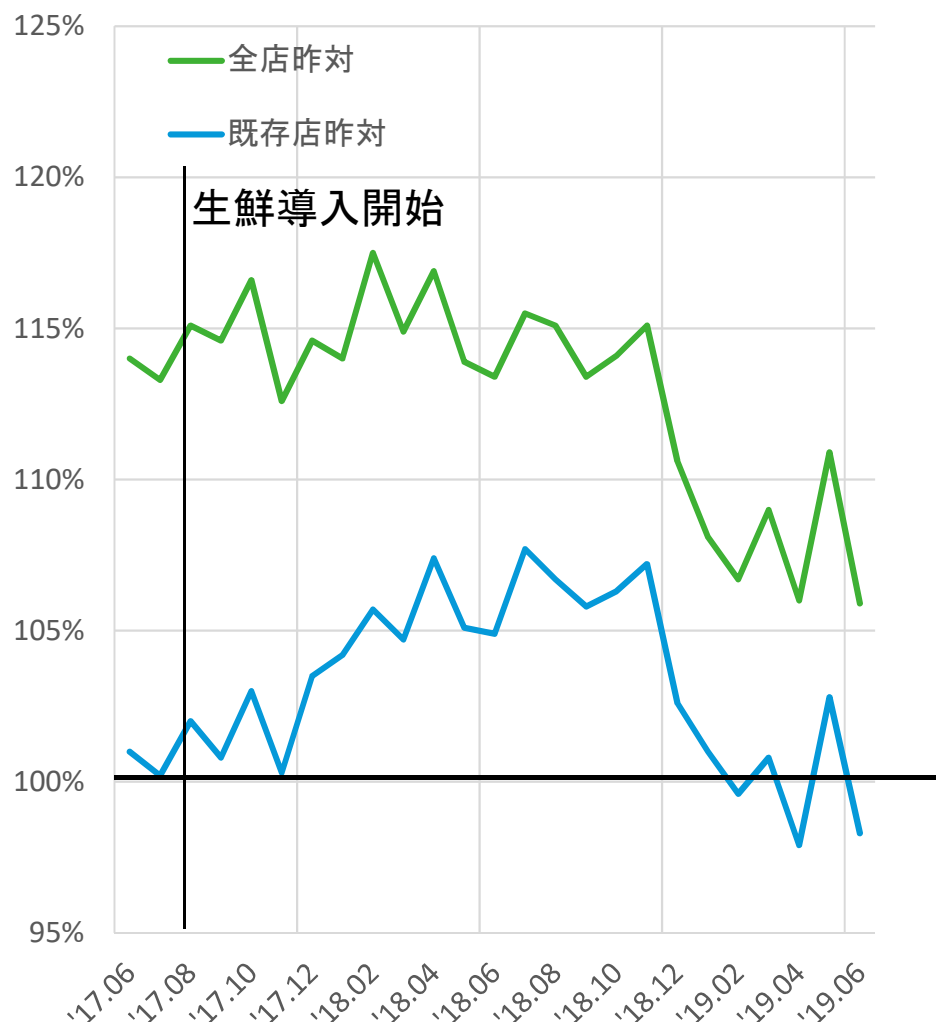


(単位:百万円)

	2018.6期 実績		2019.6期 実績		前年比	
	金額	売上比率	金額	売上比率	増減額	増減率
売上高	94,869	100.0%	103,897	100.0%	+9,028	+9.5%
荒利益高	21,897	23.1%	24,419	23.5%	+2,521	+11.5%
販管費	17,768	18.7%	20,372	19.6%	+2,603	+14.7%
営業利益	4,128	4.4%	4,046	3.9%	△81	△2.0%
経常利益	4,377	4.6%	4,305	4.1%	△72	△1.7%
当期純利益	3,118	3.3%	2,697	2.6%	△420	△13.5%
1株当たり 当期純利益	206.55円		174.70円		△31.85円	△15.4%
新規出店	30店		36店		+6店	+20.0%
(退店)	(1店)		(2店)		+1店	

販管費増を荒利益の向上でカバーできず、増収減益の結果

月次売上高 前年対比推移



[上期]

生鮮食品導入前後の押し上げ効果が強く、累計106.1%

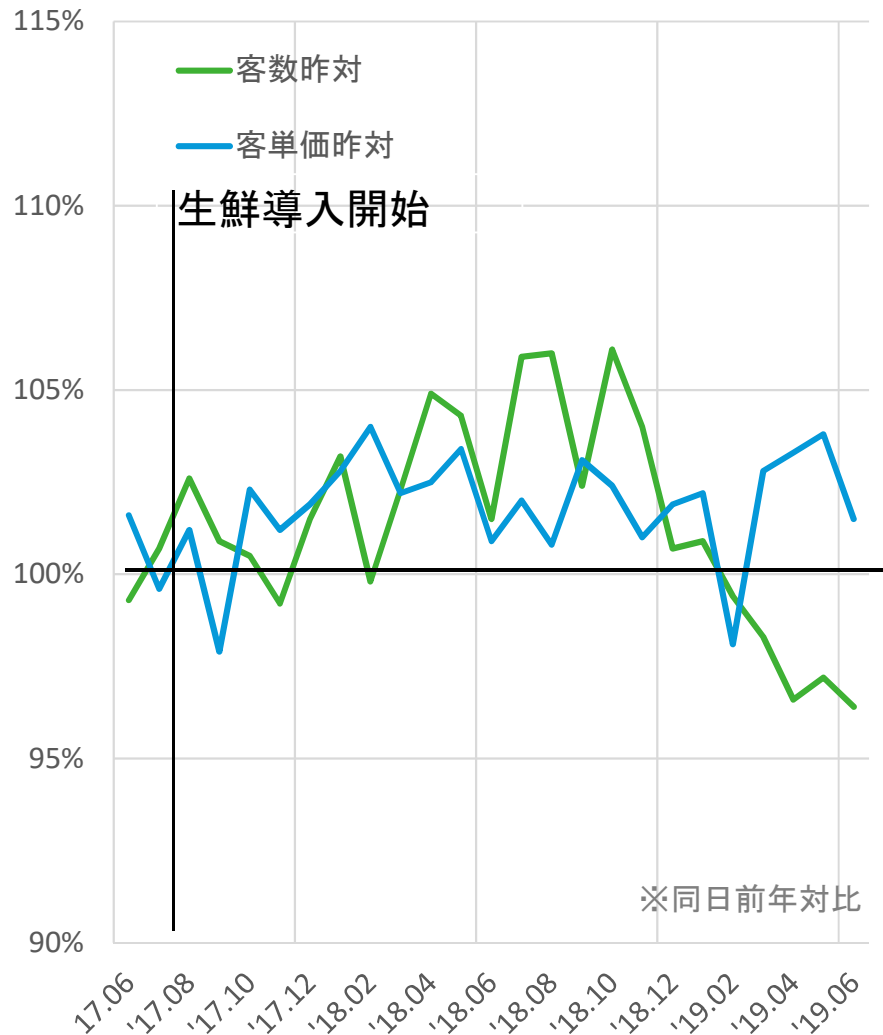
[下期]

生鮮導入の一巡、暖冬などの難しい局面が続き、累計100.1%。

[通期]

累計既存店前年比 103.0%
(全店累計 110.8%)

月次 客数・客単価 前年対比推移

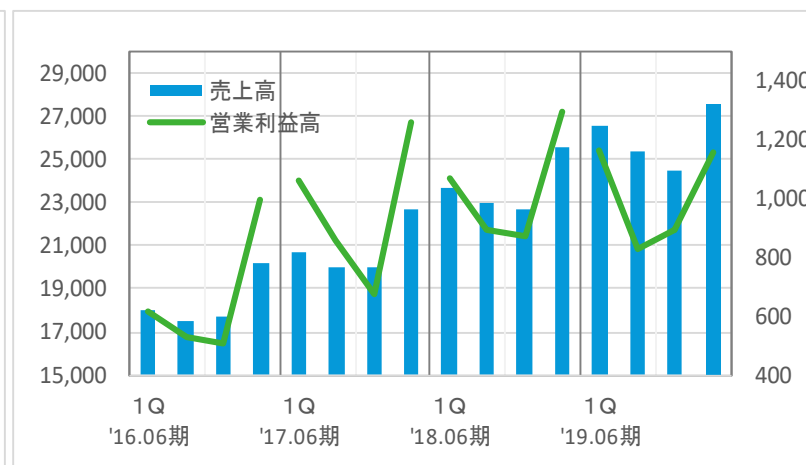
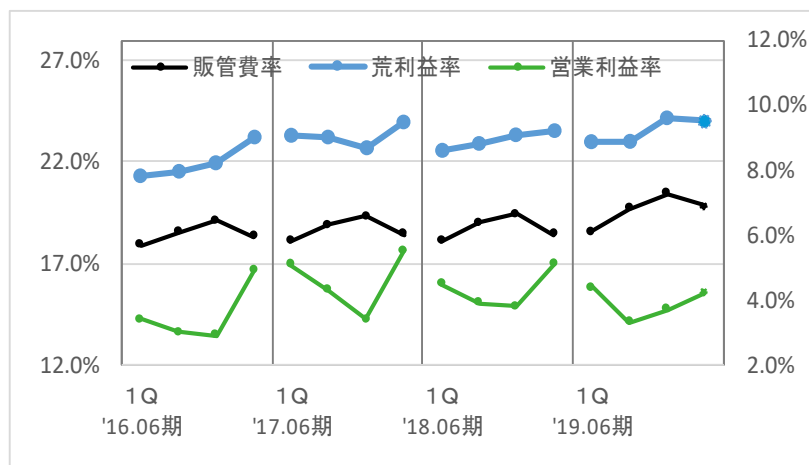


[上期]
 客数 104.2%
 客単価 101.8%

[下期]
 客数 98.1%
 客単価 102.0%

[通期]
 客数 101.1%
 客単価 101.9%

四半期会計期間 連結業績推移



(単位:百万円)

	'16.06期					'17.06期					'18.06期					'19.06期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	18,031	17,546	17,719	20,198	73,495	20,706	20,016	19,959	22,718	83,399	23,686	22,937	22,689	25,555	94,869	26,570	25,352	24,470	27,505	103,897
売上昨対(Q)	114.4%	115.5%	117.8%	118.1%	116.5%	115.5%	114.8%	112.2%	113.6%	114.0%	114.3%	114.5%	115.5%	114.7%	114.8%	114.7%	113.3%	106.0%	107.6%	109.5%
荒利益率	21.3%	21.5%	21.9%	23.2%	22.0%	23.3%	23.2%	22.7%	23.9%	23.3%	22.6%	22.9%	23.3%	23.5%	23.1%	23.0%	23.0%	24.1%	24.0%	23.5%
販管费率	17.9%	18.5%	19.1%	18.3%	18.4%	18.1%	18.9%	19.3%	18.4%	18.7%	18.1%	19.0%	19.4%	18.4%	18.7%	18.6%	19.7%	20.4%	19.8%	19.6%
営業利益高	615	532	509	997	2,655	1,061	854	674	1,258	3,849	1,071	893	869	1,294	4,128	1,160	830	896	1,158	4,046
営業利益昨対(Q)	92.1%	95.8%	73.8%	120.9%	96.9%	172.4%	160.6%	132.3%	126.2%	145.0%	101.0%	104.6%	128.8%	102.9%	107.3%	108.3%	93.0%	103.2%	89.5%	98.0%
営業利益率	3.4%	3.0%	2.9%	4.9%	3.6%	5.1%	4.3%	3.4%	5.5%	4.6%	4.5%	3.9%	3.8%	5.1%	4.4%	4.4%	3.3%	3.7%	4.2%	3.9%

1. 19年6月期 実績の振り返り
- 2. 20年6月期 業績予想**
3. 中期経営計画

2020年6月期 通期業績予想



(単位:百万円)

	2019.6期 実績		2020.6期 予想		前年比	
	金額	売上比率	金額	売上比率	増減額	増減率
売上高	103,897	100.0%	115,000	100.0%	+11,103	+10.7%
荒利益高	24,419	23.5%	27,050	23.5%	+2,631	+10.7%
販管費	20,372	19.6%	23,000	20.0%	+2,650	+12.9%
営業利益	4,046	3.9%	4,050	3.6%	+4	+0.1%
経常利益	4,305	4.1%	4,350	3.8%	+45	+1.0%
当期純利益	2,697	2.6%	3,000	2.6%	+303	+11.2%
1株当たり 当期純利益	174.70円		197.66円		+22.96円	+13.1%
新規出店	36店		50店		+14店	+38.9%
(退店)	-2店 (S&B 2店含む)		-3店 (S&B 2店含む)		-1店	

2020年6月期 上期/下期 業績予想



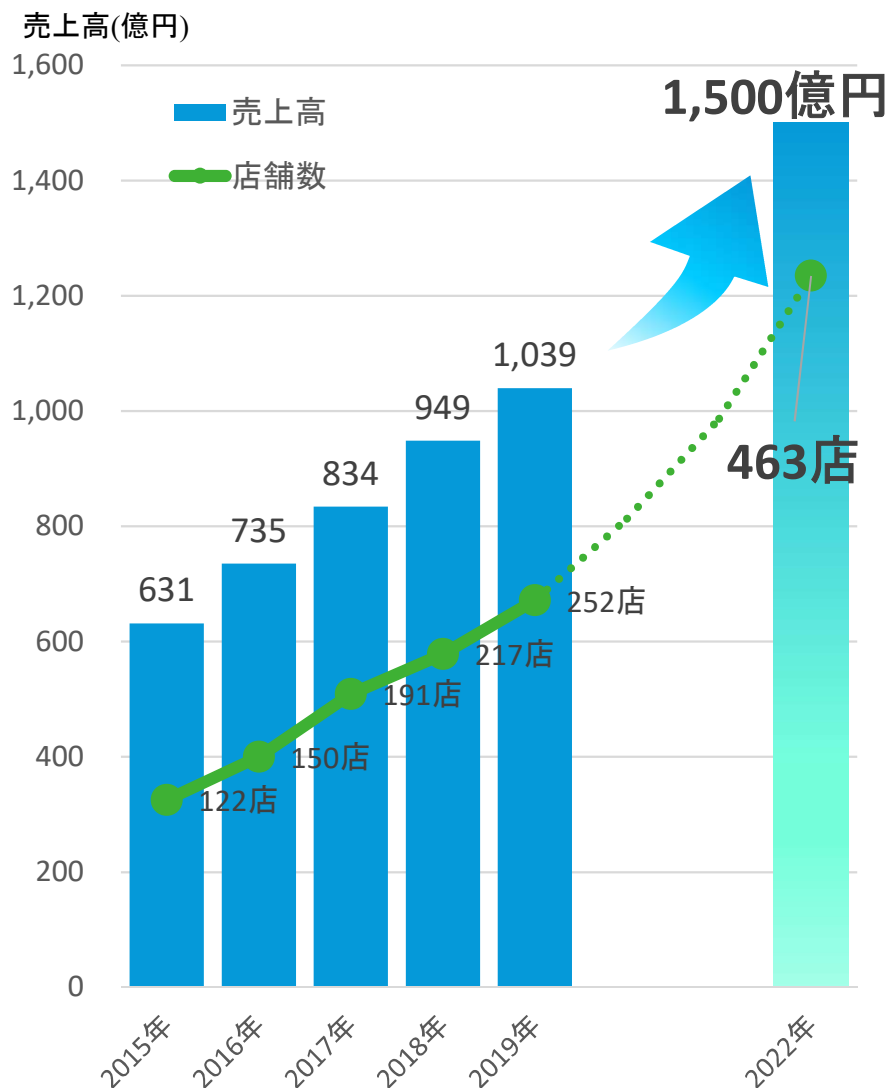
(単位:百万円)

	上期						下期			通期		
	第1四半期			第2四半期			19.06期 実績	20.06期 予算	前期比	19.06期 実績	20.06期 予算	前期比
	19.06期 実績	20.06期 予算	前期比	19.06期 実績	20.06期 予算	前期比						
売上高	26,570	28,850	108.6%	25,352	27,650	109.1%	51,975	58,500	112.6%	103,897	115,000	110.7%
			100.2%			100.8%			100.9%			100.7%
荒利益高	6,099	6,250	102.5%	5,822	6,500	111.6%	12,498	14,300	114.4%	24,419	27,050	110.8%
	23.0%	21.7%	-1.3%	23.0%	23.5%	+0.5%	24.0%	24.4%	+0.4%	23.5%	23.5%	+0.0%
販管費	4,938	5,600	113.4%	4,991	5,600	112.2%	10,442	11,800	113.0%	20,372	23,000	112.9%
	18.6%	19.4%	+0.8%	19.7%	20.3%	+0.6%	20.1%	20.2%	+0.1%	19.6%	20.0%	+0.4%
営業利益	1,160	650	56.0%	831	900	108.3%	2,055	2,500	121.7%	4,046	4,050	100.1%
	4.4%	2.3%	-2.1%	3.3%	3.3%	+0.0%	4.0%	4.3%	+0.3%	3.9%	3.5%	-0.4%
新規出店	10	7		10	11		16	32		36	50	
(退店)	-1	-2					-1	-1		-2	-3	
期末店舗数	227	257		237	268		252	299		252	299	

第1四半期に、中部RPDCの不動産取得税や外部倉庫との並行稼働等、物流費用の増加による荒利益率の減少を見込み、1Q減益の予想

1. 19年6月期 実績の振り返り
2. 20年6月期 業績予想
- 3. 中期経営計画**

3カ年中期経営計画 成長目標



【3年後 2022年6月期】

売上高 **1,500 億円**
(CAGR 13.0%)

店舗数 **463 店**
(+211店)

営業利益率 **5.0 %**
(+1.1%)

(※)直近5年間のCAGR 13.21%

3カ年中期経営計画 エリア開拓目標



実績	2019.06期		
	出退店	店舗数	シェア
福井	7	63	45.7%
			1位
岐阜	17	114	27.1%
	-2		1位
石川	3	19	10.3%
			2位
愛知	9	56	5.5%
			7位



計画	2020.06期-2022.06期			物流センター構想 (カバー店舗数)
	出退店	店舗数	シェア	
福井	15	72	50.6%	福井TC (100店) + 倉庫2棟
	-6		1位	
岐阜	27	133	28.2%	中部RPDC (PC & DC500店+TC200店)
	-8		1位	
石川	76	93	35.1%	[New]石川TC (100店)
	-2		1位	
愛知	92	145	13.4%	[New]愛知TC (100店)
	-3		3位	
[New]	20	20		
合計	230	463		
	-19			

合計	36	252	
	-2		

福井県・岐阜県でのシェア1位を維持しながら、**今後3年間で**
愛知県・石川県への集中出店店舗数の倍増 + 新規県への展開

(※)将来の県別シェアは当社独自の各社想定出店数から算出

高速多店舗展開に向けた体制強化



【店舗開発部】 高速出店体制の強化	【売上予測課】 出店後の収益確保
<ul style="list-style-type: none">● 1人2店舗の物件確保を必達として、組織教育と人員体制の強化● 東海/北陸の二部体制で、より現地に入り込んだソーシング● 現地の不動産業者と連携し、情報収集を強化(自前出店は継続)	<ul style="list-style-type: none">● 需要予測アプリと自社のノウハウをMIXし、より精度の高い予測値の確立● 社長による現地最終確認方式により、さらに厳しい基準へ

店舗開発部と売上予測課が別組織系で牽制を効かせることで、
確実に売れる立地に**高速で出店**する

高速多店舗出店への武器



完全標準化 ローコスト店舗 『レギュラー店』

コンセプトは
「近所で生活費が節約できるお店」



レギュラー店 高速多店舗出店の実現



特徴

- 生活必需品に特化した品揃えで
高来店頻度の実現
- レイアウト、オペレーション、品揃えなど
徹底標準化でローコスト経営の実現



7,000人商圏でも集客と収益を確保できる店

食品構成比の低い(=必要商圏人口の多い)競合他社との
立地争いに優位、出店数確保の強力なドライバー

レギュラー店 安定した収益性の維持



特徴

- 足元商圈の繰り返し来店による、少ない競争相手の中での安定収益モデル
- 売上予測課（店舗開発と別ライン）による、高い精度の収益予測と社内牽制機能
- 完全本部主導の店舗オペレーションによる業界トップの『従業員1人当たり売場面積』で人件費増加を抑制、採用難に対応

作業計画書

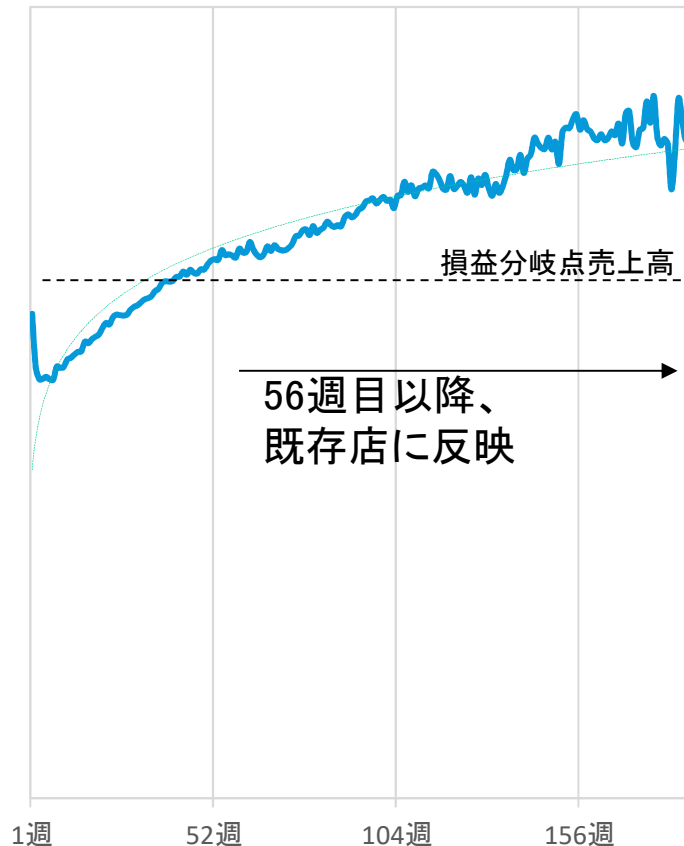
		作業量(前日までの実績)			
		2018/10	2018/11	2018/12	2019/1
		売上(千円)	売上(千円)	売上(千円)	売上(千円)
		100	100	100	100
1	全店	100	100	100	100
2	全店	100	100	100	100
3	FD	100	100	100	100

作業項目	作業内容	作業量	作業単価	作業総額
1000	ロケットM1 日本国内各店舗			
1001	ロケットM1の在庫管理			
1002	ロケットM1の在庫管理			
1003	ロケットM1の在庫管理			
1004	ロケットM1の在庫管理			
1005	ロケットM1の在庫管理			
1006	ロケットM1の在庫管理			
1007	ロケットM1の在庫管理			
1008	ロケットM1の在庫管理			
1009	ロケットM1の在庫管理			
1010	ロケットM1の在庫管理			
1011	ロケットM1の在庫管理			
1012	ロケットM1の在庫管理			
1013	ロケットM1の在庫管理			
1014	ロケットM1の在庫管理			
1015	ロケットM1の在庫管理			



為替の影響やインバウンドの増減などの影響が無く、売上や収益性の安定化、想定外のコスト変動が少ない

レギュラー店 収益への早期寄与



OPENから3年以上、
1店あたり平均売上高は上昇。

→2年目以降のレギュラー店が
営業利益への貢献と、
全体の既存店昨対を牽引

※R店全店(130店)平均 OPEN週を『0週目』に統一して平均値を算出。
後半になるほどサンプル数が少なくなるため変動幅が大きい

ローコスト経営を支える 自前主義



店舗開発	不動産ディベロッパーを介さない自社開発によって、 レギュラー店に最適な立地確保と不動産費の圧縮を実現
プライベートブランド	仕様、デザイン、配送まで自社で行うことにより、 圧倒的な低価格と高収益を両立
物流	3PLに頼らない自社運営で 業界最低の物流費比率を維持
生鮮食品	業界初の自社プロセスセンターを本年8月から稼働。

ローコスト経営の根幹として自前主義を貫き、
業界最低の坪当たり経費高20万円/坪・年を維持

プライベートブランド『SPA推進部』の設立



5千人/店の時代へと突入した現状、

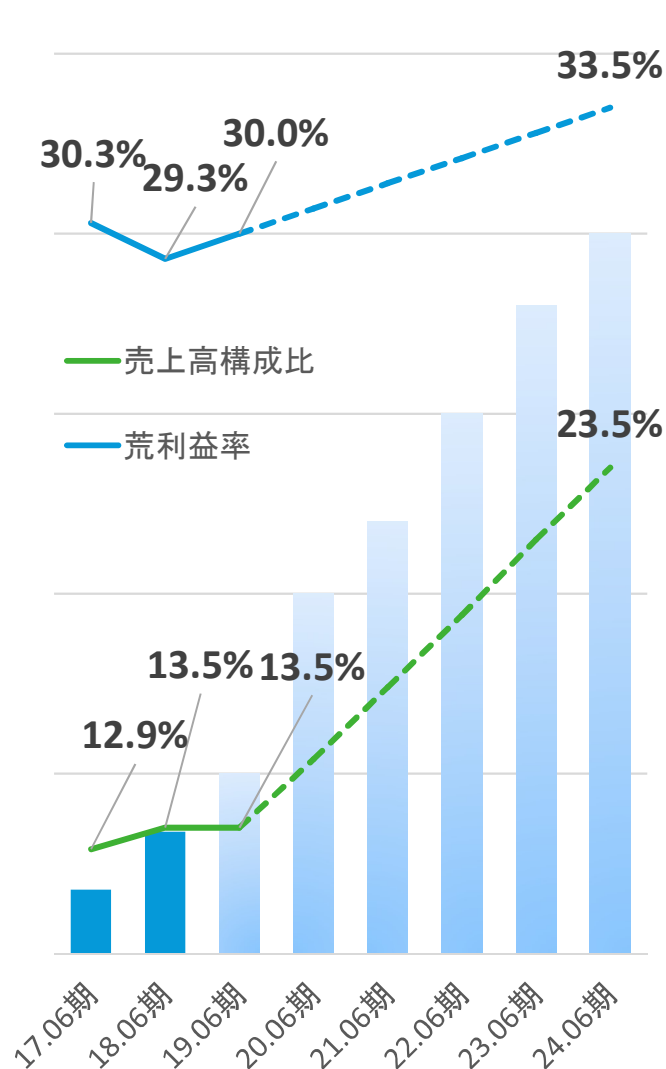
売上高構成比60%を超える食品部門において

価格競争力・集客力の強化と並んで収益性の強化が急務



これまでは商品部のバイヤーが兼任であった
PB開発について、7月1日付で専任部署『SPA推進部』を新設。
PB開発を一気に加速させる

プライベートブランド 5カ年拡充計画



低価格と高収益のバランスを取ったMD計画で

- 顧客のデフレマインド対応
- 買上げ点数の向上
- 全社荒利益率の向上

物流強化 東海地方



2019年6月期

岐阜県に、ドライ・チルド・プロセスセンター『中部RPDC』始動
(投資総額 50億円 / 延床面積 13,000坪)



- 順次、外部倉庫をすべて解約して物流拠点を集約し、物流コストを改善
- 自社運営のプロセスセンターによって、アウトパックしていた生鮮食品の内製化、収益性の改善(8月頃稼働予定)

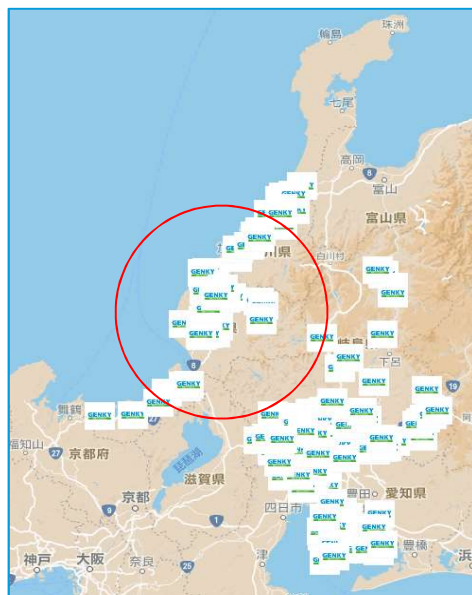
物流強化 北陸地方



2020年6月期

福井県の物流センター『丸岡DC』の増床

(投資総額 2.5億円 / 延床面積 2,300坪 → 3,100坪)



- 北陸エリアの外部倉庫を解約し、
物流コスト改善
- 石川エリアへの出店を支える
自社物流体制の強化

生鮮食品 標準化と単純化



特徴

- 自社プロセスセンター等により、店舗での加工作業なし
- 本部での発注・在庫管理により店舗での発注作業なし
- 本部主導でマニュアル化された独自の鮮度管理システム



『店舗作業・店舗判断』によるバラつき、高コスト化を防ぎ、
本部主導で標準化された鮮度・在庫管理を実現

—ご注意—

本資料に記載されている予想数値は、当社が現在において入手可能な情報、及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に基づく仮定を前提としています。

また、プレゼンテーションの際の説明には、将来の見通し・判断・計画あるいは戦略が含まれています。これら将来予測による記載及び発言は不確定要素を含んでいることから、実際の業績は、今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。

【問い合わせ先】

Genky DrugStores 株式会社 IR広報室

TEL : 0776-67-5240 (ゲンキー株式会社 代表)