



2018年2月期 第2四半期決算説明会

株式会社薬王堂
(東証一部 3385)

2017年10月11日

1. 2018年2月期 上期業績
2. 2018年2月期 業績見通し
3. 新しい取組み
4. 中期計画

1. 2018年2月期 上期業績

出店計画進捗

新規出店

2018年2月期
8月末店舗数

13店舗

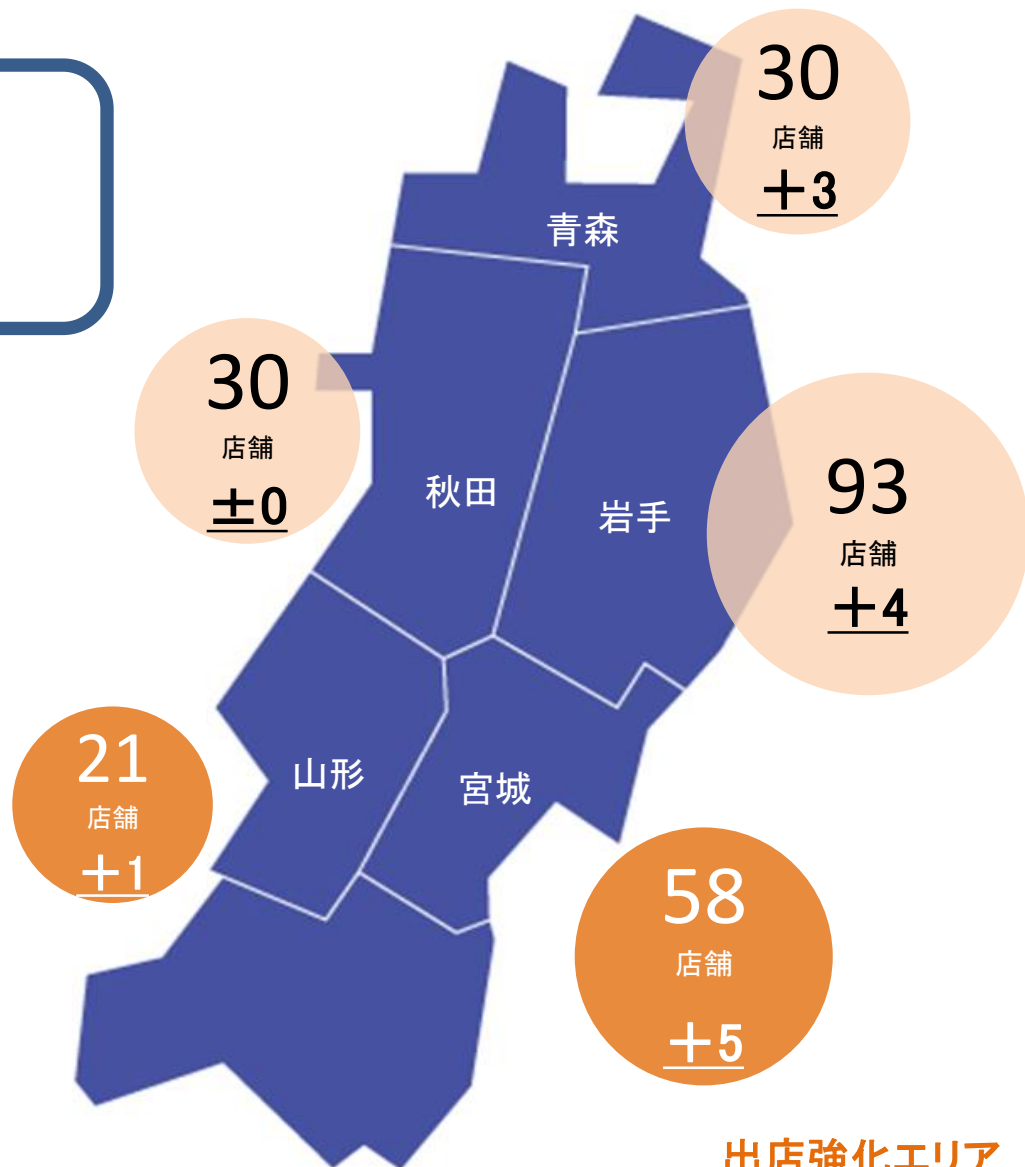


232店舗

※今期は20店舗計画
※第1四半期退店2店舗(岩手)
※前期の上期出店は15店舗



南三陸SC店



出店強化エリア

1

売上高は2桁成長（前期比110.8%）

2

粗利率の改善（前期22.3%→ 当期23.2%）

3

販売管理費比率の上昇（前期17.8%→ 当期18.6%）

4

営業利益高・経常利益高ともに計画どおりに推移

（営業利益高前期比 上期110.7% <第1Q 103.5%>）

（経常利益高前期比 上期110.7% <第1Q 104.5%>）

※受取補償金除く）

2018年2月期 上期損益計算書要旨

(単位:百万円)

	2017年2月期 上期	2018年2月期 上期	増減	増減率%
売上高	37,672	41,737	4,065	10.8%
売上総利益	8,411	9,667	1,255	14.9%
(売上総利益率)	22.3%	23.2%		
販売管理費	6,688	7,760	1,071	16.0%
(販管費率)	17.8%	18.6%		
営業利益	1,723	1,906	183	10.7%
(営業利益率)	4.6%	4.6%		
経常利益	1,850	2,301	450	24.4%
(経常利益率)	4.9%	5.5%		
四半期純利益	1,154	1,569	414	35.9%
(当期利益率)	3.1%	3.8%		

1

ESLP推進による客数・点数対策、既存店好調へ貢献

- ・ 既存店売上高前期比 105.1%
- ・ 客数前期比 103.0%、1人当買上点数 101.0%（いずれも既存店）

2

客数・点数向上のドライバーになるカテゴリー強化

- ・ ホームケアとコンビニエンスケア（主に、食品）の戦略的強化
- ・ ホームケア 前期比113.5%、コンビニエンスケア 前期比113.0%（内 食品・酒 112.5%）

3

ESLP推進とMD精度向上による粗利率の改善

- ・ 粗利率：前期 22.3%→ 当期 23.2%

4

WA!CA経費が増加

- ・ WA!CA会員の増加により、ポイント経費は増加（前期比+270百万円）

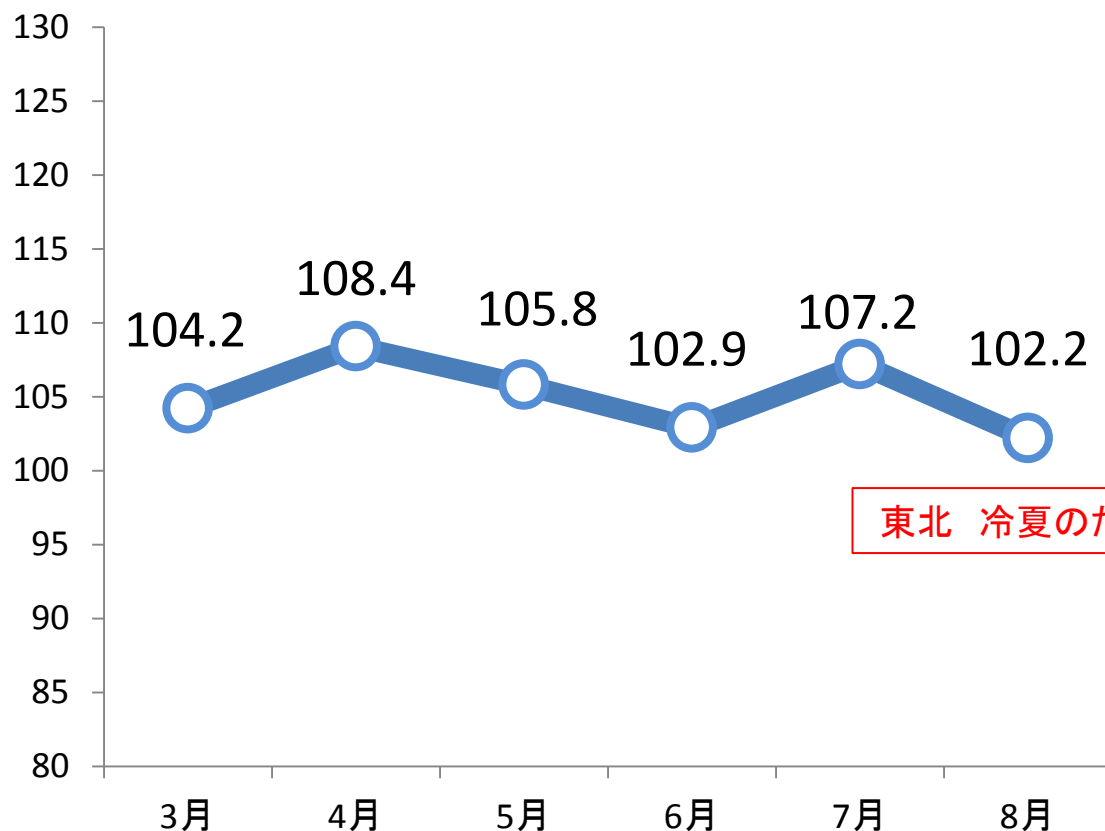
5

人件費が増加 ※アウトソーシング分、PL上は支払手数料

- ・ パートアルバイトの時給アップ（前期比+50百万円）
- ・ 補充作業のアウトソーシング（前期比+90百万円）

既存店売上高が好調に推移

既存店売上高前期比



2018年2月期
上期
既存店前期比

105.1%

既存店前年クリア

29ヶ月連続

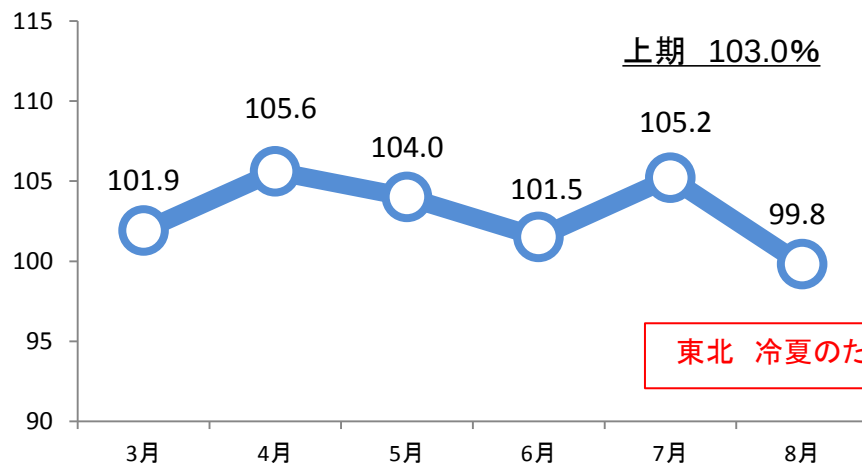
水曜・日曜の
日数前年差異

1

Δ1

既存店売上高が好調に推移

既存店客数前期比

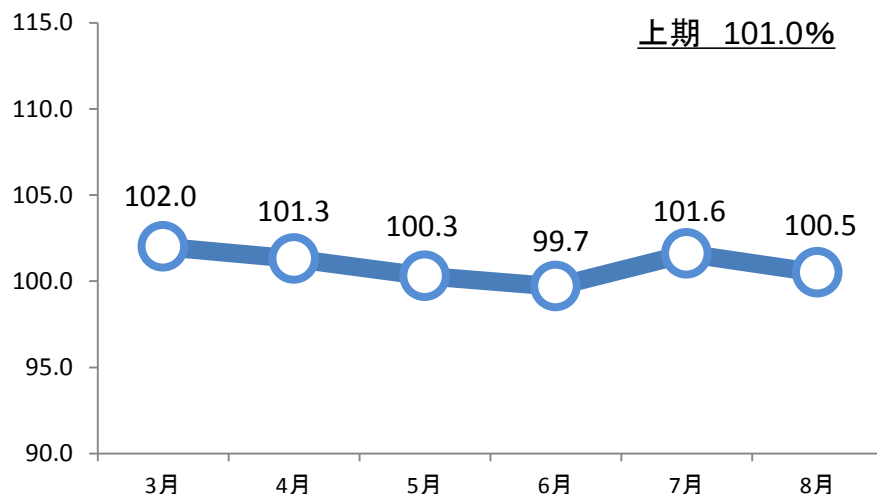


客数・1人当買上点数・客単価が

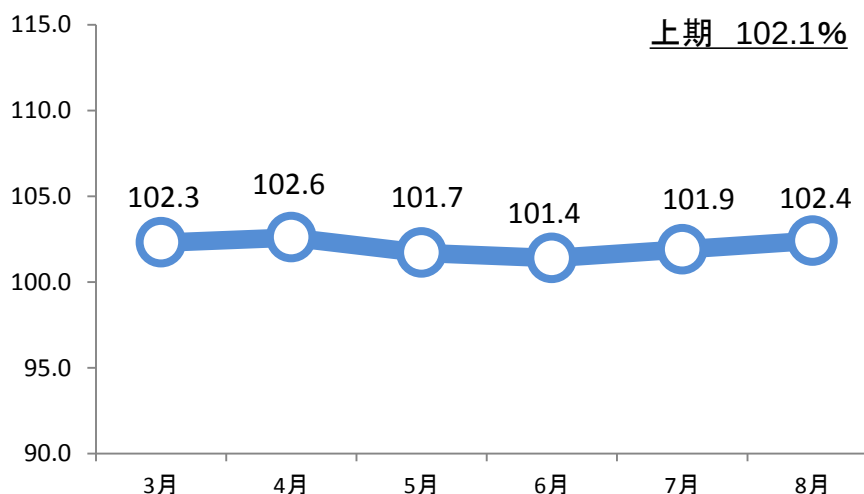
好調に推移

東北 冷夏のため

既存店1人当買上点数前期比



既存店客単価前期比



戦略的に伸ばすセグメントが好調に推移

セグメント別売上状況

(単位:百万円)

	2017年2月期 上期			2018年2月期 上期				
	売上高	構成比	粗利率	売上高	構成比	増減	増減率%	粗利率
ヘルスケア	8,724	23.1%	31.2%	9,283	22.2%	558	6.4%	32.4%
ビューティケア	6,542	17.4%	28.5%	7,120	17.1%	577	8.8%	28.6%
ホームケア	4,786	12.7%	15.9%	5,432	13.0%	645	13.5%	17.7%
コンビニエンスケア	17,617	46.8%	17.4%	19,900	47.7%	2,282	13.0%	18.4%
計	37,672	100.0%	22.3%	41,737	100.0%	4,065	10.8%	23.2%

客数・点数向上の
ドライバーカテゴリー

ホームケア前期比

113.5%

コンビニエンスケア前期比

113.0%

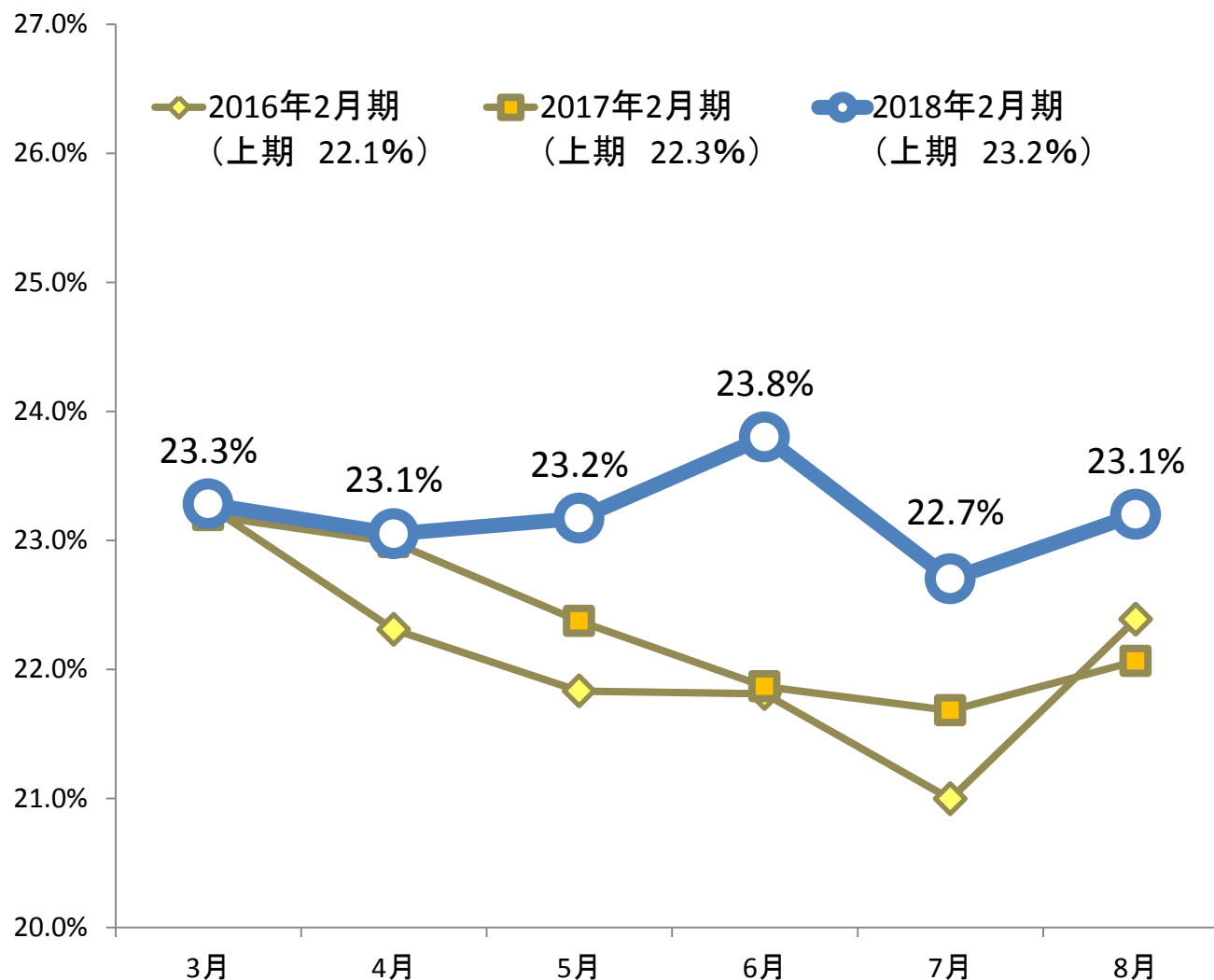
(内 食品・酒)

売上前期比 112.5%

売上構成比 41.1%

粗利率 17.4%

安定化による粗利率の改善



取組みの成果

ESLP推進
&
MD精度向上

過去2年と比較して、
月毎の粗利率が

安定化

店舗作業効率化の取り組み

発注時間の削減



- ・ 新自動発注システム
- ・ 欠品削減

補充終了時間の削減



- ・ カテゴリ納品精度向上
- ・ 補充のアウトソーシング

POP作業の削減



- ・ ESLPの推進
(激得期間の延長)

レジ作業の削減



- ・ 自動釣銭機
- ・ セミセルフレジ (予定)
- ・ WA!CA

※ 赤字は今期導入終了

店舗作業効率化の原動力

単純化
標準化

ESLP
政策



物流センター

2. 2018年2月期 業績見通し

2018年2月期末 県別店舗数

新規出店

期末店舗数

20店舗

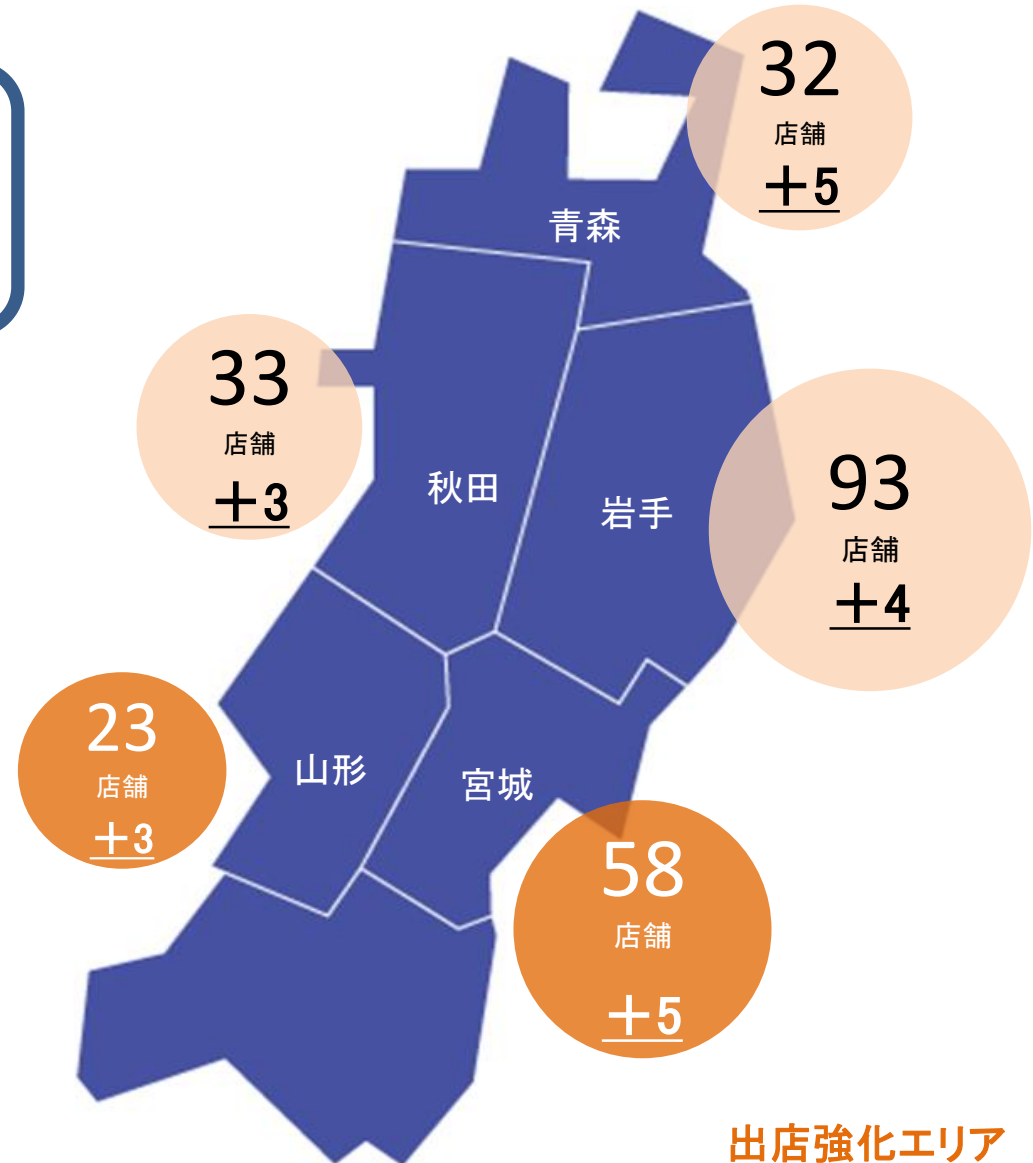


239店舗

※前期出店は22店舗
※退店2店舗(岩手県)



南三陸SC店



出店強化エリア

2018年2月期見通し 損益計算書要旨

(単位:百万円)

	2017年2月期	2018年2月期 (当初見込)	2018年2月期 (修正後見込)	増減	増減率%
売上高	74,912	83,000	83,000	8,087	10.8%
売上総利益	17,131	18,841	19,148	2,016	11.8%
(売上総利益率)	22.9%	22.7%	23.1%		
販売管理費	13,946	15,397	15,704	1,757	12.6%
(販管费率)	18.6%	18.6%	18.9%		
営業利益	3,184	3,444	3,444	259	8.1%
(営業利益率)	4.3%	4.2%	4.2%		
経常利益	3,509	3,972	3,972	463	13.2%
(経常利益率)	4.7%	4.8%	4.8%		
当期純利益	2,334	2,542	2,542	207	8.9%
(当期利益率)	3.1%	3.1%	3.1%		

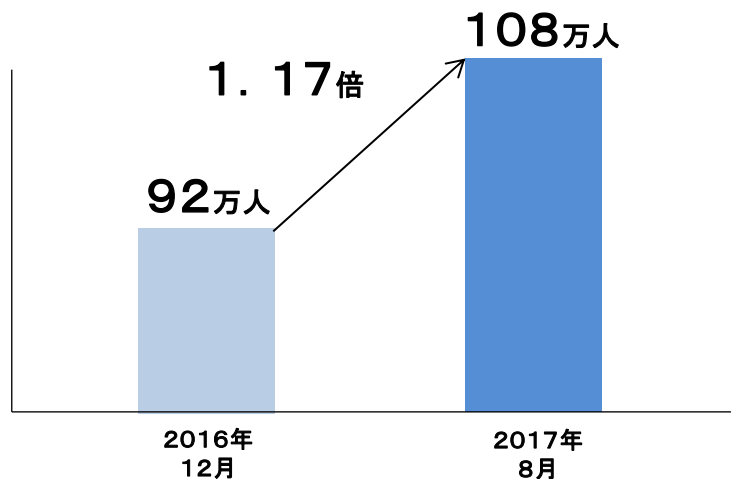
既存店売上高の前提

当初	通期: 105.0%	(上期: 104.9%、	下期: 105.1%)
修正後	通期: 105.0%	(上期: 105.1%、	下期: 104.8%)

3. 新しい取組み

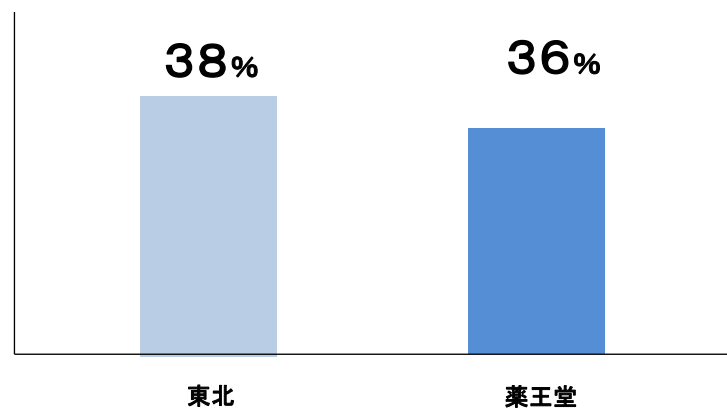
新ポイントカードWA!CAの現状

WA!CA会員数

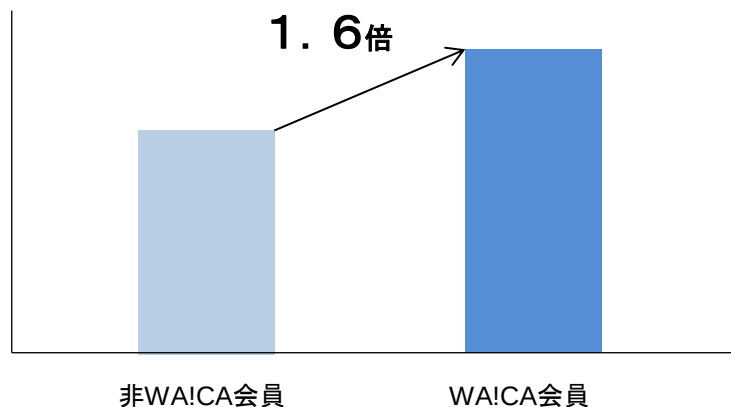


おでかけカード会員構成比

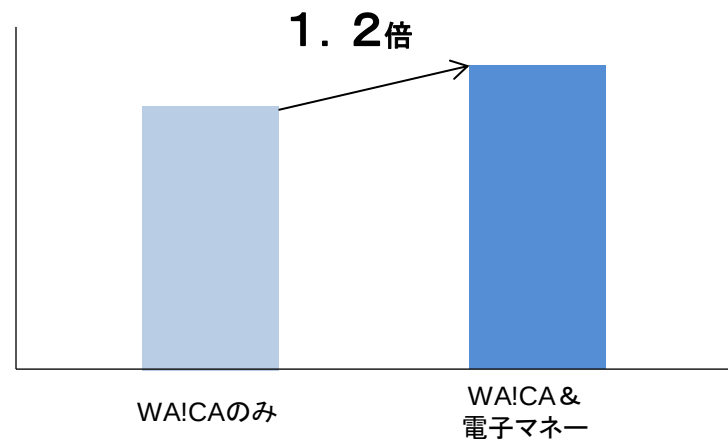
60歳以上人口 VS おでかけカード



月間購入金額



月間購入金額



お客様との新しいコミュニケーションツール
販促連動して、健康増進をサポート



「薬王堂公式アプリ」

- ◇ 店舗検索
- ◇ チラシ検索
- ◇ クーポン
- ◇ 電子会員証



「歩いてマイル」

- ◇ 歩数計アプリ
- ◇ クーポンとの連動

※ドコモヘルスケアの
「歩いておトク」の薬王堂版

アプリとdポイントのスケジュール

3月～10月

11月

12月

1月

2月

公式アプリ
&
歩いてマイル



8/25

リリース



来店頻度アップ
買上点数アップ

1月中旬
開始予定

dポイント



5/25

リリース

新客数アップ

12月1日
開始予定

4. 中期計画

中期計画(～2021年2月期)

2021年2月期

300店舗・1,000億円達成

(経常利益50億円)

売上高
(億円)

1,000

500

1,000
億円

300
店舗

2015年
2月期

2016年
2月期

2017年
2月期

2018年
2月期

2019年
2月期

2020年
2月期

2021年
2月期

本資料には、当社の業績見通し等の将来に関する記述が含まれています。これらの記述は、当社が現在入手している情報を基とした判断と仮定を前提としたものであり、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。



【問い合わせ先】

株式会社 薬王堂

経営企画室

TEL 019-697-8480（大代表）

FAX 019-697-2635