

2020年6月期 決算説明資料



Genky DrugStores株式会社
(東証一部 9267)

2020年7月

1. 20年6月期 実績の振り返り
2. 中期経営計画

(注) 福井県 マスクのあっせん販売



福井県による マスク販売のお知らせ

いつもゲンキーをご利用いただき、誠にありがとうございます。
このたびゲンキーでは、福井県が行うマスク購入のあっせんをお手伝いすることといたしました。
4月23日から、福井県が郵送する『マスク購入券』を県内ゲンキーのレジにてご提示いただきますと、券面に記載の金額で専用のマスク2箱(50枚入/箱)まで購入いただけます。



福井県が配布した購入券でマスクを買う客(左) = 4月、福井県永平町のゲンキー薬店市店
その他の写真を見る(1/3枚)

「安心して購入」

この事業で大きな課題は販売店の確保だ。購入券を入手しても、それを使うことのできる店舗が県内にまんべんなく立地していないと、店に遠い住民の負担は大きく、地域で不公平感が強まる。

福井県が選んだゲンキーは同県坂井市に本社を置き、県内で64店を展開しており、全17市町に必ず店舗があった。

2020年4月24日～5月31日の間、
福井県内全店で、マスクのあっせん販売を行いました。

【売上高への影響】

5月度 840百万円

6月度 533百万円(※注)

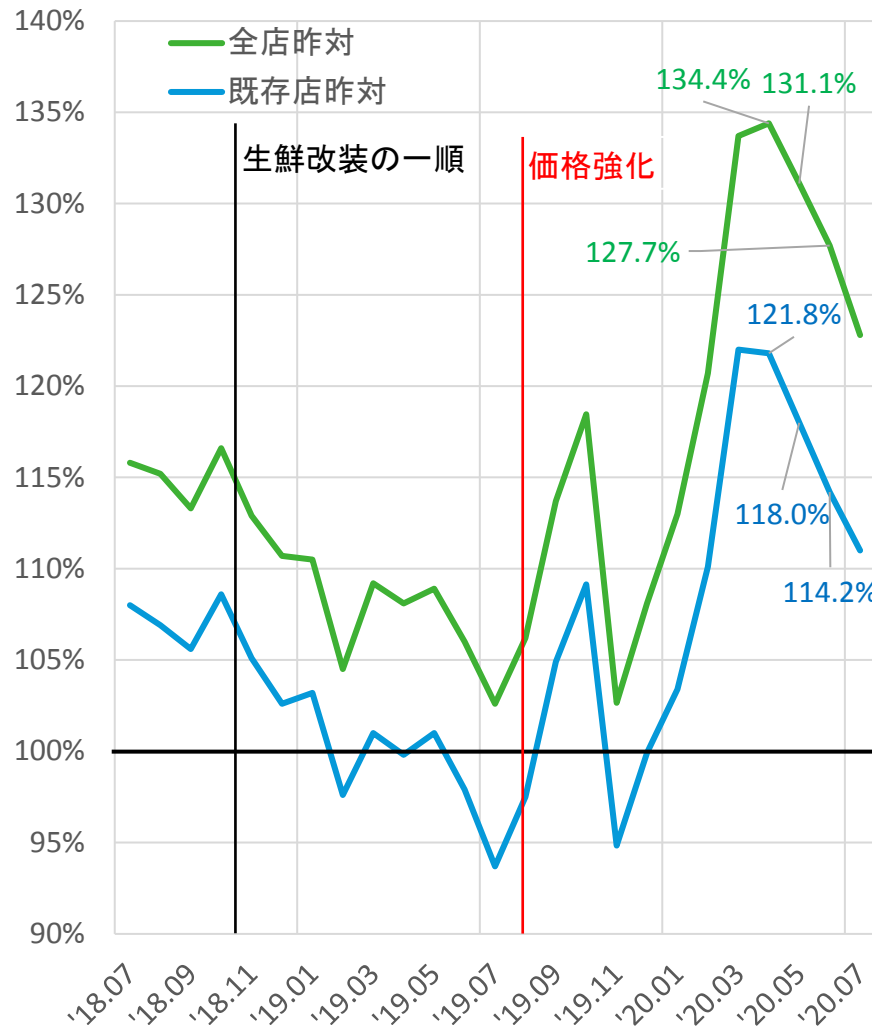
計 1,373百万円の売上高が、決算短信等に入っております。

※注(うち277百万円分は福井県による一括購入の為、
月次営業速報には反映されていません)

本決算説明資料におきましては、
全てこの売上高を除外して計算・記載しております。

従いまして開示済の月次営業速報、決算短信等と
売上に関連する数値、比率等が異なります。

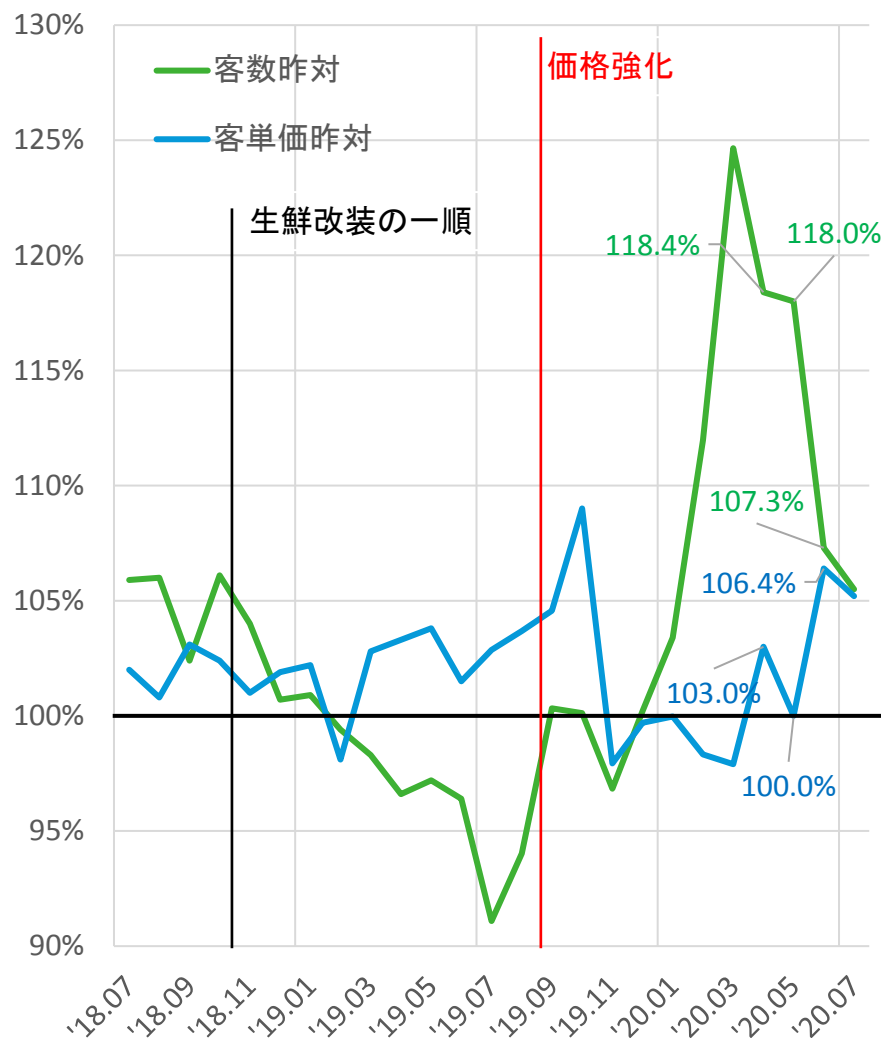
月次売上高 前年対比推移



[1Q]	既存店	98.6%	(全店 107.3%)
[2Q]	既存店	101.3%	(全店 109.8%)
[3Q]	既存店	111.5%	(全店 122.1%)
[4Q]	既存店	118.0%	(全店 131.1%)
[累計]	既存店	107.4%	(全店 117.7%)
7月度	既存店	111.0%	(全店 122.8%)

※福井県マスク購入あっせん販売の売上を除いております

月次 客数・客単価 前年対比推移(既存店)



[1Q]	客数	95.1%	客単価	103.7%
[2Q]	客数	99.0%	客単価	102.3%
[3Q]	客数	113.2%	客単価	98.5%
[4Q]	客数	114.5%	客単価	103.1%
[累計]	客数	105.3%	客単価	102.0%
7月度	客数	105.5%	客単価	105.2%

※福井県マスク購入あっせん販売の売上を除いております

2020年6月期 第4四半期会計期間 前年比



(単位:百万円)

	2019.6期 第4四半期 会計期間		2020.6期 第4四半期 会計期間		前年比	
	金額	売上比率	金額	売上比率		率差
売上高	27,505	100.0%	36,020	100.0%	+8,516 +31.0%	-
荒利益高	6,611	24.0%	7,944	22.1%	+1,333 +20.2%	△1.9%
販管費	5,452	19.8%	6,045	16.8%	+593 +10.9%	△3.0%
営業利益	1,158	4.2%	1,898	5.3%	+740 +63.9%	+1.1%
経常利益	1,180	4.3%	1,900	5.3%	+720 +61.0%	+1.0%
四半期純利益	549	2.0%	1,036	2.9%	+486 +88.6%	+0.9%
新規出店	9店		19店			
(退店)	1店		2店			

売上高 : ディスカウント戦略、新規出店、コロナ関連特需などで +31.0%と大きく伸長
 荒利益高 : 引き続き積極的なディスカウント戦略を実施し、△1.9%
 販管費 : 人件費コントロール・ポイント販促抑制・チラシ日替り抑制、売上高伸長による固定費吸収で
 販管費率は △3.0%
→これらによって営業利益高は前年比 +63.9%の増益

※福井県マスク購入あつせん販売の売上を除いております

2020年6月期 累計 前年比



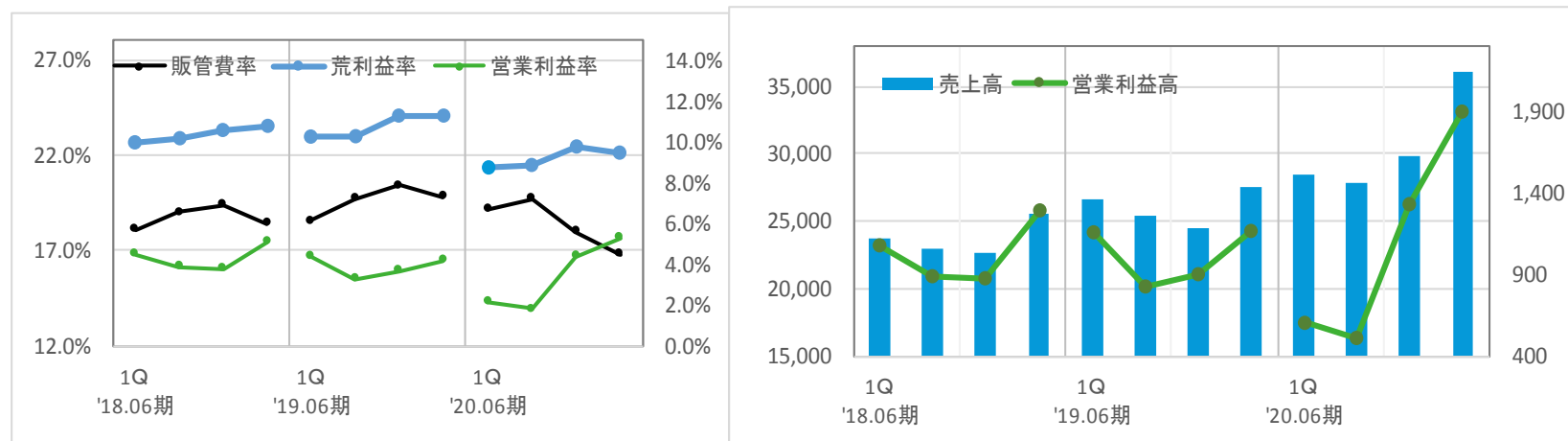
(単位:百万円)

	2019.6期 累計		2020.6期 累計		前年比	
	金額	売上比率	金額	売上比率		率差
売上高	103,897	100.0%	122,223	100.0%	+18,326 +17.6%	-
荒利益高	24,419	23.5%	26,712	21.9%	+2,293 +9.4%	△1.6%
販管費	20,372	19.6%	22,370	18.3%	+1,998 +9.8%	△1.3%
営業利益	4,046	3.9%	4,341	3.6%	+294 +7.3%	△0.3%
経常利益	4,305	4.1%	4,566	3.7%	+261 +6.1%	△0.4%
四半期純利益	2,697	2.6%	2,755	2.3%	+57 +2.1%	△0.3%
新規出店	36店		49店			
(退店)	2店		3店			

売上高 : ディスカウント施策、新規出店、コロナ関連特需などで、+17.6%の増収
 荒利益高 : ①上期 中部RPDCの立ち上げに伴う一時的な物流費用(売上原価)の増加
 ②競争に勝ち抜くための、ディスカウント強化
 営業利益高 : 下半期の売上高伸長と経費高抑制によって、
 営業利益高は 前年比 上期 △43.7% → 通期 +7.3% まで挽回

※福井県マスク購入あつせん販売の売上を除いております

四半期会計期間 連結業績推移



(単位:百万円)

	'18.06期					'19.06期					'20.06期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	23,686	22,937	22,689	25,555	94,869	26,570	25,352	24,470	27,505	103,897	28,505	27,825	29,872	36,020	122,223
売上昨対(Q)	+14.3%	+14.5%	+15.5%	+14.7%	+14.8%	+14.7%	+13.3%	+6.0%	+7.6%	+9.5%	+7.3%	+9.8%	+22.1%	+31.0%	+17.6%
荒利益率	22.6%	22.9%	23.3%	23.5%	23.1%	23.0%	23.0%	24.1%	24.0%	23.5%	21.3%	21.5%	22.4%	22.1%	21.9%
販管費率	18.1%	19.0%	19.4%	18.4%	18.7%	18.6%	19.7%	20.4%	19.8%	19.6%	19.2%	19.7%	18.0%	16.8%	18.3%
営業利益高	1,071	893	869	1,294	4,128	1,160	830	896	1,158	4,046	613	507	1,322	1,898	4,341
営業利益昨対(Q)	+1.0%	+4.6%	+28.8%	+2.9%	+7.3%	+8.3%	-7.0%	+3.2%	-10.5%	-2.0%	-47.1%	-38.9%	+47.5%	+63.9%	+7.3%
営業利益率	4.5%	3.9%	3.8%	5.1%	4.4%	4.4%	3.3%	3.7%	4.2%	3.9%	2.2%	1.8%	4.4%	5.3%	3.6%

※福井県マスク購入あつせん販売の売上を除いております

2021年6月期 通期業績予想



(単位:百万円)

	2020.6期 実績		2021.6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	122,223	100.0%	145,000	100.0%	+22,777	+18.6%
荒利益高	26,712	21.9%	30,450	21.0%	+3,738	+14.0%
販管費	22,370	18.3%	25,450	17.6%	+3,080	+13.8%
営業利益	4,341	3.6%	5,000	3.4%	+659	+15.2%
経常利益	4,566	3.7%	5,300	3.7%	+734	+16.1%
当期純利益	2,755	2.3%	3,500	2.4%	+745	+27.0%
1株当たり 当期純利益	181.52円		230.60円		+49.08円	+27.0%
新規出店	49店		60店		+11店	+22.4%
(退店)	S&B 3店		S&B 3店		±0店	

※2020年6月期実績は、福井県マスク購入あっせん販売の売上を除いております

2021年6月期 通期業績予想(上期/下期)



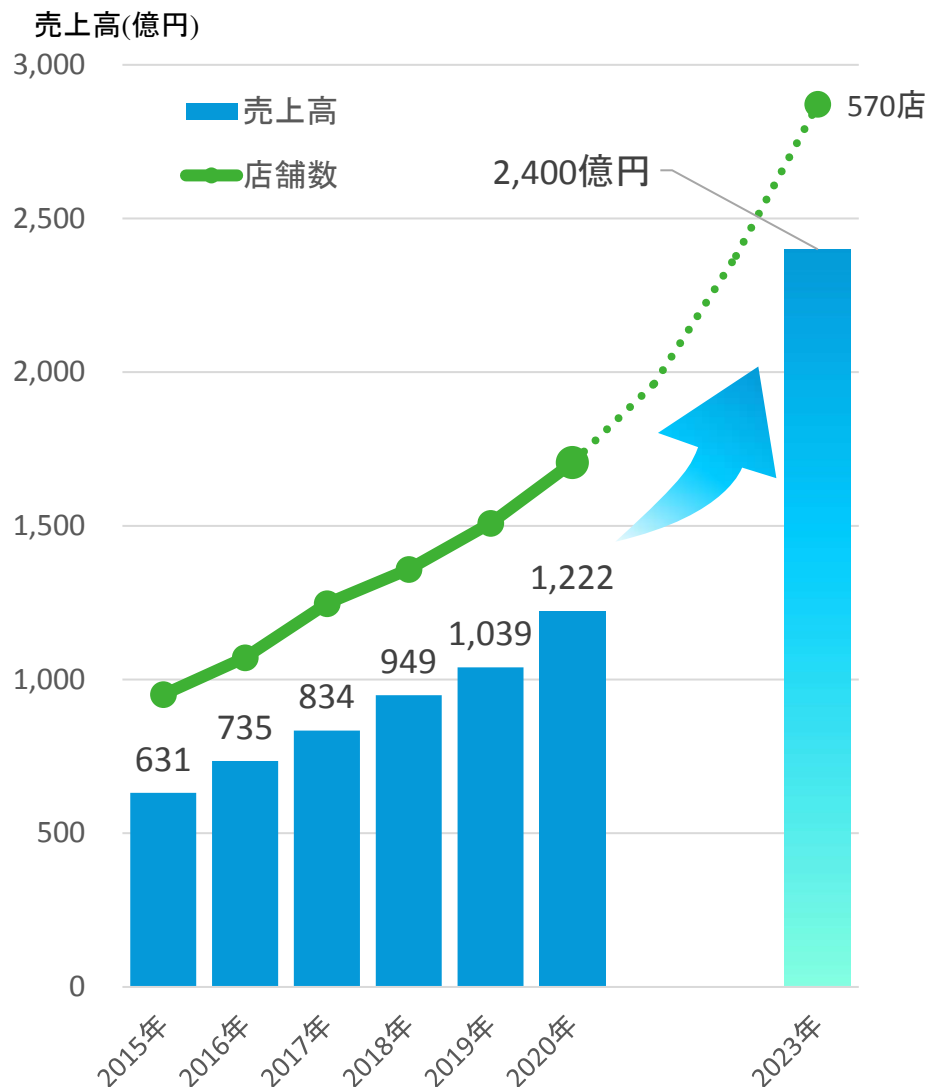
(単位:百万円)

	上期			下期			通期		
	20.06期 実績	21.06期 予算	全店昨対/ 既存店昨対	20.06期 実績	21.06期 予算	全店昨対/ 既存店昨対	20.06期 実績	21.06期 予算	全店昨対/ 既存店昨対
売上高	56,330	70,000	124.3%	65,893	75,000	113.8%	122,223	145,000	118.6%
			112.9%						101.7%
荒利益高	12,064	14,550	120.6%	14,647	15,900	108.6%	26,712	30,450	114.0%
	21.4%	20.8%	-0.6%	22.2%	21.2%	-1.0%	21.9%	21.0%	-0.9%
販管費	10,944	12,450	113.8%	11,426	13,000	113.8%	22,370	25,450	113.8%
	19.4%	17.8%	-1.6%	17.3%	17.3%	-0.0%	18.3%	17.6%	-0.8%
営業利益	1,120	2,100	187.5%	3,221	2,900	90.0%	4,341	5,000	115.2%
	2.0%	3.0%	+1.0%	4.9%	3.9%	-1.0%	3.6%	3.5%	-0.1%
新規出店	19店	11店		30店	49店		49店	60店	
(退店)	1店	1店		2店	2店		3店	3店	
期末店舗数	270店	308店		298店	355店		298店	355店	

※2020年6月期実績は、福井県マスク購入あっせん販売の売上を除いております

1. 20年6月期 実績の振り返り
2. 中期経営計画

3カ年中期経営計画 成長目標



【3年後 2023年6月期】

売上高 **2,400 億円**
(CAGR 25.2%)

店舗数 **568 店**
(+272店)

営業利益率 **4.0 %**
(+1.1%)

(※)直近5年間のCAGR 13.2%

3カ年中期経営計画 エリア開拓目標



実績	2020.06期		
	出退店	店舗数	シェア
福井	+4	65	44.5%
	-2		1位
石川	+19	37	17.1%
			2位
岐阜	+7	120	27.4%
	-1		1位
愛知	+19	76	7.0%
			5位



計画	2021.06期-2023.06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	+18	77	48.8%	福井TC (100店) + 倉庫2棟
	-6		1位	
石川	+55	90	32.3%	[New]石川TC (100店)
	-2		1位	
岐阜	+25	136	30.0%	中部RPDC (PC & DC500店+TC200店)
	-9		1位	
愛知	+157	230	18.8%	[New]愛知TC (100店)
	-3		2位	
[New]	+35	35	11.9%	
			4位	
合計	+290	568		
	-20			

合計	49	298	
	-3		

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

ディスカウント戦略



※ 2020年7月20時点の価格。
現状とは異なる場合がございます

- ①2019年8月10日から、食品を中心とした強力なディスカウント政策を実施。
- ②2020年5月から、日替り特売を抑制し、EDLPのさらなる追求
→特売をやめるのではなく、“**毎日が特売**”

目的

厳しいオーバーストア環境の中で
お客様のディスティネーションストアになるために、
ゲンキーの強み・特徴を明確に位置づける。

ディスカウントビジネスの追求によって
地域の人々の暮らしを豊かにする事が、
ゲンキーの使命である。

ローコスト経営を支える 自前主義を追求



(1) 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、 立地の標準化と不動産費の圧縮 を実現
(2) プライベート ブランド	仕様、デザインから保管管理、配送まで自社で行い、 圧倒的な低価格と高収益 を両立
(3) 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
(4) 生鮮食品	業界初の自社プロセスセンター を昨年9月から稼働。

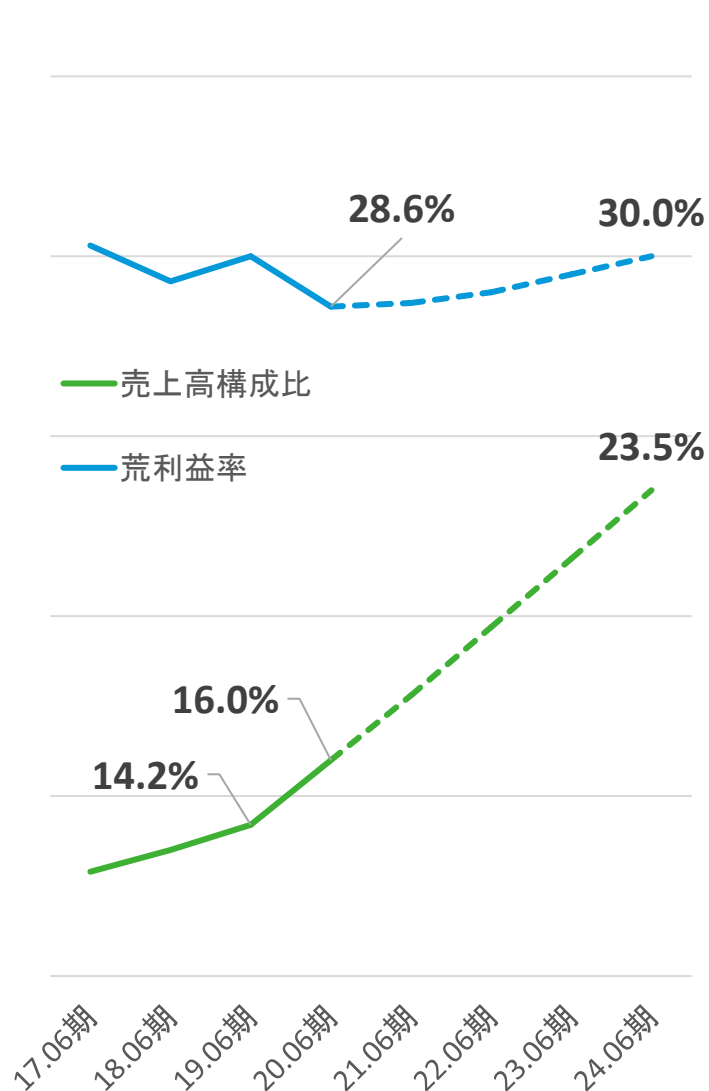
ディスカウントを追求する為には、**安く売り続ける仕組み**を作らなければならない。
ローコスト経営の根幹として自前主義を貫き、
業界最大の一人あたり守備範囲30坪・業界最低の坪当たり経費高20万円/坪・年を維持

(1) 店舗開発部

【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

自前化によるコスト圧縮とあわせて、
 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→売場面積を無限大に拡大

(2) プライベートブランド 5カ年拡充計画



専門部署「SPA推進部」をさらに拡充。

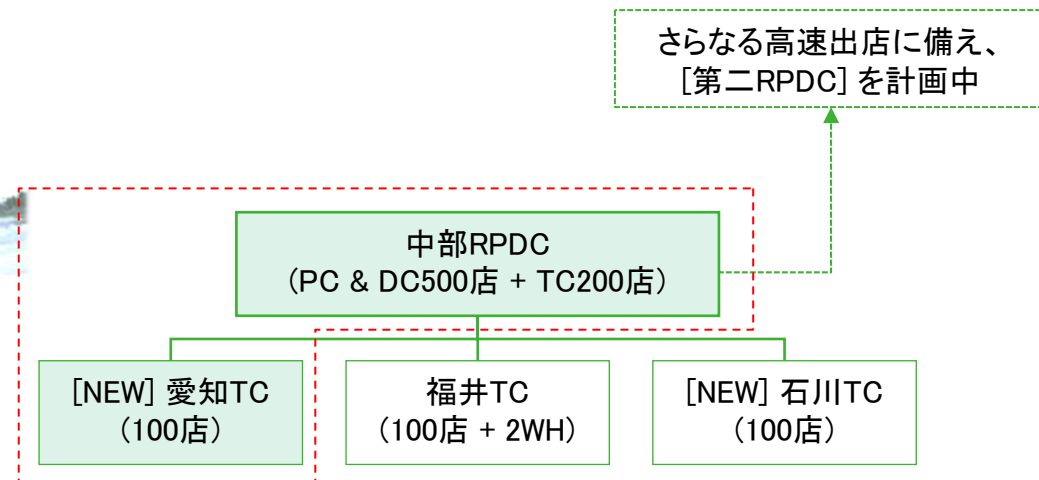
低価格と高収益のバランスを取ったMD計画で

- 顧客のデフレマインド対応
- 買上げ点数の向上
- ナショナルブランドのディスカウント原資

(3) 物流 / 東海地方

2019年6月

岐阜県に、ドライ・チルド・プロセスセンター 『中部RPDC』稼働
 (投資総額 65億円 / 延床面積 13,000坪)

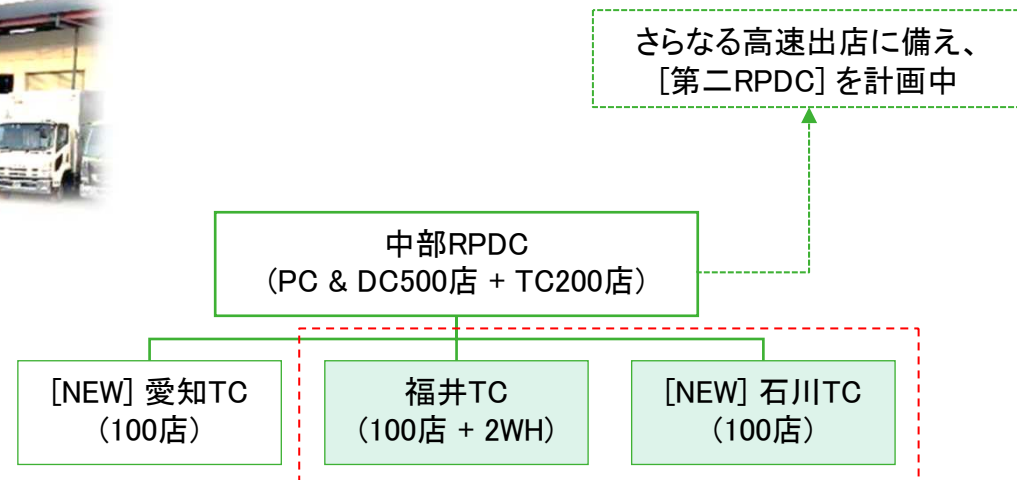
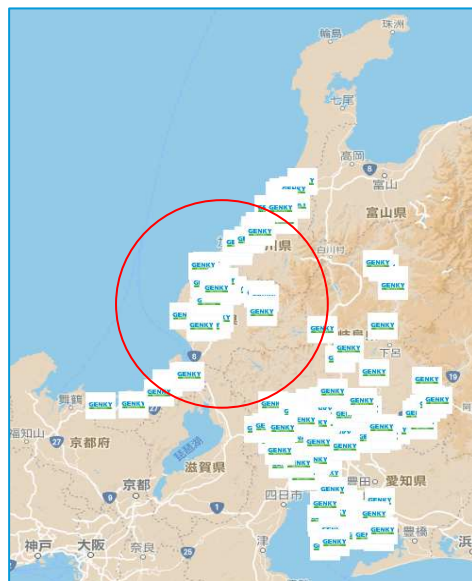


- 外部倉庫をすべて解約して物流拠点を集約し、物流コスト改善
- 愛知エリアの高速出店を支える自社物流体制の強化

(3) 物流 / 北陸地方

2020年4月

福井県の物流センター『福井TC(旧 丸岡DC)』の増床 + チルドセンター稼働
(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、チルド倉庫を解約し、自前化によって物流コスト改善
- 石川エリアの高速出店を支える自社物流体制の強化

(4) 生鮮食品の取り組み



特徴

- 自社プロセスセンター等による
店舗での加工作業なし
- 本部での在庫管理により
店舗発注作業なし
- 本部主導でマニュアル化された鮮度管理システム
+スーパーバイザーの店舗ラウンドによる対面教育



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

(4) 生鮮食品 プロセスセンター稼働開始



当店こだわりのおにぎりを是非お試しください。

① **こだわりのお米**
一粒一粒に弾力があり、甘みが強く冷めてもおいしいお米を使用。

② **こだわりの海苔**
うま味たっぷりでごはんとの相性がいい有明産海苔を使用。

③ **こだわりの製法**
お米をフワッと包み、お母さんの握り方により近い製法で作っています。

富士パール食品プロセスセンター

富士パール食品株式会社（岐阜県安八郡）は、ゲンキードラッグチェーンの一員で精肉・惣菜・おにぎりを製造しています。

富士パール食品 おにぎり 各種

2019年9月、岐阜県において Dg.S 業界初であるおにぎり・弁当・惣菜・精肉を製造加工するプロセスセンターを稼働
→運営子会社「富士パール食品株式会社」を設立

目的

- 内製化による収益性の向上
→価格強化 & 鮮度向上でバリューアップ、さらなる競争力強化
- コンセSSIONナリー(テナント型)では実現できない価格帯で、集客の要に

自前主義によるFOOD & DRUG を更に追求
SMに匹敵する生鮮食品の鮮度・品質へ

(4) 生鮮食品 内製化によるメリット

自社 内製化	コンセッショナリー (テナント型)
<ul style="list-style-type: none"> ● 全ての店舗に導入が可能 お客から見て、どのゲンキーに行っても生鮮の品揃えがある安心感 ● 価格を機動的に決定できる 全社マージンMIXで判断できるため、競争優位な価格設定が可能 ● 販促施策を連携させやすい 競争環境によって価格強化、ポイント対抗など組み合わせる事で集客に繋げる事が可能 	<ul style="list-style-type: none"> ● 出店の決定権がない (各テナントの規模や収益目線に依存) ● 価格の決定権がない (テナントごとの収益が必須) ● 各種販促の連携が困難 (ポイント付与、チラシ目玉など)

生鮮食品が**競争力強化**と**来店頻度向上**に大きく貢献する。
ゲンキーのレギュラー店『小商圈・高来店頻度フォーマット』と親和性が非常に高い

目指すは 1万店舗チェーンストア企業への挑戦

チェーンストア理論の原理原則に従い、
完全標準化と単純化を徹底し、
年間1千店舗出店できる体制を構築していく。

—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)