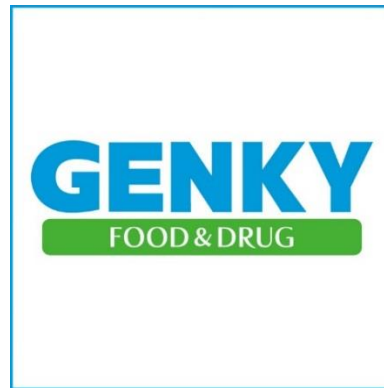


2023年6月期 決算説明資料



Genky DrugStores株式会社
(東証プライム 9267)

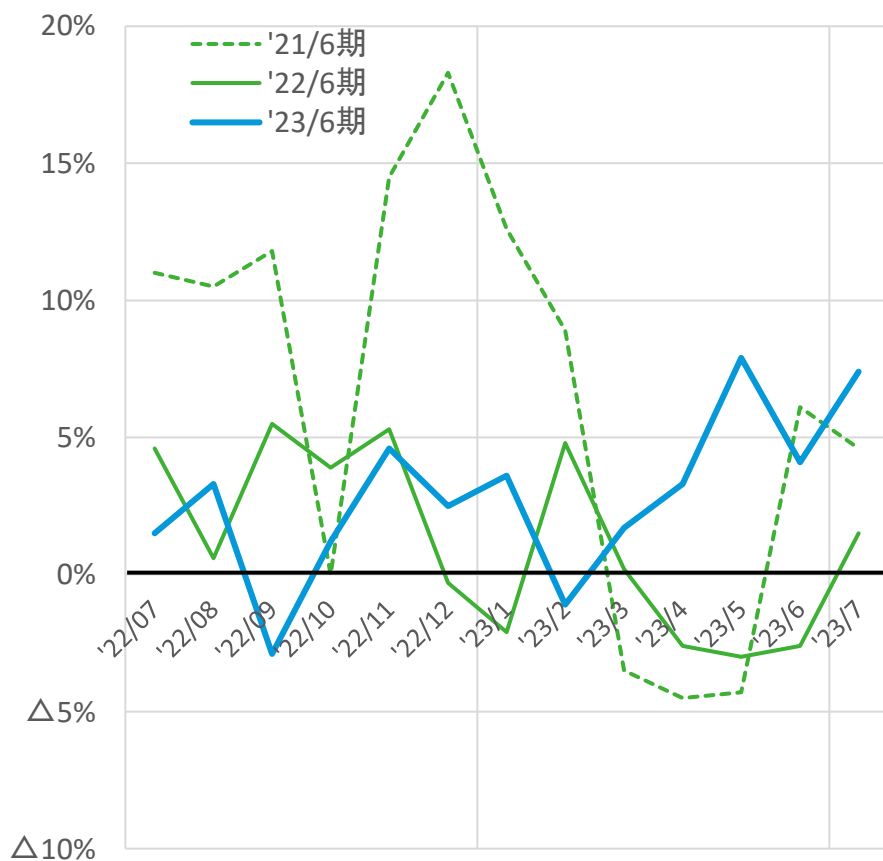
2023年7月

1. 23年6月期 第4四半期・通期 実績振り返り

2. 戦略

既存店売上高 前年対比推移

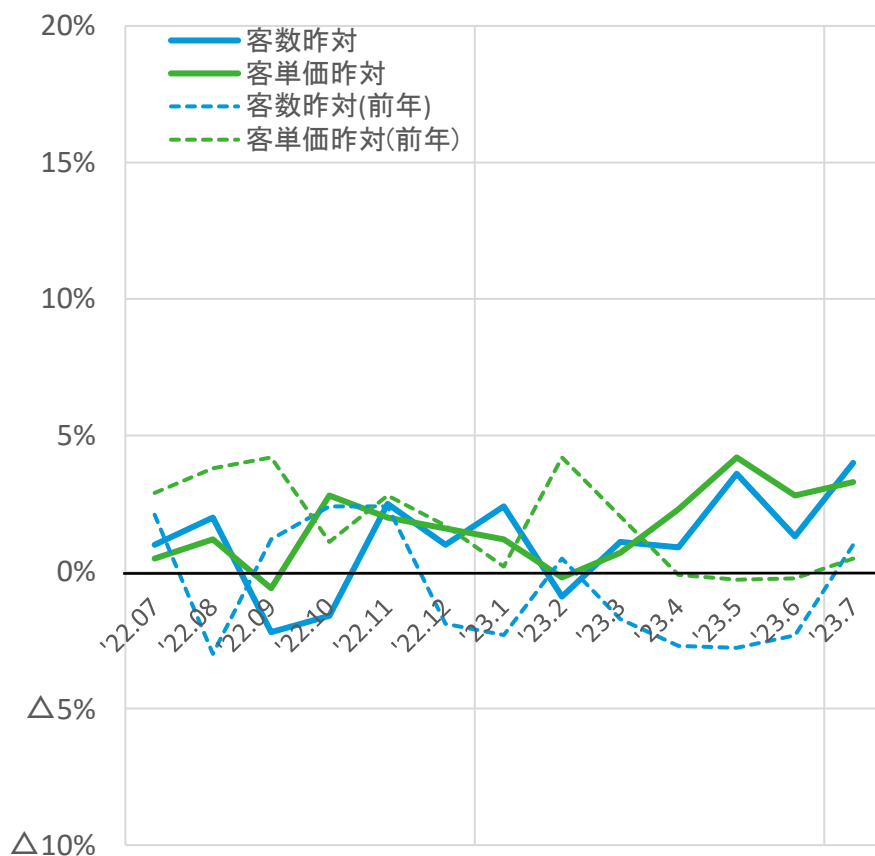
3Q以外の全四半期で期初計画を達成した。
 結果、通期計画+1.0%よりも1.5pt上回り、既存店昨対 +2.5%で着地。



[1Q]	既存店	+0.6%	(全社 +8.7%)
[2Q]	既存店	+2.8%	(全社 +10.9%)
[3Q]	既存店	+1.3%	(全社 +7.2%)
[4Q]	<u>既存店</u>	<u>+5.0%</u>	(全社 +9.6%)
[通期]	<u>既存店</u>	<u>+2.5%</u>	(全社 +9.1%)

客数・客単価 前年対比推移(既存店)

年度後半に値上げの影響が顕著となり、4Qでは一点単価が5%近く上昇。
それに伴い、買上げ点数は昨年を0.1個下回ったが、客数は堅調に推移し、4Qにおいても1.9%増加。



[1Q]	客数	+0.2%	客単価	+0.4%
[2Q]	客数	+0.6%	客単価	+2.2%
[3Q]	客数	+0.8%	客単価	+0.5%
[4Q]	客数	+1.9%	客単価	<u>+3.1%</u>

客単価の内訳

一点単価 +8.9円 (194.5円→203.4円)
買上げ点数 Δ 0.1個 (10.2個→10.1個)

[通期]	客数	+0.9%	客単価	<u>+1.6%</u>
------	----	-------	-----	--------------

客単価の内訳

一点単価 +5.0円 (195.9円→200.8円)
買上げ点数 Δ 0.1個 (10.3個→10.2個)

2023年6月期 累計期間 前年比



売上高 :新規出店30店舗による増加と、既存店昨対が計画+1.0%に対し+2.5%と超過。
 荒利益高 :ロス改善、PB構成比伸長、価格見直しなどにより+0.4pt
 販管費 :水光費の高騰で前年より10億以上増加、前年対比+60%。

(単位:百万円)

	2022.6期 累計期間		2023.6期 累計期間		前年比	
	金額	売上比率	金額	売上比率		率差
売上高	154,639	100.0%	169,059	100.0%	+14,419 +9.3%	-
荒利益高	30,954	20.0%	34,553	20.4%	+3,599 +11.6%	+0.4pt
販管費	25,279	16.3%	(影響抜き)		+2,564 +10.1%	+0.1pt
			28,231	16.7%	+2,952 +11.7%	+0.4pt
営業利益	5,675	3.7%	(影響抜き)		+1,034 +18.2%	+0.3pt
			6,322	3.7%	+647 +11.4%	+0.1pt
経常利益	6,087	3.9%	(影響抜き)		+992 +16.3%	+0.3pt
			6,692	4.0%	+605 +9.9%	+0.0pt
当期純利益	4,420	2.9%	4,764	2.8%	+344 +7.8%	△0.0pt
新規出店	43店		30店			
大型店→R店改装	21店		3店			
(退店)	0店		7店			

注) 過年度消費税過払いの還付等、一過性の要因について、上期に386百万円の販管費の戻りを会計処理しております。
 本説明資料においては、この影響を除いた数値を「影響抜き」として記載いたします。

2023年6月期 第4四半期 会計期間 前年比

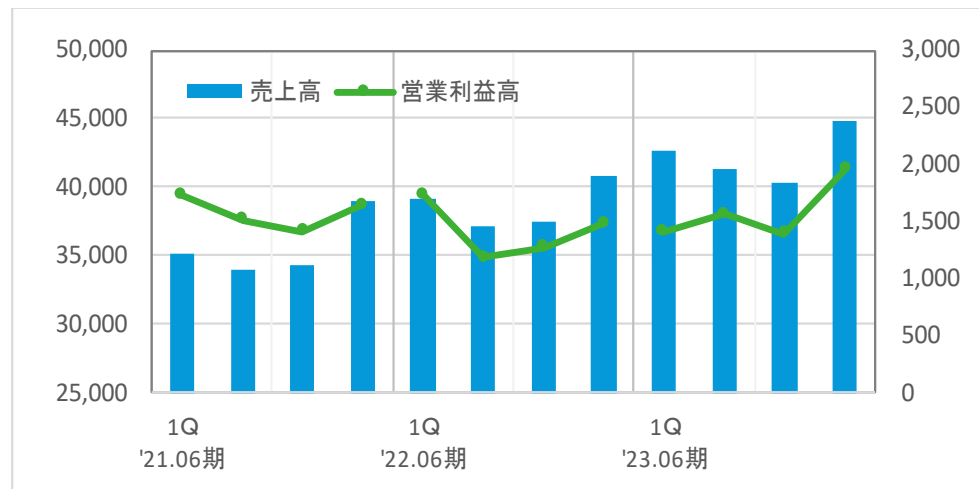
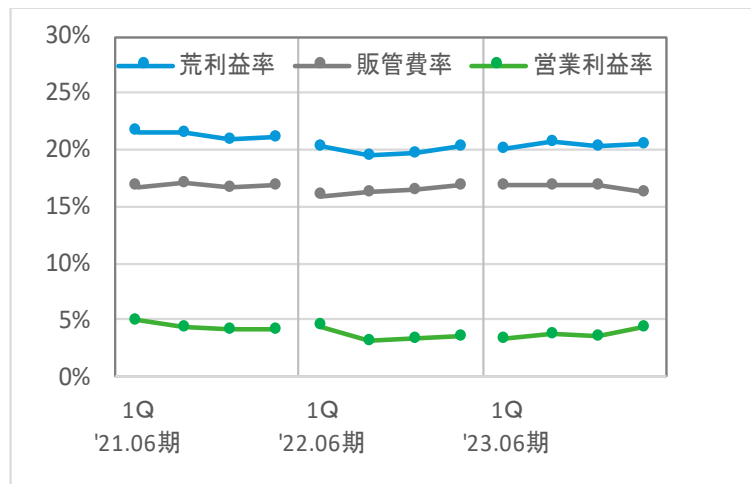


売上高 :新規出店は昨年より少なかったが、既存店昨対は計画+2.2%に対し+5.0%と大幅に超過
 荒利益高 :ロス改善などにより+0.4pt、富山小矢部RPDC開設に伴う一過性の物流経費 △100M
 販管費 :人件費で、ロング台車物流など店舗運営に負荷をかけない効率化により△0.6pt改善

(単位:百万円)

	2022.6期 第4四半期 会計期間		2023.6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	40,873	100.0%	44,854	100.0%	+3,981 +9.7%	-
荒利益高	8,332	20.4%	9,211	20.5%	+879 +10.5%	+0.2pt
販管費	6,851	16.8%	7,260	16.2%	+408 +6.0%	△0.6pt
営業利益	1,481	3.6%	1,951	4.4%	+470 +31.7%	+0.7pt
経常利益	1,606	3.9%	2,030	4.5%	+424 +26.4%	+0.6pt
四半期純利益	1,355	3.3%	1,451	3.2%	+96 +7.1%	△0.1pt
新規出店	23店		19店			
大型店→R店改装	5店		1店			
(退店)	0店		2店			

四半期会計期間 連結業績推移



収益認識基準 適用前 ← → 適用後

(単位:百万円)

	'21.06期					'22.06期					'23.06期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	35,075	34,041	34,333	38,925	142,376	39,118	37,122	37,525	40,873	154,639	42,613	41,260	40,331	44,854	169,059
売上昨対(Q)	+23.0%	+22.3%	+14.9%	+8.1%	+16.5%						+8.9%	+11.1%	+10.4%	+9.7%	+9.3%
荒利益率	21.6%	21.5%	20.9%	21.2%	21.3%	20.3%	19.5%	19.8%	20.4%	20.0%	20.1%	20.7%	20.4%	20.5%	20.4%
販管費率	16.7%	17.0%	16.7%	16.9%	16.9%	15.9%	16.3%	16.4%	16.8%	16.3%	16.8%	16.9%	16.9%	16.2%	16.7%
営業利益高	1,721	1,509	1,415	1,648	6,294	1,738	1,183	1,272	1,481	5,675	1,414	1,563	1,393	1,951	6,322
営業利益昨対(Q)	+180.6%	+197.8%	+7.0%	-13.2%	+45.0%						-18.6%	+32.1%	+9.6%	+31.7%	+11.4%
営業利益率	4.9%	4.4%	4.1%	4.2%	4.4%	4.4%	3.2%	3.4%	3.6%	3.7%	3.3%	3.8%	3.5%	4.4%	3.7%

※注 2022.6期から、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しているため、同期は前会計期間との比較を記載しておりません。
2023.6期の数値は、過年度消費税過払いの還付等、一過性の要因を除いて記載しております。

主要経営効率の推移

坪当り経費高を20万円で維持しながら、EDLP戦略によって坪当り売上高(=荒利益高)を押し上げることによって、坪当り営業利益高を向上させる。(結果として経費率は下がる)

項目	単位	収益認識基準 適用前 ← → 適用後				2022.6月期					2023.6月期				
		2018.6月期	2019.6月期	2020.6月期	2021.6月期	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	4Q	累計
		累計	累計	累計	累計										
坪当たり売上高	万円/坪・年	104.2	103.9	110.7	116.9	117.1	109.5	114.2	112.6	113.5	117.1	114.8	115.3	123.4	118.0
坪当たり荒利益高	万円/坪・年	24.1	24.4	24.2	24.9	23.8	21.3	22.6	22.9	22.7	23.6	23.8	23.5	25.5	24.1
坪当たり経費高	万円/坪・年	19.5	20.4	20.3	19.7	18.6	17.9	18.8	18.9	18.6	19.2	18.8	19.5	20.1	19.4
坪当たり営業利益高	万円/坪・年	4.5	4.0	3.9	5.2	5.2	3.5	3.9	4.0	4.2	4.4	5.0	4.0	5.4	4.7
総資産回転率	回	1.7	1.7	1.6	1.6	1.7	1.6	1.6	1.7	1.6	1.7	1.7	1.6	1.7	1.7
ROA	%	7.8	6.7	5.9	7.6	8.1	5.6	5.9	6.6	6.5	6.9	7.6	6.1	7.8	7.0
ROE	%	16.0	11.1	11.1	16.2	15.1	10.7	10.8	12.3	12.9	12.0	12.4	10.8	14.7	12.4
自己資本比率	%	39.6	37.3	33.3	35.4	36.9	37.0	36.8	37.3	37.3	38.4	37.9	39.2	38.3	38.3
利潤分配率	%	20.0	17.6	16.3	20.8	21.9	16.4	17.1	17.6	18.3	18.5	20.8	17.0	21.2	19.4
従業員1人当たり売場面積	坪/人	36.4	34.4	32.3	30.5	31.2	33.9	35.8	32.2	31.4	34.2	35.3	37.1	33.0	33.6
店舗平均年齢	歳	4.6	4.7	4.7	5.1	5.1	5.0	5.0	4.7	4.7	5.1	5.1	5.3	5.2	5.2

※2020年6月期の当社数値は、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

※2022年6月期以降の当社数値は、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しております。

※2023.6期の数値は、過年度消費税過払いの還付等、一過性の要因を除いております。

2024年6月期 通期業績予想



(単位:百万円)

	2023.6期 実績 (影響抜き)		2024.6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	169,059	100.0%	180,000	100.0%	+10,940	+6.5%
荒利益高	34,553	20.4%	37,000	20.6%	+2,446	+7.1%
販管費	28,231	16.7%	30,000	16.7%	+1,769	+6.3%
営業利益	6,322	3.7%	7,000	3.9%	+678	+10.7%
経常利益	6,692	4.0%	7,250	4.0%	+558	+8.3%
当期純利益	4,764	2.8%	4,900	2.7%	+135	+2.8%
1株当たり 当期純利益	313.84円		322.71円		+8.87円	+2.8%
新規出店	30店		39店		+9店	-
大型店→R店改装	3店		3店		-	-
(退店)	7店(S&B)		11店(S&B)		+4店	-

※ 2023.6期の数値は、過年度消費税過払いの還付等、一過性の要因を除いて記載しております。
2024.6期予想には、スクラップ & ビルドとして、大型店退店に伴う特別損失 約200百万円を含んでおります。

2024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		
	23.06期 実績 (影響抜)	24.06期 予想	全店昨対/ 既存店昨対	23.06期 実績 (影響抜)	24.06期 予想	全店昨対/ 既存店昨対	23.06期 実績 (影響抜)	24.06期 予想	全店昨対/ 既存店昨対
売上高	83,874	89,500	+6.7%	85,185	90,500	+6.2%	169,059	180,000	+6.5%
			+4.7%			+3.7%			+4.2%
荒利益高	17,129	18,400	+7.4%	17,425	18,600	+6.7%	34,553	37,000	+7.1%
	20.42%	20.56%	+0.1pt	20.46%	20.55%	+0.1pt	20.44%	20.56%	+0.1pt
販管費	14,152	14,950	+5.6%	14,079	15,050	+6.9%	28,231	30,000	+6.3%
	16.87%	16.70%	△0.2pt	16.53%	16.63%	+0.1pt	16.70%	16.67%	△0.0pt
営業利益	2,977	3,450	+15.9%	3,345	3,550	+6.1%	6,322	7,000	+10.7%
	3.5%	3.9%	+0.3pt	3.9%	3.9%	△0.0pt	3.7%	3.9%	+0.1pt
新規出店	8店	7店		22店	32店		30店	39店	
大型店→R店改装	2店	3店		1店	0店		3店	3店	
(退店)	4店	6店		3店	5店		7店	11店	
期末店舗数	390店	410店		409店	437店		409店	437店	

※ 2023.6期の数値は、過年度消費税過払いの還付等、一過性の要因を除いて記載しております。
2024.6期予想には、スクラップ & ビルドとして、大型店退店に伴う特別損失 約200百万円を含んでおります。

連結経営指標



収益認識基準 適用前 ← → 適用後

	FY2019		FY2020		FY2021		FY2022		FY2023 (影響抜き)		FY2024 (予想)	
出店	36		49		46		43		30		39	
改装 (大型店→R店)	-		-		1		21		3		3	
閉店	2		3		1		0		7		11	
RPDC(物流センター)	-		1		-		-		1		-	
売上高	103,897	+9.5%	123,603	+19.0%	142,376	+15.2%	154,640	+8.6%	169,059	+9.3%	180,000	+6.5%
荒利益	24,419	+11.5%	26,712	+9.4%	30,289	+13.4%	30,954	+2.2%	34,553	+11.6%	37,000	+7.1%
	23.5%		21.6%		21.3%		20.0%		20.4%		20.6%	
販管費	20,372	+14.7%	22,370	+9.8%	23,995	+7.3%	25,279	+5.4%	28,231	+11.7%	30,000	+6.3%
	19.6%		18.1%		16.9%		16.3%		16.7%		16.7%	
営業利益	4,047	△2.0%	4,342	+7.3%	6,295	+45.0%	5,675	△9.8%	6,322	+11.4%	7,000	+10.7%
	3.9%		3.5%		4.4%		3.7%		3.7%		3.9%	
EBITDA	6,957	+3.2%	7,785	+11.9%	10,354	+33.0%	10,267	△0.8%	11,277	+9.8%	12,400	+10.0%
	6.7%		6.3%		7.3%		6.6%		6.7%		6.9%	
純利益	2,698	△13.5%	2,755	+2.1%	4,832	+75.4%	4,421	△8.5%	4,764	+7.8%	4,900	+2.9%
	2.6%		2.2%		3.4%		2.9%		2.8%		2.7%	
CAPEX	10,947		11,223		8,829		10,589		9,671		9,300	
EPS	175		182		318		291		313		322	
ROE	11.0		10.4		16.2		12.9		12.4			

※2020年6月期の当社数値は、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

※2022年6月期以降の当社数値は、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しております。

※2023.6期の数値は、過年度消費税過払いの還付等、一過性の要因を除いております。

1. 23年6月期 第4四半期・通期 実績振り返り

2. 戦略

会社概要



会社概要	
社名	Genky DrugStores株式会社
創業	1988年4月
設立	1990年9月（ゲンキー株式会社）
持株会社化	2017年12月
上場市場	東証プライム市場（コード：9267）
代表	代表取締役社長：藤永 賢一（創業者）
事業所 （本社）	福井県坂井市丸岡町下久米田38-33
売上高	1,690億59百万円（2023年6月期）
店舗数	409店舗（2023年7月時点） （福井県：81, 岐阜県：130, 愛知県：127, 石川県55, 滋賀県16）

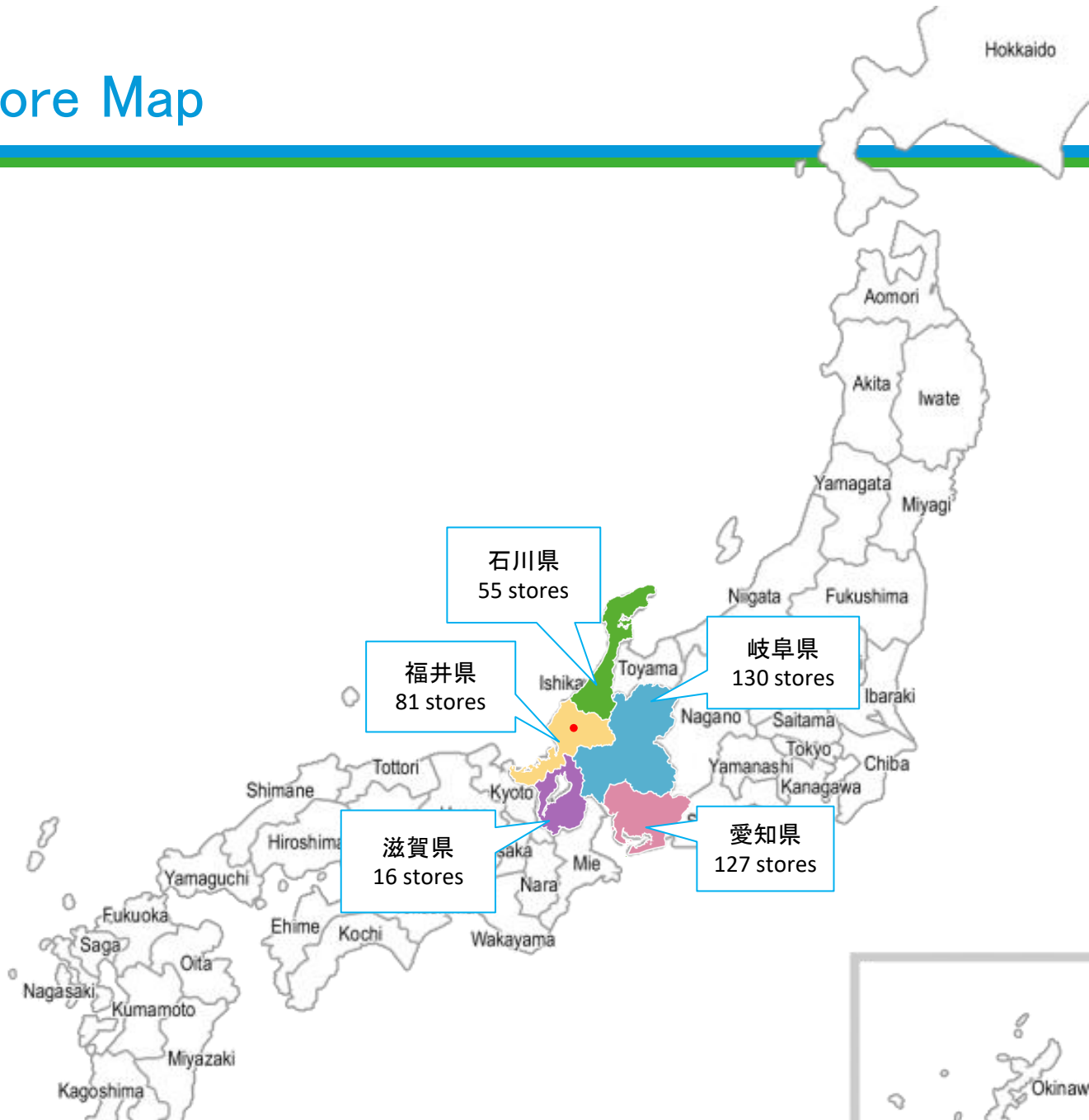
Genky?



	一般的な ドラッグストア	ゲンキー
食品構成比	10～30%	60%超
食品カバー領域	飲料 加工食品、冷凍食品	+弁当、惣菜、 野菜、果物、精肉
調剤薬局	あり	全店なし
売場面積	300㎡～800㎡	1,000㎡
商圈人口	15,000～20,000人	7,000人
特徴	カウンセリング 調剤 高粗利・高付加価値	ローコスト 低価格 セルフサービス



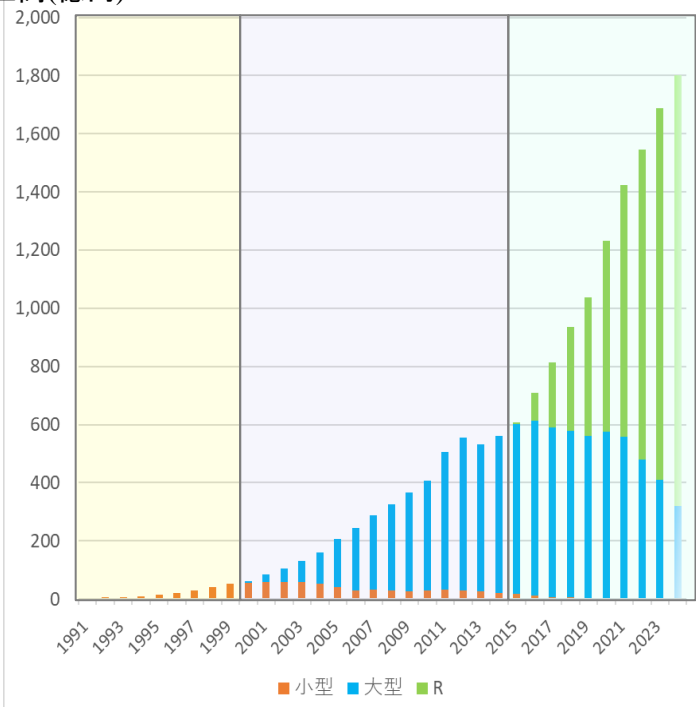
Store Map



ゲンキーの軌跡



売上高(億円)



1990年 小型ドラッグストアでスタート

2000年 郊外型の大型店(メガドラッグストア)で大きく成長

2015年 小商圈フォーマット「レギュラー店(R店)」で強力な成長軌道

2017年 生鮮導入により、FOOD & DRUGとして成長加速

2019年 岐阜県安八郡に、ドライ・チルド・プロセスセンター『岐阜安八RPDC』稼働

2019年 さらなるディスカウント強化、
チェーンストアの王道であるEDLP企業へ

2023年 富山県小矢部市に、2棟目のRPDC『富山小矢部RPDC』稼働

メイン業態	小型ドラッグストア	大型店(メガドラッグストア)		レギュラー店 (R店)	
			FOOD & DRUG		FOOD & DRUG
特徴	薬局 一部調剤あり	食品構成比50% 日配品導入 生活必需品特化	食品構成比60%超 生鮮食品導入 (青果・精肉)	食品構成比55% 弁当・惣菜 完全標準化店舗	食品構成比65%超 生鮮食品導入 (青果・精肉)
店舗面積	300m ²	2,700m ²		1,000m ²	
立地	住宅地	郊外ロードサイド		住宅地	

スクラップ&ビルド



小型店



大型店



レギュラー店(R店)



大型店の建物をR店レイアウトに改装する「インタイプR店」



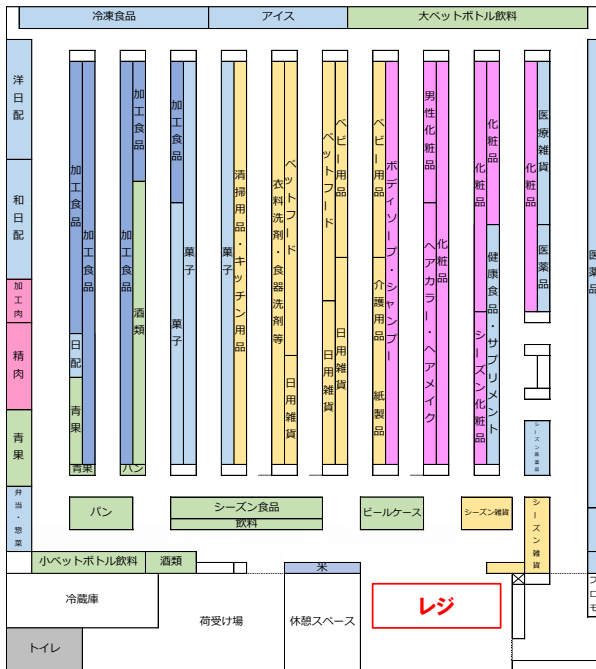
1990年のゲンキー設立から今まで、
累計506店舗を出店し、そのうち
2割に当たる100店をスクラップしてきた。

小型店 51店舗、全てスクラップ
大型店 103店舗中、48店舗スクラップ
R店 353店舗中、1店舗スクラップ

より良い立地、よりお客様にとって利便性の高いレギュラー店を提供するため、
5年程度かけて、残りの大型店を全てR店にスクラップ&ビルドしていく。

レギュラー店

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』

‘23/7月現在 352/409店舗 (86%)

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(1) 高速多店舗出店の実現



特徴

- 「生活消耗品満載ストア」として **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 **立地争いに優位であり、出店数確保の強力なドライバーとなる。**

レギュラー店(2) 安定した収益性の維持

冷凍食品(+アイス) 業界同サイズでは最大の20台



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

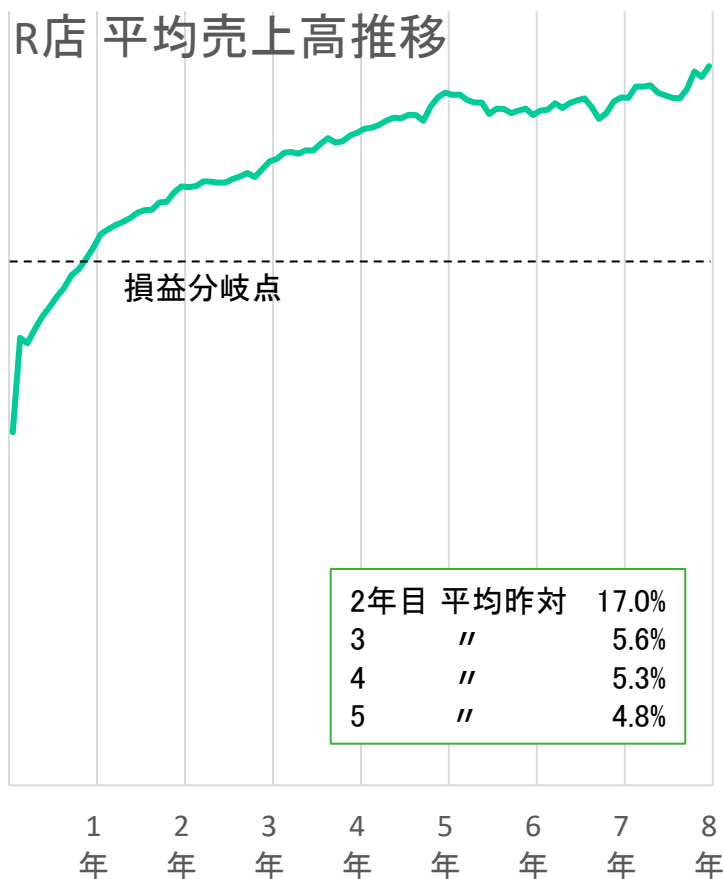
全店共通「作業計画書」による業務標準化

<input type="checkbox"/> ダンボール・オリコン回収(5分) <input checked="" type="checkbox"/> ★レジ以外全員参加110番 <input type="checkbox"/> 110番 あいさつ訓練と項目伝達(8分) <input type="checkbox"/> タブレットLINE確認 <input type="checkbox"/> 小集団活動(2分) <input type="checkbox"/> 5分間清掃(5分) ※店長が清掃箇所を指示す		<input type="checkbox"/> メールB
12:00	<input type="checkbox"/> 勤務管理記録簿、販売管理簿記入(1分) <input type="checkbox"/> 温度チェック(3分)	
13:00	<input type="checkbox"/> 非冷青果の目引き作業(15分) <input type="checkbox"/> お肉・おかず売場の見切り作業(15分) <input type="checkbox"/> 18番(10分) <input type="checkbox"/> CJS・メールの確認(5分) <input type="checkbox"/> 売り場に出ている品出し残を荷受け場へ下げる(5分)	<input type="checkbox"/> 金庫室 <input type="checkbox"/> タブレット <input checked="" type="checkbox"/> ※ブロック
14:00	<input type="checkbox"/> フロア清掃(30分)・・・実施者() <input checked="" type="checkbox"/> ★クリンリネスタイム <input type="checkbox"/> トイレ清掃(20分)・・・実施者()	



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(3) 収益への早期寄与



特徴

- OPENから4年以上、
1店あたり平均売上高は上昇。
(初年度が最も伸び率が高い。)
- 開店後 平均10ヶ月で損益分岐点クリア

→2年目以降のレギュラー店が
営業利益への貢献と、既存店昨対を牽引

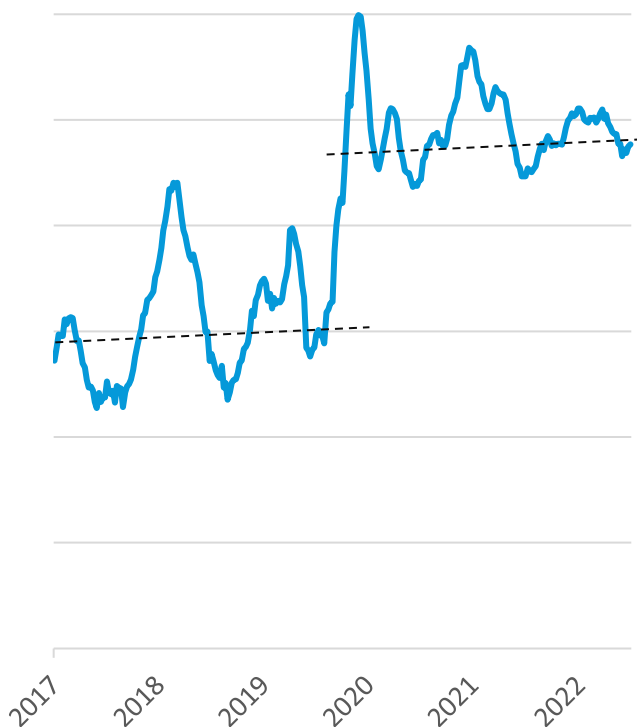
※R店 (340店)平均 OPEN週を『0週目』に統一し、経過月度ごとの平均売上高を算出。
後半になるほどサンプル数が少なくなるため変動幅が大きい

EDLP

(エブリデイ ロープライス)

EDLP(エブリデイ ロープライス)戦略

坪当たり売上高 平均



- 2019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を実施。
- 2020年5月から、日替りによるハイ&ローと決別し、EDLPのさらなる追求。
- チラシの折込頻度を隔週→月1回→四半期へ。浮いた経費は**ディスカウントの原資**。

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、ゲンキーの強みである**「安さイメージ」**を実現する。

EDLPの追求によって地域の人々の暮らしを豊かにする事が、チェーンストアであるゲンキーの使命である。

※ 2023年7月時点の価格。
現状とは異なる場合がございます

自前主義

ローコスト経営を支える 自前主義

(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 で節約志向に対応
(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	弁当・惣菜・精肉の自社プロセスセンター を運営。

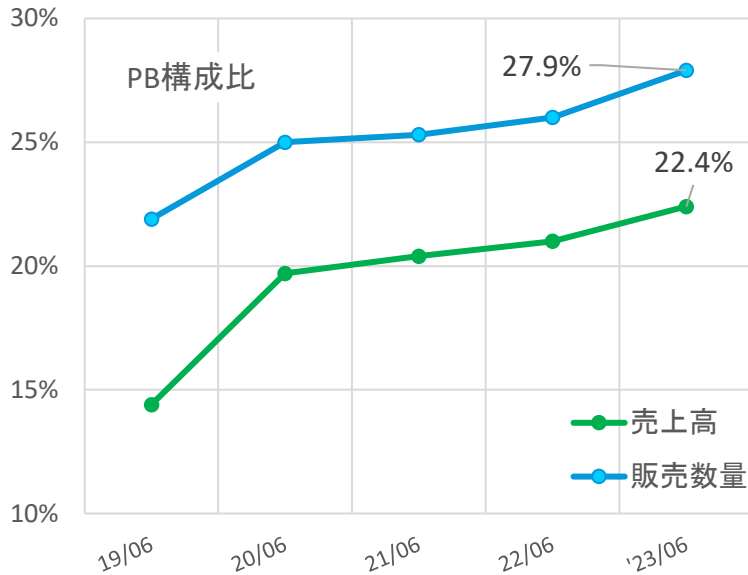
ディスカウントを追求する為には、**安く売り続ける仕組み**を作らなければならない。
ローコスト経営の根幹として自前主義を貫き、
業界最大の一人あたり売場面積 30坪・業界最低の坪当たり経費高 20万円/坪・年

自前化(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"> ● 専門子会社「ゲンキー不動産(株)」設立。 取締役1名、執行役員2名を含め、<u>100名体制を確立した。</u> ● 1人2店舗/年 の物件確保必達、 組織教育の強化 ● 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 → <u>予測システムを自前化へ</u> ● ポイントカードを利用した来店調査で 商圈範囲設定の精度強化 ● 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

自前化(2) プライベートブランド



低価格と高収益のバランスを取ったMD計画

- 顧客の節約志向に強い訴求力
- ナショナルブランドのディスカウント原資として、さらなる低価格へ還元
- 買上げ点数・来店頻度の向上に寄与

食品
2023年の贈り物は南南東
手巻きのり 218円 (税込220円)

おすすめしたい理由があります
Genkiのオリジナル商品
お菓子
くちどけながら 冬季限定
ショコラシリーズ
とろけるような優しい食感をあなたに♪
198円 (税込200円)

飲料
毎日続けたいのを応援する優待おししき！
特別に大人気！おなじみの定番商品も期間限定でお届けします。
138円 (税込140円)

お酒
アルコール9%の
こだわりのビシチューハイ！
118円 (税込120円)

日用品
A.E. 配合で生きた食感を強力ブロック！
お肉が柔らかくしほ肉感です。A.E.配合の1200gサイズ！
298円 (税込300円)

ふんわり加工でしっかり吸収
お肌へのやさしさを追求。お肌へのやさしさを追求。
98円 (税込100円)

20年以上取り組み続けてきた低価格PB
→物価上昇の中で、強力な安さイメージを確立

※グラフの数値は、隔月度における、単月の構成比になります。
※ 2023年1月 時点の価格。現状とは取り扱いが異なる場合がございます

自前化(3)-1 物流 今後の計画



- 2019年6月
岐阜県に、1棟目の中核センター『岐阜安八RPDC 注』稼働
(延床面積 13,000坪、投資総額 65億円)
- 2020年4月
福井県の物流センター『福井丸岡TC』の増床 + チルドセンター稼働
- 2023年7月
富山県小矢部市に、2棟目の中核センター『富山小矢部RPDC』建設
(延床面積 約11,500坪、投資総額 55億円)

2019年稼働

2023年7月稼働

2025年予定

岐阜安八
RPDC
(PC & DC + TC)

富山小矢部
RPDC
(PC & DC + TC)

愛知
RPDC
(PC & DC + TC)

- 2024年(予定)
滋賀県甲良町に、物流拠点としてTCを建設予定
(延床面積 約3,300坪、投資予定額 未定)
- 2025年(予定)
愛知県内に、第三RPDCを建設予定
(延床面積、投資予定額 未定)

2024年予定

滋賀 TC
(TC)

福井丸岡TC
(TC)

注:RPDCとはリージョナル・プロセス・ディストリビューションセンターの略で、ゲンキーにおける、物流及び食品加工の主要拠点となる施設の呼称です。

- 自前化による物流コスト改善
- 自社物流体制強化により、高速出店を支える作業システムの改革
- 標準化された複数RPDCを統括管理する、物流システムを構築

自前化(4)-1 生鮮食品 標準化



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
+動画による鮮度教育で、効率よくノウハウを浸透
+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

※ 2023年7月10 時点の価格。
現状とは異なる場合がございます

自前化(4)-2 生鮮食品 プロセスセンター



- 2019年7月、食品製造の専門子会社「**ゲンキー食品(株)**(旧 富士パール食品)」設立
- 2019年9月、岐阜安八RPDCでおにぎり・弁当・惣菜・精肉を製造加工するプロセスセンター(PC)を稼働

- **2023年8月、富山県小矢部市に第二PCを稼働**

- ①炊飯機械の刷新、単釜式炊飯器でよりふっくらしたご飯へ
- ②サンドイッチの製造開始、10種類以上のラインナップ予定
- ③連続フライヤー機械: 安八PCよりも、生産効率が1.5倍に向上
- ④直巻き海苔なしおにぎりの新規開発

- 2025年、愛知県内に第三PCを計画

自前主義によるFOOD & DRUG を更に追求
SM以上の生鮮食品の鮮度・品質へ

※ 2023年7月時点の価格。
現状とは異なる場合がございます

人事戰略

人事戦略(1)新・人事制度

- 新・人事制度施行
 - 1万店舗達成に向けて必要となる人物像の明文化

- 新・人事制度変更
 - 評価 … 目標管理制度による定量/定性、2軸の5段階評価
 - 報酬 … 半期の数値達成とマネジメント能力、2軸の報酬制度へ
 - 教育 … 課長・次長・部長格の貢献人材に対する教育再投資
若手層に対する、チェーンストア理論を中心とした理念教育
 - 採用 … 求める人物像に合致した人材の獲得

- スペシャリスト採用
 - 将来の幹部候補として、小売業に変革をもたらす力を持つ人材を採用
 - スカウトによる他業界からの即戦力採用
 - 戦略本部にて強みを活かすフィールドを提供
 - 教育費の傾斜配分により、チェーンストア理論とビジネス知識の両立
- 適材適所の要員配置
 - インベントリーファイルの整備・適性検査の活用
 - … 各部署の活躍人材から要件定義を作成し、計画配転を行う

結語：ビジョン



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 高速で出店できる体制を構築する。



日本リテイリングセンター提供
(ペガサスビル 6階 壁面写真)

－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

E-mail : genky-ir@genky.co.jp

TEL : 0776-67-5240 (ゲンキー株式会社 代表)