

2026年6月期 経営戦略



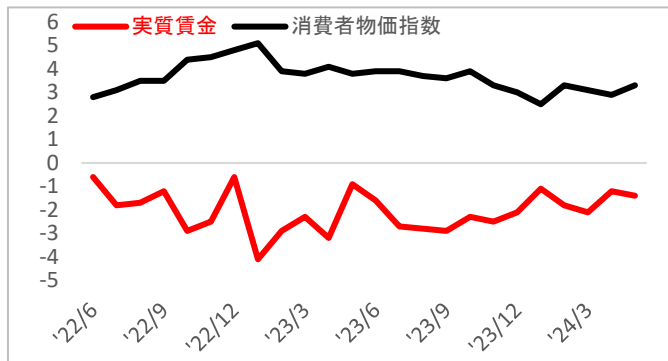
Genky DrugStores株式会社
(Code number: 9267, 東証プライム市場)

2025.07

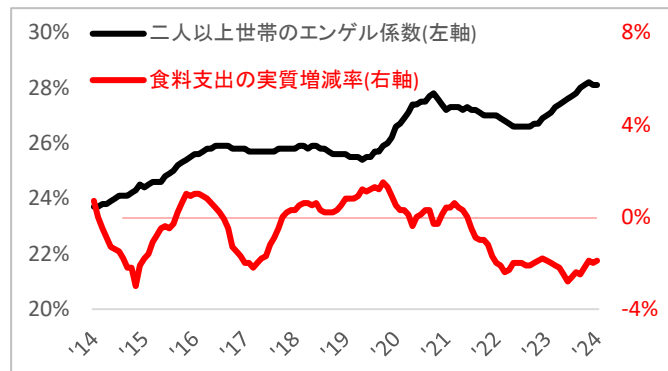
マクロ環境・ ドラッグストア業界状況

- ・物価上昇により、消費者の節約志向は加速している。
- ・都心は賃上げが進む一方、地方は賃上げが物価高に追いつかず、生活がより困窮。

伸びない実質賃金と止まらない物価高



消費者の強い節約志向



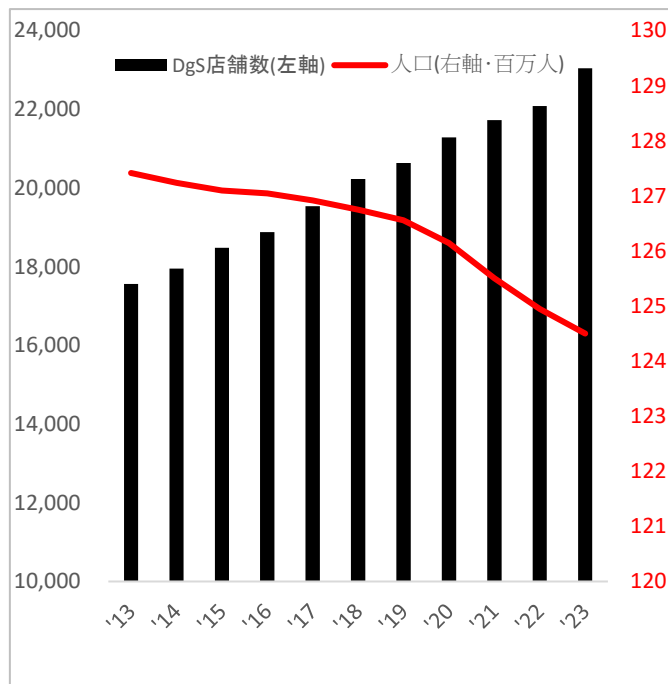
地方の賃金が上がらない

	2024年 平均年収	増加率 (対2020年)
東京都	471万円	+6.1%

愛知県	418万円	+4.0%
滋賀県	415万円	+3.6%
岐阜県	400万円	+3.8%
福井県	395万円	+2.9%
石川県	394万円	+2.9%

- ・店舗数増加と人口減で、ドラッグストア1店舗あたり人口は、減少の一途。
→各社、その中でどう持続的な成長モデルを構築するか模索している。

オーバーストアズ & 人口減少

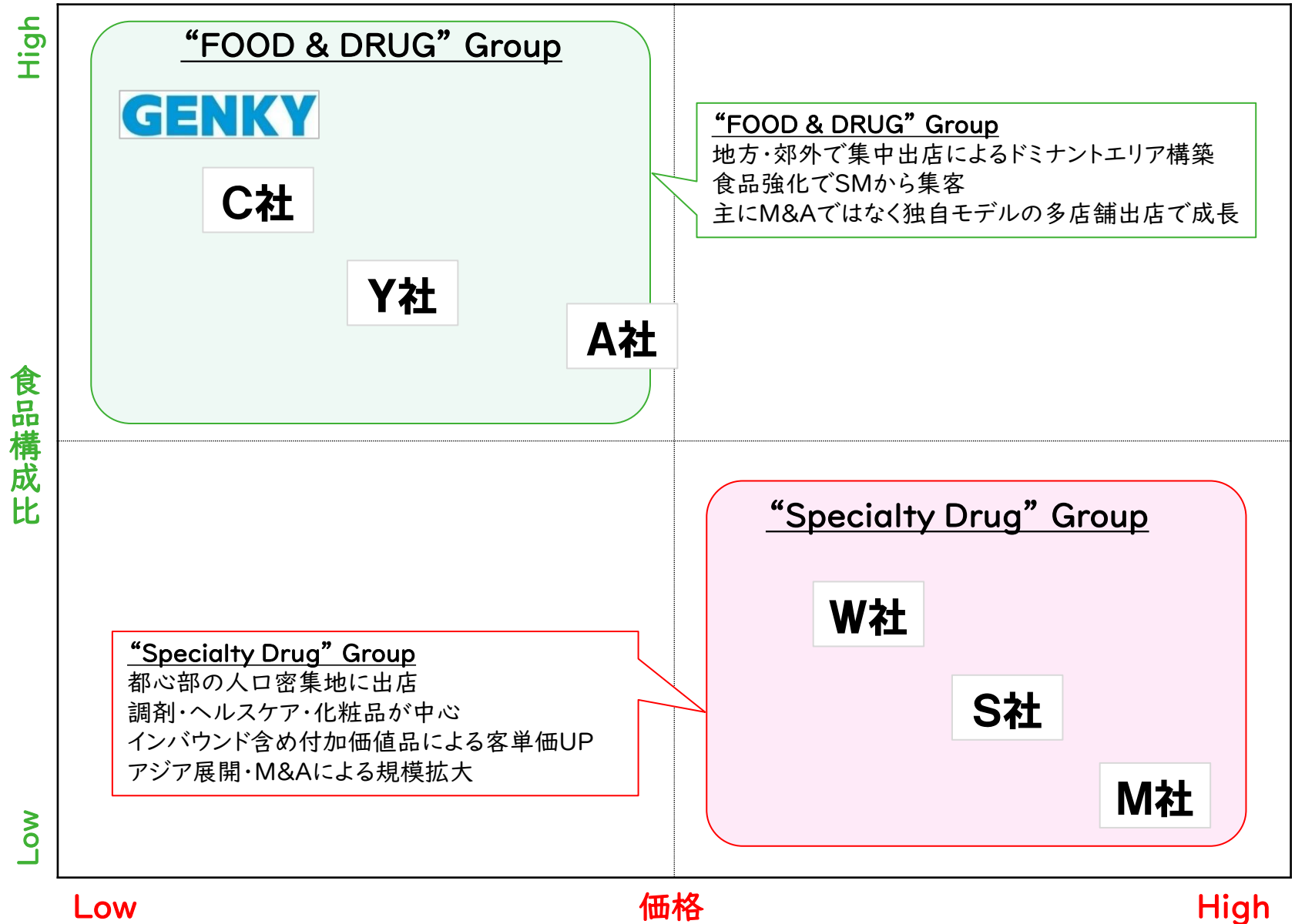


出典:経済産業省 商業動態統計調査 長期時系列データ
総務省統計局 統計データ 人口推計

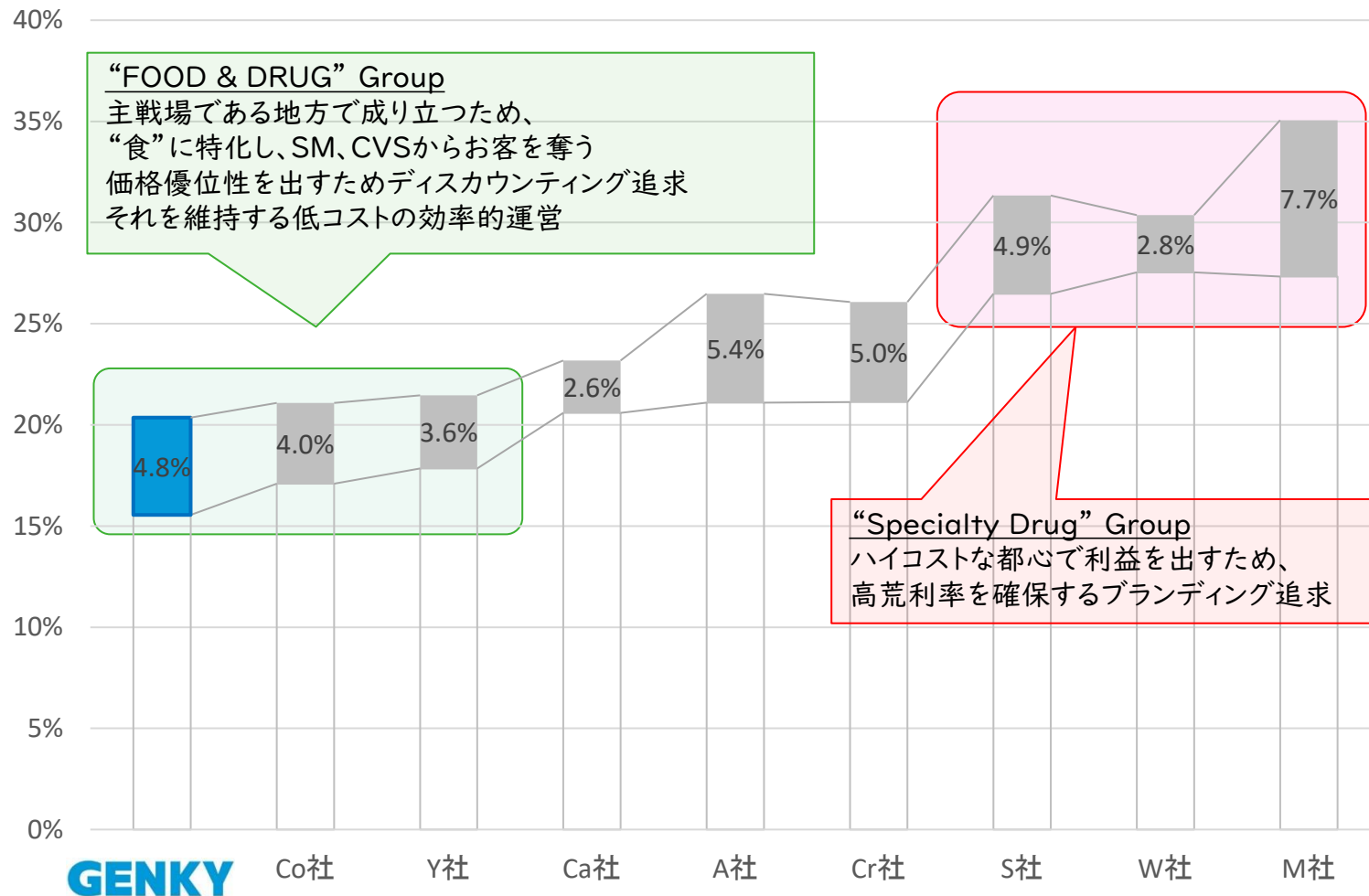
DgS 1店あたり人口は6,000人以下

	DgS 店舗数	県別総人口 (千人)	DgS1店あたり 人口(人)
福井県	188	744	3,957
石川県	276	1,109	4,018
岐阜県	458	1,931	4,216
滋賀県	257	1,407	5,475
愛知県	1,281	7,477	5,837

出典:経済産業省 商業動態統計調査 統計表一覧 時系列データ
総務省統計局 統計データ 人口推計

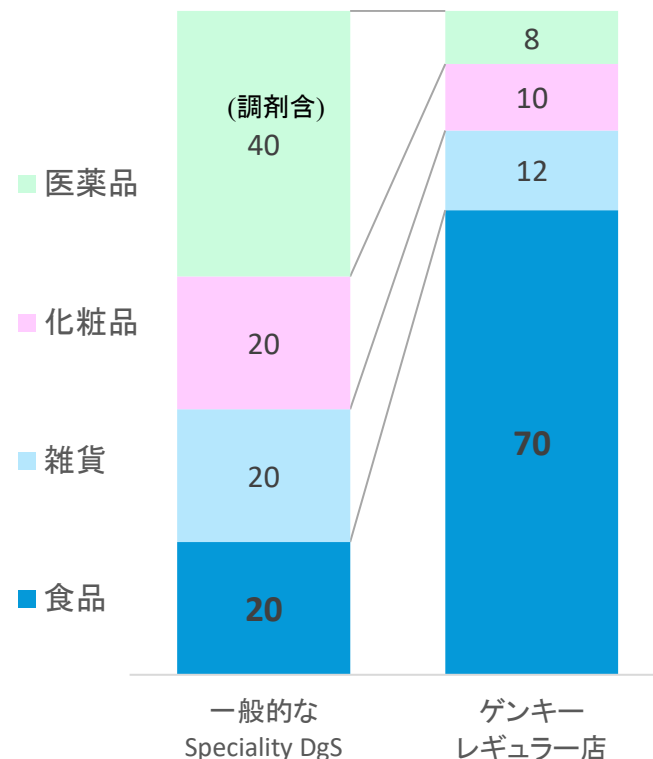


グラフの上辺が荒利益率、下辺が販管費率、その幅が営業利益率

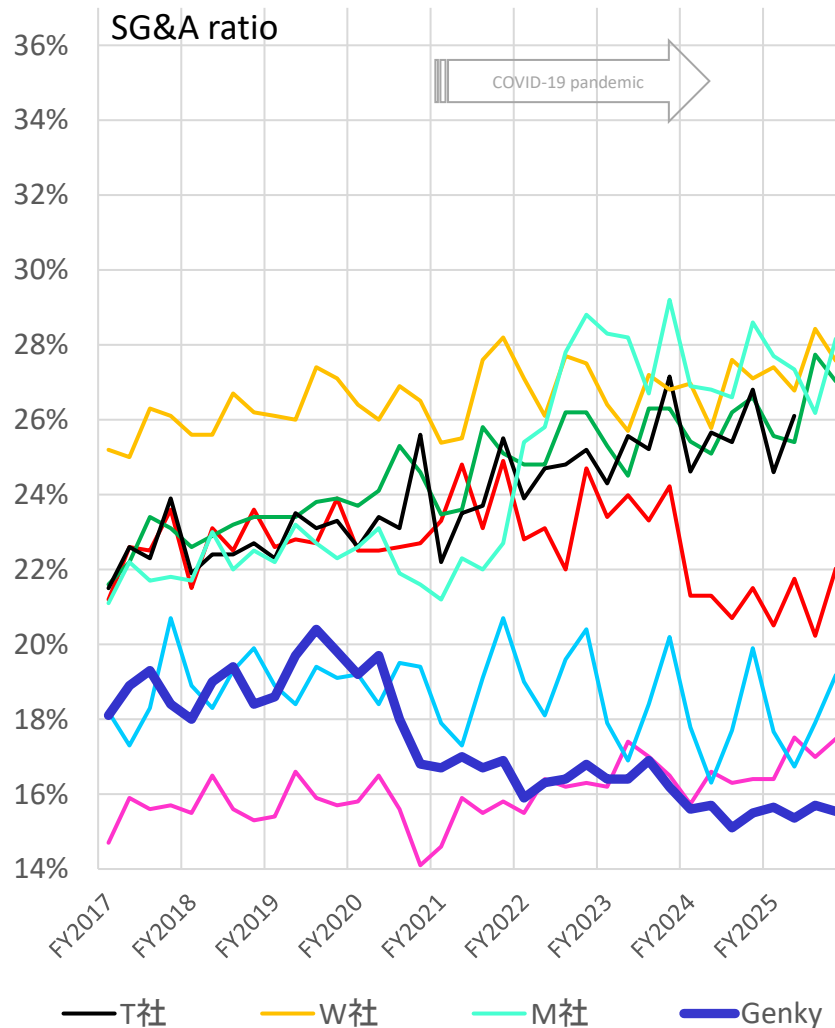
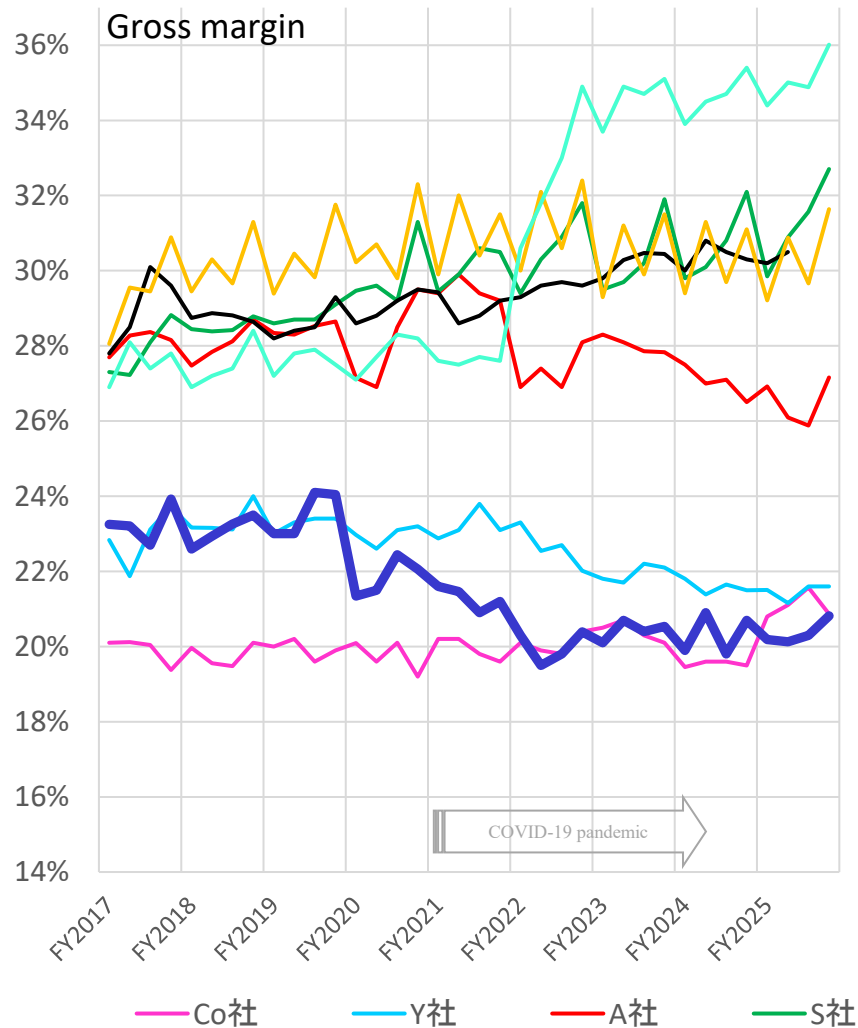


Genkyの戦略

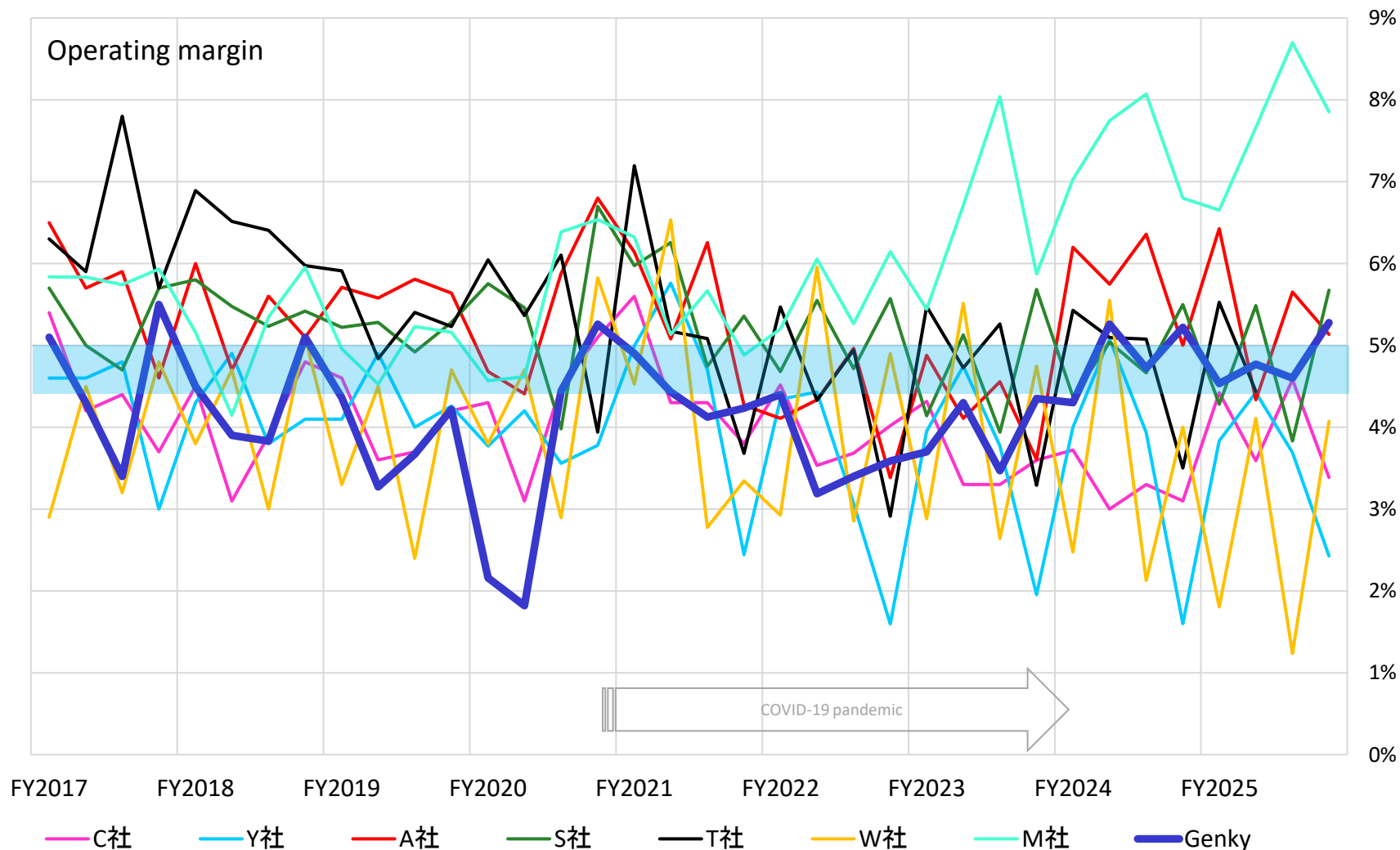
	一般的な スペシャルティ ドラッグストア	Genky
出店地域	都心部	地方・田舎
食品構成比	10～30%	70%(業界最高値)
食品カバー領域	飲料 加工食品、冷凍食品	左記に加え 日配・野菜・果物 精肉・弁当・惣菜
調剤薬局	あり	全店なし
インバウンド	あり	全店なし
売場面積	300m ² ～800m ²	1,000m ² (300坪)
必要商圈人口	15,000～20,000人	7,000人
特徴	カウンセリング 調剤ヘルスケア 高粗利・高付加価値	標準店舗 ローコスト セルフサービス 低価格 高来店頻度



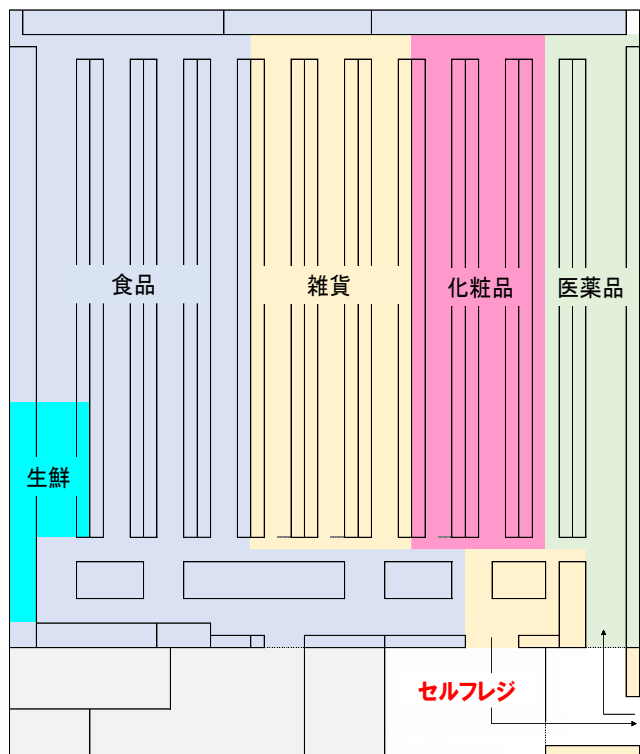
他社が荒利を上げて経費増の帳尻を合わせる中、Genkyは業界最低の「低荒利率」を追求。
それを支える、仕組みとしての「最低経費率」により、安定した収益性の確保
さらに、荒利益率・経費率のいずれも、他社に比べ安定したコントロールが実現できている



Genkyは今後も出店を加速させながら、**営業利益率 4.5%–5.0%を維持する**



1. ローコストオペレーション
2. マーチャンダイジング
3. 高速多店舗出店



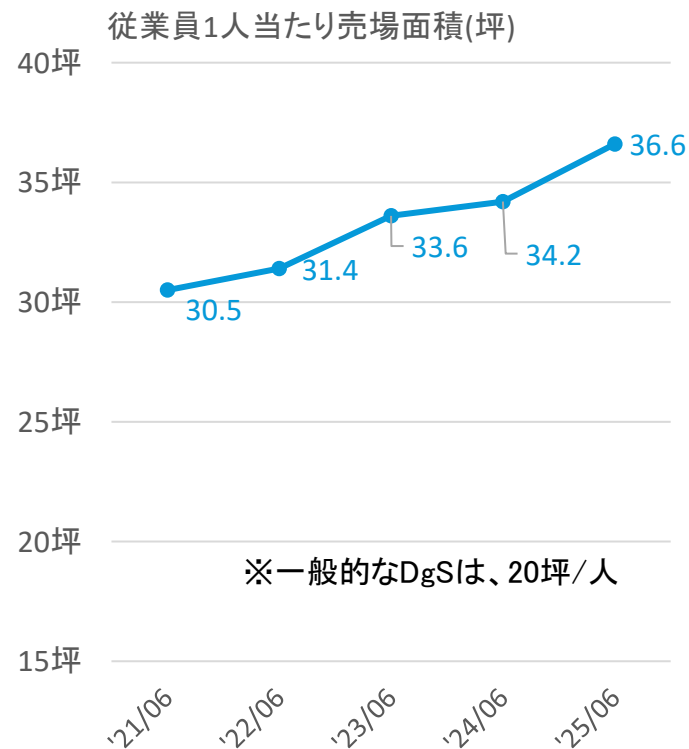
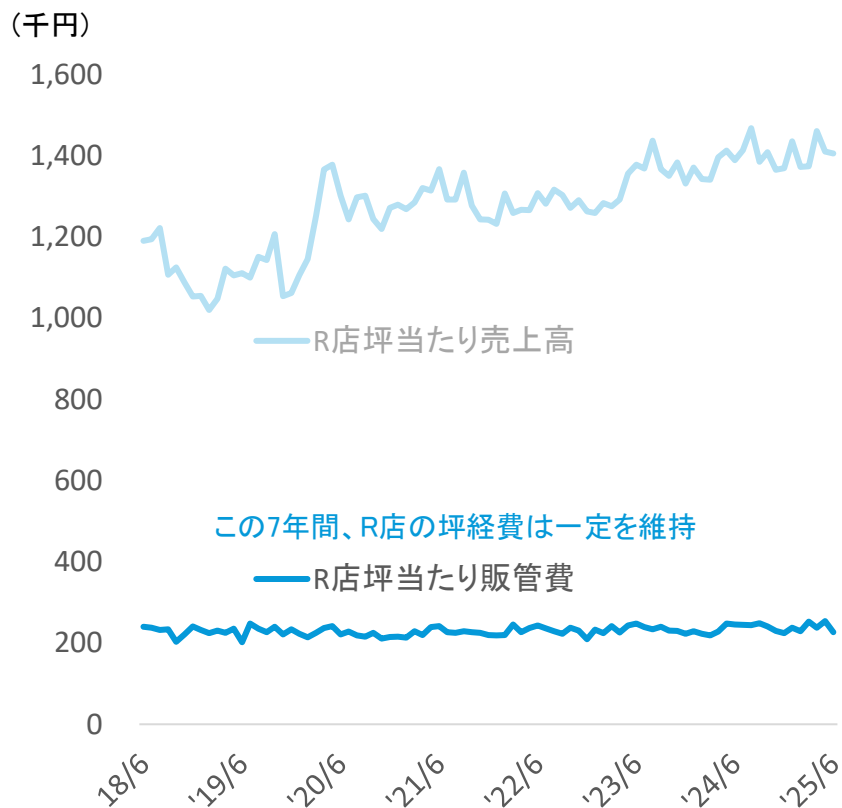
完全標準化 ローコスト店舗 『レギュラー店』

‘24/7月現在 441/480店舗 (92%)



売れなくても儲かる仕組みを作るのがチェーンストア。
人口減少・オーバーストアによる極小商圈化の中、
低い損益分岐点売上高比率を追求、長期的な残存者利益を狙う

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『従業員一人当たり売場面積』で
人件費増加を抑制 + 採用難に対応



安く売り続ける「仕組み」として、販促や過剰な接客をヤメル・ヘラス
店舗業務を本部や物流センターにマトメル

→店舗では徹底したセルフサービスで、単純化したオペレーションを追求

- 全店セルフレジ
- 日替わり特売なし
- チラシ販促なし
- SNS販促なし
- 自社アプリなし
- 過剰な接客なし
- インバウンド・免税対応なし
- 調剤薬局なし
- EC、宅配なし

- カテゴリ納品(同一通路ごとにまとめた納品体制)による、店舗の品出し効率化
- 納品頻度の削減で、品出し作業の集中化
- 本部一括の商品発注、単品在庫管理で店舗作業なし
- 店舗スタッフのレイバースケジュールを本部で一括作成

- 標準店舗(レギュラー店)による道具・動作・手順の統一
- これにより現場対応、個別判断を排除し、従業員の習熟を求めない。

(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 ブランド商品	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。

「物流を制するものは小売を制する」

①2024年問題への対策

②店舗の生産性向上と業界トップレベルのロジスティクスコスト実現

物流とITの自前化メリットを最大限に活かし、サプライチェーン全体の改革を推し進める。

川上
(メーカー・ベンダー)

川中
(物流センター)

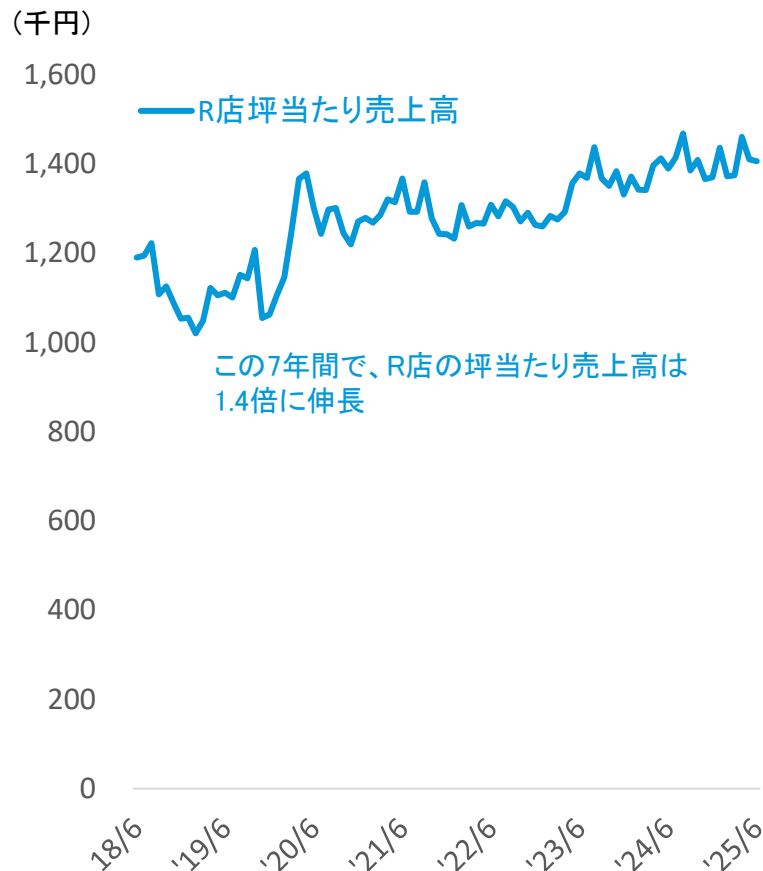
川下
(店舗)

具 体 策	・発注納品のリードタイム再構築 ・発注納品サイクルの再構築 頻度削減で負担軽減 ・青果のセンター待機時間を削減 ・店舗配送帰り便による集荷	・幹線便の積載率向上 ・幹線便24時間稼働による往復便活用 ・チルド便2温度帯配送 ・複数DCの在庫最適化 ・出荷作業の生産性見える化、表彰制度 ・リードタイム再構築による物量平準化	・カテゴリー納品のブラッシュアップ ・店舗納品頻度の削減 ・物量のならし平準化
シ ス テ ム	・トラックバース予約システム ・コンテナデバン管理システム	・幹線便予測システム ・ゲンキーロジシステム (WEBオープンプラットフォームシステム) ・ロジスティクス効率把握システム	・店舗配送ルート最適化システム

1. ローコストオペレーション
2. マーチャндаイジング
3. 高速多店舗出店

EDLPは一時的な集客や販促の道具ではない。

ディスカунティング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。



- 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

より、お客様の立場に立った店舗となるため、
店頭売価の信用を構築する。

青果・果物



精肉



お弁当・お惣菜



冷凍食品



いずれもスーパーマーケットより10%以上低い価格で強い集客力

- 節約志向の高まりで客数の伸び悩むコンビニエンスストアからランチ需要を奪い、コンビニキラーとしての位置づけを強化

ゲンキー 食品 謹製

サンドイッチ

いろいろ選べる 全7種類

コスバ抜群！ランチタイムに♪

※写真はイメージです。

節約ごはん

500円

これだけ買える！

組み合わせ例 ▶▶

寿司 199円 (税込 214円)	弁当 229円 (税込 247円)	丼物 199円 (税込 214円)	麺類 149円 (税込 160円)
コロッケ 99円 (税込 106円) + 緑茶 48円 (税込 51円)	サンドイッチ 99円 (税込 106円) + 天然水 48円 (税込 51円)	おにぎり 99円 (税込 106円) + 烏龍茶 48円 (税込 51円)	(海鮮なし) おにぎり 89円 (税込 96円) + 烏龍茶 48円 (税込 51円)

節約ごはん

500円

これだけ買える！

組み合わせ例 ▶▶

寿司 199円 (税込 214円)	弁当 229円 (税込 247円)	丼物 199円 (税込 214円)	麺類 149円 (税込 160円)
コロッケ 99円 (税込 106円) + 緑茶 48円 (税込 51円)	サンドイッチ 99円 (税込 106円) + 天然水 48円 (税込 51円)	おにぎり 99円 (税込 106円) + 烏龍茶 48円 (税込 51円)	(海鮮なし) おにぎり 89円 (税込 96円) + 烏龍茶 48円 (税込 51円)

※2024年9月時点の価格であり、現在とは異なる場合がございます

[illegible]

お菓子

158 円ゼリー&プリン♪



ベリーゼリー
12個入



ベリープリン
10個入

スイーツギャラリー
こんにゃくゼリー 12個入
各箱
スティックゼリー 15本入
マンゴープリン 10個入

158 円

(税込 170 円)

お酒・飲料



ホワイトサウアー
350ml



ピンクグレープ
サウアー
350ml

88 円
(税込 96 円)



パイナップルソーダ
500ml



ストロベリーティー
500ml



レモンティー
500ml

58 円
(税込 62 円)

お菓子



ホワイトサウアー
350ml



ピンクグレープ
サウアー
350ml

88 円
(税込 96 円)



パイナップルソーダ
500ml



ストロベリーティー
500ml



レモンティー
500ml

58 円
(税込 62 円)

お菓子



ベリーゼリー
12個入



ベリープリン
10個入

スイーツギャラリー
こんにゃくゼリー 12個入
各箱
スティックゼリー 15本入
マンゴープリン 10個入

158 円

(税込 170 円)

お酒・飲料



ホワイトサウアー
350ml



ピンクグレープ
サウアー
350ml

88 円
(税込 96 円)



パイナップルソーダ
500ml



ストロベリーティー
500ml



レモンティー
500ml

58 円
(税込 62 円)

お菓子



ホワイトサウアー
350ml



ピンクグレープ
サウアー
350ml

88 円
(税込 96 円)



パイナップルソーダ
500ml



ストロベリーティー
500ml



レモンティー
500ml

58 円
(税込 62 円)

虫さされに

虫さされに
かゆみ止め

ヒトトップS 20g
リトスベールα 50ml

アルコール 医薬品

各 **298円**
(税込 327円)

スリットと清涼感
素早くかゆみに効く

かゆみ止め
虫さされ

スリットとクールは
涼感タイプ

貼るタイプのかゆみ止め

alkosa かゆみ・虫さされに!

貼る! かゆみ止め

かゆみ止めパッチC 40枚入

アルコール 医薬品

348円
(税込 382円)

キャンブ・ピクニックに
スプレータイプの虫よけ

虫よけ
スプレー 300ml

大容量! 300ml

498円
(税込 547円)

掃除に使いやすい キューブタイプ

G-PRICE
メラミンスポンジ
お使用 30個入

ミニサイズ **128円**
(税込 140円)

レギュラー **198円**
(税込 217円)

お掃除に使いやすい
キューブタイプ

水だけで
汚れが落とせる
キューブタイプ

お使用 **30個入**

梅雨の洗濯に

生乾きのニオイ
強力消臭!

G-PRICE
液体洗剤
室内干しEX 1.6kg

398円
(税込 437円)

2倍
液体洗剤
室内干しEX

1.6kg

1200ml
柔軟剤
室内干しEX

1200ml

G-PRICE
柔軟剤
室内干しEX 1200ml

298円
(税込 327円)

収納に便利なバンド付き

G-PRICE
フロントガラス用 サンシェード

Sサイズ 横130cm×縦90cm **298円**
(税込 327円)

Mサイズ 横145cm×縦72cm **398円**
(税込 437円)

こすらず
短時間でキレイ

G-PRICE
バスタブクリーナー
置イオン 800ml

248円
(税込 272円)

泡が密着!

バスタブ
クリーナー

バスタブクリーナー
置イオン 800ml

248円
(税込 272円)

カビの臭いまで浸透して分解

カビトリ
スプレー

G-PRICE
カビトリ
スプレー 400g

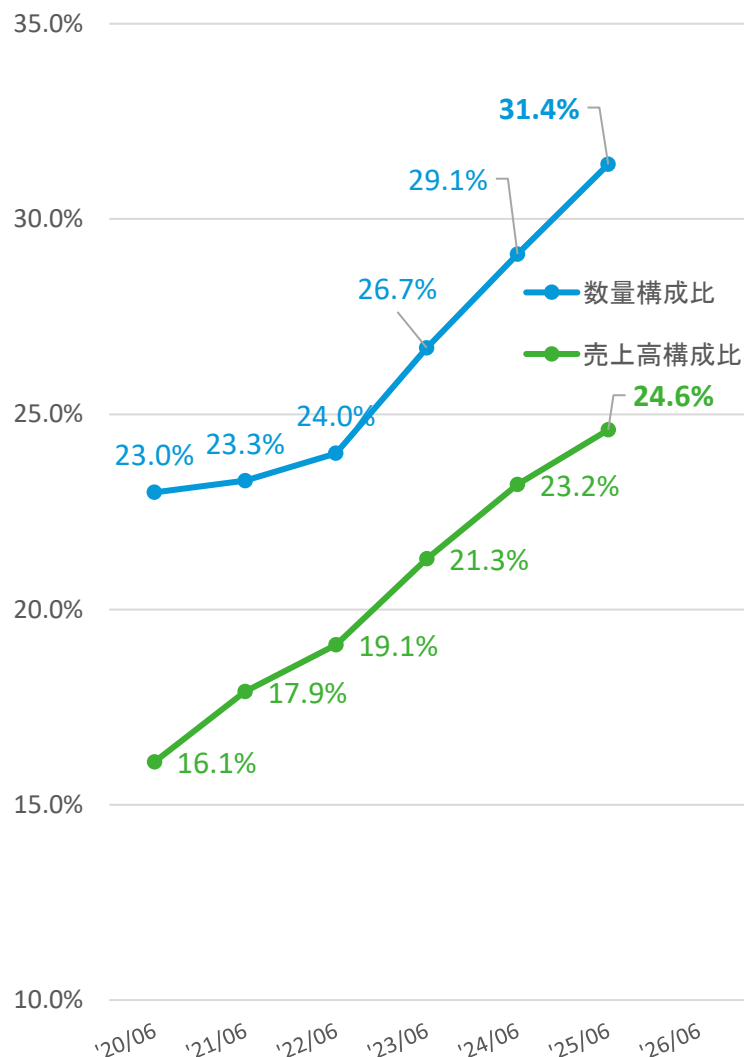
198円
(税込 217円)

128円
(税込 140円)



店頭では、ナショナルブランド品と
比較陳列することで、価格優位性を際立たせ、
お客様のスイッチング購買を促す





※グラフの数値は、年間平均構成比になります

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

低価格と高利益率が特徴

- 顧客の節約志向に強い訴求力
- 食品構成比の上昇に伴う
荒利益率低下へのカウンター

1. ローコストオペレーション
2. マーチャンダイジング
3. 高速多店舗出店

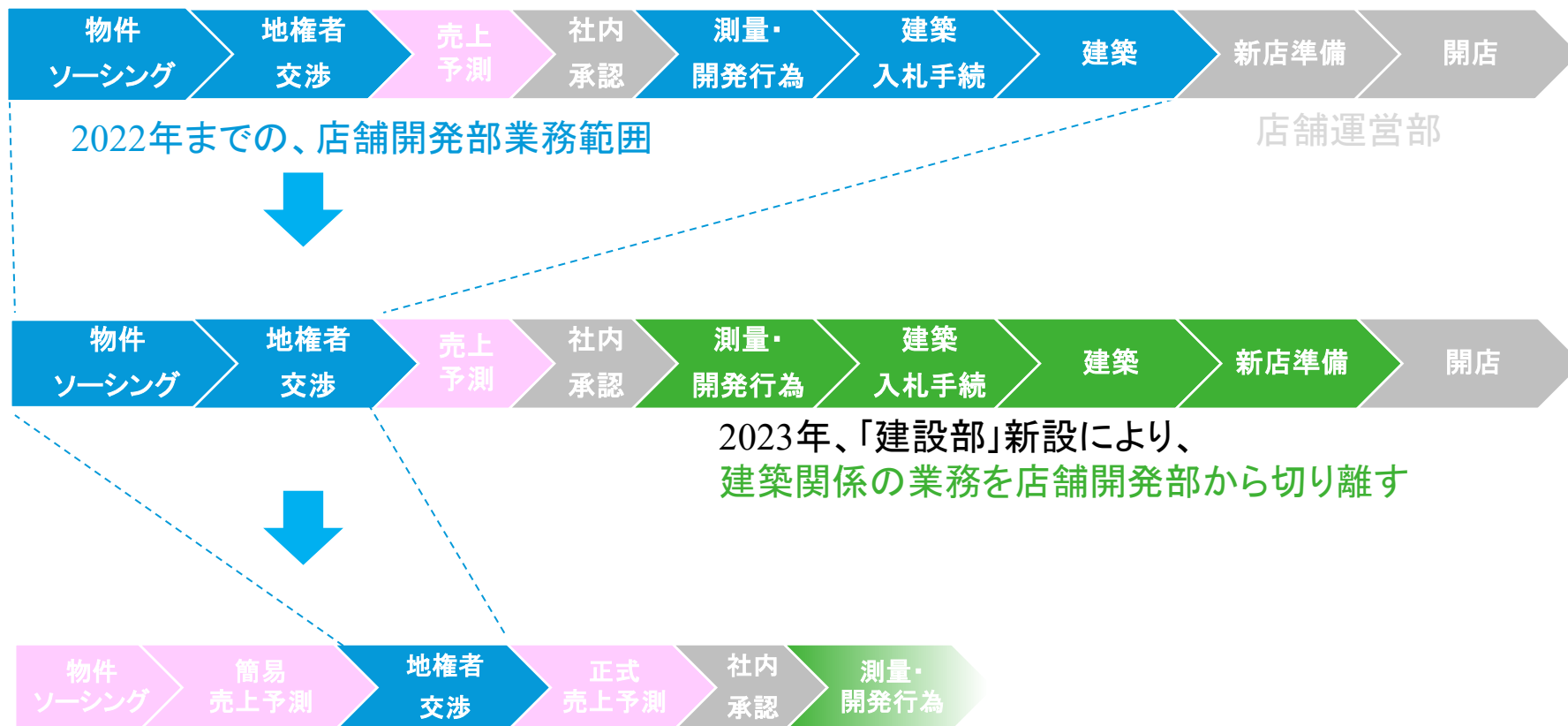
Genkyにとって、出店こそが最大の成長エンジン。過度に戦線を広げすぎず、ドミナントエリアを着実に構築し、安定した収益性を保ちながら高速成長を実現する。

- レギュラー店という単一モデルに限定した出店
- 単純オペレーションにより、1店舗あたり10名で運営。人材不足に対抗
- これまで週3店以上の同時出店を自社ノウハウとして確立した。→150店/年 出店体制は構築済
- 店舗開発人員 業界最大クラスの100名体制
- 土地成約に対するインセンティブプラン
- 半年ごとの店舗開発部メンバー入替
- 建設部による自前建築体制により、出店コストの増加に対抗
- 店舗開発部から、物件候補地を調査する役割を切り離し「商圈調査部」を新設。

既存の売上予測課と統合し、店舗開発部員は、出店可能候補地に限定された物件の交渉に集中

- 簡易的売上予測システムの新規開発で、事前に物件候補地を絞り込み

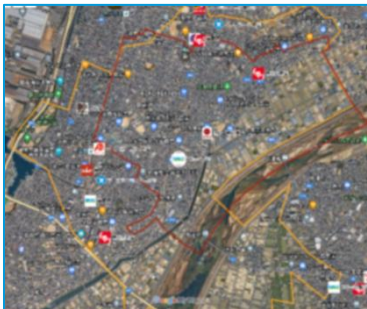
青色が、「店舗開発部」の業務分掌。段階的に業務範囲を狭め、業務を集中。



2025年、「商圈調査部(次ページ)」が、物件ソーシングと簡易売上予測を事前に実施することで、出店確度の高い物件候補地に集中して交渉することが可能となった

店舗開発部と別組織の「商圈調査部」が、独自分析で出店可否をあらかじめ簡易判断
→確実に売れる立地に絞って、地権者に出店交渉を行う

競合店・道路・地形



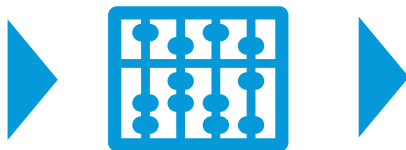
メッシュ別人口



過去事例からの立地評価

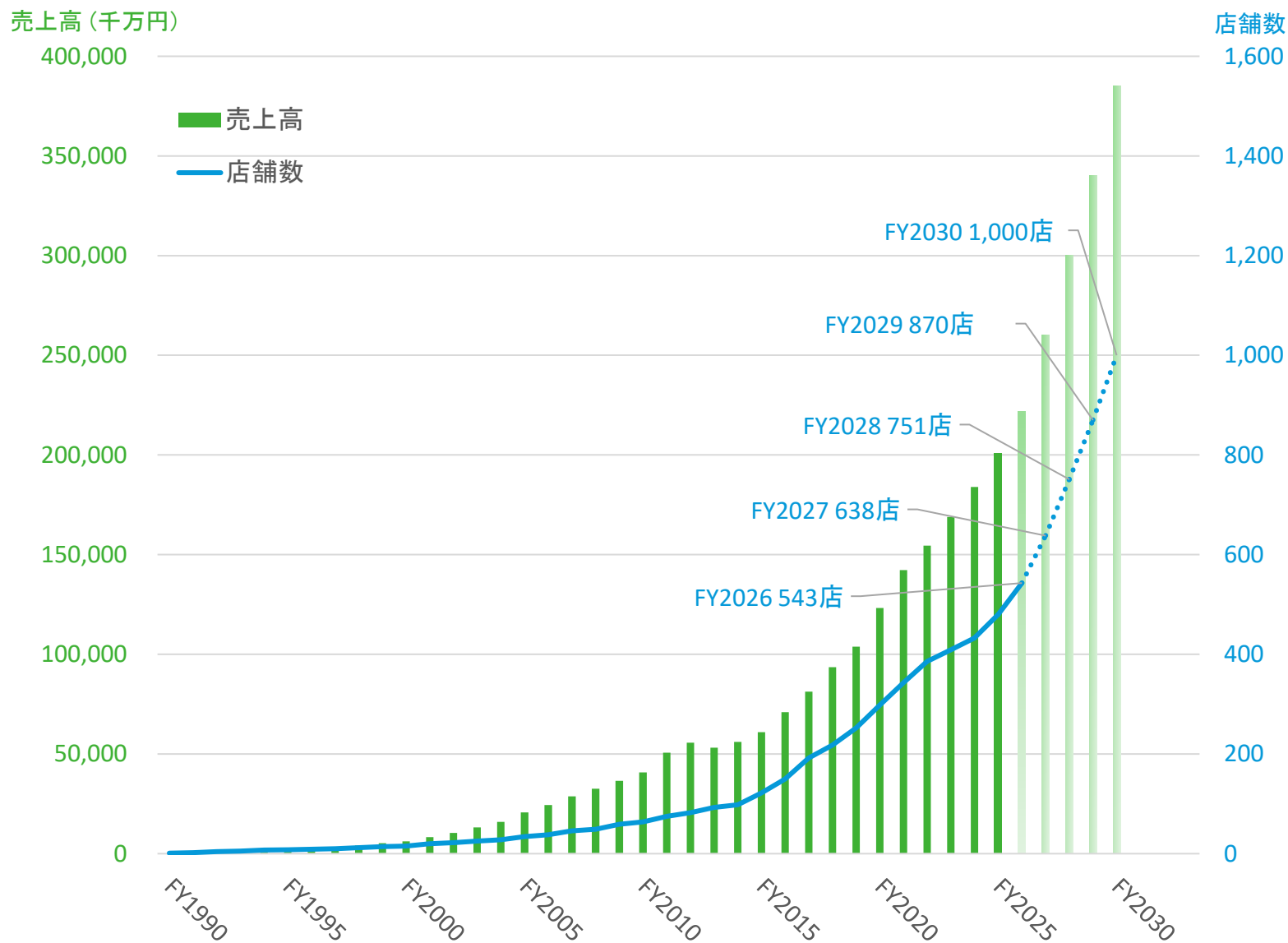
[illegible]

Genky独自の 売上予測アルゴリズム



13ヶ月後の売上予測結果

GEMARKY56 熊本県		
郵便区数	2	
エリア	知事地域	
市町村数	9	
県民人口	945,719	
世帯数	227,000	
1人当り消費支出額	25,797円	
県内総生産	140,770億円	
最大売上予測(月間)	53,821 千円	
成長率	0.68%	
12-15ヶ月予測(月間)	37,116 千円	
食品構成比	74.8%	
県内シェア	38.2%	
県内社会人口比率(学生除く)	78.9%	
市町村社会人口比率	101.3%	
SDG	5	
SDG	50	
SDG	0	
駐車場数	60台	
TO DO		現状県内市町村売上予測合計
GEMARKY56 熊本県	0	53,821,230
パコ一宮店	23,588,357	15,168,183
GEMARKY56 熊本県	13,512,437	8,836,216
GEMARKY56 熊本県	13,818,220	8,709,523
インフラサービス支店	11,268,352	7,081,883
エスエスエール支店	9,421,070	5,775,832
フェルマート支店	8,472,153	5,532,963
エスエール支店	8,187,256	5,501,814
ドラッグストア支店	8,434,831	5,482,956
FamilyMart支店	8,829,981	5,492,870
スエーデン支店	5,033,233	2,806,352
エスエール支店	4,402,611	2,758,295
インフラサービス支店	4,084,740	2,649,287
エスエール支店	3,829,387	2,315,811
エスエール支店	3,476,842	2,138,777
サンエール支店	3,116,887	1,832,173
ペインフリーセンター支店	2,448,740	1,674,279
Y-dream支店	2,279,568	1,425,007
DCMカーマ支店	2,201,839	1,290,453
GEMARKY56 熊本県	1,818,881	1,082,188
スエーデン支店	934,495	558,191
エスエール支店	850,317	499,586



まだ、5県しか出店していない。
将来的な出店余地は42都道府県にある。

2025年6月時点

福井県	88 stores
石川県	67 stores
岐阜県	138 stores
愛知県	157 stores
<u>滋賀県</u>	<u>30 stores</u>
合計	480 stores



- 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

岐阜安八RPDC



富山小矢部RPDC



滋賀甲良TC(イメージ)



- 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)
- 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)
- **2026年5月(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 25億円)
- **2028年12月(予定)**
愛知県内に、3棟目のRPDCを建設予定
(延床面積、投資予定額 100億円強)

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。

持続可能な企業成長に寄与する人材を育てるため、
人事本部が採用から初期教育・生涯教育までを網羅的に管掌することにより、
 一貫性のある人材戦略を構築



概要	ゲンキーの理念に共感し、 未来を共創できる 人材の採用	現場で活躍するための 統一プログラム	次世代幹部候補者の 特別プログラム	幹部候補者の 特別実践プログラム
具体策	・国内外の優秀人材獲得 ・幹部候補生の特別採用 25年 23名入社 (東京大学、名古屋大学、 早稲田大学など)	・20週新人教育カリキュラム ・eラーニングの動画学習 ・登録販売者 資格取得支援 ・部署別教育カリキュラム	・各階層別研修 ・社外セミナー派遣 ・選抜者特別研修	・実践での貢献(要職配置) ・譲渡制限付き 株式報酬制度(RS)導入

目指すは2040年、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、
毎年1千店舗 高速で出店できる体制を構築する。

