



2005年12月期中間決算説明資料

2006年3月9日

ゲンキー株式会社

<http://www.genky.co.jp>

－ ご注意 －

本資料に記載されている予想数値は、2005年8月10日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。

社是

われわれは、熱意を持って日本国の国家と国民に信頼されるチェーンストアを創り、地域の人々の生活向上に貢献します。

ゲンキー六精神

- 一、商業を通じ、健康・文化・生活向上に寄与貢献する。
- 一、お客様のため正しい商いを続ける。
- 一、働く仲間は、和をもって親しくする。
- 一、日々力を尽くし、心の充実を得る。
- 一、やさしさと礼節ある行動を尊ぶ。
- 一、感謝の心であらゆる恩に報いる。

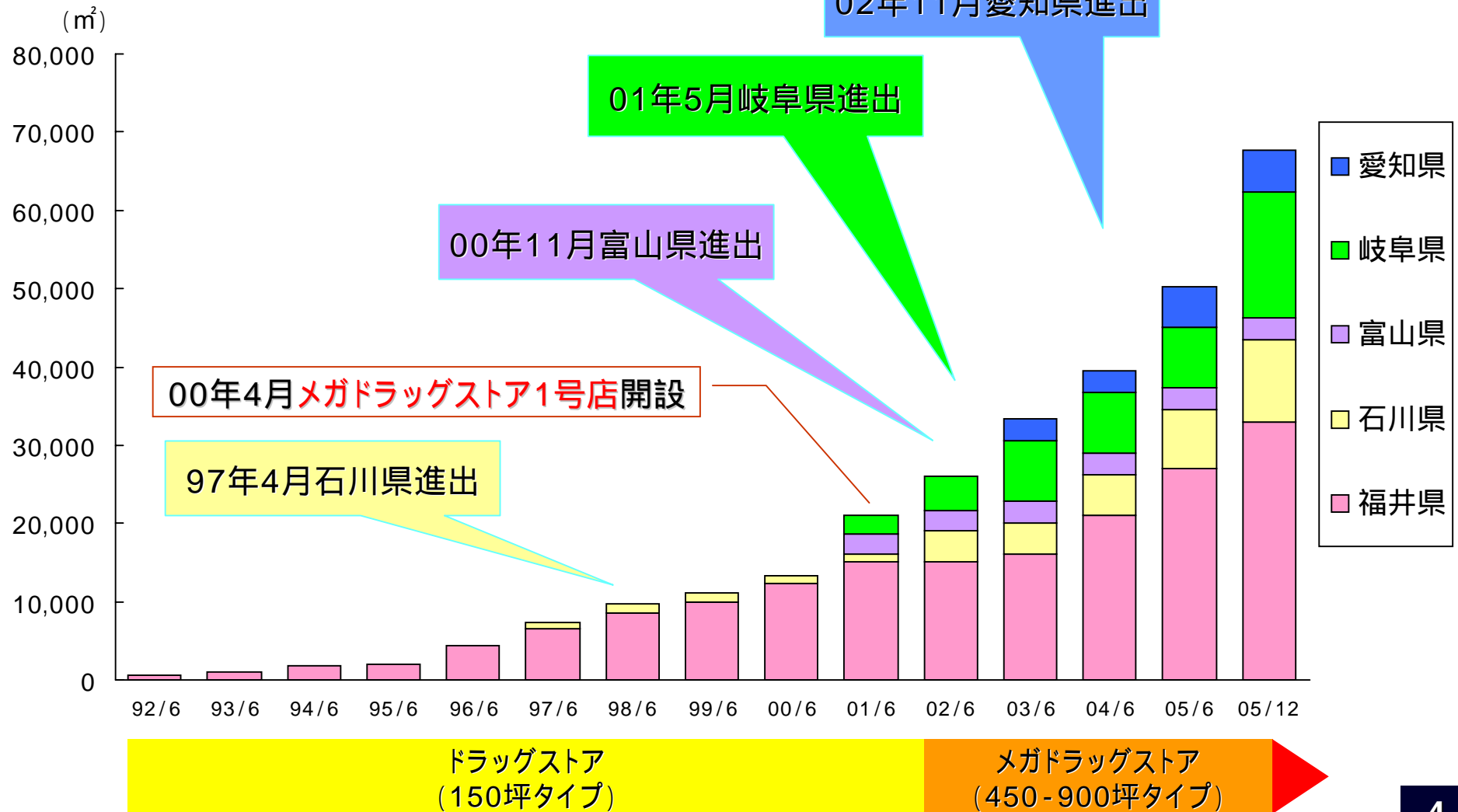
「真のチェーンストア」の創造

- 商号 ゲンキー株式会社
- 設立 1990(平成2)年9月28日
- 代表者 代表取締役社長 藤永 賢一
- 所在地 福井県坂井郡丸岡町東陽二丁目97番地
- 資本金 773,404千円 〔2006年2月現在〕
- 売上高 20,747,235千円 〔2005年6月期〕
- 従業員数 198人(外、平均臨時雇用者数286人:8時間換算)〔2006年12月〕
- 平均年齢 28.5歳(社員) 〔2005年6月期〕
- 事業内容 医薬品、化粧品、雑貨、食品等の小売業
- 店舗数 37店舗 〔2006年2月現在〕

- 1988年 4月 現代表取締役社長藤永賢一が福井県福井市石盛町に「ゲンキーつくしの店」を開店
- 1990年 9月 福井県福井市上北野に会社を設立
- 1997年 3月 福井県吉田郡松岡町に物流センターを開設
- 1999年 9月 福井県坂井郡丸岡町東陽に本社を移転
- 2000年 4月 新業態の1号店として福井県福井市下河北町にメガドラッグストア福井南店を開設
- 2000年 11月 富山県富山市鍋田に富山県進出第1号店としてメガドラッグストア富山上飯野店)を開設
- 2001年 5月 岐阜県本巣郡糸貫町に岐阜県進出第1号店としてメガドラッグストア岐阜糸貫店を開設
- 2001年 9月 福井県坂井郡丸岡町に物流センターを移転
- 2002年 2月 福井県坂井郡丸岡町にゲンキーリテイリング株式会社(現・連結子会社)を設立
- 2002年 11月 愛知県知多郡東浦町に愛知県進出第1号店としてメガドラッグストア愛知東浦店を開設
- 2004年 6月 福井県武生市にメガドラッグストア13号店武生西店を開設
- 2004年 7月 石川県金沢市にメガドラッグストア14号店田上店を開設
- 2004年 8月 福井県鯖江市にメガドラッグストア15号店鯖江西店を開設
- 2004年 12月 愛知県知多郡阿久比町にメガドラッグストア16号店阿久比店を開設
- 2004年 12月 福井県福井市にメガドラッグストア17号店若杉店を開設
- 2005年 7月 岐阜県美濃加茂市にメガドラッグストア18号店太田店を開設
- 2005年 7月 福井県坂井郡にメガドラッグストア19号店春江店を開設
- 2005年 9月 石川県金沢市にメガドラッグストア20号店畝田店を開設
- 2005年 10月 福井県大野市にメガドラッグストア21号店大野店を開設
- 2005年 12月 岐阜県揖斐郡大野町にメガドラッグストア22号店岐阜大野店を開設
- 2005年 12月 岐阜県多治見市にメガドラッグストア23号店多治見西店を開設

拡大の軌跡

売場面積の推移



店舗形態

1. 会社概要

	メガドラッグストア	ドラッグストア	調剤薬局
標準売場面積	450～900坪	150坪	-
取扱品目数	28,000～35,000	12,000 ～18,000	-
立地	郊外	住宅地	店舗に併設
主要商品	医薬品、化粧品、雑貨、 食品、その他の中で生 活必需品が中心	医薬品、化粧品、 雑貨が中心	調剤が主体
店舗数	23店舗	14店舗	(1店舗)

注：店舗数は06年2月末。

決算期末である6月20日時点では、メガドラッグストア17店舗、ドラッグストア17店舗。

メガドラッグストアの特徴

1. 会社概要

1 標準化された店舗オペレーションによる高い効率性

- 物流センター一括納品による開店前商品一括入荷
- 店内での伝票起票なし(廃棄等の売価変更のみ起票)
- 全店同一フォーマット 商品構成・陳列レイアウトの統一

従業員1人あたりの売場面積 **30坪**
(ドラッグストア平均17.9坪)

2 豊富な品揃えとEDLPによる高い競争力

- コンセプトは「女性のための便利店」
医・衣・食・住すべての分野から生活必需品に限定
商品アイテム数35,000品目
(ドラッグストア平均18,000品目)
- 低コスト、低荒利・・・価格で優位
(既存業態のGMS、SSM、SM、HCと比べて)

注：ドラッグストア平均は、日本ホームセンター研究所「ドラッグストア経営統計2005年版」による。

(単位:百万円、%)

	2005年上期	2006年上期	前期比	構成比
売上高	9,903	11,944	120.6	100
売上総利益	2,002	2,379	118.8	19.9
販管費	1,557	1,874	120.3	15.7
営業利益	445	505	113.4	4.2
経常利益	460	521	113.2	4.4
当期純利益	240	172	71.6	1.4

上期の総括

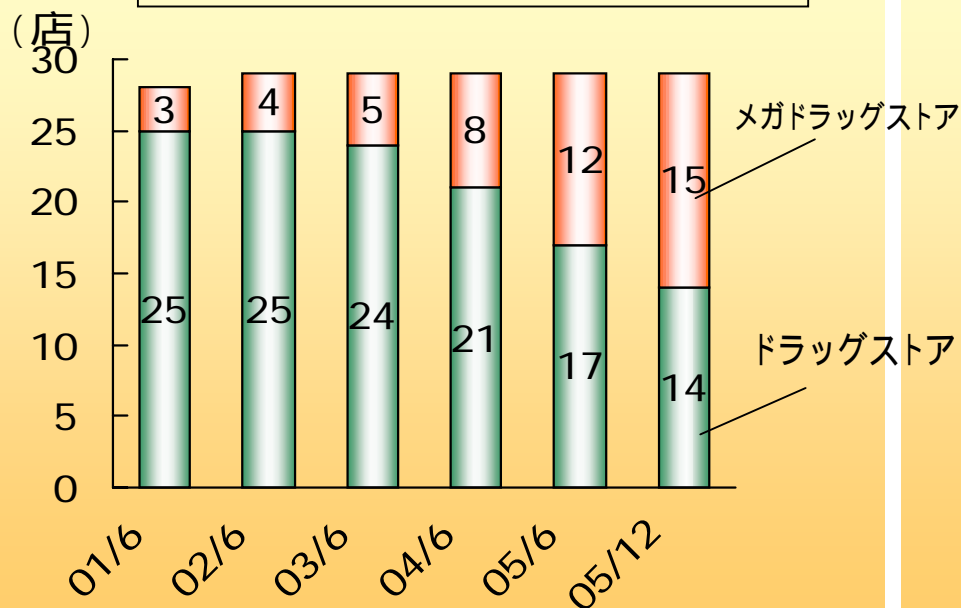
上期の売上高については、新規出店6店舗が寄与し前期比120%の伸びとなった。
 当期純利益については、減損会計の適用による減損損失1億88百万円を計上したことにより前期比で71.6%となった。

店舗数の推移

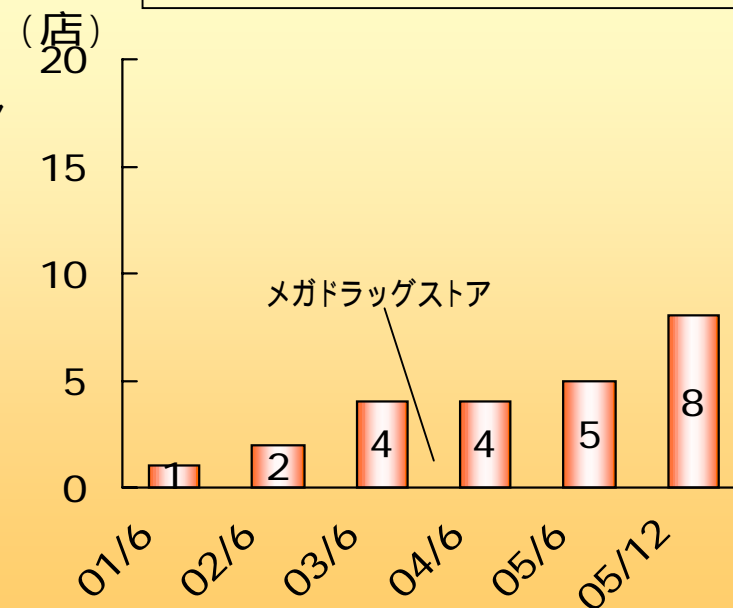
3. 前期業績概要

1. 福井エリアにおける小型ドラッグストアのスクラップおよびメガドラッグストア出店によるドミナントエリア強化を進行中。
2. 東海エリア(愛知、岐阜)および金沢エリアのドミナントエリア形成を進行中。

北陸エリア (福井・石川・富山)



東海エリア (愛知・岐阜)



今期業績予想(連結)

4.下期・今期の業績予想

(単位:百万円、%)

	上期実績		下期予想		2006/6 通期		
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	増減率
売上高	11,944	100.0	13,056	100.0	25,000	100.0	20.5
売上総利益	2,379	19.9	2,621	20.0	5,000	20.0	19.9
営業利益	505	4.2	615	4.7	1,120	4.4	12.0
経常利益	521	4.4	679	5.2	1,200	4.8	15.9
当期純利益	172	1.4	328	2.5	500	2.0	11.2

売上高 250億円

営業利益高 50億円

経常利益 12億円

業態別・商品別売上高予想

4.下期・今期の業績予想

(単位:百万円、%)

		下期		2006/6 通期		
		売上高	構成比	売上高	構成比	増減率
業 態 別	メガドラッグストア	11,706	89.6	22,027	88.1	32.8
	ドラッグストア	1,342	10.3	2,957	11.8	28.7
	調剤薬局	8	0.1	16	0.1	11.1

商 品 別	食 品	5,700	43.6	11,000	44.0	30.0
	医 薬 品	2,150	16.5	4,100	16.4	5.4
	化 粧 品	2,300	18.3	4,525	18.1	14.5
	雑 貨	2,100	18.0	4,450	17.8	19.1
	そ の 他	550	3.6	925	3.7	30.6

合 計		13,056	100.0	25,000	100.0	20.4
-----	--	--------	-------	--------	-------	------

通期決算予想

4.上期・今期の業績予想

(単位:百万円、%)

	2005年6期実績	2006年6月期	
		計	画 前 期 比
人 件 費	1,404	1,733	123.4
販 売 促 進 費	112	141	125.8
地 代 家 賃	674	860	127.6
その他上記以外	977	1,214	124.2
合 計	3,168	3,948	124.6

1. パートタイマーの積極的な活用 パート化比率70%へ
2. 早朝商品補充(モーニングクルー)の拡充 商品補充時間の大幅な短縮
3. 新人事考課 チーム評価制新設と13週課題の強化
4. Think Small文化の構築 1品、1店、1人、1週単位の考察
5. 重点品目販売の強化 買い上げ点数のさらなるUP
6. 食品部門のプライベートブランドの構築
7. ストアコンパリゾン(他店舗見学)の強化 価格帯と売り方の調査

全店統一フォーマットのメガドラッグストアでの集中出店

- 経営基盤である福井県ドミナントの深耕(メガ12店舗体制へ)
- 金沢市近郊メガ5店舗体制へ(石川県のドミナント形成)
- 岐阜エリアへの集中出店(東海ドミナントの形成)

全店統一フォーマットのメガドラッグストアでの集中出店

	上期実績		下期予定		通期実績		
	出店	閉店	出店	閉店	出店	閉店	期末店舗
北陸	3	3	2	1	5	4	30
東海	3	0	1	0	4	0	9
合計	6	3	3	1	9	4	39

エキサイティングな売場プロモーション

- 重点品目販売のさらなるパワーアップ(スポット仕入れの強化)
- 販促カレンダーにもとづく季節感ある売場作りとプレゼンテーション技術の向上

価格訴求力の強化と品揃えの差別化

- 生活必需品を中心とした幅広い品揃え(300社を超える仕入先)
- ボトムプライスライン主義の徹底(商品構成グラフの維持)
- 食品部門特に日配部門の強化による高来店頻度の実現
- 食品プライベートブランド商品への取組み開始
- 雑誌等新しいカテゴリー開拓によるラインロビング実施

プロフェッショナルなチェーンストアマン育成

「企業の最大の資源は人である」

教育
採用

ペガサスセミナー

日本リテイリングセンターが主催する各種セミナーに参加

朝の勉強会

毎週火曜日7:50～10:00に開催(全社員対象)

階層別研修・海外研修

チェーンストア先進国アメリカでの研修。

メガドラッグストア
店長の量産

メガドラッグ店長強化

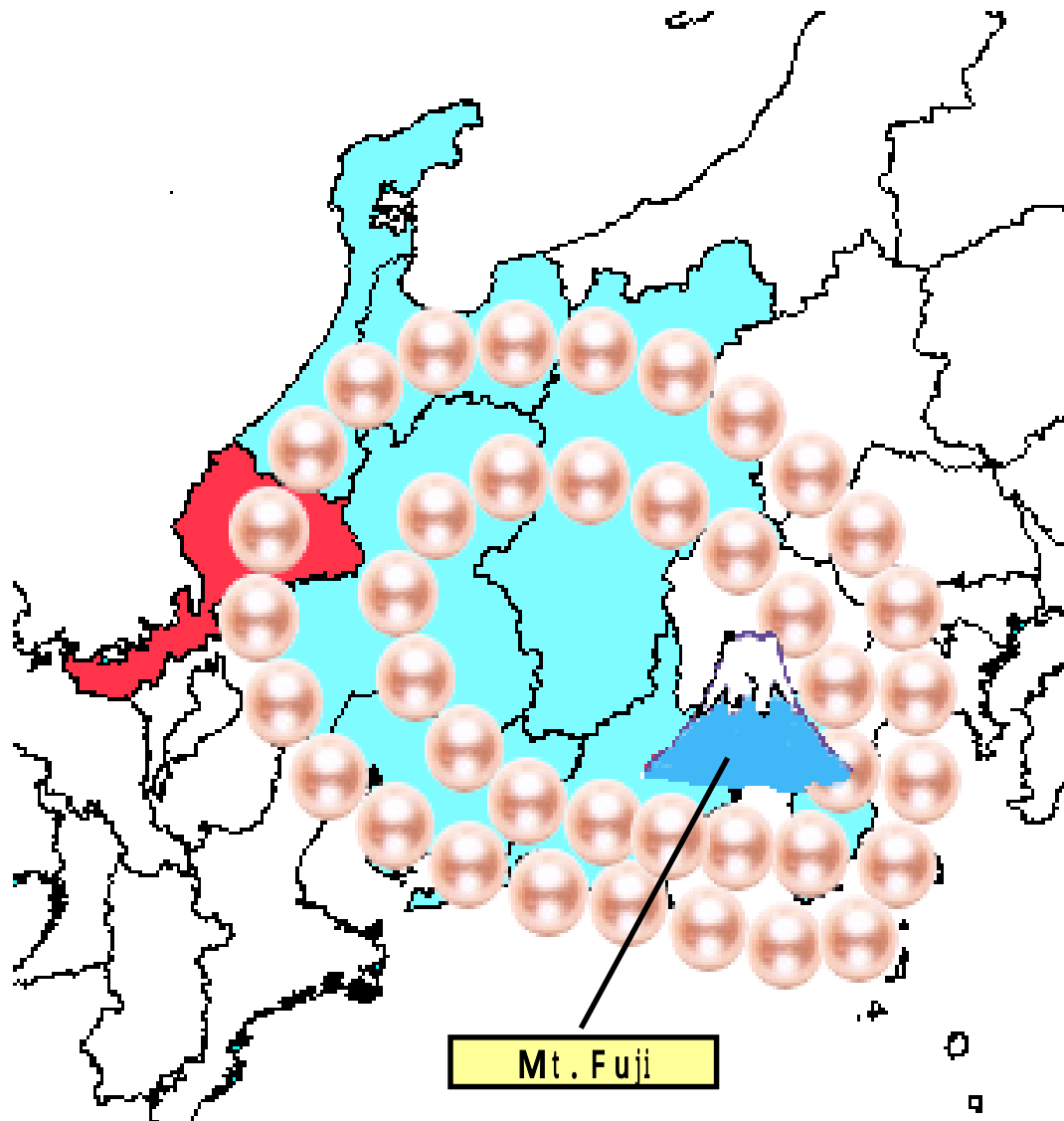
- ・各種勉強会・ミーティング強化
- ・メガ店長手当て充実

新卒・中途採用強化

- ・新卒新人の教育体系見直し
- ・中途採用による即戦力の獲得

富士パールネックレス作戦

6. 長期的な成長戦略



富士山にネックレスを
かけるように商勢圏を形成



第1商勢圏・・・北陸

第2商勢圏・・・愛知・岐阜

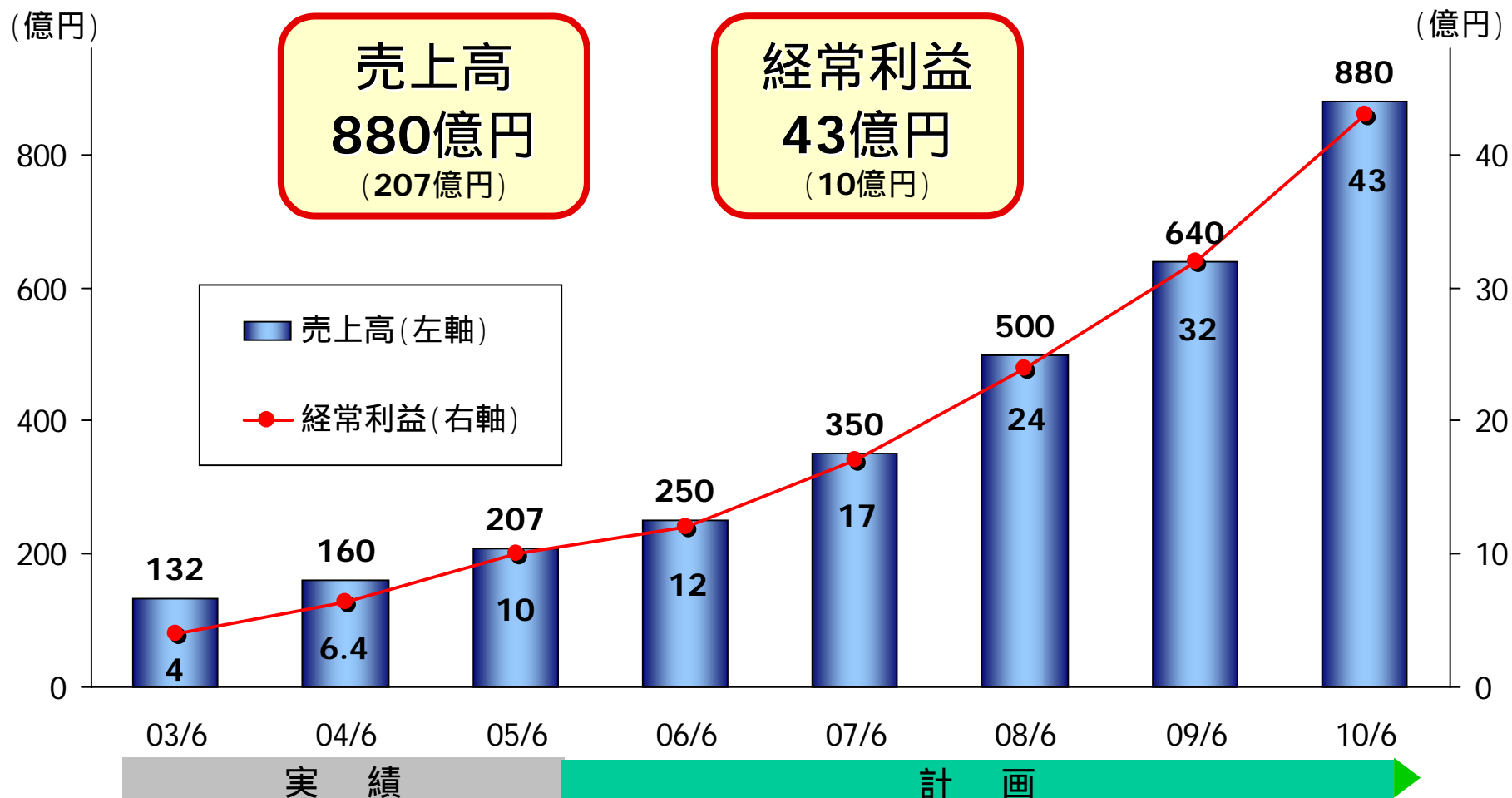
第3商勢圏・・・長野・静岡

売上高および利益の計画

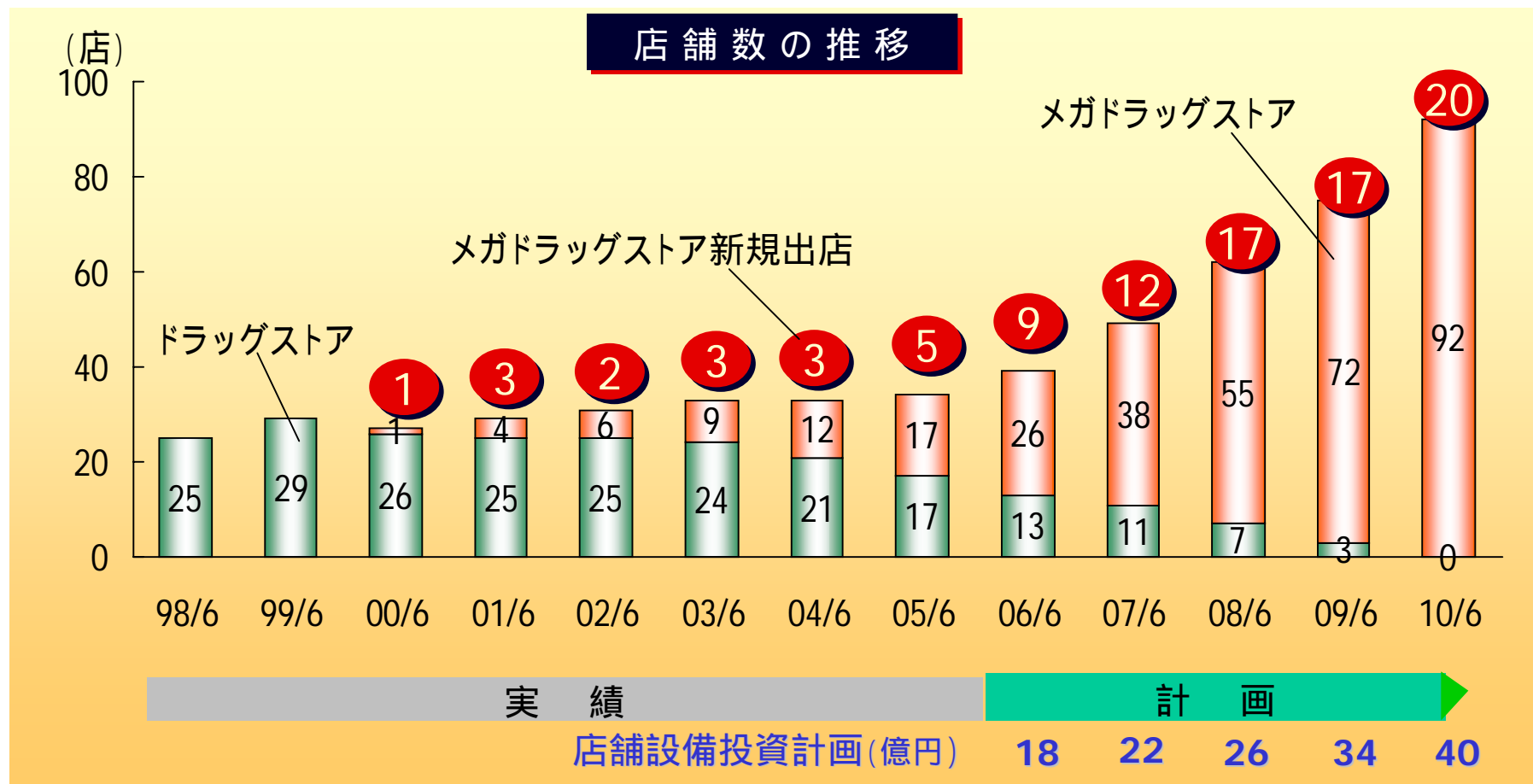
6. 長期的な成長戦略

2010年6月期 数値目標

(注) カッコ内は2005年6月期実績。



メガドラッグストアの出店加速



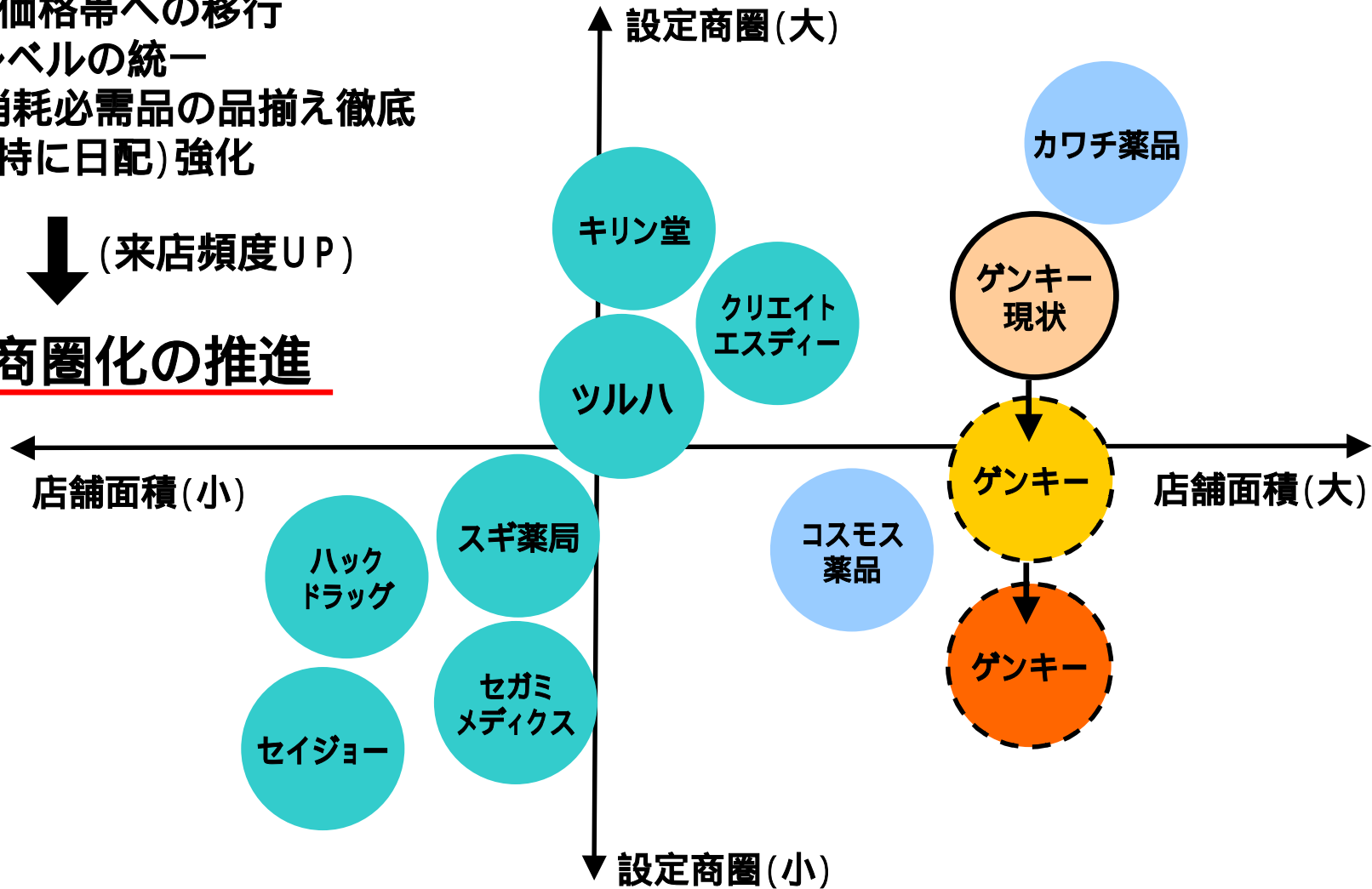
売場面積と商圈の設

6. 長期的な成長戦略

- ・より低価格帯への移行
- ・商品レベルの統一
- ・生活消耗必需品の品揃え徹底
- ・食品(特に日配)強化

↓ (来店頻度UP)

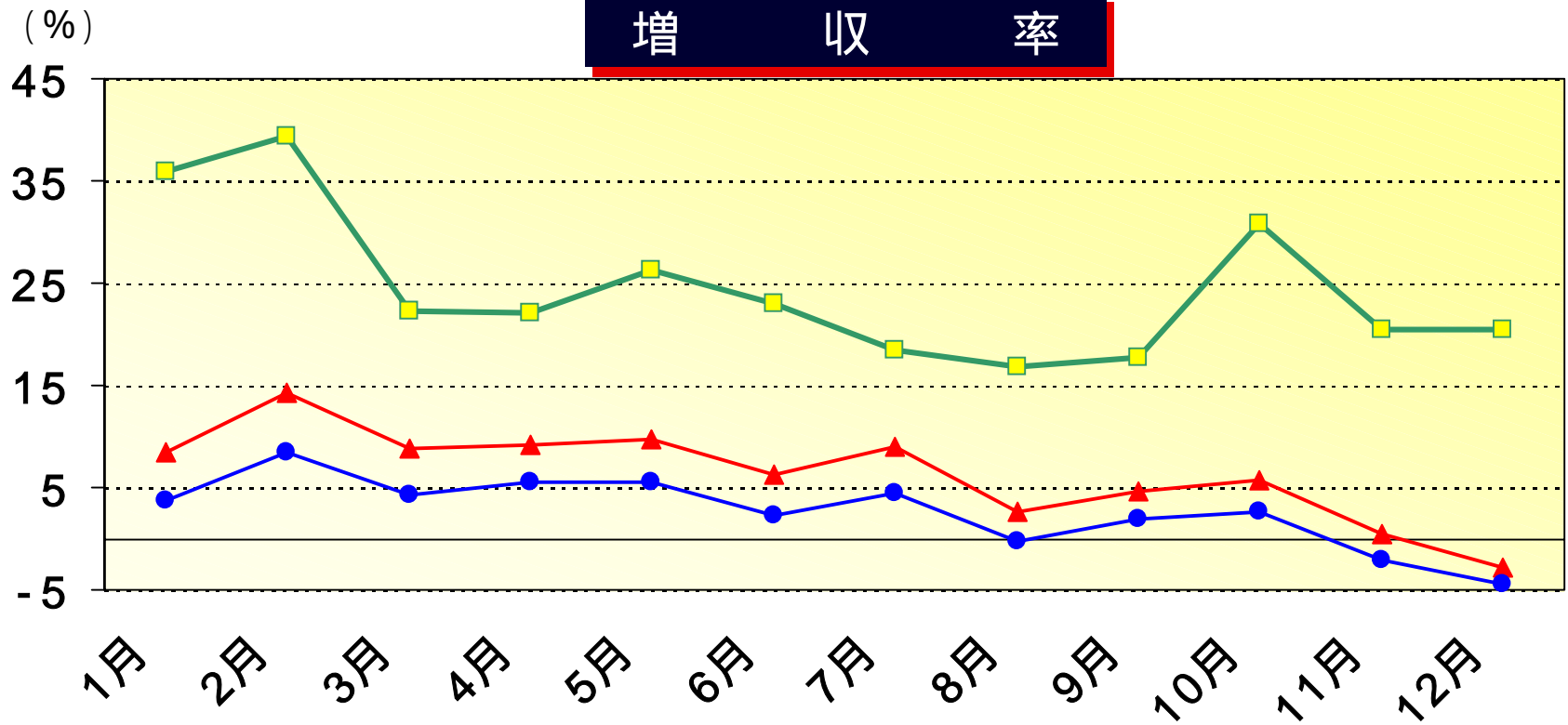
小商圈化の推進



上記の図については、ダイヤモンド社「Chain Store Age」2005年2月号参照

月次売上高の状

7.業績概要資料



	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計 (%)
■ 全店ベ-ス	35.9	39.4	22.3	22.1	26.3	23.0	18.5	16.8	17.7	30.9	20.5	20.4	
▲ メガ既存店	8.5	14.3	8.9	9.2	9.8	6.3	9.0	2.7	4.6	5.7	0.4	2.8	
● 全既存店	3.8	8.4	4.3	5.5	5.6	2.2	4.4	0.2	1.9	2.7	2.1	4.4	

設備投資と減価償却

7.業績概要資料

(単位:百万円)

	2004/6	2005/6	増減額	主な増減要因
営業活動によるCF	542	725	183	税金など調整前当期純利益の増加
投資活動によるCF	1,643	1,154	488	有形固定資産取得による支出の減少
財務活動によるCF	1,121	810	311	社債の発行による収入の減少
現金等の期末残高	698	1,080	381	

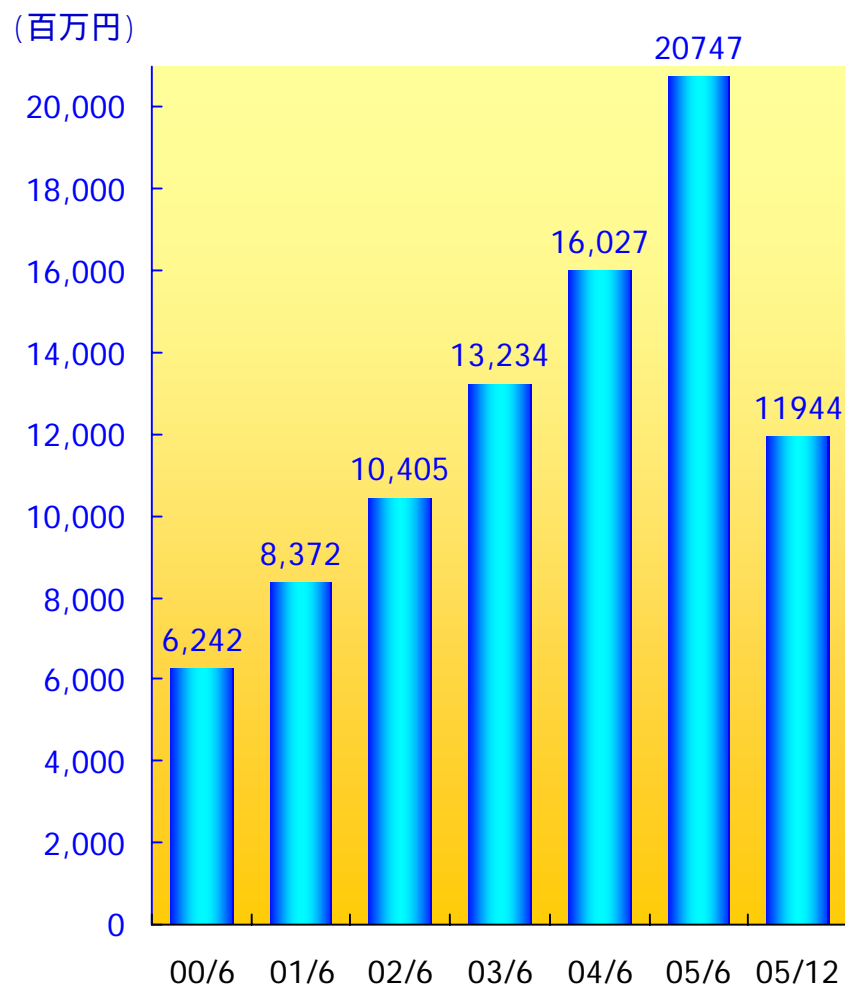
(単位:百万円)

	2004/6	2005/6	2006/6 計画
設備投資額	1,494	1,200	2,800
減価償却費	159	233	380

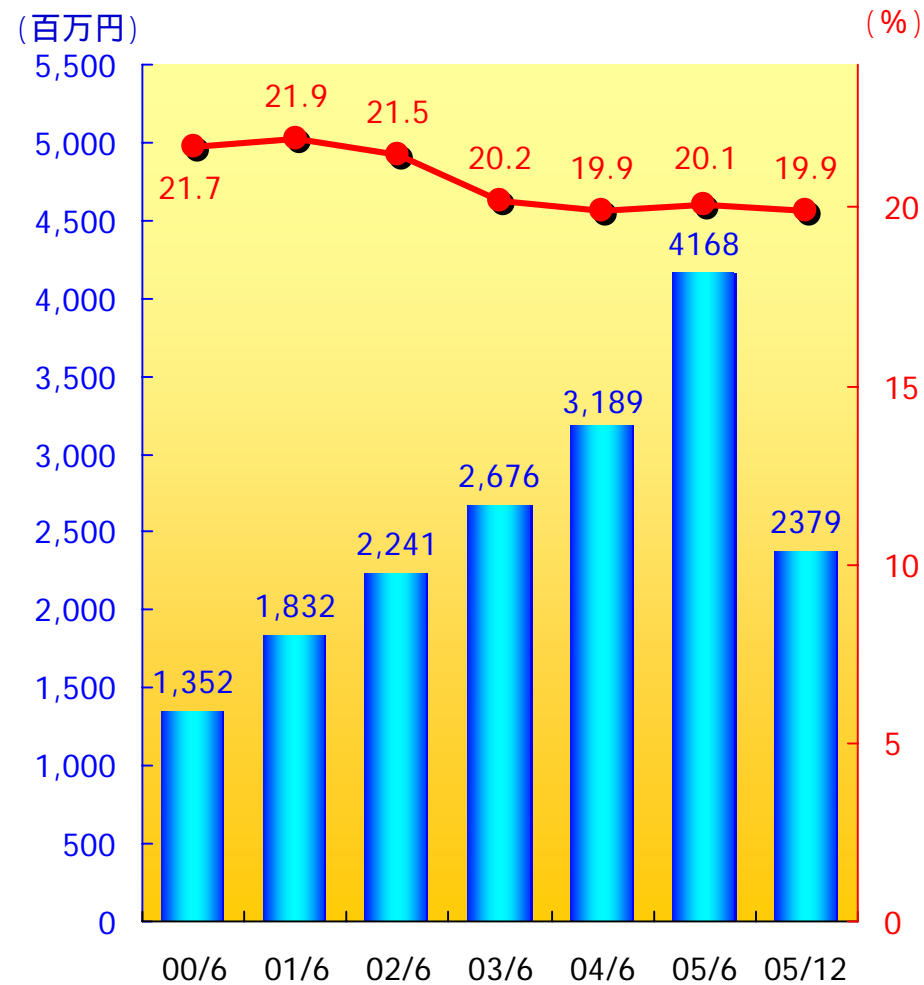
(参考) 経営指標等の推移

7.業績概要資料

売上高

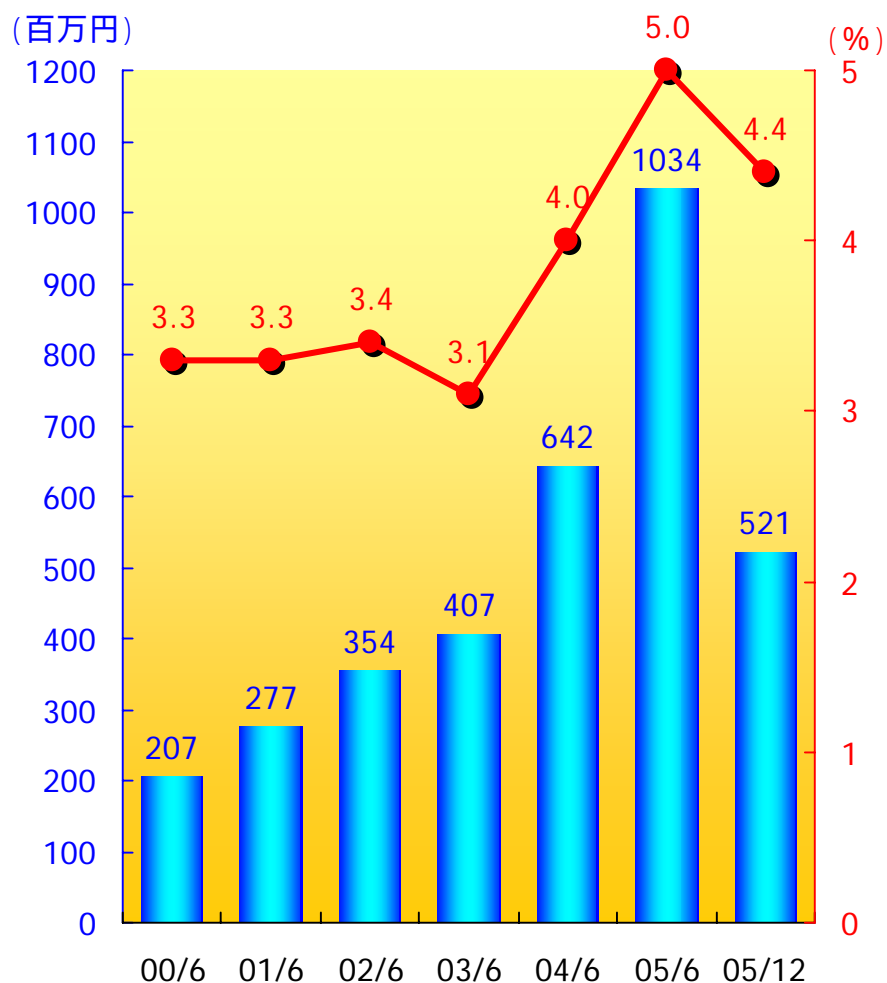


売上総利益と売上総利益率



(参考) 経営指標等の推移

経常利益と経常利益率



当期純利益と当期純利益率

