



2019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)

2018年10月15日

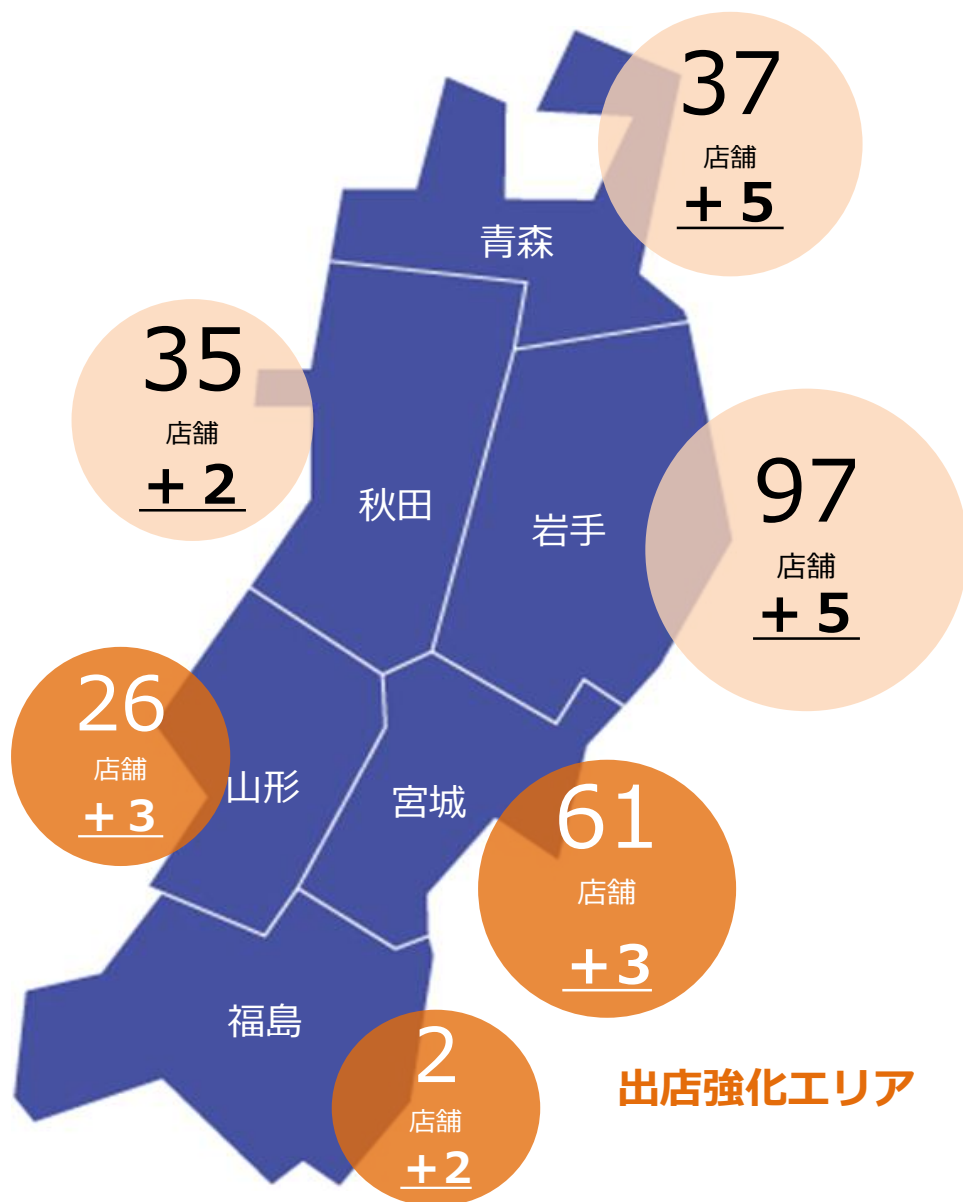
当社は2018年4月24日にマーケティング事業等を行う子会社「Medica株式会社」を設立いたしました。

これにより第1四半期会計期間より四半期連結財務諸表を作成しておりますが、当社グループはドラッグストア事業を主要な事業としているため、本資料における対前期増減率については株式会社薬王堂の前期実績（単体）との比較としております。

1. 2019年2月期 上期業績
2. 2019年2月期 業績見通し
3. 取組み状況

1. 2019年2月期 上期業績

2019年2月期 上期出店実績



■ 新規出店数

20 店舗

■ 期末店舗数

258 店舗

■ 退店数

1 店舗

1 売上高は2桁成長 (前期比111.3%)

2 粗利率は安定 (前期23.2%→当期23.1%)

3 販売管理費比率は前期どおり (前期18.6%→当期18.6%)

4 営業利益は伸長

(営業利益前期比 109.7%)

(経常利益前期比 99.0%、受取補償金253百万円の影響除き 111.3%)

2019年2月期 上期損益計算書要旨



(単位：百万円)

	2018年2月期 上期	2019年2月期 上期	増減	増減率 (%)	計画比 (%)
売上高	41,737	46,449	4,711	11.3	-0.3
売上総利益 (売上総利益率 %)	9,667 23.2	10,747 23.1	1,080	11.2	-
販売管理費 (販管費比率 %)	7,760 18.6	8,655 18.6	895	11.5	-
営業利益 (営業利益率 %)	1,906 4.6	2,092 4.5	185	9.7	-0.6
経常利益 (経常利益率 %)	2,301 5.5	2,278 4.9	-22	-1.0	-0.1
受取補償金 253百万円除く	2,048 4.9	2,278 4.9	230	11.3	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (純利益率 %)	1,569 3.8	1,608 3.5	39	2.5	2.5

1

ESLP推進による客数・点数増加

- ・ 客数 前期比 103.3%（既存店）
- ・ 一人当たり買上点数 前期比 101.6%（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 売上前期比 112.0%、フード 売上前期比 114.2%

※前期において「コンビニエンスケア」部門に分類していた食品・酒について、「フード」部門として記載
食品・酒以外の「コンビニエンスケア」部門について、「ホーム」部門に組替え記載

3

WA!CA・dポイント導入による売上増

4

ポイント3倍デーの日数減

- ・ 3月はポイント3倍デーが1日減
- ・ 売上高への影響 $\Delta 110$ 百万円（既存店前期比への影響 $\Delta 0.2\%$ ）

5

ポイント経費の増加

- ・ 前期比 $+113$ 百万円（うち29百万円はWA!CA浸透）

6

人件費の増加（パート・アルバイト）

- ・ 前期比 $+186$ 百万円（うち40百万円は時給アップ）

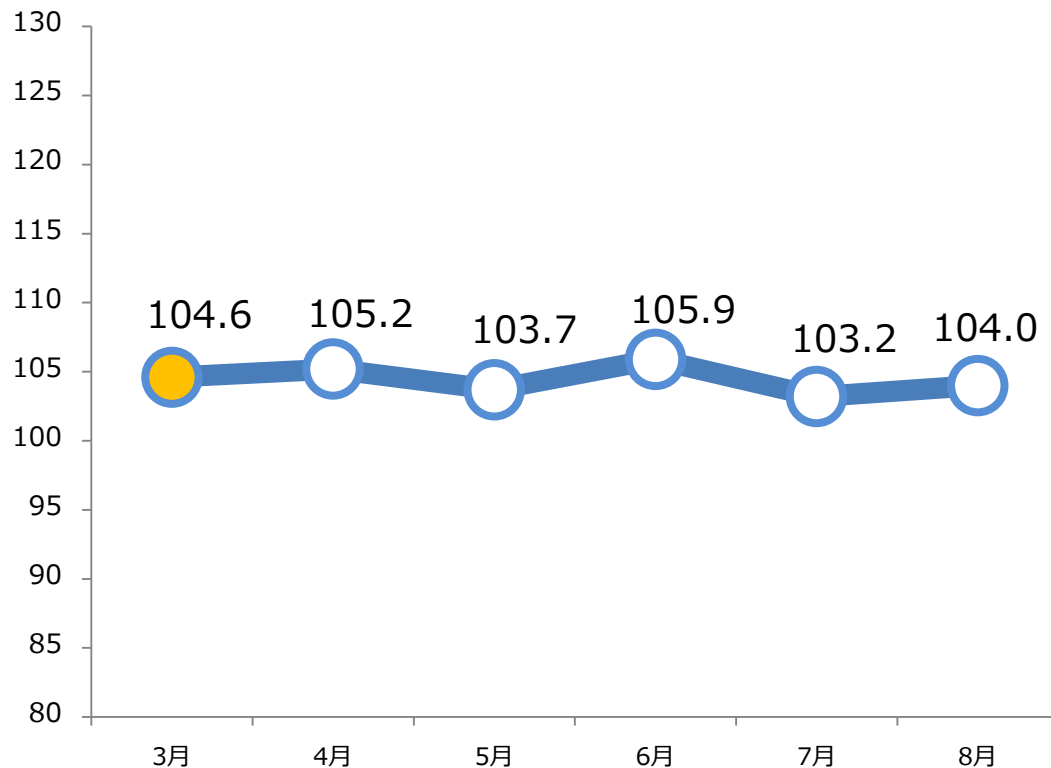
7

電気代の増加

- ・ 前期比 $+78$ 百万円（うち27百万円は単価上昇）

既存店売上高が順調に推移

既存店売上高前期比 (%)



 → 3倍デー前期より△1日

■ 既存店前期比

104.4%

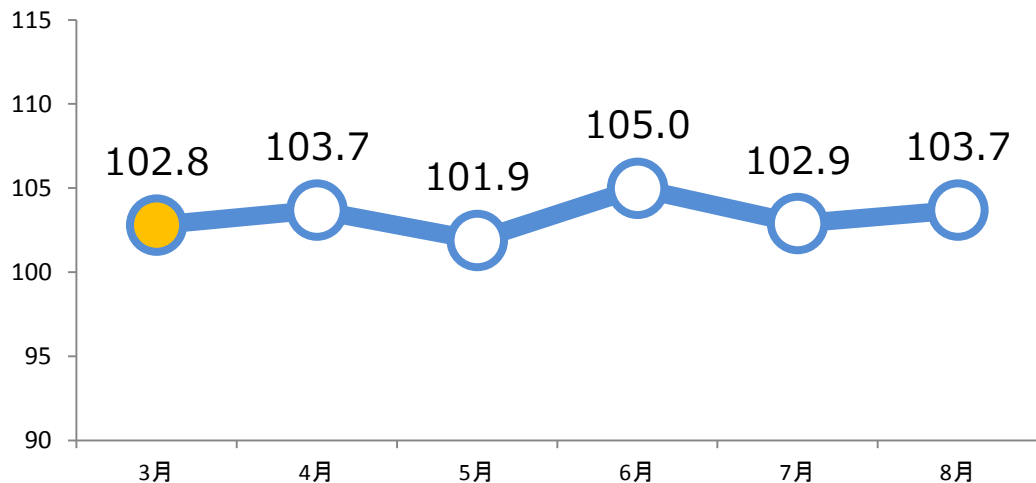
■ 既存店前年クリア

41ヶ月連続

※ 2018年9月実績 106.3%
(3倍デー前期より+1日)

客数・点数が好調に推移

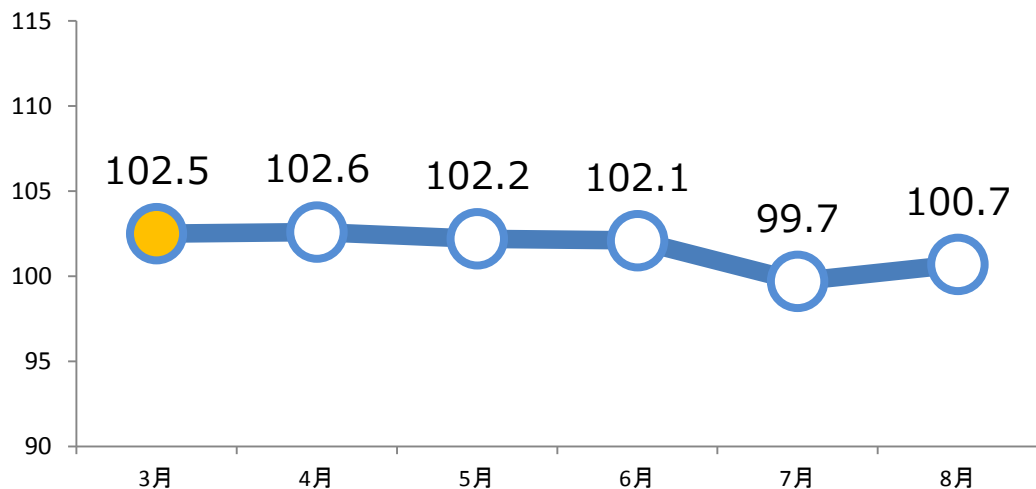
既存店客数前期比 (%)



■ 既存店前期比

103.3%

既存店一人当たり買上点数前期比 (%)



■ 既存店前期比

101.6%

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)

	2018年2月期 上期			2019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	9,283	22.2	32.4	9,933	21.4	649	7.0	32.3
ビューティ	7,120	17.1	28.6	7,738	16.7	617	8.7	29.2
ホーム	8,181	19.6	20.0	9,165	19.7	983	12.0	20.7
フード	17,151	41.1	17.4	19,594	42.2	2,442	14.2	17.2
合計	41,737	100.0	23.2	46,431	100.0	4,694	11.2	23.1

■ ホーム前期比

112.0%

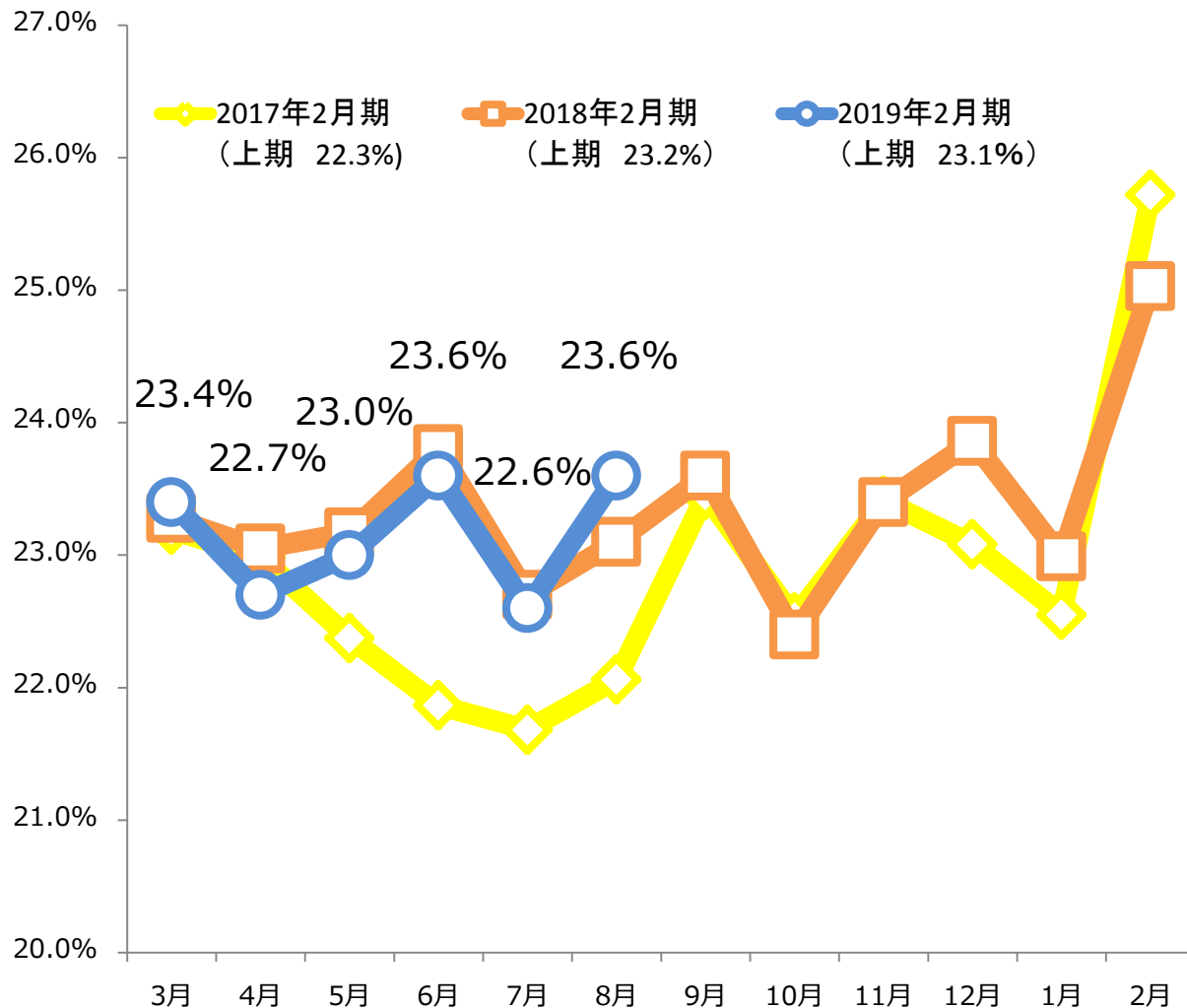
■ フード前期比

114.2%

※前期において「コンビニエンスケア」部門に分類していた食品・酒について、「フード」部門として記載

※食品・酒以外の「コンビニエンスケア」部門について、「ホーム」部門に組替え記載

粗利率の安定化



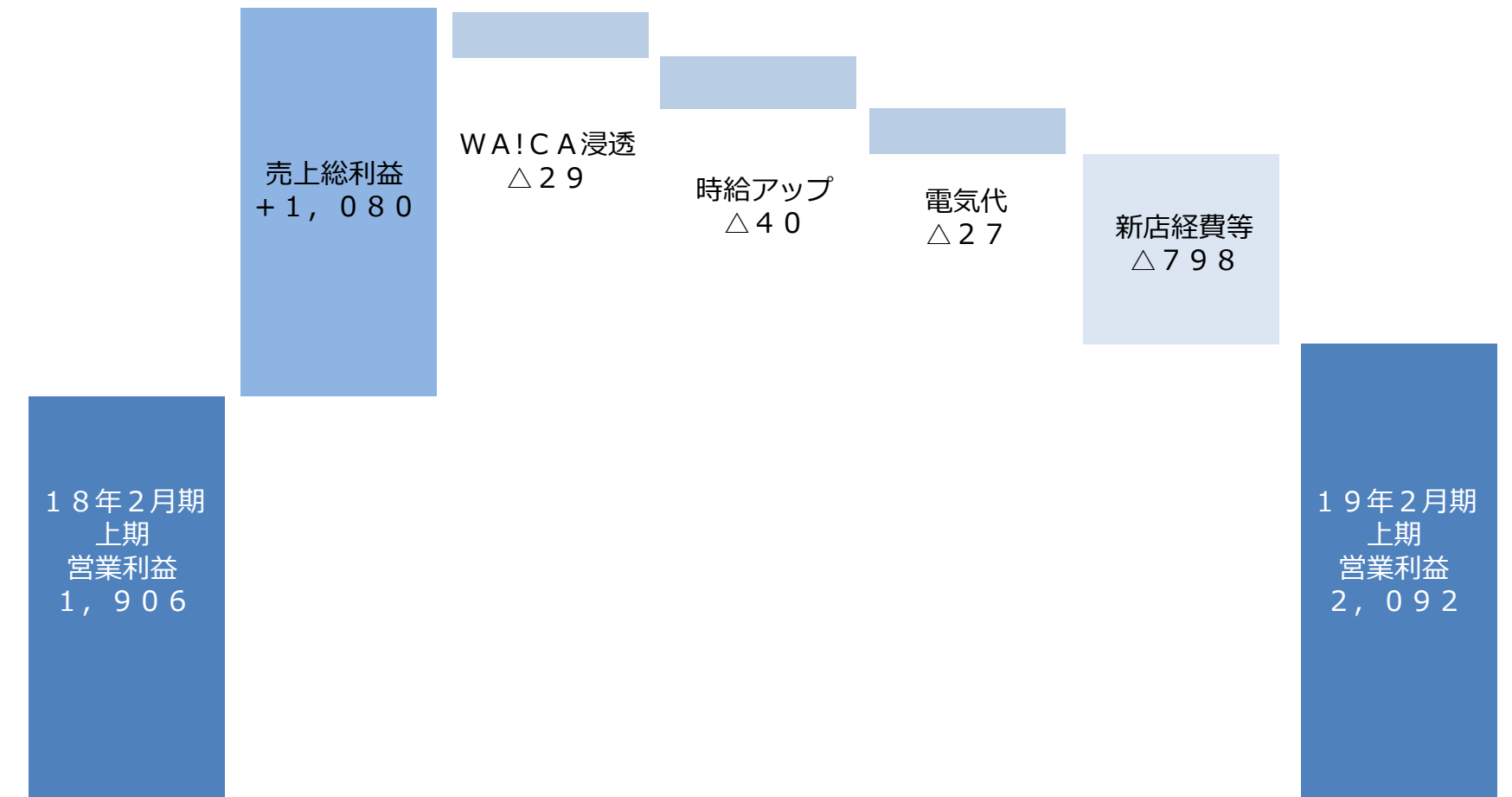
ESLP推進
&
WA!CA効果

月毎の粗利率が

安定

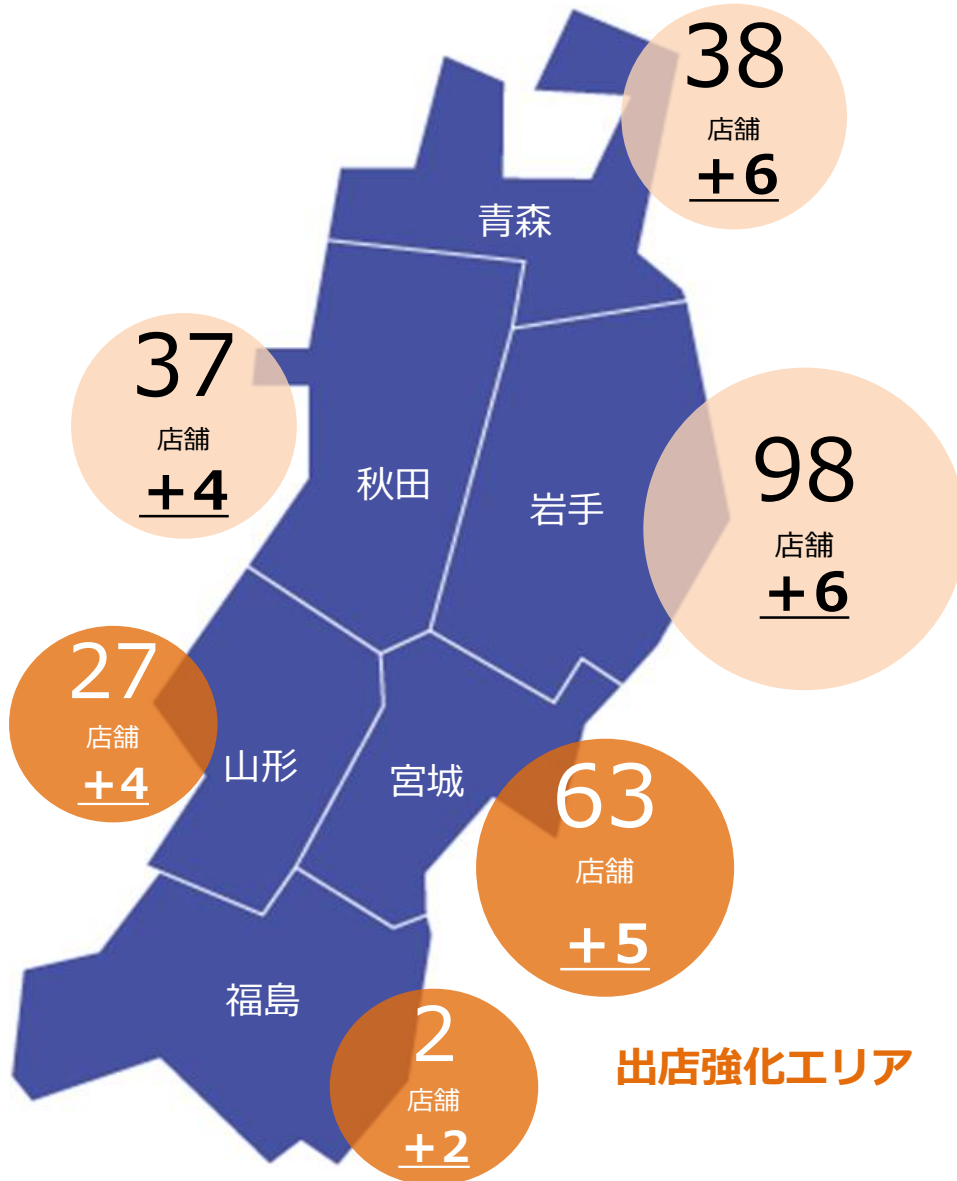
2019年2月期 上期営業利益増減分析

(単位：百万円)



WA!CA浸透・時給アップ・電気代
+96百万円 (販管費比率0.2%相当)

2. 2019年2月期 業績見通し



■ 新規出店数

27 店舗
(過去最多)

■ 期末店舗数

265 店舗

■ 退店数

1 店舗

2019年2月期 損益計算書要旨



(単位：百万円)

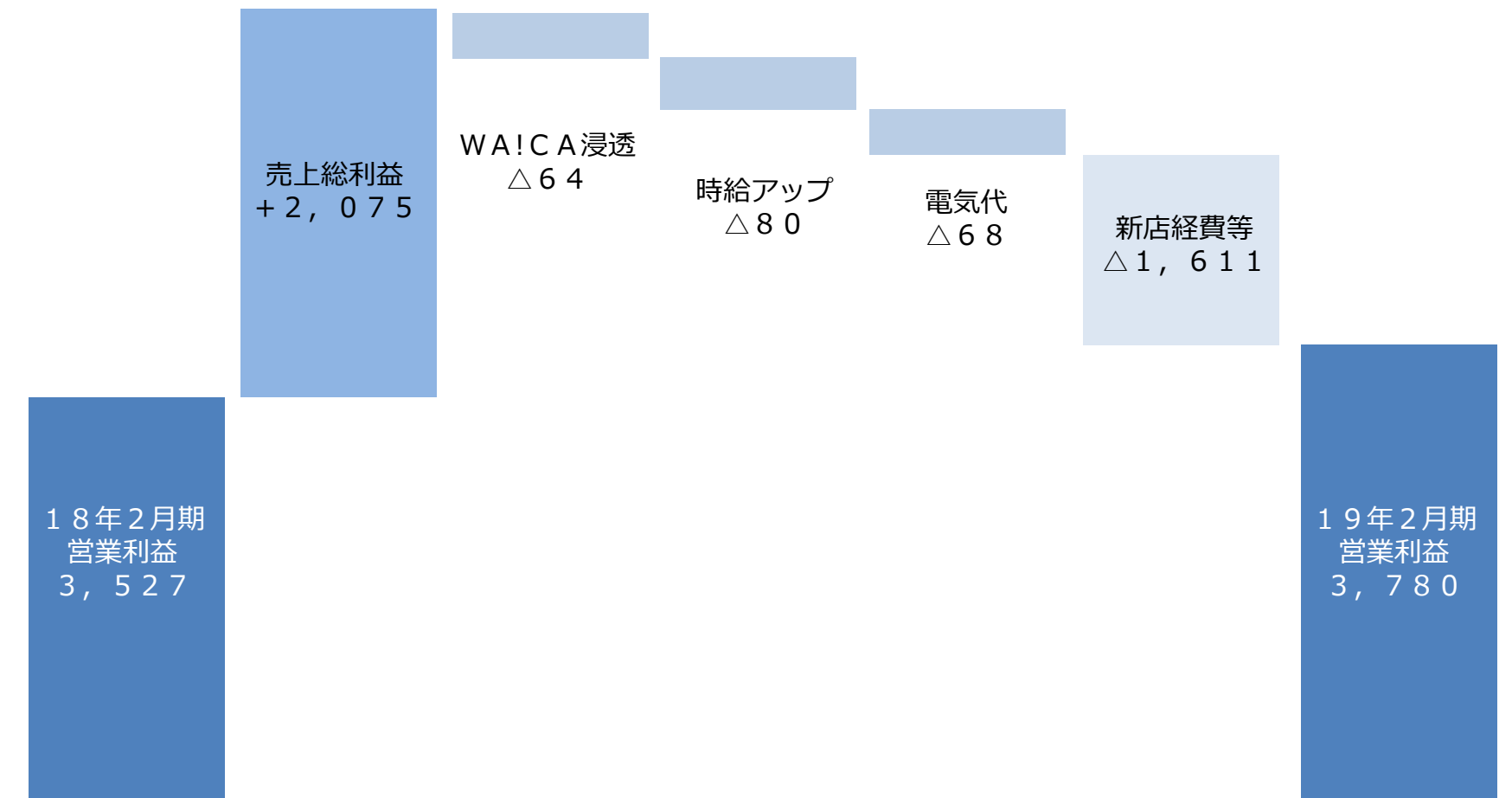
	2018年2月期	2019年2月期	増減	増減率 (%)
売上高	83,100	93,000	9,899	11.9
売上総利益 (売上総利益率 %)	19,404 23.4	21,480 23.1	2,075	10.7
販売管理費 (販管費比率 %)	15,877 19.1	17,700 19.0	1,822	11.5
営業利益 (営業利益率 %)	3,527 4.2	3,780 4.1	252	7.1
経常利益 (経常利益率 %)	4,071 4.9	4,110 4.4	38	1.0
受取補償金 253百万円除く	3,818 4.5	4,110 4.4	292	7.6
当期純利益 (当期純利益率 %)	2,918 3.5	2,940 3.2	21	0.7

既存店売上高の前提

通期：105.1%

2019年2月期 営業利益増減分析

(単位：百万円)



WA!CA浸透・時給アップ・電気代
+ 212百万円 (販管費比率0.2%相当)

3. 取組み状況

1

店舗作業効率化の取組み

2

WA!CA

- ・ 2017年1月1日～

3

薬王堂公式アプリと歩いてマイル

- ・ 2018年1月16日～/2月1日～

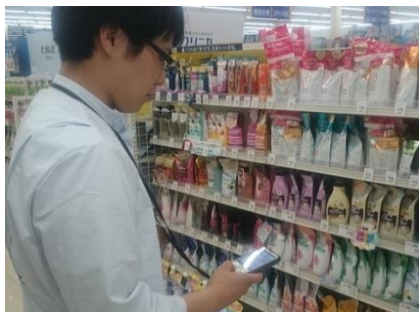
4

セルスペクト社とのセルフ健康チェック

- ・ 2018年4月～

店舗作業効率化のあくなき取り組み

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
- ・補充のアウトリーチング

POP作業の削減



- ・ESLPの推進

レジ作業の削減



- ・自動釣銭機
- ・キャッシュレス化

激得

WA!CA

店舗作業効率化の原動力

単純化
標準化

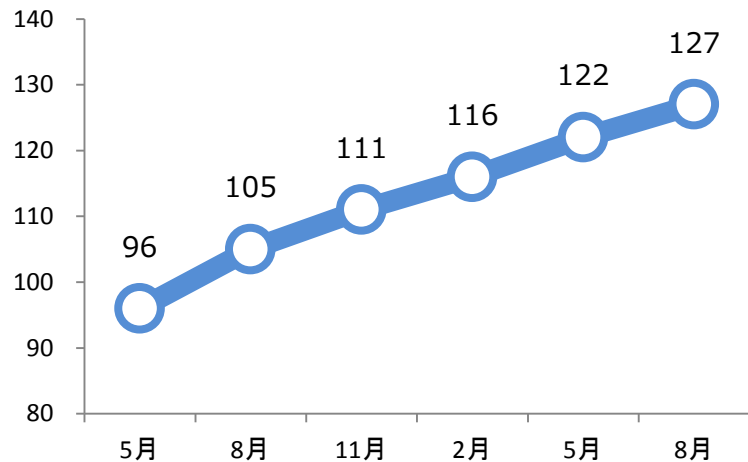
ESLP
政策



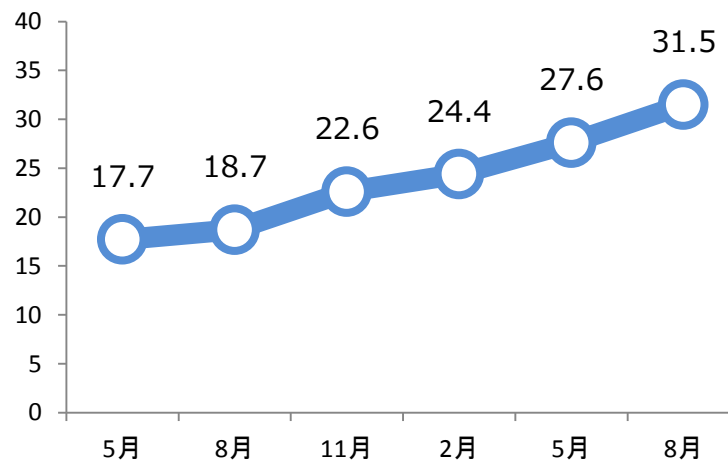
物流センター

WA!CA、公式アプリ、歩いてマイル

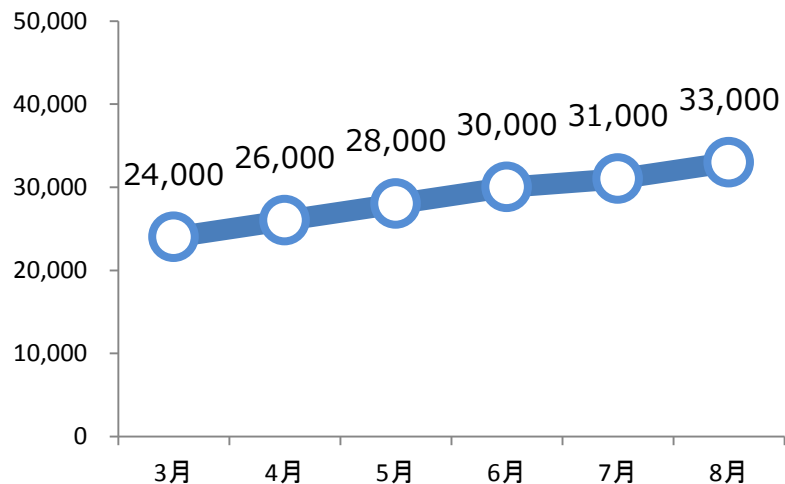
WA!CA会員数推移 (単位: 万人)



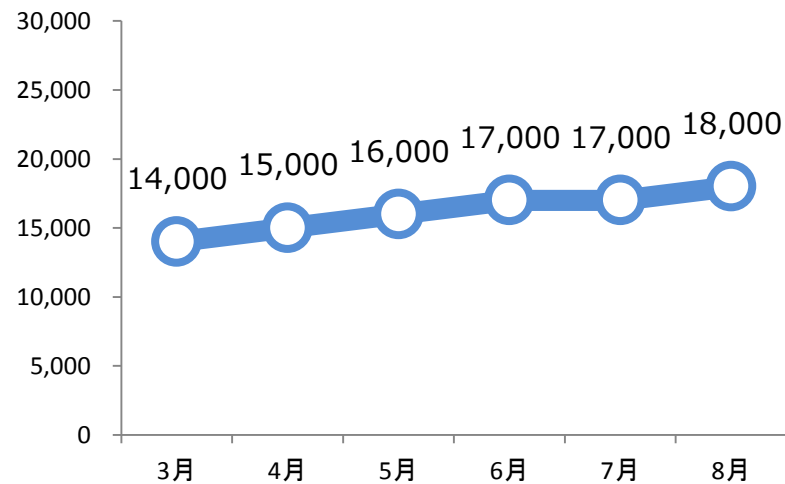
WA!CA電子マネー決済率推移 (単位: %)



公式アプリダウンロード数 (単位: 人)



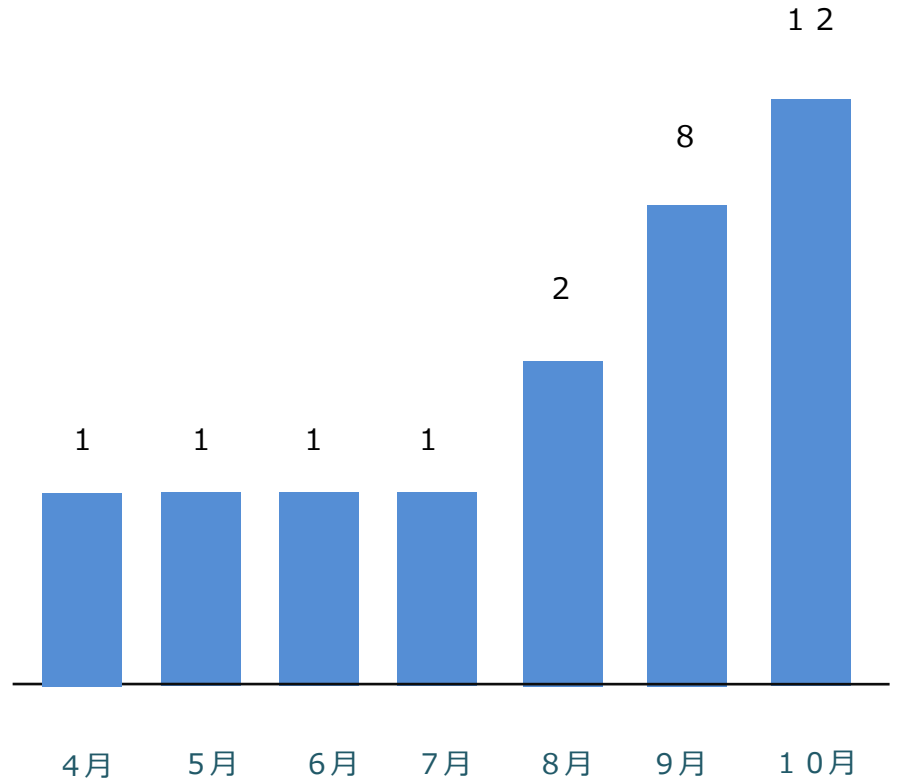
歩いてマイルダウンロード数 (単位: 人)



セルフ健康チェック（進捗状況）



健康チェック実施店舗数（単位：店舗）



【問い合わせ先】

株式会社 薬王堂

経営企画部

TEL 019-697-8480 (大代表)

FAX 019-697-2635

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。