

平成15年10月27日

平成15年8月期 決算説明会 資料



調剤併設型ドラッグストア

株式会社グリーンクロス・コア



証券コード: 2717 銘柄名: GCコア JASDAQ

会社概要

商号	株式会社グリーンクロス・コア (GREENCROSS・COA CO.,LTD)
代表取締役社長	鈴木 孝之
本社	埼玉県さいたま市見沼区東大宮4 - 47 - 7 *1
設立	昭和49年4月19日
事業内容	調剤併設型ドラッグストアのチェーン展開
資本金	684百万円
決算期	8月末決算
発行済み株式数	5,795,689株 *2
店舗数	95店舗 埼玉県59店舗、千葉県18店舗、東京都5店舗、群馬県6店舗、茨城県2店舗、新潟県3店舗、栃木2店舗
従業員数	362名(正社員)
業務・資本提携	株式会社ツルハ(平成11年8月) イオン株式会社(平成12年2月)

・1 平成15年 4月 1日より、さいたま市は政令指定都市となり、当社の住所も変更になりました。

・2 平成15年10月20日付で株式分割を行い、平成15年10月27日現在 発行済み株式数は6,375,257株となっております。

要約損益計算書 概要

単位:百万円, %

	H14/8		H15/8						
	金額	構成比	金額				構成比	前年比 増減率	
			上期	構成比	下期	構成比			計
売上高	29,399	100.0	16,530	100.0	19,556	100.0	36,087	100.0	22.7
売上総利益	7,015	23.9	3,987	24.1	4,763	24.4	8,750	24.2	24.7
販管費	6,174	21.0	3,607	21.8	4,121	21.1	7,729	21.4	25.2
営業利益	841	2.9	379	2.3	641	3.3	1,021	2.8	21.4
経常利益	851	2.9	405	2.5	653	3.3	1,059	2.9	24.5
当期純利益	416	1.4	208	1.3	348	1.8	557	1.5	33.8

要約キャッシュフロー 概要

単位:百万円

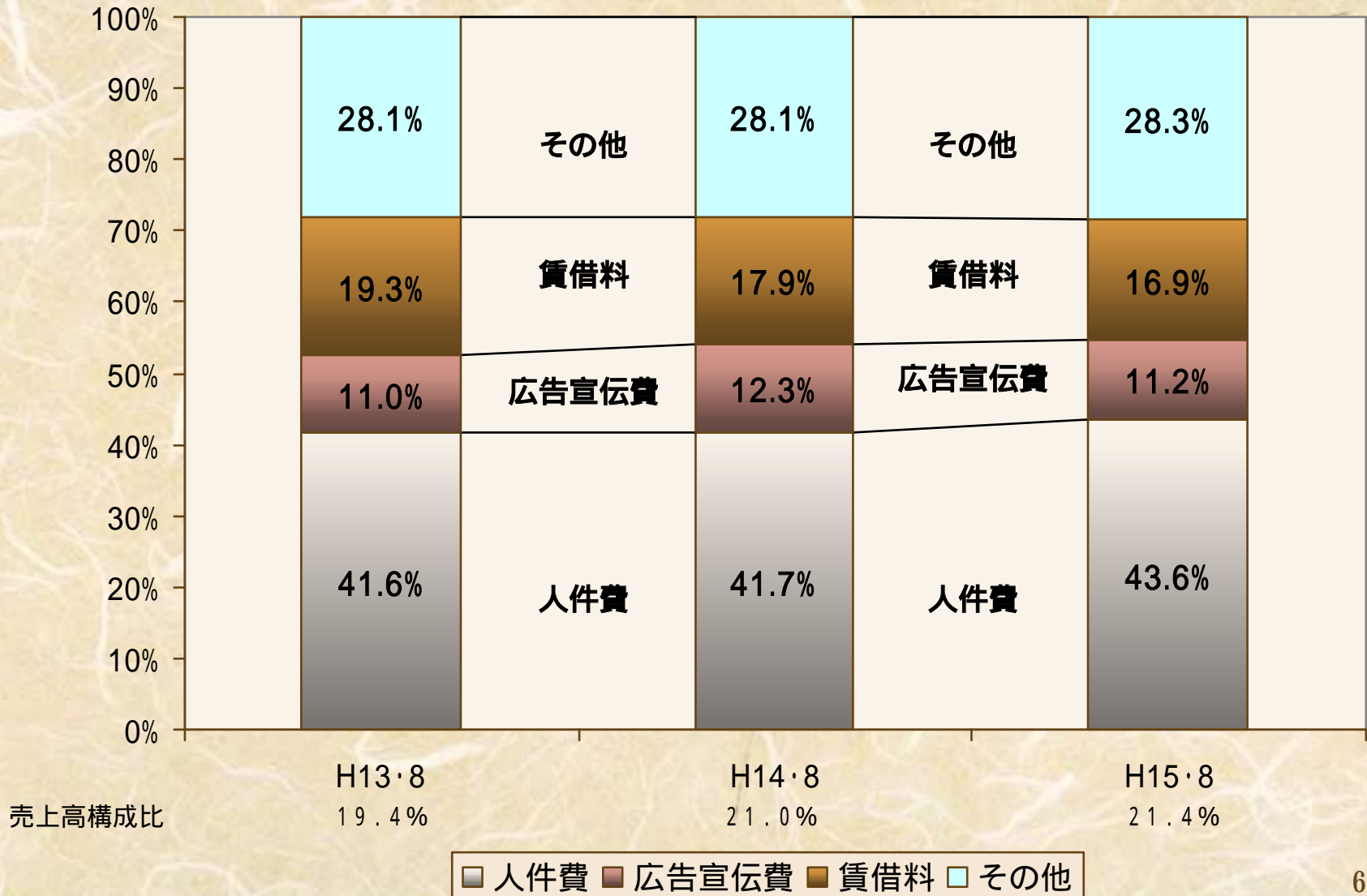
	H14/8	H15/8
税金等調整前当期純利益	760	1,014
減価償却費	130	161
賞与引当金増加額	2	7
売上債権の増加額	53	116
たな卸資産の増加額	517	789
仕入債務の増加額	1,152	1,120
利息及び配当金の受取額	0.4	0.1
利息の支払額	24	23
法人税等の支払額	297	458
営業活動によるキャッシュフロー	1,263	966
投資活動によるキャッシュフロー	645	1,271
財務活動によるキャッシュフロー	87	72
現金及び現金同等物に係る換算差額	-	-
現金及び現金同等物の増加額	531	232
現金及び現金同等物の期末残高	1,898	1,665

部門別売上高構成比率



* 1 衛生介護・ベビー用品・健康食品が含まれております

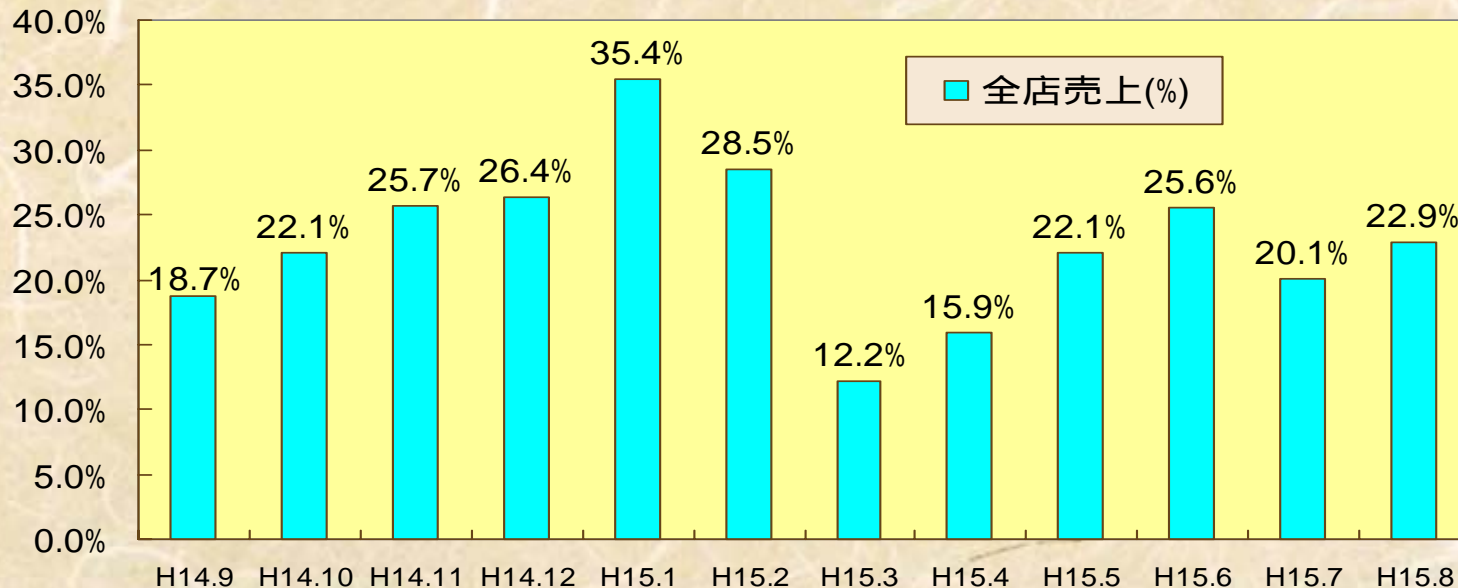
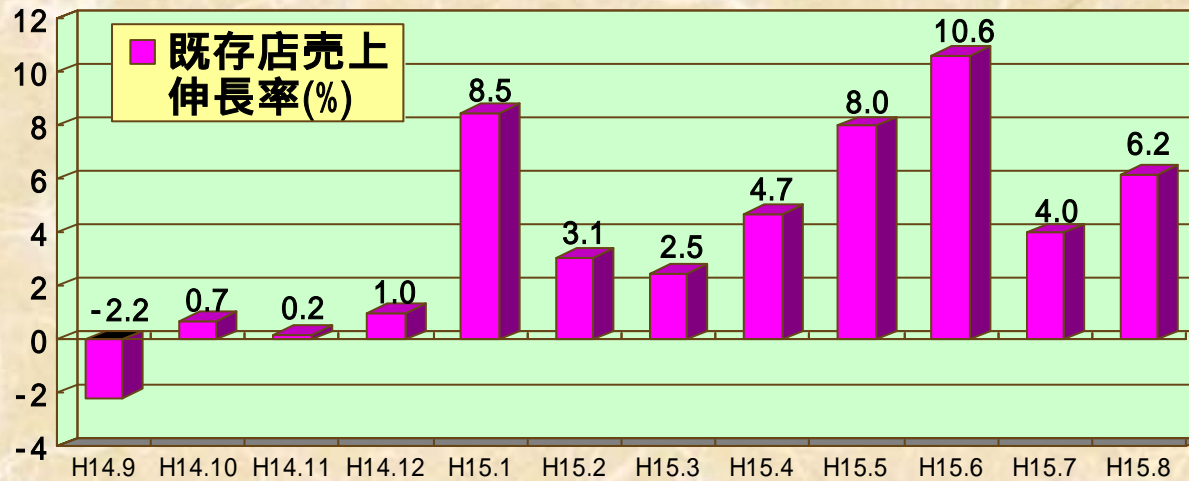
販売管理費の構成比推移



月次売上伸長率・全店売上比率

単位：%

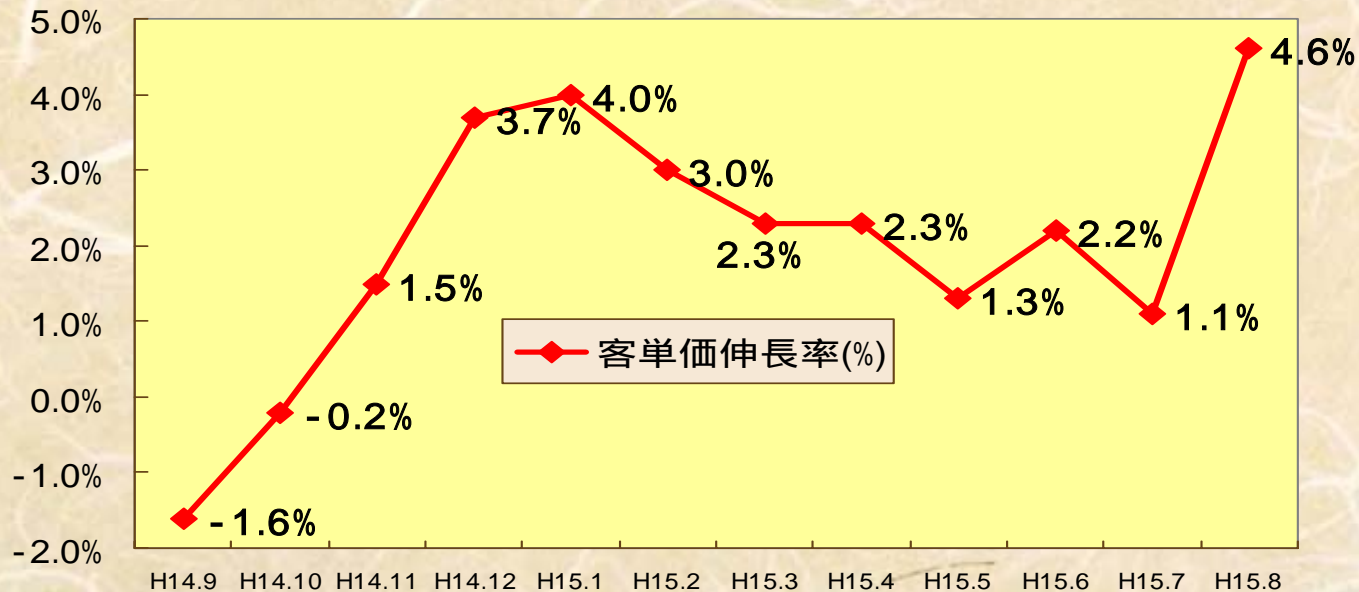
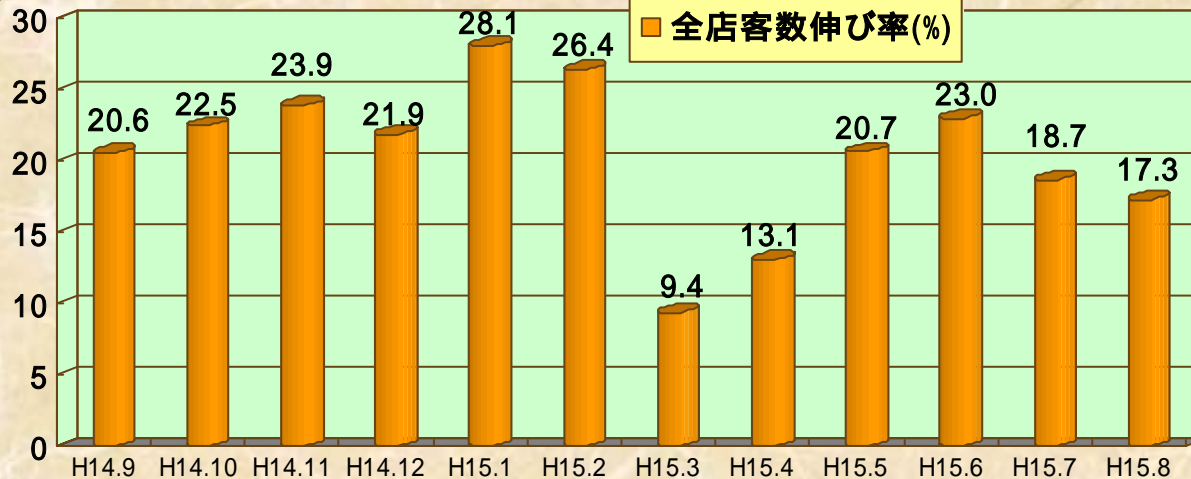
(前年同月対比)



月次全店客数伸び率・客単価伸長率

(前年同月対比)

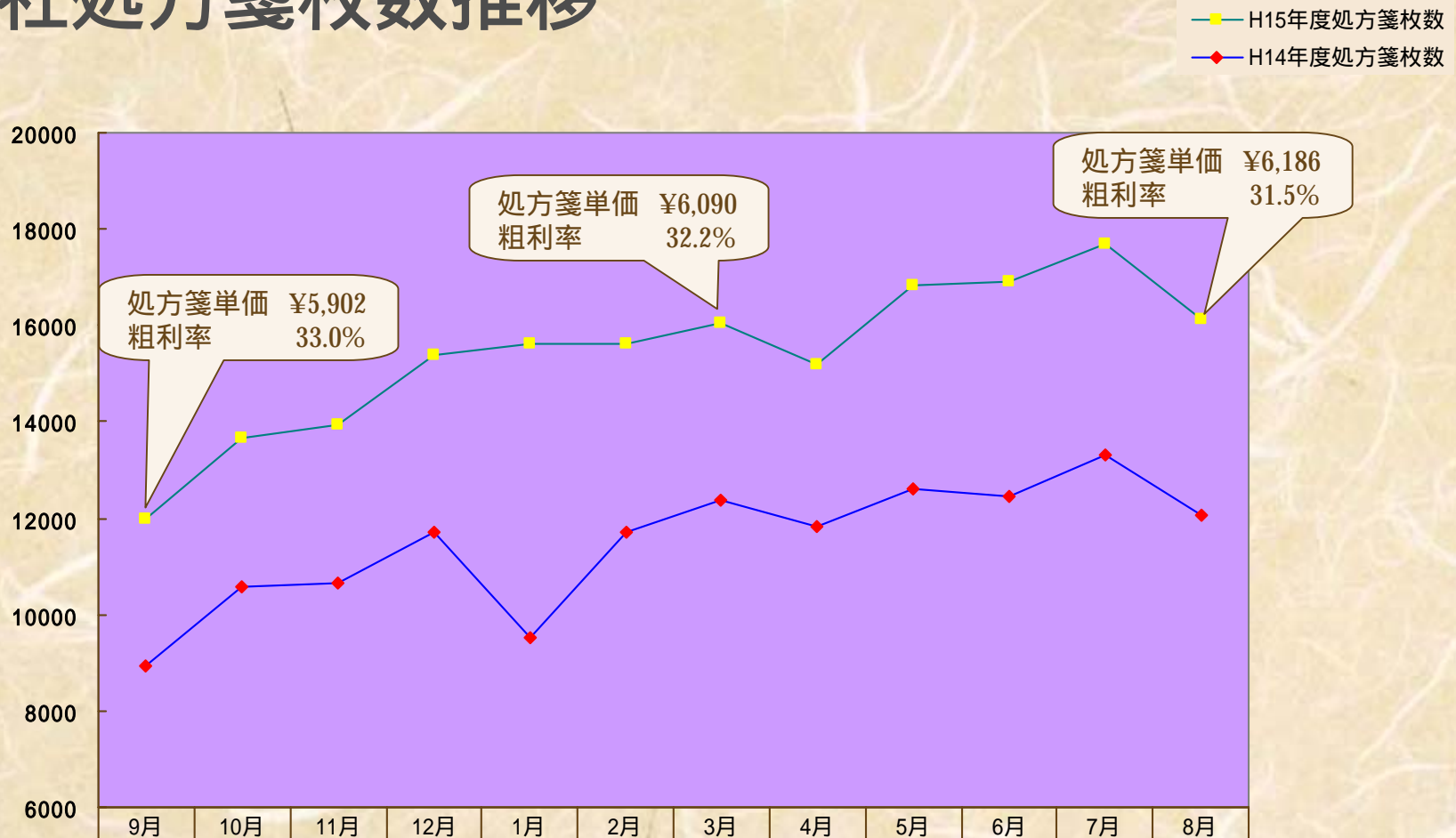
単位: %



処方箋受付は、院内処方から院外処方へシフト

当社処方箋枚数推移

単位：枚



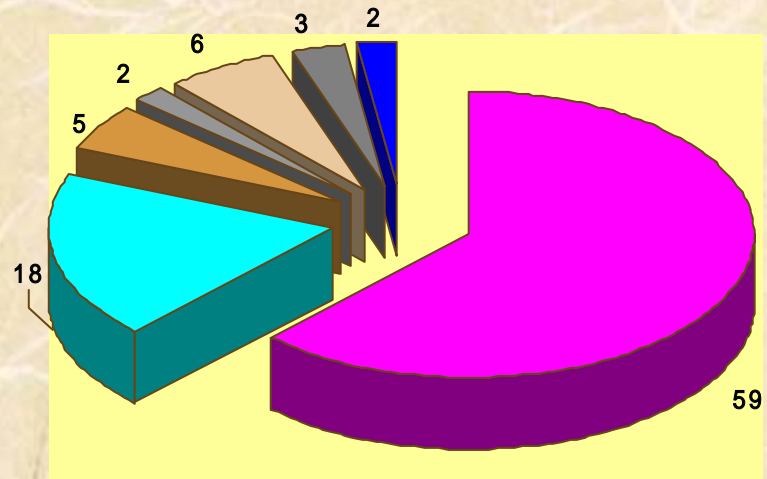
	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
■ H15年度処方箋枚数	11978	13680	13951	15395	15610	15630	16032	15184	16833	16899	17693	16140
◆ H14年度処方箋枚数	8925	10583	10639	11709	9507	11691	12392	11845	12606	12454	13306	12071

店舗数推移

	H13/8			H14/8			H15/8		
	店舗数	増加	減少	店舗数	増加	減少	店舗数	増加	減少
埼玉県	44	5	3	55	13	2	59	8	4
千葉県	13	5	0	16	3	0	18	2	0
東京都	3	0	0	3	0	0	5	2	0
茨城県	2	0	0	2	0	0	2	0	0
群馬県	2	2	0	4	2	0	6	2	0
新潟県	1	1	0	1	0	0	3	2	0
栃木県	0	0	0	0	0	0	2	2	0
合計	65	13	3	81	18	2	95	18	4

単位:店 6

H15・8 店舗都道府県別構成



決算概要

売上高

1. 店舗数の増加
2. 調剤売上の増加
3. 深夜営業店の拡大
4. プロモーションの強化(店内における華やかさの演出)

粗利率

1. P B 商品構成比アップ
2. 「粗利アップ大作戦」の展開
3. 効果的な販促活動による広告費の削減

販売管理費

1. 人件費 薬剤師の前倒し採用と薬剤師の充足率向上による増加
2. その他経費 店舗開発費の前倒し発生による増加

前期実績と今期予想

単位:百万円, %

	H15/8		H16/8				
	金額	構成比	金額			構成比	前年比 増減率
			上期	下期	計		
売上高	36,087	100.0	19,400	22,200	41,600	100.0	15.3
経常利益	1,059	2.9	470	730	1,200	2.9	13.3
当期純利益	557	1.5	250	340	650	1.6	16.5

店舗数	95店舗	109店舗
-----	------	-------

内訳・出店 16店舗:退店 2店舗

専門化の推進

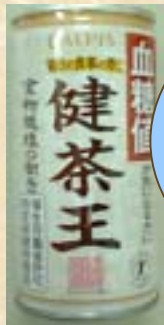
利便性だけでなく
強みの追求

特定保健用食品への注目も上がっている。



身近なかかりつけ薬局に

カウンセリングによる
ビューティケア



健康食品

調剤



カウンセリングによる
専門性強化

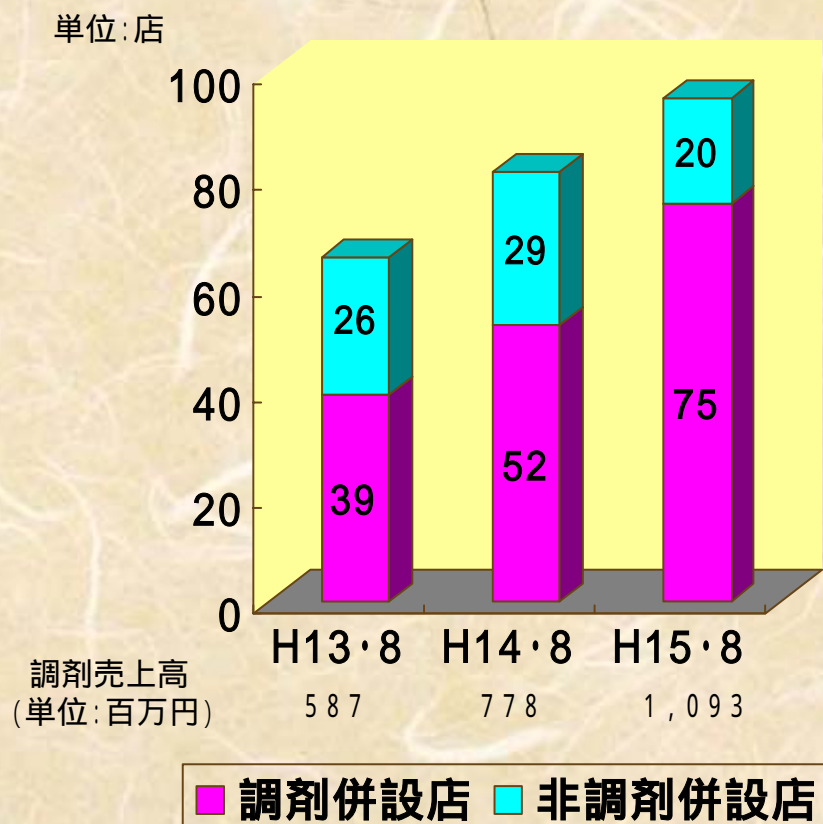


セルフ商品の展開

調剤併設店の拡大

調剤併設店 95店舗中、75店舗

併設率78.9%



調剤部門売上は
前年比40%増



深夜24時まで営業拡大

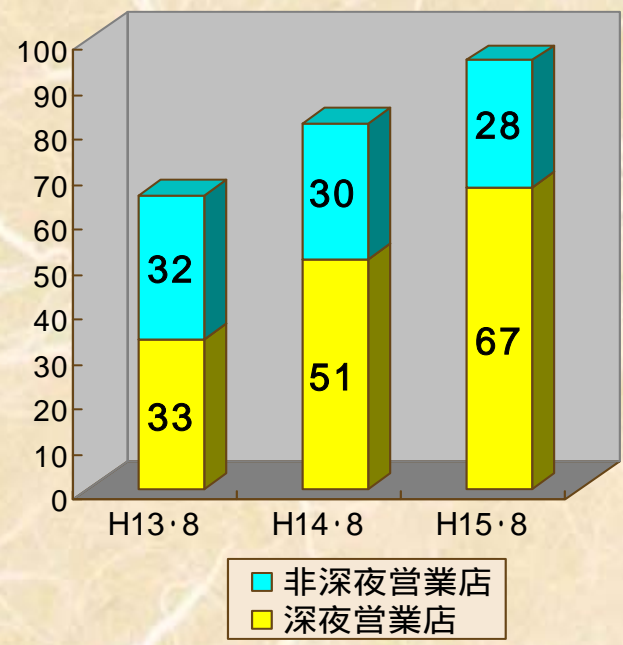
深夜営業店 95店舗中、67店舗 **深夜営業率70.5%**



コンビニエンス を訴求

健康食品・食品・酒等の
売上増加を牽引

単位:店

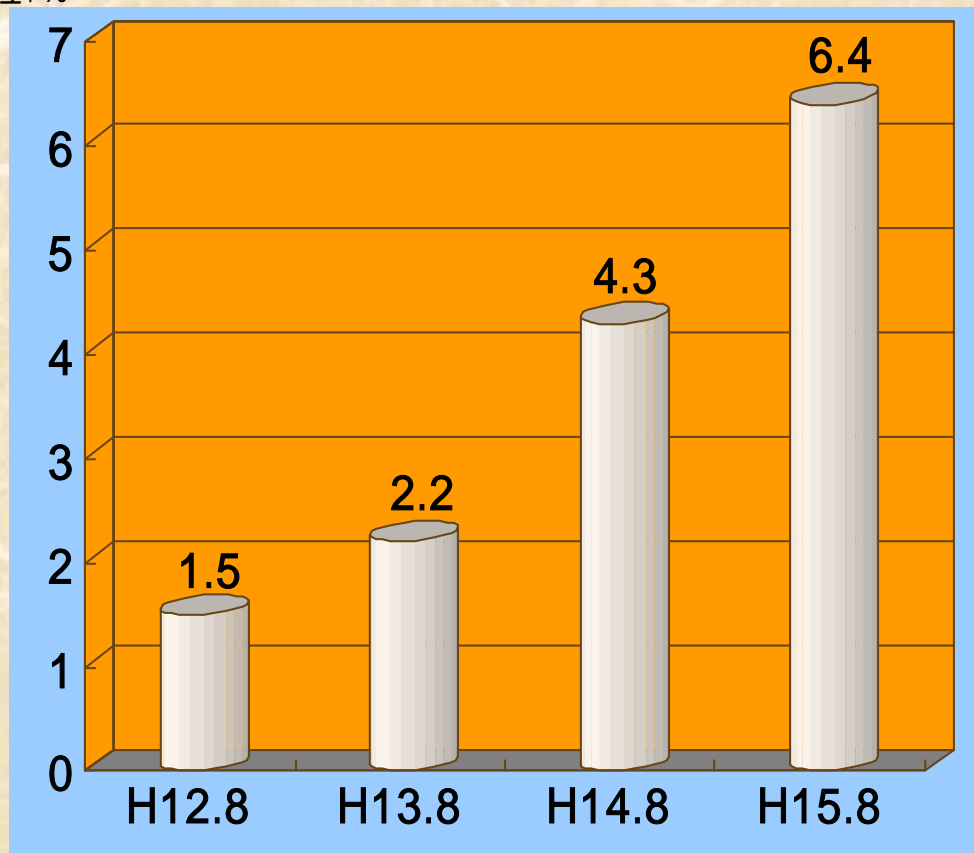


プライベート・ブランドの売上構成

プライベート・ブランドの売上構成比率

□ 総売上高比%

単位: %



ウエルシアPB『ウエルシア』



イオン(株)PB『トップ・バリュ』



プライベート・ブランドの売上貢献 (参考)

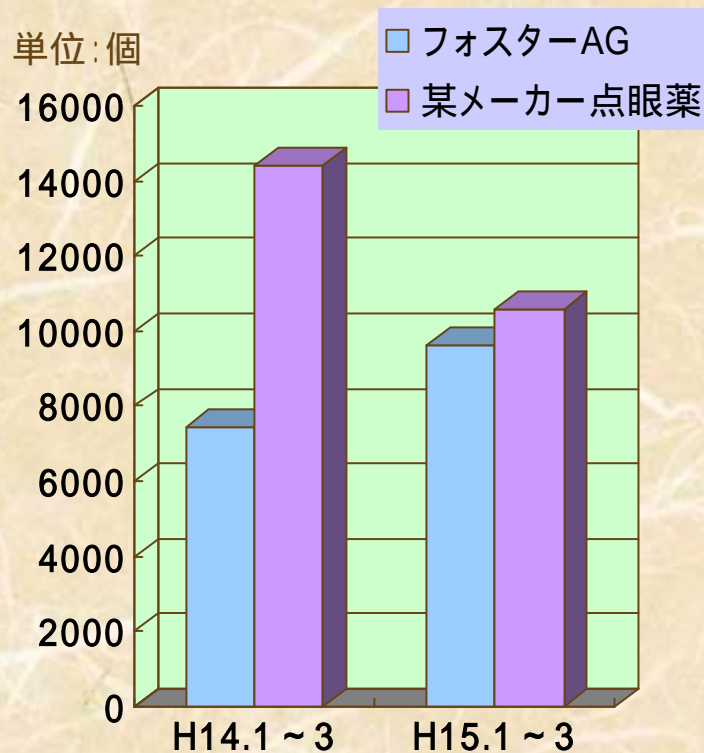


フォスターAG

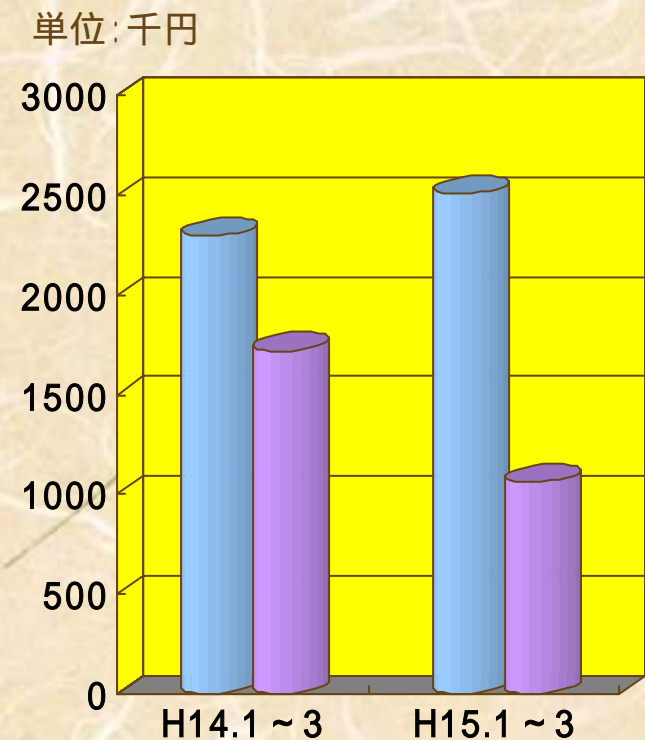


某メーカー点眼薬

当社販売数量



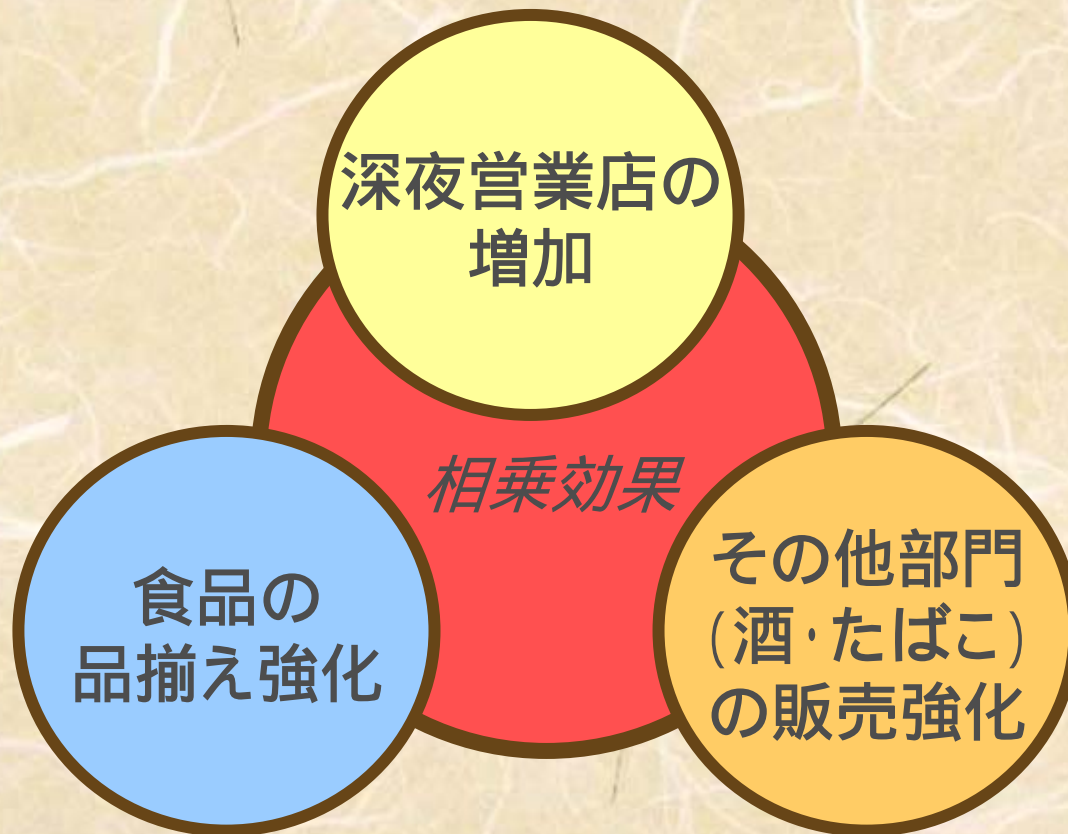
粗利額



PBによる粗利益向上

コンビニエンスの強化

顧客ニーズにあわせた営業時間と品揃えの追求



M & Aの積極的取り組み

出店スピードの向上

ドミナント形成の早期化

人材確保

「ウエルシア」ブランドの浸透

認知を広げることによる購買層の増加
並びにイメージアップ



6月より大宮駅周辺を運行
来年 前橋周辺を運行予定

店舗拡大に対する管理能力の強化



衛星によるTV放送

お客様の声

販促指導

業績速報

携帯電話メールによる社内通達配信



新潟三条店



本部

社長直通のフィードバック

VISION2005

2005年度経営目標

全店	ドラッグ&調剤
売上高	500億円
経常利益率	4%以上

IRに関する免責事項とお問合せ先

免責事項

当資料は、投資家の皆様にグリーンクロス・コアへの理解を深めていただくことを目的として、経営や財務に関する情報を提供するものです。

また、以下の点をご了解の上、ご覧ください。

業績見通し等は作成時点において、当社が予測しうる範囲内で作成したものです。

記載の業績見通し等とは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおりますことをご承知ください。

投資に関する決定は投資家ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。

掲載内容について細心の注意を払っておりますが、

不可抗力によって情報に誤りを生ずる可能性もございますので、ご注意ください。

お問合せ先

取締役 経理部長 佐藤範正

TEL.048-662-7720(ダイヤルイン)

048-662-7711(代表)

FAX.048-662-7722

E-mail ir-info@gc-coa.co.jp

URL <http://www.gc-coa.co.jp/>