

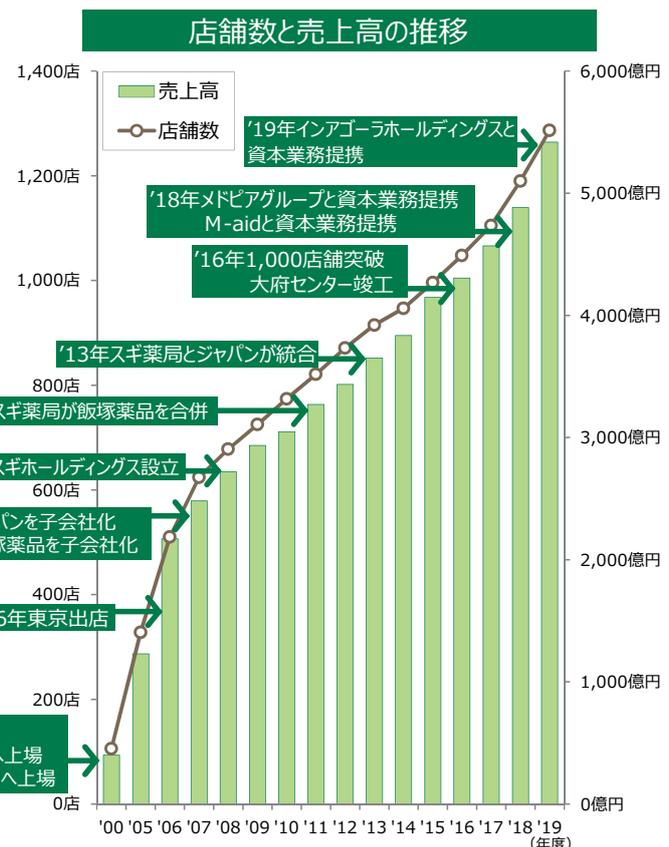
2021年2月期 上期 IR資料

証券コード：7649 東証一部、名証一部

スギホールディングス
2020年9月

PROFILE

商号	スギホールディングス株式会社
本社	愛知県安城市三河安城町1-8-4
創業	『処方箋調剤とOTC販売』を目的に 1976年12月にスギ薬局を開設
設立	1982年3月
資本金	154億3,458万8千円
決算期	2月末日決算
発行済み 株式数	63,330,838株
店舗数	1,340店舗 (2020年8月末現在)
従業員数	6,897名(正社員) (2020年8月末現在)
売上高	5,419億64百万円 (2020年2月期連結)
営業利益	297億62百万円 (2020年2月期連結)
事業内容	調剤・ドラッグストア事業、 訪問看護事業等を行う事業子会社の経営



スギ薬局グループの概要



上期 出店概況

出退店の状況

上期：新規出店 64店舗、退店 11店舗、純増 +53店舗

	2020/2期	上期の実績			9月以降の見込		2021/2期 通期の見込			
	期末 店舗数	出店	退店	上期末 店舗数	出店	退店	出店	退店	増減	期末 店舗数
関東エリア	344	16	1	359	16	3	32	4	+28	372
中部エリア	479	14	5	488	23	4	37	9	+28	507
北陸エリア	13	12	0	25	9	0	21	0	+21	34
関西エリア	451	22	5	468	8	2	30	7	+23	474
合計店舗数	1,287	64	11	1,340	56	9	120	20	+100	1,387

	2020/2期	上期の実績			9月以降の見込		2021/2期 通期の見込			
	期末 店舗数	出店	退店	上期末 店舗数	出店	退店	出店	退店	増減	期末 店舗数
スギ薬局	1,163	62	9	1,216	54	9	116	18	+98	1,261
ジャパン	113	0	1	112	0	0	0	1	-1	112
訪問看護ST	11	2	1	12	2	0	4	1	+3	14
合計店舗数	1,287	64	11	1,340	56	9	120	20	+100	1,387

Copyright SUGI Holdings Co.,Ltd. All Rights Reserved.

4

上期 連結決算概要

Copyright SUGI Holdings Co.,Ltd. All Rights Reserved.

5

連結決算概要

上期：売上高 3,025億円、営業利益 185億円

(百万円、%)	2020/2期 上期(3-8月)		2021/2期 上期(3-8月)				
	実績	売上比	実績	売上比	予算比	予算差	前期比
売上高	263,701	100.0	302,598	100.0	100.5	1,598	114.8
スギ薬局事業	231,810	87.9	269,703	89.3	100.6	1,603	116.3
ジャパン事業	30,400	11.5	30,965	10.2	99.9	-35	101.9
その他	1,492	0.6	1,930	0.6	101.6	30	129.4
売上総利益	77,875	29.5	89,790	29.7	100.9	790	115.3
スギ薬局事業	70,651	30.5	81,700	30.3	100.7	600	115.6
ジャパン事業	6,098	20.1	6,625	21.4	101.9	125	108.6
その他	1,126	75.5	1,465	75.9	104.6	65	130.1
販売費及び一般管理費	63,098	23.9	71,282	23.6	98.3	-1,218	113.0
営業利益	14,776	5.6	18,507	6.1	112.2	2,007	125.2
営業外収益	1,647	0.6	1,698	0.6	113.2	198	103.1
営業外費用	759	0.3	1,012	0.3	101.3	12	133.3
経常利益	15,664	5.9	19,193	6.3	112.9	2,193	122.5
特別利益	0	-	0	0.0	-	0	-
特別損失	7	0.0	434	0.1	217.3	234	6,093.5
税引前利益	15,657	5.9	18,758	6.2	111.7	1,958	119.8
法人税等	5,195	2.0	6,203	2.0	112.8	703	119.4
当期純利益	10,461	4.0	12,555	4.1	111.1	1,255	120.0

Copyright SUGI Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.

6

連結販売費及び一般管理費の状況

上期：売上高前年比+14.8%、販売費及び一般管理費伸び率+13.0%、予算比-1.7%で着地

(百万円、%)	2020/2期 上期(3-8月)		2021/2期 上期(3-8月)		
	実績	売上比	実績	売上比	前期比
売上高	263,701	100.0	302,598	100.0	114.8
販売費計	3,584	1.4	3,016	1.0	84.2
広告宣伝費	2,241	0.8	1,730	0.6	77.2
景品費	1,343	0.5	1,286	0.4	95.8
人件費	32,051	12.2	35,917	11.9	112.1
一般管理費	27,463	10.4	32,347	10.7	117.8
賃借料	12,167	4.6	14,687	4.9	120.7
減価償却費	3,858	1.5	4,654	1.5	120.6
水道光熱費	2,059	0.8	2,125	0.7	103.2
消耗品費	1,948	0.7	2,119	0.7	108.8
租税公課	1,748	0.7	2,263	0.7	129.4
支払手数料	2,515	1.0	3,229	1.1	128.4
その他	3,164	1.2	3,266	1.1	103.2
販売費及び一般管理費	63,098	23.9	71,282	23.6	113.0

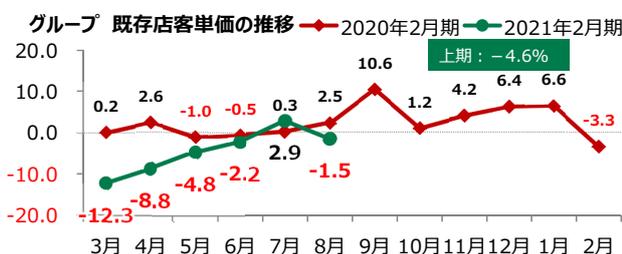
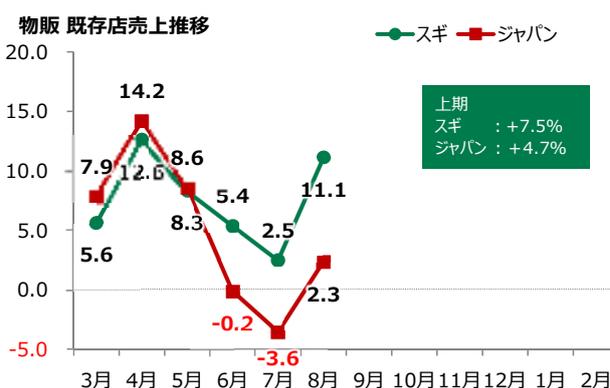
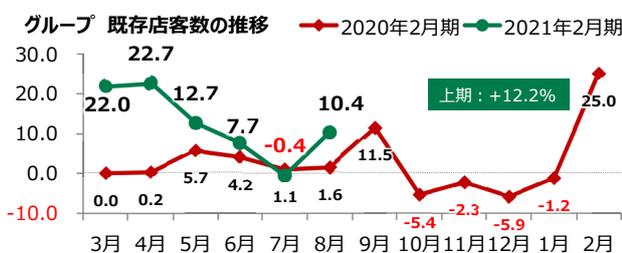
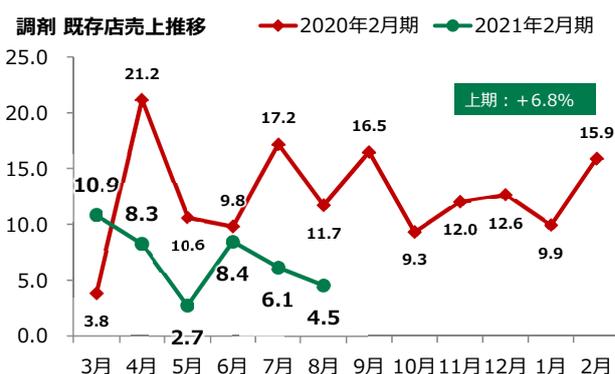
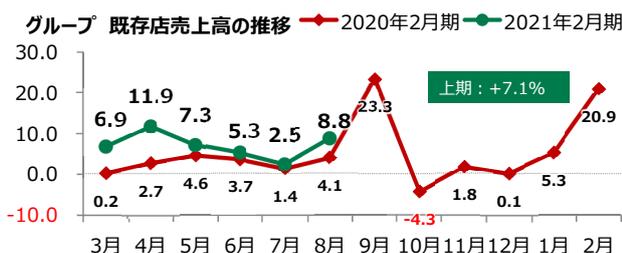
Copyright SUGI Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.

7

上期 営業概況

グループ既存店売上の状況

上期：売上伸率+7.1%（調剤+6.8%、スギ薬局物販+7.5%、ジャパン+4.7%）、客数伸率+12.2%



スギ薬局事業 商品部門別トレンド

(%)	売上構成比			売上高 予算比	売上高 前期比	粗利益率			粗利率 予算差	粗利率 前期差
	2020/2期 上期	2021/2期 上期				2020/2期 上期	2021/2期 上期			
	実績	予算	実績			実績	予算	実績		
調 剤	22.1	21.4	21.2	99.9	112.0	38.9	37.6	38.4	+0.8	-0.5
ヘルスケア	20.6	20.1	21.1	105.8	119.2	39.5	39.7	38.7	-1.0	-0.8
ビューティ	21.2	19.8	18.4	93.5	101.1	30.6	31.4	31.3	-0.1	+0.7
ホ ー ム	18.9	19.7	20.2	103.3	124.4	23.6	23.7	24.2	+0.5	+0.6
フ ー ズ	17.1	18.9	18.9	100.6	128.6	16.3	17.5	17.3	-0.2	+1.0
そ の 他	0.1	0.1	0.1	102.6	114.0	31.8	32.8	31.1	-1.7	-0.7
合 計	100.0	100.0	100.0	100.6	116.3	30.5	30.2	30.3	+0.1	-0.2

Copyright SUGI Holdings Co.,Ltd. All Rights Reserved.

10

ジャパン事業 商品部門別トレンド

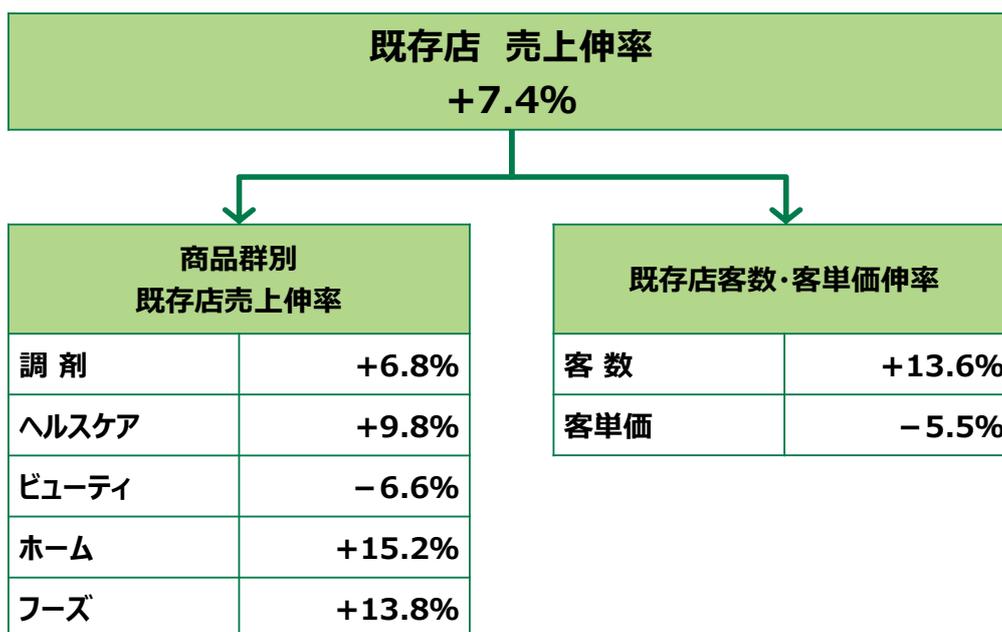
(%)	売上構成比			売上高 予算比	売上高 前期比	粗利益率			粗利率 予算差	粗利率 前期差
	2020/2期 上期	2021/2期 上期				2020/2期 上期	2021/2期 上期			
	実績	予算	実績			実績	予算	実績		
ヘルスケア	8.7	9.1	10.1	110.0	117.7	36.1	37.0	36.7	-0.3	+0.6
ビューティ	7.5	7.5	7.5	100.1	102.3	28.7	28.8	28.8	±0.0	+0.1
ホ ー ム	19.1	19.3	20.3	105.0	108.2	24.4	24.8	24.6	-0.2	+0.2
フ ー ズ	62.8	62.3	60.4	96.9	98.0	15.7	16.7	17.1	+0.4	+1.4
そ の 他	1.9	1.8	1.7	96.8	90.6	11.7	12.0	12.1	+0.1	+0.4
合 計	100.0	100.0	100.0	99.9	101.9	20.1	21.0	21.4	+0.4	+1.3

Copyright SUGI Holdings Co.,Ltd. All Rights Reserved.

11

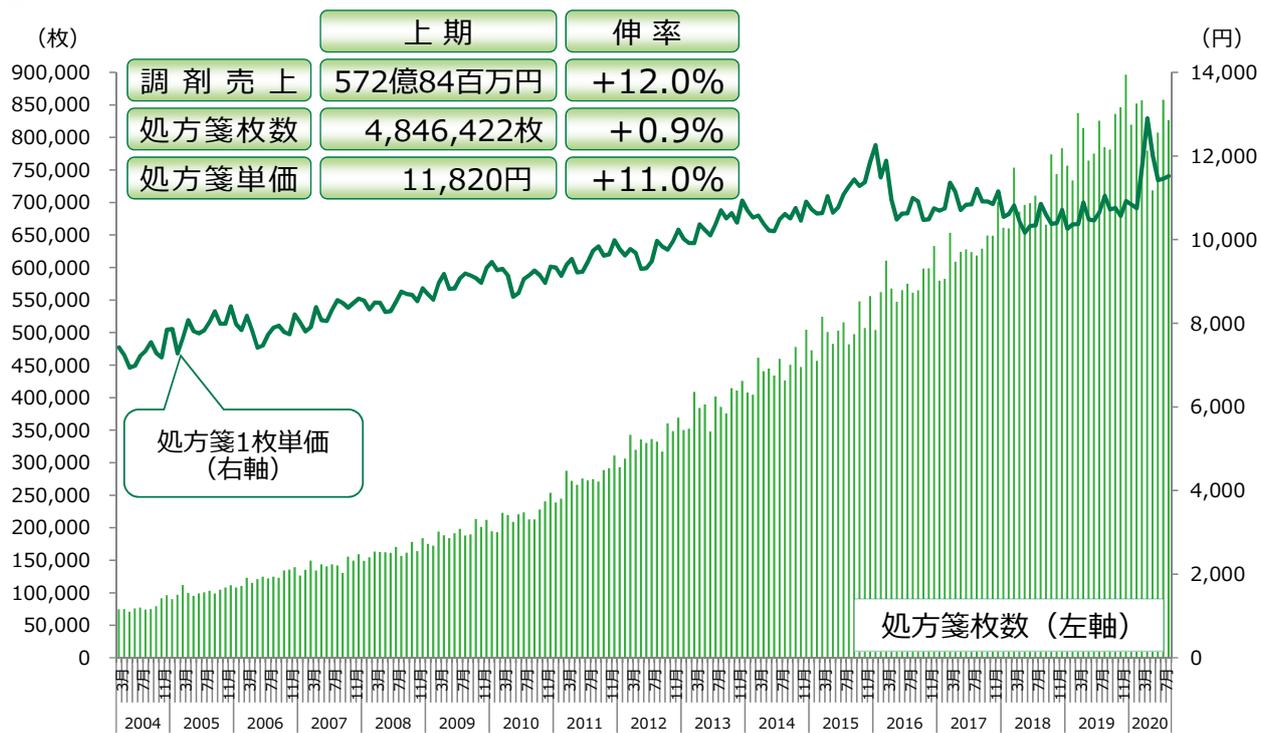
スギ薬局事業 既存店売上トレンド

上期：既存店売上+7.4%（調剤+6.8%、物販+7.5%）



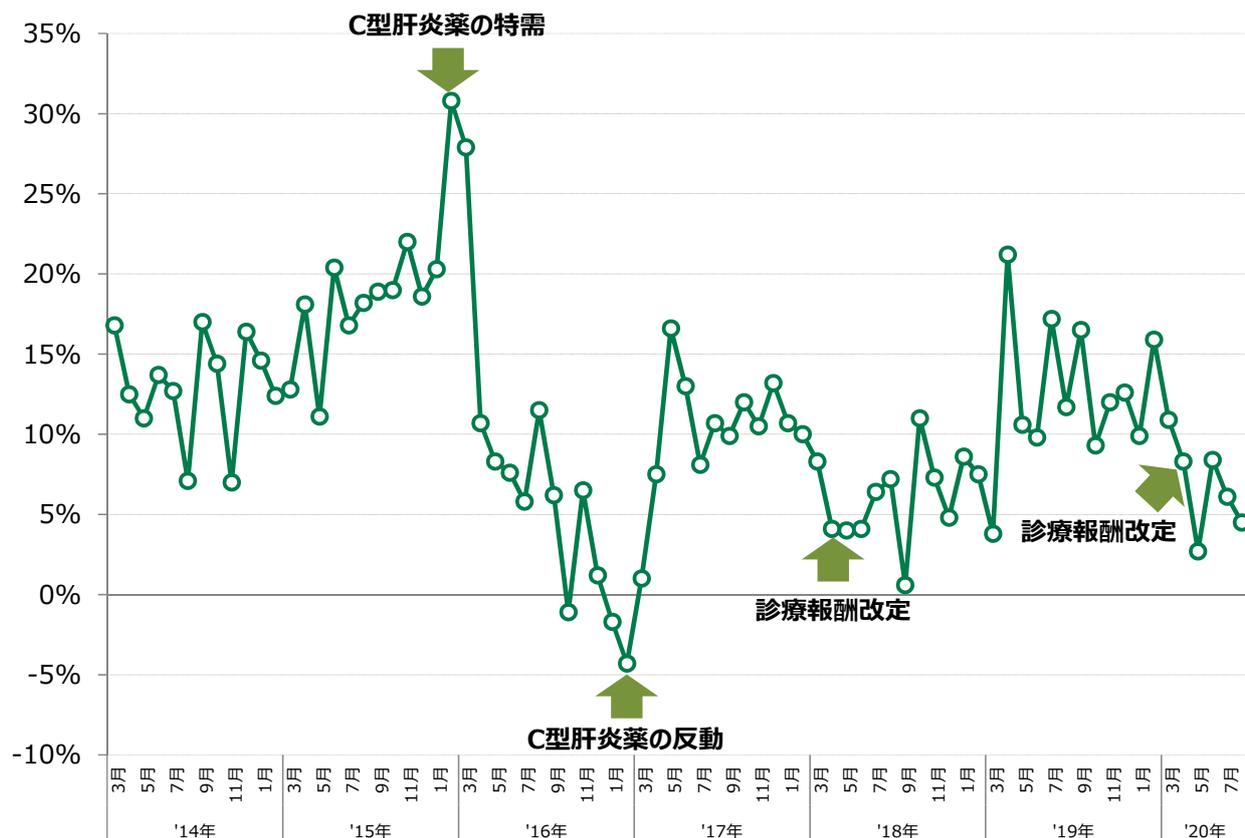
スギ薬局グループの医療事業

スギ薬局の処方箋枚数と処方箋単価の推移



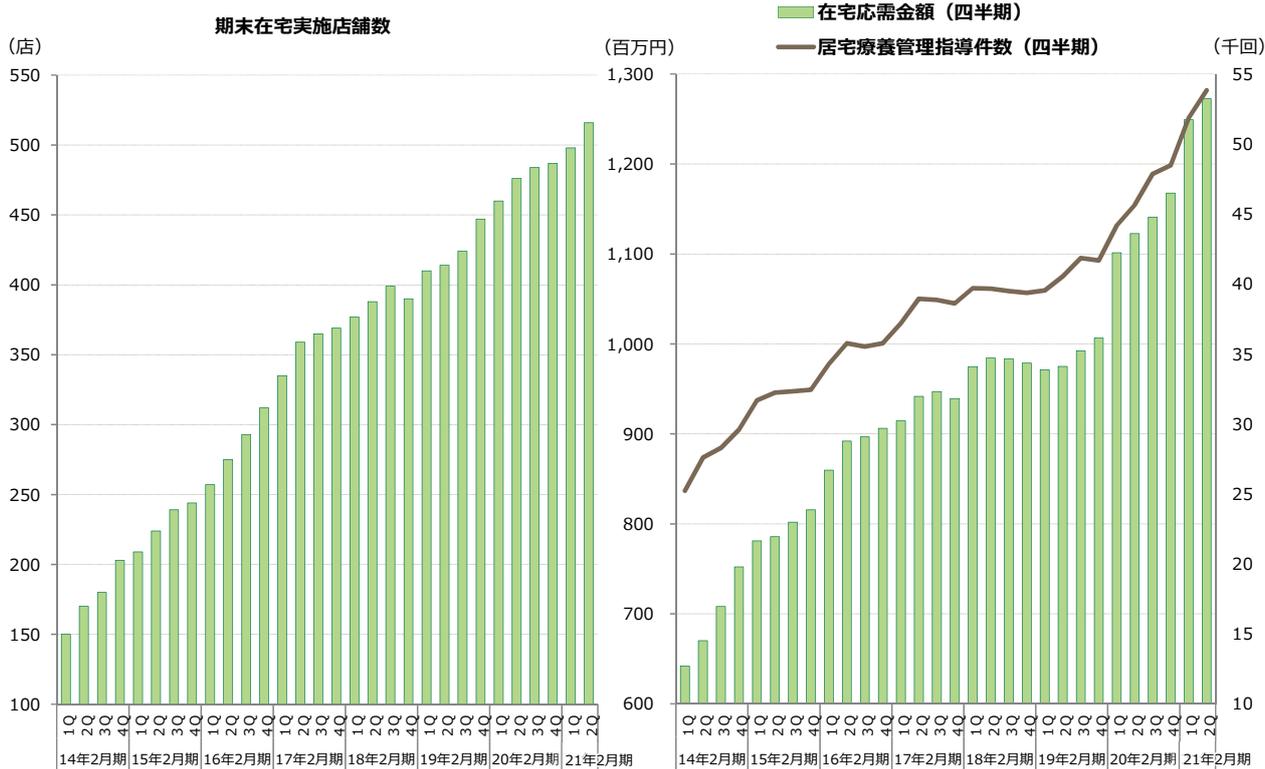
	2008/2期	2009/2期	2010/2期	2011/2期	2012/2期	2013/2期	2014/2期	2015/2期	2016/2期	2017/2期	2018/2期	2019/2期	2020/2期
処方箋応需枚数 (枚/年)	1,750,061	2,010,444	2,346,349	2,725,013	3,408,128	4,103,319	4,782,507	5,473,832	6,181,431	6,982,700	7,704,463	8,698,045	9,833,178
処方箋単価 (円/枚)	8,344円	8,569円	9,115円	9,107円	9,596円	9,747円	10,450円	10,548円	11,270円	10,810円	10,917円	10,471円	10,707円

調剤 既存店売上伸率の推移

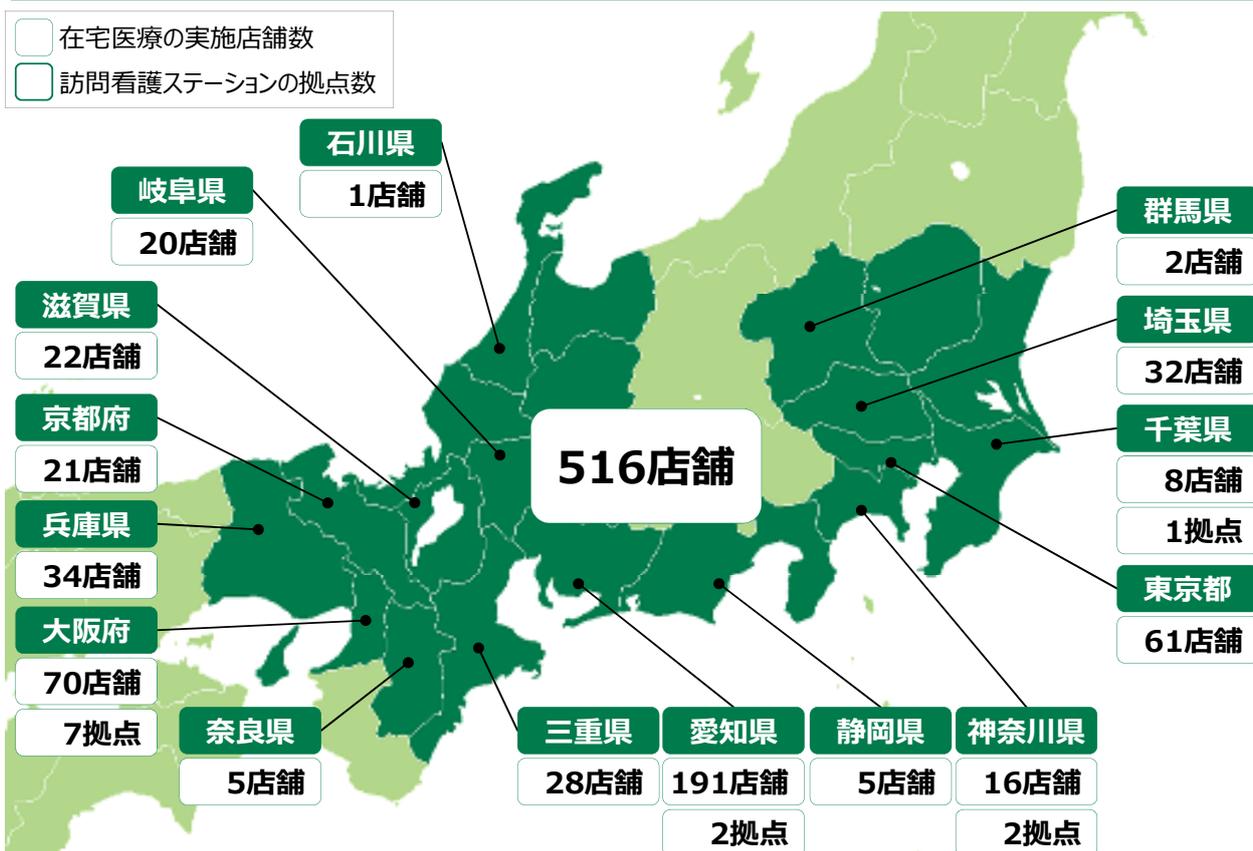


スギ薬局の在宅医療への取り組み

上期：在宅医療報酬 25億21百万円（前期比 +13.4%）



スギ薬局の地域医療への取り組み



中期経営計画の進捗

中期経営計画

	2015~2017年度 成長のための土台・基盤づくり	2018~2019年度 攻めの経営	2020~2022年度 顧客生涯価値の最大化による企業価値の向上
成長戦略	営業力の強化		<ul style="list-style-type: none"> 既存領域強化（出店、多頻度来店型/体験型店舗、調剤） 新たな成長領域への展開拡大（インバウンド、海外）
	顧客生涯価値（LTV）経営の強化 ※LTV:ライフタイムバリュー		<ul style="list-style-type: none"> トータルヘルスケア戦略の推進 リアルとデジタルの融合による顧客生涯価値の向上
	協働・共創の拡大		<ul style="list-style-type: none"> 提携・M&A（同業および異業種） 情報連携による価値連鎖プロセス全体の最適化
経営基盤強化	経営のデジタル化（DX）の推進 ※DX:デジタルトランスフォーメーション		<ul style="list-style-type: none"> デジタル技術を活用した新たな顧客体験の提供 デジタル技術を活用した既存業務の最適化
	生産性の改善		<ul style="list-style-type: none"> 投資効率の高い新規出店/既存店改装の実施 生産性の高い業務の実現（業務の廃止、パート化、機械化）
	人財・組織の強化		<ul style="list-style-type: none"> 店舗力強化と次世代創出に向けた人財の採用・教育 生産性向上と新たな事業展開拡大に向けたスリムかつフラットな組織の実現

中期経営計画の進捗 – 成長戦略 –

中期経営計画	上期の進捗及び下期の主な取り組み
営業力の強化 <ul style="list-style-type: none"> 既存領域強化 (出店、多頻度来店型/体験型店舗、調剤) 新たな成長領域への展開拡大 (インバウンド、海外) 	<ul style="list-style-type: none"> 出店 (上期64店舗 → 下期56店舗) 多頻度来店型店舗の推進 インバウンドの展開中止
顧客生涯価値経営の強化 <ul style="list-style-type: none"> トータルヘルスケア戦略の推進 リアルとデジタルの融合による顧客生涯価値の向上 	<ul style="list-style-type: none"> 薬剤師による服薬フォロー対応の実施 (kakari導入) オンライン服薬指導の開始 生活習慣病レポートの展開拡大 スギ薬局アプリ : 473万DL (上期+123万DL) スギサポwalk : 107万DL (上期+48万DL) ※DL数は2020年8月末時点 下期から統合データベース活用の開始
協働・共創の拡大 <ul style="list-style-type: none"> 提携・M&A (同業および異業種) 情報連携による価値連鎖プロセス全体の最適化 	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社PRIVENTとの業務提携 取り組み企業と販売計画連携による無駄の削減 販売計画の早期共有と販売強化による売上の最大化

中期経営計画の進捗 – 経営基盤強化 –

中期経営計画	上期の進捗及び下期の主な取り組み
経営のデジタル化の推進 <ul style="list-style-type: none"> デジタル技術を活用した新たな顧客体験の提供 デジタル技術を活用した既存業務の最適化 	<ul style="list-style-type: none"> SNS/ID-POSデータ活用によるメーカー取り組み強化 ビューティ事業のDX化 (台帳の電子化、SNSマーケティング等) 新たな店頭端末の導入による諸業務の効率性改善 AI活用による、MD業務の最適化に向けた展開準備
生産性の改善 <ul style="list-style-type: none"> 投資効率の高い新規出店/既存店改装の実施 生産性の高い業務の実現 (業務の廃止、パート化、機械化) 	<ul style="list-style-type: none"> 居抜き出店比率の増加 店舗 : 曜日/時間帯別の人員配置の精緻化・残業削減 本部 : 機械化 (RPA等) /ペーパーレス化/出張、会議の見直し
人財・組織の強化 <ul style="list-style-type: none"> 店舗力強化と次世代創出に向けた人財の採用・教育 生産性向上と新たな事業展開拡大に向けたスリムかつフラットな組織の実現 	<ul style="list-style-type: none"> 薬剤師の対人業務推進 IT系等他社出向による次世代人財の育成 組織の統廃合、マルチタスク化推進、ムリ・ムダ・ムラの削減

スギ薬局グループ

本資料に記載されているスギ薬局グループの計画・見通し・戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、

これらは現在入手可能な情報から得られたスギホールディングス株式会社の経営者の判断にもとづいております。

したがって、実際の業績は、様々な要素により、これら業績見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おき下さい。