

2024年6月期 決算説明資料



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

2024.07

blank page

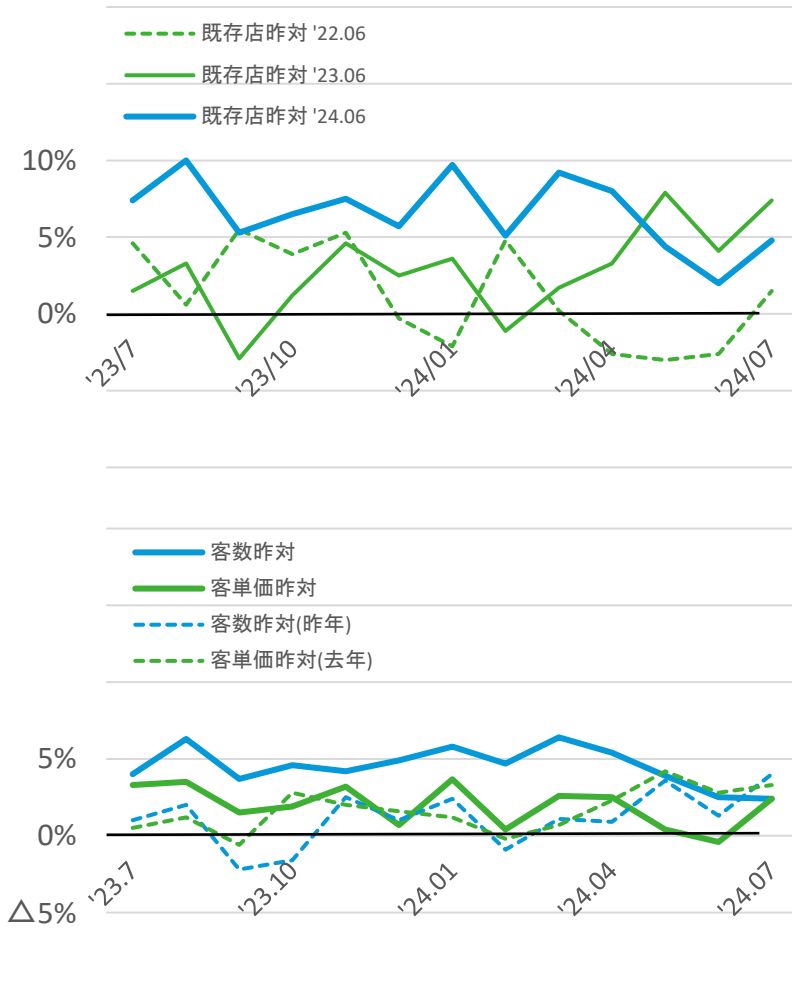
1. 24年6月期 実績振り返り

2. 財務方針

3. 戦略

売上高・客数・客単価 前年対比推移

生鮮食品・日配品などのデイリーフーズが強い集客を促し、昨対を牽引。
仕入価格高騰に伴う店頭売価上昇で、一点単価が4.9%上昇。
そのためお客様の節約志向は強く、買上げ点数は△2.8%(△0.3個)であったが、
EDLP浸透で既存店客数昨対は+4.7%と堅調に推移。



	全店	既存店	客数	客単価	一点単価	買上点数
1Q	+10.0%	+7.6%	+4.7%	+2.7%	+6.1%	△3.2%
2Q	+9.2%	+6.6%	+4.6%	+1.9%	+5.5%	△3.4%
3Q	+10.6%	+7.9%	+5.6%	+2.2%	+4.6%	△2.3%
4Q	+7.6%	+4.7%	+3.9%	+0.8%	+3.4%	△2.5%
通期	+9.3%	+6.7%	+4.7%	+1.9%	+4.9%	△2.8%

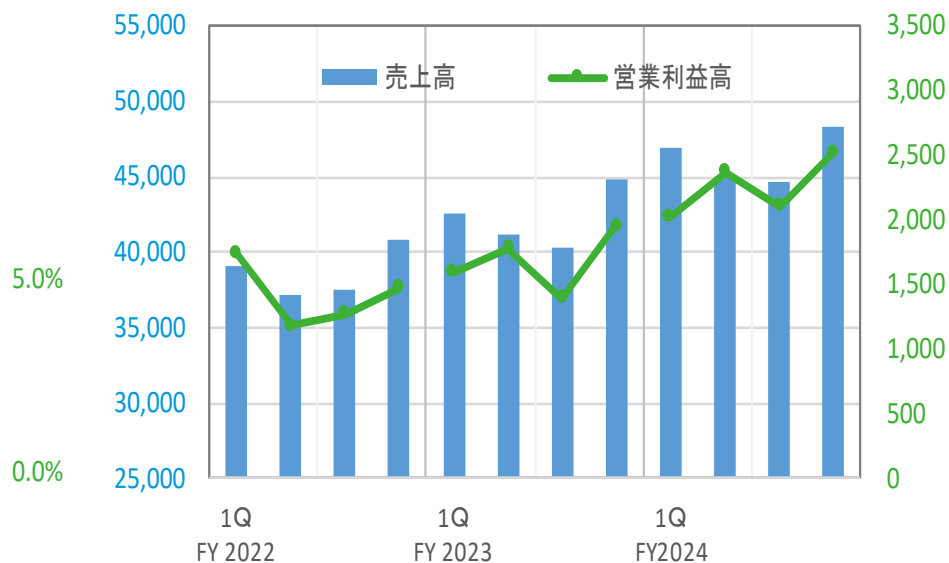
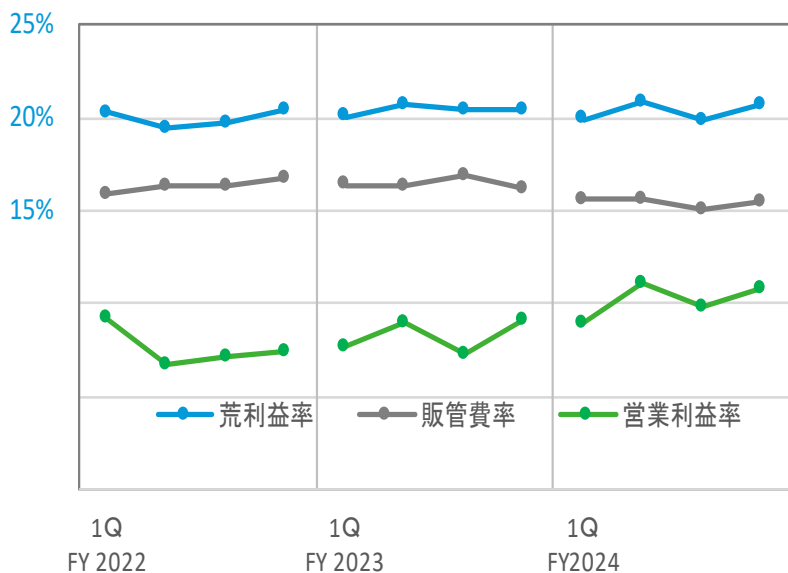
売上高 :既存店は計画を+2.2pt上回る。出店は計画通り。
荒利益高 :荒利益率計画通り。ロス率の改善や期末リベート等が寄与。
販管費 :カテゴリ納品や、セルフレジの随時導入に伴う人件費コントロールが寄与、売上の伸びに対し抑制が効く。
 電気代も補助金や電力単価減少などで想定下回る。

	'23/06期 4Q 会計期間		'24/06期 4Q 会計期間		YoY change	
	金額	売上比率	金額	売上比率		率差
売上高	44,854	-	48,272	-	3,418 +7.6%	-
荒利益高	9,211	20.5%	9,982	20.7%	770 +8.4%	+0.1pt
販管費	7,260	16.2%	7,461	15.5%	201 +2.8%	△0.7pt
営業利益	1,951	4.4%	2,520	5.2%	568 +29.1%	+0.9pt
経常利益	2,030	4.5%	2,579	5.3%	549 +27.0%	+0.8pt
四半期純利益	1,451	3.2%	1,868	3.9%	417 +28.7%	+0.6pt
新規出店	19		21			
大型店→R店改装	1		0			
閉店	2(Scrap&Build)		1(Scrap&Build)			

売上高 :既存店は24/1/23時点計画に対し+2.4pt上回る。出店は24/1/23時点計画通り。期初計画(39店)は下回る。
荒利益高 :前年比△0.1ptで着地。経費が想定より抑制された分、価格優位性を維持し客数増加に寄与。
販管費 :カテゴリ納品や、セルフレジの導入に伴う人件費コントロールが寄与。電気代も想定下回る。

	'23/06期 通期		'24/06期 通期		YoY change	
	金額	売上比率	金額	売上比率		率差
売上高	169,059	-	184,860	-	15,800 +9.3%	-
荒利益高	34,553	20.4%	37,620	20.4%	3,066 +8.9%	△0.1pt
販管費	27,844	16.5%	28,605	15.5%	761 +2.7%	△1.0pt
営業利益	6,709	4.0%	9,015	4.9%	2,305 +34.4%	+0.9pt
経常利益	7,079	4.2%	9,268	5.0%	2,188 +30.9%	0.8pt
当期純利益	4,764	2.8%	6,324	3.4%	1,559 +32.7%	+0.6pt
新規出店	30		31			
大型店→R店改装	3		3			
閉店	7(Scrap&Build)		7(Scrap&Build)			

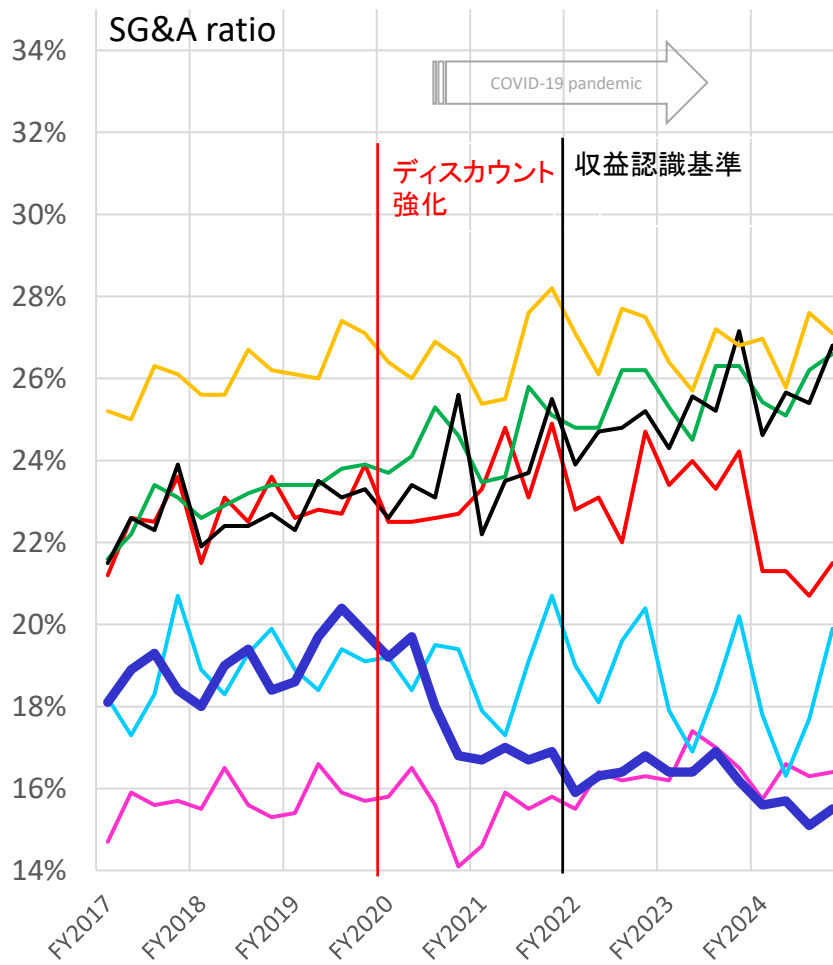
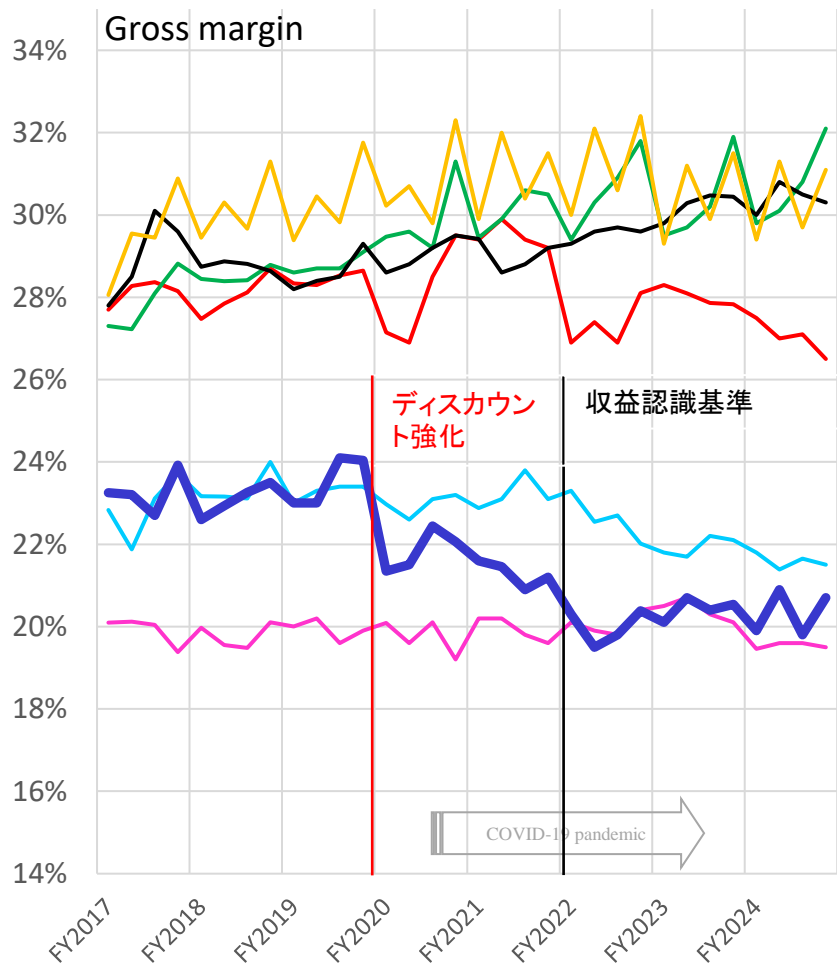
四半期会計期間 連結業績推移



	FY 2022					FY 2023					FY 2024				
	1Q	2Q	3Q	4Q	FY	1Q	2Q	3Q	4Q	FY	1Q	2Q	3Q	4Q	FY
売上高	39,118	37,122	37,525	40,873	154,639	42,613	41,260	40,331	44,854	169,059	46,871	45,095	44,619	48,272	184,860
売上高昨対						+8.9%	+11.1%	+10.4%	+9.7%	+9.3%	+10.0%	+9.3%	+10.6%	+7.6%	+9.3%
荒利益率	20.3%	19.5%	19.8%	20.4%	20.0%	20.1%	20.7%	20.4%	20.5%	20.4%	19.9%	20.9%	19.8%	20.7%	20.4%
販管费率	15.9%	16.3%	16.4%	16.8%	16.3%	16.4%	16.4%	16.9%	16.2%	16.5%	15.6%	15.7%	15.1%	15.5%	15.5%
営業利益高	1,738	1,183	1,272	1,481	5,675	1,584	1,779	1,393	1,951	6,709	2,015	2,371	2,107	2,520	9,015
営業利益率	4.4%	3.2%	3.4%	3.6%	3.7%	3.7%	4.3%	3.5%	4.4%	4.0%	4.3%	5.3%	4.7%	5.2%	4.9%

※注 22年6月期から、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しているため、同期は前会計期間との比較を記載しておりません。

荒利益率・販管費率 四半期推移

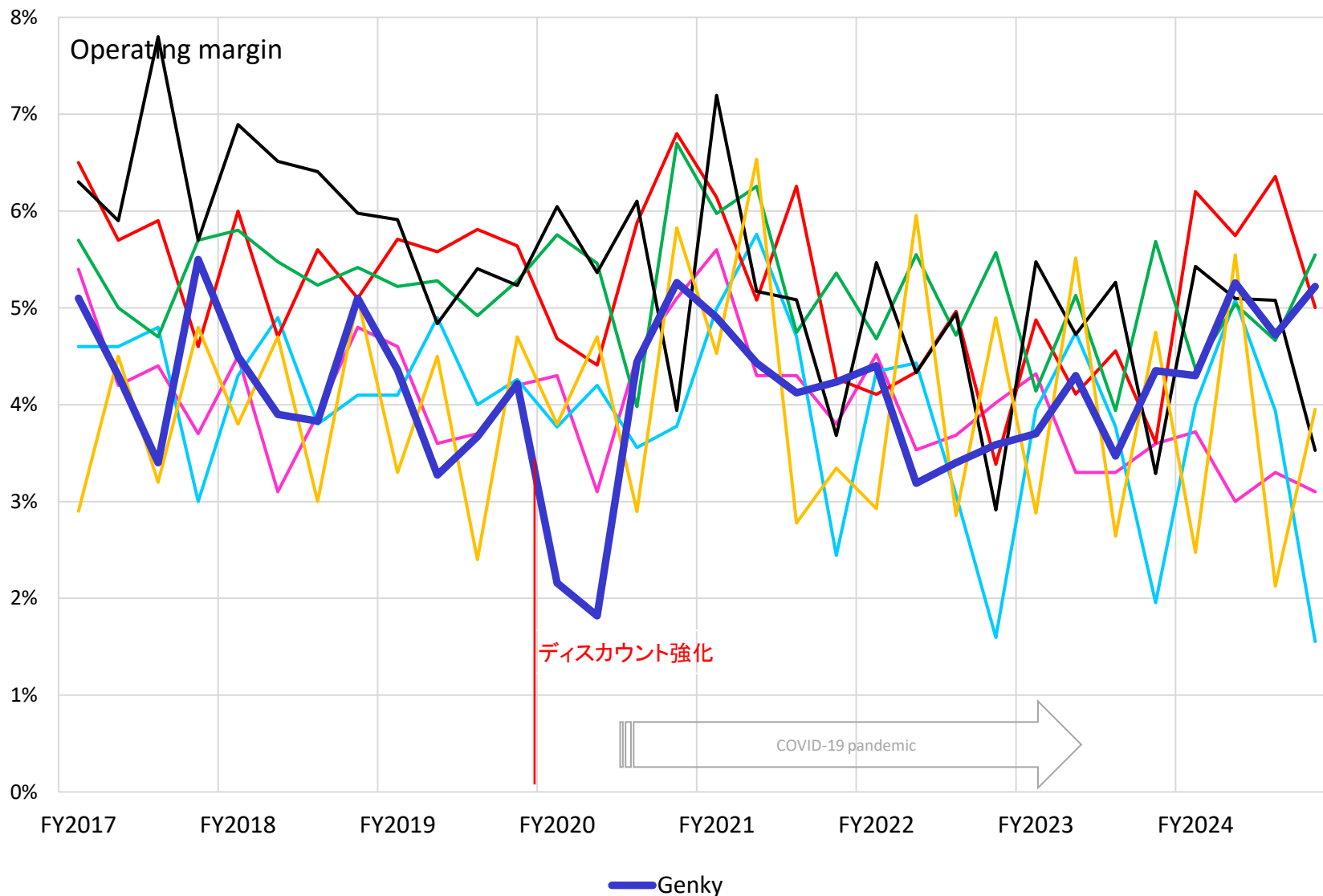


— Genky

※2020年6月期の当社数値は、福井県マスク購入あっせん販売の売上を除いております

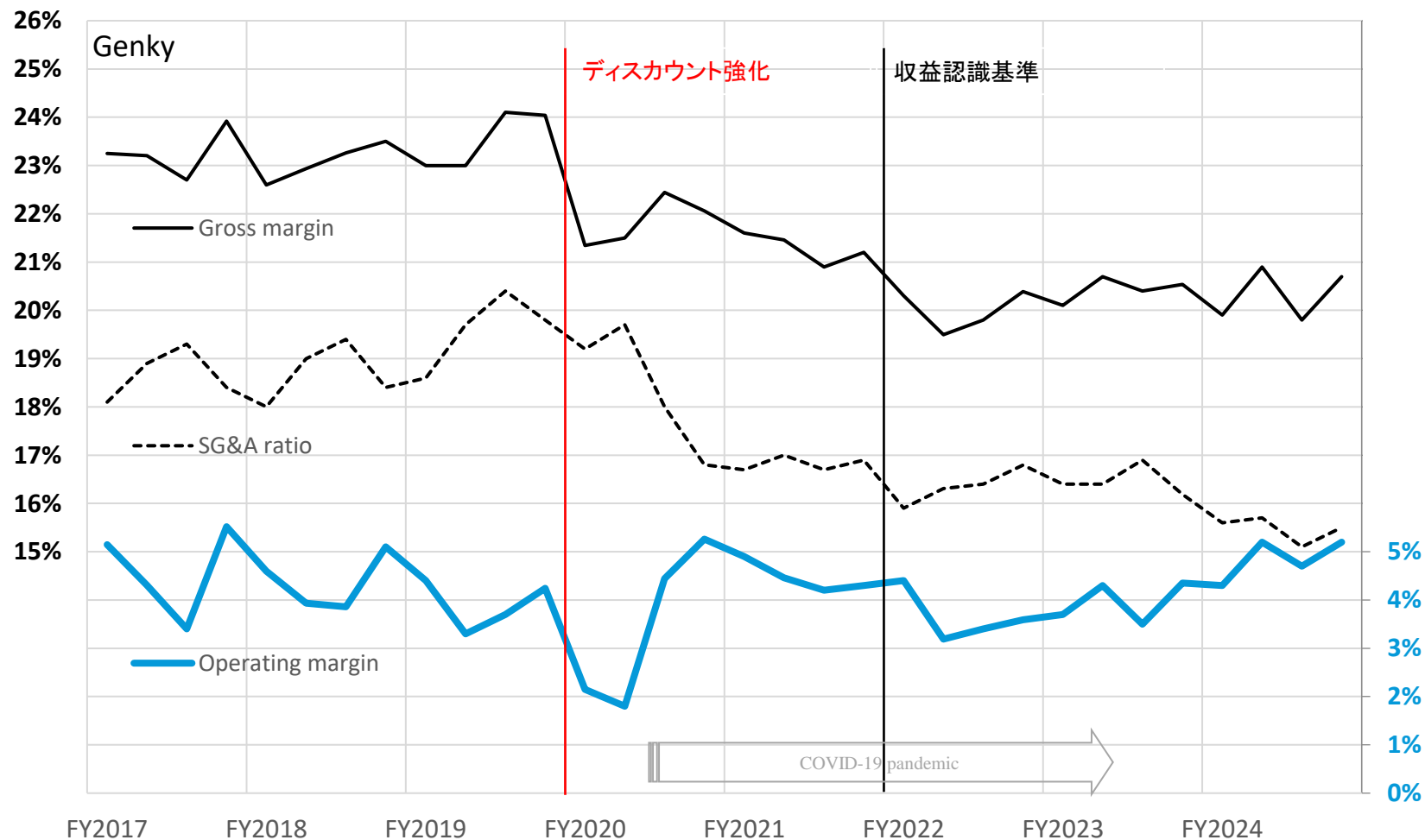
※2022年6月期以降の当社数値は、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しております。

営業利益率 四半期推移



※2020年6月期の当社数値は、福井県マスク購入あっせん販売の売上を除いております
 ※2022年6月期以降の当社数値は、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しております。

荒利益率・販管費率・営業利益率 四半期推移



※2020年6月期の当社数値は、福井県マスク購入あっせん販売の売上を除いております

※2022年6月期以降の当社数値は、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しております。

坪当り経費高を20万円で維持しながら、EDLP戦略によって坪当り売上高(=荒利益高)を押し上げることによって、坪当り営業利益高を向上させる。(結果として経費率は下がる)

項目	単位	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024				
							1Q	2Q	3Q	4Q	FY
坪当たり売上高	万円/坪・年	1,039	1,120	1,169	1,135	1,180	1,274	1,256	1,271	1,304	1,275
坪当たり荒利益高	万円/坪・年	244	242	249	227	241	254	264	253	276	259
坪当たり販管費	万円/坪・年	204	203	197	186	197	199	197	193	206	197
坪当たり営業利益高	万円/坪・年	40	39	52	42	44	55	66	60	70	62
従業員一人当たり売場面積	坪/人	34.4	32.3	30.5	31.4	33.6	32.8	35.1	36.1	31.7	34.2
総資産回転率	回	1.6	1.6	1.6	1.6	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7
ROA	%	6.7	5.9	7.6	6.5	7.0	7.8	8.9	8.3	9.2	8.4
ROE	%	11.0	10.4	16.2	12.9	12.4	14.0	15.4	12.6	16.9	14.5
自己資本比率	%	37.3	33.3	35.4	37.3	38.4	39.1	40.2	41.2	40.9	40.9
利潤分配率	%	17.6	16.3	20.8	18.3	19.4	21.6	25.1	23.8	25.2	24.0

※2020年6月期の当社数値は、福井県マスク購入あっせん販売の売上を除いております

※2022年6月期以降の当社数値は、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しております。

2025年6月期 通期業績予想



(単位:百万円)

	'24/06期 実績		'25/06期 予想		YoY change	
	金額	売上比率	金額	売上比率		率差
売上高	184,860	-	202,000	-	+17,139 +9.3%	※既存店昨対 +3.3%
荒利益高	37,620	20.4%	41,200	20.4%	+3,580 +9.5%	±0.0pt
販管費	28,605	15.5%	31,200	15.4%	+2,595 +9.1%	△0.1pt
営業利益	9,015	4.9%	10,000	5.0%	+984 +10.9%	+0.1pt
経常利益	9,268	5.0%	10,220	5.1%	+951 +10.3%	+0.1pt
当期純利益	6,324	3.4%	7,000	3.5%	+675 +10.7%	+0.1pt
EPS(注)	208.21円		230.39円		+22.17円 -	
新規出店	31		49			
既存店改装	3		0			
閉店	7(Scrap&Build)		7(Scrap&Build)			

(注)2024年6月21日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。前期数値は当該株式分割が行われたと仮定し算定しております。2025.6期予想には、スクラップ & ビルドとして、大型店退店に伴う特別損失、約300 百万円を含んでおります。

2025年6月期 上期/下期業績予想



(単位:百万円)

	1H			2H			FY		
	'24/06 実績	'25/06 予想	全店昨対/ 既存店昨対	'24/06 実績	'25/06 予想	全店昨対/ 既存店昨対	'24/06 実績	'25/06 予想	全店昨対/ 既存店昨対
売上高	91,967	100,000	+8.7%	92,892	102,000	+9.8%	184,859	202,000	+9.3%
			+4.0%			+2.7%			+3.3%
荒利益	18,782	20,300	+8.1%	18,838	20,900	+10.9%	37,620	41,200	+9.5%
	20.4%	20.3%	△0.1pt	20.3%	20.5%	+0.2pt	20.4%	20.4%	+0.0pt
販管費	14,395	15,300	+6.3%	14,210	15,900	+11.9%	28,605	31,200	+9.1%
	15.7%	15.3%	△0.4pt	15.3%	15.6%	+0.3pt	15.5%	15.4%	△0.0pt
営業利益	4,387	5,000	+14.0%	4,628	5,000	+8.0%	9,015	10,000	+10.9%
	4.8%	5.0%	+0.2pt	5.0%	4.9%	△0.1pt	4.9%	5.0%	+0.1pt
新規出店	7店	16店		24店	33店		31店	49店	
既存店改装	3店	0店		0店	0店		3店	0店	
閉店	5店	4店		2店	3店		7店	7店	
店舗数	411店	445店		433店	475店		433店	475店	

Financial Results and Forecasts



(百万円)

	'20/06期		'21/06期		'22/06期		'23/06期		'24/06期		'25/06期 (予想)	
出店	49		46		43		30		31		49	
改装 (大型店→R店)	-		1		21		3		3		0	
閉店	3		1		0		7		7		7	
RPDC(物流センター)	1		-		-		1		-		28/6期に1棟予定	
TC(物流センター)	-		-		-		-		-		26/6期に1棟予定	
売上高	123,603	119.0%	142,376	115.2%	154,640	108.6%	169,059	+9.3%	184,860	+9.3%	202,000	+9.3%
荒利益	26,712	+9.4%	30,289	+13.4%	30,954	+2.2%	34,553	+11.6%	37,620	+8.9%	41,200	+9.5%
	21.6%		21.3%		20.0%		20.4%		20.4%		20.4%	
販管費	22,370	+9.8%	23,995	+7.3%	25,279	+5.4%	27,844	+10.1%	28,605	+2.7%	31,200	+9.1%
	18.1%		16.9%		16.3%		16.5%		15.5%		15.4%	
営業利益	4,342	+7.3%	6,295	+45.0%	5,675	△9.8%	6,709	+18.2%	9,015	+34.4%	10,000	+10.9%
	3.5%		4.4%		3.7%		4.0%		4.9%		5.0%	
純利益(注)	2,755	+2.1%	4,832	+75.4%	4,420	△8.5%	4,764	+7.8%	6,324	+32.7%	7,000	+10.7%
	2.2%		3.4%		2.9%		2.8%		3.4%		3.5%	
CAPEX	11,222		8,829		10,588		9,736		10,631		12,000	
EPS(円)(注)	91		159		146		157		208		230	
ROE (%)	10.4		16.2		12.9		12.4		14.5		14.5	

※ 2025.6期予想には、スクラップ & ビルドとして、大型店退店に伴う特別損失等、約300百万円を含んでおります。

※ 当社は、2024年6月21日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。過年度において当該株式分割が行われたと仮定し、EPSを算定しております。

1. 24年6月期 実績振り返り

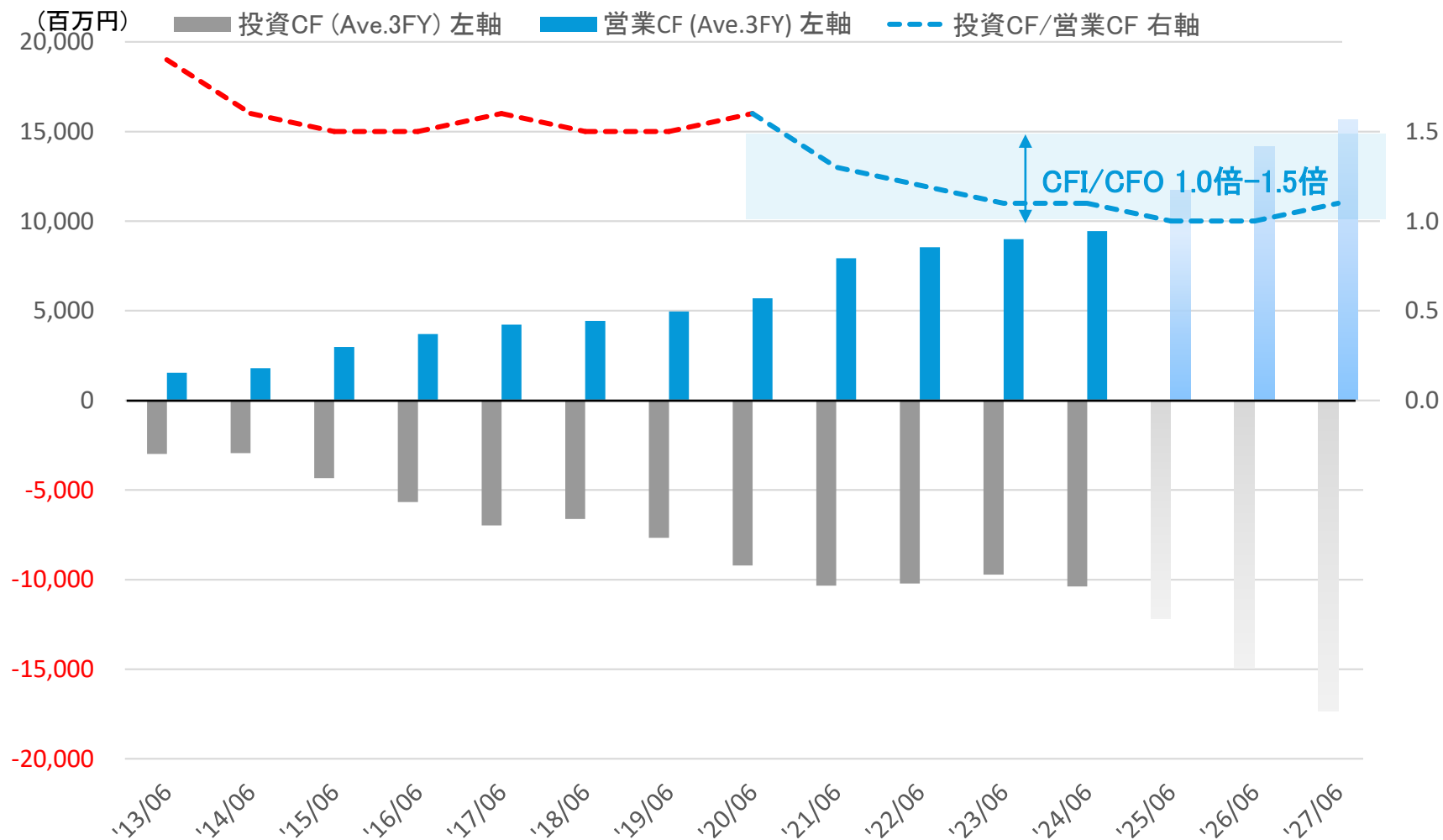
2. 財務方針

3. 戦略

キャッシュフロー・コントロール

投資CFのうち95%は、新規店舗及び新規物流センターという「成長投資」であり、EPS成長につながっている
 引き続き、営業CFに対し新規投資CFは1倍以上の積極姿勢で、金融機関からの借入を中心に、
 レバレッジをきかせた成長投資を継続させていく

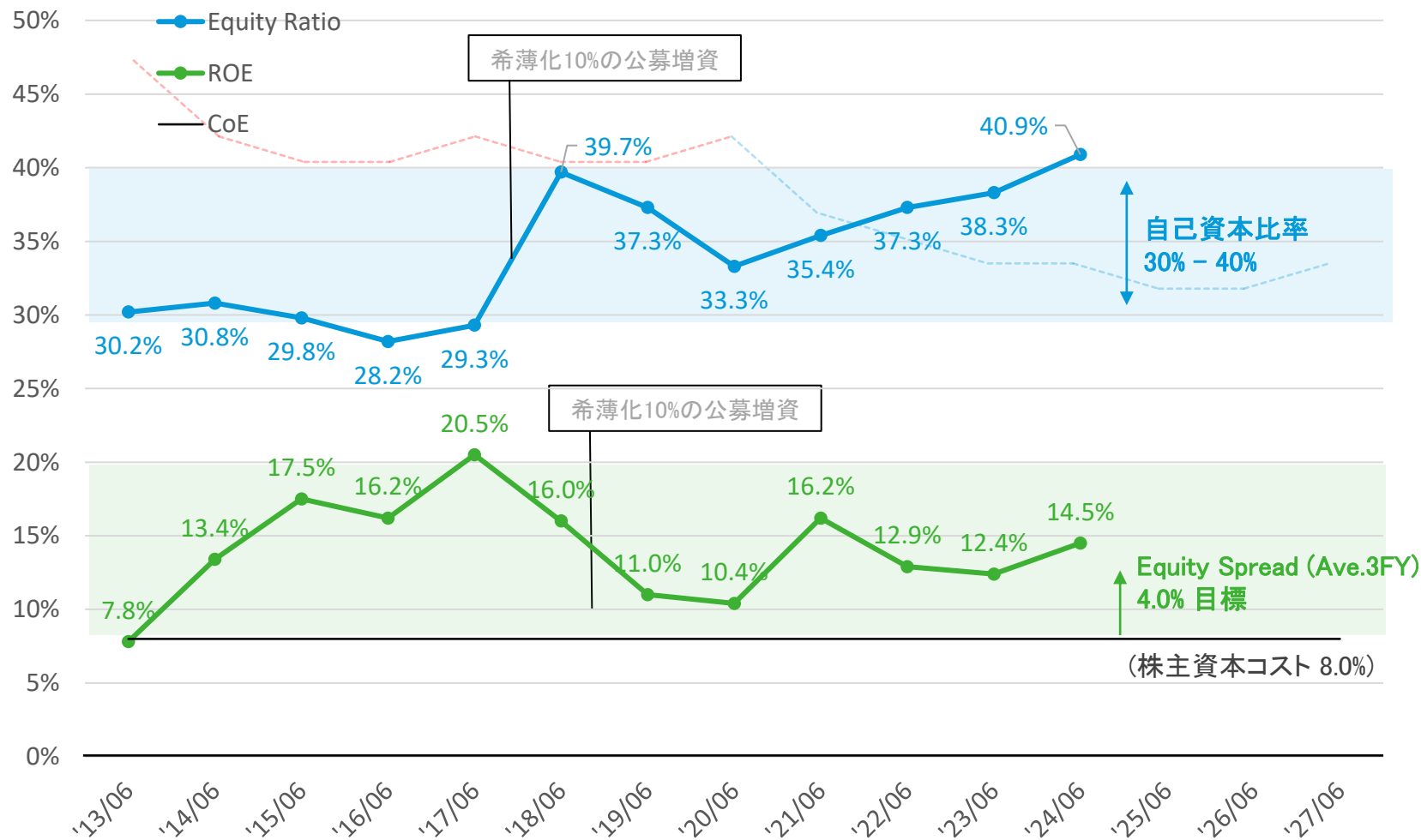
→単純計算上のFCFはマイナスとなるが、投資CF/営業CFを1.5倍以下でコントロールし、自己資本比率を過度に毀損させない



ROEと自己資本比率と資本コスト

継続的かつ、レバレッジを効かせた成長投資により、ROEは10%以上をキープしており、株主資本コスト(注)を上回る投資効率を継続している

自己資本比率は30%-40%程度を適切なバランスとして維持し、積極的な出店によってEPS成長を継続する

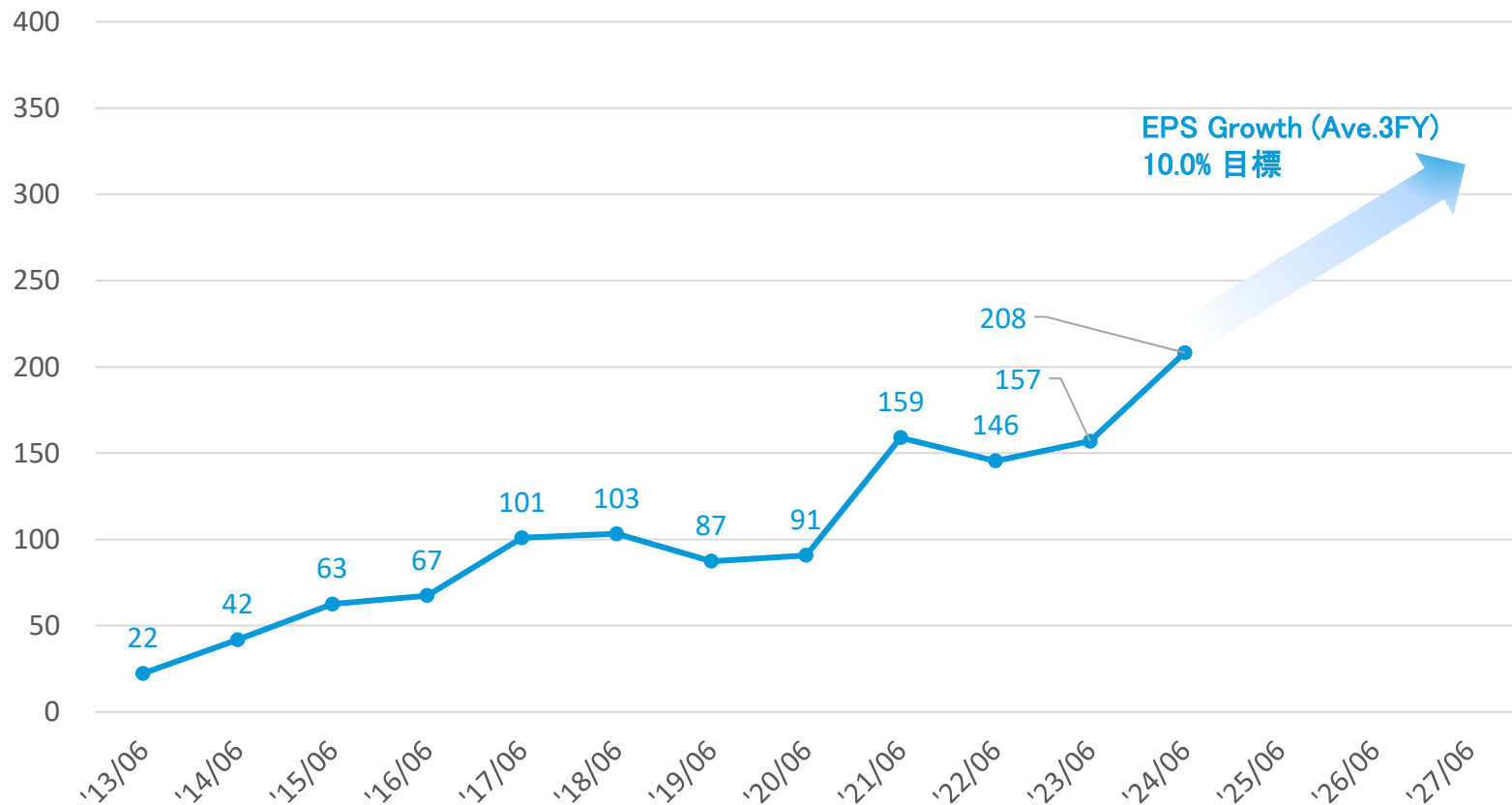


(注) 当社における株主資本コストについては、保守的に考え8%と仮定しております。

EPSは持続的に10%以上成長を続ける

直近10年間のEPS成長率(CAGR)は12.8%であり、当社のビジネスモデルが顧客に受け入れられている証拠である

今後もディスカунティングビジネスを通じ、地域の顧客に貢献をすることで、10%以上のEPS成長率を続けていく



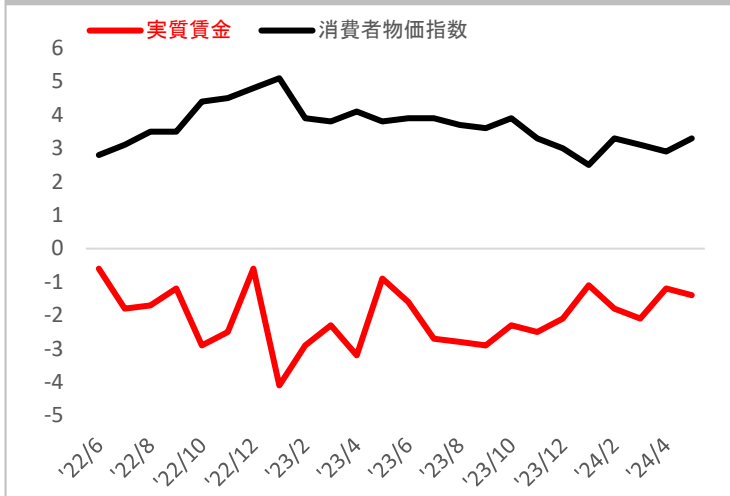
1. 24年6月期 実績振り返り

2. 財務方針

3. 戦略

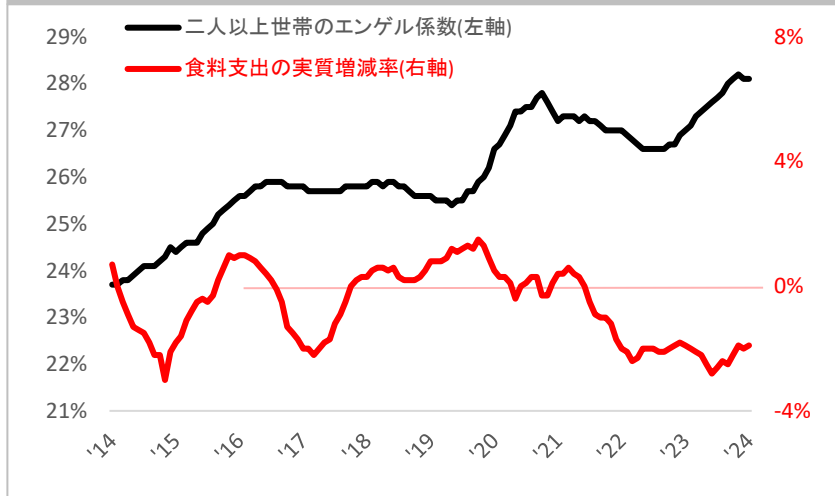
経営環境と、当社の武器

伸びない実質賃金と止まらない物価高



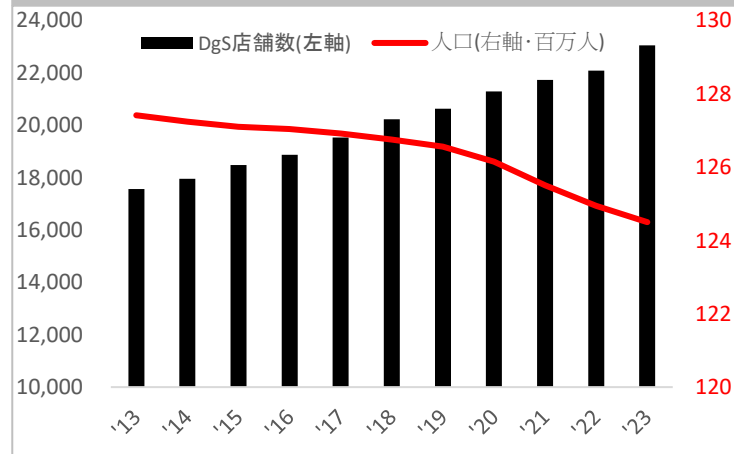
出典:厚生労働省 毎月勤労統計調査

消費者の強い節約志向



出典:総務省統計局家計調査(家計収支編) 時系列データ(二人以上の世帯)より12ヶ月間移動平均

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	人口 (千人)	1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

生活消耗品が、いつでも低価格(EDLP)で買えるから、
近所のお客様が繰り返し来店する、という
小商圈・高来店頻度の店しか勝ち残らない

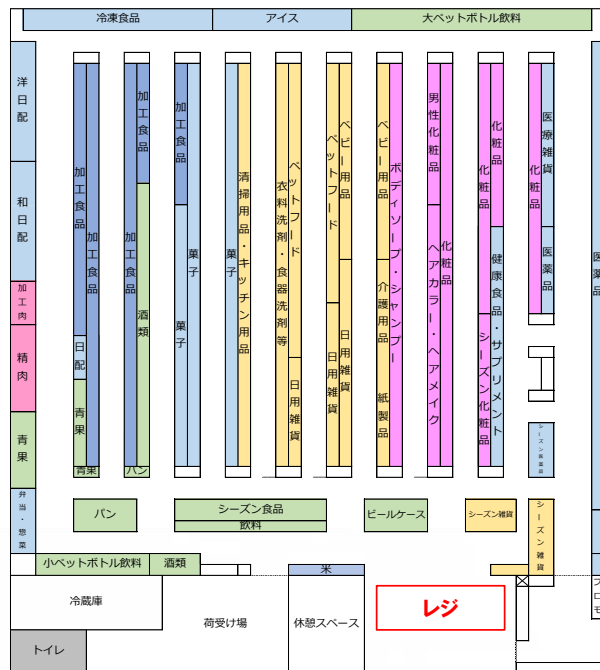
そのためには、徹底したローコストオペレーション(LCO)
によって、「売れなくても儲かる仕組み」を準備。
そして低価格で成長をする戦略重視型。

これらの実現によって、オーバーストアズの中でも
高速多店舗出店が可能となる。

完全標準化 ローコスト店舗 『レギュラー店』

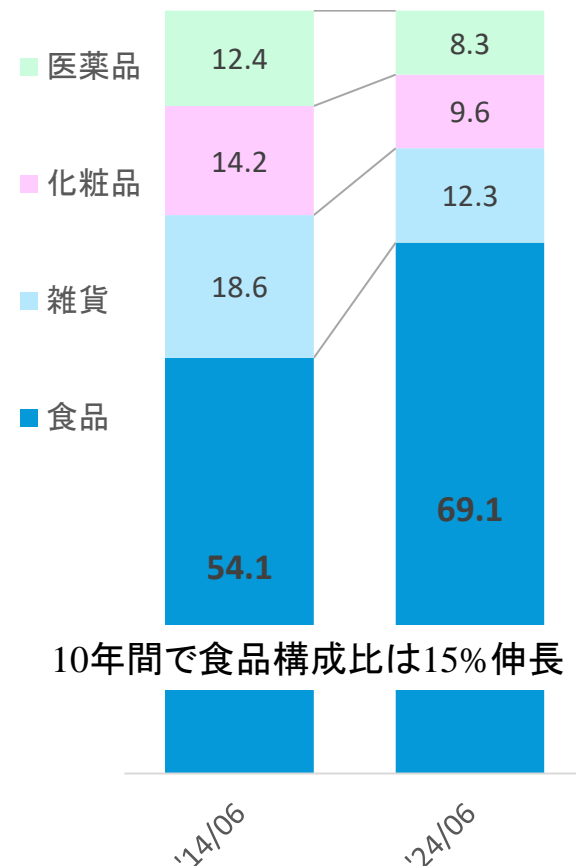
‘24/6月現在 386/433店舗 (89%)

コンセプトは
「近所で生活費が節約できるお店」



レギュラー店の特徴

	一般的な ドラッグストア	ゲンキー
食品構成比	10~30%	69%(業界最高値)
食品カバー領域	飲料 加工食品、冷凍食品	+日配、弁当、惣菜、 野菜、果物、精肉
調剤薬局	あり	全店なし
インバウンド需要	あり	全店なし (近隣のお客様のみ)
売場面積	300㎡~800㎡	1,000㎡・300坪
商圈人口	15,000~20,000人	7,000人
特徴	カウンセリング 調剤 高粗利・高付加価値	ローコスト 低価格 セルフサービス



店内動画の投影(2分)

1. 来店頻度・買上点数向上
2. ローコストオペレーション
3. 高速多店舗出店

しゃぶしゃぶ肉スライス



直巻きおにぎり



単釜式炊飯器



自前主義によるFOOD & DRUG を更に追求
SM以上の生鮮食品の鮮度・品質へ

- 2019年7月、食品製造の専門子会社「**ゲンキー食品(株)**(旧 富士パール食品)」設立
- 2019年9月、岐阜安八RPDCでおにぎり・弁当・惣菜・精肉を製造加工するプロセスセンター(PC)を稼働
- **2023年8月、富山県小矢部市に第二PCを稼働**
 - ①炊飯機械の刷新、単釜式炊飯器でよりふっくらしたご飯へ
 - ②サンドイッチの製造開始、7種類→今後拡充予定
 - ③連続フライヤー機械: 安八PCよりも、生産効率が1.5倍に向上
 - ④直巻き海苔なしおにぎりの新規開発
- 2028年、愛知県内に第三PCを計画

- 2023年12月、富山小矢部RPDCでサンドイッチの製造開始。
99円～199円(税抜)の低価格でありながら、コンビニに負けない味・品質を提供
 売上高前年比(対仕入品)は +50%と好調なスタート。



- 実験展開していた「149円(税抜)小鉢お惣菜」、2023年10月から、全店展開。
 夕食需要をキャッチし、惣菜部門の売上高昨対 +36%と大きく貢献





お客様に、より早く、より鮮度の高い状態で
青果を提供できるよう、物流改革



自社センターの納品受入体制を変更し、

卸売市場から店舗納品まで24h短縮

※東海エリア対応済 北陸エリア24/09開始



定番中心の店内構成のなかで、菓子パンやスイーツコーナーなどは「価格帯」で売場構成し、毎日アイテムを入れ替えることで、飽きさせない**バラエティ売場**を構築



ゲンキー	200SKU以上の中から 100SKUをローテーション
DgS A社	41SKU
DgS B社	84SKU
SM C社	46SKU

買上点数 プライベートブランド 全カテゴリ・低価格帯

国産
じゃがいも
100% 使用



ポテトチップス
のりしお 50g

ポテトチップス
うすしお 56g

クリスマスクラブ
ポテトチップス
各種

各 **74円**
(税込 79円)



おつまみ
おつまみラーメン
ひとくちソースカツ
揚げ塩いかあられ
スティックカルパス

各 **98円**
(税込 105円)



たこ焼き
40個入り

冷蔵

わが家の美味しさ
タシがきいてる
たこ焼き 40個入り

各 **498円**
(税込 537円)

かぞく
みんなで!

おやつ パーティー



紅茶クッキー
プチクッキー
チーズクッキー

スイーツギャラリー
クッキー・クラッカー・ビスケット
各種

各 **89円**
(税込 96円)

果汁
10%



すっきり
アップル
マスカット
オレンジと
みかん
すっきり
ピーチ

果実の美味しさ
すっきり
低果汁シリーズ
900ml 各種

各 **98円**
(税込 105円)



白桃
みかん

果実の美味しさ
フルーツ缶 425g 各種

各 **128円**
(税込 138円)



シューストリングポテト
250g

冷蔵

シューストリングポテト
250g

各 **198円**
(税込 213円)

ゲンキーオリジナル商品

春のお弁当特集



チキンナゲット
260g

お子様に人気♪
冷凍保存OK!

クッキングミート
チキンナゲット
260g

199円
(税込 214円)



チキンライス
350g

完熟トマトの
甘みとコク♪

わが家の
みつほしごはん
チキンライス
350g

198円
(税込 213円)

自然解凍OK! そのまますべてお弁当に



ほうれん草
3種の緑黄色野菜おかず
ほうれん草3種のおかず 6カップ

148円
(税込 159円)



肉汁たっぷり
お好みサイズ
肉汁たっぷり
肉しゅうまい
10個入り

クッキングミート
あらびきポークウインナー
85g×2袋入り

168円
(税込 181円)



あらびき
ポークウインナー
85g×2袋入り

クッキングミート
あらびきポークウインナー
85g×2袋入り

179円
(税込 193円)

お弁当と冷凍食品 2 袋入り 3 点目以降 100円 (税込 213円)

洗顔料

うるおい成分配合



もっちり弾力泡の
洗顔フォーム
モイスト

ニキビ予防に



もっちり弾力泡の
洗顔フォーム
アクネケア

泡で
出てくる

ベリーラボ
もっちり弾力泡の
洗顔フォーム
モイストアクネケア
詰替 130ml

各 **248円**
(税込 272円)

選べる2タイプ! もっちり弾力泡でお肌をやさしく洗いあげます

洗剤



排水パイプに
しっかり密着!

パイプのつまり
ニオイ超スキリト

G-PRICE 超粘度
パイプクリーナー
EX 400ml

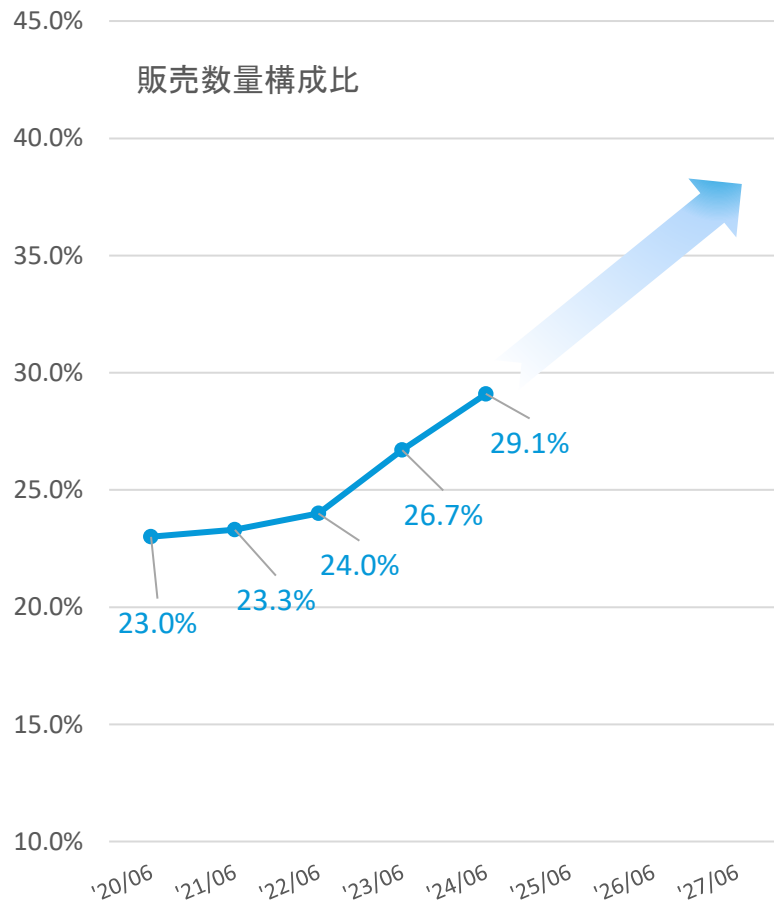
各 **178円**
(税込 195円)

買上点数 ライトスイッチングPB

トップブランドと
比べてください!



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
 引き続き、低価格PBに特化してお客様の節約に貢献する



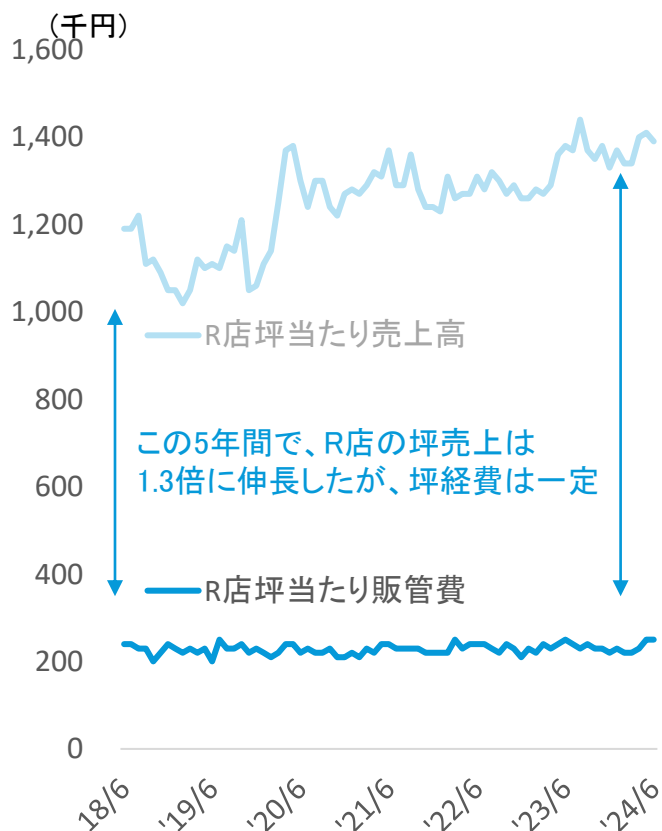
※グラフの数値は、年間平均構成比になります

低価格と高収益のバランスを取ったMD計画

- 顧客の節約志向に強い訴求力
- ナショナルブランドのディスカウント原資として、さらなる低価格へ還元
- 買上げ点数・来店頻度の向上に寄与

1. 来店頻度・買上点数向上
2. ローコストオペレーション
3. 高速多店舗出店

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1店当たり人口極小化の中、
利益を出しながら店数を増やし続ける唯一の方法



- EDLPを継続するためには、
安く売り続ける「仕組み」の構築が必要
- 日替わり特売やチラシ販促を排除し、
売上・仕入の波動を無くしてSCM全体を平準化。
- 標準化された店舗によって、本部主導で
全店同一のオペレーションを構築。
- 販促や過剰な接客を否定し、徹底した
セルフサービスのモデルを追求

対面レジ3台



対面レジ1台+フルセルフ 3-5台



年間 5億円^(注)のコスト抑制効果

(セルフレジの減価償却費 - 削減されるレジ業務)

(注)R全店に導入後、1年間の最大効果です

【目的】

買物におけるセルフサービスを追求し、
従業員一人当たり売場面積を拡大する
(店舗作業のうち、50%がレジ業務)

2022年 実験開始

2024年1月 全店導入に向け改装開始

2024年6月 115店舗の導入完了

2025年9月 R全店に導入完了予定

自社物流により、店舗へ配送前に仕分けし、店舗作業を軽減
 →店舗の品出し生産性、1.5倍に向上 **全社で1.5億/年 のコスト改善**
 物流部、店舗運営部の継続的QCで、さらなる生産性向上を目指す
 また、2024問題の解決と合わせ、積載率の向上にも取り組んでいる

従来の店舗納品



店舗で再度
組み付けする
ハンドリングコスト

ロング台車によるカテゴリ納品



複数通路の商品が混在してカーゴ車納品
 →店舗では、別の台車に組み付ける

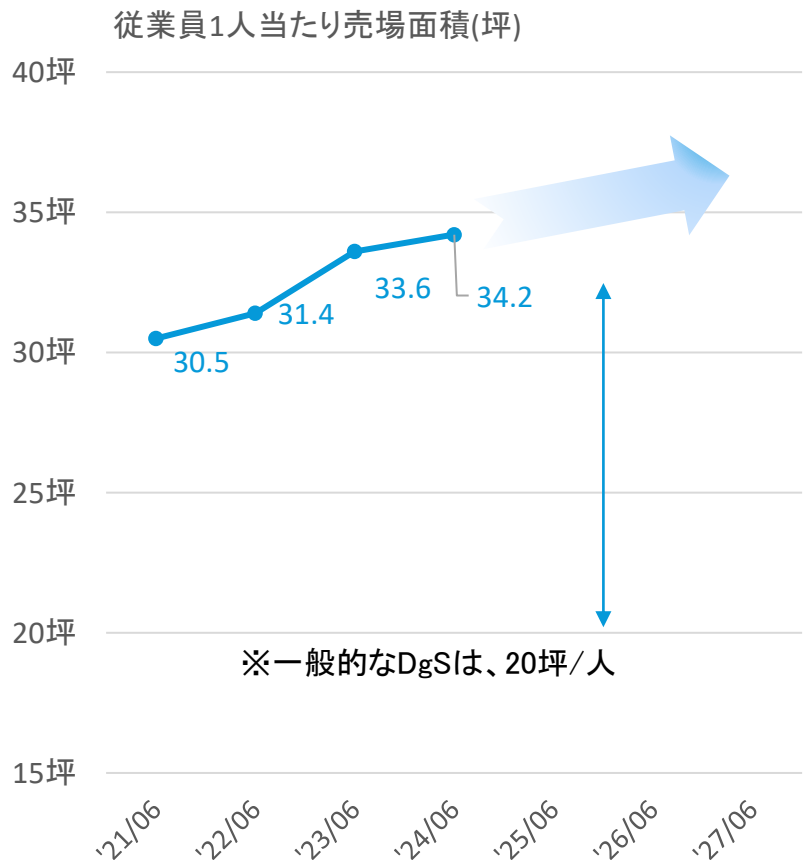
同一通路(カテゴリ)の商品のみで、台車納品
 →そのまま店内に運んで、直接品出し業務へ

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1人当たり売場面積』で
人件費増加を抑制 + 採用難に対応



全店共通「作業計画書」による業務標準化

	<input type="checkbox"/> ダンボール・オリコン回収(5分) <input checked="" type="checkbox"/> ★レジ以外全員参加110番 <input type="checkbox"/> 110番 あいさつ訓練と項目伝達(8分) <input type="checkbox"/> タブレットLINE確認 <input type="checkbox"/> 小集団活動(2分) <input type="checkbox"/> 5分間清掃(5分) ※店長が清掃箇所を指示す	<input type="checkbox"/> メールB
12:00	<input type="checkbox"/> 勤務管理記録簿、販売管理簿記入(1分) <input type="checkbox"/> 温度チェック(3分)	
13:00	<input type="checkbox"/> 非冷青果の目利き作業(15分) <input type="checkbox"/> お肉・おかず売場の見切り作業(15分) <input type="checkbox"/> 18番(10分) <input checked="" type="checkbox"/> 金庫室 <input type="checkbox"/> CJS・メールの確認(5分) <input checked="" type="checkbox"/> タブレット <input type="checkbox"/> 売り場に出ている品出し残を荷受け場に下げる(5分) <input checked="" type="checkbox"/> ※ブロック	
14:00	<input type="checkbox"/> フロア清掃(30分)・・・実施者() <input type="checkbox"/> トイレ清掃(20分)・・・実施者() <input type="checkbox"/> 自動売場・危険箇所清掃(5分)	



1. 来店頻度・買上点数向上
2. ローコストオペレーション
3. 高速多店舗出店

自前化によるコスト圧縮とあわせて、
 店舗開発部と売上予測課が別組織系で牽制を効かせることで、
確実に売れる立地に高速で出店する→売場面積を無限大に拡大

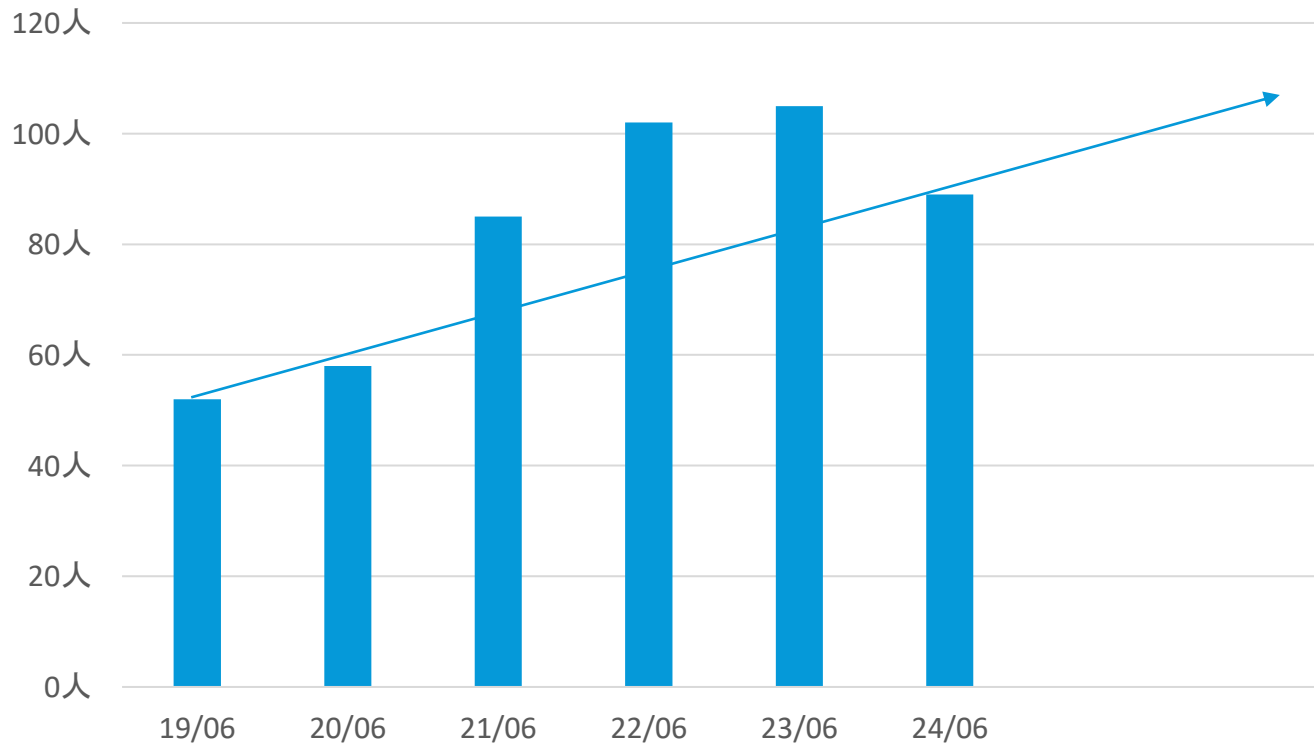
【店舗開発部】
 高速出店体制の強化

- **専門子会社「ゲンキー不動産(株)」設立。**
 取締役1名、執行役員2名を含め、
100名体制を確立した。
- 1人2店舗/年 の物件確保必達、
 組織教育の強化
- 現地の不動産業者と連携し、
 情報収集を強化(自前出店は継続)

【売上予測課】
 出店後の収益確保

- 需要予測アプリと自社のノウハウを
 MIXし、より精度の高い予測値の確立
 → 予測システムを自前化へ
- ポイントカードを利用した来店調査で
 商圈範囲設定の精度強化
- 社長による現地最終確認方式により、
 さらに厳しい基準へ

この5年間で、50名から100名体制に増強
土地成約に対するインセンティブプランと、
半年ごとに下位2割の人員入替えて、土地成約率を向上



店舗開発部の業務範囲を限定し、
土地の契約に集中することで、物件ソーシング数と成約率をUP



今までの店舗開発部の業務範囲



業務を限定し、土地契約に集中

「建設部」による業務管理

小型店



大型店



レギュラー店(R店)



大型店の建物をR店レイアウトに改装する「インタイプR店」



1990年のゲンキー設立から今まで、
累計541店舗を出店し、そのうち
100店以上スクラップしてきた。

小型店 51店舗、全てスクラップ
大型店 103店舗中、56店舗スクラップ
R店 387店舗中、1店舗スクラップ

より良い立地、よりお客様にとって利便性の高いレギュラー店を提供するため、
毎年10店舗程度、残りの大型店を全てR店にスクラップ&ビルドしていく。

- 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



富山小矢部

- 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)
- 2020年4月
福井県の物流センター『福井丸岡TC』の増床 + チルドセンター稼働
- 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)

2019年稼働



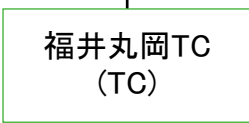
2023年7月稼働



2028年予定



2026年予定



- 2026年(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 未定)
- 2028年(予定)
愛知県内に、第三RPDCを建設予定
(延床面積、投資予定額 未定)

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。

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、

年間1千店舗 高速で出店できる体制を構築する。



－ご注意－

本資料に記載されている予想数値は、当社が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。

【問い合わせ先】

Genky DrugStores 株式会社 IR広報室

E-mail : genky-ir@genky.co.jp

みんせつ 取材カレンダー <https://app.msetsu.com/interviews/1uEoNAeI>

TEL : 0776-67-5240 (ゲンキー株式会社 代表)