

2025年6月期 第1四半期 決算説明資料



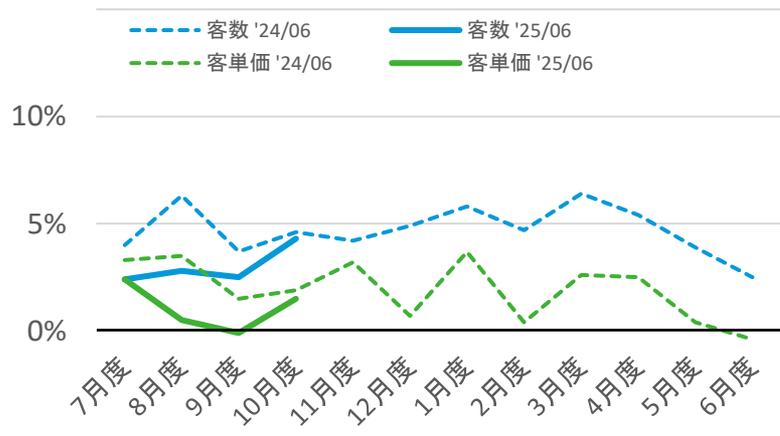
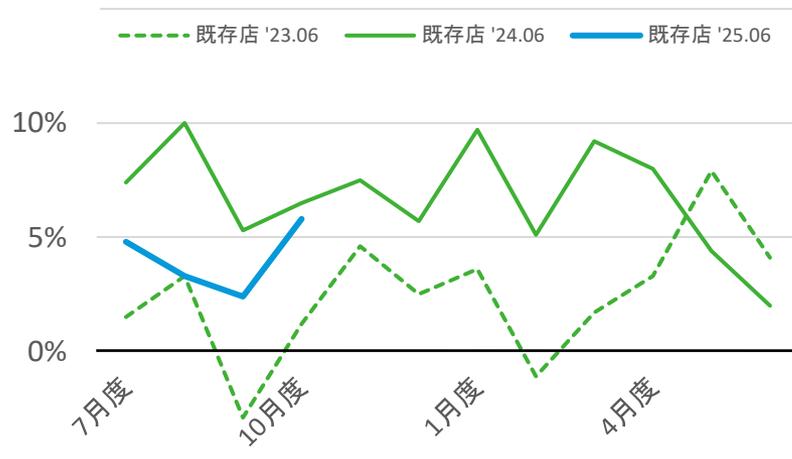
Genky DrugStores株式会社
(Code number: 9267, 東証プライム市場)

2024.10

blank page

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2.2%上昇。
そのためお客様の節約志向は強く、買上げ点数は△1.3%(△0.1個)であったが、EDLP浸透で既存店客数昨対は+3.5%と堅調に推移。
南海トラフ地震懸念による備蓄購買の影響は、四半期で0.2ptほどの押上。



	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
全店	6.8%				
既存店	3.5%				
客数	2.6%				
客単価	0.9%				
一点単価	2.2%				
買上点数	△1.3%				

2025年6月期 1Q 前年比



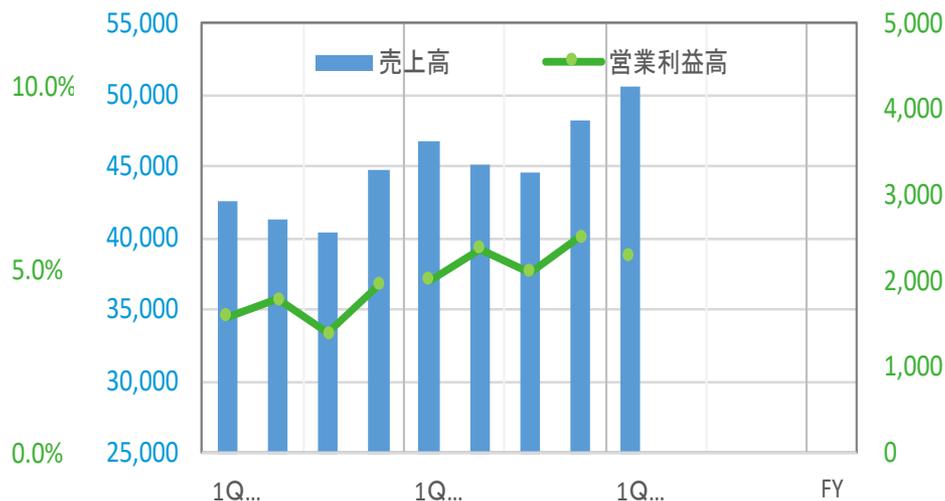
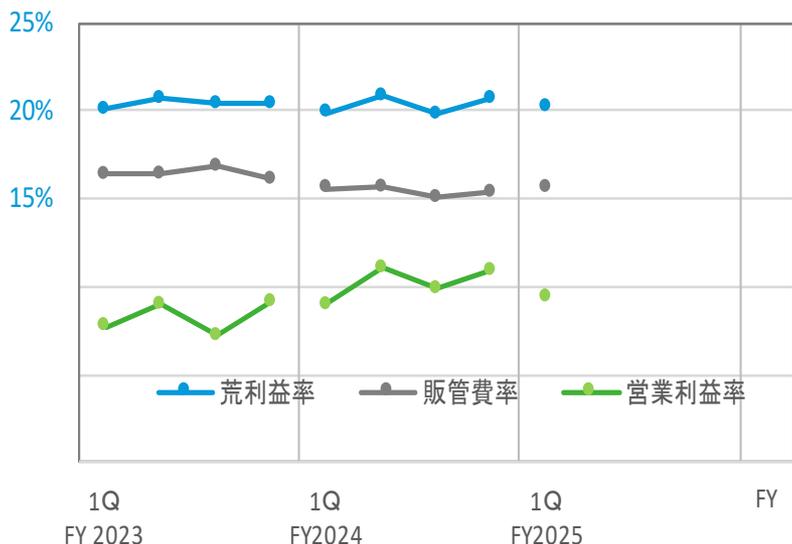
売上高 :既存店は計画比△0.7pt、全社で340百万円の未達。出店・メガ店スクラップは計画通りの進捗。
荒利益高 :荒利益率は計画比+0.2pt。廃棄ロス抑制やリベート等の寄与もあり、食品・非食品どちらも荒利率改善。
 また、昨年は富山小矢部RPDCの開設時期で物流費が重かった反動あり。(物流損益は荒利益率に影響)
販管費 :一人当たり人件費の増加を、カテゴリ納品やセルフレジの随時導入(R店導入率50%)による作業軽減で抑制し、計画通り。
 猛暑も相まって電気代の上昇が想定を上回り、販管費全体で70百万円の計画超過。経費率は計画比+0.2pt。

結果、営業利益は30百万円程度の計画未達。計画比99%。
 2Q以降は、荒利率をキープしながらメリハリ売価で価格訴求を続け、既存店昨対を伸ばしていく。

(単位:百万円)

	'24/06期 1Q		'25/06期 1Q		YoY change	
	金額	売上比率	金額	売上比率		率差
売上高	46,871	-	50,050	-	+3,178 +6.8%	-
荒利益高	9,347	19.9%	10,103	20.2%	+756 +8.1%	+0.2pt
販管費	7,311	15.6%	7,830	15.6%	+498 +6.8%	+0.0pt
営業利益	2,015	4.3%	2,272	4.5%	+257 +12.8%	+0.2pt
経常利益	2,089	4.5%	2,300	5.6%	+211 +10.1%	+0.1pt
四半期純利益	1,444	3.1%	1,584	3.2%	+13.9 +9.7%	+0.1pt
新規出店	2		6			
大型店→R店改装	0		0			
閉店	3(Scrap&Build)		3(Scrap&Build)			

四半期会計期間 連結業績推移

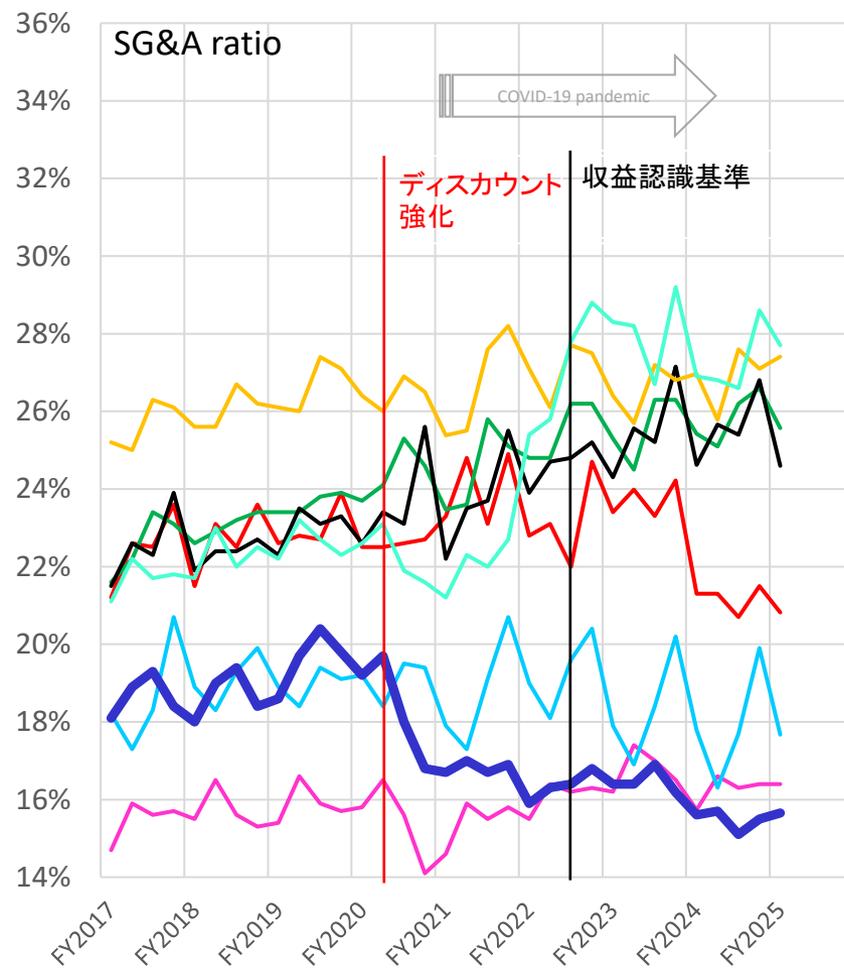
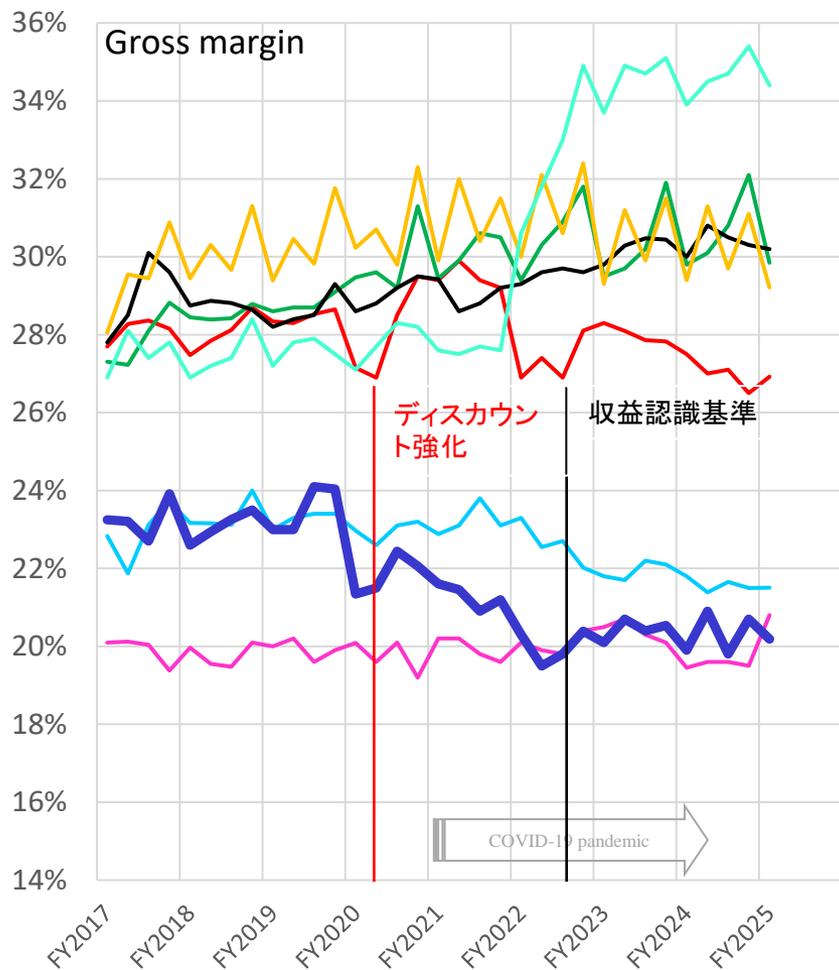


(million Yen)

	FY 2023					FY2024					FY2025				
	1Q	2Q	3Q	4Q	FY	1Q	2Q	3Q	4Q	FY	1Q	2Q	3Q	4Q	FY
売上高	42,613	41,260	40,331	44,854	169,059	46,871	45,095	44,619	48,272	184,860	50,550				
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%	+6.8%				
荒利益率	20.1%	20.7%	20.4%	20.5%	20.4%	19.9%	20.9%	19.8%	20.7%	20.4%	20.2%				
販管費率	16.4%	16.4%	16.9%	16.2%	16.5%	15.6%	15.7%	15.1%	15.5%	15.5%	15.6%				
営業利益高	1,584	1,779	1,393	1,951	6,709	2,015	2,371	2,107	2,520	9,015	2,272				
営業利益率	3.7%	4.3%	3.5%	4.4%	4.0%	4.3%	5.3%	4.7%	5.2%	4.9%	4.5%				

※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。

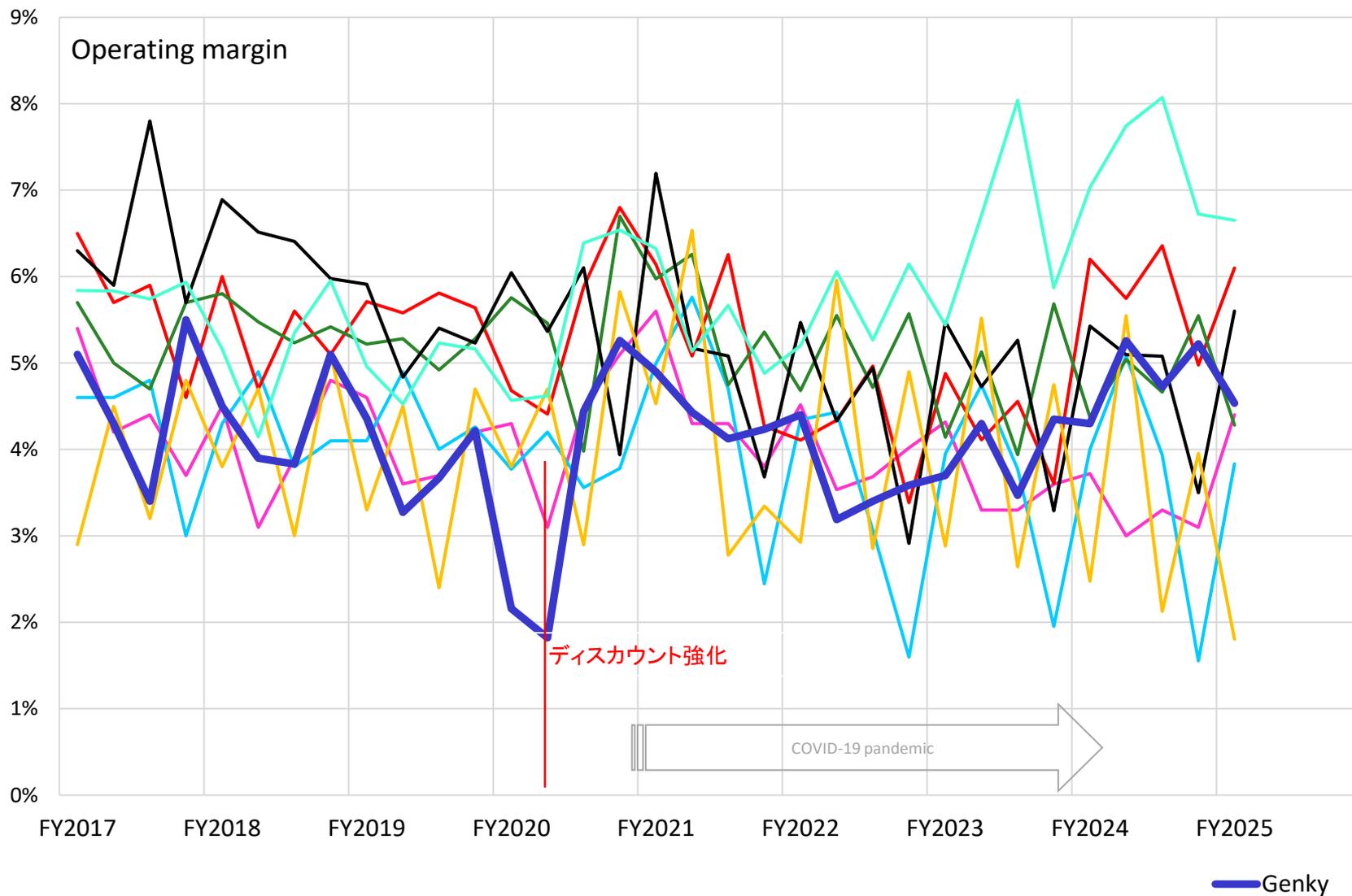
荒利益率・販管費率 四半期推移



— Genky

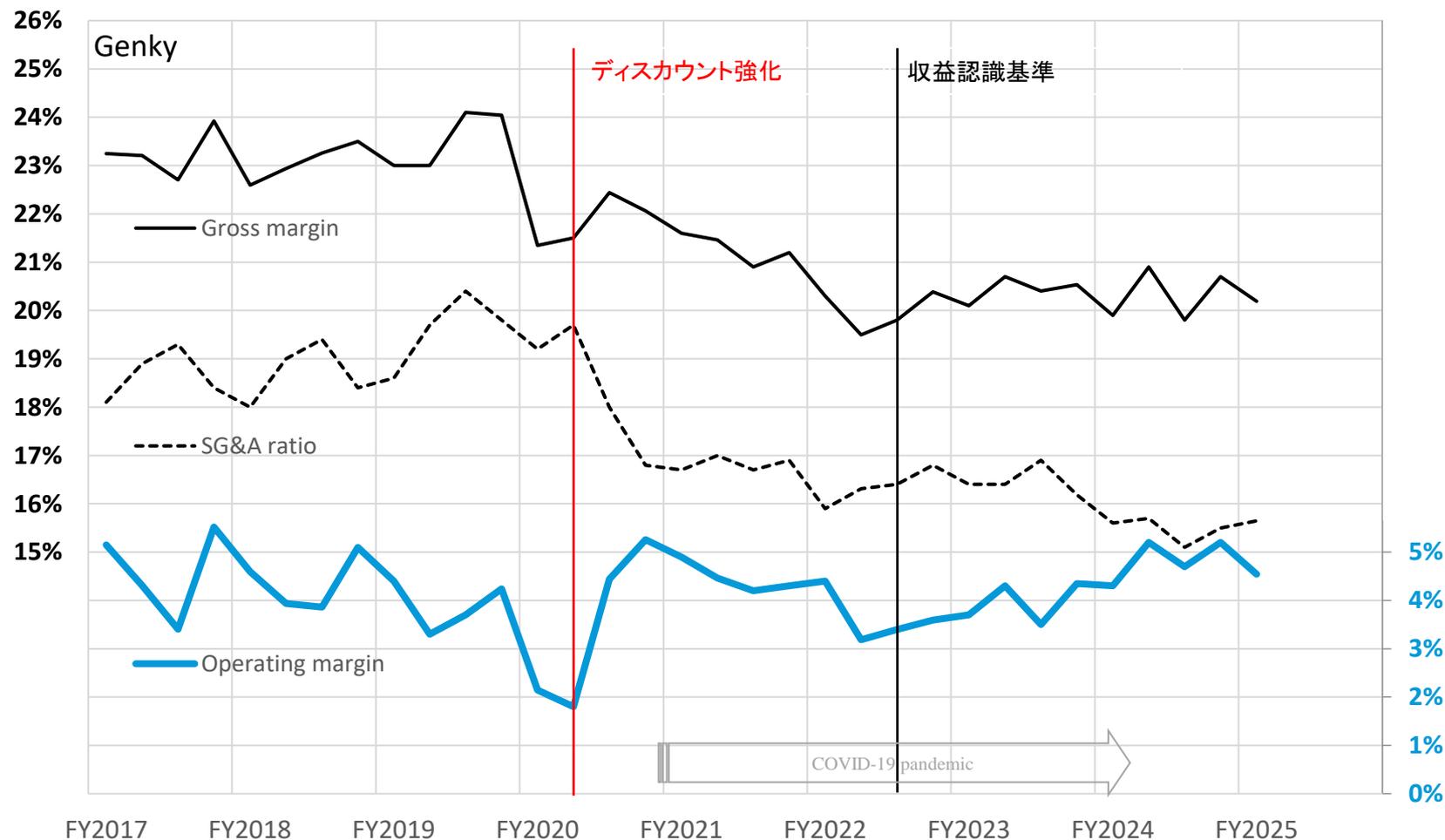
※2020年6月期の当社数値は、福井県マスク購入あっせん販売の売上を除いております

※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。



※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。

主要経営効率の推移

坪当たり経費高を20万円で維持しながら、EDLP戦略によって坪当たり売上高(=荒利益高)を押し上げることによって、坪当た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	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025				
							1Q	2Q	3Q	4Q	FY
坪当たり売上高	千円/坪・年	1,107	1,169	1,135	1,180	1,275	1,324				
坪当たり荒利益高	千円/坪・年	242	249	227	241	259	267				
坪当たり販管費	千円/坪・年	203	197	186	197	197	207				
坪当たり営業利益高	千円/坪・年	39	52	42	44	62	60				
従業員一人当たり売場面積	坪/人	32.3	30.5	31.4	33.6	34.2	34.4				
総資産回転率	回	1.6	1.6	1.6	1.7	1.7	1.7				
ROA	%	5.9	7.6	6.5	7.0	8.4	7.9				
ROE	%	10.4	16.2	12.9	12.4	14.5	13.4				
自己資本比率	%	33.3	35.4	37.3	38.4	40.9	40.8				
利潤分配率	%	16.3	20.8	18.3	19.4	24.0	22.5				

※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。

－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)

Appendix

(前期決算説明資料 一部再掲)

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。

(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。

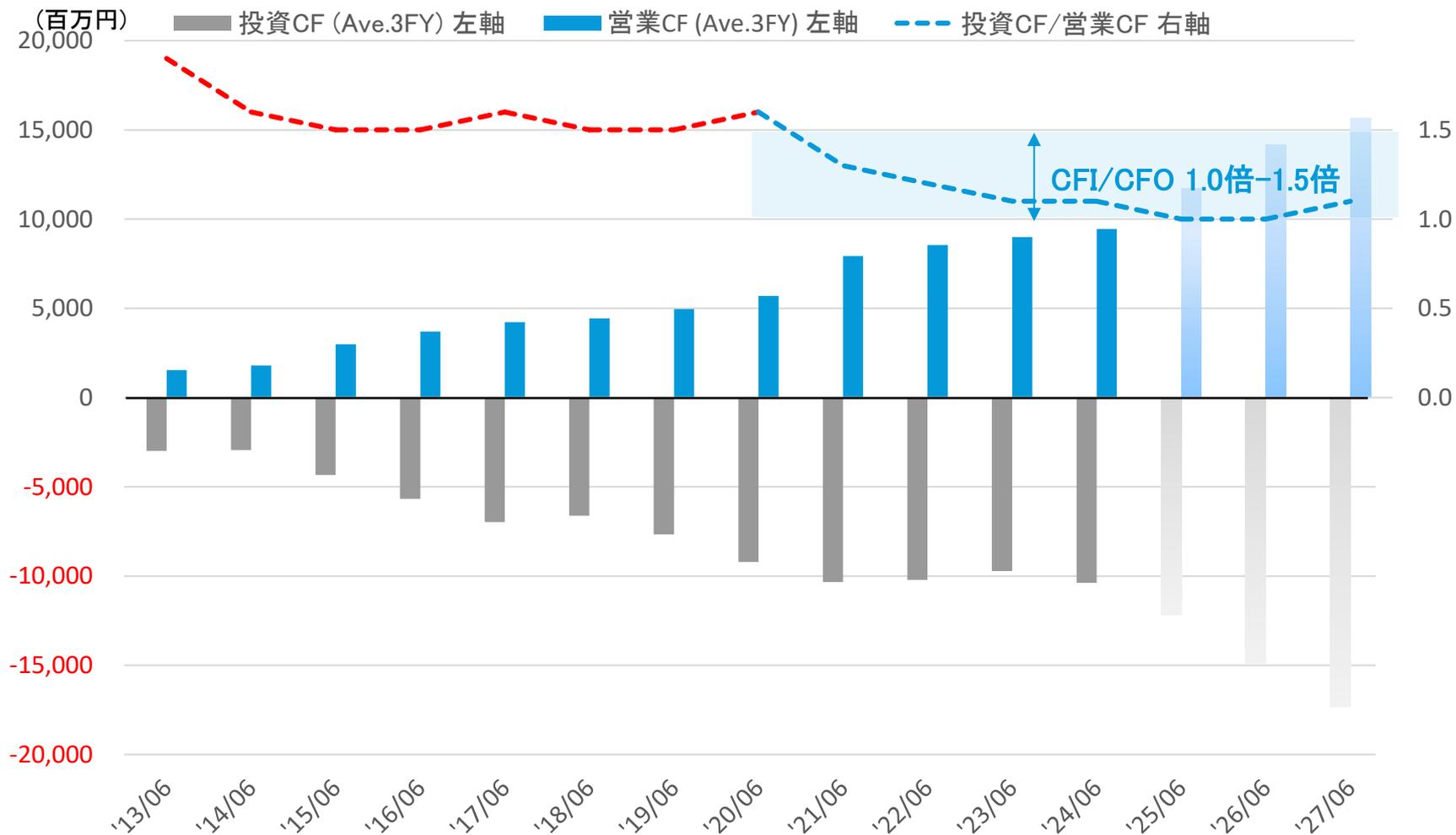
※ 当社は、2024年6月21日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。過年度において当該株式分割が行われたと仮定し、EPSを算定しております。

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

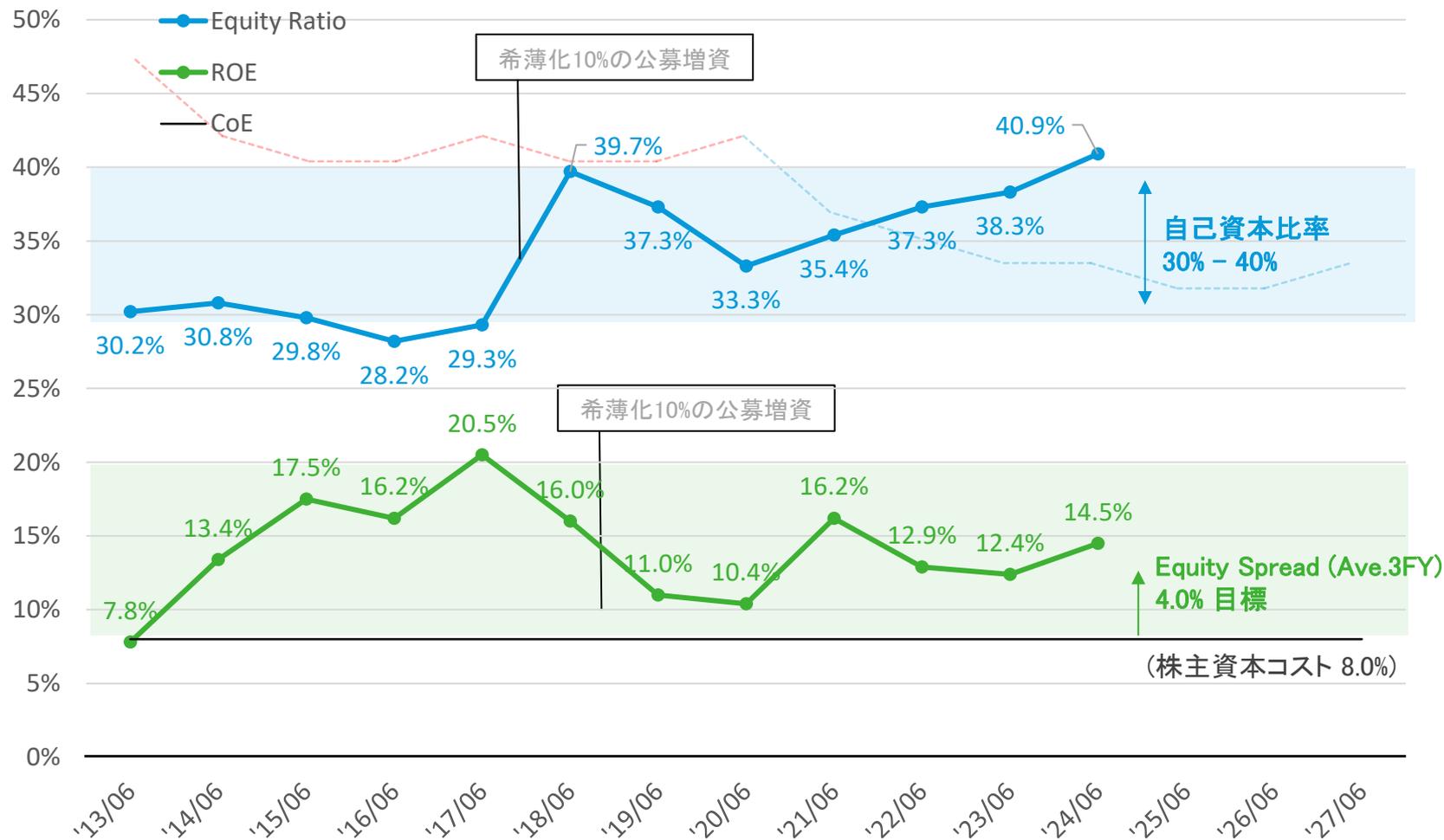
→単純計算上のFCFはマイナスとなるが、投資CF/営業CFを1.5倍以下でコントロールし、自己資本比率を過度に毀損させない



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

