



株式会社サッポロドラッグストアー

会社説明会

2015年1月31日

**サツドラって
どんな会社？**

サツドラ紹介

■ 創業

1972年(昭和47年)12月

■ 創業者

富山 睦浩(代表取締役社長現任)

■ 事業内容

医薬品・化粧品・食品などの販売



サツドラの店舗展開

ドラッグストア **143** 店舗

調剤薬局 **10** 店舗

(※2015年1月31日現在)

店舗紹介①

■ 利尻店

- ・ 2011年5月オープン
- ・ 人口5,000人程度の狭小商圈型
- ・ ドラッグストアとしては道内初の離島への出店



店舗紹介②

■ 中の島店

- ・ 2008年12月オープン
- ・ ビューティ特化型の大型店舗(売場面積約660坪)
- ・ ネイルサロン、フェイシャルサロン、@cosme コーナーなど美にこだわった商品の充実



積極的なP B開発



ワタシにちょうどいい
Creare

クレーレ(自社開発)



日用消耗品中心に600SKU以上
購買頻度の高いティッシュ、
トイレットペーパー中心に
売り上げ好調



サツドラP B(OEM)



食品中心に約170SKU
特に強炭酸水の売り上げ
は好調

エリアPB

当社だけの取扱商品



- 節王
関節の潤い、
痛みの緩和、
軟骨の弾力に！



- Epi-zyme(エピザイム)
生きていくために
必要不可欠な酵素を
手軽に摂取！



- CONDITION(コンディション)
韓国の二日酔い解消
ドリンクの代名詞！

最近のトピックス

おかげさまで東証一部上場



シンジケート・ローンの組成

総額

50億円

参加金融機関数

18行

ドラッグストア業界 を取り巻く環境

外部環境の変化

円安



消費増税



電気料金
値上げ



建築コスト
上昇



人件費
上昇

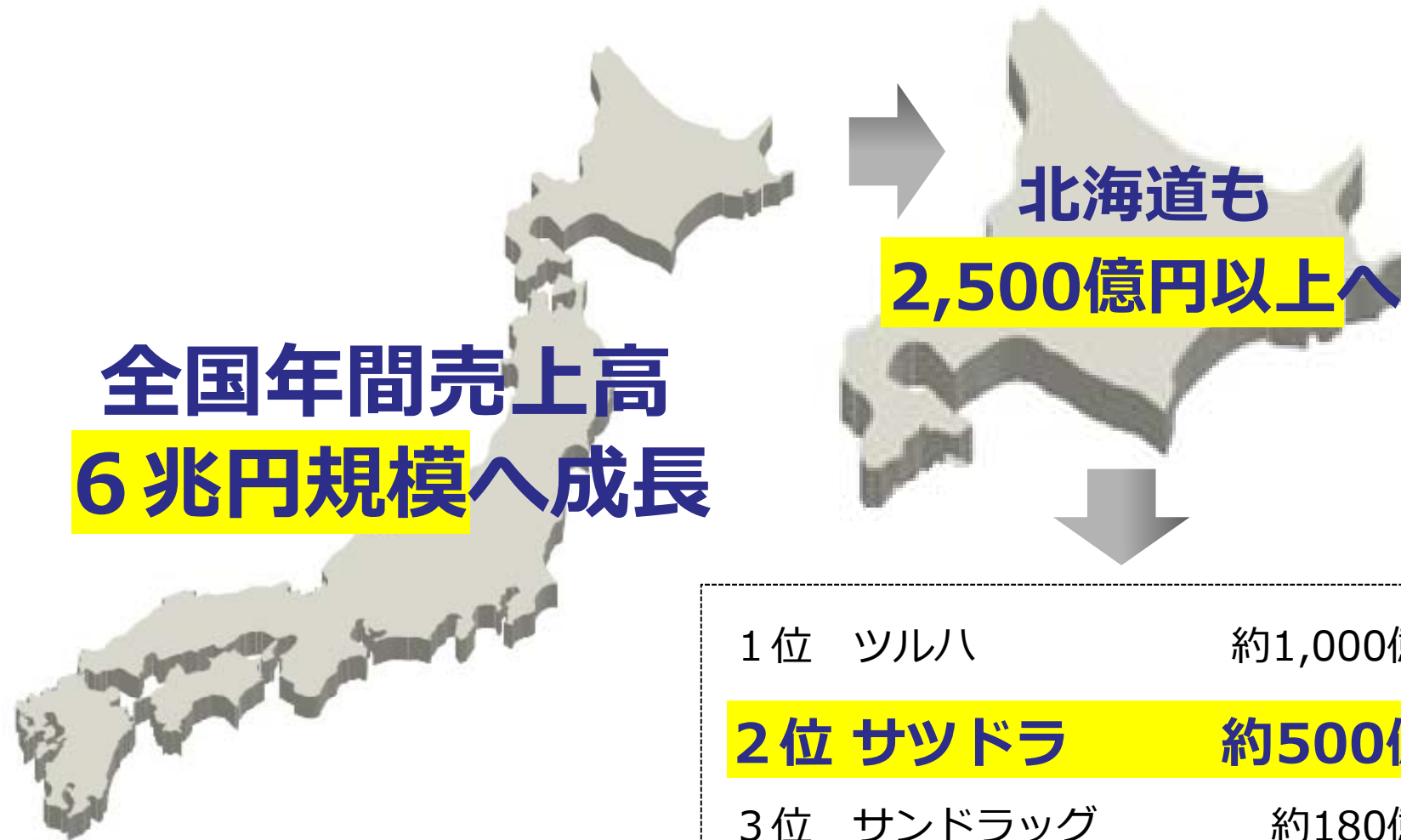


求人倍率
上昇

業界再編

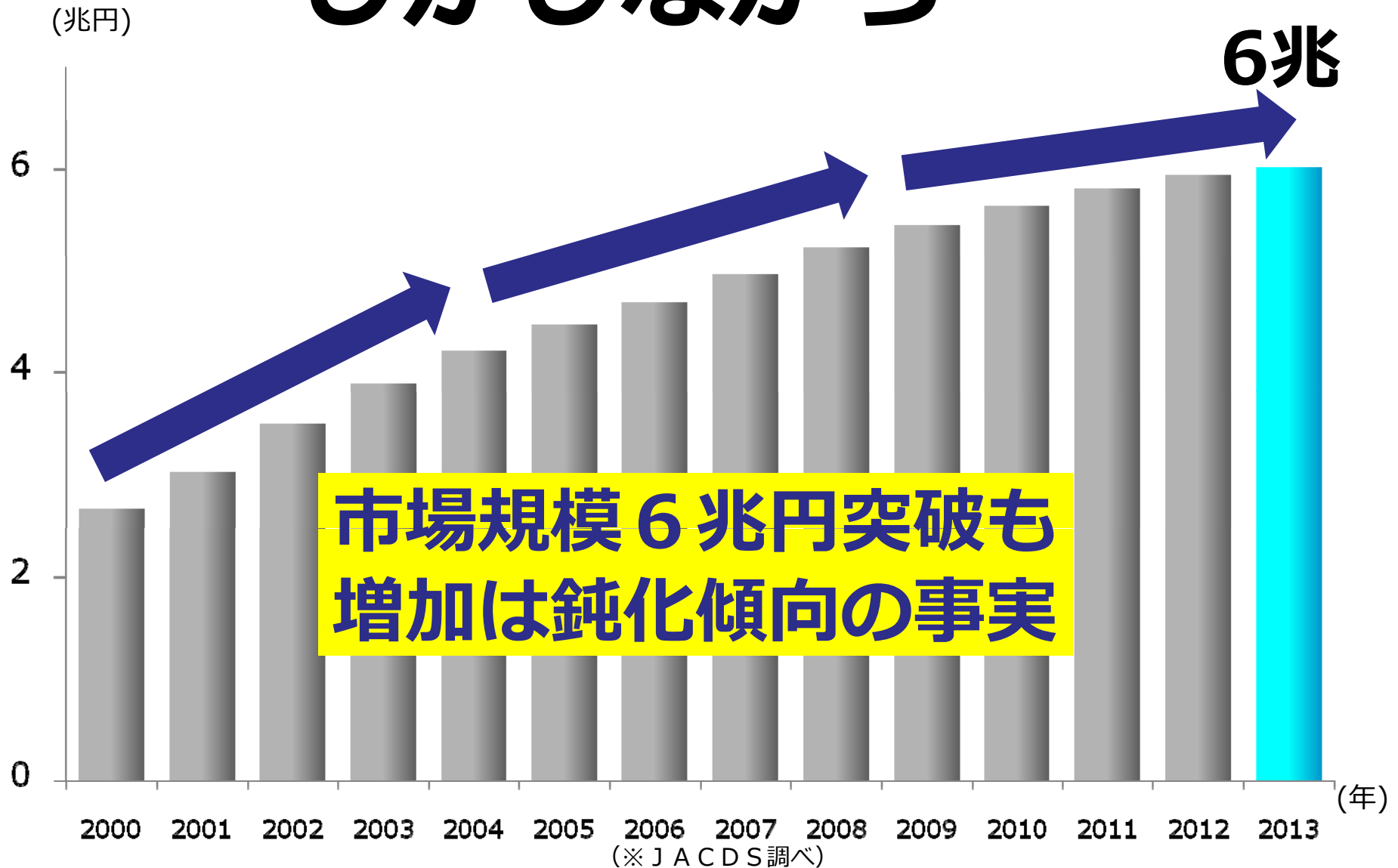


ドラッグストア市場規模



(※各数字は規模把握目的のため視認性を考慮して丸めております)

しかしながら・・・



市場規模は成熟



業態の垣根を越えた
より激しい
シェア争いへ！

サツドラの ポテンシヤル

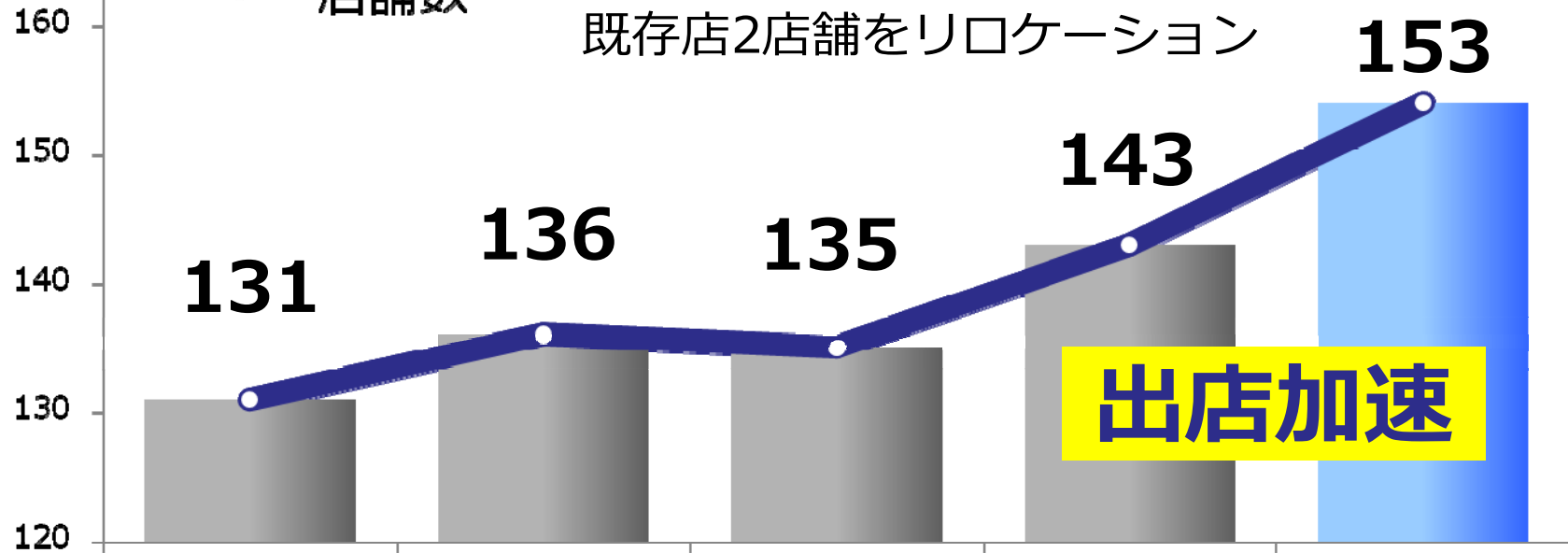
① 拡大し続ける シェア

店舗数推移

(店舗数)

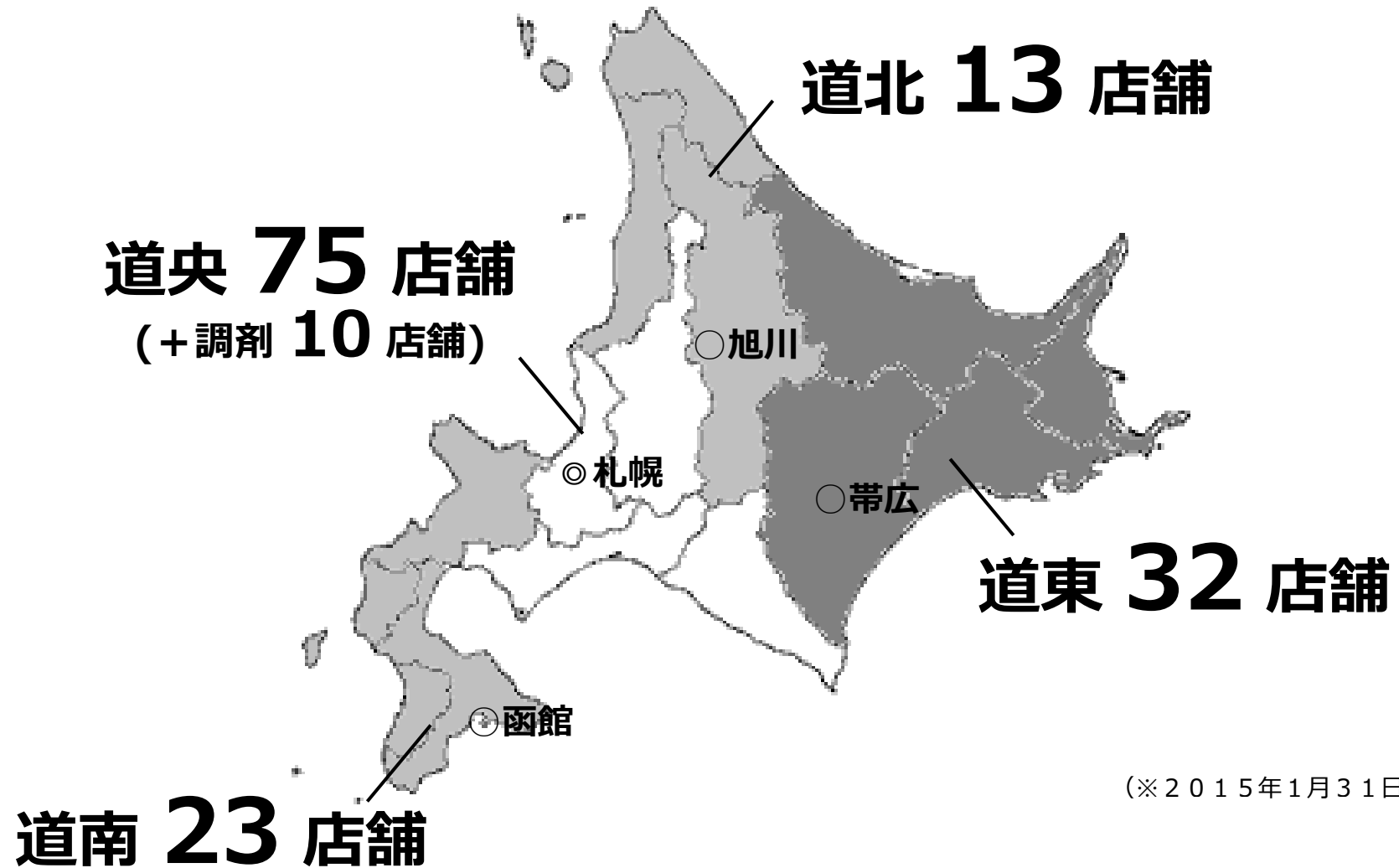
● 店舗数

昨年は14店舗の出店のほか、
既存店2店舗をリロケーション



	'11	'12	'13	'14	'15
出店	5	9	6	11	14
退店	3	4	7	3	4
増減	+2	+5	△1	+8	+10

地域別店舗数



(※2015年1月31日現在)

**差別化しなければ
生き残れない！**

出店戦略

品揃え強化

(冷凍食品・アパレル・日用消耗品)

小商圏における
収益モデル店舗確立

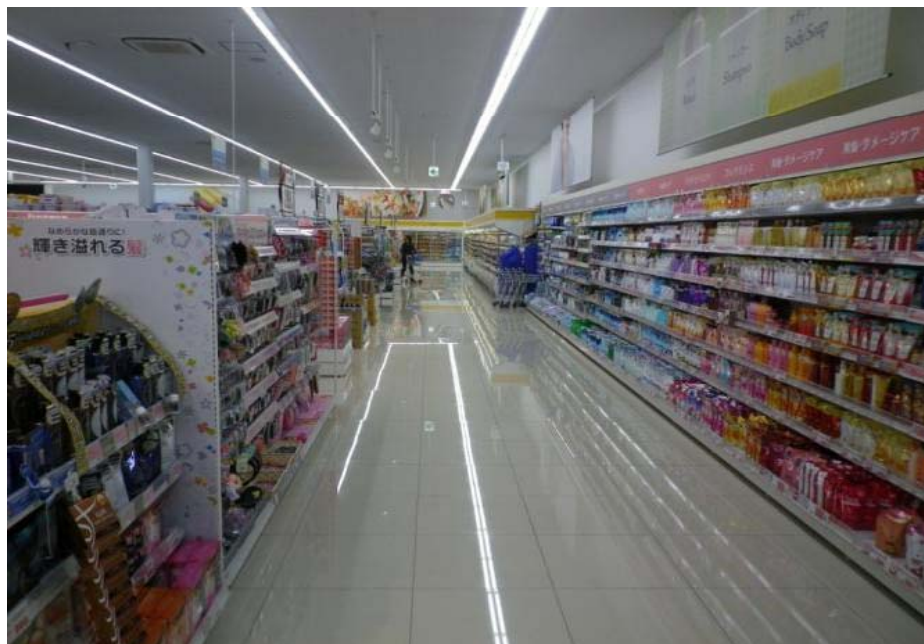
P B 商品拡充
(自社海外開発クレーンなど)

H & B を核とした
「生活便利ストア」



お客様のより近くに！

ニュー・フォーマット



(S店の例)	(単位：千円)			
	リロケーション 6ヶ月前	リロケーション 6ヶ月後	増減	増減率
月間売上高	27,688	38,612	+10,924	+39.5%
坪あたり売上高	1,075	1,262	+186	+17.4%
店舗貢献利益	△68	1,814	+1,883	-
坪あたり人件費	99	84	△15	△15.1%

出店方針

当期は、増税後の長引く個人消費の低迷、
鋼材価格の高騰など出店コスト増加により
下方修正したが、出店ペース維持に揺るぎない

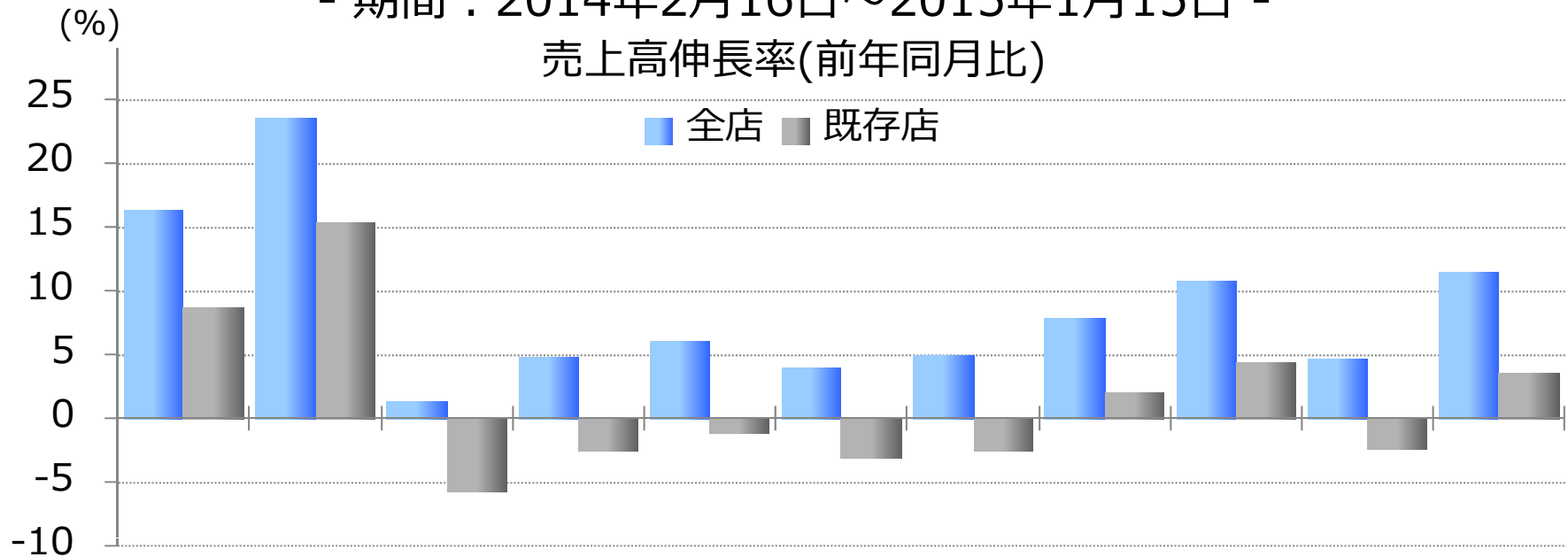


積極出店は今年以降も継続！

月次推移の状況

- 期間：2014年2月16日～2015年1月15日 -

売上高伸長率(前年同月比)



	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月
出店	1	1	0	1	1	0	2	0	5	3	0
退店	0	0	0	0	0	2	0	0	1	0	0
増減	+1	+1	±0	+1	+1	△2	+2	±0	+4	+3	±0

総店舗数 154店 (ドラッグストア 144店 調剤 10店)

②多面的な マーケティング活動

マーケティング機能 × メディア機能



お客様との
結びつきを強化

サツドラマンスリー

毎月発刊

お買い物がおもしろくなる「サツドラ」を毎日。

TAX FREE 2015. WWW.SATSUDRA-WEBSITE.JP

1 サツドラマンスリー SAPPORO DRUG STORE

ワッパフ フレゼント!! 20%

まずは予防が大事! インフルエンザ・ノロ対策!

イソジン 300ml ¥697 (税込価格 ¥752)

クリスタルジェル 100% ¥900 (税込価格 ¥972)

新集

¥284 (税込価格 ¥301)

華さ・乾燥、ちよいと涼しで冬の外出を楽しく、あたたかく。

貼るカビ防止剤 ¥375 (税込価格 ¥400)

6~7P

お風呂用 華さカビ防止剤 ¥327 (税込価格 ¥353)

乾燥からくる症状はパーツ別に回復を。

乾燥肌用 華さカビ防止剤 ¥3,500 (税込価格 ¥3,705)

食品が月間この価格! 均 ¥75 (税込価格 ¥81)

6~7P

50%

6~9P

お風呂用 華さカビ防止剤 ¥550 (税込価格 ¥594)

アトピー用 華さカビ防止剤 ¥470 (税込価格 ¥501)

お風呂用 華さカビ防止剤 ¥88 (税込価格 ¥93)

お風呂用 華さカビ防止剤 ¥227 (税込価格 ¥241)

SATSUDORA MONTHLY

- 店頭設置型の冊子
- 月間お買い得商品の掲載
- クーポン付き
- 季節品や症状別など、TPOSによる掲載

ホッカイドウビューティ



マガジン : 10万部

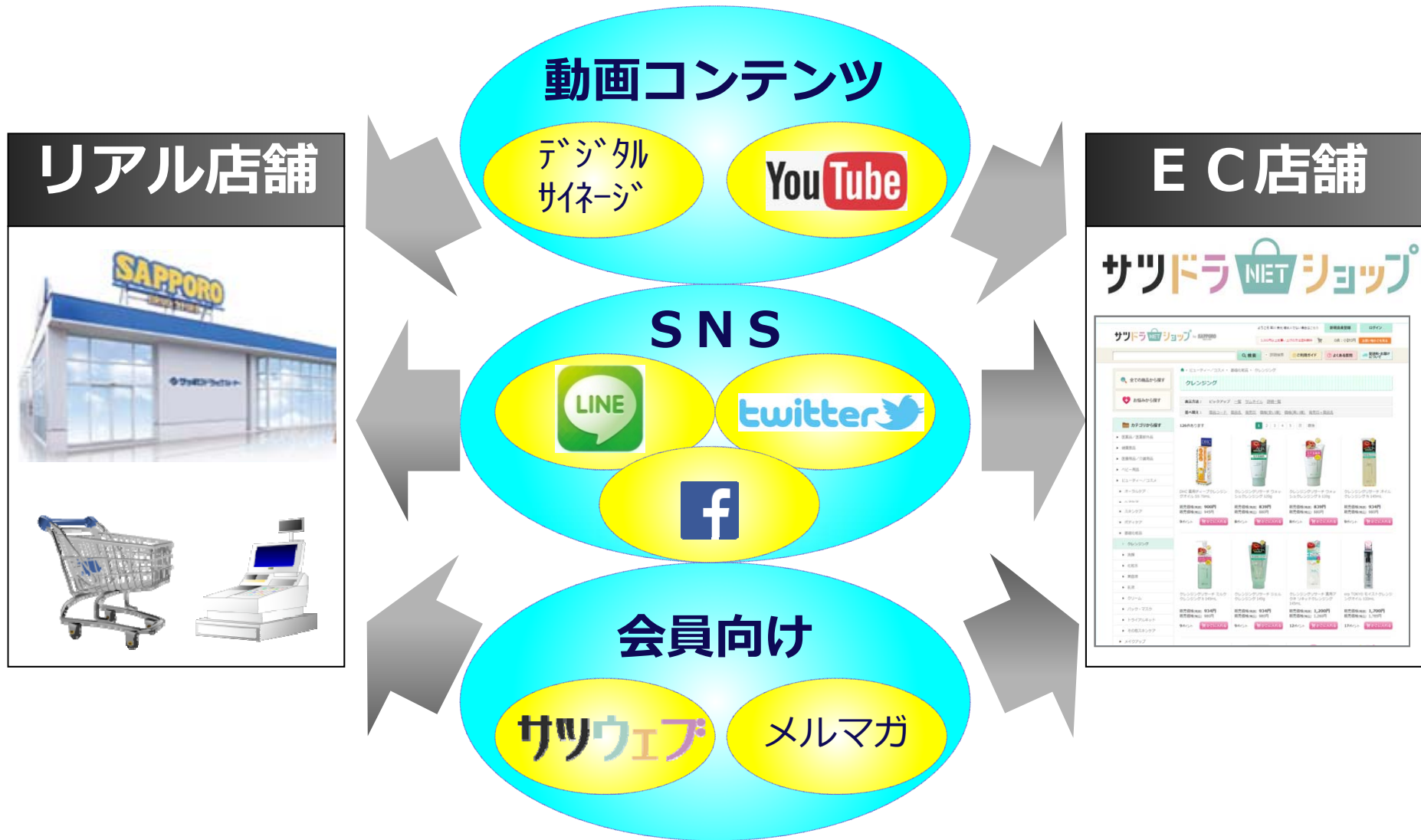
アカデミィ : 年12回

『HOKKAIDO BEAUTY MAGAZINE』は、「北海道は、人も美しい。」をキーワードに、

“北海道の美しさは、
豊かな自然ばかりではなく、
そこで生まれ育った人々に輝く”

というメッセージを展開。
この大地に生まれるさまざまな「美しさ」を、
女性らしい視点、経験で見立て、
豊かな暮らしのための有意義な情報、
ストーリーを発信していきます。

オムニチャネルの取組み



デジタル会員数・参加数

ウェブサイト

約60,000人



約12,000人



約2,600人



約300人

会社設立



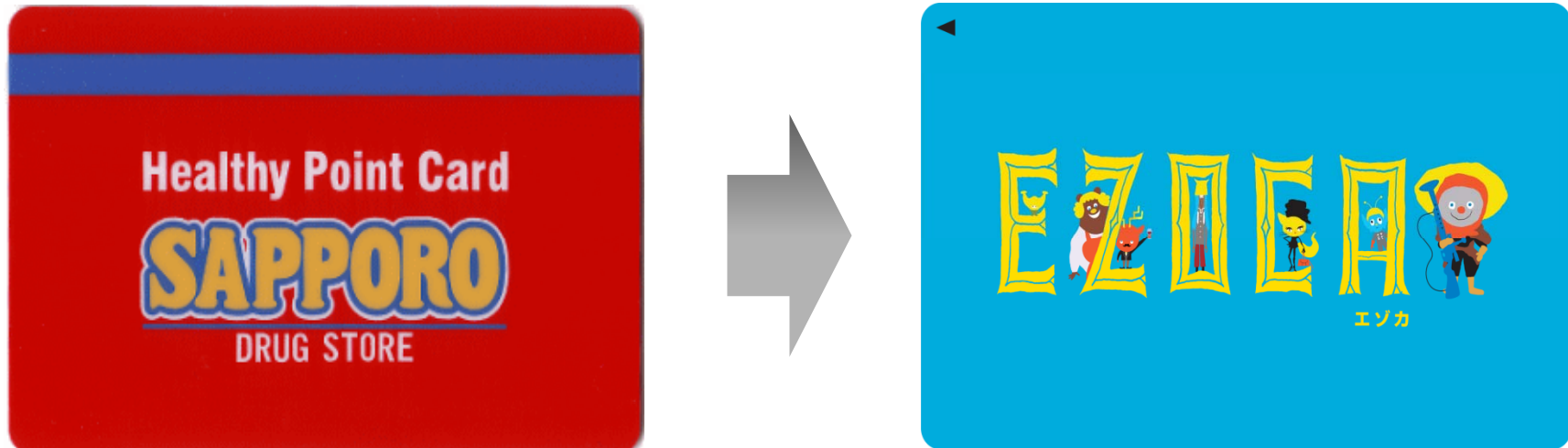
REGIONAL MARKETING

そこに暮らす人々と企業が、より豊かになるために。

見つけよう、新たな価値を

ポイントカード一新

「ハウスカード」から「共通ポイントカード」へ



北海道代表のカードを目指し、
地域密着企業として、
より戦略的なマーケティングの武器に

選べる楽しさ + 家族で持てる

レギュラーカード



キッズカード



提携クレジットカード



さらに近日、
「EZOMマネー」
利用開始予定！

会員数目標

2020年までに

250万人

北海道No.1へ

EZO CLUB

+ 「楽しさ」
= 「身近さ」

「お得」 「便利」



「EZOCLUB」のコンテンツ



「楽しさ」 ・ 「身近さ」 を武器に

EZO CLUBマガジン

7月創刊



年4回発行の
フリーマガジン
全道：15万部

お得と楽しさの 多彩なコンテンツ



エゾクラブコミュニティ



コミュニティ数 : 37

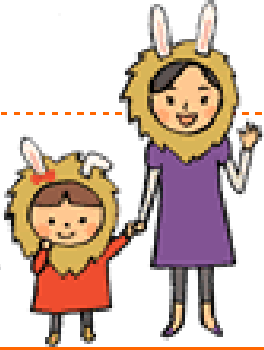
総いいね数 : 5,000



AsMamaとの協働活動

アズママ
AsMamaとは...

人と人、企業と人が出会い、互いに助け合いながら、子育ても働くことも、やりたいこともかなえあう、日本初の相互支援型コミュニティです。



「子育てシェア」促進

「エゾカキッズスマイルプログラム」 の取組み



さらに! わくわく!
「エゾカキッズスマイルプログラム」に参加できる!

「エゾカキッズ」を持っているだけでプレゼントがもらえたり、イベントに参加できるなどうれしいことがたくさん! 北海道で育つみんなをエゾクラブが応援していくよ!

期間 第1弾 2014 12/1 月 → 2015 2/28 土

1 プレゼントプログラム

たとえばサツドラに「エゾカキッズ」を持って行こう。お店の人にカードを見せて元気に「こんにちは!」とあいさつができればプレゼントがもらえるよ!

2 イベントプログラム

「エゾカキッズ」を持っているとエゾクラブのイベントに参加することができたり、カードを持って行くだけでうれしいプレゼントがもらえるイベントもあるよ! うれしいことがたくさん「エゾカキッズ」! お申込みはお近くの加盟店へ。

おみせの
一覧を
チェック!

この
ポスターが
目印!!

プレゼントプログラムのお店



カレーワールド
キッズカードを店員さんに見せると、ソフトクリーム1個プレゼント



スポーツ館
詳細は決まり次第、掲載いたします。

カラオケ歌屋

カラオケ歌屋
キッズカードを店員さんに見せると、アイス1個プレゼント

あいさつ促進!

イベントとの連携



「JOIN ALIVE 2014」に出店

ポイントカード戦略 サツドラ店舗のみ



地域マーケティング戦略へ

③安心の企業体制

東証一部企業



シンジケート・ローン の組成

総額

50億円

参加金融機関数

18行

積極的な出店



高い成長率

まとめ

サツドラのポテンシャル

- ① 拡大し続けるシェア
- ② 多面的なマーケティング活動
- ③ 安心の企業体制

大きいものが小さいものに

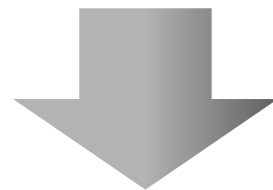
勝つのではなく、

「早いもの」が「遅いもの」に勝つ

効率

×
両立

地域密着



最強のリージョナル
チェーンストアへ

株主還元

株価(5年推移)

(出来高：株)
400,000

期間：2010年1月16日～2015年1月15日（※株式分割による遡及修正をしております。）

(株価：円)
2,000



株主優待①



お買い物が
“いつでも”

5%割引※

見本
株主優待カード

サッポロドラッグストア

サッポロドラッグストア店舗で
ご利用できる「5%割引株主優待
カード(有効期限12ヶ月)」を100株
以上ご所有の株主さまに進呈。

※ 酒・タバコ・調剤・商品券・宅配便・切手・ハガキ・ごみシール・市町村指定のゴミ袋・雑誌・キャンドゥ商品・値引シール貼付の商品・コピーやデジタルプリント等のサービス品など、割引対象外の商品がございます。また、サツウェブ5%OFFなど割引制度との併用はできません。

株主優待②

“さらに”、所有株式数に応じた「選べる優待品」を進呈！

(ご所有株式数に基づき、以下のご優待品の中から1つお選びいただけます。)

ご所有株式数	ご優待内容 (以下は2014年5月の進呈実績です)				
<p>100株以上 300株未満</p>	 <p>見本 ¥500</p> <p>サッポロドラッグストア商品券 1,500円分</p>	 <p>北海道野菜のスープカレー &北海道スープカレー各1食</p>	 <p>乾燥・北海道ラーメン 6食セット</p>	 <p>円山びりかせんべい 2種セット</p>	 <p>とうふくん 詰合せ</p>
<p>300株以上 1,500株未満</p>	 <p>見本 ¥500</p> <p>サッポロドラッグストア商品券 3,000円分</p>	 <p>※イメージ 名水珈琲焙煎 匠</p>	 <p>※イメージ 北海干物 セット</p>	 <p>もちもちシュー 10個入</p>	 <p>※イメージ 特選地鶏串 セット</p>
<p>1,500株以上 3,000株未満</p>	 <p>見本 ¥500</p> <p>サッポロドラッグストア商品券 5,000円分</p>	 <p>ベーコン・ソーセージ 詰合せ</p>	 <p>※イメージ 北海道 空井めぐり</p>	 <p>※イメージ 蟹わっぱ飯 食べ比べ</p>	 <p>※イメージ 十勝和牛 しゃぶしゃぶセット</p>
<p>3,000株以上</p>	 <p>見本 ¥500</p> <p>サッポロドラッグストア商品券 10,000円分</p>	 <p>※イメージ A5ランクステーキ &しゃぶしゃぶ</p>	 <p>※イメージ 夕張メロン 秀品</p>	 <p>※イメージ オホーツク産毛がに2尾 &帆立・サーモンステーキ</p>	 <p>※イメージ 津軽海峽本鮭と 帆立のセット</p>

ご清聴ありがとうございました。

I R 担当者のご案内

役職： 常務取締役管理本部長 T E L : (011) - 771 - 8100

氏名： 高野 徹朗 F A X : (011) - 772 - 7574

役職： 経理部セ・ネルマセジャー E-mail : ir@sapporo-drug.co.jp

氏名： 松山 和永

本資料につきましては、株主・投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。
本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではなく、将来における
当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。
また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、
完全性を保証するものではありません。
本資料は、株主・投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、株主・投資家の皆様ご自身のご判断においてご利用される
ことを前提にご提示させていただくものであり、当社は一切の責任を負いません。