

2026年3月期決算説明会

2026年5月15日



本日の内容

1. 2026年3月期決算概況
2. 2027年3月期業績見通し
3. 中長期戦略
4. 大規模買付行為等に対する取締役会評価結果および
対抗措置発動に関する株主意思確認の議案上程

1. 2026年3月期決算概況

東邦HD 連結 2026年3月期実績

- 政策保有株式の売却等により、投資有価証券売却益(特別利益)95億円を計上
- ROE 6.56%

単位(百万円)	2025年3月期		2026年3月期			(参考)2026年3月期公表値		
	実績	売上比 (%)	実績	売上比 (%)	対前期 増減率(%)	計画	売上比 (%)	達成率 (%)
売上高	1,518,495		1,553,364		2.30	1,572,000		98.81
売上総利益	121,648	8.01	122,416	7.88	0.63	127,000	8.08	96.39
販売管理費	102,711	6.76	105,815	6.81	3.02	106,300	6.76	99.54
営業利益	18,936	1.25	16,601	1.07	△12.33	20,700	1.32	80.20
経常利益	20,716	1.36	16,631	1.07	△19.72	22,600	1.44	73.59
当期純利益※	19,844	1.31	17,327	1.12	△12.68	15,700	1.00	110.36

※親会社株主に帰属する当期純利益

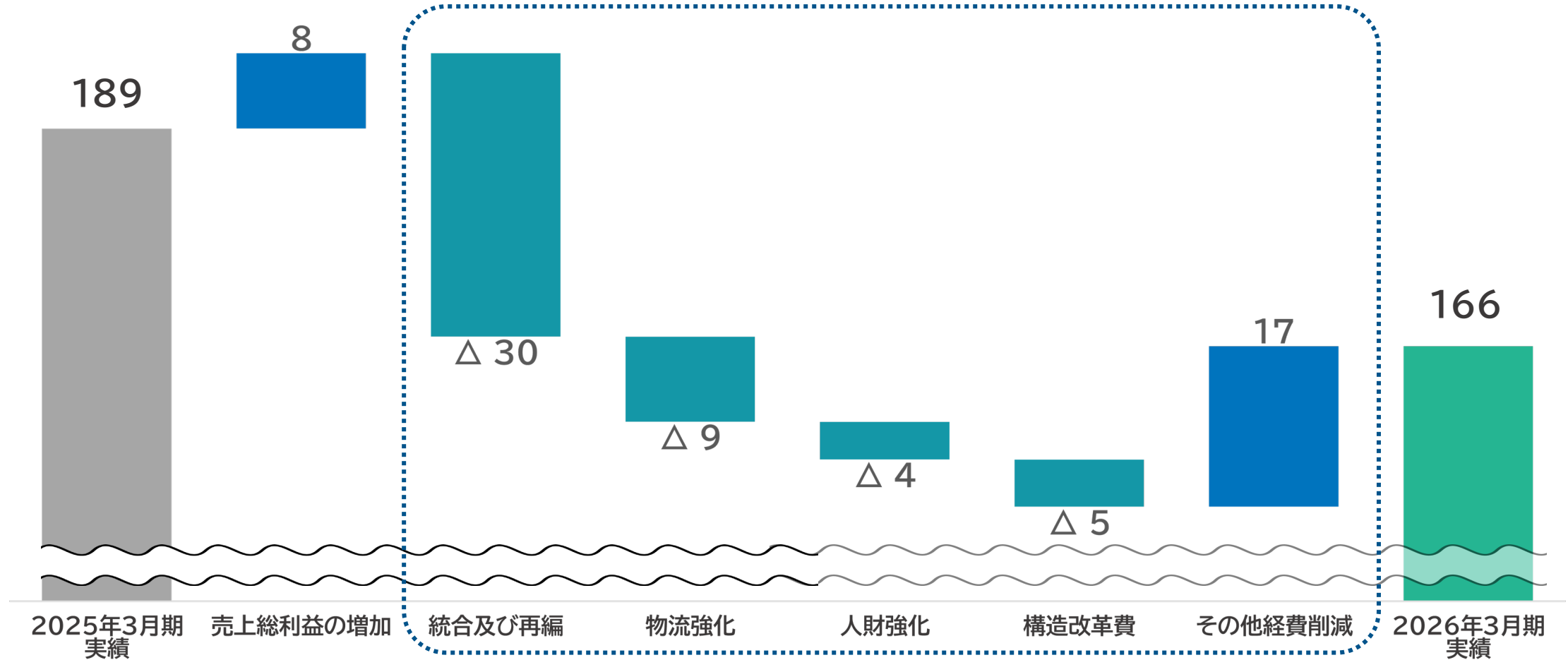
東邦HD 連結 2026年3月期 営業利益増減要因

営業利益

2026年3月期 **166**億円

販管費

(単位:億円)



医薬品卸売事業 2026年3月期実績

- ・ 新型コロナ関連製品の需要が減少
- ・ 抗がん剤やスペシャリティ医薬品をはじめとする取扱卸限定製品、糖尿病治療薬、带状疱疹ワクチン等の売上が伸長

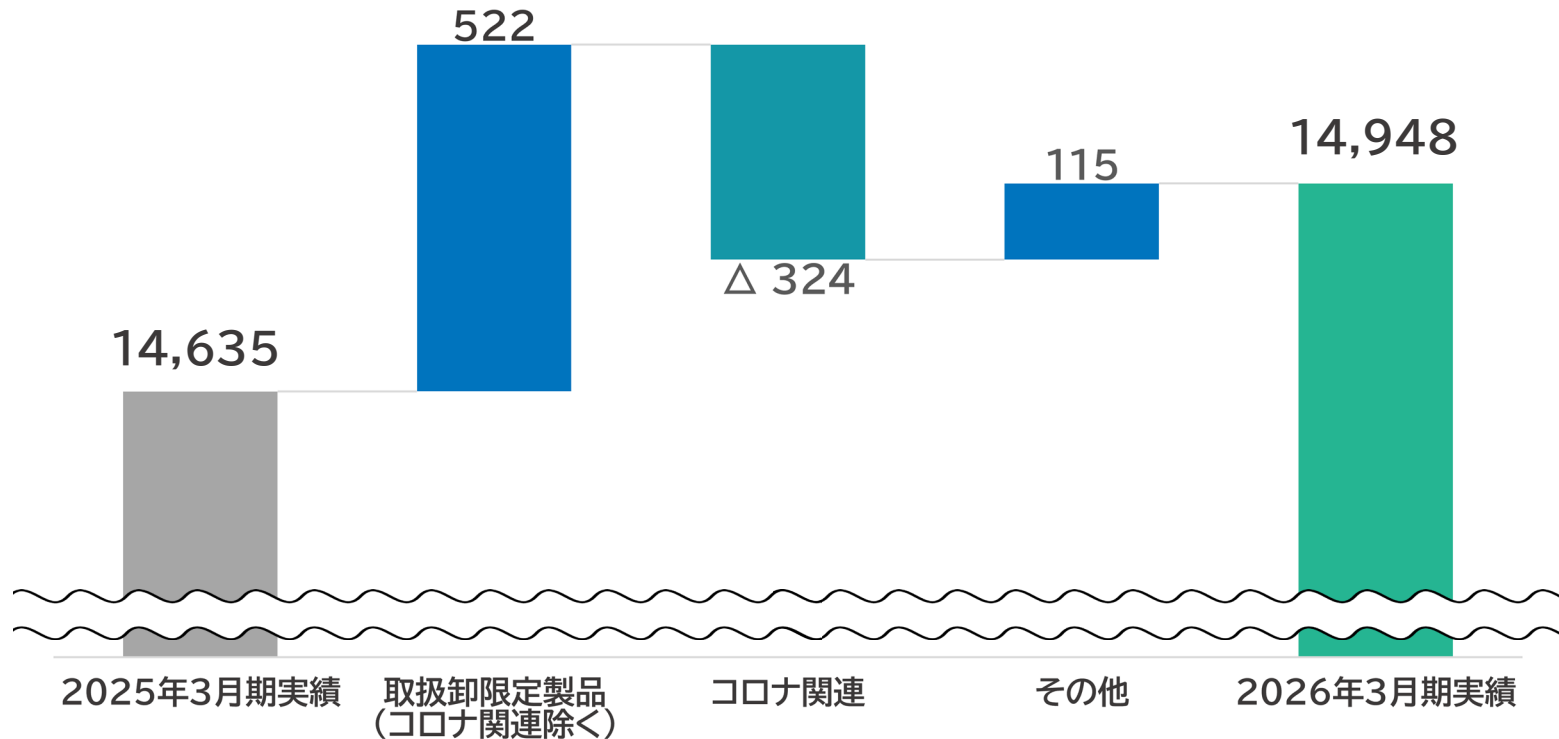
単位(百万円)	2025年3月期		2026年3月期			(参考)2026年3月期公表値		
	実績	売上比 (%)	実績	売上比 (%)	対前期 増減率(%)	計画	売上比 (%)	達成率 (%)
売上高	1,463,520		1,494,868 2.14			1,511,000	98.93	
売上総利益	84,509	5.77	83,386	5.58	△1.33	86,200	5.70	96.74
販売管理費	65,475	4.47	66,566	4.45	1.67	67,000	4.43	99.35
営業利益	19,033	1.30	16,820	1.13	△11.63	19,200	1.27	87.60

医薬品卸売事業 2026年3月期 売上高増減要因

医薬品卸売事業売上高

2026年3月期 **14,948億円** (対前期 +313億円)

(単位: 億円)



増加要因

- スペシャリティ医薬品をはじめとする取扱卸限定製品が引き続き牽引
- 带状疱疹ワクチンなどのワクチン類の伸長、ならびに季節性インフルエンザの流行に伴い治療剤の売上が伸長
- 抗がん剤や糖尿病治療薬などが伸長

減少要因

- 新型コロナ治療薬、及びワクチンが前年同期と比較し想定以上に減少

調剤薬局事業 2026年3月期実績

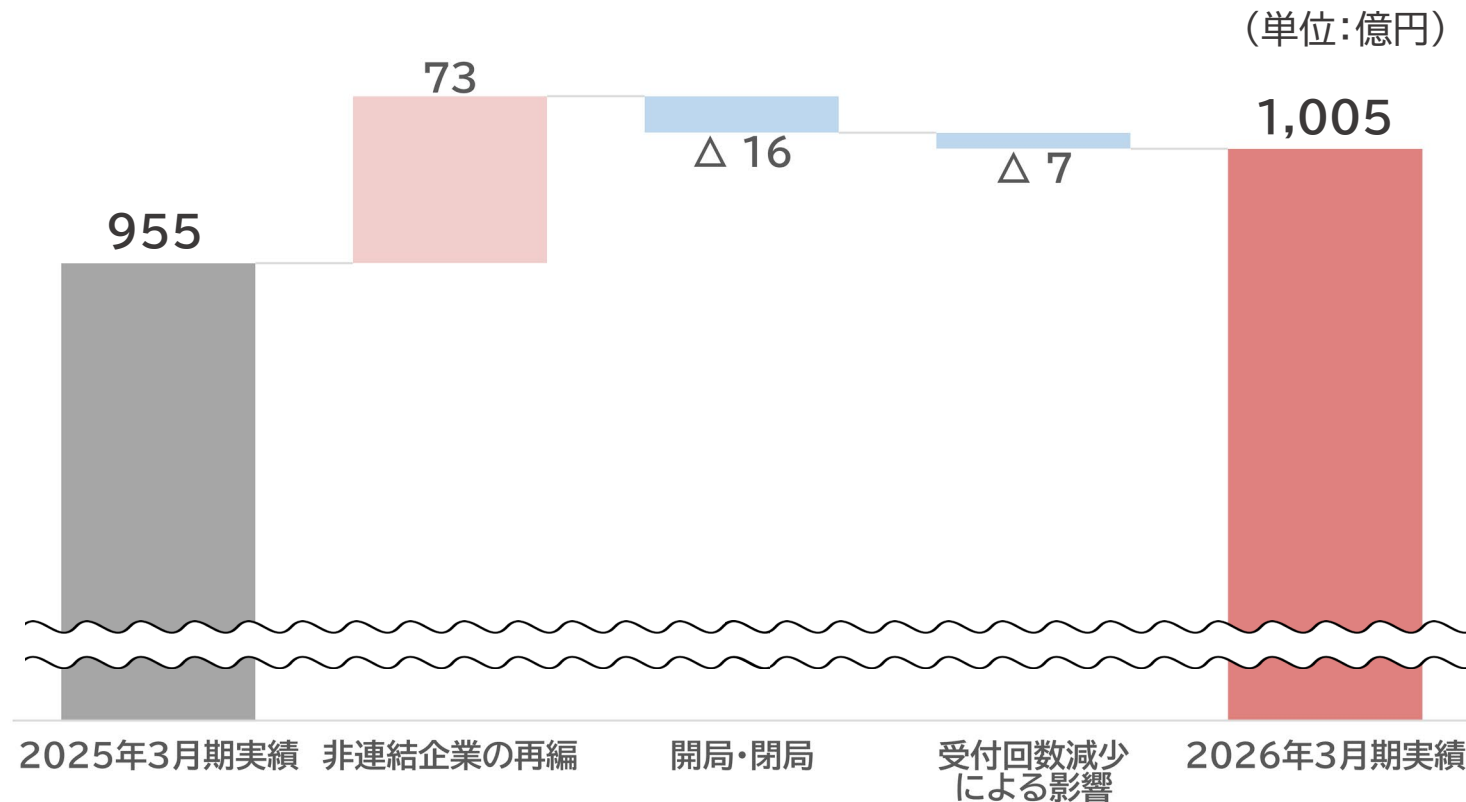
- 2024年3月末時点で24社あったファーマクラスター株式会社傘下の調剤薬局事業会社を、2026年4月1日時点で4社にまで集約
- 調剤報酬改定への対応を進めるとともに、処方箋入力センターを設置し、各店舗の処方箋入力業務を集約

	2025年3月期		2026年3月期			(参考)2026年3月期公表値		
	実績	売上比 (%)	実績	売上比 (%)	対前期 増減率(%)	計画	売上比 (%)	達成率 (%)
単位(百万円)								
売上高	95,553		100,538		5.22	102,500		98.09
売上総利益	33,289	34.84	35,196	35.01	5.73	36,800	35.90	95.64
販売管理費	32,437	33.95	33,798	33.62	4.20	34,300	33.46	98.54
営業利益	852	0.89	1,397	1.39	63.97	2,500	2.44	55.88

調剤薬局事業 2026年3月期 売上高増減要因

調剤薬局事業売上高

2026年3月期 **1,005億円** (対前期 +50億円)



増加要因

- ・ (+73億円): 非連結企業の再編(6社)
非連結企業6社の再編影響により、+7,262百万円の積み上げ

減少要因

- ・ (△16億円): 開局・閉局
(開局16店舗、閉局44店舗)
開局16店舗分の影響により、+788百万円の増加。閉局44店舗分の影響によって△2,362百万円の減少。二つの差引によって△1,574百万円の影響
- ・ (△7億円): 既存店の受付回数減少による影響(受付回数 前年比95.0%)
既存店において、処方長期化による来店頻度の減少影響によって売上が減少する一方で、高額医薬品の在庫量増加により処方箋単価が上昇した影響との差引によって、△700百万円の影響

2. 2027年3月期業績見通し

東邦HD 連結 2027年3月期業績見通し

- 増収減益。減益の主な要因は、医薬品卸売事業における売上総利益の減少と成長基盤の強化を目指した人財及び物流機能への投資及び経費の増加

単位(百万円)	2026年3月期		2027年3月期		
	実績	売上比 (%)	計画	売上比 (%)	対前期 増減率(%)
売上高	1,553,364		1,601,000		3.07
売上総利益	122,416	7.88	123,800	7.73	1.13
販売管理費	105,815	6.81	109,000	6.81	3.01
営業利益	16,601	1.07	14,800	0.92	△10.85
経常利益	16,631	1.07	16,600	1.04	△0.19
当期純利益※	17,327	1.12	12,900	0.81	△25.55

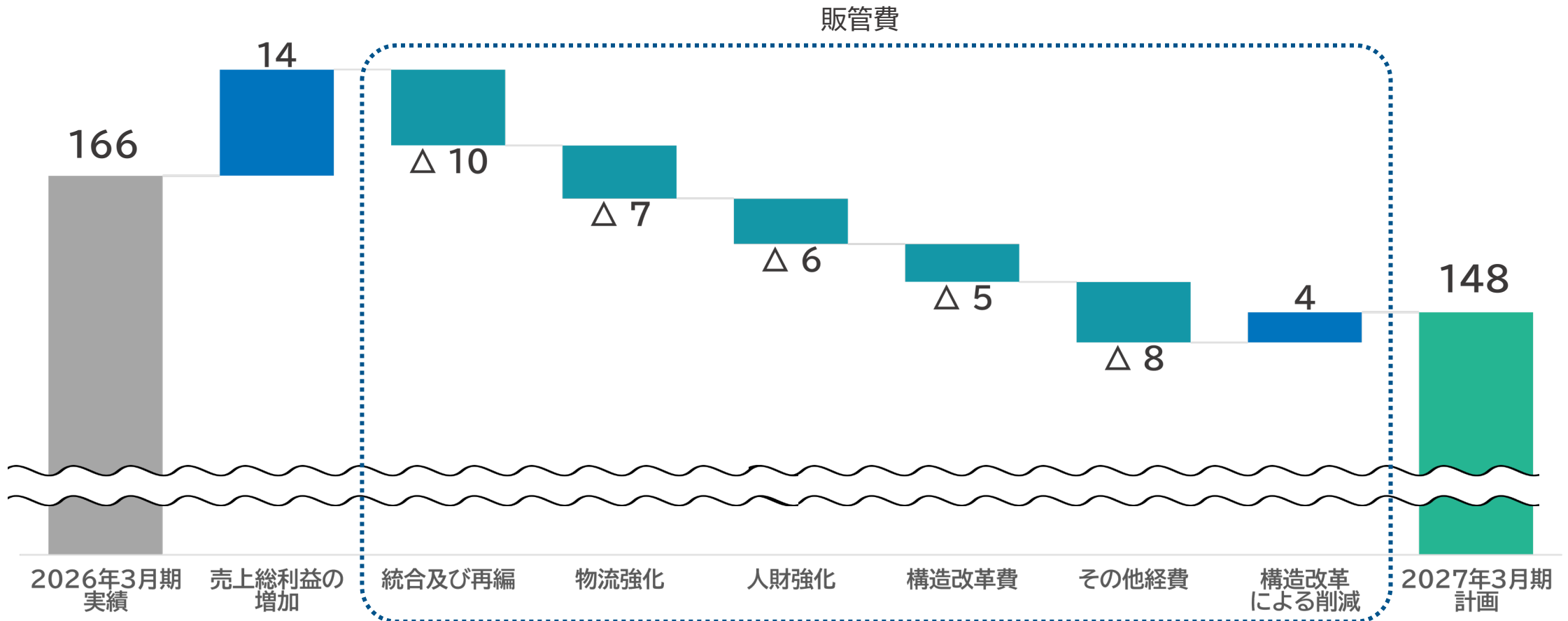
※親会社株主に帰属する当期純利益

東邦HD 連結 2027年3月期 営業利益の見通し

営業利益(計画)

2027年3月期 **148億円**

(単位:億円)



医薬品卸売事業 2027年3月期業績見通し

- 増収減益。高品質物流機能のさらなる強化による、スペシャリティ医薬品をはじめとする取扱卸限定製品の伸長により増収を見込むが、仕入れ原価の上昇やカテゴリー変化に伴う売上総利益の減少、人財強化、物流機能等の質的強化による一時費用の増加により減益

単位(百万円)	2026年3月期		2027年3月期		
	実績	売上比 (%)	計画	売上比 (%)	対前期 増減率(%)
売上高	1,494,868		1,539,000		2.95
売上総利益	83,386	5.58	83,200	5.41	△0.22
販売管理費	66,566	4.45	68,400	4.44	2.76
営業利益	16,820	1.13	14,800	0.96	△12.01

調剤薬局事業 2027年3月期業績見通し

- 増収増益。かかりつけ薬剤師機能および在宅医療機能の強化により対人業務の付加価値を高め、技術料単価を向上させることにより増収を見込む。さらにDX推進効果による販管費率減少で、増益となる見込み

単位(百万円)	2026年3月期		2027年3月期		
	実績	売上比(%)	計画	売上比(%)	対前期増減率(%)
売上高	100,538		105,000		4.44
売上総利益	35,196	35.01	36,800	35.05	4.56
販売管理費	33,798	33.62	34,700	33.05	2.67
営業利益	1,397	1.39	2,100	2.00	50.32

3. 中長期戦略



経営戦略委員会での検証

2025年11月から合計10回開催し、短期のみならず中長期的な企業価値最大化のための方策について、外部専門家も起用し聖域なく検証

主要検討テーマ

- 1. 主力事業の資本収益性強化
医薬品卸売事業のROIC最大化に向けた施策のレビュー
 - ・ 非連続的な成長戦略
 - スペシャリティ医薬品の流通権獲得最大化
 - 同業/異業種との戦略的選択肢の検証(M&A、JV設立、事業提携等)
 - ・ コスト構造改革(間接材/管理系部門)
 - ・ 運転資本削減・物流施設保有形態の検討
- 2. ポートフォリオ戦略
医薬品卸売事業以外の事業ポートフォリオの強化、維持、縮小、撤退の検証
新規事業参入方針・戦略の検証
- 3. バランスシート戦略
キャピタルアロケーションの検証
 - ・ 政策保有株式を中心とした資産保有方針の検証
 - ・ 最適資本構成の検証
 - ・ 株主還元施策の検証
- 4. コーポレートガバナンス
企業価値最大化を実現するためのガバナンス体制の強化

委員会メンバー

代表取締役 社長執行役員CEO	枝廣 弘巳
取締役 専務執行役員COO	馬田 明
取締役 常務執行役員CGO	松谷 竹生
取締役 執行役員 トランスフォーメーション推進担当	河野 修蔵
常務執行役員(経営戦略本部長)	河村 真
執行役員CFO(管理本部長)	栄 靖雄
社外取締役	小谷 秀仁
社外取締役	齋藤 美帆
元アステラス製薬(株) 専務担当役員CCO	松井 幸郎氏



中期経営計画2026-2028「次代を翔ける」全体像

ROE 8%以上 営業利益率 1.5%以上 営業利益 300億円以上 成長投資 500億円以上

成長戦略

医薬品卸売事業 ・ スペシャルティ医薬品の獲得品目数の拡大 ・ DX推進(BIxAIの活用)による営業配送体制の強化と生産性向上 ・ 顧客支援システムの開発機能の強化	医薬品卸売	新規事業 ・ 医療用医薬品、医療機器/材料、検査薬、OTC、医療IT、物流等事業会社との積極的なアライアンスやM&Aによる新規事業(CDMO含む)の創出 ・ 医療DX事業の早期拡大	新規事業
医薬品製造販売事業 ・ 新たなモダリティに対応したCDMO事業の拡大	製 販	調剤薬局事業 ・ ガバナンスの強化 ・ DX推進による効率化と収益性の改善	調 剤

効率化戦略

コスト構造改革 | 不採算部門の整理、営業、物流/配送の生産性の向上、間接材コスト削減、業務プロセス改革

経営基盤の強化

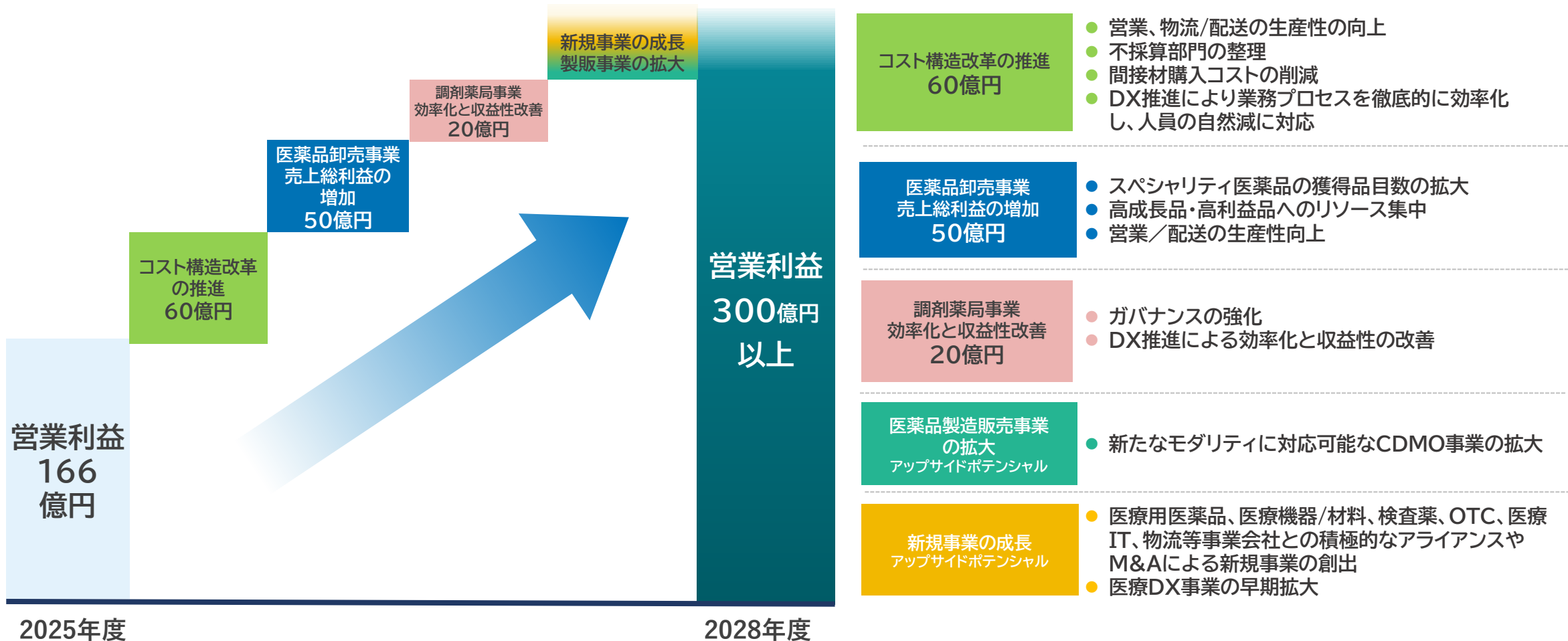
- ガバナンスの高度化
- DXの推進
- 環境への貢献
- 人的資本経営(制度・風土改革、DE & I、健康経営)

資本政策

- 総還元性向100%以上
- DOE4%以上
- 安定的な増配と機動的な自己株式取得(株主還元 500億円以上)

成長・効率化戦略のギアチェンジ

4つの成長戦略とコスト構造改革の推進により営業利益300億円以上を目指す



新規事業

事業領域の多角化と医療DXを推進することにより、
ヘルスケア・トータルソリューション・プロバイダーへの転換を推進する

↑ 主要施策

アライアンスやM&Aによる新規事業の創出

既存の医薬品卸売事業の枠を超え、CDMO事業をはじめとする周辺領域(医療機器/材料、検査薬、OTC、医療IT、物流等)の事業会社やベンチャー企業との積極的なアライアンスやM&Aを通じて、新たな価値創造と収益基盤の構築を目指す

医療DX事業の早期拡大

医薬品卸売事業を起点に周辺領域へと幅を広げ、新たなサービスを迅速に展開することで、取引先や顧客、患者様へさらなる付加価値を提供

アライアンス先の探求

同業や異業種とのM&Aやアライアンスによるシナジー創出の可能性について外部の専門家を起用し、聖域なく検証を実施
既存の延長線上では十分な付加価値が創出されないという結果に達し、現状の枠組みを超えた新たな価値創造に資する先を探求していく

※現在、多数のアライアンス、M&A案件の協議が進行中で、2029年3月期の営業利益300億円達成に貢献することを目指す

営業と配送の質的強化

営業と配送の役割を明確にするとともに、デジタルツールの活用等により、業務効率化および生産性を向上。

営業(MS)と配送(EMS)の役割明確化

各施策の実行

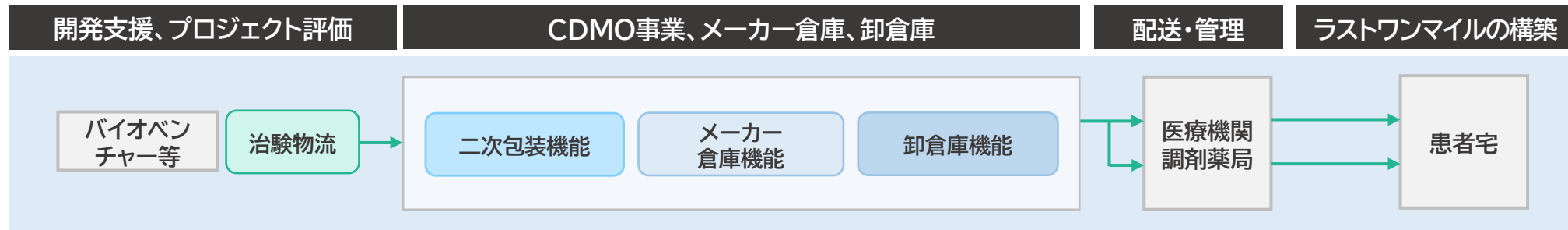
- 共創未来ポータル機能強化 ▶ 医療機関およびMS・内勤者の業務負担の軽減
- 新配送端末の活用 ▶ 配送の効率化および正確性の向上
- 計画配送システムの導入 ▶ 配送業務における負担軽減 ▶ 安定供給体制の強化
- MSのスキル向上 ▶ リスキリング研修、がん領域研修等の実施 ▶ 医療経営士の資格取得推進

DX推進(BI・AIの活用)による営業/配送およびマネジメント体制の強化を通じた生産性向上

新たな価値創造の実現

スペシャリティフルラインサービス

今後の新薬の主流となるバイオ医薬品や再生医療等製品などのスペシャリティ製品に対応するため、バイオベンチャー企業への出資、物流体制の強化、CDMO機能やラストワンマイルの構築などを推進。



■ バイオベンチャー企業への出資

- ・ イシンファーマ: 指定難病の遺伝性慢性皮膚疾患である表皮水疱症の治療を目的とした再生医療等製品の開発
- ・ サーブ・バイオフーマ: 腫瘍溶解性ウイルス Surv.m-CRA (サバイビン反応性・多因子増殖制御型アデノウイルス) シリーズの社会実装化に向けた研究開発

■ 再生医療エコシステムの構築

- ・ 帝人リジェネット、伊藤忠商事と協業し、再生医療エコシステムを活用した新規案件への参画

■ 物流体制の強化

- ・ 物流センター「TBCダイナベース」と同一施設内に二次包装施設「羽田パッケージングセンター」を開設

■ ラストワンマイルの構築

- ・ 患者宅配送サービス「L1MON(リムオン)」を開始

スペシャリティ医薬品における“選ばれるパートナー”へ

物流戦略

愛知県小牧市にメーカー物流倉庫と卸物流倉庫を併設した複合型物流センター「TBC東海」を建築中。2027年度中に稼働。

TBC東海新設による3つの変革

1. 物流機能強化・業務効率化

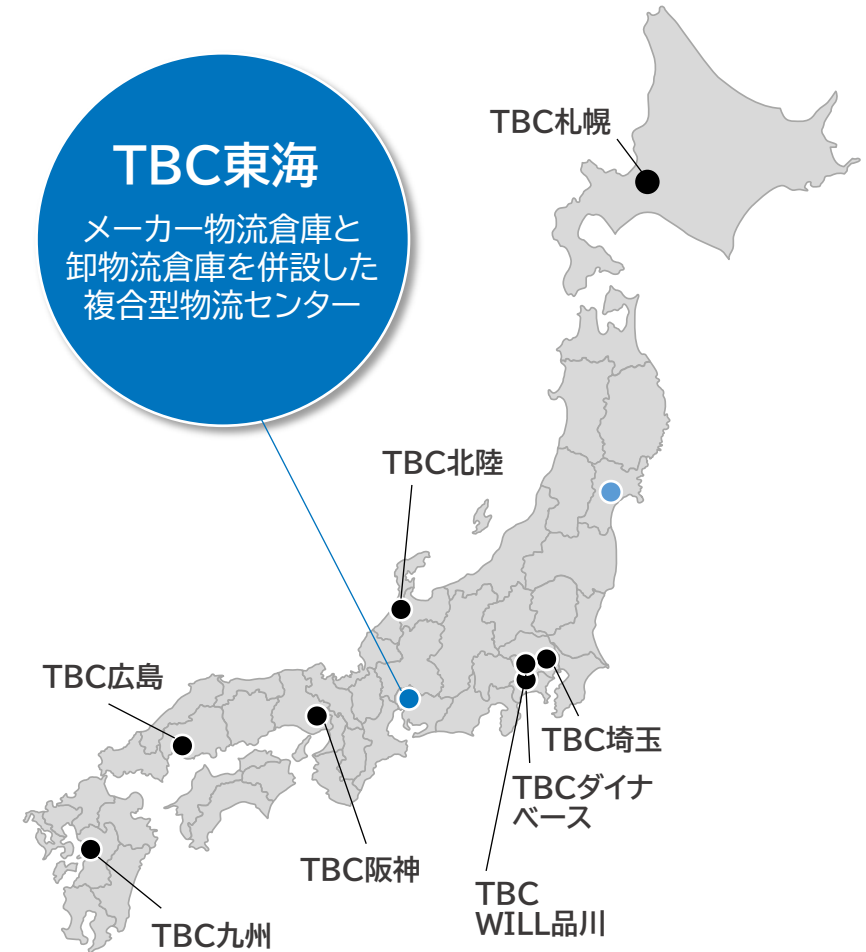
- 既存センターの更なる機能強化
- 新たな自動化技術を導入し、徹底した省人化とハイスパックな処理能力を両立

2. 医薬品の安定供給とBCP強化

- 全国をカバーする強靱なネットワークの完成
- 基幹的広域防災拠点に隣接した立地を活かして自治体や自衛隊と連携

3. 競争優位性確立

- 完全得意先別パッキングでの出荷体制を全国に展開
- 営業所の在庫圧縮・配送業務の負担軽減
- 営業担当者が本来の業務に注力できる環境を創出



■ 新たな物流センター

- 関西エリアに卸物流、メーカー物流、治験物流、CDMO事業を備えた多機能な総合物流センターの設置を検討

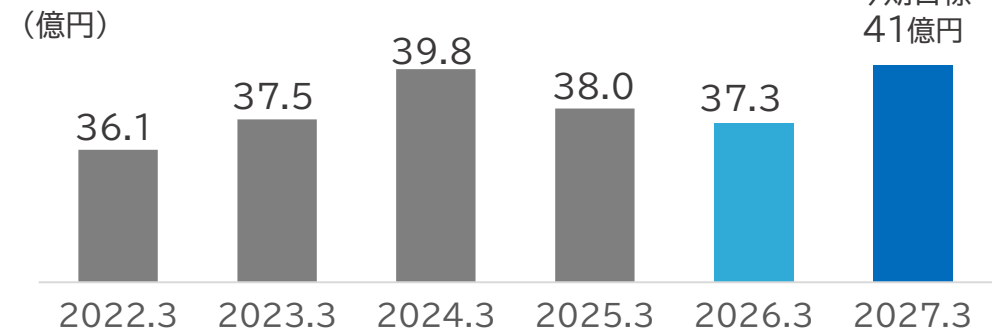
顧客支援ビジネス

既存顧客支援システムの機能強化をはかるとともに、アライアンスによる新たな顧客支援システムの開発に注力。
MS(営業)による顧客支援システムのプロモーションを強化。

■ 既存システムへのAI導入

- ミザル AI(名称未定): 今年度中
薬剤師の「経験と勘」をデジタル化し、来局予測による適切なタイミングでの発注や月末在庫の圧縮によるキャッシュフローの改善に貢献
- ENIFvoice AI(名称未定): 今年度中
実績豊富なENIFvoiceの音声技術を継承し、AIが薬剤師の発話内容を的確に抽出・要約。電子薬歴への反映により事務負担を軽減し、業務を効率化

顧客支援システムの業績推移(売上総利益)



■ アライアンスなどによる新たな顧客支援システムの開発

LXMATE⁺
HeLios cloud
エルエックスメイト ヘリオス クラウド

スタンダード版: シンプルな運用をご希望の医療機関向け
プロフェッショナル版: 多機能を搭載した高機能モデル(GMOリザーブプラス(株)とのアライアンス)

PHARUMO

EveryPick(エブリピック): クラウド型ピッキング監査システム
ファルモ社と日本薬剤師会が共同開発した「N-Bridge」および処方箋送信端末「NB-Station」に、当社顧客支援システム「ENIファーマシー」の技術を提供(4月30日より受付開始)

■ システム子会社の統合による開発機能の強化(2026年10月予定)

中期経営計画の目標達成に向け、2026年度は以下のアクションプランを実行

中計目標

ガバナンスの強化とDX推進による経営の効率化の推進と、対人サービス向上とデータ活用により、患者さまや地域住民に選ばれる新たな薬局モデルを確立する

1. 店舗機能の強化

- 事業会社統合に向けたストラクチャ・制度設計などの推進
- 管理機能の最適化

2. 店舗形態の拡張

- オンラインプラットフォームとの関係構築
- オンライン拠点薬局の検討・開局
- 患者宅への直送網の検討

3. 薬剤師の生産性向上

- 店舗別の加算取得計画・施策推進
- 業務の再定義と専門家の育成
- ドミナント戦略に基づく供給体制の最適化
- 報酬体系の変化への適応と経営基盤の強化

4. CDP(Customer Data Platform)の整備

- 店舗類型毎の現状把握、顧客行動分析
- 顧客体験の高度化に向けたデータ基盤の構築
- 顧客データ基盤に基づくリピート動態分析と、CRM施策への投資最適化

産業技術総合研究所との共同研究の成果と今後の研究内容

3年間(2023年～2026年)の共同研究成果 | 8名の社員が出向し、4つのテーマに分かれて研究を実施

特許

「商品の検品作業を支援するためのシステムおよびその方法」の特許を取得

発見

- ・細胞輸送の条件因子
- ・VRを活用した開発手法
- ・遠隔診療の可能性
- ・生成AIによる業務の代替

学術的貢献

日本包装学会/日本バーチャルリアリティ学会/ISMAR /IEEE VR /APMS/日本遠隔医療学会/人工知能学会での学会発表

人材育成

- ・研究参加者の研究実績
- ・新規技術への深い知見
- ・研究連携先との関係性

今後の共同研究内容(2026年度～2028年度を予定) | 1つのテーマに絞って研究を継続

ユニバーサルメディカルアクセス実現に向けて、
新規モダリティ医薬品を安全に搬送する技術を開発する

Ⅰ CVCファンド「TOHO Ventures」を通じた米Metaphore Biotechnologies社への出資 独自のAI創薬プラットフォームにより、次世代抗体医薬の創出を目指す

Metaphore社について

米国ファンドFlagship Pioneering(フラッグシップ・パイオニアリング)※により創設された次世代抗体創薬企業。Metaphore社が開発する「MIMIC™」は、従来のタンパク質の立体構造に依存する創薬とは異なり、生体内の「機能」を起点に抗体を設計する独自のAI創薬プラットフォームで、立体構造情報のみでは設計が困難だったアゴニスト抗体や多機能抗体などの創出を可能にした。特に分子最適化のスピードと高いポテンシーを引き出す設計力に強みがあり、アンメットメディカルニーズの高い複数の疾患領域を対象にパイプラインを推進中。

※Flagship Pioneering: バイオテクノロジーやライフサイエンス、ヘルスケア分野などに特化して投資活動を行うベンチャーキャピタルであり企業創出プラットフォーム。

TOHO Venturesの概要

運用総額	100億円
運用期間	10年間
投資対象	創薬・バイオテクノロジー領域及び医療DX等
無限責任組合	グローバル・ブレイン株式会社
有限責任組合	東邦ホールディングス株式会社

<当ファンドの狙い>

TOHO Venturesは、創薬・バイオテクノロジー領域および医療DXを中心に、主に海外の先進的スタートアップへの投資を行う。AIやデータ科学、細胞・遺伝子工学などの技術革新を通じて、創薬の生産性を飛躍的に高める次世代プラットフォームや、疾患の根本治療を可能にする新モダリティを重点的に支援する。さらに東邦グループの医薬品流通ネットワーク、調剤薬局チャネル、製造・データ基盤などのアセットを活用し、投資先企業の事業化と社会実装を実現する「共創型CVC」としての活動を展開している。

マテリアリティとKPI

社会・市場環境の変化や、中長期戦略の方向性を踏まえ、マテリアリティの見直しを実施。新たに5つのマテリアリティを特定。

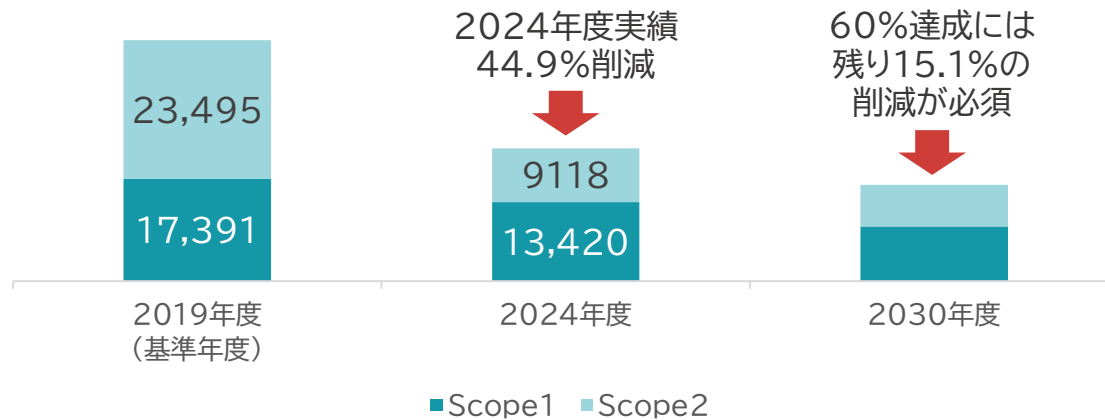
マテリアリティ	KPI
コンプライアンスの徹底およびガバナンス体制の強化	・コンプライアンス研修受講率100% ・重大なコンプライアンス違反件数0件 ・リスクマネジメント体制の強化
適正な品質管理と安定供給体制の確立による信頼ある医薬品サプライチェーンの構築	・全物流センターにおけるISO認証の継続、新設センターでの認証 ・GDP関連の社内研修受講率100%達成 ・サプライチェーンの最適化と情報提供サービスの拡充 ・BCPの強化(年1回以上の全社災害訓練の実施)
地域医療の課題解決	・薬局におけるイベントの増加 ・かかりつけ薬剤師・薬局の推進(2028年度:かかりつけ薬剤師指導料算定率3%)(地域連携薬局の認定取得の推進) ・在宅医療の推進(2028年度:在宅実施率 80%) ・行政、自治体との連携 ・ラストワンマイルの拡大
いきいきと活躍できる職場環境の整備と未来を創る人財の育成	・女性管理職比率の向上(東邦HD 2028年度:25%、2030年度:30%、東邦薬品 2028年度:7.5%、2030年度:10%) ・男性育休取得率や日数の向上(2028年度:男性育休取得率100%) ・研修テーマの拡充 ・社内エンゲージメントの向上 ・有給休暇取得率の向上(2028年度:有給休暇取得率60%) ・時間外労働の削減
環境負荷の低減と循環型社会の実現	・温室効果ガス排出量削減(短期(2025年度):40%削減、中期(2030年度):60%削減、長期(2050年度):カーボンネガティブ(対2019年比)) ・再生可能エネルギー電力利用率(2030年度:80%) ・配送効率化の推進(2030年度:営業車両の走行距離3割削減(2024年度比)) ・廃棄物削減をはじめとした3R(Reduce・Reuse・Recycle)の推進 ・環境研修の実施

環境への取り組み

脱炭素社会への対応を重要な経営課題と捉え、安定供給と環境負荷低減を両立しながら、事業活動全体を通じた排出量削減の取り組みを加速。

■ 温室効果ガス(GHG)削減目標

2030年度目標 60%削減 (対基準年度比)



目標達成に向けた取り組み

- 再生可能エネルギー電力プランの拡大:
全物流センター(9施設)を再エネ電力プランへ切り替え
- 配送効率化の推進
2030年度までに営業車両の走行距離3割削減

■ 主な施策

- ガソリン車からEV等の環境配慮車両へ順次切り替え。
- 事業拠点への太陽光パネルの導入、建物のZEB化を推進。
- 他社との協業によるサプライチェーン全体での環境負荷低減。



■ 外部機関からの評価

TCFDに沿った取り組みと適切な情報開示により、外部機関からの評価は着実に向上

CDP質問書:「C」→「B-」
MSCI ESGレーティング:「A」→「AA」

人的資本経営

Ⅰ 中期経営計画2026-2028「次代を翔ける」を牽引する人事戦略

「挑戦を恐れない個が、未来を創る ～自律型人財への転換と、価値創造組織への進化～」

中期経営計画2026-2028「次代を翔ける」達成に向けたアクションプラン



新人事制度導入



サクセッション
プランの稼働



人事基幹システム
刷新



新教育フレームの
構築



エンゲージメント
向上活動・DE&I

■ タウンホールミーティングの実施(2025年度)

実施回数

27回

対話実績

500名以上

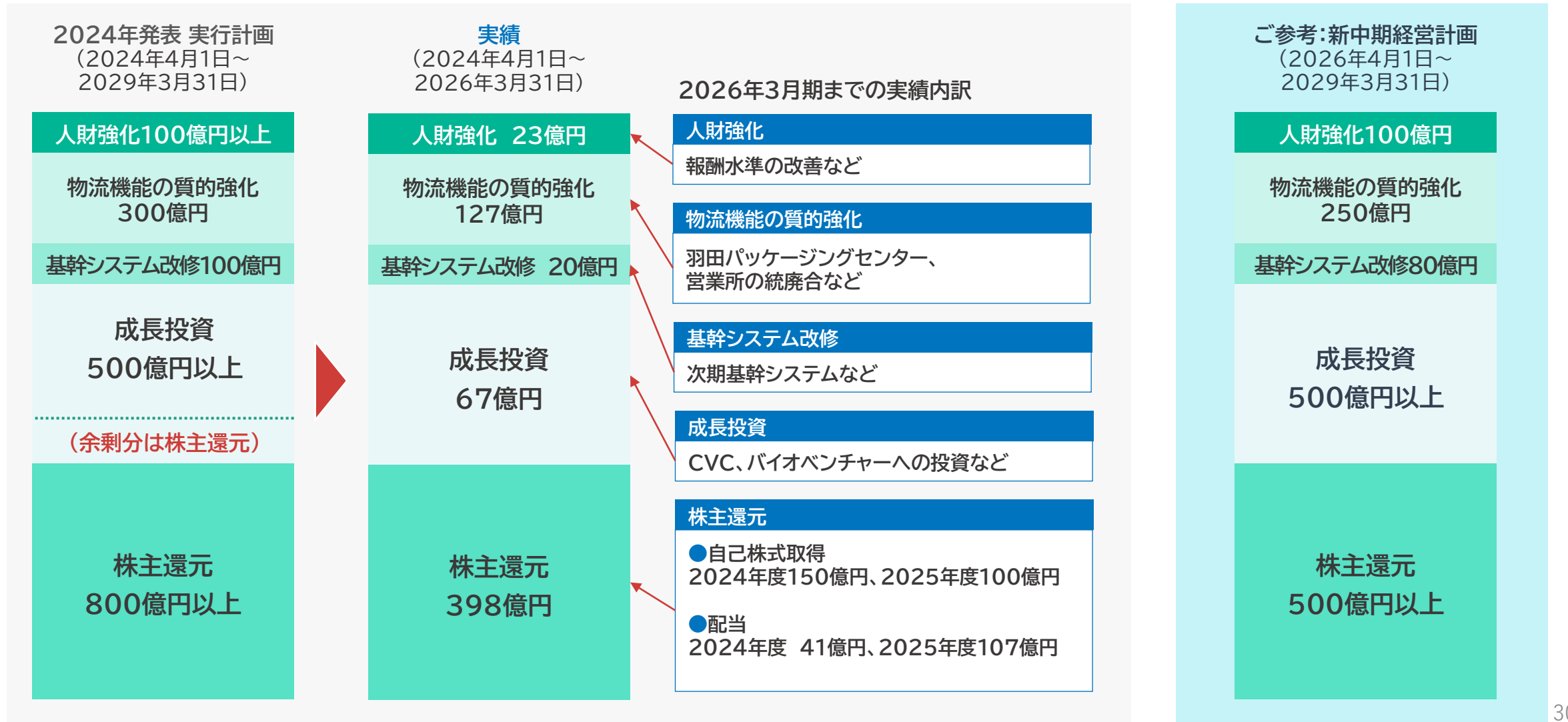
現場からの主な要望

- ・情報共有やコミュニケーション機会の創出
- ・従業員の高齢化、若手の離職、人手不足
- ・柔軟な働き方への要望
- ・環境整備・安全確保
- ・システムの導入や改善
- ・研修制度の充実

▶「会社の成長と従業員の働きやすさに直結する事項」を軸に優先順位を付け、着手するアクションを整理し、短期的に取り組めるものは直ぐに対応を進める

キャピタルアロケーション

創出したキャッシュを成長投資と株主還元へ最適に配分し、資本効率の最大化を図る。



株主還元方針

- 総還元性向100%以上
- 本中計期間中500億円以上の株主還元を実施
- 本中計期間中DOEを4%以上という方針の下、安定的な増配および機動的な自己株式取得を実施

総還元性向

42.4%

15.8%

70.4%

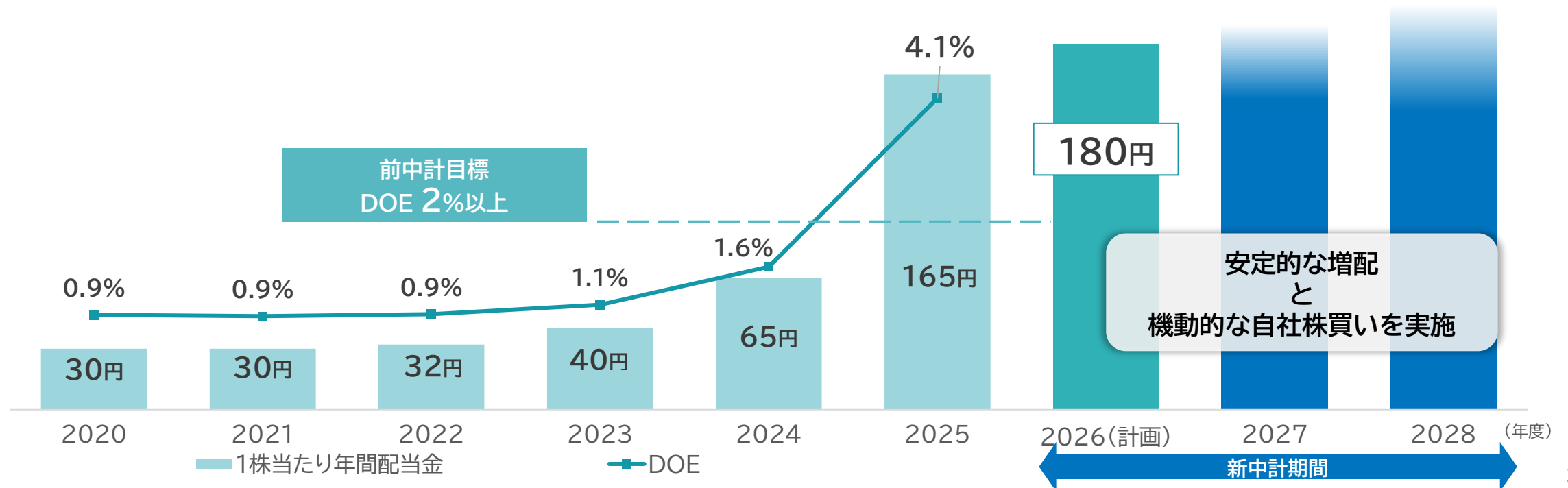
70.4%

96.5%

117.6%

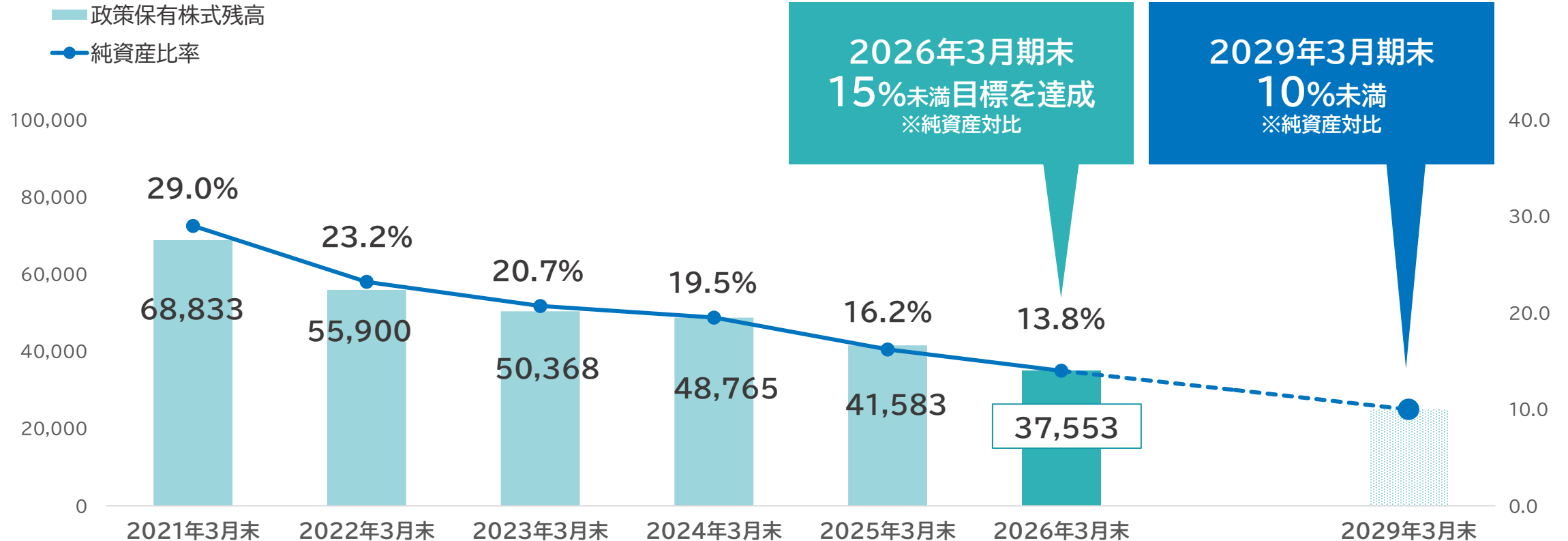
総還元性向 100%以上

DOE 4%以上



政策保有株式

資本効率の向上とコーポレート・ガバナンスの強化を目的として、政策保有株式を着実に縮減。



※上記金額には非上場株式を含みます
※みなし保有株式に該当する株式を保有していません

4.大規模買付行為等に対する取締役会評価結果 および対抗措置発動に関する株主意思確認の議案上程

取締役会評価結果に関する概要

3Dによる大規模買付行為等は、当社の経営に対する影響力を高めることにより、自らの思うとおりに当社に意思決定をさせ、短期的な利益を実現することが目的であると評価します。
そのため、当社の中長期的な企業価値・株主共同の利益を毀損するおそれがあり、取締役会として強く反対します。

3Dによる大規模買付行為等に反対する理由

3Dの目的

3Dの真の目的は純投資やガバナンス体制の改善を通じた企業価値向上ではなく、当社経営に対する影響力を高めることで、自らの意向に沿った経営判断を強制し、短期的な利益を実現することにあること

企業価値への影響

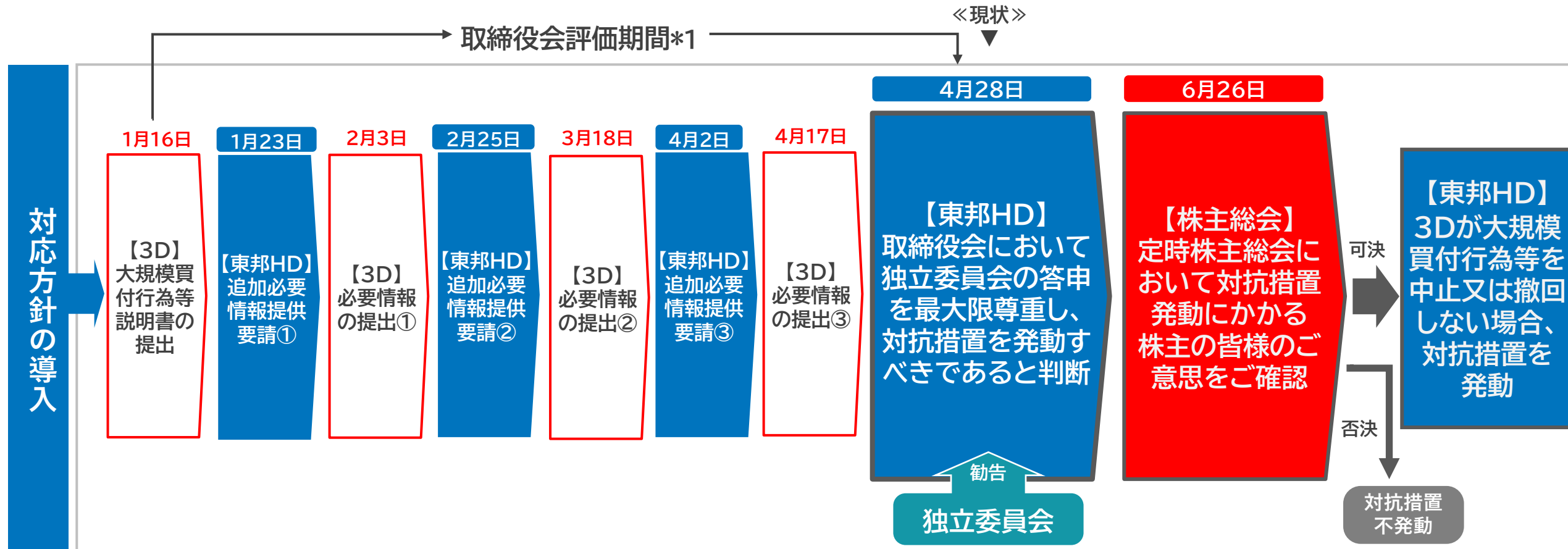
追加取得を通じて当社経営に対するより重要な影響力を有することになるにもかかわらず、3Dは当社の事業等への無理解を露呈しているといわざるを得ず、短期的な利益の追及により、当社が取引先からの信頼を喪失し、当社の収益機会の喪失を招くことに加え、当社の社会インフラとしての重要な使命を果たせなくなるおそれがあること

株主共同の利益への影響

3Dと一般株主との間に利益相反が生じ、3Dが影響力を高めた場合、少数株主の利益が犠牲になる可能性があること
大規模買付行為等は、十分な情報提供がされないまま、市場内買付により、上場維持を前提とした買収であり、一般株主に対する強圧性があること

「当社株券等の大規模買付行為等に関する対応方針」の今後の流れ

当社取締役会は、2026年6月に開催予定の定時株主総会において、対抗措置発動の是非を株主の皆様にお諮りする議案を上程することを決議しております。本議案が可決され、3Dが大規模買付行為等を中止又は撤回しない場合には、当社取締役会は、本対応方針に基づく対抗措置の発動として、新株予約権の無償割当て決議を行うことになります。



*1 大規模買付行為等説明書受領日から原則60営業日以内(4月14日まで)。独立委員会の勧告を受け4月28日まで延長(10営業日延長)。

参考資料

単位(百万円)

	2025年3月期		2026年3月期			主な増減要因
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減額	
流動資産	548,946	75.95	571,044	77.09	22,098	受取手形及び売掛金 14,593増加 有価証券 7,000増加
固定資産	173,858	24.05	169,737	22.91	△4,121	建物及び構築物 2,862増加 投資有価証券 4,796減少
資産合計	722,805	100.00	740,781	100.00	17,976	
流動負債	424,008	58.66	441,920	59.66	17,912	支払手形及び買掛金 16,520増加
固定負債	41,899	5.80	27,300	3.68	△14,599	社債 11,327減少
負債合計	465,907	64.46	469,221	63.34	3,313	
純資産	256,897	35.54	271,560	36.66	14,663	利益剰余金 11,445増加 自己株式 2,044減少(+)
負債純資産合計	722,805	100.00	740,781	100.00	17,976	

キャッシュフロー

単位(百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	2026年3月期の主な増減要因
現金(同等物)の 期首残高	128,673	78,226	
営業活動	△26,675	19,243	税引前利益 26,141 減価償却費 6,056 仕入債務の増加 15,764 売上債権の増加 △14,014 法人税等の支払額 △7,528
投資活動	△4,180	822	定期預金の払戻 9,490 有価証券の償還 3,000 有形固定資産の売却 2,219 投資有価証券の売却 14,826 定期預金の預入 △4,642 有価証券の取得 △10,000 有形固定資産の取得 △6,221 投資有価証券の取得 △3,173
財務活動	△20,364	△16,346	自己株式の取得 △10,002 配当金の支払額 △5,449
現金(同等物)の 期末残高	78,226	83,286	当期増減額 5,059

医薬品卸売事業 カテゴリ別売上構成比および妥結率

【カテゴリ別売上構成比】

	2024年4月-2025年3月	2025年4月-2026年3月
新薬創出加算対象品	45.9%	50.0%
特許品・その他	31.7%	31.1%
長期収載品	12.0%	8.3%
GE品	10.4%	10.5%

【妥結率】

	2022年 3月末	2023年 3月末	2024年 3月末	2025年 3月末	2026年 3月末
金額ベース	100.0%	98.6%	99.5%	99.4%	99.3%



全ては健康を願う人々のために



【IR担当窓口】経営戦略本部
E-mail: info@so.tohoyk.co.jp
<https://www.tohohd.co.jp>

【注記】

本資料に掲載されている東邦ホールディングス株式会社の現在の計画、見通し、戦略、想定等のうち、過去の事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、リスクや不確実な要因を含んでおります。

これらの情報は、現在入手可能な情報から東邦ホールディングス株式会社の経営陣の判断に基づいて作成されております。

実際の業績は、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績見通しのみには全面的に依拠することは控えるようお願い致します。

本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。また、資料に含まれる医薬品に関する情報は宣伝広告、医学的アドバイスを目的としているものではありません。