

# 2026年4月期 2Q 決算説明会

株式会社アインホールディングス

2025年12月17日

# 決算概要

---

# 連結P/L

グループ入りしたさくら薬局グループの寄与により、売上高は前期比139.6%、計画比99.9%、経常利益は前期比156.4%、計画比110.1%となった。

(単位：百万円)	25/4期2Q 実績	26/4期2Q 計画	26/4期2Q 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	214,860	300,210	299,857	84,997	139.6	99.9
売上総利益	30,097	48,670	48,392	18,295	160.8	99.4
売上比 (%)	14.0	16.2	16.1			
販売管理費	24,224	39,050	37,874	13,650	156.3	97.0
売上比 (%)	11.3	13.0	12.6			
営業利益	5,872	9,620	10,517	4,645	179.1	109.3
売上比 (%)	2.7	3.2	3.5			
経常利益	6,338	9,000	9,913	3,575	156.4	110.1
売上比 (%)	2.9	3.0	3.3			
親会社株主に帰属する 中間純利益	3,212	4,900	4,494	1,282	139.9	91.7
売上比 (%)	1.5	1.6	1.5			
1株当たり 中間純利益 (円)	91.75	139.71	128.05	36.30	139.6	91.7

▶ 単位未満切り捨て

▶ 計画は25/9月開示の修正計画

## フーマシー事業 連結

既存店、前期出店の処方箋枚数の堅調な推移と、さくら薬局グループ等のグループ入りにより、売上高は前期比136.6%、計画比100.6%となった。セグメント利益は前期比133.1%、計画比109.5%となった。

(単位：百万円)	25/4期2Q 実績	26/4期2Q 計画	26/4期2Q 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	186,439	253,100	254,739	68,300	136.6	100.6
売上総利益	17,854	24,940	25,482	7,628	142.7	102.2
売上比 (%)	9.6	9.9	10.0			
販売管理費	8,738	13,010	12,741	4,003	145.8	97.9
売上比 (%)	4.7	5.1	5.0			
営業利益	9,116	11,930	12,740	3,624	139.8	106.8
売上比 (%)	4.9	4.7	5.0			
セグメント利益	9,648	11,730	12,842	3,194	133.1	109.5
売上比 (%)	5.2	4.6	5.0			
店舗数	1,248	2,144	2,144	896	171.8	100.0

▶ 単位未満切り捨て

▶ セグメント利益は、中間連結損益計算書の経常利益と調整を行っている

▶ 計画は25/9月開示の修正計画

## リテール事業 連結

前期にグループ入りしたFrancfrancが通期寄与した一方、9月以降の気温高止まりに伴う両ブランドの客数減により、売上高は前期比172.9%、計画比95.5%となった。セグメント利益は前期比207.7%、計画比92.1%となった。

(単位：百万円)	25/4期2Q 実績	26/4期2Q 計画	26/4期2Q 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	22,885	41,450	39,568	16,683	172.9	95.5
売上総利益	10,293	21,770	20,871	10,578	202.8	95.9
売上比 (%)	45.0	52.5	52.7			
販売管理費	8,614	17,940	17,402	8,788	202.0	97.0
売上比 (%)	37.6	43.3	44.0			
営業利益	1,679	3,830	3,468	1,789	206.6	90.5
売上比 (%)	7.3	9.2	8.8			
セグメント利益	1,694	3,820	3,518	1,824	207.7	92.1
売上比 (%)	7.4	9.2	8.9			
店舗数	243	263	264	21	108.6	100.4

▶ 単位未満切り捨て

▶ セグメント利益は、中間連結損益計算書の経常利益と調整を行っている

▶ 計画は25/9月開示の修正計画

# 連結B/S

さくら薬局グループの株式取得資金を借入により調達したことで、ネットキャッシュは▲1,425億円となった。

25/4期末		(単位：百万円)	
資産の部		負債・純資産の部	
流動資産	112,808	流動負債	132,045
現預金	26,881	短期借入金	12,151
固定資産	199,112	固定負債	37,243
のれん	84,772	長期借入金	26,469
繰延資産	-	純資産計	142,632
資産合計	311,921	負債・純資産合計	311,921
ネットキャッシュ		▲11,740	
自己資本比率 (%)		45.7	

26/4期2Q末		(単位：百万円)	
資産の部		負債・純資産の部	
流動資産	174,845	流動負債	319,000
現預金	53,146	短期借入金	160,598
固定資産	339,724	固定負債	50,081
のれん	201,604	長期借入金	35,123
繰延資産	-	純資産計	145,487
資産合計	514,569	負債・純資産合計	514,569
ネットキャッシュ		▲142,575	
自己資本比率 (%)		28.2	

▶ 単位未満切り捨て

▶ ネットキャッシュ = 現預金 - 有利子負債

# 資産の部

さくら薬局グループの株式取得に伴うのれんの増加を主な要因とし、総資産の合計は25/4期末より2,026億円増加した。

(単位：百万円)	25/4期2Q末	25/4期末	26/4期2Q末	増減額
現金及び預金	27,221	26,881	53,146	26,265
売掛金	16,947	22,295	43,868	21,573
棚卸資産	34,751	36,071	46,113	10,042
<b>流動資産合計</b>	<b>101,841</b>	<b>112,808</b>	<b>174,845</b>	<b>62,037</b>
建物及び構築物	31,616	31,648	38,260	6,612
土地	10,164	10,218	13,977	3,759
<b>有形固定資産合計</b>	<b>48,800</b>	<b>49,712</b>	<b>61,697</b>	<b>11,985</b>
のれん	83,692	84,772	201,604	116,832
<b>無形固定資産合計</b>	<b>95,881</b>	<b>97,621</b>	<b>215,396</b>	<b>117,775</b>
投資有価証券	3,093	3,233	4,245	1,012
繰延税金資産	6,952	7,679	12,894	5,215
敷金及び保証金	30,294	31,091	33,952	2,861
<b>投資その他の資産合計</b>	<b>49,477</b>	<b>51,778</b>	<b>62,629</b>	<b>10,851</b>
<b>固定資産合計</b>	<b>194,159</b>	<b>199,112</b>	<b>339,724</b>	<b>140,612</b>
<b>繰延資産計</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>資産合計</b>	<b>296,001</b>	<b>311,921</b>	<b>514,569</b>	<b>202,648</b>

▶ 単位未満切り捨て ▶ 投資総額（有形及び無形固定資産＋敷金・保証金）は9,195百万円

▶ 増減額：25/4期末・26/4期2Q末比較

## 負債・純資産の部

さくら薬局グループの株式取得資金を調達したことにより、短期及び長期借入金は1,571億円増加した。

(単位：百万円)	25/4期2Q末	25/4期末	26/4期2Q末	増減額
買掛金	75,500	80,895	110,303	29,408
短期借入金	7,526	12,151	160,598	148,447
<b>流動負債合計</b>	<b>119,661</b>	<b>132,045</b>	<b>319,000</b>	<b>186,955</b>
長期借入金	28,795	26,469	35,123	8,654
<b>固定負債合計</b>	<b>40,197</b>	<b>37,243</b>	<b>50,081</b>	<b>12,838</b>
<b>負債合計</b>	<b>159,859</b>	<b>169,288</b>	<b>369,081</b>	<b>199,793</b>
資本金	21,894	21,894	21,894	-
資本剰余金	20,128	20,128	20,129	1
利益剰余金	95,643	101,692	103,360	1,668
<b>株主資本合計</b>	<b>135,447</b>	<b>141,717</b>	<b>143,635</b>	<b>1,918</b>
<b>純資産合計</b>	<b>136,142</b>	<b>142,632</b>	<b>145,487</b>	<b>2,855</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>296,001</b>	<b>311,921</b>	<b>514,569</b>	<b>202,648</b>

▶ 単位未満切り捨て

▶ 増減額：25/4期末・26/4期2Q末比較



# 連結CF

さくら薬局グループの売上債権流動化の中止に伴う売上債権増加を支出要因として、営業CFが前期よりも115億円減となったが当期中には回復見込みである。さくら薬局グループの株式取得に伴う資金調達により財務CFは前期よりも580億円増加した。

(単位：百万円)	25/4期2Q	26/4期2Q	増減額
<b>営業キャッシュフロー</b>	<b>12,729</b>	<b>1,225</b>	<b>▲11,504</b>
税金等調整前中間純利益	6,728	9,612	2,884
減価償却費	3,711	5,067	1,356
のれん償却額	2,573	4,792	2,219
売上債権増減額（▲は増加）	2,094	▲12,871	▲14,965
棚卸資産増減額（▲は増加）	▲3,085	▲2,224	861
未収入金増減額（▲は増加）	▲1,979	3,257	5,236
仕入債務増減額（▲は減少）	5,920	1,421	▲4,499
<b>投資キャッシュフロー</b>	<b>▲54,045</b>	<b>▲53,211</b>	<b>834</b>
有形・無形固定資産取得による支出	▲6,334	▲7,701	▲1,367
子会社株式取得による支出	▲46,471	▲45,175	1,296
<b>財務キャッシュフロー</b>	<b>20,135</b>	<b>78,181</b>	<b>58,046</b>
短期借入金の純増減額（▲は減少）	▲3	145,320	145,323
長期借入れによる収入	32,000	15,139	▲16,861
長期借入金の返済による支出	▲9,187	▲68,226	▲59,039
現金及び現金同等物増減額	▲21,182	26,193	47,375
<b>現金及び現金同等物期末残高</b>	<b>27,199</b>	<b>52,849</b>	<b>25,650</b>

▶ 単位未満切り捨て

# 事業価値分析

	25/4期2Q	25/4期	26/4期2Q	増減
自己資本比率 (%)	46.0	45.7	28.2	▲17.8
時価ベースの自己資本比率 (%)	59.9	62.1	44.1	▲15.8
株価収益率 (倍) PER	27.56	20.90	25.23	▲2.33
1株当たり当期純利益 (円) EPS	91.75	264.32	128.05	36.3
株価純資産倍率 (倍) PBR	1.32	1.37	1.57	0.25
1株当たり純資産 (円) BPS	3,883.38	4,063.53	4,126.05	242.67
総資産利益率 (%) ROA	1.2	3.3	1.1	▲0.1
株主資本利益率 (%) ROE	2.4	6.7	3.1	0.7
EBITDA (百万円)	12,157	31,040	20,377	8,220
EV/EBITDA倍率 (倍)	15.70	6.77	18.43	2.73
ネットD/Eレシオ (倍)	0.07	0.08	0.99	0.92
ネットキャッシュ (百万円)	▲9,399	▲11,740	▲142,575	▲133,176
株主価値 (百万円)	181,459	198,347	232,894	51,435
時価総額 (百万円)	177,162	193,779	226,896	49,734

- ▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減: 25/4期2Q・26/4期2Q比較
- ▶ ネットD/Eレシオ = 純有利子負債 (有利子負債 - 現金及び預金) / 株主資本
- ▶ ネットキャッシュ = 現金及び預金 - 有利子負債
- ▶ 株主価値 = EV (時価総額 + 有利子負債 - 余剰現金) - 純有利子負債
- ▶ 時価総額: 自己株式を除く
- ▶ 時価総額算出株価: 25/4期2Q末5,057円 (24/10月末) 25/4期末5,525円 (25/4月末) 26/4期2Q末6,461円 (25/10月末)

## 26/4期 計画 連結

グループ入りしたさくら薬局グループの寄与によるファーマシー事業の計画修正に伴い、売上高は前期比141.4%、経常利益は前期比146.6%を見込む。

(単位：百万円)	24/4期 実績	25/4期 実績	26/4期 計画	前期増減額	前期比 (%)
売上高	399,824	456,804	646,000	189,196	141.4
売上総利益	59,522	74,436	109,740	35,304	147.4
売上比 (%)	14.9	16.3	17.0		
販売管理費	39,090	57,565	81,440	23,875	141.5
売上比 (%)	9.8	12.6	12.6		
営業利益	20,432	16,871	28,300	11,429	167.7
売上比 (%)	5.1	3.7	4.4		
経常利益	21,377	18,080	26,500	8,420	146.6
売上比 (%)	5.3	4.0	4.1		
親会社株主に帰属 する当期純利益	11,401	9,261	13,500	4,239	145.8
売上比 (%)	2.9	2.0	2.1		
1株当たり 当期純利益 (円)	324.64	264.32	384.91	120.59	145.6
EBITDA	31,318	31,040	50,980	19,940	164.2
年間配当金 (円)	80.00	80.00	80.00	-	100.0

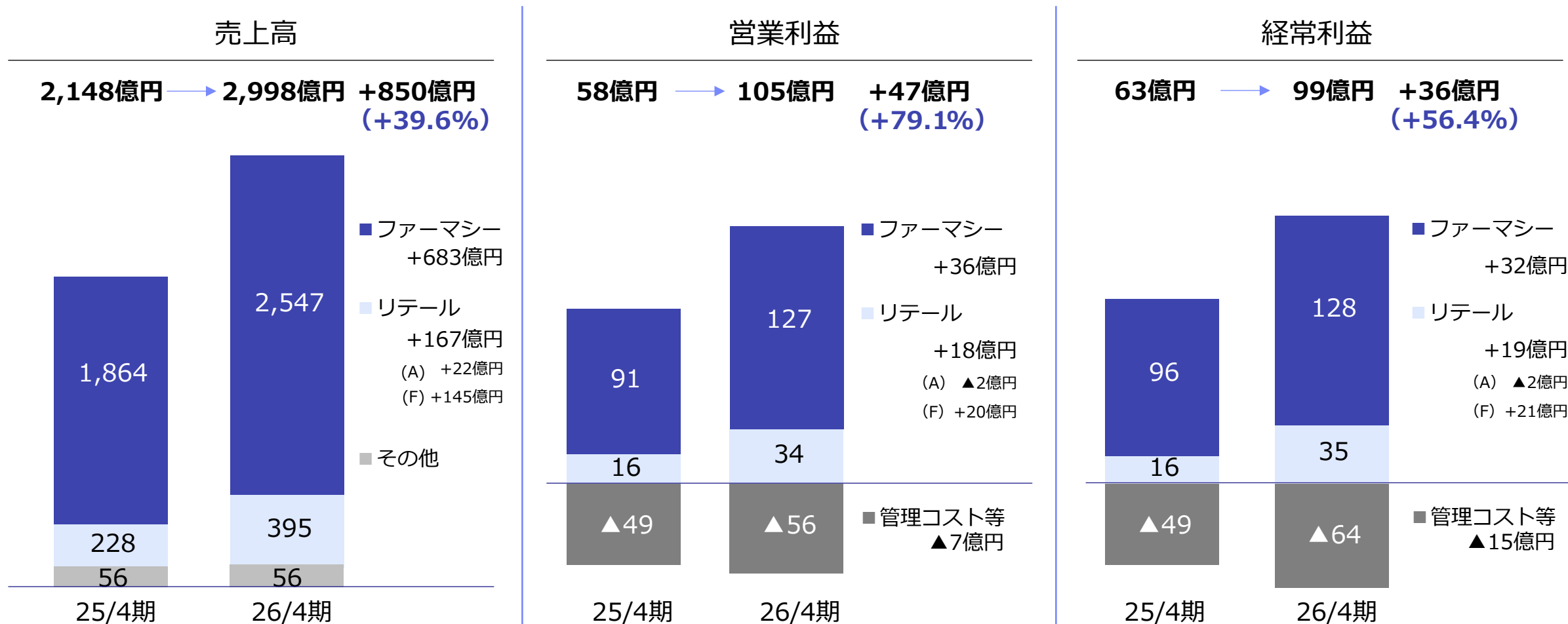
▶ 単位未満切り捨て ▶ 計画は25/9月開示の修正計画

# Review

---

# 連結 対前期

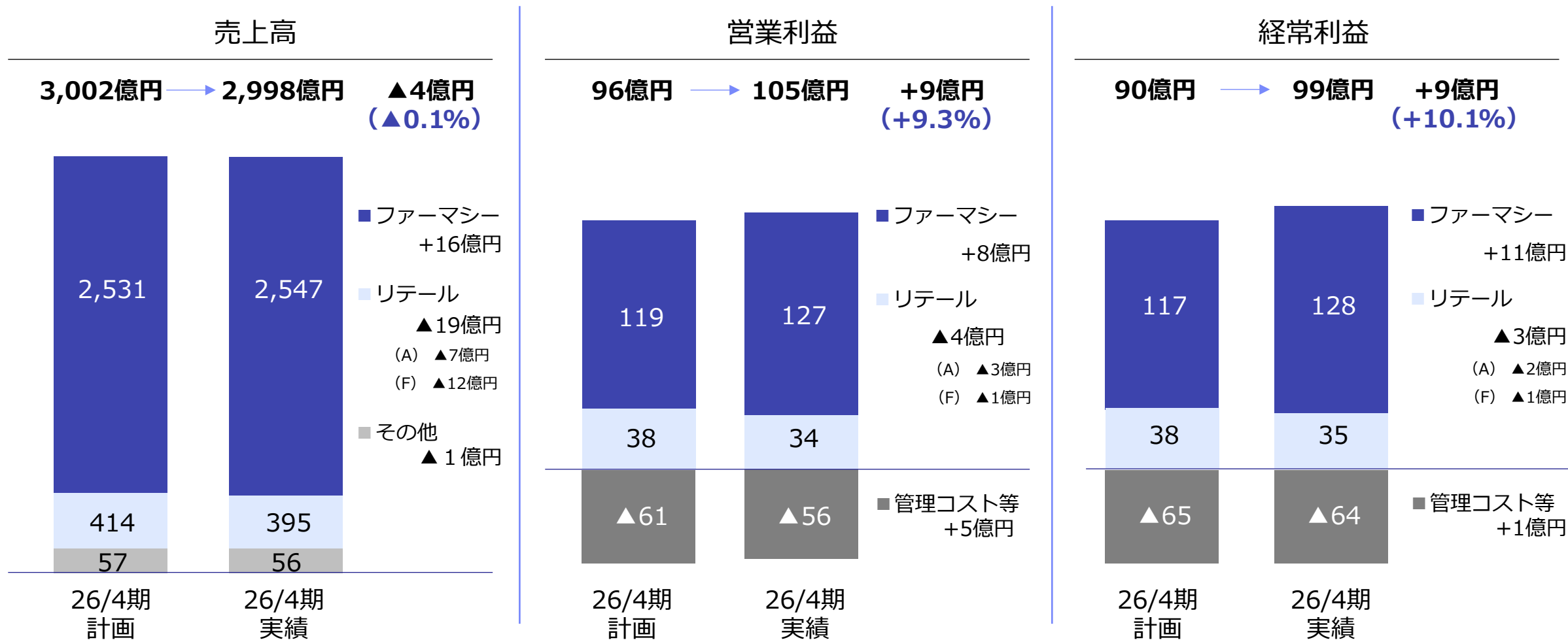
前期グループ入りしたFrancfranc、今期グループ入りしたさくら薬局グループの寄与により、前期に対し営業利益は47億円、経常利益は36億円の増益となった。



▶ (A) アインズ&トルペ (F) Francfranc ▶ 単位未満切り捨て ▶ 利益に対して減少：▲表記

# 連結 対計画

ファーマシー事業の既存店、前期出店の処方箋枚数が堅調に推移し、高額医薬品による処方箋単価の上昇等により、計画に対し営業利益は9億円、経常利益は9億円の増益となった。

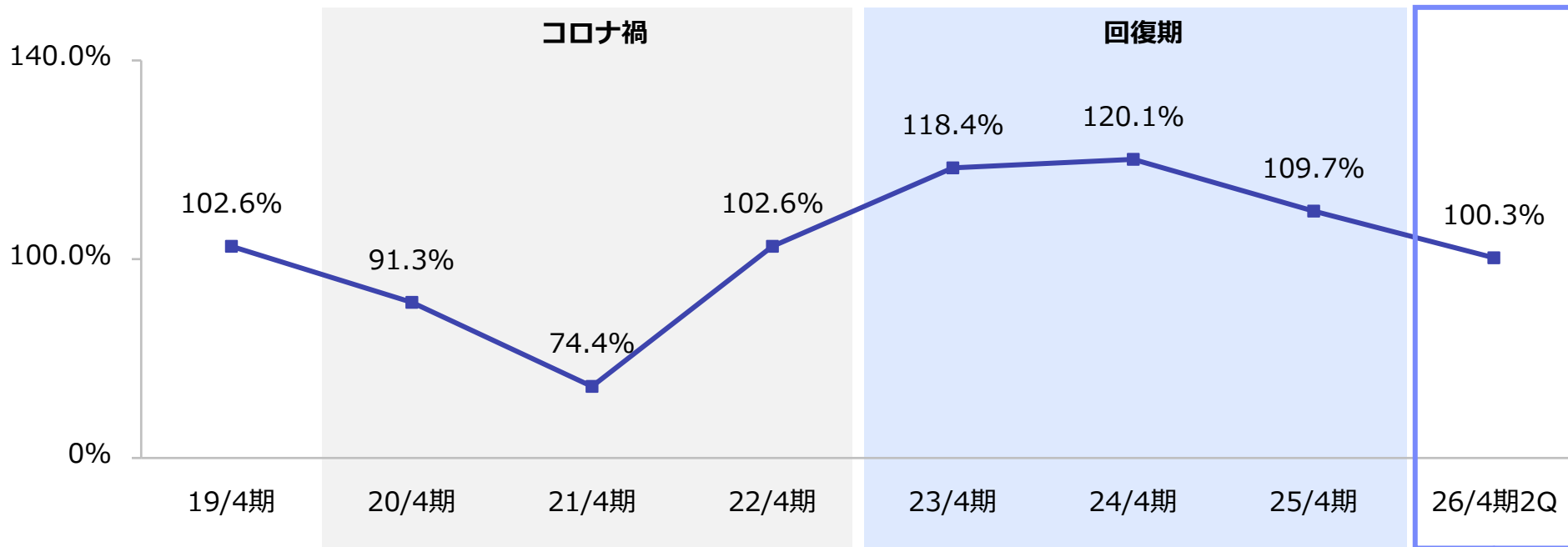


▶ (A) アインズ&トルペ (F) Francfranc ▶ 単位未満切り捨て ▶ 利益に対して減少：▲表記 ▶ 計画は25/9月開示の修正計画

# アイズ&トルペ 既存店推移

コロナ禍からの回復期にあたる数年間の成長率と比較し、今期の成長率が鈍化しているものの、改装休店及びドミナント出店による影響も含まれている。下期の販促及びMD施策により、上期影響の吸収を図る。

## ■ 既存店売上高前期比推移



1. 旗艦店改装による休店（東京駅店、新宿東口店） ▲3.1pt
2. ドミナント出店（3店舗） ▲0.6pt

# 計画達成シナリオ

ファーマシー事業におけるさくら薬局グループの寄与及びシナジー等により、下期計画達成を見込む。

## ■ 経常利益サマリ



## ■ 通期計画達成に向けた下期の要素

### 1. ファーマシー事業

さくら薬局Gr\_下期寄与 +62億円  
さくら薬局Gr\_下期シナジー +25億円  
さくら薬局Gr\_のれん ▲30億円  
既存事業の進捗 等 +148億円

+205億円

### 2. リテール事業

+40億円

+40億円

### 3. 管理コスト・その他

▲79億円

▲79億円

合計 +166億円

通期計画265億円の  
達成を見込む



# 出退店

## ■ 実績及び計画

		26/4期2Q	
		計画	実績
出店	ファーマシー	869	873
	オーガニック	21	24
	M&A	848	849
	リテール	8	10
	アインズ&トルペ	7	7
	Francfranc	1	3
合計		877	883
閉店	ファーマシー	15	19
	リテール	5	6
	合計	20	25

▶ 計画は25/9月開示の修正計画

		26/4期	
		計画	見込
		901	909
		35	42
		866	867
		26	22
		20	14
		6	8
		927	931
		30	40
		10	12
		40	52

## ■ ファーマシー出退店推移

	19/4期	20/4期	21/4期	22/4期	23/4期	24/4期	25/4期	26/4期2Q	さくら薬局Gr
オーガニック	23	14	15	25	27	19	30	24	-
M&A	134	6	14	24	114	21	68	849	837
EV/EBITDA倍率	4.88	3.71	3.74	4.13	6.55	4.41	5.10	6.47	6.51
閉店	24	22	18	10	24	13	25	11	-
譲渡	30	42	34	5	7	5	14	8	-
店舗数	1,132	1,088	1,065	1,099	1,209	1,231	1,290	2,144	-

▶ EV/EBITDA倍率=EV（M&A：買収価格）/EBITDA（営業利益+減価償却費）

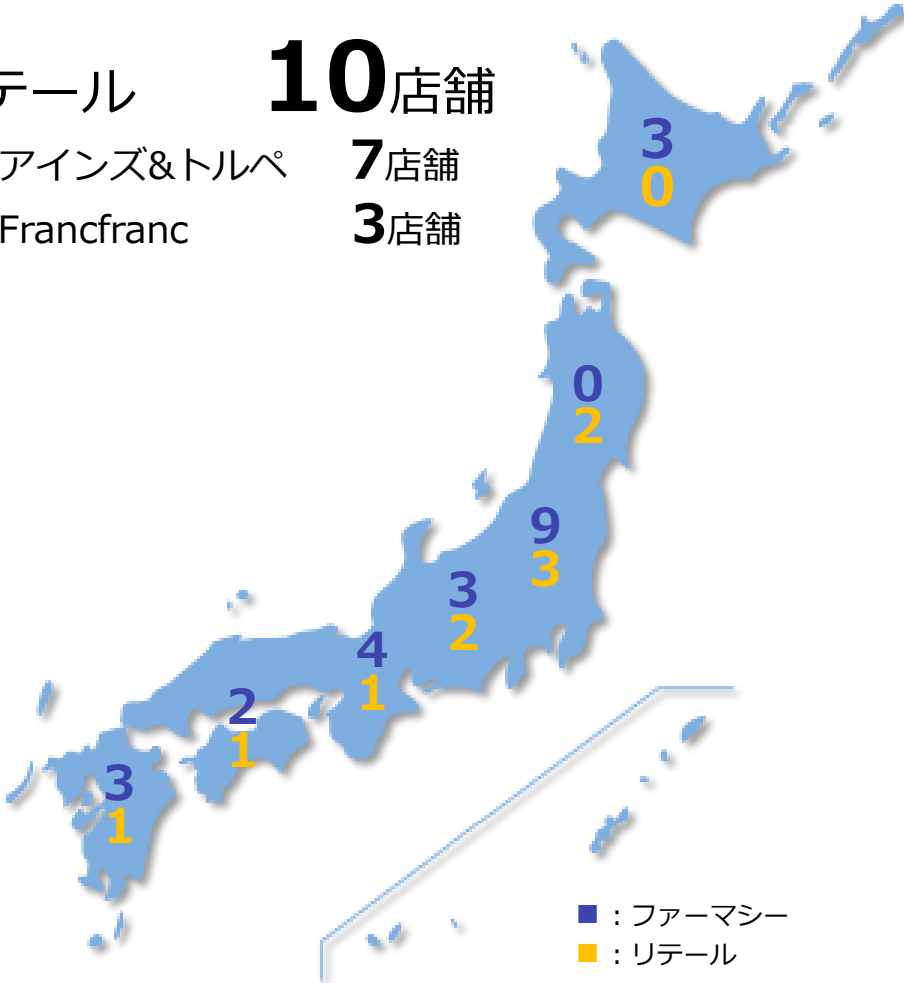
# オーガニック出店 26/4期2Q 実績

ファーマシー **24**店舗

リテール **10**店舗

アインズ&トルペ **7**店舗

Francfranc **3**店舗



## ファーマシー



苗穂駅前店 (25/5月開局)



ホームズさいたま中央店 (25/5月開局)



阿佐ヶ谷店 (25/7月開局)

## リテール



AT枚方T-SITE店 (25/6月オープン)



ATビーンズ保土ヶ谷店 (25/7月オープン)



Ffイオンモール須坂店 (25/10月オープン)

▶ AT : アインズ&トルペ Ff : Francfranc

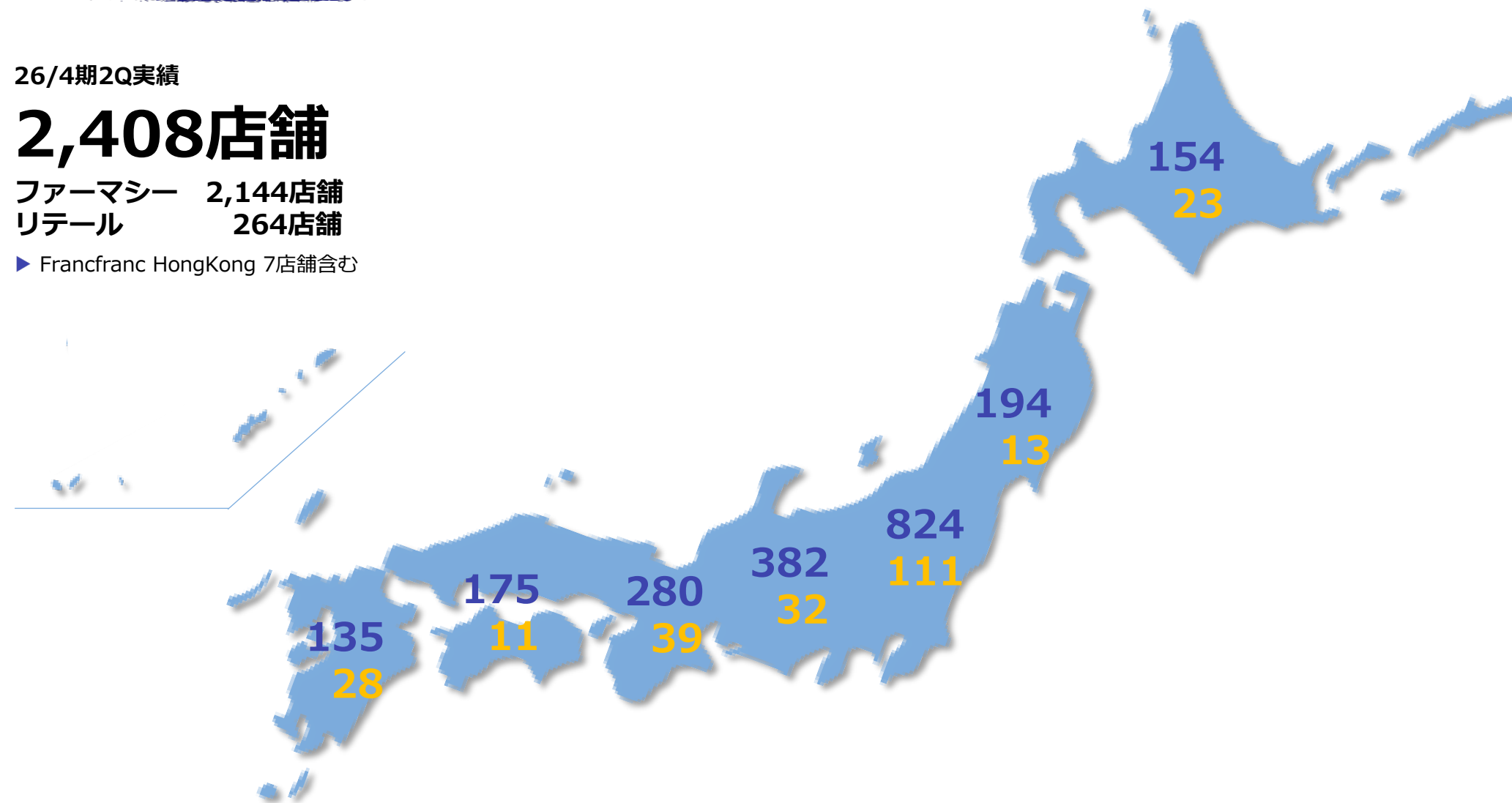
# 総店舗数 26/4期2Q 実績

26/4期2Q実績

## 2,408店舗

ファーマシー 2,144店舗  
リテール 264店舗

▶ Francfranc HongKong 7店舗含む



■ : ファーマシー ■ : リテール

# Strategy

---

# Strategy

## 下期施策

- トップラインの拡大
- 生産性の向上
- さくら薬局グループ PMI

## 中長期ビジョン

- 定量目標
- キャッシュアロケーション
- 事業別進捗

## 経営基盤の強化

- DX投資
- 人的資本
- サステナビリティ経営



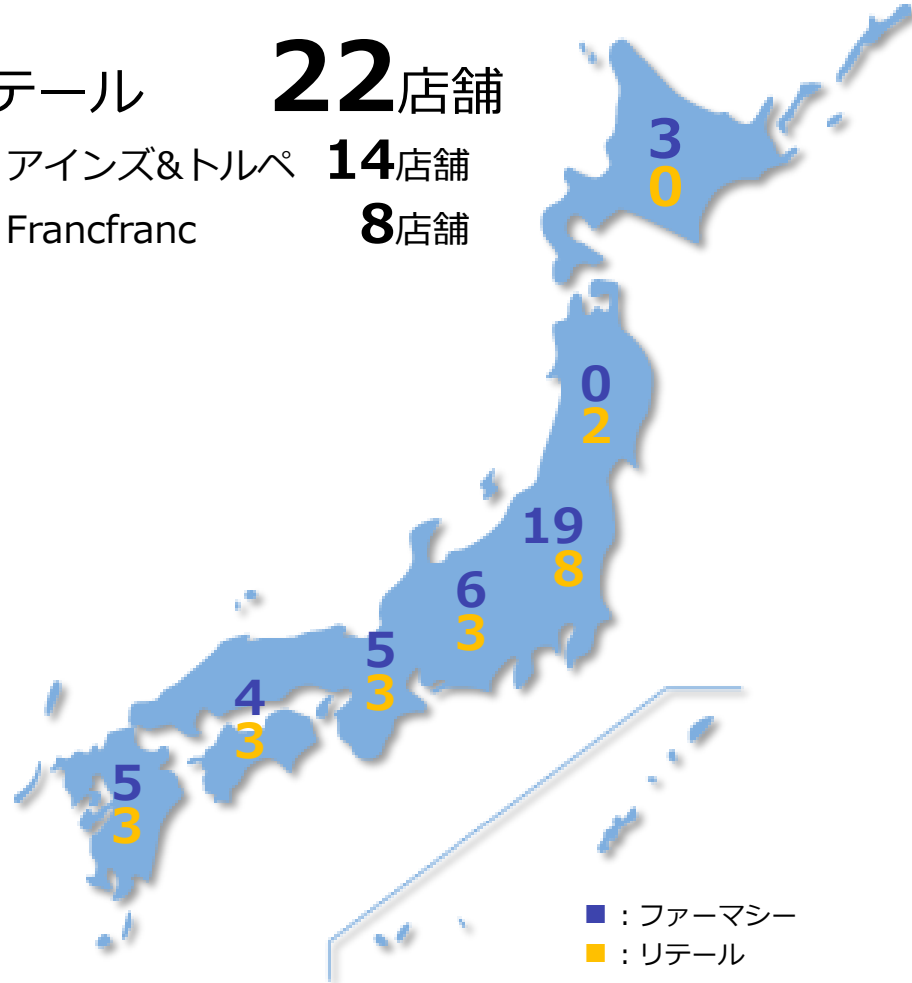
# オーガニック出店 26/4期 見込

ファーマシー **42**店舗

リテール **22**店舗

アインズ&トルペ **14**店舗

Francfranc **8**店舗



## ファーマシー



東埼玉店 (25/11月開局)



下九沢店 (25/12月開局)



マルイファミリー溝口店 (26/2月開局予定)

## リテール



ATキャナルシティ博多店 (25/11月オープン)



Ffアトレマルヒロ川越店 (25/11月オープン)



ATアミュプラザ長崎店 (26/1月オープン予定)

▶ AT : アインズ&トルペ Ff : Francfranc

# 総店舗数 26/4期末 見込

26/4期2Q実績

**2,408店舗**

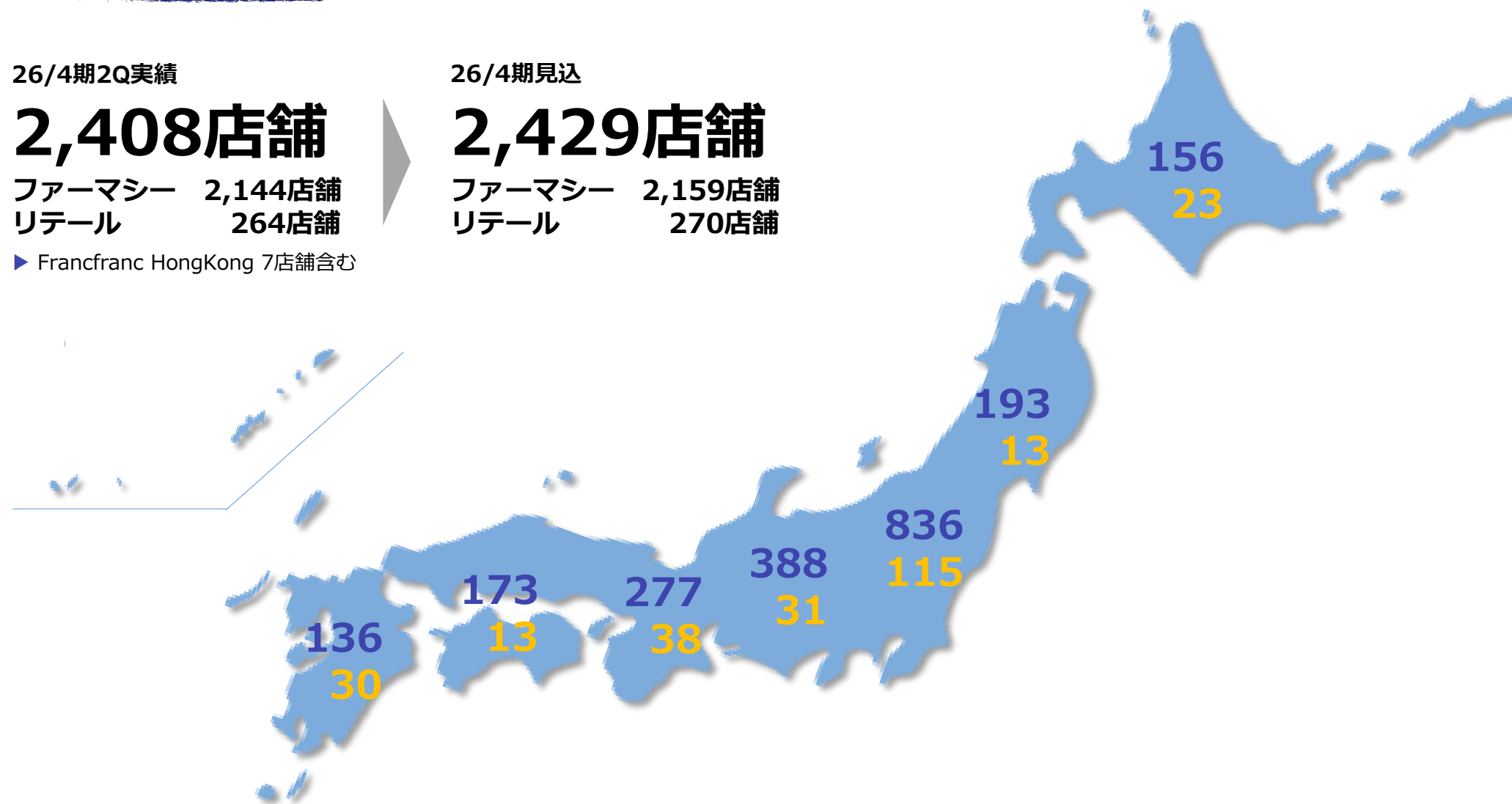
ファーマシー 2,144店舗  
リテール 264店舗

▶ Francfranc HongKong 7店舗含む

26/4期見込

**2,429店舗**

ファーマシー 2,159店舗  
リテール 270店舗



■ : ファーマシー ■ : リテール

# 生産性向上施策

ファーマシー事業において生産性向上の方針を体系的に定め、最適な店舗運営のための各種施策を推進していく。

方針		施策	
革新	新規技術による業務改革	次世代薬歴 AI診断書	遠隔入力センター（検証中）
改善	業務改善による 既存業務の効率化	シフトの最適化 自動受付機導入	ハブ＆スポーク 当日配送・施設配送
削減	不要な仕事を減らし コア業務へ集中	業務棚卸による効率化 本部配信情報の適正化	待ち時間最適化基本ルール



# 次世代薬歴

次世代薬歴の入力支援サービスにより、「業務負荷の軽減」「服薬指導の質向上」を実現する。25/7月より順次導入しており、今期末までに、合計472店舗へ導入を行う予定。

## 店舗が抱える課題

### 業務時間の約12%（約60分/日）を占める薬歴記載

- 服薬指導件数に応じて業務量が増えてしまう
- 当日記載が必要

### 薬歴持出不可にて業務効率低下

- 往診同行、在宅実施時に薬歴閲覧、記載ができない
- 訪問前に監査支援表等を印刷して手持ちしている

### 服薬指導件数に応じた業務量調整

- 業務内記載完了に向けて業務バランスを考えなければならない
- 本来実施すべき業務に注力ができない

## 課題解決方法

### 生成AIを前提としたクラウド型薬歴を導入



服薬指導後の  
メモ書き削減



薬歴記載  
時間減少



対人業務への注力

業務負荷の低減

服薬指導の質の向上

## ■ 次世代薬歴導入店舗数

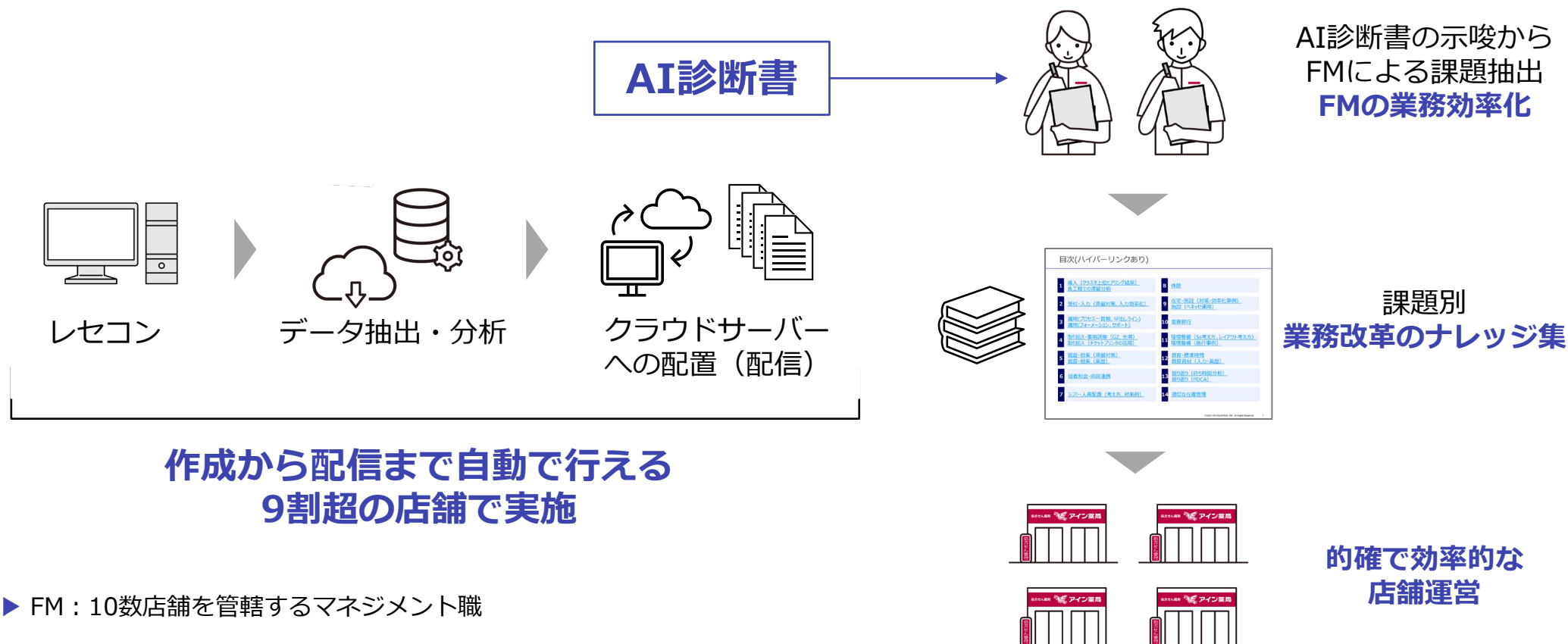
	25/7月	8月	9月	10月	11月	12月	26/1月	2月	3月	4月	合計
導入店舗数	3	27	30	36	70	60	13	53	90	90	472

▶ 25/12月以降は導入予定店舗数

# AI診断書

フィールドマネジャー（FM）はAIにより発行された診断書を用いることで、店舗ごとの課題抽出を行う時間が大幅に短縮される。抽出された課題別に業務改革を行うことで、よりの確で効率的な店舗運営が可能となる。

## ■ 店舗の生産性向上施策の構造化



# AI診断書 機能拡充

すでに運用されているAI診断書について、機能を拡充した。今後もアップデートを行い、より効率的な課題解決を推進する。

## ■ AI診断書（抜粋）

3-1. 店舗評価

待ち時間に関する患者さまの声

コメントなし（患）

**旧バージョン**

自店舗・クラスタとの過去実績の比較

前月の処理時間は、前々月比で1.8%改善した21.2分となる一方、今月の処理時間(21.7分)は前月の実績よりも処理時間が2.0%長くなっています。i-numberの待ち時間も同様に、前月(23.2分)は前々月比で4.0%改善した一方、今月(24.3分)は前月よりも4.5%長くなっています。前月の人員配置、オペレーション、店舗デザインを振り返り、処理時間の改善を目指しましょう。

自店舗・クラスタとの今月実績の比較

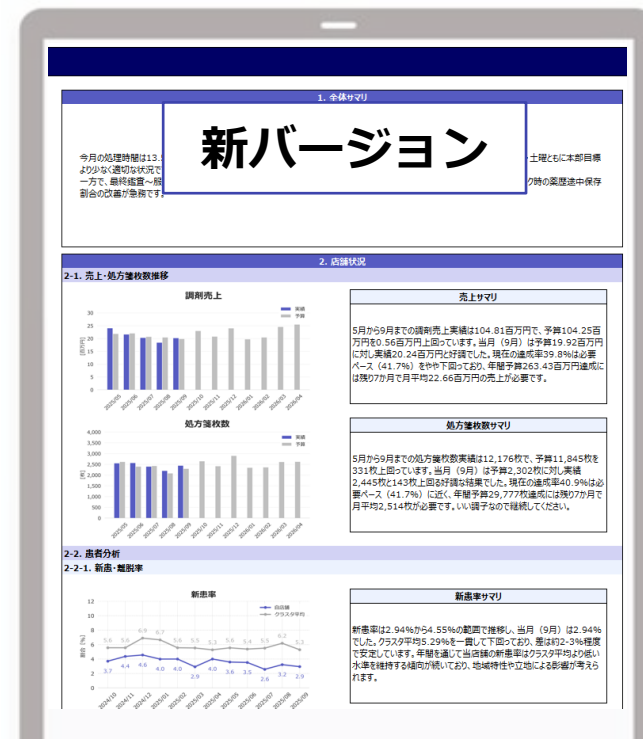
今月の処理時間は21.7分となっており、これはクラスタ内平均19.8分よりも長くなっています。クラスタ平均処理時間19.8分を目指すことで、患者さまの満足度につながるだけでなく、処理時間が平均で1.9分短縮され、3615枚×1.9分＝約115.5時間もの業務の余裕が生まれます。優先的に要因を特定・深掘りし改善しましょう。

3-2. アクションプラン

欠品率に対するアクション 優先度: -

コメントなし（欠品率がクラスタ上位25%に入る低さであり、待ち時間に与える影響は限定的だと考えられるため）

完結率に対するアクション 優先度: -

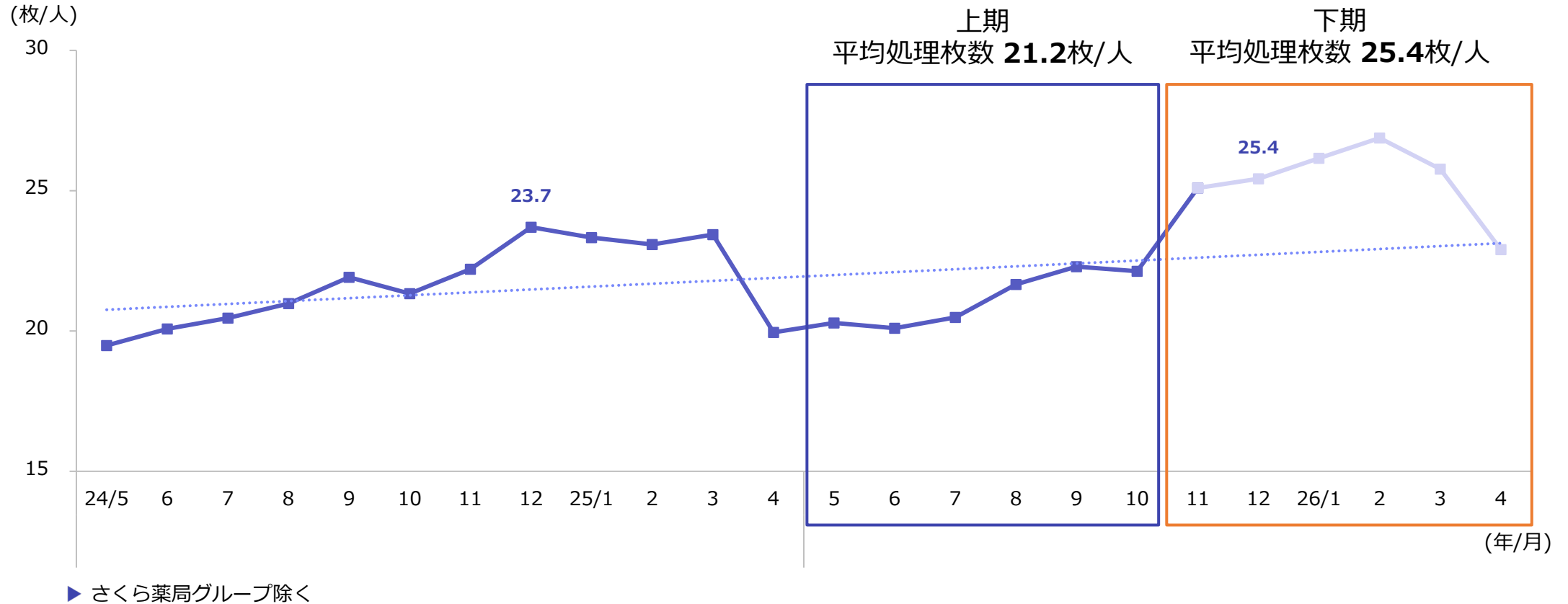


- 売上・処方箋枚数に関する評価
- 新患率と離脱率に関する評価
- 待ち時間に対する評価と示唆

- 売上・処方箋枚数に関する評価
- 新患率と離脱率に関する評価
- 待ち時間に対する評価と示唆
- 口コミ・カスタマーボイスに関する評価・デモグラフィックデータ
- 適正人員数の算出と評価
- 各種調剤工程別の評価と改善アクションの示唆

# 処方箋処理枚数

処方箋処理枚数は各種生産性向上施策等により増加傾向である。今期は通期平均処理枚数23.6枚/人を目標とし、生産性向上の方針に基づき、各種施策を推進する。



# 店舗業務棚卸の効果試算

店舗業務の棚卸を実施し、改善効果が見込める業務について随時業務の統廃合及び効率化を図る。試算上では1店舗当たり月約180時間程度の効率化を見込む。

## 医薬品在庫関連業務

30時間/月/店舗

入在庫・伝票管理  
200分/月

納品  
200分/月

返品・店舗間移動  
600分/月

医薬品梱包ルール  
200分/月

使用期限管理ルール  
600分/月

## 店舗管理業務

40時間/月/店舗

書類管理  
200分/月

帳票の押印・印刷  
100分/月

締め作業  
100分/月

医薬品交付後照合  
2,000分/月

マスタメンテの  
本部管理（分析中）

## その他業務

80時間/月/店舗

アプリ改修  
2,400分/月

受付業務  
2,000分/月

トレーシングレポート  
500分/月

## 店舗配信

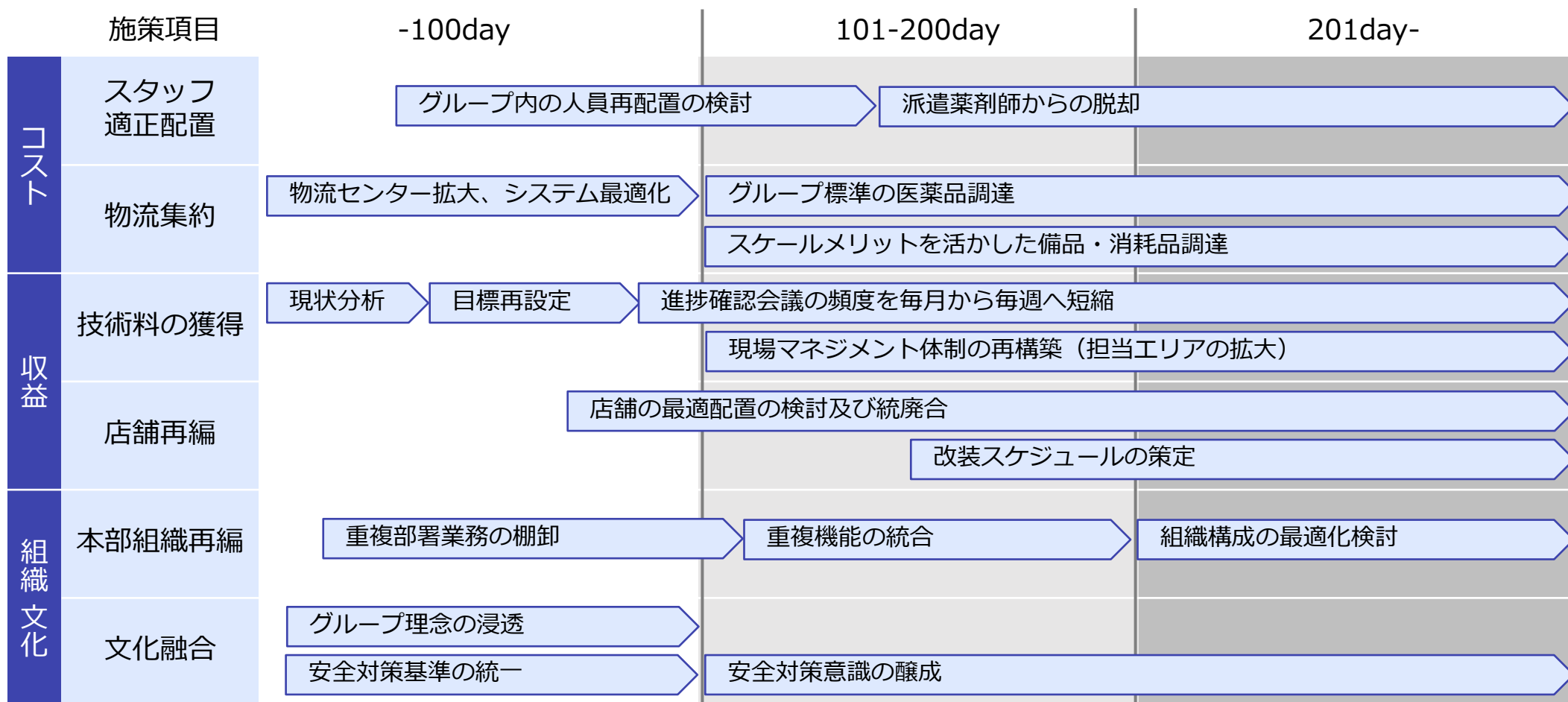
30時間/月/店舗

**合計削減時間  
約180時間/月/店舗**

- ▶ 効率化時間の試算は100枚/日規模店舗
- ▶ 効率化時間は試算上の最大削減

# さくら薬局グループとのシナジー

コスト、収益、組織文化における早期シナジー創出を目的とした100日プランを設定し、各種項目についてPMIを進めている。今期中に既に成果が出ている項目もあり、引き続き取り組みを進めていく。



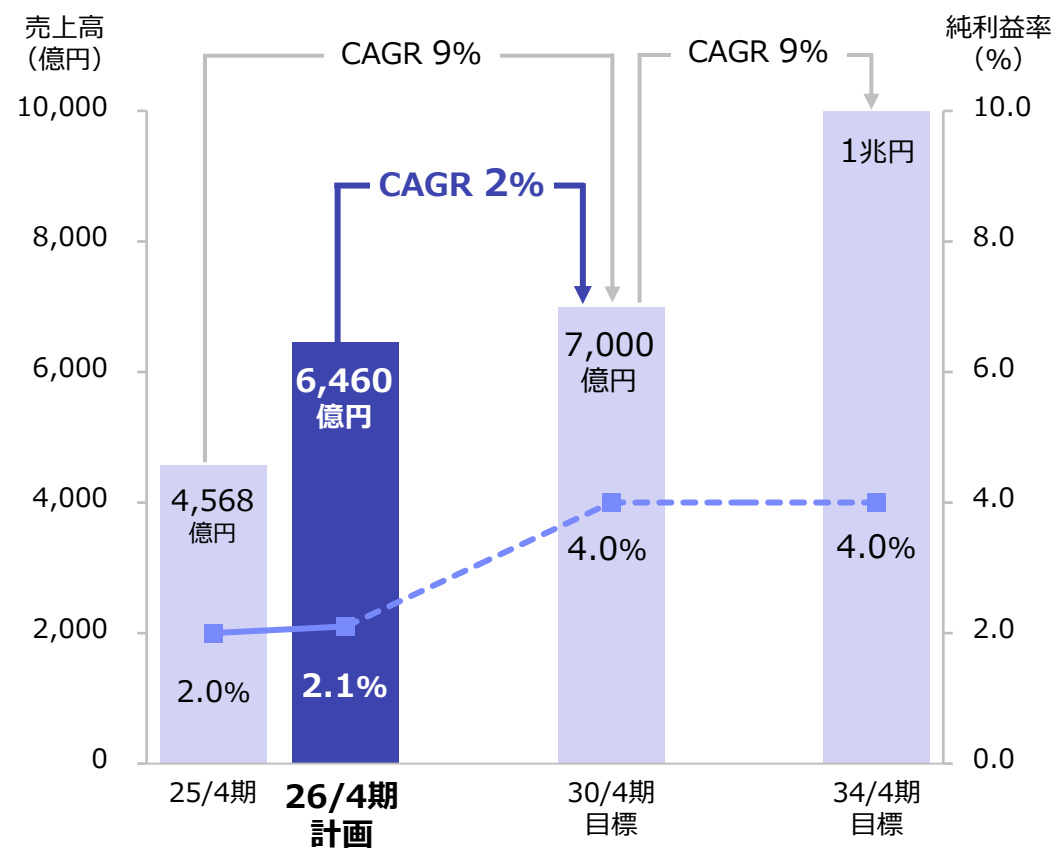
26/4期9ヵ月 想定効果金額

合計 **30**億円（下期 **25**億円）

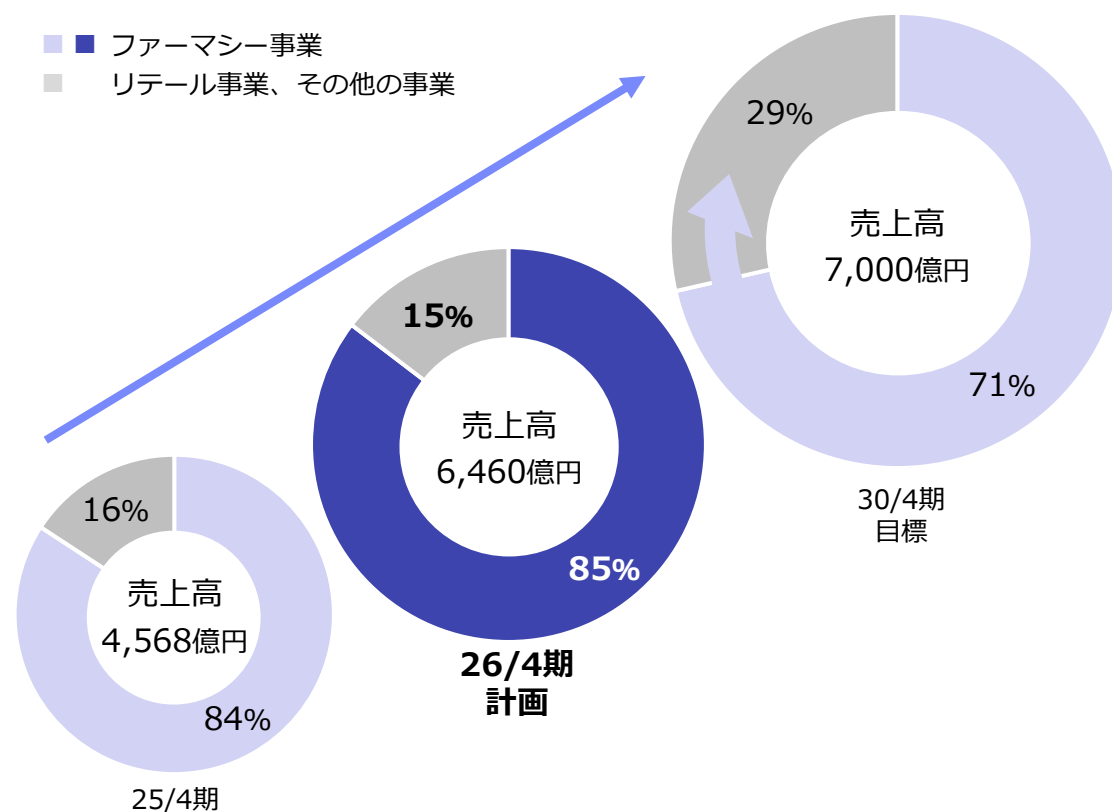
# 中長期ビジョン 定量目標

さくら薬局グループのグループ入りに伴い、中長期ビジョン30/4期目標の達成に大きく近づいた。一方で想定以上の進捗によるギャップも生じているため、26/4期末に向けて中長期ビジョンの見直しを検討する。

売上高 / 純利益率



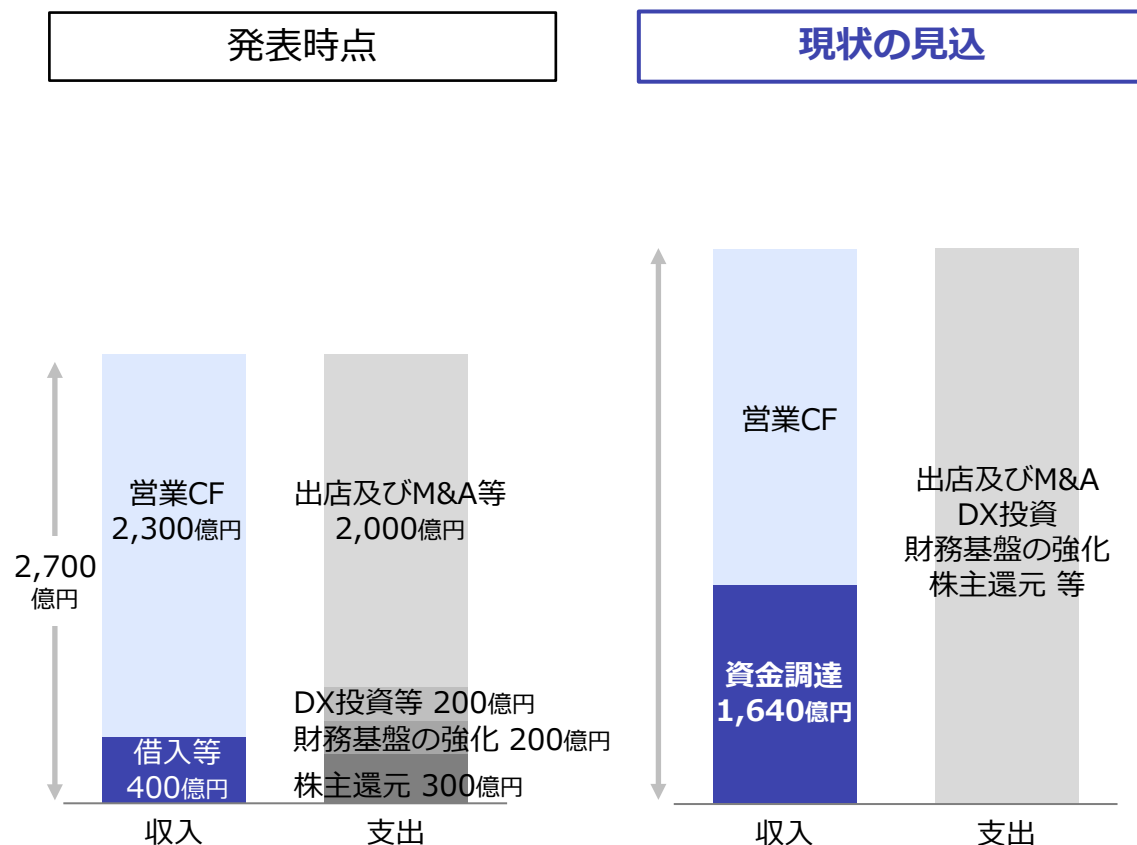
事業別売上高構成



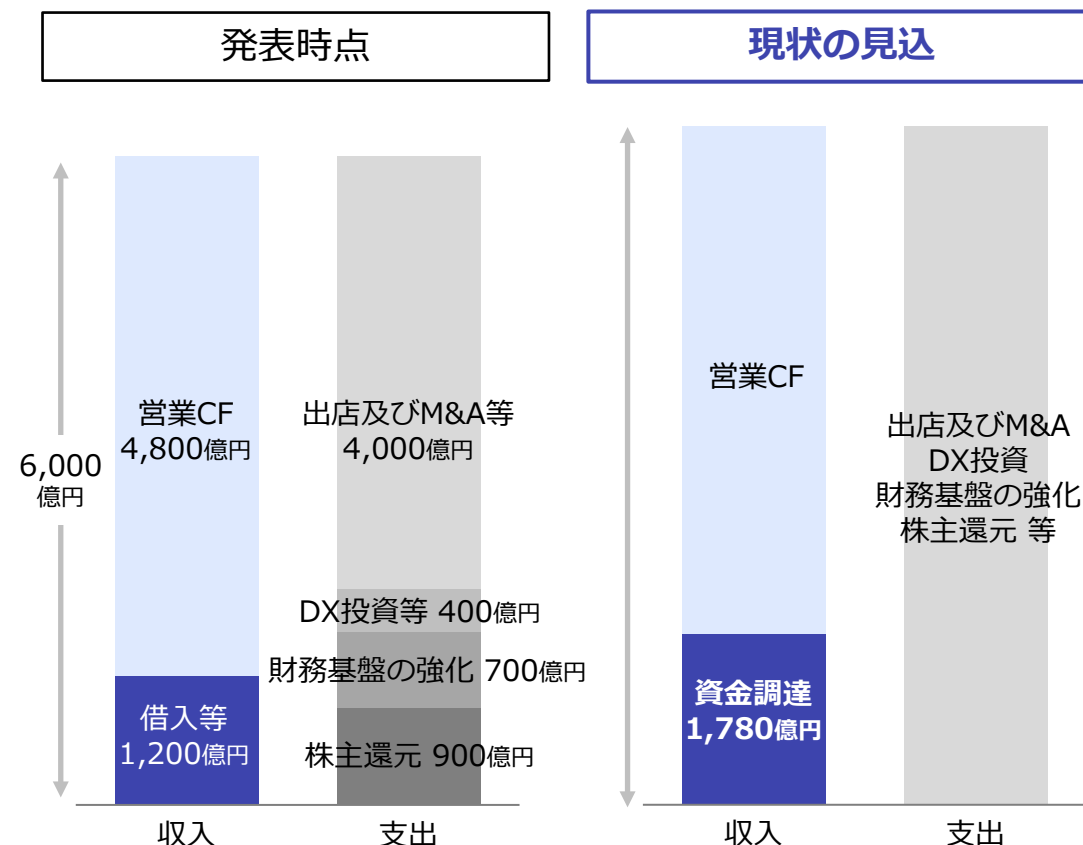
# 中長期ビジョン キャッシュアロケーション

さくら薬局グループの株式取得による財務構造の変化に伴い、キャッシュアロケーションの見直しを検討している。30/4期までの累計は、前回開示のものより投資が先行し資金調達と成長投資が大幅に増えたものとなった。また、34/4期までの累計は、前回開示時点と成長投資の変更はなく、営業CFが改善する見込み。

25/4期-30/4期 **6年間累計**



25/4期-34/4期 **10年間累計**





# 中長期ビジョン 事業別進捗

事業別に設定した定量目標達成に向け順調に進捗している。ファーマシー事業ではグループ入りした会社における効率化の展開、リテール事業では継続的かつ躍進的なトップライン拡大が課題となっている。

定量目標 (KPI)

トピックス

## ファーマシー事業

	24/4期	26/4期	34/4期
売上高	423億円	5,515億円	<b>7,000</b> 億円
処方箋 処理枚数	21枚/日	23枚/日	<b>30</b> 枚/日

### 売上高

- さくら薬局グループのグループ入りに伴い、前倒しての目標達成見込み
- 基準に則ったオーガニック出店及びM&Aを継続

### 処方箋処理枚数

- 次世代薬歴の導入は順調に推移
- グループ入りした会社への展開スピードが課題

## リテール事業、その他の事業

	24/4期	26/4期	34/4期
売上高	423億円	720億円	<b>3,000</b> 億円
売上総利益率	37.6%	49.8%	<b>50.0</b> %

### 売上高

- アインズ&トルペ、Francfrancそれぞれの継続的な既存店成長が課題
- M&A提案を継続的に受領

### 売上総利益率

- シナジー発揮に向けた検証を進行中
- 商品開発の強化

# アイズ&トルペ+Francfranc

アイズ&トルペ（AT）とFrancfranc（Ff）のシナジー最大化に向けて各種施策を実施、検証している。両ブランドのコンセプトを重視しつつ、相互における収益性拡大を図るべく検証を継続する。

## 協力出店

AT

- ・ 単独では叶わないフロアへの出店
- ・ 十分な店舗面積の確保

Ff

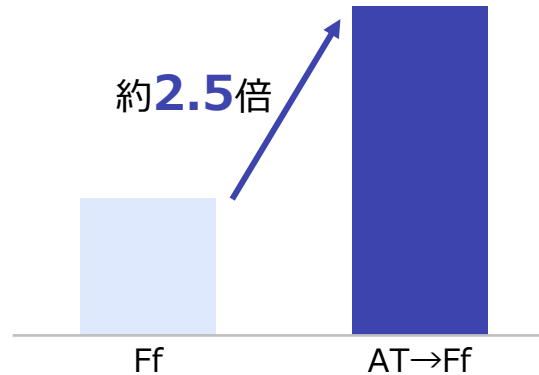
- ・ 坪効率アップ
- ・ 改装によるリフレッシュ化



▶ アトレマルヒロ（埼玉県川越市）の事例

## 相互送客

### ■ クーポン回収率

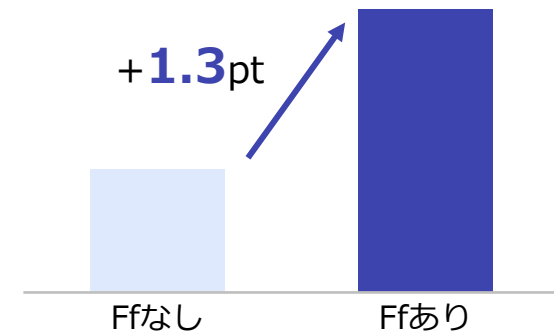


▶ AT→Ffは北海道、関東における平均

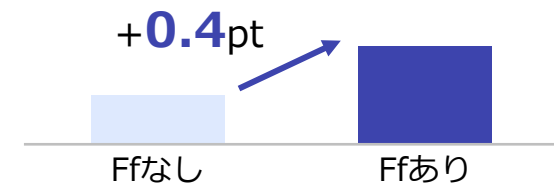
## ショップインショップ

### ■ 粗利率

効果大店舗平均



効果小店舗平均



# DX投資 中期施策

各事業及び全社において、事業規模拡大に向けたDX施策やITを活用した業務の高度化等を、27/4期までの中期施策として設定し、当社グループだからこそできる付加価値の提供と運営効率の向上につなげていく。

中期施策		25/4期	26/4期	27/4期
ファーマシー	薬局業務DX推進・サービス強化 (生成AI搭載 電子薬歴システム導入)	システム選定 効果検証	次世代薬歴 500店舗 → 全店舗へ導入	
	次世代店舗デジタルサービス実現 (アプリ機能の拡充)	お薬手帳 機能統合	アプリ基盤刷新 患者さまへのパーソナライズサービス開始	
リテール	店舗業務DX推進・サービス強化 (次世代POS・セルフレジ導入)	要件定義・設計	次世代POS開発 → 順次導入	
	デジタルマーケティング促進 (アプリ利用者サービス訴求の実現)	決済機能 AINPay	EC・アプリリニューアル お客さまへのパーソナライズサービス開始	
全社	バックオフィス業務自動化 (RPA・生成AI活用 業務高度化・効率化)	RPA随時追加 生成AI効果検証	生成AI導入、教育 → AIプラットフォーム構築	
	システム刷新 (共通プラットフォームの高度化)	会計・教育管理 システム刷新	購買・物流管理システム、グループDB刷新	

# AI Academy設立

AIの活用は企業の成長に欠かせないものとなっている。AIに特化した専門組織を立ち上げ、全社横断的なAI戦略を立案及び推進し、統一的なガバナンスのもとAI活用による競争力強化と持続的な価値創造を目指す。

## ■ AI Academyとは

グループ全体でAIの導入及び活用を推進する専門組織（バーチャル）

## ■ 果たすべき役割



### 安全な生成AI環境の構築・維持

ガイドライン策定、セキュリティ対策、社内専用AI基盤の提供・監視



### 全社利用促進

AI活用研修、部門別実践、伴走型導入支援、活用事例の横展開



### KPI管理

業務時間削減、品質向上、AI利用率、コスト回収、ROIの測定とレポート

## ■ 推進体制



### 学長【IT部門】

AI戦略策定、成果責任者



### アカデミーメンバー【IT部門】

技術支援、教育、エージェント開発、導入支援、効果測定



### コラボレーター（仮称）【事業部門】

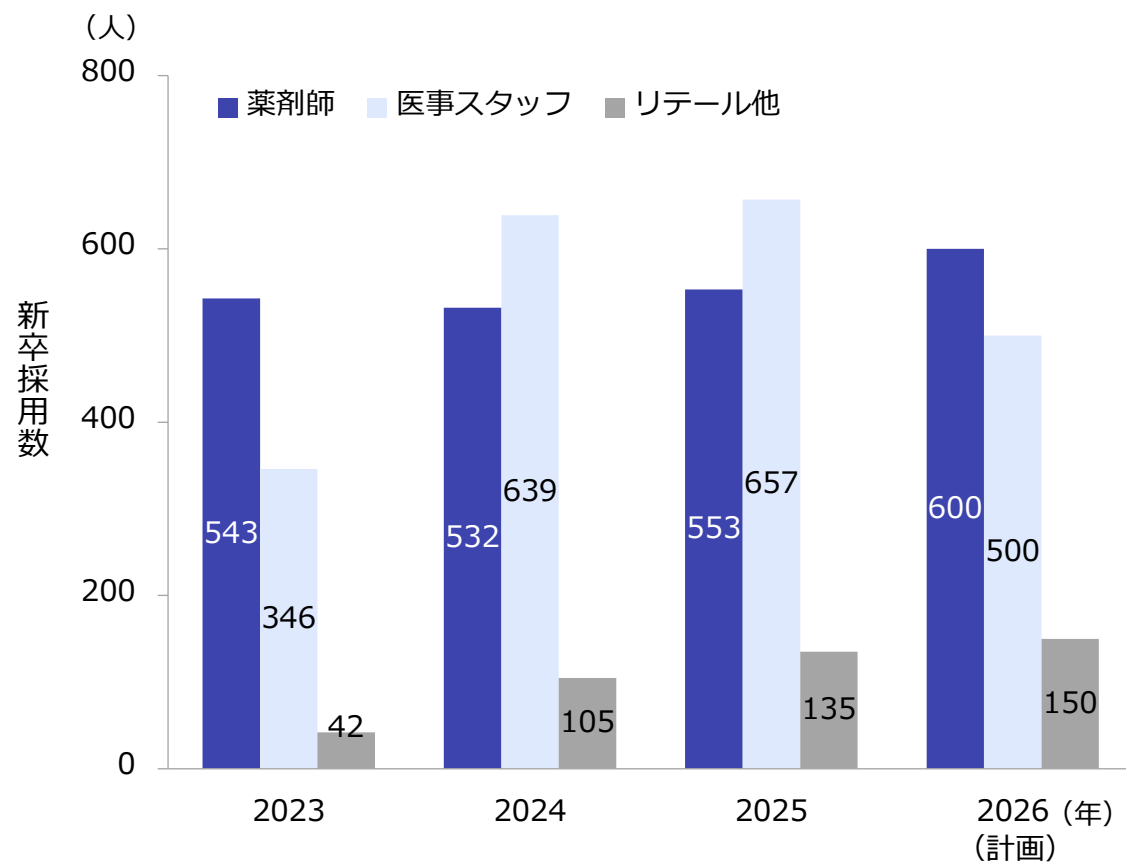
各部門のAI促進、現場ニーズ収集、開発・導入、効果測定

▶ 協働作業するメンバーとして任命

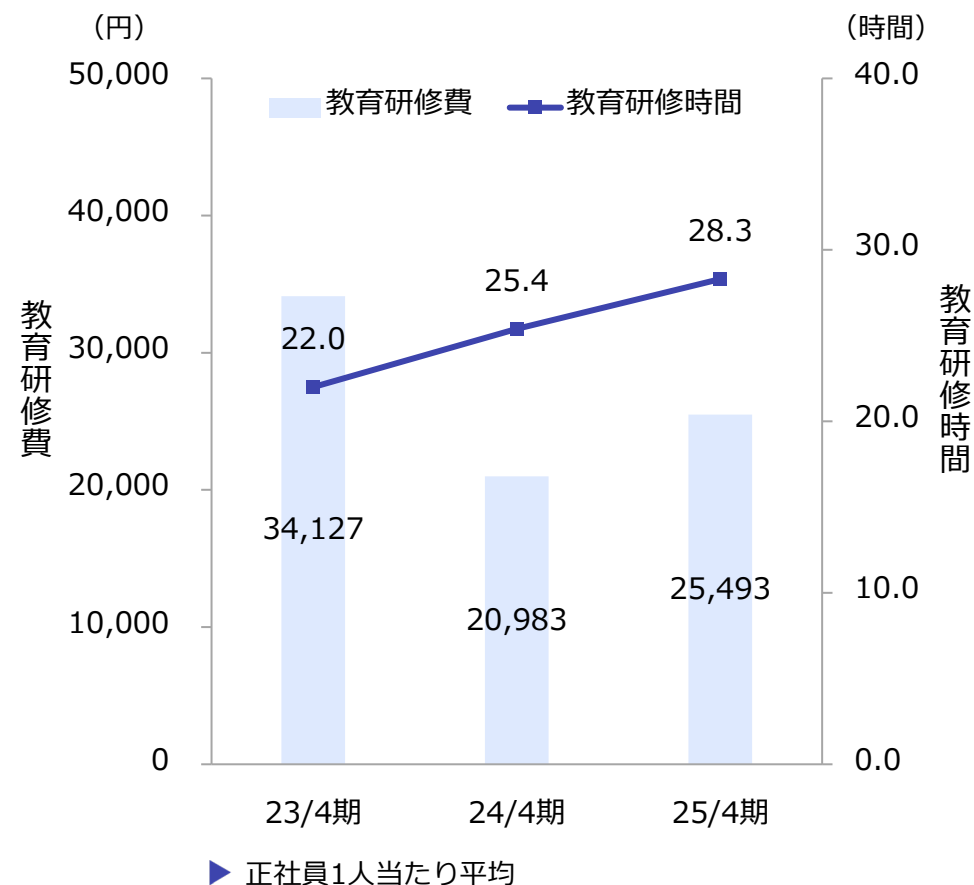
# 人的資本

26/4月の新卒採用は薬剤師600人、医事スタッフ500人、リテール他150人を計画している。継続的な成長において優秀な人材の育成は最重要課題と捉え、全社共通及び部門別の研修体制を整備し人材育成に取り組んでいる。

## ■ 新卒採用数

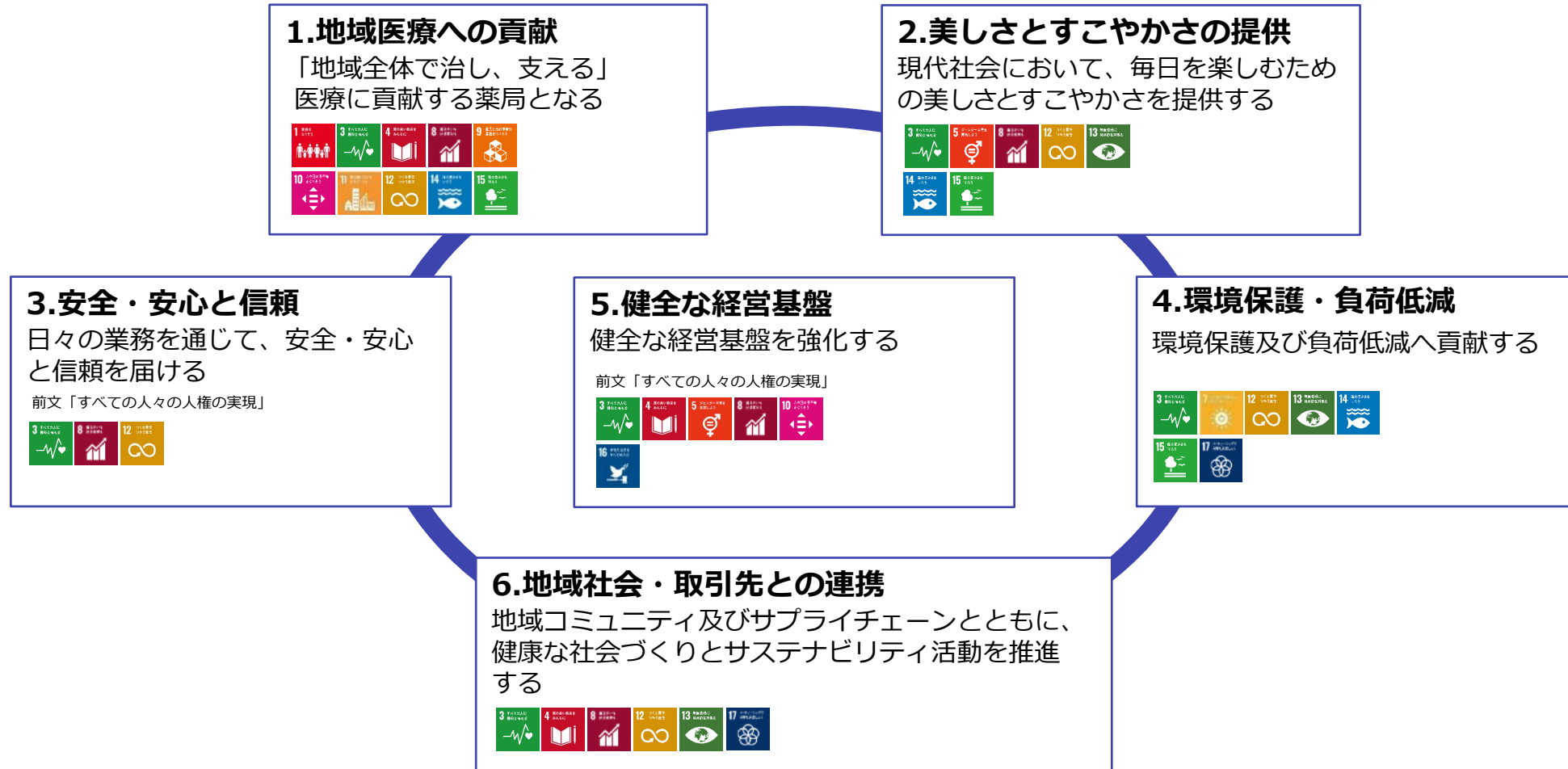


## ■ 人材育成



# サステナビリティ経営 マテリアリティ

人々の健康や美に貢献する事業を通じ、グループ・ステートメントでもある「お客さまの元気と笑顔」を実現し続けるため、良識と倫理観を持った企業活動を行い、お客さまをはじめ多様なステークホルダーの皆さまのことを考え、自ら変化し行動することで、企業の持続的な成長と、社会・環境・経済価値を創出し、サステナビリティ経営を実現する。



# サステナビリティ経営 実績

サステナビリティ委員会では、約30のプロジェクトチームがマテリアリティごとに組織横断の取り組みを推進している。

## 外部評価

### ダイバーシティ & インクルージョン



プラチナくるみん認定



プラチナえるぼし認定



健康経営優良法人  
ホワイト500認定

### ESG格付け



FTSE Blossom  
Japan Sector  
Relative Index



2025 CONSTITUENT MSCI日本株  
ESGセレクト・リーダーズ指数

2025 CONSTITUENT MSCI日本株  
女性活躍指数 (WIN)



Sompo Sustainability Index

SOMPOサステナビリティ  
・インデックス



CDP Bスコア



S&P/JPX カーボン  
エフィシエント指数

## 参考資料

---



## 26/4期 計画 ファーマシー事業

グループ入りしたさくら薬局グループの寄与により、売上高は前期比143.3%、セグメント利益は前期比133.0%を見込む。

(単位：百万円)	24/4期 実績	25/4期 実績	26/4期 計画	前期増減額	前期比 (%)
売上高	357,571	384,783	551,500	166,717	143.3
売上総利益	43,575	40,485	62,670	22,185	154.8
売上比 (%)	12.2	10.5	11.4		
販売管理費	16,949	17,708	29,760	12,052	168.1
売上比 (%)	4.7	4.6	5.4		
営業利益	26,625	22,776	32,910	10,134	144.5
売上比 (%)	7.4	5.9	6.0		
セグメント利益	27,587	24,286	32,300	8,014	133.0
売上比 (%)	7.7	6.3	5.9		

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ セグメント利益は、連結損益計算書の経常利益と調整を行っている
- ▶ 計画は25/9月開示の修正計画

## 26/4期 計画 リテール事業

Francfrancが通期寄与することに加え、アインズ&トルペ業態の売上が堅調に推移していることから、売上高は前期比136.1%、セグメント利益は前期比156.1%を見込む。

(単位：百万円)	24/4期 実績	25/4期 実績	26/4期 計画	前期増減額	前期比 (%)
売上高	31,111	61,041	83,100	22,059	136.1
売上総利益	11,967	30,030	43,090	13,060	143.5
売上比 (%)	38.5	49.2	51.9		
販売管理費	8,913	25,248	35,590	10,342	141.0
売上比 (%)	28.6	41.4	42.8		
営業利益	3,054	4,782	7,500	2,718	156.8
売上比 (%)	9.8	7.8	9.0		
セグメント利益	3,096	4,804	7,500	2,696	156.1
売上比 (%)	10.0	7.9	9.0		

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ セグメント利益は、連結損益計算書の経常利益と調整を行っている
- ▶ 計画は25/9月開示の修正計画

**本件に係る照会先**

**株式会社アインホールディングス  
経営企画室**

**TEL03-5333-1812**

**<https://www.ainj.co.jp/corporate/>**

事前に株式会社アインホールディングスの許可を書面で得ることなく、本資料を転写・複製し、又は第三者に配布することを禁止いたします。本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。本資料に記載された事項の全部または一部は、予告なく修正・変更されることがあります。本資料には、将来の業績に関する記述が含まれておりますが、これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等により、実際の数値と異なる可能性があります。



AIN GROUP