

2026年4月期 決算説明会

株式会社アインホールディングス

2026年6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及び各事業の既存店、前期出店の伸長により、売上高は前期比141.8%、計画比100.3%、経常利益は前期比157.2%、計画比107.2%となった。

(単位：百万円)	25/4期 実績	26/4期 計画	26/4期 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	456,804	646,000	647,834	191,030	141.8	100.3
売上総利益	74,436	109,740	108,878	34,442	146.3	99.2
売上比 (%)	16.3	17.0	16.8			
販売管理費	57,565	81,440	79,045	21,480	137.3	97.1
売上比 (%)	12.6	12.6	12.2			
営業利益	16,871	28,300	29,832	12,961	176.8	105.4
売上比 (%)	3.7	4.4	4.6			
経常利益	18,080	26,500	28,414	10,334	157.2	107.2
売上比 (%)	4.0	4.1	4.4			
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,261	13,500	17,264	8,003	186.4	127.9
売上比 (%)	2.0	2.1	2.7			
1株当たり 当期純利益 (円)	264.32	384.91	491.62	227.30	186.0	127.7
EBITDA	31,040	50,980	52,011	20,971	167.6	102.0
売上比 (%)	6.8	7.9	8.0			

▶ 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

さくら薬局グループの寄与及び高額医薬品の処方による処方箋単価の上昇により、売上高は前期比144.6%、計画比100.9%となった。セグメント利益はPMIが順調に推移し、コスト削減が奏功したこと等により、前期比147.2%、計画比110.7%となった。

(単位：百万円)	25/4期 実績	26/4期 計画	26/4期 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	384,783	551,500	556,424	171,641	144.6	100.9
売上総利益	40,485	62,670	63,372	22,887	156.5	101.1
売上比 (%)	10.5	11.4	11.4			
販売管理費	17,708	29,760	27,975	10,267	158.0	94.0
売上比 (%)	4.6	5.4	5.0			
営業利益	22,776	32,910	35,397	12,621	155.4	107.6
売上比 (%)	5.9	6.0	6.4			
セグメント利益	24,286	32,300	35,760	11,474	147.2	110.7
売上比 (%)	6.3	5.9	6.4			
店舗数	1,290	2,161	2,137	847	165.7	98.9

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ 計画は25/9月開示の修正計画
- ▶ 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

リテール事業 連結

Francfrancがフル寄与し、アインズ&トルペ及びFrancfrancの客単価は堅調に推移したが、客数が計画を下回り、売上高は前期比131.5%、計画比96.6%、セグメント利益は前期比135.9%、計画比87.0%となった。

(単位：百万円)	25/4期 実績	26/4期 計画	26/4期 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	61,041	83,100	80,255	19,214	131.5	96.6
売上総利益	30,030	43,090	41,235	11,205	137.3	95.7
売上比 (%)	49.2	51.9	51.4			
販売管理費	25,248	35,590	34,791	9,543	137.8	97.8
売上比 (%)	41.4	42.8	43.4			
営業利益	4,782	7,500	6,443	1,661	134.7	85.9
売上比 (%)	7.8	9.0	8.0			
セグメント利益	4,804	7,500	6,528	1,724	135.9	87.0
売上比 (%)	7.9	9.0	8.1			
店舗数	260	270	269	9	103.5	99.6

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ 計画は25/9月開示の修正計画
- ▶ 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

連結B/S

さくら薬局グループのグループ入りに伴う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▲1,209億円となった。

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期末		(単位：百万円)	
資産の部		負債・純資産の部	
流動資産	173,173	流動負債	185,056
現預金	50,925	短期借入金	20,747
固定資産	336,474	固定負債	165,419
のれん	194,182	長期借入金	151,106
繰延資産	-	純資産計	159,171
資産合計	509,647	負債・純資産合計	509,647
ネットキャッシュ			▲120,928
自己資本比率 (%)			31.2

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ ネットキャッシュ = 現金及び預金 - 有利子負債

資産の部

さくら薬局グループのグループ入りによるのれん等の増加を主な要因とし、総資産の合計は25/4期末より1,977億円増加した。

(単位：百万円)	24/4期末	25/4期末	26/4期末	増減額
現金及び預金	48,611	26,881	50,925	24,044
売掛金	15,852	22,295	35,204	12,909
棚卸資産	24,645	36,071	47,530	11,459
流動資産合計	110,743	112,808	173,173	60,365
建物及び構築物	27,122	31,648	38,395	6,747
土地	10,207	10,218	14,283	4,065
有形固定資産合計	43,450	49,712	61,541	11,829
のれん	44,066	84,772	194,182	109,410
無形固定資産合計	51,242	97,621	208,300	110,679
投資有価証券	3,345	3,233	4,652	1,419
繰延税金資産	6,403	7,679	17,295	9,616
敷金及び保証金	25,186	31,091	33,571	2,480
投資その他の資産合計	43,973	51,778	66,632	14,854
固定資産合計	138,666	199,112	336,474	137,362
繰延資産計	-	-	-	-
資産合計	249,409	311,921	509,647	197,726

- ▶ 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17,255百万円
- ▶ 増減額：25/4期末・26/4期末比較

負債・純資産の部

さくら薬局グループのグループ入りに伴い買掛金は329億円増加し、同社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1,332億円増加した。

(単位：百万円)	24/4期末	25/4期末	26/4期末	増減額
買掛金	65,506	80,895	113,874	32,979
短期借入金	3,467	12,151	20,747	8,596
流動負債合計	103,232	132,045	185,056	53,011
長期借入金	3,227	26,469	151,106	124,637
固定負債合計	10,765	37,243	165,419	128,176
負債合計	113,998	169,288	350,476	181,188
資本金	21,894	21,894	21,894	-
資本剰余金	20,131	20,128	20,004	▲124
利益剰余金	95,257	101,692	116,130	14,438
株主資本合計	134,847	141,717	156,457	14,740
純資産合計	135,411	142,632	159,171	16,539
負債純資産合計	249,409	311,921	509,647	197,726

▶ 単位未満切り捨て

▶ 増減額：25/4期末・26/4期末比較

連結CF

さくら薬局グループのグループ入り等により、投資キャッシュフローが606億円の支出となり、現金及び現金同等物期末残高は506億円となった。

(単位：百万円)	25/4期	26/4期	増減額
営業キャッシュフロー	23,146	30,872	7,726
税金等調整前当期純利益	16,705	24,047	7,342
減価償却費	8,372	11,102	2,730
のれん償却額	5,796	11,077	5,281
売上債権増減額（▲は増加）	▲1,287	▲3,929	▲2,642
棚卸資産増減額（▲は増加）	▲3,807	▲3,513	294
未収入金増減額（▲は増加）	▲4,275	692	4,967
仕入債務増減額（▲は減少）	8,999	4,791	▲4,208
投資キャッシュフロー	▲65,920	▲60,605	5,315
有形・無形固定資産取得による支出	▲12,183	▲15,104	▲2,921
子会社株式取得による支出	▲51,455	▲45,870	5,585
財務キャッシュフロー	21,051	53,728	32,677
現金及び現金同等物増減額	▲21,725	23,995	45,720
現金及び現金同等物期末残高	26,655	50,650	23,995

▶ 単位未満切り捨て

事業価値分析

さくら薬局グループのグループ入りに伴いネットキャッシュは1,091億円減少したが、オーガニック成長及び同グループを含むM&AによりEPSは227.3円、EBITDAは209億円増加した。

	24/4期	25/4期	26/4期	増減
自己資本比率 (%)	54.3	45.7	31.2	▲14.5
時価ベースの自己資本比率 (%)	83.8	62.1	38.9	▲23.2
株価収益率 (倍) PER	18.39	20.90	11.49	▲9.41
1株当たり当期純利益 (円) EPS	324.64	264.32	491.62	227.3
株価純資産倍率 (倍) PBR	1.56	1.37	1.26	▲0.11
1株当たり純資産 (円) BPS	3,866.55	4,063.53	4,523.45	459.92
総資産利益率 (%) ROA	4.7	3.3	4.2	0.9
株主資本利益率 (%) ROE	8.7	6.7	11.5	4.8
投下資本利益率 (%) ROIC	10.2	7.3	8.0	0.7
EBITDA (百万円)	31,318	31,040	52,011	20,971
EBITDA margin (%)	7.8	6.8	8.0	1.2
EV/EBITDA倍率 (倍)	5.47	6.77	6.27	▲0.50
ネットD/Eレシオ (倍)	▲0.31	0.08	0.77	0.69
ネットキャッシュ (百万円)	41,617	▲11,740	▲120,928	▲109,188
株主価値 (百万円)	212,914	198,347	204,969	6,622
時価総額 (百万円)	208,916	193,779	198,491	4,712

▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減: 25/4期・26/4期比較

▶ 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 = 現預金及び現金同等物 - 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: 24/4期末5,970円 (24/4月末) 25/4期末5,525円 (25/4月末) 26/4期末5,647円 (26/4月末)

27/4期 計画 連結

各事業における新店の伸長、調剤報酬改定等の影響及びグループ入りしたさくら薬局グループのフル寄与により、売上高は前期比111.4%、経常利益は前期比105.6%を計画している。

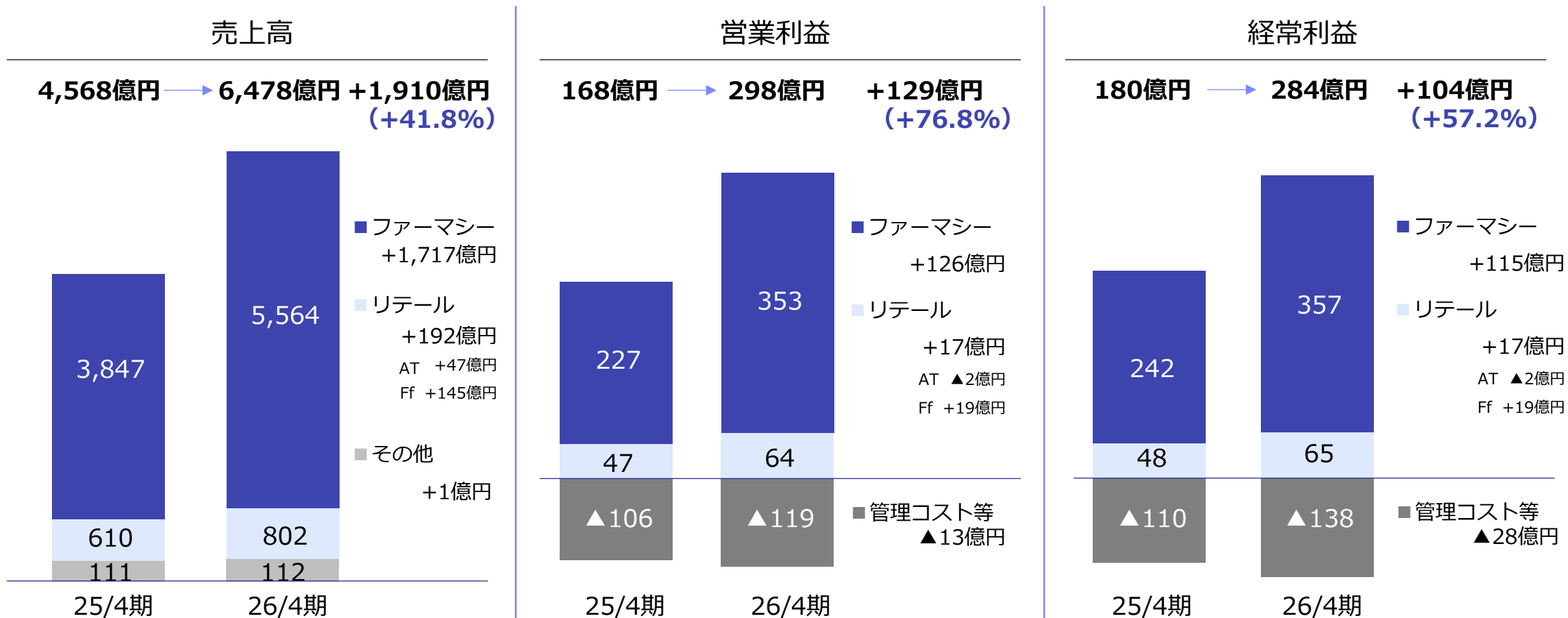
(単位：百万円)	25/4期 実績	26/4期 実績	27/4期 計画	前期増減額	前期比 (%)
売上高	456,804	647,834	721,500	73,666	111.4
売上総利益	74,436	108,878	117,000	8,122	107.5
売上比 (%)	16.3	16.8	16.2		
販売管理費	57,565	79,045	84,500	5,455	106.9
売上比 (%)	12.6	12.2	11.7		
営業利益	16,871	29,832	32,500	2,668	108.9
売上比 (%)	3.7	4.6	4.5		
経常利益	18,080	28,414	30,000	1,586	105.6
売上比 (%)	4.0	4.4	4.2		
親会社株主に帰属 する当期純利益	9,261	17,264	15,000	▲2,264	86.9
売上比 (%)	2.0	2.7	2.1		
1株当たり 当期純利益 (円)	264.32	491.62	426.74	▲64.88	86.8
EBITDA	31,040	52,011	58,110	6,099	111.7
売上比 (%)	6.8	8.0	8.1		
年間配当金 (円)	80.00	100.00	100.00	-	100.0

▶ 単位未満切り捨て

Review

連結 対前期

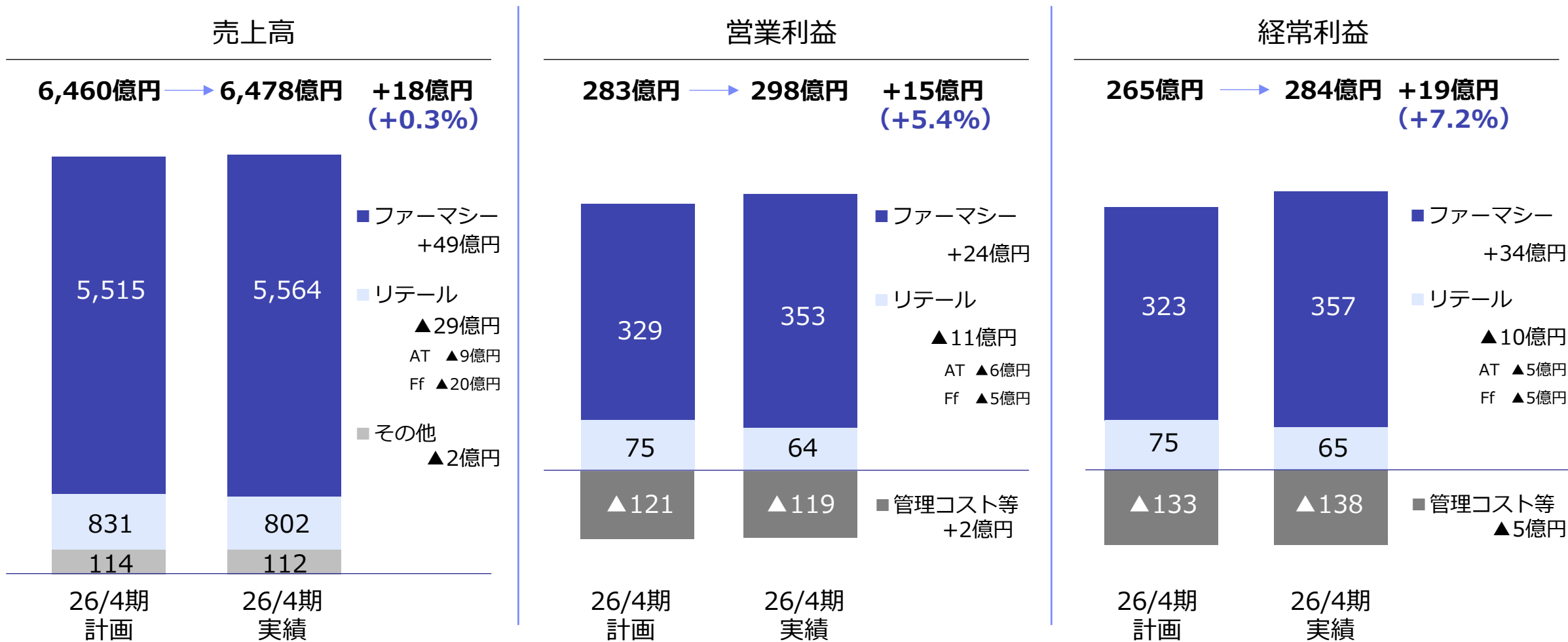
グループ入りしたFrancfrancのフル寄与及びさくら薬局グループの9か月分の寄与により、営業利益は129億円、経常利益は104億円の増益となった。



▶ AT : アインズ&トルペ Ff : 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な推移、高額医薬品による処方箋単価の増加及びさくら薬局グループのPMIが順調に推移したことにより、営業利益は15億円、経常利益は19億円の増益となった。



▶ AT : アインズ&トルペ Ff : 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

出退店

さくら薬局グループのM&Aを含むファーマシー事業の出店数は902店舗、リテール事業の出店数は21店舗となった。26/4期末時点でファーマシー事業2,137店舗、リテール事業269店舗となり、総店舗数は2,406店舗となった。

■ 実績

		26/4期	
		計画	実績
出店	ファーマシー	901	902
	オーガニック	35	41
	M&A	866	861
	リテール	26	21
	アインズ&トルペ	20	14
	Francfranc	6	7
合計		927	923
閉店	ファーマシー	30	55
	リテール	10	12
合計		40	67

▶ 計画は25/9月開示の修正計画

■ ファーマシー出退店推移

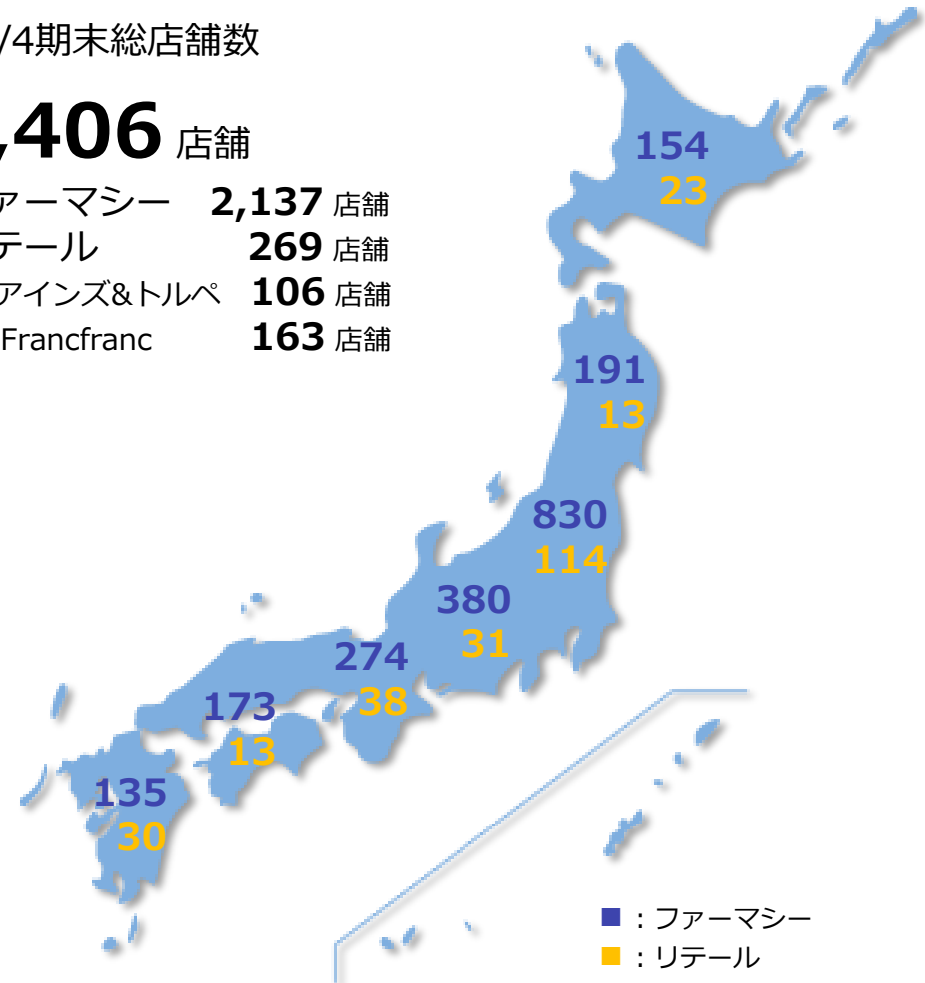
	24/4期	25/4期	26/4期	さくら薬局Gr
オーガニック	19	30	41	
M&A	21	68	861	837
EV/EBITDA倍率	4.41	5.10	6.40	6.51
閉店	13	25	30	
譲渡	5	14	25	

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

■ 26/4期末総店舗数

2,406 店舗

ファーマシー **2,137** 店舗
 リテール **269** 店舗
 アインズ&トルペ **106** 店舗
 Francfranc **163** 店舗

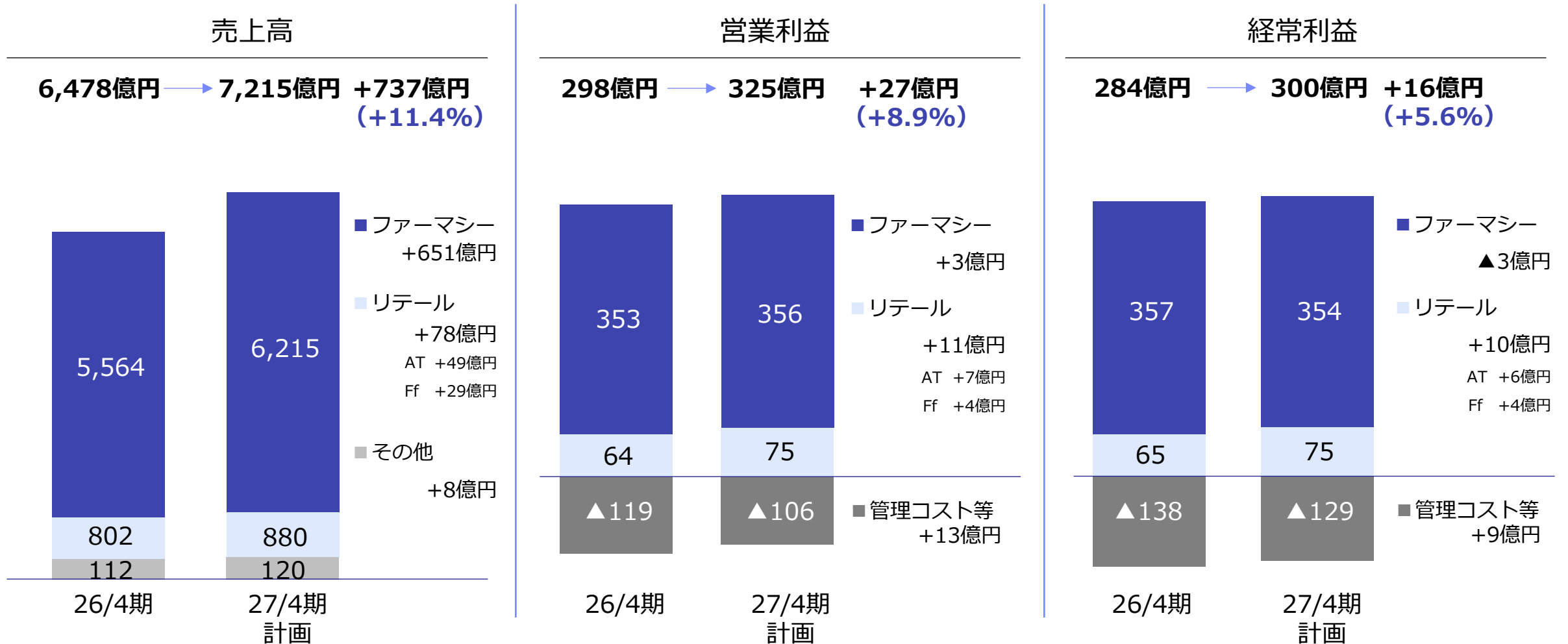


▶ 総店舗数にはFrancfranc HongKong 7店舗を含む

27/4期計画

27/4期 計画 連結 対26/4期

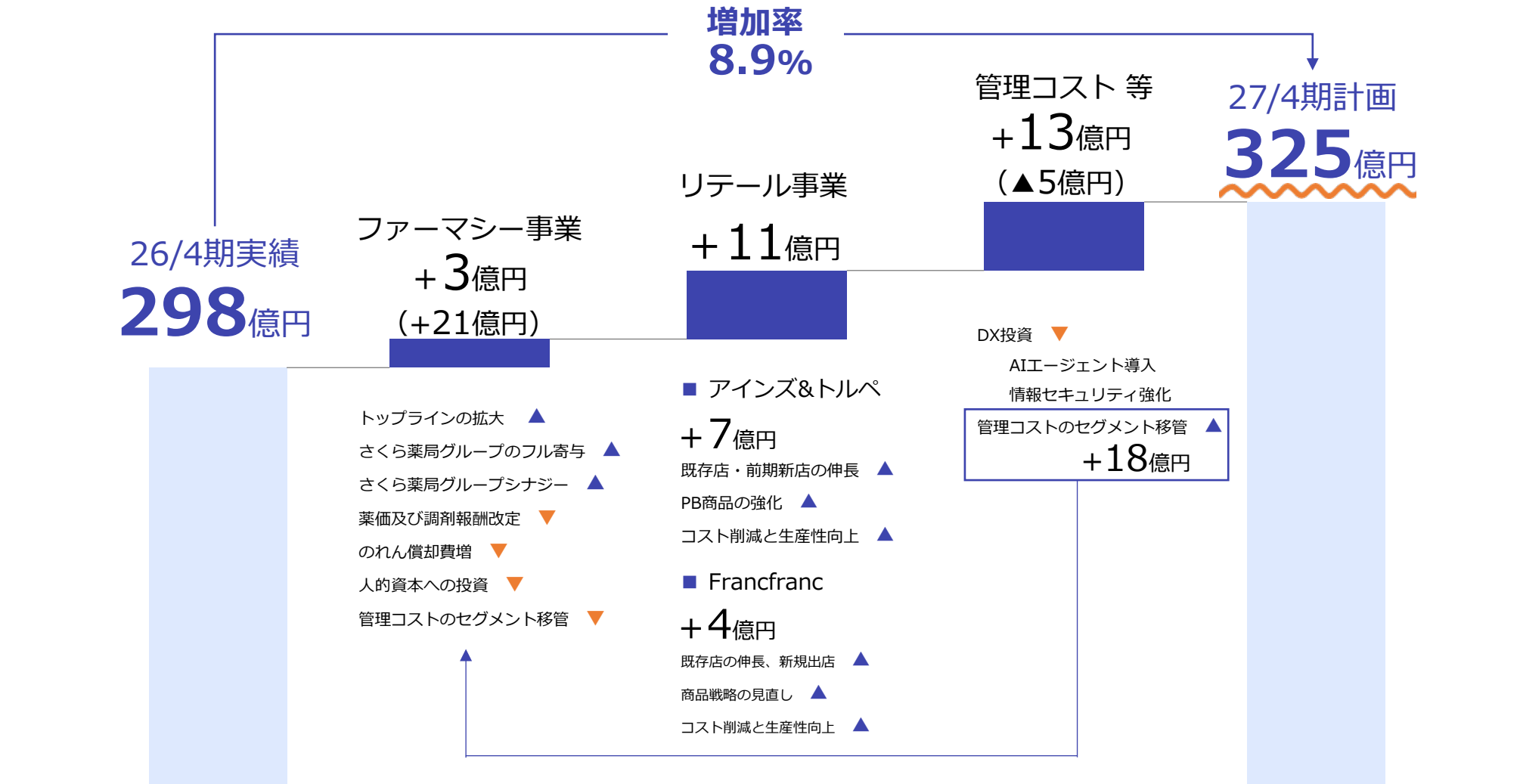
調剤報酬改定の影響を受けるものの、さくら薬局グループのフル寄与及びリテール事業の新規出店等により、売上高は737億円の増収、営業利益は27億円、経常利益は16億円の増益を計画する。



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

27/4期 計画 営業利益

ファーマシー事業におけるトップラインの拡大及びさくら薬局グループのフル寄与、リテール事業の既存店及び前期新店の伸長、人的資本及びDXへの投資等により、営業利益325億円を計画する。



▶ () は管理コストのセグメント移管による影響を除いた数値

トップラインの拡大

27/4期出店は、ファーマシー事業80店舗、リテール事業24店舗を計画し、閉店は両事業合算して35店舗を計画する。期末時点の店舗数は、ファーマシー事業2,187店舗、リテール事業288店舗（AT121店舗、Ff167店舗）、総店舗数2,475店舗を計画する。

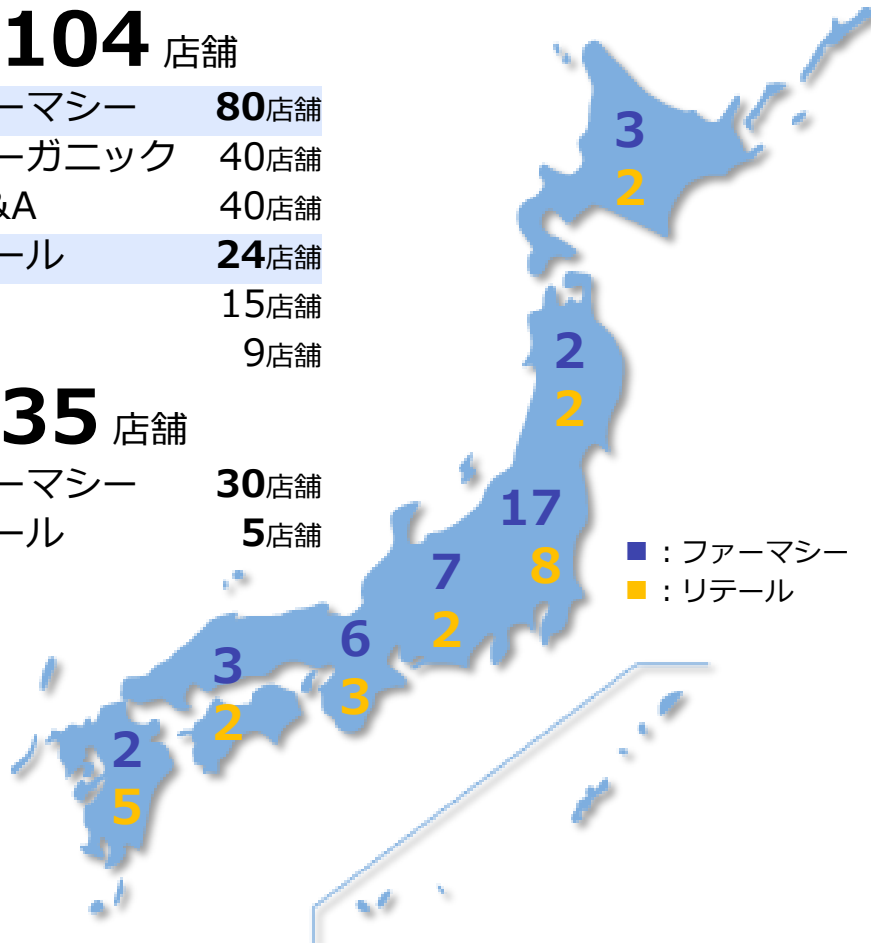
27/4期 出退店計画

出店 **104** 店舗

ファーマシー	80店舗
オーガニック	40店舗
M&A	40店舗
リテール	24店舗
AT	15店舗
Ff	9店舗

閉店 **35** 店舗

ファーマシー	30店舗
リテール	5店舗



▶ AT : アインズ&トルペ Ff : Francfranc ▶ 地図上はオーガニック出店数

ファーマシー



グランエミオ所沢店（26/5月開局）



鎌倉大船店（26/5月開局）



日立宮田店（26/6月開局）

リテール



ATセントシティ小倉駅前店（26/6月開店）



AT川崎アゼリア店（26/7月予定）



Ff 東京都（27/4期上期予定）

27/4期 計画 ファーマシー事業

調剤報酬改定の影響、技術料の適正算定及び高額医薬品の処方増加による処方箋単価の上昇に伴い、売上高は前期比111.7%、セグメント利益は前期比99.1%を見込む。

(単位：百万円)	25/4期 実績	26/4期 実績	27/4期 計画	前期増減額	前期比 (%)
売上高	384,783	556,424	621,500	65,073	111.7
売上総利益	40,485	63,372	67,120	3,748	105.9
売上比 (%)	10.5	11.4	10.8		
販売管理費	17,708	27,925	31,470	3,545	112.7
売上比 (%)	4.6	5.0	5.1		
営業利益	22,776	35,397	35,650	253	100.7
売上比 (%)	5.9	6.4	5.7		
セグメント利益	24,286	35,760	35,430	▲330	99.1
売上比 (%)	6.3	6.4	5.7		

- ▶ 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

27/4期 計画 リテール事業

アインズ&トルペ、Francfrancの新規出店及び既存店の伸長等により売上高は前期比109.7%、セグメント利益は前期比114.9%を見込む。

(単位：百万円)	25/4期 実績	26/4期 実績	27/4期 計画	前期増減額	前期比 (%)
売上高	61,041	80,255	88,000	7,745	109.7
売上総利益	30,030	41,235	45,220	3,985	109.7
売上比 (%)	49.2	51.4	51.4		
販売管理費	25,248	34,791	37,720	2,929	108.4
売上比 (%)	41.4	43.4	42.9		
営業利益	4,782	6,443	7,500	1,057	116.4
売上比 (%)	7.8	8.0	8.5		
セグメント利益	4,804	6,528	7,500	972	114.9
売上比 (%)	7.9	8.1	8.5		

- ▶ 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

Strategy

Strategy

収益成長の実現

- 調剤報酬改定のポイント
- ファーマシー事業
- リテール事業

中長期ビジョン

- 再構築 定量目標
- 再構築 キャッシュアロケーション

経営基盤の強化

- DX投資
- 人的資本
- サステナビリティ経営

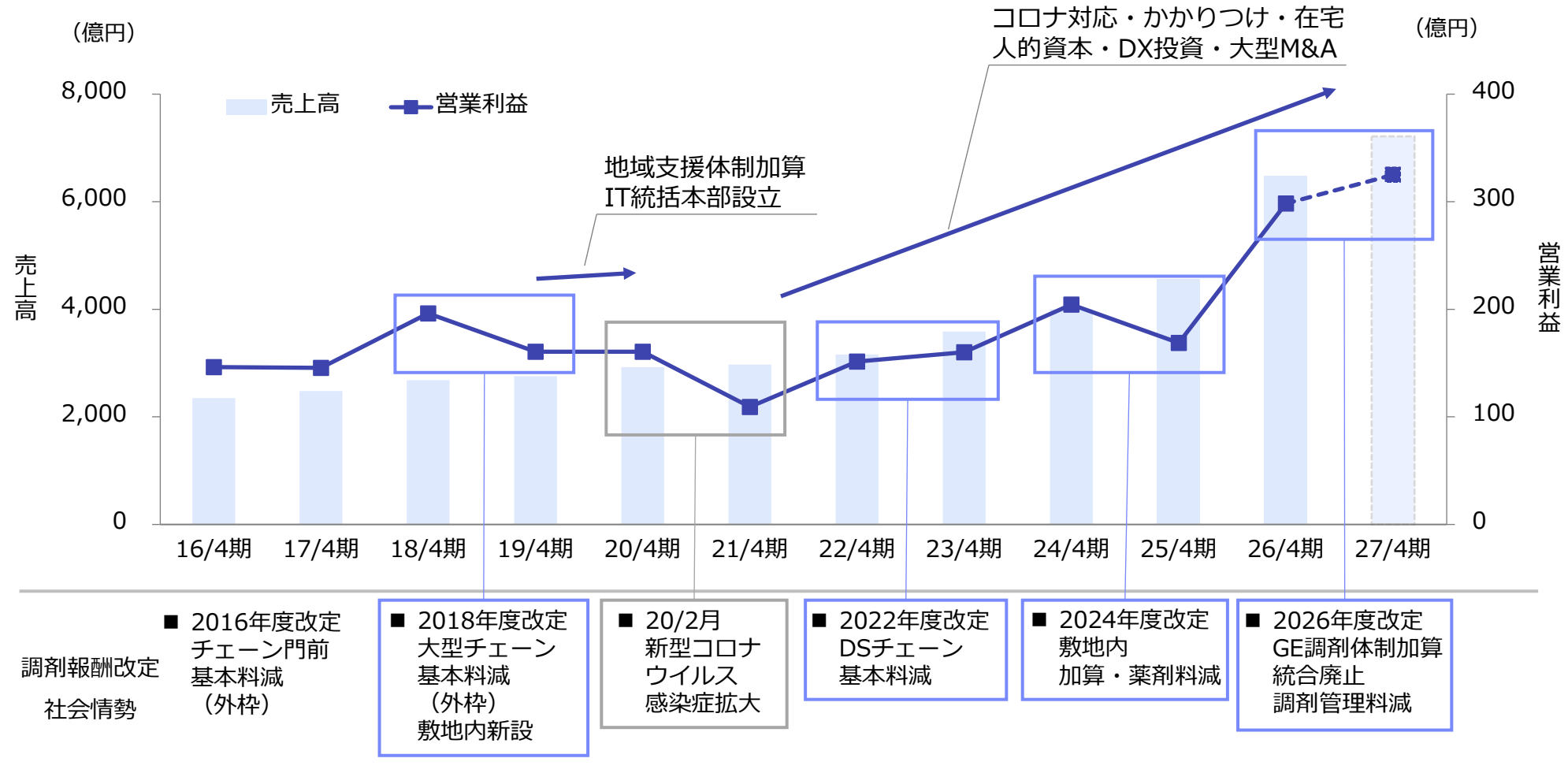
調剤報酬改定のポイント

2026年度の調剤報酬改定は、対物から対人業務の更なる推進、在宅医療に対する評価の見直し、医療従事者の賃上げ・物価対策が大きな柱となっている。

主要改定項目		概要	影響度
施設 基準 関連	調剤基本料	変更 同一建物・敷地内の保険医療機関を1つとして集中率を計算 1、3-ハ +2点、2、3-イ、3-ロ +1点	▲
	地域支援・医薬品供給対応体制加算	変更 旧 GE調剤体制加算の廃止及び統合 旧 地域支援体制加算の施設基準及び要件変更	▼
	電子的調剤情報連携体制整備加算	変更 医療情報取得加算の廃止 マイナ保険証利用率ごとの加算区分の集約（3区分→1区分）	▼
	在宅薬学総合体制加算	変更 1：15点→30点 2：50点→イ：100点（個人在宅）、ロ：50点（上記以外）	▲
	門前薬局等立地依存減算	新設 調剤基本料▲15点 （特定地域及び基準を満たす新規出店が対象）	-
薬学 管理料 関連	かかりつけ薬剤師指導料	変更 服薬管理指導料への統合	▼
	調剤管理料	変更 調剤管理加算の廃止、処方日数加算区分減（4区分→2区分）	▼
物価高 賃上げ 関連	ベースアップ評価料	新設 +4点、受付1回につき算定	▲
	物価対応料	新設 +1点、3か月に1回算定	▲
27/4期 想定影響金額			約▲15億円

調剤報酬改定による影響推移

これまで調剤報酬改定及び社会情勢の変化による影響を受けてきた。27/4期はさくら薬局グループのフル寄与及びリテール事業の伸長等により、増収増益となる見込み。

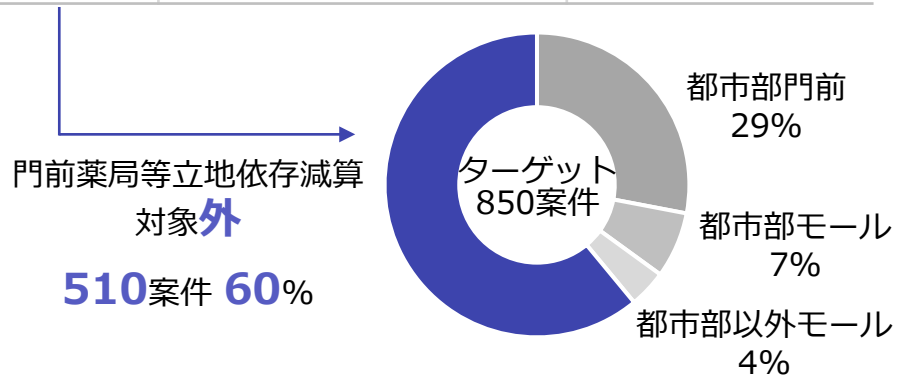


出店ターゲット

オーガニック出店ターゲットのうち60%が門前薬局等立地依存減算の対象外案件であり、減算対象案件も収益性を精査した上で出店が可能。これまで同様に十分な出店案件があり、従来の出店戦略を維持しトップライン拡大を図る。

■ オーガニック

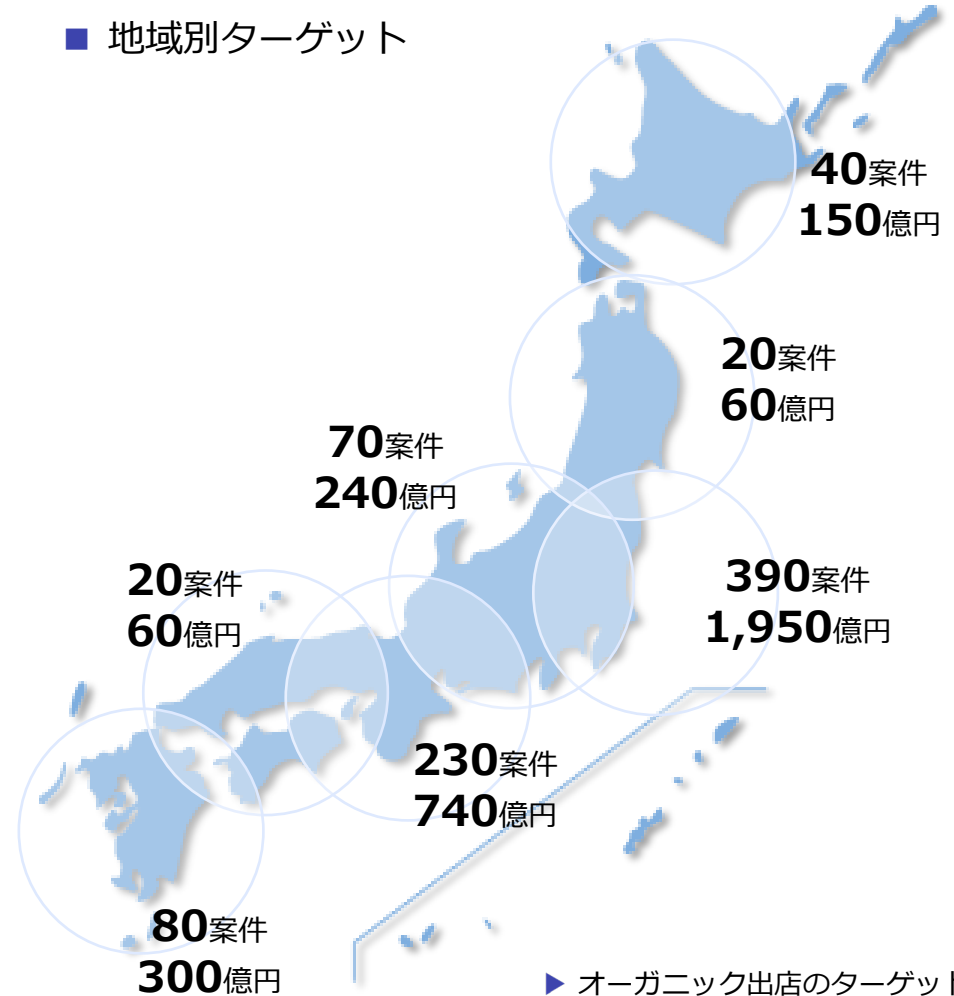
出店ターゲット			売上規模
合計	門前	モール	
850案件	750案件	100案件	3,500億円



■ M&A

	M&A基準
店舗規模	年商2.0億円以上
EV/EBITDA倍率	5倍-7倍
利益	翌期より貢献

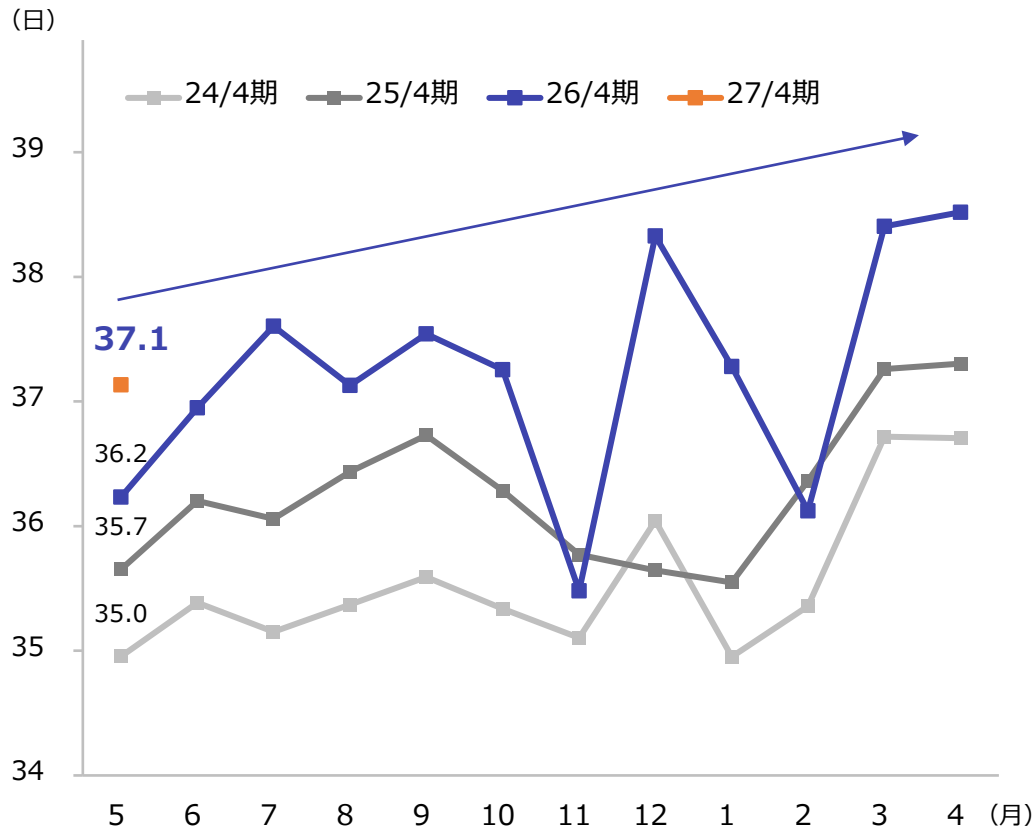
■ 地域別ターゲット



平均処方日数、処方箋単価

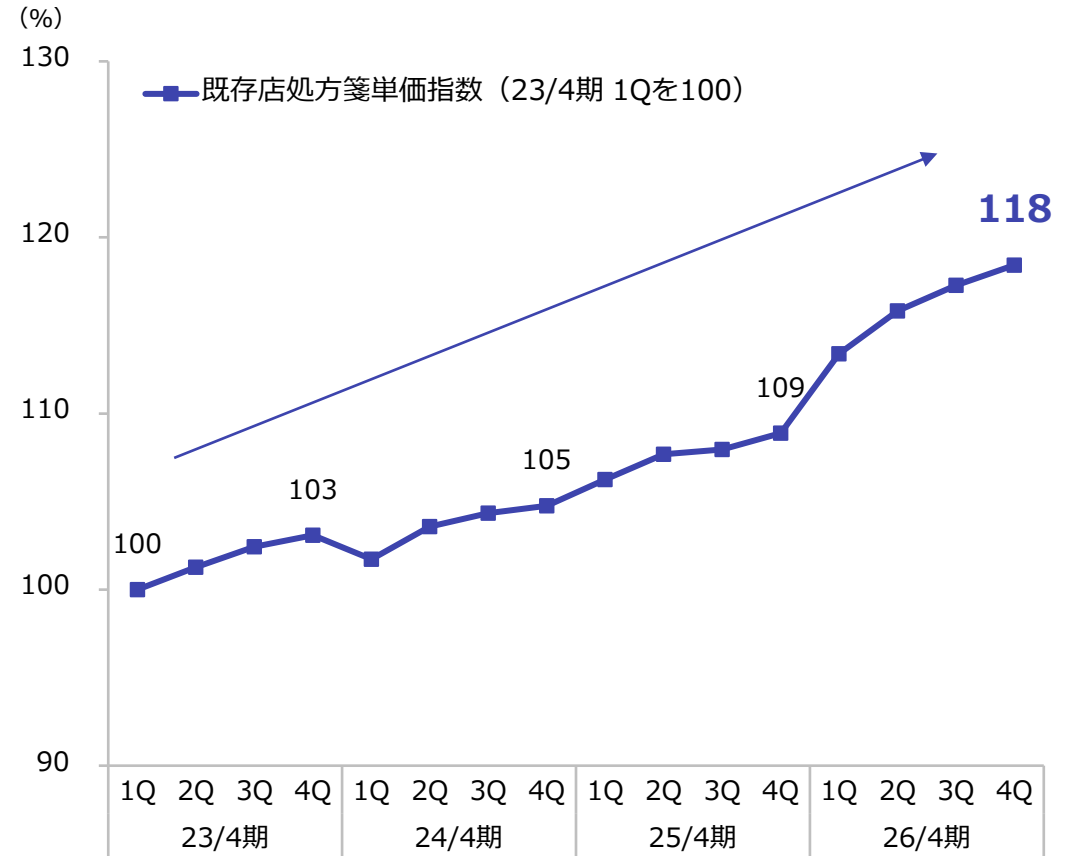
処方日数増加の影響により処方箋枚数は微減傾向であり、26/5月実績からも本傾向は継続すると想定。一方、高額医薬品処方増加の影響もあり、処方箋単価は増加している。増患施策により処方箋枚数減の影響を最小化し、トップラインを拡大していく。

平均処方日数



▶ 除：さくら薬局グループ

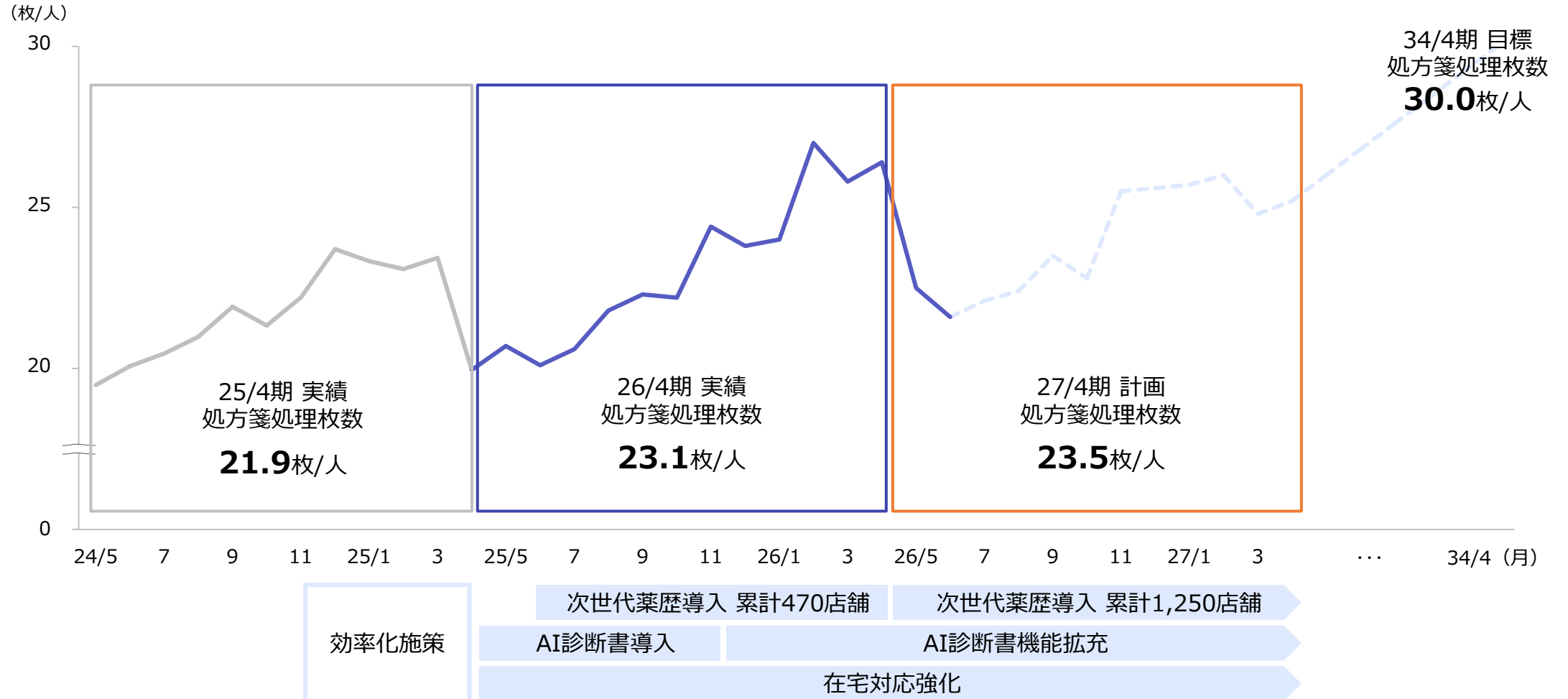
処方箋単価



▶ 各期における既存店の処方箋単価 ▶ 除：さくら薬局グループ

処方箋処理枚数 1

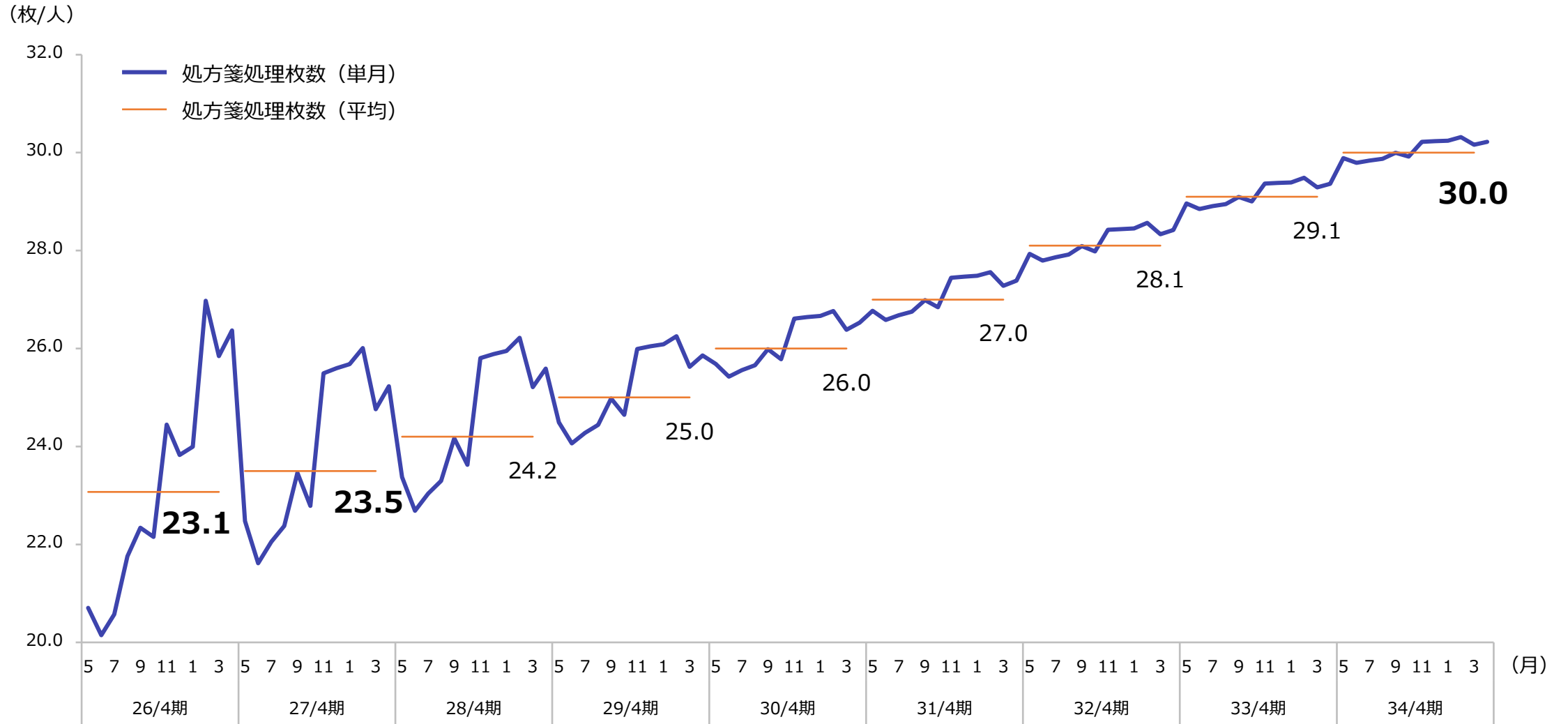
次世代薬歴及びAI診断書等の施策により、処方箋処理枚数は増加傾向である。34/4期の目標である処方箋処理枚数30.0枚/人に向け、27/4期は23.5枚/人を目標とし各種施策を推進する。



▶ 除：さくら薬局グループ

処方箋処理枚数 2

34/4期の目標である処方箋処理枚数30.0枚/人達成に向け、段階的に目標を定めて推進していく。



▶ 除：さくら薬局グループ

アイズ&トルペ×Francfranc

25/11月末、アトレマルヒロ川越にアイズ&トルペ（新規）及びFrancfranc（移転改装）を出店。Francfranc単独出店の時と比較し売上高が約4倍となる等、シナジーを発揮している。今後も同様の出店及び改装を10店舗ほど実施検討する。

	改装前		改装後	
坪数	92.1坪	→	194.9 坪 AT 148.4坪 Ff 46.5坪	2.1倍
売上高	10百万円	→	39 百万円 AT 32百万円 Ff 7百万円	3.9倍
坪売上	116千円	→	205 千円 AT 216千円 Ff 166千円	1.8倍
営業利益	2,129千円	→	5,320 千円 AT 3,900千円 Ff 1,420千円	2.5倍
坪営業利益	23.1千円	→	27.3 千円 AT 26.3千円 Ff 30.5千円	1.2倍



▶ 改装前：Ff単体月平均（24/12月-25/4月）、改装後：月平均（25/12月-26/4月） ▶ AT：アイズ&トルペ、Ff：Francfranc

アインズ&トルペ × アイン薬局

アイン薬局とアインズ&トルペの同一施設への出店は全国各地で実施しており、両ブランドが同一施設に存在することで、顧客の様々なライフステージにおけるニーズへ応えていく。

JA月寒中央ビル（北海道札幌市）



かわぐちキャスティ（埼玉県川口市）



東京駅（東京都千代田区）



上野駅（東京都台東区）



アインズ&トルペ + Francfranc × アイン薬局

アインズ&トルペとアイン薬局が隣地にオープンすることで、メディカル&ショッピングという出店形態の創出について、複数の拠点にて検討を進めている。

AINZ & TULPE Francfranc

アイン薬局



▶ 羽田空港第1旅客ターミナル1F

アイズ&トルペ × Francfranc × アイソ薬局

当社グループの三つの業態であるアイズ&トルペ、Francfranc、アイソ薬局が同一施設で出店することで、顧客接点の最大化と相乗効果を実現する。

AINZ&TULPE

Francfranc

アイソ薬局

ペリエ千葉



グランエミオ所沢



Francfrancのさらなる価値創出

共同出店の他にもFrancfrancの魅力を活かしたシナジー発揮に向けトライアルを実施する。また、Francfrancにおける経営課題を特定しており、課題解決を主とした構造改革を実行し、Francfrancのさらなる価値創出に取り組んでいく。

アインズ&トルペ × Francfranc トライアル

■ アインズ&トルペ内へのFrancfranc BAZAR展開



アインズ&トルペ
アリオ札幌店内
Francfranc BAZAR
(26/7月予定)

■ Francfrancデザイン監修PBの展開



ONE USE
メイクアップツール
(27/4期2Q予定)

Francfranc構造改革

	課題	改革方針
売上・粗利	既存店の継続的成長へのコミット不足	ブランドとしてのFrancfrancを再定義し 魅力ある商品・店舗を再構築
	展開困難という理由でのSKU削減への舵切	
	短期売上・在庫削減をセール販売で対応	
投資・経費	既存店成長に向けた改装投資未実施	必要投資は積極的に実施 無駄は徹底的に削減
	抜本的な販管費見直し未実施	

中長期ビジョン

ブランドプロミス

この街にアインがあってよかった

中長期ビジョン

Ambitious Goals 2034

1兆円への果敢なる挑戦と革新の10年

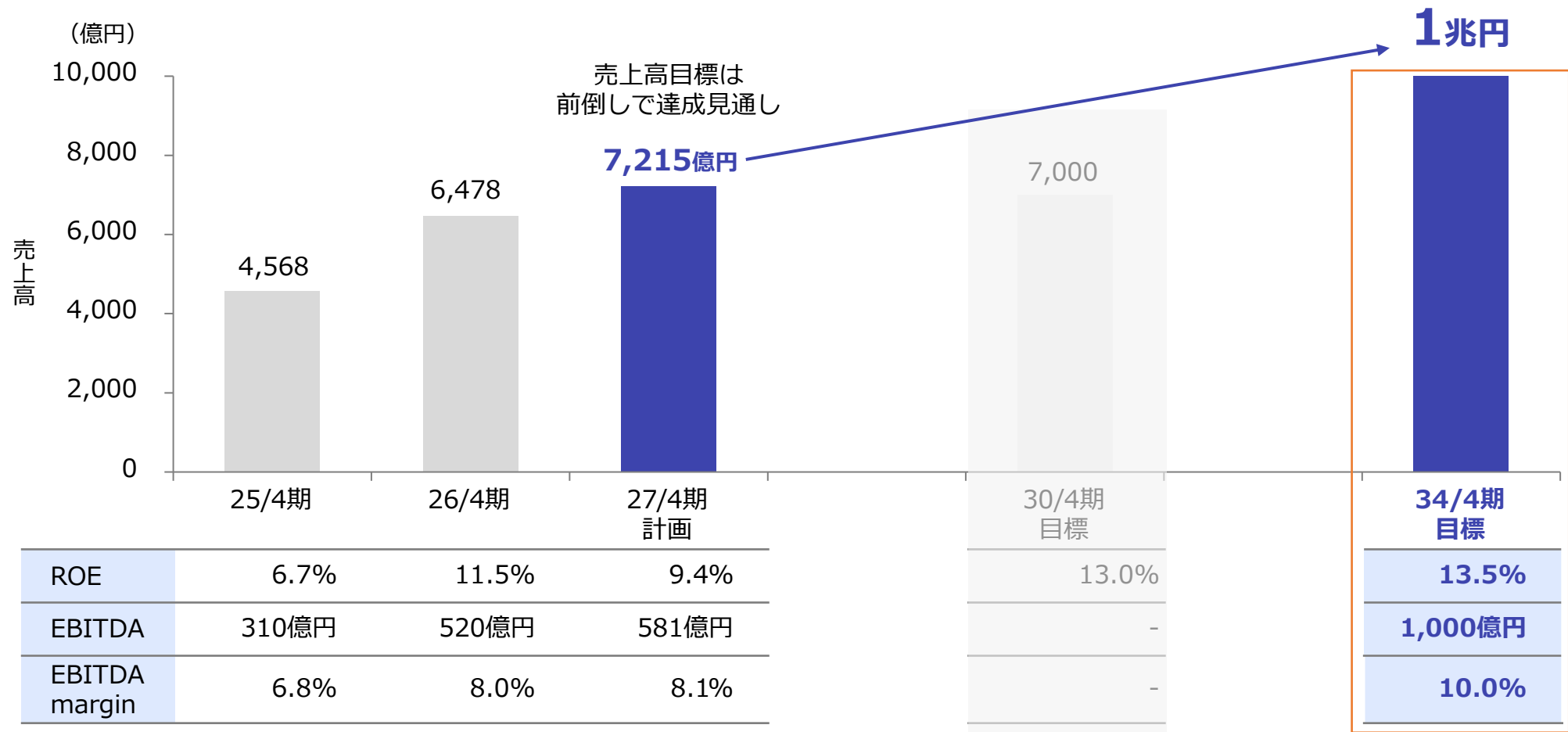
事業別ビジョン

ファーマシー事業 規模と効率化で持続可能な次世代薬局を創出

リテール事業 洗練された価値を発信するコンセプトストアの追求

再構築 定量目標 1

30/4期売上高目標は前倒しで達成する見通し。引き続きファーマシー事業及びリテール事業の成長をドライバーとし、34/4期に売上高1兆円を目指す。今回、長期ビジョンへ一本化し、指標の再構築を行った。



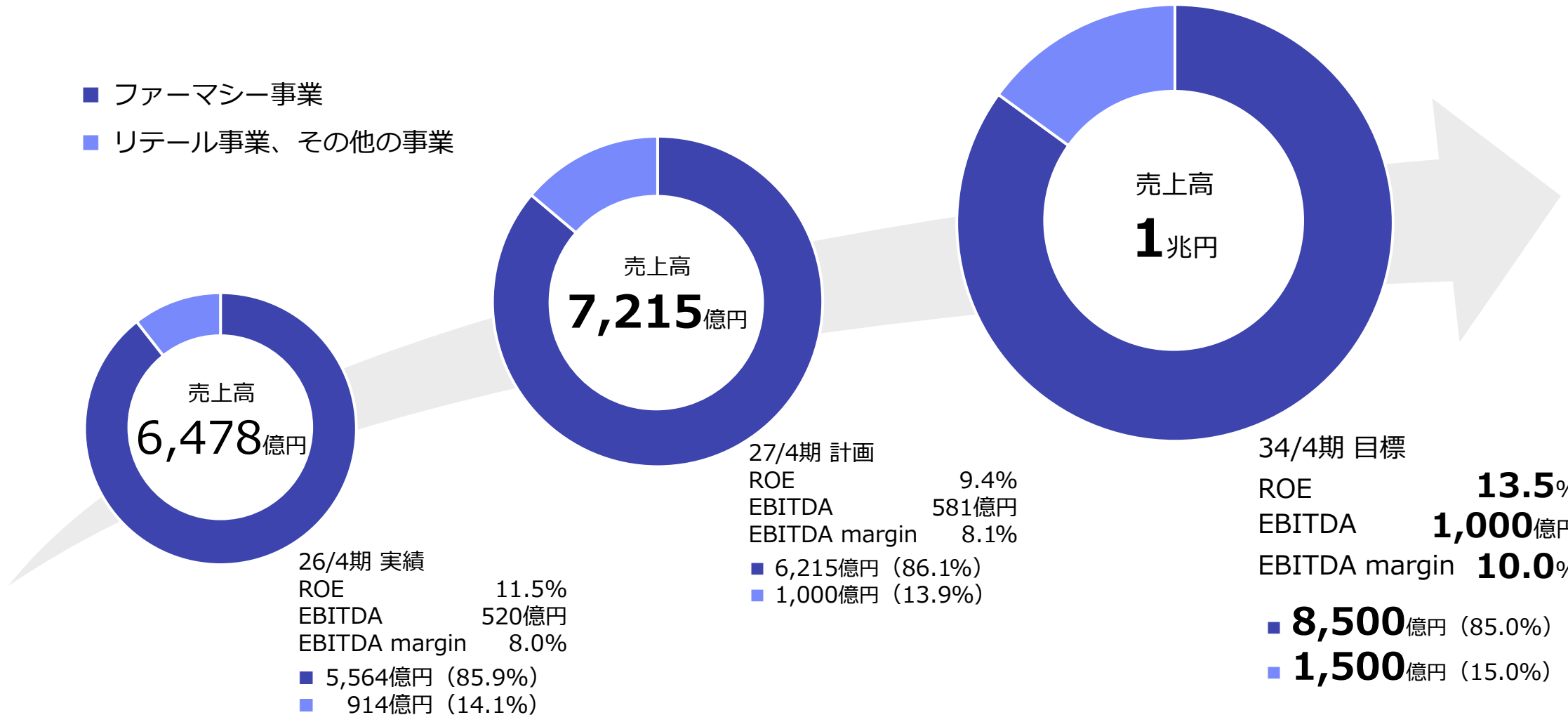
▶ EBITDA : 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

▶ EBITDA margin : EBITDA ÷ 売上高

再構築 定量目標 2

ファーマシー事業、リテール事業の両事業の売上高構成比を再構築し、34/4期に売上高1兆円を目指す。引き続き、資本効率性の向上及び収益力の強化・維持に取り組む。

- ファーマシー事業
- リテール事業、その他の事業



事業別KPI達成への取り組み

ファーマシー事業ではM&Aとオーガニック出店によるトップライン拡大を、リテール事業ではオーガニック出店を軸とした成長を推進する一方、各種KPIについても両事業の取り組みに準拠して実行していく。

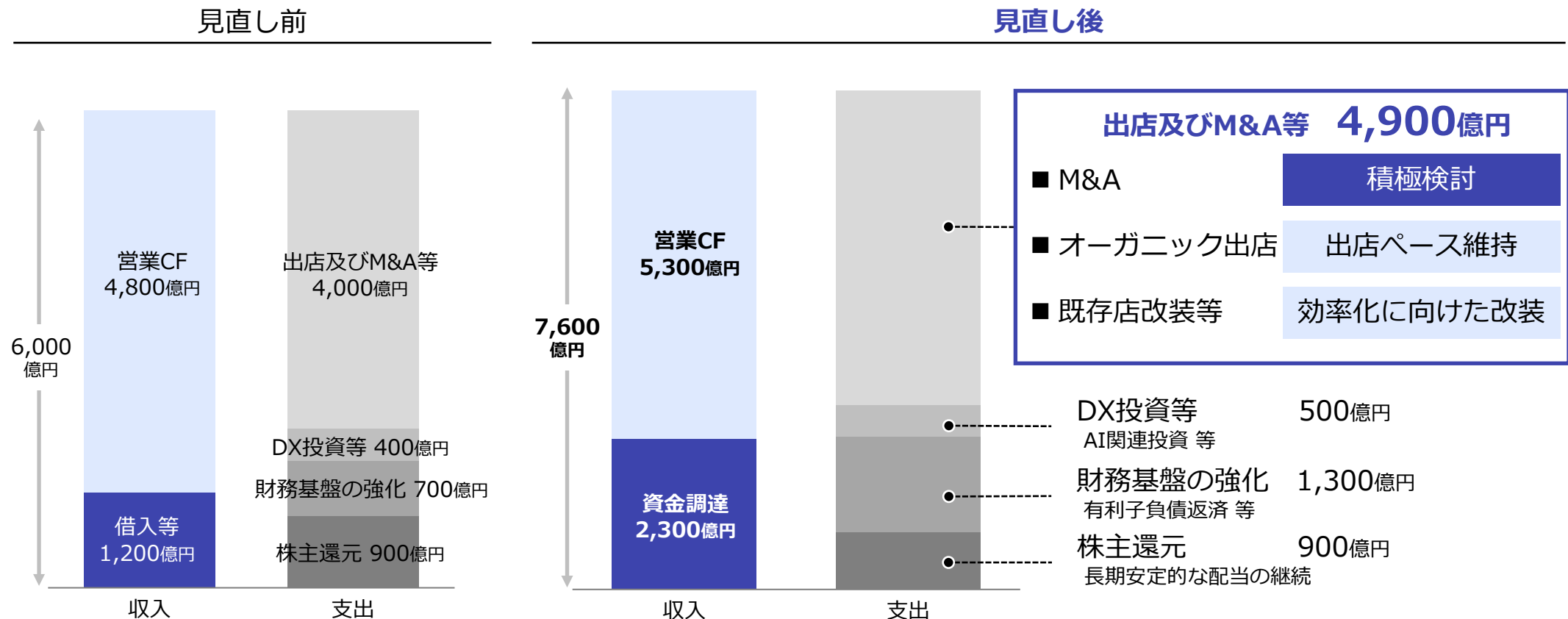
	定量目標 (KPI)		取り組み	
	27/4期 計画	34/4期 目標		
ファーマシー事業	売上高	6,215億円	8,500 億円	トップライン拡大 <ul style="list-style-type: none"> ■ 基準に則ったM&A及びオーガニック出店の継続 ■ 患者満足度向上施策の実行（待ち時間対策・欠品防止 等）
	処方箋 処理枚数	23.5枚/日	30.0 枚/日	処方箋 処理枚数 向上施策 <ul style="list-style-type: none"> ■ 店舗業務の標準化・効率化（AI診断書 等） ■ 業務の分離・自動・集約化（次世代薬歴 等）
リテール事業	売上高	1,000億円	1,500 億円	トップライン 拡大 <ul style="list-style-type: none"> ■ 両ブランドのオーガニック出店拡大 ■ Francfranc既存店成長施策の実行
	売上総利益率	49.8%	50.0%	売上総利益率 向上施策 <ul style="list-style-type: none"> ■ オリジナル商品の強化 ■ Francfranc製造リソースの活用

▶ リテール事業には、その他の事業を含む

再構築 キャッシュアロケーション

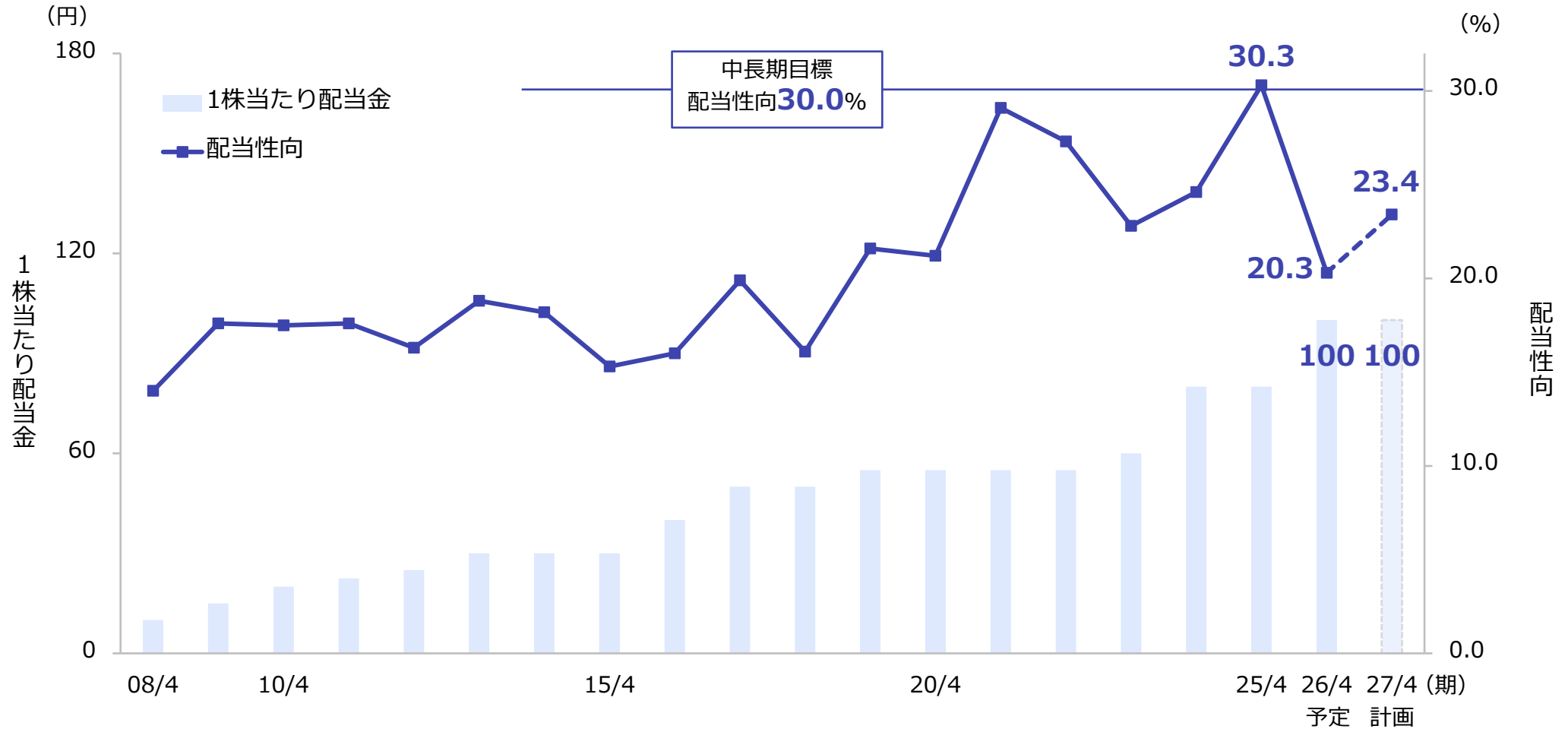
さくら薬局グループの株式取得に伴う財務構造の変化に対応し、投資コストの見直しと創出キャッシュの配分方針を明確にすることで、成長投資と財務健全性のバランスの取れた配分を実現する。現段階では、さくら薬局グループの株式取得に伴う借入返済及び成長投資を優先事項として位置づける。

25/4期-34/4期 10年間累計



株主還元

これまで成長投資と株主還元の適切なバランスを考慮しながら累進配当を前提とした株主還元を実施してきた。今後も中長期ビジョンの達成に向けた投資を継続する一方で、中長期的な株主還元の考え方として配当性向30.0%を目標とする。



DX投資 中期施策

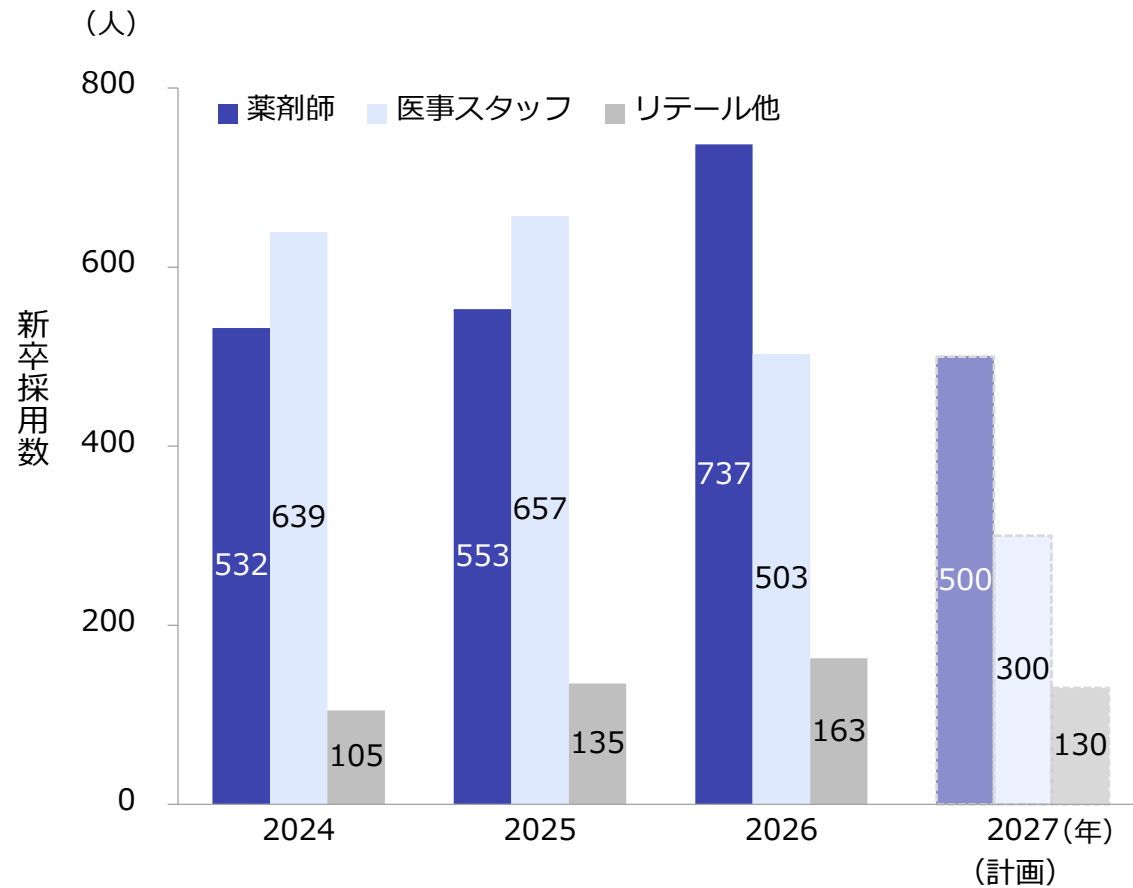
各事業及び全社において、事業規模拡大に向けたDX施策やITを活用した業務の高度化等を、27/4期までの中期施策として設定し、当社グループだからこそできる付加価値の提供と運営効率の向上につなげていく。

	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	導入開始 470店舗導入	1,250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
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・MDシステム開発 → 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 顧客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 AI <i>Academy</i> 設立	AIエージェント 本格導入
	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	情報セキュリティ強化 購買・物流管理システム、グループDB刷新	

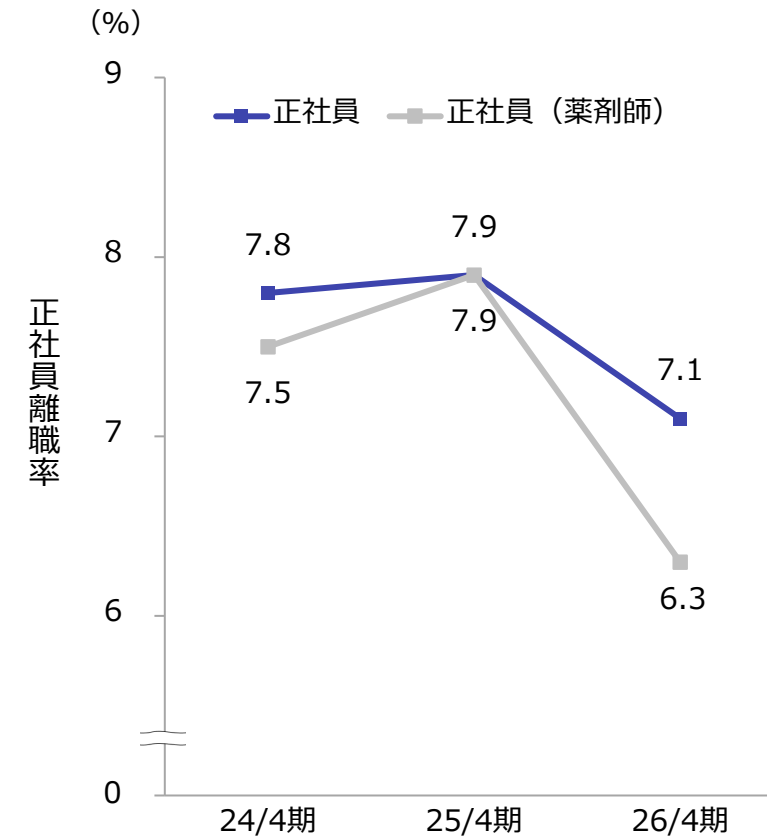
人的資本

27/4月の新卒採用は薬剤師500人、医事スタッフ300人、リテール他130人を計画している。人事制度変更及び人材育成等の人材戦略における取り組みの成果により正社員離職率が減少している。

■ 新卒採用数

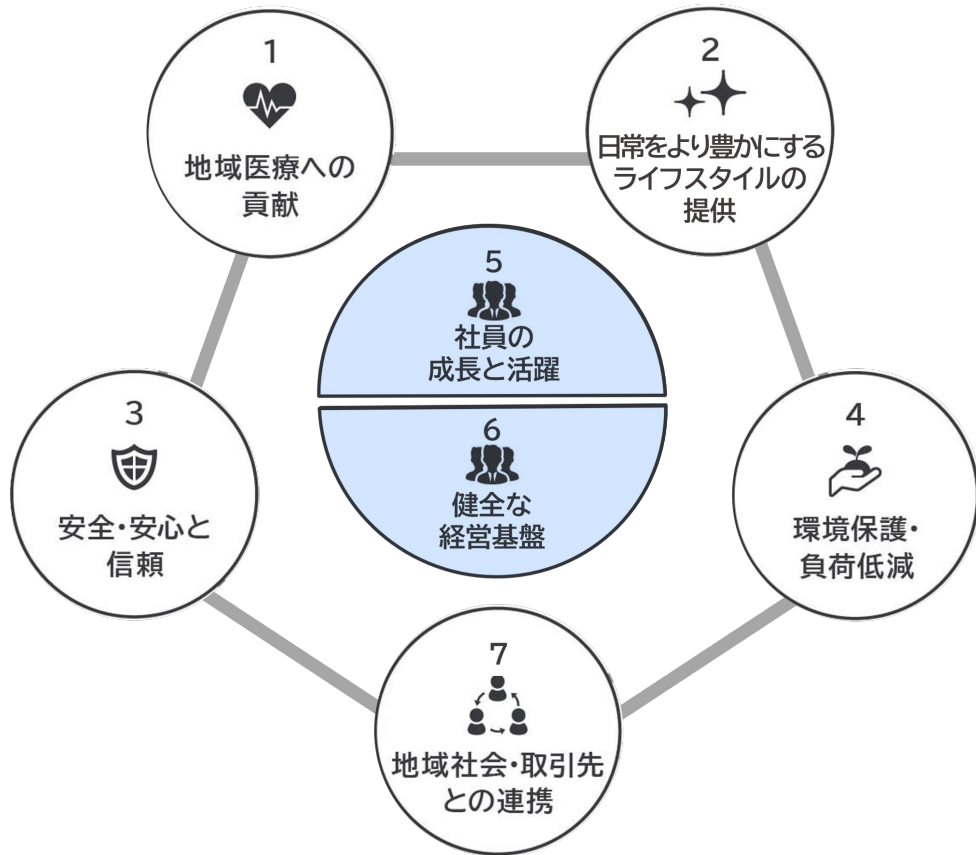


■ 正社員離職率



サステナビリティ経営 マテリアリティ

中長期ビジョンの公表と外部環境の変化を踏まえ、25/12月にマテリアリティの見直しを実施。これからも、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。



1. 地域医療への貢献



確かな専門性と、人と深く関わる力で、一人ひとりの健康への願いを支える地域のかかりつけ薬局として「地域全体で治し、支える」医療に貢献する

2. 日常をより豊かにするライフスタイルの提供



もっと素敵なお店が見つかる小さなワクワクのつまんだLife&Styleストアとして「自分らしい」日常の実現に貢献する

3. 安全・安心と信頼



日々の業務を通じて、安全・安心と信頼を届ける

4. 環境保護・負荷低減



環境保護及び負荷低減へ貢献する

5. 社員の成長と活躍



事業成長の源泉である多様な人材の力を最大化する

6. 健全な経営基盤



前文「すべての人々の人権の実現」

健全な経営基盤を強化する

7. 地域社会・取引先との連携



地域コミュニティ及びサプライチェーンとともに、健康な社会づくりとサステナビリティ活動を推進する

27/4期 計画 連結

各事業における新店の伸長、調剤報酬改定等の影響及びグループ入りしたさくら薬局グループのフル寄与により、売上高は前期比111.4%、経常利益は前期比105.6%を計画している。

(単位：百万円)	25/4期 実績	26/4期 実績	27/4期 計画	前期増減額	前期比 (%)
売上高	456,804	647,834	721,500	73,666	111.4
売上総利益	74,436	108,878	117,000	8,122	107.5
売上比 (%)	16.3	16.8	16.2		
販売管理費	57,565	79,045	84,500	5,455	106.9
売上比 (%)	12.6	12.2	11.7		
営業利益	16,871	29,832	32,500	2,668	108.9
売上比 (%)	3.7	4.6	4.5		
経常利益	18,080	28,414	30,000	1,586	105.6
売上比 (%)	4.0	4.4	4.2		
親会社株主に帰属 する当期純利益	9,261	17,264	15,000	▲2,264	86.9
売上比 (%)	2.0	2.7	2.1		
1株当たり 当期純利益 (円)	264.32	491.62	426.74	▲64.88	86.8
EBITDA	31,040	52,011	58,110	6,099	111.7
売上比 (%)	6.8	8.0	8.1		
年間配当金 (円)	80.00	100.00	100.00	-	100.0

▶ 単位未満切り捨て

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。

お手土産のご紹介

AYURA

メディテーションバス (香涼み) a



- ・清涼感を添えてアップデート
- ・アロマティックハーブをベースに、薄荷やグレープフルーツの香りをブレンドした、清々しい夏の香り
- ・夏の肌を健やかに整える保湿成分配合

AYURA

アロマボディシート (青涼)



- ・2026年4月に数量限定発売
- ・ひんやり冷感アロマボディシート
- ・大判シートで気になるべたつきも1枚で全身爽快
- ・冷感成分配合

AYURA

UVミルク センシティブ t (医薬部外品)



- ・SPF50+・PA++++
- ・UV耐水性★★
- ・肌をいたわりながら強い紫外線をしっかり防ぎ、うるおいを守るUV下地
- ・肌の血色感をアップ※
※メイクアップ効果による

本日はご参加いただきまして、ありがとうございました。



AIN GROUP