
2026年3月期 決算説明

2026年5月15日



- **2026年3月期 決算概要**
- **2027年3月期 通期計画**
- **新中期経営計画と今後の経営課題**

2026年3月期 決算概要



2026年3月期 実績

売上高
8,425億円
前期比 **+5.1%**

経常利益
462億円
前期比 **+5.4%**

出店数
73店舗
総店舗数 **1,594店舗**

売上高

既存店の改装効果・調剤事業及びEC事業が引き続き好調に推移

経常利益

ドラッグ事業：人件費のコントロールを中心としたコスト抑制

新規出店

73店舗出店（ドラッグ事業：49店舗・ディスカウント事業：24店舗）

連結損益計算書の状況

(単位：百万円)

2025年3月期			2026年3月期					
	実績	構成比	実績	構成比	前期比	対計画比	計画	構成比
売上高	801,811	100.0%	842,512	100.0%	105.1%	99.1%	850,000	100.0%
売上総利益	204,087	25.5%	216,170	25.7%	105.9%	98.6%	219,200	25.8%
販管費	159,591	19.9%	169,338	20.1%	106.1%	98.5%	171,900	20.2%
人件費	67,780	8.5%	72,826	8.6%	107.4%	98.7%	73,820	8.7%
販売費	4,349	0.5%	4,235	0.5%	97.4%	92.9%	4,560	0.5%
管理費	87,460	10.9%	92,276	11.0%	105.5%	98.7%	93,520	11.0%
営業利益	44,496	5.5%	46,831	5.6%	105.2%	99.0%	47,300	5.6%
経常利益	43,835	5.5%	46,220	5.5%	105.4%	100.5%	46,000	5.4%
当期純利益	30,750	3.8%	31,392	3.7%	102.1%	99.0%	31,700	3.7%

概況

- 売上高：既存店の改装効果に加え、調剤事業及びEC事業が引き続き好調に推移
- 売上総利益：前期末からの取引条件の改善等により、前期比0.2ポイント向上
- 販管費：ドラッグ事業：人件費のコントロールを中心としたコスト抑制

事業別損益計算書の状況

(単位：百万円)

ドラッグストア事業	2025年3月期		2026年3月期					
	実績	構成比	実績	構成比	前期比	対計画比	計画	構成比
売上高	517,333	100.0%	539,379	100.0%	104.3%	99.1%	544,500	100.0%
売上総利益	143,633	27.8%	150,748	27.9%	105.0%	98.2%	153,500	28.2%
販管費	116,988	22.6%	123,266	22.9%	105.4%	98.5%	125,200	23.0%
営業利益	26,645	5.2%	27,481	5.1%	103.1%	97.1%	28,300	5.2%
経常利益	25,907	5.0%	36,248	6.7%	139.9%	100.7%	36,000	6.6%

概況

- 販管費 : 下期⇒季節品、免税影響初期段階で店舗のレイバースケジュールを調整
- 経常利益 : ダイレックスにおけるグループファイナンス解消に伴い、今期より配当金を計上

(単位：百万円)

ディスカウントストア事業	2025年3月期		2026年3月期					
	実績	構成比	実績	構成比	前期比	対計画比	計画	構成比
売上高	342,267	100.0%	364,121	100.0%	106.4%	99.2%	367,000	100.0%
売上総利益	60,895	17.8%	65,828	18.1%	108.1%	99.6%	66,100	18.0%
販管費	43,045	12.6%	46,478	12.8%	108.0%	98.7%	47,100	12.8%
営業利益	17,850	5.2%	19,350	5.3%	108.4%	101.8%	19,000	5.2%
経常利益	17,928	5.2%	19,412	5.3%	108.3%	102.2%	19,000	5.2%

概況

- 売上総利益 : ドラッグストア商材の取引条件改善等もあり、前期比0.3ポイント向上
- 営業利益・経常利益 : 水道光熱費が想定を下回る。

	2025年3月期		2026年3月期			
	出店	店舗数	出店	閉店	純増	店舗数
ドラッグストア事業	63	1,124	49	18	+31	1,155
ディスカウントストア事業	27	418	24	3	+21	439
合計	90	1,542	73	21	+52	1,594

【エリア別】	2025年3月期		2026年3月期			
	出店	店舗数	出店	閉店	純増	店舗数
北海道・東北	9	173	3	3	+0	173
関東	17	428	18	2	+16	444
甲信越・北陸	12	146	9	1	+8	154
東海	4	102	5	5	+0	102
近畿	11	180	8	3	+5	185
中国・四国	21	212	16	1	+15	227
九州・沖縄	16	301	14	6	+8	309

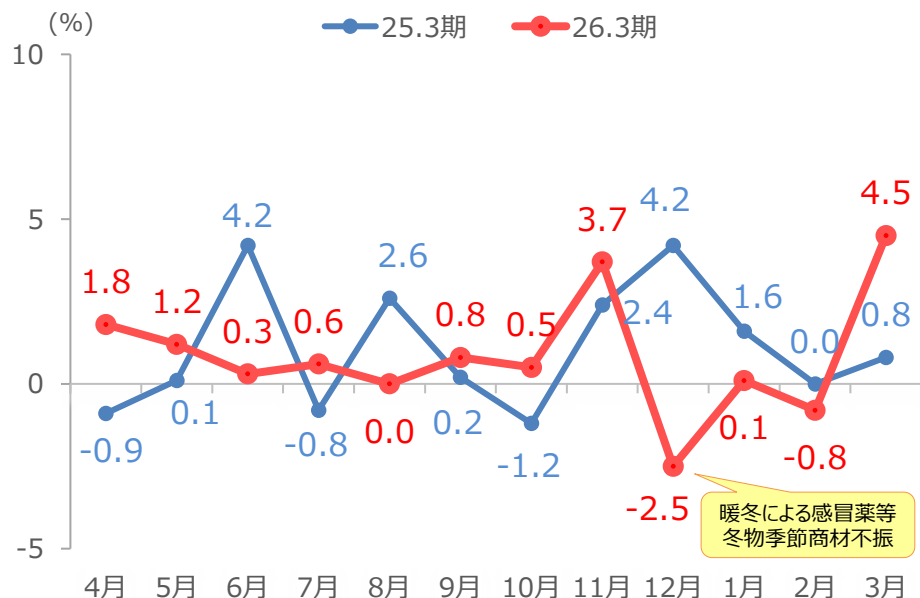
グループ全体

- 出店：73店舗 ⇒ ドラッグストア事業：49店舗、ディスカウントストア事業24店舗
- 閉店：21店舗 ⇒ 移転：4店舗、集約：2店舗、実験店：2店舗、業態転換：2店舗等

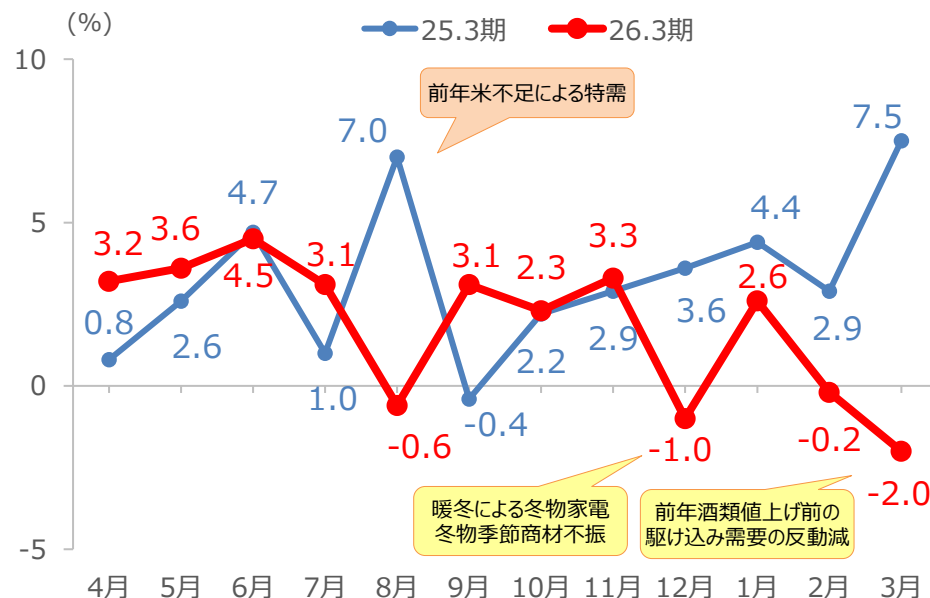
■ グループ既存店実績 ⇒ 通期：+1.2【上期：+1.6 下期：+0.8】

事業別既存店売上高前年同月比較

ドラッグストア事業



ディスカウントストア事業



ドラッグストア既存店の傾向

通期実績：+0.8（上半期：+0.7 下半期：+0.9）

- ・ 改装効果及び調剤事業・備蓄米を含め食品部門が好調に推移

ディスカウントストア既存店の傾向

通期実績：+1.7（上半期：+2.8 下半期：+0.7）

- ・ 継続して食品部門が引き続き堅調に推移

(単位：百万円)

ドラッグストア事業		2025年3月期		2026年3月期	
		実績	構成比	実績	構成比
	ヘルスケア	143,464	27.7%	144,974	26.9%
	ホームケア	108,247	20.9%	112,824	20.9%
	ビューティケア	150,453	29.1%	156,188	29.0%
	フーズ	91,654	17.7%	100,242	18.6%
	その他	23,513	4.6%	25,149	4.6%
合計		517,333	100.0%	539,379	100.0%

概況

■ その他 ⇒ ペット・家電などネット販売の 카테고리 拡大が寄与

(単位：百万円)

ディスカウントストア事業		2025年3月期		2026年3月期	
		実績	構成比	実績	構成比
	ヘルス&ビューティー	71,668	20.9%	74,763	20.5%
	フーズ	230,601	67.4%	249,136	68.4%
	グロサリー・日配・冷食	171,300	50.0%	187,282	51.4%
	お酒	59,301	17.3%	61,854	17.0%
	その他	39,997	11.7%	40,221	11.1%
合計		342,267	100.0%	364,121	100.0%

概況

■ フーズ ⇒ お米、嗜好品（コーヒー・紅茶）が継続して堅調に推移

連結貸借対照表の状況

2025年3月期

(単位：百万円)

総資産：444,007
(自己資本比率：60.7%)

流動資産
216,777
(+8,534)

固定資産
227,229
(+15,264)

負債
174,293
(+7,174)

純資産
269,713
(+16,623)

2026年3月期

(単位：百万円)

総資産：475,505
(自己資本比率：60.1%)

流動資産
238,064
(+21,286)

固定資産
237,440
(+10,211)

負債
189,504
(+15,211)

純資産
286,001
(+16,287)

(単位：百万円)

流動資産 +21,286

現金及び預金 +5,567

売掛金 +2,336

商品 +11,651

その他 +1,730

固定資産 +10,211

有形固定資産 +11,781

無形固定資産 ▲568

投資その他の資産 ▲1,002

流動負債 +5,527

買掛金 +2,975

契約負債 +819

その他 +1,732

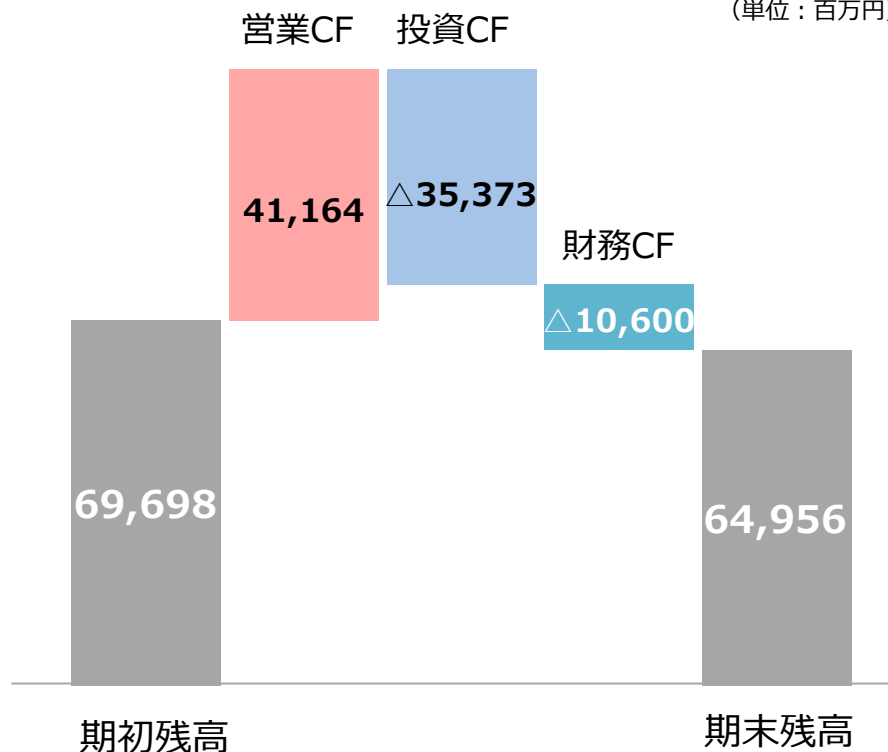
固定負債 +9,683

純資産 +16,287

連結キャッシュ・フローの状況

2025年3月期

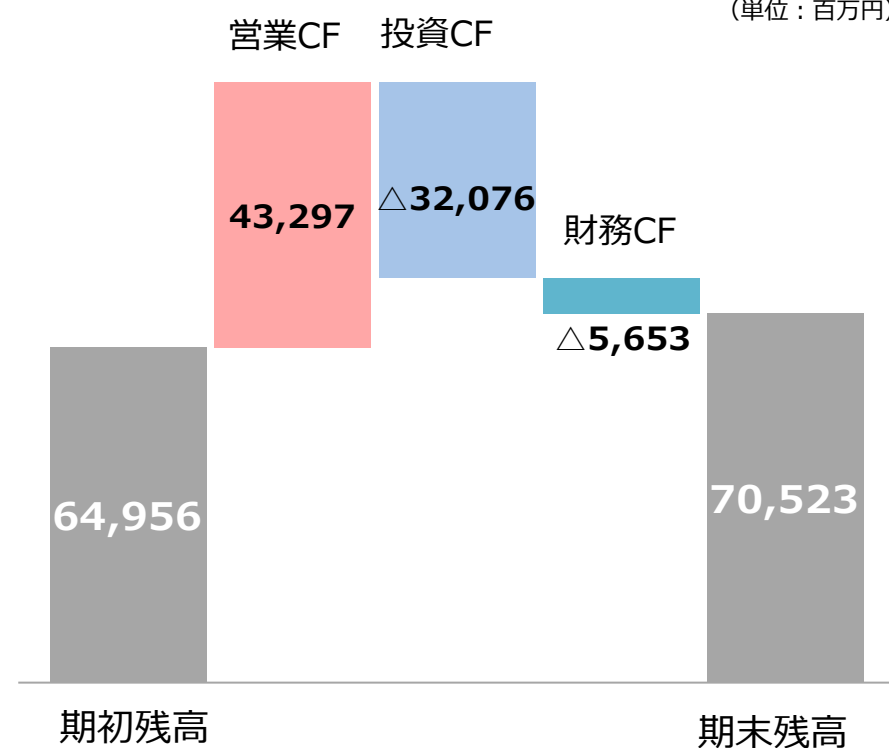
(単位：百万円)



■ 設備投資	35,925
■ 減価償却費	17,397

2026年3月期

(単位：百万円)



■ 設備投資	28,573
■ 減価償却費	18,875

2027年3月期 通期計画



2027年3月期 通期計画

連結

売上高

8,760億円 <前期比> 104.0%

営業利益

488億円 <前期比> 104.2%

ドラッグストア事業

売上高 5,540億円 <前期比> 102.7%

営業利益 285億円 <前期比> 103.7%

ディスカウントストア事業

売上高 3,860億円 <前期比> 106.0%

営業利益 203億円 <前期比> 104.9%

既存店 売上高成長率

グループ
合計

通期

+1.3

ドラッグストア事業

通期

+1.0%

ディスカウントストア事業

通期

+1.6

出店

グループ
合計

出店

100店舗

退店

20店舗

ドラッグストア事業

出店

68店舗

退店

18店舗

ディスカウントストア事業

出店

32店舗

退店

2店舗

投資

総額

430億円

出店

330億円

改装

55億円

DX

45億円

減価償却費

203億円

新中期経営計画と今後の経営課題



2026年3月期 実績

※グループ：資本業務提携先を合算

グループ 売上高

9,835億円

グループ 営業利益

503億円

グループ 営業利益率

5.1%

(資本業務提携先除く：5.6%)

グループ 店舗数

2,026店

総括

- ・ 5年間のオーガニック+M&A（大屋）、資本業務提携（麒麟堂HD）による成長
- ・ 売上高 +55.1%増、営業利益 +34.9%増、店舗数 +66.6%増
- ・ 麒麟堂HDとのシナジー効果は次期中計期間中に実現へ

グループ売上高

- ・ グループ売上高は目標値1兆円規模
- ・ 駅前店舗はコロナ禍前の70%（▲100億円）
- ・ 計画時前提（100%回復）であれば達成率99.4%

グループ営業利益・営業利益率

- ・ 駅前店舗への影響（▲15億円）を除くと5.6%⇒5.8%、目標値6.0%に0.2pt未達
- ・ コロナ禍等を経て収益構造が変化する過程で、電子棚札等、中長期的な販管費コントロールを推進

グループ店舗数

- ・ 資本業務提携先を加味したグループ店舗数の達成率は115.8%

2026 – 2030年度

更なる成長へ

2025年度 (2026年3月期)

- グループ売上高 9,835億円
- グループ営業利益 503億円
- グループ営業利益率 5.1%
- ROE 11.7%

中期経営計画

新中期経営計画

目指す姿

店舗多様化と商品力強化で
ドラッグストア・DS
収益カトップクラスへ

2031年3月期 計画

- グループ売上高 12,500億円
- ROE 12.4%
- 事業別営業利益率
 - ・ ドラッグストア事業 6.0%
 - ・ ディスカウントストア事業 5.7%

投資戦略

店舗展開

調剤併設

IT

M&A

ラインロビング戦略

D!

食品強化

PB推進

EC事業

基盤強化

人材育成

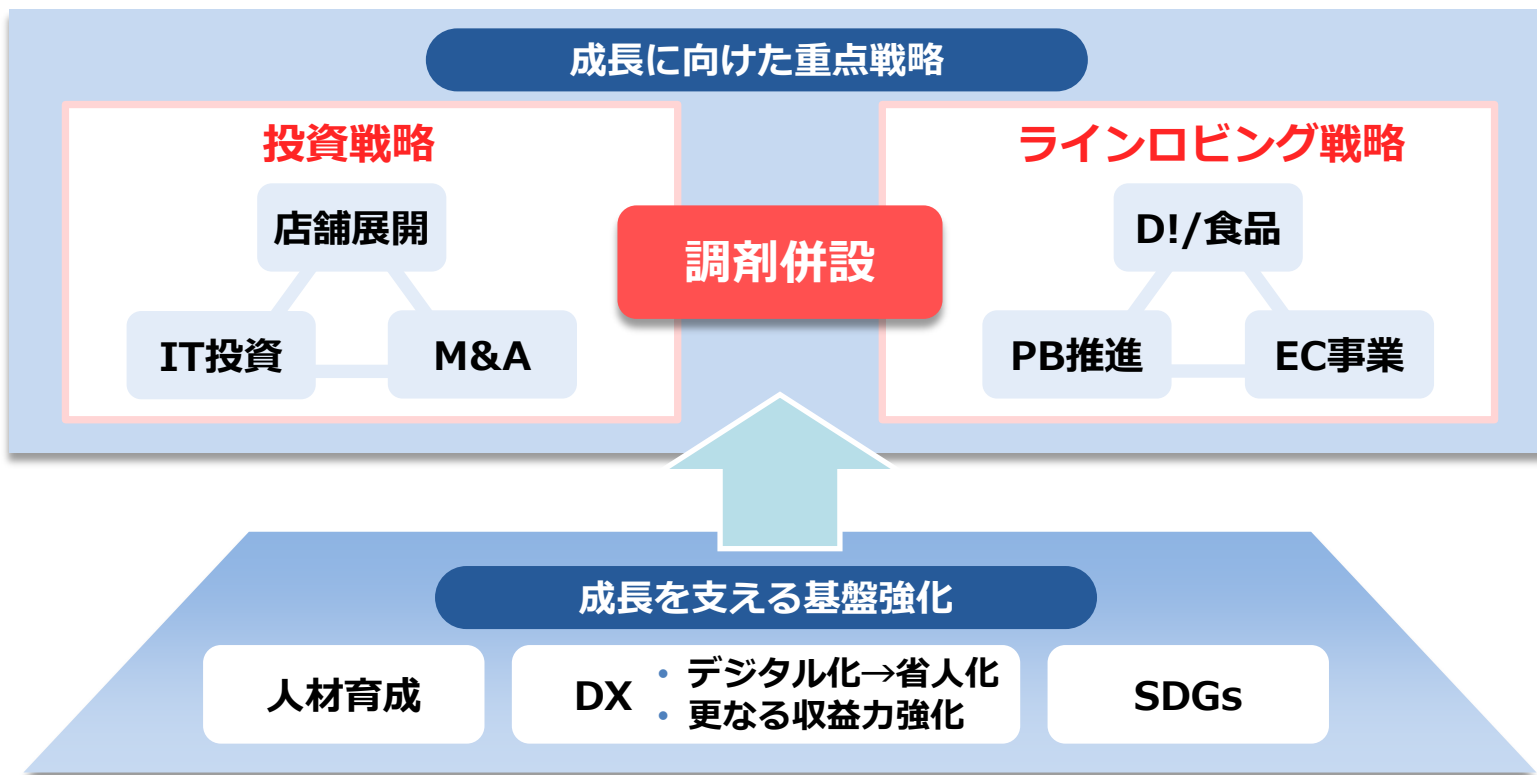
DX

SDGs

5年後
目指す姿

- ・駅前・郊外・ディスカウントなど多様なフォーマットに、EC・調剤・PBなどを中核的な柱に位置付け、バランスよく持続的に成長してまいります。
- ・ドラッグストア事業、ディスカウント事業ともに収益力トップクラスへ

新中計コンセプト



キャッシュアロケーション

キャッシュイン

資金調達

営業CF
2,800億円

キャッシュアウト

M&A

株主還元

成長投資
2,200億円

- 累進配当
- 配当性向：50%目安

設備投資

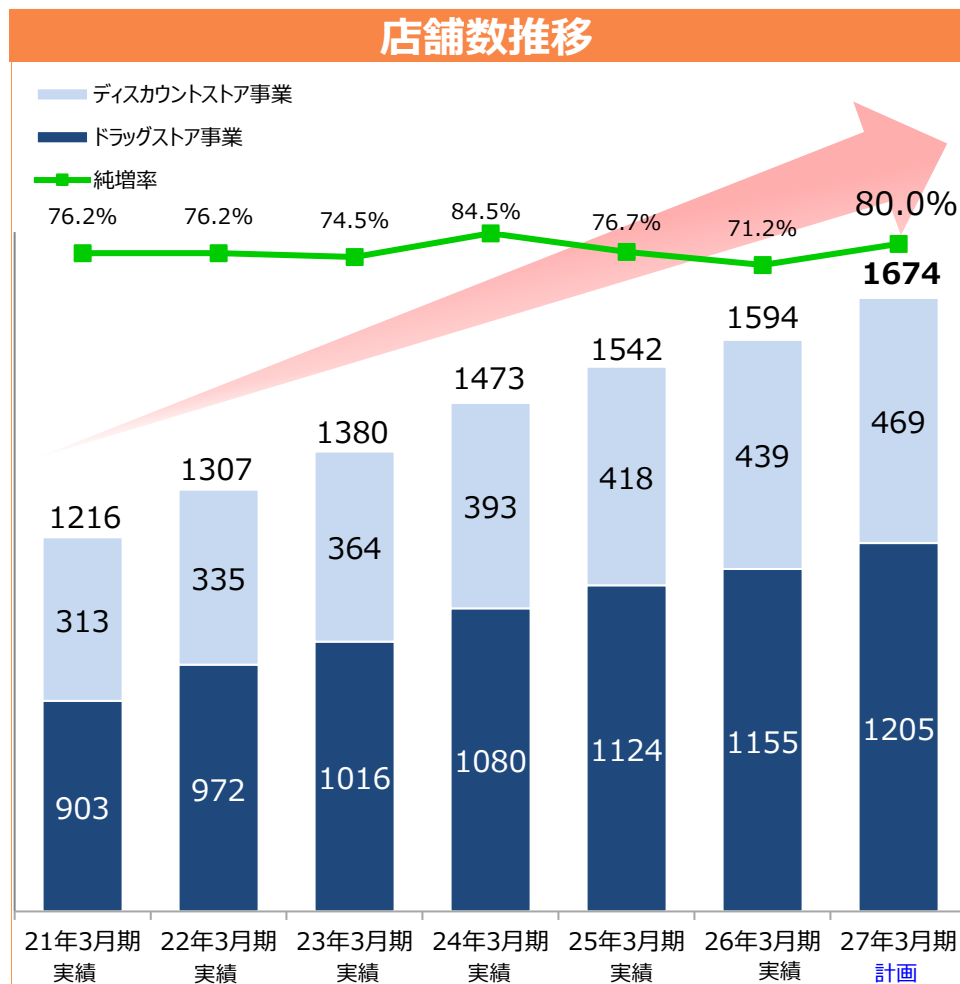
- ドラッグストア投資計画
 - ・ 新店：60店/年
 - ・ 改装：85店/年
- ディスカウントストア投資計画
 - ・ 新店：40店/年
 - ・ 改装：15店/年

DX投資・研究開発

- IT投資計画
 - ・ 電子棚札：130店/年
 - ・ フルセルフレジ：66期を計画

■ 店舗数拡大へ

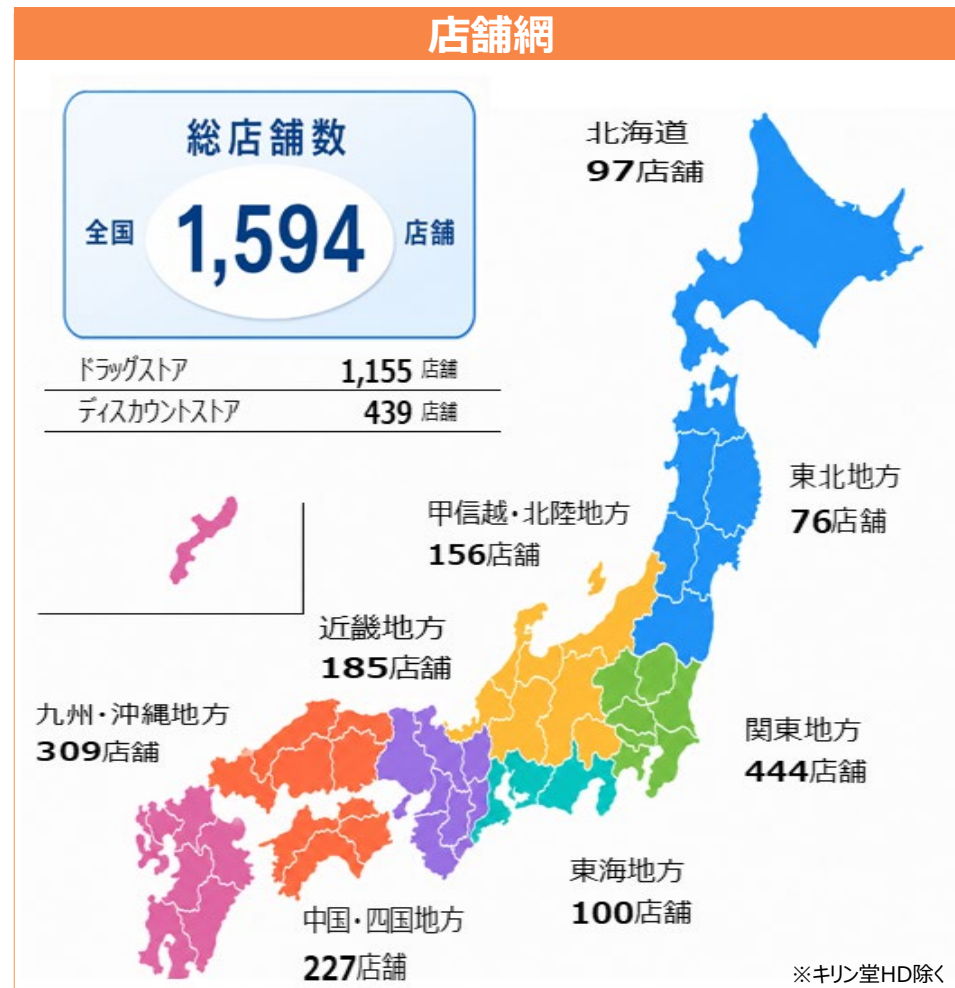
出店基準を維持し純増率80%以上をめざす



■ 全国展開

立地特性に適した業態で店舗網拡大

駅前型（繁華街/商店街）・郊外型（単独/複合）・ディスカウント



■ ECの利便性の向上と情報チャネル戦略の推進

利便性の向上と情報チャネルの活用

EC実績 2026年3月期

EC売上高 168億11百万円（構成比2.0%）
 前期比： **117.6%**

取扱いSKU数 74,455 SKU
 前期比： **126.7%**

利便性の向上

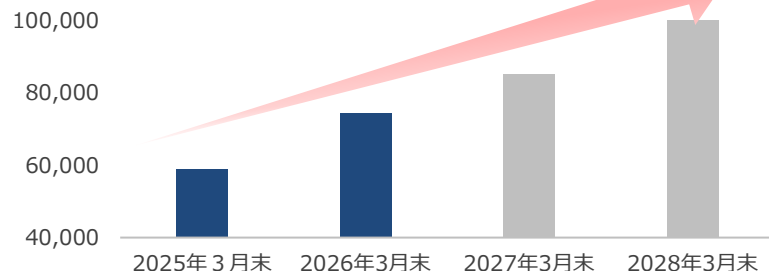
当日発送比率 **41.7%**

店舗受取前期比 **127.0%**
 ※e-shop本店

置き配指定割合 **37.9%**
 ※e-shop本店

品揃えの強化

品揃えの拡充+ペット・DIY・家電など多様な品揃え
 <取扱いアイテム数>



情報チャネル活用



EC売上・利益のさらなる向上

顧客満足度・利便性のさらなる向上

リテールメディアの活用

PB商品の取り扱いを拡充

■ 地域社会に向けた調剤需要に対する取り組み

地域に根ざした戦略とDX化による規模拡大

調剤実績 2026年3月期

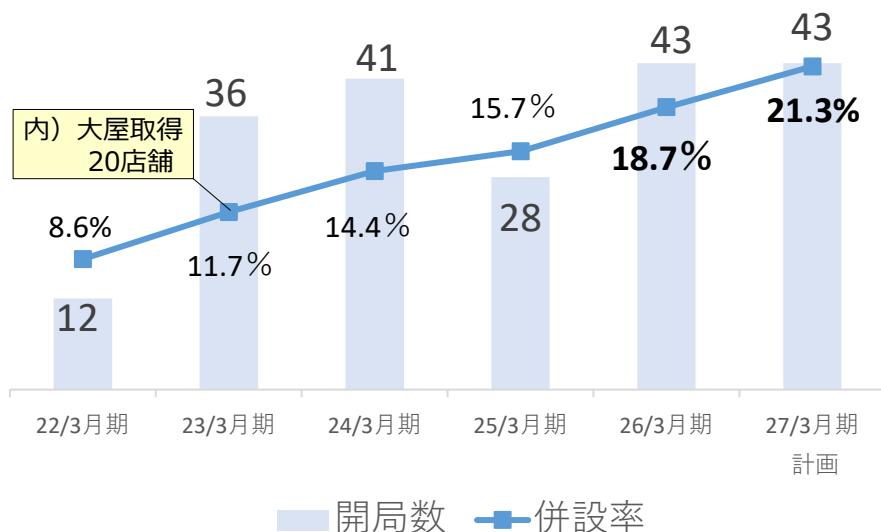
調剤売上 **189億18百万円**（構成比：2.3%）

前期比：**116.8%**

処方箋枚数 **2,108,134枚**

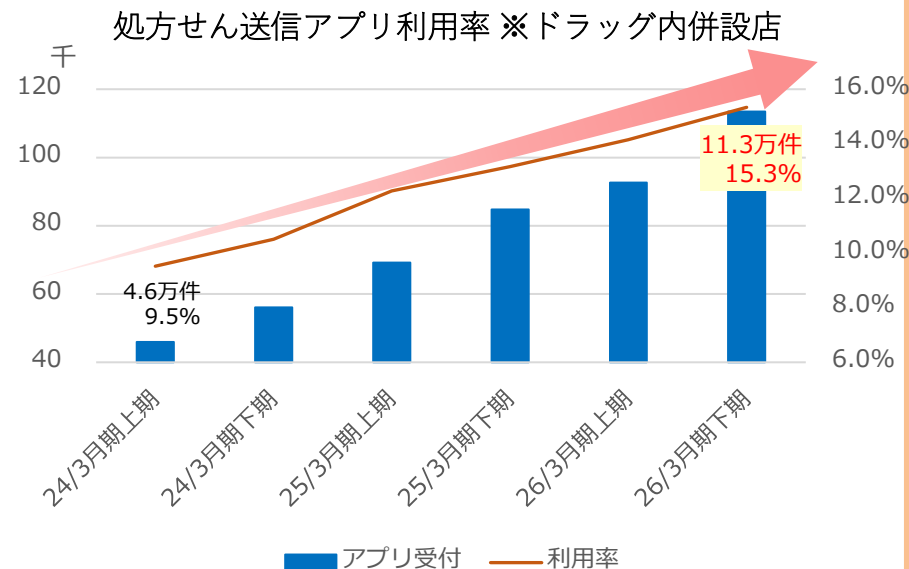
前期比：**110.2%**

開局実績・ドラッグ内併設率



処方せん枚数増加に向けた取り組み

- 電子処方せんシステム
- Lineミニアプリの処方せん送信アプリ
- オンライン服薬指導システム（SOKUYAKU）
- オンライン診療「おうち病院」との提携薬局へ
※2026年4月～



賞味期限管理システム導入

人件費 ▲0.4%・削減額 ▲2.5億円/年

- 賞味期限ペーパー管理運用の変更 ⇒ ハンディターミナル管理 ⇒ 賞味期限管理時間の削減・作業精度向上
- 2026年3月期までに サンドラッグ、星光堂、サンドラッグプラス全店導入
- 2027年3月期 **ダイレックス**へ導入計画

導入効果

- ・ 販売期限対象商品のみを自動抽出→作業時間を約30%削減
- ・ JANコード・賞味期限の画像登録による作業時間短縮と作業精度の向上



レシートペーパーレス化

レシート用紙削減額 ▲0.2億円/年・CO2削減 80t/年

- セミセルフレジ精算機に「レシート不要ボタン」を追加⇒利用客のeco推進ニーズに対応

導入効果

- ・ レシート用紙削減による固定費の削減、CO2削減による環境保護の推進
- ・ セミセルフ精算機の滞在時間の短縮による待ち時間の解消

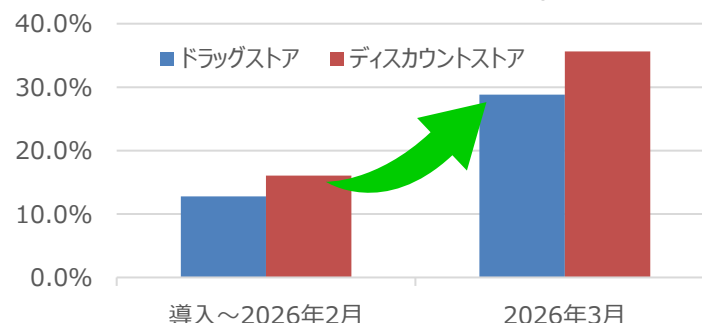
【画面改修による利用率向上】

- ① 不要ボタンを右側に配置
- ② 文言を「必要/不要」に統一



レシート不要利用率

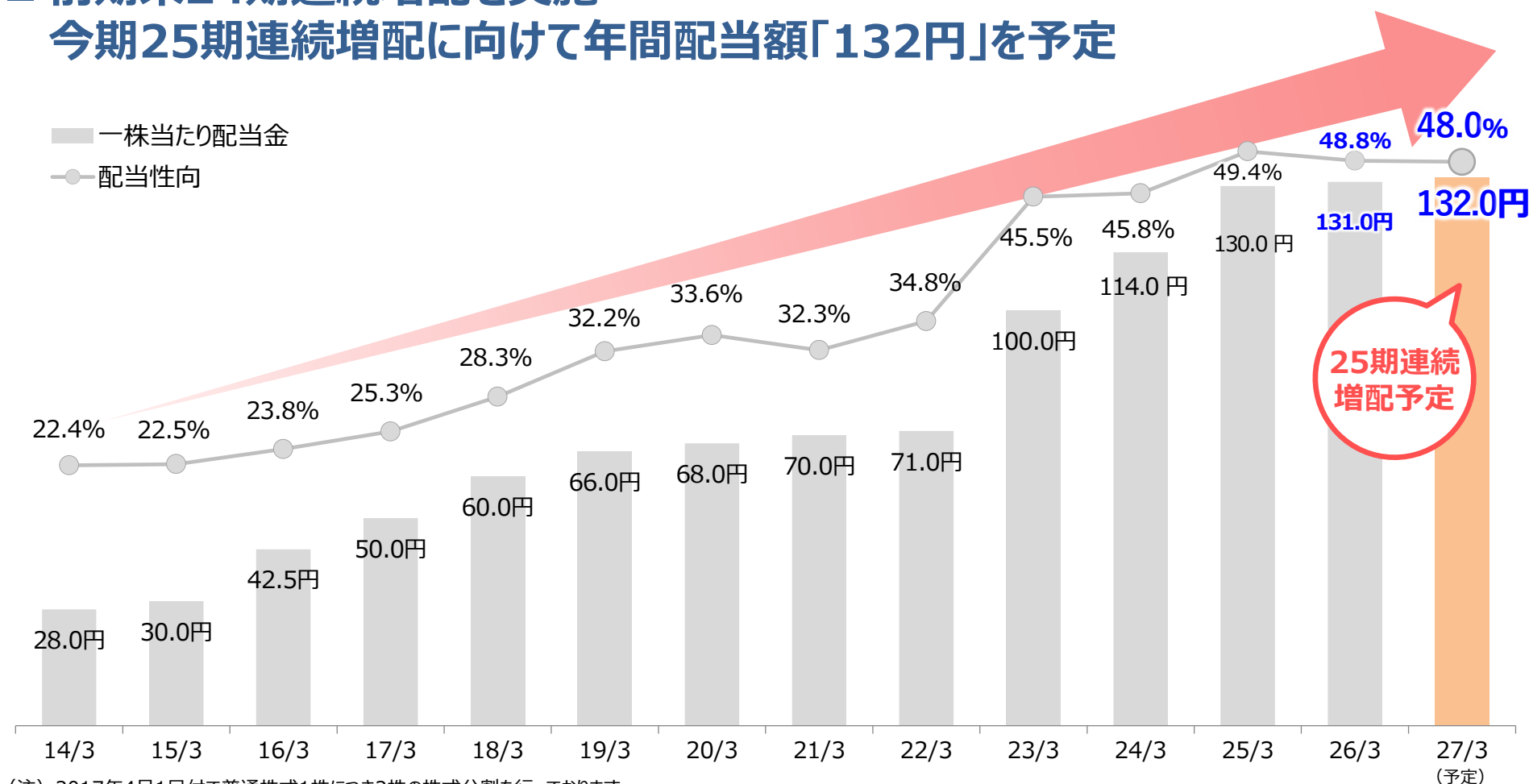
(ボタン押下数÷精算機会計数)



レシートペーパーレス化 画面改修後

レシート用紙削減額 ▲0.4億円/年・CO2削減 160t/年

■ 前期末24期連続増配を実施 今期25期連続増配に向けて年間配当額「132円」を予定



(注) 2017年4月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っております
 2014年3月期の期首に当社該当株式分割が行われたと仮定して「1株当たり」を算定しております

資本配分については、新規出店、既存店改装、デジタル推進、M&Aなど、事業成長につながる積極投資と持続的な株主還元を行い、更なる企業価値向上をめざし、戦略の遂行と経営判断に務めてまいります。



お問い合わせ先

株式会社サンドラッグ 総務部

【住所】 〒183-0005 東京都府中市若松町1丁目38番地の1

【TEL】 042-369-6211

この資料には、当社の現在の計画や業績見通しなどが含まれております。それら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予測したものであります。実際の業績などは、今後の様々な条件・要素によりこの計画などとは異なる場合があります、この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。