

2025年4月期 決算説明会

株式会社アインホールディングス

2025年6月12日

決算概要

連結P/L

各事業の既存店、前期出店の伸長及びグループ入りしたFrancfrancの寄与により、売上高は前期比114.3%、計画比100.7%、経常利益は前期比84.6%、計画比90.4%となった。

(単位：百万円)	24/4期 実績	25/4期 計画	25/4期 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	399,824	453,500	456,804	56,980	114.3	100.7
売上総利益	59,522	76,200	74,436	14,914	125.1	97.7
売上比 (%)	14.9	16.8	16.3			
販売管理費	39,090	56,840	57,565	18,475	147.3	101.3
売上比 (%)	9.8	12.5	12.6			
営業利益	20,432	19,360	16,871	▲3,561	82.6	87.1
売上比 (%)	5.1	4.3	3.7			
経常利益	21,377	20,000	18,080	▲3,297	84.6	90.4
売上比 (%)	5.3	4.4	4.0			
親会社株主に帰属する 当期純利益	11,401	10,000	9,261	▲2,140	81.2	92.6
売上比 (%)	2.9	2.2	2.0			
1株当たり 当期純利益 (円)	324.64	285.68	264.32	▲60.32	81.4	92.5

▶ 単位未満切り捨て

▶ 計画は24/9月開示の修正計画

ファーマシー事業 連結

高額医薬品の処方による処方箋単価の上昇等により、売上高は前期比107.6%、計画比101.3%となった。セグメント利益は調剤報酬改定の影響等により、前期比88.0%、計画比96.0%となった。

(単位：百万円)	24/4期 実績	25/4期 計画	25/4期 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	357,571	380,000	384,783	27,212	107.6	101.3
売上総利益	43,575	42,700	40,485	▲3,090	92.9	94.8
売上比 (%)	12.2	11.2	10.5			
販売管理費	16,949	18,100	17,708	759	104.5	97.8
売上比 (%)	4.7	4.8	4.6			
営業利益	26,625	24,600	22,776	▲3,849	85.5	92.6
売上比 (%)	7.4	6.5	5.9			
セグメント利益	27,587	25,300	24,286	▲3,301	88.0	96.0
売上比 (%)	7.7	6.7	6.3			
店舗数	1,231	1,295	1,290	59	104.8	99.6

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ 計画は24/9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

グループ入りしたFrancfrancの寄与、並びにアインズ&トルペの既存店及び前期出店の客数が堅調に推移したことで、売上高は、前期比196.2%、計画比99.6%となった。セグメント利益は高粗利率商品の売上が伸長したことに伴い、前期比155.2%、計画比101.8%となった。

(単位：百万円)	24/4期 実績	25/4期 計画	25/4期 実績	前期 増減額	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	31,111	61,290	61,041	29,930	196.2	99.6
売上総利益	11,967	29,120	30,030	18,063	250.9	103.1
売上比 (%)	38.5	47.5	49.2			
販売管理費	8,913	24,395	25,248	16,335	283.3	103.5
売上比 (%)	28.6	39.8	41.4			
営業利益	3,054	4,725	4,782	1,728	156.6	101.2
売上比 (%)	9.8	7.7	7.8			
セグメント利益	3,096	4,720	4,804	1,708	155.2	101.8
売上比 (%)	10.0	7.7	7.9			
店舗数	81	260	260	179	321.0	100.0

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ 計画は24/9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

Francfranc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▲11,740百万円となったが、自己資本比率は45.7%と、健全な財務体質を維持している。

24/4期末		(単位：百万円)	
資産の部		負債・純資産の部	
流動資産	110,743	流動負債	103,232
現預金	48,611	短期借入金	3,467
固定資産	138,666	固定負債	10,765
のれん	44,066	長期借入金	3,227
繰延資産	-	純資産計	135,411
資産合計	249,409	負債・純資産合計	249,409
ネットキャッシュ			41,617
自己資本比率 (%)			54.3

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

- ▶ 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

Francfranc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24/4期末より62,512百万円増加した。

(単位：百万円)	23/4期末	24/4期末	25/4期末	増減額
現金及び預金	46,796	48,611	26,881	▲21,730
売掛金	13,249	15,852	22,295	6,443
棚卸資産	21,586	24,645	36,071	11,426
流動資産合計	98,305	110,743	112,808	2,065
建物及び構築物	21,407	27,122	31,648	4,526
土地	10,602	10,207	10,218	11
有形固定資産合計	39,459	43,450	49,712	6,262
のれん	46,443	44,066	84,772	40,706
無形固定資産合計	52,343	51,242	97,621	46,379
投資有価証券	2,720	3,345	3,233	▲112
繰延税金資産	5,990	6,403	7,679	1,276
敷金及び保証金	24,507	25,186	31,091	5,905
投資その他の資産合計	41,641	43,973	51,778	7,805
固定資産合計	133,444	138,666	199,112	60,446
繰延資産計	-	-	-	-
資産合計	231,750	249,409	311,921	62,512

▶ 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17,234百万円

▶ 増減額：24/4期末・25/4期末比較

負債・純資産の部

Francfrancのグループ入りに伴い、買掛金は15,389百万円増加し、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31,926百万円増加した。

(単位：百万円)	23/4期末	24/4期末	25/4期末	増減額
買掛金	58,698	65,506	80,895	15,389
短期借入金	3,670	3,467	12,151	8,684
流動負債合計	92,986	103,232	132,045	28,813
長期借入金	5,021	3,227	26,469	23,242
固定負債合計	12,218	10,765	37,243	26,478
負債合計	105,204	113,998	169,288	55,290
資本金	21,894	21,894	21,894	-
資本剰余金	20,504	20,131	20,128	▲3
利益剰余金	85,963	95,257	101,692	6,435
株主資本合計	126,362	134,847	141,717	6,870
純資産合計	126,546	135,411	142,632	7,221
負債純資産合計	231,750	249,409	311,921	62,512

▶ 単位未満切り捨て

▶ 増減額：24/4期末・25/4期末比較

連結CF

Francfrancのグループ入りにより、投資キャッシュフローが65,920百万円の支出となったが、現金及び現金同等物期末残高は26,655百万円と、潤沢なキャッシュを維持している。

(単位：百万円)	24/4期	25/4期	増減額
営業キャッシュフロー	23,023	23,146	123
税金等調整前当期純利益	19,080	16,705	▲2,375
減価償却費	6,464	8,372	1,908
のれん償却額	4,421	5,796	1,375
売上債権増減額（▲は増加）	▲2,202	▲1,287	915
棚卸資産増減額（▲は増加）	▲2,929	▲3,807	▲878
未収入金増減額（▲は増加）	▲3,883	▲4,275	▲392
仕入債務増減額（▲は減少）	6,437	8,999	2,562
投資キャッシュフロー	▲15,748	▲65,920	▲50,172
有形・無形固定資産取得による支出	▲12,519	▲12,183	336
子会社株式取得による支出	▲1,771	▲51,455	▲49,684
財務キャッシュフロー	▲5,110	21,051	26,161
現金及び現金同等物増減額	2,164	▲21,725	▲23,889
現金及び現金同等物期末残高	48,381	26,655	▲21,726

▶ 単位未満切り捨て

事業価値分析

	23/4期	24/4期	25/4期	増減
自己資本比率 (%)	54.6	54.3	45.7	▲8.6
時価ベースの自己資本比率 (%)	85.5	83.8	62.1	▲21.7
株価収益率 (倍) PER	21.46	18.39	20.90	2.51
1株当たり当期純利益 (円) EPS	262.87	324.64	264.32	▲60.32
株価純資産倍率 (倍) PBR	1.58	1.56	1.37	▲0.19
1株当たり純資産 (円) BPS	3,599.47	3,866.55	4,063.53	196.98
総資産利益率 (%) ROA	4.2	4.7	3.3	▲1.4
株主資本利益率 (%) ROE	7.5	8.7	6.7	▲2.0
EBITDA (百万円)	25,843	31,318	31,040	▲278
EV/EBITDA倍率 (倍)	6.34	5.47	6.77	1.3
ネットD/Eレシオ (倍)	▲0.30	▲0.31	0.08	0.39
ネットキャッシュ (百万円)	37,804	41,617	▲11,740	▲53,357
株主価値 (百万円)	201,720	212,914	198,347	▲14,567
時価総額 (百万円)	198,133	208,916	193,779	▲15,137

- ▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減: 24/4期・25/4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: 23/4期末5,640円 (23/4月末) 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 計画 連結

ファーマシー事業、リテール事業の新店の伸長及びグループ入りしたFrancfrancの寄与により、売上高は前期比114.3%、人的資本及びDXへの投資により、経常利益は前期比122.2%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	522,000	65,196	114.3
売上総利益	59,522	74,436	93,323	18,887	125.4
売上比 (%)	14.9	16.3	17.9		
販売管理費	39,090	57,565	71,463	13,898	124.1
売上比 (%)	9.8	12.6	13.7		
営業利益	20,432	16,871	21,860	4,989	129.6
売上比 (%)	5.1	3.7	4.2		
経常利益	21,377	18,080	22,100	4,020	122.2
売上比 (%)	5.3	4.0	4.2		
親会社株主に帰属 する当期純利益	11,401	9,261	11,450	2,189	123.6
売上比 (%)	2.9	2.0	2.2		
1株当たり 当期純利益 (円)	324.64	264.32	326.46	62.14	123.5
EBITDA	31,318	31,040	39,170	8,130	126.2
年間配当金 (円)	80.00	80.00	80.00	-	100.0

▶ 単位未満切り捨て ▶ 26/4期計画には、25/5/29に公表したさくら薬局グループの子会社化による影響は織り込んでいない

Review

連結 対前期

ファーマシー事業の調剤報酬改定の影響、労務費及び管理コストの増加等により、経常利益は、前期に対し33億円の減益となった。

売上高

3,998億円 → 4,568億円 +570億円 (+14.3%)



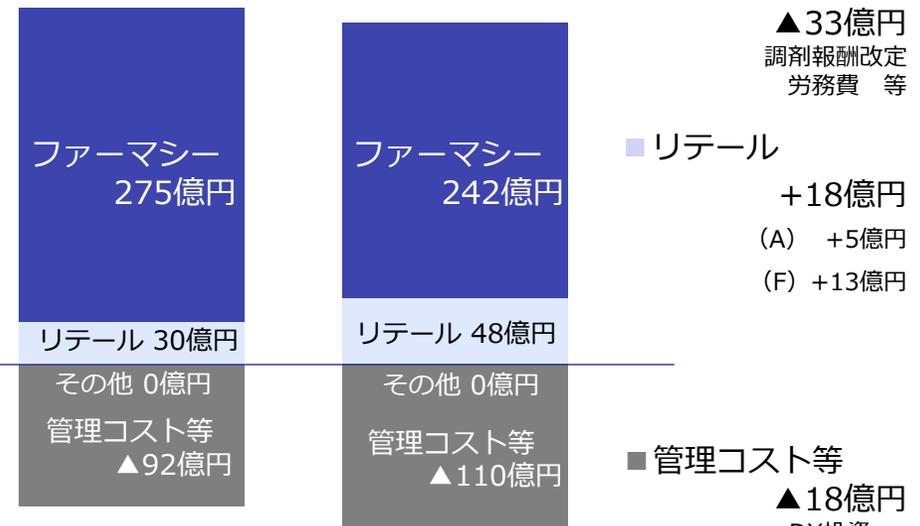
24/4期

25/4期

▶ (A) アインズ&トルペ (F) Francfranc

経常利益

213億円 → 180億円 ▲33億円 (▲15.4%)



24/4期

25/4期

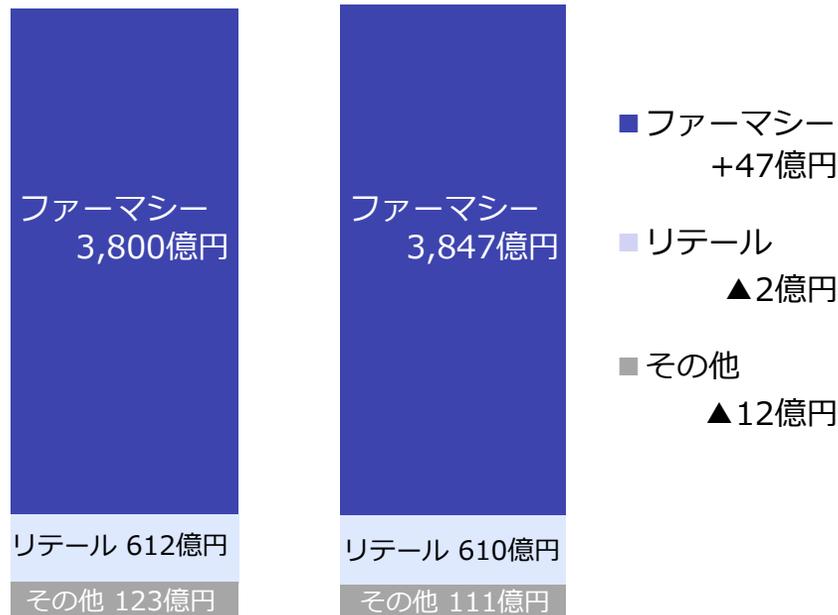
▶ 利益に対して減少：▲表記

連結 対計画

ファーマシー事業の労務費の増加及び処方箋枚数の未達、また管理コストの増加等により、経常利益は、計画に対し20億円の減益となった。

売上高

4,535億円 → 4,568億円 +33億円 (+0.7%)



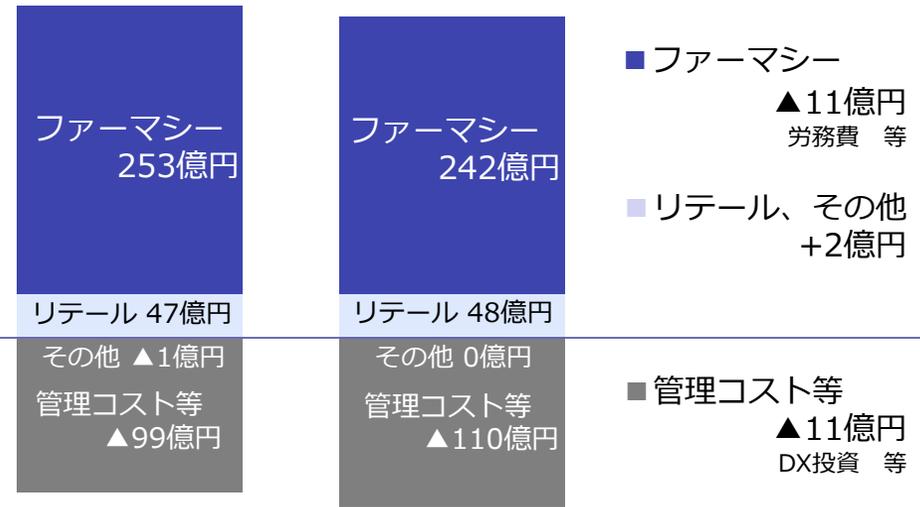
25/4期
計画

25/4期
実績

- ファーマシー +47億円
- リテール ▲2億円
- その他 ▲12億円

経常利益

200億円 → 180億円 ▲20億円 (▲9.6%)



25/4期
計画

25/4期
実績

- ファーマシー ▲11億円
労務費 等
- リテール、その他 +2億円
- 管理コスト等 ▲11億円
DX投資 等

▶ 利益に対して減少：▲表記

25/4期 計画差異分析

ファーマシー事業の労務費の超過及び処方箋枚数の未達等が主な減益要因となり、コスト削減及び技術料の適正算定等施策を行ったが、経常利益は、計画差▲20億円となる180億円となった。

計画差要因	利益影響額
1. ファーマシー	▲11億円
労務費の超過	▲16億円
処方箋枚数の未達	▲10億円
高額医薬品の粗利率低下	▲10億円
販管コストの削減	+4億円
派遣薬剤師の削減	+7億円
技術料の適正算定、処方箋単価上振れ等	+14億円
2. リテール、その他	+2億円
3. 管理コスト	▲11億円

25/4期 計画 200億円

▲20億円

25/4期 実績 180億円

▶ 利益に対して減少：▲表記

26/4期 計画前提

ファーマシー事業での処方箋枚数の増加及び単価の上昇、リテール事業のFrancfranc通期寄与等により、26/4期は経常利益221億円を計画する。

前期差要因	利益影響額	
1. ファーマシー	+27億円	} +41 億円
処方箋枚数の増加及び単価の上昇	+123億円	
労務費及び人件費の増加	▲55億円	
経費及び物件費の増加 (AI薬歴導入コスト等)	▲41億円	
2. リテール	+27億円	
アインズ&トルペの成長	+4億円	
Francfrancの通期寄与	+23億円	
3. 管理コスト	▲13億円	
DX費用 (公式アプリ運用費用 等)	▲7億円	
その他管理コスト	▲6億円	

25/4期 実績
180億円

↓

26/4期 計画
221億円

▶ 利益に対して減少：▲表記

出退店

■ 実績及び計画

		25/4期		26/4期
		計画	実績	計画
出店	ファーマシー	80	98	95
	オーガニック	40	30	35
	M&A	40	68	60
	リテール	182	183	26
	アインズ&トルペ	16	16	20
	Francfranc	6	7	6
	M&A Francfranc	160	160	-
合計		262	281	121
閉店	ファーマシー	47	39	30
	リテール	3	4	10
	合計	50	43	40

▶ 26/4期計画には、25/5/29に公表したさくら薬局グループの子会社化による影響は織り込んでいない

■ ファーマシー出退店推移

	17/4期	18/4期	19/4期	20/4期	21/4期	22/4期	23/4期	24/4期	25/4期
オーガニック	27	25	23	14	15	25	27	19	30
M&A	182	11	134	6	14	24	114	21	68
EV/EBITDA倍率	5.50	3.96	4.88	3.71	3.74	4.13	6.55	4.41	5.10
閉店	22	41	24	22	18	10	24	13	25
譲渡	2	32	30	42	34	5	7	5	14
店舗数	1,066	1,029	1,132	1,088	1,065	1,099	1,209	1,231	1,290

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

Strategy

Strategy

トップラインの拡大

- ファーマシー事業戦略
 - オーガニック出店
 - M&Aの活用 さくら薬局グループ
 - 業務効率化
- リテール事業戦略
 - オーガニック出店
 - アインズ&トルペ + Francfranc

経営基盤の強化

- 人的資本
- DX投資
- サステナビリティ経営
- 資本・財務戦略

トップラインの拡大

25/4期実績

1,550店舗

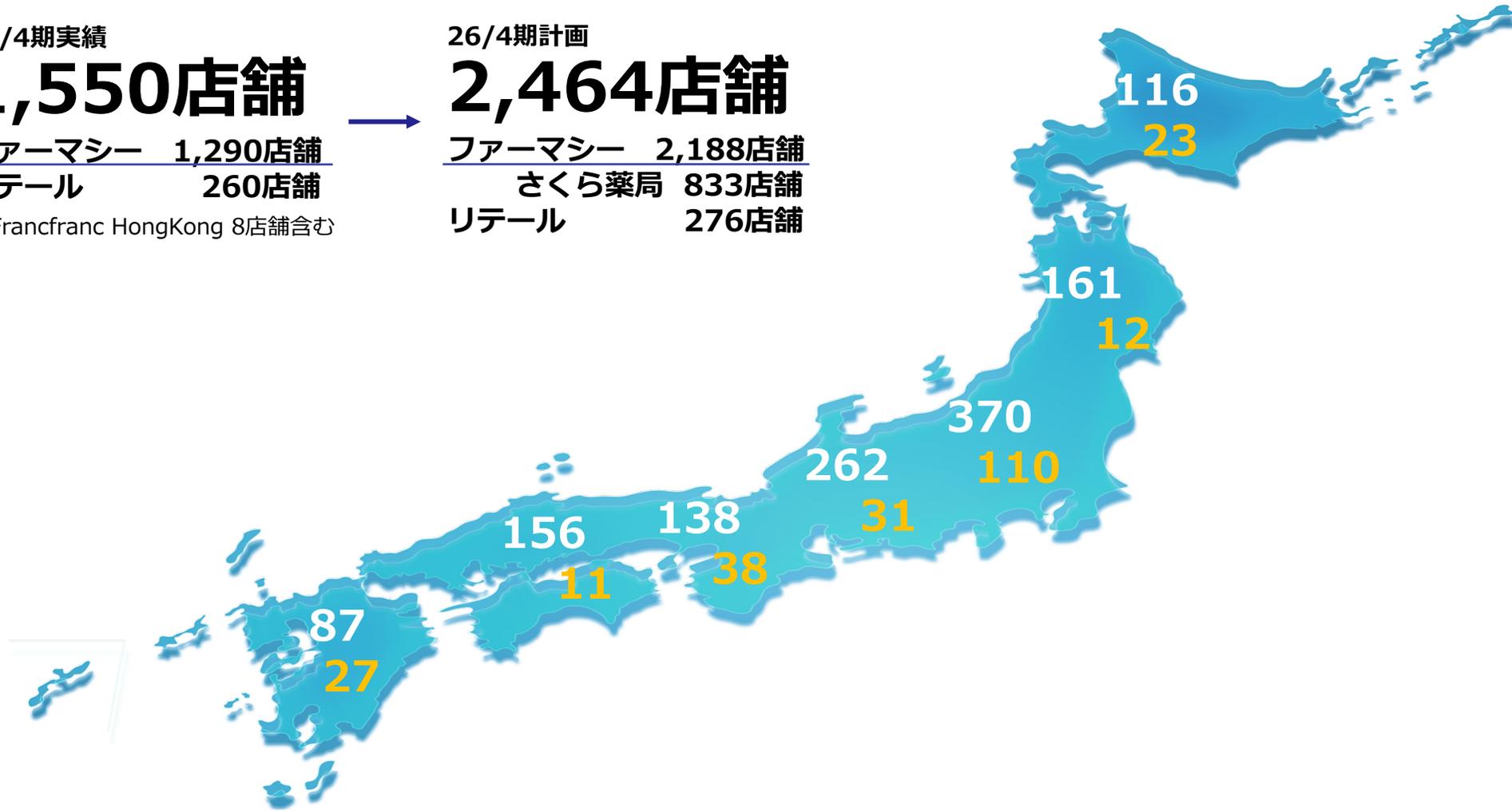
ファーマシー 1,290店舗
リテール 260店舗

▶ Francfranc HongKong 8店舗含む

26/4期計画

2,464店舗

ファーマシー 2,188店舗
さくら薬局 833店舗
リテール 276店舗



□:ファーマシー ■: リテール

オーガニック出店 25/4期実績

出店店舗数

30店舗



俱知安店 (24/11月開局)



九大店 (24/6月開局)



北大店 (24/6月開局)



北里大学メディカルセンター店 (24/10月開局)

オーガニック出店 26/4期計画

出店店舗数

35店舗



苗穂駅前店 (25/5月開局)



浦和美園駅前店 (25/5月開局)



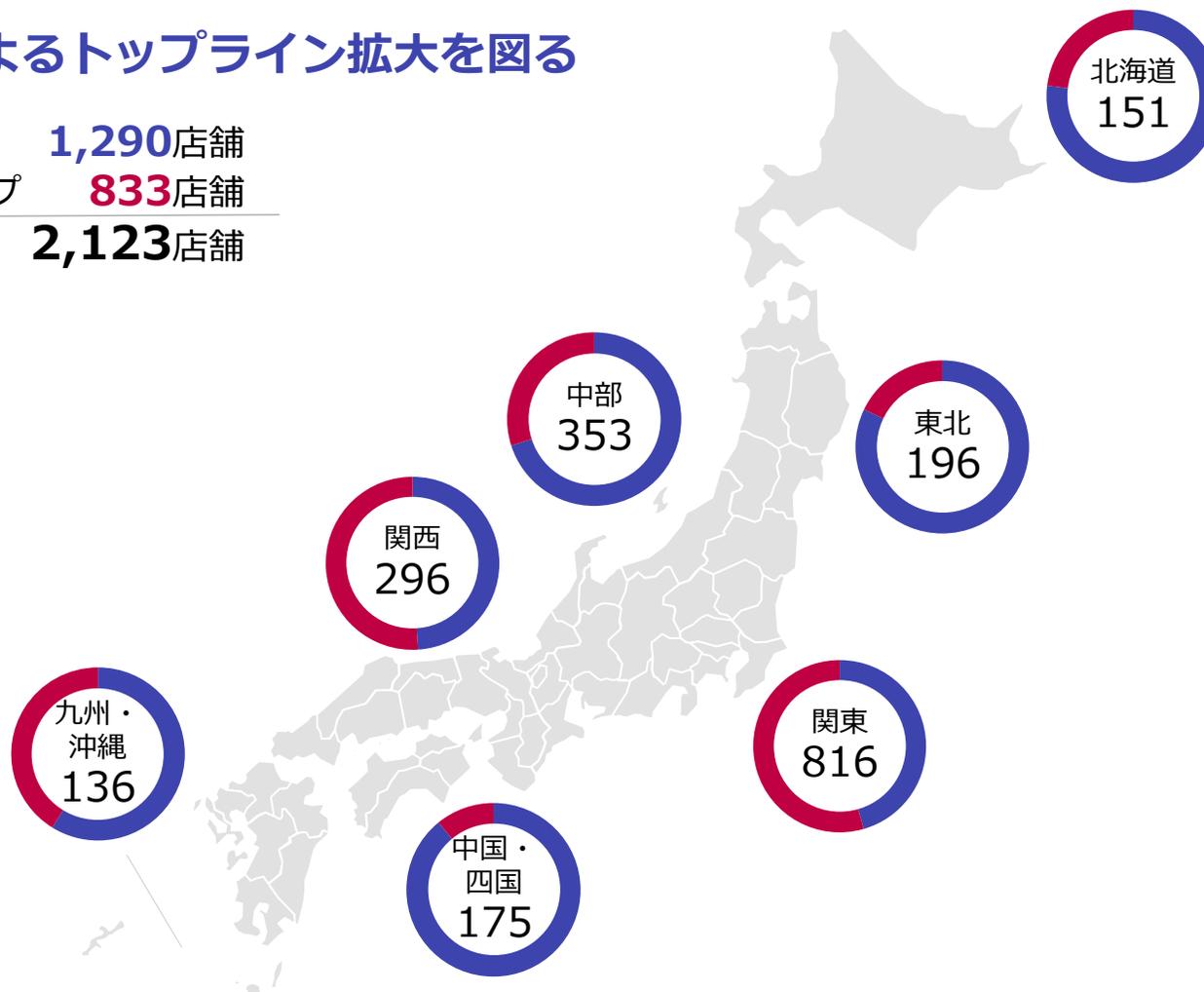
ホームズさいたま中央店 (25/5月開局)

さくら薬局グループ取得による店舗展開

当社グループの調剤薬局は2,000店舗を超え、さらなるトップラインの拡大を目指していく。特に関東・関西での店舗数が倍増し、全国各地のインフラとしての機能発揮を目指す。

店舗数増加によるトップライン拡大を図る

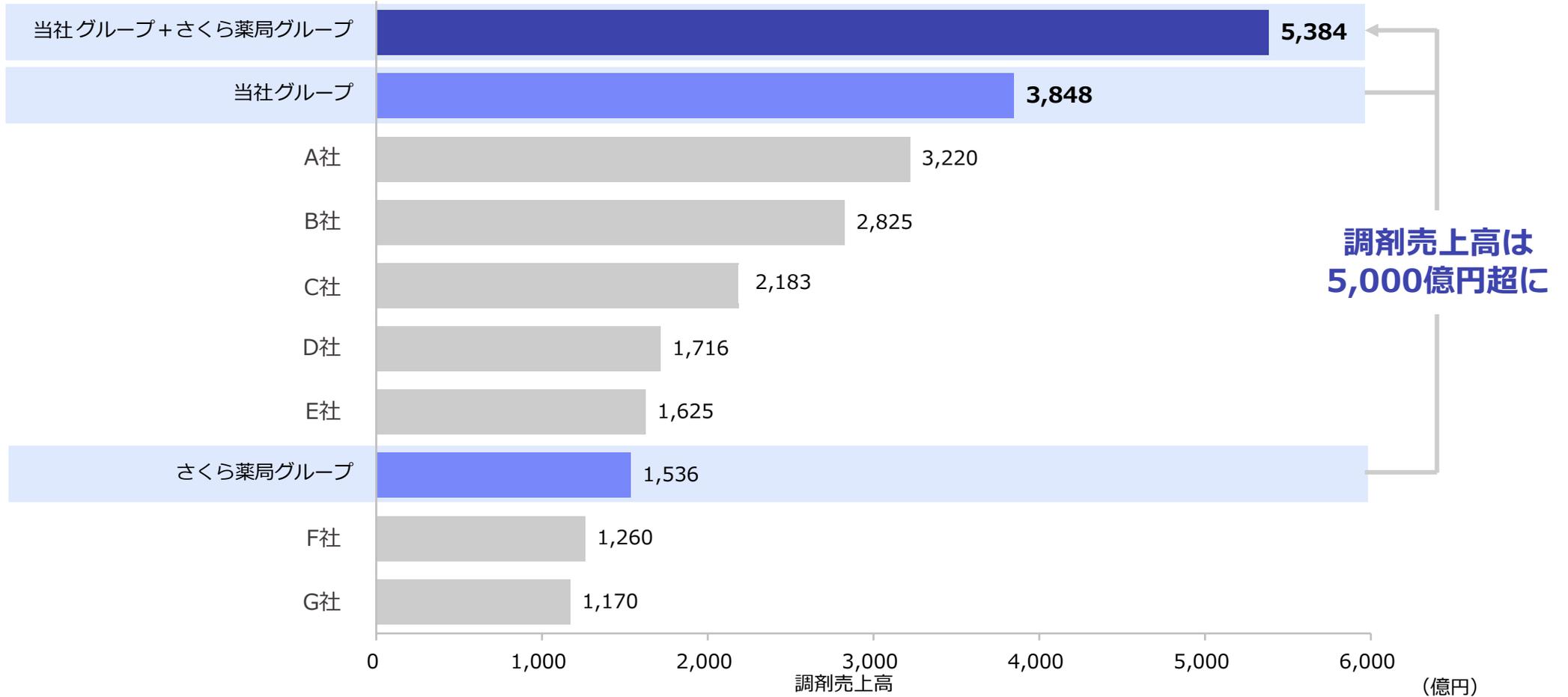
当社グループ	1,290店舗
さくら薬局グループ	833店舗
合計	2,123店舗



▶ 当社グループの店舗数は25/4月末時点、さくら薬局グループの店舗数は25/3月末時点

当社グループのポジション

さくら薬局グループ取得により、調剤売上高は5,000億円超となり、当社グループは調剤薬局業界において国内最大手という地位を確立する。



▶ 直近の開示資料を基に作成

▶ 当社グループ (25/4期) + さくら薬局グループ (24/3期) の売上高合計は単純合算値

薬局の構造改革

DX推進、薬局運営の抜本的改革に取り組むことで、薬剤師及び医事スタッフの生産性向上や患者サービスの拡充等につなげる。処方箋処理枚数をKPIとして進捗管理していき、経済効率性の高い薬局運営を実現する。

公式アプリ利用者拡大

処方箋事前送信機能を活用し来局患者の滞留を平準化することで累積業務量を減少



次世代薬歴の開発



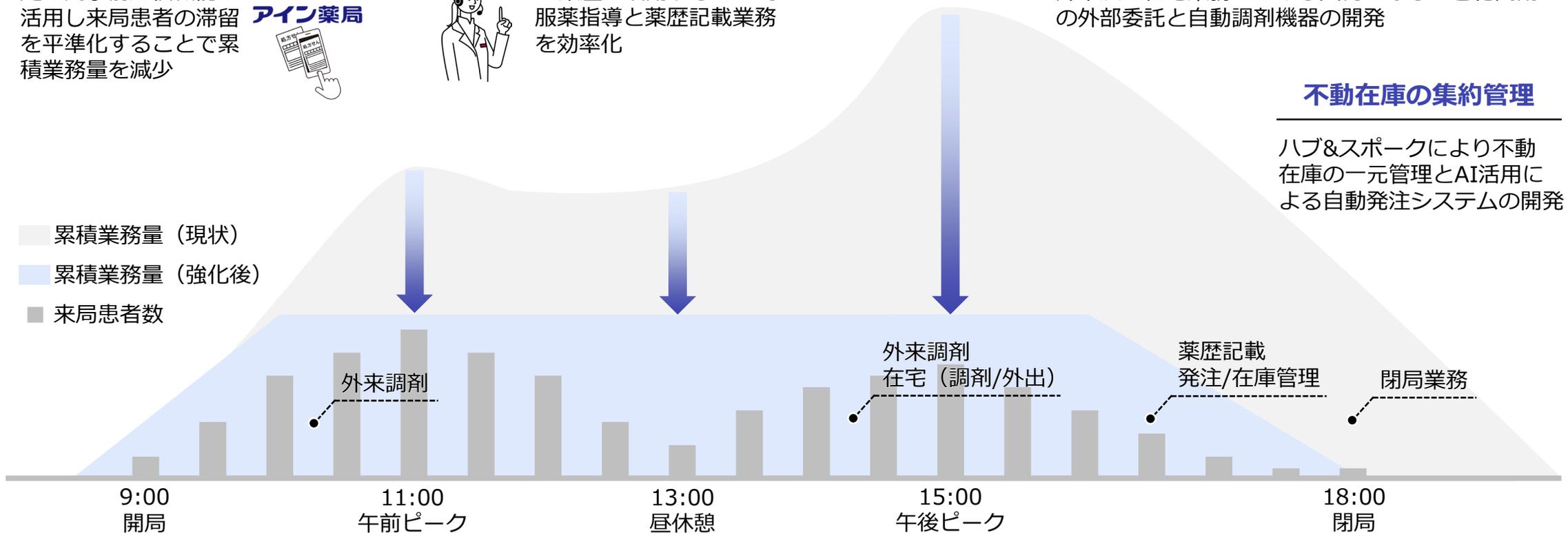
AI薬歴を活用することで服薬指導と薬歴記載業務を効率化

調剤業務の機械化と一部外部委託

外来及び在宅業務における負荷となる一包化調剤の外部委託と自動調剤機器の開発

不動在庫の集約管理

ハブ&スポークにより不動在庫の一元管理とAI活用による自動発注システムの開発

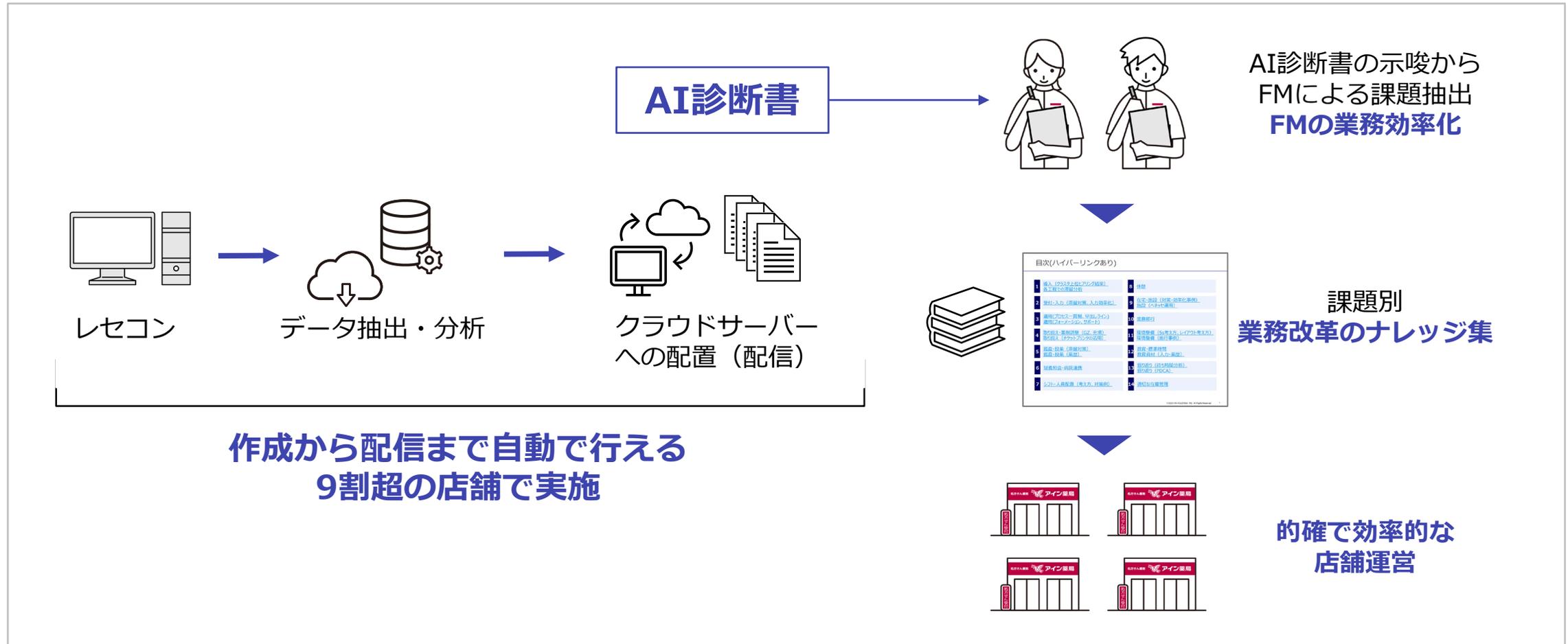


▶ 累積業務量及び来局患者数は当社内一般的な薬局におけるイメージ

AI診断書による効率的な店舗運営

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薬歴による課題解決

生成AI薬歴の入力支援サービスにより、業務負荷の軽減及び服薬指導の質向上を実現する。7月より順次導入開始予定であり、26/4期は300から600店舗の導入を予定している。

業務負荷軽減



服薬指導の音声データよりAIが薬歴を自動生成

服薬指導の質向上



処方内容を基にAIが指導内容をアシストし、丁寧な服薬指導を実現

課題

解決方法

1

業務時間の約12%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
- ・当日記載が求められるため心的ストレスが大きい

2

在宅訪問時の業務効率低下

- ・往診同行、在宅実施時に薬歴閲覧、記載が出来ない
- ・訪問前に帳票類等を印刷して手持ちしている

3

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

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



顧客対応レベルの向上へ

26/4期 計画 ファーマシー事業

処方箋枚数の増加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111.1%、セグメント利益は前期比110.4%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	427,500	42,717	111.1
売上総利益	43,575	40,485	46,270	5,785	114.3
売上比 (%)	12.2	10.5	10.8		
販売管理費	16,949	17,708	20,200	2,492	114.1
売上比 (%)	4.7	4.6	4.7		
営業利益	26,625	22,776	26,070	3,294	114.5
売上比 (%)	7.4	5.9	6.1		
セグメント利益	27,587	24,286	26,810	2,524	110.4
売上比 (%)	7.7	6.3	6.3		

- ▶ 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
- ▶ 26/4期計画には、25/5/29に公表したさくら薬局グループの子会社化による影響は織り込んでいない

オーガニック出店 25/4期実績

出店店舗数

23 店舗

アインズ&トルペ **16**店舗
Francfranc **7**店舗



コレットマーレ桜木町店 (24/11月オープン)



広島ミナモア店 (25/3月オープン)



仙台PARCO本館店 (25/4月オープン)



ヨークパーク郡山店 (25/3月オープン)



ルミネ町田店 (25/3月オープン)

● アインズ&トルペ ● Francfranc

オーガニック出店 26/4期計画

出店店舗数

26 店舗

アインズ&トルペ **20**店舗
Francfranc **6**店舗



イオンモール須坂店 (25/9月オープン予定)



ビーンズ保土ヶ谷店 (25/7月オープン予定)



枚方T-SITE店 (25/6/13オープン予定)



プライムツリー赤池店 (25/7月オープン予定)

● アインズ&トルペ ● Francfranc

アインズ&トルペ+Francfranc

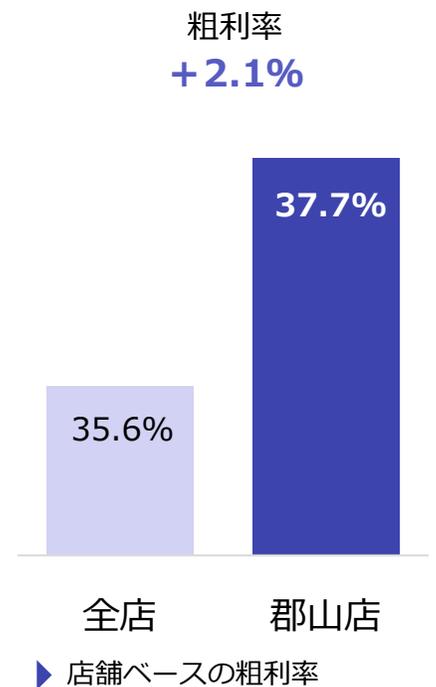
25/4月までにインショップで5店舗、コーナー展開で3店舗実施しており、25/3月にオープンしたヨークパーク郡山店では、インショップの形態にて商品を展開。全店粗利率と比較してヨークパーク郡山店の粗利率が2.1%高くなっている。

■ インショップ、コーナー展開

	インショップ	コーナー展開
導入店舗	5店舗	3店舗
月次売上高	5,535千円	1,089千円
粗利率	64.3%	62.9%

- ▶ 25/4期実績
- ▶ 月次売上高、粗利率はインショップ及びコーナー展開商品のみの数値

■ インショップ形態の事例（ヨークパーク郡山店）



26/4期 計画 リテール事業

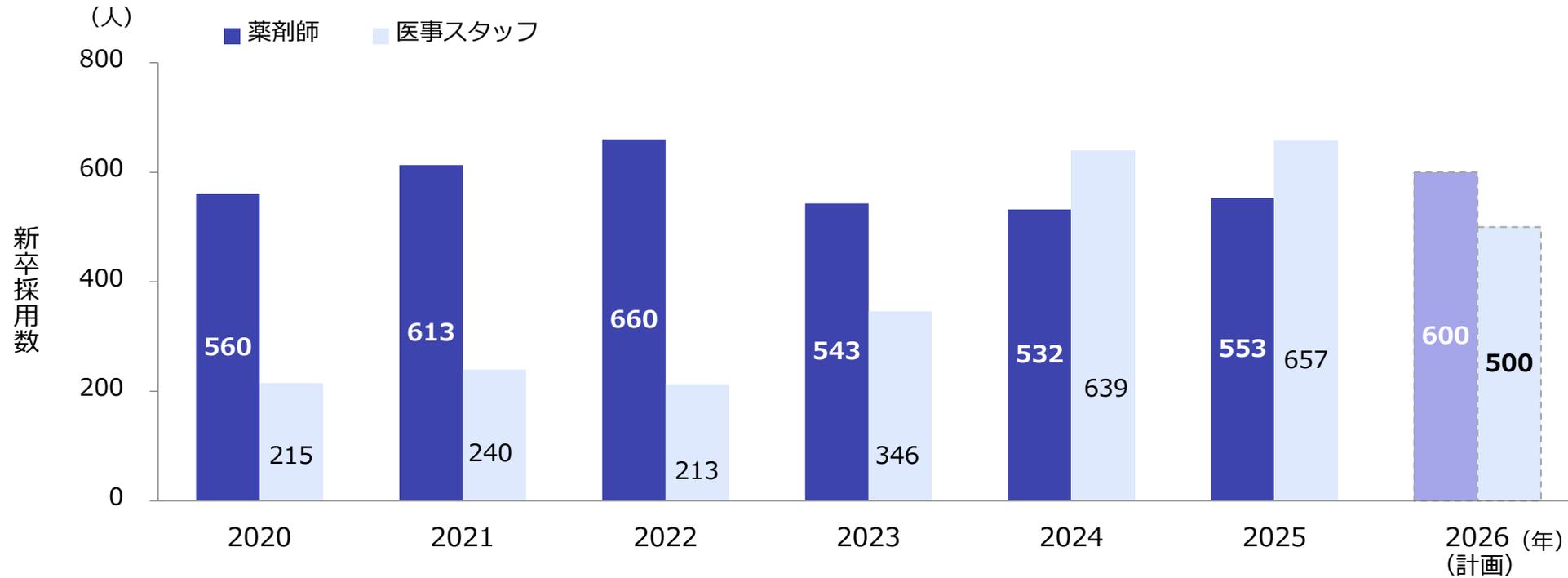
Francfrancが通期寄与することに加え、アインズ&トルペ業態の売上が堅調に推移していることから、売上高は前期比136.1%、セグメント利益は前期比156.1%を見込む。

(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

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人を計画している。25/4月時点では、従業員数18,300人、うち薬剤師6,786人となっている。社員一人ひとりの育成・能力開発を引き続き高い水準で行っていく。



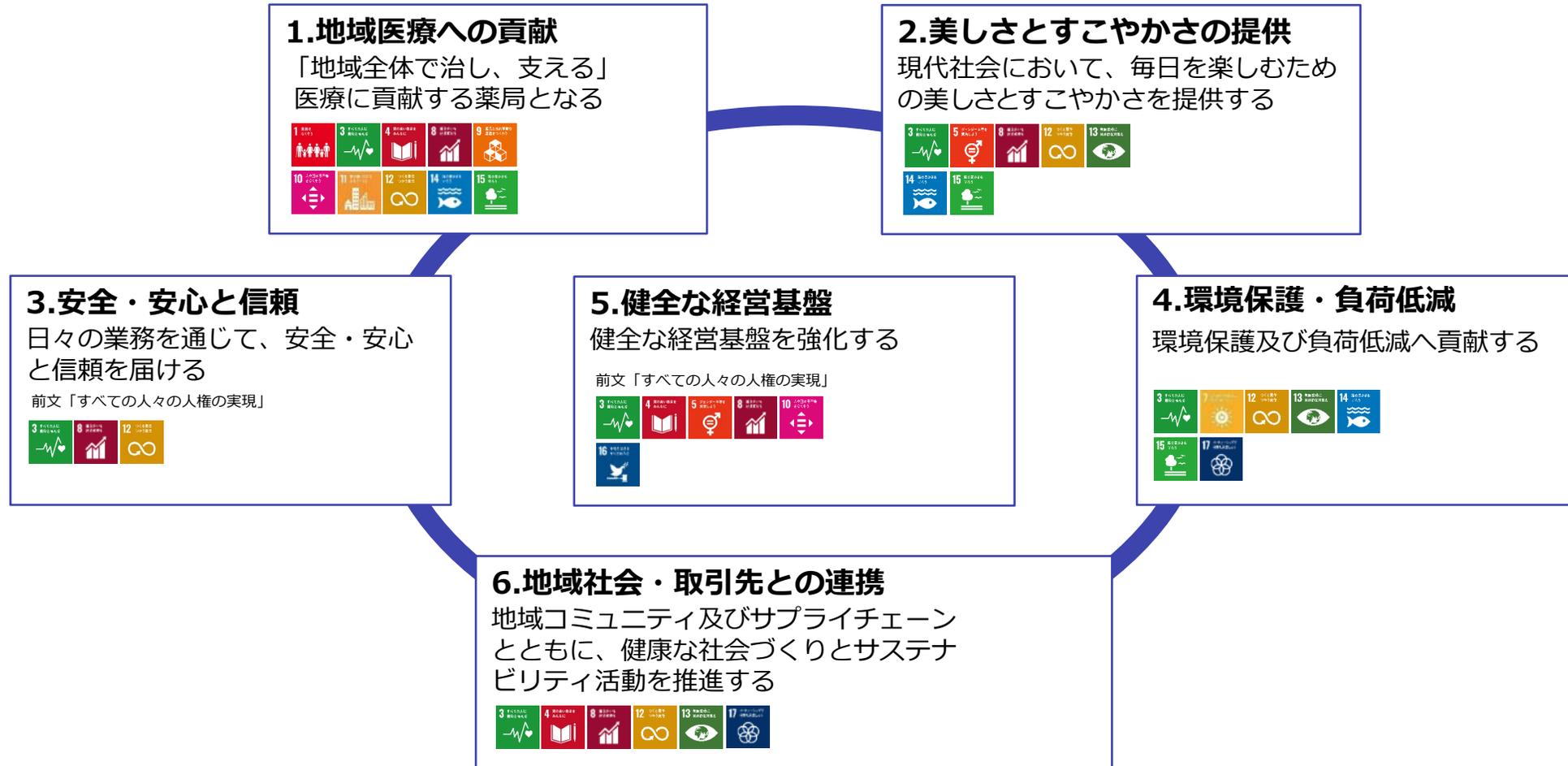
DX投資 中期施策

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	初期300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	

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ってきた。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。



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。

人的資本経営戦略マップ・KPI開示

ビジョン及びステートメントを踏まえ、企業戦略及びマテリアリティをもとに、戦略に紐づく人的資本関連施策を整理し、各種KPIを開示。



再生可能エネルギー利用

24/12月より、関西及び北陸の薬局にて、太陽光発電を活用したオフサイト型コーポレートPPAの仕組みによる電力の導入を開始。



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・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



気候変動

CDP
Bスコア



ESGインデックス

Morningstar Japan ex-REIT Gender Diversity Tilt Index
SOMPOサステナビリティ・インデックス

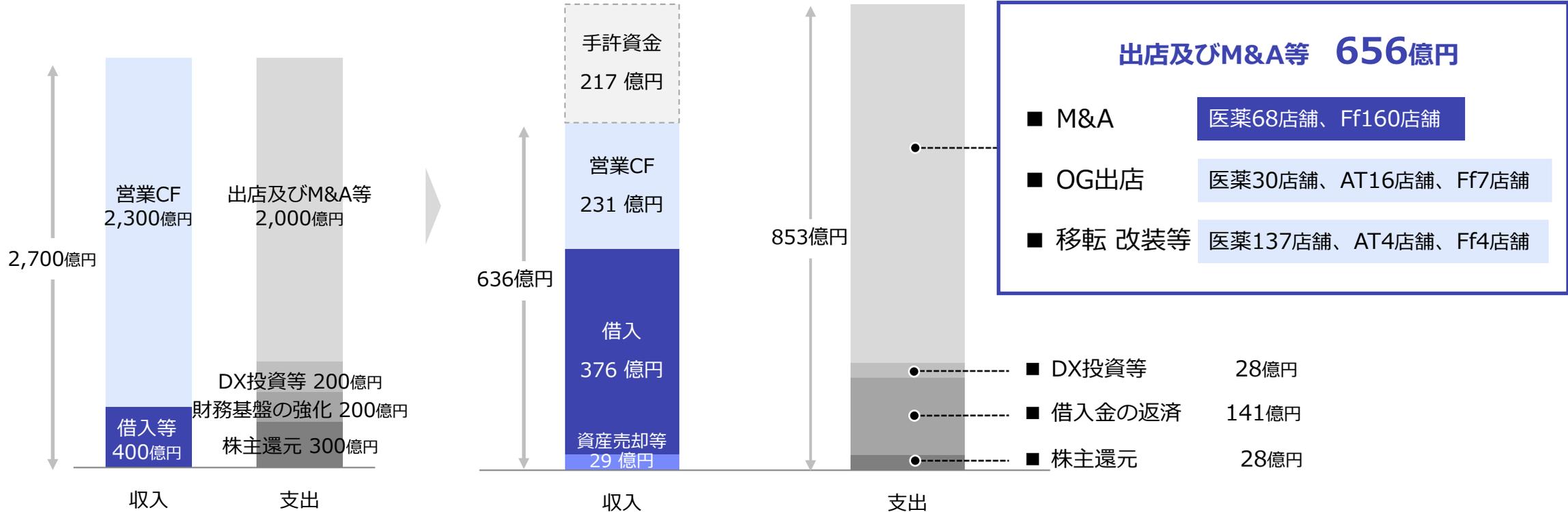


資本・財務戦略

25/4期は、営業CF231億円及び借入金376億円等を含め636億円の収入に対して、出店及びM&A等への656億円の投資を含め、853億円の支出となった。26/4期は、さくら薬局グループのM&Aも控え、更なる成長への投資を行っていく。

25/4-30/4期 累計

25/4期 実績



26/4期 計画 連結

ファーマシー事業、リテール事業の新店の伸長及びグループ入りしたFrancfrancの寄与により、売上高は前期比114.3%、人的資本及びDXへの投資により、経常利益は前期比122.2%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	522,000	65,196	114.3
売上総利益	59,522	74,436	93,323	18,887	125.4
売上比 (%)	14.9	16.3	17.9		
販売管理費	39,090	57,565	71,463	13,898	124.1
売上比 (%)	9.8	12.6	13.7		
営業利益	20,432	16,871	21,860	4,989	129.6
売上比 (%)	5.1	3.7	4.2		
経常利益	21,377	18,080	22,100	4,020	122.2
売上比 (%)	5.3	4.0	4.2		
親会社株主に帰属 する当期純利益	11,401	9,261	11,450	2,189	123.6
売上比 (%)	2.9	2.0	2.2		
1株当たり 当期純利益 (円)	324.64	264.32	326.46	62.14	123.5
EBITDA	31,318	31,040	39,170	8,130	126.2
年間配当金 (円)	80.00	80.00	80.00	-	100.0

▶ 単位未満切り捨て ▶ 26/4期計画には、25/5/29に公表したさくら薬局グループの子会社化による影響は織り込んでいない

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