

個人投資家さま向け 会社説明会

株式会社アインホールディングス
2026年9月29日



会社概要

会社概要

商 号	株式会社アインホールディングス
代 表 者	代表取締役社長 大谷喜一
設 立	1969年8月
従 業 員 数 2026年4月末	25,397人（嘱託、パート含） 内薬剤師：10,446人
本 社	北海道札幌市白石区東札幌5条2丁目4-30
事業内容	<p>ファーマシー事業（売上構成比：86.0%） ・アイン薬局、他</p> <p>リテール事業（売上構成比：12.4%） ・アインズ&トルペ ・Francfranc</p>
店 舗 数 2026年4月期末	<p>2,406店舗</p> <p>・調剤薬局 2,137店舗 ・リテール 269店舗</p>



事業説明

ファーマシー事業

アイン薬局



東大店（東京大学医学部附属病院）



獨協医大店（獨協医科大学病院）

リテール事業

アインズ&トルペ Ainz & Tulpe



コレットマーレ桜木町店（神奈川県）

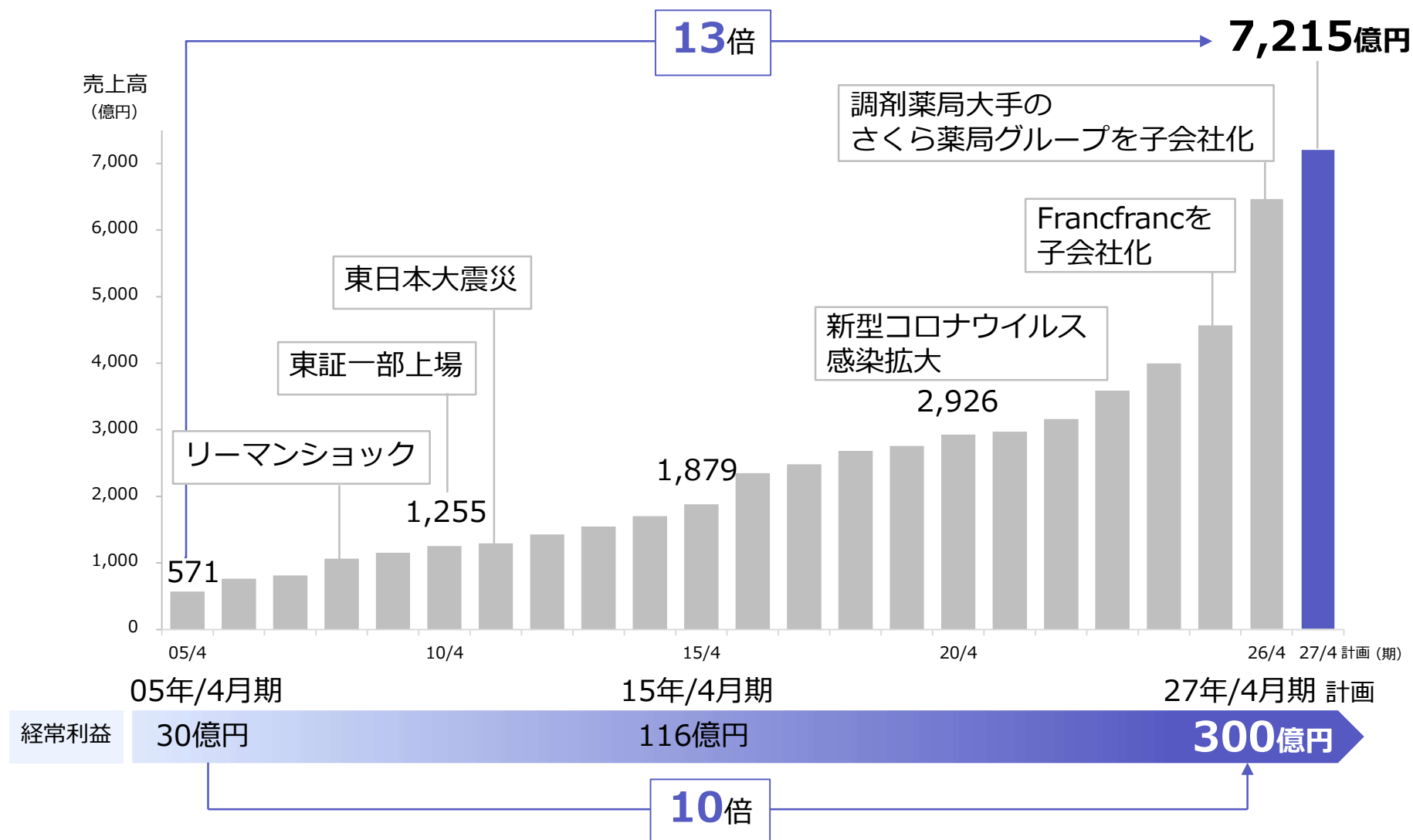
フランフラン Francfranc

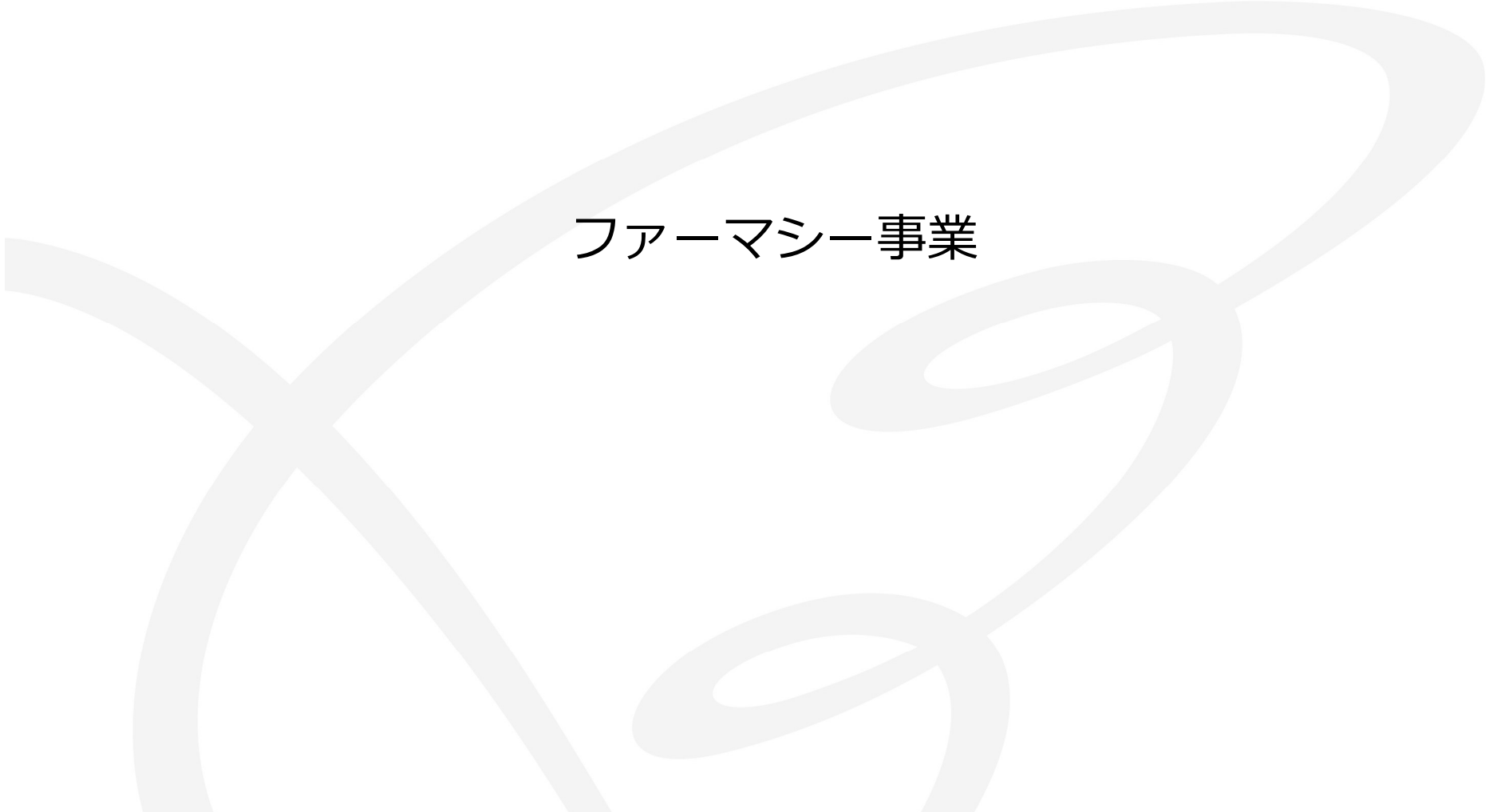


ららぽーと和泉店（大阪府）

成長の推移（直近約20年）

2005年4月期から2027年4月期計画までの約20年間で、度重なる外部環境の変化に対応しながら、売上高約**13**倍・経常利益約**10**倍の成長を実現します。



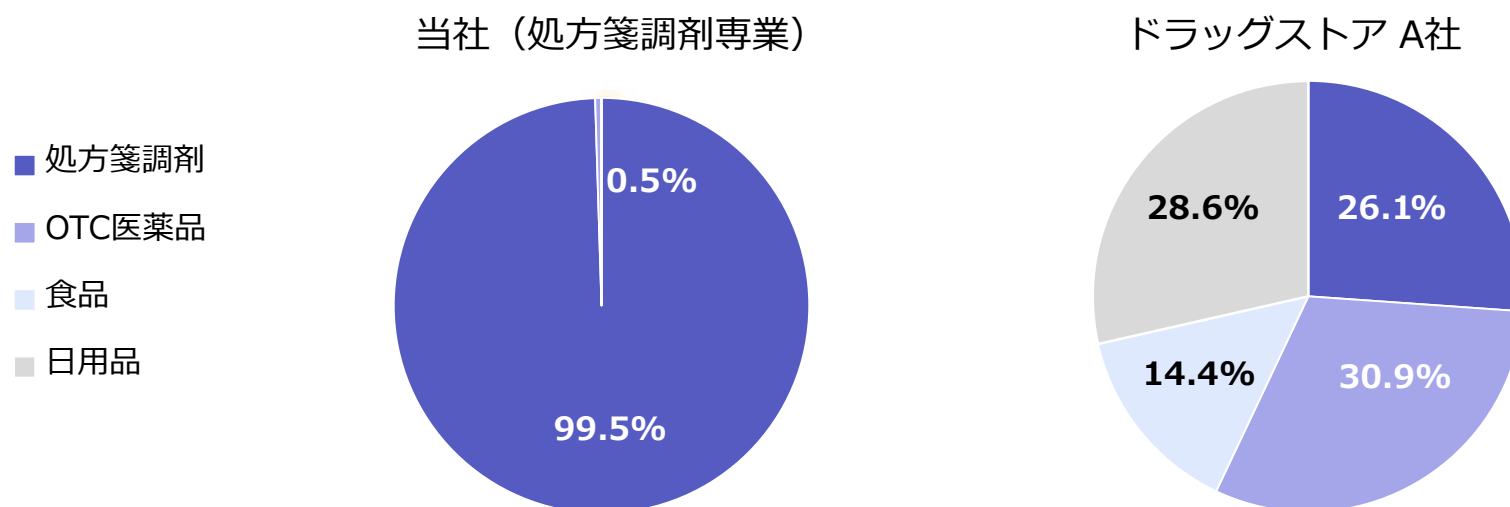
A large, faint, stylized Japanese calligraphy background, likely the character '心' (heart/mind), rendered in a light gray color. It is positioned behind the central text.

ファーマシー事業

アイン薬局のビジネスモデル

アイン薬局は処方箋調剤に特化した薬局です。OTC医薬品や食品も扱うドラッグストアとは異なり、処方箋調剤に特化することで、ノウハウ等の経営資源を集約した専門的かつ効率的な薬局運営を実現しています。

■ 当社とドラッグストアの売上構成比の比較



▶ 売上構成：当社2026年4月期実績、ドラッグストアA社は2026決算期実績より当社集計

＜主な取り扱い＞	処方箋医薬品	OTC医薬品・食品・日用品 等
＜立地＞	医療機関周辺	街中・ロードサイド
＜利用者層＞	中等症以上から重度の疾患を抱えた、急性・慢性疾患の患者さま	一般の健康な人、一部の軽症な患者さま

アイン薬局のビジネスモデル-2

■ 内観：アイン薬局 獨協医大店

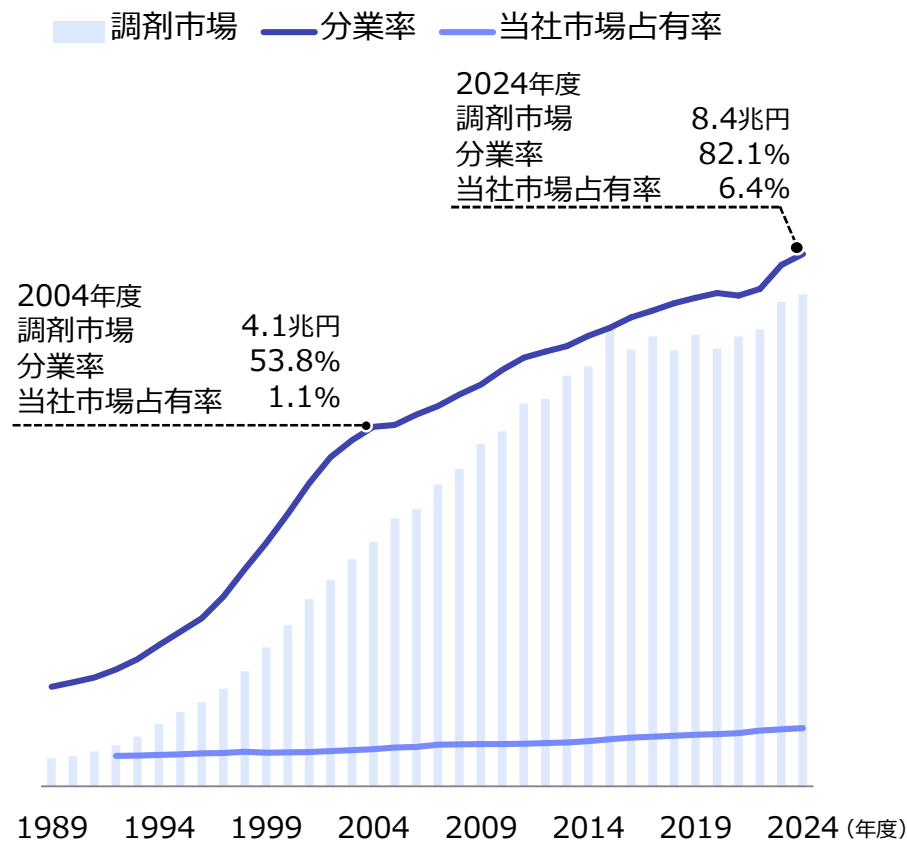


1日600枚超の処方箋を応需可能にするカウンター

調剤市場-1

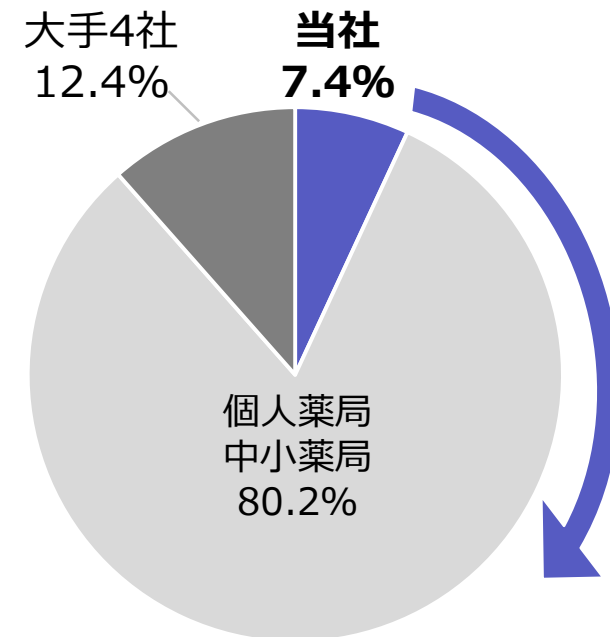
調剤市場は業界トップでもシェアが低く、特定企業による寡占化が進んでいない市場です。今後も市場拡大が見込まれる中、当社にはシェアを積み上げる大きな成長機会が残されています。

これまでの市場環境推移



現在の市場シェア

■ 調剤売上構成比 (シェア)



- ▶ 調剤医療費の動向（厚生労働省）より当社集計
- ▶ 当社2027年4月期計画
- ▶ 大手4社：ドラッグマガジン（2026年7月）より当社集計

調剤市場-2

調剤市場には高齢化の進展等の成長機会がある一方、制度変化やコスト増加といったリスクも存在します。今後成長し続ける企業には、環境変化への対応が求められます。

今後の市場環境予想

ポジティブ

分業率と人口動態の変化

分業の進捗と高齢化による高度医療ニーズの増加

専門性の評価

がん治療、在宅医療等、より専門性の高い対応への評価拡充

規制緩和によるサービスの多様化

オンライン服薬指導、マイナンバーカードの健康保険証利用、リフィル処方箋、調剤の一部外部委託

市場の寡占化

環境変化と経営者の高齢化、後継者不在等による撤退やM&A

ネガティブ

社会保障費の抑制

報酬改定による、薬価及び調剤報酬の引き下げ

コストの増加

賃上げ、物価高騰による原価及び販管費の増加

他業種の参入

プラットフォーマー等、他業種の市場参入

市場変化が示す成長に必要な条件

規模の拡大と効率化

スケールメリットを活かしたコスト管理と収益確保

専門性の深化

高度な薬学管理に対応できる専門性を持った薬剤師の育成

かかりつけ薬局機能の強化

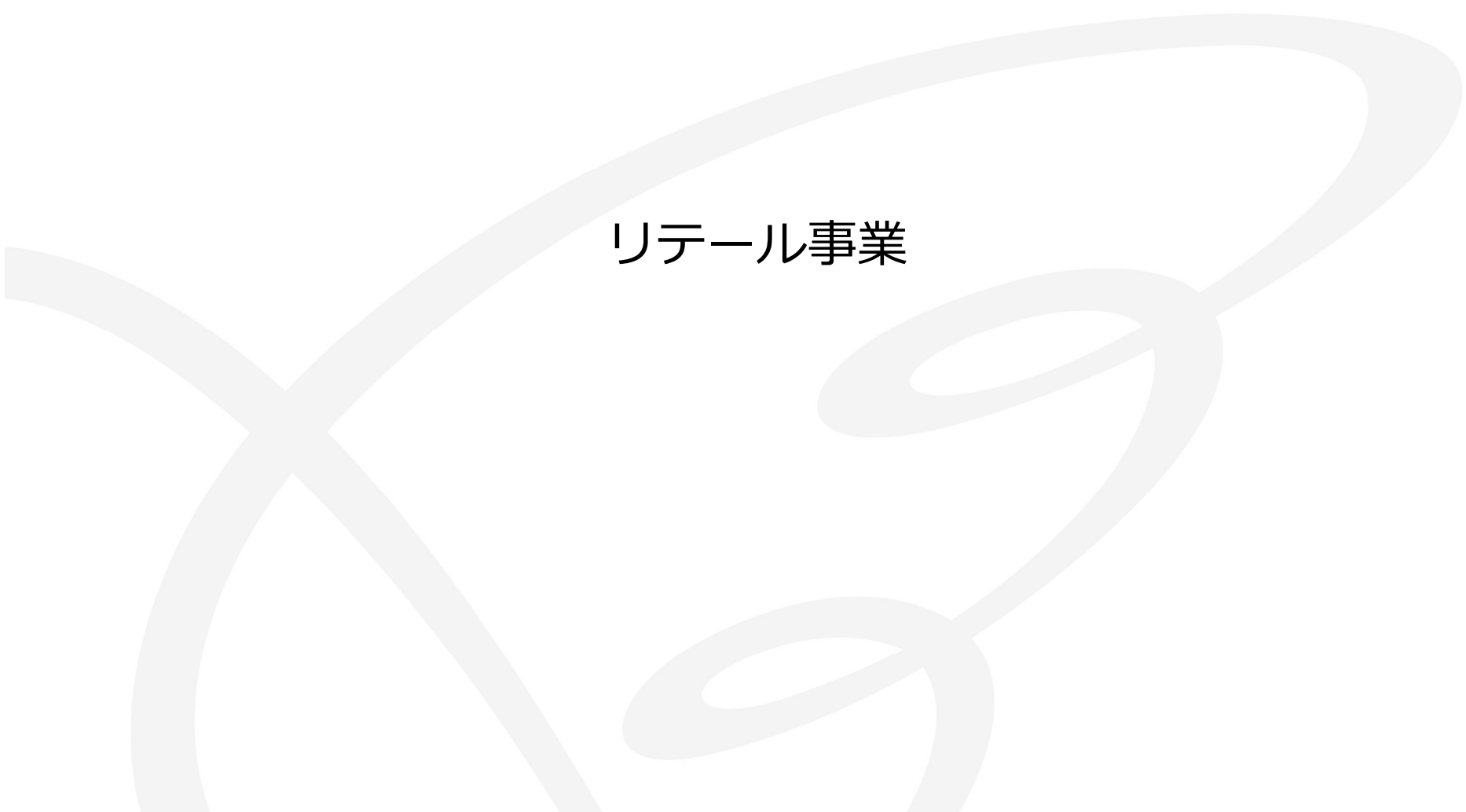
「かかりつけ薬局・薬剤師」の普及により地域医療における薬局の役割が拡大

DX・AXへの積極投資

規制緩和による新サービスへの対応と業務効率化の両立

収益力と投資余力の両立

環境変化に対応し、継続的な成長投資を可能にする経営基盤



リテール事業

アインズ&トルペのビジネスモデル

ドラッグストア市場において、アインズ&トルペは売上の約9割をビューティ関連が占めるコスメ特化型の独自ポジションを確立しており、年間1,562万人という高い集客力につながっています。

- ・独自のポジション 売上の約**9**割がビューティー関連
- ・全国展開 **109**店舗
- ・高い集客力 年間**1,562万人**の来店者



キャナルシティ博多店

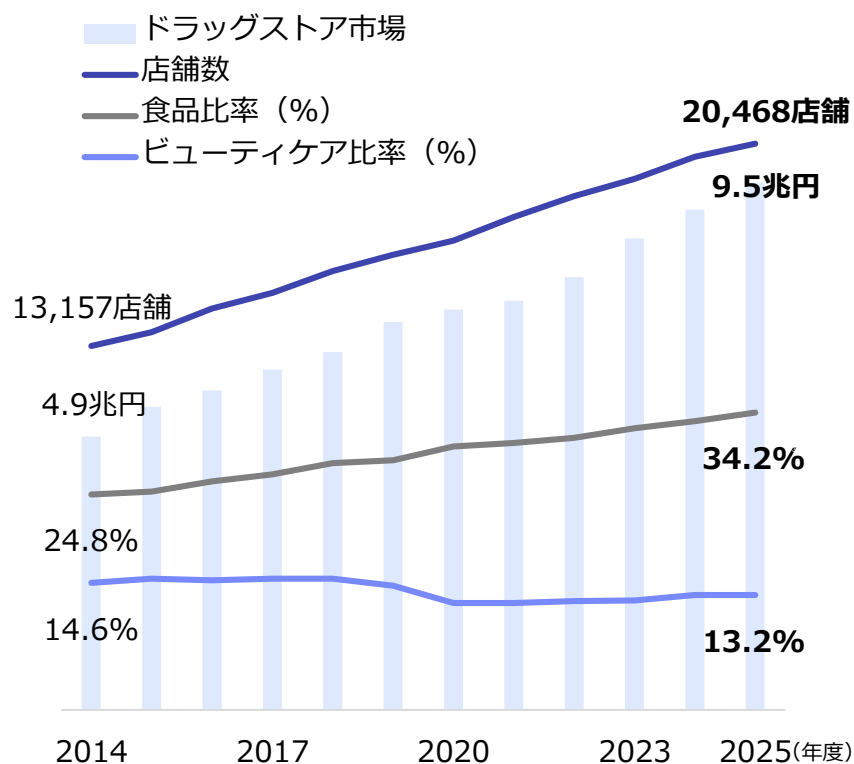


オリジナルブランド AYURA (アユラ)

アインズ&トルペの市場環境

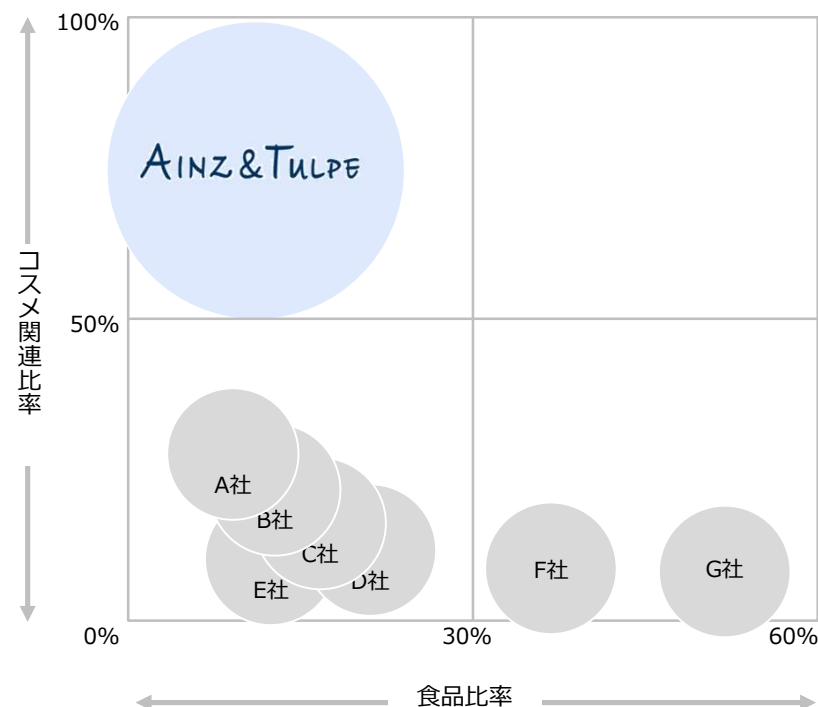
ドラッグストア市場では食品比率が高まる中、ビューティケア比率が相対的に低い状況が続いています。その市場環境において、アインズ&トルペはコスメに特化した独自のポジションを確立しています。

ドラッグストア市場推移



▶ 経済産業省 商業動態統計調査より当社作成

アインズ&トルペのポジション



Francfrancのビジネスモデル

Francfrancはライフスタイルショップとして、20～40代女性から圧倒的な支持を集めています。SPA業態による高い粗利率を実現し、季節やテーマに合わせた独自の世界観を演出しています。

- ・独自のポジション 20～40代女性の圧倒的な認知度

- ・全国展開 **163**店舗

- ・高粗利率 **SPA**業態により実現

▶ SPA：商品の企画から生産、販売までの機能垂直統合したビジネスモデルである製造小売業



ゆめタウン徳島店（徳島県）

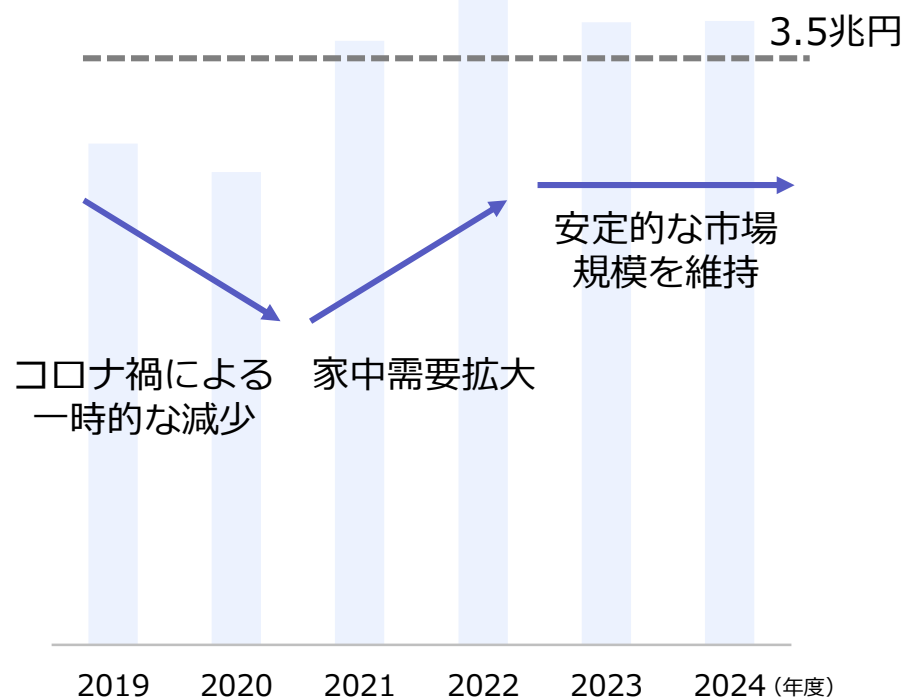


フレ ハンディファン

Francfrancの市場環境

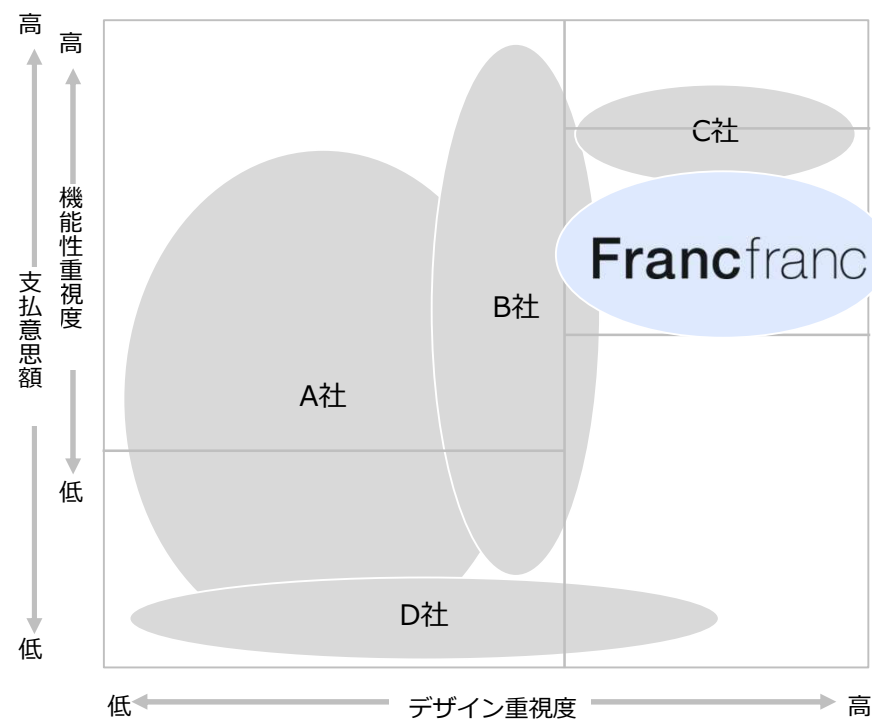
ホームファッション小売市場は安定的に推移しています。その市場環境においてFrancfrancは女性向けの機能性重視度中程度かつデザイン重視度中～高程度のセグメントにて独自のポジションを築いています。

ホームファッション小売市場



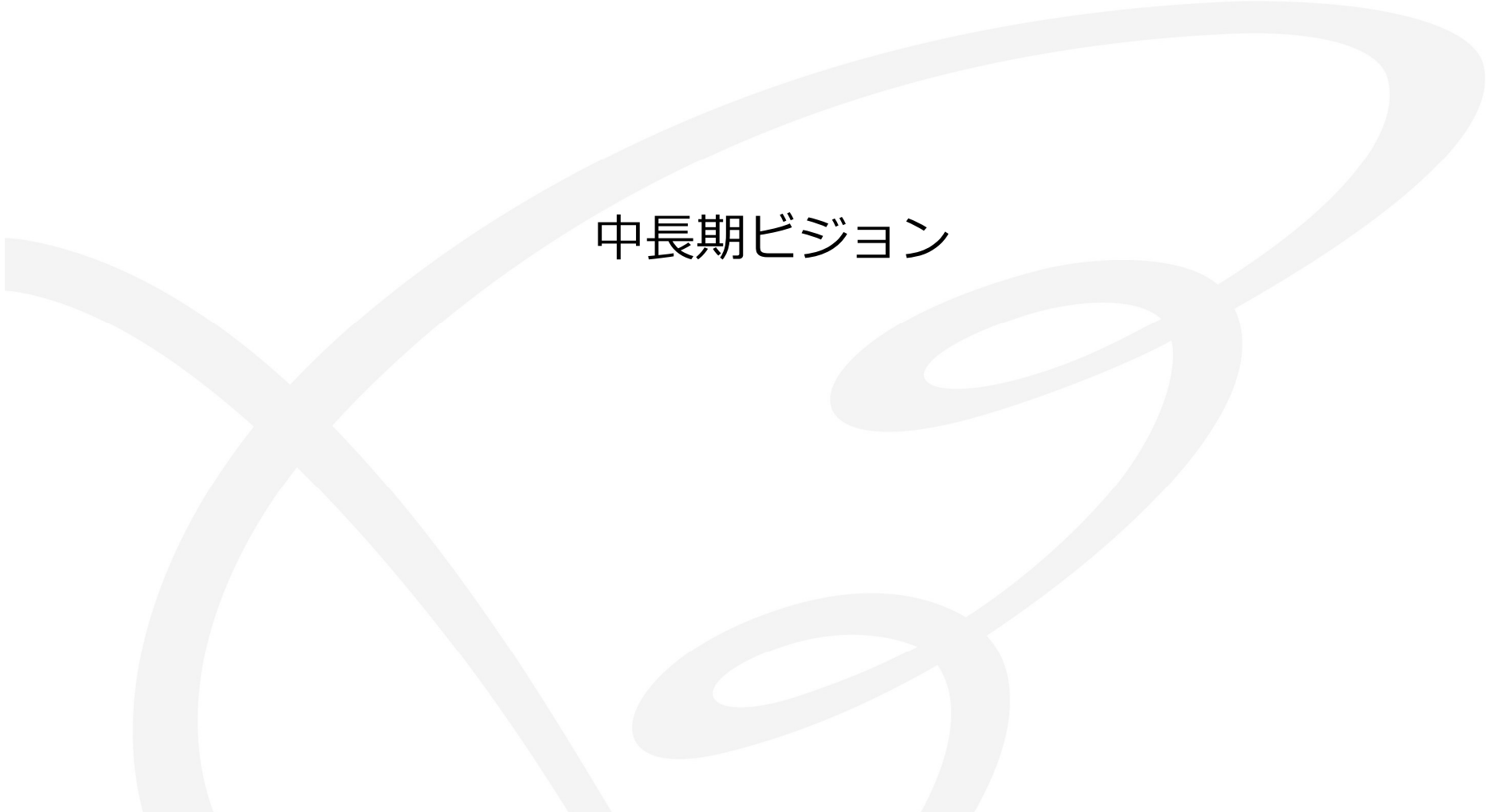
▶ 調査会社資料より当社作成

Francfrancのポジション



▶ ホームファッション市場のうち人口動態より女性に限定した市場を2.0兆円と推計

▶ 図中の数値は各セグメント内の推定市場規模



中長期ビジョン

中長期ビジョン-1

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

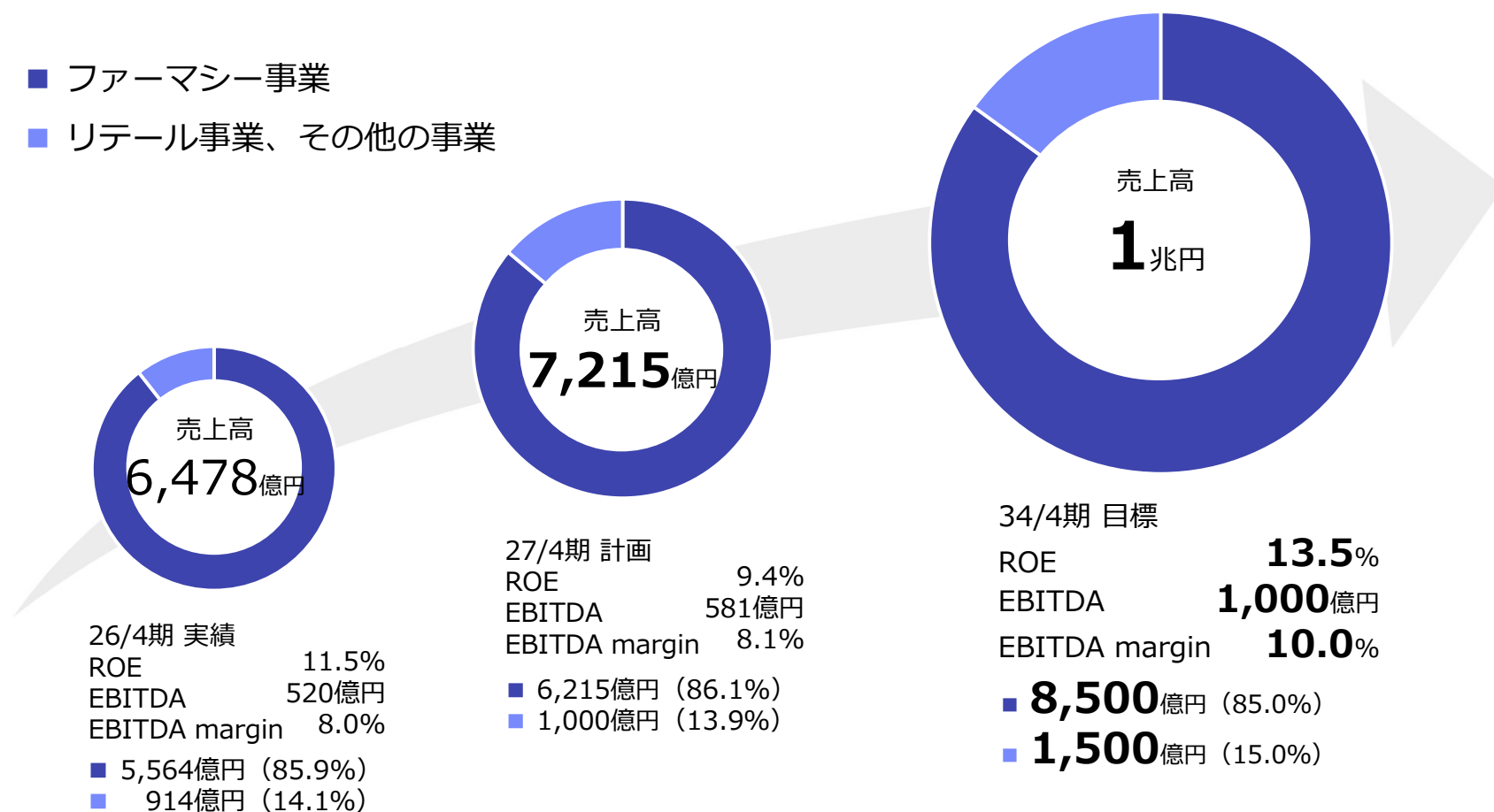
ファーマシー事業 規模と効率化で持続可能な次世代薬局を創出

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

中長期ビジョン-2

当社は2025年3月、2034年4月期に売上高1兆円を目指す中長期ビジョンを策定しました。当初の中期目標を前倒しで達成できる見通しとなったことを受け、中長期ビジョンを再構築しました。

- ファーマシー事業
- リテール事業、その他の事業



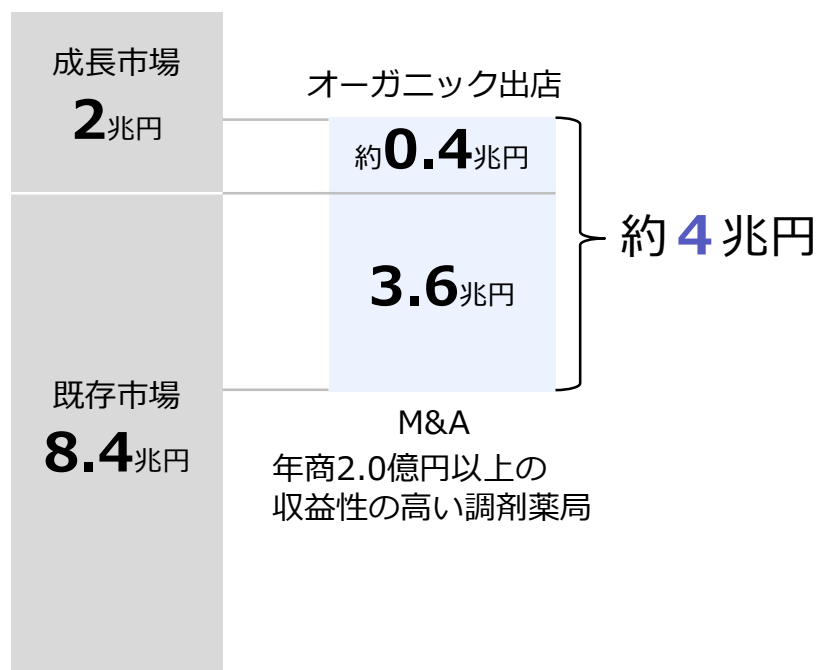
ファーマシー事業 成長戦略

ファーマシー事業は、オーガニック出店と収益性の高いM&Aによりトップラインを拡大し、またDX・AX推進により生産性向上とサービス拡充により、持続可能な次世代薬局の創出を目指します。

トップラインの拡大

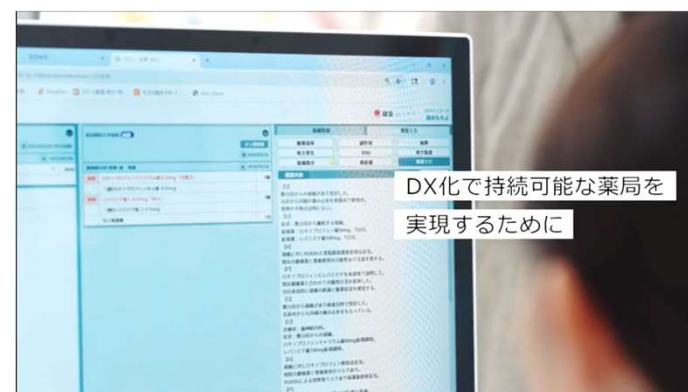
■ ターゲット

調剤薬局市場



- ▶ 調剤医療費の動向（厚生労働省）より分業率が進展した市場を2兆円と推計

効率化



AI薬歴



公式アプリ いつでもアイン薬局

リテール事業 成長戦略

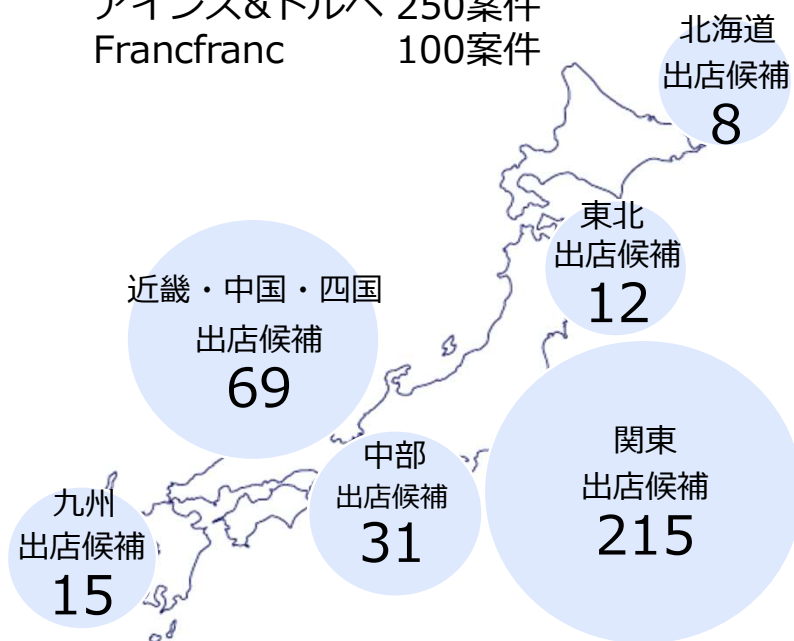
リテール事業は、両ブランドの出店を戦略的な展開によりトップラインの拡大と事業内シナジーの発揮を実現します。単独出店と併設出店を最適に組み合わせた店舗展開を図ります。

各ブランドのオーガニック成長

■ 出店候補数

350案件

アインズ&トルペ 250案件
Francfranc 100案件



事業内シナジー

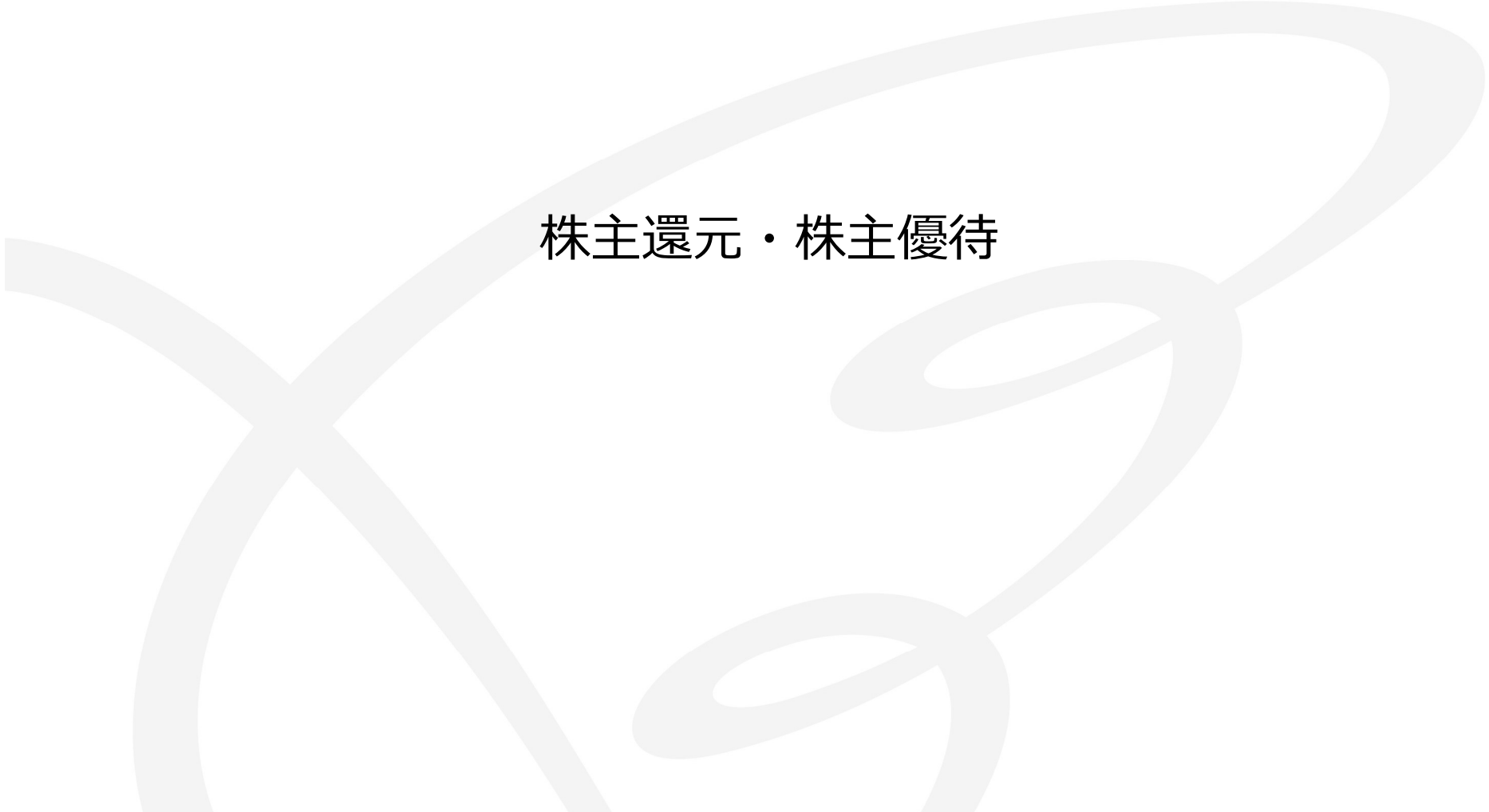


コレットマーレ桜木町（神奈川県）

27/4期 計画 連結

(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

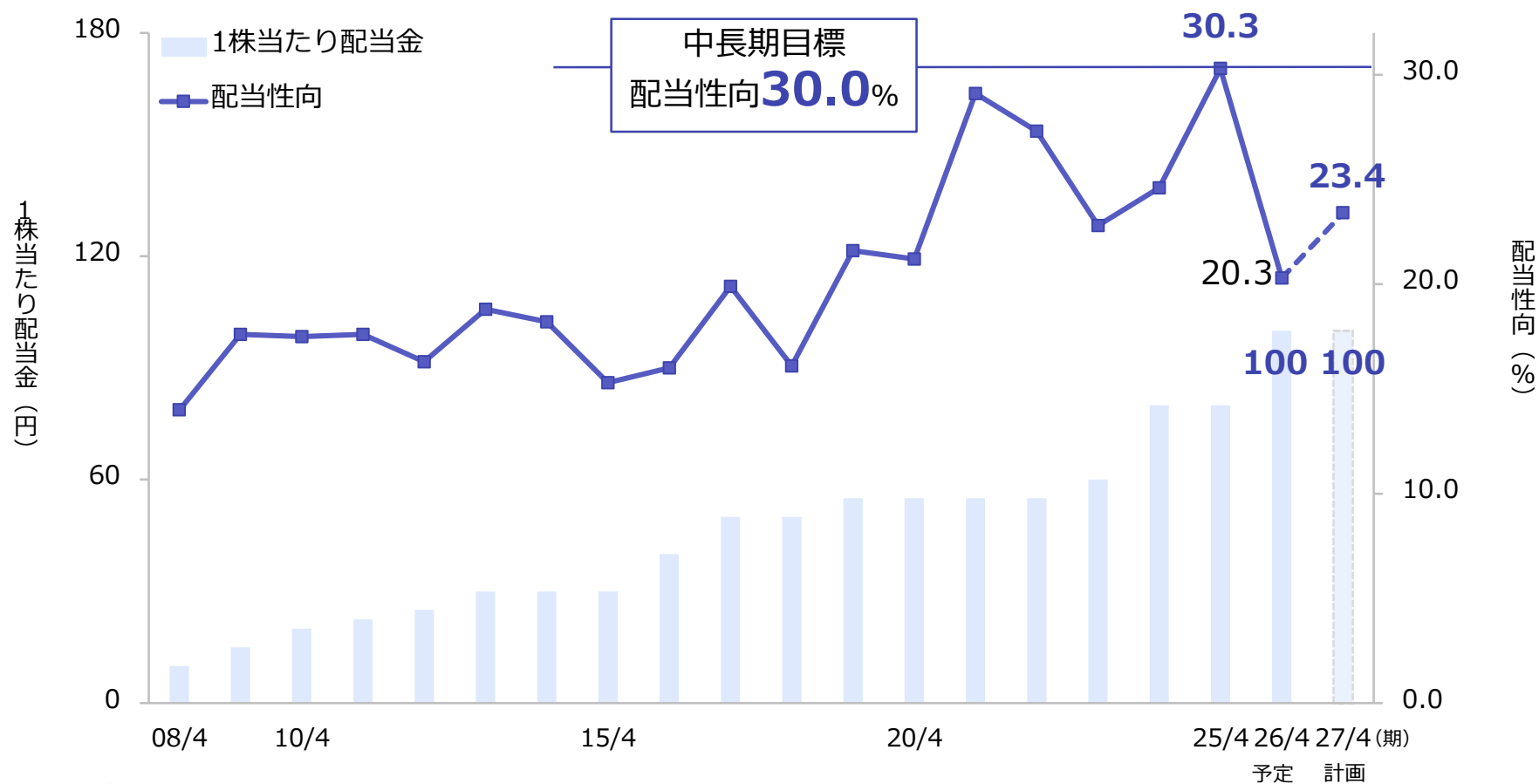
▶ 単位未満切り捨て



株主還元・株主優待

株主還元

当社は累進配当を基本とし、成長投資とのバランスを取りながら株主還元を実施してきました。今後は配当性向30%を目標に、利益成長に伴う継続的な配当増加を通じて、株主還元の強化を図ってまいります。



株主優待制度

■ 対象

- ・ 権利付き最終日に100株（1単位）以上保有の株主さま

■ 優待内容

- ・ アインホールディングス株主優待カード 2,000円分
- ・ 1円単位でご利用可能
- ・ 複数回に分けて利用可能

詳しくはこちらの二次元コードをご確認ください



よくあるご質問



■ 使用可能範囲

アイン薬局



AINZ&TULPE



Francfranc



個人投資家さま向け情報

当社ウェブサイトも、ぜひご覧ください

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



English よくあるご質問

企業情報 | IR情報 | サステナビリティ | 採用情報 | CM紹介 | お知らせ | お客様サイト |

サイト内検索



検索



お客様の元気と笑顔で、
日本中の街を満たしたい。

それがアイングループの想いです。

詳しく見る >

個人投資家の皆さまへ

<https://www.ainj.co.jp/corporate/ir/stockholder/>



ウェブサイト 個人投資家さま向け情報 統合報告書2025

統合報告書2025

<https://www.ainj.co.jp/corporate/ir/library/integrated-reports/integratedreport2025/>

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**

TEL011-814-0010

FAX011-814-5550

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

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。