

## 2026 年 4 月期第 2 四半期決算説明会 質疑応答

---

### 質問者 1

Q)

- さくら薬局グループの利益貢献が前倒しされている印象を受けるが、第 2 四半期までの効果内容及び効果金額は。
- 来期 27/4 期に追加で効果ができる内容があるのか。

A)

- 効果内容及び効果金額については資料 P.29 に記載のとおり。項目ごとの効果金額については申し上げることはできない。PMI は順調に進んでおり、項目ごとに分析しながら進めている。

Q)

- 調剤報酬改定の議論が進んでいる中で、24/4 月の改定内容や敷地内薬局への影響を踏まえ、26/4 月の改定についての現時点での考えは。

A)

- 26/4 月の調剤報酬改定について、現時点で弊社からコメントすることはできない。
- 24/4 月の調剤報酬改定で敷地内薬局の収益性が落ちたのは事実だが、患者さまの利便性や地域医療への貢献という観点から運営を継続している。
- 定期的に調剤報酬改定がある中で収益性を確保するには AI 導入等による効率化が必要。ただし、安全性が第一であり、その点は徹底的にマネジメントしていく。

Q)

- 薬局産業の育成という観点で貴社の果たす役割はどのように考えているか。

A)

- どのような産業でも集約や効率化しなければ市場自体が縮小してしまう。そのため、自然と集約される流れになると考えている。
- 業界再編については、ファンドが出てきたことにより、市場の基準が大きく変化している。弊社はさくら薬局グループの M&A により大規模な借入を実施しているため、財務基盤を再度強化して次のステージを目指していく。

### 質問者 2

Q)

- さくら薬局グループのシナジー効果について、26/4 期は 9 か月分で 30 億円と考えると、27/4 期までに取り組みがさらに進み、かつ 12 か月分となると、年間 40-50 億円の効果と考えてよいか。

A)

- 今回お示しした効果金額試算からさらに効率化や調達コストダウン等を考えることはできる。調剤報酬改定の影響がわからない中で、現時点では明確にお答えすることはできない。

Q)

- ・ 調剤報酬改定議論について、医療モールへの影響が大きいのではないかと考えているが、どのように捉えているか。
- ・ 議論から外れた OTC 類似薬についても、今後再度議論される可能性があるが、その影響はどのように捉えているか。

A)

- ・ 医療モールと一言で言っても、さまざまなタイプが存在する。その点をどのように考えていくかと、議論の進捗を追っている。もし医療モールに関する調剤報酬改定が行われた場合、弊社はそこまで店舗が多いわけではないものの、少なからず影響は出る。
- ・ OTC 類似薬については、経済力がある人とそうでない人で状況が異なる。試算されている医療費削減効果はその通りにならないように感じており、もう少し議論をした方がよいと考えている。

Q)

- ・ リテール事業について、これまで韓国コスメの効果もあったが、トレンドは少しづつ変化していると考える。その中で既存店の売上を+1%、+2%、+5%、+10%と上げていく施策はどのようなものを考えているのか。

A)

- ・ アインズ＆トルペは、商品の他にもさまざまな変化を遂げて成長している。画一的なチェーンオペレーションではなく、店舗それぞれの特性を生かして取り組んでいるため店長のマネジメントによって大きく売上が変化する。その点を課題として捉え、人材育成に取り組んでいる。
- ・ Francfranc については、出店場所によって展開できる商品が異なる。こちらも店舗特性にあたる MD 施策で成長させていくことができると考えている。

### 質問者 3

Q)

- ・ 中長期ビジョンの中で利益率や自己資本比率を上げていくという話があったが、3 年後、5 年後でどの程度営業利益率を伸ばしていくイメージを持っているか。

A)

- ・ 10 年前と比較すると確かに薬局における収益性は低下している。調剤報酬改定等がある中で善戦していると考えている。これからも調剤報酬改定があるが、AI の活用やフィールドマネジャー等によるマネジメントで効率化を図っていきたい。

Q)

- ・ さくら薬局グループのような大きな M&A を実施したが、今後の M&A 戦略についてはどうか。

A)

- ・ M&A 案件があれば取り組みたいが、まずは 3 年ほど借入の返済等、財務体質を整えていく。同時に収益力をしっかりと上げて次の投資に備えていきたい。

#### 質問者 4

Q)

- ・ DX 投資が先行している状況かと思うが、この投資が 26/4 期 2 Q の上振れに寄与したのか、それとも今後に効果が出てくるのか。

A)

- ・ DX 投資は年間数十億円程度の投資となっている。これは AI の発展等を考えると、まだ先行投資の状態が継続する。DX によって利益率が大きく膨らむというのはまだ先のこと。ただし、これまでの DX 投資がなければ、このような決算を出すことはできなかつたと考えている。

Q)

- ・ 次世代薬歴の効果をもう少し定量的に伺いたい。

A)

- ・ 次世代薬歴を導入することで、薬剤師 1 人当たり 60 分程の業務時間削減効果がある。薬剤師 1 人当たりの時給を 2,500 円とするとどの程度の規模になるかと試算していただければよいと考える。ただし、薬局内における業務のうち薬歴記載だけ切り出して、その効果がそのまま出るということにならない。その点はご理解いただきたい。

Q)

- ・ 配当性向 30%を目指していくという話がある中で、修正計画の段階で 20% 程となっているが、今後の配当に関する考えを伺いたい。

A)

- ・ 中長期ビジョンのキャッシュアロケーションを見直ししている段階で、その中に配当も含まれている。この第 2 四半期の段階で具体的な内容の発言はできないが、バランスシートを考えながら検討をしていきたい。

以上