

【再構築】 中長期ビジョン

株式会社 アインホールディングス

2026年6月17日

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

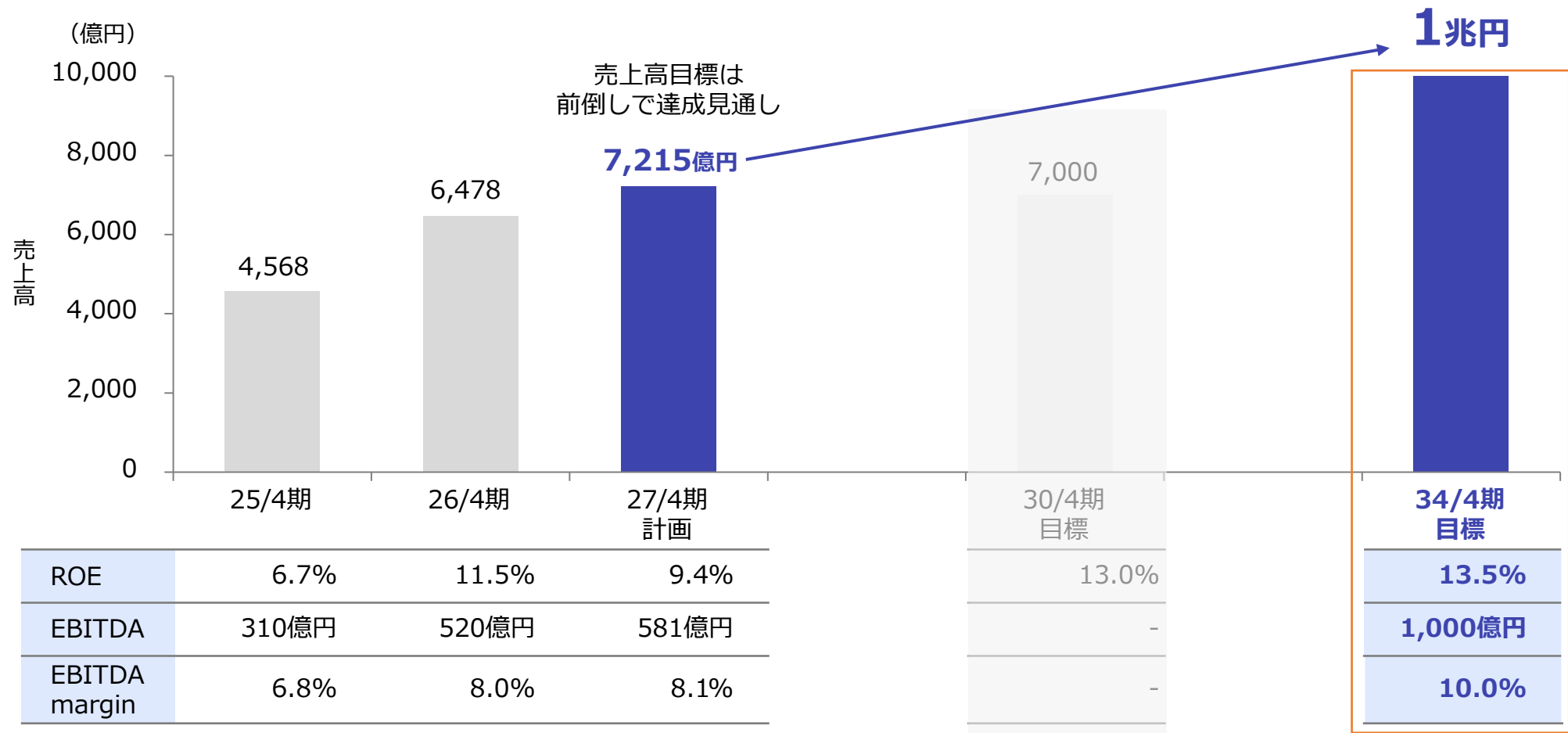
事業別ビジョン

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。



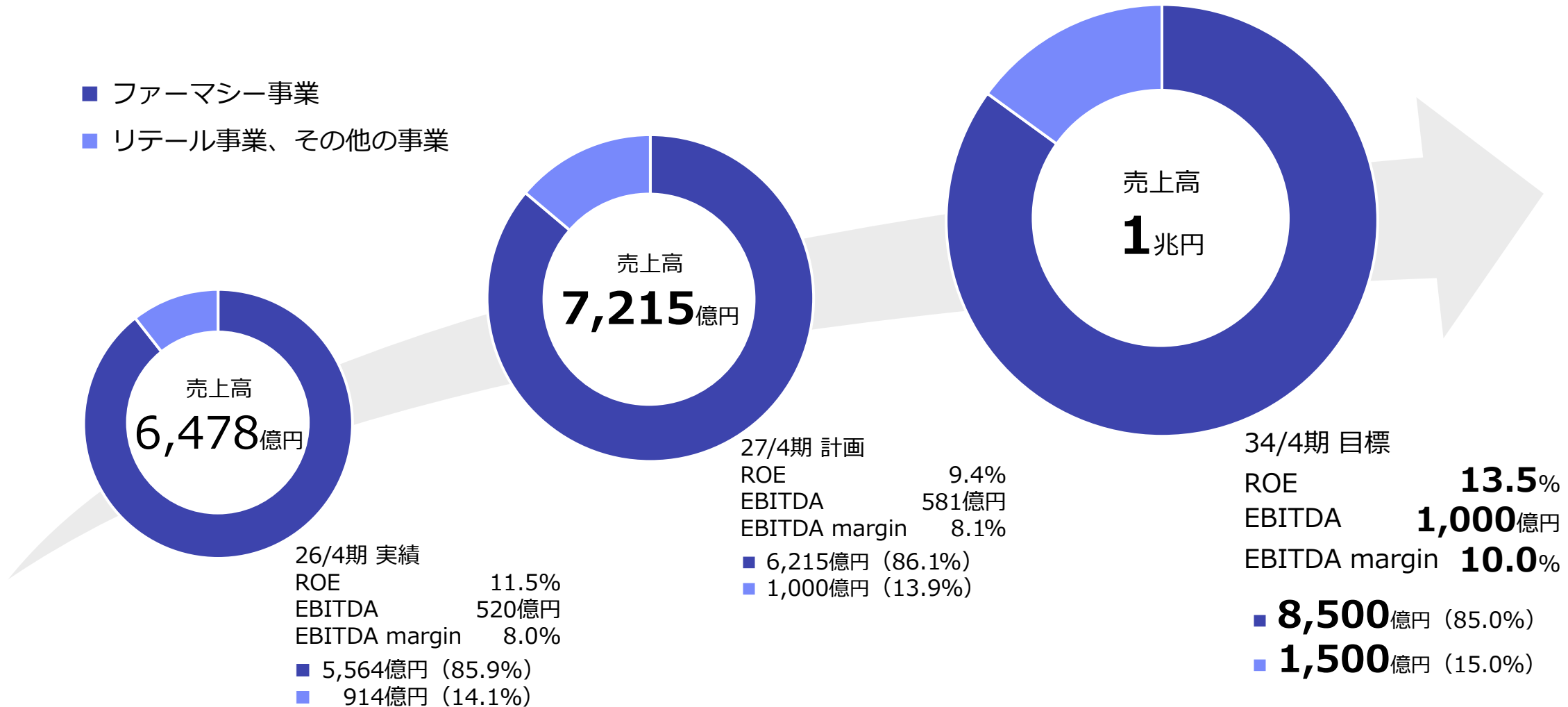
▶ EBITDA : 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

▶ 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。

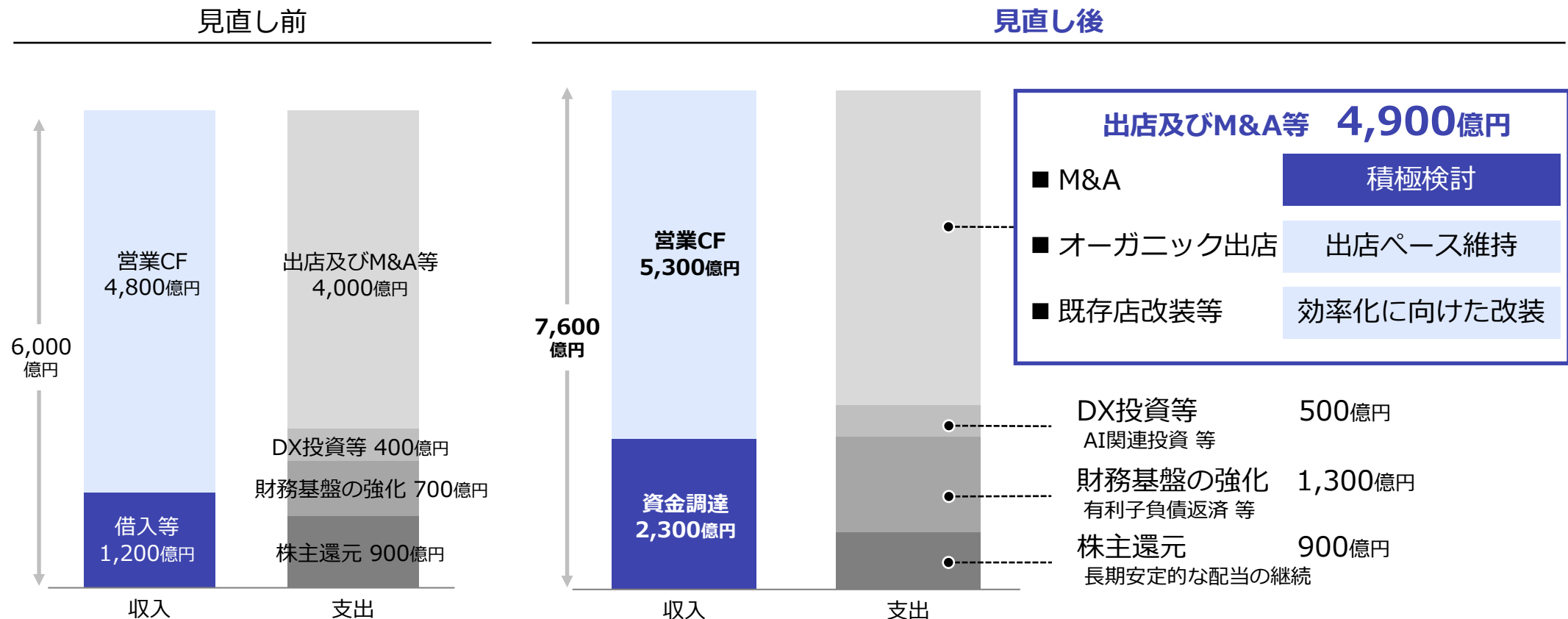
	定量目標 (KPI)		取り組み	
	27/4期 計画	34/4期 目標		
ファーマシー事業	売上高	6,215億円	8,500 億円	トップライン拡大 <ul style="list-style-type: none"> ■ 基準に則ったM&A及びオーガニック出店の継続 ■ 患者満足度向上施策の実行（待ち時間対策・欠品防止 等）
	処方箋 処理枚数	23.5枚/日	30.0 枚/日	処方箋 処理枚数 向上施策 <ul style="list-style-type: none"> ■ 店舗業務の標準化・効率化（AI診断書 等） ■ 業務の分離・自動・集約化（次世代薬歴 等）
リテール事業	売上高	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





AIN GROUP