

2026年4月期 決算説明会

株式会社アインホールディングス

2026年6月17日

決算概要

連結P/L

グループ入りしたさくら薬局グループの寄与及び各事業の既存店、前期出店の伸長により、売上高は前期比141.8%、計画比100.3%、経常利益は前期比157.2%、計画比107.2%となった。

| (単位：百万円) | 25/4期 実績 | 26/4期 計画 | 26/4期 実績 | 前期 増減額 | 前期比 (%) | 計画比 (%) |
|---------------------|-------------|-------------|-------------|-----------|------------|------------|
| 売上高 | 456,804 | 646,000 | 647,834 | 191,030 | 141.8 | 100.3 |
| 売上総利益 | 74,436 | 109,740 | 108,878 | 34,442 | 146.3 | 99.2 |
| 売上比 (%) | 16.3 | 17.0 | 16.8 | | | |
| 販売管理費 | 57,565 | 81,440 | 79,045 | 21,480 | 137.3 | 97.1 |
| 売上比 (%) | 12.6 | 12.6 | 12.2 | | | |
| 営業利益 | 16,871 | 28,300 | 29,832 | 12,961 | 176.8 | 105.4 |
| 売上比 (%) | 3.7 | 4.4 | 4.6 | | | |
| 経常利益 | 18,080 | 26,500 | 28,414 | 10,334 | 157.2 | 107.2 |
| 売上比 (%) | 4.0 | 4.1 | 4.4 | | | |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 9,261 | 13,500 | 17,264 | 8,003 | 186.4 | 127.9 |
| 売上比 (%) | 2.0 | 2.1 | 2.7 | | | |
| 1株当たり 当期純利益 (円) | 264.32 | 384.91 | 491.62 | 227.30 | 186.0 | 127.7 |
| EBITDA | 31,040 | 50,980 | 52,011 | 20,971 | 167.6 | 102.0 |
| 売上比 (%) | 6.8 | 7.9 | 8.0 | | | |

▶ 単位未満切り捨て ▶ 計画は25/9月開示の修正計画

フーマシー事業 連結

さくら薬局グループの寄与及び高額医薬品の処方による処方箋単価の上昇により、売上高は前期比144.6%、計画比100.9%となった。セグメント利益はPMIが順調に推移し、コスト削減が奏功したこと等により、前期比147.2%、計画比110.7%となった。

| (単位：百万円) | 25/4期 実績 | 26/4期 計画 | 26/4期 実績 | 前期 増減額 | 前期比 (%) | 計画比 (%) |
|----------|-------------|-------------|-------------|-----------|------------|------------|
| 売上高 | 384,783 | 551,500 | 556,424 | 171,641 | 144.6 | 100.9 |
| 売上総利益 | 40,485 | 62,670 | 63,372 | 22,887 | 156.5 | 101.1 |
| 売上比 (%) | 10.5 | 11.4 | 11.4 | | | |
| 販売管理費 | 17,708 | 29,760 | 27,975 | 10,267 | 158.0 | 94.0 |
| 売上比 (%) | 4.6 | 5.4 | 5.0 | | | |
| 営業利益 | 22,776 | 32,910 | 35,397 | 12,621 | 155.4 | 107.6 |
| 売上比 (%) | 5.9 | 6.0 | 6.4 | | | |
| セグメント利益 | 24,286 | 32,300 | 35,760 | 11,474 | 147.2 | 110.7 |
| 売上比 (%) | 6.3 | 5.9 | 6.4 | | | |
| 店舗数 | 1,290 | 2,161 | 2,137 | 847 | 165.7 | 98.9 |

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ 計画は25/9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

Francfrancがフル寄与し、アインズ&トルペ及びFrancfrancの客単価は堅調に推移したが、客数が計画を下回り、売上高は前期比131.5%、計画比96.6%、セグメント利益は前期比135.9%、計画比87.0%となった。

| (単位：百万円) | 25/4期 実績 | 26/4期 計画 | 26/4期 実績 | 前期 増減額 | 前期比 (%) | 計画比 (%) |
|----------|-------------|-------------|-------------|-----------|------------|------------|
| 売上高 | 61,041 | 83,100 | 80,255 | 19,214 | 131.5 | 96.6 |
| 売上総利益 | 30,030 | 43,090 | 41,235 | 11,205 | 137.3 | 95.7 |
| 売上比 (%) | 49.2 | 51.9 | 51.4 | | | |
| 販売管理費 | 25,248 | 35,590 | 34,791 | 9,543 | 137.8 | 97.8 |
| 売上比 (%) | 41.4 | 42.8 | 43.4 | | | |
| 営業利益 | 4,782 | 7,500 | 6,443 | 1,661 | 134.7 | 85.9 |
| 売上比 (%) | 7.8 | 9.0 | 8.0 | | | |
| セグメント利益 | 4,804 | 7,500 | 6,528 | 1,724 | 135.9 | 87.0 |
| 売上比 (%) | 7.9 | 9.0 | 8.1 | | | |
| 店舗数 | 260 | 270 | 269 | 9 | 103.5 | 99.6 |

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ 計画は25/9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

さくら薬局グループ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▲1,209億円となった。

| 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 |

| 26/4期末 | | (単位：百万円) | |
|------------|---------|----------|----------|
| 資産の部 | | 負債・純資産の部 | |
| 流動資産 | 173,173 | 流動負債 | 185,056 |
| 現預金 | 50,925 | 短期借入金 | 20,747 |
| 固定資産 | 336,474 | 固定負債 | 165,419 |
| のれん | 194,182 | 長期借入金 | 151,106 |
| 繰延資産 | - | 純資産計 | 159,171 |
| 資産合計 | 509,647 | 負債・純資産合計 | 509,647 |
| ネットキャッシュ | | | ▲120,928 |
| 自己資本比率 (%) | | | 31.2 |

- ▶ 単位未満切り捨て
- ▶ ネットキャッシュ = 現金及び預金 - 有利子負債

資産の部

さくら薬局グループ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25/4期末より1,977億円増加した。

| (単位：百万円) | 24/4期末 | 25/4期末 | 26/4期末 | 増減額 |
|-------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 現金及び預金 | 48,611 | 26,881 | 50,925 | 24,044 |
| 売掛金 | 15,852 | 22,295 | 35,204 | 12,909 |
| 棚卸資産 | 24,645 | 36,071 | 47,530 | 11,459 |
| 流動資産合計 | 110,743 | 112,808 | 173,173 | 60,365 |
| 建物及び構築物 | 27,122 | 31,648 | 38,395 | 6,747 |
| 土地 | 10,207 | 10,218 | 14,283 | 4,065 |
| 有形固定資産合計 | 43,450 | 49,712 | 61,541 | 11,829 |
| のれん | 44,066 | 84,772 | 194,182 | 109,410 |
| 無形固定資産合計 | 51,242 | 97,621 | 208,300 | 110,679 |
| 投資有価証券 | 3,345 | 3,233 | 4,652 | 1,419 |
| 繰延税金資産 | 6,403 | 7,679 | 17,295 | 9,616 |
| 敷金及び保証金 | 25,186 | 31,091 | 33,571 | 2,480 |
| 投資その他の資産合計 | 43,973 | 51,778 | 66,632 | 14,854 |
| 固定資産合計 | 138,666 | 199,112 | 336,474 | 137,362 |
| 繰延資産計 | - | - | - | - |
| 資産合計 | 249,409 | 311,921 | 509,647 | 197,726 |

- ▶ 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17,255百万円
- ▶ 増減額：25/4期末・26/4期末比較

負債・純資産の部

さくら薬局グループのグループ入りに伴い買掛金は329億円増加し、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1,332億円増加した。

| (単位：百万円) | 24/4期末 | 25/4期末 | 26/4期末 | 増減額 |
|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 買掛金 | 65,506 | 80,895 | 113,874 | 32,979 |
| 短期借入金 | 3,467 | 12,151 | 20,747 | 8,596 |
| 流動負債合計 | 103,232 | 132,045 | 185,056 | 53,011 |
| 長期借入金 | 3,227 | 26,469 | 151,106 | 124,637 |
| 固定負債合計 | 10,765 | 37,243 | 165,419 | 128,176 |
| 負債合計 | 113,998 | 169,288 | 350,476 | 181,188 |
| 資本金 | 21,894 | 21,894 | 21,894 | - |
| 資本剰余金 | 20,131 | 20,128 | 20,004 | ▲124 |
| 利益剰余金 | 95,257 | 101,692 | 116,130 | 14,438 |
| 株主資本合計 | 134,847 | 141,717 | 156,457 | 14,740 |
| 純資産合計 | 135,411 | 142,632 | 159,171 | 16,539 |
| 負債純資産合計 | 249,409 | 311,921 | 509,647 | 197,726 |

▶ 単位未満切り捨て

▶ 増減額：25/4期末・26/4期末比較

連結CF

さくら薬局グループのグループ入り等により、投資キャッシュフローが606億円の支出となり、現金及び現金同等物期末残高は506億円となった。

| (単位：百万円) | 25/4期 | 26/4期 | 増減額 |
|----------------------|----------------|----------------|---------------|
| 営業キャッシュフロー | 23,146 | 30,872 | 7,726 |
| 税金等調整前当期純利益 | 16,705 | 24,047 | 7,342 |
| 減価償却費 | 8,372 | 11,102 | 2,730 |
| のれん償却額 | 5,796 | 11,077 | 5,281 |
| 売上債権増減額（▲は増加） | ▲1,287 | ▲3,929 | ▲2,642 |
| 棚卸資産増減額（▲は増加） | ▲3,807 | ▲3,513 | 294 |
| 未収入金増減額（▲は増加） | ▲4,275 | 692 | 4,967 |
| 仕入債務増減額（▲は減少） | 8,999 | 4,791 | ▲4,208 |
| 投資キャッシュフロー | ▲65,920 | ▲60,605 | 5,315 |
| 有形・無形固定資産取得による支出 | ▲12,183 | ▲15,104 | ▲2,921 |
| 子会社株式取得による支出 | ▲51,455 | ▲45,870 | 5,585 |
| 財務キャッシュフロー | 21,051 | 53,728 | 32,677 |
| 現金及び現金同等物増減額 | ▲21,725 | 23,995 | 45,720 |
| 現金及び現金同等物期末残高 | 26,655 | 50,650 | 23,995 |

▶ 単位未満切り捨て

事業価値分析

さくら薬局グループのグループ入りに伴いネットキャッシュは1,091億円減少したが、オーガニック成長及び同グループを含むM&AによりEPSは227.3円、EBITDAは209億円増加した。

| | 24/4期 | 25/4期 | 26/4期 | 増減 |
|--------------------|----------|----------|----------|----------|
| 自己資本比率 (%) | 54.3 | 45.7 | 31.2 | ▲14.5 |
| 時価ベースの自己資本比率 (%) | 83.8 | 62.1 | 38.9 | ▲23.2 |
| 株価収益率 (倍) PER | 18.39 | 20.90 | 11.49 | ▲9.41 |
| 1株当たり当期純利益 (円) EPS | 324.64 | 264.32 | 491.62 | 227.3 |
| 株価純資産倍率 (倍) PBR | 1.56 | 1.37 | 1.26 | ▲0.11 |
| 1株当たり純資産 (円) BPS | 3,866.55 | 4,063.53 | 4,523.45 | 459.92 |
| 総資産利益率 (%) ROA | 4.7 | 3.3 | 4.2 | 0.9 |
| 株主資本利益率 (%) ROE | 8.7 | 6.7 | 11.5 | 4.8 |
| 投下資本利益率 (%) ROIC | 10.2 | 7.3 | 11.6 | 4.3 |
| EBITDA (百万円) | 31,318 | 31,040 | 52,011 | 20,971 |
| EBITDA margin (%) | 7.8 | 6.8 | 8.0 | 1.2 |
| EV/EBITDA倍率 (倍) | 5.47 | 6.77 | 6.27 | ▲0.50 |
| ネットD/Eレシオ (倍) | ▲0.31 | 0.08 | 0.77 | 0.69 |
| ネットキャッシュ (百万円) | 41,617 | ▲11,740 | ▲120,928 | ▲109,188 |
| 株主価値 (百万円) | 212,914 | 198,347 | 204,969 | 6,622 |
| 時価総額 (百万円) | 208,916 | 193,779 | 198,491 | 4,712 |

▶ 単位未満切り捨て ▶ 増減: 25/4期・26/4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 = 現預金及び現金同等物 - 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: 24/4期末5,970円 (24/4月末) 25/4期末5,525円 (25/4月末) 26/4期末5,647円 (26/4月末)

27/4期 計画 連結

各事業における新店の伸長、調剤報酬改定等の影響及びグループ入りしたさくら薬局グループのフル寄与により、売上高は前期比111.4%、経常利益は前期比105.6%を計画している。

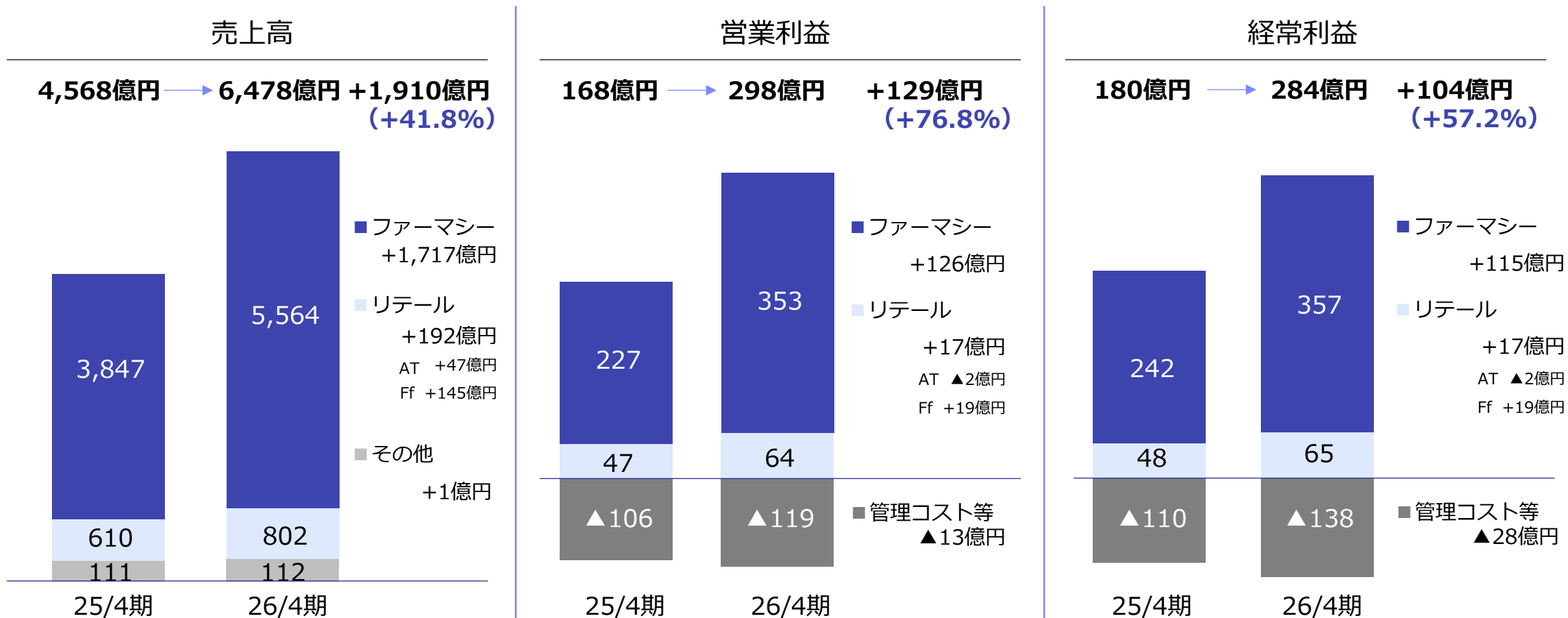
| (単位：百万円) | 25/4期 実績 | 26/4期 実績 | 27/4期 計画 | 前期増減額 | 前期比 (%) |
|---------------------|----------|----------|----------|--------|---------|
| 売上高 | 456,804 | 647,834 | 721,500 | 73,666 | 111.4 |
| 売上総利益 | 74,436 | 108,878 | 117,000 | 8,122 | 107.5 |
| 売上比 (%) | 16.3 | 16.8 | 16.2 | | |
| 販売管理費 | 57,565 | 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

Review

連結 対前期

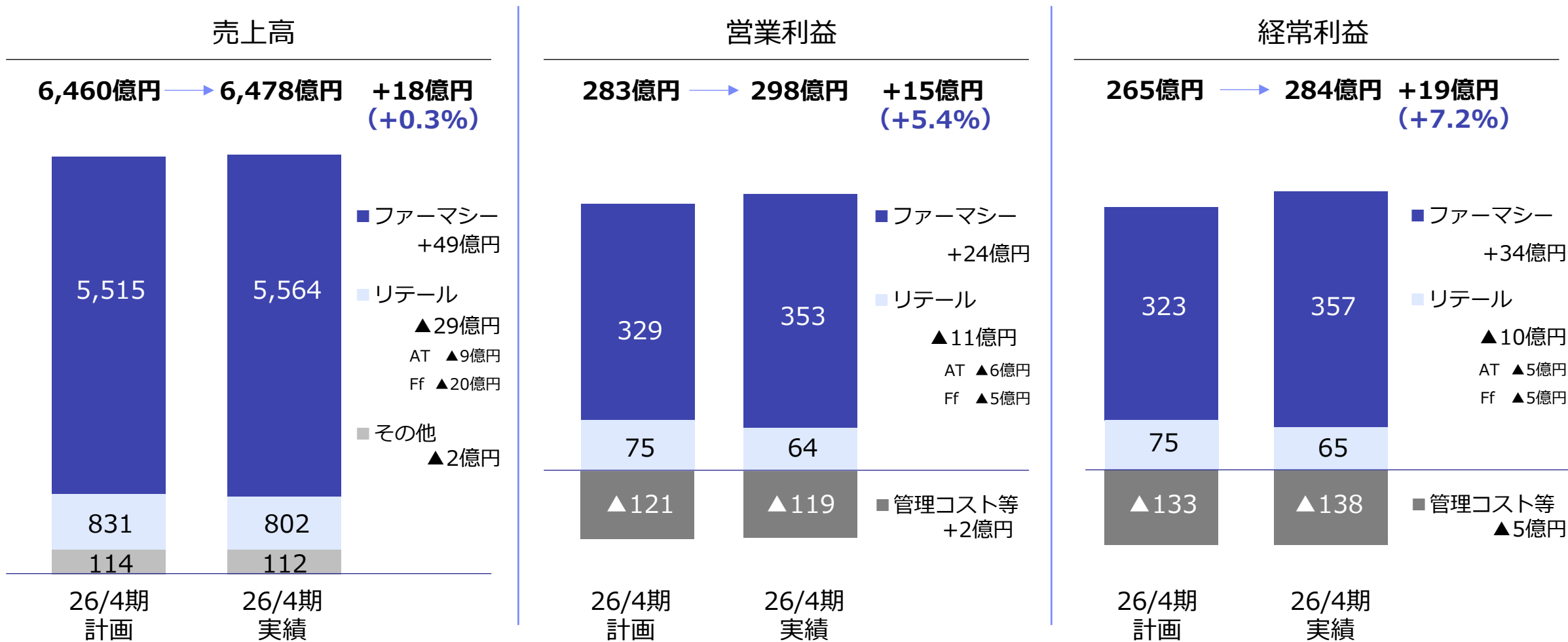
グループ入りしたFrancfrancのフル寄与及びさくら薬局グループの9か月分の寄与により、営業利益は129億円、経常利益は104億円の増益となった。



▶ AT : アインズ&トルペ Ff : Francfranc ▶ 単位未満切り捨て ▶ 利益に対して減少 : ▲表記

連結 対計画

ファーマシー事業の既存店、前期出店の処方箋枚数が堅調な推移、高額医薬品による処方箋単価の増加及びさくら薬局グループのPMIが順調に推移したことにより、営業利益は15億円、経常利益は19億円の増益となった。



▶ AT : アインズ&トルペ Ff : Francfranc ▶ 単位未満切り捨て ▶ 利益に対して減少 : ▲表記 ▶ 計画は25/9月開示の修正計画

出退店

さくら薬局グループのM&Aを含むファーマシー事業の出店数は902店舗、リテール事業の出店数は21店舗となった。26/4期末時点でファーマシー事業2,137店舗、リテール事業269店舗となり、総店舗数は2,406店舗となった。

■ 実績

| | | 26/4期 | |
|-----------|------------|------------|------------|
| | | 計画 | 実績 |
| 出店 | ファーマシー | 901 | 902 |
| | オーガニック | 35 | 41 |
| | M&A | 866 | 861 |
| | リテール | 26 | 21 |
| | アインズ&トルペ | 20 | 14 |
| | Francfranc | 6 | 7 |
| 合計 | | 927 | 923 |
| 閉店 | ファーマシー | 30 | 55 |
| | リテール | 10 | 12 |
| 合計 | | 40 | 67 |

▶ 計画は25/9月開示の修正計画

■ ファーマシー出退店推移

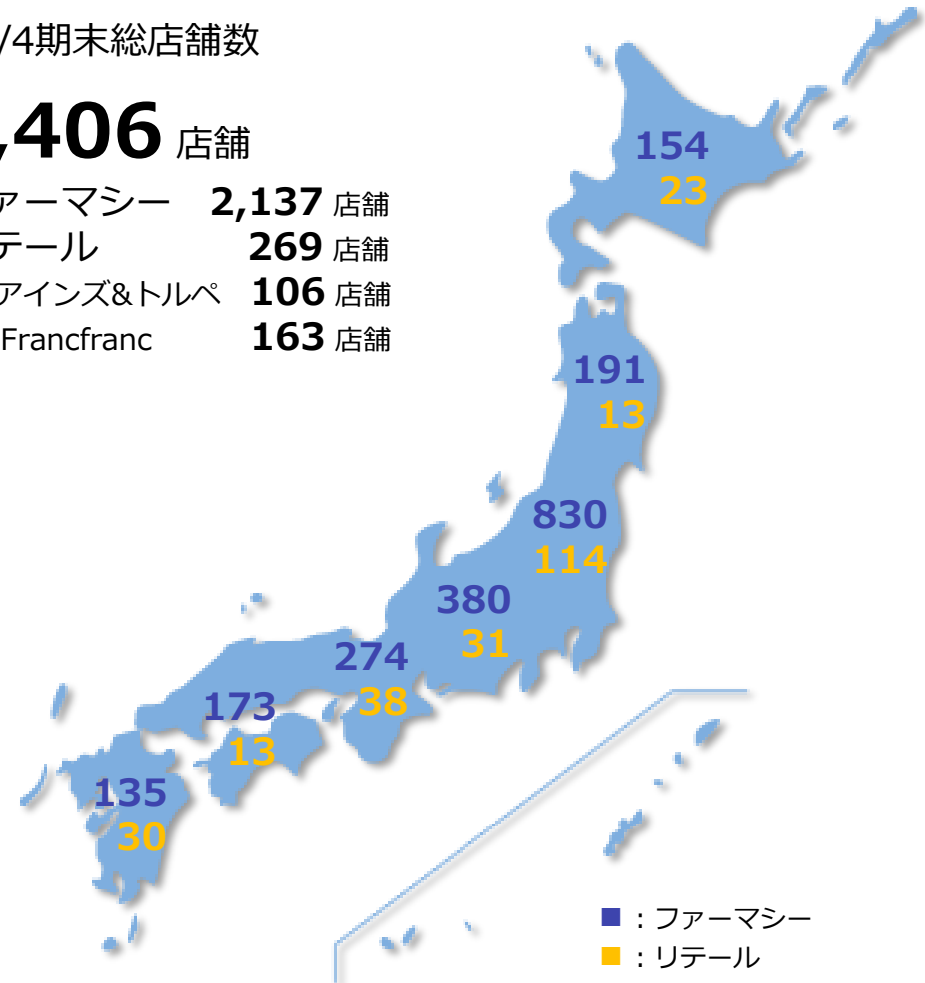
| | 24/4期 | 25/4期 | 26/4期 | さくら薬局Gr |
|-------------|-------|-------|-------|---------|
| オーガニック | 19 | 30 | 41 | |
| M&A | 21 | 68 | 861 | 837 |
| EV/EBITDA倍率 | 4.41 | 5.10 | 6.40 | 6.51 |
| 閉店 | 13 | 25 | 30 | |
| 譲渡 | 5 | 14 | 25 | |

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

■ 26/4期末総店舗数

2,406 店舗

ファーマシー **2,137** 店舗
 リテール **269** 店舗
 アインズ&トルペ **106** 店舗
 Francfranc **163** 店舗

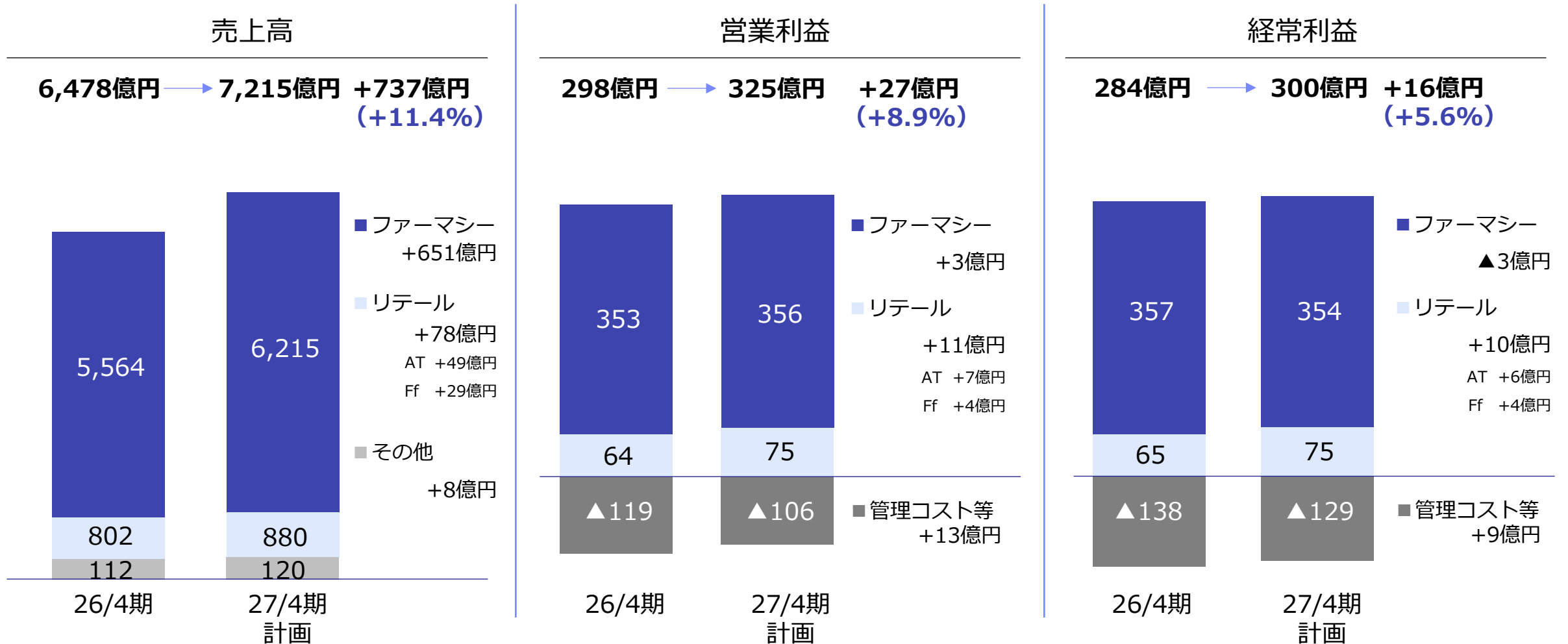


▶ 総店舗数にはFrancfranc HongKong 7店舗を含む

27/4期計画

27/4期 計画 連結 対26/4期

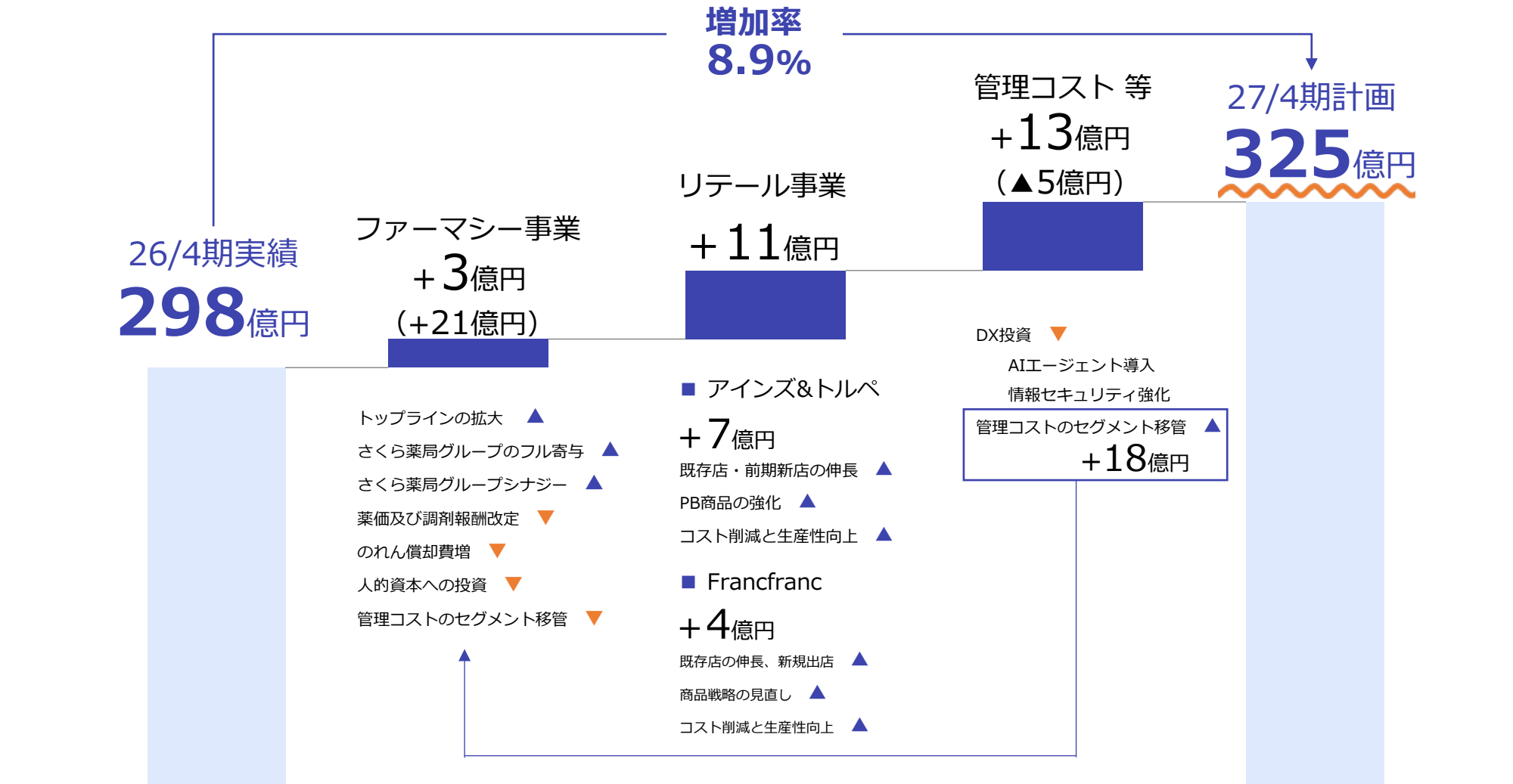
調剤報酬改定の影響を受けるものの、さくら薬局グループのフル寄与及びリテール事業の新規出店等により、売上高は737億円の増収、営業利益は27億円、経常利益は16億円の増益を計画する。



▶ AT : アインズ&トルペ Ff : Francfranc ▶ 単位未満切り捨て ▶ 利益に対して減少 : ▲表記

27/4期 計画 営業利益

ファーマシー事業におけるトップラインの拡大及びさくら薬局グループのフル寄与、リテール事業の既存店及び前期新店の伸長、人的資本及びDXへの投資等により、営業利益325億円を計画する。



▶ () は管理コストのセグメント移管による影響を除いた数値

トップラインの拡大

27/4期出店は、ファーマシー事業80店舗、リテール事業24店舗を計画し、閉店は両事業合算して35店舗を計画する。期末時点の店舗数は、ファーマシー事業2,187店舗、リテール事業288店舗（AT121店舗、Ff167店舗）、総店舗数2,475店舗を計画する。

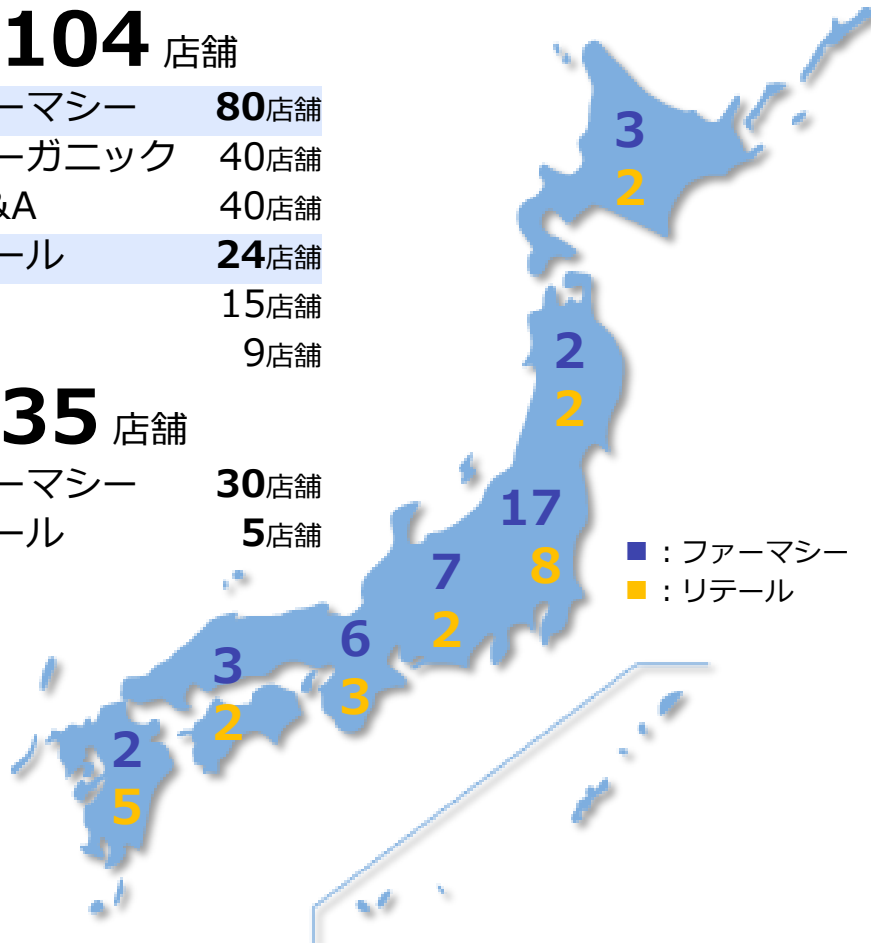
27/4期 出退店計画

出店 **104** 店舗

| | |
|--------|------|
| ファーマシー | 80店舗 |
| オーガニック | 40店舗 |
| M&A | 40店舗 |
| リテール | 24店舗 |
| AT | 15店舗 |
| Ff | 9店舗 |

閉店 **35** 店舗

| | |
|--------|------|
| ファーマシー | 30店舗 |
| リテール | 5店舗 |



■ : ファーマシー
■ : リテール

▶ AT : アインズ&トルペ Ff : Francfranc ▶ 地図上はオーガニック出店数

ファーマシー



グランエミオ所沢店 (26/5月開局)



鎌倉大船店 (26/5月開局)



日立宮田店 (26/6月開局)

リテール



ATセントシティ小倉駅前店 (26/6月開店)



AT川崎アゼリア店 (26/7月予定)



Ff 東京都 (27/4期上期予定)

27/4期 計画 ファーマシー事業

調剤報酬改定の影響、技術料の適正算定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111.7%、セグメント利益は前期比99.1%を見込む。

| (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 | 384,783 | 556,424 | 621,500 | 65,073 | 111.7 |
| 売上総利益 | 40,485 | 63,372 | 67,120 | 3,748 | 105.9 |
| 売上比 (%) | 10.5 | 11.4 | 10.8 | | |
| 販売管理費 | 17,708 | 27,925 | 31,470 | 3,545 | 112.7 |
| 売上比 (%) | 4.6 | 5.0 | 5.1 | | |
| 営業利益 | 22,776 | 35,397 | 35,650 | 253 | 100.7 |
| 売上比 (%) | 5.9 | 6.4 | 5.7 | | |
| セグメント利益 | 24,286 | 35,760 | 35,430 | ▲330 | 99.1 |
| 売上比 (%) | 6.3 | 6.4 | 5.7 | | |

- ▶ 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

27/4期 計画 リテール事業

アインズ&トルペ、Francfrancの新規出店及び既存店の伸長等により売上高は前期比109.7%、セグメント利益は前期比114.9%を見込む。

| (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 | 61,041 | 80,255 | 88,000 | 7,745 | 109.7 |
| 売上総利益 | 30,030 | 41,235 | 45,220 | 3,985 | 109.7 |
| 売上比 (%) | 49.2 | 51.4 | 51.4 | | |
| 販売管理費 | 25,248 | 34,791 | 37,720 | 2,929 | 108.4 |
| 売上比 (%) | 41.4 | 43.4 | 42.9 | | |
| 営業利益 | 4,782 | 6,443 | 7,500 | 1,057 | 116.4 |
| 売上比 (%) | 7.8 | 8.0 | 8.5 | | |
| セグメント利益 | 4,804 | 6,528 | 7,500 | 972 | 114.9 |
| 売上比 (%) | 7.9 | 8.1 | 8.5 | | |

- ▶ 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

Strategy

Strategy

収益成長の実現

- 調剤報酬改定のポイント
- ファーマシー事業
- リテール事業

中長期ビジョン

- 再構築 定量目標
- 再構築 キャッシュアロケーション

経営基盤の強化

- DX投資
- 人的資本
- サステナビリティ経営

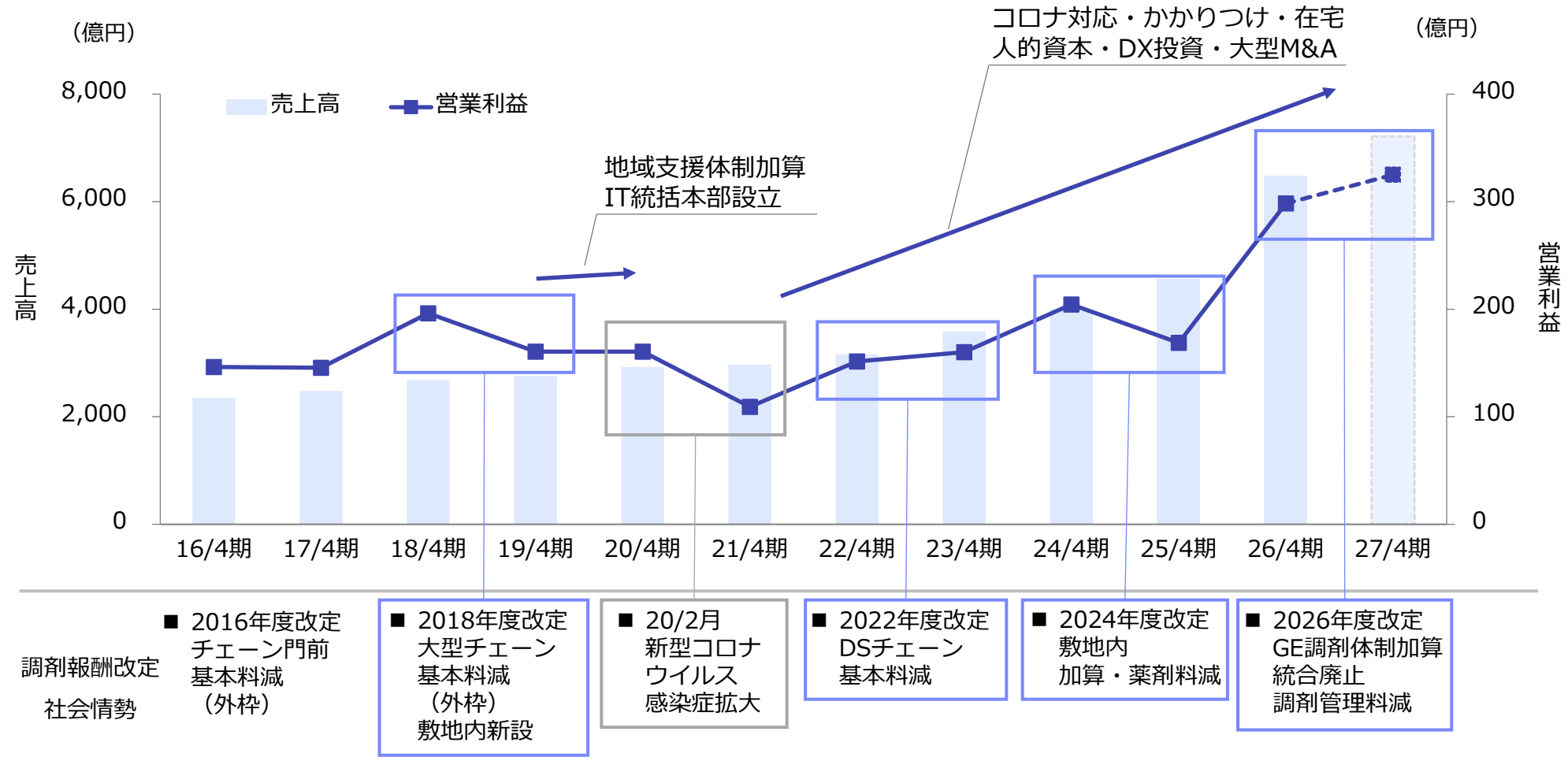
調剤報酬改定のポイント

2026年度の調剤報酬改定は、対物から対人業務の更なる推進、在宅医療に対する評価の見直し、医療従事者の賃上げ・物価対策が大きな柱となっている。

| 主要改定項目 | | 概要 | 影響度 |
|---------------------|------------------|---|---------------|
| 施設 基準 関連 | 調剤基本料 | 変更 同一建物・敷地内の保険医療機関を1つとして集中率を計算 1、3-ハ +2点、2、3-イ、3-ロ +1点 | ▲ |
| | 地域支援・医薬品供給対応体制加算 | 変更 旧 GE調剤体制加算の廃止及び統合 旧 地域支援体制加算の施設基準及び要件変更 | ▼ |
| | 電子的調剤情報連携体制整備加算 | 変更 医療情報取得加算の廃止 マイナ保険証利用率ごとの加算区分の集約（3区分→1区分） | ▼ |
| | 在宅薬学総合体制加算 | 変更 1：15点→30点 2：50点→イ：100点（個人在宅）、ロ：50点（上記以外） | ▲ |
| | 門前薬局等立地依存減算 | 新設 調剤基本料▲15点 （特定地域及び基準を満たす新規出店が対象） | - |
| 薬学 管理料 関連 | かかりつけ薬剤師指導料 | 変更 服薬管理指導料への統合 | ▼ |
| | 調剤管理料 | 変更 調剤管理加算の廃止、処方日数加算区分減（4区分→2区分） | ▼ |
| 物価高 賃上げ 関連 | ベースアップ評価料 | 新設 +4点、受付1回につき算定 | ▲ |
| | 物価対応料 | 新設 +1点、3か月に1回算定 | ▲ |
| 27/4期 想定影響金額 | | | 約▲15億円 |

調剤報酬改定による影響推移

これまで調剤報酬改定及び社会情勢の変化による影響を受けてきた。27/4期はさくら薬局グループのフル寄与及びリテール事業の伸長等により、増収増益となる見込み。



出店ターゲット

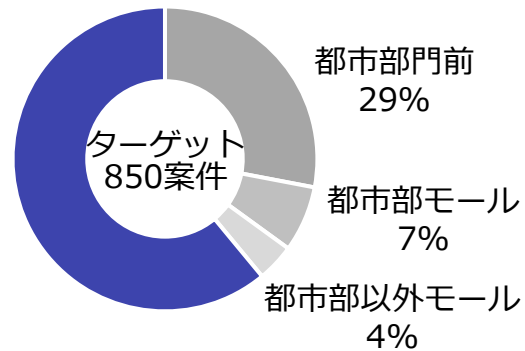
オーガニック出店ターゲットのうち60%が門前薬局等立地依存減算の対象外案件であり、減算対象案件も収益性を精査した上で出店が可能。これまで同様に十分な出店案件があり、従来の出店戦略を維持しトップライン拡大を図る。

■ オーガニック

| 出店ターゲット | | | 売上規模 |
|--------------|-------|-------|----------------|
| 合計 | 門前 | モール | |
| 850案件 | 750案件 | 100案件 | 3,500億円 |

門前薬局等立地依存減算
対象外

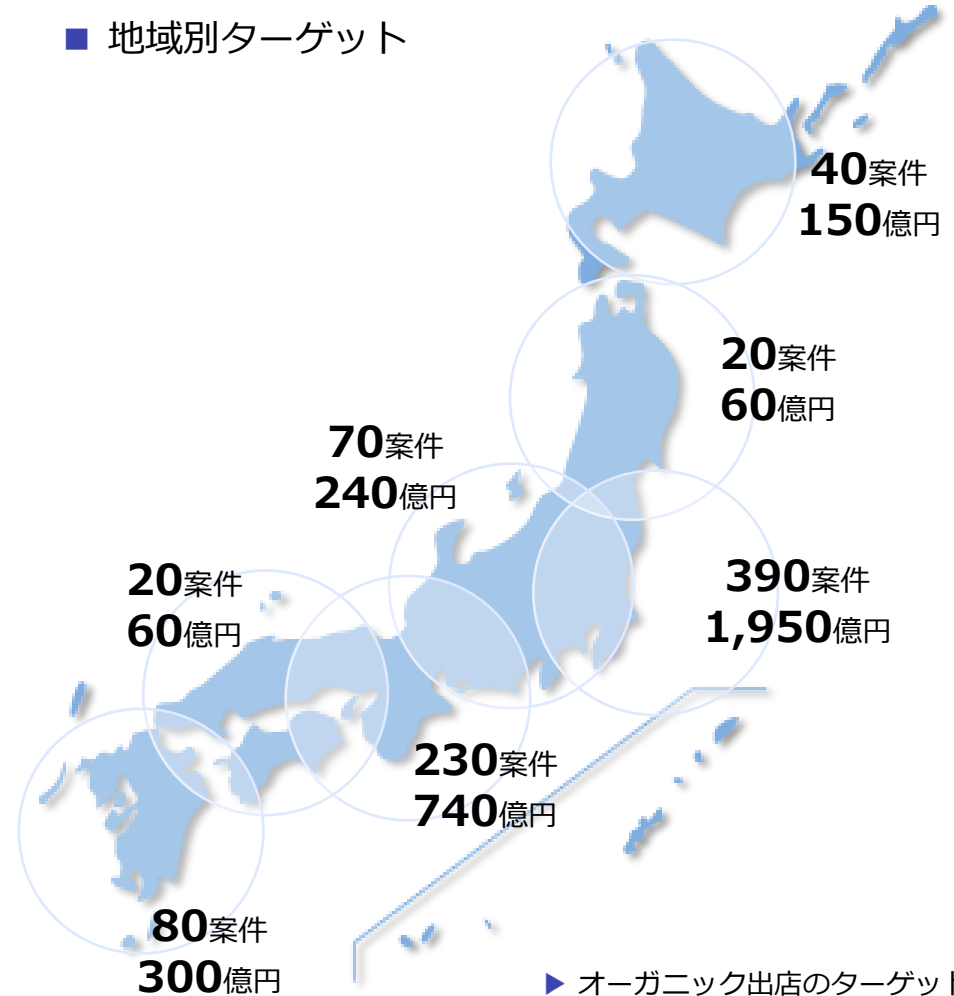
510案件 60%



■ M&A

| | M&A基準 |
|-------------|-----------|
| 店舗規模 | 年商2.0億円以上 |
| EV/EBITDA倍率 | 5倍-7倍 |
| 利益 | 翌期より貢献 |

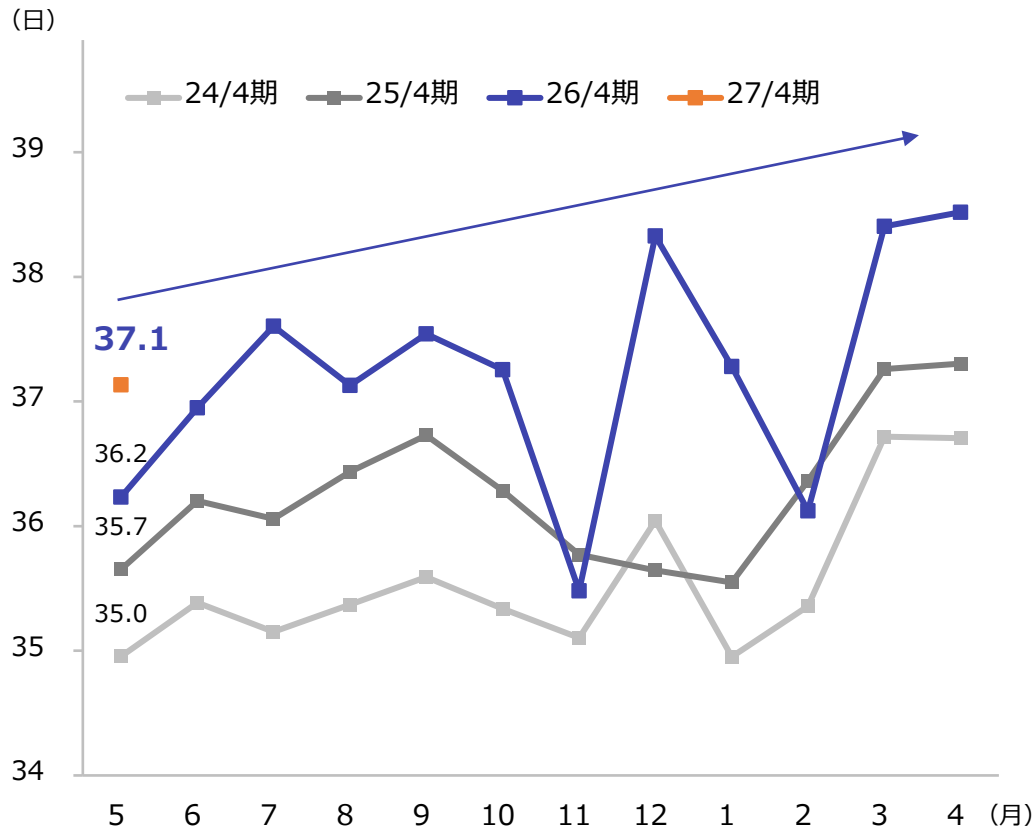
■ 地域別ターゲット



平均処方日数、処方箋単価

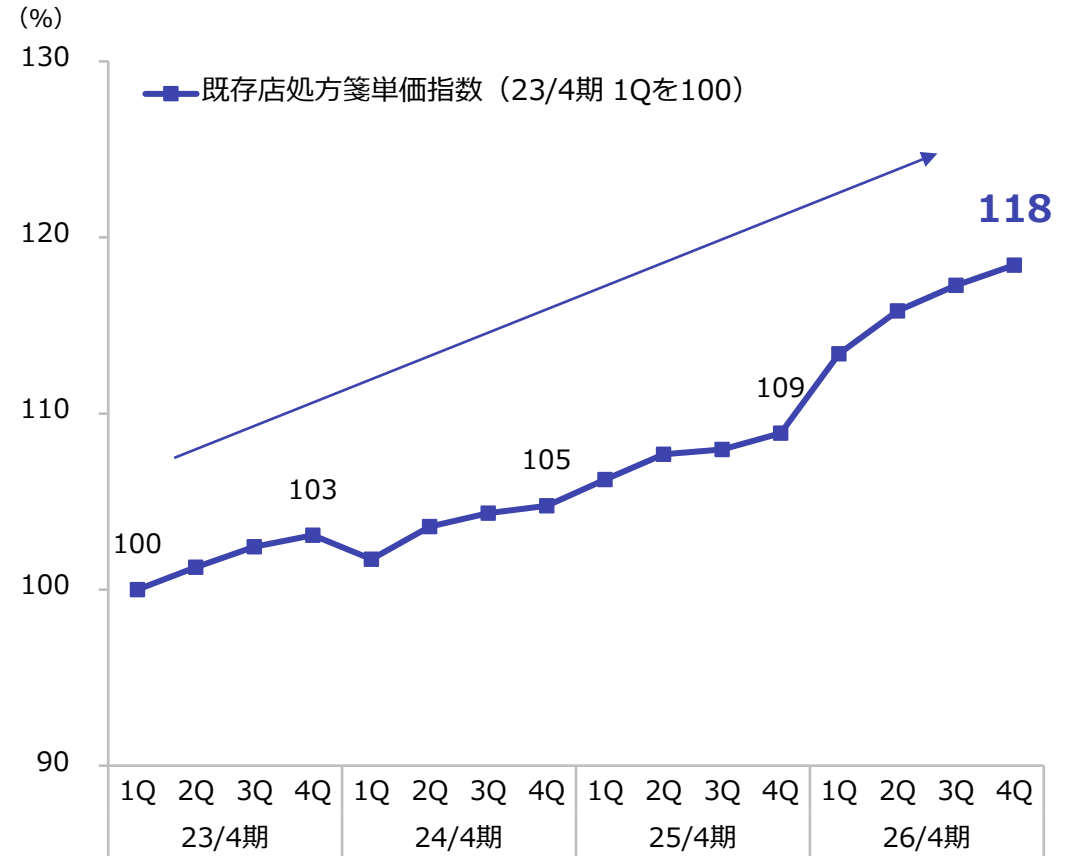
処方日数増加の影響により処方箋枚数は微減傾向であり、26/5月実績からも本傾向は継続すると想定。一方、高額医薬品処方増加の影響もあり、処方箋単価は増加している。増患施策により処方箋枚数減の影響を最小化し、トップラインを拡大していく。

平均処方日数



▶ 除：さくら薬局グループ

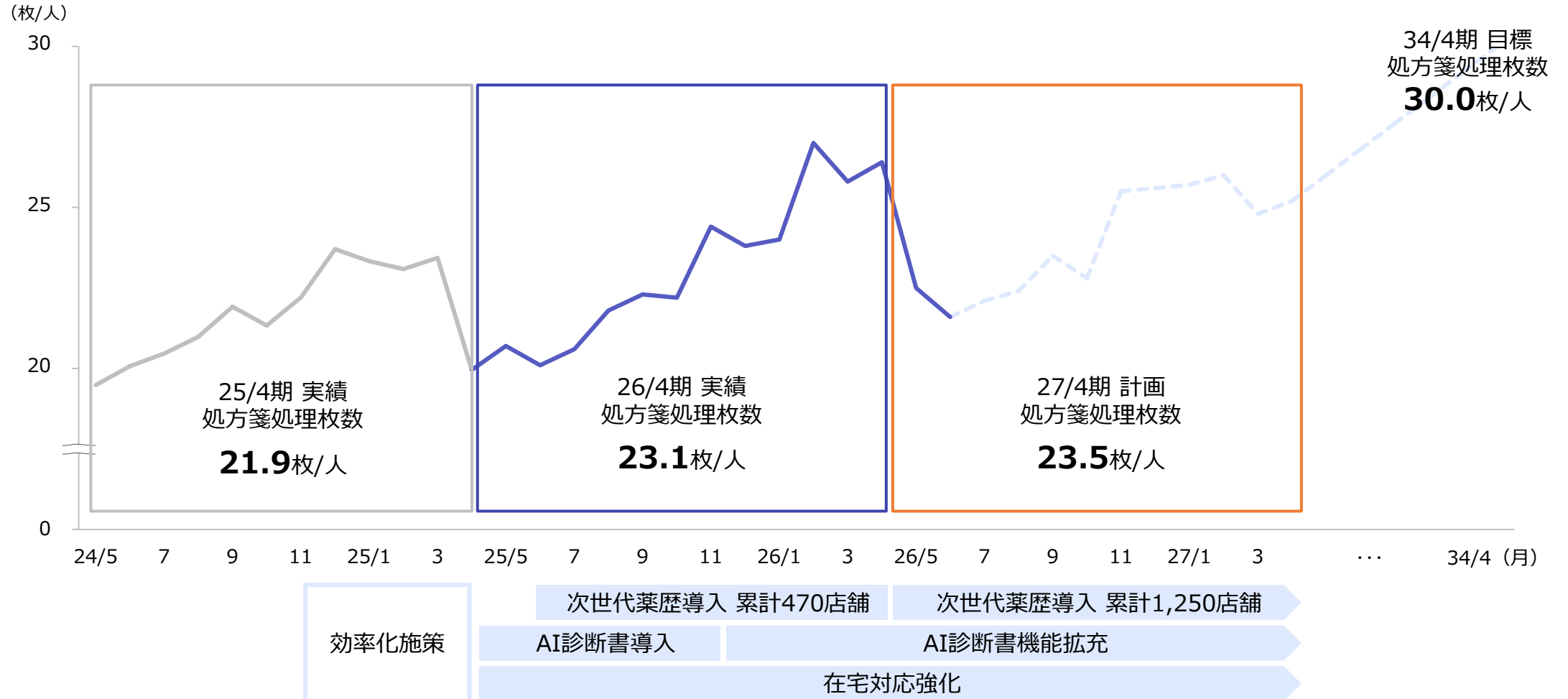
処方箋単価



▶ 各期における既存店の処方箋単価 ▶ 除：さくら薬局グループ

処方箋処理枚数 1

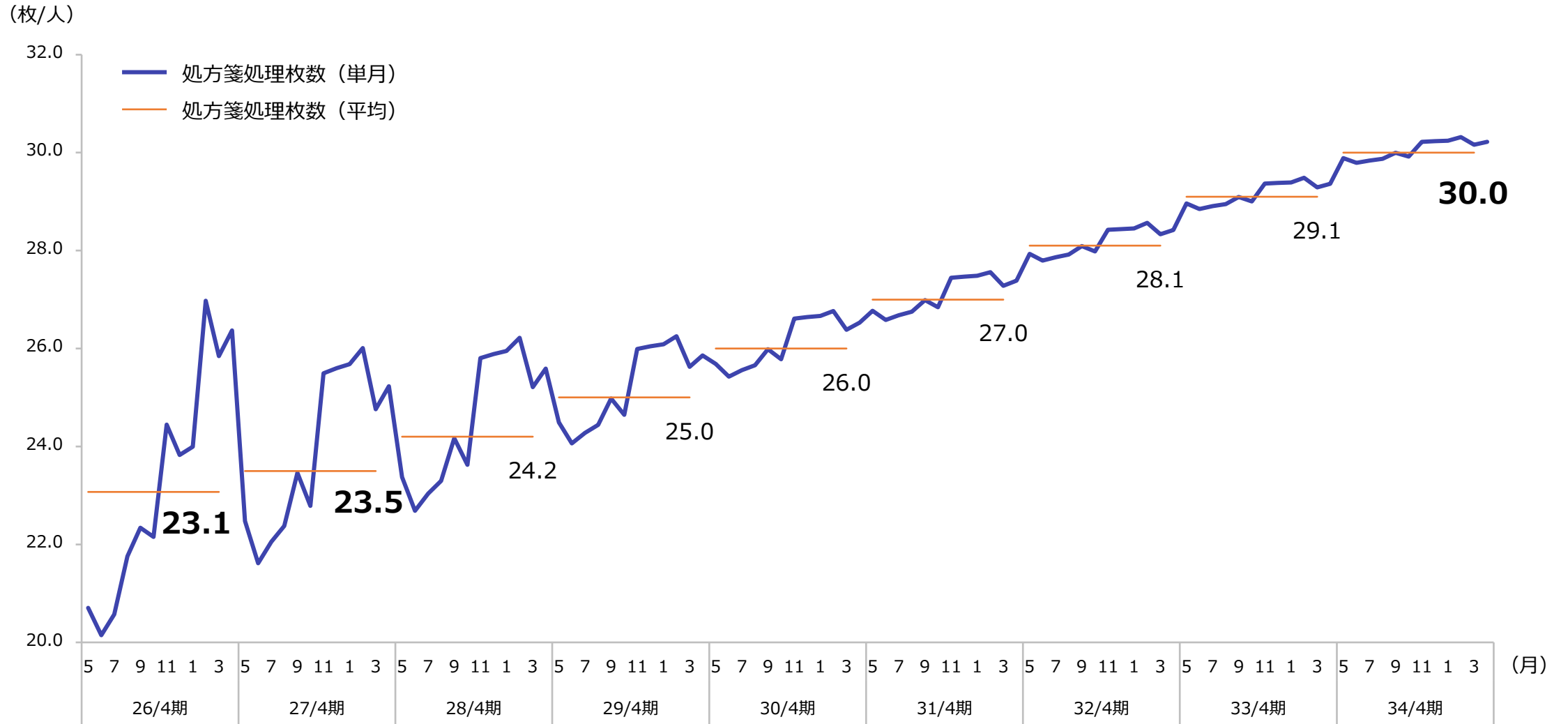
次世代薬歴及びAI診断書等の施策により、処方箋処理枚数は増加傾向である。34/4期の目標である処方箋処理枚数30.0枚/人に向け、27/4期は23.5枚/人を目標とし各種施策を推進する。



▶ 除：さくら薬局グループ

処方箋処理枚数 2

34/4期の目標である処方箋処理枚数30.0枚/人達成に向け、段階的に目標を定めて推進していく。



▶ 除：さくら薬局グループ

アイズ&トルペ×Francfranc

25/11月末、アトレマルヒロ川越にアイズ&トルペ（新規）及びFrancfranc（移転改装）を出店。Francfranc単独出店の時と比較し売上高が約4倍となる等、シナジーを発揮している。今後も同様の出店及び改装を10店舗ほど実施検討する。

| | 改装前 | | 改装後 | |
|-------|---------|---|---|------|
| 坪数 | 92.1坪 | → | 194.9 坪 AT 148.4坪 Ff 46.5坪 | 2.1倍 |
| 売上高 | 10百万円 | → | 39 百万円 AT 32百万円 Ff 7百万円 | 3.9倍 |
| 坪売上 | 116千円 | → | 205 千円 AT 216千円 Ff 166千円 | 1.8倍 |
| 営業利益 | 2,129千円 | → | 5,320 千円 AT 3,900千円 Ff 1,420千円 | 2.5倍 |
| 坪営業利益 | 23.1千円 | → | 27.3 千円 AT 26.3千円 Ff 30.5千円 | 1.2倍 |



▶ 改装前：Ff単体月平均（24/12月-25/4月）、改装後：月平均（25/12月-26/4月） ▶ AT：アイズ&トルペ、Ff：Francfranc

アインズ&トルペ × アイン薬局

アイン薬局とアインズ&トルペの同一施設への出店は全国各地で実施しており、両ブランドが同一施設に存在することで、顧客の様々なライフステージにおけるニーズへ応えていく。

JA月寒中央ビル（北海道札幌市）



かわぐちキャストイ（埼玉県川口市）



東京駅（東京都千代田区）



上野駅（東京都台東区）



アインズ&トルペ + Francfranc × アイン薬局

アインズ&トルペとアイン薬局が隣地にオープンすることで、メディカル&ショッピングという出店形態の創出について、複数の拠点にて検討を進めている。

AINZ & TULPE Francfranc

アイン薬局



▶ 羽田空港第1旅客ターミナル1F

アイズ&トルペ × Francfranc × アイソ薬局

当社グループの三つの業態であるアイズ&トルペ、Francfranc、アイソ薬局が同一施設で出店することで、顧客接点の最大化と相乗効果を実現する。

AINZ&TULPE

Francfranc

アイソ薬局

ペリエ千葉



グランエミオ所沢



Francfrancのさらなる価値創出

共同出店の他にもFrancfrancの魅力を活かしたシナジー発揮に向けトライアルを実施する。また、Francfrancにおける経営課題を特定しており、課題解決を主とした構造改革を実行し、Francfrancのさらなる価値創出に取り組んでいく。

アインズ&トルペ × Francfranc トライアル

■ アインズ&トルペ内へのFrancfranc BAZAR展開



アインズ&トルペ
アリオ札幌店内
Francfranc BAZAR
(26/7月予定)

■ Francfrancデザイン監修PBの展開



ONE USE
メイクアップツール
(27/4期2Q予定)

Francfranc構造改革

| | 課題 | 改革方針 |
|-------|----------------------|---|
| 売上・粗利 | 既存店の継続的成長へのコミット不足 | ブランドとしてのFrancfrancを再定義し 魅力ある商品・店舗を再構築 |
| | 展開困難という理由でのSKU削減への舵切 | |
| | 短期売上・在庫削減をセール販売で対応 | |
| 投資・経費 | 既存店成長に向けた改装投資未実施 | 必要投資は積極的に実施 無駄は徹底的に削減 |
| | 抜本的な販管費見直し未実施 | |

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

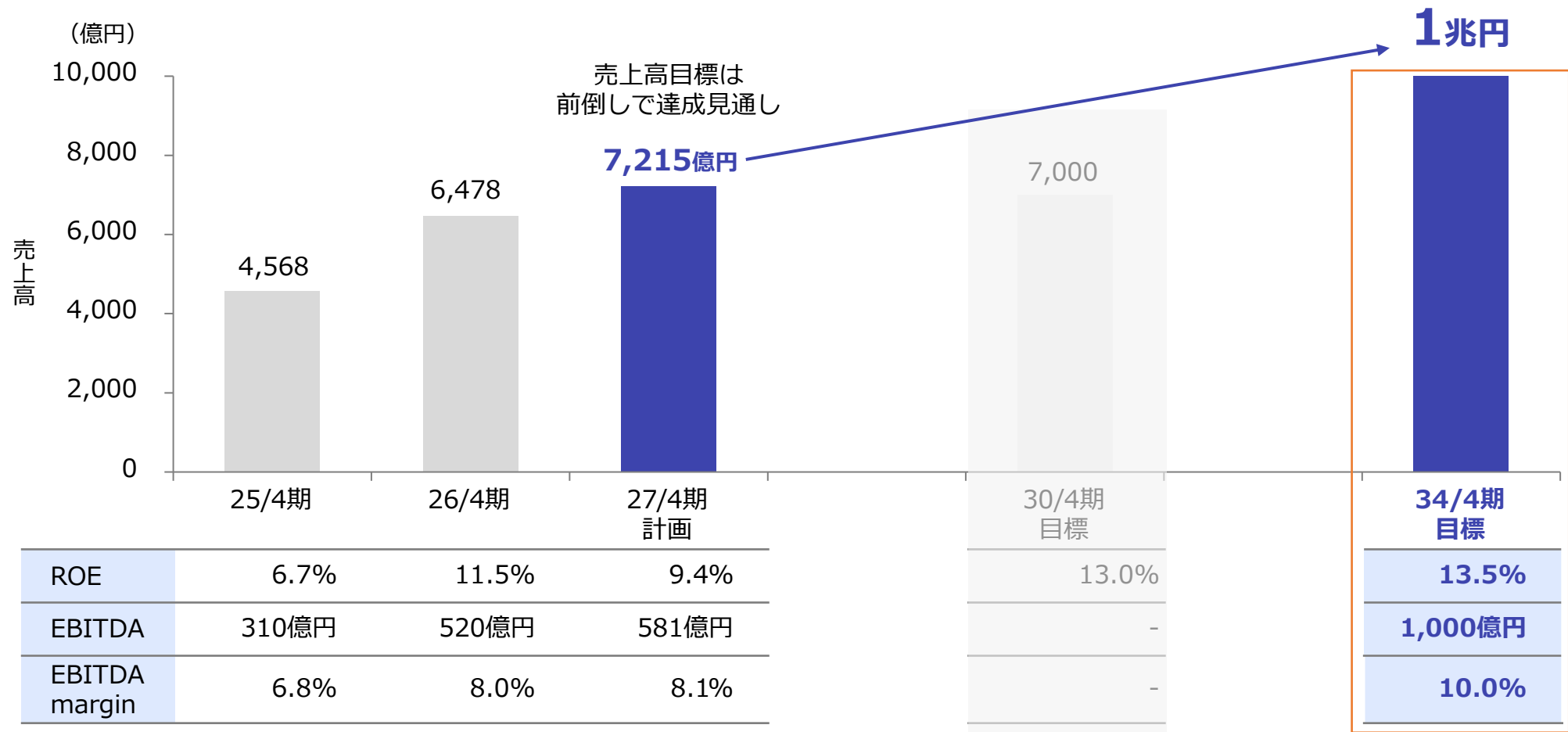
事業別ビジョン

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。



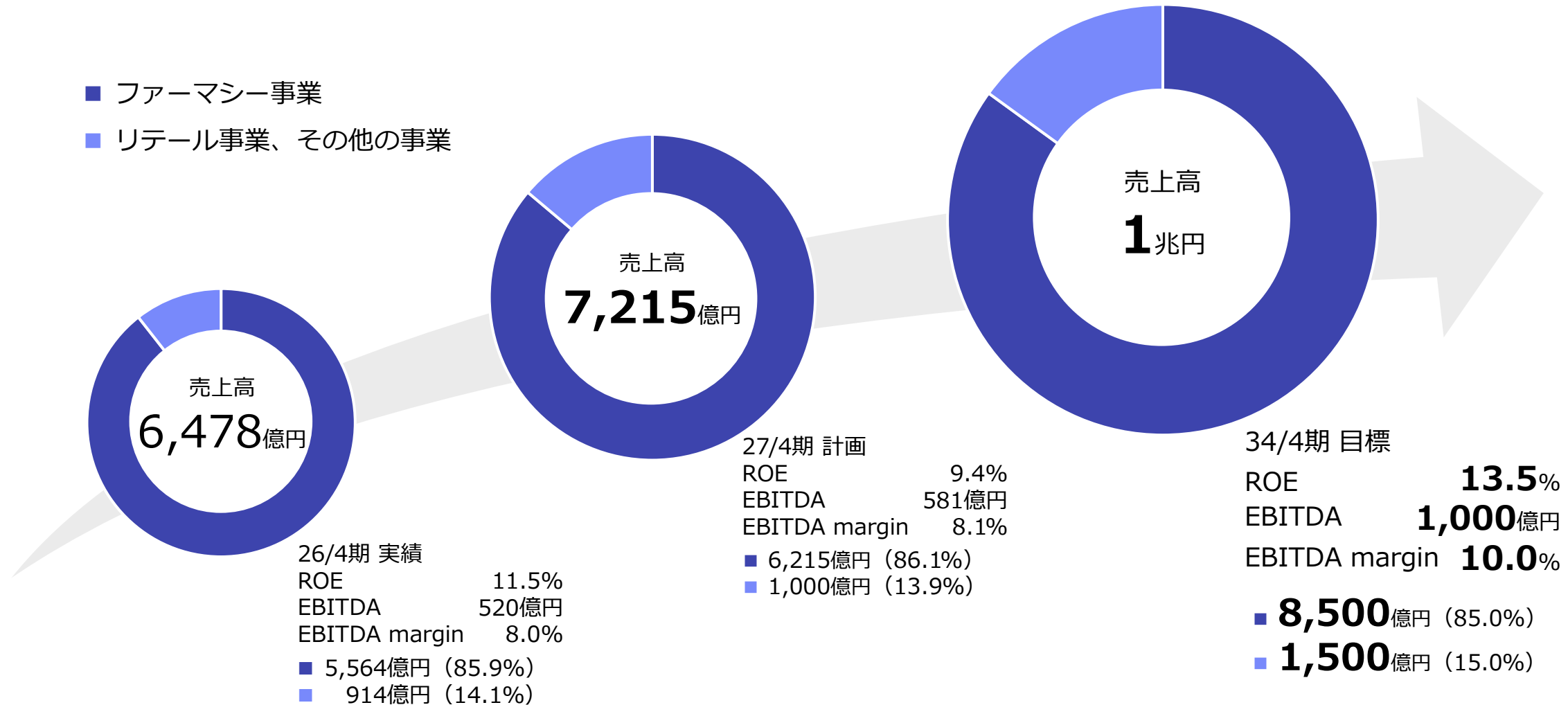
▶ EBITDA : 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

▶ 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。

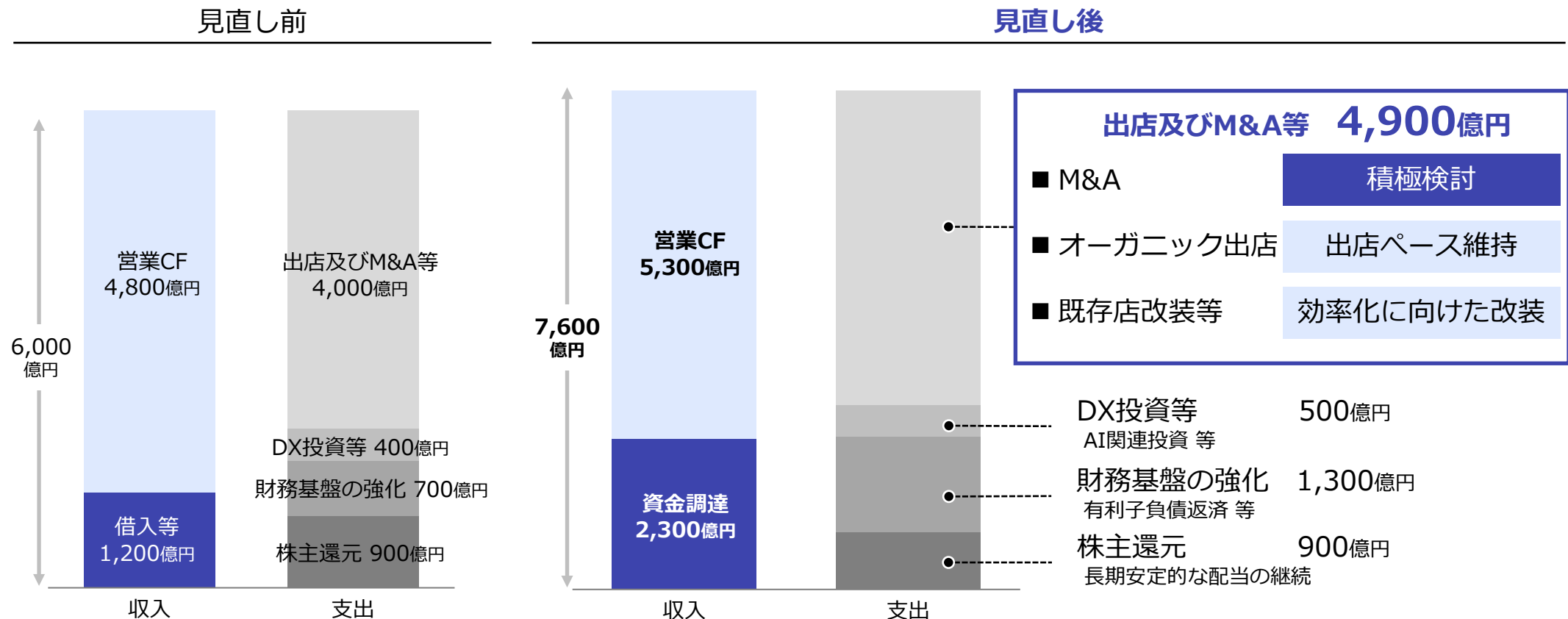
| | 定量目標 (KPI) | | 取り組み | |
|----------|-------------|----------|-----------------|---|
| | 27/4期 計画 | 34/4期 目標 | | |
| ファーマシー事業 | 売上高 | 6,215億円 | 8,500 億円 | トップライン拡大 <ul style="list-style-type: none"> ■ 基準に則ったM&A及びオーガニック出店の継続 ■ 患者満足度向上施策の実行（待ち時間対策・欠品防止 等） |
| | 処方箋 処理枚数 | 23.5枚/日 | 30.0 枚/日 | 処方箋 処理枚数 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

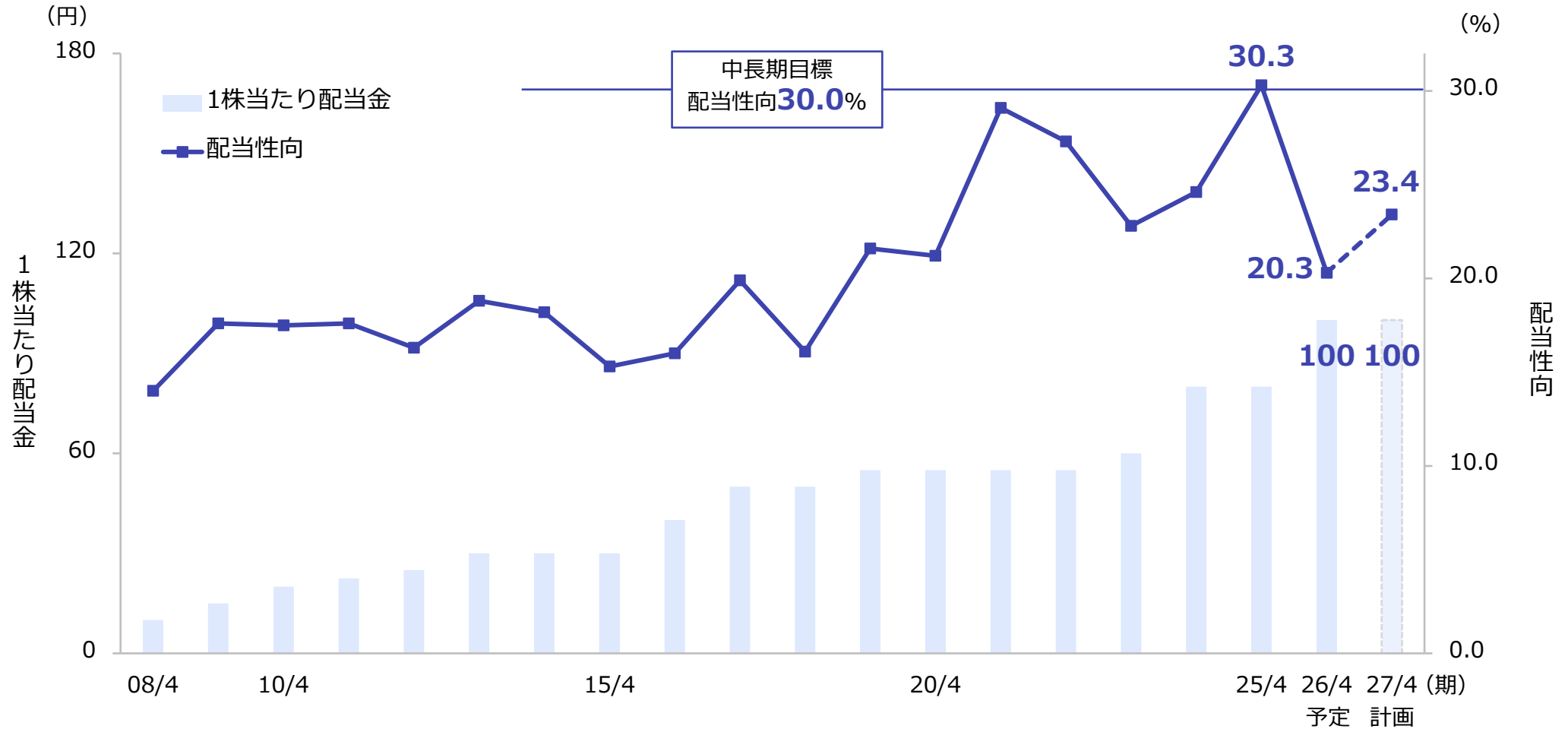
さくら薬局グループの株式取得に伴う財務構造の変化に対応し、投資コストの見直しと創出キャッシュの配分方針を明確にすることで、成長投資と財務健全性のバランスの取れた配分を実現する。現段階では、さくら薬局グループの株式取得に伴う借入返済及び成長投資を優先事項として位置づける。

25/4期-34/4期 10年間累計



株主還元

これまでも成長投資と株主還元の適切なバランスを考慮しながら累進配当を前提とした株主還元を実施してきた。今後も中長期ビジョンの達成に向けた投資を継続する一方で、中長期的な株主還元の考え方として配当性向30.0%を目標とする。



DX投資 中期施策

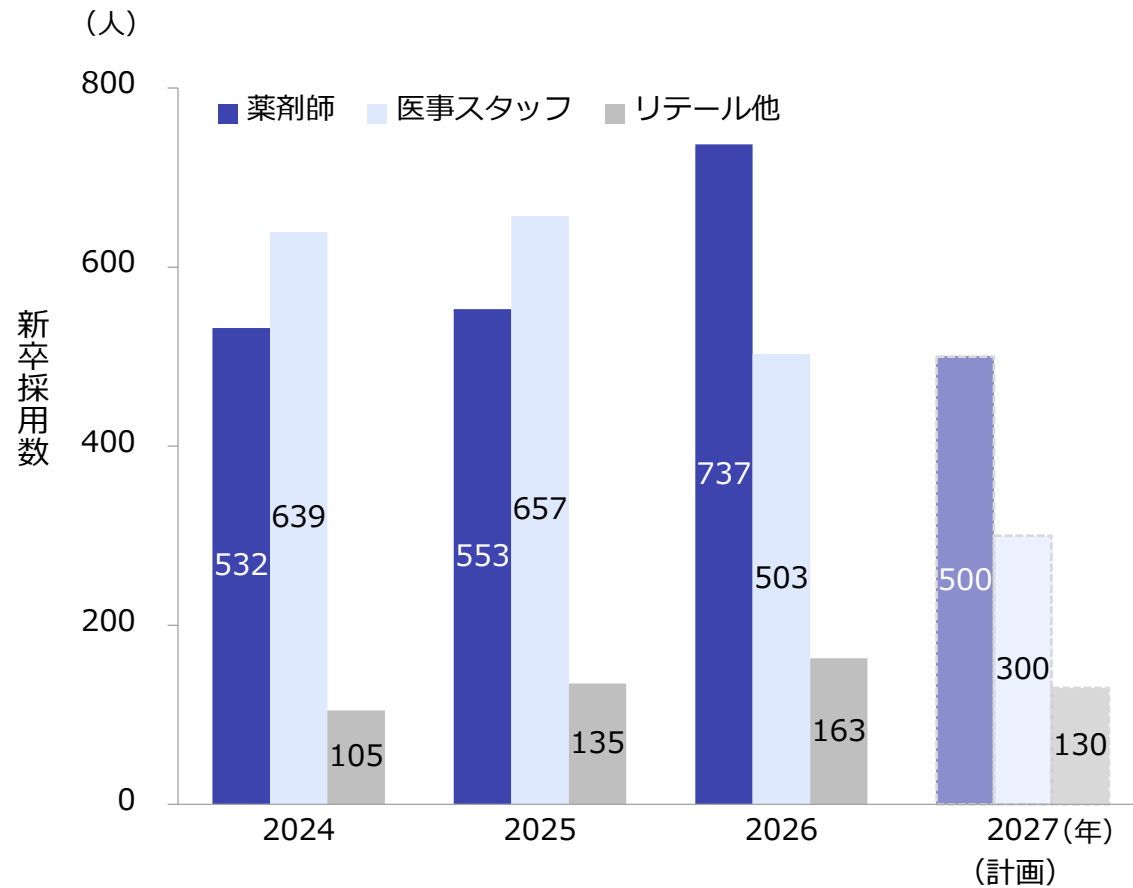
各事業及び全社において、事業規模拡大に向けたDX施策やITを活用した業務の高度化等を、27/4期までの中期施策として設定し、当社グループだからこそできる付加価値の提供と運営効率の向上につなげていく。

| | 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 | 導入開始 470店舗導入 | 1,250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 |
| 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・MDシステム開発 → 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 顧客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 AI <i>Academy</i> 設立 | AIエージェント 本格導入 |
| | 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 | 情報セキュリティ強化 購買・物流管理システム、グループDB刷新 | |

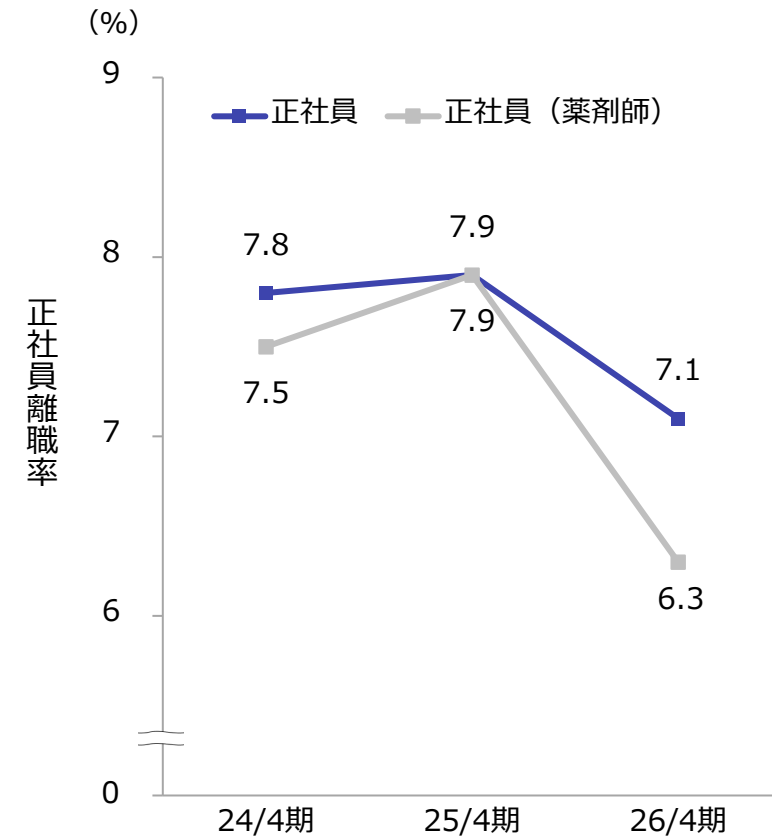
人的資本

27/4月の新卒採用は薬剤師500人、医事スタッフ300人、リテール他130人を計画している。人事制度変更及び人材育成等の人材戦略における取り組みの成果により正社員離職率が減少している。

■ 新卒採用数

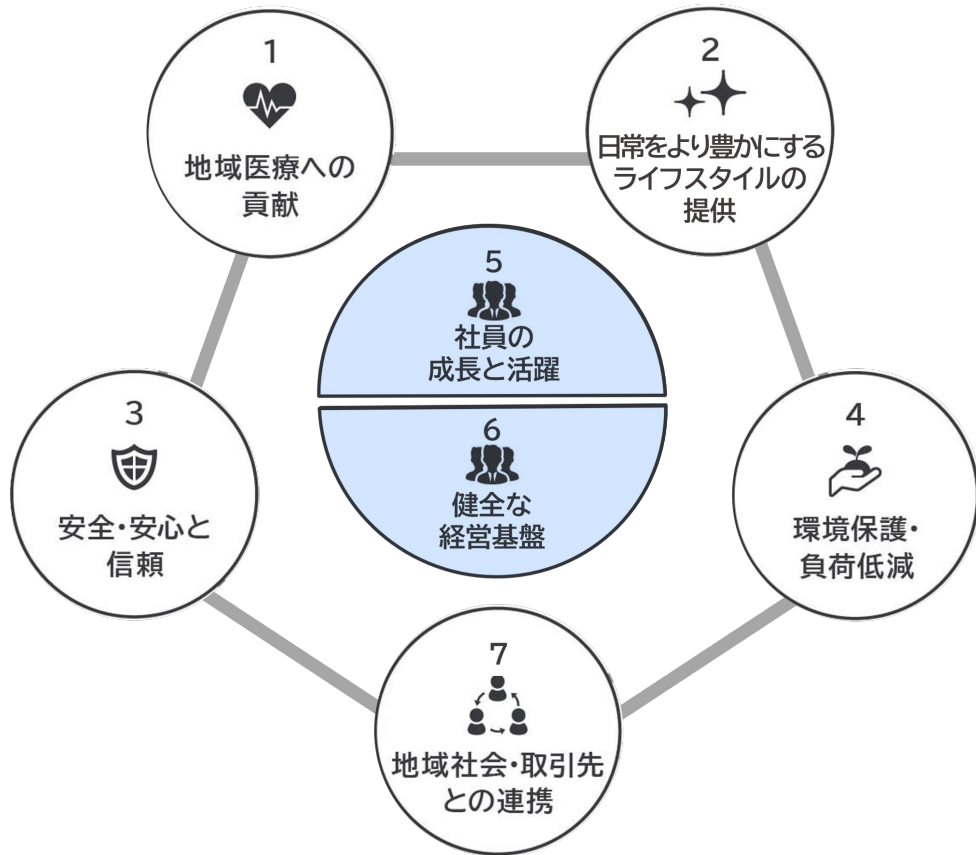


■ 正社員離職率



サステナビリティ経営 マテリアリティ

中長期ビジョンの公表と外部環境の変化を踏まえ、25/12月にマテリアリティの見直しを実施。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。



1. 地域医療への貢献



確かな専門性と、人と深く関わる力で、一人ひとりの健康への願いを支える地域のかかりつけ薬局として「地域全体で治し、支える」医療に貢献する

2. 日常をより豊かにするライフスタイルの提供



もっと素敵なお店が見つかる小さなワクワクのつまったLife&Styleストアとして「自分らしい」日常の実現に貢献する

3. 安全・安心と信頼



日々の業務を通じて、安全・安心と信頼を届ける

4. 環境保護・負荷低減



環境保護及び負荷低減へ貢献する

5. 社員の成長と活躍



事業成長の源泉である多様な人材の力を最大化する

6. 健全な経営基盤



前文「すべての人々の人権の実現」

健全な経営基盤を強化する

7. 地域社会・取引先との連携



地域コミュニティ及びサプライチェーンとともに、健康な社会づくりとサステナビリティ活動を推進する

27/4期 計画 連結

各事業における新店の伸長、調剤報酬改定等の影響及びグループ入りしたさくら薬局グループのフル寄与により、売上高は前期比111.4%、経常利益は前期比105.6%を計画している。

| (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

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。