



2026年5月期 決算説明会

2026年7月7日

代表取締役社長 青木宏憲

(東証スタンダード 名証メイン 証券コード：3549)

2026年5月期 決算説明会

01. | 2026年5月期決算概要

02. | 2027年5月期業績予想

出退店実績

		2025.5期 期末 店舗数	2026.5期 出退店実績								2026.5期	
			北信越	東北	関東	東海	関西	四国	出店合計	M&A (SM)	退店	期末 店舗数
①ドラッグ店舗		1,004	26	17	20	11	18	19	111	-	8	1,107
	②併設調剤薬局	664	4	4	16	5	7	1	37	-	9	692
③ SM店舗		26	-	-	-	-	-	-	-	37	-	31
	④併設調剤薬局	0	-	-	1	-	-	-	1	-	-	1
⑤ 調剤専門薬局		6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6
店舗数合計 (①+③+⑤)		1,036	26	17	20	11	18	19	111	37	8	1,144

※調剤併設率は、ドラッグ店舗（SM・専門調剤を除く）の店舗数より算出しております。

調剤併設率

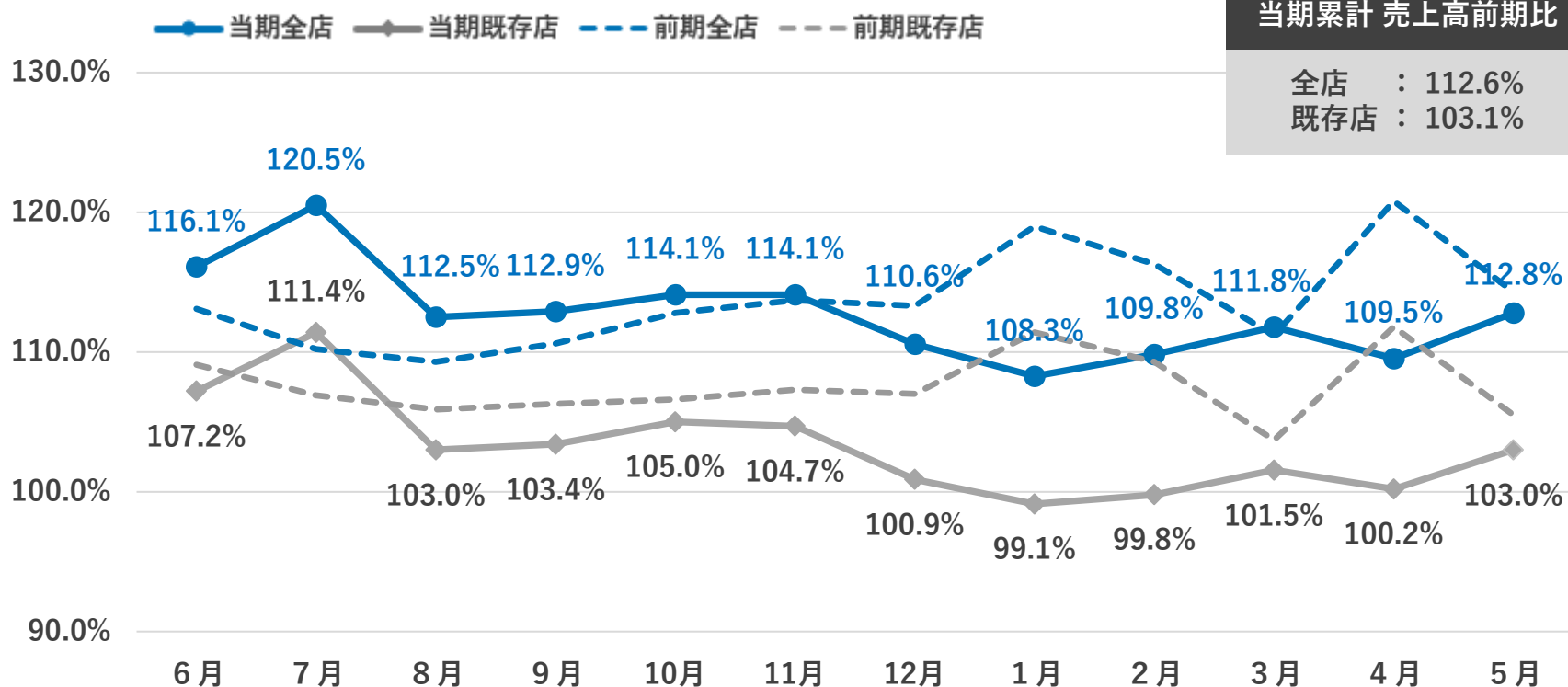
62.5%

Point

- ・ 2026年5月期出店数：111店舗 退店数：8店舗
- ・ 2026年5月期開局数：38薬局 閉局数：9薬局（38薬局のうち1薬局のみSM店舗に併設）
調剤併設率は62.5%（2025年5月期末調剤併設率66.1%）
- ・ 2026年5月期はM&AでSM37店舗を獲得（ミワ商店：5店舗、スポット：20店舗、キューピット：12店舗）

※上記SM37店舗のうち、2026年5月期中にドラッグ店舗に転換済み、もしくは改装による一時休業中の店舗あり

売上高前期比の月次推移



当期累計 売上高前期比

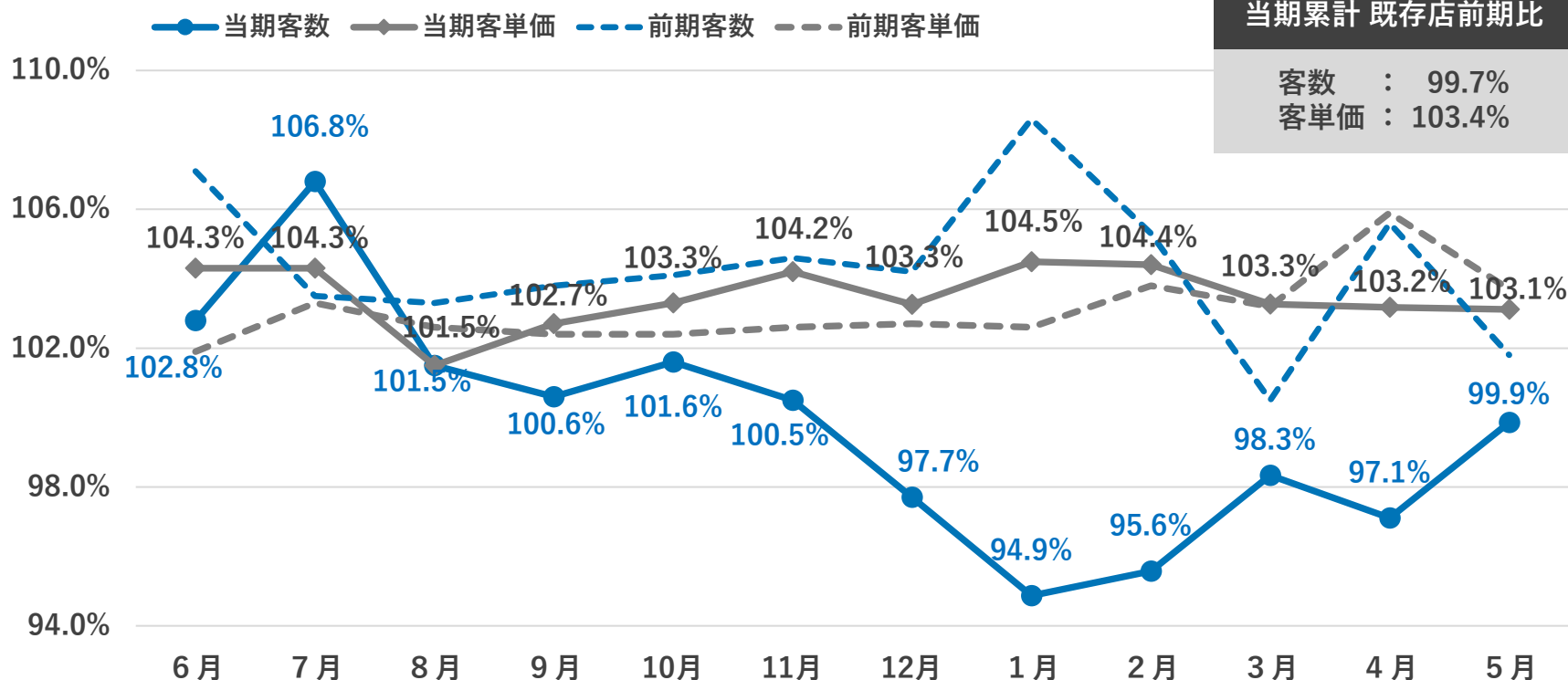
全店 : 112.6%

既存店 : 103.1%

Point

- ・ 上期は猛暑・残暑影響により、夏物商材好調
- ・ 下期は前年のインフルエンザ流行や花粉症商材好調により冬物商材の売上水準が高い
- ・ 既存店への生鮮導入改装効果の一巡影響が下期からより顕著にみられる
- ・ 7月度と5月度はポイント販促倍増日が前年対比1日増、9月度は1日減

客数・客単価 既存店前期比の月次推移



Point

- ・ 第2四半期から生鮮商品の販売価格を相場並みに引き上げたことにより、下期の客数は鈍化
 - ・ 値上げ影響により客単価は伸長
 - ・ 第4四半期から生鮮商品の販売価格施策を再強化
- その結果、客数は徐々に回復

連結損益計算書

	2025.5期	通期実績	2026.5期	通期計画	2026.5期 通期実績			
	百万円	売上比	百万円	売上比	百万円	売上比	計画比	前期比
売上高	501,470	100.0%	560,000	100.0%	566,865	100.0%	101.2%	113.0%
売上総利益	132,956	26.5%	144,263	25.8%	149,497	26.4%	103.6%	112.4%
販管費	106,354	21.2%	121,263	21.7%	122,400	21.6%	100.9%	115.1%
営業利益	26,601	5.3%	23,000	4.1%	27,096	4.8%	117.8%	101.9%
経常利益	27,513	5.5%	22,700	4.1%	27,722	4.9%	122.1%	100.8%
当期純利益	17,786	3.5%	15,500	2.8%	17,133	3.0%	110.5%	96.3%

Point

売上高 : 計画比101.2%、前期比113.0%
 売上総利益率 : 計画比+0.6pt、前期比▲0.1pt
 販管費率 : 計画比▲0.1pt、前期比+0.4pt
 営業利益率 : 計画比 +0.7pt、前期比▲0.5pt

	2025.5期 通期実績 (株式報酬費用を除く)		2026.5期 通期計画		2026.5期 通期実績			
	百万円	売上比	百万円	売上比	百万円	売上比	計画比	前期比
売上高	501,470	100.0%	560,000	100.0%	566,865	100.0%	101.2%	113.0%
売上総利益	132,956	26.5%	144,263	25.8%	149,497	26.4%	103.6%	112.4%
販管費	105,962	21.1%	121,263	21.7%	122,400	21.6%	100.9%	115.5%
営業利益	26,994	5.4%	23,000	4.1%	27,096	4.8%	117.8%	100.4%
経常利益	27,906	5.6%	22,700	4.1%	27,722	4.9%	122.1%	99.3%
当期純利益	18,179	3.6%	15,500	2.8%	17,133	3.0%	110.5%	94.2%

※2026年5月期につきましては、株式報酬費用は発生しておりません。

Point

- 売上高 : 計画比101.2%、前期比113.0%
- 売上総利益率 : 計画比+0.6pt、前期比▲0.1pt
- 販管費率 : 計画比▲0.1pt、前期比+0.5pt
- 営業利益率 : 計画比 +0.7pt、前期比▲0.6pt

エリア別実績

	2025.5期 通期実績				2026.5期 通期実績				
	百万円	構成比	店舗数	調剤併設率	百万円	構成比	前期比	店舗数	調剤併設率
北信越	212,789	42.4%	388	70.1%	228,151	40.2%	107.2%	429	67.2%
東北	36,166	7.2%	82	66.7%	47,583	8.4%	131.6%	97	59.6%
関東	118,684	23.7%	279	67.9%	131,455	23.2%	110.8%	295	66.3%
東海	81,626	16.3%	180	55.3%	88,752	15.7%	108.7%	189	54.5%
関西	41,851	8.3%	94	69.4%	50,473	8.9%	120.6%	104	64.1%
四国	10,352	2.1%	13	14.3%	20,447	3.6%	197.5%	30	8.0%
合計	501,470	100.0%	1,036	66.1%	566,865	100.0%	113.0%	1,144	62.5%

※調剤併設率は、ドラッグ店舗（SM・専門調剤を除く）の店舗数より算出しております。

Point

- ・ 北信越以外のエリアでの売上構成比は前期末の57.6%から59.8%と2.2pt上昇
- ・ 全エリアを通して販売が好調

商品部門別実績

	2025.5期		2026.5期			
	通期実績		通期実績			
	百万円	構成比	百万円	構成比	構成比差異	前期比
ヘルス	44,392	8.9%	46,367	8.2%	▲0.7%	104.4%
ビューティ	60,243	12.0%	64,412	11.4%	▲0.6%	106.9%
ライフ	87,689	17.5%	94,726	16.7%	▲0.8%	108.0%
フード	257,260	51.3%	301,526	53.2%	1.9%	117.2%
内生鮮	58,837	11.7%	71,409	12.6%	0.9%	121.4%
調剤	51,885	10.3%	59,831	10.6%	0.3%	115.3%
合計	501,470	100.0%	566,865	100.0%	-	113.0%

Point

ヘルス：インフルエンザ・花粉症商材の前年売上水準は高いが、売上高伸長

ビューティ：夏物商材が好調。単価上昇の影響もあり売上高伸長

ライフ：洗剤等の大容量化に伴う単価上昇により売上高伸長

フード（生鮮含む）：生鮮改装効果の一巡影響を受けつつも、新店増加により売上高伸長

調剤：開局数増加に伴い、売上高伸長

販管費の実績

	2025.5期	通期実績	2026.5期	通期計画	2026.5期 通期実績			
	百万円	売上比	百万円	売上比	百万円	売上比	計画比	前期比
人件費	46,590	9.3%	53,974	9.6%	54,223	9.6%	100.5%	116.4%
販促費	2,925	0.6%	3,122	0.6%	2,957	0.5%	94.7%	101.1%
不動産費	32,457	6.5%	36,755	6.6%	37,157	6.6%	101.1%	114.5%
その他経費	24,381	4.9%	27,411	4.9%	28,062	5.0%	102.4%	115.1%
販管費	106,354	21.2%	121,263	21.7%	122,400	21.6%	100.9%	115.1%

Point

人件費率 : 計画比 ± 0.0pt、前期比 +0.3pt
 販促費率 : 計画比 ▲ 0.1pt、前期比 ▲ 0.1pt
 不動産費率 : 計画比 ± 0.0pt、前期比 +0.1pt
 その他経費率 : 計画比 +0.1pt、前期比 +0.1pt

販管費の実績 ※株式報酬費用を除いた場合

	2025.5期 通期実績 (株式報酬費用を除く)		2026.5期 通期計画		2026.5期 通期実績			
	百万円	売上比	百万円	売上比	百万円	売上比	計画比	前期比
人件費	46,198	9.2%	53,974	9.6%	54,223	9.6%	100.5%	117.4%
販促費	2,925	0.6%	3,122	0.6%	2,957	0.5%	94.7%	101.1%
不動産費	32,457	6.5%	36,755	6.6%	37,157	6.6%	101.1%	114.5%
その他経費	24,381	4.9%	27,411	4.9%	28,062	5.0%	102.4%	115.1%
販管費	105,962	21.1%	121,263	21.7%	122,400	21.6%	100.9%	115.5%

※2026年5月期につきましては、株式報酬費用は発生しておりません。

Point

人件費率	：計画比±0.0pt、前期比 +0.4pt
販促費率	：計画比▲0.1pt、前期比 ▲0.1pt
不動産費率	：計画比±0.0pt、前期比 +0.1pt
その他経費率	：計画比+0.1pt、前期比 +0.1pt

連結貸借対照表

			2025.5期末		2026.5期末			
			百万円	構成比	百万円	構成比	前期末比	増減
資産の部	流動資産	現金及び預金	47,731	13.5%	58,931	14.3%	123.5%	11,200
		棚卸資産	56,811	16.1%	63,778	15.5%	112.3%	6,967
	流動資産		145,368	41.2%	164,033	39.9%	112.8%	18,665
	固定資産	有形固定資産	168,879	47.9%	196,278	47.8%	116.2%	27,399
		無形固定資産	13,679	3.9%	18,906	4.6%	138.2%	5,227
			207,096	58.8%	246,903	60.1%	119.2%	39,807
	資産の部		352,464	100.0%	410,937	100.0%	116.6%	58,473
負債及び純資産の部	流動負債	支払手形及び買掛金	63,602	18.0%	71,330	17.4%	112.2%	7,728
		短期借入金	-	-	150	0.0%	-	150
		1年以内返済長期借入金	14,912	4.2%	21,888	5.3%	146.8%	6,976
		1年以内リース債務	2,591	0.7%	3,409	0.8%	131.6%	818
			107,049	30.4%	124,610	30.3%	116.4%	17,561
	固定負債	長期借入金	78,317	22.2%	119,901	29.2%	153.1%	41,584
		リース債務	6,090	1.7%	7,835	1.9%	128.7%	1,745
			99,655	28.3%	145,287	35.4%	145.8%	45,632
	純資産の部		145,759	41.4%	141,038	34.3%	96.8%	▲ 4,721
	負債及び純資産の部		352,464	100.0%	410,937	100.0%	116.6%	58,473

キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

	2025.5期末	2026.5期末	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	22,167	37,321	15,154
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 31,079	▲ 42,883	▲ 11,804
財務活動によるキャッシュ・フロー	7,668	16,486	8,818
現金及び現金同等物の期末残高	47,731	58,654	10,923

フリー・キャッシュ・フロー	▲ 8,912	▲ 5,562	3,350
---------------	---------	---------	-------

2026年5月期 決算説明会

01. | 2026年5月期決算概要

02. | 2027年5月期業績予想

出退店計画

		2026.5期 期末 店舗数	2027.5期 出退店実績								2027.5期 期末 店舗数	
			北信越	東北	関東	東海	関西	四国	出店合計	M&A (SM)		退店
①ドラッグ店舗		1,107	30	12	17	12	5	14	90	-	12	1,185
	②併設調剤薬局	692	7	7	3	1	6	7	31	-	19	704
③ SM店舗		31	-	-	-	-	-	-	-	-	-	14
	④併設調剤薬局	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
⑤ 調剤専門薬局		6	-	-	-	-	-	-	-	-	1	5
店舗数合計 (①+③+⑤)		1,144	30	12	17	12	5	14	90	-	13	1,204

※調剤併設率は、ドラッグ店舗（SM・専門調剤を除く）の店舗数より算出しております。

調剤併設率
59.4%

Point

- ・ドラッグ店舗の新規出店90店舗、退店12店舗の計画
- ・調剤薬局の新規開局31開局、閉局20薬局の計画（期末の調剤併設率は59.4%の見込み）

設備投資計画

単位：百万円

	2026.5期 通期実績	2027.5期 通期計画	前期比
開発投資（新店・自社）	27,418	23,585	86.0%
戦略投資（M&A）	17,015	13,265	78.0%
その他	4,184	7,011	167.6%
合計	48,617	43,861	90.2%

減価償却費	14,418	17,058	118.3%
-------	--------	--------	--------

※その他には改装・PC・システム・太陽光等を含む

※減価償却費には営業外費用(賃貸料原価)への組替額を含む実施額を記載

※減価償却費には資産除去債務に係る部分を除いた額を記載

連結業績予想

	2026.5期 通期実績		2027.5期 通期計画		
	百万円	売上比	百万円	売上比	前期比
売上高	566,865	100.0%	640,000	100.0%	112.9%
売上総利益	149,497	26.4%	167,317	26.1%	111.9%
販管費	122,400	21.6%	135,317	21.1%	110.6%
営業利益	27,096	4.8%	32,000	5.0%	118.1%
経常利益	27,722	4.9%	30,800	4.8%	111.1%
当期純利益	17,133	3.0%	19,000	3.0%	110.9%

Point

売上高 : 前期比112.9%
 売上総利益率 : 前期比▲0.3pt
 販管費率 : 前期比▲0.5pt
 営業利益率 : 前期比+0.2pt

連結業績予想（上期・下期）

	2027.5期 上期計画			2027.5期 下期計画		
	百万円	売上比	前期比	百万円	売上比	前期比
売上高	318,000	100.0%	113.6%	322,000	100.0%	112.2%
売上総利益	82,940	26.1%	112.6%	84,376	26.2%	111.3%
販管費	67,440	21.2%	112.1%	67,876	21.1%	109.1%
営業利益	15,500	4.9%	114.9%	16,500	5.1%	121.3%
経常利益	14,900	4.7%	109.5%	15,900	4.9%	112.6%
当期純利益	10,600	3.3%	110.0%	8,400	2.6%	112.1%

Point

2027年5月期 既存店売上高前提

上期：100.4%

下期：102.9%

通期：101.6%

エリア別計画

	2026.5期 通期実績				2027.5期 通期計画				
	百万円	構成比	店舗数	調剤併設率	百万円	構成比	前期比	店舗数	調剤併設率
北信越	228,151	40.2%	429	67.2%	267,954	41.9%	117.4%	435	64.5%
東北	47,583	8.4%	97	59.6%	55,000	8.6%	115.6%	109	59.4%
関東	131,455	23.2%	295	66.3%	137,578	21.5%	104.7%	308	60.9%
東海	88,752	15.7%	189	54.5%	94,056	14.7%	106.0%	200	49.5%
関西	50,473	8.9%	104	64.1%	57,049	8.9%	113.0%	110	66.1%
四国	20,447	3.6%	30	8.0%	28,361	4.4%	138.7%	42	23.7%
合計	566,865	100.0%	1,144	62.5%	640,000	100.0%	112.9%	1,204	59.4%

※調剤併設率は、ドラッグ店舗（SM・専門調剤を除く）の店舗数より算出しております。

Point

・スポット（新潟県のSM企業）のM&Aにより、北信越エリアの売上構成比1.7ptの上昇を見込む

商品部門別計画

		2026.5期		2027.5期			
		通期実績		通期計画			
		百万円	構成比	百万円	構成比	構成比差異	前期比
ヘルス		46,367	8.2%	48,632	7.6%	▲0.6%	104.9%
ビューティ		64,412	11.4%	68,519	10.7%	▲0.7%	106.4%
ライフ		94,726	16.7%	102,139	16.0%	▲0.8%	107.8%
フード		301,526	53.2%	354,222	55.3%	2.1%	117.5%
	内生鮮	71,409	12.6%	93,615	14.6%	2.0%	131.1%
調剤		59,831	10.6%	66,487	10.4%	▲0.2%	111.1%
合計		566,865	100.0%	640,000	100.0%	-	112.9%

Point

・生鮮食品の強化によりフードの売上構成比2.1ptの上昇を見込む

販管費の計画

	2026.5期 通期実績		2027.5期 通期計画		
	百万円	売上比	百万円	売上比	前期比
人件費	54,223	9.6%	59,903	9.4%	110.5%
販促費	2,957	0.5%	2,505	0.4%	84.7%
不動産費	37,157	6.5%	41,641	6.5%	112.1%
その他経費	28,062	4.9%	31,268	4.9%	111.4%
販管費	122,400	21.6%	135,317	21.1%	110.6%

Point

- ・新卒採用の強化、M&Aの影響等により人件費は前期比110.5%を見込み
- ・新規出店数は前期より減少するが、店舗の大型化に伴い不動産費は前期比112.1%を見込む

第4次中期経営計画（5か年）の進捗状況

- 01. | 50周年ビジョンと
第4次中期経営計画の概要
- 02. | 初年度の取り組みと2年目の見通し

もっと便利に、ずっと笑顔で。

あなたの町で、「便利な暮らし」と「笑顔につながる健康」を支えるドラッグストアを目指して



数値目標：2035年5月期 売上高1兆円（小売業トップ20）

中期経営計画

第3次中期経営計画

2022.5期~2026.5期

2025.5期実績

第4次中期経営計画

2026.5期~2030.5期

2030.5期目標

第5次中期経営計画

2031.5期~2035.5期

2035.5期目標

売上高
5014 億円

売上高
8000 億円

営業利益 440億円
(5.5%)

売上高
1 兆円

小売業トップ20

第4次中期経営計画（2026.5期～2030.5期）

- 設立以来、地域のお客様を支えるドラッグストア、調剤薬局を目指し、店舗の利便性を追求。
- 第3次中期経営計画を1年前倒しで達成し、地域貢献・持続的な成長に向け50周年ビジョンを策定。
- 第4次中期経営計画においては、売上高・営業利益ともにCAGR10%の継続的な成長を目指す。

方針

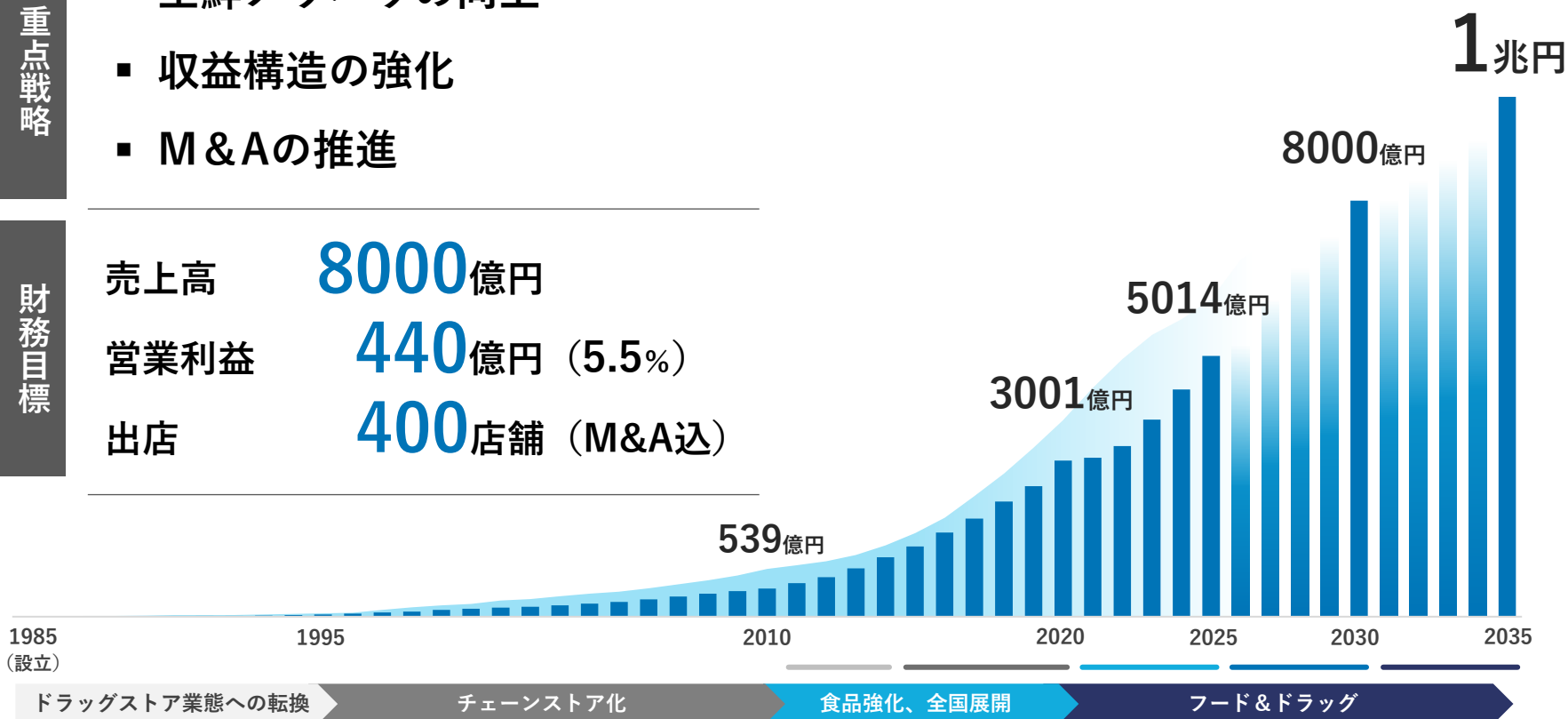
フード＆ドラッグ＋調剤の進化

重点戦略

- 生鮮ノウハウの向上
- 収益構造の強化
- M&Aの推進

財務目標

売上高 **8000**億円
営業利益 **440**億円（5.5%）
出店 **400**店舗（M&A込）



方針

フード＆ドラッグ＋調剤の進化

1

生鮮ノウハウ の向上

- フォーマットの大型化
 - MD・運営力の向上
 - PC3拠点新設と物流網再構築
- 集客力の最大化と収益性の改善

2

収益構造の強化 (生鮮除く)

- EDLP&ローコストオペレーション
- 調剤売上拡大（1000億円）と連携強化
- PB比率10.0%（800億円）

3

M&Aの推進

- 出店 400店舗（M&A込）
M&Aで3割を補完（120店舗）

①生鮮ノウハウの向上 - フォーマットの大型化 -

- 2020年に、標準フォーマットを300坪から400坪へと変更。生鮮・食品の品揃えを拡充。並行して現場の生産性向上を徹底。
- 自社出店戦略の見直し。「300坪による高速出店」から「400坪・500坪を中心とする店舗収益力重視」の体制へ。
- 2025年より、大型店を500坪に統一。SMに匹敵する生鮮MDと運営力の確立を目指す。

300坪



- ・ 必要面積が少なく、出店しやすい
- ・ 同質化競争に巻き込まれ、収益力が年々低下。

第3次中計

第4次中計

55% → 20%

400坪（標準）



- ・ 新型・標準フォーマット
- ・ 300坪とコンセの利点を取り入れたハイブリッドタイプ

第3次中計

第4次中計

35% → 45%

500坪（大型・SM型）



- ・ SM型の大型フォーマット
- ・ 店舗売上が高く、収益力も高い
- ・ 必要面積が大きく、出店しづらい

第3次中計

第4次中計

10% → 35%

※各中計におけるフォーマット出店割合

①生鮮ノウハウの向上 - 生鮮MD・運営力の向上 -

- 従来の利便性追求型から、コンビニの機動力とDSやSMの充足感を両立した「近くて便利な」ドラッグストアを目指す。
- 2025年に生鮮事業本部へと昇格。専門的な教育制度の整備を通じて、生鮮食品に精通した人材を育成。
- PC体制の確立により、鮮度維持・低価格・（高収益）の並立を目指す。

300坪 / 400坪（標準）

945店舗

- 2020年に標準フォーマットに400坪を追加
- 生鮮導入&食品の品揃えを拡充
- 3か年で300坪700店舗の生鮮導入改装を完了



500坪（大型・SM型）

193店舗

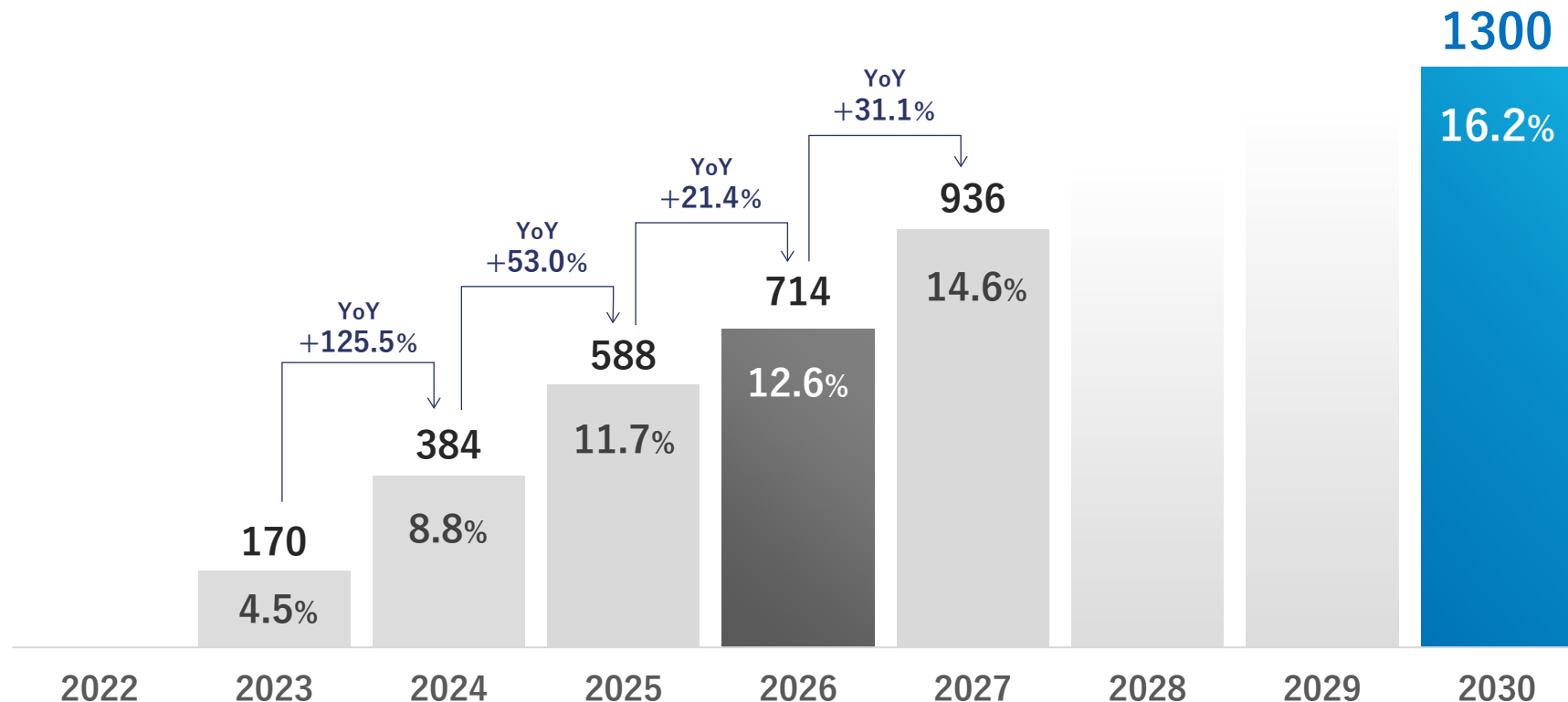
- 自社新店は500坪を基本、M&A居抜きは450坪前後
- SMに匹敵する生鮮MD・運営力の実現を目指す
- テナント×自社の生鮮ハイブリッド運営



①生鮮ノウハウの向上 - 生鮮売上の拡大 -

- 2025年5月期までの3か年で、生鮮導入を目的とした改装を700店舗実施。生鮮売上高は588億円へと大幅に伸長。
- 今後、生鮮4品のMD・運営レベル向上により、生鮮売上高1300億円を目指す。
- フードと生鮮食品を合わせた売上構成比は55%～60%を計画。

単位：億円



第3次中期経営計画 (2022.5期 - 2025.5期)

売上高 **588**億円
構成比 **11.7%**

第4次中期経営計画 (2026.5期 - 2030.5期)

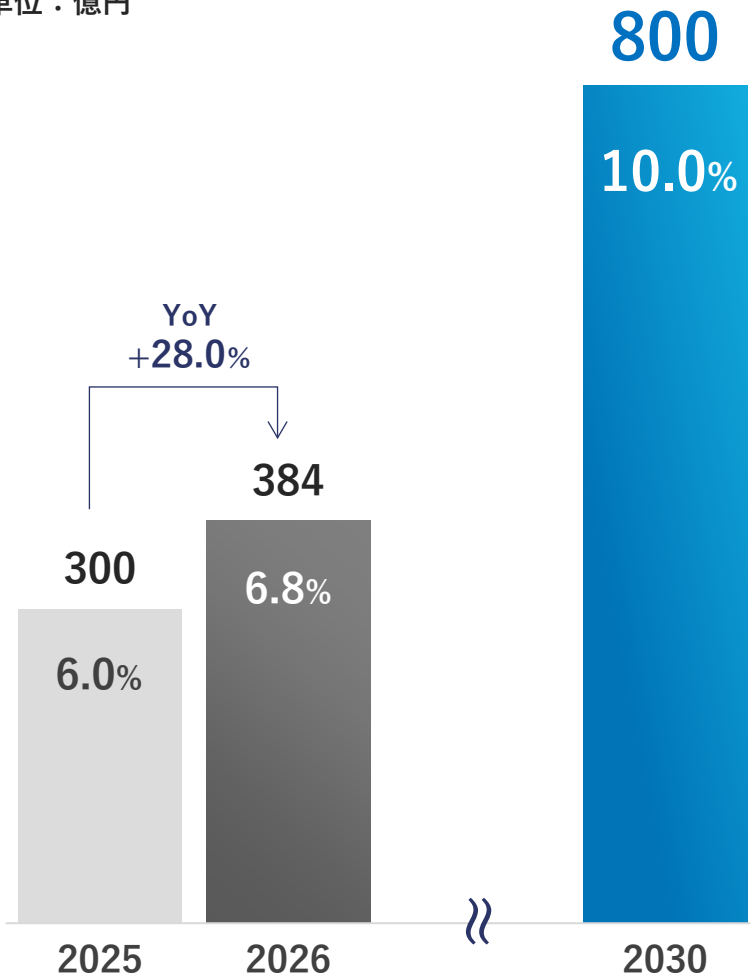
売上高 **1300**億円
構成比 **16.2%**

※2022.5期は収益認識基準適用前のため除外（テナント売上は手数料のみ計上）

②収益構造の強化 - PB比率の向上 -

- 2021年に「A&」を立ち上げ、低価格帯商品を中心にPB開発を本格化。来期より新パッケージへの全面刷新を予定。
- 食品、雑貨、医薬品と取扱商品を拡大し、2026年5月期末には売上高384億円（構成比6.8%、前年比128%）へ成長。
- 他社ブランド（ハピコム・トップバリュ等）の取り扱いを中止し、「A&」の開発加速により質・量ともに完全補完。
- MDのさらなる高度化により、2030年5月期にはPB売上高800億円、構成比10.0%の達成を確実なものとする。

単位：億円



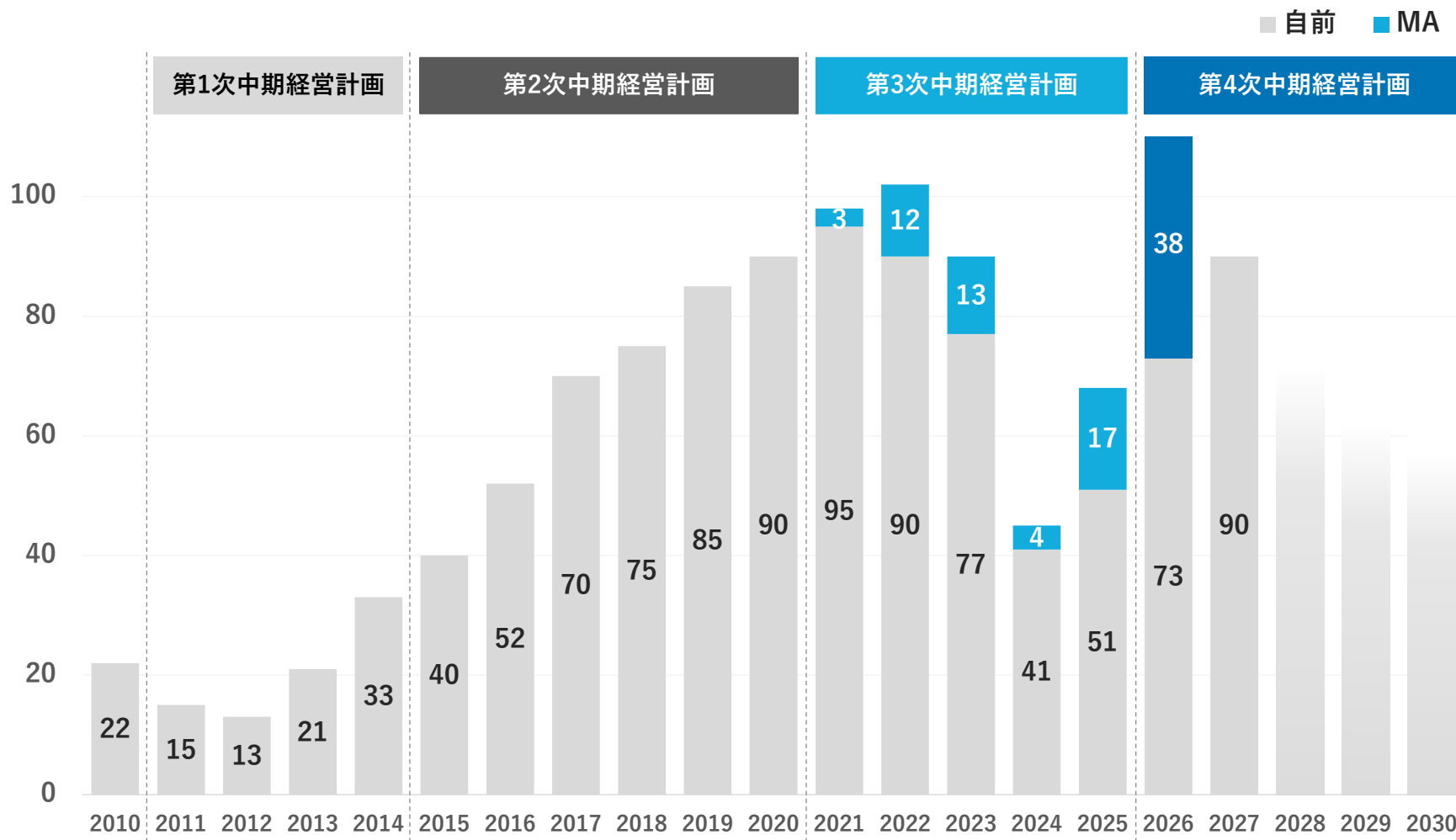
2030年5月期（計画）

PB売上高 **800** 億円
PB比率 **10.0** %



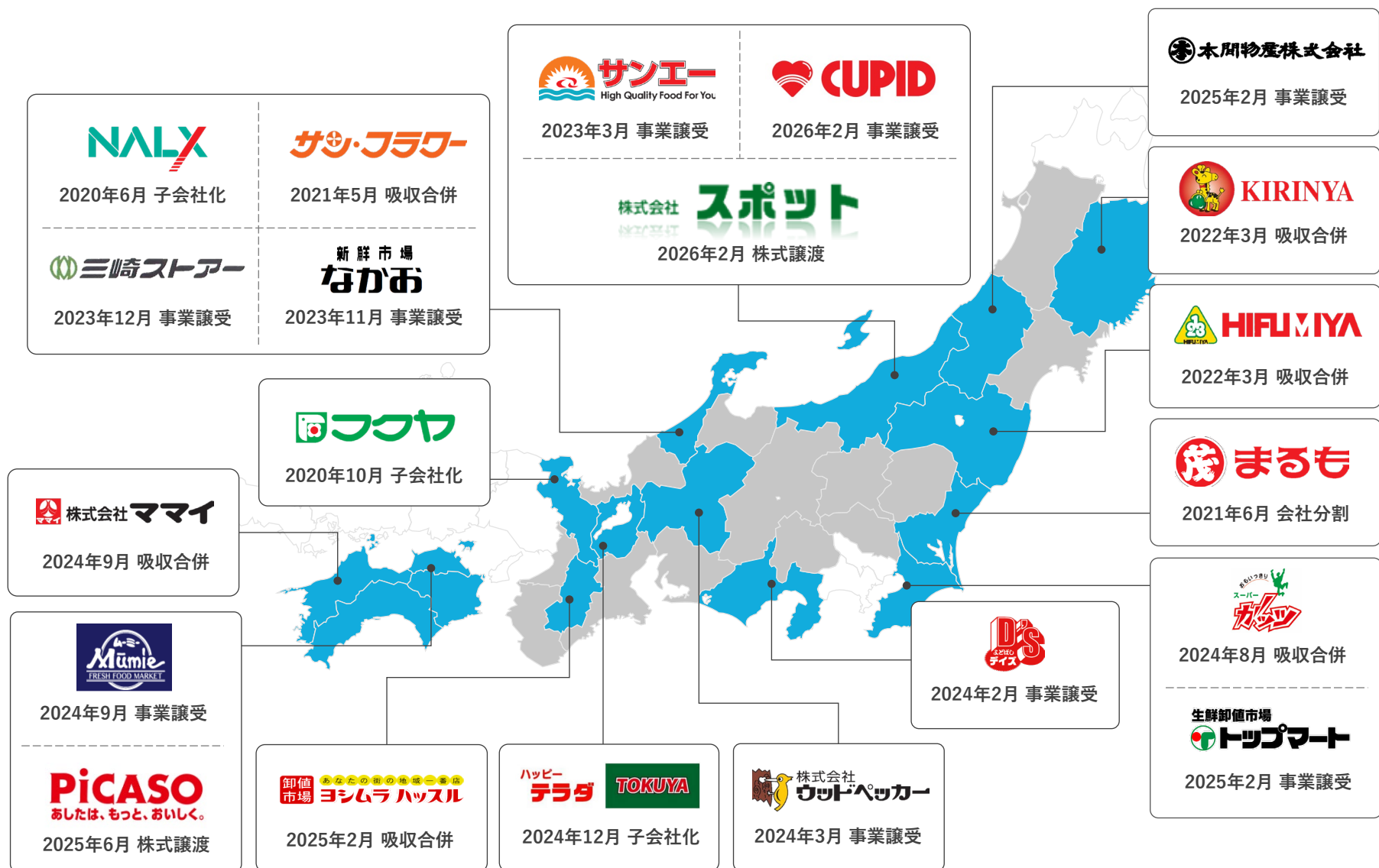
③ ドミナント化

- 過去5年間（2021.5期～2025.5期）で403店舗の出店（自社：354店舗、M&A49店舗）。
- 自社出店の鈍化に対し、M&Aによる店舗獲得を機動的に組み合わせることで出店スピードを維持。
- 当期（2026年5月期）は過去最高の年間111店舗（自社73・M&A38）を出店し、成長スピードを再加速。
⇒総投資額は過去最高の486億円。
- M&A店舗の早期改装・フォーマット転換により、早期黒字化・収益の最大化を図る。



③ ドミナント化 - M&Aの実施 -

- 2021年5月期より、エリアごとの生鮮MD構築と好立地物件の確保を目的に、地場SMのM&Aを実施。
- 2026年5月期時点で、21社のM&Aを実施（合計：売上高1303億円、店舗数167店舗）。



③M & Aの推進 - 2026年5月期実施のM & A -

- 2026年5月期に3社のM & Aを実施（売上高423億、店舗数38店舗）。
- 2026年5月期第2四半期時点で、21社のM&Aまで拡大（合計：売上高1303億円、店舗数167店舗）。
- 新潟2企業の子会社化により、新潟県が全進出エリアで売上No.1に拡大。

ピカソ



会社名 : 株式会社ミワ商店

本社所在地 : 香川県仲多度郡

売上高 : 5,296百万円

経常利益 : ▲170百万円

店舗数 : 5店舗

スポット



会社名 : 株式会社スポット

本社所在地 : 新潟県長岡市

売上高 : 27,461百万円

経常利益 : 496百万円

店舗数 : 20店舗

キューピット



会社名 : 株式会社キューピット

本社所在地 : 新潟県新潟市

売上高 : 9,783百万円

経常利益 : ▲299百万円

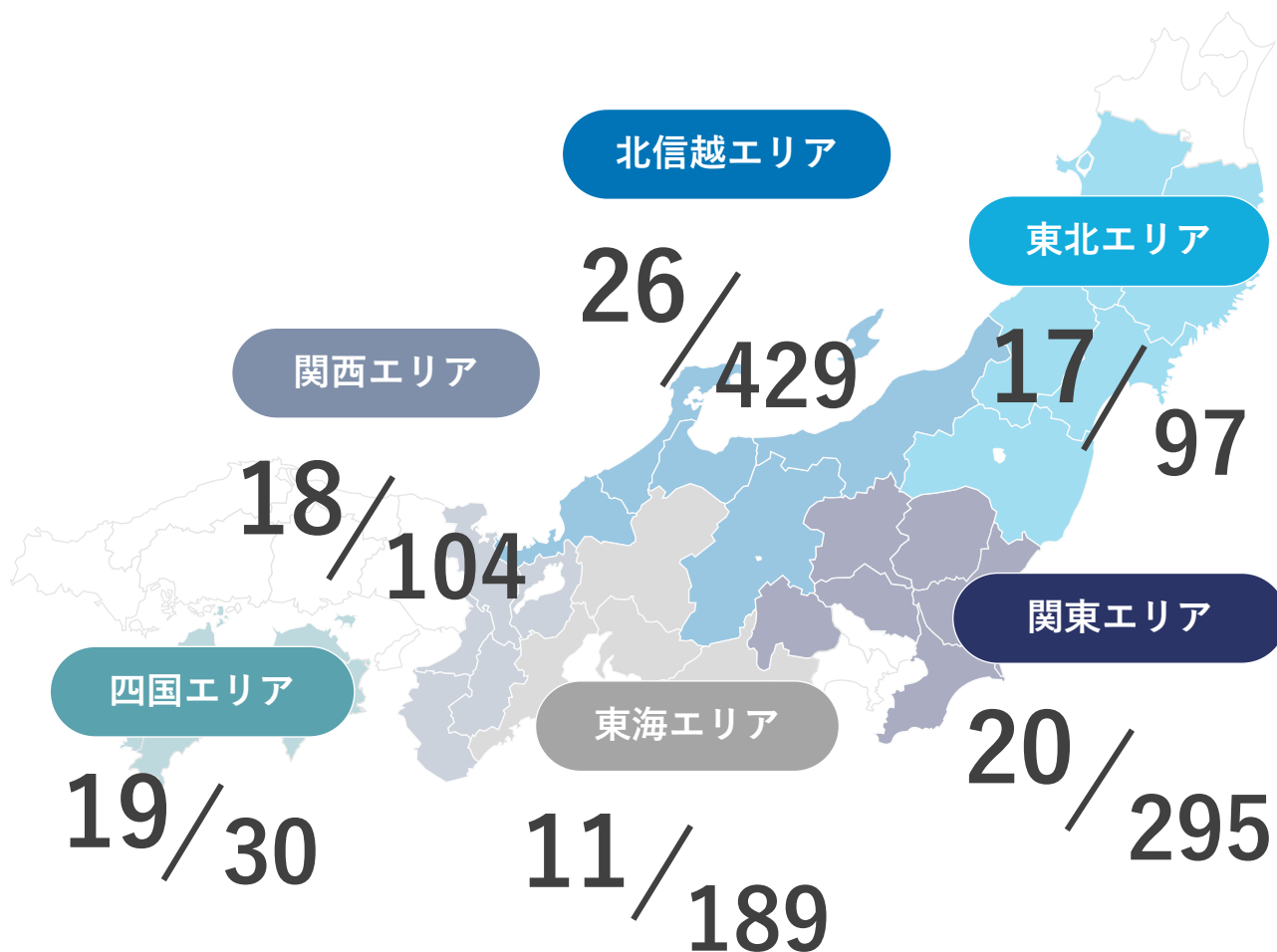
店舗数 : 13店舗

20企業目

2026年5月期 出退実績

- 2026年5月期の出店実績はDG111店舗・38薬局
- 2026年5月期の退店実績はDG8店舗

2026.5期 エリア別ドラッグストア出店数/期末店舗数



ドラッグ店舗

出店 期末

111 / 1144

退店 8店舗

SM31店舗
専門調剤6薬局含む

調剤薬局

開局 期末

38 / 699

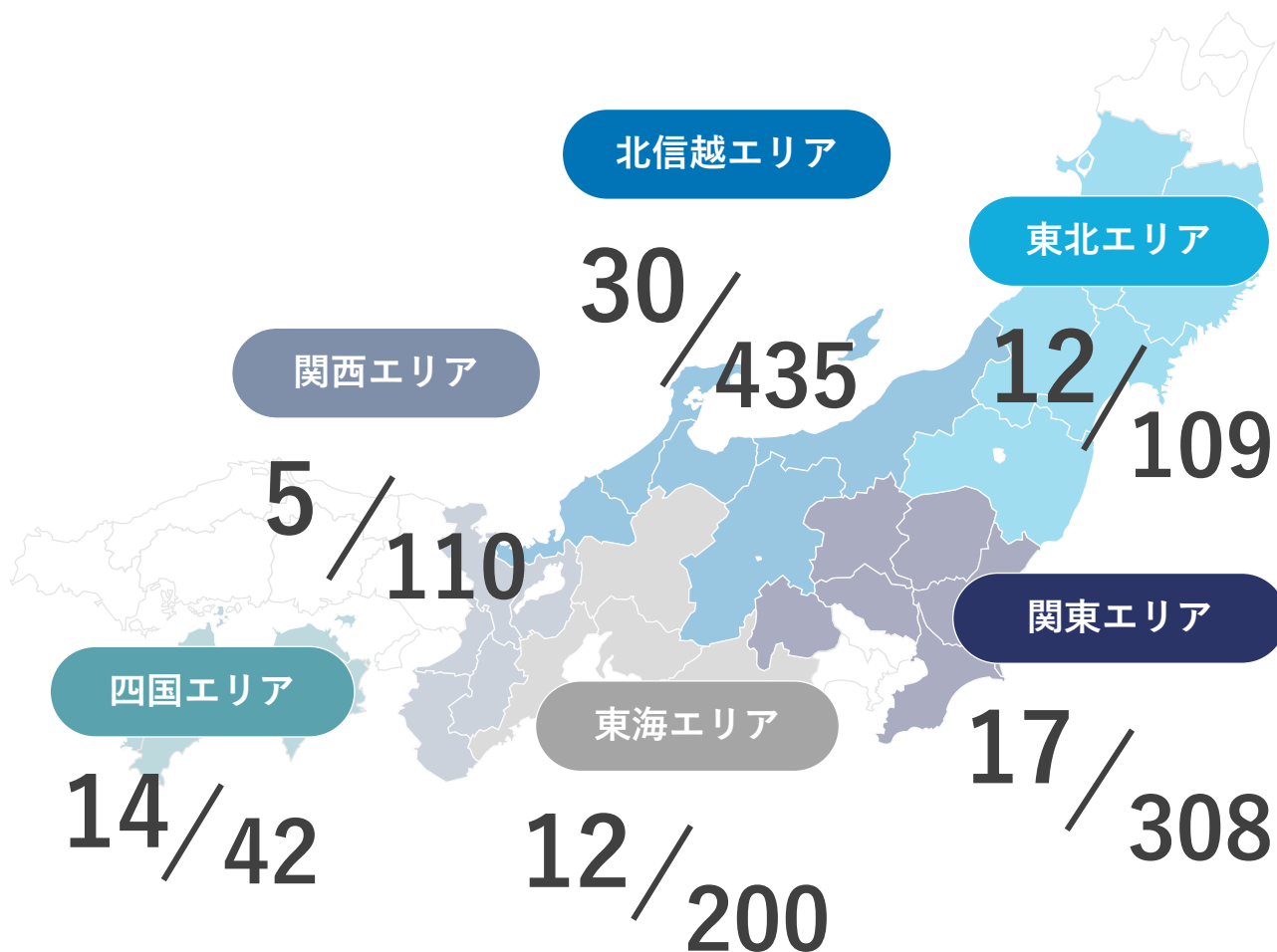
閉局 9薬局
併設率 62.5%

専門調剤6薬局含む

2027年5月期 出退店計画

- 2027年5月期はDG新規出店90店舗・新規開局31薬局を計画
- 2027年5月期はDG退店12店舗を計画

2027.5期 エリア別ドラッグストア出店数/期末店舗数



ドラッグ店舗

出店

期末

90

退店 12店舗

1204

SM14店舗
専門調剤6薬局含む

調剤薬局

開局

期末

31

閉局 20薬局
併設率 59.4%

710

専門調剤6薬局含む

2026.5期 通期 業績概要（株式報酬費用を除く）

	2025.5期 通期実績 (株式報酬費用を除く)		2026.5期 通期計画		2026.5期 通期実績			
	百万円	売上比	百万円	売上比	百万円	売上比	計画比	前期比
売上高	501,470	100.0%	560,000	100.0%	566,865	100.0%	101.2%	113.0%
売上総利益	132,956	26.5%	144,263	25.8%	149,497	26.4%	103.6%	112.4%
販管費	105,962	21.1%	121,263	21.7%	122,400	21.6%	100.9%	115.5%
営業利益	26,994	5.4%	23,000	4.1%	27,096	4.8%	117.8%	100.4%
経常利益	27,906	5.6%	22,700	4.1%	27,722	4.9%	122.1%	99.3%
当期純利益	18,179	3.6%	15,500	2.8%	17,133	3.0%	110.5%	94.2%

Point

出店 : ドラッグストア111店舗、調剤薬局38薬局
 売上高 : 5668億円（前期比113.0%、既存店103.1%）
 売上総利益率 : 26.4%（前期比▲0.1pt）
 販管費率 : 21.6%（前期比 +0.5pt）
 人件費率9.6%（前期比+0.4pt）、販促費率0.5%（前期比▲0.1pt）、
 不動産費率6.6%（前期比 + 0.1pt）、その他率5.9%（前期比+0.1pt）
 営業利益 : 270.9億円（前期比100.4%）、率4.8%（前期比▲0.6pt）
 経常利益 : 277.2億円（前期比 99.3%）、率4.9%（前期比▲0.7pt）
 当期純利益 : 171.3億円（前期比 94.2%）、率3.0%（前期比▲0.6pt）

2027.5期 業績予想（株式報酬費用を除く）

	2022.5期 通期実績		2023.5期 通期実績		2024.5期 通期実績 (株式報酬費用を除く)		2025.5期 通期実績 (株式報酬費用を除く)		2026.5期 通期実績		2027.5期 通期計画		
	百万円	売上比	百万円	売上比	百万円	売上比	百万円	売上比	百万円	売上比	百万円	売上比	前期比
売上高	328,335	100.0%	378,874	100.0%	436,875	100.0%	501,470	100.0%	566,865	100.0%	640,000	100.0%	112.9%
売上総利益	89,762	27.3%	106,107	28.0%	118,090	27.0%	132,956	26.5%	149,497	26.4%	167,317	26.1%	111.9%
人件費	33,212	10.1%	37,263	9.8%	39,518	9.0%	46,198	9.2%	54,223	9.6%	59,903	9.4%	110.5%
販促費	2,847	0.9%	2,875	0.8%	2,788	0.6%	2,925	0.6%	2,957	0.5%	2,505	0.4%	84.7%
不動産費	24,860	7.6%	28,969	7.6%	29,533	6.8%	32,457	6.5%	37,157	6.6%	41,641	6.5%	112.1%
その他経費	14,771	4.5%	21,701	5.7%	20,870	4.8%	24,381	4.9%	28,062	5.0%	31,268	4.9%	111.4%
販管費	75,692	23.1%	90,810	24.0%	92,711	21.2%	105,962	21.1%	122,400	21.6%	135,317	21.1%	110.6%
営業利益	14,070	4.3%	15,296	4.0%	25,379	5.8%	26,994	5.4%	27,096	4.8%	32,000	5.0%	118.1%
経常利益	15,785	4.8%	19,129	5.0%	26,911	6.2%	27,906	5.6%	27,722	4.9%	30,800	4.8%	111.1%
当期純利益	9,839	3.0%	12,326	3.3%	19,117	4.4%	18,179	3.6%	17,133	3.0%	19,000	3.0%	110.9%

キャッシュアロケーション

- 店舗開発投資を中心に積極的な成長投資への配分を維持（2000億円）。
- 株主還元方針を抜本的に見直し（配当性向30%）。

キャッシュイン

営業CF

資金調達

キャッシュアウト

成長投資額 2000億円

（2026.5期～2030.5期の5年間累計予測）

※2021.5期～2025.5期 1550億円

	投資額	備考
開発投資	50%	新店（自社）
戦略投資	30%	M&A（改装込）
その他	20%	改装・PC・調剤システム・太陽光等

成長投資
67%

株主還元
20%

運転資金の増加
有事対応等
13%

配当性向 30% / 自社株買い 等

株主還元方針の抜本的な見直しを実施

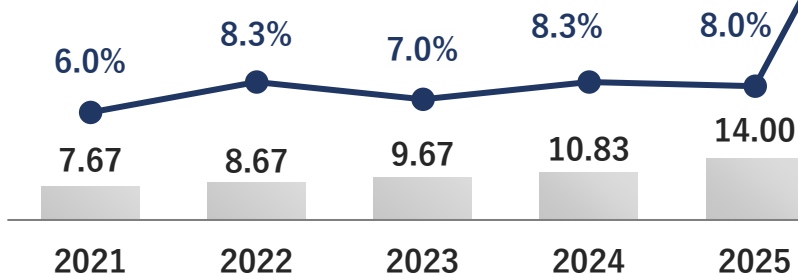
配当

- 配当性向を30%に引き上げ
- 2026年5月期末に40周年記念配当（+40円）を実施し、配当性向30%に引き上げ。

自己株式取得

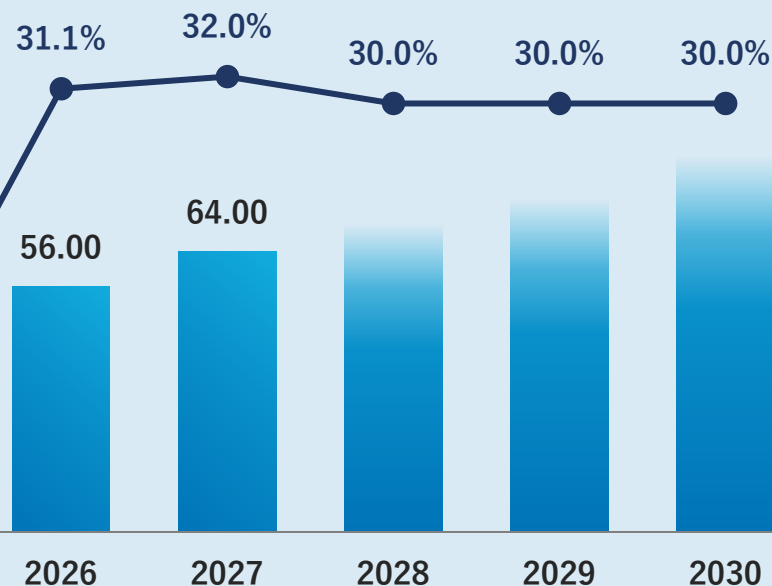
- 自己株式取得600万株（240億円）を決議。
- 株主還元の充実、経営環境に応じた機動的な資本政策を遂行するため。

第3次中期経営計画



安定的かつ継続的な増配を基本

第4次中期経営計画



配当性向30%を基本とする配当方針

※2023年11月21日付で、普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っています。それ以前の数値につきましては、分割後の基準にて概算にて算出しております。