



2026年5月期 第2四半期決算説明会

2026年1月7日
代表取締役社長 青木宏憲
(東証プライム 証券コード: 3549)

2026年5月期 第2四半期決算説明会

01. | 2026年5月期上期決算概要

02. | 2026年5月期業績予想

出退店実績

	2025.5期 期末 店舗数	2026.5期 上期 出退店実績									2026.5期 上期 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	1,004	7	7	12	8	10	10	54	0	1	1,057
②併設調剤薬局	664	3	4	15	4	3	1	30	0	7	687
③調剤専門薬局	6	-	-	-	-	-	-	0	0	0	6
④その他 (SM)	26	-	-	-	-	-	-	0	5	1	19
店舗数合計 (①+③+④)	1,036	7	7	12	8	10	10	54	5	2	1,082

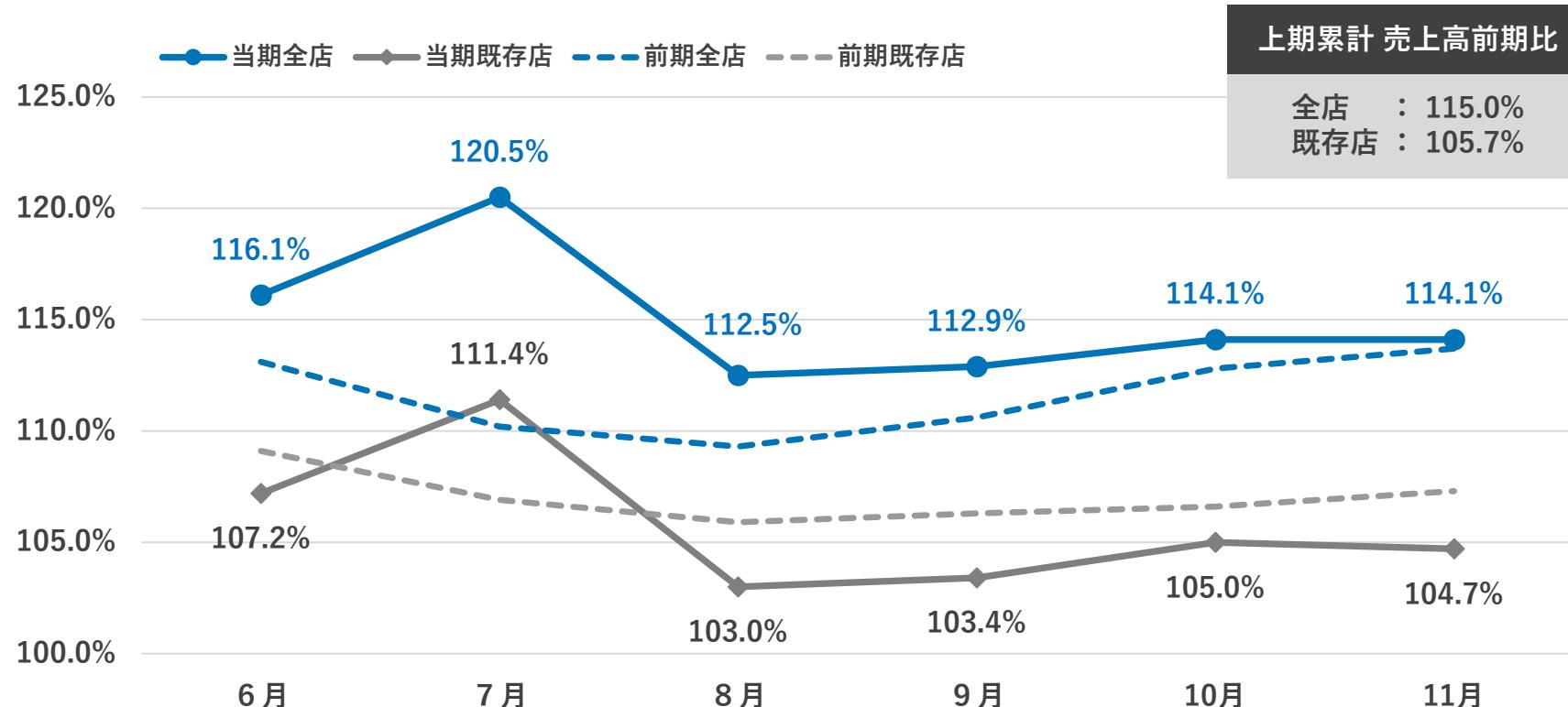
※調剤併設率は、ドラッグ店舗（SM・専門調剤を除く）の店舗数より算出しております。

調剤併設率
65.0%

Point

- ・ 2026年5月期上期出店数：54店舗 退店数：1店舗
 - ・ 2026年5月期上期調剤開局数：30薬局 閉局数：7薬局
- 調剤併設率は65.0% (2025年5月期末調剤併設率66.1%)

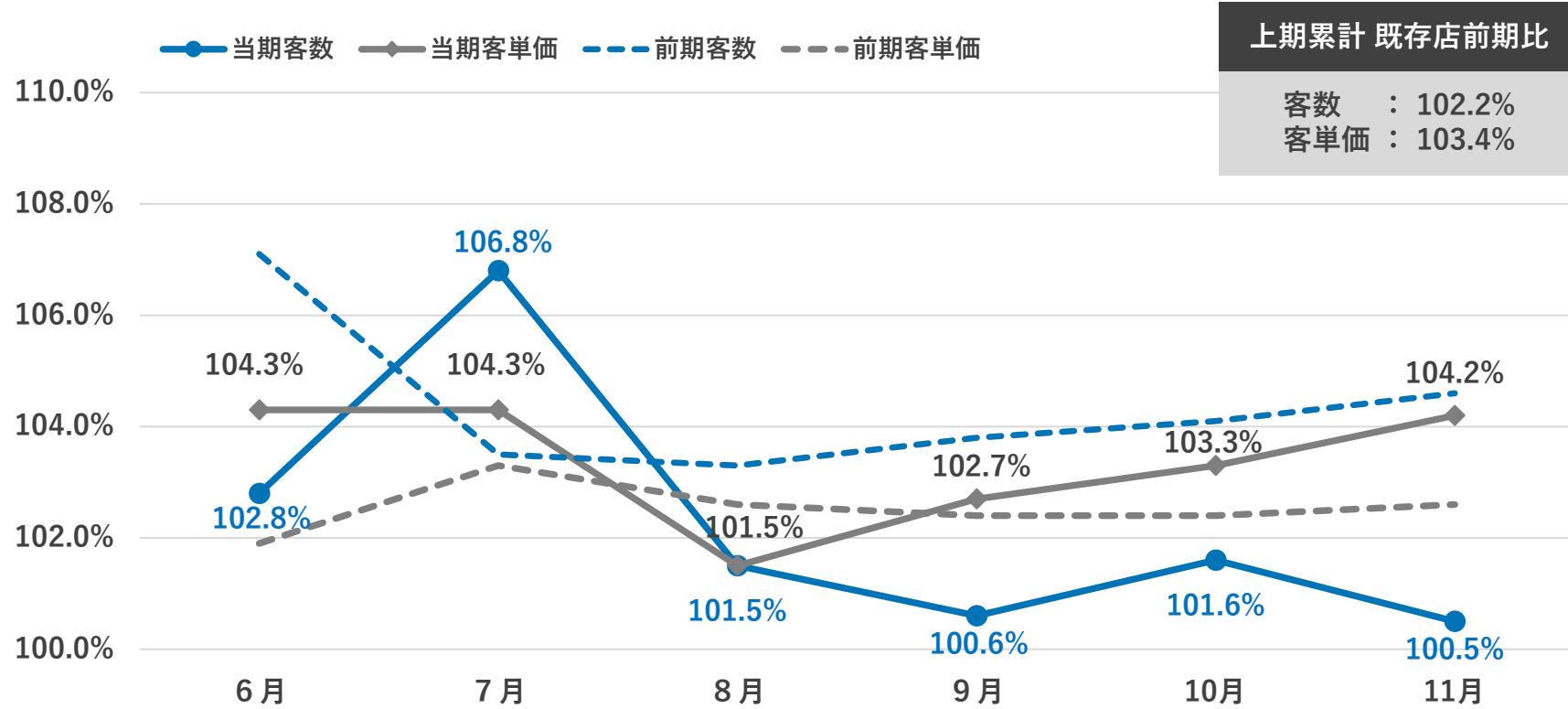
売上高前期比の月次推移



Point

- 徐々に既存店への生鮮導入改装効果の一巡感がみられるも引き続きプラス寄与
- EDLP戦略の奏功
- 7月度はポイント販促前年対比+1日によって押し上げ効果あり
- 猛暑・残暑影響により、夏物商材は好調

客数・客単価 既存店前期比の月次推移



Point

- 既存店への生鮮導入改装効果の一巡感に伴い、客数もやや鈍化傾向
- 値上げ影響により客単価は伸長

連結損益計算書

	2025.5期 上期実績		2026.5期 上期計画		2026.5期 上期実績			
	百万円	売上比	百万円	売上比	百万円	売上比	前期比	計画比
売上高	242,826	100.0%	272,000	100.0%	279,808	100.0%	115.2%	102.9%
売上総利益	64,356	26.5%	70,645	26.0%	73,664	26.3%	114.5%	104.3%
販管費	51,704	21.3%	59,345	21.8%	60,169	21.5%	116.4%	101.4%
営業利益	12,651	5.2%	11,300	4.2%	13,494	4.8%	106.7%	119.4%
経常利益	12,911	5.3%	11,170	4.1%	13,607	4.9%	105.4%	121.8%
当期純利益	8,622	3.6%	8,000	2.9%	9,639	3.4%	111.8%	120.5%

Point

- 売上高 : 前期比115.2%、計画比102.9%
- 売上総利益率 : 前期比▲0.2pt、計画比+0.3pt
- 販管費率 : 前期比+0.2pt、計画比▲0.3pt
- 営業利益率 : 前期比▲0.4pt、計画比 +0.6pt

連結損益計算書 ※株式報酬費用を除いた場合

	2025.5期 上期実績 (株式報酬費用を除く)		2026.5期 上期計画		2026.5期 上期実績			
	百万円	売上比	百万円	売上比	百万円	売上比	前期比	計画比
売上高	242,826	100.0%	272,000	100.0%	279,808	100.0%	115.2%	102.9%
売上総利益	64,356	26.5%	70,645	26.0%	73,664	26.3%	114.5%	104.3%
販管費	51,311	21.1%	59,345	21.8%	60,169	21.5%	117.3%	101.4%
営業利益	13,044	5.4%	11,300	4.2%	13,494	4.8%	103.5%	119.4%
経常利益	13,304	5.5%	11,170	4.1%	13,607	4.9%	102.3%	121.8%
当期純利益	9,015	3.7%	8,000	2.9%	9,639	3.4%	106.9%	120.5%

※2026年5月期につきましては、株式報酬費用が発生する見込みはございません。

Point

- 売上高 : 前期比115.2%、計画比102.9%
- 売上総利益率 : 前期比▲0.2pt、計画比+0.3pt
- 販管費率 : 前期比+0.4pt、計画比▲0.3pt
- 営業利益率 : 前期比▲0.6pt、計画比 +0.6pt

エリア別実績

	2025.5期 上期実績				2026.5期 上期実績				
	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	105,342	43.4%	378	71.4%	113,371	40.5%	107.6%	394	69.8%
東北	16,940	7.0%	67	74.6%	23,190	8.3%	136.9%	88	65.9%
関東	57,265	23.6%	269	63.4%	65,733	23.5%	114.8%	290	67.8%
東海	39,942	16.4%	167	58.4%	44,404	15.9%	111.2%	187	55.1%
関西	19,229	7.9%	79	68.4%	24,941	8.9%	129.7%	97	65.3%
四国	4,105	1.7%	15	0.0%	8,168	2.9%	199.0%	26	11.8%
合計	242,826	100.0%	975	66.7%	279,808	100.0%	115.2%	1,082	65.0%

※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上期の56.6%から59.5%と2.9pt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 上期実績		2026.5期 上期実績			
	百万円	構成比	百万円	構成比	構成比差異	前期比
ヘルス	21,225	8.7%	22,438	8.0%	▲0.7%	105.7%
ビューティー	30,563	12.6%	32,538	11.6%	▲1.0%	106.5%
ライフ	44,593	18.4%	48,075	17.2%	▲1.2%	107.8%
フード	121,382	50.0%	147,785	52.8%	2.8%	121.8%
調剤	25,061	10.3%	28,970	10.4%	0.0%	115.6%
合計	242,826	100.0%	279,808	100.0%	-	115.2%

Point

- ・引き続きマスクの需要減がみられるも、例年よりインフルエンザの流行が早く、11月度で風邪薬・マスク・体温計等の風邪関連商材が良好
- ・ビューティー・ライフ共に猛暑・残暑影響によりシーズン商品の販売が好調
- ・生鮮食品の強化によりフードの売上構成比が伸長
- ・開局数増加に伴い、調剤の売上伸長

販管費の実績

	2025.5期 上期実績		2026.5期 上期計画		2026.5期 上期実績			
	百万円	売上比	百万円	売上比	百万円	売上比	前期比	計画比
人件費	22,675	9.3%	26,347	9.7%	26,590	9.5%	117.3%	100.9%
販促費	1,353	0.6%	1,501	0.6%	1,476	0.5%	109.1%	98.3%
不動産費	15,769	6.5%	17,931	6.6%	17,942	6.4%	113.8%	100.1%
その他経費	11,906	4.9%	13,568	5.0%	14,159	5.1%	118.9%	104.4%
販管費	51,704	21.3%	59,345	21.8%	60,169	21.5%	116.4%	101.4%

Point

- 人件費率 : 前期比 +0.2pt、計画比▲0.2pt
- 販促費率 : 前期比 ▲0.1pt、計画比▲0.1pt
- 不動産費率 : 前期比 ▲0.1pt、計画比▲0.2pt
- その他経費率 : 前期比 +0.2pt、計画比 +0.1pt

販管費の実績 ※株式報酬費用を除いた場合

	2025.5期 上期実績 (株式報酬費用を除く)		2026.5期 上期計画		2026.5期 上期実績			
	百万円	売上比	百万円	売上比	百万円	売上比	前期比	計画比
人件費	22,282	9.2%	26,347	9.7%	26,590	9.5%	119.3%	100.9%
販促費	1,353	0.6%	1,501	0.6%	1,476	0.5%	109.1%	98.3%
不動産費	15,769	6.5%	17,931	6.6%	17,942	6.4%	113.8%	100.1%
その他経費	11,906	4.9%	13,568	5.0%	14,159	5.1%	118.9%	104.4%
販管費	51,311	21.1%	59,345	21.8%	60,169	21.5%	117.3%	101.4%

※2026年5月期につきましては、株式報酬費用が発生する見込みはございません。

Point

- 人件費率 : 前期比 +0.3pt、計画比▲0.2pt
- 販促費率 : 前期比 ▲0.1pt、計画比▲0.1pt
- 不動産費率 : 前期比 ▲0.1pt、計画比▲0.2pt
- その他経費率 : 前期比 +0.2pt、計画比 +0.1pt

連結貸借対照表

		2025.5期末		2026.5期上期末				
		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%	57,998	15.0%	121.5%	10,267
		棚卸資産	56,811	16.1%	62,248	16.1%	109.6%	5,437
		145,368	41.2%	160,499	41.6%	110.4%	15,131	
	固定資産	有形固定資産	168,879	47.9%	183,465	47.6%	108.6%	14,586
		無形固定資産	13,679	3.9%	15,918	4.1%	116.4%	2,239
		207,096	58.8%	225,292	58.4%	108.8%	18,196	
		352,464	100.0%	385,792	100.0%	109.5%	33,328	
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%	68,494	17.8%	107.7%	4,892
		1年以内返済長期借入金	14,912	4.2%	19,844	5.1%	133.1%	4,932
		1年以内リース債務	2,591	0.7%	2,922	0.8%	112.8%	332
		107,049	30.4%	118,425	30.7%	110.6%	11,376	
	固定負債	長期借入金	78,317	22.2%	110,886	28.7%	141.6%	32,569
		リース債務	6,090	1.7%	7,259	1.9%	119.2%	1,169
		99,655	28.3%	134,163	34.8%	134.6%	34,508	
	純資産の部	145,759	41.4%	133,203	34.5%	91.4%	▲ 12,556	
		352,464	100.0%	385,792	100.0%	109.5%	33,328	

キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

	2025.5上期末	2026.5上期末	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,210	17,853	6,643
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 10,889	▲ 18,380	▲ 7,491
財務活動によるキャッシュ・フロー	27,743	10,794	▲ 16,949
現金及び現金同等物の期末残高	77,038	57,998	▲ 19,040

フリー・キャッシュ・フロー	321	▲ 527	▲ 848
---------------	-----	-------	-------

2026年5月期 第2四半期決算説明会

01. | 2026年5月期上期決算概要

02. | 2026年5月期業績予想

出退店計画

	2025.5期	2026.5期 出退店計画									2026.5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)	
①ドラッグ店舗	1,004	21	19	21	13	18	18	110	-	8	1,106
②併設調剤薬局	664	4	4	17	4	7	1	37	-	7	694
③調剤専門薬局	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6
④その他 (SM)	26	-	-	-	-	-	-	-	5	1	13
店舗数合計 (①+③+④)	1,036	21	19	21	13	18	18	110	5	9	1,125

※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

62.7%

Point

- ・ドラッグ店舗の新規出店110店舗、退店8店舗の計画
- ・退店の8店舗は不採算とS&Bによるもの
- ・調剤薬局の新規開局37薬局、閉局7薬局の計画（期末の調剤併設率は62.7%見込み）

設備投資計画

単位：百万円

	2025.5期 通期実績			2026.5期 通期計画			
	購入	リース	計	購入	リース	計	前期比
店舗投資（新店）	12,583	1,837	14,420	28,604	6,014	34,618	240.1%
店舗投資（改装）	1,837	-	1,837	1,556	-	1,556	84.7%
システム投資	75	-	75	116	-	116	154.7%
その他	19,376	444	19,820	6,981	16	6,997	35.3%
合計	33,871	2,281	36,152	37,257	6,030	43,287	119.7%
減価償却費			12,495				13,428

※リースには300万円以上のリース資産額を記載

※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

※その他にはM&Aによって承継した固定資産も含む

	2025.5期 通期実績		2026.5期 通期計画		
	百万円	売上比	百万円	売上比	前期比
売上高	501,470	100.0%	560,000	100.0%	111.7%
売上総利益	132,956	26.5%	144,263	25.8%	108.5%
販管費	106,354	21.2%	121,263	21.7%	113.9%
営業利益	26,601	5.3%	23,000	4.1%	86.5%
経常利益	27,513	5.5%	22,700	4.1%	82.5%
当期純利益	17,786	3.5%	15,500	2.8%	87.1%

Point

- 売上高 : 前期比111.7%
- 売上総利益率 : 前期比▲0.7pt
- 販管費率 : 前期比 +0.5pt
- 営業利益率 : 前期比▲1.2pt

連結業績予想 ※株式報酬費用を除いた場合

	2025.5期 通期実績		2026.5期 通期計画		
	百万円	売上比	百万円	売上比	前期比
売上高	501,470	100.0%	560,000	100.0%	111.7%
売上総利益	132,956	26.5%	144,263	25.8%	108.5%
販管費	105,962	21.1%	121,263	21.7%	114.3%
営業利益	26,994	5.4%	23,000	4.1%	85.2%
経常利益	27,906	5.6%	22,700	4.1%	81.3%
当期純利益	18,179	3.6%	15,500	2.8%	85.3%

※2026年5月期につきましては、株式報酬費用が発生する見込みはございません。

Point

- 売上高 : 前期比111.7%
- 売上総利益率 : 前期比▲0.7pt
- 販管費率 : 前期比 +0.6pt
- 営業利益率 : 前期比▲1.3pt

エリア別計画

	2025.5期 通期実績				2026.5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	212,789	42.4%	388	70.1%	223,241	39.9%	104.9%	405	68.6%
東北	36,166	7.2%	82	66.7%	47,909	8.6%	132.5%	98	60.4%
関東	118,684	23.7%	279	67.9%	129,356	23.1%	109.0%	297	63.5%
東海	81,626	16.3%	180	55.3%	88,304	15.8%	108.2%	191	54.5%
関西	41,851	8.3%	94	69.4%	51,947	9.3%	124.1%	104	64.1%
四国	10,352	2.1%	13	14.3%	19,239	3.4%	185.8%	30	28.0%
合計	501,470	100.0%	1,036	66.1%	560,000	100.0%	111.7%	1,125	62.7%

※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

- ・四国を含めた北信越以外のエリア売上構成比は
2025年5月期57.6%から2026年5月期60.1%と2.5pt上昇を見込む

商品部門別計画

	2025.5期 通期実績		2026.5期 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	44,392	8.9%	46,806	8.4%	▲0.5%	105.4%
ビューティー	60,243	12.0%	64,500	11.5%	▲0.5%	107.1%
ライフ	87,689	17.5%	95,495	17.1%	▲0.4%	108.9%
フード	257,260	51.3%	295,099	52.7%	1.4%	114.7%
調剤	51,885	10.3%	58,101	10.4%	0.1%	112.0%
合計	501,470	100.0%	560,000	100.0%	-	111.7%

Point

- ・生鮮食品の強化によりフードの売上構成比の伸長を見込む

販管費の計画

	2025.5期 通期実績		2026.5期 通期計画		
	百万円	売上比	百万円	売上比	前期比
人件費	46,590	9.3%	53,974	9.6%	115.8%
販促費	2,925	0.6%	3,122	0.6%	106.7%
不動産費	32,457	6.5%	36,755	6.6%	113.2%
その他経費	24,381	4.9%	27,411	4.9%	112.4%
販管費	106,354	21.2%	121,263	21.7%	114.0%

Point

- ・更なる新卒採用の強化、M&Aの影響等により人件費は前期比115.8%を計画
- ・新規出店数増により不動産費は前期比113.2%を計画

販管費の計画 ※株式報酬費用を除いた場合

	2025.5期 通期実績		2026.5期 通期計画		
	百万円	売上比	百万円	売上比	前期比
人件費	46,198	9.2%	53,974	9.6%	116.8%
販促費	2,925	0.6%	3,122	0.6%	106.7%
不動産費	32,457	6.5%	36,755	6.6%	113.2%
その他経費	24,381	4.9%	27,411	4.9%	112.4%
販管費	105,962	21.1%	121,263	21.7%	114.4%

※2026年5月期につきましては、株式報酬費用が発生する見込みはございません。

Point

- ・人件費率、不動産費率増加に伴い販管費率は+0.6ptを計画



株式会社 クスリのアオキ ホールディングス

50周年ビジョン

— 第4次中期経営計画 —

2026年1月7日

株式会社 クスリのアオキホールディングス

代表取締役社長 青木宏憲

(東証プライム 証券コード: 3549)

50周年ビジョン

— 第4次中期経営計画 —

01. 第3次中期経営計画の振り返り
02. 40年の歩みと50周年ビジョン
03. 第4次中期経営計画

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

2026年5月期 売上高 5000 億円



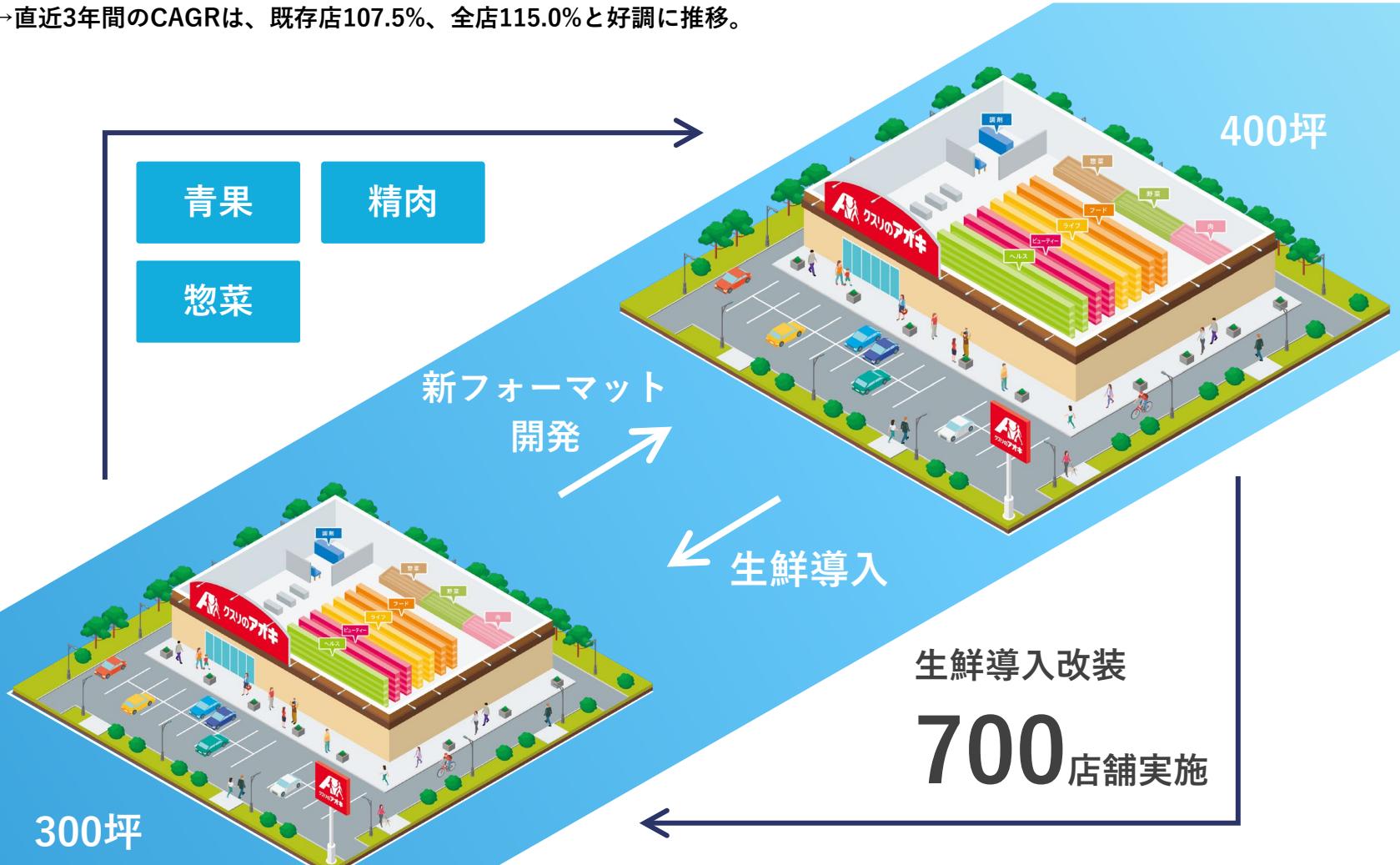
1 フード＆ドラッグ
への転換

2 調剤併設率
70%

3 ドミナント化
への移行

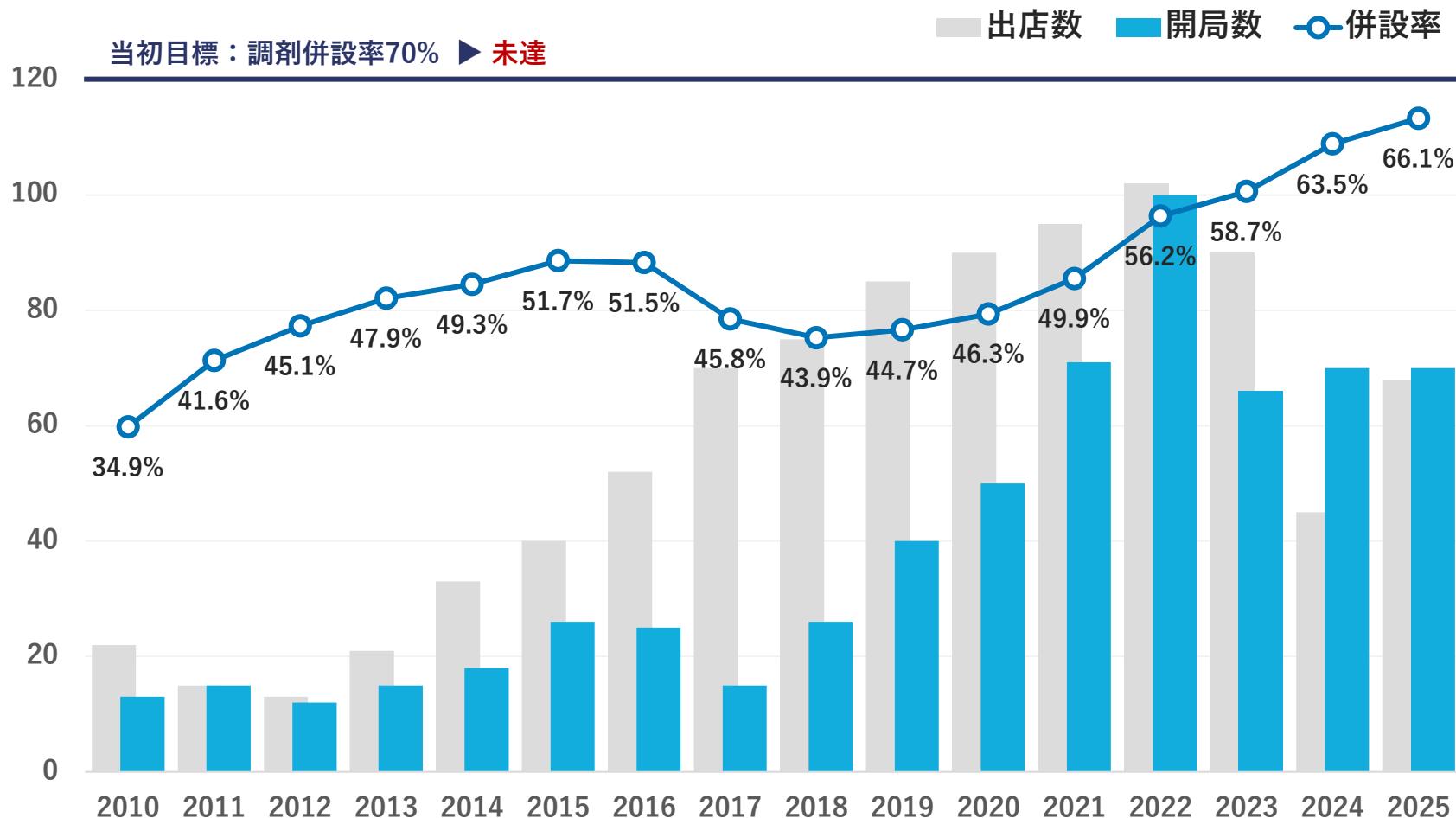
① フード＆ドラッグへの転換

- 2020年に、食品売場を拡大し、豊富な生鮮や食品を取り揃えることを可能とする新フォーマット（400坪）を開発。
- 400坪開発を経て、300坪の生鮮導入改装を実施（合計700店舗）。青果・精肉・惣菜の全店導入が完了。※小型店を除く。
- EDLP施策の浸透とローコストオペレーションの取組強化。
→直近3年間のCAGRは、既存店107.5%、全店115.0%と好調に推移。



② 調剤併設率70%

- 薬剤師の採用難が影響し、開局に遅れ。当初目標であった併設率70%は2026年5月期計画62.7%と未達。
- コロナ禍、無料検査の実施に積極的に取組み、調剤の認知度向上にプラス影響。



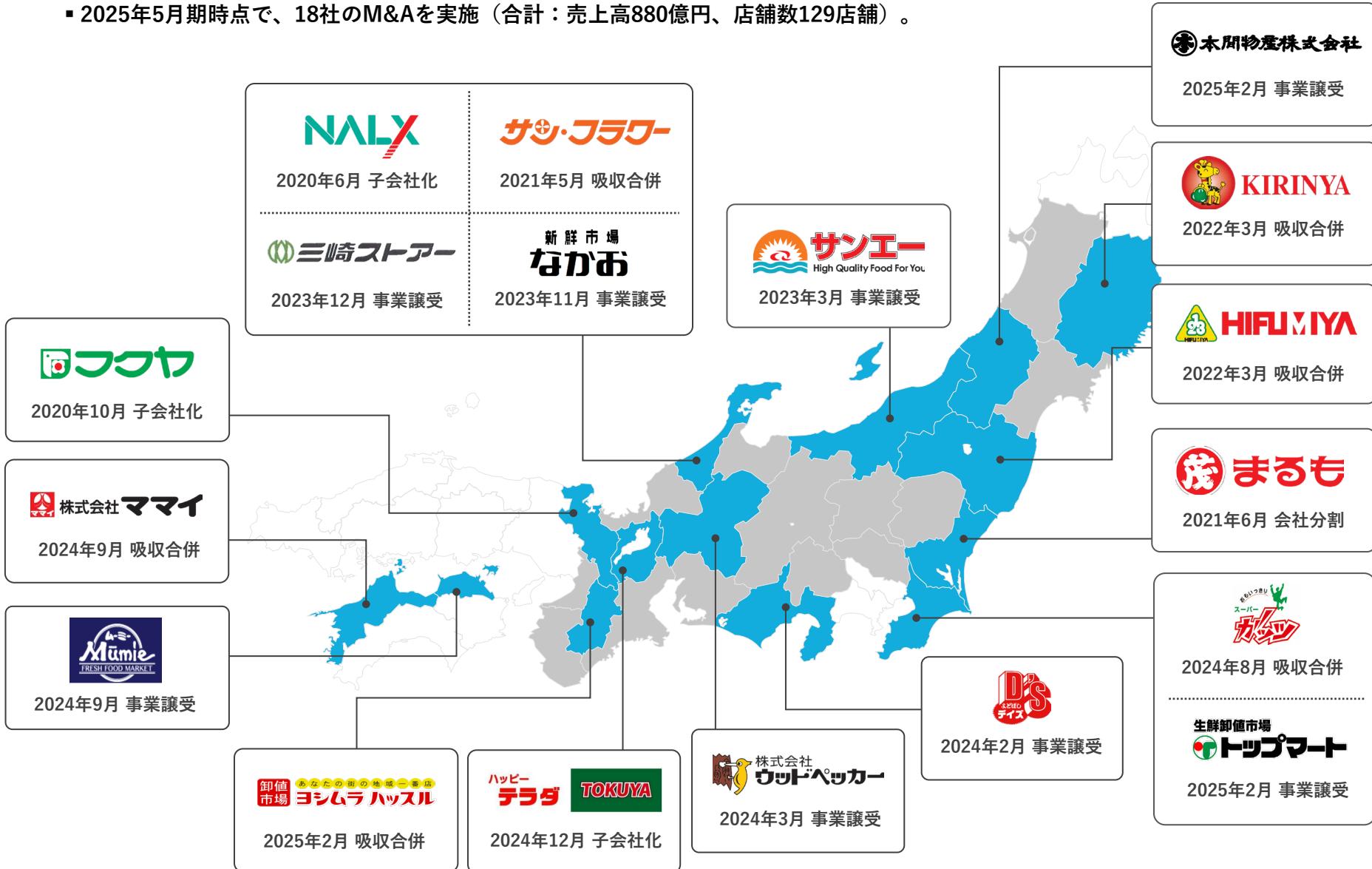
③ ドミナント化

- 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）。
- 自社出店の鈍化により、当初計画（毎年100店舗出店）に対しては計画未達。
- M&Aによる出店が年々増加。



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。
- 2025年5月期時点で、18社のM&Aを実施（合計：売上高880億円、店舗数129店舗）。



第3次中期経営計画（2021.5期-2026.5期）の振り返り

- 3つの重点施策と物価高が相まって、新店・既存店共に来店頻度が増加し、5年前の店舗売上高を回復。
- 直近3年間のCAGRは、既存店107.5%、全店115.0%と好調に推移。
- 第3次中期経営計画目標：売上高5000億円を1年前倒しで達成。

単位：億円

第3次中期経営計画 数値目標

2026年5月期 売上高 **5000億円**



第1次中期経営計画

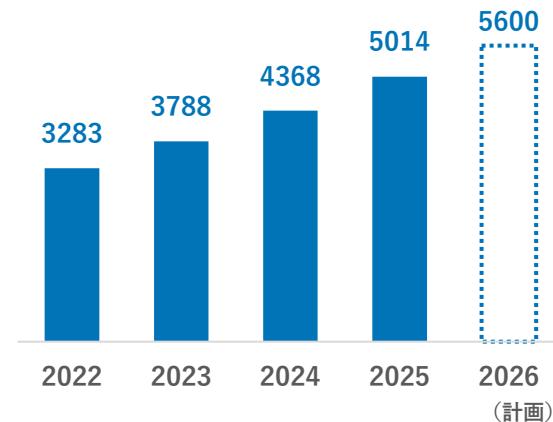
第2次中期経営計画

第3次中期経営計画

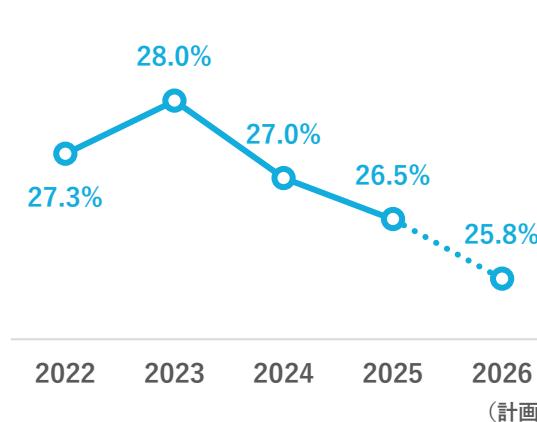
※2022.5期以降は収益認識基準

第3次中期経営計画（2021.5期-2026.5期）の振り返り

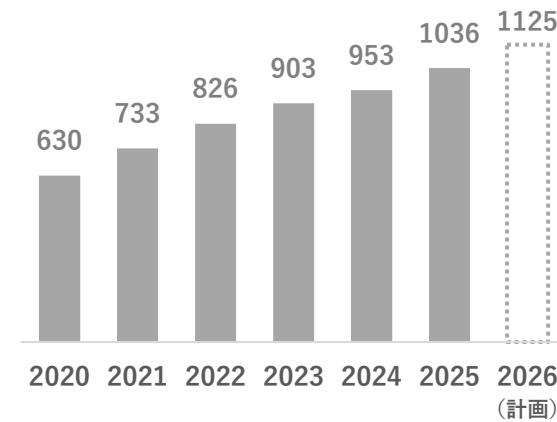
売上高



売上総利益率



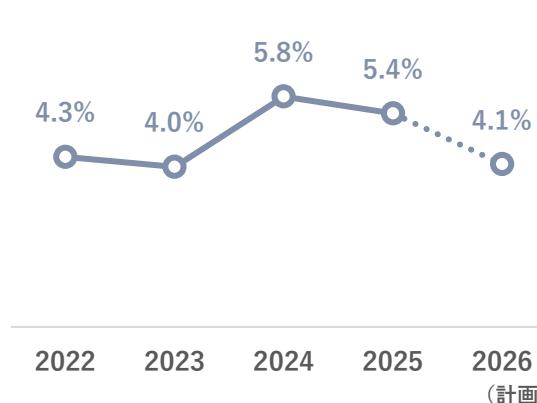
店舗数



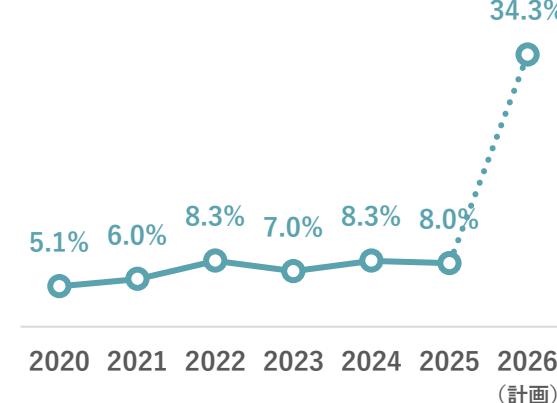
販管費率



営業利益率



配当性向



※販管費率・営業利益率は株式報酬費用を除く

※2020年、2021年は収益認識適用前のため除外

重点施策の成果

1年前倒しで売上高5000億円を達成



フード＆ドラッグへの転換

- 新フォーマット（400坪）開発
- 生鮮導入改装（700店舗）
- 店舗売上回復



調剤併設率46% ⇒ 66%

- 調剤併設率を20%拡大
- 積極的な無料検査の実施



ドミナント化への移行

- ドミナント出店の強化
- M&AでSM18企業の子会社化



今後の課題

競合環境が年々悪化、少子高齢化
物価上昇、人材不足、ガバナンス・株主還元

競合環境悪化
営業利益率4%台に低下

採用問題と人材の希薄化

建築費の高騰（1.4倍）
好立地物件の減少

50周年ビジョン

— 第4次中期経営計画 —

01. | 第3次中期経営計画の振り返り
02. | 40年の歩みと50周年ビジョン
03. | 第4次中期経営計画

クスリのアオキ創業156年 変革の歴史

- 1869年（明治2年）に薬種商として創業して以来、時代の変化に対応し、事業を変革。
- 1985年にドラッグストア業態へ転換し、株式会社クスリのアオキを設立。
- 1995年からはチェーンストア経営を本格化させ、急速に成長。
- 2010年以降、既存店の食品強化を積極的に推し進め、出店エリアを北陸から全国へ拡大。
- 設立40周年となる2025年には、売上高5000億円、店舗数1000店舗体制を達成。設立50周年に向けてさらなる成長を目指す。



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

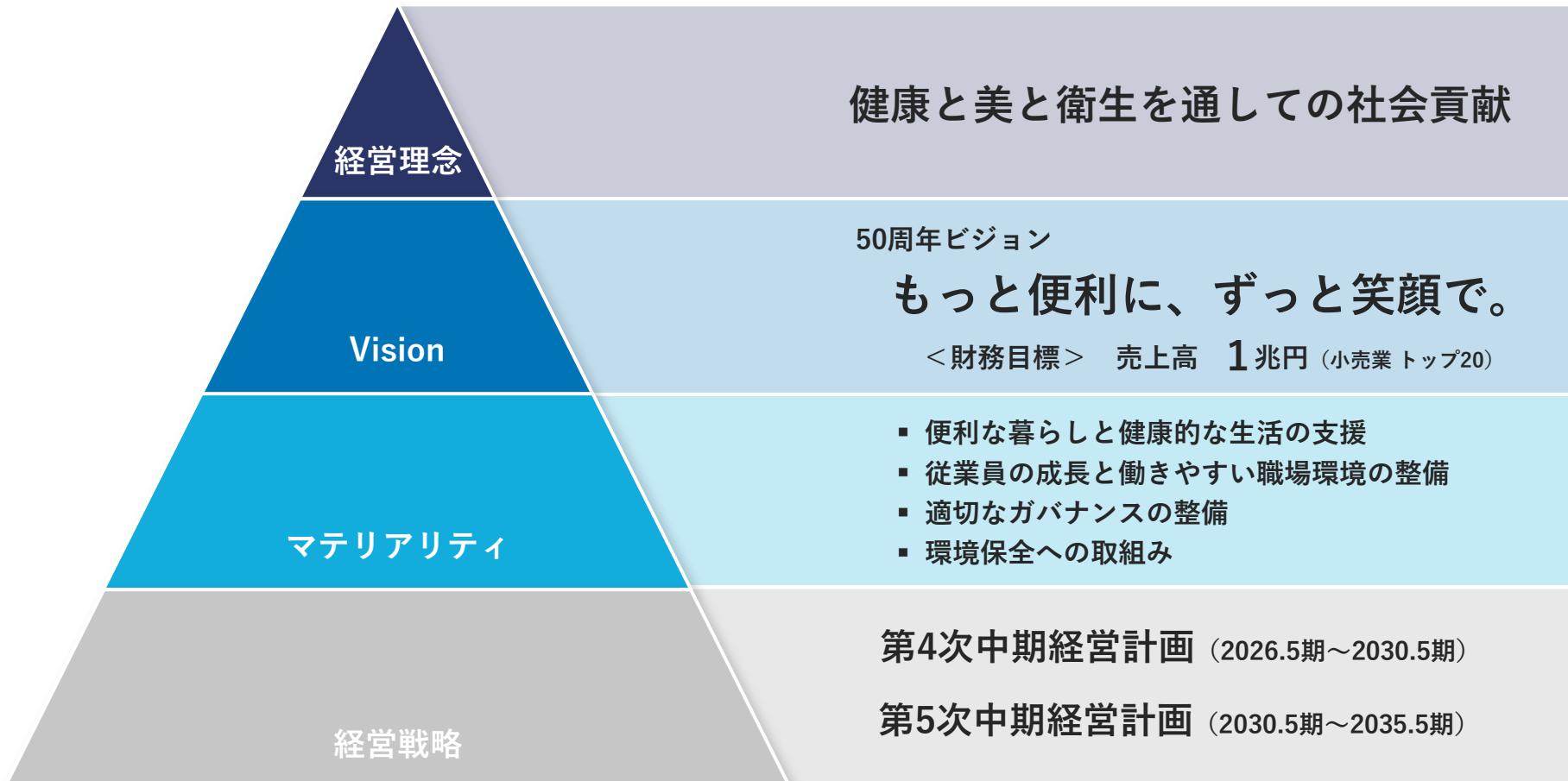
営業利益 440億円
(5.5%)

売上高
1 兆円

小売業トップ20

中期経営計画の位置づけ

- 当社の経営理念に基づき、持続可能な成長を実現するための50周年ビジョンを策定。
- クスリのアオキ50周年に向けて、マテリアリティを再検討。
- 長期目標50周年ビジョンの達成に向け、2つの時期に分けた中期経営計画を策定。



50周年ビジョン

— 第4次中期経営計画 —

01. | 第3次中期経営計画の振り返り
02. | 40年の歩みと50周年ビジョン
03. | 第4次中期経営計画

- 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)

1985
(設立)

1995

2010

2020

2025

2030

2035

ドラッグストア業態への転換

チェーンストア化

食品強化、全国展開

フード & ドラッグ

1兆円

8000億円

5000億円

3000億円

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

- 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 -

- 450コンセを500坪に拡大。フォーマットの大型化により、品揃えと利便性の最大化を図る。
- 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。
- M&Aで取得した店舗は自社フォーマットに落とし込み、順次改装を実施。

5か年の各フォーマット出店割合

300坪



- ・必要面積が少なく、出店しやすい
- ・販管費がコントロールしやすく安定的な収益が見込める

40% → 25%

▲15%

400坪



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

50% → 40%

▲10%

450坪コンセ → 500坪



- ・必要面積が大きく、出店しづらい
- ・店舗売上が高く、収益力も高い

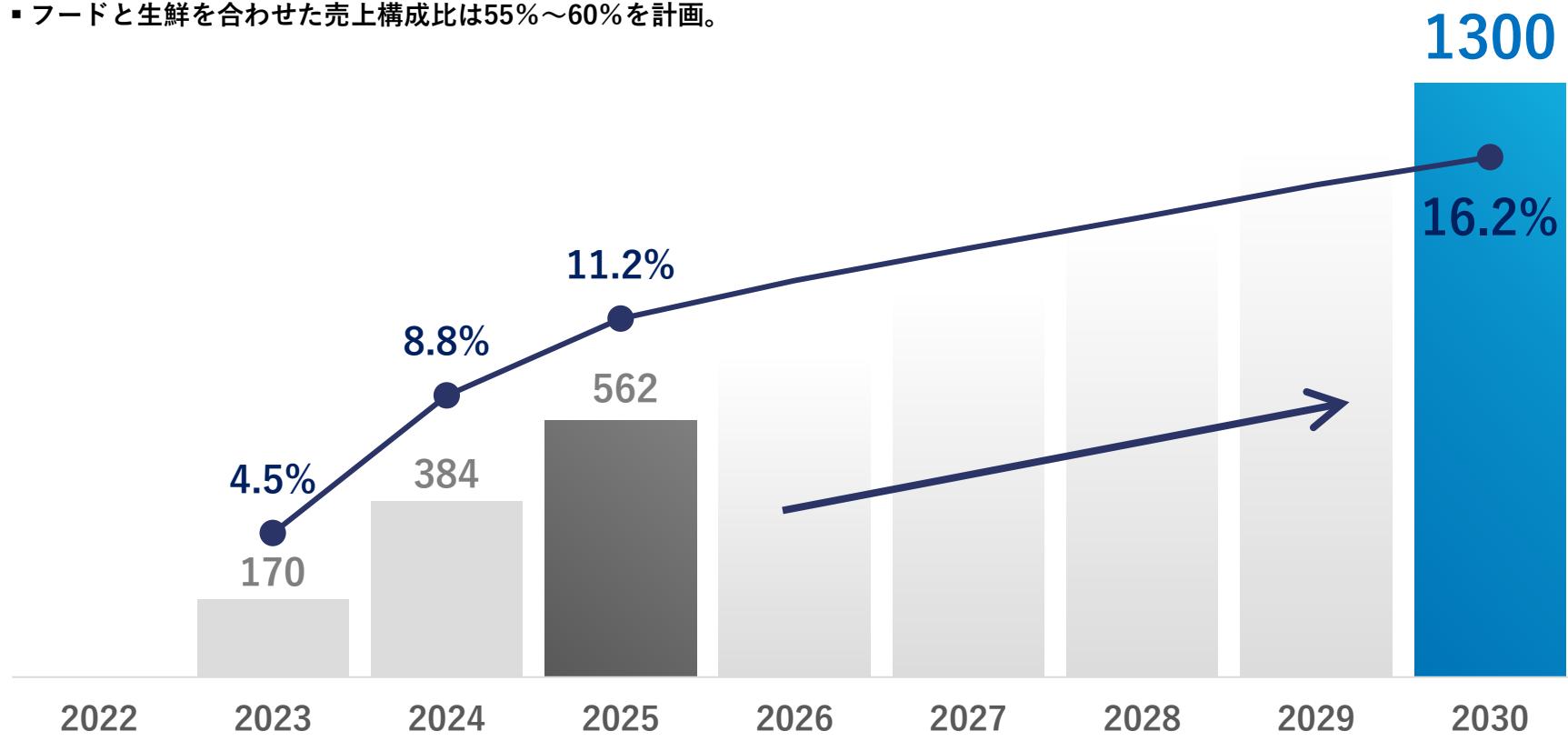
10% → 35%

+25%

①生鮮ノウハウの向上 - 生鮮売上の拡大 -

- 生鮮改装の実施により、生鮮売上高は直近3年間で大幅に伸長。
- 今後、生鮮4品のMD・運営レベル向上により、2倍強の生鮮売上増加を目指す。
- フードと生鮮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 **562** 億円
構成比 **11.2%**

第4次中期経営計画 (2026.5期 - 2030.5期)

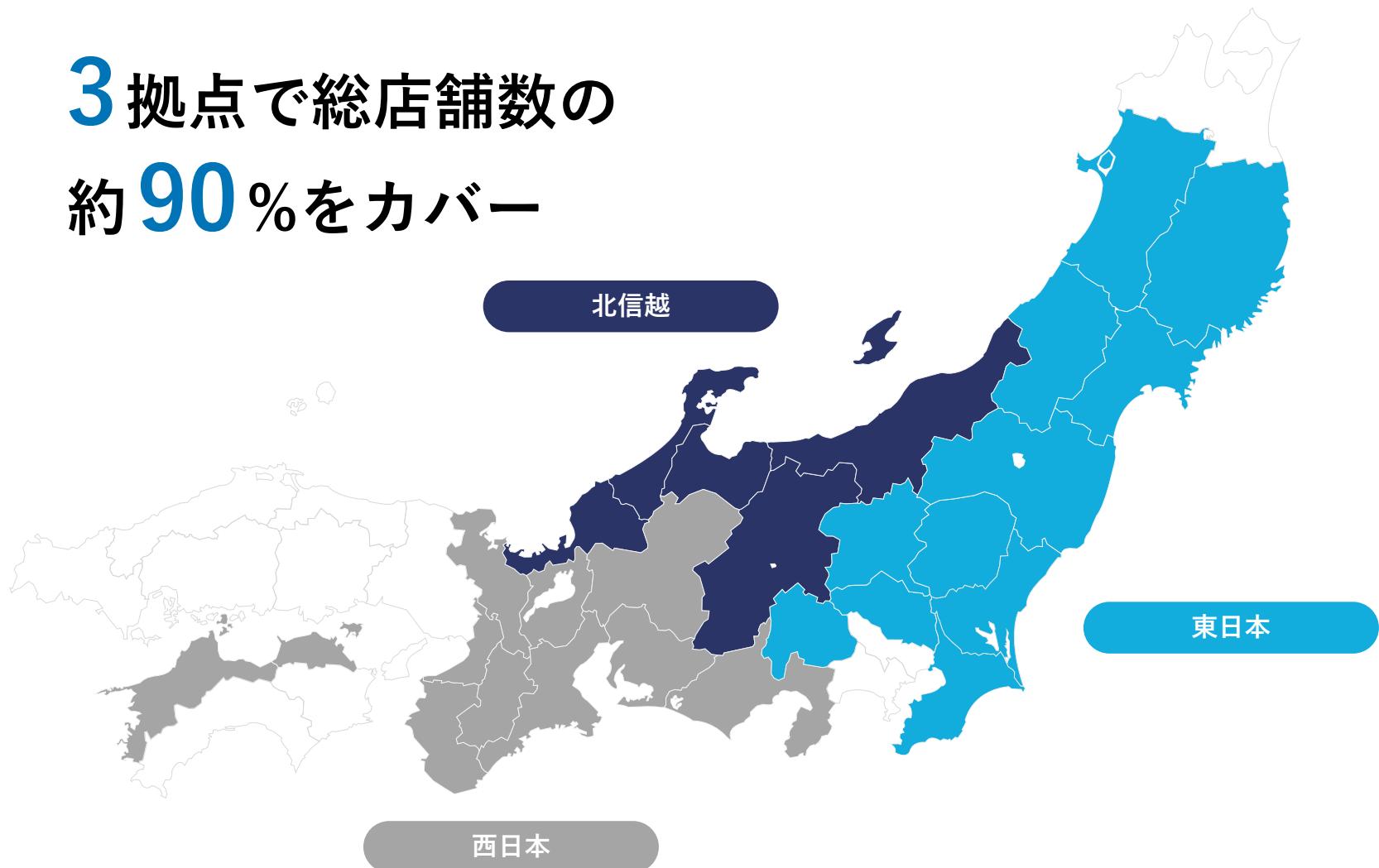
売上高 **1300** 億円
構成比 **16.2%**

※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)

①生鮮ノウハウの向上 - 生鮮PC3拠点新設と物流網再構築 -

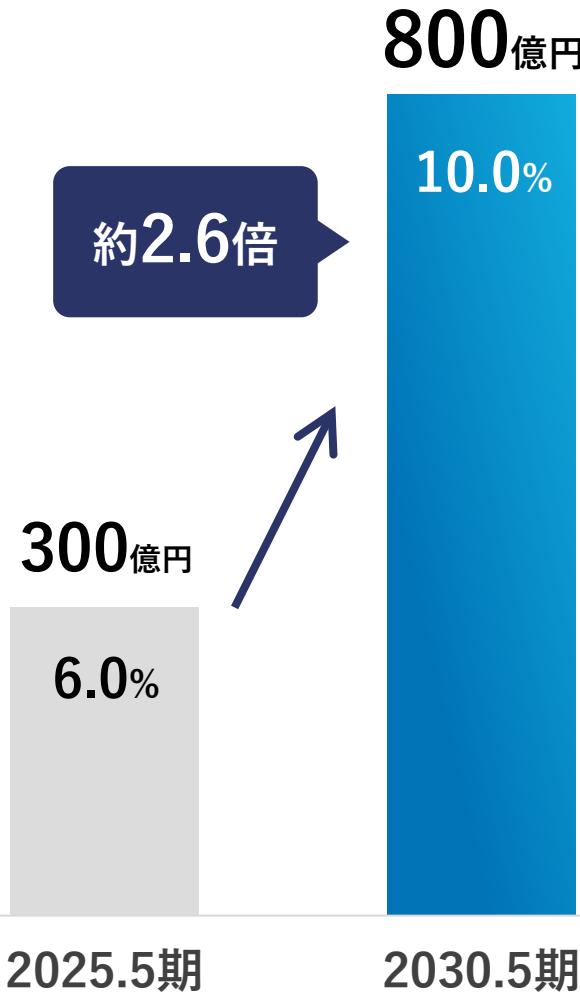
- 2025年、北陸にて生鮮PCを自社開設し、運用モデルの検証を開始。
- 今後、全国3拠点に拡大を計画。PC新設に併せ、物流網を再構築。
- 生鮮食品の品質・鮮度向上、供給の安定化及び店舗運営・物流コストの低減を図る。

3拠点で総店舗数の
約90%をカバー



②収益構造の強化 - PB比率の向上 -

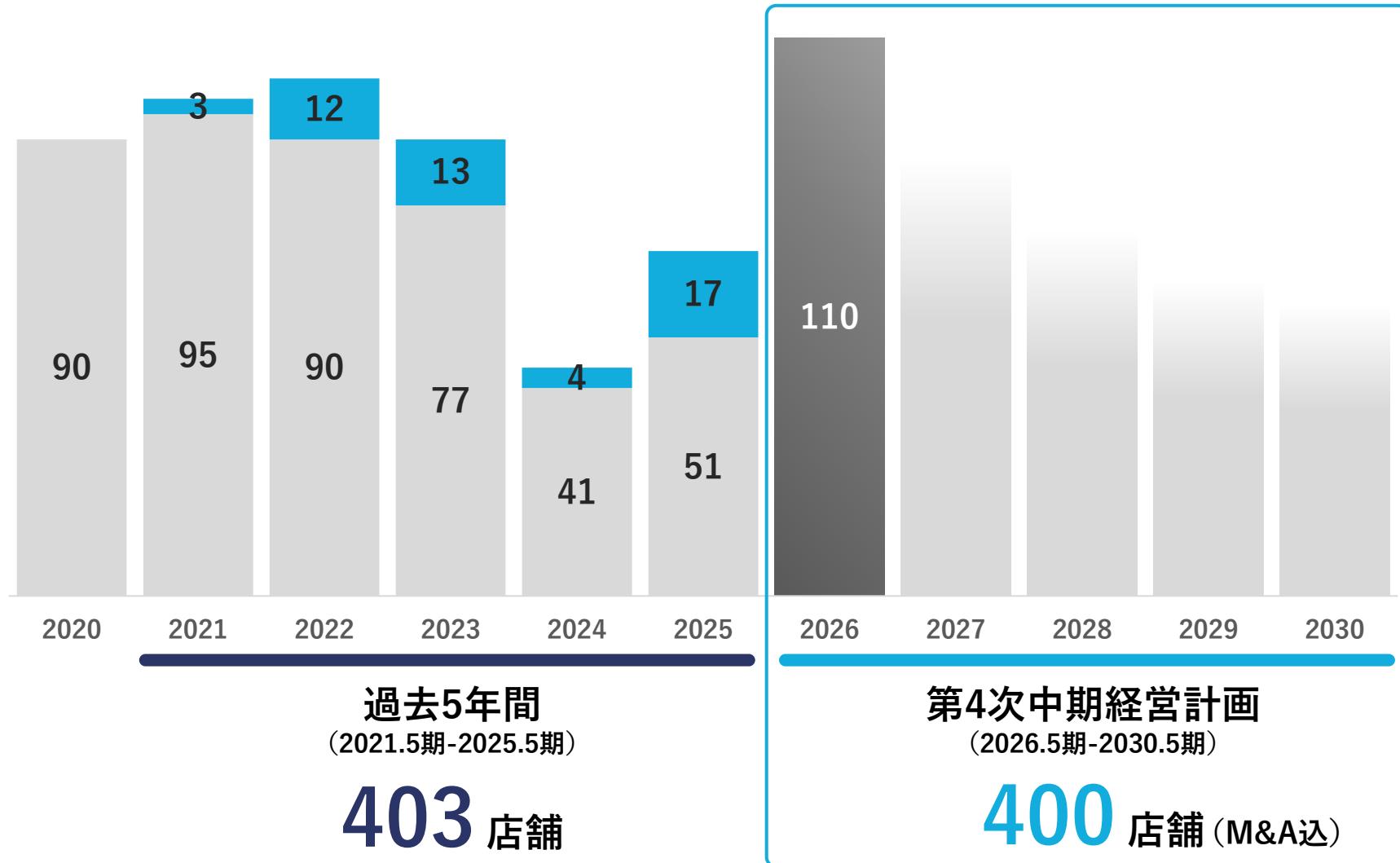
- 2021年に「A&」を立ち上げ、PB開発を本格的にスタート。
- 食品、雑貨、医薬品と取扱商品を拡大し、2025年5月期末時点で、売上高300億円（構成比6.0%）へ成長。
- 低価格帯の商品を中心に品揃えを拡充しており、2026年には新パッケージへの切り替えを予定。
- MDの更なる強化を行い、2030年5月期 PB売上高800億円、構成比10.0%を目指す。



③M&Aの推進 - 安定した出店体制の構築 -

- 過去5年間（2021.5期～2025.5期）で、403店舗の出店（自社：354店舗、M&A：49店舗）。
- 2026.5期～2030.5期の5年間で、400店舗の出店を計画。
- M&Aを推進し、出店の3割を補完（5年間で120店舗）。

■ 自前 ■ MA



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

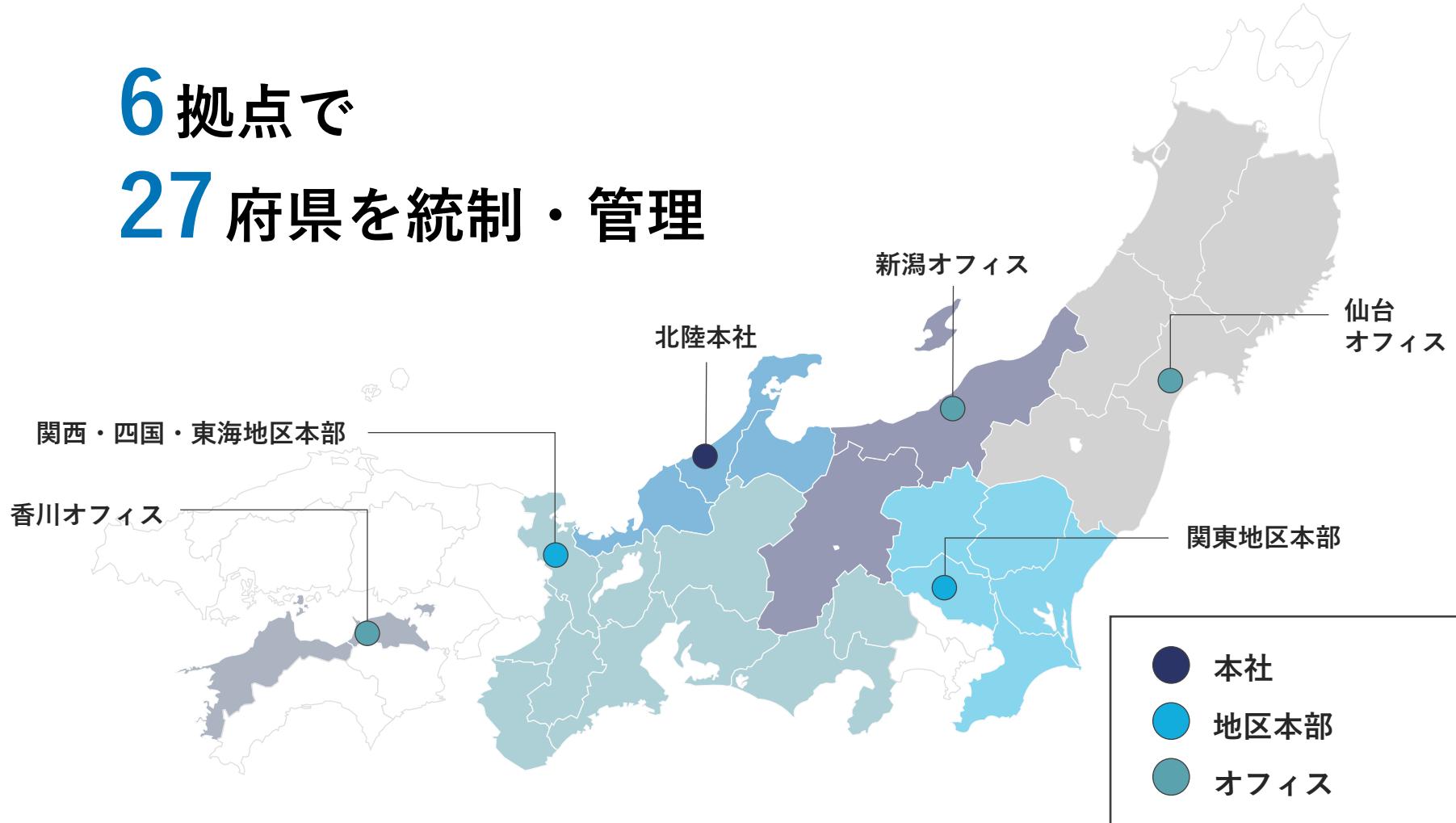
経常利益 : ▲299百万円

店舗数 : 13店舗

20企業目

- 経営戦略の実行力強化と意思決定の迅速化および人的資本の最大化を図るため、事業拠点を拡充。
- 北陸本社 + 2地区本部（埼玉・京都）による「3地区本部体制」へ移行。
- 3オフィス（宮城・新潟・香川）を新設し、各エリアごとの事業推進力を高めるとともに、地域採用の強化と多様なキャリアアップの機会を創出。

6拠点で 27府県を統制・管理



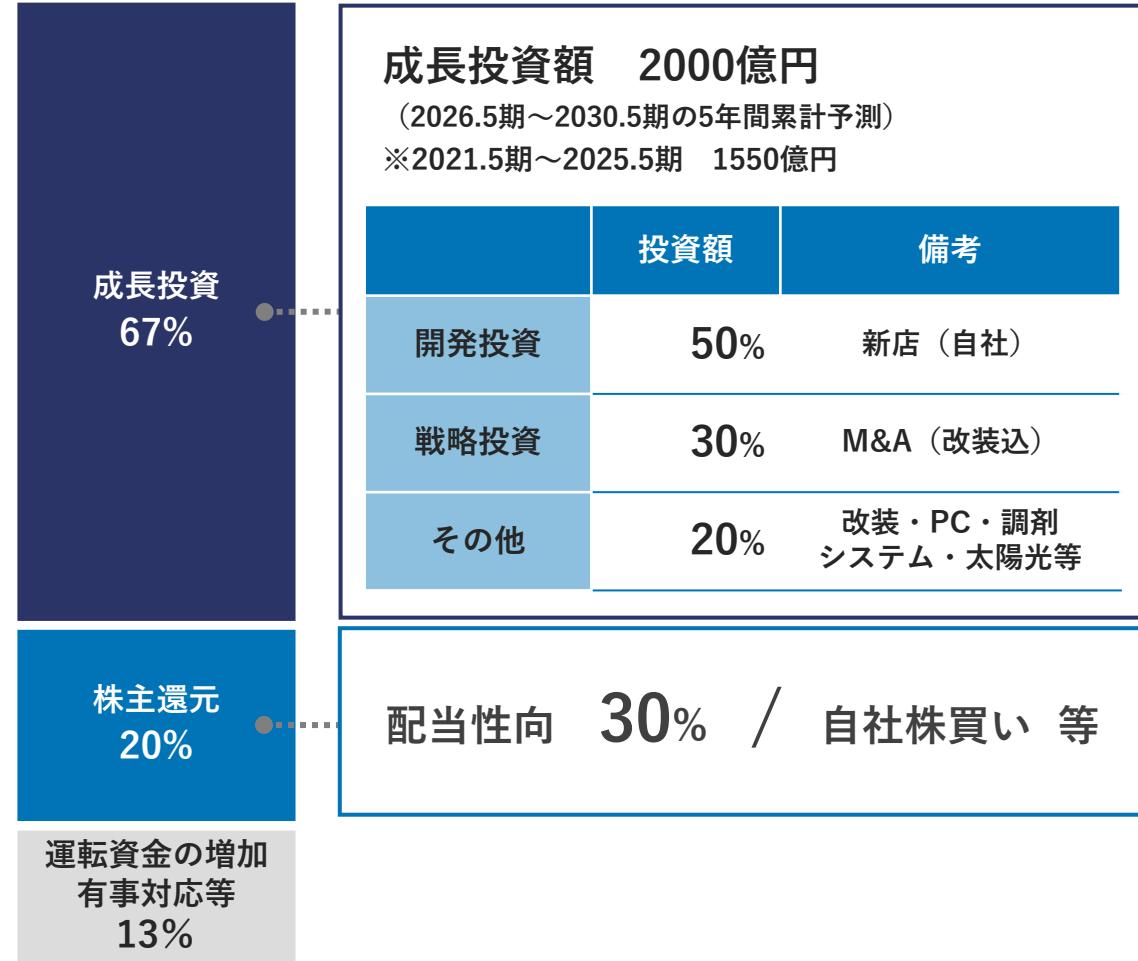
キャッシュアロケーション

- 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



キャッシュアウト



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）を実施。株主還元の充実、経営環境に応じて機動的に実施。

第3次中期経営計画

6.0% 8.3% 7.0% 8.3% 8.0%

2021 2022 2023 2024 2025

安定的かつ継続的な増配を基本

第4次中期経営計画

30.0%

2026 2027 2028 2029 2030

配当性向30%を基本とする配当方針

上場市場区分の変更

- 新中期計画の達成に向け、より適切な市場区分のもと経営資源を集中し、持続的成長と株主価値の最大化を図る。

東京証券取引所

スタンダード市場へ区分変更

名古屋証券取引所

メイン市場へ新規上場

経営理念

健康と美と衛生を通しての社会貢献



免責事項

本資料におけるデータや将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき、当社が判断した見通しであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。

これらの記述は、経営環境の変化などの事由により、予告なしに変更される可能性があります。

また、実際の業績はこれらの将来予測とは異なることがある旨をご承知ください。