INTEGRATED REPORT 2025

統合報告書2025

株式会社クスリのアオキホールディングス

株式会社クスリのアオキホールディングス
〒924-8510 石川県白山市横江町5180番地
https://www.kusuri-aoki-hd.co.jp

健康と美と衛生を通して
社会に貢献できる
企業を目指して。

INDEX

経営理念

社長メッセージ …… 5
管理部門担当役員へのインタビュー …… 9

事業基盤/経営戦略

沿革/ビジネスモデルの変化 …… 11
クスリのアオキグループの全体像 …… 13
生鮮事業 …… 15
プライベートブランド「A&」 …… 17
出店概況 …… 19
財務・非財務ハイライト …… 23
価値創造プロセス …… 25
成長戦略 …… 27

サステナビリティ

クスリのアオキグループのサステナビリティ …… 29
環境保全への取組み …… 31
地域社会への貢献 …… 35
人的資本への取組み …… 39
ガバナンス …… 43

財務・企業情報

財務・非財務データ …… 51
企業情報 …… 53

編集方針

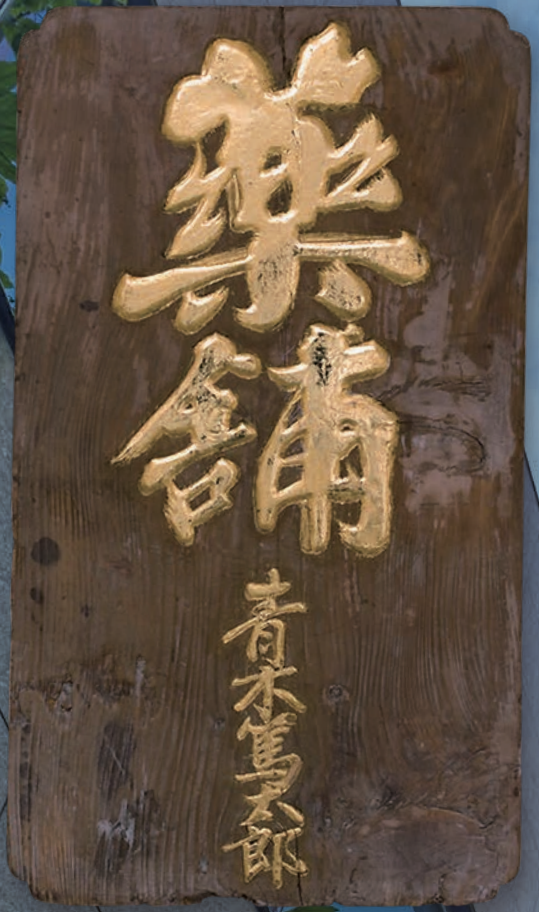
「統合報告書2025」は、当社の事業内容や中長期的な経営戦略、サステナビリティを含む各項目への取組状況等をご理解いただけるよう、わかりやすく簡潔に報告することを目的に編集しました。
本報告書を活用して、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様と建設的な対話を行い、各情報の更なる充実に向け取組みを進めていきます。

［対象範囲］
株式会社クスリのアオキホールディングス及び関連事業会社

［対象期間］
2024年5月21日～2025年5月20日
活動報告については、一部2025年5月20日以降の情報を含みます。

［発行年月］
2025年11月

［見通しに対する注意事項］
「統合報告書2025」に記載されている内容は、当社が現時点で入手可能な情報から判断した内容に基づき作成しております。
また、本報告書に記載されているすべての業績は、今後の経済動向や個人消費、市場環境の変化などによるリスクや不確定要素により、見通しとは異なる結果が生じる可能性があることをご承知おきください。



経営理念

「健康・美・衛生」を通しての社会貢献

クスリのアオキグループは明治2年に創業した町の薬種商が原点です。元々は、ご近所の顔なじみの体調やけがなどについて、なんでも相談を受けていた町の1軒の薬局でした。その精神を引き継いで、『「健康と美と衛生」を通しての社会貢献』を変わらぬ経営理念としています。

Vision 2026

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

ロゴマーク

クスリのアオキグループのロゴマークは、男女が手を取り合う姿をモチーフとしており、経営理念に掲げる「健康」と「美」の2つのイメージを表現しています。「人」を中心に考え、お客様や地域社会から愛される企業となることを願い、クスリのアオキの頭文字「A」と融合させたデザインです。

経営理念

社長メッセージ

Top Message

お客様にとって「近くて便利なお店」「かかりつけ薬局」を目指して

クスリのアオキグループは、「健康と美と衛生を通して社会に貢献し、地域のお客様から信頼されるドラッグストア、調剤薬局を運営する」という経営理念のもと、お客様に寄り添い、健康的で豊かな生活を支援し、地域にとってなくてはならない存在となることを目指して、様々な挑戦と取組みを進めてきました。設立40周年の節目となる2025年5月期には、中期経営計画で掲げた「2026年5月期売上高5,000億円」という目標を1年前倒しで達成し、店舗数も1,000店舗を突破いたしました。この結果に満足することなく、持続的成長に向けて、更なる価値創造と事業基盤の強化に一層努めてまいります。

私たちは小売業として、必要なものを必要とする方々にお届けすることを使命とし、お客様にとって「近くて便利なお店」であると同時に、「かかりつけ薬局」としてお客様の健康を支え、信頼され続ける存在であることが、当社グループのあるべき姿だと考えています。

近年、ドラッグストア業界を取り巻く環境は目まぐるしく変化しており、お客様のニーズは多様化しております。そのため、健康意識の高まりやライフスタイルの変化に対応した、よりパーソナルなサービスが求められています。当社グループは、こうした時代の潮流を敏感に捉え、既存のビジネスモデルに安住することなく、常に新たな価値創造に挑戦し続けています。

物価の高止まりや米の販売価格急騰などを背景に、消費者の皆さまが小売業に求める価値やサービス水準は一段と高まっております。こうした環境下において、当社グループはお客様の暮らしを着実に支えるべく、以前から取り組んでいる食品部門への継続的な投資に加え、政府備蓄米の販売、プライベートブランド「A&」の事業拡大を行い、お求めやすい価格と品揃えで事業内容の一層の充実を図りました。併せて、調剤薬局併設店舗を拡大することによって、1店舗で全てのお買い物を済ませることが出来るワンストップショッピングの実現を目指しています。

また、同時にドラッグストアには地域医療の窓口としての役割が求められており、当社グループでは専門性の強化が不可欠と考えております。患者様の安心、安全、利便性向上のため、地域医療の一翼を担う「かかりつけ薬局」として、患者様に快適にお過ごしいただき、お薬や健康に関して薬剤師に気軽に相談できる体制づくりに力を入れるとともに、店舗網の拡大を進め、より一層お客様の満足度向上に努めてまいります。

少子高齢化や医療費高騰問題といった社会課題を背景に、ドラッグストアが担うべき役割は益々その重要性を増しています。一方で、同業他社との出店競争の激化やM&Aを通じた業界再編、さらには規制緩和に伴う異業態との競合拡大により、競争環境は従来に比べ厳しさを増し、今後もその傾向が続くことが見込まれます。「近くて便利なお店」としての利便性向上と「かかりつけ薬局」としての信頼性向上が当社グループにとって、他社との差別化を図り、当社グループのシェアを拡大するための鍵となると考えています。

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

中期経営計画

クスリのアオキグループは、更なる成長に向けた5か年の新しい経営の指針として、2021年7月に「第三次中期経営計画:Vision2026（2021年5月期～2026年5月期）」を策定し、「2026年5月期 売上高5,000億円」という財務目標を掲げました。併せて、同目標の達成に向けた3つの重点施策を定め、新たな体制の構築を進めてまいりました。

中期経営計画

2026年5月期　売上高5,000億円

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

重点施策の1点目は、「フード&ドラッグへの転換」です。新型コロナウイルス感染症の流行や物価高騰の影響を受け、「安くて、便利にお買い物ができる店舗」に対する需要は、これまで以上に高まっています。生鮮食品を含む食品と調剤薬局機能を合わせた究極のワンストップショッピングを実現するため、EDLPの推進、多店舗化が可能な新たなフォーマットの確立、既存店の生鮮導入改装の実施などを通じて、これまで以上にお客様にとってお買い物がしやすい店舗づくりを目指してまいります。

2点目は、「調剤併設率70%」です。薬剤師採用の強化や教育体制の見直しを行い、高速開局を支える体制を整えています。調剤併設率の向上を図ると同時に、患者様へのセルフメディケーションのサポートや「かかりつけ薬剤師」によるお薬の一元管理、在宅患者様への訪問指導や介護のアドバイスなど、地域の皆様の健康を支えるかかりつけ薬局としての機能の拡充により患者様の健康維持に貢献してまいります。

3点目は、「ドミナント化への移行」です。当社グループは2025年5月期末時点で27府県1,036店舗での店舗展開を実施しました。狭小商圏化が進むドラッグストア業界において、既存の進出エリアで集中出店する「ドミナント戦略」により、経営基盤の強化を図るだけでなく、進出エリアの地域シェアを更に拡大し、「近さ」による利便性をお客様に提供していきます。

これら三つの重点施策を着実に推進した結果、設立40周年の節目となる2025年5月期に、中期経営計画で掲げた売上高5,000億円の目標を1年前倒しで達成し、店舗数も1,000店舗を突破することができました。これもひとえに、日頃よりご愛顧を賜るお客様、日々の業務に邁進する従業員、そしてご支援をいただくお取引先の皆様のお力添えの賜物であり、改めて深く御礼申し上げます。

社長メッセージ

Top Message

2025年5月期の総括

インバウンド需要の拡大や賃上げによる雇用･所得環境の改善を背景に、国内経済は一定の回復基調にあります。一方で、いわゆるトランプ関税の発動は世界経済に大きな打撃を与え、日本国内でもGDPの下押しが見込まれます。さらに、全国的なコメ不足に伴う販売価格の上昇が続くなか、ロシア･ウクライナ戦争の長期化や日本銀行による追加利上げの決定などを受け、為替変動が景気に及ぼす影響も懸念されており、先行き不透明感は依然として拭えません。

ドラッグストア業界においては、異業種を含む競合他社との熾烈な出店･価格競争に加え、業界上位企業を中心とした経営統合やM&Aによる規模拡大の動きが加速しており、寡占化が一層進むものと考えられます。また、コロナ禍で形成された新たな価値観や生活様式の一部は定着すると見込まれ、これに伴う消費動向の変化に対し、いかに的確に対応していくかが問われています。

2025年5月期は、当社グループにとって第三次中期経営計画の5年目にあたる事業年度でした。当期は、前々期より推進してきた既存店の生鮮食品導入改装を全店舗で完了し（小型店を除く）、売上は好調に推移しており、お客様の新たな来店動機の一つとして機能しているものと認識しています。

また、当社グループは、2026年5月期までに調剤薬局併設率70%の達成を目標としており、2025年5月期の併設率は66.1%と順調に進捗しています。調剤機能は当社グループの強みの一つであり、特に少子高齢化が進む地方において地域の健康を支えるドラッグストアとしての使命を果たすうえで、併設率は極めて重要な指標と位置づけています。

さらに、生鮮MDの強化や好立地物件の確保を目的に、戦略的にM&Aを推進しており、これまでに合計19社･134店舗を当社グループに迎え入れました。地場のスーパーマーケットを当社グループに迎え入れることによって、双方の知見や人材などの経営資源を共有し、シナジーを創出することで、事業基盤の一層の拡大と企業価値の向上を図っています。

当社グループは、皆様の「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であることを目指し、引き続き事業の推進に努めてまいります。

サステナビリティについて

当社グループのあるべき姿の実現と中長期的な企業価値向上を目指すうえで、サステナビリティへの取り組みは非常に重要であると認識しております。2023年には持続可能な社会を実現するための目標として、4つの重要課題（マテリアリティ）を設定いたしました。

マテリアリティ

1. 環境保全への取組み
2. 便利な暮らしと健康的な生活の支援
3. 働きやすい職場環境の提供
4. 適切なガバナンスの整備

1.環境保全への取組み

当社グループは、気候変動や温室効果ガスの排出が与える影響を認識し、その影響を最小限に抑え、持続可能な社会の実現を目指す取組みとして、太陽光発電システムの導入による再生可能エネルギーへの転換を推進しております。2023年より店舗屋根上への太陽光発電パネル設置工事を順次開始しております。環境問題だけでなく、昨今の情勢により不安定な状況が続いているエネルギー供給を安定化するという2つの大きな課題を解決すべく積極的に投資を進めております。

2.便利な暮らしと健康的な生活の支援

人々の生活のライフライン･医療インフラを担う小売業として、すべての人々に便利な暮らしと健康的な生活の支援を行っていくことが当社グループの使命であると考えています。生活に必要な日用品や食品の取扱いだけでなく、調剤薬局や医薬品の販売など専門的な知識を要する商品を取り扱うドラッグストアとして、求められる商品の提供だけでなく、お客様のお悩みに寄り添い、必要な情報の提供を行っております。地域の皆様との信頼関係を築き、安心してご相談いただける環境をつくること、そして、お客様のお悩みやご相談に対して適切なアドバイスを行えるよう、従業員の専門知識の習得やスキルを向上させることが必要不可欠です。地域のお客様にとってより使いやすく、専門性の高い店舗づくりを目指してまいります。

3.働きやすい職場環境の提供

当社グループは店舗や本社で働くすべての従業員から成り立っており、企業としての成長は一人ひとりの従業員の成長によって支えられています。お客様に選ばれるドラッグストアであり続けるためには、すべての従業員が当社の経営理念とビジョンを理解し、その実現に向けて自ら考え行動していくことが重要であると考えています。

より良い店舗運営に必要な従業員の知識やスキルを補完する教育機会への投資や、多様なライフスタイルに合わせた職場環境の整備を積極的に行い、従業員の皆様にとってより働きやすい環境づくりを目指してまいります。

4.適切なガバナンスの整備

当社グループは、持続的成長と継続的な企業価値の向上のため、ガバナンスの整備が不可欠であると考えております。具体的な取組みとして、2023年12月に、サステナビリティに関する情報開示と任意の指名報酬委員会の設置を実施いたしました。現在も更なる整備に向けて順次取組みを進めており、すべてのステークホルダーの皆様から信頼され、期待される企業づくりを目指してまいります。

株主･投資家の皆様へ

当社グループは、新規出店や改装、M&Aを含めた積極的な成長投資を通じて、中長期的な企業価値の向上を目指しており、株主の皆様への利益還元についても重要な経営課題の1つと位置付けております。戦略的な投資とのバランスを取りながら、安定的かつ継続的な配当を基本方針としており、業績向上に応じて適切な配当を行ってまいります。

また、2024年10月4日より資本効率の向上及び株主還元の充実を図ることを目的として、自己株式の取得を実施しております。

引き続き、企業価値の向上に向け、株主･投資家をはじめとしたステークホルダーの皆様と対話を重ねていきたいと考えております。皆様には、今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

管理部門担当役員へのインタビュー

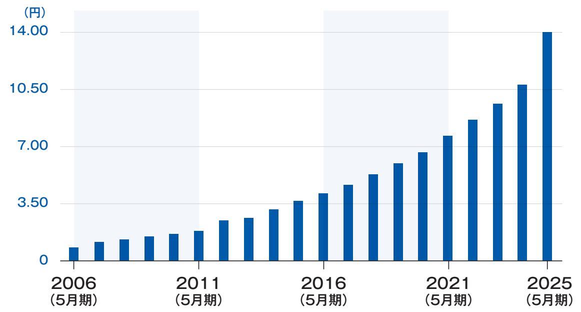
Interview with the Director of Administration

株主還元

◆ 昨年2024年10月に初めて自己株式取得枠の決議をしておりますが、株主還元についてはどのようにお考えでしょうか。

2006年2月の上場以来、当社の株主還元は配当方針のみで、それは『安定かつ継続配当』です。上場以来の1株あたりの配当金額の推移をご覧いただければ当社の方針が一貫していることを理解いただけるはずです。2010年5月期には創業以来初めて減益になりましたが、配当金額は22円（2015年、2016年並びに2023年の3回の株式分割前）に増配しております。

一株当たりの配当金額の推移



※ 2017年5月期以前は非連結でのデータを表示しております。
※ 2015年5月21日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。
※ 2016年5月21日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。
※ 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おります。
※ 金額は直近の株式分割調整後で記載しております。

上場以来、株主様や営業地域のお客様、取引先様のご支援があり、利益を計上させていただき、おかげさまで自己資本も厚くすることができました。2024年5月期は自己資本110,557百万円、自己資本比率36.4%まで高めることができ、株主様への還元を配当のみならず、自己株式取得まで拡充できる企業になりました。これもひとえに株主様のおかげと感謝して、昨年、2024年10月に、自己株式取得の実施をすることといたしました。その後、売上高5,000億円の第三次中期経営計画の達成年度が一年前倒しになり（2025年5月期連結売上高501,470百万円）、さらなる株主還元の拡大を図るべきと考え、今年7月に取得枠の追加※を決議しております。

※手続きとしては、既存枠を中止し、新規枠の決議をしております（詳細は2025年7月3日公表のプレスリリース『自己株式取得の中止並びに新規の自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ（会社法第459条第1項の規定による定款の定めに基づく自己株式の取得）』をご参照ください）。

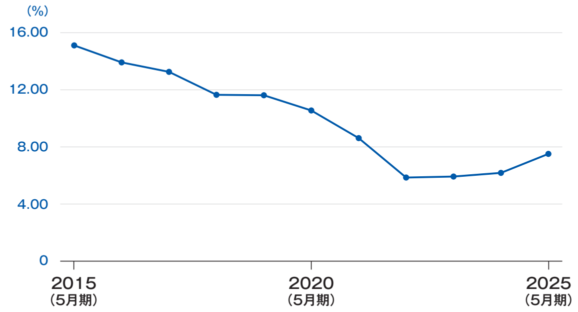
資本効率

◆ 昨今投資家からより要求されている資本効率や、資本コストの開示についてはどうようにお考えでしょうか。

資本効率を示す財務指標に投下資本利益率（ROIC）があり、株主様が期待する財務指標として自己資本当期純利益率（ROE）がありますが、当社のROEは上場ドラッグストア業界の企業より高いと考えております。以前（2012年5月期から2020年5月期まで）は20%を超えておりましたが、それ以降は利益の蓄積（自己資本の拡充）があり、20%を割って、直近2025年5月期は13.9%になっております。この自己資本の拡充があり、資本効率の向上を図るために、自己株式取得枠を決議し、取得を実施しております。

また、資本コストについては開示しておりませんが、投下資本利益率が7.5%（2025年5月期）になっており、資本コスト率を十分上回る収益率となっていると考えております。

ROIC



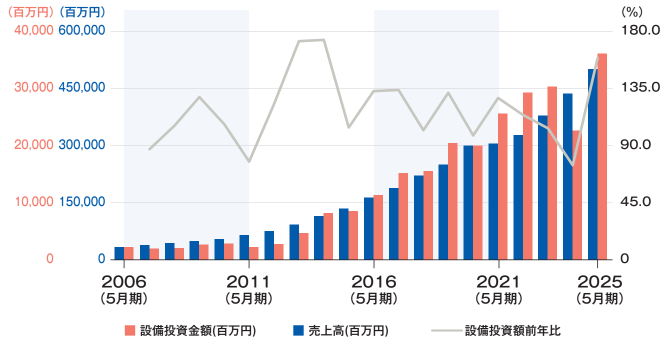
計算式：税引後営業利益÷（株主資本＋有利子負債（リース債務含む））
※実効税率は30.5%を使用しております。

総資産利益率（ROA）の向上・最適資本構成

◆ バランスシートのマネジメントについては、どのようなお考えでしょうか。

当社の店舗投資については、店舗用地は地権者・オーナー様よりお借りし、店舗建物は当社で保有することが多いです。首都圏や商業施設集積地にご出店されることが多い会社では、土地建物といった店舗資産を自社で取得することは少ないはずです。そのため、当社のバランスシートは資産サイドが膨らみやすい傾向にあります。その分、負債・純資産サイドも膨らむことになります。当社のバランスシートのマネジメントの要は、負債・純資産サイドのコストをいかに低減できるかと考えております。それはつまり資本コストの低減に繋がるかという視点と同じだと考えております。第2次・第3次中期経営計画の成長戦略において、積極的な投資を継続しましたが、日本銀行が金融緩和政策を進める追い風にも恵まれ、市場金利が低い状況を活用し、金融機関様からの借入を大いに利用して、最適資本構成の実現を図ってまいりました。

設備投資額の推移



IR活動の方針

◆ 投資家との対話方針についてはどのようにお考えでしょうか。

担当部署は経営企画室であり、おかげさまで上場以来利益成長を続けており（毎年の営業利益増加率の平均値CAGR　15%）、投資家の皆様のご関心も高くIR取材のお申し出、お電話の問い合わせは多いです。決算説明会は年2回開催しており、スモールミーティングと個別ミーティング（ONE on ONE）併せて年間約150件実施させていただいております。それ以外にもお電話での問い合わせを多数受けております。

事業基盤/経営戦略

沿革／ビジネスモデルの変化

History / Business Model Evolution

クスリのアオキは2025年1月に40周年を迎えました。
クスリのアオキグループは今後も地域のお客様を支えるドラッグストア、調剤薬局を目指し成長を続けます。

クスリのアオキのあゆみ　History of KUSURI NO AOKI

1985年	株式会社クスリのアオキ設立
	クスリのアオキ1号店（泉ヶ丘店）出店
1992年	白山市に本社を移転
1995年	本部兼集配センター新設
1997年	富山県初出店（砺波店）
	福井県初出店（福井若杉店）
2000年	第1回ヘルスアップセミナー開催
2001年	ロゴマーク制定
2003年	クスリのアオキポイントカードの誕生
2006年	東証二部上場
2007年	玉鉾店（石川県）出店により100店舗を達成
2010年	中期経営計画を初めて策定
2011年	東証一部上場
2012年	出店戦略を強化　北陸から全国へ
2016年	持株会社体制に移行し、
	株式会社クスリのアオキホールディングスが上場
2018年	吉野店（福井県）出店により500店舗を達成
2019年	プリペイド機能を搭載したAoca誕生
	クスリのアオキ公式アプリ誕生
	石川県白山市に新社屋竣工
2025年	馬立店（千葉県）出店により1,000店舗を達成

1985年

クスリのアオキ1号店（泉ヶ丘店）出店

1995年

本部兼集配センター新設

創業からの売上・店舗数推移

2001年

クスリのアオキ

ロゴマーク制定

2003年

クスリのアオキ
ポイントカードの誕生

2006年

東証二部上場

2011年

東証一部上場

2019年

プリペイド
機能を搭載した
Aoca誕生

クスリのアオキ
公式アプリ
誕生

2019年

石川県白山市に新社屋竣工

売上高
店舗数
1,200
1,000
800
600
400
200
(店) 0
600,000
500,000
400,000
300,000
200,000
100,000
0（百万）
10 店舗
100 店舗
500 店舗
1,000店舗
5,000億円
2025年5月期達成
2011年5月期~2014年5月期
第一次中期経営計画
2015年5月期~2020年5月期
第二次中期経営計画
2021年5月期~2026年5月期
第三次中期経営計画
1985 1986 1987 1988 1989 1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025 2026
目標

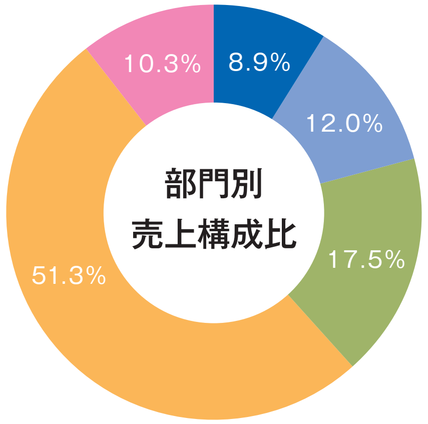
クスリのアオキグループの全体像

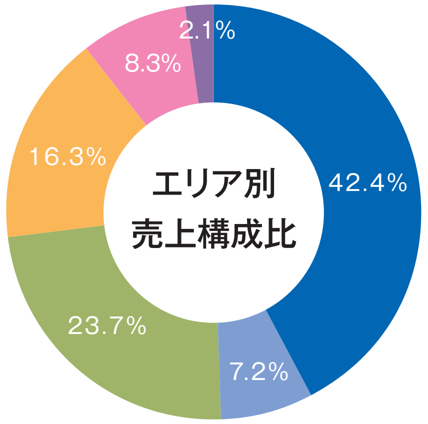
Overview of KUSURI NO AOKI Group

クスリのアオキグループは、ドラッグストア事業と調剤事業を中心に、全国的な店舗拡大を進めています。フード&ドラッグを実現するために食品部門への投資を積極的に行い、顧客層の拡大・来店頻度の向上による中長期的な企業価値向上を目指しています。

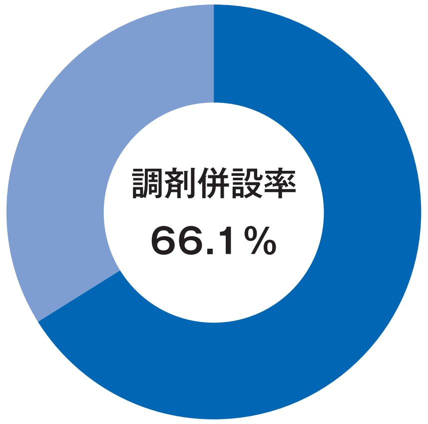
売上高	営業利益	グループ従業員数（正社員・平均臨時雇用者数）
5,014 億円	266 億円	13,201 人

単位：百万円





店舗数	1,036 店舗
調剤薬局数	670 薬局



※併設率は、SM・調剤専門薬局を除くドラッグストア店舗より算出しております。
（2025年5月20日時点）

ドラッグストア事業

クスリのアオキグループは、『「健康と美と衛生」を通しての社会貢献』という経営理念に基づき、医薬品や化粧品を核商品としながら、お客様の利便性を重視し、身近な生活に必要な日用雑貨、食品、小物衣料などの生活必需品を加えた豊富な品揃えでドラッグストア事業を行っています。

店舗立地については、住宅地を中心に、お客様が通勤等で利用する生活導線上にある幹線道路や主要道路沿いなど、利便性を第一に考え、出店を進めています。さらに、品揃えの充実とともに、短時間で効率良くお買物ができることを重視した店舗面積を設定し、来店頻度を高める業態開発と運営を行っています。

また、ドラッグストア事業では専門性と利便性を追求しています。地域の健康をサポートするドラッグストアに調剤機能が不可欠という認識のもと、調剤薬局を展開し、医薬分業の進展に即応できる体制を構築するとともに、地域医療機関との提携を推進し、お客様から信頼を得られる企業を目指しています。

調剤薬局事業

クスリのアオキグループは、医薬分業の担い手として医療機関から出される処方箋の調剤サービスを展開しています。医薬分業下の医療提供施設として、医療用医薬品だけではなく、一般用医薬品も含めた服薬指導、在宅患者様への訪問指導や介護のアドバイスなど、ドラッグストア併設調剤薬局に期待される役割は年々増えてきており、地域の患者様、お客様の求めるサービスを追求しています。

また、ドラッグストア併設型調剤薬局の新規開局を積極的に進めており、医療機関の近隣ではなく、患者様の自宅や職場の近くにある、普段お買物にご利用いただいている店舗でお薬を受取ることができます。処方箋受付のほか、一般用医薬品やサプリメントとの併用、相互作用のチェックも薬剤師に相談できます。生活に密着した薬局で、複数の医療機関から幅広く処方箋を取り扱う薬局となります。

経営理念
事業基盤
サステナビリティ
財務・企業情報

生鮮事業

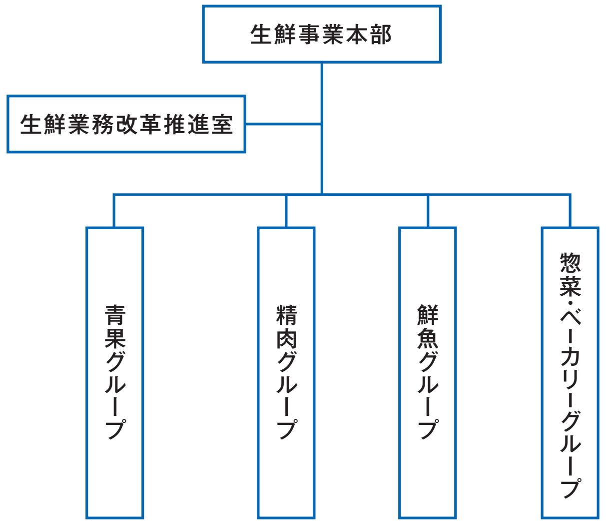
Fresh Food Business

当社グループは2012年5月期より生鮮食品の強化を進めています。第3次中期経営計画:Vision2026の重点施策の一つである「フード&ドラッグへの転換」を推進する上でも、極めて重要な部門と位置付けています。

当社の生鮮事業は、青果、鮮魚、精肉、惣菜、ベーカリーの5部門で構成されており、特に青果、精肉、惣菜は重要部門として全店導入（小型店を除く）を推進し、2025年5月期に完了しました。

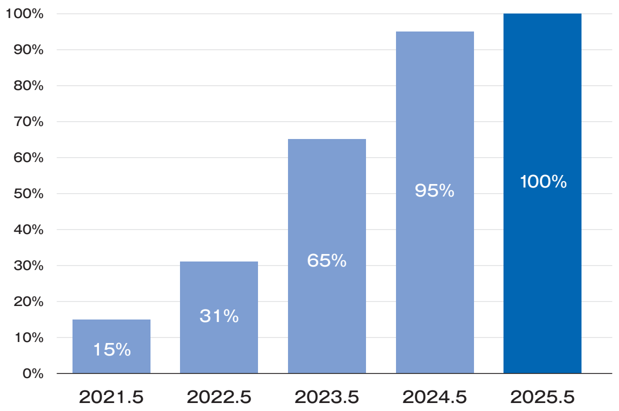
近年では、生鮮事業の戦略・企画・推進体制強化のため、「生鮮事業部」を「生鮮事業本部」に昇格再編し、その強化の一環として「生鮮事業本部」内に「生鮮業務改革推進室」を新設しました。更にM&Aによって地場のスーパーマーケットを買収することで、生鮮事業のノウハウと人材を獲得しています。

当社グループは、生鮮事業の拡大を積極的に推進することにより、高齢化や共働き世代の増加など刻々と変化する社会の要請に応え、店舗の利便性向上に努めます。この取組みにより、ワンストップショッピングの実現に注力し、食品強化型のドラッグストアとして、お客様の生活を支える不可欠なインフラとしての役割を一層果たしてまいります。



総店舗数に占める青果・精肉導入店舗の比率

（小型店を除く）



青果

青果部門では、鮮度の高い商品を適正な価格で継続的に提供するため、安定調達体制の確立に努めています。市場の供給量が不安定なときにも備え、担当者が直接産地へ出向き、ベンダーや生産者の皆様と真摯に交渉を重ねることで、持続的な供給の実現を図っています。

鮮魚

特に専門技術が必要とされる鮮魚部門においては、その技術を担う人財の確保と育成が重要な課題となります。お客様へ品質の高い商品を提供すべく、当社では独自の「マイスター制度」を導入しています。本制度では、専門資格の獲得を通じた明確なキャリアアップの道筋を提示することによって、従業員が長期的な目標をもって働くためのインセンティブとして機能し、結果的に技術レベルの安定維持に貢献しています。

精肉

精肉部門は、当社グループがドラッグストア業界における生鮮領域において、競争力および集客力を高めるための重要な要素の一つです。

ドラッグストアという業務形態でありながら、精肉をはじめとする生鮮食品を販売していることは、多くの注目を集めております。

当部門は、当社グループがワンストップショッピングを実現するための重要なパーツとして機能しており、将来的な事業拡大においても重要視されている部門です。

惣菜

惣菜部門は、生活様式の変化、特に高齢化や共働き世代の増加に伴う社会的なニーズに対応すべく、ユニークかつ幅広い品揃えで構成しています。直近では全店（小型店を除く）への惣菜導入が完了し、フード&ドラッグの拡充とワンストップショッピングの実現に向け大きく貢献しております。今後もオリジナル商品の低価格提供と合わせ、生活インフラとしての当社グループの役割を一層強化いたします。

ベーカリー

ベーカリー部門は、約35種類の品揃えで構成され、そのうち約6種類を季節に合わせた新商品として毎月展開しています。「ドラッグストアで焼き立てパンを提供する」という独自のビジネスモデルは、来店頻度の向上と集客力の強化に貢献しています。多くの商品がメーカー様との協業によって開発されていますが、社内での商品開発も積極的に推進しています。今後も、食品強化型ドラッグストアであるというユニークな強みを活かし、部門の活性化を進めていきます。

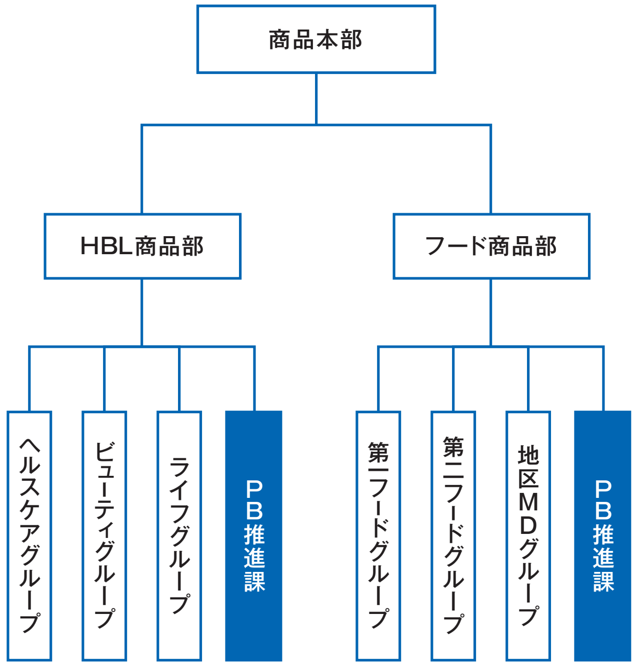
プライベートブランド「A&」

“A&” : Our Private Brand

当社グループは2021年8月21日よりPB商品の販売を開始しました。当社グループのプライベートブランド「A&」は日常的に使えるように、品質と価格に着目しました。メーカーとの共同開発による優れた品質と、お求めやすいプライスを両立させたベストバランスな価値で、皆様の暮らしを応援いたします。

近年では、プライベートブランド需要の高まりを受け、その対応力強化のため、「HBL商品部」と「フード商品部」内の「PB推進課」の人員増強等の体制を強化いたしました。また、品目数拡大のために、メーカー様向けに本社にて説明会の開催等も行い、精力的に事業拡大しています。

今後も引き続き、「あんしん品質」と「なっとく価格」を基盤として、PB商品の企画を進め、お客様の生活の質向上と家計のサポートに貢献してまいります。



ロゴマークに込めた想い

A&(エーアンド)のAは、クスリのアオキのA。
寄り添い合うようなシルエットは、「クスリのアオキが皆さまの暮らしに寄り添い、そっと支えます」
そんな意味が込められています。

あんしん品質

暮らしに欠かせないものだからクオリティにこだわりました。素材選びから製造まで一貫して当社が関与。見えないところにまで細心の注意を払い、厳しいチェックを通過したものを店頭に並べています。

なっとく価格

安さと品質のバランスを考えて、生活者目線でよいものを提供します。自社開発のメリットを生かし、中間コストを極力削減。満足していただける品質でお求めやすい価格を実現しました。

フード部門

調味料、飲料、日配品（ハム、チーズ、牛乳、納豆等）、冷凍食品といった日常使いできる必需品を中心に取り揃え、「なっとく価格」でお客様の家計をサポートしています。直近ではポテトチップスのように、価格を抑えつつも十分な容量を確保するなど、量と価格の最適なバランスを追求した商品を展開しています。今後も引き続き「あんしん品質」のもと品揃えを拡充していきます。

食品強化型のドラックストアとして、フード部門の開発を積極的に推進し、PB開発という側面からもワンストップショッピングの実現に向けて努めてまいります。

雑貨部門

ティッシュ、トイレットペーパー、ウェットティッシュ、ポリ袋、マスクといった頻繁に買い替えが必要な日用消耗品を中心に展開しています。これらの商品は、使用頻度が高いため、特に「なっとく価格」による継続的な家計への貢献が重要です。「あんしん品質」のもと、安定した供給体制を構築することで、お客様の継続的な来店習慣の定着を促します。

医薬品部門

PB商品の開発においては、「あんしん品質」を最優先として幅広い品揃えを実現しています。特に医薬品PBの強化は、お客様の健康維持とセルフメディケーションの促進を力強く推進しています。

当社グループは薬種商を起源とするドラッグストアとして、薬事を通じて地域の皆様の信頼を培ってまいりました。この歴史と、現在も医薬品を扱う事業者としての高い専門性・信頼性を礎に、お客様の期待に応えるPB商品の開発を進めてまいります。

商品例

A&ポテトチップス

A&フリーザーバック

A&セデップ咳止めW

出店概況

Outline of Store Openings

出店網

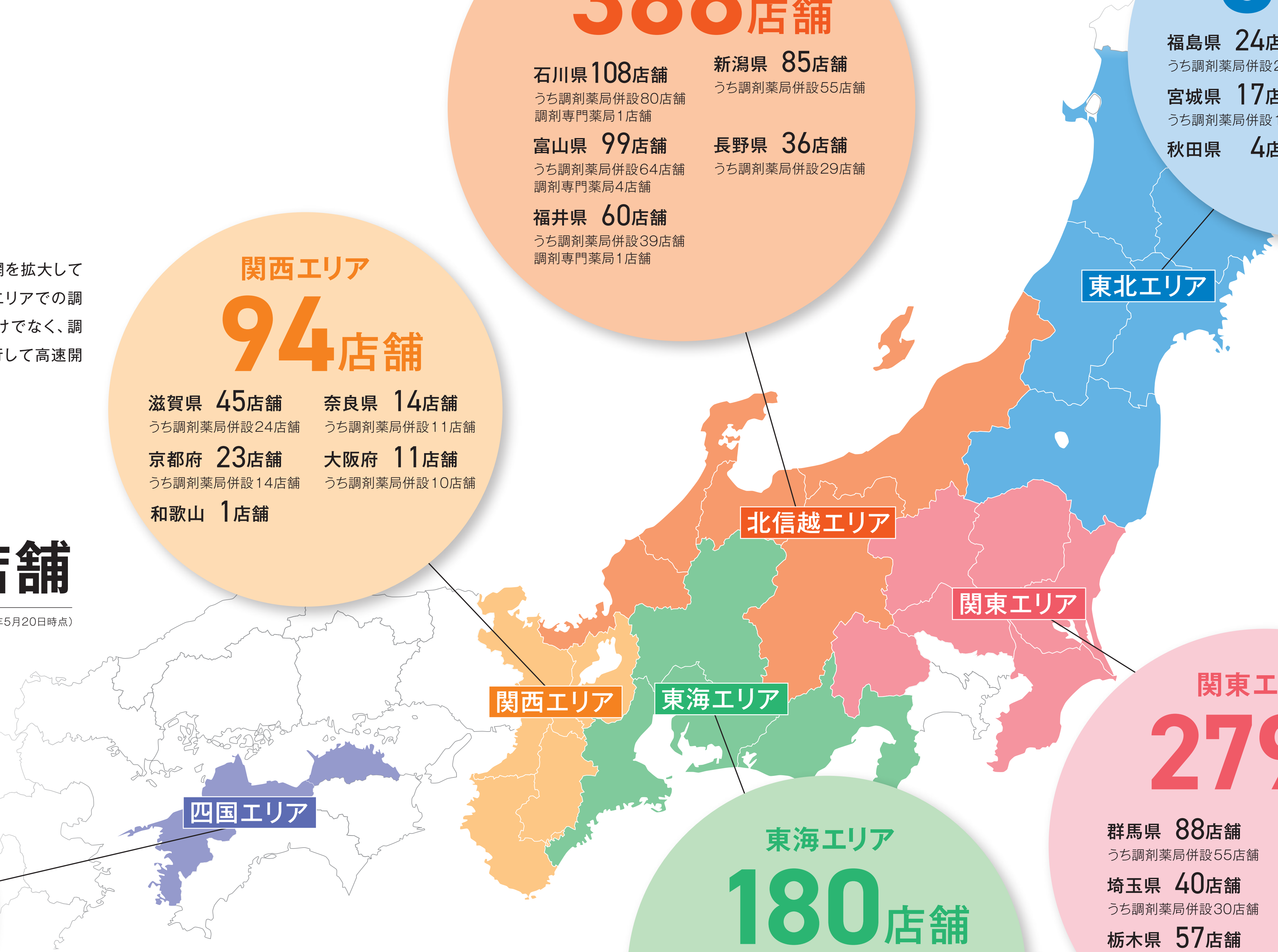
地域に根差した
ストアコンセプトにより、
着実に店舗網を拡大

石川県を発祥に、27府県1,036店舗へと店舗網を拡大しており、着実に全国への展開を進めています。出店エリアでの調剤併設率は50%を超え、ドラッグストアとしてだけでなく、調剤薬局としてもご利用いただけるよう、出店と並行して高速開局を進めています。

グループ店舗数

1,036店舗

調剤薬局併設664店舗、調剤専門薬局6店舗（2025年5月20日時点）



北信越エリア 388店舗

石川県 108店舗
うち調剤薬局併設80店舗
調剤専門薬局1店舗

新潟県 85店舗
うち調剤薬局併設55店舗

富山県 99店舗
うち調剤薬局併設64店舗
調剤専門薬局4店舗

長野県 36店舗
うち調剤薬局併設29店舗

福井県 60店舗
うち調剤薬局併設39店舗
調剤専門薬局1店舗

東北エリア 82店舗

福島県 24店舗
うち調剤薬局併設20店舗

岩手県 25店舗
うち調剤薬局併設14店舗

宮城県 17店舗
うち調剤薬局併設10店舗

山形県 12店舗
うち調剤薬局併設8店舗

秋田県 4店舗

関西エリア 94店舗

滋賀県 45店舗
うち調剤薬局併設24店舗

奈良県 14店舗
うち調剤薬局併設11店舗

京都府 23店舗
うち調剤薬局併設14店舗

大阪府 11店舗
うち調剤薬局併設10店舗

和歌山 1店舗

関東エリア 279店舗

群馬県 88店舗
うち調剤薬局併設55店舗

茨城県 57店舗
うち調剤薬局併設36店舗

埼玉県 40店舗
うち調剤薬局併設30店舗

千葉県 32店舗
うち調剤薬局併設24店舗

栃木県 57店舗
うち調剤薬局併設36店舗

山梨県 5店舗
うち調剤薬局併設5店舗

四国エリア 13店舗

愛媛県 8店舗
うち調剤薬局併設1店舗

香川県 5店舗

東海エリア 180店舗

岐阜県 69店舗
うち調剤薬局併設39店舗

三重県 40店舗
うち調剤薬局併設22店舗

愛知県 50店舗
うち調剤薬局併設31店舗

静岡県 21店舗
うち調剤薬局併設7店舗

出店概況

Outline of Store Openings

M&A実績

地場スーパーマーケットのM&Aによる店舗網の拡大と生鮮事業のノウハウを確保

当社は2021年5月期より、エリアごとの生鮮MD（マーチャンダイジング）強化、好立地物件の確保を目的に地場スーパーマーケットを中心とするM&Aを進めています。当期は7社のM&Aを実施し、初の四国エリアへの進出を果たしました。
2025年5月期末時点では合計19企業のM&Aを行っており、子会社化前の規模としては店舗数134店舗、売上高で933億円となりました。
今後もグループ企業一体となって地域完結型の経営体制の構築、さらなるドミナント化を進めていきます。

M&A企業数

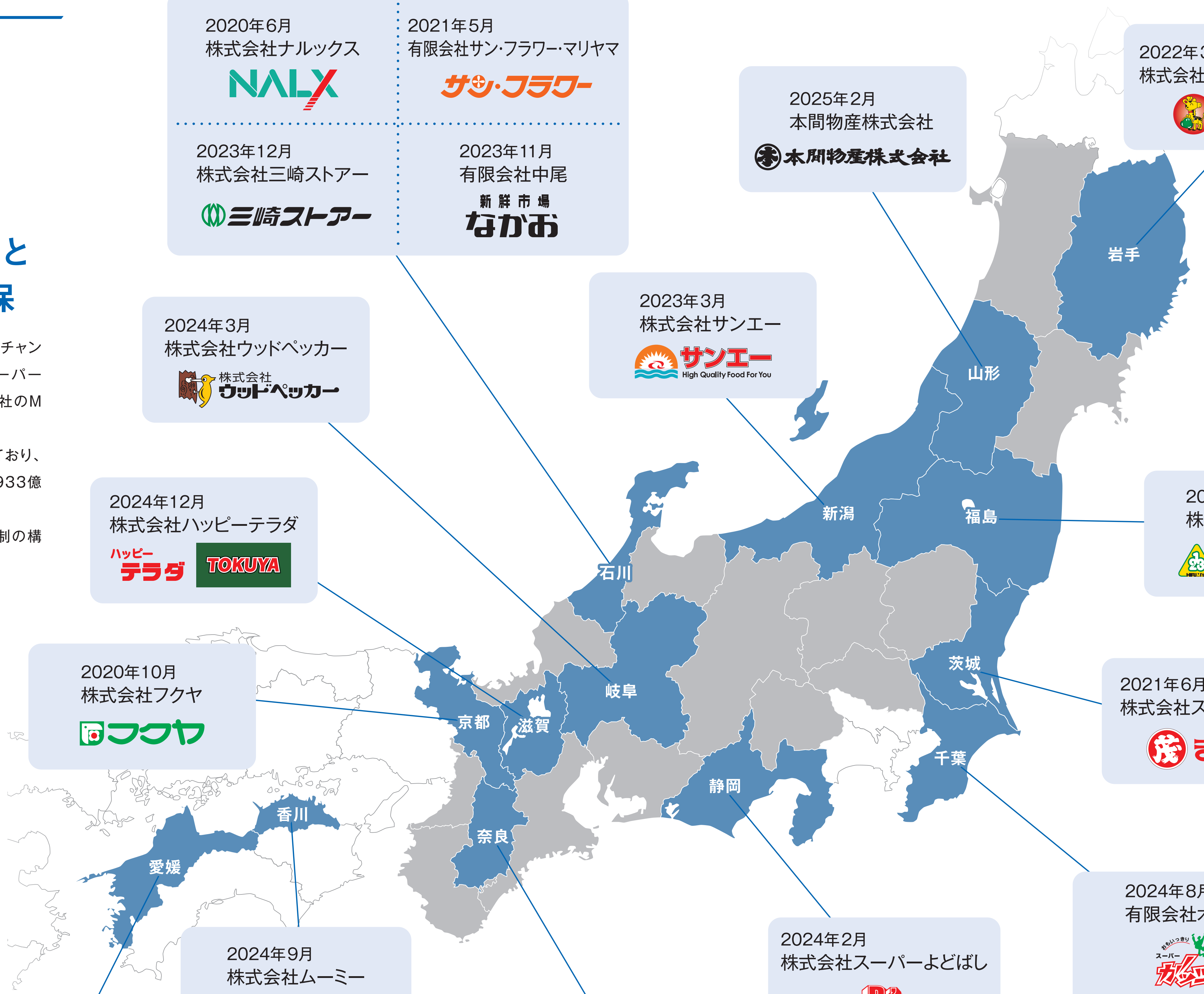
19社

※2025年5月20日時点で開示済みの情報に基づき集計

M&A企業総売上高

933億円

※2025年5月20日時点で開示済みの情報に基づき集計 ※子会社化前の規模



- 2020年6月 株式会社ナルックス
- 2021年5月 有限会社サン·フラワー·マリヤマ
- 2023年12月 株式会社三崎ストアー
- 2023年11月 有限会社中尾
- 2025年2月 本間物産株式会社
- 2022年3月 株式会社ホーマス·キリンヤ
- 2023年3月 株式会社サンエー
- 2024年3月 株式会社ウッドペッカー
- 2024年12月 株式会社ハッピーテラダ
- 2022年3月 株式会社一二三屋
- 2020年10月 株式会社フクヤ
- 2021年6月 株式会社スーパーマルモ
- 2024年8月 有限会社木村屋
- 2025年2月 株式会社トップマート
- 2024年2月 株式会社スーパーよどばし
- 2024年9月 株式会社ムーミー
- 2025年6月 株式会社ミワ商店
- 2025年2月 株式会社ヨシムラ·有限会社ハッスル
- 2024年9月 株式会社ママイ

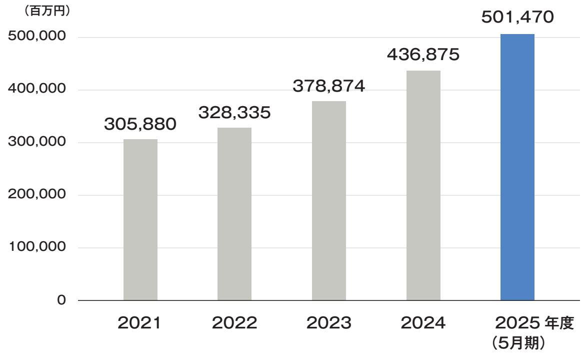
財務・非財務ハイライト

Financial and Non-Financial Highlights

財務ハイライト

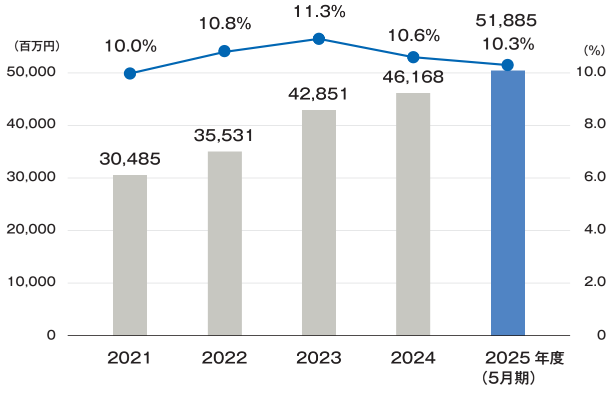
売上高

501,470 百万円



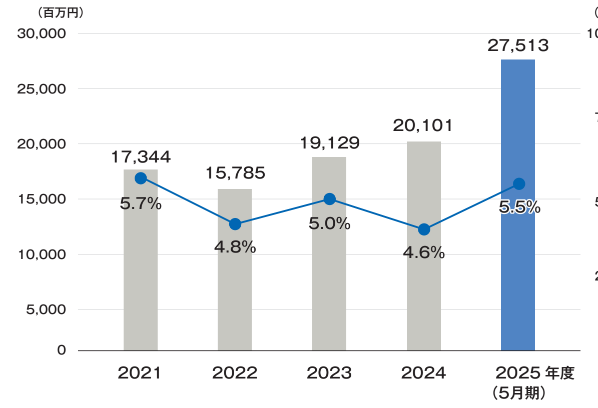
調剤売上高／対売上構成比

51,885 百万円 ／ 10.3 %



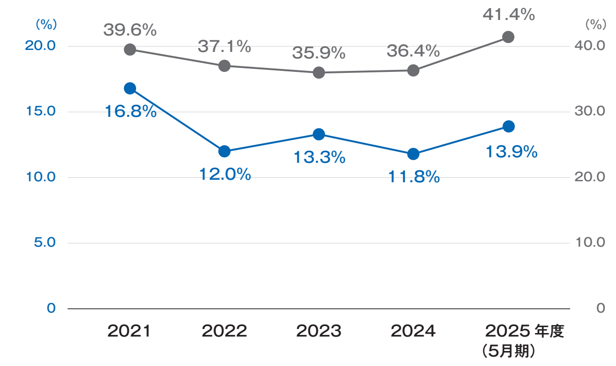
経常利益／経常利益率

27,513百万円 ／ 5.5 %



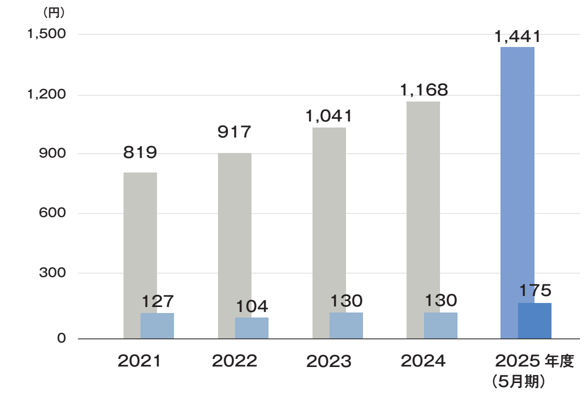
ROE(自己資本利益率)／自己資本比率

13.9 % ／ 41.4 %



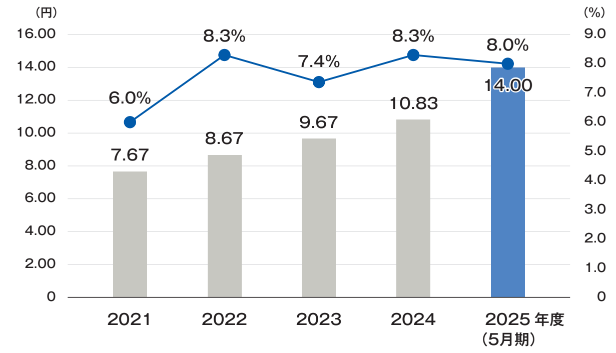
純資産額／純利益額(1株当たり)

1,441円 ／ 175円



配当金／配当性向(1株当たり)

14.00※円 ／ 8.0 %

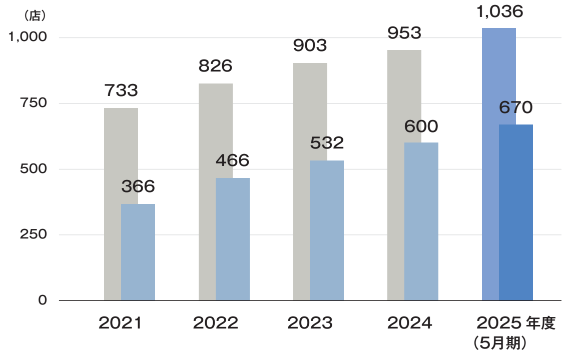


※当社は、2023年11月21日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。そのため2024年5月期以前につきましては、直近の株式分割後の金額ベースで記載しております。

非財務ハイライト

店舗数／調剤併設店舗数

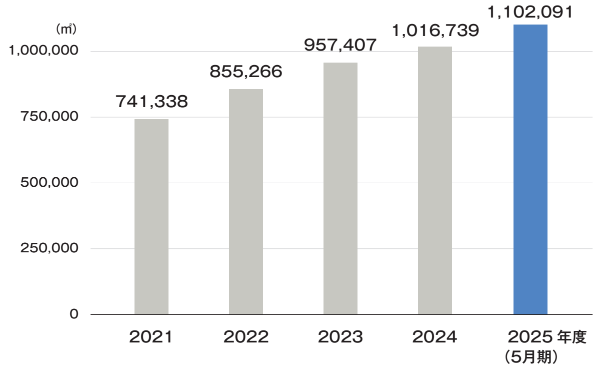
1,036 店 ／ 670 店



※店舗数および調剤併設店舗数には調剤専門薬局も含んでおります。

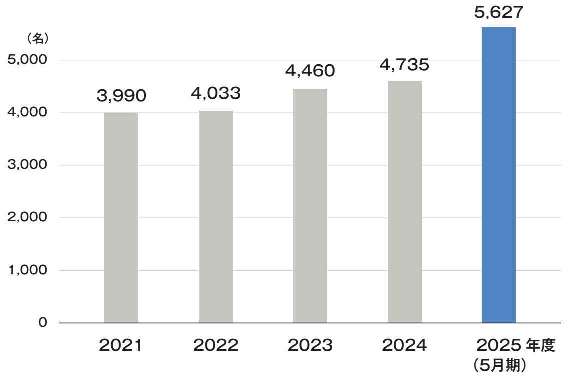
売場面積

1,102,091 ㎡



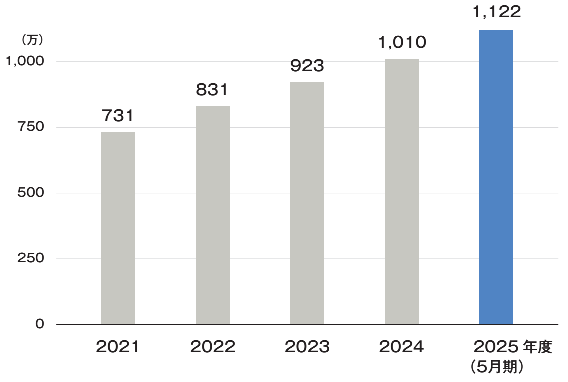
正社員数

5,627 名



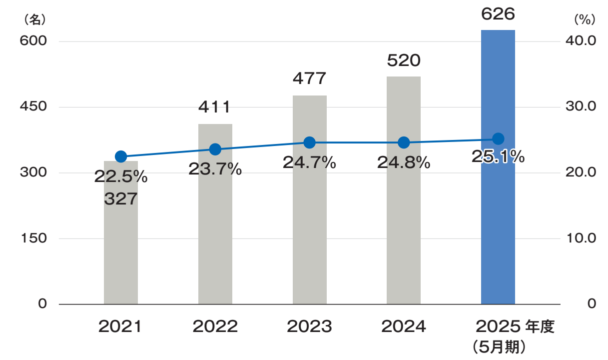
ポイントカード総発行数

1,122 万件



女性管理職数／女性管理職比率

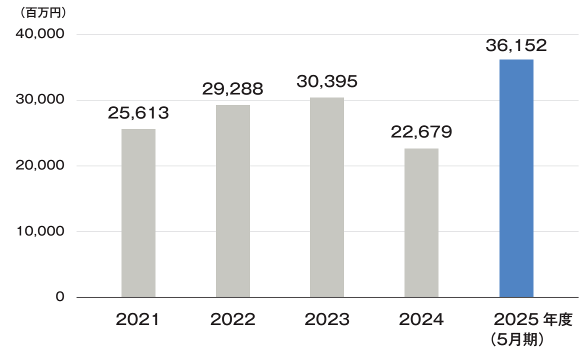
626 名 ／ 25.1 %



※女性管理職:管理職ならびに店長・薬局長を含み、担当部内・店舗等の従業員を指導管理する役割を担っている立場にある者。

設備投資額

36,152 百万円



価値創造プロセス

Value Creation Process

時代の要請に応えるクスリのアオキモデルを磨き上げることで競争優位性を確立し、地域の生活を支えるドラッグストアとして新たな価値を創造します。

外部環境

INPUT
重要な経営基盤

財務資本
・総資産 3,524億円
・純資産 1,457億円

自然資本
・太陽光発電設置店舗数 500店舗
・年間CO_2排出量 150,436t-CO_2
・売場面積当たりの2013年度比削減率 49.0%

人的資本
・正社員数 5,627人
・平均臨時雇用者数 7,574人

知的資本
・M&Aによって培ったノウハウ
・オリジナルブランド「A&」

製造資本
・店舗数 1,036店舗
・調剤薬局数 670店舗（併設率 66.1%）
・アプリDL数 302万件
※併設率は、SM・調剤専門薬局を除くドラッグストア店舗より算出

社会・関係資本
・メンバーズカードAoca総発行数 1,122万件
・サプライチェーン

BUSINESS ACTIVITIES
ビジネスモデル・経営戦略

調剤事業
ドラッグストア事業
スーパーマーケット事業
各種サービスの提供

経営理念
健康と美と衛生

×

マテリアリティ

環境保全
便利な暮らし
働きやすい環境
ガバナンス

×

中期経営計画
コーポレート・ガバナンス

Value Creation
価値創出

継続的な企業価値の向上

ビジネスパートナー
お客様
地域社会
従業員
株主投資家

地域社会への貢献

もっと便利に、ずっと笑顔で。

成長戦略

Growth Strategy

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

2026年5月期に掲げていた
売上高5,000億円の目標を、
1年前倒しとなる2025年5月期に達成しました。
その町で暮らす人々が豊かで、
便利に、健康に暮らし、笑顔になっていただく。
そんな地域の暮らしを支える
ドラッグストアを目指します。

Vision 2026

食品を中心とした お買い得な価格・豊富な 品揃えを目指します。	地域商材導入により、 畜産業・農業・漁業が 盛んな町を目指します。
調剤薬局開局により 地域の健康増進、 予防・治療・在宅介護の 受け皿となります。	地域の住民に 支持される働き場を 提供します。

Vision 2026 重点施策

第三次中期経営計画

〜Vision 2026 売上高5,000億円〜

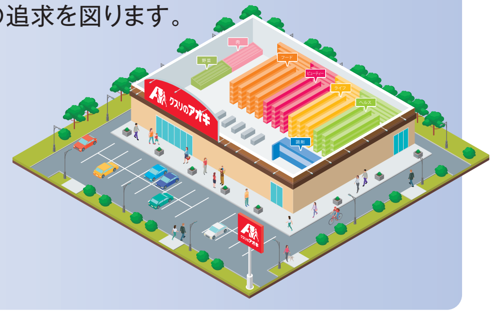
フード&ドラッグへの転換

400坪型を主力フォーマットに変更

生鮮の充実、地域特性に合わせた商品の強化、安さの追求を図ります。

400坪中型店のメリット

- 狭小商圏での出店
- 多店舗展開
- 生鮮食品、地域商材、PB売場面積の確保



調剤併設率向上

2026年5月までに調剤併設率70%を目指す

調剤併設のメリット

- セルフメディケーションのサポート
- 「かかりつけ薬剤師」による
  おくすりの一元管理
- 在宅患者への訪問指導や介護のアドバイス

ドミナント強化

エリア拡大からドミナント強化へ移行

ドミナント戦略のメリット

- 「近さ」による利便性の提供
- 進出エリアの地域シェア拡大
- 商圏人口5,000人の地域に対応

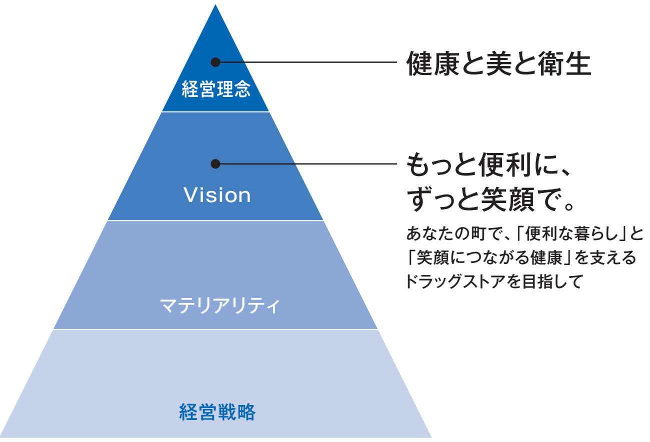
サステナビリティ

クスリのアオキグループのサステナビリティ

Sustainability of KUSURI NO AOKI Group

サステナビリティの基本的な考え方

クスリのアオキグループは、「健康と美と衛生」を通して社会から期待される企業づくりを目指すことを経営理念として掲げ、事業活動を通じた社会貢献を行うとともに、環境・社会が抱える様々な課題に向き合い、持続可能な社会の実現に向けた取組みを進めてまいります。
経営理念の実現に向け、人々の暮らしを支えるドラッグストア、医療サービスの提供による健康的な生活を支える調剤薬局を目指し、お客様にとって利便性の高い店舗づくりに努めるだけでなく、ステークホルダーの皆様のご期待に応えるべく、持続的な企業価値の向上に努めてまいります。



サステナビリティの推進体制

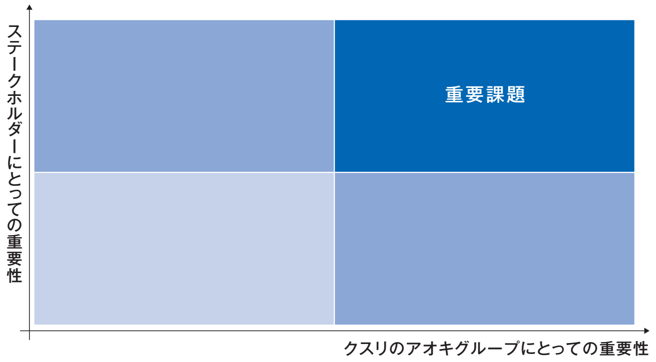
経営企画室を主幹部署とし、必要に応じて各部署と連携を取ることにより、サステナビリティ取組みを進めております。本取組みを強化するため、クスリのアオキグループはサステナビリティに関連して生じ得るリスクを当社グループが認識すべきリスクの一つであると捉え、グループリスク管理委員会を設置いたしました。これを踏まえ、引き続きサステナビリティ取組みを推進してまいります。

重要課題（マテリアリティ）特定プロセス

重要課題（マテリアリティ）は、クスリのアオキグループの経営理念に基づき、以下のプロセスにて意見交換と数々の検討を重ねて特定いたしました。特定した重要課題は事業内容や外部環境の変化、社会からの要請等を踏まえ、必要に応じて見直しを行っていきます。

STEP1 課題の把握・整理

国際的なガイドライン、サステナビリティ評価機関の調査内容などから社会課題の抽出、整理を行い、①クスリのアオキグループにとっての重要性、②ステークホルダーにとっての重要性の2軸から課題の洗い出しと総合的な評価付けを行い、優先順位付けを行いました。



STEP2 候補の選定

STEP1で検討した内容を基に、事業活動の基礎となる課題と経営理念の実現に向けた経営を行うにあたり基盤となる課題の2つの視点から検討を重ね、4つのマテリアリティを選定いたしました。

STEP3 マテリアリティの特定

取締役会にてマテリアリティの妥当性について審議・検討し、妥当性の確認を行い、取締役会の承認を経て、最終的に当社グループのマテリアリティとして決定いたしました。

マテリアリティ

クスリのアオキグループは持続可能な社会を実現するための目標として、以下の重要課題（マテリアリティ）を設定いたしました。クスリのアオキグループは地域の皆様の生活に密着した企業として、これらの課題の解決に取り組んでまいります。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

事業活動

マテリアリティ	環境保全への取組み	便利な暮らしと健康的な生活の支援
目指すべき姿	環境負荷の軽減により、持続可能な社会の実現を目指す	「健康と美と衛生」を通じて社会に貢献し、 地域のお客様から信頼されるドラッグストア、調剤薬局を目指す
主な取組み	**脱炭素社会の実現** ○ 再生可能エネルギーへの転換 ○ 省エネルギー設備の導入 ○ 温室効果ガス排出量の削減	**お客様の健康と美を支える** ○ 経営理念の実現 ○ 新規出店・新規開局によるサービスの拡大 ○ 利便性と専門性の向上
	循環型社会の実現 ○ 廃棄ロスの削減	**地域生活・医療を支える** ○ 生活を支えるライフライン ○ 医療インフラとして地域へ貢献
ESG分野	E ● / S / G	E / S ● / G
関連するSDGs	7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに 11 住み続けられるまちづくりを 12 つくる責任 つかう責任 13 気候変動に具体的な対策を	1 貧困をなくそう 3 すべての人に健康と福祉を 9 産業と技術革新の基盤をつくろう 11 住み続けられるまちづくりを

経営基盤

マテリアリティ	働きやすい職場環境の提供	適切なガバナンスの整備
目指すべき姿	従業員にとって働きがいがあり、 従業員とともに成長できる企業を目指す	経営の効率性・透明性の向上により、 信頼される企業を目指す
主な取組み	**人財育成・ダイバーシティの推進** ○ 教育制度の拡充 ○ 能力による人事評価制度の充実	**ガバナンス体制の整備** ○ 取締役会の実効性の強化 ○ コンプライアンスの徹底
	働きやすい職場環境づくり・福利厚生の充実 ○ 福利厚生の充実 ○ 健康維持・健康増進の促進	**リスクマネジメント** ○ 個人情報保護の強化 ○ リスク管理体制の強化
ESG分野	E / S ● / G	E / S / G ●
関連するSDGs	4 質の高い教育をみんなに 5 ジェンダー平等を実現しよう 8 働きがいも経済成長も 10 人や国の不平等をなくそう	8 働きがいも経済成長も 16 平和と公正をすべての人に 17 パートナーシップで目標を達成しよう

環境保全への取組み

Environmental Initiatives

気候変動問題への対応

基本的な考え方

気候変動とは、気候パターンや気候要素(気温、降水量、風など)が長期間にわたって変化する現象を指し、これは自然変動や人間の活動による影響など様々な要因によって引き起こされます。

経済活動に伴う人為的なGHG(温室効果ガス)の排出による温暖化が気候変動要因の一つであり、これらによって平均気温や海面の上昇、異常気象の発生などの影響がもたらされることで、私たちの生活や社会環境に大きな影響を及ぼすことが懸念されています。

気候変動問題への対策には、再生可能エネルギーの利用などによるGHG(温室効果ガス)排出を抑制する緩和策と気候変動による影響を回避・軽減する適応策の両方に取組み、持続可能な社会を構築していくことが重要です。

私たちクスリのアオキグループは、環境保全への取組みを当社の重要課題(マテリアリティ)として掲げ、気候変動問題によるリスクを認識し、持続可能な社会を実現するため取組みを進めてまいります。

循環型社会の実現

廃棄ロスの削減

需要予測により必要数を発注する自動発注システムの導入を行うことで、適切な在庫管理による廃棄ロス削減に努めています。賞味期限が短く需要予測が難しいとされる商品においても自動発注化を実現できており、さらなる効率化・精度向上のための取組みを進めております。

プラスチック使用量の削減

クスリのアオキグループでは、お客様とともにレジ袋の削減活動を行っています。レジ袋の使用量を減らすため、有料化を実施し、マイバックの利用促進によるプラスチックごみの削減に努めています。

また、店舗において使用する備品に関しても、廃プラスチック製品をリサイクルした素材のものを使用し、プラスチック使用量の削減に取り組んでいます。

脱炭素社会の実現

再生可能エネルギーへの転換

再生可能エネルギーへの転換を実現すべく、店舗屋根上の太陽光発電パネルの設置による発電システムの導入を推進していきます。2023年より太陽光発電パネルの設置工事を順次開始しており、中長期的には設置可能店舗への全店導入を目標としております。また、ストレージパリティの達成に向けた太陽光発電設備等の価格低減促進事業の補助金を2025年5月時点で84店舗(70店舗/2023年、14店舗/2024年)にて活用しております。

太陽光発電パネル設置店舗数

2025年5月20日時点	2026年5月20日時点(計画)
合計500店舗	合計700店舗

省エネルギー設備の導入

店舗照明LEDやダウンライトなど省エネルギー設備の導入により、電力消費量の削減、CO_2排出量の削減に努めています。

また、店舗や本社の温度設定の適切な管理、環境性能の高い冷蔵・冷凍設備の導入・入替、空調の定期清掃の実施等により、使用電力量の削減に向けた取組みを進めております。

環境保全への取組み

Environmental Initiatives

気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）提言に基づく情報開示

クスリのアオキグループは、気候変動への対応を重要な経営課題として認識し、気候変動関連のリスクと機会に関する財務影響に関して、TCFD提言に沿った開示内容の充実に向けて取り組んでまいります。

気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）

気候関連情報の情報開示及び対応をどのように行うべきかを検討すべく、2015年に金融安全理事会（FSB）により設立されたタスクフォースのことを指します。TCFD提言では、気候変動によるリスク・機会について認識し、対策に取り組むことの重要性が言及されており、「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標・目標」の各項目について、その財務上の影響を開示することを推奨しています。

ガバナンス

気候変動に関する基本方針や重要事項などの審議・検討、関連リスクの管理を行う取締役会の諮問機関として、グループリスク管理委員会の設置を行いました。

グループリスク管理委員会で協議された内容は、取締役会で報告（年2回以上）され、取締役会は気候変動にかかる重要方針や検討事項の審議及び意思決定に加え、各種KPIの進捗や実行計画に関しての監督を行っております。同委員会は、管理担当取締役を委員長として、気候変動への対応を推進してまいります。

機関及び部門	役割
取締役会	·グループリスク管理委員会の監督 ·気候変動に関連する重要方針や検討事項の審議及び意思決定 ·各種KPIの進捗·実行計画に関する監督
グループリスク管理委員会	·気候変動関連対応の進捗管理、報告 ·取締役会への報告、提言（年2回以上） ·気候変動対応にかかる各分析や対応等の審議·評価·リスク管理
経営企画室及び関連部署	·気候変動に関するリスクと機会の分析 ·事業戦略への影響の把握 ·気候変動関連の対策検討及び情報開示

戦略

気候変動及び環境問題はクスリのアオキグループの事業戦略や財務に直接的な影響を及ぼす可能性があり、これらに対する対応はクスリのアオキグループの重要課題の一つであると認識しております。クスリのアオキグループではサプライチェーン全体を対象に気候変動に伴い生じ得るリスクと機会について洗い出し、事業戦略への影響の分析を行っています。気候変動に伴うリスク及び機会は、GHG（温室効果ガス）排出に関する規制等の低炭素社会への「移行」に起因するものと気象災害の激甚化等の気候変動による「物理的」変化に起因するものが考えられます。

クスリのアオキグループでは、これらのリスクや機会に関して、事業戦略への影響を次のとおり整理しております。

リスク·機会の評価

分類	リスク	財務影響
移行リスク	環境規制強化	·店舗運営コストの増加 ·原材料調達コストの増加
	電気代の高騰	·エネルギーコストの増加 ·製造コストの増加
	フロン規制強化	店舗におけるノンフロン設備等の導入に伴う投資コスト増加
	消費傾向の変化	環境配慮の遅れによるブランドイメージの低下
	デジタル化の加速	EC市場の拡大による店舗売上の減少
物理リスク	気象災害の発生	·店舗設備への被害 ·店舗休業による売上の減少 ·店舗修繕コスト等の増加
	平均気温の上昇	店舗運営コストの増加
機会	環境規制強化	低排出量エネルギー使用によるコストの削減
	省エネルギー設備の導入	省エネルギー設備の使用によるコストの削減
	消費傾向の変化	消費者の環境意識の高まりに伴う、環境配慮商品への購買意欲向上

リスク管理

クスリのアオキグループは、「グループリスク管理委員会」を常設機関として設置しており、その下部組織として、「サステナビリティ委員会」と「コンプライアンス委員会」を設けております。グループリスク管理委員会は「リスク管理規程」に則り、コンプライアンス、環境、災害、品質及び情報セキュリティ等に係るリスク発生時における迅速な対応を行い、対応等が検討されていない新たなリスクが生じ、そのリスクの影響が重大である場合には速やかに取締役会に報告し、取締役会において責任者を選任することにより、新たなリスクに対して迅速かつ適切に対応しております。

指標·目標

クスリのアオキグループは、全国に1,036店舗（2025年5月20日時点）を展開する企業として、気候変動や温室効果ガスの排出などの環境問題に対する取り組みの重要性を認識し、CO_2排出量を2013年の売場面積あたりのCO_2排出量に対して、2030年度までに46%削減することを目標として掲げ、脱炭素社会·循環型社会の実現に向けた取組みを実施していきます。

売場面積あたりの
CO_2排出量削減目標

2030年度までに
46%削減
（※2013年度比）

CO_2排出量（Scope1·2）

年　度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
排出量[t-CO_2]	57,288	61,911	66,177	82,506	86,219	105,777
総売場面積[㎡]	207,353	246,535	294,201	358,690	438,027	519,418
売場面積あたり平均排出量[t-CO_2/㎡]	0.28	0.25	0.22	0.23	0.20	0.20
2013年度比削減率	−	9.1%	18.6%	16.7%	28.8%	26.3%

年　度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
排出量[t-CO_2]	122,708	138,593	153,039	161,099	155,475	150,436
総売場面積[㎡]	600,713	692,792	841,805	938,322	987,933	1,068,050
売場面積あたり平均排出量[t-CO_2/㎡]	0.20	0.20	0.18	0.17	0.16	0.14
2013年度比削減率	26.1%	27.6%	34.2%	37.9%	43.0%	49.0%

※年度の期間は、4月1日から翌年の3月末日としています。
※総売場面積は、GHG排出量算定期間の当社グループ期末時点の数値を記載しています。

地域社会への貢献

Contribution to Local Communities

出店による供給網の構築

毎日の暮らしに必要な日用品や医薬品を取り揃えるドラッグストア、医療インフラとしての調剤薬局として、地域で暮らす人々の生活を支えるべく安定的かつ継続的な出店を目標としております。

生活必需品を取り扱う店舗を出店することで、「近さ」による利便性の提供がお客様にとっての生活の質の向上につながるとともに、過疎化や少子高齢化が進む地域における安定したライフラインの構築につながると考えております。

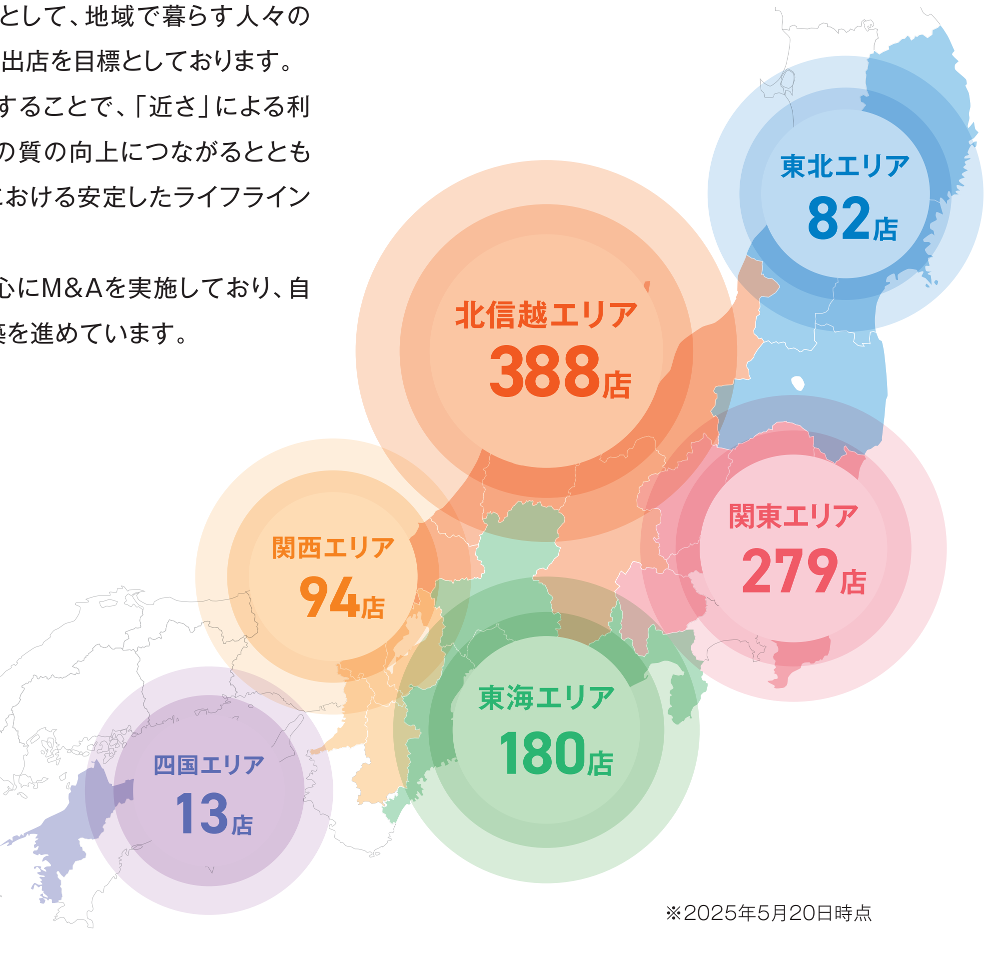
2021年5月期以降、地場SMを中心にM&Aを実施しており、自社出店と併せ安定した出店体制の構築を進めています。

出店エリア

北信越を中心に出店エリアを拡大。住宅地や道路沿いなど、地方・郊外型の出店を中心とする。

出店基準

出店投資の回収が見込めることを条件とし、出店による認知度向上や早期収益化を目指し、出店を行っています。



※2025年5月20日時点

店舗フォーマット

クスリのアオキグループでは、立地状況や周辺環境に応じて3つのフォーマットを活用しています。現在はフード&ドラッグを実現するため、食品部門を中心に投資を行っており、更なる利便性の向上を目指しております。

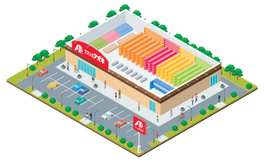
300坪

当社の店舗構成の大部分を占める主力フォーマット。生鮮食品を全店へ導入すべく小規模改装を順次実施中。※一部小型店舗を除く

400坪

第三次中期経営計画にて開発された新フォーマット。300坪と450コンセの利点を兼ね備えた中間フォーマット。多店舗展開が可能。

450コンセ



幅広い商材と豊富な食品、調剤機能を兼ね備えた当社最大規模のフォーマット。スーパーマーケットに劣らない生鮮食品(青果・精肉・惣菜・鮮魚)の品揃えを誇る。

クスリのアオキグループの会員基盤

お客様が必要とする商品を提供するだけでなく、お客様一人ひとりのライフスタイルや居住エリアにあわせた付加価値を創造し、より楽しく喜びに満ちたお買い物をお客様に提供すべく、クスリのアオキグループでは顧客データを活用した商品開発、デジタルマーケティングの強化を図っております。2025年度にはグループ全体でのポイントカード総発行数が1,100万件を突破、公式アプリのダウンロード数は300万件を突破いたしました。引き続き更なる会員基盤拡大に向けた取り組みを進めてまいります。

2025年度
ポイントカード総発行数
1,122万件

2025年度
アプリダウンロード数
302万件

(2025年5月20日時点)

アプリ機能の充実

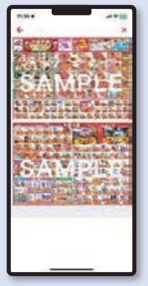
お客様の日々のお買い物の利便性を向上させるべく、クスリのアオキ公式アプリの機能の充実を図ってまいります。

1.アプリ機能の充実

アプリをポイントカードとしてご利用いただけます。プリペイドカードにチャージすれば、支払いまでアプリで完結できます。

2.店舗・チラシ検索

簡単にお気に入り店舗のチラシを検索・閲覧できます。



3.アプリクーポン

アプリ限定クーポンでお得にお買い物が可能です。

4.キャンペーン

アプリ限定キャンペーンを実施しています。

5.処方箋受付

アプリから処方箋受付ができ、待ち時間が短縮できます。

6.お薬手帳

アプリをお薬手帳としてご利用いただけます。
※飲み忘れ防止アラーム機能付

地域社会への貢献

Contribution to Local Communities

調剤薬局による医療インフラの構築

クスリのアオキグループでは、地域の皆様に信頼され、安心してご利用いただける「かかりつけ薬局」を目指し、調剤薬局の併設率向上と専門性の向上に努めています。

高齢化社会の進行に伴い、在宅医療や地域のかかりつけ薬局がその重要性を増すなか、クスリのアオキグループでは、医療インフラとして地域の人々の健康的な暮らしを守るため、調剤薬局だけでなく、医療機関とも連携し、患者様のサポートに努めています。また、産官学連携による健康啓蒙活動及び文化啓蒙活動の推進を行っております。

かかりつけ薬局（3つの機能）

服薬状況の一元管理による安全性の向上

処方薬や市販薬など、患者様が使用しているお薬の情報を一元的に管理することで、薬の重複や飲み合わせによる悪影響の発生を防止し、お薬の効果や副作用の有無を継続して確認することにより、安心・安全に治療ができるようサポートを行っています。処方薬の提供後も、継続して経過観察を行い、残薬確認による処方量の調節を行う場合もございます。

より正確な服薬管理のため、患者様にはお薬手帳による服薬状況の記録を提案しております。

いつでも相談できる環境づくり

休日や夜間など、薬局の開局時間外も、電話での薬の使い方や副作用等、お薬に関する相談に応じています。また、必要に応じて、休日や夜間も、処方箋に基づいたお薬の提供を行っています。

外出が難しい高齢者などの患者様については、訪問による在宅医療のサポートも行っております。

医療機関との連携

処方内容や患者様の体調の変化等を確認し、必要に応じて医師への問い合わせや提案を行います。また、お薬だけでなく、広く健康に関する相談にも応じ、場合によっては医療機関への受診をお勧めすることもございます。

患者様へのよりよいサポートができるよう、地域の医療機関とも連携し、信頼関係の構築に努めています。

電子お薬手帳の活用による薬局機能の強化

クスリのアオキ公式アプリ内にて、電子お薬手帳機能を提供しています。これにより、薬歴情報の一元管理が可能となるだけでなく、飲み忘れ防止のアラーム機能も搭載しております。

マイナンバーカードの活用による薬剤師機能の強化

2021年10月から、マイナンバーカードを健康保険証として利用できる「オンライン資格確認」がスタートし、薬剤師は患者様の同意に基づき過去の服薬情報や特定検診等の情報を閲覧することができるようになりました。本機能によって得られる情報を有効的に活用し、継続的な服薬管理を行っていくことで、かかりつけ薬局としての機能向上に努めてまいります。

オンライン資格確認

医療機関や薬局の窓口で、患者様の資格情報等（医療保険や自己負担限度額等）の確認を正確かつ迅速に行うことを可能にした情報システムを「オンライン資格確認」といいます。

地域生活・医療を支える

ドラッグストア併設型

地域のかかりつけ薬局として、近隣にお住まいの方、通勤・通学されている方にとって安心してご利用いただける身近な医療拠点となることを目指します。また、ドラッグストアに併設されているため、お薬を調剤している間にお買い物をすることができ、待ち時間なくお薬を受け取ることができます。

医療機関誘致型

ドラッグストアの敷地内に医療機関を誘致することにより、通常の薬局機能に加え、誘致先の医療機関と連携して、より専門性の高いサービスの提供が可能です。

新型コロナウイルス感染症流行時の抗原検査実施の推進

2020年以降世界的に感染が拡大した新型コロナウイルス感染症流行時、地域の医療インフラとして感染予防に貢献すべく、調剤薬局での抗原検査の推進体制を構築し、地域の皆様のニーズに応えた抗原検査の提供を行いました。無償での抗原検査対応は2023年5月をもって終了しておりますが、現在も抗原検査キットの販売を通じて、ニーズに応えた商品の提供を行っています。

行政・医療機関・大学等との連携による健康増進活動

健康啓蒙活動の推進

当社は、「便利な暮らし」と「笑顔につながる健康」を追求するドラッグストアとして、皆様のQOL向上に向けた活動を、事業の基盤に直結する重要な活動と位置づけ、行政等と連携して予防・未病改善を支援しています。

当社のYouTubeチャンネル「クスリのアオキヘルスアップTV 【公式】」にて、大学病院の教授等、医療の専門家より、様々な健康課題や生活習慣病等に関する最新かつ信頼性の高い情報を発信しています。

「いいとこ白山あさがおマラソン」への協賛等、健康増進への動機付けと行動実施を支援しています。

クスリのアオキヘルスアップTV【公式】
公式 YouTube チャンネル
https://www.youtube.com/@TV-yw3tj

文化啓蒙活動の推進

当社は、石川県白山市（旧松任市）という固有の文化と風土のもとで創業しました。その多様な文化資源や風土は、当社のアイデンティティの根源にあると考えています。そのため、行政と連携し、啓蒙を推進することで、地域文化が風化することを防ぎ、いつまでも輝き魅力のある町を守ります。

白山市と共催して、郷土の歴史や偉人をテーマとした文化講演会を開催しています。著名な有識者を講師として招き、皆様に郷土理解を深く理解するための機会を提供しています。

× 白山市・クスリのアオキ 文化創生プロジェクト

人的資本への取組み

Human Capital Initiatives

人権の尊重

私たちの事業活動は、お客様、お取引先様、株主様、地域社会、従業員の皆様などあらゆるステークホルダーに支えられる事で成り立っています。クスリのアオキグループの経営理念「健康と美と衛生を通して社会に貢献し、地域のお客様から信頼されるドラッグストア、調剤薬局を目指す」の実現のためには、すべての人々の人権・権利が尊重される事業活動を行い、よりよい社会環境づくりに貢献することが大切な使命の一つであると考えています。

私たちは、「国際人権章典」及び国際労働機関（ILO）の「労働における基本原則及び権利に関するILO宣言」に定められた人権規範を理解し遵守するとともに、国際連合の「ビジネスと人権に関する指導原則」をはじめとする国際的な原則・基準を支持しあらゆる人々の人権を尊重し、心身の健康や安心安全を確保し、持続的な改善を続けるため、人権方針を策定いたしました。

※人権方針の全文はホームページをご覧ください。

人権デュー・ディリジェンス

クスリのアオキグループ人権方針に基づき、事業活動に関連するすべての人々の人権を尊重するため、人権デュー・ディリジェンスを実施するための体制構築を進めていきます。2024年2月に設置されたグループリスク管理委員会にて、人権課題や人権に関する負の影響の特定、防止、軽減、報告を実施しています。

人材育成

基本方針

クスリのアオキグループでは、個人の業務や役職に応じた教育の実施によって人材育成に取り組み、一人ひとりが必要とする知識やスキルを取得し、自らの専門性を高めていける企業文化づくりを推進してまいります。

教育体系

クスリのアオキグループでは、各階層に必要な知識やスキルを取得するために、階層別研修や社内マニュアルのテストなどを通して、従業員一人ひとりの習得度や習熟度を確認しております。

教育で得た知識やスキルを「見える化」し、従業員一人ひとりの補完すべき知識やスキルに対し、知識のアップデートやリスキリングを進めております。従業員を資本として捉え、積極的に人材に投資して企業価値を高めていきます。

クスリのアオキ人材教育体系

<table>
<tr><th rowspan="3">職　位</th><th rowspan="3" colspan="3">共　通</th><th colspan="2">マネジメント教育</th><th colspan="8">テクニカル教育</th></tr>
<tr><th colspan="2" rowspan="2">階 層 別 研 修</th><th colspan="8">職 種 別 研 修</th></tr>
<tr><th>本部</th><th colspan="2">薬剤師</th><th colspan="2">登録販売者</th><th colspan="2">化粧品担当</th><th>生鮮</th></tr>
<tr><td>役　員</td><td rowspan="11">経営理念と事業戦略</td><td rowspan="11">就業規則</td><td rowspan="11">社内コンプライアンス</td><td rowspan="2">経営·政策研究セミナー</td><td></td><td rowspan="11">各分野に関するセミナー</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>部　長</td><td rowspan="2">業界研究セミナー</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>課　長</td><td rowspan="2">課長研修</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>係　長</td><td rowspan="2">中堅育成セミナー</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>S　V</td><td>SV研修</td><td></td><td></td><td></td><td rowspan="7">登録販売者継続的研修</td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>SV候補</td><td>SV候補者研修</td><td>生鮮研修（DG）</td><td></td><td rowspan="6">認定薬剤師研修</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="2">店長·薬局長</td><td>店長·薬局長研修</td><td></td><td rowspan="5">ハピコム総合研修</td><td></td><td></td><td rowspan="5">HBC研修</td><td></td></tr>
<tr><td>新任店長·薬局長研修</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="2">一般社員</td><td>店長候補者研修</td><td rowspan="2">フォローアップ研修</td><td rowspan="3">追加的研修</td><td rowspan="3">基礎研修</td><td rowspan="3">基礎研修</td></tr>
<tr><td>新入社員研修</td></tr>
<tr><td>パートタイマー</td><td colspan="2">OJT動画教育・習得確認テスト</td></tr>
</table>

※上記以外にも様々な社内外の研修機会があります。

階層別研修

階層別研修は各々の役割を認識させ、各階層で必要とされるスキルやマインドを身につけさせることを目的に実施しております。新入社員研修・フォローアップ研修、そして店長・薬局長研修から課長研修等、新入社員から将来の幹部候補まで積極的に人材育成を進めております。

職種別研修

職種別研修は、薬剤師・登録販売者・化粧品担当者・生鮮担当者等、職種に合わせたスペシャリスト育成を目的に研修を実施しております。

マイスター資格

当社では、従業員のキャリアプランの明確化、高い定着率の実現、および専門人材の育成・確保を目的に「マイスター資格制度」を導入しています。

本制度は、社員およびストア社員を対象とし、スキルレベルに応じて初級・中級・上級の3段階を設定しています。各級の認定者には、資格手当を支給します。

人的資本への取組み

Human Capital Initiatives

ダイバーシティの推進・福利厚生の充実

基本方針

クスリのアオキグループは、性別や年齢、国籍などに囚われることなく、多様な価値観と多様な人材を事業運営に積極的に取り入れて登用していくことが重要であると考え、ダイバーシティ&インクルージョンの取組みを推進しております。

福利厚生の充実やライフスタイルに合わせた制度づくりにより、従業員にとって働きやすい環境づくりに努め、すべての従業員が心身ともに安心して働けるよう、様々な取り組みを実施しています。

女性活躍推進

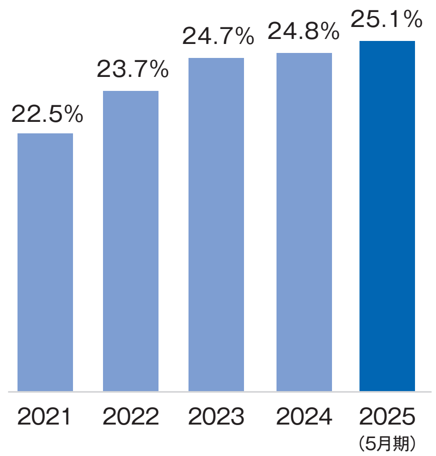
クスリのアオキグループは、女性管理職比率（※当社基準）を25%以上に維持することを目標に掲げ、女性の活躍推進に向けた取組みを進めています。女性活躍の推進を実現するためには、ライフイベントと仕事を両立できる環境づくりが必要不可欠です。一人ひとりのライフステージにあわせ、職場環境を自ら選択できる制度の整備、男性の育児参画を促す男性育児休業の取得推進等を実施しております。

このような柔軟な働き方が可能となる諸制度を整備した結果、2025年5月期における女性管理者比率は、グループ全体で25.1%となりました。

今後も引き続き、すべての従業員にとって働きやすい環境の整備を進めていきます。

※女性管理職：管理職ならびに店長・薬局長を含み、担当部内・店舗等の従業員を指導管理する役割を担っている立場にある者

女性管理職比率



男女賃金差異	2025年度
グループ全体	81.1%

男性育児休業取得率	2025年度
グループ全体	59.0%

育児・介護支援

育児・介護に関する様々な支援体制を整備し、子育てや介護と仕事を両立しやすい環境づくりに努めています。

■ **育児休業制度（※3歳まで）**
14週にわたる産前休業、産後休業があり、法基準を上回る期間の取得が可能

■ **短時間勤務制度（※12歳まで）**
就業規則に定める1日の所定就業時間を6時間まで短縮できる制度

■ **早番固定制度**
就業時間に制限を設け、早番に固定できる制度※子の年齢に関わらず、育児や介護を理由に選択可能

■ **看護休暇**
育児や介護のため、有給休暇とは別に看護休暇の取得が可能※子1人あたり年間5日間、2人以上は年間10日を限度に取得可能

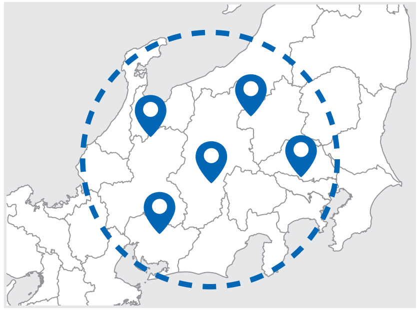
■ **介護休業・休暇**
介護のための休暇や、一定期間（通算93日間）の休業を取得できる制度

勤務地選択制度

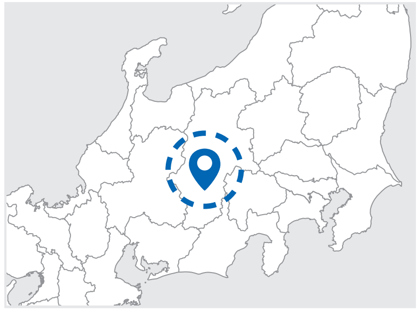
クスリのアオキグループでは、社員の多種多様なライフスタイルに合わせた働き方を支援するため、転勤可能範囲に応じたエリア区分選択制を導入しています。また、年に1度の定期申請において自身のエリア区分を見直すことができ、そのときの状況に応じた柔軟な働き方が可能です。

ナショナル社員

リージョナル社員



ローカル社員



サマーバケーション制度

クスリのアオキグループでは、毎年6月～9月の期間に6連休を取得できるサマーバケーション制度を導入しています。社員とそのご家族の心身のリフレッシュを目的に本制度の取得を推奨しており、2024年の取得率は99.5%となっております。

健康維持のためのサポート施策

安全衛生委員会を実施し、グループ全体における安全衛生にまつわる問題を議題として、過重労働防止のための対策や、労働災害内容の報告とその再発防止策について議論しています。

委員会で議論した内容は定期的に社内配信し、安全衛生に関する意識向上を図っています。

健康課題

従業員の健康の保持増進を図るべく、以下の課題に対する取組みを推進いたします。

1. 定期健康診断の受診率向上
2. 有所見者の再検査実施率の向上
3. 教育研修の場を活用した従業員一人ひとりの健康意識の向上

ヘルスケア相談窓口の設置

どのような内容であっても、従業員がいつでも安心して相談できる体制を整えています。

くるみん認定の取得

2024年7月10日、子育てサポート企業として「くるみん認定」を取得いたしました。
サマーバケーション制度など有給休暇の連続取得を可能とする社内制度の充実により、従業員の有給休暇取得を推進し、その取り組みが評価され、認定取得に至りました。
クスリのアオキグループは、今後とも子育てサポート体制の充実を目指し、取り組みを進めてまいります。

2024年8月20日 認定通知書交付式

2024年認定 くるみん☆ 子育てサポートしています

※「くるみん認定」とは
次世代育成支援対策推進法に基づき、行動計画を策した企業のうち、計画に定めた目標を達成するなどの一定の要件を満たした場合、申請を行うことにより、「子育てサポート」企業として厚生労働大臣（都道府県労働局長へ委任）の認定を受けることができる制度。

ガバナンス

Governance

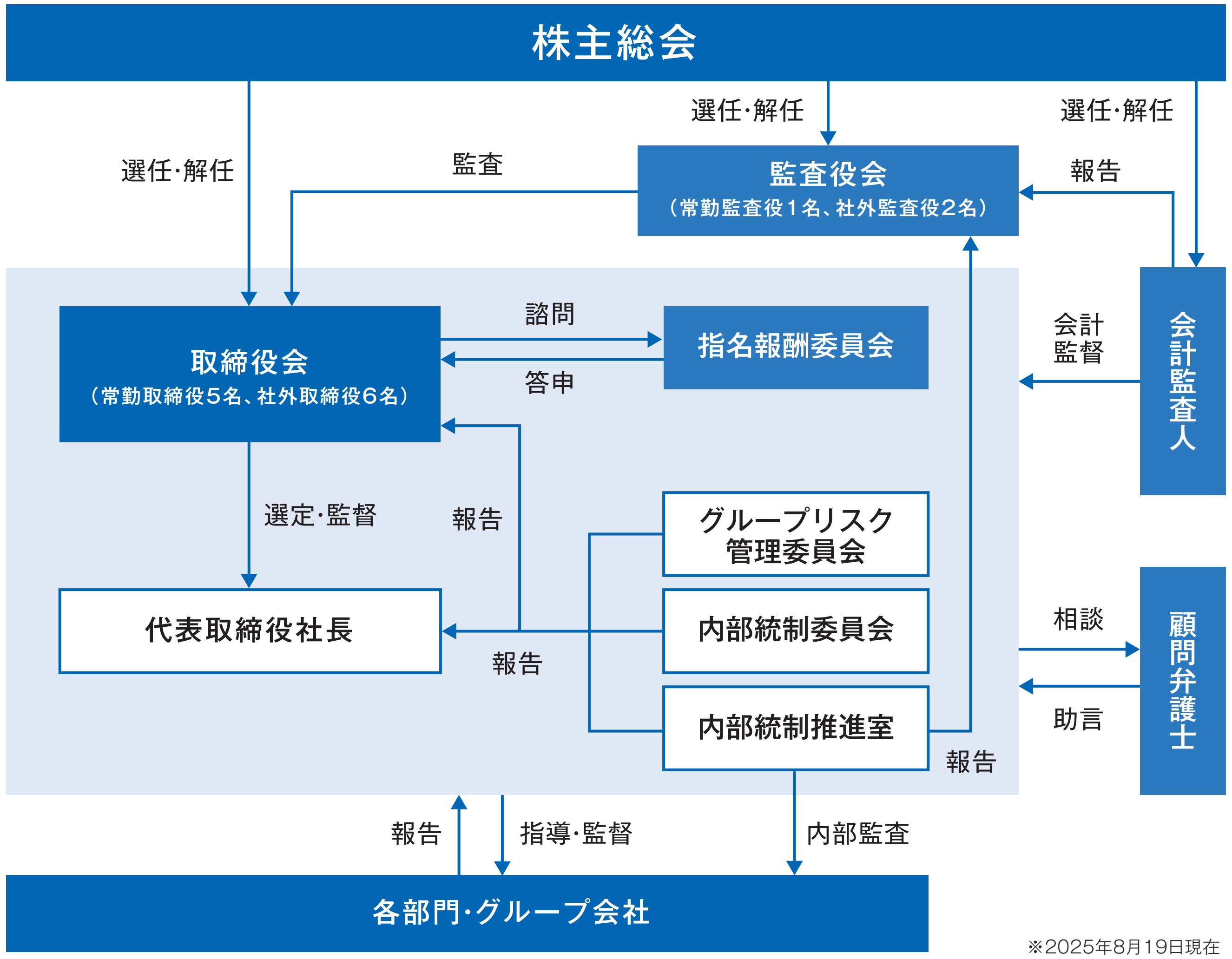
基本的な考え方

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のためには、コーポレート・ガバナンスの整備が不可欠であると考えております。経営環境の変化に柔軟かつ迅速に対応し得る組織体制を構築し、上場企業として健全かつ透明性の高い経営に努めるべく、適切なコーポレート・ガバナンス体制の整備を進めることにより、全てのステークホルダーの方々から信頼され、期待される企業を目指します。

コーポレート・ガバナンス体制（企業統治の体制）

当社は、監査役会設置会社を選択しています。取締役11名（内、社外取締役6名）で構成される取締役会および監査役会のほか、取締役の指名・報酬等に関する手続きの公正性・透明性・客観性を強化し、コーポレート・ガバナンスの充実を図るため、任意の指名報酬委員会を設置しております。

コーポレート・ガバナンス体制図



※2025年8月19日現在

取締役会

取締役会の役割

取締役会は、会社の経営上の意思決定機関として、法令及び定款の規定により取締役会の決議を要する事項、並びに経営方針や事業計画など経営上の重要事項に関して審議及び意思決定を行うこととしています。取締役会は原則月１回開催し、必要に応じて臨時取締役会を開催しております。

なお、取締役の経営責任を明確にするため、取締役の任期は1年としています。

取締役会の構成

当社は、定款により取締役会の員数を11名以内と定め、かつ監督機能の実効性を確保するため、原則として当社の取締役の3分の1以上を独立社外取締役とする方針としております。

現在、取締役は11名（うち社外取締役6名）で構成されており、経営にかかる重要事項の意思決定や業務執行の監督機能の遂行を図っております。員数は定款の定めに従い、当社の取締役会において活発な審議を行うとともに、的確で迅速な意思決定を行うために適切であると判断する水準を維持しています。

監査役会

監査役会の役割

監査役会は、監査役監査基準に則り、監査方針を決定し、必要な意見陳列及び報告並びに取締役の職務の執行を監査しております。監査役会は原則月1回開催されており、監査役より監査内容の報告を受けております。なお、法律に定める監査役の員数を欠くことになる場合に備え、補欠監査役を1名選任しております。

監査役会の構成

当社の監査役会は定款により員数を5名以内と定め、かつ監査機能の実効性を確保するため、原則として半数以上を社外監査役とすることと定めており、現在は常勤監査役1名及び社外監査役2名で構成されています。

監査役会は、会計監査人より年間の監査報告書の提出を受け、会計監査の都度、監査の状況、内部統制の状況などについての報告を受け、また取締役会等の重要会議に出席することにより、取締役の意思決定の状況及び監督義務の履行状況を監視できる体制をとっております。

グループリスク管理委員会

「リスク管理規程」に則り、コンプライアンス、環境、災害、品質及び情報セキュリティ等に係るリスク発生時における迅速な対応を行っております。グループリスク管理委員会は、対応策が検討されていない新たなリスクが生じ、そのリスクの影響が重大である場合には、速やかに取締役会に報告し、取締役会において責任者を選任することにより、新たなリスクに対して迅速かつ適切に対応していくものとしております。当期は3回開催し、発生しうるリスクに対しての議論を行い、取締役会への報告を実施いたしました。

ガバナンス

Governance

取締役の略歴・選任理由

（2025年8月19日現在）

青木 保外志
（あおき やすとし）

取締役最高顧問

■ 取締役会への出席状況
13回 / 13回

略　歴

1976年 6月　有限会社青木二階堂薬局設立監査役
1981年 3月　有限会社三和薬商代表取締役
1985年 1月　株式会社クスリのアオキ設立代表取締役専務
1999年 6月　同社代表取締役副社長
2003年 8月　同社代表取締役社長
2012年 5月　同社代表取締役社長兼社長執行役員
2014年 5月　同社取締役最高顧問
2016年11月　当社取締役最高顧問（現任）

青木 宏憲
（あおき ひろのり）

代表取締役社長

■ 取締役会への出席状況
13回 / 13回

略　歴

1996年 4月　大塚製薬株式会社入社
2003年 2月　株式会社クスリのアオキ入社
2006年 7月　同社執行役員管理部長
2007年 5月　同社執行役員人事教育部長
2008年11月　同社執行役員調剤事業本部長
2010年 5月　同社執行役員営業本部長兼営業推進室長
2010年 6月　株式会社青木二階堂代表取締役社長
2010年 8月　株式会社クスリのアオキ代表取締役専務兼営業本部長兼営業推進室長
2012年 5月　同社代表取締役兼専務兼執行役員営業本部長
2014年 5月　同社代表取締役社長（現任）
2016年11月　当社代表取締役社長兼社長執行役員
2018年 6月　当社代表取締役社長（現任）

重要な兼職の状況　株式会社クスリのアオキ代表取締役社長

青木 孝憲
（あおき たかのり）

取締役副社長

■ 取締役会への出席状況
13回 / 13回

略　歴

1997年 4月　東京エレクトロン株式会社入社
2004年 4月　大塚製薬株式会社入社
2008年 4月　株式会社クスリのアオキ入社
2008年11月　同社執行役員IT･業務改革本部長
2010年 5月　同社執行役員商品部長
2012年 5月　同社専務執行役員経営管理統括部長兼IT･物流推進部長
2012年 5月　株式会社A2ロジ取締役（現任）
2014年 5月　株式会社クスリのアオキ専務執行役員店舗運営本部長
2016年11月　当社専務執行役員グループ店舗運営部門担当
2017年 5月　同社専務執行役員グループ開発部門担当
2017年 5月　株式会社クスリのアオキ取締役兼専務執行役員開発本部長
2018年 6月　同社取締役副社長兼開発本部長
2021年 5月　同社取締役副社長（現任）
2021年 8月　当社取締役副社長（現任）

重要な兼職の状況　株式会社クスリのアオキ取締役副社長　／　株式会社A2ロジ取締役

飯嶋　仁
（いいじま ひとし）

常務取締役
指名報酬委員

■ 取締役会への出席状況
13回 / 13回

略　歴

2003年 5月　株式会社クスリのアオキ入社
2012年 5月　同社調剤運営部長
2018年 6月　同社店舗運営本部長兼調剤事業部長
2020年 8月　当社取締役営業部門担当
2020年 8月　株式会社クスリのアオキ取締役店舗運営本部長兼ドラッグ統括
2021年 5月　当社取締役営業部門担当兼関東･東北地区本部長
2021年 5月　株式会社クスリのアオキ取締役店舗運営本部長
2022年 6月　日本チェーンドラッグストア協会理事（現任）
2024年 5月　当社常務取締役営業･経営戦略担当（現任）
2024年 5月　株式会社クスリのアオキ常務取締役店舗運営本部長兼関東･東北地区開発推進担当
2025年 6月　同社常務取締役店舗運営本部長（現任）

重要な兼職の状況　株式会社クスリのアオキ常務取締役店舗運営本部長　／　日本チェーンドラッグストア協会理事

八幡 亮一
（やはた りょういち）

取締役

■ 取締役会への出席状況
13回 / 13回

略　歴

1989年 4月　株式会社ワールド入社
2004年 7月　株式会社クスリのアオキ入社
2012年 5月　同社常務執行役員管理本部長
2013年 5月　同社常務執行役員財務企画･IR室長
2014年 8月　同社取締役兼常務執行役員管理本部長
2016年 8月　当社取締役
2016年11月　当社取締役兼常務執行役員グループ管理部門担当
2018年 6月　当社取締役管理部門担当兼経営企画室長
2018年 6月　株式会社クスリのアオキ取締役
2020年 5月　当社取締役管理部門担当
2021年 5月　当社取締役管理部門兼経理室長
2021年 5月　株式会社クスリのアオキ取締役経理部長
2023年 5月　当社取締役管理部門担当（現任）
2023年 5月　株式会社クスリのアオキ取締役（現任）

重要な兼職の状況　株式会社クスリのアオキ取締役

岡田 元也
（おかだ もとや）

取締役
社外

■ 取締役会への出席状況
13回 / 13回

略　歴

1979年 3月　ジャスコ株式会社（現イオン株式会社）入社
1990年 5月　同社取締役
1992年 2月　同社常務取締役
1995年 5月　同社専務取締役
1997年 6月　同社代表取締役社長
2003年 5月　イオン株式会社取締役兼代表執行役社長
2005年11月　株式会社ツルハホールディングス社外取締役相談役
2014年 8月　株式会社クスリのアオキ社外取締役
2014年11月　ウエルシアホールディングス株式会社取締役（現任）
2016年11月　当社社外取締役（現任）
2020年 3月　イオン株式会社取締役兼代表執行役会長（現任）

重要な兼職の状況　イオン株式会社取締役兼代表執行役会長　／　ウエルシアホールディングス株式会社取締役

選任理由

イオン株式会社取締役兼代表執行役員を務めており、経営者としての豊富な経験、実績、見識に基づいて事業に有益な助言を行っていただき、当社の企業価値向上に反映するため選任いたしました。

柳田 直樹
（やなぎだ なおき）

取締役
社外　独立

■ 取締役会への出席状況
13回 / 13回

略　歴

1987年 4月　弁護士登録
1987年 4月　柳田野村法律事務所（現柳田国際法律事務所）入所
2001年 1月　同社パートナー弁護士（現任）
2004年 6月　日本製紙株式会社社外監査役
2014年 6月　アルパイン株式会社社外監査役
2014年 6月　損保ジャパン日本興亜ホールディングス株式会社（現SOMPOホールディングス株式会社）社外監査役
2016年 6月　アルパイン株式会社社外取締役監査等委員
2016年 6月　YKK株式会社社外監査役
2019年 6月　SOMPOホールディングス株式会社社外取締役
2019年 8月　当社社外取締役（現任）

重要な兼職の状況　柳田国際法律事務所パートナー弁護士

選任理由

弁護士としての専門的見地及び見識を有するとともに、社外取締役または社外監査役として複数の会社の経営に関与してきており、その豊富な経験、実績、見識に基づいて事業に有益な助言をいただき、当社の企業価値向上に反映するために選任しております。

井上 佳子
（いのうえ よしこ）

取締役
社外　独立
指名報酬委員

■ 取締役会への出席状況
13回 / 13回

略　歴

1997年 4月　花王株式会社入社
2000年 2月　ジョンソン･エンド･ジョンソン株式会社入社
2005年 7月　ゴールドマン･サックス証券株式会社入社
2008年 1月　日本メドトロニック株式会社入社
2014年10月　クーパービジョン･ジャパン株式会社入社
2015年10月　同社執行役員
2018年10月　同社取締役
2019年 5月　同社代表取締役社長
2021年 8月　当社社外取締役（現任）
2023年 6月　ノボノルディスクファーマ株式会社取締役副社長
2025年 1月　テレフィックメディカルジャパン株式会社代表取締役社長（現任）

重要な兼職の状況　テレフィックメディカルジャパン株式会社代表取締役社長

選任理由

医薬用品メーカーの経営者としての豊富な経験や見識に加えて、当社の企業価値向上のための多方面的な視点を有しており、その経験や知識を活かして独立した立場から経営の監督を行うことにより、取締役会の機能強化が期待されると判断し、選任しております。

藤井 大温
（ふじい ひろみつ）

取締役
社外　独立
指名報酬委員

■ 取締役会への出席状況
13回 / 13回

略　歴

2002年 7月　ドラッグストアモリ（現ナチュラルホールディングス）入社
2007年10月　株式会社クスリのアオキ入社
2008年 4月　株式会社クスリのアオキ退社
2008年 5月　株式会社ザグザグ入社
　　　　　　同　取締役
2015年 6月　株式会社タイオン365代表取締役（現任）
2017年 8月　タイオンホールディングス株式会社代表取締役（現任）
2017年10月　一般財団法人タイオン奨学基金代表理事（現任）
2023年 8月　当社社外取締役（現任）

重要な兼職の状況　タイオンホールディングス株式会社代表取締役社長

選任理由

介護分野や在宅特化型調剤薬局における経営者としての豊富な経験や見識に加え、ドラッグストア業界に関する知見も有しており、独立した立場から当社の経営を監督し、取締役会へ助言いただくことで、企業価値を継続して高めることに繋がると考え選任しております。

竹内 俊昭
（たけうち としあき）

取締役
社外　独立

■ 取締役会への出席状況
10回 / 10回

略　歴

1981年 4月　花王株式会社入社
2012年 6月　同社執行役員
2014年 3月　同社代表取締役常務執行役員
2014年 3月　花王カスタマーマーケティング株式会社代表取締役社長執行役員
2016年 1月　花王株式会社代表取締役専務執行役員
2016年 1月　花王グループカスタマーマーケティング株式会社代表取締役社長執行役員
2023年 3月　花王株式会社代表取締役専務執行役員退任
2023年 3月　花王グループカスタマーマーケティング株式会社代表取締役社長執行役員退任
2024年 4月　クロスプラス株式会社社外取締役（現任）
2024年 8月　当社社外取締役（現任）

選任理由

大手消費財メーカーの代表取締役を務めた経験や知見、実績を活かして、当社の取締役会に助言することは、変化する顧客のニーズへの適切な対応及び当社のガバナンスの強化に寄与するものであり、当社の継続的な企業価値の向上につながると判断し、社外取締役として選任いたしました。

ガバナンス

Governance

取締役の略歴・選任理由

（2025年8月19日現在）

木下 玲子
（きのした れいこ）

取締役

社外 独立

■ 取締役会への出席状況
10回 / 10回

略　歴

1987年 4月　株式会社日本興業銀行
　　　　　（現株式会社みずほフィナンシャルグループ）入行
2000年 4月　リーマン・ブラザーズ証券会社ヴァイス・プレジデント
2002年10月　株式会社東京スター銀行シニア・ヴァイス・プレジデント
2004年11月　SBIキャピタル株式会社常務取締役
2006年 6月　SBIキャピタルソリューションズ株式会社
　　　　　（現アドミラルキャピタル株式会社）代表取締役（現任）
2011年 5月　株式会社Doフィナンシャルサービス代表取締役（現任）
2018年 6月　東日本信販株式会社代表取締役（現任）
2020年 6月　ヘリオステクノホールディングス株式会社社外取締役（現任）
2021年 2月　株式会社ユニーファイナンス代表取締役（現任）
2022年 5月　トラックリーシング株式会社代表取締役（現任）
2022年 6月　フェニックス電機株式会社社外取締役（現任）
2023年 3月　グリーン・サービス株式会社取締役（現任）
2024年 8月　当社社外取締役（現任）
2025年 6月　第一三共株式会社社外取締役（現任）

重要な兼職の状況　アドミラルキャピタル株式会社代表取締役

選任理由

経営者としての豊富な経験や実績を有していることに加え、投資した企業の取締役に就任することを通じて広い視野を有しております。M&Aに対する知見が豊富であることから、当社が積極的に進めているM&Aの推進及び成長戦略に寄与するものであり、当社の継続的な企業価値の向上につながると判断し、社外取締役に選任いたしました。

三賀森 正裕
（みかもり まさひろ）

常勤監査役

■ 取締役会への出席状況
10回 / 10回

■ 監査役会への出席状況
10回 / 10回

略　歴

2002年 7月　株式会社クスリのアオキ入社
2016年11月　株式会社クスリのアオキ店舗運営部地区長
2019年 5月　UAゼンセンクスリのアオキユニオン出向専従委員長
2023年11月　UAゼンセンクスリのアオキユニオン出向専従書記長
2024年 5月　株式会社クスリのアオキ店舗運営部地区長
2024年 8月　当社監査役（現任）

選任理由

当社での社歴や店舗運営部の責任者としての現場経験も長く、ドラッグストア業界に知見を有しております。また当社の労働組合の専従委員長や書記長も経験していることから、人的資本に関する知見も有するなど多角的な視野を有しており、当社の監査体制強化に反映していただくため常勤監査役として選任いたしました。

桑島 敏彰
（くわじま としあき）

監査役

社外 独立

■ 取締役会への出席状況
12回 / 13回

■ 監査役会への出席状況
14回 / 15回

略　歴

1974年 4月　三井物産株式会社入社
1984年 7月　カナカン株式会社入社
1990年 4月　同社取締役
2000年 4月　カナカン株式会社代表取締役社長
2010年 6月　コカ・コーラカスタマーマーケティング株式会社入社
2011年 4月　同社執行役員トレードマーケティング統括部長
2012年 1月　同社執行役員第二営業本部長
2013年 9月　アトム運輸株式会社入社
2013年11月　同社取締役副社長
2014年 8月　株式会社クスリのアオキ社外監査役
2015年11月　株式会社K&アソシエイツ取締役CEO（現任）
2016年 3月　GRN株式会社社外取締役（現任）
2016年11月　当社社外監査役（現任）

重要な兼職の状況　株式会社K&アソシエイツ取締役CEO　／　GRN株式会社社外取締役

選任理由

企業経営の豊富な経験や実績があり、その幅広い見識を活かして当社の経営を客観的および中立的な立場から評価、監視していただくため選任しております。

中村 明子
（なかむら あきこ）

監査役

社外 独立

■ 取締役会への出席状況
13回 / 13回

■ 監査役会への出席状況
15回 / 15回

略　歴

1992年 4月　弁護士登録
1992年 4月　わかくさ法律事務所入所
1994年 2月　松本洋武法律事務所
　　　　　（現 中村明子法律事務所）（現在に至る）
2014年 3月　株式会社北國新聞社社外監査役（現任）
2014年 8月　株式会社クスリのアオキ社外監査役
2016年11月　当社社外監査役（現任）
2022年 6月　石川県漁業協同組合非常勤監事（現任）
2024年 6月　北陸電力株式会社社外監査役（現任）

重要な兼職の状況　中村明子法律事務所弁護士　／　株式会社北國新聞社社外監査役　／　北陸電力株式会社社外監査役

選任理由

弁護士として豊富な専門知識・経験を有するとともに、企業経営を監査する十分な見識を有している人物であると考え選任しております。

役員のスキルセット

スキルマトリックス

区分	氏　名	地　位	専門性				
			企業経営・事業戦略	事業知見・商品	人的資本・人材開発	財務・会計	法務・リスクマネジメント
取締役	青木 保外志	取締役最高顧問	●	●	●		
	青木 宏憲	代表取締役社長	●	●	●		
	青木 孝憲	取締役副社長	●	●		●	
	飯嶋 仁	常務取締役		●	●		
	八幡 亮一	取締役		●		●	●
	岡田 元也	社外取締役	●	●			
	柳田 直樹	社外取締役			●		●
	井上 佳子	社外取締役	●		●		
	藤井 大温	社外取締役	●	●			
	竹内 俊昭	社外取締役	●	●			●
	木下 玲子	社外取締役	●		●	●	

※上記のスキルマトリックスは、各人の有する全ての知見や経験を表すものではありません。

スキルマトリックス項目の選定理由

項　目	選定理由
企業経営・事業戦略	クスリのアオキグループの経営理念の実現・中期経営計画の達成のため、企業経営や事業計画を構築することができる幅広い知見・経験を持つ取締役が必要である。
事業知見・商品	クスリのアオキグループの主幹事業たるドラッグストア事業・調剤事業それぞれにおける事業環境や消費者志向の傾向を的確に捉え、MD・企画・商品開発を含めた戦略を構築し、変化する市場環境のなかにあって具体的な施策を展開することができる幅広い知見・経験をもつ取締役が必要である。
人的資本・人材開発	クスリのアオキグループが目指す経営計画の実現、企業価値の向上及び持続的な成長のためには、従業員の成長・多様な人材の活躍及びこれを支える組織開発を促進することができる幅広い知見・経験を持つ取締役が必要である。
財務・会計	クスリのアオキグループが目指す経営計画の実現、企業価値の向上及び持続的な成長のためには、適切な財務・IR活動を行うことができる幅広い知見・経験を持つ取締役が必要である。
法務・リスクマネジメント	適切なガバナンス体制の確立は、企業価値の向上及び持続的な成長のための基盤であり、コーポレートガバナンスやリスク管理・コンプライアンス分野における幅広く適切な知見・経験を持つ取締役が必要である。

ガバナンス

Governance

取締役会の実効性評価

当社は、取締役会機能及び実効性の向上を図るため、定期的に取締役会の実効性の分析及び評価を実施しております。評価にあたっては、第三者の関与による客観性や実質性を担保するため、顧問弁護士を介して集計及び分析を行いました。最新の実施は2023年5月で、各取締役と監査役よりアンケート形式で回答を求めました。評価項目は以下の通りです。

評 価 項 目

1. 取締役会の構成
2. 取締役会の運営
3. 取締役会の議題
4. 取締役会の支援体制

［コメント］
アンケートの調査結果より、当社取締役会の実効性は概ね機能しているとの回答を得られました。その一方で、以下の内容につきましては、当社取締役会の課題や改善の余地があるものと認識しており、その必要性を吟味しながら引き続き改善に取り組み、取締役会の実効性の向上に努めていきます。

［今後の課題］
サステナビリティやSDGsに関して、ドラッグストア・調剤事業そのものが社会貢献性が高い事業である一方で、当社からの発信の仕方には改善の余地があることから、今後、取り組み方を検討してまいります。

取締役・監査役の報酬

指名報酬委員会

当社は2023年12月より取締役の指名・報酬等に関する手続きの公正性・透明性・客観性を強化し、コーポレート・ガバナンスの充実を図るため、任意の指名報酬委員会を設置しております。指名報酬委員会の委員は、取締役会の決議によって設定された社内取締役である飯嶋仁、独立社外取締役である藤井大温及び井上佳子の計3名で構成され、藤井大温が委員長を務めております。2025年5月期においては4回開催し、具体的な検討内容は取締役の構成方針や社外取締役の候補者等であり、その審査結果を取締役会に答申いたしました。

役員報酬制度

取締役（社外取締役を除く）の報酬体系は、基本報酬とストック・オプションで構成されており、基本報酬の金額については、外部専門機関等の公表資料データ及び同業他社、異業種の報酬水準を踏まえ、取締役ごとの職務・職責等に基づいた金額（固定報酬）に加え、前連結会計年度の業績に基づいて算出した金額（業績連動報酬）を合わせた金額を当連結会計年度の報酬として確定させ、これを基本報酬としております。

個人別の報酬額については、取締役会決議に基づき代表取締役社長がその具体的内容について委任を受けるものとし、管理部門担当役員とも協議しながら、以下の基準に則り、各取締役の基本報酬の額を決定しております。なお、非金銭報酬としてはストック・オプションがありますが、その付与は不定期であり、必要と判断した時期に付与しております。

（1）取締役の固定報酬は、年間報酬額を12で除した月額固定の報酬としております。
（2）業績連動報酬は、各事業年度の連結経常利益の予算達成率に基づき、各取締役の職務・職責・成果貢献度を加味して、毎年決定しております。
（3）業績連動報酬の基本報酬に対する支給割合については、指名報酬委員会の協議及び意見を踏まえて、決定しております。取締役の個人別の報酬等の額に対する割合については、基本報酬を100%として、うち業績連動報酬部分が代表取締役や役付取締役で41～42%、取締役で19～26%としております。

社外取締役の報酬は、業務執行から離れた立場で業務執行を監督するという観点から、基本報酬のみで構成しており、期待される役割を適切に遂行できるよう、職務価値に見合った報酬水準としております。当社の監査役の報酬は基本報酬のみで構成されており、その役割を鑑みて、業績に基づいて算出した金額は含まれておりません。

株主との対話

当社は、投資家をはじめとするあらゆるステークホルダーの皆様と建設的な対話ができる体制を整備し、面談を実施しています。

株主との主な対話者

機　会	主な対話者
決算説明会	代表取締役社長 / 管理担当取締役 / 経営企画室
IRミーティング	経営企画室
株 主 総 会	代表取締役社長 / 管理取締役
SRミーティング	経営企画室

株主との対話に関する基本方針

1. 株主との対話全般については経営企画室が所管しており、IR担当役員が統括をしております。社内取締役による対話の機会は設けておりますが、現在は、社外取締役や監査役による対話の機会は設けておりません。今後必要に応じて開催を検討いたします。
2. 対話を補助するために、経営企画室が中心となり各部門と連携しながら情報を共有しております。
3. 個別面談以外の対話の手法として、本決算及び第2四半期終了後に機関投資家を対象とした決算説明会を実施しております。
4. 株主との対話における、貴重なご意見、ご指摘につきましては当社幹部会等において共有しております。
5. 株主との対話につきましては、当社が定める「インサイダー情報管理規程」に則ってインサイダー情報に留意しながら進めております。また、沈黙期間を設定しております。

IRポリシー

■ IR情報ご利用にあたって

掲載しているIR情報は、当社の財務情報、経営指標等の提供を目的としておりますが、内容についていかなる表明・保証を行うものではありません。
また、投資勧誘を目的にしたものではありません。実際に投資を行う際は、当ウェブサイトの情報に全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えいただき、投資に関するご決定は皆様ご自身のご判断で行うようお願いいたします。

■ 掲載情報に関して

掲載している情報に関して、当社は細心の注意を払っておりますが、掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によりデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害等に関し、事由の如何を問わず一切責任を負うものではありません。

■ 将来の見通しについて

掲載している情報の一部には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。

■ IR活動沈黙期間（サイレント期間）について

当社では、決算（四半期決算を含む）情報の漏洩防止の観点及び情報開示の公平性を確保するため、決算期末日の翌日から決算発表日までをIR活動沈黙期間（サイレント期間）としています。この期間は、原則として決算に関するコメントや質問への回答を控えさせていただきます。ただし、この期間中に適時開示に該当する事実が発生した場合は、適時適切に開示いたします。

財務情報

財務・非財務データ 10年サマリー

Financial and Non-Financial Data

会計年度	2016年5月期 ※1	2017年5月期 ※1	2018年5月期 ※2	2019年5月期	2020年5月期	2021年5月期	2022年5月期	2023年5月期	2024年5月期	2025年5月期
経営成績(単位:百万円)										
売上高	161,597	188,744	221,286	250,885	300,173	305,880	328,335	378,874	436,875	501,470
売上総利益	44,076	53,086	62,065	71,869	84,114	90,114	89,762	106,107	118,090	132,956
販売費および一般管理費	35,083	42,409	50,203	57,722	67,755	73,495	75,692	90,810	99,521	106,354
減価償却費(のれん償却を含む)	3,428	4,282	4,898	5,447	6,156	7,058	8,645	11,374	11,947	12,495
営業利益	8,992	10,676	11,862	14,147	16,359	16,619	14,070	15,296	18,569	26,601
営業利益率(%)	5.6	5.7	5.4	5.6	5.4	5.4	4.3	4.0	4.3	5.3
経常利益	9,222	11,110	12,612	14,620	16,829	17,344	15,785	19,129	20,101	27,513
親会社株主に帰属する当期純利益	6,475	8,181	8,823	10,648	12,416	12,062	9,839	12,326	12,307	17,786
事業年度末の財政状態(単位:百万円)										
総資産	78,170	95,389	117,720	136,210	170,364	195,917	234,201	274,301	303,453	352,464
純資産	27,942	35,838	44,310	54,443	66,224	77,669	86,930	98,546	117,420	145,759
有利子負債額	16,921	2,070	26,305	30,205	40,744	54,395	78,127	89,498	98,785	101,910
自己資本比率(%)	35.7	37.5	37.6	39.9	38.8	39.6	37.1	35.9	36.4	41.4
ROE 自己資本利益率(%)	26.0	25.7	22.1	21.6	20.6	16.8	12.0	13.3	11.8	13.9
キャッシュ・フロー										
営業活動によるキャッシュ・フロー	10,719	8,743	18,200	11,142	21,492	13,850	20,286	31,249	26,864	22,167
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲12,090	▲13,049	▲16,255	▲17,867	▲18,079	▲25,528	▲27,771	▲22,260	▲21,104	▲31,079
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,892	1,826	4,769	1,618	7,763	8,102	18,098	7,533	344	7,668
1株当たり情報(単位:円)										
当期純利益 ※3	68.74	86.74	93.41	112.62	131.27	127.52	104.02	130.31	130.11	175.42
純資産 ※3	296.61	379.00	468.37	575.17	699.09	819.99	917.95	1,041.20	1,168.74	1,441.69
配当金 ※4	12.50	14.00	16.00	18.00	20.00	23.00	26.00	29.00	32.50	14.00
配当性向(%)	6.0	5.3	5.7	5.3	5.1	6.0	8.3	7.4	8.3	8.0
非財務データ										
店舗数(店)	318	385	456	541	630	733	826	903	953	1,036
売場面積(㎡)	306,741	379,327	455,946	539,357	628,653	741,338	855,266	957,407	1,016,739	1,102,091
従業員数(名)	1,546	1,771	2,188	2,389	3,004	3,990	4,033	4,460	4,735	5,627
平均臨時雇用者数(名)(8時間換算)	3,364	4,318	5,330	5,270	6,613	5,634	5,474	5,843	6,432	7,574
調剤薬局数(店)	166	180	203	245	295	366	466	532	600	670
女性管理職比率(%)	–	–	–	–	20.0	22.5	23.7	24.7	24.8	25.1

※1. 2017年5月期に会計方針を一部変更しており、各財務数値に対して遡及処理を行っております。
※2. 株式会社クスリのアオキの持ち株会社制導入により、2018年5月期以降は連結の数値を記載しております。
※3. 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。第22期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株あたり当期純利益額、1株あたり純資産額を算定しております。
※4. 2024年5月期の配当金につきましては、2023年11月20日を基準日とする株式分割の基準にて算出しております。

企業情報
会社概要
Corporate Profile

(2025年5月20日現在)

会　社　名	株式会社クスリのアオキホールディングス
本社所在地	〒924-8510　石川県白山市横江町5180番地
電話番号	076-274-6115
設　　立	1999年7月30日
資　本　金	16,749百万円
代　表　者	代表取締役社長　青木 宏憲
事業内容	医薬品･化粧品･日用雑貨などの近隣型小売業、 調剤業務等を行う子会社の経営戦略･経営管理等の提供
連結売上高	501,470百万円
グループ従業員数	正社員数 5,627人　平均臨時雇用者数 7,574人
コーポレートサイト	https://www.kusuri-aoki-hd.co.jp/company/

株式の状況

(2025年5月20日現在)

発行可能株式総数	240,000,000株
発行済株式総数	105,097,680株
株主総数	29,163人
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
証券コード	3549

所有株式数割合 (2025年5月20日現在)

- 金融機関……14.4%
- 金融商品取引業者……0.1%
- その他の法人……50.2%
- 外国法人等……17.8%
- 個人その他……13.7%
- 自己名義株式……3.8%

合計 100.0%

株主優待

所有株式数	株主優待の内容（以下からいずれか一つを選択）			
	株主優待カード	ノベルティカード※	Visaギフトカード	地方名産品
100株以上 300株未満	クスリのアオキグループ店舗でのお買い物金額から 3%割引	2,000円分	1,500円分	2,000円相当
300株以上 3,000株未満	クスリのアオキグループ店舗でのお買い物金額から 5%割引	5,000円分	3,500円分	5,000円相当
3,000株以上	クスリのアオキグループ店舗でのお買い物金額から 7%割引	10,000円分	7,000円分	10,000円相当

※ノベルティカードはクスリのアオキグループの各店舗でのお買い物の際にお使いいただける商品券です。

株主優待カード／3%割引

ノベルティカード

【寺岡畜産 能登カレー詰め合わせ】
地方名産品／2,000円相当

株主優待カード／5%割引

Visaギフトカード

地方名産品／5,000円相当

株主優待カード／7%割引

地方名産品／10,000円相当

※優待の内容は2025年度のものです。