



2025年12月25日

各 位

会 社 名 株式会社クスリのアオキホールディングス
代表者名 代表取締役社長 青木 宏憲
(コード番号 3549 東証プライム)
問合せ先 取締役管理部門担当 八幡 亮一
(T E L 076-274-6115)

50周年ビジョン（2026年5月期～2035年5月期）及び 第4次中期経営計画（2026年5月期～2030年5月期）策定に関するお知らせ

当社は、2035年の設立50周年に向けた長期経営構想として「50周年ビジョン（2026年5月期～2035年5月期）」を策定いたしました。また、その実現に向けた次なる成長ステージとして、2026年5月期を初年度とする5ヵ年の新たな成長戦略「第4次中期経営計画（2026年5月期～2030年5月期）」（以下、本計画）を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 50周年ビジョン策定の背景

当社は、第3次中期経営計画における財務目標「2026年5月期 売上高5000億円」を2025年5月期に1年前倒しで達成いたしました。この早期達成を踏まえ、当社を取り巻く経営環境を改めて分析いたしました。具体的には、物価高騰下におけるEDLP（エブリデー・ロー・プライス）戦略の重要性、異業種を含む競合他社との出店競争や価格競争の激化、超高齢社会における共働き世帯の増加と時間短縮ニーズの増大、そして資本効率の改善と株主還元強化要請の高まりなどが挙げられます。こうした環境変化に迅速に対応し、今後も持続的な成長を実現するとともに、地域社会にとって不可欠な生活インフラとしての地位を確固たるものとするため、長期的な指針となる50周年ビジョンを策定いたしました。

2. 50周年ビジョンの概要（2026年5月期～2035年5月期）

当社は1985年に設立し、「健康と美と衛生を通した社会貢献」という経営理念のもと、社会から信頼されるドラッグストア、調剤薬局の運営を目指し、様々な取組みを進めてまいりました。2025年1月には設立40周年を迎え、この記念すべき年に売上高5000億円、店舗数1000店舗という二つの大きな目標を達成できました。次の節目となる50周年に向け、さらなる成長と利便性の高い店舗を目指すべく、50周年ビジョンという10年にわたる長期構想を策定いたしました。

【目指す姿（ビジョン）】

＜ビジョン＞ もっと便利に、ずっと笑顔で。

＜数値目標＞ 2035年5月期 売上高1兆円（小売業トップ20）

「もっと便利に、ずっと笑顔で。」というスローガンは、当社が目指すべき不変のビジョンとして、地域のお客様に寄り添い続ける決意を表しています。

3. 第4次中期経営計画（2026年5月期～2030年5月期）

50周年ビジョンに定める方針に基づき、その実現に向けた次なる成長ステージとして、本計画期間における目標および戦略を以下のとおり策定いたしました。

(1) 基本方針

<基本方針> フード＆ドラッグ＋調剤の進化

生鮮食品の取り扱い強化による集客力の最大化と、専門性の高い調剤サービスの拡充を融合させ、更なる店舗利便性の向上を図ります。

(2) 経営指標

	2025年5月期実績	2026年5月期計画	2030年5月期計画
売上高	5014 億円	5600 億円	8000 億円
営業利益	266 億円	230 億円	440 億円
配当性向	8%	34%	30%

(3) 第4次中期経営計画における重点戦略

本計画では、「フード＆ドラッグ＋調剤の進化」という基本方針のもと、以下の3つの重点戦略を推進してまいります。これらの戦略を推進することで、当社グループは生活インフラとしての地位を確固たるものとし、2030年5月期に掲げる各定量目標の達成を目指してまいります。

① 生鮮ノウハウの向上（集客力の最大化と収益性の改善）

M&A の実施や大型店を中心とする立地開発体制の構築により大型店比率を向上させ、店舗単位でのMD や運営力の強化を図ります。また、安定的な物流インフラを構築すべく、各拠点にPC（プロセスセンター）及びチルド物流センターの構築を目指します。これらの基盤強化と生鮮強化施策の実施により、2030年5月期生鮮売上高 1300 億円を目指します。

② 収益構造の強化

物価高騰による原材料価格の高騰に対応すべく、PB（プライベート・ブランド）開発及び販売の強化を行い、2030年5月期 PB 売上高 800 億円を目指します。また、継続的な取り組みとして、出店エリアにおける EDLP 施策とローコストオペレーションの確立により、業務効率化とコスト効率の最大化を図ります。調剤事業では、増患取組みの継続と調剤併設率向上により、2030年5月期調剤売上高 1000 億円を達成し、店舗収益性の向上に貢献します。

③ M&A の推進

安定的な出店体制の構築とこれまで同様にM&A を積極的に実施することで、本計画期間中に400 店舗の出店を目指します。このうち、3割をM&A により補完し、生鮮ノウハウを中心とする専門人材の確保と好立地物件かつ大型店舗の安定的な獲得を実現し、出店エリア拡大と早期収益化を目指します。

(4) キャッシュアロケーションの基本方針

本計画の実現に向けたキャッシュアロケーションについて、2030年5月期までに獲得する営業キャッシュフロー及び資金調達により獲得するキャッシュを次の割合に基づき配分してまいります。

① 成長投資（67%）

次なる成長に向けた重点戦略を機動的かつ効率的に実行すべく、5カ年の第4次中期経営計画において、新規出店・改装、M&A、人材投資等の戦略的投資に対し、総額2000億円の成長投資を実施いたします。

② 株主還元（20%）

従前より配当政策は安定的かつ継続的な配当を実施していくことを基本方針としておりましたが、抜本的な株主還元の見直しを行い、配当性向30%を基本方針とします。また、自己株式取得等を含めた株主還元の配分は、キャッシュインの20%を目安とします。

③ 運転資金の増加、有事対応等（13%）

成長投資や株主還元とのバランスを考慮し、運転資金の増加、および強固な財務体質維持のための有事対応資金等として確保します。