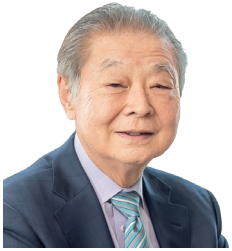
薬王堂
YAKUODO

Business Report 6th

株式会社薬王堂ホールディングス

第6期 報告書　2024年3月1日～2025年2月28日　証券コード:7679



第7期は売上高1,682億円、過去最高の70店舗出店へ。中期計画目標で売上高3,000億円、営業利益100億円の実現に向けて。

代表取締役社長　西郷辰弘

第6期におきましては、円安や人件費の上昇に加え、電気代・物流コストの高止まりが続きました。加えて、物価上昇により生活防衛意識が一段と強まり、消費は節約傾向が顕著となるなど、小売業を取り巻く環境は一層厳しさを増した1年となりました。

そのような中で当社は売上高1,519億円、営業利益54.8億円、親会社株主に帰属する当期純利益は42.7億円といずれも過去最高を更新し、増収増益を達成いたしました。出店は17店舗に留まりましたが、既存店の改装を推進し、販促や売場の固定化を継続することで既存店売上高は前期比105.7%と計画を上回る伸長を実現しました。セグメント別ではホームとフードが売上を牽引し、粗利率も概ね前期維持で着地したことに加え、販管費比率も計画を下回り、収益性を確保しました。デジタル領域については薬王堂公式アプリダウンロード数が47.7万人を突破し、WA!CA会員に占めるアプリ会員比率は21.3%まで拡大、肌診断や健康チェックの利用も着実に増えており、クイックコマースの分野においても展開エリアの拡大を進めております。

第7期の業績見通しは売上高1,682億円、営業利益57.5億円、親会社株主に帰属する当期純利益44億円、そして過去最高出店数である70店舗を計画しております。さらに、中期計画目標として売上高3,000億円、営業利益100億円を掲げており、今後5年間で450店舗の出店と300店舗のレイアウト標準化を推し進め、更なるドミナント強化及び既存店強化を加速してまいります。

業界の市場規模は年々拡大を続けており、ドラッグストアに求められる役割も着実に変化しています。直近では、業界大手2社による経営統合が今年度中に実施されるとの発表もあり、今後さらに業界の寡占化が進むことが予想されます。

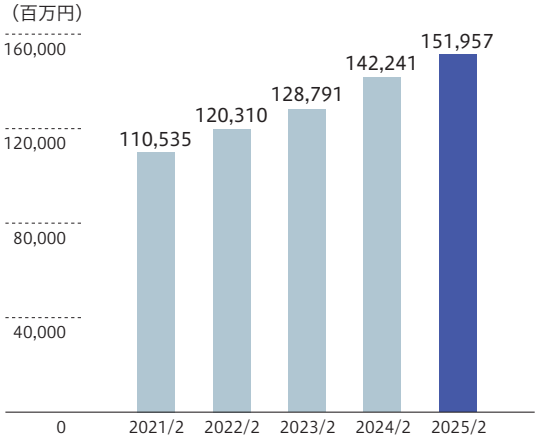
このような環境下で当社が業界内で勝ち抜くためには、更なる前進が不可欠です。持続的な成長の鍵は個の成長にあり、そこに自律性が加わることでチームや組織全体の力となり、最終的には当社の企業価値向上へとつながります。その実現に向けて、従業員一人ひとりが自身の成長の意義を理解し、誠実な努力を継続していくことが重要です。当社は、そうした成長の機会を積極的に提供し、社員の力を最大限に引き出す環境づくりに取り組んでまいります。今後も個の成長を軸に組織力の最大化を目指し、前進を続ける組織であり続けます。

お客様に喜んで戴ける店を作りたいという想いで、創業以来、歩みを続けてまいりました。当社は、スーパーの一角に構えた小さな薬局から始まりましたが、当初は思うようにお客様が訪れず、苦労の連続でした。それでも諦めずに取り組みを続けた結果、現在では400店舗を突破し、本年4月11日に関東出店第1号となる黒磯鍋掛店をオープンしました。今期より関東エリアへの進出が始まりますが、創業時に抱いた想いは変わらず持ち続けております。お客様をはじめとした、多くのステークホルダーの皆様にとって欠かせない企業として、前進を続けてまいります。

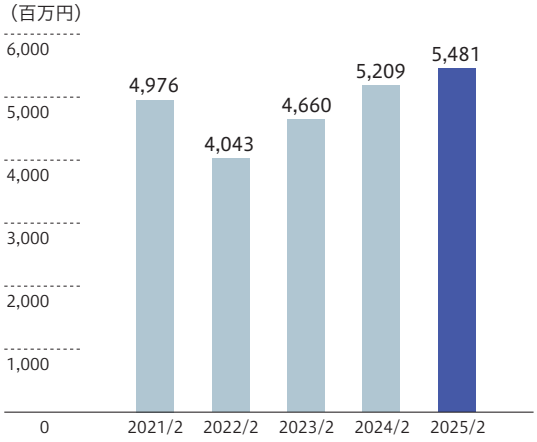
今期も業界を取り巻く環境に対応しながら、当社の使命である「地域の皆様の美と健康と豊かな暮らしに貢献する」ことをモットーに、お客様・従業員の安全を考慮しながら、コンプライアンス遵守も踏まえた経営を継続してまいります。

今後もより一層の成長と継続的な企業価値の向上に取り組んでまいりますので、株主の皆様におかれましては、引き続きご支援ご指導を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

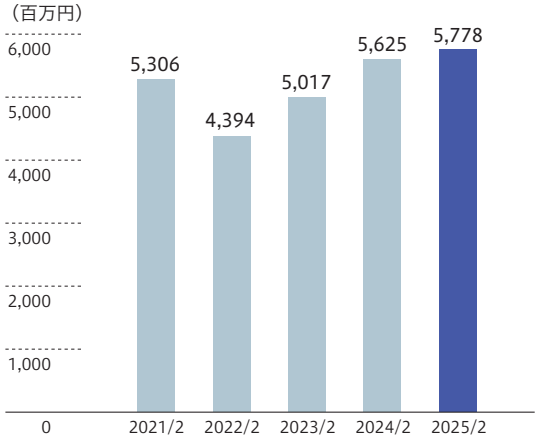
売上高



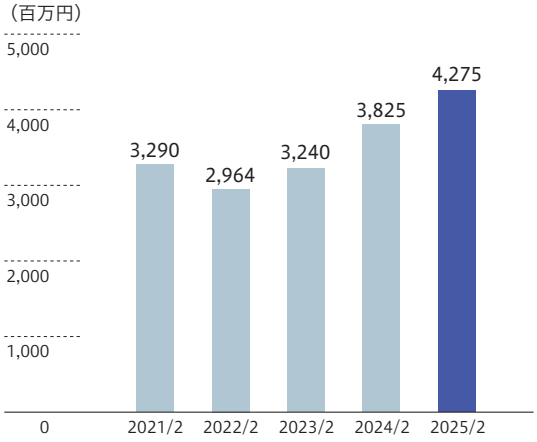
営業利益



経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



●2023年2月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しております。

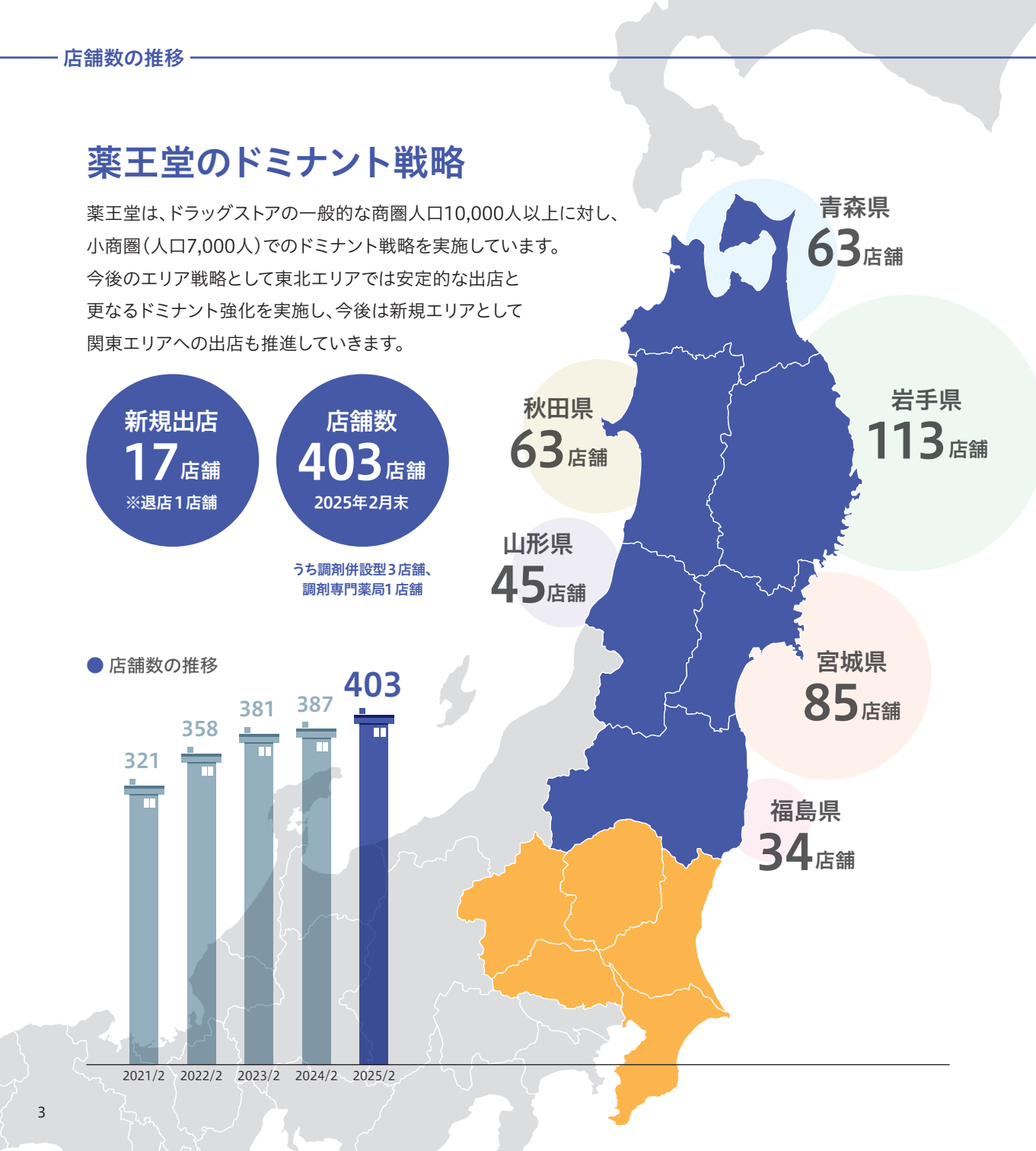
薬王堂のドミナント戦略

薬王堂は、ドラッグストアの一般的な商圏人口10,000人以上に対し、
小商圏（人口7,000人）でのドミナント戦略を実施しています。
今後のエリア戦略として東北エリアでは安定的な出店と
更なるドミナント強化を実施し、今後は新規エリアとして
関東エリアへの出店も推進していきます。

新規出店
17店舗
※退店1店舗

店舗数
403店舗
2025年2月末

うち調剤併設型3店舗、
調剤専門薬局1店舗



● 店舗数の推移

常務取締役 兼
株式会社薬王堂
代表取締役 社長執行役員
西郷孝一

前進

2025年4月、新たに中期経営計画を策定いたしました。業界の寡占化が進み、大きな転換期を迎える環境においても、持続的な成長と企業価値の向上を目指すための様々な挑戦を掲げています。

本計画では、売上高3,000億円、営業利益100億円（2030年2月期）を目標とし、5つの重点戦略を軸とした取り組みを推進していきます。

「出店戦略」では、東北エリアでのドミナント強化と関東エリアへの進出により450店舗の出店を目指します。当社の基盤を支える「店舗戦略」では、レイアウト標準化やオペレーション効率化によるトップライン伸長を追求します。「物流戦略」では、食品と非食品センターの統合や低温物流センターの再構築を進めてまいります。「採用とMANAVI戦略」では、採用体制の強化に加え、社員の学びを促す部署を新設し、社員の学びを後押しする環境整備を進めております。また、AI開発やデータサイエンスの本格活用により「DX戦略」を加速させてまいります。

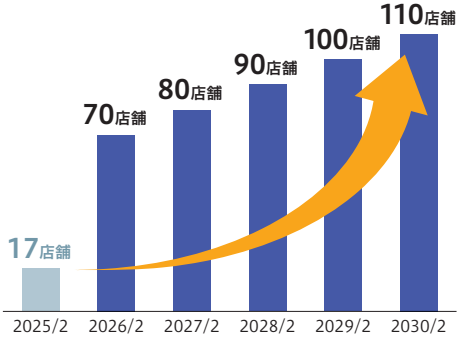
当社は中期経営計画の達成に向け、変化を恐れず挑戦し続けることで、「日々のくらしに欠かせない“あたりまえ”を届ける企業」として、前進してまいります。

■ 数値計画（売上・利益・ROE）

売上高 3,000億円
営業利益 100億円

売上高平均成長率（CAGR）	17%を目指す
営業利益率	3%超を維持
ROE	12%超へ引き上げ

■ 出店計画



過去最高
出店数を
毎年更新

5年間で
450
店舗

■ 重点戦略

1. 出店戦略
2. 店舗戦略
3. 物流戦略
4. 採用と MANAVI戦略
5. DX戦略

https://www.yakuodo.co.jp/

1. 薬王堂公式アプリの拡大

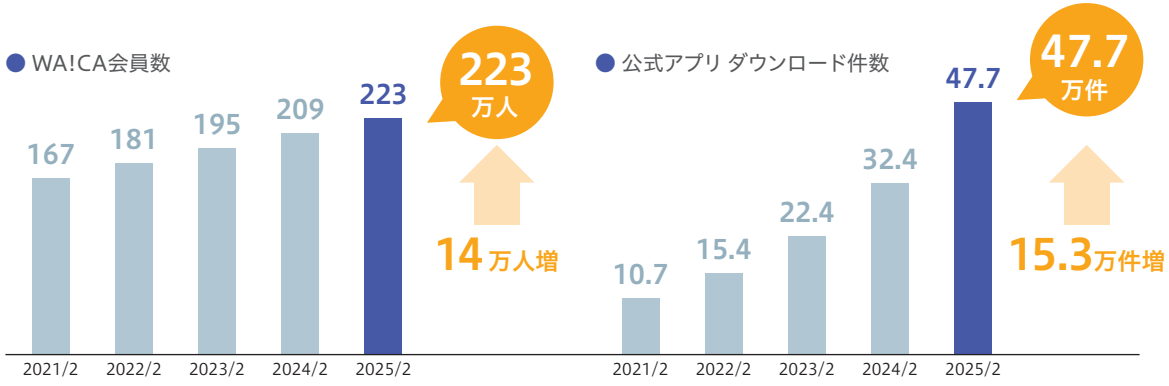
公式アプリのダウンロード数拡大に取り組み、累計のダウンロード件数は47万7千件を突破し「WA!CA」会員数に対して、アプリ会員比率は21.3%まで伸長しました。

多くのお客様にご利用いただけるようになった背景には、WA!CA 電子マネー決済の利便性の高さに加え、クーポン機能の充実、ダウンロードキャンペーンの実施等が挙げられます。その中でも、お客様に合ったお得なクーポンが配信される機能は大きなインパクトを与えています。対象商品の購入に応じて WA!CAポイントが付与される**「ポイントクーポン」**や、対象の商品やお会計金額から○○%OFFといった**「割引クーポン」**の配信が、ダウンロード数の拡大に寄与しました。

また、「肌診断」や、健康チェックアプリ「KOMPASU」、モバイルオーダーアプリ「P!ck and」といった従来から提供している様々なサービスとも連携することで、公式アプリの利便性を高めています。

さらに、新機能として、よく利用する店舗のチラシが検索しやすくなる**「マイ店舗機能」**や、動画視聴でポイントを獲得※できる**「動画視聴でポイント」**など、より便利でお得にご利用いただける機能を続々と実装しています。

※期間、付与上限等条件あり



2. プライベートブランド ALL WAY BASIC

東北に住む皆様のくらしをやさしく、ここちよく、支えるために生まれた薬王堂のプライベートブランド「ALL WAY BASIC（AWB）」。第6期は新規105アイテム、リニューアル109アイテムの発売をしました。

特に冷凍食品の開発に力を入れており、その中でも北海道産じゃがいもを使用した「フライドポテトシリーズ」は自信をもっておすすめできる商品となります。また、お求めやすい価格でありながら、品質にもしっかりこだわった「干し芋」「甘栗」や、お客様のニーズに合わせた「サプリメントシリーズ」も新たに発売しました。

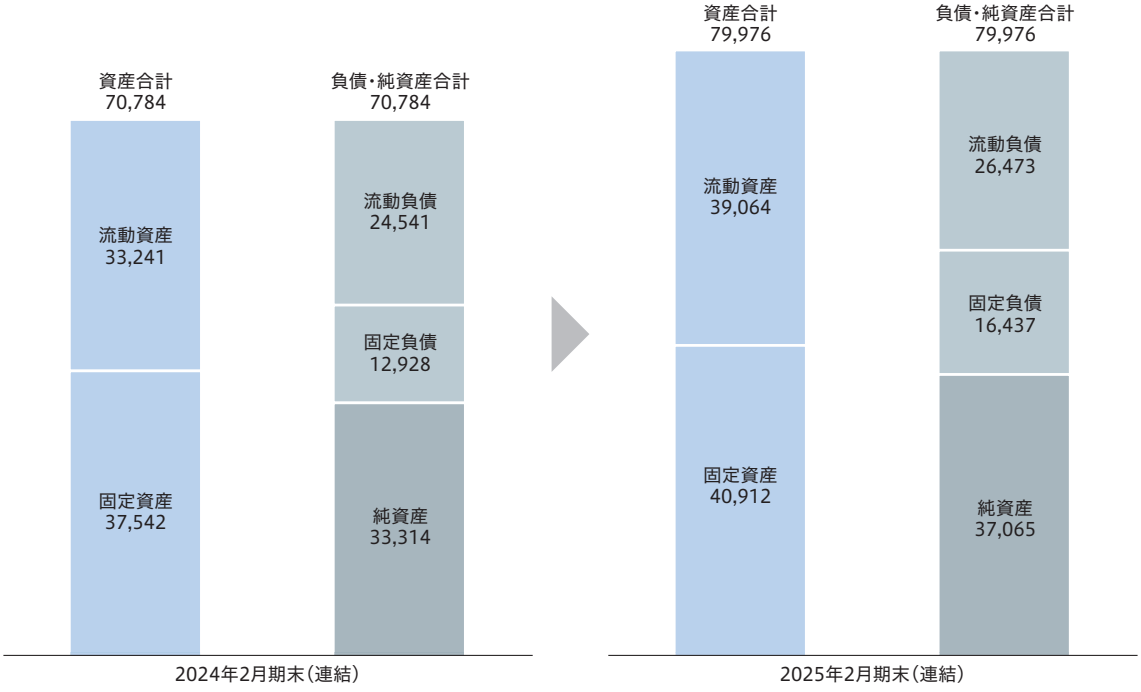
リニューアル商品としては、東北の工場で製造され肌ざわりがよく優しい使い心地の「ティッシュペーパー」や、耳紐を幅広にしたことで、ふんわり仕様に生まれ変わった「不織布マスク」をはじめ「アルミホイル」や「フライパン」などが発売されました。

3. クイックコマースへの対応

自社のモバイルオーダーアプリ「P!ck and」が、スマートフォンに加えパソコンからもご利用いただけるようになりました。これは、「スマートフォンの操作に慣れていないため、パソコンでも注文したい」というお客様からのご要望を受けて実現したものです。これにより、ご自宅でゆっくりと、大きな画面で商品を選んでいただくことが可能となりました。ご注文いただいた商品は、レジ前または車上で受け取ることができますので、雨天時や小さなお子様連れのお客様も安心してご利用いただけます。また、一部のエリアでは、注文した商品をご自宅で受け取ることも可能です。このP!ck andに加えて、Woltやクイックマートとも提携し、2025年2月現在、49店舗でクイックコマースをご利用いただけます。

薬王堂の基盤である東北地方は、人口減少やスーパーマーケットの撤退など社会課題に直面する“課題先進地域”でもあり、地方におけるラストワンマイル普及実現で、生活者の利便性を確保するためのモデルケースとなることを引き続き目指します。今後は、さらなる取り扱いアイテム拡大に向けて、システムの整備・連携にも着手を進めています。全店でのサービス拡大も視野に入れ、お客様のお買い物体験がより快適になるサービスを提供してまいります。

●財政状態の概要（百万円）



●財政状態のポイント

流動資産

流動資産は390億6千4百万円となり、前連結会計年度末に比べ58億2千3百万円増加しました。主な増加要因は、現金及び預金が22億1千3百万円増加、新規出店等に伴う商品が32億1千9百万円増加したことがあげられます。

固定資産

固定資産は409億1千2百万円となり、前連結会計年度末に比べ33億6千9百万円増加しました。主な増加要因は、新規出店に伴う建物等の有形固定資産が28億2千8百万円増加したことがあげられます。

流動負債

流動負債は264億7千3百万円となり、前連結会計年度末に比べ19億3千2百万円増加しました。主な増加要因は、買掛金が10億3千6百万円増加したことがあげられます。

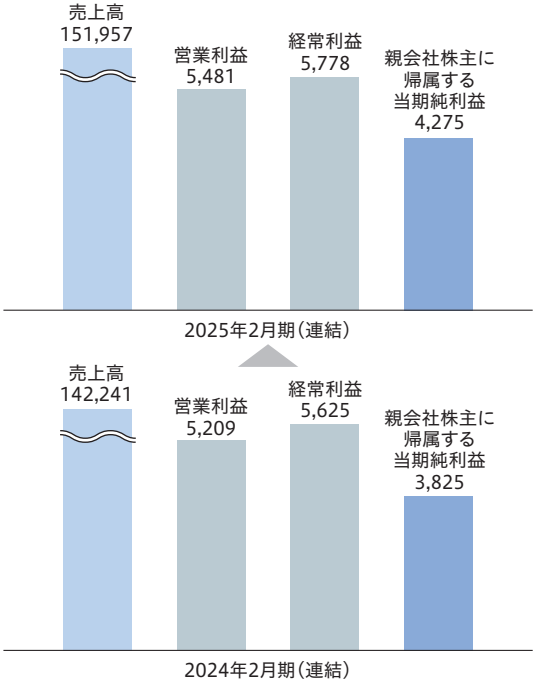
固定負債

固定負債は164億3千7百万円となり、前連結会計年度末に比べ35億9百万円増加しました。主な増加要因は、長期借入金が23億7千7百万円増加したことがあげられます。

純資産

純資産合計は、370億6千5百万円となり、前連結会計年度末に比べ37億5千1百万円の増加となりました。主な増加要因は、利益剰余金が37億6千5百万円増加したことがあげられます。

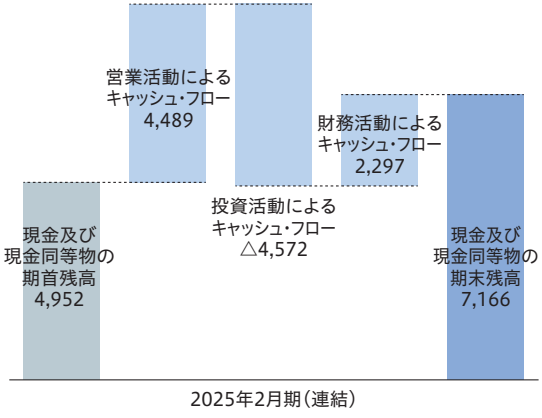
●経営成績の概要（百万円）



●経営成績のポイント

販売価格や品揃えの強化による来店客数及び買上点数の増加に取り組むとともに、店舗作業の軽減や物流効率化によるローコストオペレーションを推進しました。小商圏ドミナント出店により17店舗を新規出店し、54店舗の改装を実施しました。以上の結果、売上高は1,519億5千7百万円、営業利益は54億8千1百万円、経常利益は57億7千8百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は42億7千5百万円となりました。

●キャッシュ・フローの概要（百万円）



●キャッシュ・フローのポイント

営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果得られた資金は44億8千9百万円（前年同期は56億2千8百万円の収入）となりました。これは、税金等調整前当期純利益が56億8千万円、減価償却費が29億4千6百万円あったものの、棚卸資産の増加額が32億1千9百万円あったこと等によるものであります。

投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果使用した資金は45億7千2百万円（前年同期は22億6千8百万円の支出）となりました。これは、主に新規出店に伴う有形固定資産の取得による支出が39億2千万円あったこと等によるものであります。

財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果得られた資金は22億9千7百万円（前年同期は36億8千8百万円の支出）となりました。これは、長期借入による収入が60億円あったものの、長期借入金の返済による支出が28億7百万円あったことや、配当金の支払額が5億9百万円あったこと等によるものであります。

株主優待制度廃止のお知らせ

日頃より当社をご支援いただき、誠にありがとうございます。

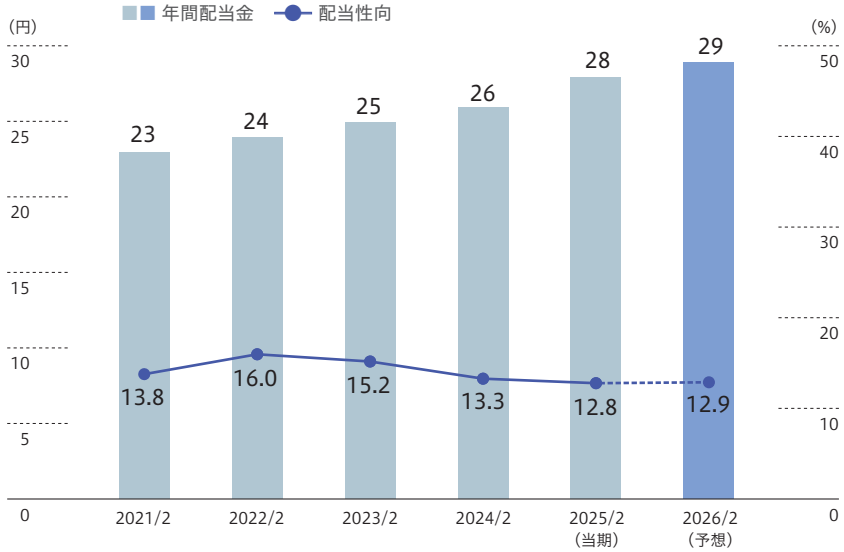
当社ではこれまで、株主の皆様への感謝の気持ちをお伝えし、より多くの皆様に当社株式を保有いただくことを目的として、株主優待制度を実施してまいりました。

しかしながら、今後の中長期的な企業価値の向上と、すべての株主の皆様に対する、より公平な利益還元のあり方を慎重に検討した結果、利益還元は配当を通じて行う方針に一本化することとし、2025年2月末基準日をもって株主優待制度を廃止いたしました。

今後は、累進配当を基本方針としつつ、資本効率の向上と持続的な事業成長を通じて、株主価値の向上に努めてまいります。株主の皆様には、これまでのご理解とご支援に心より感謝申し上げます。

配当実績と予想

当期の配当金は、前期から2円の増配となる1株当たり28円とさせていただきました。また、今期（2026年2月期）の配当金につきましては、1株当たり年間29円を予定しております。



会社概要（2025年2月28日現在）

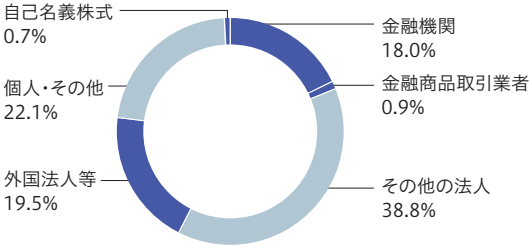
社名	株式会社薬王堂ホールディングス
所在地	岩手県盛岡市盛岡駅西通二丁目９番１号
代表者	代表取締役社長　西郷辰弘
設立	2019年9月2日
資本金	100百万円
売上高	151,957百万円
店舗数	403店舗
従業員	社員1,000人、臨時社員2,754人（8時間換算）
事業内容	ドラッグストアチェーンの経営ならびに調剤薬局経営

役員（2025年5月27日現在）

代表取締役 社長	西郷 辰弘
代表取締役 副社長	西郷 喜代子
常務取締役 コンプライアンス統括部長	小笠原 康浩
常務取締役	西郷 孝一
社外取締役	小原 公一
社外取締役	斎藤 毅文
常勤監査等委員	坂本 篤
社外監査等委員	鎌田 英樹
社外監査等委員	片野 圭二
社外監査等委員	滝浦 のぞみ

株式情報（2025年2月28日現在）

発行可能株式総数	61,200,000株
発行済株式の総数	19,740,219株（自己株式数145,229株）
株主数	5,212名



大株主（2025年2月28日現在）

株主名	持株数（株）	持株比率（%）
株式会社TKコーポレーション	7,584,000	38.70%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,479,100	7.55%
NORTHERN TRUST CO.（AVFC）RE FIDELITY FUNDS（常任代理人 香港上海銀行東京支店）	1,330,300	6.79%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	1,240,900	6.33%
薬王堂ホールディングス従業員持株会	669,956	3.42%
BNP PARIBAS LUXEMBOURG/2S/JASDEC/FIM/LUXEMBOURG FUNDS/UCITS ASSETS（常任代理人 香港上海銀行東京支店）	460,000	2.35%
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG（FE-AC）（常任代理人 株式会社三菱UFJ銀行）	408,834	2.09%
西郷 喜代子	398,000	2.03%
上遠野 俊一	238,900	1.22%
伊藤 昭	222,300	1.13%

株主メモ

事業年度	毎年3月1日から毎年2月末日まで
定時株主総会	毎年5月
利益配当金受領株主確定日	毎年2月末日 その他必要がある場合は予め公告し基準日を定めます。
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 （郵送先）〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 電話：0120-232-711（通話料無料）
公告の方法	電子公告の方法により行います。 但し、やむを得ない事由により電子公告ができないときは、日本経済新聞に掲載します。

【ご注意】
1. 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合せください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
2. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

YAKUODO 薬王堂

株式会社薬王堂ホールディングス

https://www.yakuodo-hd.co.jp
〒020-0045 岩手県盛岡市盛岡駅西通二丁目9番1号
電話：019-621-5027

FSC www.fsc.org ミックス 紙 | 責任ある森林管理を支えています FSC® C133146

Waterless Printing. Naturally.

VEGETABLE OIL INK