



**2026年5月期 第2四半期
決算説明資料**
2026年1月15日

本資料に掲載しております業績予想は現時点における事業環境に基づくものであり、今後様々な要因によって予想と実際の業績が異なる可能性があります。あらかじめ御承知おきくださいますようお願い申し上げます。
お問い合わせ先 経営企画部:尾崎・木村(TEL 045-914-8241)

2026年5月期 第2四半期 実績

1. 決算ハイライト(連結)
2. 損益計算書(連結)
3. 貸借対照表(連結)
4. 出退店状況
5. 業績ハイライト(CSD単体)

* CSD:(株)クリエイトエス・ディー

2026年5月期 通期計画

1. 2026年5月期 通期計画(連結)

新中期経営計画の進捗 – Next STAGE 2030 -

1. 成長戦略
2. 財務戦略
3. サステナビリティ経営の推進

2026年5月期 第2四半期 実績

1. 決算ハイライト(連結)

2026.5期 第2四半期 累計実績

売上高

2,419億円

(前期比 107.6%)

経常利益

116億円 経常利益率
4.8%

(前期比 108.2%)

《事業概況》

- ▶ 食料品・調剤部門が牽引し、**既存店売上は+3.8pt**と堅調に推移
- ▶ 人件費をはじめとした販管費コントロールにより**増収増益**を達成
- ▶ 25年8月に(株)サンエフ(東京都)、同年10月に(株)八百半HD(栃木県)
計2社をM&Aにより子会社化

2. 2026年5月期 第2四半期 PL(連結)

	2025.5期 第2四半期 累計 実績		2026.5期 第2四半期 累計 実績			
	<百万円>	構成比 (%)	<百万円>	構成比 (%)	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	224,806	100.0	241,926	100.0	107.6	100.5
売上総利益	58,248	25.9	61,898	25.6	106.3	99.1
販売管理費	47,786	21.3	50,792	21.0	106.3	99.2
営業利益	10,462	4.7	11,106	4.6	106.2	98.6
経常利益	10,807	4.8	11,691	4.8	108.2	100.3
親会社株主に帰属する 中間純利益	7,022	3.1	7,885	3.3	112.3	99.8

売上高

- ▶ 既存店売上は引き続き堅調
- ▶ 11月以降、インフル流行のピークにより
マスク・医薬品は好調に推移
- ▶ 季節商材(夏・冬)についても概ね好調

売上総利益

- ▶ 食品構成比増に伴う荒利ミックス影響
- ▶ 調剤荒利率の低下
荒利率前年差 $\Delta 0.3\text{pt}$

販管費

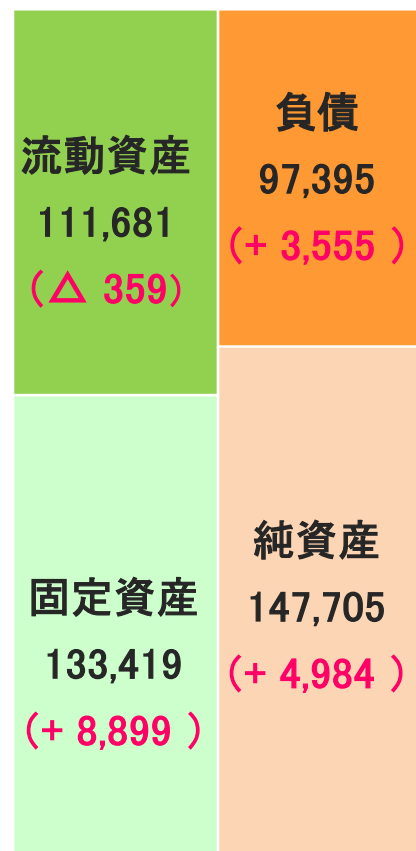
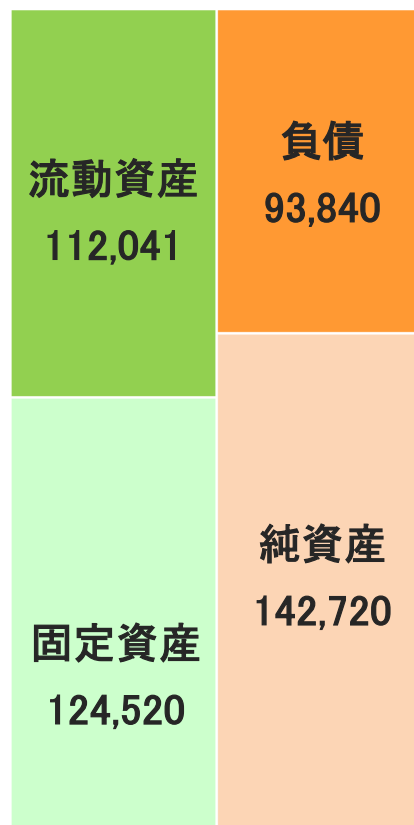
- ▶ 人件費をはじめとした販管費コントロールにより計画内で着地

3. 2026年5月期 第2四半期 BS(連結)

2025年5月末
総資産 236,561

2025年11月末
総資産 245,101

(+8,540)



(単位: 百万円)

■流動資産 △359

現預金の減少 △1,444
売掛金の増加 +1,316

■固定資産 +8,899

土地 +4,042
建物及び構築物 +3,950
のれん +656

■負債 +3,555

買掛金の増加 +1,505
長期借入金 +1,888

■純資産 +4,984

利益剰余金 +5,042

4. 出退店状況

■ 出退店・改装

今期累計 出店数		神奈川	東京	千葉	埼玉	群馬	茨城	栃木	静岡	愛知	小計	合計
出店	ドラッグストア	7	2	2	1	1	—	—	3	—	16	24
	M&A(SM)	—	—	—	—	—	—	8	—	—	8	
	調剤薬局	9	—	2	—	—	—	—	3	—	14	23
	M&A(専門薬局)	—	9	—	—	—	—	—	—	—	9	

- ▶ 退店:ドラッグストア **4店舗** (契約満了 2店舗、S&B 2店舗)
- ▶ 改装: **24店舗** (Cremo転換 1店舗、調剤区画拡張 1店舗、調剤開局フォロー 1店舗、MD見直し 21店舗)
- ▶ M&A: 専門薬局 **9店舗** (株サンエフ,東京)、SM **8店舗** (株八百半HD,栃木)

■ 中間期末店舗数

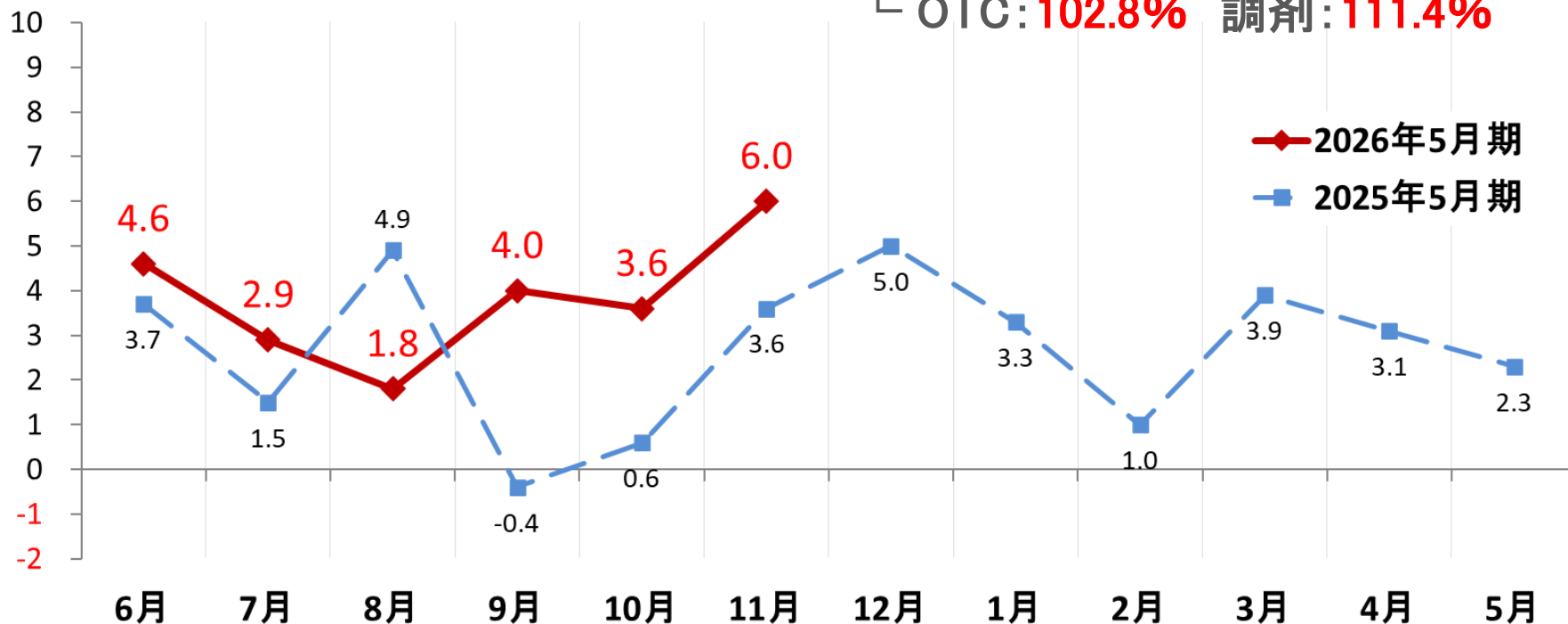
※連結子会社化した2社を含む

	神奈川	東京	千葉	埼玉	群馬	茨城	栃木	静岡	愛知	合計
ドラッグストア	439	120	72	24	9	7	—	100	28	799
併設薬局	259	60	43	5	2	4	—	39	18	430
併設率	59.0%	50.0%	59.7%	20.8%	22.2%	57.1%	—	39.0%	64.3%	53.8%
専門薬局	29	16	2	1	—	—	—	—	—	48
SM・生鮮専門店	6	—	—	—	—	—	8	—	—	14
総店舗数	474	136	74	25	9	7	8	100	28	861

5. 業績ハイライト(CSD単体)

■ 既存店 売上高前年比(上期計): **103.8%** (1Q:103.1% 2Q:104.6%)

└ OTC: **102.8%** 調剤: **111.4%**



当期

猛暑による
夏物商材好調

猛暑による外出控え
前年コロナ需要の反動

気温の低下
冬物商材好調

風邪・インフル
急性疾患流行

前期

南海トラフ地震
臨時情報による
需要増と反動減

残暑・暖冬による
冬物季節品不振

風邪・インフル
急性疾患流行

厳冬による
冬物季節品好調

花粉飛散
ピーク

5. 業績ハイライト(CSD単体)

■ セグメント別売上高

	2025.5期 第2四半期 累計実績		2026.5期 第2四半期 累計実績		
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
医 薬 品	57,543	25.9	61,672	25.8	107.2
O T C	30,358	13.7	30,412	12.7	100.2
調 剤	27,184	12.2	31,260	13.1	115.0
化 粧 品	25,261	11.4	26,520	11.1	105.0
食 料 品	95,521	42.9	105,062	43.9	110.0
日 用 雑 貨 品	33,676	15.1	35,022	14.7	104.0
そ の 他	10,437	4.7	10,779	4.5	103.3
合 計	222,440	100.0	239,058	100.0	107.5

医薬品

《OTC》

▶ 猛暑による外出控え、前年コロナ流行による感冒薬・マスク等の反動減の一方、11月以降のインフル流行のピーク入りにより、上期累計では前年横ばいで着地

《調剤》

▶ 処方箋枚数・単価ともに堅調に推移
調剤売上構成比は13.1%と伸長

食料品

▶ EDLP施策が奏功し販売数増
売上構成比は43.9%まで伸長

※“その他”の部門には 文具・ベビー用品・衣料品・ペット・園芸等が含まれます

5. 業績ハイライト(CSD単体)

■ 調剤薬局部門

	2025.5期 第2四半期 累計実績	2026.5期 第2四半期 累計実績	前期比 前期差
全 店 売 上 (百万円)	27,184	31,260	115.0
処方箋枚数 (千枚)	2,976	3,226	108.4
処方箋単価 (円)	8,976	9,523	106.1
既 存 店 売 上 (百万円)	27,154	30,242	111.4
処方箋枚数 (千枚)	2,971	3,104	104.5
処方箋単価 (円)	8,980	9,581	106.7
在 宅 売 上 (百万円)	713	765	107.3
在宅店舗数 (店)	193	206	+13
処方箋枚数 (千枚)	45	47	103.3
全 店 荒 利 率 (%)	40.7	39.6	△1.1

処方箋枚数

▶ 調剤併設推進による応需枚数増

処方箋単価

《技術料》

- ▶ 各種加算の算定強化
 - ・後発医薬品使用体制加算
 - ・医療DX推進体制整備加算
 - ・連携強化加算 等

《薬剤料》

- ▶ 高額処方の応需増加
 - ・一部高額薬の処方増傾向による影響

荒利率

- ▶ 各種加算算定によるプラス影響の一方、薬価改定・高額処方の応需増により荒利率は前年差△1.1pt

5. 業績ハイライト(CSD単体)

■ 売上総利益率・販管費率

	2025.5期 第2四半期 累計		2026.5期 第2四半期 累計		前期比差	
	実績(百万円)	構成比	実績(百万円)	構成比	構成比差(%)	前年比(%)
売 上 額	222,440	100.0	239,058	100.0	-	107.5
売 上 総 利 益	57,890	26.0	61,396	25.7	△0.3	106.1

売上総利益率

- ▶ 食品構成比増に伴う荒利ミックス悪化と、調剤荒利率の低下影響により△0.3pt

	2025.5期 第2四半期 累計		2026.5期 第2四半期 累計		前期比差	
	実績(百万円)	構成比	実績(百万円)	構成比	構成比差(%)	前年比(%)
人 件 費 計	26,270	11.8	28,136	11.8	±0.0	107.1
水 道 光 熱 費	2,608	1.2	2,427	1.0	△0.2	93.1
減 価 償 却 費	2,542	1.1	2,801	1.2	+0.1	110.2
支 払 手 数 料	2,739	1.2	3,049	1.3	+0.1	111.3
地 代 家 賃	9,002	4.0	9,432	3.9	△0.1	104.8
販 売 費 ・ 一 般 管 理 費	48,273	21.7	51,072	21.4	△0.3	105.8

販管費率

《人件費》

- ▶ 賃上げ・最賃改定影響ありつつ、継続した人時コントロール・生産性向上により売上構成比は前年同等を維持

《水道光熱費》

- ▶ 25年4月、契約内容見直しにより改善

《地代家賃》

- ▶ 自社所有店舗増により売上構成比低下

2026年5月期 通期計画

1. 2026年5月期 計画(連結)

※通期計画は修正しておりません

通期	2025.5期 実績		2026.5期 計画			
	<百万円>	構成比(%)	<百万円>	構成比(%)	前期比(%)	前期差(百万円)
売上高	457,093	100.0	491,500	100.0	107.5	+34,406
売上総利益	119,220	26.1	128,200	26.1	107.5	+8,979
販売管理費	96,594	21.1	104,100	21.2	107.8	+7,505
営業利益	22,625	4.9	24,100	4.9	106.5	+1,474
経常利益	23,414	5.1	24,900	5.1	106.3	+1,485
当期純利益	15,685	3.4	16,300	3.3	103.9	+614

《前提条件》

出退店	通期	
	出店	退店
O T C	45	8
調剤薬局	45	0

既存店 前年比 (%)	通期	上期		下期	
	前提	前提	実績	前提	実績
全社	103.0	102.9	103.8	103.1	-
O T C	102.0	102.0	102.8	102.0	-
調剤薬局	110.0	108.8	111.4	111.0	-

新中期経営計画の進捗

－ Next STAGE 2030 －

1. 成長戦略

■M&Aの積極化・新商勢圏への進出

▶持続的な成長に向けM&Aを積極化

- ・新商勢圏となる栃木県へ初進出(25/10:株)八百半HDを子会社化)
同県への出店の足掛かりとし、周辺エリアへの出店拡大を図る
- ・首都圏エリアにおける調剤シェア向上を目指し、25/8(株)サンエフを子会社化
- ・引き続き、DgS・SM・HC・調剤薬局等をメインターゲットとし、M&Aを積極推進

■既存エリアにおけるドミナント深耕

▶Cremo × クリエイト融合店舗への既存店改装

にしこくマイン店(2025年6月改装)

- ・H&B売上構成比を高め荒利率の変化を検証
- ・新規出店、既存店改装の両面で推進

▶店舗の大型化・個店競争力の強化

新店平均売場面積:358.5坪(前年+51坪)

- ・一部食品カテゴリーの取扱いSKU拡大検証、
非食品部門における新規カテゴリー追加検証等、
多様化する潜在需要に対応



1. 成長戦略

■生産性向上に向けた取り組み

▶ローコストオペレーションの徹底

システム・設備機器等の導入店舗拡大

- ・セミセルフレジ導入店舗 25年11月時点:132店舗
- ・AI薬歴システムの検証店舗拡大、無人受付機の検証実施 等

▶将来的な外部委託を視野に入れた施設在宅集約型薬局の開設

平塚田村在宅センター店の開設(2025年8月)

- ・当社物流センター空き区画に開設
- ・近隣店舗で応需している介護施設の集約、自動調剤機器の導入による効率化
- ・物流網を活用し外部委託の検証体制を整備

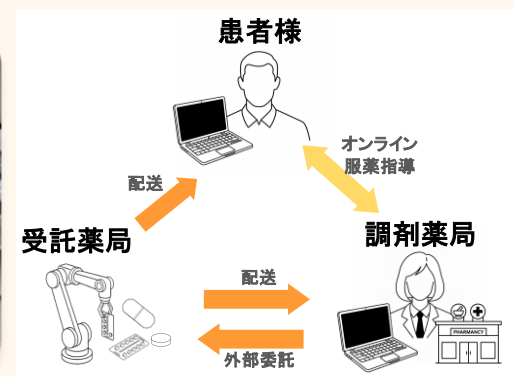
▶サプライチェーンにおける生産性向上

物流効率の改善

- ・新物流拠点(猿ヶ島・柏)を踏まえた配送ルート最適化
- ・精肉配送費の削減、個店別配送からセンター経由での共配へ変更



監査付自動分包機



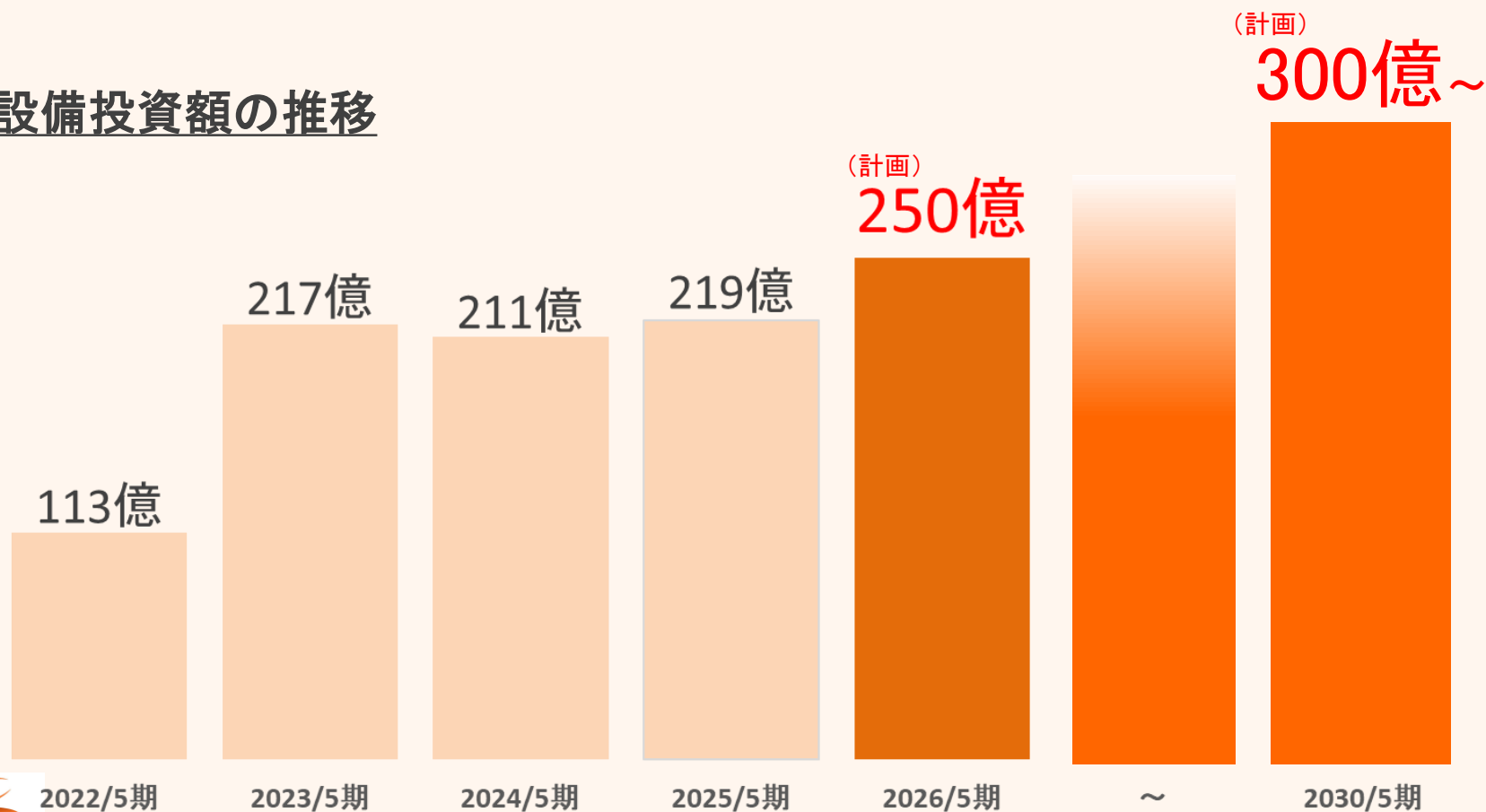
調剤外部委託のイメージ

2. 財務戦略

■設備投資計画

- ▶持続的な成長に向けて、200～300億強の積極投資を継続
→計画通り進捗、当期は過去最高の250億円を予定

設備投資額の推移



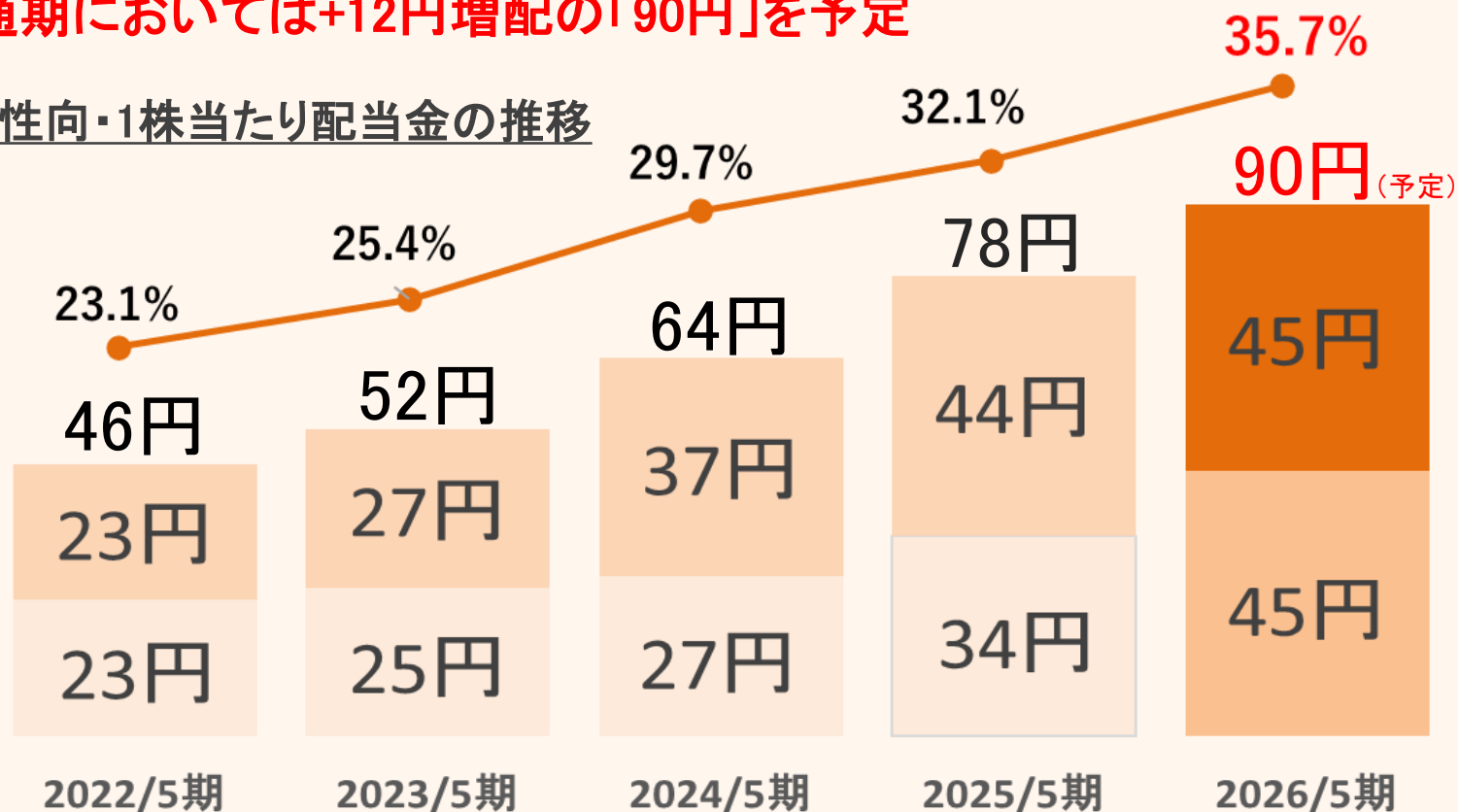
2. 財務戦略

■株主還元方針

- ▶従来の安定的・継続的な連続増配から一步踏み込み、より一層の株主還元充実と強化を図る

→中間配当として前期に対し+11円増配の「45円」を決定
通期においては+12円増配の「90円」を予定

配当性向・1株当たり配当金の推移



3. サステナビリティ経営の推進

■IR強化・非財務情報開示の充実

▶当社グループ初となる「統合報告書2025」を発行

本統合報告書のポイント

- ・財務情報に加え、これまで伝えきれなかった企業文化、**価値観など非財務面を明確化**するために発行、
ステークホルダーの皆様との対話を深めるきっかけに
- ・当社の企業文化・価値観を守りつつ、独自路線を基本としながらも、**M&Aを含めた成長を推進**
- ・今後も、統合報告書およびIR活動の質的向上に努め、
さらなる企業価値向上と中長期の信頼構築を図る

「統合報告書2025」はこちら >>>



「統合報告書2025」表紙