CREATE SD HOLDINGS

株式会社クリエイトSDホールディングス

〒225-0014 神奈川県横浜市青葉区荏田西2丁目3番地2
TEL 045-914-8241
https://www.createsdhd.co.jp/

CREATE SD HOLDINGS

株式会社クリエイトSDホールディングス

統合報告書2026

私達はいつも

お客様・患者様の近くにいて

『ふれ合い』を大切にします。

地域に根ざした
総合ヘルスケアサポート企業を
目指して

経営理念

私達はいつも
お客様・患者様の近くにいて
『ふれ合い』を大切にします。

時代の流れによって変化することと、変化させてはいけないことがあります。
当社において創業からずっと変わらないものの一つが「経営理念」です。
この経営理念のもと、当社はドラッグストアや調剤薬局、介護関連事業を通じ、
地域社会の皆様の健康と生活を支援する企業として社会に貢献し続けたいと考えています。

C O N T E N T S

イントロダクション

Top Message 3
クリエイトSDグループのあゆみ 5
クリエイトSDグループの事業概要 7
クリエイトSDグループの出店戦略 9
クリエイトSDグループのサービス 11

価値創造ストーリー

価値創造プロセス 13
中期経営計画「Next STAGE 2030」 15

事業を支える基盤

サステナビリティ／マテリアリティ 17
環境保全の取り組み 19
社会貢献活動 21
人的資本への取り組み 23
コーポレートガバナンス 25
役員紹介／スキルマトリクス 27

データ

財務・非財務データ 29
会社情報・株式情報 31

編集方針

本統合報告書は、当社グループの経営理念・企業文化に基づく事業戦略、ビジネスモデルの強み、価値創造プロセス、中期経営計画、そして持続的な成長に向けたサステナビリティへの取り組みについて、ステークホルダーの皆様により深くご理解いただくとともに、対話のきっかけとなることを目的として発行いたしました。
編集にあたっては、簡潔でわかりやすい構成を目指し、本報告書に掲載していないその他の情報は当社Webサイトにて開示しています。

[対象期間]
2025年6月1日～2026年5月31日
活動報告については、一部2026年6月以降の情報を含みます。

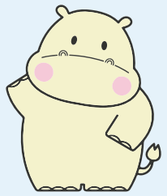
[発行年月]
2026年10月

[対象範囲]
株式会社クリエイトSDホールディングスおよび関連事業会社

[見通しに対する注意事項]
本統合報告書に記載されている内容は、現在入手可能な情報から得られた当社の判断に基づくもので、リスクや不確実性を含んでいます。今後の経済動向や個人消費、市場需要、税制や諸制度などによるリスクや不確定要素により、実際の業績は当社の見込み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。

マスコットキャラクターの“ヒッポちゃん”とは

クリエイトSDホールディングスのマスコットキャラクターとして親しまれている“ヒッポちゃん”。
名前は、カバの英語であるHippopotamusに由来しています。
創業して間もないころ、創業者が子守りをしながらお店を経営しているときに、子どもがよく読んでいたのが、「夢を売る」というストーリーのカバをキャラクターにした絵本でした。「お客様にも夢を売り続けていきたい」という創業者の想いを受け、カバをモチーフにしたキャラクターが誕生しました。



Top Message

地域と人に寄り添い続ける「総合ヘルスケアサポート企業」を目指して

企業文化を軸に、中期経営計画「Next STAGE 2030」が描く未来

株式会社クリエイトSDホールディングス
代表取締役社長　**廣瀬 泰三**

株式会社クリエイトエス・ディー
代表取締役社長　**瀧屋 幸彦**

統合報告書発行に当たって

当社グループは、2025年に初めての統合報告書を発行し、財務情報に加えて、当社が大切にしている価値観や企業文化についてお伝えしてまいりました。2年目となる本書は、初年度の内容を踏まえつつ、要点を絞った構成としています。

当社の企業文化を一言で表すならば、それは「お客様が常に主語である」という姿勢です。どのような業務においても「それはお客様にとって良いことか」を判断基準とする考え方は、創業以来50年にわたり脈々と受け継がれてきた行動規範であり、社是である「謙虚」という言葉にも通じています。

この文化は、マニュアルや上からの指示によって築かれたものではありません。店舗で働く従業員一人ひとりが、「目の前のお客様に、自分は何ができるか」を自然に考え、行動に移してきた積み重ねによって形づくられてきました。実際に、地域の病院を探して受診の手配を行った対応や、お困りのお客様への手助けなど、日々の現場での行動が、お客様・患者様からの感謝の声として本部に届けられています。

また、当社ではパートナーさん・アルバイトさんを店舗運営を支えるかけがえのない存在として位置付け、“さん付け”で呼び合う文化を大切にしています。地域に長く根ざして働く方が多いパートナーさん・アルバイトさんは、お客様の顔と声を最もよく知る存在であり、店舗の文化を支える核ともいえる存在です。こうした現場主義に基づく実践が、当社の独自性であり、強みであると考えています。

本書では、こうした当社の企業文化を土台としながら、中期経営計画「Next STAGE 2030」の内容や、サステナビリティ経営の取り組みについてお伝えしてまいります。

中期経営計画「Next STAGE 2030」について

競合各社の出店拡大や業界再編が進み、事業環境は厳しさを増す中、当社グループは2030年5月期を最終年度とする中期経営計画「Next STAGE 2030」を策定しました。売上高6,800億円、経常利益率5%以上、ROE12%以上を目標に掲げ、「成長戦略」「財務戦略」「サステナビリティ経営の推進」を重点戦略として取り組みを進めています。

成長戦略の一つ目は、出店戦略とM＆Aの活用です。既存ドミナントエリアでは、食品・生鮮品の品揃え強化や店舗改装、地域医療との連携、ビューティケア強化業態「Cremo」など、多様な店舗フォーマットにより個店競争力の強化を図ります。加えて、既存ドミナントエリアの周辺5県（北関東・甲信）への新商勢圏進出も推進し、オーガニックでの成長のみならず、M＆Aを活用した規模拡大にも積極的に取り組んでまいります。

成長戦略の二つ目は、調剤事業の強化です。首都圏における調剤薬局のシェア向上とかかりつけ機能の強化に取り組み、調剤売上構成比の向上を目指します。駅前小型店舗やクリニックモールなど新業態の開発も進めるとともに、人員配置の最適化やDX活用による収益体質の強化にも取り組みます。

財務戦略では、営業キャッシュ・フローと保有現預金を原資に、年間250億～300億円強の成長投資と、安定的・継続的な増配を中心とした株主還元にバランスよく配分し、持続的な成長基盤の確立に取り組んでまいります。

2030年5月期 定量目標

売上高	6,800億円
経常利益率	5.0% 以上
ROE	12.0% 以上

3つの重点戦略

成長戦略　財務戦略　サステナビリティ経営の推進

≫ P.15

サステナビリティについて

当社グループは、企業としての経済的な成長と、環境への配慮、人材の活躍、多様なステークホルダーとの共生を同時に実現していくことが、持続可能な地域社会への貢献につながると考えています。

環境面では、2001年からISO14001の認証を継続的に取得し、店舗ごとに周辺環境に配慮した設計・運用を行っています。2025年には、ESG投資指数「FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に初めて選定され、これまでの取り組みを外部評価として確認いただく機会となりました。

人材面では、女性従業員の活躍支援を重要なテーマの一つとして位置付け、働きやすい環境整備や、産前産後休暇・時短勤務制度の充実に取り組んでいます。中期経営計画では、女性の店長・薬局長やエリアマネジャーへの登用を積極的に進めていく方針を掲げています。

ガバナンス面では、2022年2月に指名・報酬委員会を設置し、取締役の指名や報酬などに係る評価・決定プロセスの透明性・客観性の確保に努めています。今後も、ステークホルダーの皆様に信頼される企業グループとして、コーポレートガバナンスの強化・充実を図ってまいります。

ステークホルダーの皆様へ

当社は、プライム市場に上場する企業として、株主・投資家の皆様に対し、成長性と還元性の両面でお応えしていく責任があると認識しています。中期経営計画「Next STAGE 2030」で掲げる各種目標の達成に向けて、経営の効率性と柔軟性を維持しながら、企業価値の向上に努めてまいります。

当社グループは、これからも地域とともに、従業員とともに、そして多様なステークホルダーの皆様とともに歩みを進め、皆様にとって「なくてはならない存在」であり続けたいと考えています。今後とも、変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

クリエイトSDグループのあゆみ

当社グループは、1975年の創業以来、地域に根ざした事業運営とお客様を第一に考える文化を大切にしながら、着実な成長を遂げてまいりました。

沿革

1970年代～1980年代

- **1975年** 創業
- **1983年** (有)みどりドラッグストアを設立

1990年代

- **1990年** (株)クリエイトエス・ディーに社名変更
- **1991年** 横浜市緑区に本社移転

2000年代

- **2001年** ISO14001認証取得
- **2004年** ジャスダック市場に株式公開
- **2005年** 東証二部に上場
- **2007年** 東証一部に上場
- **2009年** ・(株)クリエイトSDホールディングス設立
  ・ウェルライフ(株)を完全子会社化

2010年代

- **2010年** (株)サロンデイを100%子会社として設立
- **2011年** 横浜市青葉区荏田西に本社移転
- **2013年** (株)ニュードラッグを子会社化
- **2014年** (有)大興商事を子会社化

2020年代

- **2020年** 百合ヶ丘産業(株)を子会社化
- **2025年** ・(株)サンエフを子会社化
  ・(株)八百半ホールディングスを子会社化
- **2026年** (株)やおふくを子会社化

1970年代～1980年代

- **1975年** 横浜市緑区(現青葉区)桜台にみどり薬局開業
- **1987年** 横浜市緑区市ケ尾町に2号店オープン

1990年代

- **1994年** 250坪店舗の展開開始(14号店　厚木長谷店)
- **1995年** 東京都へ初出店
- **1998年** 調剤薬局の展開開始

2000年代

- **2002年** 静岡県へ初出店
- **2003年** 埼玉県へ初出店
- **2004年** 千葉県へ初出店
- **2007年** 群馬県・茨城県へ初出店

2010年代

- **2012年** 愛知県へ初出店
- **2016年** 調剤研修センターを開設
- **2017年** 「Cremo」展開開始
- **2019年** ・神奈川県茅ヶ崎市に自社所有の物流拠点茅ヶ崎センターを開設
  ・公式スマホアプリ誕生
  自社電子マネー「おさいふHippo」導入

2020年代

- **2024年** 千葉県柏市に物流拠点柏センターを開設
- **2025年** 神奈川県厚木市に自社最大の物流拠点猿ヶ島センターを開設
- **2026年** 栃木県へ初出店

1975年 創業当初のみどり薬局

2007年 東証一部に上場

2018年 地域貢献型出店 清川店

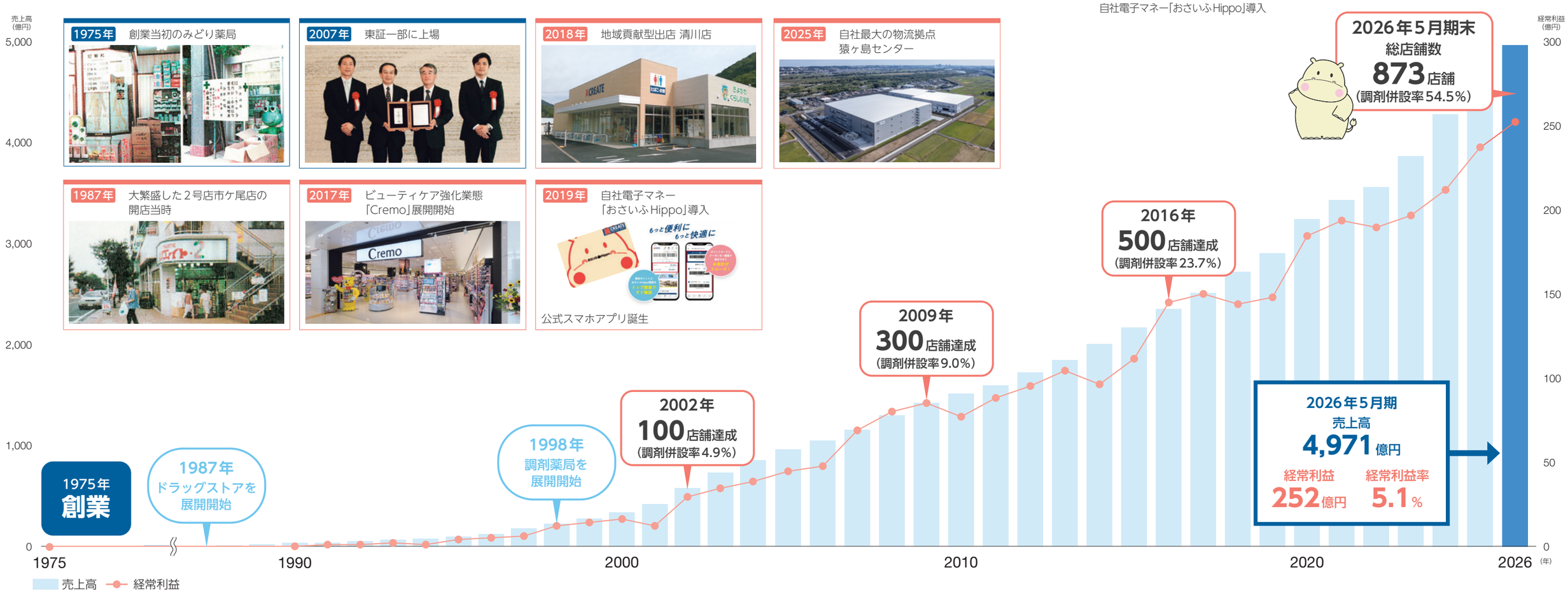
2025年 自社最大の物流拠点 猿ヶ島センター

1987年 大繁盛した2号店市ケ尾店の開店当時

2017年 ビューティケア強化業態「Cremo」展開開始

2019年 自社電子マネー「おさいふHippo」導入

公式スマホアプリ誕生



クリエイトSDグループの事業概要

クリエイトSDグループは、神奈川県を中心にドラッグストア・調剤薬局を展開する株式会社クリエイトエス・ディーを中核の事業会社として、介護付有料老人ホームを運営するウェルライフ株式会社、機能訓練型デイサービスセンターを運営する株式会社サロンデイを加え、地域のお客様の健康を日々の生活から、予防・治療・介護まで支えられる「総合ヘルスケアサポート企業」を目指しております。

ドラッグストア事業

(株)クリエイトエス・ディー
百合ヶ丘産業(株)(スーパーマーケット事業)
(株)八百半ホールディングス
(スーパーマーケット事業)

調剤薬局事業

(株)クリエイトエス・ディー

介護関連事業

(株)サロンデイ(機能訓練型デイサービス事業)
ウェルライフ(株)(介護付有料老人ホーム事業)

At a glance ── 数字で見るクリエイトSDグループ ──

(2026年5月期実績)

売上高
497,128 百万円

対前期増減率
+8.8 %

経常利益額
25,232 百万円

経常利益率
5.1 %

総店舗数
873 店舗

内、調剤併設
442 店舗

併設率
54.5 %

グループ従業員数
14,395 人

内、パートナーさん・アルバイトさん(8時間換算)
8,917 人

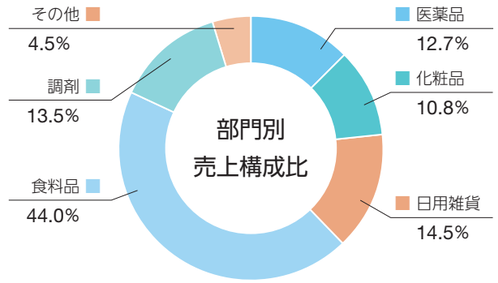
ドラッグストア事業

当社グループは、神奈川県を中心とした関東・東海エリアに集中出店し、2026年5月末現在、811店舗のドラッグストアを展開しております。

地域の皆様の健康と美を支える身近な拠点として、医薬品・化粧品の品揃えはもちろんのこと、日常生活を支える日用雑貨・食料品まで豊富に品揃えすることで、ワンストップ・ショートタイムショッピングを可能とする利便性の高い店舗としてご支持いただいております。小商圏において頻度高くご来店いただくため、生鮮食品も含めた食料品の品揃えを強化するとともに、価格に安心感を持っていただけるよう、いつご来店いただいてもお求めやすい価格で提供するEDLP(エブリデイ・ロープライス)を推進しております。また、創業当初から、地域のお客様・患者様を第一に考え、お客様目線のサービス・接遇強化に取り組んでまいりました。

今後においても、地域のお客様の健康的な日常生活、豊かな暮らしを支える、気軽に相談できる健康生活インフラとして貢献し続けたいと考えています。

2026年5月期実績



調剤薬局事業

いつものお買物に加えて処方箋薬もワンストップで受け取ることができるドラッグストア併設型を中心に、医療モール併設型や駅前型など、地域のニーズに合わせた調剤薬局を490店舗(2026年5月末現在)展開しております。2026年5月末現在のドラッグストア併設の調剤薬局店舗数は計442店舗、併設率は54.5%となりました。

医薬分業の進展とともに、ドラッグストア併設の処方箋調剤はお客様にとって身近なものとなってまいりました。薬に関する専門知識はもちろんのこと、複数の処方箋に基づく処方薬や市販薬・健康食品との飲み合わせ、患者様一人ひとりに合わせたきめ細やかな薬歴管理や服薬指導など、日常のお買物での接点を踏まえ、健康をトータルサポートいたします。

超高齢社会における在宅医療および訪問服薬のニーズも含め、なんでも相談できる「かかりつけ薬局」として地域医療に貢献してまいります。

介護関連事業

高齢化が進む中、介護スタッフのもと安心・安全に生活したいという高齢者の方のために介護付有料老人ホーム2施設(2026年5月末現在)を、またいつまでもご自宅で健康に生活したいという方のために、リハビリテーションを専門とする半日型のデイサービスセンター37施設(2026年5月末現在)を運営しております。当社グループの特徴である接遇応対に力を入れ、ご利用者様・ご入居者様の満足度向上および稼働率向上に取り組んでおります。

クリエイトSDグループの出店戦略

地域に根ざしたドミナント戦略・ニーズに合わせた店舗づくりにより、効率的な店舗運営と高い個店競争力の両立を実現しています。

地域に密着した店舗・サービス展開

当社グループは、創業の地である神奈川県を中心に、関東・東海の1都8県で873店舗（2026年5月末現在）を展開しております。

少子高齢化、人口減少局面を迎えている我が国において、人口密度が高く、今後も高齢者人口の増加が見込まれている同エリアに集中出店し、神奈川県ではトップシェアの圧倒的なドミナントを形成しております。ドミナント戦略のおもな特徴として、物流面、人材面、販促面など、効率的な店舗運営が可能になることが挙げられます。出店エリアにおける調剤薬局併設率は54.5%と、調剤併設型ドラッグストアを中心としながら、既存ドミナントエリアのシェアアップに取り組んでおります。

クリエイトSDグループ店舗網（2026年5月末現在）

介護関連事業
デイサービスセンター 37 施設
神奈川県 29 施設　東京都 8 施設

有料老人ホーム 2 施設
東京都 2 施設

※総店舗数には調剤専門薬局（48薬局）、食品スーパー（9店舗）と生鮮食品専門店（5店舗）が含まれます。

多様な店舗フォーマットによる地域特性に合わせた店舗づくり

店舗展開に当たっては、店舗立地や規模、地形、地域特性に合わせて、店舗サイズやレイアウト、品揃えを柔軟に対応しております。郊外の小商圏をターゲットとした食品強化の大型店舗から、H＆Bを強化したショッピングセンターへのテナント出店、クリニックモールを併設した調剤専門薬局など、多様な店舗フォーマットによる出店を推進しております。

厳格な出店基準のもと、ドミナントによる効率運営、上述した地域特性に合わせた店舗づくりにより、設立以来43年間において営業不振による中途解約閉店はわずか26店舗と、高い個店競争力と効率的な店舗運営を実現しています。

店舗立地タイプ

	店舗数	構成比	売場面積（参考）
郊外型	650	80.1%	100坪～700坪
SC／インショップ型	92	11.3%	45坪～515坪
駅前・商店街型	51	6.3%	70坪～300坪
市街地型	18	2.2%	55坪～170坪
合計	811	100.0%	—

郊外型

ショッピングセンター型

生鮮テナント複合型

医療モール併設型

市街地型

ビューティケア強化業態「Cremo」

調剤専門薬局

クリエイトSDグループのサービス

創業当初から一貫してお客様第一主義に徹し、お客様目線での様々な取り組み・サービス提供に取り組んでいます。

EDLP（エブリデイ・ロープライス）・利便性を高める豊富な品揃え

当社グループは、特売によるハイ＆ローは極力つくらず、いつ来てもお買い求めやすい価格で提供する「EDLP（エブリデイ・ロープライス）」施策を基本戦略としております。また、従来のドラッグストアの品揃えに加えて、青果・精肉・惣菜・鮮魚（塩干含む）など生鮮食品の品揃えを強化し、一部大型店舗においては、地場の食品スーパーや、生鮮食品専門店をテナントとして誘致するコンセッショナリー形式を採用するなど、小商圏における利便性向上に取り組んでおります。

また、多様化するお客様のニーズに対応するため、独自開発商品やメーカー様との共同開発商品など、PB商品の新規開発・定期的なリニューアルに取り組んでおります。商品数は約1,000品目におよび、高い品質とお買い得な大容量、リーズナブルな価格設定により、PB商品の売上構成比は約9%と、当社グループの利益構造において重要な役割を担っています。

調剤薬局併設／訪問服薬指導

日頃のお買物のついでにお薬の受け取りまでできる、ドラッグストアへの調剤薬局併設を推進しております。また、内科や整形外科など複数の医療機関を同時に受診できるよう、店舗建物内や駐車場内、隣地などへの医療機関誘致にも注力しております。

さらには、超高齢社会における在宅医療や在宅介護のニーズにお応えすべく、薬剤師による訪問服薬を実施し、医師、看護師、ケアマネジャーなどの方々と連携しながら患者様の生活全般を支えています。

お薬を介護施設やご自宅にお届けするだけでなく、安心・安全かつ効果的にお飲みいただけるように薬の専門家である薬剤師がご自宅へお伺いし、お薬の管理をさせていただきます。飲み合わせの確認や残数管理はもとより、お一人ずつお話をお伺いし、飲みやすい形状への変更のご提案や、副作用が疑われる症状の発見など、お薬に関する問題点の解決をさせていただきます。

公式アプリ・自社電子マネー「おさいふHippo」

日頃のお買物をより楽しく、よりお得に、より便利に。公式アプリのダウンロード数は380万を突破いたしました。お得なクーポン配信やアプリ会員限定の各種キャンペーンに加えて、処方せんの事前送信機能を備えております。また、自社電子マネー機能を搭載したポイントカードシステム「おさいふHippo」とも連携し、事前に現金をチャージすることで、キャッシュレス決済によるスムーズなレジ会計が可能です。

極めて感じの良い応対の実践

創業当初よりお客様を第一に考え、行動することを大切にしています。大量の商品やかさばる商品をお買い上げのお客様、ご年配のお客様や妊娠中・お体の不自由なお客様に対し、駐車場までお買い上げ商品をお運びする「キャリーサービス」や、売場に陳列できる商品には限りがある中で、お客様のご要望にできるだけお応えしたい、との思いから生まれた「商品お取り寄せサービス」など、これらのサービスは元々は店舗の一スタッフの行動から始まりました。

今後も、当社グループの経営基本方針である“極めて感じの良い応対”を実践し続けながら、新たな取り組み・サービスの拡充に取り組んでまいります。

各種イベントの定期開催

当社が最も大切にしているのは、「目の前にいるお客様・患者様に、自分ができる最大限を尽くすこと」です。子どもたちの笑顔を見たいという1人の店長の想いから始まった「お子さまぬりえイベント」は、今では多くの店舗で実施されています。

このほか、店舗スタッフが捕ってきたカブトムシをお子さまにお配りしたり、マスコットキャラクターである“ヒッポちゃん”を店内の様々な箇所に配置し、「ヒッポちゃんを探せ」というイベントを企画したりと、各店舗のスタッフが独自に考えた各種イベントを実施しています。

また、お子さま向けのイベントだけでなく、薬剤師・栄養士による相談会など、各種健康イベントの定期開催もしています。（≫P.21）

お子さまの作品を店内展示するぬりえイベント

価値創造プロセス

当社グループは、地域の皆様の健康で安心な暮らしを支えることを使命に、「人」と「地域」に寄り添う価値を提供し続けています。ドラッグストアや調剤薬局の展開などを通して、医療、健康、生活支援の分野における社会課題に向き合い、事業活動を通じて持続可能な社会の実現に貢献していきます。

外部環境

社会課題
- 人口減少・少子高齢化
- 医療費削減・適正化
- 原材料費・光熱費等あらゆるコストの上昇
- 気候変動による自然災害増加

価値観の変化
- 価値の多様性
- 消費行動・ライフスタイルの変化

市場環境
- 業種・業態の垣根を超えた競争激化
- 薬機法等、法的規制の変化
- 電子商取引(EC)の隆盛

インプット（経営資本）
（2025年5月末）

財務資本

総資産	2,365億円
純資産	1,427億円

製造資本

総店舗数	831店舗
調剤薬局数	455店舗
（調剤併設率	53.0%）

※総店舗数には調剤専門薬局、食品スーパーおよび生鮮食品専門店を含む

人的資本

グループ従業員数 13,453人

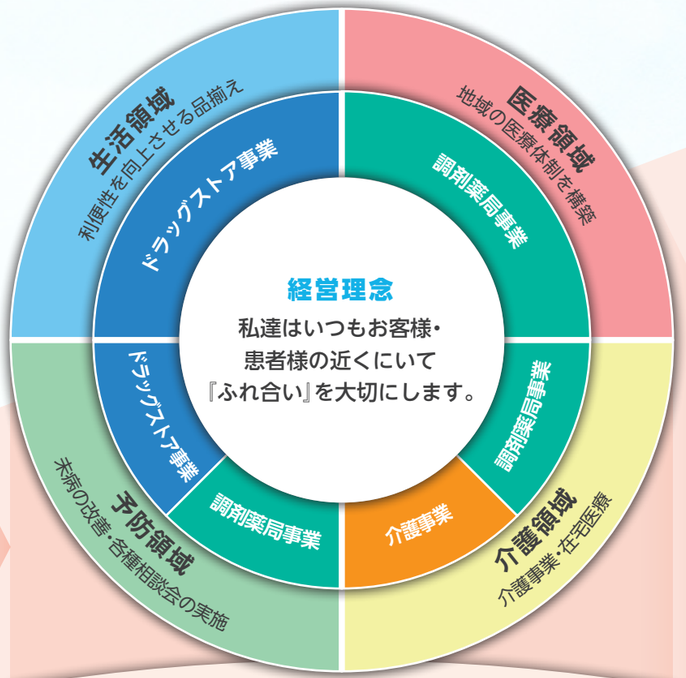
内、パートナーさん・アルバイトさん（8時間換算） 8,393人

社会関係資本

年間稼働会員数 478.7万人

公式アプリダウンロード数 322万ダウンロード

ビジネスモデル（事業活動）



クリエイトSDホールディングスの強み

1. 地域に密着した店舗・サービス展開 ≫P.9
2. 多様な店舗フォーマットによる地域特性に合わせた店舗づくり ≫P.10
3. 利便性の高いワンストップ型店舗、お客様目線での各種サービス ≫P.11
4. 地域のかかりつけ薬局、総合ヘルスケアサポートを推進 ≫P.8

アウトプット（生み出される成果）
（2026年5月末）

財務資本

売上高	4,971億円
経常利益	252億円
当期純利益	169億円
ROE	11.4%
総資産	2,553億円
純資産	1,543億円

製造資本

総店舗数	873店舗
調剤薬局数	490店舗
（調剤併設率	54.5%）

※総店舗数には調剤専門薬局、食品スーパーおよび生鮮食品専門店を含む

人的資本

グループ従業員数 14,395人

内、パートナーさん・アルバイトさん（8時間換算） 8,917人

社会関係資本

年間稼働会員数 496.6万人

公式アプリダウンロード数 386万ダウンロード

中期経営計画「Next STAGE 2030」
（2026年5月期～2030年5月期）
≫P.15

定量目標

売上高	6,800億円
経常利益率	5.0%以上
ROE	12.0%以上

3つの重点戦略
- 成長戦略
- 財務戦略
- サステナビリティ経営の推進

マテリアリティ
≫P.17

アウトカム（めざす姿）

地域に根ざしてあらゆるライフステージに寄り添う「総合ヘルスケアサポート企業」へ

持続的な成長へ　価値の還元・再投資

中期経営計画「Next STAGE 2030」

（2026年5月期～2030年5月期）

2030年5月期 定量目標

売上高	6,800億円
経常利益率	5.0% 以上
ROE	12.0% 以上

中期経営計画「Next STAGE 2030」では、「成長戦略」、「財務戦略」、「サステナビリティ経営の推進」の3つを重点戦略とし、将来にわたる発展につなげる計画としています。

3つの重点戦略

成長戦略
- 出店戦略
- 調剤事業戦略
- 収益体質の強化

財務戦略
- 設備投資計画
- 株主還元方針
- キャッシュアロケーション

サステナビリティ経営の推進
≫P.17
- 働きやすく働きがいのある会社の実現
- 地球環境に配慮した事業活動
- IR強化・非財務情報開示の充実

成長戦略　既存ドミナント深耕を継続しつつ新商勢圏への出店を強化 M＆Aの戦略的活用により成長スピードを加速

出店戦略 －新商勢圏への進出－

既存ドミナントエリアにおける出店は継続推進しつつ、生鮮を含めた食品の品揃え強化やスクラップ＆ビルドによる既存店改装、地域医療との連携、ビューティケア強化業態「Cremo」など、多様な店舗フォーマット・品揃えの工夫により個店競争力のさらなる強化に取り組みます。加えて、既存ドミナントエリアに隣接する周辺5県（北関東、甲信）へ出店エリアを拡大し、商勢圏を広げていきます。新商勢圏への進出に当たっては、自力による出店だけでなくM＆Aの活用も視野に入れています。

持続的な成長に向けM＆Aを積極化

2030年5月期の売上高目標、6,800億円の達成および成長スピードのさらなる加速に向けて、自力出店によるオーガニック成長に加えて、M＆Aによる規模拡大を積極化いたします。

中計初年度に当たる2026年5月期においては、調剤専門薬局9店舗を展開する株式会社サンエフ（東京都府中市）、栃木県の鹿沼市および日光市において食品スーパー8店舗を展開する株式会社八百半ホールディングスの計2社を子会社化し、着実に取り組みを推進しています。直近2026年6月には、長野県上田市において食品スーパー4店舗を展開する株式会社やおふくを子会社化し、当社にとって新商勢圏となる長野県に初進出いたしました。

今後も、ドラッグストアだけでなく、スーパーマーケットや調剤専門薬局など、業種業態を問わず当社の企業文化・価値観を共有でき、シナジーの創出が期待できる企業との協業であれば柔軟に対応する考えです。

成長戦略　首都圏における調剤薬局シェアアップと収益体質のさらなる強化

調剤事業戦略

首都圏における調剤薬局の存在感を高めるべく、シェア向上とかかりつけ機能の強化に取り組みます。シェア向上に向けてはM＆Aも活用しつつ、現状の調剤売上構成比13%台から20%超の達成を目指します。

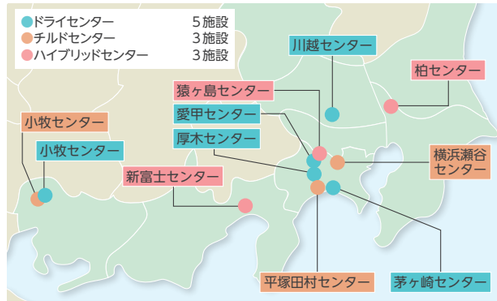
また、従来のドラッグストア併設薬局だけでなく、調剤特化の駅前小型店舗への挑戦や、医療機関を誘致したクリニックモールの組成、将来的な外部委託を視野に入れた施設在宅集約型薬局の開発など、新たな業態開発にも取り組み、地域のニーズに応じた薬局展開を推進していきます。

収益体質の強化

競争が一層激化するドラッグストア業界において、持続的な収益基盤を維持するため、次のような取り組みを通じて、収益性の向上と経営効率の最大化を図ります。

- 地域のニーズに合わせた食品販売の多様化や調剤併設、医療連携の深化
- 店舗形態や商品戦略の見直し・工夫による利益率の改善
- 人員配置の最適化や作業改善、DX・設備導入による業務効率化と生産性向上
- 物流拠点の新設・再配置、常温・チルド商品の共配による配送効率改善、サプライチェーン全体の生産性向上

これらの複合的な施策を組み合わせることで、効率的かつ安定した収益構造を確立し、さらなる成長投資を可能にする経営基盤を整備していきます。



クリエイトSDグループ物流網

財務戦略　積極的な成長投資と株主還元の充実・強化にバランスよく配分

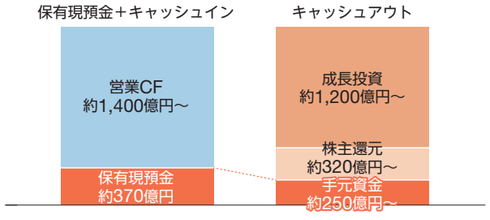
キャッシュアロケーション（資金配分方針）の明確化

「Next STAGE 2030」の達成に向けては、持続的な成長と安定的な財務体質の双方を確保することが不可欠です。資金の活用に当たっては、営業キャッシュ・フローと保有現預金の一部を原資とし、積極的な成長投資と、株主還元の一層の充実にバランスよく配分する考え方を重視しています。

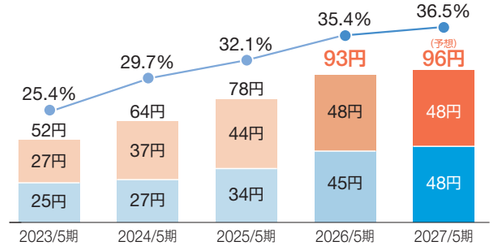
新規出店や既存店の改装、物流拠点の新設・再配置、DX投資、人材育成、M＆Aなどの成長施策に加え、安定的かつ継続的な増配を中心とした株主への利益還元も積極的に行います。この配分方針により、成長機会を逃さず事業規模と収益力の拡大を図る一方、投資家の皆様に対しては中長期的に安定したリターンを提供し、双方の価値向上を目指します。成長投資に関しては、持続的な成長に向けて、年間250億から300億円強の積極投資を計画し、必要に応じて負債の活用も視野に入れています。

積極的な投資活動と適切な還元施策を両輪とする経営を継続し、長期的な視点に立った持続可能な成長基盤を確立していくことが、当社の責務であると考えています。

キャッシュアロケーション（2026年5月期～2030年5月期累計）



配当性向・1株当たり配当金の推移



サステナビリティ

サステナビリティ／マテリアリティ

当社グループは、社是である「謙虚」の精神を根幹に据え、持続可能な社会の実現と企業価値の継続的な向上を両立させることを目指し、サステナビリティを重要な経営課題として位置付けています。地域の皆様の健康と生活を支えるライフラインとしての使命を果たすことはもちろん、地球環境への負荷低減や循環型社会の形成、人権尊重やコンプライアンスの徹底など、多面的な課題に真摯に向き合い、誠実かつ公正な事業活動を推進してまいります。

サステナビリティ基本方針

当社グループは、社是である「謙虚」の精神のもと、サステナビリティへの取り組みを重要な経営課題と位置付け、誠実かつ公正な事業活動を通して「持続的な企業価値の向上」と「持続可能な社会の実現」の両立を目指します。

基本方針は以下の通りです。

サステナビリティ基本方針

1. 地域の皆様の健康と生活を支えるライフラインとして、信頼・期待され、それに応えられる存在であり続けます。
2. 地球環境を守るため、環境負荷の低減と循環型社会の形成に努めます。
3. 社会から信頼される企業グループとして、誠実かつ公正な組織づくりに努め、人権尊重、ガバナンス・コンプライアンスの強化を推進します。

ステークホルダーエンゲージメント

当社グループは行動規範に基づき、お客様・従業員・取引先・株主・地域社会などあらゆるステークホルダーを重視しています。情報開示や意見交換を通じて相互理解を図り、信頼形成を進めています。

ステークホルダー	おもな対話方法・接点	当社グループに対する期待
お客様・患者様	店頭での接客、介護サービス 公式スマホアプリ・SNSの各種配信 ホームページ お客様相談担当へのお問い合わせ 社長室への直通ハガキ	・安心で安全な商品、サービスの提供 ・気軽に相談できて、ほしい商品が揃っている便利なお店 ・日常生活と相談を支援するライフライン、インフラとしての機能
従業員	社内報アプリ・情報共有ツール 各種研修・勉強会 店長会議・薬局長会議 なんでも相談室（内部通報窓口） 評価制度とフィードバック面談	・ずっと働きたいと思える会社の実現 ・安心・安全で女性が働きやすい職場環境 ・人権と個人の尊厳を尊重し、努力した人が報われる働きがいのある職場環境 ・風通しの良い企業風土
地域社会	新規出店・開局 地域活動の参加 自治体との災害時協定 介護施設・個人宅への訪問服薬	・地域との連帯と協調を図り良好な関係を維持、地域の皆様の健康と生活を支援 ・健康ハブステーションとして機能発揮 ・地域医療との連携 ・環境に配慮した事業活動
お取引先	商談ミーティング 営業活動におけるコミュニケーション 商品調達・納入、業務委託	・公正、公平、自由な競争および適切な取り引き ・良好で発展的な関係の構築 ・優越的地位の乱用防止
株主・投資家	株主総会 決算説明会 投資家とのIRミーティング ホームページ、ニュースリリース	・企業価値の向上と適正な利益還元 ・適切な情報開示と積極的な対話 ・ガバナンスの充実（独立性、多様性、透明性）

特定した重要課題（マテリアリティ）

領域	重要課題	当社グループの目指す方向性	主な取り組み事例
E 環境	地球環境に配慮した 事業活動	・温室効果ガス排出量削減 ・資源、エネルギーの効率改善 ・3R視点での廃棄物削減	・ISO14001の全店認証取得継続 …廃棄物削減、資源の効率的使用等 ・空調、照明等のエネルギー効率改善 ・配送効率改善による炭素排出量削減 ・発注精度向上等によるフードロス削減 ・物流センター、店舗屋上での太陽光パネル設置
S 社会	お客様・患者様の健康、 地域医療への貢献	・安心で安全な商品、サービスの提供 ・地域住民の健康と生活を支えるライフライン、医療インフラとして地域医療へ貢献 ・持続性の高い、地域に根ざした出店を継続	・調剤併設による専門性強化とワンストップで必需品が揃う利便性の向上 ・在宅医療、介護領域における地域医療への貢献 ・健康相談会等、各種イベント開催 ・閉店の少ない厳格な出店基準に基づく出店 ・災害時協力協定、BCP策定
	従業員を大切にする 働きがいのある会社の実現	・働きやすく働きがいのある職場環境 ・ダイバーシティ＆インクルージョンの推進 ・人財の育成と活躍推進	・女性が働きやすい作業環境の整備 ・ワークライフバランス視点を踏まえた定期的な個別面談の実施 ・次世代育成支援の取り組み ・健康維持と健康増進の促進、検診率向上 ・特例子会社における雇用創出
G ガバナンス	誠実かつ公正な 事業活動の推進	・実効性のあるガバナンス体制の強化 ・適切なリスクマネジメントの遂行 ・公正取引およびお取引先様とのパートナーシップの推進 ・社是、経営理念、行動規範に則った企業活動による企業モラルの維持向上	・監査等委員会、指名・報酬委員会設置 ・コンプライアンス委員会設置 ・内部通報制度 ・リスクマネジメント、情報セキュリティの強化 ・社内研修と従業員教育 ・適切な情報開示と積極的な対話

Topics

ESG投資指数「FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index」構成銘柄への継続選定

当社グループは、「FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄として、2025年度より継続して選定されております。本インデックスは、各セクターで相対的に優れたESG（環境・社会・ガバナンス）対応を達成した企業を対象とし、特に温室効果ガス排出量の多いセクターにおいては、Transition Pathway Initiative（TPI）の経営品質スコアに基づいて気候変動リスクや機会への対応が評価された企業のみが組み入れられる、業種偏りを排したセクター・ニュートラル設計のESG投資指標です。さらに、この指数は年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）がESGパッシブ運用のベンチマークの一つとして採用しており、投資家にとって重要な意思決定基準とされています。

FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index

環境

環境保全の取り組み

当社グループは、持続可能な社会の実現に向け、環境保全を企業の重要な責任の一つと捉え、取り組みや活動を行っています。

ISO14001の認証取得継続

クリエイトエス・ディーでは、環境に配慮した持続可能な事業運営を実現するため、国際的な環境マネジメントシステム規格であるISO14001の認証を2001年より全店舗・事業所で取得し、現在も継続しています。レジ袋削減、省エネ設備の導入、廃棄物の適切な分別・リサイクル、さらには駐車場での騒音・排ガスへの配慮など、様々な側面から環境負荷の低減に努めています。社内ではPDCAサイクルを重視し、継続的な改善体制のもと、全従業員で環境保全に取り組んでいます。

循環型社会の実現に向けた取り組み

おくすりシートリサイクルの取り組み

2023年10月より、第一三共ヘルスケア株式会社が横浜市限定で実証実験として開始した「おくすりシートリサイクルプログラム®」に参加しています。クリエイトエス・ディーの5店舗に設置した「おくすりシートくるりんBOX」に入れていただいた使用済みのPTPシートを回収し、日本初の取り組みとして、資源循環に貢献しています。

リサイクルボックス

エコキャップ運動

地域の小学校と一緒に始めた回収運動をきっかけとして、従来は捨てられてゴミになる運命だったペットボトルのキャップを、様々な商品のリサイクル原料として活用し、その売却代金を発展途上国の子どもたちのワクチン購入資金として寄付する活動に、お客様とともに協力しています。2026年5月末現在112店舗において実施しており、寄付金は認定NPO法人を通じて、ポリオワクチンなどの購入資金に充てられています。

エコキャップ運動推進ポスター

脱炭素社会の実現に向けて

CO_2排出量削減の一環として、店舗の屋上に太陽光パネルの設置を積極的に推進しています(2026年5月末時点、62店舗に設置済み)。

このほか、2025年2月には神奈川県厚木市に自社物流センターとしては最大(地上3階建／延床面積11,068坪／最大180店舗管轄)となる「猿ヶ島センター」を稼働しました。

常温で取り扱う商品のみならずチルド商品、青果、精肉、塩干などの一部の魚、卵、惣菜、弁当の配送も同時に行うことで、配送効率の改善および商品輸送時に発生するCO_2排出量の削減に取り組んでいます。

屋上に設置した太陽光パネル

TCFD提言に基づく情報開示

当社グループは、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)※ 提言への賛同を表明し、サステナビリティ推進委員会を中心として「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」の4項目において情報開示の充実に取り組んでおります。

※G20の要請を受けた金融安定理事会により設置された、気候関連の情報開示および金融機関の対応をどのように行うかを検討するための気候関連財務情報開示タスクフォース。

ガバナンス

多岐にわたる気候関連リスクおよび機会に適切に対応し、グループ全体のサステナビリティを推進するため、代表取締役社長を委員長とするサステナビリティ推進委員会を設置しております。サステナビリティ推進委員会では、気候変動対策を含むサステナビリティに関わる基本方針や各種取り組みの実行計画策定および進捗確認を行っており、経営企画部が同委員会の事務局を担い関係各部と連携した上で取り組んでおります。また、同委員会における審議・検討内容は随時取締役会に報告し、取締役会においては当該報告内容に関する管理・監督を行っております。

戦略

当社グループは、政策・規制、市場、技術、自然環境の4つの観点から気候関連リスク・機会を特定しています。IPCC／IEAの2℃・4℃シナリオなどを参照し、各リスクの事業への影響度分析を進行中です。

分類したリスクと機会

分類			リスク	機会
移行	政策・規制	炭素税の導入	炭素税導入による支出増加 商品の原材料調達・生産コストの増加	店舗での省エネ機器、太陽光パネル設置による購入電力の削減
		フロン規制の強化	店舗のノンフロン設備等の導入によるコスト増加	
		プラスチック規制の強化	代替原材料の調達コスト増加	
	市場	電気価格の高騰	電気価格高騰による支出増加	代替エネルギー導入による支出減少
	評判	消費者行動嗜好の変化	環境配慮への遅れによるブランドイメージ低下・売上減少	環境配慮商品・サービスの開発によるブランドイメージ向上と売上増加
物理	急性	異常気象の激甚化	店舗休業、客数低下による売上減少 店舗被災による修繕支出増加 サプライチェーンの途絶による商品供給停止	防災・備蓄関連商品の売上増加
	慢性	平均気温の上昇	気温上昇に伴う空調関連の支出増加 原材料の生産悪化による調達コスト増加	代替商品の開発による売上増加

リスク管理

抽出された気候関連リスク(規制強化、電力価格の変動、異常気象等)は、サステナビリティ推進委員会により管理されています。さらに、グループの主要子会社であるクリエイトエス・ディーでは、ISO14001認証に基づき、環境面からのリスク管理体制を強化し、PDCAサイクルによる継続的な対応を行っています。

指標と目標

当社グループでは、2030年度におけるCO_2排出量削減目標を下記の通り設定しております。目標達成に向けて、店舗・物流センター屋上への太陽光発電設備導入店舗の拡大や、省エネ機器・設備の導入など、各種取り組みを推進してまいります。

(Scope1,2)CO_2排出量の削減目標

達成年度	指標と目標
2030年度	売場面積当たり排出量を50%削減 (2014年度比)

(Scope1,2)CO_2排出量実績

年度	2014年度	2025年度
CO_2排出量 [t-CO_2]	46,129.19	84,133.45
総売場面積 [坪]	91,678	189,292
CO_2排出量／坪 [t-CO_2]	0.503	0.444

社会

社会貢献活動

地域社会の健康と安心を支える企業として、持続可能な社会の実現に向けた様々な社会貢献活動に取り組んでいます。多様な分野での支援を通じ、地域に根ざした取り組みを続けています。

地域医療・健康な暮らしへの貢献

薬剤師・栄養士による相談会やイベントの定期開催

地域住民の皆様の健康的な生活・福祉を推進する観点から、薬剤師・栄養士による相談会やイベントを定期的に開催しております。日々の健康のお悩みやご相談は「健康相談会」、お子様の離乳食やミルクのことは「ベビー栄養相談会」、幼少期からのお薬の正しい服用方法・職業体験は「お子様調剤体験」など、老若男女問わず皆様のニーズにお応えすべく、様々なテーマをご用意しております。

自社単体での開催のほか、メーカー様からの協賛を受けての開催や、自治体と連携した出張形式での開催など、地域住民の皆様の健康な暮らしへ貢献すべく、取り組んでおります。

自治体と連携した健康相談会の様子

お子様調剤体験会の様子

地域医療との連携／クリニック開業支援

当社グループでは、2026年5月末時点490店舗の調剤薬局を営業しております。ドラッグストアへ調剤薬局を併設するだけでなく、同一建物内や店舗近隣の敷地内に医療機関を誘致し、場合によっては複数科誘致したクリニックモールを形成するなど、地域医療を支える医療拠点の構築およびクリニック開業を希望する先生の開業支援にも取り組んでおります。

生鮮食品から医薬品までなんでも揃うドラッグストア併設の集客力・利便性を強みに、クリニック開業を希望される先生の夢・地域医療への想い・その実現のお手伝いを通じて、地域医療ひいては持続可能な社会の実現に貢献したいと考えています。

クリニック開業を検討中の先生方へ

開業支援・物件探しをサポートいたします
まずはお気軽にご相談ください

<お問い合わせ>
メール：kaigyo@create-sd.co.jp

開業支援サイトはこちら

開業支援事例

調剤併設型ドラッグストア店舗２階への誘致

調剤専門薬局併設のクリニックモールを形成

地域との共生

横浜こどもホスピスプロジェクト 活動支援

当社グループは、生命に関わる病気や障がいを抱える子どもたちが、家族とともに安心して生活し、遊びや学びの時間を過ごせる場所を提供する「横浜こどもホスピスプロジェクト『うみとそらのおうち』」の活動を支援しています。

「うみとそらのおうち」は、病院や自宅とは異なる“もうひとつの家”として、子どもたちが遊びや学び、社会とのつながりを通じて成長できる環境の提供や、家族の精神的なサポートを行っています。

当社はこの活動を通じて、持続可能な開発目標（SDGs）の理念である「誰一人取り残さない」社会の実現を目指し、地域社会の皆様の健康と生活を支える企業としての取り組みを進めています。

うみとそらのおうち

学生支援・神奈川大学との取り組み

クリエイトエス・ディーは、学校法人神奈川大学アスレティックデパートメント（以下、「AD」）のサポーターとして、学校法人神奈川大学とゴールドサポーター契約を締結しました。

本サポーター制度は、各種スポンサードメニューを通じて、ADが所管する重点強化部7団体に所属する学生アスリートへの支援および人間力の育成強化を目的とするものです。当社は、本取り組みへの参画を通じて、地域社会とのつながりを一層深めるとともに、学生アスリートの成長を支援してまいります。

ゴールドサポーター契約締結式の様子

防災への取り組み

地域社会を支える防災・事業継続体制の整備

クリエイトエス・ディーでは、自然災害やパンデミックなどの緊急事態に備え、BCP（事業継続計画）を策定し、継続的に運用しています。災害時においても、地域社会の生活基盤を支える役割を果たすため、全店舗を対象とした災害対応マニュアルを整備するとともに、定期的な訓練を実施しています。

さらに、2026年5月現在、25市10町1村、3自治体他と「生活必需物資の供給に関する協定」を締結しており、災害時に被災者支援のための物資を提供できる体制を整備しています。

横浜市と連携した流通備蓄の取り組み

災害発生時に、横浜市内で設置される避難所などに、必要な生活必需物資が迅速に供給できる体制の強化として、2026年1月に「流通備蓄の運用に関する覚書」を締結しました。

当社は横浜市を創業の地として歩みを始め、約50年にわたり地域の皆様に支えられてきました。今後も、健康的な日常と豊かな暮らしを支える企業として、各地域の行政機関とも連携し、地域社会に一層貢献してまいります。

※「流通備蓄」…自治体が民間の流通在庫を活かして、災害時の物資を迅速に確保する仕組み

山北町と災害時応援協定を締結したときの様子

流通備蓄締結式の様子

社会

人的資本への取り組み

当社グループは、「従業員を大切にする、働きがいのある会社」の実現を、4つの重要課題（マテリアリティ）の一つとして掲げています。その根底には、すべてのステークホルダーに対する人権尊重の姿勢があり、ジェンダーや国籍、職歴、年齢などの属性にとらわれず、多様な価値観や背景を持つ人材が安心して能力を発揮できる環境づくりを重視しています。

人材育成方針

当社グループは、社是「謙虚」に基づき、常に相手（ステークホルダー）を主語に考え、行動することを基本姿勢としています。社会に貢献し、信頼を得ることで持続的な成長が可能になると考えており、その一角を占める従業員に対しても、重要な経営資源である人的資本への投資を積極的に行っています。こうした取り組みは、離職防止による採用コストの低減など、中長期的なローコスト経営にもつながります。また、店舗営業時間や販促施策の決定に際しては、女性をはじめとする従業員の働きやすさを重要な視点として反映しています。

このため、女性の中核人材への登用を積極的に進めるとともに、国籍や新卒・中途の別を問わず、多様な人材を中核ポジションへ登用する方針を掲げています。

また、採用に当たっても、ジェンダー、国籍、職歴、年齢を問わず能力本位で採用し、経験・技能の異なる人材活用、ジョブローテーションや各種研修を通じて長期的活用を図ります。

多様な人材活躍の推進

さらなる女性の活躍推進に向けて

主要子会社であるクリエイトエス・ディーでは、社員の49.3%を女性が占め、その多くが薬剤師・栄養士・登録販売者などの専門資格を有しています。店舗や薬局においては、医薬品・化粧品の服薬指導や接客相談、商品管理などの基幹業務を担っており、出産・育児に関する制度的支援の充実により、店長・薬局長を含む役職者に占める女性割合は20.7%となっています。

当社グループは、個々の能力や実績を重視する登用方針のもと、今後も制度面を含めた環境整備を進めるとともに、社内外の研修や勉強会への管理職候補女性の積極的な参加を促すなど、多様な施策を実施します。これにより、さらなる女性の活躍促進と管理職への登用を目指し、明確な目標を設定しています。

女性活躍推進に関する指標　（株式会社クリエイトエス・ディーのみ）

指標	目標達成年度	目標値	実績（2025年度）
新任店長・薬局長への女性登用比率	2030年度	50%以上	33.5%
役職者に占める女性比率（店長・薬局長含む）	2030年度	30%以上	20.7%

障がい者活躍推進、特例子会社「クリエイトビギン」

当社グループは、企業の社会的責任（CSR）を果たし、地域社会との共生を目指すため、障がい者雇用の促進に積極的に取り組んでいます。

クリエイトエス・ディーの特例子会社である「クリエイトビギン」は、2026年2月、グループ各社の連携による職域拡大と多様な就労機会の創出を図るべく、クリエイトSDホールディングスの特例子会社とする「関係会社特例認定」を取得しました。

「障害者職業生活相談員」の資格を持つコーチ（指導員）による支援のもと、108名の障がい者スタッフ（2026年5月末時点）が、店舗清掃や販売支援、事務補助など多岐にわたる業務で活躍し、グループ全体の障がい者雇用率は2.98%と、法定雇用率（2.7%）を上回る水準を維持しております。

今後も、特別支援学校や就労支援施設との強固な連携を通じて、誰もが安定的に活躍できる環境整備に努め、多様な人材が輝く社会の実現に貢献してまいります。

「ヒッポちゃん号」に乗ってクリエイト店舗を巡回

社員制度

研修制度・キャリア体系

当社では新卒・中途にかかわらず幅広く研修制度を整備しています。また、各地域（神奈川・静岡・愛知・東京・茨城）に研修センターを設置し、年間計画に基づく体系的な育成を実施しています。総合職・薬剤師ともに、新人から管理職まで段階的・体系的な教育プログラムを提供し、医薬品登録販売者資格合格率においては94%超と、スキルアップ支援が制度として機能しています。

入社後のキャリアは、店舗スタッフからスタートし、店長／薬局長／本部スタッフ、エリアマネジャー／課長、ゾーンマネジャー、部長職と段階的に成長できる明確な等級制度とキャリアパスが用意されています。

ライフステージに合わせた柔軟な働き方

当社では、勤務希望に応じて、関東・東海を中心とする出店エリア内を幅広く経験し、将来的に幹部候補を目指す働き方や、出産・育児期間に通勤可能な限定範囲内での働き方、育児・介護に伴う短時間での働き方など、ライフステージに合わせた柔軟な働き方が可能な環境を整えています。

また、配属先が片道90分以上の場合に利用可能な借り上げ社宅制度を整備し、安心してキャリアをスタートできる体制が整っています。

業績連動型決算賞与・その他の評価制度

昇給は年1回、賞与は毎年夏季・冬季の年2回支給されます。さらに、2024年5月期末より、直近決算の業績に応じて支給される業績連動型決算賞与制度を導入しております。このほか、店舗スタッフの良い取り組み・成果を評価・表彰する「社長賞」「ゾーンマネジャー賞」「調剤運営部賞」等、働く従業員のモチベーションアップ、従業員の努力と成果を適切に評価する制度が整っています。

福利厚生の充実

子育て支援制度

- **産前産後休暇**
  産前42日、産後56日の休暇が取得可能。
  妊娠中の短時間勤務（5時間／日）制度も実施。
- **育児休業（男女ともに希望者取得率100%）**
  男女ともに取得可能で、最大3歳までの育休取得を認めています。
  復職後は、対象となるお子様が小学3年生の学年末まで、5時間／日までの短時間勤務が可能です。
- **育児フレキシブル勤務制度**
  育児休業中、週1～2日のフレキシブル勤務が可能です。復職に向けたサポートをします。
- **看護・介護休業制度**
  家族の看護・介護に対応するための休暇制度や短時間勤務制度も整備されています。

休日・休暇

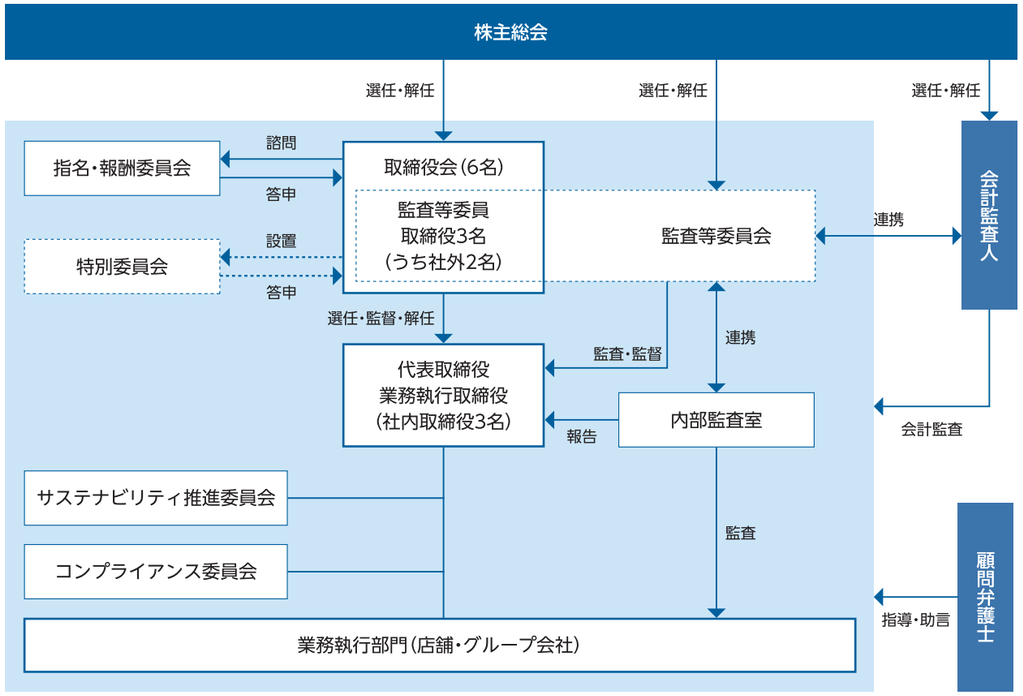
- **年間休日118日～120日、週休2日制**
- **5日連続休暇制度（取得率98%以上）**
- **有給休暇は半日単位で取得可（平均取得日数11日以上）、さらに特別休暇も付与**

コーポレートガバナンス

コーポレートガバナンス

当社グループは、持続的な企業価値の向上と中長期的な成長の実現には、健全かつ透明性の高い経営体制の構築が不可欠であると考えています。法令遵守と企業倫理の徹底を経営の根幹に据え、取締役会を中心とした実効性の高いガバナンス体制を整備するとともに、株主・投資家をはじめとするステークホルダーとの建設的な対話を通じて、経営の健全性と意思決定の質の向上を図っています。

コーポレートガバナンス体制



取締役会

取締役会は取締役計６名（うち社外取締役２名）で構成され、運営されています。原則として月１回の定時取締役会を開催するほか、必要に応じて臨時取締役会を開き、迅速かつ適切な意思決定を行っています。

直近で実施した取締役会の実効性分析・評価の結果、当社取締役会は概ね適切に機能しており、その実効性は確保されていることを確認いたしました。一方で、中長期的な経営課題に関する議論のさらなる充実に加え、取締役会の構成面における多様性の確保および専門性の強化が課題として認識されました。

取締役会への出席回数

区分	氏名	出席回数	出席率
代表取締役会長	山本 久雄	18回	100.0%
代表取締役社長	廣瀬 泰三	18回	100.0%
取締役	瀧屋 幸彦	18回	100.0%
取締役	三枝 孝彰	14回	100.0%
取締役	安保 洋子（社外取締役）	18回	100.0%
取締役	上田 真（社外取締役）	14回	100.0%

※2026年5月末時点

各機関・会議体の概要

監査等委員会

常勤監査等委員１名と非常勤監査等委員２名の計３名で構成されています。月１回の定時監査等委員会に加え、必要に応じて臨時監査等委員会を開催し、監査の適時性と効率性を確保しています。非常勤委員２名は、一般株主との間で利益相反が生じるおそれのない独立性を有する社外取締役とし、公平性・透明性を担保しています。

また、会計監査人との四半期ごとの意見交換会や、監査等委員会、会計監査人、内部監査室の三者による半年ごとの三様監査意見交換会における情報共有などを通じて、連携の強化を図っています。

監査等委員会への出席回数

区分	氏名	出席回数	出席率
常勤監査等委員	三枝 孝彰	14回	100.0%
監査等委員	安保 洋子	22回	100.0%
監査等委員	上田 真	14回	100.0%

※2026年5月期

特別委員会

支配株主と少数株主の利益が相反するおそれのある重要取引を行う場合、取締役会決議に先立ち、独立性を有する者で構成される委員会（独立社外取締役２名を含む）を設置します。当該委員会では、取引の必要性・合理性・条件の相当性などを審議・検討し、その結果を取締役会に答申します。

指名・報酬委員会

取締役会の決議により選任された３名以上の委員で構成され、その過半数および委員長は独立社外取締役としています。委員会は年間２回開催され、取締役指名の基本方針や選任・再任などの原案作成、取締役の報酬に関する基本方針および報酬決定のプロセスについて審議・検討を行い、取締役会に答申しました。

指名・報酬委員会への出席回数

区分	氏名	出席回数	出席率
独立社外取締役	安保 洋子（委員長）	2回	100.0%
独立社外取締役	上田 真	2回	100.0%
代表取締役社長	廣瀬 泰三	2回	100.0%

※2026年5月期

サステナビリティ推進委員会

2021年11月に発足したサステナビリティ推進委員会は、代表取締役社長を委員長とし経営企画部を事務局として運営されます。気候変動など持続可能性に関わる基本方針や取り組みの実行計画の立案・進捗管理を行い、その内容は定期的に取締役会へ報告されています。

リスク管理体制

コンプライアンス委員会

当社グループは、法令および社会的規範・倫理を遵守し、上場企業グループとしての社会的責任を果たすため、「行動規範」に基づきコンプライアンス体制を整備しています。コンプライアンス委員会は、当該体制の運用状況を定期的に点検し、課題の早期発見・改善を目的として四半期ごと（年４回）に開催しています。委員長は代表取締役社長が務め、監査等委員を含む取締役、各事業子会社社長および関連部署長で構成されています。

内部通報制度

「内部通報規定」を整備し、各事業会社に匿名で相談可能な「なんでも相談室」を設置しています。通報内容および対応状況はコンプライアンス委員会にて定期報告を受け、確認を行っています。また、各事業所に窓口連絡先を掲示することで制度の認知度向上を図り、通報者保護に配慮した健全な運用を推進しています。

情報セキュリティ基本方針

当社グループは、事業活動を正常かつ円滑に遂行する上で、情報セキュリティの確保を重要課題の一つと位置付けています。業務上保有する情報資産を保護するため、「情報セキュリティ基本方針」を策定し、方針に基づきセキュリティ施策を推進するとともに、関連規定の定期的な評価・見直しを実施しています。さらに、社内外の最新動向や環境変化に応じて情報セキュリティマネジメントの継続的改善に取り組んでいます。

コーポレートガバナンス

役員紹介／スキルマトリクス

役員一覧

（2026年8月末時点）

取締役会長 山本 久雄

取締役会への出席回数と出席率（18回／100%）

1983年 5月	（有）みどりドラッグストア（現（株）クリエイトエス・ディー）代表取締役社長
1998年 4月	（有）ヤマモト（現当社）設立 代表取締役社長
2002年 8月	（株）クリエイトエス・ディー代表取締役会長
2008年 10月	当社代表取締役会長
2026年 8月	当社取締役会長（現任）
2026年 8月	（株）クリエイトエス・ディー取締役会長（現任）

選任理由

郊外型ドラッグストアの礎を築くなど、当社グループの主要な事業会社である株式会社クリエイトエス・ディー設立以来、当社グループの事業を牽引し、経営の指揮および監督を適切に行ってまいりました。引き続き、その経験、知見および能力を、当社グループの持続的な成長と企業価値向上へ活かしたく、選任いたしました。

代表取締役社長 廣瀬 泰三

取締役会への出席回数と出席率（18回／100%）

1990年 12月	（株）コーエイドラッグ設立代表取締役社長
2007年 1月	（株）住商ドラッグストアーズ代表取締役副社長
2007年 10月	同社代表取締役社長
2011年 6月	（株）クリエイトエス・ディー入社
2011年 8月	同社取締役
	当社取締役
2012年 2月	当社取締役副社長／（株）クリエイトエス・ディー取締役副社長
2012年 8月	当社代表取締役社長（現任）／（株）クリエイトエス・ディー代表取締役社長／（株）サロンデイ取締役
2013年 8月	ウェルライフ（株）取締役
2023年 9月	（株）クリエイトエス・ディー取締役（現任）

選任理由

長年にわたりドラッグストア事業、調剤薬局事業の企業経営に携わり、当社および株式会社クリエイトエス・ディーの代表取締役社長として、経営ビジョンの策定、経営戦略の立案・実行にリーダーシップを発揮してまいりました。引き続き、その経験、知見および能力を、当社グループの持続的な成長と企業価値向上に活かしたく、選任いたしました。

取締役 瀧屋 幸彦

取締役会への出席回数と出席率（18回／100%）

1989年 5月	（有）みどりドラッグストア（現（株）クリエイトエス・ディー）入社
2002年 9月	（株）クリエイトエス・ディーゾーンマネジャー
2009年 12月	クリエイトエス・ディーユニオン中央執行委員長
2020年 12月	（株）クリエイトエス・ディー社長付
2021年 6月	同社執行役員店舗運営本部長
2022年 8月	同社取締役店舗運営本部長
2023年 9月	同社代表取締役社長兼店舗運営本部長
2024年 8月	当社取締役（現任）
2024年 8月	百合ヶ丘産業（株）取締役（現任）
2025年 10月	（株）八百半ホールディングス取締役（現任）
2026年 6月	（株）クリエイトエス・ディー代表取締役社長（現任）
	（株）やおふく取締役（現任）

選任理由

長年にわたり当社グループの主要な事業会社である株式会社クリエイトエス・ディーにおいて、オペレーションの構築、業務改善および現場の指揮監督に従事してまいりました。また同社のユニオン代表として従業員の声をまとめ、労働環境の整備などにも尽力し、現在は同社の代表取締役社長として経営の指揮および監督に手腕を発揮しております。その経験、知見および能力を、当社グループの持続的な成長と企業価値向上に活かしたく、選任いたしました。

取締役（監査等委員） 三枝 孝彰

取締役会への出席回数と出席率（14回／100%）

1981年 4月	（株）ダイエー入社
2000年 9月	同社法務部長
2004年 5月	同社コンプライアンス法務本部長
2009年 1月	（株）クリエイトエス・ディー入社
2009年 2月	当社執行役員総務部長
2009年 4月	ウェルライフ（株）取締役
2010年 5月	（株）クリエイトエス・ディー執行役員業務監査室長
2010年 6月	（株）サロンデイ代表取締役社長
2011年 3月	（株）クリエイトエス・ディー取締役業務監査室長
2016年 4月	当社執行役員介護関連事業部長
2020年 2月	百合ヶ丘産業（株）監査役
2021年 8月	（株）サロンデイ取締役
2025年 8月	（株）クリエイトエス・ディー監査役（現任）
	当社取締役（常勤監査等委員）（現任）
2026年 3月	ウェルライフ（株）監査役（現任）
	（株）サロンデイ監査役（現任）

選任理由

長きにわたる小売業での経験を基に、当社グループの総務部門、内部監査部門および介護事業部門の責任者を務め、また（株）サロンデイの代表取締役社長など子会社の役員として、当社グループの経営、管理監督に手腕を発揮してまいりました。その経験、知見および能力を、当社グループの持続的な成長と企業価値向上へ活かしたく、監査等委員に選任しました。

取締役（監査等委員） 安保 洋子

社外　独立

取締役会への出席回数と出席率（18回／100%）

1982年 4月	日本電気（株）入社
1983年 5月	薬剤師免許取得
1993年 9月	NASAジェット推進研究所留学
1995年 4月	日本電気（株）宇宙ステーションシステム本部技術課長
2007年 3月	東京大学法科大学院修了
2010年 1月	弁護士登録／サンライズ法律事務所入所（現任）
2014年 12月	（株）smart-FOA社外監査役
2019年 6月	一般財団法人（現公益財団法人）全日本剣道連盟監事（現任）
2021年 4月	第一東京弁護士会常議員
2021年 8月	当社取締役（監査等委員）（現任）

選任理由

民間企業でのシステムエンジニアとしての勤務経験に加え、薬剤師および弁護士として培われた専門性と経験のみならず、他社の監査役として企業経営にも関与されてきた経験と実績を有しており、その独立した立場からガバナンスの維持・強化に貢献していただいております。引き続き同氏の有する専門性、経験、知見および能力を、当社グループの持続的な成長と企業価値向上へ活かしたく、監査等委員である社外取締役に選任しました。

取締役（監査等委員） 上田 真

社外　独立

取締役会への出席回数と出席率（14回／100%）

1976年 3月	（株）マルエツ入社
2007年 5月	同社常務執行役員
2011年 5月	同社専務執行役員
2013年 4月	同社代表取締役社長
2015年 3月	ユナイテッド・スーパーマーケット・ホールディングス（株）代表取締役社長
2017年 3月	同社代表取締役会長
2019年 3月	（株）マルエツ代表取締役会長
2023年 3月	同社取締役相談役
2023年 5月	同社相談役
2025年 8月	（株）クリエイトエス・ディー監査役（現任）
	当社取締役（監査等委員）（現任）

選任理由

小売業に関わる豊富な経験と高い知見を有しており、当社の経営判断・意思決定の過程で、その経験と見識に基づいた助言・提言をいただくとともに、独立した立場からガバナンスの維持・強化に貢献していただけることを期待しております。

その豊富な知識・経験および能力を当社グループの持続的な成長と企業価値向上へ活かしたく、監査等委員である社外取締役に選任しました。

役員スキルマトリクス

（2026年8月末時点）

氏名	役職	性別	専門性と経験						
			経営	営業・マーケティング	財務・会計	法務・リスク管理	人材・労務	ヘルスケア	IT
山本 久雄	取締役会長	男性	●	●				●	
廣瀬 泰三	代表取締役社長	男性	●	●				●	
瀧屋 幸彦	取締役	男性	●	●			●		
三枝 孝彰	取締役 監査等委員	男性	●		●	●			
安保 洋子	社外取締役 監査等委員	女性				●		●	●
上田 真	社外取締役 監査等委員	男性	●	●			●		

＊上表は各取締役の経験等を踏まえて、より専門性が発揮できる領域を記載しており、有するすべての知見を表すものではありません

財務・非財務データ

会計年度		2017年5月期	2018年5月期	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	2026年5月期
経営成績											
売上高	(百万円)	247,341	268,161	286,299	319,588	338,476	350,744	380,963	422,330	457,093	497,128
売上総利益	(百万円)	68,149	73,681	78,953	88,986	93,365	95,578	102,987	110,187	119,220	126,953
販売費および一般管理費	(百万円)	53,707	59,819	64,711	71,192	74,735	77,402	84,075	89,959	96,594	102,983
減価償却費（のれん償却を含む）	(百万円)	2,907	3,200	3,407	3,521	3,655	3,822	4,195	4,847	5,436	6,087
営業利益	(百万円)	14,441	13,861	14,241	17,793	18,629	18,176	18,912	20,227	22,625	23,970
営業利益率	(%)	5.8	5.2	5.0	5.6	5.5	5.2	5.0	4.8	4.9	4.8
経常利益	(百万円)	14,768	14,236	14,623	18,210	19,061	18,665	19,428	20,882	23,414	25,232
経常利益率	(%)	6.0	5.3	5.1	5.7	5.6	5.3	5.1	4.9	5.1	5.1
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	10,119	9,540	9,719	12,254	12,376	12,595	12,925	13,691	15,685	16,990
事業年度末の財政状態											
総資産	(百万円)	110,480	121,412	133,315	153,423	163,824	176,910	194,941	216,481	236,561	255,350
純資産	(百万円)	61,901	69,377	76,889	86,776	96,638	106,323	116,409	130,243	142,720	154,321
自己資本比率	(%)	56.0	57.1	57.7	56.6	59.0	60.1	59.7	60.2	60.3	60.4
ROE（自己資本利益率）	(%)	17.5	14.5	13.3	15.0	13.5	12.4	11.6	11.1	11.5	11.4
キャッシュ・フロー											
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	12,878	11,302	13,435	22,765	11,572	16,101	18,985	21,034	23,625	25,435
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△10,814	△4,648	△10,656	△10,507	△10,424	△10,808	△20,491	△20,207	△20,700	△20,405
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△1,896	△2,170	△2,212	△3,053	△2,655	△2,908	△3,034	△140	△3,390	△5,678
1株当たり情報											
当期純利益	(円)	160.07	150.92	153.75	193.85	195.78	199.24	204.46	215.61	242.82	263.00
純資産	(円)	979.17	1,097.42	1,216.24	1,372.65	1,528.64	1,681.84	1,841.39	2,027.07	2,209.23	2,388.79
年間配当金	(円)	31.0	34.0	36.0	40.0	44.0	46.0	52.0	64.0	78.0	93.0
配当性向	(%)	19.4	22.5	23.4	20.6	22.5	23.1	25.4	29.7	32.1	35.4
非財務データ											
総店舗数	(店)	541	595	634	664	700	728	758	796	831	873
ドラッグストア店舗数	(店)	509	559	599	625	659	686	717	752	787	811
併設調剤薬局数	(店)	125	149	173	196	226	274	334	380	417	442
専門調剤薬局数	(店)	32	36	35	34	36	37	36	38	38	48
調剤併設率	(%)	24.6	26.7	28.9	31.4	34.3	39.9	46.6	50.5	53.0	54.5
従業員数（パートナーさん・アルバイトさん除く）	(人)	2,997	3,252	3,468	3,749	4,209	4,544	4,731	4,797	5,060	5,478
平均臨時雇用者数（パートナーさん・アルバイトさん）	(人)	5,338	5,813	6,152	6,792	7,122	7,414	7,568	7,918	8,393	8,917
女性役職者比率（店長・薬局長含む）	(%)	11.8	12.5	13.2	13.4	14.5	15.5	17.7	19.3	20.2	20.7

※2015年12月16日を効力発生日として普通株式1株につき3株の株式分割を行っております　※総店舗数には食品スーパーと生鮮食品専門店を含む
※平均臨時雇用者数（パートナーさん・アルバイトさん）は8時間換算

会社情報・株式情報

会社概要

（2026年8月末現在）

会社名	株式会社クリエイトSDホールディングス CREATE SD HOLDINGS CO., LTD.
本社所在地	神奈川県横浜市青葉区荏田西2丁目3番地2
電話番号	045-914-8241（代表）
設立	1998年4月13日
資本金	10億円
代表者	代表取締役社長　廣瀬 泰三
事業内容	ドラッグストア事業、調剤薬局事業、介護事業およびその関連事業等を行う グループ会社の経営戦略や経営管理など
連結売上高	497,128百万円（2026年5月期）
グループ従業員数	5,478人（パートナーさん・アルバイトさんを除く）
コーポレートサイト	https://www.createsdhd.co.jp/

グループ会社一覧

（2026年10月末現在）

● 連結子会社

株式会社クリエイトエス・ディー

設立　1983年5月
資本金　13億574万円
事業内容　ドラッグストア、調剤薬局の経営
医薬品・医療用具・健康食品・化粧品・ベビー用品・日用雑貨・ペット用品・食料品等の販売
本社所在地　〒225-0014　神奈川県横浜市青葉区荏田西2丁目3番地2

ウェルライフ株式会社

設立　1987年2月
資本金　1億円
事業内容　有料老人ホーム事業等運営
本社所在地　〒121-0053　東京都足立区佐野2丁目16番地1

株式会社サロンデイ

設立　2010年6月
資本金　3,500万円
事業内容　機能訓練型デイサービス「サロンデイ」の運営
居宅介護支援事業所「薬クリエイトの介護支援センター」の運営
本社所在地　〒225-0014　神奈川県横浜市青葉区荏田西2丁目3番地2

百合ヶ丘産業株式会社

設立　1960年4月
資本金　5,000万円
事業内容　総合食品／日用雑貨販売
本社所在地　〒225-0014　神奈川県横浜市青葉区荏田西1丁目9番地10

株式会社八百半ホールディングス

設立　1990年12月
資本金　800万円
事業内容　スーパーマーケットの経営／不動産の賃貸
本社所在地　〒322-0066　栃木県鹿沼市上田町2341番地

株式会社やおふく

設立　1972年5月
資本金　2,000万円
事業内容　スーパーマーケットの経営
本社所在地　〒386-0012　長野県上田市中央5丁目1番地3

● 非連結子会社

株式会社クリエイトビギン

設立　2006年12月
資本金　2,000万円
事業内容　店舗等の清掃業務・緑化業務、店舗販売支援業務、事務補助業務等
本社所在地　〒225-0014　神奈川県横浜市青葉区荏田西2丁目3番地2

株式会社エスタ

設立　2004年11月
資本金　5,000万円
事業内容　PB商品の企画・開発
本社所在地　〒225-0014　神奈川県横浜市青葉区荏田西2丁目3番地2

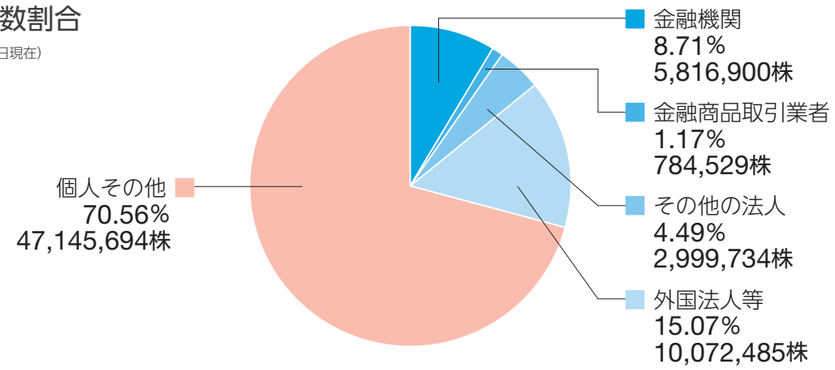
株式の状況

（2026年5月31日現在）

発行可能株式総数	264,000,000株
発行済株式総数	66,819,342株
株主総数	27,290名
決算日	5月31日
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	3148
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社

大株主（上位10名）

株主名	持株数（株）	持株比率（%）
山本 洋平	18,534,672	28.69
山本 久雄	13,973,565	21.63
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	4,490,700	6.95
山本 いつ子	3,136,065	4.85
CEP LUX-ORBIS SICAV	2,060,882	3.19
株式会社PALTAC	1,702,800	2.63
クリエイトエス・ディー従業員持株会	1,013,600	1.56
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002	869,104	1.34
THE NOMURA TRUST AND BANKING CO., LTD. AS THE TRUSTEE OF REPURCHASE AGREEMENT MOTHER FUND	766,800	1.18
上田八木短資株式会社	760,700	1.17

所有株式数割合

（2026年5月31日現在）