

株式会社 クリエイト SD ホールディングス



2026年5月期 決算説明資料

2026年7月16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 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. キャッシュフロー計算書(連結)
5. 出退店状況
6. 業績ハイライト(CSD単体)

* CSD:(株)クリエイトエス・ディー

2027年5月期 計画

1. 成長戦略
2. 財務戦略
3. サステナビリティ経営の推進
4. 2027年5月期 通期計画(連結)

2026年5月期 実績

1. 決算ハイライト(連結)

2026.5期 累計実績

売上高

4,971億円

(前期比 **108.8%**)

経常利益

252億円 経常利益率 **5.1%**

(前期比 **107.8%**)

《事業概況》

- ▶ 食料品・調剤部門が牽引し、**既存店売上は+4.1pt**と引き続き堅調
- ▶ 増収効果による荒利額確保および人件費をはじめとした販管費の適正コントロールに努めたことにより、**増収増益・過去最高益**を達成

2. 2026年5月期 PL(連結)

	2025.5期 累計 実績		2026.5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	457,093	100.0	497,128	100.0	108.8	101.1
売上総利益	119,220	26.1	126,953	25.5	106.5	99.0
販売管理費	96,594	21.1	102,983	20.7	106.6	98.9
営 業 利 益	22,625	4.9	23,970	4.8	105.9	99.5
経 常 利 益	23,414	5.1	25,232	5.1	107.8	101.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	15,685	3.4	16,990	3.4	108.3	104.2

売上高

- ▶ EDLPの継続推進、調剤併設強化により既存店売上は引き続き堅調
- ▶ 26年3月～ホルムズ海峡封鎖による買い溜め特需も売上増に寄与

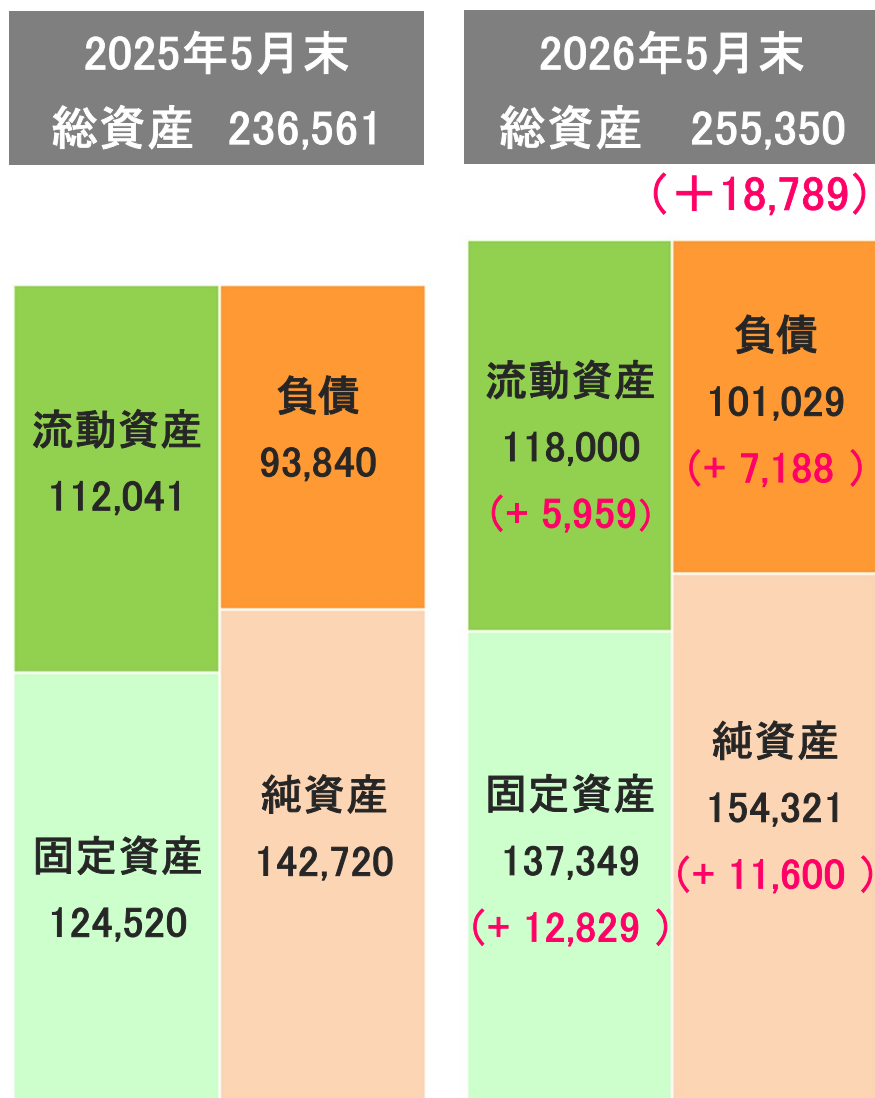
売上総利益

- ▶ 食品構成比増に伴う荒利ミックス影響および各部門荒利率の低下

販管費

- ▶ 人件費をはじめとした販管費の適正コントロールにより計画内で着地

3. 2026年5月期 BS(連結)



(単位: 百万円)

■流動資産 +5,959

現預金	△647
売掛金	+3,275
商品	+689

■固定資産 +12,829

有形固定資産	+13,268
無形固定資産	+491

■負債 +7,188

買掛金	+5,711
長期借入金	+1,360

■純資産 +11,600

利益剰余金	+11,240
-------	---------

4. 2026年5月期 CF(連結)

■ キャッシュフロー計算書

	2025.5期	2026.5期	
	<百万円>	<百万円>	増 減
営業活動による キャッシュフロー	23,625	25,435	+1,810
投資活動による キャッシュフロー	△20,700	△20,405	+295
財務活動による キャッシュフロー	△3,390	△5,678	△2,287
現金及び現金同等物の増減額	△465	△647	△181
現金及び現金同等物の期末残高	37,346	36,699	△647

■ 設備投資・減価償却費

	2025.5期	2026.5期	
	<百万円>	<百万円>	増 減
設 備 投 資	21,908	21,893	△15
減 価 償 却 費	5,436	6,087	+651

5. 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	13	3	2	3	3	3	2	3	1	33	41
	M&A(SM)	—	—	—	—	—	—	8	—	—	8	
	調剤薬局	19	1	3	2	—	—	—	3	—	28	37
	M&A(専門薬局)	—	9	—	—	—	—	—	—	—	9	

- ▶ 退店:ドラッグストア **9店舗** (契約満了 4店舗、S&B 4店舗、経営効率化 1店舗)
- ▶ 改装: **34店舗** (Cremo転換 2店舗、調剤区画拡張 1店舗、調剤開局フォロー 4店舗、MD見直し 27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)

■ 期末店舗数

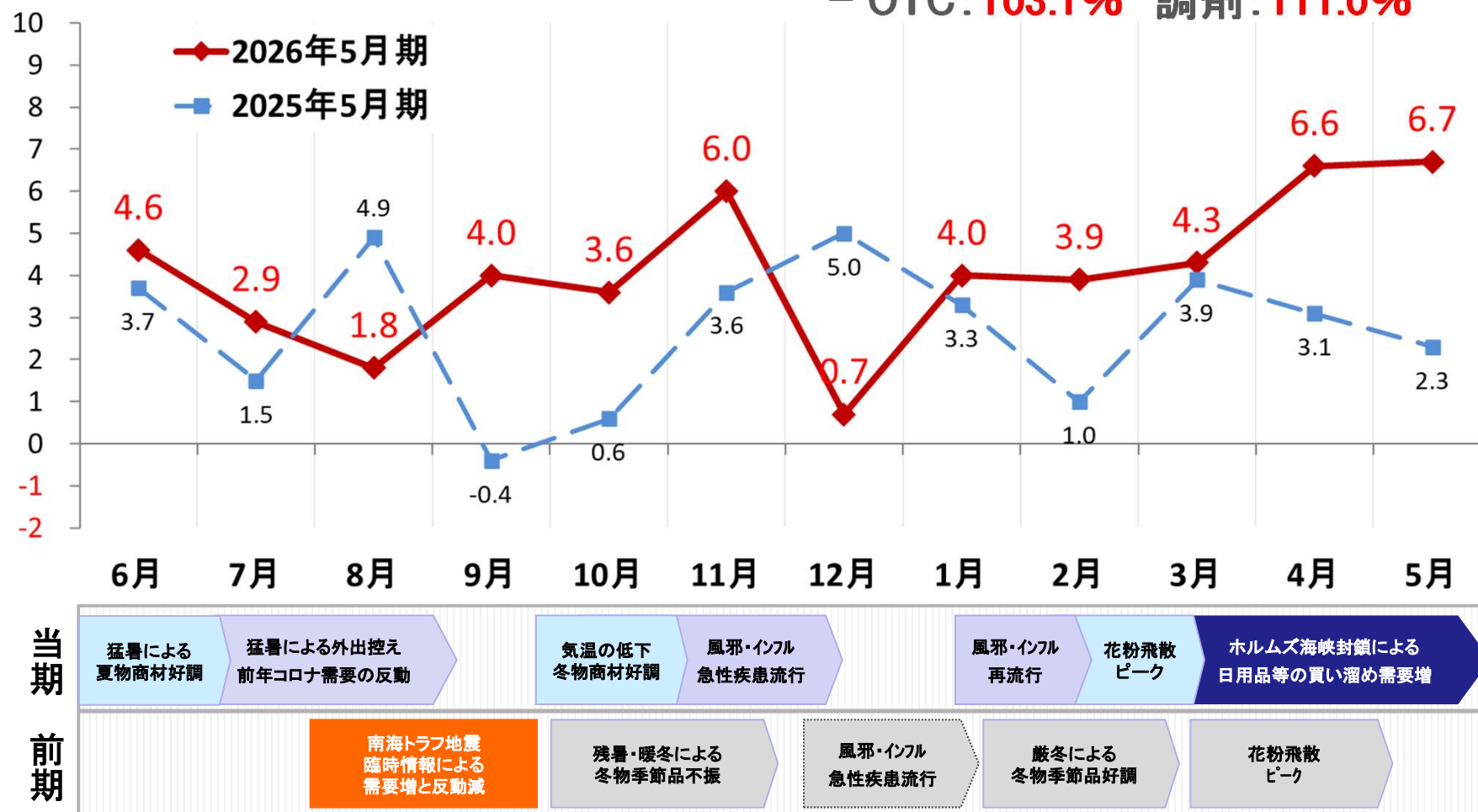
※連結子会社化した2社を含む

	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	444	119	72	24	11	10	2	100	29	811
併設薬局	269	60	44	7	2	4	—	39	17	442
併設率	59.0%	50.0%	59.7%	20.8%	22.2%	57.1%	—	39.0%	64.3%	54.5%
専門薬局	29	16	2	1	—	—	—	—	—	48
SM・生鮮専門店	6	—	—	—	—	—	8	—	—	14
総店舗数	479	135	74	25	11	10	10	100	29	873

6. 業績ハイライト(CSD単体)

■ 既存店 売上高前年比(累計): **104.1%** (上期: 103.8% 下期: 104.3%)

└ OTC: **103.1%** 調剤: **111.0%**



6. 業績ハイライト(CSD単体)

■ セグメント別売上高

	2025.5期 累計実績		2026.5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	119,079	26.3	127,846	26.2	107.4
O T C	61,867	13.7	62,115	12.7	100.4
調 剤	57,211	12.6	65,730	13.5	114.9
化 粧 品	50,107	11.1	52,899	10.8	105.6
食 料 品	195,835	43.3	214,837	44.0	109.7
日 用 雑 貨 品	66,225	14.6	70,719	14.5	106.8
そ の 他	21,066	4.7	21,926	4.5	104.1
合 計	452,313	100.0	488,229	100.0	107.9

医薬品

《OTC》

▶ 前年コロナ流行による感冒薬・マスク等の反動減の一方、26年1月末のインフル流行の第2波があったこと、例年より花粉飛散量が多かったこと等により、前年横ばいで着地

《調剤》

▶ 調剤売上構成比は13.5%と伸長

食料品

▶ 販売数増および単価上昇の影響により売上構成比は44.0%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

6. 業績ハイライト(CSD単体)

■ 調剤薬局部門

	2025.5期 累計実績	2026.5期 累計実績	前期比 前期差
全店売上 (百万円)	57,211	65,730	114.9
処方箋枚数 (千枚)	6,166	6,699	108.6
処方箋単価 (円)	9,113	9,652	105.9
既存店売上 (百万円)	57,101	63,372	111.0
処方箋枚数 (千枚)	5,913	6,418	104.3
処方箋単価 (円)	9,186	9,716	106.6
在宅売上 (百万円)	1,444	1,571	108.7
在宅店舗数 (店)	202	214	+12
処方箋枚数 (千枚)	91	96	105.5
全店荒利率 (%)	40.4	39.3	△1.1

処方箋枚数

▶ 処方日数の長期化により処方箋枚数の伸びは鈍化傾向

処方箋単価

《技術料》

▶ 各種加算の算定強化
 ・後発医薬品調剤体制加算
 ・医療DX推進体制整備加算
 ・連携強化加算 等

《薬剤料》

▶ 長期処方・高額処方の応需増加
 ・一部高額薬の処方増傾向あり

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 累計		2026.5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	452,313	-	488,229	-	-	107.9
売 上 総 利 益	118,524	26.2	125,149	25.6	△0.6	105.6

売上総利益率

- ▶ 食品構成比増に伴う荒利ミックス悪化と、各部門荒利率の低下影響により△0.6pt

	2025.5期 累計		2026.5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	53,368	11.8	56,855	11.6	△0.2	106.5
水 道 光 熱 費	4,611	1.0	4,362	0.9	△0.1	94.6
減 価 償 却 費	5,347	1.2	5,893	1.2	-	110.2
地 代 家 賃	18,259	4.0	19,034	3.9	△0.1	104.2
販 売 費 ・ 一 般 管 理 費	97,608	21.6	102,962	21.1	△0.5	105.5

販管費率

- 《人件費》
▶ 適正人時コントロールにより構成比低下
- 《水道光熱費》
▶ 契約見直しにより改善
- 《地代家賃》
▶ 自社所有店舗増により構成比低下

2027年5月期 計画

1. 成長戦略

■ 出退店戦略

▶ 新規出店および退店

ドラッグストア 50店舗 (退店 8店舗)

調剤薬局 45店舗 (退店 4店舗)

▶ 出店形態の多様化

・地域ニーズに合わせた出店形態、店舗づくりを推進

▶ 既存店改装・個店競争力の強化

・調剤併設、生鮮含めた食品の品揃え強化、S&Bによる大型化、Cremo業態転換 等



■ M&Aの積極化・新商勢圏への進出

▶ 新商勢圏への進出

・26/6: (株)やおふく(長野県上田市, 4店舗) を子会社化
同県への出店の足掛かり、周辺エリアへの出店拡大を計画

▶ 子会社とのシナジー創出・PMI推進

・シナジー創出に向け、ITインフラ等のシステム統合を計画



1. 成長戦略

■ ドラッグストア事業

▶ 薬機法改正への対応

・「指定濫用防止医薬品」の販売規制強化への対応

→ヘルス売場への有資格者の継続的配置により、有資格者の接遇力・知識向上と
医薬品売場の刷新、**医薬品のカウンセリング販売強化による利益確保**を図る

- ・年間販売計画の策定（商品選定、売場の見直し・刷新、試飲会・相談会の実施 等）
- ・従業員の接遇力、知識向上に向けた勉強会の定期開催
- ・店舗作業の見直しによる常駐時間の確保 等

▶ 新規顧客獲得・客数増に向けた取り組み

・稼働会員数の増加と固定客づくり

→公式アプリ会員の獲得強化推進、
顧客属性に応じたアプリクーポン配信を計画

▶ 新商勢圏における販売戦略

・品揃え、地場商品の展開、価格設定、販売手法等、
地域のニーズに合わせ販売戦略を最適化

→新商勢圏における新店舗の早期立ち上げを図る



1. 成長戦略

■ 調剤薬局事業

▶ 調剤薬局事業におけるドミナント深耕

- ・ドラッグストアへの調剤併設推進
→2505期末 53.0% → 2605期末 **54.5%**
- ・ドミナントエリアを中心としたM&Aの積極化

▶ 調剤報酬改定への対応

- ・面処方箋応需に向けた取り組み
→**かかりつけ機能を高め、患者様に選ばれる薬局へ**
…お薬の一元管理、残薬調整、服薬フォローアップ、ポリファーマシー対策 等
- ・地域医療との連携
→在宅医療推進、地域活動(相談会等)への参画、近隣医療機関との連携強化

▶ 薬局DX・オペレーション改善の推進

- ・対人業務への更なる注力に向けた取り組み
→AI電子薬歴システムの導入拡大、AI処方箋受付システムの検証導入、
調剤・監査支援機器の検証 等



1. 成長戦略

■ 収益体質の強化に向けた取り組み

▶ ニーズに合わせた品揃え・MDの見直し

- ・「Cremo+クリエイト」への業態転換改装
→ 既存MDを見直し、**H&B強化による利益率改善**を図る
- ・既存「Cremo」の売場刷新
→ 開店から年数が経過している「Cremo」の小改装を計画



▶ ローコストオペレーションの徹底

- ・システム、設備機器等の導入拡大
(OTC) セミセルフレジ導入による必要人員の適正化
(調剤) AI電子薬歴システムの導入拡大、AI処方箋受付システム等の検証 等
- ・管理部門を中心とした生成AI活用推進

▶ サプライチェーンにおける生産性向上

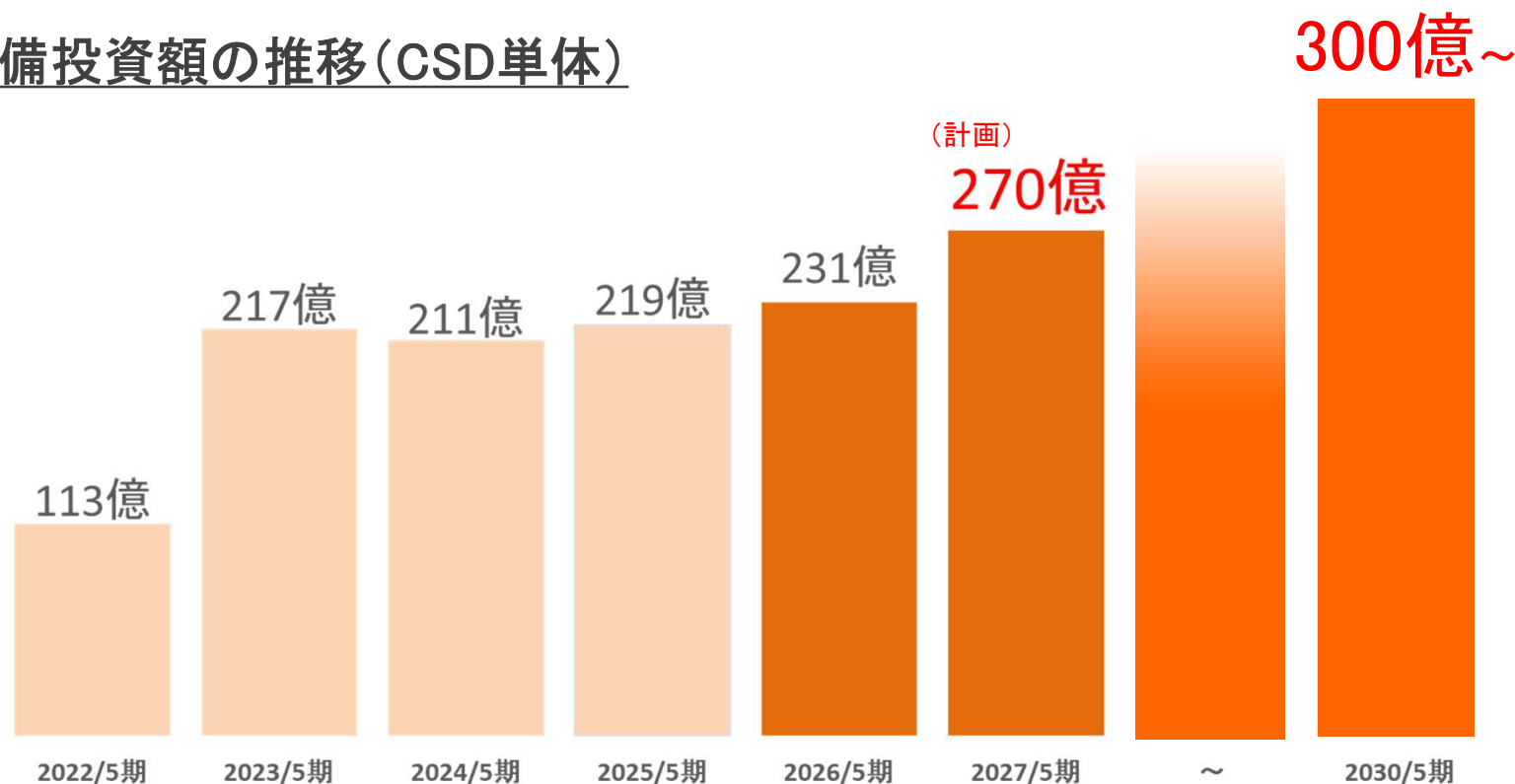
- ・商勢圏の拡大、店舗網に合わせた物流拠点の新設・再配置を計画

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
→ 2605期は当初計画(250億)に対し若干の未達
2705期以降においても出店及び改装・M&A・物流投資等、
積極的な投資を継続

設備投資額の推移(CSD単体)



2. 財務戦略

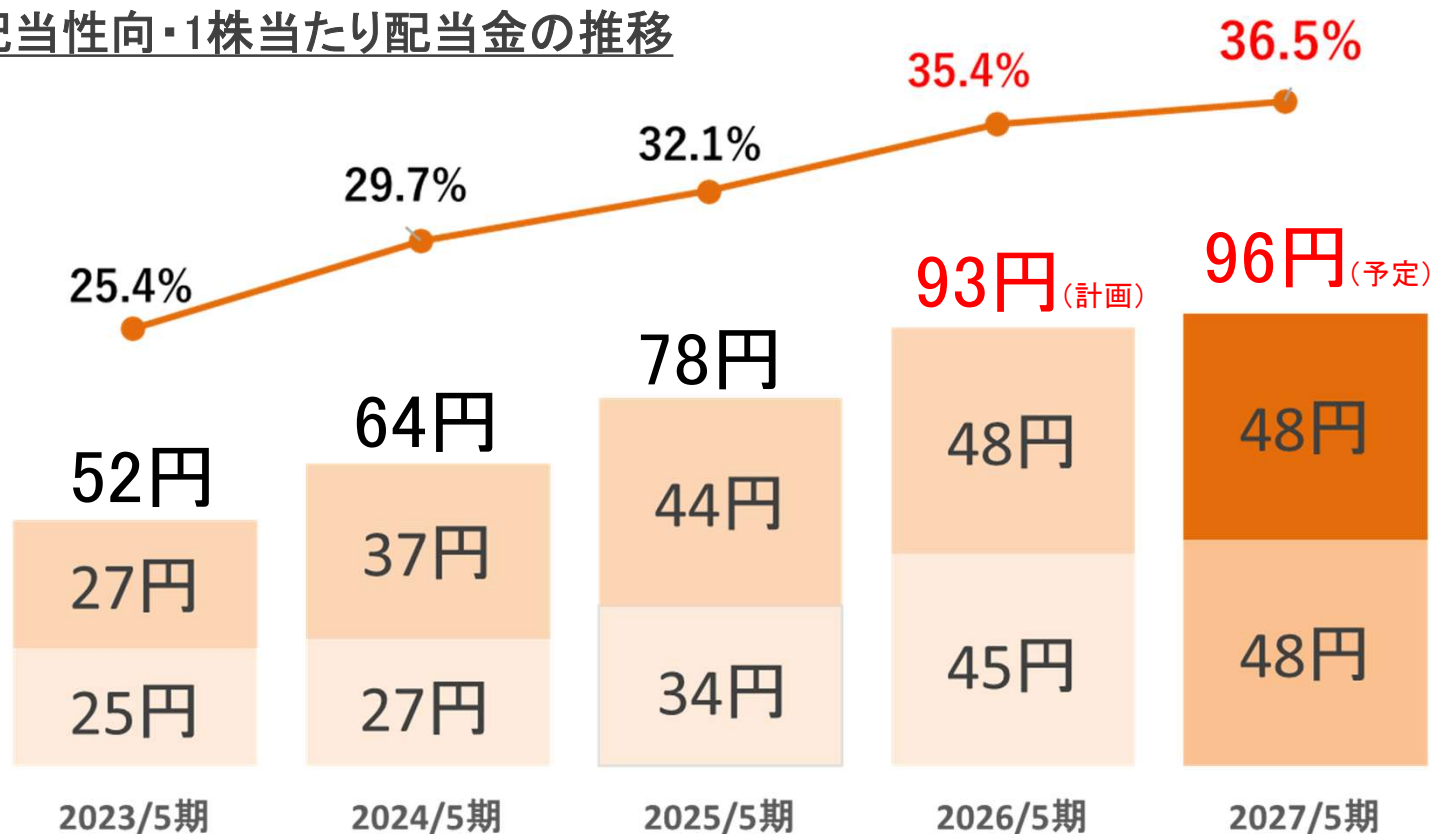
■ 株主還元方針

▶従来の安定的・継続的な連続増配から、より一層の還元充実と強化を図る

→2605期は当初計画(90円)から+3円の15円増配を計画

2705期においては+3円増配の「96円」を予定(配当性向:36.5%)

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

■ 働きやすく働きがいのある会社の実現

▶ 人財の育成と活躍推進

- ・社内表彰(インセンティブ)制度の導入
- ・法定雇用率を上回る障がい者雇用創出
→ クリエイトSDグループ 実雇用率 **2.98%**
- ・女性役職者比率の向上
→ 2505期末 20.2% → 2605期末 **20.7%**

《女性活躍推進に関する指標》

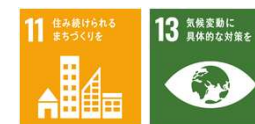
指標	達成年度	目標値	実績
新任店長・薬局長への女性登用比率	2030年度	50%以上	33.5%
役職者に占める女性比率(店長・薬局長含む)	2030年度	30%以上	20.7%



■ 地域に根差した社会貢献活動

▶ 防災への取組み・地域社会との共生

- ・横浜市との流通備蓄の運用に関する覚書締結
→ 当社の物流センター在庫を災害時物資として活用
- ・地方自治体との災害時協定の締結
→ 2605期末 25市10町1村・3自治会他と締結
- ・神奈川大学とのスポンサード契約締結
→ 学生アスリートの成長支援・育成強化をサポート



4. 2027年5月期 通期計画(連結)

通期	2026.5期 実績		2027.5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	497,128	100.0	541,000	100.0	108.8	+43,871
売上総利益	126,953	25.5	137,000	25.3	107.9	+10,046
販売管理費	102,983	20.7	111,700	20.6	108.5	+8,716
営業利益	23,970	4.8	25,300	4.7	105.5	+1,329
経常利益	25,232	5.1	26,500	4.9	105.0	+1,267
当期純利益	16,990	3.4	17,000	3.1	100.1	+9

《前提条件》

出退店 (M&A含む)	通期	
	出店	退店
O T C	50	8
調剤薬局	45	4

既存店 前年比 (%)		通期	上期	下期
		前提	前提	前提
全社		103.6	103.0	104.2
O T C		102.5	102.0	103.0
調剤薬局		111.0	110.2	111.8