

The logo for alfresa, featuring the word "alfresa" in a blue, lowercase, sans-serif font. A small green leaf icon is positioned above the letter 'f'.

*alfresa*

# 2026年3月期 決算説明会資料

アルフレッサ ホールディングス株式会社  
2026年5月15日発表

Fresh life for all.

すべての人に、いきいきとした生活を。

*alfresa*group

# 連結損益計算書



(百万円、%)	2025年3月期		2026年3月期		増減		予想比
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	前年比	
売上高	2,961,051	—	<b>3,104,064</b>	—	143,013	104.8	99.9
売上総利益	213,927	7.22	<b>217,880</b>	<b>7.02</b>	3,953	101.8	98.7
販管費	175,846	5.94	<b>181,716</b>	<b>5.85</b>	5,869	103.3	99.0
営業利益	38,080	1.29	<b>36,164*</b>	<b>1.17</b>	△1,916	95.0	97.5
経常利益	40,485	1.37	<b>38,634</b>	<b>1.24</b>	△1,851	95.4	97.3
親会社株主に帰属する当期純利益	27,389	0.92	<b>41,746</b>	<b>1.34</b>	14,356	152.4	116.0
R O E	5.7%		<b>8.4%</b>				

※予想比は2025年11月6日発表の予想を元に算出しています。  
 ※2026年3月期は、特別利益として、政策保有株式の縮減を目的とした投資有価証券売却益25,331百万円、特別損失として、投資有価証券評価損1,267百万円を計上しています。

**2026年3月期 1株あたり年間配当金：68円**

\* 販管費には、再生医療関連事業およびバイオシミラー施設整備関連等の事業投資費 21億73百万円が含まれており、これを除外した場合の営業利益は383億37百万円(前年比0.7%増)です。

# 連結貸借対照表



(百万円、%)	2025年3月末	比率	2026年3月末	比率	増減額
流動資産	1,094,496	76.0	<b>1,159,314</b>	<b>76.9</b>	64,817
現金・預金	177,085	12.3	<b>193,066</b>	<b>12.8</b>	15,981
受取手形・売掛金	645,778	44.8	<b>682,708</b>	<b>45.3</b>	36,929
棚卸資産	167,670	11.6	<b>172,859</b>	<b>11.5</b>	5,189
固定資産	345,388	24.0	<b>347,701</b>	<b>23.1</b>	2,313
有形・無形固定資産	203,900	14.2	<b>214,737</b>	<b>14.2</b>	10,836
投資その他資産	141,487	9.8	<b>132,964</b>	<b>8.8</b>	△8,522
<b>資産合計</b>	<b>1,439,885</b>	<b>100.0</b>	<b>1,507,016</b>	<b>100.0</b>	<b>67,131</b>
流動負債	894,961	62.2	<b>938,474</b>	<b>62.3</b>	43,512
支払手形・買掛金	834,925	58.0	<b>882,025</b>	<b>58.5</b>	47,100
固定負債	62,675	4.4	<b>60,639</b>	<b>4.0</b>	△2,036
社債・長期借入金	30,000	2.1	<b>30,000</b>	<b>2.0</b>	—
純資産	482,247	33.5	<b>507,903</b>	<b>33.7</b>	25,655
自己株式	△21,369	△1.5	<b>△21,550</b>	<b>△1.4</b>	△180
<b>負債・純資産合計</b>	<b>1,439,885</b>	<b>100.0</b>	<b>1,507,016</b>	<b>100.0</b>	<b>67,131</b>

# 連結キャッシュ・フロー



(百万円)	2025年3月期	2026年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,639	38,566
(うち売上債権・棚卸資産・仕入債務増減) *1	△34,291	4,232
投資活動によるキャッシュ・フロー	△24,917	△8,721
(うち固定資産取得)	△20,128	△28,526
(うち投資有価証券取得)	△11,863	△7,903
(うち投資有価証券売却)	6,594	30,924
フリーキャッシュ・フロー	△19,278	29,844
財務活動によるキャッシュ・フロー	△23,534	△14,047
(うち自己株式の取得)	△11,003	△638
(うち配当金支払)	△12,550	△12,025
キャッシュ増減額 (△は減少)	△42,714	15,841
新規連結に伴うキャッシュ増加額*2	5,095	29
キャッシュ期末残高	174,813	190,684

\*1 2024年3月期末の休日による影響あり

\*2 2024年4月 エス・エム・ディ(株)、2025年4月 セルリソースズ(株)を新規連結

# 医療用医薬品等卸売事業



- 医療用医薬品のみ：市場成長率\*1+3.9% 当社成長率\*2+5.9% 当社市場シェア\*2 24.7%(前同比+0.4%pt)
- 薬価改定によるマイナス影響はあったものの、ネオプライマリー戦略\*3の推進やスペシャリティ医薬品等の限定流通品の取扱い増加などにより売上高は市場伸長を上回る
- 売上伸長による増収効果により増益

(百万円、%)	2025年3月期		2026年3月期		増減		予想比
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	前年比	
売上高	2,640,048	—	<b>2,782,584</b>	—	142,536	105.4	100.2
売上総利益	159,932	6.06	<b>164,757</b>	<b>5.92</b>	4,824	103.0	99.4
販管費	126,877	4.81	<b>131,459</b>	<b>4.72</b>	4,582	103.6	99.5
営業利益	33,055	1.25	<b>33,297</b>	<b>1.20</b>	242	100.7	99.1

\*1 出所：クレコンリサーチ&コンサルティング(株) \*2 出所：社内資料

※予想比は2025年5月15日発表の予想を元に算出しています。

\*3 ネオプライマリー戦略：限定された適応症を有する等の特徴があるスペシャリティ医薬品でありながら、対象患者が比較的多く、専門病院に限らずプライマリー領域でも処方される製品のプロモーション活動

# 医療用医薬品等卸売事業：カテゴリー別売上構成比



- 引き続き新薬創出加算品が大きく成長

(% )	2025年3月期		2026年3月期	
	構成比	前年比	構成比	前年比
新薬創出加算品	40.5	109.4	<b>43.9</b>	<b>115.9</b>
特許品・その他	39.9	111.1	<b>37.6</b>	<b>103.6</b>
長期収載品	8.6	69.1	<b>7.5</b>	<b>73.6</b>
後発医薬品	11.0	104.7	<b>11.0</b>	<b>103.6</b>



- 販路拡大による増収効果に加えて、物流費の上昇はあったもののコストコントロールに注力したこと等により増収増益

(百万円、%)	2025年3月期		2026年3月期		増減		予想比
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	前年比	
売上高	265,748	—	<b>267,074</b>	—	1,325	100.5	97.1
売上総利益	27,073	10.19	<b>27,209</b>	<b>10.19</b>	136	100.5	95.8
販管費	24,122	9.08	<b>24,196</b>	<b>9.06</b>	74	100.3	95.3
営業利益	2,950	1.11	<b>3,012</b>	<b>1.13</b>	62	102.1	100.4

※予想比は2026年2月10日発表の予想を元に算出しています。



- 原薬の売上伸長および販管費抑制への取り組みの一方で、薬価改定および2024年10月から導入された長期収載品の選定療養制度の影響による医薬品の販売減少ならびに診断薬の需要落ち込み等により減収減益

(百万円、%)	2025年3月期		2026年3月期		増減		予想比
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	前年比	
売上高	54,065	—	<b>52,179</b>	—	△1,886	96.5	98.1
売上総利益	13,231	24.47	<b>12,162</b>	<b>23.31</b>	△1,069	91.9	90.1
販管費	11,936	22.08	<b>10,958</b>	<b>21.00</b>	△977	91.8	87.7
営業利益	1,294	2.39	<b>1,203</b>	<b>2.31</b>	△91	92.9	120.4

※予想比は2025年5月15日発表の予想を元に算出しています。



- 对患者様業務の充実や薬剤師の生産性向上に努めたものの、薬価改定によるマイナス影響および仕入原価上昇等の影響により増収減益  
(26年3月末：176店舗 前同比 △1店舗)

(百万円、%)	2025年3月期		2026年3月期		増減		予想比
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	前年比	
売上高	37,023	—	<b>37,174</b>	—	151	100.4	100.2
売上総利益	13,691	36.98	<b>13,532</b>	<b>36.40</b>	△158	98.8	98.1
販管費	13,094	35.37	<b>13,033</b>	<b>35.06</b>	△60	99.5	99.5
営業利益	596	1.61	<b>499</b>	<b>1.34</b>	△97	83.7	71.3

※予想比は2025年5月15日発表の予想を元に算出しています。

\*従来の医療関連事業を調剤薬局等事業というセグメント名に改称

# その他事業\*（再生医療関連事業）



- 当期は、2027年3月期以降の案件受注に向けた人件費や研究開発費等の事業投資費を販管費に計上

(百万円、%)	2025年3月期		2026年3月期		増減		予想比
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	前年比	
売上高	—	—	—	—	—	—	—
売上総利益	—	—	—	—	—	—	—
販管費	—	—	1,099	—	1,099	—	91.6
営業利益	—	—	△1,099	—	△1,099	—	—

※予想比は2025年5月15日発表の予想を元に算出しています。

\*その他事業セグメントは2026年3月期に新設

# 25-27中計の進捗



## 25-27中期経営計画

Vision2032 Stage2 ～総合力で未来を切り拓く～

### (1) 事業戦略

- アルフレッサグループ中長期ビジョン
- 中長期ビジョンに向けた25-27中計成長シナリオ
- 25-27中計の進捗状況

### (2) 財務資本戦略

- 基本方針
- キャッシュ・アロケーション
- 政策保有株式の縮減
- 配当と自己株式取得の方針

# (1) 事業戦略

# アルフレッサグループ中長期ビジョン

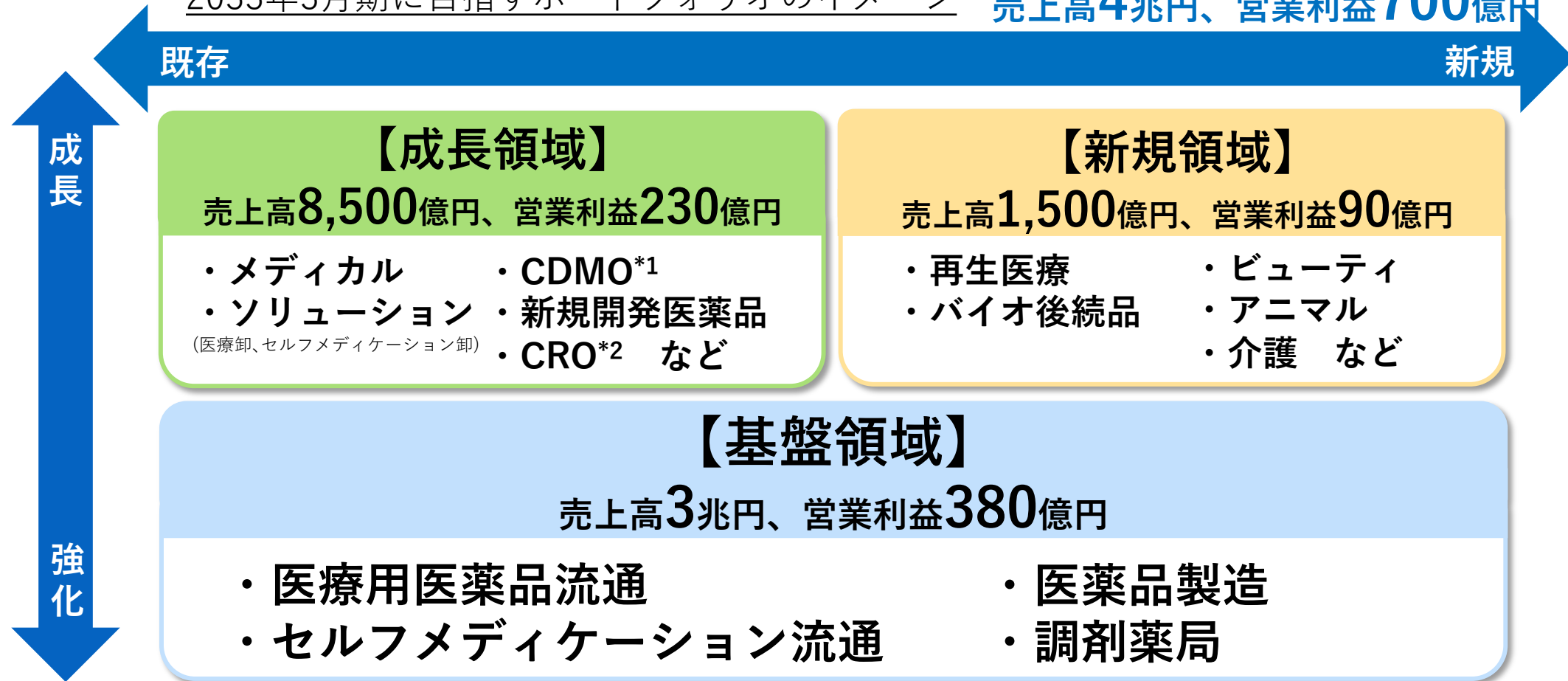


➤ 事業ポートフォリオの拡大・変革によってトータルサプライチェーンサービスを進化拡大

2033年3月期

2033年3月期に目指すポートフォリオのイメージ

売上高**4兆円**、営業利益**700億円**



\*1 CDMO：Contract Development and Manufacturing Organization) 医薬品の製造工程の開発から、治験薬や商用製造までを受託するサービス

\*2 CRO：(Contract Research Organization) 製薬企業や研究機関が行う臨床試験に関する業務や、医薬品や医療機器が販売された後に行われる品質、有効性および安全性の確保を図るための調査 (PMS：Post Marketing Surveillance) 等、一連の業務を支援する専門機関

# 中長期ビジョンに向けた25-27中計成長シナリオ



- 25-27中計では成長領域が営業利益を牽引
- 中長期ビジョン達成に向け、基盤領域の拡充と新規・成長領域への投資を推進

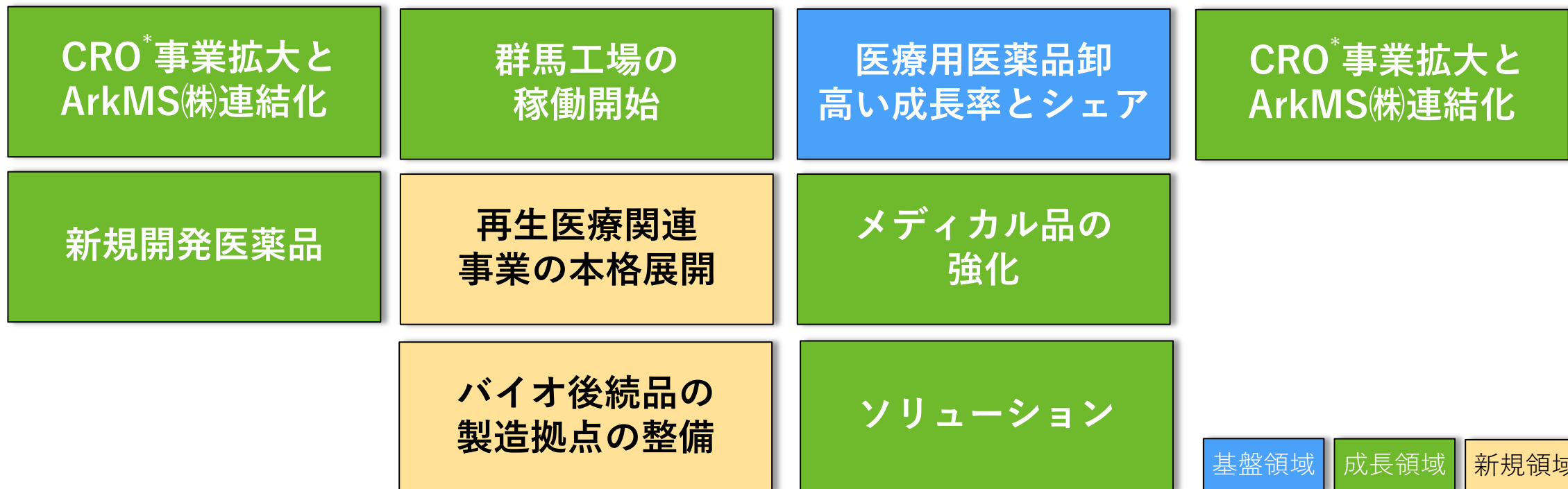
	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 (計画)	2028年3月期 (25-27中計)	2033年3月期 (中長期ビジョン)
基盤領域	売上高：28,700億円 営業利益：324億円	29,400億円 303億円	30,800億円 345億円	30,000億円 380億円
成長領域	売上高：2,700億円 営業利益：54億円	2,700億円 58億円	2,950億円 100億円	8,500億円 230億円
新規領域	売上高：10億円 営業利益：△17億円	10億円 △22億円	30億円 △10億円	1,500億円 90億円
合計	31,040億円 361億円	31,440億円 339億円	33,300億円 435億円	40,000億円 700億円



## グループ一丸となり、サプライチェーンの全過程におけるサービスを提供



成長が期待されるモダリティにグループとして一元対応できるよう機能を充実

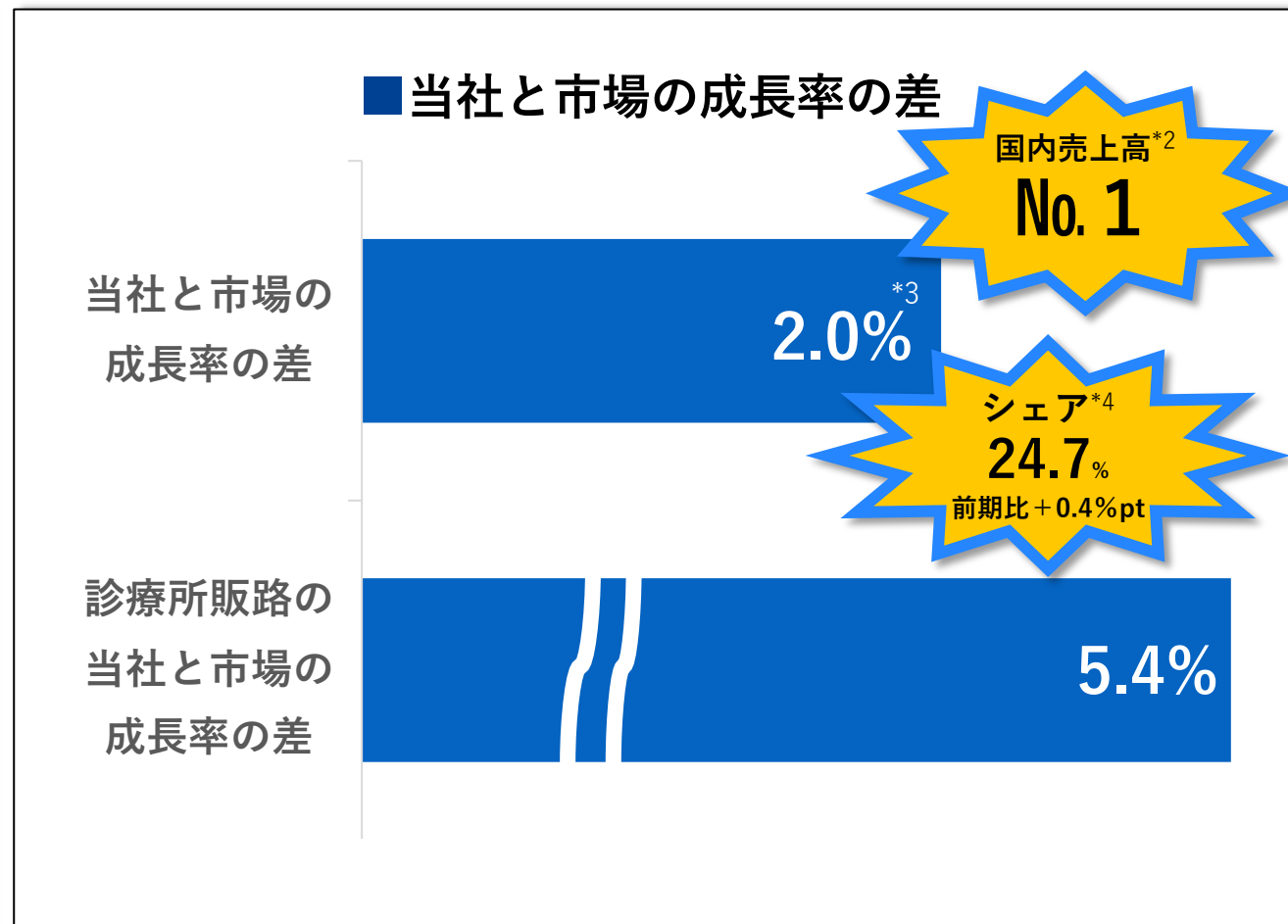


\*CRO (Contract Research Organization) は、製薬企業や研究機関が行う臨床試験に関する業務や、医薬品や医療機器が販売された後に行われる品質、有効性および安全性の確保を図るための調査 (PMS: Post Marketing Surveillance) 等、一連の業務を支援する専門機関



## ▶ 業界No.1のMS数によるネオプライマリー戦略で、市場を大きく上回る成長

- 業界No.1のMS数で、プロダクト・サービスを活用し、業務効率化を進めつつ、積極的に営業展開
- 限定された適応症を有する等の特徴があるスペシャリティ医薬品でありながら、対象患者が比較的多く、専門病院に限らずプライマリー領域でも処方される製品のプロモーション活動
- 処方元医師への営業活動に注力したことにより、診療所販路の当社と市場の売上高成長率の差は5.4%<sup>\*1</sup>



\*1 出所：エンサイス(株)

\*2 出所：ドラッグマガジン2025年8月号「医薬品産業ランキング」卸企業編大手グループベスト5 (株)ドラッグマガジン)

\*3 出所：クレコンリサーチ&コンサルティング(株) および社内資料

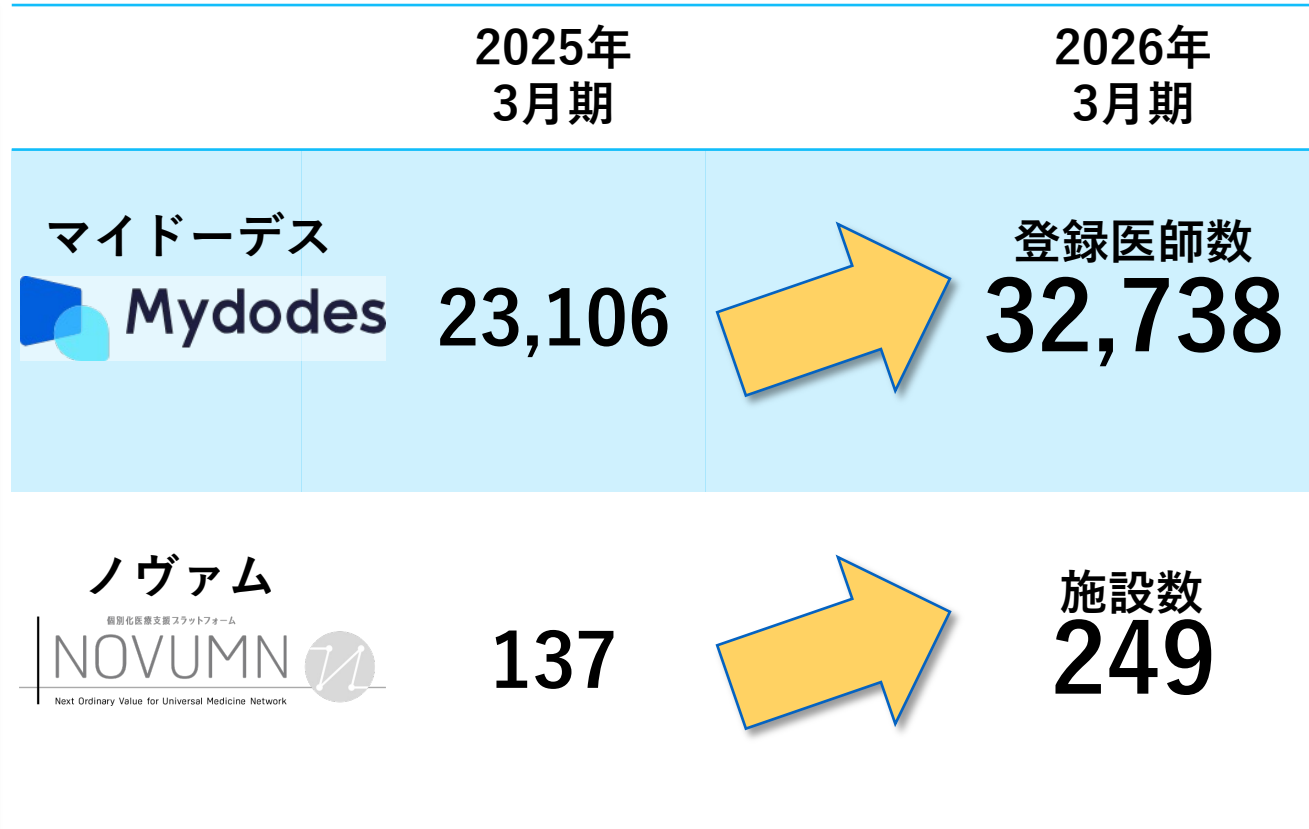
\*4 出所：社内資料



## プロダクト・サービス<sup>\*1</sup>の推進による収益基盤の構築

- ヘルステックによる患者様や医療機関の利便性等の向上、および製薬企業向けのソリューション提供で、利益水準の向上を目指す

- **Mydodes** :  
医師とMSのコミュニケーションツールをMRにもご活用いただき、Web面会、チャットによるメッセージや資料の送信、製薬企業のコンテンツ提供機能により、MRの活動支援や医療機関の業務効率化を実現
- **NOVUMN** :  
RFIDやクラウド等のIoT技術を活用し、医療機関での特殊医薬品の入在庫管理を自動で行う  
必要な時に必要な量の特殊医薬品を提供、医療機関の在庫管理とキャッシュフローを改善  
製薬企業へはPMSも含めた情報提供が可能  
アルフレッサグループ以外の企業にもNOVUMN協議会に参加いただき、全31社で普及を促進<sup>\*2</sup>



\*1 プロダクト・サービス：当社グループが独自に企画・開発・提供しているステークホルダーの課題解決に資するシステムツール

\*2 <https://www.novumn.net/%e5%8f%96%e6%89%b1%e3%81%84%e4%bc%81%e6%a5%ad>

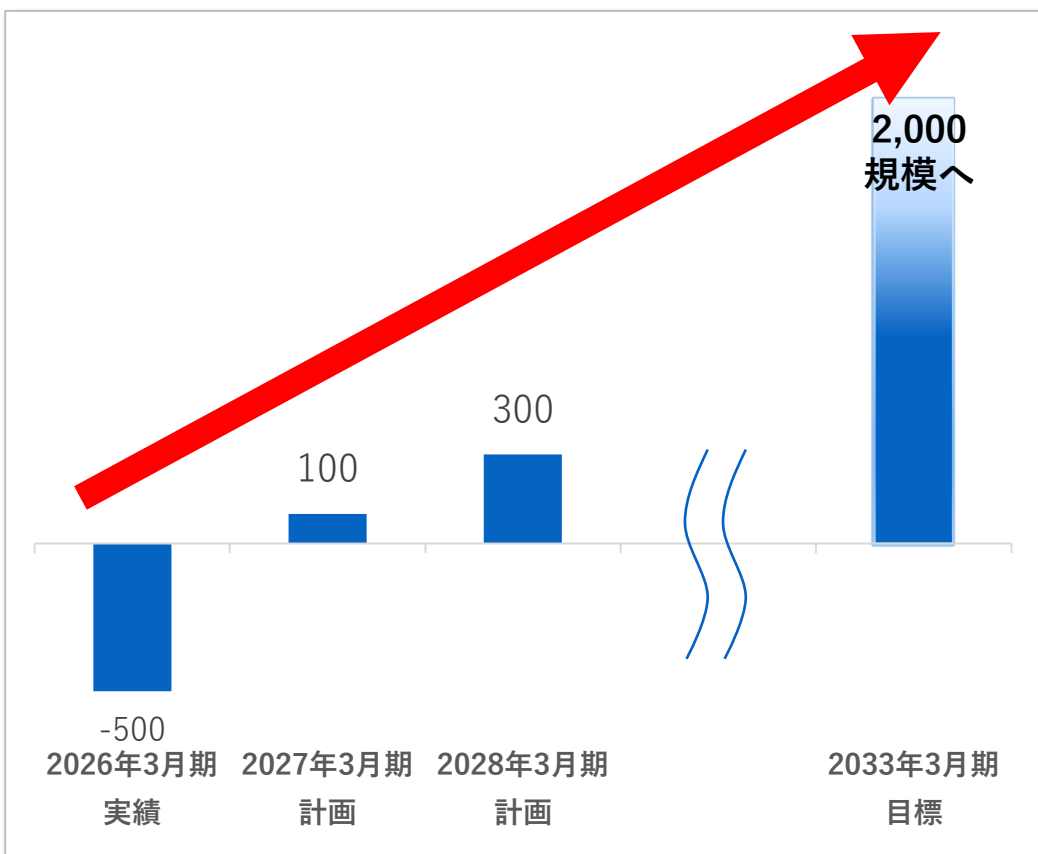
# 成長領域：ArkMS(株)の連結化とCRO事業の拡大



## ➤ 2027年3月期よりArkMS(株)を新規に連結

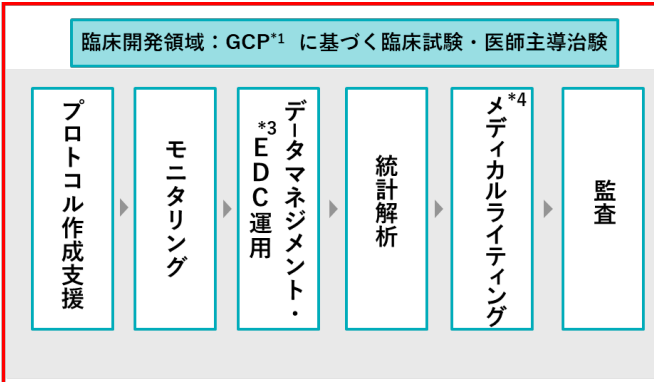
- ✓ (株)リメディアからの事業譲受、および(株)エムウィズとの業務提携を通じて、臨床開発領域とPMS領域の機能を増強

CRO事業のEBITDA見通し(単位：百万円)



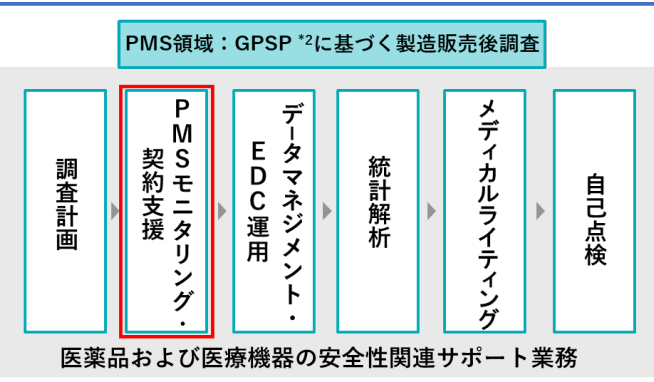
事業譲受と業務提携で強化される領域

### □(株)リメディアからの事業譲受による強化領域



PV<sup>\*5</sup>領域：GVP<sup>\*6</sup>に基づく安全性情報管理

### □(株)エムウィズとの業務提携による強化領域



PV領域：GVPに基づく安全性情報管理

疫学（データベース）研究・製造販売後データベース調査

臨床研究（介入研究<sup>\*7</sup>・観察研究<sup>\*8</sup>）

<sup>\*1</sup> GCP：(Good Clinical Practice) 医薬品の臨床試験を倫理的かつ科学的に実施し、データの信頼性を確保するための国際的な基準・規制  
<sup>\*2</sup> GPSP：(Good Post-marketing Study Practice) 市販後の医薬品安全性を確認するため、使用成績調査やデータベース調査等の実施方法・手順を定めた日本独自の省令  
<sup>\*3</sup> EDC：(Electronic Data Capture) 症例報告書を紙ではなく電子的に収集・管理するためのシステム  
<sup>\*4</sup> メディカルライティング：治験総括報告書や医薬品の承認申請資料、学会発表資料など、医学・薬学的な専門文書を科学的妥当性と整合性を担保して作成する業務  
<sup>\*5</sup> PV：(Pharmacovigilance) 医薬品安全性情報管理  
<sup>\*6</sup> GVP：(Good Vigilance Practice) 市販後の医薬品・医療機器等の安全管理情報を収集・検討し、安全確保措置を実施するための省令  
<sup>\*7</sup> 介入研究：疾病と因果関係があると考えられる要因について、対象者に対して研究者が新しい治療などの介入を行い、従来の治療などと比較してその有効性を検証する研究のこと  
<sup>\*8</sup> 観察研究：研究者が介入をせず、対象者の健康・疾病に関するデータを収集・分析して新しい知見を得る研究のこと



## 製品パイプラインの拡充（iPS創薬、中枢神経系領域等、アレルギー領域等）

- 資本業務提携や開発権、製造販売権などの許諾を受ける契約などを通じて、製品パイプラインを拡充

パートナー	開発コード	開発名称	概要	開発段階
ARS Pharmaceuticals Operations, Inc.	—	ネフィー®点鼻液 1mg/2mg	アナフィラキシー補助治療剤	2026年2月販売開始
(株)ケイファーマ (国内開発権・製造販売権許諾契約)	KA-2301	ロピニロール 塩酸塩	筋萎縮性側索硬化症（ALS）	第Ⅰ相臨床試験終了
(株)ジェクスヴァル (資本業務提携)	GXV-001	—	脆弱X症候群*1、レット症候群*2、術後せん妄*3 など	第Ⅰ相試験終了 (海外)
KORTUC INC. (資本業務提携)	KRC-01	KORTUC KIT	がんの放射線治療効果を高める放射線増感剤	第Ⅱ相臨床試験

\*1 脆弱X症候群：X染色体上にある、脳の発達と機能に重要な役割を果たすFMR1遺伝子のDNA配列が通常より多く繰り返されることで引き起こされる神経発達障害

\*2 レット症候群：X染色体上にある、脳の発達と機能に重要な役割を果たすMECP2遺伝子の変異によって引き起こされる神経発達障害で、主に女兒に発症

\*3 術後せん妄：手術による直接的な影響や、高齢や認知症などの患者様の脆弱性、入院による環境の変化などの要因が複合的に作用することで、脳内の異常や炎症反応を引き起こし発症する注意障害、意識障害、認知障害、精神行動障害や睡眠障害など

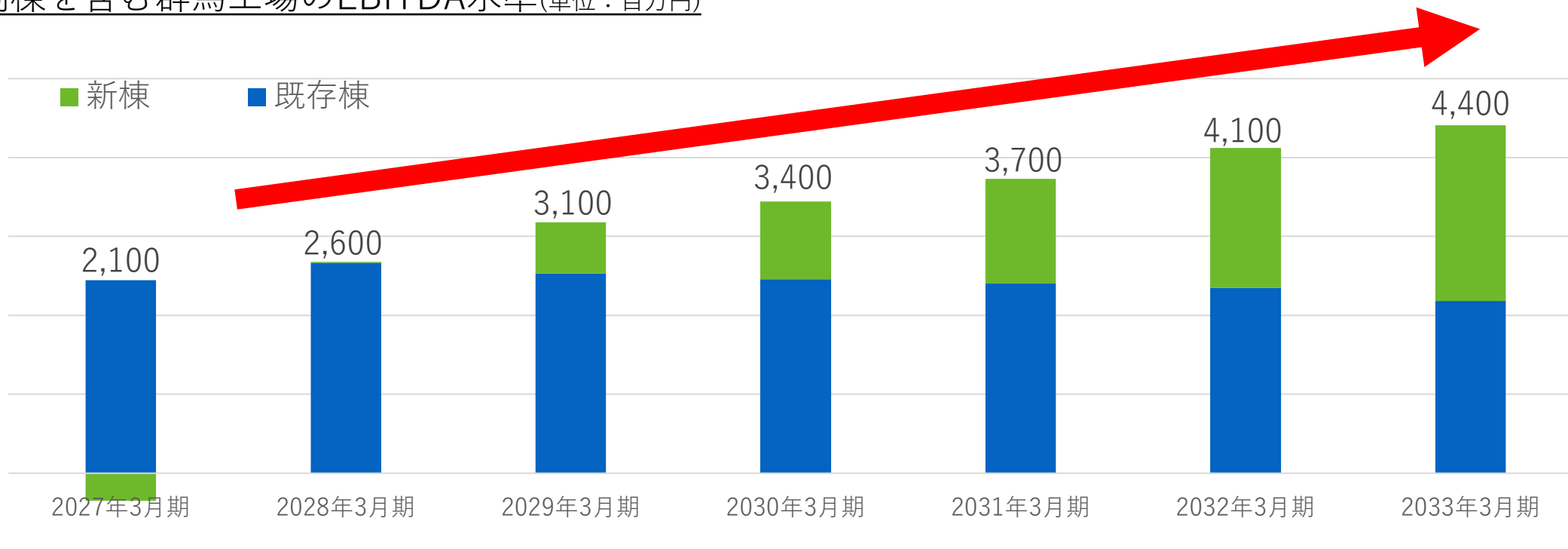
# 成長領域：群馬工場の稼働開始



## 群馬工場における新たな医薬品製造棟の稼働開始（2026年4月）

- 高薬理活性製剤等の受託製造を含め、順調な成長を見込む

新製剤棟を含む群馬工場のEBITDA水準(単位：百万円)



**2026年3月期末時点での新規受託件数見通しは40件超**

※受託製造は既存棟と新製造棟のいずれか、もしくは両方を使用して実施いたします。

2027年3月期は、PQ \*<sup>1</sup>およびPV \*<sup>2</sup>を経て、早期の商用生産開始を目指す

\*1 PQ：(Performance Qualification)設備が実際の製造条件下で承認された性能を発揮することを確認する適格性評価

\*2 PV：(Process Validation)製造プロセスが一貫して品質基準を満たすことを、科学的・文書的に検証する活動



## 全国ネットワークとメーカー様とのパートナーシップを強化

- 専業卸様とのアライアンス等を通じて全国ネットワークを強化

### (株)ミヤノメディックスの子会社化

- 2025年9月1日、ティーエスアルフレッサ(株)が全株式取得

### 東日本メディカルシステム(株)の子会社化

- 2025年10月31日、東北アルフレッサ(株)が株式取得完了

### (株)テクノ・スズタの子会社化

- 2026年3月31日、当社が株式取得を完了

メディカル品卸売上高の実績と計画(単位：億円)



# 新規領域：再生医療関連事業のロードマップ



- グループの流通機能と融合させたCDMDO(受託開発製造流通モデル)\*1を目指す
- CMO\*2案件獲得につながる周辺事業・サービスを展開することで、収益拡大につなげる

## 各拠点の機能・サービス

スケールアップ  
商用製造へ拡大

### 郡山CPC\*3



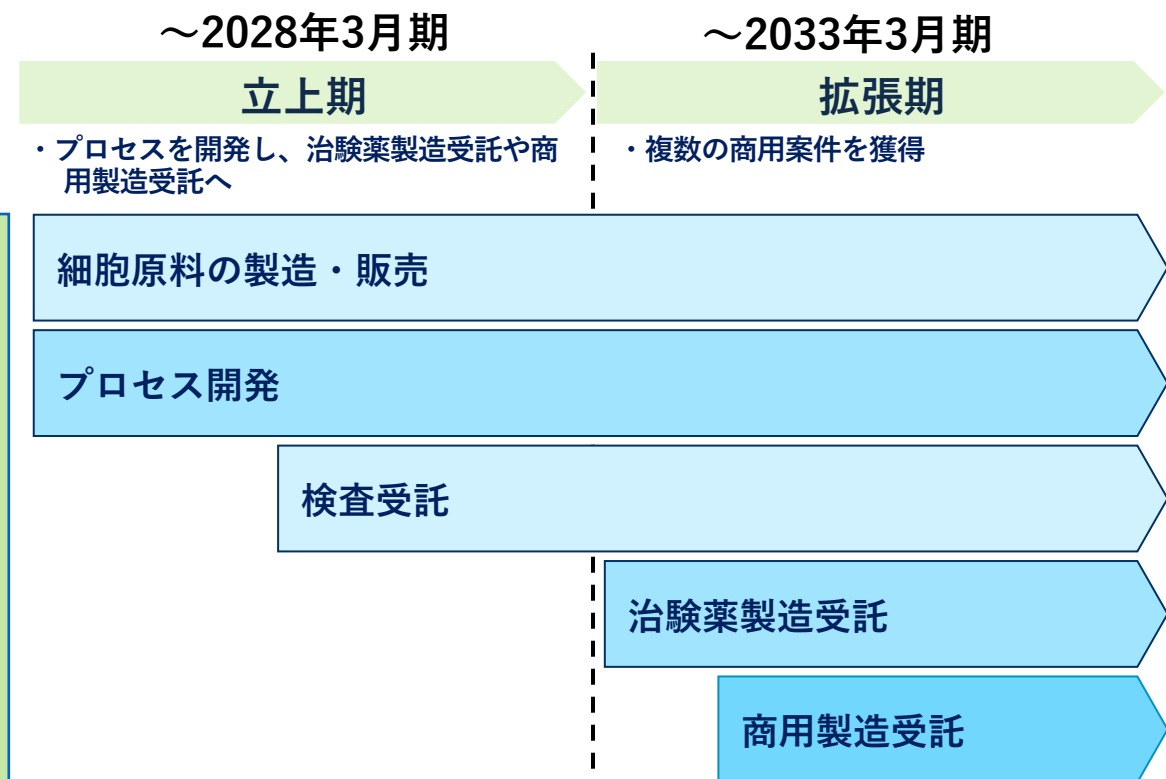
- プロセス開発(CDMO)
- 治験薬製造
- 細胞原料の製造・販売

### 羽田PDC\*4



- プロセス開発(CDMO)
- 治験薬製造受託(CMO)
- 検査受託
- 薬事コンサルティング

## 事業ロードマップと受託件数見通し



想定商用製造受託件数

5件以上

\*1 CDMDO：(Contract Development, Manufacturing, and Distribution Organization) 受託開発製造流通。開発支援・製造機能と流通機能を融合させた新たな事業モデルであり、再生医療トータルサプライチェーンサービス（TSCS）の中核を担う  
 \*2 CMO：(Contract Manufacturing Organization) 製薬企業などからの医薬品製造の受託・代行  
 \*3 CPC：(Cell Processing Center) 細胞の培養、加工、検査、保存などを行う専門施設  
 \*4 PDC：(Process Development Center) 医薬品や細胞製品のプロセス開発を専門に行う施設

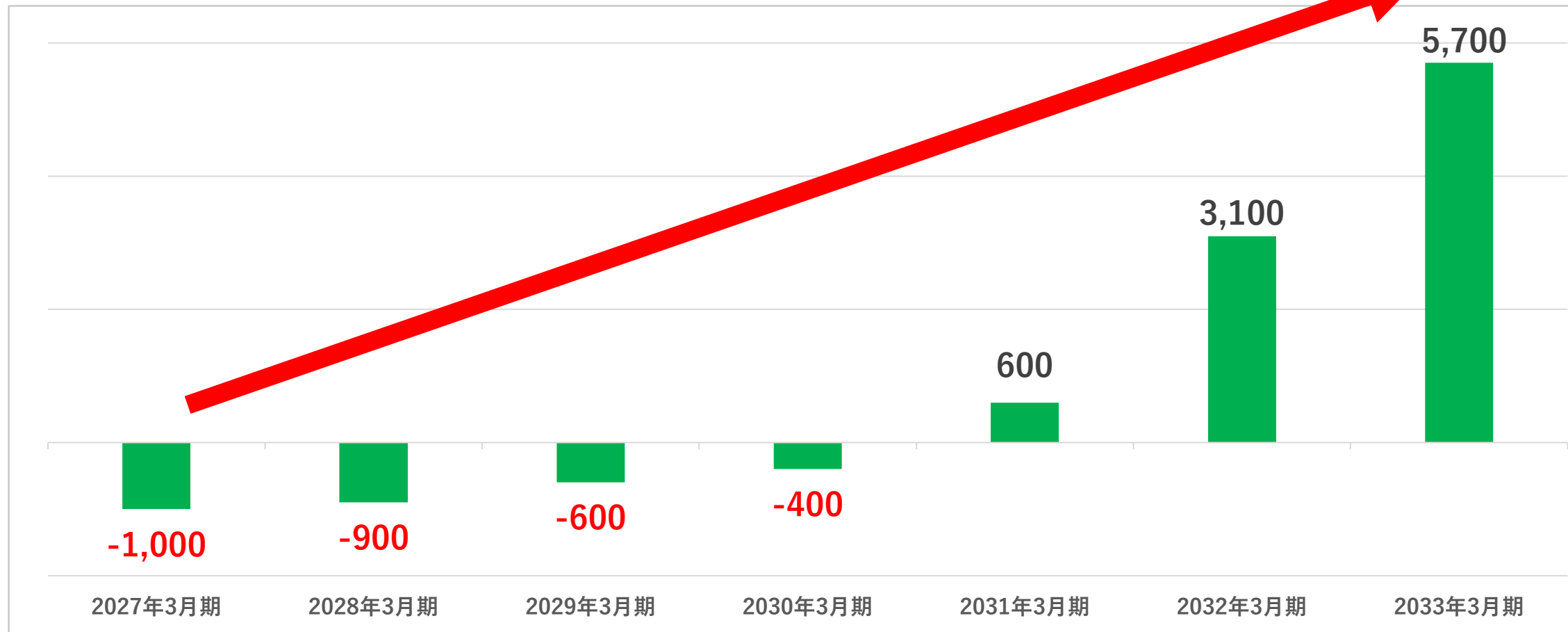


# 新規領域：再生医療関連事業の本格展開へ



- 中計1年目は案件受注に向けた基盤整備のための投資や営業活動を実施
- 2027年3月期より羽田PDC操業開始、プロセス開発等により売上を見込む

再生医療関連事業のEBITDA見通し (単位：百万円)





## 合併会社設立とバイオ工場の新設（2026年3月着工）

- 2025年度、当社がAlfenax Biologics(株)を設立
- 2026年度、4社の合併会社とする予定

➤ **アルフレッサグループ**  
製造から供給までを担う

➤ **Mycenax Biotech Inc.**  
施設設計や人財育成等を担う

➤ **キッズウェル・バイオ(株)**  
複数のバイオシミラーの開発・販売の実績

➤ **(株)カイオム・バイオサイエンス**  
抗体医薬に強み

- 経済安全保障の観点から国内製造による安定供給体制を構築
- 中長期ビジョン期間内に商用生産を開始予定

## TSCS\*効果をもたらす事業スキーム



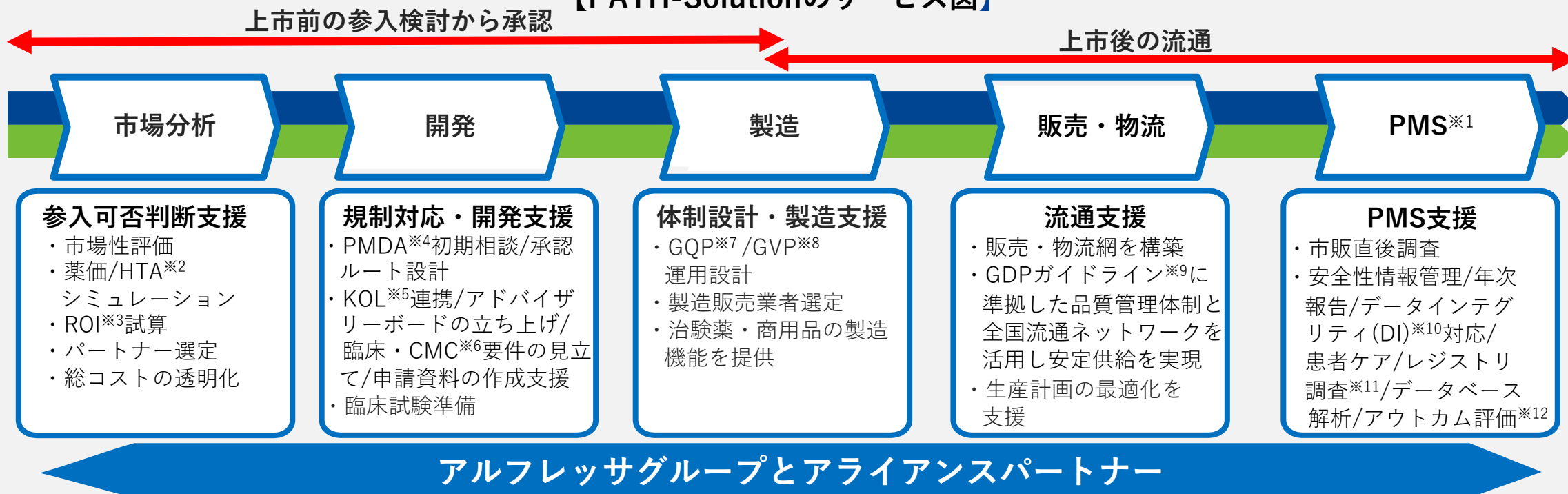
# PATH-Solution サービス提供開始



「ドラッグ・ラグ/ロス」の解消へ向けた海外新興バイオ医薬品企業等の  
日本参入支援プラットフォーム「PATH-Solution」サービス提供開始

日本市場への参入検討から承認の段階、そして上市後の流通の段階までを一気通貫で伴走支援

【PATH-Solutionのサービス図】



※1. PMS：(Post Marketing Surveillance)医薬品や医療機器が販売された後に行われる品質、有効性および安全性の確保を図るための調査

※2. HTA：(Health Technology Assessment)薬価や保険適用を決める際の医療技術の評価する手法

※3. ROI：(Return on Investment)投資収益率

※4. PMDA：(Pharmaceuticals and Medical Devices Agency)医薬品医療機器総合機構

※5. KOL：(Key Opinion Leader)医療分野で影響力のある専門家や医師

※6. CMC：(Chemistry, Manufacturing, and Control)医薬品開発において化学的性質、製造プロセス、品質管理を包括的に扱い、製品の安全性、一貫性、品質を確保するための活動

※7. GQP：(Good Quality Practice)製造販売品質管理基準

※8. GVP：(Good Vigilance Practice)医薬品等の製造販売後安全管理基準

※9. GDPガイドライン：(Good Distribution Practiceガイドライン)医薬品の流通過程における品質保証を目的とした基本的な指針

※10. データインテグリティ(DI)：医薬品の研究・開発・製造・試験・申請・市販後までのライフサイクルで扱うすべてのデータが、一貫性を保ち、完全かつ正確である状態

※11. レジストリ調査：特定の病気や治療を受けている患者様の情報を、長期間にわたり収集して記録し、分析する調査

※12. アウトカム評価：承認後の実臨床データ(RWD：Real World Data)を使用して、医薬品の治療効果等を検証するプロセス

「PATH-Solution」サービス Webページ

<https://www.alfresa.com/tscs/path-solution/>



alfresa

## (2) 財務資本戦略

# 財務資本戦略：基本方針

➤ 資本コスト\*や株価を意識した経営の実現に向け、資本効率のさらなる向上を目指す

- ・ **DOE2.5%以上**、累進配当政策の採用
- ・ 自己株式は適時適切、機動的に取得  
(2026年5月に150億円の取得を発表)

株主  
還元

・ 自己資本比率  
30%台前半から半ばを目途  
(2026年3月期は**33.7%**)

企業価値

- ・ ROE 3年**平均7%**水準  
(2026年3月期 **ROE 実績 8.4%**)
- ・ 政策保有株式の縮減  
(2026年3月期は純資産比**9.2%**)

財務  
健全性

資本  
効率

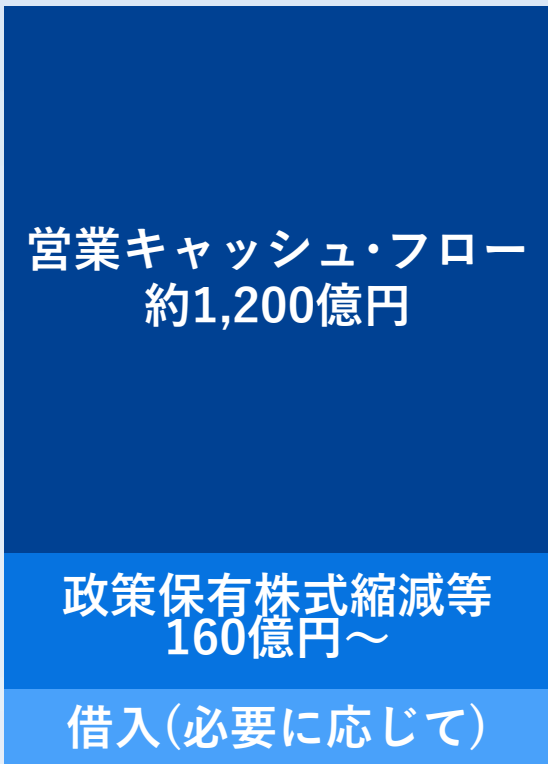
\*株式益利回り、残余利益モデルおよびCAPMによる算定結果から当社の資本コストは7%水準と推計



## 25-27中計3年間のイメージと2026年3月期の投資実績

- 営業キャッシュ・フローと資産売却で、新規・成長領域を中心に投資と株主還元を行う
- 2026年3月期は、中計に沿って投資および還元を実施

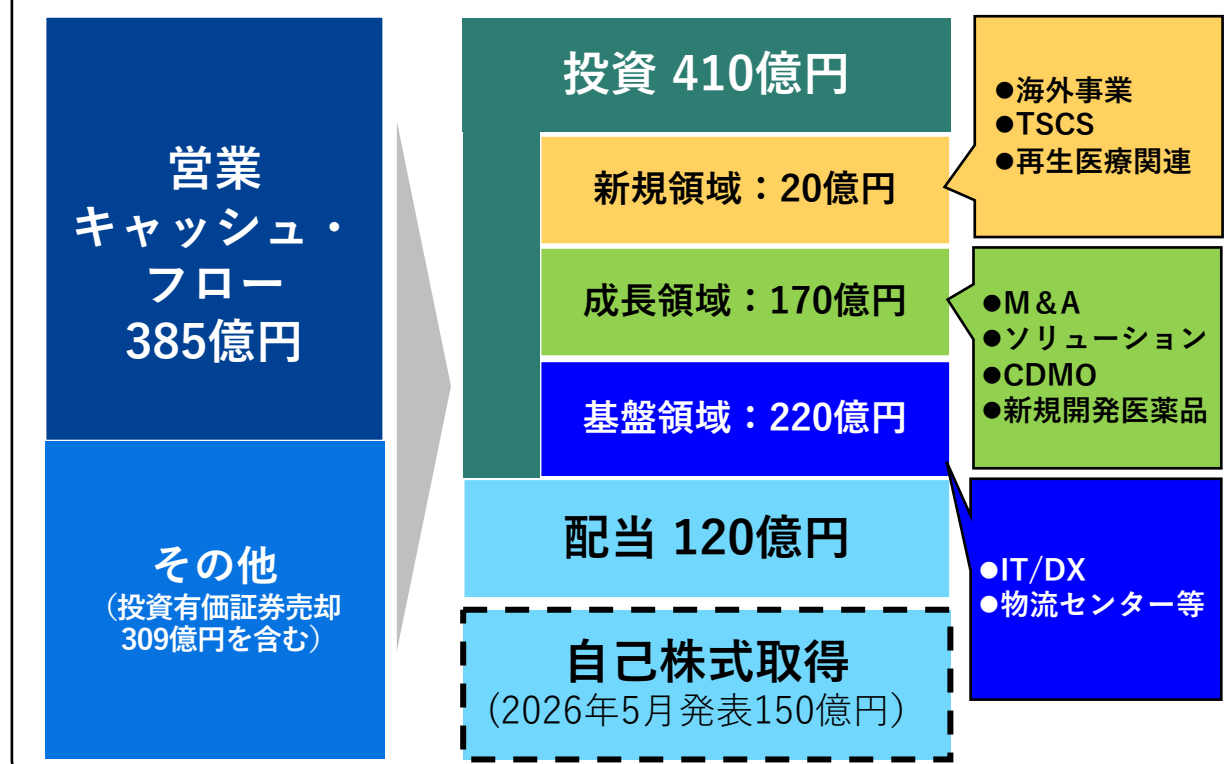
### 25-27中計 キャッシュ・イン



### 25-27中計 キャッシュ・アウト



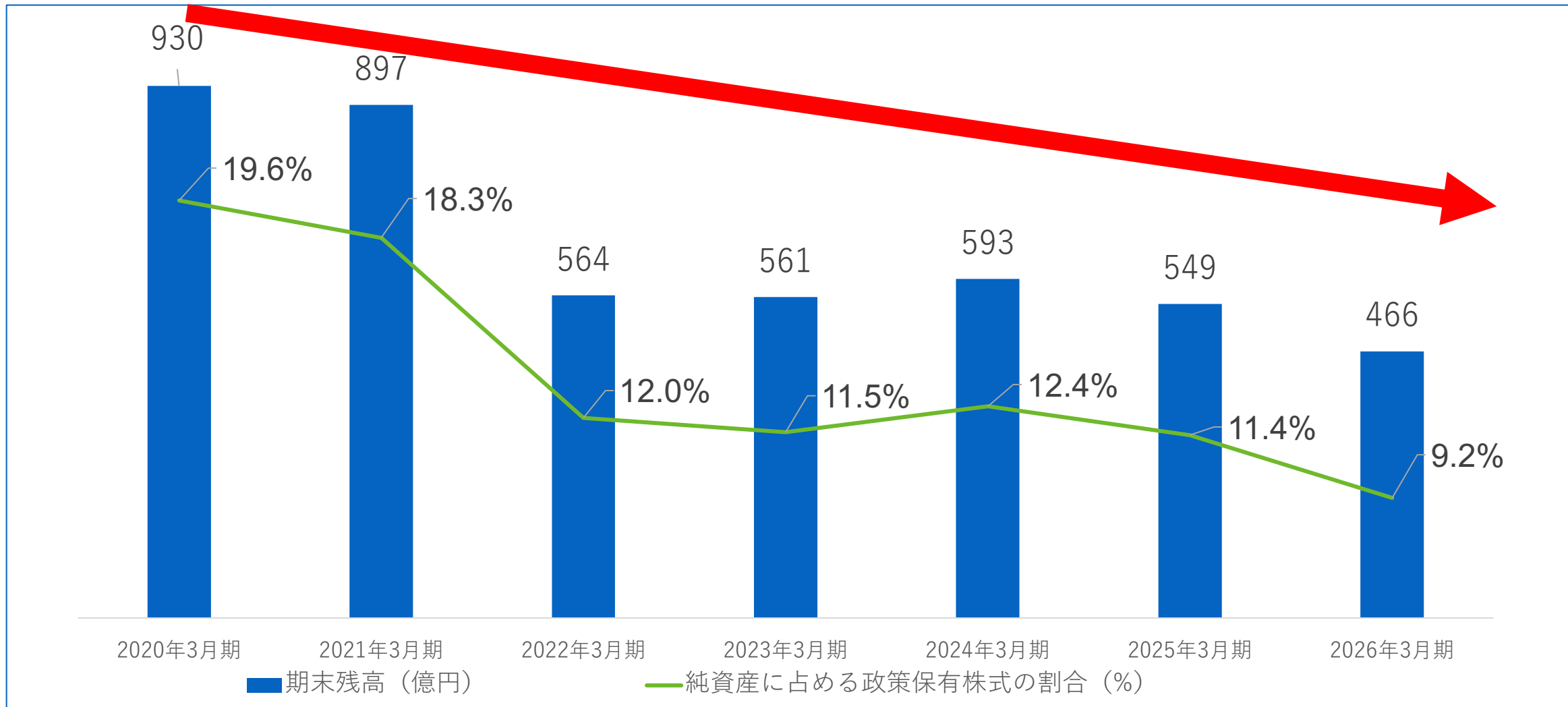
### 2026年3月期 キャッシュ・アロケーション



# 財務資本戦略：政策保有株式の縮減



➤ 2026年3月期は純資産比9.2%を達成。今後も縮減へ



※有価証券報告書記載ベース

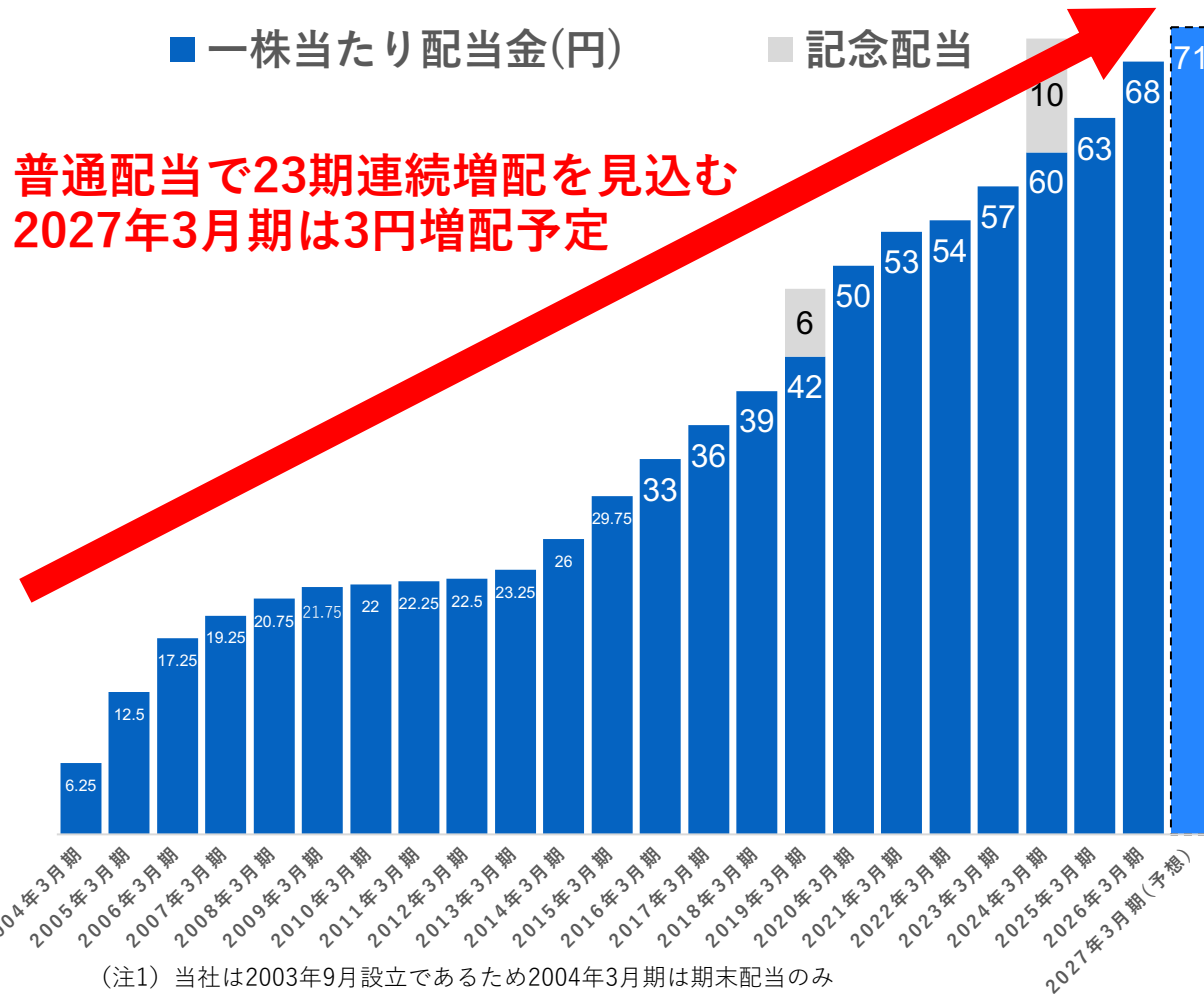


# 財務資本戦略：配当と自己株式取得の方針

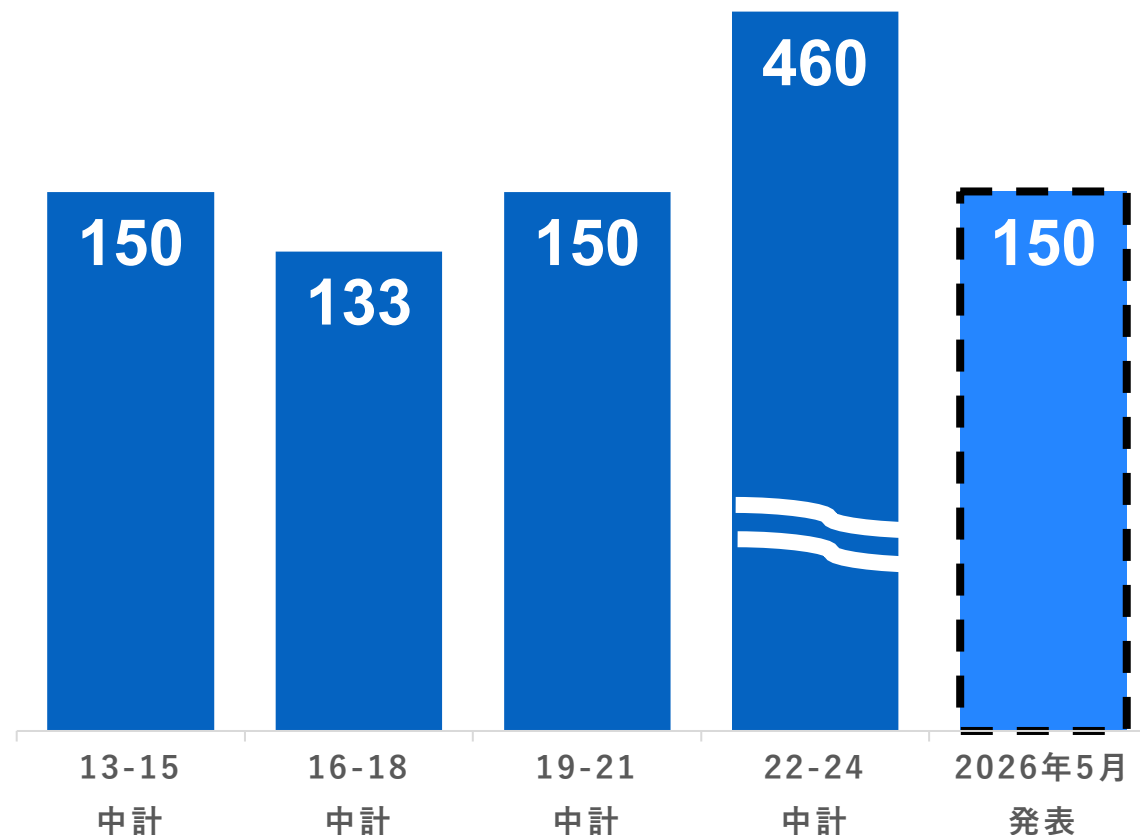


## 累進配当・DOE2.5%以上を計画

## 適時適切、機動的に自己株式を取得



(単位：億円)



(注1) 当社は2003年9月設立であるため2004年3月期は期末配当のみ  
 (注2) 当社は2014年10月1日付で、普通株式1株につき4株の株式分割を実施しており、過去に遡って当該株式分割を反映した配当金を記載しています

# 2027年3月期業績予想

# 連結業績予想



(百万円、%)	2026年3月期		2027年3月期予想		対前年度
	金額	売上比	金額	売上比	率
売上高	3,104,064	—	<b>3,144,000</b>	—	101.3
売上総利益	217,880	7.02	<b>225,200</b>	<b>7.16</b>	103.4
販管費	181,716	5.85	<b>191,300</b>	<b>6.08</b>	105.3
営業利益	36,164	1.17	<b>33,900</b>	<b>1.08</b>	93.7
経常利益	38,634	1.24	<b>36,600</b>	<b>1.16</b>	94.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	41,746*	1.34	<b>20,800</b>	<b>0.66</b>	49.8
EBITDA	50,812	1.64	<b>52,500</b>	<b>1.67</b>	103.3

## 2027年3月期（予想） 1株あたり年間配当金：71円

\* 2026年3月期は、特別利益として投資有価証券売却益25,331百万円、特別損失として投資有価証券評価損1,267百万円を計上しています。

# 医療用医薬品等卸売事業



- 売上成長を見込むものの米国最恵国待遇(MFN)薬価の影響等で、製薬企業が日本での新薬の上市を見送るリスク等を売上計画に加味
- 流通改善ガイドラインの遵守と徹底を行い、過度な薬価差の偏在解消など適正価格での販売活動に努めるものの、人件費を含む物流費高騰等もあり微増益

(百万円、%)	2026年3月期		2027年3月期予想		対前年度
	金額	売上比	金額	売上比	率
売上高	2,782,584	—	<b>2,837,000</b>	—	102.0
売上総利益	164,757	5.92	<b>170,600</b>	<b>6.01</b>	103.5
販管費	131,459	4.72	<b>137,000</b>	<b>4.83</b>	104.2
営業利益	33,297	1.20	<b>33,600</b>	<b>1.18</b>	100.9
EBITDA	40,970	1.47	<b>41,500</b>	<b>1.46</b>	101.3



- コストコントロールにより販管費の低減に努めるものの、業界再編の影響等により減収減益の計画

(百万円、%)	2026年3月期		2027年3月期予想		対前年度
	金額	売上比	金額	売上比	率
売上高	267,074	—	242,000	—	90.6
売上総利益	27,209	10.19	24,500	10.12	90.0
販管費	24,196	9.06	22,700	9.38	93.8
営業利益	3,012	1.13	1,800	0.74	59.7
EBITDA	3,397	1.27	2,200	0.91	64.8



- 新製品や原薬の売上成長、および受託製造への注力等により増収を見込む
- 薬価改定のマイナス影響および製品パイプライン拡充に向けた投資や減価償却費等の増加により減益

(百万円、%)	2026年3月期		2027年3月期予想		対前年度 率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	52,179	—	<b>58,000</b>	—	111.2
売上総利益	12,162	23.31	<b>15,000</b>	<b>25.86</b>	123.3
販管費	10,958	21.00	<b>14,400</b>	<b>24.83</b>	131.4
営業利益	1,203	2.31	<b>600</b>	<b>1.03</b>	49.9
EBITDA	4,429	8.49	<b>7,000</b>	<b>12.07</b>	158.0



- 引き続き对患者様業務の充実と薬剤師の生産性向上に努めるものの、人件費等の影響により増収減益

(百万円、%)	2026年3月期		2027年3月期予想		対前年度
	金額	売上比	金額	売上比	率
売上高	37,174	—	<b>37,600</b>	—	101.1
売上総利益	13,532	36.40	<b>13,900</b>	<b>36.97</b>	102.7
販管費	13,033	35.06	<b>13,700</b>	<b>36.44</b>	105.1
営業利益	499	1.34	<b>200</b>	<b>0.53</b>	40.0
EBITDA	933	2.51	<b>600</b>	<b>1.60</b>	64.3

# その他事業（再生医療関連事業およびCRO事業）



- 再生医療関連事業は、羽田PDCの操業開始とプロセス開発等により、今期から売上を見込む
- CRO事業を行うArkMS(株)を新規に連結、今期より本事業セグメントに含む

(百万円、%)	2026年3月期		2027年3月期予想		対前年度
	金額	売上比	金額	売上比	率
売上高	—	—	2,800	—	—
売上総利益	—	—	2,700	96.43	—
販管費	1,099	—	3,900	139.29	354.7
営業利益	△1,099	—	△1,200	△42.86	—
EBITDA	△994	—	△900	△32.14	—

# アルフレッサホールディングス(株)の取締役会メンバー



役 職	氏 名
代表取締役社長	荒 川 隆 治
代表取締役 副社長 医療用医薬品等卸売事業・海外事業担当	福 神 雄 介
取締役 常務執行役員 事業戦略担当	大 橋 茂 樹
取締役 常務執行役員 コーポレート担当	田 中 敏 樹
取締役	島 田 浩 一

役 職	氏 名
社外取締役	木 下 学
社外取締役	竹 内 淑 恵
社外取締役	國 政 貴 美 子
取締役（監査等委員）	上 田 裕 治
社外取締役（監査等委員）	伊 東 卓
社外取締役（監査等委員）	木 崎 博
社外取締役（監査等委員）	飯 塚 幸 子



当社が開示する情報の中には、当社の将来の見通しに関する事項が含まれている場合がありますが、歴史的事実以外のものは一定の前提で作成された見通しや戦略であり、こうした事項には一定のリスクや不確実性などが含まれており、様々な環境変化等により、実際の結果がこれら見通しと必ずしも一致するものではないことを予めご了承ください。

新しい情報、将来の出来事もしくはその他の事項より、見通し情報に更新もしくは改正が望ましい場合であっても、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新する義務も方針も有しておりません。

The logo for alfresa, featuring the word "alfresa" in a blue, lowercase, sans-serif font. A small green leaf is positioned above the letter 'f'.

アルフレッサ ホールディングス株式会社

問い合わせ先

アルフレッサ ホールディングス株式会社 コーポレートコミュニケーション部

TEL: 03-5219-5102 FAX: 03-5219-5103

E-mail: [ir@alfresa.com](mailto:ir@alfresa.com)

Fresh life for all.

すべての人に、いきいきとした生活を。

**alfresa**group