

2026年3月期中間期決算説明会

2025年11月14日

 東邦ホールディングス株式会社

本日の内容

1. 2026年3月期中間期決算概況
2. 2026年3月期の業績見通し
3. 中長期的経営戦略

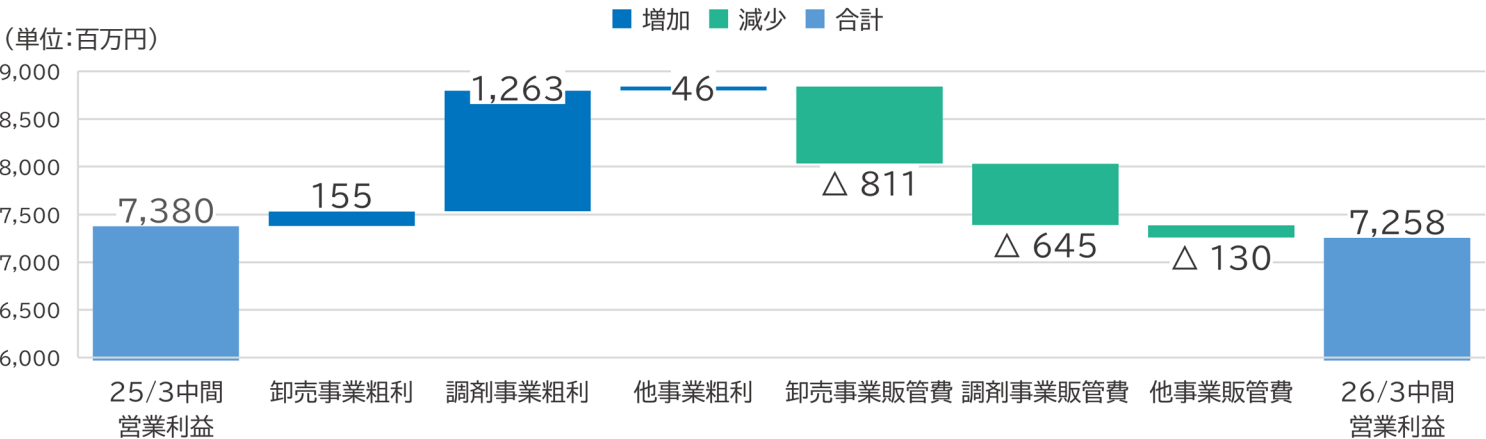
1. 2026年3月期中間期決算概況

東邦HD 連結 2026年3月期中間期の実績(前同対比)

(単位:百万円)	2025年3月期中間期		2026年3月期中間期		
	実績	売上比(%)	実績	売上比(%)	対前同増減率(%)
売上高	754,974		767,899		1.71
売上総利益	58,384	7.73	59,848	7.79	2.51
販売管理費	51,004	6.76	52,590	6.85	3.11
営業利益	7,380	0.98	7,258	0.95	△1.65
経常利益	8,596	1.14	8,329	1.08	△3.11
当期純利益※	5,383	0.71	6,244	0.81	15.99

※親会社株主に帰属する当期純利益

連結 営業利益増減要因 25年3月期中間⇒26年3月期中間



※他事業:医薬品製造販売事業、その他周辺事業、HD等

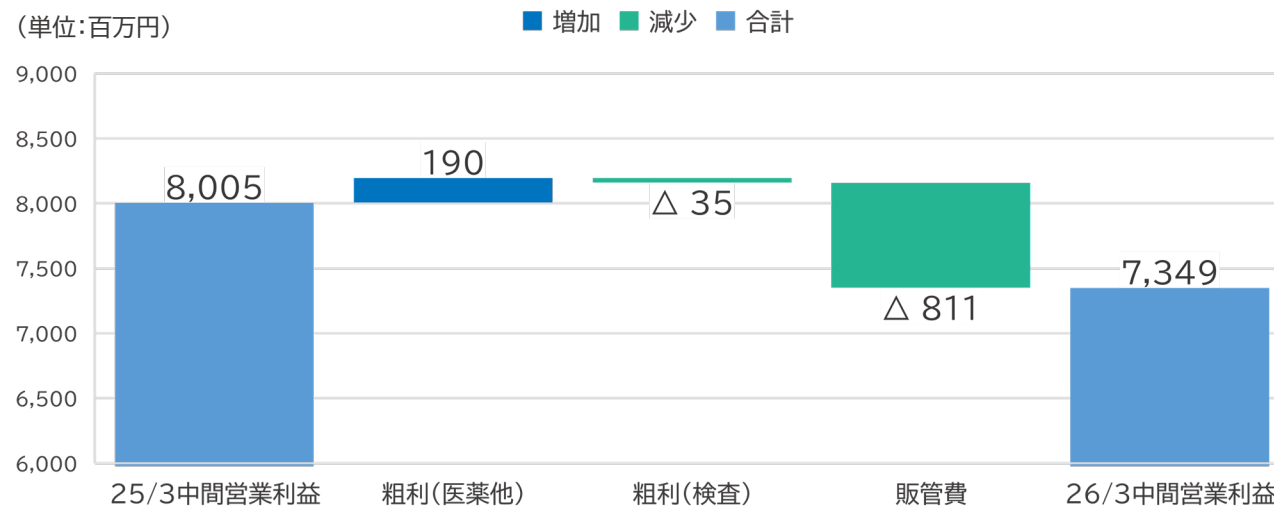
<対25年3月期中間期実績 増減サマリー>

- ・売上 医薬品卸売事業で、取扱卸限定製品が好調に推移したことにより増収
- ・売上総利益 調剤薬局事業の再編により増加
- ・販管費 人的資本への投資により増加
- ・営業利益 医薬品卸売事業で減益、調剤薬局事業で増益となり、連結全体では若干の減少

医薬品卸売事業 2026年3月期中間期の実績(前同対比)

(単位:百万円)	2025年3月期中間期		2026年3月期中間期		
	実績	売上比(%)	実績	売上比(%)	対前同増減率(%)
売上高	728,733		739,165		1.43
売上総利益	40,357	5.54	40,512	5.48	0.38
販売管理費	32,351	4.44	33,162	4.49	2.51
営業利益	8,005	1.10	7,349	0.99	△8.20

医薬品卸売事業 営業利益増減要因 25年3月期中間⇒26年3月期中間



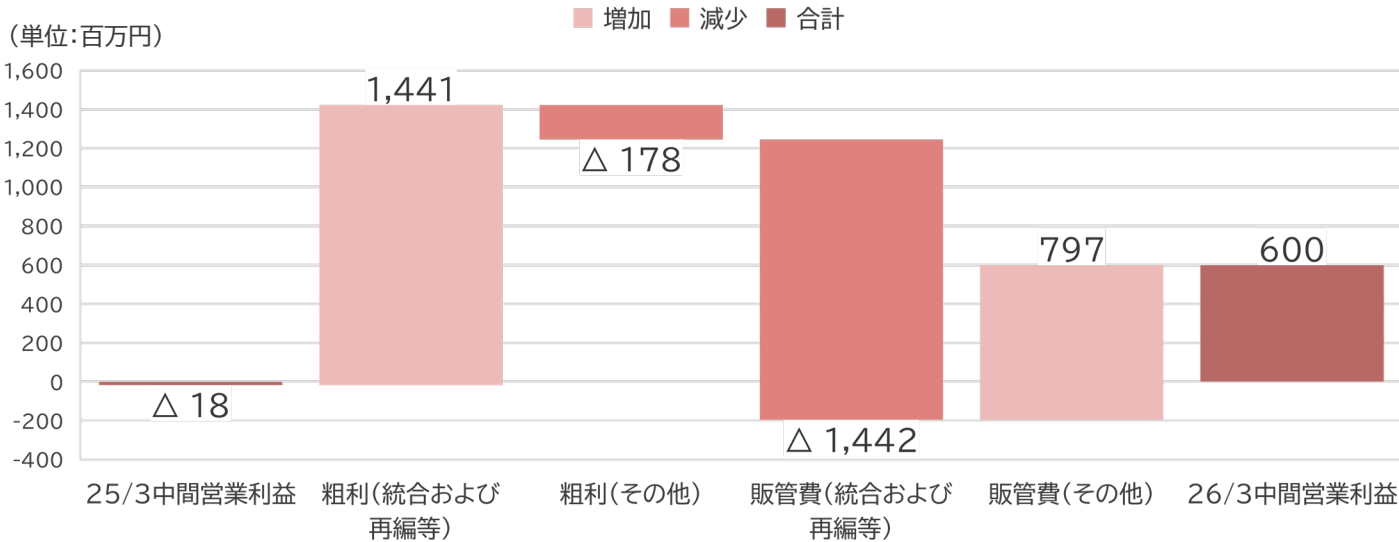
<対25年3月期中間期実績 増減サマリー>

- ・売上 取扱卸限定製品、带状疱疹ワクチン等が好調に推移した一方で、コロナ治療薬は想定より前同対比で厳しい状況
- ・売上総利益 利益額は増加したものの、仕入原価の上昇により売上総利益率では減少
- ・販管費 人的資本への投資により増加
- ・営業利益 売上総利益率の減少が響き、前同比減少

調剤薬局事業 2026年3月期中間期の実績(前同対比)

(単位:百万円)	2025年3月期中間期		2026年3月期中間期		
	実績	売上比(%)	実績	売上比(%)	対前同増減率(%)
売上高	47,111		49,542		5.16
売上総利益	16,163	34.31	17,426	35.17	7.81
販売管理費	16,181	34.35	16,826	33.96	3.99
営業利益	△18	△0.04	600	1.21	-

調剤薬局事業 営業利益増減要因 25年3月期中間⇒26年3月期中間



<対25年3月期中間期実績 増減サマリー>

- ・売上および売上総利益 再編により増加
- ・販管費 昨年の一時的な費用が無くなり減少したものの、再編により増加
- ・営業利益 再編による影響は軽微
既存会社の販管費削減により増益

2. 2026年3月期の業績見通し

東邦HD 連結 2026年3月期の業績見通し

	2025年3月期		2026年3月期計画			2026年3月期中間期	
	実績	売上比 (%)	計画		対前期 増減率 (%)	実績	通期計画に 対する進捗率 (%)
			金額	売上比 (%)			
売上高	1,518,495		1,572,000		3.52	767,899	48.85
売上総利益	121,648	8.01	127,000	8.08	4.40	59,848	47.12
販売管理費	102,711	6.76	106,300	6.76	3.49	52,590	49.47
営業利益	18,936	1.25	20,700	1.32	9.32	7,258	35.06
経常利益	20,716	1.36	22,600	1.44	9.09	8,329	36.85
当期純利益※	19,844	1.31	15,700	1.00	△20.88	6,244	39.77

※親会社株主に帰属する当期純利益

医薬品卸売事業 2026年3月期の業績見通し

	2025年3月期		2026年3月期計画			2026年3月期中間期	
	実績	売上比 (%)	計画		対前期 増減率 (%)	実績	通期計画に 対する進捗率 (%)
			金額	売上比 (%)			
売上高	1,463,520		1,511,000		3.24	739,165	48.92
売上総利益	84,509	5.77	86,200	5.70	2.00	40,512	47.00
販売管理費	65,475	4.47	67,000	4.43	2.33	33,162	49.50
営業利益	19,033	1.30	19,200	1.27	0.88	7,349	38.28

調剤薬局事業 2026年3月期の業績見通し



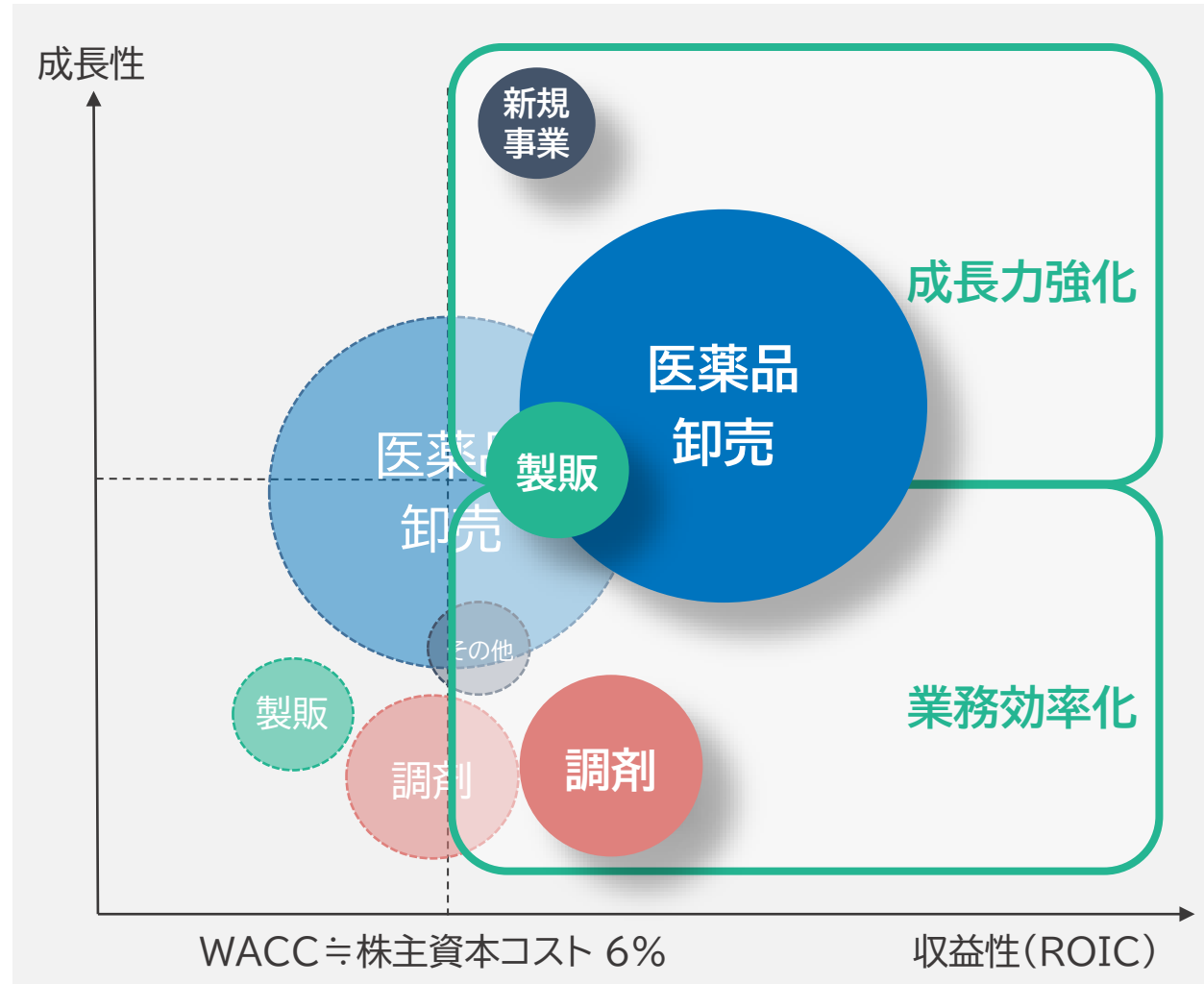
	2025年3月期		2026年3月期計画			2026年3月期中間期	
	実績	売上比 (%)	計画		対前期 増減率 (%)	実績	通期計画に 対する進捗率 (%)
			金額	売上比 (%)			
売上高	95,553		102,500		7.27	49,542	48.33
売上総利益	33,289	34.84	36,800	35.90	10.55	17,426	47.35
販売管理費	32,437	33.95	34,300	33.46	5.74	16,826	49.06
営業利益	852	0.89	2,500	2.44	193.43	600	24.00

3. 中長期的経営戦略

- (1) 目指すべき事業ポートフォリオに向けた取り組み
- (2) アライアンスによるイノベーションの創出
- (3) 資本効率の改善
- (4) 人的資本への取り組み
- (5) ガバナンス強化特別委員会
- (6) キャピタルアロケーション・株主還元
- (7) 実行計画ロードマップ進捗状況(2026年3月期9月末時点)
- (8) CVCファンド「TOHO Ventures」設立
- (9) 経営戦略委員会
- (10) 3Dによる当社株式の大量買付等への対応方針の導入

(1) 目指すべき事業ポートフォリオに向けた取り組み

目標とする事業ポートフォリオ(2029年3月期)



※点線は2024年3月期の事業ポートフォリオの状況

医薬品卸売

- ・スペシャリティ製品の流通における機能強化
- ・事業所統合推進
- ・26年4月のチーム制への移行準備
- ・物流体制強化、配送合理化

調剤薬局

- ・子会社の統合を引き続き推進

医薬品製造販売

- ・CDMO事業の構築を推進

新規事業

- ・「あらたな価値創造」に貢献するシーズの探求

(2) アライアンスによるイノベーションの創出

スペシャリティ フルラインサービス

- ・ サイノスバイオ:資本業務提携による再生医療等製品「サクラシー®」の流通受託
- ・ イシンファーマ:再生医療等製品のフルラインサービス(二次包装施設・メーカー倉庫・卸物流)の提供
- ・ サーブバイオフーマ:再生医療等製品のフルラインサービス(治験物流・二次包装施設・メーカー倉庫・卸物流)の提供
- ・ リプロセル:再生医療等製品の受託(コールドチェーン)
- ・ 佐川急便:スペシャリティ医薬品等のラストワンマイル
- ・ 帝人リジェネット・伊藤忠商事:再生医療エコシステムの構築、共同セミナー実施
- ・ パルモニクス:複数施設にて高度医療機器の物流スキームを検証

物流インフラの 高度化

- ・ ワコン:新たな定温輸送商品の共同開発等
- ・ ブルーイノベーション:ドローン・ロボットを活用した輸送
- ・ T2:自動運転トラックによる医薬品輸送全般の研究開発・実証
- ・ JR東海・JR西日本:新幹線を活用した医薬品の輸送実証

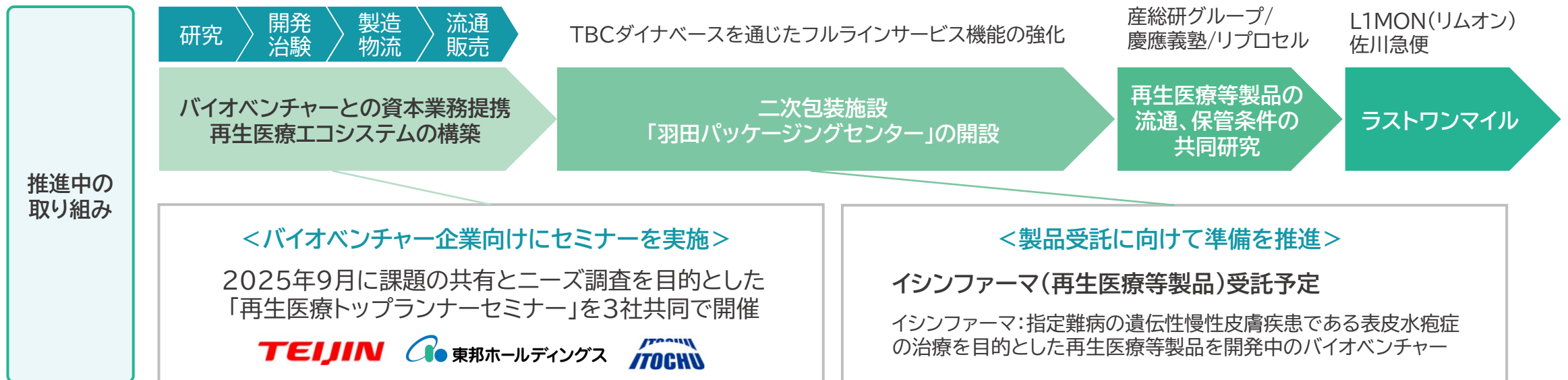
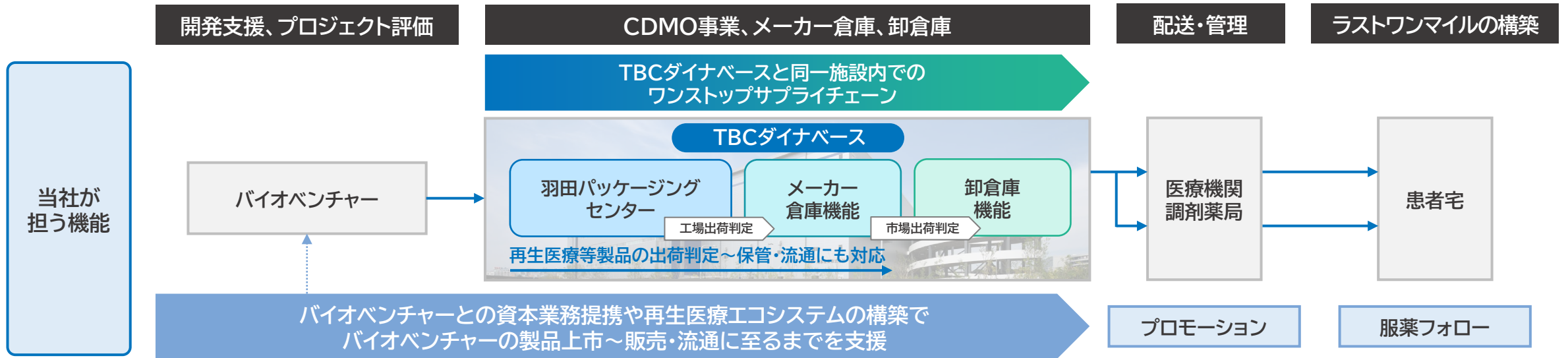
地域ヘルスケア デザイン／ 顧客支援システム

- ・ ファルモ:地域医療DXに貢献する新たな製品の開発
クラウド型ピッキング監査システム「EveryPick」の取扱い
薬局 DX 基盤サービス「N-Bridge」、処方箋情報送信端末「NB Station」における連携

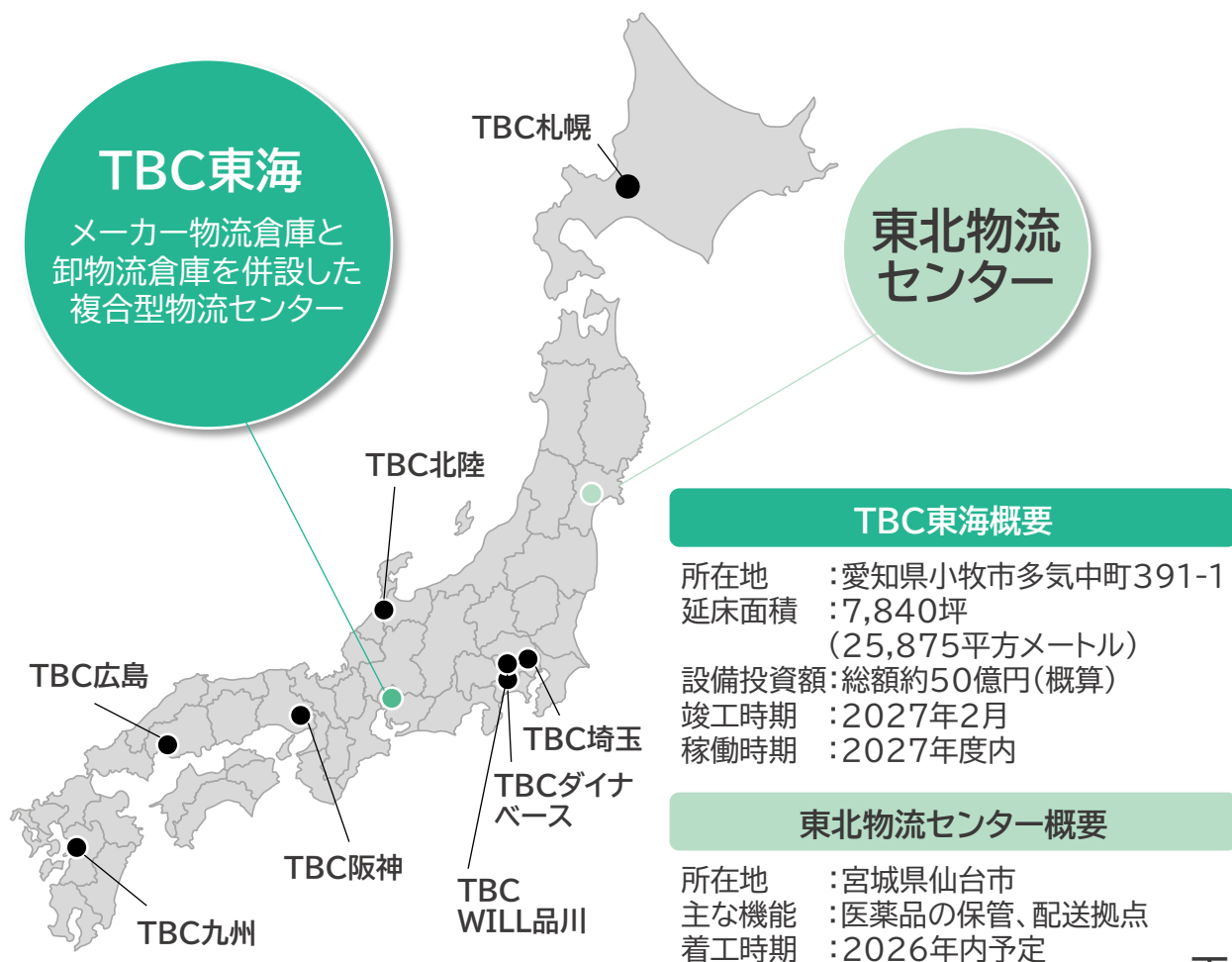
DX

- ・ One Capital:DXアドバイザーチームの起用
- ・ 産総研・北陸先端科学技術大学:次世代コールセンターの構築

スペシャルティ製品「フルラインサービス」の機能拡充



TBC東海、東北物流センター新設



新センター導入による3つの変革

1. 物流機能強化・業務効率化
 - ・ 既存センターの更なる機能強化
 - ・ 新たな自動化技術を導入し、徹底した省人化とハイスパックな処理能力を両立
2. 医薬品の安定供給とBCP強化
 - ・ 全国をカバーする強靱なネットワークの完成
 - ・ TBC東海は基幹的広域防災拠点に隣接した立地を活かして自治体や自衛隊と連携
 - ・ 東北エリアでの大規模災害リスク(首都圏集中リスク)を解消
3. 競争優位性確立
 - ・ 完全得意先別パッキングでの出荷体制を全国に展開
 - ・ 営業所の在庫圧縮・配送業務の負担軽減
 - ・ 営業担当者が本来の業務に注力できる環境を創出

両センターの稼働で物流の抜本的改革を達成し、競争優位性を確立

アライアンスなどによる
新たな顧客支援ビジネスの開発

既存顧客支援システムの
オペレーション改善

採算性に基づく
既存顧客支援システムの見直し

- ・ コロナ禍や医療DXの推進により、診療予約システムの普及が加速
- ・ 診療予約システムは、今後の医療経営において必須アイテム
- ・ 2つのラインナップで医療機関のあらゆるニーズに対応し医薬品卸ならではのお得意先に寄り添った提案とサポートを提供
新規患者獲得→プッシュ型のコミュニケーションで再診率向上
診療時間を無駄にしない予約枠の設定や、ワクチン在庫管理機能等によるワクチン接種の効率化

HeLios cloudスタンダード版

- ・ 2025年5月販売開始
- ・ 自社開発
- ・ シンプルな運用をご希望の医療機関向け

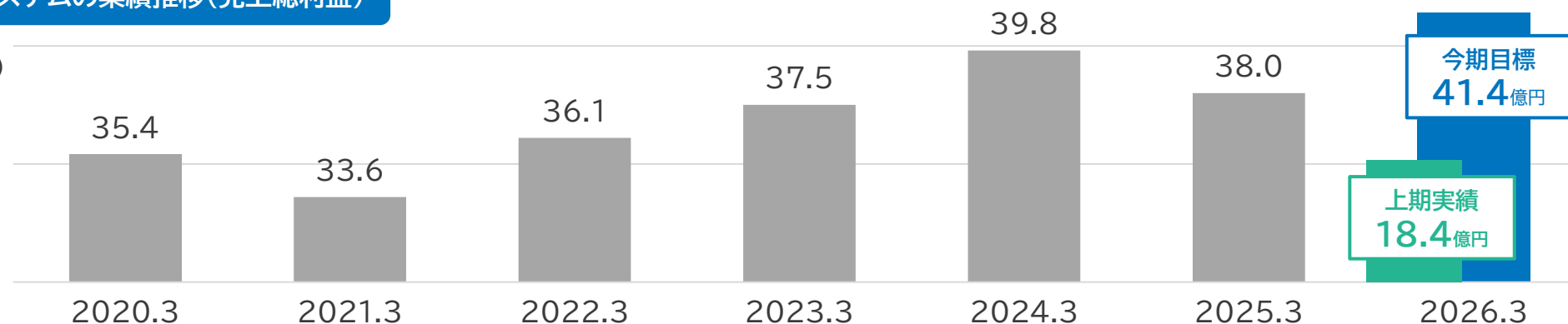
HeLios cloudプロフェッショナル版

- ・ 2025年10月販売開始
- ・ GMOリザーブプラス(株)とのアライアンス
- ・ 高機能を搭載し、予約管理に加え経営効率化を実現

導入医療機関の増加に伴う導入費用・月額費用での収益向上を目指す

顧客支援システムの業績推移(売上総利益)

単位(億円)



事業会社の再編

ファーマクラスター傘下の事業子会社の統合を推進

2024年4月

21社

2025年4月

11社

2025年10月

9社

2026年4月

4社

1社に
集約

地域ヘルスケアデザインの構築に向けた
事業会社横断的なプロジェクトの推進

- ・ 在宅特化型人財の育成
- ・ ACP(アドバンス・ケア・プランニング)の推進
- ・ オンライン服薬指導の更なる推進(薬局DX)
- ・ セルフメディケーションの進展に備えた物販機能の強化
- ・ 医薬品卸売事業との連携による地域フォーミュラリ導入プロジェクトへの参画
- ・ 災害拠点薬局としての機能強化とモデル店舗構築

処方箋入力センター
新潟センターが7月より本稼働

目的

薬剤師の対人業務への時間を創出することで、処方内容チェック(重複投薬、飲み合わせ)、丁寧な服薬指導、在宅訪問等をさらに充実させる

首都圏での事務員不足に対応し、省力化・効率化を推進

稼働・展開

2026年2月に群馬にも新センターを開設予定

効果

現状19店舗の処方箋入力を実施
今後、応需店舗を50店舗に拡大予定



エンゲージメントサーベイで見た課題

働き方(時間・場所)

評価(制度納得度)

成長機会(挑戦・学習)

信頼と相互尊敬を軸とした
心理的安全性

フレキシブルに選択できる
働き方改革

目で、肌で、変化を感じる
ビジュアル改革

目指す姿

社員一人ひとりの「主体性」を発揮した行動により
経営戦略の実現を可能にする“カルチャー”の受け皿をつくる

従業員エンゲージメントの強化

タウンホールミーティングの実施

経営層とグループ社員が直接対話する場として、2025年7月よりタウンホールミーティングを実施

▶従業員との直接的な対話を通じて、経営戦略の浸透と従業員エンゲージメントの更なる強化を図る

2025年度の実施予定数 **27回**



医療および健康関連企業として、生活者の健康の増進と快適な生活の実現に貢献するためには、従業員自身の健康が何よりも重要であるとの方針から、グループ全体で健康経営を推進。

グループ認定状況



大規模法人部門	5社
中小規模法人部門	3社

主な取り組み

CEOを健康経営最高責任者とし、経営戦略本部・総務人事部を中心に健康経営を推進

- ・ 健康診断の受診推進(二次健診の受診を公用外出に変更)
- ・ 短時間勤務制度の対象範囲を拡大(小学校6年生修了まで)
- ・ 男性の育児休暇取得推進
- ・ 女性の健康課題に対する取り組み(研修およびアンケートの実施)
- ・ 健康セミナー、健康イベント開催によるヘルスリテラシー向上
- ・ 喫煙率低下に関する取り組み(禁煙デーの導入、禁煙サポート体制の整備)
- ・ ワークエンゲージメント調査の実施

多様な人財が能力を最大限に発揮し、活躍できる基盤を確立

(5)ガバナンス強化特別委員会

ガバナンス強化特別委員会設置の目的

当社グループのコンプライアンス、リスクマネジメントを含めたガバナンスのより一層の強化を図るべく、「ガバナンス強化特別委員会」を取締役会の諮問機関として設置

委員の構成

客観的かつ専門的立場から、内部統制組織に係る検証およびガバナンスに係る助言・提言を行うべく、法律・財務・企業経営等の専門性を持つ社外のメンバー3名により構成

- 委員長：高井 康行氏(弁護士)
- 委員：小谷 秀仁 当社社外取締役(監査等委員)
- 委員：後藤 千恵(弁護士・公認会計士) 当社社外取締役(監査等委員)

議論の内容

意思決定、リスク管理、監査、各種会議体の構成・審議内容・開催頻度、規程、子会社管理等の現状を確認し、当社グループのガバナンス体制の実効性等を検証・議論

期間・回数

2024年9月～2025年10月 計20回開催

最終答申の提言事項(12項目)に基づく主な当社の対応方針(1/2)

	これまで取り組んだ事項	委員会の提言を受けて 取り組んでいる事項	今後取り組んでいく事項
	25年3月期	26年3月期	27年3月期
1. 取締役会等の強化・充実	- 中期経営計画推進に必要なスキルを特定。スキルマトリックス見直し - 取締役会は社外取締役が過半の構成に。監督機能・実効性を一層強化 - 指名報酬委員会に社外取締役を1名増員し、社外4名・社内2名の構成に - 審議の範囲と深度を拡充	- 社外取締役の独立性について当社独自の基準を策定 (業務執行取締役の同席を伴わない)社外取締役のみによる情報交換・認識共有の場を定期開催し、連携を一層強化	
2. CGOの権限強化・明確化	ガバナンス改革の推進責任者としてCGOを設置。権限の強化及び明確化 CGOの権限と責任範囲を明確に定義し、CGOが役割を果たせる体制を構築		
3. 相談役、顧問、アドバイザーの委嘱基準・役割等の明確化		- 顧問委嘱規程を廃止し、最終答申の指摘を踏まえた「相談役・顧問・アドバイザー委嘱規程」を新設 - 新規程に基づき、現行の相談役・顧問・アドバイザーの契約を全面的に見直し	
4. 各委員会の整理と権限及び役割の明確化		「コンプライアンス推進部」を新設。内部通報制度の機能強化に加え、全社研修等を通じた意識向上を実施(2025年4月) - コンプライアンス委員会/リスク管理委員会へ再編(2025年10月) - 権限・役割を明確化し、各委員長にCGOを任命	
5. 子会社等に対するガバナンスの強化		「関係会社管理部」を設置し、子会社等のガバナンス体制整備を主導(2025年4月)	派遣役員を関係会社管理部、財務・経理部門及び東邦薬品(株)監査役から選任 グループ方針の浸透と財務・事業状況のタイムリーな把握を推進

最終答申の提言事項(12項目)に基づく主な当社の対応方針(2/2)

	これまで取り組んだ事項	委員会の提言を受けて 取り組んでいる事項	今後取り組んでいく事項
	25年3月期	26年3月期	27年3月期
6. 監査の実効化		グループ監査室の体制を見直し 独立性・専門性を強化(2025年4月)	- 人財の確保・教育機会の拡充 - 監査指摘事項の改善状況を厳格に追跡・検証するフォローアップ体制を整備
7. 人事の客観化及び公正化	- 中期経営計画の重要施策「人的資本の価値最大化」の推進策として、目標管理制度の刷新や、成果に基づく公平・公正な評価・報酬制度の構築と、サクセッションプランの体系化 - 全従業員エンゲージメントサーベイを実施(2025年2月) - 結果を踏まえ、経営トップによるタウンホールミーティングを継続実施(同年7月)		
8. 契約手続の厳格化	契約審査プロセスをワークフローで可視化 新規取引は本社コーポレート部門にて、企業調査・反社・財務等のチェックを実施 継続取引先についても重要性・リスクに応じた定期チェックを継続的に運用		
9. 投資委員会における 判断の合理化及び客観化	投資委員会規程を見直し、より明確な投資基準、 採算性評価基準の策定、事後検証の運用ルール具体化		
10. 各種規程の不断の見直しと 研修の徹底及び強化	- 研修体系を、「認知的理解」と「情緒的共感」を促す内容へ改革 - 重要な法改正・社会要請の変化を踏まえ、規程類の見直しを継続 - 法務の外部リソース活用によりリサーチ機能を強化		
11. 不祥事対応の迅速化、 適正化及び資料化	不祥事発生時を想定し、初動～情報収集～事実認定～公表までを 定めた危機管理マニュアルを策定し、迅速・適正な対応体制を整備		
12. 実効性のある 内部通報制度の確立	内部通報制度を拡充し、グループ役職員・取引先が利用可能な社内窓口(コンプライ アンス推進部)と社外窓口(外部弁護士)を整備し、全役職員向けに制度研修を実施 全役職員に対し、制度の概要や重要性、利用方法に関する研修を実施		

株主還元方針

- 2025年度 年間配当 : 90円 (中間45円、期末45円、前期65円から25円増配)
自己株式取得: 3,000,000株/100億円

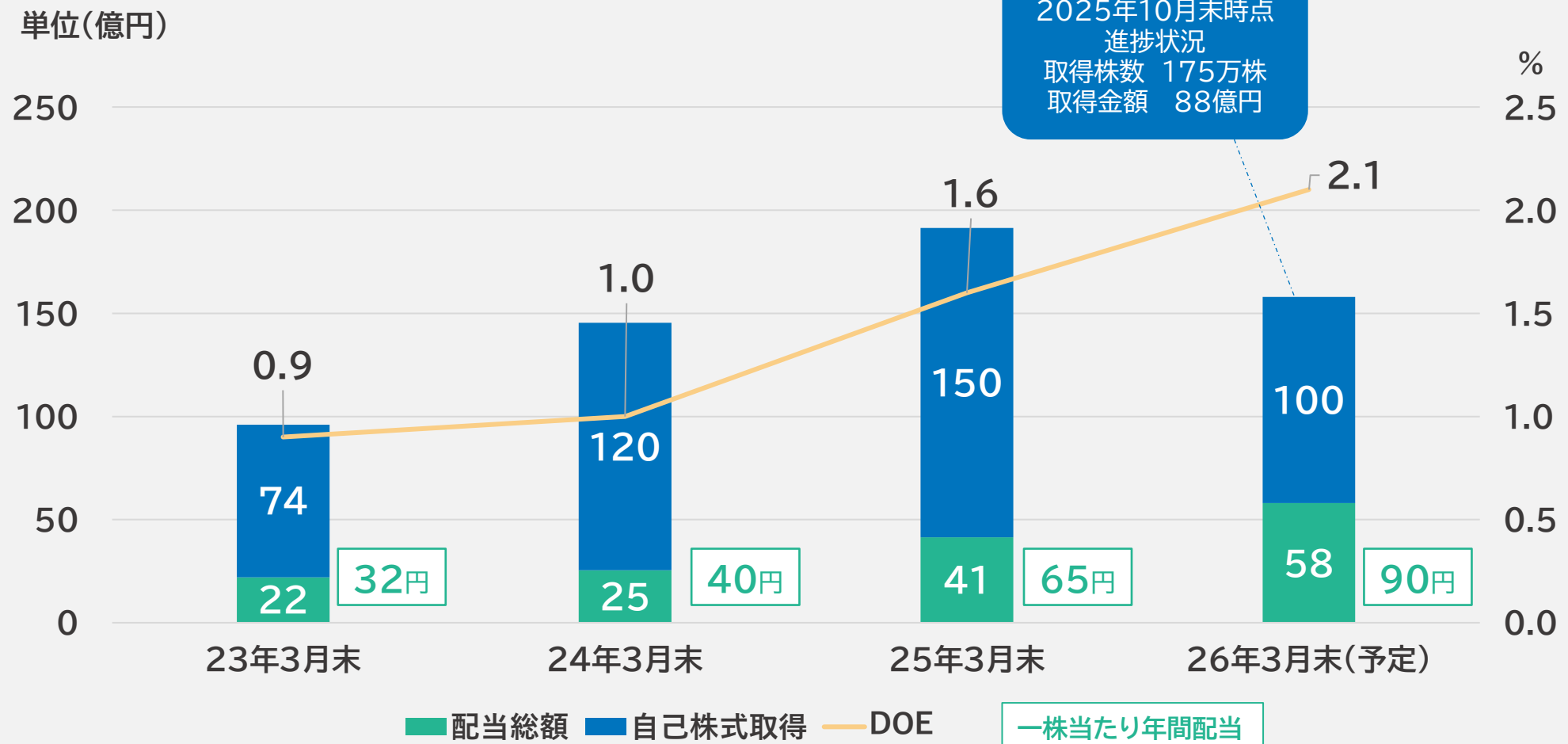
■ 中期的な配当方針

- ・ 2026年3月期見込DOE2.1%。中計目標のDOE2%を達成
- ・ 利益成長に合わせ、安定的かつ継続的な増配を目指す

■ 中期的な自己株式取得方針

- ・ 現中計の目標額(300億円)は達成
- ・ 実行計画で打ち出したROE8%、株主還元額800億円以上を視野に入れ、配当総額とバランスを取りながら機動的に実施

配当および自己株式取得の推移



資本効率の向上と資金の有効活用を図るため、以下を目安に政策保有株式の売却を進めていく方針

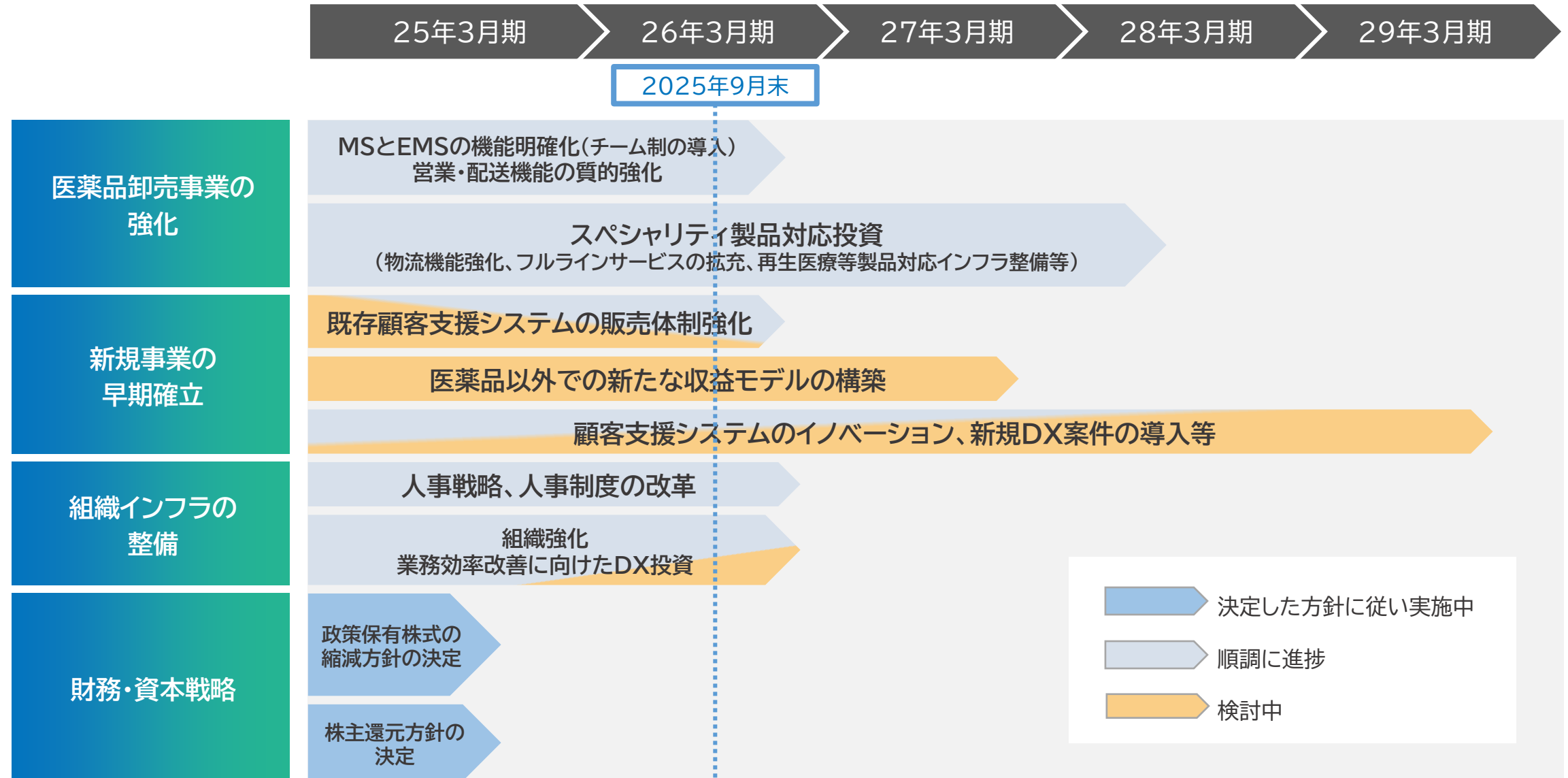
- ・ 2026年3月期までに15%未満
- ・ 2029年3月期までに10%未満 ※連結純資産対比

■ 政策保有株式の状況(2025年9月末時点)

- ・ 政策保有株式残高 435億円（上場株式341億円、非上場株式94億円）
- ・ 連結純資産残高 2,669億円
- ・ 連結純資産対比 16.29%

15%未満を目指しての2026年3月期の必要売却額 34億円 ※2025年9月末時点での試算値

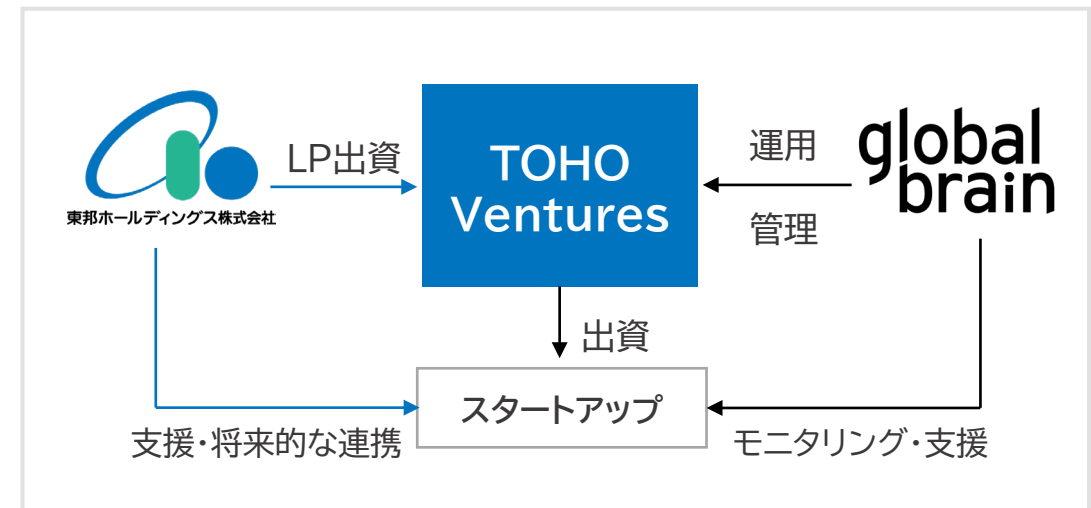
(7)実行計画ロードマップ進捗状況(2026年3月期9月末時点)



(8)CVCファンド「TOHO Ventures」設立

- 成長戦略の一環として、オープンイノベーションを加速させ、既存事業の強化に加えて、次世代を担う新たな事業創出を目的とし、独立系ベンチャーキャピタルであるグローバル・ブレイン株式会社をゼネラルパートナーとしたCVCファンド「TOHO Ventures」を設立
- 創薬・バイオテクノロジー領域および医療DXを中心に、主に海外の先進的スタートアップへの投資を実施
- 当グループの既存アセットを積極的に活用し、投資先企業の事業化と社会実装を実現する「共創型CVC」として活動を展開
- グローバル・ブレイン社の既存ネットワークを活用し、異業種とのアライアンス検討も含め新規事業創出を加速

ファンド名	TOHO Ventures (名称:TOHO-GB Global LifeScience Fund,L.P.)
運用総額	100億円
運用期間	10年間
投資対象	創薬・バイオテクノロジー領域及び医療DX等
無限責任組合	グローバル・ブレイン株式会社
有限責任組合	東邦ホールディングス株式会社



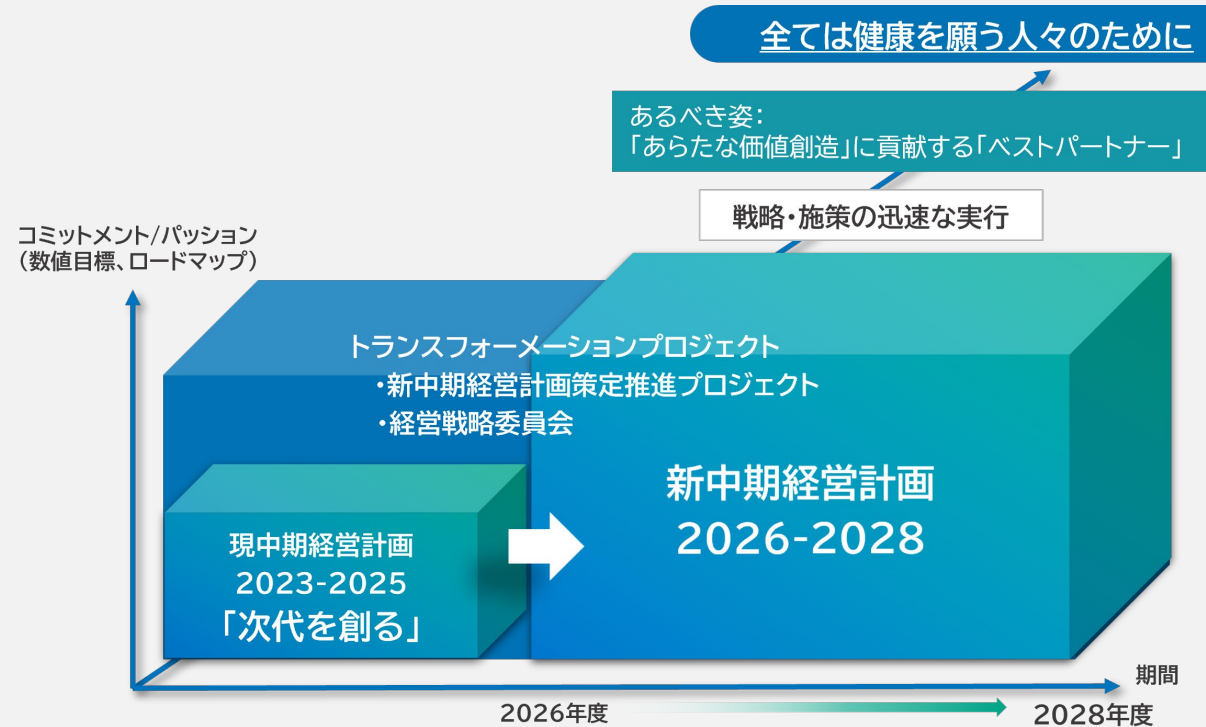
(9)経営戦略委員会

ミッション

- ・ 「変革」を実現するために重要と定めた複数の課題※に対する施策の迅速な検討と実施
※企業価値最大化のための戦略的アライアンス、収益性に基づく事業ポートフォリオの再編、業務プロセス改革等
- ・ 新中期経営計画策定の進捗状況の確認と必要に応じた軌道修正の指示
- ・ 短期のみならず中長期的な企業価値最大化のための方策を社外取締役、外部有識者、外部アドバイザーの視点も交え聖域なく検証し、2026年4月上旬には重要課題に対する施策を含めた新中期経営計画を公表

メンバー

代表取締役 社長執行役員CEO	枝廣 弘巳
取締役 専務執行役員COO	馬田 明
取締役 常務執行役員CGO	松谷 竹生
取締役 執行役員 トランスフォーメーション推進担当	河野 修蔵
常務執行役員(経営戦略本部長)	河村 真
執行役員CFO(管理本部長)	栄 靖雄
社外取締役	小谷 秀仁
社外取締役	齋藤 美帆
元アステラス製薬(株) 専務担当役員CCO	松井 幸郎氏



(10)3Dによる当社株式の大量買付等への対応方針の導入

対応方針のポイント

- 当社は、3D Investment Partners Pte. Ltd.(以下「3D」)による当社株券等の大規模買付行為及び潜脱的な経営支配権の取得要求を踏まえ、当社の企業価値及び株主共同の利益の確保を目的として、大規模買付行為等に関する対応方針(いわゆる有事導入型買収防衛策)の導入を、10月31日に決議し、公表。
- 3Dが対応方針に定める手続を遵守せず、大規模買付行為等を実行しようとする場合、当社取締役会は、独立委員会の意見を最大限尊重した上で、所定の対抗措置を発動。
- 発動した場合でも、一般株主の皆様が保有する当社株式全体の価値が希釈化されることはない。

対応方針導入の理由

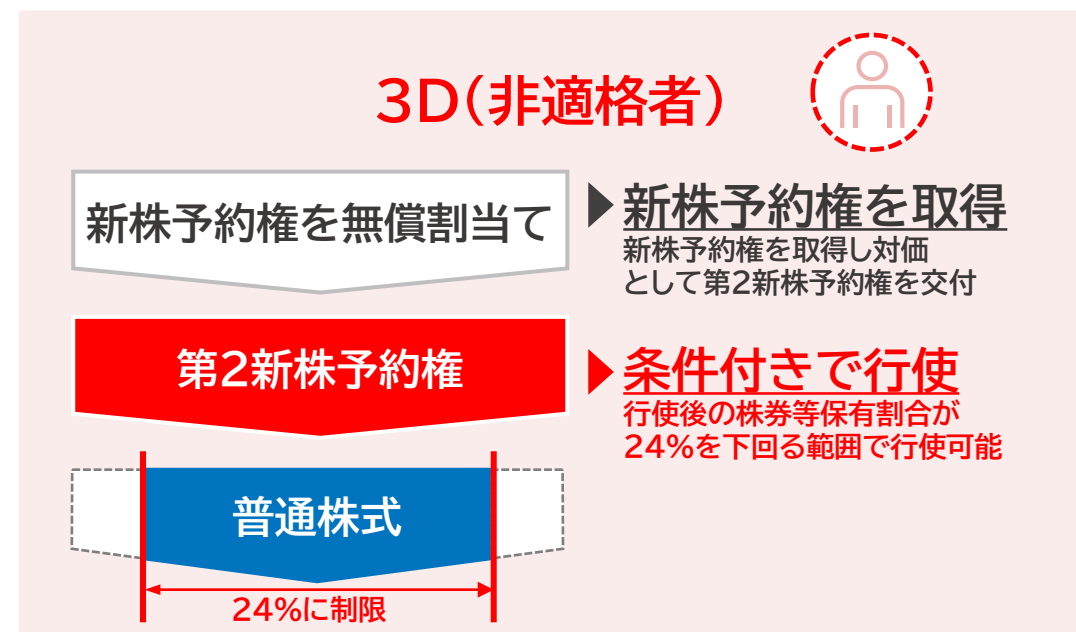
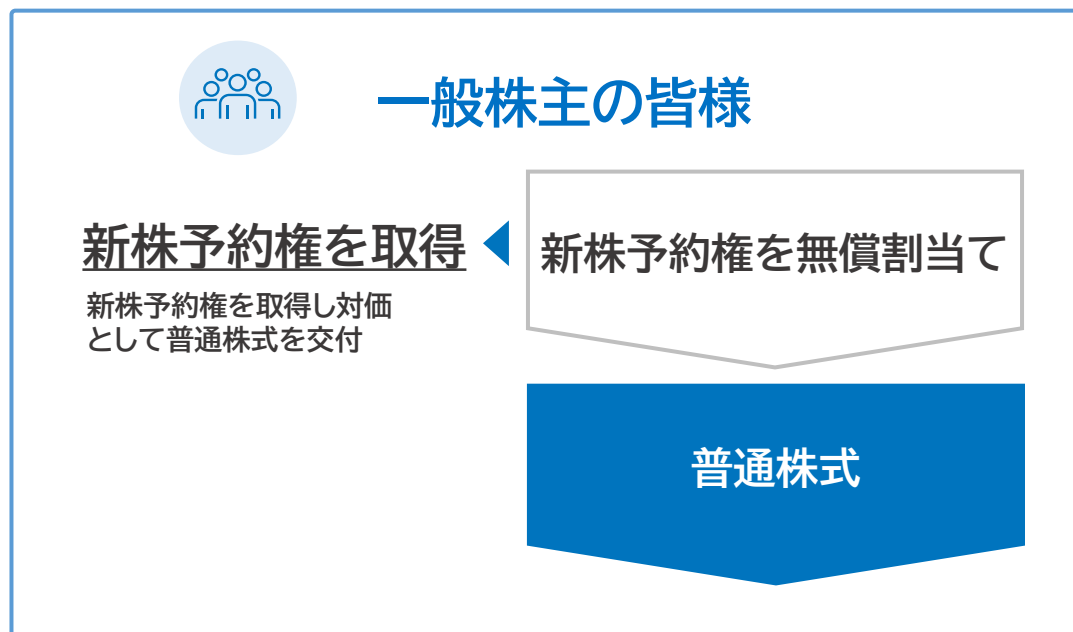
- 3Dは、当社株式を最大で議決権割合30%まで一定程度追加取得することを決定した旨を当社に通知。当社経営に対する影響力が更に増す可能性があり、当社は一般株主の皆様との利益相反を懸念。
- 3Dは、3D主導の戦略検討委員会の設置を要求し、要求に応じなければ臨時株主総会招集請求をする旨を当社に通知。これは、本来経営陣及び全取締役が責務を担うべき経営の根幹に関わる決定権に対し、強い影響を与える仕組みを構築するよう提案するもの。
- 当社は、上記提案により3Dが当社の実質的な経営支配権を潜脱的に掌握するものと強く懸念。

対抗措置の概要

- 発動議案が株主意思確認総会にて可決され、大規模買付行為等が撤回されない場合に、対抗措置を発動。
- 取締役会の決議により一般株主と3Dとで行使条件及び取得条項が異なる新株予約権の無償割当てを実施。
- 一般株主の皆様が保有する当社株式全体の価値が希釈化されることはない。

東邦HD

保有株式数に応じて全株主へ
新株予約権を無償割当て



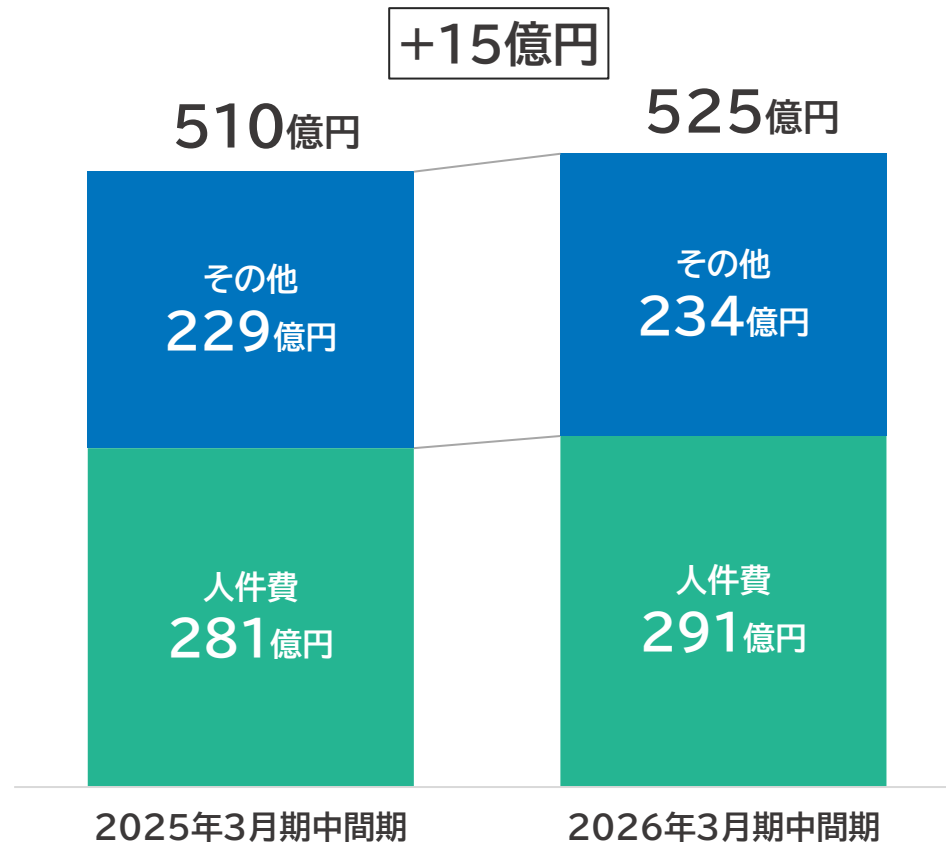
参考資料

単位(百万円)

	2025年3月期		2026年3月期中間期			主な増減要因
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減額	
流動資産	548,946	75.95	581,341	77.01	32,395	現預金 9,917増加 受取手形及び売掛金 17,686増加
固定資産	173,858	24.05	173,516	22.99	△342	有形固定資産 1,688増加 投資その他の資産 2,079減少
資産合計	722,805	100.00	754,857	100.00	32,052	
流動負債	424,008	58.66	460,684	61.03	36,676	支払手形及び買掛金 38,454増加
固定負債	41,899	5.80	27,198	3.60	△14,701	社債 11,246減少 独占禁止法関連損失引当金 4,849減少
負債合計	465,907	64.46	487,882	64.63	△21,975	
純資産	256,897	35.54	266,975	35.37	10,078	利益剰余金 3,858増加 自己株式 5,747減少(+)
負債純資産合計	722,805	100.00	754,857	100.00	32,052	

販売管理費の前年比分析

【前年同期比】



人件費 +10.3億円

医薬品卸 +3.6億円

調剤薬局 +6.7億円(うち新規連結 3.9億円)

その他 +5.5億円

医薬品卸 +5.7億円

支払手数料 + 4.6億円

仮払消費税の未控除費用 + 1.9億円

研究開発費 △1.4億円

調剤薬局 △0.2億円

新規連結 +2.9億円

既存会社 △3.1億円

貸倒引当金戻入 △1.5億円

キャッシュフロー

単位(百万円)

	2025年3月期中間期	2026年3月期中間期	2026年3月期中間期の主な増減要因
現金(同等物)の期首残高	128,673	78,226	
営業活動	△10,744	25,616	税引前利益 9,112 減価償却費 2,899 仕入債務の増加 37,795 売上債権の増加 △17,166 法人税等の支払額 △5,363
投資活動	△4,590	△2,999	定期預金の預入 △1,970 定期預金の払戻 3,986 有形固定資産の取得 △3,540 投資有価証券の取得 △2,474
財務活動	△10,187	△12,582	自己株式の取得 △6,202 自己株式取得のための預託金増加 △3,844 配当金の支払額 △2,504
現金(同等物)の期末残高	103,925	89,543	当期増減額 11,316

医薬品卸売事業 カテゴリー別売上構成比および妥結率

【カテゴリー別売上構成比】

	2024年4月-2024年9月	2025年4月-2025年9月
新薬創出加算対象品	40.0%	42.7%
特許品・その他	36.5%	36.8%
長期収載品	7.4%	5.9%
GE品	16.0%	14.5%

【妥結率】

	2021年 9月末	2022年 3月末	2022年 9月末	2023年 3月末	2023年 9月末	2024年 3月末	2024年 9月末	2025年 3月末	2025年 9月末
金額ベース	95.0%	100.0%	95.4%	98.6%	95.2%	99.5%	95.1 %	99.4%	94.9%



全ては健康を願う人々のために



【IR担当窓口】経営戦略本部
E-mail: info@so.tohoyk.co.jp
<https://www.tohohd.co.jp>

【注記】

本資料に掲載されている東邦ホールディングス株式会社の現在の計画、見通し、戦略、想定等のうち、過去の事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、リスクや不確実な要因を含んでおります。

これらの情報は、現在入手可能な情報から東邦ホールディングス株式会社の経営陣の判断に基づいて作成されております。

実際の業績は、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績見通しのみには全面的に依拠することは控えるようお願い致します。

本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。また、資料に含まれる医薬品に関する情報は宣伝広告、医学的アドバイスを目的としているものではありません。