

2027年3月期第1四半期決算概況



2026年8月5日(水)発表

東邦HD 連結 P/L

概況:

- 4月の薬価改定により、薬剤費ベースで4.02%の薬価基準引き下げが行われる
- 2026年度からの3か年を期間とする中期経営計画2026-2028「次代を翔ける」を策定

単位:百万円

	2026年3月期第1四半期		2027年3月期第1四半期		
	実績	売上比(%)	実績	売上比(%)	対前同増減率(%)
売上高	375,813		397,774		5.84
売上総利益	30,060	8.00	29,479	7.41	-1.93
販売管理費	26,217	6.98	27,013	6.79	3.04
営業利益	3,842	1.02	2,465	0.62	-35.84
経常利益	4,436	1.18	3,810	0.96	-14.11
四半期純利益※	3,353	0.89	2,355	0.59	-29.76

※親会社株主に帰属する四半期純利益

医薬品卸売事業 P/L

概況:

- 抗がん剤や、スペシャリティ医薬品をはじめとする取扱卸限定製品などの売上が引き続き伸長
- 医薬品の仕入原価の上昇により売上総利益、営業利益が悪化
- コロナ治療薬・検査薬が減少(前年同期比 68.2%減)

単位:百万円

	2026年3月期第1四半期		2027年3月期第1四半期		
	実績	売上比(%)	実績	売上比(%)	対前同増減率(%)
売上高	362,029		384,570		6.23
売上総利益	20,542	5.67	20,090	5.22	-2.20
販売管理費	16,386	4.53	16,979	4.42	3.62
営業利益	4,155	1.15	3,110	0.81	-25.15

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>

	2025年4月～2025年6月	2026年4月～2026年6月
革新的新薬	40.7%	46.3%
特許品・その他	39.9%	38.7%
長期収載品	10.4%	5.8%
GE品	8.9%	9.2%

<妥結率>

	2024年6月末	2025年6月末	2026年6月末
金額ベース	13.2%	12.9%	10.8%

調剤薬局事業 P/L

概況:

- ・ 長期処方増加に伴う受付回数の減少により、営業利益は減少
- ・ 在宅専門の薬剤師を配置するなど、在宅医療への取り組みを強化
- ・ 調剤ロボットや自動受付機の設置、AI薬歴の導入など医療DXを推進

単位:百万円

	2026年3月期第1四半期		2027年3月期第1四半期		
	実績	売上比(%)	実績	売上比(%)	対前同増減率(%)
売上高	24,619		24,977		1.45
売上総利益	8,653	35.15	8,654	34.65	0.01
販売管理費	8,468	34.40	8,541	34.20	0.86
営業利益	184	0.75	113	0.45	-38.59

新規事業の創出を目指した出資・アライアンス

	企業名	アライアンスの内容
4月	Metaphore Biotechnologies Inc.	AI技術を活用した米国の次世代抗体創薬企業。CVCファンド「TOHO Ventures」による出資先第1号。
5月	協和医科器械株式会社	東海地域における医薬品及び医療材料の SPD 機能の強化と、医療機関のソリューションの開発を目的とした共同研究に関する基本合意書を締結。
6月	DHLサプライチェーンジャパン株式会社	日本における包括的な物流ソリューションの提供に向けた協業についての基本合意契約書を締結。
6月	リジェネフロ株式会社	iPS 細胞による腎再生医療・創薬の研究開発を行うバイオベンチャー企業であり、その研究開発を支援するため出資。

イシンファーマ株式会社の子会社化

2008年9月に創業したバイオベンチャーであり、指定難病の遺伝性慢性皮膚疾患である表皮水疱症の治療を目的とした再生医療等製品「アロステム®シート」を開発



アロステム®シート

「栄養障害型、接合部型及び単純型(重症汎発型に限る)表皮水疱症※」を効能、効果とする、世界初のヒト(同種)脂肪組織由来間葉系幹細胞の再生医療等製品。

※: 難治性又は再発性のびらん・潰瘍を有する栄養障害型、接合部型及び単純型(重症汎発型に限る)表皮水疱症の患者を適応対象とする。本品は、難治性又は再発性のびらん・潰瘍部に適用し、再上皮化を促すことを目的とする。

共創未来ファーマが出荷判定を、東邦薬品およびその医薬品卸子会社が厳格な温度管理を伴う流通プロセスを担い、当社グループによるフルラインサービスを確立

中期経営計画の進捗状況

	施策	進捗状況
成長戦略	医薬品卸売事業の売上総利益額の拡大	スペシャリティ医薬品の獲得と成長ドライバー製品への取り組み課題を明確にするとともに、課題解決に向けた新たなPDCAサイクルの推進に着手
効率化戦略	間接材コスト削減	- コスト削減を実現できる商材・サービスを特定し、取引先や契約を見直し - 輸送・配送業務の生産性向上策の検討を開始し、削減額を明確にした施策を推進
	業務プロセス改革	管理系業務を対象に具体的な施策を推進
経営基盤強化	人事制度改革	人事基幹システムの刷新の取り組みが進展しており、新システムへの切り替えを第2四半期中に完了する予定
	風土改革	エンゲージメントサーベイの結果をベースに、各社・各部門においてより良い職場環境づくりのための施策の検討と取り組みを推進



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。