

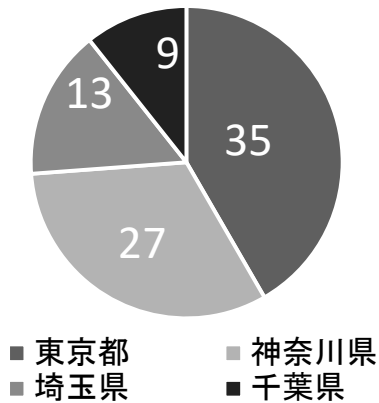
薬局 M&A レポート

<2026 年夏号>

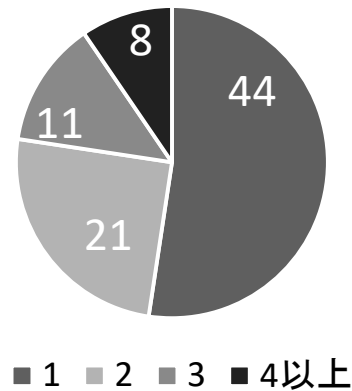
1. 2026 年 1 月～4 月における一都三県における薬局 M&A

(厚労省開示資料から当社作成・株式譲渡によるものは除く)

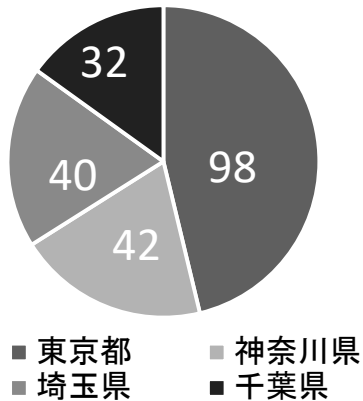
エリア



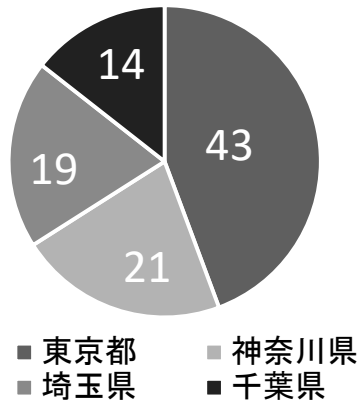
常勤薬剤師数



開局



閉局



- ・事業譲渡薬局は 84 店舗
- ・常勤薬剤師数 1 名の小規模店舗が 44% (218 店舗)、2 名までで 77%(65 店舗)
- ・譲渡先は多くが中堅薬局への譲渡、大手薬局へは約 1～2 割
- ・開局は 212 店舗で大手・中堅が大半、閉局は 97 店舗

常勤薬剤師 1～2 名規模の小規模薬局の譲渡や閉局が進むと同時に、大手薬局の新規出店が加速、全体の薬局数の増加傾向は変わらない。

2. 大手薬局の業績（調剤薬局事業のみ）

業績は M&A 次第という状況が続く。今後も大型 M&A が増える見込み。

				業績（億円）				店舗				
		期末	決算	売上高	前期比	営業益	前期比	店舗数	出店	M&A	閉店	増減(期首比)
1	アインHD	4月	3Q	4,049	+42.0%	340	+48.2%	2,140	32	855	37	+850
2	日本調剤	上場廃止										
3	ウェルシアHD	上場廃止										
4	スギHD	2月	通期	3,073	+40.3%	NA	NA	※1 2,321	110	72	46	+136
5	クオールHD	3月	通期	1,774	+3.4%	97	△3.0%	949	19	NA	18	+1
6	マツキヨココカラ	3月	通期	1,774	+9.2%	NA	NA	※2 1,112	36	93	19	+110
7	メディシス	3月	通期	1,271	+8.7%	60	+7.1%	※3 472	17	9	11	+15
8	東邦HD	3月	通期	1,005	+5.2%	13	+63.9%	※4 707	NA	NA	NA	NA
9	スズケン	3月	通期	833	-0.8%	NA	NA	※4 686	NA	NA	NA	NA

※1)ドラッグストア含む全店 ※2)調剤併設店舗数 ※3)薬局支援事業含む ※4)2025年3月末時点

3. 業界トピックス（2026年3月～2026年5月）

・2026年度診療報酬改定を踏まえた小規模調剤薬局の経営戦略

2026年度診療報酬改定では、後発医薬品調剤体制加算が廃止され、「地域支援・医薬品供給対応体制加算」を中心とした評価体系へ移行した。これにより、小規模薬局は処方箋枚数の拡大を追求する従来型経営から、地域医療への貢献実績を収益化する経営への転換が求められている。

まず最優先課題は、地域支援・医薬品供給対応体制加算の安定取得である。後発医薬品使用率の維持に加え、医薬品の供給調整、分譲対応、服薬情報提供などの実績管理を徹底し、地域インフラとしての機能を強化する必要がある。

次に、在宅医療への参入・拡大が重要である。特に施設在宅は効率的に患者数を確保できるため、訪問診療クリニックや介護施設との連携強化を進めるべきである。外来患者の減少が見込まれる中、在宅は安定した成長分野となる。

また、人材不足への対応として、AI 監査システムや電子薬歴などの DX 投資を進め、生産性向上と業務標準化を図ることが求められる。ただし、投資は業務削減効果が明確なものに限定し、過剰投資は避けるべきである。

さらに、今後増加が予想される事業承継案件を活用した M&A も有効な選択肢となる。新規出店よりも既存薬局の承継の方が低リスクで患者基盤を獲得できる可能性が高い。

以上より、小規模薬局は「地域支援機能の強化」「在宅医療の拡大」「DXによる省人化」「戦略的 M&A」を柱とし、地域密着型の高付加価値薬局への転換を進めることが、今後の持続的成長に不可欠である。

以上