

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

グループ理念

医薬品等の導入・開発、製造から物流・販売、市販後調査、ラストワンマイルまでをシームレスに提供

売上高
3兆3,000億円

営業利益
435億円

ROE（3年平均）
7%水準

投資計画
1,200億円

② 中長期の経営戦略

1. TSCS進化拡大

医薬品導入・開発から製造、物流・販売、市販後調査まで一気通貫できるトータルサプライチェーンサービスを確立

3. 基盤事業強化

医療用医薬品等卸売、セルフメディケーション卸売、医薬品等製造、調剤薬局等事業の競争力向上

2. 戦略的投資

TSCS、再生医療関連事業、医療周辺事業、海外事業への積極投資で新収益モデルを構築

4. コスト管理徹底

物流費、人件費上昇および薬価改定に対応するコストコントロールを推進

③ 対処すべき課題

① スペシャリティ化対応

- ・ 医薬品のスペシャリティ化と新興バイオベンチャー台頭への対応が急務
- ・ 限定流通品獲得と受託製造事業の拡大を目指す
- ・ 医薬品メーカーの戦略的パートナーとしての機能充実

② 経営効率化

- ・ 物流費や人件費等の上昇に対するコスト低減
- ・ 毎年の薬価改定環境での収益力確保

③ ESG重要課題対応

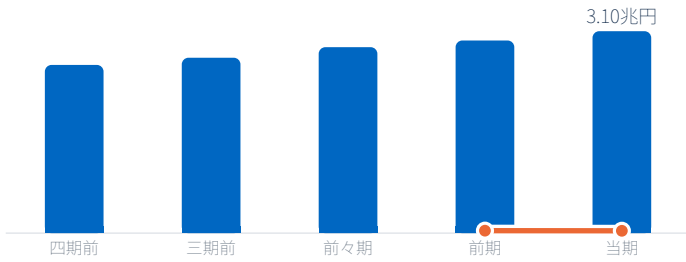
- ・ 地球環境保全、医薬品安定供給、地域医療への貢献
- ・ ヘルスケア産業発展への貢献、人財の活躍推進
- ・ コンプライアンス、リスクマネジメント、ガバナンス強化

面接で使えるポイント

- ・ 2032年度を目標年度とする中長期ビジョン達成に向け、グループの経営資源を有機的に一体活用する戦略を推進している点
- ・ 25-27中期経営計画で売上高3兆3,000億円、ROE7%水準の達成を目指し、1,200億円の投資を計画している点
- ・ 限定流通品獲得とCDMO事業の拡大、安定的なサプライチェーン運営を通じた医薬品メーカーの戦略的パートナーを目指している点

証券コード 2784

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
3.10兆円営業利益率
1.2%財務健康度
26点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 59.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
839万円

卸売業内 56位/282社

平均年齢
46.6歳

卸売業内 36位/283社

平均勤続
14.0年

卸売業内 129位/282社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: アルフレッサ株式会社がセガサミーホールディングス株式会社の運

