

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

社は

パーフェクト（完璧）を目指し、薬物療法のプロとして医療に携わり、サステナブルな未来へ向かう。

売上高
700億円

営業利益
16億円

当期純利益
7億円

ROIC
4.5%

2 中長期の経営戦略

1. 薬剤師のかかりつけ機能強化

教育プログラム整備により、患者と丁寧に向き合う薬剤師のかかりつけ機能を強化する。

3. 応需処方せん枚数増加

変化するニーズを適確に捉え、患者中心の運営で処方せん応需増加に注力。

2. 患者中心の薬局運営継続

相談できる薬局構築と患者満足度向上に取り組み、医療機関・介護施設へのアプローチを推進。

4. M&A統合プロセスの完遂

既存グループ企業のPMI早期完了により利益率・運営効率向上で足場固めを実施。

3 対処すべき課題

① 足場固めと規模拡大

- ・大型M&A後のグループ企業統合プロセスを早期完了させる
- ・既存リソース活用でオーガニック成長を実現する体制整備

② 医療ニーズへの対応と質向上

- ・診療報酬改定・薬価改定への対応体制整備
- ・学術研究充実と薬剤師の質的向上に継続投資
- ・患者満足度把握と向上への継続的取組

③ リスク管理と効率化

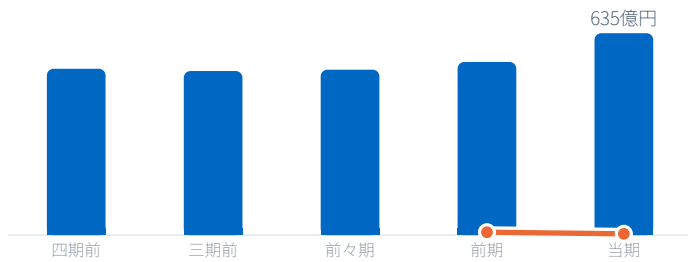
- ・調剤過誤防止の重層的組織対応の継続
- ・個人情報保護体制の体系的強化と監査徹底
- ・IT化による店舗オペレーション効率化の推進

面接で使えるポイント

- ・中期経営計画『Make a Leap 2027』では既存基盤のオーガニック成長で700億円売上を目指し…
- ・患者中心の薬局運営と薬剤師のかかりつけ機能強化により、高齢者増加に対応した地域医療への貢献を実現。
- ・DX推進部格上げとミュートス・メディカルフロント連携強化で、オンライン服薬指導や電子処方せん対応の次世代薬局構築を推進。

証券コード 2796

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）

要するに
調剤薬局事業を主体とする持株会社

主力事業・セグメント

- ・ DispensingPharma 84.3%
- ・ Cosmetic医薬・Conve 13.9%
- ・ Custodyの医療Docume 1.0%

強み・特徴（公開データから）

- ・ -（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
635億円

営業利益率
0.5%

財務健康度
10点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 45.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
572万円

小売業内 129位/318社

平均年齢
42.0歳

小売業内 146位/318社

平均勤続
9.0年

小売業内 195位/318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…）

直近ニュース一言

