

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・ビジョン

創意工夫を凝らし新たな常識を創ることで、地域のヘルスケアネットワークを構築し、お客様の「健康でいたい」「美しくありたい」という想いに応え続ける

ROE
12%以上

配当性向
50%

グループ会員数
4500万人

CO2排出量削減
40%削減

② 中長期の経営戦略

1. 商品・サービス・体験の強化

美と健康の領域で当社にしかできない新しい価値をお客様に提供。ドラッグストアと調剤事業のシームレスな連携、BtBを含む事業領域の拡張を推進

3. 人的資本・組織基盤の整備

従業員にとって働きやすく働きがいのある環境整備、プロフェッショナル・グローバル人材の継続的育成、従業員エンゲージメントの向上

2. プラットフォーム基盤への投資

デジタル技術によるお客様利便性追求と運営効率化、システム投資。大都市圏への出店強化、M&A推進、調剤併設化、ASEAN中心の海外進出

4. 持続可能な経営体制の構築

マテリアリティ4つに再整理。ステークホルダーへの安定的還元、ガバナンス充実、気候変動対応・地域医療サポート、資本コスト経営を推進

③ 対処すべき課題

① 激変する競合環境への対応

- ・業種・業態を超えた新規出店、M&Aによる規模拡大競争への対応
- ・同質化する異業種との競争激化に対する差別化戦略の構築

② 顧客ニーズの多様化・変化への対応

- ・少子高齢化、人口流入による社会構造変化への適応
- ・インバウンド回復に対応した大都市圏店舗とEC連携の強化

③ 制度・環境変化への対応

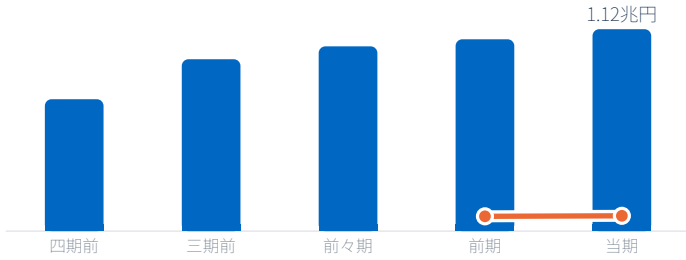
- ・調剤報酬・薬価改定による影響への対策として調剤併設化と技術料獲得推進
- ・気候変動対応、CO2排出量40%削減目標達成への取組み強化

面接で使えるポイント

- ・アジアNo.1ドラッグストアへの成長構想と1.5億超のお客様接点を活かした事業展開
- ・配当性向50%・ROE12%以上の高い目標設定で株主還元と企業価値向上を同時実現
- ・人間性尊重の職場とプロフェッショナル人材育成に1.5兆円規模の成長投資を配分

証券コード 3088

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

1.12兆円

営業利益率

7.6%

財務健康度

71点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 64.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収

746万円

小売業内 32位/318社

平均年齢

48.3歳

小売業内 33位/318社

平均勤続

10.7年

小売業内 164位/318社

女性管理職

20.7%

小売業内 75位/250社

男性育休

－（未開示）

※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: マツキヨココカラ&カンパニー「#高高高品質美容」シリーズ第3

