

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

経営理念

いつもお客様☒患者様の近くにおいて、『ふれ合い』を大切にする

売上高
6,800億円経常利益率
5.0%以上ROE
12.0%以上

② 中長期の経営戦略

1. 出店戦略

関東・東海地方を主要エリアとし、郊外・住宅立地に加え駅前・商店街・都心での出店を進める。毎期40～50店舗出店予定。調剤薬局はドラッグストア併設を中心に展開

3. 成長戦略

北関東・甲信越など周辺5県への出店拡大、多様な店舗フォーマット推進、食品品揃え強化、スクラップ&ビルド、オーガニック成長とM&Aによる規模拡大

2. 商品・店舗運営戦略

応対レベルアップ、整理整頓評価、顧客意見への対応、EDLP推進、棚割リニューアル、かかりつけ薬局体制構築、インターネット・宅配など補完サービス拡充

4. 調剤事業戦略

併設ドラッグストア出店継続、M&Aによる首都圏シェア向上、薬剤師対人業務強化、駅前小型店舗やクリニックモール、施設在宅集約型薬局開発

③ 対処すべき課題

① 競争環境への対応

- ・業界の垣根を越えた競争激化と大型M&A動きへの対応
- ・小商圏における高来店頻度モデルの維持強化
- ・Eコマース隆盛への対抗として専門性とふれ合い強化

② 経営基盤の強化

- ・極めて感じの良い応対の継続的レベルアップと実践
- ・整理・整頓による店舗クリーン化と調剤ミス低減
- ・地域総合ヘルスケアサポートに根ざしたドミナント形成

③ 財務戦略と株主還元

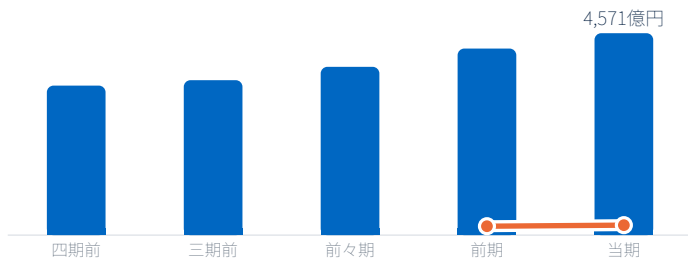
- ・成長投資と株主還元のバランス取り
- ・連続増配から一歩踏み込んだ株主還元強化
- ・キャッシュアロケーション明確化による経営透明性向上

面接で使えるポイント

- ・経営理念『ふれ合いを大切にする』のもと、接客研修やブラザー&シスター制度で育成と店舗品質向上に取り組む企業
- ・2030年度に売上6,800億円、経常利益率5.0%以上達成目指し、毎期40～50店舗出店と調剤事業拡大で成長加速
- ・小商圏の高来店頻度ビジネスモデルを土台に、EDLP推進とヘルスケア専門性強化でEコマース時代に対応する企業

証券コード 3148

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
4,571億円

営業利益率
4.9%

財務健康度
51点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 69.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,044万円
小売業内 4位/318社

平均年齢
51.3歳
小売業内 13位/318社

平均勤続
21.9年
小売業内 13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…）

直近ニュース十一言

参考: (株)クリエイトSDホールディングス【3148】：決算情報

