

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

パーパス

人々が安心して健康に暮らせるよう、地域のヘルスケアを支える

売上高
6,600億円コア営業利益率
1.15%以上調整後ROE
8.0%以上一株当たり利益
167円以上

② 中長期の経営戦略

1. 事業ポートフォリオ・マネジメント

ROICとCAGRを中心に既存事業を評価。投資継続・縮小・撤退・新規投資の意思決定を毎年実施

3. 製薬事業への参入

未承認薬導入支援事業に参入。日本のドラッグラグ・ロス解消に寄与しながら企業価値向上を目指す

2. 医薬品卸売事業強化

流通改善・DX活用による効率化、デジタルマーケティング、特色ある医薬流通（がん・ワクチン等）に注力

4. 財務戦略と資本政策

最適な資本構成を意識したバランスシート管理。投資と株主還元によりバランスよくキャッシュを配分

③ 対処すべき課題

① 既存事業の収益力強化

- ・ 医薬品卸売事業のROIC向上と安定フリーキャッシュフロー創出
- ・ 薬局事業の経営統合と過剰資本解消
- ・ 動物用医薬品卸売事業との買収シナジー最大化

② 新規事業投資の推進

- ・ 製薬事業の研究開発期間充当・早期承認を目指す
- ・ 介護レンタル事業のM&A拡大による牽引
- ・ 3PL事業拡大に向けた倉庫・運送業M&A

③ 長期ビジョン2035実現

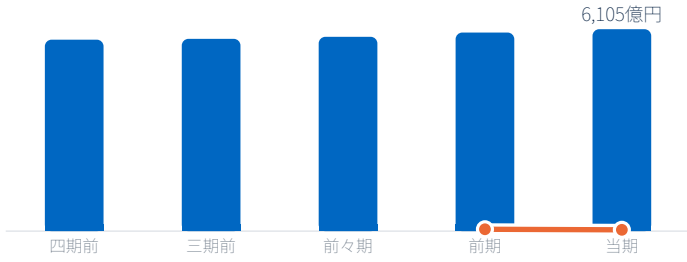
- ・ 医療周辺ビジネス売上高構成比を6%から20%に拡大
- ・ 医療周辺ビジネス営業利益構成比を17%から40%に拡大
- ・ 物流高度化・メディカル商材拡張・ライフサポート事業展開

面接で使えるポイント

- ・ 2009年設立から16年で東証プライム上場企業へ成長。長期ビジョン2035で医療周辺ビジネス売上構成比20%を目指す
- ・ 中期経営計画2027で製薬事業参入を決定。ドラッグラグ・ロス解消への挑戦と企業価値向上を両立
- ・ 2028年3月期までに3年間200億円の積極投資。ROICとCAGRを中心とした事業評価体制で持続的成長を実現

証券コード 3151

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
6,105億円

営業利益率
0.7%

財務健康度
28点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 48.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
623万円
卸売業内 184位/282社

平均年齢
43.3歳
卸売業内 102位/283社

平均勤続
6.1年
卸売業内 262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：【開催レポート】バイタルネット、七十七銀行の仕事・育児の両立

