

## 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

#### グループミッション

生命を守る人の環境づくり。医療・保健・福祉・介護・サービスにおけるあらゆるニーズを一括ソリューション。

グループ売上高  
1兆円

売上高CAGR  
5%

営業利益率  
4%

ROE  
12%

### 2 中長期の経営戦略

#### 1. トータルパック事業

ヘルスケアエンジニアリングとコンサルティングを唯一のビジネスモデルに。新規プロジェクト拡大とストックビジネス開拓、海外展開を推進。

#### 3. ライフケア事業

介護施設運営の効率性向上・職員再教育。他セグメントとの連携で食事提供サービスの医療機関契約を拡大。

#### 2. メディカルサプライ

医師との信頼関係・人脈構築に加え付加価値向上。資本提携を進める。

#### 4. 調剤薬局事業

店舗運営効率化。メディカルモール企画・ジェネリック医薬品活用・新規店舗開発を推進。

### 3 対処すべき課題

#### ① トータルパック事業

- ・進化する医療技術への対応コンサルティング能力向上
- ・病院新築・増築・統廃合需要への人材投入・育成
- ・海外展開・医療施設投資運営と新規事業開発のリスク管理

#### ② メディカルサプライ

- ・診療材料納入価格引下げ要求と同業他社との価格競争対応
- ・膨大な診療材料の管理体制構築と仕組みづくり

#### ③ ライフケア・調剤薬局

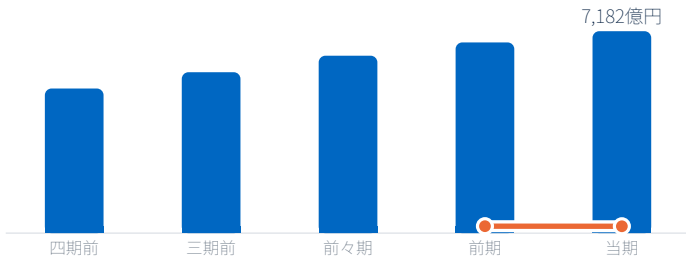
- ・老人ホーム等での入居者獲得と他社との差別化
- ・薬剤師確保と研修教育機能強化
- ・薬価改定対応と新店舗の効率的出店

#### 面接で使えるポイント

- ・グループミッション『生命を守る人の環境づくり』を実現する医療・介護・福祉全領域のトータルソリューション提供。
- ・2030年3月期にROE12%・営業利益率4%を目指す中期経営計画での、グループ経営資源の最適化とポートフォリオ経営。
- ・進化する医療技術対応とコンサルティング能力向上による、唯一のヘルスケアエンジニアリングビジネスモデルの推進。

証券コード 3360

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  
7,182億円

営業利益率  
3.4%

財務健康度  
38点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 61.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
854万円  
卸売業内 50位/282社

平均年齢  
46.4歳  
卸売業内 40位/283社

平均勤続  
10.3年  
卸売業内 222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

要するに

医療・保健・福祉・介護・サービス分野を事業ドメインとする商社・卸売企業

主力事業・セグメント

- ・医療Supplies 87.6%
- ・Lifeケア 6.4%
- ・DispensingPharma 6.0%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高7,182億円の事業規模
- ・将来性評価は晴れ時々曇り
- ・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

