

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

経営方針

ドラッグストア業界最大の店舗網を活かし、収益力向上と地域社会への貢献を通じた企業価値向上を目指す

新規出店数
120店舗

閉店数
62店舗

期末店舗数
2,716店舗

売上高
1兆1,134億円

2 中長期の経営戦略

1. 収益性重視の店舗展開

ドミナント戦略推進と店舗管理体制強化により質の高い新規出店実現。スクラップ・アンド・ビルドで既存店改善。M&A含む地域展開拡大。

3. PB戦略の強化

「くらしリズム」「くらしリズムMEDICAL」開発・販売推進。大手メーカーとの共同開発と環境配慮商品開発で企業価値向上。

2. 調剤薬局の拡充

既存店舗への併設を中心に新規出店推進。自社アプリを起点としたDXで治療効果増進・予防推進に取り組む。

4. デジタル戦略推進

顧客データプラットフォームを活用した新マーケティング展開。MAツール・BIツール導入で経営意思決定効率化。

3 対処すべき課題

① 市場競争での収益力格差

- 生産性改善と経費コントロールが企業間格差を拡大
- ドラッグストア業界では調剤・食品需要増に対応が必須

② 既存店の質的改善

- 新品種導入やスクラップ・アンド・ビルド継続実施
- 地域内ドミナント戦略強化で競争優位性確保

③ 経営統合への対応

- イオン・ウエルシアホールディングスとの統合推進
- 各社経営資源の最大活用とシナジー発揮

面接で使えるポイント

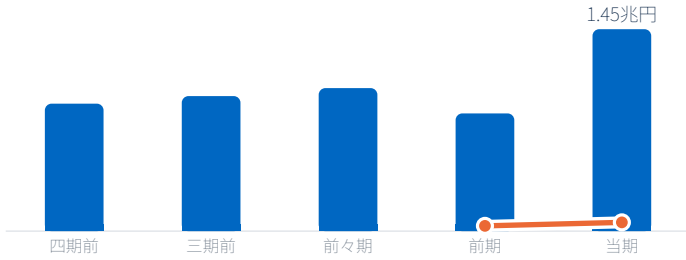
- ドラッグストア業界最大の2,716店舗網を活かした競争優位性構築に関心がある
- 調剤薬局併設やヘルスケアサポート機能充実で地域社会貢献する姿勢を評価
- 「くらしリズム」などPB開発と環境配慮商品で企業価値向上に取り組む経営方針

株式会社ツルハホールディングス

小売業 | プライム（内国株式） | 決算期 2月末日 | 連結…

証券コード 3391

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
1.45兆円

営業利益率
4.3%

財務健康度
40点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 48.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
744万円

小売業内 34位/318社

平均年齢
44.0歳

小売業内 108位/318社

平均勤続
18.0年

小売業内 46位/318社

女性管理職
16.4%

小売業内 97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: ツルハグループ公式noteにて鶴羽順社長インタビューを公開

株式会社ツルハホールディングス 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyo-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

