

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

患者さんが24時間365日、自宅で『安心』して療養できる社会インフラを創る

75歳以上人口
2,478万人75歳以上人口
2,008万人1店舗平均患者数
200人程度

② 中長期の経営戦略

1. 在宅訪問薬局事業の拡大

在宅患者へ薬を届ける訪問薬局と外来患者対応で、包括的なケアを構築

3. プライマリケアホーム事業

医療依存度が高い要介護患者向けの住宅型有料老人ホームを全国展開

2. きらりプライム事業の拡大

中小薬局事業者への支援を通じ、47都道府県での加盟法人数を増加させる

4. ドミナント戦略の再編

福岡・佐賀・熊本・鹿児島・東京・神奈川・千葉での配送効率化と仮想ドミナント形成

③ 対処すべき課題

① 薬局スタッフ負荷軽減

- ・1店舗で平均200人程度、最大600人の在宅患者を担当し負荷が課題
- ・AI・RPA導入による報告書作成自動化で労働環境改善
- ・ドミナント再編による効率化と調剤報酬加算活用

② きらりプライム加盟店拡大

- ・直営店舗だけでは社会インフラ構築が困難な課題
- ・47都道府県への展開で地域格差を解消する営業展開
- ・中小薬局事業者との連携によるノウハウ提供体制

③ 医療介護業界の構造課題対応

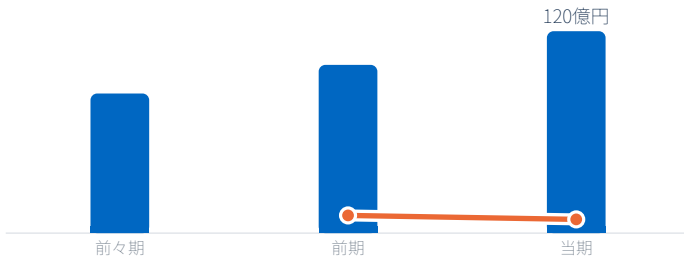
- ・後期高齢者人口増加と社会保障財源の制約への対応
- ・病院から在宅へのシフト政策に対応した施設稼働率向上
- ・医療依存度が高い患者層をプライマリケアホームで効率的に支援

面接で使えるポイント

- ・24時間365日在宅療養対応という社会インフラを目指し、47都道府県でネットワーク構築を進めている点
- ・2055年に75歳以上が2,478万人となる超高齢化社会において…
- ・調剤報酬改定（2024年6月）で在宅加算が拡充される中、直営・加盟の2段階モデルで急速に事業を拡大している戦略

証券コード 7133

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
120億円営業利益率
6.8%財務健康度
50点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 36.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
454万円

小売業内 261位/318社

平均年齢
38.0歳

小売業内 240位/318社

平均勤続
2.9年

小売業内 309位/318社

女性管理職
14.9%

小売業内 108位/250社

男性育休
73.3%

小売業内 104位/193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: HYUGA PRIMARY CARE(株)【7133】：決算

