

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

流通価値の創造を通じて人々の健康と社会の発展に貢献する

ROE
9%経常利益
1,000億円成長投資
1,000億円株主総還元性向
40%

② 中長期の経営戦略

1. 医療用医薬品事業強化

ALC物流機能とAR（約2,000名）の「2つのA」を活用し、流通価値を提供。GDP準拠の高品質物流サービスと外部企業への物流受託で新たな収益機会を創造

3. 動物用医薬品事業拡大

畜水産市場で生産性向上製品、コンパニオンアニマル市場で犬猫長寿化関連製品の販売強化と普及拡大に注力

2. 化粧品・日用品事業展開

データ活用で生活者ニーズを捉え、新規商材拡大とインバウンド需要取り込みを推進。配送効率化と付加価値商材で利益向上を図る

4. 食品加工原材料事業成長

多糖類を軸に国内外販売強化。半導体向け電子薬剤事業の拡大で顧客サービスを強化し収益拡大を目指す

③ 対処すべき課題

① 医療用医薬品市場の成熟化

- ・ 毎年の薬価改定で市場成長が見込めず、新サービス・製品創出が重要
- ・ 医薬品の厳格品質管理と迅速・安定供給のサプライチェーン最適化が必須
- ・ 医療関係者との適時・適切な情報収集・提供活動の強化が課題

② 化粧品・日用品事業の環境変化

- ・ 物価上昇に伴う消費者の節約志向や節約志向の高まり
- ・ 人手不足による物流費上昇と通商政策の不確実性
- ・ インバウンド需要拡大の期待と景気後退リスクの両立

③ 動物用・食品事業の市場環境

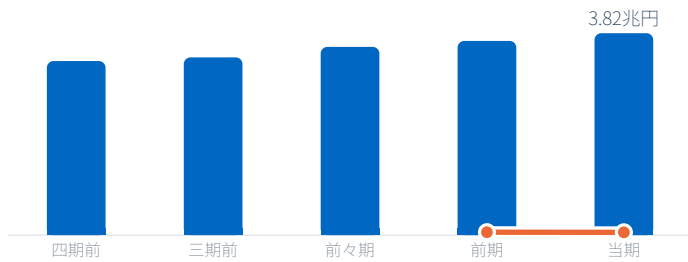
- ・ 円安による飼料・エネルギー価格高騰と商流変更への対応
- ・ 国内人口減少・少子高齢化による市場縮小の継続
- ・ 食の安全・健康意識の高まりに対応した技術革新

面接で使えるポイント

- ・ グループ独自の『ALC』『AR』という『2つのA』で医療流通の新しい価値を提供する取り組みに注力
- ・ 2027年度にROE 9%、経常利益1,000億円を目指す中期ビジョン『Change the 卸 Forever』を策定
- ・ 医療と健康、美の領域で社会価値を『広げ』『支え』『つなぐ』健康応援オーケストラを実現を目指す経営

証券コード 7459

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
3.82兆円営業利益率
1.4%財務健康度
22点 / 100点

要するに

医薬品及び関連製品の卸売を主力事業とする持株会社

主力事業・セグメント

- ・Prescription医薬品卸 64.5%
- ・化粧品DailyNecessit 32.4%
- ・Animalヘルス製品・食品Pr 3.1%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高3.82兆円の大企業
- ・平均勤続20.1年と定着率が高い
- ・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

将来性 曇り / 就活偏差値 59.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
822万円

卸売業内 61位/282社

平均年齢
49.0歳

卸売業内 12位/283社

平均勤続
20.1年

卸売業内 11位/282社

女性管理職
17.0%

卸売業内 30位/209社

男性育休
50.0%

卸売業内 138位/180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: P A L T A C [8283] : 法定事前開示書類（特別支配株主によ

