

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

経営基本方針

トータルヘルスケア戦略に基づき、調剤併設型ドラッグストア・調剤薬局チェーン・医療ヘルスケア事業を全国展開

売上高
1.6兆円以上兆円

営業利益率
5.5%以上%

EBITDA売上比率
7.2%以上%

ROE
15%以上%

② 中長期の経営戦略

1. ドラッグストア領域

購買データに基づくアプリクーポンのセグメント配信、バックオフィス業務の標準化・AI化による本部DXで売上拡大と生産性向上

2. 調剤領域

調剤報酬改定への対応、高度な処方せん応需・訪問調剤強化。対物業務のDX化で対人業務の充実

3. M&A・提携

セキ薬品との商品調達・店舗展開でシナジー創出。スギ薬局と阪神調剤薬局の統合価値最大化

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不透明性

- エネルギー供給不安、電力・物流・建築コストの上昇への対応
- テクノロジー進化と消費行動の多様化への対応

② 業界再編への対応

- 異業種を巻き込んだM&Aや合従連衡による大手企業主導の再編加速
- 調剤報酬改定により対人業務への評価シフト、薬局選別激化

面接で使えるポイント

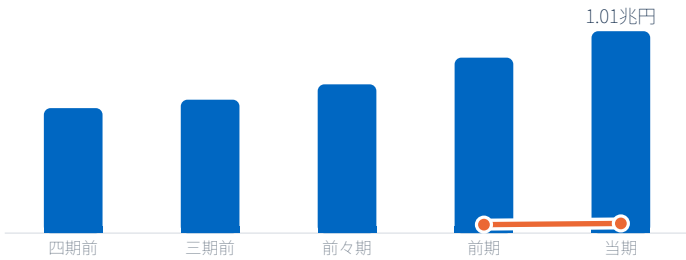
- トータルヘルスケア戦略で調剤併設型ドラッグストアから訪問看護まで医療ヘルスケア領域を広げている
- 2031年2月期に売上高1.6兆円以上、ROE15%以上の経営指標を掲げ企業価値向上に注力
- セキ薬品買収や阪神調剤薬局との統合で、M&Aを通じたシナジー効果の最大化を推進

スギホールディングス株式会社

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 7649

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
1.01兆円

営業利益率
4.8%

財務健康度
47点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 66.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収

828万円

小売業内 20位/318社

平均年齢

44.5歳

小売業内 100位/318社

平均勤続

10.9年

小売業内 161位/318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: スギホールディングス[7649]：第三者割当に係る株式譲渡報

要するに

愛知県に本社を置く上場小売企業であり、2024年度の連結売上は1兆円を超える大規

主力事業・セグメント

- ・小売業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高1.01兆円の大企業
- ・将来性評価は晴れ
- ・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

