

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

企業の使命

これまで培ってきた知見とサービスを通じて、人々の健康と生活に貢献すること

売上高
7,000億円売上高純利益率
4.0%ROE
13.0%売上高
1兆円

2 中長期の経営戦略

1. ファーマシー事業

規模と効率化で持続可能な次世代薬局を創出。積極的な出店とM&A、DX推進、抜本的な運営改革により効率化を推進。認定薬局制度やオンライン服薬指導など環境変化への対応強化

3. ジェネリック医薬品推進

子会社ホールセールスターズの販売体制強化とグループ全薬局での患者啓発活動強化により、ジェネリック医薬品の普及推進

2. リテール事業

洗練された価値を発信するコンセプトストアの追求。アインズ&トルペではコスメを中心とした独自性、Francfrancでは企画から製造・販売まで一貫体制で差別化。

4. 人的資本投資

優秀な人材確保及び女性の活躍推進のため、働きやすい職場環境の整備を推進。サステナビリティ経営の実現に取り組む

3 対処すべき課題

① 調剤薬局を取り巻く環境変化への対応

- ・ 認定薬局制度やリフィル処方箋、電子処方箋などへの対応が必須
- ・ かかりつけ薬剤師・薬局としての地域医療貢献強化が求められる
- ・ 在宅医療への積極参画と公式アプリを通じた患者サービス拡充

② リテール事業の構造変化への対応

- ・ EC市場拡大による消費者購買行動の多様化への対応
- ・ 実店舗とオンラインを融合したオムニチャネル対応の推進
- ・ 少子高齢化による労働力不足への対応

③ 事業規模拡大と経営効率化の両立

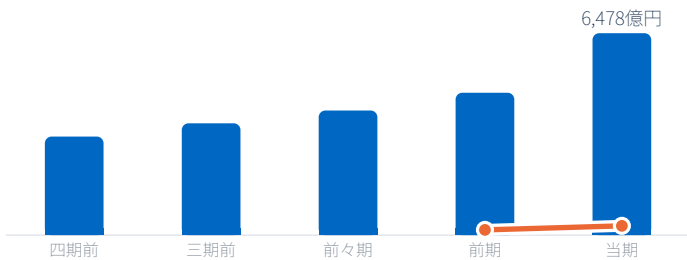
- ・ 新規出店とM&Aによる積極的な事業規模拡大
- ・ DX推進や運営改革による効率化とスケールメリット活用
- ・ 2034年度1兆円売上達成に向けた持続的成長の実現

面で使えるポイント

- ・ ファーマシー事業と独自のリテール事業（アインズ&トルペ、Francfranc）を展開し、人々の健康と生活に貢献
- ・ 2034年度に売上高1兆円を目指す中長期ビジョン達成に向け、出店・M&A・DX推進を三本柱に成長を加速
- ・ 電子処方箋やオムニチャネルなど急速に変わる環境下で、人的資本投資とサステナビリティ経営を軸に企業価値向上を推進

証券コード 9627

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
6,478億円営業利益率
4.6%財務健康度
34点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 62.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
761万円

小売業内 29位/318社

平均年齢
43.6歳

小売業内 115位/318社

平均勤続
11.3年

小売業内 146位/318社

女性管理職
34.2%

小売業内 28位/250社

男性育休
100.0%

小売業内 50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: アイングループ 全国の薬局における「健康ハートの日2026」

