



雄飛堂薬局 Lala（ララ）赤羽店

○本社所在地：東京都渋谷区恵比寿4-20-3恵比寿がーテンプレイス7-27F

○事業概要：調剤薬局

○常時使用する従業員：359名

（2025年12月時点）

○現在の売上高：84億円

（2025年12月期）

○法人番号：1010001073621

○Web：https://yuhido.com

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
齋藤 晴美

患者さん・お客様の地域No.1薬局を目指します。

私たち雄飛堂薬局は、1928年に東京都北区十条で創業以来、地域の皆様の健康を支えることを使命としてまいりました。また、社会全体の変化にも目を向け、医療業界の枠を超えた視点を持ち、患者さん、お客様が求めるニーズに迅速かつ確にお応えしてまいります。私たちは「答えは患者さん、お客様が持っている」という理念を大切にしながら、日々変化する環境の中で、地域の皆様が安心して過ごせるよう、従業員一丸となって取り組んでまいります。今後も、患者さん、お客様の声に真摯に耳を傾け、時代の変化を先取りしながら、より良い未来を創造していきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

創業100年の節目となる、2028年に売上高100億円達成を目指します。北区・板橋区・練馬区でのM&Aやドミナント出店を加速させ、一部拠点を調剤センター化し、周辺店舗の対物業務を集約。現場の在宅・施設対応比率を30%以上に高めて単店売上2億円を突破し、「取りに行く調剤」への転換で目標を確実に実現する。また新規事業として地域医療体制向上のため、クリニック誘致型開業支援の事業化を目指す。

課題

- ◆ 調剤報酬改定による収益構造の変化
- ◆ 従前モデルの調剤薬局からの脱却
- ◆ 対物業務から対人業務への転換
- ◆ 慢性的な薬剤師不足化による人材獲得競争の激化
- ◆ 変化に対応できる人材の育成

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

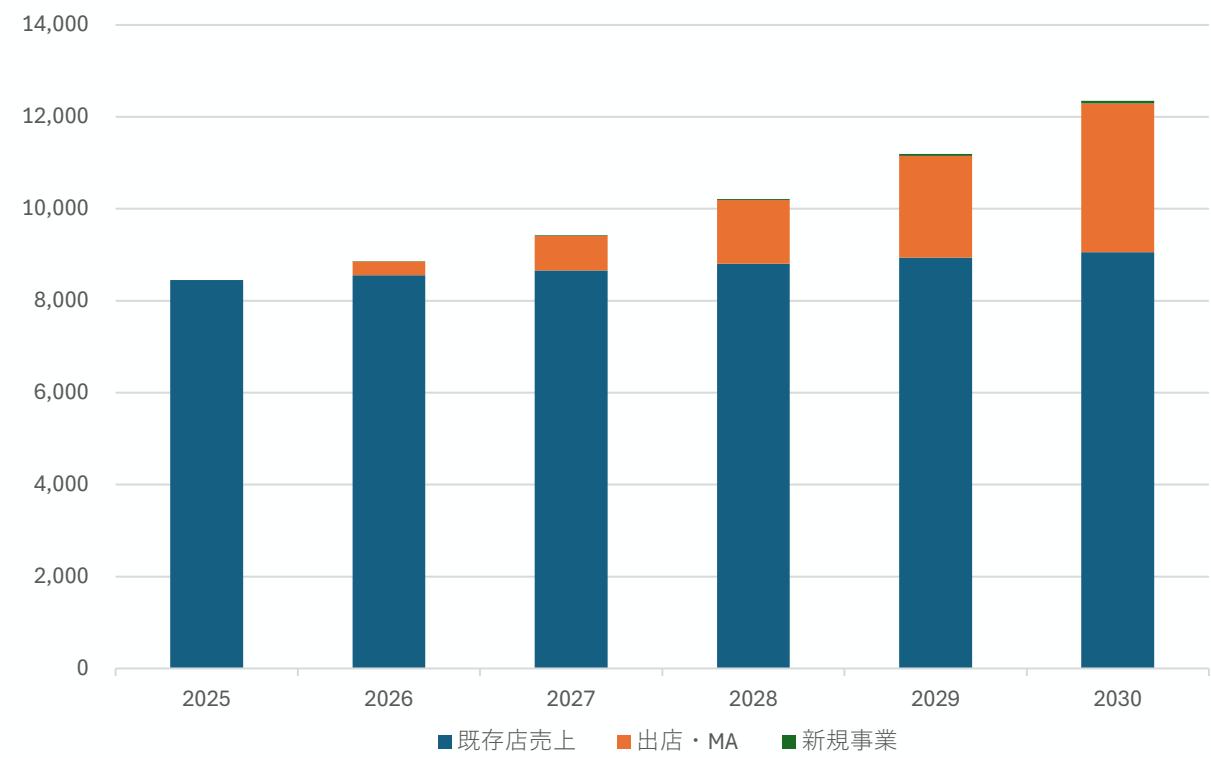
- ◆ 城北地区を中心としたドミナント戦略による計画的な店舗出店及び中小薬局のM&A・事業承継による店舗数拡大
- ◆ 医師開業支援（BtoBコンサル）
- ◆ 周辺店舗の一包化や長期処方調剤を集中受託（2026年度内試験運用開始）することで調剤受託モデルを確立する
- ◆ 在宅医療の強化・効率化による収益性の強化
- ◆ DX化による業務効率化

実施体制

- ◆ 地域のお客様との絆を強化、エリア内の認知度向上、物流効率化、地域に根差したブランディング
- ◆ 地域医療圏を分析し、開業医の開業支援を絡めた新店出店
- ◆ M&A店舗数の拡大に合わせ、運営システムの統合作業を標準化
- ◆ 一部拠点を調剤センター化、将来的な受託ビジネス化を準備
- ◆ 訪問薬剤師チーム強化、ノウハウの構築により算定加算を適正に管理し、収益性を強化
- ◆ リテンション（離職防止）型の人事評価制度の導入
- ◆ 新規事業やM&Aを牽引する専門人材獲得と幹部候補の育成

売上高100億円実現に向けた売上目標

雄飛堂売上計画



単位：百万円 (単位：店舗数)	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
既存店売上	8,447	8,557	8,662	8,802	8,938	9,057
出店・MA		300	750	1,390	2,215	3,235
新規事業		5	10	20	40	60
合計	8,447	8,862	9,422	10,212	11,193	12,352
成長率	-	4.9%	6.3%	8.4%	9.6%	10.4%
(増加店舗数)		2	3	4	5	6
(店舗数)	44	46	49	53	58	64