

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

ミッション

変革を通じて医療・介護のあるべき姿を実現する。患者価値を最大化し、ヘルスケアの産業化を実現。

支援病院数
31病院

提携施設数
10,000施設以上

データレイク規模
100万件以上

② 中長期の経営戦略

1. 医療経営総合支援事業の拡大

31病院への伴走型支援に加え、提携外医療法人へのコンサルティング展開。地方銀行ネットワーク構築で1st Call先としての認知向上。

3. シニア関連事業の多角展開

高齢者向け介護施設クラッチ運営と入居相談・資産運用支援をワンストップ提供。全国10,000施設以上との提携で幅広いニーズに対応。

2. DX化支援による生産性向上

ユカリアタッチやアライアンス先サービスで医療機関の業務効率化を推進。医療ビッグデータビジネスの拡大を成長ドライバーとして位置付け。

4. 高度管理医療機器事業の強化

シリコーンハイドロゲルレンズシンシアSシリーズを主力に展開。2025年フリー株式会社からカラーコンタクトレンズ事業譲受で基盤強化。

③ 対処すべき課題

① 医療機関の経営危機

- ・ 医業利益ベース74.6%、経常利益ベース65.0%の医療機関が赤字経営
- ・ 後継者問題による事業継続危機。高齢化で医療関係者も例外ではなし
- ・ 建築コスト上昇で老朽化施設の改修・建替え難易度が高まる

② 医療従事者の深刻な不足

- ・ 医療従事者不足が継続し、維持・確保が困難な状況が継続
- ・ 採用支援ニーズの高まり。医療従事者の働き方改革要請も加速
- ・ DX化支援による業務効率化・生産性向上で対応を推進

③ 介護職員の人材確保

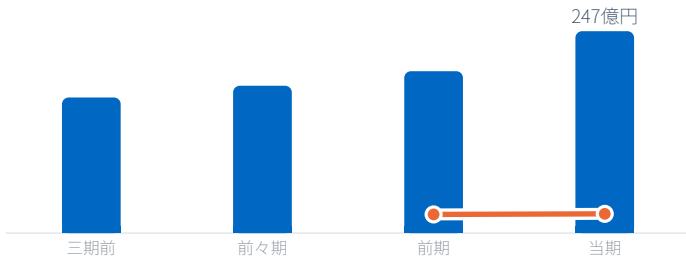
- ・ 2025年12月の有効求人倍率3.64倍と全職種平均1.19倍を大きく超過
- ・ 介護従事者の処遇改善と働きがいある職場環境整備が課題
- ・ 異業種参入で競争激化。質の高いサービス提供が差別化要因

面接で使えるポイント

- ・ 医療機関の74.6%が赤字という現状のなか、医療経営総合支援で31病院を支援する実績と、患者価値最大化の理念。
- ・ 全国10,000施設以上との提携で超高齢社会のニーズに対応するシニア関連事業の拡大戦略。
- ・ 医療ビッグデータ100万件以上を活用したMR教育や製薬企業支援で、ヘルスケア産業化を実現する成長ドライバー。

証券コード 286A

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
247億円営業利益率
9.6%財務健康度
48点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 54.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収

751万円

サービス業内 89位/524社

平均年齢

39.7歳

サービス業内 216位/527社

平均勤続

3.0年

サービス業内 458位/527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:『第17回ユカリア フレンドシップミーティング』プログラム詳

