

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

企業理念

人と社会を健康に美しく。医療・ヘルスケア領域の革新を通じ、社会すべての人々の健康で幸福な生活実現に貢献。

2 中長期の経営戦略

1. ヘルスケアテック化

デジタル技術活用により、医療・ヘルスケア領域を革新。医療・医薬分野のDX推進で医療サービス向上と社会保障負担減に貢献。

3. 既存事業の安定基盤構築

ヘルスケアセールス事業とメディカルケアセールス事業で、新商品投入・定期会員サービス拡充を通じて安定的収益基盤を構築。

2. 医療プラットフォーム展開

SOKUYAKU事業拡大。オンライン診療・服薬指導・処方箋医薬品宅配をワンストップ提供。令和4年診療報酬改定対応で提携機関・ユーザー急速増加。

4. 顧客継続関係構築

定期購入サービス利用顧客向けに、新商品ラインアップ展開・品質追求・アフターサポート拡充・デジタル化による利便性向上を実施。

3 対処すべき課題

① 広告効率化と新規顧客獲得

- ・ 酵素素328選もぎたて生スムージーで3～6か月後に定期休止する顧客が多い傾向を改善
- ・ CPO等をモニタリングして効率的な広告投資を継続実施
- ・ 既存会員満足度向上と新規顧客継続獲得の両立

② 情報管理とガバナンス強化

- ・ プライバシーマーク・ISMS（ISO27001）認証取得と社内規程整備
- ・ 個人情報管理体制強化とセキュリティシステム整備、社員教育実施
- ・ コンプライアンス意識醸成とガバナンス機能強化

③ コンプライアンス再発防止

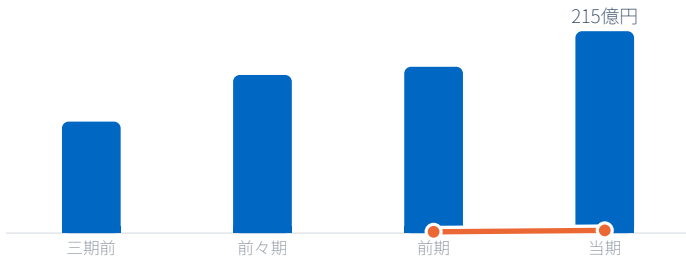
- ・ 経営トップによる継続的なコンプライアンスメッセージ発信と定期研修実施
- ・ CFO選任と社外取締役増員により管理部門の牽制機能強化
- ・ 異常検知のための実績モニタリング体制の構築

面接で使えるポイント

- ・ SOKUYAKU事業では2021年2月開始後、オンライン診療・服薬指導・宅配をワンストップ提供することで医療現場の効率化…
- ・ 健康食品市場9,050億円、一般用医薬品7,105億円の市場規模を背景に、通信販売事業で安定した収益基盤を構築している。
- ・ 人と社会を健康に美しくという理念のもと、女性・外国人活躍推進やバイオマスプラスチック導入などSDGs施策に取り組んでいる…

証券コード 2934

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
215億円営業利益率
1.4%財務健康度
16点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 42.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
573万円

食料品内 83位/120社

平均年齢
36.3歳

食料品内 119位/121社

平均勤続
3.11年

食料品内 121位/121社

女性管理職
47.8%

食料品内 2位/106社

男性育休
0.0%

食料品内 92位/92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＋一言

