

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

価値ある技術創造で社会を豊かにする。医療現場のニーズに沿う高品質ソリューションを迅速に開発・提供し、お客様の期待を上回り社会発展に貢献する製品を提供。

GAP出荷台数
150台

配当性向
50%

DOE下限
8.5%

② 中長期の経営戦略

1. 医療セクター領域拡大

既存顧客への追加提案・システム更新、提供領域拡大を通じた製品開発・販売活動推進。医療DXの加速に対応したシステム需要への対応。

3. ヘルステック事業推進

視線分析型視野計GAP：キャノンメドテックサプライ社との代理店契約で国内販売体制強化、海外72社代理店網構築。MCI検査機器の治験開始・上市を目指す。

2. 公共セクター領域強化

県庁等への導入実績を活かし、行政DXの急拡大需要に対応。既存システムリプレイスと未導入自治体への新規採用で着実な拡大を推進。

4. 医療データ活用基盤構築

認定医療情報等取扱受託事業者認定取得。医療データプラットフォーム事業新設で、医療情報の安全管理から活用支援までを一貫提供体制を整備。

③ 対処すべき課題

① 人材確保・育成

- ・事業領域全般の知識・スキルをバランス良く持ち合わせた高スキル人材の確保
- ・AI技術活用による業務効率化と生産性向上の継続
- ・営業・開発体制の強化を通じた競争優位性確立

② 情報セキュリティ強化

- ・患者情報・公文書情報の安全管理。2012年8月ISMS取得、JIS Q15001準拠体制構築
- ・年々巧妙化するサイバー攻撃への対応。各種規程整備と運用モニタリング実施
- ・医療機関・行政向けセキュリティ・リスクコンサルティングサービス提供強化

③ 持続的成長基盤構築

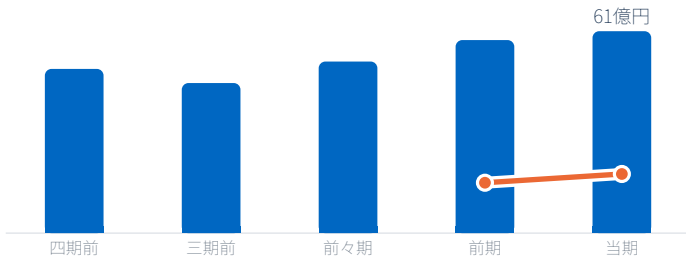
- ・医療データ信頼性向上と利活用領域拡大による中長期収益基盤強化
- ・クラウドサービス開発で診療サイクル全体の利便性・効率性向上を実現
- ・SDGs実現とサステナブルな経営推進

面接で使えるポイント

- ・医療DX加速の中、マイナンバーカード健康保険証利用普及や電子処方箋運用拡大に対応したシステム開発が求められる時代
- ・視線分析型視野計GAP：独自検査ロジックで海外72社代理店網構築した国内医療機器企業の国際展開戦略
- ・2025年9月内閣府認定医療情報等取扱受託事業者取得で、医療データ利活用の新事業創出と社会的信頼構築を同時推進

証券コード 3649

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
61億円営業利益率
29.3%財務健康度
93点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 47.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
607万円

情報・通信業内 397位/592社

平均年齢
40.2歳

情報・通信業内 180位/593社

平均勤続
8.0年

情報・通信業内 207位/593社

女性管理職
18.5%

情報・通信業内 127位/373社

男性育休
100.0%

情報・通信業内 28位/297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:【次世代医療基盤法】ファインデックス、認定医療データの利活用

