

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

ビジョン

「人生を抱きしめるクラウド」で人と社会に貢献する。大地に根を張り常に成長し続ける樹のようにお客様と共に発展する

2 中長期の経営戦略

1. クラウドサービス提供事業の拡大

2000年から提供する介護請求・業務管理システムで多職種間連携を実現。営業所設立で地域包括ケアを推進し家族介護離職問題解決へ

2. 新規事業領域の拡大

コンテンツ事業での広告宣伝、AI活用ビッグデータ解析、アジア中心の海外展開、フィンテック関連で決済効率化

3. ヘルスケアプラットフォーム構築

ITサービスとリアル店舗ビジネスを統合し、健康寿命延伸・介護・薬局関連を包括したプラットフォーム展開

4. 積極的なM&A活用

事業コンテンツ・事業エリア・事業ツール補強のためM&Aで新規事業創出と既存事業拡大を推進

3 対処すべき課題

① 高齢化社会への対応

- ・ 2025年以降2040年頃まで高齢者人口増加予測で社会保障給付費増加に対応するプラットフォーム構築
- ・ 要介護・要支援認定率の年齢別増加に備えたシステム拡張とユーザー数増加対応
- ・ 医療・介護業界全体の効率的資源活用に寄与するサービス提供

② 医療・介護業界の課題解決

- ・ 介護による雇用喪失や家族繋がり希薄化、業界人材不足やケアマネジャー採用困難への対応
- ・ 中小介護事業者の設備投資・資金繰り・決済問題と医師の情報不足や業務多忙化解決
- ・ 看護師介護士の最新情報不足や知識経験欠如によるサービス品質低下改善

③ グローバル展開と組織基盤

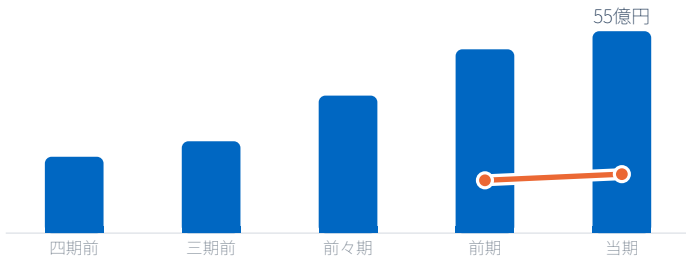
- ・ アジア地域中心の海外市場開拓でグローバル人材・クリエイティブ人材創出が必須課題
- ・ 海外M&A・資本提携などの非連続投資実行とグローバルガバナンス確立
- ・ 営業所新設に伴う営業・サポート人員確保と介護保険制度改正対応人員の採用育成

面接で使えるポイント

- ・ 2000年から提供する介護請求システムで医師・看護師・ケアマネジャー・介護士の多職種連携を実現
- ・ 2025年以降の高齢者増加に対応し地域包括ケア推進で社会保障給付費の効率化に貢献する事業構想
- ・ プライバシーマーク2006年5月・医療情報認定2017年12月取得で患者データ保護強化し信頼構築

証券コード 3939

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
55億円営業利益率
29.2%財務健康度
86点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 45.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
565万円

情報・通信業内 462位/592社

平均年齢
43.4歳

情報・通信業内 74位/593社

平均勤続
7.7年

情報・通信業内 223位/593社

女性管理職
5.3%

情報・通信業内 333位/373社

男性育休
100.0%

情報・通信業内 52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: (株)カナミックネットワーク【3939】：決算情報

