

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

医療を中心としたヘルスケア全般をITで支援し、国民の安心・安全な生活と社会や事業者が抱える課題解決に寄与することで、企業価値の向上を目指す

売上高
15,000百万円

営業利益
1,500百万円

営業利益率
10.0%

親会社株主帰属当期純
870百万円

2 中長期の経営戦略

1. 電子カルテシステムの領域拡大

中核事業の「時間軸」（来院前後）と「空間軸」（診察室・自宅・薬局など）を拡大した領域でグループ事業を伸長

2. AI活用の推進

拡大事業領域の製品やサービスへAI活用を推進し、医療従事者の生産性向上と医療ミスリスク低減を実現

3. 販売パートナー連携強化

全国の販売・SIパートナーとの連携を強化し、医療ITソリューションのトップベンダーを目指す

4. スtock型ビジネス比率向上

クラウドサービス、医療費後払いサービス、保守サービスを促進し、安定的利益獲得を推進

3 対処すべき課題

① 事業拡大と深耕

- ・ 約950件以上の導入実績と業界シェアTOP3の地位を活かし、ヘルスケア市場でのサービス拡充と深耕
- ・ 電子カルテシステムからデジタルマーケティングまでの領域でシナジー発揮

② 安定的利益確保

- ・ 物価・人件費上昇への対応として製品力・営業力強化と売上伸長
- ・ 導入作業最適化・集中購買による原価低減とERP導入によるコスト構造改善
- ・ Stock型ビジネス比率高度化で安定利益獲得

③ IT人材確保・育成

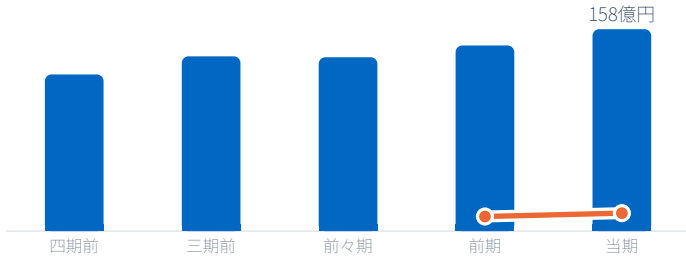
- ・ クラウド・AI人材の採用競争激化への対応
- ・ 海外人材を含めた採用強化と社内教育体制充実

面接で使えるポイント

- ・ 電子カルテシステム約950件の導入実績と業界シェアTOP3の地位を強みに…
- ・ 2030年までに概ねすべての医療機関に電子カルテ導入を目指す政府方針のもと…
- ・ クラウド・AI人材の確保と育成を経営課題と位置づけ、持続的成長に必要な人材・技術・ノウハウをM&Aで迅速に獲得する戦略を…

証券コード 4320

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
158億円営業利益率
8.9%財務健康度
75点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 53.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
－（未開示）平均年齢
－（未開示）平均勤続
－（未開示）

※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: C E ホールディングス[4320]: 当社に関する一部報道について

