

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

基本方針

豊かな健康文化を創造する。医療のIT化に貢献し、品質と生産性向上への弛まぬ挑戦を続ける。

売上高営業利益率
8.5%以上

自己資本利益率
8.0%以上

DX推進投資
100億円

② 中長期の経営戦略

1. 次世代ラボ構築

2024年5月BMLフード・サイエンス新検査棟、2025年1月BML総合研究所新棟とピーシーエルジャパン新東京ラボ稼働。10年先まで持続可能な検査能力の拡大を実現。

3. 収益性向上

品質・サービスレベルの認知度向上と適正価格設定。検体集荷と結果報告業務の抜本的見直しでコスト削減。

2. 売上・シェア拡大

営業リソースの適正配備と本部ソリューション機能強化。新検査項目・機能拡充でお客様ニーズに対応。

4. 事業ポートフォリオ最適化

臨床検査・食品衛生・医療情報システム事業の売上拡大。特に臨床検査事業でコスト削減による大幅収益改善。

③ 対処すべき課題

① 医療制度改革への対応

- ・医療の効率化と質の向上に対応したシステム・サービス提供
- ・潮流を的確に捉えたIT化への貢献

② DX人材の育成と確保

- ・従業員の各種資格取得支援の充実
- ・高度DX人材の採用・育成推進

③ ESG取り組みの強化

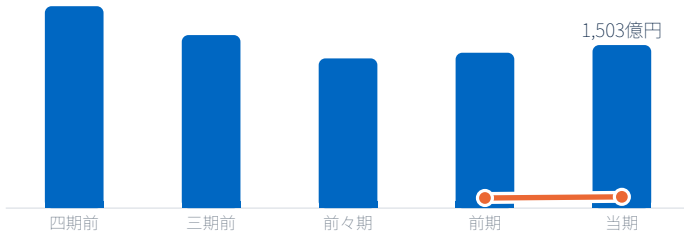
- ・気候変動への対応。1.5～2℃/4℃シナリオを選択しCO2排出削減を推進
- ・女性職員キャリア形成やダイバーシティ推進
- ・監査等委員会設置会社への移行によるガバナンス強化

面接で使えるポイント

- ・設立以来4,000項目以上の一般検査から特殊検査まで提供。品質と生産性向上への挑戦で医療に貢献。
- ・第9次中期経営計画で10年間約100億円のDX推進投資を計画。顧客体験価値向上と業務効率化を推進。
- ・2050年の気候変動影響を分析し、1.5～2℃シナリオでCO2削減目標を設定。ESG強化で持続可能性を追求。

証券コード 4694

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）

要するに
受託臨床検査事業を主軸とする上場企業

主力事業・セグメント

・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・連結売上高1,503億円の事業規模

・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
1,503億円営業利益率
6.9%財務健康度
60点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 50.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
547万円

サービス業内 326位/524社

平均年齢
41.4歳

サービス業内 152位/527社

平均勤続
11.0年

サービス業内 116位/527社

女性管理職
17.0%

サービス業内 205位/371社

男性育休
109.0%

サービス業内 11位/311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

