

## 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

#### 経営理念

予防医療を切り口としたヘルスケアDXを通じて健康寿命の延伸（+8Y）に寄与し、一人一人が健康で幸せに過ごせる時間を創造すること

#### 法人基盤

70万人規模

### 2 中長期の経営戦略

#### 1. 法人予約事業の本格展開

個人予約市場約500億円に対し、法人予約市場約6,000億円へ本格参入。契約積み上げ型で持続的成長を実現

#### 3. WEB予約の普及促進

電話やFAXでの予約が多数派である現状から、医療施設のWEB予約移行とデジタル業務への転換を加速

#### 2. DXサービスの拡充

未病における人間ドック・健診業務のデジタル化支援。紙・FAX・電話業務の廃止と業務プロセス全般のデジタル化を推進

#### 4. ヘルスケア・プラットフォームへの経…

個人・法人・行政・医療施設を繋ぎ、治療偏重から予防医療強化へのシフトを促進し、医療費問題解決に貢献

### 3 対処すべき課題

#### ① 持続的成長基盤の拡大

- ・ 外部環境依存型の個人予約から法人予約へシフト
- ・ 法人基盤の着実な拡大と加盟団体数増加への対応

#### ② 人材の確保及び育成

- ・ 現在25名の小規模組織からのエンジニア等優秀人材の採用強化
- ・ ソーシャルメディア等を通じた採用方法の多様化

#### ③ 情報システム整備・強化

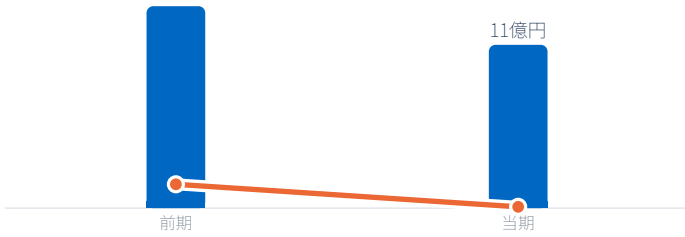
- ・ MRSO.jpおよび各種クラウドサービスの安定稼働とセキュリティ管理
- ・ ISMS・QMS・プライバシーマーク認証の維持と高いセキュリティ水準の確保

#### 面接で使えるポイント

- ・ 健康寿命の8年延伸（+8Y）という野心的な目標に向けて、未病段階での人間ドック・健診の受診を推進する事業に関心がある理由
- ・ 人間ドック・健診市場9,810億円のうち、約6,000億円の法人予約市場本格参入による急成長戦略に惹かれる点
- ・ 25名の小規模組織から事業拡大に伴う組織成長を経験でき、エンジニア等として技術と事業の両面で貢献できる環境への志望動機

証券コード 5619

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  
11億円営業利益率  
▲3.1%財務健康度  
54点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 46.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
684万円

情報・通信業内 234位/592社

平均年齢  
37.5歳

情報・通信業内 340位/593社

平均勤続  
5.4年

情報・通信業内 357位/593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

参考: マース(株)【5619】：決算情報

