

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

創造・誠実・躍進のもと、健康寿命が延伸する社会の実現に取り組む

営業派遣配属人数
166名従業員数
255名ヘルスケア産業規模
77兆円

② 中長期の経営戦略

1. IT営業アウトソーシングの拡大

大手IT企業とのネットワーク構築、DX推進・データ分析人材育成、BMXサービス販売拡大によるストック型ビジネス確立

3. 人材育成・組織力強化

未経験者・若年層採用拡大、教育部門強化、人材確保育成の推進

2. ヘルスケアDXによる新製品創出

シニアプラットフォーム構築、ヘルスケア・リビングラボ取り組み拡大、介護分野製品開発支援実施

4. 従業員エンゲージメント向上

採用・教育・キャリア形成を包括した人事戦略実行、経営陣とのコミュニケーション増加による離職率低下

③ 対処すべき課題

① IT営業事業の認知度向上

- ・人材育成強化・教育部門の組織力向上
- ・従業員エンゲージメント向上によるリテンション施策実行
- ・デジタルマーケティングによる啓蒙活動推進

② ヘルスケア事業の拡大

- ・新規参入企業への支援拡大
- ・自治体連携深化による地域ヘルスケアDX推進

③ 事業基盤強化と持続成長

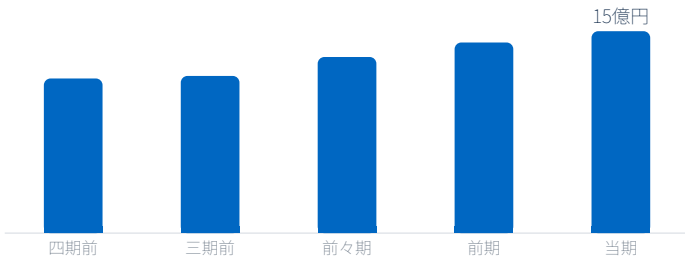
- ・継続的な事業投資と利益再投資
- ・ベンチャー企業との資本業務提携・M&A推進
- ・事業環境変化への対応と組織体制強化

面接で使えるポイント

- ・IT営業アウトソーシング事業で166名の派遣配置実績を達成し、認知度向上と顧客基盤確立に注力している点
- ・2050年にヘルスケア産業が77兆円規模に拡大する市場機会を捉え、シニアプラットフォーム構築を進めている点
- ・人材確保255名体制で、未経験者・若年層採用と教育部門強化により持続的成長を実現しようとしている点

証券コード 7376

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
IT営業アウトソーシング事業とヘルスケアビジネス
事業を主軸とするサービス業企業

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）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※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

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

37点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 33.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収

354万円

サービス業内 520位/524社

平均年齢

31.1歳

サービス業内 494位/527社

平均勤続

4.1年

サービス業内 387位/527社

女性管理職

28.6%

サービス業内 99位/371社

男性育休

0.0%

サービス業内 307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＋一言

