

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

いのちの力になりたい。メディカルウェアを通じて人の生命と健康に貢献する企業を目指す。

売上高
18,000百万円

売上高成長率
6.0%

② 中長期の経営戦略

1. コア市場の深耕

ヘルスケアウェア、ドクターウェアで高感覚ハイエンド商品群と高機能高付加価値商品群を充実。販促活動強化と新販売チャネル構築。

3. 海外ビジネス開拓

東アジアを中心に展開。台湾での洗濯アウトソーシング普及とEC直販モデル確立。韓国ソウル支店設立による直接参入推進。

2. 周辺市場のシェア拡大

手術ウェアでコンペルパックの市場浸透推進。患者ウェアで高感度高機能商品開発投入。

4. 感染対策商品開発

メディカルウェア専門メーカーのノウハウを活かした感染対策商品の開発と医療現場支援。

③ 対処すべき課題

① 営業・販売強化

- ・コア市場深耕によるシェアアップ
- ・周辺市場での業容拡大と海外市場開拓
- ・時代に即した新販売チャネル構築と広告宣伝活動強化

② 製品・企画力向上

- ・高機能性・高感性・高品質・環境保護追求の高付加価値商品企画開発
- ・品質向上と短納期体制の確立
- ・原材料価格上昇への対応と効率的原価低減

③ 経営基盤整備

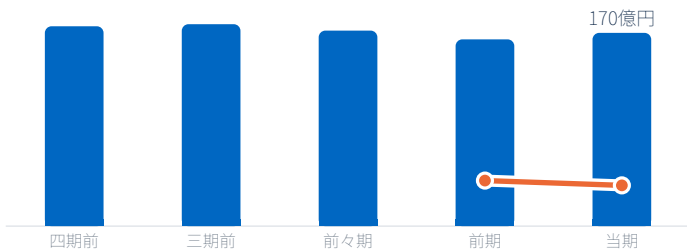
- ・物流効率化とQR体制促進によるコスト低減
- ・意思決定スピードアップと事務効率向上
- ・ISO9001・ISO14001の運用徹底と情報管理体制構築

面接で使えるポイント

- ・医療・介護の現場ニーズを深く理解し、高付加価値メディカルウェアで市場をリード。
- ・2026年8月期売上18,000百万円目標に向け、台湾・韓国などアジア海外展開を加速推進中。
- ・ISO9001・ISO14001運用とコンペルパックなど環境対策商品開発で、社会課題解決に注力。

証券コード 7447

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
170億円営業利益率
21.1%財務健康度
84点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 55.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
686万円

卸売業内 138位/282社

平均年齢
42.7歳

卸売業内 126位/283社

平均勤続
15.9年

卸売業内 73位/282社

女性管理職
0.0%

卸売業内 205位/209社

男性育休
－（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…）

直近ニュース一言

