

## 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

ミッション

ヒトと医療をつないで健康な社会を創る

営業人員一人当たり売  
38,934千円メディカルプラットフォーム  
4,900件自動受付精算機契約件  
467件ソフトウェアサービス  
1,092件

## ② 中長期の経営戦略

## 1. クライアント基盤の拡大

医科・歯科診療所シェアの拡大。新規顧客開拓と既存顧客への再販を加速

## 3. 人材採用・育成強化

顧客開拓と契約数増加のため、積極的な教育投資及び採用投資を実施

## 2. 契約件数の増加

セグメント別の年間契約件数増加を重視。全国拠点ごとの顧客数最大化を図る

## 4. 新サービス・新事業創出

利用者・医療従事者・医療機関経営者の課題解決へ新サービス開発。外部企業との事業提携検討

## ③ 対処すべき課題

## ① 既存事業の継続成長

- ・低単価サービス企画で新規顧客層の開拓
- ・既存顧客へのアップセル（動画記事作成、QR決済機能等）で単価向上
- ・顧客満足度向上による事業基盤強化

## ② 組織体制・人材強化

- ・高齢化社会に対応した事業環境変化への対応力
- ・優秀人材の採用・育成による組織整備
- ・営業人員の平均勤続年数向上へ研修・福利厚生充実

## ③ 情報管理・ガバナンス強化

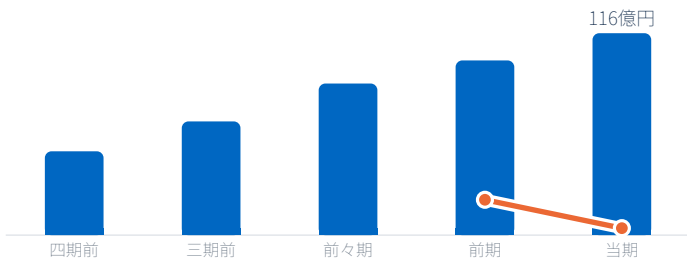
- ・顧客情報・機密情報の厳格管理。ISO27001取得済み
- ・全従業員対象の情報管理教育実施
- ・コンプライアンス・内部管理体制強化で透明な経営

## 面で使えるポイント

- ・医療機関全体28.6万事業所、ターゲット17.3万医院と大きな開拓余地がある成長市場。
- ・営業人員一人当たり売上高38,934千円を目標に、採用・教育投資を積極実施。営業人員の勤続年数向上が経営課題
- ・患者の不安、医療従事者の不満解決がミッション。低単価サービスやオプション拡充でクロスセル成長を目指す

証券コード 9341

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  
116億円営業利益率  
3.5%財務健康度  
92点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 50.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
527万円

サービス業内 352位/524社

平均年齢  
29.4歳

サービス業内 517位/527社

平均勤続  
3.6年

サービス業内 438位/527社

女性管理職  
16.8%

サービス業内 207位/371社

男性育休  
25.0%

サービス業内 281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

参考: (株)GENOVA 【9341】：決算情報

