

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

経営の原点

病院、患者さんの信頼を得る。品質管理・安全管理を第一に取り組む。

売上高経常利益率
5.0%ROE
8.0%

② 中長期の経営戦略

1. 業務拡大と効率化

企業競争力を高め、中長期的な経営基盤を強化。検査工程の見直し
・自動化投資による業務改革を推進。

3. 店舗拡大と事業開発

新規店舗出店、既存店の業績伸長、新規事業拡大による売上・利益
純増。M&Aによる業容拡大。

2. 顧客基盤の深耕拡大

新規顧客獲得と既存顧客との取引深耕拡大に注力。グループ全体の
強い顧客基盤を活かした営業展開。

4. 人材育成体制の充実

集合型研修見直し、キャリア別の効果的な教育・研修制度導入。薬
剤師確保を積極的に推進。

③ 対処すべき課題

① 診療報酬改定への対応

- ・調剤薬局事業の薬価改定は毎年マイナス基調が継続。
- ・医療費抑制政策が継続強化される見通し。
- ・薬価差益の縮小に対応する経営戦略が必須。

② 臨床検査事業の業務改革

- ・検査工程の継続的見直しと自動化投資による効率化。
- ・検査精度向上への設備投資。

③ 医療業界の経営環境

- ・高齢化社会加速に伴う医療費抑制政策の強化。
- ・北海道を拠点とする地場企業として業容拡大と安定収益確保を両立。

面接で使えるポイント

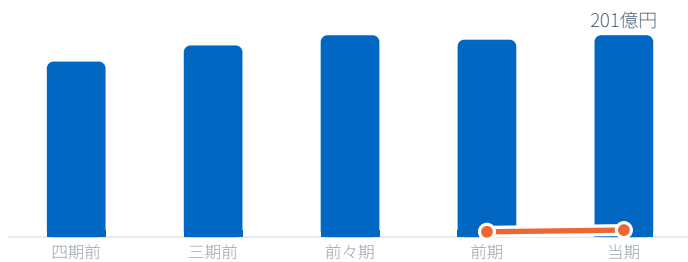
- ・1965年の設立以来、臨床検査と調剤薬局を両柱に医療業界で信頼構築してきた実績と、今後の成長戦略。
- ・毎年のマイナス薬価改定という厳しい経営環境の中で、新規出店やM&Aで業容拡大を目指す挑戦姿勢。
- ・質の競争力強化と人材育成を重視し、薬剤師確保や効果的教育制度で持続可能な組織構築を推進する方針。

札幌臨床検査センター株式会社

サービス業 | 非上場（有報提出会社） | 決算期 3月31日 …

EDINETコード E04950

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
201億円

営業利益率
3.5%

財務健康度
50点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 39.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
409万円

平均年齢
41.8歳

平均勤続
12.5年

女性管理職
11.6%

男性育休
50.0%

※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

要するに

当社（札幌臨床検査センター株式会社）、子会社である株式会社帯広臨床検査センター

主力事業・セグメント

- ・DispensingPharma 56.8%
- ・ClinicalTesting 38.8%
- ・医療DevicesSales・M 4.4%

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

