

長期ビジョン達成へのロードマップ

第1フェーズ での取り組み

経営の進化

2035年の壮大なビジョンを達成していくために、まずは事業成長中心から企業価値向上中心へと経営を進化させていきます。積極的な投資と施策実行により人的資産を強化し、組織の力をより向上させていくことで、さらなる事業成長とイノベーションを促します。さらに、より広い領域で新たな価値を生み出すために、従来の自前主義から脱却し、他社との共創主義への転換を図ります。

既存事業の強化

資本収益性の向上に向けて、ROICによる事業ポートフォリオ管理・投資管理を実施していきます。AI・IT活用へのさらなる注力、顧客視点からのイノベーション創出により、既存事業における提供価値を拡大し、あらゆるニーズに応えられるヘルスケアグループを目指します。

新規領域探索の基盤構築

ヘルスケア領域と周辺領域を軸に、事業創出を進めていく方針であり、新規領域探索の基盤構築を優先課題と考えます。第1フェーズにおいては事業創出に向けた組織体制の構築、ヘルスケア関連企業との共創検討、そして挑戦を奨励するカルチャーへの変革を進めていきます。

長期ビジョン2035では、ROE、ROIC、売上高・EBITDAの年平均成長率を重視する財務指標とすることで、資本収益性の向上と成長性の確保を目指します。さらに、ありたい姿を体現するための指標として、組織活力度とイノベーション創出力を未財務指標に設定します。

また長期ビジョンの実現に向けて、未財務資産の強化を継続していくと同時に、2027年3月までの3か年を第1フェーズとして、着実に取り組みを実行していきます。

第2フェーズ

第3フェーズ

第4フェーズ

持続的な 経営基盤の強化

人的資産

人的資本経営の
推進

顧客資産

DXを通じた
サービス変革

組織資産

AI・IT活用による
生産性の追求

2035年のありたい姿

誰もが一番に相談したくなる
ヘルスケアグループへ

財務目標

資本収益性と成長性を重視

ROE 15% ROIC 15%

売上高・EBITDA年平均成長率
10%～

未財務目標

組織活力度、イノベーション創出力向上

Net Promoter Score[※]、
エンゲージメントスコア等
によるKPIの設定を検討

※顧客ロイヤルティ(サービスに対する信頼・愛着)を測る指標であり、実際にそのサービスを推奨する人の割合を表すもの。

長期ビジョン2035の実現
新規事業を新たな成長ドライバーへ