

|| 企業調査レポート ||

CE ホールディングス

4320 東証プライム市場・札証

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年6月27日(月)

執筆：客員アナリスト

大川勇一郎

FISCO Ltd. Analyst **Yuichiro Okawa**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2022 年 9 月期第 2 四半期累計業績の概要	01
2. 2022 年 9 月期業績の見通し	01
3. 今後の見通し	01
4. 株主還元策	02
■ 事業概要	02
1. 沿革	02
2. 事業内容	04
3. サステナビリティ	08
■ 業績動向	08
1. 2022 年 9 月期第 2 四半期累計業績の概要	08
2. 事業セグメント別動向	09
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
1. 2022 年 9 月期の業績見通し	11
2. 中期経営計画	12
3. 今後の見通し	14
■ 株主還元策	15

■ 要約

2022 年 9 月期第 2 四半期累計は増収、サービス主体の事業構造に転換しさらなる成長を狙う

CE ホールディングス <4320> は、1996 年に札幌で設立されたシステム受託開発企業を母体とし、その後電子カルテをはじめとする医療 ICT 分野に特化することにより発展を遂げた。2013 年に持株会社制に移行し、CE ホールディングスグループとして医療 ICT 分野を中心に事業領域を拡大している。「医療を中心としたヘルスケア全般を IT で支援し、それに関わる『国民の安心・安全な生活』や『社会や事業者が抱える課題解決』に寄与することを旨とする」という企業理念を掲げ、企業価値の向上を目指す。

1. 2022 年 9 月期第 2 四半期累計業績の概要

2022 年 9 月期第 2 四半期累計業績は、売上高が 7,233 百万円（前年同期は 6,719 百万円）、営業利益が 616 百万円（同 647 百万円）、経常利益が 620 百万円（同 683 百万円）、親会社株主に帰属する四半期純利益が 335 百万円（同 382 百万円）となった。電子カルテシステム「MI・RA・Is / AZ（ミライズ / エズイー）」の受注・導入作業が好調に推移したことで、売上面でも同様となった。なお、2022 年 9 月期第 1 四半期から収益認識に関する会計基準等を適用しているため、決算短信に前年同期比での増減率は記載していない。

2. 2022 年 9 月期業績の見通し

2022 年 9 月期通期については、業績の予想を 2022 年 4 月 25 日に上方修正した。売上高が 12,800 百万円から 13,320 百万円（当初予想比 4.1% 増）、営業利益が 800 百万円から 870 百万円（同 8.8% 増）、経常利益が 800 百万円から 880 百万円（同 10.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益は 420 百万円から 470 百万円（同 11.9% 増）の予想と、それぞれ引き上げた。売上高は前期比 8.4% 増の見込みとなり、2 期連続で過去最高を予想する。一方で、利益面については、2022 年 9 月期はデータ利活用を基軸としたサービスビジネスなどに向けた戦略投資のための研究開発費が増加することなどにより、営業利益及び経常利益は前期比で減益となる見通し。加えて、2021 年 9 月期に関係会社株式の売却により特別利益を計上したこともあり、親会社株主に帰属する当期純利益も前期比で減益となることを予想している。

3. 今後の見通し

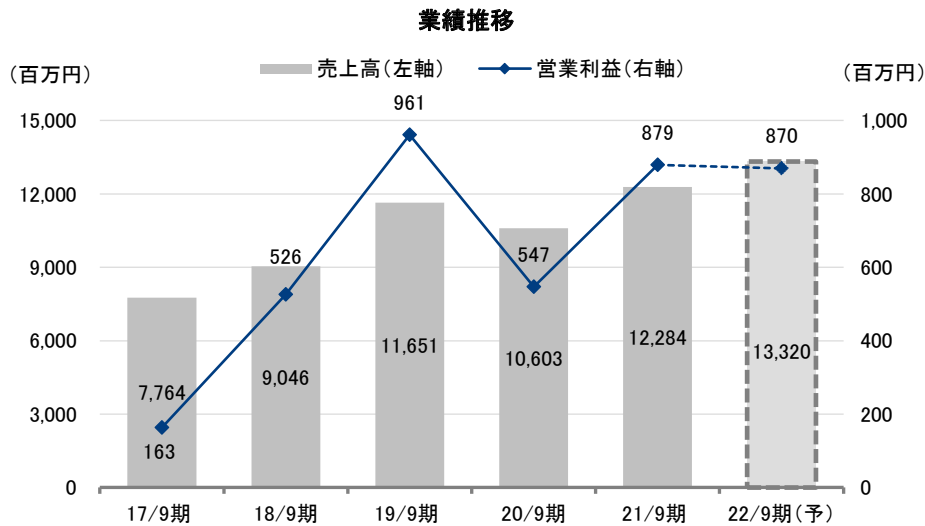
同社では、2024 年 9 月期までの中期経営計画を作成している。具体的には、1) 既存事業の強みを生かした新たなサービスビジネスの創出、2) 既存事業に次ぐ成長事業の創出、3) 既存事業の収益拡大、の 3 つを掲げている。最終年度の 2024 年 9 月期に、親会社株主に帰属する当期純利益で 7 億円、流通株式時価総額で 95 億円、顧客医療施設数で 1,100 施設という数値目標達成を目指す。また、現在の販売主体からサービス主体の事業構造に転換することで、電子カルテの高付加価値化によるさらなる成長を狙う。

4. 株主還元策

安定増配の方針の下、企業成長を見込んでいることから2022年9月期も増配を予想している。また2024年9月期には10.0円の配当を目指す。

Key Points

- ・2022年9月期第2四半期累計業績は増収、「MI・RA・Is / AZ」の受注高・導入作業が好調に推移
- ・2022年9月期通期は業績予想を上方修正。売上高で過去最高を予想するも、各利益は減益の見通し
- ・企業成長を見越して2022年9月期は増配予想。2024年9月期には10.0円の配当を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

医療を中心としたヘルスケア全般に ICT で貢献する電子カルテベンダーかつ医療情報システム Sler

1. 沿革

同社は、業務システムに特化した技術集団を目指して札幌市で1996年3月に設立された(株)オネスト・エスが前身となる。1999年9月には同社初の電子カルテシステムの製品版を完成させた。2000年2月に商号を(株)シーエスアイに変更し、同8月に厚生省(現厚生労働省)の新事業創出促進法に基づく「新事業分野開拓の実施に関する計画」の認定を受けた。また、同10月には札幌商工会議所から2000年度の「北の起業家表彰」優秀賞を受賞し、2007年10月には、2007年度情報化促進貢献企業等表彰において、経済産業大臣表彰を受賞した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

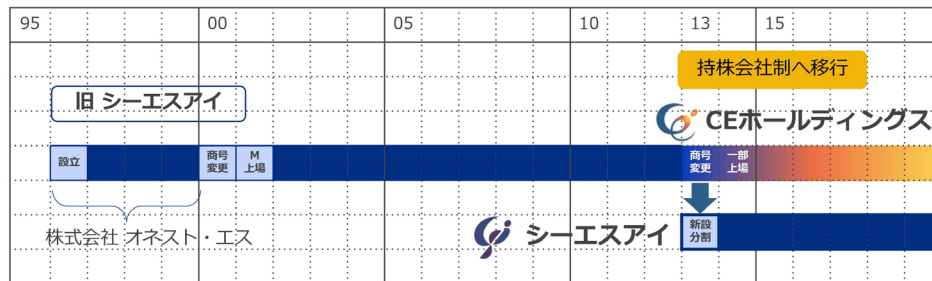
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

CE ホールディングス | 2022年6月27日(月)
 4320 東証プライム市場・札証 | <https://www.ce-hd.co.jp/ir/>

事業概要

その後、2013年4月に(株)CEホールディングスに商号変更し、持株会社体制へと移行した。会社分割により、電子カルテシステム事業を承継させた(株)シーエスアイ(CSI)を設立。同時期に(株)CEリブケア(現(株)Mocosuku)を設立し、2014年6月に(株)ディージェーワールドを子会社化、2015年3月に(株)エムシーエス(MCS)の株式を取得し合併会社化。2016年11月に(株)システム情報パートナー、2019年11月に(株)マイクロン(完全子会社(株)エムフロンティアを含む)の株式をそれぞれ取得し、子会社化した。また、2021年10月にシステム情報パートナーと(株)ディージェーワールドを合併し、存続会社であるシステム情報パートナーの商号を、(株)デジタルソリューション(DS)に変更している。直近では、2022年2月にデジタルマーケティング全般を支援する(株)サンカクカンパニーを完全子会社化した。

グループの沿革



出所：決算補足説明資料より掲載

同社グループは、医療を中心としたヘルスケア全般をITで支援し、これに関わる「国民の安心・安全な生活」や「社会や事業者が抱える課題解決」に寄与することで、企業価値の向上を目指す。

事業内容

セグメント	主要な製品・サービス	提供会社
医療ソリューション事業	電子カルテシステム	MI・RA・Is / AZ 等
	地域医療連携システム	ID-Link
	医療機関・患者のコミュニケーションサービス	かかりん
	医療情報システムの受託開発	CSI、DS
	医療情報システムの運用管理 (病院内のシステム・ネットワークの運用管理等)	DS
	医療機関向け料金後払いシステム	DS
	医薬品・医療機器の臨床開発受託	マイクロン
	その他	企業や健保組合からの、健康相談窓口や特定保健指導の受託
	人材事業(介護士等の資格保有者派遣、一般紹介・派遣)	Mocosuku
	デジタルサイネージの販売	DS
	Webサイトの構築・運用、コンテンツ制作	Mocosuku、 サンカク カンパニー
	企業やサービスのデジタルマーケティング実行支援、 デジタルマーケティング人材の育成	サンカク カンパニー

出所：会社紹介資料等よりフィスコ作成

事業概要

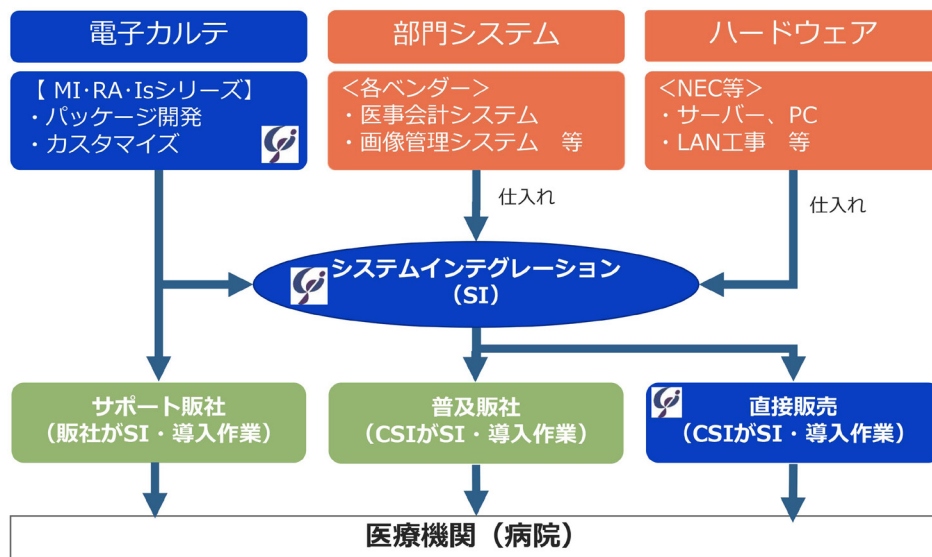
導入件数 900 件に迫る電子カルテシステムが主力。 Sler としてシステムの企画、構築、運用サポートで幅広く医療を支える

2. 事業内容

1) 医療ソリューション事業

同社グループの主力事業は、病院向けの電子カルテシステム開発・販売、及び医療情報システムインテグレーション（医療機関を中心としたユーザーの課題を解決するための情報システムの企画、構築、運用サポートなどを引き受ける事業）である。同社グループのCSIは、電子カルテシステムを自社開発し、他社で開発した会計（医事会計）や画像管理、検査システムなどの部門システムからハードやネットワークまでを組み合わせて販売する。同社の電子カルテシステムは受注から稼働まで数ヶ月から1年近くかかる場合もあるが、それは同社がソフトウェアの開発・販売を行うだけでなく、システム構築、電子カルテシステムと各種部門システムとの接続、マスター設定等までシステム導入支援を行う企業だからである（直接販売の場合）。また、CSIは全国に有力な販売店網を有しており、それらの販売店が営業活動を行い、CSIから電子カルテシステムのライセンスを仕入れ、販売店自身でシステムインテグレーションを行うことも多い（間接販売）。

電子カルテシステム販売の事業構造



出所：会社紹介資料より掲載

医療ソリューション事業では、CSIとMCS、DSが電子カルテシステム「MI・RA・Is/AZ」を中心とした医療システム開発と受託システム開発を行っている。「MI・RA・Is/AZ」は一般病院向けパッケージ、療養病棟や精神病棟を有した病院向けパッケージ、ノンカスタマイズによる低価格で導入可能な小規模病院向けパッケージなど複数の製品ラインナップを揃え、様々な規模・形態の医療機関のニーズに応えることで、877件もの導入実績を持つ（2022年3月31日現在）。加えて、全国800を超える医療機関によるノウハウにより、医療安全・経営改善・業務効率向上をサポートする強みを有している。また、主に日本電気<6701>（NEC）グループからの委託により、地域中核病院を中心とした大病院向けの医事会計システム、電子カルテシステム、オーダーリングシステム、検査システム、輸血システム等の医療情報システムの開発を行っている。

CEホールディングス | 2022年6月27日(月)
 4320 東証プライム市場・札証 | <https://www.ce-hd.co.jp/ir/>

事業概要

「MI・RA・Is / AZ」 操作画面 (左) と機能 (右)

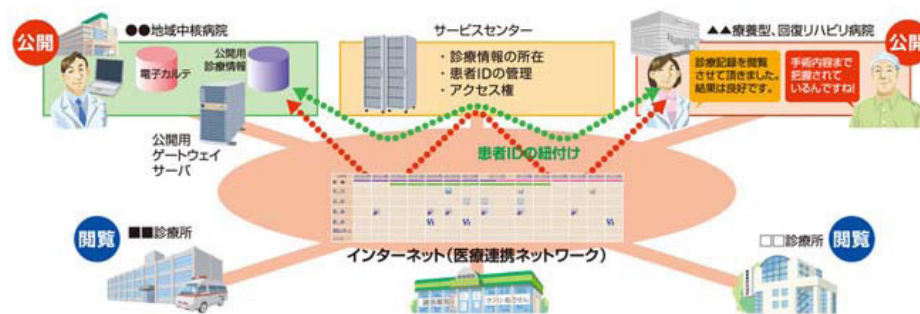


出所：同社グループホームページより掲載

医療ソリューション事業における連結子会社での主な事業として、CSIでは電子カルテシステム「MI・RA・Is / AZ」を中心とした医療システム開発と受託システム開発を担っている。電子カルテシステム「MI・RA・Is」は1999年にリリースして以降、歴代のシリーズが積み重ねてきた信頼と実績の操作性を継承しながら、顧客からの声を積極的に取り入れ、定期的なバージョンアップを実施することで、現在も進化を続けている。また、大規模災害が増加している昨今、従来型の病院内で完結したシステムから、データセンターを利用した病院基幹システム構築の必要性が高まっており、こうしたニーズに応えて、強固で安全なデータセンターを活用し、災害時であっても患者のデータを確実に守るクラウド型電子カルテサービス「MI・RA・Is / AZ for Cloud」も提供している。

ほかにも、医療機関と患者やその家族とのコミュニケーションを支援する「かかりん DX 問診」や、厚生労働省が推進する地域の包括的な支援・サービス提供体制「地域包括ケアシステム」を構築する「ID-Link」などを手がけている。

「ID-Link」システムのイメージ



出所：同社グループホームページより掲載

「ID-Link」は、地域の病院やクリニックに分散した診療情報を統合して共有するネットワークサービスとなっている。休日・夜間でも、連携先の医療機関は診療情報を参照でき、地域全体で地域医療を支えるシステムの構築を目指している。患者ID管理・アクセス権管理・診療情報の所在はデータセンターで、診療情報は医療機関で保管し、地域を跨いだ診療情報の共有のみならず、将来的な共有範囲拡大にも対応可能となっている。

事業概要

MCSでは、「MI・RA・Isシリーズ」の看護支援機能の開発・導入を行っている。看護支援機能は、病棟状況を容易に把握でき、入院から退院までの看護過程を「管理」「現場」の両面でサポートする。このほかに、勤務表作成・管理業務の効率化を支援するシステム「ナース物語 ナイスプラン II」、リハビリ訓練や単位数管理、実施計画書の作成など事務作業や管理業務の軽減をサポートするリハビリテーション業務支援システム「リハ物語 POST」、医師や看護師、薬剤師、医事課など、院内の血糖値測定に関わる業務をサポートする血糖管理システム「MediRound DM1」、院内診療材料のコスト削減、病院経営改善から保険請求漏れ防止、患者の安全確保をサポートする物流管理システム「サプライ物語」など、幅広い製品・ソリューションを手掛けている。

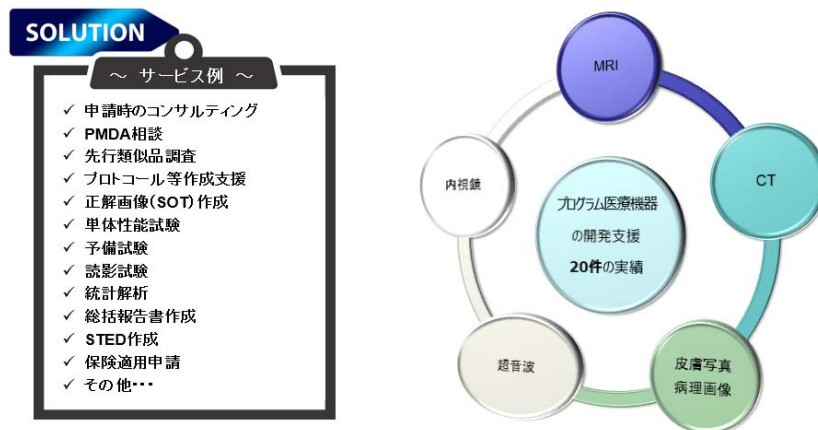
血糖値管理システム「MediRound DM1」の管理グラフ画面



出所：同社グループホームページより掲載

マイクロンでは、主に医薬品や医療機器の臨床開発支援(モニタリング、品質管理、イメージング・コアラボ業務、画像解析、読影支援等)を手掛けている。特に国内では医用画像を活用した臨床試験をサポートする先駆的なイメージングCRO(Contract Research Organization: 医薬品等開発業務受託機関)として、トップシェアを有している。また、同社はプログラム医療機器(SaMD: Software as a Medical Device)の製造販売も行う。SaMDは、疾患の治療、診断、予防に使用されるソフトウェアであり、マイクロンは医療機器の開発支援から販売までを一貫して支援できる日本唯一のCROである。

マイクロンのソリューション事例



出所：同社グループホームページより掲載

事業概要

マイクロンはまた、医薬品・医療機器の臨床開発及び臨床研究領域において、電子カルテ記載情報を含む臨床現場を中心とした日常診療の情報（リアルワールドデータ）を利活用する事業を開始するなど、電子カルテシステムとのシナジー創出に取り組む。

マイクロンの100%子会社であるエムフロンティアでは、臨床開発に必要となる高度な人材の派遣を手掛けている。

電子カルテシステムと医薬品・医療機器の臨床開発は近接分野だが、その両方を同一グループでカバーしているのは日本国内でCEホールディングスグループのみである。また同社グループは、医療施設と製薬会社・医療機器開発会社の両方と接点を持つ数少ないグループでもあり、医療業界において幅広いニーズを把握し、製品・サービス開発につなげられることが大きな強みとなっている。

DSでは、医療ソリューション事業として、医療機関向けキャッシュレスソリューションの提供、医療機関向け運用・保守サービス、システム開発・導入を行っている。医療機関向けキャッシュレスソリューションとして、グローリー（株）と共同で「料金後払いシステム」を新たに開発し、2020年4月に特許を取得している。この「料金後払いシステム」は、医療機関の料金を後払いにすることで、受診後、会計を待たずに帰れるシステムとなっており、医療機関にとってもピークタイムの業務負担軽減やオペレーションコストの削減等の様々なメリットをもたらす。2018年にリリース以降、全国の大学病院や大規模病院を中心に導入を推進している。販売はグローリーが担当し、DSは同システムの導入・保守作業を担う。医療機関向け運用・保守サービスは、現在、首都圏の約20病院で院内情報システムの運用・保守サービスを展開し、障害や問い合わせ対応、システムメンテナンス等の業務を行っている。システム開発・導入は、電子カルテシステムや医事会計システム等の開発・導入等を行っている。

2) その他の事業

Mocosukuは、Web事業、産業保険事業、人材事業を手掛けている。Web事業ではWebサイトの構築・運用及びコンテンツ制作等を、産業保健事業では企業や健保組合からの従業員向け健康相談窓口や特定保健指導の受託等を、人材事業では介護士等資格保有者の派遣や一般紹介・派遣を行っている。

また、DSが手掛けるデジタルサイネージシステム販売及びコンテンツ制作事業も、その他の事業に分類している。

2022年2月に完全子会社したサンカクカンパニーでは、企業やサービスのデジタルマーケティング実行支援とデジタルマーケティング人材の育成を手掛けている。同社は昨年12月に策定した中期経営計画の成長戦略の1つに、デジタルマーケティング事業立ち上げを掲げている。デジタル問診、診療予約、PHR（Personal Health Record）、電子カルテ記載情報の共有など、医療機関と消費者をつなぐサービスの立ち上げ・拡大を目指しており、サンカクカンパニーが持つデジタルマーケティングの技術・ノウハウをグループ内に獲得することにより、これらのサービスを加速させる。

事業概要

3. サステナビリティ

同社では、「医療を中心としたヘルスケア全般を IT で支援し、それに関わる『国民の安心・安全な生活』や『社会や事業者が抱える課題解決』に寄与することを目指す」との企業理念を掲げている。

人々の健康の維持・増進は持続可能な社会を築くうえで根源的なものである。日本の財政や社会保障制度を持続可能なものとするためには増大する国民医療費をどのように抑制していくのかを重要な課題と認識し、医療情報システムの提供や医薬品・医療機器の開発支援等を通じてこれらに貢献することを目指す。加えて、人権・環境等のサステナビリティについても重要な経営課題とし、取り組んでいく。

業績動向

電子カルテシステム「MI・RA・Is / AZ」の販売・保守が好調に推移

1. 2022年9月期第2四半期累計業績の概要

2022年9月期第2四半期累計業績は、売上高が7,233百万円（前年同期は6,719百万円）、営業利益が616百万円（同647百万円）、経常利益が620百万円（同683百万円）、親会社株主に帰属する四半期純利益が335百万円（同382百万円）となった。電子カルテシステム「MI・RA・Is / AZ」の受注高・導入作業が好調に推移したことで、売上・利益面も同様となった。また、受注状況については、受注高6,220百万円（前年同期比4.1%増）、受注残高4,199百万円（前年同期は4,009百万円）となっている。なお、収益認識に関する会計基準等の適用により、2022年9月期第2四半期累計の売上高は50百万円減、売上原価は4百万円減となった。営業利益及び経常利益、税金等調整前四半期純利益はそれぞれ46百万円減となっている。

2022年9月期第2四半期累計の業績

（単位：百万円）

	21/9期2Q		22/9期2Q		前年同期比※
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	6,719	-	7,233	-	7.6%
営業利益	647	9.6%	616	8.5%	-4.8%
経常利益	683	10.2%	620	8.6%	-9.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	382	5.7%	335	4.6%	-12.4%

※ 2022年9月期は収益認識に関する会計基準を適用しており、過年度の遡及修正は行っていないため、前年同期比は参考値。

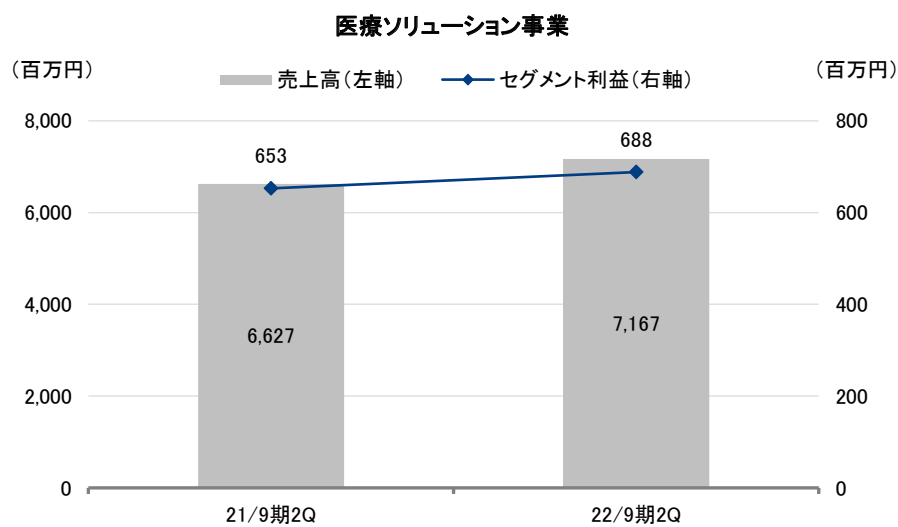
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2. 事業セグメント別動向

1) 医療ソリューション事業

同社グループの大半を占める医療ソリューション事業については、売上高が7,167百万円（前年同期は6,627百万円）、セグメント利益が688百万円（同653百万円）となった。収益認識に関する会計基準等の適用により、売上高は50百万円減少し、セグメント利益は46百万円減少している。なお、受注高は6,209百万円（前年同期比4.7%増）、受注残高は4,192百万円（前年同期末は4,005百万円）だった。

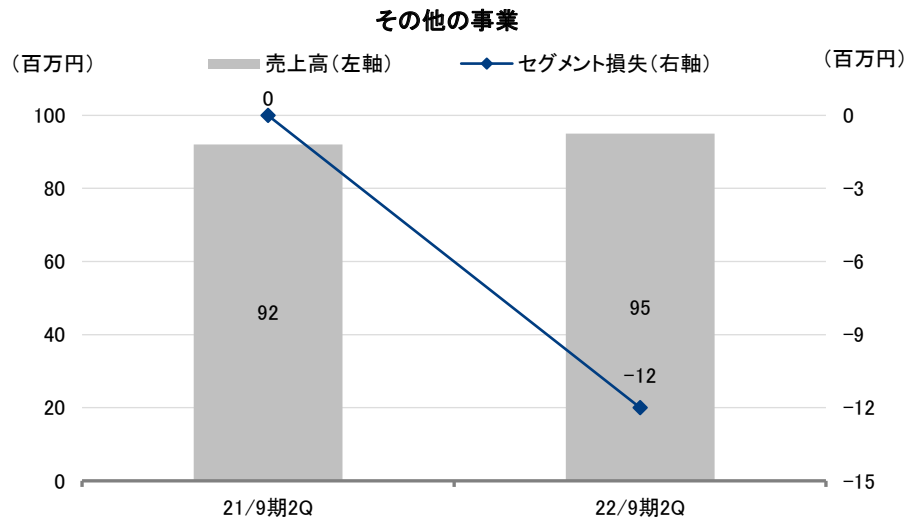


出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

2) その他の事業

その他の事業は、売上高が65百万円（前年同期は92百万円）、セグメント損失が12百万円（同0百万円）だった。その他の事業においては、収益認識に関する会計基準等の適用による売上高及びセグメント利益への影響はない。受注高は10百万円（前年同期比76.2%減）で、受注残高は7百万円（前年同期末は4百万円）だった。

業績動向



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

3. 財務状況と経営指標

2022年9月期第2四半期連結会計期間末における流動資産は7,749百万円となり、2021年9月期末対比で645百万円増加した。これは主に仕掛品が468百万円、未収入金が399百万円減少した一方で、現金及び預金が1,119百万円、受取手形、売掛金及び契約資産（前期末は受取手形及び売掛金）が334百万円増加したことによるものである。固定資産は3,618百万円となり、前期末比1,263百万円増加した。主に有形固定資産が822百万円、無形固定資産が347百万円増加したことによるものである。この結果、総資産は11,368百万円となり、前期末比1,909百万円増加した。

流動負債は3,723百万円となり、前期末から861百万円増加した。主に買掛金が734百万円、1年内返済予定の長期借入金が114百万円増加したことによるものである。固定負債は長期借入金が656百万円増加したことなどで、前期末比734百万円増の1,852百万円となった。負債合計は前期末比1,595百万円増の5,575百万円となった。

純資産は5,792百万円となり、前期末から313百万円増加した。主に利益剰余金が276百万円増加したことによるもので、内訳は、親会社株主に帰属する四半期純利益335百万円、剰余金の配当119百万円、収益認識会計基準等の適用による利益剰余金60百万円の増加となっている。自己資本比率は前期末の53.6%から6.2ポイント低い47.4%となった。

■ 今後の見通し

既存事業の成長と新たなサービスビジネスの創出を狙う。 販売主体からサービス主体の事業構造に転換し、 電子カルテの高付加価値化へ

1. 2022年9月期の業績見通し

利益面について、2021年9月期は、新型コロナウイルスの感染拡大（以下、コロナ禍）の影響により、その前の期から延期された案件の売上計上が業績に大きく貢献した一方、2022年9月期は、データ利活用を基軸としたサービスビジネスなどに向けた戦略投資のための研究開発費が増加することなどにより、営業利益は前期比で減益となる見通し。加えて、2021年9月期は関係会社株式の売却により特別利益を計上したこともあり、親会社株主に帰属する当期純利益も前期比で減益となることを予想している。一方で、業績の予想を2022年4月25日に上方修正しており、減益幅は当初の想定よりも縮小する見通しとなっている。売上高が12,800百万円から13,320百万円（当初予想比4.1%増）、営業利益が800百万円から870百万円（同8.8%増）、経常利益が800百万円から880百万円（同10.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は420百万円から470百万円（同11.9%増）の予想と、それぞれ引き上げた。

もっとも、コロナ禍の長期化により、現在発生している、あるいは発生の恐れがある事象として以下を挙げている。

- 1) 医療情報システムを受注した病院において、新型コロナウイルス感染症対策として病院関係者以外の施設内への立ち入り制限が行われる、あるいは病院内での感染発生や同社グループもしくは販売パートナーの担当社員等が感染した場合、導入作業が中断し、納品が遅れることにより、売上計上が遅延する。
- 2) 医療機関が新型コロナウイルス感染症対策を優先することにより、同社グループまたは販売パートナーにおける営業活動が長期停滞した場合、受注状況が悪化する。
- 3) 支援を受注した医薬品等の臨床開発プロジェクトにおいて、予定された症例数（データ）を集められず、プロジェクトの進捗が遅延し、売上計上が延期する。

加えて、現在は世界的な半導体不足が発生しており、それに伴うサーバー等の納期遅延が発生する可能性があるとしている。

CEホールディングス | 2022年6月27日(月)
 4320 東証プライム市場・札証 | <https://www.ce-hd.co.jp/ir/>

今後の見通し

2022年9月期業績予想

(単位：百万円)

	21/9期		22/9期					
	実績	売上比	当初計画 (2021年 11月8日)	売上比	前期比※	修正計画 (2022年 4月25日)	売上比	前期比※
売上高	12,284	-	12,800	-	4.2%	13,320	-	8.4%
営業利益	879	7.2%	800	6.3%	-9.0%	870	6.5%	-1.0%
経常利益	908	7.4%	800	6.3%	-11.9%	880	6.6%	-3.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	632	5.1%	420	3.3%	-33.5%	470	3.5%	-25.7%

※ 2022年9月期は収益認識に関する会計基準を適用しており、過年度の遡及修正は行っていないため、前年同期比は参考値。
 出所：決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

2. 中期経営計画

1) 新市場区分への移行

2022年4月4日にスタートした東京証券取引所の市場再編にあたって同社は、プライム市場に移行した。プライム市場の上場維持基準充足に向けた具体的な計画・取り組みについては、「プライム市場の上場維持基準の適合に向けた計画書」を開示し、2026年9月期末までに上場維持基準を充たすため、以下の取り組みを設定した。

- ・ 2026年9月期末までに流通株式時価総額 100 億円以上を目指す
- ・ 時価総額 200 億円（親会社株主に帰属する当期純利益 10 億円× PER20 倍）× 流通株式比率 70% = 流通株式時価総額 140 億円を実現する
- ・ 2024年9月期末には親会社株主に帰属する当期純利益 7 億円を実現し、2026年9月期末には当期純利益 10 億円を達成する

2) 成長戦略

同社は、中期経営計画で以下の3つの成長戦略を掲げる。これにより、2024年9月期の親会社株主に帰属する当期純利益 7 億円、流通株式時価総額 95 億円、顧客医療施設数 1,100 施設という数値目標達成を目指す。

a) 既存事業の強みを生かした新たなサービスビジネス創出

同社は、電子カルテシステム「MI・RA・Is / AZ」の販売や病院向けの Sier として、院内情報システム構築の元請けとなった実績を多数有している。複数製品で構成される医療施設の IT システム全体を把握し、これらの製品との接続・連携ノウハウが強みとなり、同社グループのコア・コンピタンスにつながっている。こうした点を生かすことにより、「新たな価値を継続的に提供し続ける高収益なサービスビジネスの創出」につなげていく。

これまでの製品開発と販売を主体とした投資回収サイクルに加えて、高収益なサービスビジネスを目指した研究開発投資期間を設定する。また、サービスビジネス開始後は、投資と回収を同時に行うことで経営の安定化を目指す。さらに、サービスを中心に事業拡大し、2026年9月期には、売上 180 億円のうち、約 3 分の 1 をサービスで構成することを目指す。

今後の見通し

成長戦略の詳細

既存の顧客基盤や経営資源を活用・発展させ、**新たな価値を継続的に提供し続ける高収益なサービスビジネスを創出**することで医療を含むヘルスケア分野の様々な課題を解決する

当社グループのコア・コンピタンス

医療領域（医薬を含む）における現場のニーズを理解し、中長期にわたり継続的に価値を提供しつづけることができる製品と人材を保有している

当社グループの
ケイパビリティ

医療従事者の現場利用率が最も高い電子カルテシステムで大きなシェアを有している

医療施設に関連する製薬企業や医療機器企業の事業ニーズを把握することが出来る

複数製品で構成される医療施設のITシステム全体を把握し、その機能・運用に与ることができる

医療現場における多種多様なシステムとの接続・連携ノウハウを保有している

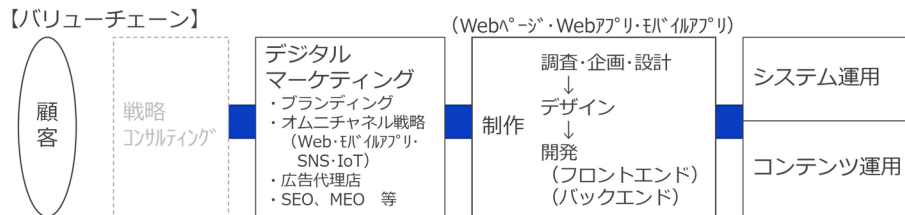
出所：中期経営計画より掲載

b) 既存事業に次ぐ、成長事業の創出

事業ポートフォリオの拡充とグループ内シナジー創出を狙い、デジタルマーケティング・制作・運用分野の事業を2024年9月期までにM&Aにより立ち上げる。これにより、ヘルスケア・メディカル分野のマーケティングの知見を獲得し、独自性を持った事業を確立する。また、DX問診・ePROをはじめとしたWebアプリの制作・開発支援（モバイルアプリ含む）を行うとともに、デジタルマーケティングにより、「コンシューマーへのアクセス」「非対面営業」「大量・少額のサービス販売」を行う。

足がかりとして、2022年2月17日付でサンカクカンパニーの全株式を取得し、完全子会社とした。サンカクカンパニーは、2005年に設立され、大手企業やブランドのWebサイト再構築（リブランディング）、Webプロモーション支援（Web広告の企画・制作・運用、SNSを含む）等、企業のデジタルマーケティング全般をワンストップで支援している。上級Web解析士をはじめとする優秀な人材が多数在籍し、デジタルマーケティング支援について豊富な実績を有している。同社グループが目指すデジタル問診、診療予約、PHR、電子カルテ記載情報の共有など、医療機関とコンシューマーをつなぐサービスの立ち上げ・拡大に向けては、一般コンシューマーの認知向上や実際の体験を共有・拡散してもらうことが必須である。このためのデジタルマーケティングの技術・ノウハウをグループ内に獲得することにより、これらのサービスを加速する方針としている。

デジタルマーケティング事業の立ち上げイメージ図



これ以外にも、成長性が見込まれる事業を発掘し立ち上げ（主にM&Aによる）

出所：中期経営計画より掲載

今後の見通し

c) 既存事業の収益拡大

「収益強化」「原価低減」「生産性向上」による収益拡大で、2026年9月期までに営業利益5.2億円増を目指す。具体的には、小規模医療施設向け電子カルテシステム（クラウド型）投入を予定している。電子カルテシステムは、医事会計システムや医用画像管理システム等の部門システム、サーバーやPC等のハードウェア、及び院内ネットワークの構築等を含めると導入費用が数千万円～数億円規模になるため、これまでは、中～大病院を中心に普及が進んできた。しかし、同社は電子カルテシステムをクラウド化することで導入・維持コストを低減し、小規模特有のニーズに特化した機能を実装したクラウド型電子カルテシステムを投入することで、小規模医療施設への普及拡大を狙う。投入は、2022年にパイロット運用を開始し、2023年には本格展開開始を予定する。直販による運用検証後、電子カルテシステム普及率の低い小規模医療施設市場（病床数20～99床）に対して、販売店による販売を中心に営業強化を図る。

グループ各社の成長戦略

製品・サービス	戦略・施策	推進主体
電子カルテシステム	利益率向上に向けた事業構造の変革 ・販売店支援強化 ・外注費及び仕入コストの削減	CSI、MCS、DS
医療費後払いシステム	・電子カルテシステム導入病院への営業展開（大病院を中心に25施設で稼働（2021年9月末時点）。毎年10～15程度の増加を目指す）	DS、CSI
医療用画像解析ソフトウェア	脳画像解析プログラム PMAneo の普及拡大 営業・導入・保守の体制強化 ・医療機器承認取得及び保険収載に向けた手続継続	マイクロン
プログラム医療機器（SaMD）開発支援	SaMD サポートパッケージの展開により、事業を確立 ・営業強化 ・開発支援に加え、販売や導入支援のクロスセルを図る	マイクロン
デジタルマーケティング	デジタル問診、診療予約、PHR、電子カルテ記載情報の共有など、医療機関とコンシューマーをつなぐサービスの立ち上げ・拡大を目指す	サンカクカンパニー

出所：中期経営計画等よりフィスコ作成

3. 今後の見通し

医療ソリューション事業を中心に販売面の強化、顧客満足度向上、製品の品質向上と機能強化、及び利益率の改善に取り組む。ICTを活用したヘルスケア関連サービスや、医療介護連携構築のための情報共有基盤の整備を進めるべく、業務提携などを通じた当該サービス拡大への取り組みを積極的に推進している。

同社が注力するデジタル問診票「かかりん DX 問診」は、紙の問診票とは異なり、最初の質問の答えを受けて次の質問が変わるため、患者毎に問診を掘り下げ、よりシャープで深い問診が可能となる。また、デジタル問診は選択的回答のため、答えと症状から疑われる病名等を規格的に整理・構造化することができる。この構造化されたデータを電子カルテに連携・反映させることで、診察時における医師の状況把握が容易になり、精度の高い診察が可能となる。病気になってからだけでなく、企業等による健康問診にも利用できるため、多くの人の健康維持に貢献する。また、こうして集められたデータを統計的に解析することで、これまで見えなかった病理の症例や傾向を顕在化させることができ、医療のさらなる発展につながる可能性もある。

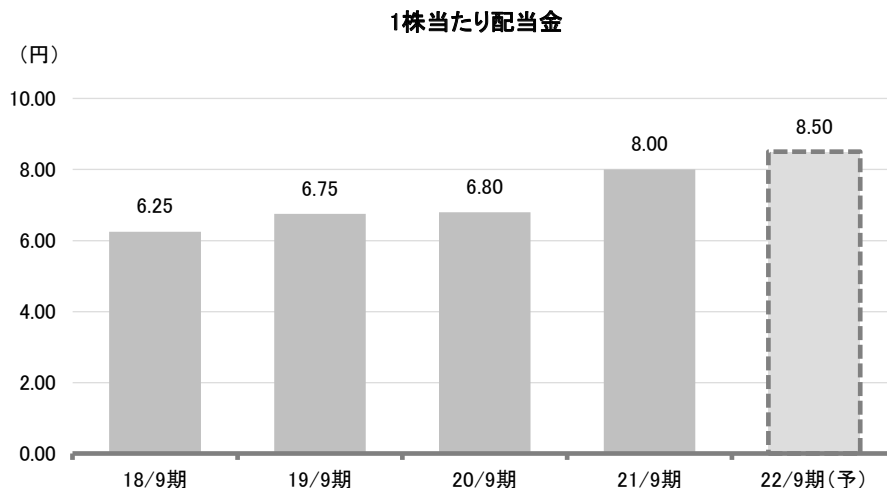
今後の見通し

企業等の健康問診などの利用のためには、同社の製品を医療関係者だけでなく、一般消費者にまで認知を広げるとともに、ユーザーの需要を捉えて製品機能の向上につなげる必要がある。それには高度なデジタルマーケティング能力が必須となる。このために、同社が新たに事業展開として動いたものが、サンカクカンパニーの完全子会社化である。サンカクカンパニーは2005年に設立され、大手企業やブランドのWebサイト再構築(リブランディング)、Webプロモーション支援(Web広告の企画・制作・運用、SNSを含む)等、企業のデジタルマーケティング全般をワンストップで支援している。サンカクカンパニーの子会社化により、デジタルマーケティングの分野を補完強化することとなった。「かかりんDX問診」と「MI・RA・Is / AZ」の連携とデジタルマーケティングによる販路拡大で、同社製品の高付加価値化、他社との差別化を狙う。

■ 株主還元策

安定増配の方針の下、2024年9月期に10円配当を目指す

株主尊重を第一義として考え、利益配分については経営基盤の一層の強化と事業拡大に必要な内部留保を確保しつつ、株主への利益還元を継続して実施する。内部留保資金については、財務体質の強化を図るとともに、会社の競争力及び収益力の向上のため、長期的な視点で投資効率を考えて活用する方針。会社成長を見込み今期も増配し、2024年9月期は10.0円の配当を目指す。



注：2019年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っている。

19/9期以前は遡及修正した金額を記載

出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp