

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2023 年 1 月 30 日 (月)

執筆：客員アナリスト

石灰達夫

FISCO Ltd. Analyst **Tatsuo Ishibai**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2022 年 9 月期 決算の概要	01
2. 2023 年 9 月期 決算の見通し	01
3. 中期経営計画 2025	02
4. 株主還元策	02
■ 事業概要	03
1. 沿革	03
2. グループ会社	05
3. 事業内容	05
4. サステナビリティ	11
■ 業績動向	12
1. 2022 年 9 月期決算	12
2. 事業セグメント別動向	13
3. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	16
1. 2023 年 9 月期の業績見通し	16
2. 中期経営計画 2025	17
3. さらなる成長に向けて	20
■ 株主還元策	21

要約

2022 年 9 月期は過去最高益、年率 2 ケタの増収増益を更新

CE ホールディングス <4320> は医療系システム開発を手掛ける（株）シーエスアイを中核とする持ち株会社。連結子会社 7 社で構成されている。1996 年に札幌で業務システムに特化した技術集団を目指して設立された会社を母体とする、医療 ICT※企業グループである。「人は心に生き心に動く、人こそ企業なり。人の心の痛みを理解し、思いやりと他を生かすことにより、自らも伸びる企業を目指す。」を経営理念とし、グループ会社の経営理念や方針を尊重するとともに、「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『国民の安全・安心な生活』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。」を企業理念に掲げる。電子カルテシステム「MI・RA・Is」シリーズを主力として病院に展開するシステムを構築してきた。このシステムは顧客ごとに最適化して構築することができ、カルテ基本機能に加え、処方、検体検査、看護など汎用性の広い機能をもつ。また、様々な部門システムと接続可能なマルチベンダー方式であり、クラウドにも対応して商品の改善・進化を続けられることが、ビジネスモデルの特徴の 1 つとなっている。2016 年 11 月には（株）システム情報パートナー（現在の（株）デジタルソリューション）、2019 年 11 月には（株）マイクロン、2022 年 2 月には（株）サンカクカンパニーを子会社化するなど、M&A 戦略も積極的に展開して事業基盤を拡大している。

※ ICT：Information and Communication Technology の略で、情報処理及び情報技術のこと。

1. 2022 年 9 月期 決算の概要

2022 年 9 月期の連結業績は、売上高が前期比※ 11.5% 増の 13,702 百万円（前期は 12,284 百万円）、営業利益が 17.3% 増の 1,031 百万円（同 879 百万円）、経常利益が同 14.9% 増の 1,044 百万円（同 908 百万円）となった。電子カルテシステム「MI・RA・Is/AZ（ミライズ・エージー）」の販売が引き続き好調に推移したこと、M&A 戦略で連結対象に追加された（株）サンカクカンパニーの業績が加算されたことも要因となり 2 ケタ増収となった。利益面でも同様に 2 ケタ増益となり、大幅な増収増益となった。

※ 2022 年 9 月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。前期の金額は適用前の数値で算出している。

2. 2023 年 9 月期 決算の見通し

2023 年 9 月期の業績見通しは、売上高で前期比 4.7% 増の 14,350 百万円、営業利益で同 6.7% 増の 1,100 百万円、経常利益で同 5.3% 増の 1,100 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益同 3.7% 増の 610 百万円と連続で過去最高を更新する見通しだ。同社「MI・RA・Is」シリーズは 2022 年 9 月 30 日時点で新規ユーザーが 44 社、同社のシステムをアップグレードした継続ユーザーが 67 社、継続ユーザーが 772 社と、システム導入数は毎年、順調に増加を続けている。今後は小規模医療機関向けクラウド型電子カルテサービス「MI・RA・Is/ QS」の拡販を進め、また、国内でプログラム医療機器の認証を取得し医療機関向けに販売している脳画像解析プログラム「PMAneo」について、台湾でもプログラム医療機器ライセンスを取得し、台湾の医療機関へ販売を行う。

CE ホールディングス | 2023 年 1 月 30 日 (月)

4320 東証プライム市場・札証 <https://www.ce-hd.co.jp/ir/>

要約

3. 中期経営計画 2025

同社は 2022 年 11 月に、2025 年 9 月期に売上高 170 億円、営業利益 17 億円（営業利益率 10%）を目指す「中期経営計画_2025」を発表した。前年に策定した「中期経営計画 2024」では 2026 年 9 月期に営業利益率 10% を達成する計画だったが、それを前倒し上方修正を行った。同時に、2030 年までに営業利益率を 20% に引き上げる方針も発表された。成長戦略として「既存事業の収益拡大」「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」「既存事業に次ぐ、成長事業の創出」という 3 つの戦略を掲げている。

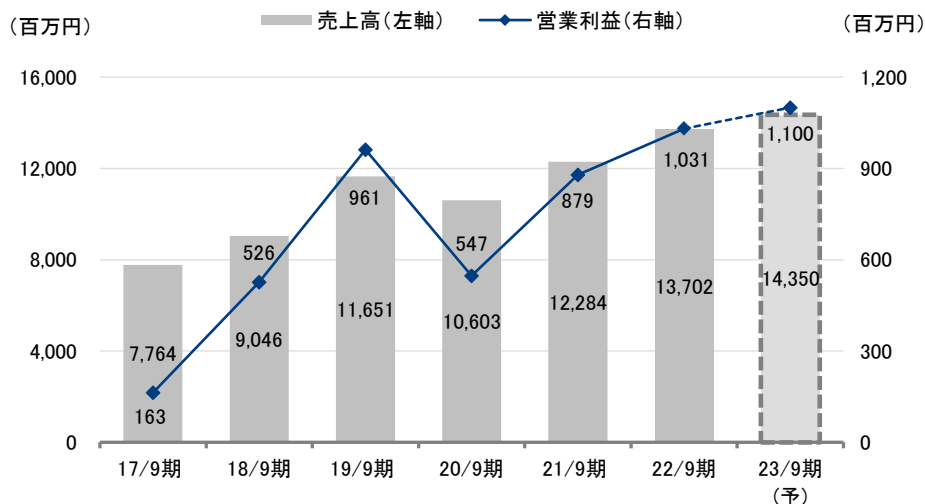
4. 株主還元策

親会社に帰属する当期純利益が業績予想を上回る結果となったことと、2023 年 9 月期から株主優待制度を廃止することを踏まえ、2022 年 9 月期は配当を当初予想の 1 株当たり 8.5 円から 3.5 円増配し 12.0 円とした。また、2022 年 12 月 6 日（火）から 2023 年 6 月 30 日（金）にかけて、資本効率改善及び株主への利益還元を目的として、総額 1 億円（取得株数上限 200,000 株）の自己株式取得を進めている。

Key Points

- ・ 2022 年 9 月期決算は 2 ケタ増収増益を達成、過去最高の業績を更新
- ・ 2023 年 9 月期は医薬品・医療機器等の開発業務受託に係る受注が好調であることや、連結子会社となったサンカクカンパニーの M & A 効果などにより増収増益が続く見通し
- ・ 中期経営計画 2025 では当初計画を上方修正し、2025 年 9 月期に営業利益率 10% の達成を目指す
- ・ 2022 年 9 月期は配当を当初の 1 株当たり 8.5 円から 3.5 円増配し 12.0 円とした

業績推移



注：22/9 月期以降は「収益認識に関する会計基準」等を適用
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

持株会社体制のもと、 医療を中心としたヘルスケア全般に ICT で貢献する医療情報システム 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けた。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、2015 年 3 月には（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（完全子会社の（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（株）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。なお同社の社名は「人々（Consumer）や企業（Enterprise）のために、ヘルスケアの分野で貢献する」ことに由来している。

同社の連結子会社

- 株式会社CEホールディングス
- 連結子会社 7社



出所：同社グループホームページより掲載

CE ホールディングス

4320 東証プライム市場・札幌 2023 年 1 月 30 日 (月)
<https://www.ce-hd.co.jp/ir/>

事業概要

会社沿革

年月	主な事項
1996年 3月	札幌市中央区に (株) オネスト・エスを設立
1999年 2月	本店を札幌市中央区南三条西十丁目 1001 番地 5 に移転
1999年 9月	同社初の電子カルテシステム製品版完成
2000年 2月	商号を (株) シーエスアイに変更
2000年 8月	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」の認定を受ける
2000年10月	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
2001年10月	東京証券取引所マザーズに上場
2002年12月	(株) シーエスアイ・テクノロジーを設立
2004年11月	北海道経済部より北海道「元気の素」発信企業 50 社の 1 つに選出
2007年10月	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ける
2011年 7月	札幌証券取引所に重複上場
2011年10月	本店を札幌市白石区平和通十五丁目北 1 番 21 号に移転
2012年 2月	(株) エル・アレンジ北海道を設立
2012年 5月	(株) 駅探と資本・業務提携契約を締結
2013年 4月	(株) シーエスアイから (株) CE ホールディングスに商号変更し持株会社体制へ移行 会社分割により電子カルテシステム事業を承継した (株) シーエスアイ (現 連結子会社) を設立 (株) CE リブケア (現 連結子会社) を設立
2014年 6月	(株) ディージェーワールドの株式を取得し子会社化
2014年10月	東京証券取引所市場第一部に市場変更
2015年 2月	(株) CE リブケアが (株) Mocosuku に商号変更
2015年 3月	(株) エムシーエス (現 連結子会社) の株式を取得し合併会社化 (株) ディージェーワールドが (株) シーエスアイ・テクノロジーを吸収合併
2015年 8月	(株) エル・アレンジ北海道解散
2015年12月	監査等委員会設置会社へ移行
2016年11月	(株) システム情報パートナー (現 連結子会社) の株式を取得し子会社化
2019年11月	(株) マイクロン (現 連結子会社) の株式を取得し子会社化 (同社完全子会社である (株) エムフロンティアを含む)
2020年 4月	(株) Mocosuku が (株) とらうべの全事業 (介護相談事業及び施設紹介事業を除く) について、会社分割 (吸収分割) により承継
2021年 8月	(株) 駅探との資本・業務提携を解消
2021年10月	(株) 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 (株) 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に変更
2022年 2月	(株) サンカクカンパニー (現 連結子会社) の株式を取得し子会社化
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所の市場第一部からプライム市場に移行

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

グループの沿革



出所：会社紹介より掲載

CE ホールディングス | 2023 年 1 月 30 日 (月)

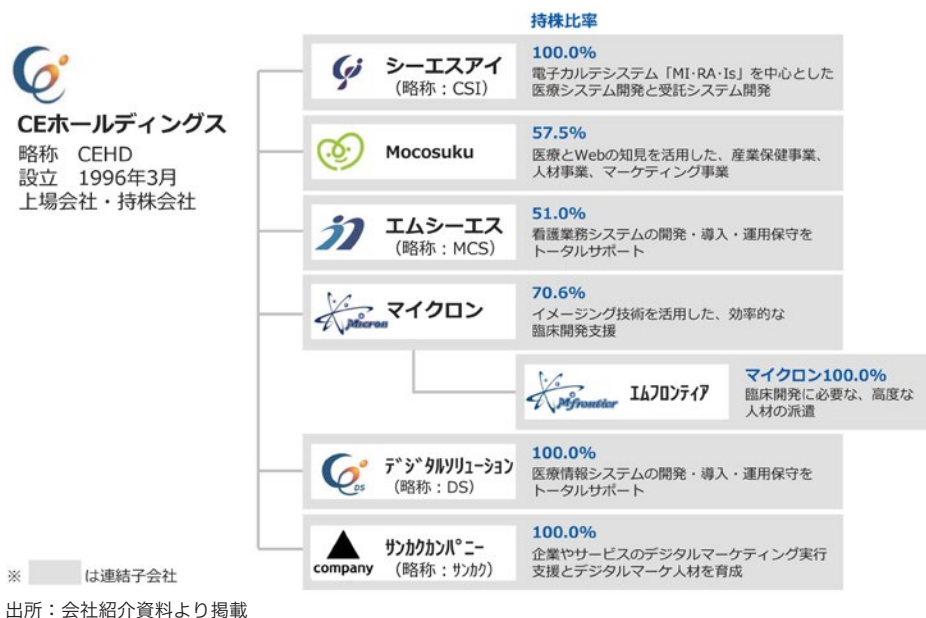
4320 東証プライム市場・札証 <https://www.ce-hd.co.jp/ir/>

事業概要

2. グループ会社

同社は純粋持株会社であり、同社と 7 つの連結子会社で構成される。電子カルテシステムの開発を行う CSI、産業保健事業・人材事業・マーケティング事業を行う Mocosuku、看護支援システムの開発・導入を行う MCS、医薬品や医療機器等の臨床開発支援を行うマイクロンとエムフロンティア、医療情報システムの開発・導入・運用保守や医療機関向けキャッシュレスソリューションを手掛ける DS、デジタルマーケティング実行支援を行うサンカクカンパニーがある。グループ内で横断的に同一の製品サービス手掛ける場合もあり、事業領域、地域、顧客層が幅広く分散されているのは同社の強みの 1 つである。

グループ会社の構成



電子カルテシステムをサービスの中核とし、SIer 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

3. 事業内容

同社は 2023 年 9 月期より報告セグメントを変更した。従来の医療ソリューション事業に健康相談窓口や特定保健指導の受託業務を加え「ヘルスケアソリューション事業」とし、今後の成長戦略の 1 つとして掲げるマーケティング支援にかかる事業領域を「マーケティングソリューション事業」として 2 つのセグメントを設けるとしている。「ヘルスケアソリューション事業」は電子カルテシステム、医療用画像解析ソフトウェア、医薬品・医療機器の開発業務受託を取り扱い、「マーケティングソリューション事業」はデジタルマーケティングの顧客支援、デジタルサイネージシステムの販売やレンタルを行う。2022 年 9 月期のセグメント別売上高及びセグメント別利益の構成比で見ると、「ヘルスケアソリューション事業」が売上高の 98.0%、セグメント利益の 99.2% を占める主力事業となっている。

CE ホールディングス

4320 東証プライム市場・札証

2023 年 1 月 30 日 (月)

<https://www.ce-hd.co.jp/ir/>

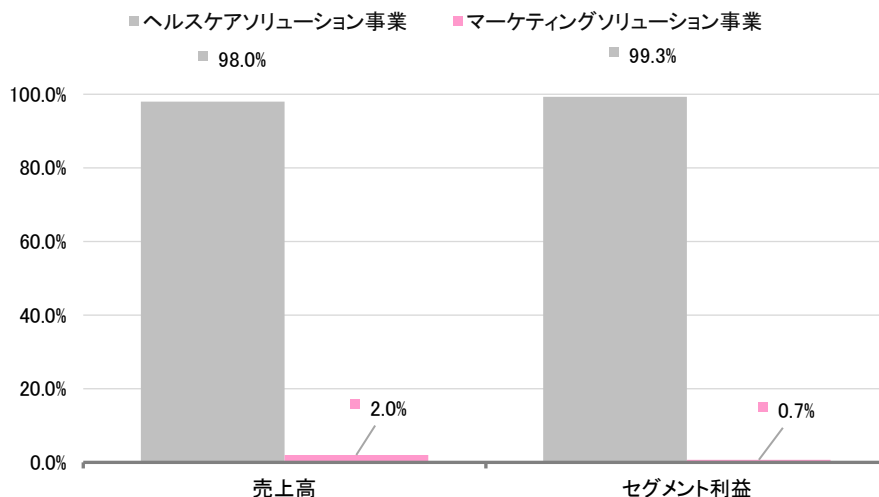
事業概要

事業セグメント別 製品・サービス

セグメント	主要な製品・サービス	提供会社
ヘルスケアソリューション事業	電子カルテシステム	「MI・RA・Is シリーズ」等 CSI、MCS
	地域医療連携システム	「ID-Link」 CSI
	医療機関・患者のコミュニケーションサービス	「かかりん」 CSI
	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	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
	ソフトウェア医療機器の開発・販売・保守	マイクロン
マーケティングソリューション事業	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	Mocosuku
	デジタルマーケティングの顧客支援	Mocosuku、サンカクカンパニー
	デジタルサイネージシステムの販売	DS

出所：会社紹介資料よりフィスコ作成

セグメント別 売上高・利益 構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

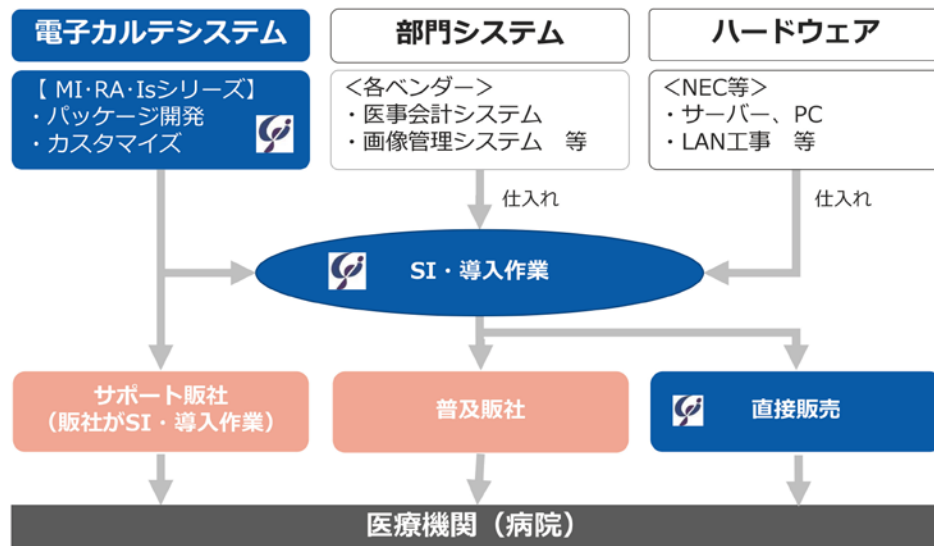
1) ヘルスケアソリューション事業

ヘルスケアソリューション事業は同社グループの主力事業で、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）等である。同社の主力商品である電子カルテシステムを自社開発しており、診療記録システム（紙カルテを電子に置き換えたもの）、オーダリングシステム（医師が検査や投薬等の指示を入力し、それを受取者が処理する）、看護支援システム（看護業務や病棟管理）が連携し病院の基幹システムの役割を担う。これらを会計や画像管理、検査システムなどの部門システムからハードウェアやネットワークまで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から 1 年近くかかる場合もあるが、それは同社が電子カルテソフトウェアの販売に留まらず、設備や設定までシステムインテグレートを行う企業だからである。

CE ホールディングス | 2023 年 1 月 30 日 (月)
4320 東証プライム市場・札証 | https://www.ce-hd.co.jp/ir/

事業概要

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

ヘルスケアソリューション事業の中核となる電子カルテ事業では、CSI と MCS が電子カルテシステム「MI・RA・Is/AZ」を中心とした医療情報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ているため、様々な規模・形態の医療機関のニーズに応えられる。電子カルテの導入実績は 2022 年 9 月 30 日時点で 883 件であり、全国展開されている。加えて、全国 800 を超える医療機関によるノウハウが蓄積されていることにより、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など幅広い事業展開を行い、他社にはないサービスを提供することで差別化を図っている。

「MI・RA・Is/AZ」の製品ラインナップ

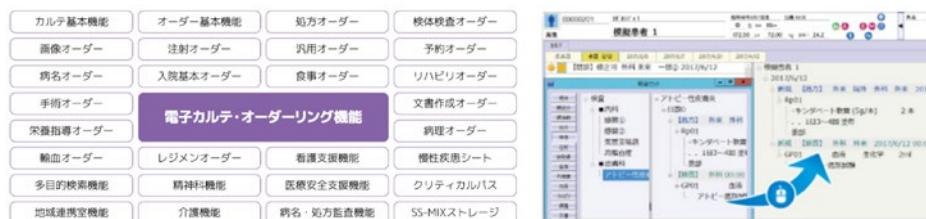


出所：同社グループホームページより掲載

CE ホールディングス 2023 年 1 月 30 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」機能（左）と操作画面（右）



出所：同社グループホームページより掲載

ヘルスケアソリューション事業における連結子会社の主な事業を挙げると以下のようになる。

(a) シーエスアイ（CSI）（持株比率 100.0%）

「電子カルテシステム「MI・RA・Is/AZ」を中心とした医療情報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/AZ」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、年 1 回の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いるため、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」などを手掛けている。「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や、将来的な共有範囲拡大にも対応可能となっている。

「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

CE ホールディングス | 2023 年 1 月 30 日 (月)
4320 東証プライム市場・札証 | <https://www.ce-hd.co.jp/ir/>

事業概要

(b) エムシーエス (MCS) (持株比率 51.0%)

「MI・RA・Is シリーズ」に組み込まれている看護支援システムの開発・導入を行っている。看護支援システム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・管理業務の効率化システム「ナース物語 ナイスプラン II」や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値管理システム「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

(c) デジタルソリューション (DS) (持株比率 100.0%)

医療情報システムの運用管理、医療情報システムの受託開発や導入、医療機関向けキャッシュレスソリューションの提供等を行っている。医療情報システムの運用管理は、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。医療情報システムの受託開発や導入は、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。医療機関向けキャッシュレスソリューションは、「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。なお、DS が手がけているデジタルサイネージシステムの販売やレンタルについては、マーケティングソリューション事業に計上している。

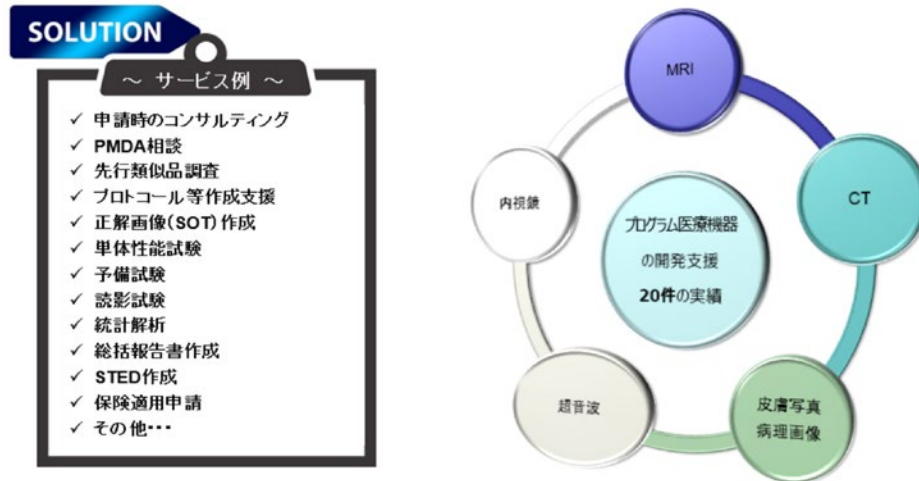
(d) マイクロン (持株比率 70.6%)、エムフロンティア (マイクロンの完全子会社)

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。

CE ホールディングス | 2023 年 1 月 30 日 (月)
4320 東証プライム市場・札証 | <https://www.ce-hd.co.jp/ir/>

事業概要

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

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を利活用する事業を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% 持株会社であるエムフロンティアでは、臨床開発に必要な高度な人材の派遣を手掛けている。同社は、電子カルテシステム「MI・RA・Is/AZ」の開発・販売を主力としているが、医療関係者が直接触れる電子カルテシステムは、他の医療情報システムにはない特異な存在であり、同社グループはその分野で大きなシェアを持っている。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同社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。

(e) Mocosuku (持株比率 57.5%)

医療と Web の知見を活用した、産業保健事業、人材事業、マーケティング事業を手がけている。

事業概要

2) マーケティングソリューション事業

(a) (株) デジタルソリューション (DS) (持株比率 100.0%)

DS が手がけているデジタルサイネージシステムの販売やレンタルについては、マーケティングソリューション事業に計上している。

(b) サンカクカンパニー (持株比率 100.0%)

企業やサービスのデジタルマーケティング実行支援 (Web サイトのリブランディングや Web プロモーション等) やデジタルマーケティング人材の育成を行っている。事業内容が同社の今後の成長戦略で進出する領域に欠かせないものであり、シナジー効果が期待できる。

4. サステナビリティ

同社では、サステナビリティに対する考え方として「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『国民の安全・安心な生活』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。」との企業理念を通じて、その使命に一貫して応え、各事業の強みを生かしながら事業を展開することが、持続的成長を可能にすると考えている。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り、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課題についても重要な経営課題とし、取り組んでいく。事業領域そのものが社会貢献度の高い事業領域であり、同社のサステナビリティへの取り組みは SDGs に挙げられているいくつかの目標と完全に合致している。

業績動向

2022 年 9 月期は売上高・営業利益・経常利益で過去最高を更新、順調に業績を拡大

1. 2022 年 9 月期決算

2022 年 9 月期の連結業績は、売上高が前期比 11.5% 増の 13,702 百万円（前期は 12,284 百万円）、営業利益が同 17.3% 増の 1,031 百万円（同 879 百万円）、経常利益が同 14.9% 増の 1,044 百万円（同 908 百万円）となった。売上高・営業利益・経常利益で過去最高を更新、会社計画に対しても上回って着地した。売上高は主力製品である電子カルテシステム「MI・RA・Is」シリーズが好調な受注を維持しており売上を積み上げたことと、前期末の受注残高が過去最高水準であったことにより順調に拡大したほか、M&A 戦略で連結対象に追加されたサンカクカンパニーの業績が第 3 四半期から加算されたことなどにより 2 桁増収となった。利益面では増収による収益の押し上げ効果が大きく増収につながった。売上原価もコスト構造改革の効果により抑え、増収の要因となった。販管費は事業拡大に伴い人件費増となったが、増収効果により吸収している。

2022 年 9 月期 連結業績の概要

(単位：百万円)

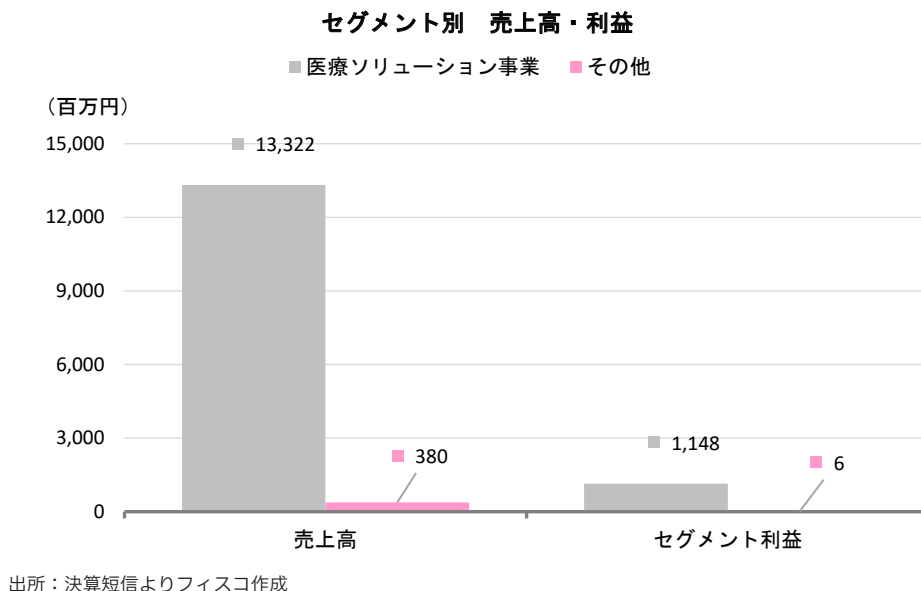
	21/9 期		22/9 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	12,284	100.0%	13,702	100.0%	1,417	11.5%
売上原価	9,635	78.4%	10,543	76.9%	908	9.4%
売上総利益	2,648	21.6%	3,158	23.1%	509	19.2%
販管費	1,769	14.4%	2,127	15.5%	357	20.2%
営業利益	879	7.2%	1,031	7.5%	152	17.3%
経常利益	908	7.4%	1,044	7.6%	135	14.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	632	5.2%	588	4.3%	-44	-7.1%

※ 2022 年 9 月期から「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、過年度の遡及修正は行っていないため、前期比は参考値。
出所：決算短信よりフィスコ作成

CE ホールディングス | 2023 年 1 月 30 日 (月)
4320 東証プライム市場・札証 <https://www.ce-hd.co.jp/ir/>

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

売上高は 13,322 百万円（前期 12,133 百万円）、セグメント利益は 1,148 百万円（同 888 百万円の利益）と増収増益となった。受注高は前期比 4.6% 増の 12,177 百万円、受注残高は 4,431 百万円（前期末 4,658 百万円）と好調に推移している。なお、収益認識会計基準等の適用により、売上高は 460 百万円増加し、セグメント利益は 33 百万円増加した。医療機関向けの自社パッケージ製品の電子カルテシステム「MI・RA・Is シリーズ」を中心に、電子カルテシステムと他社の医事会計システム等の部門システムや、ハードウェア等を組み合わせ、主に中小病院向けに販売をしている。また、同社のサービスを採用する病院の増加から、医療情報システムの保守・運用等のサービスを提供も増えている。平行して電子カルテと簡単に連携可能な問診サービス等、新たな製品の開発にも取り組んでいる。また、マイクロンでは、製薬会社・医療機器メーカー等からの医薬品・医療機器等の開発業務受託、医療用画像解析ソフトウェアの開発・販売を行っている。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を活用する事業を進める等、電子カルテシステムとのシナジー創出に取り組んでいる。

(2) その他

売上高は 380 百万円（前期 151 百万円）、セグメント損失は 6 百万円（前期 11 百万円の損失）となった。受注高は前期比 268.4% 増の 267 百万円、受注残高は 135 百万円（前期末 17 百万円）と増加基調である。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）、他社 Web サイトの構築・運用業務、及び公共・商業施設向けデジタルサイネージシステムの販売等を行っている。また、2022 年 2 月 17 日に連結子会社化したサンカクカンパニーでは、Web サイト再構築（リブランディング）や 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行っている。

CE ホールディングス | 2023 年 1 月 30 日 (月)
4320 東証プライム市場・札証 <https://www.ce-hd.co.jp/ir/>

業績動向

3. 財務状況と経営指標

2022 年 9 月期の流動資産は 7,100 百万円となり、前期末比で 3 百万円減少した。これは主に現金及び預金が増加したものの、仕掛品が 297 百万円、未収入金が 799 百万円減少したことによる。固定資産は 3,804 百万円となり、前期末比 1,449 百万円増加した。有形固定資産が 1,087 百万円増加したことによるものである。有形固定資産は建築及び構築物が 674 百万円増加、M&A を積極的に進めていることから、のれんが 203 百万円増加した。この結果、総資産は 10,905 百万円となり、前期比 1,446 百万円増加した。

流動負債は 3,262 百万円となり、前期末から 401 百万円増加した。主に短期借入金が増加した。1 年内返済予定の長期借入金が増加、契約負債が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増加したことで、前期末比 442 百万円増加の 1,560 百万円となった。負債合計は 843 百万円増の 4,823 百万円となった。

純資産合計は 6,082 百万円となり、前期末から 602 百万円増加した。利益剰余金が増加したことによるもので、主な内訳は、親会社株主に帰属する当期純利益が 588 百万円、剰余金の配当 119 百万円などによる。自己資本比率は前期末の 53.6% から 2.0 ポイント低い 51.6% となった。

安全性の指標を見ると流動比率が 217.7%、負債比率が 79.3% となっており財務基盤は安定している。現金及び預金も前期比で 1,089 百万円増加しており、財務基盤の強化は着実に進んでいる。潤沢な資金の用途については新規事業を対象とした M&A にも活用する方針であり、対象としては新サービスの周辺領域にて商圏拡大が見込めるデジタルマーケティングの案件や、モバイルサービスを取り扱う技術を保有するシナジーが見込まれる領域の事業を想定している。

CE ホールディングス | 2023 年 1 月 30 日 (月)
4320 東証プライム市場・札証 | <https://www.ce-hd.co.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/9 期末	22/9 期末	増減額
流動資産	7,103	7,100	-3
現金及び預金	2,869	3,958	1,089
仕掛品	642	345	-297
未収入金	801	1	-799
固定資産	2,355	3,804	1,449
有形固定資産	652	1,739	1,087
無形固定資産	636	987	351
のれん	166	369	203
資産合計	9,459	10,905	1,446
流動負債	2,861	3,262	401
短期借入金	-	100	100
1 年内返済予定の長期借入金	494	598	103
契約負債	-	308	308
固定負債	1,118	1,560	442
長期借入金	841	1,186	345
負債合計	3,979	4,823	843
純資産合計	5,479	6,082	603
【安全性】			
流動比率	248.2%	217.7%	-30.5pt
負債比率	72.6%	79.3%	6.7pt
自己資本比率	53.6%	51.6%	-2.0pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

電子カルテ「MI・RA・Is」シリーズに対する受注は堅調で、 今後も増収増益が続く見通し

1. 2023 年 9 月期の業績見通し

2023 年 9 月期業績予想

(単位：百万円)

	21/9 期		22/9 期		23/9 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	見込	売上比	増減額	増減率
売上高	12,284	100.0%	13,702	100.0%	14,350	100.0%	648	4.7%
営業利益	879	7.2%	1,031	7.5%	1,100	7.7%	69	6.7%
経常利益	908	7.4%	1,044	7.6%	1,100	7.7%	56	5.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	632	5.2%	588	4.3%	610	4.3%	22	3.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2023 年 9 月期の業績見通しは売上高で前期比 4.7% 増の 14,350 百万円、営業利益で同 6.7% 増の 1,100 百万円、経常利益で同 5.3% 増の 1,100 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益同 3.7% 増の 610 百万円と連続で過去最高を更新する見通しだ。医薬品や医療機器などの開発業務委託に関わる受注が好調で前期末の受注残高が積み上がっていること、前期途中から連結の範囲に含めたサンカクカンパニーの業績が今期では前期末の通期で計上されることなどにより、増収増益を見込んでいる。また同社のビジネスモデルはシステムの入替えなどが難しく、一度病院に採用されるとそのシステムを使い続けるという事業の特性があるため、比較的安定した業績が見通せる特徴がある。同社「MI・RA・Is」シリーズは 2022 年 9 月 30 日時点で新規ユーザーが 44 社、同社のシステムをアップグレードした継続ユーザーが 67 社、継続ユーザーが 772 社と、システム導入数は毎年、順調に増加を続けている。足元の取り組みとして、2022 年 10 月に CSI から発表されたクラウド型電子カルテサービス「MI・RA・Is/ QS」の拡販を進める。病院の中で最も施設数が多い 100 床未満の小規模医療機関における電子カルテシステムの導入率は 30% 程度であり、市場開拓の余地が残されている。この分野に対して、安全性に優れ導入コストが比較的安価なクラウド型電子カルテシステムを投入し、拡販に取り組む。さらに海外市場への参入も行う。マイクロンの取扱商品である脳画像解析プログラム「PMAneo」が台湾でプログラム医療機器のライセンスを取得し、台湾の医療機関へ販売を行う。この取り組みは台湾だけではなく、今後、市場の成長が見込めるアジア圏へも横展開していく方針である。2023 年 9 月期は具体的にこれらの取り組みが始まる。

事業成長は加速化、既存事業の拡大と新たなサービスの創出で 2025年に売上高170億円、営業利益17億円を目指す

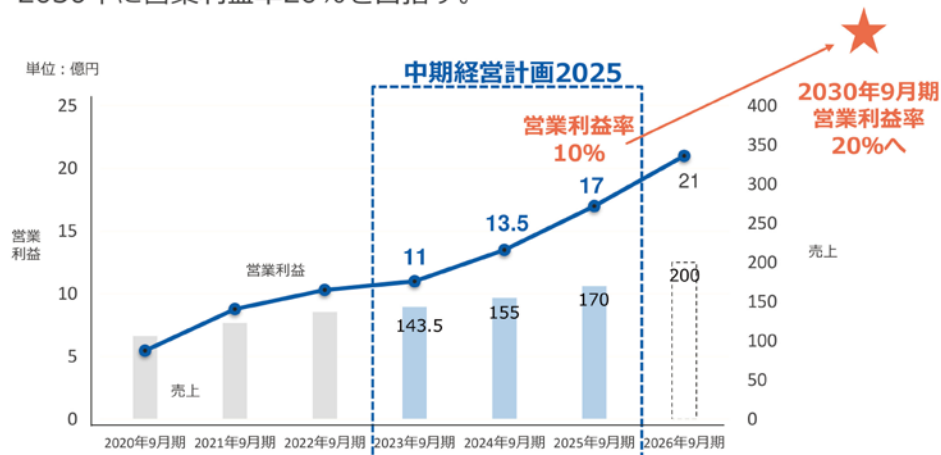
2. 中期経営計画 2025

同社は2021年11月に「中期経営計画 2025」を発表した。経営目標として2025年9月期に売上高170億円、営業利益17億円（営業利益率10%）を掲げている。前年の「中期経営計画 2024」では2026年9月期に営業利益率10%を達成する計画だったが、その計画を1年前倒しで実現する更新を行い、中期経営計画の上方修正を行った。また、2030年には営業利益率を20%まで引き上げる方針である。成長戦略として「既存事業の収益拡大」「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」「既存事業に次ぐ、成長事業の創出」という3つの戦略を掲げている。さらに2030年のさらなる成長に向け、営業利益率20%の達成を決意表明し取り組んでいる。

経営目標

2025年9月期に営業利益17億円（営業利益率10%）

2030年に営業利益率20%を目指す。



出所：「中期経営計画 2025」より掲載

1) 既存事業の収益拡大

ヘルスケア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。既存事業の収益拡大は堅調であり、収益性の向上が1年前倒しで実現できる見通しとなっている。これは主要施策である「原価低減」「生産性向上」の取り組みが、同社が当初想定していたよりも早期に効果が出ていることに加え、電子カルテ市場が活性化していることが要因である。来期の受注状況を見ても底堅く、今後も既存事業は拡大する可能性が高いと見られる。また、事業構造の転換も進めており、これまでの販売を主体とした顧客の獲得とともに、サービスを主体とした顧客の獲得にも取り組むことで、利益率を上げながら事業ポートフォリオを構築し、事業基盤を強化していくという狙いがある。

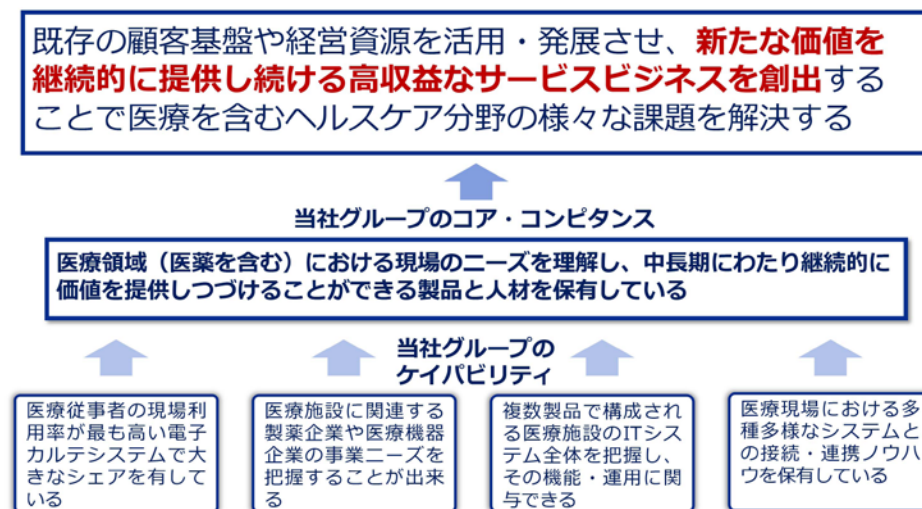
CE ホールディングス | 2023 年 1 月 30 日 (月)
4320 東証プライム市場・札幌 | <https://www.ce-hd.co.jp/ir/>

今後の見通し

2) 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

同社は、電子カルテシステム「MI・RA・Is/AZ」販売を主力とした病院向けの 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を創出」につなげていく。

成長戦略の詳細



出所：決算説明会資料より掲載

また、小規模医療機関向けクラウド型電子カルテサービス「MI・RA・Is/QS」（ミライズキューエス）を昨年10月からサービス開始している。電子カルテシステムは、導入費用が数千万円～数億円規模になるため、電子カルテシステム導入に踏み切れない小規模医療機関も多かった。しかし、電子カルテシステムをクラウド化することで、導入・維持コストの大幅な低減が見込める。そこで同社は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サービスを投入することで、小規模医療施設への販路拡大を狙う。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、直販ではなく販売店での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(2022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

出所：中期経営計画よりフィスコ作成

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 | 2023年1月30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

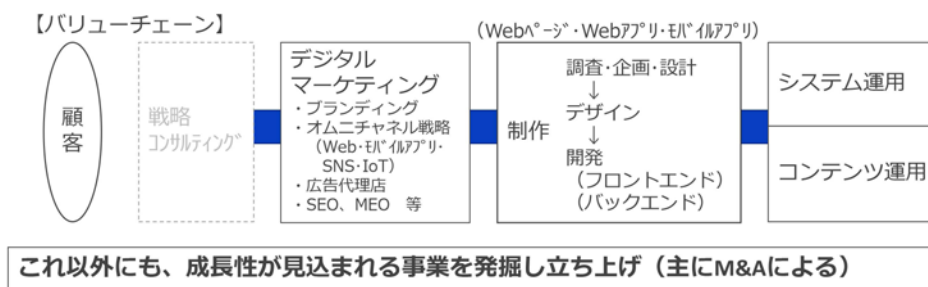
3) 既存事業に次ぐ、成長事業の創出

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事業を開始した。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。

同社が注力するデジタル問診票サービスは、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。

デジタル問診サービスや企業等の健康問診などでの利用を拡大させるためには、同社の製品を医療関係者だけでなく、一般コンシューマー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。このため同社は新たな事業展開の動きとして、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。サンカクカンパニーの子会社化により、同社は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。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と他社との差別化を狙う。

デジタルマーケティング事業の立ち上げイメージ図



出所：中期経営計画より掲載

CE ホールディングス | 2023 年 1 月 30 日 (月)

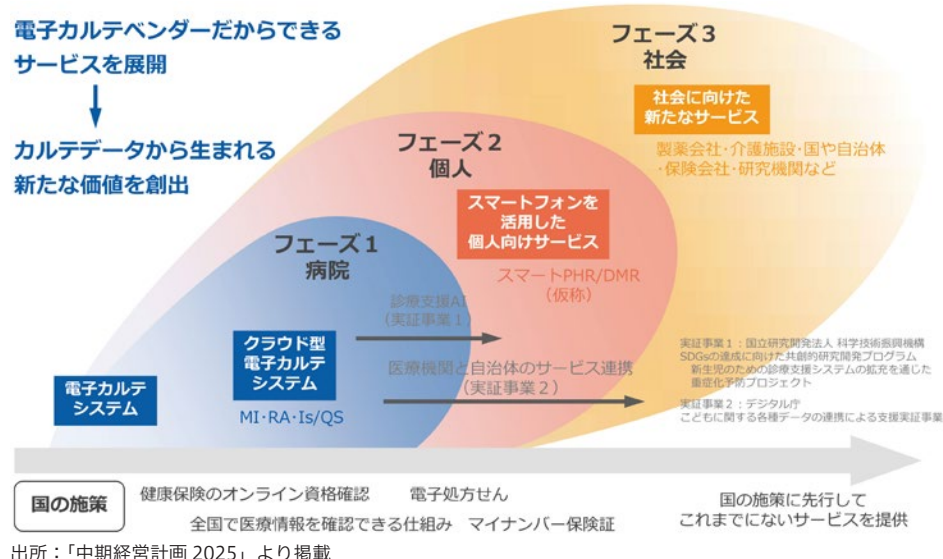
4320 東証プライム市場・札証 <https://www.ce-hd.co.jp/ir/>

今後の見通し

3. さらなる成長に向けて

既存事業の収益拡大に加え、新たなサービスビジネスや成長事業を創出することによりグループ全体の収益性を上げ、2030 年までに営業利益率 20% の達成を目指すとしている。「ヘルスケアソリューションを通じ様々な社会課題の解決に向けこれまでにないサービスを提供する」という姿勢で、これまでにない新しいサービスの開発に取り組む。医療データは重要性が高く、取り扱い管理は慎重にされてきた。一方、生活の質を向上させるキー情報にもなり得る。同社はここに注目し、病院と社会の連携を支援できるような、より付加価値の高いサービス展開をする構想だ。ロードマップでは構想を 3 つのフェーズに分けている。フェーズ 1 ではカルテデータが外部とつながり、フェーズ 2 ではスマートフォンを活用し、患者が統合された個人データを管理するプラットフォームを構築、フェーズ 3 では長期で蓄積されたカルテと統合された医療データを個人が管理・活用を行う。

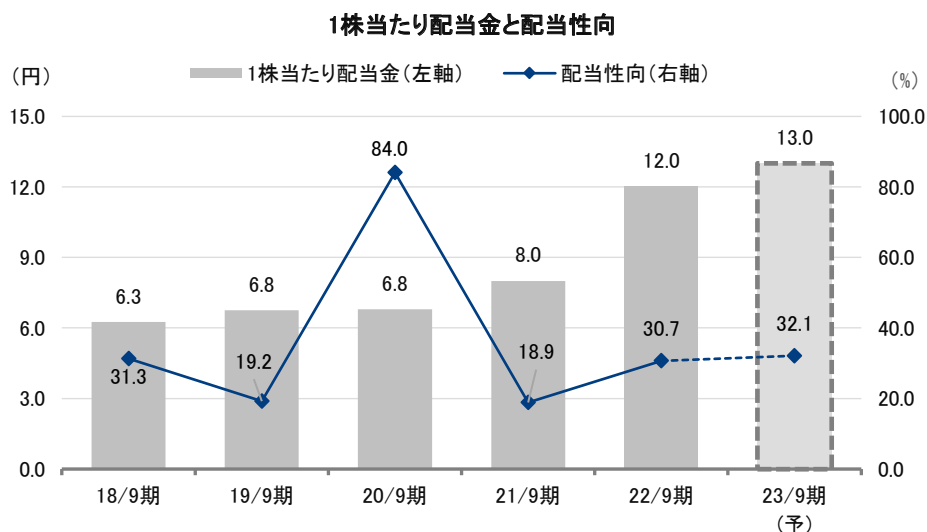
さらなる成長に向けたロードマップ



株主還元策

業績好調のため連続増配、当初予想より 3.5 円増配し 12.0 円に

同社は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である。2022 年 9 月期は親会社に帰属する当期純利益が計画を上回ったことや 2023 年 9 月期から株主優待制度を廃止することを踏まえ、当初予定していた 1 株当たり配当金を 8.5 円から 3.5 円増額して 12.0 円とした。株主優待制度については公平な利益還元を行う観点から廃止することとし、利益還元は配当で行う方針に転換した。また、2022 年 12 月 6 日 (火) から 2023 年 6 月 (金) にかけて、資本効率改善及び株主への利益還元を目的として、総額 1 億円 (取得株数上限 200,000 株) の自己株式取得を進めている。



注：2019 年 10 月 1 日付で普通株式 1：2 の割合で株式分割を行っており、19/9 期以前の金額は遡及修正している

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・表示したものです。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、配布等することは強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