

|| 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7月5日(水)

執筆：客員アナリスト

永岡宏樹

FISCO Ltd. Analyst **Hiroki Nagaoka**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2023 年 9 月期上期の業績概要	01
2. 2023 年 9 月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画 2025	02
■ 事業概要	03
1. 沿革	03
2. グループ会社	05
3. 事業内容	06
4. サステナビリティ	13
■ 業績動向	13
1. 2023 年 9 月期上期の業績概要	13
2. 事業セグメント別動向	14
3. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
1. 2023 年 9 月期の業績見通し	15
2. 中期経営計画 2025	16
3. さらなる成長に向けて	19
■ 株主還元策	20

■ 要約

2023年9月期上期の営業利益は期初計画を上回り着地。 業績は順調に進捗

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株会社。連結子会社7社で構成されている。1996年に業務システムに特化した技術集団を目指して札幌市で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。同社は、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医療情報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持つ。また、様々な部門システムと接続可能なほか、クラウド型製品を提供するなど改善・進化を続けていることが、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. 2023年9月期上期の業績概要

2023年9月期上期の連結業績は、売上高が前年同期比1.5%増の7,341百万円、営業利益が同36.3%増の839百万円、経常利益が同34.9%増の837百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同47.5%増の494百万円となった。期初に計画した上期の売上高7,920百万円、営業利益650百万円と比較すると、売上高は下回ったが、営業利益は上振れた。同社の主力製品である電子カルテシステム「MI・RA・Is/AZ(ミライズ・エージー)」は、受注高としては過去最高だったが、前年同期に複数の大型案件の導入及び更新があったため、売上高が前年同期を下回った。一方、前期第2四半期末に連結対象となったサンカクカンパニーの売上寄与に伴い、連結ベースでの売上高は前年同期比で増収を確保した。営業利益は採算性の良い物件の販売が増加したことに伴い、計画を上回る増益を達成した。

2. 2023年9月期の業績見通し

2023年9月期の業績は、売上高で前期比4.7%増の14,350百万円、営業利益で同21.2%増の1,250百万円、経常利益で同19.7%増の1,250百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同17.3%増の690百万円と連続で過去最高を更新する見通しだ。「MI・RA・Is」シリーズは2023年9月期第2四半期において新規ユーザーが27件、システムをアップグレードした継続ユーザーが42件あり、継続ユーザー826件を含めたシステム導入数は895件(前期末比12件増)と、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(ミライズ・キューエス)」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(ピーエムエーネオ)」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っている。

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

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

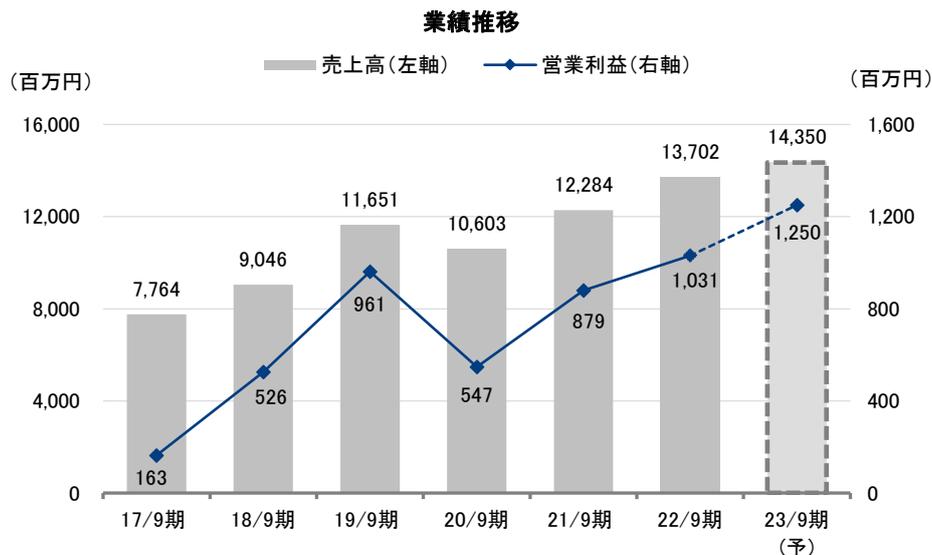
要約

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。2021年12月に策定した「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9月期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。

Key Points

- ・2023年9月期上期営業利益は前年同期比36.3%増の839百万円と期初計画の650百万円を大幅に上振れて着地
- ・2023年9月期通期は医薬品・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
- ・2023年9月期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



注：22/9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したシーエスアイ（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 月にシステム情報パートナー、2019 年 11 月にマイクロン（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 | 2023年7月5日(水)
 4320 東証プライム市場・札証 | <https://www.ce-hd.co.jp/ir/>

事業概要

会社沿革

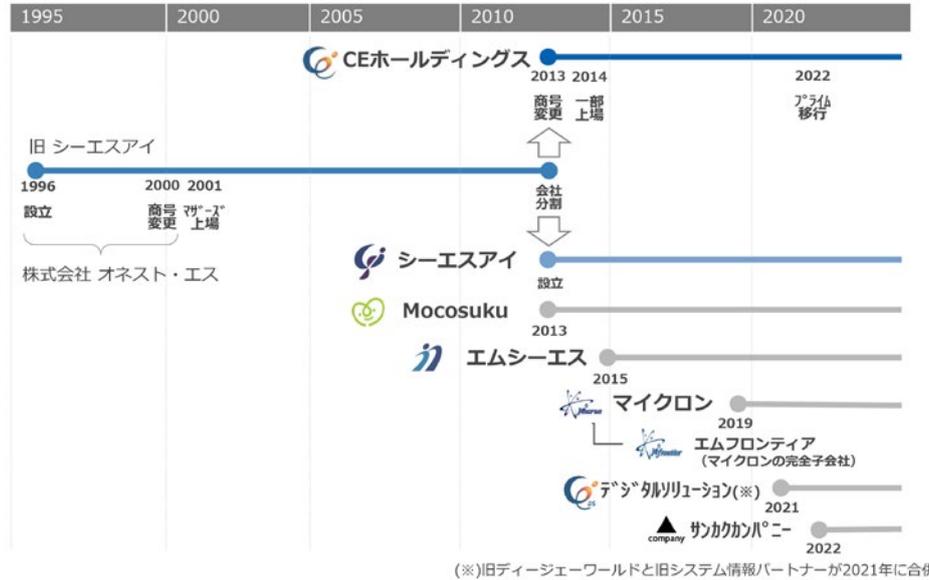
年月	主な事項
1996年 3月	札幌市中央区に(株)オネスト・エスを設立
1999年 2月	本店を札幌市中央区南三条西十丁目1001番地5に移転
1999年 9月	同社初の電子カルテシステムの製品版を完成
2000年 2月	商号を(株)シーエスアイに変更
2000年 8月	厚生省(現 厚生労働省)の新事業創出促進法に基づく「新事業分野開拓の実施に関する計画」の認定を受ける
2000年10月	札幌商工会議所から2000年度の「北の起業家表彰」優秀賞を受賞
2001年10月	東京証券取引所マザーズに上場
2002年12月	(株)シーエスアイ・テクノロジーを設立
2004年11月	北海道経済部より北海道「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

CEホールディングス | 2023年7月5日(水)
 4320 東証プライム市場・札証 | <https://www.ce-hd.co.jp/ir/>

事業概要

グループの沿革



出所：会社紹介より掲載

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・サービスを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。

CEホールディングス | 2023年7月5日(水)
 4320 東証プライム市場・札証 | https://www.ce-hd.co.jp/ir/

事業概要

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、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

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係る事業領域を「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た。「ヘルスケアソリューション事業」は電子カルテシステム及び医療情報システムの開発・販売・保守、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。2023年9月期上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96.7%、セグメント利益の100%を占める主力事業となっている（マーケティングソリューション事業のセグメント利益は若干の損失となっているため、便宜上、ヘルスケアソリューション事業のセグメント利益構成比を100%としている）。

CEホールディングス | 2023年7月5日(水)
 4320 東証プライム市場・札証 | <https://www.ce-hd.co.jp/ir/>

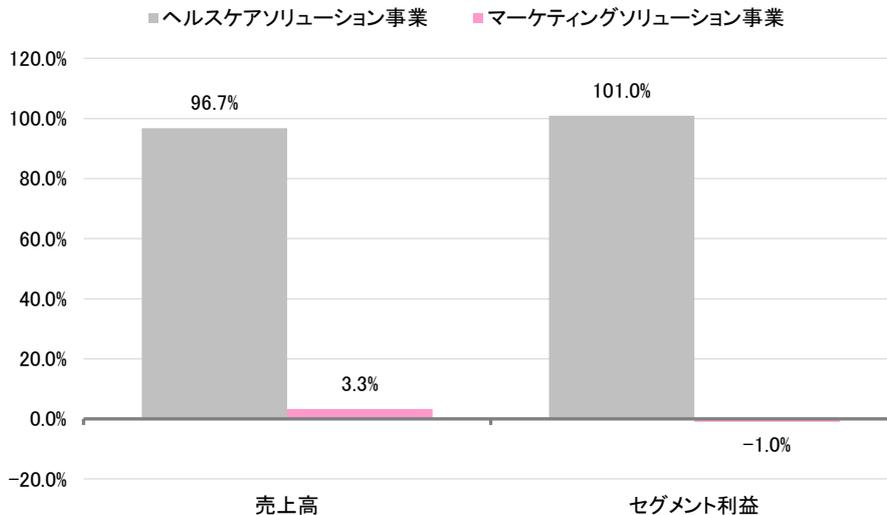
事業概要

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	「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
	ソフトウェア医療機器の開発・販売・保守	マイクロン
	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
マーケティングソリューション事業	看護師等の資格保有者派遣、一般紹介・派遣	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：決算補足説明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

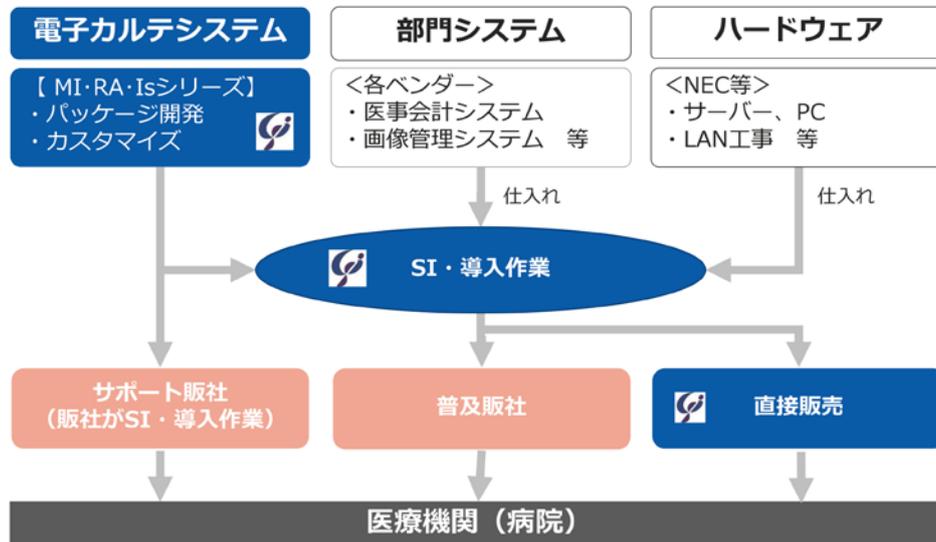
ヘルスケアソリューション事業は同社グループの主力事業で、病院向けの電子カルテシステム開発・販売、及び医療情報システムインテグレーション（医療機関を中心としたユーザーの課題を解決するための情報システムの企画、構築、運用サポートなどを引き受ける事業）等を行っている。同社の主力製品である電子カルテシステムは、診療記録システム（紙カルテを電子カルテに置き換えたもの）、オーダーリングシステム（医師が検査や投薬等の指示を入力し、それを受取者が処理する）、看護支援システム（看護業務や病棟管理）を連携し病院の基幹システムの役割を担う。これらを会計や画像管理、検査システムなどの部門システムやハードウェアなどを組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10ヶ月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。

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.

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・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2023年3月31日時点で895件あり、全国展開されている。見やすい画面や優しい操作性、全国800を超える医療機関のノウハウ蓄積により、医療安全・経営改善・業務効率向上をサポートする。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うなど、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7月5日(水)
4320 東証プライム市場・札証 | <https://www.ce-hd.co.jp/ir/>

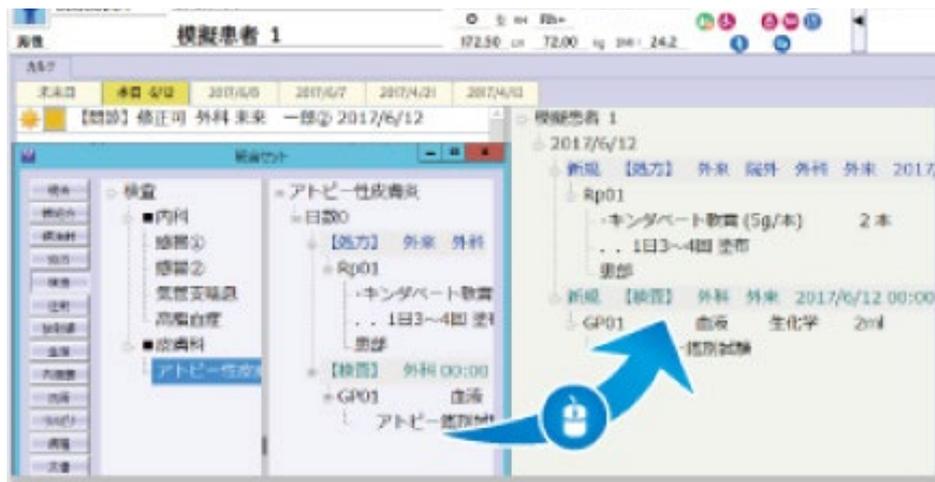
事業概要

「MI・RA・Is/AZ」機能

カルテ基本機能	オーダー基本機能	処方オーダー	検体検査オーダー
画像オーダー	注射オーダー	汎用オーダー	予約オーダー
病名オーダー	入院基本オーダー	食事オーダー	リハビリオーダー
手術オーダー	電子カルテ・オーダーリング機能	文書作成オーダー	
栄養指導オーダー		病理オーダー	
輸血オーダー	レジメンオーダー	看護支援機能	慢性疾患シート
多目的検索機能	精神科機能	医療安全支援機能	クリティカルパス
地域連携空機能	介護機能	病名・処方監査機能	SS-MIXストレージ

出所：同社グループホームページより掲載

「MI・RA・Is/AZ」操作画面



出所：同社グループホームページより掲載

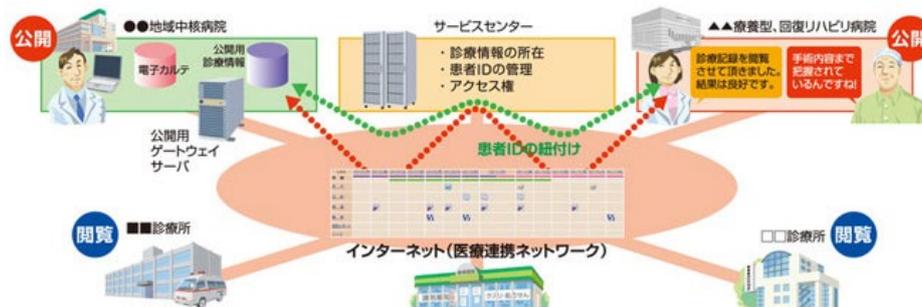
事業概要

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」は、1999年のリリース以降、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デジタル問診サービス「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である。休日・夜間でも、連携先の医療機関は診療情報を参照できるなど、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、地域を超えた診療情報の共有や、将来的な共有範囲拡大にも対応できる。

「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

(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。

CEホールディングス | 2023年7月5日(水)
 4320 東証プライム市場・札証 | <https://www.ce-hd.co.jp/ir/>

事業概要

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%)

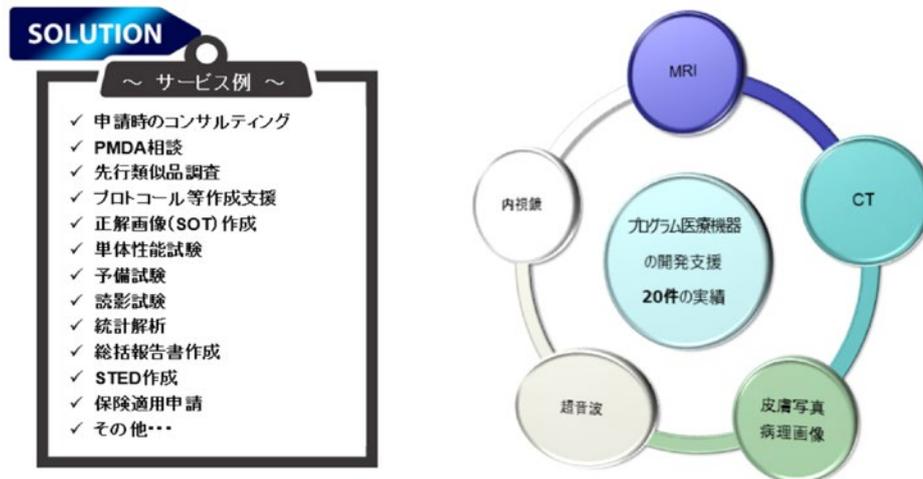
医療情報システムの運用管理、医療情報システムの受託開発や導入、医療機関向けキャッシュレスソリューションの提供等を行っている。医療情報システムの運用管理は、現在、首都圏の約 20 病院で院内情報システムの運用・保守サービスを展開し、障害や問い合わせ対応、システムメンテナンス等の業務を行っている。医療情報システムの受託開発や導入は、電子カルテシステムや医事会計システム等の開発・導入等を行っている。医療機関向けキャッシュレスソリューションは、「料金後払いシステム」を新たに開発し 2020 年 4 月に特許を取得している。この「料金後払いシステム」は、医療機関の料金を後払いにすることで、受診後、会計を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 が手掛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 (マイクローンの完全子会社)

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。特に国内では医療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。

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、臨床現場を中心とした日常診療の情報（電子カルテ記載情報含む）を活用する事業を行うなど、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%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掛けている。

(2) マーケティングソリューション事業

(a) デジタルソリューション（DS）（持株比率 100.0%）

DS が手掛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。

事業概要

4. 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が高く、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

2023年9月期上期は売上高・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. 2023年9月期上期の業績概要

2023年9月期上期の連結業績は、売上高が前年同期比1.5%増の7,341百万円、営業利益が同36.3%増の839百万円、経常利益が同34.9%増の837百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同47.5%増の494百万円となった。期初に計画した上期の売上高7,920百万円、営業利益650百万円と比較すると、売上高は下回ったが、営業利益は上振れた。同社の主力製品である電子カルテシステム「MI・RA・Is/AZ」は、受注高としては過去最高だったが、前年同期に複数の大型案件の導入及び更新があったため、売上高は前年同期を下回った。一方、前期第2四半期末に連結対象となったサンカクカンパニーの売上寄与に伴い、連結ベースでの売上高は前年同期比で増収を確保した。営業利益は採算性の良い物件の販売が増加したことに伴い、計画を上回る増益を達成した。

2023年9月期上期連結業績の概要

(単位：百万円)

	22/9 期上期		23/9 期上期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	7,233	100.0%	7,341	100.0%	108	1.5%
売上原価	5,620	77.7%	5,378	73.3%	-241	-4.3%
売上総利益	1,612	22.3%	1,962	26.7%	349	21.7%
販管費	996	13.8%	1,122	15.3%	126	12.7%
営業利益	616	8.5%	839	11.4%	223	36.3%
経常利益	620	8.6%	837	11.4%	216	34.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	335	4.6%	494	6.7%	159	47.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別動向

(1) ヘルスケアソリューション事業

売上高は前年同期比 1.6% 減の 7,101 百万円、セグメント利益は同 28.3% 増の 873 百万円と減収増益となった。売上高は前年同期に複数の大型案件の導入・更新があったことから前年同期比でわずかに減少となったが、セグメント利益は採算性の良い物件が増加したことで大幅に増益となった。また、受注高は前年同期比 15.6% 増の 7,180 百万円、受注残高は 4,924 百万円（前年同期末 4,198 百万円）と好調に推移している。

(2) マーケティングソリューション事業

売上高は 239 百万円（前年同期は 19 百万円）、セグメント損失は 8 百万円（同 5 百万円）と、サンカクカンパニーの M&A 効果により売上高は増加したが、セグメント利益はわずかながら損失となった。また、受注高は 217 百万円（同 10 百万円）、受注残高は 104 百万円（前年同期末 1 百万円）と増加した。

3. 財務状況と経営指標

2023 年 9 月期第 2 会計期間末における流動資産は 7,386 百万円となり、2022 年 9 月期末対比で 286 百万円増加した。これは主に現金及び預金が 737 百万円、仕掛品が 103 百万円減少したものの、受取手形、売掛金及び契約資産が 1,149 百万円増加したことによる。固定資産は 3,817 百万円となり、前期末比 13 百万円増加した。2022 年 9 月期末対比で有形固定資産は 29 百万円減少、無形固定資産は 39 百万円増加、投資その他資産合計は 4 百万円増加と各項目ともに大きな変動はなかった。

流動負債は 3,530 百万円となり、前期末から 268 百万円増加した。主に短期借入金が 390 百万円増加、契約負債が 91 百万円増加した一方、1 年内返済予定の長期借入金が 57 百万円減少、1 年内償還予定の社債が 5 百万円減少したことによるものである。固定負債は長期借入金が 241 百万円減少したことで、前期末比 235 百万円減少の 1,325 百万円となった。負債合計は 33 百万円増の 4,856 百万円となった。

純資産合計は 6,348 百万円となり、前期末から 266 百万円増加した。利益剰余金が 315 百万円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 494 百万円、剰余金の配当 180 百万円などによる。自己資本比率は前期末の 51.6% から 1.0 ポイント高い 52.6% となった。

■ 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月期の業績は、売上高で前期比4.7%増の14,350百万円、営業利益で同21.2%増の1,250百万円、経常利益で同19.7%増の1,250百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同17.3%増の690百万円と連続で過去最高を更新する見通しだ。前期末において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受注残高が積み上がっていること、前期第2四半期から連結の範囲に含めたサンカクカンパニーの業績が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。また同社のシステムは入れ替えなどが難しく、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特性があるため、比較的安定した業績が見込める。「MI・RA・Is」シリーズは2023年9月期第2四半期において新規ユーザーが27件、システムをアップグレードした継続ユーザーが42件あり、継続ユーザー826件を含めると、システム導入数は895件（前期末比12件増）と、順調に増加している。

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。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。さらに海外市場にも参入する。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っている。この取り組みは、今後、市場の成長が見込めるアジア圏へも横展開する方針である。

2023年9月期連結業績の概要

(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%	647	4.7%
営業利益	879	7.2%	1,031	7.5%	1,250	8.7%	218	21.2%
経常利益	908	7.4%	1,044	7.6%	1,250	8.7%	205	19.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	632	5.2%	588	4.3%	690	4.8%	101	17.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

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2022年11月に「中期経営計画 2025」（2023年9月期～2025年9月期）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。2021年12月に発表した「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、その計画を1年前倒しで実現する上方修正を行った。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。さらなる成長に向け、2030年9月期の営業利益率20%達成を決意表明し各戦略に取り組んでいる。

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

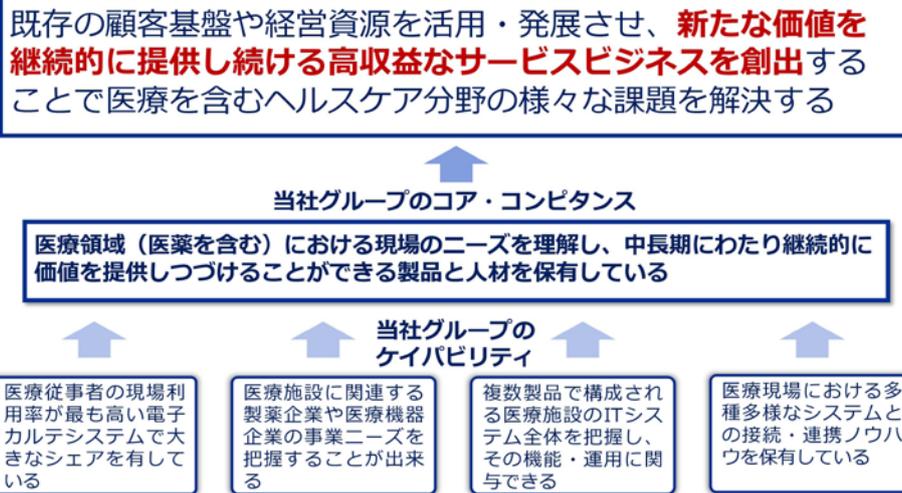
ヘルスケアソリューション事業を中心に、販売面の強化、顧客満足度向上、製品の品質向上と機能強化、及び利益率の改善に取り組む。ICTを活用したヘルスケア関連サービスや、医療介護連携構築のための情報共有基盤の整備を進めるべく、業務提携などを通じた当該サービス拡大への取り組みを積極的に推進している。また、事業構造の転換も進めており、これまでの販売を主体とした顧客の獲得とともに、サービスを主体とした顧客の獲得にも取り組むことで、利益率を上げながら事業ポートフォリオを構築し、事業基盤を強化する方針である。

(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・連携ノウハウを持つことが強みとなり、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」する。

今後の見通し

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」を2022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、導入費用が数千円～数億円規模になるため、導入に踏み切れない小規模医療機関（病床数20-99床）は多かった。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。なお、直販ではなく販売店での販売を中心に営業強化を図る方針だ。

グループ各社の成長戦略概略

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	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：中期経営計画よりフィスコ作成

今後の見通し

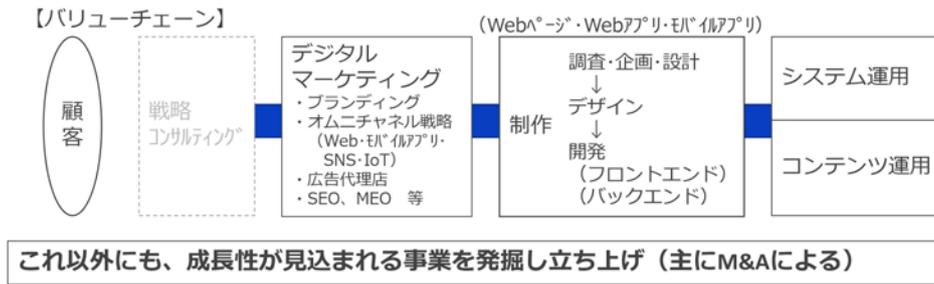
(3) 既存事業に次ぐ、成長事業の創出

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サービス「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、患者ごとに問診を掘り下げ、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。病院だけでなく、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の利用を拡大するためには、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を図る必要がある。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、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



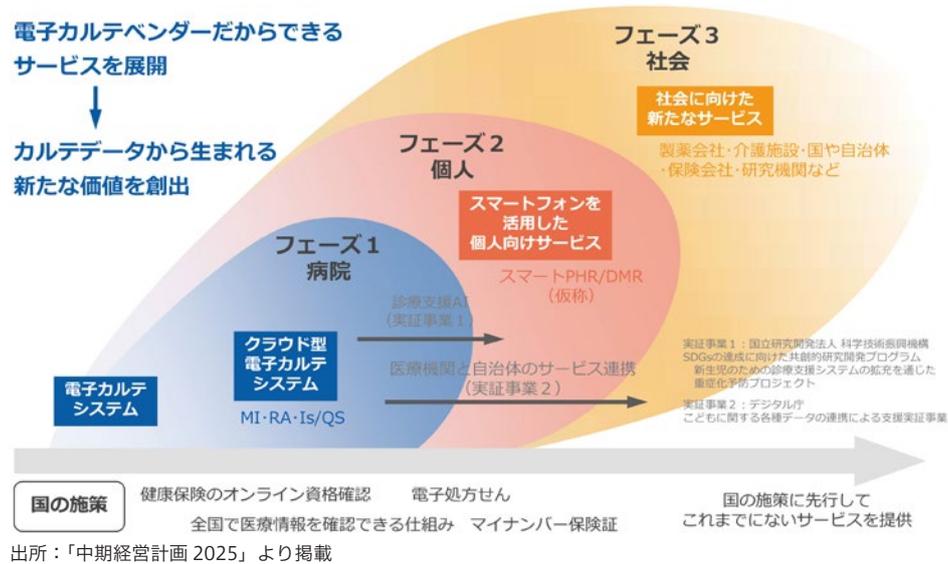
出所：中期経営計画より掲載

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9月期までに営業利益率20%の達成を目指す。「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、取扱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ではカルテデータの医療機関による共有を容易にする。フェーズ2では、カルテデータと健康データ(アレルギー情報・既往歴など)をつなげ、患者がスマートフォンを活用し、統合された個人データを管理できるプラットフォームを構築する。フェーズ3では、カルテと統合されたヘルスケアデータにより様々な社会課題を解決する。

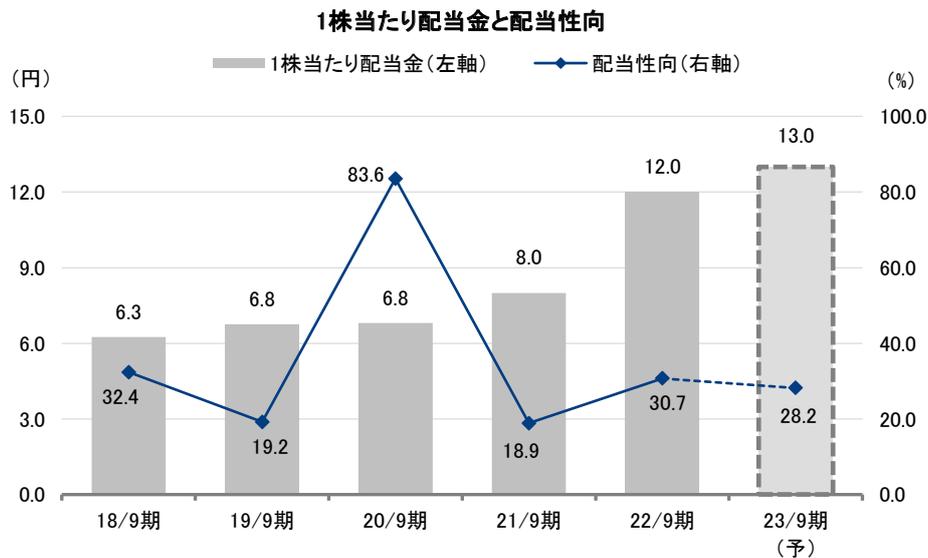
さらなる成長に向けたロードマップ



■ 株主還元策

株主還元を重視する方針。 2023年9月期は連続増配継続で1株当たり13.0円の配当を計画

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月期は親会社株主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2月20日(月)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99,963,700円(取得株数179,400株)の自己株式取得を実施した。2023年9月期は1株当たり配当金を13.0円の計画である。



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