

|| 企業調査レポート ||

CE ホールディングス

4320 東証スタンダード市場・札証

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年1月17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月期の業績概要	01
2. 2024年9月期の業績見通し	02
3. 中期経営計画 2026	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	12
■ 業績動向	12
1. 2023年9月期の業績概要	12
2. 事業セグメント別動向	13
3. 財務状況と経営指標	14
4. 新株予約権発行による資金調達の実施	14
■ 今後の見通し	15
1. 2024年9月期の業績見通し	15
2. 中期経営計画 2026	16
■ 株主還元策	21

■ 要約

2023年9月期は主力の電子カルテシステムで 採算性の高い案件が寄与し、営業利益は期初計画を上回る着地。 2024年9月期は増収増益を見込む

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。「人は心に活き心に動く、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(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月期の業績概要

2023年9月期の連結業績は、売上高が前期比0.5%減の13,632百万円、営業利益が21.7%増の1,254百万円、経常利益が同20.4%増の1,257百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同16.9%増の687百万円となった。期初に計画した売上高14,350百万円、営業利益1,100百万円と比較すると、売上高はわずかに下回ったが、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)」において2022年9月期は複数の大型物件の導入、更新があったのに対して、2023年9月期は大型案件が少なかったために売上高は前年比でわずかに減収となったが、営業利益は採算性の高い案件が売上計上されたことに伴い、期初の想定以上の着地となった。同社業績は案件ごとに規模や収益性が異なることから短期業績が変動しやすいが、重要なKPIである電子カルテの導入件数は順調に拡大基調が続いており、今後も中期経営計画に沿って安定した売上高、営業利益の拡大が見込まれるだろう。

要約

2. 2024 年 9 月期の業績見通し

2024 年 9 月期の業績見通しは、売上高で前期比 13.7% 増の 15,500 百万円、営業利益で同 7.6% 増の 1,350 百万円、経常利益で同 7.4% 増の 1,350 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 9.1% 増の 750 百万円と連続で過去最高を更新する見通しだ。2023 年 9 月末時点での受注残高も前期比 18.3% 増の 5,400 百万円と過去最高の水準で期初をスタートしている。また、同社「MI・RA・Is」シリーズは 2023 年 9 月末時点で新規ユーザーが 60 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 84 社、継続ユーザーが 773 社、合計 917 社に達しており、システム導入数は毎年、順調に増加を続けている。同社は 2025 年 9 月期末にユーザー数 1,000 社への到達を目指して取り組んでおり、2024 年 9 月期においても 40 社程度のユーザー数の拡大を目指す。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」の拡販を進める。また、医薬品・医療機器開発支援では、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済みであり、台湾の医療機関へ販売を進める。

3. 中期経営計画 2026

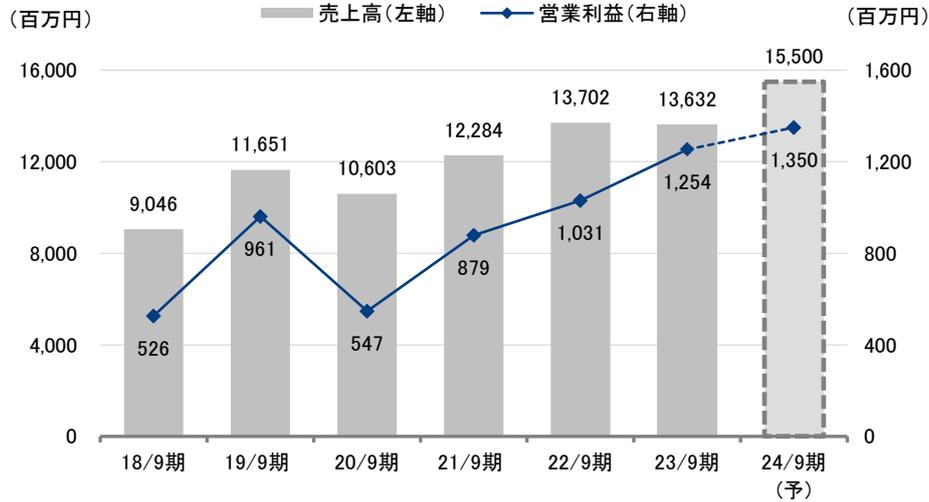
同社は 2023 年 11 月に、2026 年 9 月期に売上高 200 億円、営業利益 21 億円（営業利益率 10.5%）を目指す「中期経営計画 2026」を発表した。前年に策定した「中期経営計画 2025」では 2026 年 9 月期に同様の業績数値を発表していたため、数値目標としては前回目標値を維持する形となった。2030 年までに営業利益率 20% を目指す方針も不変であり、そのための成長戦略として「既存事業の収益拡大」「既存事業の強みを生かした新たなサービスビジネスの創出」「既存事業に次ぐ、成長事業の創出」という 3 つの戦略を掲げている。そのために M&A を活用した事業領域の拡大についても前向きに検討している。

Key Points

- ・ 2023 年 9 月期営業利益は電子カルテシステムの好採算の案件が業績寄与したことにより前期比 21.7% 増の 1,254 百万円と期初計画の 1,100 百万円を上振れて着地
- ・ 2024 年 9 月期も主力の電子カルテシステムの着実なユーザー数増加が寄与し、売上高、営業利益ともに前期比で増収増益の達成を目指す
- ・ 「中期経営計画 2026」においては数値目標は前年に発表された「中期経営計画 2025」の内容を踏襲した形で変化なし

要約

業績推移



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させたシーエスアイ(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。

CEホールディングス | 2024年1月17日(水)
 4320 東証スタンダード市場・札幌 | <https://www.ce-hd.co.jp/ir/>

事業概要

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

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
2023年10月	東京証券取引所が設けた市場区分の再選択措置により、スタンダード市場を選択し、同市場に移行

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

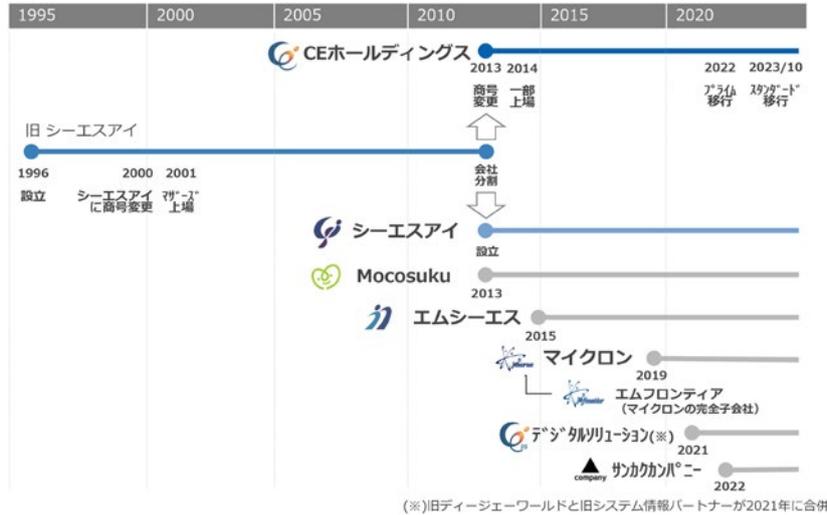
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

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

CEホールディングス | 2024年1月17日(水)
4320 東証スタンダード市場・札証 | https://www.ce-hd.co.jp/ir/

事業概要

グループの沿革

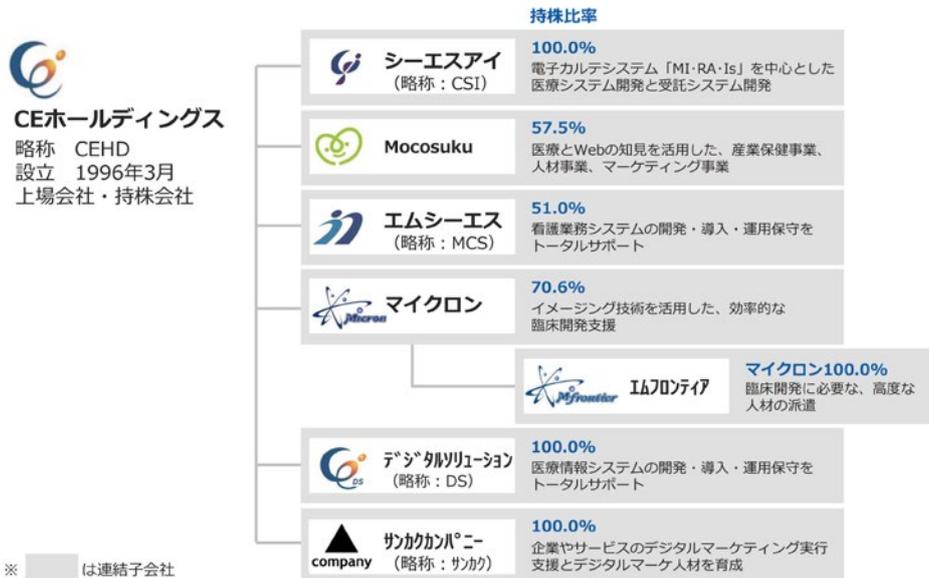


出所：決算補足説明資料より掲載

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カカンパニーがある。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



出所：決算補足説明資料より掲載

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。2023 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 96.6%、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赤字となっているため、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）。

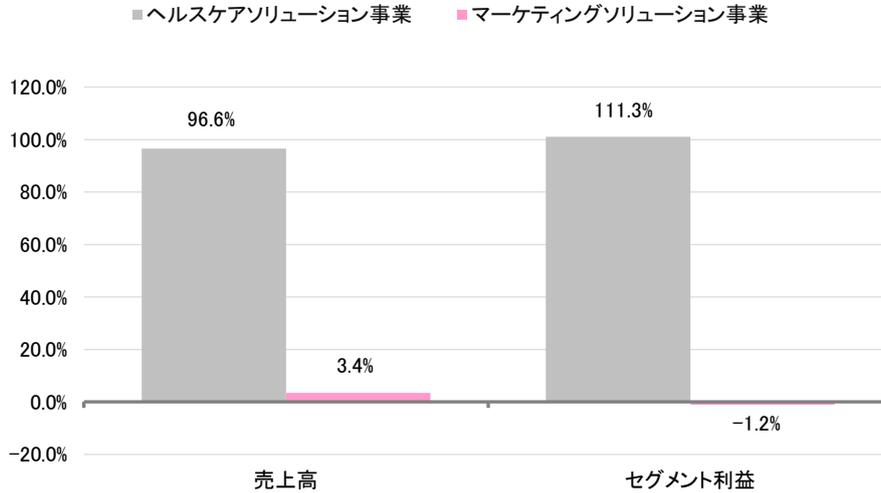
事業セグメント別 製品・サービス

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
	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
	一般紹介・派遣		Mocosuku
マーケティング ソリューション 事業	デジタルマーケティング全般の支援		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

事業概要

セグメント別 売上高・利益 構成比

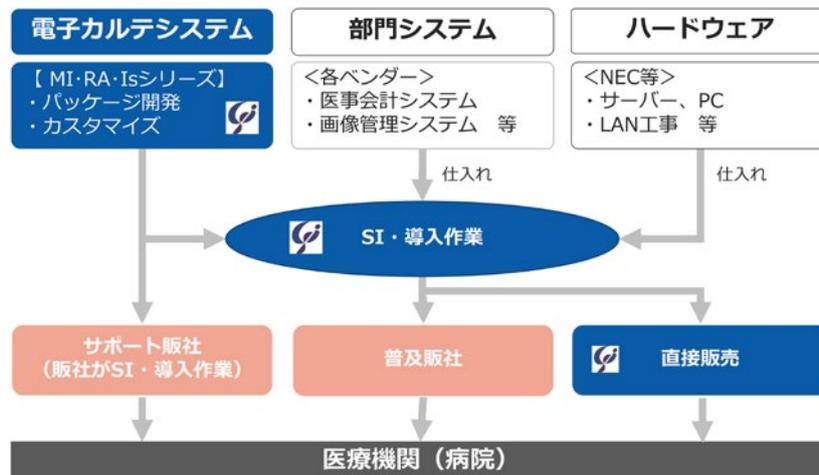


出所：決算短信よりフィスコ作成

(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）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。

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

事業概要

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2023年9月30日時点で917件であり、全国展開されている。加えて、全国900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、患者が自分の疾患を管理し担当医師との情報共有を促進するスマートフォン向けサービス「からだメモ」・「ドクターメモ」や、企業向けオンライン相談サービス「もこすく相談所（旧カラココ相談所）」等、新たな製品やサービスの開発にも取り組んでいる。

「MI・RA・Is / AZ」の製品ラインナップ

<p>MI・RA・Is / AZ <small>スタンダード</small></p> <p>『MI・RA・Is / AZ』の基本となる一般病院向けパッケージ</p> 	<p>MI・RA・Is / AZ Mix</p> <p>療養病棟や精神病棟を有した病院様向けパッケージ</p> 	<p>MI・RA・Is / AZ Lite</p> <p>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</p> 
--	---	---

出所：同社グループホームページより掲載

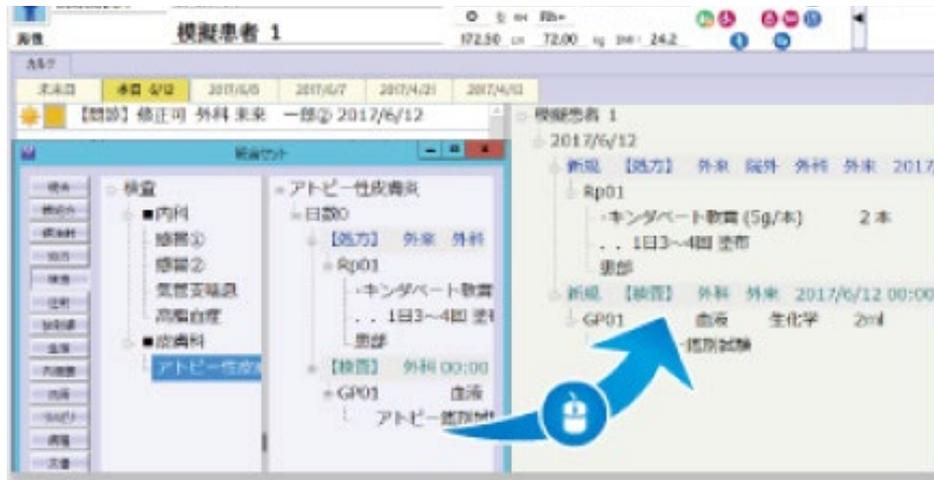
「MI・RA・Is / AZ」機能

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

事業概要

「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

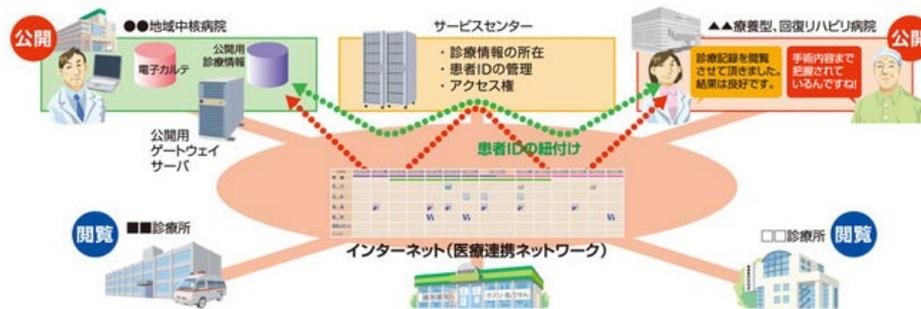
ヘルスケアソリューション事業における連結子会社の主な事業を挙げると以下ようになる。

(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、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。

事業概要

「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 II」、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%)

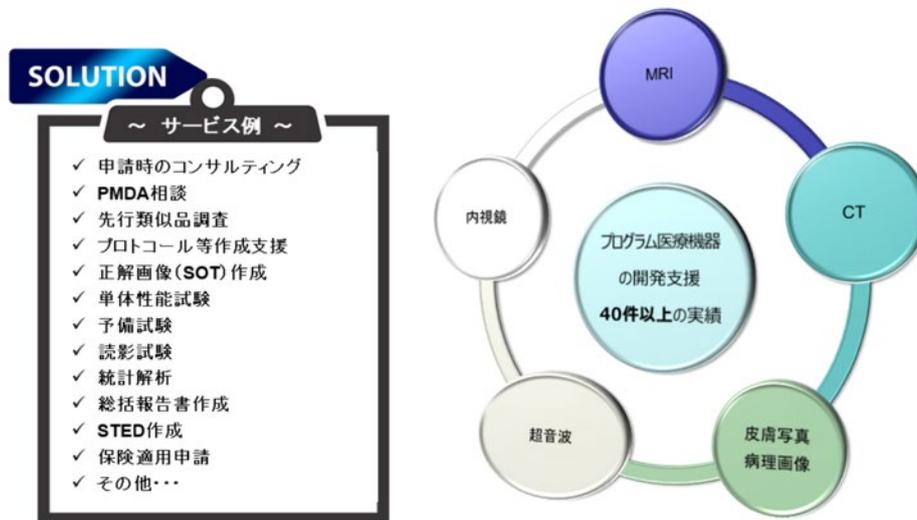
医療情報システムの運用管理、医療情報システムの受託開発や導入、医療機関向けキャッシュレスソリューションの提供等を行っている。医療情報システムの運用管理は、現在、首都圏の約 20 病院で院内情報システムの運用・保守サービスを展開し、障害や問い合わせ対応、システムメンテナンス等の業務を行っている。医療情報システムの受託開発や導入は、電子カルテシステムや医事会計システム等の開発・導入等を行っている。医療機関向けキャッシュレスソリューションは、「料金後払いシステム」を新たに開発し 2020 年 4 月に特許を取得している。この「料金後払いシステム」は、医療機関の料金を後払いにすることで、受診後、会計を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 <6457> 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。

事業概要

(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。

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、臨床開発に必要となる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) 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

2023 年 9 月期も営業利益・経常利益で過去最高を更新、順調に業績を拡大

1. 2023 年 9 月期の業績概要

2023 年 9 月期の連結業績は、売上高が前期比 0.5% 減の 13,632 百万円、営業利益が 21.7% 増の 1,254 百万円、経常利益が同 20.4% 増の 1,257 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 16.9% 増の 687 百万円となった。期初に計画した売上高 14,350 百万円、営業利益 1,100 百万円と比較すると、売上高はわずかに下回ったが、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)」において 2022 年 9 月期は複数の大型物件の導入、更新があったのに対して、2023 年 9 月期は大型案件が少なかったために売上高は前年比でわずかに減収となったが、営業利益は採算性の高い案件が売上計上されたことに伴い、期初の想定以上の着地となった。同社業績は案件ごとに規模や収益性が異なることから短期業績が変動しやすいが、重要な KPI である電子カルテの導入件数は順調に拡大基調が続いており、今後も中期経営計画に沿って安定した売上高、営業利益の拡大が見込まれるだろう。

業績動向

2023年9月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	22/9期		23/9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	13,702	100.0%	13,632	100.0%	-70	-0.5%
売上原価	10,543	76.9%	9,941	72.9%	-602	-5.7%
売上総利益	3,158	23.1%	3,690	27.1%	531	16.8%
販管費	2,127	15.5%	2,435	17.9%	308	14.5%
営業利益	1,031	7.5%	1,254	9.2%	223	21.7%
経常利益	1,044	7.6%	1,257	9.2%	212	20.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	588	4.3%	687	5.0%	99	16.9%

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

売上高は前期比 1.9% 減の 13,168 百万円、セグメント利益は同 23.3% 増の 1,396 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売上高は前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案件が増加したことで大幅に増益となった。また、受注高は前期比 8.4% 増の 13,208 百万円、受注残高は 5,301 百万円（前期末 4,437 百万円）と過去最高を更新した。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、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おり、その保守サービスの他、製薬会社・医療機器メーカー等向け医薬品・医療機器等の臨床開発支援も行っている。これらに加え、医療情報システムの受託開発・運用管理、医療機関向け料金後払いシステムの開発、企業や健康保険組合からの健康相談窓口や特定保健指導の受託、人材事業等を行っている他、患者が自分の疾患を管理し担当医師との情報共有を促進するスマートフォン向けサービス「からだメモ」・「ドクターメモ」や、企業向けオンライン相談サービス「もこすく相談所（旧カラココ相談所）」等、新たな製品やサービスの開発にも取り組んでいる。

(2) マーケティングソリューション事業

売上高は前期比 69.8% 増の 464 百万円、セグメント損失は 15 百万円（前年同期は 8 百万円のセグメント利益）と売上高は増加したが、セグメント利益はわずかながら赤字となった。また、受注高は前期比 60.3% 増の 425 百万円、受注残高は 98 百万円（前期末 128 百万円）となった。

3. 財務状況と経営指標

2023年9月期末における流動資産は7,055百万円となり、前期末対比で45百万円減少した。これは主に現金及び預金が820百万円、仕掛品が114百万円減少したものの、受取手形、売掛金及び契約資産が940百万円増加したことによる。固定資産は4,188百万円となり、前期末比383百万円増加した。前期末対比で有形固定資産は151百万円増加、無形固定資産は209百万円増加、投資その他資産合計は22百万円増加となった。

流動負債は3,620百万円となり、前期末から357百万円増加した。主に短期借入金が100百万円、未払金が74百万円、賞与引当金が88百万円増加した一方、契約負債が18百万円、1年内返済予定の長期借入金が40百万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526百万円減少したことで、前期末比520百万円減少の1,040百万円となった。負債合計は162百万円減の4,660百万円となった。

純資産合計は6,583百万円となり、前期末から500百万円増加した。利益剰余金が506百万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687百万円、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2.5ポイント高い54.1%となった。

4. 新株予約権発行による資金調達の実施

同社は2023年9月25日にマイルストーン・キャピタル・マネジメント(株)を割当先とする新株予約権の発行を決議した。潜在株式数は250万株と発行済み株式総数の16.29%の潜在希薄化が生じる形となり、資金調達額は最大1,493百万円となる。同社ではこの資金調達により獲得した資金を将来的な事業拡大のためのM&Aに投じる計画で、必要な場合に時期を捉えたM&Aを実行すべく、このタイミングでの資金調達を行うことを決めた。行使期間は2023年10月11日から2025年10月10日までであり、行使価格は600円となっている。現在の株価と行使価格は同水準にあるため、株価が上昇しない限り行使が進まないとみられるが、必要なM&A案件が見つかった際は、資金調達が想定通り進んでいない場合でも銀行借入れにより予定通り実行する意図があるとみられる。

業績動向

連結貸借対照表および経営指標

(単位：百万円)

	21/9 期	22/9 期	23/9 期	増減額
流動資産	7,103	7,100	7,055	-45
(現金及び預金)	2,869	3,958	3,138	-820
(仕掛品)	642	345	230	-114
(未収入金)	801	1	2	0
固定資産	2,355	3,804	4,188	383
有形固定資産	652	1,739	1,891	151
無形固定資産	636	987	1,197	209
のれん	166	369	305	-64
資産合計	9,459	10,905	11,244	338
流動負債	2,861	3,262	3,620	357
短期借入金	-	100	200	100
1 年内返済予定の長期借入金	494	598	557	-40
契約負債	-	308	289	-18
固定負債	1,118	1,560	1,040	-520
長期借入金	841	1,186	660	-526
負債合計	3,979	4,823	4,660	-162
純資産合計	5,479	6,082	6,583	500
【安全性】				
流動比率	248.2%	217.6%	194.9%	-22.7%
負債比率	72.6%	79.3%	70.8%	-8.5%
自己資本比率	53.6%	51.6%	54.1%	2.5%

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. 2024 年 9 月期の業績見通し

2024 年 9 月期の業績見通しは、売上高で前期比 13.7% 増の 15,500 百万円、営業利益で同 7.6% 増の 1,350 百万円、経常利益で同 7.4% 増の 1,350 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 9.1% 増の 750 百万円と連続で過去最高を更新する見通しだ。2023 年 9 月末時点での受注残高も前期比 18.3% 増の 5,400 百万円と過去最高の水準で期初をスタートしている。また、同社「MI・RA・Is」シリーズは 2023 年 9 月末時点で新規ユーザーが 60 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 84 社、継続ユーザーが 773 社、合計 917 社に達しており、システム導入数は毎年、順調に増加を続けている。同社は 2025 年 9 月期末にユーザー数 1,000 社への到達を目指して取り組んでおり、2024 年 9 月期においても 40 社程度のユーザー数の拡大を目指す。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」の拡販を進める。また、医薬品・医療機器開発支援では、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済みであり、台湾の医療機関への販売を進める。

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.

今後の見通し

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取り組みを進める。マイクロンの取扱商品である脳画像解析プログラム「PMAneo」について台湾でプログラム医療機器のライセンスを取得済みであり、台湾の医療機関への販売を進める。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。

2024 年 9 月期業績予想

(単位：百万円)

	22/9 期		23/9 期		24/9 期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	見込	売上比	増減額	増減率
売上高	13,702	100.0%	13,632	100.0%	15,500	100.0%	1,868	13.7%
営業利益	1,031	7.5%	1,254	9.2%	1,350	8.7%	95	7.6%
経常利益	1,044	7.6%	1,257	9.2%	1,350	8.7%	92	7.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	588	4.3%	687	5.0%	750	4.8%	62	9.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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 2026 年 9 月期に売上高 200 億円、営業利益 21 億円を目指す

2. 中期経営計画 2026

同社は 2023 年 11 月に、2026 年 9 月期に売上高 200 億円、営業利益 21 億円（営業利益率 10.5%）を目指す「中期経営計画 2026」を発表した。前年に策定した「中期経営計画 2025」では 2026 年 9 月期に同様の業績数値を発表していたため、数値目標としては前回目標値を維持する形となった。2030 年までに営業利益率 20% を目指す方針も不変であり、そのための成長戦略として「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。また、基本方針として以下を掲げている。

当社株式市場がプライム市場からスタンダード市場に移行したが、前回発表中期経営計画で掲げた取り組みや数値目標に変更はなく、引き続き企業価値向上に取り組む。

- ・ 既存事業の収益構造を改善し、収益拡大を図る
- ・ 新規事業を推進及び創出し、3～5 年後までに事業基盤を確立する
- ・ グループ内リソースの活用に加え、他社との提携や M&A を積極的に推進する
- ・ 人事や業務システム等の経営基盤強化を進める。

今後の見通し

中期目標

2026年9月期に売上200億円、営業利益 21億円を目指す
前回計画（中期経営計画 2025）の目標値を維持



グループの主な事業の主要施策、3年後の姿

(1) 電子カルテシステム関連

A. 主要施策

- ・ 医療 DX における医療情報標準化や政府モデル地域病院における電子処方箋導入への積極的対応
- ・ 販売パートナーとの連携強化（電子カルテシステムの開発から販売までの協働推進）
- ・ クラウド型電子カルテシステムのユーザー数拡大
- ・ スマートデバイス活用による電子カルテシステムの利用シーン拡大
- ・ サイバー攻撃や災害等に対し、セキュリティ及びソフトウェア資産保全等の対策強化

B. 3年後の姿

- ・ 人材や製品・サービス開発への投資を積極的に行ないつつ、安定的に営業利益率 10%以上を確保する売上構造を構築している
- ・ 3年後以降は、営業利益率 10%以上を維持したまま売上高を拡大し、利益の絶対額を拡大

今後の見通し

(2) 医薬品・医療機器 開発支援

A. 主要施策

【イメージング事業】

- ・海外提携先の活用や拡大と、社内の海外対応力（人材・システム）強化

【SaMD 販売】

- ・国内外での販売強化
- ・自社開発 SaMD（PMAneo）の保険収載

【SaMD 承認取得支援事業】

- ・既存顧客との関係強化、新規顧客の獲得

B. 3年後の姿

- ・イメージング事業のアジアトップを維持しつつ、海外（特に米国）中堅製薬企業からの受託実績を積み重ねている
- ・自社開発 SaMD の製品数を現状 2 製品から 5 製品へ拡大する

(3) PHR サービス関連（Personal Health Record）

A. 主要施策

- ・短期間で普及展開し、ユーザー数を獲得
- ・電子カルテシステム連携や、予約 / 決済等の機能追加を順次実施、ユーザー利便性を向上
- ・他社の Web 問診サービスとも連携し、既存ユーザー取り込みも含めて事業のすそ野を拡大

B. 3年後の姿

- ・2024 年にサービスを開始し、1 年後には利用者数 100 万人を見込む
- ・他社サービス連携により利用者数獲得を加速し、我が国における医療情報インフラの一端を担う

(4) デジタルマーケティング支援

A. 主要施策

- ・広告・マーケティング商材の販売強化（売上基盤の領域拡大）
- ・生成 AI を活用したマーケティングの伴走支援（広告制作と広告管理での AI 活用）
- ・メディカル・ヘルスケア領域のマーケティング支援を推進
- ・教育事業の実施体制・研修講座・オンラインコンテンツを強化

B. 3年後の姿

- ・制作主体から、デジタルの広告・マーケティング支援へ事業領域を拡大している
- ・医療・ヘルスケア業界向けの多数の実績と組織を有している
- ・デジタルマーケティング実行支援会社が提供する研修の中で、トップクラスにある

今後の見通し

新規事業創出の取り組み

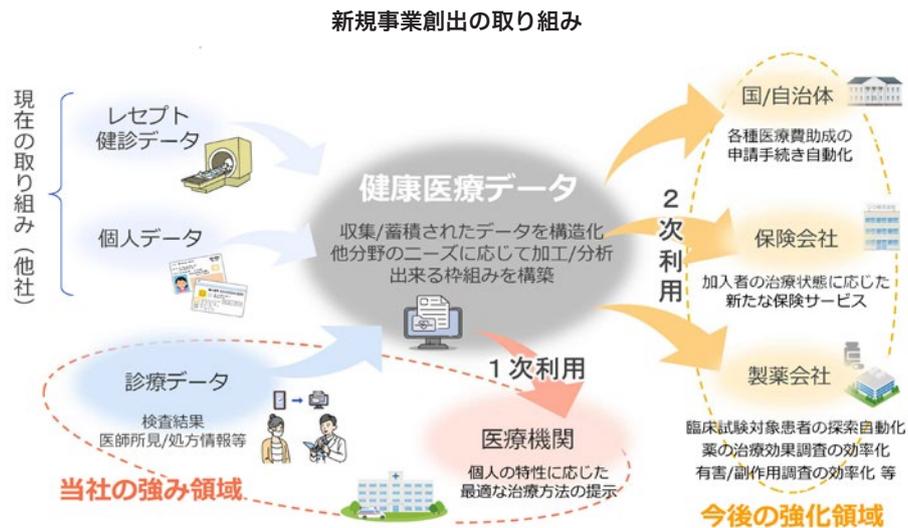
既存事業の収益拡大に加え、新たなサービスビジネスや成長事業を創出することによりグループ全体の収益性を上げ、2030年までに営業利益率20%の達成を目指すとしている。「ヘルスケアソリューションを通じ様々な社会課題の解決に向けこれまでにないサービスを提供する」という姿勢で、これまでにない新しいサービスの開発に取り組む。具体的な取り組みの一つとして、医療データの利活用を進める。

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。

スタートアップ企業も医療データの活用に注力し、今後、市場は活性化していくと想定している。

また、革新的なソリューションやアプローチを持つ企業は、市場での存在感が増すと考えられる。

現在のレセプト/健診データ中心の取り組みを更に深化させ、CEHDならではの強みで新たな社会価値を創造していく。

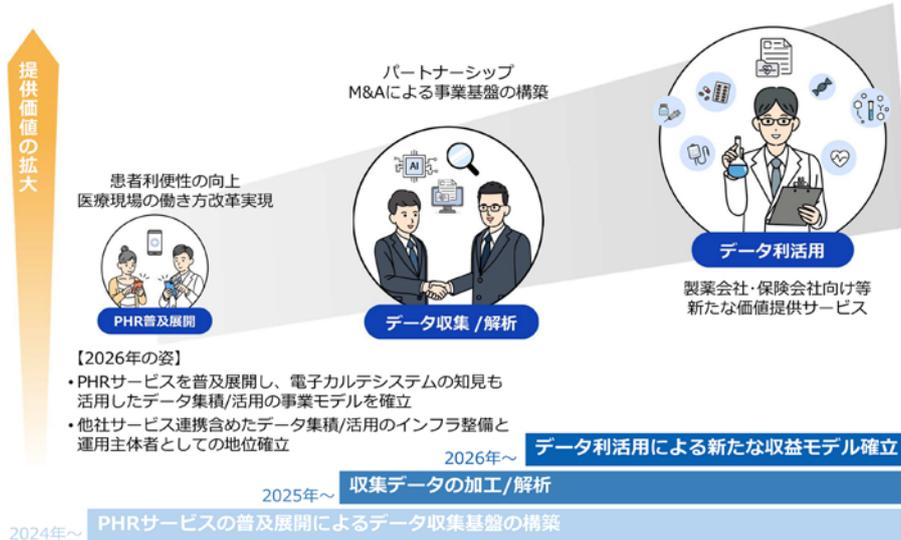


出所：中期経営計画 2026【概要版】より掲載

今後の見通し

また、2026年の姿として、PHRサービスを普及展開し、電子カルテシステムの知見も活用したデータ集積/活用の事業モデルを確立し、他社サービス連携含めたデータ集積/活用のインフラ整備と運用主体者としての地位も確立する。

新規事業創出の進め方

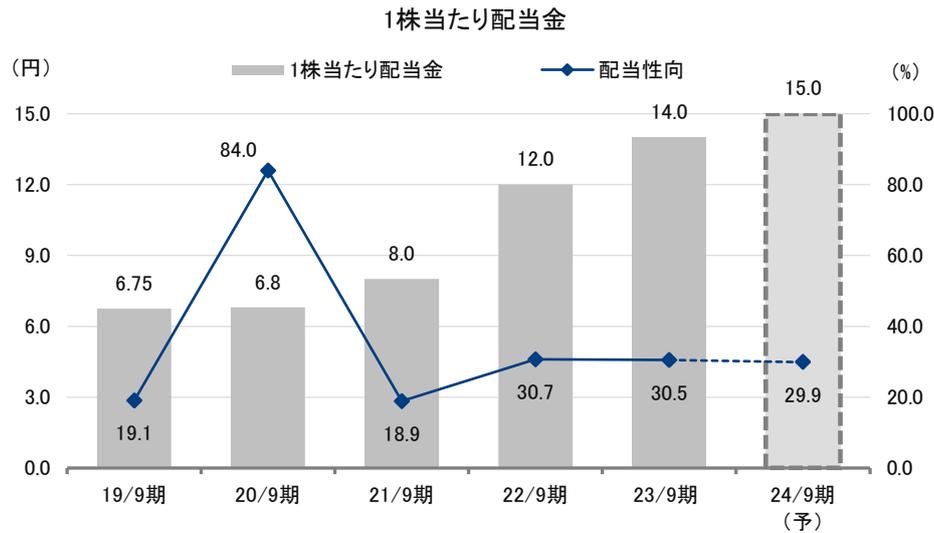


出所：中期経営計画 2026【概要版】より掲載

■ 株主還元策

株主還元を重視する方針。 2024年9月期は連続増配継続で1株当たり15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。2023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などを踏まえ、当初予定していた1株当たり配当金を13.0円から1.0円増額して14.0円とした。また、2022年12月6日から2023年2月20日にかけて、資本効率改善及び株主への利益還元を目的として、総額9,996万円、179,400株の自己株式取得を実施した。なお、2024年9月期は1株当たり配当金は連続増配を継続し、15.0円の計画としている。



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