



2021年12月6日

各位

会社名 株式会社CEホールディングス
代表者名 代表取締役社長 杉本恵昭
(コード番号：4320 東証一部、札幌)
問合せ先 常務取締役 経営・事業企画室長 芳賀恵一
(TEL. 011-861-1600)

プライム市場への選択申請書、及び同市場の上場維持基準の適合に向けた計画書の提出に関するお知らせ

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、プライム市場の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

2021年11月15日付「新市場区分の選択に係る方針について」にてお知らせしておりますが、当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は以下のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準を充たしておりません。また、直近時における当社試算でも同様に、流通株式時価総額のみが基準を充たしておりません。当社は、流通株式時価総額に関し2026年9月期末までに上場維持基準を充たすため、各種取組を進めてまいります。

基準	上場維持基準	東証から通知された 一次判定結果 (基準日：6月30日)		直近時における 当社試算 (基準日：9月30日)	
		当社の状況	適合 状況	当社の状況	適合 状況
株主数	800人以上	12,184人	○	15,860人	○
流通株式数	20,000単位以上	95,890単位	○	107,704単位	○
流通株式時価総額	100億円以上	53.0億円	×	61.4億円	×
流通株式比率	35%以上	63.3%	○	71.0%	○
1日平均売買代金	20百万円	73百万円	○	64百万円	○

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

「プライム市場の上場維持基準の適合に向けた計画書」をご参照下さい。

なお、本計画書は本日付で開示した「中期経営計画 2024」の内容と整合するものであります。

以上



株式会社 **CE** ホールディングス



証券コード
4320

プライム市場の上場維持基準の 適合に向けた計画書

2021年12月6日

当社のプライム市場上場維持基準の適合状況

プライム市場の上場維持基準		東証から通知された 一次判定結果 (基準日：6月30日)		直近時における 当社試算 (基準日：9月30日)	
		当社の状況	適合 状況	当社の状況	適合 状況
株主数	800 人以上	12,184 人	○	15,860 人	○
流通株式数	20,000 単位以上	95,890 単位	○	107,704 単位 (※)	○
流通株式 時価総額	100 億円以上	53.0 億円	×	61.4 億円	×
	(算出に用いた株価)	4~6月の終値平均 553.4円		7~9月の終値平均 570.2円	
流通株式比率	35 %以上	63.3 %	○	71.0 %	○
1日平均 売買代金	20 百万円	73 百万円	○	64 百万円	○

流通株式時価総額のみ基準を充たしておりません。

(※) 純投資と確認できる株式を加算

上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針

- 5年後(2026年9月期末)までに流通株式時価総額 100億円以上を目指します。 流通株式
時価総額
- 時価総額 200億円 (当期純利益 10億円 × PER 20倍) × 流通株式比率 70% = 140億円
を実現する取組を行ないます。
(株価のブレを吸収できるよう、余裕を持って流通株式時価総額 140億円を目指す)
- 「中期経営計画 2024」で掲げた成長戦略を実行し、3年後(2024年9月期末)には
当期純利益 7億円を実現し、5年後(2026年9月期末)には当期純利益 10億円を達成します。

(注) 本資料における「当期純利益」は、「親会社株主に帰属する当期純利益」を指します。

□ 前提条件

● PER (株価収益率)

「中期経営計画 2024」で掲げた成長戦略、及び「情報開示拡充及び株主・投資家との対話」(後記)により倍率向上を目指すが、市場環境の影響も受けるため、当社の過去平均を参考とした20倍(※)の維持を想定。

(※) 直近5期のPERのうち特異値と考えられる2020年9月期実績(82.7倍)を除いた、4期平均22.4倍を参考とした。

● 流通株式比率

非流通株式の状況(下記)を踏まえ、現状と同水準の70%を想定。

- 自己株式 1.4%
M&A等において有効に活用。ただし少数。
- 役員保有株式(含む関係会社役員) 12.9%
株主と利害を共有し、中長期的な企業価値向上へのインセンティブとするために必要と判断。
- 政策被保有株式(金融機関・取引先) 12.4%
保有企業の方針を尊重。



数値計画

	実績			中期経営計画 2024			(5年後目標)	
百万円	2019年 9月期	2020年 9月期	2021年 9月期	2022年 9月期	2023年 9月期	2024年 9月期	2025年 9月期	2026年 9月期
売上高	11,652	10,604	12,284	12,800	13,800	14,900	16,350	18,000
営業利益	962	547	879	800	980	1,200	1,520	1,870
(営業利益率)	(8.3%)	(5.2%)	(7.2%)	(6.3%)	(7.1%)	(8.1%)	(9.3%)	(10.4%)
当期純利益 【※1】	514	312	553	420	600	700	820	1,000
当期純利益 【※2】	532	121	632					

(注) 本資料における「当期純利益」は、「親会社株主に帰属する当期純利益」を指します。

【※1】 持分法適用関連会社であった駅探（持分法投資損益、株式売却益）及び特別損益の影響を除いた当期純利益（2021年9月期まで）

【※2】 上記調整を行なう前の、実際の当期純利益

サービスビジネスの創出・拡大に向けた戦略投資（研究開発）を実施しつつ、**2024年9月期 当期純利益 7億円**を実現する。
(2026年9月期には当期純利益 **10億円**を達成)

課題及び取組内容

下記成長戦略により、利益成長を加速する。

成長戦略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

重点施策

- 診断支援機能開発とサービス化
- SaMD（プログラム医療機器）スタートアップ支援サービス
- 訪問医療支援サービスの拡充

成長戦略2

既存事業に次ぐ、成長事業の創出

重点施策

- デジタルマーケティング事業立ち上げ（サービスビジネス加速にも寄与）

成長戦略3

既存事業の収益拡大

重点施策

- 「収益力強化」「原価低減」及び「生産性向上」による収益拡大

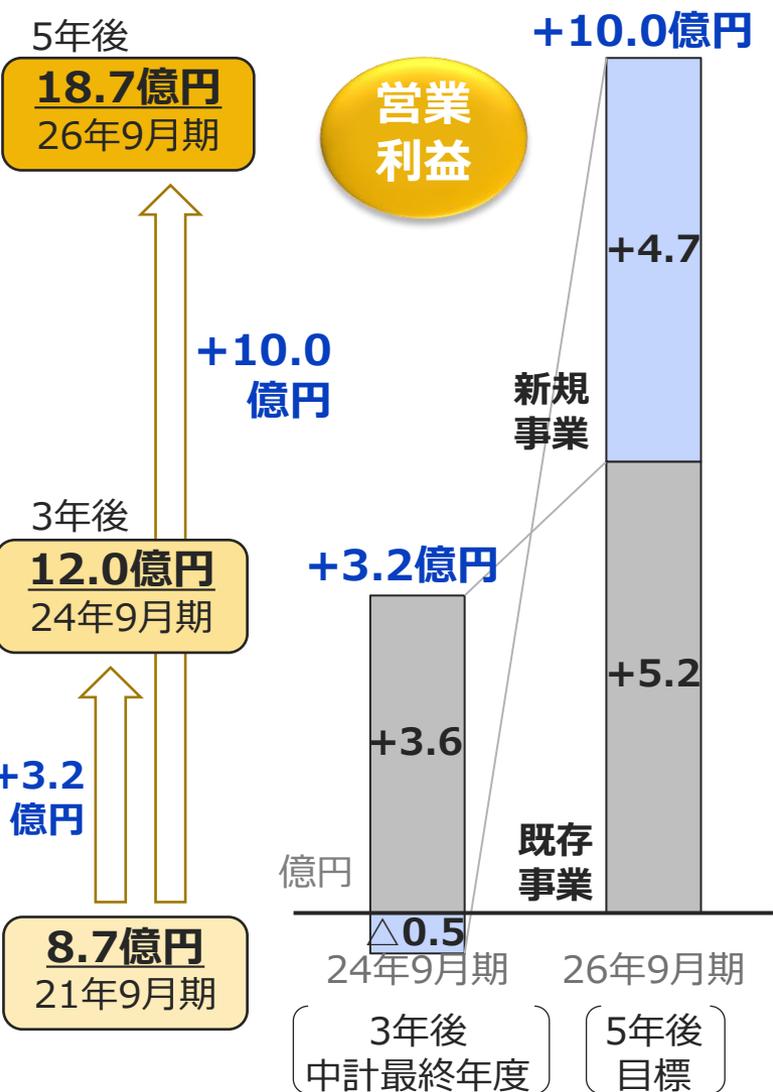
(注) 重点施策はこれらに限定するものではなく、機動的に追加・見直しを行なう

2024年9月期
(3年後)
までの中期目標

- **当期純利益** : **7億円** (5年後には当期純利益10億円)
- **流通株式時価総額** : **95億円** (5年後には140億円)
- **顧客医療施設数** : **1,100施設** (5年後には1,200施設)

課題及び取組内容

下記成長戦略により、利益成長を加速する。



新規事業 (サービス) +4.0億円 **成長戦略 1**

- 診療支援機能開発とサービス化
- ソフトウェア医療機器スタートアップ支援サービス
- 訪問医療支援サービスの拡充
- 3年間はスタートアップと投資期間、5年後に4.0億増収

新規事業 (デジタルマーケティング) +0.6億円 **成長戦略 2**

- 3年以内にM&Aにより事業立ち上げ
- 5年後の直接的な利益貢献は0.6億円だが、サービスビジネス加速に貢献

既存事業 +5.2億円 **成長戦略 3**

- 小規模医療施設市場向けにクラウド型電子カルテを本格投入
- 販売店のクラウド型電子カルテビジネス支援を強化
- 内製化、仕入れコスト削減を継続して展開
- 3年後は1.9億円、5年後には5.2億円の増収

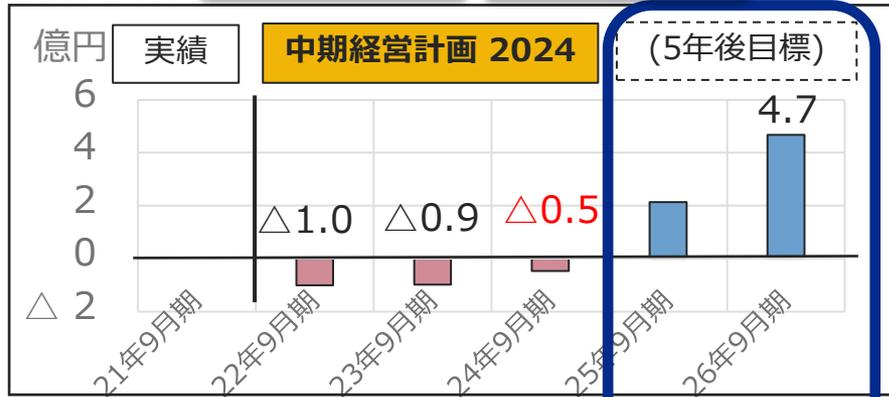
5年後(26年9月期)までに10億円の営業利益拡大 (8.7+10.0=18.7億円)

営業利益の推移

新規事業

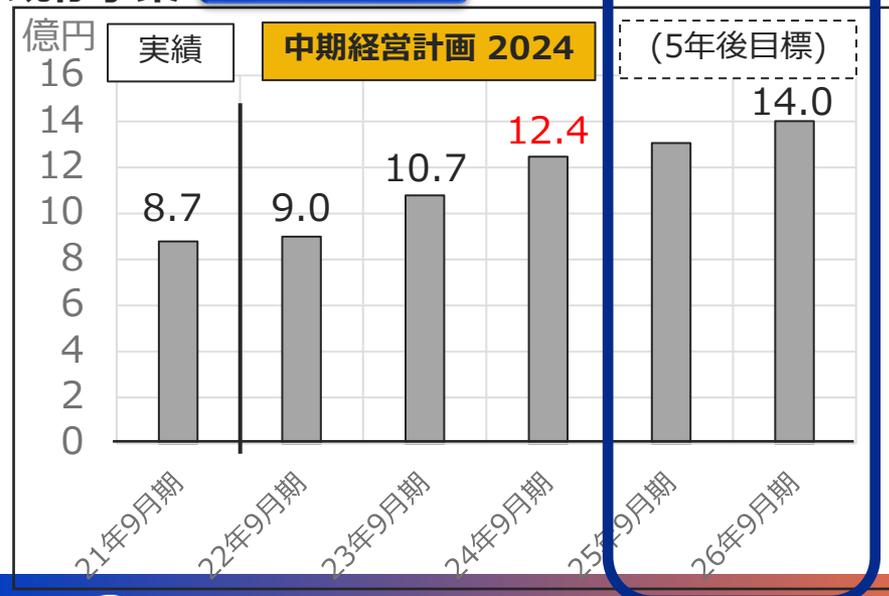
成長戦略 1

成長戦略 2



既存事業

成長戦略 3



合計



計画初年度は新規事業投資により減益となるが、次年度で既存事業の利益改善が投資のマイナスをカバーし、成長軌道に乗る。

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できる

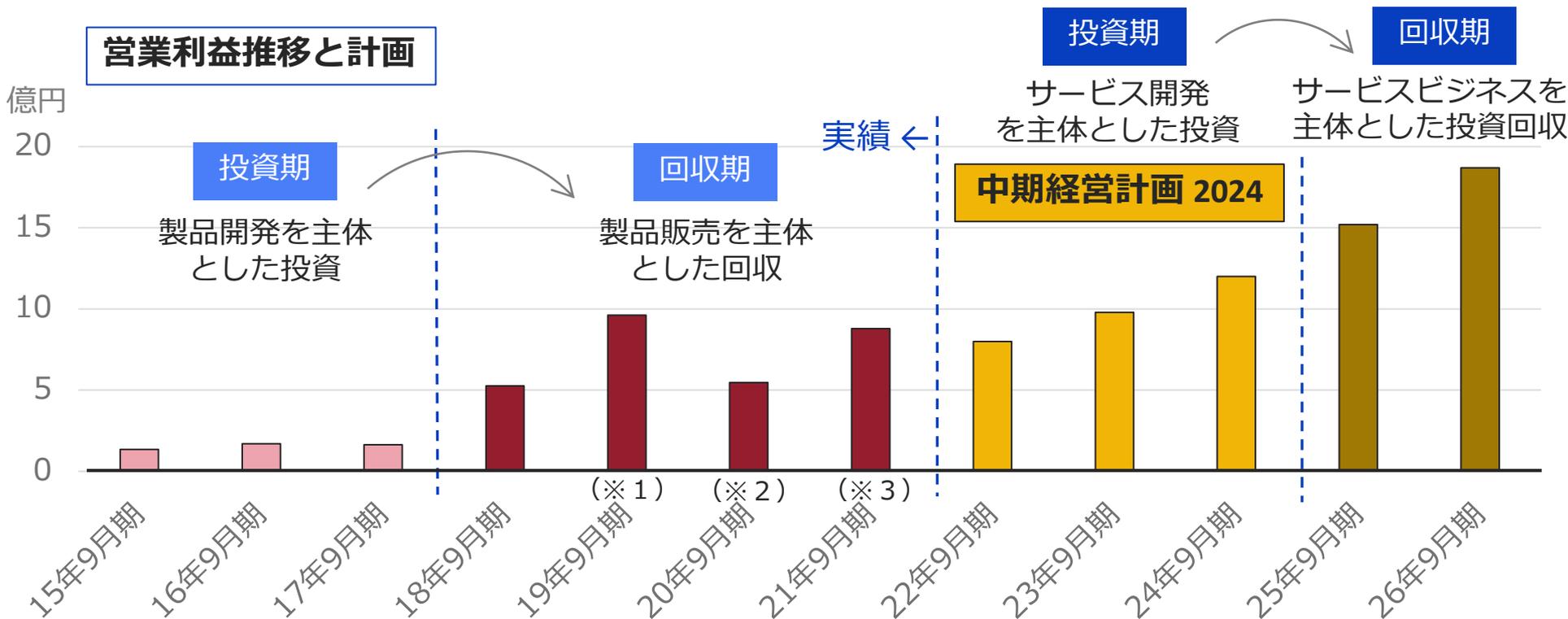
複数製品で構成される医療施設のITシステム全体を把握し、その機能・運用に関与できる

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

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



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。



(※1) 消費税増税前の駆け込み (※2) 消費税増税後、コロナ禍
(※3) コロナ禍による前期からの期ズレ

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

5年間で営業利益
(26年9月期まで)
+4.0億円

既存ビジネス名	主な優位性	新たなサービスビジネス
電子カルテシステム (MIRAI/Az)	<ul style="list-style-type: none"> ・病院シェア第2位 ユーザー約860施設 ・直接販売全国4拠点 全国販売店25社 ・アカデミアとの診療支援機能研究 	<p>診断支援機能開発とサービス化</p> <p>電子カルテに診療支援AIサービスを搭載</p> <ul style="list-style-type: none"> ・患者の疾患可能性を提示し診断を支援 ・検査、処置候補を提示し意思決定を支援 ・医師の電子カルテ入力時間を大幅に削減
ソフトウェア医療機器 申請代行 (SaMD申請・INDICATE)	<ul style="list-style-type: none"> ・医療機器企業を顧客とするCROの実績 ・申請代行では国内有数の実績を保有 ・電子カルテ等医療ITの展開ノウハウをグループ内に保有 	<p>ソフトウェア医療機器スタートアップ支援サービス</p> <p>新世代のソフトウェア医療機器の申請から普及展開までワンストップで代行</p> <ul style="list-style-type: none"> ・個別に依頼先を探す手間を削減 ・申請から展開までスピーディーに実現 ・展開後の保守や性能調査まで対応
看護支援システム (MIRAI 看護支援)	<ul style="list-style-type: none"> ・訪問看護施設を有するユーザー約300施設 ・電子カルテとの連携ノウハウ ・院内モバイル端末の開発ノウハウ ・医療機器との連携ノウハウ 	<p>訪問医療支援サービスの拡充</p> <p>看護支援システム導入病院併設の訪問看護施設に、新たなオプションサービスを提供</p> <ul style="list-style-type: none"> ・訪問看護特有のニーズを強化 ・病院内の看護支援システムの使い勝手も保持 ・モバイル端末と在宅医療機器の連携実現 ・訪問看護における電子カルテとの連携性を向上

既存事業に次ぐ、 成長事業の創出

5年間で営業利益
(26年9月期まで)
+0.6億円

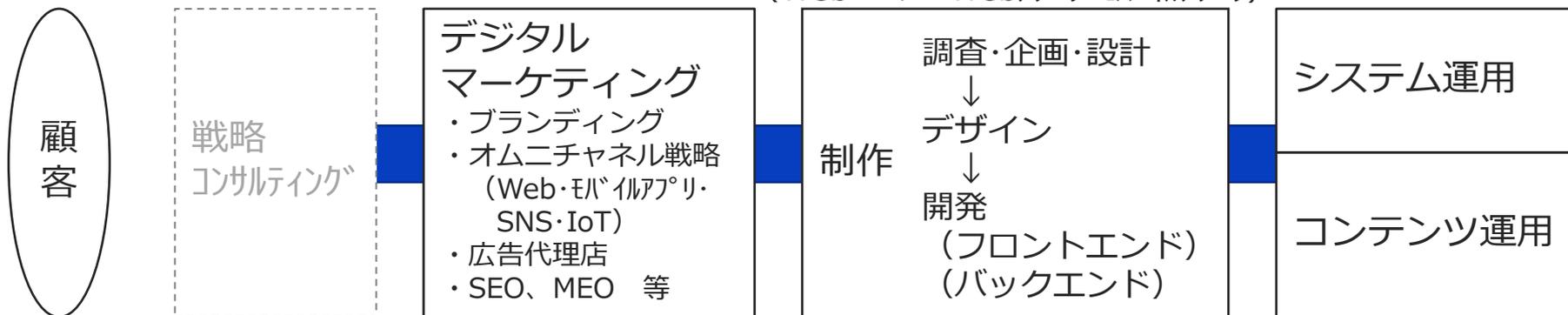
デジタルマーケティング事業立ち上げ

「デジタルマーケティング・制作・運用」分野の事業を3年以内にM&Aにより立ち上げ

事業ポートフォリオの拡充とグループ内シナジーの創出

- 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
- サービスビジネスの加速
 - ・ DX問診・ePROをはじめとしたWebアプリの制作・開発支援（いずれはモバイルアプリも）
 - ・ 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」を可能とする

【バリューチェーン】

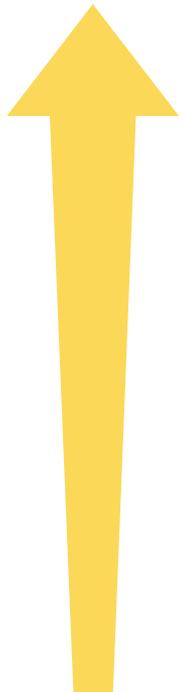


これ以外にも、成長性が見込まれる事業を発掘し立ち上げ（主にM&Aによる）

既存事業の収益拡大

5年間で営業利益
(26年9月期まで)
+5.2億円

収益拡大
+5.2億円※



収益力強化

製品力・営業力

新製品による市場拡大

- ・小規模医療施設向け
電子カルテ製品の投入

グループ各社間の クロスセル戦略強化

- ・医療費後払い
- ・ePRO-RWDサービス

成長市場に向けた体制強化

- ・PMAneo販売強化
- ・SaMD開発・申請支援

海外販売へのトライアル

- ・PMAneoの海外販売

原価低減

売上原価

外部仕入れツールの 内製化促進

- ・電子カルテ関連ツール

集中購買による仕入れ コスト低減

- ・電子カルテ端末

システム導入コスト低減

- ・テレカンファレンス型
電子カルテ導入モデル

生産性向上

社内改革

クラウド型ERPの導入に よる業務効率の向上

グループを挙げての テレワーク促進による 働き方改革

社員エンゲージメント向上 への取り組み強化

社員教育強化による 新卒・中途入社社員の垂直 立ち上げ

※ 21年9月期～
26年9月期までの
営業利益改善目標



情報開示拡充及び株主・投資家との対話 (SR・IR・PR)

経営戦略・経営計画 の策定・公表

- 中期経営計画 2024を策定し公表（2021年12月6日）
- その内容を投資家向け説明会・Webサイト等で積極的に発信

情報発信の 量と質を向上

- 当社WebページのIRサイトを再構築
- SR・IR・PRの社内リソースを拡充

株主・投資家 との対話

- アナリスト向け説明会・個人投資家向け説明会の手段や回数
の見直し
 - 従来の対面形式に加え、Web説明会（年2回）を開催
 - 参加者数を増やす方法の検討
（決算集中期以外での追加開催、休日・夜間での開催等）

いずれも、2022年12月末までに実施する

サステナビリティ



当社は、2013年に下記「企業理念」（以前の呼称は「基本方針」）を定めておりますが、事業を通じて社会に貢献するという使命は設立以来一貫したものであり、それに応えてきたことが25年以上にわたる当社の持続的成長を可能にしたものと考えております。

人々の健康の維持・増進は持続可能な社会を築く上で根源的なものであり、また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も重要な課題です。当社は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引き続きこれらに貢献してまいります。

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て取り組んでまいります。

企業理念

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。

「企業理念」の当社定義：
企業の目的や使命等、企業が社会に対して提供する価値を表現したもの。

サステナビリティ（SDGsへの当社の主な取り組み）



医療分野のICT化支援

電子カルテシステム等、医療分野のICT化支援を通じて、医療の安全性・効率性に寄与しています。

新たな新生児診療支援の仕組みの構築

電子カルテシステムの業務ノウハウ、IT問診技術の活用による新たな新生児診療支援の仕組みを構築中です。

（国立研究開発法人科学技術振興機構 社会技術研究開発センターの「SDGsの達成に向けた共創的研究開発プログラム」に採択された「新生児のための診療支援システムの拡充を通じた重症化予防プロジェクト」に参画）

疾患に対する治療薬等の開発支援

治療薬の多数の臨床試験を支援し、また診断薬や診断のための画像診断ソフトウェアの開発の支援、及び自社開発を行なっています。

日本赤十字社への寄付

株主優待として株主の皆様へ「日本赤十字社」QUOカードを贈呈しています。カード1枚につき10円が「日本赤十字社」に寄付されます。



女性が活躍する環境の確保

採用や人事評価にジェンダー差別はありません。グループ会社の中には、約9割が女性である会社や、女性管理職の割合が4割を超える会社もありますが、グループ全体では改善の余地があり、多くの女性が活躍する環境を作っていきます。



デジタルサイネージの普及推進

普及により、ポスター等の紙ごみが減ります。また旧来の看板等に比べ、LED使用のため電力使用量が削減されます。



Lアラートの活用（※）

災害発生時に、自治体からの避難指示等をデジタルサイネージに自動的に表示し、周囲に伝達する仕組みを提供しています。



本資料に含まれる業界の動向や分析、今後の見通し、施策等は、現時点における情報に基づき判断したものであります。従いまして、将来の業績等につきましては、今後様々な要因により、大きく異なる可能性があります。

投資を行う際は、利用者ご自身のご判断で行われますようお願いいたします。

(連絡・お問合せ)
株式会社CEホールディングス
経営・事業企画室
TEL.011-861-1600