



2022年2月4日

各位

会社名 株式会社 C E ホールディングス  
代表者名 代表取締役社長 CEO (最高経営責任者) 齋藤直和  
(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  
C S O (最高戦略責任者) 芳賀恵一  
(TEL. 011-861-1600)

### 株式会社サンカクカンパニーの株式取得(完全子会社化)に関するお知らせ

当社は、2022年2月4日開催の取締役会において、以下のとおり、株式会社サンカクカンパニー(以下、サンカクカンパニー)の全株式を取得し、完全子会社化することについて決議しましたので、お知らせいたします。

#### 記

#### 1. 株式の取得の理由

当社グループは、医療を中心としたヘルスケア全般をITで支援し、それに係わる「国民の安心・安全な生活」や「社会や事業者が抱える問題解決」に寄与することで、企業価値の向上を目指しております。

また、当社は、新たに2022年9月期(2021年10月)からの3ヶ年計画である「中期経営計画2024」を策定し、2021年12月6日に発表いたしました。この計画では3つの成長戦略のうちの1つを「成長戦略2: 既存事業に次ぐ、成長事業の創出」とし、重点施策として、ヘルスケア・メディカル分野におけるサービスビジネス加速にも寄与する「デジタルマーケティング事業立ち上げ」を掲げております。

これは以下を実現することを目的としたものです。

##### ① 事業ポートフォリオの拡充

高齢化の進展や長引くコロナ禍等により、国民の健康・医療に対する関心・欲求は非常に高くなっており、この傾向は今後も変わらないと思われ。一方、こうした関心・欲求に応えるため、医療機関、製薬企業、医療機器開発会社等にとってデジタルマーケティングは現在にも増して重要な手段となると考えております。また、国や自治体にとっても、国民の行動変容(生活習慣改善、ソーシャルディスタンス等)を促すために、ますますデジタルマーケティングが活用されていくと認識しております。

このように、デジタルマーケティング事業においてヘルスケア・メディカル分野は有望な領域と考えておりますが、一般企業向けに加え、当該分野における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してまいります。

##### ② グループ内シナジーの創出

当社は、デジタル問診(かかりんDX問診)、診療予約、PHR(※)、検査結果・投薬情報・カルテ記載事項の患者との共有等、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・拡大を目指しております。そのためには、医療機関にシステムを導入するだけでなく、これらのサービスについてコンシューマーの注意を引き、関心を持ってもらい、利用していただいた上で、その体験を共有・拡散してもらうことが必要です。

病院を中心とした医療機関向けに、対面で電子カルテシステム（一式で数千万円～数億円）等を販売することを主力事業としてきた当社グループにとって、「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（あるいは無償提供）」は新たな取り組みではありますが、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、前述の「中期経営計画 2024」で掲げる「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」が可能になると考えております。また、当社グループは、医療機関、製薬企業、医療機器開発会社、大学等、ヘルスケア・メディカル分野における多数の幅広い顧客層を有しており、上記①の実現にも寄与するものと考えております。

(※) PHR (Personal Health Record) :

個人の健康診断結果や服薬歴等の健康等情報を電子記録として本人や家族が正確に把握するための仕組み

#### 【ご参考】

- 「中期経営計画 2024」策定に関するお知らせ  
[https://www.ce-hd.co.jp/wp-content/uploads/2021/12/20211206\\_mid-term.pdf](https://www.ce-hd.co.jp/wp-content/uploads/2021/12/20211206_mid-term.pdf)
- 「中期経営計画 2024」における「デジタルマーケティング事業立ち上げ」については、別紙1をご参照ください。

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おります。

（サンカクカンパニーの事業内容については別紙2をご参照ください。）

サンカクカンパニーは、上級Web解析士を初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おります。当社が目指す前述の目的実現に最適な企業であるとともに、サンカクカンパニーにとっても会社の更なる発展につながると判断し、同社株式を取得することとなりました。

## 2. 異動する子会社（株式会社サンカクカンパニー）の概要

(1)	名 称	株式会社サンカクカンパニー		
(2)	所 在 地	東京都渋谷区千駄ヶ谷四丁目 28 番 4 号		
(3)	代表者の役職・氏名	代表取締役社長 吉澤 慎一		
(4)	事 業 内 容	デジタルマーケティング全般の支援 <ul style="list-style-type: none"> <li>企業・商品のリブランディング</li> <li>販売促進・営業活動のデジタルシフト支援</li> <li>デジタルマーケティングの人材育成</li> </ul>		
(5)	資 本 金	5,000 万円		
(6)	設 立 年 月 日	2005 年 7 月		
(7)	大株主及び持株比率	株主は個人（4名）であり、株主と当社との守秘義務により、株主構成・持株比率について非開示としております。		
(8)	上場会社と当該会社との間の関係	資 本 関 係	該当事項はありません。	
		人 的 関 係	該当事項はありません。	
		取 引 関 係	該当事項はありません。	
(9)	当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態			
	決算期	2019年6月期	2020年6月期	2021年6月期
	純 資 産	155 百万円	155 百万円	184 百万円
	総 資 産	218 百万円	252 百万円	352 百万円
	1 株 当 たり 純 資 産	779,312 円	779,843 円	924,972 円
	売 上 高	422 百万円	371 百万円	391 百万円

営業利益	19百万円	△6百万円	21百万円
経常利益	27百万円	△1百万円	44百万円
当期純利益	19百万円	0百万円	29百万円
1株当たり当期純利益	97,785円	531円	145,129円
1株当たり配当金	—円	—円	—円

### 3. 株式取得の相手先の概要

(1) 氏名	相手先である株主は個人（4名）であり、株主と当社との守秘義務により、氏名・住所について非開示としております。また、当社と相手先の間には利害関係はありません。
(2) 住所	同上
(3) 上場会社と当該個人の関係	該当事項はありません。

### 4. 取得株式数、取得価額及び取得前後の所有株式の状況

(1) 異動前の所有株式数	0株 (議決権の数：0個) (議決権所有割合：0.0%)
(2) 取得株式数	200株 (議決権の数：200個)
(3) 取得価額	株式会社サンカクカンパニーの普通株式 450百万円 アドバイザー費用等（概算額） 30百万円 合計（概算額） 480百万円 ※ 株式取得金額については、対象会社の経営成績及び財政状況、今後の事業計画、実施したデューデリジェンスの結果、並びに第三者機関による株式価値算定に基づき、取得先と協議のうえ決定しました。
(4) 異動後の所有株式数	200株 (議決権の数：200個) (議決権所有割合：100.0%)

### 5. 日程

(1) 取締役会決議日	2022年2月4日
(2) 契約締結日	2022年2月4日
(3) 株式譲渡実行日	2022年2月17日（予定）

### 6. 会計処理の概要

本株式取得に伴い、当社の連結財務諸表上、のれんが発生する見込みですが、金額等は現時点では未定であります。

### 7. 今後の見通し

本株式取得による当社の2022年9月期連結業績に与える影響は軽微であります。中長期的には当社グループの企業価値向上に資するものと考えております。今後開示すべき事項が生じた場合には、速やかに開示いたします。

以上

(参考) 当期業績予想 (2021年11月8日公表分) 及び前期連結実績

	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
当期連結業績予想 (2022年9月期)	12,800百万円	800百万円	800百万円	420百万円
前期連結実績 (2021年9月期)	12,284百万円	879百万円	908百万円	632百万円

# 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

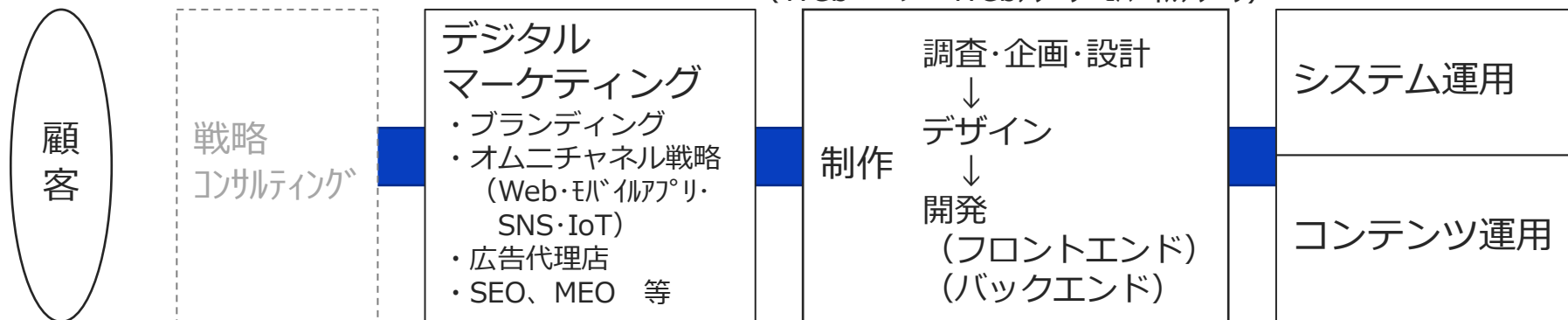
## デジタルマーケティング事業立ち上げ

### 「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）

# 株式会社サンカクカンパニー 事業内容

## － デジタルマーケティング全般を支援 －

企業のオンライン上でのコミュニケーションを3つのパートから支援しています。

### Digital 1

企業・商品の  
リブランディング

企業サイトやブランドサイトのクリエイティブ開発から全体構築・運用

競合やSEO調査、データ分析に基づくコンサルティングから実施します。

### Digital 2

販売促進  
営業促進

SNSを活用した消費者キャンペーンやマーケティングオートメーションの導入

企画立案から販促活動の運営、営業支援システムの導入まで対応します。

### Digital 3

実戦的な  
人材育成

デジタルマーケティングに対応できる企業内のデジタル人材を育成

各種デジタル指標の分析の教育指導やウェブ解析士の資格取得を推進します。

