



2023年11月27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 C E O (最 高 経 営 責 任 者) 齋 藤 直 和
(コー ド 番 号 : 4320 東 証 ス タ ン ダ ー ド 、 札 幌)
問 合 せ 先 常 務 取 締 役 C S O (最 高 戦 略 責 任 者) 芳 賀 恵 一
(T E L . 0 1 1 - 8 6 1 - 1 6 0 0)

「中期経営計画 2026」策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会におきまして、2024年9月期～2026年9月期（2023年10月～2026年9月）の3ヶ年を計画期間とする「中期経営計画 2026」を策定しましたのでお知らせします。当計画及びその概要については別紙をご覧ください。

なお当社は、中期経営計画の見直しを毎年行なった上で次の新たな3ヶ年の計画を策定し、その内容を開示しております。

以上

中期経営計画 2026

2024年9月期～2026年9月期（2023年10月～2026年9月）

2023年11月27日



1. 2023年9月期のふり返り

2. 私たちが目指す世界

3. 中期経営計画 2026

- 中期目標と成長戦略・基本方針
- 主な事業の戦略
- 新規事業創出の取り組み（医療データ利活用）

■ 参考資料

- サステナビリティ・SDGs
- 電子カルテシステムの導入状況
- 事業構造



2023年9月期のふり返り

計数面	22/9 実績	23/9 計画 ※1	23/9 実績	評価	
売上高	137.0 億円	143.5 億円	136.3 億円		電子カルテシステムはほぼ計画通りだったが、医薬品・医療機器開発支援等、その他の事業が計画を下回る（受注高・受注残高は過去最高）
営業利益 (営業利益率)	10.3 億円 (7.5 %)	11.0 億円 (7.7 %)	12.5 億円 (9.2 %)		電子カルテシステムの採算性の高い物件の販売に伴う利益の増加等により、当初計画を上回る実績（各段階利益は過去最高※2）

※1 「23/9 計画」は、2022年11月11日に発表した当初業績予想値（営業利益は2023年5月8日に上方修正）

※2 各段階利益は、売上総利益、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益

施策面	評価	
電子カルテシステム 製品販売力強化		販売パートナーとの連携が奏功し、ユーザー数 917件（前年同期比 +34件）に伸長した
医薬品・医療機器 開発支援の海外展開		2024年9月期以降に向けて海外企業との提携やエージェント活用等の体制整備が進んだ
スマートフォン向けサービス立ち上げ (患者・医師向け)		当初2022年夏に提供の予定を、より良い操作性や機能向上のため、2023年9月からの現場実証後に提供を開始（からだメモ・ドクターメモ）



1. 2023年9月期のふり返り
 - 2. 私たちが目指す世界**
 3. 中期経営計画 2026
 - 中期目標と成長戦略・基本方針
 - 主な事業の戦略
 - 新規事業創出の取り組み（医療データ利活用）
- 参考資料
- サステナビリティ・SDGs
 - 電子カルテシステムの導入状況
 - 事業構造



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

私たちが目指す未来 ～ つながる社会 ～



私たちは、分散する健康・医療データをつなげ、
データが生涯にわたって生活の質向上に活用される仕組みを創り、
あなたがあなたらしくくらし、また周りの人たちとお互いに見守る
やさしい社会を実現します。

私たちが目指す姿

～「これまで」と「これから」～

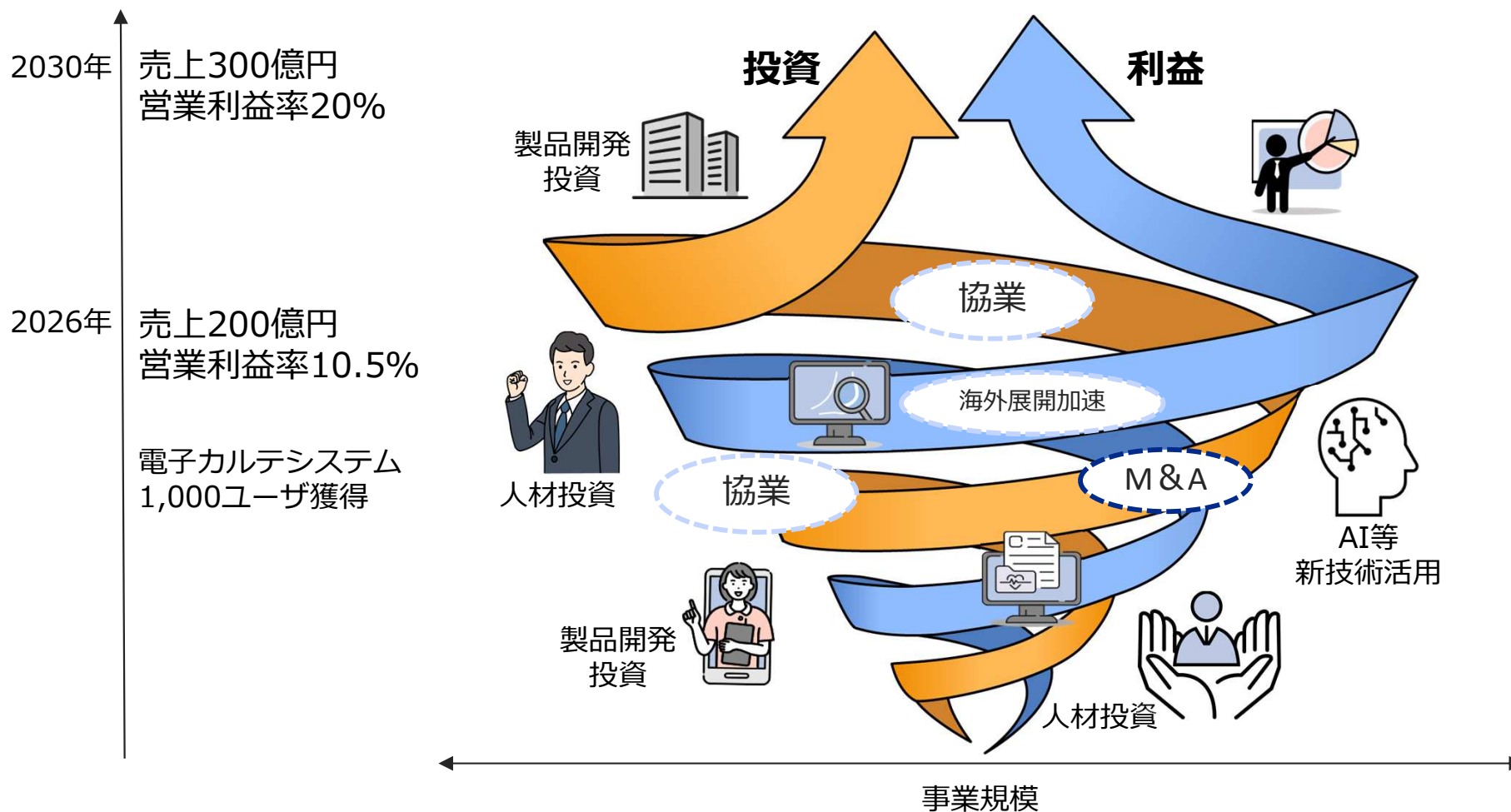


病院内の効率性・安全性向上に加え
病院に蓄積された知見や情報が
広く社会で活用できるように
病院と社会の連携を支援します

2030年に向けて



「事業からの利益創出」と「人材育成・事業拡大・経営基盤強化への再投資」を両輪に好循環を生み出し、**2030年に営業利益率20%を目指す**（売上高 300億円を想定）



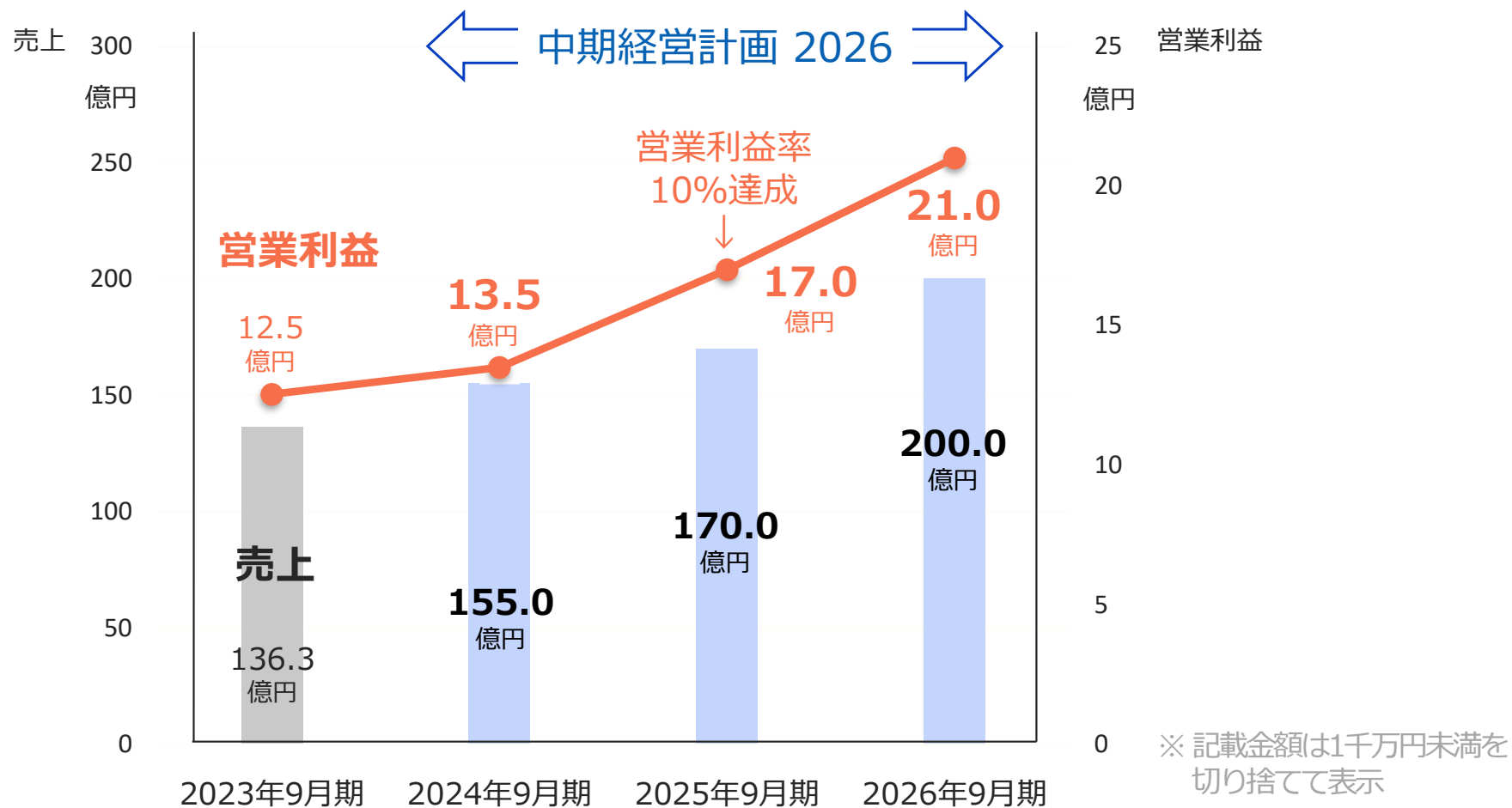


1. 2023年9月期のふり返り
 2. 私たちが目指す世界
 - 3. 中期経営計画 2026**
 - ・ **中期目標と成長戦略・基本方針**
 - ・ 主な事業の戦略
 - ・ 新規事業創出の取り組み（医療データ利活用）
- 参考資料
- ・ サステナビリティ・SDGs
 - ・ 電子カルテシステムの導入状況
 - ・ 事業構造

中期経営計画 2026 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



中期経営計画 2026 中期目標



	実績	中期経営計画 2026		
	2023年 9月期	2024年 9月期	2025年 9月期	2026年 9月期
単位：百万円				
売上高	13,632 (14,350)	15,500	17,000	20,000
営業利益	1,254 (1,100)	1,350	1,700	2,100
営業利益率	9.2% (7.7%)	8.7%	10.0%	10.5%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	687 (610)	750	930	1,150

(注) () 内は、中期経営計画2025での当初計画値

成長戦略・基本方針

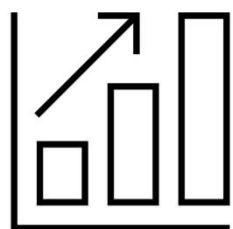


成長戦略

- ▶ 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

基本方針

当社株式上場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改善
により収益を拡大



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**



新規事業を推進・創出し

3～5年後までに事業基盤を確立



必要かつ十分なリソースを
見極め、積極的な投資と
モニタリングを実施



人事や業務システム等の
経営基盤強化



1. 2023年9月期のふり返り
 2. 私たちが目指す世界
 - 3. 中期経営計画 2026**
 - ・ 中期目標と成長戦略・基本方針
 - ・ **主な事業の戦略**
 - ・ 新規事業創出の取り組み（医療データ利活用）
- 参考資料
- ・ サステナビリティ・SDGs
 - ・ 電子カルテシステムの導入状況
 - ・ 事業構造

私たちの強み



ケイパビリティ

01 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

02 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

03 医療施設のITシステム全体の機能・
運用に関与

04 製薬企業や医療機器企業の事業ニーズ
を把握

コア・コンピタンス

医療をはじめとするヘルスケア領域全般における現場のニーズを理解し、
中長期にわたり価値を提供しつづけることができる製品と人材を保有



グループの主な事業



医薬品・医療機器 開発支援

- 臨床試験での画像解析業務の受託
- SaMD（プログラム医療機器）の承認取得支援及び販売
- 臨床試験のモニタリング業務の受託



製薬会社・医療機器メーカー

PHRサービス関連 (Personal Health Record)

- スマートフォン向けサービス（からだメモ、ドクターメモ）
- 上記に付随するオプションサービス



個人

電子カルテシステム関連

- 電子カルテシステム開発・販売・保守
- クラウド、医療従事者向けスマホサービス
- 勤務表作成やリハビリ業務等の支援システム販売



病院

デジタルマーケティング支援

- Webサイト制作（リブランディング）
- Webプロモーション（広告・販促）
- デジタルマーケティング人材の育成



企業・組織

電子カルテシステム関連



環境認識

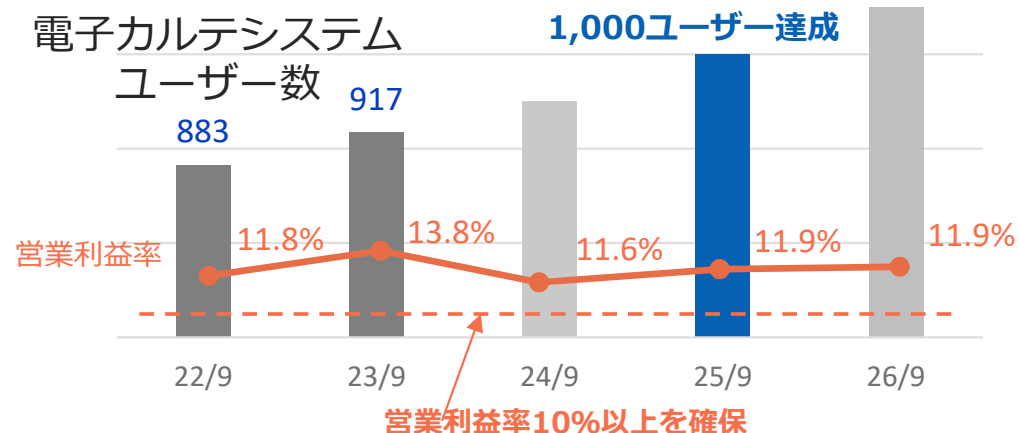
- 政府は医療の効率化のため、マイナンバーカードを利用したオンライン資格確認、電子処方箋、電子カルテ情報標準化等を推進し、全国医療情報プラットフォームの整備を進めている
- 中小規模を中心に電子カルテシステムの導入率が低いが、政府施策が呼び水となり導入ニーズが拡大
- 業界トップクラスの導入実績と高い信頼、中小から大規模病院までの豊富な対応力、直販に加え全国に販売パートナー網を有する

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

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



電子カルテシステム関連



電子カルテシステムの開発元である当社と**全国の販売パートナー**との連携を更に推進
製販一体となって、製品力と販売力を強化

シーエスアイを含め、全国に約80拠点



※地域別に50音順で記載、情報は2023年9月時点

医薬品・医療機器 開発支援



環境認識

- ・ イメージング事業（臨床試験での画像解析業務の受託）は、国内顧客による国内試験で圧倒的な実績を有するが、さらなる成長のためには海外案件の取り込みも必要。全世界での市場成長は年率7%程度。
- ・ SaMD（プログラム医療機器）市場は全世界で年率20%程度の成長。国内も高い成長が期待される。
- ・ SaMDの医療機器承認取得支援では、国内トップの実績（※）

※自社推定

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】

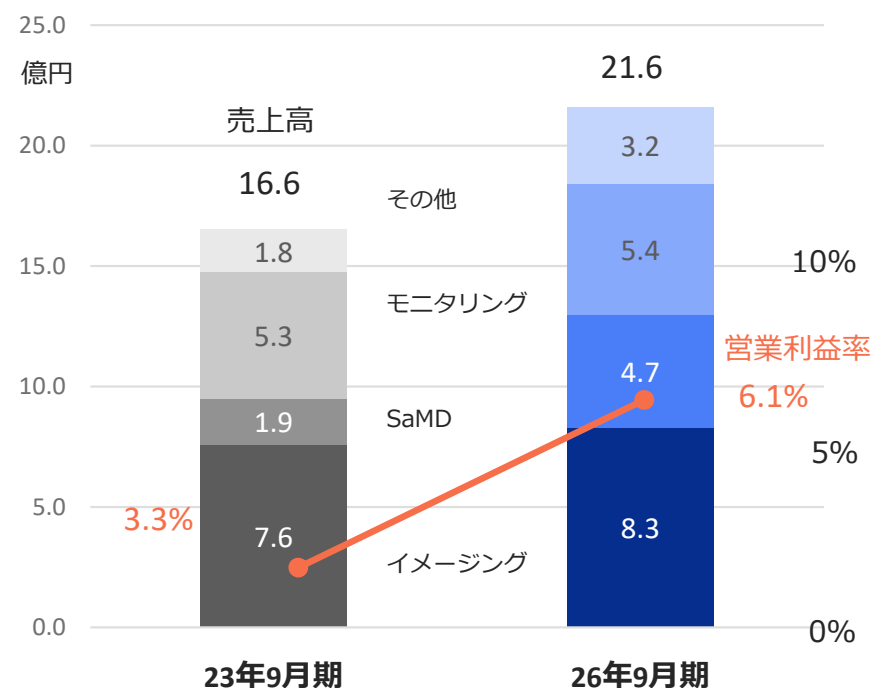
- ・ **国内外での販売強化**
- ・ 自社開発SaMD（PMAneo）の保険収載

【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

3年後の姿

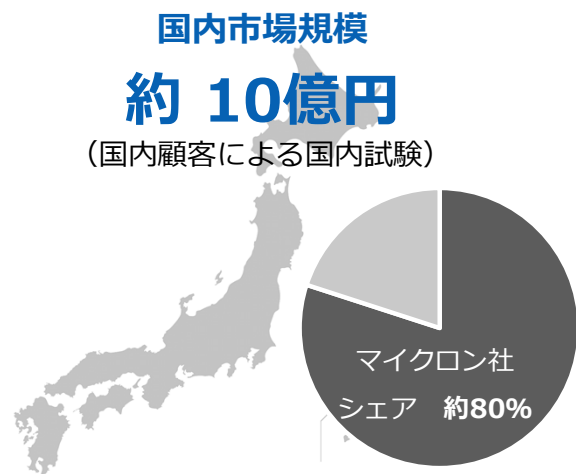
- ・ イメージング事業のアジアトップを維持しつつ、海外（特に米国）中堅製薬企業からの受託実績を積み重ねている
- ・ 自社開発SaMDの製品数を現状2製品から5製品へ拡大する



医薬品・医療機器 開発支援



イメージング事業（臨床試験での画像解析業務の受託）を海外で拡大

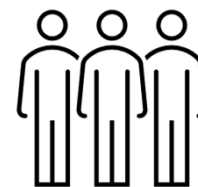


(※) シェア、市場規模は、各種データから自社推計

海外で拡大する上での、競合との差別化ポイント（当社の強み）



臨機応変でスピード感のある対応



柔軟性をもったサービス提供体制

PHRサービス関連 (Personal Health Record)



環境認識

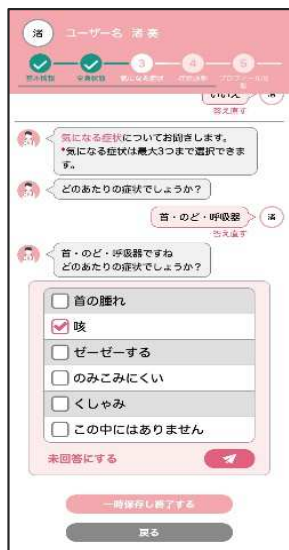
- 個人向けWeb問診システム市場は、新興企業中心に主にクリニック向けの事業展開が進むも、電子カルテシステムをはじめとした院内情報システム連携等、包括的な取り組みには至らず
- 当社グループは電子カルテシステム他の院内情報システムを自ら開発、他社サービス連携含むトータルシステム提案による、医療現場の働き改革含めた高付加価値提案が可能

主要施策

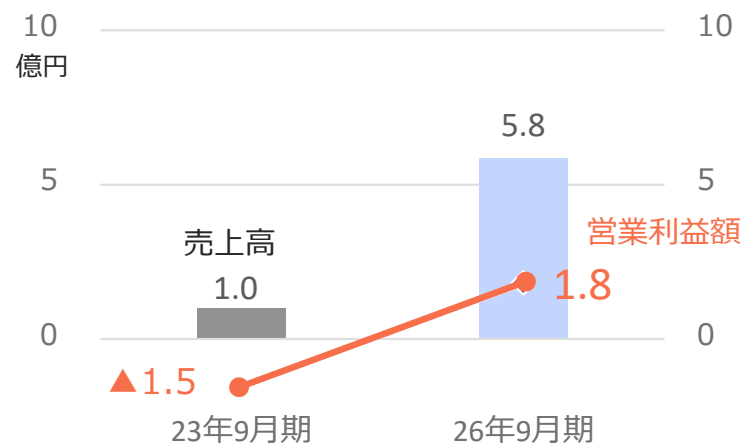
- 短期間で普及展開し、ユーザー数を獲得
- 電子カルテシステム連携や、予約/決済等の機能追加を順次実施、ユーザー利便性を向上
- 他社のWeb問診サービスとも連携し、既存ユーザー取り込みも含めて事業のすそ野を拡大

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**



(※)
 左：患者向けスマホアプリ「からだメモ」
 右：医師向けスマホアプリ「ドクターメモ」
 2023年9月から実証開始



PHRサービス関連 (Personal Health Record)



患者自身による自らの健康管理高度化に資する他、
通院の際の待ち時間短縮や、医療現場側の働き方改革にも寄与



事前問診

日々の状態入力/管理
アドバイス等も表示



予約受付

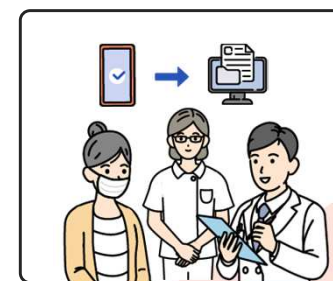
予約受付システムと連動
診療時間確定で待ち時間短縮

診察/検査結果データを
後日閲覧可能



会計

後払い決済で
診療後の会計待ち時間短縮



診察

電子カルテシステムと連動
医療事務作業効率化



事前問診情報による
患者受け入れ準備の最適化

デジタルマーケティング支援



環境認識

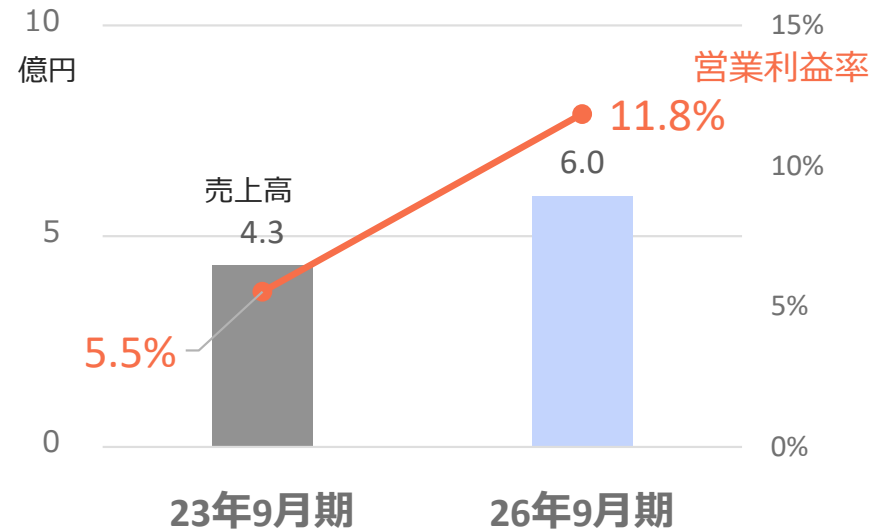
- 2022年のインターネット広告費は3兆1千億円で、前年比14.3%、直近3年で約1.5倍の成長
- そのうち当社グループが主に手がけている制作分野の市場規模は4千億円だが、広告分野は2兆5千億円と大きく、広告分野で領域拡大できればチャンスが広がる
- 企業や組織で、デジタルマーケティング人材を育成するリスキリングのニーズが拡大

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

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

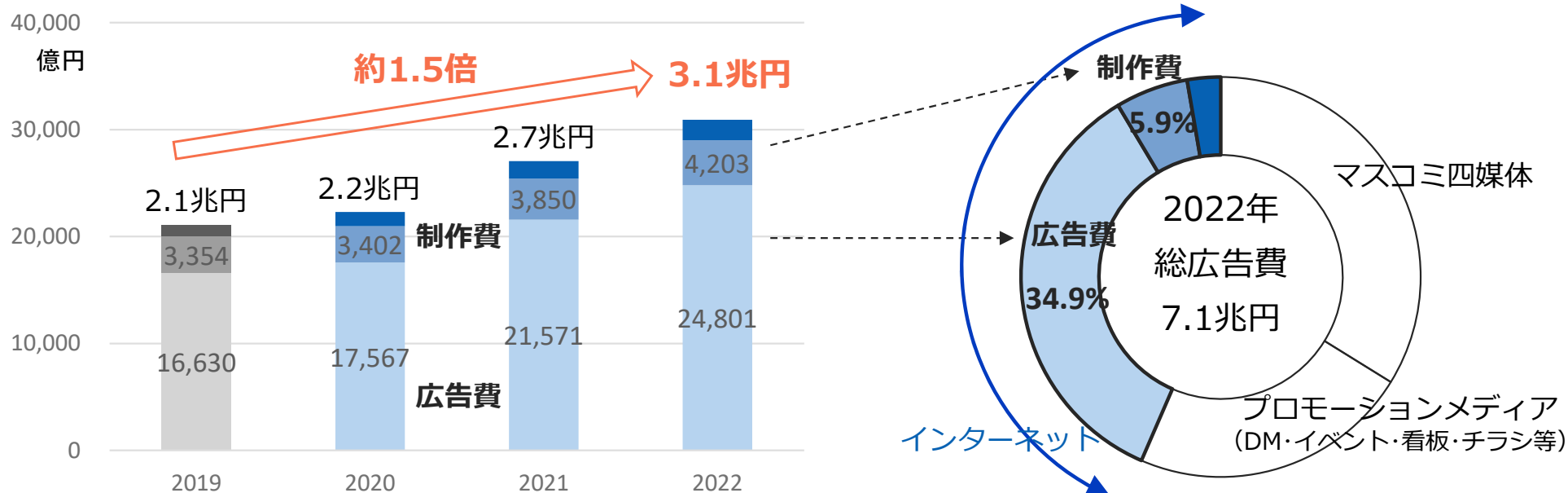


(※) 環境認識については、以下を参照した。
株式会社電通 2022年 日本の広告費、電通報 (2023年2月24日付)

デジタルマーケティング支援

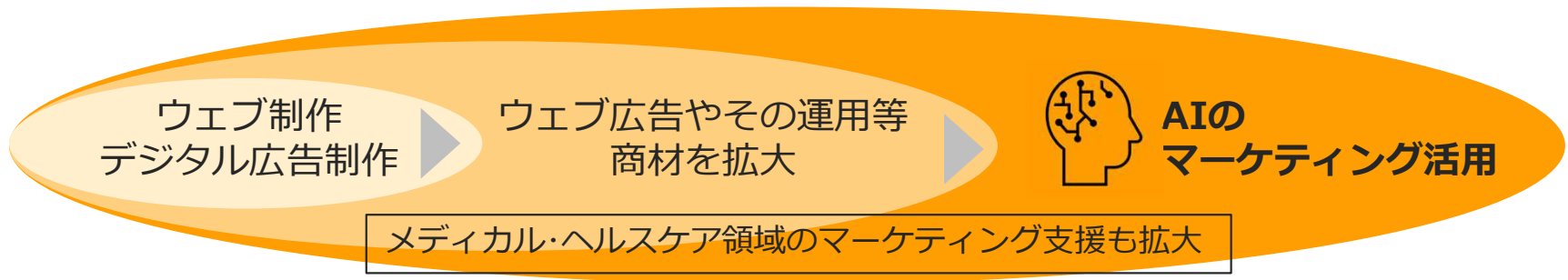


インターネット広告市場は成長を続けており、特に広告費の規模が大きく成長率も高い



(※) 株式会社電通 2022年 日本の広告費、電通報 (2023年2月24日付) のデータから当社作成

制作分野に加え広告分野に事業領域を拡大。AI活用も検討を進める。





1. 2023年9月期のふり返り
 2. 私たちが目指す世界
 - 3. 中期経営計画 2026**
 - ・ 中期目標と成長戦略・基本方針
 - ・ 主な事業の戦略
 - ・ **新規事業創出の取り組み（医療データ利活用）**
- 参考資料
- ・ サステナビリティ・SDGs
 - ・ 電子カルテシステムの導入状況
 - ・ 事業構造

新規事業創出の取り組み（医療データ利活用）

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
革新的なソリューションやアプローチを持つ企業が市場での存在感を増すと考えられる

健康医療データ 活用に向けた 機運の高まり

【政府の取組み】
マイナ保険証
電子処方箋
Etc.

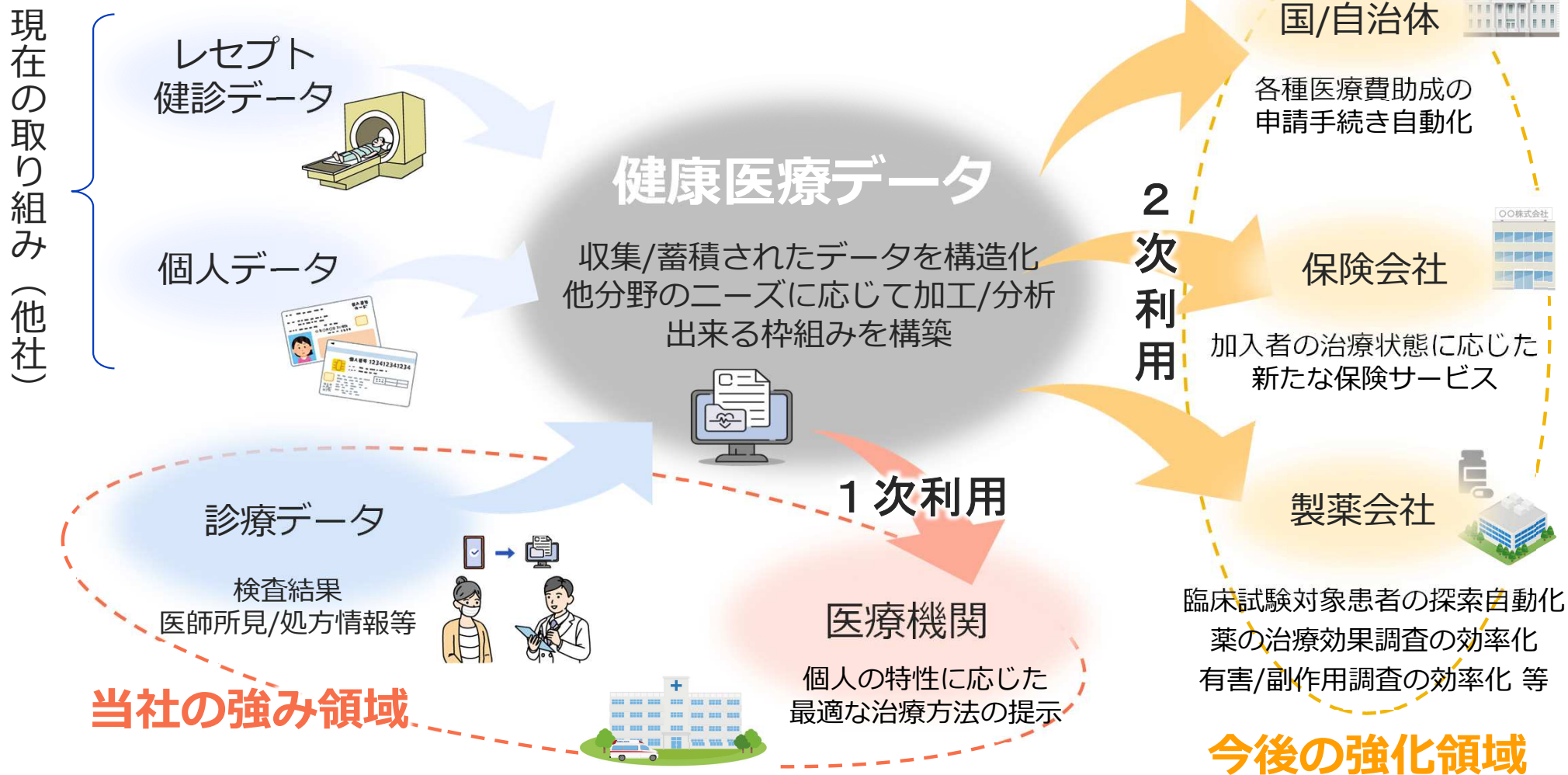
【規制緩和】
次世代医療基盤法
の改正
Etc.

【市場動向】
医療コスト削減
臨床試験の最適化
Etc.

【技術進展】
データ解析
AI/機械学習
Etc.

新規事業創出の取り組み（医療データ利活用）

現在のレセプト/健診データ中心の取り組みを更に深化
当社ならではの強みで新たな社会価値を創造してゆく



新規事業創出の取り組み（医療データ利活用）

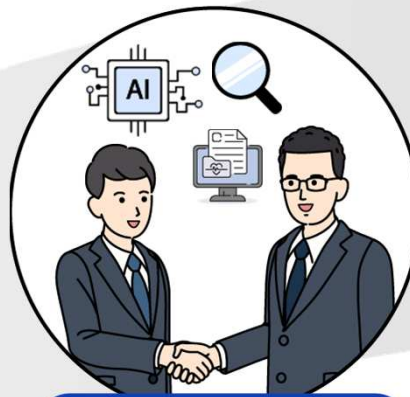
提供価値の拡大

患者利便性の向上
医療現場の働き方改革実現



PHR普及展開

パートナーシップ
M&Aによる事業基盤の構築



データ収集 / 解析



データ利活用

製薬会社・保険会社向け等
新たな価値提供サービス

【2026年の姿】

- 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
- 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確立

2026年～

データ利活用による新たな収益モデル確立

2025年～

収集データの加工/解析

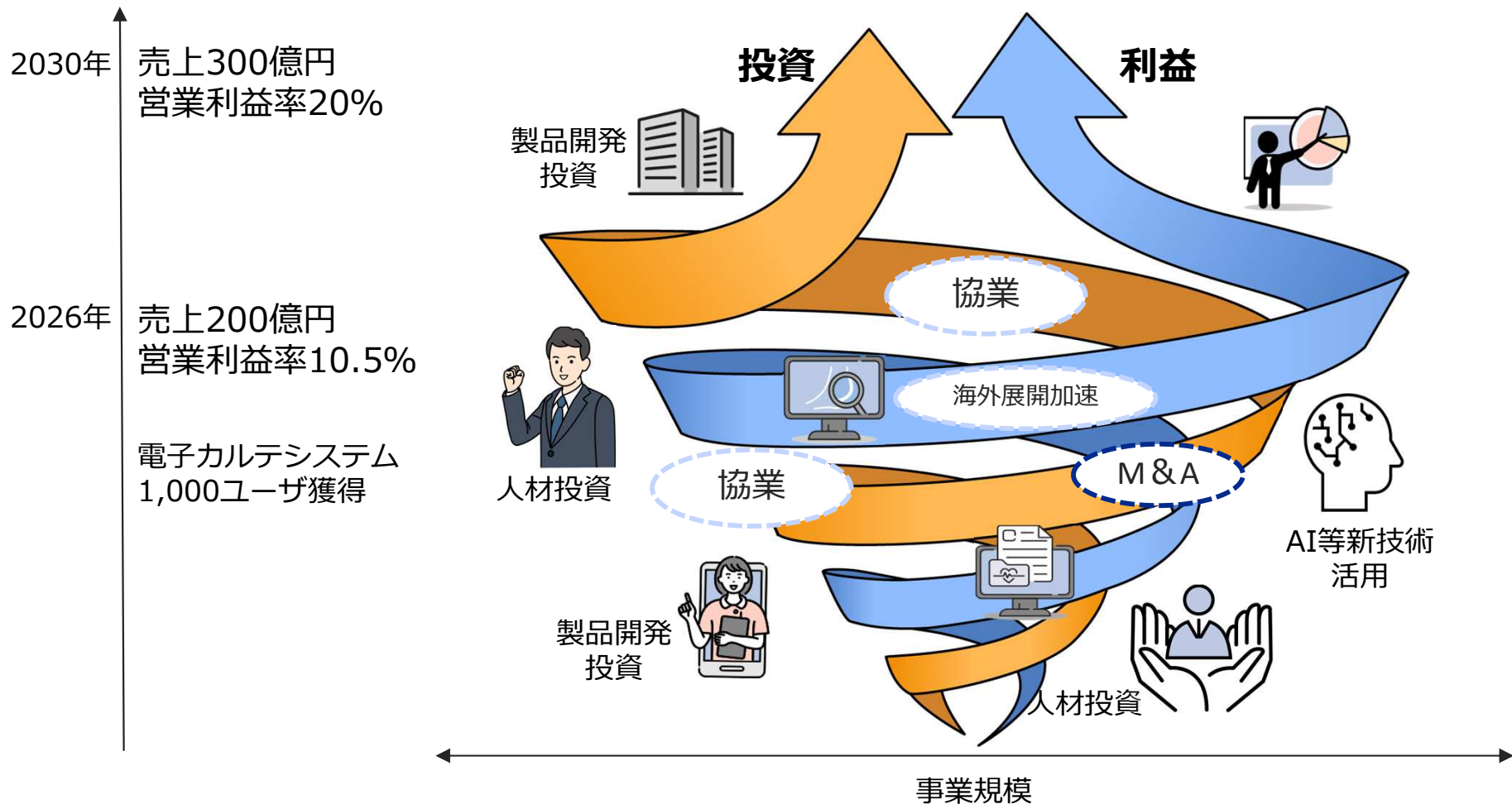
2024年～

PHRサービスの普及展開によるデータ収集基盤の構築

2030年に向けて



「事業からの利益創出」と「人材育成・事業拡大・経営基盤強化への再投資」を両輪に好循環を生み出し、**2030年に営業利益率20%を目指す**（売上高 300億円を想定）





1. 2023年9月期のふり返し
2. 中期経営計画 2026
 - 中期目標と成長戦略・基本方針
 - 主な事業の戦略
 - 新規事業創出の取り組み（医療データ利活用）
3. 私たちが目指す世界

■ 参考資料

- サステナビリティ・SDGs
- 電子カルテシステムの導入状況
- 事業構造



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。当社グループ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。

SDGsへの取り組み



私たちが目指す世界



私たちは、分散する健康・医療データをつなげ、データが生涯にわたって生活の質向上に活用される仕組みを創り、あなたがあなたらしく暮らし、また周りの人たちとお互いに見守るやさしい社会を実現します。

3 すべての人に健康と福祉を



8 働きがいも経済成長も



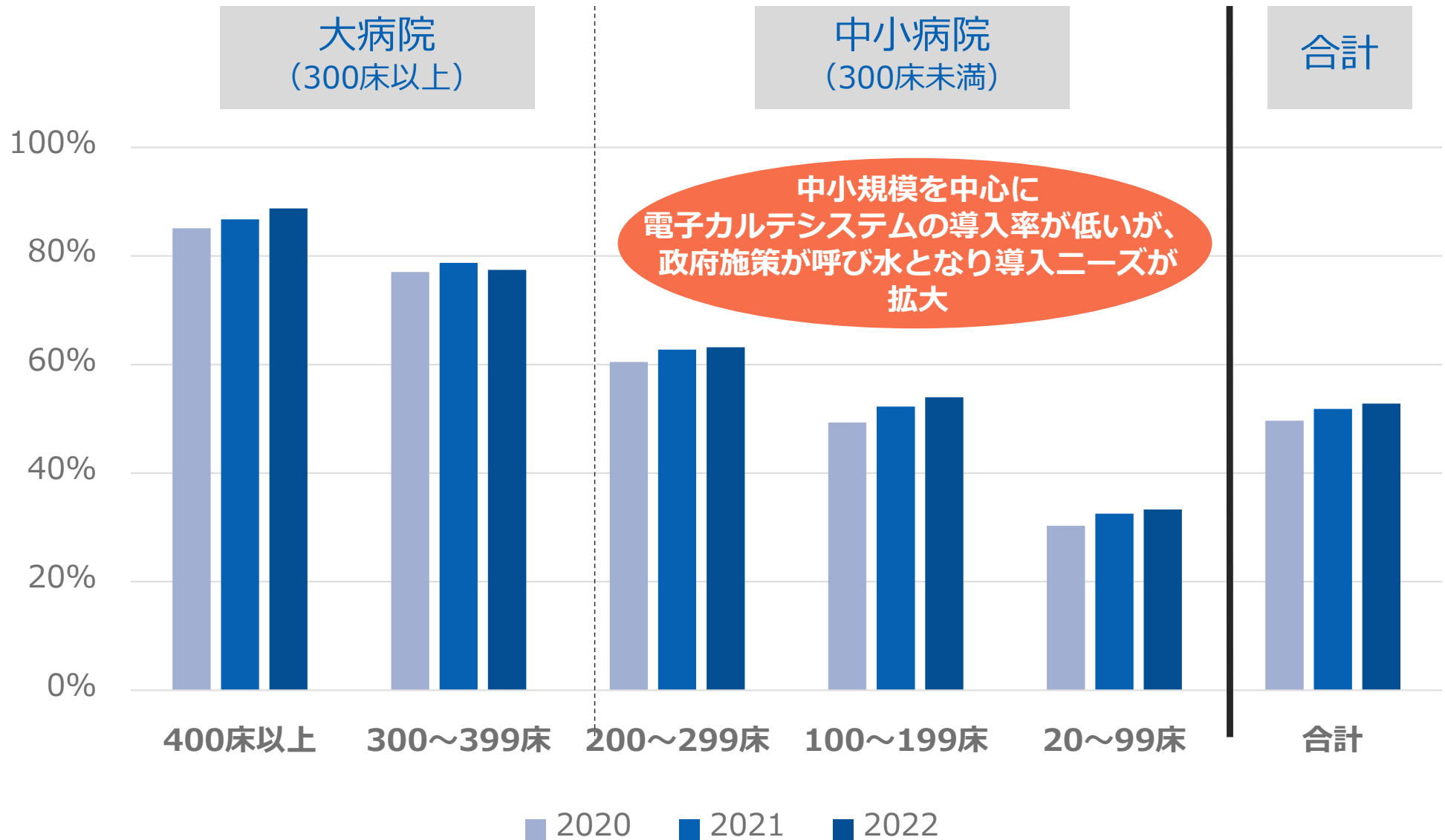
9 産業と技術革新の基盤をつくろう



「私たちが目指す世界」実現への取り組みは、SDGsのいくつかの目標と完全に合致するものです。私たちは新生児から高齢者まで、そして日本だけでなく世界の人々に健康と福祉を届けるため事業を推進しています。

日本では、医療従事者の働き方改革が求められています。医療現場の生産性を上げ、働きがいのある職場とするためには、情報技術やデータを活用した「仕組み」が必要です。私たちはこの「仕組み」が次世代の新たな基盤となり、多くの国々で利用されるよう取り組んでまいります。

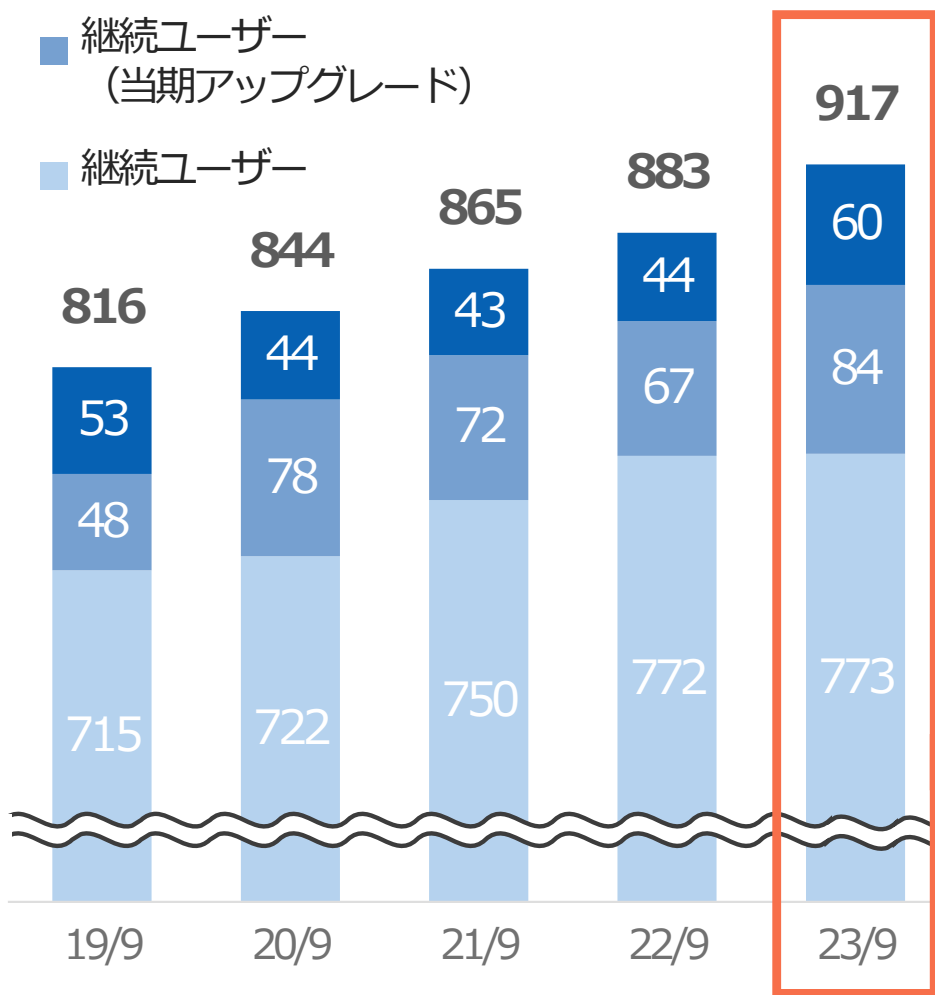
電子カルテシステム導入率の推移



MI・RA・Isシリーズ導入数推移

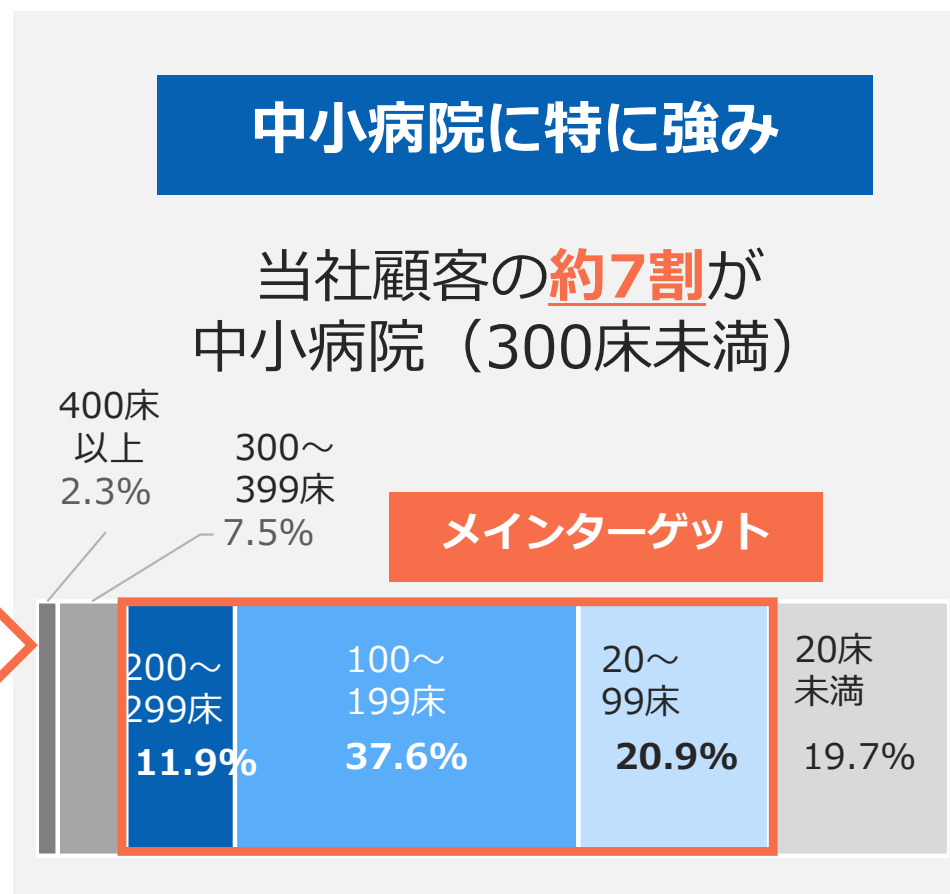


- 新規ユーザー
(当期新規獲得)
- 継続ユーザー
(当期アップグレード)
- 継続ユーザー



電子カルテシステム導入済病院のうち
当社シェアは**16.1%**

(「医療機器システム白書2023」データから当社集計)



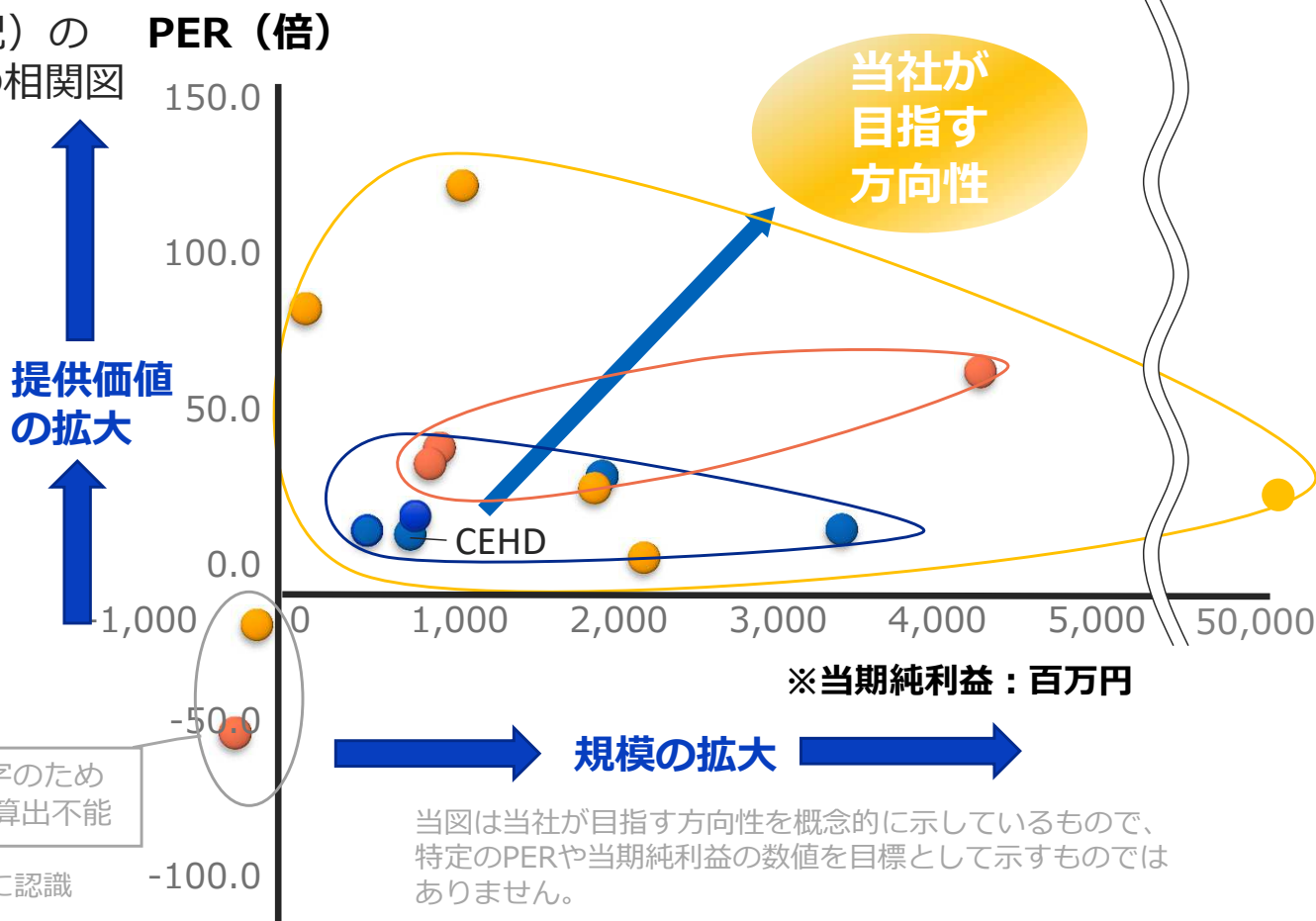
事業構造の転換



システム販売から付加価値を提供する事業構造に転換

当社がベンチマークとする企業（下記）の直近期末におけるPERと当期純利益の相関図

サービス（データ・ナレッジ）
M社・J社・M社・D社
サービス（業務・プラットフォーム）
M社・M社・M社・C社・K社・W社
販売・受託（業務）
当社・F社・E社・S社・S社



上記は、当社が行なった独自の分類であり、一般的に認識されているものではありません。

当図は当社が目指す方向性を概念的に示しているもので、特定のPERや当期純利益の数値を目標として示すものではありません。

※連結の場合、親会社株主に帰属する当期純利益

中期経営計画 2026 【概要版】

2024年9月期～2026年9月期（2023年10月～2026年9月）

2023年11月27日

成長戦略・基本方針

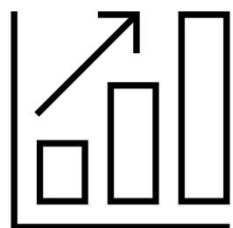


成長戦略

- ▶ 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

基本方針

当社株式上場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改善
により収益を拡大



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**



新規事業を推進・創出し

3～5年後までに事業基盤を確立

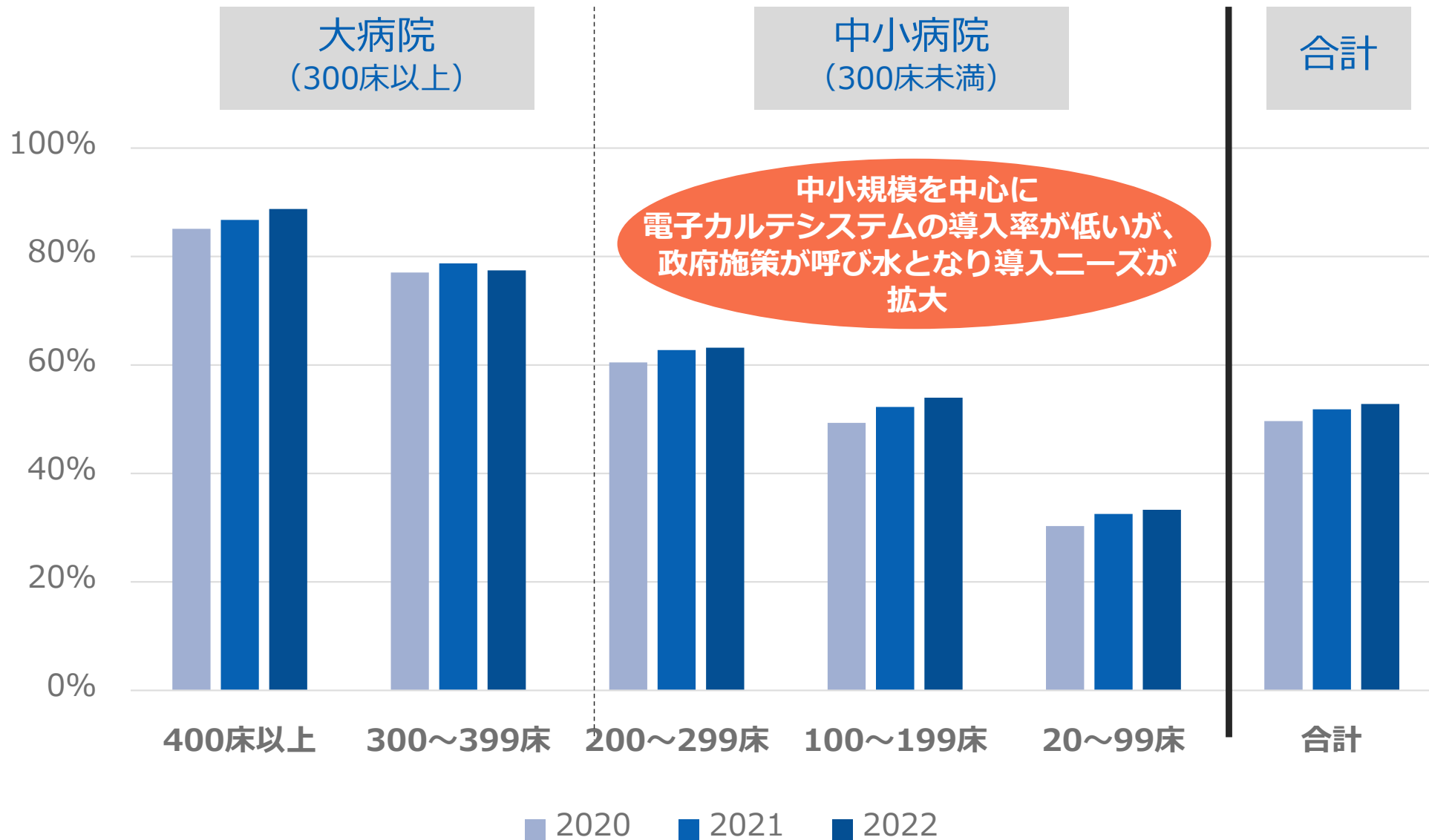


必要かつ十分なリソースを
見極め、積極的な投資と
モニタリングを実施



人事や業務システム等の
経営基盤強化

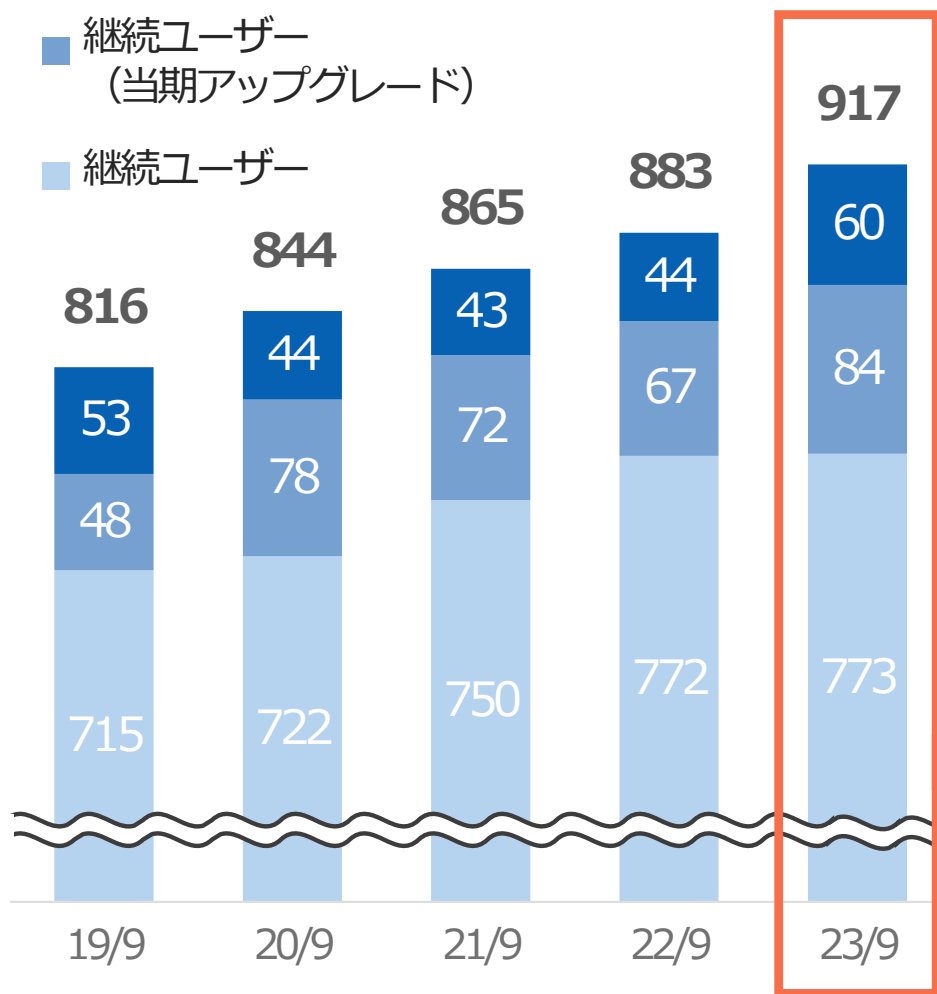
電子カルテシステム導入率の推移



電子カルテシステム MI・RA・Isシリーズ導入数推移

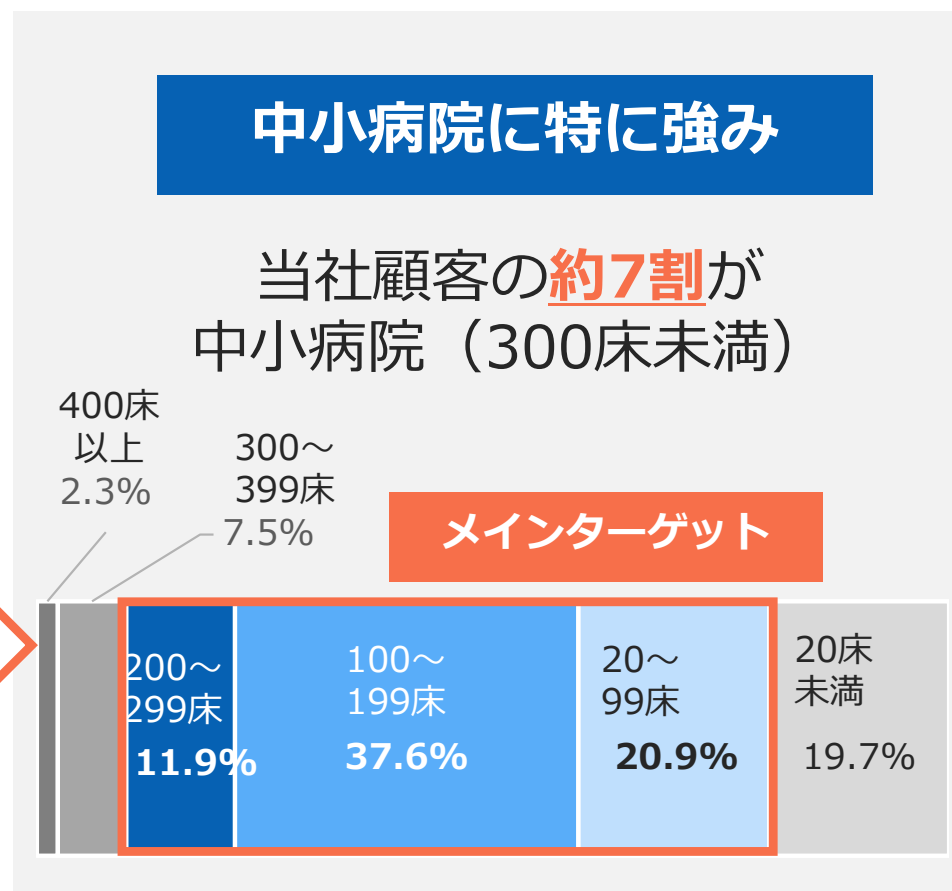


- 新規ユーザー
(当期新規獲得)
- 継続ユーザー
(当期アップグレード)
- 継続ユーザー



電子カルテシステム導入済病院のうち
当社シェアは**16.1%**

(「医療機器システム白書2023」データから当社集計)



主な事業の3年後の姿



電子カルテシステム関連



病院等医療機関 向けの事業

- 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

PHRサービス関連 (Personal Health Record)



個人（患者や医療従事者） 向けの事業

- 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

「電子カルテシステムベンダー」の枠を超え、
強み（次頁）を生かしたユニークな企業グループへ

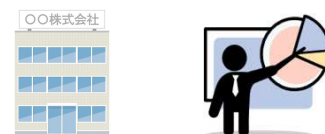
医薬品・医療機器 開発支援



製薬会社・医療機器 メーカー等向けの事業

- イメージング事業（臨床試験での画像解析業務の受託）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

デジタル マーケティング支援



企業・組織 向けの事業

- 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

私たちの強み



ケイパビリティ

01 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

02 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

03 医療施設のITシステム全体の機能・
運用に関与

04 製薬企業や医療機器企業の事業ニーズ
を把握

コア・コンピタンス

医療をはじめとするヘルスケア領域全般における現場のニーズを理解し、
中長期にわたり価値を提供しつづけることができる製品と人材を保有



新規事業創出の取り組み（医療データ利活用）

現在のレセプト/健診データ中心の取り組みを更に深化
当社ならではの強みで新たな社会価値を創造してゆく



新規事業創出の取り組み（医療データ利活用）

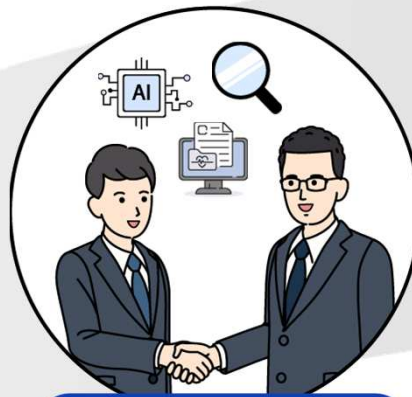
提供価値の拡大

患者利便性の向上
医療現場の働き方改革実現



PHR普及展開

パートナーシップ
M&Aによる事業基盤の構築



データ収集 / 解析



データ利活用

製薬会社・保険会社向け等
新たな価値提供サービス

【2026年の姿】

- 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
- 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確立

2026年～

データ利活用による新たな収益モデル確立

2025年～

収集データの加工/解析

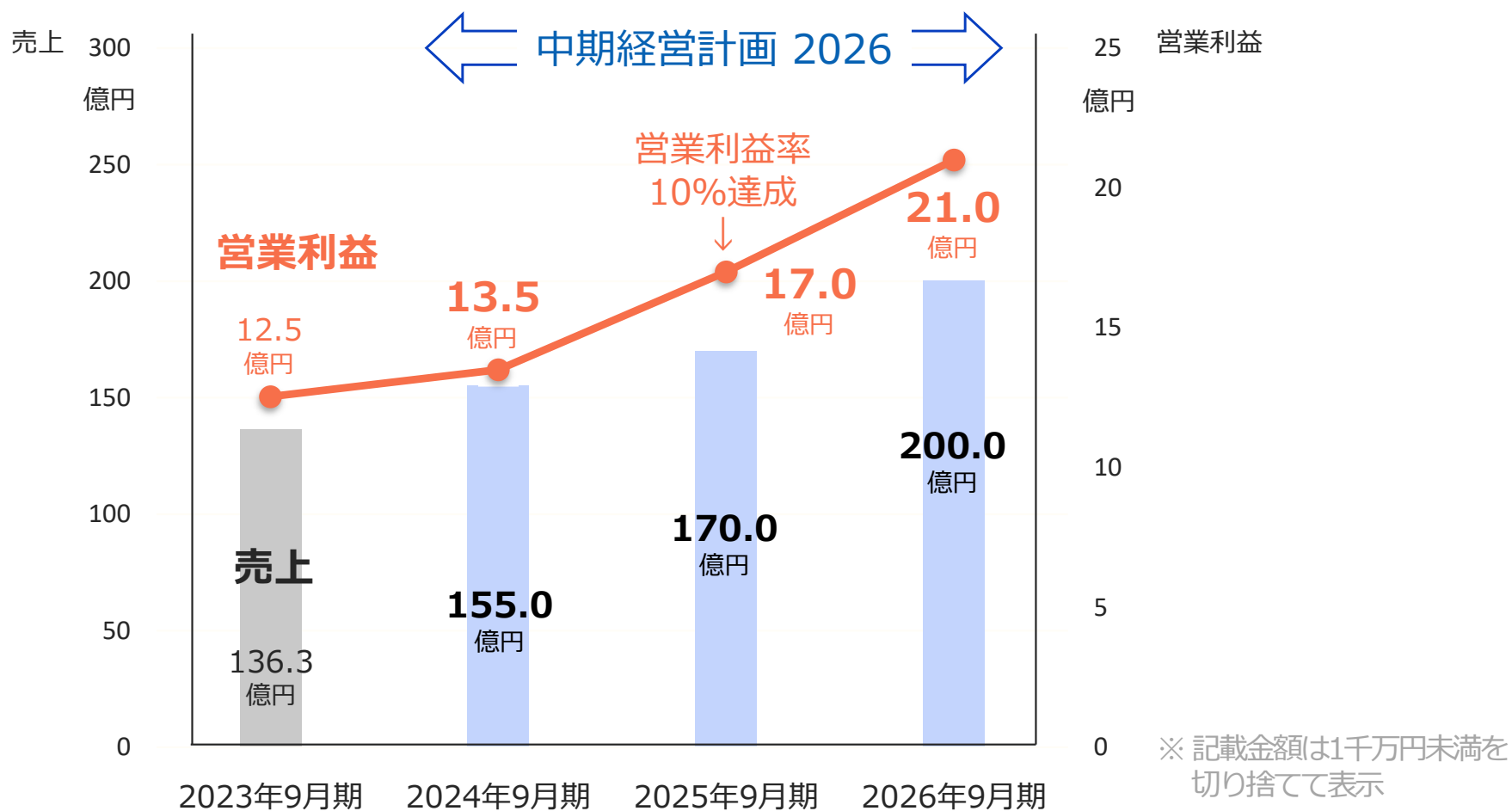
2024年～

PHRサービスの普及展開によるデータ収集基盤の構築

中期経営計画 2026 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



2030年に向けて



「事業からの利益創出」と「人材育成・事業拡大・経営基盤強化への再投資」を両輪に好循環を生み出し、**2030年に営業利益率20%を目指す**（売上高 300億円を想定）

