



株式会社 **CE** ホールディングス



# 札幌証券IR個人投資家向け 会社説明会



証券コード4320



2026年 5月22日



## 01. はじめに

02. 事業内容（ヘルスケアソリューション事業）

03. 事業内容（マーケティングソリューション事業）

04. 経営方針

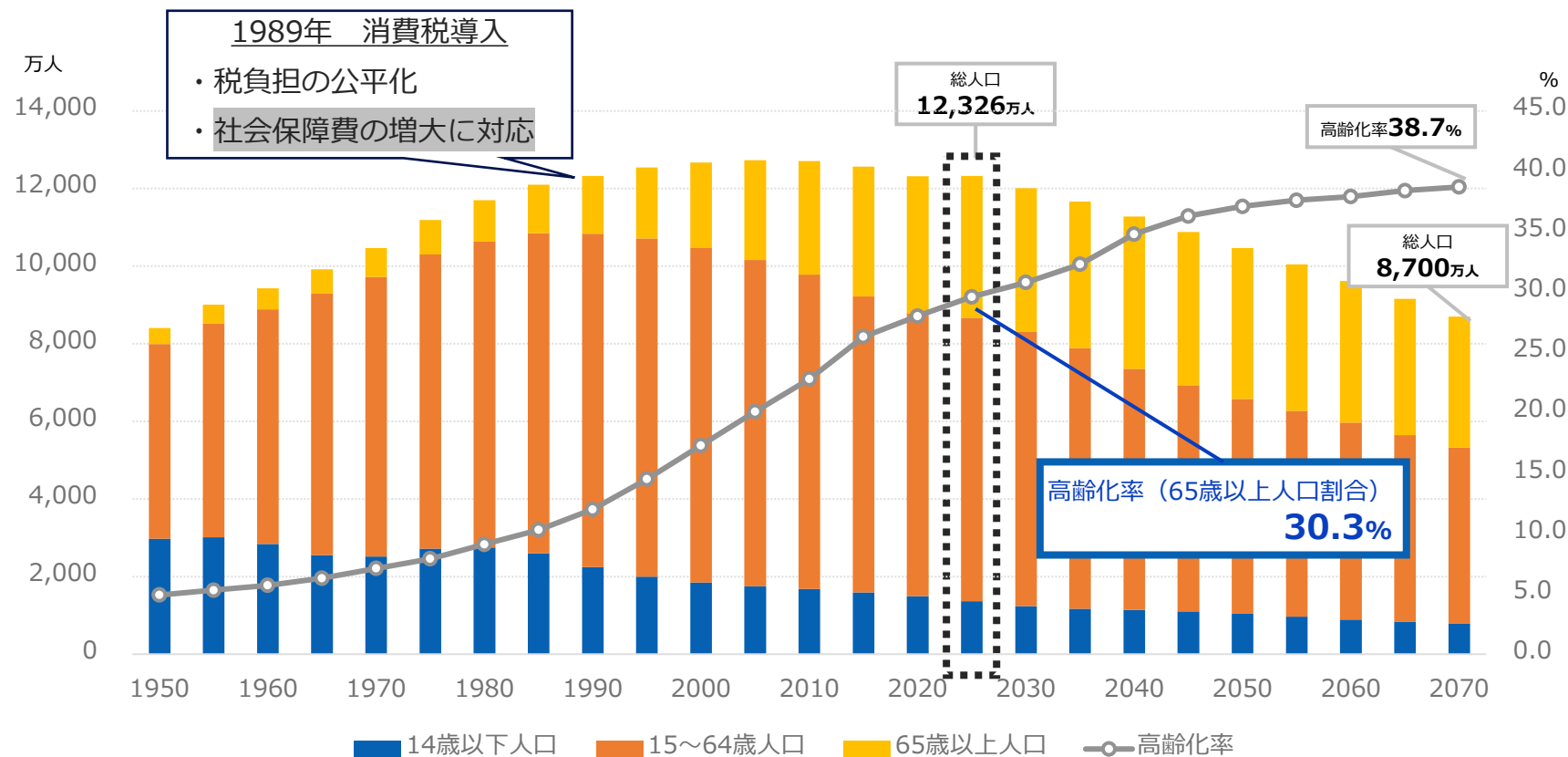
05. 2026年9月期業績見通し



- **病院で使用される電子カルテシステム**の開発・販売・運用が、グループの主な事業です。
- 電子カルテシステムの導入件数は**約950件強の実績**を有し、300床未満の**中小病院に強み**があります。
- **スマートフォンやAI等を活用**した医療DX支援にも取り組んでいます。

# 高齢化人口の拡大、生産人口（働き手）の縮小

- 2025年に団塊の世代約800万人が全て75歳以上となり、高齢化が進み**医療需要が拡大**
- 15～64歳の生産人口は更に縮小し、出生率も減少傾向。今後は深刻な**働き手不足**に



出所：総務省「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）」

# 医療を取り巻く課題解決の必要性



医療需要の増加



医療従事者の不足



働き方改革



医療の質や  
安全性向上への期待



医療需要の増加に相反して、担い手は不足  
医療の質や安全性の維持向上のため、  
電子カルテを中心とする「医療DX」に大きな期待

デジタル・トランスフォーメーション

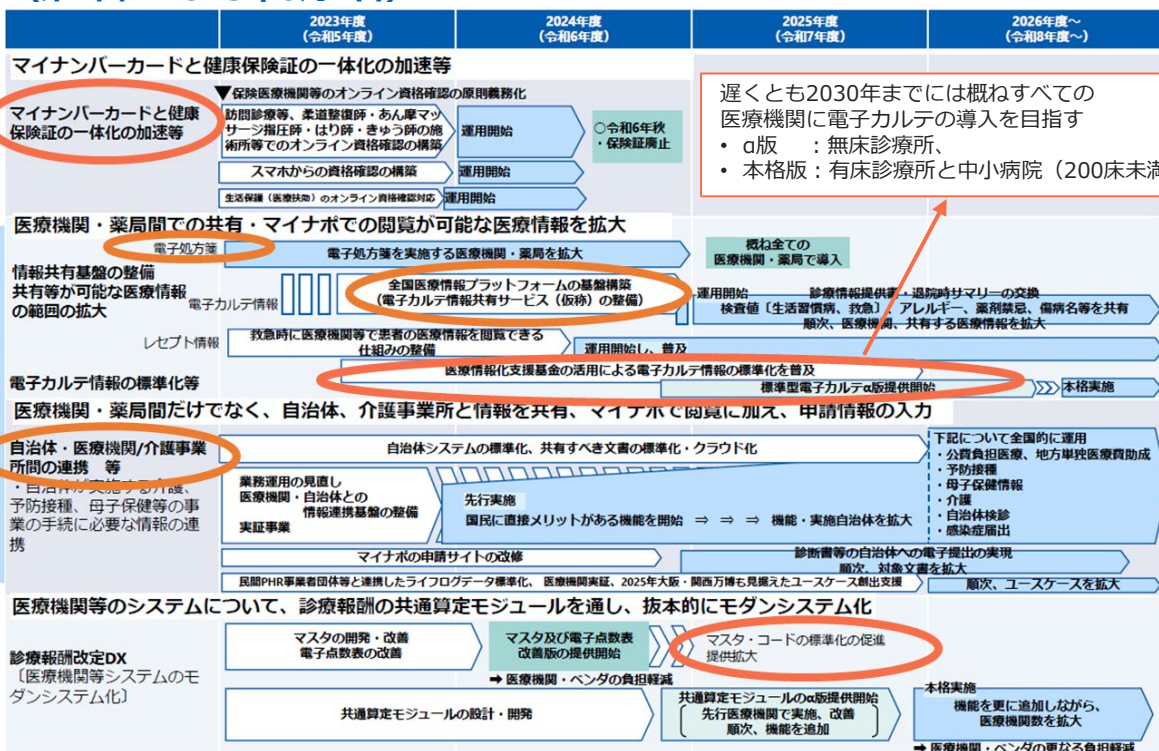
# 医療DX政策



国が推進する施策において、電子カルテに対するニーズが高まっている。  
(各施策が電子カルテの情報をベースとしている)

## 内閣官房 医療DX推進本部 医療DXの推進に関する工程表 (第2回：2023年6月2日)

## 「医療DX令和ビジョン2030」厚生労働省推進チーム (第6回：2025年1月22日)



### 【病院の情報システムの刷新に関する方針】

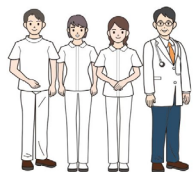
- 現在のオンプレ型のシステムを刷新し、電子カルテ/レセコン/部門システムを一体的に、モダン技術を活用したクラウド型システムに移行する  
(目標：2030年までのできる限り早い時期に、希望する病院が導入できる環境を整備)
- 国がシステムの標準仕様を示し、その標準仕様に準拠した電子カルテシステムを民間事業者が開発し、小規模病院やグループ病院等から段階的な普及を図る。この標準仕様を2025年を目処に作成する

高齢化による医療需要の増加、医療の質や安全性向上への期待が高まる中で医療従事者の不足や働き方改革が進展。病院経営の観点から、ICTを用いた業務の効率化及び生産性向上を求められる。

# 診療所と病院



	診療所（クリニック・医院）	病院
定義 （医療法）	患者を入院させるための施設を有しないもの 又は十九人以下の患者を入院させるための施設を有するもの	二十人以上の患者を入院させるための施設を有するもの
人数	医師 1名～数名、医療従事者 数名	医師・医療従事者 数十名～数百・数千名
電子カルテ	機器設置型：数百万円 クラウド型：初期 数十万円 + 月額 数万円	数千万円～数億円（大病院は10億円程度になることも） ハードウェア、導入費用込み



# 会社概要（2026年3月末現在）



持株  
会社



## CEホールディングス

設	立	1996年3月					
本	社	札幌市					
資	本	金	約17億円				
市	場	東証スタンダード / 札証					
		証券コード 4320					
従	業	員	数	443名(※)			
代	表	取	締	役	会	長	杉本 恵昭
代	表	取	締	役	社	長	新里 雅則

※ 従業員数には持分法適用関連会社であるマイクロン、エムフロンティアを含んでいません。2025年9月30日現在

連結対象  
子会社

持株比率



シーエスアイ  
(略称:CSI)

**100.0%**  
電子カルテシステム「MI・RA・Is」を中心とした医療システム開発と受託システム開発



エムシーエス  
(略称:MCS)

**51.0%**  
看護業務システムの開発・導入・運用保守をトータルサポート



デジタルソリューション  
(略称:DS)

**100.0%**  
医療情報システムの開発・導入・運用保守をトータルサポート



Mocosuku

**75.0%**  
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



ザカカンパニー

**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とデジタルマーケティング人材を育成



マイクロン

**33.4%**  
イメージング技術を活用した、効率的な臨床開発支援（CRO）

持分法適用  
関連会社



エムフロンティア

**マイクロン100.0%子会社**  
臨床開発に必要な、高度な人材の派遣



01. はじめに

**02. 事業内容（ヘルスケアソリューション事業）**

03. 事業内容（マーケティングソリューション事業）

04. 経営方針

05. 2026年9月期業績見通し



# 電子カルテシステムとは



診察・検査・処方・会計など、病院内のたくさんの業務を結ぶ全体コントロールシステム



# 当社の電子カルテ事業の強み



1. 「オンプレミス型」「クラウド型」の両方ともサービス提供
2. 電子カルテの導入が頭打ちした大病院ではなく、電子カルテ導入率が低く施設数が多い中小病院に適した製品（今後、顧客拡大の余地大）
3. 各病院の部門にとって最適なシステムを選択・連携できる、マルチベンダーシステムであり、顧客満足度が高い
  - ・放射線部門の画像管理システム、検査部門の検査システム、等
4. 全国約950医療機関の顧客基盤を拡大しつつ、**継続性の高いビジネス**  
ストックビジネスを展開
  - ・新規導入後は、保守、増設・拡張、システム更新がそれぞれ一定周期で継続
5. 北海道から沖縄まで、全国に広がる販売・SIパートナー網

# 電子カルテシステムの特長（強み）



## オンプレミス・クラウド 2つの形態で提供

### オンプレミス型

病院内にサーバーを設置し、電子カルテシステムを運用していくスタイル。



### クラウド型

外部のクラウド上にサーバーを置き電子カルテシステムを運用していくスタイル。



# 電子カルテ市場の現状と当社の強み



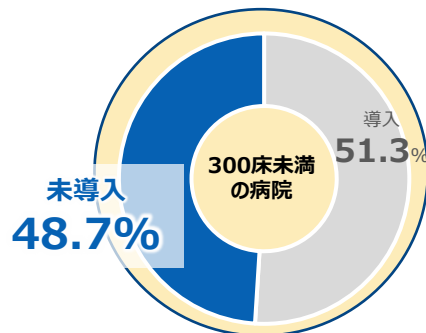
1. 電子カルテ導入率は、**300床未満の中小病院は約半分**  
(大病院では8割以上が導入済)
2. **300床未満の中小病院は、全病院の8割以上**を占める
3. 当社は**中小病院に適合する製品やサポートを整備し、**  
多くの顧客を獲得。

中小病院の  
約3,200施設が未導入

中小病院に強み  
600施設以上に導入

こうした強みを活かすことにより、電子カルテを導入していない病院に対し  
これからも顧客拡大の余地が大きい。

ポイント1



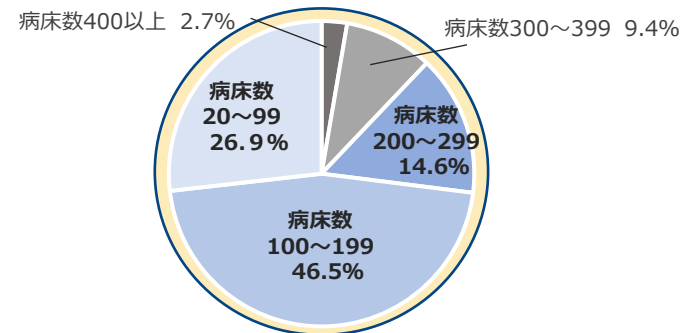
300床未満の病院の導入率は  
約半分

ポイント2



国内の病院の8割は300床未満

ポイント3



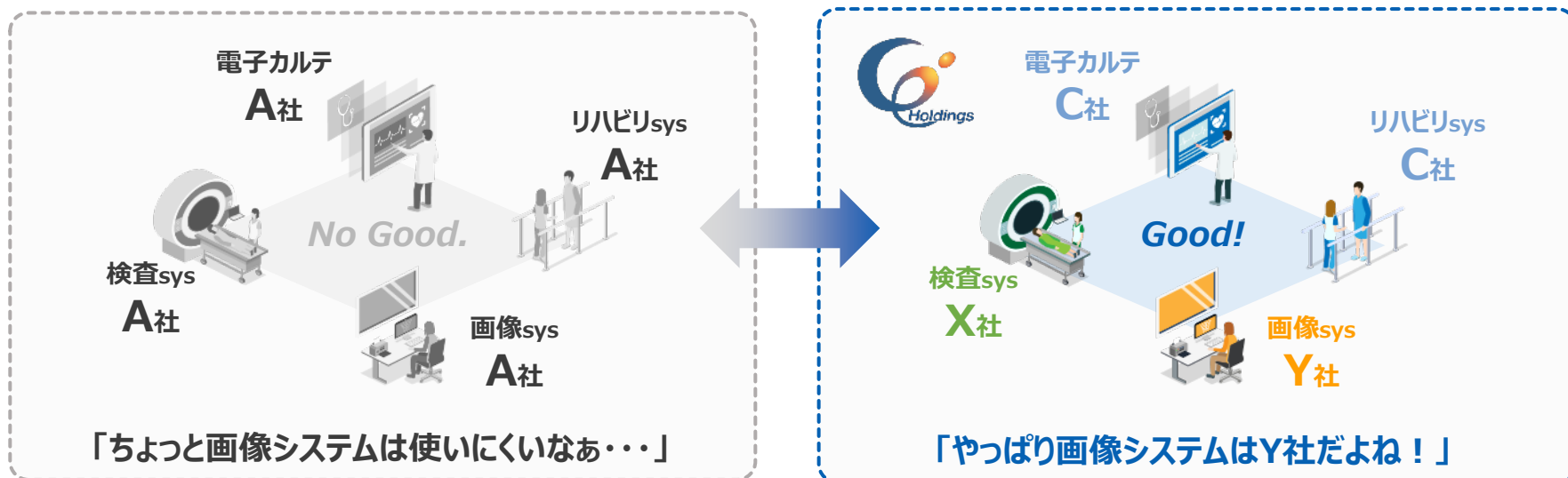
当社顧客の**約8割強**は  
300床未満の病院

(※1) 厚生労働省 令和6(2024)年医療施設(静態・動態)調査・病院報告の概況 (※2) 「医療機器システム白書2026」データから当社集計

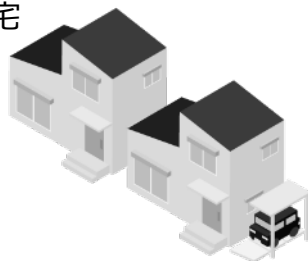
# 電子カルテシステムの特長（強み）



各病院の部門にとって最適なシステムと連携し、満足度を向上



建売住宅



アレンジ  
不可

「間取りやデザインの変更できない...」

注文住宅



アレンジ  
可

「好みに応じてカスタム設計で自由度高い！」

# 電子カルテシステムの特長（強み）



ストック

全国約950医療機関の顧客基盤を拡大しつつ、継続性の高いビジネスを展開

3つの収益源による  
ストック型ビジネス

新規導入（都度）



- ① 保守（毎月）
- ② 増設・拡張
- ③ システム更新（約5～7年毎）

病院全体に関わる  
システムであり、  
ベンダー変更の影響が  
大きいいため  
顧客継続率が高い

電子カルテシステムにおける  
ストック型ビジネスのイメージ



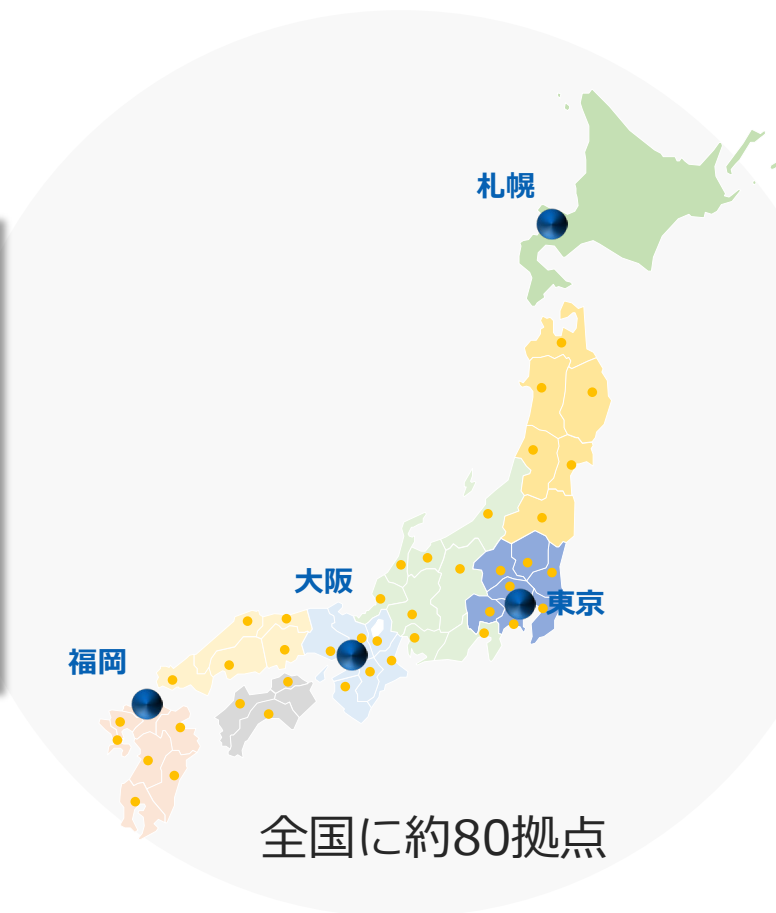
# 電子カルテシステムの特長（強み）



電子カルテシステムの開発元である当社と全国のSIパートナーとの協業による  
製販一体となった製品力と販売力

## 【直販拠点】（CSI）

本社システム営業部  
東京支社  
大阪支店  
九州支店



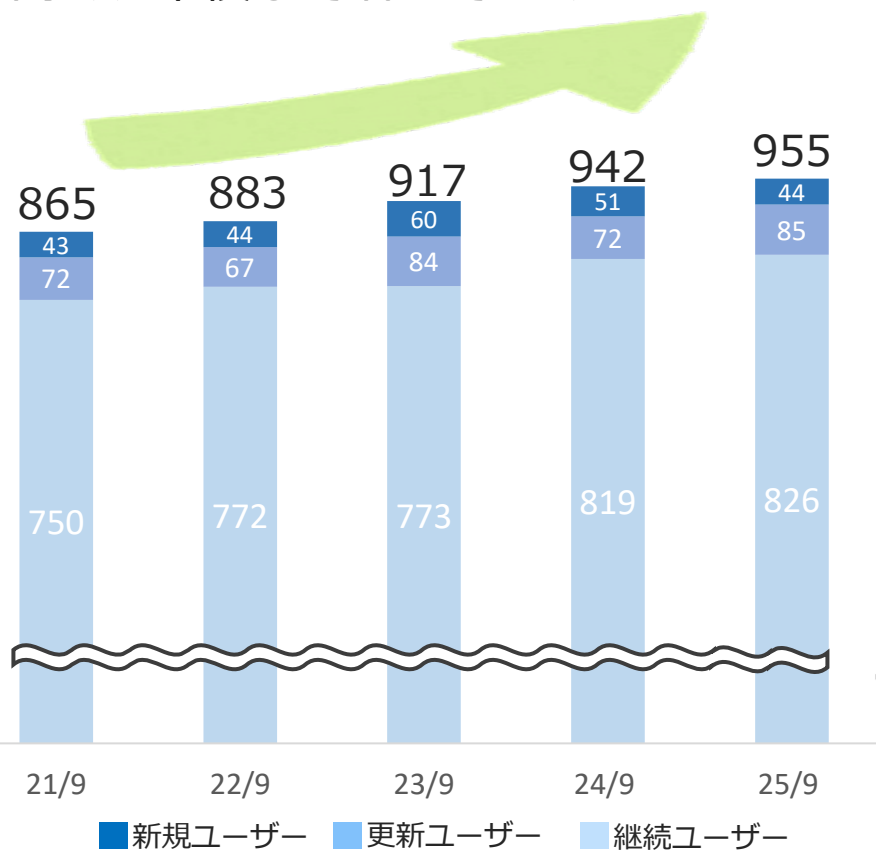
## 【販売パートナー】

- 全国NEC系販社  
(MegaOak-MI・RA・Is)
- ウィーメックス(株)
- キヤノンITSメディカル(株)
- 医療系コンサル会社 等

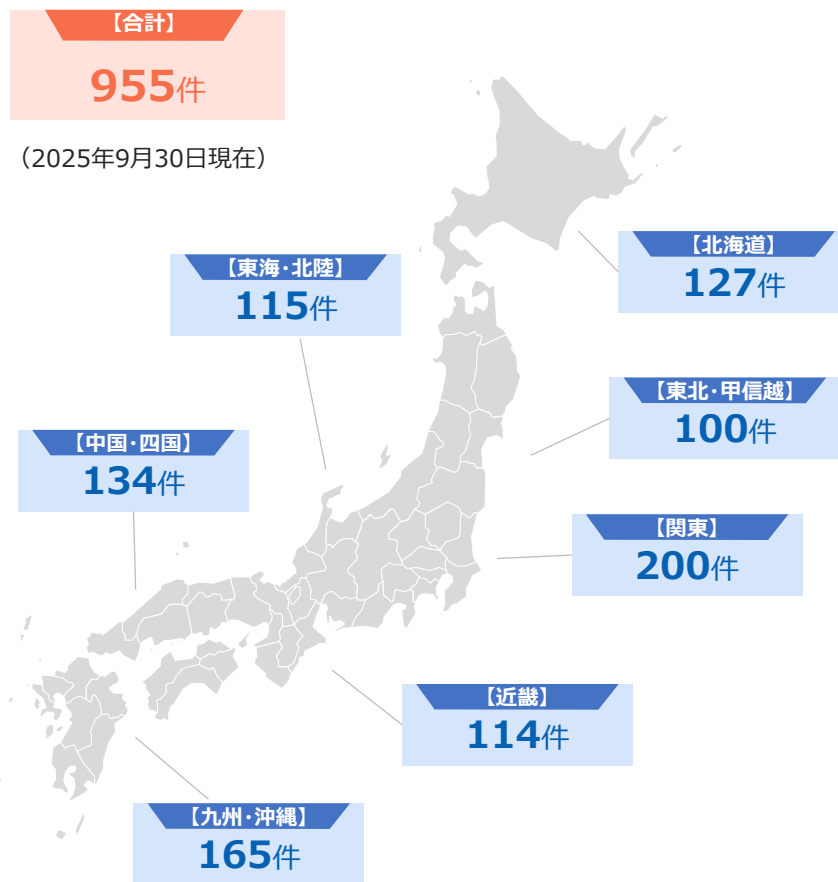
# MI・RA・Isシリーズ導入数推移



電子カルテシステムは顧客継続率が高く、累積して増えていく



北海道から九州・沖縄まで全国に展開



# 医療機関と患者の情報共有サービス ドクターコネクト

医療機関と通院中の患者で情報共有を行い、医療現場の課題解決と患者の受診支援や健康維持に役立つサービス



## よい診療につながる



外来患者様の問診通院患者様の経過入力  
自宅での治療記録など簡単・確実に共有。  
短時間で効果的な診療へつなげます

## 業務負担軽減につながる



今まで情報収集や情報の記録にかかっていた  
時間を短縮。医療従事者の皆さんのタスクシ  
フトへつなげます

## 健康につながる



自分や家族の記録はいつでも振り返り可能  
患者様とご家族が身体のことを良く知  
ることで将来の健康な未来へつなげます



# 医療機関向け料金後払いシステム

- 医療機関の料金を後払いにすることで、受診後、会計を待たずにお帰りいただけるシステム【患者メリット】
  - ・ 患者手数料負担なし、どのクレジットカードでも利用可能
- ピークタイムの業務負担軽減（診療報酬計算を後回しにできる）、オペレーションコスト削減（売掛金回収時の自動消込）、待合室・駐車場の混雑解消（院内の滞留人数削減）等を実現【医療機関メリット】
- 全国の大学・大規模病院を中心に約90病院に導入。利用登録者数 約60万人



# 企業向け オンラインよろず相談窓口・内部通報窓口 もこすく相談所 (もっとこうぶくにすこやかな暮らしを)

- 従業員の「カラダ」と「ココロ」にまつわるさまざまなお悩みに、多様な専門職がお応えする「オンラインよろず相談所」
  - ・ 保健師、管理栄養士、産業医、助産師、心理相談員等が在籍
  - ・ のべ10万件の相談実績
- 内部通報窓口の対応可能 (301人以上：設置義務、300人以下：努力義務)
  - ・ 24時間いつでも通報可能なWebフォームをはじめ、専用電話受付による聞き取り、書面等郵送物による受付と3つの窓口を用意
  - ・ 内部通報制度を始めるにあたり、必要な体制作りや各種規程の制定、告知ツールまで全てサポート。企業担当者の負担なく、すぐに開始可能





01. はじめに

02. 事業内容（ヘルスケアソリューション事業）

**03. 事業内容（マーケティングソリューション事業）**

04. 経営方針

05. 2026年9月期業績見通し

# デジタルマーケティングの顧客支援



## 企業のオンラインコミュニケーション支援

### • 企業・商品のリブランディング

企業サイトやブランディングサイトのクリエイティブ開発、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等)

### • 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、販促活動の運営、営業支援システム導入等)

### • 実践的な人材育成

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支援等)

▶ **グループ内のヘルスケアソリューション事業におけるサービスビジネス加速にも寄与**

# デジタルサイネージシステムの販売・レンタル

ディスプレイの販売・レンタルだけでなく、コンテンツを運用管理するシステムまで提供

ディスプレイ



放映用PC



コンテンツ管理ソフト



コンテンツ



オプション



(天気予報データ等)

**事務所内**  
既存のPCでコンテンツ制作・管理が可能

コンテンツ制作画面イメージ

デジタルサイネージ用  
クラウドサーバー

**設置場所**  
主要駅構内や観光客が集まる施設など

放映用PC  
※筐体内蔵

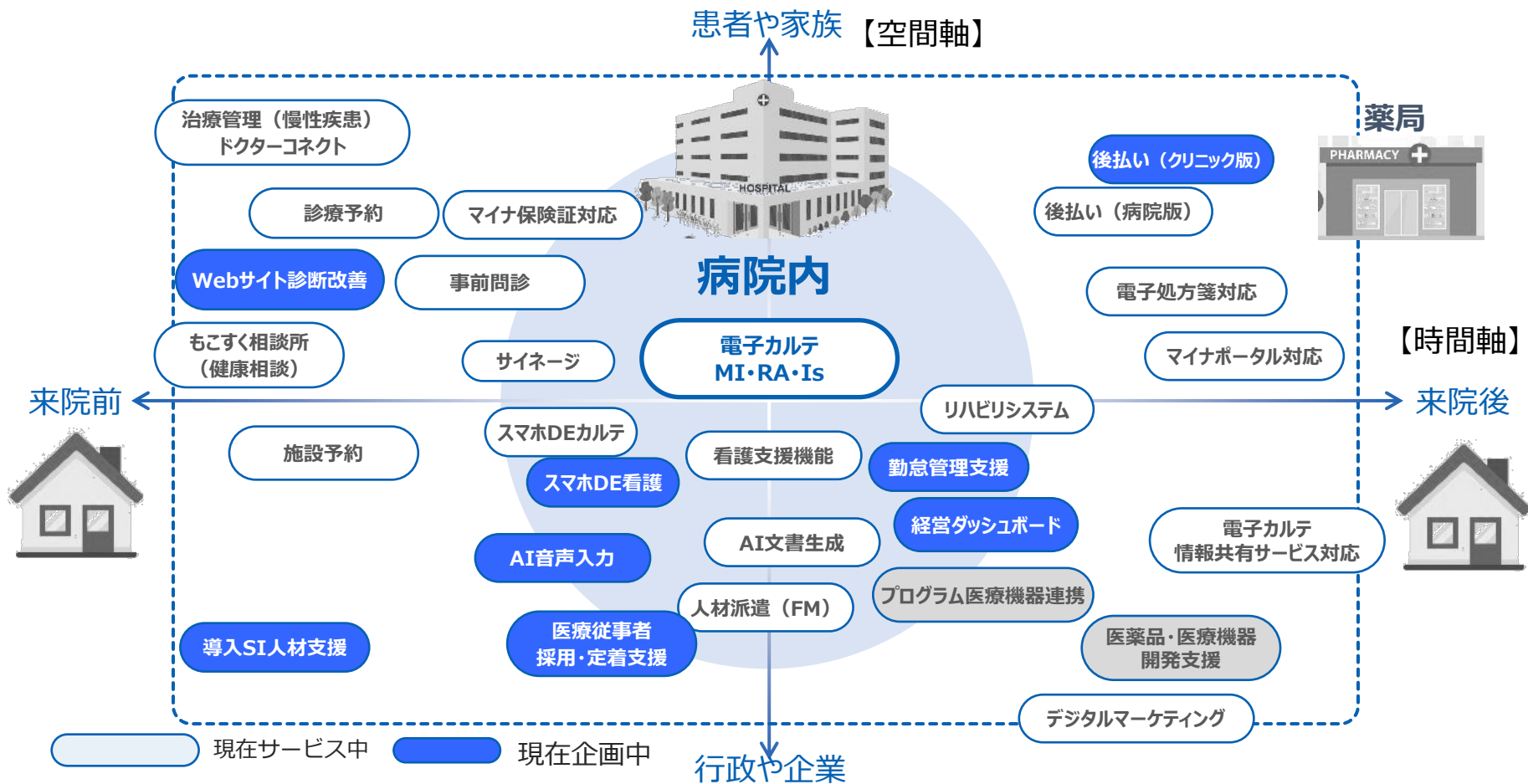


- 01. はじめに
- 02. 事業内容（ヘルスケアソリューション事業）
- 03. 事業内容（マーケティングソリューション事業）
- 04. 経営方針**
- 05. 2026年9月期業績見通し

# 経営方針

## <目指すべき将来像>

経営資源を集中し、**中核事業である電子カルテシステム**の「時間軸」と「空間軸」を拡大した領域に、グループ全体で事業の参画を強め、成長する



# 中長期に向けて



コアコンピタンス (※) をベースに事業を成長させ、  
事業からの利益を、「ヒトとモノへの投資」及び「事業拡大・経営基盤強化への再投資」する  
ことにより、利益と投資を両輪として、事業成長の好循環を生み出す。

中核の電子カルテシステムはバージョンUPや  
次世代システムの開発を進めて顧客を増やし、  
ビジネスの事業基盤を拡大

電子カルテの時間軸、空間軸を拡大した領域に  
経営資源を集中し、グループ各社の事業シナジー  
を強めて成長



(※) コアコンピタンス  
医療・ヘルスケア領域全般において、病院をはじめ製薬企業や医療機器企業などの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



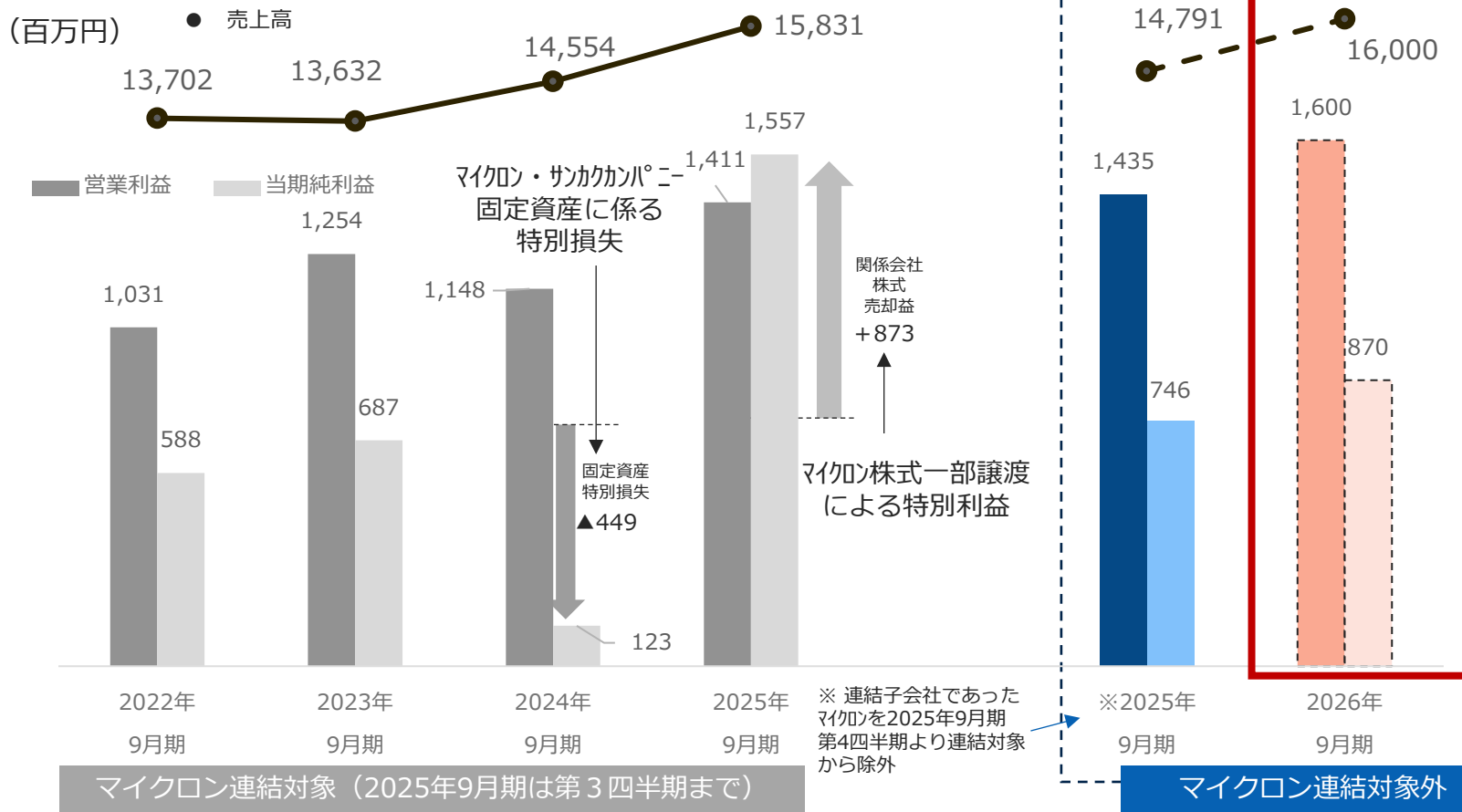
01. はじめに
02. 事業内容（ヘルスケアソリューション事業）
03. 事業内容（マーケティングソリューション事業）
04. 経営方針
- 05. 2026年9月期業績見通し**

# 業績の推移と見通し



- 売上高・営業利益ともに順調に推移し、過去最高更新見込み
- 中間期で減損損失計上するものの、マイクロンを除くと当期純利益は増益見込み

今期計画  
3/30  
上方修正後



注：連結損益に含まれているマイクロンの損益、及びマイクロン株式に係る関係会社株式売却益を除く

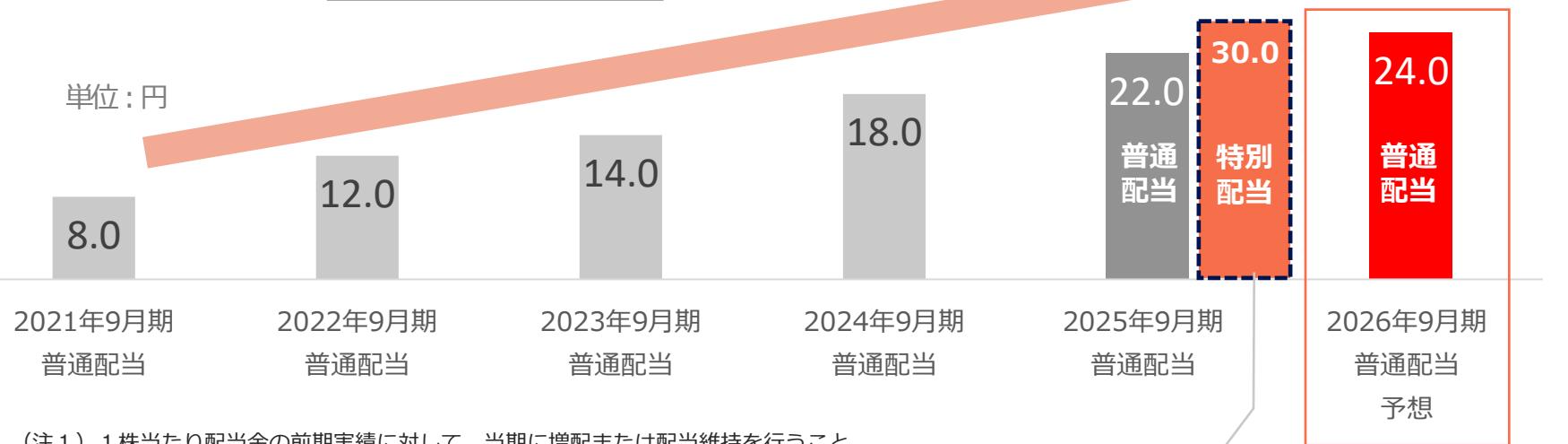
# 株主還元方針及び配当予想（増配）



株主還元方針は、株主の皆様への利益還元を一層強化することを目的として、

- 2024年9月期普通配当（1株18円）をスタートとし、累進配当（注1）により、今後は増配または配当維持を継続する
- 連結配当性向（注2）は、前記の累進配当方針に合致しない可能性があるため、それに加えて配当利回り（注3）、総還元性向（注4）並びに自己資本配当率（DOE）（注5）なども踏まえて、配当及び機動的な自己株式取得を実施する

## 2026年9月期普通配当予想額は、 1株当たり24円



(注1) 1株当たり配当金の前期実績に対して、当期に増配または配当維持を行うこと

(注2) 連結配当性向 = (配当金総額 ÷ 親会社株主に帰属する当期純利益) × 100

(注3) 配当利回り = (1株当たり当期配当金 ÷ 前期末日時点の株価終値) × 100

(注4) 総還元性向 = { (配当総額 + 自己株式取得総額) ÷ 親会社株主に帰属する当期純利益 } × 100

(注5) 自己資本配当率 (DOE\*) = (配当総額 ÷ 当期末自己資本) × 100 \*DOE: Dividend on Equity

関係会社株式売却益、資金調達状況、事業環境を踏まえて特別配当実施



1

電子カルテシステムを中核として、  
ITの力で医療・ヘルスケアを支援する事業を展開

2

医療DX政策の追い風を受けて、グループ全体の事業を成長

3

業績は順調に推移し、累進配当を継続

少子高齢化が進展する中、医療現場をITにより支援し、  
医療の質や安全性の維持向上を支え、  
社会への貢献と事業の成長を継続していきます。



ご清聴ありがとうございました。



# 札証IR個人投資家向け 会社説明会

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。

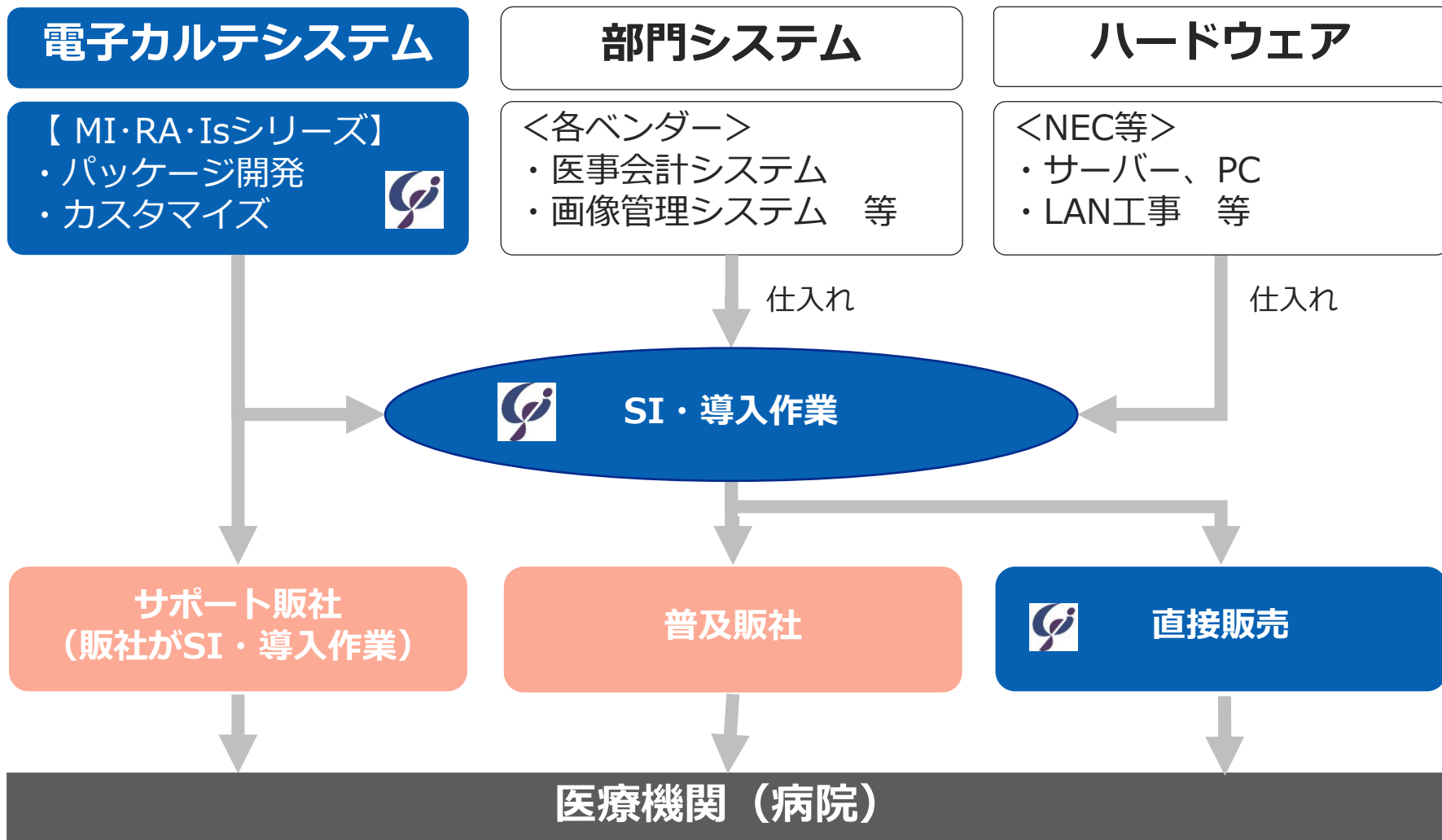
投資を行う際は、利用者ご自身のご判断で行われますようお願いいたします。

(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

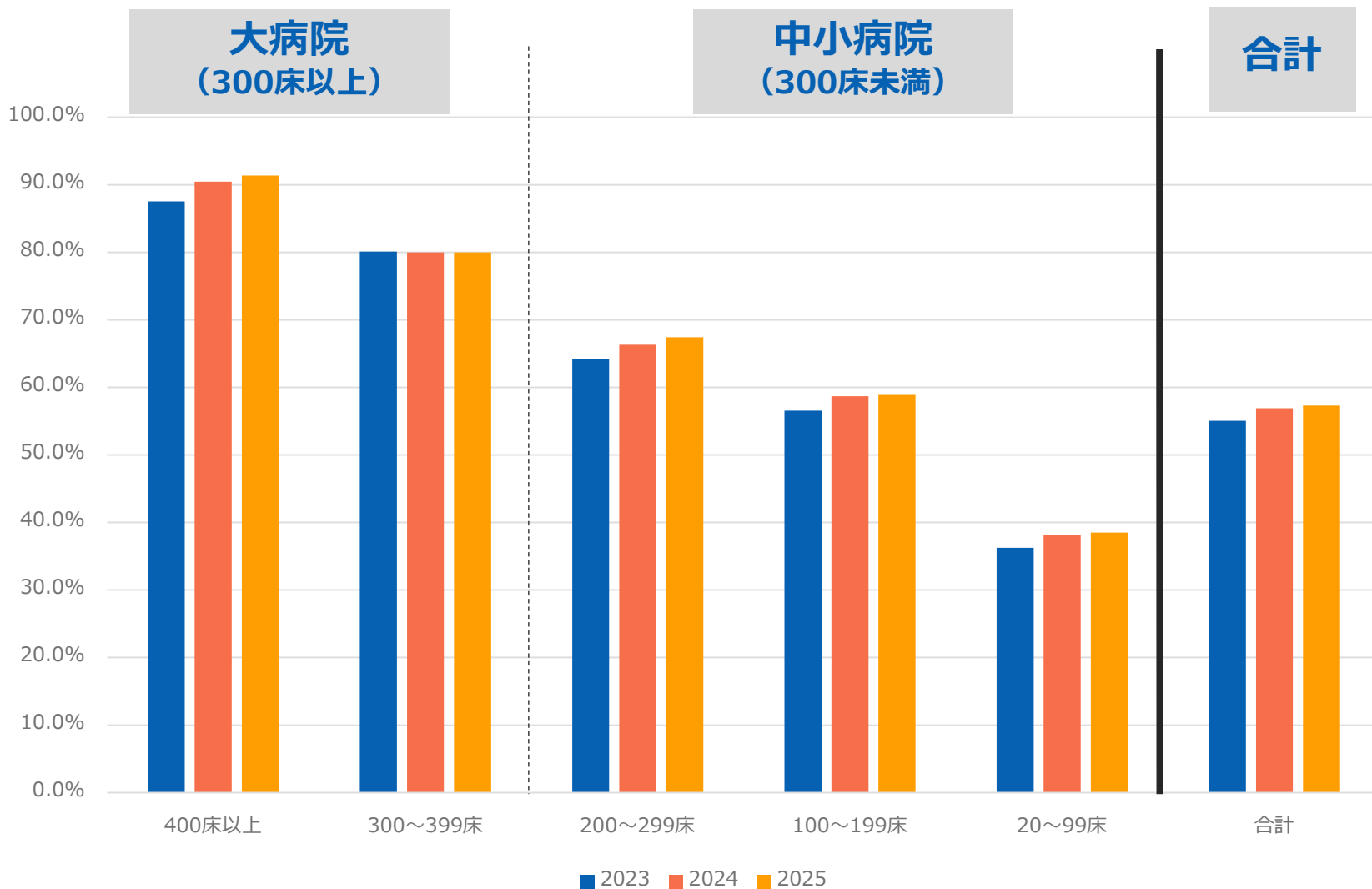


# 参考資料

# 電子カルテシステム 事業構造



# 電子カルテシステム導入率の推移



# 事業内容



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 V 等	CSI、MCS
	医療機関と患者の情報共有サービス	ドクターコネクト	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（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
	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
	人材紹介・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
	デジタルサイネージシステムの販売		DS

# 中間期損益計算書（連結）



電子カルテの大型案件が複数稼働し、売上高および各段階利益とも過去最高

単位：百万円	2025年9月期 中間期 実績	2026年9月期 中間期 実績	前年同期比 増減率
売上高	9,199	10,877	+ 18.2%
営業利益	1,230	1,399	+ 13.7%
経常利益	1,239	1,424	+ 14.9%
中間純利益	707	708	+ 0.1%

- 売上高は、前期の株式会社マイクロンおよび株式会社エムフロンティア（以下両者を「マイクロン」という）の持分法適用関連会社化に伴う連結範囲の変更による減収要因があったものの、当社における最大規模の案件2件の同時期稼働、及び下期予定の複数案件が上期に前倒し稼働したことにより、前年同期比で増加。
- 電子カルテシステムの売上増加に伴う利益の増加により、営業利益及び経常利益は前年同期比で増加。一方、親会社株主に帰属する中間純利益は、新規事業であるスマートフォンサービスに係る減損損失等により、前年同期並みの水準。

※ 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示  
※ 中間純利益は、親会社株主に帰属する中間純利益を表示

# セグメント別実績（連結）



単位：百万円

		2025年9月期 中間期 実績	2026年9月期 中間期 実績	前年同期比 増減率
ヘルスケア ソリューション事業	売上高	8,883	10,605	+19.4%
	セグメント利益	1,196	1,400	+17.0%
マーケティング ソリューション事業	売上高	316	272	△14.1%
	セグメント利益	31	21	△32.8%

※ 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示

# セグメント別受注状況（連結）



## 電子カルテの大型案件がけん引し、受注高は過去最高

単位：百万円

	2025年9月期 中間期 実績		2026年9月期 中間期 実績		前年同期比 増減率	
	受注高	受注残高	受注高	受注残高	受注高	受注残高
ヘルスケア ソリューション事業	7,312	4,497	<b>7,626</b>	<b>2,828</b>	+4.3%	△37.1%
マーケティング ソリューション事業	275	74	<b>281</b>	<b>98</b>	+2.2%	+32.8%
合計	7,588	4,572	<b>7,908</b>	<b>2,927</b>	+4.2%	△36.0%

※ 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示

# 進捗中の施策



## 電子カルテシステム

- 2026年9月期も順調に推移し、**営業利益率おおよそ10%**を確保する見込み
- 2024年1月に販売を開始した、MI・RA・Is Vの受注が順調に積み上がっていることや大型案件の受注もあり、**2025年9月期末の受注残高は過去最高**
- 国が推進する**DX施策への対応やAIの活用**を推進中

## 施策

国が推進する「全国医療情報プラットフォーム」の全体像の1つである、電子カルテ情報共有サービスの仕組みを実装し、2025年4月よりモデル事業を開始

医療現場の文書作成などを支援する、電子カルテシステムAIツール「MI・RA・Is +AI（プラスエーアイ）」2025年3月から提供開始

全国の販売パートナーと製販一体となって製品力と販売力を強化

次世代電子カルテシステムの研究拡大



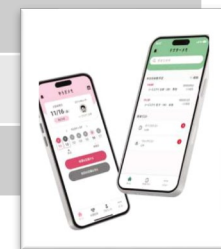
# 進捗中の施策



## 医療機関と患者を結ぶスマートフォンサービス (BtoC)

- 2025年9月期は、展示会・学会等で特長をPR。新規案件の獲得を進めた
- 販売チャネルを通じて販売促進を行い、様々なサービスと同スマホサービスを連携することにより、更なる価値を創出する

施策 電子カルテシステムMI・RA・Isユーザーを基軸に病院市場を深耕  
特定疾患向け独自コンテンツによる差別化によりユーザー獲得



## 医療費後払いサービス

- 2025年9月期は、前年同期比で導入医療機関数は約4割増加
- 2026年9月期は、大規模から中小病院に向けターゲット市場の拡大を目指す

施策 販売チャネルとの連携強化  
電子カルテベンダーとの連携拡大 (既存/新規)  
新市場 (歯科・在宅市場など) への事業拡大



# 成長投資の対象



## 次世代システムとAI

項目	内容
内容	次世代システム（次世代電子カルテシステムを含む）やAI
投資金額	20～30億円
実施時期	～2030年

## M&A

項目	内容
内容	電子カルテシステムの「時間軸」と「空間軸」を拡大した領域に、事業の参画を強め、成長に資する領域が対象
投資金額	約15億円 M&A資金のために発行した新株予約権による調達金額（約9.5億円）及び自己資金をもとに実行
実施時期	現在実行中