



証券コード 4320



個人投資家向け会社説明資料

2025年2月

INDEX

CEホールディングスとは

- 1 CEホールディングスは、「医療を中心としたヘルスケアをITの力で支援する」ことを企業理念とするグループです。事業の中核である病院向け電子カルテは、国内でTOP 3に入る納入実績があります。… 03

CEホールディングスの業績推移

- 2 CEホールディングスグループの業績は、2020年9月期から2025年9月期の5年間で、売上額は約142%、営業利益は約274%伸長する見込みです。… 09

中核とする電子カルテ事業

- 3 病院への電子カルテ導入は、2013年からの10年間で2倍以上に増えています。（約2,000→4,000施設）私たちの強みは、医療ITの中心である電子カルテ市場において、約950施設への導入実績を積み重ね、お客様のニーズを把握した製品を開発し、ノウハウを蓄積し、全国へのサービス網を構築してきたことです。… 12

株主様への還元

- 4 2020年9月期の6.8円から、2025年9月期には22円に配当を増やしていく予定です。株主様への利益還元として、累進配当により、今後も増配または配当維持を継続する方針です。… 25

まとめ ～CEホールディングスが目指す姿～

- 5 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、成長します。少子高齢化が進展する中、医療DX政策の追い風を受けて、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。… 29



CEホールディングスとは



CE ホールディングス

Consumer Enterprise

人々（Consumer）や企業（Enterprise）のために、ヘルスケアの分野で貢献する

経営理念

人は心に生き心に動く、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。

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。



会社概要 (2024年12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	約12億円
市	場	東証スタンダード / 札証 証券コード 4320
従	業	員 数
		606名 (2024年9月30日現在)
代表取締役会長		杉本 恵昭
代表取締役社長		新里 雅則

事業会社

持株比率



シーエスアイ

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

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



デジタルリゾナンス

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



マイクロン

85.3%

イメージング技術を活用した、効率的な臨床開発支援



Infonティア

マイクロン100.0%

臨床開発に必要な、高度な人材の派遣



Mocosuku

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

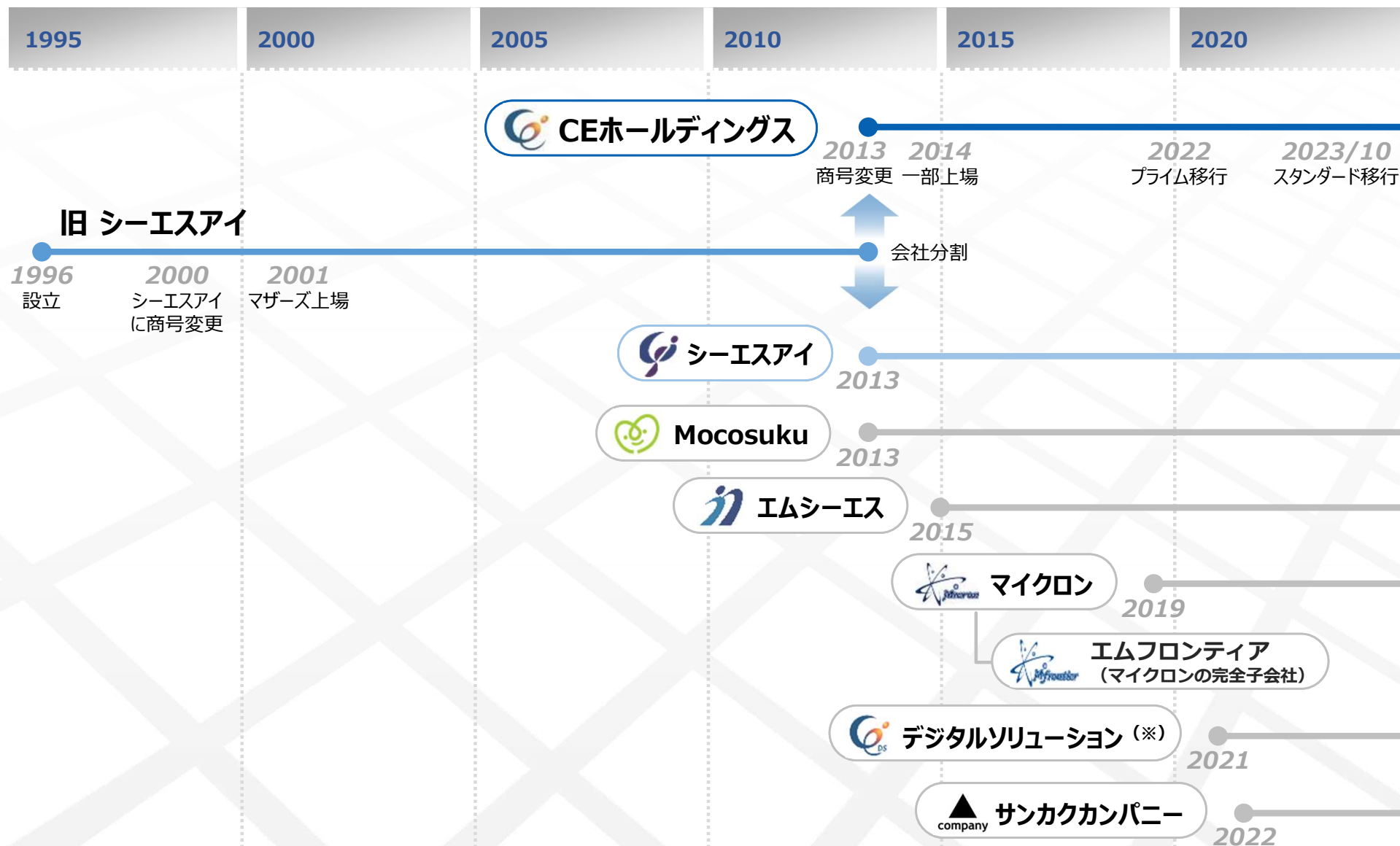


シンカカンパニー

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

グループの歩み



(※)旧ディージェーワールドと旧システム情報パートナーが2021年に合併

CEホールディングスの主な事業（中核事業）

電子カルテシステム

を中心に、病院で使用される医療情報システムの開発・販売・運用



CEホールディングスの主な事業

医療機関と患者の 情報共有サービス

生涯にわたる個人の健康・医療に関わる情報を活用することで、自身の健康管理や医療機関・自治体とも連携でき、健康増進につながるサービスを提供。

医薬品・医療機器開発支援

臨床試験において、データを収集・解析し、医薬品や医療機器等の有効性や安全性を評価。画像解析を利用した開発業務受託は、**国内・アジア圏最多**。

デジタル マーケティング

DIGITAL
Marketing

AD
ADVERTISING
企業や商品のデジタルマーケティングを支援。メディカル領域におけるユーザーインターフェースの開発やサイト構築にも注力。

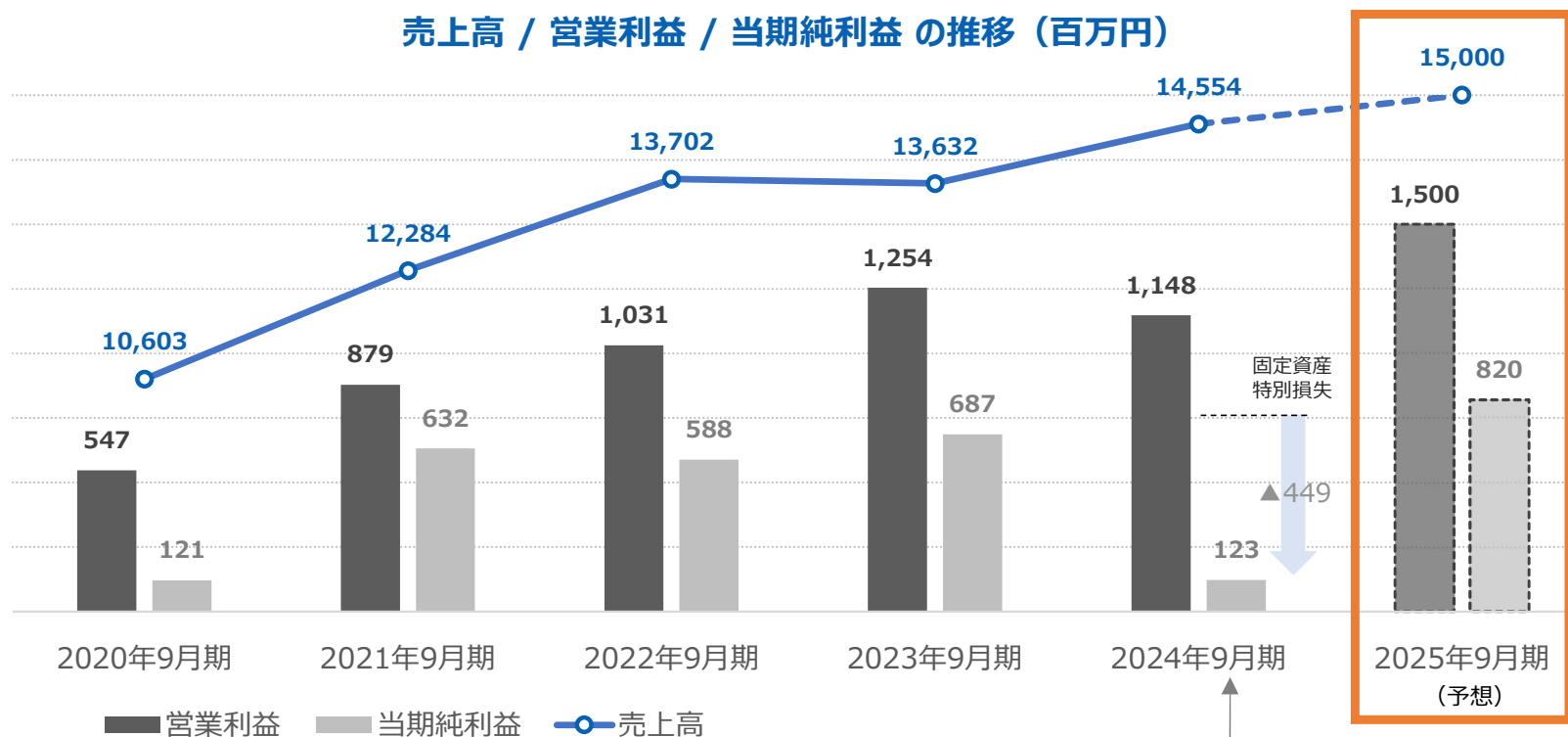


CEホールディングスの業績推移



業績推移と今期の見通し

- 過去5年間で、売上額は約142%、営業利益は約274%となる見通し
- 2025年9月期は売上高、営業利益、当期純利益ともに過去最高を予想

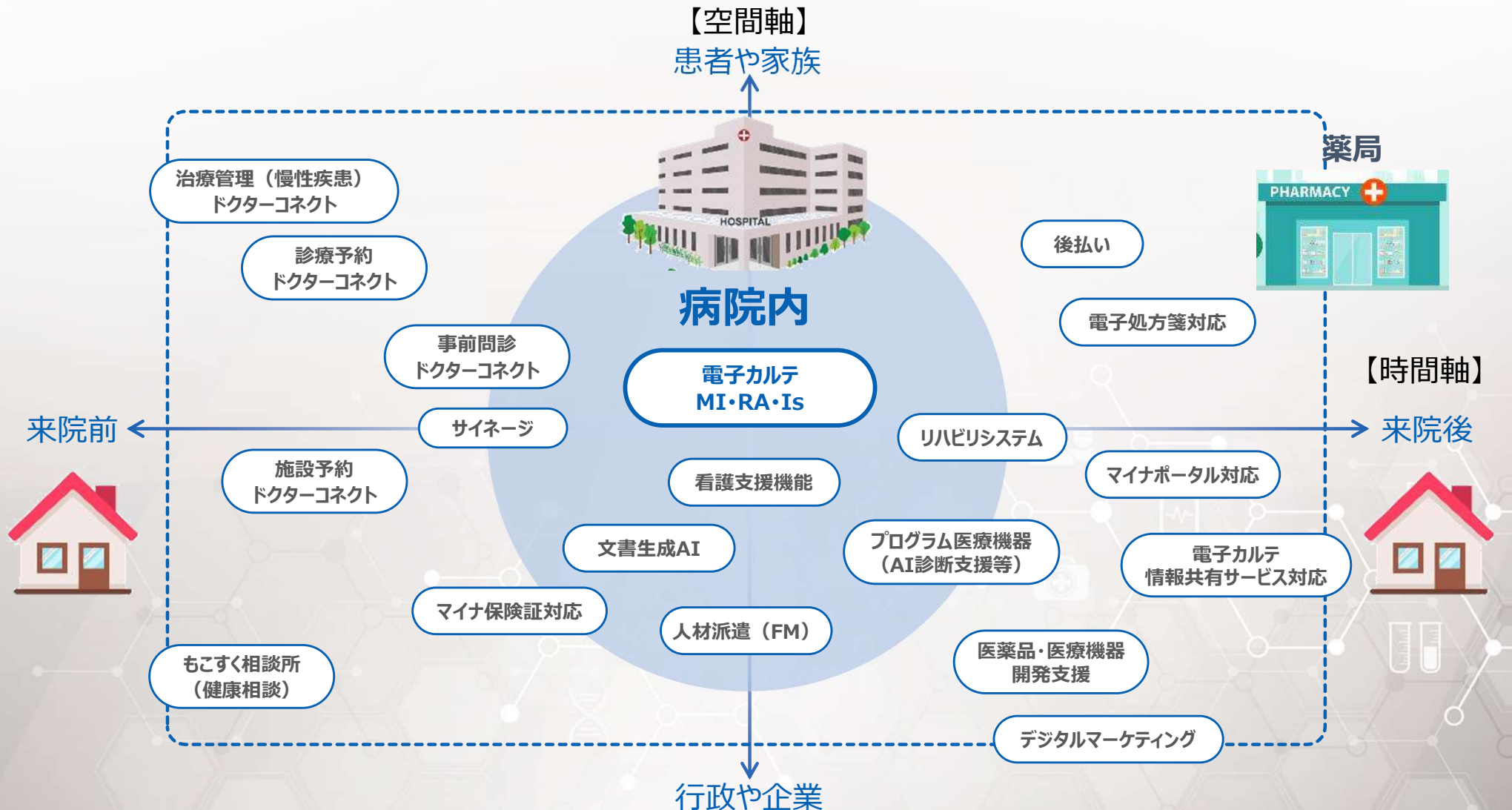


医薬品・医療機器の臨床開発支援の業績悪化、同事業並びにデジタルマーケティング支援の固定資産に係る特別損失

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

経営方針

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



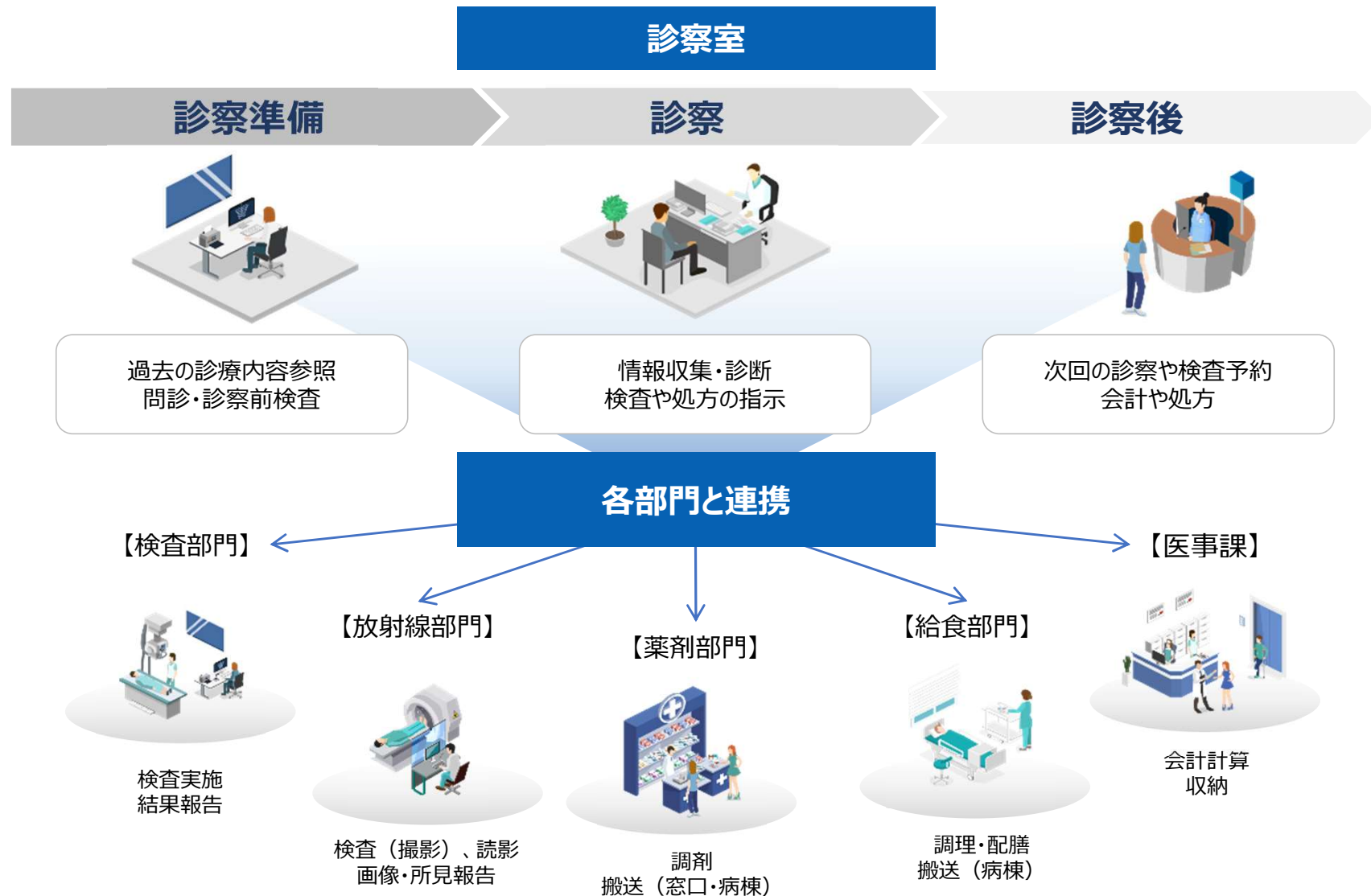


中核とする電子カルテ事業



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



電子カルテシステムは、少子高齢化など医療を取り巻く課題解決に貢献

医療需要の増加

医療従事者の不足

働き方改革

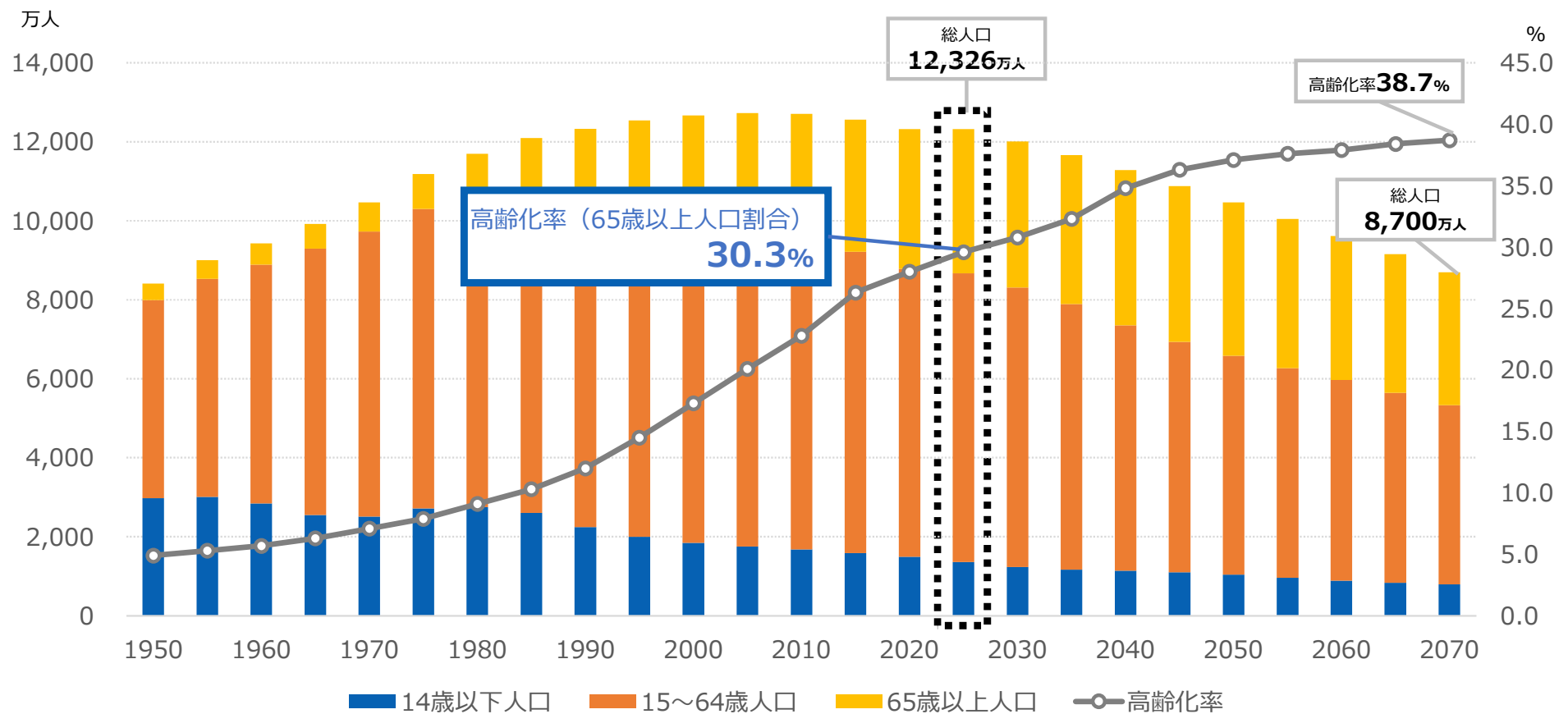
医療の質や
安全性向上への期待



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

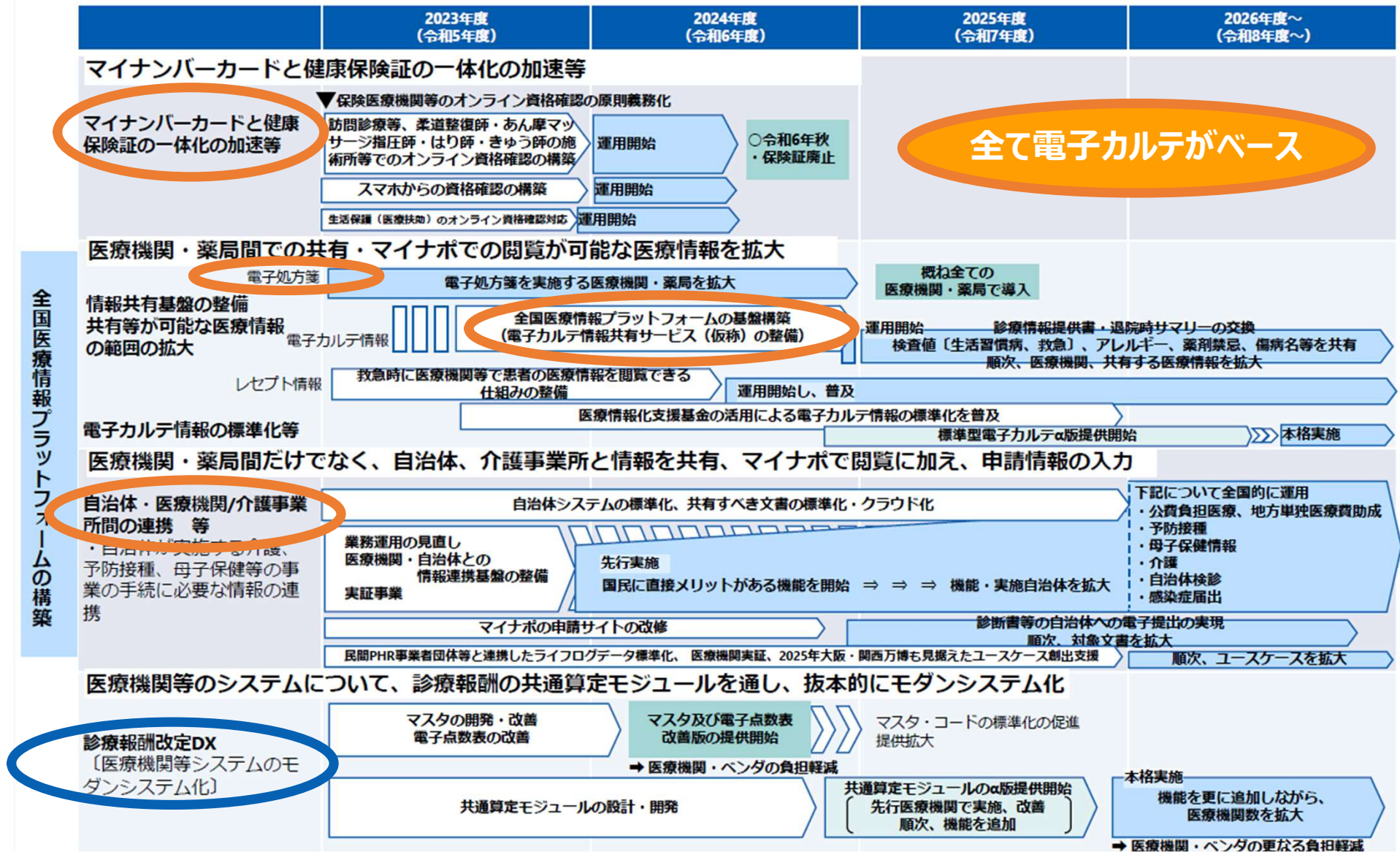
高齢人口の拡大と生産人口（働き手）の縮小は、更に進む

- 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）」

対策はITに期待 (医療DXの推進に関する工程表：厚生労働省)



出所：厚生労働省「第2回医療DX推進本部（令和5年6月2日）」資料

医療DXの市場規模は拡大が続く

- 電子カルテシステムの導入は年々増加。

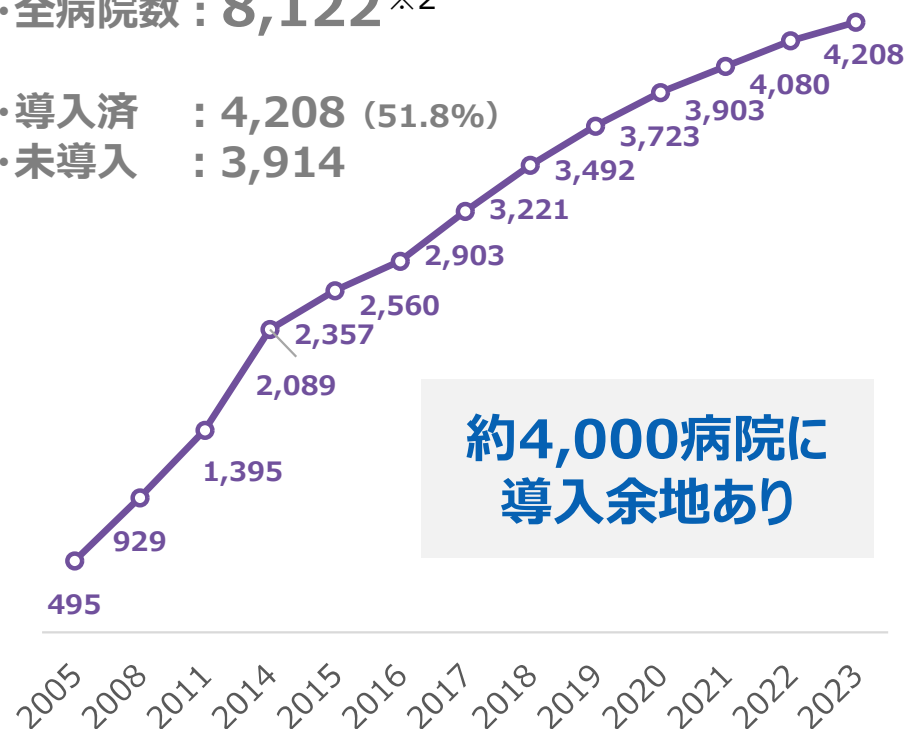
- ヘルスケアIT市場は2025年現在、4,000億円規模に。電子カルテ市場は約3,000億円と予測。

導入数推移（件）※1

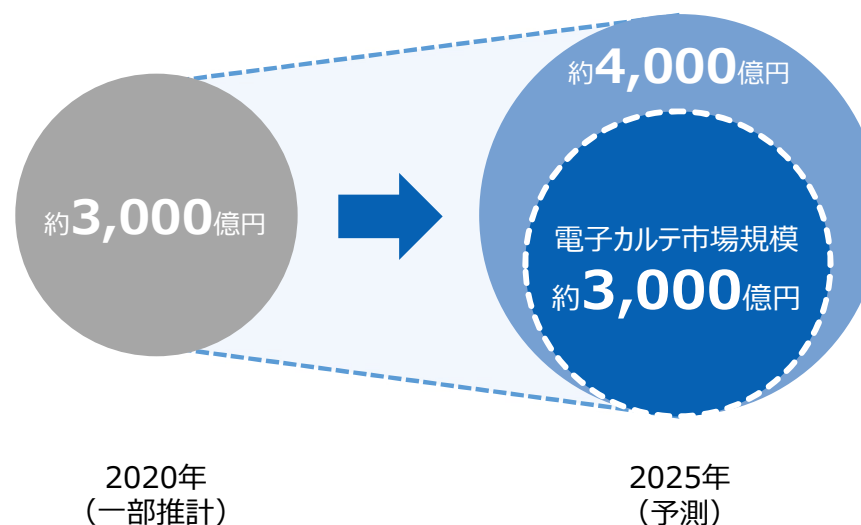
・全病院数：8,122※2

・導入済：4,208 (51.8%)

・未導入：3,914



日本におけるヘルスケアIT市場規模※3



※1 JAHIS（一般社団法人保険医療福祉情報システム工業会）ホームページより引用(2025.2時点公表値 2023.4月時点調査) データを引用し当社作成

※2 厚生労働省 令和5(2023)年医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況

※3 厚生労働省ヘルスケアスタートアップ等の振興・支援策検討プロジェクトチーム「ヘルスケアスタートアップの振興・支援に関するホワイトペーパー」

当社の電子カルテ事業の特長（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

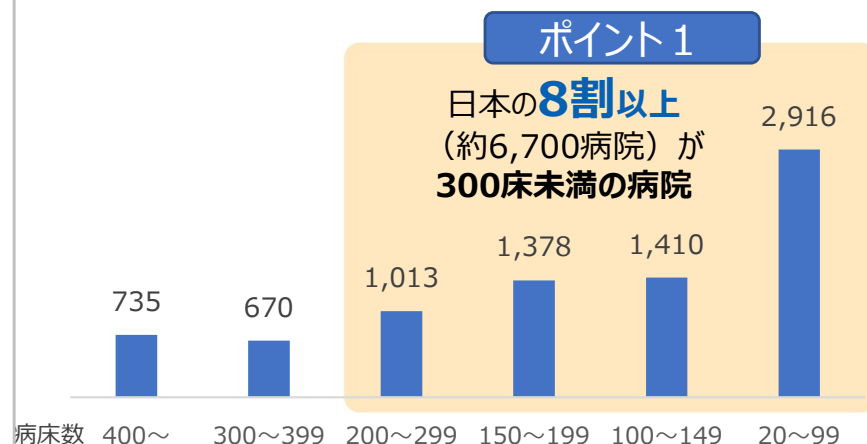
外部のクラウド上にサーバーを置き電子カルテシステムを運用していくスタイル。



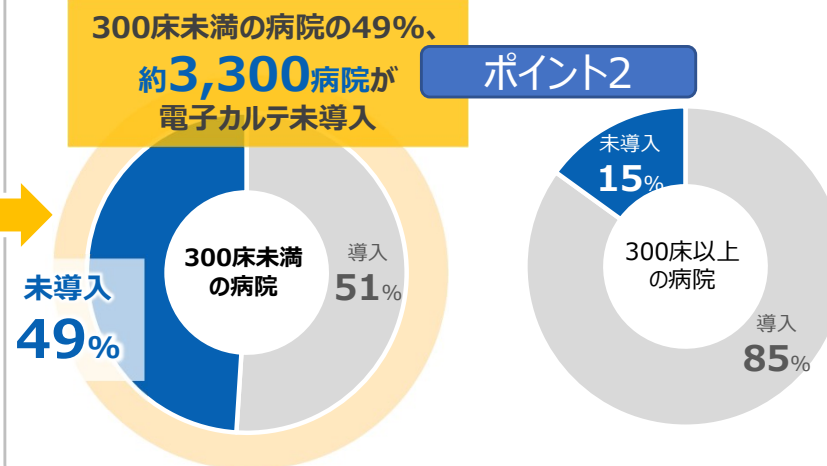
当社の電子カルテ事業の特長（強み）

当社は導入余地が大きい300床未満の病院への納入実績が多く、
製品やサポートがその特性に適合

国内の病床規模別病院数（※1）



国内の電子カルテシステム導入状況（※2）



ポイント3

当社の電子カルテシステム
導入実績「病床規模別」

当社顧客の**約7割**が300床未満の病院

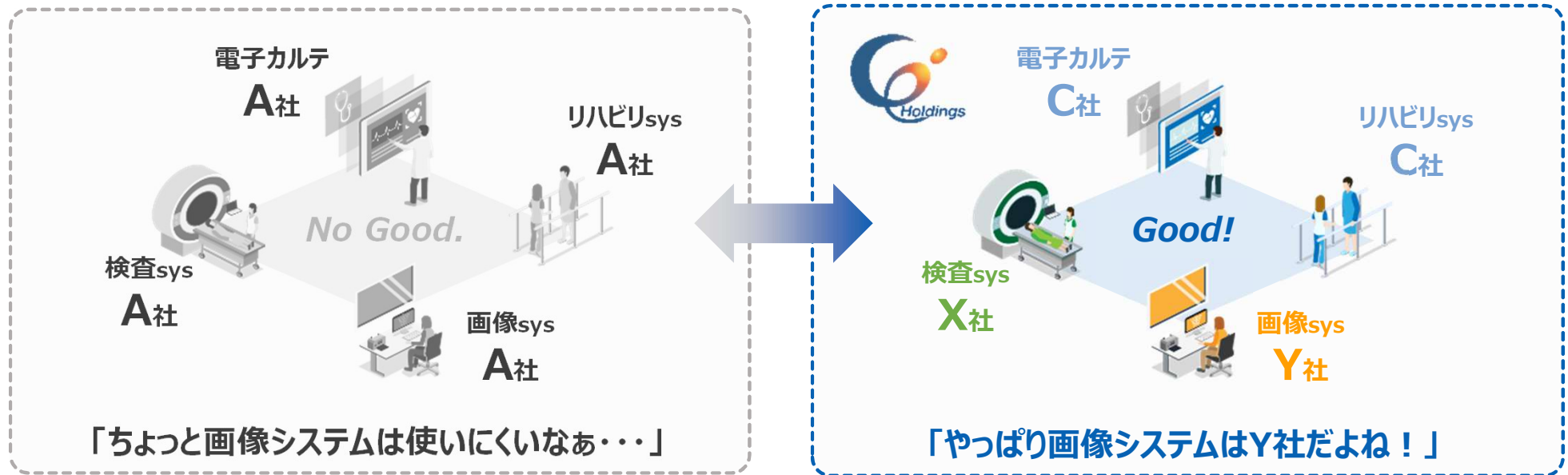


（※1）厚生労働省 令和5（2023）年医療施設（静態・動態）調査・病院報告の概況

（※2）「医療機器システム白書2025」データから当社集計

当社の電子カルテ事業の特長（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！」

当社の電子カルテ事業の特長（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

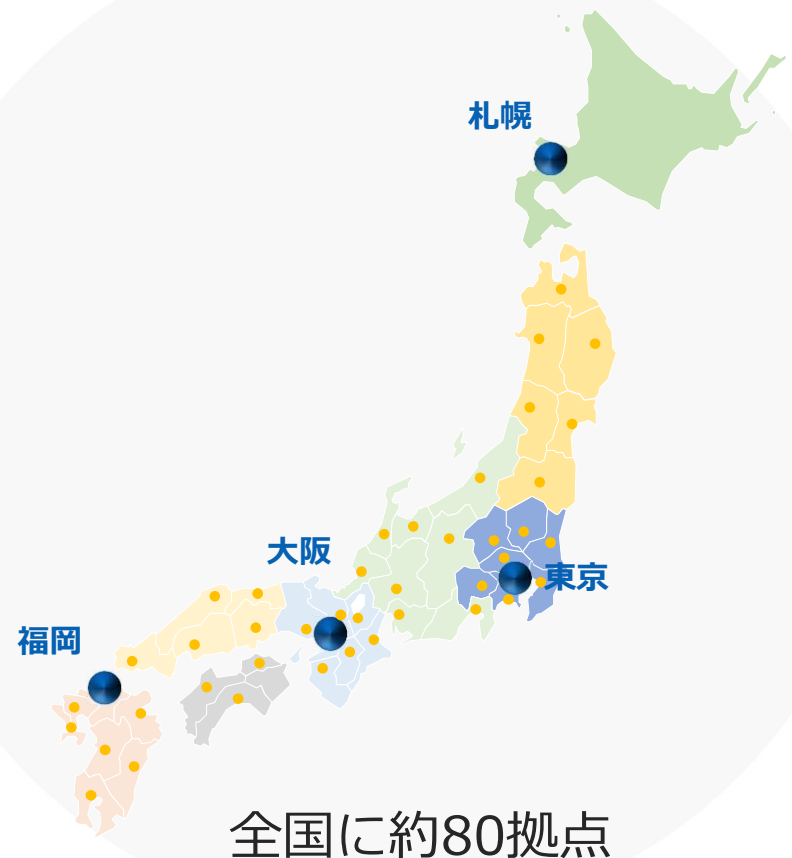
【直販拠点】（CSI）

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



当社の電子カルテ事業の特長（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）

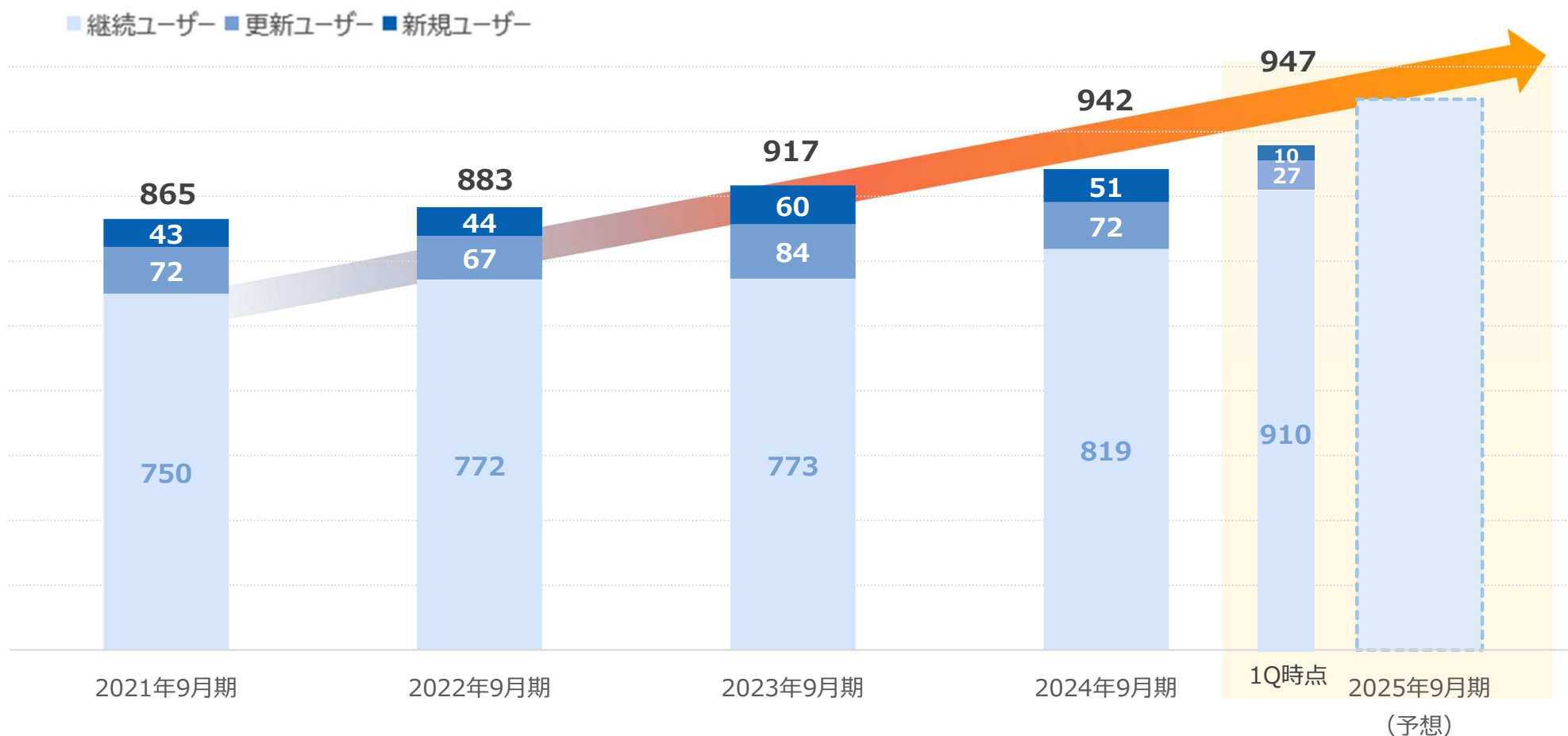
病院全体に関わる
システムであり、
ベンダー変更の影響が
大きいいため
顧客継続率が高い

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



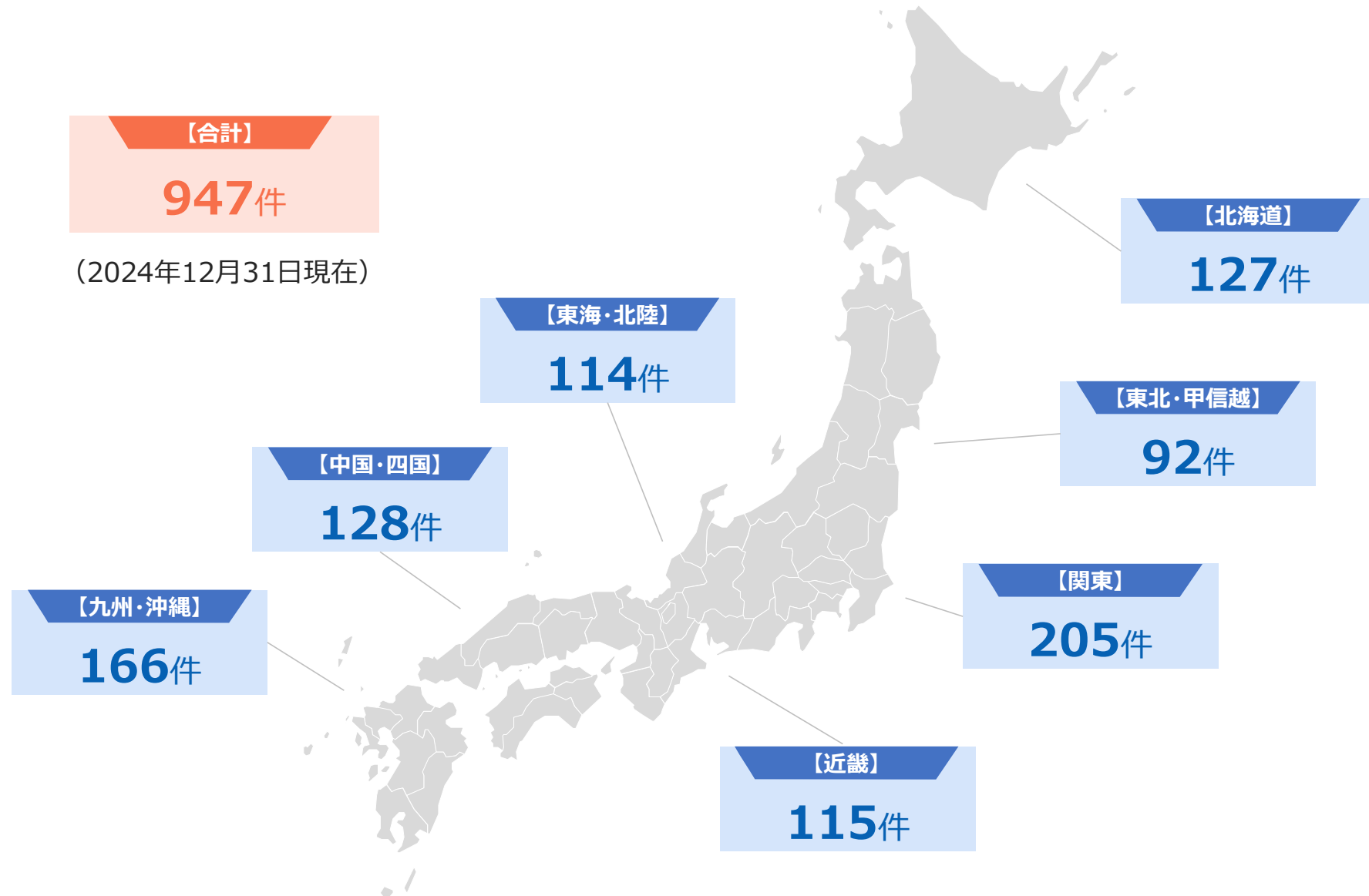
当社の電子カルテ導入医療機関数推移

- 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



当社電子カルテ「MI・RA・Is」の導入実績

北海道から九州・沖縄まで全国に展開



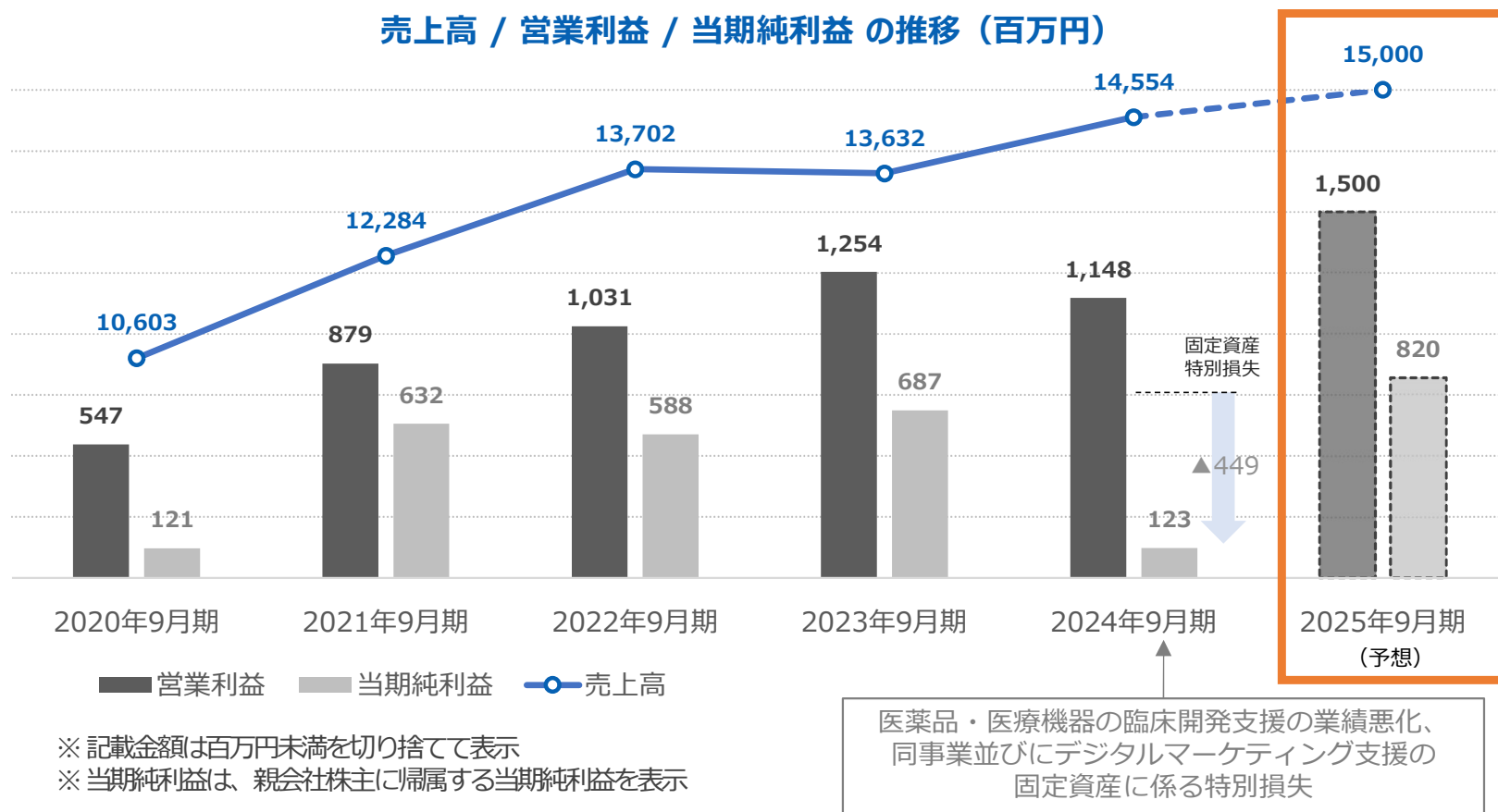


株主様への還元



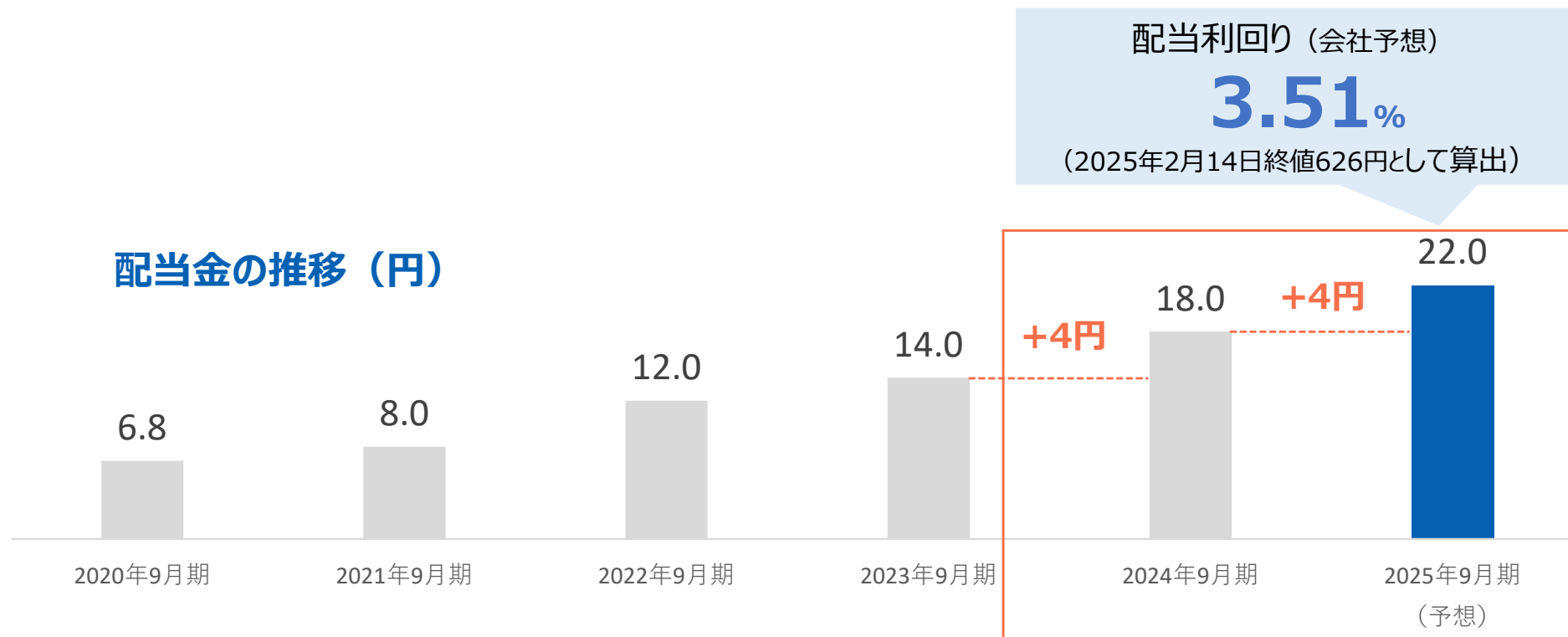
業績推移と今期の見通し（再掲）

- 過去5年間で、売上額は約142%、営業利益は約274%となる見通し
- 2025年9月期は売上高、営業利益、当期純利益ともに過去最高を予想



株主還元方針及び剰余金の配当

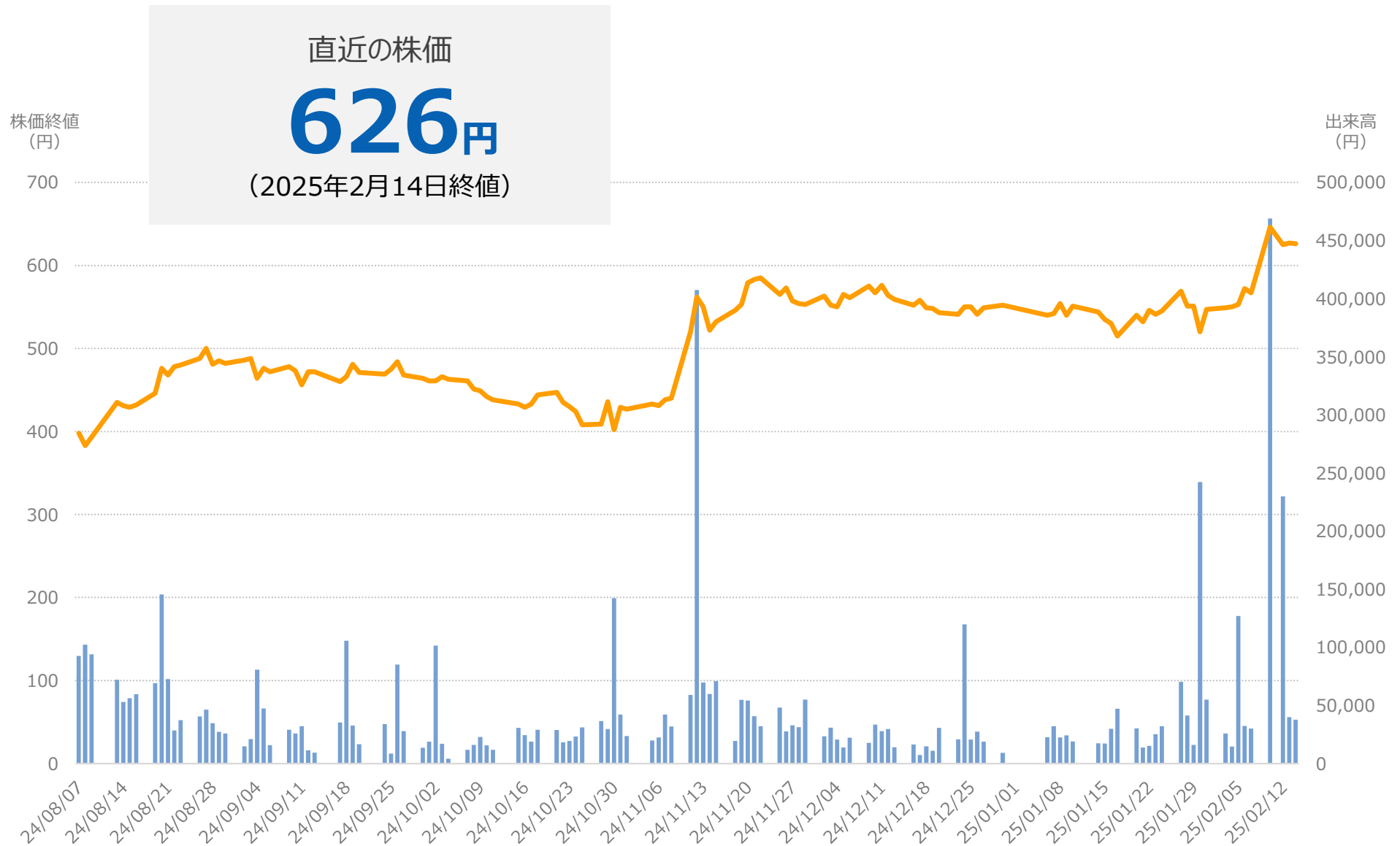
- 2020年9月期の6.8円から、2025年9月期には22円の配当を予定
- 株主様への利益還元として累進配当により、今後も増配または配当維持を継続する方針



- 2024年9月期配当 (1株18円) をスタートとし、累進配当により、今後は増配または配当維持を継続
- 連結配当性向は、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、総還元性向並びに自己資本配当率 (DOE) なども踏まえて、配当及び機動的な自己株式取得を実施



直近6力月の株価の推移





まとめ ～CEホールディングスが目指す姿～

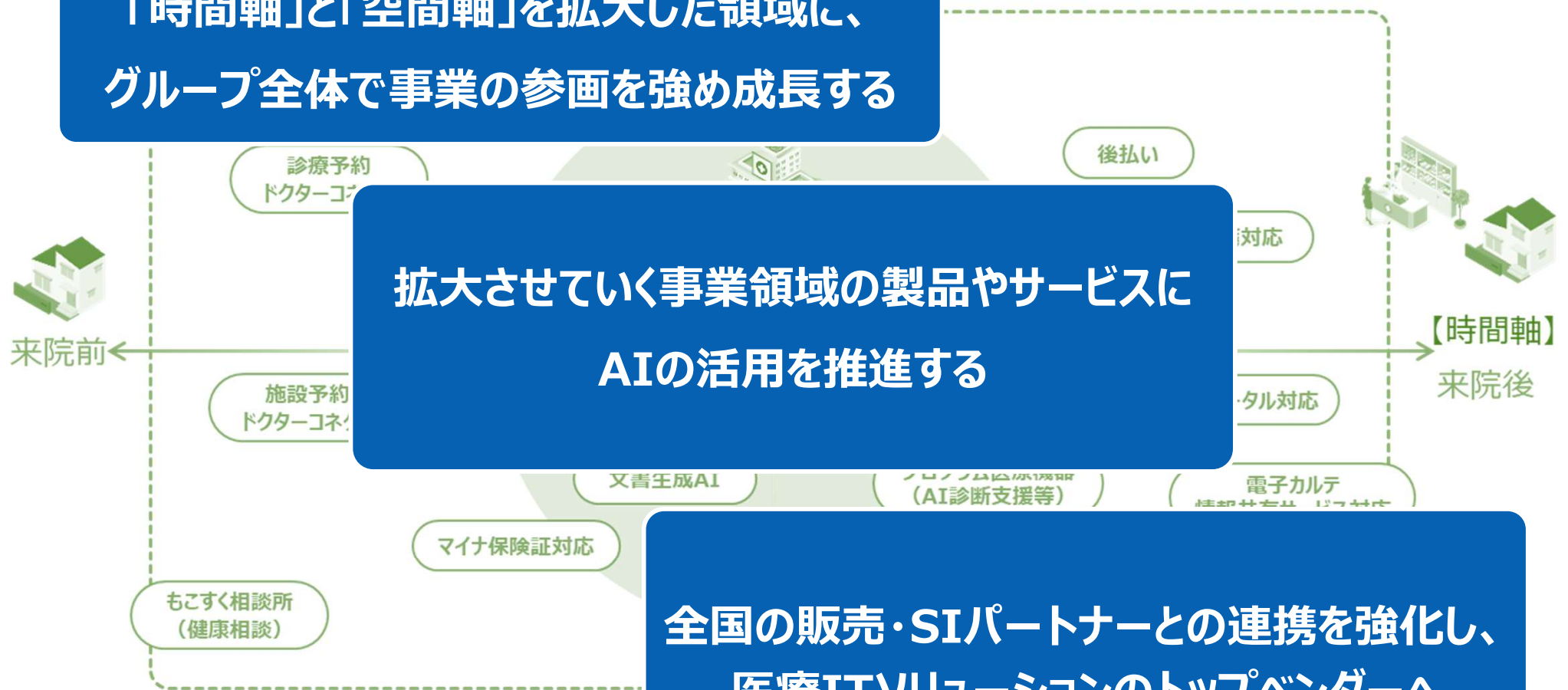


グループ経営方針

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

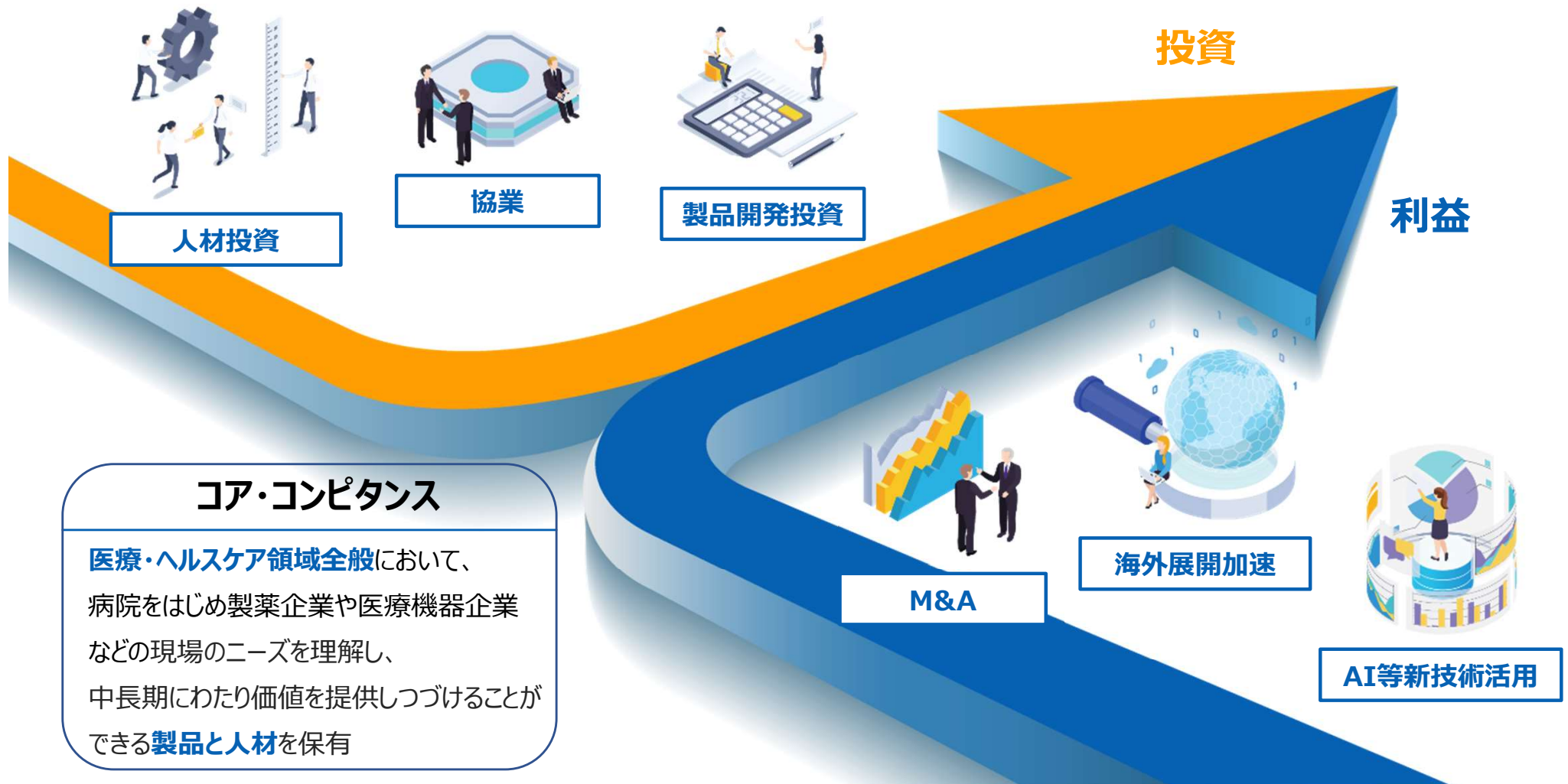
拡大させていく事業領域の製品やサービスに
AIの活用を推進する

全国の販売・SIパートナーとの連携を強化し、
医療ITソリューションのトップベンダーへ



2030年に向けて

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す。



主な事業の2026年9月期の姿

電子カルテシステム

病院等医療機関向けの事業



- 更に売上高を拡大し、利益の絶対額を拡大
- 営業利益率10%を確保しながら、製品開発に投資

医療機関と患者の情報共有サービス

個人（患者や医療従事者）向けの事業

ドクターコネクト



- 2025年に、利用者数・100万人達成
- 他社サービス連携により利用者数獲得を加速

**「電子カルテ」の領域を拡大し、
グループ各社の強みをバネに事業を拡大**

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



- アジアでトップのイメージ解析技術を活かし
- 海外企業との連携事業を拡大
 - プログラム医療機器の自社開発を加速

デジタルマーケティング支援

企業・組織向けの事業



- Web制作の強みを、アクセス解析、広告運用、及びそれらのコンサルティングまで拡大し、上流から下流までのデジタルマーケティングを支援
- コンシューマ視点を医療・ヘルスケア向け製品に応用

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

2025年9月期は過去最高益を見込み、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。

ウェブサイト紹介

CEホールディングスの事業の詳細やIR情報は当社ウェブサイトをご覧ください



CEホールディングス「投資家の皆様へ」
<https://www.ce-hd.co.jp/ir/>



QRコードからご覧いただけます。



ご清聴ありがとうございました

【お問合せ先】



株式会社C Eホールディングス
経営・事業企画室
TEL.011-861-1600

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。