



2025年9月期 決算説明会 質疑応答記録

1. 開催概要

開催概要 2025年11月28日（金） 16:00～17:00
場所 野村インベスター・リレーションズ説明会会場
東京都千代田区大手町2-2-2 アーバンネット大手町ビル13階
出席者

株式会社 CE ホールディングス
代表取締役会長 CEO（最高経営責任者） 杉本 恵昭
代表取締役社長 COO（最高執行責任者） 新里雅則
常務取締役 経営・事業企画担当 CSO（最高戦略責任者） 芳賀恵一
取締役 管理担当 CFO（最高財務責任者） 田口常仁
(以上、敬称略)

質問1(会場ご出席者)

政府が2030年までに全ての病院に電子カルテを導入するという目標を掲げているが、それに向け、未導入の約3,300病院（中小病院）からの受注は、今後、すごい勢いで進むということなのでしょうか。

回答1

政府が電子カルテの導入を推進する目的は、医療の効率化やコスト削減、情報収集・活用です。

データ収集と活用を目的とした場合、現在の電子カルテとは異なる形のシステムが出現する可能性もありますが、医療情報共有サービスなどの施策は着実に進むと考えます。

病院自体の効率化や生産性向上という側面では、病院の規模や財政基盤によって進捗に違いが出る可能性があります。

当社としてはこれら両方の可能性を想定しておりますが、いずれにしてもこのような政策の動きは、当社の事業にとって非常に追い風であると認識しており、ここ数年、電子カルテ導入への機運が高まっているため、当社としてはそれを確実に捉えていきたいと考えております。

質問 2(会場ご出席者)

大企業が医療データの活用（AI 利用など）に関心を示している中、CSI が持つ「宝の山」とも言える病院データの利活用はどのようになっているのでしょうか。

回答 2

医療データはまさに宝の山であり、活用できる形で収集することが最も重要です。ただ、電子カルテベンダーがデータ利活用そのものを行うのではなく、情報が匿名化・仮名化されて外部機関へ吸い上げられ、活用されていくため、当社の役割は、その外部機関に情報がきちんと提供できることが第一と考えております。電子カルテ情報共有サービスで始まった標準的な手順やマスターを正確に実施することによってそれが実現できると思っております。

質問 3(会場ご出席者)

経営方針である電子カルテシステムの「時間軸」と「空間軸」の拡大について、取り組み開始から約 1 年が経過したが、現在企画中のサービスの中で、特に期待するサービスがあれば教えてほしいです。

回答 3

企画中のサービス全てに期待しています。共通して言えるのは、AI などの新たな技術をどう活用していくかという点であり、これは個別のサービスの基盤として M&A も含め、グループ全体で推進していきます。

質問 4(会場ご出席者)

NEC グループとの開発および販売連携強化について、この 1 年間でどのような販売面や業績面での貢献があったのでしょうか。

回答 4

連携を明確に示し、開発前の企画段階から情報交換を密に行い、成功事例や失敗事例を共有して次の製品やサービスに活かしています。特に、新たに始まった電子カルテ情報共有サービスのような新規事業において、両社で情報交換を行い、技術的な課題をクリアしながら進めております。

質問 5(WEB ご出席者)

改めて確認させていただきますが、貴社の電子カルテシステムの強みを教えてほしい。

回答 5

いくつもありますが、2つの点で強みについて説明いたします。

- 1.電子カルテは多くの周辺システム（検査システムや放射線画像システムなど、少ない病院で10・20、多いところでは50程度）と連携して稼働します。当社は「餅は餅屋」の考え方で、例えば画像システムだけでも5種類から10種類のベンダーと接続実績を有しており、これにより、病院の規模やニーズに応じて、顧客が望む周辺システムを選べる柔軟性と実績を提供できることです。
- 2.当社は北海道発祥だが、全国に販売・SI（システムインテグレーション）のパートナーが存在します。資本系列が異なる企業とも差別なく連携しており、これが20年間積み重なることで信頼が生まれ、全国的なサポート体制が継続できている点が大きな特徴になります。

質問 6(WEB ご出席者)

電子カルテシステム市場に、国内外から新たな企業が参入することで、競争環境が大きく変化する可能性はあるのでしょうか。

回答 6

競争環境が大きく変化する可能性は低いと考えています。

1999年4月に電子カルテが容認されて以来25年が経過し、過去には海外大手ベンダーや国内ベンチャーが参入しましたが、結果的に当社がシェアトップ3に入っているという状況は長年変わっていません。日本の医療の法律への準拠、日本語での運用、そして診療報酬制度への対応（2年に1回改正される）が非常に困難であり、参入障壁が高い業界です。

また、過去には参入後に撤退するケースも見られますが、病院経営に関わる基幹システムであるため、顧客はベンダーの存続性を重視します。日本の医療制度や法律が変わらない限り、大きな変動はないと考えます。

質問 7(WEB ご出席者)

マイクロン社の株式を売却した背景について、もう少し詳しく説明してほしいです。

回答 7

マイクロンの主力事業の一つである医薬品の治験支援（モニタリング事業）は、労働集約

型の受注ビジネスで稼働率によって業績が大きく左右され、業績面で苦労していた状況がございました。当社としては経営支援を続けていましたができる範囲は限られておりました。

そのような中で、CRO 業界で世界トップ 10 に入る大手企業であるタイガメッド（中国系）の日本法人であるタイガメッドジャパンから株式の一部譲渡の打診がございました。タイガメッドが日本向けの仕事をマイクロンに流してくれるという話があり、これによりマイクロンの業績が安定し、その上で当社が期待していた電子カルテとのシナジーやソフトウェア医療機器の開発といった取り組みに、マイクロンがより安心して取り組めるようになるだろうと考え、株式の一部を継続保有しつつ売却を行いました。

以上