

医療DX令和ビジョン2030を踏まえた 電子カルテ関連市場の動向とWemexの成長戦略

ウィーメックス株式会社
2025年12月17日



© Wemex Corporation 2025

皆さん、こんにちは。ウィーメックス代表の高橋でございます。本日はお忙しい中、ご参加いただきましてありがとうございます。
スモールミーティングという場で、弊社の成長戦略を共有させていただく機会をいただけたこと、非常に嬉しく思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

免責事項

本資料は、PHCホールディングス株式会社（以下「当社」といいます）の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券の購入、売却の勧誘を構成するものではありません。本資料には、当社の計画や戦略、業績の見通し等、将来の見通しに関する記述が含まれています。将来の見通しに関する記述には、別段の記載がない限り本資料の発表日現在における当社が入手可能な情報並びに当社の計画及び見込みに基づいた当社の想定、将来の見通し及び推測が含まれますが、これらが達成される保証はありません。様々な要因により、将来の予測・見通しに関する記述は実際の業績と大幅に異なる場合があります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。また、独立した公認会計士又は監査法人による監査又はレビューを受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれていることをご了承下さい。当社は、適用ある法令又は証券取引所の規則により要求される場合を除き、本資料に含まれるいかなる情報についても、今後生じる事象に基づき更新又は改訂する義務を負うものではありません。本資料には、当社が事業を行っている市場に関する情報を含む、外部の情報源に由来し又はそれに基づく情報が記述されています。これらの記述は、本資料に引用されている外部の情報源から得られた統計その他の情報に基づいており、それらの情報については当社は独自に検証を行っておらず、その正確性又は完全性を保証することはできません。この資料に含まれる情報は、今後予告なしに変更されることがあります。また、この資料に含まれている製品（開発中のものを含む）に関する情報は、宣伝広告、医学的アドバイスを目的としているものではありません。

本日の内容

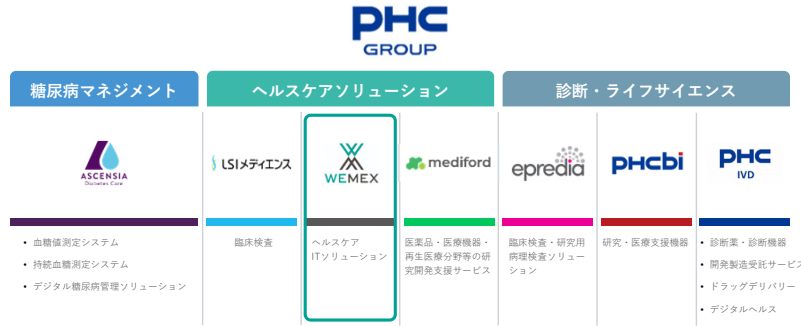
1. ウィーメックスの概要
2. 医療DXの概要とウィーメックスの成長戦略

それではまず、ウィーメックスについて概要を説明させていただき、その後、我々の成長戦略を、政府が進めている医療DXとあわせて説明させていただきます。

1. ウィーメックスの概要

会社概要

当社のPHCグループ内での位置づけ



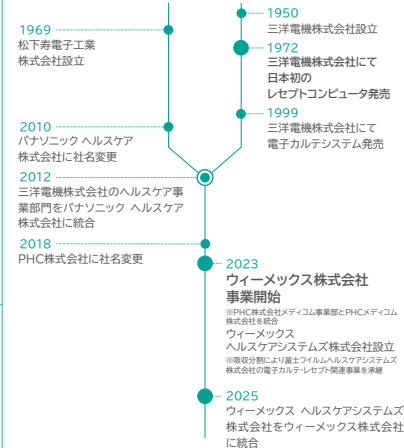
会社概要

PHCグループの中核企業の一社としてヘルスケアソリューション事業を担い、人々の健康と豊かな社会づくりに貢献します。

社名	ウィーメックス株式会社/Wemex Corporation	代表者名	代表取締役社長 高橋秀明
事業内容	ヘルスケアソリューション事業	資本金	50百万円
所在地	東京都渋谷区渋谷3-25-18 NBF渋谷ガーデンフロント14F		

沿革

ウィーメックスは、医療のデジタル化とともに発展し、医療現場に革新をもたらしてきた歴史・実績を受け継ぎ、これからも進化し続けます。



© Wemex Corporation 2025 4

PHCグループは3つのドメインで事業を展開しております。ウィーメックスはヘルスケアソリューションに属しており、ヘルスケアITに特化して強みを発揮しようと、PHC株式会社のメディコム事業部を法人化して作られた会社です。

会社は設立して約2年ですが、事業自体は50年以上展開しています。沿革にあるとおり、三洋電機が我々の起源です。日本で初めてクリニックの領域にコンピューターを持ち込み、レセプト・医事会計、カルデをデジタル化してきました。

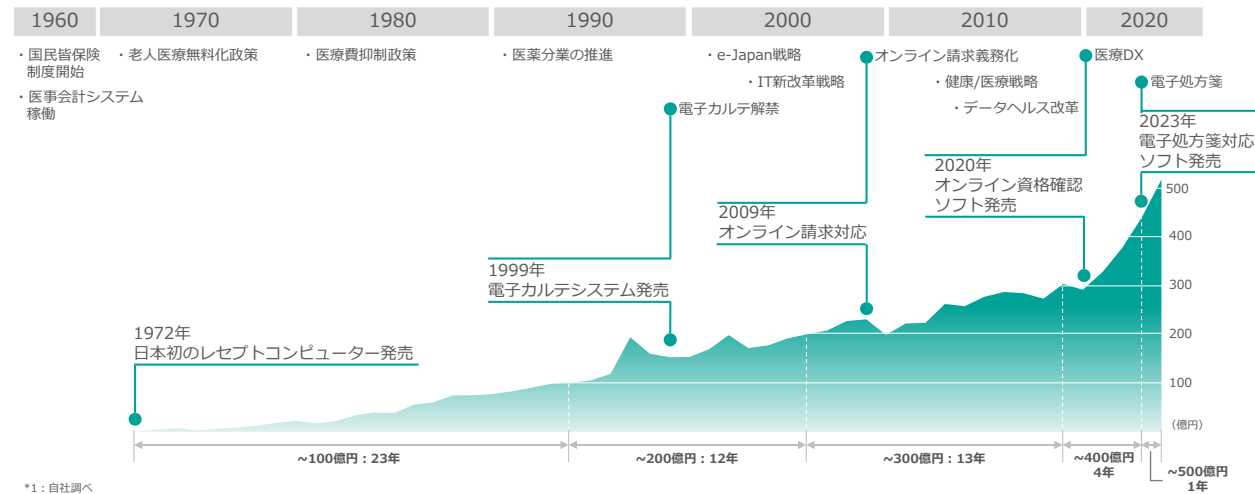
2023年に、今後の医療DXの進捗に伴うIT領域の成長を見込み、お客様のニーズに確り応えていく開発、オペレーション体制を構築するため、PHC株式会社でヘルスケアIT製品の企画・開発を行うメディコム事業部と、その子会社で販売を行っていたPHCメディコム株式会社を統合し、製販一体型の会社であるウィーメックス株式会社を設立しました。

ウィーメックスはウェルビーイングの頭文字WEと、メディカルの頭文字ME、それらをクロスさせる意味のXを組み合わせた社名です。我々は医療の領域で、かなり先駆け的にお客様のお困りごとを伴奏しながら一緒に解決してきた自負がありますが、その思いを大事にしながら、この先の20年、30年を見据えたときに、我々は何をやりたいかという話をウィーメックス立ち上げの際に社員一同で議論しました。患者さんを治す領域だけでなく、一般の生活者の心と体の健康、ウェルビーイングと、これを医療の領域、メディカルで具現化したいという想いを込めました。

医療のデジタル化を推進するウィーメックス

- ・ 1972年 日本初*1のレセコンを発売して以来、業界のパイオニアとして医療政策及び医療現場のデジタル化を支え、共に成長
- ・ 業界トップシェアの企業として、医療DXの各種政策の推進とともに、売上成長が加速

主要な医療政策とウィーメックスの売上推移



*1: 自社調べ



© Wemex Corporation 2025 5

ウィーメックスは日本の医療のデジタル化とともに成長してきた会社です。日本初のレセプトコンピューターを発売し、レセプトの領域が国の施策の中で制度化されていき、電子カルテの解禁やオンライン請求の義務化、さらに政府が進める医療DXの中では、オンライン資格確認や電子処方箋といったように、様々な節目がありました。

その節目を成長の機会と捉え、政府が進める医療DXをしっかりと形にし、そのメリットをお客様に享受いただく。その中で当社は日本の医療のデジタル化と共に成長してきました。

製品ラインナップ

- 幅広いお客様向け、多様な課題を解決する充実した製品ラインナップで、医療従事者の業務効率化、生活者の疾病予防/健康増進に向けたソリューションを提供

クリニック	病院	薬局	企業・健康保険組合・健診事業者
クラウド型電子カルテ Medicom クラウドカルテ	一般中小病院向け電子カルテ Open-Karte Cloud	保険薬局用ハイブリッド型電子薬歴 PharnesX Hybrid Cloud	健診事務代行サービス Wemex 健診代行
クラウド型電子カルテ Hi-SEED Cloud	一般・療養型中小規模病院向け電子カルテ medicom-CKII	クラウド型薬歴共有サービス Pharnes LinkII	特定保健指導支援システム Wemex 保健指導システム
ハイブリッド型電子カルテ medicom-HR Hybrid Cloud	病院用レセプトコンピュータ medicom-HSif	薬局業務支援システム 生成AI薬歴入力支援サービス	特定保健指導サービス Wemex 特定保健指導
予約・問診管理システム Medicom 診療支援	リアルタイム遠隔医療システム Teladoc HEALTH	総合経営支援システム Wemex 薬局経営支援	メンタルヘルスサービス Wemex ストレスチェック

市場シェア(日本)

電子カルテシステム
 診療所シェア
No.1 *1

レセプトコンピュータ
 診療所・病院シェア
No.1 *2

HDI CERTIFIED 2024-26 SUPPORT CENTER

日本のヘルスケア業界として初めて「HDI七つ星認定センター」の称号を取得
 優れたサポートセンターの最高峰であり、すべてのサポート組織の目標となるサポートセンター国際認定センターとして、「HDI七つ星認定センター」の称号を日本のヘルスケア業界として初めて取得しました

*1: 出典:株式会社富士経済「2025年版 医療・ヘルスケア・製薬DX関連市場の現状と将来展望」より2024年実績 金額ベース 診療所向け電子カルテ(オンプレミス型/クラウド型)
 *2: 出典:株式会社富士経済「2022年 医療連携・医療プラットフォーム関連市場の現状と将来展望」より2020年企業シェア・数量ベース レセプトコンピュータ(PHIC実機)



© Wemex Corporation 2025 6

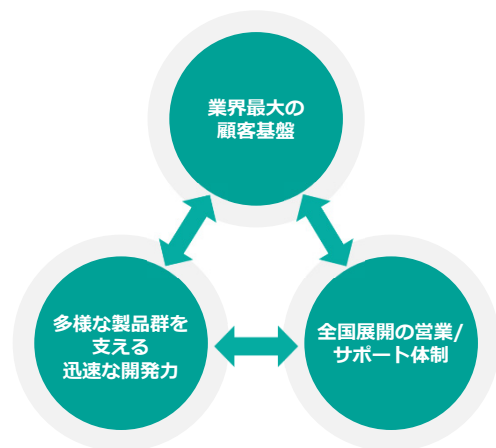
製品はレセプトから始まり電子カルテ、お客様はクリニック、病院、それから薬局と、事業領域を拡大してきました。

最近はその領域を超え、健康経営の領域も事業として行っています。企業や健保組合に対し、業務の効率化や、生活者の疾病の予防及び健康増進に向けたソリューションを提供しています。

また、病院向けでは「Teladoc HEALTH」という遠隔医療システムも展開しています。日本の遠隔医療はまだ黎明期ですが、政府も補助金を出し始めており、日本の遠隔医療の立ち上げを支える事業となっています。

当社の強み

- ・ 業界最大の顧客基盤と、全国展開の営業/サポート体制、迅速な開発力を有する業界最大手として、医療関係者の課題を解決



- ✓ **業界最大の顧客基盤**
 - ・ 診療所向けでは、レセコン、電子カルテ共にシェアNo.1
 - ・ 調剤薬局向けでは、レセコン、電子薬歴システム共にトップクラス
- ✓ **全国展開の営業/サポート体制**
 - ・ 全国45ヶ所の直営の営業所。北海道から九州まで全ての地方に営業所を配置
 - ・ 代理店及びサポート拠点まで含めると約170ヶ所の拠点
 - ・ お客様が医療に集中できる体制の構築/維持をきめ細やかにサポート
- ✓ **多様な製品群を支える迅速な開発力**
 - ・ 医療政策の実現、医療の現場のデジタル化を支える多様なソリューション
 - ・ 算定漏れによる経営損失の防止と、迅速で正確な診療報酬対応を可能にするレセコン開発力

我々の強みを3つに分けて紹介します。

まずは、医科、調剤の領域で、業界最大の顧客基盤を有していることです。診療所向けではレセコンや電子カルテ、調剤領域では同じくレセコンや電子薬歴システムを提供し、現場の業務効率を高める仕掛けと共に50年以上お客様から選ばれ続け、顧客基盤を築いてきました。最近はこの基盤を健康経営の領域にも広げています。医科、調剤と共に健康経営を合わせたユニークな顧客基盤を有している会社です。

2つ目の強みは、全国のお客様、顧客基盤に対応する営業/サポート体制があることです。全国約45カ所に直営の営業所があり、代理店を含めたサポート拠点では約170拠点にのびります。町で開業されている先生方のクリニックを想像していただくと分かりますように、全国様々な場所に、またアクセスが悪いところにもクリニックがあります。そういったところまで手が行き届くサポート体制を有しており、お客様の困りごとを伴走しながら一緒に解決してきました。そういうことができているのが2つ目の強みだと考えています。

3つ目は、多様な製品群を支える迅速な開発力です。これは、顧客基盤に支えられています。例えば医療DXでは、政府が掲げるものをいち早く製品化して、お客様にお届けし、そのメリットを享受いただくという意味では、顧客基盤があればあるほど良いものを作るべく開発にコストやリソースを注ぐことができ、迅速に対応できます。顧客基盤があるからこそ、このような体制が実現できていると考えています。

強固な顧客基盤と営業/サポート体制があって、だからこそ開発ができるという、良い循環でビジネスを回しているのが当社の強みだと考えています。

2. 医療DXの概要とウィーメックスの成長戦略

© Wemex Corporation 2025 8

ここからは、ウィーメックスがどのように成長しようとしているのかを説明します。我々の成長戦略の軸になっているのが医療DXですので、今の医療DXがどういう状況かを説明し、そのうえで、我々の成長戦略についてお話ししたいと思います。

成長戦略

①	基盤強化	・医療DXの推進 ・周辺領域も含むクラウド製品の強化による顧客基盤、シェア拡大 ・WHS*1とのシナジー最大化（製品統合、開発効率向上）
②	成長領域	・健康経営関連、ウェルネス事業強化 ・データビジネスの展開

*1：ウィーメックス ヘルスケアシステムズ株式会社。2023年10月に富士フイルムヘルスケアシステムズの電子カルテ・レセプト関連事業を承継。2025年10月にウィーメックス株式会社が同社を吸収合併



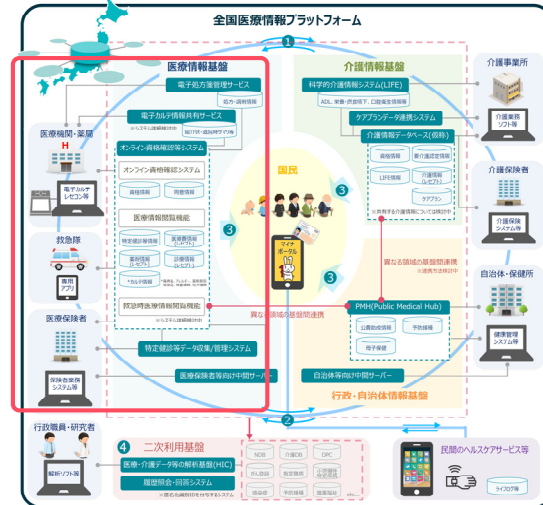
© Wemex Corporation 2025 9

まず、成長戦略を大きく2つの要素に分けますと、1つ目は基盤の強化です。基盤を強化するためには、医療DXをしっかりと推進していくことが重要です。我々は電子カルテ・レセコンだけでなく、クリニックの先生方や医療従事者の皆さんのワークフローを改善・効率化する周辺領域も含めて、クラウド製品の強化によりさらに顧客規模を広げてシェアを拡大していきたいと考えています。そして今年、富士フイルムヘルスケアシステムズの電子カルテ・レセプト事業を承継した子会社、ウィーメックスヘルスケアシステムズを吸収合併しました。この統合によりシナジーを最大化し、開発の効率を上げ、お客様により良い製品をお届けしながらシェアを拡大し、基盤を強化していくというのが成長戦略の1つ目です。

2つ目は、健康経営の領域、ウェルネス事業を強化し、我々が築いてきた顧客基盤の上で、データビジネスといった新しい成長領域を形作っていくことです。

医療DXの全体像^{*1}

- ・医療DXの目的は「国民自身の予防を促進し、より良質な医療やケアを受けられるように、社会や生活の形を変えること」
- ・マイナンバーに紐づける形で医療、介護、行政情報基盤が連携
- ・全国医療情報プラットフォームの構築に合わせて、診療報酬改定DX、電子カルテ普及率100%等の施策が進行中



^{*1}: 出典 厚生労働省「全国医療情報プラットフォームの全体像（イメージ）」を加工して作成

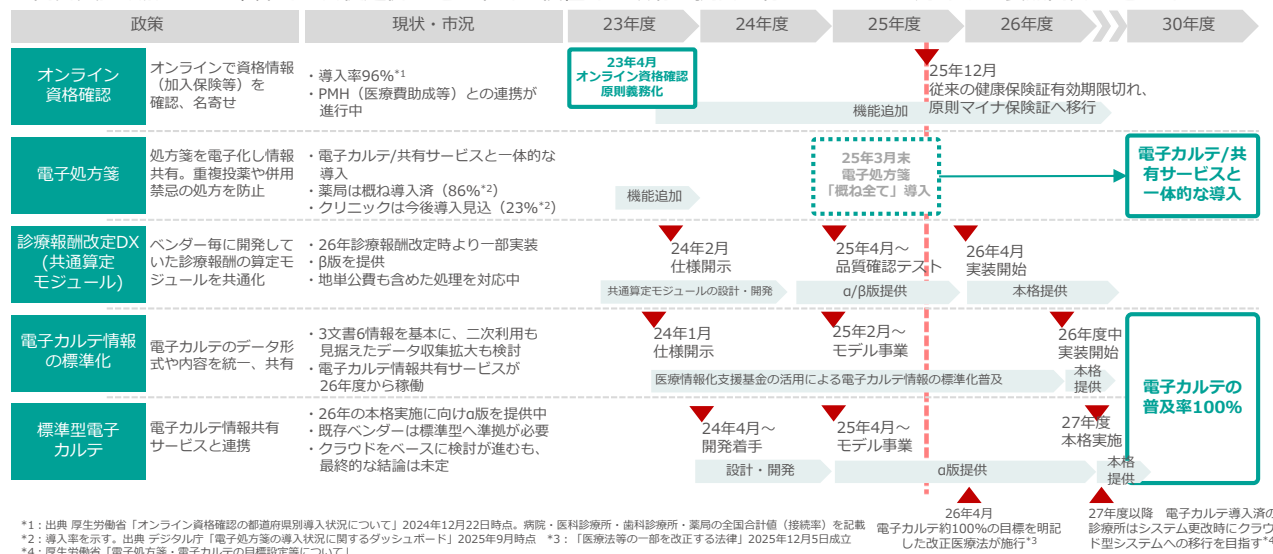
基盤強化戦略の医療DXの推進について、まず、日本の政府が進める医療DXの全体像からご説明します。医療DXの目的は、我々生活者、一人一人の国民の予防を促進し、良質な医療やケアを受けられるようにしていく。そのために社会や生活の形を整えよう、変えていこう、ということです。そのために、保険・医療・介護の各段階において発生する情報やデータを、全体最適化された基盤を通じて、共通化、標準化することが始まっています。

その一丁目一番地として、まずは、マイナンバーを使って患者さん、生活者の医療情報を紐付けし、医療の領域だけでなく、医療、介護、行政を連携させていく取り組みが進んでいます。

医療DXの実現に向けては、このページで示している全国医療情報プラットフォームの構築、この次のページでお伝えする、電子カルテ普及率約100%につなげるための電子カルテ情報の標準化等、そして診療報酬改定DXが3本の柱として取り組みが進んでいます。その中で特にこの赤枠で囲っている医療の領域で、我々は医療DXに貢献しています。

主要医療DX政策とスケジュール

- ・医療DX施策により今後も多くの事業機会が期待される
- ・開発負担増加により業界では合従連衡も進み中で、積極的に政府に提言を行うとともに、対応した製品開発を進めていく



© Wemex Corporation 2025 11

医療DXが、どのようなタイムラインで進んでいるのかを簡単にご紹介します。

まずマイナンバーを使った資格確認、オンライン資格確認は、2023年頃から導入が進んでいます。現在では導入率96%で、このステップはほぼクリアということになります。

次のステップは、現在紙で行われている処方箋を電子化しようという取り組みです。調剤薬局ではほぼ導入されていますが、医科の領域ではまだ導入が進んでいないというのが現状です。ここは道半ばという状態です。

次の診療報酬の共通算定モジュールですが、現在、診療報酬を計算する精度は、ベンダーが開発するレセコンの精度にかかっています。この報酬を計算する計算機のようなモジュールを国が提供し、そのモジュールをレセコンのベンダーが導入していこうという取り組みがあります。これは診療報酬の計算の標準化になりますが、2026年、2027年にかけて行われていく予定です。

そして、電子カルテの普及率約100%に向けて進んでいくにあたり、電子カルテ情報の標準化、それから標準型電子カルテを定義して、医療の情報がシームレスに共有される、こういう仕組みも2026年、2027年にかけて作られようとしています。

成長戦略①医療DXの推進とクラウド強化

- ・業界最大手として、医療DXにおける圧倒的な導入実績。行政とも連携しながら医療現場の課題解決と政策実現の両立を図ることで成長を加速
- ・クラウド新製品Medicom クラウドカルテを今期新たに発売し、顧客ニーズに最適に対応する体制。新規獲得を増加させ、今後の電子カルテ普及率100%化を見据えて、市場シェアを拡大していく

医療DXにおける導入実績

医療現場への政策の浸透に大きな役割を果たしている

- ・オンライン資格確認 50,000件以上
- ・電子処方箋 20,000件以上
- 世の中の電子処方箋の1/3^{*1}はウィーメックスが導入
- また、当社顧客での電子処方箋導入率は、全体平均の1.3倍
- ・ワーキンググループに参加

WHS統合によるシナジーと医療DXのさらなる推進

- ・WHS取得により顧客は約40%増加。顧客基盤の強化により、医療DX関連の導入をより効率的、効果的に行える体制に
- ・2025年10月のWHS統合により、製品ポートフォリオ、開発、販売体制を最適化し、さらなる利益率向上を見込む

政策対応も踏まえ顧客ニーズに対応する製品

クラウド型電子カルテ「Medicom クラウドカルテ」の発売

- ・レセコンのノウハウを活用したレセコン一体型クラウドカルテ
- ・入カスピードにこだわったUI、レセプト算定漏れ防止機能、充実のサポート等「本場に使いやすい」クラウド型電子カルテ

ハイブリッド型電子カルテ「HR-f」

- ・オンプレ型のメリット（カスタマイズ性や医療機器との連携、データセキュリティ）＋クラウド型のメリット（デバイス&ロケーションフリー）
- ・医療DXにも対応。電子カルテ情報共有サービス接続にも対応予定

新規導入シェア向上/他社獲得増加、市場シェア・ARPU向上へ

- ・新規獲得数増加
- ・自社開発や他社API連携により周辺業務をDX化、ARPUを拡大

*1：2025年9月末時点。自社調べ



© Wemex Corporation 2025 12

我々は、成長戦略の基盤として医療DXの推進を掲げておりますが、まず今の医療DXにおける貢献について少しお話ししたいと思います。

医療DXの一丁目一番地であるオンライン資格確認は我々が5万件以上導入をさせていただきました。電子処方箋に関しては2万件以上。これは日本全国の導入の約1/3に当たる実績です。当初はなかなか進みませんでしたが、現在は日本の医療DXを進めてくれるウィーメックスという認識を厚労省も持って頂いていると考えています。

そして、先ほどお伝えしたウィーメックスヘルスケアシステムズとの統合により、医療DX関連の開発を効率よく行い、その推進に引き続き貢献していきたいと考えています。

また、政府が進める医療DXを踏まえ、お客様のニーズに合う製品を揃えるため、製品ラインナップを充実させています。

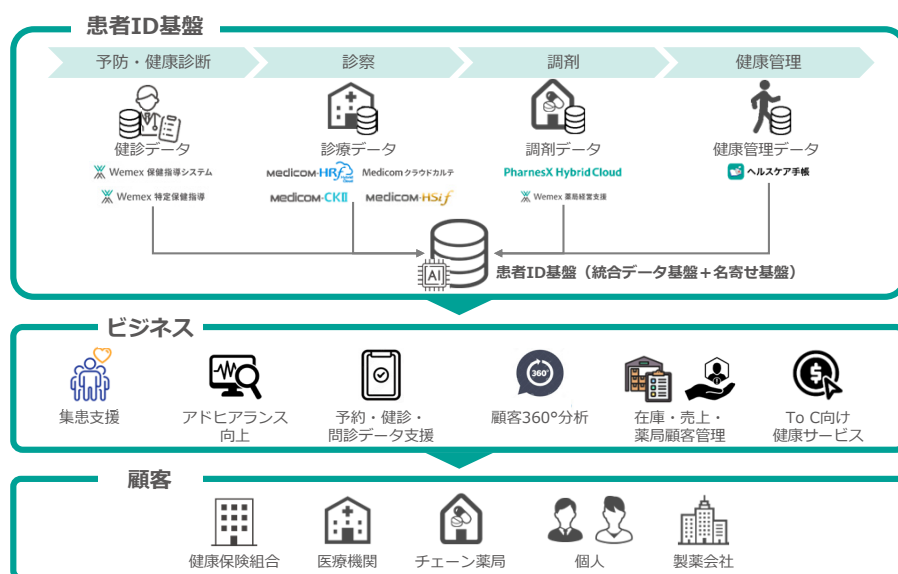
まずは従来から我々が強みを持つオンプレ型ですが、政府の規格・基準・方針に沿って、電子カルテ情報共有サービスや電子カルテの標準化にしっかり準拠して提供してまいります。その上で、一部クラウドでの運用が要求されておりますので、オンプレの運用とクラウドの運用の両方を可能にしたハイブリッド型製品も揃えています。

クリニック領域において、いずれ電子カルテ・レセコンは100%クラウドネイティブで運用していくという方針を政府も掲げていますので、我々もクラウド型の電子カルテ・レセコン一体型の製品を今年上市しました。しっかりとお客様のニーズに応えていく準備を整えています。

さらに、医療DXが進むにつれ、周辺業務をDX化していく要望も強くなっていくと思います。我々も医療の質の向上や業務の効率化を実現する機能の開発を行い、それらを武器に、今、我々のユーザーでないお客様にもしっかり選んでいただき、シェアを拡大させていきたいと考えています。

成長戦略②ウェルネス事業強化とデータビジネスの展開

- ・長年蓄積された多量のデータを統合/活用し、様々なデータビジネスを展開していく



2つ目の成長戦略です。強固な顧客基盤を活かしたウェルネス領域とデータのビジネスをどのように構想しているかを共有したいと思います。

我々は、予防・健康診断、それから診療、調剤、健康管理という領域で事業を展開しています。これらの領域では我々のシステムが使われていて、そこにはデータがあります。一患者さん、一生活者の方のデータがこれらの領域に横断して存在しています。

その点にあるデータを我々のシステムの中で統合していくことによって、患者さんや生活者の体と心の健康の状態の見える化が進んでいきます。例えば、健診データと診療データを組み合わせることで潜在的なリスクが見えるようになり、検診の結果あまり状況が良くない患者さんをより診療や治療の方に促すような働きかけが、このデータを活用してできると構想しています。

そうすると、電子カルテ・レセプトというシステムのビジネス領域が、健康領域から診療の方に患者さん・生活者を促すという意味では、生活習慣の支援の領域に広がります。また、特に治りづらい病気にかかれた患者さんの普段の状況のデータを見ることによるアドヒアランス向上や、薬局や診療所の業務効率を良くするような取り組みもできるのではないかと構想しています。

これらは、例えば付加価値が認められれば診療報酬がついたり、患者さん自身が月々いくらかのお金を投資すると、自身の健康状態や病状がよく見え、健康が維持できて健やかに働ける等、様々なビジネスモデルが考えられます。そして、お客様も現在の医療機関や薬局、健保組合だけでなく、事業会社や個人にも広がっていいのではないかと考えています。

このような取り組みを通じ、会社名にもあるウェルビーイングへ貢献していきたいと考えています。これから実装フェーズに入っていきますので、ぜひ見守っていただければと思います。

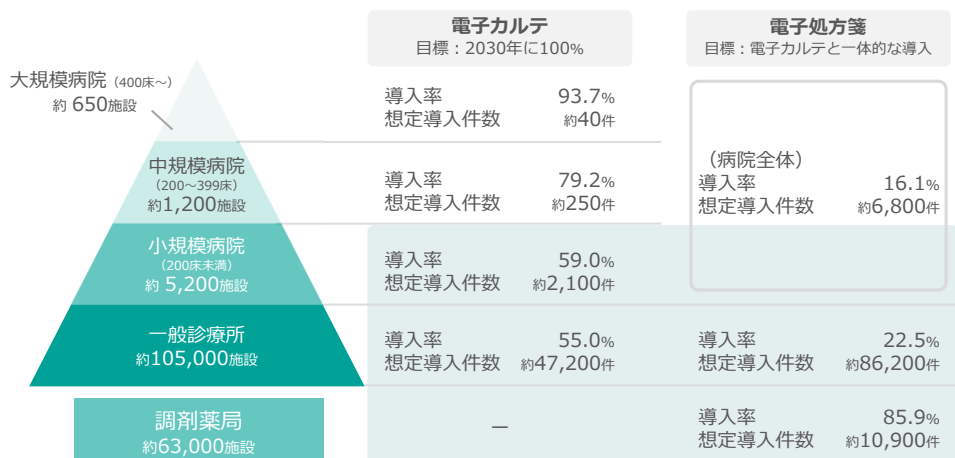
当社からの説明は以上です。ありがとうございました。

3. Appendix

電子カルテ、電子処方箋の導入需要

- ・電子カルテは2030年中、電子処方箋は電子カルテ/共有サービスと一体的な導入が目標とされている
- ・診療所/調剤薬局/小規模病院で膨大な需要が見込まれ、先述の強みを活かして獲得していく

医療機関の施設数と電子処方箋、電子カルテの現在の導入率、想定需要*1

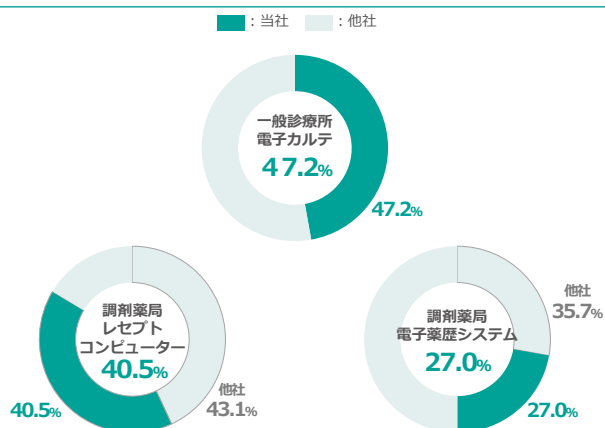


*1：出典 医療機関施設数（調剤薬局以外）及び電子カルテ導入率：厚生労働省「電子カルテシステム等の普及状況の推移」2023年の数値 調剤薬局施設数：厚生労働省「衛生行政報告例」2024年の数値
電子処方箋導入率：デジタル庁「電子処方箋の導入状況に関するダッシュボード」（2025年9月末時点） 想定導入件数は電子カルテ、電子処方箋共に上記データを元に当社推計

強固かつ業界最大の顧客カバレッジ

- ・診療所向けでNo.1、電子薬歴でNo.2のシェア。それぞれ高シェアを誇る
- ・ここまで多くの施設種類をカバーしている企業は当社のみ

顧客・製品別シェア*1



顧客数・顧客の多様性

合計顧客数 **55,000**

	当社	A社	B社
診療所	◎	○	○
調剤薬局	◎	—	○
病院	○	—	—
歯科	○	—	—

*1 : 出典 : 株式会社富士経済「2025年版 医療・ヘルスケア・製薬DX関連市場の現状と将来展望」2024年/金額ベースの値を使用。なお、薬局のレセコン、電子薬歴の「他社」はそれぞれ違う企業

全国展開の営業・サポート体制

- ・クラウドでもオンプレでも、医療機器の連携や各種アップデート対応のため、医療現場はサポートを重視することが多い
- ・全国約17.6万の診療所/調剤薬局/病院を、直営45ヶ所、代理店含め約170の拠点からサポートできる体制は他に例を見ない規模

ウィーメックスの拠点と全国に拠点があることのメリット



ITの知識がない医療機関も安心のサポート体制

同様のサポート体制を敷いている競合は僅少

忙しい医療機関へのタッチポイントとして機能

全国展開するチェーン薬局も手厚くサポート

ビジネスモデル

- ・ 初期費用に加え、保守、報酬改定対応費用等のリカーリングレベニューも受領

