

2026年2月10日

各 位

東京都千代田区内神田二丁目12番5号

株式会社ビーマップ

代表取締役社長 杉野 文則

(東証グロース：4316)

問合せ先：取締役経営管理部長 大谷 英也

(電話03-5297-2181)

株式会社イグニスとの、自由診療クリニック向けAIネイティブ統合システム 「Medical-Skynet（仮称）」事業の検討開始に関するお知らせ

株式会社ビーマップ（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：杉野文則、以下「当社」といいます。）は、株式会社イグニス（所在地：東京都渋谷区神宮前一丁目4番20号 パークコート神宮前716、代表取締役社長：錢鋸、以下「イグニス」といいます。）との間で、既存の医療業務支援ツールの枠を超えるAIを活用した経営管理システムの開発・提供による当社の企業価値向上を目指し、協業に関する基本合意書（以下「本合意書」といいます。）を本日締結いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 本合意書締結の趣旨

当社は、創業以来培ってきたワイヤレス通信技術や、高セキュリティなシステム構築・運用ノウハウに加え、医療業界を含む様々な産業分野への強力なパイプラインを有しております。

一方、イグニスは、数々のB2Cサービスを成功させた実績に加え、これまでに累計数十万件規模の利用実績を有する医療機関向けSaaS「Forest」の開発・運用に約10年間携わってきました。イグニスグループは、医療の現場に深くコミットする、いわば“泥臭い”ドメイン知見を有しており、「勝てる現場の法則」をシステム化するための高度なAI実装技術力を保持しています。

拡大を続ける自由診療市場ですが、現場は依然として労働集約型であり、非効率なオペレーションが収益性の足かせとなっています。

両社は、イグニスの持つ「クリニック現場の知見」「AI技術力」に、当社が持つ「医療業界へのネットワーク・営業力」「高セキュリティなシステム構築・運用ノウハウ」を掛け合わせることで、市場構造を一変させる強力なシナジーが生まれると確信し、本合意書の締結に至りました。

目指すのは、既存の業務支援ツールの枠を超えて、クリニック経営の中核をAIが担う次世代のクリニ

ック経営管理システムの構築です。これにより、労働人口減少時代においても、医療品質を向上させながら構造的に高い収益性を実現するクリニックを創出してまいります。

本合意書に基づく協業により、当社の更なる企業価値向上へ繋げてまいります。

2. 本合意書により検討を開始する事業の概要

本合意書により検討を開始する事業の概要は下記の通りです。

検討を開始する事業は、自由診療クリニック向けのAIネイティブ統合システム、「Medical-Skynet（メディカル・スカイネット）（仮称）」（以下「Medical-Skynet」又は「本システム」といいます。）の開発・提供です。本システムの基盤開発は、現在イグニスグループが主体となって進めております。

「Medical-Skynet」は、これまで分断されていた「集客」「予約」「問診」「電子カルテ」「CRM（顧客管理）」の全プロセスを、一つの統合されたAI頭脳が貫通して制御するシステムです。

【Medical-Skynetがもたらす価値】

本システムを導入したクリニックは、AIによる徹底的な業務効率化と、データに基づく科学的な経営判断により、旧来のオペレーションを続ける競合他社を圧倒する経営効率を実現します。

・AIエージェントによる労働の代替

24時間365日、人間以上に丁寧かつスピーディーに対応する「AIコンシェルジュ（予約・問診）」や、自律的に患者のフォローアップを行う「AI CRMエージェント」が実務を代行。クリニックは「人間が行うべき高度な医療行為とホスピタリティ」に集中できる体制を構築します。

・「文脈」の完全統合による成約率最大化

患者が広告をクリックした瞬間の動機（悩み）をAIが理解し、その文脈を引き継いだまま来院時のカウンセリング、そして術後のアフターケアまで一貫した対応を行います。情報の断絶をなくすことで、患者体験と成約率を劇的に向上させます。

【今後のロードマップとビジネスモデル】

・マイルストーン

現在、プロトタイプ開発を進めており、2026年3月を目処に提携クリニックで初期構築開始を目指します。

・ビジネスモデル:

導入時の初期構築費に加え、AIエージェントの利用量に応じた「月額固定費（SaaS型）」と、システム経由での来院・成約数に応じた「成果報酬型」を組み合わせた、継続的かつ高収益なモデルを検討しています。

【両社の技術的シナジー】

イグニスグループが開発するAIエンジンに対し、当社は、医療情報という極めて機微なデータを安全に取り扱うためのセキュアな通信インフラや認証技術を提供します。単なる販売協力にとどまらず、システムの中核となる信頼性担保において当社技術が不可欠な役割を担います。

【市場動向と展望】

国内の自由診療市場は、美容医療や予防医療への意識の高まり、そして医療DXの進展に伴い、今まさに拡大期を迎えてます。当社グループは、「Medical-Skynet」をこの巨大市場におけるデファクトスタンダードへと成長させ、中長期的には当社の収益の柱の一つとなるよう育成してまいります。

当社とイグニスは、「Medical-Skynet」を自由診療領域における圧倒的なデファクトスタンダードへと成長させ、医療経営のあり方を根本から変革することを目指して検討を進めてまいります。

3. イグニスの概要

イグニスは、リリース済みサービスの累計ダウンロード数が1億を超える実績を有するテクノロジー企業です。日本最大級のマッチングアプリ「with」や、オンラインラップバトルのチケット販売ギネス記録を持つ「INSPIX WORLD」など、数々のインターネットビジネスをゼロから立ち上げ、成功に導いてきたシリアルアントレプレナー（連続起業家）である錢鋸氏が創業し、率いています。

同社は、長年にわたりB2C領域で、UX（ユーザー体験）に対して最も厳格な評価者である「エンドユーザー」を満足させるサービスを作り続けてきた実績を有します。一切忖度のないB2C市場で磨き上げられたこの「本物の体験設計力」こそが、単に機能要件を満たすだけでなく、多忙な医療現場のスタッフが真に「使い続けたい」と感じ、確実に事業成果に繋がるシステムへと昇華させる原動力となっています。

「現場知見」×「AI技術」×「UX設計力」という独自の強みを活かし、AIがビジネスプロセスの中核を自律的に担う「AIネイティブ・オペレーション」を構築、労働集約的なレガシー産業の構造を根本から変革し、圧倒的な高収益モデルを創出するゲームチェンジャーとなることを目指しています。

4. 今後の見通し

本件による当社連結業績への影響は軽微であり、現在公表しております業績予想の修正はございません。今後の提携の進捗により、公表すべき事項が生じた場合には速やかにお知らせいたします。

5. 当社代表取締役社長 杉野 文則よりコメント

イグニスの錢社長とは 2015 年 2 月からのお付き合いで、当時はソーシャルゲームを手がけられていました。最近、再会したところ、医療分野において AI を活用した分野で多くの実績をお持ちであることをお聞きしました。一方で、当社もスマートメータ及び Wi-Fi センシングを活用した高齢者向けサービス「おうちモニタ」を提供し、スマートウォッチで取得した血圧数・心拍数などをクラウドで管理するシステムを開発中であることと、当社が Wi-Fi 関連の機器・システムを多くの医療機関に納めた実績もあることなどから、お互いに近い分野のビジネスに力を入れていることがわかり、ならば医療機関向けサービス分野のビジネスをともに進めていこうということとなりました。

また一方で、イグニスは 2021 年 4 月、時価総額約 500 億円で MBO を実施されており、経営者として学ぶ点が多いと感じております。今回の提携分野に限らず、両社の企業価値向上のために様々な事を一緒にできることを期待しております。

6. 株式会社イグニス 代表取締役社長 錢 銀氏よりコメント

杉野社長とは 10 年來の信頼関係があり、技術と誠実さを兼ね備えたビーマップ社とこうして協業できることを大変嬉しく思います。私はこれまで数々の B2C サービスを立ち上げてきましたが、今回の「Medical-Skynet」は、それらを凌駕する社会的インパクトと事業成長性を秘めていると確信しています。労働集約的な医療現場を AI 大変革し構造的に高い利益率を生み出すこのモデルは、一度導入されれば他には戻れない不可逆的なものです。ビーマップ社の堅牢なインフラ技術と、我々の AI 実装力を融合させ、最短距離で業界のデファクトスタンダードを取りに行きます。

以上

本件に関するお問い合わせ先
株式会社ビーマップ 経営管理部
電話 : 03-5297-2263
お問い合わせフォーム : <https://www.bemap.co.jp/contact/contact.php>
当社 HP : <https://www.bemap.co.jp/>

ビーマップは、交通、通信、メディア、流通、外食と
社会のインフラになるサービスを高度な技術で支えています。

