

2026年1月13日

各 位

会社名 株式会社 FIXER

代表者名 代表取締役社長 松岡清一

(コード番号：5129 東証グロース市場)

問合わせ先 取締役 磐前 豪

(TEL. 03-3455-7755)

(訂正) 話せるメディカルの株式追加取得（子会社化）合意に関する補足説明資料の

一部訂正について

当社は、2026年1月9日に発表の「話せるメディカルの株式追加取得（子会社化）

合意に関する補足説明資料」について、一部に訂正すべき事項がございましたので、

以下の通り訂正の上、訂正後の資料を添付いたします。

1. 訂正箇所

① 話せるメディカルの株式追加取得（子会社化）合意に関する補足説明資料（P.3）

背景と目的に関する記載

(訂正前)

【背景】

2025年4月の資本業務提携以降、両社における今後の提携について進めてまいりました。

話せるメディカル社の主戦場である保険調剤市場は年間約8兆円の市場規模であり、当市場においての服薬指導、処方箋サービスをスピード感を持ってオンライン化していくためには、「医療×ITにおける経験と技術」「電子カルテ・電子処方箋の実装力」「事業を実現する人材リソース」を持つFIXERとの協業によって、医療現場が必要とするソリューション、医療ケアを必要とするユーザーの方へのトータルな「AI処方箋」が必要であることから、具体的な開発と営業開拓を進めてまいりました。このタイミングを機に、両社間でさらに成長することに合意したことから、今回、話せるメディカル株式会社の株式を追加取得し、新しい市場を開拓していくことになりました。

【目的】

- ・医療現場では業務改善を実現し、医療ケアを必要とする方にはオンラインの新しい体験を提供する
- ・既存のオフラインの医療サービスを超えるオンライン医療体験の実現で医療サービスをより身近に
- ・FIXERの若いエンジニアの力と話せるメディカル社の若い経営力で医療DXを加速させる

【子会社化の際の重要なポイント】

(1) 品質管理体制の強化

当社のガバナンス・品質保証プロセスを活用し、医療サービスの安全性および品質レベル向上を推進します。

(2) 法令・ガイドライン・統制対応の徹底

医療関連法規制およびAIガイドラインへの対応をグループとして統合的に実現します。

(3) 医療機関・自治体から見た信頼性の向上

社会インフラとしての信頼性を担保する体制整備を進め、長期的な導入・運用ニーズに対応します。

(訂正後)

【背景】

2025年4月の資本業務提携以降、両社における今後の提携について検討を進めてまいりました。

話せるメディカル社の取り組む保険調剤市場は、国家の重要なインフラであり、それをスピード感を持って強固にしていくため、「医療×ITにおける経験と技術」「電子カルテ・電子処方箋の実装力」「事業を実現する人材リソース」を持つFIXERとの協業によって、医療現場を支えるソリューションを、より迅速かつ堅実に構築することが必要であると両社間で合意し、話せるメディカル株式会社の株式の追加取得をもって、取り組みを実現させることになりました。

【目的】

- ・医療現場を補完し、支えるインフラを構築する
- ・既存の医療を支えるためのDXを志向し、医療リソース不足に備える
- ・FIXERのエンジニアの力と話せるメディカル社の現場力で医療DXを加速させる

【子会社化の際の重要なポイント】

(1) 品質管理体制の強化

当社のガバナンス・品質保証プロセスを活用し、医療サービスの安全性および品質レベル向上を推進します。

(2) 法令・ガイドライン・統制対応の徹底

医療関連法規制およびAIガイドラインへの対応をグループとして統合的に実現します。

(3) 医療機関・自治体から見た信頼性の向上

社会インフラとしての信頼性を担保する体制整備を進め、長期的な導入・運用ニーズに対応します。

② 話せるメディカルの株式追加取得（子会社化）合意に関する補足説明資料（P.4）

エグゼクティブサマリー ポイントに関する記載

(訂正前)

ポイント	スケジュール
1.若いエンジニアと若い経営者で医療DXに挑戦する体制を構築	子会社化の基本合意 2026年1月9日
2.医療・薬局業界への幅広いサービス提供が可能になり、顧客のクロスセルも可能になる	株式譲渡契約書締結日 2026年1月30日 予定
3.オフラインの医療現場では業務効率化、オンライン上では医療サービスを皆さんに提供できるようになる	株式譲渡実行日 2026年1月30日 予定
4.元薬剤師、元看護士、医療業界出身者などの人材による現場目線のコミュニケーション・提案・開発が可能になる	

(訂正後)

ポイント	スケジュール
1.FIXERのエンジニアと話せるメディカルの現場力で医療DXに取り組む体制を構築	子会社化の基本合意 2026年1月9日
2.医療・薬局業界への幅広いサービス提供が可能になり、顧客のクロスセルも可能になる	株式譲渡契約書締結日 2026年1月30日 予定
3.重要インフラである医療の現場を守り、補完するオンラインサービスを提供する	株式譲渡実行日 2026年1月30日 予定
4.元薬剤師、元看護士、医療業界出身者などの人材による現場目線のコミュニケーション・提案・開発が可能になる	

③ 話せるメディカルの株式追加取得（子会社化）合意に関する補足説明資料（P.5）

事業シナジーに関する記載

(訂正前)

オフラインとオンラインによるサービスを駆使して、医療従事者の皆さまにとっての業務改善を実現し、医療ケアを必要とする皆さまの身近なところまで医療サービスをお届けし、さらに未来の新しい医療サービスのインフラ構築・提供までも見据えていくことについて、両社で合意となりました。

さらにこの未来志向の合意について、若い世代による事業および開発を推進していくこととし、
FIXERグループとして医療分野への取組みを更に力強く進めてまいります。



(訂正後)

医療現場を支えるサービスを提供し、医療従事者の皆さまにとっての業務改善を実現し、医療ケアを必要とする皆さまの身近なところまで医療サービスをお届けし、さらに未来の新しい医療サービスのインフラ構築・提供までも見据えていくことについて、両社で合意となりました。

さらにこの未来志向の合意について、若い世代による事業および開発を推進していくこととし、
FIXERグループとして医療分野への取組みを更に力強く進めてまいります。



④ 話せるメディカルの株式追加取得（子会社化）合意に関する補足説明資料（P.6）

略歴に関する記載

(訂正前)



薬剤師
木下将吾 / Kinoshita Shogo

略歴
幼少期からモトクロスに打ち込み、全日本選手権に出席するも、リーマンショックをきっかけに解雇され人生の目標を失う。競技で得失点で常に自己を抱いた医療業界を志し、新卒で外資系製薬企業にてMRとして勤務後、医療業界の「人にまつわる課題を目の当たりにし、HRスタートアップに転職、人事コンサルティングに従事。「人々と医療従事者の距離を縮める」思いで当社を創業。

実績
・日本イーライリリー株式会社
MRとして基幹病院を担当、全国TOP10の販売成績
・HeaR株式会社
東証プライム企業へシリーズCの採用戦略・戦術立案、実行支援
・株式会社ゼロワンフースター
上場企業の社内新規事業・オープンイノベーション支援

・Mission
「人々と医療従事者の距離をなくす」

・事業内容
話せる薬局の運営等（含オンライン服薬指導）

・成長性
オンライン対応件数：3万件突破(UUは1.5万人超)

※2025年10月末時点

商号	話せるメディカル株式会社	代表取締役	木下将吾
事業内容	医療従事者による相談サービス事業の企画・開発・運営・販売	設立	2023年7月19日
資本金	31,500,000円	所在地	東京都渋谷区渋谷2丁目1-11 郁文堂青山通りビル 6F
Email	info@hanaseru-medical.com	主要取引銀行	みずほ銀行、りそな銀行

(訂正後)



薬剤師
木下 将吾
Kinoshita Shogo

略歴
日本イーライリリー
→HRスタートアップ
→スタートアップ
アクセラレーターを経て
話せるメディカル株式会社を創業

・Mission
「人々と医療従事者の距離をなくす」

・事業内容
はなせる薬局の運営等（含オンライン服薬指導）

・成長性
オンライン対応件数：3万件突破(UUは1.5万人超)

※2025年10月末時点

商号	話せるメディカル株式会社	代表取締役	木下将吾
事業内容	医療従事者による相談サービス事業の企画・開発・運営・販売	設立	2023年7月19日
資本金	31,500,000円	所在地	東京都渋谷区渋谷2丁目1-11 郁文堂青山通りビル 6F
Email	info@hanaseru-medical.com	主要取引銀行	みずほ銀行、りそな銀行

2. 訂正の資料

訂正後の資料を添付しております。

以上



Technology to FIX your challenges.

株式会社FIXER
東証グロース市場：5129

話せるメディカルの株式追加取得（子会社化） 合意に関する補足説明資料

2026年1月9日

Index

01 株式追加取得の目的と背景	P3
02 エグゼクティブサマリー	P4
03 両社の今後の事業シナジー	P5
04 話せるメディカル株式会社の概要	P6
05 事業構成及び関連会社	P7

【背景】

2025年4月の資本業務提携以降、両社における今後の提携について検討を進めてまいりました。

話せるメディカル社の取り組む保険調剤市場は、国家の重要インフラであり、それをスピード感を持って強固にしていくため、「医療×ITにおける経験と技術」「電子カルテ・電子処方箋の実装力」「事業を実現する人材リソース」を持つFIXERとの協業によって、医療現場を支えるソリューションを、より迅速かつ堅実に構築することが必要であると両社間で合意し、話せるメディカル株式会社の株式の追加取得をもって、取り組みを実現させることになりました。

【目的】

- ・医療現場を補完し、支えるインフラを構築する
- ・既存の医療を支えるためのDXを志向し、医療リソース不足に備える
- ・FIXERのエンジニアの力と話せるメディカル社の現場力で医療DXを加速させる

【子会社化の際の重要なポイント】

(1) 品質管理体制の強化

当社のガバナンス・品質保証プロセスを活用し、医療サービスの安全性および品質レベル向上を推進します。

(2) 法令・ガイドライン・統制対応の徹底

医療関連法規制およびAIガイドラインへの対応をグループとして統合的に実現します。

(3) 医療機関・自治体から見た信頼性の向上

社会インフラとしての信頼性を担保する体制整備を進め、長期的な導入・運用ニーズに対応します。

ポイント

1.FIXERのエンジニアと話せるメディカルの現場力で医療DXに取り組む体制を構築

2.医療・薬局業界への幅広いサービス提供が可能になり、顧客のクロスセルも可能になる

3.重要インフラである医療の現場を守り、補完するオンラインサービスを提供する

4.元薬剤師、元看護士、医療業界出身者などの人材による現場目線のコミュニケーション・提案・開発が可能になる

スケジュール

子会社化の基本合意

2026年1月9日

株式譲渡契約書締結日

2026年1月30日 予定

株式譲渡実行日

2026年1月30日 予定

両社の今後の事業シナジー

医療現場を支えるサービスを提供し、医療従事者の皆さまにとっての業務改善を実現し、医療ケアを必要とする皆さまの身近なところまで医療サービスをお届けし、さらに未来の新しい医療サービスのインフラ構築・提供までも見据えていくことについて、両社で合意となりました。

さらにこの未来志向の合意について、若い世代による事業および開発を推進していくこととし、
FIXERグループとして医療分野への取組みを更に力強く進めてまいります。

医療・薬局業界





薬剤師

木下 将吾

Kinoshita Shogo

略歴

日本イーライリリー
→HRスタートアップ
→スタートアップ
アクセラレーターを経て
話せるメディカル株式会社を創業

・Mission

「人々と医療従事者の距離をなくす」

・事業内容

はなせる薬局の運営等（含オンライン服薬指導）

・成長性

オンライン対応件数：3万件突破(UUは1.5万人超)

※2025年10月末時点

商号 話せるメディカル株式会社

代表取締役 木下将吾

事業内容 医療従事者による相談サービス事業の企画・開発・運営・販売

設立 2023年7月19日

資本金 31,500,000円

所在地 東京都渋谷区渋谷2丁目1-11 郁文堂青山通りビル 6F

Email info@hanaseru-medical.com

主要取引銀行 みずほ銀行、りそな銀行

FIXERグループ

【ビジネスモデル】

PJ型/マネージド/リセール/SaaS/GaiXer ThinkStation

	MEDICAL AI SOLUTIONS	話せるメディカルinc.	A社	B社
会社名	株式会社メディカルAI ソリューションズ	話せるメディカル 株式会社		
設立	2025年3月	2023年7月		
事業内容	ヘルスケア関連のアプリケーション開発・保守、 生成AIによる医療関連情報の利活用事業	医療従事者による相談 サービス事業の 企画・開発・運用・販売	<p>M&Aのみならず、 社内新規事業の会社設立なども視野に入れて、 今後も積極的に事業開発を行う予定です。</p>	
株式保有比率	51.0%	100.0%（予定）	<p>To be developed</p>	

本資料の取扱いについて

本資料には、当社に関する見通し、将来に関する計画等が含まれています。

これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や同行に関する現時点での仮定に基づくものであり、将来の結果や業績を保証するものではありません。

本書はいかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込みまたは買付けの申込みの勧誘を構成するものでも、勧誘行為を行うものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものではありません。

