



本社オフィスからの眺め

○本社所在地：大阪府大阪市北区中之島2-3-18中之島フェスティバルタワー28F

○事業概要：診療予約システムの開発、販売、保守

○常時使用する従業員：288名
(2026年10月時点)

○現在の売上高：32億円
(2026年5月期)

○法人番号：9120001099391

○Web：<https://www.doctorqube.com/>

ドクターキューブ株式会社（ITシステム開発業）

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
小山 恭之

病院の待ち時間をゼロにします

医療機関での患者の待ち時間は苦痛であるとともに、社会的損失でもあります。待ち時間の問題を製造業で培われた生産管理の仕組みで劇的に改善したのが、当社が開発した生産管理型予約システム・ドクターキューブです。1999年に第一号機が稼働して以来、幾多の権威ある医療機関で採用され、効果が実証され、全国の診療所に普及していった結果、知ってる・使ってるといった声をたくさんいただくようになりました。

それでも、普及率は全国の診療所の3割にも満たず、病院はさらに遅れており、患者の待ち時間短縮と医療スタッフの負担軽減、および生産性向上による医療コスト削減のため、さらなる普及とシステムの高度化・多様化、およびサービス品質向上にこれからも全力で取り組んでいきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- ・2031年100億円達成に向け平均年率26%成長を実現する
- ・病院市場開拓を成長エンジンとし、5年後に全売上の5割超を病院で達成する。
- ・当社の強みが活かせる医院にターゲットを絞り、年率7%成長を維持する。

課題

人材：

- ・病院の複雑なオペレーションに対応できる高度人材の大量育成。
- ・チームワークの中核となるマネジメント層の育成。

オペレーション：

- ・サポート業務のAI化による人的負担軽減とサービス水準向上。
- ・成功事例の迅速な共有による組織力強化。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・病院開拓を成長エンジンとする
病院はクリニックより分業が進み、オペレーションが高度で複雑なため、これまでシステムが対応できなかったが、診療所における25年の技術蓄積の結果、対応できる製品が概ね完成したため、これからいよいよ本格展開する。
- ・診療所は中規模以上の医院に重点
診療所は当社の強みが活かせる中大規模または高度で複雑なオペレーションを必要とする医院を重点的に開拓する。

実施体制

- ・病院案件を営業・技術の両面で支援する専門部署を設ける
- ・自治体との連携に取り組む専門部署を設ける
- ・eラーニングシステムのAI化により、教育内容の高度化と多様化および、効率化とコスト低減と利便性向上を実現する。

※本宣言は企業自身がその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上100億への道

