



2024年2月15日

各 位

会 社 名 株式会社eWeLL  
代表者名 代 表 取 締 役 社 長 中野 剛人  
(コード：5038 東証グロース市場)  
問合せ先 執行役員 管理本部長 澤田 景一郎  
(TEL. 06-6243-3355)

## 投資家様向け 2023 年 12 月期 決算説明会 質疑応答書き起こし

2024 年 2 月 13 日に開催しました下記の投資家様向け決算説明会につきまして、当日の質疑応答の内容をまとめましたので、お知らせいたします。

なお、本開示は皆様のご理解をより一層深めることを目的に、当社が自主的に実施するものであります。また、説明会の詳細内容につきましては、下記の動画をご覧ください

### 記

#### 1. 開催した説明会

2024年2月13日 (火) 16:00 ~17:00 機関投資家様向け 2023 年 12 月期 決算説明会  
2024年2月13日 (火) 19:00 ~20:00 個人投資家様向け 2023 年 12 月期 決算説明会

#### 2. 参考資料

- ① [2024年2月13日 \(火\) 機関投資家様向け 動画](#)
- ② [2024年2月13日 \(火\) 個人投資家様向け 動画](#)

#### 【本件に関するお問い合わせ】

株式会社eWeLL

TEL. 06-6243-3355

E-mail. ir\_ewell@ewell.co.jp

以上

2024年2月15日  
株式会社 e W e L L

2023年12月期 決算説明会  
質疑応答（要旨）書き起こし公開のお知らせ

【書き起こしに関する注意事項】

本資料で記述している内容は、決算説明会の質疑をもとに要約した当社の見解であり、その情報の正確性、完全性を保証するものでなく、今後、予告なく変更される可能性があります。

また、将来の見通しに関する記述が含まれておりますが、現時点で入手可能な情報に基づき当社が合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を約束する趣旨のものではありません。

そのため、様々な要因の変化により実際の業績は記述している将来見通しとは大きく異なる可能性があることを御承知おき下さい。

なお、本書き起こしの内容は、個人情報等への配慮、可読性への配慮、内容の重複した質問の統括、決算及び事業に関する質問の取捨選択を行っていることから、説明会での実際の質問内容、回答内容とは一部異なる記載をしております。

【質疑応答書き起こし】

---

事業について

---

質問1

診療報酬の改定について、御社へのビジネスの影響はどのように考えたらよいでしょうか。

令和6年度診療報酬改定は当社のお客様にとってはプラスでの改定になると予想されています。

当社の制度改定による影響としては、システム改修が一部必要となります。特に診療報酬改定だけではなく、マイナンバーでのオンライン資格確認とオンライン請求の対応も含まれますが、これらの改修対応は2023年より現在も続けており予定通り進捗しています。

また当社のビジネスモデルが1訪問につき100円のビジネスモデルのため、直接的に売り上げに影響することはありませんが、プラス改定ということもあり、訪問看護ステーション全体の市場規模は今後も追い風になると考えられます。

今回、訪問看護における改定項目の中には、夜間や緊急時の体制が整っている訪問看護事業所には評価されることが盛り込まれておりました。

夜間や緊急時の対応を訪問看護事業所が行うためには、スムーズな情報連携が必要となるため、電子カルテのICT化が重要となり、これを機にICT化される事業所は増えることが想定されるため、当社へのお問い合わせも増加すると考えております。

## 質問2

契約ステーションのエリア別分布状況を教えてください。

現在、全国47都道府県のすべてで既にご利用いただいております。

人口に比例し、訪問看護ステーションの事業所の数も多いことから、関東圏・関西圏は自ずとご利用いただいているステーションの数は多い傾向にあります。

## 質問3

iBowの普及率を上げていく取り組みとして行っていることがあれば、教えてください。

iBow売上は現在16億円を超えており、2023年度の売上の80%以上を占め、今後も成長を見込んでいます。

成長戦略としてマルチプロダクト戦略を掲げていますが、これは、アップセル、クロスセルの増加に加え、iBow自体の更なる普及も狙っています。

例えば2024年度リリース予定の「ケアログ」は、iBow登録情報をポータルサイトで開示し、患者の紹介を医療従事者から受けられるサービスです。

これまでiBowだけのご契約であれば、訪問看護業務支援サービスの提供でしたが、ケアログをリリースすることで、患者の紹介を受けたい方もiBowを使っただけのことになると想定しており、結果的にiBow利用者も増加するものと考えています。

その他のサービスもiBowと連動しているため、訪問看護のAll in Oneサービスとして更なる成長を目指して参ります。

(決算説明資料参考ページ：P.43)

## 質問4

公開会社で同業または、類似会社はどこですか。

上場企業では、介護領域をメインとされているエスエムエス社、カナミック社。

医療データ活用企業であれば、JMDC社、メディカルデータビジョン社があります。

## 質問5

以前よりライバルは紙カルテと言われており、訪問看護は保険や制度の煩雑さから新規参入することが難しいと言われておりますが、今後大手が参入してきたとき、どのように差別化を図っていきますか。

当社は10年経営する上でデータが蓄積され、そのデータをもとにプロダクトを改善しております。

他社様が今後類似のプロダクトを作ってきたとしても、導入してデータをためるまで時間がかかり、蓄積されたデータ量が競合優位性となるため、今後当社がマネタイズするデータを用いたビジネスにおいても優位性があると考えられます。

## 質問6

どのような方法で新規顧客を獲得していますか。

現在、Webからの問い合わせおよびご紹介、展示会より流入しております。  
なお、当社は代理店販売をしておらず、すべてお客様との直接販売をしております。  
直接販売することで顧客からのニーズを直接キャッチアップできることから、顧客の課題に寄り添ったプロダクト開発を実施していることが当社の強みとも言えます。  
ただし、当社としては提携する企業を増やし販路開拓を行っていく方針です。

## 質問7

人材確保や人材育成の方針について教えてください。

専門的な知見を備えた優秀な人材を確保し、継続的に貢献してもらうことは、当社が持続的に成長していくために欠かせない前提条件であり、その確保とその後の離職防止は、重要な経営課題であると考えています。

その為には、人材の能力と意欲を正しく評価し、適切な処遇やインセンティブを付与することをすることが重要であると考えており、その一環として、評価制度の充実に向けた施策や、上司部下間のコミュニケーションの充実策を実施しています。

また、従業員持株会制度等のエンゲージメントを高める福利厚生制度を運用しており、持株会参加率は80%を超え、従業員の5人に4人以上が当社株主となり、経営と近い距離感で働いています。

(決算説明資料参考ページ：P.73)

---

## 事業リスクについて

---

## 質問8

事業のリスクについて教えてください。

当社は、全売上が訪問看護ステーションを中心とする訪問看護業界向けという特定の業界に集中しております。

現在の訪問看護業界からの需要が大幅に縮小した場合や医療制度が大幅に変更となった場合等には、当社の事業および業績に重要な影響を与える可能性があります。

当社としましては、訪問看護業界以外への価値提供も視野に入れ、現在はPHRを中心とした医療データビジネスの将来構想を進めるなど事業基盤の盤石化を図っております。

また、何らかの原因により当社サービスが使えなくなるリスクと当社が保有している情報の漏洩も重要なリスクと考えております。

これに対しては、信頼性および取引の安全性の観点からも、事業用ITインフラは障害に強い設計としており、サーバコストを多くかけることによってより安全性の高いシステム運用方法をとっています。

また、管理を強化するため情報システム開発及び運用経験豊富な人材の確保を積極的に行っています。

## 質問 9

コンプライアンスの強化について、ネットニュースで「精神科の訪問看護で一部の事業者が診療報酬の不正、過剰とみられる請求を行っている問題」と報じられていました。御社のコンプライアンスの強化の具体例を教えてください。

当社のユーザ様である訪問看護ステーションが不正を防ぐために、システムの仕組みで、意図しない不正請求を防ぐことができます。例えば、医師の指示書がないと記録書が提出できず保険請求できない等。

また、2024年6月から医療保険のオンライン請求が開始されます。これまで訪問看護ステーションから行政に紙で提出されていた請求書が、オンラインでの請求にかわります。それにより、厚生労働省が保険請求の実態把握・データ分析ができるようになるため、不正が大きく削減されるものと考えております。当社は、このオンライン請求にも対応いたします。

---

## 業績について

---

## 質問 10

御社の営業利益率は43%と非常に高いと思いますが、その要因を教えてください。

顧客の成長に伴い電子カルテのiBowのトップラインが伸びていることと、BPOサービスが順調に伸びていることが影響しています。

今後も新たなAIなどのアップセルにより、営業利益率は40%以上と高い水準をキープしつつ積極的に事業へ投資し、新しい取り組みにもチャレンジしていきたいと考えています。

(決算説明資料参考ページ：P.31)

## 質問 11

iBow e-Campusは2023年12月にリリースされていますが、当期の業績にどの程度寄与しているのでしょうか。

受注は130件、当期のクラウド売上に1,800万円貢献しております。

当社は顧客とのつながりが強く、現場の課題に沿ったプロダクト開発を実施しているため、リリース直後にも関わらず数多くのお客さまから申し込みをいただきました。

現在は法定で定められている研修内容のみを提供しておりますが、今後も訪問看護ステーションの皆様の役立つような教育サービスにも力を入れていきたいと思っております。

---

## 中期経営計画について

---

### 質問 12

中期的に毎年約9%の顧客単価上昇を計画されているようですが、サービス別にみた貢献をどのように考えられていますか。

2023年度までは、2021年1月に本格リリースしたBPOが顧客単価上昇に大きく寄与していましたが、2024年以降は主にiBowが単価上昇に寄与する予定です。

これは、2024年4月リリース10月課金開始のAI看護計画、2025年1月リリース&課金開始のAI訪問スケジュール等、アップセル商材を連続してリリース予定ですので、そのアップセルによりiBowの単価が上昇予定です。

また、2024年以降も引き続きBPOも単価上昇には寄与すると考えています。

なお、iBowレセプトにつきましては、すでにiBowユーザーの約83%が利用していただいておりますので、現状はiBowレセプトの大きな単価の伸びは想定しておりません。

(決算説明資料参考ページ：P.39)

### 質問 13

AI活用の新プロダクトの効果として、質の向上とともに効率化に資するのはよく理解できます。看護師の生産性についてパイロットモデルで結構ですので、どの程度効果が期待されるのでしょうか。また、単価設定についても教えてください。

本年4月よりAI看護計画を無償で提供開始し、事業所のご協力を得て効果測定を実施予定です。

理論的には、1ヵ月で500訪問を行う訪問看護ステーションでは、15時間以上業務の効率化を実現できるものと見込んでいます。

料金体系としましては、AI看護計画にAI報告書機能も加わって、1訪問20円（月に計500訪問の事業所さまで月額10,000円）を予定しています。

(決算説明資料参考ページ：P.45)

### 質問 14

在宅介護で看護師の方に負担がかかっていることは十分に認識しております。看護師の方が作成するレポートをAIが作成するそうですが、どの程度の制度のレポートになるのでしょうか。

病院のように同じ医療設備が整った環境とは異なり、在宅療養においては住環境やご家族や周囲の援助がどのくらいあるかといった患者様お一人お一人によって状況が異なります。そのため、同じ疾患をもつご利用者様に、同じケアをしたからと言って同じレポートが仕上がるものではなく、患者様の複合的な視点からレポートが作成される仕組みとなっております。

(決算説明資料参考ページ：P.45)

#### 質問 15

経営規模を考慮すれば同業他社との提携や協業が必要かと思えます。そのような構想はありますか。

医療という大きな日本の課題解決を志しているため、より多くの事業者との共創で課題解決が進むと考えており、オープンAPIを通じた様々な企業やベンダーさまとの連携を行いながら進めていく方針です。

なお、2023年度もプレスリリースの通り、3月31日に三井住友信託銀行さまと、6月29日に住友商事グループで調剤併設型ドラッグストアを展開するトモズさまと、10月11日に豊田通商グループさまとの協業・提携を発表しています。

(決算説明資料参考ページ：P.51)

#### 質問 16

御社のビジネスモデルを海外展開するうえで障壁となるものは何でしょうか。

日本国内における在宅医療が抱える課題は数多くあり、まずは日本の社会に貢献することに当社としては邁進する所存です。

今後、海外展開するうえでは、諸外国において訪問看護のニーズや制度は高齢化社会が進む日本とでは大きく異なるため、慎重に調査したうえで検討したいと考えておりますが、各国における医療制度の違い、文化の違いなど、さまざまな障壁があるものと考えています。

---

#### 株主還元について

---

#### 質問 17

配当利回りについて、どうお考えですか。

配当利回りは現状0.5%程度で推移しています。

当社としましては、成長投資による持続的な成長と長期的な企業価値の向上をもって株主のみなさまに貢献することをメインとしており、成長戦略や財務状況等を勘案しながら安定的な株主還元の両立を図る方針です。

当社事業領域である市場は高齢者の増加によりますます広がっていくことを想定しているため、獲得した利益は成長投資に活用していきます。従って、配当については、成長への投資を優先した上で、成長戦略や財務状況等を勘案し、安定的な配当の実施により株主のみなさまに貢献できるよう事業を運営したいと考えています。

(決算説明資料参考ページ：P.54)

#### 質問 18

株主優待について、どうお考えですか。

現状は株主優待実施の計画はしておりません。

成長投資による持続的な成長と長期的な企業価値の向上をもって株主のみなさまに貢献することをメインとしており、成長戦略や財務状況等を勘案しながら安定的な株主還元の両立を図る方針ですので、今後の成長戦略等を勘案して検討して参ります。

(決算説明資料参考ページ：P.54)

#### 質問 19

今後の株価動向について、どうお考えですか。

当社といたしましては、投資家の皆様のご期待にお応えできる様、在宅療養領域の課題解決と業績向上に向け邁進すること、また適時適切なIR活動を行うことに注力する次第であります。

株価につきましては、投資家の皆様のご判断によるものでございますので、ご回答申上げることが出来かねますことご了承ください。

---

その他

---

#### 質問 20

社長の経歴について教えてください。

(略歴)

- 1991年4月 (株)サンエース入社
- 2012年1月 葬祭式場バルティ枚方東入社
- 2012年6月 当社設立 代表取締役社長就任
- 2018年4月 当社取締役会長就任
- 2018年10月 当社代表取締役社長就任(現任)

1999年～2011年水上バイクのプロライダーとして活動しております。

練習中の事故で肝臓が破裂し意識不明の重体になり、その際に、看護師さんの見事な対処のおかげで、一命を取り留めることができました。引退後、「社会貢献をしたい、看護師さんたちに恩返しをしたい」という強い思いから、自分に何ができるのか考えたところ、訪問看護に大きな課題があることを知り、当事業をはじめました。

(決算説明資料参考ページ：P.57)

質問 21

社名の由来を教えてください。

力、活力を意味する「energy」と、健康であることを意味する「wellness」の組み合わせです。

質問 22

女性幹部社員および、女性役員の登用の割合を教えてください。

女性幹部社員は現状まだおりませんが、幹部候補としては複数おります。

女性役員としましては、常務取締役の北村が該当し25%となります。なお、全社員における女性社員の割合は約7割です。

(決算説明資料参考ページ：P.13)

質問 23

障がい者雇用率を教えてください。

現在、雇用数は0人です。

多様性が重視される世の中で、当社としても今後採用を計画しています。

質問 24

株主総会の開催場所はどこですか。

大阪の中ふ頭にある「グランドプリンスホテル大阪ベイ」で開催を予定しています。

以上