



2024年8月19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 景一朗  
(TEL. 06-6243-3355)

### 投資家様向け 2024 年12 月期 第 2 四半期決算説明会 動画および質疑応答書き起こし

2024 年8月 14 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8月14日（水） 機関投資家様向け 2024 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会  
2024年8月14日（水） 個人投資家様向け 2024 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会

#### 2. 参考資料

- ① [2024年8月14日（水） 機関投資家様向け 動画](#)
  - ② [2024年8月14日（水） 個人投資家様向け 動画](#)
- ※2025年2月14日までの公開となります。

#### 【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

2024年12月期 第2四半期決算説明会  
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。また、株価等に関するご質問はお答えできませんので、あらかじめご了承下さい。

【質疑応答書き起こし】

---

2Q業績について

---

質問1

営業利益が業績予想比で+7%と上振れていますが、期末の着地はどのようになるとお考えですか。

期末の着地予想に変更はございません。

人員の採用が順調に推移しており、顧客満足度を高める施策などで、第3四半期以降、予定通り支出されていく見込みです。

通期の利益が大幅に超過する見込みは現時点ではございません。

(2Q決算説明資料参考ページ：P.19)

## 質問2

解約率の上昇とシェア低下の理由として、強力な競合の出現などありましたか。  
また、解約理由として事業所閉鎖以外で多い要因は何ですか。

今回の解約率の上昇要因において、特段強力な競合の出現等はありません。  
解約理由については2つあります。

1つは事業所閉鎖で、訪問看護ステーションの廃業・休業が前年に対し+25%増加しており、これに比例する形で増加しております。

もう1つの解約理由は他社レセプトシステムへの切り替えであり、従来から発生しておりますが特に比較的小規模なステーションの安価なサービスへの切り替えが増加しております。

こちらの他社システムへの切り替えについては、解約率引き下げのために「けあログっと」の情報発信と外部調査会社を使った潜在的な不満・要望の吸い上げによるサービス改善等により顧客満足度を高めていく予定でございます。

(2Q決算説明資料参考ページ：P.17)

## 質問3

訪問看護事業領域におけるiBowのシェア獲得状況を教えてください。

我々は普及率と呼んでいますが、シェア獲得は順調に推移しており、前年同期比で+1ptの16.2%となっています。

2021年12月からの四半期ごとのシェアの推移は2Q決算説明資料のP18をご覧ください。

(2Q決算説明資料参考ページ：P.18)

---

事業について

---

## 質問4

「けあログっと」は無償提供とのことですが、有償化について検討されていますか。  
有償化を検討されている場合、いつどのように行われる予定ですか。

将来的には有償化を検討する可能性はありますが、当面は無償でご提供します。

無償で開始することで、より多くの方に使っていただけるプラットフォームになることを狙っております。

十分なユーザ数となり、プラットフォームとして価値が高まった際には、再度有償化について検討する可能性はあります。

なお、無償での提供とはなりますが、けあログっとを弊社の顧客である訪問看護ステーションが活用いただくことでステーションの訪問件数が増加すれば、間接的に弊社の従量課金の増加となることを見込んでいます。

(2Q決算説明資料参考ページ：P.4)

## 質問5

「けあログっと」について、病院と訪問看護ステーションの双方において数多くの登録がないとプラットフォームとして十分に機能しない可能性が考えられますが、それぞれの登録数をどのように考えられているのか、マイルストーンがありましたら教えてください。また、普及促進のための具体的な施策も教えてください。

訪問看護ステーションとしては、無料で利用でき、また営業活動を強力にサポートするサービスであることから、2026年度でその時点におけるiBow契約ステーションの50%程度の方にご利用いただけるものと計画しております。

また、病院に関しては、現時点でiBowに全国のおよそ4割程度の病院、診療所が登録され弊社の既存顧客（訪問看護ステーション）と取引があり、ケアマネジャーについては概ねすべての全国の居宅支援事業所と既存顧客との取引があります。

このことからiBowユーザの訪問看護ステーションへ「けあログっと」の活用方法や効果を認識いただき、そして取引先に薦めていただくことで普及を進めていきます。

(2Q決算説明資料参考ページ：P.8)

## 質問6

「けあログっと」に競合サービスはありますか。

「けあログっと」はいわゆる退院支援のサービスですが、競合サービスは、「Carebook（けあぶっく）」や「れんけーさん」などがあります。

「けあログっと」は、地域包括ケアのプラットフォームになることを想定しており、退院調整はプラットフォームの一機能にとらえております。

退院支援の枠を超えて、サービス提供を行う構想があり、完全な競合はないと考えております。

また、「けあログっと」の特徴は、患者の受入れ先である訪問看護ステーションの空き状況や特徴などをiBowなどの電子カルテシステムからリアルタイムで連携できることであり、これが他のサービスとの差別化ポイントになると考えています。

(2Q決算説明資料参考ページ：P.4)

## 質問7

「けあログっと」で検索できる先はiBowユーザのみですか。

全ての訪問看護ステーションが検索対象になり表示される予定ですが、紹介される患者様のオーダーが細やかであればあるほど、「けあログっと」の検索でヒットしてくるのはiBowユーザとなると考えられます。

これは、電子カルテデータや勤怠データ、訪問スケジュールを活用しないことにはリアルタイムでの空き状況やステーションの特徴などを表示できないため、より患者の紹介を受けられるのは、現時点ではiBowユーザであると考えられるためです。

## 質問8

直近のAI訪問看護計画の利用ユーザ数はいかがでしたか。

また、今年10月課金開始に向けた準備状況についても教えてください。

先行してリリースした「AI訪問看護計画」は今年8月時点で約30,000件ご利用されており、順調に看護師さんたちの業務に利用されてきています。

また、10月課金開始に向けましては、課金の肝となる「AI訪問看護報告」のベータ版開発が完了し、現在社内におけるレビューとテストを行なっています。

なぜ報告書が課金の肝となっているかと言いますと、訪問看護計画書についても毎月発行を行う必要があるものの、毎月その内容が大きく変更されるわけではありません。

一方、訪問看護報告書については、ひと月の間に訪問した際の患者様の病状の状態、バイタル、生活模様、実施した看護内を要約し、主治医に報告する必要があるため、毎月ゼロベースで作成する必要があります。これは日々訪問看護を実施した際のカルテの要約であるため、iBowで蓄積されたデータを活用しAIで業務を置き換えるのに大変適しています。これもあって、AI訪問看護計画と訪問看護報告書の自動作成を活用いただくことで、より効率的に医療従事者の間接業務を改善することに値するため、価値ある課金となると考えています。

10月のリリースに向けて開発は先行しておりますが、マーケティング、新規契約のセールス部隊、既存顧客へのアップセル部隊も既に準備に入り、現在全社を上げて新たなサービスへの挑戦を行なっています。

(2Q決算説明資料参考ページ：P.61)

## 質問9

AIを活用する事によって、訪問看護ステーションにとってどの程度の費用対効果がありますか。

我々が電子カルテで蓄積した医療データをAIで解析・レコメンドすることで、患者様の個人ごとに最適な在宅医療の訪問看護オプションを提供することができます。これは弊社が2014年のシステムリリース時から蓄積した他に類がない圧倒的な在宅医療データの蓄積によって実現でき、この解析・レコメンドサービスを利用する看護師は難しい操作やAIを活用するための専門性などは一切必要としません。従って今まで手書きで行なっていたことからAIに置き換えるためのスイッチングコストはかかりません。

費用対効果としては、弊社の調査によると1人の患者様への報告書、計画書という毎月必ず行う書類作成業務に係る時間は30分程度となっており、AIを活用すると約5分で完了となり、6分の1になります。

看護師の平均年収から時給を求めると約2,400円と言われており、従来であると1時間で2人分の処理が可能ですが、AIを活用することで12人分の処理が可能となるため、費用対効果としては看護師1人当たりで12,000円/月となります。よって、モデルケースとして看護師5人でステーションを運営されている場合は60,000円程度の費用対効果になり、実際にはAI活用により生まれた時間で訪問も可能であることから、さらに効果は上がると想定しています。

(2Q決算説明資料参考ページ：P.61)

## 質問10

前四半期で言及のあったリコー・NTT各社との協業貢献はどうか。

2024年6月から開始されたマイナンバーによる保険証の確認（オンライン資格確認）の端末導入における数少ない指定業者様との提携であり、お客様の課題解決に資するものとなっています。オンライン請求は、これまで国に紙で請求書を発行していたものが電子化されることになりました。リコー様やNTT様と協業することにより、シームレスにご紹介ができるのでお客様に喜んでもらっており、間接的に、新規開設のお客様がiBowを選んでいただける要素となっていると考えております。

## 質問11

診療報酬改定における今後の事業への影響はどのように考えていますか。

事業への影響はプラスに働くと考えております。

当社は、診療報酬改定のトレンドを踏まえたサービス展開を実施しています。

2024年の報酬改定においては、DX情報活用加算を中心にICTを活用する必要のある改定となり、iBow導入の動機付けとなったと考えております。

また、業務継続計画など継続的な研修実施が求められる項目の改定もありましたが、法定研修サービスを投入してまいりました。

今後も、少子高齢化や地域包括ケアシステムの深化に向けてICTの活用や多業種間連携などが、国策として検討が進んでいますのでトレンドを踏まえたサービスを開発し、お客様の課題解決につながるアップセル・クロスセルを実施してまいります。

## 質問12

訪問看護の需要は年々増えていますが、訪問看護師不足がネックとなり訪問看護ステーションの増加が鈍化する可能性はないでしょうか。中長期的な御社の見立てを教えてください。

確かに訪問看護の需要は年々増えているため、訪問看護師の数も不足しています。具体的には、2022年における訪問看護従業者数は10万人ですが、2025年には13万人の従業者が必要と言われております。

しかし就業されている看護師自体（病院勤務等を含む）の数は2022年において100万人以上おり、国策で訪問看護のベースアップが進められていることから、訪問看護師の数は増加していくものと見込まれています。

よって訪問看護師数も年々増加することが見込まれるため、訪問看護師不足がネックとなり訪問看護ステーションの増加が鈍化する可能性は低いと考えています。

なお、新たに看護資格を有する人（国家資格合格者）が毎年約55,000人増えており、さらに看護学校では必修科目である『在宅看護論』の単位数も引き上げられたことから、若い世代の看護師の方も訪問看護師を目指す方が増えていくことを期待しています。

### 質問13

競合はどのような会社ですか。

2Q決算説明資料12ページでもご説明をさせていただきましたが、弊社クラウドサービスの主軸としては訪問看護専用のiBow電子カルテシステムとなっており、電子カルテにおける競合製品はありません。

しかし、電子カルテの普及率はまだまだ低く、保険請求計算をするためのレセプトシステムの普及率はほぼ100%となっており、システムといえばレセプトという考えの方が多く存在していました。しかし今年の6月は法律の改正があり、訪問看護ステーションにも新設でDX加算や今までよりもICTツールを使った運営に評価が高くなっていることもあり、保険請求計算のレセプトシステムから、訪問看護ステーション運営を手助けし、患者への安心を提供するための支援ツールとして電子カルテを選択肢とされる方も増加しています。

なお、同業又は類似の企業としましては、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などがあります。

(2Q決算説明資料参考ページ：P.12)

### 質問14

当ビジネスモデルを活かして海外へ進出することはお考えですか。

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邁進する所存です。

ただ、日本の医療制度は諸外国の保険制度や医療体制を参考に制度化されていることや、世界的に見ても欧州をはじめ韓国含むアジア諸国についてもさらに少子高齢化が進む中、その先を進む日本の少子高齢化における対応には世界各国から注目が集まっているため、当社事業と海外展開には親和性があり、可能性が広がっていると考えています。

海外展開の際には、日本の医療制度との類似性や、国の政策内容、文化の類似性に加え、慢性期医療へのICT化の進捗具合や、eWeLLが保有する慢性期医療データ活用の有無やセキュリティ等を考慮し、事業を展開する国やデータ活用方法を検討していきたいと考えています。

---

事業リスク・ガバナンスについて

---

質問15

サイバー攻撃やシステムダウンといったインシデントに対するセキュリティ対策はどのようなことを実施されていますか。

弊社のシステムは国内のクラウドデータセンターを活用しており、厚生労働省、総務省、経済産業省が定めるガイドラインに準拠し、安全と安定した稼働を実現しております。

また弊社のシステムは医療領域のデータを扱うシステムとして、システム速度の低下やデータ損失などが起こらないよう、バックアップとクラウドデータセンターも多数のスタンバイをかけております。

事業で取扱う情報資産に関して、情報セキュリティの国際標準規格である「ISO/IEC 27001」に準拠した情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）を確立し、維持・向上に取り組めます。（2Q決算説明資料参考ページ：P.49）

---

経営、株式関連、その他

---

質問16

中野社長の経歴および事業を始めた背景を教えてください。

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。

（2Q決算説明資料参考ページ：P.42）

#### 質問 1 7

株式分割による効果について教えてください。投資家の拡大や流動性の向上は実現されましたか。

当社株式の流動性の向上と投資家層の更なる拡大を図る目的で実施しましたが、実施した2024年1月から6月にかけて個人株主数は約1,800人から2,300人へ、500人程度増加しました。

今後も個人投資家向けのIR活動を通じてさらに投資家層を拡大していきたいと考えています。

#### 質問 1 8

今後の配当政策の方針について教えてください。

基本的には、安定的に成長していくビジネスモデルであり、利益成長に合わせて配当を増加させていくことを検討しております。

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に貢献することを主軸としつつ、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ってまいります。

この方針のもと、配当性向20%程度を目安にし、安定的に配当ができるよう努めていきたいと考えています。

(2Q決算説明資料参考ページ：P.72)

#### 質問 1 9

女性幹部社員および、女性役員登用の割合を教えてください。

取締役としては常務取締役の北村1名です。割合としては25%です。

一方、社員に関しましては、現在おりません。

ただ、その候補者としては数名控えており、引き続き「育成」を行い、近い将来幹部となる女性社員を輩出する予定です。

なお、当社は厚生労働省が定める「えるぼし認定」のすべての項目を満たしており女性の活躍ができる体制を整えております。

(2Q決算説明資料参考ページ：P.65)

#### 質問 2 0

SDGsの取り組みについて教えてください。

サステナブル社会の三本柱に「環境保護」、「社会開発」、「経済発展」があるのですが、「当社の事業の存在そのもの」が該当していると考えております。

当社が提供するサービスによる紙カルテからの脱却、事務効率化によるペーパーレス促進は

「環境保護」に貢献しておりますし、当社サービスを使用することで業務効率UP、「iBow」に蓄積されたデータ活用によるビジネスモデルは、社会サービスの改善「社会開発」につながります。そして、当社複合サービスの展開、シェア拡大、満足度・顧客単価向上の循環によって、「経済発展」につながっています。

以上