



2025年2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)

### 2024年12月期決算及び中期経営計画説明会 質疑応答書き起こし及び動画の公開

2025年2月14日に開催しました下記の決算及び中期経営計画説明会につきまして、動画の公開及び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。決算説明会の詳細については動画をご確認くださいませ。

#### 記

##### 1. 開催した説明会

2025年2月14日(金) 機関投資家様向け 2024年12月期 決算及び中期経営計画説明会  
2025年2月14日(金) 個人投資家様向け 2024年12月期 決算及び中期経営計画説明会

##### 2. 動画

[2025年2月14日\(金\) 機関投資家向け説明会動画](#)

[2025年2月14日\(金\) 個人投資家様向け説明会動画](#)

#### 【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

2024年12月期決算及び中期経営計画説明会  
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、あらかじめご了承ください。

【質疑応答書き起こし】

---

業績

---

質問1

業績が好調な要因は何でしょうか。

（参考 決算説明会資料P31、45、48）

訪問看護に特化してサービスを提供しておりますが、市場環境としては訪問看護ステーションが増加していることに加え、業界全体として働き方改革やDX推進による業務効率化を強く求められていることで市場から追い風を受けており、契約ステーション数が順調に増加しております。

また、安易に価格競争をせず、在宅医療領域において本当にお客様の役に立つサービスをワンストップで提供しており、その価値をご理解いただいた訪問看護ステーションにご利用いただいております。

よって、競合他社よりも平均顧客単価が高く解約率が低いため、安定した成長を続けているものと考えております。

## 質問2

営業利益率が極めて高いが、売上計上基準を教えてください。また、人件費は他の一般的な企業と同様の水準なのでしょうか。

まず売上計上基準ですが、当社の主要な課金体系は、システムを提供しその使用料を月額でいただく課金モデルとなっております。ですので、主要な売上の計上基準としましてはその月額利用料を毎月売上に計上しております。

また、人件費につきましては、開示している2023年度平均年収が550万円であり、日本国内の平均年収以上であることや、2025年についてもベースアップを実施しており、当社の経営理念である「人を幸せにする」の通り、従業員の幸せも満たせるよう運営していきたいと考えています。

## 質問3

訪問看護ステーションの経営状況が厳しい中、貴社の顧客単価は上昇していますが、値上げを実施しているのか、あるいは付加価値の高いサービスの提供によるアップセルによるものなのか、その背景を教えてください。

(参考 決算説明会資料P10)

値上げは行っておらず、後者の付加価値の高いサービス提供によるものでございます。

2024年度は、特にBPaaSのクロスセルが顧客単価成長をけん引しました。

なお、2025年度以降は、新規リリースしたAI関連のサービスのアップセルなども顧客単価向上に寄与する予定です。

---

## 中期経営計画

---

## 質問4

少子高齢化の中で、訪問看護における看護師不足及びDX推進による電子カルテシステム導入などを踏まえ、今後の成長戦略について教えてください。

(参考 決算説明会資料P33~35)

2025年に団塊の世代が後期高齢者となり、今後、医療と介護の複合的なニーズが増加することによって訪問看護利用者がさらに増加することが想定されるため、今後、ますます訪問看護業務の効率化が求められます。

これまで、当社はiBowシリーズ並びにBPaaS事業などでこれを支援し、成長してきました。今後の成長戦略としては、引き続きデータとテクノロジーを活用したマルチプロダクト戦略を基本として、従来よりもスピードを上げて連続的に新規プロダクトをリリースし、アップセル・クロスセルの売上比率を継続的に高めてまいります。既に、2025年12月期では「AI訪問看護計画・報告」の課金が開始されており、順調な滑り出しとなっております。

また、医師不足など、これまで以上に病院に頼らない医療体制が求められることも想定されるため、「けあログっと」の推進などで地域包括ケアシステムの発展を促し、収益化の機会を模索して参ります。

#### 質問5

中期経営計画において営業利益率が微増に留まっている要因は何でしょうか。

(参考 決算説明会資料P22、35)

当社は成長市場でビジネスを展開しているため、獲得した利益は積極的に成長投資に活用し、人材採用や製品開発などを推進しております。

投資を継続することで持続的な成長に向けた土台を作り、企業価値を最大化することが重要だと考えております。

#### 質問6

「AI訪問看護計画・報告」の今期の売上目標を教えてください。

(参考 決算説明会資料P24)

「AI訪問看護計画・報告」の今期の売上は8,000万円程度を計画しております。

なお、顧客単価としては1ステーション当たり平均1万円と想定しております。

---

#### 事業

---

#### 質問7

新規サービスである「AI訪問スケジュール」の課金体系について教えてください。

「AI訪問スケジュール」は、1訪問あたりの課金を予定しており、1訪問あたり30円の課金を予定しています。

#### 質問8

「けあログっと」の現状（契約先数・契約先の性格別）、可能な機能、利用状況等についてご解説をお願いします。

現状、訪問看護ステーションが約500件程度ご登録いただいている状況です。

2025年度の春頃に、「けあログっと」の改修のタイミングで病院やケアマネジャー等の登録も進めていく予定でございます。

現状の機能は、病院やケアマネジャーさまが利用者に適切な訪問看護ステーションを探す機能に特化しております。

まずは、訪問看護ステーションの空き情報等のリアルタイムでの見える化により地域医療の課題を解決していきたいと考えております。

質問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。

2025年度開始時点で女性の幹部社員は2名で、幹部職員のうち約40%が女性となっています。

また、女性役員については4名の取締役のうち1名が女性です。

なお、当社は従業員の約8割が女性でありさまざまな部署で女性が活躍しており、女性活躍推進企業の証である「えるぼし認定」の三ツ星の評価も受けております。

質問10

人材の育成方針について教えてください。

当社では、多様な人材の多様な働き方を可能にする「働きやすさ」に配慮し、一人一人がその能力を存分に発揮できる労働環境を創出、整備することが競争力の強化と持続的な成長にとって欠かせないと考えております。

訪問看護に関する知識の習得やDXに関する研修などの「キャリア開発支援」、次世代を担うリーダーの育成強化施策を講じるため、年間1,000万円規模の投資を行っております。

---

事業リスク

---

質問11

貴社の顧客であるサンウェルズ社が2025年2月7日に公表した特別調査委員会の調査報告書について、当案件が貴社の業績にどのような影響があるのか教えてください。

個社ごとの契約内容についての詳細は差し控えておりますが、サンウェルズ様とはPDハウスのビジネスモデルに合った個別契約を締結しております。

この契約は、（他の前提が変わらない状況下で）訪問件数が減少した場合は当社業績に影響が出ない契約内容であり、現在のところ売上への減少などは見込まれないものと考えております。

## 質問12

同業他社で制度理解が不足している事案が発生する可能性がありますか。

同業他社でも同様の事象が起きるかどうかは現時点ではわかりかねますが、もともと診療報酬と介護報酬が分かれており、制度の理解が難しい業界だと認識しております。

当社としては今後も訪問看護ステーションが適切な運営や請求ができるよう、電子カルテの提供だけではなく無料セミナーの開催による訪問看護ノウハウの提供やBPaaS事業によるレセプト請求に関する支援を行っていく方針です。

## 質問13

現在の経営上の課題と考えられる事柄と、実施している解決への取り組みについて教えてください。

経営上の課題としては、地域医療業界特有の課題があります。地域医療業界は毎年のように実施される介護報酬・診療報酬等の法改正の影響を受ける複雑な制度を網羅する必要があり、法令遵守やガバナンスの強化への対応は今後の訪問看護並びに在宅医療の発展に向けた大きな課題であると考えております。

当社はこの課題に対しては、電子カルテ「iBow」や地域包括ケアシステムの「けあログと」などのシステムやBPaaSなど、テクノロジーを活用したサービス群を展開することにより、適切な運営ができるよう支援していきたいと考えています。

以上