



2024年5月17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 2024 年 12 月期 第 1 四半期決算説明会 動画および質疑応答書き起こし

2024 年 5 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5月14日（火） | 機関投資家様向け 2024 年 12 月期 | 第 1 四半期決算説明会 |
| 2024年5月14日（火） | 個人投資家様向け 2024 年 12 月期 | 第 1 四半期決算説明会 |

2. 参考資料

- ① [2024年5月14日（火） 機関投資家様向け 動画](#)
- ② [2024年5月14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12月期 第1四半期決算説明会
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】

1Q業績について

質問1

営業利益率が前年同期比で下がっているようですが、営業利益の今期の着地予想に懸念点はないでしょうか？

この第一四半期につきましては、人材採用を強化するという計画通り前期末から10人増加したことに加え、昨年引っ越した新大阪本社の家賃が、2023年12月まではフリーレントであったため今期の1月から発生していること等により固定費が増加している一方、当社の売上は積み上げ形のビジネスモデルとなっているため、後半にかけて積み上がっていくことから、現状は営業利益の今期の着地予想に特段懸念点はございません。

実際、営業利益額、営業利益率ともに当初想定以上の数値で着地しています。

（1Q決算説明資料参考ページ：P.10）

質問2

クラウドサービスの売上が前年4Qからあまり成長していないように見えますが、要因は何かでしょうか。

こちらは、決算説明資料の12ページをご覧ください。

要因としましては2点ございます。

1点目は、法定研修の売上高によります。

法定研修は、クラウドサービスのアップセルとして2023年12月リリースしたeラーニングサービスで、ステーションごとに年間18万円の金額をサービス利用開始月に一括でいただく料金体系となっています。

前年第4四半期は、当サービスの開始時に多くのご契約をいただき、法定研修売上約1千8百万円を計上したこともありクラウドサービスの売上が5億1千万円となりましたが、今期は法定研修サービスの開始時期が4月および6月が多くなっているため、1月～3月の1Qでは6百万円となっており、売上の計上時期の差により成長率が低くなっています。

2点目は、訪問看護業界の季節性が関係しています。

1月2月は訪問看護の営業日数が少なく訪問件数が減少するため、他の四半期と比較して数%程度従量課金部分の売上が減少する傾向にあり、例年通りの推移となっております。

以上のことから、クラウドサービスの売上が前年4Qからあまり成長していないように見えますが、2Q以降にまた成長を見せられるかと思えます。

(1Q決算説明資料参考ページ：P.12)

事業について

質問3

顧客単価をあげるために具体的に行っていること、検討していることをお聞かせ下さい。

単価を上げる主な施策としましては、今年度から来年度にかけて新しくリリースするAI訪問看護計画、報告書やAI訪問スケジュール等のアップセルにより、顧客単価は每期平均+9.2%で成長予定と計画しています。

また、過去の実績においては、iBowレセプトとBPOサービスの契約増加が顧客単価の上昇を牽引しており、引き続き当サービスによる単価上昇も見込んでいます。

(1Q決算説明資料参考ページ：P.34、36)

質問4

従量課金部分である1訪問100円について、値上げは検討されていますでしょうか。

2024年度につきましても、診療報酬・介護報酬改定で例年通り訪問看護全体にとってプラス改定となっておりますが、当社としては訪問看護ステーションのDXの推進に貢献したいことから、1訪問100円の単価を値上げすることは現状考えておりません。

なお、顧客単価の上昇につきましては、質問3のご回答にて記載しております通り、訪問看護業界の課題を解決できるサービスをご提供し、顧客に使っていただくことによるアップセルを通じて上げていきたいと考えています。

質問5

競合のサービスと比較されることも増えてきたとのことですが、ビジネスを有利に展開する上で重要な、競合優位性は何でしょうか？

こちらは、決算説明資料の30ページをご覧ください。

競争優位性は大きく3つあると考えております。

1つ目は、訪問看護領域にワンストップでステーション運営の効率化というソリューションを提供していることです。

電子カルテ『iBow』を基幹のシステムに据え、iBowと完全連動しているレセプト請求システム『iBowレセプト』、レセプト請求に関する人員不足を補うBPOサービス『iBow事務管理代行サービス』、ステーションの勤怠管理に特化したシステム『iBow KINTAI』、2024年より義務付けられた法定研修に係るe-ラーニングサービス『iBow e-Campus 訪問看護 法定研修編』等、訪問看護の課題に特化したサービス群を多数展開しているのは当社のみという認識です。

2つ目は、当社のiBowは、訪問看護に特化した業務支援の電子カルテを強みとしており、他社さま（介護業界向けレセプトシステムから波及させて訪問看護のプロダクトを作り込んでいるシステム）とは訪問看護業務における生産効率やガバナンスにおける考え方が異なります。

例としましては、他社は入力項目が介護と共通となっているものも多いのですが、iBowではステーションごとに入力をカスタマイズでき、より訪問看護に特化されたシステムとして現場の方に効率よくご利用いただいております。

また、厚生労働省が示すガイドライン、セキュリティポリシーを遵守しており、より多くの看護師を抱えるステーションの入力内容をシステムで統制する場合等に選んでいただいております。そのため、事業所の利益をより追求されたい事業所（より1人1人の業務効率を向上させたい事業所）や、ガバナンスの強化（誤った入力、不正入力をシステムで統制したい）を意識される事業所に採用されています。

3つ目は、当社に蓄積された、当社にしかない慢性期医療データを活用している点です。

例えば4月にリリースした『AI訪問看護計画』は、リリース当初からiBow内に蓄積された利用者情報、訪問看護計画書等、さまざまなデータを統合・分析し、生成AIを活用してワンクリックで訪問看護計画書を作成するサービスであり、リリース以来（レセプト請求データではなく）電子カルテ領域においてデータを蓄積してきたiBowにしかできないサービスであると考えています。

なお、現在も毎月4万人以上の看護師等の方にiBowを活用していただいております、データはさらに加速度を上げて蓄積されております。

（1Q決算説明資料参考ページ：P.30）

質問6

今後、医療データビジネスを展開していく上での競合を教えてください。

医療データビジネスにおいては、すでにJMDC様やメディカル・データ・ビジョン様が展開されております。いずれも、病院等の医療機関の検査データやレセプトデータを活用されています。

ただ、病院での処置は治療と投薬がメインのため、在宅医療領域で事業を展開している当社とは保有するデータが異なります。

当社が持つデータは、慢性期の病気を患っている患者様の長期的な情報です。

例えば糖尿病やパーキンソン病など長期的に進行が進む患者様の状態の変化の推移を見ることができ、市販薬の長期投薬による副作用の調査等も可能です。

このように、在宅医療の情報や、慢性期の患者の医療情報を活用したデータビジネスについては、当社が初の試みになると思われま

質問7

御社事業のTAMの現状と将来見通しを教えてください。

訪問看護市場規模は年々増加しており、国から訪問看護に支払われる医療費と予防介護を含めた介護給付費は、来年の2025年には1兆3,000億円以上となり、2009年を起点とすると16年間で約6.5倍となることが予測されています。

さらに、中長期的に医療データビジネスを展開した場合、TAMはさらに広がるものと想定しています。

(1Q決算説明資料参考ページ：P.42)

事業リスク・ガバナンスについて

質問8

株価に影響を与え得るリスクや懸念事項はありますか。

リスクや懸念事項についてですが、まず、事業リスクについては、有価証券報告書等で記載しているものが主なリスクとなり、システム障害発生や特定の外注先への過度な依存リスク等がございます。ただ、いずれも発生可能性は低く、また記載している対策も順調に進んでいるため、現状はこれらのリスクが業績等に大きな影響を及ぼす可能性は低いものと考えています。

また、1Q業績につきましても、売上高、営業利益、営業利益率ともに当初想定以上の数値で着地しており、特段の懸念事項はないものと認識しています。

当社としては、より一層業績向上に注力し、IRや広報機能を強化していく所存です。

質問9

ガバナンスについて教えてください。

取締役・従業員の職務執行が法令および定款に適合するための体制として、「内部統制システムの構築に関する基本方針」を定め、周知徹底と教育を実施することとしています。

次に運用状況ですが、内部統制システム全般の整備・運用状況のモニタリングを継続的に実施し、その結果、課題などが判明した場合については是正措置をとり、有効性・実効性の確保に努めております。重要な経営課題については、取締役会、経営会議に上程して、その合理性およびリスクの予測・対応策を審議します。

また、コンプライアンス関連では、専門家を講師に招いての役職員を対象とした研修を開催し、コンプライアンス関連規程の認識と法令違反事例の検討を内容とする教育を実施しております。

経営、株式関連、その他

質問10

ROEについて目標はありますか。

当社のROEは直近事業年度におきまして43.9%となっています。

当社は現状特にROEの目標値といったものを設定しておらず、売上高成長率や営業利益率を主要なKGIとして設定していますが、中長期的には資本効率の向上も視野に入れた経営に努めたいと考えています。

質問11

配当性向についてのお考えを聞かせてください。

当社は、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主軸としつつ、安定的な株主還元の両立を図る方針です。

配当につきましては、短期的な業績に連動させるよりも、中長期的な安定配当を維持・継続することが株主様への利益還元につながるものと考えており、業界全体の経済情勢や当社の業績、将来計画などを総合的に勘案して、配当金額を決定していく予定です。

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まいります。

質問12

自社株買いへの考え方を教えてください。

当社の株主還元の方針は質問11の回答の通り、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主軸としています。

当該方針と、自社の株価の動きやPER、マーケットの状況等を総合的に判断し検討したいと考えています。

以上