

2026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

【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。

■ トピックスについて

質問1

AI訪問予定・ルートの7月200件目標について、達成根拠と上振れ余地を教えてください。

参考：決算資料 P6

AI訪問予定・ルートについては、約500件ですでにルート生成の実利用があり、操作にも慣れてきています。

そのため、本サービスの価値を実感いただいたうえで有償契約へ転換できることが、200件達成を見込む背景です。

営業活動では、この500件への深掘りに加え、新規稼働開始ステーションへの付帯率向上を並行して進めています。このため、200件は確度の高い水準と認識しています。

200件達成後の上振れ余地については、新規稼働分の付帯率向上と、iBowボードを起点とした商談化の増加を目指してまいります。

質問2

iBowボードとAI訪問予定・ルートは、単独契約も可能ですか。

参考：決算資料 P36

基本的には、iBowボードとAI訪問予定・ルートをセットでご利用いただくことで価値を訴求していく方針です。

一方、課金体系上は、それぞれ個別に契約できる設計としています。

ただし、お客様にとってはセットで利用いただく場合の価値が最も高いと考えており、価格設定も単体利用よりセット利用を前提とした設計にしています。

質問3

iBowボードに対する顧客評価を教えてください。

iBowボードは2月にリリースしたばかりで、提供開始からまだ数カ月ですが、顧客からは高い評価をいただいています。

iBowに日々記録されるデータを表示するため、データ取り込みなどの追加作業が不要です。また、実績に基づくデータをリアルタイムで確認できるため、適時適切な判断につながるとの声をいただいています。

今後、長期間活用するお客様が増えた段階で、正式なフィードバックをお示しする予定です。

■ 事業について

質問4

AI機能を打ち出す競合が増えてきている認識ですが、eWeLLの競争優位性への影響を教えてください。

全国の訪問看護ステーション数は夏頃に公表されるため、正式なシェアは次回更新時にお示します。ただし、当社のシェアは引き続き上昇トレンドにあるとご理解いただいで差し支えありません。

每期同様、当社の解約件数よりも、他社レセプトシステムから当社へ切り替える件数の方が圧倒的に多い状況です。この点も、シェアが上昇し続けていることを示す要素だと考えています。

競合各社もAI機能を打ち出す動きがありますが、当社は12年間で約1億件のリアルデータを実用可能な形で蓄積し、サービスへ反映しています。また、電子カルテ、それと完全連動したレセプトシステム、iBowボード、AI訪問予定・ルート、けあログっなどを通じて、業務課題から経営課題、地域課題まで一気通貫で解決することを目指しています。

こうした当社の優位性が短期間で模倣されることは想定しにくいと考えています。

質問5

解約理由の内訳と、iBowボードやAI訪問予定・ルートによる解約防止効果を教えてください。

解約理由については、まず廃業・休業などの事業者側要因が半数を占めています。その他の要因についても、業績不振を背景としたコスト削減が多く、当社サービスへの不満を起点とした解約は非常に限定的です。

一方、業界全体では年間約1,000ステーションが廃業する構造があります。そのため、iBowボードによる経営改善支援や、AI訪問予定・ルートによる稼働最適化は、顧客の事業継続を支え、解約率の改善に直結すると考えています。

今後も、これらの施策の精度を高めながら、解約抑制に取り組んでまいります。

■ 業績・計画について

質問6

第1四半期の売上成長率26.5%と、中期経営計画の平均成長率21.9%の関係を教えてください。

参考：決算資料 P27

今期は通期で約26%の成長を計画しており、第1四半期はその計画に対して順調に推移した結果と捉えています。

中期経営計画でお示した平均売上成長率21.9%は、今後3年間の平均値として保守的に設定したものです。当社は每期、計画をローリングしながら、前回計画を上回る計画を発表してきました。

次回の発表時にも、2026年2月に発表した中期経営計画の成長率を上回る計画をお示しできるよう取り組んでまいります。

質問7

採用計画の進捗と、職種別の重点配分を教えてください。

参考：決算資料 P19

営業、開発、BPaaSなど、顧客接点を担う部門において重点的に採用を進めており、概ね計画通りに進捗しています。

高い売上成長率を実現するため、事業部門を中心に、顧客対応力が求められる部署の採用を強化しています。

一方、AIは日々進化しているため、将来的に過剰な人員を抱えないよう、少数精鋭の体制は引き続き意識してまいります。

質問8

法定研修売上は第2四半期の売上前倒しではないのでしょうか。年間の見通しも教えてください。

第2四半期については、法定研修需要が引き続き多いことに加え、前年にご契約いただいたお客様の多くが今年度も契約を継続される見込みです。そのため、売上の先食いではないと考えています。

また、法定研修サービスの魅力を高める施策も検討しており、年間を通じて新規契約の獲得を目指してまいります。

■ 株主還元について

質問9

自己株式取得の継続性と、成長投資・M&A・株主還元の優先順位を教えてください。

参考：決算説明会資料 P40

資本配分の最優先は、成長投資です。

具体的には、AI開発、データ基盤、人材採用、BPaaSのオペレーション拡張など、2028年売上高60億円超、2040年シェア50%達成に向けた投資機会を着実に捉えることを重視しています。M&Aについても、成長投資の手段の一つとして継続的に検討しています。

そのうえで、株式市場の状況、流動性、資本効率を踏まえ、自己株式取得は機動的な株主還元手段として継続的に検討してまいります。

以上