

2025 年 12 月期第 3 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。

■ 3Qトピックスについて

質問1

増配を決議されましたが、期末の業績予想は当初予想の営業利益を上回って着地する見込みでしょうか。

参考：3Q決算説明会資料 P3

期末の営業利益が着地予想を若干上回る見込みとなりましたので、ご案内の通り増配を決議いたしました。

第3四半期時点の利益は前年同期を大きく上回っておりますが、第4四半期には順調な採用活動に伴う人件費の増加や、研究開発・販売関連への投資を計画しております。

このため、通期の業績としましては、期初に公表した業績予想を若干上回る水準での着地となる見込みでございます。

質問2

「AI訪問予定・ルート」の現在の進捗具合と御社の評価を教えてください。

参考：3Q決算説明会資料 P4,5

「AI訪問予定・ルート」の無料申込件数は10月末時点で1,130件となり、既存のお客様の約3社に

1 社がお申し込みくださるなど、滑り出しは順調と評価しております。

現在は、ご登録いただいた皆様にサービスを本格的にご活用いただくための段階と捉え、アクティブユーザー数を増やすための様々な施策を講じております。

「AI訪問看護計画・報告」とは異なり、お客様側での初期設定が必要となるため、丁寧なサポートを通じて本格導入を促進してまいります。

質問3

「AI訪問予定・ルート」において、26年1月の課金開始となってからの契約率の見通しがあれば教えてください。

参考：3Q決算説明会資料 P4,5

現在の中期計画では「iBow」ユーザーの15%程度が課金ユーザーとなる計画を立案しており、現状も当計画を目標に活動しています。

なお、2026年から2028年の次期中期経営計画につきましては、2026年2月の決算説明会にてご案内いたします。

質問4

「AI訪問予定・ルート」において、顧客の満足度についてはどう考えればよいでしょうか？定量的な数値があれば教えてください。

参考：3Q決算説明会資料 P4,5

「AI訪問予定・ルート」の導入により、訪問予定やルート作成にかかる時間が削減されることが、お客様の満足度向上に直結すると考えておりますが、削減効果はステーションの患者数やスタッフ数によって大きく変動します。

リリースから間もないこともあり、現時点で定量的な数値を示すことは困難ですが、来期には実際の導入効果を測定し、具体的なデータを示したいと考えております。

質問5

「AI訪問予定・ルート」における他社類似プロダクトに対する御社の強みや差別化要素を教えてください。

参考：3Q決算説明会資料 P4,5

当社の「AI訪問予定・ルート」が持つ強みは、大きく3つございます。

1つ目に、電子カルテ「iBow」と常時・自動で連携する点です。他社システムでは、利用者の都合や状態変化に伴う緊急訪問の情報なども手動で更新する必要があり、2度手間や更新漏れが発生しがちですが、当社サービスは完全に連動しているため、常に最新情報に基づき最適な訪問予定とルートが自動で作成できます。

2つ目に、看護の質を考慮したAIスケジューリングにあります。「iBow」に登録されたデータに基づいて業務負荷を設定すると、AIが訪問看護業務の負荷を平準化し、特定の訪問看護師に心身の負担が偏らないよう全体のバランスを考慮したシフト作成が可能となっています。

そして3つ目として、「iBow」を踏襲した直感的な操作性が挙げられます。「iBow」と同一のコンセプトで開発し、画面構成や操作性を統一しているため、初めての方でも慣れ親しんだ感覚でスムーズにお使いいただけます。

■ 業績・計画について

質問6

第4四半期では大きな投資費用の発生を見込むとのことですが、具体的な施策と金額感を教えてください。

第4四半期は、事業成長をさらに加速させるため、積極的な投資を計画しております。具体的には、人への投資として採用費用に約1,000万円、顧客向け動画マニュアルの制作や販促物の刷新に約2,000万円を充てる予定です。加えて、将来の成長基盤を固めるため、次期以降の開発に向けた調査・研究費用として約3,000万円、東京オフィスの移転関連費用として約500万円を見込んでおります。

これらの投資に加え、人件費も前年同期比で約3,000万円増加するため、販管費全体では前年同期比で1億円弱の増加となる見込みです。

質問7

第3四半期時点の「AI訪問看護計画・報告」の売上高やKPIの状況について教えてください。

「AI訪問看護計画・報告」は、第3四半期の累計売上高が7,200万円を超え、予算を大幅に上回って好調に推移しております。

当サービスの契約ステーション数は1,235件（iBow契約数の36.5%）、稼働ステーション数は1,056件（iBow稼働数の32.7%）に達しており、また、引き続きiBow新規契約者の約8割が「AI訪問看護計画・報告」をご契約いただいている状況のため、今後もさらなる売上伸長を見込んでおります。

質問8

第3四半期は季節性により新規獲得数が伸び悩む傾向がある中、当第3四半期は150件と新規獲得数を堅調に伸ばされたと思いますが、どのような点がうまくいったのでしょうか。

また、足元の第4四半期では獲得状況は順調なのでしょうか。

参考：3Q決算説明会資料 P13

例年、第3四半期は新規顧客の獲得が伸び悩む時期ですが、2024年の法改定により訪問看護のICT化が推進され、既存のレセプトシステムからの乗り換えが増加していることや、ツクイ様含む大型法人の新規開設案件の受注増加等により、既に訪問看護事業を実施されているお客様からの需要が高まっております。

また、本年は営業戦略も奏功し、多くのお客様との接点を創出するための施策を大きく2点行いました。

1つ目は、訪問看護業界全体の課題解決に貢献するセミナーを毎月7回程度のペースで継続的に開催したことにより、新たな顧客層へのアプローチが拡大したことです。

2つ目は、カスタマーサクセス活動の強化による顧客紹介の増加です。お客様との接点を増やし満足度向上に努めた結果、当社への信頼が高まり、既存のお客様から新規のお客様をご紹介いただくケースが増加しました。

以上のことから、この傾向は継続するものと想定しています。

質問9

顧客単価の期末着地予想数値について教えてください。

参考：3Q決算説明会資料 P14

顧客単価の期末着地は、概ね予算と同水準になると見込んでおります。

当初予算には「AI訪問予定・ルート」の有料化による単価上昇を織り込んでいましたが、今期中は無料期間としたため、この点での貢献はありませんでした。

しかしながら、「AI訪問看護計画・報告」や「BPaaS」が想定以上に好調に推移し単価を引き上げた結果、当初の予算水準で着地する見通しです。

質問10

粗利率が業績予想より上振れて推移していますが、来期以降もこの水準で推移するという認識でよいでしょうか。

参考：3Q決算説明会資料 P18

第3四半期時点の粗利率は業績予想を上回って推移しておりますが、当期末の着地は業績予想と同程度になると想定しております。

これは、下期から保守費や業務委託費が増加していることに加え、採用強化による人員増も順調に進んでいることが主な理由です。

なお、来期の粗利率を含む中期経営計画につきましては、毎年ローリングしております。詳細については2026年2月の決算説明会にてご案内いたします。

質問11

来期以降の人員採用方針について教えてください。どのような課題があり、どの部署の人員を増加させる計画でしょうか。

参考：3Q決算説明会資料 P19

来期も引き続き、全職種で積極的な採用活動を継続する方針です。

マルチプロダクト戦略の推進に伴い、新プロダクトの開発を担う開発部門や、アップセル・クロスセルを推進する営業部門、顧客数増加に対応するためのサポート部門の強化が特に急務となっております。

また、好調なBPaaS事業の拡大に対応する人員や、企業規模の拡大を支えるコーポレート部門の人材も不可欠であり、組織全体の基盤を強化してまいります。

質問12

営業利益率についてどうお考えですか。

参考：3Q決算説明会資料 P9,38

第3四半期累計の営業利益率は48.3%となり、通期業績予想の44.6%を上回る水準で推移しました。

これは、「AI訪問看護計画・報告」などのアップセル・クロスセルが好調で売上高が想定を上回ったこと、また開発投資などが下期、特に第4四半期に集中しているためです。

しかしながら、第4四半期は採用活動に伴う人件費や研究開発・販売関連の費用が増加するため、通期の営業利益率は業績予想を若干上回る程度で着地する見込みです。

今後も成長性の維持に向けた投資を継続しつつ、中期経営計画に掲げた45%程度を目安として事業を運営していきたいと考えています。

質問13

売上高・利益ともに高成長を維持されていますが、この成長率を中期的にどの程度持続可能と見ておられますか。

参考：3Q決算説明会資料 P38

現在の2027年12月期まで策定している中期計画においては、売上高、利益共に年率25%～30%の成長水準を意識しており、持続可能と考えています。

訪問看護業界には解決すべき課題が多く、依然として多くの収益機会があると考えており、

「iBow」のシェア向上やアップセル・クロスセルの強化、新サービスの展開により、さらなる成長を目指してまいります。

また、2040年にかけて訪問看護の需要はますます増加し続けると予測されており、市場動向や事業領域の拡大可能性を探りながら、投資家の皆様のご期待に応えるべく成長投資を継続していく方針です。

なお、每期ローリングしている次期中期経営計画につきましては、2026年2月の決算説明会にてご案内いたします。

■ 成長戦略について

質問14

今後の成長ドライバーとして、AI事業拡大・新サービス展開・海外展開のどれを最重視されていますか。

参考：3Q決算説明会資料 P51

当社の成長ドライバーは、時間軸によって重視する項目が異なってきます。

今後数年の短期的な視点では、「AI事業」の拡大をはじめ、今後リリースする新サービスも含めたアップセル・クロスセルを強化し、現在の高い成長率を維持したいと考えています。

それ以降の中長期的な視点では、新規事業の創出を重視します。訪問看護や在宅医療の領域には依然として多くの業務効率化の余地があり、これらの課題解決を支援する新たなサービスを継続的に展開していく所存です。

なお、海外展開につきましても、各国の動向を注視しつつ可能性を検討していく予定です。

質問15

在宅医療のプラットフォームとして地域医療を支えていくためには、地方公共団体との連携が不可欠だと考えているのですが、何か動いていることがあれば教えてください。

当社は、地域包括ケアシステムの推進に向け、地方公共団体や関連機関との連携を進めております。具体的には、地域の基幹病院との連携協議や、各地の訪問看護連絡協議会が主催する勉強会などに積極的に参加し、当社の地域包括ケアプラットフォーム「けあログっと」の導入を働きかけております。現在は、ドミナント戦略として関西地域に重点を置き、集中的な活動を実施しています。

2040年に向けて療養の場が病院から在宅へ移行する中、高齢者や慢性的な疾患をお持ちの人々が安心、安全に暮らせる社会実現のため、引き続き地域包括ケアへの積極的な介入支援を実施してまいります。

■ 外部環境・競争環境について

質問16

2026年の診療報酬改定は、御社の業績にどのような影響を及ぼすと考えられますか。

現在、2026年の診療報酬改定については議論されている段階でございますので、確定的なものはありません。その上でとなりますが、2026年に予定されております診療報酬改定は、当社にとって事業機会のさらなる拡大につながるものと捉えております。

前提として、当社は直接的な診療報酬改定の影響は受けることはございません。一方で、お客様である訪問看護ステーションは大きな影響を受けるものです。また、例年、大きな改定は6年ごとに実施される医療と介護ダブル改定がメインであり、2026年診療報酬の改定は2024年改定の流れを組む改定になると想定しています。

国が推進する医療政策の大きな方向性は、「医療DXの推進」「生産性の向上」「質の高い在宅医療の実現」であり、これまでの改定においても、この方針は一貫しております。

政府及び各省庁の動向を踏まえると、一部の訪問看護業態においては、収益性に影響を与える改正があるかもしれませんが、全体としては引き続き質の高い訪問看護を後押しすると見込んでおります。特に、医療DXの推進についてはさらに後押しすることが考えられ、訪問看護用電子カルテについても、より安全管理のガイドラインの順守を求められる可能性があることから、当社にとっては強い追い風になると想定しています。

診療報酬改定は、訪問看護業界が抱える課題を解決するための変革を促すきっかけとなります。

当社は、その変化に対応するための最適なソリューションを提供できる唯一無二の存在であると自負しており、改定を事業成長の好機と捉え、準備を進めてまいります。

質問17

2024年、厚生労働省により、2040年に向けた新たな地域医療構想に関するとりまとめがなされましたが、この通り医療法等の改正が行われた場合の御社ビジネスに対する好影響・悪影響を整理して教えてください。

2040年に向けた地域医療構想の実現に伴う制度改定が仮に行われた場合、当社の事業にとって大きな追い風となります。

構想の柱である「病院から在宅へ」という医療の大きな転換は、私たちの主なお客様である訪問看護ステーションの社会的な役割や必要性を一層高めるものであり、これは当社の基幹サービス

「iBow」の市場が国の政策によって構造的に拡大していくことを意味します。さらに、担い手である現役世代の減少により、限られた人材で質の高い医療を提供するため、DXによる生産性向上は業界全体の必須課題となります。この流れは、当社の「iBow」やAIを活用した各種サービスへの需要を、これまで以上に力強く押し上げていくことでしょう。

将来的には、地域全体での多職種連携が本格化することで、情報連携プラットフォームである「けあログっと」が新たな事業の柱となる可能性も大いに期待できます。

もちろん、市場の魅力が高まることによる競争の激化や、システム連携・セキュリティ要件の高度化といった、乗り越えるべき課題も認識しております。しかし、当社には訪問看護業界に特化して培ってきた深い知見という優位性がございます。今後も戦略的な投資を加速させることで、これらの課題を乗り越え、確固たる競争優位を築いてまいります。

■ その他

質問18

社長にとってこの会社の強みは何だと思えますか。

当社の強みは多岐にわたりますが、その本質は、お客様である訪問看護ステーション様と「Win-Win」の関係を築き、その事業経営に深く貢献するビジネスモデルそのものにあると考えております。一見すると、当社のサービスと類似したものは世の中に多く存在し、ウェブサイトなど表面的な情報だけでは、競合が多数いるかのように見えるかもしれません。しかし、当社の中身を見ていただければわかりますが、eWeLLのサービスは単なる業務効率化ツールではありません。

訪問看護ステーションは、質の高いケアを提供する崇高な事業であると同時に、持続可能な経営が求められる独立した事業体です。私たちは、ステーションが慈善事業に留まることなく、しっかりと収益を確保し、事業として成長していくことに強くコミットしています。

もちろん、訪問件数を増やすために看護の質が犠牲になっては本末転倒です。

私たちの提供する仕組みは、看護の質を維持・向上させながら、同時に生産性を高め、より多くの訪問を実現することを目的としています。このように、お客様の事業の成功が当社の成長に直結する関係性こそが、他社にはない最大の強みであると確信しております。

以上