2026 年 11 月 18 日

株式会社 eWeLL

2026 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】

本資料は、決算説明会の質疑をもとに当社の見解を要約したものであり、内容の正確性・完全性を保証するものではなく、予告なく変更する場合があります。

また、将来の見通しに関する記述は、現時点で入手可能な情報および当社が合理的と判断した一定の前提に基づくもので、その達成を約束するものではありません。さまざまな要因により、実際の業績は記載した将来見通しと大きく異なる可能性があります。

なお、本書き起こしは、個人情報等および可読性への配慮、重複する質問の統合、決算・事業に関する質問の取捨選択を行っているため、実際の質問・回答とは一部異なります。また、株価等に関するご質問にはお答えできませんので、あらかじめご了承ください。

■　事業

質問 1

価格改定についてステーションへのアナウンスはどうなっているのか、既に実施しているのか。既に案内済みの場合、どういった反応が返ってきているのか。

参考：決算説明資料　P4

価格改定については、iBow の掲示板での案内に加え、契約内容に応じた書面での案内も行っています。現時点では目立ったお客様の声は届いていません。

今後もお客様からの反応に真摯に対応していきます。

質問 2

価格改定によりチャーンレートが大きく上がることは想定しているのか、もし想定しているのであればどれくらい悪化する見立てかを教えてください。

参考：決算説明資料　P4

創業以来初めての iBow の基本使用料価格改定ですが、解約への影響は小さいと見ていますが、現時点で具体的な悪化幅はお示ししていません。

500 訪問のステーションを例にすると、基本使用料の改定による値上げ幅は、従量料金を含む iBow の利用料全体に対して 2.6%程度です。

一部の投資家様からは、「なぜ値上げをしないのか」というご質問を継続していただいていました。

当社は、iBow が訪問看護や地域医療にとってなくてはならないサービスであると確信し、普及に向けて、価格はできるだけステーションの負担にならないよう配慮してきました。

さらに安全かつ安定して使えるサービスとするための価格改定であることを、お客様に真摯にお伝えします。これまで通り低い解約率を維持できるよう、全社一丸となって対応していきます。

質問 3

価格改定で従量課金部分にしなかった理由は？

参考：決算説明資料　P4

今回の価格改定は、安定したサービスの提供と基盤の強化を継続するためのものです。訪問件数に依存せず、全顧客に等しくご負担いただくものと判断し、基本使用料を改定しました。

今後の価格改定の必要性や影響を踏まえ、従量課金部分の改定についても継続的に議論を進めていきます。

質問 4

iBow ボード Pro の価格はなぜ３万円の固定としたのか。従量課金にしなかった理由を教えてほしい。

参考：決算説明資料　P5

iBow ボード Pro は、これまでの AI 系サービスと異なり、「利用した量」ではなく「継続的な経営状態の評価」を提供するサービスです。伴走型支援サービスとして提供するため、固定料金としました。

価格の基準は、コンサルティング費用や専門家からアドバイスを受ける費用との比較になると考えています。

お客様の訪問件数が増加した場合は、iBow の従量課金を通じて当社の売上増加にもつながります。

質問 5

iBow ボード Pro の顧客の反応として、どういった顧客からの反応が良いのか、傾向があれば教えてほしい。

参考：決算説明資料　P5

iBow ボード Pro について、現時点では明確な傾向は出ていません。関連セミナーは好評です。

開設から数年が経過したステーションのお客様からは、事業を進める方向性が示されることが良いという声をいただいています。

中規模や複数の事業所のお客様からは、十分にできていたと思っていたものの、拠点別の数値管理で改善の余地がある部分が見つかったという声もあります。

今後もお客様の規模や課題に応じて活用されていくと考えています。

質問 6

カエドキと他社の人材サービスとの違いを教えてください。

参考：決算説明資料　P7

カエドキと他社サービスとの一番大きな違いは、事業所と求職者の双方が無料で利用でき、採用時の紹介手数料がかからないことです。

また、電子カルテと連動し、最新の事業所状況を自動で掲載できることも違いです。求職者は、事実に基づく最新の状況を確認しながら職場を選べます。

質問 7

カエドキの登録はすでに始まっているのか。

参考：決算説明資料　P7

カエドキは 10 月にリリースし、現在は訪問看護ステーションの登録を先行して進めています。求職者の登録は、その後に開始する予定です。

質問 8

クラウド単価が上がらない要因はどこにあるとお考えでしょうか？

参考：決算説明資料　P14

クラウドサービスの単価は上昇しています。特に AI サービスのアップセルが進んだことが上昇の要因です。iBow の単価についても、前年に対して上昇しています。

■　業績・計画

質問 9

３Q 業績をどうご評価されていますか？サプライズなどありましたでしょうか？利益率の低下は想定範囲でしたでしょうか？

参考：決算説明資料　P9

第 3 四半期の業績は、AI 訪問予定ルートの課金が開始され、利用ステーション数も順調に推移している点は評価できると考えています。また、BPaaS の売上も順調に推移しました。

利益率については、例年第 3 四半期に展示会費用が大きく発生することもあり、想定通りの推移でした。

質問 10

４Q の業績見通しについて。売上と営業利益が前年対比で 30%以上の増加を見込んでおりますが、達成のご前提を教えてください。

売上は 30%の上昇には達しないものの、営業利益は前年同期比 30%超の上昇を見込んでいます。

営業利益については、前年の第 4 四半期に先行投資費用が集中した影響が大きいです。

質問 11

単価が想定を下回ったとのことだが、それは契約数増加とのトレードオフで業績達成には影響がないと考えてよいのか？それ以外の要素があるのか？

参考：決算説明資料　P14

業績達成に対しては、売上は厳しい状況ですが、営業利益は達成見込みです。単価が下振れたにも関わらず売上が大きく毀損していない要因は 2 点です。

1 つ目は、単価に含まれない法定研修の売上が好調に推移した点です。

2 つ目は、稼働件数が順調に推移している点です。

第 4 四半期も業績目標の達成に向けて各種施策を実施していく予定です。

質問 12

値上げ＋iBow ボード Pro 導入の結果、来期の単価見通しは今期期初の中計数字を上回ると考えてよいのか？

現在、来期計画を策定しています。来期の単価が前回発表時の計画を上回るように、事業運営を進めていきます。

各種 AI サービスのアップセルや BPaaS のクロスセルにも高い目標を立てており、既存事業の進捗によっても単価は影響を受けます。

iBow ボード Pro のお客様からの反応を加味し、正式な目標数値は 2027 年 2 月に発表する予定です。

質問 13

来期からの iBow の基本使用料の値上げが決まったことで中計のローリングも考えていますでしょうか？

次回の中期経営計画は、価格改定を織り込んだ内容に見直し、2027 年 2 月の決算説明時に公表する予定です。

■　外部環境

質問 14

情報セキュリティについて、貴社での影響や今後の対策はどうしていくのか。

セキュリティの問題は、当社にとって現在の重要課題と認識しています。

2026 年 11 月時点で、顧客の医療情報の流出など、重要なインシデントは発生していません。

セキュリティの観点から詳細は控えさせていただきますが、さまざまな方法でリスクを抑える対策を進めています。

■　成長戦略

質問 15

以前、数十億円規模の M&A で不足機能や新事業に必要な要素を補う方針を示されておりましたが、現在も変わりませんか？特に補完が必要と感じている分野はどこでしょう。
また、ＡＩエージェントなど最近の環境変化がＭ＆Ａ方針に与える影響を教えてください。

この方針は現在も大きく変わっていません。

特に補完したい分野は、在宅医療のプラットフォームとしてさらなる進化を図るため、地域の病院関係へサービスを提供している企業など、新しいシナジーがあるヘルスケア領域です。

AI エージェントの普及など、事業環境が変化しても、M&A の方針に大きな変更はありません。一方、AI を積極的に活用する企業や事業を取り込むことで、当社の成長につながる可能性もあると考えています。環境の変化に応じた施策の一つとして、引き続き積極的に検討してまいります。

質問 16

Ｍ＆Ａを視野に入れているとの話が昨年来続いていますが、実行されません。そろそろ実行して頂きたいのですが、どのようにお考えでしょうか？

M&A は、事業成長を加速するための選択肢として、引き続き積極的に検討しています。投資家の皆様から早期の実行を期待いただいていることも認識しています。一方、M&A の実行自体を目的にするのではなく、当社の事業との相乗効果や、買収後の成長につながるかを重視しています。

各種連携先とも情報交換を行いながら、候補企業の調査・検討を進めています。

具体的な実行時期はお示しできませんが、適切な機会を捉え、シナジーが見込める先について実行を目指していきます。

■　株価

質問 17

株価が昨年の最高値を上回ることができない状況が続いています。株価上昇させる施策をお考えであれば教えてください。

当社は、株価の持続的な上昇につながるよう、まずは事業計画を着実に遂行し、企業価値の向上に努めていきます。特に、成長戦略の柱と位置づける 3 つの AI サービス（AI 訪問看護計画書・報告書、AI 訪問予定・ルート、iBow ボード Pro）の普及・浸透に注力します。お客様とともに経営課題の解決や収益性の向上に取り組み、顧客利益と企業価値の最大化を追求していきます。

以上