2026年11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　広瀬 隆章
（TEL. 06-6243-3355）

2026年12月期第３四半期決算説明会　書き起こし記事及び動画の公開のお知らせ

2026年11月13日に開催しました下記の決算説明会につきまして、書き起こし記事及び動画を公開しましたので、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

2026年11月13日（金）　機関投資家様向け 2026年12月期　第３四半期決算説明会
2026年11月13日（金）　個人投資家様向け 2026年12月期　第３四半期決算説明会

２．動画及び書き起こし記事

ログミーファイナンス
eWeLL、3Q累計売上高24%超の成長・営業利益率47.4%
iBow初の価格改定と新サービスで更なる成長へ
URL： https://finance.logmi.jp/articles/386345

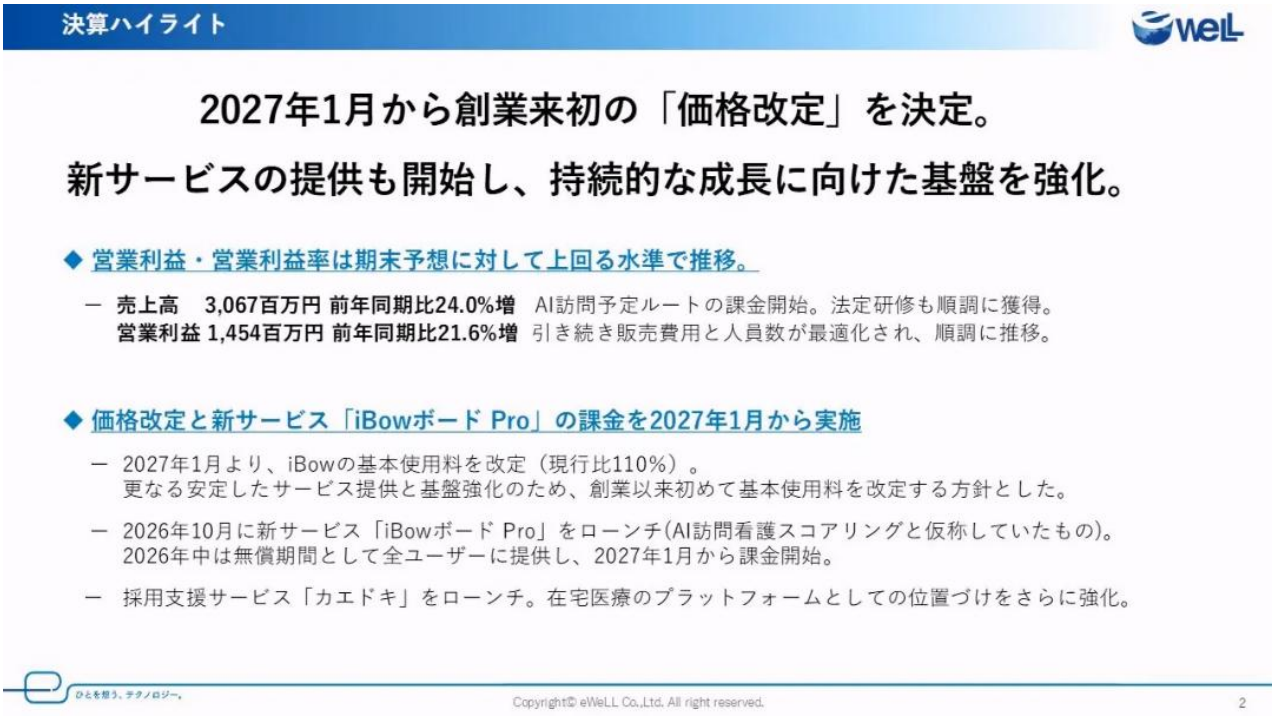
動画については、以下のリンクよりアクセスできます。
URL： https://youtube.com/live/geWSyu43XHk

【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

2026年12月期第3四半期決算説明会

中野剛人：株式会社eWeLL代表取締役社長の中野です。

本日は決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。2026年12月期第3四半期の決算発表です。それでは、資料に沿ってご説明します。



まず、決算ハイライトです。今回のポイントは、今後の持続的な成長に向けた価格の改定と新サービスの提供です。

業績は、第3四半期累計の売上高は30億6,700万円となり、前年同期比24.0パーセントの増加となりました。クラウドサービスとBPaaSの双方が成長し、売上を伸ばしています。クラウドサービスでは「AI訪問予定・ルート」の課金を開始し、新しいサービスが売上に加わりました。

一方、「iBow」の単価は計画を若干下回っています。新たに稼働するステーションの割合が多く、当初想定していた水準には届いていません。売上の成長は続いていますが、顧客数だけでなく、1事業所あたりの利用状況や単価も引き続き確認してまいります。

営業利益は14億5,400万円で、前年同期比21.6パーセントの増加となりました。事業の成長に向けた投資や販売促進を続けながら、販売費用や人員配置の最適化に取り組んでいます。その結果、営業利益は通期計画の達成に向けて順調に推移しています。利益の増減要因については、後ほど詳しくご説明します。

次に、今後の成長に向けた3つのトピックスです。1つ目は、「iBow」の価格改定になります。2027年1月に創業以来初めて基本使用料を改定します。背景には、ユーザー数やデータ量の増加に加え、サーバー費用を中心とした原価の上昇があります。安定したサービスを継続して提供し、基盤を強化するための判断です。

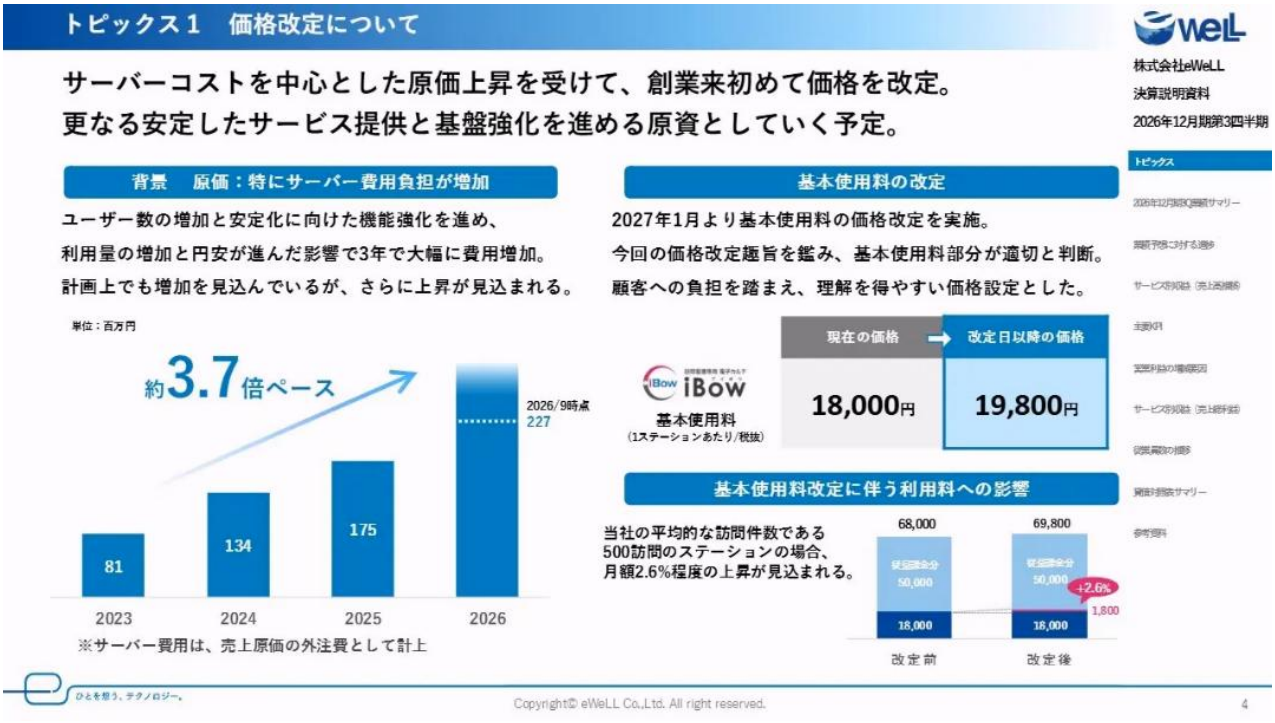
今回の改定では、お客さまのご負担にも配慮し、基本使用料の部分を見直します。改定の背景、具体的な金額、利用料への影響は、次のトピックスでご説明します。

2つ目は、経営支援サービス「iBowボード Pro」です。2026年10月に提供を開始しました。日々の訪問記録から経営指標を分析し、改善項目や打ち手、改善後の想定収益を示すことで、ステーションの経営判断を支援します。無償期間を経て、2027年1月から課金を開始する予定です。

当社では、数字を見える化するだけではなく、お客さまが課題を整理し、改善に取り組むところまで支援したいと考えています。そのため、社内の専門の人材を集結して、経営、運営を支援する体制の強化も進めてまいります。

3つ目は、採用支援サービス「カエドキ」になります。事業所が職場の情報を発信し、求職者と直接対話できる仕組みを通じて、採用時のミスマッチを極限まで減らすことを目指します。事業所と求職者の双方が無料で利用でき、「iBow」の登録情報を活用した求人登録も支援します。

以降、それぞれのトピックスと業績の詳細をご説明します。



まずは、トピックスからご説明します。創業以来、初めて「iBow」の基本使用料を改定します。今回の改定は、安定したサービスの提供と基盤の強化を続けるためのものになります。「iBow」は、訪問看護の現場で、日々の記録や業務を支えるサービスになります。

お客さまに継続して利用していただくためには、機能を提供するだけではなく、日々の利用を支える基盤の安定性を確保することも非常に重要な要素です。ユーザー数やデータ量の増加、安定化に向けた機能強化、円安の影響により、サーバー費用を中心とした原価が上昇しています。

スライド左のグラフをご覧ください。サーバー費用は2023年の8,100万円から増加し続け、2026年9月時点で2億2,700万円となりました。年間に換算すると、2023年の約3.7倍のペースになります。計画上も費用の増加を見込んでいましたが、さらに上昇が見込まれている状況です。

このような負担を踏まえ、サービスを安定して提供し続けていくためには、価格改定が必要と判断しました。

ここで市場全体の物価動向についてもご説明したいと思います。総務省が公表した2026年9月の全国消費者物価指数は、総合指数で前年同期比2.1パーセント上昇しています。これは消費者向けの物価を示す指標であり、当社の原価そのものではありません。ただ、社会全体で物価が上昇しているということを示しています。

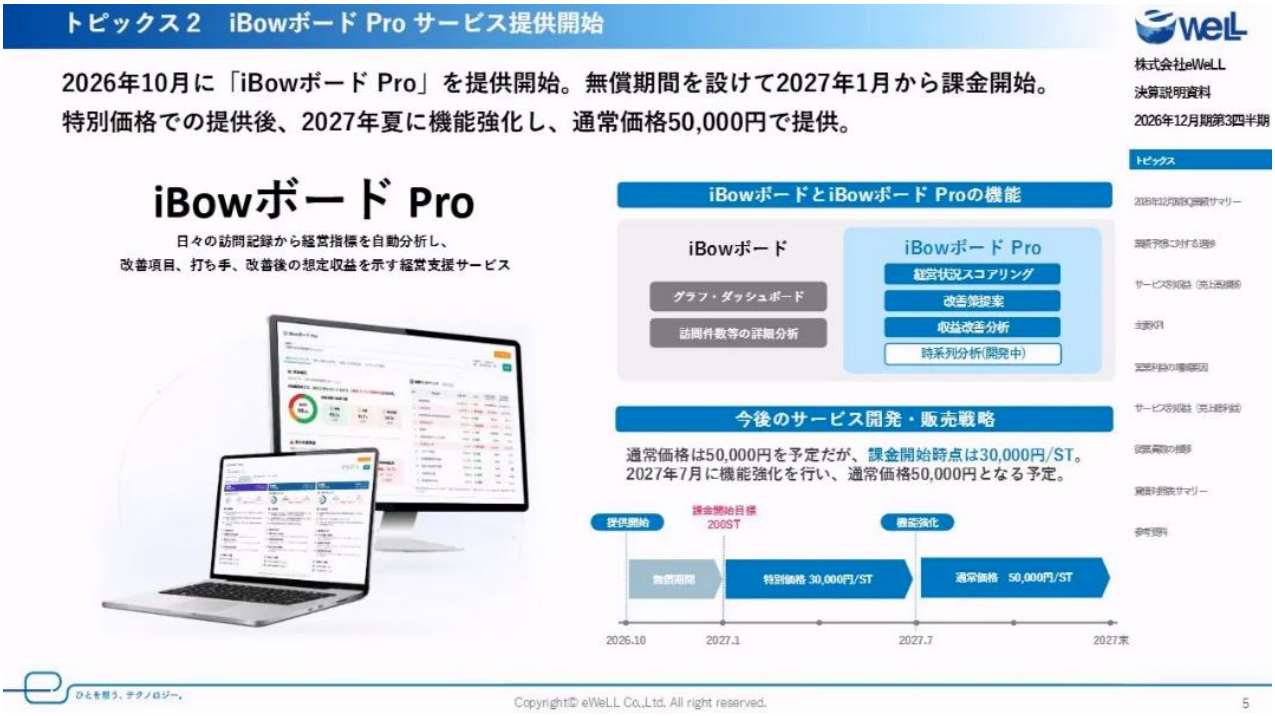
訪問看護も、2026年の報酬改定で物価上昇への対応として「訪問看護物価対応料」が新設されました。医療保険の訪問看護で、対象となる療養費を算定する際に、所定の条件に応じて算定できるものになります。制度面でも訪問看護ステーションを取り巻く物価上昇への対応が図られているということです。

このように、物価上昇への対応は、社会全体や訪問看護の現場で共通する課題です。当社の価格改定も、背景を丁寧にお伝えすることで、ご理解いただきやすい環境にあると考えています。

スライド右上が改定内容になります。2027年1月から、1ステーションあたりの基本使用料を税抜1万8,000円から1万9,800円に改定します。改定するのは、基本使用料の部分です。改定の趣旨とお客さまのご負担の双方を踏まえて、価格を設定しました。

右下は、1ヶ月あたり500訪問のステーションを例にした場合の影響になります。従量課金を含めた月額は6万8,000円から6万9,800円となり、約2.6パーセントの上昇が見込まれます。基本使用料の改定率と、従量課金を含めた利用料全体の上昇率は異なります。実際の影響も訪問件数によって異なるため、この数値はあくまで例としてご覧ください。

価格改定にあたり、お客さまのご負担が増えることは十分に認識しています。物価環境に加え、当社自身の費用増加と改定の必要性を丁寧にご説明し、今後も安定したサービスの提供と基盤の強化に取り組んでまいります。



「iBowボード Pro」についてご説明します。こちらは前回の決算説明資料で、「AI訪問看護スコアリング」とご案内していたサービスです。このサービスを「iBowボード Pro」としてリリースしました。2026年10月に提供を開始した、訪問看護ステーション向けの経営支援サービスになります。

日々の訪問看護の記録から経営指標を分析し、改善項目や打ち手、改善後の想定収益を示していきます。訪問看護ステーションの経営では、日々の訪問や記録、職員の配置など、多くの業務を並行して同時に進める必要があります。

その中で経営状況を把握し、どこから改善すべきかを考えるには、現場の情報を整理することが非常に重要なポイントになります。「iBowボード Pro」は、日常業務で蓄積される情報を、経営上の課題を考えるためにも活用するサービスになります。

すでにお客さまからは「これまでは何を見て誰と相談したらいいかがわからなかった」「税理士には数字のことしか考えてもらえないが、『iBowボード Pro』なら次の一手がわかる」など、お喜びの声をいただいており、非常に多くの商談の機会が生まれています。

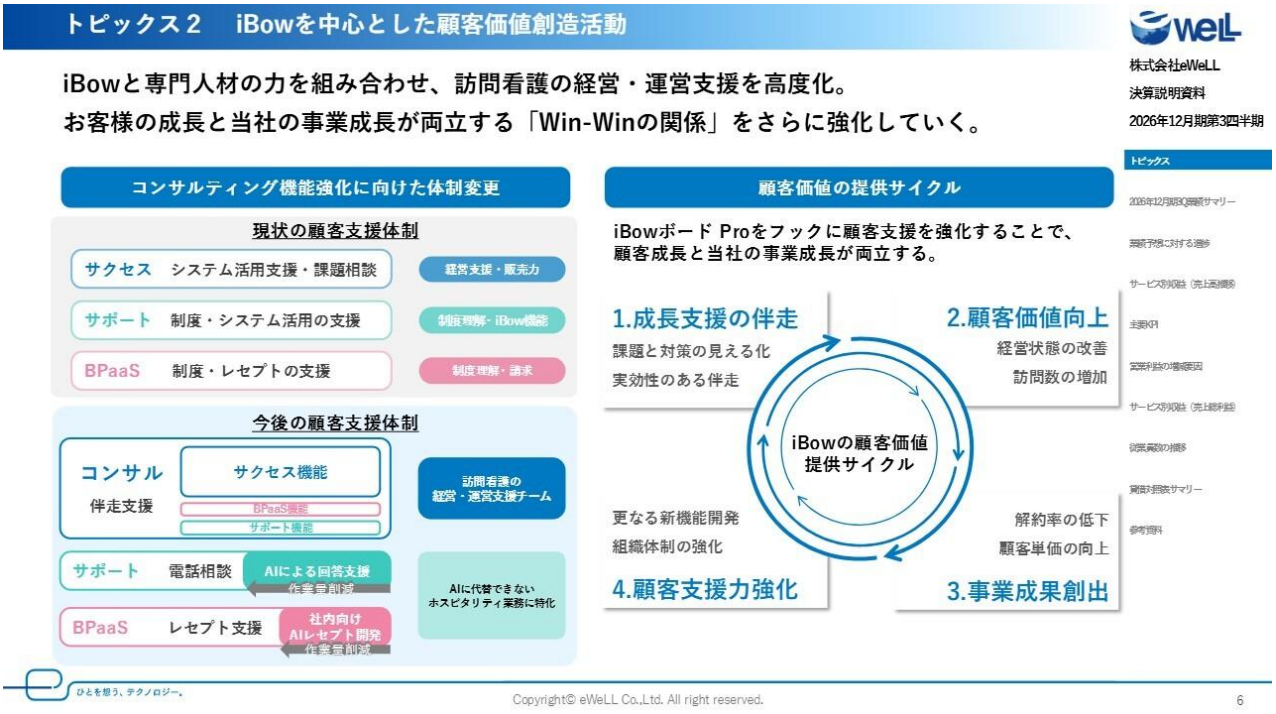
スライド右上の図で、「iBowボード」が「Pro」によってどのように進化したかを簡単にご説明します。従来の「iBowボード」では、グラフやダッシュボードによる可視化に加え、利用者情報の詳細な分析を通じて、より深い情報の把握を支援します。

新しいサービス「iBowボード Pro」では、これらの機能に加えて、経営状況のスコアリングや改善策の提案、収益改善の分析などを提供します。さらに、現状を一度確認するだけではなく、改善に向けた取り組みの変化を捉えられるように機能を提供していきます。

例えば、経営上の指標を確認し、どの領域に改善の余地があるのかなどを把握し、その上で、示された改善策や想定収益を参考に、各ステーションの状況に合った取り組みを提示することができます。また、時系列分析についても開発中ですが、これはデータが蓄積していくことで効果的になるため、まずはしっかりと蓄積を待って、半年後に開発予定としています。

スライド右下は、今後の提供時期と価格の予定です。無償期間を設けて、2027年1月から1ステーションあたり3万円の特別価格で課金を開始する予定です。2027年夏には機能をさらに強化して正式版に移行し、通常価格を5万円とする計画です。

課金開始時点の目標としては、「AI訪問予定・ルート」と同様に200ステーションを予定しています。次のスライドで、このサービスを軸にした顧客支援体制についてご説明します。



お客さまに、より活用していただくための支援体制についてです。サービスを提供するだけではなく、社内の専門人材を結集し、お客さまを支援する体制をさらに強化していきます。

スライド左上は、現在の顧客支援体制になります。カスタマーサクセスは、システムの活用支援や事業運営上の課題に関する相談を担当しています。カスタマーサポートは、制度に関する相談やシステムの操作方法を支援しています。BPaaSは、制度やレセプトに関する支援を担っています。

このような日々の支援を通じて、法制度に関する知識と、現場の課題に対応するノウハウを蓄積してまいりました。訪問看護の事業運営には、全国共通の制度だけではなく、地方の厚生局や自治体によって異なる運用や申請手続きへの対応が必要ですが、非常に難しいものになります。

当社にはこのような地域ごとの実務に関する知識やノウハウを身につけ、それぞれの訪問看護ステーションの状況に応じたきめ細かな支援ができる人材が育っています。

今後は、これまで蓄積したノウハウを凝縮した「iBowボード Pro」とあわせて、訪問看護の経営および運営をより高度なレベルでコンサルティングできるチームへと進化させていきます。スライド左下にあるように、現在すでにご利用中のお客さまをご支援しているサクセス機能を持つチームを軸に、体制を変更します。

この体制の実現のため、サポートではAIによる回答支援を、BPaaSでは社内向けAIレセプトの開発を進めてまいります。業務を効率化しながら、人が直接向き合う必要のある相談やきめ細かな支援に注力できる体制を目指していきます。AIにすべてを任せるのではなく、それぞれの専門性を活かしながら、AIをしっかりと活用していくことが重要だと考えています。

スライド右側は、顧客価値の提供サイクルです。まず、「iBowボード Pro」を活用して、お客さまの経営上の課題や対策を見える化します。そして、その結果を出発点として、お客さまの状況をうかがいながら、実行可能な改善策を考え、取り組みに伴走します。

取り組みが経営状態の改善や訪問数の増加につながれば、お客さまに提供する価値も高まります。その結果、サービスの継続利用や顧客単価の向上、訪問看護の継続的運営が実現します。

このような成果を、新機能の開発やコンサルティング体制の強化へと活かしていきたいと考えています。お客さまごとに抱える課題や目指す成果は多岐にわたりますが、本当に活用できるサービスにするには、このような支援体制が欠かせないと考えています。

この体制を通じて、「iBowボード Pro」や既存のAIサービス、BPaaSの価値を高め、お客さまの成長と当社の事業成長が両立するWin-Winの関係をさらに強化してまいります。



求人情報サービス「カエドキ」についてご紹介します。「カエドキ」は、現場情報の開示と直接対話を通じて、採用時のミスマッチを極限まで減らすことを目指すサービスになります。サービス開始の時点では、訪問看護ステーションに特化して展開していきます。

採用を行う事業所にとっては、求人を出すだけではなく、自分たちの職場を知ってもらうことで、その職場の働き方に合う人材と出会うことが可能となります。

一方で、仕事を探す方にとっても、募集条件だけでは、実際の職場の雰囲気や働く環境を十分にイメージできないことがあります。この「カエドキ」は、双方が情報を確認し、直接コミュニケーションを取る機会を作ることで、課題に向き合うサービスです。

訪問看護ステーションは、事業所や求人の情報に加え、見学や体験、アルバイトの可否、従事者や勤怠に関するデータ、従事者の声などを掲載します。「iBow」ユーザーには、「iBow」に登録された情報を活用し、求人登録を支援します。求人を出す事業所が、条件だけでは伝えにくい職場の姿もしっかりと伝えることを目指していきます。

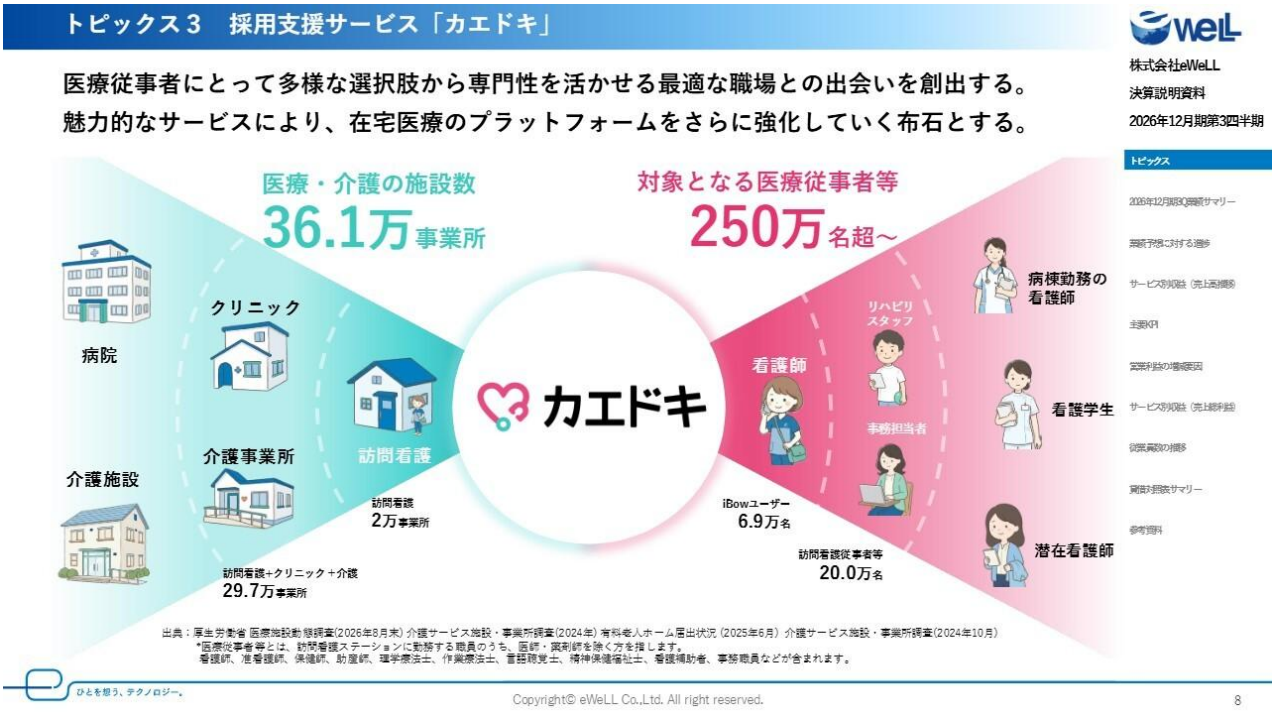
「カエドキ」は事業所、求職者の双方が無料で利用できる仕組みになります。「安心宣言」などを通じて、職場を比較するための情報を示します。「安心宣言」は、「カエドキ」に掲載する事業所が、職場の環境や働き方を事前に公表する仕組みになっており、すべての事業所で統一されたフォーマットにすることで比較しやすいことを目的としています。

求職者には、さまざまな情報を見比べ、ご自身に合うかどうかを考える材料として活用していただきたいと考えています。

求職者は、現場情報を事前に確認した上で、事業所と直接対話することができるため、見学などの受け入れ状況を確認しながら、応募を検討できます。事業所側にとっても、働く方の関心や希望を直接聞く機会になります。双方が納得した上で選択できるようにすることが、このサービスの狙いです。

募集条件だけで判断するのではなく、職場の情報を読み、気になる点を直接尋ねることで、働き始める前から理解を深め、双方の理解の一致を図ることができます。無料で利用できることと、「iBow」との連携による登録支援を活かし、まずは訪問看護の現場で使いやすいサービスを目指します。

採用を保証するものではありませんが、職場の情報を充実させ、事業所と求職者の対話を促すことで、より良い出会いの場を支援します。その出会いが採用につながり、事業所の成長にもしっかりとつながっていくと考えています。



「カエドキ」が中長期的に目指す姿として、医療業界の採用のあり方を変えるプラットフォームとしての可能性についてお伝えします。

まず、サービス開始の段階では、訪問看護ステーションに特化します。当社が「iBow」を通じて接点を持つ訪問看護の領域から、事業所と働く方の双方にとって使いやすい仕組みを育てていく考えです。

スライドの左側には、訪問看護に加え、クリニック、病院、介護事業所、介護施設を示しています。将来的には、このような多様な医療、介護の職場にも選択肢を広げる構想です。

事業所が情報を伝えやすく、求職者が比較しやすいという2点を大切にしつつ、利用する方にとっての価値を積み上げ、事業所が雇用時の価値を高めていくことが出発点になります。これらを低い価格で実現することができるのが、「カエドキ」の特徴です。

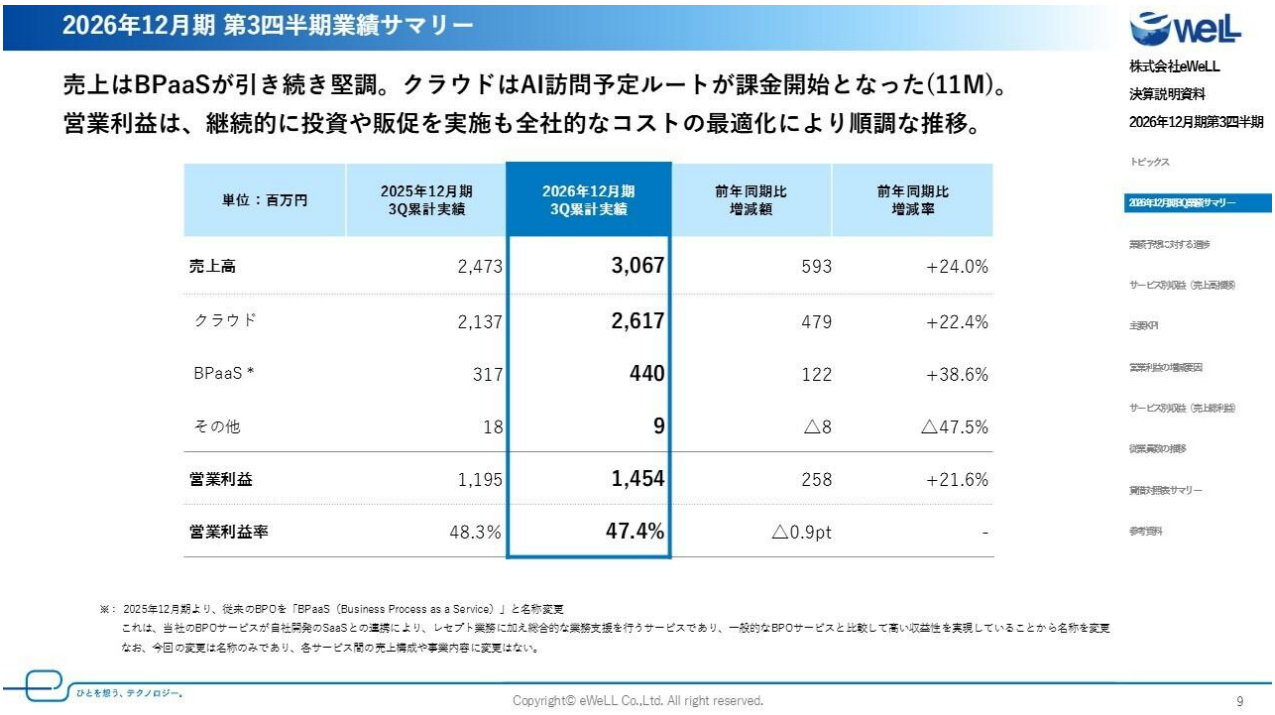
スライド右側には、求職者の広がりを記載しています。看護師だけではなく、リハビリスタッフや事務担当者など、訪問看護を支えるさまざまな職種が対象になります。さらに、病棟で働く看護師、看護学生、現在は看護職を離れている離職者などにも、働く場所を考える際の選択肢を示すことを目指します。

事業所にとっては、職場の魅力を伝え、関心を持つ方と出会う機会になり、求職者の方にとっては、自分の専門性や希望を踏まえ、職場を比較する機会になります。単に求人の数を増やすのではなく、双方が必要な情報を確認し、納得して、そのステーションで働くための選択肢となることを重視していきたいと考えています。

このような出会いが採用や定着につながれば、医療の提供体制を支える一助にもなり得ます。当社にとっても、事業所の成長を支援することは、「iBow」や「けあログっと」など、当社サービスの利用につながる可能性が大いにあります。

一方で、サービスだけで人材不足を解消できるわけではありません。まずは、現場の声を踏まえて改善を重ね、在宅医療のプラットフォームとしての価値を高めていきたいと考えています。

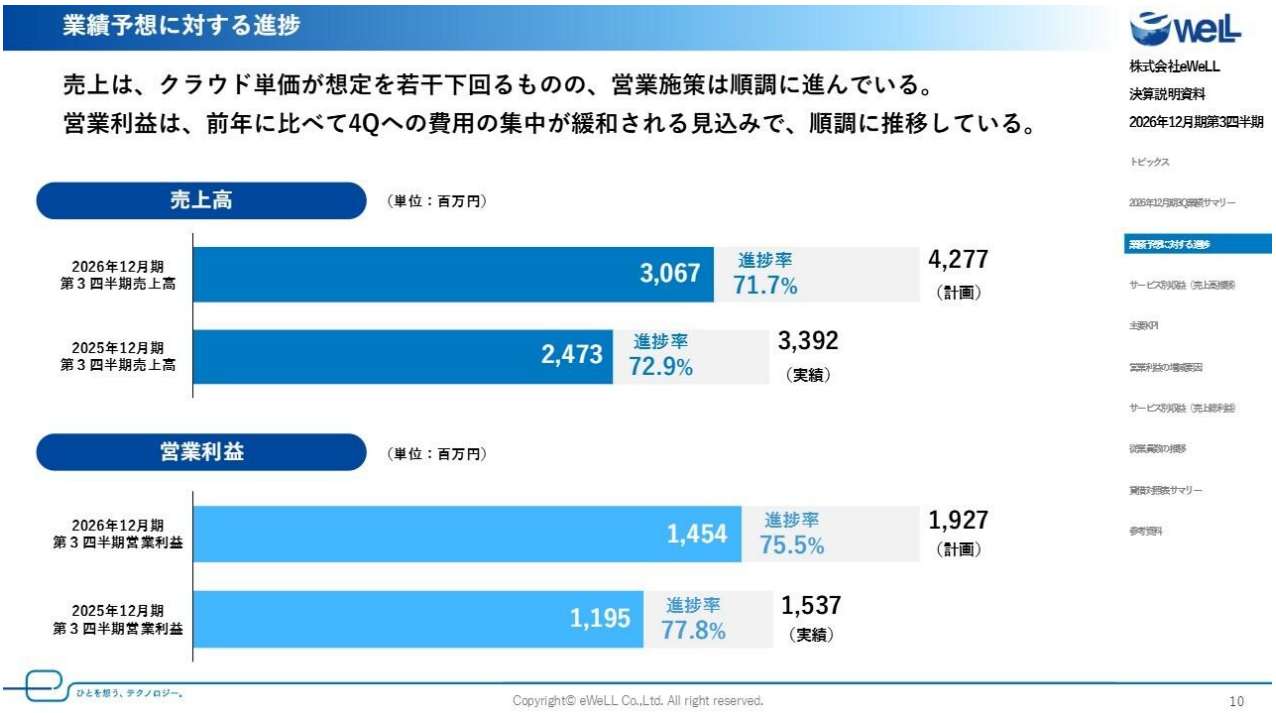
ここまでが今期のトピックスとなります。



2026年12月期第3四半期の業績をご説明します。売上高は30億6,700万円で前年同期比24.0パーセントの増加となりました。

サービス別では、クラウドサービスが26億1,700万円で前年同期比22.4パーセント増、BPaaSが4億4,000万円で前年同期比38.6パーセント増です。BPaaSは引き続き堅調に推移しました。クラウドサービスでは「AI訪問予定・ルート」の課金を開始しています。

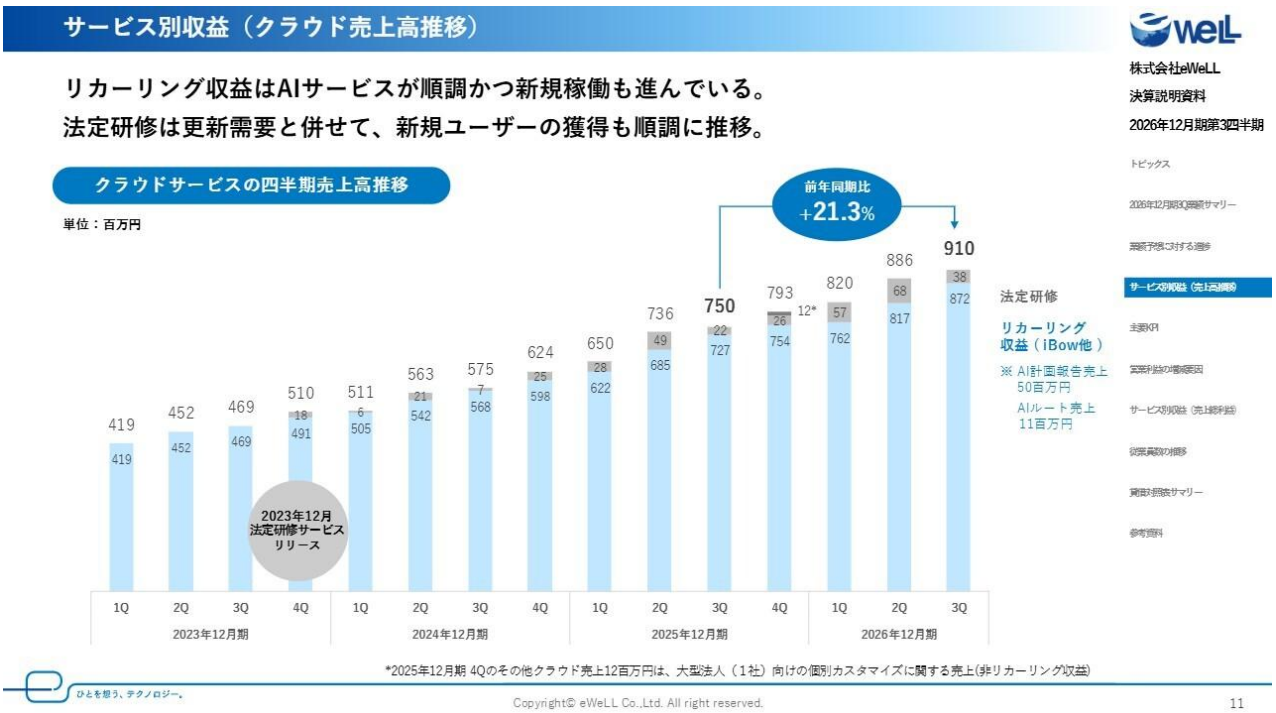
営業利益は14億5,400万円で前年同期比21.6パーセントの増加となりました。営業利益率は47.4パーセントとなり、前年同期から0.9ポイント低下しています。投資や販売促進を継続する一方で、全社的なコストの最適化を進めた結果、利益は順調に推移しています。



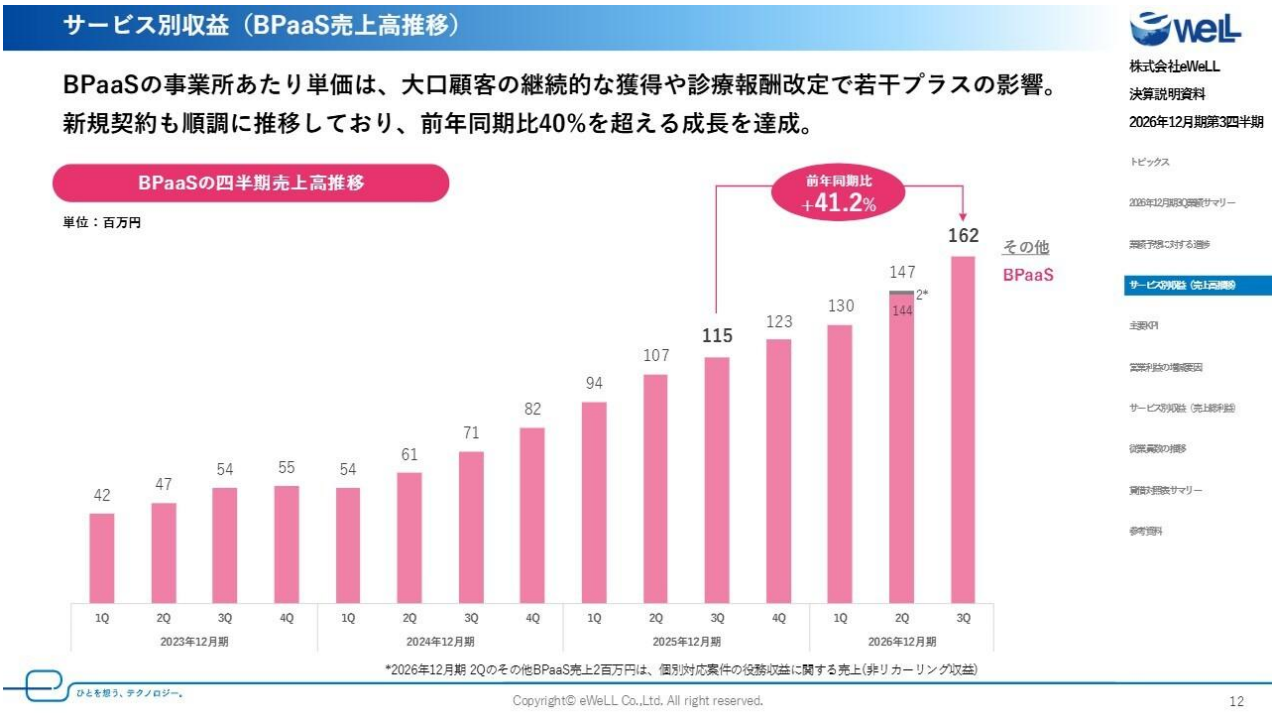
通期業績予想に対する進捗です。売上高は30億6,700万円で、通期計画42億7,700万円に対して進捗率71.7パーセントになります。前年同期の通期実績に対する進捗率72.9パーセントと比べると、やや低い水準になります。

クラウドサービスの単価が想定を下回る一方、営業施策は順調に進んでいるため、来期以降の中期計画への影響がないように、お客さまの成長を支援していきたいと考えています。

営業利益は14億5,400万円で、通期計画19億2,700万円に対する進捗率は75.5パーセントになります。営業利益は、通期計画の達成に向けて順調に推移しています。前年は第4四半期に費用が集中しましたが、今期は前年ほど集中しない見込みです。



クラウドサービスの四半期売上高推移です。第3四半期のクラウドサービスの売上高は9億1,000万円となり、前年同期の7億5,000万円から21.3パーセント増加しました。内訳は、「iBow」などの継続的な売上が8億7,200万円、法定研修が3,800万円になります。継続的な売上では、AIサービスが順調に推移し、新規ステーションの稼働も進んでいます。第3四半期の「AI訪問看護計画書・報告書」の売上は5,000万円、「AI訪問予定・ルート」は1,100万円です。法定研修についても、既存ユーザーの更新に加え、新規ユーザーの獲得が進んでいます。既存のお客さまによる継続利用と新たな契約獲得の両面から、クラウドサービス売上の拡大を図っていきます。



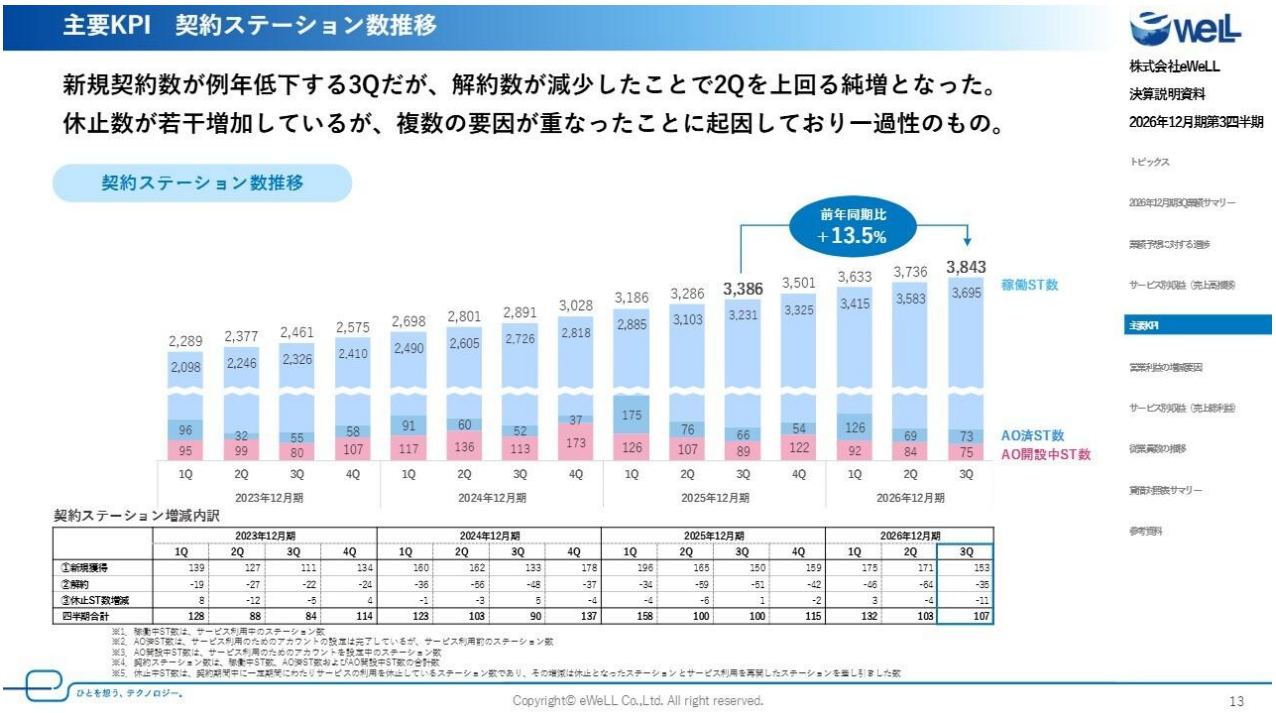
BPaaSの四半期売上高推移です。BPaaSの第3四半期売上高は1億6,200万円となり、前年同期の1億1,500万円から41.2パーセント増加しました。

BPaaSの収益の仕組みについて補足します。BPaaSは、訪問看護ステーションのレセプト業務を専任スタッフが代行するサービスです。訪問看護の請求は、医療保険と介護保険の両方を扱い、加算の要件も大変細かいため、専門知識と継続的な確認が必要になります。

当社ではこの業務を完全リモートで受託し、請求の正確性と業務負担の軽減の両面で価値を提供しています。料金は診療報酬と介護報酬の合計請求額の5パーセント、または月額10万円のいずれか高いほうを基準としています。

そのため、お客さまの請求額が増えると当社の売上も連動して増える構造になっています。2026年の診療報酬改定でお客さまの訪問あたりの単価が2パーセント程度増えており、BPaaSの単価にもわずかですが影響を与えています。

足元では新規契約の獲得が続き、稼働する事業所数が増えています。第3四半期に6名を採用したことで一時的に費用が先行していますが、体制の充実は今後の余力に繋がります。請求業務の品質を保ちながら、件数を積み上げてまいります。



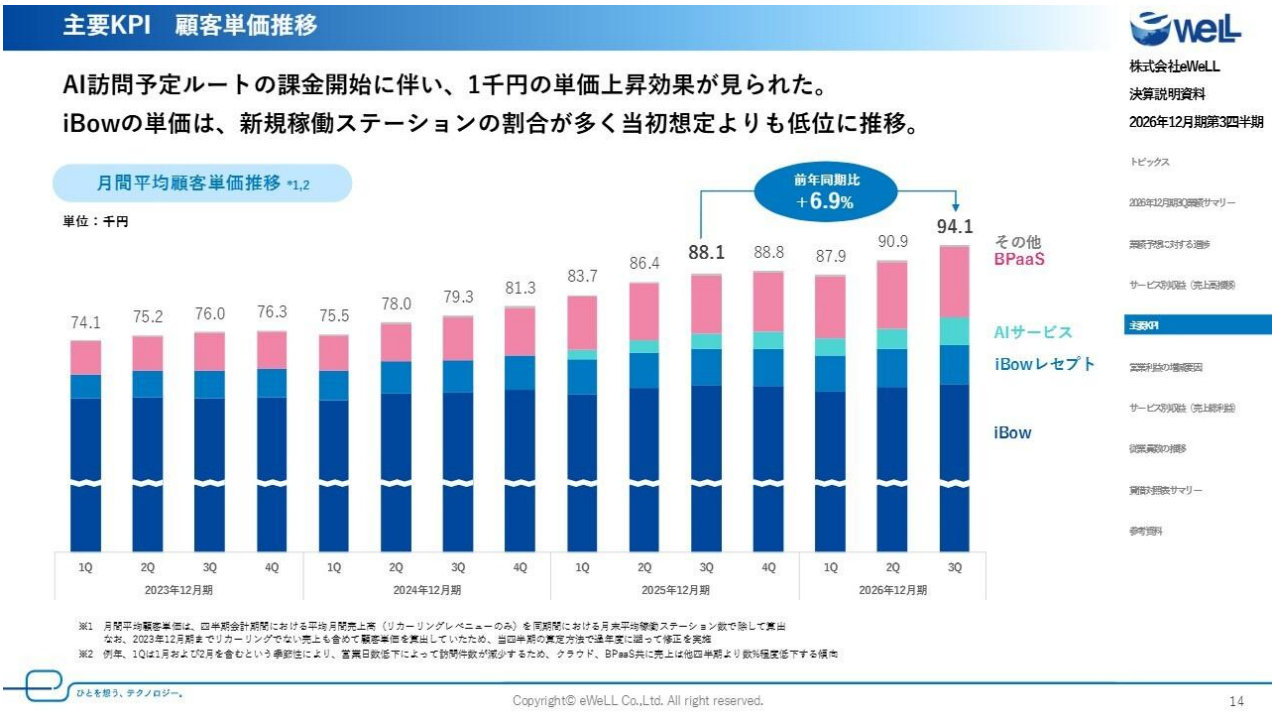
主要のKPIのうち、契約ステーション数についてご説明します。第3四半期末の契約数は3,843件となり、前年同期比で13.5パーセント増加しました。このうち稼働中のステーション数は3,695件になります。

スライド下の表にあるように、第3四半期の新規獲得数は153件、解約数は35件でした。休止ステーションの増減を含めた純増数は107件となり、第2四半期の103件を上回りました。新規契約数が例年低下する第3四半期ですが、解約数が減少したことが純増を支えています。

休止の理由や再稼働の見込みは個別に異なります。当社では状況を個別に把握し、再稼働に向けた働きかけを行っています。

新規獲得の内訳は新規開設が約6割、他社からのリプレイスが約4割です。新規開設は市場の成長を取り込む動き、リプレイスは当社の機能や制度対応への評価によるものになります。2026年の診療報酬改定で記録の電子化が要件化されたことも切り替えを検討していただく機会になっています。

解約は非常に少ない水準で推移していますが、新規の獲得とリプレイス案件の獲得で契約件数の最大化に向けて今後も引き続き取り組んでいきたいと考えています。



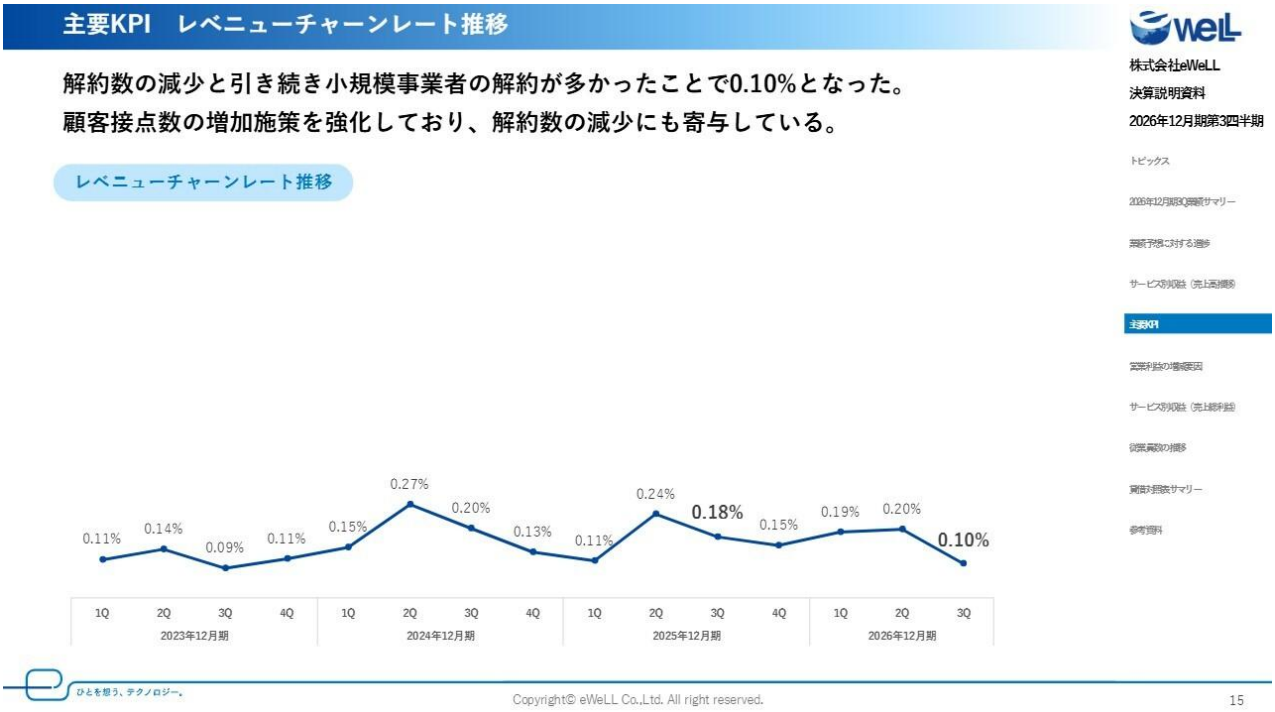
平均顧客単価の推移です。第3四半期は9万4,100円となります。前年同期の8万8,100円からも、第2四半期の9万900円からも上昇しています。「AI訪問予定・ルート」の課金開始に伴い、約1,000円の単価上昇の効果が見られました。

一方「iBow」の単価は新規稼働ステーションの割合が多いことから、当初の想定を下回っています。

ここで顧客単価の仕組みについて補足します。「iBow」の料金は月額基本料と訪問件数に応じた従量課金になりますが、新規に稼働を開始したステーションは訪問件数が少ない状態から立ち上がるため、新規稼働の割合が高い四半期は平均単価が下がる傾向にあります。

ただし、新規のステーションの成長に伴って、訪問件数が増えれば当社の売上も増加するため、このようなお客さまの支援は今後の成長の基盤になると考えています。お客さまの事業の成長が当社の成長にも繋がるという双方にメリットのあるビジネスモデルになっており、今後もお客さまの成長を支援していきたいと考えています。

なお、2027年1月からは基本使用料の改定と「iBowボード Pro」の課金が始まります。これらにより顧客単価は今後も上昇していく見込みです。



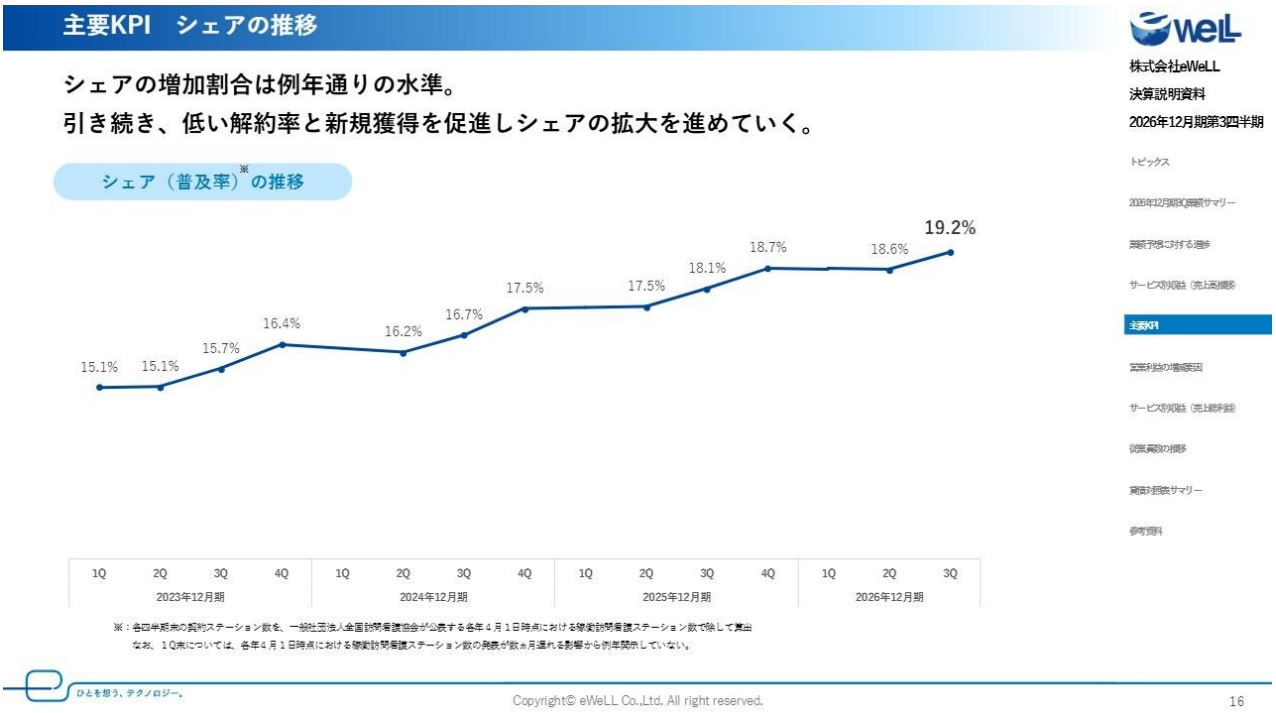
レベニューチャーンレートの推移です。第3四半期は0.10パーセントとなり、第2四半期の0.20パーセント、前年同期の0.18パーセントから低下しました。

解約数が減少したことに加え、解約先は引き続き小規模事業者が多かったことで、この水準となりました。「iBow」は日々の記録と請求が一体で運用されており、訪問看護ステーションの業務そのものを支える仕組みになっています。

別のシステムへの切り替えにはデータの移行や操作の習熟などが必要になります。継続して使うほど現場での活用が定着しやすくなり、解約されにくいサービスになります。

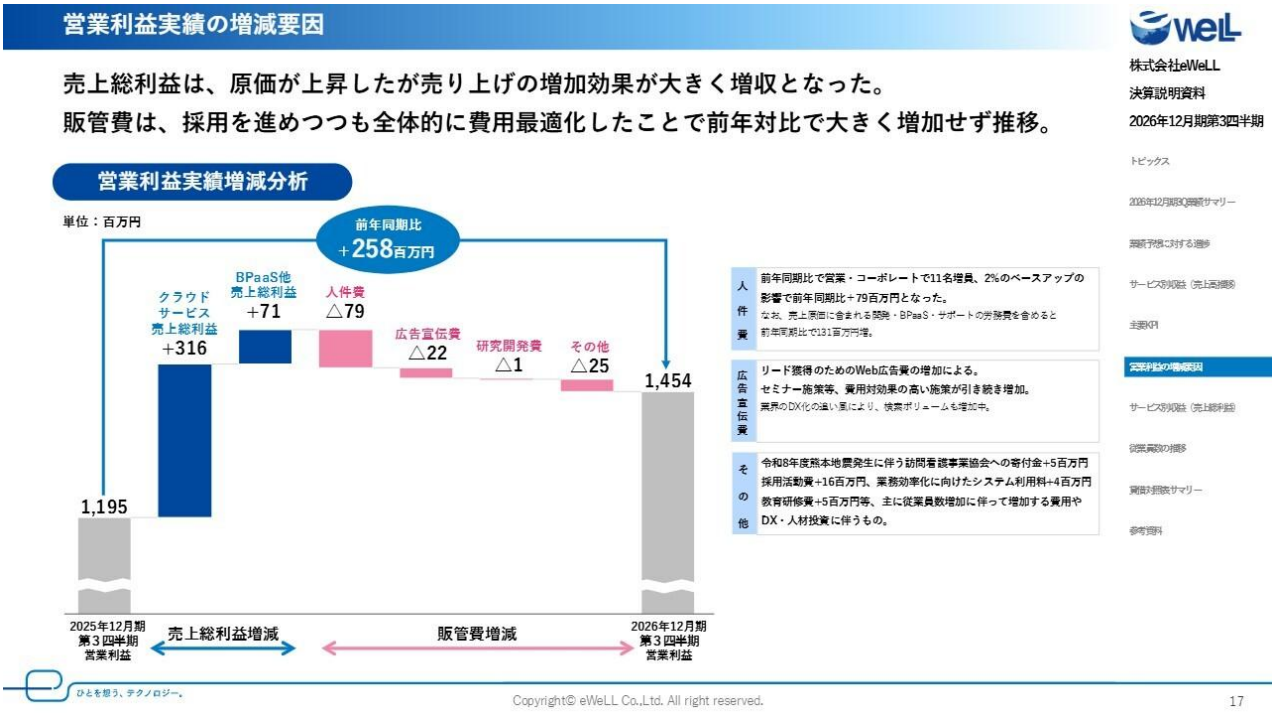
一方で、解約数がゼロではないことは事実ですが、事業所の閉鎖や規模の縮小による解約はどうしても一定数発生することになります。当社では利用状況の変化を早く捉えて課題の相談に応じることで、解約の抑制にも努めていきたいと考えています。

大型のお客さまに対しては、個別の状況を把握し、継続利用の支援を強化していきます。当社では顧客との接点を増やす施策を強化しており、解約数の減少にもかなり寄与しています。今後もお客さまの課題を把握し、継続的な活用を支援していきたいと考えています。



シェアの推移です。契約ステーション数をもとに算出したシェアは第3四半期で19.2パーセントとなり、第2四半期の18.6パーセントから上昇しました。分母となる全国の訪問看護ステーション数は、毎年かなりの勢いで増加していますが、これを上回る水準で当社の顧客数は伸びており、シェアが拡大している状況になります。

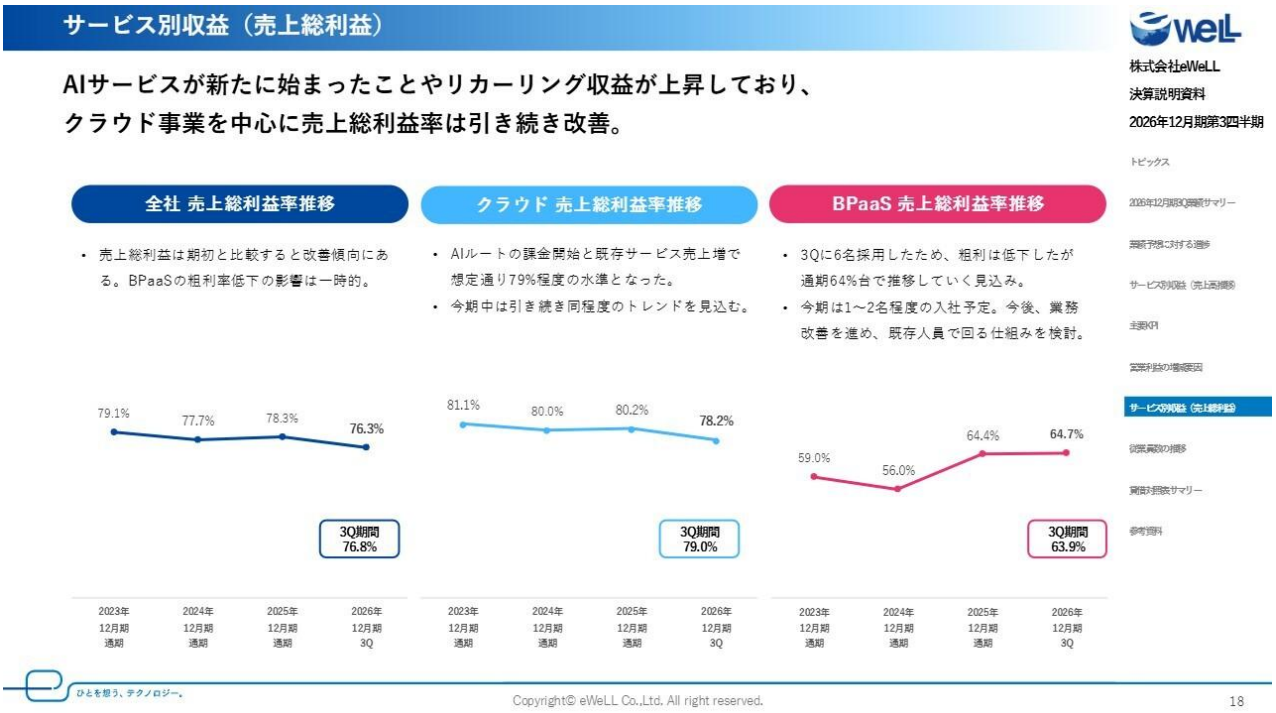
今後も顧客獲得のペースを緩めることなく、シェアを拡大していきたいと考えています。



営業利益の増減要因についてご説明します。第3四半期累計の営業利益は14億5,400万円となりました。スライド左側の青色が売上総利益の増加要因です。クラウドサービスの売上総利益が3億1,600万円、BPaaSなどの売上総利益が7,100万円増加しました。原価は上昇しましたが、売上高の増加による効果がそれを上回りました。

一方、販売費及び一般管理費では、人件費が7,900万円、広告宣伝費が2,200万円増加しました。人件費は増員とベースアップの影響を受けました。また、広告宣伝費は見込み顧客の獲得に向けたWeb広告費の増加が主な原因となっています。

採用や販売促進を進めつつ、全体の費用を最適化しています。引き続き投資を続けながら費用対効果を確認し、利益と成長のバランスをとってまいります。

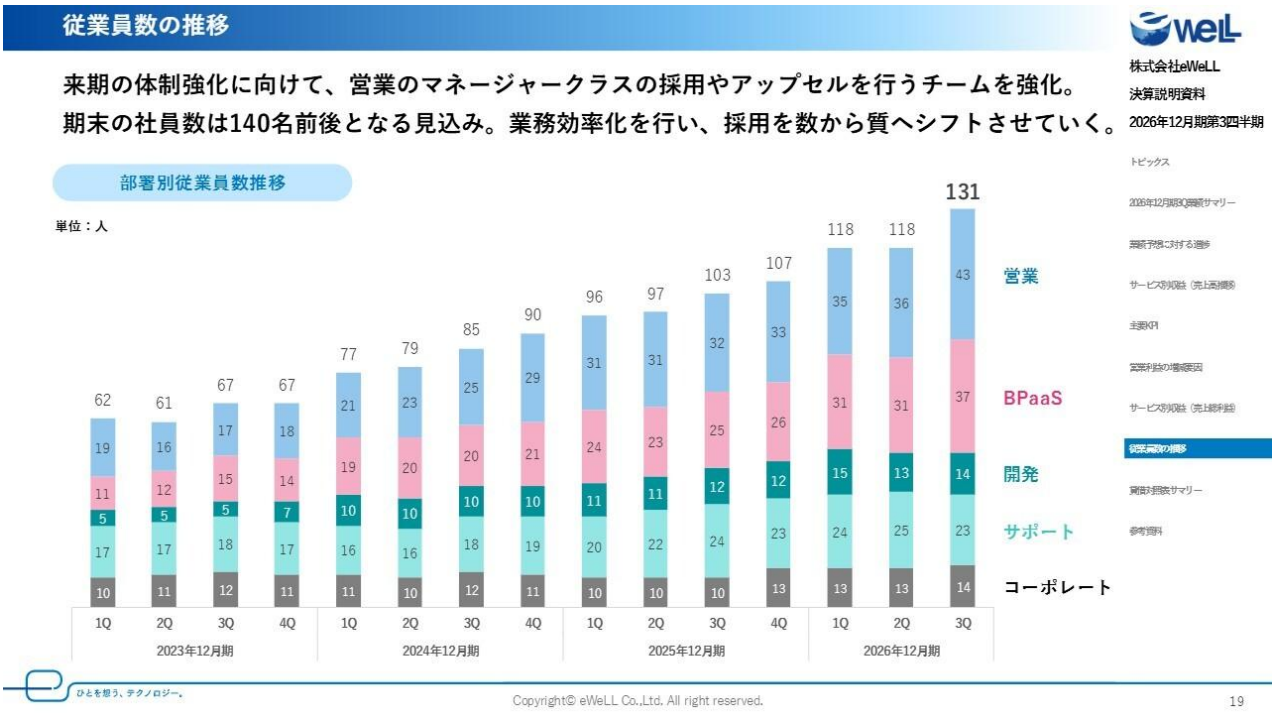


売上総利益率を全社、クラウドサービス、BPaaSの順にご説明します。全社の第3四半期累計の売上総利益率は76.3パーセントになりました。第3四半期単独では76.8パーセントです。BPaaSで採用を強化した影響により、足元の利益率はやや低下していますが、想定の範囲内になります。

クラウドサービスの第3四半期累計の売上総利益率は78.2パーセント、第3四半期単独では79.0パーセントです。「AI訪問予定・ルート」の課金開始と既存サービスの売上増加により、第3四半期単独では想定どおりの水準となりました。今期中は同程度の傾向を見込んでいます。

クラウドサービスの主な原価はサーバー費用と外注コストとサービスを支える人員の費用になります。利用者が増えても原価が比例して増加するわけではないため、売上の拡大に伴って利益率が上がりやすい構造になっています。サーバー費用は上昇していますが、利用の効率化と機能の見直しを積極的に進めています。

BPaaSの第3四半期累計の売上総利益率は64.7パーセント、第3四半期単独では63.9パーセントです。第3四半期に6名を採用した影響で足元の利益率は低下しましたが、通期でも64パーセント台を見込んでいます。来期以降は今よりも業務の効率化や改善を進め、既存人員で負担を増やさずに対応できる仕組みを検討していきたいと考えています。



従業員数の推移です。第3四半期の従業員数は131名となりました。来期に向けた体制強化としてハイレイヤーの採用や、既存顧客への追加提案を行うチームの強化を進めています。期末の従業員数は140名前後となる見込みです。

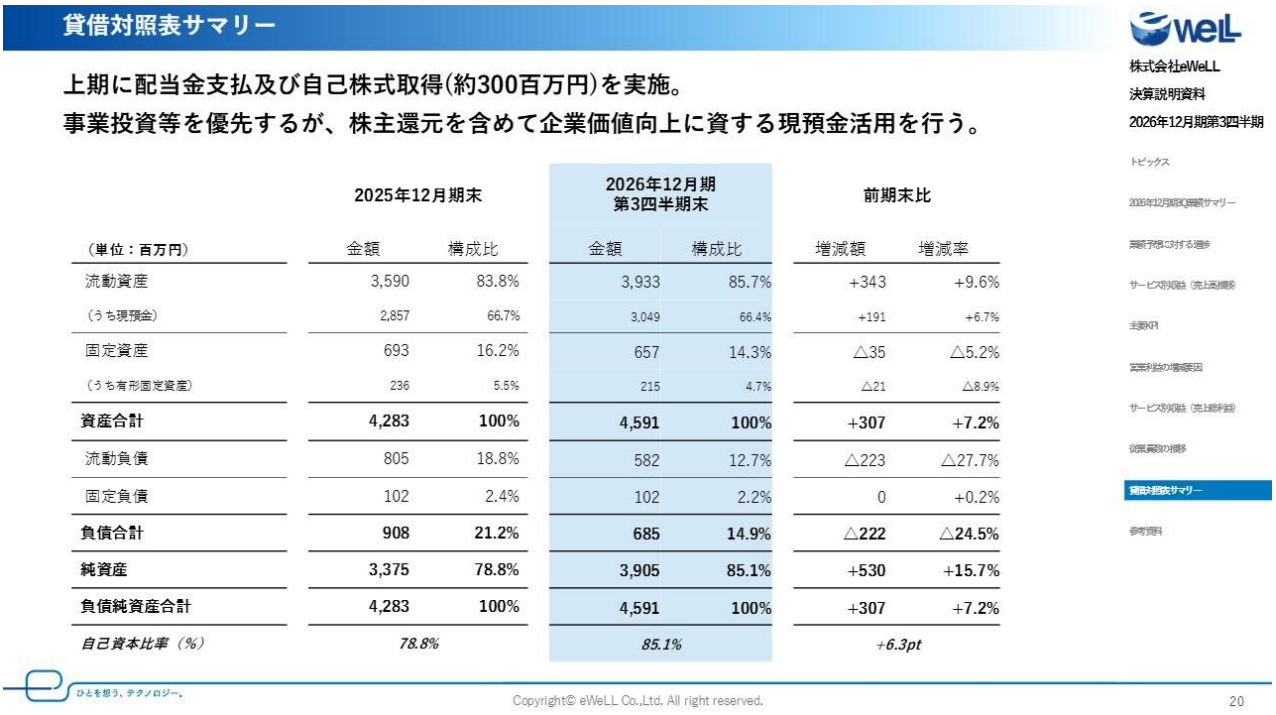
今後は業務の効率化も進め、採用を数から質へシフトしていきたいと考えています。

採用にあたっては訪問看護や医療制度への関心に加え、自分の考えを相手にわかりやすく伝える力を重視し、面接でも確認しています。

このような能力がなければ、お客さまとの対話の質は高まらず、課題解決に向けた提案を行う基礎を築くことができないと考えています。

人員を増やすだけではなく、それぞれの専門性を活かし、事業の成長と顧客の支援を支える体制を目指していきたいと考えています。

例えば、AIの活用により定型業務の負担を減らすことで、お客さまと向き合う時間を増やすことが狙いです。今後も必要な領域に人材を配置し、育成と登用を通じて組織力を高めていきたいと考えています。



貸借対照表のサマリーです。トレンドに変化はありませんが、事業投資を優先しつつ、株主還元を含めて企業価値の向上に資するかたちで現預金を活用していく方針です。財務の健全性を保ちながら、成長に向けた投資と株主還元のバランスを取っていきたいと考えています。

以上で、2026年12月期第3四半期の決算発表を終了します。ご清聴ありがとうございました。

【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。

以上