

2023年6月22日  
株式会社 e W e L L

2023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。

【質疑応答書き起こし】

---

事業状況について

---

質問1

iBowの利用料を、1訪問あたり100円にこだわる理由は何でしょうか。

訪問看護のビジネスモデルは看護師が患者宅へ1回訪問するごとに約8,200円の看護提供料が発生し、月初に前月分の医療費及び介護費を国保連などにレセプト請求します。

iBowは、国から訪問看護ステーションへ支払われる8,200円の中から100円をいただく従量課金となっており、SaaSモデルでよくあるID課金制ではありません。

訪問看護ステーションの職員全員で使っていただいても料金は変わりませんので、IDやパスワードの使いまわしをすることなく、訪問看護ステーションの業務効率が大幅に上がるようにと考えて、1訪問100円の料金体系にしています。

また、在宅医療のDXを進めていく会社であることから、1訪問100円の値上げの予定はございません。

## 質問2

新規顧客獲得のための営業活動はどのように行っていますか。  
協業他社へ営業活動を支援頂きシェア拡大をはかるような営業体制は考えていますか。

主たる流入経路は Web 経由によるお客様からのお問合せです。

また、最近では顧客からのご紹介も増えて参りました。

コロナも明けたこともあり、今年からは展示会や地域の学会等のリアル開催も増えてきましたので、お客様と直接会話できる貴重な場には、積極的に参加するようにしております。

営業体制については、これまで、当社は代理店を使わず全て訪問看護ステーションと直接契約をして参りました。これは、お客様のお声を直接いただくことが非常に大切であると考えており、この方針は、今後も変えていく予定はなく、直接販売にこだわっていきたいと思います。

## 質問3

事業に関する市場規模を教えてください。

訪問看護の市場規模は、2021 年では 8 千 24 億円でしたが、2025 年問題を迎えるにあたり、ますます訪問看護ステーションの需要は高まることが予想されます。

よって、2025 年には 1 兆 3 千 222 億円規模を見込んでおります。

## 質問4

2024 年 5 月の制度改定により医療保険の電子請求（オンライン請求）が義務化になりますが、制度改定に向けたシステムの対応はされますか。

2024 年 5 月の制度開始からお客様にサービス提供できるように、準備を進めております。

## 質問5

iBow を利用されているユーザーの方から大変アフターサービスが良いと伺いました。  
今後、顧客が増えるにつれて、カスタマーサポートの人員コストも増えてくると思われますが、どのようにバランスを取ろうと考えていらっしゃいますか。

カスタマーサポートもすべて自社の社員でお客様のお役に立てるように努力しております。今度もお客様のロイヤリティーをしっかりと維持できるような体制をとりつつ、IT 企業としてプロダクトの進化をさせていきたいと考えております。

## 質問6

ホームヘルパーなどの事業でも、記録の電子化はまだまだこれからの話となっています。貴社の訪問看護で培った技術を訪問介護など別の介護保険の業種で活かすことは考えていますか。

多くご要望はいただきますが、当社は在宅医療のDXを念頭に掲げていることと、今後在宅医療のデータ活用に向けた取り組みに力を入れて参りますので、介護分野への横展開の予定は現在のところございません。

## 業績について

## 質問7

第1四半期から上方修正をされた要因は何でしょうか。

クラウドサービスの新規契約が好調で、四半期ベースでの目標125件のところ第1四半期の実績は139件と上振れで着地をいたしました。

また、顧客単価も計画を上回り好調でした。

このタイミングで上方修正を行った理由は、当社は積み上げ型のストックビジネスなので、第1四半期の実績が上振れると、通期に与える影響が大きいからです。

## 質問8

新規契約の好調な要因は何でしょうか。コロナが明けたことによる影響はありますか。

新規契約が好調な要因としては、組織の見直しと管理方法の見直しにより、商談からの獲得率が10%ほど向上いたしました。

加えて、2024年の制度改定により、訪問看護ステーションではオンライン請求とオンライン資格確認が始まることもあり、IT化を検討する訪問看護ステーションも増え、当社にとっては追い風にと考えております。

また、コロナが明けたことで、これまで開催されていなかった展示会や学会等のリアル開催が増えたことで、顧客との対面での接点が増えたことも好調の要因の1つです。

## 質問9

本社移転に伴う第2四半期の費用計上の見通しを教えてください。

3月に公表した有価証券報告書に記載の通り、本社移転に係る設備投資は約2億円となります。これの減価償却費が業績に影響します。

ただし、移転が7月であるため、第2四半期の業績には、ほぼ影響はございません。

## 質問 10

中計の売上高成長は CAGR22% となっていますが、これまでの成長からすると保守的に見えます。CAGR22%の成長とした理由についてご教示ください。

売上高の要素である「新規契約数」を過去の実績を元に現実目線で見積もったものでありますので、保守的と見られてしまうかもしれません。

成長率を目標とはしておりませんが、実現可能性が高い蓋然性のある数字をご提示させていただいていると認識しております。

---

## 競争環境について

---

## 質問 11

競合他社はどこでしょうか。

電子カルテは、厚生労働省のガイドラインの基準を満たす必要がありますが、当社のように電子カルテの要件を満たし、かつ、訪問看護専用のものは知る限りございません。

訪問看護の一部記録機能を備えたシステムを提供する企業も数社存在しますが、いずれもレセプト請求（請求システム）に特化しており、当社の電子カルテのサービスの領域とは異なります。

また、当社が 2021 年に聖路加国際大学と共同で行った研究によれば、全国の訪問看護ステーションの約 80% が紙カルテに手書きしていることが分かりました。この事実から、最大の競合相手は紙カルテであり、今後も当社は訪問看護ステーションへ電子カルテの普及を進めて参ります。

## 質問 12

競合他社の参入障壁は何かありますか。

訪問看護は、医療保険と介護保険、障害福祉制度を利用するサービスです。

そのことから、制度が複雑かつ制度改定の頻度も高く、他事業からゼロベースで開発するコストからみても新規参入は難しいと思われれます。

また、クリニックや介護事業所と比較し、訪問看護ステーションは 2022 年で約 14,000 件と非常に市場が小さく、その内の約 15.1% のシェアを当社が持っていることも参入障壁になっていると考えられます。

### 質問 13

他社のソフトも、訪問看護市場で業界トップの市場シェアとお聞きしました。  
顧客の集計方法等、指標が異なるのでしょうか。

当社は、解約数も除いたクラウドサービスの契約ステーション数を開示しております。  
(延べ件数ではございません)

一方他社では、ソフトだけではなく経営支援サービス（車のリースや、モバイル端末の提供、複合機の契約等）も提供されております。

それら経営支援サービスのご契約会員数も含めての数を公開されていることから、会員数＝システムの利用者数ではございません。

よって、当社の市場シェアとは比較対象とはならないと考えております。

---

### 株式関連について

---

### 質問 14

株式分割に関してどのようにお考えでしょうか。

当社も上場企業として、投資家層の拡大や株式市場の活性化は重要であると考えています。

投資単位の引下げ（いわゆる株式分割）は、その為の有効な施策のひとつであると考えておりますので、長期的な業績進展による企業価値の最大化を基本におきつつ、今後の株価や株主数の動向、当社株式の流動性の状況、費用対効果等を総合的に勘案し、慎重に検討して参ります。

---

### 中期経営計画について

---

### 質問 15

医療データを活用した、新しいビジネスの具体的なサービスイメージを教えてください。

現在の3カ年は在宅医療のプラットフォーマーとなるための準備期間として位置付けております。

現在はその利益計画は公表しておりませんが、当社がこの領域を行う以上は収益に貢献するマネタイズはしっかり行なっていくように十分検討して参ります。

現時点で公表はできませんので、楽しみにお待ちしておりますと幸いです。

---

## その他

---

### 質問 16

実際に iBow のシステム画面を見ることは可能でしょうか。

ご興味をお持ちいただき大変うれしく思います。

今回の説明会で、ご紹介する準備がございませんので、ぜひ大阪、東京、福岡などでこれから開催される展示会などにご参加いただけますと幸いです。

またご要望として承り、次回開催時にご案内できるよう検討して参ります。

### 質問 17

優秀な人材採用や離職率低減に向けた取り組みを教えてください。

優秀な人材の確保、そして継続的に貢献してもらうことは、当社の成長にとって欠かせない前提条件であり、その確保と離職防止は、重要な経営課題であると認識しております。

その為には、能力と意欲を正しく評価し、その一環として、評価制度の充実や、上司・部下間のコミュニケーションの充実策を実施しています。

### 質問 18

開発メンバーは何名体制でしょうか。

現在、5名体制です。

プロダクトマネジメントが出来る人材で、設計と工数管理を当社で行っており、コーディングはご協力いただいている企業へ外部発注しております。

### 質問 19

取締役の女性比率はどの程度を目標とお考えですか。

現在、全従業員の約7割が女性です。

彼女たちの成長を期待し、国が求めている3割を目指して参ります。

### 質問 20

上場効果はありましたか。

営業活動にはあまり影響はありませんでしたが、採用にはプラス影響で、人材紹介会社からも多く人材のご紹介をいただけるようになりました。

## 質問 21

資料にある契約ステーション数の内訳、『AO 済 ST 数』と『AO 開設中 ST』の言葉の意味を教えてください。

AO とは「アカウントオープン」を指す、当社独自の言い方になります。

システムの準備期間を 1 カ月間と置いており、AO 済 ST 数というのは翌月に売り上げに寄与するステーションの数です。

AO 開設中 ST 数は、アカウントの開設準備中になるので基本的には 2~3 カ月後に売り上げに寄与するステーション数です。

第 1 四半期が、AO 済 ST 数が 96 件と多いのは、4 月に新規開業されるステーション様や、年度替わりでご利用開始されるステーション様が多いためです。

## 質問 22

新しいオフィスの環境はいかがでしょう。

社員の働きやすさを 1 番に考え、社員の意見も取り入れました。

非常に働きやすい環境になっていると思われまます。

## 質問 23

創業からこれまでの手応えと今後 10 年のビジョンについて、思いの丈で良いのでお聞かせください。

創業期から 10 年以内での上場を目指し、これまで取り組んで参りました。

なぜ上場を目指したかという、医療従事者の方にサービスを提供することから、企業として信頼を得るためにも、上場が必要だと考えたからです。様々な方からご支援をいただきながら、何とか創業から 10 年目という節目年に上場をすることができました。

この先の 10 年は、医療データシステムを活用し、我々が在宅医療のプラットフォーマーとなり、困っている方々が恩恵を受けられるような社会を実現していくことが使命だと考えております。