

2025 年 12 月期決算及び中期経営計画説明会

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

2026年度の診療報酬改定によってマイナスの影響が見込まれる事業者もあると思いますが、その点に関する御社の評価を教えてください。

参考：決算説明会資料 P6,7

今回の診療報酬改定は現時点では方針としての発表に留まっていますが、現状、総じて訪問看護にとってプラス改定になると考えています。

その上で、確かに同一建物の事業所など、一部の訪問看護事業者はマイナス評価になりますが、それによってeWeLLの売上が下がることはありません。

個社ごとの契約内容についての詳細は差し控えておりますが、ホスピス型や施設訪問型の訪問看護においては、ビジネスモデルに合った個別契約を締結しているケースがございます。この契約は、訪問件数が減少した場合は当社業績に影響が出ない契約内容であり、現在のところ売上の減少などは見込まれないものと考えております。

質問 2

2年1度行われる診療報酬改定について、貴社ビジネスにとってプラスとなる点とマイナスとなる点について教えてください。

参考：決算説明会資料 P6,7

訪問看護の特徴として、診療報酬だけでなく、介護報酬制度にも関わるため、ほぼ毎年のように法改正が存在します。

こうした報酬改定で、より複雑で精密な仕組みになればなるほど、当社にとっては追い風であると考えております。

医療従事者はその専門分野をしっかりと提供していきながら、当社の仕組みを使っていただき、間接的な業務の削減と、間違いのない制度運用を支援していくことが当社の最も得意な分野であるからです。

マイナスの点を強いて挙げるとするなら、報酬改定によりシステム改修の手間やコストが発生することですが、こちらはまわりまわって当社の強みにもなっています。

他社は、当社のように細かな要件に対応しないことで、結果的に当社にしか対応できない領域が広がっていくものと考えております。

また、BPaaSのような直接的な支援のニーズも増加していくことが想定されるため、総じてプラスになるものと考えております。

質問 3

AI訪問予定ルートの無料申し込み件数実績を教えてください。

また、有料契約率の見通しについても教えてください。

参考：決算説明会資料 P8

AI訪問予定ルートの無料申込件数は、2026年1月時点で1,295件になっており、増加し続けています。

また、有料契約率の見通しについては、2026年においては10%~15%のレンジの契約率になるかと考えています。

「AI訪問看護計画・報告」とは異なり、訪問看護ステーションの運用全体に影響が及ぶことや、お客様側での初期設定が必要となるため、十分なサポートを通じて本格導入を促進することが必要であり、現在はそこに注力しています。

訪問看護の業務により深く刺さるサービスであることから、契約に至った場合の継続率は高くなることが想定されますので、導入は丁寧に実施しています。

質問4

AI訪問予定ルートについて、

- ①課金が遅れている背景を教えてください。
- ②また、開発継続となっているが、開発を継続しないと課金しての利用顧客が見込めないとの意味でしょうか。
- ③2026年7月課金スタートは可能ですか。

参考：決算説明会資料 P8

- ①課金の時期については、営業戦略上、課金開始時期を探っていましたので、遅れているという認識ではありません。
- ②また、開発についてですが、現在無料でお使いいただいているユーザーからのフィードバックを受けて、UI/UXの改善を実施しています。これにより、より高い評価を受け、また継続性を上げていくことを目的とした開発になります。
- ③今期2026年7月でリリースして約1年を迎えることから、課金開始を行います。契約ステーションの10~15%をターゲットとして考えております。

■ 業績・計画について

質問5

本日の決算発表で7期連続最高益のようですが、継続して収益拡大を実現できている要因について教えてください。

参考：決算説明会資料 P10

訪問看護に特化してサービスを提供しておりますが、市場環境としては訪問看護ステーションが増加していることに加え、業界全体として働き方改革やDX推進による業務効率化を強く求められていることで市場から追い風を受けており、契約ステーション数が順調に増加しております。また、安易に価格競争をせず、在宅医療領域において本当にお客様の役に立つサービスをワンストップで提供しており、その価値をご理解いただいた訪問看護ステーションにご利用いただいております。

よって、競合他社よりも平均顧客単価が高く解約率が低いため、安定した成長を続けているものと考えております。

質問6

**営業利益率45%は非常に高い利益率かと思いますが、高い理由を教えてください。
また、その高い利益率は今後も維持できるのでしょうか。**

参考：決算説明会資料 P10,27

大きい理由として開発体制と営業体制が他SaaS企業と異なりコンパクトなため高収益性を実現できているものと考えています。

また、利益率については、現状の状況を踏まえると無理なく維持できるものと考えております。

■開発体制

当社の開発組織は少人数で形成しており、基本的にはマネジメントを実施しています。

特に設計やコーディングは基本的に外注で実施していることから変動費化させられておりリソースのコントロールが可能で、また、エンジニア組織のマネジメントも不要なため非常にコンパクトになっています。

■営業体制

業界特化型のSaaSであり、業界の特殊性、競合企業の少なさ、弊社のプロダクト優位性から、CVRが高くなっています。

このため、少ない営業人員でも高い成長率が実現できるため、非常にコンパクトな営業組織となっています。

以上のように組織体制がコンパクトでありながら高い成長性を実現できていることが高収益性を実現できている要因と考えています。

質問7

今回発表された中計について、前回発表された中計からさらに売上が増加する計画となっているがその確度について教えてください。

参考：決算説明会資料 P27

弊社は上場以来、計画は每期達成し、中期経営計画も上振れさせてローリングしてきました。今回の中期経営計画も、達成できるものと考えています。

前回からさらに売上が増加する計画となった背景としては、2025年度について、AI訪問看護計画・報告や、BPaaSなど、各種アップセルが想定以上に好調であったことから、そのトレンドを盛り込んだ計画にしているためであり、決して無理をしている計画ではありません。

AI訪問予定ルートなどについても、今までと同様、eWeLL一丸となって達成に向けて動きたいと思っています。

質問 8

大規模訪問看護事業者の獲得見込みはありますか。

現時点でお知らせできる情報はございませんが、引き続きアプローチを継続しております。
今回の報酬改訂で訪問看護の運営方法が厳格化されましたが、大規模な事業者様ほどiBowが適していることをアピールできる環境にありますので、追い風になっていくと考えております。

質問 9

訪問看護ステーション向けのBPaaS(業務代行)事業について、今期および来期の利益貢献度をどう見込んでいますか。

参考：決算説明会資料 P32

2025年12月期の売上総利益に対するBPaaSの割合は、10.7%となりました。
2026年12月期については、12.2%を予定しております。
おおむね売上総利益の1割強をターゲットにして事業運営を行っていく方針です。

■ 成長戦略について

質問 10

**高水準の利益率を維持されていますが、創出されたキャッシュをどのような優先順位で配分していく方針でしょうか。
配当性向の目処についても教えてください。**

参考：決算説明会資料 P44,45

今回、キャピタルアロケーションで開示した通り、今中期経営計画ではまずは成長投資を優先します。
成長投資は大半が原価あるいは販売管理費として計上されるものであり、投資を行いつつも高い営業利益率を維持していく計画となっております。
資本戦略としては、財務基盤の強化を進めつつ、一定の割合にて株主還元を実施し、成長・配当・財務基盤強化のバランスをとってまいります。
配当性向は20%を目安としております。

質問 11

新たな領域への挑戦への検討など、現在考えている事があれば教えてください。

参考：決算説明会資料 P35,37,41,42

成長戦略でもご説明をいたしましたとおり、当社は日本の限られた働き手と国民皆保険を守るため、病院や医療分野をプラットフォームで連携することにより、在宅医療の全体最適化を図り、病院、診療所、薬局、歯科とサービス分野を広げていく挑戦を行なっていきます。

質問 1 2

中期経営計画において、データビジネスを将来の成長ドライバーとして捉えておられると思うのですが、PHRサービスやデータ販売等を通して、本格的な収益となってくる目処はいつ頃であるかということと、もしハードルとなっていることがあれば、その内容についてもご教示ください。

また、データビジネスを展開するためには、多数の利用者がいろいろな形で入力されたカルテなどについて、データを整理、構造化してリアルワールドデータとして取り扱えるようにする必要があると考えております。利用者にサービスを提供する裏側で、そのような取組がどの程度進んでいるのかについても、ご教示ください。

参考：決算説明会資料 P35,37,41,42

当社としては、データビジネス＝リアルワールドデータのデータ販売のような競合他社さまがすでに取り組んでいるものだけでなく、けあログっとなど在宅医療領域にデータを活用し、収益機会を創出することについても社会的価値が高いものであると考えております。

PHRについては、けあログっとの開発・推進などを進め、着実に事業化の準備を進めていますが、マイナンバーや医療DXといった政策の動向が大きく動いており、世の中になく価値を適切に見定めて進めて行くことが重要であると考えております。

なお、リアルワールドデータの提供も当然取れうる1つととらえており、販売先の一つである製薬企業の情報提供に向けて、医薬データの電子カルテへの投入方法の整備など、戦略的に当社のもつデータが強くなる仕組みの強化を行っております。

こうした取り組みについても、引き続き進捗を定期的にお知らせしてまいります。

質問 1 3

海外展開は視野に入れていますか。

日本国内における在宅医療が抱える課題は数多くあり、まずは日本の社会に貢献することに邁進する所存です。

ただ、日本の医療制度は諸外国の保険制度や医療体制を参考に制度化されていることや、世界的に見ても欧州をはじめ韓国含むアジア諸国についてもさらに少子高齢化が進む中、その先を進む日本の少子高齢化における対応には世界各国から注目が集まっているため、当社事業と海外展開には親和性があり、可能性が広がっていると考えています。

海外展開の際には、日本の医療制度との類似性や、国の政策内容、文化の類似性に加え、慢性期医療へのICT化の進捗具合や、eWeLLが保有する慢性期医療データ活用の有無やセキュリティ等を考慮し、事業を展開する国やデータ活用方法を検討していきたいと考えています。

また、国内の訪問看護事業所運営法人が海外進出することは十分に考えられるため、そういった場合は協業できるよう、多くの法人と意見交換を実施しています。

質問 1 4

M&Aに対する考え方を教えてください。また現在進行中のM&A案件はありますか。

新たな事業の開始に際して不足する要素や、会社として足りていない要素を補足するために、必要な手段としてM&Aも柔軟に検討していきたいと考えています。

現時点で具体的に検討している事項があるわけではありませんが、大型のM&Aを実行していくのではなく、例えば数十億円程度の中小型のM&Aの実行を検討しており、事業内容としては、例えば病院関係へサービスを実施している企業など、弊社とシナジーがあるヘルスケア領域を考えています。

■ 人材戦略について

質問 1 5

今後の従業員数の見通しについて教えてください。

参考：決算説明会資料 P39

従業員数としては、2025年度末に107名だったものを、この2026年度には151名まで増加させる計画としています。

今後も新しいプロダクトの開発やそのアップセルに加え、けあログっとなど、プラットフォームをさらに浸透させていく必要があるため、その都度、事業の状況を見極め、現状の高い効率性や収益性を損なわずにさらに組織を拡大する計画でございます。

なお、着実な採用を強化するために採用競争力そのものを高めてまいります。

具体的には、事業の社会的意義や中長期ビジョンを明確に打ち出し、『なぜ当社で働くのか』を言語化した採用ブランディングの強化や採用と同時に育成・定着を前提とした制度設計を行っています。

質問 1 6

人件費高騰の影響と対策について教えてください。

人件費については、人材採用の強化やベースアップの実施により、確かに増加していますが、一方で、当社としては人件費の増加は想定内であり、収益成長で吸収できています。

実際に、2025年12月期は下期に人件費を含む先行投資を行いながらも、営業利益率45.3%と高水準を維持して着地しています。

対策としては主に3点あります。

1点目は、高付加価値サービスによる売上成長です。

AIサービスやBPaaSといった、人手依存度が相対的に低く、単価の高いサービスの拡大により、人件費上昇を上回る売上成長を実現しています。

2点目は、少数精鋭を前提とした生産性向上です。

社内DXやAI活用を進めることで、1人あたりの売上・付加価値を高める設計としており、単純な人数増に依存しない体制を構築しています。

3点目は、中長期を見据えた人材投資の考え方です。

短期的にはコスト増となりますが、採用・育成を前倒しすることで、今後のマルチプロダクト展開やアップセル拡大を支える基盤となり、中期的には利益成長に寄与すると考えています。総じて、人件費は成長のための戦略的投資であり、今後も売上成長と高い利益率の両立を前提に、適切にコントロールしていく方針です。

質問 1 7

**専門的知識が必要とされると思いますが、人財教育をどの様に行っていますか。
また、どのような資格を持たれている方がいらっしゃるのでしょうか。**

参考：決算説明会資料 P43

当社の事業は、訪問看護や医療DXといった専門性の高い領域を扱っているため、知見が特定の人に依存しすぎないように、人財教育の仕組み化を重視しています。

入社後は、訪問看護に関する基礎知識や自社サービス・業務プロセスの理解に加え、職種別に必要となる専門スキルを体系的に学べるプログラムを用意しており、実務と並行しながら段階的にスキルを高められる設計としています。

また、OJTだけに頼らず、社内で知見を共有・蓄積する仕組みを整えることで、人が増えてもサービス品質を維持できる体制を構築しています。

資格面では、医療系事業会社経験者や、看護師などの医療系資格を有するメンバーが在籍しているほか、IT分野では情報処理関連資格を持つ人材もおります。加えて、職種を問わずITパスポート取得の奨励・補助を行い、全社的なITリテラシーの底上げを図っています。

こうした訪問看護の専門性とIT・ビジネスの知見を組み合わせた人財構成と教育体制が、当社サービスの品質と競争力を支える基盤になっていると考えています。

質問 1 8

御社の女性幹部社員および、女性役員登用の割合を教えてください。

今期末時点において、女性幹部社員は33%、女性役員については25%が女性となっています。

前期末から2名、新たに女性役職者を登用し、比率を高めています。

なお、当社は従業員の約8割が女性でありさまざまな部署で女性が活躍し、女性活躍推進企業の証である「えるばし認定」の三ツ星の評価も受けておりますので、引き続き教育・育成を推進してまいります。

■ 外部環境・競争環境について

質問 1 9

在宅医療は訪問介護事業所の減少により、在宅での介護より施設での介護が多くなることが考えられ、今後の見通しが難しいと思いますが、どのようにお考えでしょうか。

両面で増加していくことが予想されます。2040年の状況を考えると、特に人口過疎地域における社会的資源は減少し、自宅でのサービス提供が難しい状況になる可能性は想定されています。

その中で働き手のリソースを考えると施設型サービスもニーズがあると考えております。一方で、住み慣れた地域で自分らしい生活を出来ることも地域包括ケアの基本的な考え方として存在します。

今後は、多職種連携の強化や自治体ごとの医療介護政策をもって、地域に適したサービス提供が広がると考えております。

いずれにしても自宅にも施設にも訪問可能で、医療と介護の両面でサービスを提供する訪問看護の需要はより高まっていくことが想定されております。

質問 2 0

昨今、病院の70%が赤字経営と言われておりますが御社の業績にはどの程度の影響があるのか、また、具体的な打開策があれば教えてください。

参考：決算説明会資料 P41,42

当社の現在の事業領域としては訪問看護ステーションという医療機関となるため、病院が直接の顧客ではありません。

ただ日本の医療において、病院が赤字経営ということは、大きな問題となるため、当社としては地域包括ケアシステムのけあログっとを拡充し、病院から在宅のシームレスで人員リソースを削減した連携ができる仕組みを行い、2040年に向けた老人人口の増加と病院の収益性の改善に寄与したいと考えております。

質問 2 1

在宅医療とはなんですか。どのような分野、内容のものですか。

在宅医療とは、通院が困難な患者様に対して、医師や看護師、薬剤師などの専門職がご自宅（または高齢者施設等）を訪問して提供する医療サービスのことです。

従来は、病院や診療所の医療提供が主体でしたが、2040年に向けて訪問看護や介護サービスなど様々なサービスで支えることが求められるようになっており、特に当社の主力サービスであるiBowを活用する訪問看護ステーションの期待役割は、診療報酬改定ごとに年々大きくなっています。

質問 2 2

複雑化する診療報酬改定への「対応スピード」において、他社を寄せ付けない具体的な技術的優位性を教えてください。

参考：決算説明会資料 P61,62

技術的な優位な点以上に、当社のビジネスモデルが対応スピードへの優位性を作っています。

当社は、訪問看護領域に特化してサービス開発を行っております。

競合他社は、数多くの介護サービスの対応や医療向けのサービスの一環として訪問看護の対応を行っており業界理解や根本にある考え方、すでにある機能の充実度などが大きく異なります。

なお、技術面についても、最新のクラウドシステムに改修を重ねて技術負債を減らす工夫を継続的に行っており他社のシステムとのサービス利用時の速度や情報セキュリティ面において優位性があります。

■ 事業について

質問 2 3

AIエージェントの進歩によってSaaS関連の株が大きく売られています。御社のサービスが生成AIに代わられたり、成長性が鈍化する可能性はあるのでしょうか。

参考：決算説明会資料 P58

昨今のSaaSの背景を踏まえると当社は非常に強いポジショニングをとっております。

まず、AIによって操作が無くなることや作業する従業員の削減によるID課金の成長性が見込まれないこと、そしてAIによって簡単に同じようなサービスが作られてしまうことが成長期待を薄れさせていると考えております。

当社が提供する訪問看護専用電子カルテ「iBow（アイボウ）」が対象とする業務は、看護師という「人」が患者の自宅に行き、医療行為やその記録を実施する訪問看護というサービスなので、AIに代替されない業務です。

さらに、看護師は、医療従事者としての国家資格を有しており、その国家資格を有する看護師が実施する医療行為からの記録データであるからこそ医療データとして扱われるため、例えば、医療従事者ではない介護士などが測った患者の体温情報などは、医療データとはなりません。それはつまり、「iBow」が集約する慢性期医療データは、簡単にデジタル化できない、かつ他社にない独自のデータであることから、代替が非常に難しい領域となっております。

また、課金体系は1訪問100円ということで利用に応じていただくモデルであり、AIによって効率化されても課金体系への影響もありません。

そして、AIで簡単に代替できないほど複雑な制度対応と特許、そしてサポートやBPaaSという人を介した支援をセットで提供してサービスが成り立っており、AIでただの記録ソフトを作れても意味がありません。

むしろ、蓄積されたデータを活用する側のAIネイティブなシステムとして、これからより進化し成長していくと考えております。

質問 2 4

カエドキはiBowを利用しているステーションが利用できるようなサービスなのか、それとも全体にオープンにされ、誰でも使えるサービスになるか教えてください。

参考：決算説明会資料 P40

カエドキは医療関係者全体が利用できるサービスを想定しています。

ただ、iBowを利用しているステーションは、表示できるリアルデータがより充実し、ミスマッチの少ない採用が実現できるサービスになっていくものと考えています。

質問 2 5

シェア(普及率)が極端に高くなった場合、独占禁止法に抵触する可能性があるのでしょうか。

参考：決算説明会資料 P16

独占禁止法は「高いシェア」そのものを禁止するものではなく、それを利用した不当な競争排除を規制するものだとして認識しております。当社は、健全な市場競争を通じてユーザーに選ばれる立場にあり、現時点で抵触する懸念はないと考えております。

当社の事業領域には多くの新規参入者が存在し、説明会資料でもお示ししている通り、常に他社製品との切り替えが発生する自由な競争環境にあります。現在のシェアは、契約による「囲い込み」の結果ではなく、機能や利便性において当社が「選ばれ続けている」結果です。

実務においても、抱き合わせ販売や他社の利用を制限するような不公正な契約条件は一切設けておりません。今後シェアがさらに高まった場合でも、取引条件の透明性や顧客の選択自由を損なわないよう、法令遵守・ガバナンスを徹底していく方針です。

質問 2 6

サービスの解約率は低いとのことですが、それら少ない解約の主たる理由は何が多いのでしょうか。

参考：決算説明会資料 P15

解約要因は大きく分けて2つあります。

最も多い要因が「事業所閉鎖」で、2025年度は解約ステーションの約5割がこれに該当しました。近年は訪問看護ステーションの廃業・休業も増加しており、これに比例する形で増加しております。

残りの解約理由は「他社レセプトシステムへの切り替え」であり、特に比較的小規模なステーションの安価なサービスへの切り替えが多くなっています。

こちらの他社システムへの切り替えについては、解約率引き下げのためにAI系サービスや「けあログっと」の情報発信と、引き続き外部調査会社を使った潜在的な不満・要望の吸い上げによるサービス改善等により顧客満足度を高めていく予定でございます。

質問 27

ランサムウェアなどのウイルス対策はどの様に対応していますか。

弊社のシステムは国内のクラウドデータセンターを活用しており、厚生労働省、総務省、経済産業省が定めるガイドラインに準拠し、安全と安定した稼働を実現しております。

また弊社のシステムは医療領域のデータを扱うシステムとして、システム速度の低下やデータ損失などが起こらないよう、バックアップとクラウドデータセンターも多数のスタンバイをかけております。

事業で取扱う情報資産に関して、情報セキュリティの国際標準規格である「ISO/IEC 27001」に準拠した情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）を確立し、維持・向上に取り組んでいます。

■ 株主還元・その他について

質問 28

有利子負債がなく、順調に成長しているように見える一方で配当が低いのはなぜでしょうか。

参考：決算説明会資料 P45

配当は、配当性向20%をターゲットにしており、その比率は同業種と比べて低いわけではありません。

また、財務基盤を強固にし、負債を含めた弾力的な資金調達を行うことで、事業成長を促すことが株主価値の最大化につながると考えております。

なお、自己資本配当率であるDOEもプライム市場の平均としても高い水準にあり、市場全体で見ても効率的な配当と成長性を両立できると考えております。

質問 29

累進配当は採用しないのでしょうか。

参考：決算説明会資料 P45

当社は、事業成長と配当性向20%という目標により、累進配当に相当する配当施策を取っております。

一方で、東証グロースに属し、高い成長率を求められる当社としては、今後、企業価値向上に資すると判断される投資案件が発生した際に、配当以上に事業投資を行ったほうがより成長できる可能性があると考えております。

こうした資本政策の判断を行うに際して、累進配当を採用することで成長の妨げになる可能性を考えており、現在では採用しておりません。

今後、財務基盤がより強固となり、多様な資金調達手段がとれる段階になっていくことを踏まえ、柔軟に検討してまいります。

質問 3 0

株主優待の方針について教えてください。

参考：決算説明会資料 P45

株主優待は現時点では検討しておりません。

当社の事業は訪問看護向けの限られた市場に対して行っているBtoB企業であるため、いわゆるファン株主を増やすようなサービスや自社の広告宣伝効果の見込める株主優待施策が実施しにくいものと認識しております。

また、株主優待には一定のコスト負担が発生し、その特性も踏まえ、日々の売買代金や海外投資家比率なども考慮して慎重に判断すべきものと考えております。

一方で、国内において新NISAを契機として、優待による企業価値向上が見込めるケースも増えておりますので、日々の売買代金や出来高、社会動向等を総合的に勘案し、企業価値最大化に資する株主還元施策を検討してまいります。

質問 3 1

社長のご略歴を教えてください。

中野の経歴は以下の通りです。

1991年 4 月 (株)サンエース入社

2012年 1 月 葬祭式場バルティ 枚方東入社

2012年 6 月 当社設立 代表取締役社長就任

2018年 4 月 当社取締役会長就任

2018年10月 当社代表取締役社長就任（現任）

質問 3 2

素晴らしいビジネスアイデアかと思いますが、どのようにして生まれたのでしょうか。

参考：決算説明会資料 P58

創業者である中野は、創業前、水上バイクのプロライダーとして活動しておりました。

水上バイクの練習中に事故に遭い、事故後の診察時、看護師さんが「顔色が悪いので、もう少し病院で休んでから帰宅されたらどうでしょうか」とナースコールを手渡してもらい、休憩していた数分後に意識を失いました。この看護師さんのおかげにより病院で速やかな処置を受けることができ、一命を取り留めることができました。

引退後、「社会貢献をしたい、看護師さんたちに恩返しをしたい」という強い思いから、自分に何ができるのか考えたところ、訪問看護に大きな課題があることを知り、当事業をはじめました。

訪問看護を知る中で、事業開始当初は全く存在しなかった訪問看護の電子カルテを提供することが、業界全体の効率化につながるという考えのもと、事業を開始しました。

質問 3 3

5年後、10年後に御社はどのような企業になっていたいですか。描いている姿をお話しいただければ嬉しく思います。

参考：決算説明会資料 P35

10年後の私たちeWeLLは、単なるシステム提供者を超え、日本の在宅医療が機能するために不可欠な「社会インフラ」そのものである在宅医療のプラットフォーマーを目指します。

私たちは、電子カルテiBowを中核にあらゆるサービスをデータでつなぎ、現場の業務・経営・地域連携という複雑な課題を「点」ではなく「面」で包括的に解決するプラットフォーマーとしての地位の確立を目指します。

そうして私たちのプラットフォームが機能することで初めて、日本の在宅医療が持続可能となる、まさに「日本の在宅医療を守る」中心的役割を担う存在として、社会に貢献し続けていきたいと考えております。

質問 3 4

企業名「eW e L L」はどういう意味が込められているのですか。

力、活力を意味する「energy」と、健康であることを意味する「wellness」の組み合わせになります。

また、2012年に創業した際、4G通信が普及し始め、時代がスマホやタブレットに移行する時代でした。

その時代の中でタブレット＝iPadというイメージを踏襲し、新しいテクノロジーの象徴的な文字列である大文字と小文字の組み合わせを採用しました。

以上