

2026年12月期第2四半期決算説明会

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舍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。

■ トピックス

質問1

新サービス「AI訪問看護スコアリング」について、1契約当たりの単価と利用ユーザー数をどの程度見込んでいますか。

参考：決算資料 P6

当サービスの価格は、訪問看護ステーションが利用するコンサルティングサービスの費用を参考に検討しています。一般的なコンサルティング費用は月額3万～5万円程度です。この価格帯を参考に、収益性と利用者数の双方を最大化できる価格を設定してまいります。利用ユーザー数の見込みはまだ立っておりませんが、開設直後のユーザーから複数事業所を運営するユーザーまでニーズのあるサービスになると考えております。

訪問看護ステーションの売上は、1訪問当たり約8,500円です。そのため、当サービスの活用によって月間の訪問件数が10件増加した場合、約8万5,000円の増収につながります。

当サービスは、お客様の事業成長を直接的かつ継続的に支援するものです。訪問件数の増加による収益効果を踏まえると、費用対効果を実感していただきやすいサービスになると考えています。

質問2

AI訪問看護スコアリングのアップセルによる売上は、中期経営計画に含まれていますか。

参考：決算資料 P6

「AI訪問看護スコアリング」は2026年に新たに開発・提供予定の新サービスであり、現時点の中期経営計画には売上として織り込まれていません。

当社の中期経営計画は、「AI訪問予定・ルート」や「AI訪問看護計画書・報告書」など、すでに課金を開始しているサービスを前提に策定しています。AI訪問看護スコアリングをはじめ、中期経営計画に含めていない新サービスは、計画の上振れ要因と位置づけています。

開発費用は中期経営計画に織り込み済みです。そのため、売上が上振れた場合は、利益率の向上にも寄与する見込みです。

質問3

NRRの説明スライドでは、成長期にある顧客の売上成長率が2.5%と低く、改善余地があるとのこと説明でした。成長期にある顧客には、具体的にどのようなタイプがありますか。また、売上成長率が高い顧客と低い顧客には、どのような違いがありますか。

参考：決算資料 P4

成長期に分類しているのは、月間400訪問以上で、1つのステーションを運営している法人です。一定の事業規模と収益基盤を確立している一方、まだ複数ステーションの展開には至っていないお客様が該当します。訪問件数が400件程度のステーションもあれば、5,000訪問を超えるような拡大期と同じ規模のステーションもございます。

売上成長率の違いは、主に訪問件数を増やすための人材確保と生産性にあります。成長率が高いお客様は、採用や人材定着が進み、iBowやAIサービスを活用して業務の生産性を高めることで、訪問件数を伸ばしています。一方、成長率が低いお客様は、採用難や業務負担が制約となり、訪問件数が伸びにくい傾向があります。

当社は、成長期のお客様に対して、iBowの活用支援、AIサービスの導入支援、採用・教育・定着支援、けあログっとによる集患支援を進めます。

これらの支援を通じて訪問件数と生産性を高めていくことで、複数ステーションを展開する「拡大期」への移行を後押ししてまいります。

質問4

NRR 108.0%の開示を開始されましたが、中期的な目標水準を教えてください。

参考：決算資料 P4

基本的には、110%以上のNRRを目指してまいります。

顧客カテゴリーに応じたアプローチをこれまで以上に強化し、お客様の成長と当社の成長を実現してまいります。

■ 事業

質問5

訪問看護ステーションの平均訪問件数は、月間何件程度でしょうか。また、iBowの導入により、訪問件数はどの程度増加すると見込まれますか。

参考：決算資料 P5、P55

訪問件数は、ステーションの規模や人員体制によって異なります。当社のお客様では、1ステーション当たり月500件程度が平均です。全国的にも、月400～500件程度が一つの目安になると認識しています。

iBowの導入効果は、ステーションの運営状況によって異なるため、訪問件数が一律に何件増えるとは申し上げられません。当社の収益性の比較では、看護師1人当たり1日6件訪問するモデルケースを設定しています。一方、他社のレセプトソフトが公表している標準モデルは1日4件程度です。

この差は、iBowによる事務負担の軽減や訪問準備の効率化によって、看護師1人当たり1日2件分の訪問余力が生まれた場合の試算です。

■ 業績・計画

質問6

**決算説明資料P2に記載されている、「AI訪問予定・ルート」の7月課金開始件数246件は、すべて新規ステーションでしょうか。また、月額約15,000円には、iBowの基本料金や1訪問当たり100円の従量課金が含まれますか。
期末の契約ステーション数の目標も教えてください。**

参考：決算資料 P2

7月から課金を開始した246件は、すべてが新規ステーションではなく、大半が既存のお客様です。

月額約15,000円は、「AI訪問予定・ルート」のみの料金です。iBowの従量課金である1訪問当たり100円と合わせると、1訪問当たりの料金は約130円となります。

今期末までに、iBowの課金ユーザーの10%を上回る約400件の契約を目指しています。iBowの新規契約時における付帯率は20～30%です。既存のお客様のうち、商談を継続しているお客様にも引き続き提案してまいります。

質問7

**さまざまなコストが上昇する中、価格改定を検討していますか。
また、今後の料金体系の方針を教えてください。**

参考：決算資料 P18

価格改定については、経営層で協議しております。

当社は、2014年のサービス開始以来、一度も値上げを実施せず、市場シェアの拡大を優先してきました。一方で、人件費、外注費、サーバーコストなどの上昇により、売上総利益率は低下傾向にあります。

訪問看護分野でも、診療報酬改定において物価上昇への対応策が講じられています。こうした状況を踏まえて、値上げの有無、対象サービス、実施時期を含め、来年度計画への反映を本年末までに検討してまいります。

質問8

「AI訪問予定・ルート」について、期末時点の課金件数の見込みを教えてください。

期末時点では、iBowの課金ユーザー数の10%を上回る、400件程度の契約を見込んでおります。

iBowの新規契約時における付帯率は20～30%です。既存のお客様のうち、商談を継続しているお客様にも引き続き提案してまいります。

■ 競争環境

質問9

貴社は、10年以上にわたり培ったノウハウを強みとしています。他社がAIなどを活用して貴社に追いつく可能性を、どの程度リスクとして認識していますか。

他社がAIを活用して追従する可能性は、リスクとして認識しています。

一方、当社は、1億件を超える訪問看護の記録データを、活用可能な形で蓄積しています。加えて、訪問看護業務への深い理解に基づくUI・UX、法制度改正への継続的な対応、ハルシネーションを抑制するAI開発のノウハウも当社の強みです。

医療・介護分野は規制産業です。当社には、オンライン請求、ケアプランデータ連携、介護請求伝送サービスなど、制度要件への対応実績があります。

これらの強みを生かして、当社自身もAIを活用した開発を強化することで、他社との差別化は今後さらに広がると考えています。

■ 外部環境

質問10

診療報酬改定を契機とした他社サービスからの切り替え件数を教えてください。
また、2026年6月施行の診療報酬改定後、切り替えや新規問い合わせは定量的にどの程度増加していますか。

参考：決算資料 P13

具体的な件数は差し控えますが、2026年6月施行の診療報酬改定に伴い開催したセミナーには、1,000件を超えるお申し込みがあり、診療報酬改定は、業界全体で引き続き関心が高いテーマです。

また、今回の診療報酬改定を機に、複数のステーションを運営するお客様との契約にも至っています。これは、当社のiBowおよびiBow レセプトによる診療報酬改定への対応を評価いただいたものと考えています。

今後も、適切な情報提供と、競争優位性を生かした診療報酬改定への対応を通じ、継続的にアプローチしてまいります。

■ 成長戦略

質問11

iBowを中核とする事業を、長期的にどのように拡大していく方針ですか。10年後に目指す姿も教えてください。

iBowは、国内で類を見ない独自性の高いサービスです。

日本では、医療情報のデータ連携がまだ十分に進んでいません。当社は、在宅医療のうち、特に慢性期医療と回復期医療の領域でサービスを提供しています。

10年後には、これまで連携されてこなかった慢性期医療の情報がつながる世界を実現したいと考えています。

iBowを軸に在宅医療のプラットフォーマーへ進化することが、当社が長期的に目指す姿です。

質問12

貴社は高い利益率を確保しており、投資余力も十分にあると考えます。トップラインをさらに伸ばすため、採用やシステム投資など、今後どの領域への投資を想定していますか。

現在の利益は、主に「AI開発」と「人材」への投資に振り向ける方針です。

具体的には、訪問看護領域で長年にわたり蓄積してきた実データを活用した「AIサービスの開

発」、そしてお客様一社一社の事業成長を支援する「カスタマーサクセス・営業体制の強化」の2つを重点領域としています。

既存のお客様の成長と当社の成長を連動させ、NRRのさらなる向上につなげていきたいと考えています。

中長期的には、新規事業である「けあログっと」に必要な人材を採用し、チームを組成します。これにより、中長期的な売上の創出を目指します。

こうした重点投資を積み重ね、持続的な売上成長につなげてまいります。

■ 株主還元・資本政策

質問13

現預金の活用方針を教えてください。M&Aや株主還元をどのように考えていますか。

参考：決算資料 P20

資本配分では、成長投資を最優先としています。

2028年の売上高60億円超、2040年のシェア50%達成に向け、AI開発、データ基盤、人材採用、BPaaSのオペレーション拡張などへの投資機会を着実に捉えてまいります。M&Aも、成長投資の手段の一つとして継続的に検討しています。

株主還元については、株式市場の状況、流動性、資本効率を踏まえ、自己株式取得を機動的な手段として検討してまいります。配当は上場以来、増配を継続しています。

今後も、成長投資と株主還元のバランスを踏まえ、現預金を適切に活用してまいります。

■ IR活動

質問14

投資家からの注目度を高めるため、今後どのようにIR活動を強化していきますか。

当社は、IR活動を経営上の重要な取り組みと位置づけています。国内外の機関投資家の皆様との面談や決算説明会などを通じ、丁寧な対話と情報発信に努めてまいりました。

機関投資家の皆様との面談は年間約200件実施しており、グロース市場上場企業の中でも高い水準にあると認識しています。一方で、より多くの投資家の皆様に当社を知っていただくため、IR活動を一層強化してまいります。

個人投資家の皆様に向けては、日経・東証IRフェアへの出展や説明会の開催回数を増やしています。今後は、動画による情報発信や年間40件以上のプレスリリースの配信を通じ、当社の事業内容と成長ストーリーを直接お伝えする機会を拡大してまいります。

■ その他

質問15

女性の管理監督者および役員の人数と割合を教えてください。

2026年6月末時点の女性比率は、管理監督者が11%（9名中1名）、取締役が25%（4名中1名）です。全社員118名のうち、女性は85名で、女性比率は72%です。

管理監督者の女性比率は現時点で11%ですが、リーダー職では多くの女性社員が活躍しています。こうした人材の登用を進めることで、女性管理監督者の割合も高まると考えています。

今後も性別や年齢にかかわらず、実力に応じた登用を進めてまいります。

質問16

「iBow」という名称は、どのような言葉に由来していますか。「相棒」にちなんだ名称でしょうか。

「iBow」は、お客様にとって本当の「相棒」のように、常に寄り添い、力になりたいという思いから名づけました。

サービス開始時にインターネット上の検索結果や商標の状況を確認した上で、名称として「iBow」を採用しました。

以上