



2026年12月期 第1四半期決算資料

2026.5.14



株式会社eWeLL 東証グロース：5038

eWeLL Co., Ltd. TSE Growth 5038

売上高QonQ+26.5%と引き続き高い成長率を維持

AI訪問予定・ルートは有償契約数100件を突破し順調に進捗

◆ 売上高は953百万円で着地し、前年同期比+26.5%と高い成長率を維持

- ー 訪問看護の経営や運営に活用できる無料セミナーなどを通じて「良質な情報発信をするeWeLL」というイメージが醸成され、認知も広がっている効果もあり、引き続きiBowの受注が堅調に増加
- ー アップセルも順調に推移し、特に法定研修の新規顧客は訪問看護事業者の年度末に増加する需要を捉えて増加

◆ AI訪問予定・ルートは契約数100件を突破しており、7月200件ターゲットが盤石な体制

- ー 2025年2月より、AI訪問予定・ルートとセット提供する「iBowボード」をリリース。
蓄積された記録データを活用し、多忙な看護師の経営を支えるダッシュボードで商談数が増加。
- ー AI訪問予定・ルートは、無償期間中の顧客ニーズに合わせて活用支援を強化。
iBowボードと併せて経営支援を行うサービスとして訴求をしており、4月末で100件を超える契約数。



2026年12月期第1四半期 決算説明

- i. トピックス
- ii. 2026年12月期 第1四半期業績サマリー
- iii. 業績予想に対する進捗
- iv. サービス別収益（売上高推移）
- v. 主要KPI
- vi. 営業利益実績の増減要因
- vii. サービス別収益（売上総利益）
- viii. 従業員数の推移
- ix. 貸借対照表サマリー
- x. 参考資料

iBowで日々蓄積されるデータを活用して可視化するダッシュボード機能を2026年2月リリース。
AI訪問予定ルートとセットで提供する経営支援サービスであり、商談流入数増加に大きく寄与。

トピックス

2026年12月期1Q業績サマリー

業績予想に対する進捗

サービス別収益（売上高推移）

主要KPI

営業利益の増減要因

サービス別収益（売上総利益）

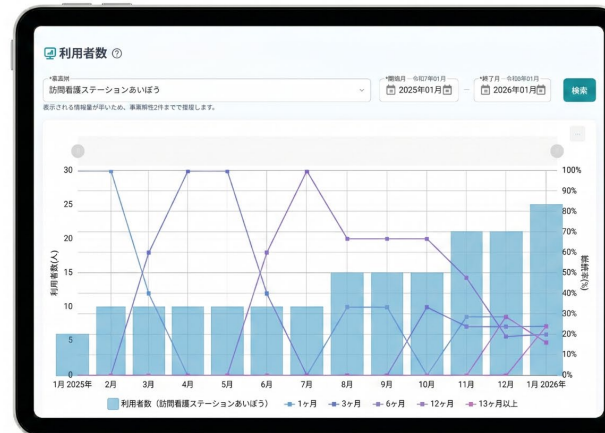
従業員数の推移

貸借対照表サマリー

参考資料

エビデンスに基づいた意思決定を
すべての訪問看護経営者に

iBowボード



概要・背景

全国で年間1,000ステーション以上が廃業・休業に追い込まれており、経営の安定化は業界全体の課題。

日々、患者のケアに追われる中で、**経営が初めての経営者は、数値管理が苦手な経営状態が悪化する例も多い。**

こうした課題に対し日々の記録を基に、何が経営に影響するのかに係る分析を支援し、業界課題を解決していくサービス。

位置づけ

「iBow」の追加機能。蓄積された情報をまとめてグラフ等にして表示する経営ダッシュボード

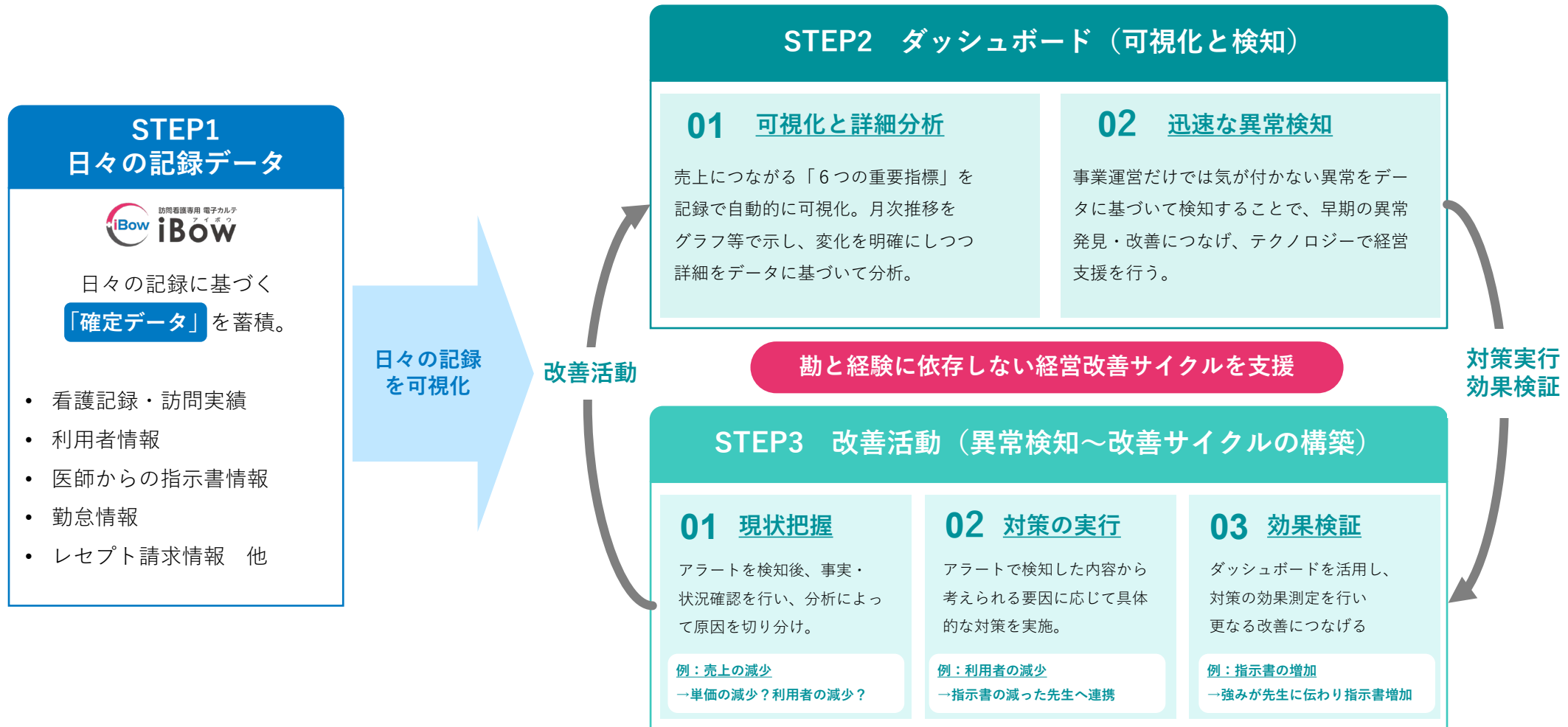
リリース

2026年2月にリリース 課金開始時期は、2026年7月を予定(2026/5現在 全ユーザーに無償提供中)

料金体系

訪問件数×30円（AI訪問予定ルートとセット提供。iBowのオプションサービス。）

iBowボードは、日々の看護師の記録を活用して、経営視点での行動変化を促すことが可能。
事業の見える化による経営状態の改善により、当社売上増やチャーンレート低下に寄与する想定。



7月課金開始のAI訪問予定ルートは、4月時点ですでに100件以上の契約を獲得済み。

iBowボードとのセットで顧客に深く刺さっており、7月に向けて累計200件の契約獲得を目指す。

既存ユーザー向け

1

サポート専任チームによる活用支援

サービス利用開始時の疑問を解消する専任チーム。
無償期間でAIルートが使いこなせるよう支援。

2

iBowボードとのセット契約ユーザーの獲得

iBowボードで経営課題解決に興味を持っていただき、
セット契約になるAIルートを段階的に利用いただく。

3

複数事業所へのアプローチ

意思決定に時間はかかるもののiBowボード含めた価値を
説明し、既存の複数事業所を持つステーションと商談。

- 記録とルートをセットにして管理をしたいユーザーや商談の中で課題を抱えているユーザーにアプローチ。
- 既に新規獲得ステーションのうち、約2割がAIルートをセットで契約していただいている状況。

生成実績のある
約500件の顧客層を
中心にアプローチ

月間10件～20件の
契約目標

トピックス

2026年12月期1Q業績サマリー

業績予想に対する進捗

サービス別収益（売上高推移）

主要KPI

営業利益の増減要因

サービス別収益（売上総利益）

従業員数の推移

貸借対照表サマリー

参考資料

2026年4月にiBowユーザーの累計訪問件数が1億件を突破。

今後も在宅療養を支える中心的な役割である訪問看護をテクノロジーで支えてまいります。



トピックス

2026年12月期1Q業績サマリー

業績予想に対する進捗

サービス別収益（売上高推移）

主要KPI

営業利益の増減要因

サービス別収益（売上総利益）

従業員数の推移

貸借対照表サマリー

参考資料

外部環境（AI懸念によるSaaS売り）と期末決算発表後の株価下落を受け、AIに代替されない事業であることを改めて明確化する意思表示として2026年2月に自己株式取得を決定

自己株式取得の背景

「Anthropicショック」等を背景とし、AIを巡る不透明感でSaaSセクターの株価が一部大幅に下落

上記影響もあり、特に年始から2月上旬にかけて当社株価も下落したが、決算発表後は更に過剰に下落したと判断

各AIリスクに対する当社の強み

1 顧客がシステム開発するリスク

- ・各種ガイドラインへの順守し、高いセキュリティ要件をクリアする為にインフラへ多大な投資が必要
- ・オンライン資格確認やケアプランデータ連携などの国が推奨する機能のベンダー試験完了が難しい

2 競合他社に模倣されるリスク

- ・創業から蓄積してきた1億件の医療データを活用し、生成AI含むサービスを多数展開済み
- ・記録を軸にしたユーザーを全国の20%弱が利用継続的に質の高いフィードバックを得られる優位性

3 効率化によるID数減少と売上減少リスク

- ・ID課金ではなく、1訪問100円という顧客の事業成果に応じた従量課金モデルで事業運営
- ・AIによる効率化は当社の売上増加要因 AIを活用して効率化を推進する側のサービス

こうした当社の事業の強みからしても株価の下落は過剰と判断

今後の自己株式取得の方針

引き続き足元の流動性に留意しつつ、現預金水準や資本効率性及び足元の株式市場を見ながら自己株式取得を積極的に検討する。

トピックス

2026年12月期1Q業績サマリー

業績予想に対する進捗

サービス別収益（売上高推移）

主要KPI

営業利益の増減要因

サービス別収益（売上総利益）

従業員数の推移

貸借対照表サマリー

参考資料

売上高・営業利益ともに概ね想定通りに着地。

なお、前1Qは主に売上原価が想定より抑えられた影響により営業利益率が高くなっていたもの。

単位：百万円	2025年12月期 第1四半期実績	2026年12月期 第1四半期実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	754	953	+199	+26.5%
クラウド	650	820	+169	+26.1%
BPaaS*	94	130	+35	+37.6%
その他	8	2	△5	△68.6%
営業利益	376	434	+57	+15.3%
営業利益率	50.0%	45.5%	△4.4pt	

※：2025年12月期より、従来のBPOを「BPaaS（Business Process as a Service）」と名称変更

これは、当社のBPOサービスが自社開発のSaaSとの連携により、レセプト業務に加え総合的な業務支援を行うサービスであり、一般的なBPOサービスと比較して高い収益性を実現していることから名称を変更

なお、今回の変更は名称のみであり、各サービス間の売上構成や事業内容に変更はない。

売上高・営業利益ともに概ね想定通りの進捗率。なお、前期の営業利益は下期に積極的な成長投資実行したことに伴い、1Q時点における進捗率が高い水準となっていた。

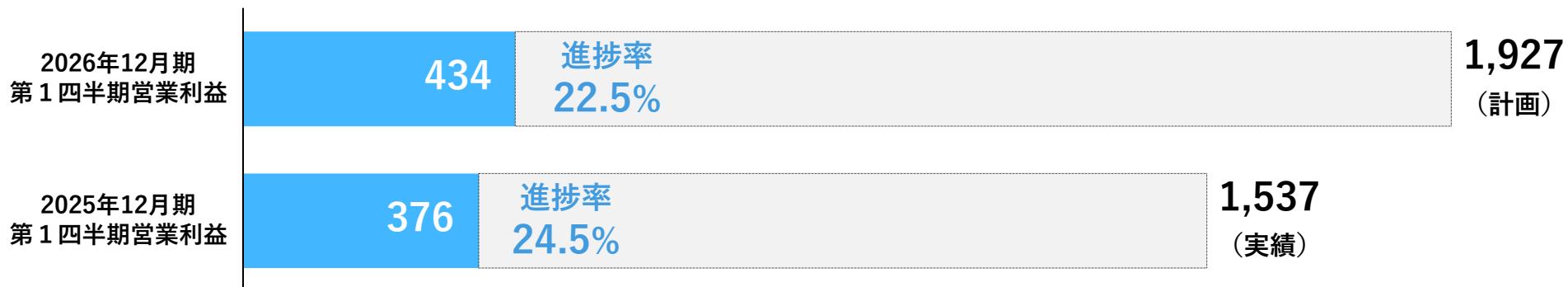
売上高

（単位：百万円）



営業利益

（単位：百万円）

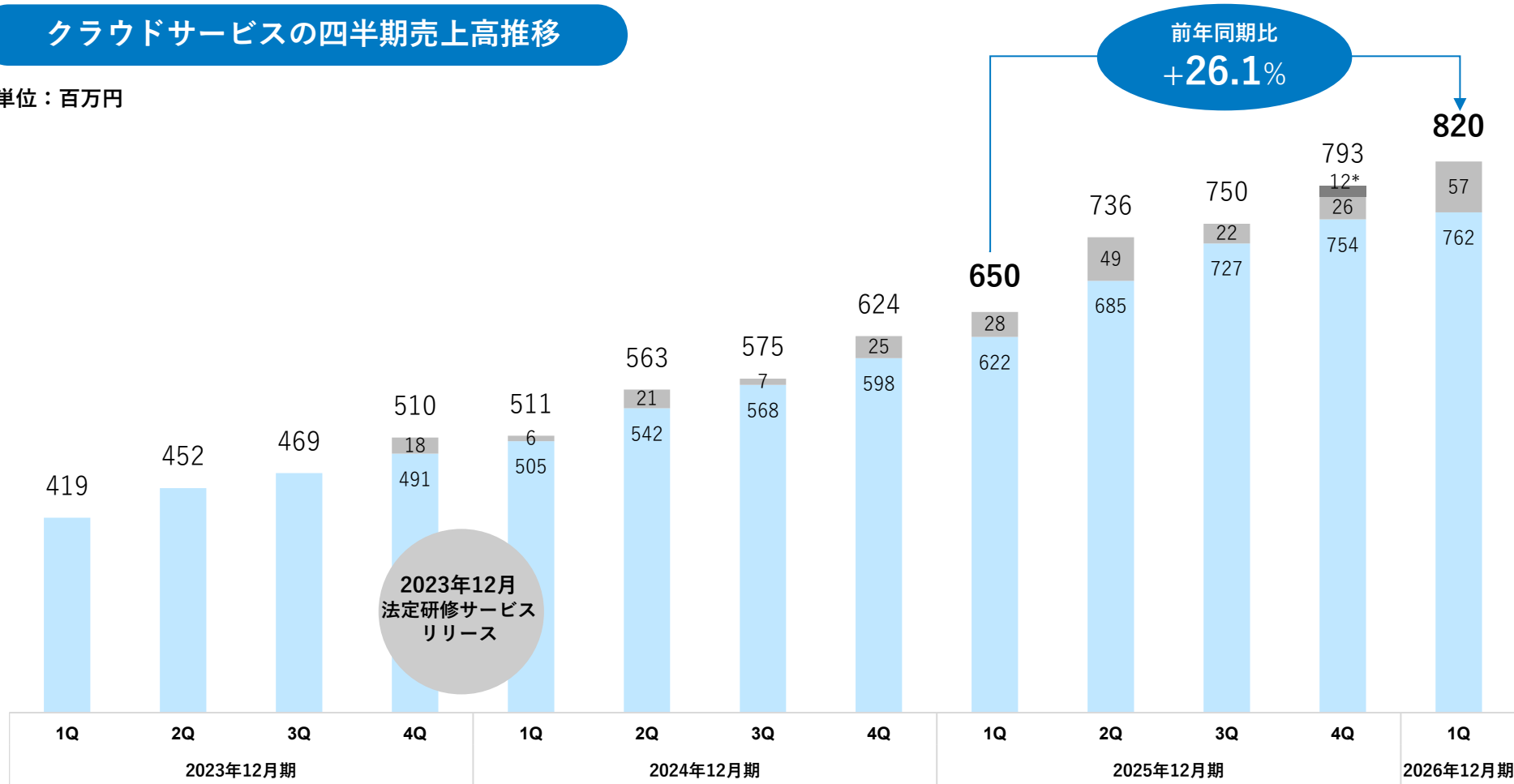


※ 2024年12月期 第1四半期進捗率 20.6%

iBowやアップセルサービスともに契約数が順調であり、高成長率を維持して推移。
特に訪問看護事業者の年度末に増加する需要を捉えた法定研修の新規顧客増加が寄与。

クラウドサービスの四半期売上高推移

単位：百万円



2023年12月
法定研修サービス
リリース

前年同期比
+26.1%

法定研修

リカーリング
収益 (iBow他)

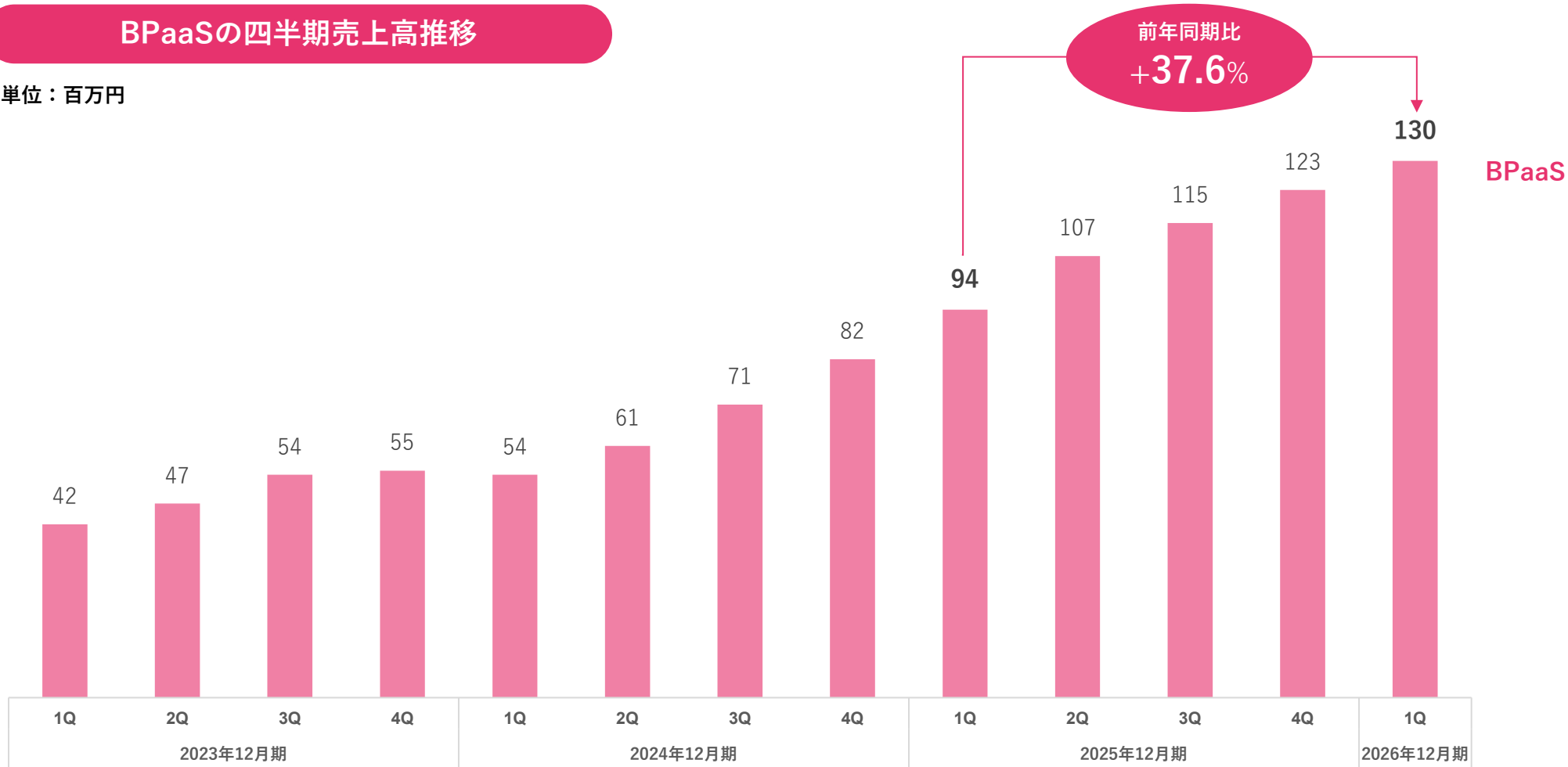
※ AIサービス売上
35百万円含む

*2025年12月期 4Qのその他クラウド売上12百万円は、大型法人（1社）向けの個別カスタマイズに関する売上(非リカーリング収益)

引き続き受注が好調のため、稼働数が順調に増加しており、売上は堅調に推移。

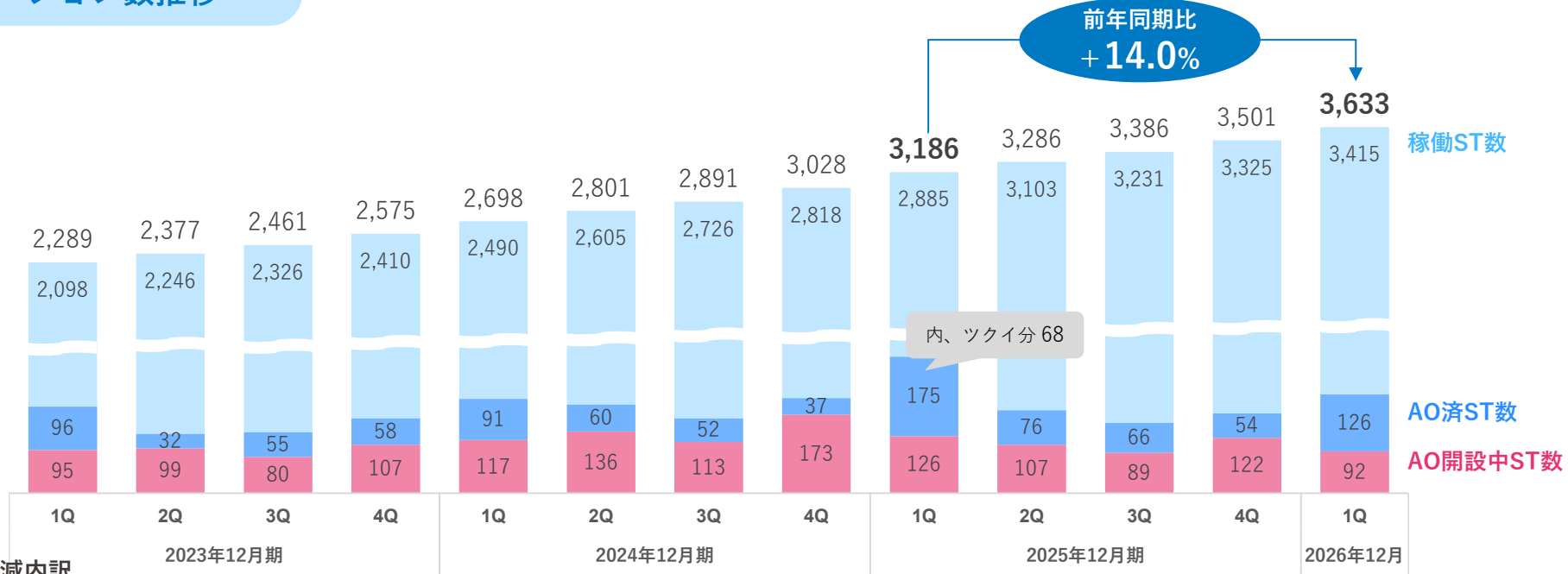
BPaaSの四半期売上高推移

単位：百万円



無料セミナーを軸とした集客施策が奏功し、「良質な情報発信をするeWeLL」のイメージが定着。商談前から当社サービスに強く興味を持った顧客との商談が増加し、新規開設事業所の獲得増加。

契約ステーション数推移



契約ステーション増減内訳

	2023/12				2024/12				2025/12				2026/12
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
①新規獲得	139	127	111	134	160	162	133	178	196	165	150	159	175
②解約	-19	-27	-22	-24	-36	-56	-48	-37	-34	-59	-51	-42	-46
③休止ST数増減	8	-12	-5	4	-1	-3	5	-4	-4	-6	1	-2	3
四半期合計	128	88	84	114	123	103	90	137	158	100	100	115	132

※1. 稼働中ST数は、サービス利用中のステーション数

※2. AO済ST数は、サービス利用のためのアカウントの設定は完了しているが、サービス利用前のステーション数

※3. AO開設中ST数は、サービス利用のためのアカウントを設定中のステーション数

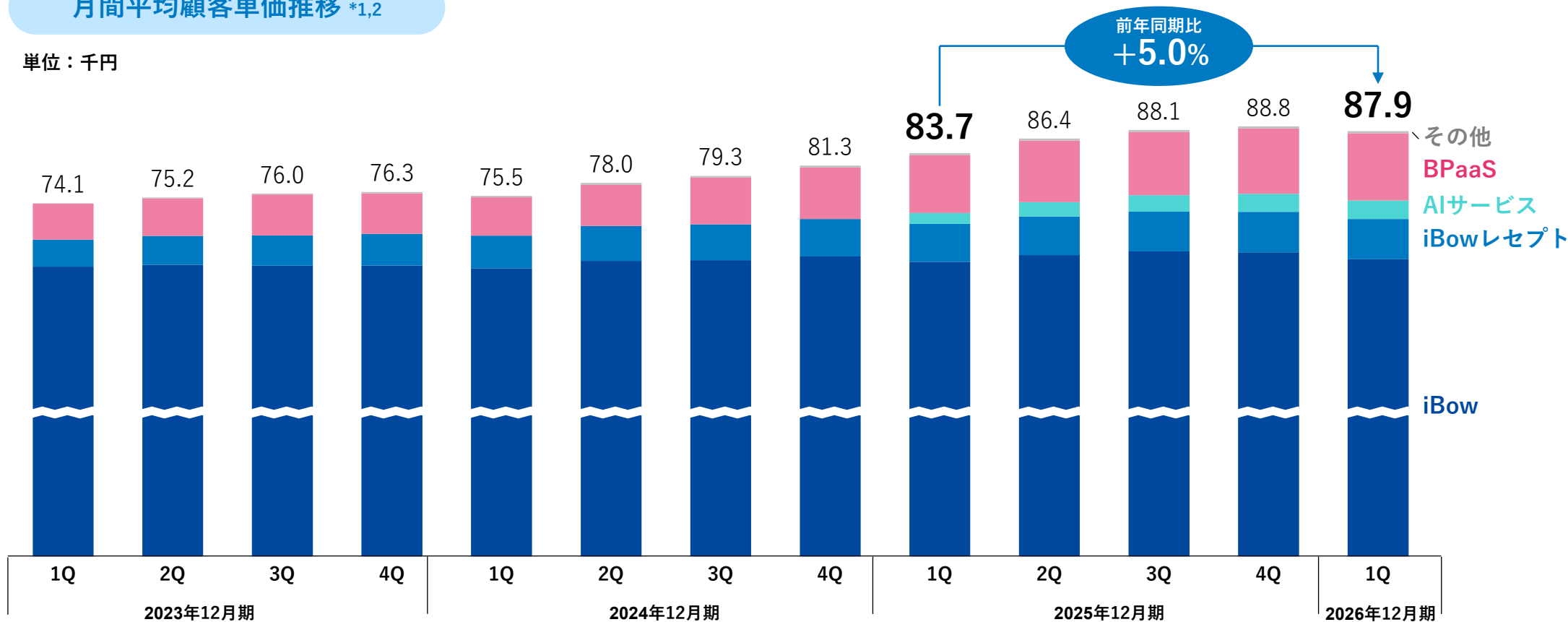
※4. 契約ステーション数は、稼働中ST数、AO済ST数およびAO開設中ST数の合計数

※5. 休止中ST数は、契約期間中に一定期間にわたりサービスの利用を休止しているステーション数であり、その増減は休止となったステーションとサービス利用を再開したステーションを差し引きした数

1Qは営業日数の影響を受けやすいものの、アップセル率の向上等によって前年同期比では全サービスの単価向上。

月間平均顧客単価推移 *1,2

単位：千円



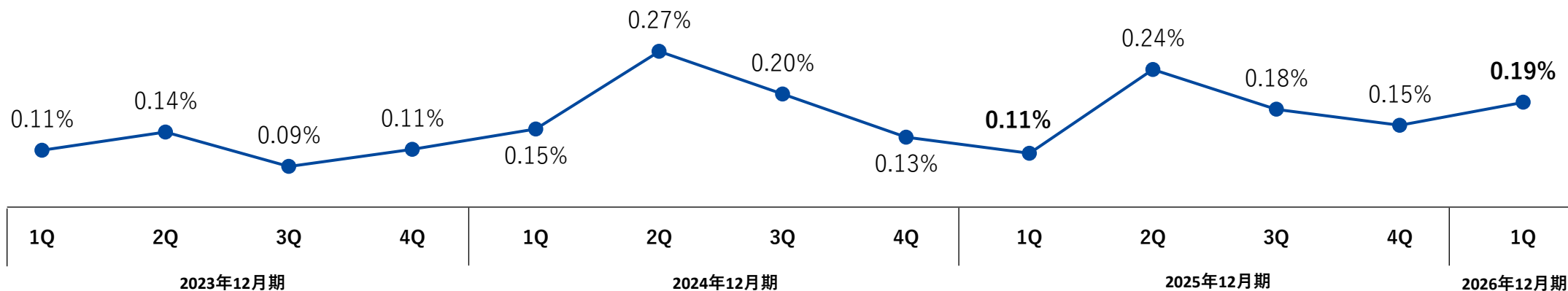
※1 月間平均顧客単価は、四半期会計期間における平均月間売上高（リカーリングレベニューのみ）を同期間における月末平均稼働ステーション数で除して算出
 なお、2023年12月期までリカーリングでない売上も含めて顧客単価を算出していたため、当四半期の算定方法で過年度に遡って修正を実施

※2 例年、1Qは1月および2月を含むという季節性により、営業日数低下によって訪問件数が減少するため、クラウド、BPaaS共に売上は他四半期より数%程度低下する傾向

前1Qと比べ、チャーンレートは若干上昇。

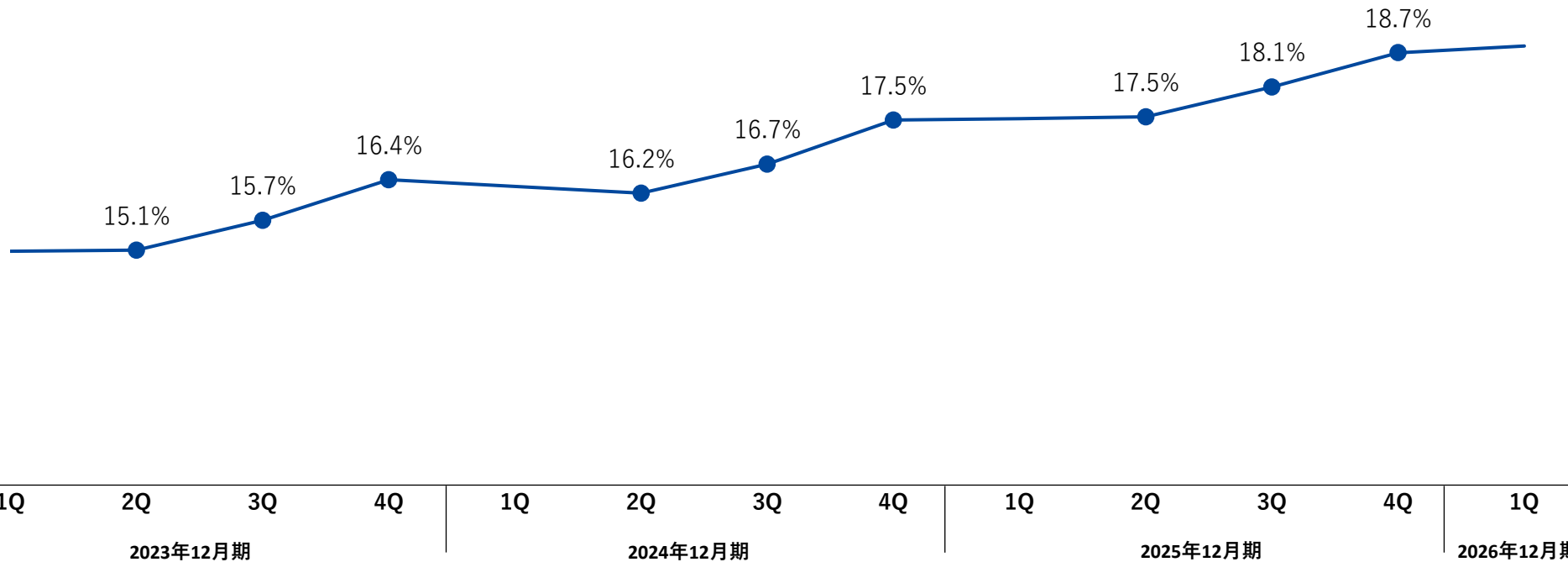
引き続き、iBowやその付属サービスの活用を促し、解約阻止の活動を継続。

レベニューチャーンレート推移



1Q末については、各年4月1日時点における全国の訪問看護ステーション数の発表が数ヵ月遅れる影響から、例年開示していない。

シェア（普及率）[※]の推移



※：各四半期末の契約ステーション数を、一般社団法人全国訪問看護協会が公表する各年4月1日時点における稼働訪問看護ステーション数で除して算出

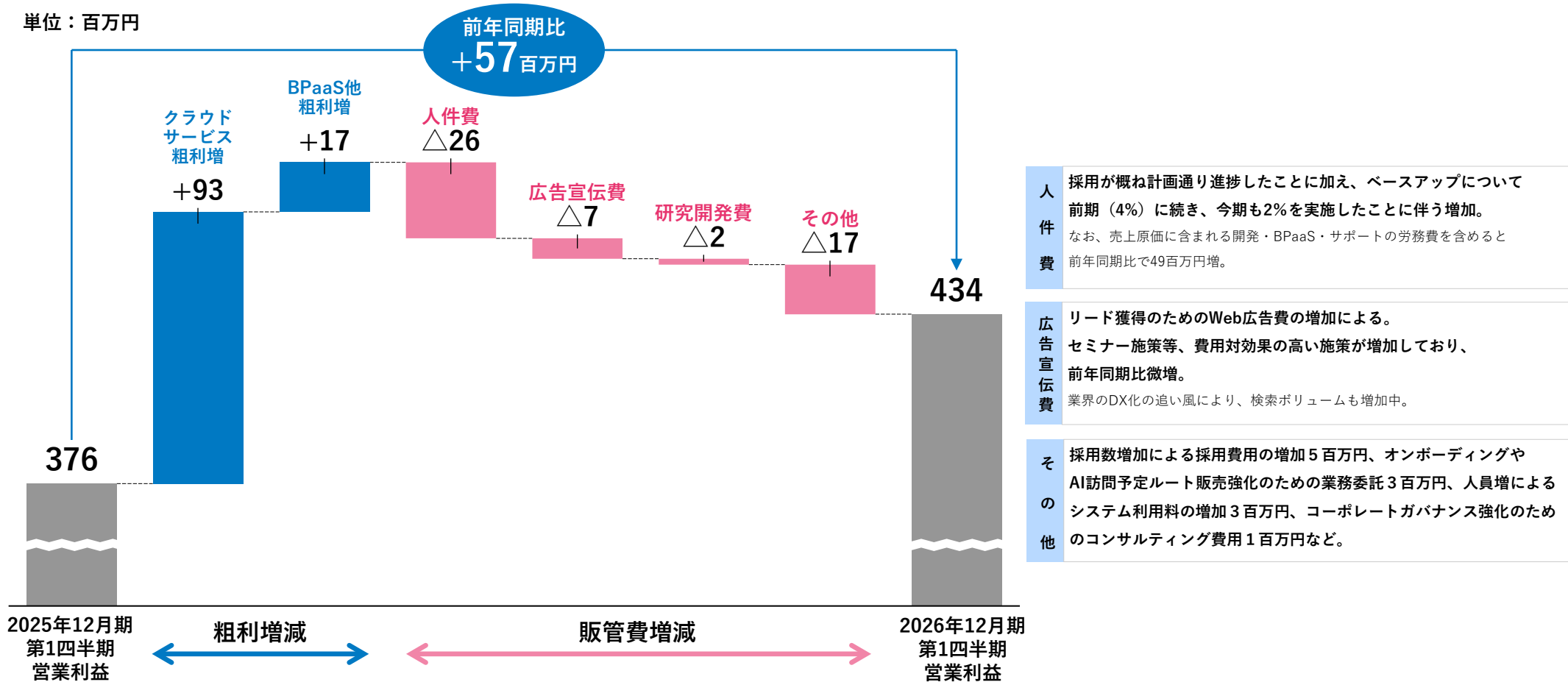
なお、1Q末については、各年4月1日時点における稼働訪問看護ステーション数の発表が数ヵ月遅れる影響から例年開示していない。

前期：下期に戦略投資が集中し、上期は営業利益が高い水準であった。

今期：上期の戦略的な原価の増加に伴い、前年同期比では計画通りの増加となった。

営業利益実績増減分析

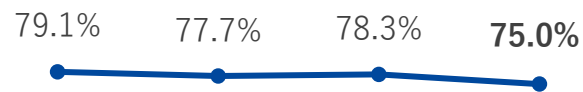
単位：百万円



7月からの「AI訪問予定ルート/iBowボード」の有償化を見据え、戦略的な先行投資（無償提供）を実施し、サーバ費用増加も計画通り。下期は同機能の収益貢献が本格化し改善する見込み。

全社 売上総利益率推移

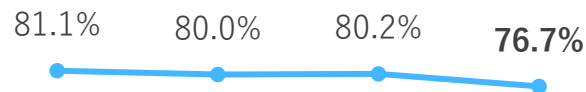
- 今期通期で75.6%の着地予想に対して△0.6%であるが、下期にかけてクラウドの売上総利益率が修正されると全社の粗利率も修正される想定。



年次	2023年	2024年	2025年	2026年
12月期	12月期	12月期	12月期	12月期
通期	通期	通期	通期	1Q

クラウド 売上総利益率推移

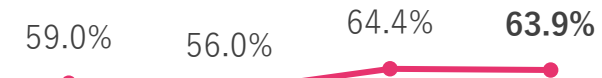
- 今期通期で77.6%の着地予想に対して、上述の無償期間における稼働費用（サーバ費用など）が発生する影響で増加。
- 下期以降のAI訪問予定ルート/iBowボードの収益化やコストダウン・最適化により、改善していく見込み。



年次	2023年	2024年	2025年	2026年
12月期	12月期	12月期	12月期	12月期
通期	通期	通期	通期	1Q

BPaaS 売上総利益率推移

- 前期は採用が遅れ気味であったが、今期は採用が概ね想定通りの進捗であり、想定通りの着地。
- 引き続き事業を拡大しつつ採用を進める方針。

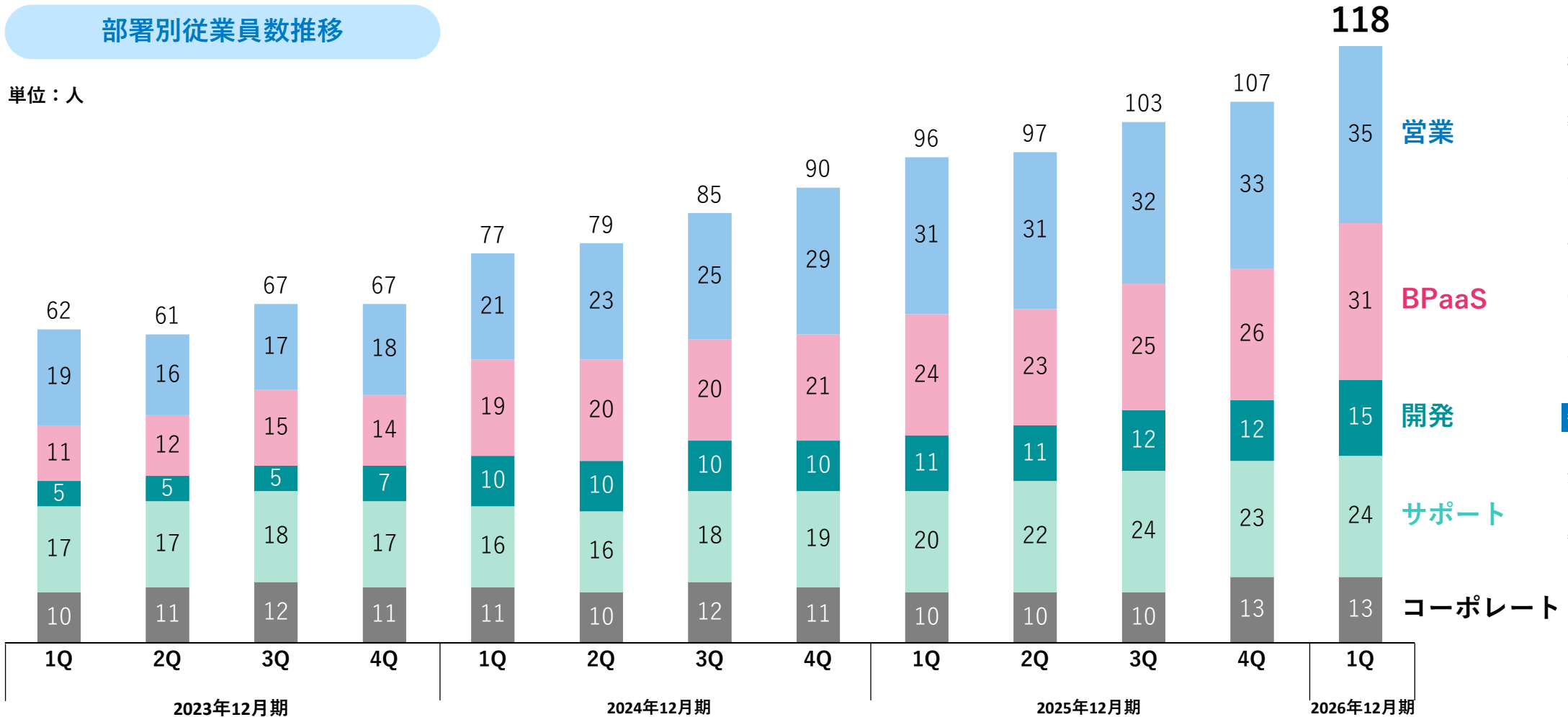


年次	2023年	2024年	2025年	2026年
12月期	12月期	12月期	12月期	12月期
通期	通期	通期	通期	1Q

採用は概ね順調に推移。特に、顧客接点を持つ部門の採用を集中的に実施する方針。
AI活用による業務効率化による人員数の最適化も行い、少数精鋭の組織体制は維持していく。

部署別従業員数推移

単位：人



配当支払と自己株式(3月末 289M)取得及び法人税の支払に伴い、現預金と負債が減少。
強固な財務体質を強みとしつつ、現預金を活用しM&A等の機動的な投資を引き続き模索する。

(単位：百万円)	2025年12月期末		2026年12月期 第1四半期末		前期末比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
流動資産	3,590	83.8%	3,070	82.6%	△519	△14.5%
（うち現預金）	2,857	66.7%	2,291	61.6%	△565	△19.8%
固定資産	693	16.2%	647	17.4%	△45	△6.6%
（うち有形固定資産）	236	5.5%	229	6.2%	△6	△2.6%
資産合計	4,283	100%	3,718	100%	△565	△13.2%
流動負債	805	18.8%	468	12.6%	△336	△41.8%
固定負債	102	2.4%	102	2.8%	0	+0.1%
負債合計	908	21.2%	571	15.4%	△336	△37.1%
純資産	3,375	78.8%	3,146	84.6%	△228	△6.8%
負債純資産合計	4,283	100%	3,718	100%	△565	△13.2%
自己資本比率（%）	78.8%		84.6%		+5.8pt	



2026年12月期 第1四半期 決算説明 参考資料

- A) 損益計算書サマリー
- B) サービス別売上・売上総利益
- C) サービス別売上推移
- D) KPI推移

単位：百万円	2025年12月期 1Q実績	対売上高 構成比	2026年12月期 1Q実績	対売上高 構成比	前年同期比
売上高	754	100%	953	100%	+ 26.5%
売上原価	150	19.9%	238	25.0%	+ 58.9%
労務費	81	10.8%	105	11.0%	+ 28.9%
外注費	50	6.6%	107	11.2%	+ 114.0%
製造経費	18	2.4%	26	2.7%	+ 42.0%
売上総利益	603	80.1%	715	75.0%	+ 18.4%
販管費	227	30.1%	280	29.5%	+ 23.7%
人件費	101	13.4%	127	13.4%	+ 26.0%
広告宣伝費	16	2.2%	24	2.6%	+ 47.2%
研究開発費	6	0.8%	9	1.0%	+ 46.0%
その他経費	102	13.6%	119	12.5%	+ 16.1%
営業利益	376		434		+ 15.3%
営業利益率	50.0%		45.5%		△4.5pt

トピックス

2026年12月期1Q業績サマリー

業績予想に対する進捗

サービス別収益（売上高推移）

主要KPI

営業利益の増減要因

サービス別収益（売上総利益）

従業員数の推移

貸借対照表サマリー

参考資料

単位：百万円	2025年12月期 1Q実績	対売上高 構成比	2026年12月期 1Q実績	対売上高 構成比	前年同期比
売上高	754	100%	953	100%	+26.5%
クラウド	650	86.3%	820	86.0%	+26.1%
BPaaS	94	12.6%	130	13.7%	+37.6%
その他	8	1.1%	2	0.3%	△68.6%
売上原価	150	19.9%	238	25.0%	+58.9%
クラウド	115	15.3%	191	20.1%	+66.2%
BPaaS	35	4.6%	47	4.9%	+34.8%
その他	0	0%	0	0%	-
売上総利益	603	80.1%	715	75.0%	+18.4%
クラウド	535	71.1%	629	66.0%	+17.4%
BPaaS	60	8.0%	83	8.8%	+39.2%
その他	8	1.1%	2	0.3%	△68.6%
売上総利益率	80.1%		75.0%		△5.1pt
クラウド	82.3%		76.7%		△5.6pt
BPaaS	63.1%		63.9%		+0.8pt
その他	100%		100%		-

トピックス

2026年12月期1Q業績サマリー

業績予想に対する進捗

サービス別収益（売上高推移）

主要KPI

営業利益の増減要因

サービス別収益（売上総利益）

従業員数の推移

貸借対照表サマリー

参考資料

単位:百万円	FY2023 1Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q	FY2024 4Q	FY2024 1Q	FY2024 2Q	FY2024 3Q	FY2024 4Q	FY2025 1Q	FY2025 2Q	FY2025 3Q	FY2025 4Q	FY2026 1Q
クラウド売上高	419	452	469	510	511	563	575	624	650	736	750	793	820
iBow売上高	386	414	428	446	457	488	510	535	540	589	621	640	644
iBowレセプト売上高	32	36	39	43	46	51	55	59	61	67	72	76	78
AI計画報告売上高 ※1	0	0	0	0	0	0	0	0	17	25	29	34	35
法定研修売上高 ※2	0	0	0	18	6	21	7	25	28	49	22	26	57
その他クラウド売上高	0	1	1	1	1	2	2	3	3	4	3	15	4
BPaaS売上高	42	47	54	55	54	61	71	82	94	107	115	123	130
その他売上高	4	5	4	4	8	6	7	5	8	5	4	2	2

※1 AI訪問看護計画書・報告書機能は、2025年1月より課金開始。

※2 iBow e-Campus訪問看護 法定研修編は、2023年12月より課金開始。

トピックス

2026年12月期1Q業績サマリー

業績予想に対する進捗

サービス別収益（売上高推移）

主要KPI

営業利益の増減要因

サービス別収益（売上総利益）

従業員数の推移

貸借対照表サマリー

参考資料

	FY2023 1Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q	FY2024 4Q	FY2024 1Q	FY2024 2Q	FY2024 3Q	FY2024 4Q	FY2025 1Q	FY2025 2Q	FY2025 3Q	FY2025 4Q	FY2026 1Q
契約ST数(件)	2,289	2,377	2,461	2,575	2,698	2,801	2,891	3,028	3,186	3,286	3,386	3,501	3,633
新規契約数(件)	139	127	111	134	160	162	133	178	196	165	150	159	175
解約数(件)	19	27	22	24	36	56	48	37	34	59	51	42	46
うち他社切替による解約(件)	7	7	5	7	15	23	23	18	15	34	30	27	26
休止数の増減(件)	8	-12	-5	4	-1	-3	5	-4	-4	-6	1	-2	-3
iBow 稼働数(件)	2,098	2,246	2,326	2,410	2,490	2,605	2,726	2,818	2,885	3,103	3,231	3,325	3,415
iBowレセプト 稼働数(件)	1,722	1,864	1,949	2,039	2,136	2,248	2,377	2,486	2,536	2,675	2,776	2,868	2,939
iBow稼働数に対する稼働率	82.1%	83.0%	83.8%	84.6%	85.8%	86.3%	87.2%	88.2%	87.9%	86.2%	85.9%	86.3%	86.1%
BPaaS 稼働数(件)	90	102	114	124	124	137	155	179	197	221	236	253	273
iBow稼働数に対する稼働率	4.3%	4.5%	4.9%	5.1%	5.0%	5.3%	5.7%	6.4%	6.8%	7.1%	7.3%	7.6%	8.0%
AI計画報告 稼働数(件)									659	890	1,056	1,203	1,294
iBow稼働数に対する稼働率									22.8%	28.7%	32.7%	36.2%	37.9%
顧客単価(千円)	74.1	75.2	76.0	76.3	75.5	78.0	79.3	81.3	83.7	86.4	88.1	88.8	87.9
MRRチャーンレート(%)	0.11%	0.14%	0.09%	0.11%	0.15%	0.27%	0.20%	0.13%	0.11%	0.24%	0.18%	0.15%	0.19%

トピックス

2026年12月期1Q業績サマリー

業績予想に対する進捗

サービス別収益 (売上高推移)

主要KPI

営業利益の増減要因

サービス別収益 (売上総利益)

従業員数の推移

貸借対照表サマリー

参考資料



參考資料：中期經營計畫數值目標

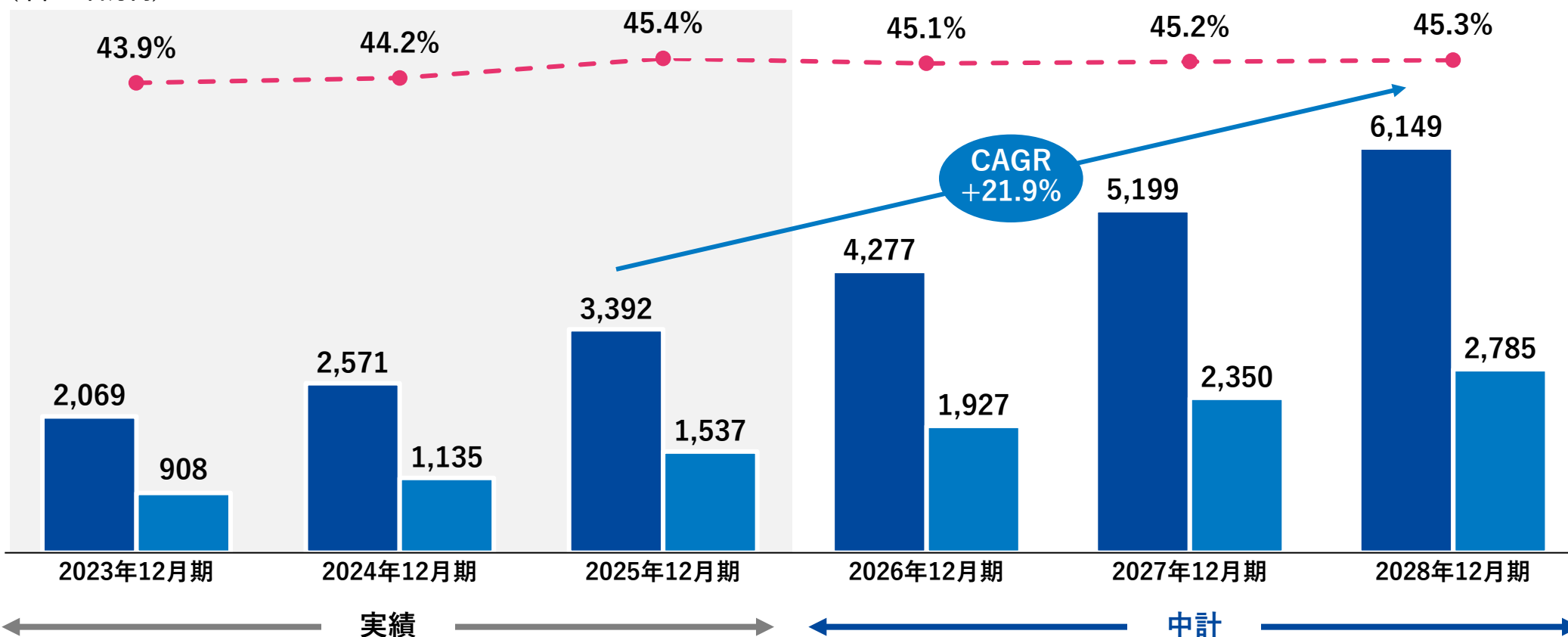
- i. 3力年中期經營計畫數值目標
- ii. 3力年中期經營計畫KPI目標
- iii. 營業利益增減分析
- iv. 參考資料

データを活用した業界課題解決型のサービス開発や既存サービスの強化に向けた投資を行いつつ CAGR20%超の売上成長と営業利益率45%程度の維持を計画。

売上高・営業利益計画

■ 売上 ■ 営業利益 - ● - 営業利益率

(単位：百万円)

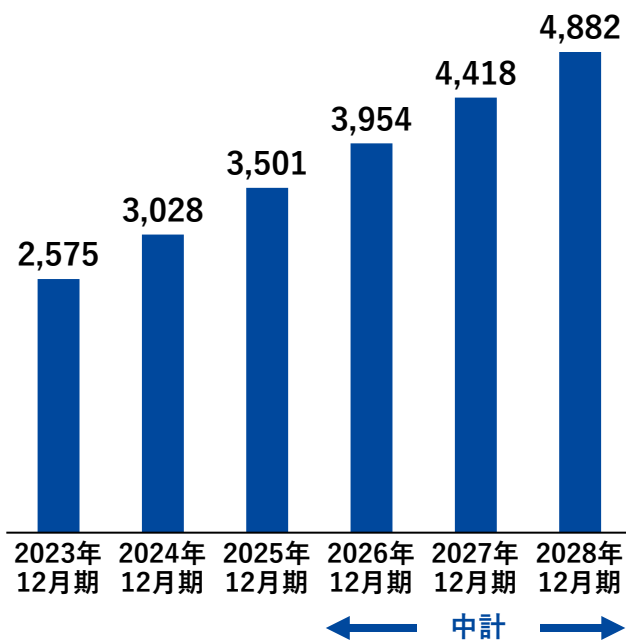


iBowサービス群の強化により、契約数を安定的に伸ばしていく方針。

アップセル・クロスセルを通じて顧客の成長を支援することで単価上昇と解約減少を狙う。

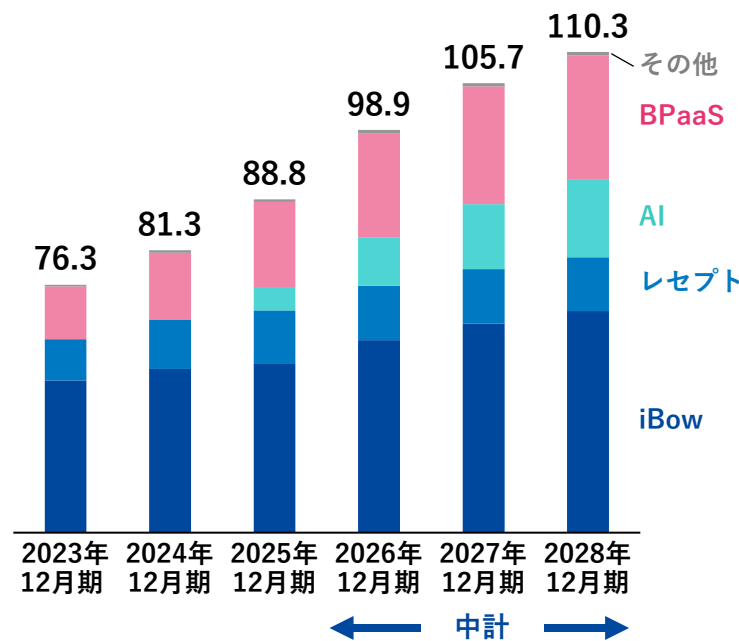
契約数 ※1

(単位：件)

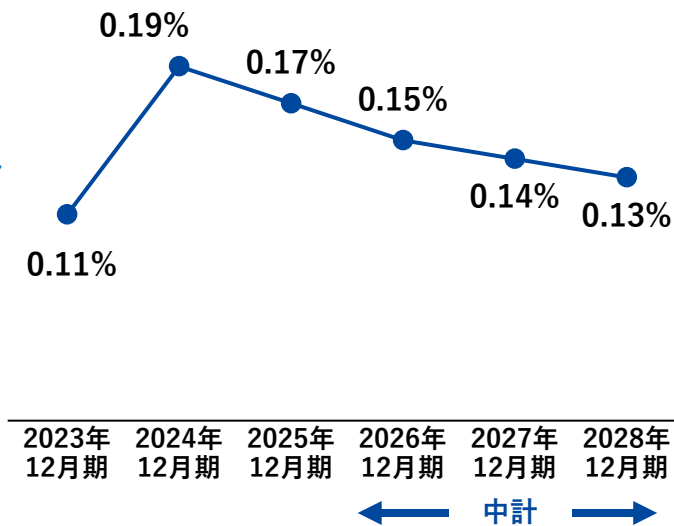


顧客単価 ※2

(単位：千円)



レベニューチャーンレート ※3



※1：各年度の12月末の当社契約ステーション数実績又は計画

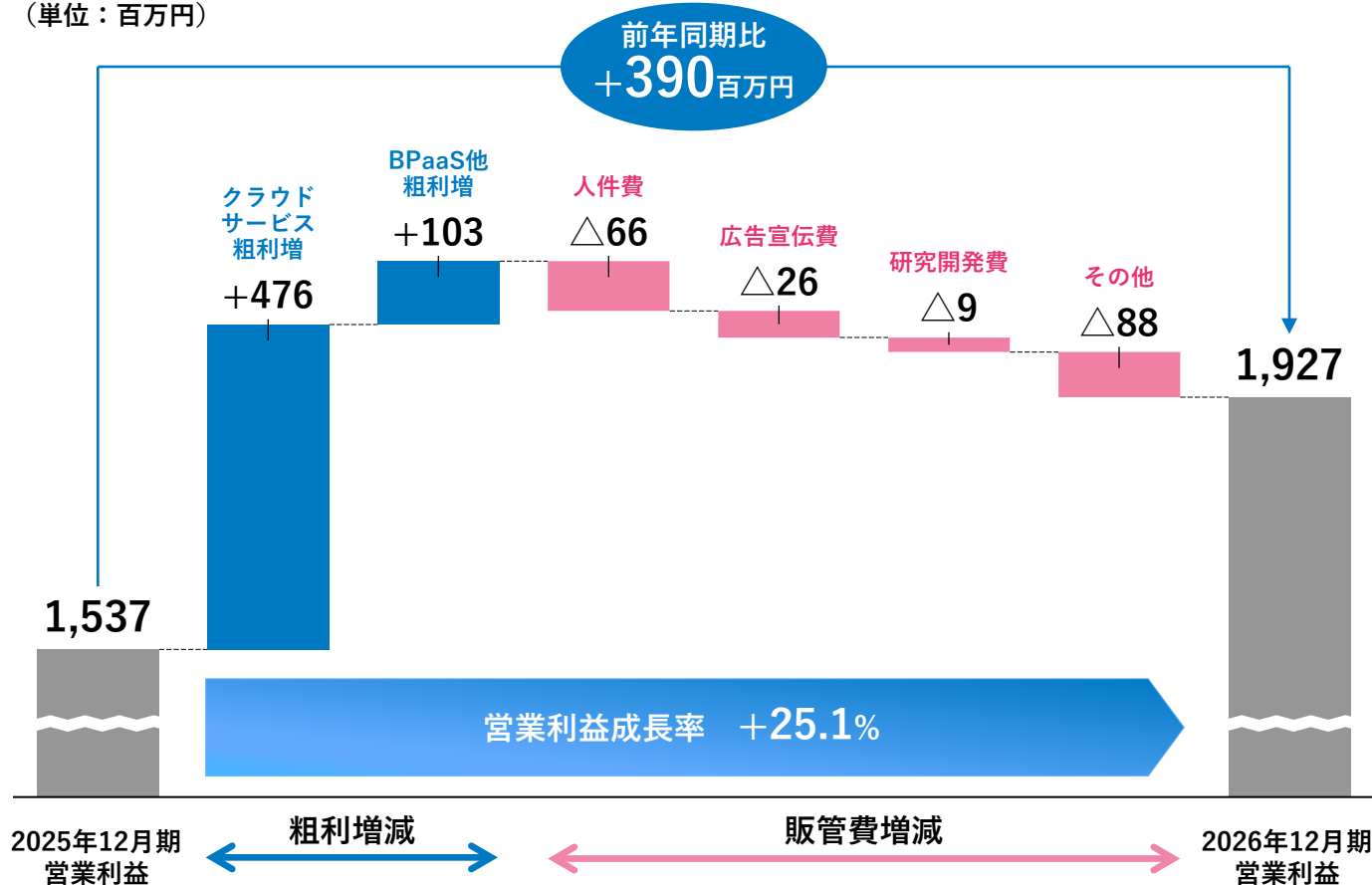
※2：各年度の第4四半期における平均月間売上高（ただし、法定研修分を除く）を同期間における月末平均稼働ステーション数で除したもの（実績又は計画）

※3：iBowの年間の解約金額に対して、年間利用金額を加重平均したもの（実績及び計画）

AI系の新サービスやレセプトの法改正対応の開発投資を実施する計画も、粗利は堅調に増加見込み。アップセル・クロスセルの強化に向けて人的資本投資(人員増・教育体制整備)を行う予定。

営業利益増減分析

(単位：百万円)



- 人件費** 少数精鋭体制の維持と優秀な社員の採用強化を目的に、2026年度もベースアップ(2%)を実施。社員は44名増加の計画。なお、売上原価に含まれる開発・BPaaS・サポートの労務費を含めると前年同期比で181百万円増。
- 広告宣伝費** 引き続き高水準で推移する新規開設需要をより多く刈り取るためWeb広告費を増加。展示会費用が占める割合は一定大きいものの、昨年比微増程度の水準を見込む。
- 研究開発費** AIサービスを中心に新サービスに向けた調査研究を予定。そのほかサービスの複雑化に伴う開発環境の整備、iBowの安定稼働に向けたインフラ部分の調査費用を増加させる予定。
- その他** さらなる人員体制強化に向けた採用費用の増加や、人材教育・能力開発(次世代マネジメントの育成等)に加え、組織開発(女性活躍推進、エンゲージメントサーベイ等)などの人材投資の他、ガバナンス体制強化の専門家費用の支払報酬などを中心に増加。



参考資料：成長戦略について

- i. 中長期ビジョン
- ii. 在宅医療のプラットフォーム
- iii. 中長期の事業成長イメージ
- iv. 基盤強化期間の振り返りと今後の成長に向けて
- v. プロダクト戦略
- vi. プラットフォーム基盤の強化方針
- vii. 人的資本投資
- viii. キャピタルアロケーション
- ix. 株主還元・資本政策
- x. 参考資料

AI

人材マッチング支援
カエドキ

新プラット
フォーム

中長期ビジョン

在宅医療のプラットフォーマー

～2040年の日本の在宅医療における社会インフラとなる～

在宅医療のプラットフォーマーとして、
2040年に向けて“あるべき在宅医療”へ導くことで、
日本の医療体制の維持や持続的な社会保障制度を
支える企業となることが中長期のビジョン

相互に
データ連携

法定研修
e-Learning

iBow
ボード

AI
計画書
報告書

経営・業務支援

iBow
訪問看護専用 電子カルテ
アイボウ

地域包括ケア

けあログ
carelogood

事務管理代行
サービス

PHR

AI
アセスメント

iBow
レセプト

iBow
KINTAI

業務課題

経営課題

地域課題

社会課題

超高齢化社会の入り口だった2025年を超え、従来の医療からの転換が強く求められる「2040年問題」に向け、在宅医療は更に国策化が進む。eWeLLはDX化で強く支援。

2040年問題とは…

需要の加速度的増加：爆発するニーズ

1. 85歳以上人口がピークに達し医療・介護の複合ニーズが激増。
2. 病院死から「在宅死（看取り）」へのシフトが不可避となる多死社会。
3. 治す医療から「治し、支える医療」への質的転換。

→ 病院完結型から地域包括ケアへの強制的な転換期

供給体制の限界：深刻な担い手不足

1. 現役世代の激減により、医療従事者の採用が極めて困難。
2. 医療従事者の高齢化による夜勤・救急ができる医療機関の減少。
3. 地域による供給体制の差が増加し、医療継続が困難な地域が発生。

→ マンパワーに依存した医療提供からの転換期

2040年問題対策へ 診療報酬への反映

医療・介護の連携や情報共有への評価
質の高い在宅医療の評価
適正な訪問看護による制度維持への評価



当社の業界特化のサービスは社会課題を解決。
報酬改定も追い風に。

ファクトデータの見える化により情報の非対称性を解消し、医療リソースの最適化や、地域医療の関係者がファクトに基づく最適な選択をできる世界の実現を目指している



在宅医療のプラットフォーム

中長期の事業成長イメージ

基盤強化期間の振り返りと今後の成長に向けて

プロダクト戦略

プラットフォーム基盤の強化方針

人的資本投資

キャピタルアロケーション

株主還元・資本政策

参考資料

2040年に向け在宅医療のプラットフォームの地位を確立し、在宅医療の中心的な役割である訪問看護の面をとるためiBowはマルチプロダクト戦略を進め、在宅医療シェア50%を目指す。

中長期ビジョン
在宅医療の
プラットフォーム

在宅医療のプラットフォーム

中長期の事業成長イメージ

AI収益力・PF基盤強化期間
2026 - 2028

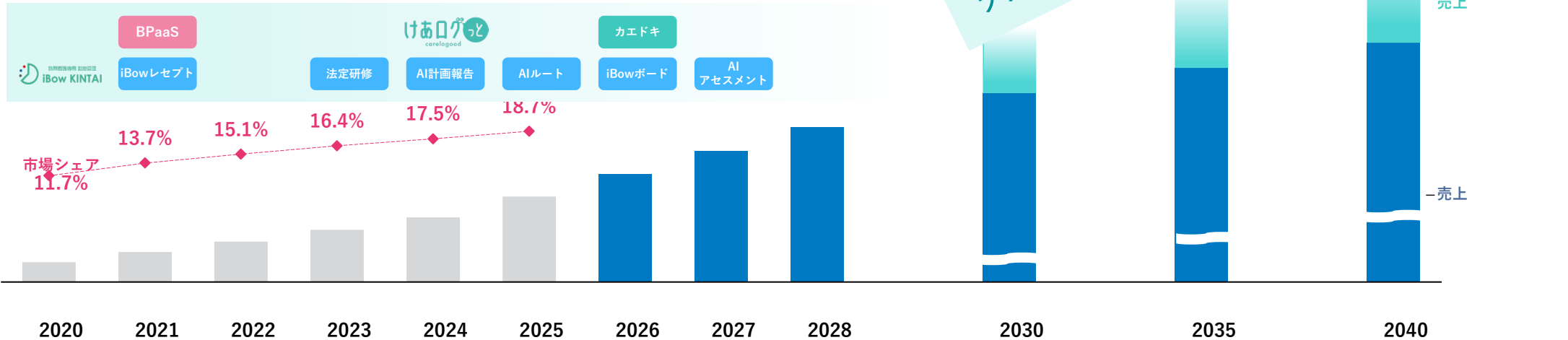
基盤強化期間 2023 - 2025

- AIサービス普及の本格化
- さらなるマルチプロダクト化
- プラットフォームの基盤強化

上場準備期間 2020 - 2022

- iBow単独の売上体制からオプションサービスの拡充
- ガバナンス強化

- iBowで築いた顧客基盤を活かしたマルチプロダクト戦略の加速
- 収益力強化に向け社員の採用/育成



基盤強化期間の振り返りと今後の成長に向けて

プロダクト戦略

プラットフォーム基盤の強化方針

人的資本投資

キャピタルアロケーション

株主還元・資本政策

参考資料

基盤強化期間の成果を活かし、アップセル・クロスセルの売上比率40%程度を目指す。
 これらを実現するためにも、さらなる人員拡充とプロダクト数増加を計画。

基盤強化期間 2023 – 2025

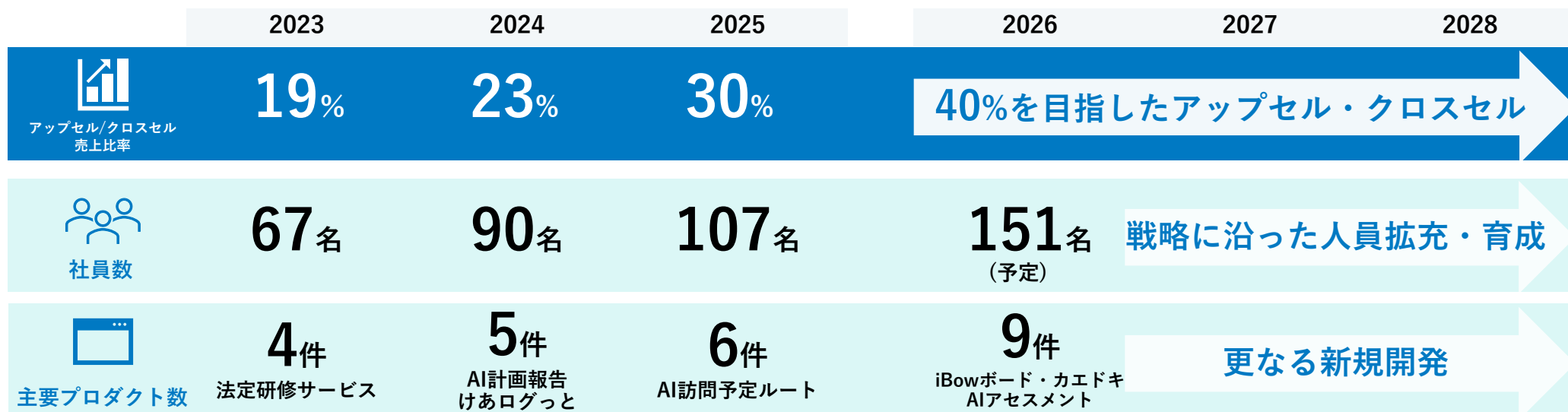
- ・ iBowで築いた顧客基盤を活かしたマルチプロダクト戦略の加速
成果：AIサービスに加え、地域包括ケアプラットフォームを開発
- ・ 収益力強化に向けた社員の採用・育成
成果：2026年以降の成長に向け、46名(2022年期末61名)を採用

2023年 法定研修サービス
 2024年 AI訪問看護計画・報告
 地域包括ケアPF「けあログっと」
 2025年 AI訪問予定ルート

AI収益力・PF基盤強化期間 2026 – 2028

- ・ AIサービスを中心とした更なるアップセル
- ・ 新規技術等を活用したマルチプロダクト戦略の深化
- ・ プラットフォームビジネスの基盤強化

2026年 経営判断支援「iBowボード」
 求職者マッチングPF「カエドキ」
 AIアセスメント（仮）



当社独自に集約している慢性期医療領域のデータを活用したマルチプロダクト戦略を基本とし、医療DXの流れに沿って2040年問題に向けた課題に対処できるサービスを開発していく。

プロダクト	提供領域	リリース時期・予定	iBow データ活用	課金	備考	
iBow 訪問看護専用 電子カルテ 統合型業務システム	訪問看護専用 電子カルテ 統合型業務システム	2014年リリース	○	固定+従量	年間約2,000万件超の訪問データが蓄積	
iBow KINTAI 訪問看護専用 勤怠管理	勤怠管理	2020年リリース	○ (単独で利用可)	従量 (無料版あり)	シフトデータがすべてのサービスと連携	
iBowレセプト	レセプト請求	2021年リリース	○	従量	iBowと自動連携する訪問看護専用レセプト	
iBow e-Campus 訪問看護 法定研修編	e-Learning LMS(学習管理)	2023年12月リリース	—	固定	法令対応に必須のe-Learningサービス	
AI訪問看護計画・報告	計画・報告作成支援	2024年リリース 2025年1月課金開始	○	従量	生成AIを活用し、日々の記録をサマライズ	
けあログっと carelogood	地域包括ケア プラットフォーム	2024年8月リリース	○	—	2026年報酬改定で追い風となる地域包括ケアプラットフォーム	
AI訪問予定・ルート	訪問予定作成支援	2025年7月リリース 2026年7月課金開始	○	従量	効率的な訪問予定とルートを策定し、収益改善	
新規 サービス	iBowボード	経営判断支援	2026年2月リリース	○	AIルートと セット※	iBowに蓄積される日々の記録を基にして、経営指標を視覚的に表示し、経営判断に役立てる経営ダッシュボード
	カエドキ	求職者マッチング	2026年春頃予定	○	—	医療従事者が自分で働きたい事業所を探せる無料の求職者マッチングプラットフォーム
	AIアセスメント(仮)	アセスメント作成支援	2027年予定	○	—	AIを活用し、訪問看護時に重要な患者の状況評価(アセスメント)を無料で使える機能

在宅医療のプラットフォーム

中長期の事業成長イメージ

基盤強化期間の振り返りと今後の成長に向けて

プロダクト戦略

プラットフォーム基盤の強化方針

人的資本投資

キャピタルアロケーション

株主還元・資本政策

参考資料

※ iBowボードは、AI訪問予定・ルートとセットで1訪問あたり30円で提供

日本の病院経営を支援できるよう、在宅医療と病院間の連携で課題である入退院支援を意識した「けあログっと」の追加開発と事業推進により、マネタイズに向けた基盤の強化を進める。

2040年に向けて入退院支援、在宅復帰がまわる社会構造を作る



※病院：退院時共同指導料2及び多機関共同指導加算
診療所：在宅支援診療所における退院時共同指導料1

日本の病院経営を支援できるよう、在宅医療と病院間の連携で課題である入退院支援を意識した「けあログっと」の追加開発と事業推進により、マネタイズに向けた基盤の強化を進める。

基盤強化期間 リリース～2025年

AI収益力・PF基盤強化期間 2026年～2028年

機能開発

調査研究・基礎開発期間

- システム基盤の開発とリリース
- 実地調査を踏まえた連携機能の強化
- 地域連携に必要な情報の拡充

事業推進

調査研究・基礎開発期間

- 訪問看護業界への周知
- 医療機関へのヒアリングによる事業拡大に向けたPOC
- 開発との連携

機能(案)

2026年

フェーズ1

入退院支援の管理を支援

- ※ 入退院支援加算の算定
 - 入院情報連携
 - 在宅医療歴の自動抽出
 - リスクスコアリング(AI活用)
 - 3日以内アラート

2027年

診療報酬改訂

フェーズ2

在宅復帰率改善を支援

- ※ 退院時共同指導料の算定
 - カンファレンス自動記録
 - 参加職種チェック機能
 - 文書出力テンプレート
 - 報酬要件チェック機能

2028年

フェーズ3

退院後も一気通貫で支援

- ※ 多機関共同指導加算の算定
 - 訪問看護の受入状況の可視化
 - 退院後フォロー状況の共有
 - 地域連携マップ作成

急性期病院向け

病院病院側の抜け漏れを防ぐ仕組みを中心に訴求

地域包括ケア病棟向け

入退院支援加算が算定できる体制と記録の整備を拡充

地域連携の見える化

病院が「安心して在宅へ送れる状態」
インフラの基礎へ

在宅医療や自社サービスへの想いが強いメンバーで構成されている少数精鋭の組織を、効率性や収益性を損なわずさらに拡大していくため、人と組織へ投資する方針。

Mission
ひとを幸せにする

少数精鋭の組織

1

エンゲージ
メント

2

組織の
仕組み

3

個人の
成長

在宅医療やサービスへの想い

エンゲージメント

1

企業理念・ビジョンの更なる浸透
サーベイの実施によるモニタリング・改善
従業員に報いる報酬制度・株式報酬設計

組織の仕組み

2

多様な人材を活かし自律的なキャリア形成支援
部門横断的な全社的な仕組み・AI等のDX推進

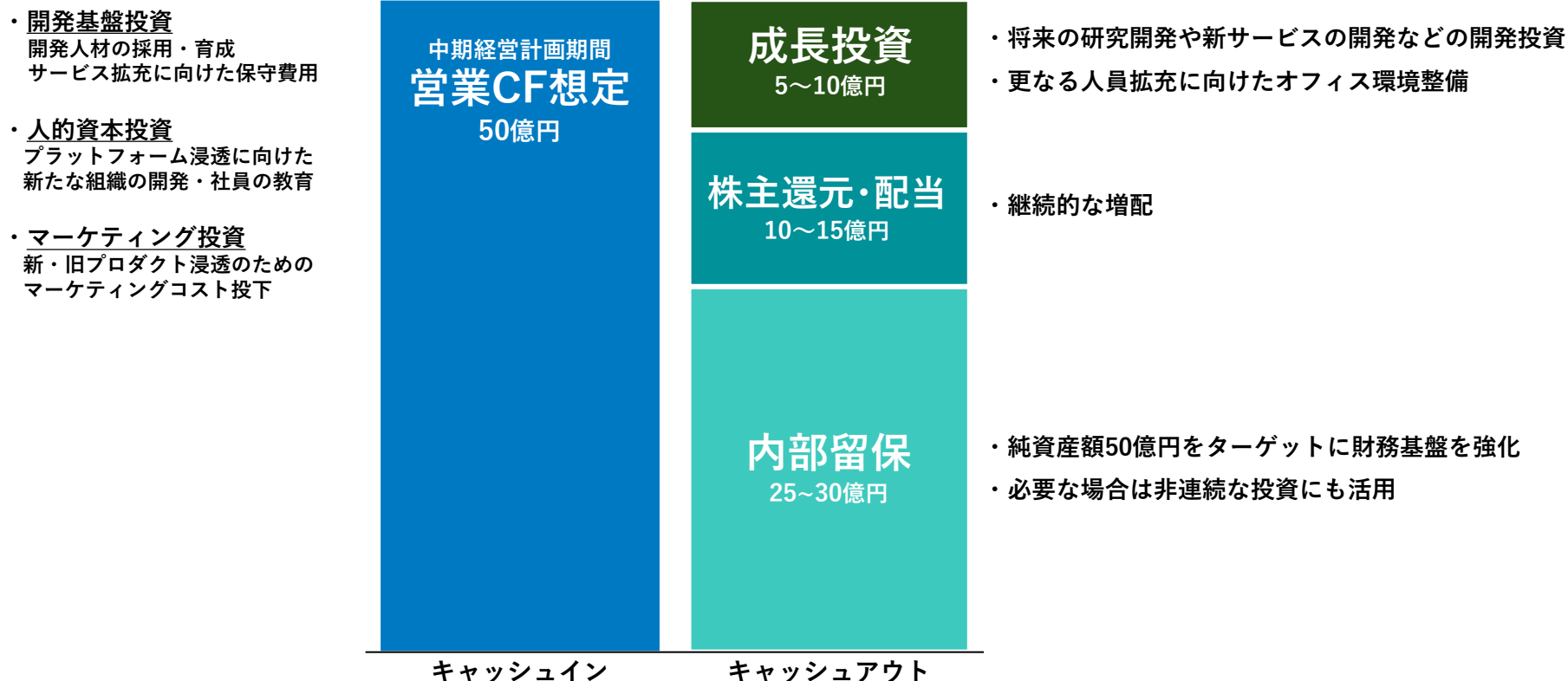
個人の成長

3

職務別・階層別の教育研修プログラムの再構築
専門性育成、次世代リーダー育成他

当中計期間においては、研究や開発、人的資本などの成長投資を優先しつつ、配当を中心とした株主還元と純資産50億円以上をターゲットとした財務強化を行い、適切に資本配分を実施する方針

中期キャピタルアロケーションイメージ

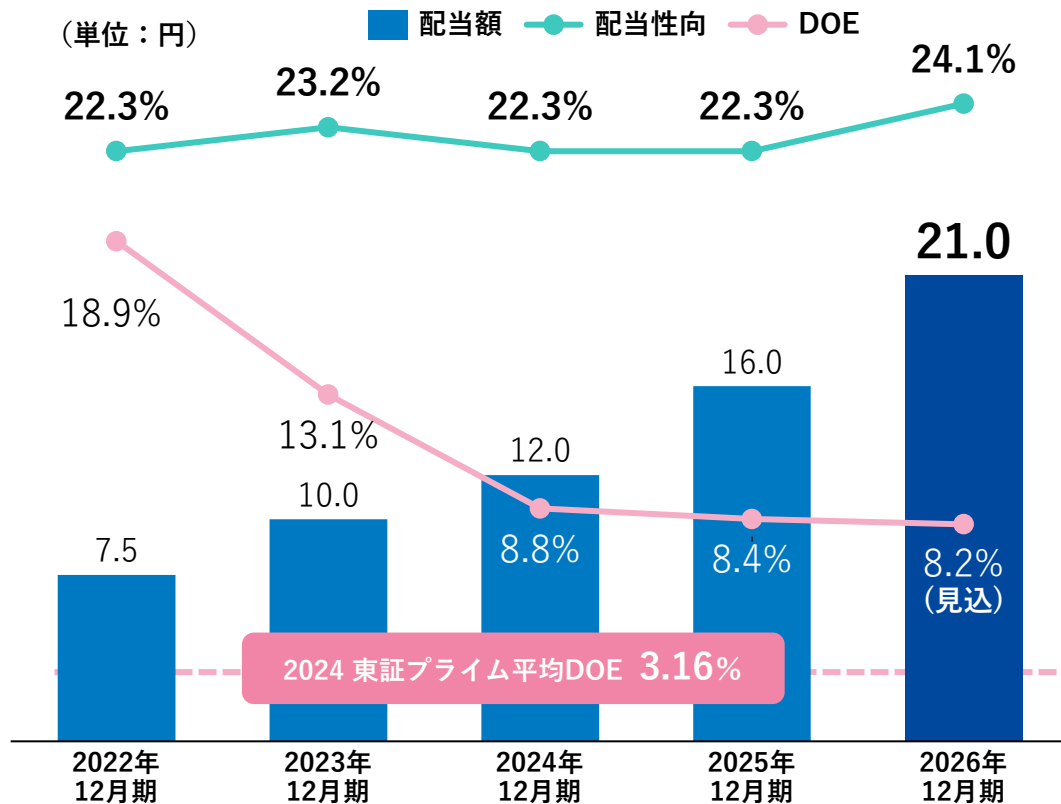


- ・ **開発基盤投資**
開発人材の採用・育成
サービス拡充に向けた保守費用
- ・ **人的資本投資**
プラットフォーム浸透に向けた
新たな組織の開発・社員の教育
- ・ **マーケティング投資**
新・旧プロダクト浸透のための
マーケティングコスト投下

- ・ 将来の研究開発や新サービスの開発などの開発投資
- ・ 更なる人員拡充に向けたオフィス環境整備
- ・ 継続的な増配
- ・ 純資産額50億円をターゲットに財務基盤を強化
- ・ 必要な場合は非連続な投資にも活用

2026年12月期の配当額は21円と対前年比5円 +31.3%の増配の方針。上場来、4期連続の増配。財務体質強化のため自己資本を蓄積させつつ、稼ぐ力の向上により、安定的な配当を行う方針。

配当の推移



配当性向

20%を目安

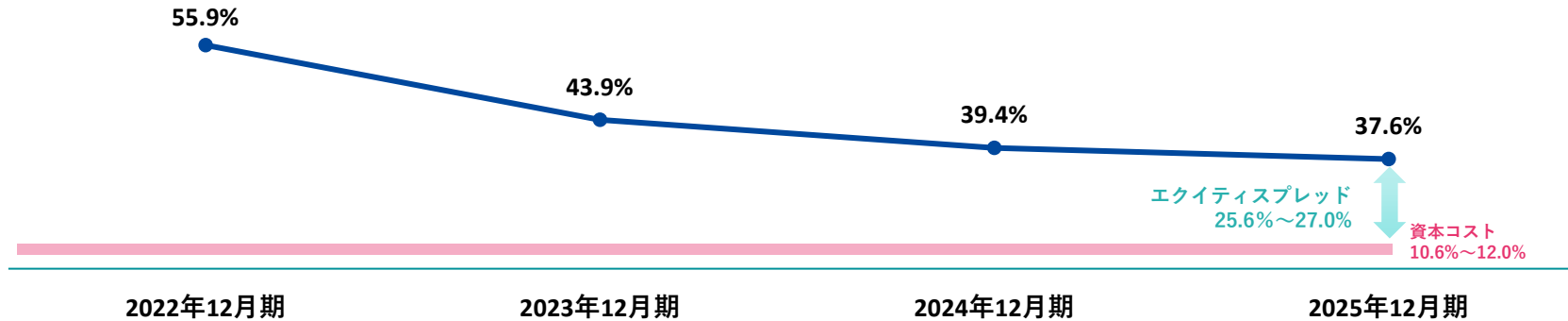
成長投資や財務強化とのバランスを踏まえて20%とした。現預金水準が高い指摘が多いものの、自己資本配当率(DOE)は、東証プライムの平均値3.16%を大きく上回っており、自己資本の蓄積と配当のバランスは保たれていると想定。

還元方法

配当で実施予定

株主構成や足元の流動性を踏まえ、配当にて還元の方針。自己株買いは流動性や株価、市場環境を踏まえて検討。株主優待は、公平な利益還元や事務負担の観点から現状は検討していない。

無駄な資産を保有せず、成長率を維持することで総資産回転率を維持しROEも維持する方針。
資本コストの更なる改善に向けて、事業リスクの対策とIR活動の強化を行っていく。



2025年12月期 ROE分解

ROE (自己資本利益率) 37.6%	=	売上高当期純利益率 32.08%	×	総資産回転率 0.92	×	財務レバレッジ 1.27
---------------------------	---	---------------------	---	----------------	---	-----------------

*自己資本及び総資産の採用数値は、当期末と前期末の平均値を採用しております。

売上高当期純利益率を高水準で維持し、総資産回転率の低下を抑えることで維持を目指す。
現状の資本政策では財務レバレッジが低水準にとどまる傾向にあり、
資金調達の際には負債の活用を含め、資本コストを意識した資本政策を実施していく。

ROEの維持に向けて

- ・売上高営業利益率を主要なKGIとした高効率・高成長の事業運営の継続
- ・不要な資産を持たないBSコントロールの維持
- ・継続的な成長投資と株主還元の実施

2025年12月期 資本コスト推計

株主資本コスト (=加重平均資本コスト) 10.6~12.0%	=	リスクフリーレート (10年/30年 日本国債利回り) 2.24~3.58%	+	マーケットリスク プレミアム 5.8%	×	β 0.93	+	サイズリスクプレミアム 3.0%
---------------------------------------	---	----------------------------------------------	---	---------------------------	---	-----------------	---	---------------------

*関係先ヒアリング・調査の上、算出

当社は、市場全体からすると時価総額の規模が小さいことからサイズリスクプレミアムが働くため
一般に議論される8%前後の水準よりも資本コストは高いと推計。
特にリスクフリーレートの上昇を踏まえると従来以上に資本コストは上昇していると認識。
資本コストを意識する活動を行うことで、さらなる企業価値向上を目指す。

資本コストの低減に向けて

- ・積極的なIR活動によるボラティリティの低下
- ・事業リスクの適切な把握と低減に向けた活動
- ・投資時の適切な負債の活用による加重平均資本コストの低減

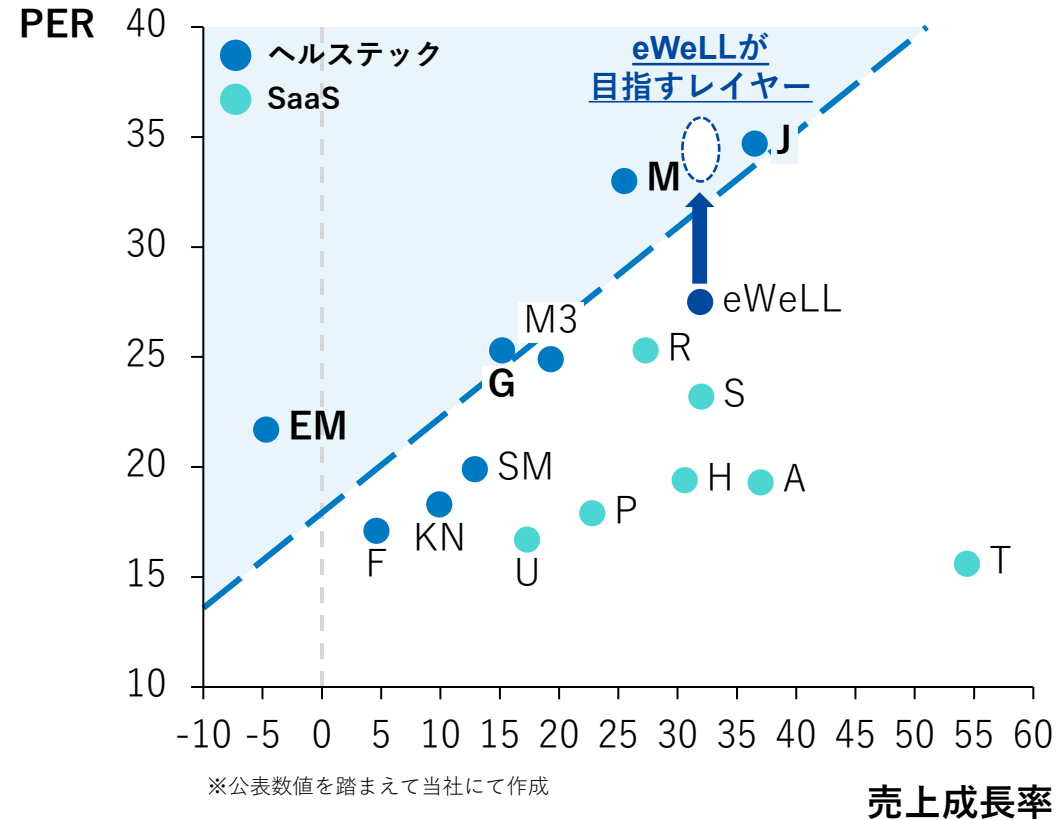
※なお、加重平均資本コストについては弊社は2024年12月期中に有利子負債が0となっており株主資本コストと一致するため、算出を行っていない。

当社の株価、PERおよびROEの現状を分析し、今後の企業価値向上に向けて、中期計画に基づき高い成長率と効率的な経営の維持を図るとともに、積極的なIR活動を実施していく。

上場以降、グロース指数が軟調である一方で、安定した業績も相まって直近では上場時の水準を上回って推移。乱高下はあるものの、2025年は2024年平均を上回った。



2026年における事業環境は、ヘルステック業態において売上高成長率とPERに比較的高い相関がみられる。在宅医療のプラットフォームとしての立ち位置を強化し、競争優位性のある企業となることで企業価値向上を狙う。





eWeLLとは…

- i. 会社紹介
- ii. 事業概要
- iii. 市場環境
- iv. ビジネスモデル
- v. 競争優位性

会社概要

商号	株式会社eWeLL	
設立	2012年6月11日	
事業所	本社（大阪市中央区久太郎町4-1-3） 東京オフィス（東京都中央区日本橋3-2-9）	
主な事業	訪問看護ステーション向け業務支援SaaS「iBow」など ステーション支援業務	
代表者	代表取締役社長	中野 剛人（Norito Nakano）
役員	常務取締役	北村 亜沙子
	取締役	浦吉 修
	社外取締役	松下 智樹
	常勤監査役	増田 芳宏
	社外監査役	松山 治幸（公認会計士）
	社外監査役	清水 俊順（弁護士）
社外監査役	齋田 博司（公認会計士）	
社員数	118名（2026年3月末時点）	

沿革

- 2012年6月 大阪市中央区南船場に(株)eWeLLを設立
- 2014年6月 訪問看護専用電子カルテ「iBow」をリリース
- 2017年1月 大阪本社を大阪市中央区備後町に移転
- 2018年1月 東京オフィスを千代田区に設置
- 2020年10月 訪問看護業界向け勤怠システム「iBow KINTAI」をリリース
- 2021年1月 「iBow 事務管理代行サービス」を提供開始
- 2021年4月 訪問看護ステーション用レセプトシステム「iBow レセプト」をリリース
- 2022年4月 東京オフィスを中央区京橋に移転
- 2022年9月 東京証券取引所グロース市場に株式を上場
- 2023年7月 大阪本社を大阪市中央区久太郎町に移転
- 2023年12月 e-ラーニングサービス「iBow e-Campus 訪問看護 法定研修編」を提供開始
- 2024年4月 「iBow」に「AI訪問看護計画」機能を搭載
- 2024年8月 地域包括ケアプラットフォーム「けあログっと」をリリース
- 2024年10月 「iBow」に「AI訪問看護報告」機能を搭載
訪問看護向けファクタリングサービス「iBow e-レセ」をリリース
- 2025年7月 「iBow」に「AI訪問予定・ルート」機能を搭載
- 2025年8月 東京オフィスを中央区日本橋に移転

Mission

ひとを幸せにする

Vision

私たちは在宅療養に新しい価値の創造を行い、
すべての人が安心して暮らせる社会を実現します

Value



Be a challenger

努力と挑戦を続け、
成長し続けます。



Be innovative

新しいことを追求し、
新たな価値を創造
し続けます。



Be sincere

真心をもって誠実に
ひとに向き合い、
信頼に溢れる豊かな
人生を築きます。



Be positive

物事を自分事として捉え、
何事もチャンスと解釈し、
前進させます。



Be professional

法と秩序を守り、
ひとに安心と感動を
与えるプロ集団を
目指します。





中野 剛人

代表取締役社長

2012年6月

当社設立

代表取締役社長就任



北村 亜沙子

常務取締役
カスタマー本部長

2012年7月

当社入社

2012年10月

当社常務取締役就任

2023年1月

カスタマー本部長



浦吉 修

取締役
プロダクト本部長

2019年3月

当社入社
プロダクト開発本部長

2020年2月

当社取締役就任
カスタマー本部長

2023年1月

プロダクト本部長



松下 智樹

社外取締役

上場企業のトピラスシステムズ株式会社で取締役副社長として会社経営に携わった後、現在は株式会社Singular Perturbationsにて副社長を現任

2024年3月

当社社外取締役に就任

増田芳宏（常勤監査役） 1991年～2020年大和証券(株)にて公開引受部等を経て、2020年10月当社監査役に就任

松山治幸（社外監査役） 1978年公認会計士登録 中央監査法人から独立し会計事務所を開設
2014年7月当社監査役に就任

清水俊順（社外監査役） 1996年弁護士登録 弁護士法人サン総合法律総合事務所代表社員 (株)コラントッテ社外取締役（現任）
2022年3月当社監査役に就任

齋田博司（社外監査役） 2014年1月公認会計士登録 優成監査法人（現 太陽有限責任監査法人）から独立し会計事務所を開設
2026年3月当社監査役に就任



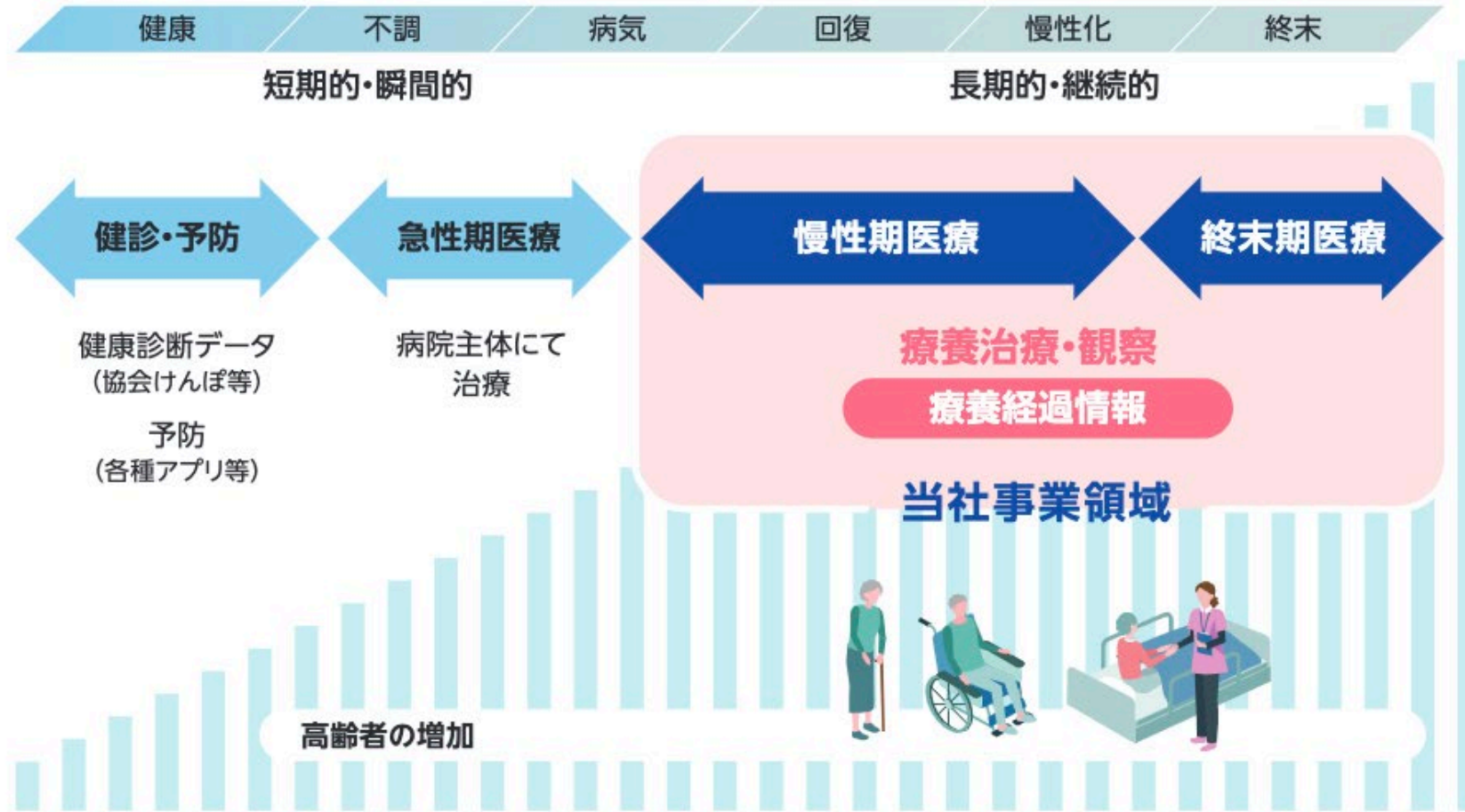
iBowのコンセプト

在宅医療をDXする

訪問看護業務を効率化し生産性を向上させて人手不足や経営課題を解消する

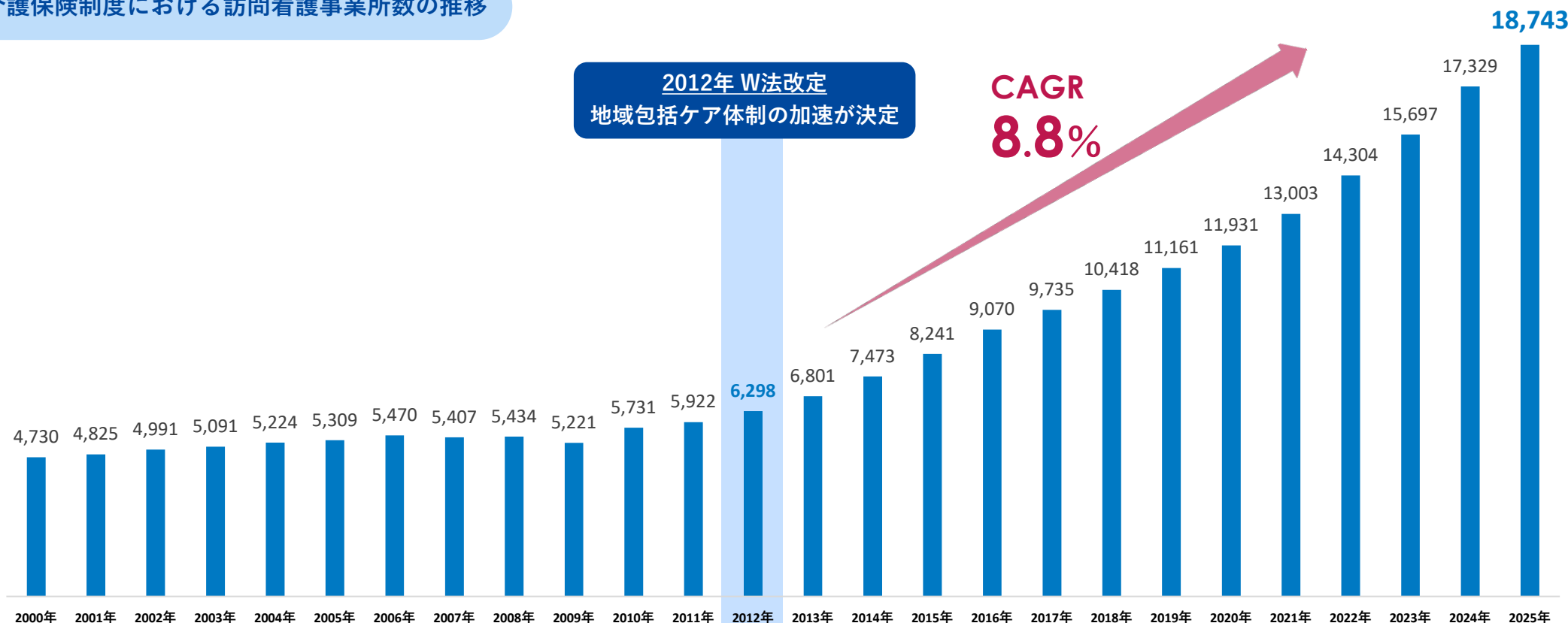


医療は病院主体の急性期医療と在宅療養へシフトしている慢性期医療に大別できる
高齢者の増加により重要性が増していく慢性期医療が当社の事業領域となる



医療と介護の複合的なニーズの増加に対し、担い手不足の観点から在宅医療の受け皿は拡大
2025年4月現在18,743ステーションであり、**拡大傾向は今後も継続する想定**

介護保険制度における訪問看護事業所数の推移[※]



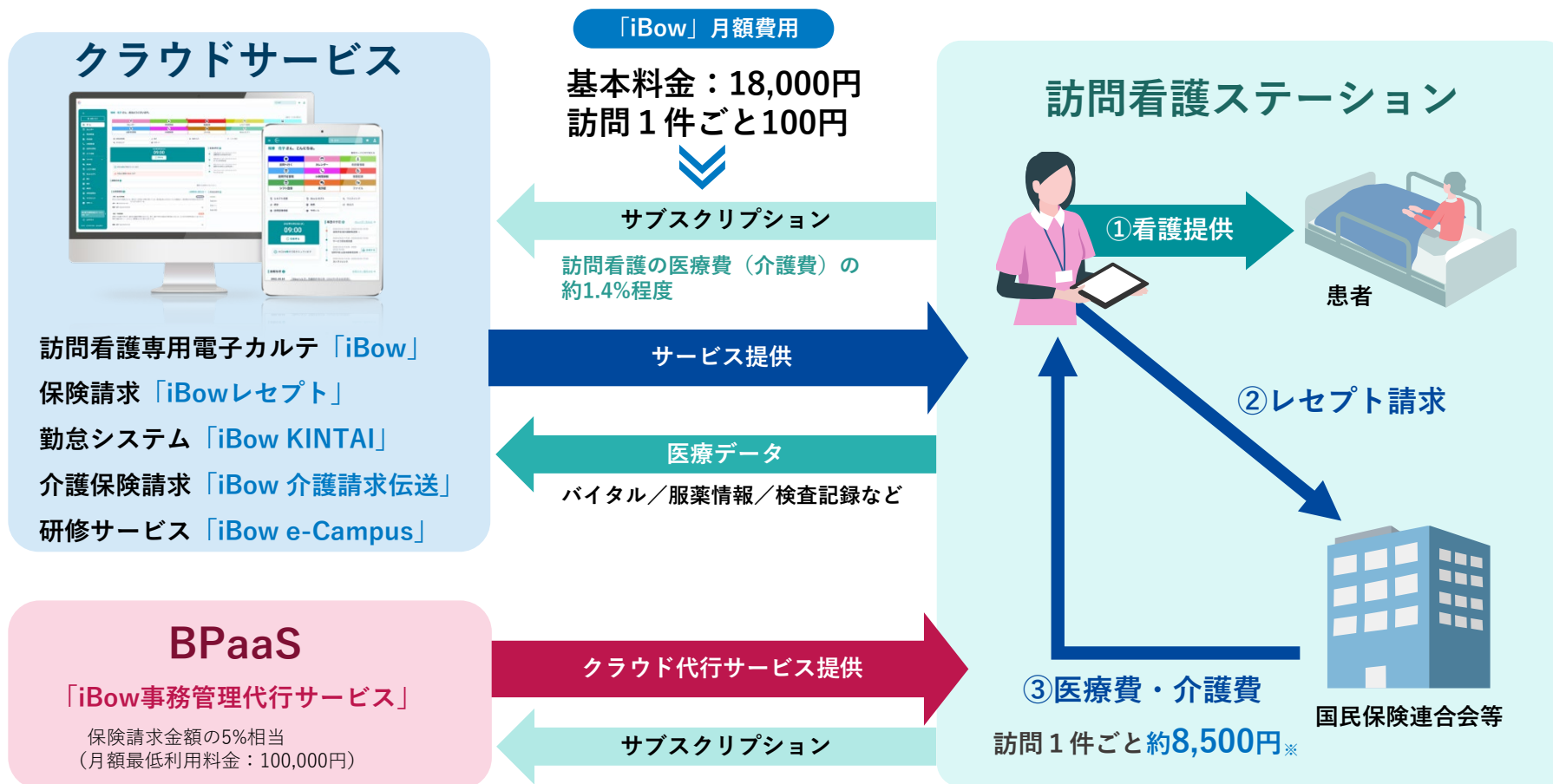
2012年 W法改定
地域包括ケア体制の加速が決定

CAGR
8.8%

eWeLL
創業

※：一般社団法人全国訪問看護協会が公表した
各年4月1日時点における稼働訪問看護ステーション数

訪問看護専用電子カルテ「iBow」の開発、運用、サービス（SaaS、BPaaS）提供により
顧客（訪問看護ステーション）の事務作業、情報共有、移動時間などの削減に寄与



※ 医療保険が適用された場合の訪問看護療養費より算出
(訪問看護基本療養費(1)と訪問看護管理療養費の概算額)

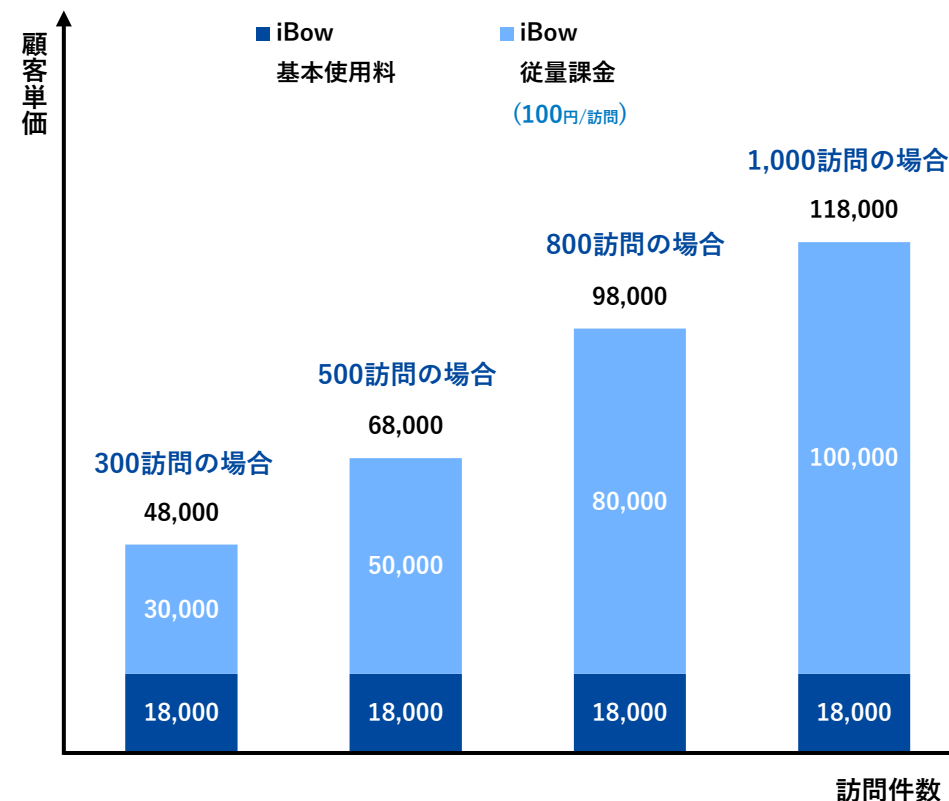
当社の主要サービスは、**訪問件数や診療報酬額に応じた従量課金制**を採用しており、訪問看護ステーションの成長に伴って当社の売上も増加する仕組み。

なお、法定研修サービスは年間費用として、契約開始時に一括で売上計上。

弊社の主要サービスの価格と課金形態

	サービス名	費用	固定	従量
電子カルテ iBow	基本使用料	18,000円/月	●	
	従量課金費用	100円/訪問		●
オプション	AI訪問看護計画・報告	20円/訪問		●
	AI訪問予定・ルート	30円/訪問		●
	iBowレセプト	7,000円~/月 (訪問件数に応じて変動)		●
	BPaaS (iBow 事務管理代行サービス)	100,000円~ (10万円or診療報酬の5%の高いもの)		●
	介護伝送サービス	980円/月	●	
	iBow e-Campus法定研修編	180,000円/年	●	

訪問看護ステーションの成長による当社の売上イメージ
(iBowのみ利用の場合)

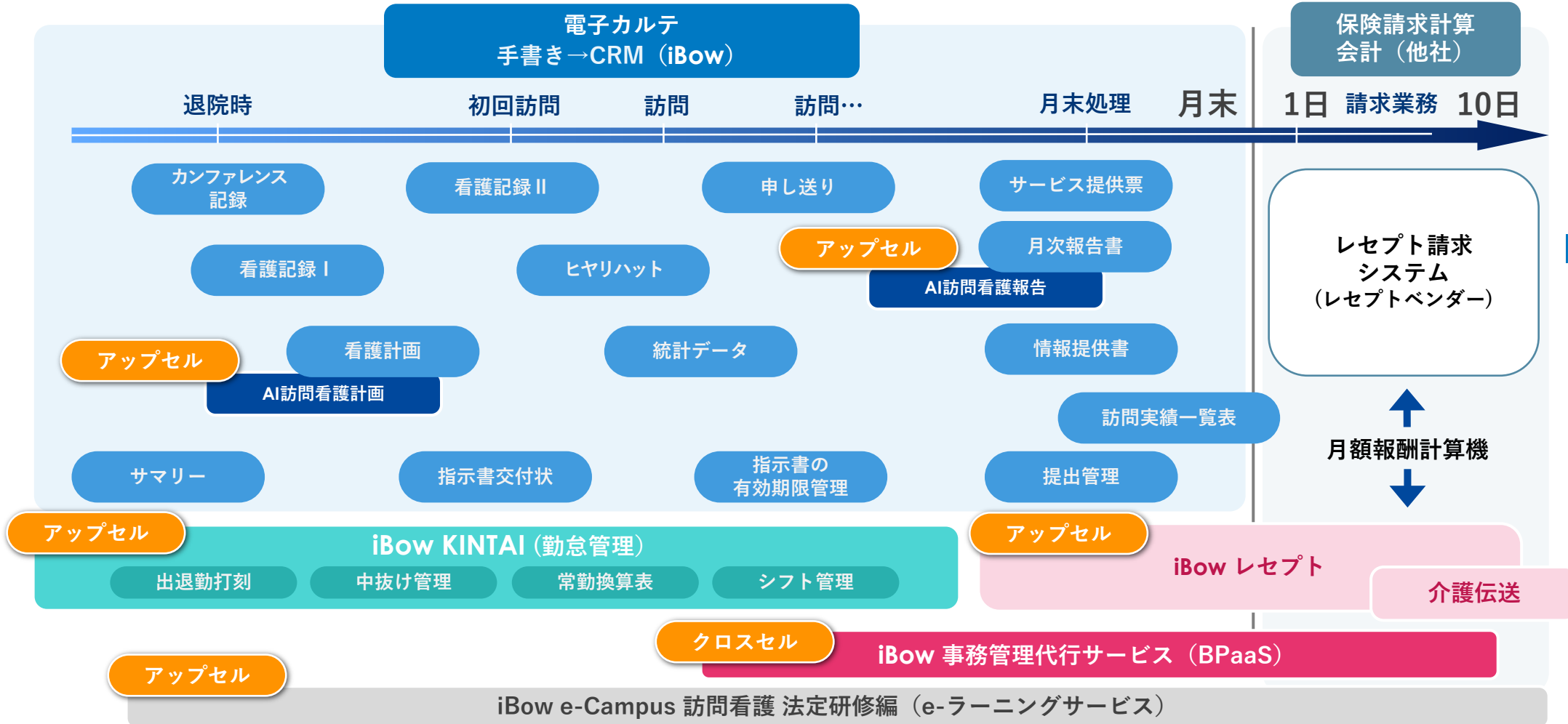




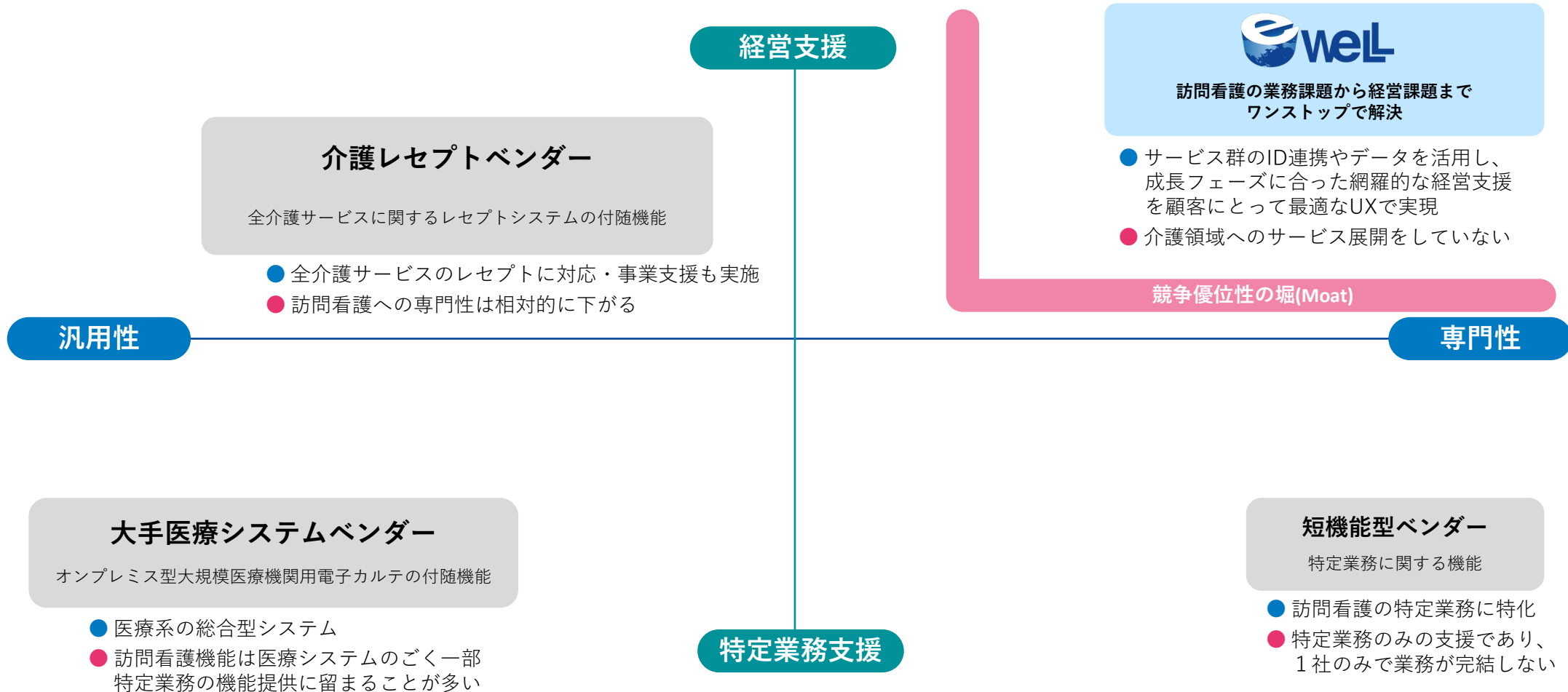
レセプトシステムとの違い

電子カルテ「iBow」は訪問看護師の現場業務の効率化を主軸として開発し、レセプトシステムは保険請求業務の効率化を主軸に開発されている

iBowに入力した日々の看護記録から自動的に保険請求計算が行われるため、請求業務に要する時間が省略でき、訪問時間が増加する

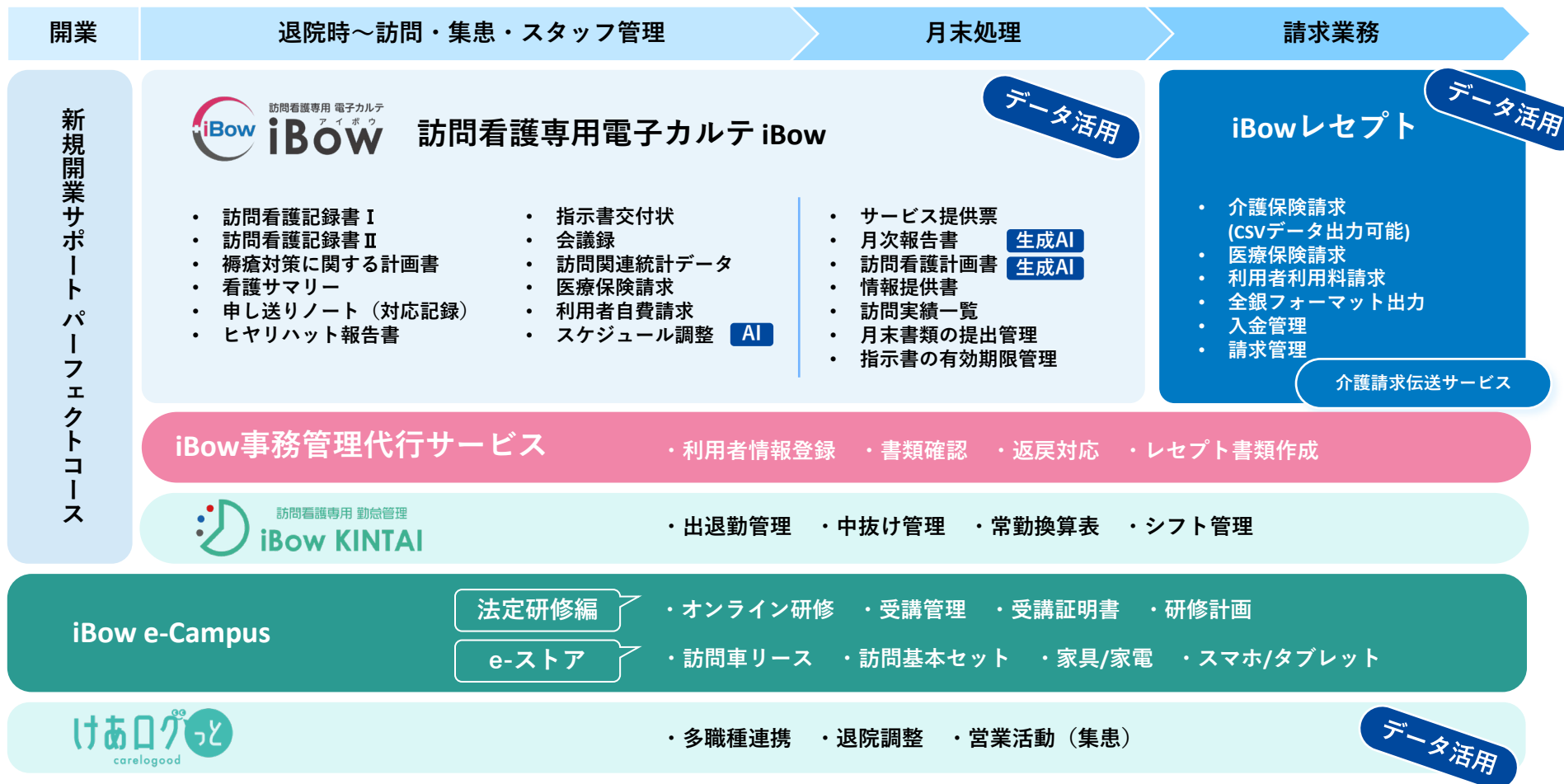


訪問看護へ特化し続け、記録から請求、勤怠、研修や事務管理代行など、訪問看護の経営課題までワンストップで解決する国内で唯一無二のポジショニング。



在宅医療領域に特化し、独自のデータを活用したプロダクトを多数展開

1. 在宅医療領域の根幹業務に関するサービスをワンストップで展開
2. 訪問看護業務の効率化に特化した業務支援の電子カルテを主軸として開発
3. 質と量の双方が担保された当社の慢性期医療データを活用したプロダクト



本資料に加えて、以下のリンク先の内容やコーポレートサイトもご覧ください。

QA Station

<https://www.qastation.jp/ewell>



決算説明会の質疑応答や投資家様からのご質問を検索しやすい形で掲載しております。

事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年3月30日公開

https://ssl4.eir-parts.net/doc/5038/ir_material2/276003/00.pdf



当社の事業概要・成長戦略・中期数値計画や市場環境やサービス内容が掲載されております。

QUICK&NOMURAコーポレート・リサーチ

https://www.nomura-ir.co.jp/ja/qnresearch/report_5038.html



当社の事業内容とその強み・弱みの分析、事業計画、業績動向などが掲載されております。

※当社からのスポンサー料によって作成されています。

IRメール配信サービス

<https://www.magicalir.net/5038/mail/>



適時開示や決算説明会などの情報をメールでお知らせいたします。

本資料には、将来の見通しに関する情報が含まれています。これらの記述は、現在、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されたものであり、リスクや不確実性を含むものであります。当社として将来の結果や業績を保証するものではないことにご留意ください。

当該見通しに関する記述と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズおよび嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後の様々な要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

また、当社以外の事項に関する情報については、一般に公知の情報に依拠しており、当社はそのような一般的に公知の情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。

本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであります。本資料は、日本のほか、いかなる地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

ewell