



2026年12月期 第2四半期決算資料

2026.8.14



株式会社eWeLL 東証グロース：5038

eWeLL Co., Ltd. TSE Growth 5038

AI訪問予定ルートが246件で課金開始

上期の利益水準も好調で、通期利益達成に向け順調な折り返し

◆ 営業利益は業績予想を35百万円上回り、営業利益率は47.5%と良好な水準。

- ― 売上高 1,991百万円 前年同期比24.2%増 新規契約数やアップセルは順調。
営業利益 946百万円 前年同期比20.1%増 販売管理費を中心に、費用対効果を意識した事業運営が奏功。
- ― 新指標としてNRRを公表開始。当社の強みである1法人当たりの成長支援を通じて単価向上を目指す。

◆ AI訪問予定ルートの契約数は目標値を上回る273件でスタート

- ― AIルートの7月からの課金開始は246件。単価も想定通りの15,000円程度となる想定。
契約累計数は273件であり、新規契約時の付帯や既存顧客へのアプローチを継続しアップセル率を高めていく。
- ― 課金開始以降も継続的な機能改善を実施し、フィードバック開発を通じて機能強化を図る。



2026年12月期第2四半期 決算説明

- i. トピックス
- ii. 2026年12月期 第2四半期業績サマリー
- 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

既存顧客1社あたりの収益成長を測る新指標として、当社の強みを示すNRRの開示を開始。
今後も主要KPIに位置付け、既存顧客への付加価値提供によりNRRの向上を実現する。

トピックス

2026年12月期2Q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）

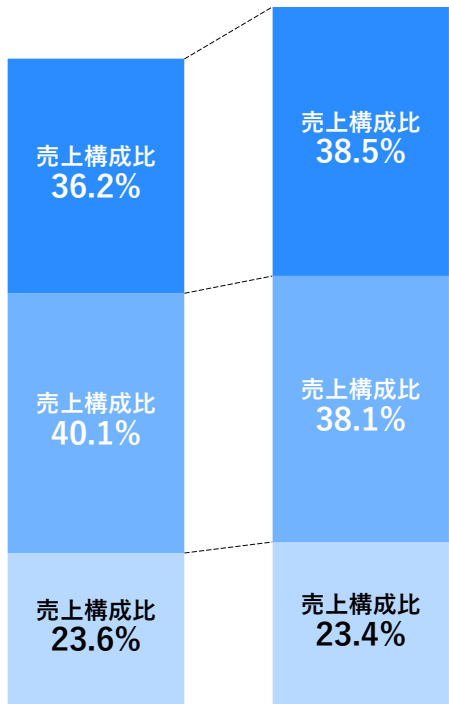
従業員数の推移

貸借対照表サマリー

参考資料

クラウドサービスNRR

108.0%



2025年6月

2026年6月

NRR(Net Retention Rate)

既存顧客1法人あたりの売上。解約・アップセル・新規ステーション追加でどれだけ売上が維持・拡大したかを示す指標。従来は、訪問看護ステーション単位でのKPIがメインだったが、法人単位での売上も意識していく方針。

	クラウドNRR	2025/6 法人あたり単価	2026/6 法人あたり単価
拡大期 複数STを 運営する法人	114.7%	332千円	401千円
成長期 400訪問以上 単独ST運営	102.5%	105千円	109千円
立ち上げ期 400訪問未満 単独ST運営	107.1%	45千円	54千円

NRR改善に向けて

- ①複数事業を運営する法人の新規獲得
→コンプライアンス・法令対応訴求
- ②アカウント単位での課題解決
→AIサービス利用に向けたテストや導入支援
iBowレセプト未利用先の削減
- ③生産性の改善
→iBow活用支援・AIサービス導入支援
- ②採用と教育、定着支援
→カエドキ・法定研修・福利厚生サービス
- ③訪問件数増加支援
→けあログっとによる集患支援
AIルート(予定の可視化・効率化)

*NRR：2025年6月時点で売上計上していた法人を対象に、当該法人に係る2026年6月の単月クラウドリカーリング収益の合計額を、2025年6月の同収益の合計額で除して算出。

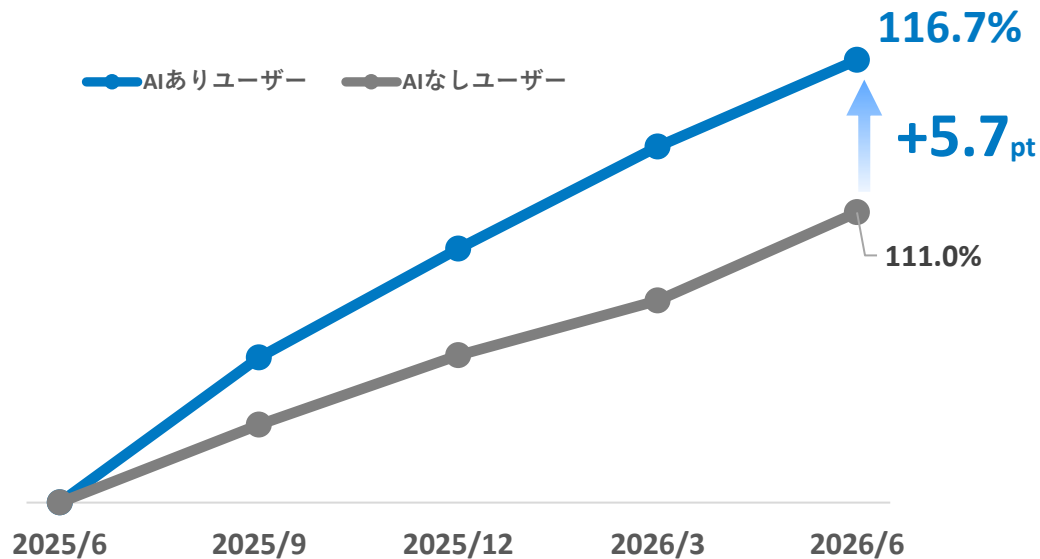
当社はiBowを通じてAIサービスを提供し、訪問看護ステーションの顧客の成長を実現。
業界のDX化をけん引し、訪問看護における医療従事者の8名に1名はAIを活用する状態を実現。

AI活用による訪問件数増加効果

非AIユーザー比

平均 **+5.7pt** 成長

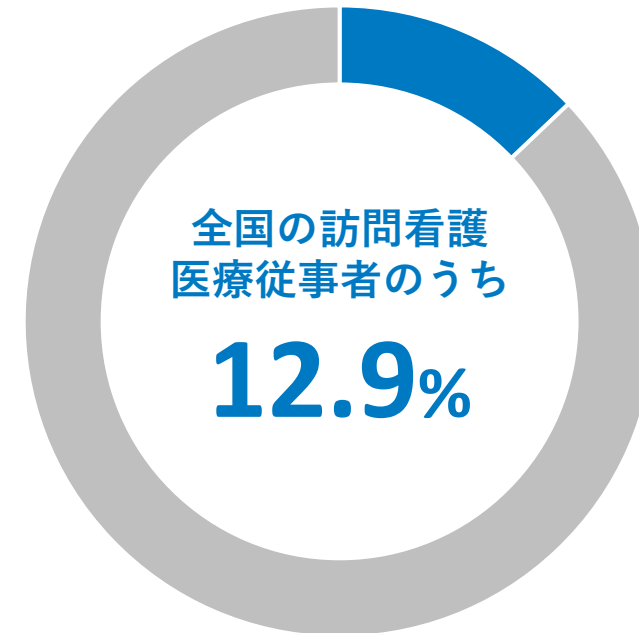
iBowユーザーの1年間の訪問件数の平均増加率



注:2025/6時点で稼働しているiBowユーザーのうち
2025/6時点でAI訪問看護計画書・報告書を契約している先を「AIありユーザー」と定義

iBowのAIを利用する医療従事者数

23,670名



出典:令和6年介護サービス施設・事業所調査
訪問看護従事者数 合計から「その他の職員」を除く 183,312名



新AIサービス「AI訪問看護スコアリング(仮)」を2026年中に提供・課金開始予定。 iBowボードをベースに、AIを活用した経営スコアリングとレポート機能を提供。

トピックス

2026年12月期2Q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

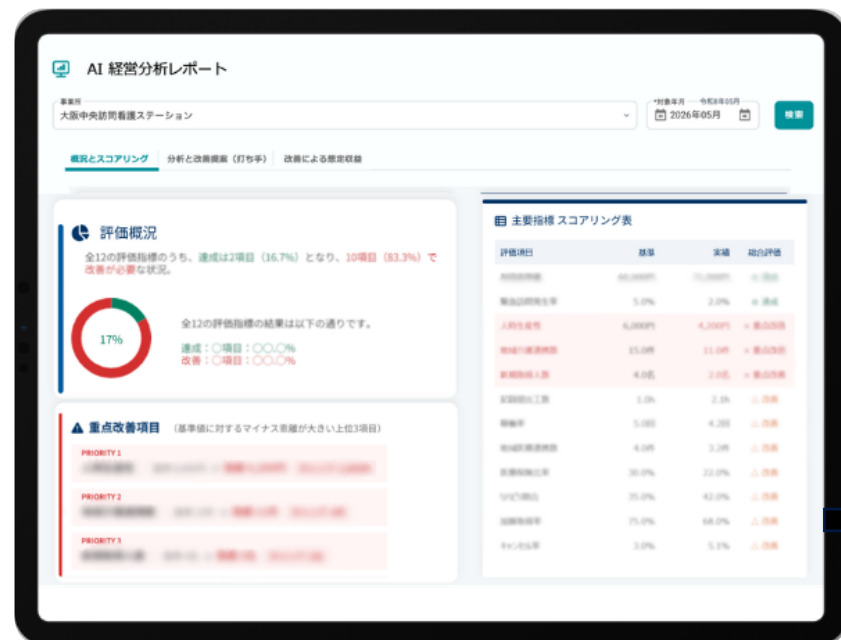
参考資料

AIスコアリング機能(仮)

日々の訪問記録を基に、訪問看護の経営指標を自動分析。
何を改善すればよいか。どう変化したかを把握可能。
数値から分析を行うことで、訪問件数増加を支援。

AIインサイト機能(仮)

スコアリングと連動し、「課題」と「打ち手」を示す機能。
AIと3,500ステーション超のデータを持つeWeLLのノウハウで
具体的な改善策を示し、本質的な経営改善支援を行う。



日々の記録から
AIが課題を可視化

訪問看護の
経営改善サイクル

改善活動と
スコアのモニタリング



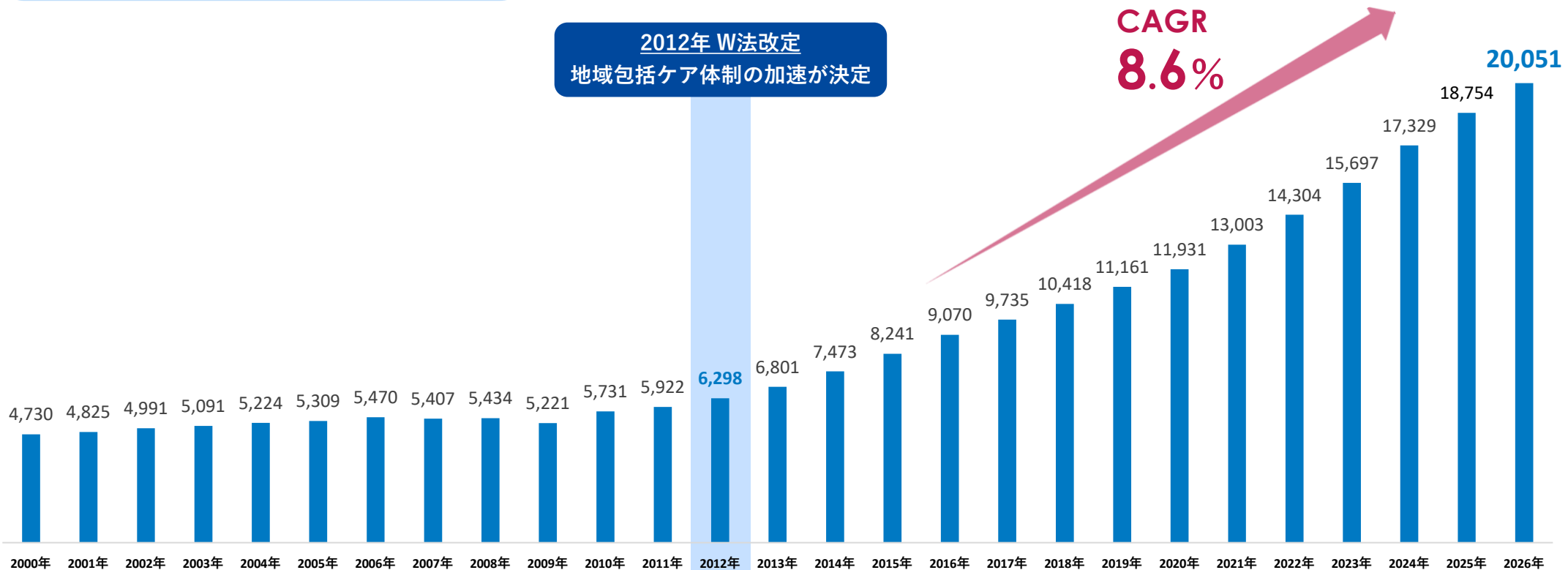
※画面及び内容は開発中のものです。

2026年4月時点の全国の訪問看護ステーションが公表され、20,000ステーションを突破。
6年連続で1,000件超の純増と強いトレンドで、2040年に向けた拡大が続く見込み。

※
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
8.6%



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



当社顧客へのインタビュー動画を通じ、iBowが生み出す変化や経営課題の解決事例を発信。
導入効果と継続利用の背景、そして地域医療を支える訪問看護経営者の想いを届ける。

訪問看護ステーション
フローレンスのアニーナーシングホーム
代表取締役/管理者
野村佳香さん

iBowご利用者様インタビュー

地域全体を支える
看護に集中できる体制づくり

訪問看護ステーション フローレンス・ アニーナーシングホーム 様

事務管理代行サービスの活用事例

開業時から伴走し、事務管理代行サービスを活用されているお客様。
事務管理代行サービスを活用した結果、レセプト処理の時間を削減。
経営管理や看護の時間を生み出すことが出来ている事例。



動画を再生する

<https://youtu.be/zHfpe3v4zeU?si=y8WMu4kUq1Xgjiz>

訪問看護ステーションいろはす
代表/作務療法士
岩岡拓人さん

iBowご利用者様インタビュー

AI報告書が支える地域の信頼
チームで目指す日本一

訪問看護ステーション いろはす 様

AI訪問看護計画書・報告書の活用事例

小児向けの訪問看護を実施している訪問看護ステーション。
開業支援サービスやAIサービスをご活用されているお客様。
AI訪問看護報告書機能を活用し、小児向けの地域内連携を進め、
訪問看護の質と量の両立を実現している事例。



動画を再生する

<https://youtu.be/RCJFxs-yFcU?si=kZtB9lx7h4B18rV0>

訪問看護ステーション いしづえ (NPO法人)
代表/院長/臨床専門看護師/臨床検査技師
田邊友也さん

iBowご利用者様インタビュー

地方に質の高いケアを
多拠点経営の礎となる医療DX

訪問看護ステーション いしづえ 様

多拠点ステーションでの活用事例

全国で9ステーションを運営し、特に離島や過疎地域など
医療資源の少ないエリアで訪問看護を提供しているお客様。(2026年8月時点)
遠隔地の複数拠点を本部で集約して管理が出来るiBowを
最大限にご活用いただいている事例。



動画を再生する

<https://youtu.be/Gm2G5VZW-gU?si=jFBRUnEm-Xl671xl>

トピックス

2026年12月期2Q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

売上高は、AI訪問看護計画書・報告書のアップセルおよびBPaaSのクロスセルを中心に増収。
営業利益は、成長投資を進める一方でコスト管理に努め、想定より順調な状況。

単位：百万円	2025年12月期 2Q累計実績	2026年12月期 2Q業績予想	2026年12月期 2Q累計実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	業績予想比
売上高	1,603	2,032	1,991	388	+24.2%	△2.0%
クラウド	1,387		1,706	319	+23.1%	
BPaaS *	202		277	75	+37.2%	
その他	13		6	△7	△53.3%	
営業利益	788	911	946	158	+20.1%	+3.9%
営業利益率	49.2%	44.8%	47.5%	△1.6pt	-	+2.7pt

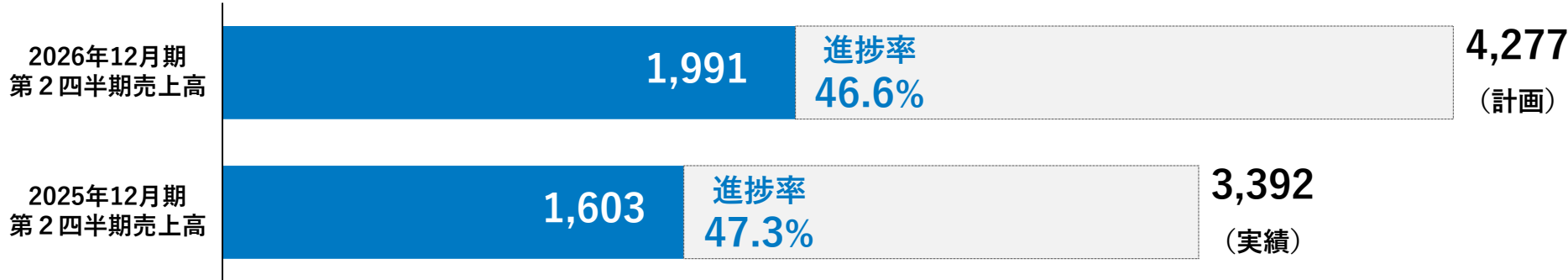
※：2025年12月期より、従来のBPOを「BPaaS（Business Process as a Service）」と名称変更
これは、当社のBPOサービスが自社開発のSaaSとの連携により、レセプト業務に加え総合的な業務支援を行うサービスであり、一般的なBPOサービスと比較して高い収益性を実現していることから名称を変更
なお、今回の変更は名称のみであり、各サービス間の売上構成や事業内容に変更はない。

売上は、7月からAI訪問予定ルートが課金開始するため想定通りの水準。

営業利益は、上期同様に費用対効果を意識した事業運営を予定し営業利益は順調に推移の見込み。

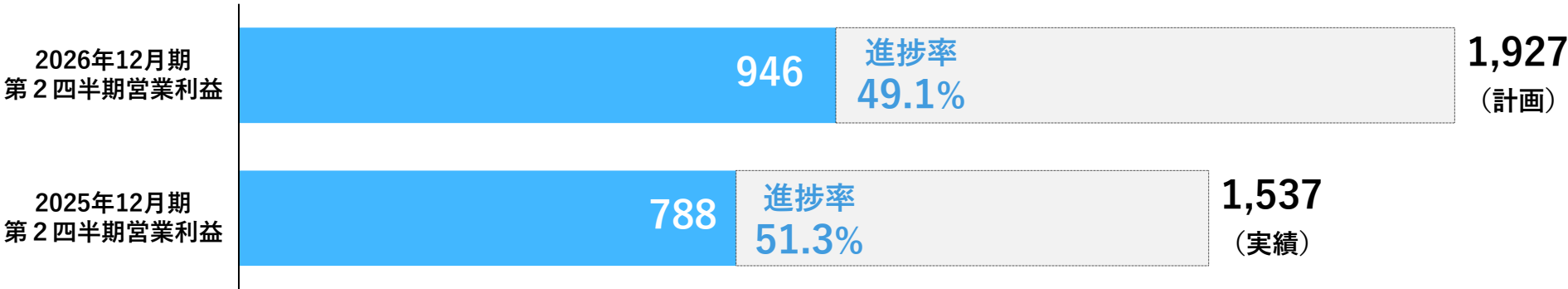
売上高

（単位：百万円）



営業利益

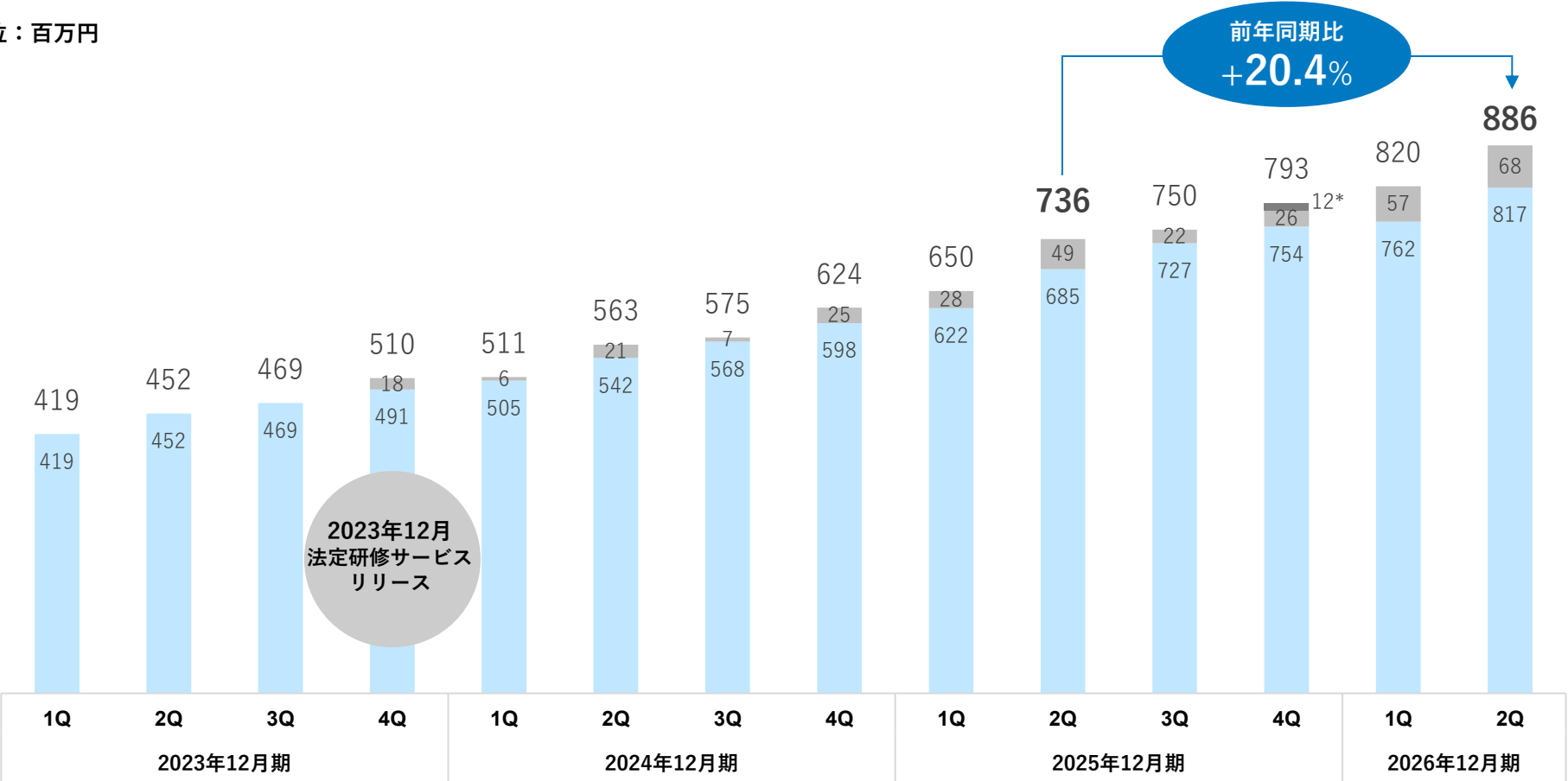
（単位：百万円）



リカーリング収益は、iBowの新規稼働とAI計画書・報告書の課金開始が集中し増収。
法定研修は、新規顧客の増加に加え、継続利用が寄与し過去最高の水準を更新。

クラウドサービスの四半期売上高推移

単位：百万円



法定研修

リカーリング
収益 (iBow他)

※ AIサービス売上
44百万円含む

2023年12月
法定研修サービス
リリース

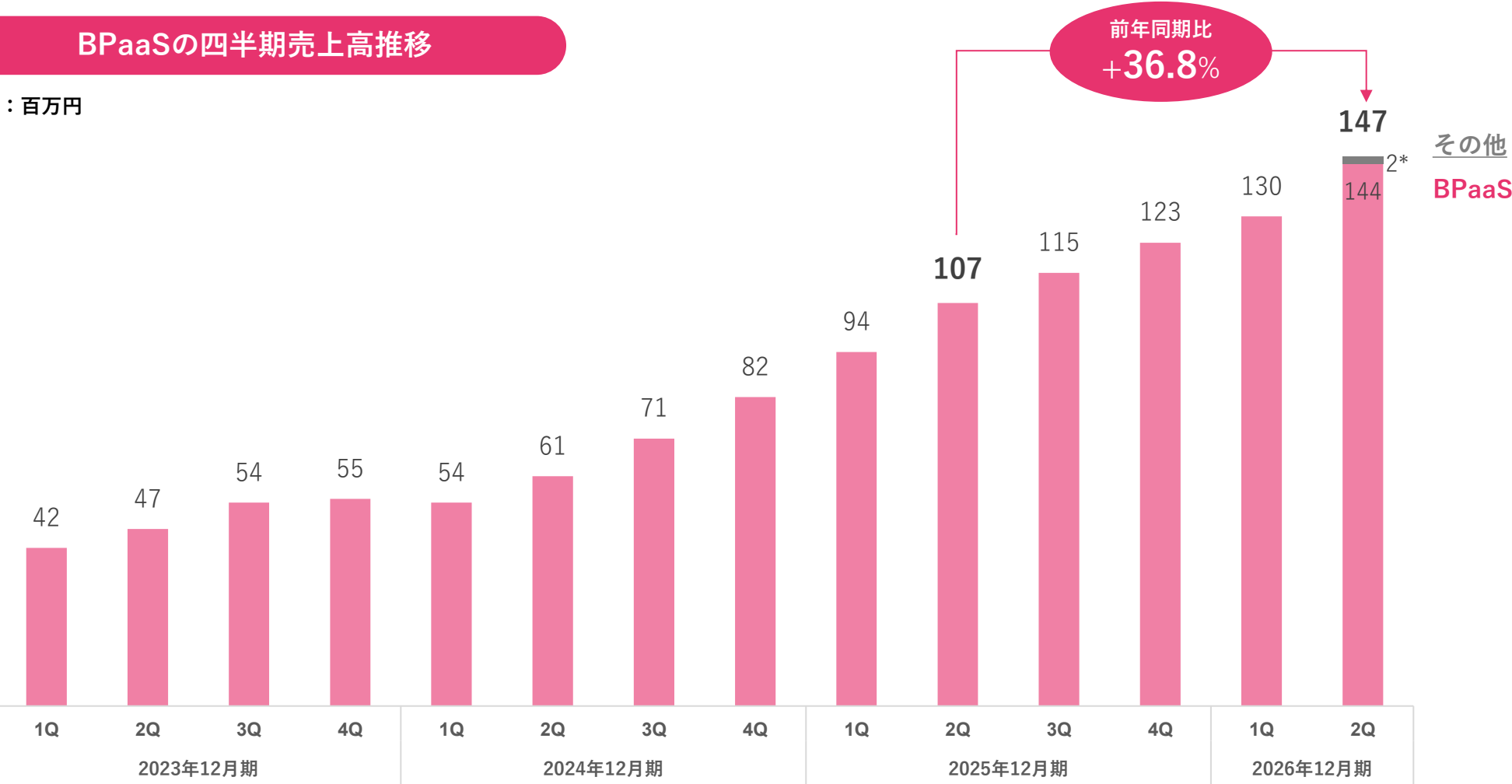
前年同期比
+20.4%

*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)

新規開設の顧客に加え、既存顧客の潜在的な需要を捉え、受注が順調に推移。
リカーリング収益は前年同四半期比14百万円の増加となっており、売上増加額の過去最高を更新。

BPaaSの四半期売上高推移

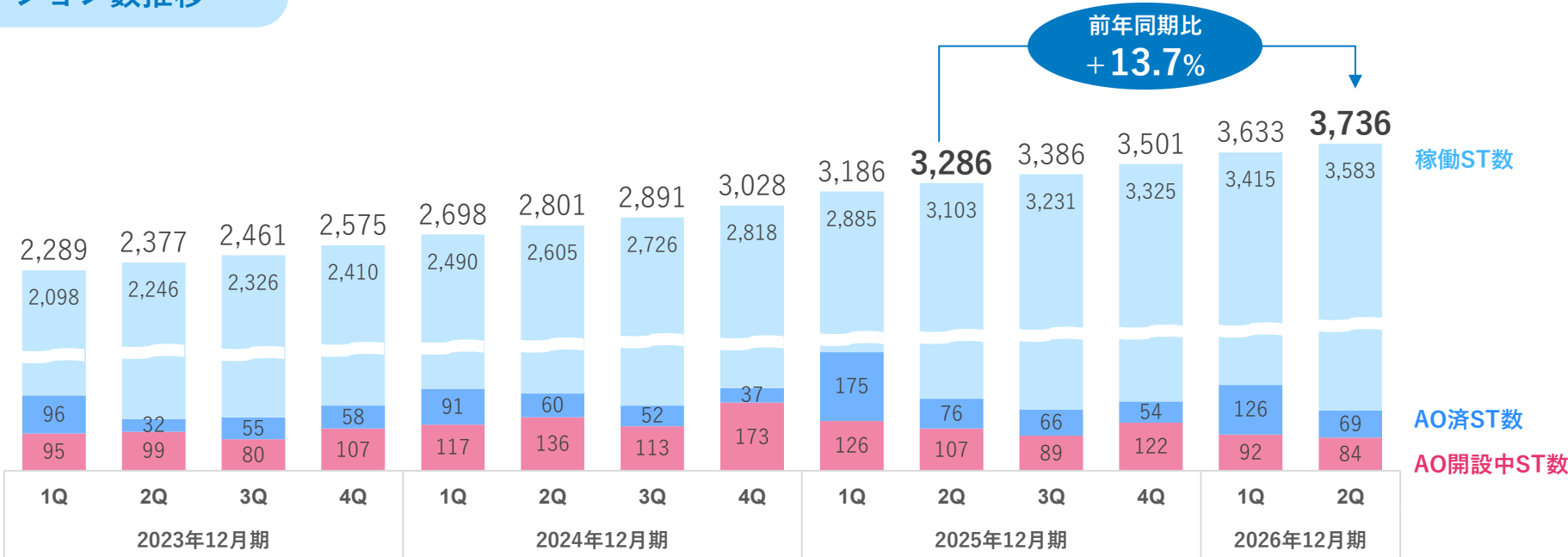
単位：百万円



*2026年12月期 2Qのその他BPaaS売上2百万円は、個別対応案件の役務収益に関する売上(非リカーリング収益)

診療報酬改定を契機とした他社からの切り替えや複数事業を運営する顧客との契約が増加。
解約は、例年に比べ閉鎖等による解約が特に多かったが、解約数は想定より抑えられた。

契約ステーション数推移



契約ステーション増減内訳

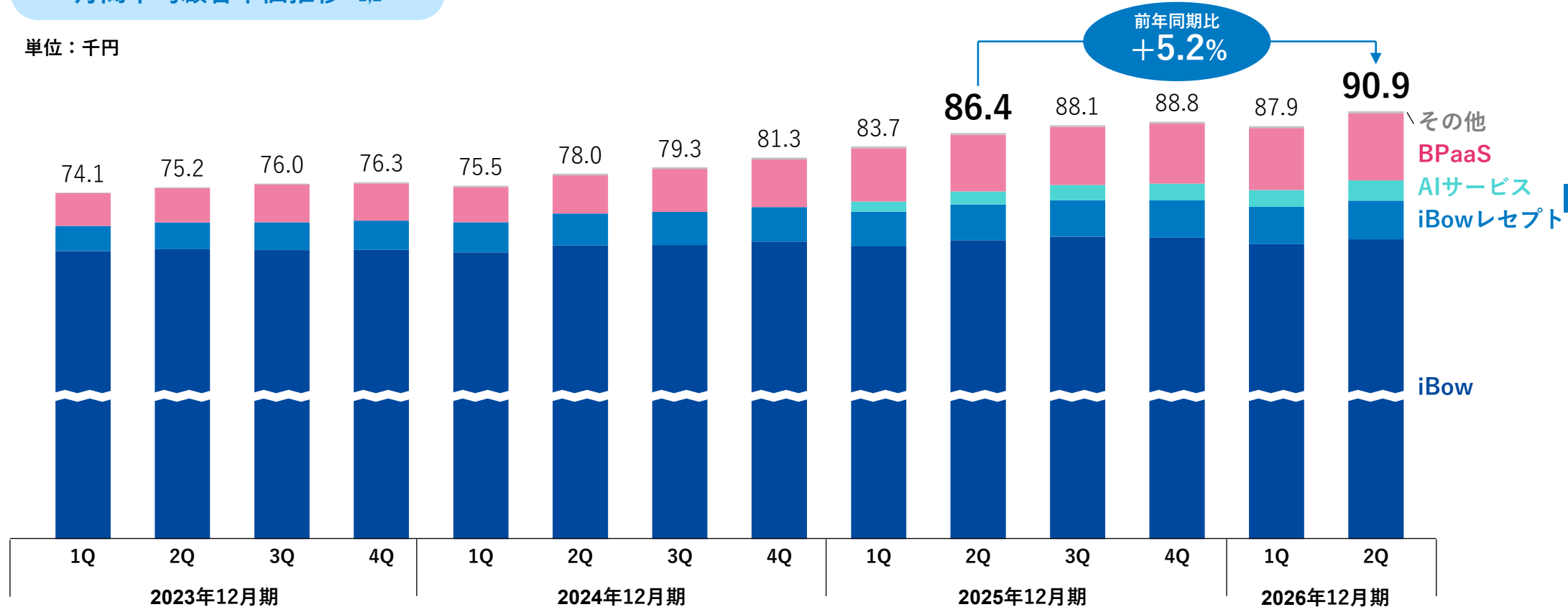
	2023/12				2024/12				2025/12				2026/12	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
①新規獲得	139	127	111	134	160	162	133	178	196	165	150	159	175	171
②解約	-19	-27	-22	-24	-36	-56	-48	-37	-34	-59	-51	-42	-46	-64
③休止ST数増減	8	-12	-5	4	-1	-3	5	-4	-4	-6	1	-2	3	-4
四半期合計	128	88	84	114	123	103	90	137	158	100	100	115	132	103

※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

BPaaS・AIサービスの付帯率向上により単価上昇。
下期のAI訪問予定ルートのアップセル効果により、単価上昇率UP。

月間平均顧客単価推移 ^{*1,2}

単位：千円

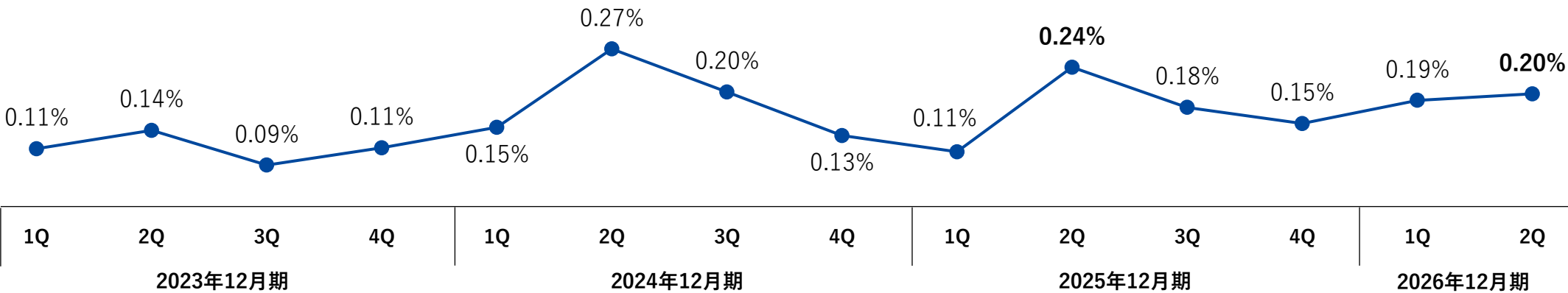


※1 月間平均顧客単価は、四半期会計期間における平均月間売上高（リカーリングレベニューのみ）を同期間における月末平均稼働ステーション数で除して算出
 なお、2023年12月期までリカーリングでない売上も含めて顧客単価を算出していたため、当四半期の算定方法で過年度に遡って修正を実施

※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

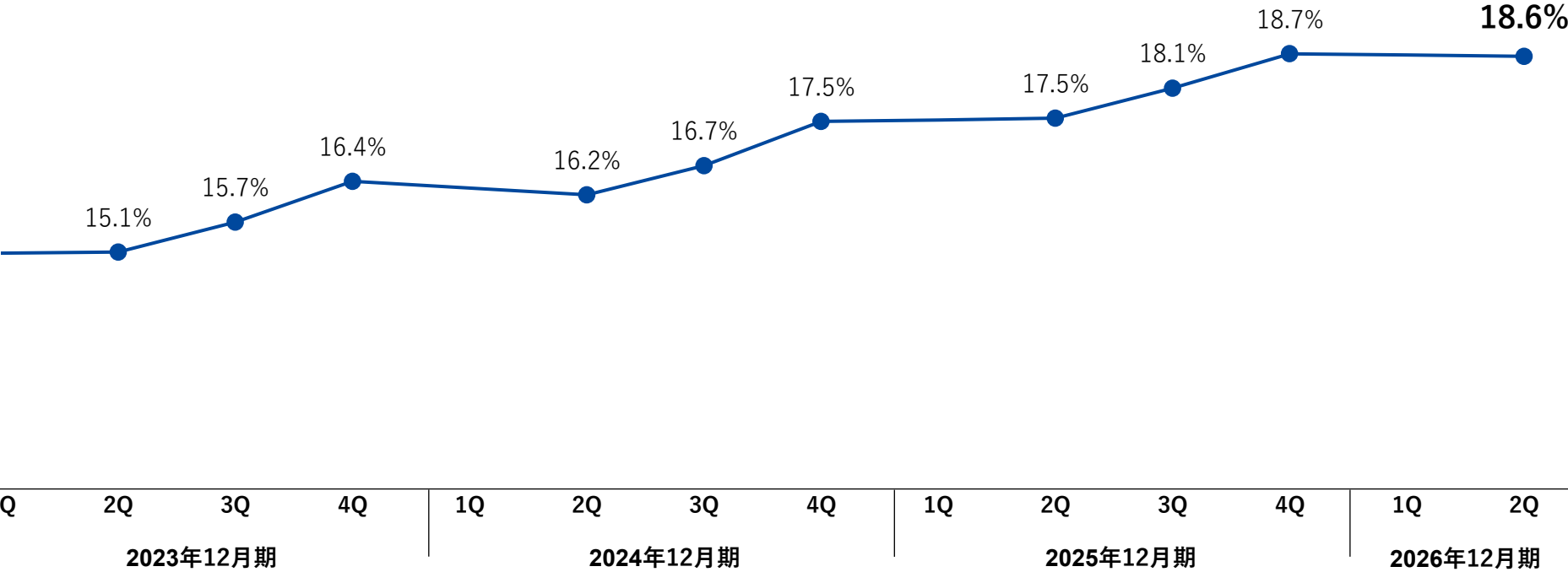
チャーンレートは、小規模先の閉鎖による解約が多く、前年同期比で改善。
引き続きチャーンレート低減のため、顧客接点を増やしiBowの活用を促していく。

レベニューチャーンレート推移



2026年6月にシェアの分母となる全国のステーション数が公表された(20,051ステーション)
2026年12月末時点でシェア20%に向けて顧客数の増加を見込む。

シェア（普及率）※の推移

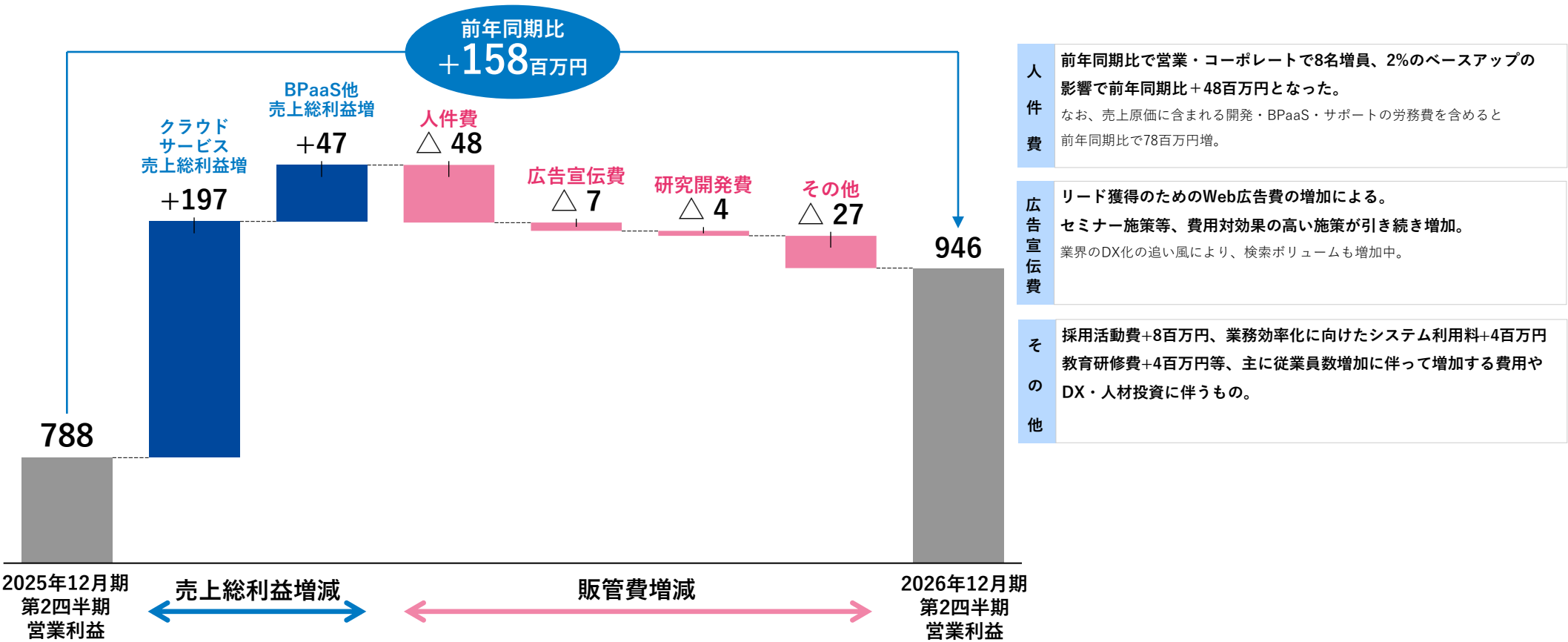


※：各四半期末の契約ステーション数を、一般社団法人全国訪問看護協会が公表する各年4月1日時点における稼働訪問看護ステーション数で除して算出
なお、1Q末については、各年4月1日時点における稼働訪問看護ステーション数の発表が数ヵ月遅れる影響から例年開示していない。

売上総利益は、上期の原価水準を下回ったことやBPaaSの利益率改善で増加。
販売管理費は、人件費やDX・教育費用など中心に増加。

営業利益実績増減分析

単位：百万円

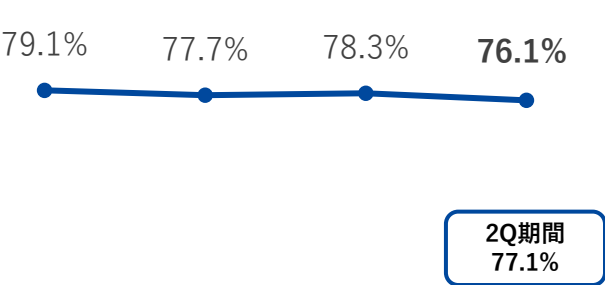


クラウド事業を中心に売上総利益率は改善。

下期は、AIサービスの課金開始による改善と新サービス稼働開始の影響で同水準を見込む。

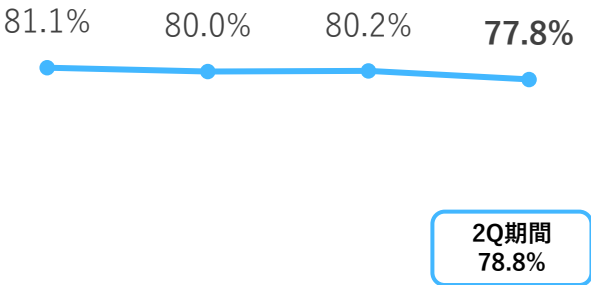
全社 売上総利益率推移

- クラウド・BPaaSともに売上総利益率が改善
- 上期は新サービスの開発及び無償期間に伴い想定通りの水準で着地。



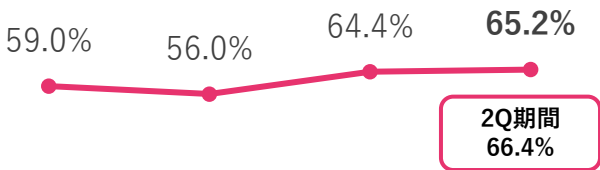
クラウド 売上総利益率推移

- サーバー費用が1Qよりも抑えられ、売上総利益率は改善。
- 下期はAIサービスの無償期間の終了に伴い、80%弱となる見込み。



BPaaS 売上総利益率推移

- 採用数の遅れは若干名であり、下期でカバー可能な水準。今後も教育期間を踏まえた採用を継続的に実施の予定。



2023年	2024年	2025年	2026年
12月期	12月期	12月期	12月期
通期	通期	通期	2Q

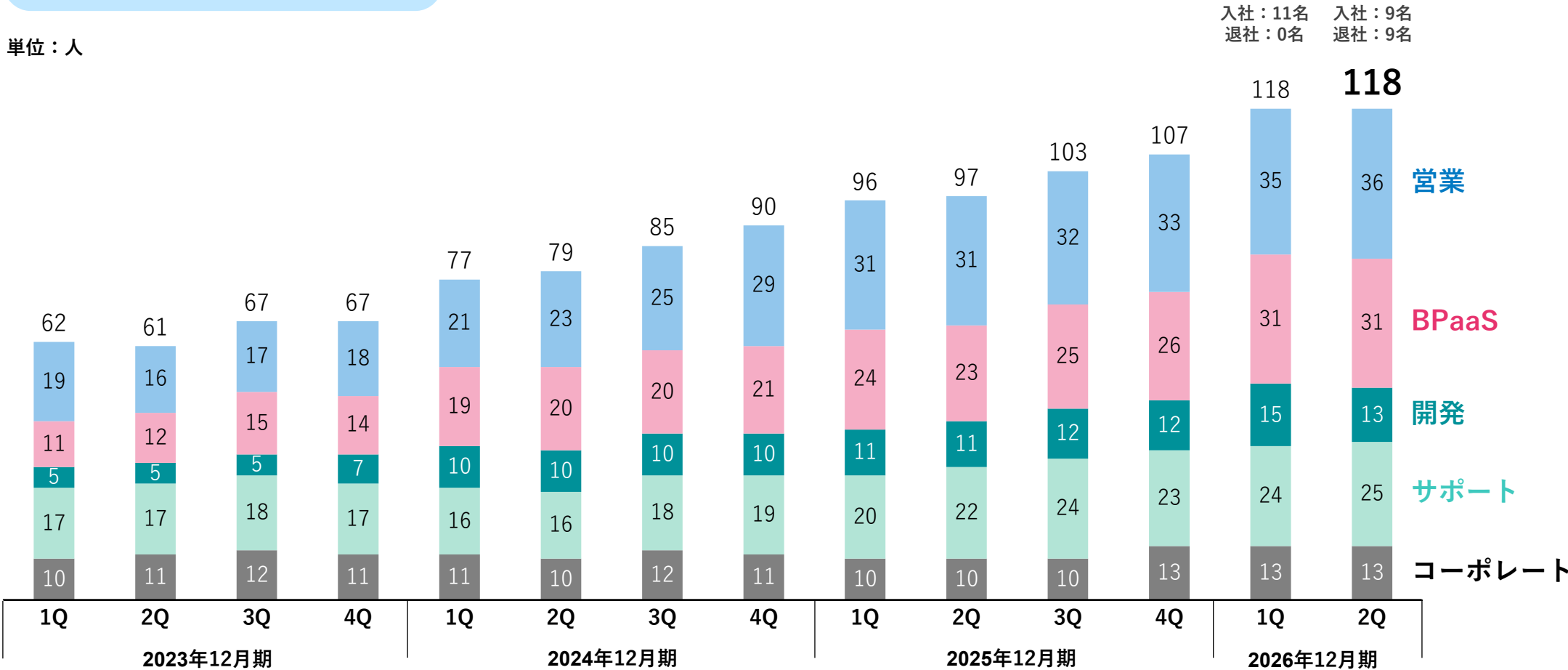
2023年	2024年	2025年	2026年
12月期	12月期	12月期	12月期
通期	通期	通期	2Q

2023年	2024年	2025年	2026年
12月期	12月期	12月期	12月期
通期	通期	通期	2Q

採用は順調も退職数が多く、人員数は横ばい。一方、人材育成と人材登用の成果で組織力は向上。
3Qには既存顧客のiBow活用促進人材(営業部門)やBPaaSを中心に増員予定。

部署別従業員数推移

単位：人



トピックス

2026年12月期2Q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

上期に配当金支払及び自己株式取得(約300百万円)を実施。
事業投資等を優先するが、株主還元を含めて企業価値向上に資する現預金活用を行う。

	2025年12月期末		2026年12月期 第2四半期末		前期末比	
(単位：百万円)	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
流動資産	3,590	83.8%	3,660	84.2%	70	+2.0%
（うち現預金）	2,857	66.7%	2,811	64.7%	△45	△1.6%
固定資産	693	16.2%	684	15.8%	△8	△1.3%
（うち有形固定資産）	236	5.5%	222	5.1%	△13	△5.7%
資産合計	4,283	100%	4,345	100%	62	+1.4%
流動負債	805	18.8%	705	16.2%	△100	△12.4%
固定負債	102	2.4%	102	2.4%	0	+0.2%
負債合計	908	21.2%	808	18.6%	△100	△11.0%
純資産	3,375	78.8%	3,537	81.4%	162	+4.8%
負債純資産合計	4,283	100%	4,345	100%	62	+1.4%
自己資本比率（%）	78.8%		81.4%		+2.6pt	



2026年12月期 第2四半期 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
- E) AI訪問看護計画書・報告書アップデート

単位：百万円	2025年12月期 2Q実績	対売上高 構成比	2026年12月期 2Q実績	対売上高 構成比	前年同期比
売上高	1,603	100%	1,991	100%	+24.2%
売上原価	332	20.8%	475	23.9%	+43.0%
労務費	177	11.1%	208	10.5%	+17.4%
外注費	115	7.2%	213	10.7%	+84.5%
製造経費	39	2.5%	53	2.7%	+35.7%
売上総利益	1,270	79.2%	1,515	76.1%	+19.3%
販管費	481	30.1%	568	28.6%	+18.0%
人件費	214	13.4%	262	13.2%	+22.4%
広告宣伝費	47	3.0%	55	2.8%	+16.0%
研究開発費	12	0.8%	17	0.9%	+32.3%
その他経費	206	12.9%	233	11.7%	+13.2%
営業利益	788		946		+20.1%
営業利益率	49.2%		47.5%		△1.6pt

トピックス

2026年12月期2Q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 2Q実績	対売上高 構成比	2026年12月期 2Q実績	対売上高 構成比	前年同期比
売上高	1,603	100%	1,991	100%	+24.2%
クラウド	1,387	86.5%	1,706	85.7%	+23.1%
BPaaS	202	12.6%	277	14.0%	+37.2%
その他	13	0.8%	6	0.3%	△53.3%
売上原価	332	20.8%	475	23.9%	+43.0%
クラウド	256	16.0%	378	19.0%	+47.8%
BPaaS	76	4.8%	96	4.9%	+26.8%
その他	0	0.0%	0	0.0%	-
売上総利益	1,270	79.2%	1,515	76.1%	+19.3%
クラウド	1,130	70.5%	1,328	66.7%	+17.5%
BPaaS	126	7.9%	181	9.1%	+43.5%
その他	13	0.8%	6	0.3%	△53.3%
売上総利益率	79.2%		76.1%		
クラウド	81.5%		77.8%		
BPaaS	62.4%		65.2%		
その他	100%		100%		

トピックス

2026年12月期2Q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	FY2026 2Q
クラウド売上高	419	452	469	510	511	563	575	624	650	736	750	793	820	886
iBow売上高	386	414	428	446	457	488	510	535	540	589	621	640	644	683
iBowレセプト売上高	32	36	39	43	46	51	55	59	61	67	72	76	78	84
AI計画報告売上高 ※1	0	0	0	0	0	0	0	0	17	25	29	34	35	44
法定研修売上高 ※2	0	0	0	18	6	21	7	25	28	49	22	26	57	68
その他クラウド売上高	0	1	1	1	1	2	2	3	3	4	3	15	4	4
BPaaS売上高	42	47	54	55	54	61	71	82	94	107	115	123	130	147
その他売上高	4	5	4	4	8	6	7	5	8	5	4	2	2	3

※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。

	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	FY2026 2Q
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	3,736
新規契約数(件)	139	127	111	134	160	162	133	178	196	165	150	159	175	171
解約数(件)	19	27	22	24	36	56	48	37	34	59	51	42	46	64
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	25
休止数の増減(件)	8	-12	-5	4	-1	-3	5	-4	-4	-6	1	-2	-3	4
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	3,583
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	2,957	3,110
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%	86.6%	86.8%
BPaaS 稼働数(件)	90	102	114	124	124	137	155	179	197	221	236	253	273	297
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%	8.3%
AI計画報告 稼働数(件)									659	890	1,056	1,203	1,294	1,609
iBow稼働数に対する稼働率									22.8%	28.7%	32.7%	36.2%	37.9%	44.9%
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	90.9
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%	0.20%

2026年1月にAI訪問看護計画書・報告書を機能アップデートし、無料体験期間を設定。
看護師自身がAIを選択できるように機能改修し、AI機能の満足度とアップセル率向上に貢献。



AI訪問看護計画書・報告書 機能アップデート

2026年1月、「**選べるAI**」機能を追加。

「より詳しく記述したい」

「よりすっきり記述したい」

という相反するニーズが多く寄せられていた。

「**選べるAI**」は、記述の詳しさを選択できる機能で
この相反する2つのニーズにAIを活用して対応。

2026/4～2026/6

既存ユーザーのアップセル

+185件





參考資料：中期經營計畫数值目標

- i. 3力年中期經營計畫数值目標
- 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。

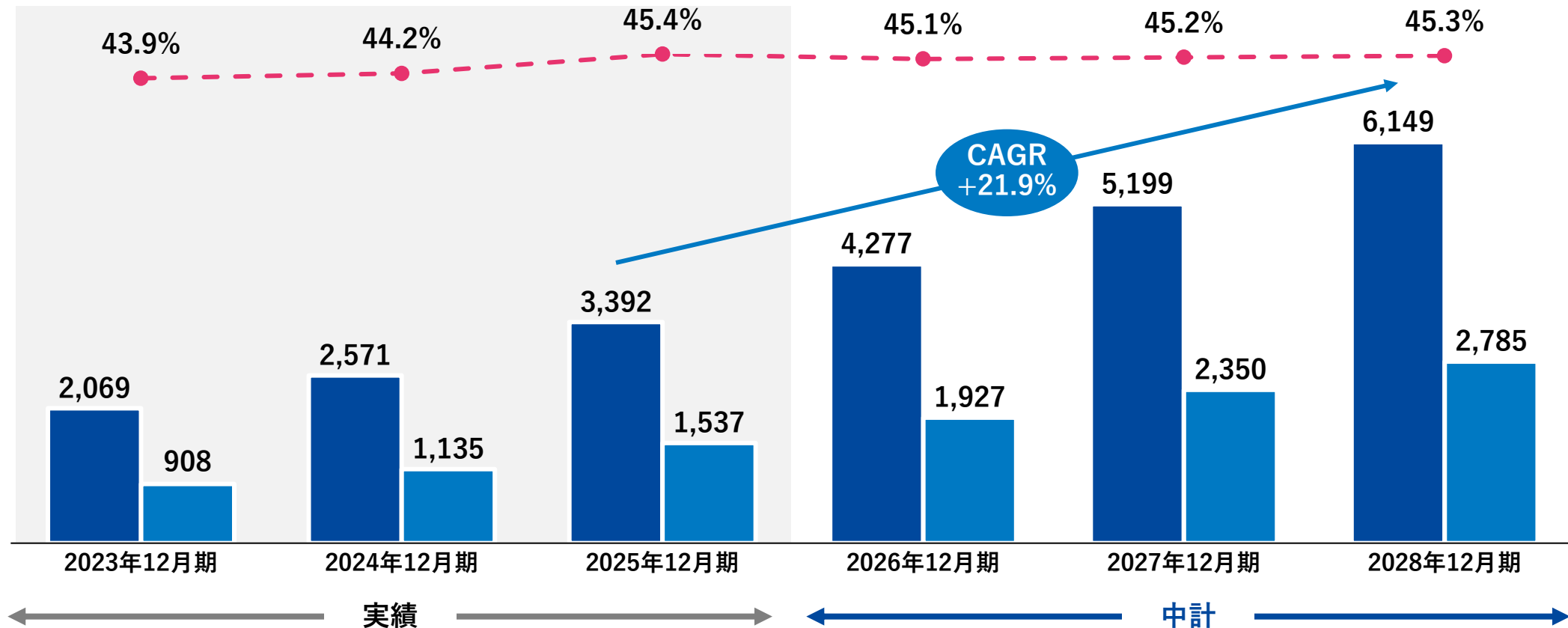
売上高・営業利益計画

■ 売上

■ 営業利益

- ● - 営業利益率

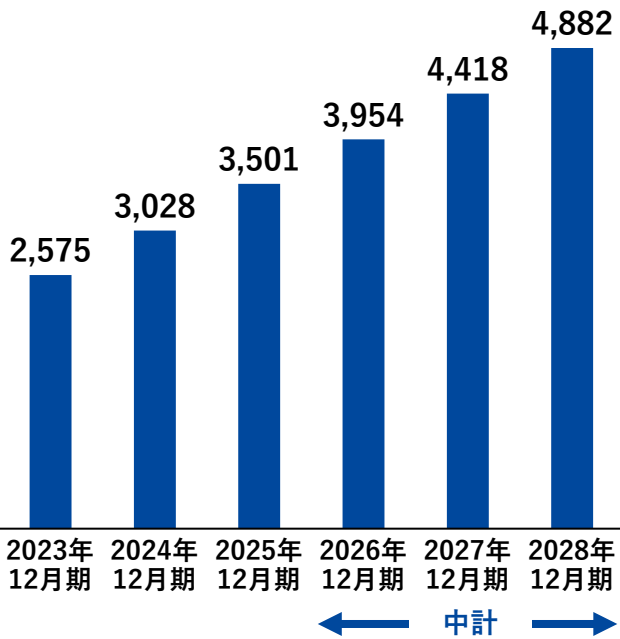
(単位：百万円)



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。

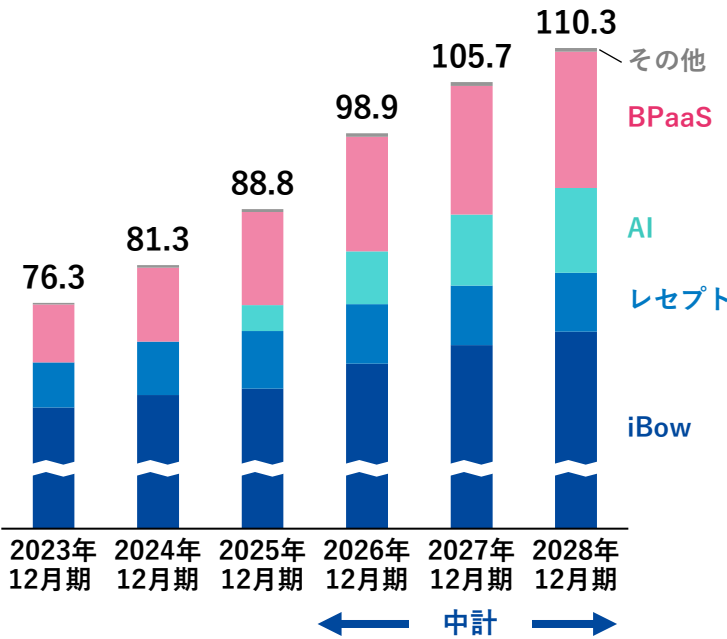
契約数 ※1

(単位：件)

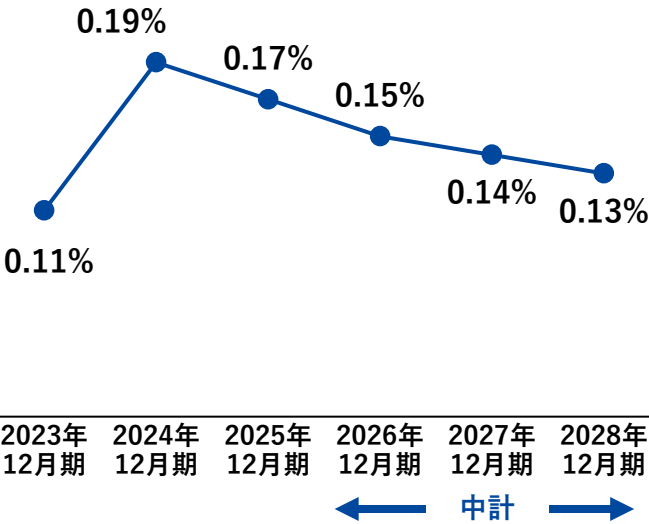


顧客単価 ※2

(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

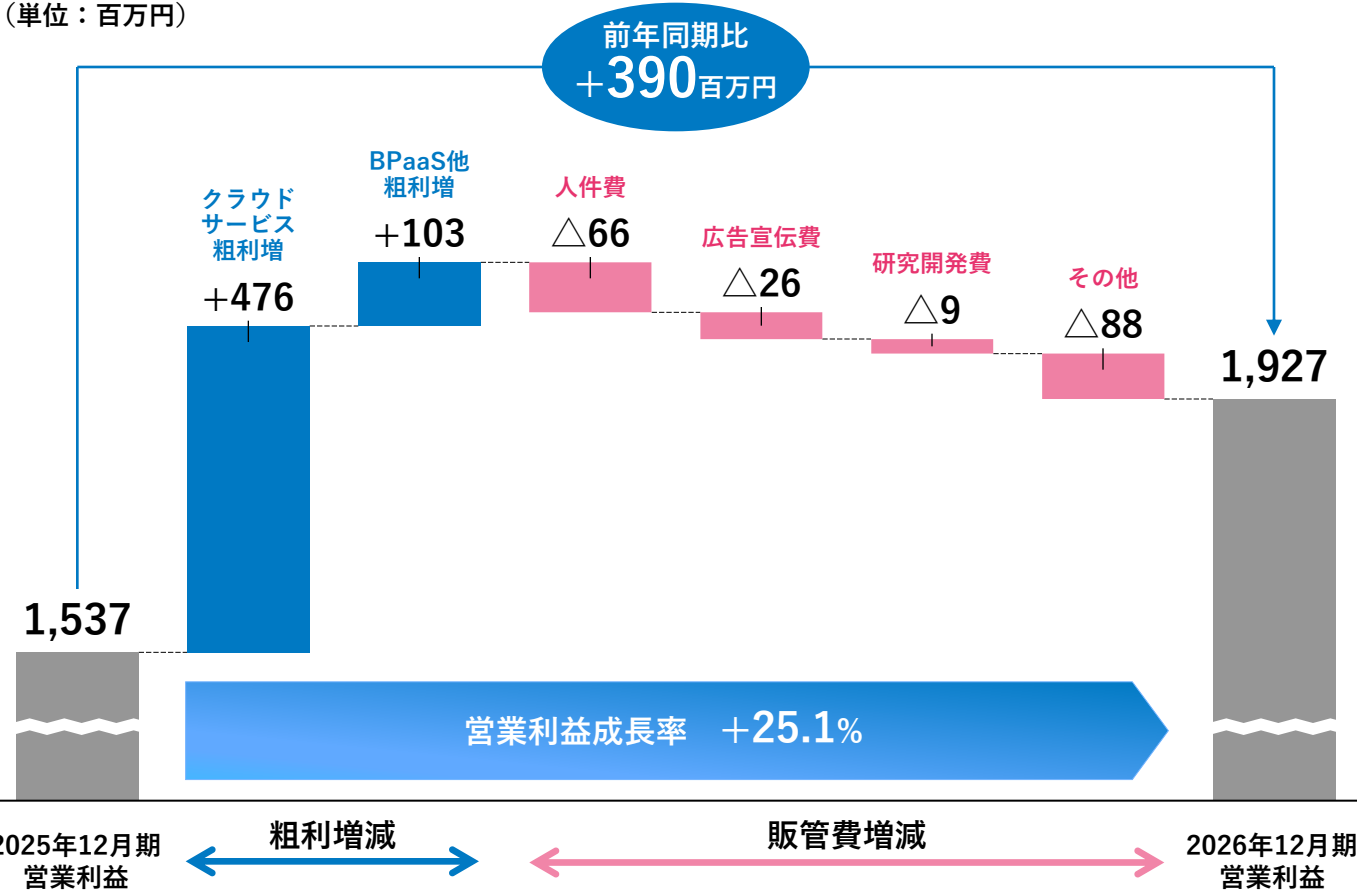
※2：各年度の第4四半期における平均月間売上高（ただし、法定研修分を除く）を同期間における月末平均稼働ステーション数で除したもの（実績又は計画）

※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。

営業利益増減分析

参考資料



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

法定研修
e-Learning

iBow
ボード

相互に
データ連携

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

AI
訪問予定
ルート

iBow
レセプト

iBow
KINTAI

AI
アセスメント

事務管理代行
サービス

地域包括ケア
けあログ
carelogood

PHR

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

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

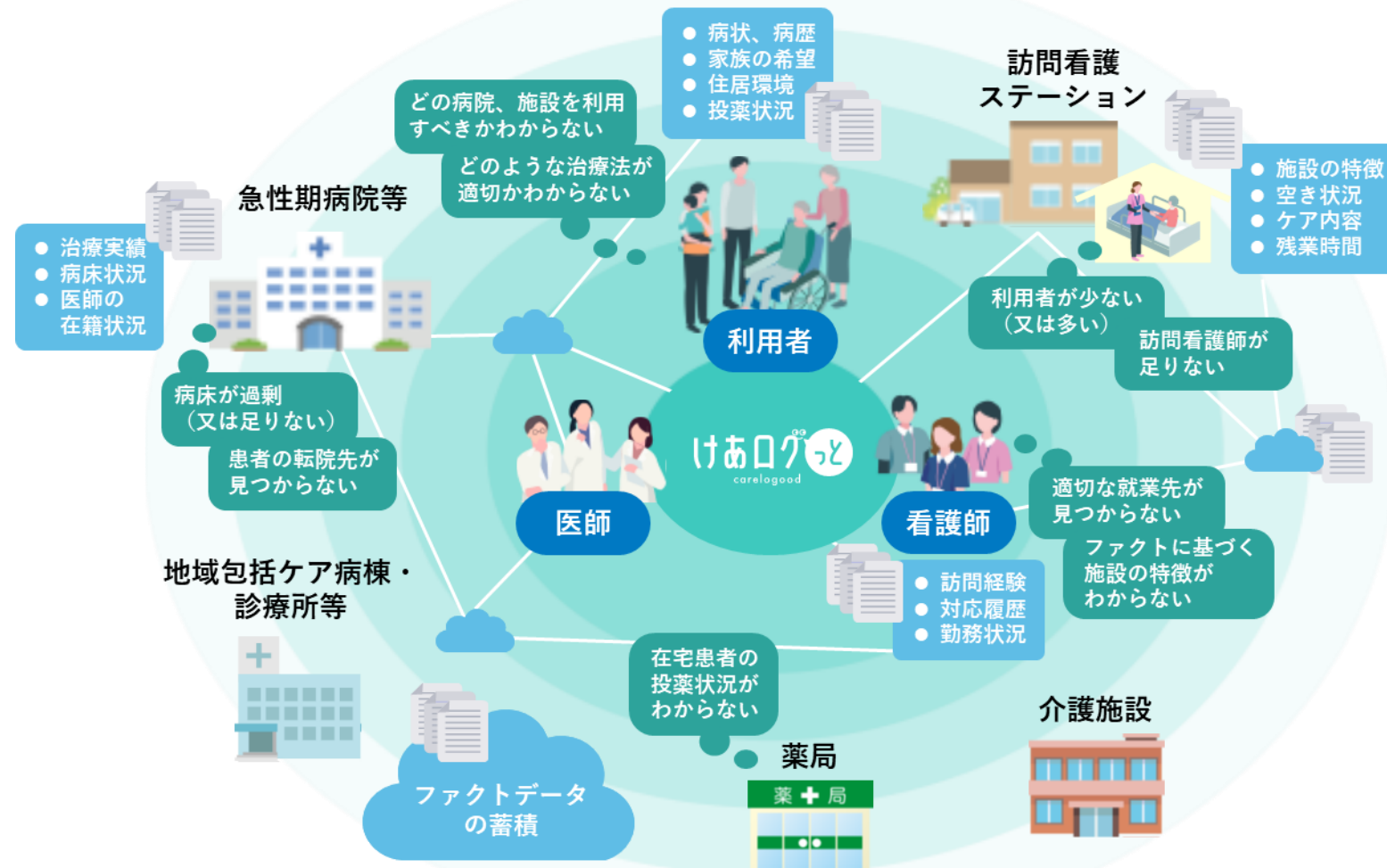
2040年問題対策へ 診療報酬への反映

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

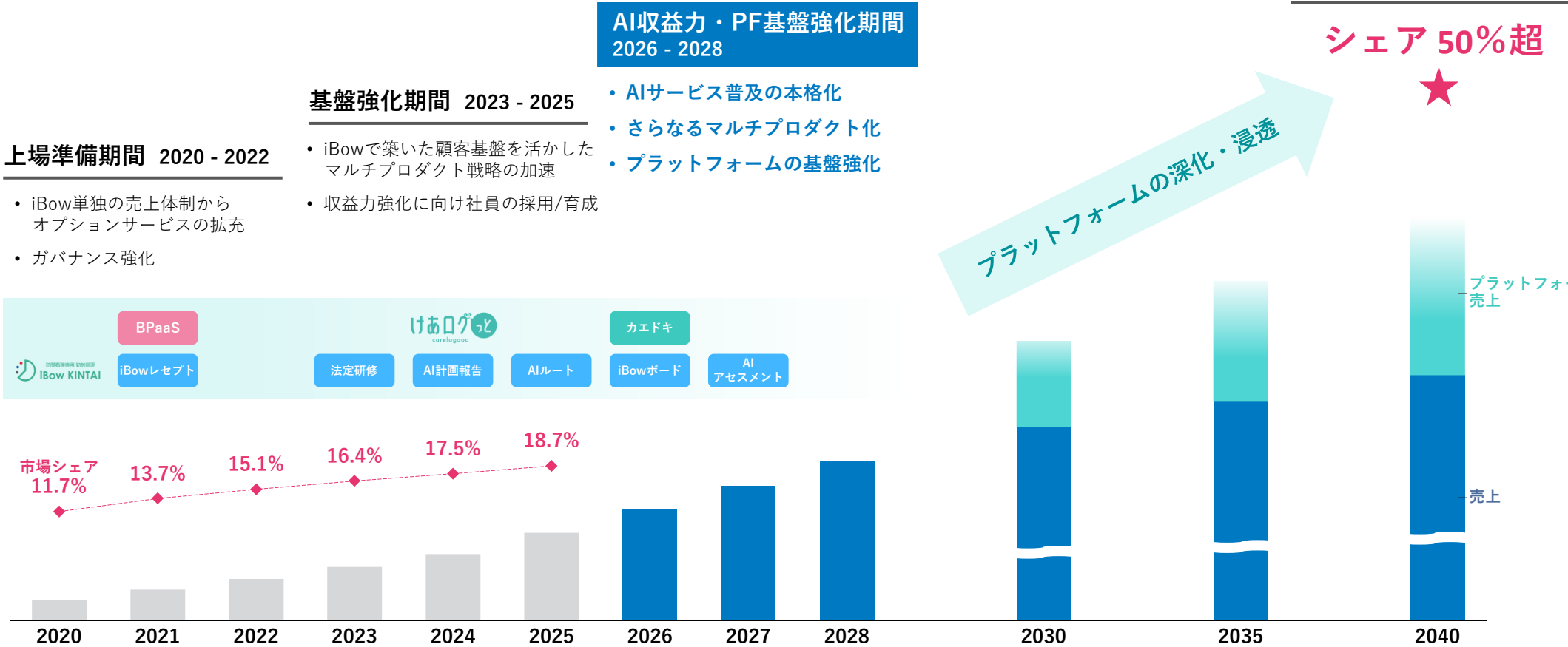
人的資本投資

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マーの地位を確立し、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。



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

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

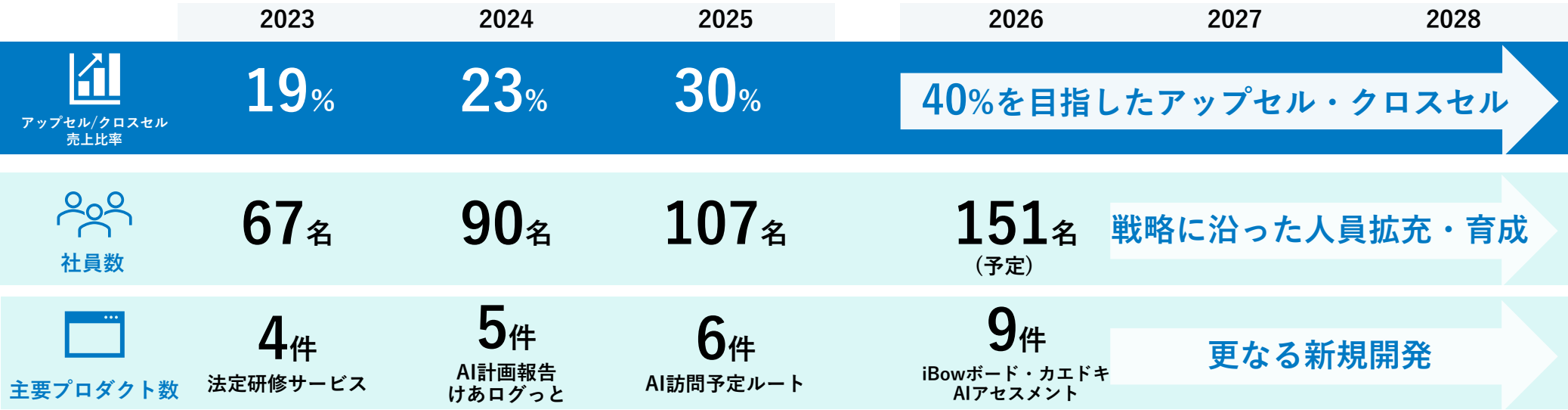
- ・ iBowで築いた顧客基盤を活かしたマルチプロダクト戦略の加速
成果：AIサービスに加え、地域包括ケアプラットフォームを開発
- ・ 収益力強化に向けた社員の採用・育成
成果：2026年以降の成長に向け、46名(2022年期末61名)を採用

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
 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
 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 法定研修+ラダーアップ	e-Learning LMS(学習管理)	2023年12月リリース (2026年4月にサービス名変更)	—	固定	法令対応と人材育成に必須の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
iBowボード	経営判断支援	2026年2月リリース	○	未定	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
AIスコアリング(仮)	経営判断支援	2026年中リリース	○	未定	日々の記録を基にAIで経営分析
カエドキ	求職者マッチング	2026年中リリース	○	—	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

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

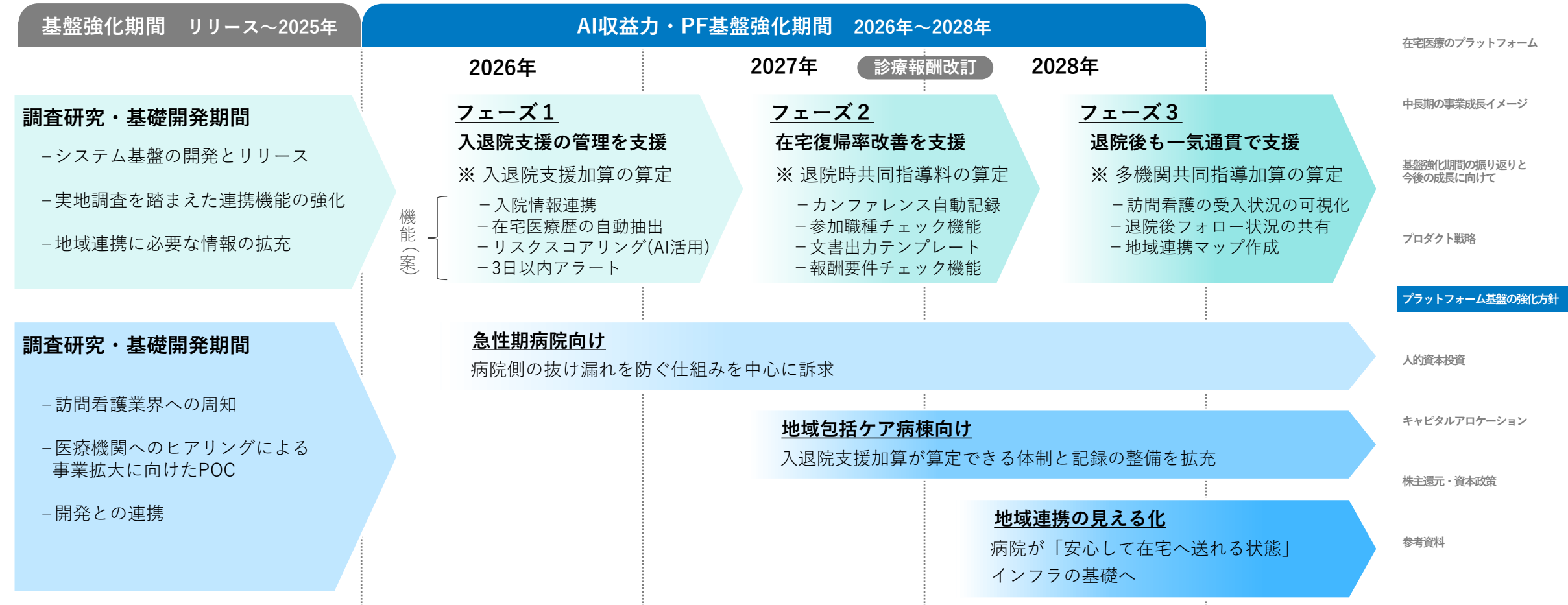


※病院：退院時共同指導料2及び多機関共同指導加算
診療所：在宅支援診療所における退院時共同指導料1

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。

機能開発

事業推進



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

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

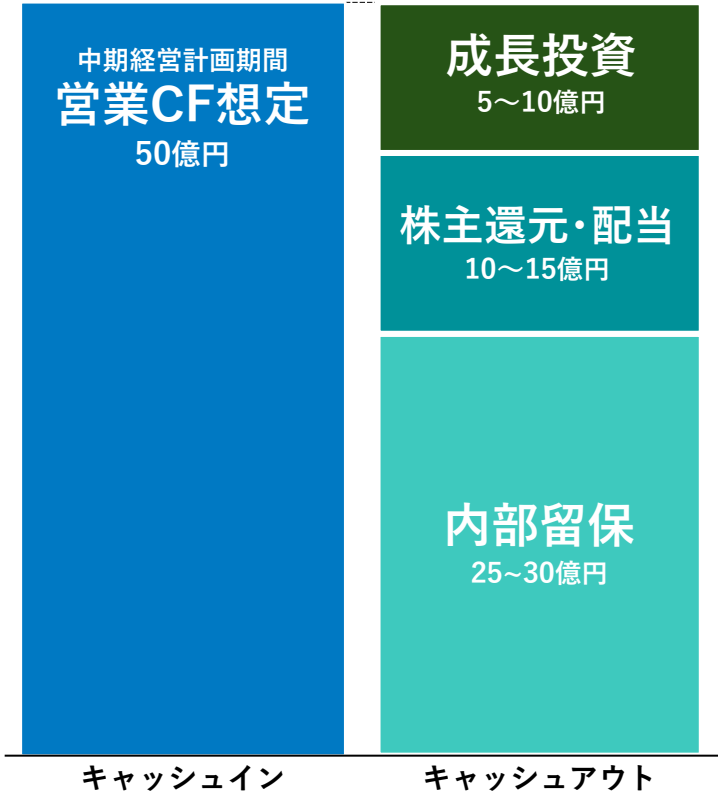
職務別・階層別の教育研修プログラムの再構築
専門性育成、次世代リーダー育成他



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

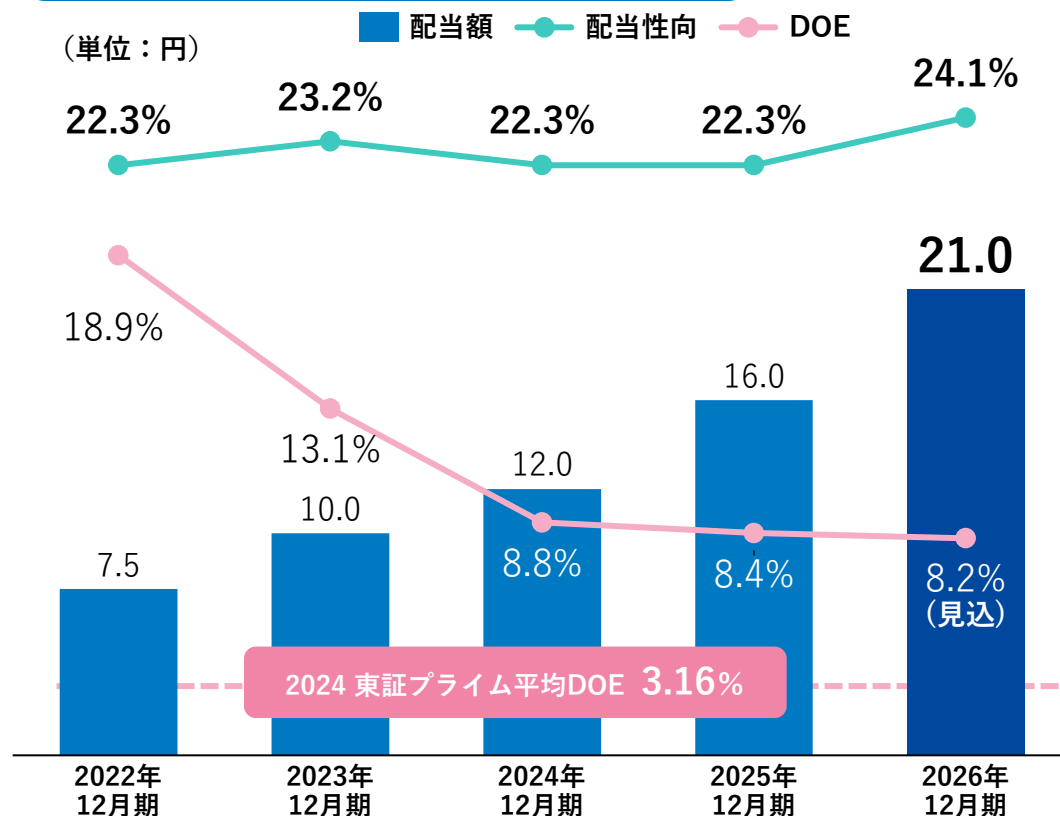
- ・ 開発基盤投資
開発人材の採用・育成
サービス拡充に向けた保守費用
- ・ 人的資本投資
プラットフォーム浸透に向けた
新たな組織の開発・社員の教育
- ・ マーケティング投資
新・旧プロダクト浸透のための
マーケティングコスト投下



- ・ 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

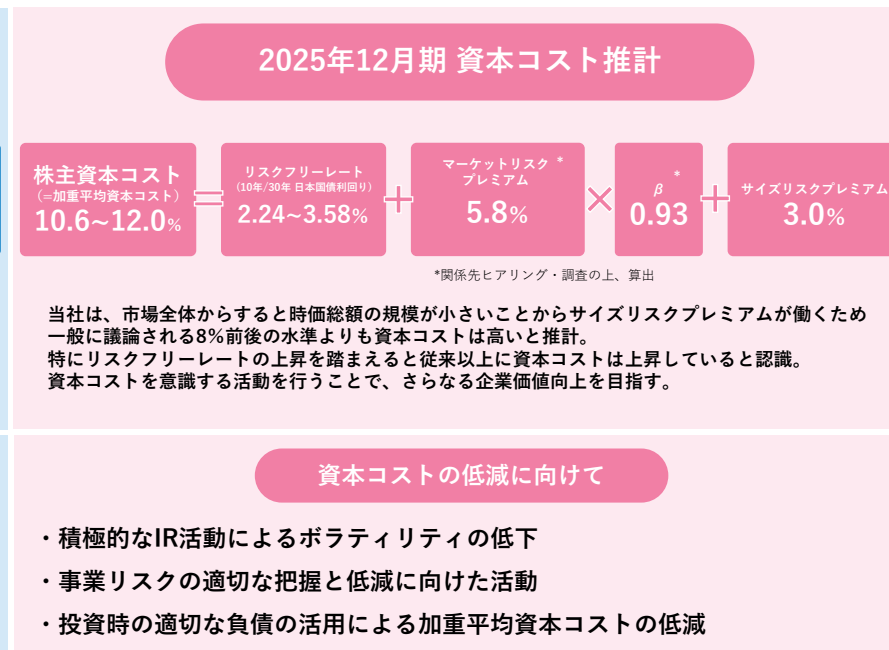
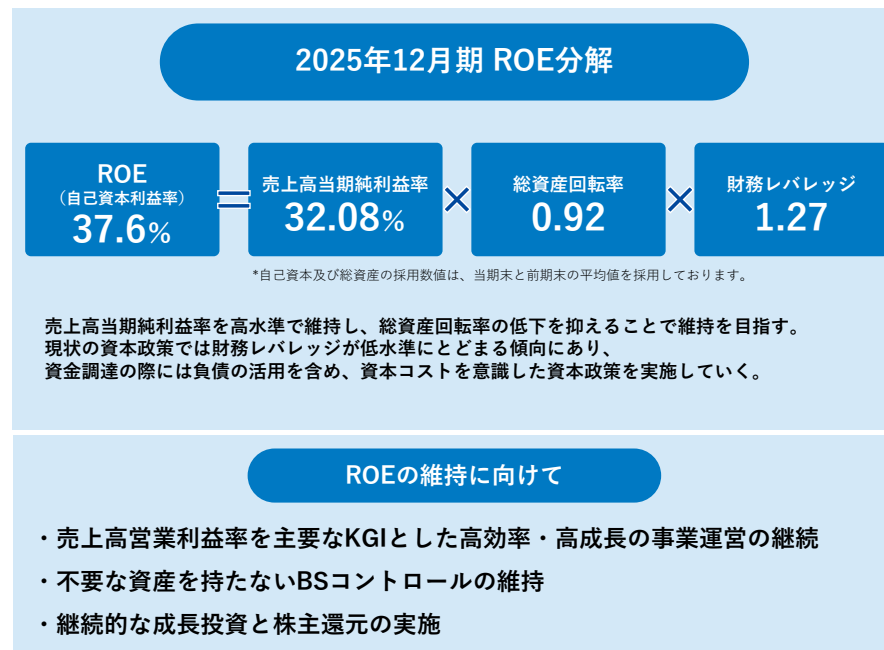
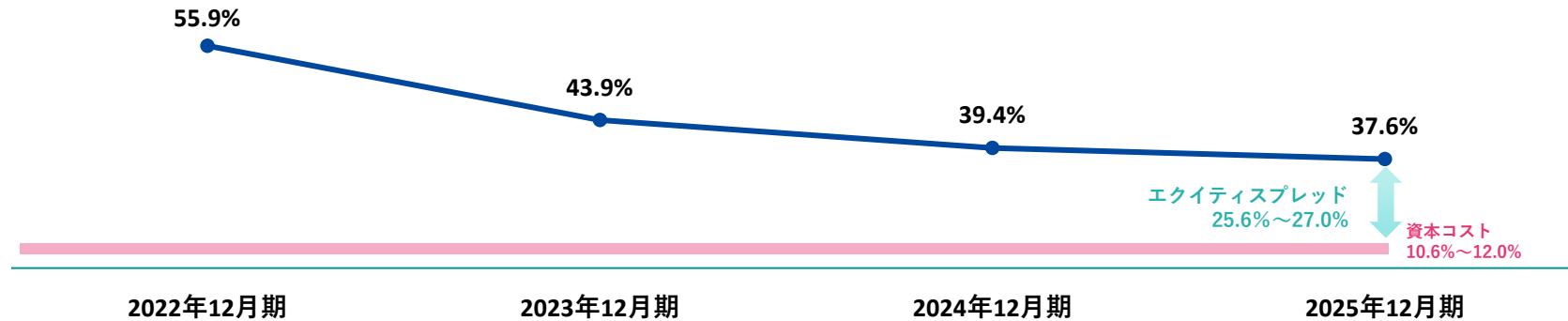
成長投資や財務強化とのバランスを踏まえて20%とした。現預金水準が高い指摘が多いものの、自己資本配当率(DOE)は、東証プライムの平均値3.16%を大きく上回っており、自己資本の蓄積と配当のバランスは保たれていると想定。

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。

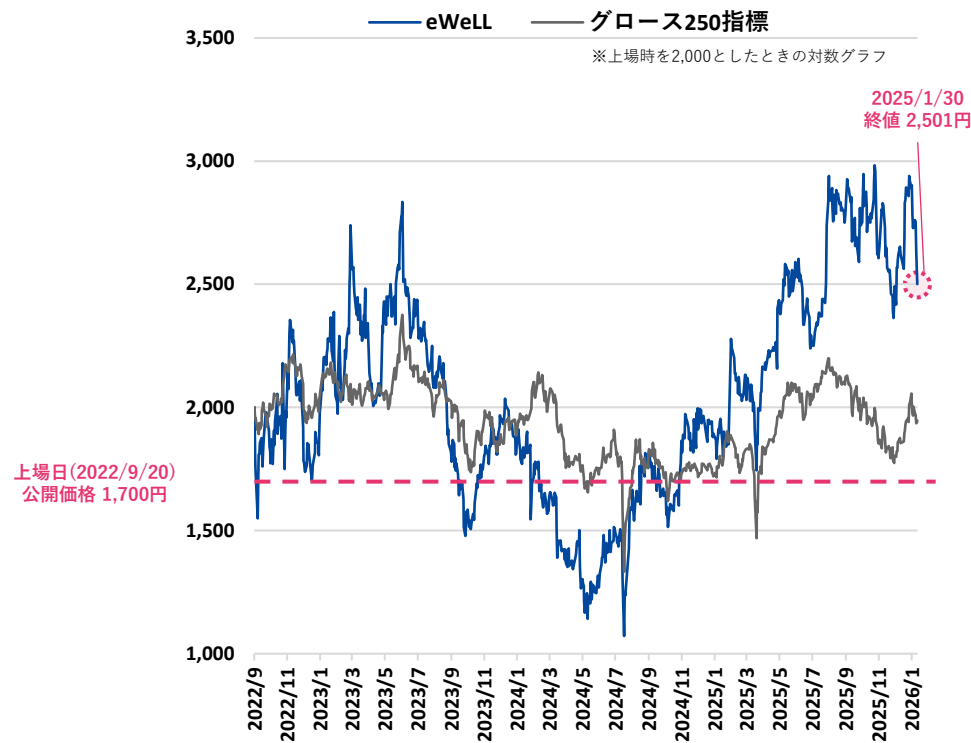
無駄な資産を保有せず、成長率を維持することで総資産回転率を維持しROEも維持する方針。
資本コストの更なる改善に向けて、事業リスクの対策とIR活動の強化を行っていく。



※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。

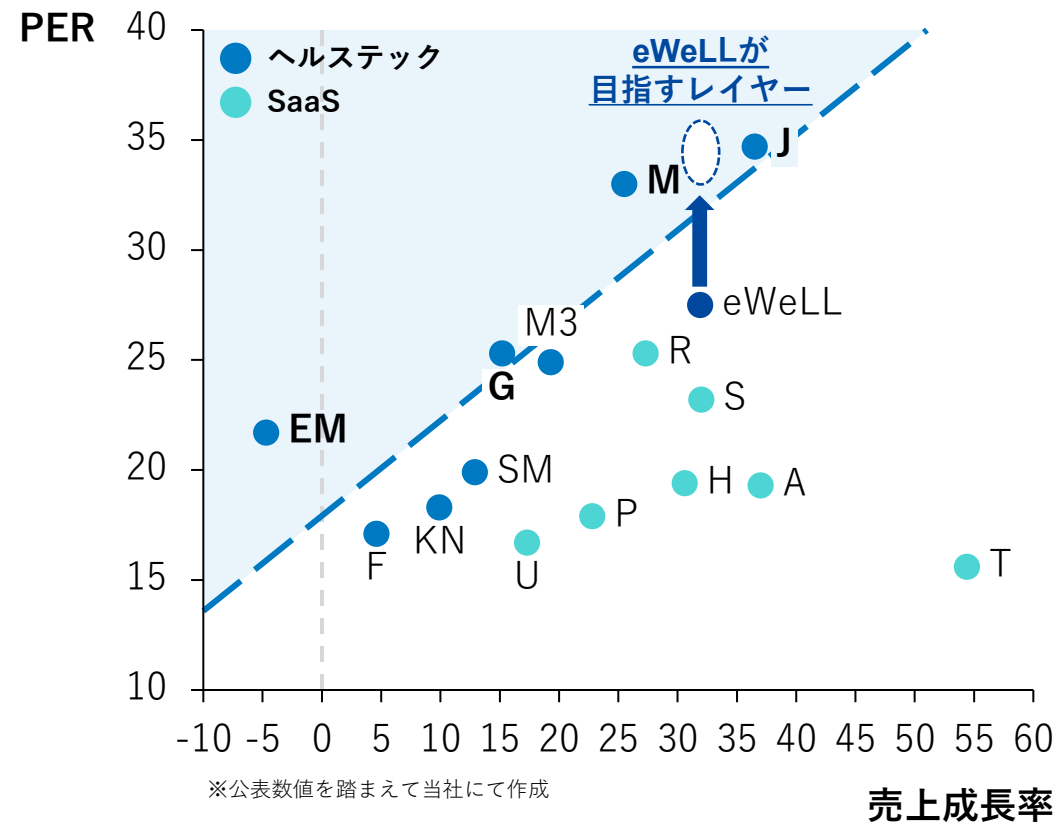
当社の株価、PERおよびROEの現状を分析し、今後の企業価値向上に向けて、中期計画に基づき高い成長率と効率的な経営の維持を図るとともに、積極的なIR活動を実施していく。

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年を平均して上回った。



※株価の推移については、2024年1月1日効力発生株式分割(2:1)を考慮して修正しております。

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（大阪市中心区久太郎町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 取締役 社外取締役 常勤監査役 社外監査役 社外監査役 社外監査役	北村 亜沙子 浦吉 修 松下 智樹 増田 芳宏 松山 治幸（公認会計士） 清水 俊順（弁護士） 齋田 博司（公認会計士）
社 員 数	118名（2026年6月末時点）	

沿革

- 2012年 6 月 大阪市中心区南船場に㈱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心区備後町に移転
- 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心区久太郎町に移転
- 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

上場企業のトビラシ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



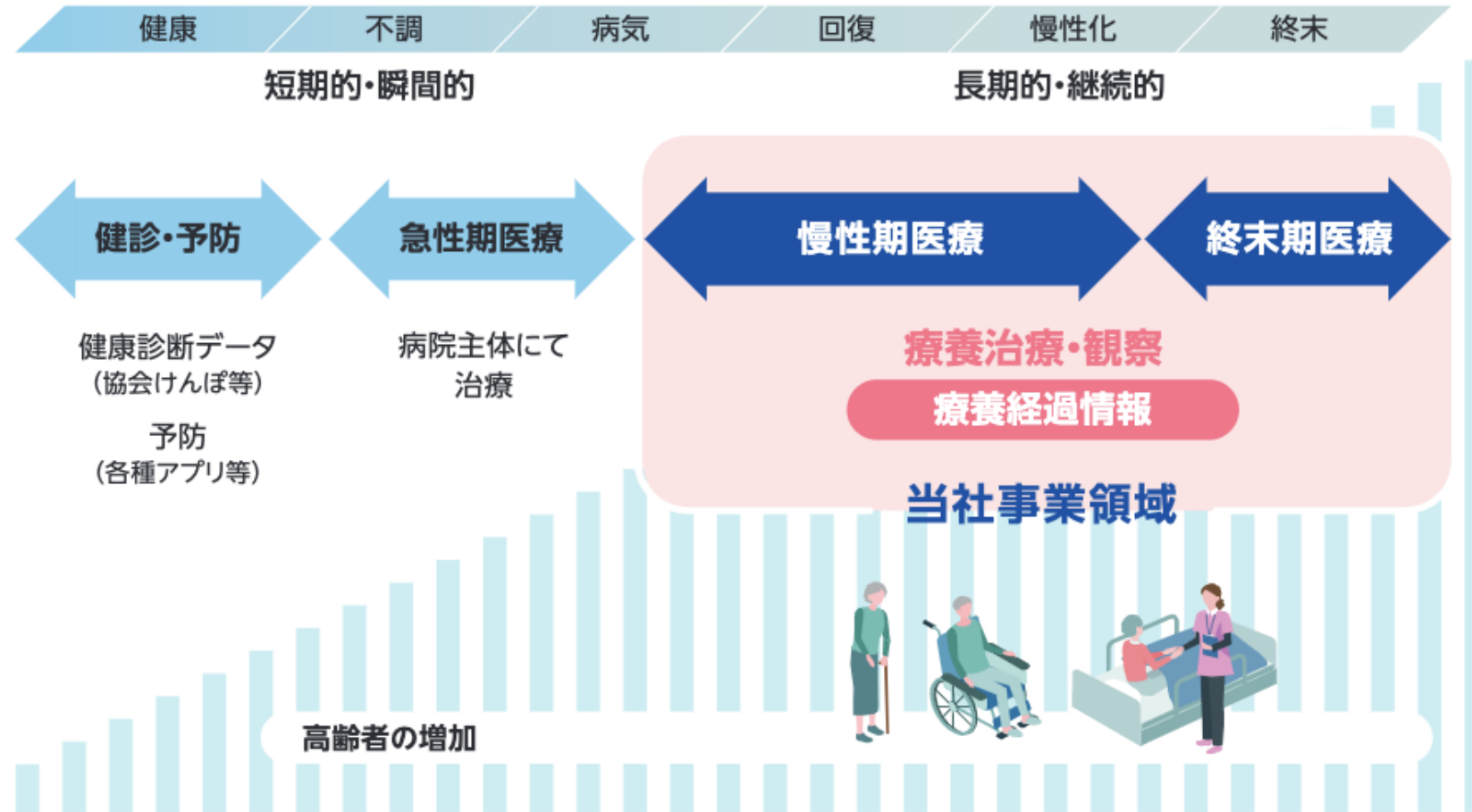
iBowのコンセプト

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

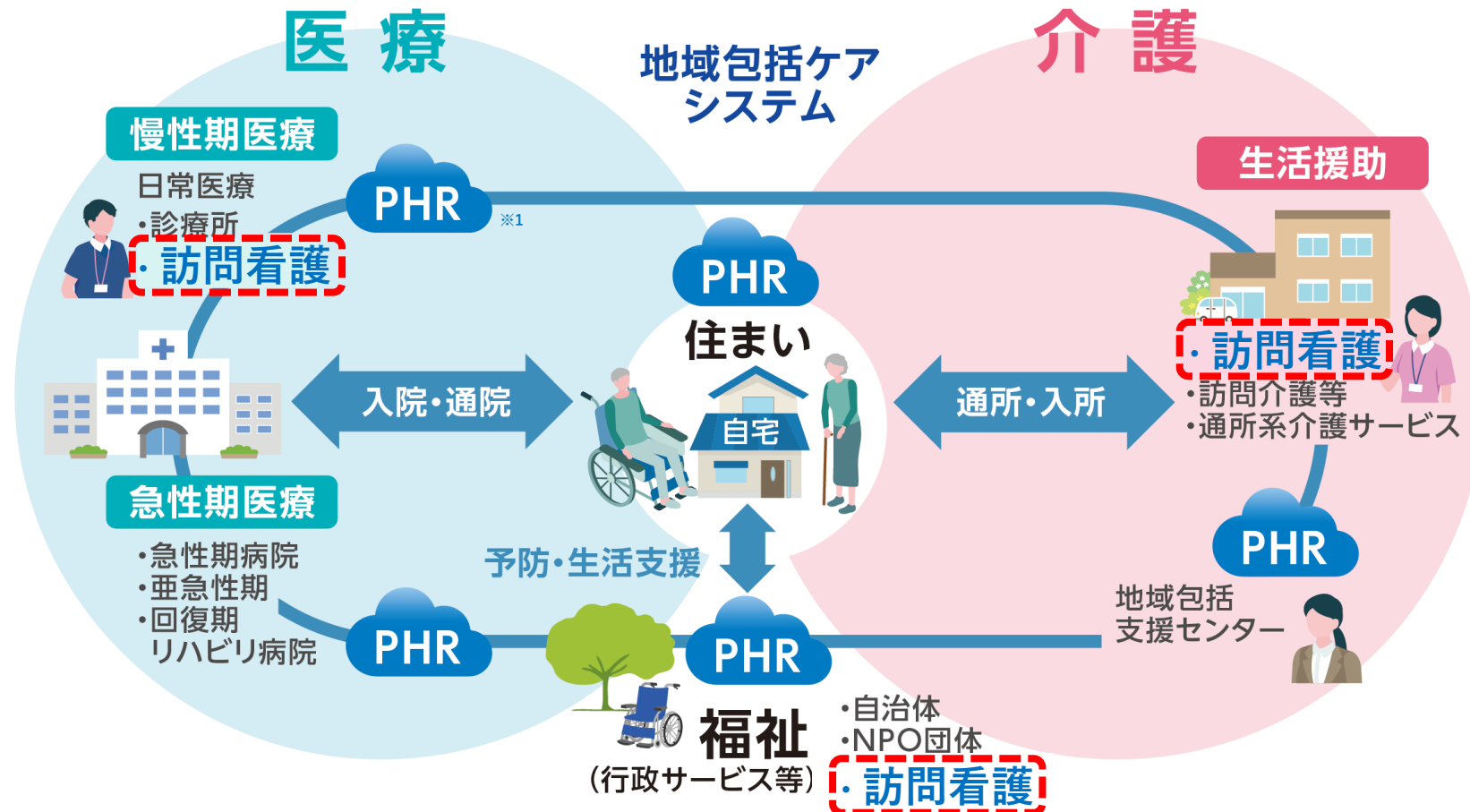


医療は病院主体の急性期医療と在宅療養へシフトしている慢性期医療に大別できる
高齢者の増加により重要性が増していく **慢性期医療が当社の事業領域**となる



医療・介護・福祉・すべての領域に訪問看護が存在

地域包括ケアシステムにおいて、訪問看護は中心的役割を果たす



※ PHR (Personal Health Record) とは、個人の健康・医療・介護に関する情報のことを指します。

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
2026年4月現在20,051ステーションであり、**拡大傾向は今後も継続する想定**

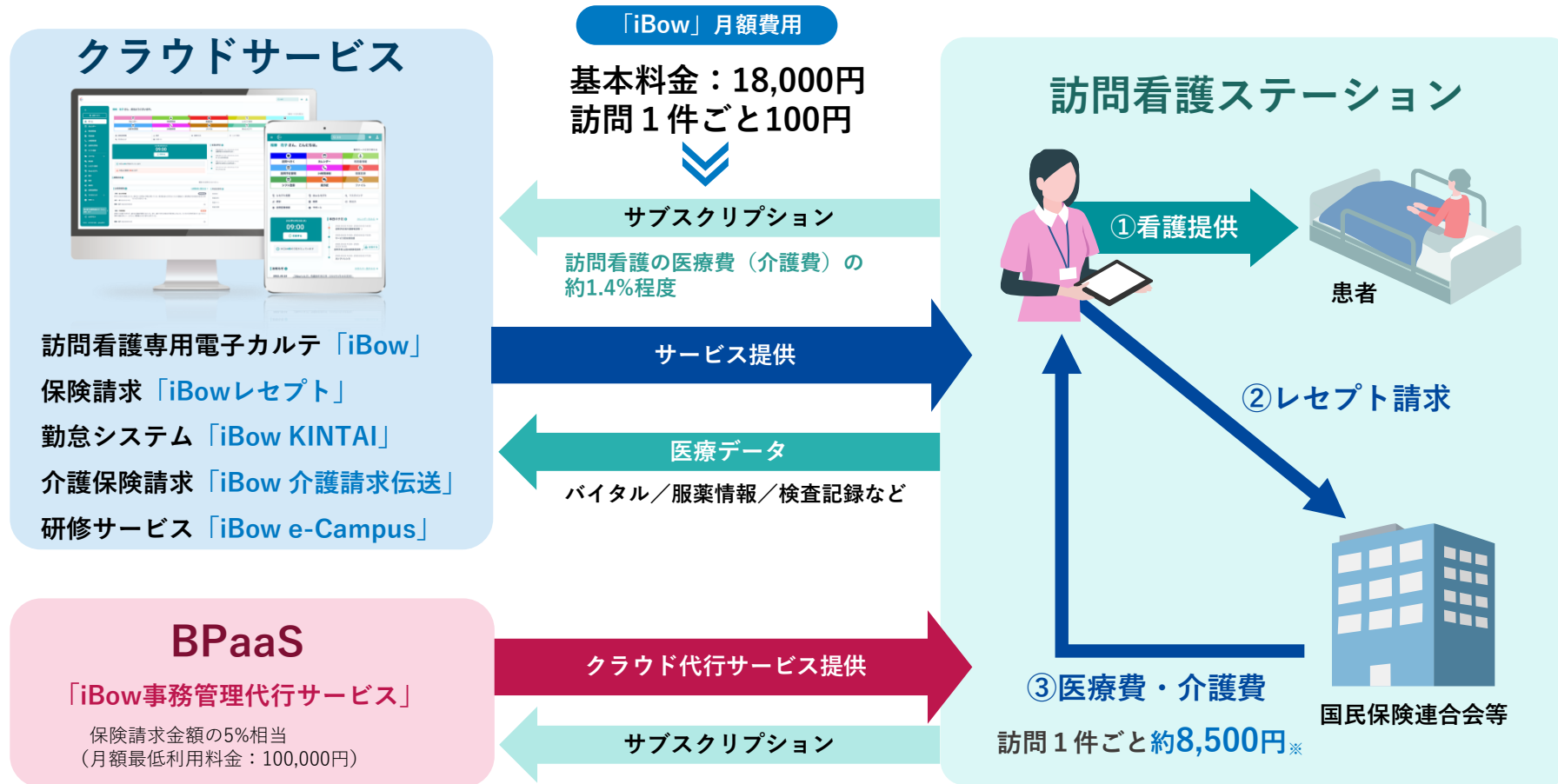
介護保険制度における訪問看護事業所数の推移※



※：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



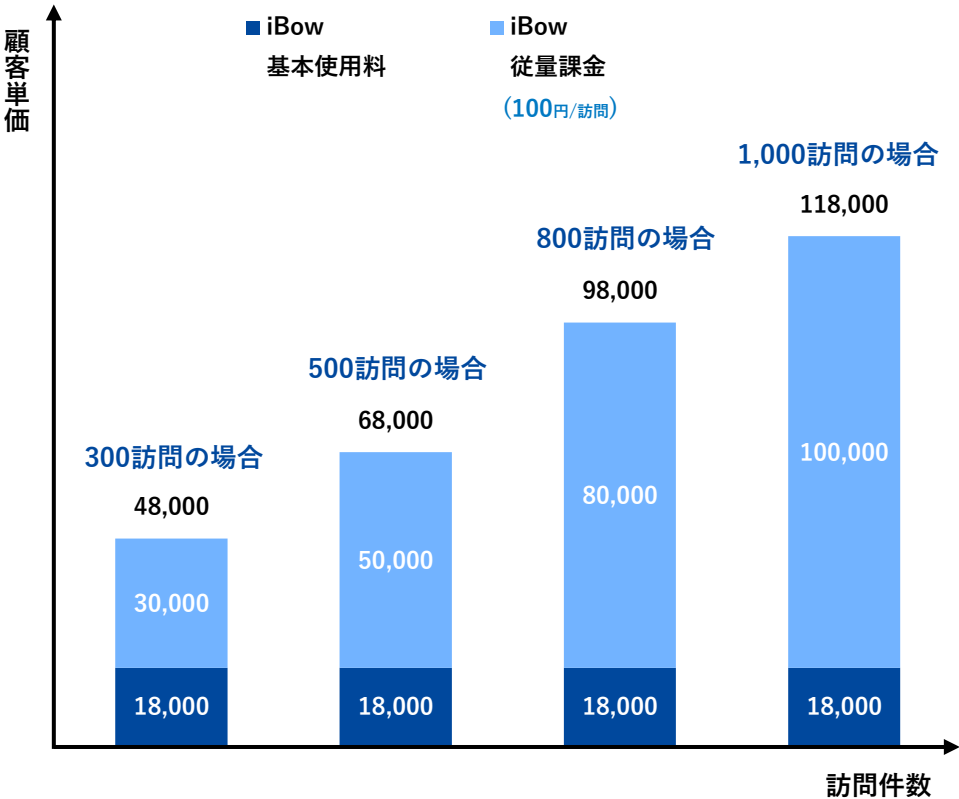
※ 医療保険が適用された場合の訪問看護療養費より算出
(訪問看護基本療養費(Ⅰ)と訪問看護管理療養費の概算額)

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)

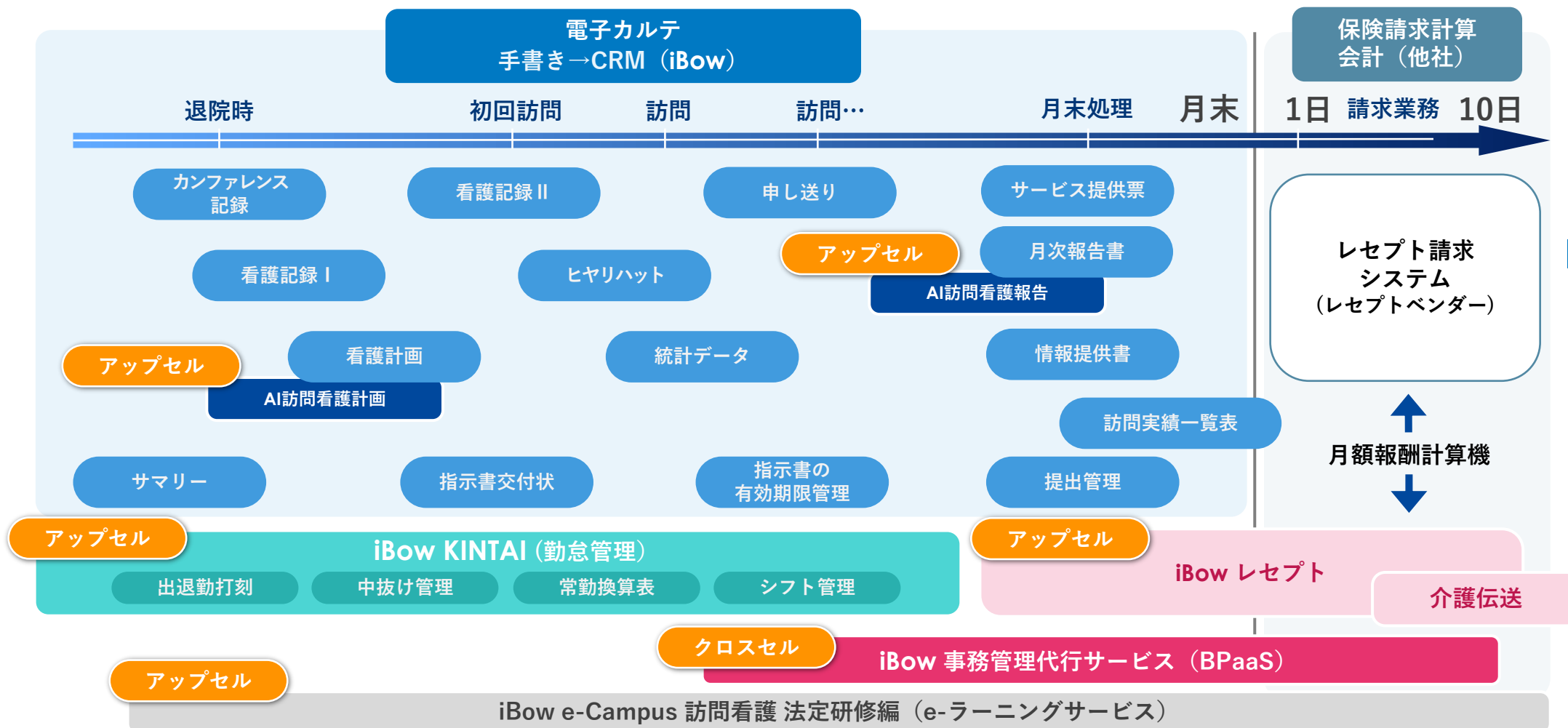




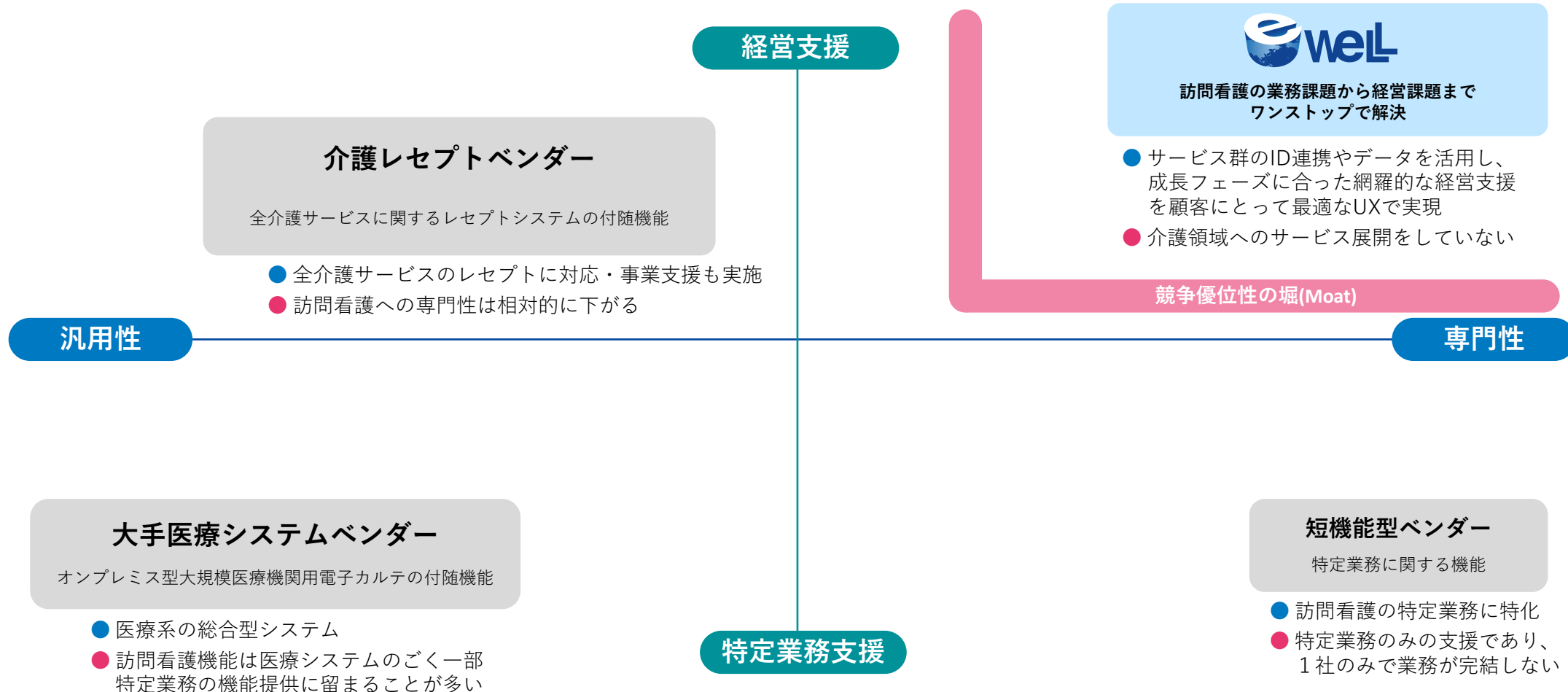
レセプトシステムとの違い

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

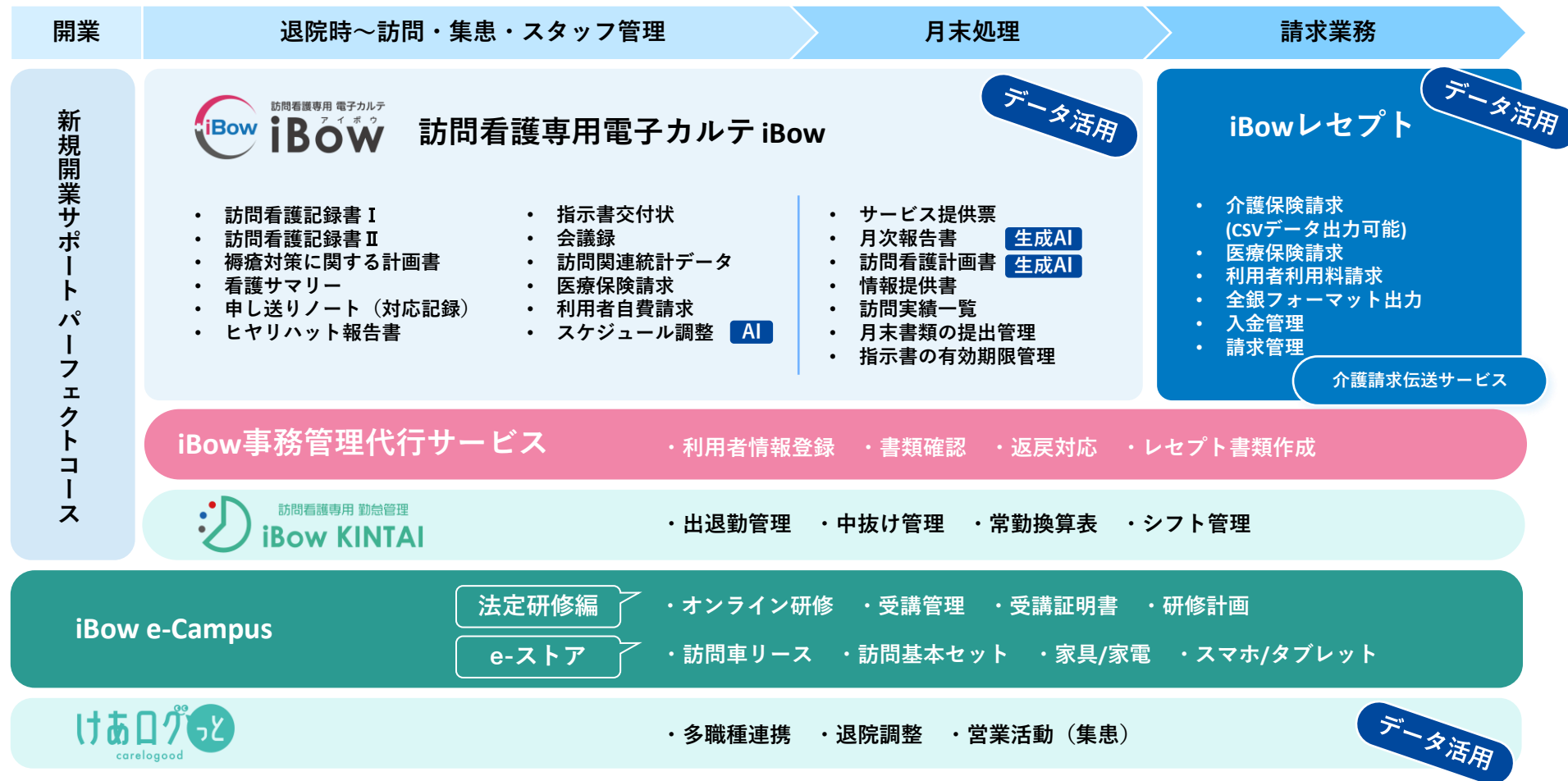


訪問看護へ特化し続け、記録から請求、勤怠、研修や事務管理代行など、訪問看護の経営課題までワンストップで解決する国内で唯一無二のポジショニング。



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、保証していません。

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。



