



# 機関投資家向け 2025年12月期決算及び中期経営計画説明資料

2026.2.13



株式会社eWeLL 東証グロース：5038

eWeLL Co., Ltd. TSE Growth 5038

売上・営業利益ともに業績予想を超えて着地  
将来投資と利益成長を両立し、次期中期経営計画へ。

<財務指標> 業績予想を1.3%上振れ、売上高31.9%成長と45.3%の営業利益率を実現。

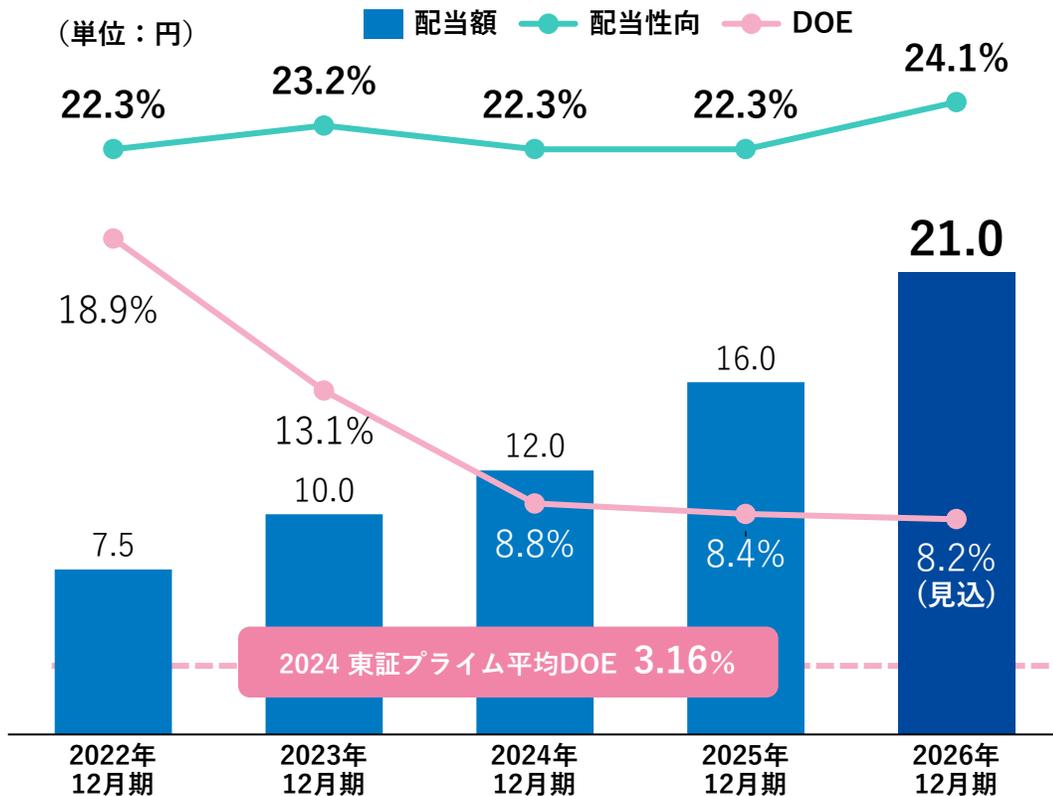
売上	3,392百万円	業績予想対比	+1.3%	対前期比	+31.9%
営業利益	1,537百万円	業績予想対比	+2.9%	対前期比	+35.3%
営業利益率	45.3%	業績予想対比	+0.7pt	対前期比	+1.1pt

<KPI> AI訪問予定ルート of 課金を戦略的に2026年にした影響があるものの、BPaaS/AI計画報告が好調に推移し、ギャップを埋める形となった。

契約数	3,501件	目標対比	+0.1%	対前年比	+15.6%
顧客単価	88.8千円	目標対比	△1.7%	対前年比	+9.2%
MRR チャーンレート	0.17%	目標対比	+0.01pt	対前年比	△0.02pt

配当予想は5円増配。前年比+31.3%の21円とした。  
配当性向は24.1%と過去最高水準の見込み。

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、自己株買いなどは検討しておらず、配当にて還元の方針。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。



# 1. 2025年12月期 決算説明

- i. トピックス
- ii. 2025年12月期業績サマリー
- iii. 通期業績の推移
- 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

診療報酬全体は改定率+3.09%のプラス改定。物価高・賃上げが重要課題とされた。  
全体の中でも在宅医療は2040年に向けた重要な医療機能として大きく評価された。

## 診療報酬改定の方向性

物価高・賃金、人手不足対策

2040年頃を見据えた  
医療機関の機能の分化・連携

安心・安全で  
質の高い医療の推進

医療保険制度の  
安定性・持続可能性の向上

物価高に向けた全体的な診療報酬の引き上げ  
ベースアップを行う医療機関の評価

病院・診療所等のICT化による人員基準の見直し(緩和方向)

地域の医療ニーズに合った病院・診療所を評価  
質の高い在宅医療と地域内連携の評価  
訪問看護の点数の引き上げと質の高い訪問看護の評価

救急・小児・周産期・がん・精神の重点領域の評価  
多職種連携によるオンライン診療やデジタル技術活用の推進

後発医薬品の活用促進  
医師・薬剤師の連携による医薬品の適正使用と脳の推進

物価高・賃上げ以外でも  
訪問看護は引き上げ見込み

訪問看護は在宅医療の  
重要な機能の1つとして評価

入退院の強化や多職種連携の  
強化の中心的な役割に

出典：令和8年1月30日 第646回 中央社会保険医療協議会 個別改訂項目について（その3）より抜粋。

当社事業にとっては医療DXへの新設の評価がされるなどポジティブな影響。

一部業態は新設される報酬体系によって影響が左右。要件の明確化・厳格化も行われた。

トピックス

2025年12月期業績サマリー

通期業績の推移

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

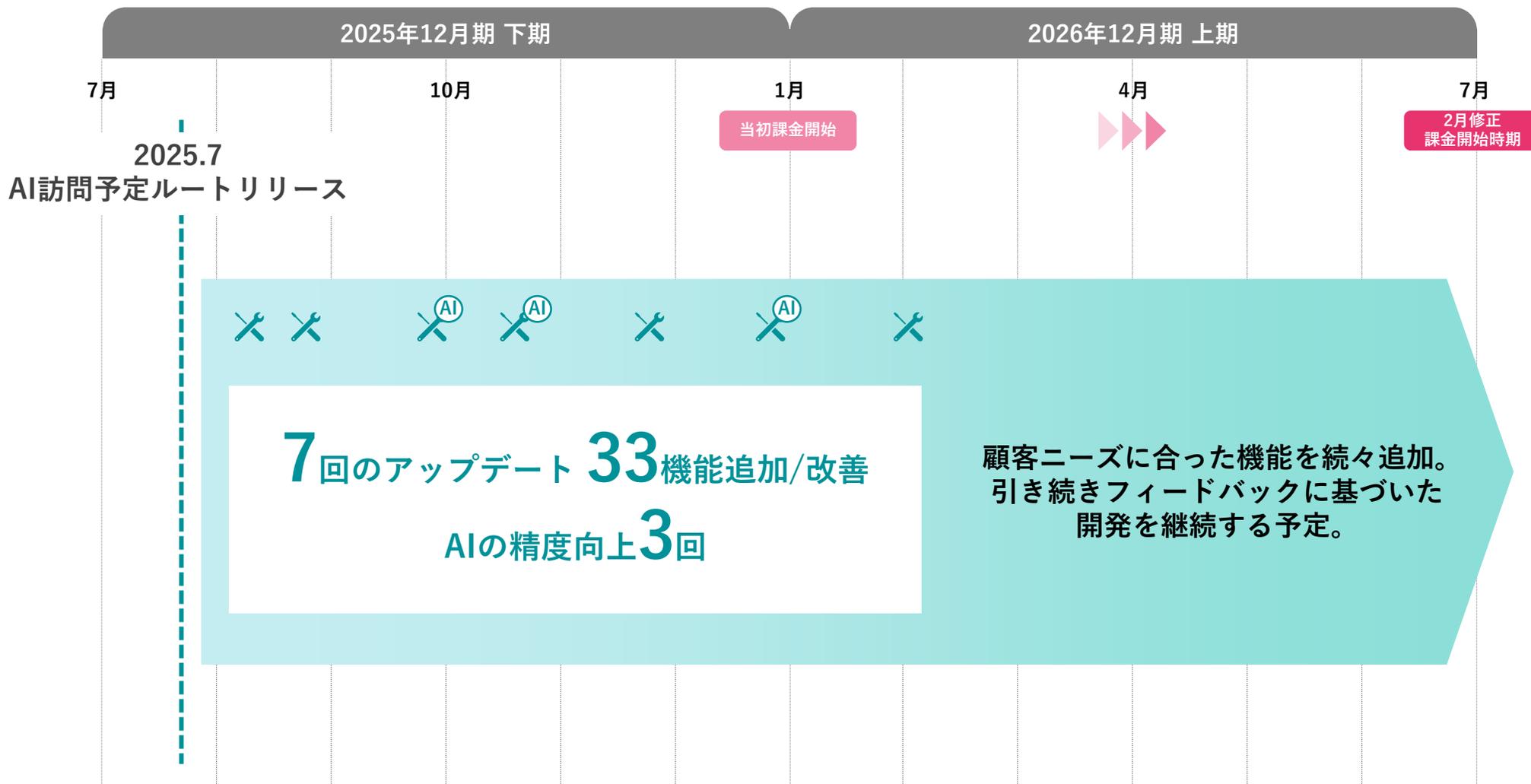
参考資料

診療報酬	主な改定される項目	方向性	備考
	訪問看護管理療養費	ポジティブ	基礎点数に該当する部分であり売上増加につながる。
	訪問看護物価対応料 <b>新</b>	ポジティブ	新設で訪問ごとの収益増加につながる。
	訪問看護ベースアップ評価料	ポジティブ	2024年の看護師のベースアップが引き続き評価。増額について明記された。
	包括型訪問看護療養費 <b>新</b>	未定	高齢者住まいに隣接する訪問看護事業所を想定。点数未発表。訪問1件から1日あたりの算定に変更。記録の電子化が要件化されている。
	訪問看護基本療養費IIの見直し	未定	同一居宅向けの訪問看護ステーションを想定。複雑かつ運営基準が厳格化。
	訪問看護医療情報連携加算 <b>新</b>	ポジティブ	関係職種の情報連携に新規の加算。けあログ <sup>90</sup> の活用の後押しが見込める。

運営要件 厳格化	要件化された項目	改定による当社サービスの追い風になる点
	訪問看護の実施時間厳格化	制度を踏まえてアラートを出すなど、適正な運営ができるサポート機能を検討中。
	指定訪問看護の実施・終了時刻の記録	特許取得している訪問タイマー機能が追い風。訪問の開始・終了の操作によって自動的に時刻が打刻。
	適正な申請・届出・請求の義務化	<b>BPaaS</b> 制度の複雑化に対して、請求のプロの活用による支援。
	正確かつ最新の内容の記録の整備	日々の記録・情報の閲覧性の高さやAIによるサポートが充実

出典：令和8年1月30日 第646回 中央社会保険医療協議会 個別改訂項目について（その3）より抜粋。

2026年1月に課金開始を予定していたAI訪問予定ルートは7月課金開始で確定。  
開発に注力し、現場で活用できるサービスにさらに進化。契約獲得を行っていく。



## トピックス

2025年12月期業績サマリー

通期業績の推移

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

2025年より課金開始したAI計画書・報告書、BPaaSがけん引し31.9%の売上高成長を実現。  
営業利益は、下期に2026年以降の成長に向けた投資を実施も、業績予想を超過して着地。

単位：百万円	2024年12月期 累計実績	2025年12月期 業績予想	2025年12月期 累計実績	前年同期比 増減率	業績予想比
売上高	2,571	3,349	<b>3,392</b>	+31.9%	+1.3%
クラウド	2,274	2,915	<b>2,930</b>	+28.9%	+0.5%
BPaaS *	270	422	<b>440</b>	+63.3%	+4.3%
その他	27	11	<b>20</b>	△24.3%	+71.9%
営業利益	1,135	1,494	<b>1,537</b>	+35.3%	+2.9%
営業利益率	44.2%	44.6%	<b>45.3%</b>	+1.2pt	+0.7pt

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

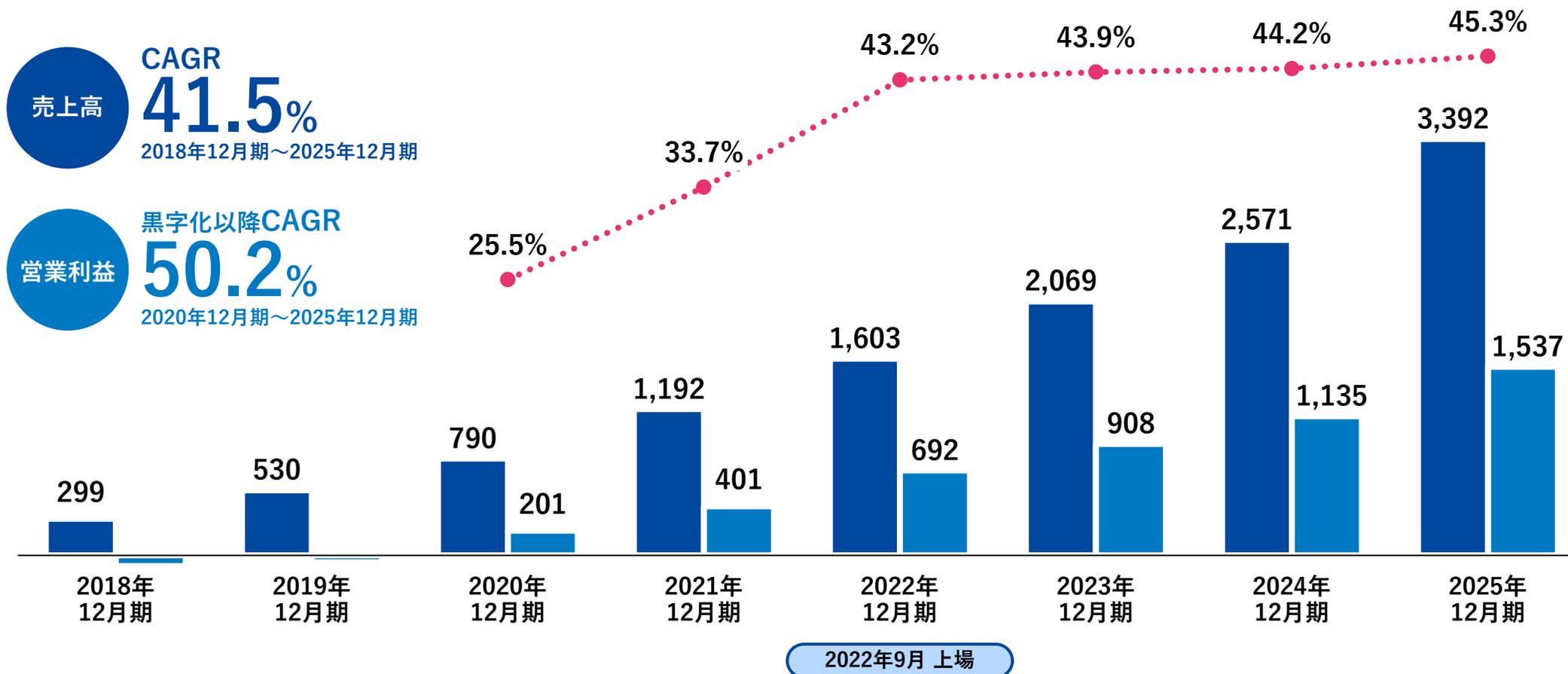
これは、当社のBPOサービスが自社開発のSaaSとの連携により、レセプト業務に加え総合的な業務支援を行うサービスであり、一般的なBPOサービスと比較して高い収益性を実現していることから名称を変更  
なお、今回の変更は名称のみであり、各サービス間の売上構成や事業内容に変更はない。

売上高・営業利益ともに前年対比高い成長率で増加を継続。

また、特に2022年の上場以降は成長投資を継続的に実施しつつ高い利益率を実現し続けている。

## 売上高・営業利益推移

■ 売上高 ■ 営業利益 ●● 営業利益率



売上高 CAGR **41.5%**  
2018年12月期～2025年12月期

営業利益 黒字化以降CAGR **50.2%**  
2020年12月期～2025年12月期

通期業績の推移

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

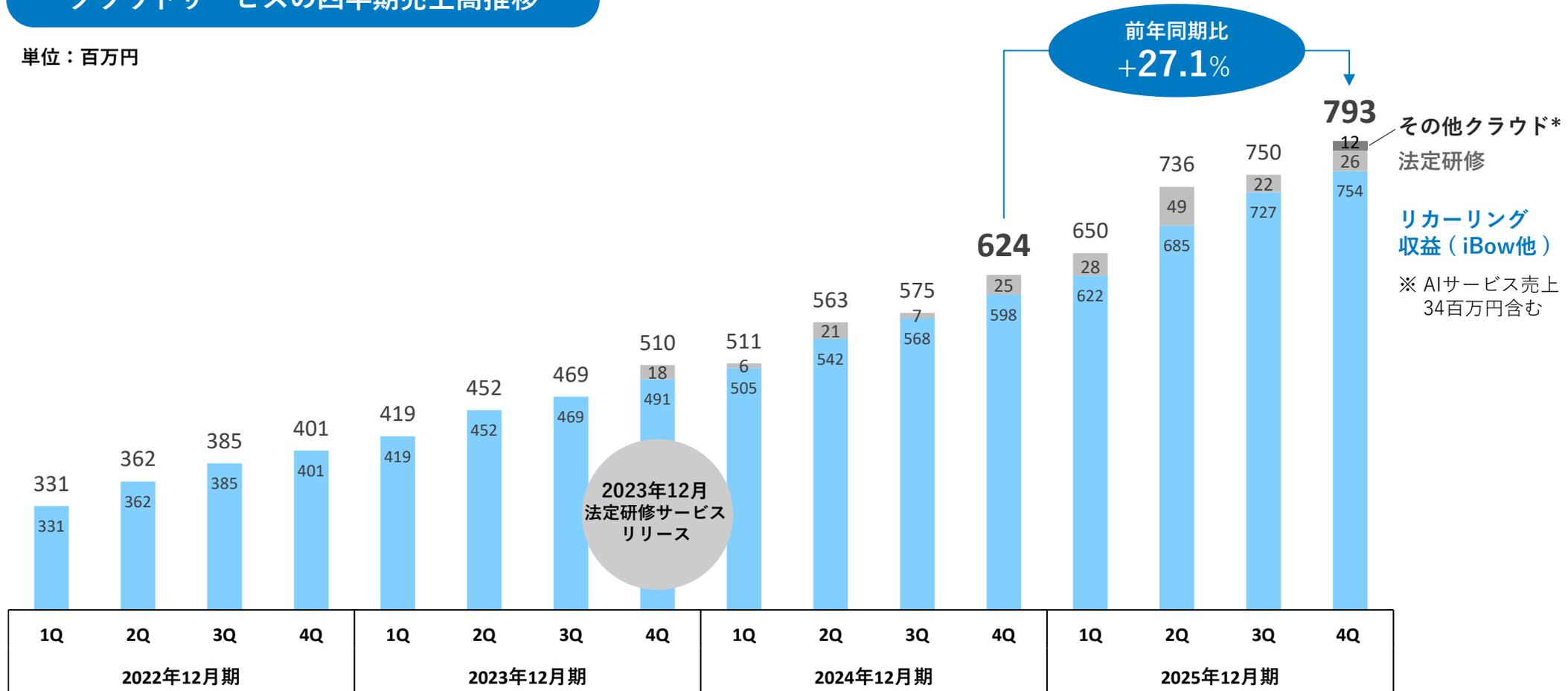
貸借対照表サマリー

参考資料

リカーリング収益は、レセプトやAIサービスを中心としたアップセルが好調のため堅調に推移。

## クラウドサービスの四半期売上高推移

単位：百万円

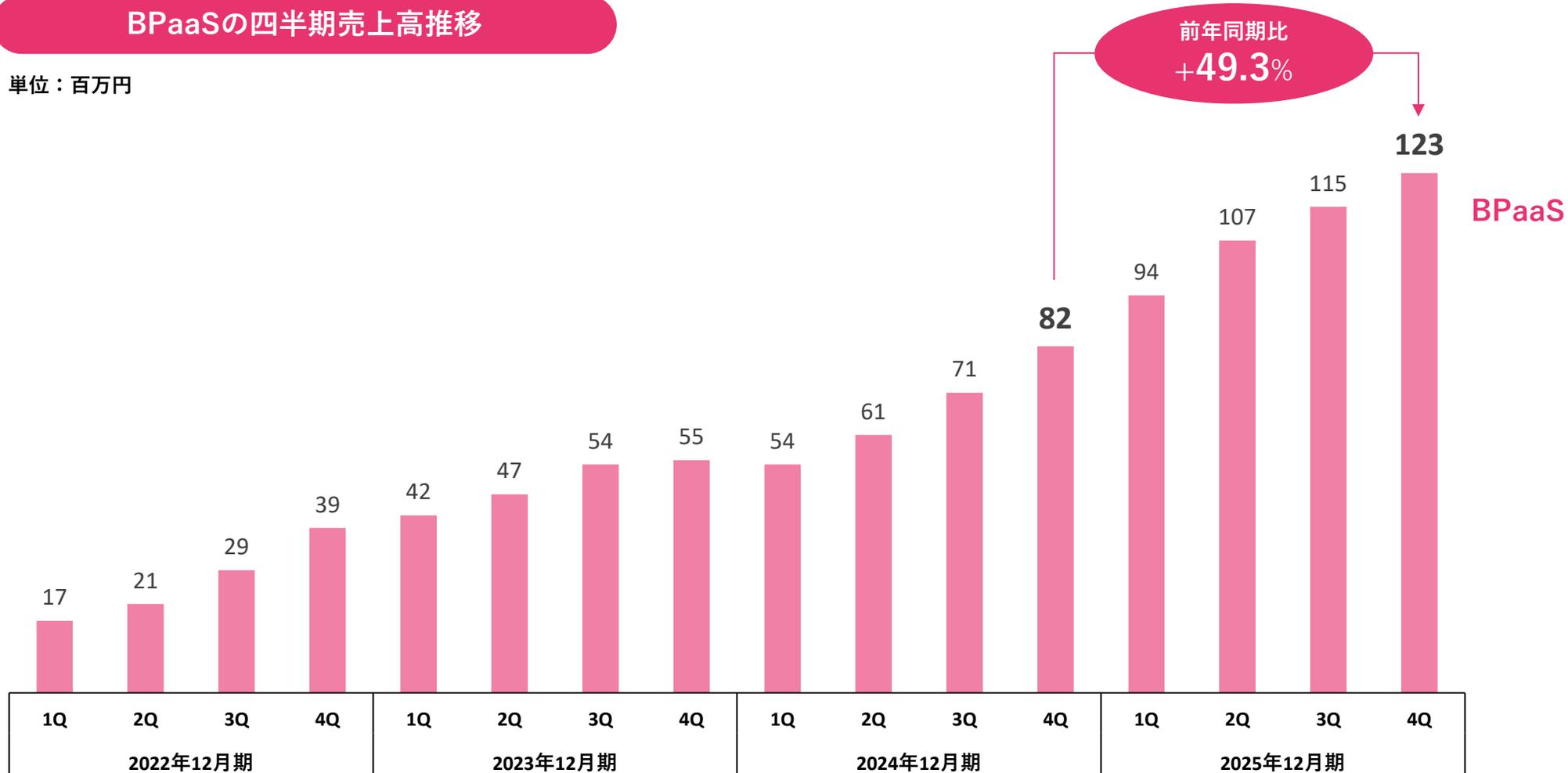


\*その他クラウド売上12百万円は、大型法人（1社）向けの個別カスタマイズに関する売上(非リカーリング収益)

契約数が順調に増加しており、売上は堅調に増加。

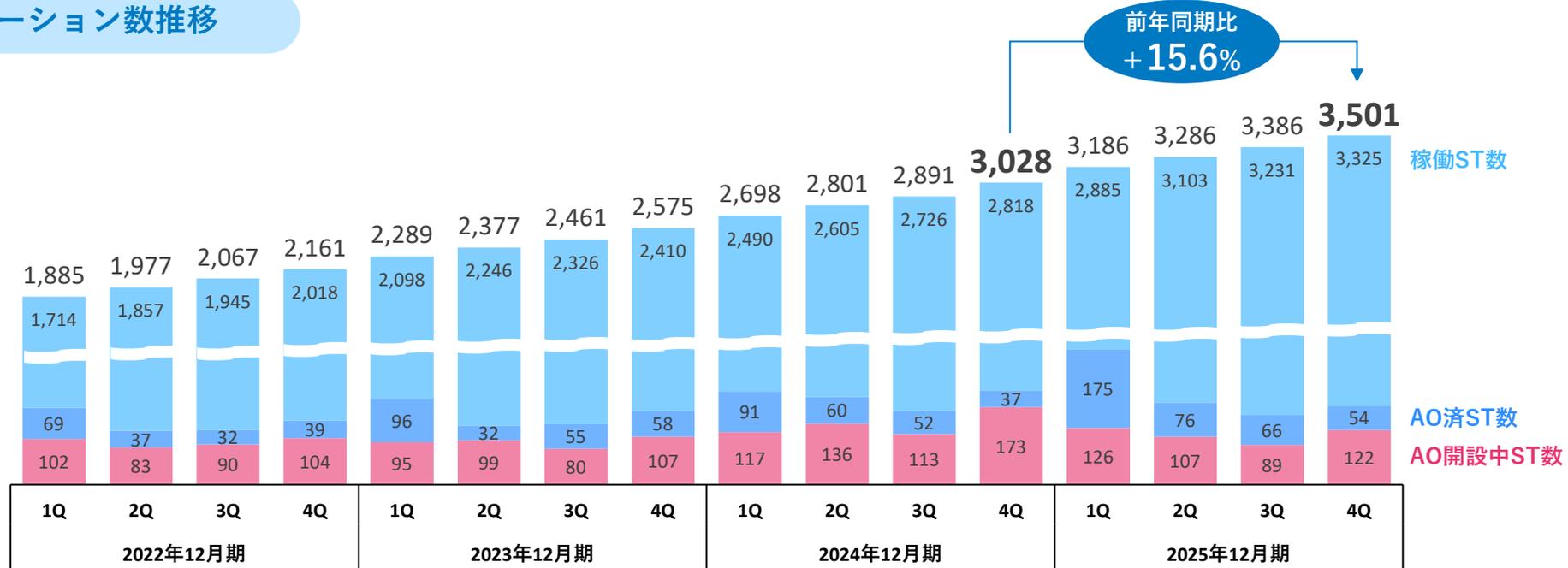
## BPaaSの四半期売上高推移

単位：百万円



第4四半期の新規獲得は159件となり、通期で670件の獲得と前年対比+5.8%の新規獲得となった。通期で安定的に新規契約を獲得できており、業界全体のDX化の追い風とiBowへの期待感を実感。

## 契約ステーション数推移



### 契約ステーション増減内訳

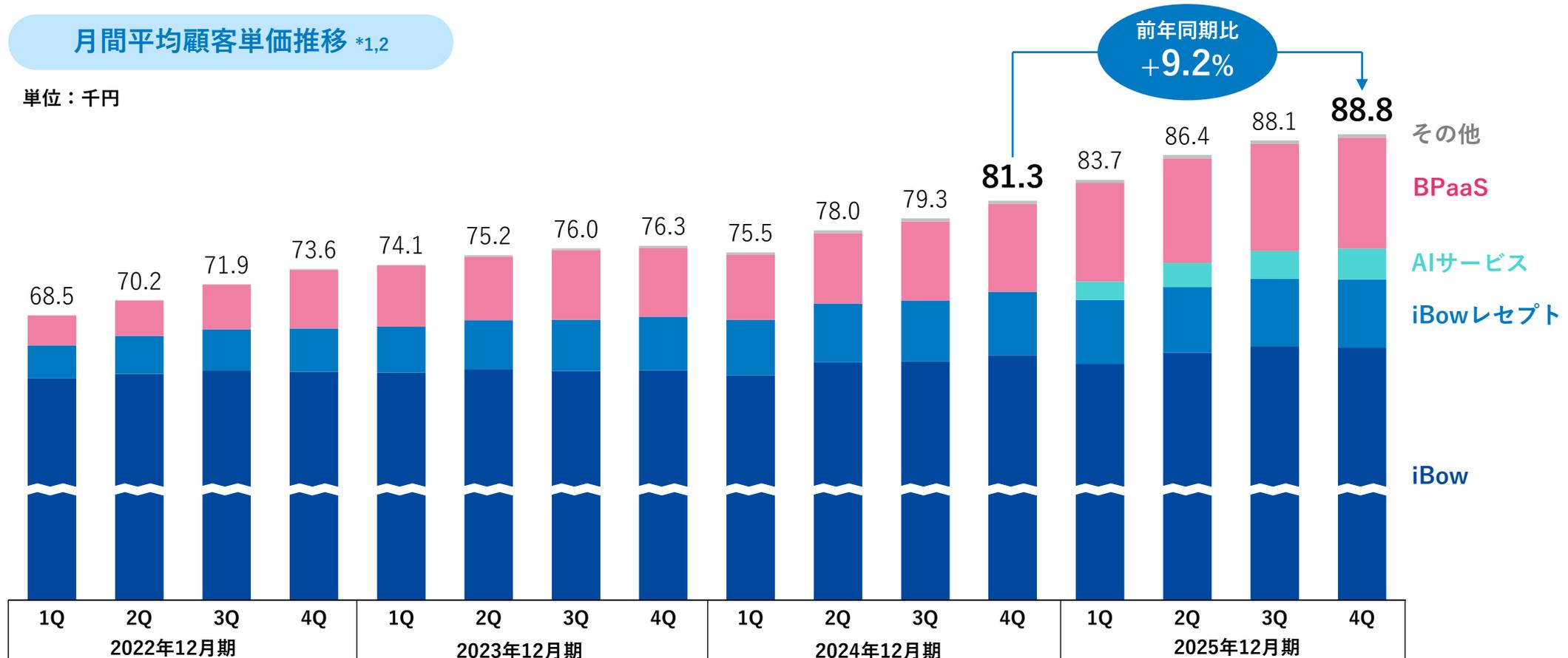
	2022年12月期				2023年12月期				2024年12月期				2025年12月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
①新規獲得	132	107	105	117	139	127	111	134	160	162	133	178	196	165	150	159
②解約	-7	-14	-13	-22	-19	-27	-22	-24	-36	-56	-48	-37	-34	-59	-51	-42
③休止ST数増減	-17	-1	-2	-1	8	-12	-5	4	-1	-3	5	-4	-4	-6	1	-2
<b>四半期合計</b>	<b>108</b>	<b>92</b>	<b>90</b>	<b>94</b>	<b>128</b>	<b>88</b>	<b>84</b>	<b>114</b>	<b>123</b>	<b>103</b>	<b>90</b>	<b>137</b>	<b>158</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>115</b>

※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・iBowレセプト・AI訪問看護計画報告が計画比大きく上振れ。  
AI訪問予定ルートへの課金開始時期を2026年度とした影響で目標単価(90.3千円)にはわずかに未達。

月間平均顧客単価推移 \*1,2

単位：千円

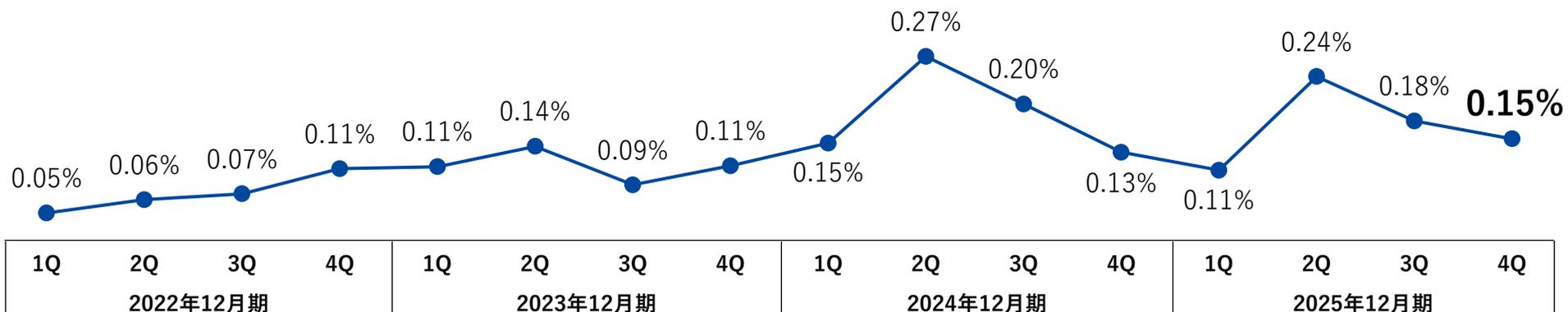


※1 月間平均顧客単価は、四半期会計期間における平均月間売上高（リカーリングレベニューのみ）を同期間における月末平均稼働ステーション数で除して算出  
なお、2023年12月期までリカーリングでない売上も含めて顧客単価を算出していたため、当四半期の算定方法で過年度に遡って修正を実施

※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

2025年12月期通期のレベニューチャーンレートは、前期比0.02pt低下して着地。  
 昨年より実施してきた顧客満足度改善施策の効果も表れてきている。

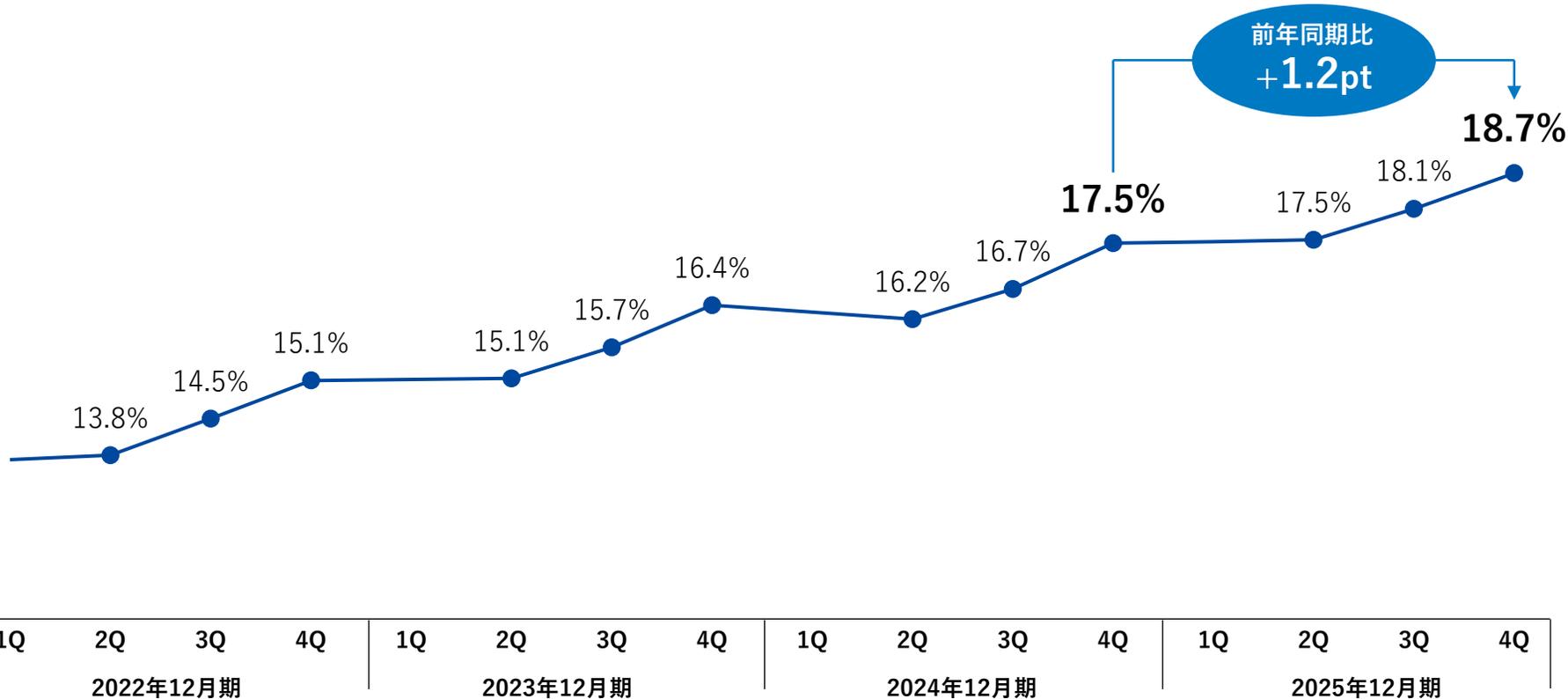
## レベニューチャーンレート推移



※ 月次平均解約率は、既存顧客の月額利用料に占める解約により減少した月額利用料の割合を四半期毎に平均したものの。

シェア（普及率）は順調に増加している。なお、4Qから2Qにかけては、シェアを算出する分母の値が更新されるタイミングのため、横ばいとなっている。

## シェア（普及率）<sup>※</sup>の推移



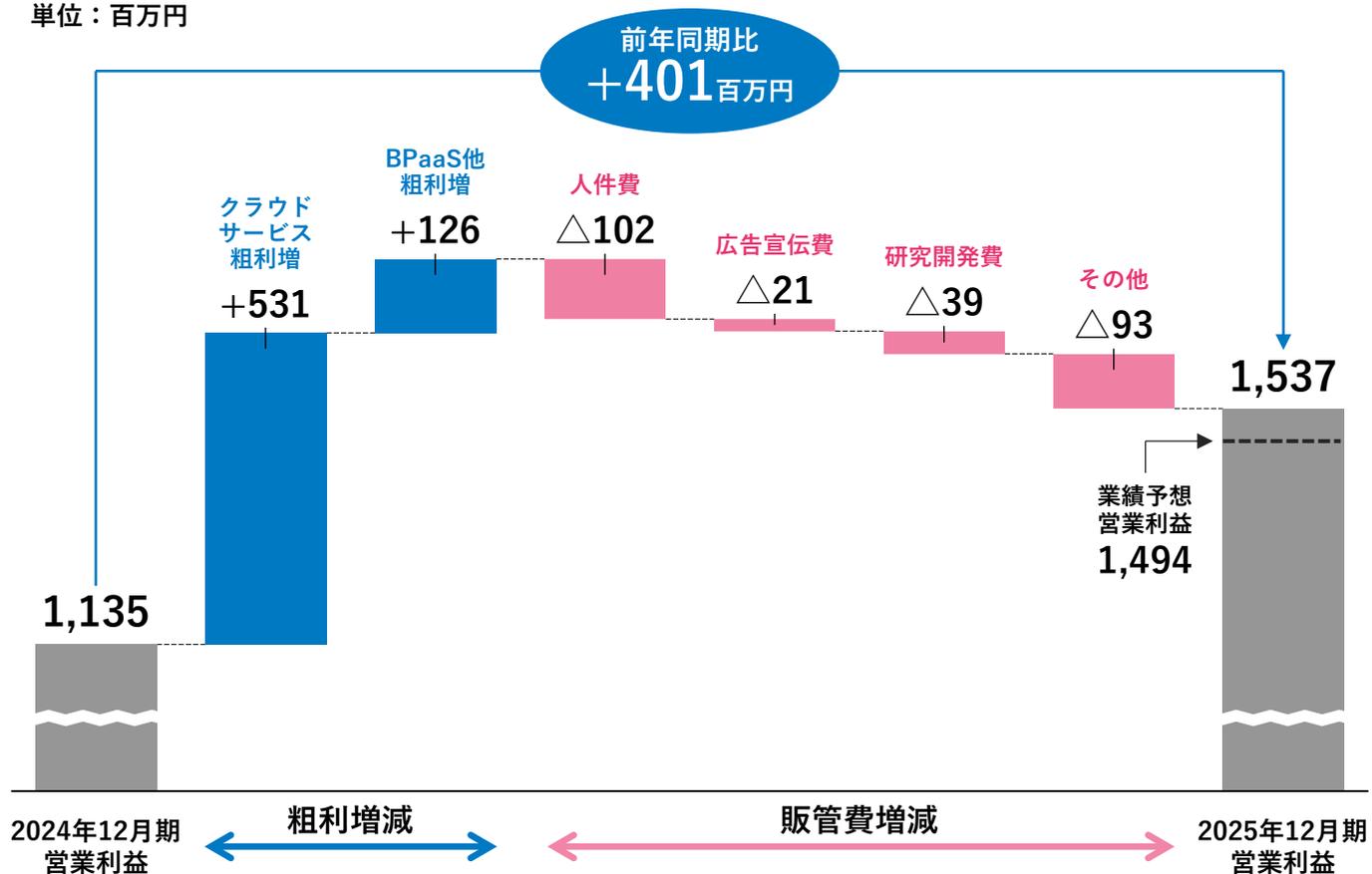
※：各四半期末の契約ステーション数を、一般社団法人全国訪問看護協会が公表する各年4月1日時点における稼働訪問看護ステーション数で除して算出

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。

医療DX加速に向けた南江堂の薬剤情報やAIアセスメントに活用するオマハシステムの導入など将来に向け研究開発投資を実施。将来に向けた積極投資をした上で、計画以上の営業利益を達成。

## 営業利益実績増減分析

単位：百万円



**人件費**  
採用が概ね計画通り進捗したことに加え、ベースアップ(4%)も実施。当4Qでは、利益の増加分を踏まえて、業績好調に伴う賞与を増加。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184百万円増。

**広告宣伝費**  
費用対効果を見つつ通期で広告投資を強化。具体的には、WEB広告+13百万円、展示会費用+3百万円。また、来期以降に向けての投資として、当4Qに営業コンテンツ刷新8百万円などが発生。

**研究開発費**  
将来的な開発環境を強化（安定・高速化）するための先行投資を実施。また、複数かつ様々なオプションサービス開発に向けてデータセンターの開発環境を拡充。当4Qでは、医薬業界へのデータ活用を見据えたiBowの薬剤データベース搭載に係る研究開発投資11百万円を実施。

**その他**  
東京オフィス関連費用+25百万円、採用費用+15百万円、社内DX・人員増加に係るシステム費用+15百万円、AI予定ルート販売促進費+9百万円、その他顧客満足度向上のための委託費用+7百万円など

下期に投資が集中したものの、結果的に通期の全社売上総利益率は業績予想比微増で着地。  
当4Qは、新サービス稼働準備のためのデータセンター費用が一時的に増加し粗利率が低下。

## 全社 売上総利益率推移

- クラウド、BPaaSともに粗利率が好調
- 業績予想程度の着地を見込んでいたが、売上が好調なこともあり、粗利率は業績予想比微増で着地



年次	2022年	2023年	2024年	2025年
12月期	79.2%	79.1%	77.7%	78.3%
通期				76.2%

## クラウド 売上総利益率推移

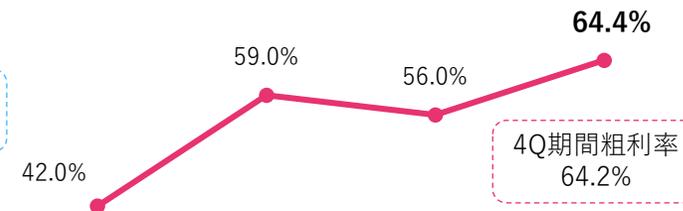
- 下期は外部への開発委託を積極的に行い、当4Qは新サービス稼働準備のためのデータセンター費用の一時的な増加や、新サービスの脆弱性診断なども実施



年次	2022年	2023年	2024年	2025年
12月期	81.7%	81.1%	80.0%	80.2%
通期				78.0%

## BPaaS 売上総利益率推移

- 下期は採用が順調に進んだものの、売上も同様に堅調に推移した影響で粗利率は上昇した
- 2026年の入社予定も順調に推移しており、規模と人員拡充・教育を両輪で実施する

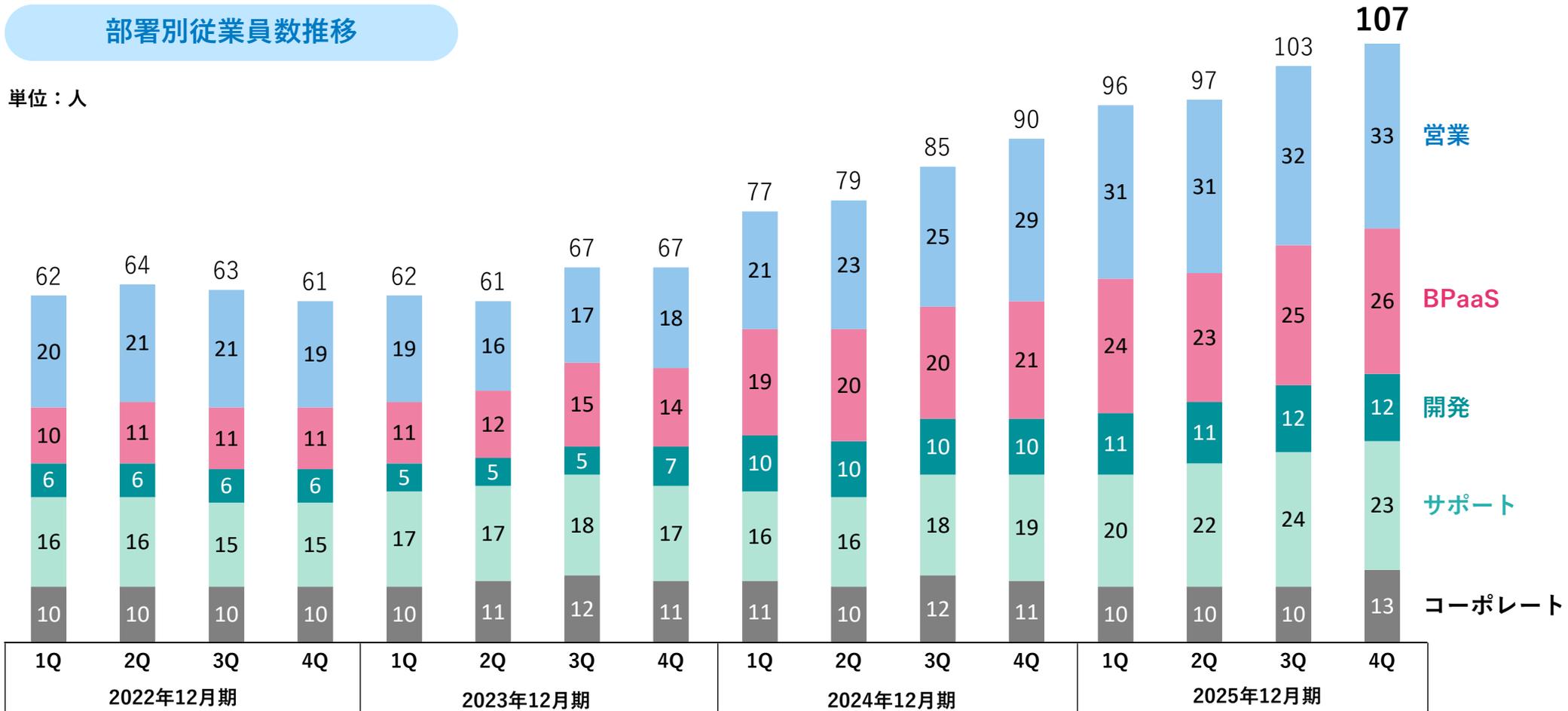


年次	2022年	2023年	2024年	2025年
12月期	42.0%	59.0%	56.0%	64.4%
通期				64.2%

通期で15名増員予定に対し、17名の増員で着地。当4Qにおいては、継続的な採用強化・教育体制整備に向けたHR人材や、内部統制・ガバナンス整備に向けた管理部門の増強なども行った。

## 部署別従業員数推移

単位：人



将来的な機動的な投資に向けて財務基盤を強化。継続的に配当など株主還元も実施していく。  
新サービスの開発(ソフトウェア)・オフィス増床に向けた敷金により、固定資産は増加。

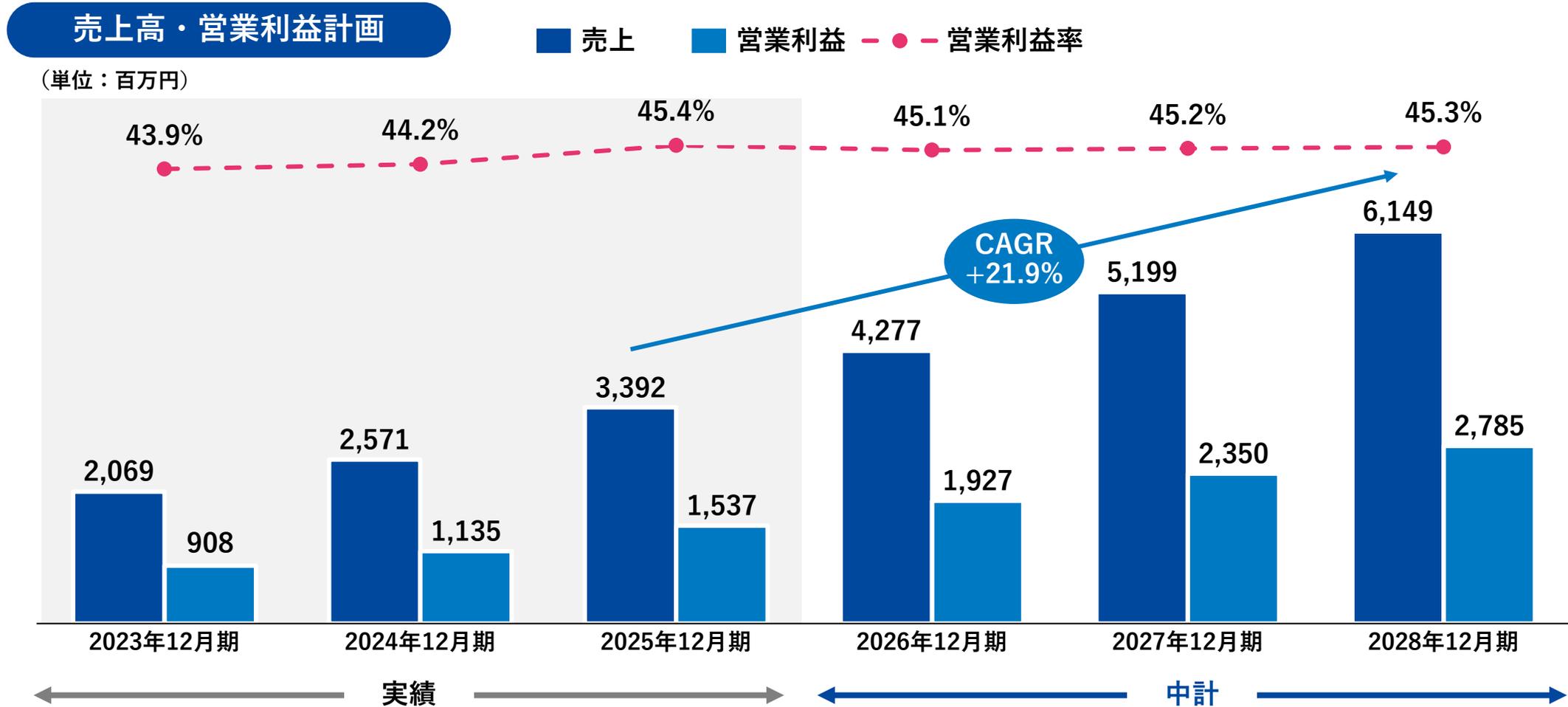
(単位：百万円)	2024年12月期末		2025年12月期 期末		前期末比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
流動資産	2,526	82.3%	3,590	83.8%	+1,063	+42.1%
（うち現預金）	1,965	64.0%	2,857	66.7%	+891	+45.4%
固定資産	543	17.7%	693	16.2%	+149	+27.5%
（うち有形固定資産）	248	8.1%	236	5.5%	△12	△4.9%
<b>資産合計</b>	<b>3,070</b>	<b>100.0%</b>	<b>4,283</b>	<b>100.0%</b>	<b>+1,212</b>	<b>+39.5%</b>
流動負債	559	18.2%	805	18.8%	+246	+44.1%
固定負債	102	3.3%	102	2.4%	0	+0.3%
<b>負債合計</b>	<b>661</b>	<b>21.5%</b>	<b>908</b>	<b>21.2%</b>	<b>+246</b>	<b>+37.3%</b>
<b>純資産</b>	<b>2,409</b>	<b>78.5%</b>	<b>3,375</b>	<b>78.8%</b>	<b>+965</b>	<b>+40.1%</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>3,070</b>	<b>100.0%</b>	<b>4,283</b>	<b>100.0%</b>	<b>+1,212</b>	<b>+39.5%</b>
自己資本比率 (%)	78.5%		78.8%		+0.3pt	



## 2. 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。

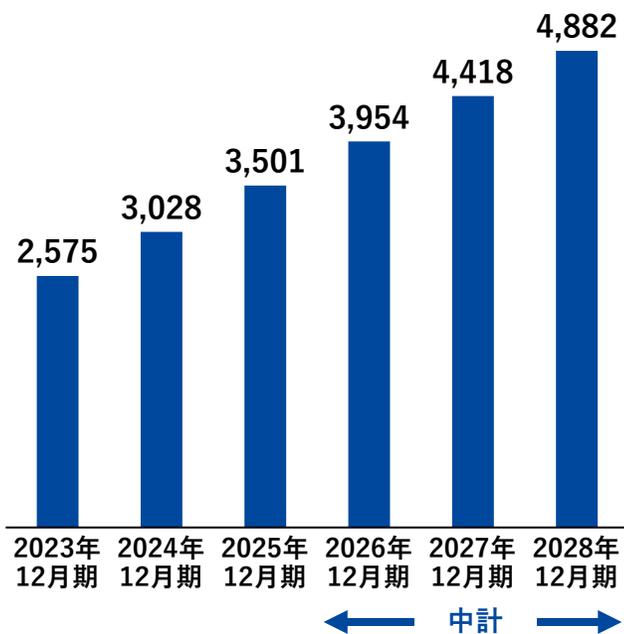


iBowサービス群の強化により、契約数を安定的に伸ばしていく方針。

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。

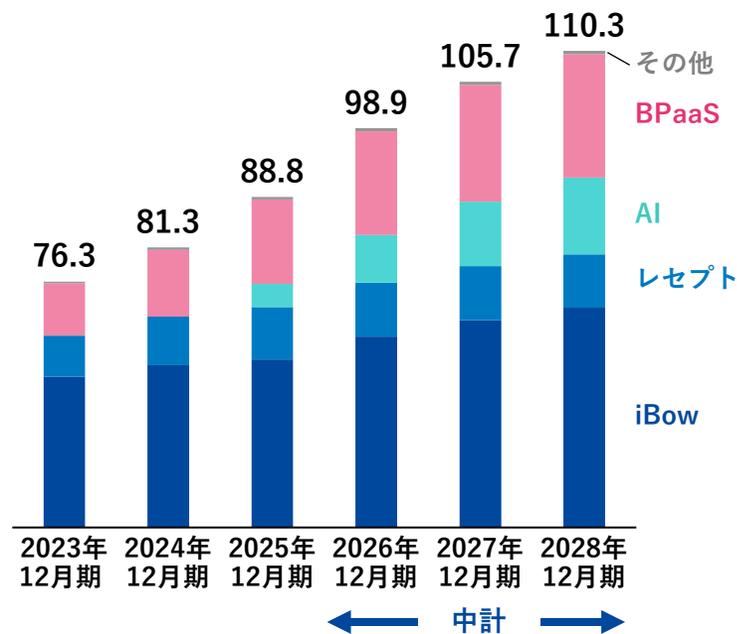
## 契約数 ※1

(単位：件)

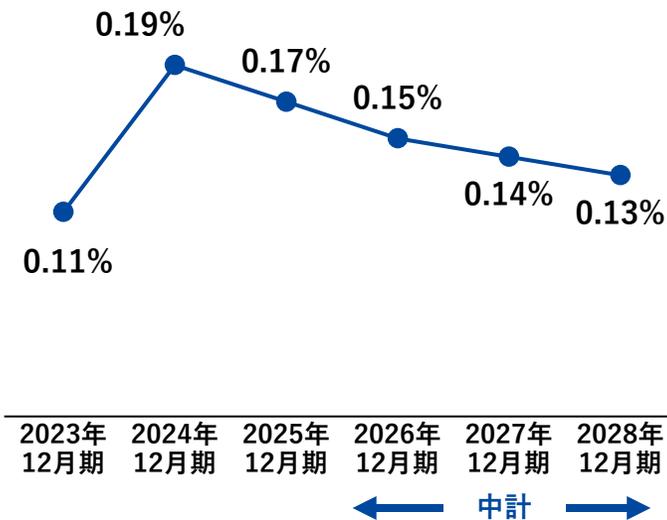


## 顧客単価 ※2

(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

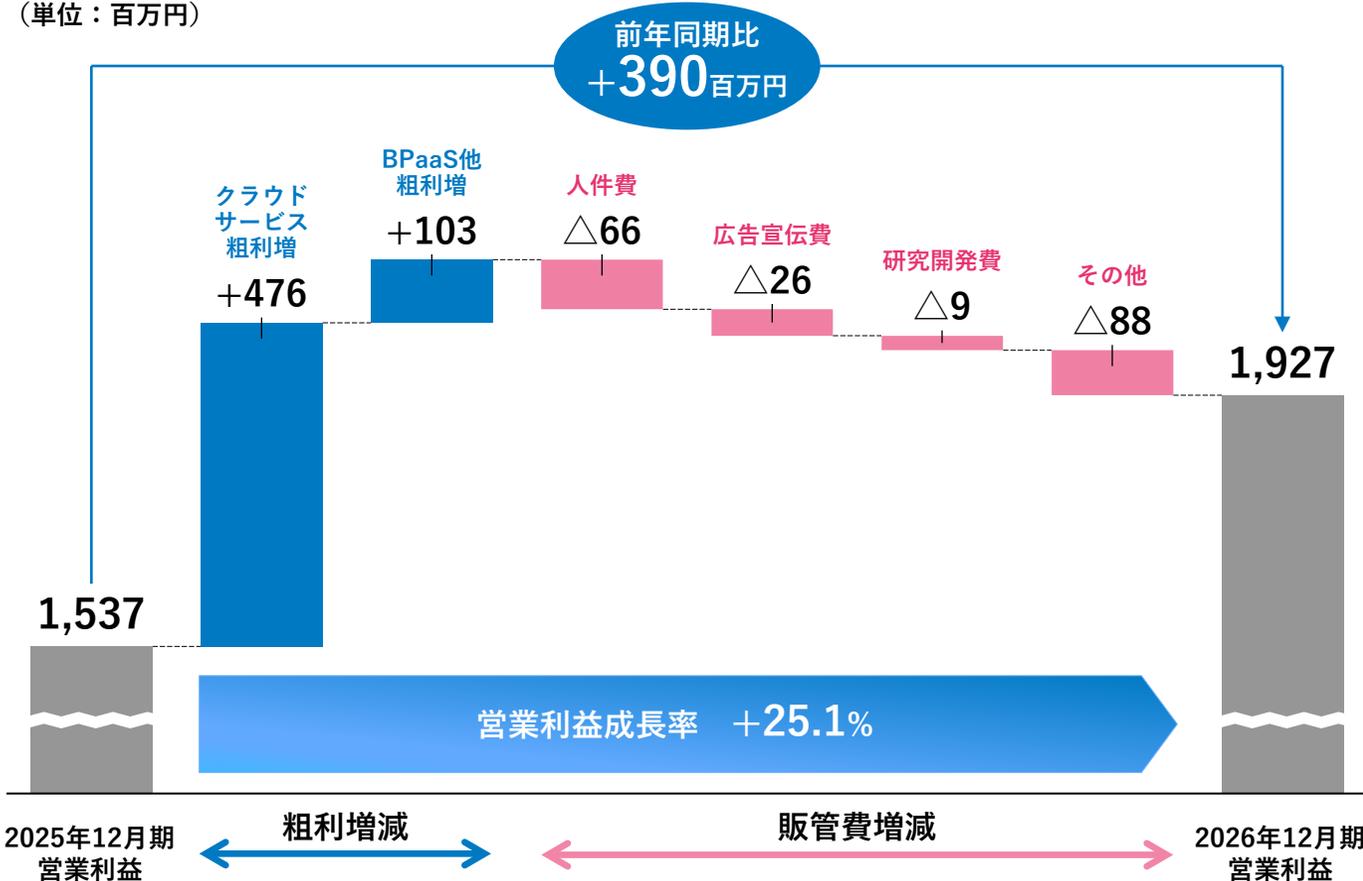
※2：各年度の第4四半期における平均月間売上高（ただし、法定研修分を除く）を同期間における月末平均稼働ステーション数で除したもの（実績又は計画）

※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。



## 3. 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

AI  
訪問予定  
ルート

事務管理代行  
サービス

地域包括ケア  
けあログ  
carelogood

PHR

iBow  
レセプト

AI  
アセスメント

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

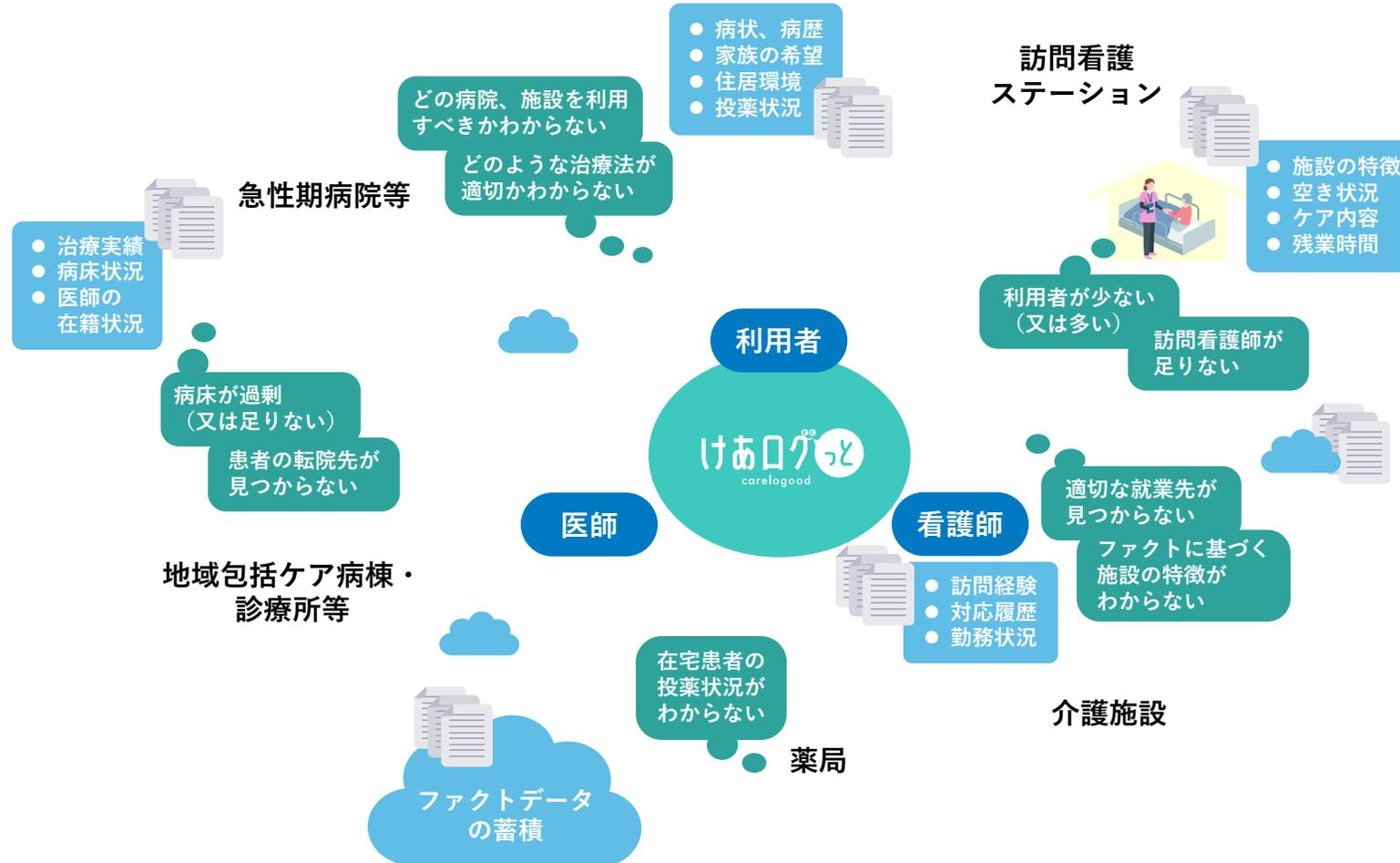
### 2040年問題対策へ 診療報酬への反映

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



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。

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

## 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

## 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
- 収益力強化に向け社員の採用/育成

## AI収益力・PF基盤強化期間 2026 - 2028

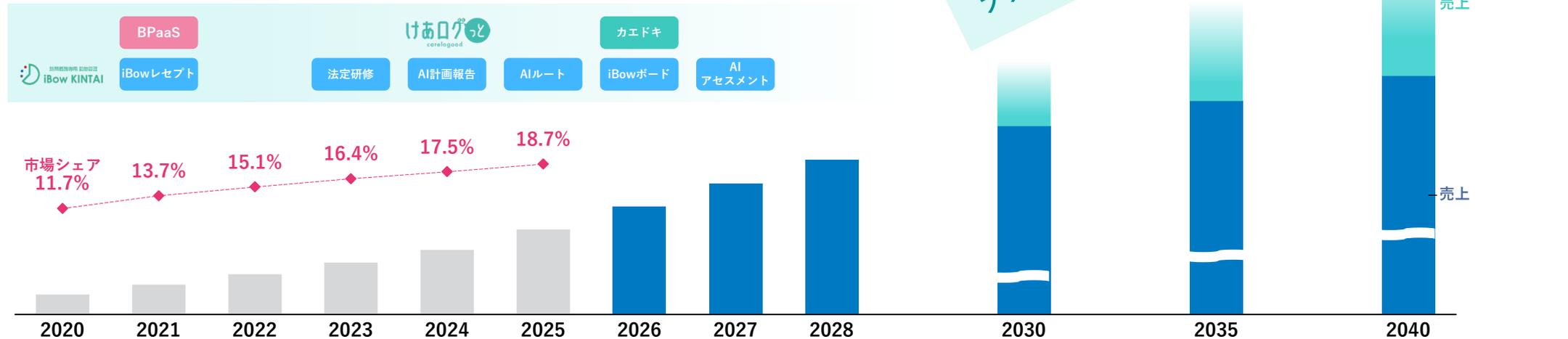
- AIサービス普及の本格化
- さらなるマルチプロダクト化
- プラットフォームの基盤強化

中長期ビジョン  
 在宅医療の  
 プラットフォーマー

シェア 50%超



プラットフォームの深化・浸透



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

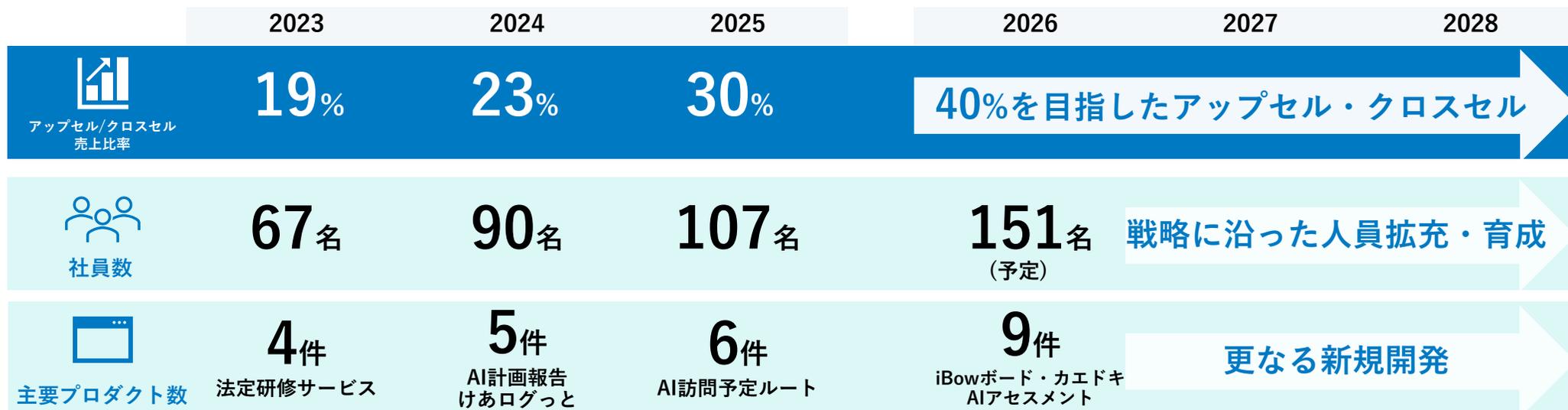
- iBowで築いた顧客基盤を活かしたマルチプロダクト戦略の加速  
成果：AIサービスに加え、地域包括ケアプラットフォームを開発
- 収益力強化に向けた社員の採用・育成  
成果：2026年以降の成長に向け、46名(2022年期末61名)を採用

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

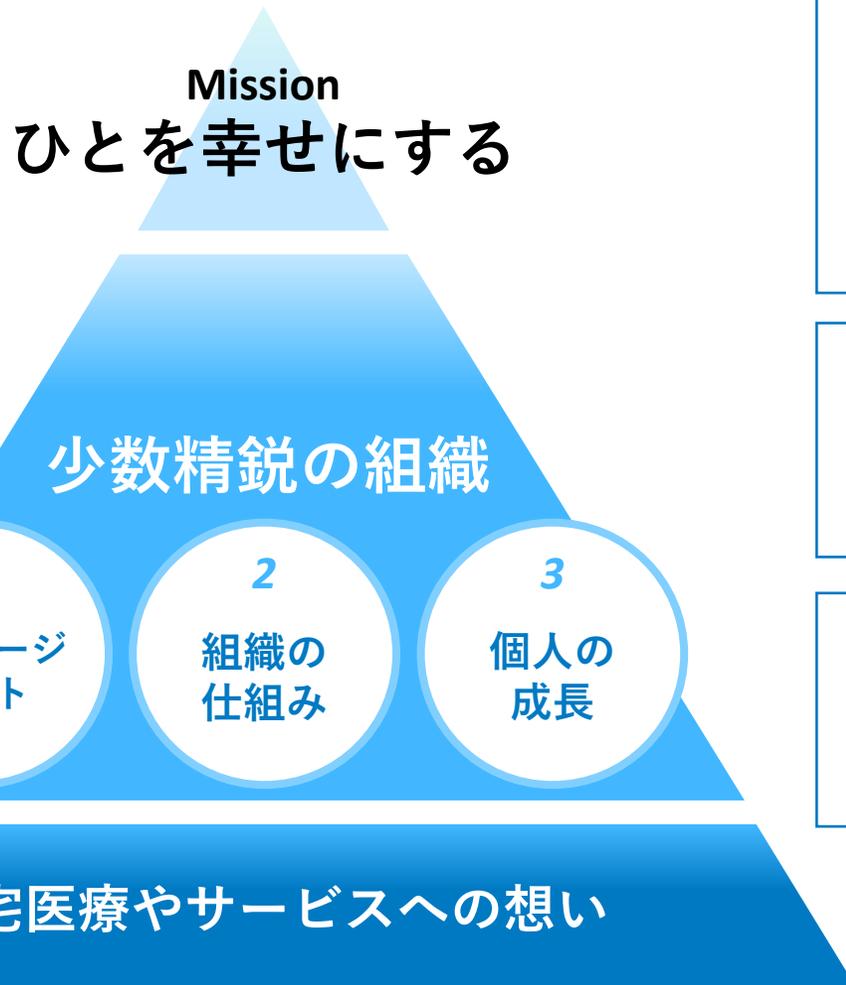
### 地域包括ケア病棟向け

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。



## 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

株式会社eWeLL  
決算説明資料  
成長戦略について  
中長期ビジョン

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

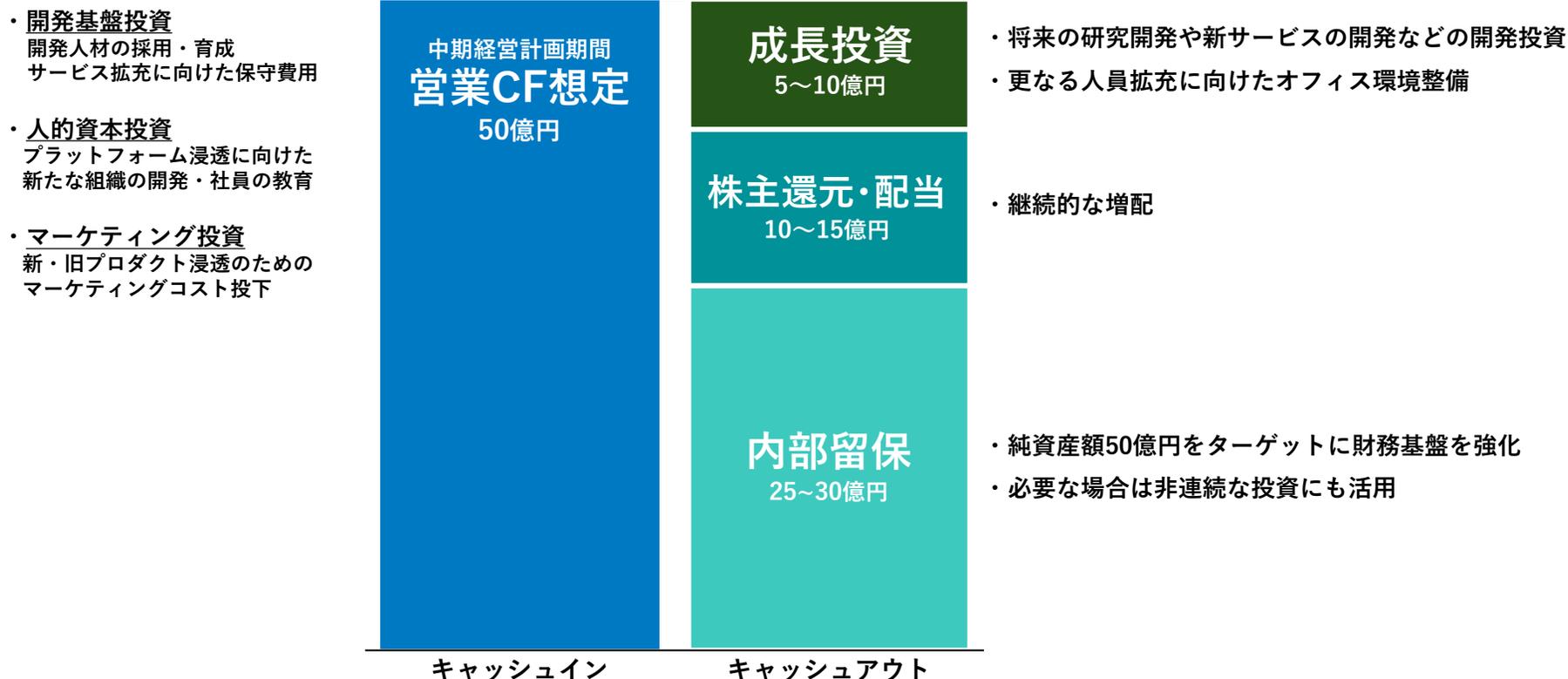
キャピタルアロケーション

株主還元・資本政策

参考資料

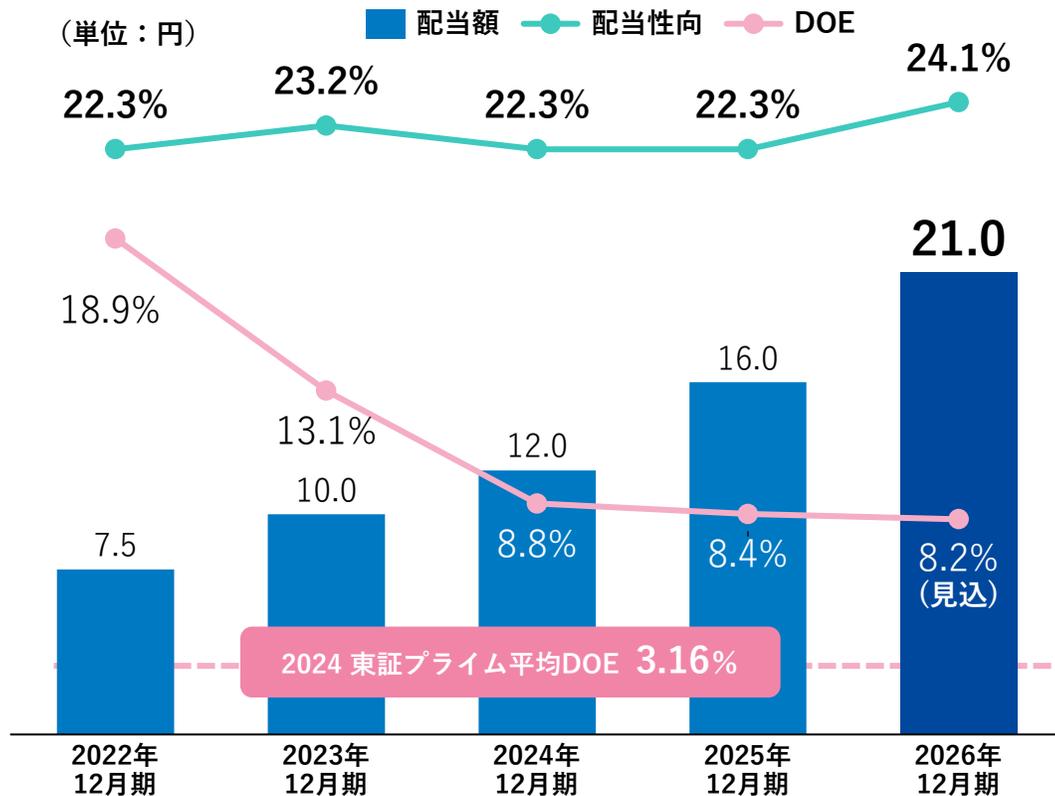
当中計期間においては、研究や開発、人的資本などの成長投資を優先しつつ、配当を中心とした株主還元と純資産50億円以上をターゲットとした財務強化を行い、適切に資本配分を実施する方針

## 中期キャピタルアロケーションイメージ



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、自己株買いなどは検討しておらず、配当にて還元の方針。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。



## 4. 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	平田 精作
社外監査役	清水 俊順（弁護士）	
社員数	107名（2025年12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

**平田精作**（社外監査役） 2011年1月(株)N・フィールド監査役、取締役（現時点では退任）  
2020年2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



iBowのコンセプト

# 在宅医療をDXする

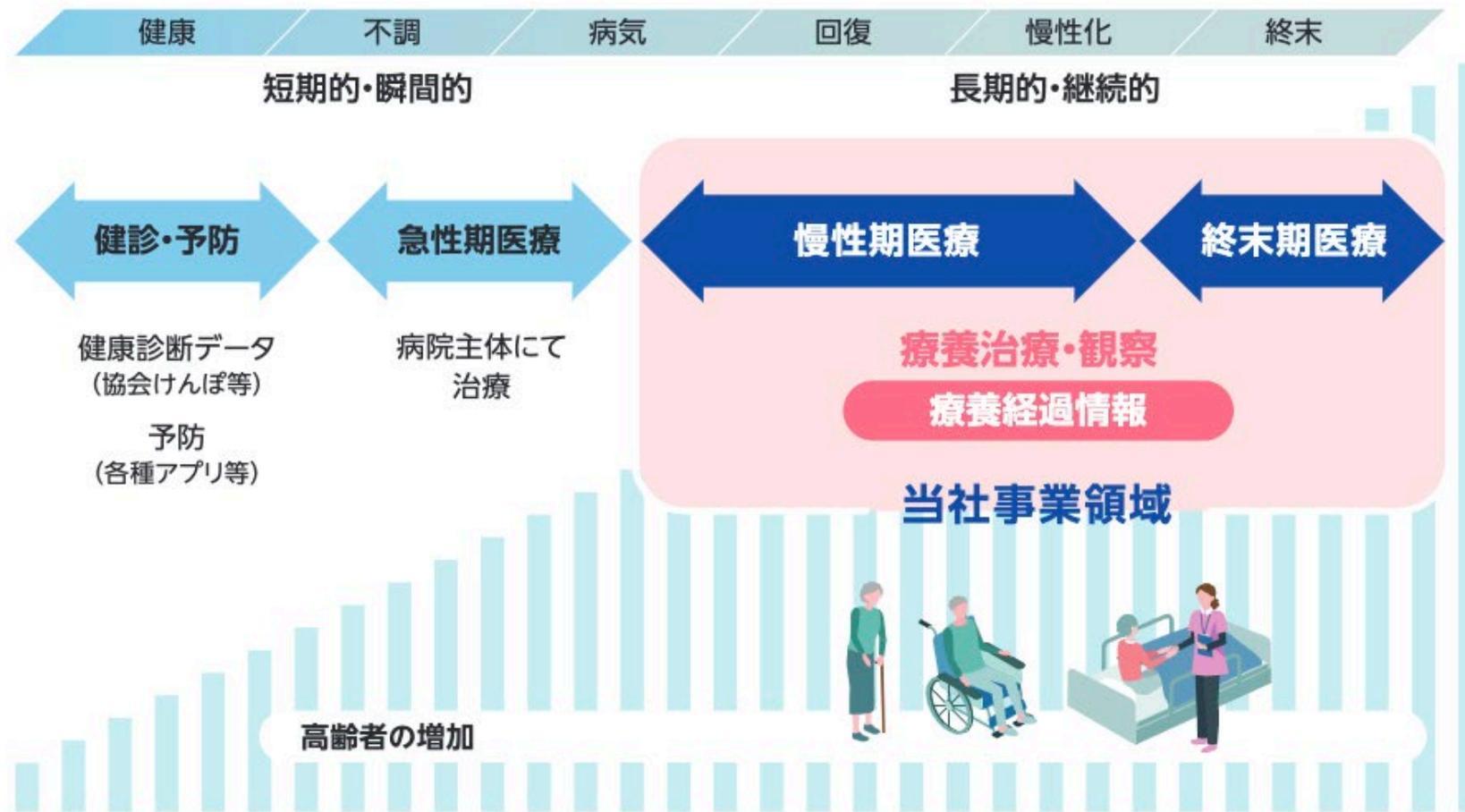
訪問看護業務を効率化し生産性を向上させて人手不足や経営課題を解消する



訪問看護専用 電子カルテ  
アイボウ  
**iBow**

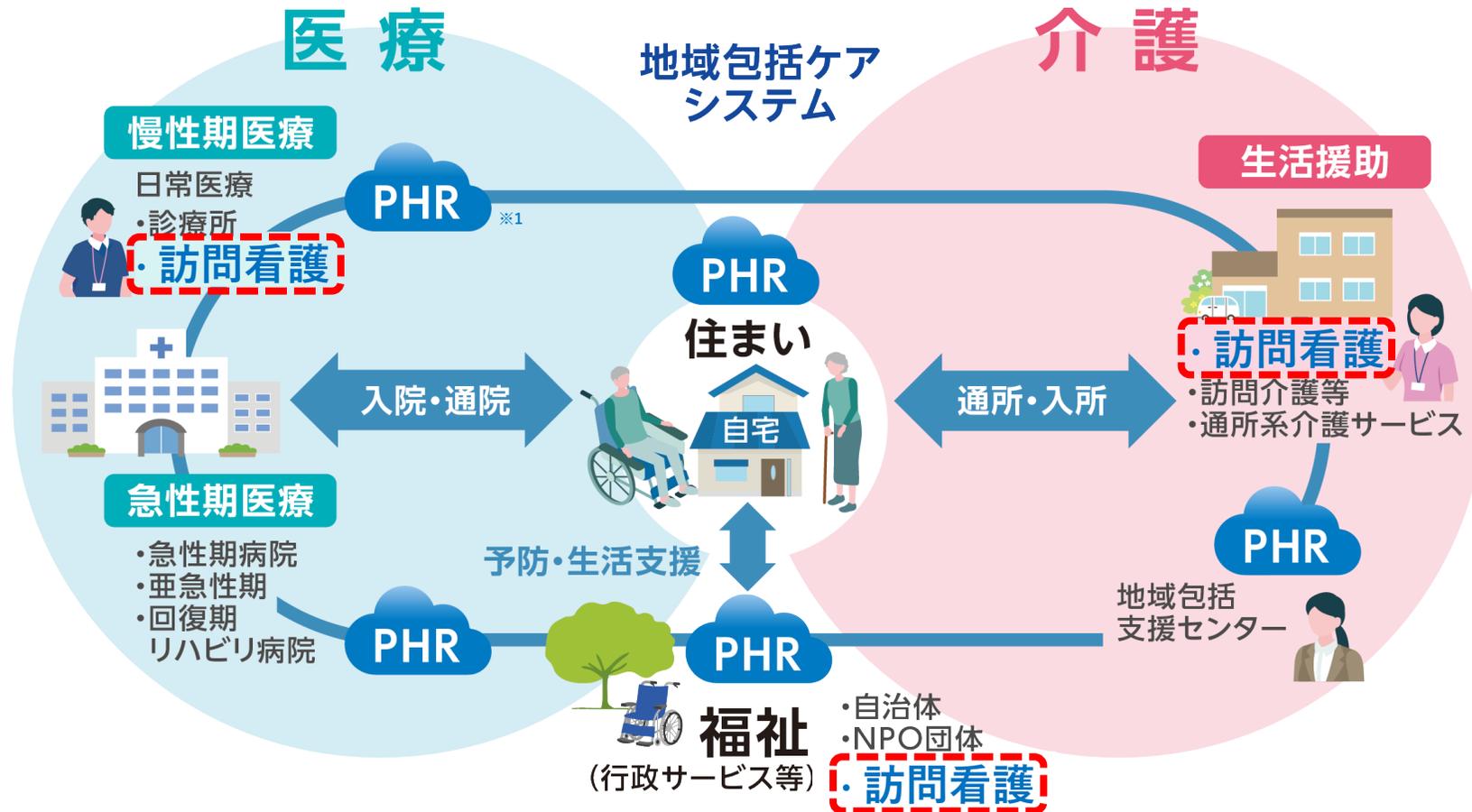


医療は病院主体の急性期医療と在宅療養へシフトしている慢性期医療に大別できる  
高齢者の増加により重要性が増していく慢性期医療が当社の事業領域となる



# 医療・介護・福祉・すべての領域に訪問看護が存在

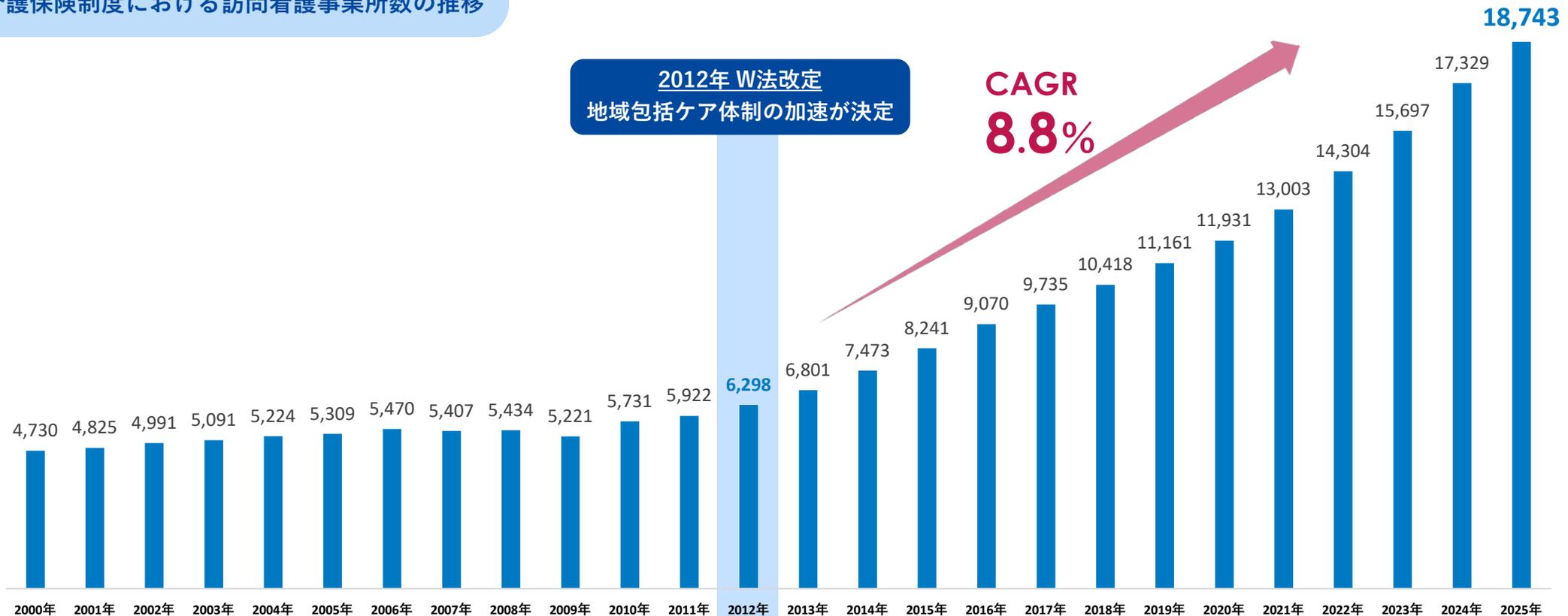
地域包括ケアシステムにおいて、訪問看護は中心的役割を果たす



※ 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  
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\*



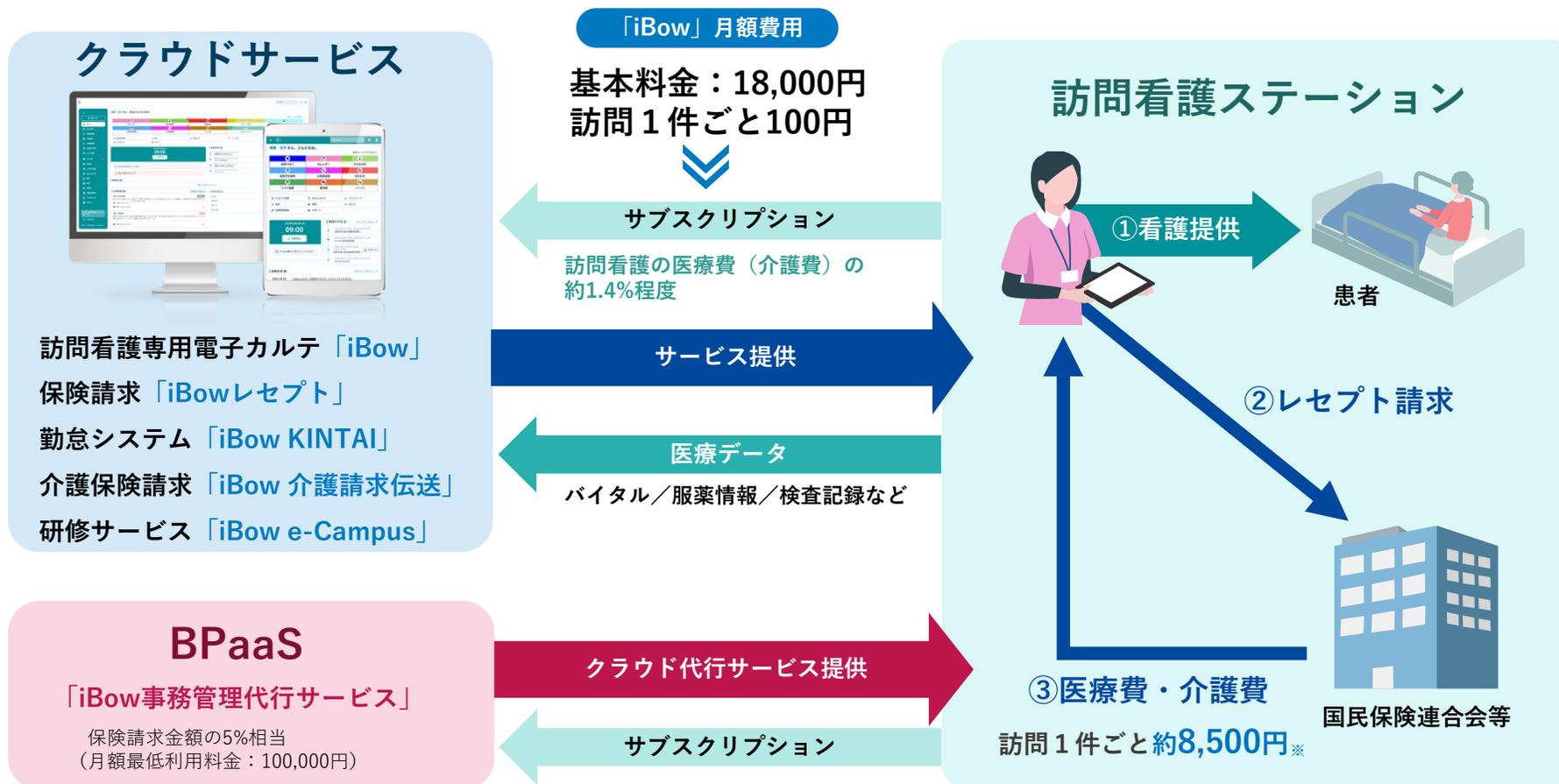
2012年 W法改定  
地域包括ケア体制の加速が決定

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



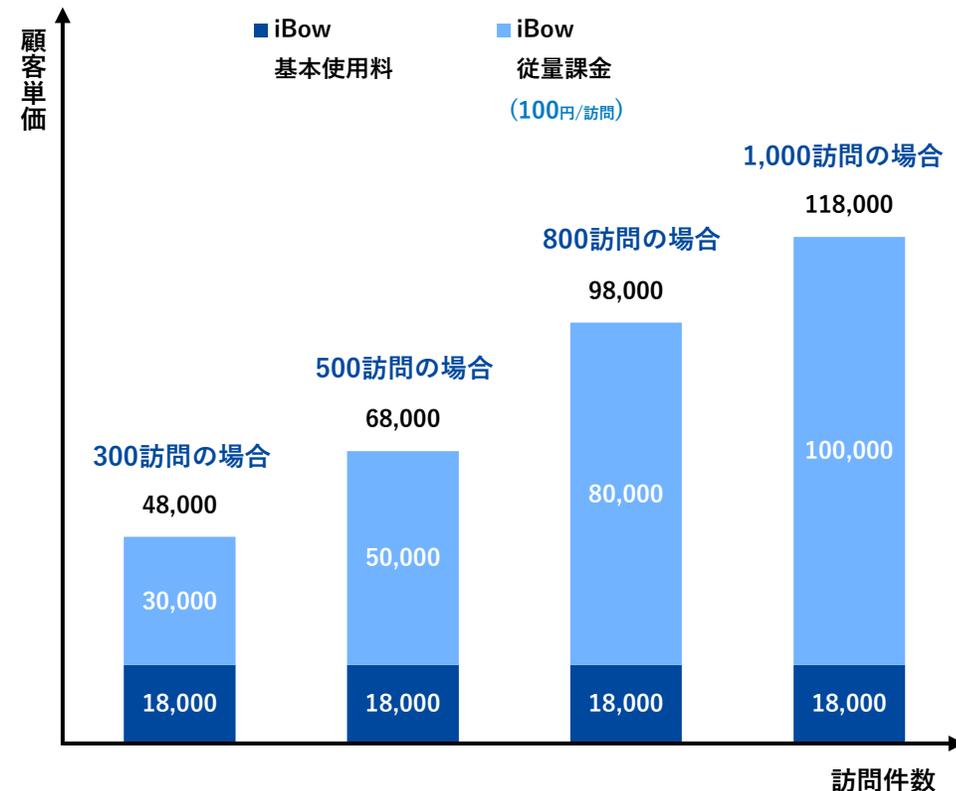
※ 医療保険が適用された場合の訪問看護療養費より算出  
(訪問看護基本療養費(1)と訪問看護管理療養費の概算額)

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)

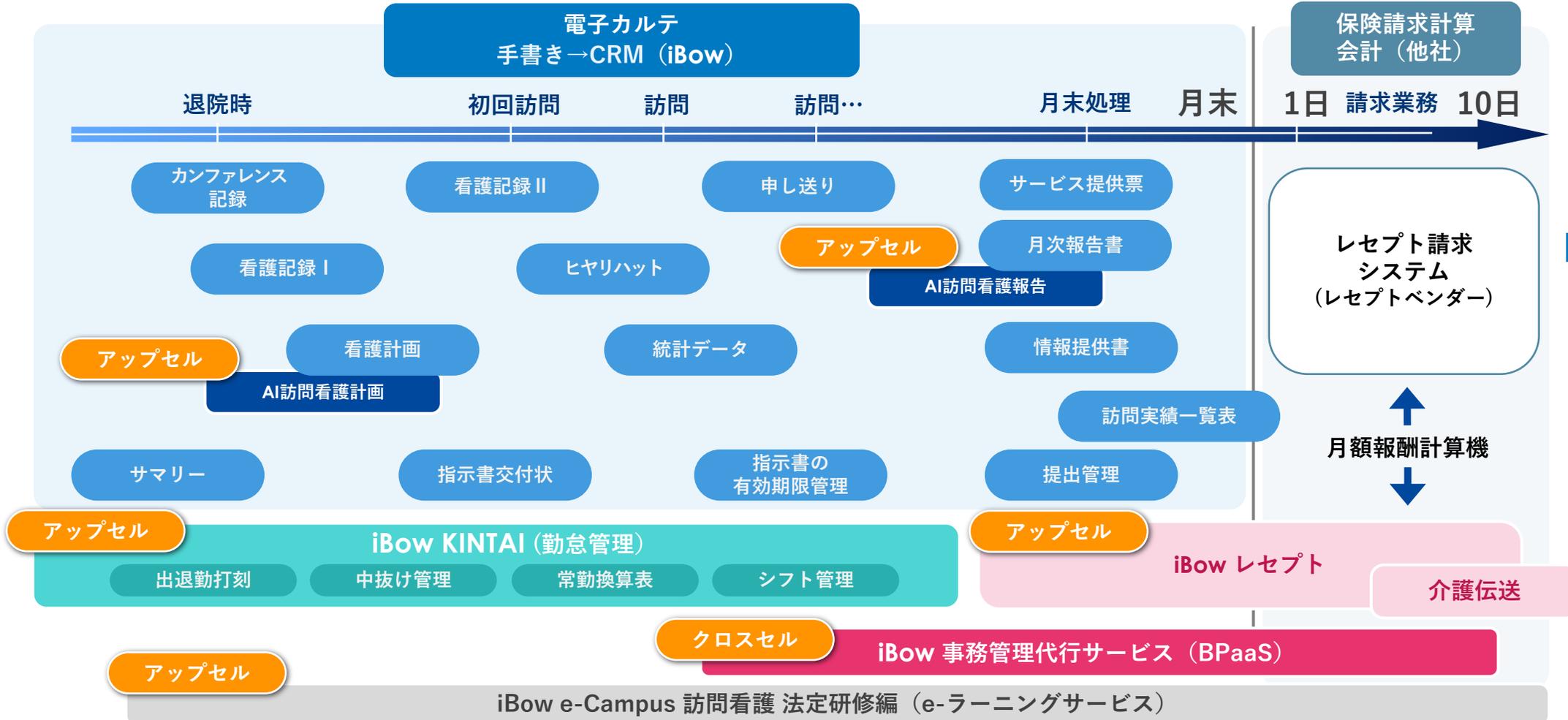




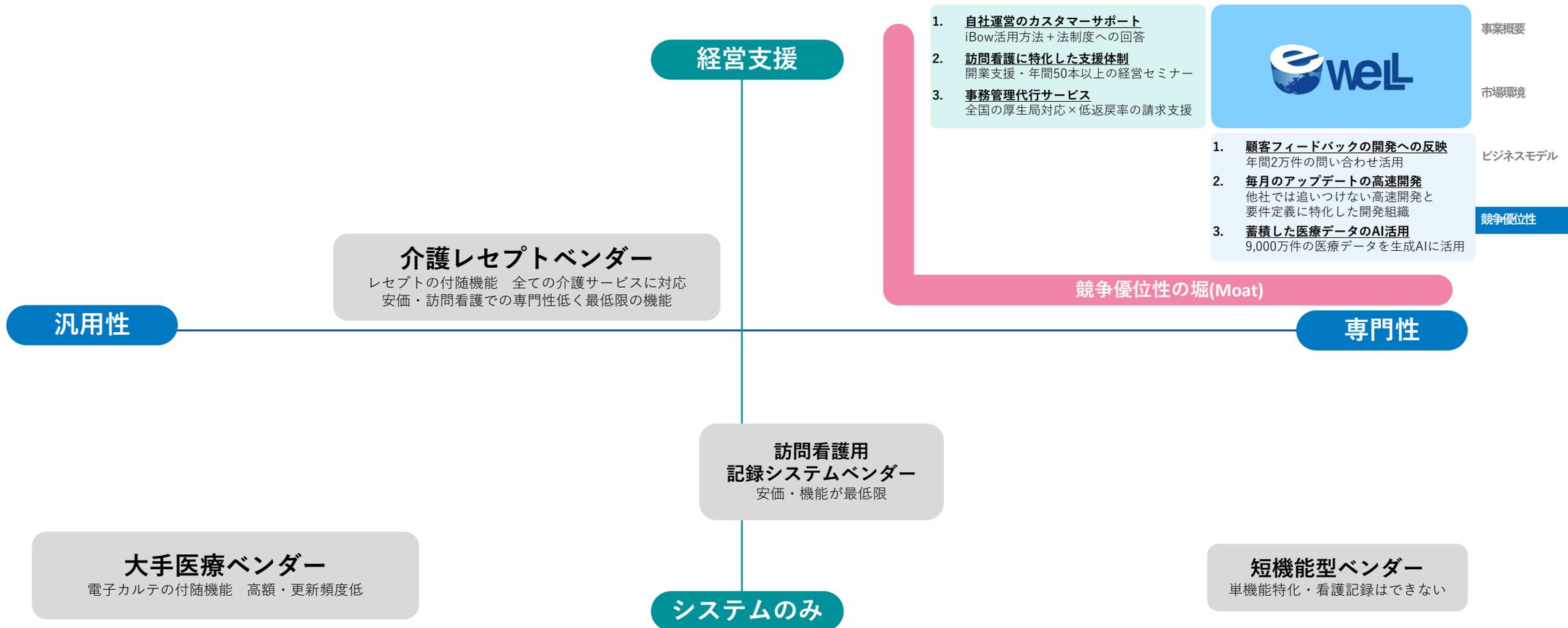
## レセプトシステムとの違い

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

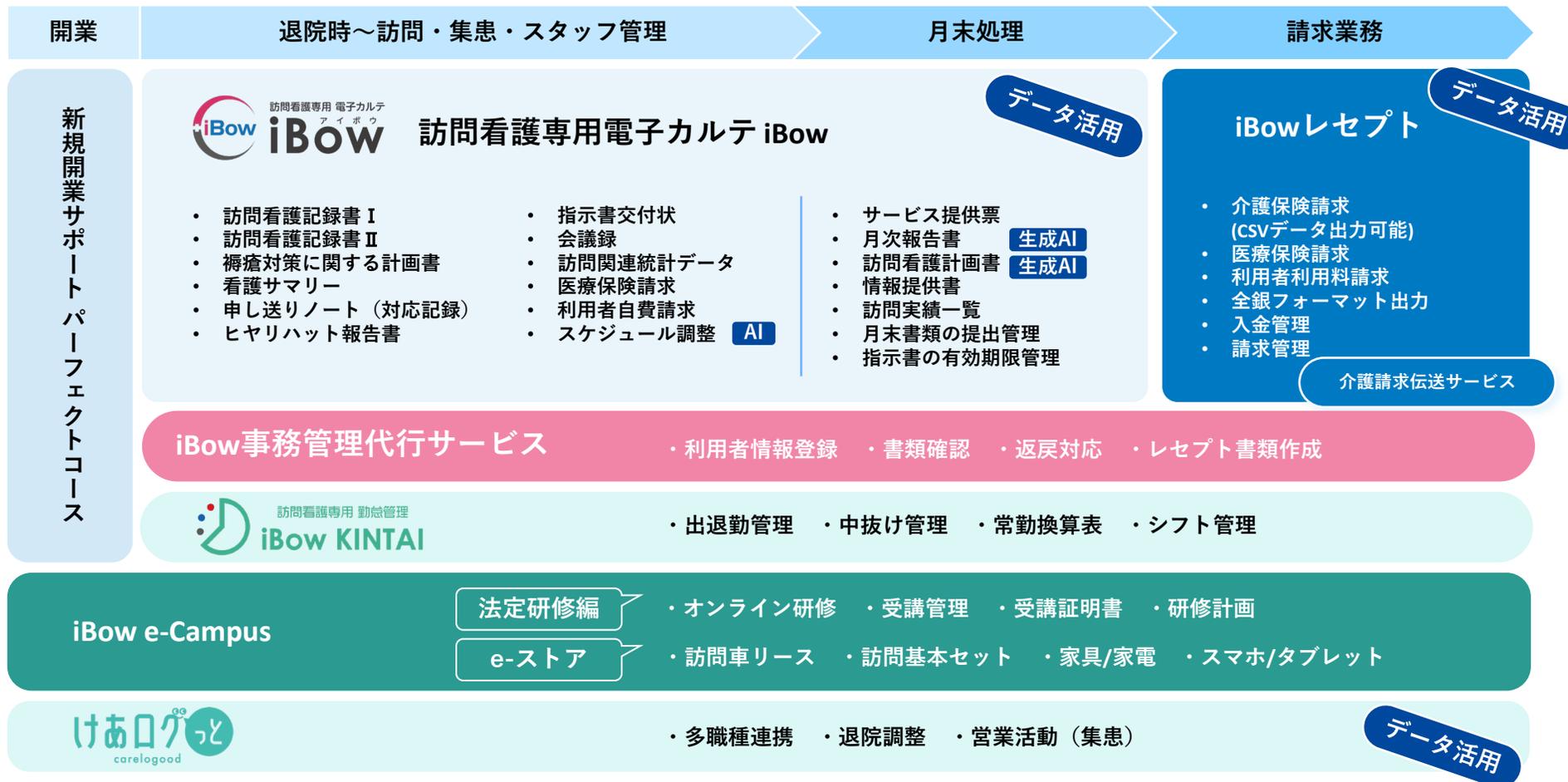


業界理解を深く行いシステムの専門性を高めてきただけでなく、カスタマーサポートや事務管理代行サービス、セミナーなどで経営支援も行う「横串し型支援」が当社の特徴。



## 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



**e**well