



個人投資家向け説明会 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



iBowのコンセプト

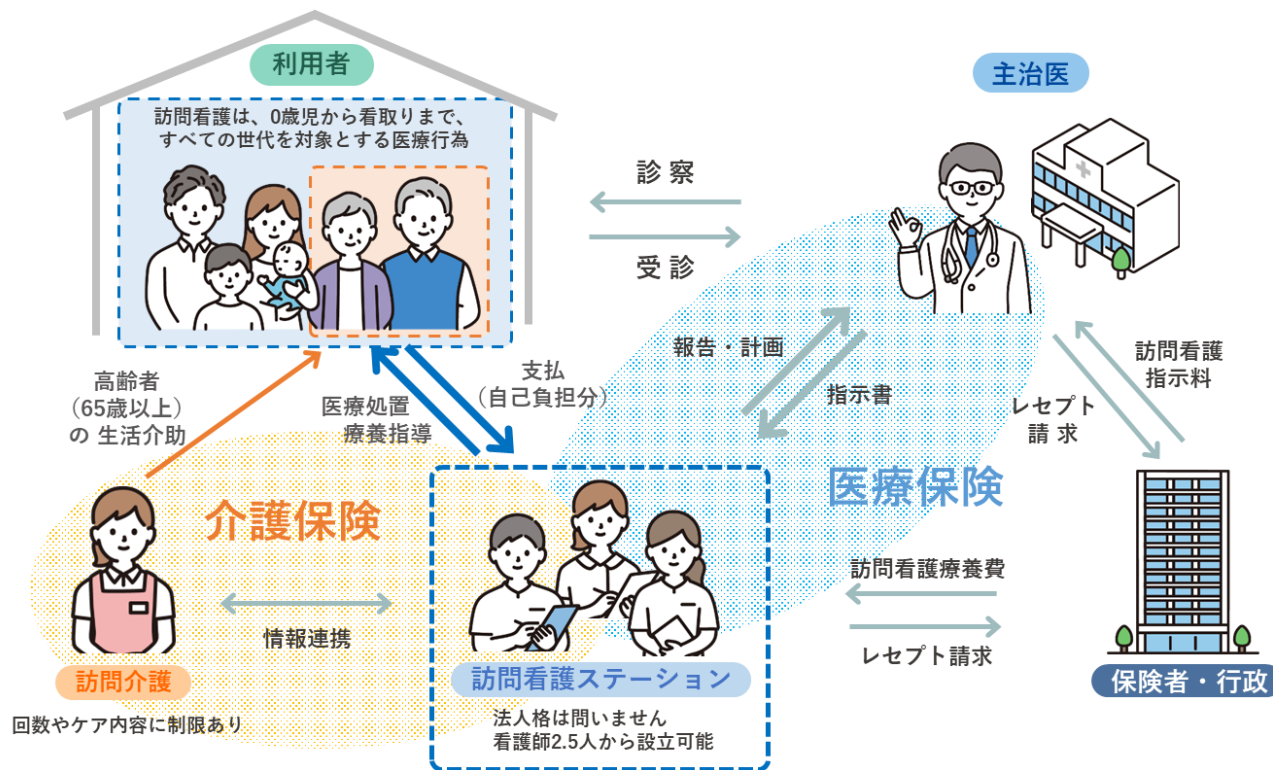
在宅医療をDXする

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



訪問介護は、介護保険を利用する**高齢者の生活サポート**が主なサービスである一方、**訪問看護**は0歳児～看取りまで**全ての世代を対象とする医療行為**が主なサービス

サービス内容の違い



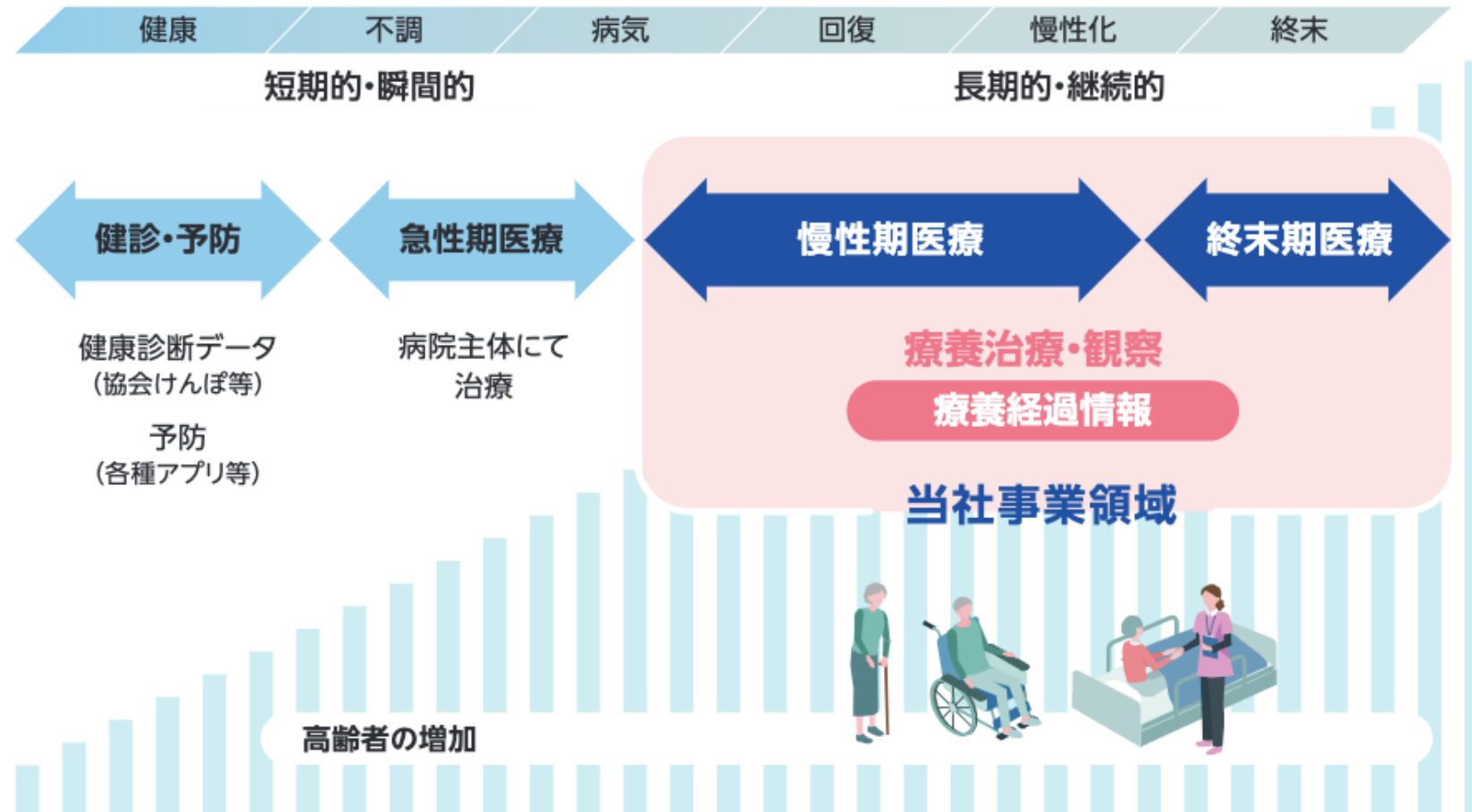
訪問看護

- ✓ 点滴注射（医者の指示に基づく）
- ✓ カテーテルの管理、吸引
- ✓ 血糖コントロール
- ✓ 認知症ケア
- ✓ 精神症状に対する看護 ほか

訪問介護

- ✓ 身体介護
起床、更衣、移動等の介助
- ✓ 生活援助
調理、掃除、洗濯、買い物等
- ✓ 通院等のための乗降車介助 ほか

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



在宅医療における訪問看護領域

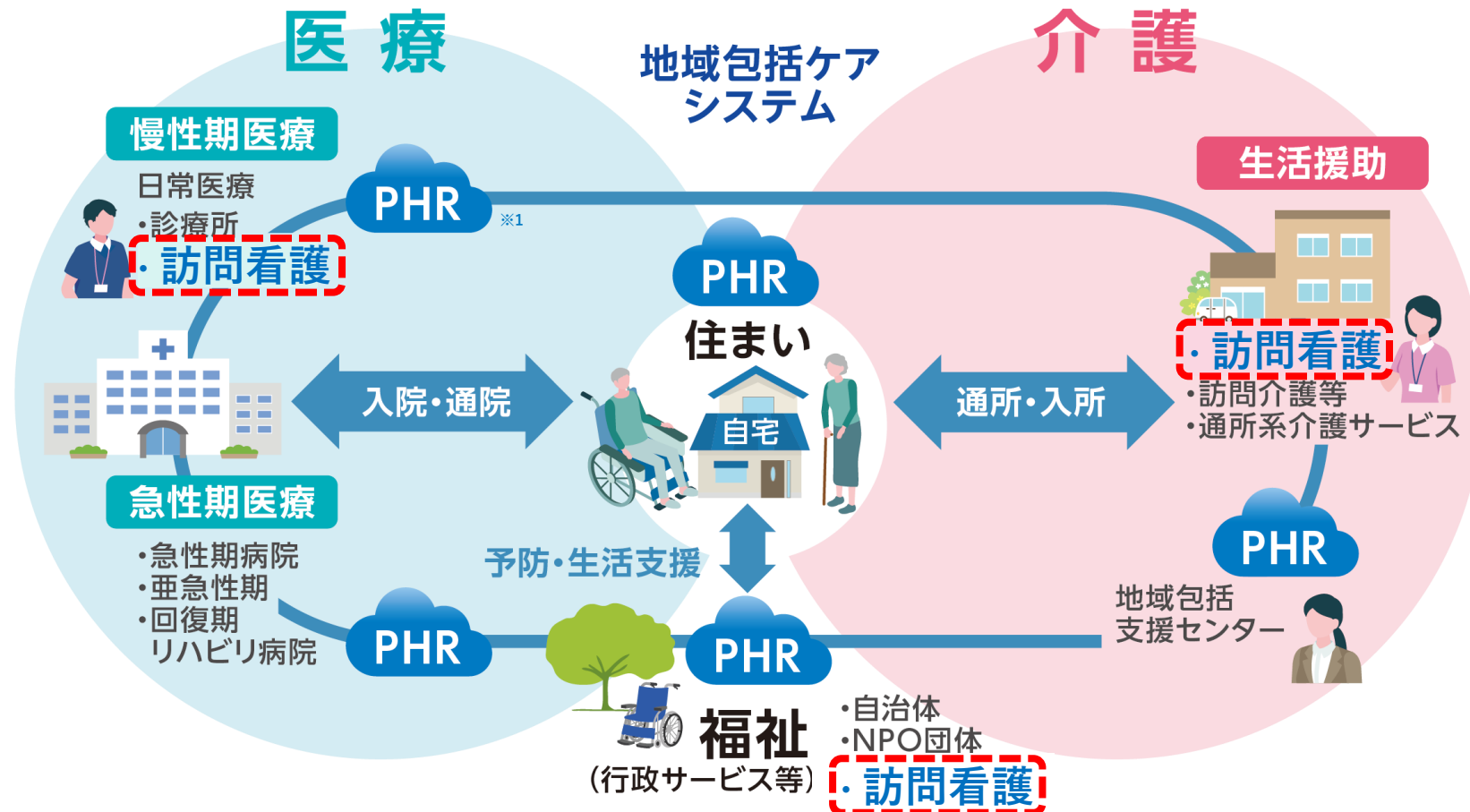
市場規模

ビジネスモデル

競争優位性

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※



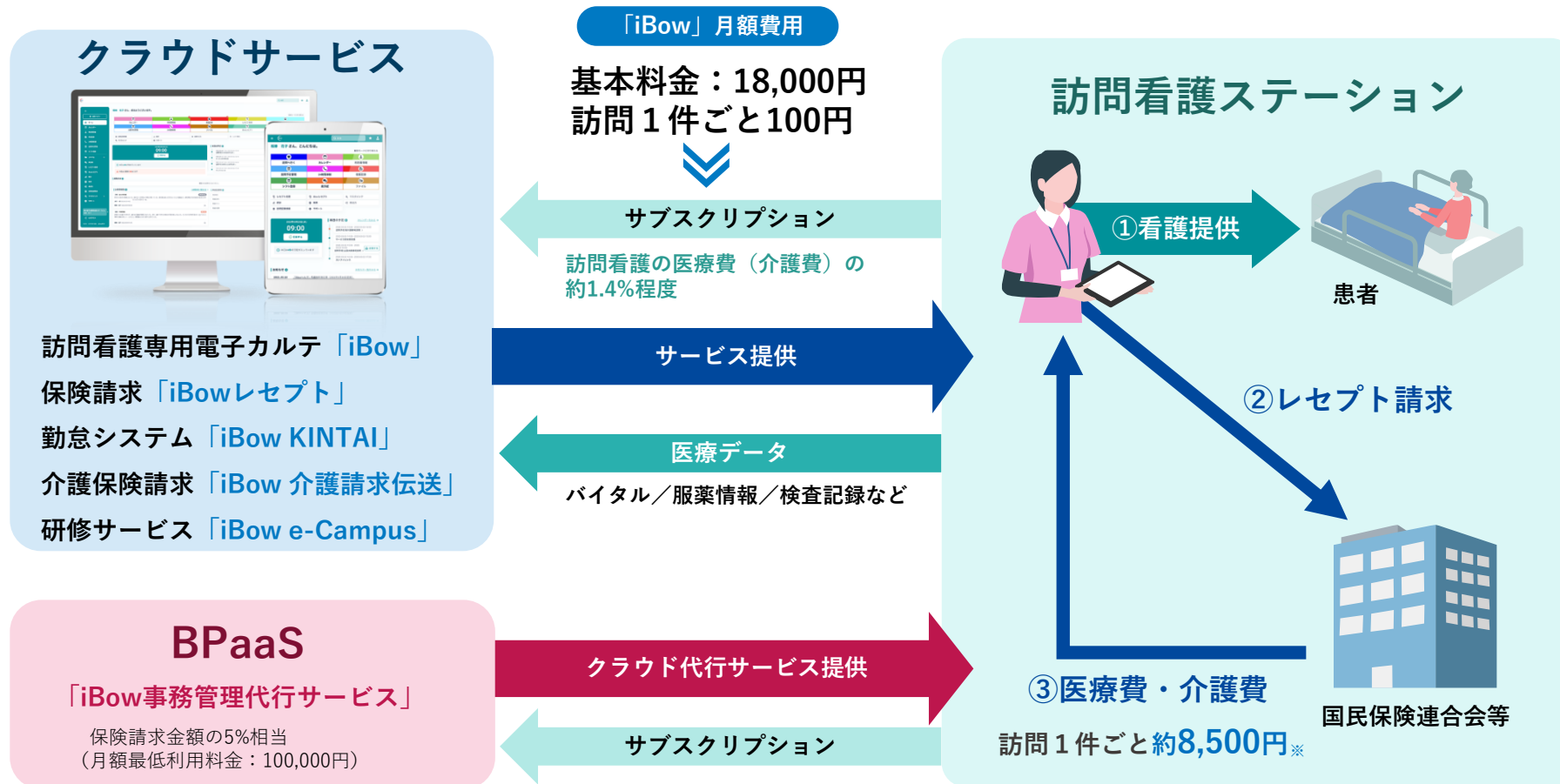
市場規模

ビジネスモデル

競争優位性



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



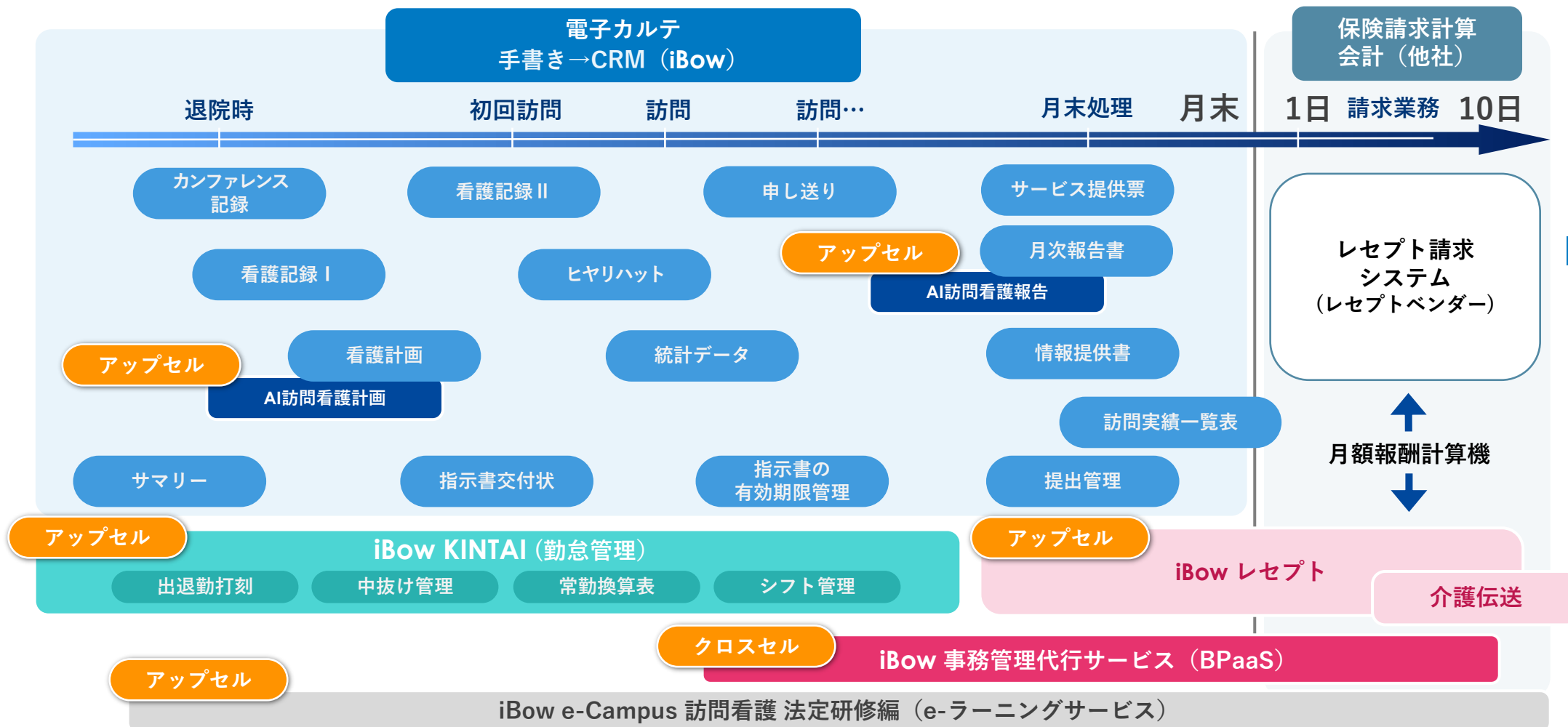
※ 医療保険が適用された場合の訪問看護療養費より算出
(訪問看護基本療養費(Ⅰ)と訪問看護管理療養費の概算額)



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





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

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。

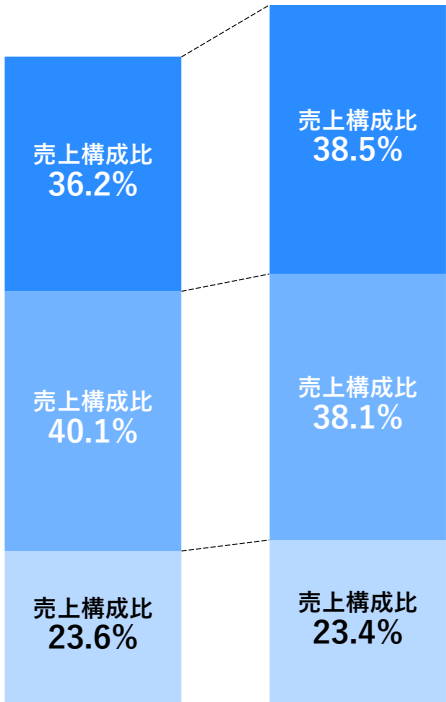
◆ AI訪問予定ルートの契約数は目標値を上回る273件でスタート

- ― 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。

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。

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。

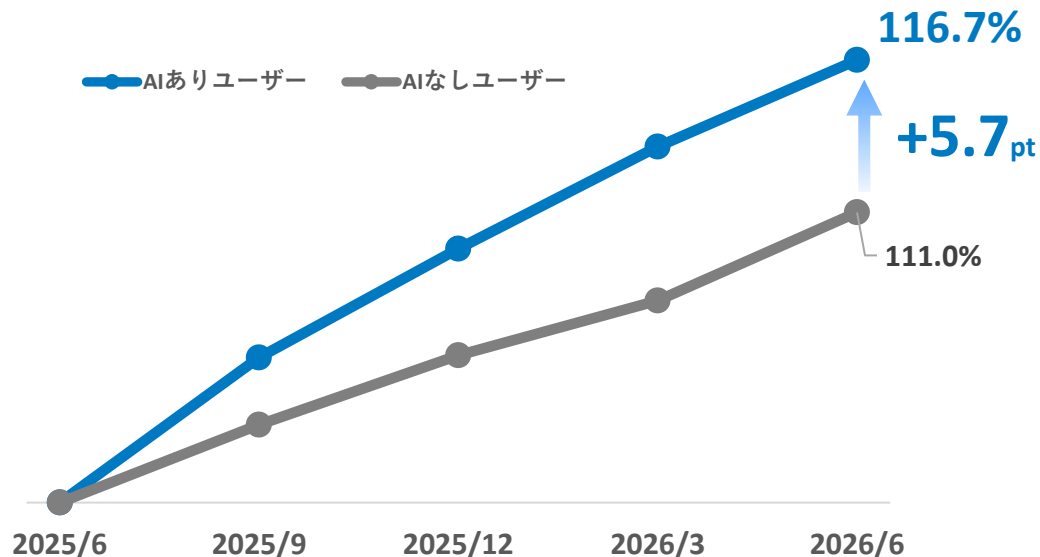
当社はiBowを通じてAIサービスを提供し、訪問看護ステーションの顧客の成長を実現。
業界のDX化をけん引し、訪問看護における医療従事者の8名に1名はAIを活用する状態を実現。

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

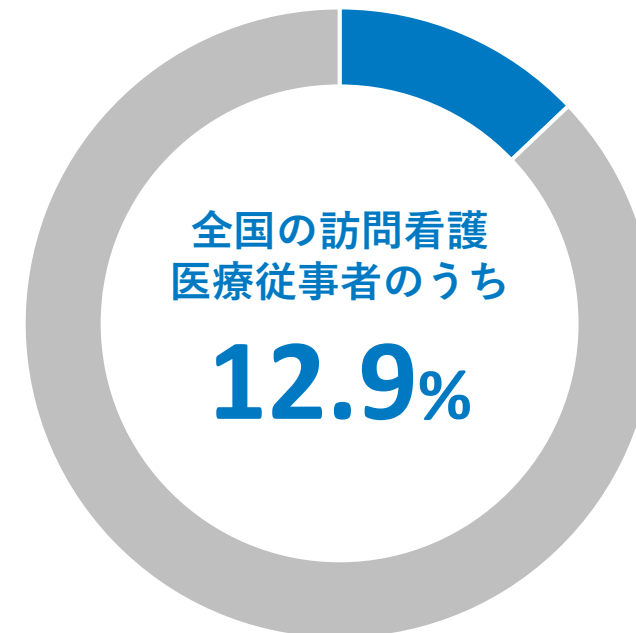
iBowユーザーの1年間の訪問件数の平均増加率



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)

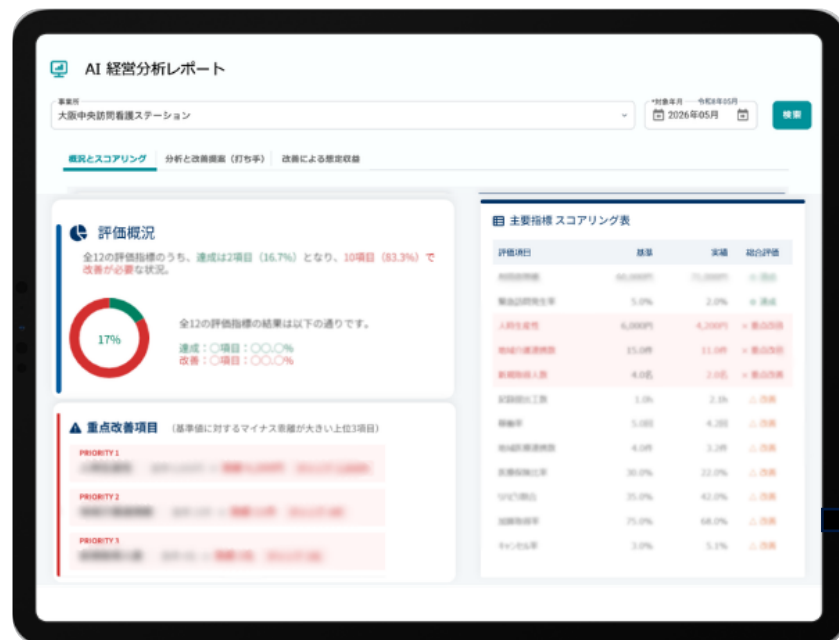
従業員数の推移

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。



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

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。
3,500ステーション超のデータを持つeWeLLのノウハウとAIで
具体的な改善策を示し、本質的な経営改善支援を行う。

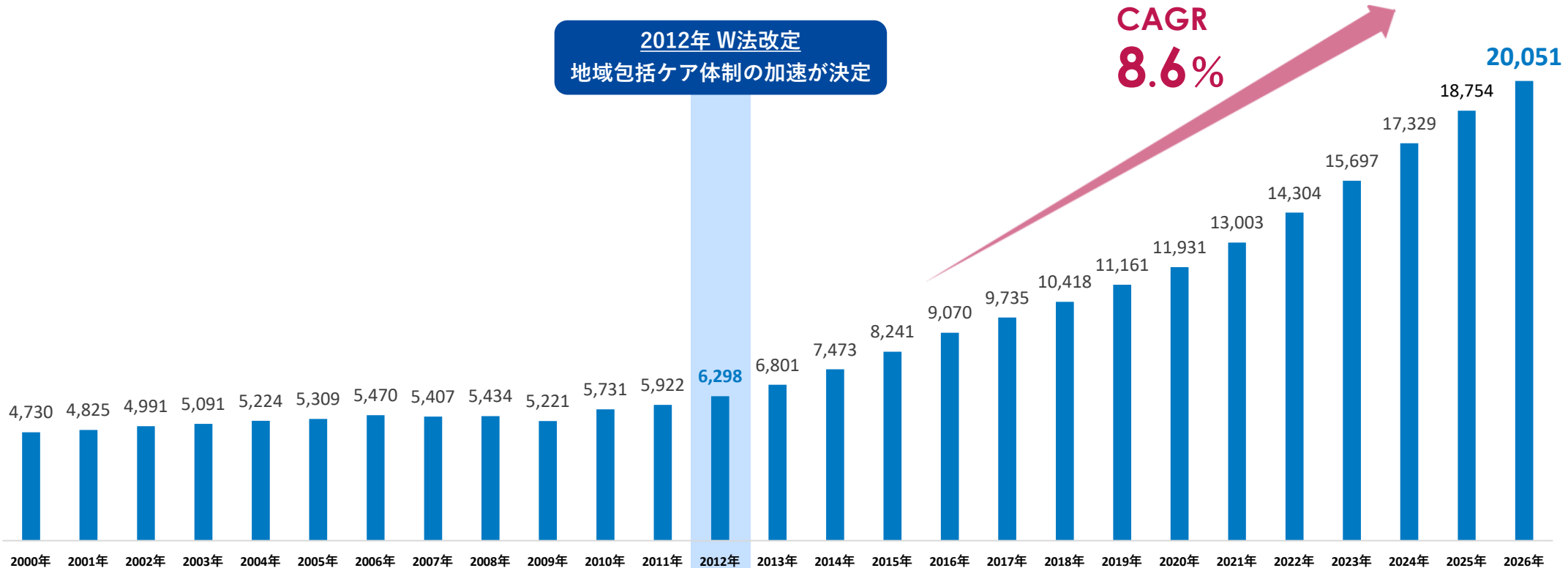


2026年4月時点の全国の訪問看護ステーションが公表され、20,000ステーションを突破。
6年連続で1,000件超の純増と強いトレンドで、2040年に向けた拡大が続く見込み。

※
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・ アニーナースングホーム 様

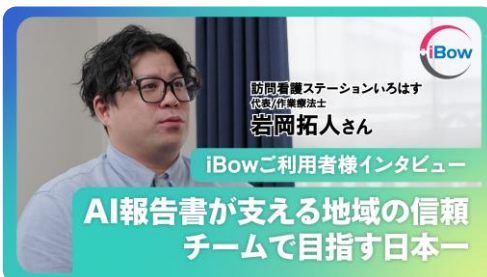
事務管理代行サービスの活用事例

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=y8WMu4kUq1Xgjzj>



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 いしずえ 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

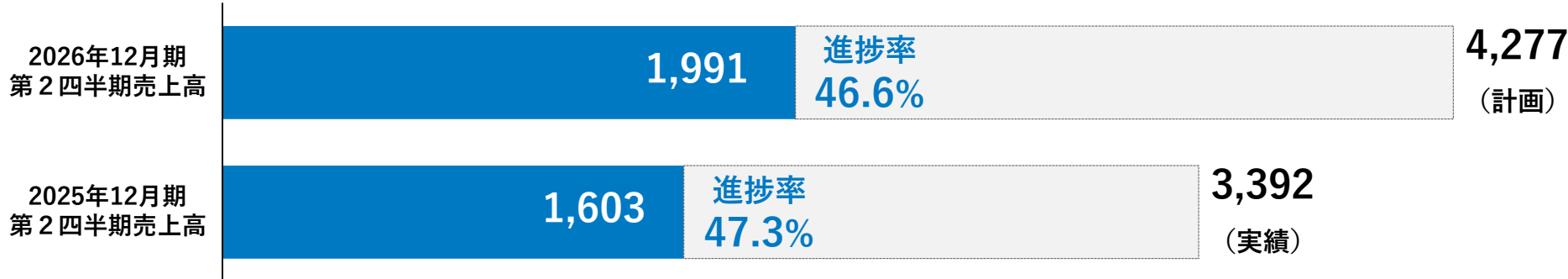
※：2025年12月期より、従来のBPOを「BPaaS（Business Process as a Service）」と名称変更

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。

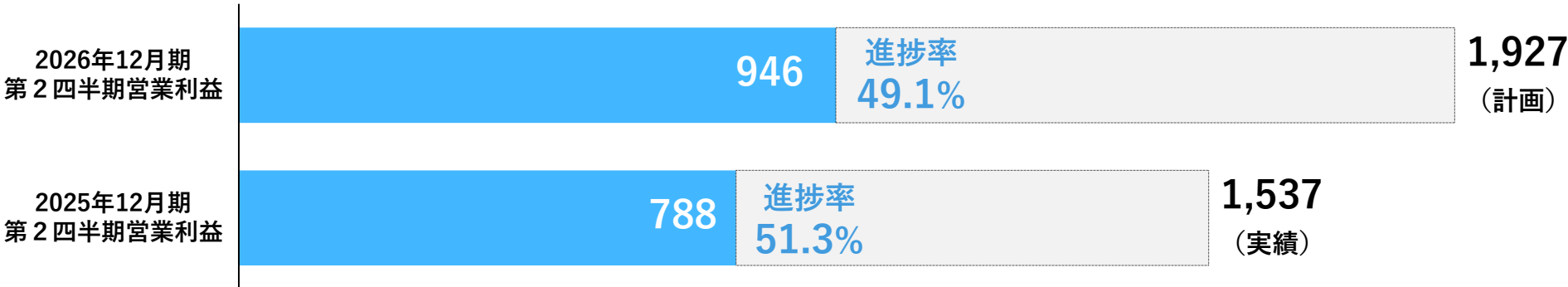
売上高

（単位：百万円）



営業利益

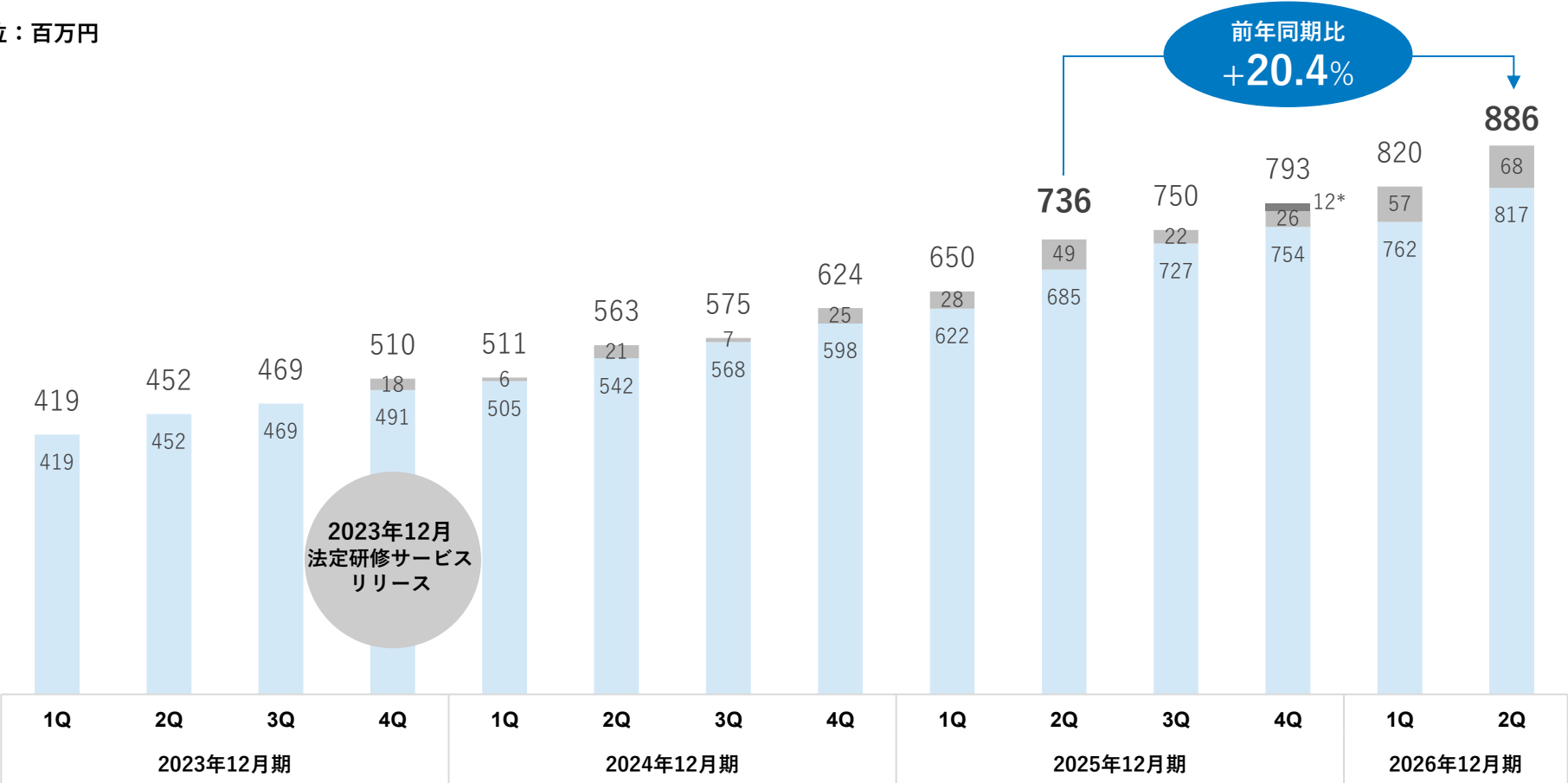
（単位：百万円）



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

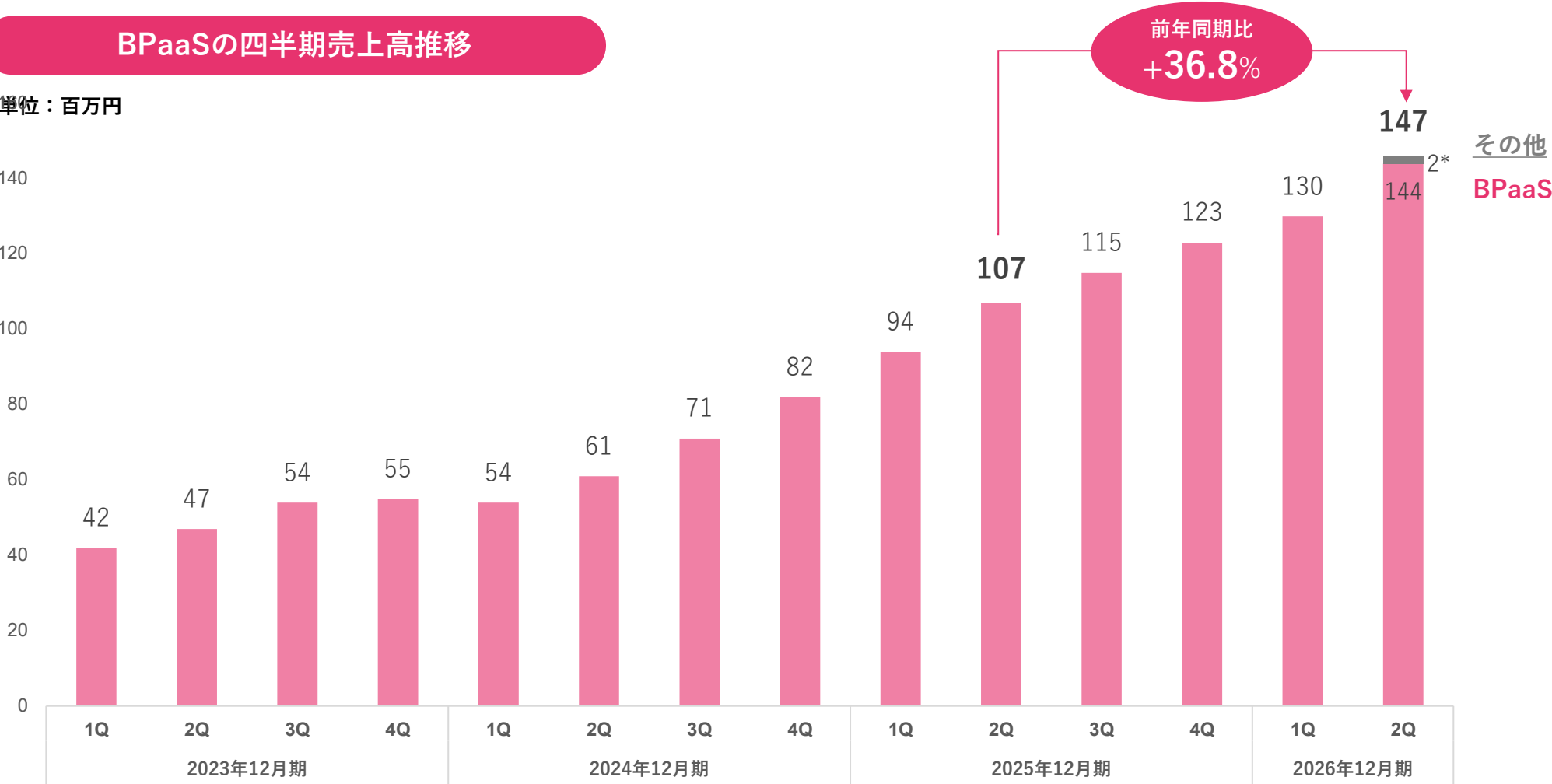
前年同期比
+20.4%

*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

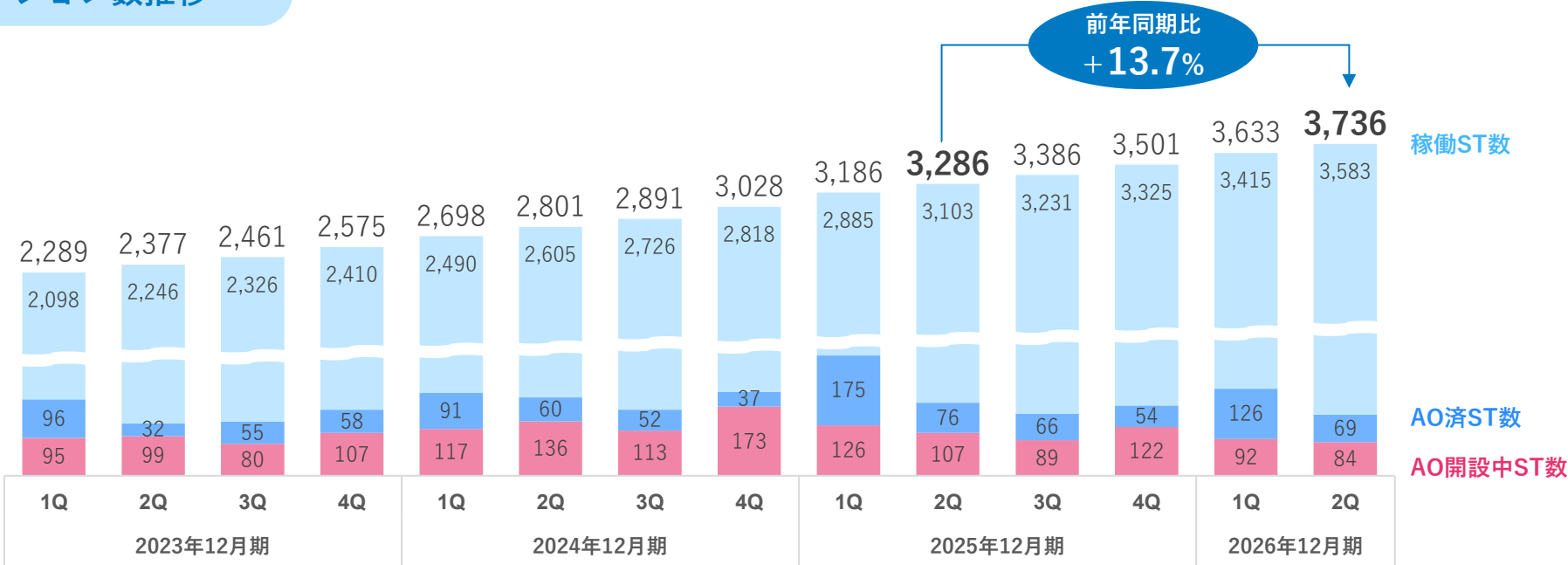
単位：百万円



*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

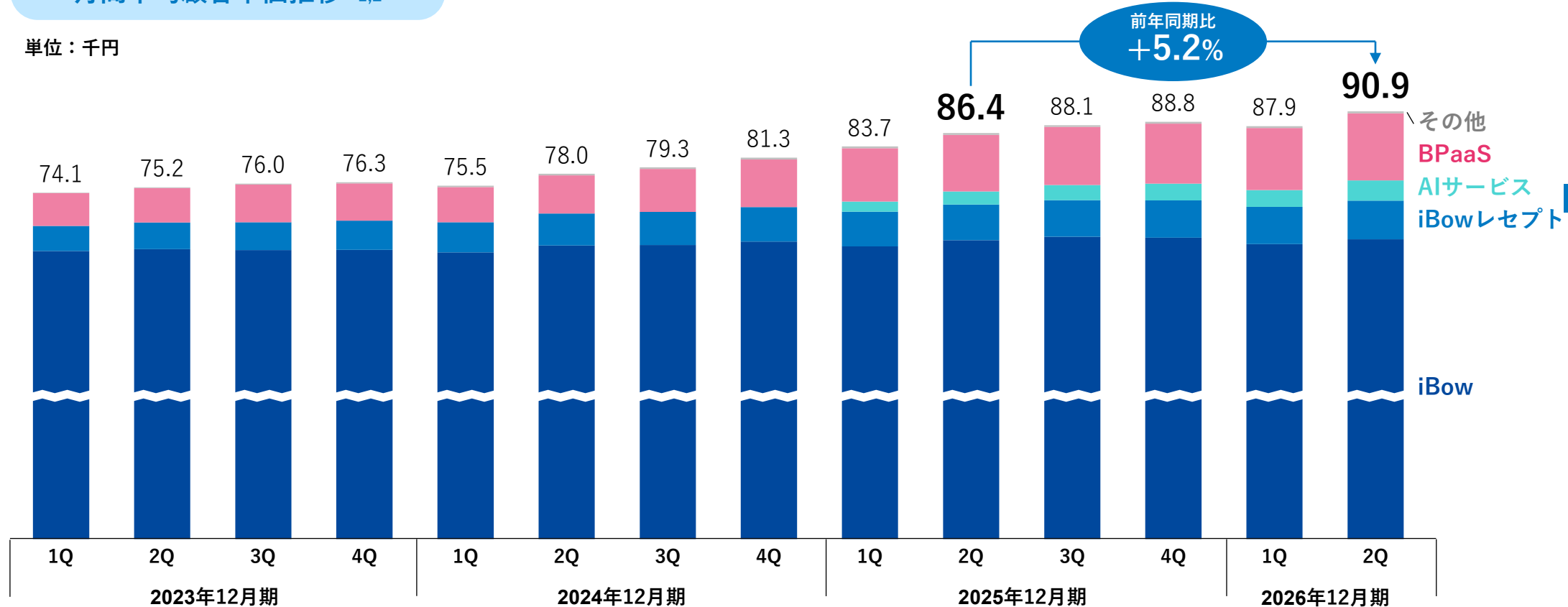
	2023/12				2024/12				2025/12				2026/12	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
①新規獲得	139	127	111	134	160	162	133	178	196	165	150	159	175	171
②解約	-19	-27	-22	-24	-36	-56	-48	-37	-34	-59	-51	-42	-46	-64
③休止ST数増減	8	-12	-5	4	-1	-3	5	-4	-4	-6	1	-2	3	-4
四半期合計	128	88	84	114	123	103	90	137	158	100	100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

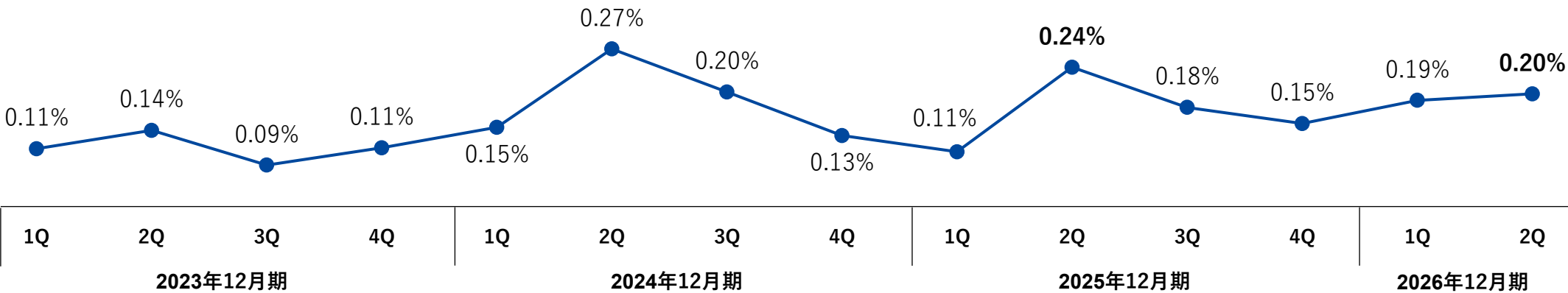


※1 月間平均顧客単価は、四半期会計期間における平均月間売上高（リカーリングレベニューのみ）を同期間における月末平均稼働ステーション数で除して算出
 なお、2023年12月期までリカーリングでない売上も含めて顧客単価を算出していたため、当四半期の算定方法で過年度に遡って修正を実施

※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

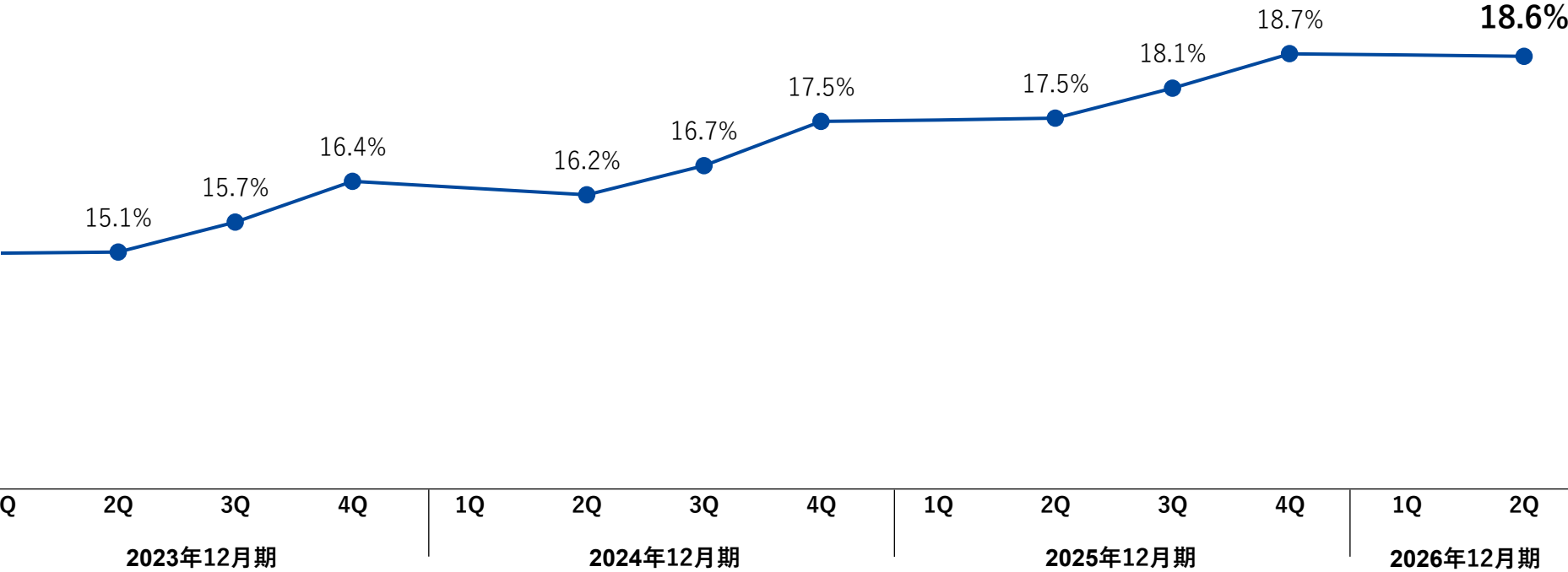
チャーンレートは、小規模先の閉鎖による解約が多く、前年同期比で改善。
引き続きチャーンレート低減のため、顧客接点を増やしiBowの活用を促していく。

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

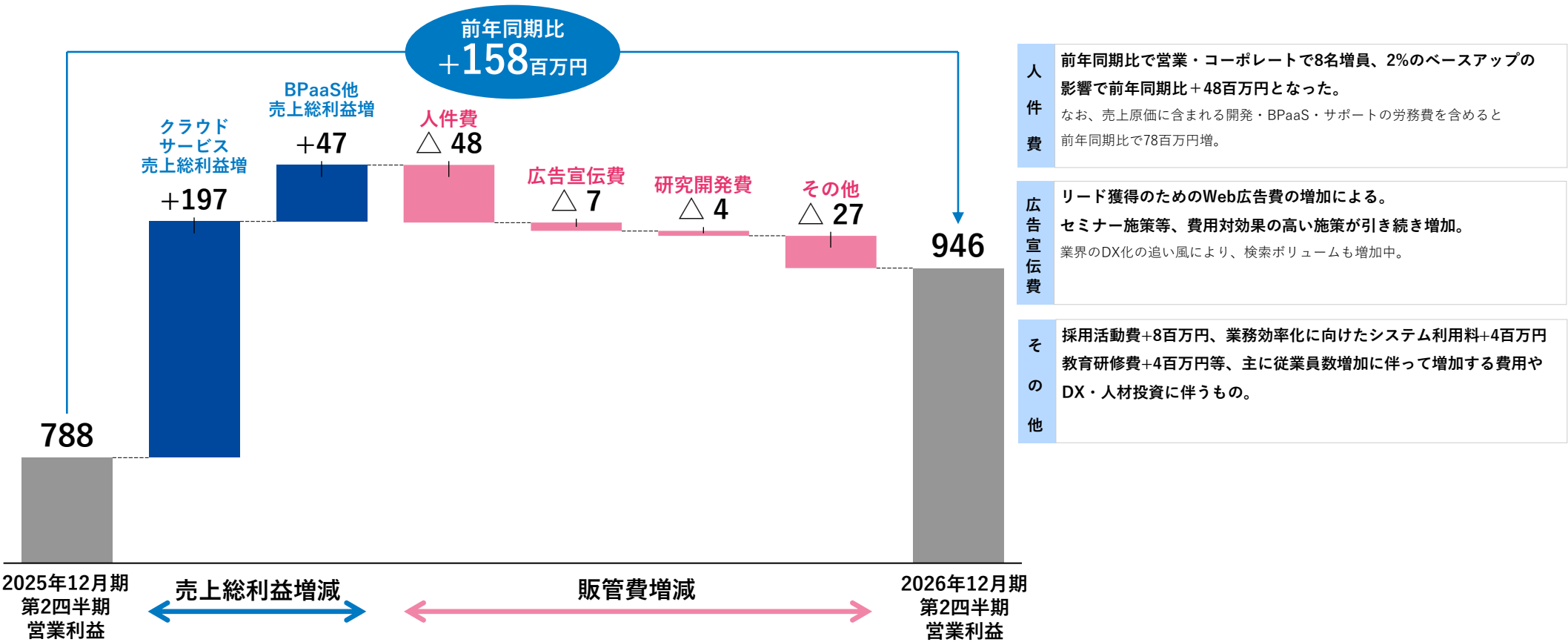


※：各四半期末の契約ステーション数を、一般社団法人全国訪問看護協会が公表する各年4月1日時点における稼働訪問看護ステーション数で除して算出
なお、1Q末については、各年4月1日時点における稼働訪問看護ステーション数の発表が数ヵ月遅れる影響から例年開示していない。

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

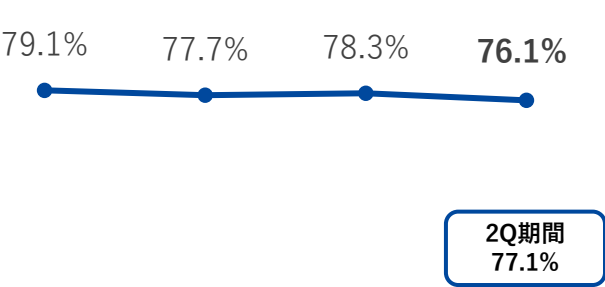


クラウド事業を中心に売上総利益率は改善。

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

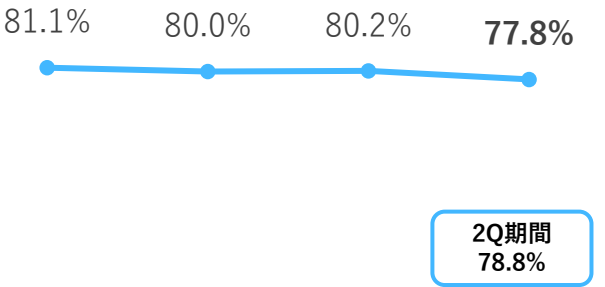
- クラウド・BPaaSともに売上総利益率が改善
- 上期は新サービスの開発及び無償期間に伴い想定通りの水準で着地。



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

クラウド 売上総利益率推移

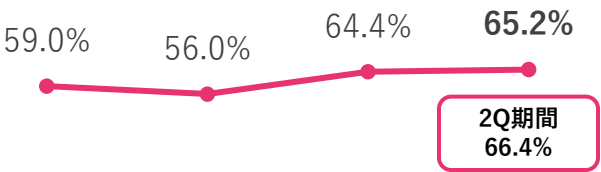
- サーバー費用が1Qよりも抑えられ、売上総利益率は改善。
- 下期はAIサービスの無償期間の終了に伴い、80%弱となる見込み。



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

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。

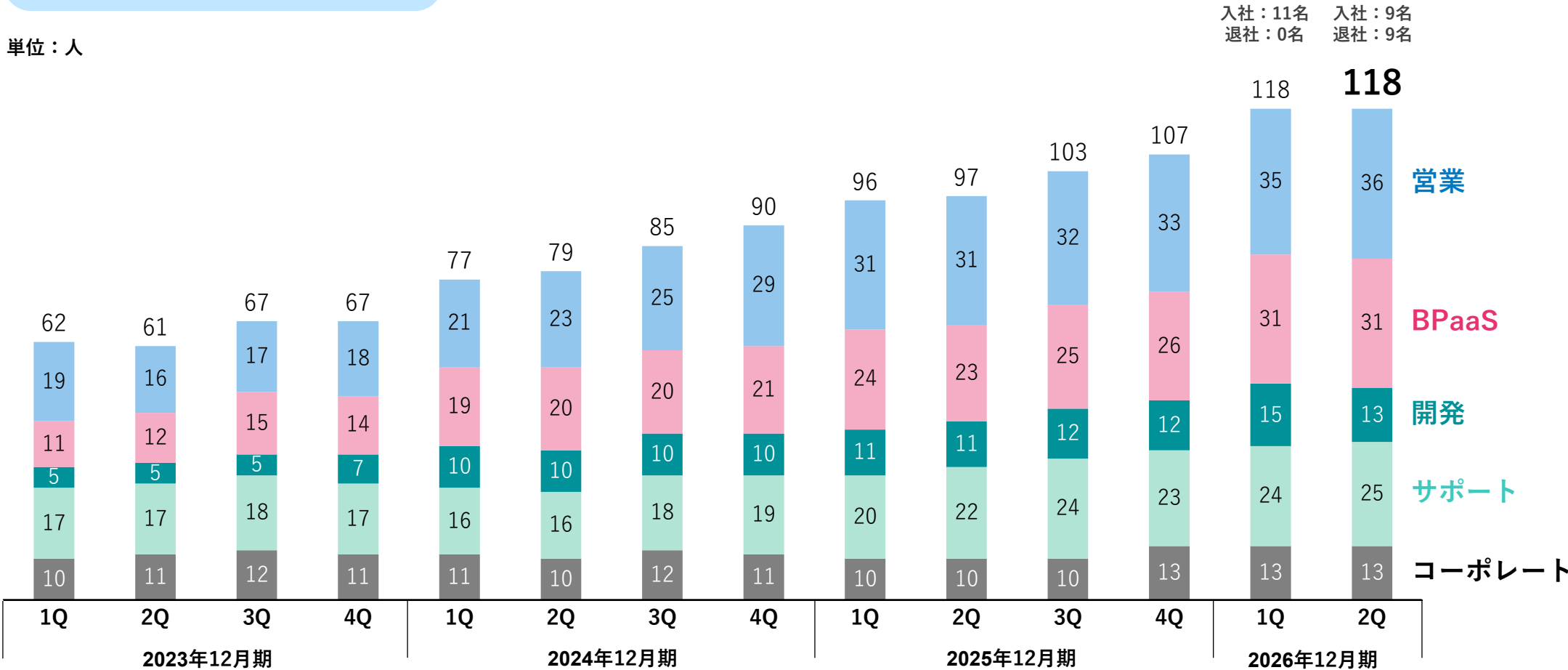


2023年	2024年	2025年	2026年
12月期	12月期	12月期	12月期
通期	通期	通期	2Q

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



入社：11名
退社：0名

入社：9名
退社：9名

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(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	

本日の内容を聞いてより興味を持っていただいた方は、是非、日経東証IRフェアにもお立ちよりください。

上場企業と個人投資家の対話の場

日経・東証 **IR** フェア 2026

8/28(金)・29(土) 東京ビッグサイト

出展ブース：152

代表取締役社長 中野・IR担当がお待ちしております。

8/29(土) 14:00-14:25 F会場にて会社説明会実施予定

