



機関投資家向け 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）

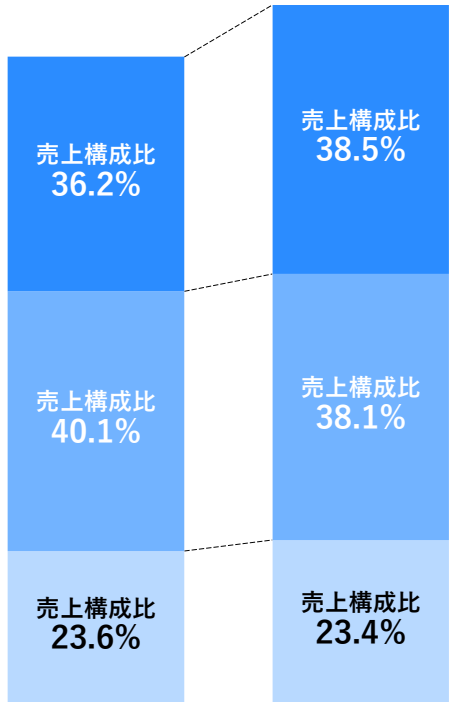
従業員数の推移

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。

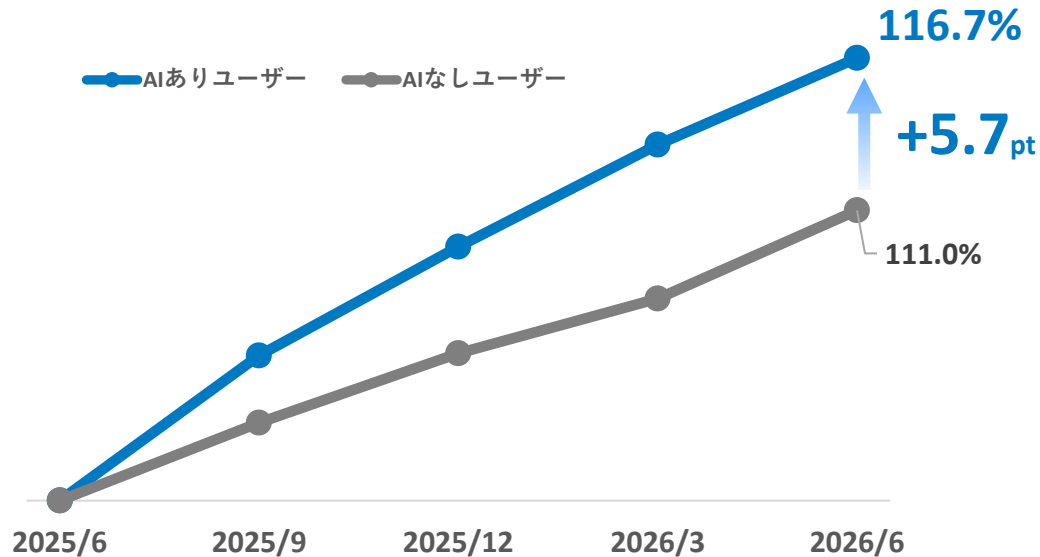
当社はiBowを通じてAIサービスを提供し、訪問看護ステーションの顧客の成長を実現。
業界のDX化をけん引し、訪問看護における医療従事者の8名に1名はAIを活用する状態を実現。

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

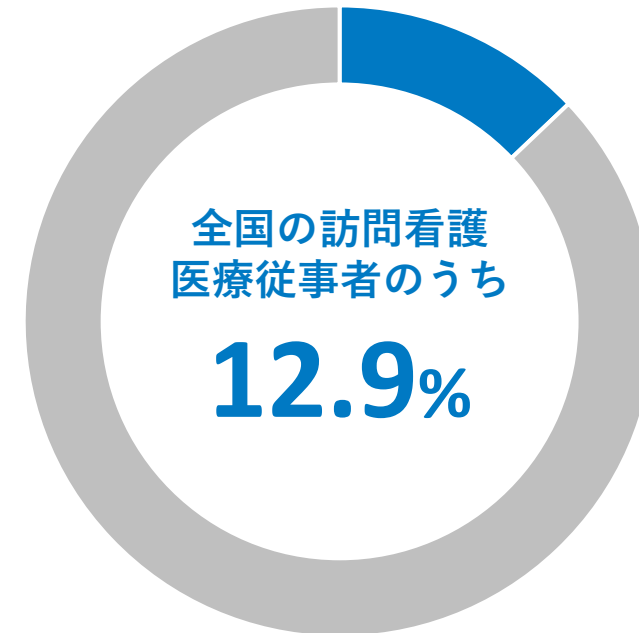
iBowユーザーの1年間の訪問件数の平均増加率



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

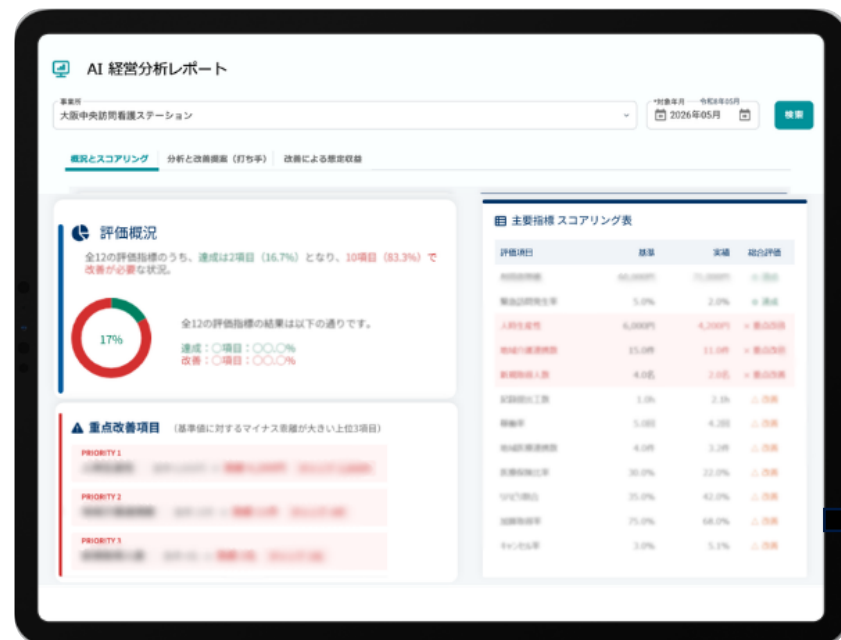
参考資料

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



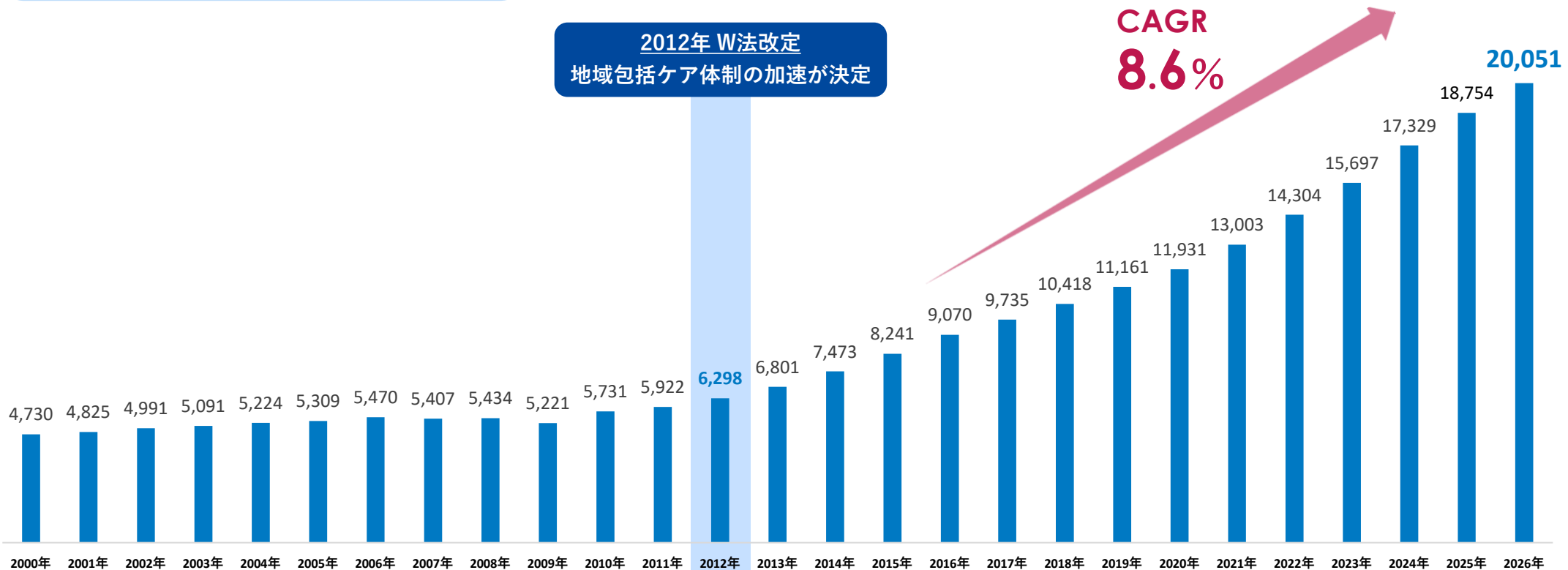
※画面及び内容は開発中のものです。

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スングホーム
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

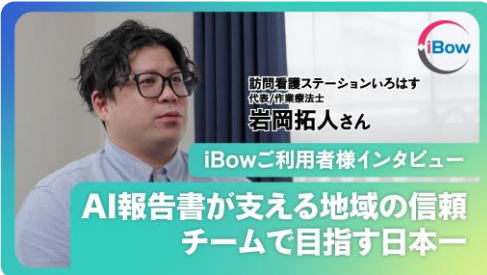
事務管理代行サービスの活用事例

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=y8WMu4kUq1Xgjizj>



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ずえ (NPO法人)
代表/医師/精神科専門看護師/精神科認定看護師
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。

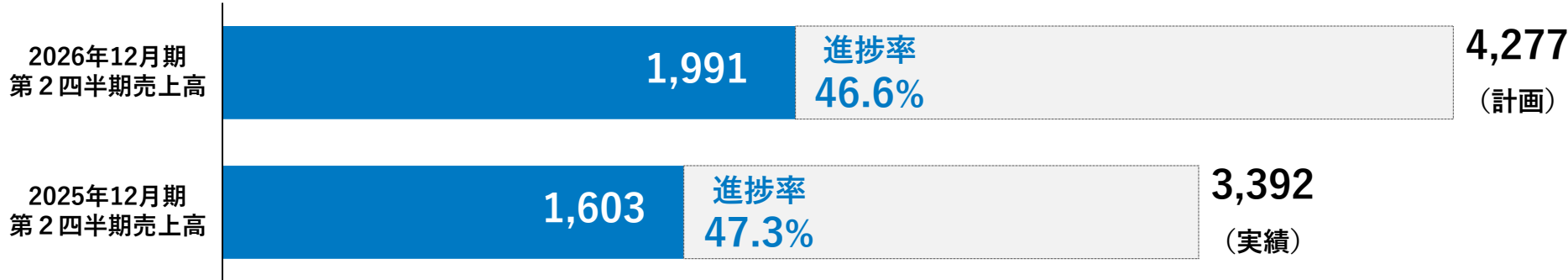
単位：百万円	2025年12月期 2Q累計実績	2026年12月期 2Q業績予想	2026年12月期 2Q累計実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	業績予想比
売上高	1,603	2,032	1,991	388	+24.2%	△2.0%
クラウド	1,387		1,706	319	+23.1%	
BPaaS *	202		277	75	+37.2%	
その他	13		6	△7	△53.3%	
営業利益	788	911	946	158	+20.1%	+3.9%
営業利益率	49.2%	44.8%	47.5%	△1.6pt	-	+2.7pt

※：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。

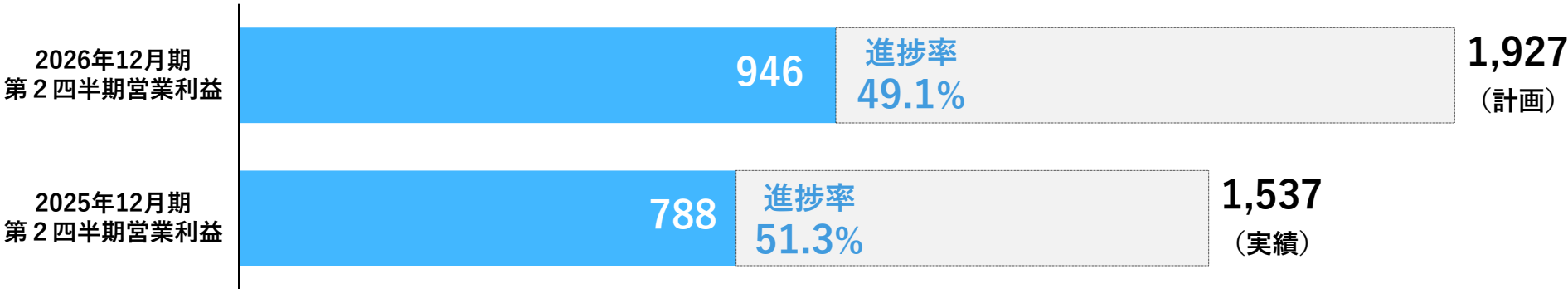
売上高

（単位：百万円）



営業利益

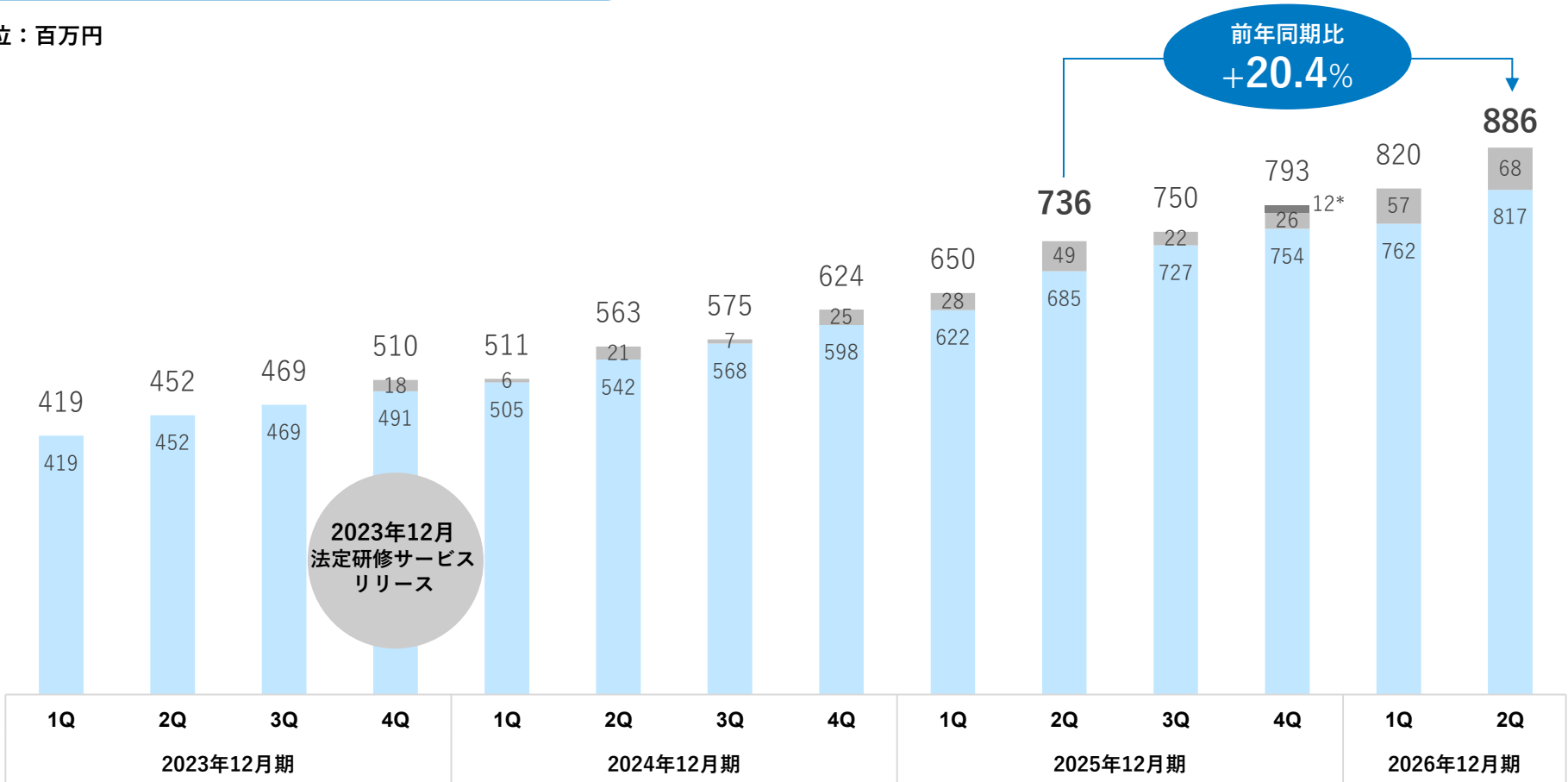
（単位：百万円）



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

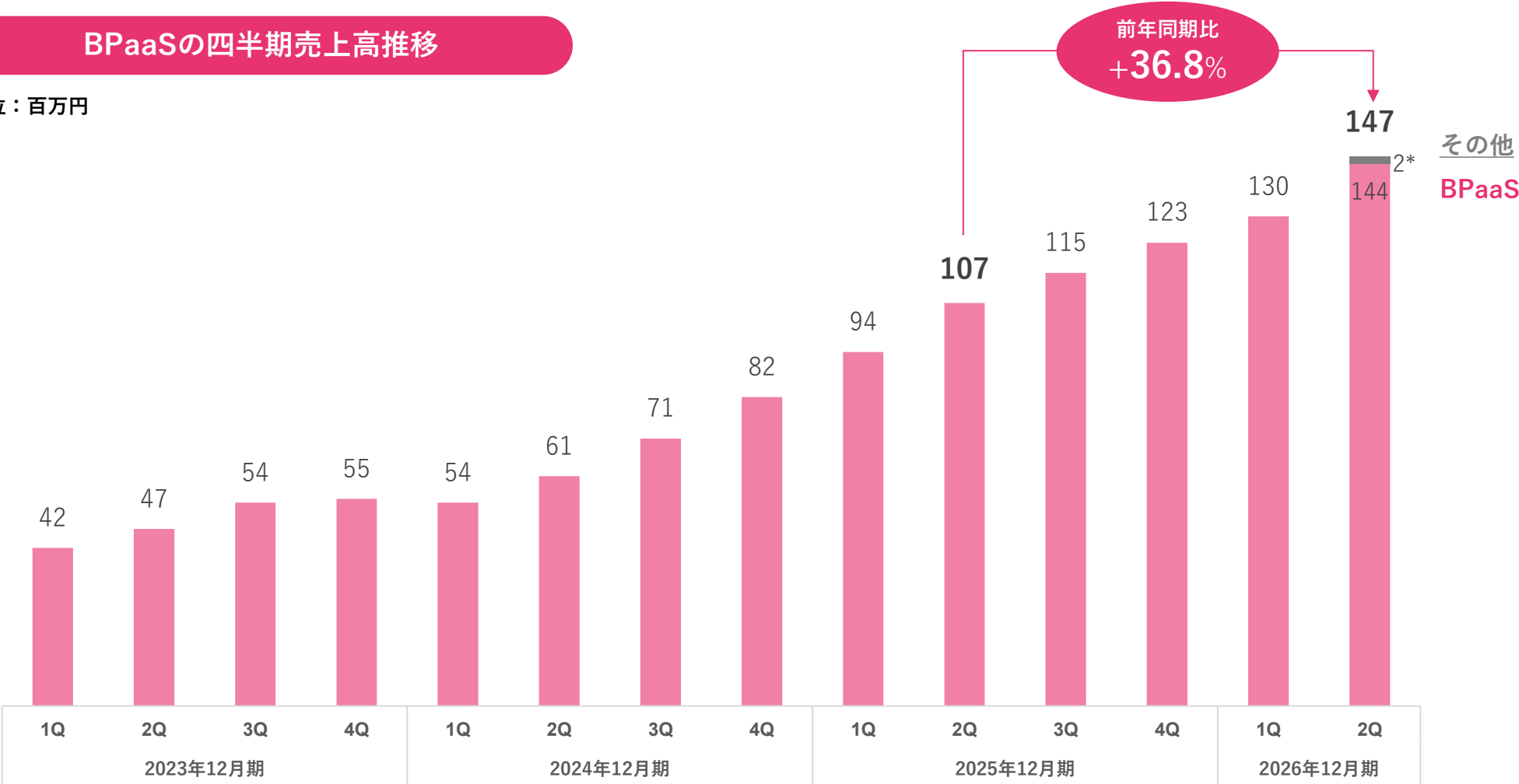
前年同期比
+20.4%

*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

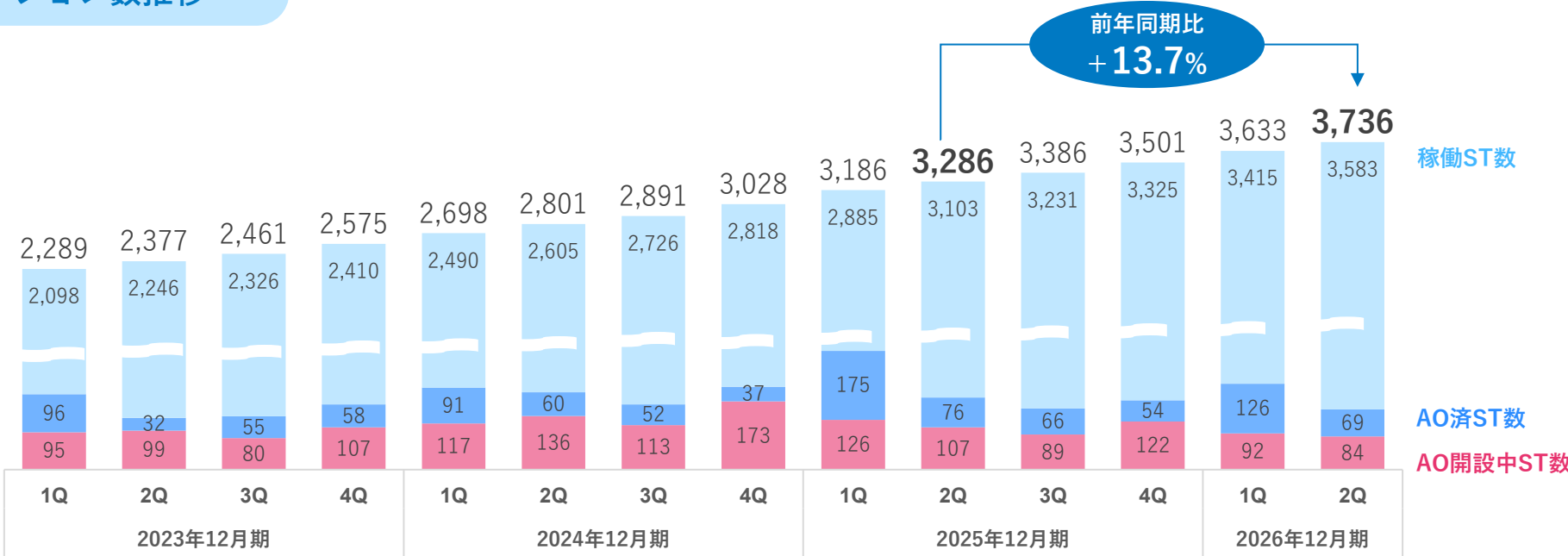
単位：百万円



*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

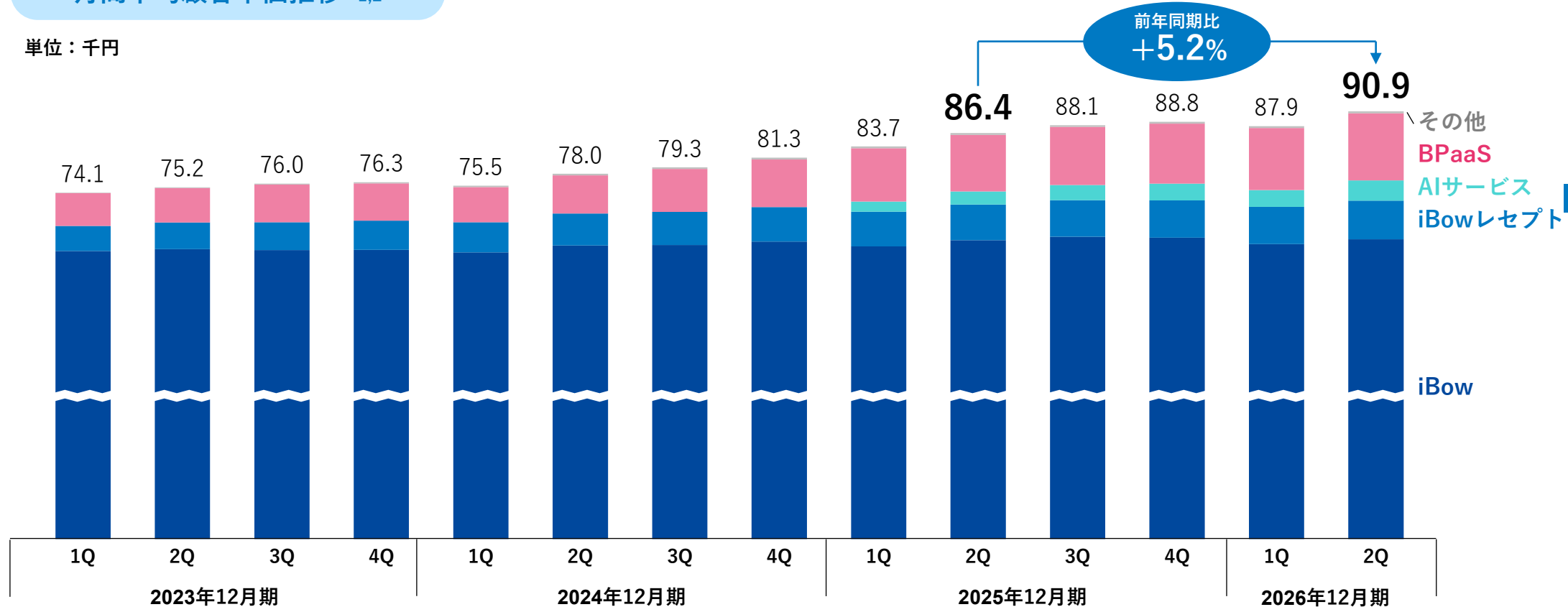
	2023/12				2024/12				2025/12				2026/12	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
①新規獲得	139	127	111	134	160	162	133	178	196	165	150	159	175	171
②解約	-19	-27	-22	-24	-36	-56	-48	-37	-34	-59	-51	-42	-46	-64
③休止ST数増減	8	-12	-5	4	-1	-3	5	-4	-4	-6	1	-2	3	-4
四半期合計	128	88	84	114	123	103	90	137	158	100	100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

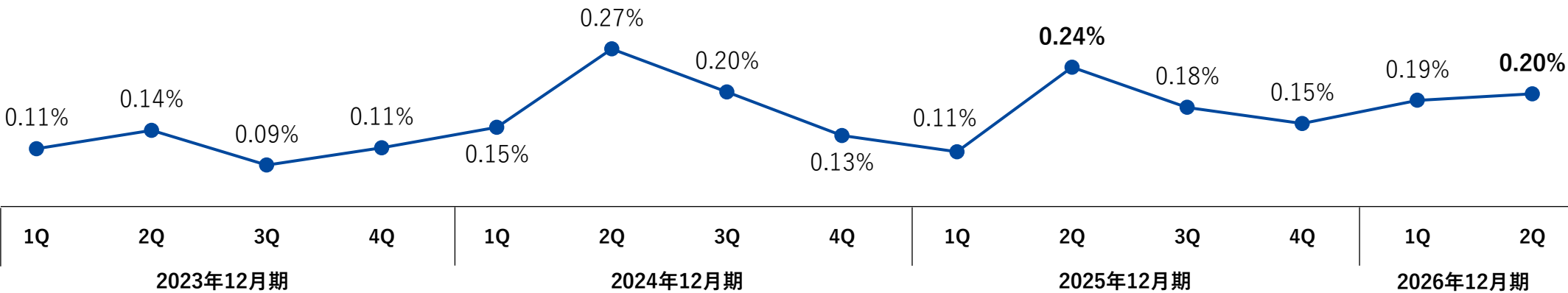


※1 月間平均顧客単価は、四半期会計期間における平均月間売上高（リカーリングレベニューのみ）を同期間における月末平均稼働ステーション数で除して算出
 なお、2023年12月期までリカーリングでない売上も含めて顧客単価を算出していたため、当四半期の算定方法で過年度に遡って修正を実施

※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

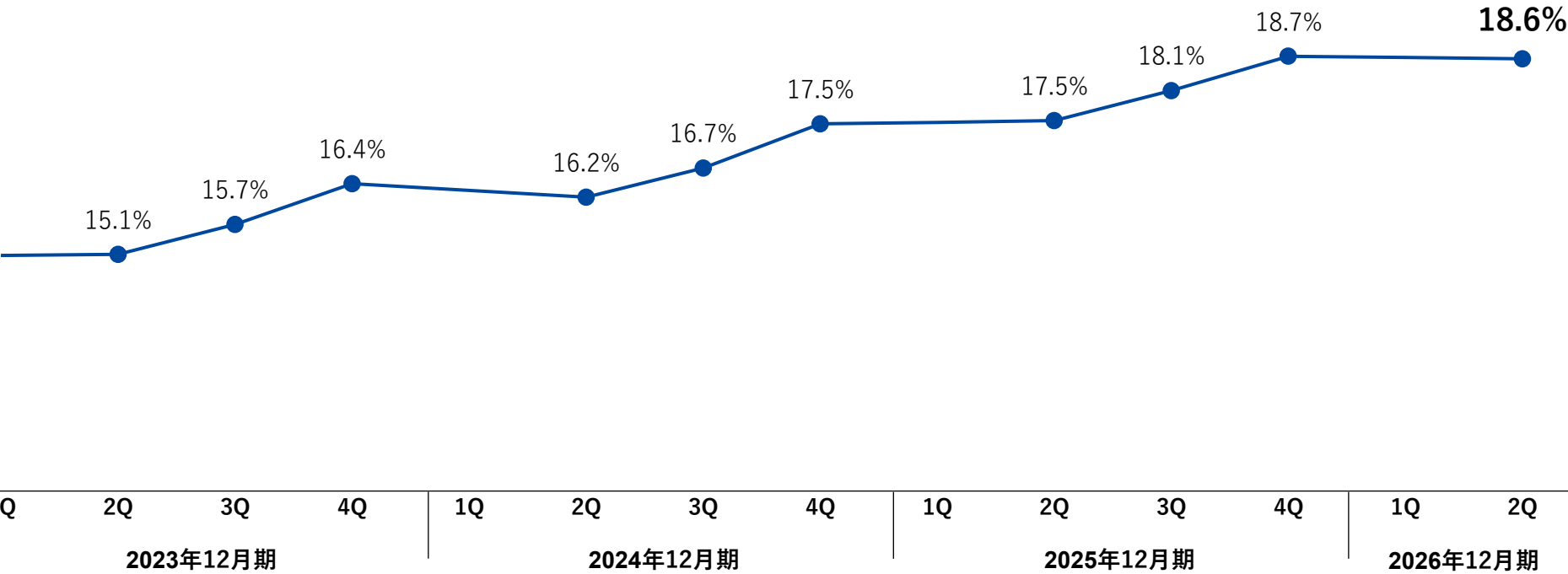
チャーンレートは、小規模先の閉鎖による解約が多く、前年同期比で改善。
引き続きチャーンレート低減のため、顧客接点を増やしiBowの活用を促していく。

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



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

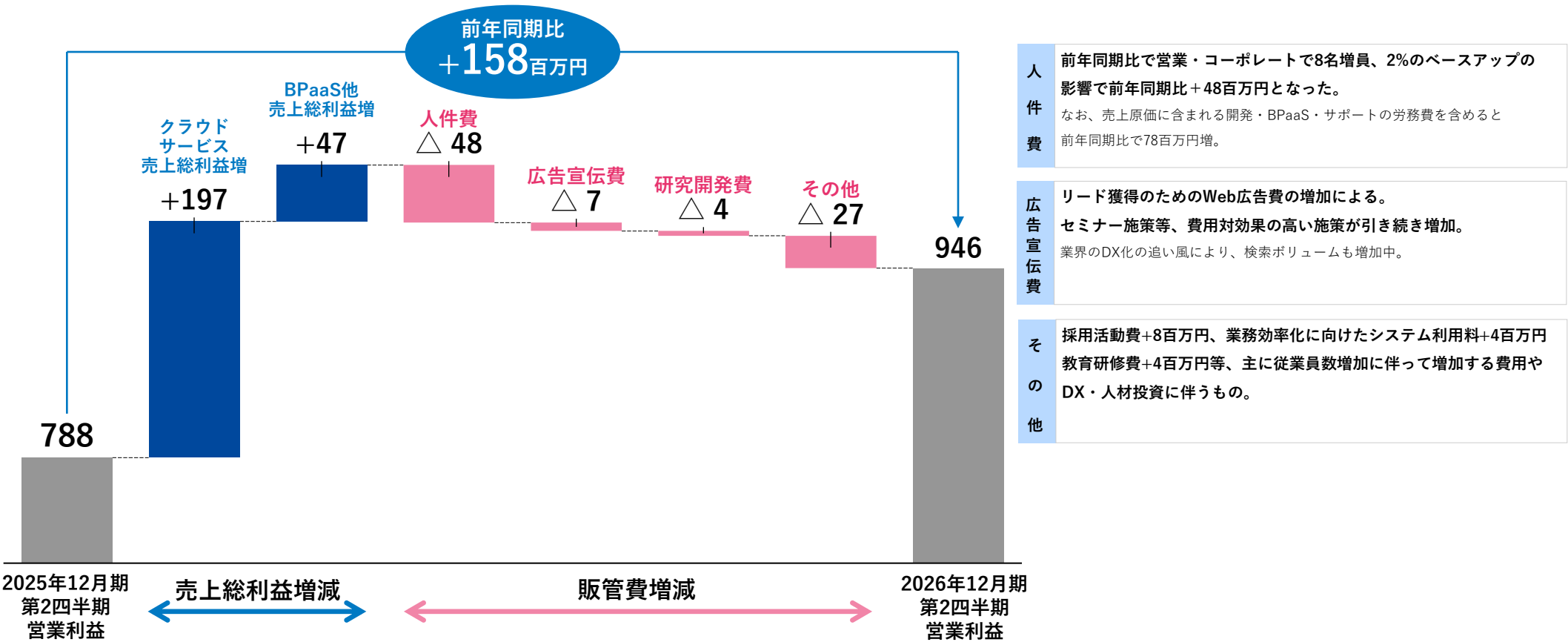
参考資料

※：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

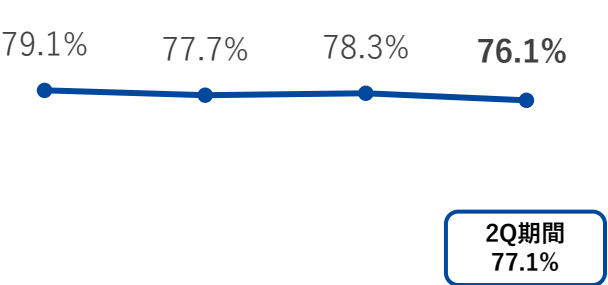


クラウド事業を中心に売上総利益率は改善。

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。

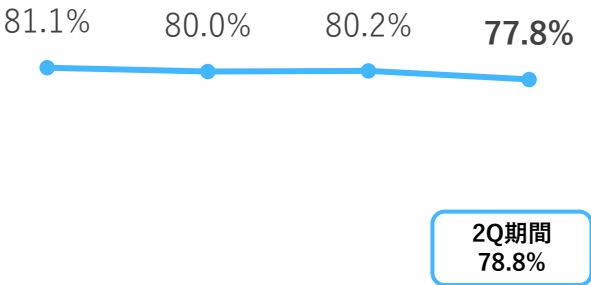
全社 売上総利益率推移

- 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。



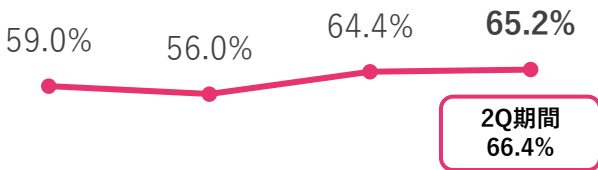
クラウド 売上総利益率推移

- 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

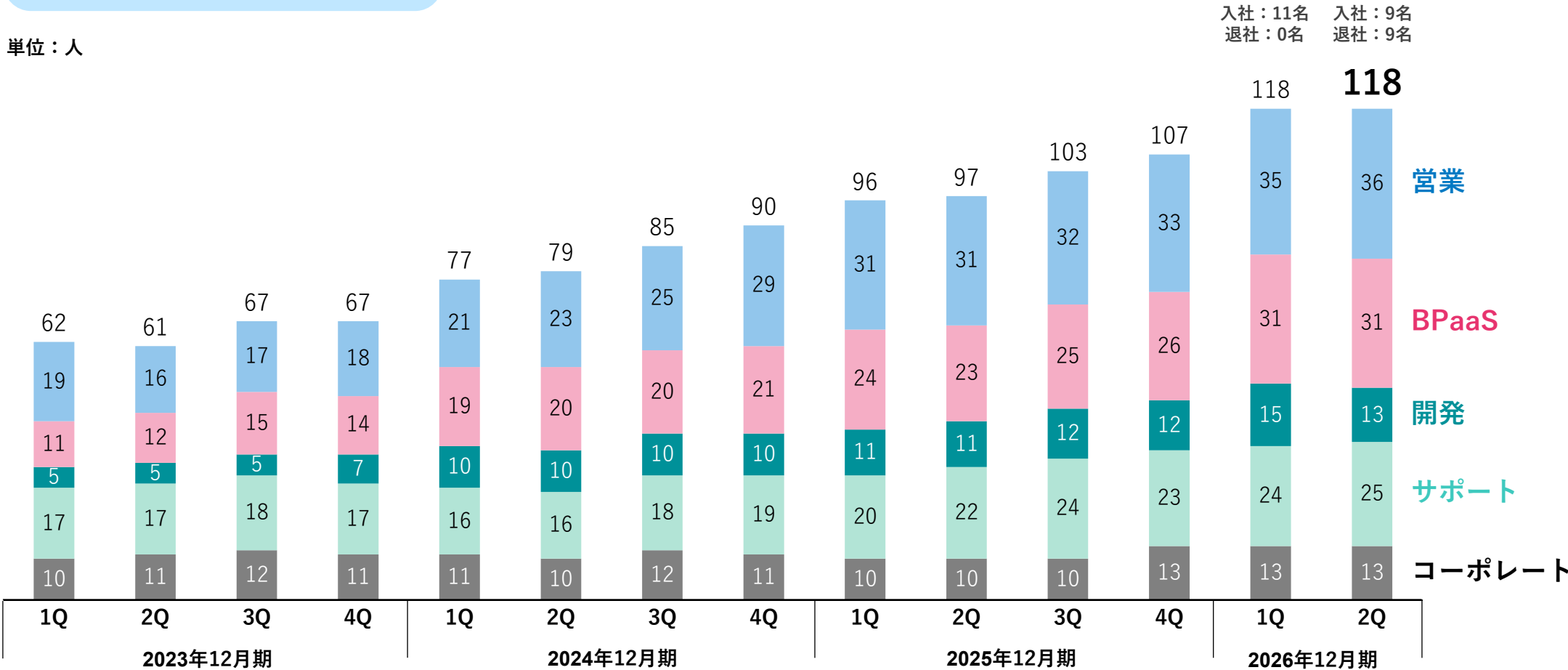
2023年	2024年	2025年	2026年
12月期	12月期	12月期	12月期
通期	通期	通期	2Q

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



入社：11名
退社：0名

入社：9名
退社：9名

営業

BPaaS

開発

サポート

コーポレート

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%		

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。

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

	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



