



2025年12月期 第1四半期 決算説明会資料

株式会社 e W e L L （東証グロース：5038）

2025年5月15日

AIサービスの加速と大型契約獲得で高成長を維持

財務指標・主要KPIともに好調なスタート

◆ クラウドサービスおよび顧客単価を「AI訪問看護計画・報告」が力強く牽引

- ー 2025年3月時点のAI訪問看護計画報告契約件数は945件（アップセル率[※]29.7%）と好調を維持
なお、1Q新規契約の7割以上がiBowと同時に契約いただいている状況
また、予定通り当1Qより課金開始し、売上18百万円（稼働数659件 2025年3月時点）を計上
- ー 売上高、営業利益共に前年同期比30%超の成長を実現
大型契約があり新規獲得数も過去最高の196件、顧客単価は83.7千円(前年同期比+10.8%)と堅調

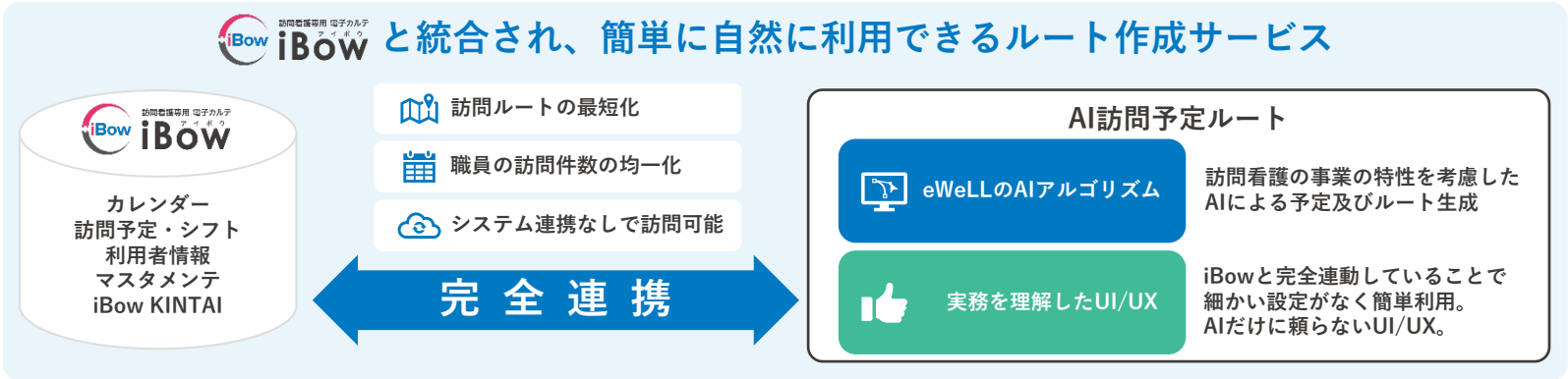
◆ 東京オフィス移転、開発体制強化と働きがい向上で持続的成長へ

- ー 事業拡大に伴う人員増に対応し、開発力強化と、より創造的なコミュニケーションが
生まれる職場環境を東京でも実現。2025年までの基盤強化期間の最終段階の投資の位置づけ。
- ー 2Q以降、移転関連費用約20百万円を見込んでおり、足元の営業利益の進捗率は好調だが
期末着地は現在のところ業績予想水準を想定している。

※「アップセル率」は、2025年3月末時点の契約件数3,186件に対するAI訪問看護計画報告契約件数



AIを活用し自動で訪問予定とルートを作成するサービス。多様かつ多くの利用者宅への訪問予定について要望やルートを加味してシフトを組む作業は非常に煩雑なため要望が強い。



概要・背景	利用者の状況や要望、看護師のスキル・負担、最短ルートなど最適な運用のためには考慮事項が多く、平均して80名と利用者数も多い。症状変化や入院、新規受け入れによる変更も必要で、日程調整は非常に困難な状況。利用者の希望を最大限かなえつつ、日程調整に多くの時間を割いている管理者等の負担を軽減し、同時に看護の質を上げるため、iBowと完全連動し細かな設定が不要で導入しやすく運用しやすいサービスを開発。
位置づけ	「iBow」に追加されるAI機能で訪問スケジュール作成・ルート作成を行うサービス
リリース	2025年5月にリリース ただし、課金開始時期については、2025年10月以降で検討中
獲得の目標	2025年12月末時点の契約数に対して15%程度を目標
料金体系	訪問件数 × 30円 (iBowの通常機能とは別に申込が必要)

訪問看護は、緊急訪問や利用者の入院などにより従来から頻繁な予定変更が発生。
更に働き方改革や効率的な看護を行うために日程調整は困難を極めている状況。

2024年W改定 持続可能な24時間対応体制確保の推進

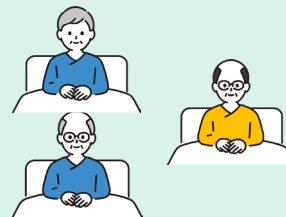
緊急時訪問看護加算（介護保険）
24時間対応体制加算（医療保険）



緊急時の訪問と多様な患者を受け入れつつ、
看護師の柔軟な働き方が求められている。

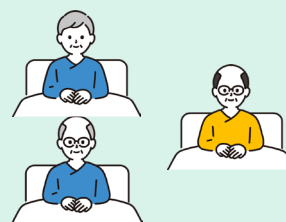
柔軟な働き方と 質の高い訪問看護の両立

担当看護師



緊急時や休みの対応時に
特定の看護師に過度な負担

担当チーム



緊急対応と柔軟な働き方を両立するには
個人ではなく組織で対応する体制が重要になる。

訪問看護の 現場の負担実態

メンバーのシフト・資格・スキル
利用者との相性・看護の負担度合



複雑な利用者の予定変更や状態



複雑な条件や頻繁な変更も発生するため、
人で調整するには限界が発生している。

当課題を解消することは、訪問看護経営の根幹にかかわる内容。訪問予定とルート策定という煩雑な業務を最適化することによって、生産性向上が図れるサービスとなっている。

移動時間の最適化



利用者に向き合う時間の増加



業務の平準化



AI訪問予定・ルートが 実現する4つの価値



経営安定・地域医療への貢献



訪問看護の仕組み強化・生産性向上



2025年4月より株式会社ツクイ様全68ステーションへiBow・AI訪問看護計画報告を導入、稼働開始。今後も随時オープンする計画であり、その取り組みをDXで支援し続けます。



株式会社ツクイ

主な事業 : デイサービス 在宅介護サービス
在宅看護サービス 居住系介護サービス

従業員数 : 21,400人（グループ全体） ※2025年3月末時点

訪問看護ステーションを **70**ステーション（2025年5月時点）展開されており、さらに強化・拡大していく計画を策定されています。

KPIへの影響

当1Q末契約件数 : ツクイ様 [※]68件 （2025年3月末契約件数3,186件）

当1Q新規契約件数 : ツクイ様 43件 （2025年1Q新規契約件数196件）

※ 68件全件が4月より稼働開始済みであり、2Qから売上計上予定



業容拡大に伴う人員増加と開発体制の強化、働きやすい職場環境作りを目的に移転。
現在の拠点（東京都中央区京橋）からの距離も踏まえて、移転先を決定した。

移転予定先

〒103-0027 東京都中央区日本橋3-2-9 三晶ビル4階

移転予定時期

2025年8月（予定）

移転の目的

労働環境改善に向けた施策を検討する中で総合的に判断し移転。

1. 開発体制強化

マルチプロダクト戦略を推し進めるため、開発機能を強化。

2. 働きやすい職場環境作り

対面でのコミュニケーションを促進し、部内の連携を強化。

業績への影響

当期PL影響想定額：約△20百万円（移転関連費用・減価償却費・家賃増他）

来期以降PL影響想定額：約△13百万円（減価償却費・家賃増他）

誰もが住み慣れた地域で自分らしく生活し、日本の医療体制を将来にわたって持続可能に。
当社の事業がいかに社会課題解決に連動しているかご紹介するため、公開しました。

トップメッセージ

安心して自分らしく暮らせる社会の実現と持続可能な医療体制の両立

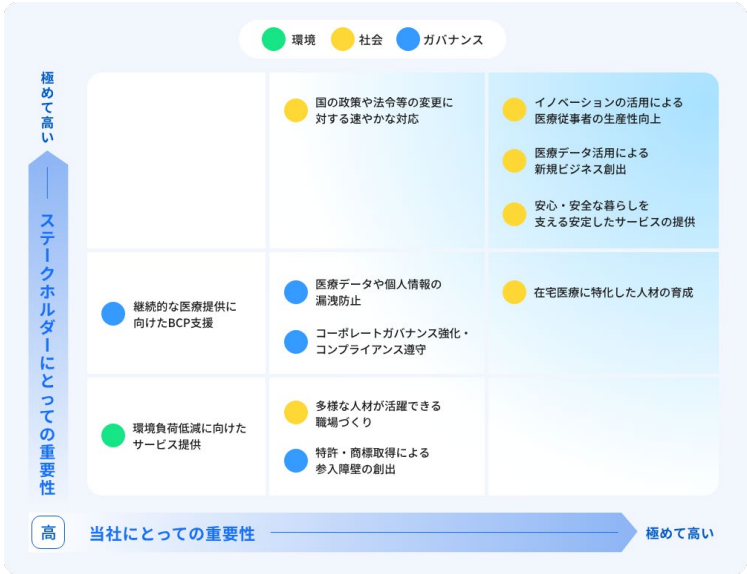
2025年、いよいよ本格的な超高齢社会を迎え、日本の医療・介護のあり方が大きく問われています。
私たちが目指すサステナブルな社会とは、誰もが住み慣れた地域で自分らしく生活を続けられること、そして日本の医療体制が将来にわたって持続可能であることだと考えています。

その実現には、患者一人ひとりの状態やニーズに応じて、良質かつ適切な医療・ケアを効果的かつ効率的に提供できる仕組みの構築が不可欠です。
特に、病院だけでなく在宅医療サービスの充実や、地域の実情に応じた医療・介護体制の整備が求められています。なかでも訪問看護は、医療と療養の両面から患者様を支える存在として、その重要性が一層高まっています。



代表取締役社長 中野 剛人

マテリアリティ



サステナビリティページ

<https://ewell.co.jp/sustainability>



サステナビリティページは
こちらからアクセスいただけます。

■ 2025年12月期 1 Q実績

- 1 2025年12月期 1 Q業績サマリー
- 2 業績予想に対する進捗
- 3 サービス別収益（売上高推移）
- 4 主要KPI
- 5 営業利益の増減要因
- 6 サービス別収益（売上総利益）
- 7 従業員数の推移
- 8 貸借対照表サマリー
- 9 参考資料



売上は業績予想程度の推移。営業利益は上振れているが、東京オフィス移転費用を中心に2Q以降に計上されるため、通期では業績予想程度となる見込み。

単位：百万円	2024年12月期 1Q実績	2025年12月期 1Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	574	754	+179	31.2%
クラウド	511	650	+138	27.1%
BPaaS	54	94	+40	74.5%
その他	8	8	△0	-4.8%
営業利益	234	376	+142	61.0%
営業利益率	40.7%	50.0%	+9.3pt	-

※：2024年12月期決算発表より、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



売上高は例年通りの進捗。営業利益は、前期は上期に費用増が発生したが今期は各種費用が2Q以降に計上される予定のため進捗は昨年よりも良いが概ね想定通りの進捗。

売上高

(単位：百万円)

2025年12月期
売上高

754

進捗率
22.5%

3,349
(計画)

2024年12月期
売上高

574

進捗率
22.4%

2,571
(実績)

営業利益

(単位：百万円)

2025年12月期
営業利益

376

進捗率
25.2%

1,494
(計画)

2024年12月期
営業利益

234

進捗率
20.6%

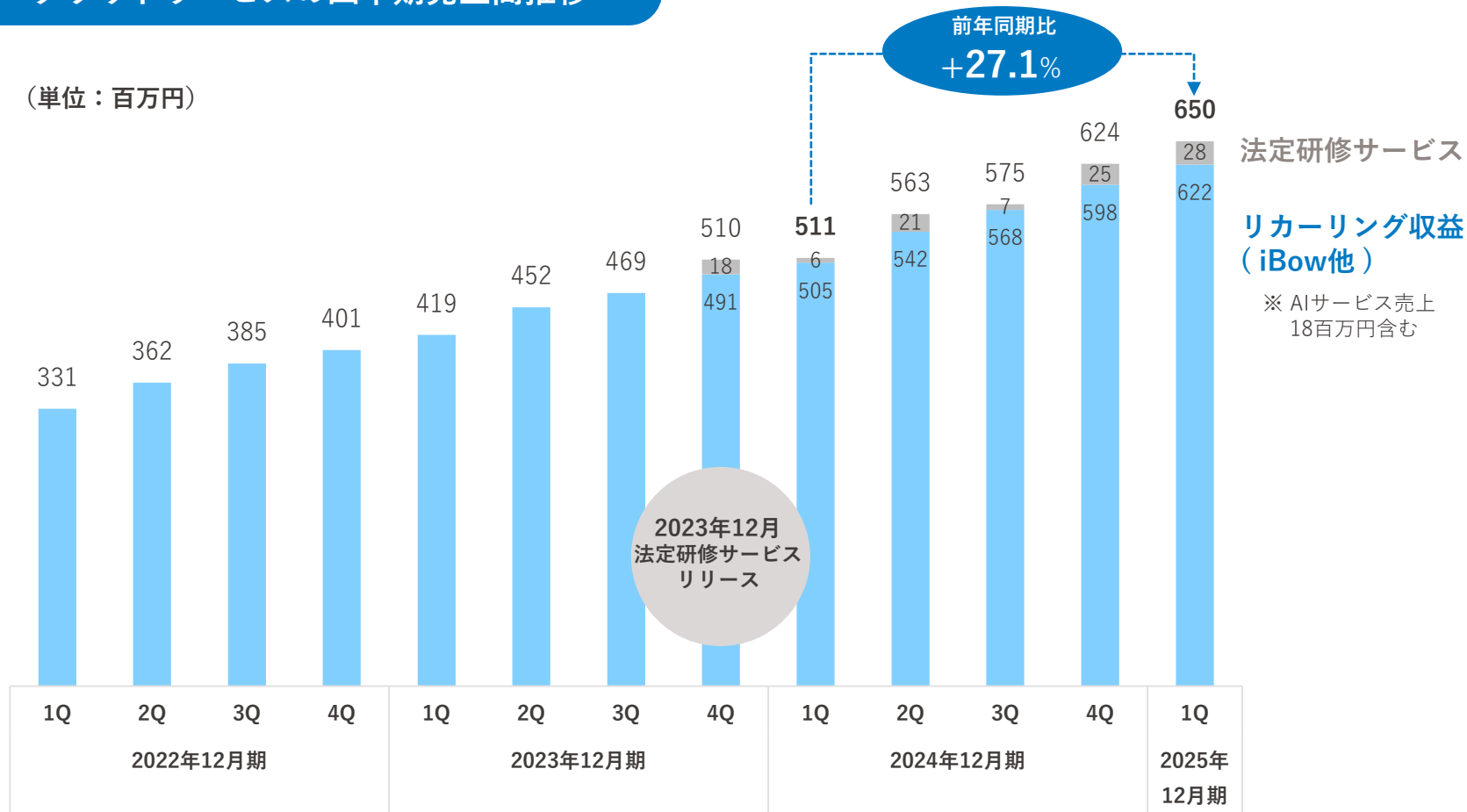
1,135
(実績)



リカーリング収益は、1Qの少ない営業日数の影響を受けているものの、AIサービスの売上貢献もあり増加。また、法定研修サービスの契約更新率が高く堅調に推移した。

クラウドサービスの四半期売上高推移

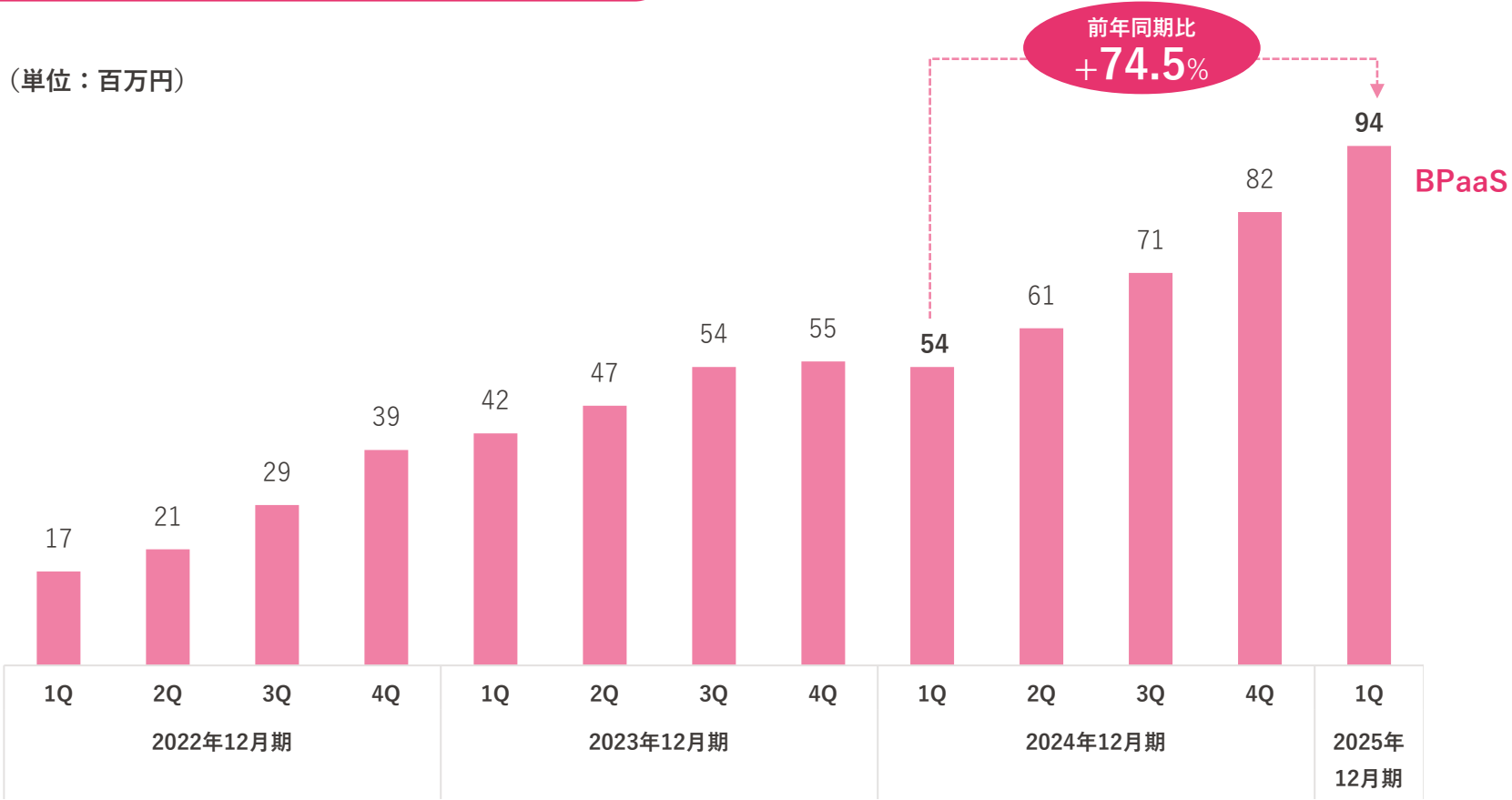
（単位：百万円）



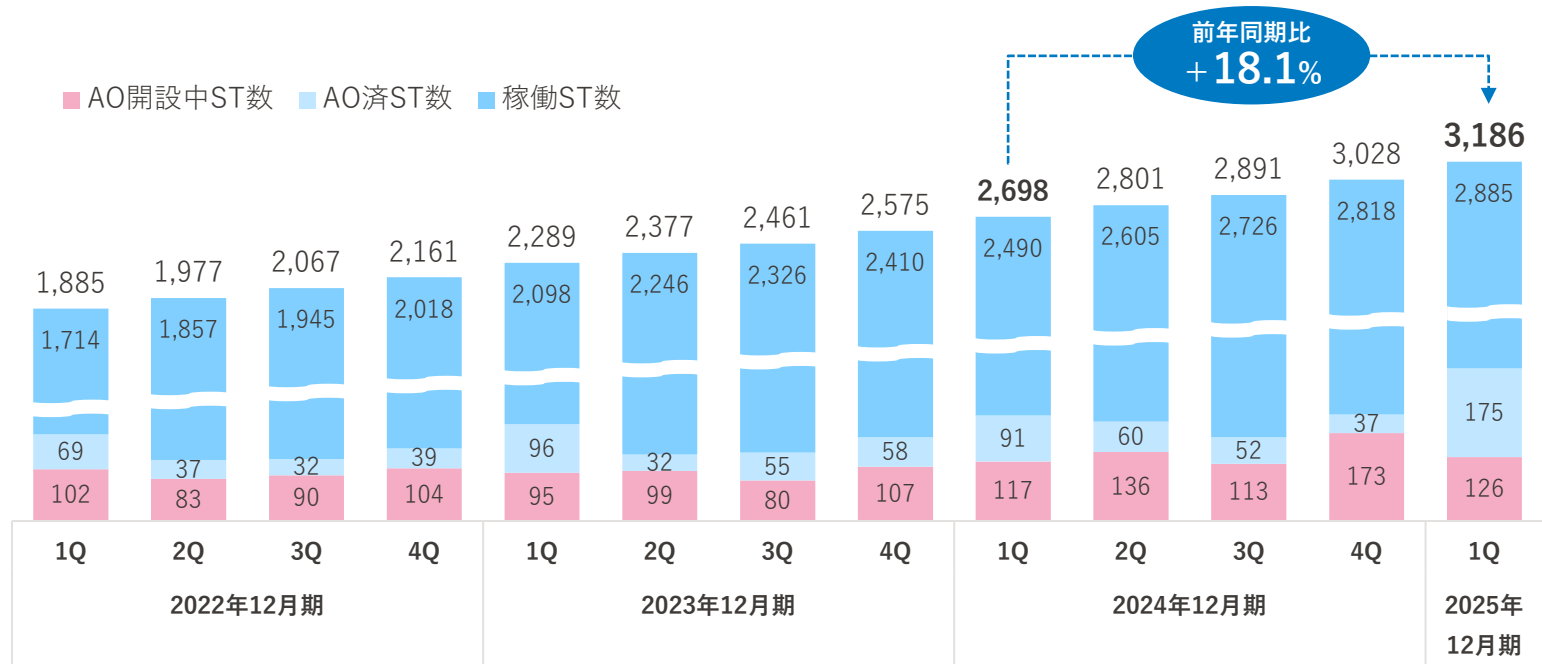
受注が堅調なため、前期より引き続き順調に推移している。

BPaaSの四半期売上高推移

（単位：百万円）



新規獲得はツクイ様受注もあり196件と過去最多となった。なお、4月に課金開始となるAO
済ST数175件のうち68件はツクイ様との契約分であり、68件全件4月に稼働開始している。



契約ステーション増減内訳

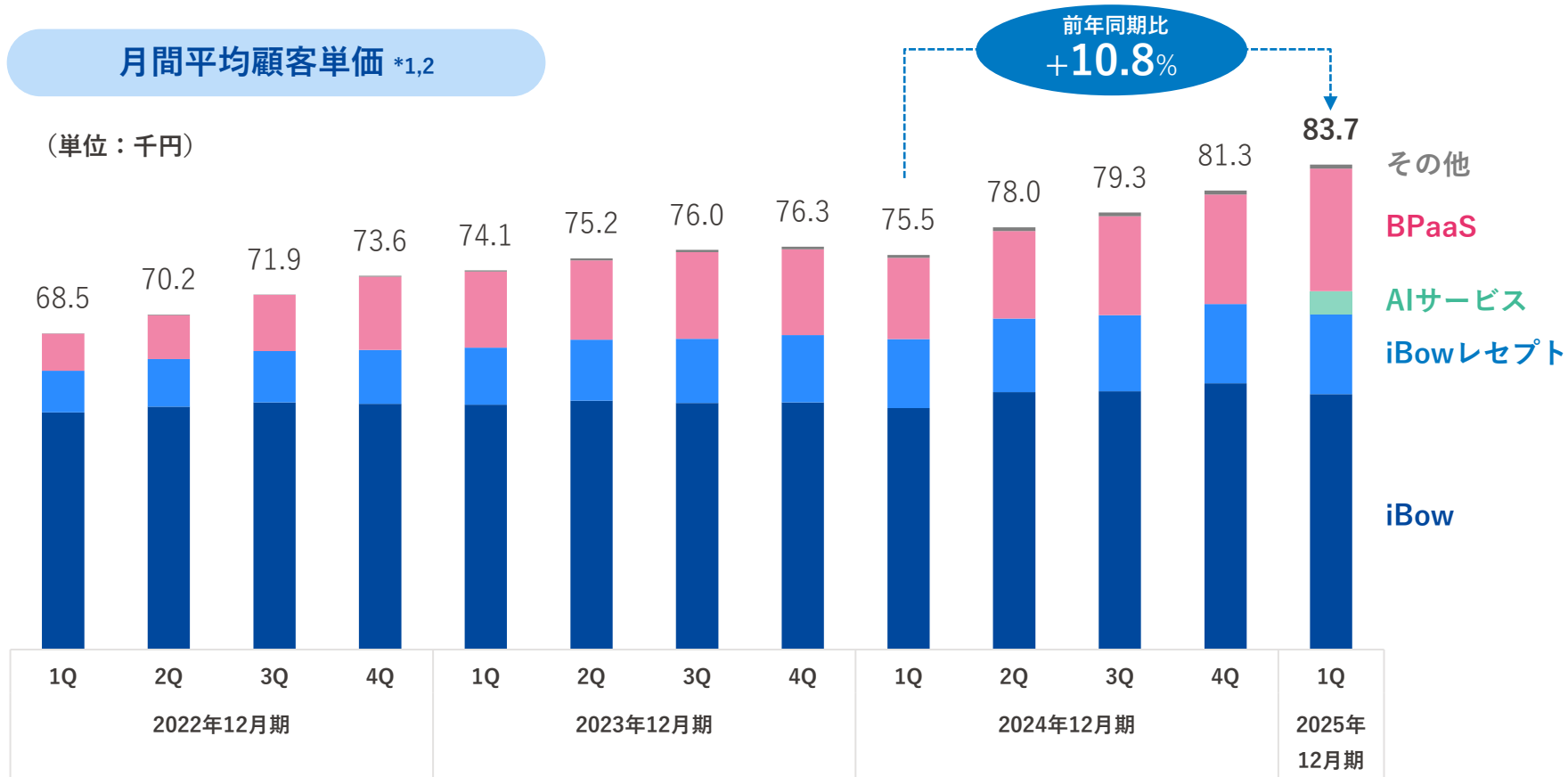
	2022年12月期				2023年12月期				2024年12月期				2025年12月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
①新規獲得	132	107	105	117	139	127	111	134	160	162	133	178	196
②解約	-7	-14	-13	-22	-19	-27	-22	-24	-36	-56	-48	-37	-34
③休止ST数増減	-17	-1	-2	-1	8	-12	-5	4	-1	-3	5	-4	-4
四半期合計	108	92	90	94	128	88	84	114	123	103	90	137	158

※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

AIサービスの好調な滑り出しとBPaaSがけん引し、+10%超の単価成長となった。
 なお、iBowの単価は例年通り営業日数の影響を受け前四半期対比で微減。

月間平均顧客単価 *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

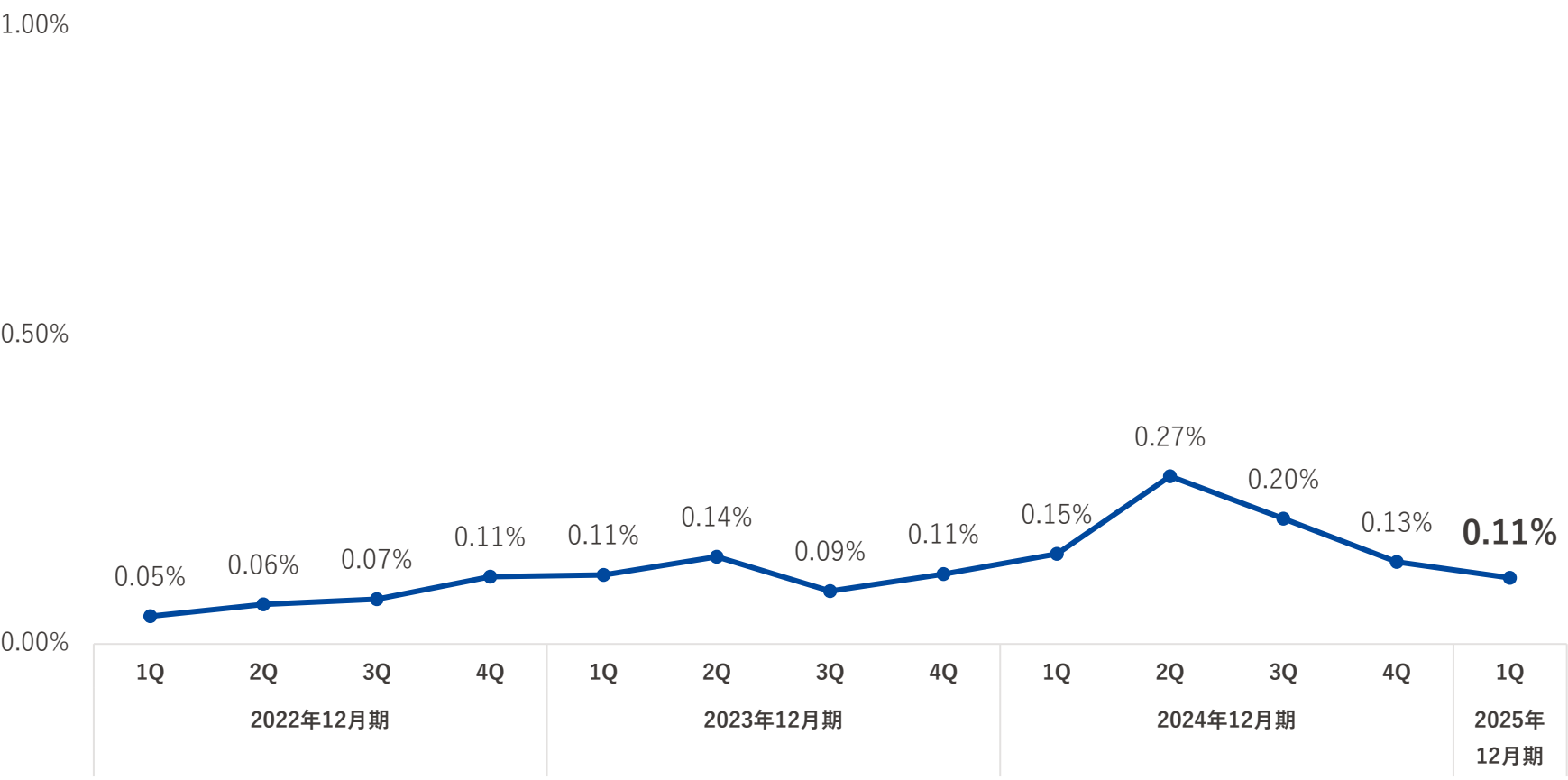
※2 例年、1Qは1月、2月を含むという季節性により、営業日数低下によって訪問件数が減少するため、クラウド、BPaaS共に売上は他四半期より数%程度低下する傾向



当1Qは例年通りの水準で着地。他社切替の割合も約4割と前期と同程度。
なお、2Qは満期を向かえる顧客が多く解約率は高くなる傾向。

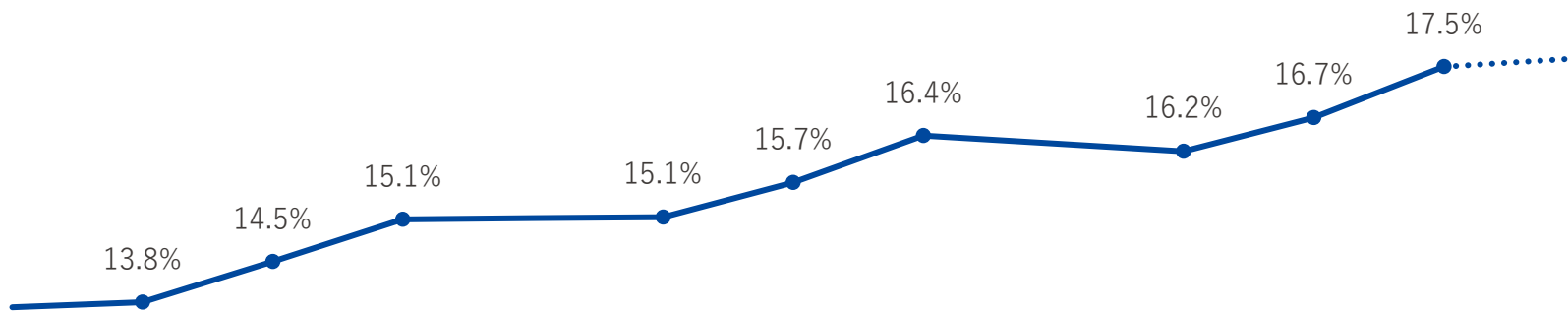
レベニューチャーンレート推移

※ 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。



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。

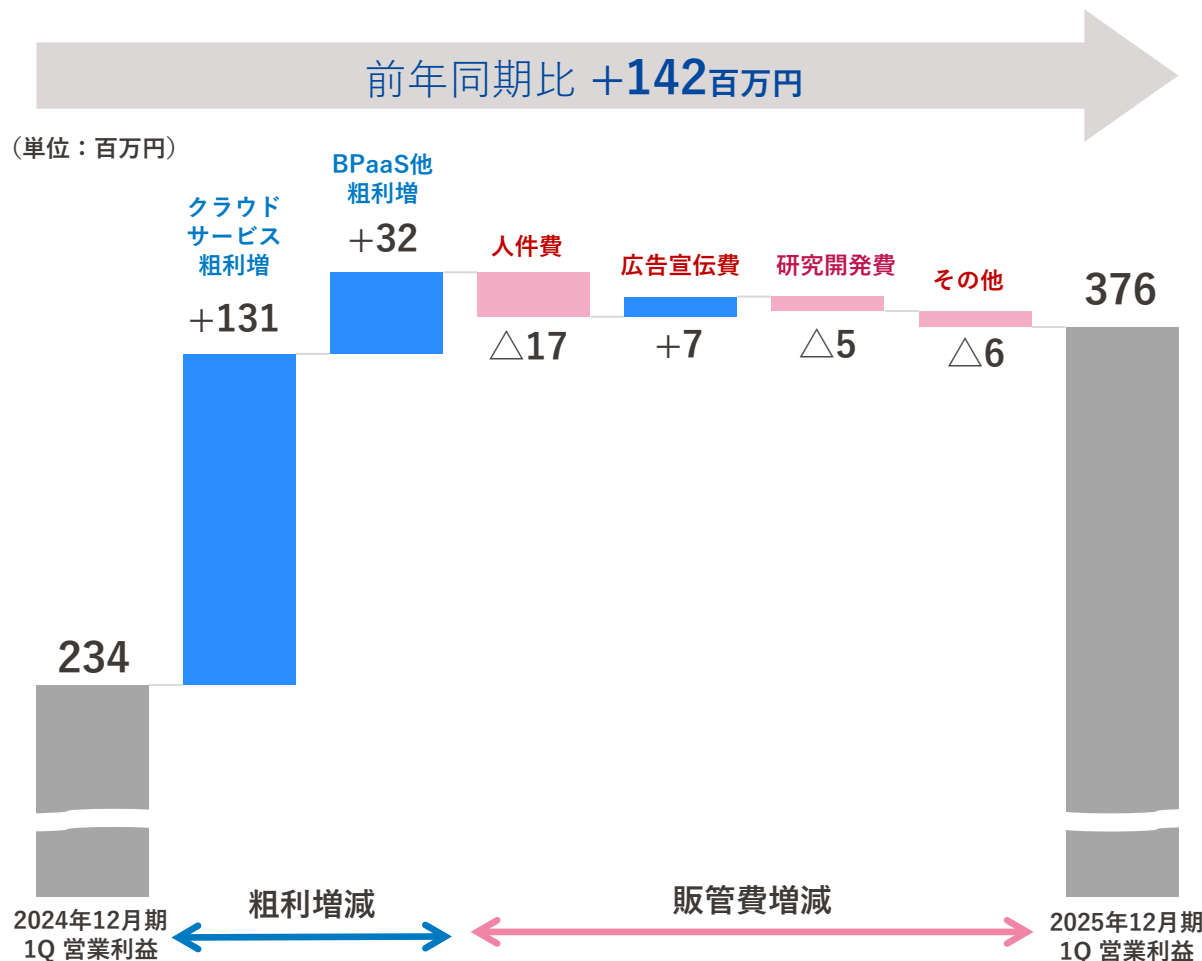
シェア（普及率）[※]の推移



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
2022年12月期				2023年12月期				2024年12月期				2025年12月期

※：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。

東京オフィス移転費用含む2Q以降発生費用や、採用費など1Q費用の後ろ倒しが発生した影響で営業利益は高くなったものの、現在のところ業績予想程度の期末着地を想定。



主に下記の販管費が後ろ倒し、または2Q以降に発生する予定のため、結果的に業績予想程度の期末着地になると想定

・東京オフィス移転費用	約20百万円
・広告宣伝費（展示会）	約8百万円
・採用費	約6百万円
・Corpサイト改修費用	約3百万円
・その他費用	約3百万円
計	40百万円

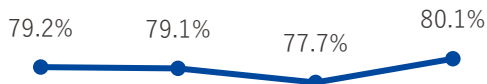
人件費 採用が概ね計画通り進捗したこと、ベースアップ(4%)に伴う増加。
なお、売上原価に含まれる開発・BPaaS・サポートの労務費を含めると前年同期比で31百万円増。

広告宣伝費 前年同期は1Qに展示会の開催があったが、今回はなく減少しているものの、2Qに複数の展示会へ参加予定のため上期を通すと展示会費用は概ね前年通り。
その他、動画によるプロモーション費用を計上。

クラウド原価が下期にかけて増加していく予定であるため、全社とクラウドの売上総利益率は1Q時点では前期通期より微増で着地している

全社 売上総利益率推移

- クラウド費用は下期にかけて増加予定であり1Q時点では売上総利益率が前期通期より微増している



2022年	2023年	2024年	2025年
12月期	12月期	12月期	12月期
通期	通期	通期	1Q

クラウド 売上総利益率推移

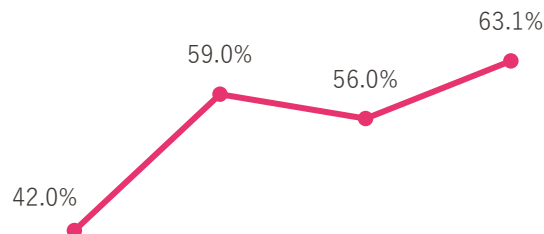
- 保守費や業務委託費用が下期にかけて増加予定であり、売上総利益率は前期通期より微増
- リリースしたプロダクトの保守や開発体制強化を随時行っており、下期にかけて予算通りとなる想定



2022年	2023年	2024年	2025年
12月期	12月期	12月期	12月期
通期	通期	通期	1Q

BPaaS 売上総利益率推移

- 堅調に売上が増加し、一人当たりの生産性が改善
- 並行して採用を強化しており、増減するものの引き続き60%程度をターゲットに運営している

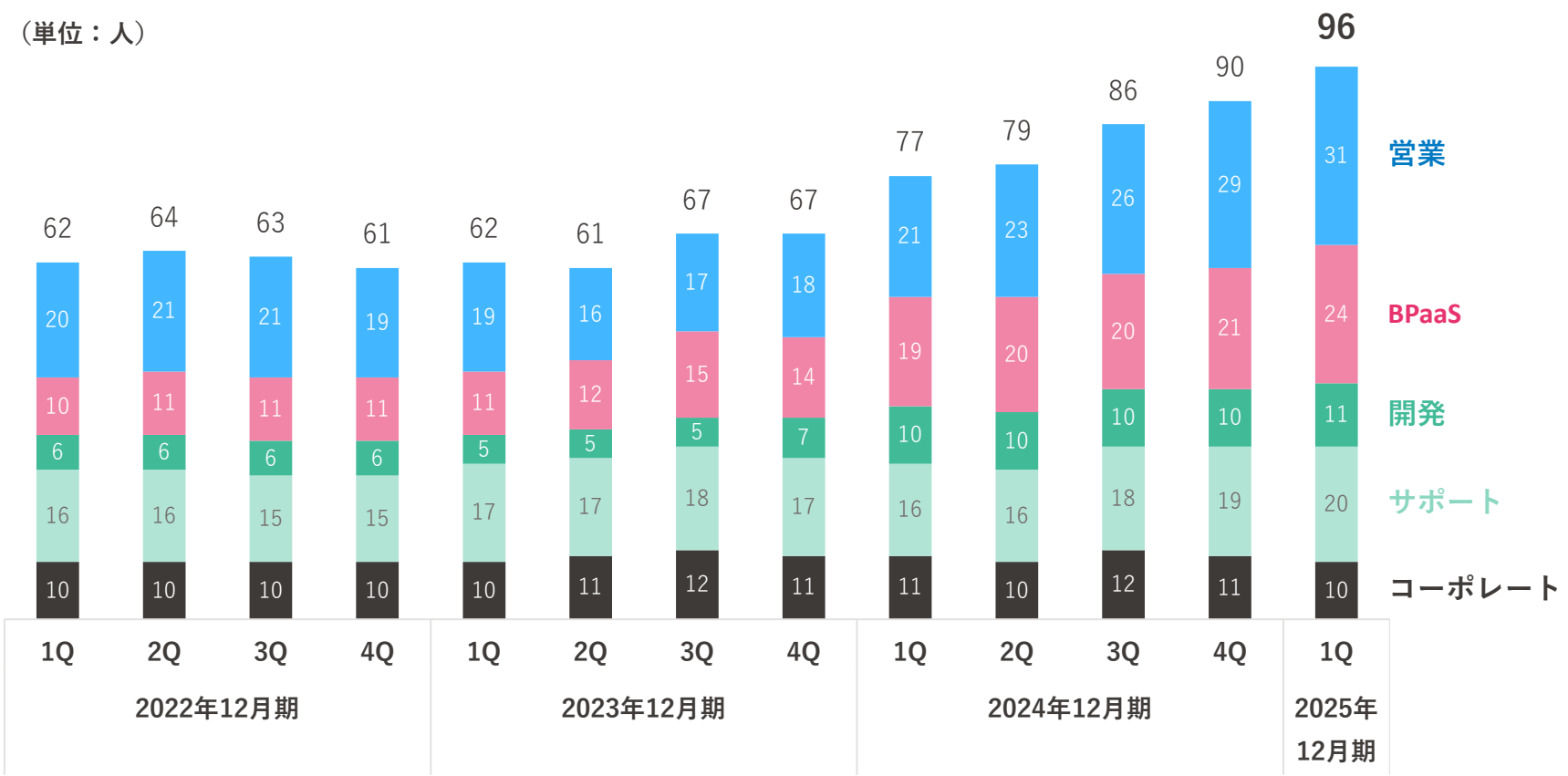


2022年	2023年	2024年	2025年
12月期	12月期	12月期	12月期
通期	通期	通期	1Q

引き続きカスタマーサクセス（営業、BPaaS）を中心に強化。
開発・サポートもマルチプロダクト戦略を実現するため、順調に増加している。

部署別従業員数推移

（単位：人）



法人税及び配当支払いのため現預金が前期末比減少。

引き続き、M&A等の機動的な投資が可能な財務体質を構築するため財務健全性を重視する。

	2024年12月期末		2025年12月期 第1四半期		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	2,526	82.3%	2,451	82.3%	△75	△3.0%
(うち現預金)	1,965	64.0%	1,855	62.3%	△110	△5.6%
固定資産	543	17.7%	528	17.7%	△15	△2.8%
(うち有形固定資産)	248	8.1%	240	8.1%	△7	△2.9%
資産合計	3,070	100.0%	2,979	100.0%	△90	△3.0%
流動負債	559	18.2%	387	13.0%	△171	△30.7%
固定負債	102	3.3%	102	3.4%	0	0.0%
負債合計	661	21.5%	489	16.4%	△171	△26.0%
純資産	2,409	78.5%	2,489	83.6%	+80	+3.4%
負債純資産合計	3,070	100.0%	2,979	100.0%	△90	△3.0%
自己資本比率 (%)	78.5%		83.6%		+5.1pt	

■ 業績参考資料

- ① 損益計算書サマリー
- ② サービス別売上総利益
- ③ KPI推移

単位：百万円	2024年12月期 1Q累計実績	対売上高 構成比	2025年12月期 1Q累計実績	対売上高 構成比	前期比
売上高	574	100%	754	100%	+31.2%
売上原価	135	23.6%	150	19.9%	+10.8%
労務費	67	11.8%	81	10.8%	+20.6%
外注費	54	9.4%	50	6.6%	△7.3%
製造経費	13	2.4%	18	2.4%	+33.8%
売上総利益	439	76.4%	603	80.1%	+37.4%
販管費	205	35.7%	227	30.1%	+10.6%
人件費	83	14.5%	101	13.4%	+21.1%
広告宣伝費	24	4.3%	16	2.2%	△32.3%
研究開発費	0	0.1%	6	0.8%	+911.8%
その他経費	96	16.8%	102	13.6%	+6.6%
営業利益	234		376		+61.0%
営業利益率	40.7%		50.0%		+9.3pt



単位：百万円	2024年12月期 1Q累計実績	対売上高 構成比	2025年12月期 1Q累計実績	対売上高 構成比	前期比
売上高	574	100%	754	100%	+31.2%
クラウド	511	89.0%	650	86.3%	+27.1%
BPaaS	54	9.5%	94	16.5%	+74.5%
その他	8	1.5%	8	1.4%	△4.8%
売上原価	135		150		+10.8%
クラウド	108		115		+6.5%
BPaaS	27		35		+28.1%
その他	0		0		-
売上総利益	439		603		+37.4%
クラウド	403		535		+32.7%
BPaaS	27		59		+121.3%
その他	8		8		△4.8%
売上総利益率	76.4%		80.1%		
クラウド	78.9%		82.3%		
BPaaS	49.8%		63.1%		
その他	100.0%		100.0%		



	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
契約ST数(件)	1,885	1,977	2,067	2,161	2,289	2,377	2,461	2,575	2,698	2,801	2,891	3,028	3,186
新規契約数(件)	132	107	105	117	139	127	111	134	160	162	133	178	196
解約数(件)	7	14	13	22	19	27	22	24	36	56	48	37	34
うち他社切替による解約(件)	1	4	7	16	7	7	5	7	15	23	23	18	15
休止数の増減(件)	-17	-1	-2	-1	8	-12	-5	4	-1	-3	5	-4	-4
iBow 稼働数(件)	1,714	1,857	1,945	2,018	2,098	2,246	2,326	2,410	2,490	2,605	2,726	2,818	2,885
iBow レセプト 利用数(件)	1,345	1,485	1,573	1,642	1,722	1,864	1,949	2,039	2,136	2,248	2,377	2,486	2,536
iBow稼働数に対する利用率	78.5%	80.0%	80.9%	81.4%	82.1%	83.0%	83.8%	84.6%	85.8%	86.3%	87.2%	88.2%	87.9%
BPaaS 利用数(件)	42	55	71	84	90	102	114	124	124	137	155	179	199
iBow稼働数に対する利用率	2.5%	3.0%	3.7%	4.2%	4.3%	4.5%	4.9%	5.1%	5.0%	5.3%	5.7%	6.4%	6.9%
AI計画報告 利用数(件)													※ 659
iBow稼働数に対する利用率													22.8%
顧客単価(千円)	68.5	70.2	71.9	73.6	74.1	75.2	76.0	76.3	75.5	78.0	79.3	81.3	83.7
MRRチャーンレート(%)	0.05%	0.06%	0.07%	0.11%	0.11%	0.14%	0.09%	0.11%	0.15%	0.27%	0.20%	0.13%	0.11%

※AI訪問看護計画報告の課金開始となった2025年1月からの利用件数は551件。

■ Appendix eWeLLとは…

- 1 会社紹介
- 2 事業概要
- 3 市場環境
- 4 ビジネスモデル
- 5 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（東京都中央区京橋2-8-21）	
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） 平田 精作 清水 俊順（弁護士）
社員数	96名（2025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

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㈱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㈱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 ㈱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

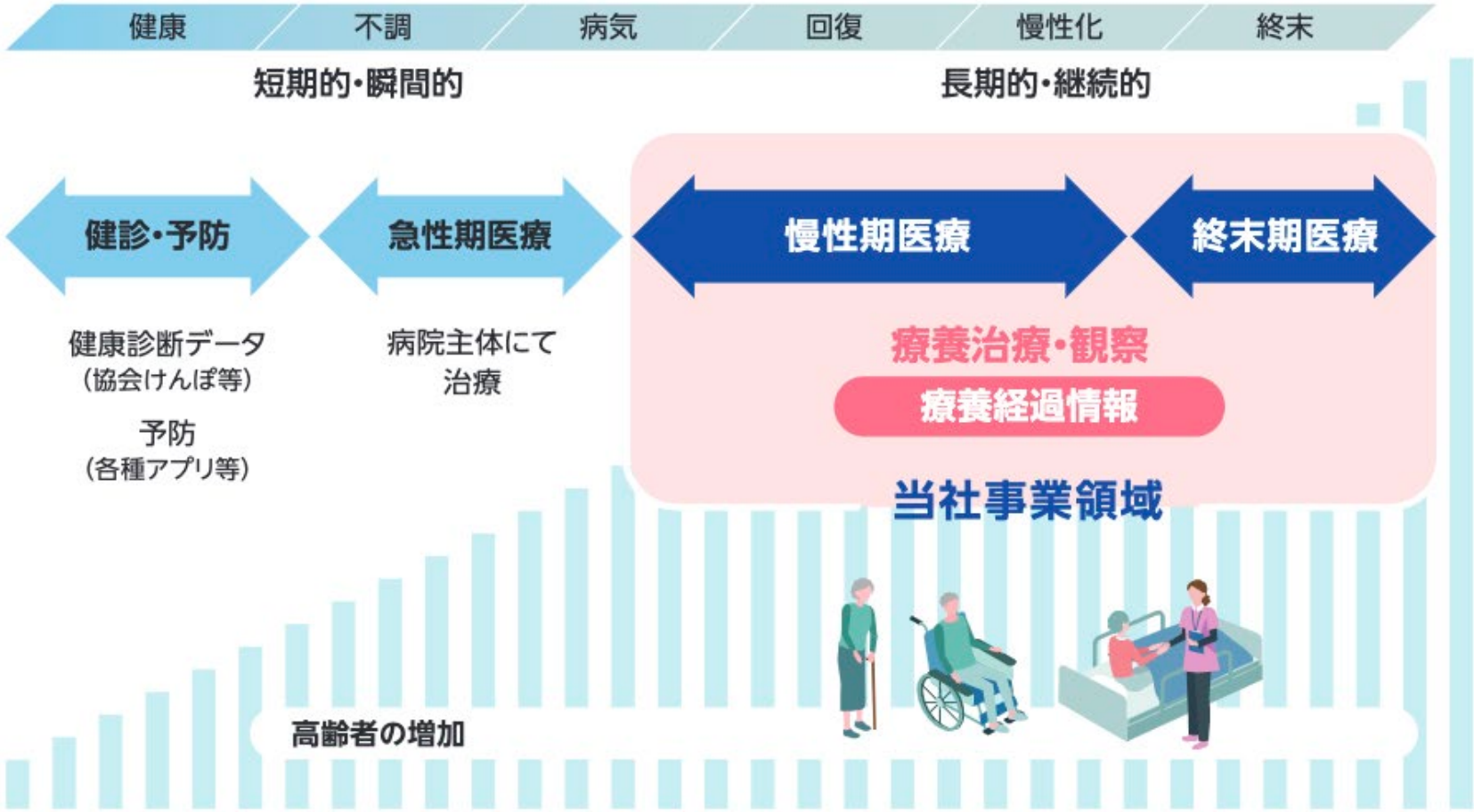
訪問看護業務を効率化し生産性を向上させて人手不足や経営課題を解消する



訪問看護専用 電子カルテ
アイボウ
iBow

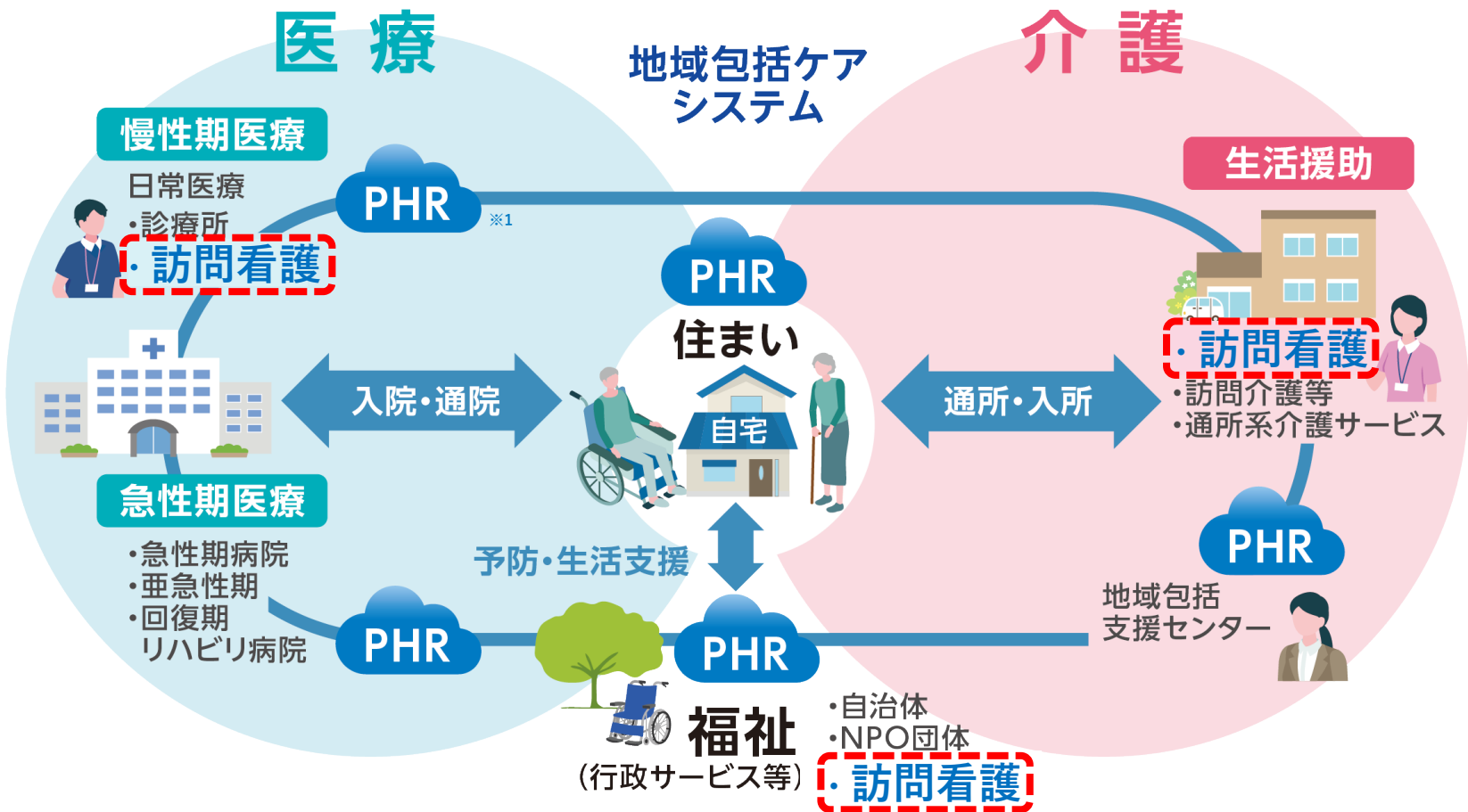


医療は病院主体の急性期医療と在宅療養へシフトしている慢性期医療に大別できる
高齢者の増加により重要性が増していく**慢性期医療が当社の事業領域**となる



医療・介護・福祉・すべての領域に訪問看護が存在

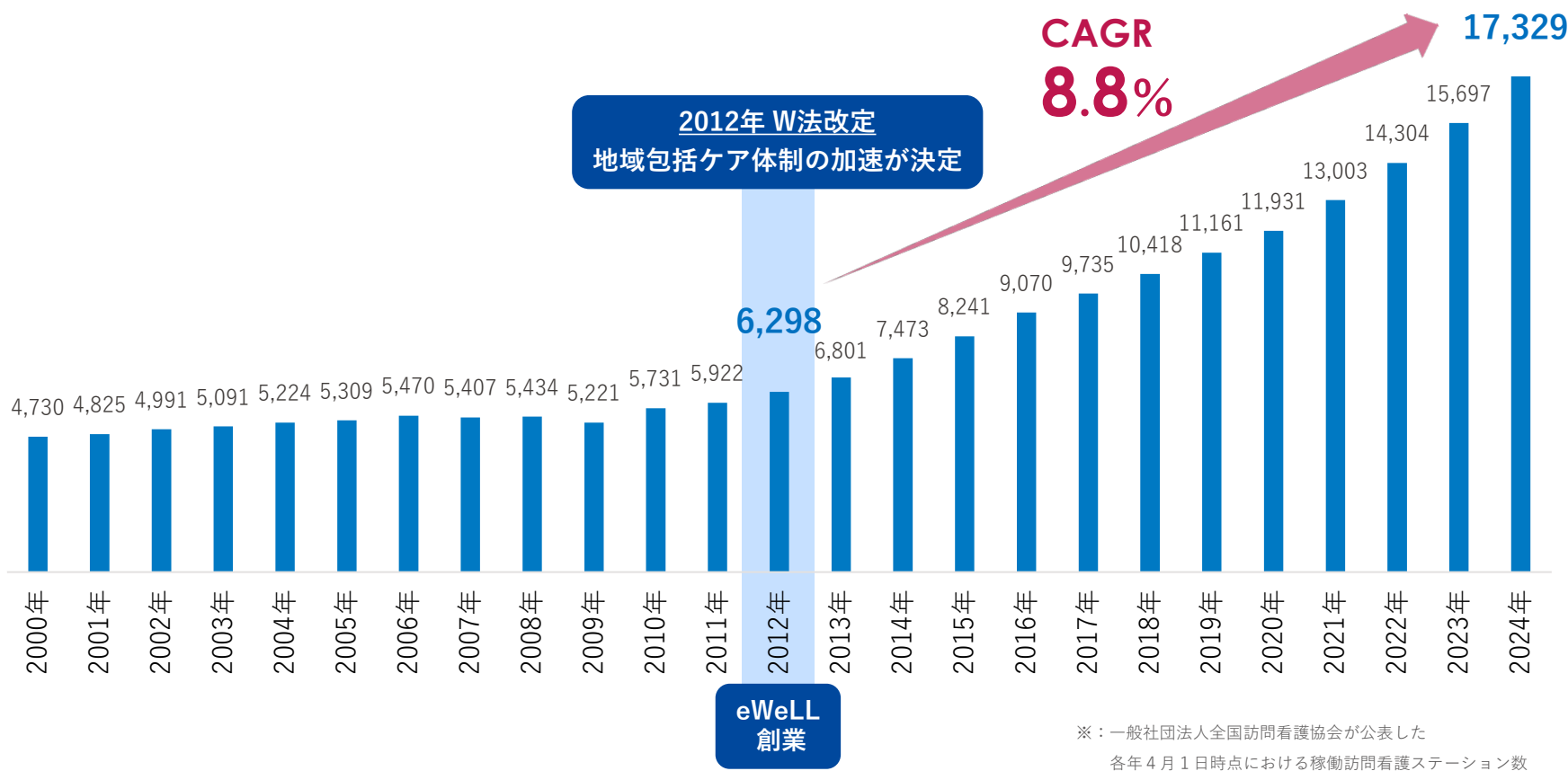
地域包括ケアシステムにおいて、訪問看護は中心的役割を果たす



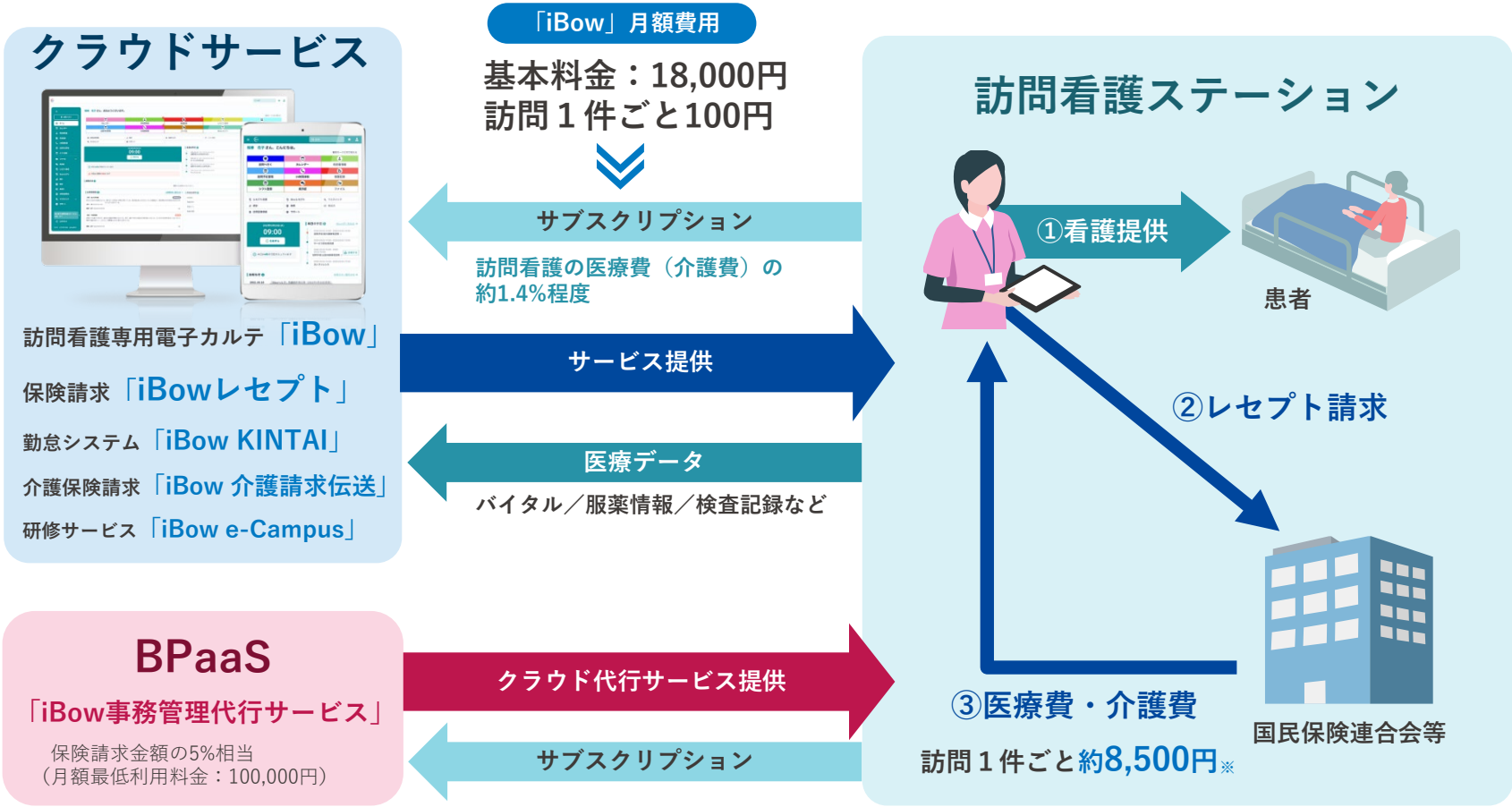
※ PHR (Personal Health Record) とは、個人の健康・医療・介護に関する情報のことを指します。

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
2024年4月現在17,329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 ※



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



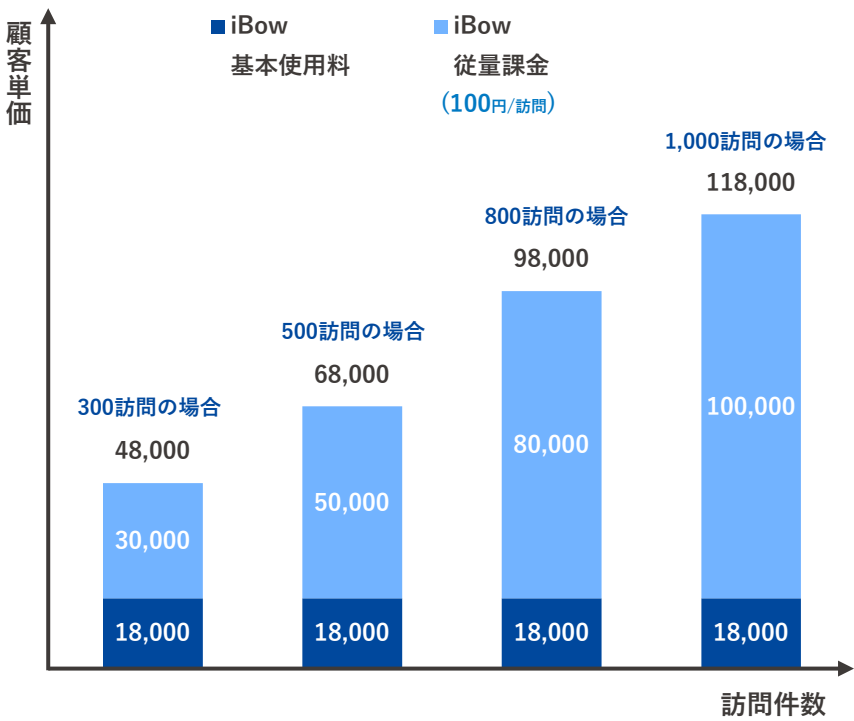
※ 医療保険が適用された場合の訪問看護療養費より算出
(訪問看護基本療養費 (I) と訪問看護管理療養費の概算額)

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		●
	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)

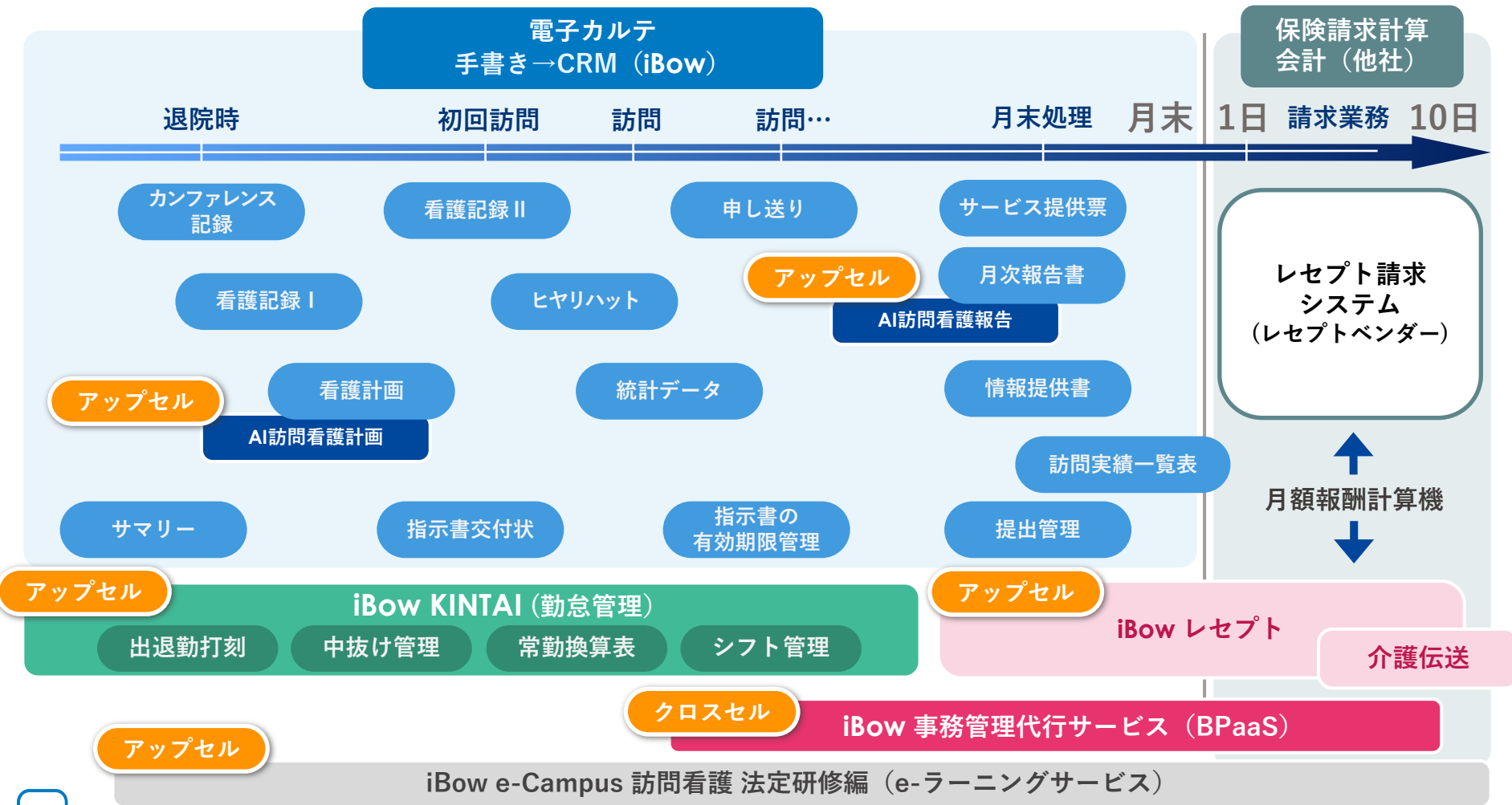




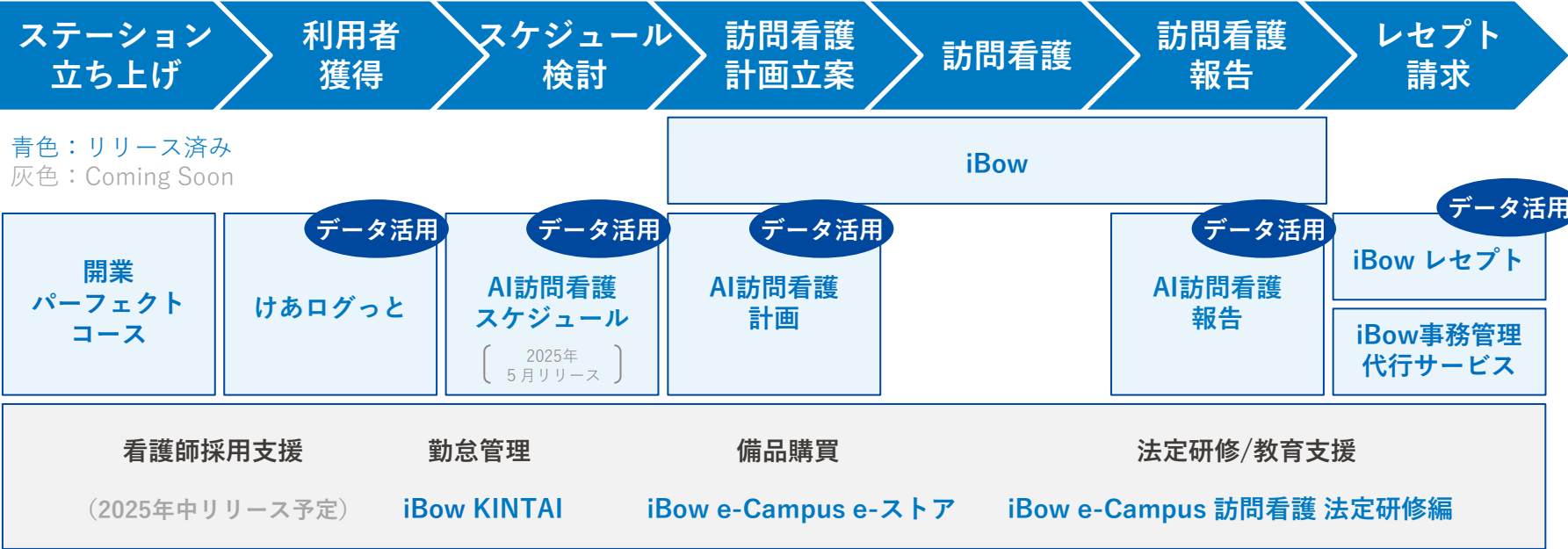
レセプトシステム
との違い

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



在宅医療領域に特化し、eWeLLにしかないデータを活用したプロダクトを多数展開



競争優位性

- 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

■ Appendix

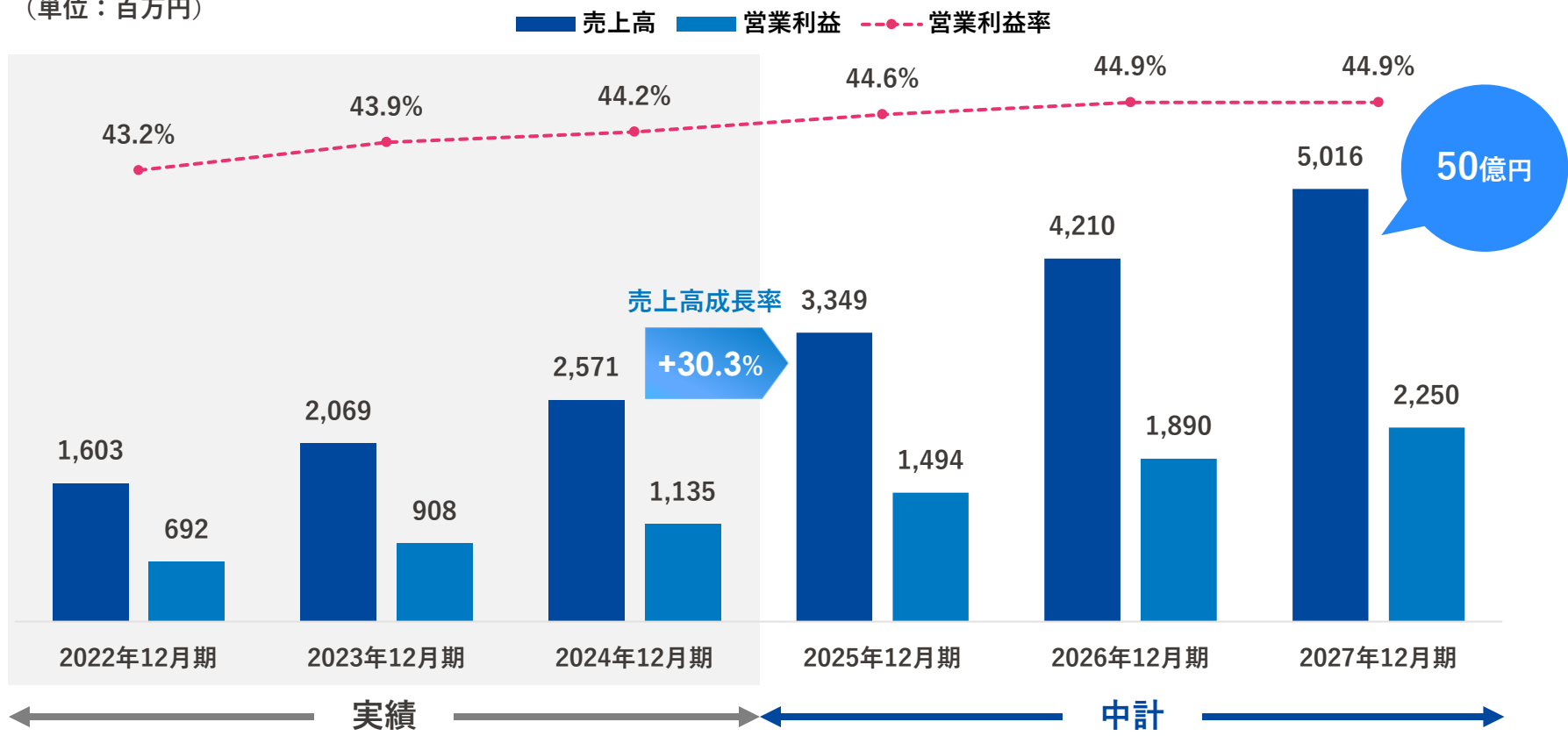
中期経営計画数値目標

- 1 3ヵ年中計数値目標
- 2 中計数値目標の前提
- 3 AI訪問看護計画・報告
- 4 営業利益増減分析・投資サマリ
- 5 参考資料

営業利益率を高い水準で維持しつつ、2027年12月期に売上高50億円を目指す。
特に2025年12月期は、アップセル・クロスセル強化により売上高成長率30%目標。

売上高・営業利益計画

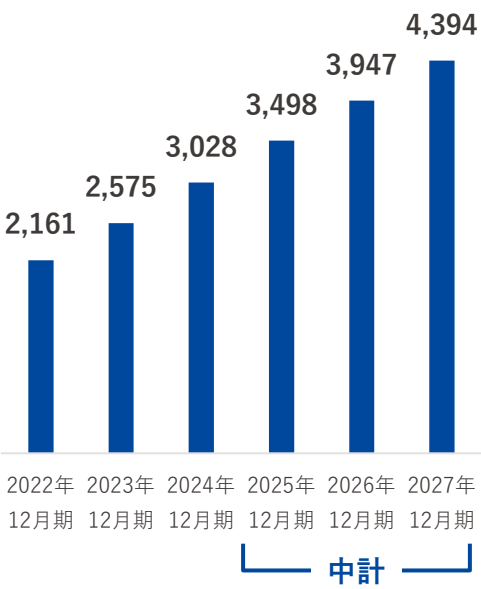
(単位：百万円)



契約数は順調に増加し、解約率は各種施策を強化し低位安定させる計画。
顧客単価は、BPaaSの伸びに加え、AI系サービスが牽引し継続的な上昇を目指す。

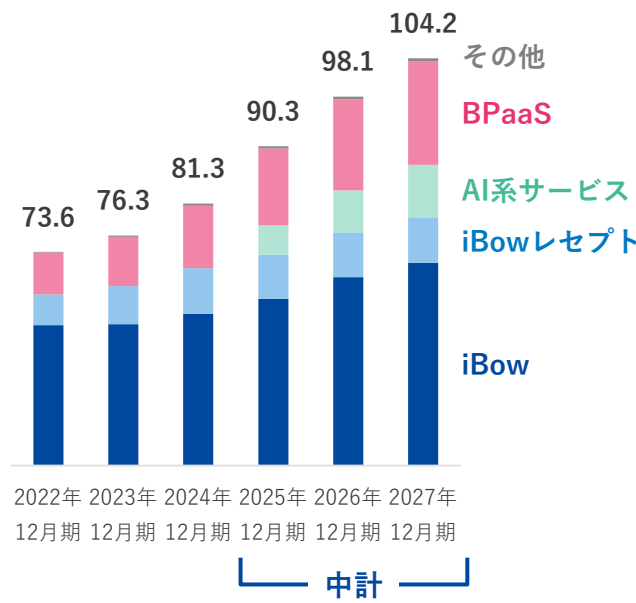
契約数 ※1

（単位：件）

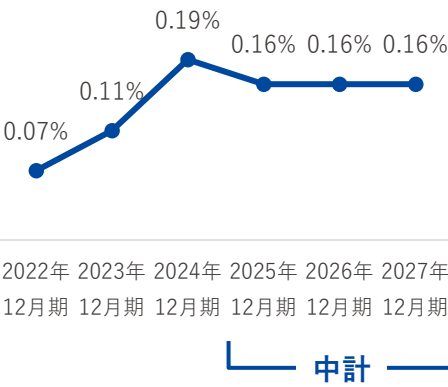


顧客単価 ※2

（単位：千円）



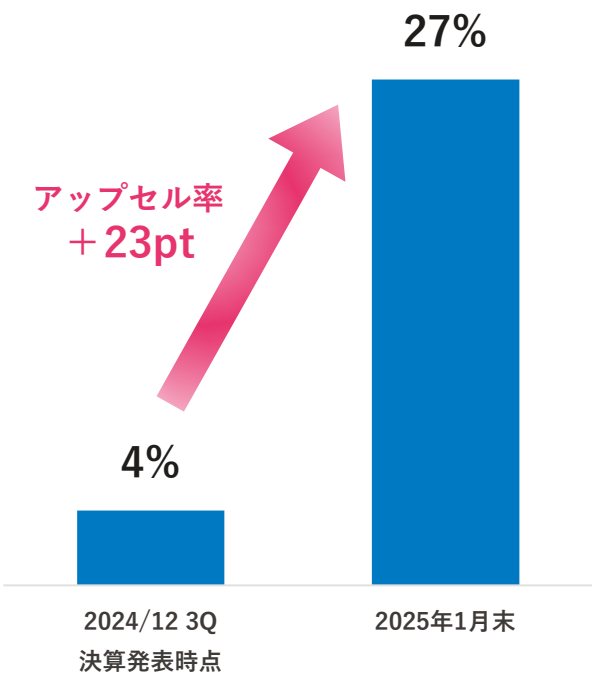
レベニューチャーンレート ※3



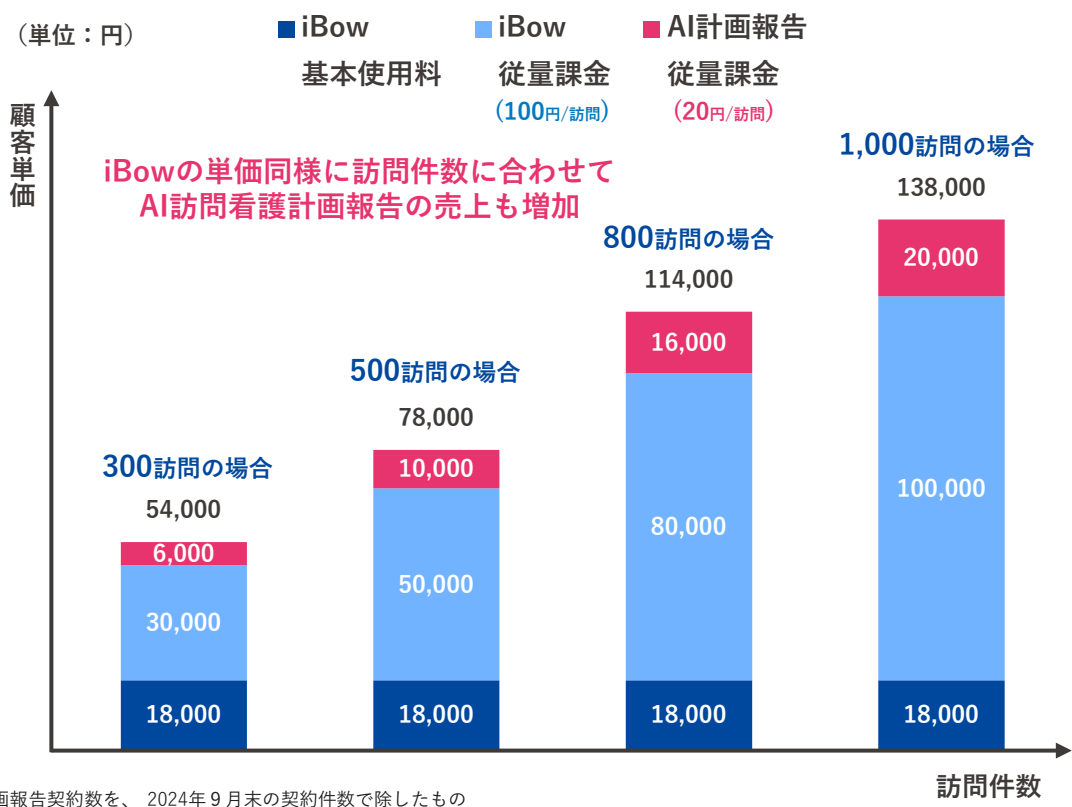
※ 1：各年度の12月末の当社契約ステーション数実績又は計画
※ 2：各年度の第 4 四半期における平均月間売上高（ただし、法定研修分を除く）を同期間における月末平均稼働ステーション数で除したもの（実績又は計画）
※ 3：月次解約率を四半期ごとに単純平均したもの（実績又は計画）

AI訪問看護計画報告の1月末時点でiBow契約者の27%が契約（1月末時点契約総数 816件）
1訪問あたり20円の課金で、中計において顧客単価を平均10,000円/月（500訪問）で計画

AIのアップセル率の推移※



AI訪問看護計画報告課金イメージ

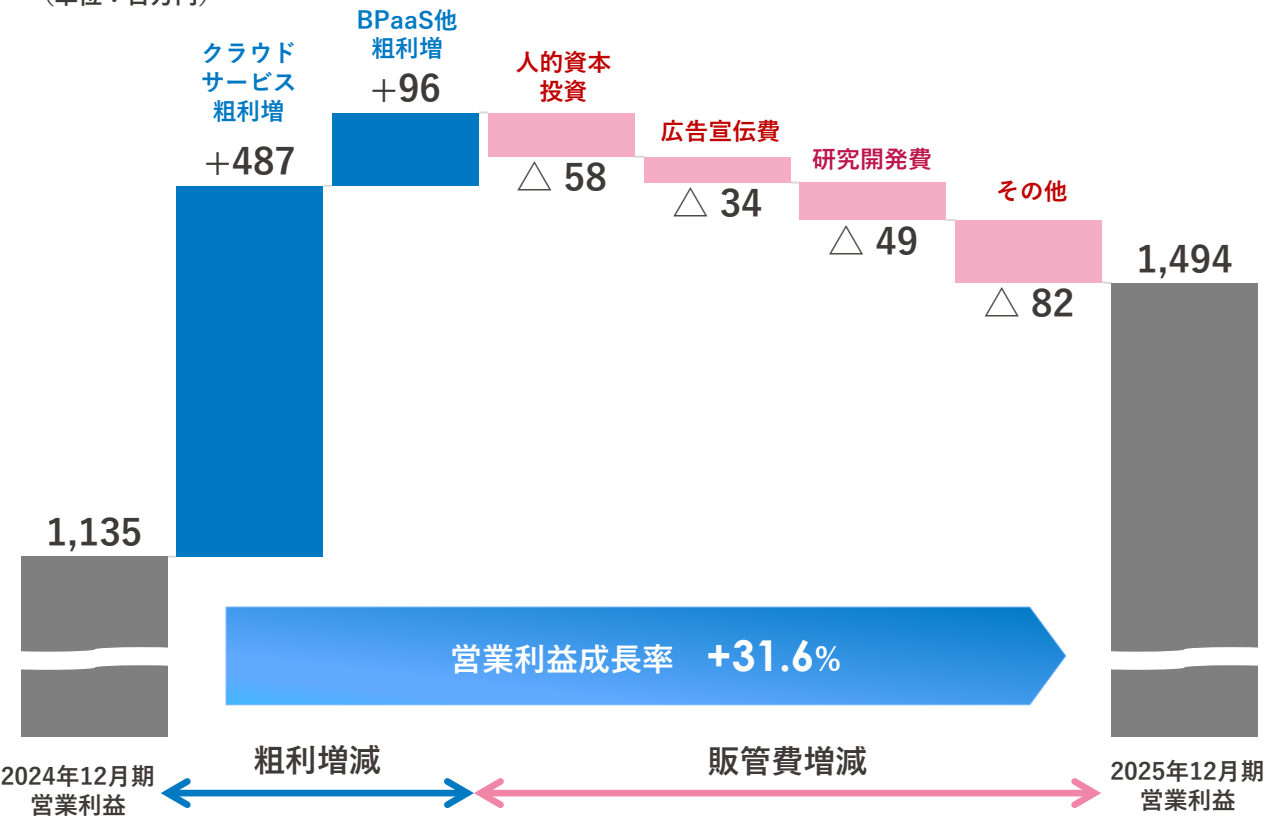


※ 2024年3Q決算発表時点のアップセル率は、3Q決算発表時点のAI訪問看護計画報告契約数を、2024年9月末の契約件数で除したものの
2025年1月末のアップセル率は、2025年1月末のAI訪問看護計画報告契約数を、2024年12月末の契約件数で除したものの

利益の成長は、クラウドサービスの粗利増加要因が大きい。粗利成長を実現するための人材強化・広告強化や解約防止に向けた顧客満足度調査などの費用が増加する見込み。

2025年12月期比 +358百万円

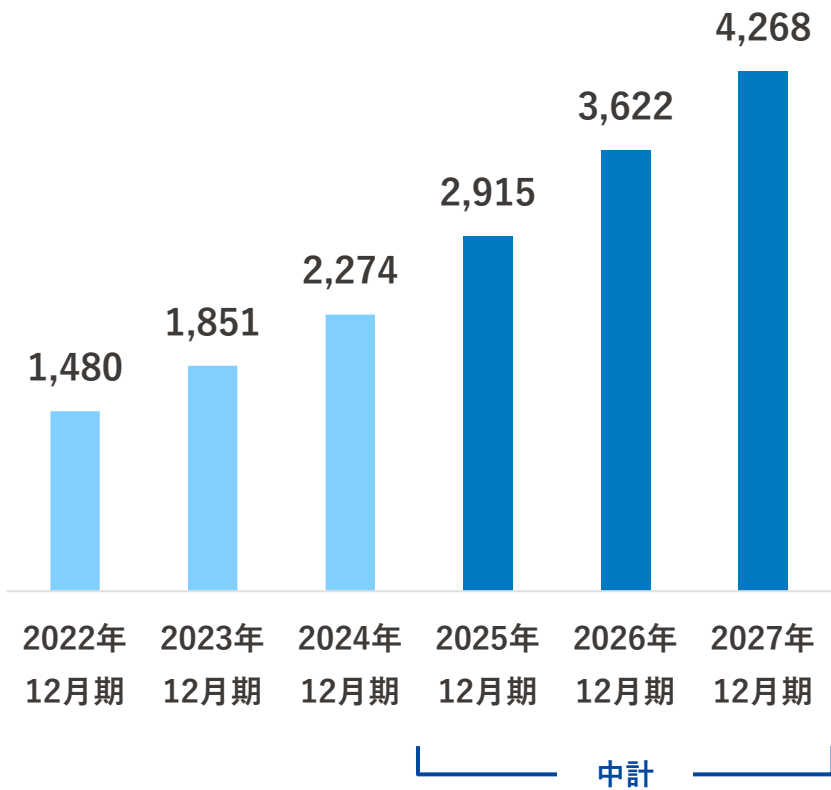
(単位：百万円)



- 人的資本投資** 前期に続き、営業中心に強化を図る
(人的資本投資=営業・コーポレートの人件費+採用費)
なお、売上原価に含まれる開発・BPaaS・サポートの人件費を含めると2024年12月比+165百万円の予定
- 広告宣伝費** 前期に続き、WEB広告・展示会を中心に拡充予定。また、けあログっとの周知に向けた費用も増加させる計画
- 研究開発費** プロダクト安定稼働確保のためのデータセンター活用に関する研究開発等を計画
- その他** 前期に続き、全契約ステーションに対する顧客満足度調査やチャーン防止施策強化や、けあログっとに関連費用が増加する予定

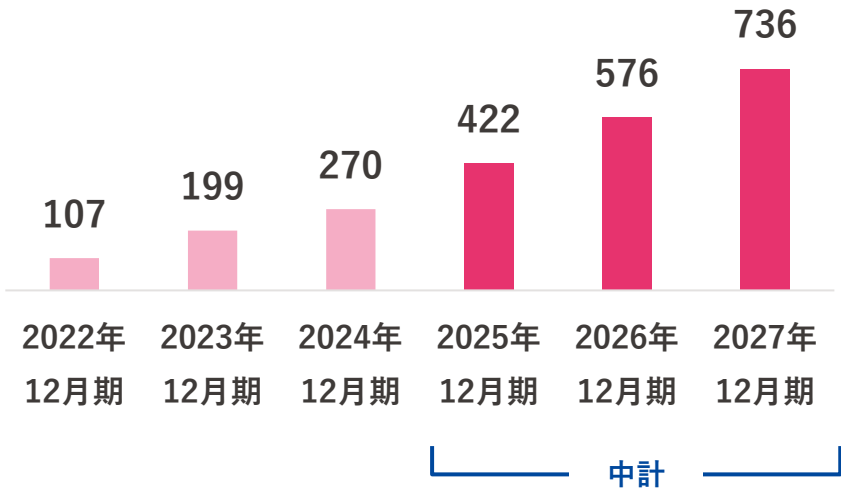
クラウドサービス

(単位：百万円)



BPaaS

(単位：百万円)

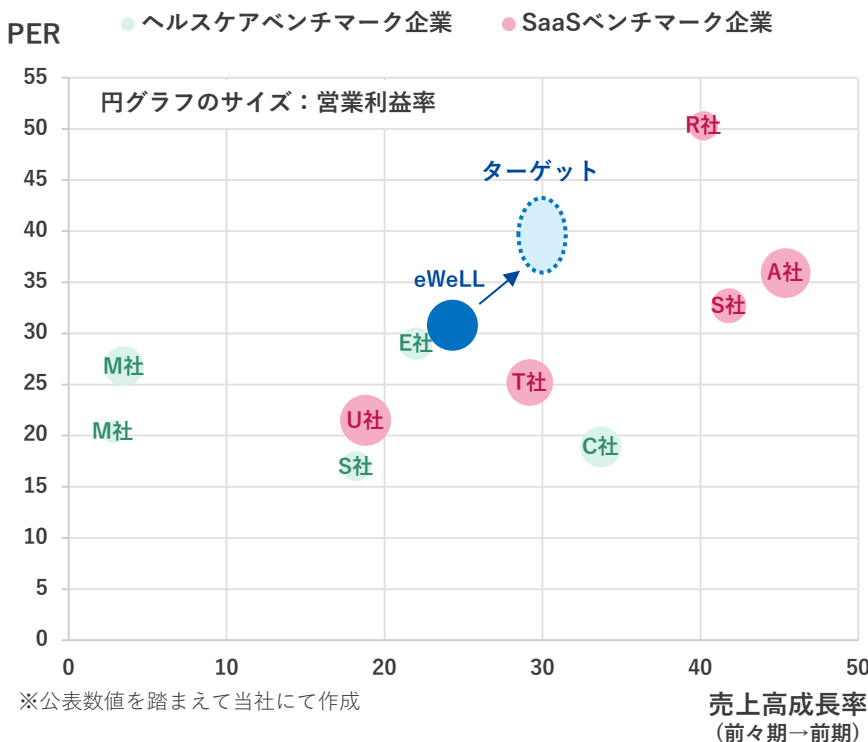


単位：百万円	2024年12月期 累計実績	対売上高 構成比	2025年12月期 累計計画	対売上高 構成比	前期比
売上高	2,571	100.0%	3,349	100.0%	+30.3%
クラウド	2,274	88.4%	2,915	87.0%	+28.2%
BPaaS	270	10.5%	422	12.6%	+56.6%
その他	27	1.1%	11	0.4%	△56.0%
売上総利益	1,997	77.7%	2,581	77.1%	+29.2%
クラウド	1,819		2,309		+27.0%
BPaaS	151		259		+72.1%
その他	27		11		△56.0%
売上総利益率	77.7%		77.1%		△0.6pt
クラウド	80.0%		79.2%		△0.8pt
BPaaS	56.0%		61.5%		△5.5pt
その他	100.0%		100.0%		—
販管費	861	33.5%	1,087	32.5%	+26.2%
人的資本投資	410	16.0%	468	14.0%	+14.3%
広告宣伝費	106	4.1%	140	4.2%	+32.3%
研究開発費	10	0.4%	60	1.8%	+465.1%
その他	334	13.0%	417	12.5%	+24.8%
営業利益	1,135		1,494		+31.6%

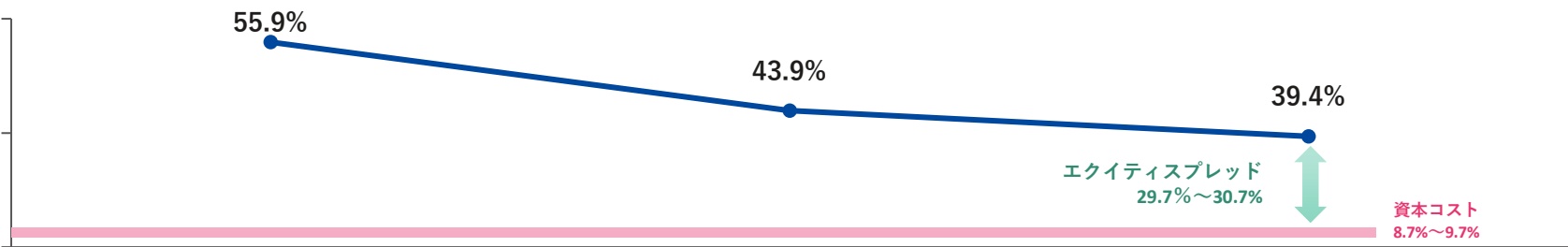
当社の株価、PERおよびROEの現状を分析し、今後の企業価値向上に向けて、中期計画に基づき高い成長率と効率的な経営の維持を図るとともに、積極的なIR活動を実施していく。

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。

売上高成長率とPERに比較的高い相関関係が見られ、eWeLLはさらに高い利益率も加味されたPERの位置づけ。2025年は売上高成長率30%を実現しつつ、将来の成長ドライバーを育成する事業運営を行い、企業価値向上を目指す。



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。



2022年12月期

2023年12月期

2024年12月期

2024年12月期 ROE分解



*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。

当社は、自己資本の積み上げを行っているフェーズにあり、ROEは高い水準にあると考えております。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します。オーガニック成長のみでは財務レバレッジが低水準にとどまる傾向にあり、2024年12月期に有利子負債がなくなったことから、長期的にはさらに低下することが見込まれます。

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

2024年12月期 資本コスト推計



*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。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。

■ Appendix

成長戦略について

- ① 中長期ビジョン
- ② 2025年度の位置づけ
- ③ 基盤強化期間の業界動向
- ④ 在宅医療のプラットフォーム
- ⑤ 成長戦略の全体像
- ⑥ プロダクト戦略
- ⑦ 成長投資方針
- ⑧ 株主還元、資本政策
- ⑨ 中長期成長イメージ



中長期ビジョン

在宅医療のプラットフォーマーとしてのさらなる進化

～ 2025年問題※の解決を目指し、高成長・高収益モデルで在宅医療へ貢献する ～

急成長が見込まれる在宅医療市場における独自の成長戦略を推し進め、ビジョン実現を目指す！

事業環境

28兆円の巨大な在宅医療市場が
急速に立ち上がる、待ったなしの状況へ

成長戦略

2025年問題に対応できる事業基盤構築
を図る「中期経営計画」を更新

※ 2025年問題とは、戦後第一次ベビーブームの時に生まれた、いわゆる“団塊の世代”が2025年に後期高齢者（75歳）の年齢に達し、医療や介護などの社会保障費の急増が懸念される社会問題の総称である。

まさに本年である「2025年問題」など事業環境の変化を的確に捉え、
中長期的な成長戦略を推し進めるべく、
2025年12月期までの期間を「基盤強化期間」として設定

現在

▼
2025年問題

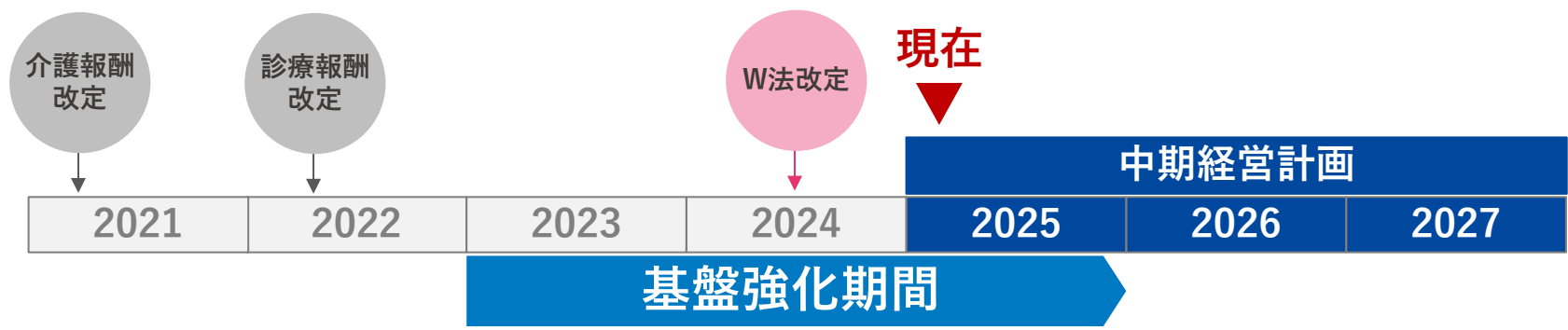
中期経営計画



2025年までは、次の重要な基礎（＝中長期的な成長基盤）を構築するための準備期間

- 「2025年問題」に対応することができる事業運営体制の構築
- 「在宅医療のプラットフォーマー」として進化するための経営基盤の構築

3 基盤強化期間の業界動向（法改定）サマリー



法改定による影響

訪問看護全体にとっては、プラス改定

法改定の方向性

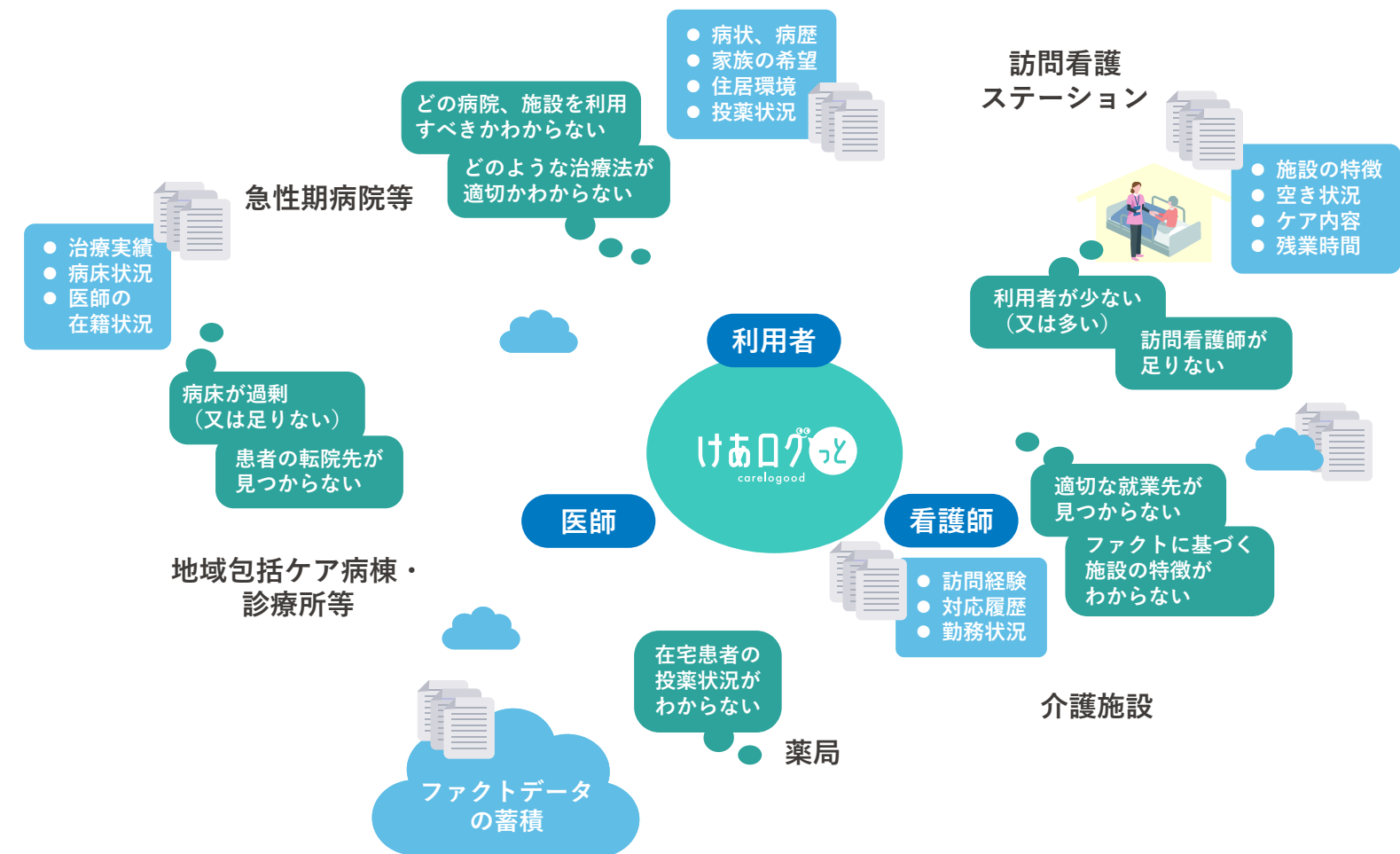
多様性 ※ 法定研修の対応等	• 患者の年齢、病状、住環境、家族の状況など、これまでよりも複雑化した患者のニーズに対応していくことを評価し、それが求められている
24時間途切れのない対応 ※ 加算金額の増加等	• 病院に入院している際はベッドサイドにナースコールがあり、24時間いつでも駆けつけられる看護師がいるが、それを在宅でもできる限り実現するためのもの • 今回はこの24時間対応について規制の緩和と加算金額が増額されており、今まで以上に訪問看護ステーションにこの役割が求められている
BCP策定 ※ できていなければ10%減算対象	• 災害時や大規模な感染症が蔓延した場合でも在宅医療を受けている患者を守るための体制を作っていくこと、訪問看護ステーションの運営が途切れない体制を作っていくことを求めているもの



今後も在宅療養へのシフトが継続

ますますDX化や電子カルテが必須

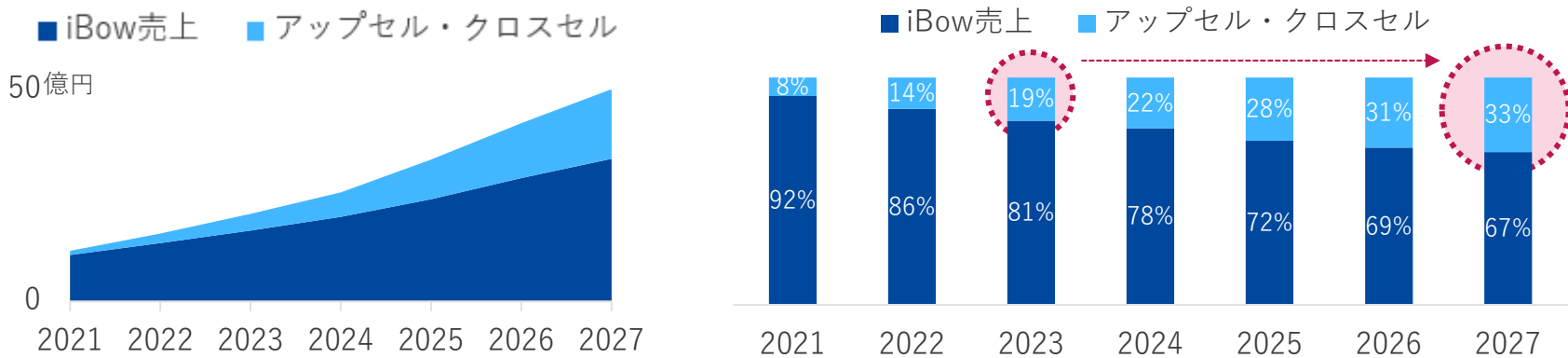
ファクトデータの見える化により情報の非対称性を解消し、医療リソースの最適化や、地域医療の関係者がファクトに基づく最適な選択をできる世界の実現を目指している



データとテクノロジーを組み合わせたマルチプロダクト戦略を基本とし、従来よりスピードを上げて連続的に新規プロダクトをリリースすることで更なる成長の実現に取り組む



iBow売上の成長と同時に2023年に20%以下であったアップセル等の売上高構成比を2027年度には33%とする



在宅療養における主要領域を起点としたプロダクト開発を継続し、当中計期間においては今までiBow等に蓄積されているデータや生成AI等を活用したプロダクトをリリース予定

在宅療養領域	プロダクト	位置づけ	リリース (予定含む)	テック	データ活用
訪問看護業務全般	iBow	メインシステム	2014年済み	SaaS	—
勤怠管理	iBowKINTAI	iBowアドオン	2020年済み	SaaS	—
保険請求	iBowレセプト	iBowアドオン	2021年済み	SaaS BPaaS	●
法定研修	e-Campus 法定研修	iBowアドオン	2023年12月済み	e-ラーニング	—
訪問看護計画 ・報告作成	AI訪問看護計画 AI訪問看護報告	iBowアドオン	2024年リリース 2025年1月課金開始	生成AI	●
患者紹介	けあログっと	iBowと連携	2024年8月	ポータル	●
訪問看護ルート・ スケジュール作成	AI訪問予定 ・ルート	iBow アドオン	2025年春頃リリース 2025年10月課金開始	AI	●
看護師採用支援	けあログっと 拡充（看護師）	けあログっと 追加機能	2025年中	—	●
地域包括ケア	けあログっと 拡充（施設）	けあログっと 追加機能	2026年以降		●
PHR	けあログっと 拡充（個人）	けあログっと 追加機能	2026年以降		●

※ けあログっと 課金開始時期は2026年以降で検討中

連続的に新規プロダクトをリリースするための開発体制強化と開発投資、複数プロダクトを前提とした営業体制への強化や広告投資及びカスタマーサクセス強化が投資方針の主軸

全社戦略

マルチプロダクト戦略（連続的に新規プロダクトをリリース）

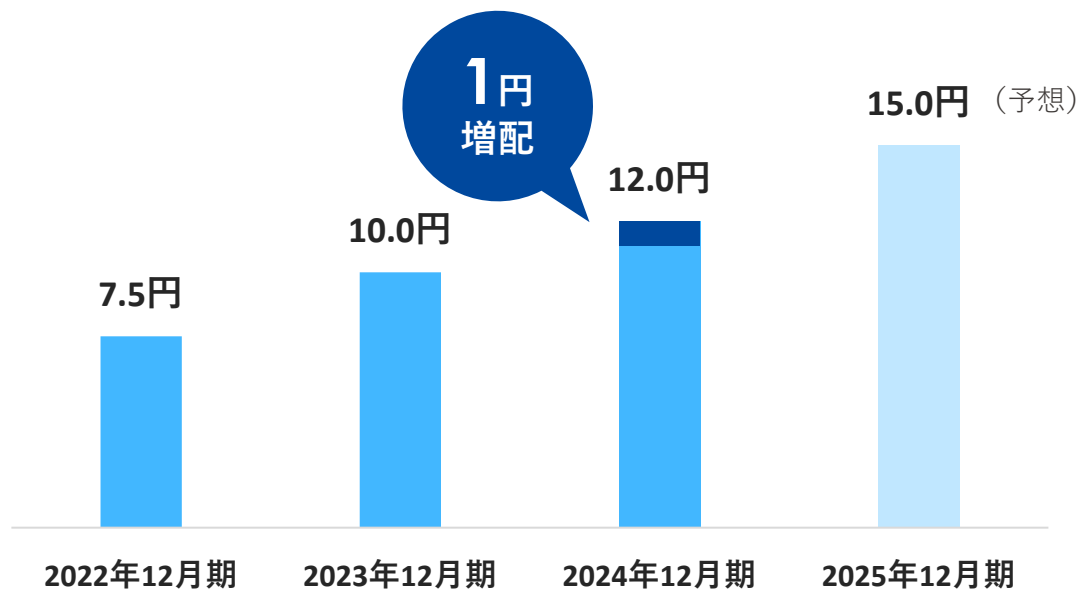
具体的な投資方針

開発部門	研究開発投資	新規プロダクト開発やPHR将来構想のための研究開発投資を実施
	開発環境整備 ・ 開発体制強化	運用プロダクト数が増加しても、できるだけ新規開発スピードが落ちない、保守対応コストが増加しない、運用が滞らない、セキュリティが保全されている状態を保つための開発環境整備と開発体制強化を実施
営業部門	広告投資	複数プロダクトの認知を広げるためのWeb広告投資を加速
	営業体制強化	単一ではなく、複数プロダクトを前提とした営業体制への強化
	カスタマーサクセス機能強化	顧客エンゲージメントアップと、アップセル・クロスセル機能の強化

成長投資による持続的な成長と長期的な企業価値の向上をもって株主に貢献することを主軸としつつ、成長戦略や財務状況等を勘案しながら安定的な株主還元の両立を図る

1 株当たり配当金推移

- ・ 2024年12月期は12.0円へ増配（当初予想11.0円）、さらに2025年12月期は15.0円へ増配を計画
- ・ 每期継続的に増配させ、配当性向は概ね20%程度を目安に1株あたり配当金を検討している



※ 2023年12月期以前の1株当たり配当金については、2024年1月1日効力発生の株式分割を考慮して遡及修正しております。



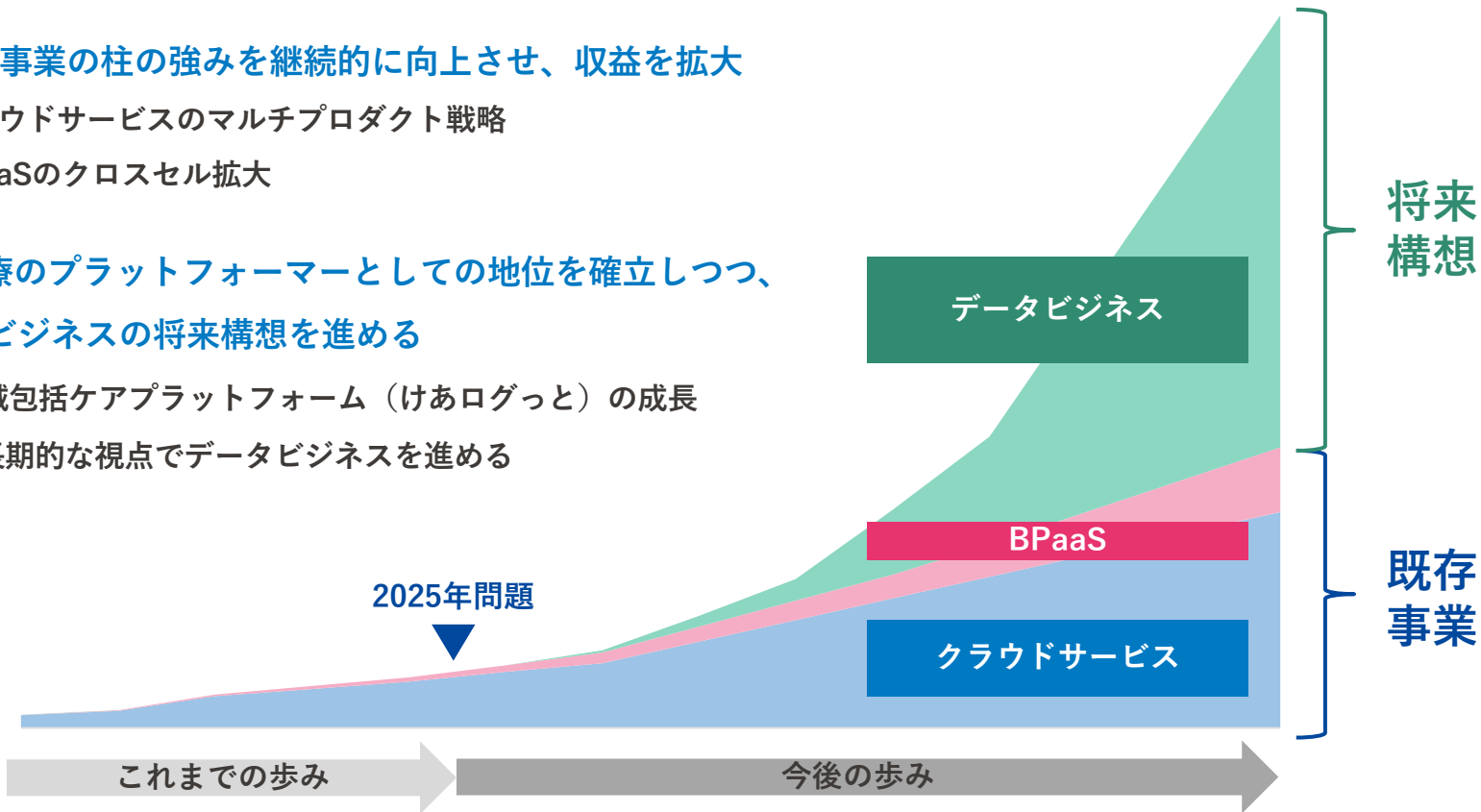
マルチプロダクト戦略や地域包括ケアプラットフォーム（けあログっと）の成長等で在宅医療のプラットフォーマーとしての地位を確立しつつ、データビジネスの将来構想を進める

✓ 現在の2事業の柱の強みを継続的に向上させ、収益を拡大

- ・クラウドサービスのマルチプロダクト戦略
- ・BPaaSのクロスセル拡大

✓ 在宅医療のプラットフォーマーとしての地位を確立しつつ、データビジネスの将来構想を進める

- ・地域包括ケアプラットフォーム（けあログっと）の成長
- ・中長期的な視点でデータビジネスを進める



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

2025年3月28日公開

https://ssl4.eir-parts.net/doc/5038/ir_material2/247732/00.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。



免責事項

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。



iBowをご利用いただいているみなさま、
そして、これまで当社を支えていただいたみなさま、
改めまして、この場を借りて御礼を申し上げます。

iBowは2014年のリリースより、多くの看護師様や訪問看護ステーションに関わる
みなさまと共に、多くの機能開発、新たなサービス開発を行ってまいりました。

今後も在宅療養に新しい価値を提供し、より良い社会に貢献できる企業を目指し、
「ひとを幸せにする」を続けてまいります。

