

個人投資家向け
2026年12月期 第3四半期決算説明会

2026.11.13

株式会社eWeLL 東証グロース：5038

eWeLL Co., Ltd. TSE Growth 5038

2027年1月から創業来初の「価格改定」を決定。
新サービスの提供も開始し、持続的な成長に向けた基盤を強化。

◆ 営業利益・営業利益率は期末予想に対して上回る水準で推移。

- **売上高　3,067百万円 前年同期比24.0%増**　AI訪問予定ルートの課金開始。法定研修も順調に獲得。
  営業利益 1,454百万円 前年同期比21.6%増　引き続き販売費用と人員数が最適化され、順調に推移。

◆ 価格改定と新サービス「iBowボード Pro」の課金を2027年1月から実施

- 2027年1月より、iBowの基本使用料を改定（現行比110%）。
  更なる安定したサービス提供と基盤強化のため、創業以来初めて基本使用料を改定する方針とした。
- 2026年10月に新サービス「iBowボード Pro」をローンチ(AI訪問看護スコアリングと仮称していたもの)。
  2026年中は無償期間として全ユーザーに提供し、2027年1月から課金開始。
- 採用支援サービス「カエドキ」をローンチ。在宅医療のプラットフォームとしての位置づけをさらに強化。

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

2026年12月期第3四半期 決算説明

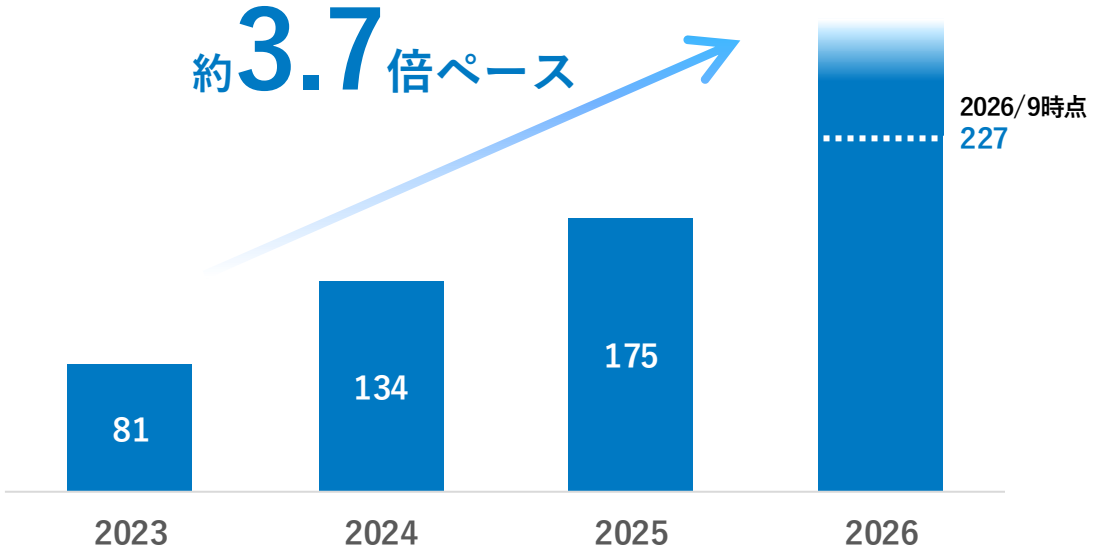
i. トピックス
ii. 2026年12月期 第3四半期業績サマリー
iii. 業績予想に対する進捗
iv. サービス別収益（売上高推移）
v. 主要KPI
vi. 営業利益実績の増減要因
vii. サービス別収益（売上総利益）
viii. 従業員数の推移
ix. 貸借対照表サマリー
x. 参考資料

サーバーコストを中心とした原価上昇を受けて、創業来初めて価格を改定。
更なる安定したサービス提供と基盤強化を進める原資としていく予定。

背景　原価：特にサーバー費用負担が増加

ユーザー数の増加と安定化に向けた機能強化を進め、
利用量の増加と円安が進んだ影響で3年で大幅に費用増加。
計画上でも増加を見込んでいるが、さらに上昇が見込まれる。

単位：百万円



※サーバー費用は、売上原価の外注費として計上

基本使用料の改定

2027年1月より基本使用料の価格改定を実施。
今回の価格改定趣旨を鑑み、基本使用料部分が適切と判断。
顧客への負担を踏まえ、理解を得やすい価格設定とした。

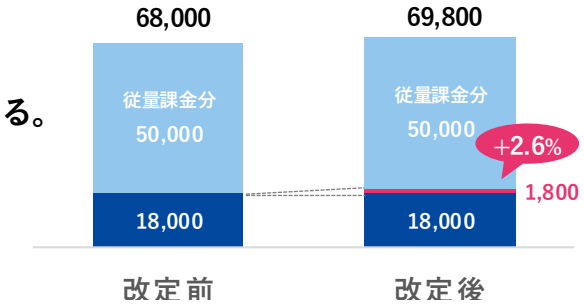
訪問看護専用 電子カルテ iBow（アイボウ）

基本使用料
（1ステーションあたり/税抜）

現在の価格	改定日以降の価格
18,000円	19,800円

基本使用料改定に伴う利用料への影響

当社の平均的な訪問件数である
500訪問のステーションの場合、
月額2.6%程度の上昇が見込まれる。



Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

2026年10月に「iBowボード Pro」を提供開始。無償期間を設けて2027年1月から課金開始。
特別価格での提供後、2027年夏に機能強化し、通常価格50,000円で提供。

iBowボード Pro

日々の訪問記録から経営指標を自動分析し、
改善項目、打ち手、改善後の想定収益を示す経営支援サービス

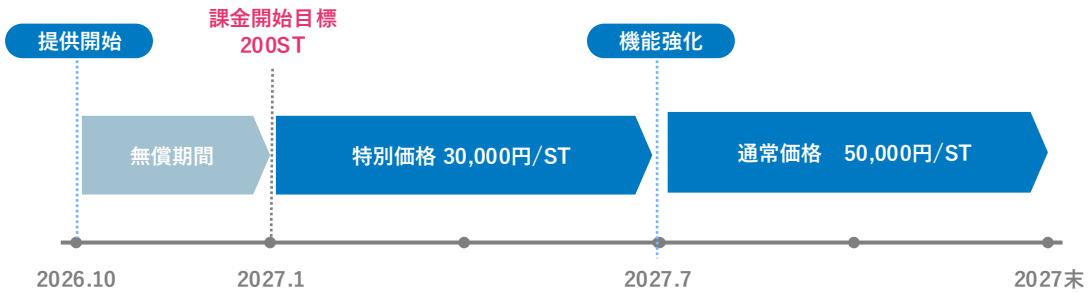


iBowボードとiBowボード Proの機能

iBowボード	iBowボード Pro
グラフ・ダッシュボード	経営状況スコアリング
訪問件数等の詳細分析	改善策提案
	収益改善分析
	時系列分析(開発中)

今後のサービス開発・販売戦略

通常価格は50,000円を予定だが、**課金開始時点は30,000円/ST**。
2027年7月に機能強化を行い、通常価格50,000円となる予定。



Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

トピックス
2026年12月期3Q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

iBowと専門人材の力を組み合わせ、訪問看護の経営・運営支援を高度化。
お客様の成長と当社の事業成長が両立する「Win-Winの関係」をさらに強化していく。

コンサルティング機能強化に向けた体制変更

現状の顧客支援体制

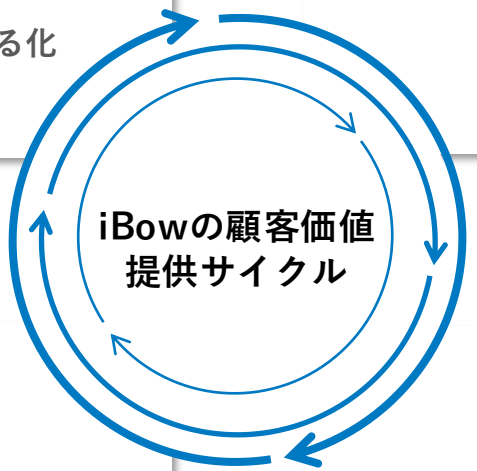
サクセス	システム活用支援・課題相談	経営支援・販売力
サポート	制度・システム活用の支援	制度理解・iBow機能
BPaaS	制度・レセプトの支援	制度理解・請求

今後の顧客支援体制

コンサル 伴走支援	サクセス機能 BPaaS機能 サポート機能		訪問看護の 経営・運営支援チーム
サポート	電話相談	AIによる回答支援 作業量削減	AIに代替できない ホスピタリティ業務に特化
BPaaS	レセプト支援	社内向け AIレセプト開発 作業量削減	

顧客価値の提供サイクル

iBowボード Proをフックに顧客支援を強化することで、
顧客成長と当社の事業成長が両立する。



Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

カエドキは、職場情報の開示と直接対話を通じて、採用のミスマッチを減らす採用支援サービス。
事業所・求職者ともに無料で利用でき、iBowとの連携により求人登録を支援する。

利用料0円で
求職者と直接つながれる

訪問看護ステーション

- 事業所情報
- 求人情報
- 見学・体験・バイトの可否
- 従事者・勤怠データ
- 従事者の声

→

カエドキ

- 求人掲載から採用まで利用料0円
- 職場を比較できる「安心宣言」
- iBowの登録情報を活用

→

職場のリアルを比較し、
納得して応募できる

医療従事者

- 「安心宣言」で比較できる
- 職場情報を事前に深く確認



←　応募・直接対話・職場見学

サービス開始時点は訪問看護ステーションに特化し、プラットフォームとしての機能を強化する。

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

医療従事者にとって多様な選択肢から専門性を活かせる最適な職場との出会いを創出する。
魅力的なサービスにより、在宅医療のプラットフォームをさらに強化していく布石とする。

医療・介護の施設数
36.1万事業所



病院

クリニック



介護事業所



介護施設



訪問看護



訪問看護
2万事業所

訪問看護+クリニック+介護
29.7万事業所

カエドキ

対象となる医療従事者等
250万名超～



病棟勤務の看護師



看護学生



潜在看護師

看護師



iBowユーザー
6.9万名

リハビリスタッフ



事務担当者



訪問看護従事者等
20.0万名

出典：厚生労働省 医療施設動態調査(2026年8月末) 介護サービス施設・事業所調査(2024年) 有料老人ホーム届出状況 (2025年6月) 介護サービス施設・事業所調査(2024年10月)
*医療従事者等とは、訪問看護ステーションに勤務する職員のうち、医師・薬剤師を除く方を指します。
看護師、准看護師、保健師、助産師、理学療法士、作業療法士、言語聴覚士、精神保健福祉士、看護補助者、事務職員などが含まれます。

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

売上はBPaaSが引き続き堅調。クラウドはAI訪問予定ルートが課金開始となった(11M)。
営業利益は、継続的に投資や販促を実施も全社的なコストの最適化により順調な推移。

単位：百万円	2025年12月期 3Q累計実績	2026年12月期 3Q累計実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	2,473	**3,067**	593	+24.0%
クラウド	2,137	**2,617**	479	+22.4%
BPaaS *	317	**440**	122	+38.6%
その他	18	**9**	△8	△47.5%
営業利益	1,195	**1,454**	258	+21.6%
営業利益率	48.3%	**47.4%**	△0.9pt	-

※： 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。

株式会社eWeLL
決算説明資料
2026年12月期第3四半期
トピックス
2026年12月期3Q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

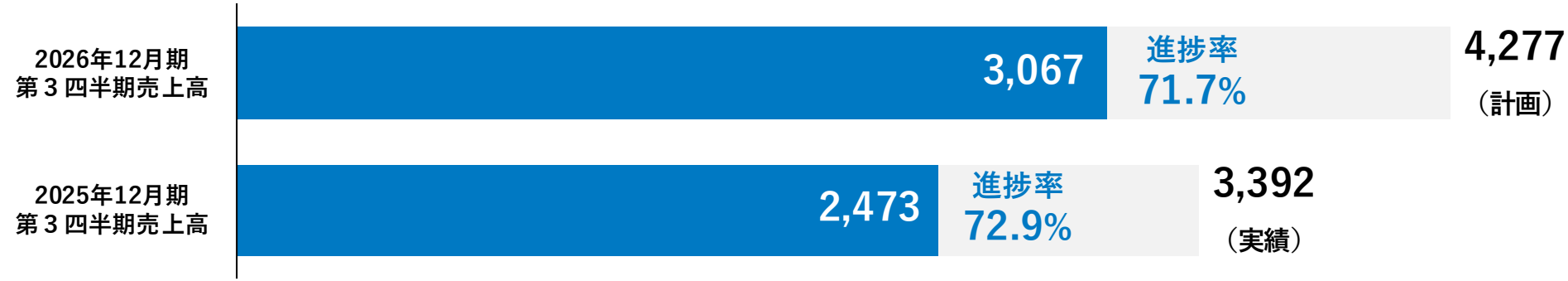
Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

業績予想に対する進捗

売上は、クラウド単価が想定を若干下回るものの、営業施策は順調に進んでいる。
営業利益は、前年に比べて4Qへの費用の集中が緩和される見込みで、順調に推移している。

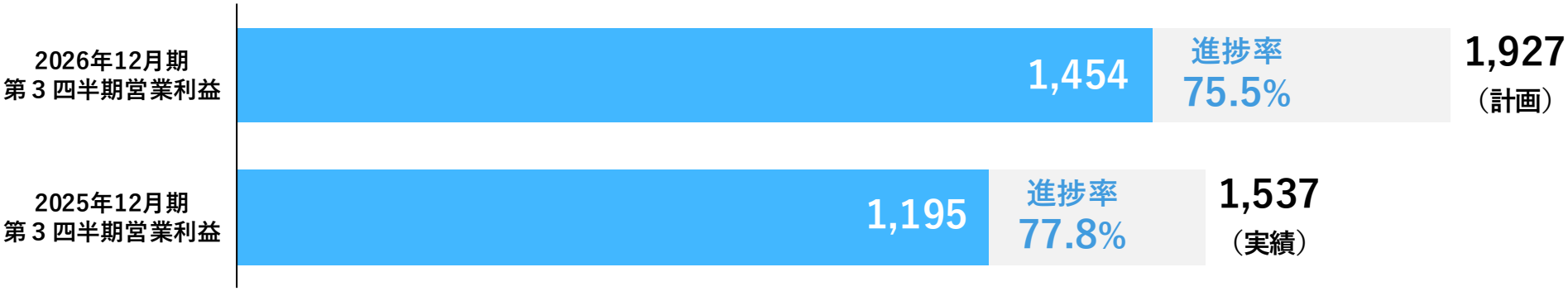
売上高

（単位：百万円）



営業利益

（単位：百万円）



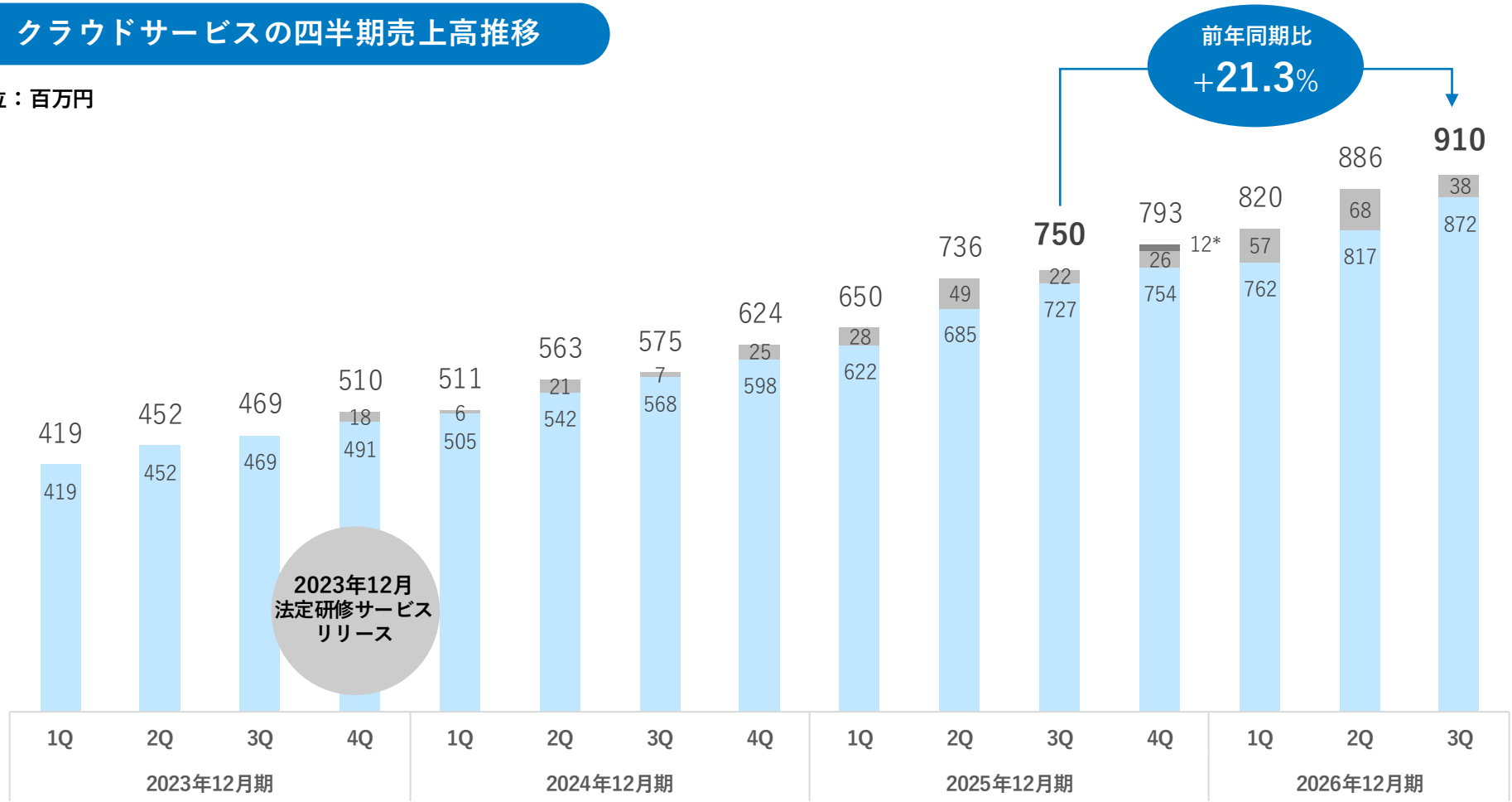
株式会社eWeLL
決算説明資料
2026年12月期第3四半期
トピックス
2026年12月期3Q業績サマリー
業績予想に対する進捗
サービス別収益（売上高推移）
主要KPI
営業利益の増減要因
サービス別収益（売上総利益）
従業員数の推移
貸借対照表サマリー
参考資料

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

リカーリング収益はAIサービスが順調かつ新規稼働も進んでいる。
法定研修は更新需要と併せて、新規ユーザーの獲得も順調に推移。

クラウドサービスの四半期売上高推移

単位：百万円



法定研修

リカーリング収益（iBow他）

※ AI計画報告売上 50百万円
AIルート売上 11百万円

*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)

株式会社eWeLL
決算説明資料
2026年12月期第3四半期
トピックス
2026年12月期3Q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

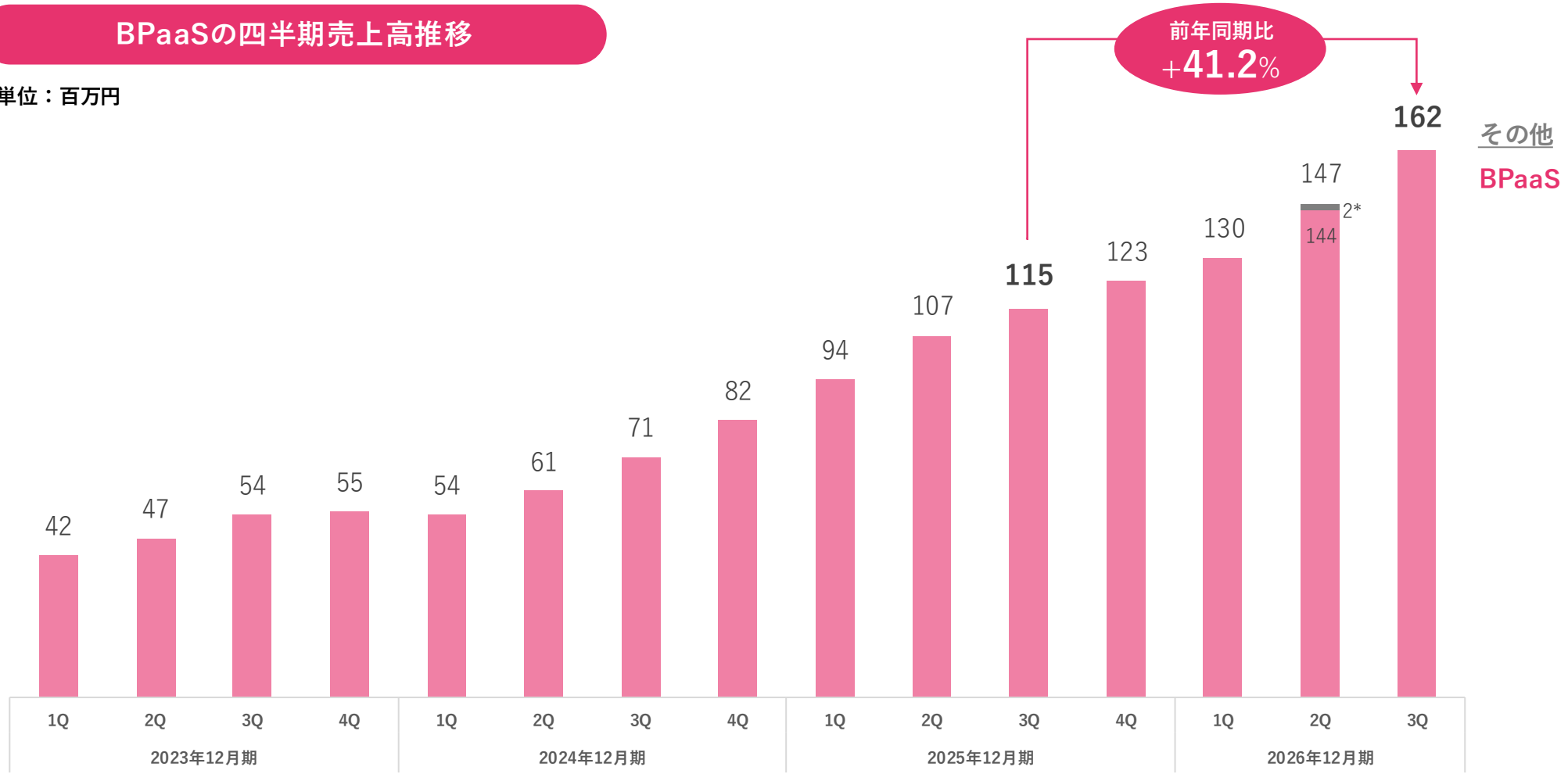
Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

サービス別収益（BPaaS売上高推移）

BPaaSの事業所あたり単価は、大口顧客の継続的な獲得や診療報酬改定で若干プラスの影響。
新規契約も順調に推移しており、前年同期比40%を超える成長を達成。

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)

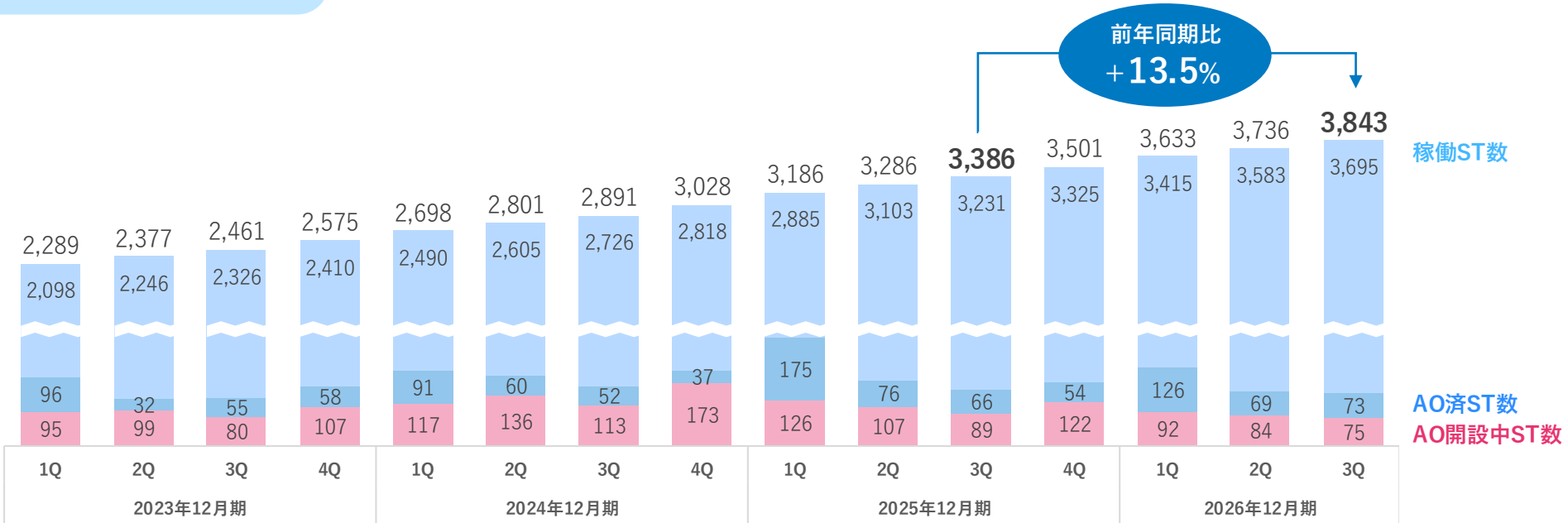
株式会社eWeLL
決算説明資料
2026年12月期第3四半期
トピックス
2026年12月期3Q業績サマリー
業績予想に対する進捗
サービス別収益（売上高推移）
主要KPI
営業利益の増減要因
サービス別収益（売上総利益）
従業員数の推移
貸借対照表サマリー
参考資料

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

主要KPI　契約ステーション数推移

新規契約数が例年低下する3Qだが、解約数が減少したことで2Qを上回る純増となった。
休止数が若干増加しているが、複数の要因が重なったことに起因しており一過性のもの。

契約ステーション数推移



契約ステーション増減内訳

	2023年12月期				2024年12月期				2025年12月期				2026年12月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
①新規獲得	139	127	111	134	160	162	133	178	196	165	150	159	175	171	153
②解約	-19	-27	-22	-24	-36	-56	-48	-37	-34	-59	-51	-42	-46	-64	-35
③休止ST数増減	8	-12	-5	4	-1	-3	5	-4	-4	-6	1	-2	3	-4	-11
四半期合計	**128**	**88**	**84**	**114**	**123**	**103**	**90**	**137**	**158**	**100**	**100**	**115**	**132**	**103**	**107**

※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

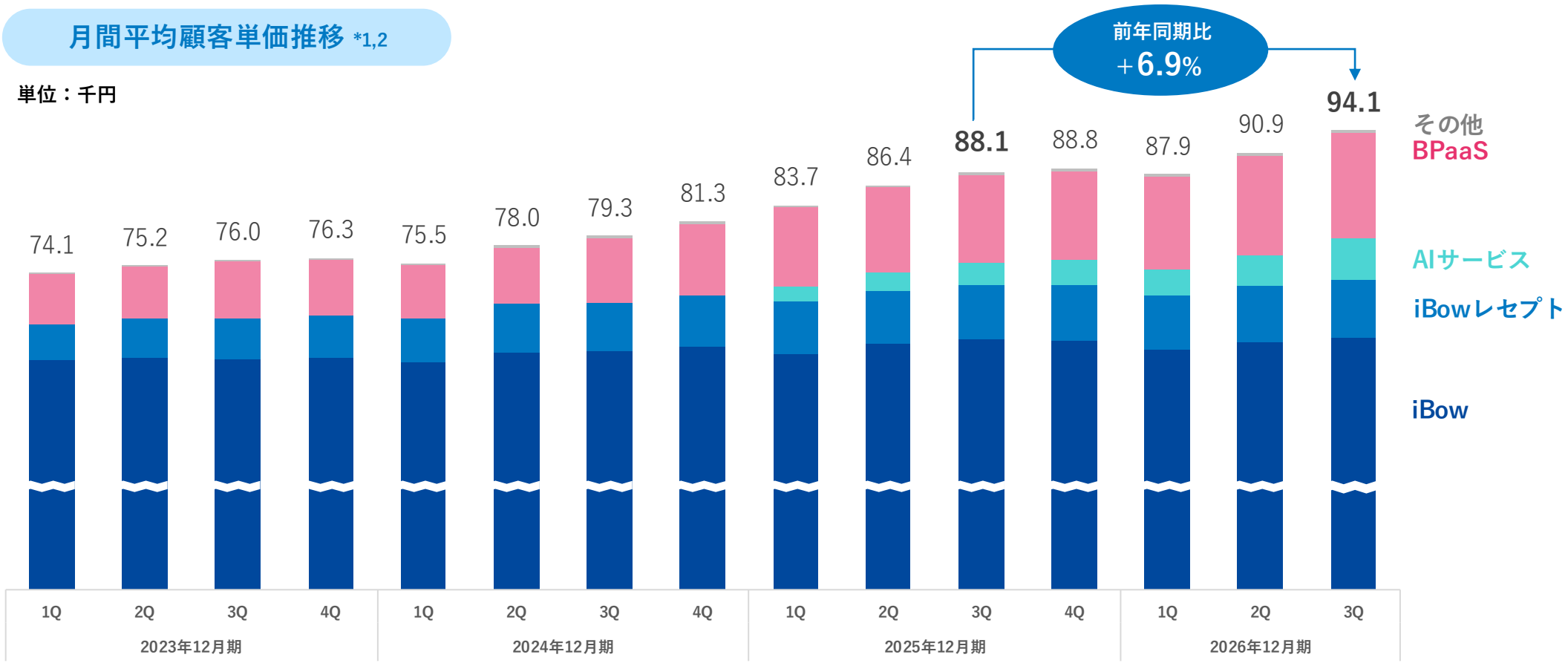
株式会社eWeLL
決算説明資料
2026年12月期第3四半期
トピックス
2026年12月期3Q業績サマリー
業績予想に対する進捗
サービス別収益（売上高推移）
主要KPI
営業利益の増減要因
サービス別収益（売上総利益）
従業員数の推移
貸借対照表サマリー
参考資料

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

AI訪問予定ルートの課金開始に伴い、1千円の単価上昇効果が見られた。
iBowの単価は、新規稼働ステーションの割合が多く当初想定よりも低位に推移。

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

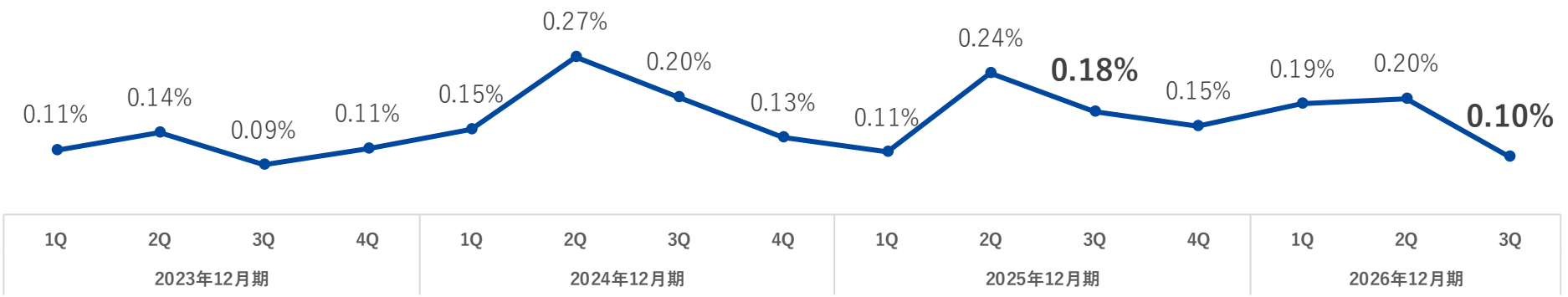
※2　例年、1Qは1月および2月を含むという季節性により、営業日数低下によって訪問件数が減少するため、クラウド、BPaaS共に売上は他四半期より数%程度低下する傾向

株式会社eWeLL
決算説明資料
2026年12月期第3四半期
トピックス
2026年12月期3Q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

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

解約数の減少と引き続き小規模事業者の解約が多かったことで0.10%となった。
顧客接点数の増加施策を強化しており、解約数の減少にも寄与している。

レベニューチャーンレート推移

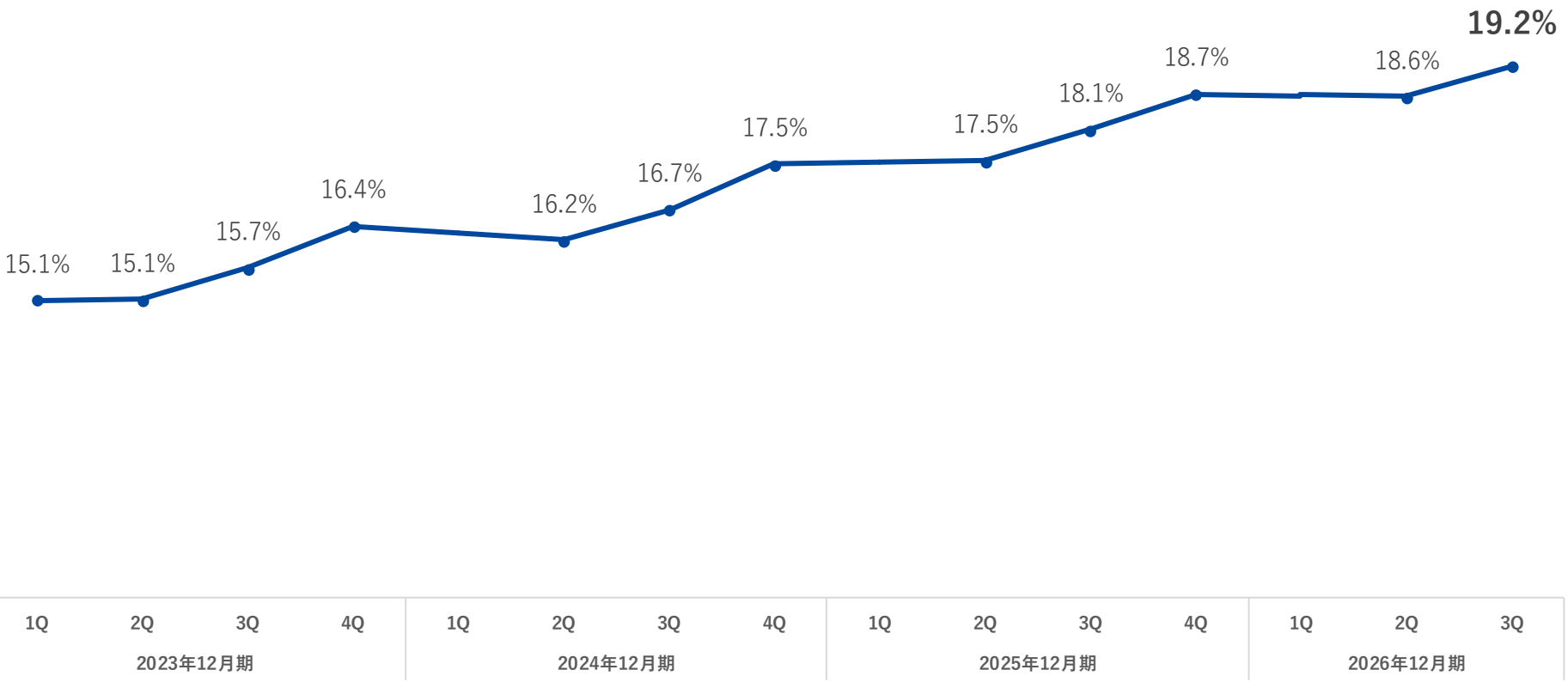


株式会社eWeLL
決算説明資料
2026年12月期第3四半期
トピックス
2026年12月期3Q業績サマリー
業績予想に対する進捗
サービス別収益（売上高推移）
主要KPI
営業利益の増減要因
サービス別収益（売上総利益）
従業員数の推移
貸借対照表サマリー
参考資料

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

シェアの増加割合は例年通りの水準。
引き続き、低い解約率と新規獲得を促進しシェアの拡大を進めていく。

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。

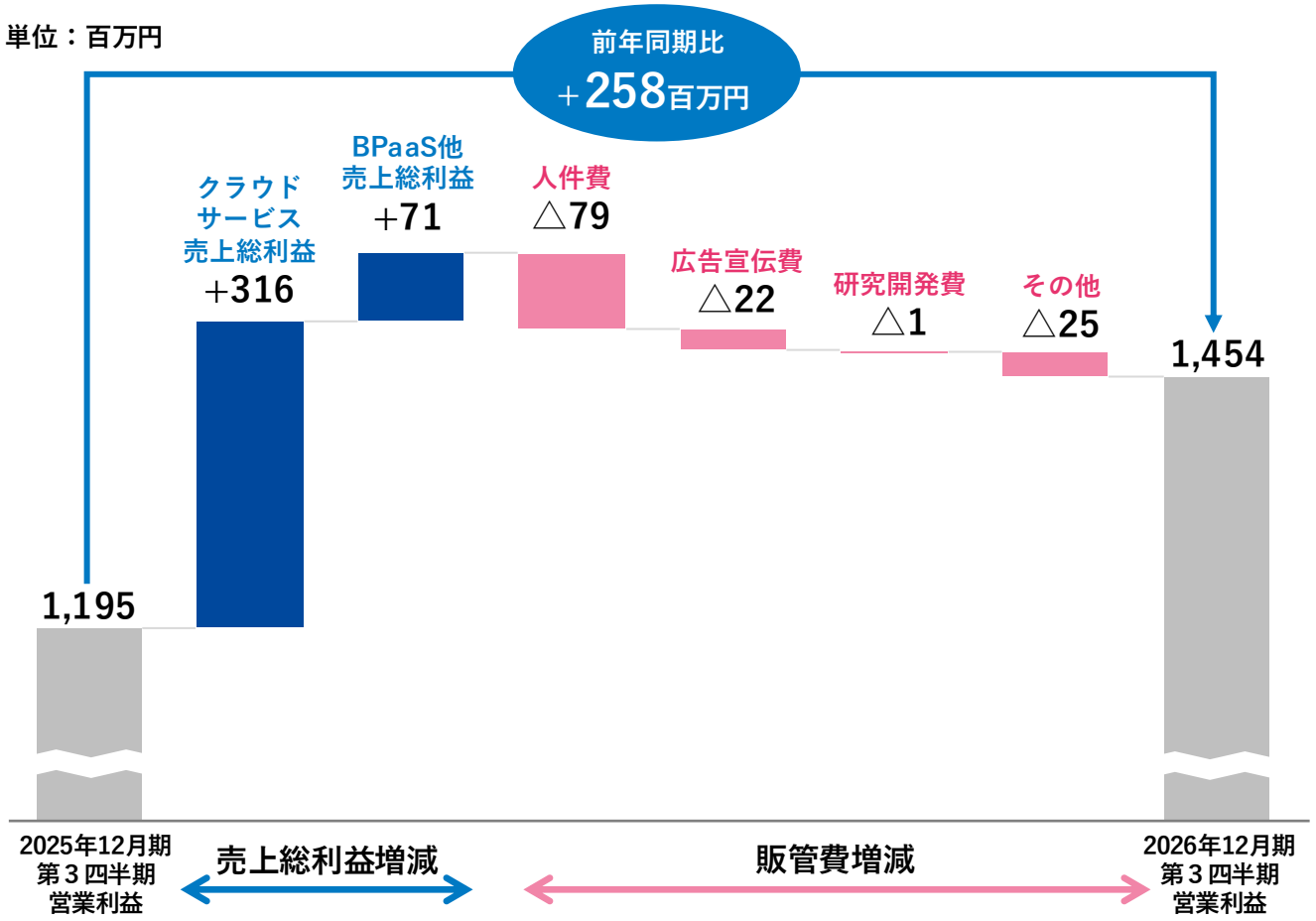
株式会社eWeLL
決算説明資料
2026年12月期第3四半期
トピックス
2026年12月期3Q業績サマリー
業績予想に対する進捗
サービス別収益（売上高推移）
主要KPI
営業利益の増減要因
サービス別収益（売上総利益）
従業員数の推移
貸借対照表サマリー
参考資料

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

売上総利益は、原価が上昇したが売り上げの増加効果が大きく増収となった。
販管費は、採用を進めつつも全体的に費用最適化したことで前年対比で大きく増加せず推移。

営業利益実績増減分析

単位：百万円



人件費	前年同期比で営業・コーポレートで11名増員、2%のベースアップの影響で前年同期比＋79百万円となった。 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131百万円増。
広告宣伝費	リード獲得のためのWeb広告費の増加による。 セミナー施策等、費用対効果の高い施策が引き続き増加。 業界のDX化の追い風により、検索ボリュームも増加中。
その他	令和8年度熊本地震発生に伴う訪問看護事業協会への寄付金+5百万円 採用活動費+16百万円、業務効率化に向けたシステム利用料+4百万円 教育研修費+5百万円等、主に従業員数増加に伴って増加する費用やDX・人材投資に伴うもの。

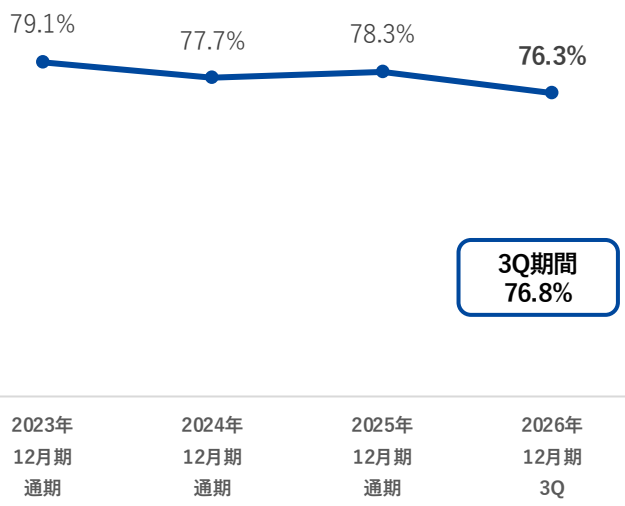
トピックス
2026年12月期3Q業績サマリー
業績予想に対する進捗
サービス別収益（売上高推移）
主要KPI
営業利益の増減要因
サービス別収益（売上総利益）
従業員数の推移
貸借対照表サマリー
参考資料

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

AIサービスが新たに始まったことやリカーリング収益が上昇しており、クラウド事業を中心に売上総利益率は引き続き改善。

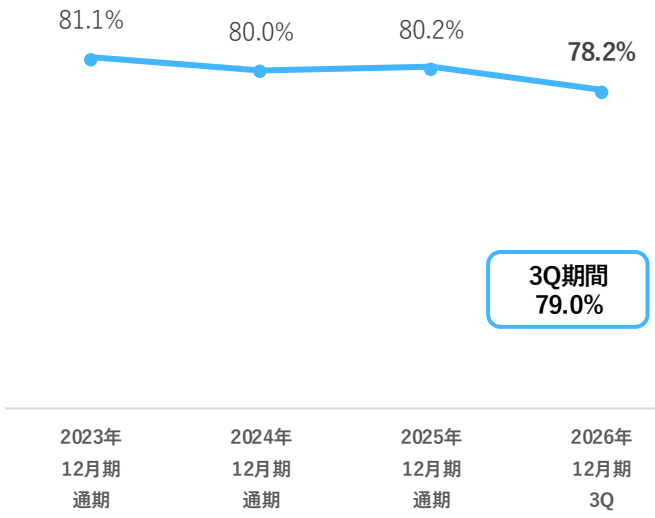
全社 売上総利益率推移

- 売上総利益は期初と比較すると改善傾向にある。BPaaSの粗利率低下の影響は一時的。



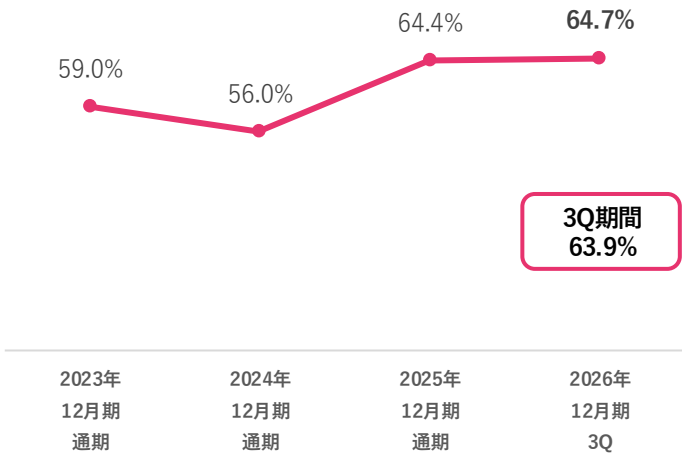
クラウド 売上総利益率推移

- AIルートの課金開始と既存サービス売上増で想定通り79%程度の水準となった。
- 今期中は引き続き同程度のトレンドを見込む。



BPaaS 売上総利益率推移

- 3Qに6名採用したため、粗利は低下したが通期64%台で推移していく見込み。
- 今期は1～2名程度の入社予定。今後、業務改善を進め、既存人員で回る仕組みを検討。



株式会社eWeLL
決算説明資料
2026年12月期第3四半期
トピックス
2026年12月期3Q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

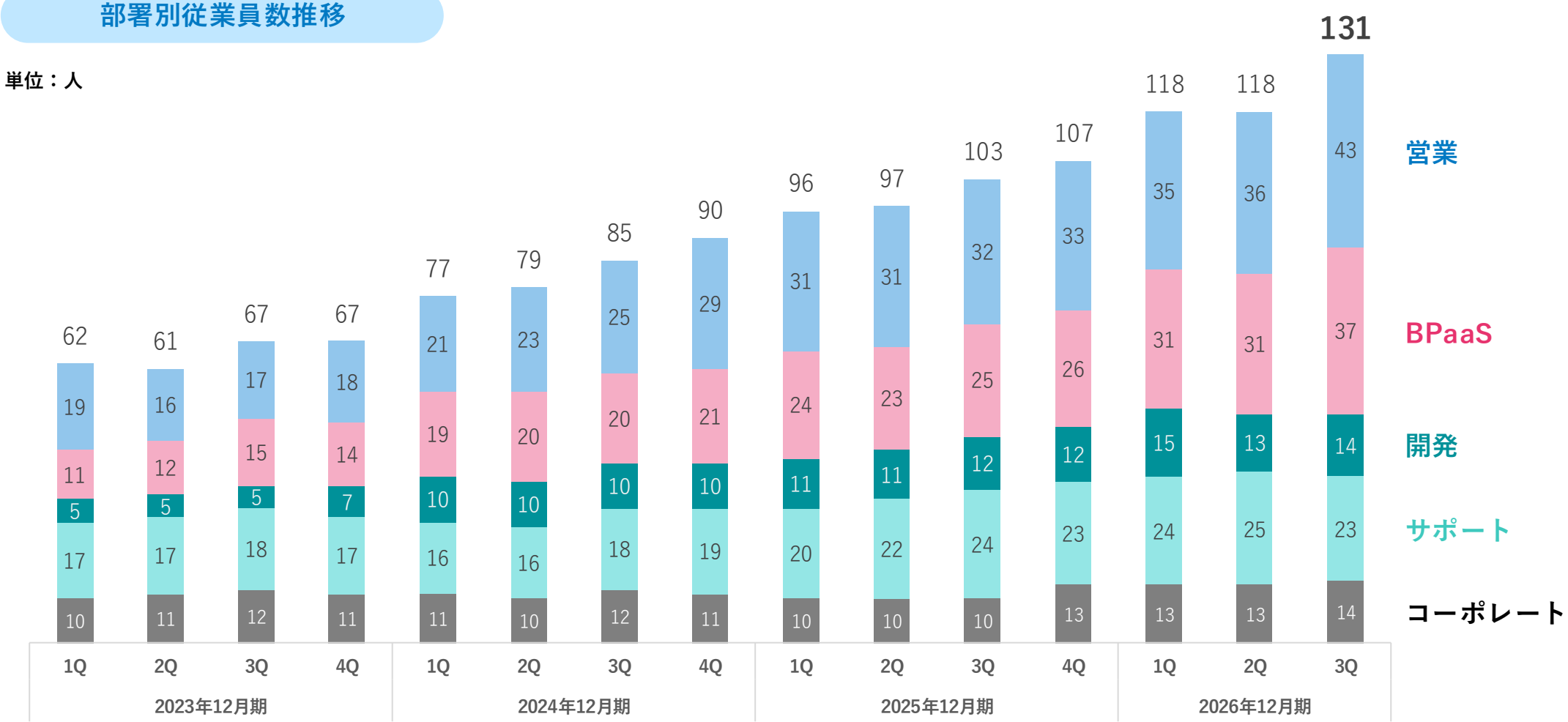
Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

従業員数の推移

来期の体制強化に向けて、営業のマネージャークラスの採用やアップセルを行うチームを強化。
期末の社員数は140名前後となる見込み。業務効率化を行い、採用を数から質へシフトさせていく。

部署別従業員数推移

単位：人



Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

貸借対照表サマリー

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3四半期末		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%	3,933	85.7%	+343	+9.6%
(うち現預金)	2,857	66.7%	3,049	66.4%	+191	+6.7%
固定資産	693	16.2%	657	14.3%	△35	△5.2%
(うち有形固定資産)	236	5.5%	215	4.7%	△21	△8.9%
資産合計	**4,283**	**100%**	**4,591**	**100%**	**+307**	**+7.2%**
流動負債	805	18.8%	582	12.7%	△223	△27.7%
固定負債	102	2.4%	102	2.2%	0	+0.2%
負債合計	**908**	**21.2%**	**685**	**14.9%**	**△222**	**△24.5%**
純資産	**3,375**	**78.8%**	**3,905**	**85.1%**	**+530**	**+15.7%**
負債純資産合計	**4,283**	**100%**	**4,591**	**100%**	**+307**	**+7.2%**
自己資本比率（%）	***78.8%***		***85.1%***		***+6.3pt***	

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

2026年12月期 第3四半期 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） iBowボードPro サービス概要

参考資料　損益計算書サマリー

単位：百万円	2025年12月期 3Q実績	対売上高 構成比	2026年12月期 3Q実績	対売上高 構成比	前年同期比
売上高	2,473	100％	3,067	100.0%	+24.0%
売上原価	519	21.0%	725	23.7%	+39.6%
労務費	264	10.7%	316	10.3%	+19.7%
外注費	191	7.8%	328	10.7%	+71.2%
うち、サーバーコスト	*122*	*4.9%*	*228*	*7.4%*	*+87.1%*
製造経費/その他原価	63	2.6%	80	2.6%	+27.1%
売上総利益	1,954	79.0%	2,342	76.3%	+19.8%
販管費	758	30.7%	887	28.9%	+17.1%
人件費	329	13.3%	408	13.3%	+24.1%
広告宣伝費	75	3.0%	97	3.2%	+29.4%
研究開発費	23	0.9%	25	0.8%	+8.5%
その他経費	331	13.4%	356	11.6%	+7.8%
営業利益	1,195		1,454		+21.6%
営業利益率	*48.3%*		*47.4%*		△0.9pt

株式会社eWeLL
決算説明資料
2026年12月期第3四半期
トピックス
2026年12月期3Q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

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

参考資料　サービス別売上・売上総利益

単位：百万円	2025年12月期 3Q実績	対売上高 構成比	2026年12月期 3Q実績	対売上高 構成比	前年同期比
売上高	2,473	100%	3,067	100%	+24.0%
クラウド	2,137	86.4%	2,617	85.3%	+22.4%
BPaaS	317	12.8%	440	14.4%	+38.6%
その他	18	0.7%	9	0.3%	△47.5%
売上原価	519	21.0%	725	23.7%	+39.6%
クラウド	406	16.4%	570	18.6%	+40.2%
BPaaS	113	4.6%	155	5.1%	+37.6%
その他	0	0.0%	0	0.0%	-
売上総利益	1,954	79.0%	2,342	76.3%	+19.8%
クラウド	1,731	70.0%	2,047	66.7%	+18.3%
BPaaS	204	8.3%	285	9.3%	+39.2%
その他	18	0.7%	9	0.3%	△47.5%
売上総利益率	*79.0%*		*76.3%*		
クラウド	*81.0%*		*78.2%*		
BPaaS	*64.4%*		*64.7%*		
その他	*100%*		*100%*		

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

参考資料　サービス別売上推移

	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	FY2026 3Q
クラウド売上高	419	452	469	510	511	563	575	624	650	736	750	793	820	886	910
iBow売上高	386	414	428	446	457	488	510	535	540	589	621	640	644	683	715
iBowレセプト売上高	32	36	39	43	46	51	55	59	61	67	72	76	78	84	89
AI計画報告売上高	0	0	0	0	0	0	0	0	17	25	29	34	35	44	50
AIルート売上高	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11
法定研修売上高	0	0	0	18	6	21	7	25	28	49	22	26	57	68	38
その他クラウド売上高	0	1	1	1	1	2	2	3	3	4	3	15	4	4	4
BPaaS売上高	42	47	54	55	54	61	71	82	94	107	115	123	130	147	162
その他売上高	4	5	4	4	8	6	7	5	8	5	4	2	2	3	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。

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

参考資料　KPI推移

	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	FY2026 3Q
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	3,843
新規契約数(件)	139	127	111	134	160	162	133	178	196	165	150	159	175	171	153
解約数(件)	19	27	22	24	36	56	48	37	34	59	51	42	46	64	35
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	20
休止数の増減(件)	8	-12	-5	4	-1	-3	5	-4	-4	-6	1	-2	-3	4	11
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	3,695
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	3,212
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%	86.9%
BPaaS 稼働数(件)	90	102	114	124	124	137	155	179	197	221	236	253	273	297	325
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%	8.8%
AI計画報告 稼働数(件)									659	890	1,056	1,203	1,294	1,609	1,755
iBow稼働数に対する稼働率									22.8%	28.7%	32.7%	36.2%	37.9%	44.9%	47.5%
AIルート 稼働数(件)															281
iBow稼働数に対する稼働率															7.6%
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	90.7	94.1
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%	0.10%

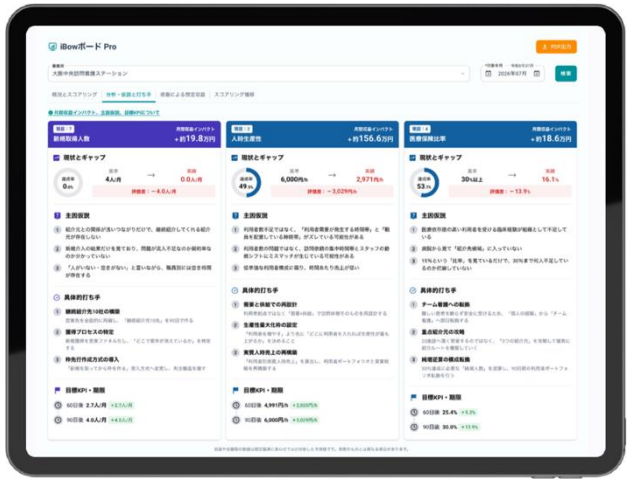
Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

株式会社eWeLL
決算説明資料
2026年12月期第3四半期

トピックス
2026年12月期3Q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

Step 01

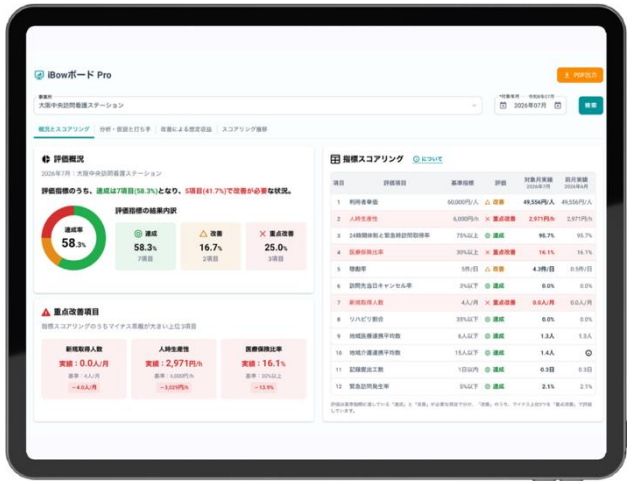
経営課題の把握



利用者単価、生産性、稼働率、連携機関数など、訪問看護ステーションの経営に関わる12指標を評価。強みと改善が必要な項目を可視化し、経営課題の把握を支援。

Step 02

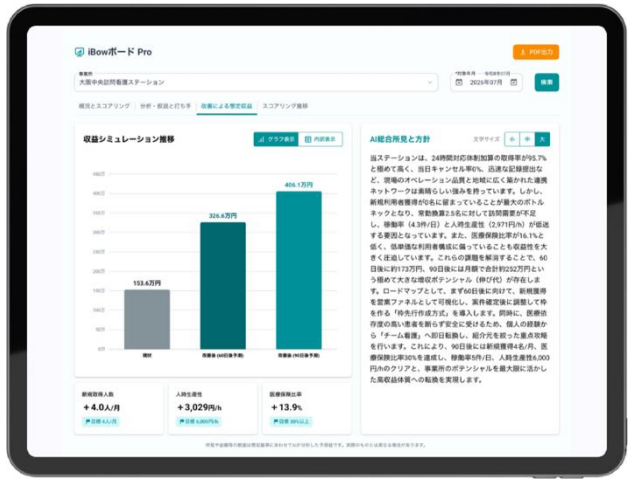
改善施策の具体化



優先的に取り組む3項目を抽出し、課題の要因仮説と具体的な改善策、想定効果を提示。経営者の経験や事業所の規模にかかわらず、取り組むべき施策の判断を支援。

Step 03

収益効果の可視化

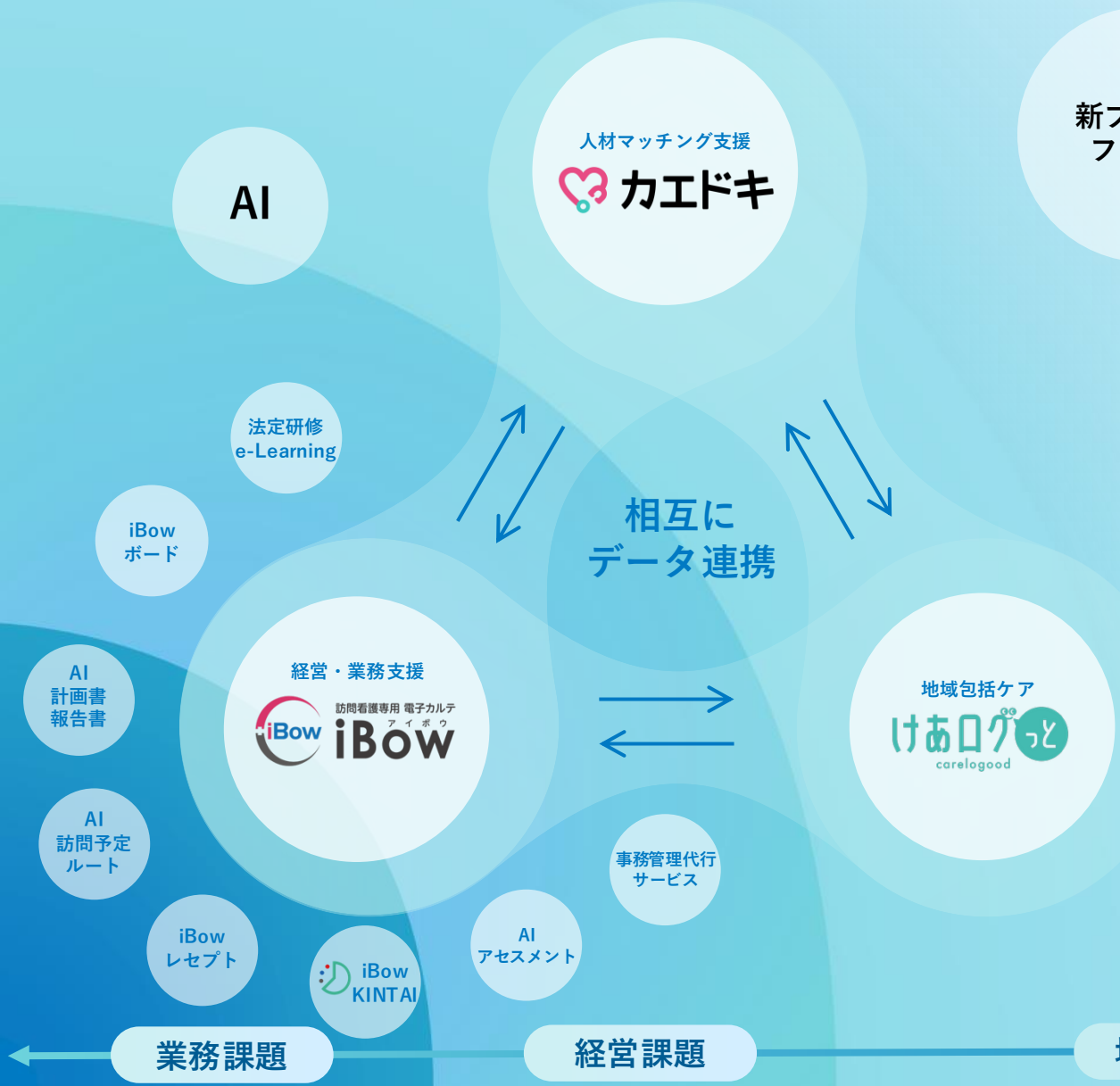


自事業所の強みと改善策を踏まえ、施策実施による収益改善の見込みを試算。取り組みと収益のつながりを金額で示し、改善施策の実行に向けた意思決定を支援。

日々の記録から継続的な経営課題の可視化、課題・打ち手の提示、経営指標の追跡を実現。

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

中長期ビジョン



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

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

経営・業務支援
訪問看護専用 電子カルテ iBow（アイボウ）

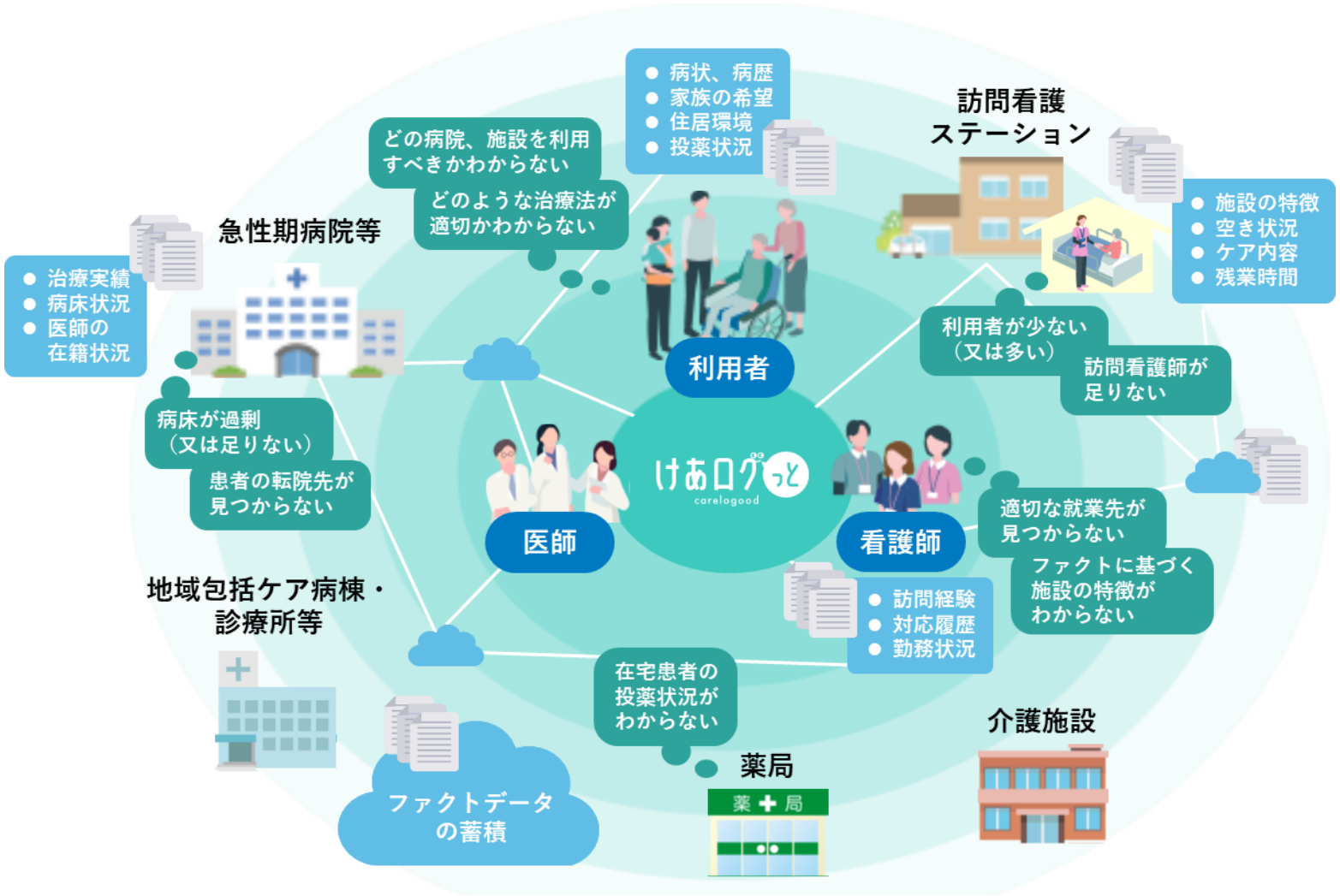
地域包括ケア
けあログっと carelogood

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。

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

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

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



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

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

中長期の事業成長イメージ

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。

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

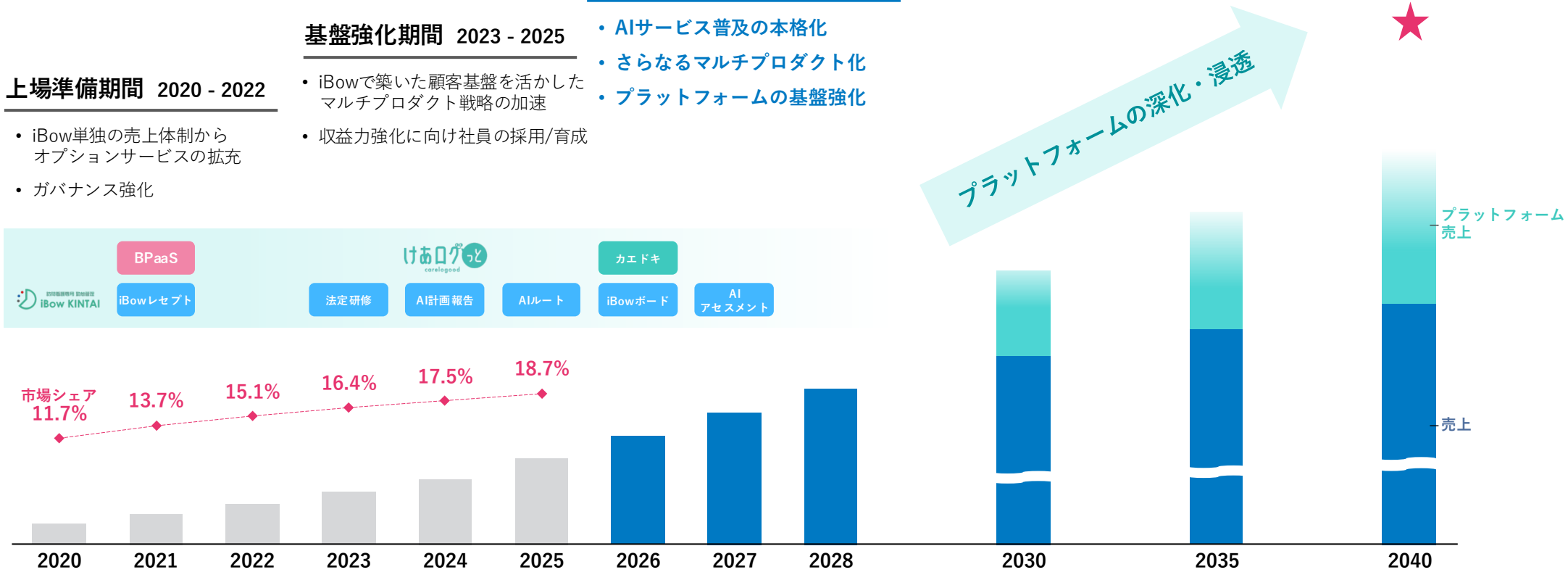
AI収益力・PF基盤強化期間 2026 - 2028

- 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 ★



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

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

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）

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
アップセル/クロスセル売上比率	19%	23%	30%	40%を目指したアップセル・クロスセル		
社員数	67名	90名	107名	151名（予定）	戦略に沿った人員拡充・育成	
主要プロダクト数	4件 法定研修サービス	5件 AI計画報告 けあログっと	6件 AI訪問予定ルート	9件 iBowボード・カエドキ AIアセスメント	更なる新規開発	

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

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

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	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 iBow KINTAI	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	○	固定	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
新規サービス	iBowボード Pro	経営判断支援	2026年10月リリース	○	固定	日々の訪問記録から経営指標を自動分析し、改善項目、打ち手、改善後の想定収益を示す経営支援サービス
新規サービス	カエドキ	採用支援サービス	2026年10月リリース	○	–	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
新規サービス	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

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

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

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

国策：「治し、支える医療」への転換
→入院し続ける医療から地域に連携する医療へ

・退院支援に対する評価
・病床の回転率に対する評価
・外部との連携に対する評価

事業の転換が求められる中の課題

・オンプレミス型の電子カルテでは院外連携×
・ノウハウがなく、退院支援がうまくいかない
・地域連携の効率性が上がらない
→構造転換ができないと益々厳しくなる報酬制度

eWeLLの事業領域

けあログっと carelogood
クラウドだから院外連携も可能に

在宅医療領域

地域連携は国策として高く評価

退院支援を十分に行った場合…※
病院：2,400点＝　24,000円/患者
診療所：1,500点＝15,000円/患者
訪問看護は加算が新設

退院支援を行う医療機関を評価することで
2040年の治し支える医療への転換に向けた報酬設計

※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

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

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

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

2026年　2027年　診療報酬改訂　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

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

機能（案）
- 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

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

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

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

急性期病院向け

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

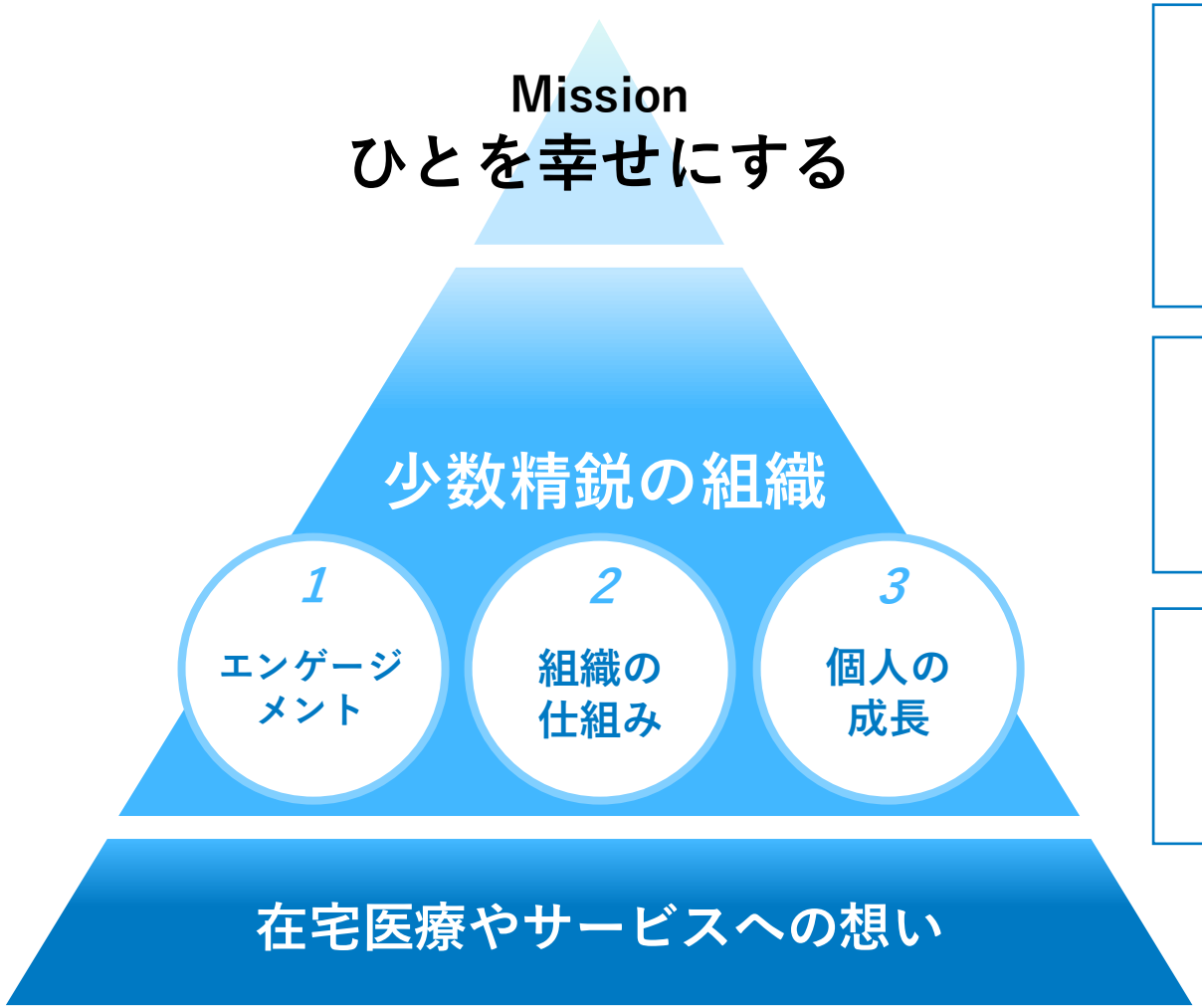
地域連携の見える化

病院が「安心して在宅へ送れる状態」インフラの基礎へ

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

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

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。



1 エンゲージメント

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

2 組織の仕組み

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

3 個人の成長

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

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

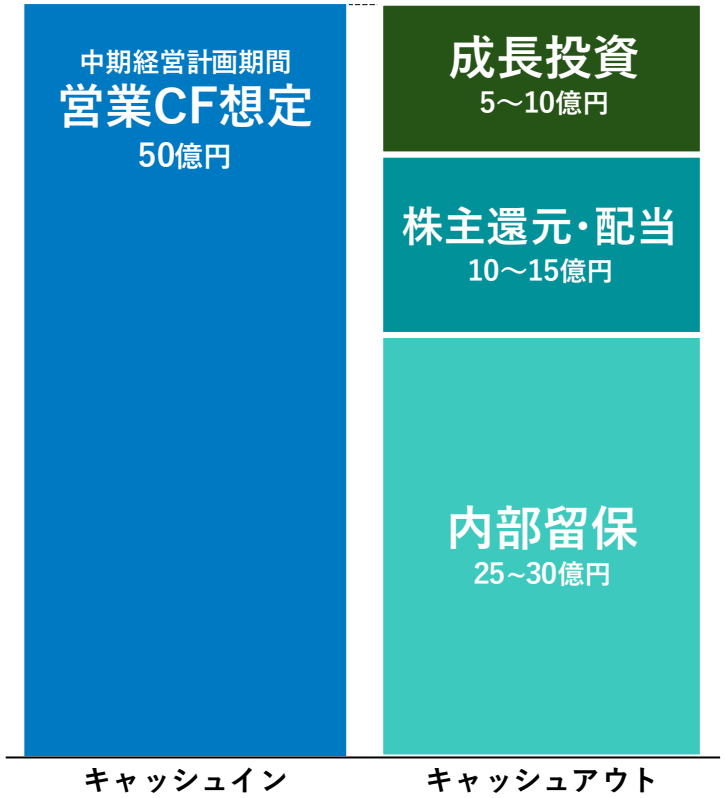
当中計期間においては、研究や開発、人的資本などの成長投資を優先しつつ、配当を中心とした株主還元と純資産50億円以上をターゲットとした財務強化を行い、適切に資本配分を実施する方針

中期キャピタルアロケーションイメージ

・<u>開発基盤投資</u>
開発人材の採用・育成
サービス拡充に向けた保守費用

・<u>人的資本投資</u>
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

・<u>マーケティング投資</u>
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

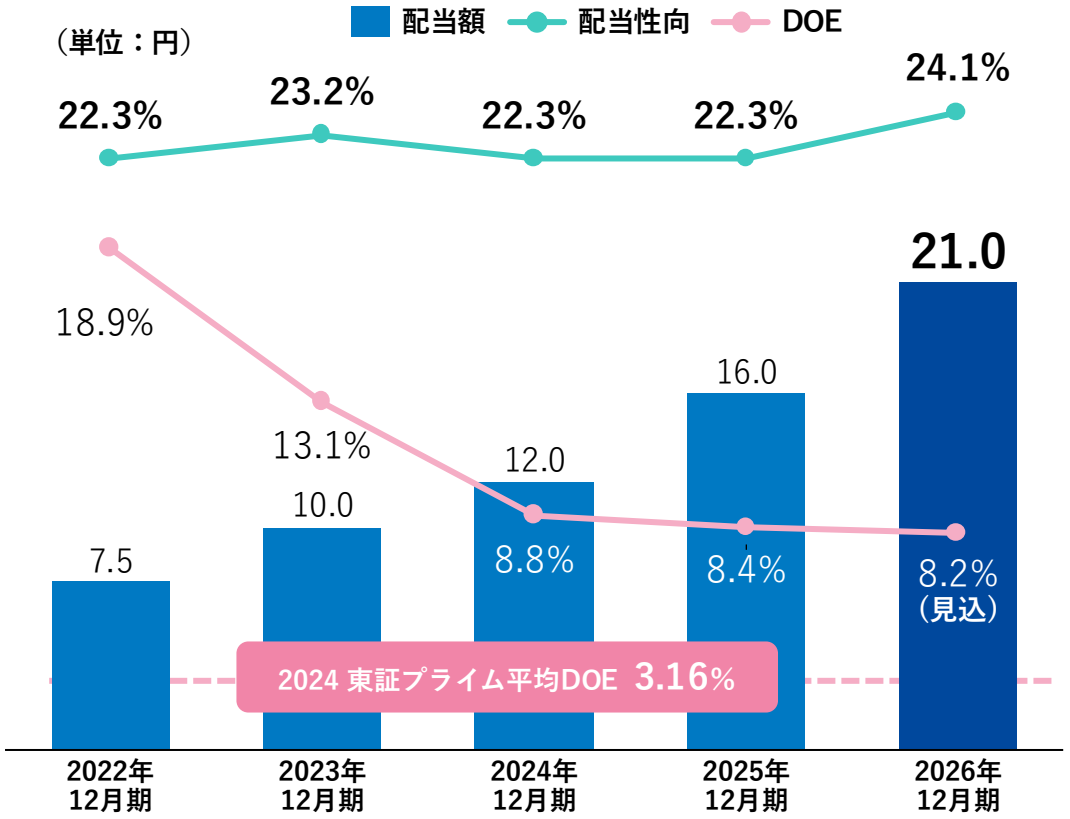
・純資産額50億円をターゲットに財務基盤を強化
・必要な場合は非連続な投資にも活用

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

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

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

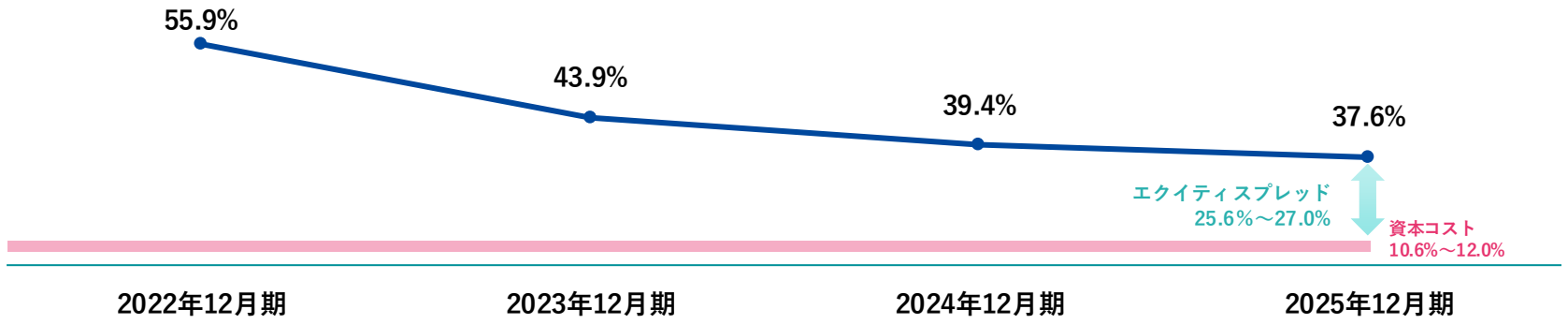
株主構成や足元の流動性を踏まえ、配当にて還元の方針。
自己株買いは流動性や株価、市場環境を踏まえて検討。
株主優待は、公平な利益還元や事務負担の観点から現状は
検討していない。

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

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

（参考）資本コストと株価を意識した経営の実現に向けた対応

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。



2025年12月期 ROE分解

ROE（自己資本利益率）		売上高当期純利益率	×	総資産回転率	×	財務レバレッジ
37.6%	=	32.08%		0.92		1.27

*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。

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す。
現状の資本政策では財務レバレッジが低水準にとどまる傾向にあり、
資金調達の際には負債の活用を含め、資本コストを意識した資本政策を実施していく。

2025年12月期 資本コスト推計

株主資本コスト（=加重平均資本コスト）		リスクフリーレート（10年/30年 日本国債利回り）	+	マーケットリスクプレミアム *	×	β *	+	サイズリスクプレミアム *
10.6~12.0%	=	2.24~3.58%		5.8%		0.93		3.0%

*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。
特にリスクフリーレートの上昇を踏まえると従来以上に資本コストは上昇していると認識。
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。

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

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。

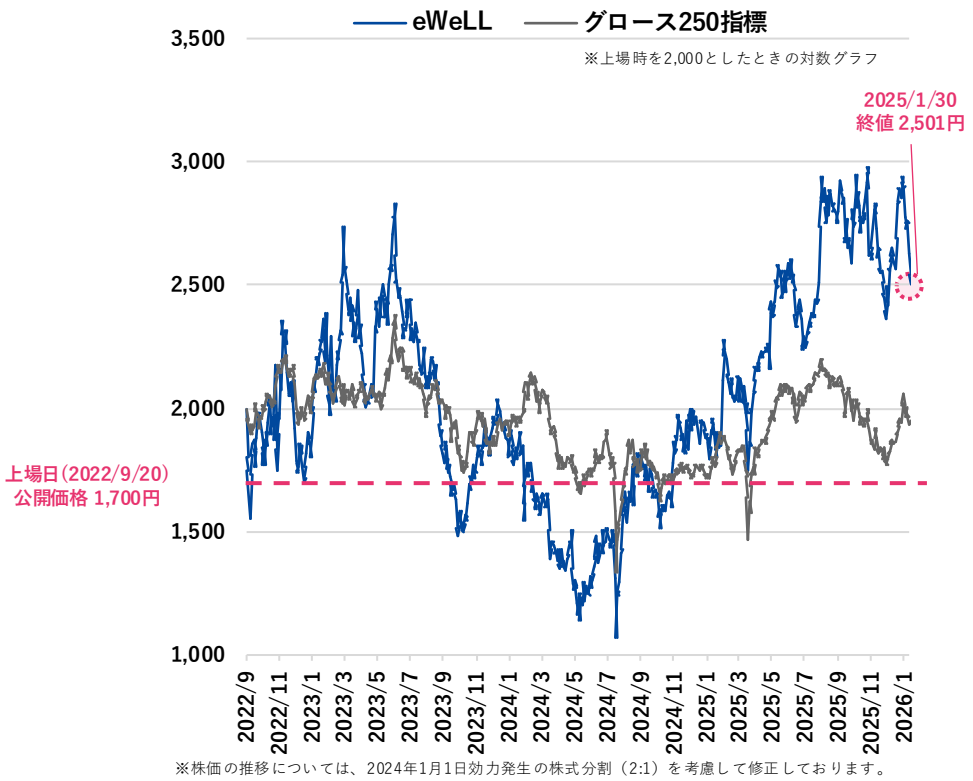
株式会社eWeLL
決算説明資料
成長戦略について
中長期ビジョン
在宅医療のプラットフォーム
中長期の事業成長イメージ
基盤強化期間の振り返りと今後の成長に向けて
プロダクト戦略
プラットフォーム基盤の強化方針
人的資本投資
キャピタルアロケーション
株主還元・資本政策
参考資料

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

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

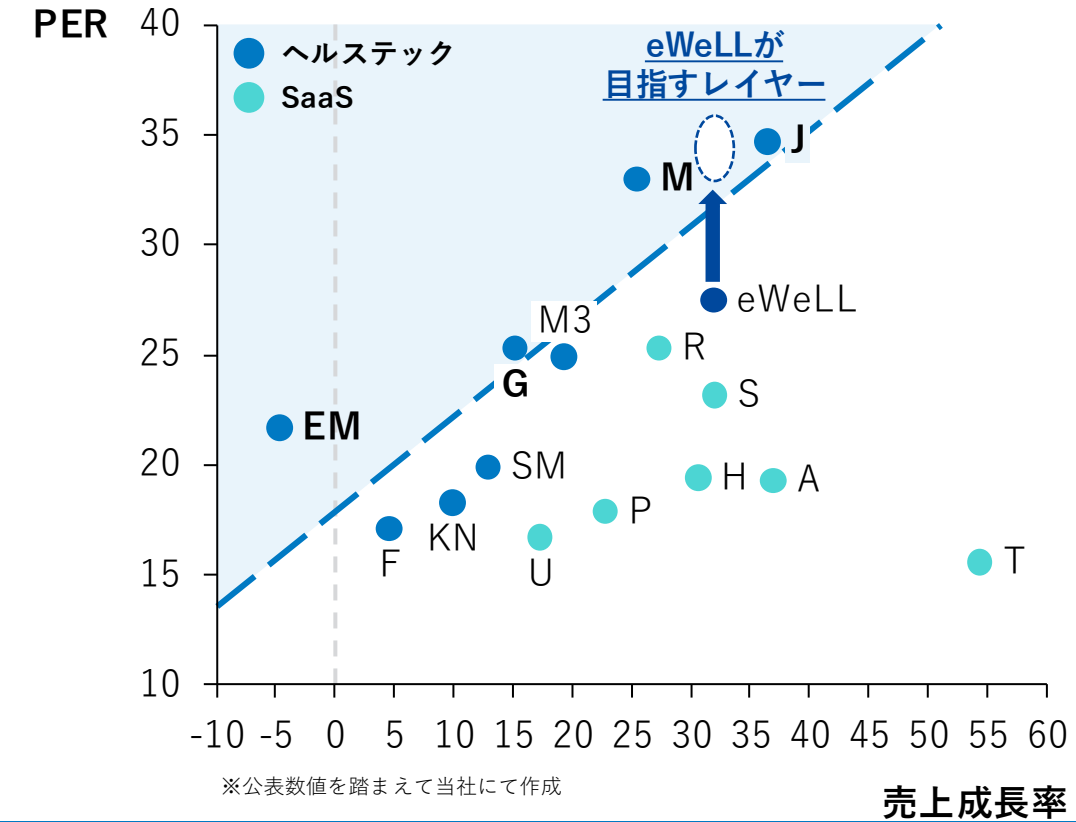
当社の株価、PERおよびROEの現状を分析し、今後の企業価値向上に向けて、中期計画に基づき高い成長率と効率的な経営の維持を図るとともに、積極的なIR活動を実施していく。

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日効力発生の株式分割（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マー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。



※公表数値を踏まえて当社にて作成

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

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　　清水 俊順（弁護士） 社外監査役　　齋田 博司（公認会計士）
社 員 数	131名（2026年9月末時点）

沿革

2012年６月　大阪市中央区南船場に㈱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 法定研修＋ラダーアップ」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
2026年10月　「iBow」に「iBowボード Pro」機能を搭載
　　採用支援サービス「カエドキ」をリリース

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

株式会社eWeLL
決算説明資料
eWeLLとは…
会社紹介
事業概要
市場環境
ビジネスモデル
競争優位性

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。

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

会社紹介　役員プロフィール



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
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
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

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

iBow　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
iBow（アイボウ）

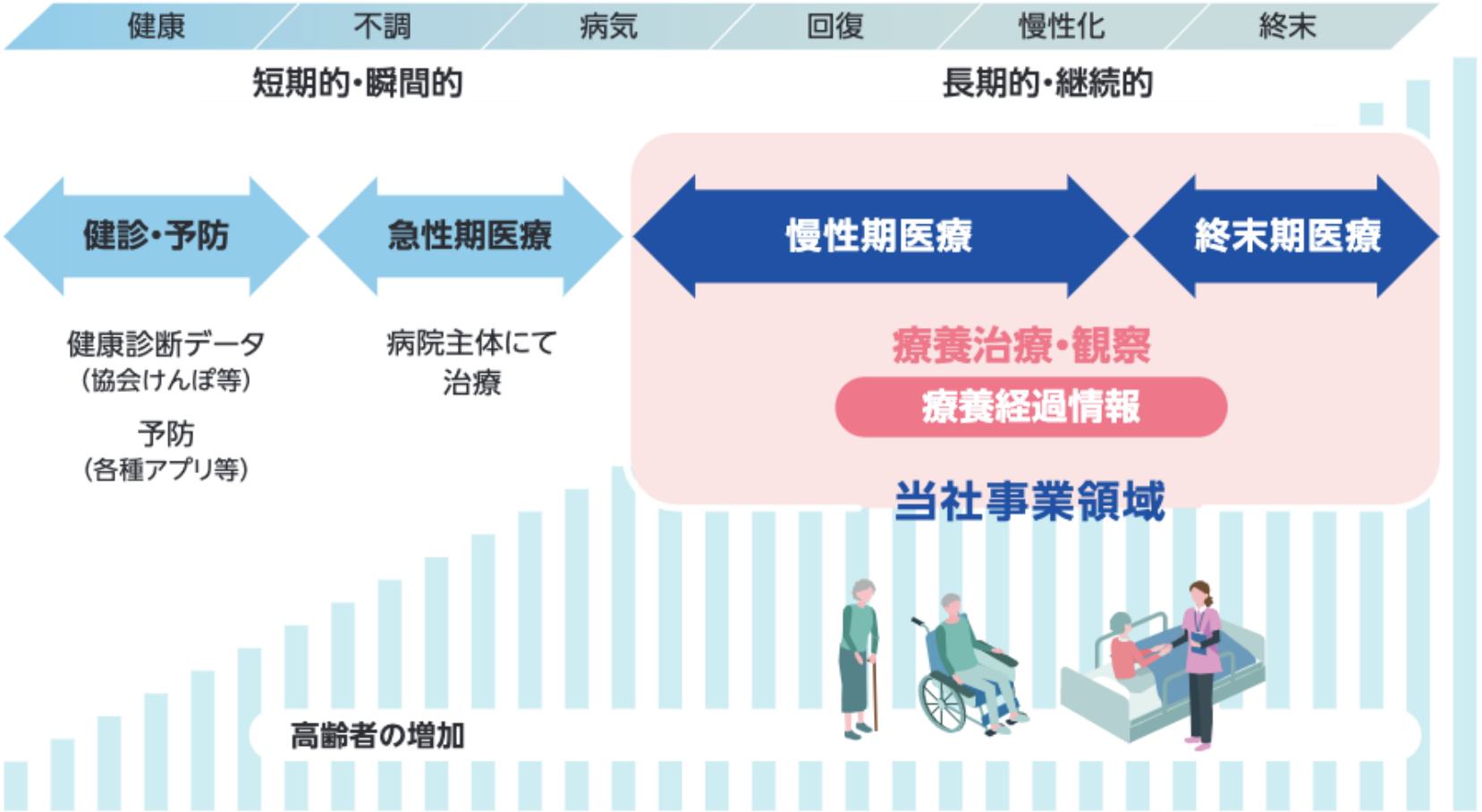


株式会社eWeLL
決算説明資料
eWeLLとは…
会社紹介
事業概要
市場環境
ビジネスモデル
競争優位性

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

株式会社eWeLL
決算説明資料
eWeLLとは…
会社紹介
事業概要
市場環境
ビジネスモデル
競争優位性

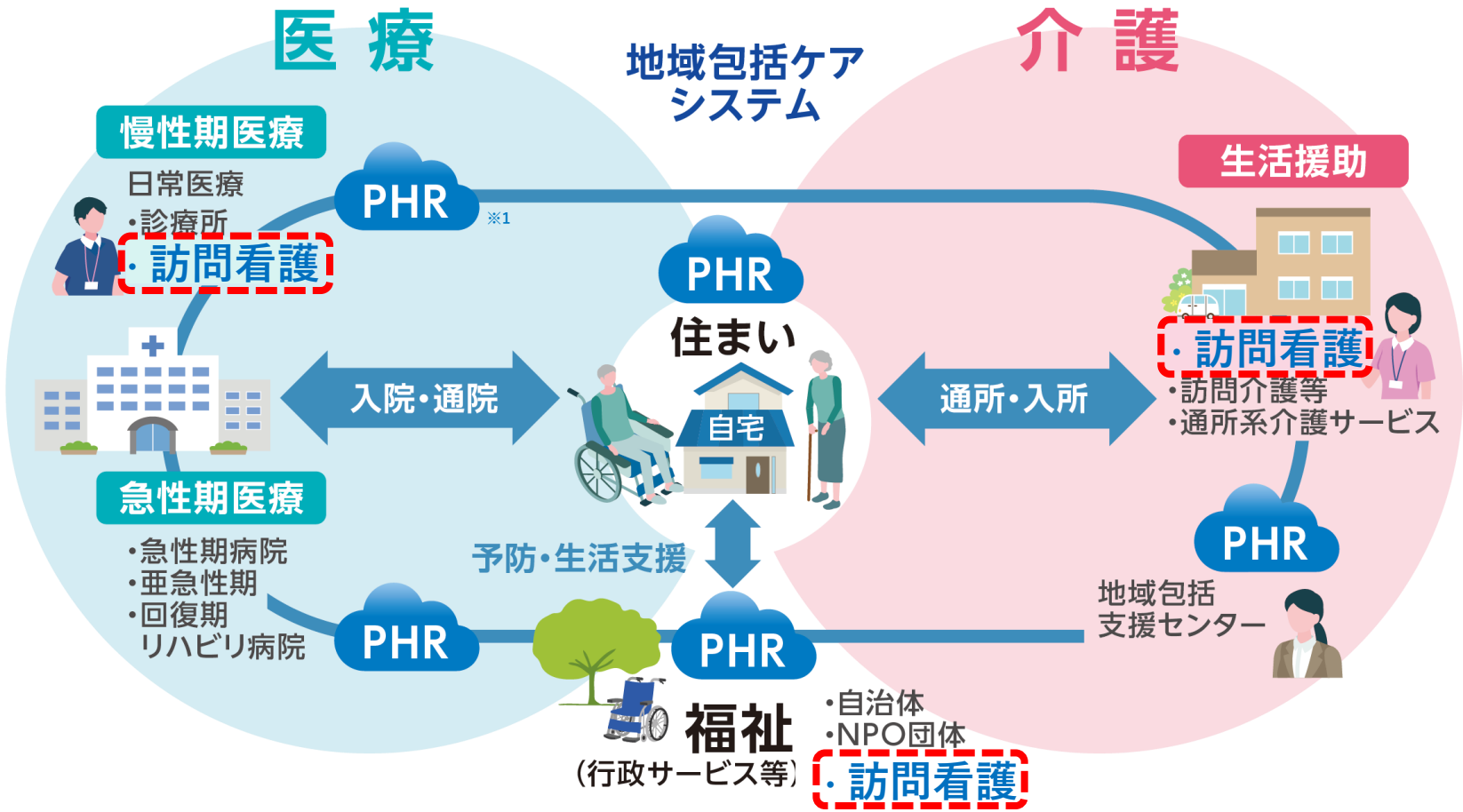
医療は病院主体の急性期医療と在宅療養へシフトしている慢性期医療に大別できる
高齢者の増加により重要性が増していく慢性期医療が当社の事業領域となる



Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

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。

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

株式会社eWeLL
決算説明資料
eWeLLとは…
会社紹介
事業概要
市場環境
ビジネスモデル
競争優位性

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※

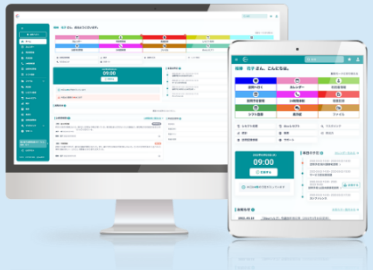


※：一般社団法人全国訪問看護協会が公表した
各年４月１日時点における稼働訪問看護ステーション数

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

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

クラウドサービス



訪問看護専用電子カルテ「iBow」
保険請求「iBowレセプト」
勤怠システム「iBow KINTAI」
介護保険請求「iBow 介護請求伝送」
研修サービス「iBow e-Campus」

「iBow」月額費用
基本料金：18,000円
訪問１件ごと100円

サブスクリプション
訪問看護の医療費（介護費）の約1.4%程度

サービス提供

医療データ
バイタル／服薬情報／検査記録など

BPaaS
「iBow事務管理代行サービス」
保険請求金額の5%相当
（月額最低利用料金：100,000円）

クラウド代行サービス提供

サブスクリプション

訪問看護ステーション

①看護提供

患者

②レセプト請求

③医療費・介護費
訪問１件ごと約8,500円※

国民保険連合会等

※　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）

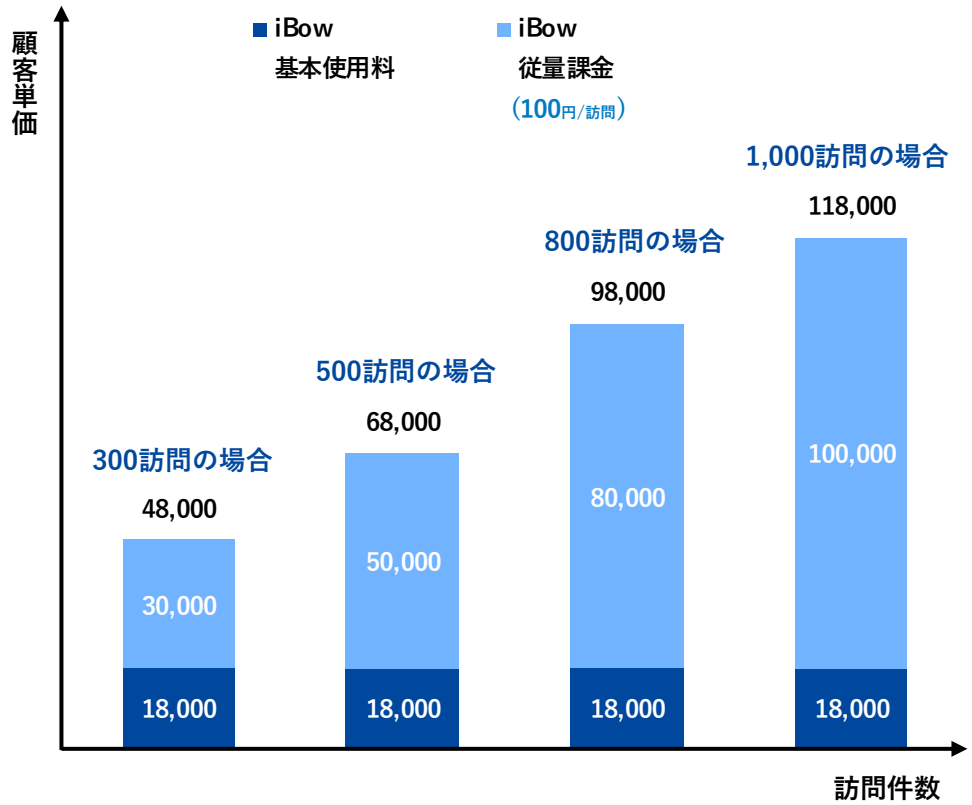
Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

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）



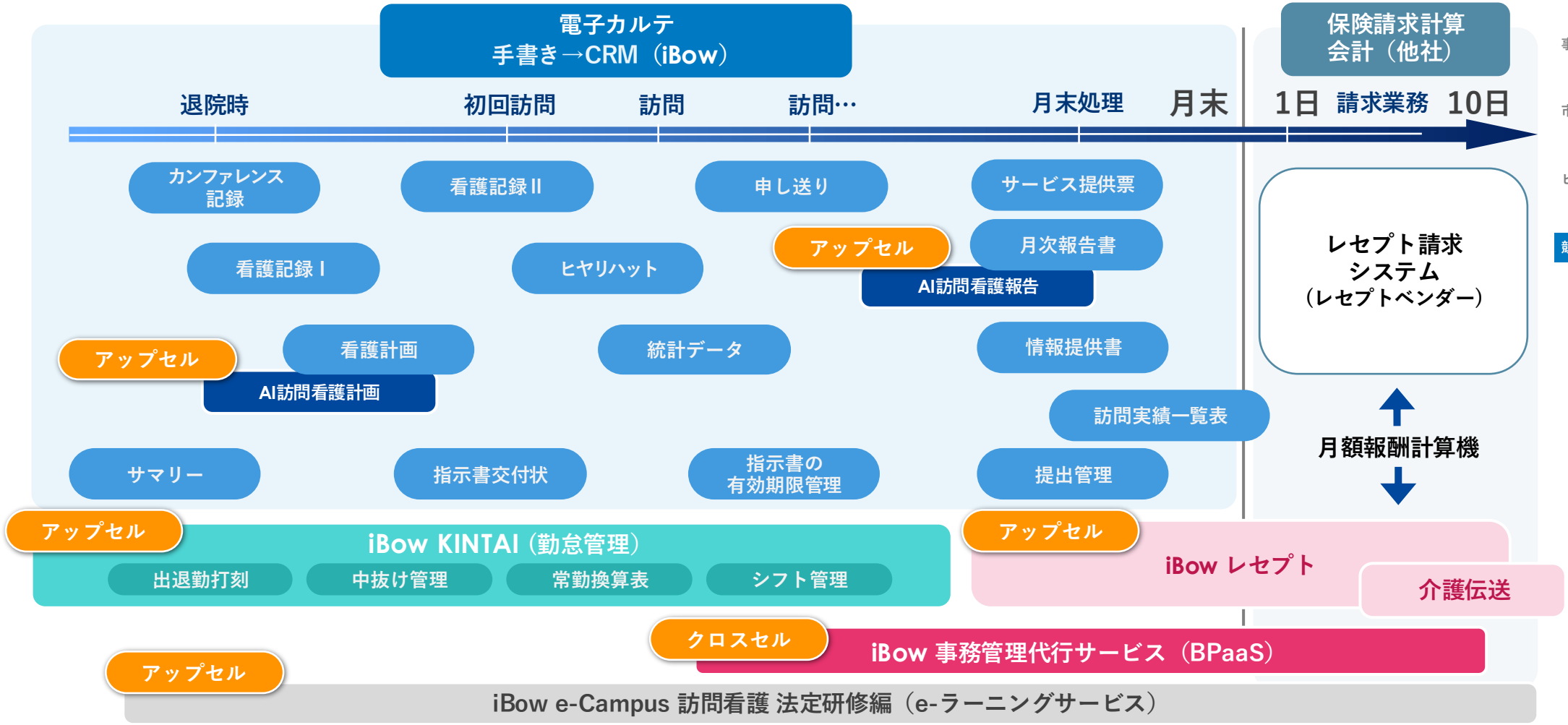
株式会社eWeLL
決算説明資料
eWeLLとは…
会社紹介
事業概要
市場環境
ビジネスモデル
競争優位性

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

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

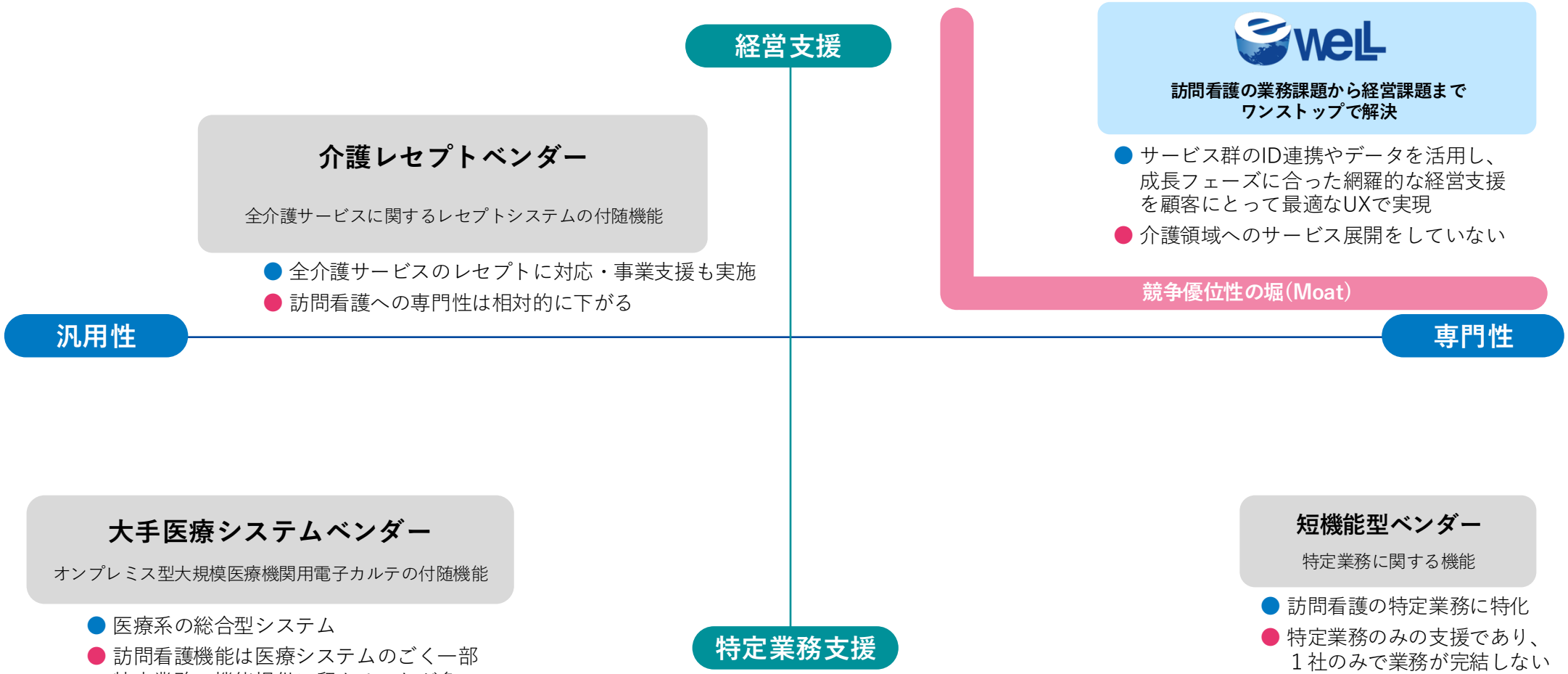
iBowに入力した日々の看護記録から自動的に保険請求計算が行われるため、請求業務に要する時間が省略でき、訪問時間が増加する



Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

株式会社eWeLL
決算説明資料
eWeLLとは…
会社紹介
事業概要
市場環境
ビジネスモデル
競争優位性

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。



Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

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



Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

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。

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。

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。

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。

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.

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。

Copyright© eWeLL Co.,Ltd. All right reserved.


weLL