



2025年12月期 第2四半期 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8月14日

業績予想を大きく上回る利益着地 下期は投資フェーズに入り、成長投資を加速

◆ 売上高・営業利益ともに業績予想を超過。下期は成長投資に資金投下予定

- 売上高は、AI訪問看護計画報告や法定研修、BPaaSにけん引され、業績予想対比微増
利益は売上増加に加え、投資の下期への後ろ倒し等の影響もあり、業績予想に対して約1億円超過
- 下期は、AI訪問予定ルートが無償期間を年末まで延長し、課金数の最大化を狙う
また、東京オフィスの移転など公表済みの投資に加え、研究開発投資、販売促進・広告強化、人材採用など、さらなる成長投資を実施する方針
- なお、上記成長投資の加速を実施しても、当初業績予想の売上高、利益ともに達成予定

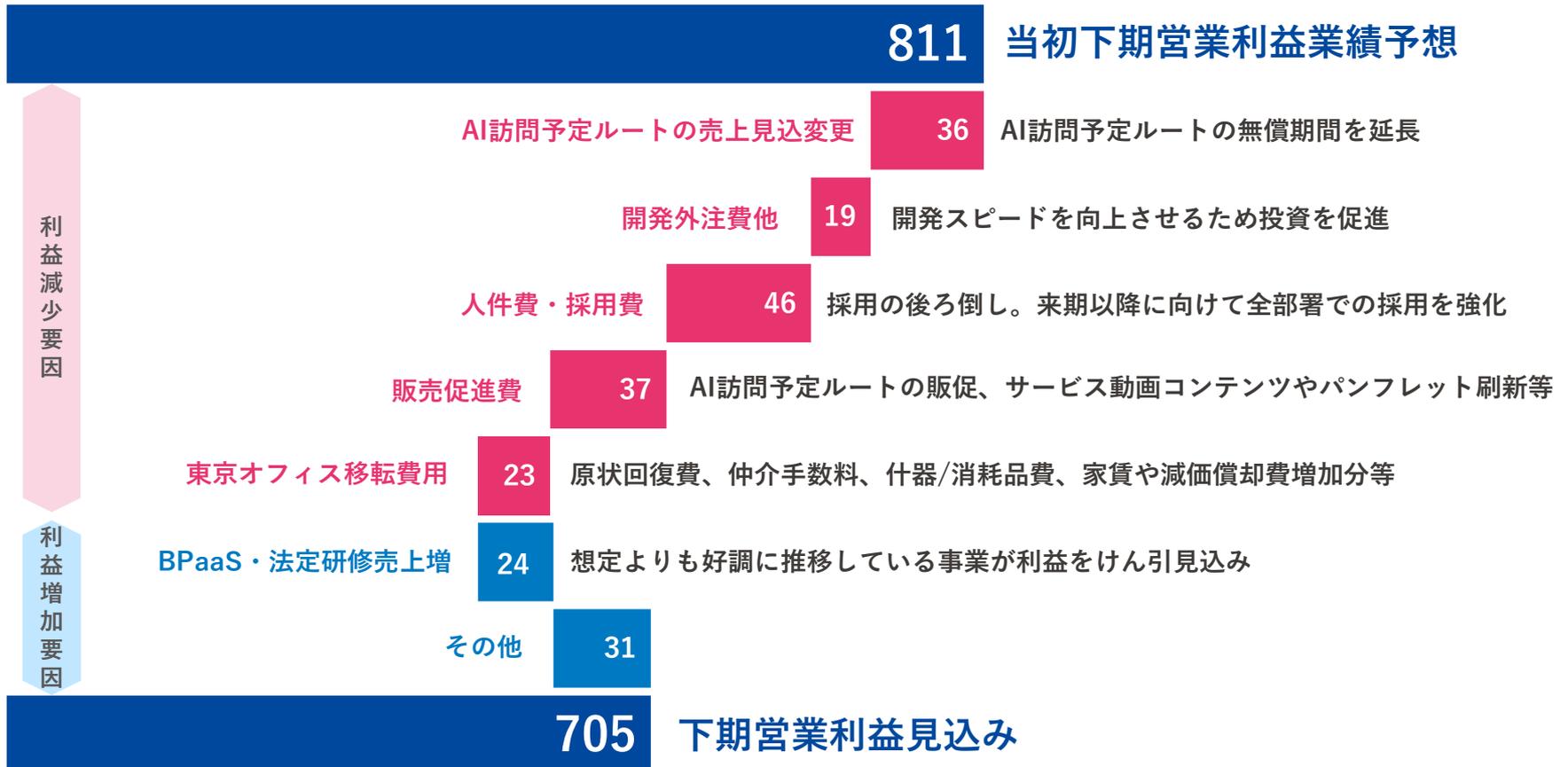
◆ AI訪問予定ルートが7月24日にリリース、無料利用を開始

- 2025年7月24日よりAI訪問予定ルートの無料利用期間を開始（無料期間は2025年12月までを予定）
- 無料利用は「事前申し込み制」とし、あえて顧客への説明機会を取れる仕組みを取っている
有料利用への転換率を高め、2026年1月からの課金数最大化を狙う

下期の営業利益は約7億円を見込んでおり、通期では当初想定程度の着地を見込む。来期以降のさらなる成長を見据え、販促、開発、人材、インフラ等に投資予定。

下期営業利益見込み額と当初業績予想数値からの変動要因

(単位：百万円)



2040年に向けて少子高齢化が進む中で、医療機関の「成長と継続」は重要な社会課題。
「チーム医療」も実現することをコンセプトに、地域に欠かせない医療資源を支えていく。

コンセプトについて

成長と継続の実現のために「チーム医療」を提供していく
これにより、以下3つの管理を実現することがコンセプト

1

リスク管理

潜在的なリスクと安全上の懸念を管理

ex)訪問時トラブル、ハラスメント、スタッフの離職等

2

経営管理

持続的な成長の基盤としての資源配分

ex)生産性向上に向けた投資、人材育成、稼働率の安定等

3

ガバナンス管理

組織としての統制と健全な運営

ex)サービスの質向上、コンプライアンス、事業方針の理解等

お試し申し込み制について

当社からの商談orセミナー動画を閲覧いただいた
お客様のみお試し申し込み可能とした。

最大限活用いただくためには、コンセプトを
理解していただくことが重要と考えている。
従来の無料利用とは異なり、**課金ユーザーへの
想定転換率が高いお客様**を集められている。

AI訪問看護計画・報告

特別な設定は必要なく、正確な記録さえあれば
日々の報告書をベースにワンクリックで利用可能
→個別設定は不要だが、**最新の情報の記録書が必要。**

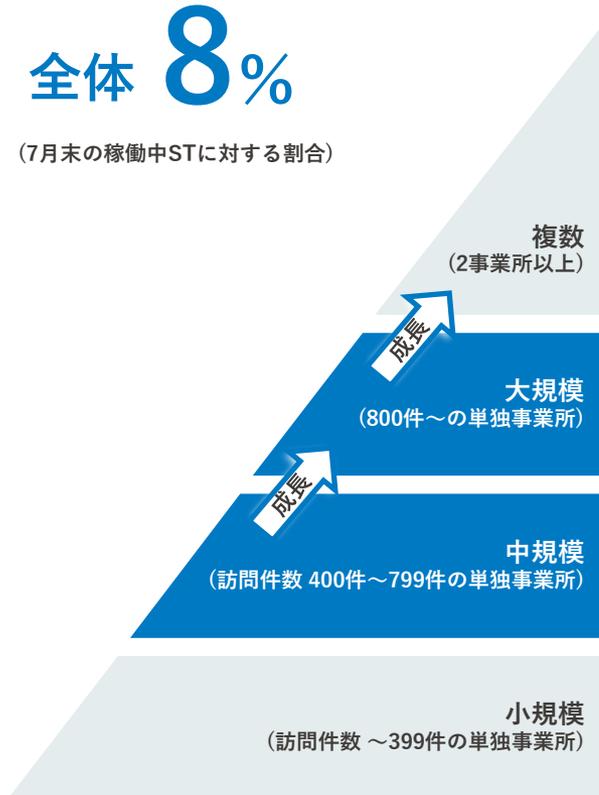
AI訪問予定ルート

利用者の訪問予定や訪問看護師の予定や職種、
ステーションごとのルールを設定
→**ステーションのありたい姿と運用の連動が必要。**

サービス開始2週間で8%がお試し申込済。特に中規模～大規模事業者の申し込みが多い。
「成長と継続」を支えるためにも、当サービスの導入支援に力を入れていく。

全体 **8%**

(7月末の稼働中STに対する割合)



申込状況

(各セグメント別の割合)

5%

16%

11%

7%

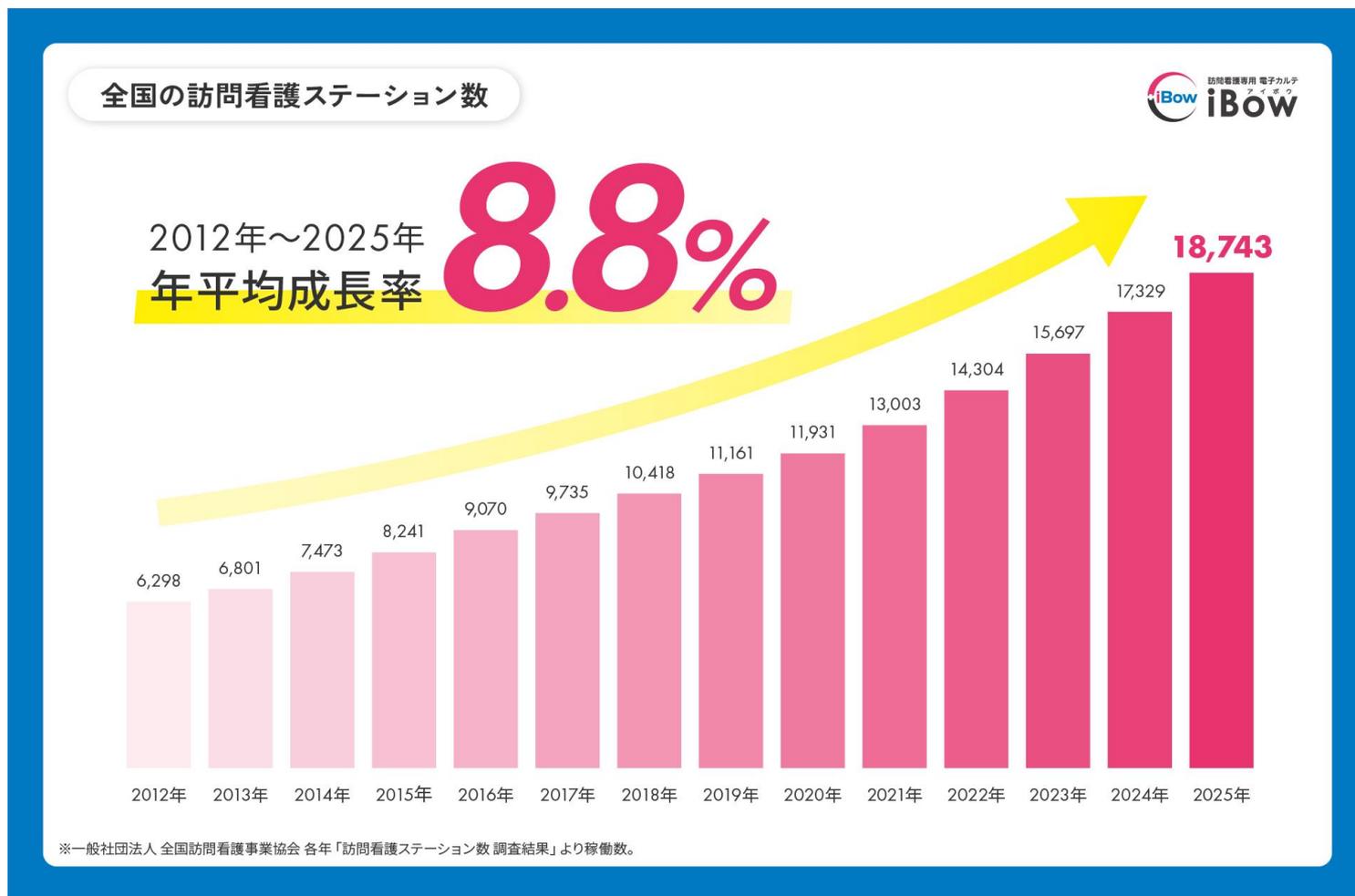
ターゲットの特性と戦略

運用コンサルティング含めた対応が必要であり
営業リードタイムが長い傾向。
対象事業所数も限られるため、
個別のサポートを行い獲得方針。

利用者・スタッフともに増加し始め、
設立当初の運営では回らなくなり始める事業者であり
チーム運営による柔軟性と効率化が必要になる傾向。
訪問看護事業者全体のボリュームゾーンであり、
成長を促すことで国の推奨する大規模化が狙える先の
ため、メインターゲットとした。

予定調整以外の悩みを抱えていることが多いため
当サービスの必要性が薄い事業者が相対的に多い。

2025年4月時点の全国の訪問看護ステーション数は18,743ステーション。
引き続き10%弱の成長を続けており、市場成長を追い風に当社も事業拡大を狙う。



■ 2025年12月期 2Q実績

- 1 2025年12月期 2Q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



売上高はクラウドのAI訪問看護計画報告や法定研修、BPaaS等が成長をけん引。
営業利益は売上高の上振れや下期にさらに投資する計画であり上期は大幅な増益となった。

単位：百万円	2024年12月期 2Q累計実績	2025年12月期 2Q業績予想	2025年12月期 2Q累計実績	前年同期比	業績予想比
売上高	1,205	1,564	1,603	+33.0%	+2.5%
クラウド	1,075		1,387	+29.0%	
BPaaS [※]	115		202	+75.2%	
その他	14		13	△9.5%	
営業利益	528	683	788	+49.2%	+15.4%
営業利益率	43.8%	43.7%	49.2%	+5.4pt	+5.5pt

※：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

売上高はクラウド、BPaaSともに好調で進捗率も良好。営業利益は、費用発生が前期は上期に、今期は下期に偏る計画のため、2Q時点では進捗率が良好となっている。

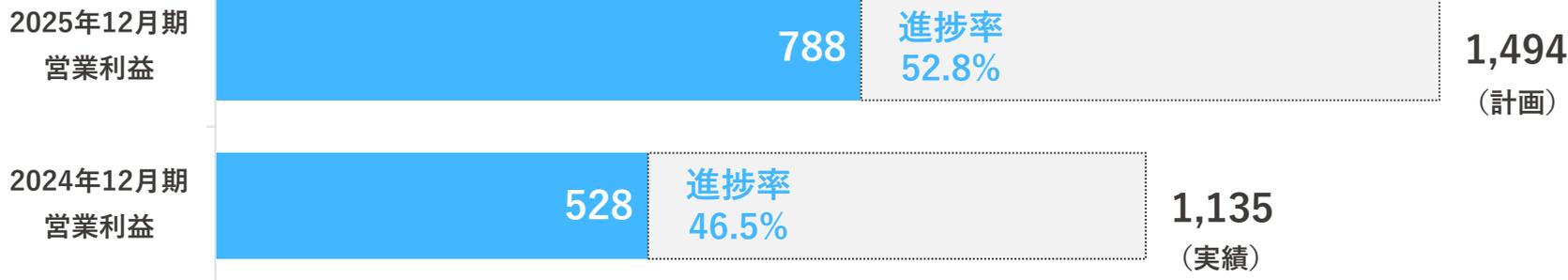
売上高

(単位：百万円)



営業利益

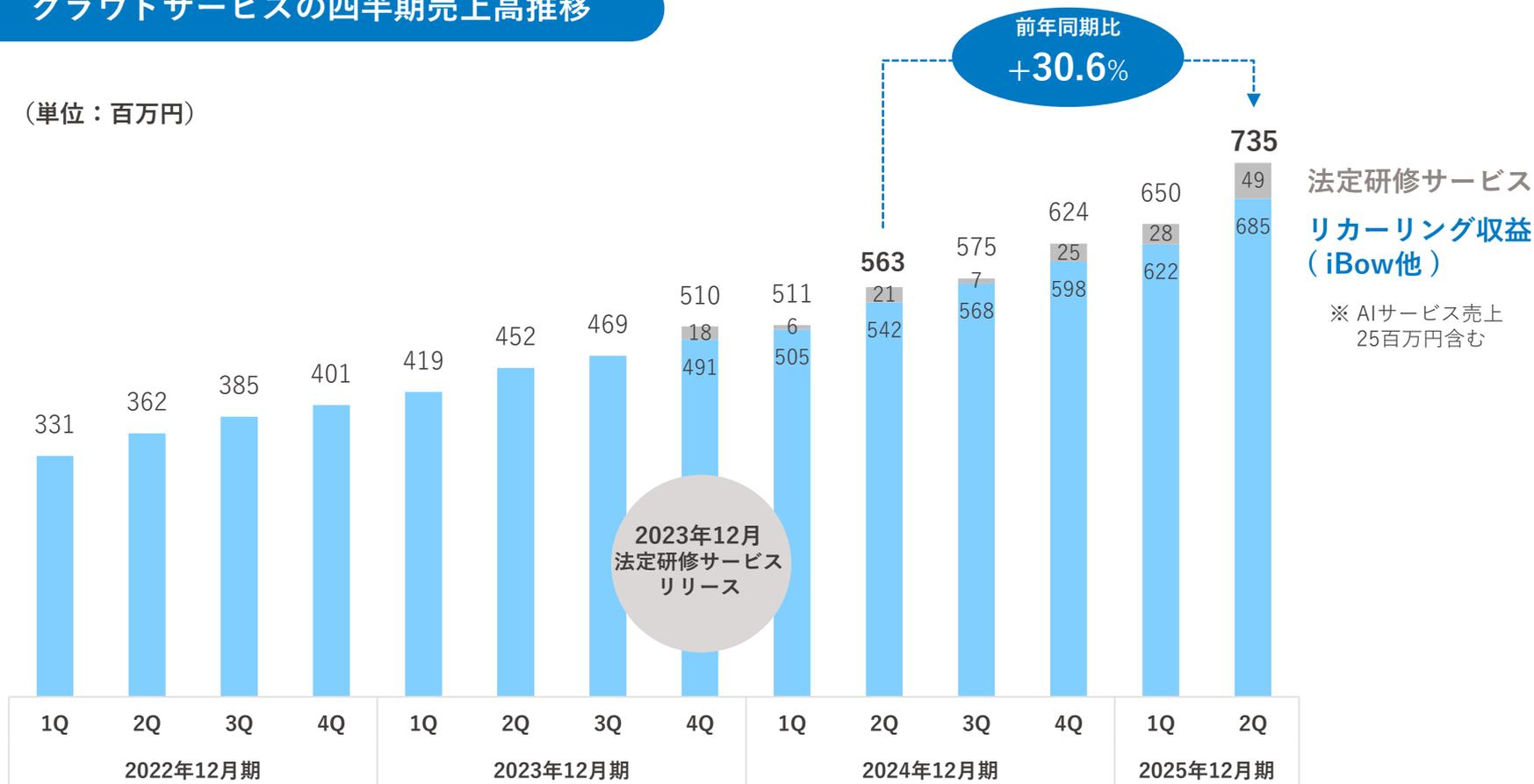
(単位：百万円)



リカーリング収益はツクイ様の利用開始やAIサービスの伸びもあり大幅増加。
また、法定研修サービスも昨年契約分の更新が4月に多く発生し大幅成長となった。

クラウドサービスの四半期売上高推移

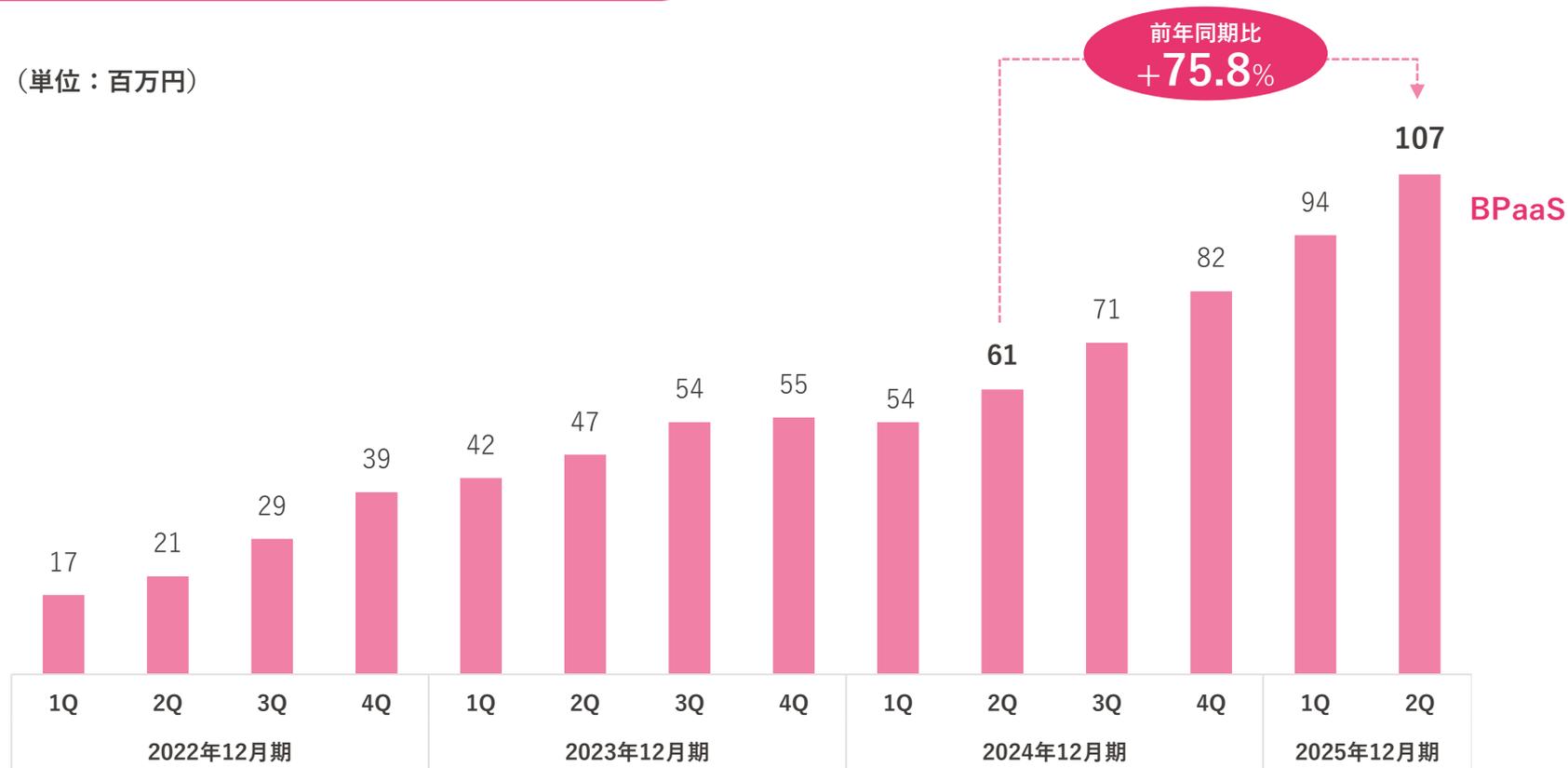
（単位：百万円）



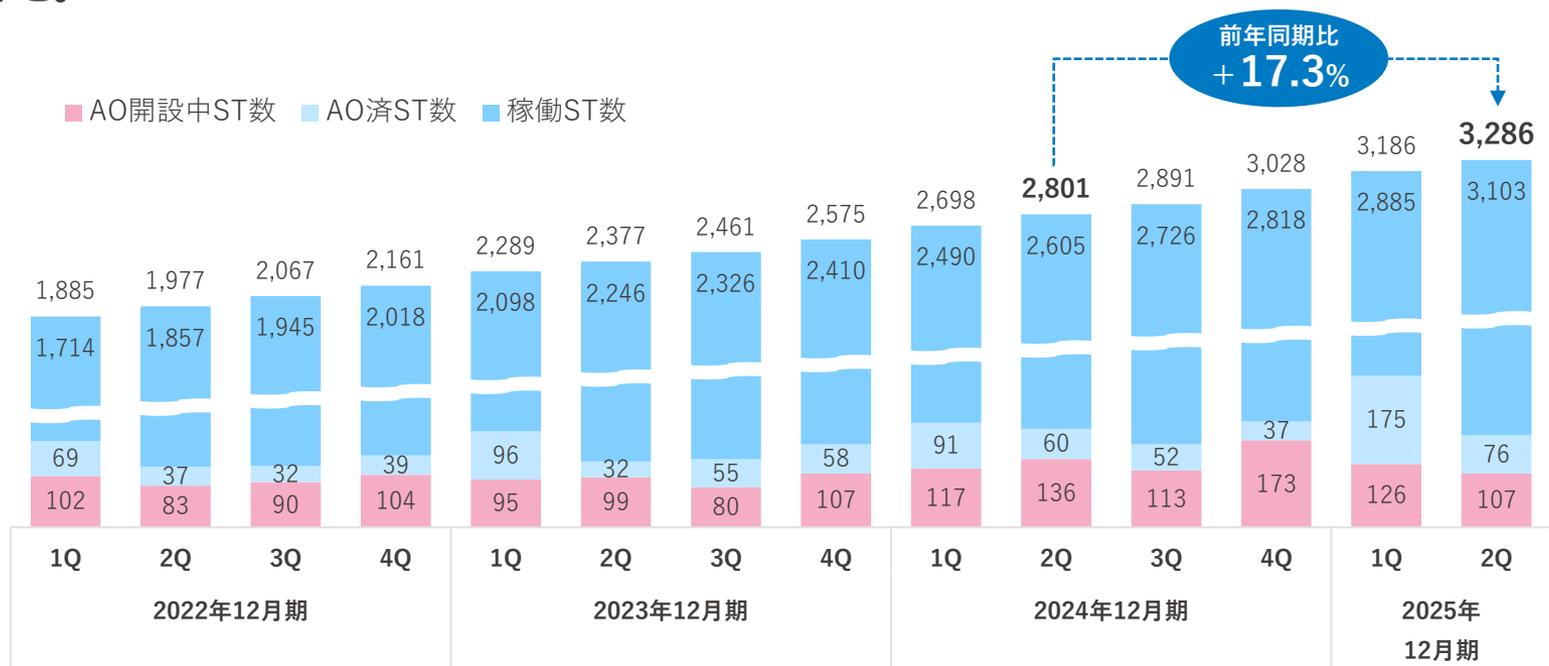
契約件数・単価ともに成長。前期より引き続き順調に推移している。

BPaaSの四半期売上高推移

（単位：百万円）



新規契約が好調であり解約数も計画より抑えられているため、2Q末契約数は計画以上の件数で着地。



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
①新規獲得	132	107	105	117	139	127	111	134	160	162	133	178	196	165
②解約	-7	-14	-13	-22	-19	-27	-22	-24	-36	-56	-48	-37	-34	-59
③休止ST数増減	-17	-1	-2	-1	8	-12	-5	4	-1	-3	5	-4	-4	-6
四半期合計	108	92	90	94	128	88	84	114	123	103	90	137	158	100

※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

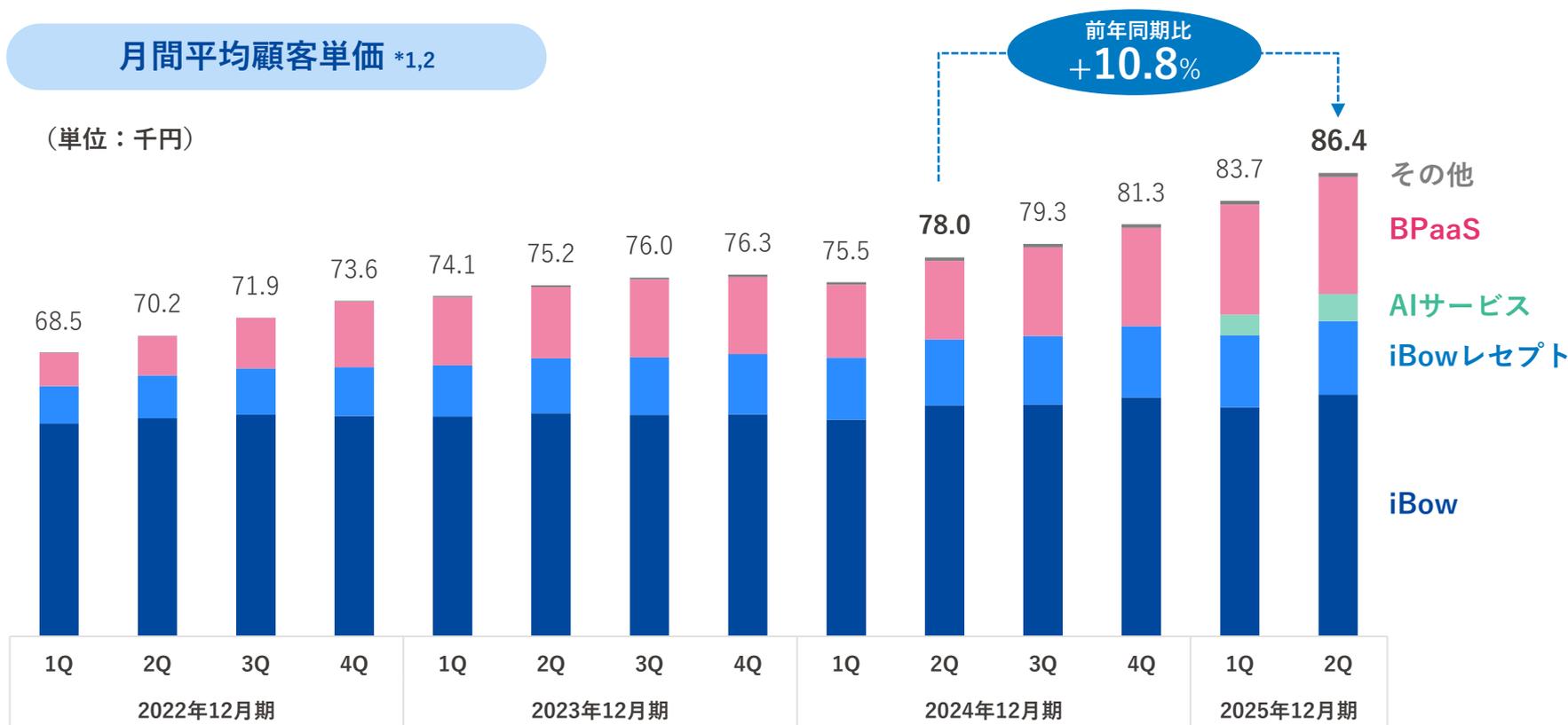
※4. 契約ステーション数は、稼働中ST数、AO済ST数およびAO開設中ST数の合計数

※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

すべてのサービスにおいて単価上昇し、1Qに引き続き10%超の単価成長を実現。
引き続き、BPaaSやAIサービスのユーザー数増加が単価成長をけん引する見込み。

月間平均顧客単価 *1,2

(単位：千円)



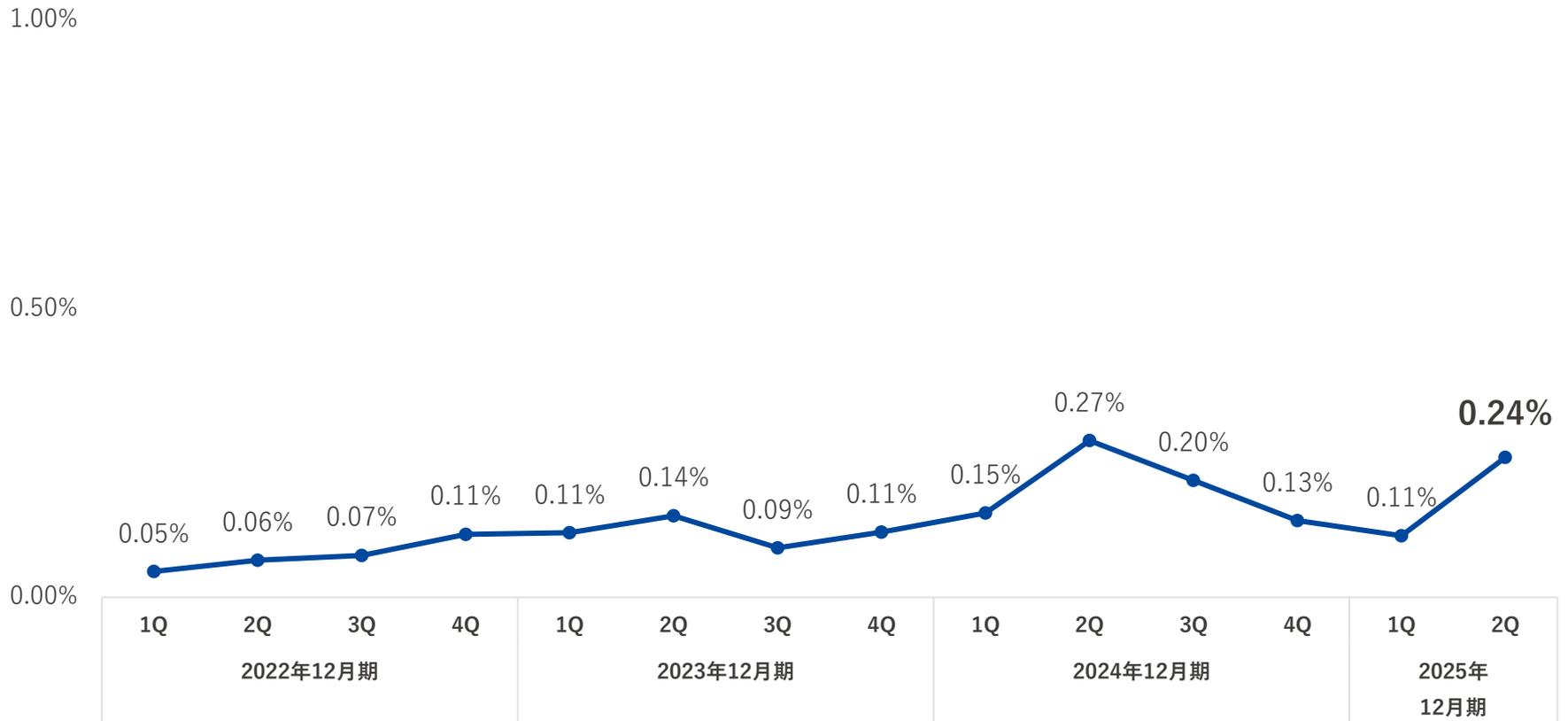
※1 月間平均顧客単価は、四半期会計期間における平均月間売上高（リカーリングレベニューのみ）を同期間における月末平均稼働ステーション数で除して算出
なお、2023年12月期までリカーリングでない売上も含めて顧客単価を算出していたため、当四半期の算定方法で過年度に遡って修正を実施

※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

2Qは契約満了に伴う解約が一定増加する季節性があるものの、前2Qより低下して着地。今上期の他社切替割合も5割程度と大きな変化なく、3Qチャーンレートも2Qより下がる想定。

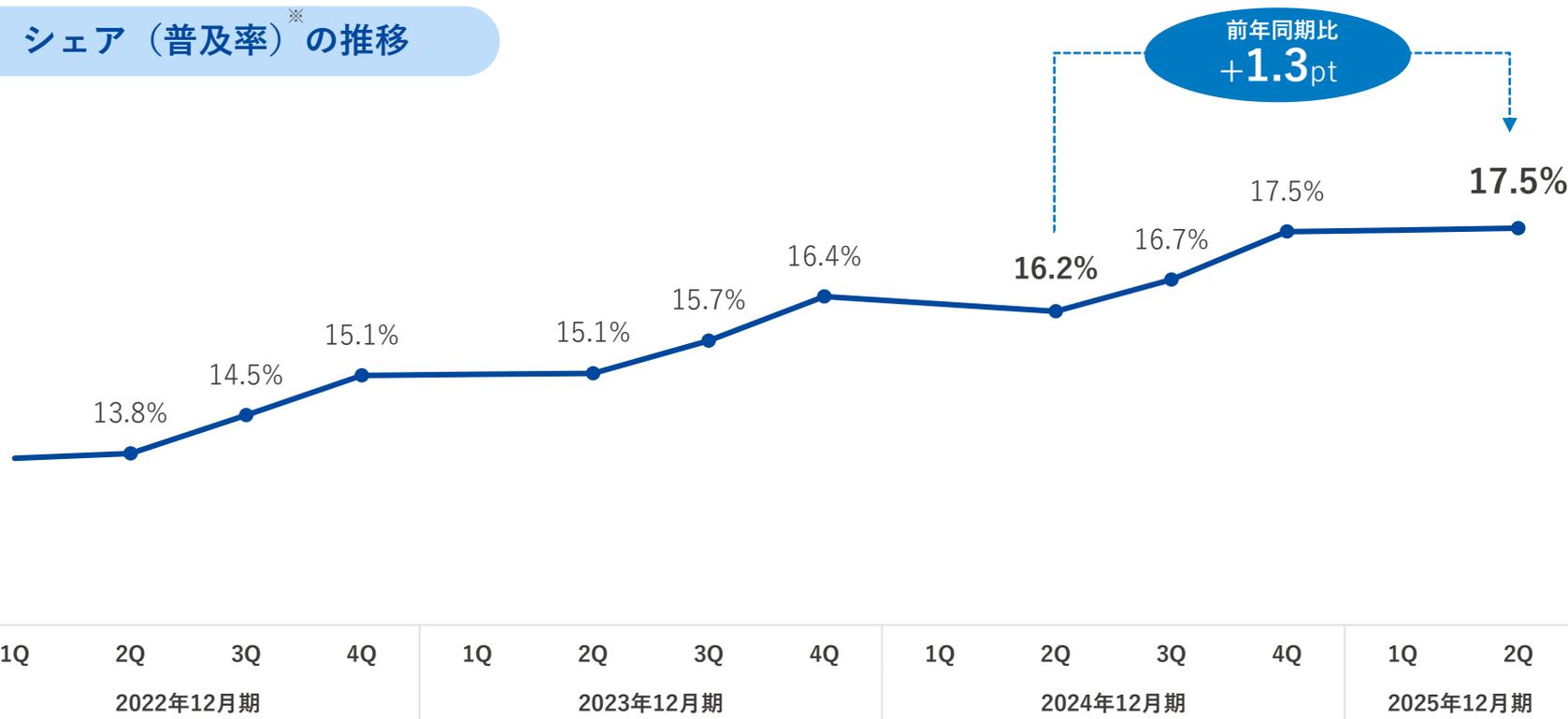
レベニューチャーンレート推移

※ 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。



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）[※]の推移



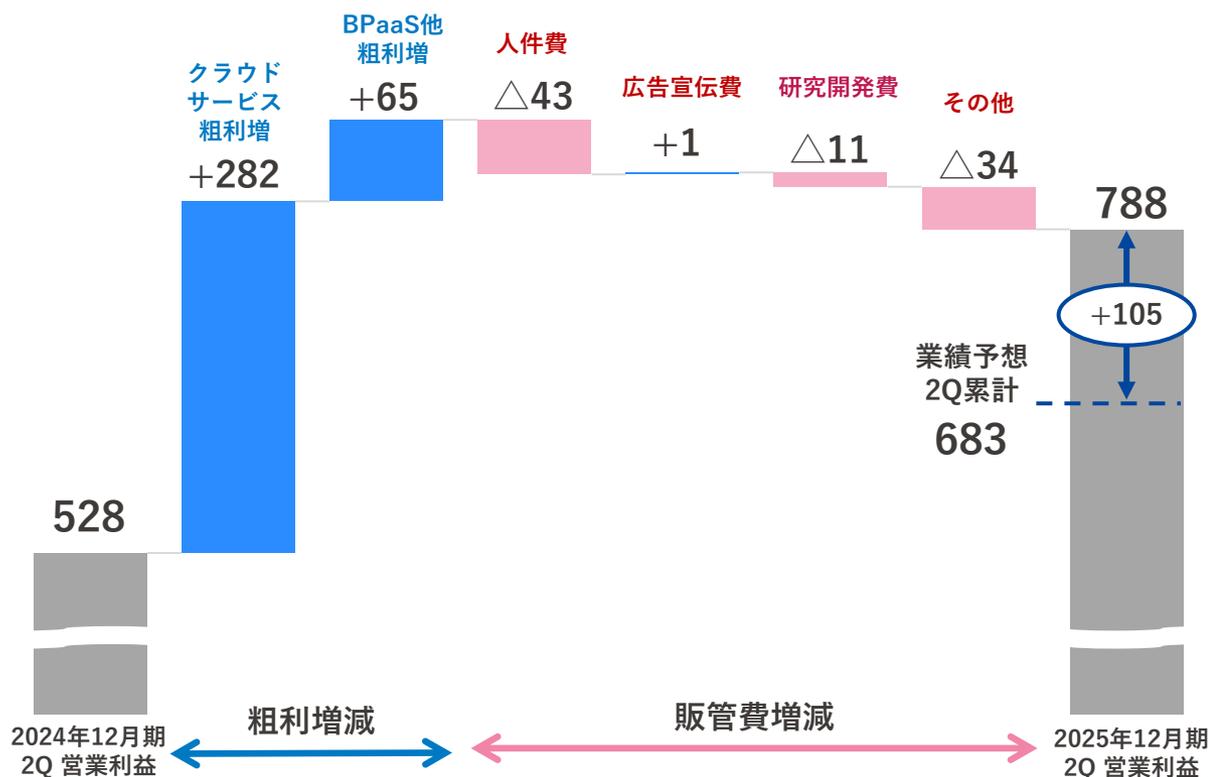
※：各四半期末の契約ステーション数を、一般社団法人全国訪問看護協会が公表する各年4月1日時点における稼働訪問看護ステーション数で除して算出

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。

売上が好調なことや研究開発投資、採用の下期後ろ倒し等により業績予想比+105Mで着地。
一方、AI訪問予定ルートが無償期間延長や成長投資により通期では業績予想水準の見込み。

前年同期比 +160百万円

(単位：百万円)



人件費 採用が上期は計画通り進捗したこと、ベースアップ(4%)や業績好調に伴う賞与増加。
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84百万円増。

広告宣伝費 展示会への出展など進んでいるが、投資対効果の再検討や変更等も実施。集客はセミナー開催などに注力しており、全体では昨年同水準。

その他 システム利用料+7Mや採用費+8Mなどを計上。併せて、顧客満足度向上のための委託業務などで+8Mとなっている。

クラウドは予定通り2Qから開発費用が増加傾向。通期では業績予想程度となる見込み。
BPaaSは好調な受注に対して採用が若干遅れているが、期末に向けてさらに人員増加予定。

全社 売上総利益率推移

- クラウド、BPaaSともに粗利率が好調
- 着地は概ね予算程度となる見込み

79.2% 79.1% 77.7% 79.2%

2Q期間粗利率
78.5%

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	2Q累計

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行っており、下期にかけて予算程度となる見込み

81.7% 81.1% 80.0% 81.5%

2Q期間粗利率
80.8%

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	2Q累計

BPaaS 売上総利益率推移

- 採用が若干ビハインドしているが売上は堅調なため、粗利率は上昇している
- 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

42.0% 59.0% 56.0% 62.4%

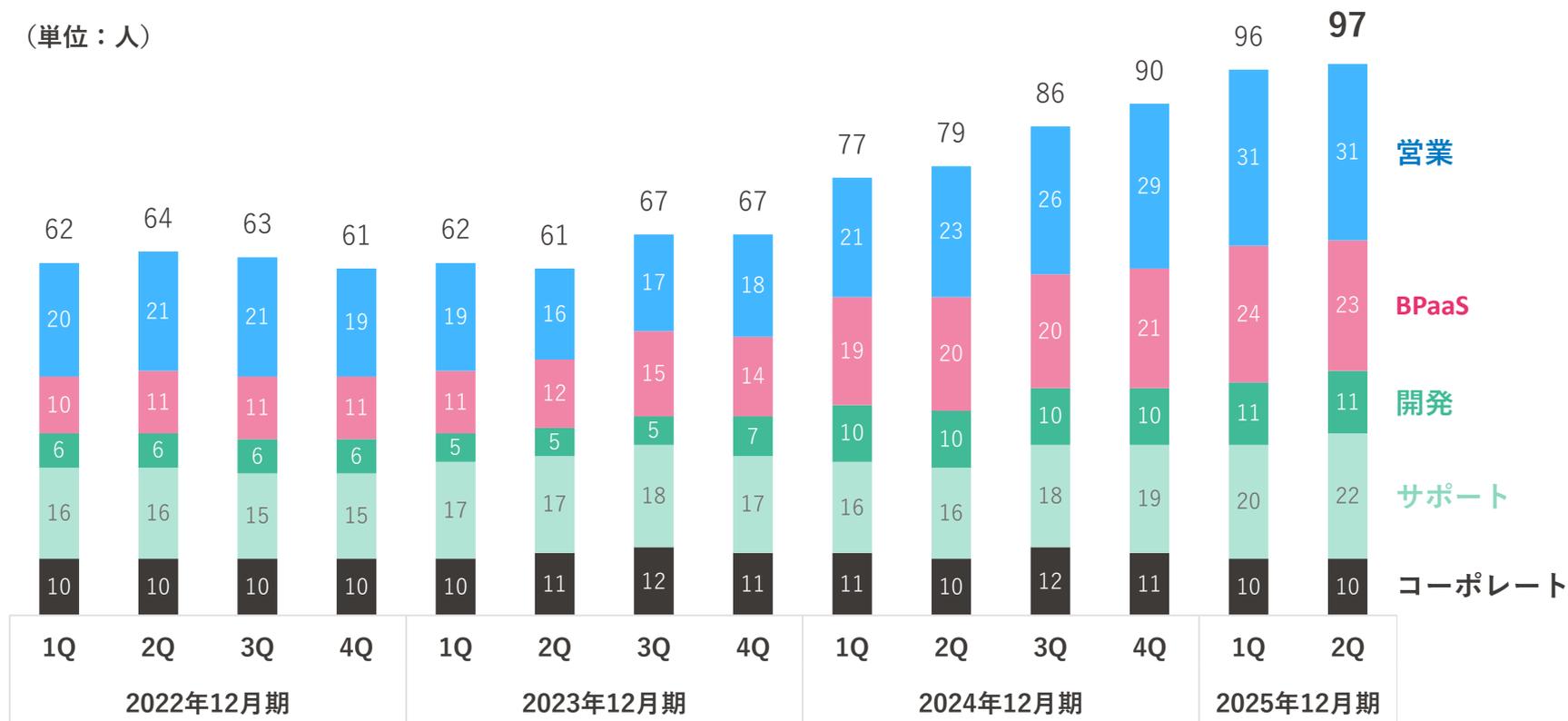
2Q期間粗利率
61.7%

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	2Q累計

採用タイミングの後ろ倒しにより従業員数は第1四半期から微増となったが、来期に向けて全職種採用に力を入れており、下期も15名程度の採用を計画している。

部署別従業員数推移

(単位：人)



特筆すべき動きはなく、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純資産の蓄積と財務健全性を重視していく方針。

(単位：百万円)	2024年12月期末		2025年12月期 第2四半期		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%	2,898	82.3%	371	+14.7%
(うち現預金)	1,965	64.0%	2,221	63.0%	255	+13.0%
固定資産	543	17.7%	625	17.7%	81	+15.0%
(うち有形固定資産)	248	8.1%	246	7.0%	△1	△0.6%
資産合計	3,070	100.0%	3,523	100.0%	453	+14.8%
流動負債	559	18.2%	598	17.0%	39	+7.1%
固定負債	102	3.3%	102	2.9%	0	0.0%
負債合計	661	21.5%	701	19.9%	39	+6.0%
純資産	2,409	78.5%	2,822	80.1%	413	+17.2%
負債純資産合計	3,070	100.0%	3,523	100.0%	453	+14.8%
<i>自己資本比率 (%)</i>	<i>78.5%</i>		<i>80.1%</i>		<i>+1.6pt</i>	



■ 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
- ④ 上期営業利益 予実差異要因



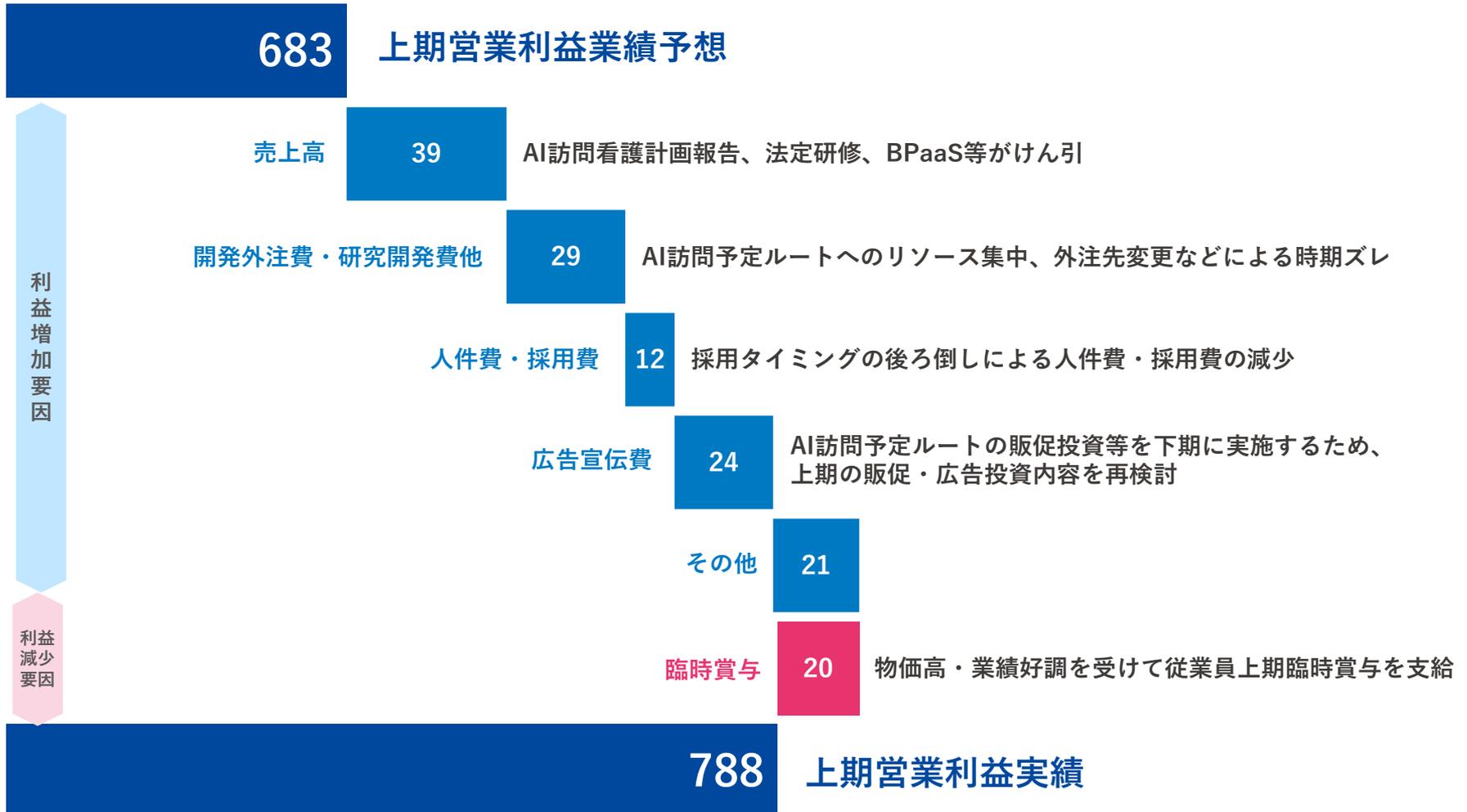
単位：百万円	2024年12月期 2Q累計実績	対売上高 構成比	2025年12月期 2Q累計実績	対売上高 構成比	前期比
売上高	1,205	100%	1,603	100%	33.0%
売上原価	283	23.5%	332	20.8%	17.4%
労務費	136	11.3%	177	11.1%	29.9%
外注費	119	9.9%	115	7.2%	△3.2%
製造経費	27	2.3%	39	2.5%	44.8%
売上総利益	922	76.5%	1,270	79.2%	37.8%
販管費	393	32.7%	481	30.1%	22.4%
人件費	170	14.2%	214	13.4%	25.8%
広告宣伝費	49	4.1%	47	3.0%	△3.2%
研究開発費	1	0.1%	12	0.8%	818.1%
その他経費	172	14.3%	206	12.9%	19.9%
営業利益	528		788		49.2%
営業利益率	43.8%		49.2%		

単位：百万円	2024年12月期 2Q累計実績	対売上高 構成比	2025年12月期 2Q累計実績	対売上高 構成比	前期比
売上高	1,205	100%	1,603	100%	33.0%
クラウド	1,075	89.2%	1,387	86.5%	29.0%
BPaaS	115	9.6%	202	12.3%	75.2%
その他	14	1.2%	13	0.8%	△9.5%
売上原価	283		332		17.4%
クラウド	227		256		12.9%
BPaaS	56		76		35.5%
その他	0		0		-
売上総利益	922		1,270		37.8%
クラウド	847		1,130		33.3%
BPaaS	59		126		112.9%
その他	14		13		△9.5%
売上総利益率	76.5%		79.2%		
クラウド	78.9%		81.5%		
BPaaS	51.3%		62.4%		
その他	100%		100%		-

	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
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	3,286
新規契約数(件)	132	107	105	117	139	127	111	134	160	162	133	178	196	165
解約数(件)	7	14	13	22	19	27	22	24	36	56	48	37	34	59
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	34
休止数の増減(件)	-17	-1	-2	-1	8	-12	-5	4	-1	-3	5	-4	-4	-6
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	3,103
iBowレセプト 稼働数(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	2,675
iBow稼働数に対する稼働率	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%	86.2%
BPaaS 稼働数(件)	42	55	71	84	90	102	114	124	124	137	155	179	199	221
iBow稼働数に対する稼働率	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%	7.1%
AI計画報告 稼働数(件)													659	890
iBow稼働数に対する稼働率													22.8%	27.1%
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	86.4
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%	0.24%

上期営業利益業績予想と上期営業利益実績との差異要因

(単位：百万円)



■ 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	97名（2025年6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 (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

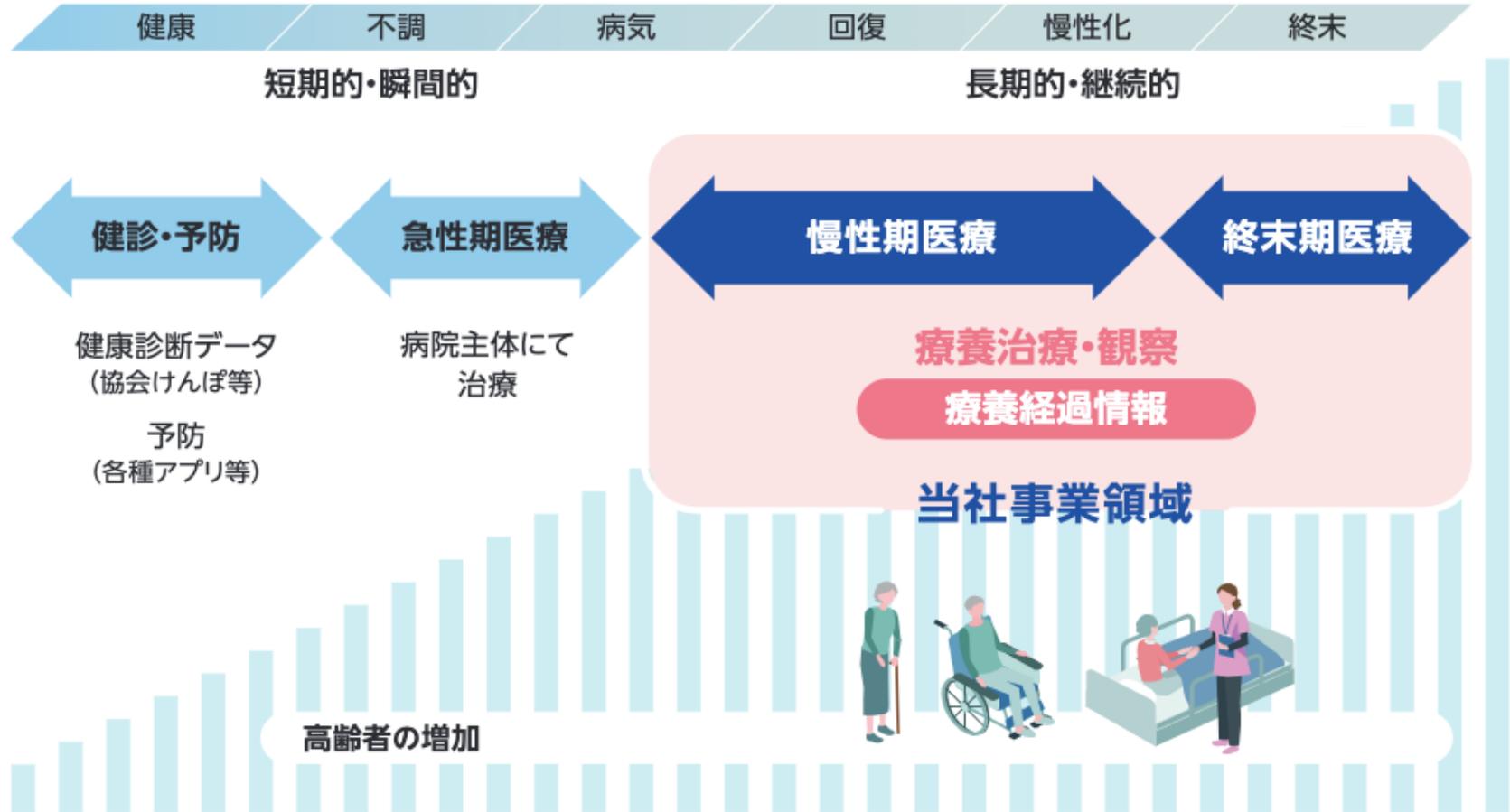
訪問看護業務を効率化し生産性を向上させて人手不足や経営課題を解消する



訪問看護専用 電子カルテ
アイボウ
iBow

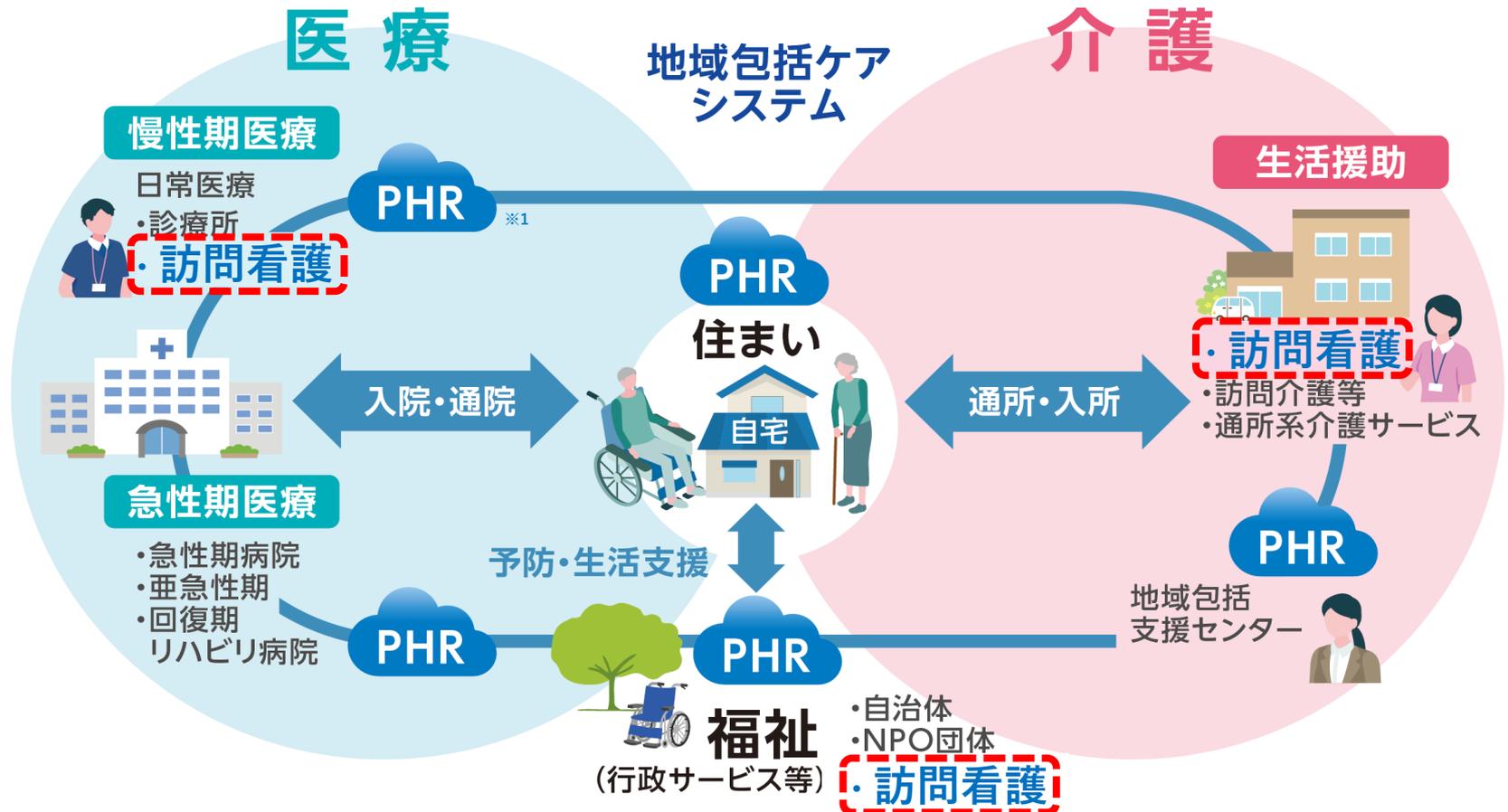


医療は病院主体の急性期医療と在宅療養へシフトしている慢性期医療に大別できる
高齢者の増加により重要性が増していく慢性期医療が当社の事業領域となる



医療・介護・福祉・すべての領域に訪問看護が存在

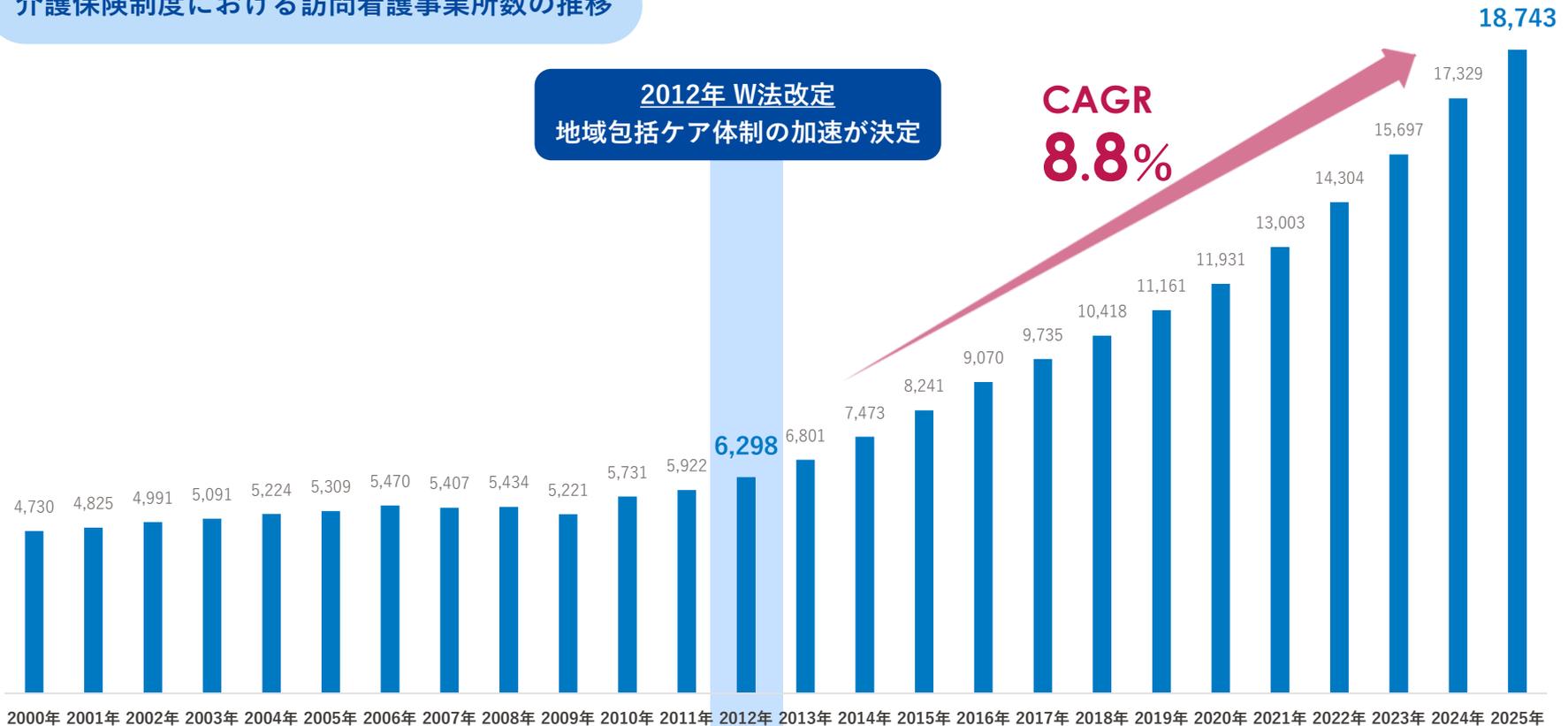
地域包括ケアシステムにおいて、訪問看護は中心的役割を果たす



※ 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

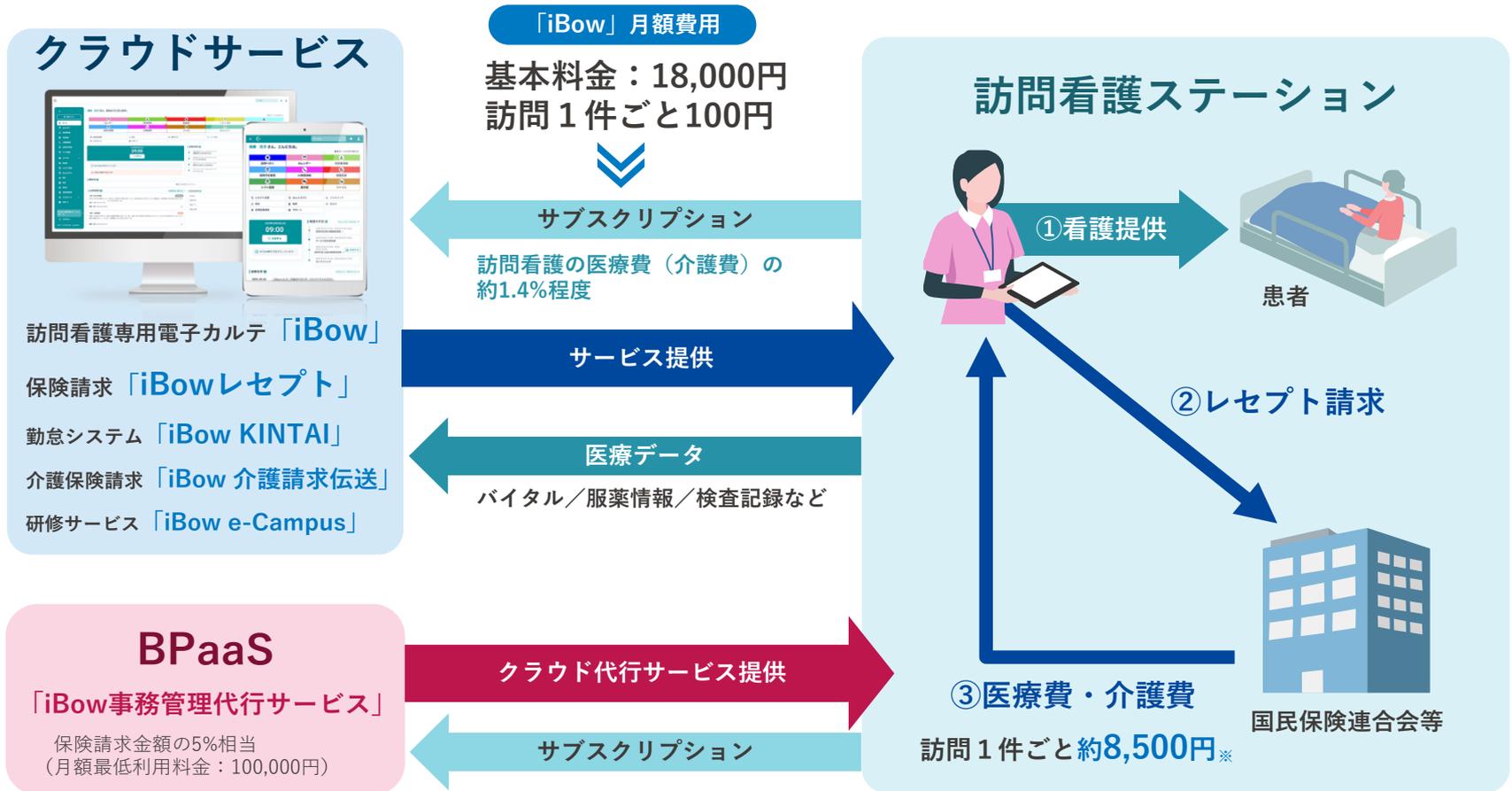
介護保険制度における訪問看護事業所数の推移[※]



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



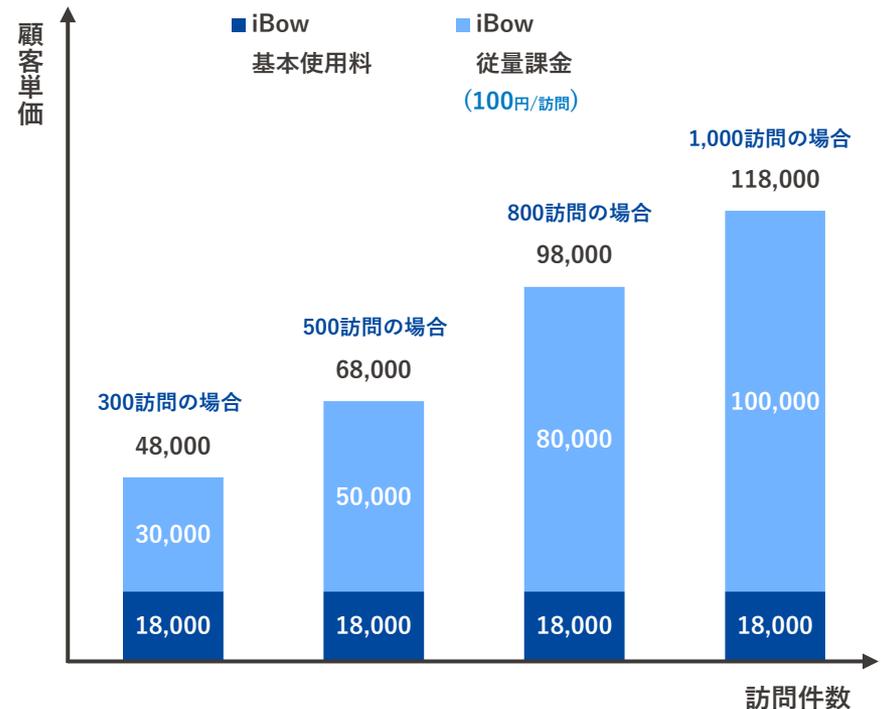
※ 医療保険が適用された場合の訪問看護療養費より算出
 (訪問看護基本療養費 (I) と訪問看護管理療養費の概算額)

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		●
	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)



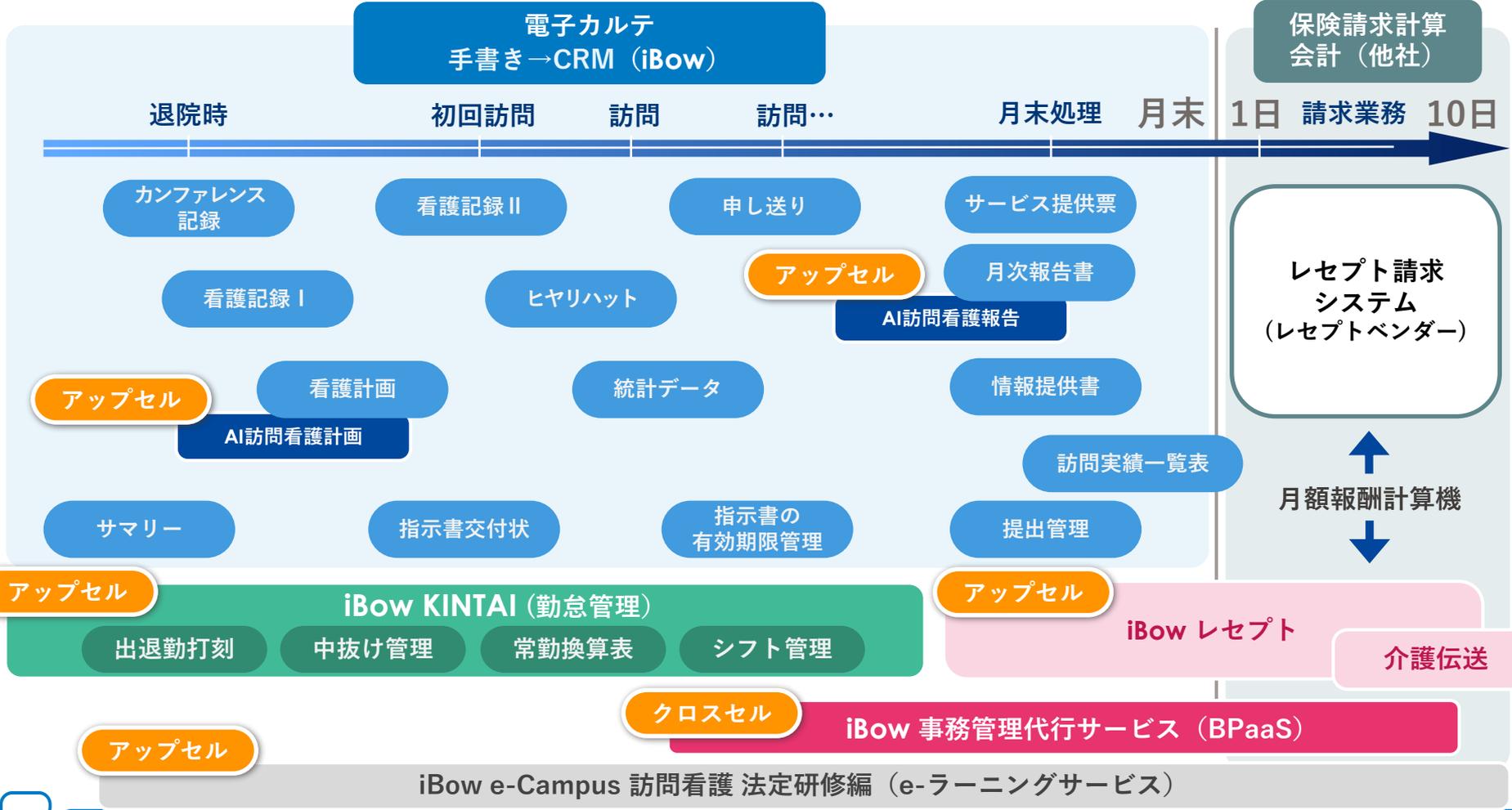
5 競争優位性 他社システムとの違い



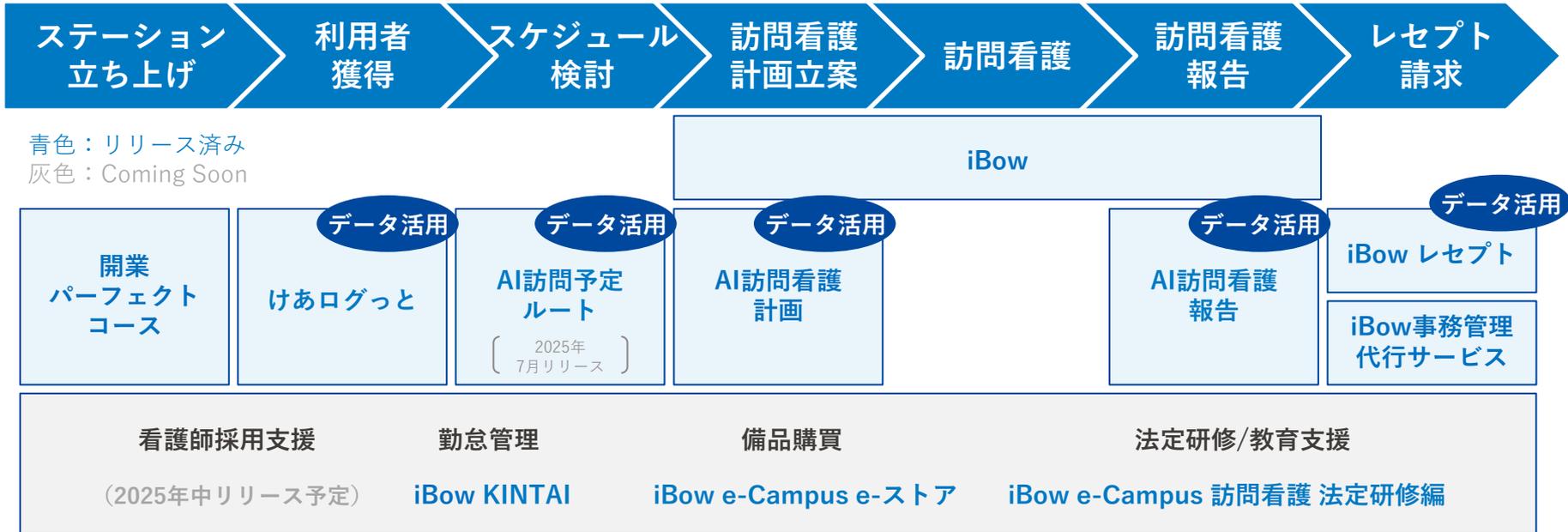
レセプトシステムとの違い

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カ年中計数値目標
- 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

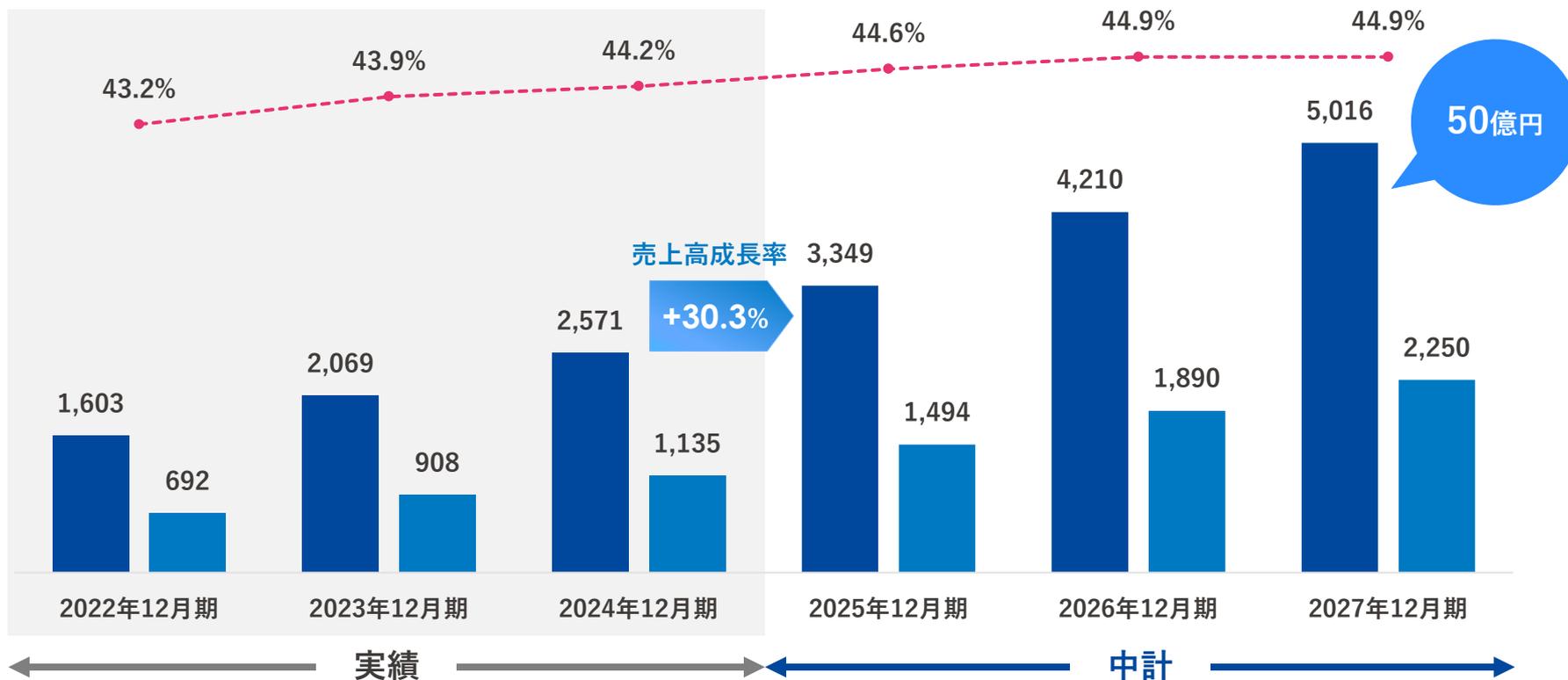


営業利益率を高い水準で維持しつつ、2027年12月期に売上高50億円を目指す。
特に2025年12月期は、アップセル・クロスセル強化により売上高成長率30%目標。

売上高・営業利益計画

(単位：百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益 - - - 営業利益率



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。

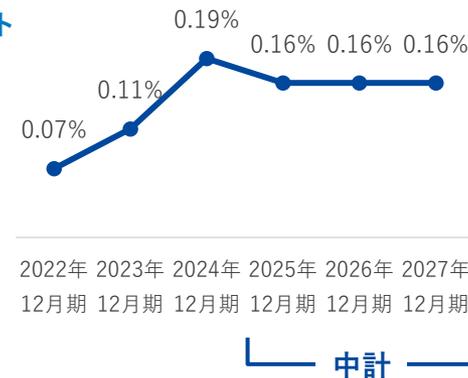
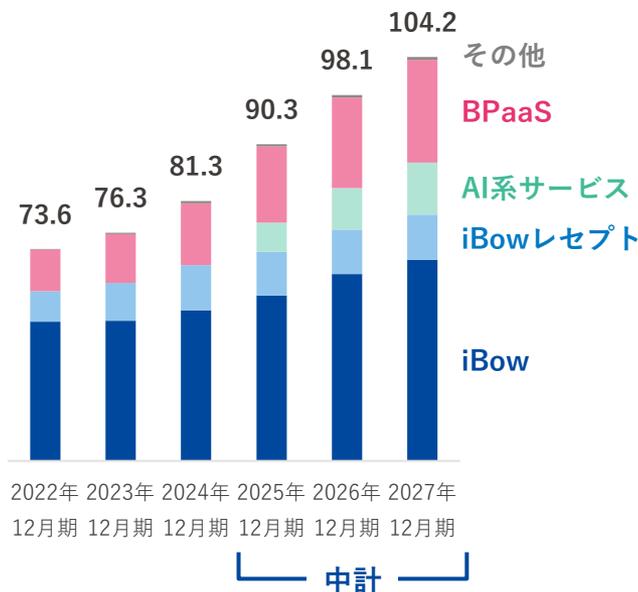
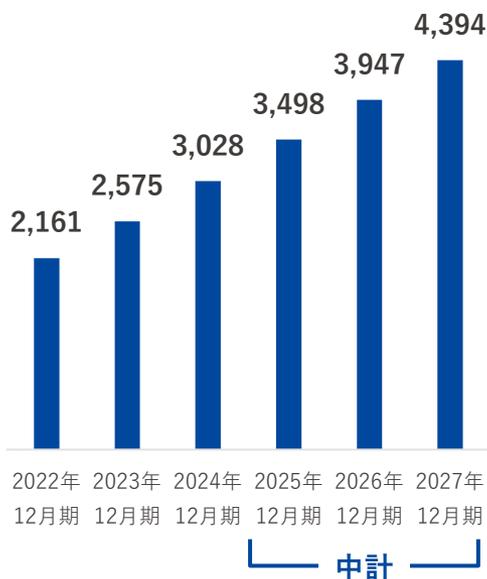
契約数 ※1

顧客単価 ※2

レベニューチャーンレート ※3

(単位：件)

(単位：千円)



※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

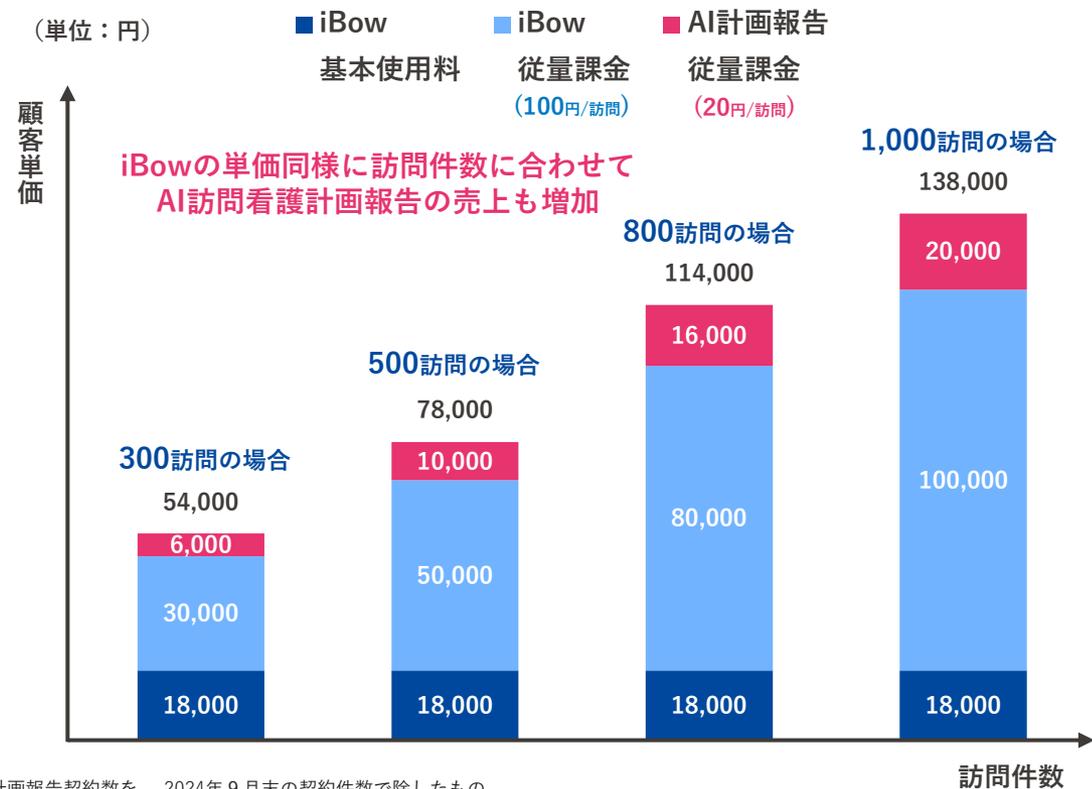
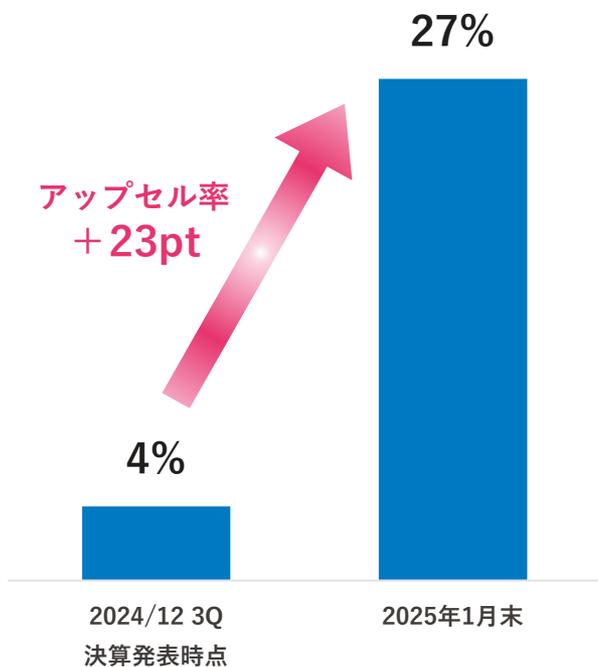
※2：各年度の第4四半期における平均月間売上高（ただし、法定研修分を除く）を同期間における月末平均稼働ステーション数で除したものの（実績又は計画）

※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

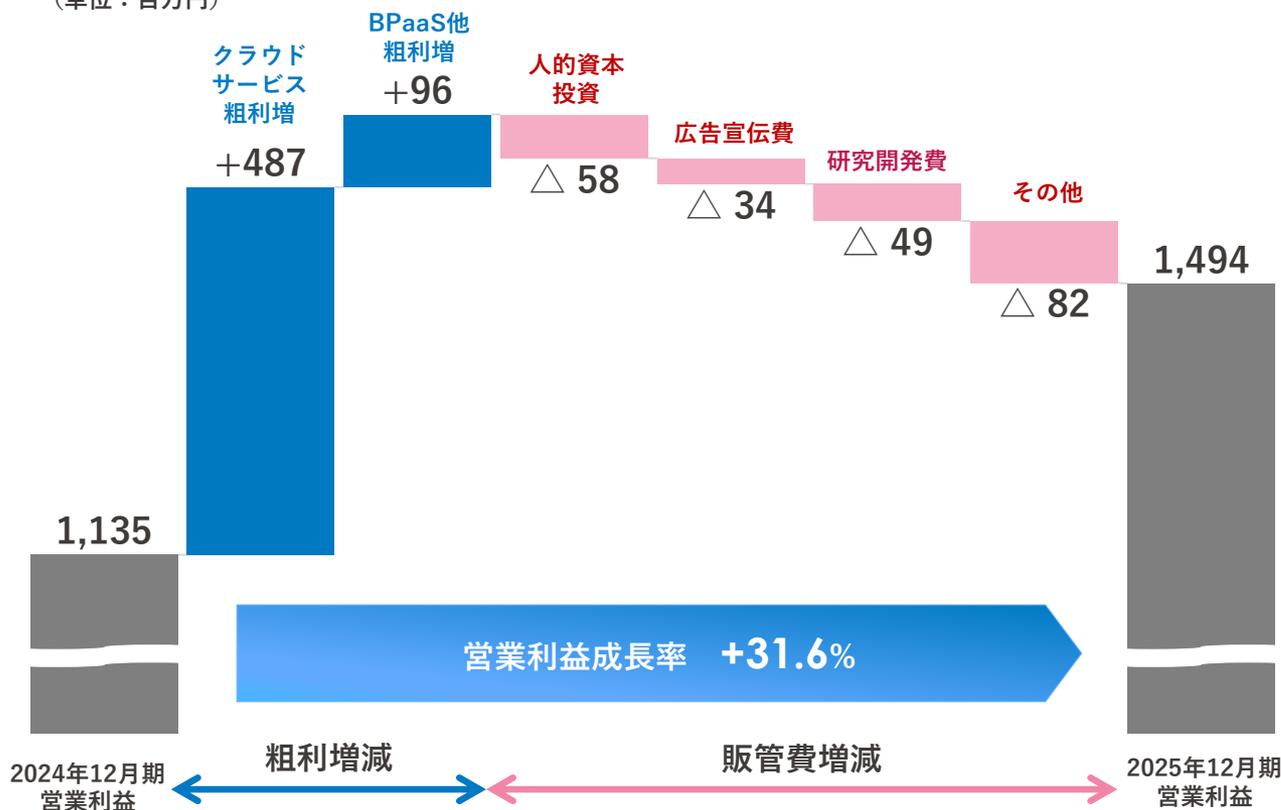


※ 2024年3Q決算発表時点のアップセル率は、3Q決算発表時点のAI訪問看護計画報告契約数を、2024年9月末の契約件数で除したものの2025年1月末のアップセル率は、2025年1月末のAI訪問看護計画報告契約数を、2024年12月末の契約件数で除したもの

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。



(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**

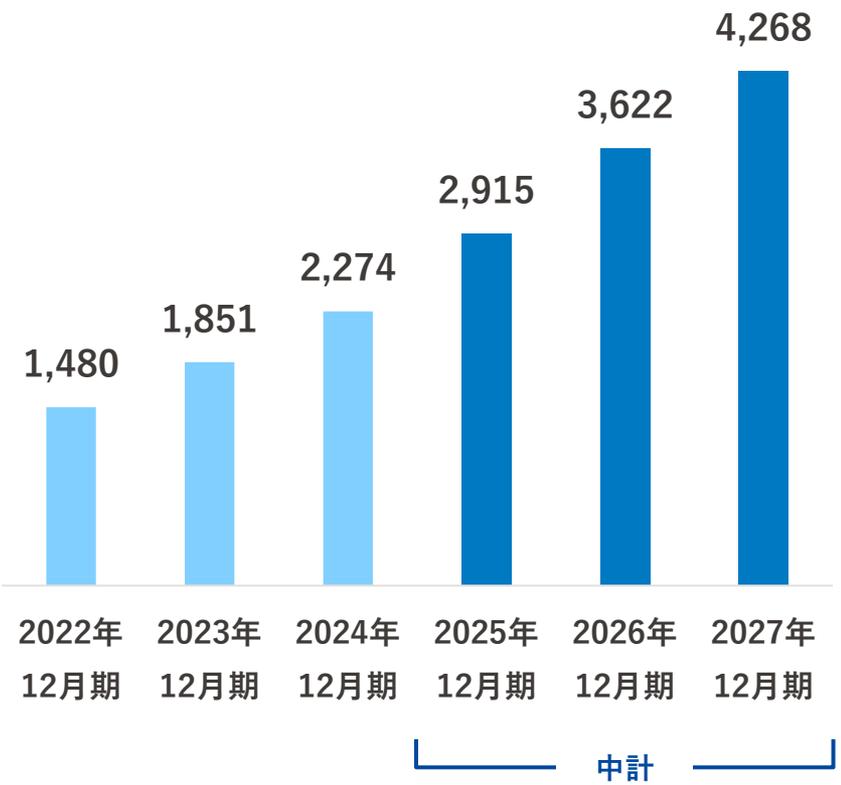
前期に続き、WEB広告・展示会を中心に拡充予定。
 また、けあログっとの周知に向けた費用も増加させる計画
- 研究開発費**

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

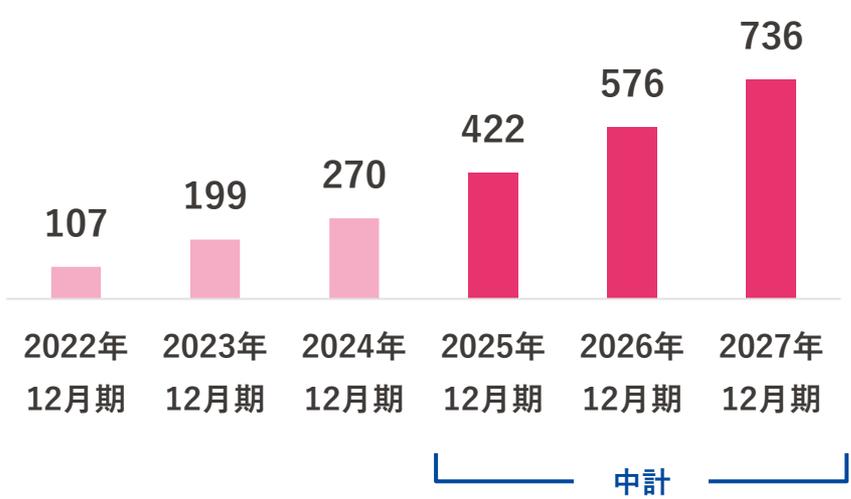
クラウドサービス

(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%

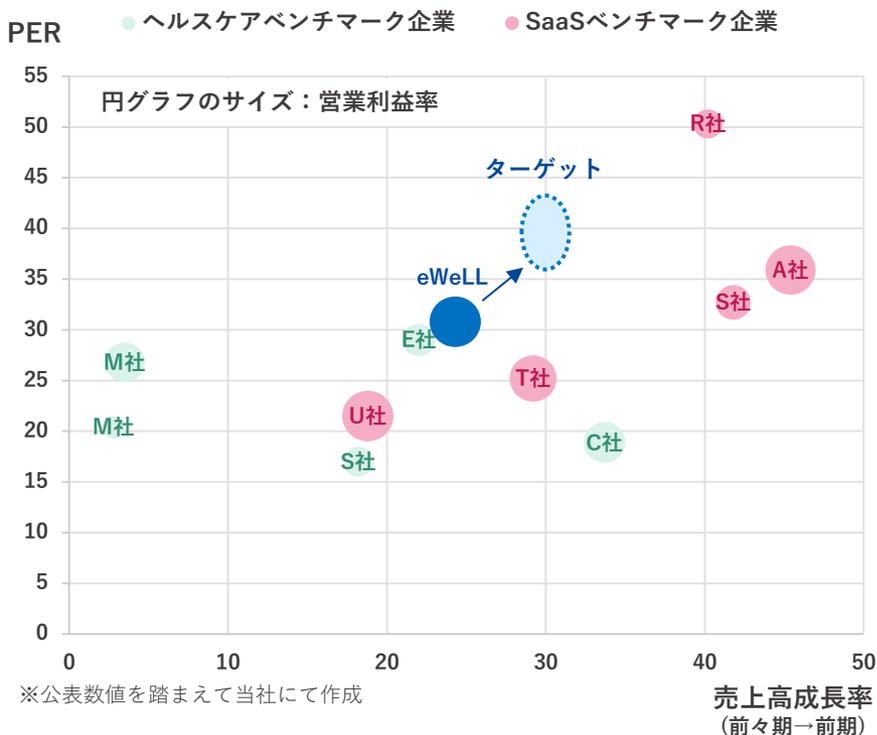
当社の株価、PERおよびROEの現状を分析し、今後の企業価値向上に向けて、中期計画に基づき高い成長率と効率的な経営の維持を図るとともに、積極的なIR活動を実施していく。

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。

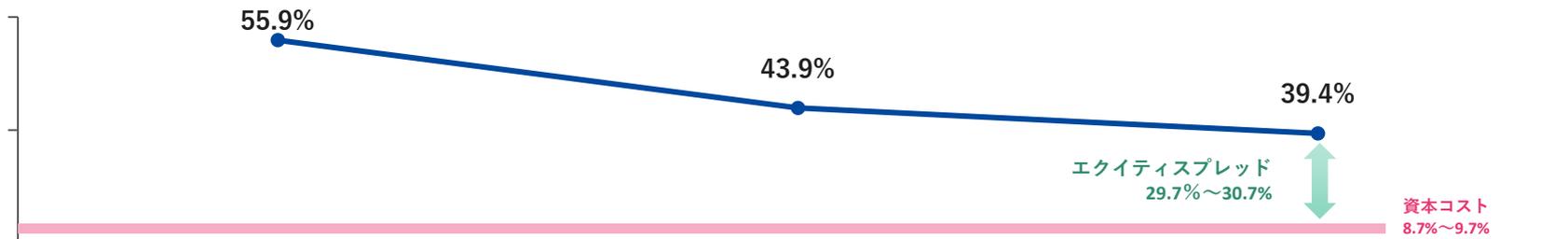
売上高成長率とPERに比較的高い相関関係が見られ、eWeLLはさらに高い利益率も加味されたPERの位置づけ。2025年は売上高成長率30%を実現しつつ、将来の成長ドライバーを育成する事業運営を行い、企業価値向上を目指す。



※株価の推移については、2024年1月1日効力発生時の株式分割(2:1)を考慮して修正しております。



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



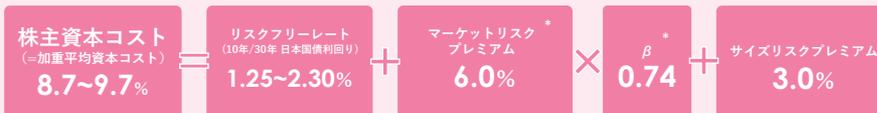
*自己資本及び総資産の採用数値は、当期末と前期末の平均値を採用しております。

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

2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
------	------	------	------	------	------	------	------

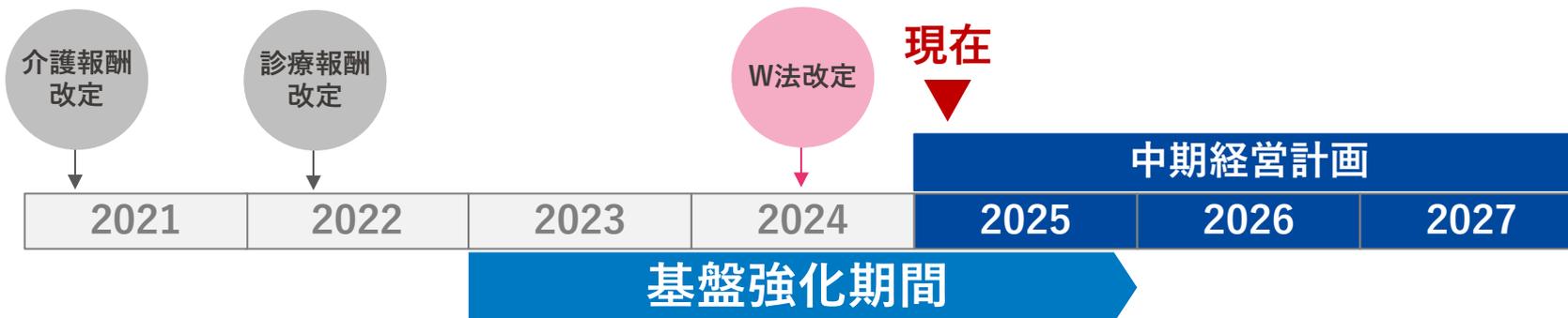
基盤強化期間

2023年12月期～2025年12月期

「在宅医療のプラットフォーマー」として
業界をリードし、成長を本格化

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



法改定による影響

訪問看護全体にとっては、プラス改定

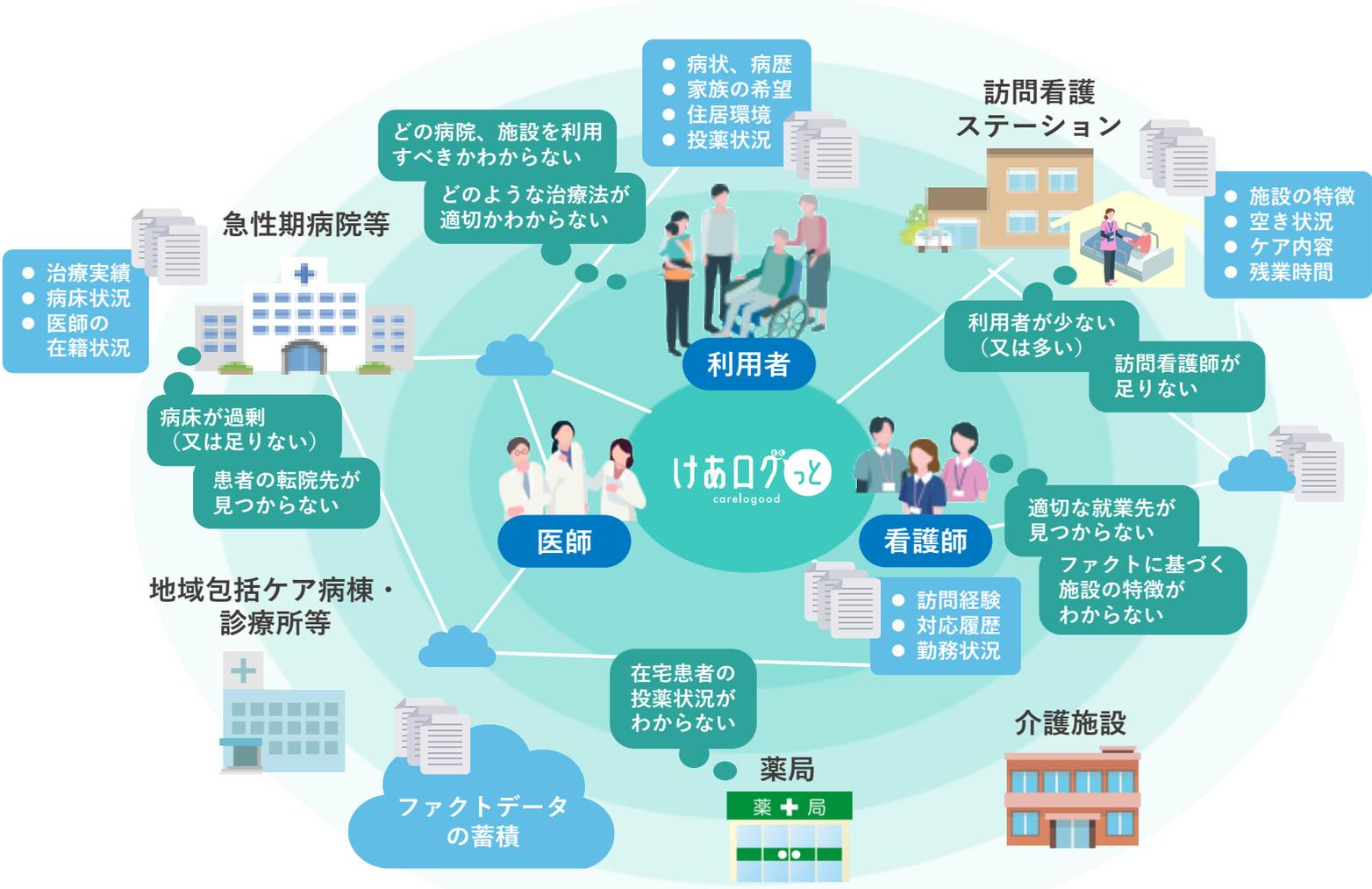
法改定の方向性

多様性 <small>※ 法定研修の対応等</small>	<ul style="list-style-type: none"> 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時間途切れない対応 <small>※ 加算金額の増加等</small>	<ul style="list-style-type: none"> 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 <small>※ できていなければ10%減算対象</small>	<ul style="list-style-type: none"> 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

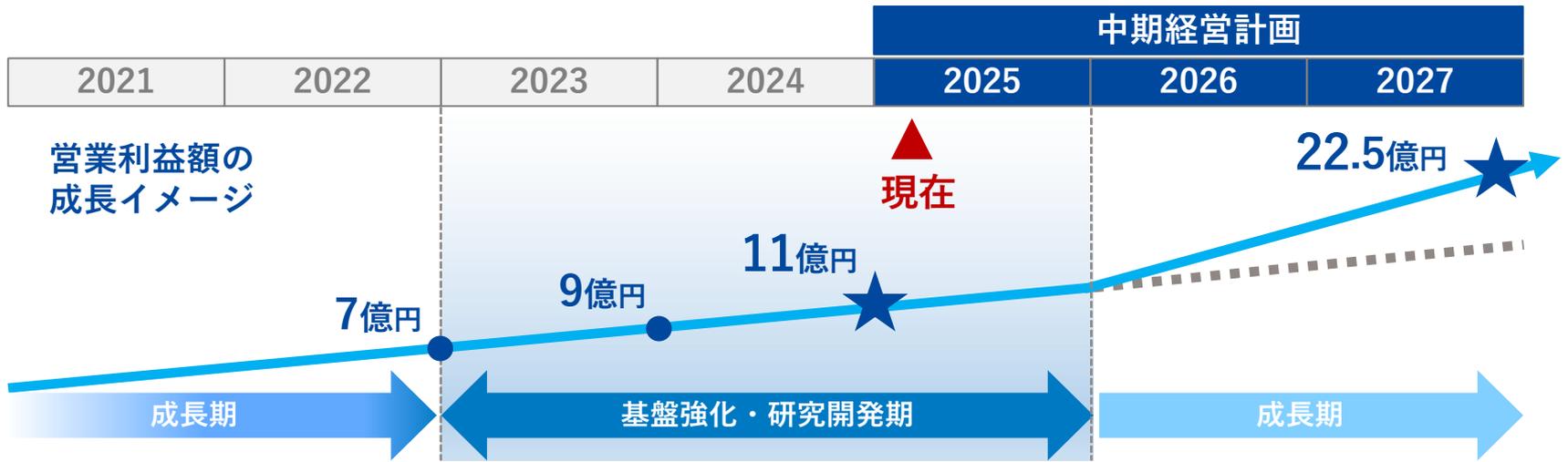
ファクトデータの見える化により情報の非対称性を解消し、医療リソースの最適化や、地域医療の関係者がファクトに基づく最適な選択をできる世界の実現を目指している



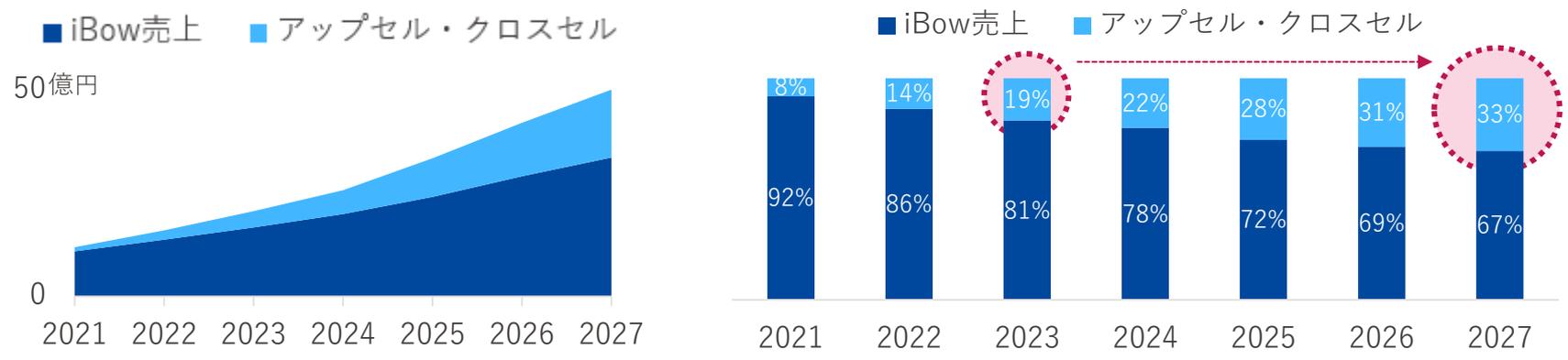
5 成長戦略の全体像



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	●	
2025年 リリース 予定	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7月リリース 2026年1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）

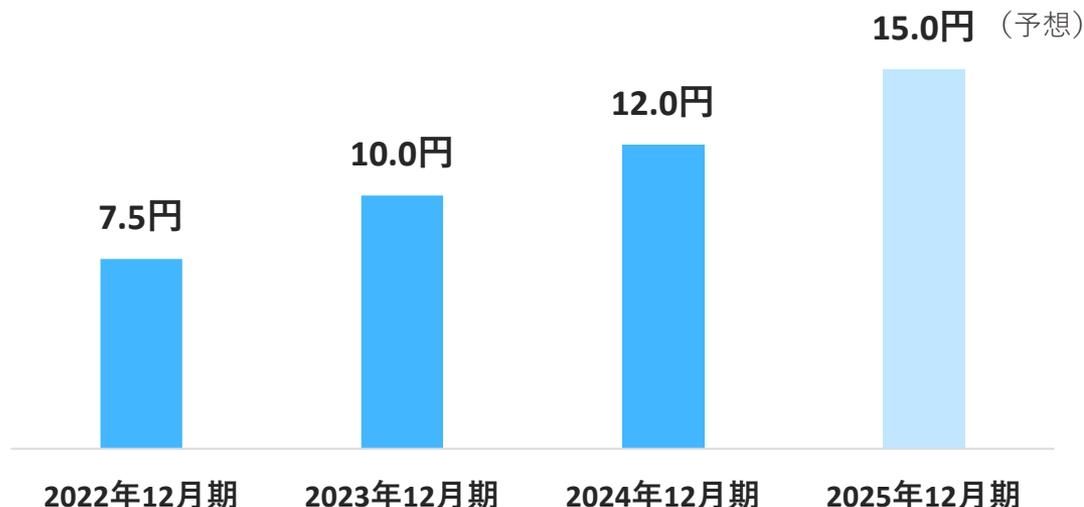
具体的な投資方針

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。

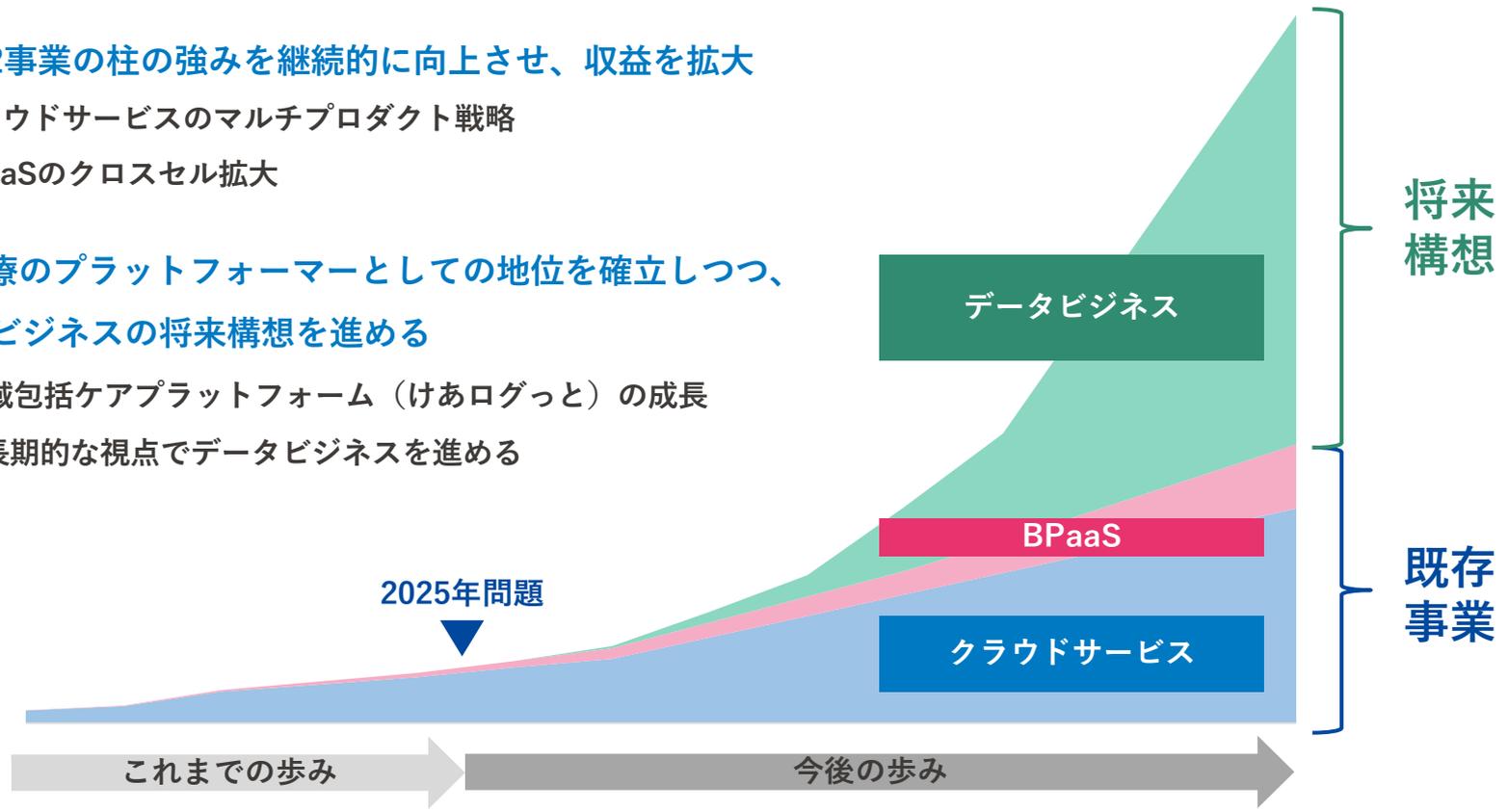
マルチプロダクト戦略や地域包括ケアプラットフォーム（けあログっと）の成長等で在宅医療のプラットフォーマーとしての地位を確立しつつ、データビジネスの将来構想を進める

✓ 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。

