



# 2025年12月期決算及び中期経営計画説明資料

2026.2.13



株式会社eWeLL 東証グロース：5038  
eWeLL Co., Ltd. TSE Growth 5038

## 売上・営業利益とともに業績予想を超えて着地 将来投資と利益成長を両立し、次期中期経営計画へ。

<財務指標> 業績予想を1.3%上振れ、売上高31.9%成長と45.3%の営業利益率を実現。

売上	3,392百万円	業績予想対比	+1.3%	対前期比	+31.9%
営業利益	1,537百万円	業績予想対比	+2.9%	対前期比	+35.3%
営業利益率	45.3%	業績予想対比	+0.7pt	対前期比	+1.1pt

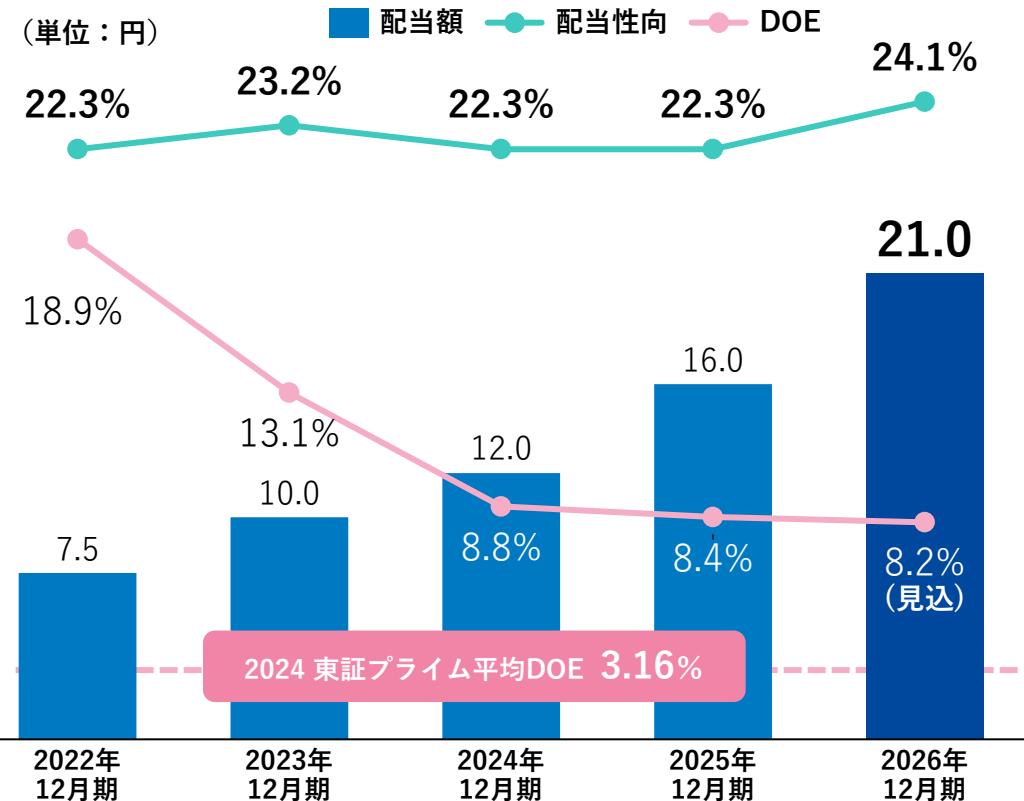
<KPI> AI訪問予定ルートの課金を戦略的に2026年とした影響があるものの、  
BPaaS/AI計画報告が好調に推移し、ギャップを埋める形となった。

契約数	3,501件	目標対比	+0.1%	対前年比	+15.6%
顧客単価	88.8千円	目標対比	△1.7%	対前年比	+9.2%
MRR チャーンレート	0.17%	目標対比	+0.01pt	対前年比	△0.02pt

配当予想は5円増配。前年比+31.3%の21円とした。

配当性向は24.1%と過去最高水準の見込み。

### 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、自己株買いなどは  
検討しておらず、配当にて還元の方針。  
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。

# 目次 Index

1. 2025年12月期 決算説明

2. 中期経営計画数値目標

3. 成長戦略について

4. eWeLLとは…



# 1. 2025年12月期 決算説明

- i. トピックス
- ii. 2025年12月期業績サマリー
- iii. 通期業績の推移
- 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

診療報酬全体は改定率+3.09%のプラス改定。物価高・賃上げが重要課題とされた。

全体の中でも在宅医療は2040年に向けた重要な医療機能として大きく評価された。

トピックス

2025年12月期業績サマリー

通期業績の推移

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

## 診療報酬改定の方向性

物価高・賃金、人手不足対策

2040年頃を見据えた  
医療機関の機能の分化・連携

安心・安全で  
質の高い医療の推進

医療保険制度の  
安定性・持続可能性の向上

[物価高に向けた全体的な診療報酬の引き上げ](#)

[ベースアップを行う医療機関の評価](#)

病院・診療所等のICT化による人員基準の見直し(緩和方向)

地域の医療ニーズに合った病院・診療所を評価

[質の高い在宅医療と地域内連携の評価](#)

[訪問看護の点数の引き上げと質の高い訪問看護の評価](#)

救急・小児・周産期・がん・精神の重点領域の評価

[多職種連携によるオンライン診療やデジタル技術活用の推進](#)

後発医薬品の活用促進

医師・薬剤師の連携による医薬品の適正使用と脳の推進

物価高・賃上げ以外でも  
訪問看護は引き上げ見込み

訪問看護は在宅医療の  
重要な機能の1つとして評価

入退院の強化や多職種連携の  
強化の中心的な役割に

出典：令和8年1月30日 第646回 中央社会保険医療協議会 個別改訂項目について（その3）より抜粋。

## トピックス

2025年12月期業績サマリー

通期業績の推移

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

当社事業にとって医療DXへの新設の評価がされるなどポジティブな影響。

一部業態は新設される報酬体系によって影響が左右。要件の明確化・厳格化も行われた。

	主な改定される項目	方向性	備考
診療報酬	訪問看護管理療養費	ポジティブ	基礎点数に該当する部分であり売上増加につながる。
	訪問看護物価対応料 <small>新</small>	ポジティブ	新設で訪問ごとの収益増加につながる。
	訪問看護ベースアップ評価料	ポジティブ	2024年の看護師のベースアップが引き続き評価。増額について明記された。
	包括型訪問看護療養費 <small>新</small>	未定	高齢者住まいに隣接する訪問看護事業所を想定。点数未発表。 訪問1件から1日あたりの算定に変更。 <small>記録の電子化が要件化</small> されている。
	訪問看護基本療養費Ⅱの見直し	未定	同一居宅向けの訪問看護ステーションを想定。複雑かつ運営基準が厳格化。
	訪問看護医療情報連携加算 <small>新</small>	ポジティブ	関係職種の情報連携に新規の加算。 <small>けあログ</small> の活用の後押しが見込める。
運営要件 厳格化	要件化された項目	改定による当社サービスの追い風になる点	
	訪問看護の実施時間厳格化	 iBow	制度を踏まえてアラートを出すなど、適正な運営ができる サポート機能を検討中。
	指定訪問看護の実施・終了時刻の記録	 iBow	特許取得している訪問タイマー機能が追い風。 訪問の開始・終了の操作によって自動的に時刻が打刻。
	適正な申請・届出・請求の義務化	BPaaS	制度の複雑化に対して、請求のプロの活用による支援。
	正確かつ最新の内容の記録の整備	 iBow	日々の記録・情報の閲覧性の高さやAIによるサポートが充実

出典：令和8年1月30日 第646回 中央社会保険医療協議会 個別改訂項目について（その3）より抜粋。

2026年1月に課金開始を予定していたAI訪問予定ルートは7月課金開始で確定。

開発に注力し、現場で活用できるサービスにさらに進化。契約獲得を行っていく。



## トピックス

2025年12月期業績サマリー

通期業績の推移

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

トピックス

2025年12月期業績サマリー

通期業績の推移

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	2024年12月期 累計実績	2025年12月期 業績予想	2025年12月期 累計実績	前年同期比 増減率	業績予想比
売上高	2,571	3,349	<b>3,392</b>	+31.9%	+1.3%
クラウド	2,274	2,915	<b>2,930</b>	+28.9%	+0.5%
BPaaS *	270	422	<b>440</b>	+63.3%	+4.3%
その他	27	11	<b>20</b>	△24.3%	+71.9%
<b>営業利益</b>	1,135	1,494	<b>1,537</b>	+35.3%	+2.9%
<b>営業利益率</b>	44.2%	44.6%	<b>45.3%</b>	+1.2pt	+0.7pt

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

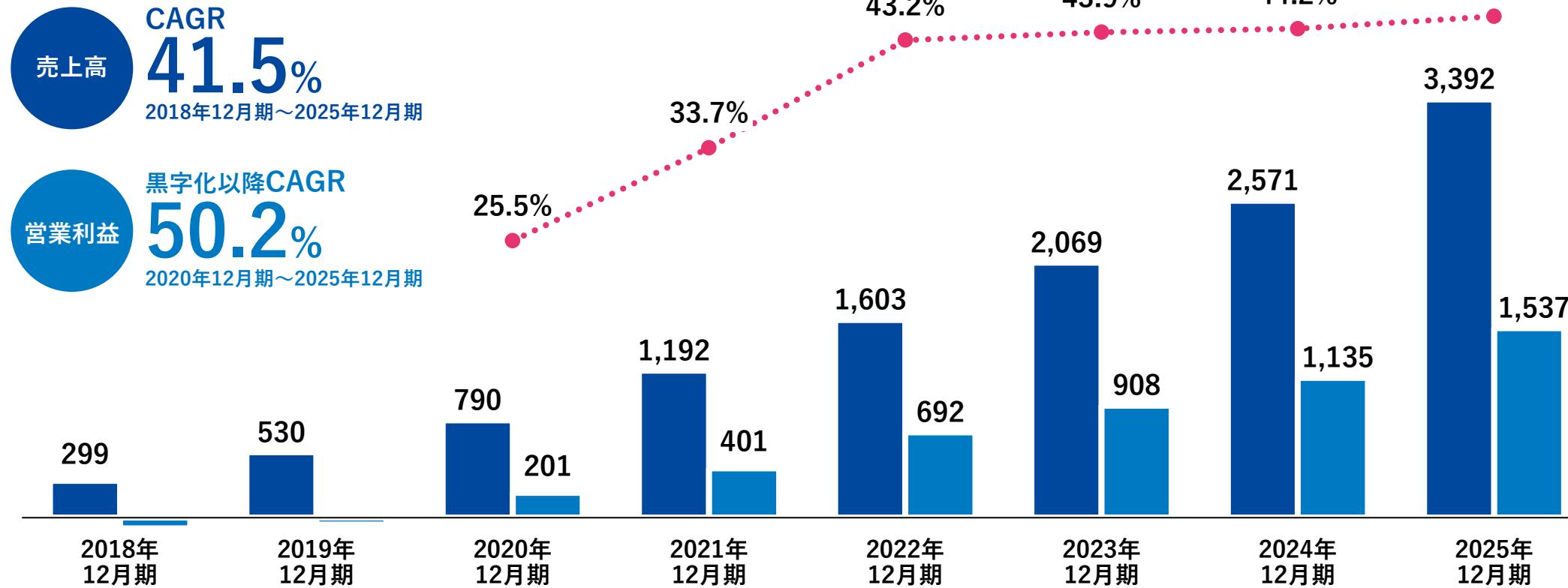
これは、当社のBPOサービスが自社開発のSaaSとの連携により、レセプト業務に加え総合的な業務支援を行うサービスであり、一般的なBPOサービスと比較して高い収益性を実現していることから名称を変更なお、今回の変更は名称のみであり、各サービス間の売上構成や事業内容に変更はない。

売上高・営業利益ともに前年対比高い成長率で増加を継続。

また、特に2022年の上場以降は成長投資を継続的に実施しつつ高い利益率を実現し続けている。

## 売上高・営業利益推移

■ 売上高 ■ 営業利益 ⚪・● 営業利益率

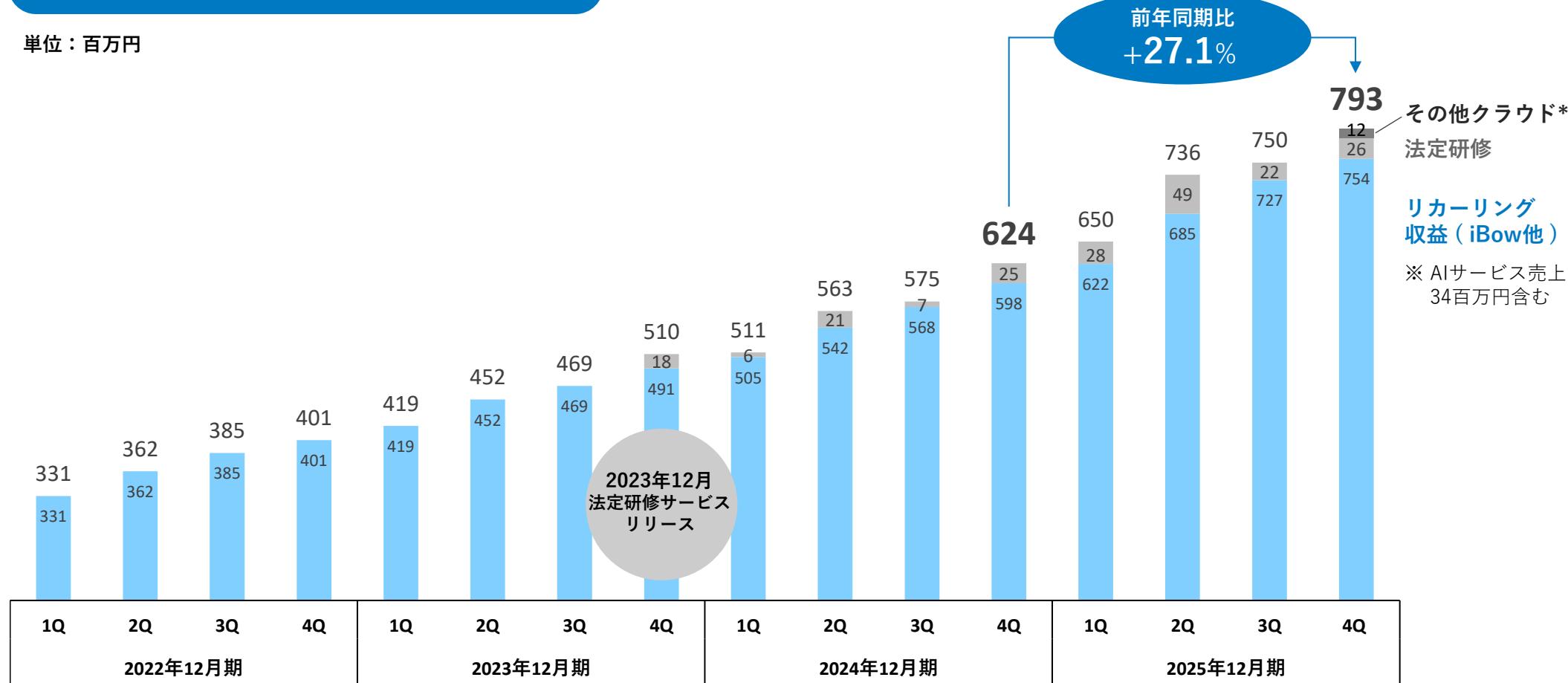


2022年9月 上場

リカーリング収益は、レセプトやAIサービスを中心としたアップセルが好調のため堅調に推移。

### クラウドサービスの四半期売上高推移

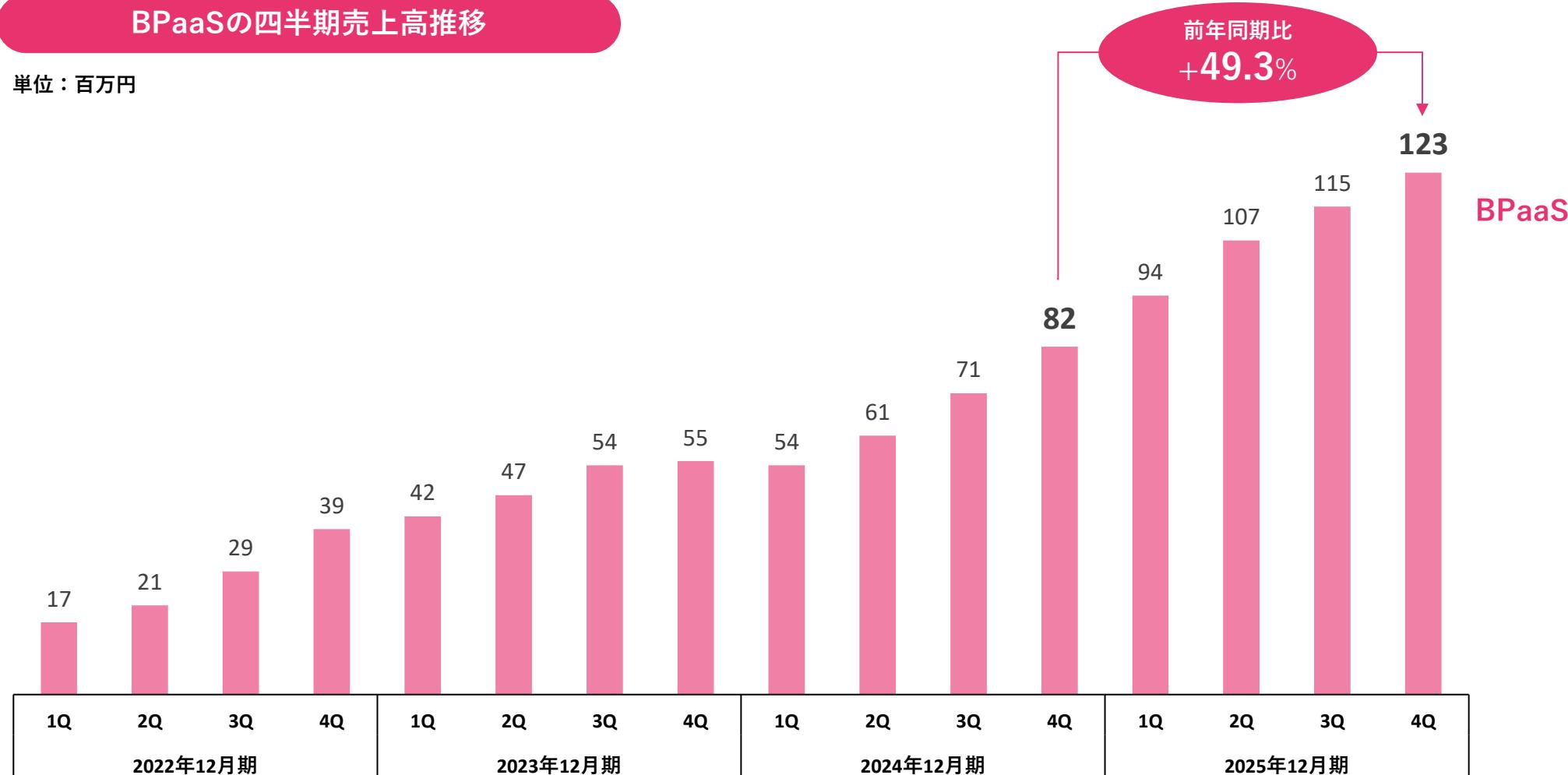
単位：百万円



契約数が順調に増加しており、売上は堅調に増加。

### BPaaSの四半期売上高推移

単位：百万円



トピックス

2025年12月期業績サマリー

通期業績の推移

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）

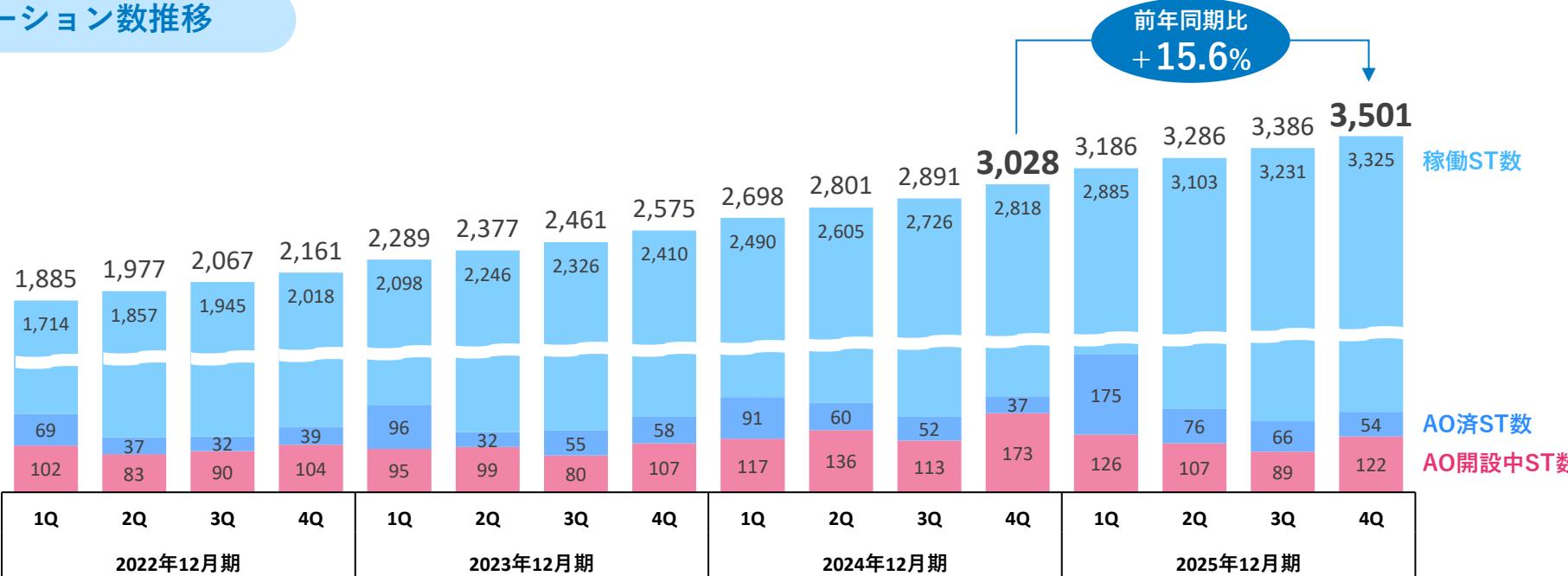
従業員数の推移

貸借対照表サマリー

参考資料

第4四半期の新規獲得は159件となり、通期で670件の獲得と前年対比+5.8%の新規獲得となった。通期で安定的に新規契約を獲得できており、業界全体のDX化の追い風とiBowへの期待感を実感。

## 契約ステーション数推移



## 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												
①新規獲得	132	107	105	117	139	127	111	134	160	162	133	178	196	165	150	159
②解約	-7	-14	-13	-22	-19	-27	-22	-24	-36	-56	-48	-37	-34	-59	-51	-42
③休止ST数増減	-17	-1	-2	-1	8	-12	-5	4	-1	-3	5	-4	-4	-6	1	-2
四半期合計	108	92	90	94	128	88	84	114	123	103	90	137	158	100	100	115

※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

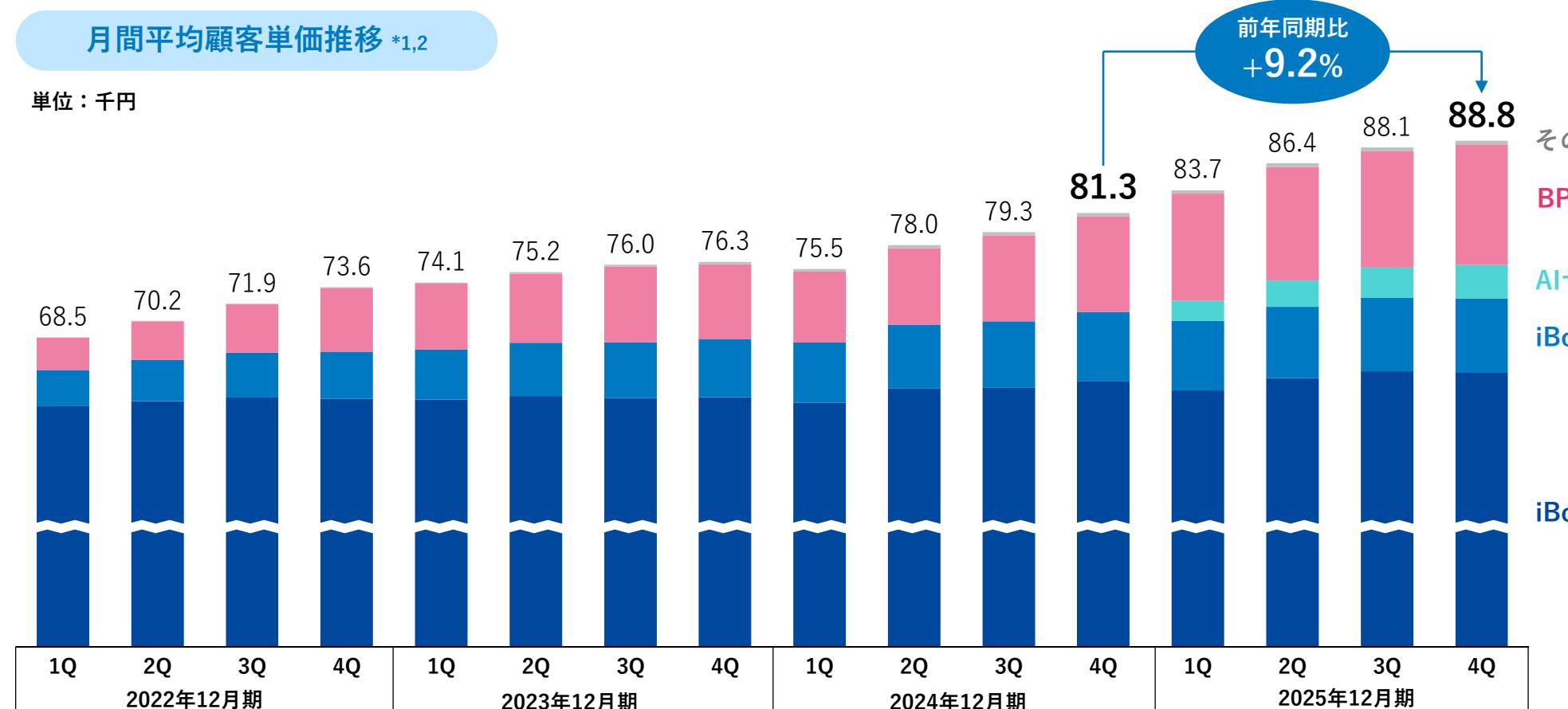
※5. 休止中ST数は、契約期間中に一定期間にわたりサービスの利用を休止しているステーション数であり、その増減は休止となったステーションとサービス利用を再開したステーションを差し引きした数

BPaaS・iBowレセプト・AI訪問看護計画報告が計画比大きく上振れ。

AI訪問予定ルートの課金開始時期を2026年度とした影響で目標単価(90.3千円)にはわずかに未達。

### 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（リカーリングレビューのみ）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

2025年12月期通期のレビューチャーンレートは、前期比0.02pt低下して着地。

昨年より実施してきた顧客満足度改善施策の効果も表れてきている。

### レビューチャーンレート推移

2022年12月通期

**0.07%**

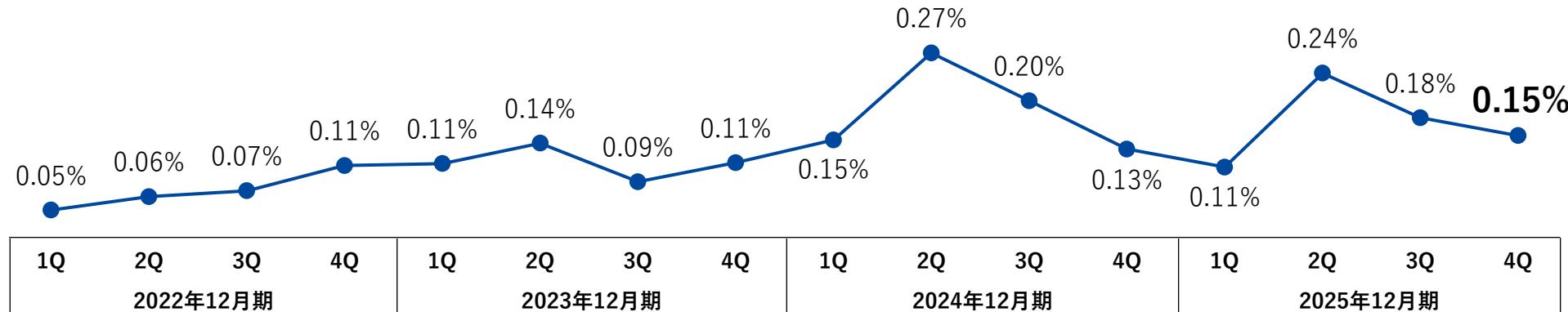
2023年12月通期

**0.11%**

2024年12月通期

**0.19%**

2025年12月通期

**0.17%**

※ 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。

トピックス

2025年12月期業績サマリー

通期業績の推移

サービス別収益（売上高推移）

主要KPI

営業利益の増減要因

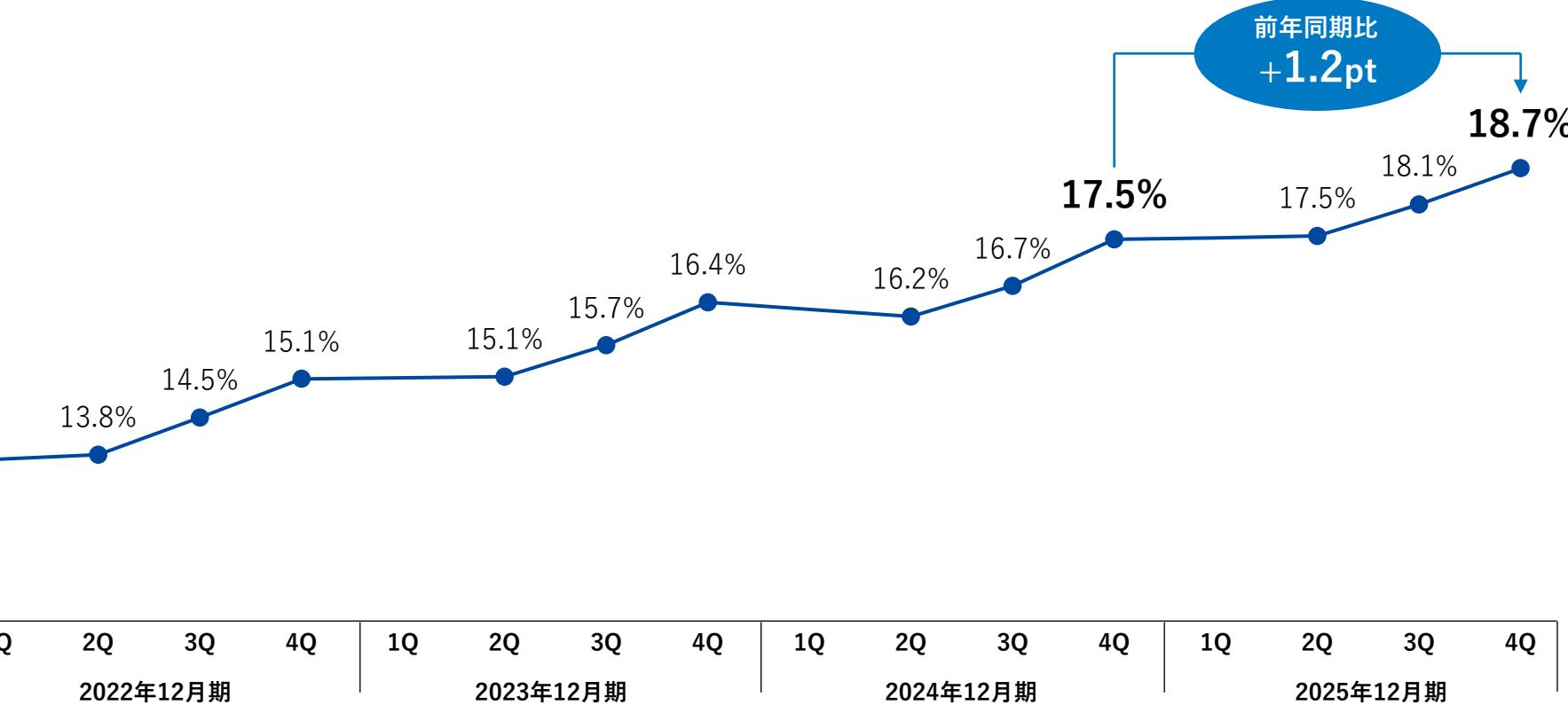
サービス別収益（売上総利益）

従業員数の推移

貸借対照表サマリー

参考資料

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）<sup>※</sup>の推移

トピックス

2025年12月期業績サマリー

通期業績の推移

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

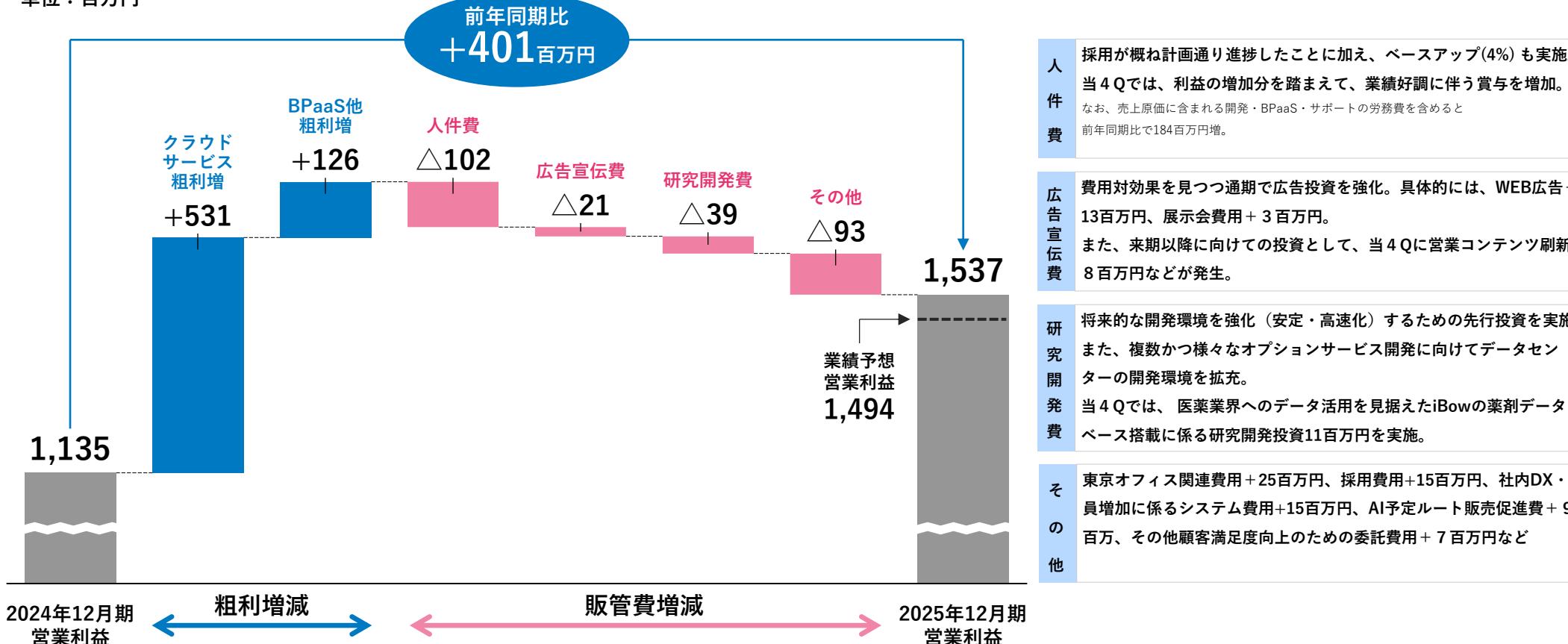
貸借対照表サマリー

参考資料

医療DX加速に向けた南江堂の薬剤情報やAIアセスメントに活用するオマハシステムの導入など  
将来に向け研究開発投資を実施。将来に向けた積極投資をした上で、計画以上の営業利益を達成。

## 営業利益実績増減分析

単位：百万円



人件費  
採用が概ね計画通り進捗したことに加え、ベースアップ(4%)も実施。当4Qでは、利益の増加分を踏まえて、業績好調に伴う賞与を増加。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184百万円増。

広告宣伝費  
費用対効果を見つ通期で広告投資を強化。具体的には、WEB広告+13百万円、展示会費用+3百万円。また、来期以降に向けての投資として、当4Qに営業コンテンツ刷新8百万円などが発生。

研究開発費  
将来的な開発環境を強化（安定・高速化）するための先行投資を実施。また、複数かつ様々なオプションサービス開発に向けてデータセンターの開発環境を拡充。当4Qでは、医薬業界へのデータ活用を見据えたiBowの薬剤データベース搭載に係る研究開発投資11百万円を実施。

その他  
東京オフィス関連費用+25百万円、採用費用+15百万円、社内DX・人員増加に係るシステム費用+15百万円、AI予定ルート販売促進費+9百万、その他顧客満足度向上のための委託費用+7百万円など

トピックス

2025年12月期業績サマリー

通期業績の推移

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

下期に投資が集中したものの、結果的に通期の全社売上総利益率は業績予想比微増で着地。  
 当4Qは、新サービス稼働準備のためのデータセンター費用が一時的に増加し粗利率が低下。

トピックス

2025年12月期業績サマリー

通期業績の推移

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

## 全社 売上総利益率推移

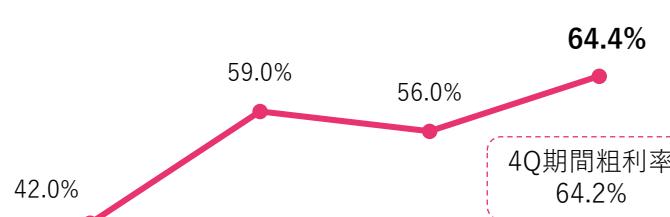
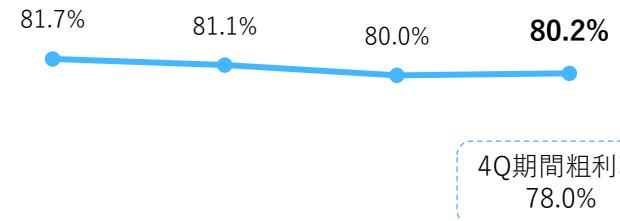
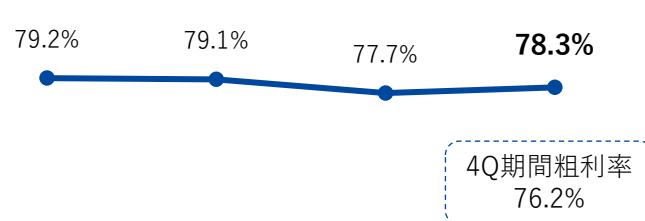
## クラウド 売上総利益率推移

## BPaaS 売上総利益率推移

- クラウド、BPaaSともに粗利率が好調
- 業績予想程度の着地を見込んでいたが、売上が好調なこともあり、粗利率は業績予想比微増で着地

- 下期は外部への開発委託を積極的に行い、当4Qは新サービス稼働準備のためのデータセンター費用の一時的な増加や、新サービスの脆弱性診断なども実施

- 下期は採用が順調に進んだものの、売上も同様に堅調に推移した影響で粗利率は上昇した
- 2026年の入社予定も順調に推移しており、規模と人員拡充・教育を両輪で実施する



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

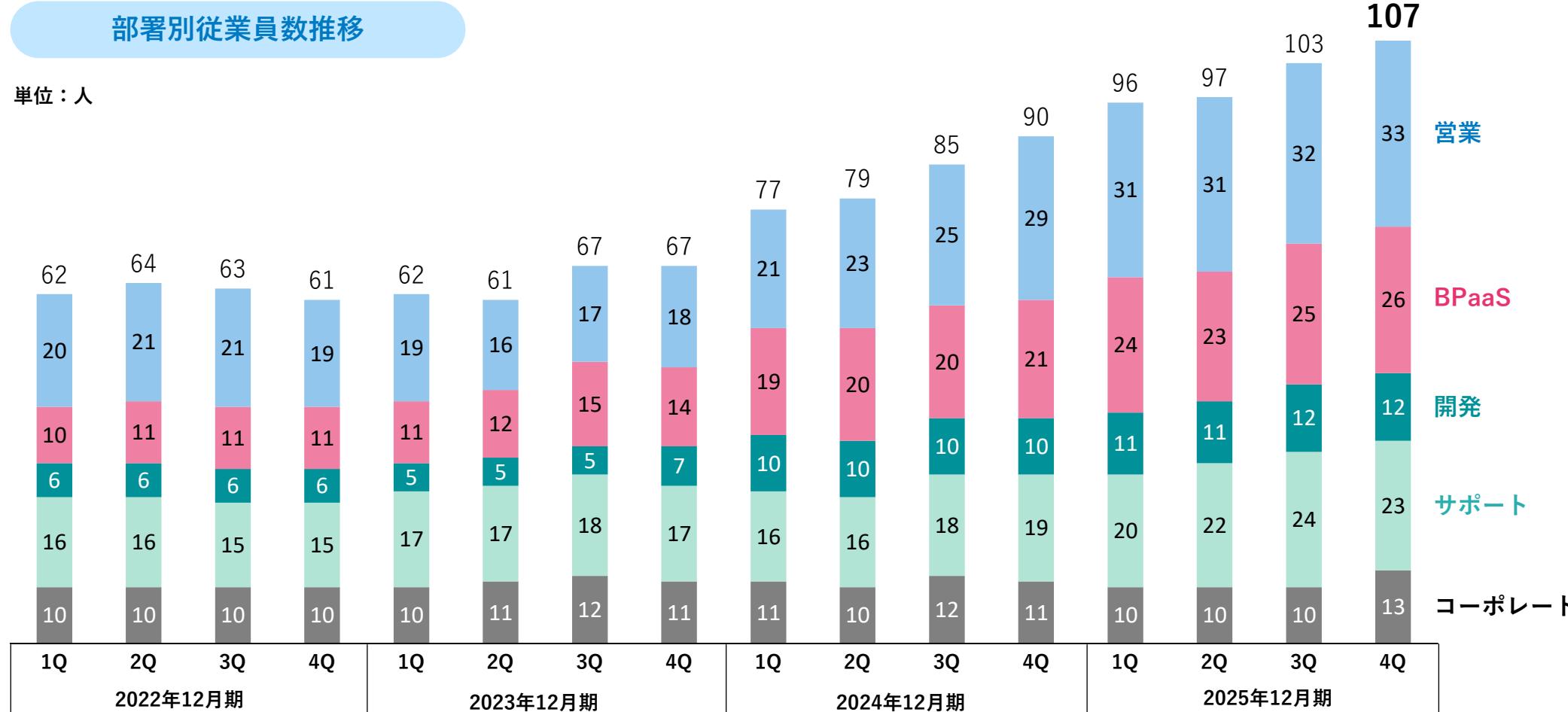
年	年	年	年
2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期
通期	通期	通期	通期

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

通期で15名増員予定に対し、17名の増員で着地。当4Qにおいては、継続的な採用強化・教育体制整備に向けたHR人材や、内部統制・ガバナンス整備に向けた管理部門の増強なども行った。

## 部署別従業員数推移

単位：人



トピックス

2025年12月期業績サマリー

通期業績の推移

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

将来的な機動的な投資に向けて財務基盤を強化。継続的に配当など株主還元も実施していく。  
 新サービスの開発(ソフトウェア)・オフィス増床に向けた敷金により、固定資産は増加。

トピックス

2025年12月期業績サマリー

通期業績の推移

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)	2024年12月期末		2025年12月期 期末		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%	3,590	83.8%	+1,063	+42.1%
(うち現預金)	1,965	64.0%	2,857	66.7%	+891	+45.4%
固定資産	543	17.7%	693	16.2%	+149	+27.5%
(うち有形固定資産)	248	8.1%	236	5.5%	△12	△4.9%
<b>資産合計</b>	<b>3,070</b>	<b>100.0%</b>	<b>4,283</b>	<b>100.0%</b>	<b>+1,212</b>	<b>+39.5%</b>
流動負債	559	18.2%	805	18.8%	+246	+44.1%
固定負債	102	3.3%	102	2.4%	0	+0.3%
<b>負債合計</b>	<b>661</b>	<b>21.5%</b>	<b>908</b>	<b>21.2%</b>	<b>+246</b>	<b>+37.3%</b>
純資産	2,409	78.5%	3,375	78.8%	+965	+40.1%
<b>負債純資産合計</b>	<b>3,070</b>	<b>100.0%</b>	<b>4,283</b>	<b>100.0%</b>	<b>+1,212</b>	<b>+39.5%</b>
<b>自己資本比率 (%)</b>	<b>78.5%</b>		<b>78.8%</b>		<b>+0.3pt</b>	



# 2025年12月期 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

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 累計実績	対売上高 構成比	前年同期比
売上高	2,571	100%	3,392	100%	+31.9%
売上原価	574	22.3%	737	21.7%	+28.5%
労務費	283	11.0%	365	10.8%	+28.8%
外注費	230	9.0%	283	8.4%	+23.1%
製造経費	60	2.3%	88	2.6%	+47.1%
売上総利益	1,997	77.7%	2,654	78.3%	+32.9%
販管費	861	33.5%	1,117	32.9%	+29.7%
人件費	384	14.9%	487	14.4%	+26.8%
広告宣伝費	106	4.1%	127	3.8%	+20.2%
研究開発費	10	0.4%	50	1.5%	+367.3%
その他経費	360	14.0%	452	13.3%	+25.5%
営業利益	1,135		1,537		+35.3%
営業利益率	44.2%		45.3%		+1.2pt

トピックス

2025年12月期業績サマリー

通期業績の推移

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	2024年12月期 累計実績	対売上高 構成比	2025年12月期 累計実績	対売上高 構成比	前年同期比	
売上高	2,571	100%	3,392	100%	+31.9%	トピックス
クラウド	2,274	88.4%	2,930	86.4%	+28.9%	2025年12月期業績サマリー
BPaaS	270	10.5%	440	13.0%	+63.3%	通期業績の推移
その他	27	1.1%	20	0.6%	△24.3%	
売上原価	574		737		+28.5%	サービス別収益（売上高推移）
クラウド	455		580		+27.5%	主要KPI
BPaaS	118		157		+32.1%	営業利益の増減要因
その他	0		0		-	
売上総利益	1,997		2,654		+32.9%	サービス別収益（売上総利益）
クラウド	1,819		2,350		+29.2%	従業員数の推移
BPaaS	151		283		+87.8%	貸借対照表サマリー
その他	27		20		△24.3%	
売上総利益率	77.7%		78.3%		+0.6pt	参考資料
クラウド	80.0%		80.2%		+0.2pt	
BPaaS	56.0%		64.4%		+8.4pt	
その他	100%		100%		-	

単位:百万円	FY2022				FY2022				FY2022				FY2023				FY2023				FY2023				FY2024				FY2024				FY2024				FY2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q																
クラウド売上高	331	362	385	401	419	452	469	510	511	563	575	624	650	736	750	793																				トピックス				
iBow売上高	312	338	358	371	386	414	428	446	457	488	510	535	540	589	621	640																			2025年12月期業績サマリー					
iBowレセプト売上高	19	23	26	29	32	36	39	43	46	51	55	59	61	67	72	76																		通期業績の推移						
AI計画報告売上高 ※1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	17	25	29	34																		サービス別収益(売上高推移)						
法定研修売上高 ※2	0	0	0	0	0	0	0	18	6	21	7	25	28	49	22	26																	主要KPI							
その他クラウド売上高	0	0	0	0	0	1	1	1	1	2	2	3	3	4	3	15																		営業利益の増減要因						
BPaaS売上高	17	21	29	39	42	47	54	55	54	61	71	82	94	107	115	123																	サービス別収益(売上総利益)							
その他売上高	3	3	3	4	4	5	4	4	8	6	7	5	8	5	4	2																		従業員数の推移						
																																				貸借対照表サマリー				

※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。

参考資料

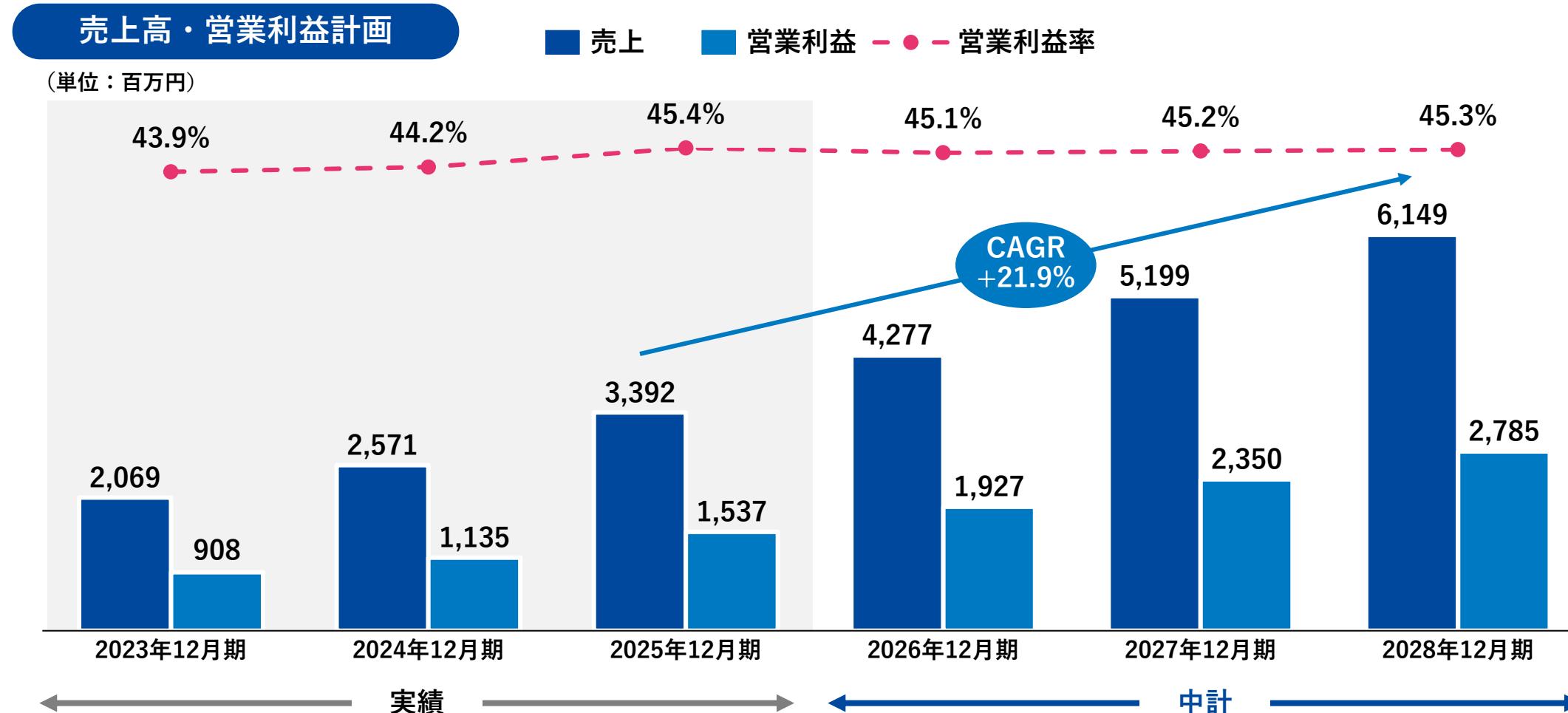
	FY2022 1Q	FY2022 2Q	FY2022 3Q	FY2022 4Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q	FY2024 4Q	FY2024 1Q	FY2024 2Q	FY2024 3Q	FY2024 4Q	FY2025 1Q	FY2025 2Q	FY2025 3Q	FY2025 4Q
契約ST数(件)	1,885	1,977	2,067	2,161	2,289	2,377	2,461	2,575	2,698	2,801	2,891	3,028	3,186	3,286	3,386	3,501
新規契約数(件)	132	107	105	117	139	127	111	134	160	162	133	178	196	165	150	159
解約数(件)	7	14	13	22	19	27	22	24	36	56	48	37	34	59	51	42
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	30	27
休止数の増減(件)	-17	-1	-2	-1	8	-12	-5	4	-1	-3	5	-4	-4	-6	2	-2
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	3,231	3,325
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	2,776	2,868
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%	85.9%	86.3%
BPaaS 稼働数(件)	42	55	71	84	90	102	114	124	124	137	155	179	197	221	236	253
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%	6.8%	7.1%	7.3%	7.6%
AI計画報告 稼働数(件)													659	890	1,056	1,203
iBow稼働数に対する稼働率													22.8%	28.7%	32.7%	36.2%
顧客単価(千円)	68.5	70.2	71.9	73.6	74.1	75.2	76	76.3	75.5	78	79.3	81.3	83.7	86.4	88.1	88.8
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%	0.18%	0.15%



## 2. 中期經營計画數值目標

- i. 3力年中期經營計画數值目標
- ii. 3力年中期經營計画KPI目標
- iii. 営業利益增減分析
- iv. 參考資料

データを活用した業界課題解決型のサービス開発や既存サービスの強化に向けた投資を行いつつ  
CAGR20%超の売上成長と営業利益率45%程度の維持を計画。

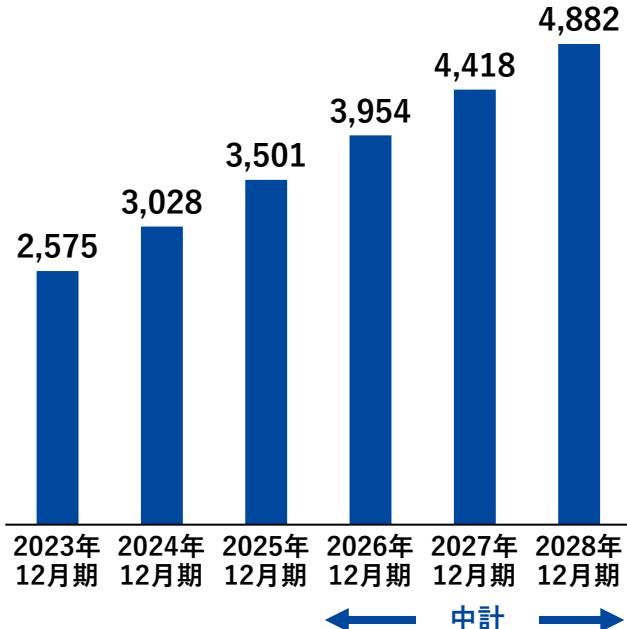


iBowサービス群の強化により、契約数を安定的に伸ばしていく方針。

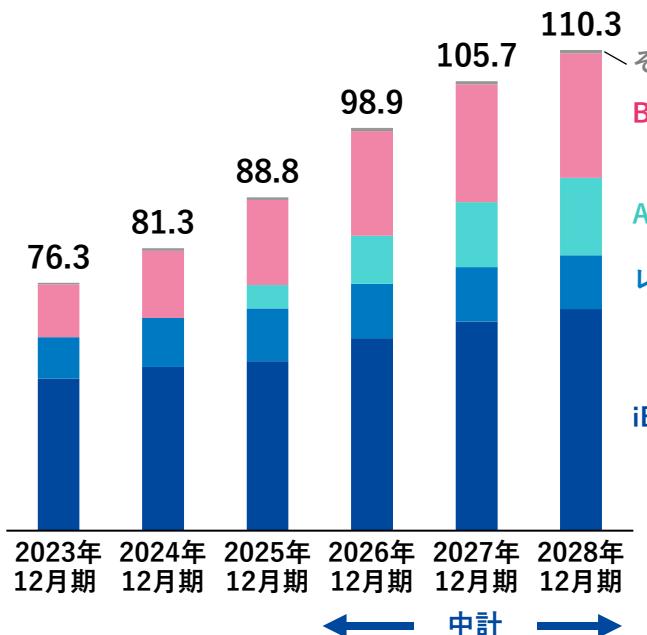
アップセル・クロスセルを通じて顧客の成長を支援することで単価上昇と解約減少を狙う。

契約数 <sup>※1</sup>

(単位：件)

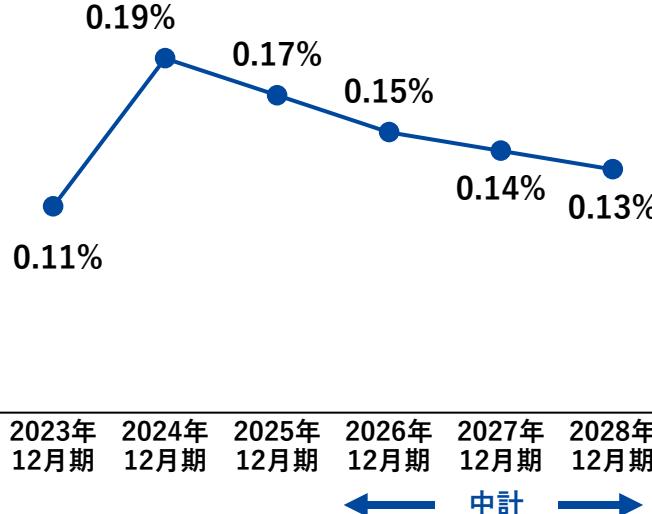
顧客単価 <sup>※2</sup>

(単位：千円)

レベニュー・チャーン率 <sup>※3</sup>

営業利益増減分析

参考資料



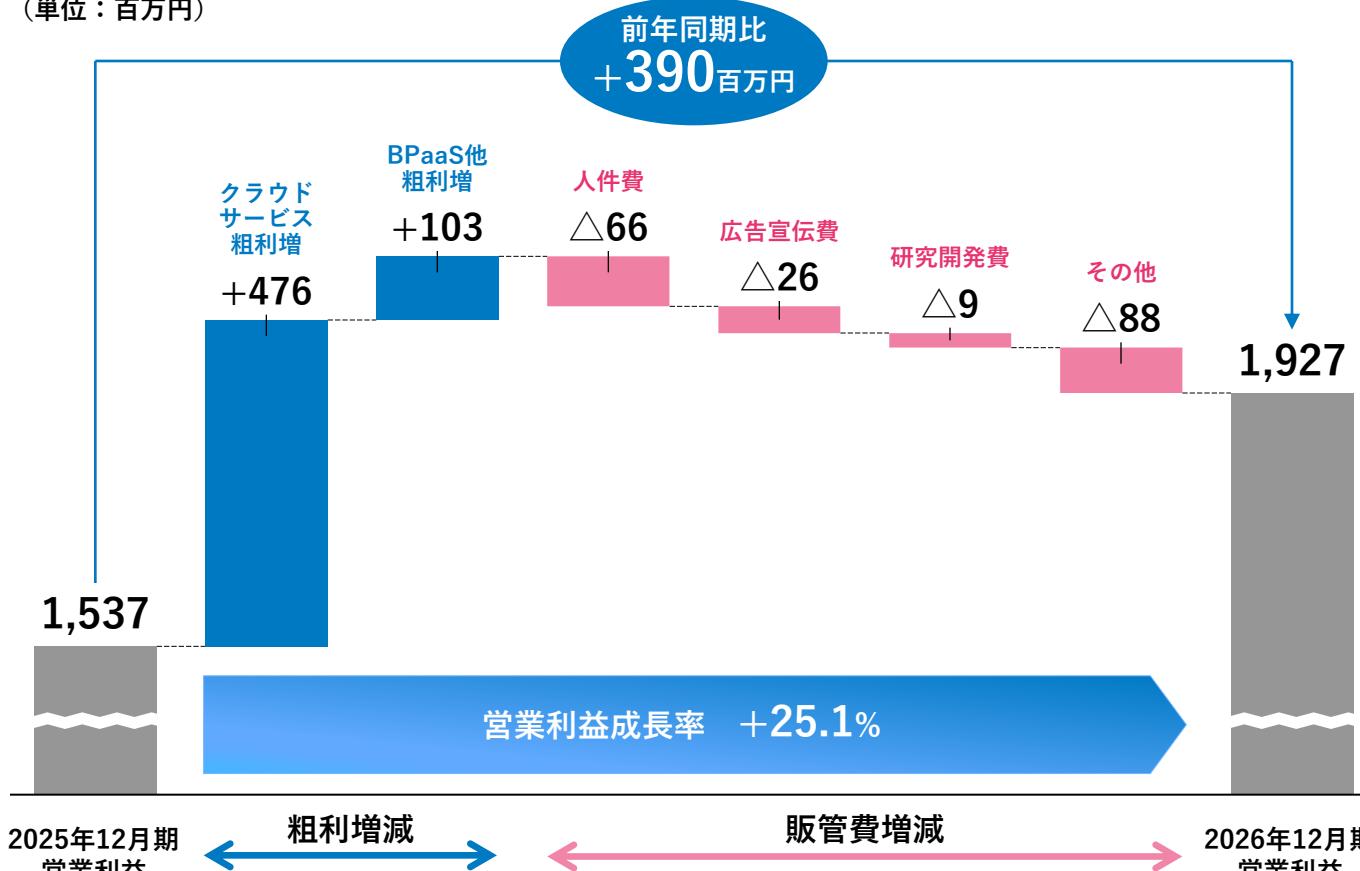
※ 1 : 各年度の12月末の当社契約ステーション数実績又は計画

※ 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 : iBowの年間の解約金額に対して、年間利用金額を加重平均したもの（実績及び計画）

## 営業利益増減分析

(単位：百万円)



人件費 少数精鋭体制の維持と優秀な社員の採用強化を目的に、2026年度もベースアップ(2%)を実施。社員は44名増加の計画。なお、売上原価に含まれる開発・BaaS・サポートの労務費を含めると前年同期比で181百万円増。

広告宣伝費 引き続き高水準で推移する新規開設需要をより多く刈り取るためWeb広告費を増加。展示会費用が占める割合は一定大きいものの、昨年比微増程度の水準を見込む。

研究開発費 AIサービスを中心に新サービスに向けた調査研究を予定。そのほかサービスの複雑化に伴う開発環境の整備、iBowの安定稼働に向けたインフラ部分の調査費用を増加させる予定。

その他 さらなる人員体制強化に向けた採用費用の増加や、人材教育・能力開発（次世代マネジメントの育成等）に加え、組織開発（女性活躍推進、エンゲージメントサーベイ等）などの人材投資の他、ガバナンス体制強化の専門家費用の支払報酬などを中心に増加。



## 中期経営計画数値目標 参考資料

- A) 2026年12月期 損益計算書サマリー
- B) 2026年12月期 サービス別売上・売上総利益
- C) 中期経営計画 損益計算書・サービス別売上サマリー

単位：百万円	2025年12月期 累計実績	対売上高構成比	2026年12月期 業績予想	対売上高構成比	前年同期比
売上高	3,392	100%	4,277	100%	+26.1%
売上原価	737	21.7%	1,043	24.4%	+41.4%
労務費	365	10.8%	480	11.2%	+31.6%
外注費	283	8.4%	447	10.5%	+57.7%
製造経費	88	2.6%	115	2.7%	+29.6%
売上総利益	2,654	78.3%	3,234	75.6%	+21.8%
販管費	1,117	32.9%	1,306	30.6%	+17.0%
人件費	487	14.4%	553	12.9%	+13.6%
広告宣伝費	127	3.8%	154	3.6%	+20.7%
研究開発費	50	1.5%	59	1.4%	+18.0%
その他経費	452	13.3%	539	12.6%	+19.4%
営業利益	1,537		1,927		+25.4%
営業利益率	45.3%		45.1%		△0.3pt

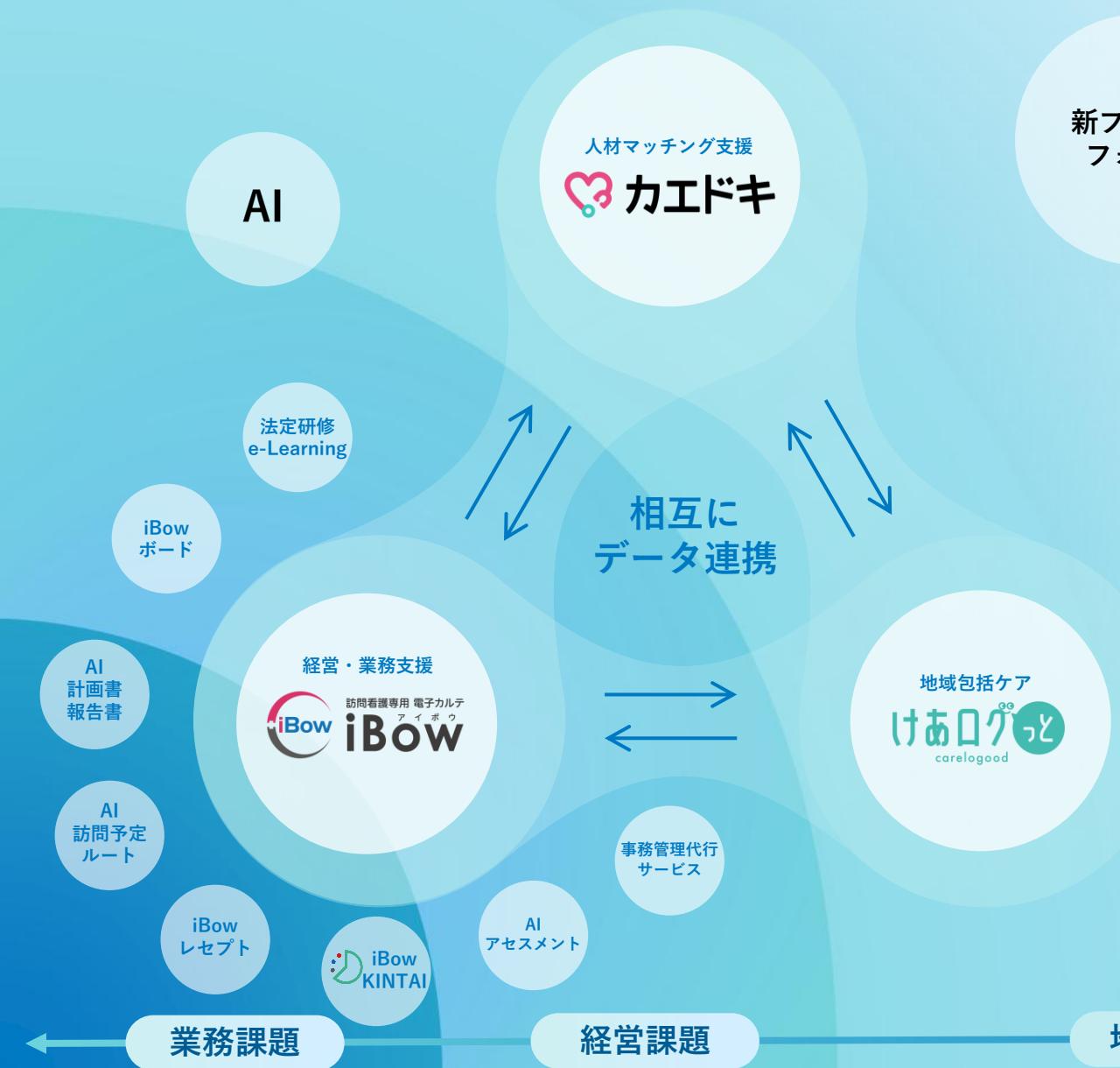
単位：百万円	2025年12月期 累計実績	対売上高 構成比	2026年12月期 業績予想	対売上高 構成比	前年同期比
<b>売上高</b>	3,392	100%	<b>4,277</b>	100%	+26.1%
クラウド	2,930	86.4%	3,644	85.2%	+24.4%
BPaaS	440	13.0%	619	14.5%	+40.4%
その他	20	0.6%	13	0.3%	△35.1%
<b>売上原価</b>	737		<b>1,043</b>		+41.4%
クラウド	580		817		+40.8%
BPaaS	157		225		+43.3%
その他	0		0		-
<b>売上総利益</b>	2,654		<b>3,234</b>		+21.8%
クラウド	2,350		2,826		+20.3%
BPaaS	283		393		+38.8%
その他	20		13		△35.1%
<b>売上総利益率</b>	78.3%		<b>75.6%</b>		△2.6pt
クラウド	80.2%		77.6%		△2.6pt
BPaaS	64.4%		63.6%		△0.7pt
その他	100%		100%		-

単位：百万円	2025年12月期 実績	2026年12月期 中期計画数値	2027年12月期 中期計画数値	2028年12月期 中期計画数値
売上高	3,392	4,277	5,199	6,149
クラウド	2,930	3,644	4,379	5,178
BPaaS	440	619	806	957
その他	20	13	13	13
売上総利益	2,654	3,234	3,905	4,635
売上総利益率	78.3%	75.6%	75.1%	75.4%
販売管理費	1,117	1,306	1,554	1,850
営業利益	1,537	1,927	2,350	2,784
営業利益率	45.3%	45.1%	45.2%	45.3%



### 3. 成長戦略について

- i. 中長期ビジョン
- ii. 在宅医療のプラットフォーム
- iii. 中長期の事業成長イメージ
- iv. 基盤強化期間の振り返りと今後の成長に向けて
- v. プロダクト戦略
- vi. プラットフォーム基盤の強化方針
- vii. 人的資本投資
- viii. キャピタルアロケーション
- ix. 株主還元・資本政策
- x. 参考資料



## 中長期ビジョン 在宅医療のプラットフォーム

～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ムとして、  
2040年に向けて“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



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。

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

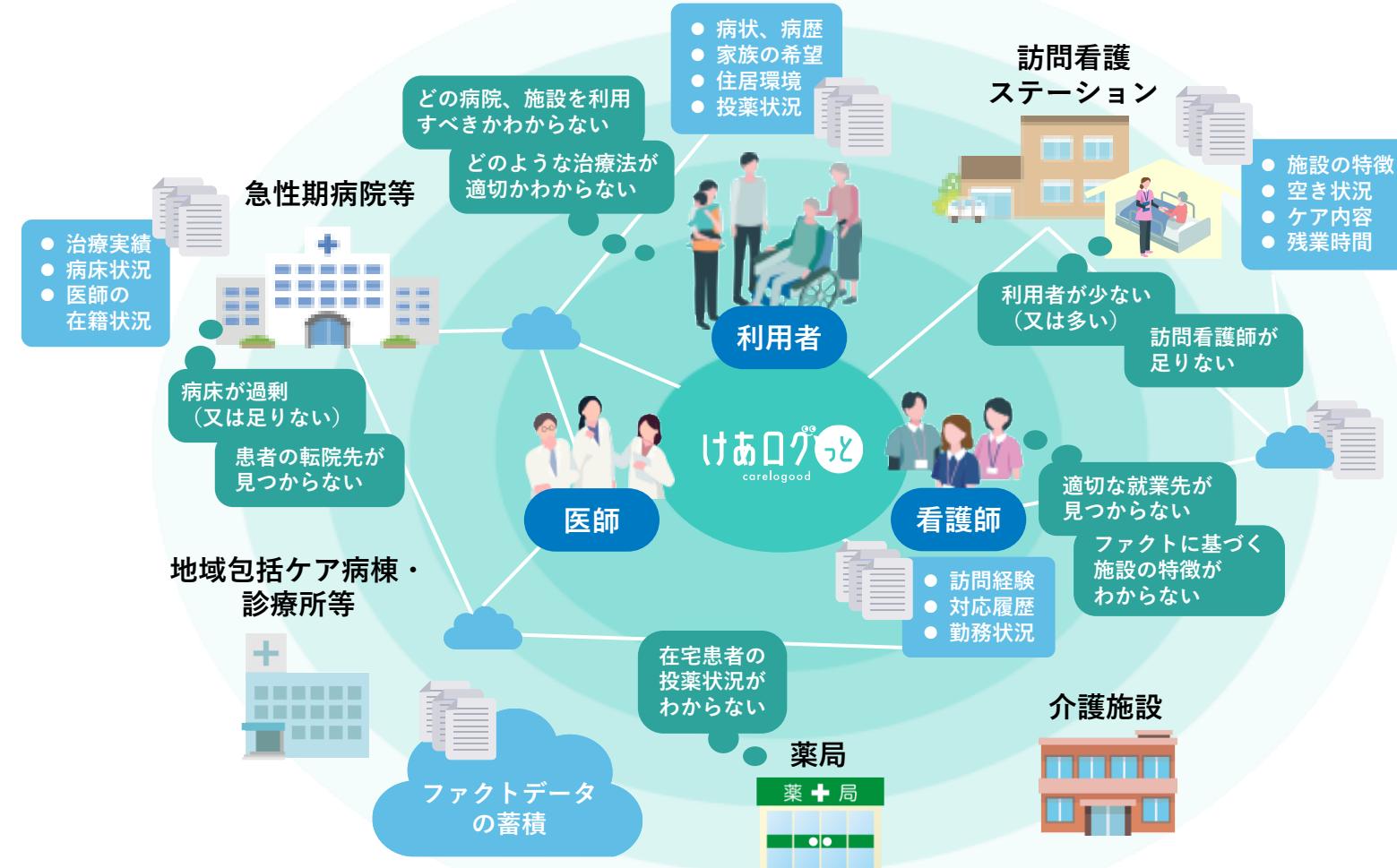
プラットフォーム基盤の強化方針

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



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

## 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



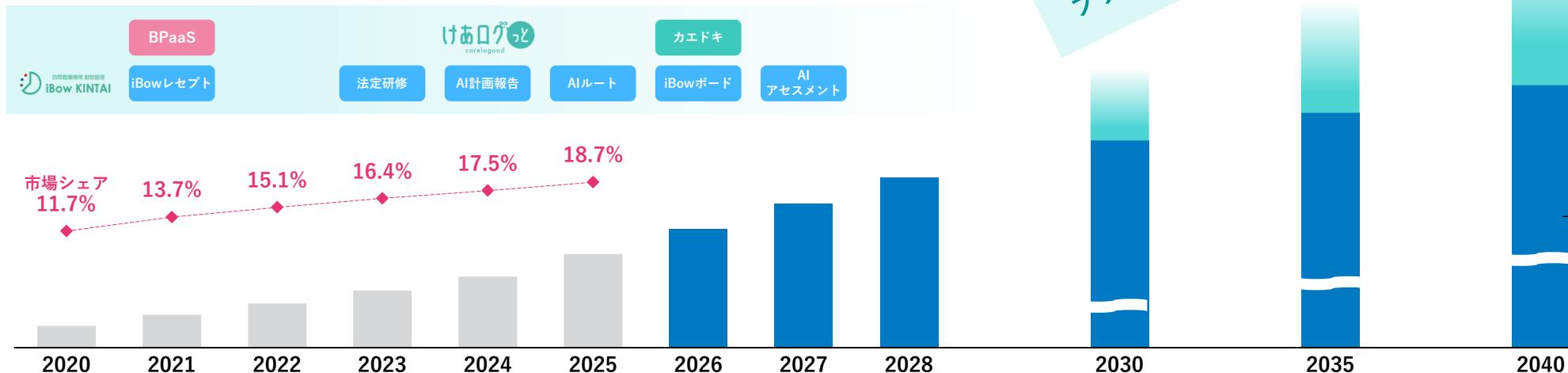
## 上場準備期間 2020 - 2022

- iBow単独の売上体制から  
オプションサービスの拡充
- 収益力強化に向け社員の採用/育成
- ガバナンス強化

基盤強化期間 2023 - 2025

- ・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

## AI收益力・PF基盤強化期間 2026 - 2028



## プラットフォームの深化・浸透

## 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

## 参考资料

ひとを想う、テクノロジー。

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

2023	2024	2025
 アップセル/クロスセル 売上比率	19%	23%
		30%

## 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）

2026 2027 2028

40%を目指したアップセル・クロスセル



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 法定研修サービス

4件 5件 6件

AI計画報告  
けあログっと

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

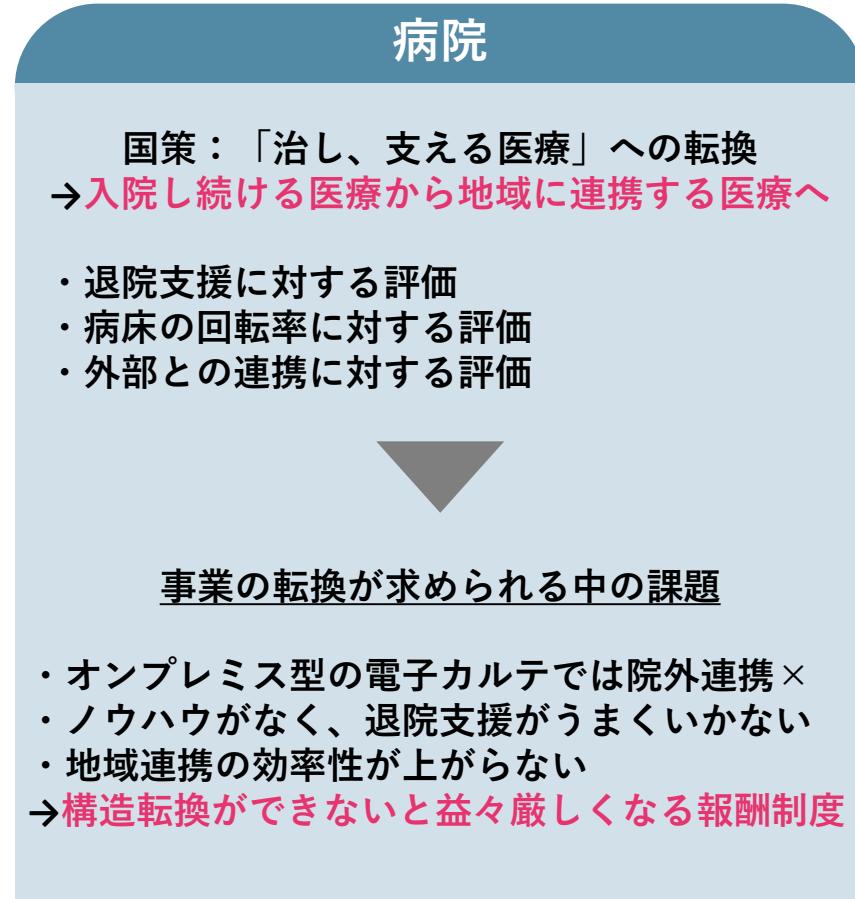
当社独自に集約している慢性期医療領域のデータを活用したマルチプロダクト戦略を基本とし、医療DXの流れに沿って2040年問題に向けた課題に対処できるサービスを開発していく。

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		
 <b>iBow</b> <small>訪問看護専用 電子カルテ 統合型業務システム</small>	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		
 <b>iBow KINTAI</b> <small>訪問看護専用 勤怠管理</small>	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	中長期の事業成長イメージ	
<b>iBow レセプト</b>	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		
<b>iBow e-Campus</b> 訪問看護 法定研修編	e-Learning LMS(学習管理)	2023年12月リリース	—	固定	法令対応に必須のe-Learningサービス		
<b>AI訪問看護計画・報告</b>	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	プロダクト戦略	
 <b>けあロゴ good</b> <small>地域包括ケア プラットフォーム</small>	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	プラットフォーム基盤の強化方針	
<b>AI訪問予定・ルート</b>	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	人的資本投資	
<b>新規 サービス</b>	<b>iBowボード</b>	経営判断支援	2026年2月リリース	○	AIルートと セット※	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	キャピタルアロケーション
	<b>カエドキ</b>	求職者マッチング	2026年春頃予定	○	—	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	株主還元・資本政策
	<b>AIアセスメント(仮)</b>	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)を無料で使える機能	参考資料

※ iBowボードは、AI訪問予定・ルートとセットで1訪問あたり30円で提供

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：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

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

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

機能  
(案)

2026年

### 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
  - 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

2027年

診療報酬改訂

### 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

2028年

### 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

## 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

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銳の組織を、効率性や収益性を損なわずにさらに拡大していくため、人と組織へ投資する方針。



## エンゲージメント

1 企業理念・ビジョンの更なる浸透  
サービス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

## 組織の仕組み

2 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

## 個人の成長

3 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

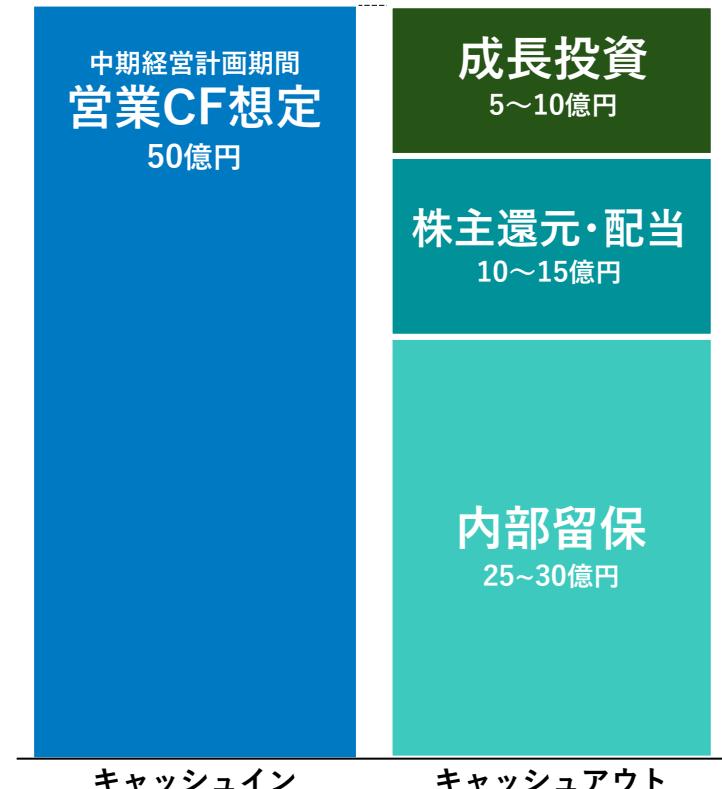
当中計期間においては、研究や開発、人的資本などの成長投資を優先しつつ、配当を中心とした株主還元と純資産50億円以上をターゲットとした財務強化を行い、適切に資本配分を実施する方針

## 中期キャピタルアロケーションイメージ

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

- 人的資本投資  
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

- マーケティング投資  
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



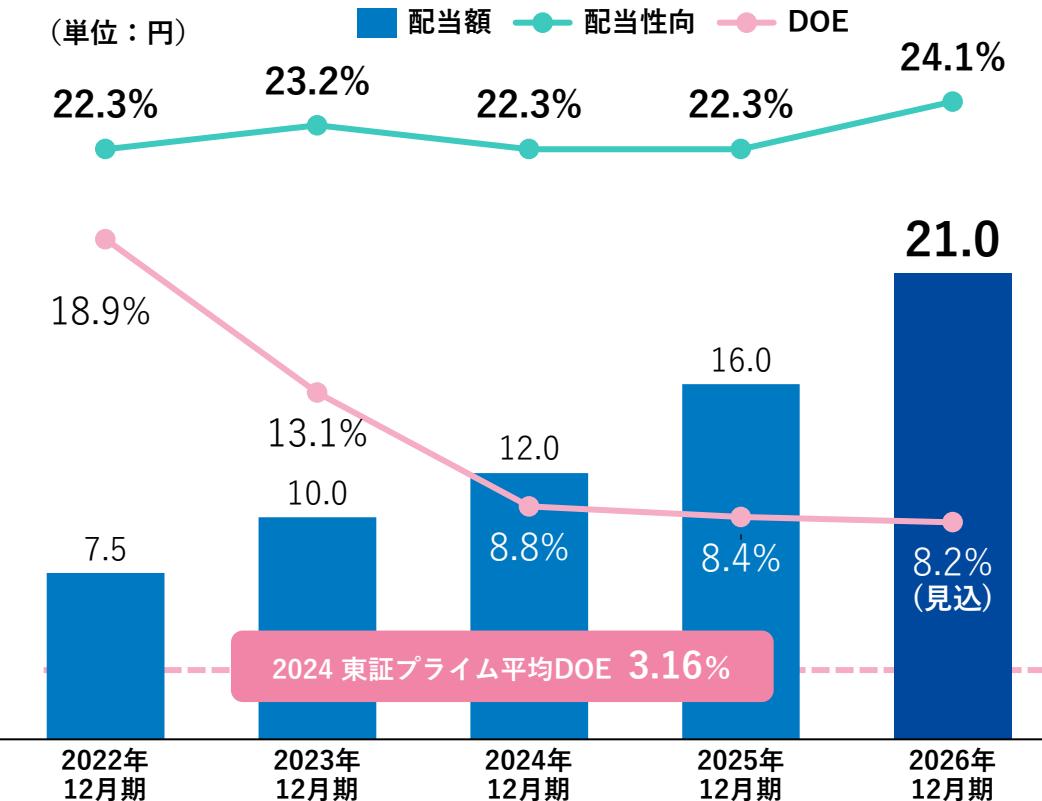
- 将来の研究開発や新サービスの開発などの開発投資
- 更なる人員拡充に向けたオフィス環境整備

- 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

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

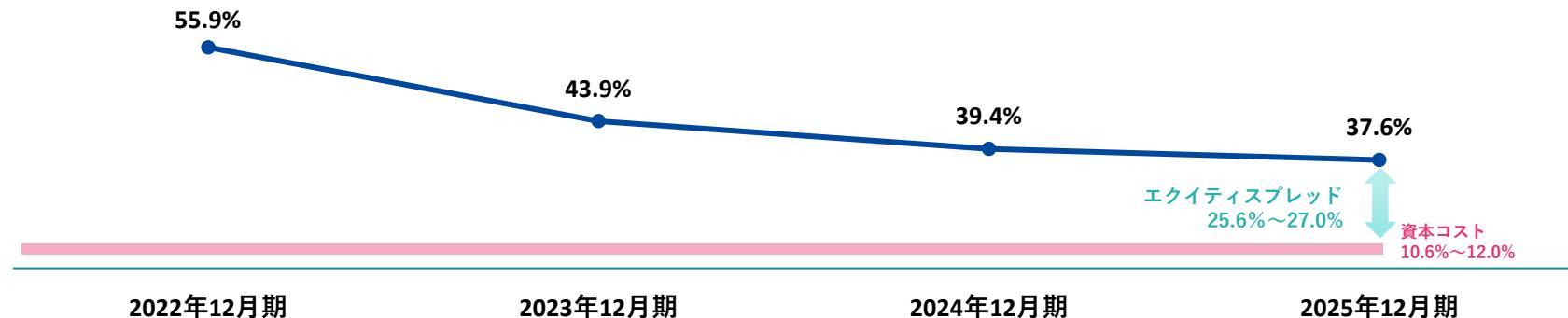
株主構成や足元の流動性を踏まえ、自己株買いなどは  
検討しておらず、配当にて還元の方針。  
株主優待は、公平な利益還元や事務負担の観点から現状は  
検討していない。



## 成長戦略 参考資料

- A) 資本コストと株価を意識した  
経営の実現に向けた対応
- B) 関連リンク

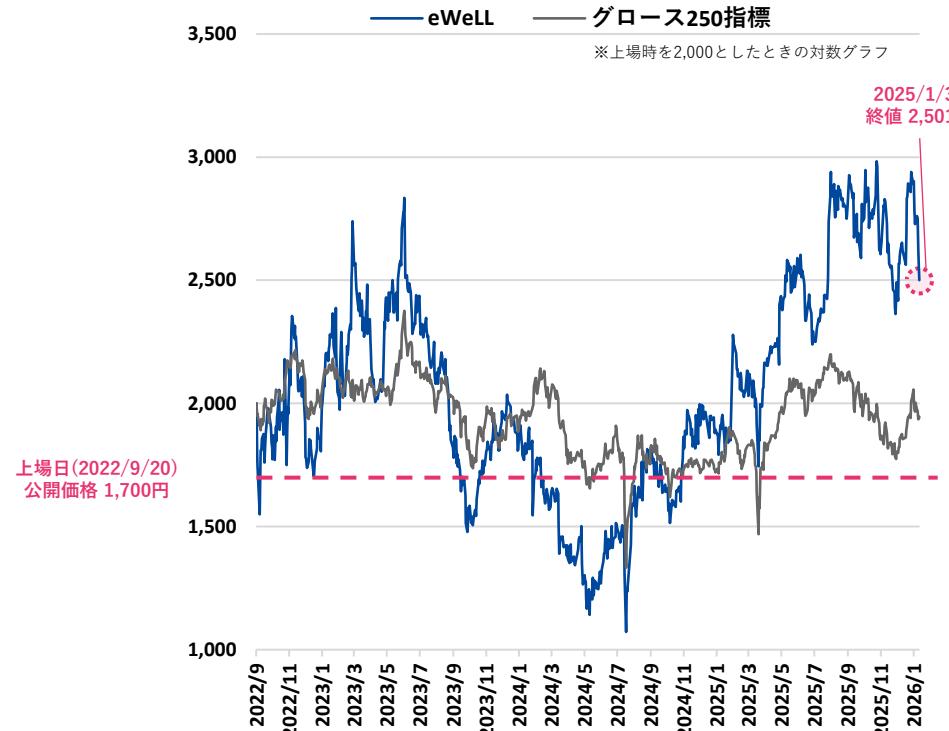
無駄な資産を保有せず、成長率を維持することで総資産回転率を維持しROEも維持する方針。  
資本コストの更なる改善に向けて、事業リスクの対策とIR活動の強化を行っていく。



2025年12月期 ROE分解	2025年12月期 資本コスト推計
$\text{ROE} (\text{自己資本利益率}) = \text{売上高当期純利益率} \times \text{総資産回転率} \times \text{財務レバレッジ}$ <p>37.6% = 32.08% × 0.92 × 1.27</p> <p>*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。</p> <p>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。</p>	$\text{株主資本コスト} (= \text{加重平均資本コスト}) = \text{リスクフリーレート} (10/30年日本国債利回り) + \text{マーケットリスク * プレミアム} + \text{β * サイズリスクプレミアム}$ <p>10.6~12.0% = 2.24~3.58% + 5.8% + 0.93 * 3.0%</p> <p>*関係先ヒアリング・調査の上、算出</p> <p>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。</p>
ROEの維持に向けて	資本コストの低減に向けて
<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・不要な資産を持たないBSコントロールの維持</li> <li>・継続的な成長投資と株主還元の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・積極的なIR活動によるボラティリティの低下</li> <li>・事業リスクの適切な把握と低減に向けた活動</li> <li>・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</li> </ul>
※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。	

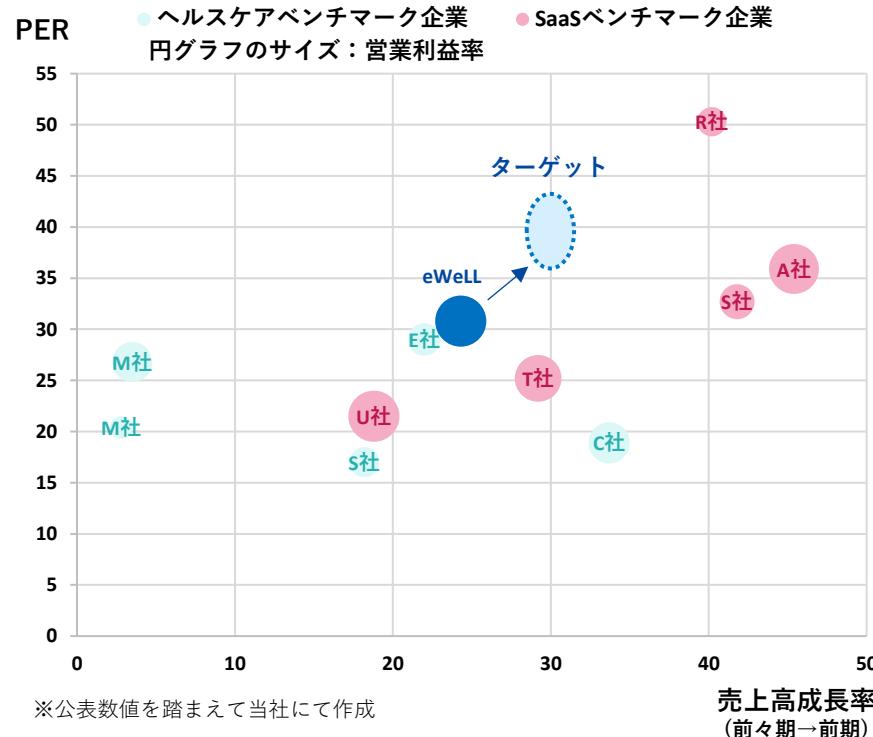
当社の株価、PERおよびROEの現状を分析し、今後の企業価値向上に向けて、中期計画に基づき高い成長率と効率的な経営の維持を図るとともに、積極的なIR活動を実施していく。

上場以降、グロース指標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。

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。2026年も売上高成長率と高い営業利益率を実現しつつ、企業価値向上を目指す。



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](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](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しております。

※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。



## 4. 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 平田 精作 社外監査役 清水 俊順（弁護士）	
社 員 数	107名（2025年12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

事業概要

## 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

市場環境

ビジネスモデル

競争優位性

## 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

上場企業のトピ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(株)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



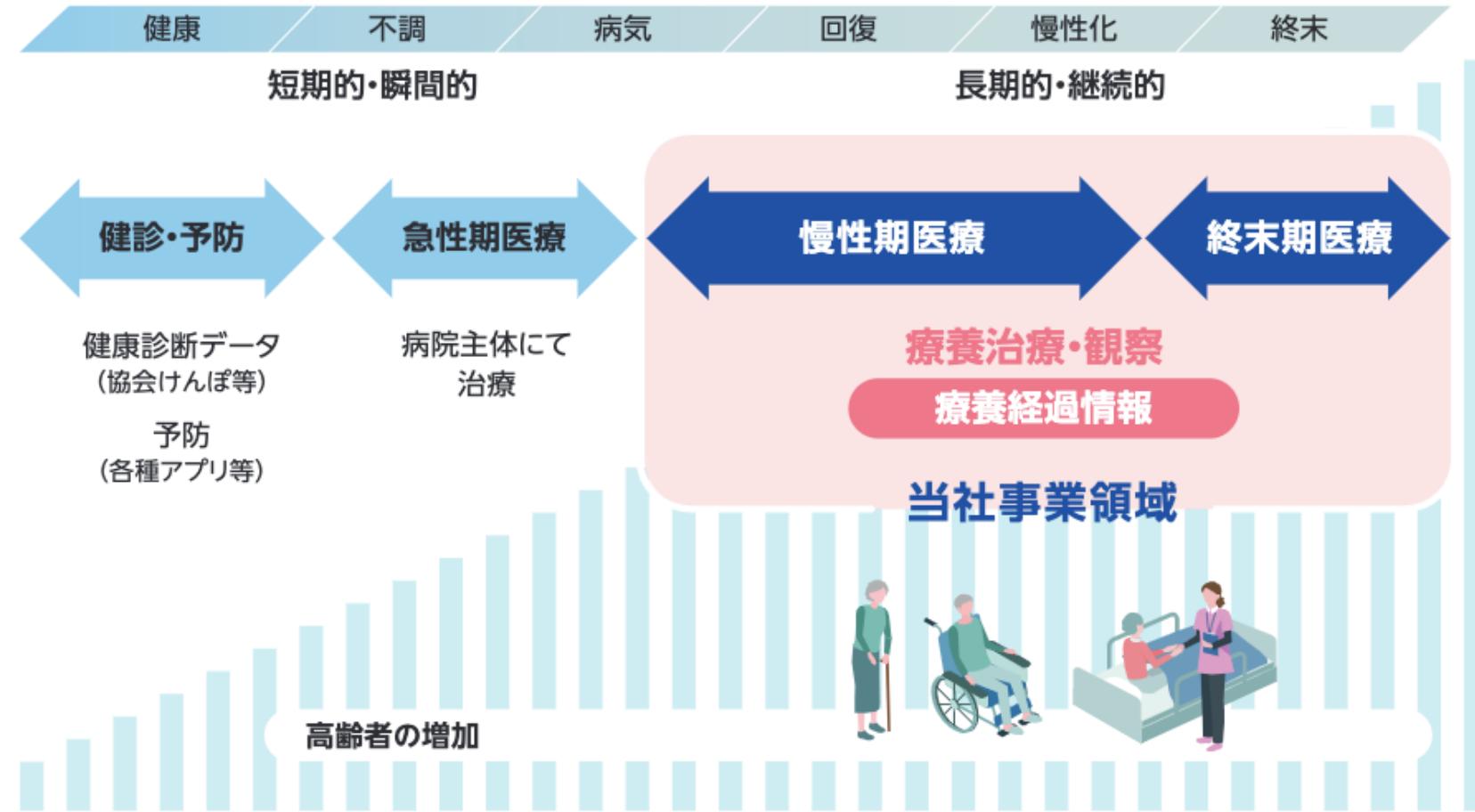
iBowのコンセプト

# 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

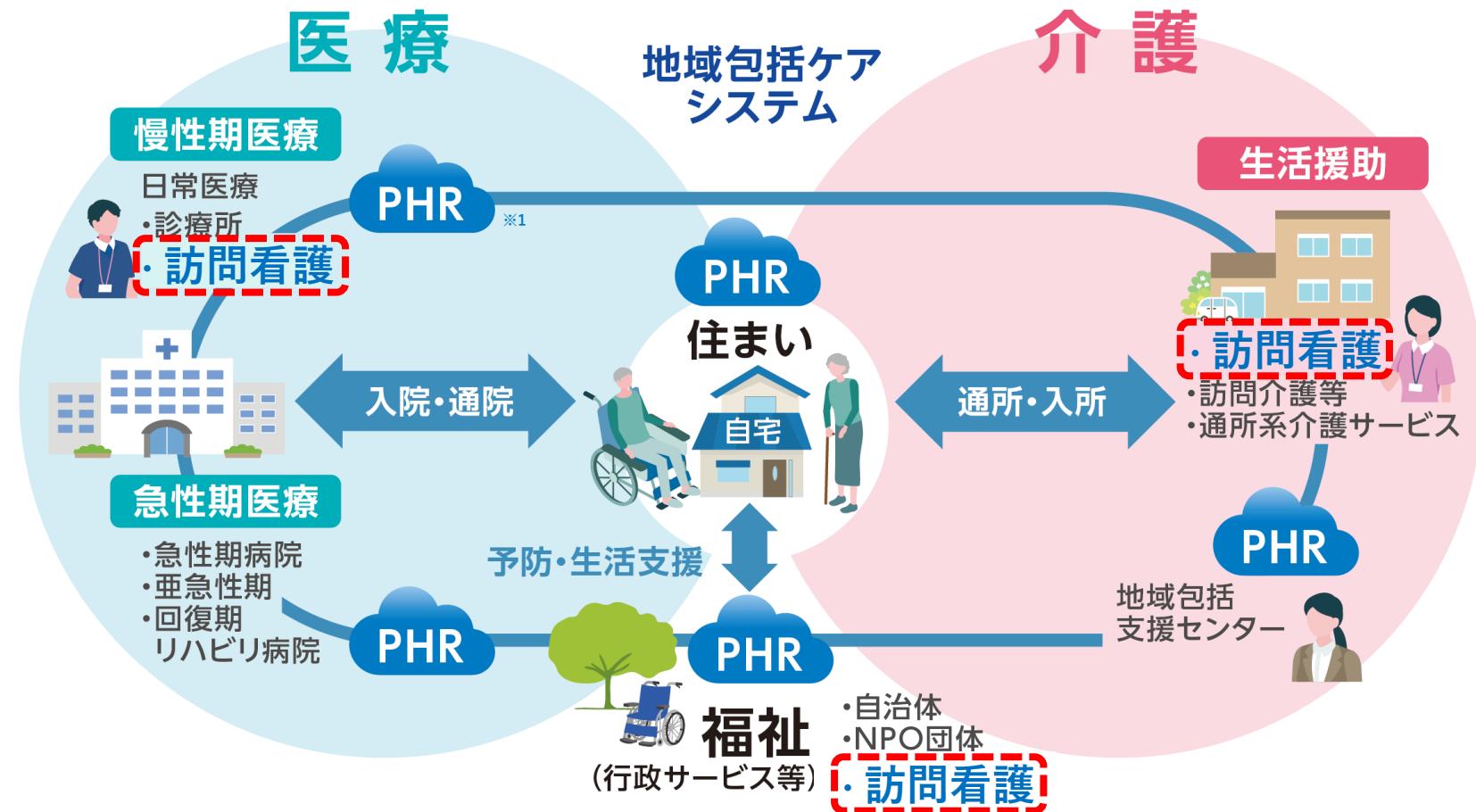


医療は病院主体の急性期医療と在宅療養へシフトしている慢性期医療に大別できる  
高齢者の増加により重要性が増していく**慢性期医療が当社の事業領域となる**



# 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

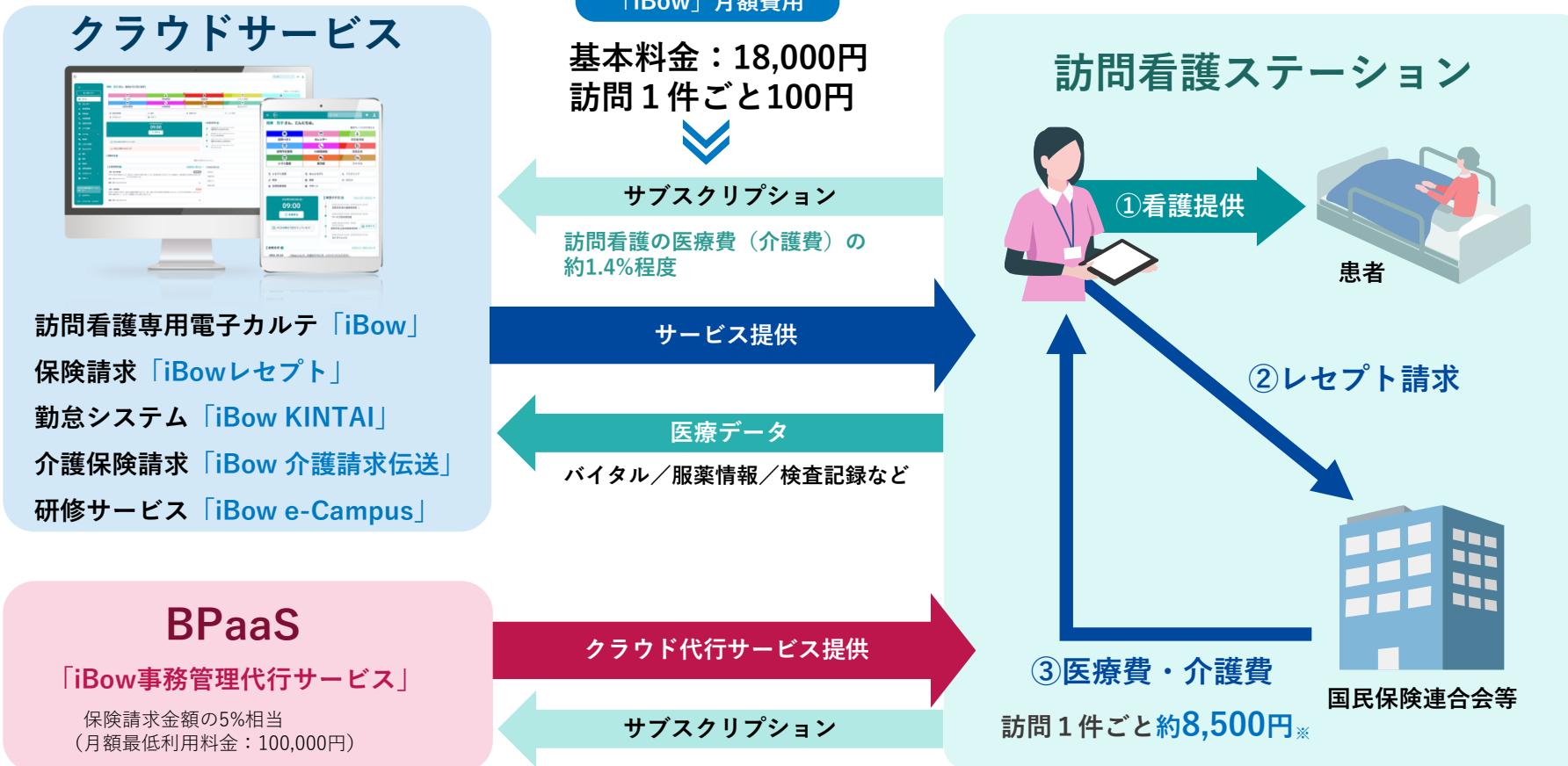


※ PHR (Personal Health Record) とは、個人の健康・医療・介護に関する情報を指します。

## 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

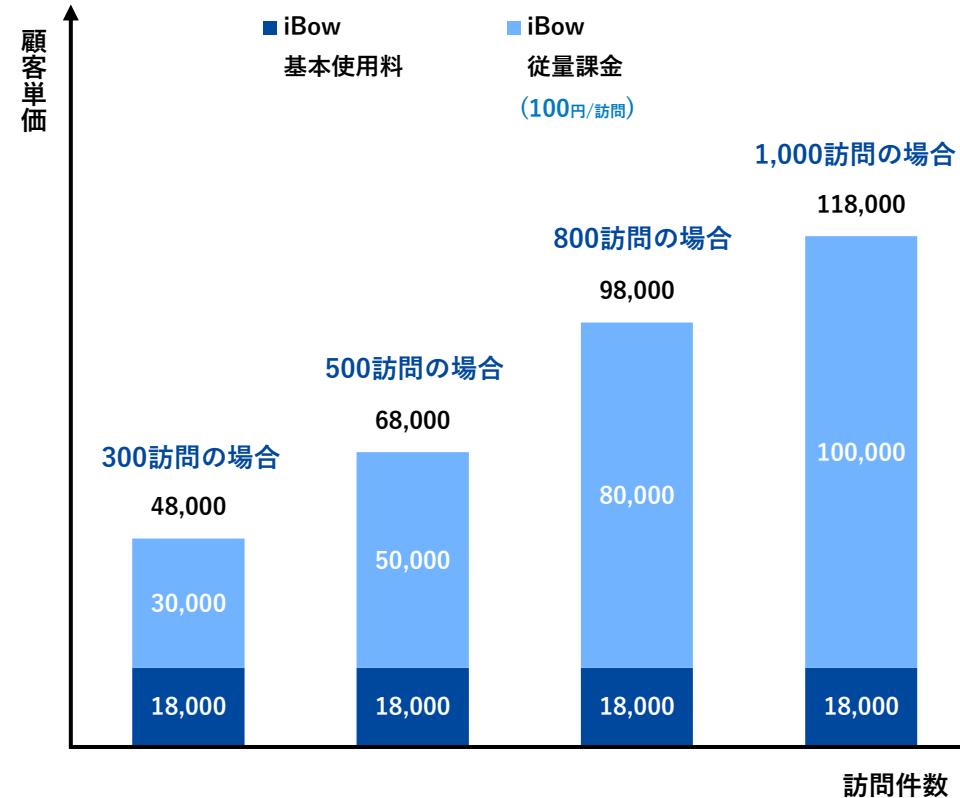


※ 医療保険が適用された場合の訪問看護療養費より算出  
(訪問看護基本療養費(1)と訪問看護管理療養費の概算額)

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	●	

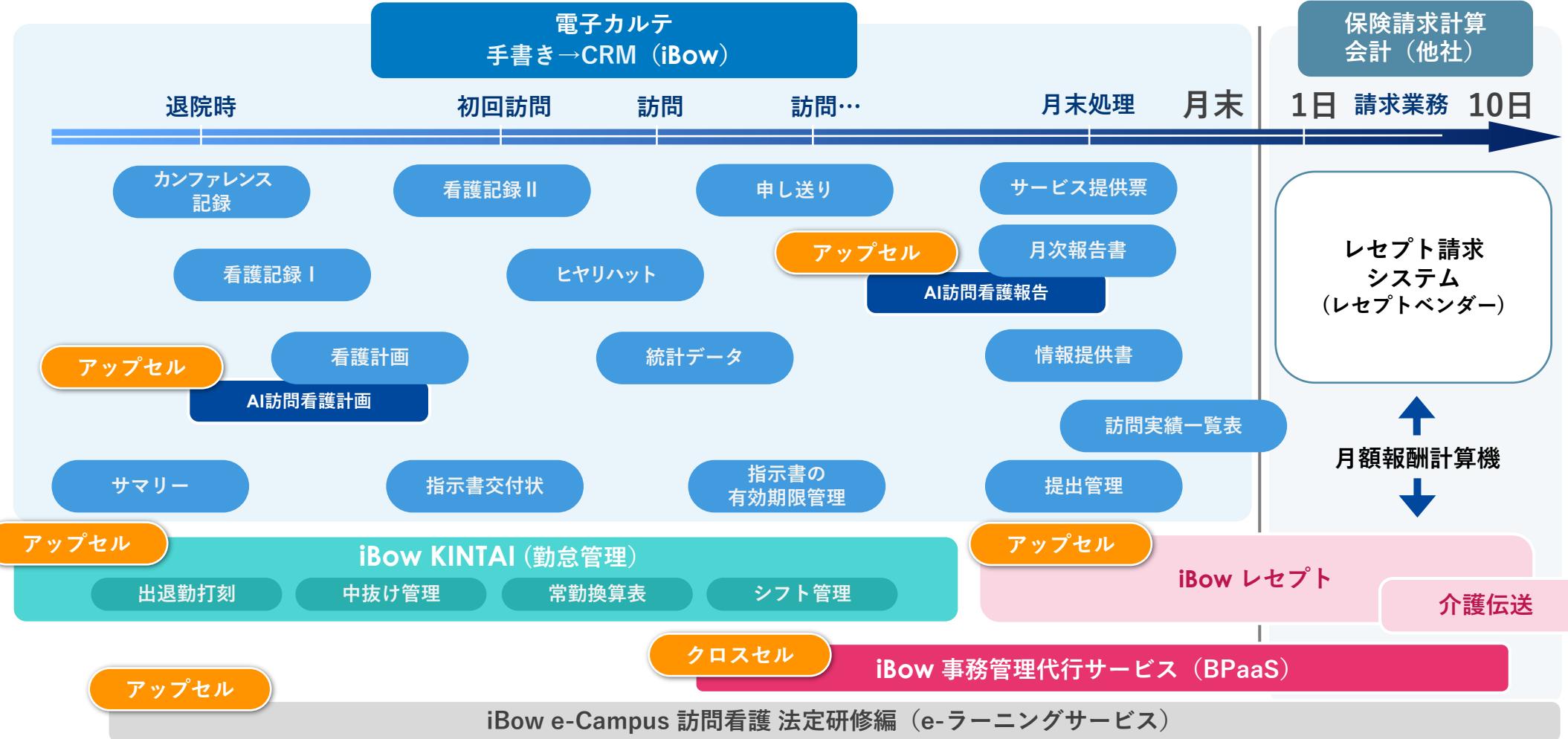
訪問看護ステーションの成長による当社の売上イメージ  
(iBowのみ利用の場合)



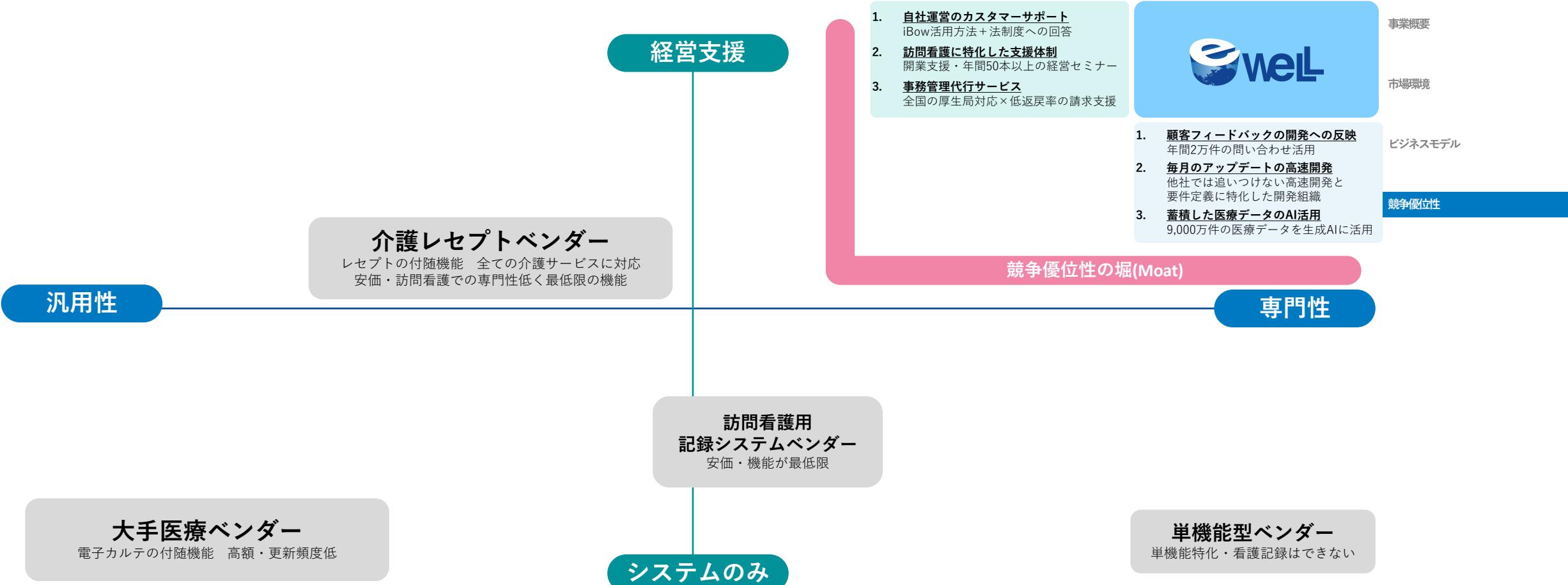
## レセプトシステム との違い

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



業界理解を深く行いシステムの専門性を高めてきただけでなく、カスタマーサポートや事務管理代行サービス、セミナーなどで経営支援も行う「横串し型支援」が当社の特徴。



## 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

開業

退院時～訪問・集患・スタッフ管理

月末処理

請求業務

新規開業サポートパーソナルコース



### 訪問看護専用電子カルテ iBow

- 訪問看護記録書 I
- 訪問看護記録書 II
- 褥瘡対策に関する計画書
- 看護サマリー
- 申し送りノート（対応記録）
- ヒヤリハット報告書
- 指示書交付状
- 会議録
- 訪問関連統計データ
- 医療保険請求
- 利用者自費請求
- スケジュール調整 **AI**

- サービス提供票
- 月次報告書
- 訪問看護計画書 **生成AI**
- 情報提供書
- 訪問実績一覧
- 月末書類の提出管理
- 指示書の有効期限管理

データ活用

### iBowレセプト

- 介護保険請求 (CSVデータ出力可能)
- 医療保険請求
- 利用者利用料請求
- 全銀フォーマット出力
- 入金管理
- 請求管理

介護請求伝送サービス

データ活用

### iBow事務管理代行サービス

- 利用者情報登録
- 書類確認
- 返戻対応
- レセプト書類作成



- 出退勤管理
- 中抜け管理
- 常勤換算表
- シフト管理

### iBow e-Campus

#### 法定研修編

- オンライン研修
- 受講管理
- 受講証明書
- 研修計画

#### e-ストア

- 訪問車リース
- 訪問基本セット
- 家具/家電
- スマホ/タブレット



- 多職種連携
- 退院調整
- 営業活動（集患）

データ活用

