



# 事業計画及び成長可能性に関する事項

2026.3



株式会社eWeLL 東証グロース：5038

eWeLL Co., Ltd. TSE Growth 5038



# 1.会社概要

- i. 会社概要と沿革
- ii. 経営理念
- iii. 役員プロフィール
- iv. 事業概要
- v. 在宅医療における訪問看護領域

## 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	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

## 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

上場企業のトピラス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(株)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 (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

**齋田 博司**（社外監査役） 2014年公認会計士登録 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



iBowのコンセプト

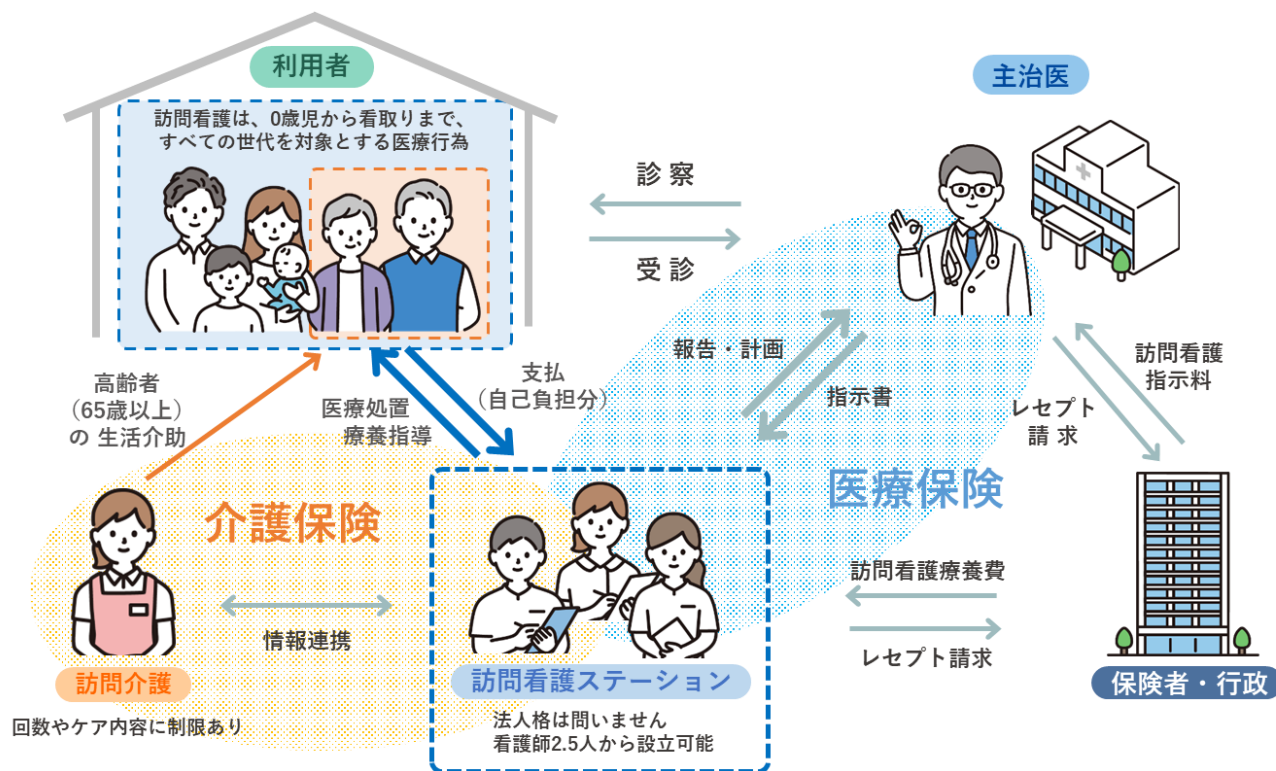
# 在宅医療をDXする

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



**訪問介護**は、介護保険を利用する**高齢者の生活サポート**が主なサービスである一方、**訪問看護**は0歳児～看取りまで**全ての世代を対象とする医療行為**が主なサービス

## サービス内容の違い



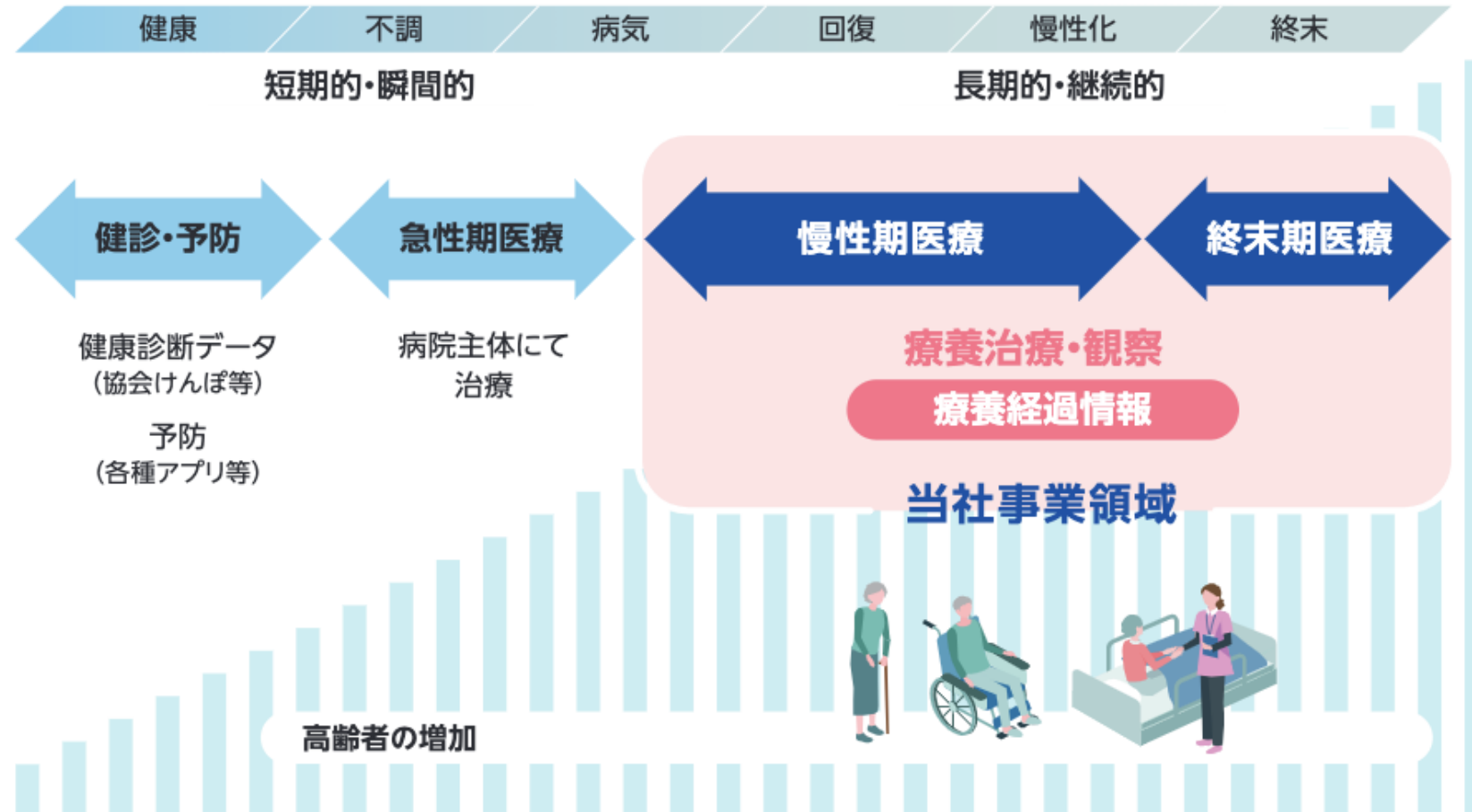
訪問看護

- ✓ 点滴注射（医者の指示に基づく）
- ✓ カテーテルの管理、吸引
- ✓ 血糖コントロール
- ✓ 認知症ケア
- ✓ 精神症状に対する看護 ほか

訪問介護

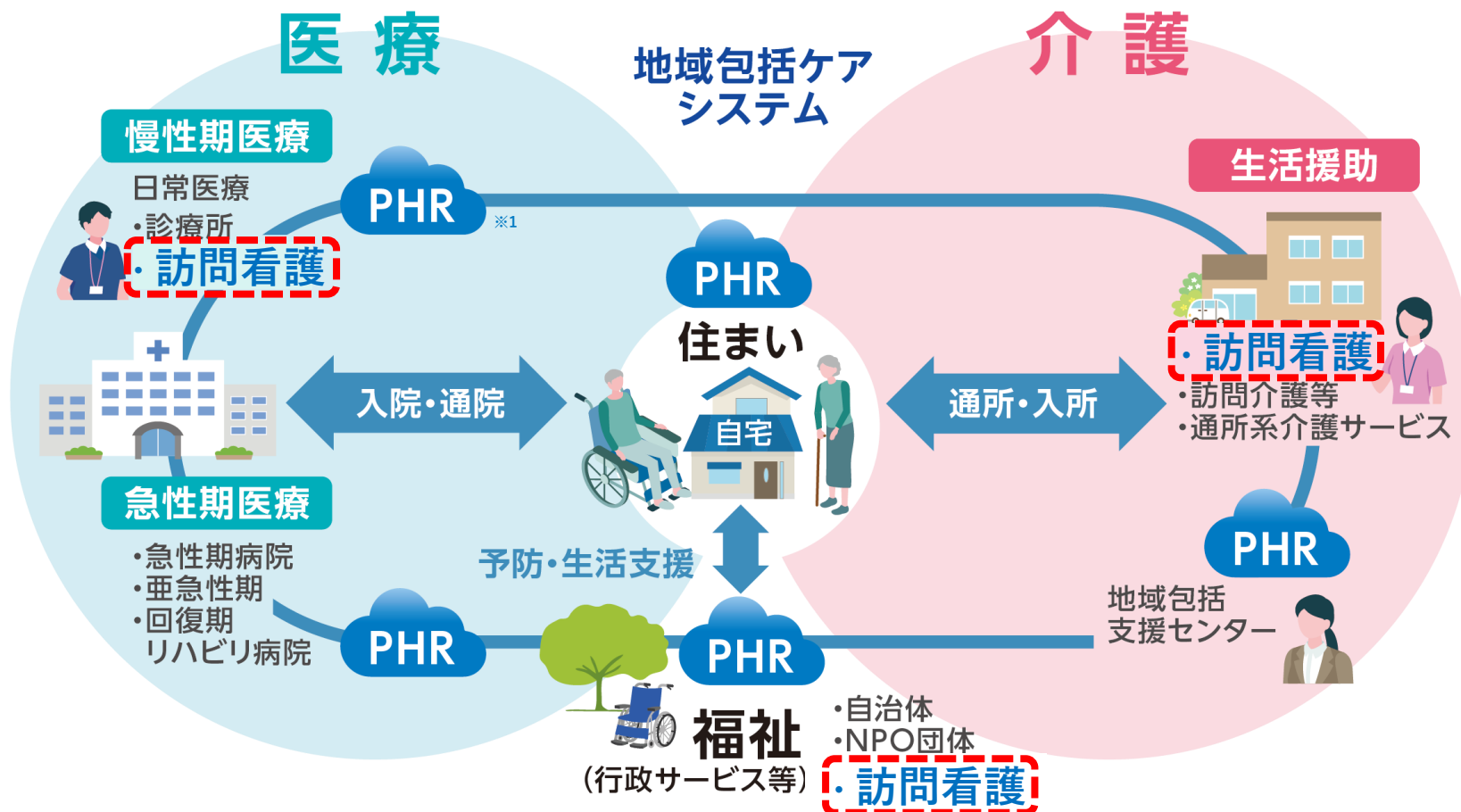
- ✓ 身体介護  
起床、更衣、移動等の介助
- ✓ 生活援助  
調理、掃除、洗濯、買い物等
- ✓ 通院等のための乗降車介助 ほか

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



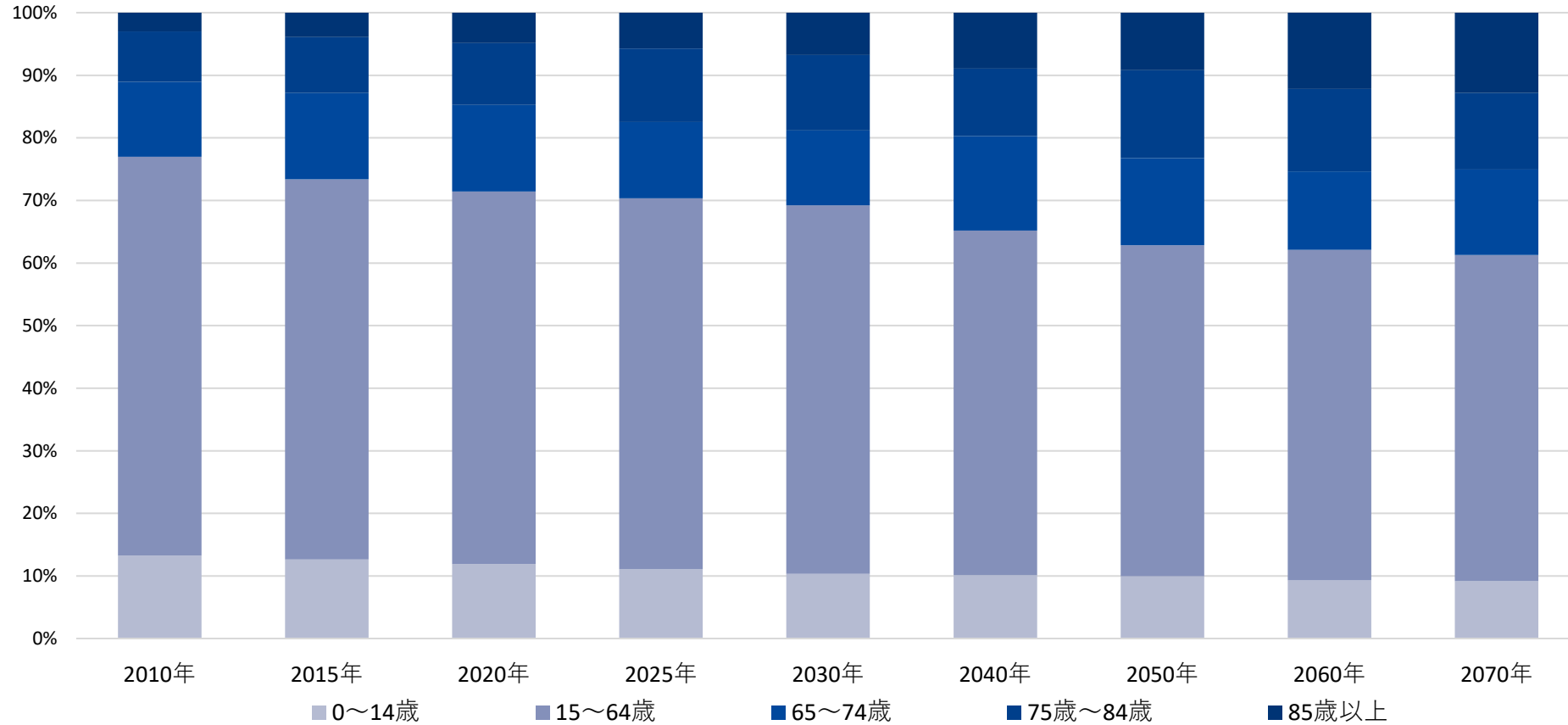
※ PHR (Personal Health Record) とは、個人の健康・医療・介護に関する情報のことを指します。



## 2.市場環境

- i. 少子高齢化が進む日本
- ii. 在宅医療へのシフト
- iii. 訪問看護の社会的ニーズの高まり
- iv. 訪問看護の従事者の動向
- v. 訪問看護を取り巻く政策動向

少子高齢化が加速し2060年以降は約40%が高齢者となり、  
 病院や施設中心の医療・介護サービスから地域への移管が必須。  
 そのためには地域医療・介護の要となる訪問看護ステーション需要は拡大する。



約40%が  
65歳以上  
となる

在宅医療へのシフト

訪問看護の社会的ニーズの高まり

訪問看護の従事者の動向

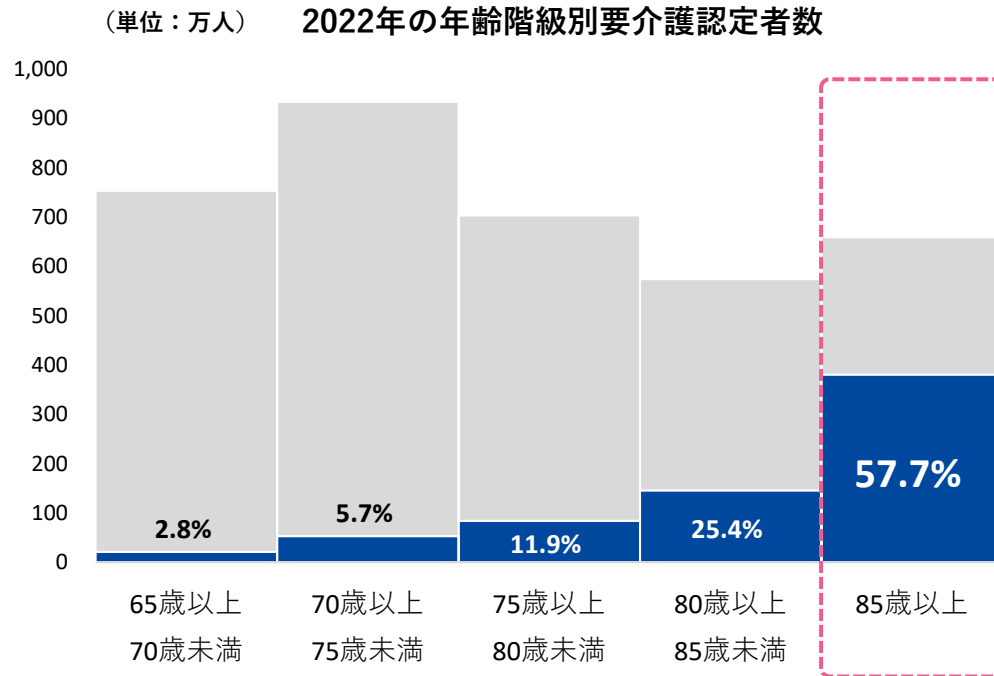
訪問看護を取り巻く政策動向

出所) 2010年、2015年は総務省「国勢調査」、2020年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(令和5年推計)」の出生中位・死亡中位仮定による推計結果  
 注) 2010年の総数は年齢不詳を含む。

85歳を超えると訪問看護を必要とする人口の割合が急増し、85歳以上の人口は2040年まで継続的な増加が推計されているため、今後ますます訪問看護ニーズは拡大する想定

## 65歳以上の要介護・要支援者数

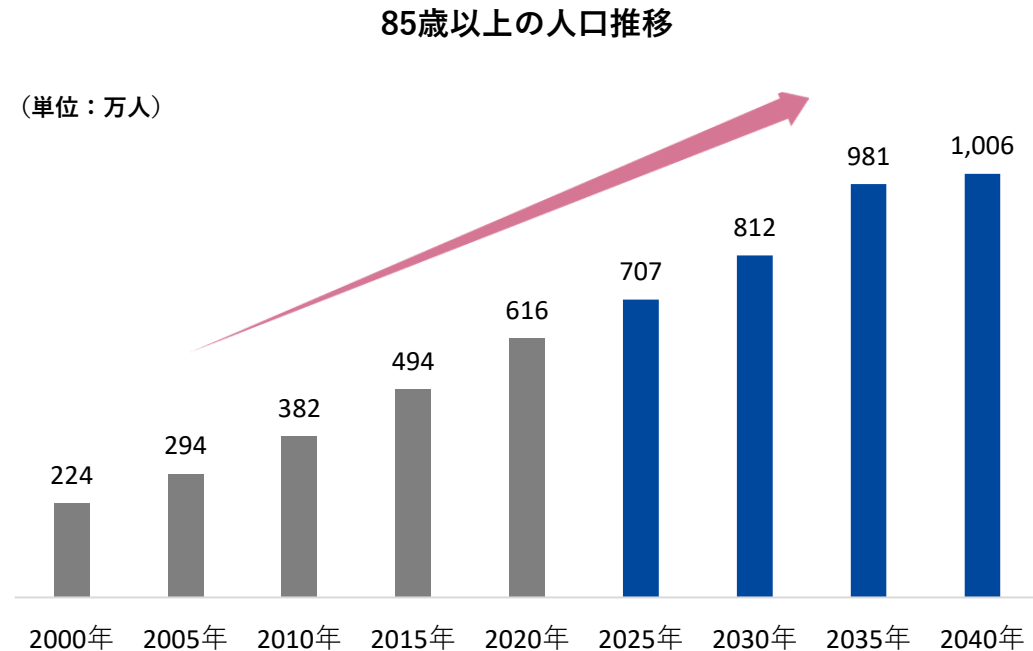
85歳以上は57.7%が訪問看護対象者



出典：厚生労働省「新たな地域医療構想を通じて目指すべき医療について」令和6年8月26日

## 85歳以上の人口推移

85歳以上の人口は2040年まで継続的に増加予定



出典：厚生労働省「新たな地域医療構想を通じて目指すべき医療について」令和6年8月26日

入院医療と比較し、在宅医療だと恒常的なケアに係る**社会保障費を約30%削減可能**。  
入院治療と在宅医療の役割を分けて、「**治し、支える医療**」に向け**地域連携が重要**。



## 入院医療(認知症治療病棟の例)

42.3万円/月

- 24時間体制の専門的ケア。施設内でのリハビリも実施。
- 非日常空間による患者ストレスはあるが、家族負担は軽減
- 退院が進みにくい傾向にあり、継続的に医療費が発生

## 在宅医療(訪問診療+訪問看護+介護)

30.1万円/月

- 訪問診療・看護など、必要なタイミングで医療資源を投入
- 住み慣れた在宅の療養で、患者の精神的負担を軽減
- 病床などの大規模なインフラを必要とせず、医療費は低下

約30%削減※



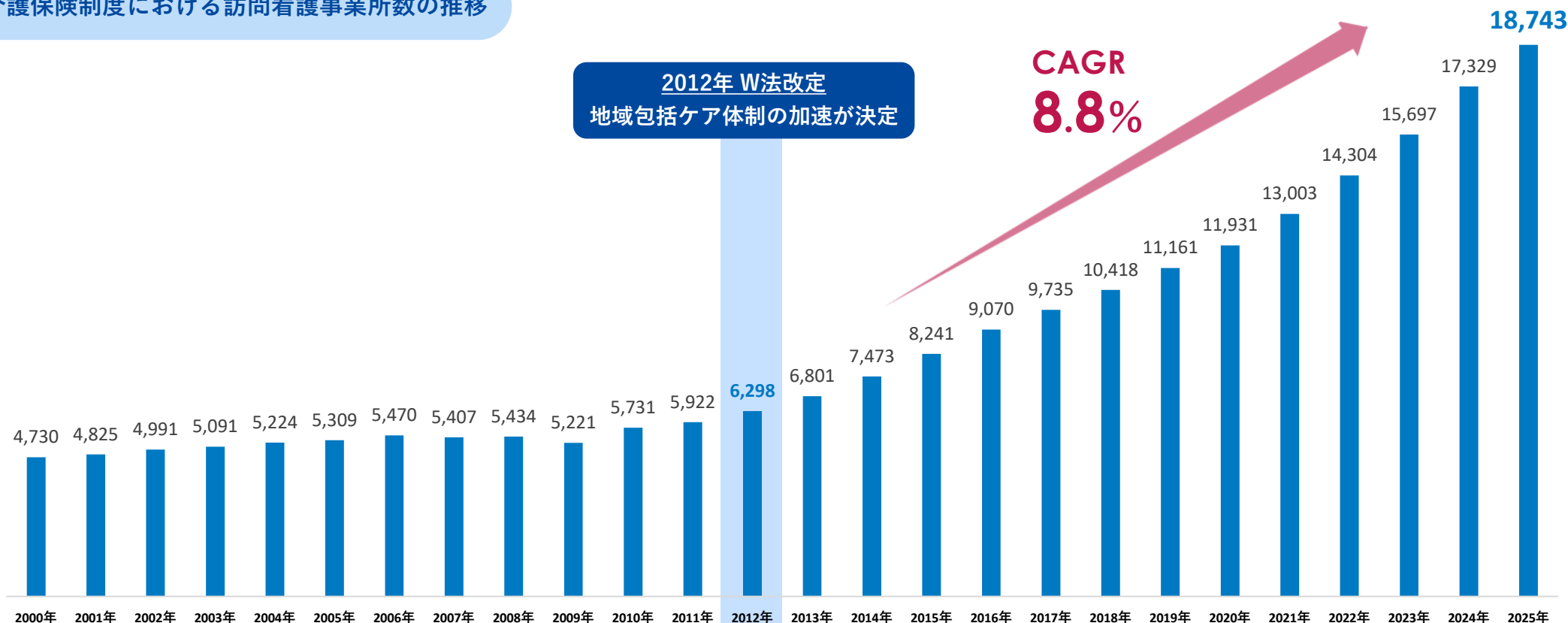
患者・家族の状態を見据えた適切な医療連携を行い

「**治し、支える医療**」の実現が重要になる。

※対象者：80代、要介護3、アルツハイマー型認知症・適切なケアと服薬調整で在宅生活が可能なケース すべて、自己負担ではなく社会保障費全体の記載。  
入院医療：認知症医療病棟入院料1（61日以上）の期間）・認知症夜間対応加算・施設基準に関する加算を取得し、30日間の入院を行った場合。差額ベッド代や食事代は含まない。  
在宅医療：月に2回の訪問診療及び介護保険により訪問看護を中心に上限額を利用、処方薬1万円と仮定し、30日間自宅療養した場合。  
削減割合：(423,000 - 301,000) / 423,000 = 28.8%

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<sup>※</sup>



2012年 W法改定  
地域包括ケア体制の加速が決定

CAGR  
8.8%

eWeLL  
創業

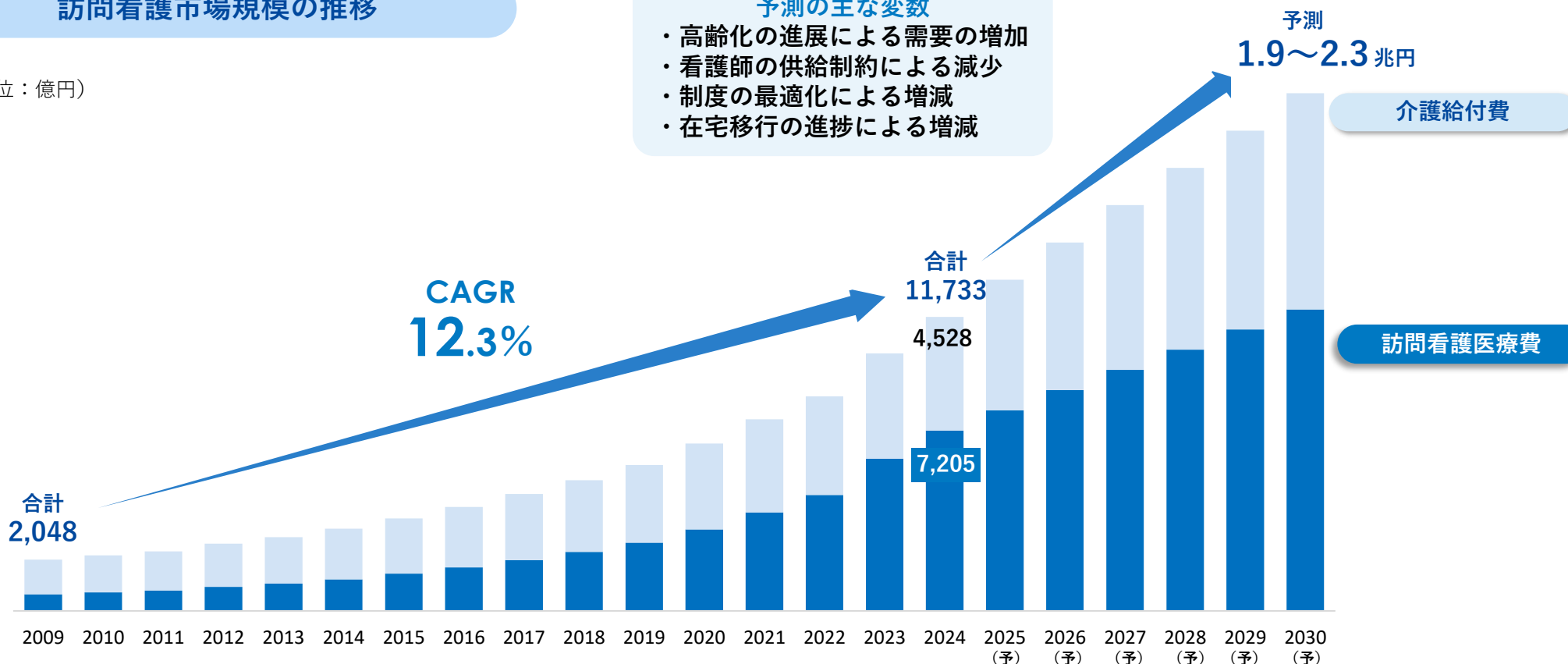
※：一般社団法人全国訪問看護協会が公表した  
各年4月1日時点における稼働訪問看護ステーション数

## 訪問看護市場規模は14年間で約5.5倍の1兆1,733億円に拡大 (CAGR 12.3%)

### 訪問看護市場規模の推移\*

(単位：億円)

- 予測の主な変数
- ・ 高齢化の進展による需要の増加
  - ・ 看護師の供給制約による減少
  - ・ 制度の最適化による増減
  - ・ 在宅移行の進捗による増減

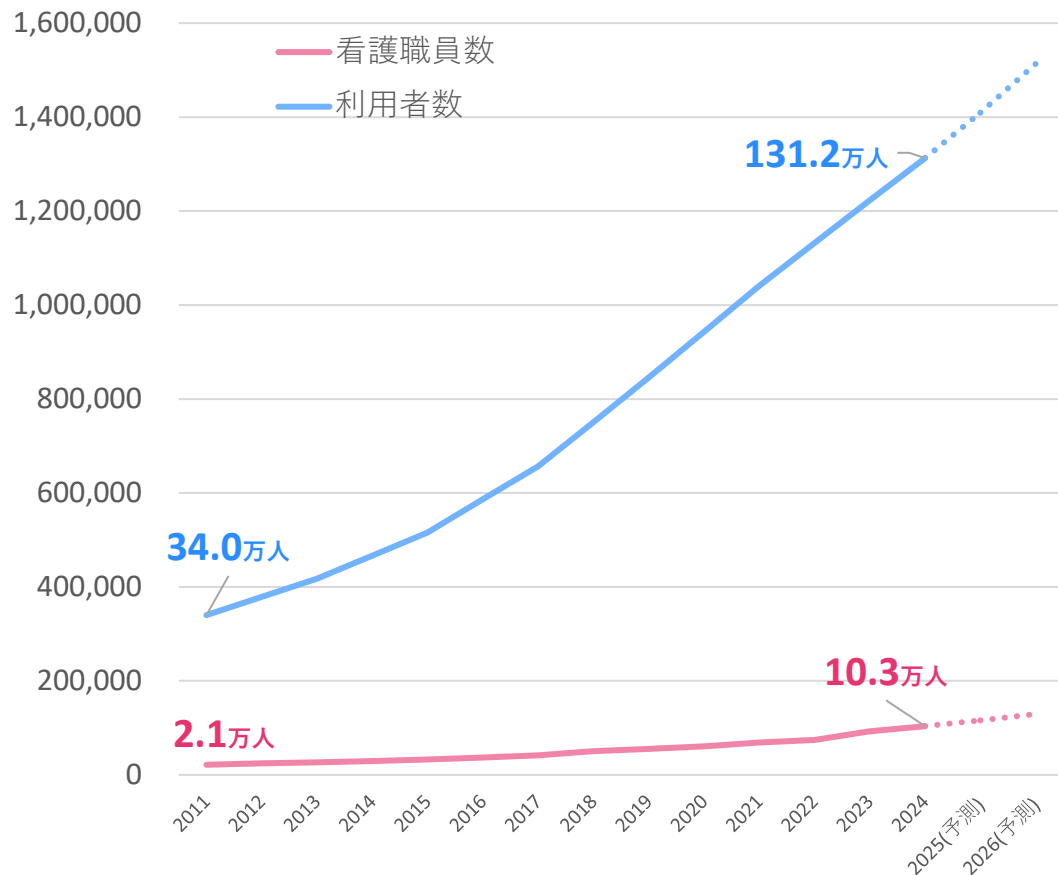


※ 訪問看護医療費と介護給付費の合計。なお、介護給付費は介護給付費に加えて、予防介護給付費を含めた数値

出所) 訪問看護医療費は、2009年～2021年が厚生労働省「国民医療費結果の概要」(https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/37-21c.html)、2022年～2024年が厚生労働省「医療費の動向調査結果の概要」(https://www.mhlw.go.jp/bunya/iryohoken/database/zenpan/iryou\_doukou\_b.html) また、介護給付費及び予防介護給付費については、厚生労働省「介護給付費等実態統計」(https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/45-1b.html)より作成

在宅医療の需要や利用者は増加予定のため、訪問看護職員数もますます必要となってくる。  
潜在看護師や他の医療機関の看護師の訪問看護への転換に加え、DX化による生産性向上が急務。

訪問看護利用者と訪問看護職員数の推移



## 1. 潜在看護師の訪問看護への従事機会の拡大

推計 80万人超いとされている社会的資源の活用

在宅医療へのシフト

訪問看護の社会的ニーズの高まり

## 2. 訪問看護以外に従事する看護師の在宅移行

2024年127万人 病院の病床削減・転換による移行も見込む

訪問看護の従事者の動向

## 3. DX化による効率化・タスクシェア/タスクシフト

訪問看護専用電子カルテiBowの業務領域

訪問看護を取り巻く政策動向

### 看護師

アセスメントと臨床判断

直接的なケア・医療処置

計画の立案・評価

多職種連携のハブ

→看護師にしかできない

コア業務に集中できる環境

### 事務やAIの領域

物品の発注や管理

請求業務

文章の作成・補助

スケジュール管理・調整

→看護師と協働し

タスクシェア/シフトを行う

iBowは生産性を改善させ、1人当たりの患者数を増加させる循環を作る

出典：厚生労働省「介護サービス施設・事業所調査」の各年データより。看護職員は、実人員数を参照。(看護職員：看護師・准看護師・保健師・助産師)

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

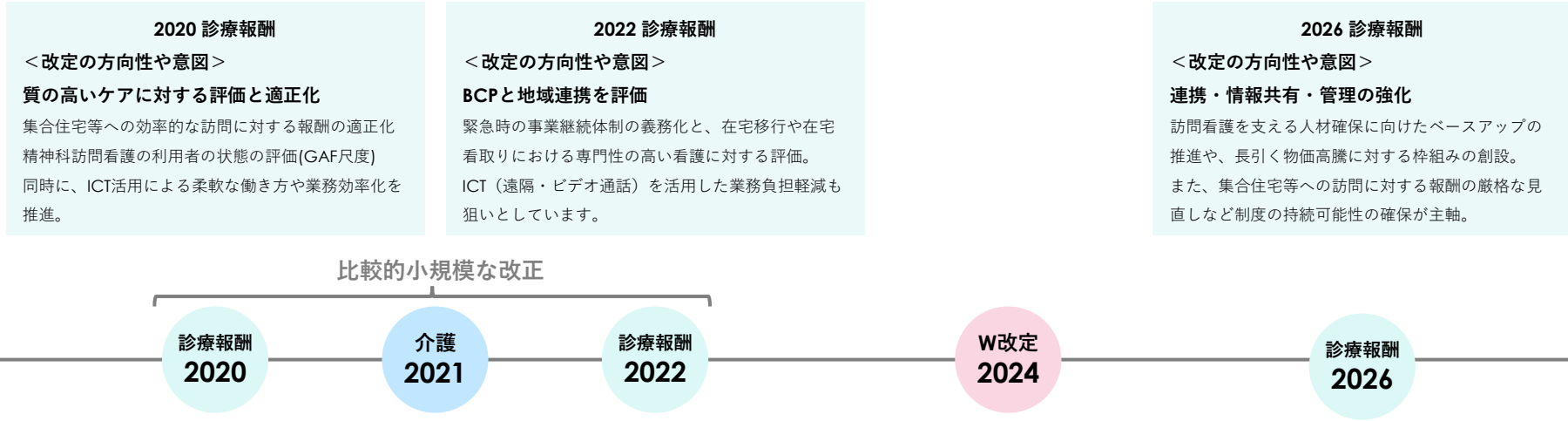
### 2040年問題対策へ 診療報酬への反映

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。

国策である訪問看護は、**高い質のケアと地域連携、事業継続性を軸に創業時から高く評価。**  
**質の向上と業務効率改善のためには、更なるDX化や看護師がコア業務に集中できる環境は必須。**



**2018 W改定**  
 <改定の方向性や意図>  
**看護師中心の訪問看護提供によるケアを推進**  
 重症児や精神科、看取りなどニーズの高い分野や専門的なケアを評価。  
 また、ICT活用による連携強化や、理学療法士偏重の是正（看護師主体の訪問看護の推進）が意図。

**2021 介護報酬**  
 <改定の方向性や意図>  
**BCPと地域包括ケアの推進を評価**  
 新型コロナウイルスなどの感染症や災害に対するBCP対策の強化。  
 人材の確保や、制度の安定性・持続可能性の確保、看護師主体の訪問看護など中長期的な課題への対応。

**2018 W改定**  
 <改定の方向性や意図>  
**賃上げや24時間対応などをさらに評価**  
 物価高騰とそれに伴う賃上げへの対応。また、同一建物への訪問のさらなる適正化や、看護師の負担軽減措置を評価、Web掲載・オンライン請求を通じた医療・介護DX（透明性と効率化）の推進。

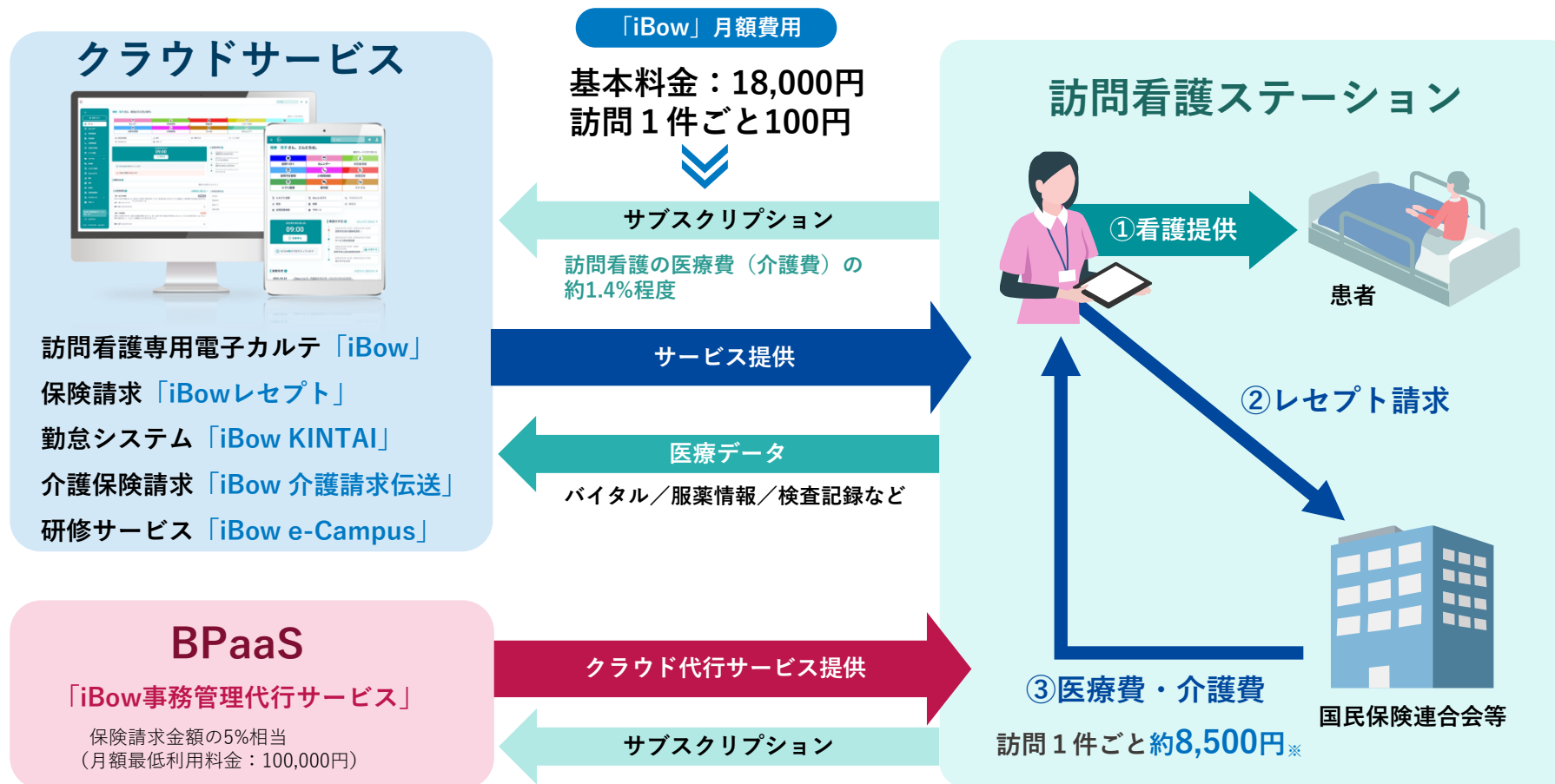
**基礎点数は質と大規模化を継続的に評価**  
 (一部、業態は効率性を踏まえて適正化) **2024・2026は全体的に評価**



## 3. ビジネスモデル

- i. ビジネスモデル
- ii. iBowの主な機能
- iii. iBowの導入効果
- iv. 収益構造

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

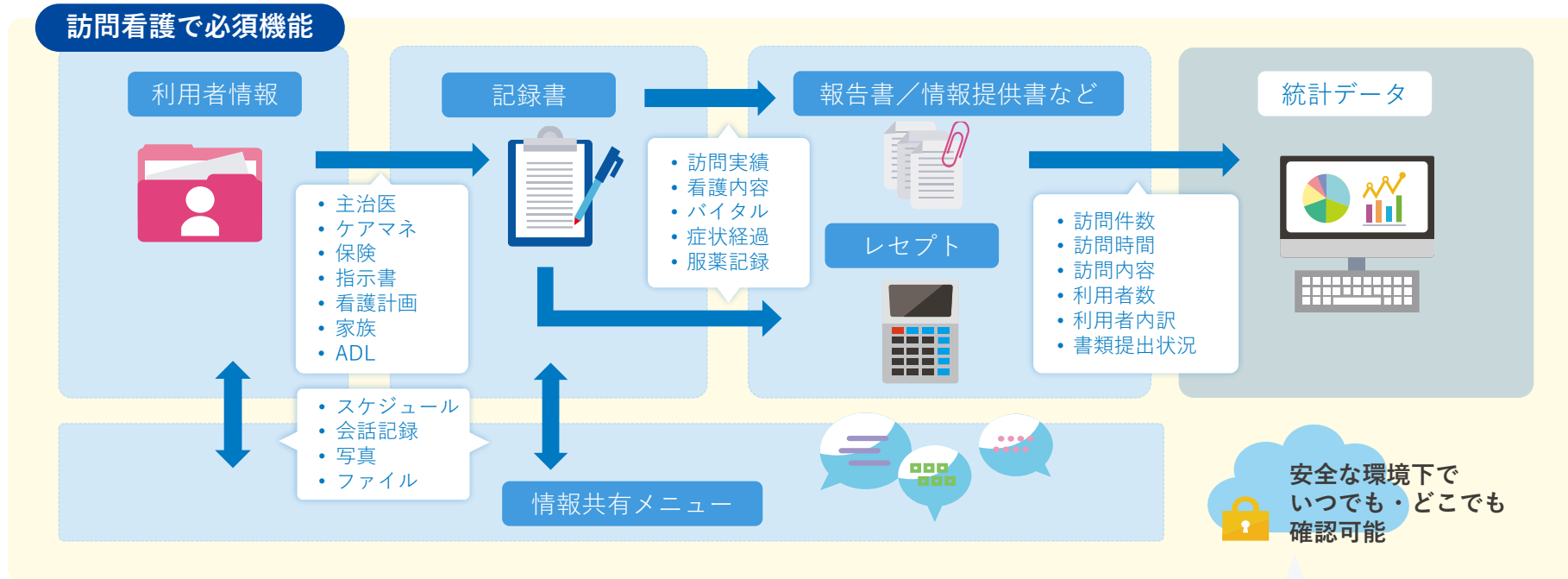


※ 医療保険が適用された場合の訪問看護療養費より算出  
(訪問看護基本療養費(1)と訪問看護管理療養費の概算額)



## iBowの機能

オペレーション業務を網羅した訪問看護専用電子カルテ。  
法令で定められている訪問看護ステーション運営に必要な要件に対応。



## セキュリティ

### 政府が定める3省2ガイドライン※を遵守

セキュリティ向上の一環としてiBowでは多要素認証（MFA：Multi-Factor Authentication）が実装されています。

※ 3省2ガイドラインとは、「厚生労働省」「経済産業省」「総務省」が策定した、医療情報に関わる多くの医療機関等や事業者が従わなければならない基準のこと。

ID/パスワード



+

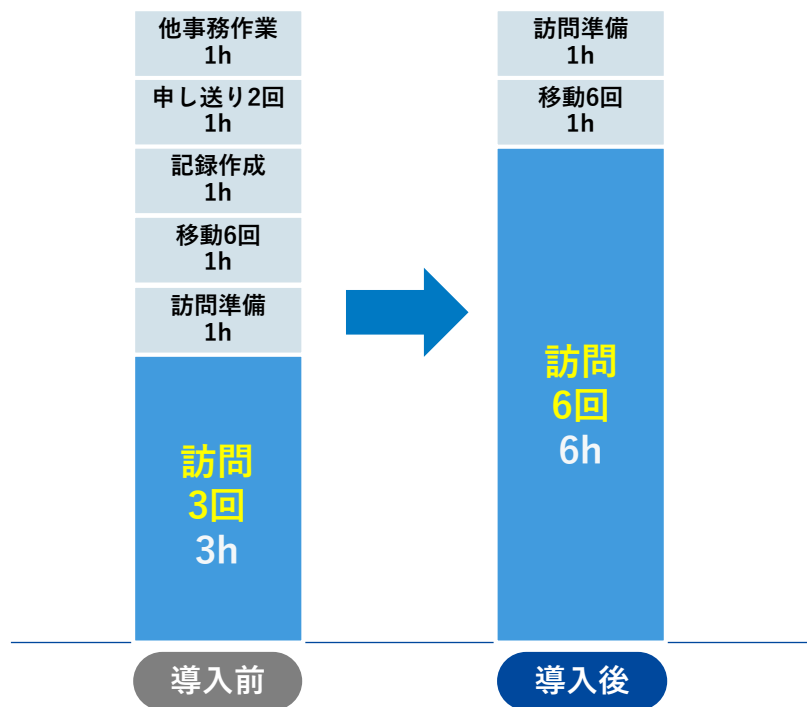


ワンタイムパスワード

認証要素を増やし、セキュリティ強化

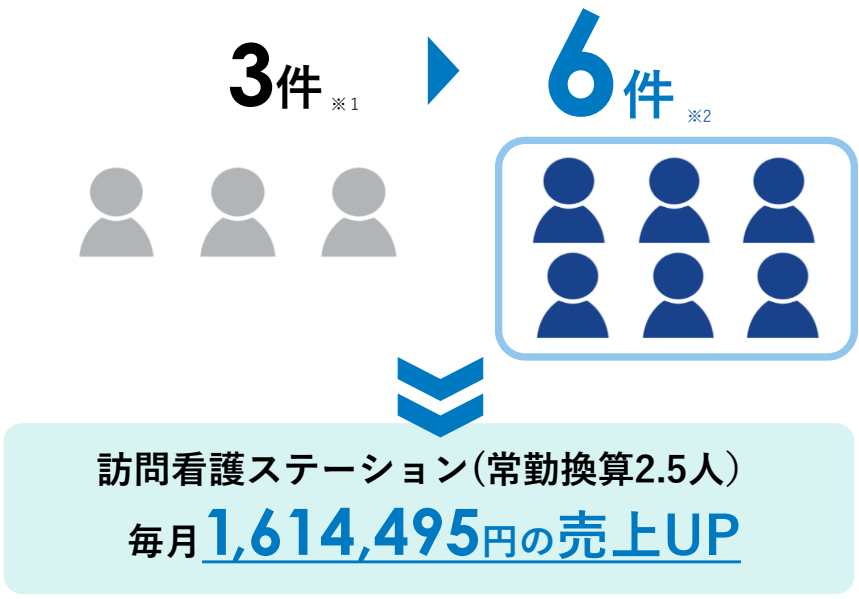
紙カルテの運用と比較すると訪問看護の周辺業務時間を短縮し、**訪問件数の向上**を支援。  
看護師1人当たり64万円の売上アップに寄与することが可能。

## 改善例（1日）



iBowを導入することで、記録作成等の事務作業や、1日複数回行われる申し込みなどが削減されます

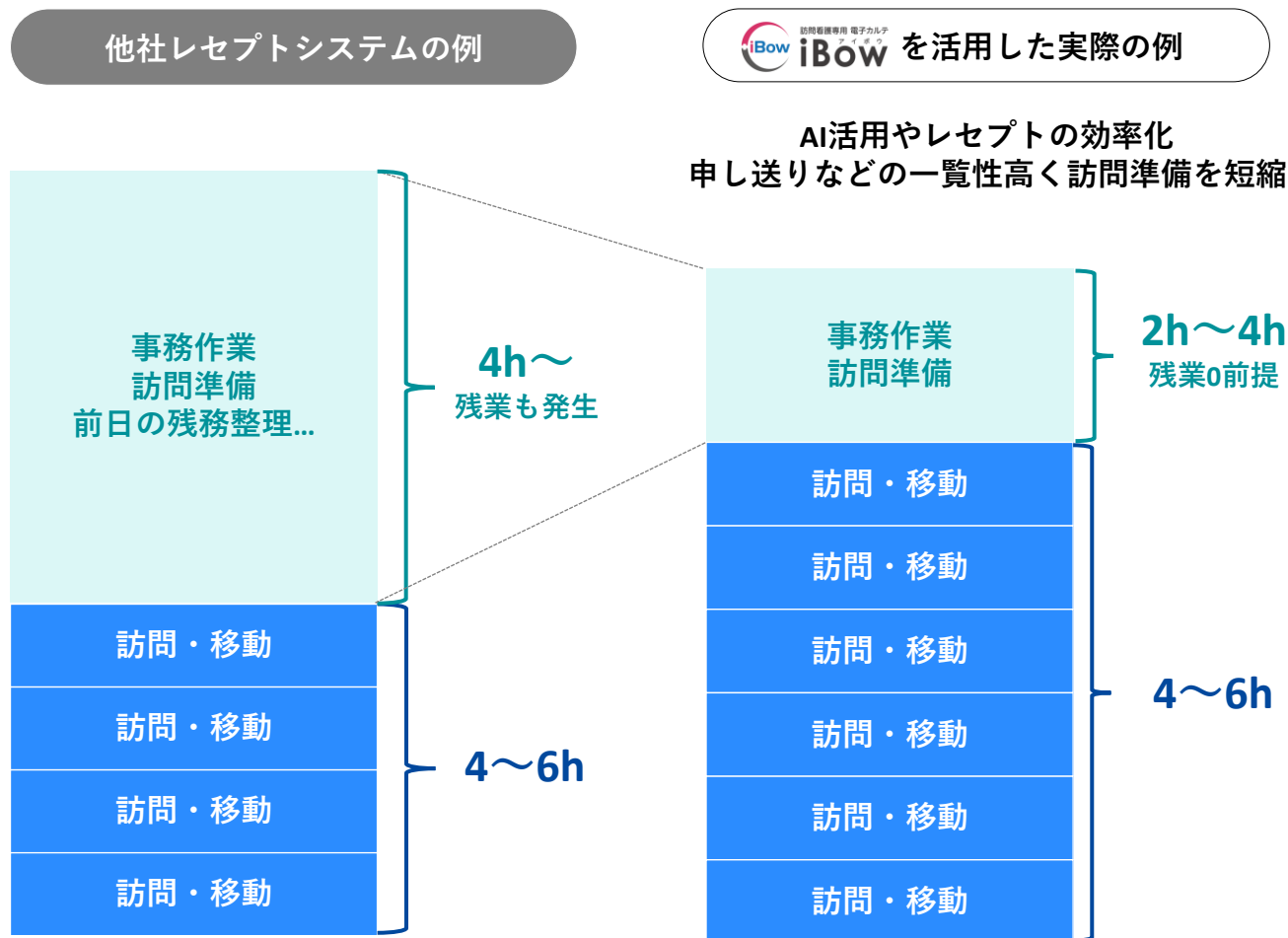
## 1日あたり訪問看護可能件数



看護師1人毎月<sup>※3</sup> **645,798円**の売上UP

※1 厚生労働省「平成29年介護サービス施設・事業所調査の概況」より当社推計。訪問看護ステーションの1日あたり平均訪問件数 21.3件（月間訪問件数491件 ÷ 23営業日にて計算）÷ 常勤職員換算数7.1人 = 3.0件/日。数字は2017年9月時点。  
※2 当社推計。1日当たり労働時間8時間÷訪問看護1件当たり所要時間78分÷6.1件/日。  
※3 介護保険法第41条及び第53条に定める指定居宅サービスに要する費用の額の算定に関する基準に基づき、正看護師が30分以上60分未満の訪問看護を実施した場合の介護給付費単位（821単位）に、厚生労働大臣が定める1単位の単価11.4円（東京都）を乗じた額。

レセプト記録ソフトの場合、看護師の事務負担や情報の一覧性が悪く訪問効率が低下。  
iBowの場合は、訪問件数と事務負担軽減により売上と残業時間削減で収益貢献可能。



**収益性の比較**

他社レセプトソフト公表のモデルケース

売上	※1 <b>368</b> 万円/月
システム料 初期費用0~50万円+	<b>3~5</b> 万円/月

iBowで1日6回訪問した場合の試算

売上	※1 <b>552</b> 万円/月
システム料 初期費用 0円+	※2 <b>12.3</b> 万円/月

**月間10万円弱のシステム投資で  
184万円の売上増+残業減の試算**

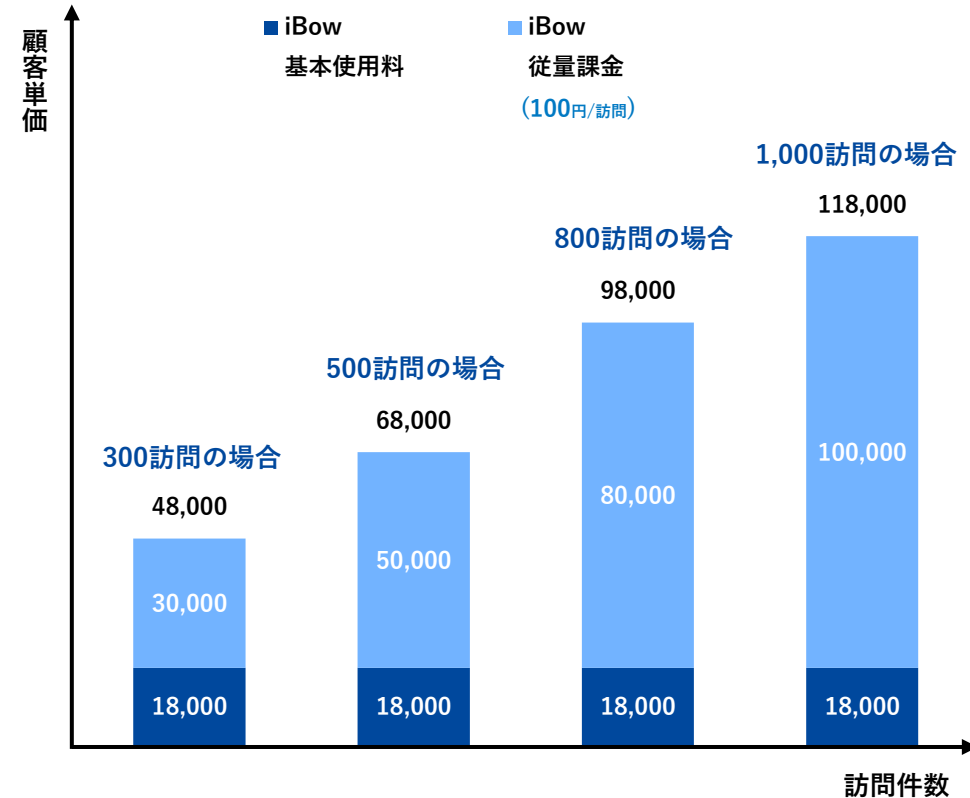
※1 月間訪問日数 23日 常勤換算看護師5名  
訪問当たりの平均単価 8,000円を前提に算出。  
※2 iBowレセプト、AI訪問看護計画書・報告書、AI訪問予定ルート含む

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)



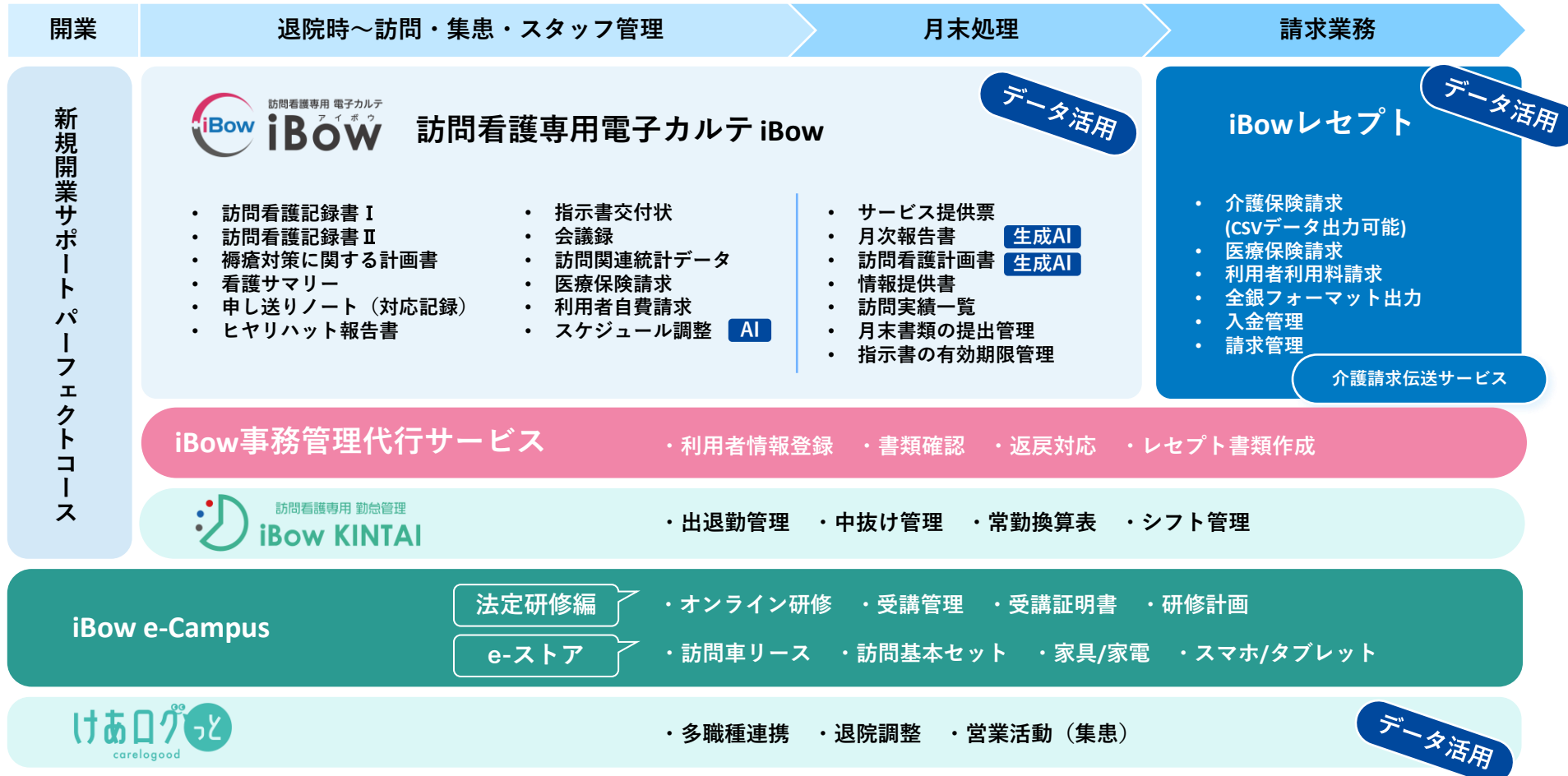


## 4.当社の特徴と競争優位性

- i. eWeLLの強み
- ii. 他社システムとの違い
- iii. 競合状況
- iv. ベンチマーク企業

## 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

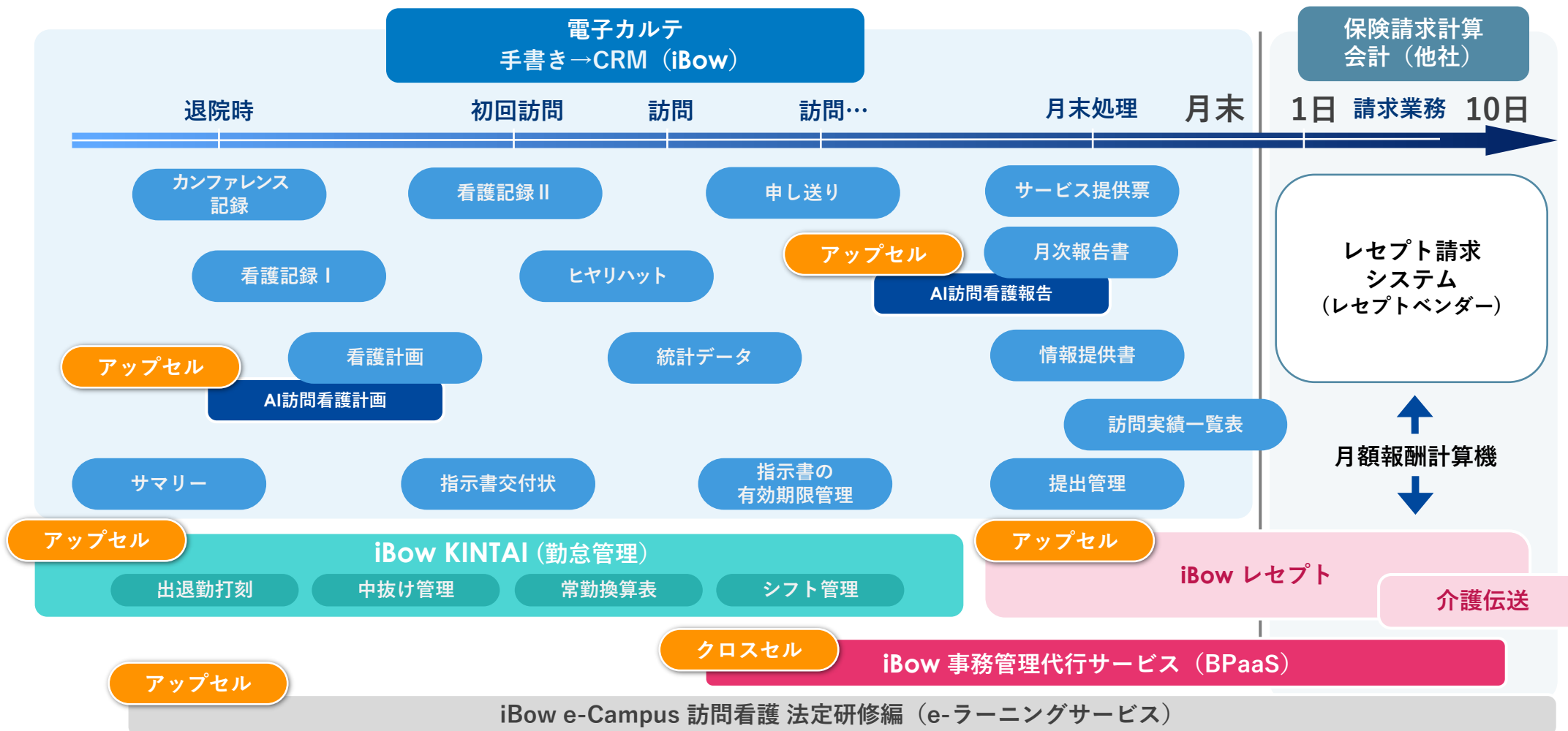




## レセプトシステムとの違い

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



他社システムとの違い

競争状況

ベンチマーク企業

## 訪問看護専用の電子カルテはUI/UXに優れ、セキュアな環境で運用が可能

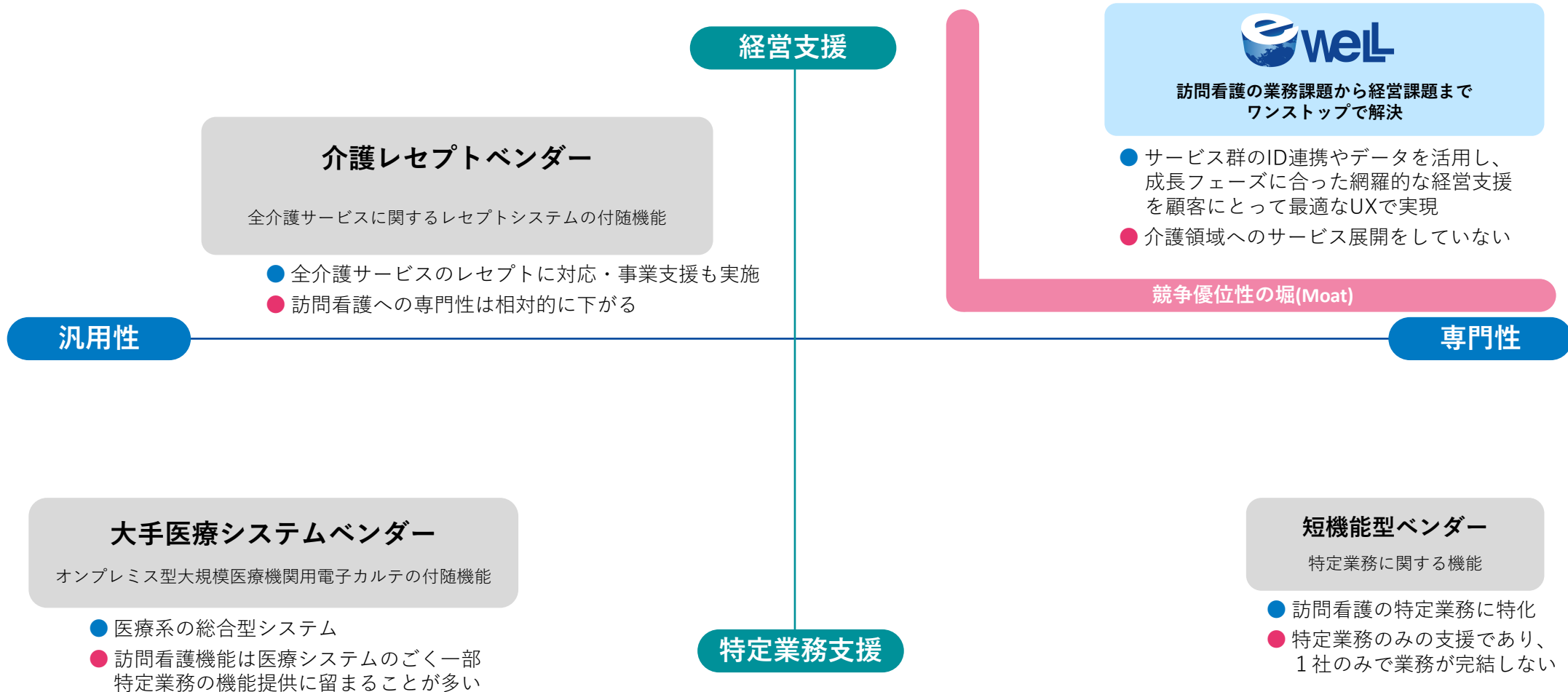
当社は訪問看護専用の業務支援システムを提供。他社は主に介護業界向けにレセプトシステムを提供する中、独自のポジションを確立。

企業名	A社	B社	C社	eWeLL
導入数(1,689件中) 当社アンケート※より	355(1,689件中)	176(1,689件中)	88(1,689件中)	269(1,689件中)
システム	介護ソフト	介護請求業務 訪問看護システム	介護事業所業務 社会福祉事業所向け	訪問看護専用電子カルテ
契約年数/料金	契約年数なし 月額25,000円	3年契約 初期費用 ID課金(年) 保守費用	5年契約/リース(主) システムライセンス費用 初期等費用 ID課金(年) 保守費用	2年契約~ 月額18,000円 1訪問100円 レセプト6,000円~
3省2ガイドライン (セキュリティ基準)	情報非開示	情報非開示	情報非開示	準拠
タブレット機能制限	一部あり (ブラウザはなし)	一部あり	一部あり	なし
顧客層	新規ステーションに強い	医療法人に強い	介護全般、特に社福に強い	医療法人や大規模法人に強い

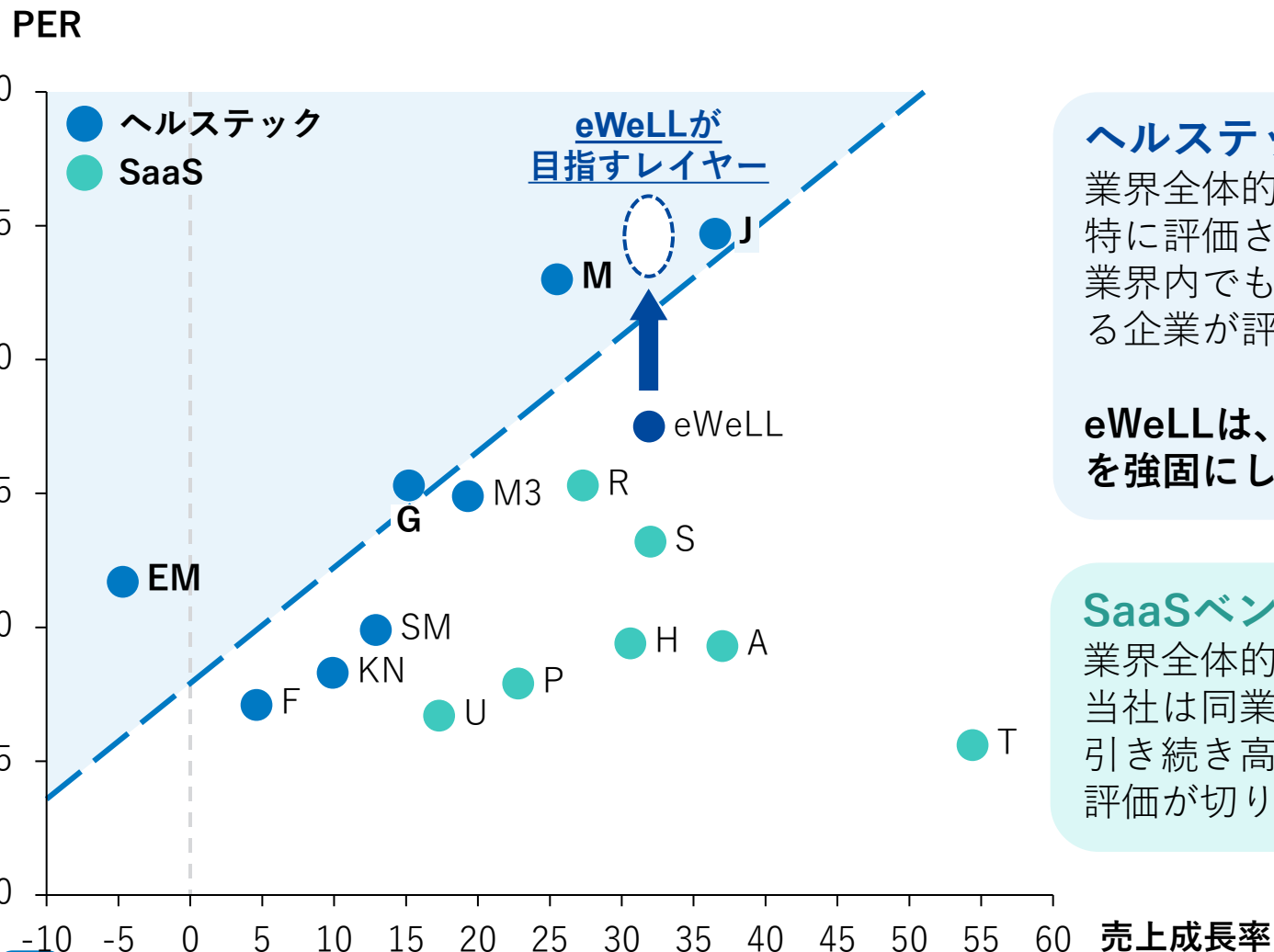
※ 2021年4月聖路加国際大学大学院看護学研究科 在宅看護学分野の山田教授と共同で、全国の訪問看護ステーションに対して「看護業務の電子化の在り方に関する研究」のアンケート調査を行いました。結果に基づいて競合の状況を記載いたします。

上記の3社についてですが、上場企業で一定の情報は提供されているが、サービス範囲が介護全般となっており、訪問看護に特化している当社と比較することは難しい面があること、また未公開企業もあるので、パンフレットやHPといった情報からの収集のみとなっており、これ以上の情報収集は困難な状況になっています。

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。



当社のベンチマークはヘルステックとSaaS業態かつ一定の収益性を上げている企業が適切と判断しており、株価を意識した経営を実践する中で以下の通り分析している。



## ヘルステック企業との比較

業界全体的に売上成長率との相関がみられる状況。特に評価されているのは売上の成長に加えて、業界内でも競争優位性が高く、長期利益が生み出せる企業が評価されている傾向にあると思料。

eWeLLは、在宅医療のプラットフォームの位置を強固にし、長期的に評価される企業を狙っていく。

## SaaSベンチマーク企業との比較

業界全体的に成長率とPERの相関が薄れている状況。当社は同業態の中では、比較的评价されているが引き続き高い成長と魅力的な事業を継続することで評価が切り下がらないことを意識する必要がある。

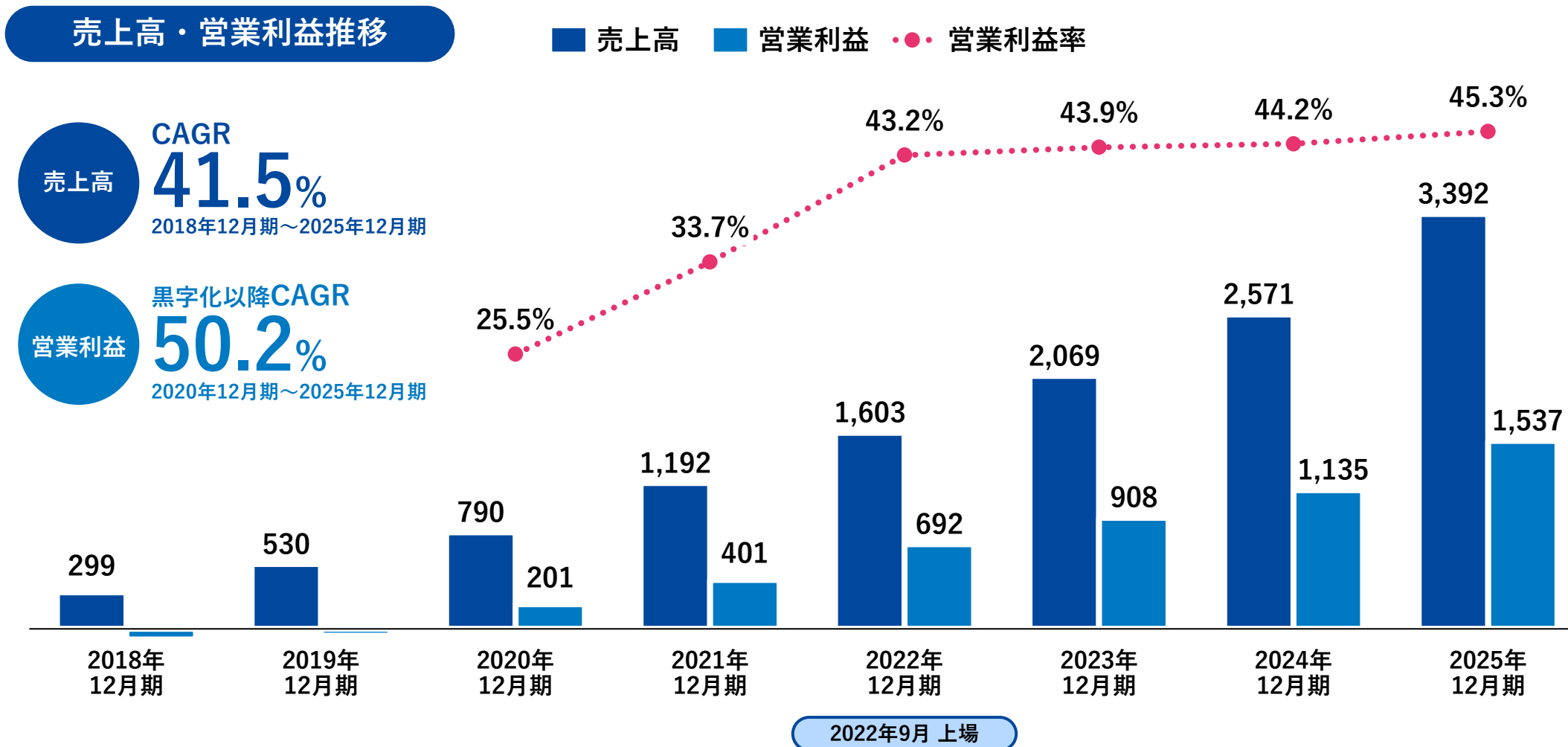


## 5.業績推移

- i. 売上・営業利益推移
- ii. サービス別収益
- iii. 主要KPI
- iv. 利益構造
- v. 従業員推移

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。

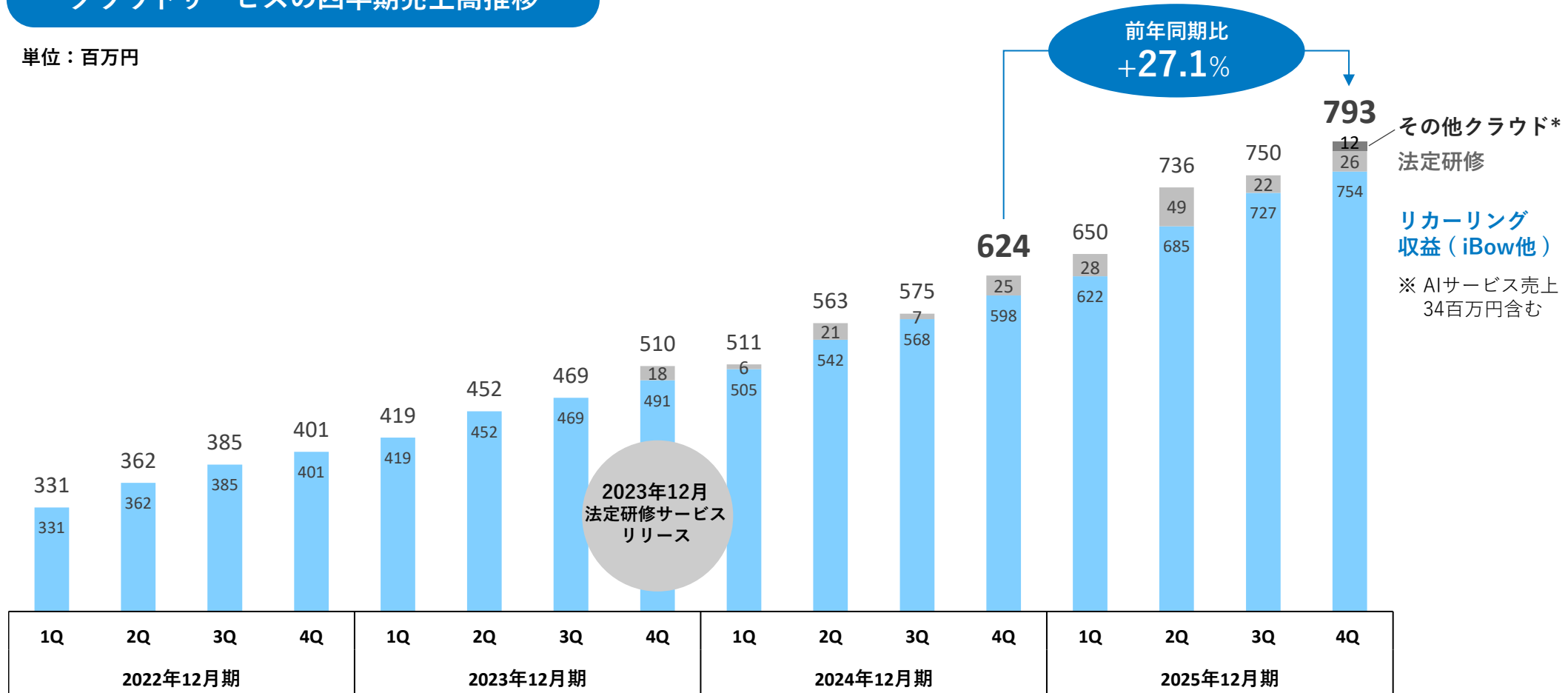
また、特に2022年の上場以降は成長投資を継続的に実施しつつ高い利益率を実現し続けている。



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

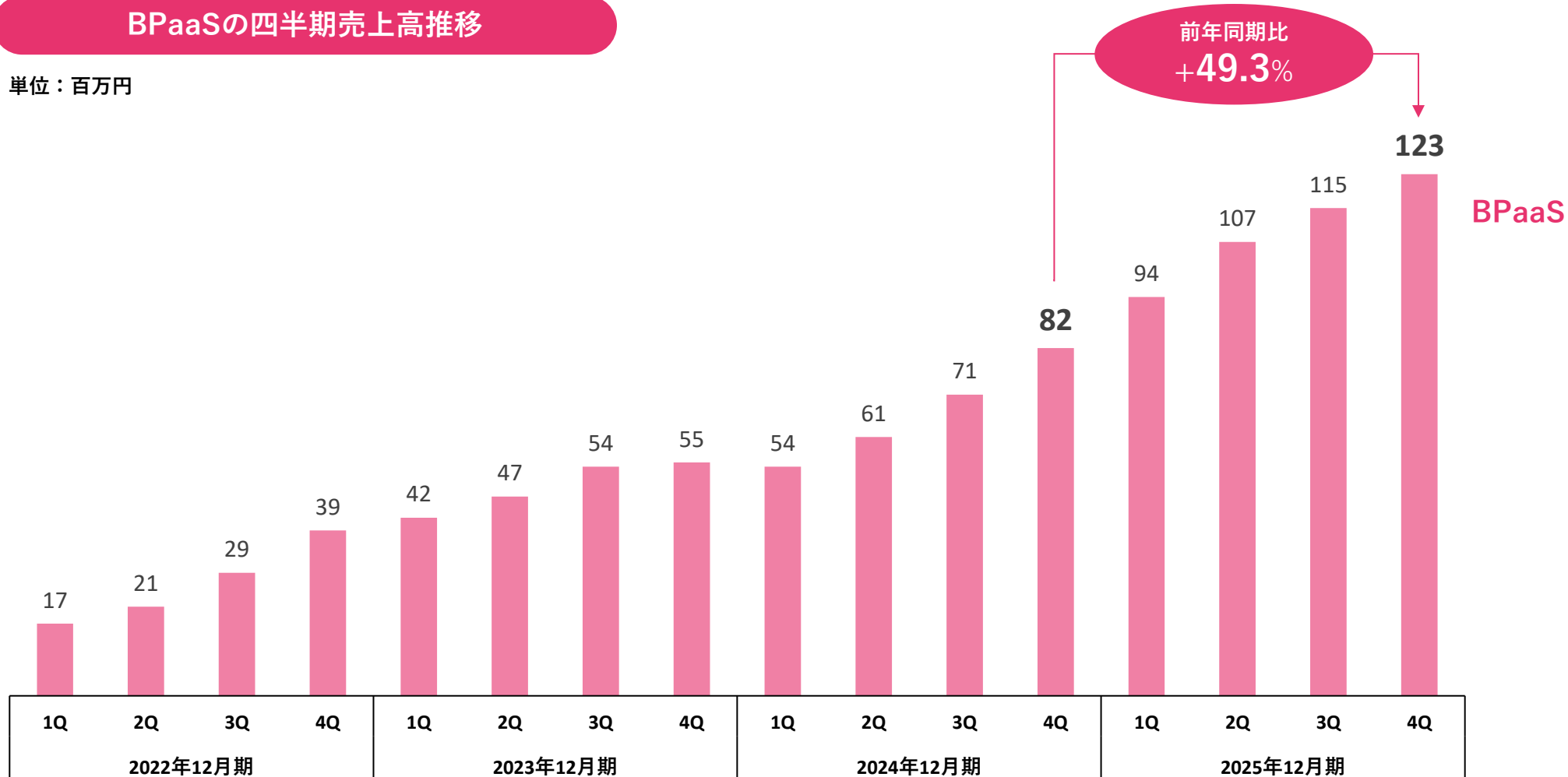


\*その他クラウド売上12百万円は、大型法人（1社）向けの個別カスタマイズに関する売上(非リカーリング収益)

契約数が順調に増加しており、売上は堅調に増加。

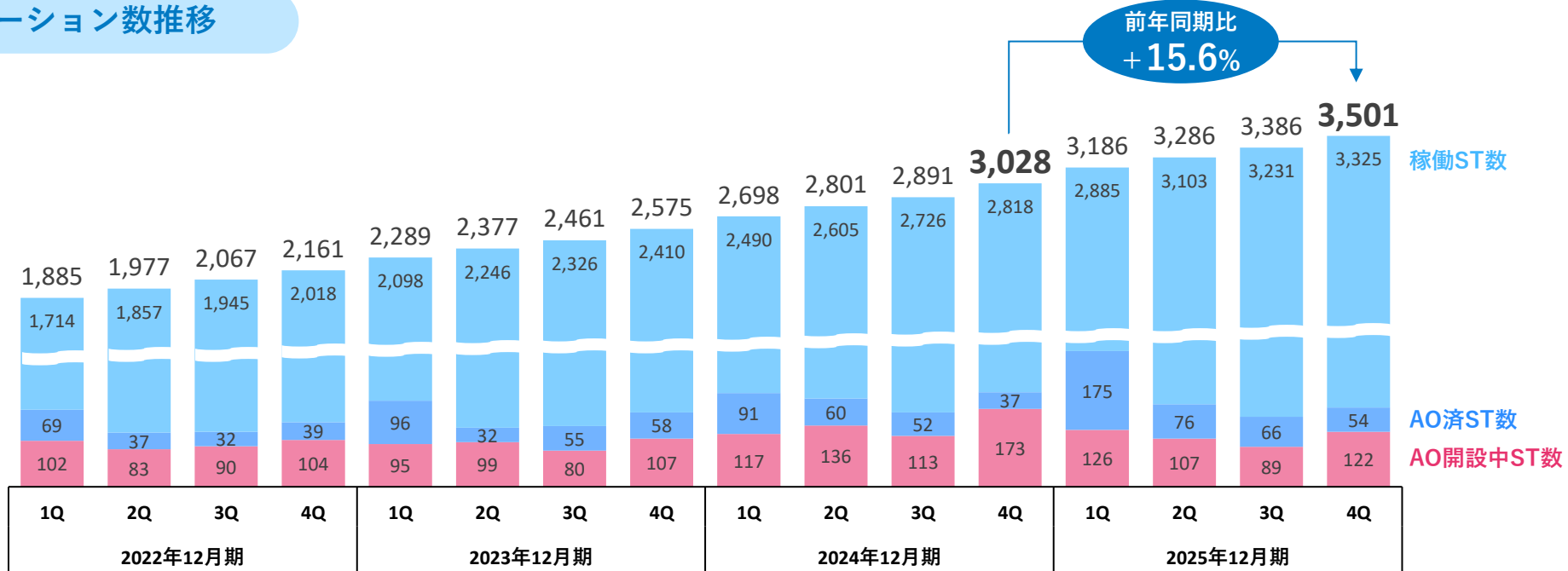
## BPaaSの四半期売上高推移

単位：百万円



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

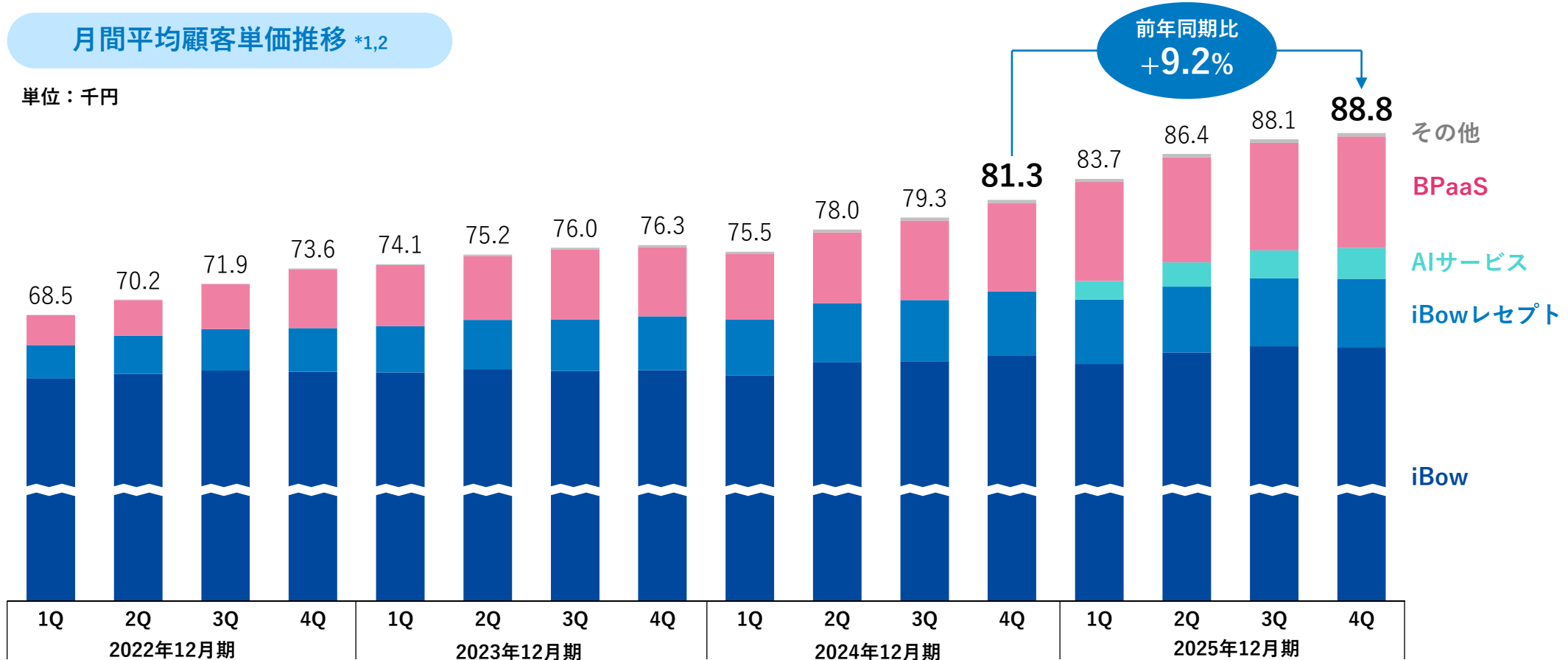
	2022年12月期				2023年12月期				2024年12月期				2025年12月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
①新規獲得	132	107	105	117	139	127	111	134	160	162	133	178	196	165	150	159
②解約	-7	-14	-13	-22	-19	-27	-22	-24	-36	-56	-48	-37	-34	-59	-51	-42
③休止ST数増減	-17	-1	-2	-1	8	-12	-5	4	-1	-3	5	-4	-4	-6	1	-2
<b>四半期合計</b>	<b>108</b>	<b>92</b>	<b>90</b>	<b>94</b>	<b>128</b>	<b>88</b>	<b>84</b>	<b>114</b>	<b>123</b>	<b>103</b>	<b>90</b>	<b>137</b>	<b>158</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>115</b>

※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 of 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

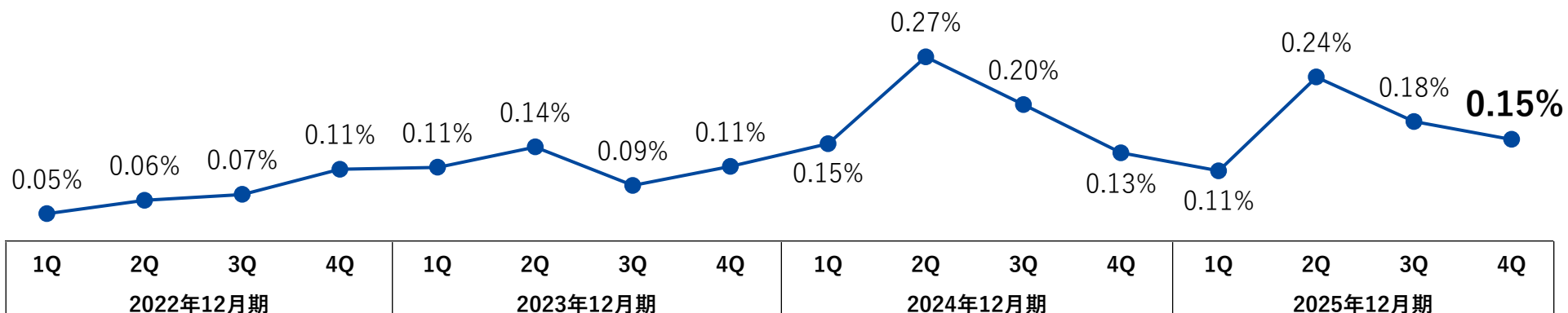


※1 月間平均顧客単価は、四半期会計期間における平均月間売上高（リカーリングレベニューのみ）を同期間における月末平均稼働ステーション数で除して算出  
なお、2023年12月期までリカーリングでない売上も含めて顧客単価を算出していたため、当四半期の算定方法で過年度に遡って修正を実施

※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

2025年12月期通期のレベニ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。

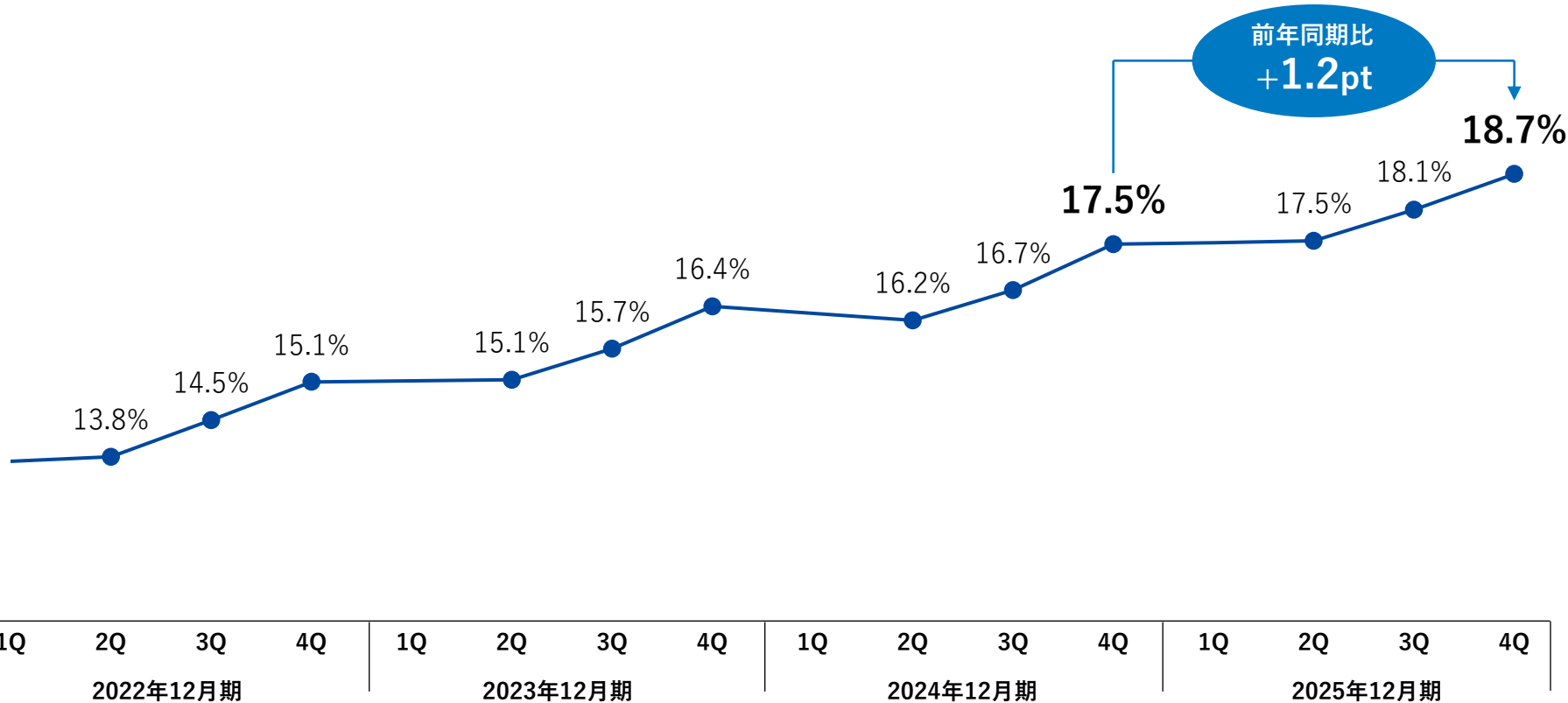
## レベニューチャーンレート推移



※ 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）<sup>※</sup>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。

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%	<b>3,392</b>	100%	+31.9%
売上原価	574	22.3%	<b>737</b>	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%	<b>2,654</b>	78.3%	+32.9%
販管費	861	33.5%	<b>1,117</b>	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		<b>1,537</b>		+35.3%
営業利益率	44.2%		<b>45.3%</b>		+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

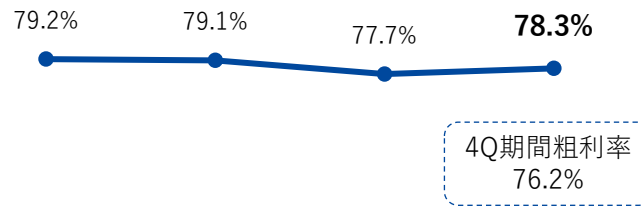
貸借対照表サマリー

参考資料

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。

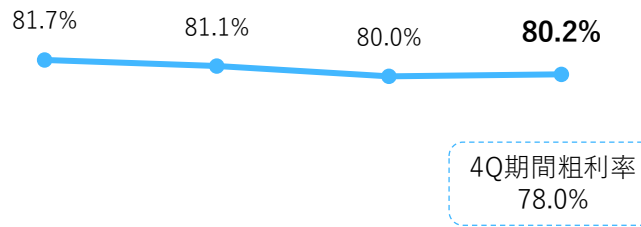
## 全社 売上総利益率推移

- 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



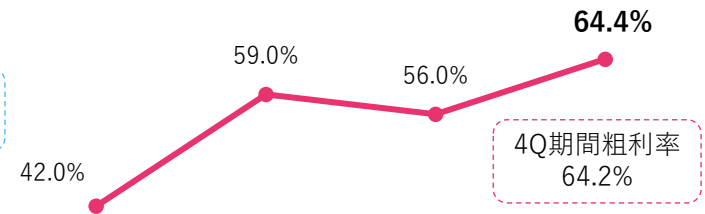
## クラウド 売上総利益率推移

- 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



## BPaaS 売上総利益率推移

- 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



年次	2022年	2023年	2024年	2025年
12月期	79.2%	79.1%	77.7%	78.3%
通期				

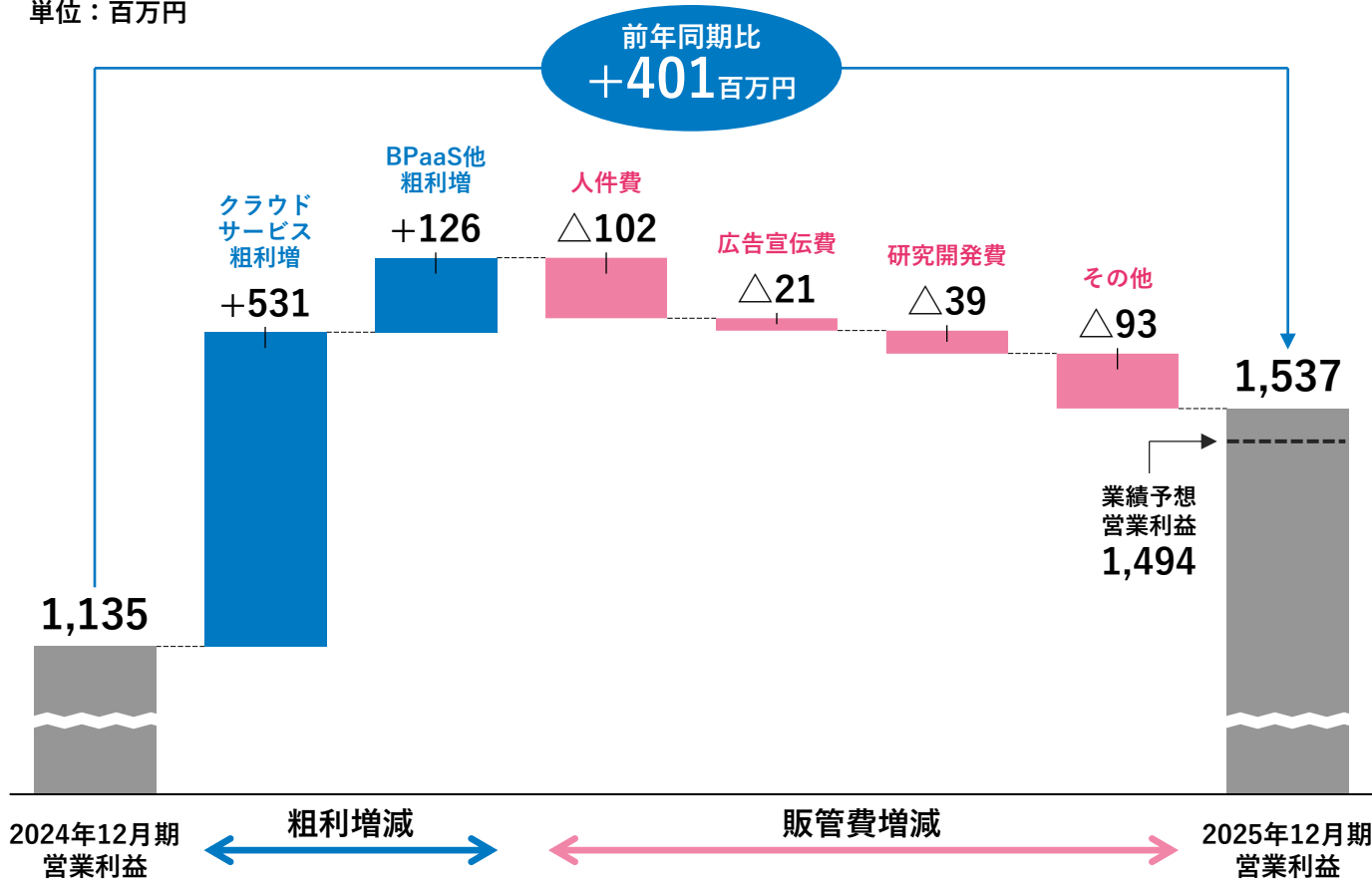
年次	2022年	2023年	2024年	2025年
12月期	81.7%	81.1%	80.0%	80.2%
通期				

年次	2022年	2023年	2024年	2025年
12月期	42.0%	59.0%	56.0%	64.4%
通期				

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。

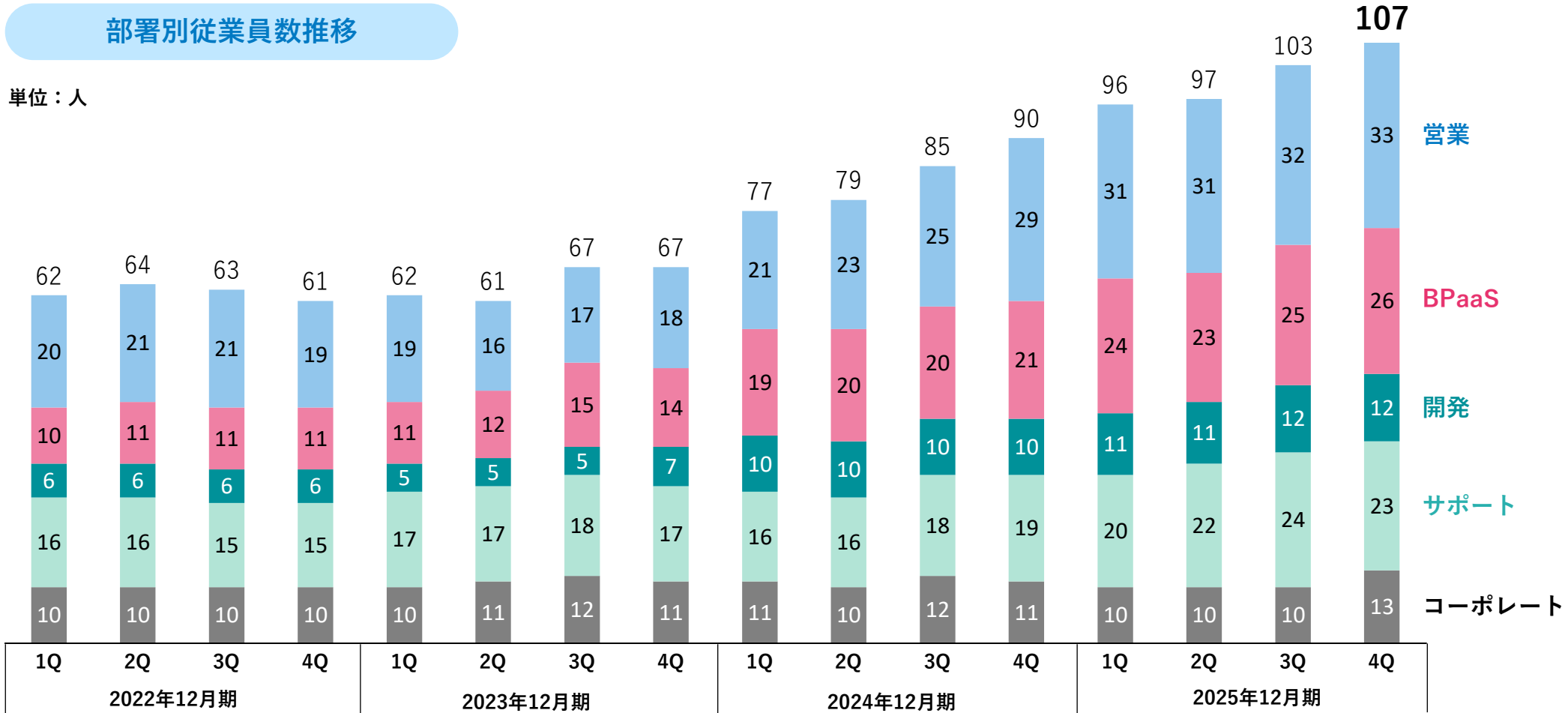
その他

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+9百万円、その他顧客満足度向上のための委託費用+7百万円など

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





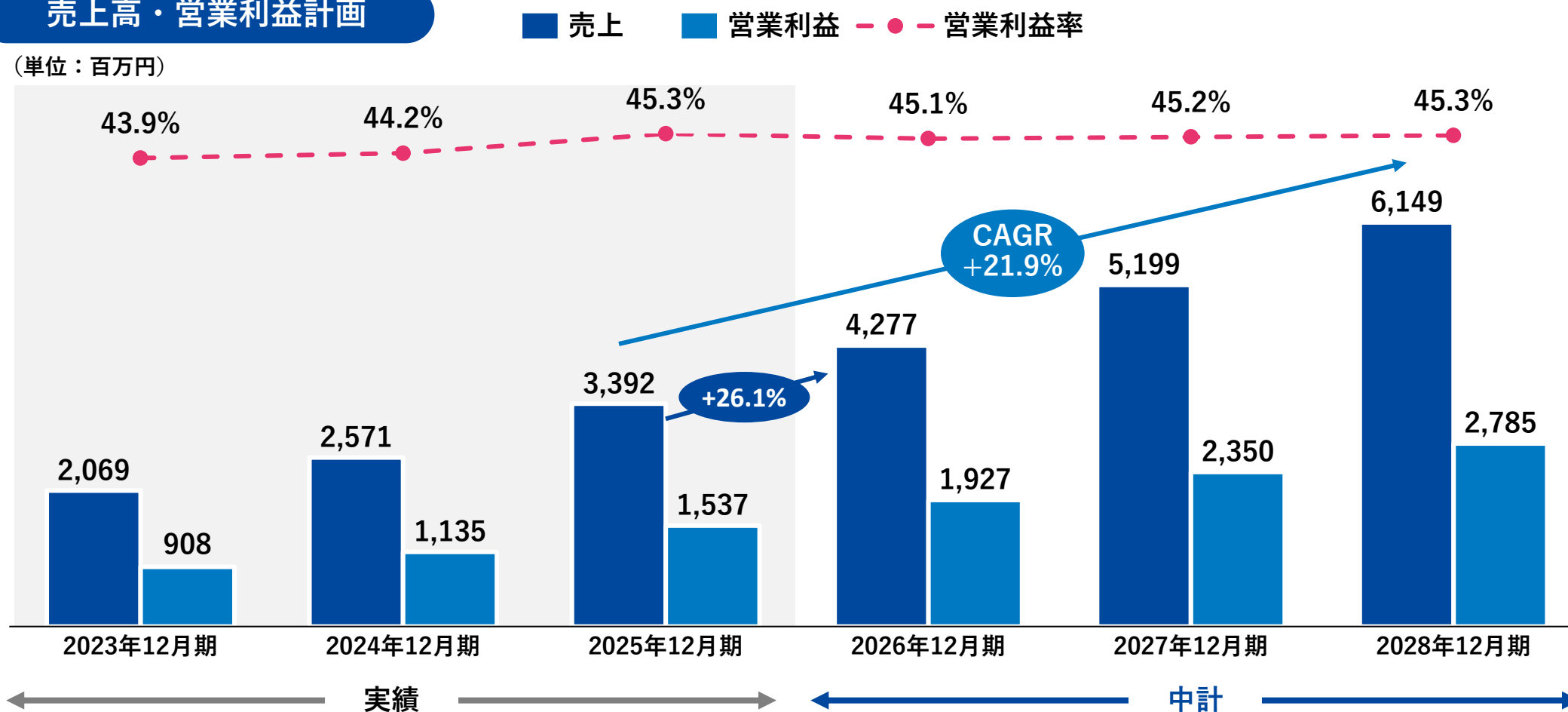
## 6.中期経営計画数値目標

- i. 3カ年中期経営計画数値目標
- ii. 3カ年中期経営計画KPI目標
- iii. 営業利益増減分析
- iv. 株主還元方針
- v. 資本コストと株価を意識した経営の実現に向けた対応

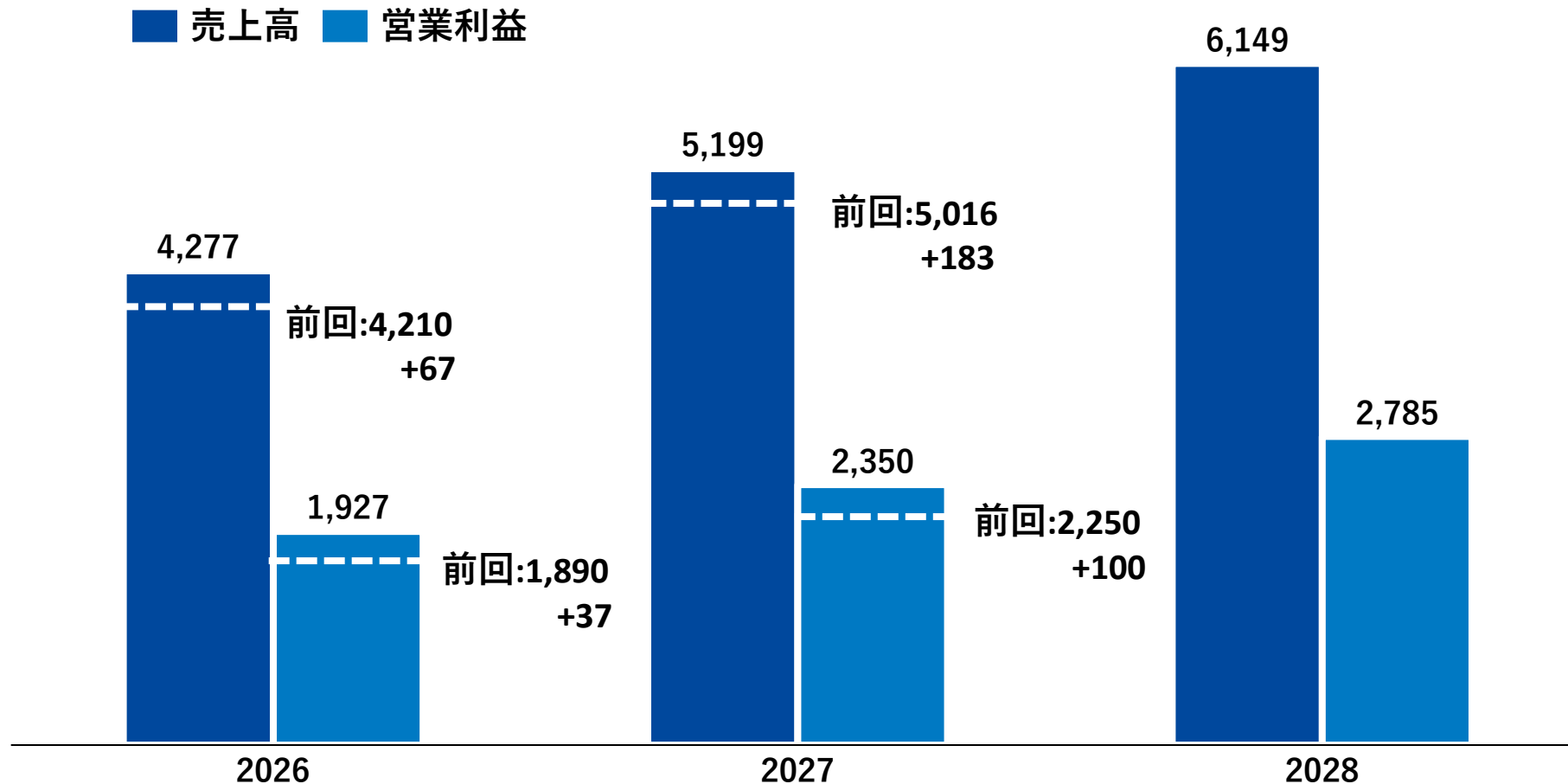
データを活用した業界課題解決型のサービス開発や既存サービスの強化に向けた投資を行いつつ  
CAGR20%超の売上成長と営業利益率45%程度の維持を計画。

## 売上高・営業利益計画

(単位：百万円)



2025年度においてAI訪問看護計画・報告やBPaaSなどが好調に推移したことにより、中計策定時の発射台が高くなった影響で前回は微増の計画となっている。

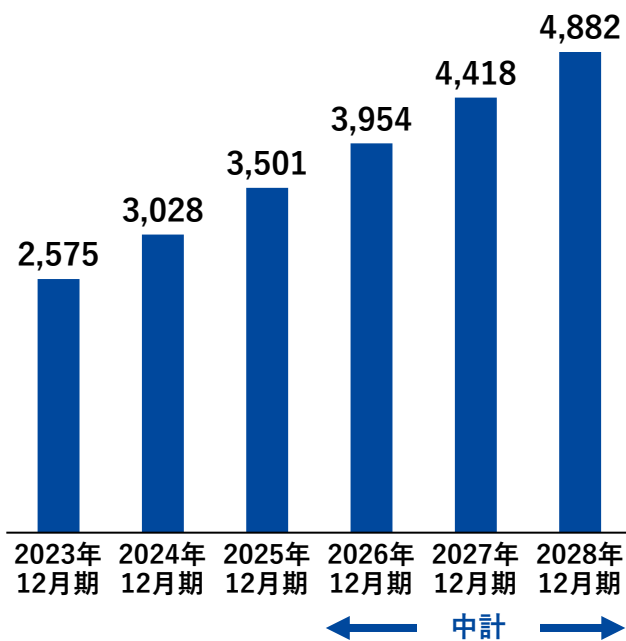


iBowサービス群の強化により、契約数を安定的に伸ばしていく方針。

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。

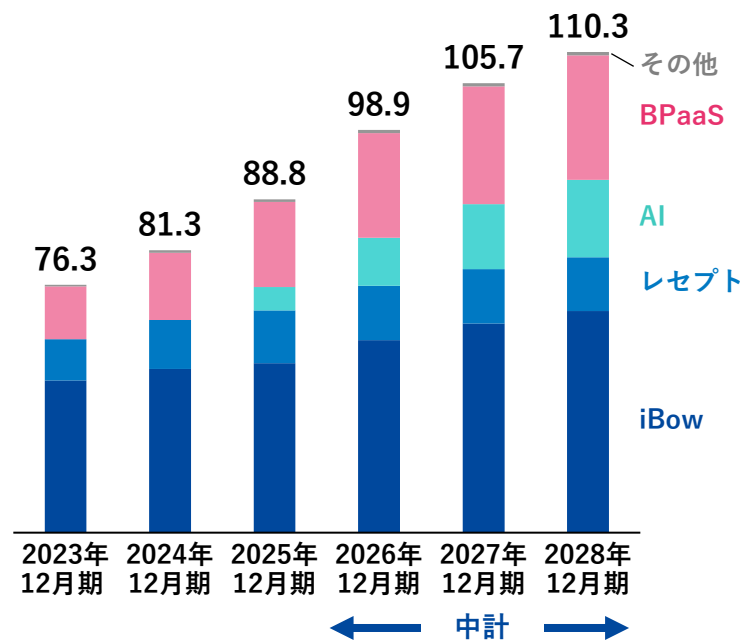
## 契約数 ※1

(単位：件)

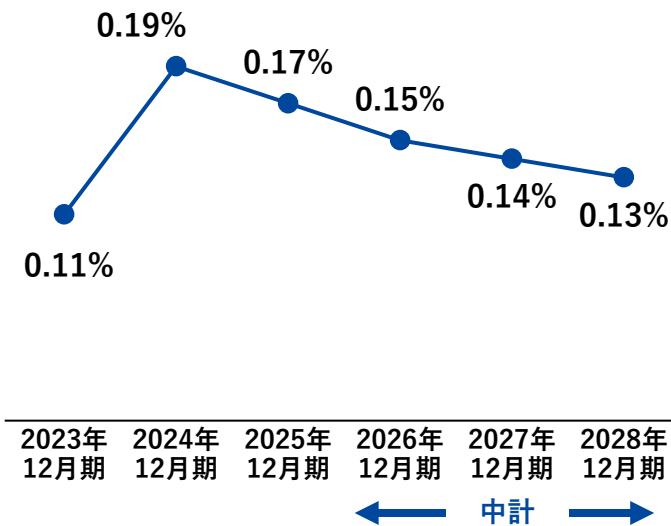


## 顧客単価 ※2

(単位：千円)



## レベニューチャーンレート ※3



※1：各年度の12月末の当社契約ステーション数実績又は計画

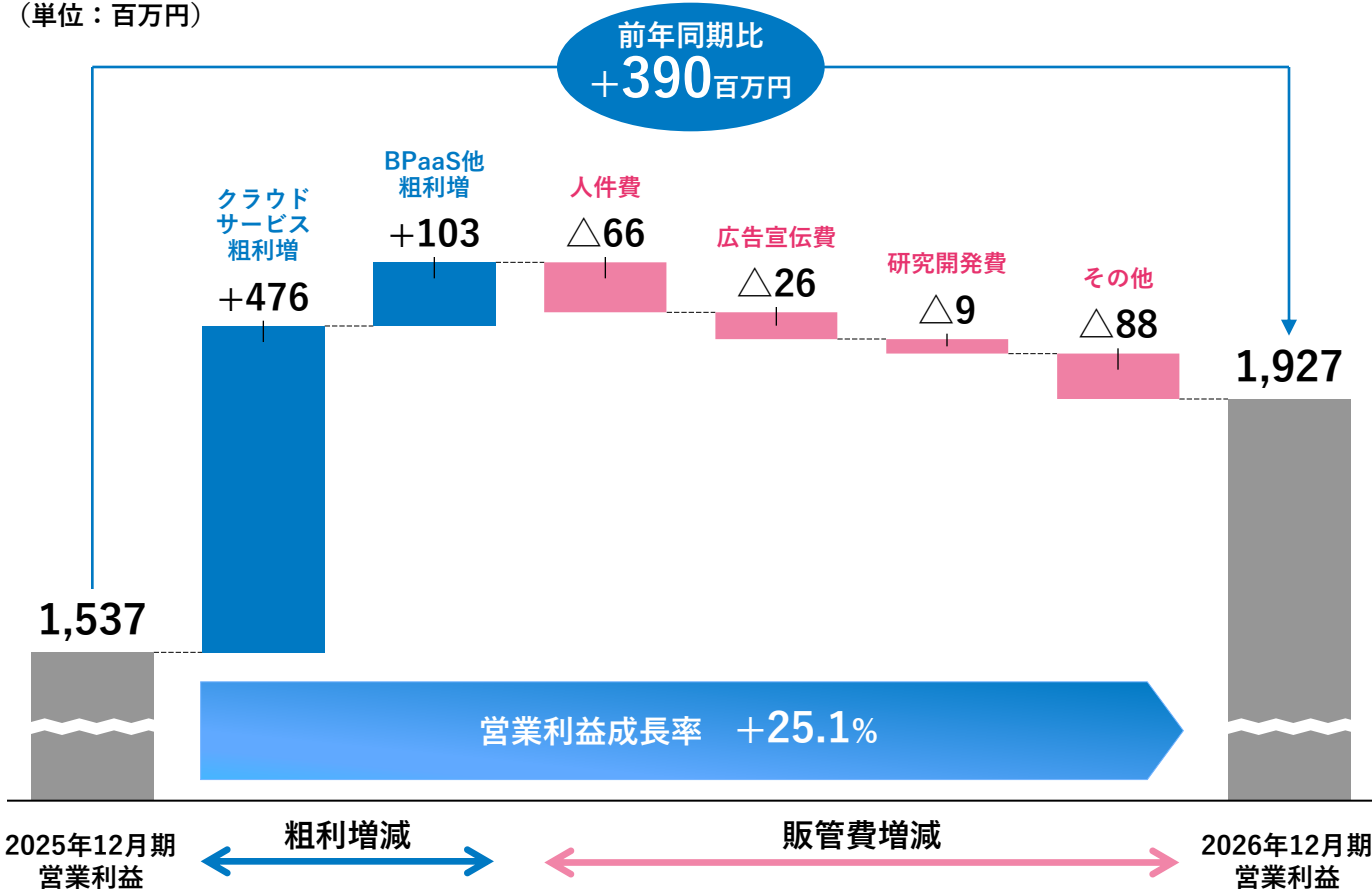
※2：各年度の第4四半期における平均月間売上高（ただし、法定研修分を除く）を同期間における月末平均稼働ステーション数で除したものの（実績又は計画）

※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）

AI系の新サービスやレセプトの法改正対応の開発投資を実施する計画も、粗利は堅調に増加見込み。アップセル・クロスセルの強化に向けて人的資本投資(人員増・教育体制整備)を行う予定。

## 営業利益増減分析

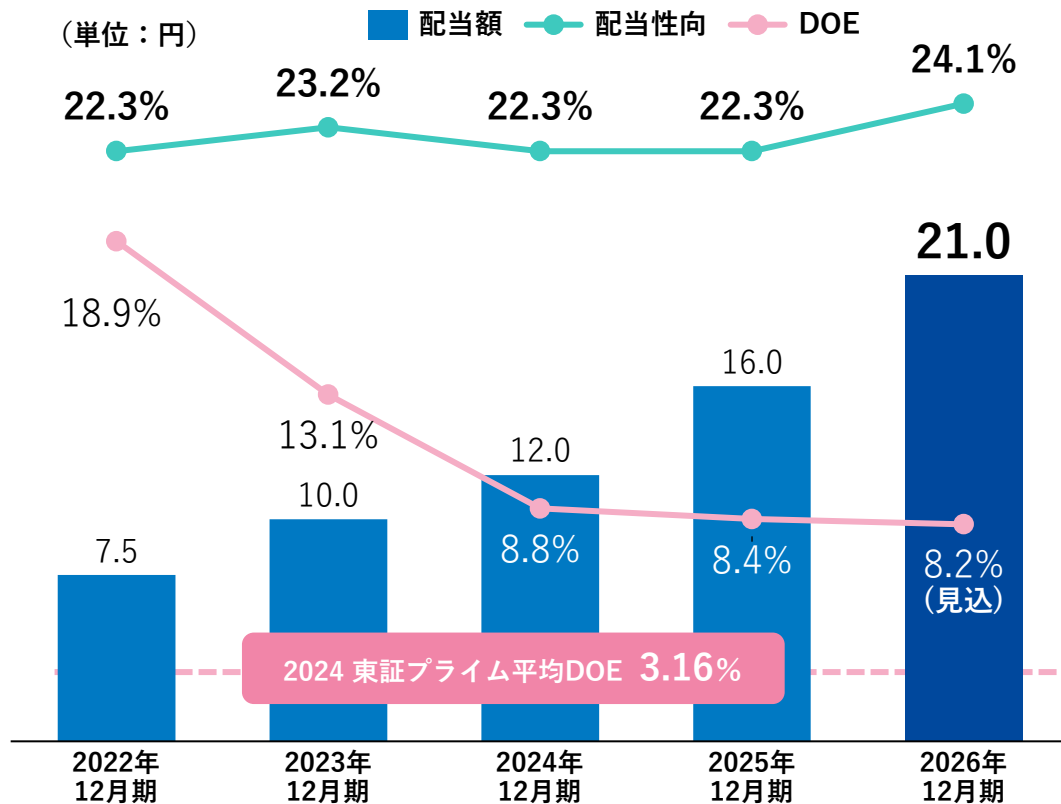
(単位：百万円)



- 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・BPaaS・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。

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

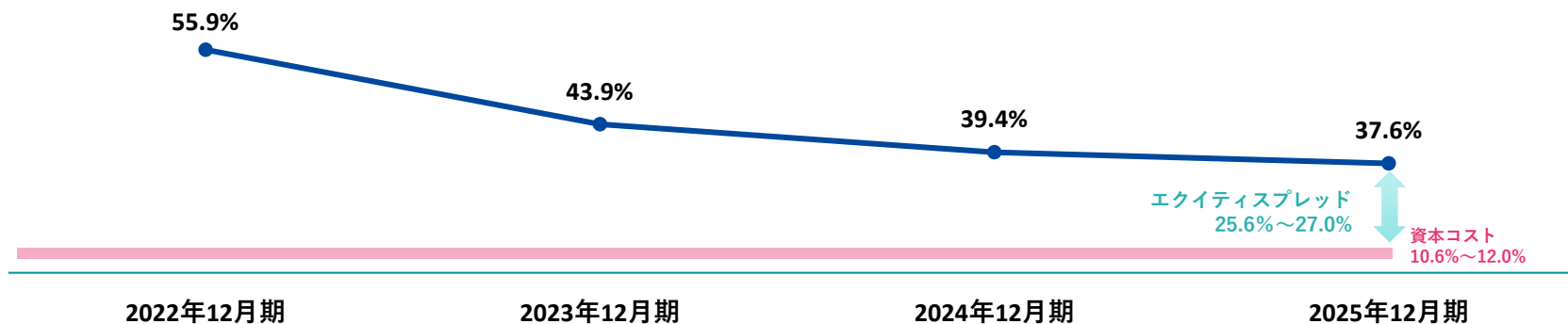
成長投資や財務強化とのバランスを踏まえて20%とした。現預金水準が高い指摘が多いものの、自己資本配当率(DOE)は、東証プライムの平均値3.16%を大きく上回っており、自己資本の蓄積と配当のバランスは保たれていると想定。

## 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。

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) 37.6%	=	売上高当期純利益率 32.08%	×	総資産回転率 0.92	×	財務レバレッジ 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。

### 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

### 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) 10.6~12.0%	=	リスクフリーレート (10年/30年 日本国債利回り) 2.24~3.58%	+	マーケットリスク プレミアム 5.8%	×	$\beta$ 0.93	+	サイズリスクプレミアム 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。

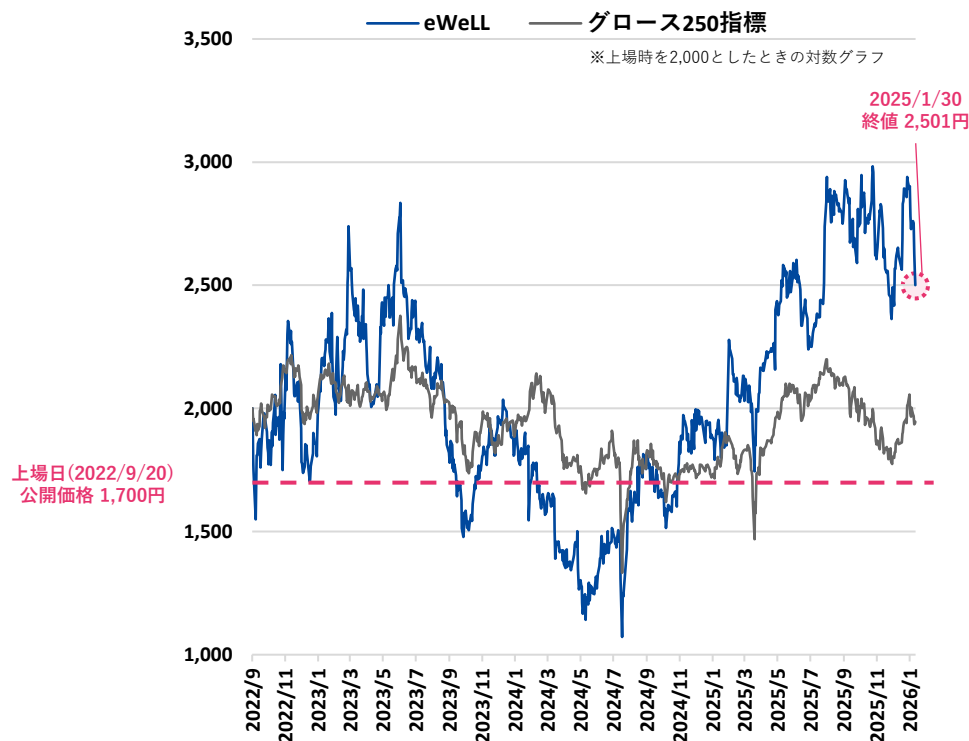
### 資本コストの低減に向けて

- ・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。

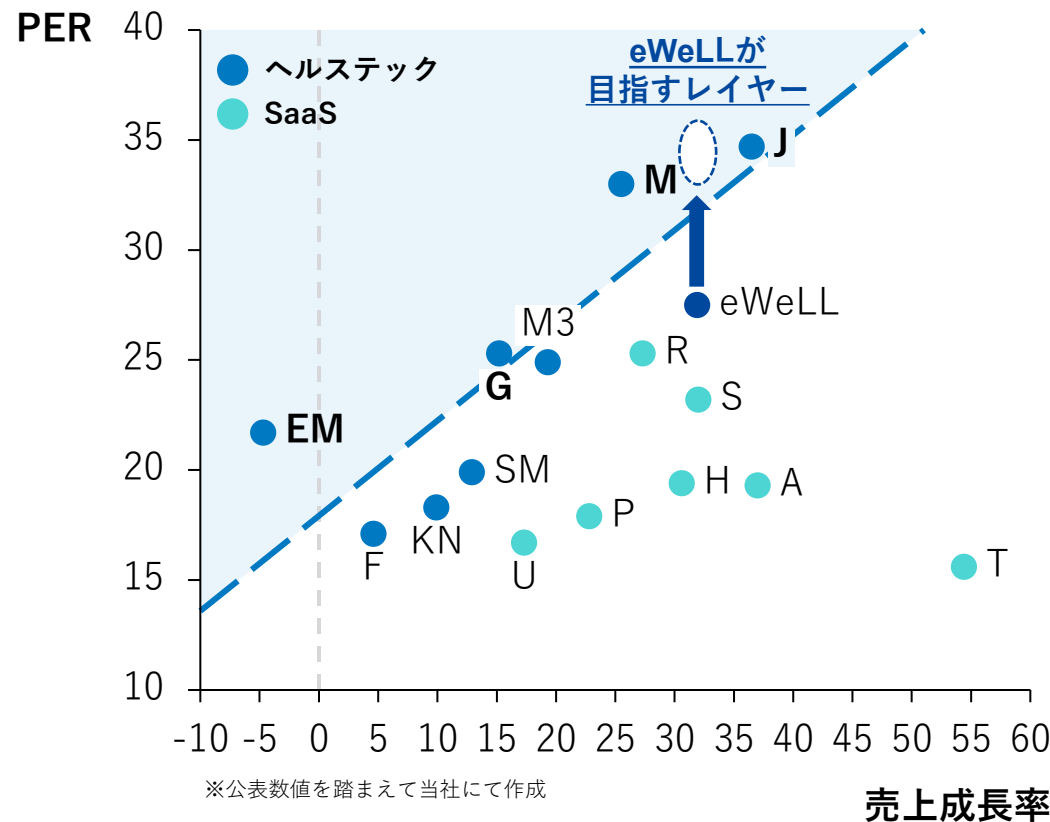
当社の株価、PERおよびROEの現状を分析し、今後の企業価値向上に向けて、中期計画に基づき高い成長率と効率的な経営の維持を図るとともに、積極的なIR活動を実施していく。

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ム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。





## 7.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. サステナビリティ
- x. 前回記載した事項の進捗状況
- xi. 事業等のリスクについて

AI

人材マッチング支援  
カエドキ

新プラット  
フォーム

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

相互に  
データ連携

法定研修  
e-Learning

iBow  
ボード

AI  
計画書  
報告書

経営・業務支援

iBow  
訪問看護専用 電子カルテ  
アイボウ

AI  
訪問予定  
ルート

地域包括ケア

けあログ  
carelogood

事務管理代行  
サービス

PHR

iBow  
レセプト

AI  
アセスメント

iBow  
KINTAI

業務課題

経営課題

地域課題

社会課題

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

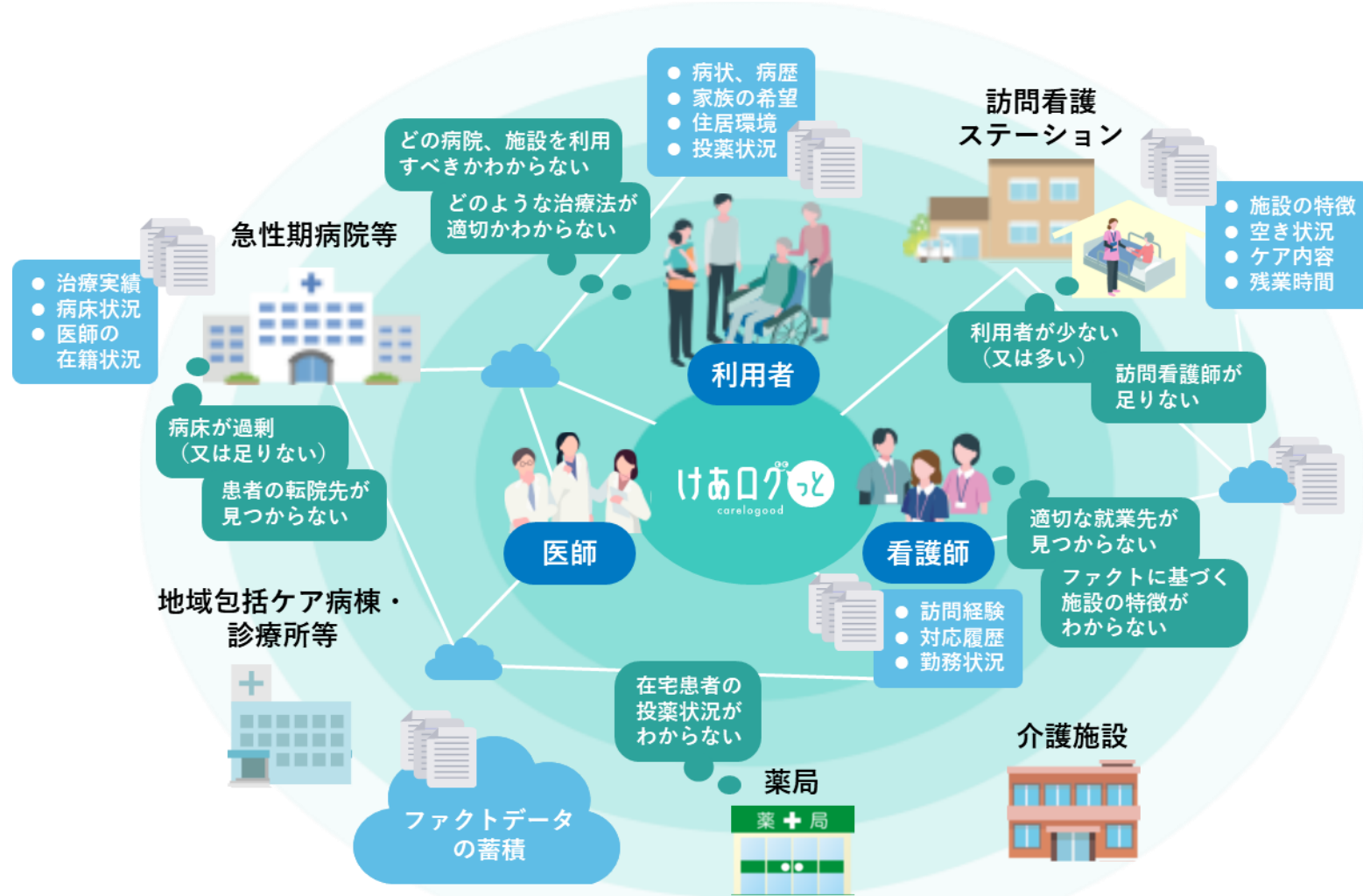
### 2040年問題対策へ 診療報酬への反映

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。

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



2040年に向け在宅医療のプラットフォームの地位を確立し、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。

中長期ビジョン  
 在宅医療の  
 プラットフォーマー

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

AI収益力・PF基盤強化期間  
 2026 - 2028

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

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

- 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

シェア 50%超



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

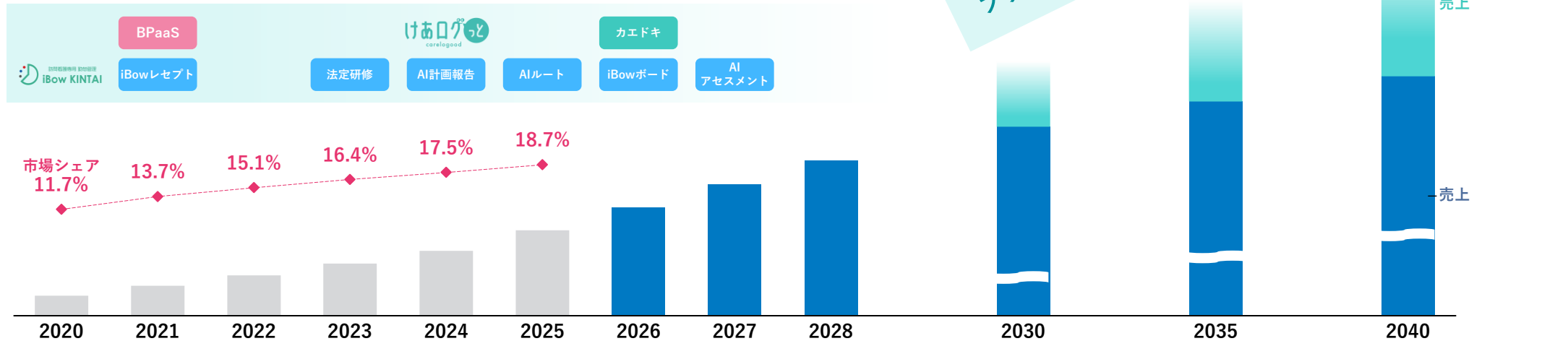
人的資本投資

キャピタルアロケーション

サステナビリティ

前回からの進捗状況

事業等のリスクについて



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

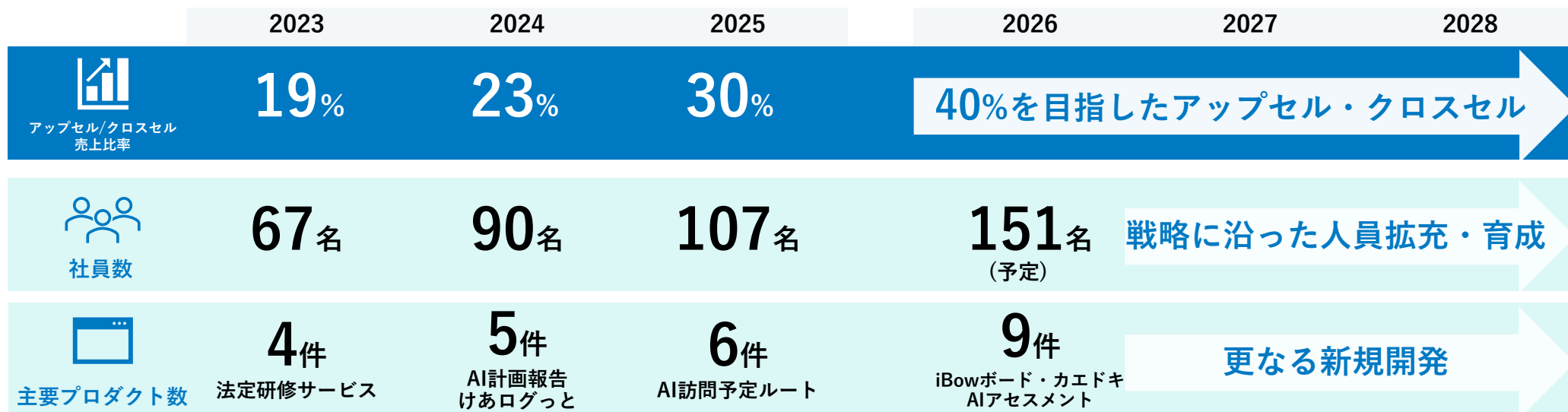
- iBowで築いた顧客基盤を活かしたマルチプロダクト戦略の加速  
**成果：AIサービスに加え、地域包括ケアプラットフォームを開発**
- 収益力強化に向けた社員の採用・育成  
**成果：2026年以降の成長に向け、46名(2022年期末61名)を採用**

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）



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 統合型業務システム	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	
iBow KINTAI 訪問看護専用 勤怠管理	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 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	
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	○	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
	カエドキ	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
	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)を無料で使える機能

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

サステナビリティ

前回からの進捗状況

事業等のリスクについて

※ 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。

機能開発

事業推進

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

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

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

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

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。

Mission  
ひとを幸せにする

少数精鋭の組織

1

エンゲージメント

2

組織の仕組み

3

個人の成長

在宅医療やサービスへの想い

## 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

## 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

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

サステナビリティ

前回からの進捗状況

事業等のリスクについて

当社は新卒採用を行っておらず、社員の7割超で女性が活躍。年齢や性別にかかわらず能力や適性に応じた人員配置により、少数精鋭の組織を実現している。

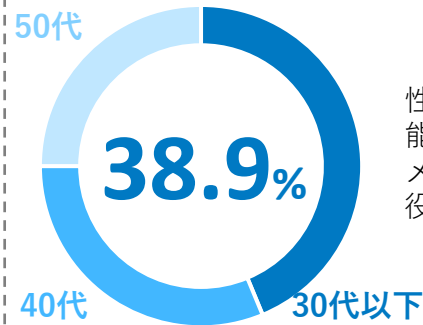
## 女性役職者(係長相当者以上)比率



※厚生労働省 令和6年度雇用均等基本調査より  
女性役職者(係長相当職以上)比率平均 **21.1%**

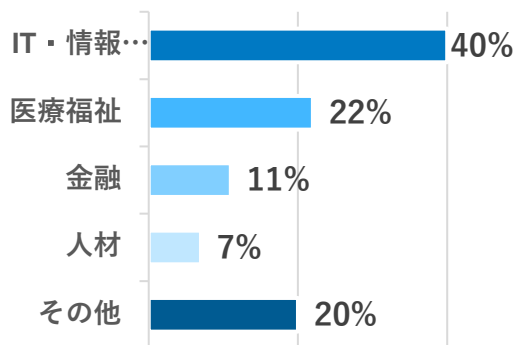
総社員数の内、7割が女性であり昇格についても特段制限を設けず、能力や適性に応じた役職者を配置している。

## 30代以下役職者(係長相当職以上)比率



性別と同様に、年齢についても制限を設けず、能力や適性に応じた配置を実施。結果的に、メンバー層との年齢やライフスタイルが近い役職者が風通しのよい労働環境を醸成。

## 多様なバックグラウンド



部門によらず、様々なバックグラウンドを持つ社員が働いており、在宅医療に特化した育成体制と経験や専門性を活かす両輪で人材の活用を行っている。

### 医療関連有資格者

看護師：7名  
理学療法士：1名

## 育児休業取得率

2022年～2025年通算

女性 **100%**

男性 **83%**

2025年実績

女性・男性ともに **100%**

ESGデータなどサステナビリティページにて情報公開中

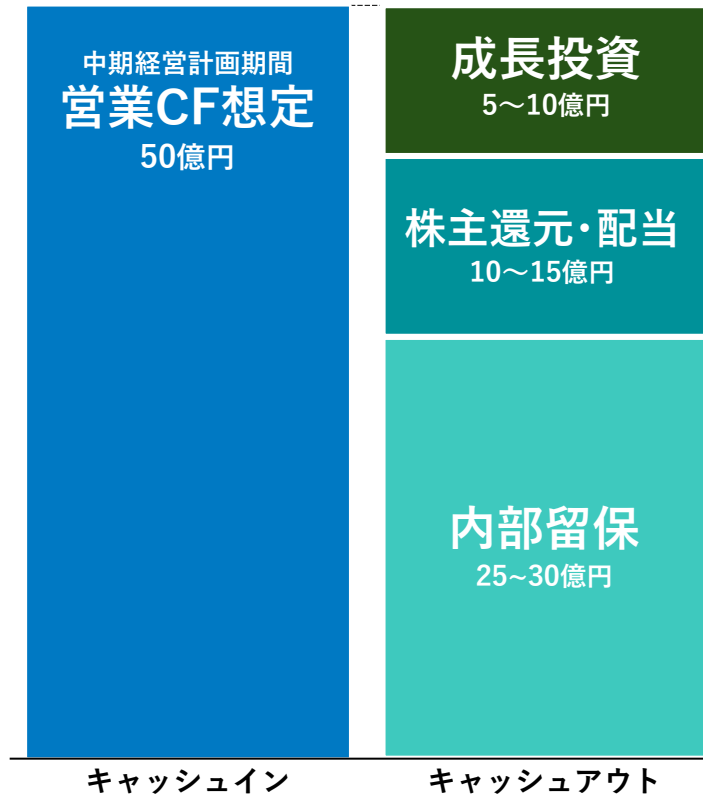
<https://ewell.co.jp/sustainability>

※当社指標は注記が無いものは、2025年12月期あるいは2025年12月末時点の数値

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

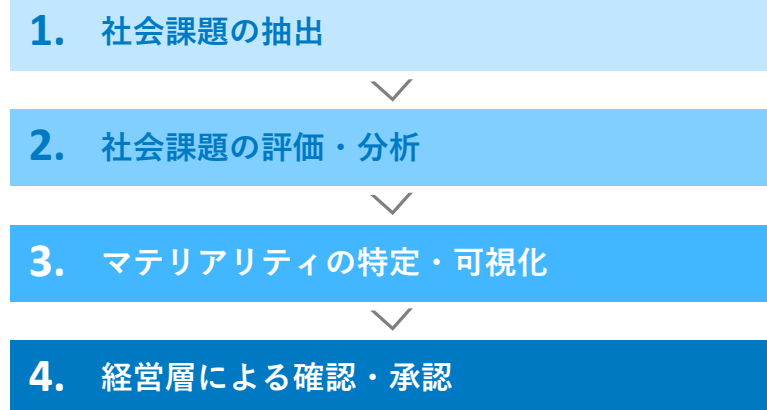
2025年にマテリアリティを特定し、経営戦略や事業活動に反映。  
 今後も定期的な見直しを通じて、リスクや機会を踏まえた持続可能な事業運営を行う。

## マテリアリティと特定プロセス

日本は、超少子高齢化の進行により医療需要が急増する一方で、医療を担う人材の減少が避けられない社会課題に直面しています。この課題に対して、**当社は「在宅医療のプラットフォーム」**として、医療資源の最適化を図り、業界全体の発展を推進してまいります。マテリアリティの特定にあたっては、社内での検討やステークホルダーの皆様からのご意見だけでなく、GRIスタンダードやSDGsなどの国際的なガイドラインを参照し、社会や環境に対するインパクトと、当社の事業成長・リスク管理の両面から課題を抽出・評価しています。

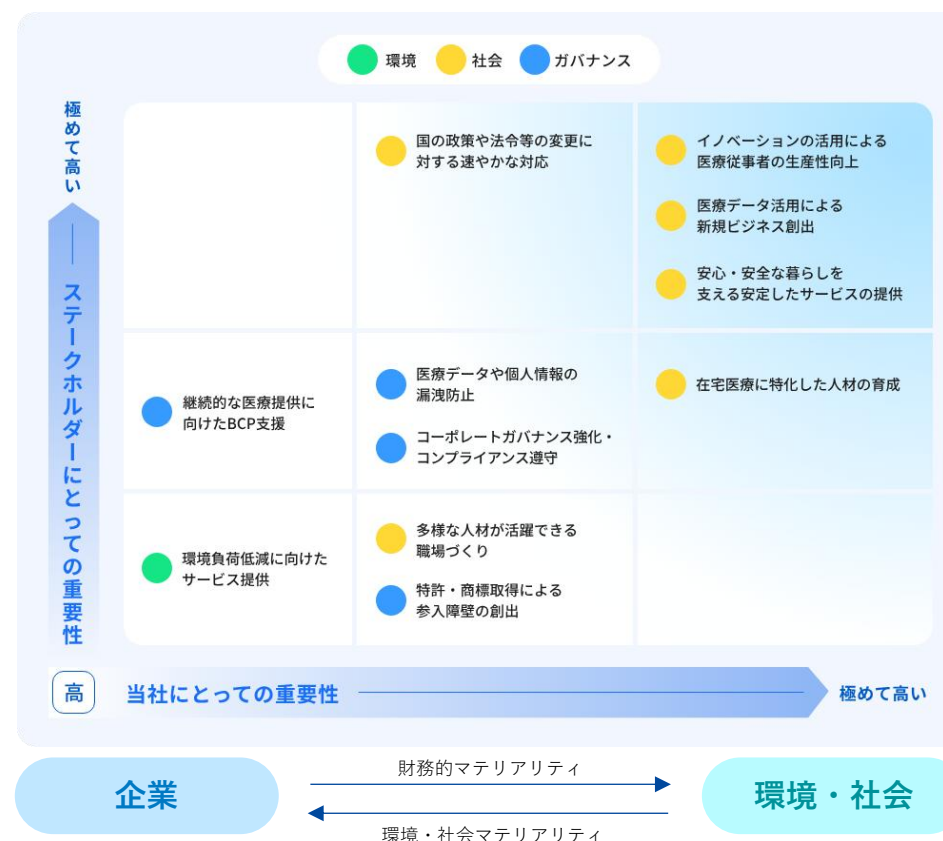
### マテリアリティの特定プロセス

定期的な見直しのたびにプロセスの精緻化・高度化を行う。



## マテリアリティ・マトリクス

当社は特に社会と密接な関係が強く、ダブルマテリアリティを採用。



マテリアリティに沿って当社の事業や業界全体を改善するための活動を継続的に実施。

## 「医療DX人材」の育成

看護学生2,000名・26校にiBowを無償提供



在宅医療とDXに精通した看護人材育成のため、2020年より全国の大学・看護学校へ電子カルテiBowを無償提供し学習支援と訪問看護を知る機会の創出を通じて中長期的な人材育成に貢献しています。

訪問看護事業者向けにも無料セミナーや各種学会などの支援を通じ、医療DX人材の育成に貢献します。

## 環境負荷の低減の取組

累計9,400万件の記録をペーパーレス化



2014年から全国47都道府県で、訪問看護の紙記録を電子化でペーパーレスに転換。

さらに、整備済みリユース端末の提供により資源の有効活用を推進。タブレット1台あたり約56.2kg-CO<sub>2</sub>の削減を実現。2025年以降、累計1,200台以上の提供を行い、67t以上のCo<sub>2</sub>削減を実現しています。

## 情報セキュリティ管理

24時間365日のサービス提供と堅牢性



政府が定める「3省2ガイドライン」に準拠したセキュリティ体制で医療データを保持。また、ISMSによるセキュリティマネジメント体制の構築やシステム導入時に必要なSDSの公開、特許・商標の取得による参入障壁の創出を通じ、訪問看護の医療インフラを提供し続けています。

サステナビリティページで取り組みについて発信しています。

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



売上・営業利益ともに業績予想を超え、経営指標も概ね想定通りに着地

**【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 of 課金を戦略的に2026年に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

引き続きマルチプロダクト戦略に沿った施策の実行を予定通り進めている。

## 施策実施状況

1

### マルチプロダクト戦略

- 2025.7 「AI訪問予定・ルート」のリリース
  - 2025.1 「AI訪問看護計画書・報告書」の課金開始。2025.12末 付帯率36.2%
- ※ 看護師採用支援（カエドキ）は、2026年春頃リリース予定

2

### 開発投資

- 研究開発投資 薬剤データベース搭載やAIアセスメントに向けた調査研究等を実施
- 開発環境整備 データセンターの開発環境を拡充
- 開発体制強化 開発部門を+20%増員  
2026.1に向けて2%ベア実施

3

### 基盤強化投資

- 顧客獲得投資 Web広告含め広告投資を前期比+20%実施  
その他無料セミナーの開催多数実施
- 営業体制強化 営業人員を+14%増員 / 主にカスタマーサクセス機能の強化  
BPaaS人員を+24%増員 / 受入体制を強化

主な項目	リスクおよび対応策		発生可能性	影響度	決算説明資料
特定のサービスへの依存について	リスク	当社は、「iBow」、「iBow レセプト」、「iBow事務管理代行サービス」等を提供しておりますが、現在、全体の売上高に占める「iBow」の割合が多く（2025年12月期の売上高に対して70.5%を占めております。）、同サービスに依存しております。当社は、収益源の多様性を持つことにより、より安定した体制の構築を目指すべく、コンテンツサービスの拡大や、新たに当社の柱となる新規サービス、事業の開発に向けて積極的に取り組んでおります。しかしながら、現時点において主要サービスである「iBow」が顧客のニーズと乖離した場合や競合他社に対する優位性を喪失する等の事態に陥った場合、当社の事業および業績に重要な影響を与える可能性があります。	低	大	成長戦略について 中長期ビジョン
	対策	これに対して、「iBow」の売上高に占める割合を低減させており、第2の柱である「iBow 事務管理代行サービス」の強化、第3の柱として医療データの利活用を進めていきます。			在宅医療のプラットフォーム
システム障害について	リスク	当社のサービスは、サービスの信頼性および取引の安全性の観点からも、当社の事業用ITインフラは障害に強い設計としております。また、管理を強化するため、情報システム開発および運用経験の豊富な人材の採用を積極的に実施しております。しかしながら、このような体制による管理にもかかわらず、未知のコンピュータウイルスやテロ攻撃、通常使用時だけでなくシステム改修やシステムトラブル等により想定を超える事故が発生した場合、当社が保有する設備の損壊や電力供給、インターネットアクセスの制限等の事業継続に支障をきたす事象が発生し、その結果、当社はサービス提供および営業取引に深刻な影響を受け、当社の事業および業績に重要な影響を与える可能性があります。	低	中	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
	対策	これに対する取組として、十分なセキュリティ対策を施した上で、クラウド化を実施する等、有事の際にもサービスを提供できるよう対処しております。さらに、システム開発およびシステム運用経験の豊富な人材を採用すると共に、システムに関する従業員向け教育を積極的に実施する等、体制面での強化も継続して取り組んでおります。			
外注先への依存について	リスク	当社は、提供するサービスや機能を開発する場合、企画・要件定義を自社で行い、コーディング等の開発は外注を利用しております。外注先を十分に確保できない場合、または外注先の経営不振および納期遅延が発生する場合には、当社の事業および業績に重要な影響を与える可能性があります。	低	小	プロダクト戦略
	対策	当社では、このようなリスクに対して、新たな外注先の確保をすすめるとともに、コンポーネント化した開発を行うことで不測の事態に備えております。外注先の選定にあたっては、その経営状態、技術力、評判および反社会的勢力との関係の有無等を調査し安全・品質管理の徹底等に十分に留意しております。			プラットフォーム基盤の強化方針
個人情報の管理について	リスク	当社は、展開する各サービスの運営過程において、ユーザーよりユーザー自体の個人情報を取得することがあるほか、ユーザーの顧客である患者情報を当社にて取り扱うことがあります。当該個人情報の管理については、権限を有する者以外の閲覧をシステム上で制限しております。なお、患者情報に関しましては、当社はユーザーの承諾を得て閲覧することがあるものの、その情報は外部のサーバーにのみ保管され、当社システムには残らないようになっており、流出することがないよう厳格に管理・運用しております。しかしながら、外部からの不正なアクセス、その他想定外の事態の発生により個人情報が流出した場合には、当社の社会的信用を失墜させ、当社の事業および業績に重要な影響を与える可能性があります。	低	大	人的資本投資 キャピタルアロケーション
	対策	これに対する取組として、3省2ガイドライン（厚生労働省・総務省・経済産業省による医療機関向けクラウドサービス利用検討ガイドライン）を踏まえた仕組みとすることで、情報セキュリティ対応を行っております。			サステナビリティ
為替変動について	リスク	当社は、提供するサービスについて国内市場向けのサービスであり、すべての取引に係る決済は円建てで行っているため、為替相場の変動が当社の財政状態や業績に与える直接的影響は限定的であると認識しております。しかしながら、当社のクラウドサービス事業においては、一部の外注先が海外ベンダーのサービスを利用して当社からの外注業務を遂行していることから、為替相場の変動により外注費単価が高騰した場合には、当社の業績に影響を与える可能性があります。	中	小	前回からの進捗状況
	対策	当社では、為替相場の変動が一部外注費用や事業運営に影響を及ぼす可能性がある場合、中長期的な視点で価格改定やコスト削減策を講じることで、安定した収益基盤の確保に取り組んでまいります。			

主な項目	リスクおよび対応策		発生可能性	影響度
技術革新について	リスク	当社のサービスは、インターネット関連技術に基づいて事業を展開しておりますが、インターネット関連分野は新技術の開発およびそれに基づく新サービスの導入が相次いで行われ、非常に変化の激しい業界となっております。このため、当社は技術者の採用・育成に関する技術やノウハウの取得に注力しております。しかしながら、このような技術やノウハウの獲得に困難が生じた場合、また技術革新に対する当社の対応が遅れた場合には、当社の競争力が低下する可能性があります。さらに、新技術への対応のために追加的なシステム、人件費等の支出が拡大する可能性があり、その結果、当社の事業および業績に重要な影響を与える可能性があります。	低	中
	対策	これに対する取組として、常に複数の外注先と情報交換を進め、企画・要件定義は自社内で進めるが開発等については積極的に外部を活用することで技術の陳腐化を回避しております。また、AIエージェントなど汎用的なAIと差別化された事業を構築し、競争優位を保つことで、最新の技術を積極的に活用し訪問看護ステーションの生産性向上につなげることが、		

## AIエージェント・汎用AIとiBowの特徴比較

### AIエージェント・汎用AIの特徴

### eWeLLのサービスの特徴

#### 1 業務密着性

業務

- テキスト・画像・音声からの内容に応じたデータベースへの入力得意
- 情報が無ければ入力しないor想定で入力



- フィジカルな業務に深く入り込んだUI・UX
- 看護師の知識を補完するインターフェースで必要な情報を記録できる仕組み化

#### 2 データ優位性

業務

- 自社のデータは継続的に蓄積される
- 世の中にある情報を活用可能



- 9,000万件超の医療データを活用したAI利用
- 世の中の情報も活用しハルシネーションの低減

#### 3 課金体系

業務

- 成果に基づいた課金体系
- ID課金ではないため、大幅に費用削減



- 1訪問100円と発生した収益から費用をいただく成果に基づいたビジネスモデル

#### 4 インフラ提供

基盤

- クラウドストレージなどに情報を保存
- セキュリティガイドラインは未準拠
- 継続的なサービス提供・運用は担保しない



- 国の3省2ガイドラインに沿った厳格な運用
- 現状もAIに要配慮個人情報が流出しない体制
- 24時間いつでも使えるサービス提供

#### 5 制度対応力

基盤

- 規格対応が難しく、制度対応できない
- 結果として請求できず売上が立たない



- 国への請求や新制度などの規格にすべて対応
- CSやBPaaSなど人の運用支援も併せた価値提供

AIの強みを把握し、AIと既存サービスを融合させて競争優位性を生み出し続ける。

※上記は、有価証券報告書に記載する「事業等のリスク」から一部抜粋したものであり、詳細は有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照してください。



# 参考資料

サービス関連資料

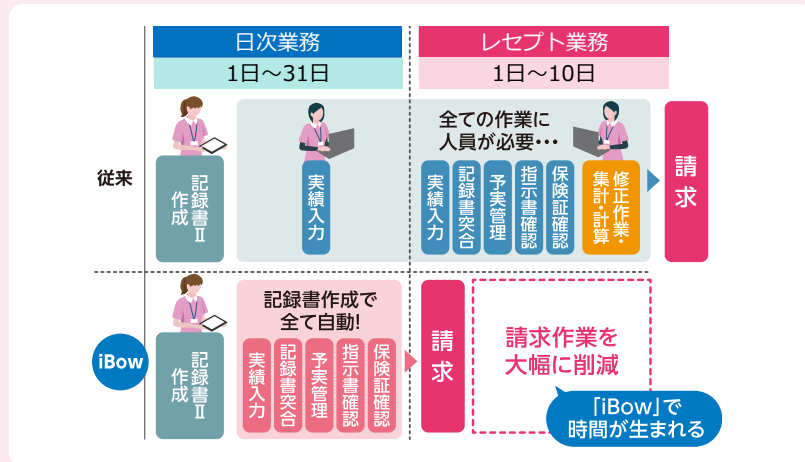


レセプトシステムとの違い

	保険請求計算（レセプト）	電子カルテ（当社iBow）
要求事項	正確な保険請求を実現する	在宅療養中の患者に安全安心なケアを提供する
想定利用者	事務担当者	看護師等
想定利用場所	事業所内（固定）	在宅（移動式）
主たる機能	<ul style="list-style-type: none"> <li>介護給付費請求書作成</li> <li>介護給付費明細書作成</li> <li>介護伝送用データ作成</li> <li>訪問看護療養費明細書作成</li> <li>訪問看護療養費請求書作成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>看護記録（記録1、記録2）作成</li> <li>医師からの指示書管理（疾病、患者状態）</li> <li>情報提供書、訪問看護報告書等の医療機関との情報連携書類の作成</li> <li>請求データ（諸元）作成</li> </ul>
利用想定端末	パソコン	iPadやiPhoneのタブレットを主体とする
メリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>介護サービス全般の保険請求業務を行うことができる</li> <li>複数の介護サービスを提供している場合、利用者向けの請求書などが複数の介護サービスでも合算で作成できる</li> <li>保険請求計算を主としていることから看護記録等の実施した記録を参照することなく請求をすることが可能</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>看護記録等の実施した記録を正確に作成できる</li> <li>訪問看護業務のオペレーションに沿ったUI/UXを提供しているため現場看護師が使いやすい</li> <li>利用者の状態や疾患に応じて保険が切り替わり、都度制度が変わる訪問看護の複雑な業務をiBowアルゴリズムによって自動で切り替わることで看護師のミスを防ぐ</li> <li>実施した記録から保険請求を行うため、不正請求を防ぐことができる</li> </ul>

## iBow iBowレセプト

電子カルテ「iBow」と完全連動し  
自動でレセプト※作成できるシステム



レセプト請求の諸元となる訪問看護記録から請求が自動で作成されることで、不正請求や誤った請求等を抑制することができ、訪問看護ステーションのガバナンス強化に貢献することができます。

また訪問看護ステーションは看護師等の医療従事者が管理運営を行っているため、事務的なレセプト作成に自信がない管理者も多く、そういった人でも「iBow」に適正に情報を登録しておくことで、レセプト請求が容易にできます。電子カルテ「iBow」と「iBowレセプト」が完全連携していることで、レセプト請求事務に多くの時間を費やしていた看護師等が効率的にレセプト業務を行うことができることから、看護に集中する時間を新たに生み出すことができます。

※ iBowレセプトは訪問件数に応じて、月額6,000円～99,000円の利用料。  
(別途、証明書費用として1,000円/月。)

## 訪問看護専用 勤怠管理 iBow KINTAI

スタッフ管理とシフト管理を効率化する  
クラウド型勤怠管理システム※

訪問看護に特化することで独特の勤務管理の  
悩みを解決する、勤怠管理システムです。

- 直行・直帰で打刻
- 1日複数回の勤務も管理
- 複雑なシフトに対応
- 柔軟なスタッフ管理機能
- オンコール当番表の作成
- 出退勤状況を一覧表示
- 常勤換算表※を自動作成

※ 従業員の勤務体制及び勤務形態一覧表



訪問看護ステーションで働く看護師等の就業環境は、一般的な企業と異なり、就業時間中の中抜けやシフト制の勤務、夜間や休日に患者や患者、主治医からの緊急連絡が入る体制をとるために、オンコール当番という待機状態などの特殊なものがあります。また訪問看護ステーションを運営する上で制度で定められている常勤換算2.5名以上という規定を遵守する必要もあり、勤怠管理は必要不可欠です。

こういった複雑な勤務体系と制度で定められている常勤換算を管理し、勤務時間の自動計算を行い、必要なフォーマットでの書類作成ができるのがiBow KINTAIの特徴です。

様々なデバイスでどこからでもタイムカードの打刻ができ、GPSでの位置情報も取得が可能で、訪問看護ステーションでの直行直帰も可能とし、業務を効率化し看護に集中できる環境を提供しています。

※ iBow KINTAIは原則無償で提供

お客様からの実際の声をいただいております、インタビューとして掲載しております。

## 経営効率×ホワイト運営

訪問数1.5倍と残業・離職ほぼゼロを両立



株式会社Ten' Color's 代表取締役/看護師 荒牧様

iBowで情報分散を解消して全スタッフが効率化。  
定時退勤と「1日6訪問」を課すロジカル経営で、  
売上とホワイトな職場環境を築き、訪問看護の  
働き方改革を実践しています。

## 全国拠点のガバナンス

介護大手ツクイの訪問看護70事業所展開



株式会社ツクイ 医療事業推進本部推進本部長 竹澤様

「医療のインフラ」を目指し、全国86事業所で  
iBowを活用して現場の時間を創出。

「療養者の人生の最期まで寄り添う」理念を組  
織に根付かせ、看護の質と事業規模拡大を実現  
しました。

## AI報告書で信頼構築

「看護の質可視化」と離職を防ぐ効率化



合同会社チイキのミカタ 代表/作業療法士 岩岡様

小児訪問看護の経営者が、AIで作成した報告書  
で「看護が見える化」。

学校や関係機関や保護者の信頼を獲得し、新規  
が月10人ペースで増加しています。スタッフの  
業務負担も軽減され、集客・定着の両面から事  
業基盤を強化できています。

医療保険、介護保険、社会福祉保障制度の活用などに係る  
専門性・付加価値の高いBPaaSにより、さらなる業務効率化に貢献

 **iBow 事務管理代行サービス**

専任スタッフに任せて請求の正確性を向上し  
事務業務の負荷を大幅軽減できるサービス

事務スタッフの採用にかかる費用や人件費を削減。  
売上連動の料金形態で事務コストは固定費から変動費になります。  
看護業務への専念を可能にし、売上を安定できます。

- 利用者情報の登録代行
- 日々の記録、各種期限等の確認
- レセプトの作成
- 審査結果の対応
- 利用者請求書/領収書データ作成
- 請求業務の内部教育に有効



iBow 事務管理代行サービス※は、訪問看護ステーションにおける事業運営上避けては通れない、保険請求業務（レセプト）を当社が代行して対応するサービスです。正しいレセプトを行うために必要である医療・介護保険の登録や主治医からの指示書情報の登録を代行することで正確な登録を当社が行います。訪問看護ステーションは電子カルテ「iBow」に実施した看護記録を正確に作成することで遠隔でのBPaaSを実現し、訪問看護ステーションにおける看護師等は看護に集中でき、顧客の収益獲得に貢献できます。

※ iBow 事務管理代行サービスの提供価格は、顧客の総売上（保険、自己負担分、自費）の一定割合（最低利用料金100,000円、利用料金：顧客の総売上上の一定割合）。

※ 2023年新サービスリリース！  
2024年から義務化される訪問看護の法定研修をクラウドサービスで提供



訪問看護の質の向上と安全性の向上の研修  
クラウドで提供するため、いつでも、どこからでも、法定研修を受講できるサービスです

【訪問看護法定研修編 サービス内容】

- 事業所継続計画（BCP）の策定
- 感染症の予防及びまん延防止
- 高齢者・障害者への虐待防止
- ハラスメント研修
- 認知症対応 看護の質の向上
- 接遇研修
- プライバシー保護
- 各研修ごとに終了テスト
- 年間研修計画
- 個人ごとの受講証明書

【訪問看護 法定研修編（e-ラーニングサービス）のメリット】

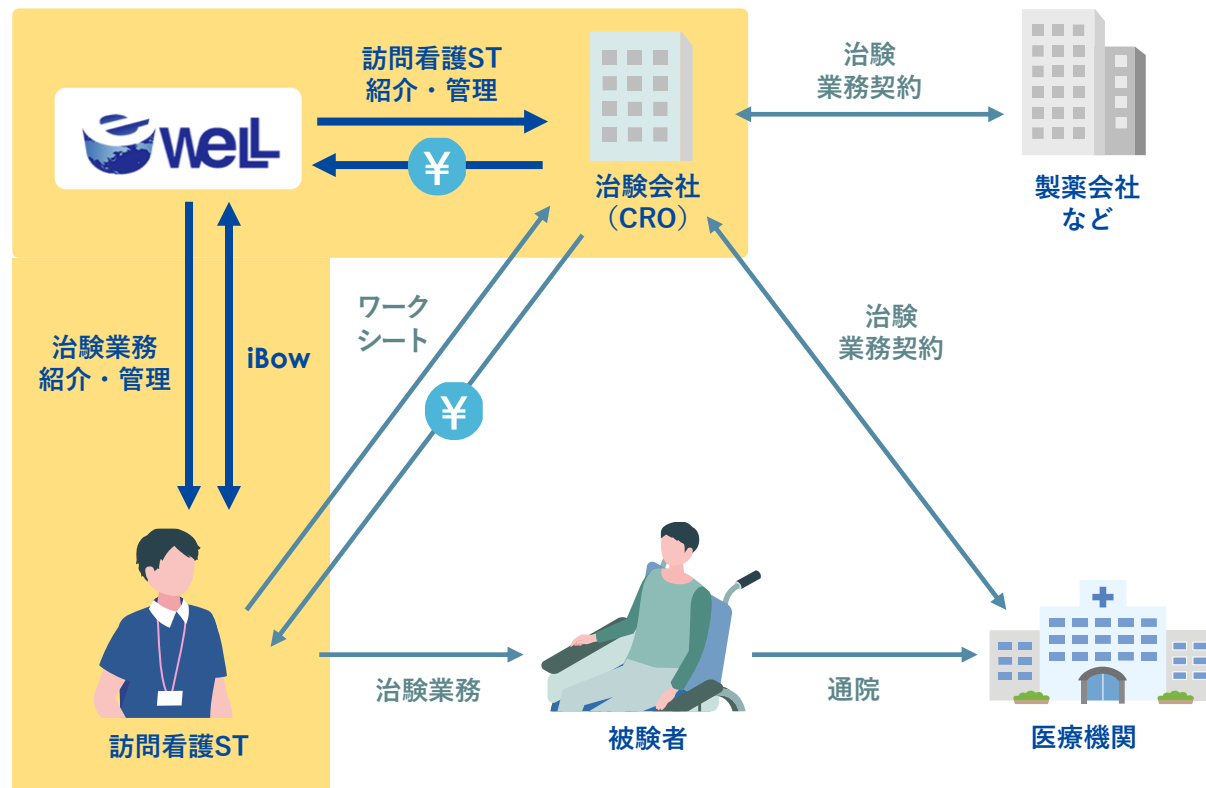
- ① スキマ時間を活用できるため訪問時間を削らず受講できる  
スタッフひとり一人のスキマ時間を活用してオンラインで受講できるので無理なく、必要な研修が受講できる
- ② 中途採用のスタッフが入社しても追加料金なし  
事業所単位の料金体系なので中途採用などでスタッフが増えても追加費用なしで必要な研修が受講できる
- ③ 実地指導対策としても安心の研修計画&受講証明書  
研修計画のテンプレート（事業所用/個人用）がついているので事業所でアレンジして活用できる！また、受講証明書も自動で発行できるので実地指導対策としても安心

※ 健康保険法並びに老人保険法の規定に基づき、指定訪問看護及び指定老人訪問看護の事業の人員及び運営に関する基準が定められている  
※ iBow e-Campusサービスの提供価格は、1事業所あたり180,000円/年

## 保険請求以外の訪問看護ステーションの新たなビジネスを創造し、 顧客と当社の単価を拡大します。

CRO（受託臨床試験機関）向け在宅治験コーディネイト支援事業として、2021年11月に「iBow治験システム」をリリース。

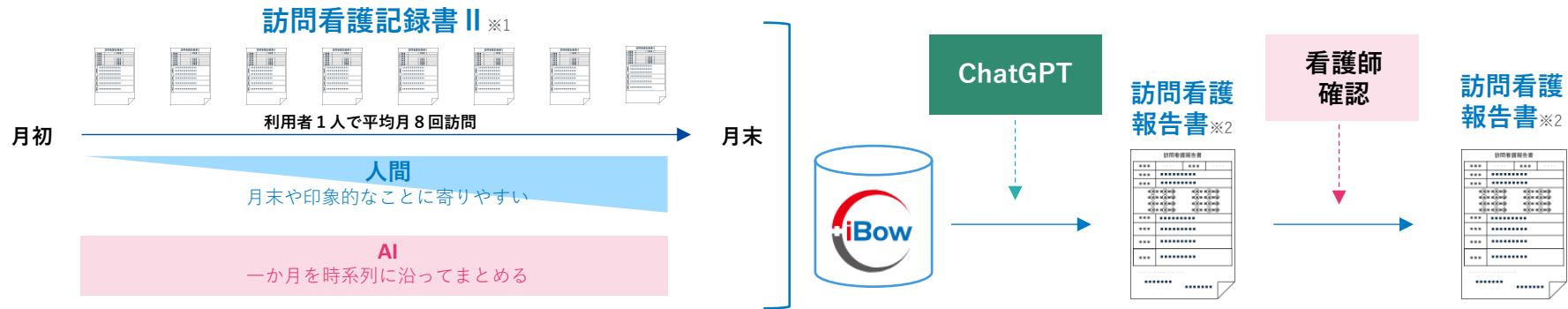
### 国内CRO会社との在宅治験コーディネイト事業 概要図



### 事業内容 (テストフェーズ)

- ▶ 顧客：国内CRO会社
- ▶ 対象：指定難病治験  
(在宅モニタリング部分)
- ▶ 当社業務：  
訪問看護ステーションの紹介、  
管理業務
- ▶ 11か月で36visit
- ▶ 1 訪問 (visit) ごとに  
売上 (管理料) を計上

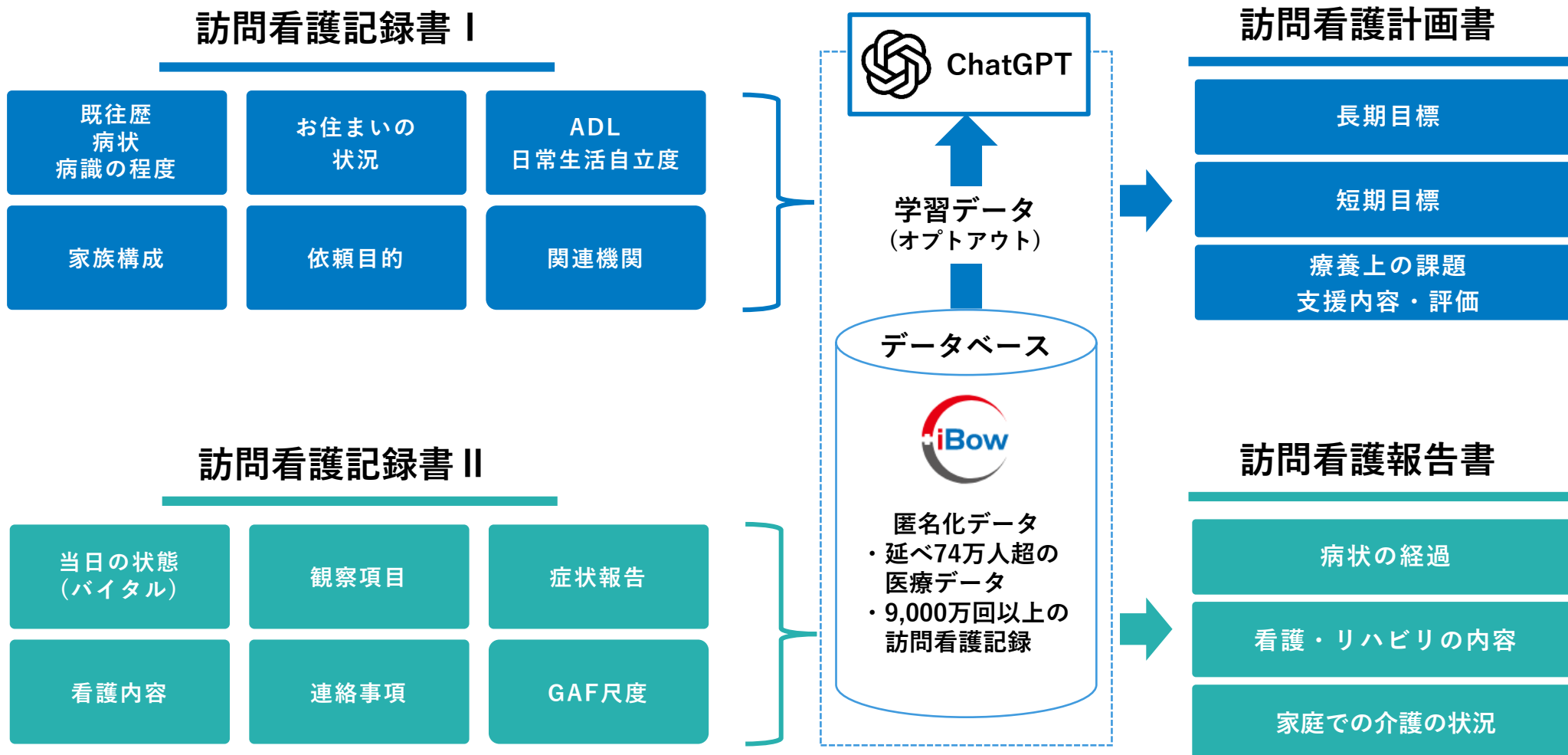
# iBowに蓄積されたデータの活用による生成AIの精度向上と、質の高い看護記録の作成 できる仕組み作りに取り組んできたeWeLLならではの製品となっている



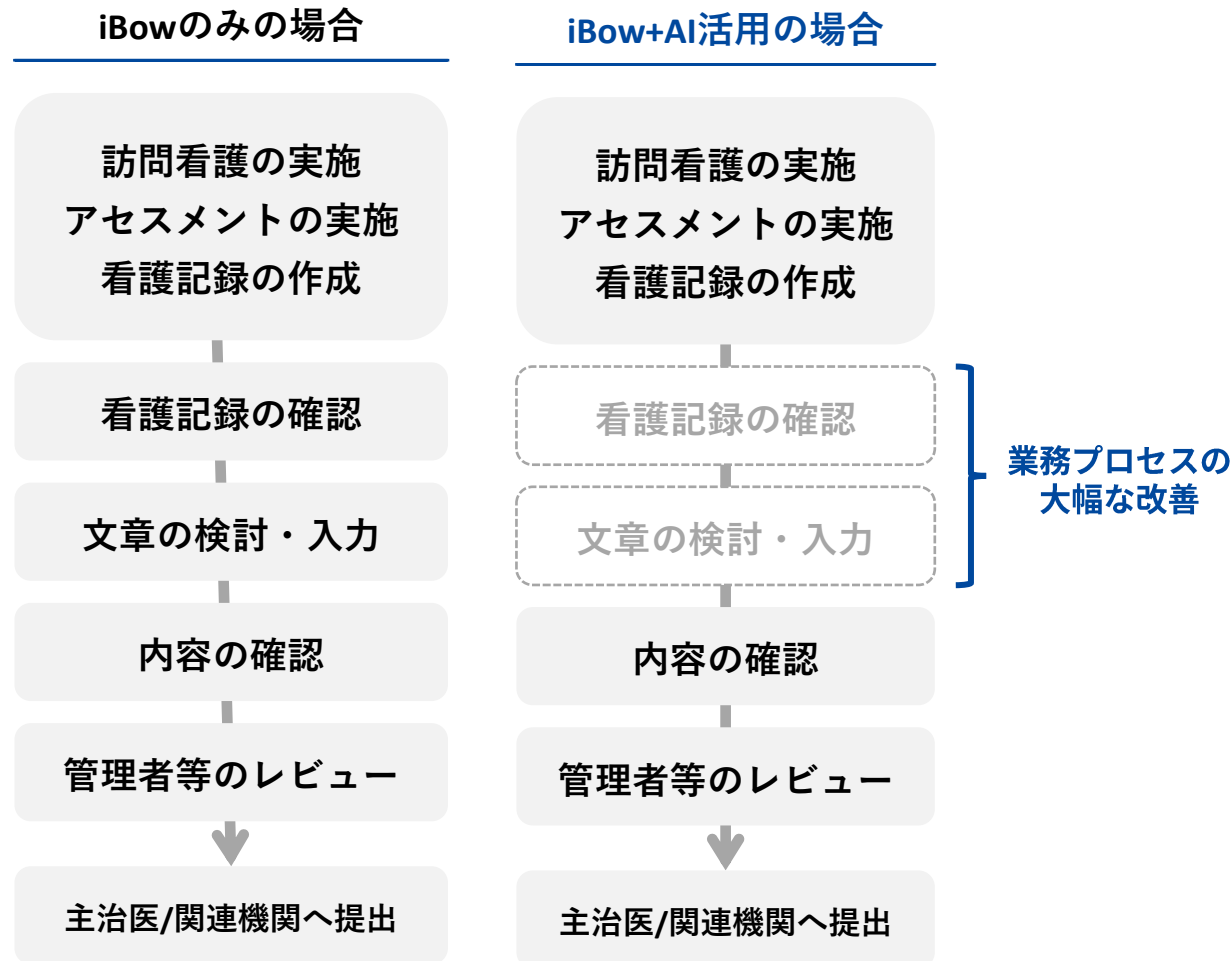
※1 訪問看護記録書II：利用者の病状やバイタルサイン、提供した看護内容など、具体的な看護内容や利用者の状況について記入する看護記録  
 ※2 訪問看護報告書：主治医の指示に基づき訪問日や病状、状態の変化、ケア内容を記載する書類で、月に一度主治医への提出が義務付けられている

<p><b>概要・背景</b></p>	<p>当社は、<b>2017年からAI(当時はIBMワトソン)を研究し、2018年よりAIを活用したサービスを提供。</b>                  2022年の生成AIが登場後、速やかに検証を開始し、<b>2024年4月のAI訪問看護計画に続いてのリリース。</b>                  訪問看護報告書をワンクリックで自動作成し、看護師の文書作成時間を大幅に短縮します。                  これにより、看護師が本来行うべきアセスメントに集中できる環境を提供し、                  在宅医療のDXと業務効率化を加速させることを目指しています。</p>
<p><b>位置づけ</b></p>	<p>「iBow」に追加される生成AI機能で、報告書作成を自動化するアドオン機能です。</p>
<p><b>リリース</b></p>	<p>2024年10月にリリース</p>
<p><b>料金体系</b></p>	<p>訪問件数×20円 (AI訪問看護計画・AI訪問看護報告がセット)</p>

主治医の指示、ケアプラン、利用者等の希望を勘案し時間をかけて作成される訪問看護計画  
 iBowデータと公開データとを生成AIで掛け合わせることによってワンクリックで作成可能



AI機能を活用することにより、特に「**文章の検討・入力**」という部分を  
**ワンクリック**で生成AIが漏れなく時系列に沿って代替するため、業務の改善が可能。



### AIのポイント

#### 時系列に沿って客観的な事実を記載

一人の利用者の1か月分の良質な看護記録を基に、AIへの指示がなくワンクリックで時系列を整えた客観的な報告書を作成できます。

#### 適切な医療用語の選択

公開データとiBowに蓄積されたデータを生成AIの学習データとして使用し、適切な医療用語を用いた報告書を作成できます。

#### 記載様式を参考にした報告書の作成

社内ルールなどで報告書の記載様式が決まっている場合でも、前月の記載様式に基づいて報告書を作成できます。

2026年1月にAI訪問看護報告書の大型アップデート。競争優位性を高めるだけでなく非課金ユーザーに再度お試し期間を提供し、アップセル率の向上を狙う。

### 他社類似AIサービスとの比較

	他社レセプトシステム	iBow AI訪問看護報告書
基礎情報の質	部分的・メモデータ (AI活用のための情報蓄積)	網羅的・構造化データ (記録を軸としたAI活用)
学習データ	- (データ蓄積・活用の言及なし)	9,000万件超の訪問データ
セキュリティ	自社開発のAIによる管理 OR 意図しない情報漏洩	個人情報を出さない仕組み データのオプトアウト (AIモデルの学習データに活用しない)
AI性能	自社開発のAIの場合 時代の流れが速く陳腐化する	最新の汎用LLMを活用
サービスの品質	不十分な情報によるハルシネーション。 情報不足で求める品質の出力がされない。 意図しない法令違反などのリスク。	確かなデータに基づいた記録が作成可能。 LLMの進化に合わせた質の向上。 学習データの蓄積による質の向上。

**更に競争優位を高める取組**

2026.1に「選べるAI」機能を追加。  
 ・より丁寧に記載したいニーズ  
 ・よりシンプルに記載したいニーズ  
 双方のニーズにこたえる機能。

また、LLMの見直しによる文章の質向上。

▼

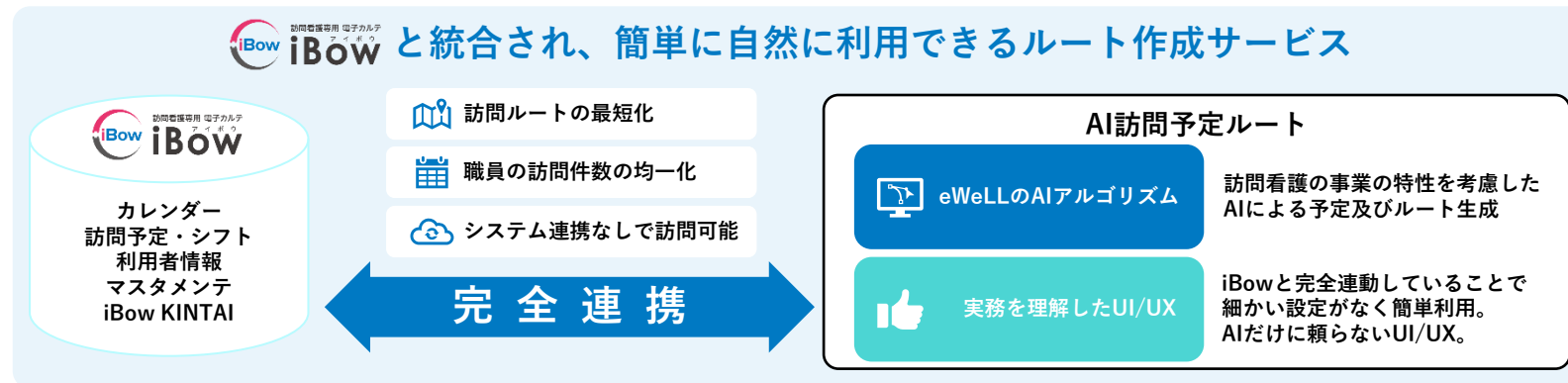
2026.1よりAI訪問看護報告書機能もオプションの付帯していないユーザーに無償お試し期間を再度設け、特に既存ユーザーへの訴求を強める。

記述タイプ

A-iBow  
(すっきり記述)

E-iBow  
(しっかり記述)

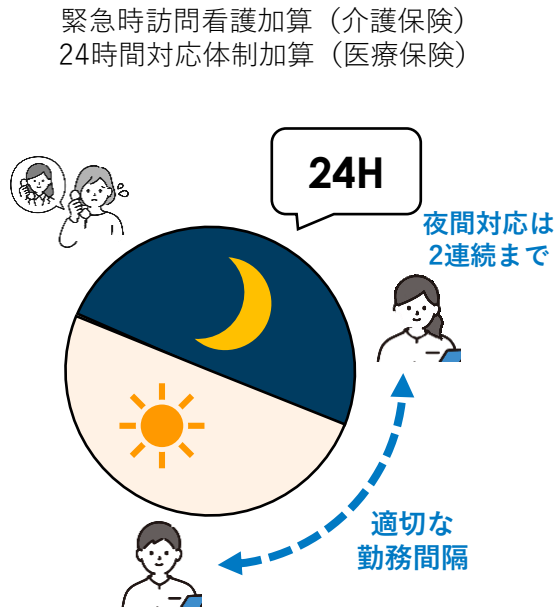
AIを活用し自動で訪問予定とルートを作成するサービス。多様かつ多くの利用者宅への訪問予定について要望やルートを加味してシフトを組む作業は非常に煩雑なため要望が強い。



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

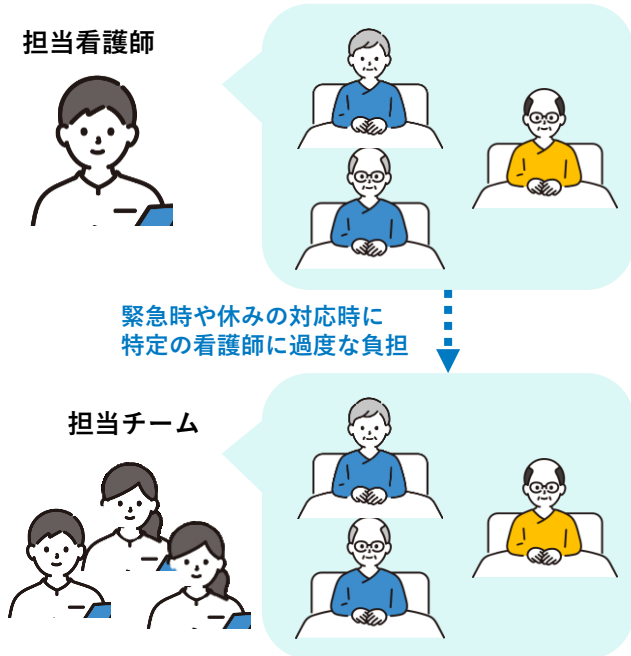
訪問看護は、緊急訪問や利用者の入院などにより従来から頻繁な予定変更が発生。  
更に働き方改革や効率的な看護を行うために日程調整は困難を極めている状況。

**2024年W改定**  
持続可能な24時間対応体制確保の推進



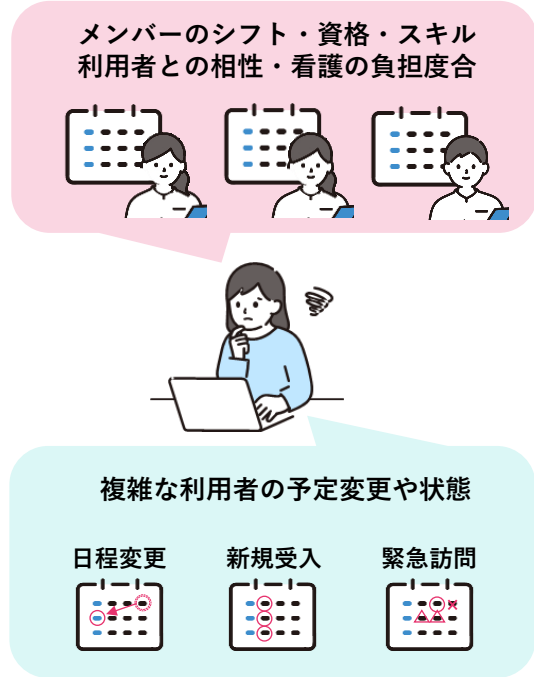
緊急時の訪問と多様な患者を受け入れつつ、  
看護師の柔軟な働き方が求められている。

**柔軟な働き方と**  
**質の高い訪問看護の両立**



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

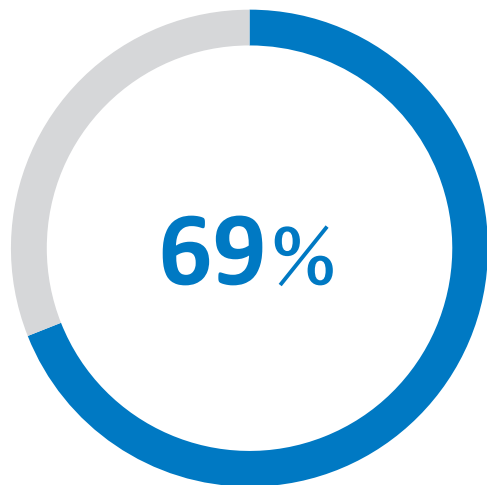
**訪問看護の**  
**現場の負担実態**



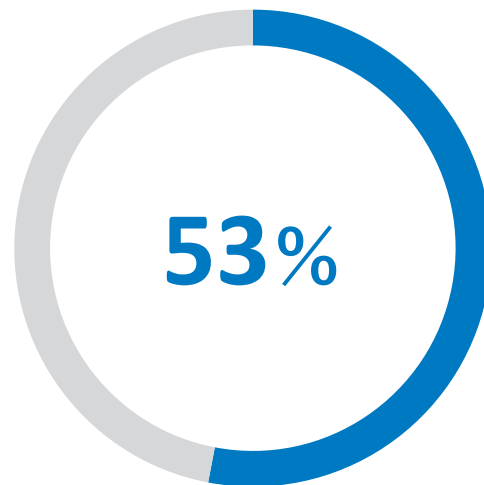
複雑な条件や頻繁な変更も発生するため、  
人で調整するには限界が発生している。

2Q時点から無料申込件数は順調に推移し、10月末時点で34%(1,130件)まで増加。  
 今後は活用促進を進め、ステーションの業務改善を果たし有償化件数の最大化を目指す。

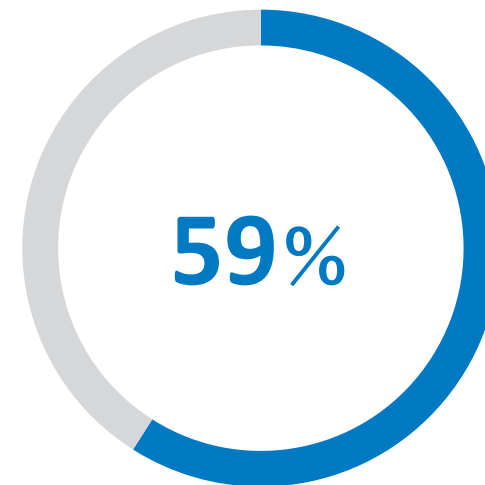
AI訪問予定・ルートへの関心度  
**非常に高い・高い**



日程調整のお困りごと  
**調整の複雑性\***



AI訪問予定・ルートで解決したいこと  
**属人化の排除\***



- 日程調整の複雑性に起因し、属人化してしまう傾向にあり。
- アンケート結果にはないが、**管理者・ベテラン**に集中する傾向。
- 地域連携や質の高いケアのためには、こうした人材の**生産性改善は必須**。

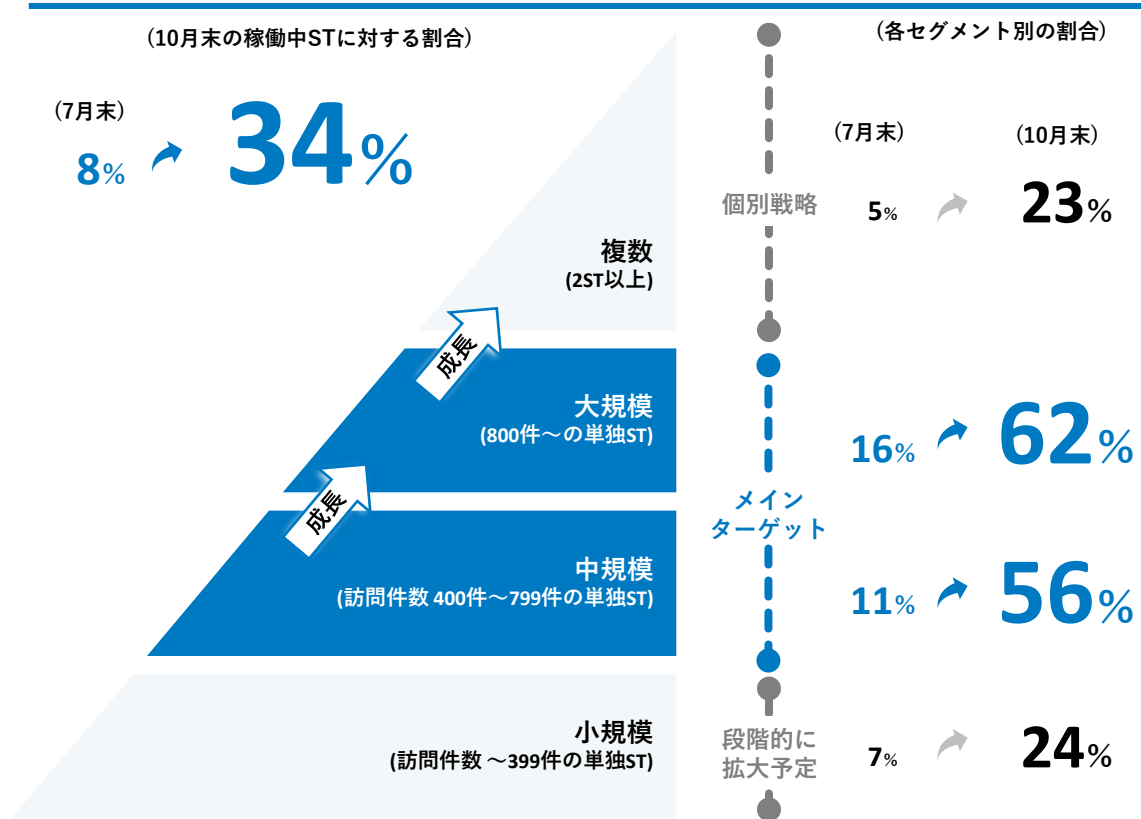


AI訪問予定・ルート等で  
**業界全体の生産性改善し  
 持続的な医療提供体制を整備**

アンケート概要：「2025.11 当社顧客向けAI訪問予定・ルートに関するアンケート 第一弾」(n=570) \*マーク：複数回答可の質問

2Q時点から無料申込件数は順調に推移し、10月末時点で34%(1,130件)まで増加。  
 今後は活用促進を進め、ステーションの業務改善を果たし有償化件数の最大化を目指す。

無料申込状況



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。

## 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。

なお、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については、毎期3月頃に開示する予定です。



