



2025年8月22日

各 位

会 社 名 株式会社 e W e L L

代表者名 代表取締役社長 中野 剛人

(コード：5038 東証グロース市場)

問 合 せ 先 執行役員 管理本部長 澤田 景一郎

(TEL. 06-6243-3355)

2025 年 12 月期 第2 四半期決算説明会 書き起こし記事および動画公開のお知らせ

2025 年 8 月 14 日（木）に開催いたしました 2025 年 12 月期 第2 四半期決算説明会の書き起こし記事および動画を公開いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

なお、本開示は皆様のご理解をより一層深めることを目的に、当社が自主的に実施するものであります。

記

2025 年 12 月期 第2 四半期決算説明会書き起こし記事（ログミーファイナンス）

【QAあり】eWell、2Qは前年比売上高+33%・営業利益+49.2%と好調な着地
将来の成長のため下期は成長投資を加速

公開URL：<https://finance.logmi.jp/articles/382411>

動画

2025年8月14日（木） 2025 年 12 月期 第2 四半期決算説明会 動画

公開URL：<https://youtu.be/yTPf9TAJDHI>

【本件に関するお問い合わせ】

株式会社 e W e L L I R 担当

E-mail. ir_ewell@ewell.co.jp

中野剛人氏：株式会社eWeLL代表取締役社長の中野です。本日は決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。今年6月で起業して13年目となりました。これもみなさまからの当社へのご支援によるものと心より感謝申し上げます。
それでは、資料をもとに当社の業績と今後の展望についてご説明します。

2025年12月期 2Q決算ハイライト

2025年12月期 2Q決算ハイライト



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

- ー 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
- ー 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
- ー 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

- ー 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）
- ー 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



Copyright© eWeLL Corporation. All right reserved.

6

業績およびトピックスについてご説明します。

まずは、第2四半期の決算ハイライトについてご説明します。第2四半期は、売上高、営業利益ともに業績予想を上回って着地しましたが、特に利益面については大幅に上回る着地となりました。同時に、下期の戦略を見直し、成長投資を加速させる予定となっています。

今年は2025年ということで、上場以来、一つの節目としてきました。超高齢化社会の入り口となっており、医療機関を取り巻く環境はますます困難になってきていると実感しています。今後、2030年、2040年に向けて社会がますます複雑になっていくことは確実です。

当社としても、在宅医療のプラットフォームとして体制を整え、社会課題を解決し、中長期的な成長を実現するためにも、来期以降にむけた投資についてご説明します。

ハイライトに移ります。

まず、1点目のハイライトとして、業績についてです。第2四半期の売上高は16億300万円となり、業績予想比でプラス2.5パーセントでの着地となりました。これは、「AI訪問看護計画書・報告書」や「法定研修サービス」、BPaaSなどが好調で、カスタマーサクセス強化によるアップセル・クロスセルが想定以上となりました。

今年の上期から課金開始となった「AI訪問看護計画書・報告書」が順調に推移していることは当社としても非常に喜ばしいことであり、生成AIを活用したプロダクトでしっかりと課金し、解約も少なく推移していることが当社の開発力と現場の解像度の高さを表しているものと考えています。

続いて営業利益ですが、7億8,800万円で着地し、業績予想比でプラス1億円、率にしてプラス15.4パーセントと大幅な増益となりました。これは、売上高が好調であることに加え、研究開発投資や販売促進・広告投資、その他採用の後ろ倒し・下期にかたよって発生することなどが主な要因となります。詳細については次のスライドでご説明します。

なお、この成長投資を実施しても、当初業績予想の売上高・利益ともに業績予想であることに

は変わりありませんのでどうぞご安心ください。

続いて、2点目のハイライトは、「AI訪問予定ルート」のリリースです。2025年7月24日より「AI訪問予定ルート」をリリースし、同時に無償利用期間を開始しました。無償期間は今年2025年の12月末まで続ける予定としています。

従来、2025年中に課金を予定していましたが、業績の状況を踏まえて戦略を変更し、無償期間を延ばしました。これは、先ほど当社の成功事例として挙げた「AI訪問看護計画書・報告書」と同様に無償期間を活用して、課金数を最大にするためのものです。

今回のサービスの特徴や営業面の戦略などは、トピックスの中でご説明します。

これらの詳細については、この後の各項目でご説明します。

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



それでは、第2四半期のトピックスの1点目として、「下期営業利益の見通し」についてご説明します。

上期が非常に好調だったので、下期はどうなるのか気になっておられる方も多くいらっしゃると思いますが、期初に計画していた下期の営業利益8億1,100万円に対し、現時点での着地見込みを7億500万円と見ています。

上期の好調な業績を踏まえ、ここでアクセルをさらに踏み込み、投資を計画以上に強化します。売上利益ともに非常に順調な状況ですが、この投資により来期以降のさらなる増収増益の基礎になると考えています。

今回の見通しにおいて、特に重要な意味を持つ投資強化項目は次の3つです。

まず1つ目は、「AI訪問予定ルート」の無償期間の延長です。これは、当初計画していたこのAIルートの無償期間を2025年12月まで延長したことによるものです。目先の売上を急ぐのではなく、まずはより多くのお客さまにその価値を体感していただき、成功事例を数多く創出することが不可欠です。なお、無償期間を12月まで延長しても、売上高の当初期末着地見込み数値は達成予定です。こちらについてはこの後のスライドでご説明します。

続いて、2つ目ですが、「人件費・採用費」です。お客さまの満足度を最大化し、競合を寄せ付けない圧倒的な製品力を維持・強化するという人材への戦略的投資こそが、私たちの持続的な成長を支える揺るぎない基盤になると確信しています。こちらも人員数のページでご説明します。

3つ目は、「販売促進費」です。この費用の中で「AI訪問予定・ルート」の認知を広げ、どういったサービスなのか深く理解いただくために活用します。また、詳細な事例コンテンツの作成や、最新のサービスを踏まえたパンフレットの刷新といった、お客さまとのいいねなコミュニケーションに集中的に投資します。

お客さまの変化に応じて、紹介コンテンツを刷新していくことで、新たなステーションの獲得につながるものと考えています。その他の減少要因としては、採用強化を進めるための「東京オフィス移転費用」、そして、将来の製品群の開発やお客さまの要望のための「開発費用」を見込んでいます。これらもすべて、事業の成長に伴う前向きな投資です。

一方で、もちろん計画を上回るポジティブな要因もあります。特に、「BPaaS事業」や「法定研修サービス」の売上が、私たちの想定を上回るペースで好調に推移しており、こちらで利益貢献を見込んでいます。そのほか、費用対効果が見込みにくい投資は抑えていきます。

攻めの投資は惜しみませんが、同時にコスト管理も徹底する。このメリハリの効いた経営を、今後も継続していきます。

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運動が必要。



それでは、第2四半期のトピックス2点目となる「AI訪問予定・ルート」についてご説明します。

本題に入る前に、まずは医療の未来像について先にご説明したいと思います。みなさまご存じのとおり、2040年には団塊ジュニア世代が65歳以上となり、高齢者人口がピークを迎えます。その一方で、社会を支える生産年齢人口は急激に減少していきます。

これは、医療・介護のニーズが歴史上最も高まるのに対し、その担い手である働き手が最も少なくなるという、深刻な「需要と供給の構造的ミスマッチ」を意味しています。

こうした状況を受けて、国の指針として、新たな地域医療制度や地域包括ケアの実現のため、全国的に訪問看護ステーションが推進されていますが、それに加えて、切れ目のない医療を提供できるようになるため、「訪問看護ステーションの大規模化」も求められています。

この国策である大規模な訪問看護ステーションは、「チーム医療」にも対応できる運営が重要になります。「チーム医療」にも対応できるようになること、つまり組織として医療提供を実現させることが、我々の「AI訪問予定・ルート」のコンセプトになります。

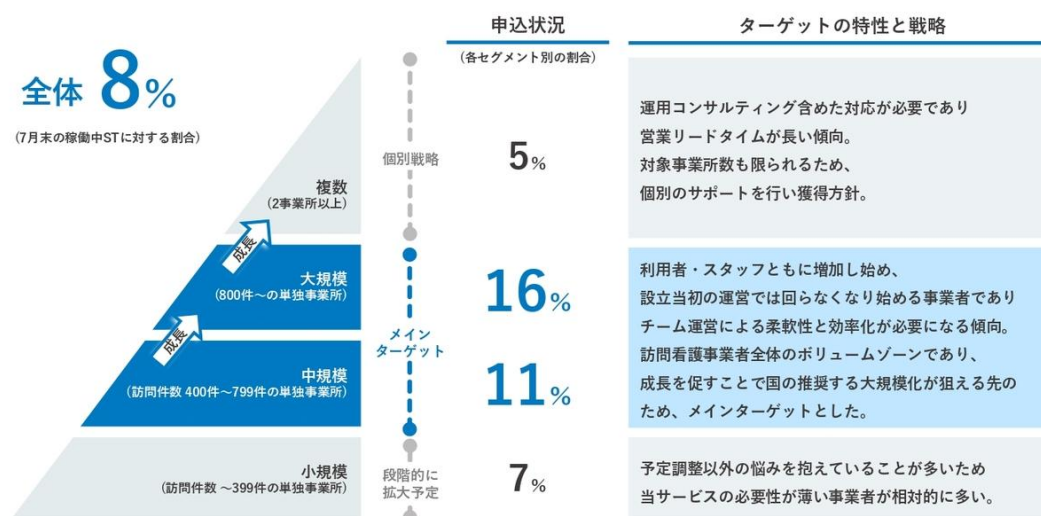
このコンセプトは、スライドにある3つの管理を実現することで具体化されます。リスク・経営・ガバナンスの3つの管理は、組織の「成長と継続」を支えるエンジンとなります。

この3つを実現する上で、訪問看護は特に「チーム医療」との相性が良いものの、利用者の希望や予定、スタッフのスキルやシフトなどの複雑な要素を叶えるには、その訪問パターンは平均的なステーションで月に1兆3,000億通りにもものぼり、この調整は管理者のリソースを奪い、

「チーム医療」の提供を妨げていました。

この、国の求める訪問看護ステーションの運営と現場の課題のギャップを解決できるサービスとして、「AI訪問予定ルート」をリリースしました。今回、このサービスの課金ユーザーへの転換率を最大化するため、お試し申込制としています。申込の状況については、次のページでご説明します。

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。



現在のお試し利用申込の状況ですが、2週間で「iBow」をご利用の全事業所さまのうち8パーセントからお申込みをいただいています。特に、中規模から大規模のお客さまにコンセプトが刺さっていることが申し込み状況からもわかります。

中規模から大規模の事業者さまは、スライド右側のとおり、「成長の壁」に直面されています。利用者さまもスタッフも増え、事業は順調に拡大しているため、より柔軟で効率的な運営体制を構築しなければならない、という強い課題意識をお持ちです。

この層は、訪問看護事業者さま全体におけるボリュームゾーンであり、国策で求められる大規模化が求められているステーションとなります。この国策を支援するツールとして、「AI訪問予定ルート」は合致しているものだと考えています。

最後に、複数事業所ですが、申込率は5パーセントとなっています。この層は母数自体が限られており、こうした法人さまはより高度で複雑な課題をお持ちです。導入には運用のコンサルティングを含めた個別対応が必要となります。

したがって、一社一社と深く向き合い、経営課題にまで踏み込んだ提案を行う「個別戦略」で、着実に獲得を進めていく方針です。実際、この5パーセントには大規模法人さまの一部のステーションでのテスト利用なども含まれています。

訪問看護ステーションの経営基盤そのものを強化し、持続可能な「チーム医療」を実現するための、極めて戦略的なサービスとなります。

私たちは、この機能の提供を通じて、医療業界が抱える構造的な課題を解決し、日本の医療を支えていく訪問看護事業者の「成長と継続」を支えていきます。

2Qトピックス③ 2025年の全国の訪問看護ステーション数

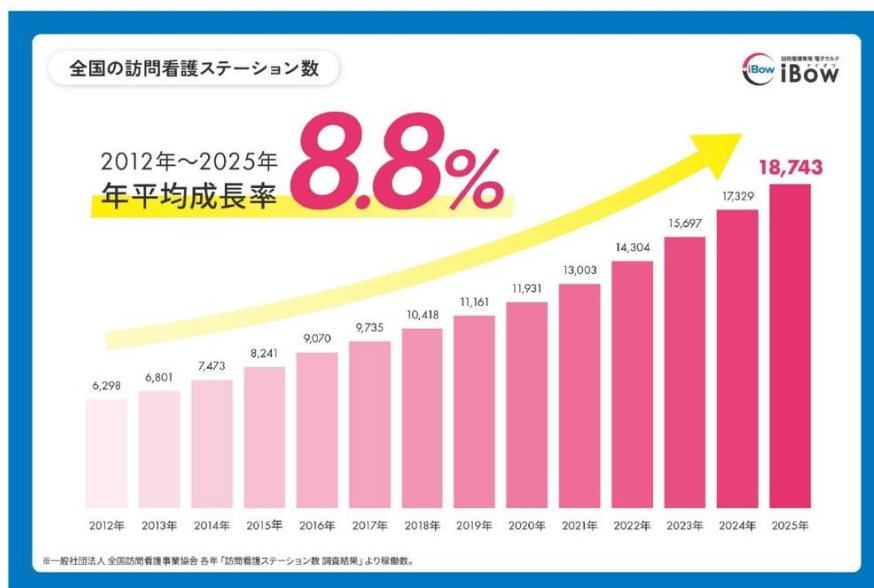
2Qトピックス

3 2025年の全国の訪問看護ステーション数



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。



Copyright© eWeLL Corporation. All right reserved.

10

3点目のトピックスとして、私たちが事業を展開する市場環境が今どのような状況か、ご説明します。当社の将来性をご評価いただく上で、非常に重要なポイントとなります。

私たちが主戦場とする訪問看護市場は、引き続き力強く、そして安定的に成長を続けています。ご覧のとおり、一貫して右肩上がりの成長を描いていることがおわかりいただけるかと思えます。

最新のデータによると、2025年4月時点でのステーション数は、1万8,743ステーションとなりました。これは、前年の1万7,329ステーションから、わずか1年で1,400ステーション以上も増加したことになります。成長率に換算しますと、10パーセント弱という高い水準の成長が、今なお続いているということです。

さらに、この成長は一過性のものではありません。グラフの左側にハイライトしていますが、2012年からの長期的な視点で見ても、年平均成長率は8.8パーセントという、非常に高い数値を記録しています。

この十数年間、訪問看護市場は一貫して拡大を続けてきた、数少ない成長市場の一つであると言えます。医療・介護の需要が爆発的に増加する一方で、国の財政は厳しさを増しています。この大きな課題に対する国の答えが、「病院から在宅へ」という医療提供体制の大転換です。この国策という、強力な追い風を受けて、在宅医療の中核を担う訪問看護ステーションの設立が、年々加速している状況です。これはつまり、私たちの事業が、日本の社会構造というメガトレンドの上に成り立っていることを意味します。この力強く成長する市場の中心で、私たちeWeLLは、訪問看護専用電子カルテ「iBow」を提供しています。私たちはこの強力な追い風を最大限に活用し、市場の成長を上回るスピードで事業を拡大させていきます。

2Q実績① 2025年12月期2Q業績サマリー

2Q実績

1 2025年12月期2Q業績サマリー



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入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、各サービスの売上構成や事業内容に変更はない



Copyright© eWell Corporation. All right reserved.

12

続いて、2025年12月期第2四半期決算のご説明となります。

まず、全体の概況として、売上高は業績予想から若干、上振れて着地しました。営業利益については、業績予想より大きく上振れていますが、先ほどトピックスでご説明したとおり、下期は「AI訪問予定ルート」の無償期間延長や、その他さまざまな投資の実行を予定しているため、通期では引き続き、当初の業績予想水準での着地を見込んでいます。

具体的な数値としては、第2四半期の売上高は16億300万円となり、前年同期比でプラス33パーセント、業績予想比でプラス2.5パーセントの増収を達成しました。

内訳としては、主力のクラウドサービスが13億8,700万円と、前年同期比でプラス29パーセントの力強い成長を継続しています。また、BPaaSも2億200万円と、前年同期比でプラス75.2パーセントという非常に高い伸びを示しており、順調に事業が拡大していることをご確認いただけるかと思います。

続きまして、営業利益となります。第2四半期の実績は7億8,800万円となり、前年同期比でプラス49.2パーセント、業績予想比でプラス15.4パーセントと、こちらも大幅な増益となりました。

売上高が約4,000万円上振れて着地したことに加え、研究開発投資が下期にかたよる影響が約3,000万円、販促・広告投資内容の変更に伴う影響約2,000万円、その他採用タイミングのズレなどが主な要因となります。

先ほど申し上げたとおり、下期は投資フェーズとして販売促進、研究開発、人材、オフィス移転などの投資を予定しており、通期では当初の業績予想水準の着地を見込んでいます。

2Q実績② 業績予想に対する進捗

2Q実績

2 業績予想に対する進捗



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。

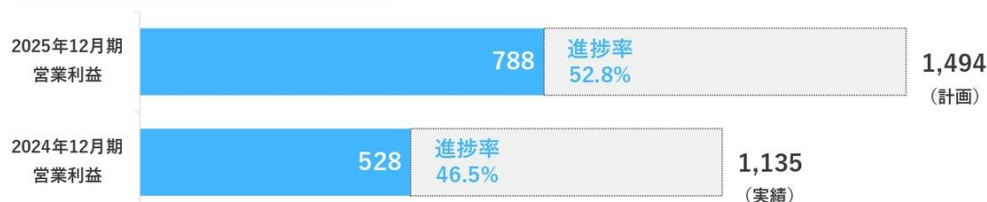
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



Copyright© eWell Corporation. All right reserved.

13

業績予想に対する進捗になります。売上高は前年同期が46.9パーセント、今年度は47.9パーセントと、昨年よりプラスとなっており、計画に対して非常に好調な進捗となっています。営業利益の進捗率は52.8パーセントとなっています。前年に対して大きくプラスとなっていますが、今期は下期に大きく投資する計画であるため、おおむね計画どおりの進捗と捉えていただければと思います。

2Q実績③ サービス別収益（クラウド売上高推移）

2Q実績

3 サービス別収益（クラウド売上高推移）



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）



ひとを想う。テクノロジー。

Copyright© eWell Corporation. All right reserved.

14

続いてサービス別収益のご説明をします。

まずクラウドサービスの四半期ごとの売上高の推移となっています。当社のクラウド収益は毎四半期ごとに順調に増加していますが、特にこの第2四半期は、第1四半期より13パーセントの増収となっています。

リカーリング収益が増加した理由としては、ツクイさまの利用開始、またAIサービスの新規契約開始が多くあり、大幅に増収しました。電子カルテ「iBow」だけではなく、レセプトやAIなどにご興味を持っていただき、資料請求や問い合わせが増えています。

また当社は訪問看護業界全体へのご支援として、教育・育成を目的としたさまざまなオンラインセミナーを無料で提供しており、そこから当社を知っていただいたり、信頼をしていただく機会を得ています。

これは当社がサービスインをした当初よりこだわっていた、お客さまのためになることを第一優先としてダイレクトセールス、直接契約が功を奏していると自負しています。

また、「法定研修サービス」についても、昨年からの契約更新率が高く、第2四半期の4月から6月は季節的に新規開業のお客さまや、新年度となるお客さまが多いことから、契約が増える時期でもあり、過去最高の売上高となっています。

2Q実績③ サービス別収益（BPaaS売上高推移）

2Q実績

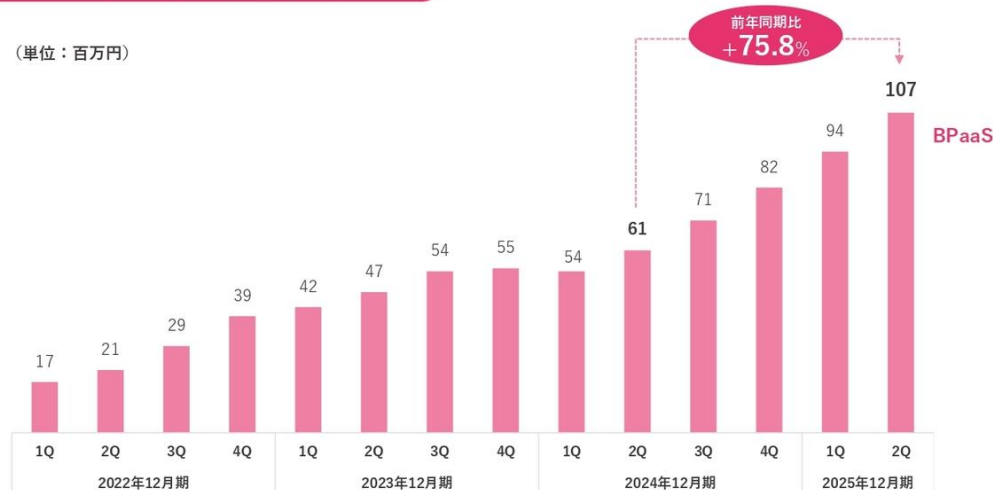
3 サービス別収益（BPaaS売上高推移）



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）



ひとを想う。テクノロジー。

Copyright© weL Corporation. All right reserved.

15

サービス別収益の2つ目となります。当社のもう一つの成長ドライバーであるBPaaSの売上高推移についてご説明します。

スライドのとおり、BPaaSは受注が堅調に推移しており、前期から引き続き、力強い成長を見せています。第2四半期においては、売上高は1億700万円となり、前年同期比でプラス75.8パーセントという、極めて高い成長を達成しました。この四半期での増加も1,300万円と、過去最高の水準となっています。

新規のご契約が増加していることと、すでにご契約いただいているお客さまの単価も成長していることで順調な成長が実現できています。

日本の大きな変化として、2040年には「少子高齢社会」がピークを迎えることが、日本看護協会、日本訪問看護財団、全国訪問看護事業協会からも示されており、在宅での医療・介護における訪問看護の重要性は、今後一層高まっていくと考えられます。

国からも、24時間365日切れ目のない質の高いケアを提供できる仕組みづくりが求められており、これには訪問看護のさらなる基盤強化・機能拡大を業界全体で進めていく必要があります。

これからも、業界からの高い需要を背景とした新規契約の獲得と、訪問看護ステーションの業務効率化で訪問件数を増加させる単価向上の両輪で、BPaaS事業を引き続き成長させていきます。

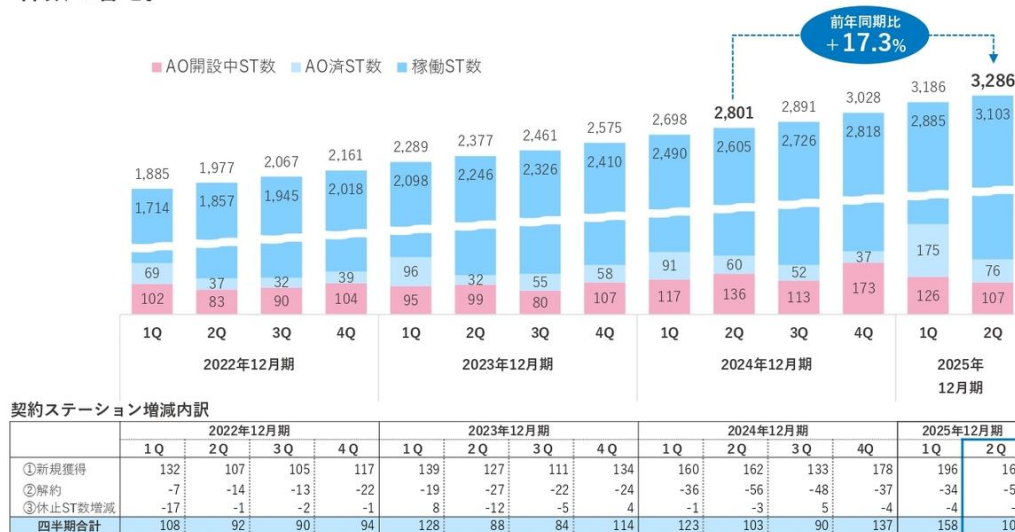
2Q実績④ 主要KPI 契約ステーション数推移

2Q実績

4 主要KPI 契約ステーション数推移



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。



※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いた数



Copyright© eWeL Corporation. All right reserved.

16

次に、契約ステーション数の推移となります。

2025年12月期第2四半期末の総契約ステーション数は3,286件となり、前年同期比でプラス17.3パーセントと、引き続き堅調な増加を維持しています。この成長の大きな要因は、スライド上部のコメントにもありますとおり、新規獲得が好調であると同時に、解約数も計画より抑えられたことが挙げられます。

訪問看護ステーションの開設は年度初めである4月に多い傾向があり、第1四半期の「アカウントオープン済みステーション数」および「準備中のステーション数」が、着実に「稼働中ステーション数」に変わっていることが見てとれます。68件のツクイさまとの契約分が4月に稼働を開始したこともあり、「稼働中ステーション数」の前四半期比の伸びは過去最高となりました。

また、解約数についても、契約ステーション総数の母数が増加しているにもかかわらず、解約数は前年同期と同程度に抑えられました。これは、前期から継続して四半期に1度のエンゲージメント調査と、その結果を受けての対応を実施している成果が少しずつ出てきているものと考えています。

今後も解約を抑えるだけの活動ではなく、お客さまの成長を促す支援により、エンゲージメントを高める施策を継続していきます。

2Q実績④ 主要KPI 顧客単価推移

2Q実績

4 主要KPI 顧客単価推移



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



Copyright© weL Corporation. All right reserved.

17

続きまして、顧客単価の推移についてご説明します。

第2四半期における月間平均顧客単価は、スライド右端のとおり、8万6,400円となりました。これは、前年同期比でプラス10.8パーセントと、第1四半期に続き、10パーセントの成長を達成しています。

この単価成長の主な要因は、スライド上部のコメントのとおり、BPaaSとAIが引き続き単価を牽引していることによるものです。「iBow」の単価も金額は大きくはないですが、上昇しています。

2Q実績④ 主要KPI レベニューチャーンレート推移

2Q実績

4 主要KPI レベニューチャーンレート推移



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。

1.00%

0.50%



ひとを想う。テクノロジー。

Copyright© eWeLL Corporation. All right reserved.

18

続きまして、レベニューチャーンレートの推移についてご説明します。

第2四半期のレベニューチャーンレートは0.24パーセントとなり、昨年の第2四半期の0.27パーセントを下回って着地しました。第2四半期は契約満了に伴う解約が増加する時期のため、第1四半期よりは高くなっていますが、第3四半期には例年程度に落ち着くと想定しています。解約の内訳としては、例年どおり、「他社切替」は半数ほどとなっており、引き続き「事業閉鎖」といった業界全体の課題への対策が必要であると考えています。

昨年の第2四半期を下回った要因としては大きく3つあり、それらが総合的に効いてきた結果だと考えています。

1つ目はカスタマーサクセス機能の強化です。当社では2024年にカスタマーサクセス部を発足させ、顧客満足度の向上とアップセル・クロスセルの実施や解約防止をはかる専門部隊をつくり、人員の強化を行いました。これにより、顧客ニーズの把握やニーズごとのアクションを実施する力が強くなり、満足度が高い顧客が増加傾向です。

2つ目は前期から開始し、今期は四半期に1度のペースで実施しているエンゲージメント調査です。当調査では潜在的な解約検討事業所を探すため、さまざまな質問を実施しており、その回答ごとにリスクと対応を変えて運営しています。リスクが高い顧客にアプローチすることや、アプローチの方法が全社で統一され、その結果が少しずつ解約防止につながっているものと考えています。

3つ目はAIサービスなど革新的な独自サービスを連続的に展開していることです。セールスチームからのフィードバックによれば、「『AI訪問看護計画書・報告書』が便利で離れられない!」「『AI訪問予定・ルート』も他社サービスを使用せずリリースを待っています!」といった嬉しいお言葉をお客さまからいただいております。当社独自のサービス群が直接エンゲージメントにつながっていると思われることが、ここ最近特に増えてきています。

これからもカスタマーサクセスの強化に加え、eWeLLにしかできない独自の革新的なサービスをリリースすることで、顧客のエンゲージメントを高めていきたいと考えています。

2Q実績④ 主要KPI シェアの推移

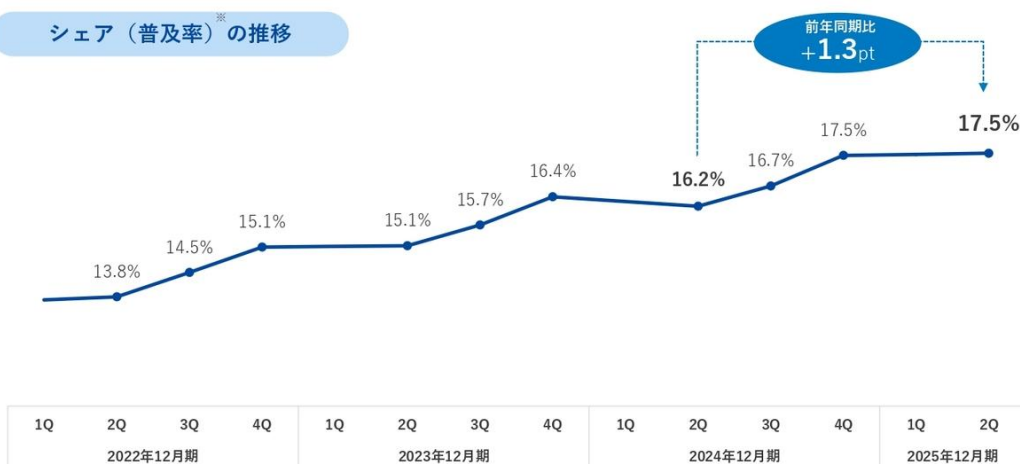
2Q実績

4 主要KPI シェアの推移



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ヶ月遅れる影響から例年開示していない。



Copyright© weL Corporation. All right reserved.

19

主要KPIの最後はシェアの推移です。

2025年4月1日時点での全国訪問看護ステーション数は1万8,743件と昨年より8.1パーセント増加しています。我々は「普及率」と呼んでいますが、シェアの推移としてはグラフのように順調に増加しており、前年同期比でプラス1.3ポイントの17.5パーセントとなりました。

なお、4月1日時点における全国の訪問看護ステーション数の開示が毎年遅れて開示されるため、シェア算出のための分母の数字が更新されるのが第2四半期であることから、第1四半期はシェアを開示しておらず、第4四半期から第2四半期にかけての推移は例年、ほとんど数値が動かない傾向です。

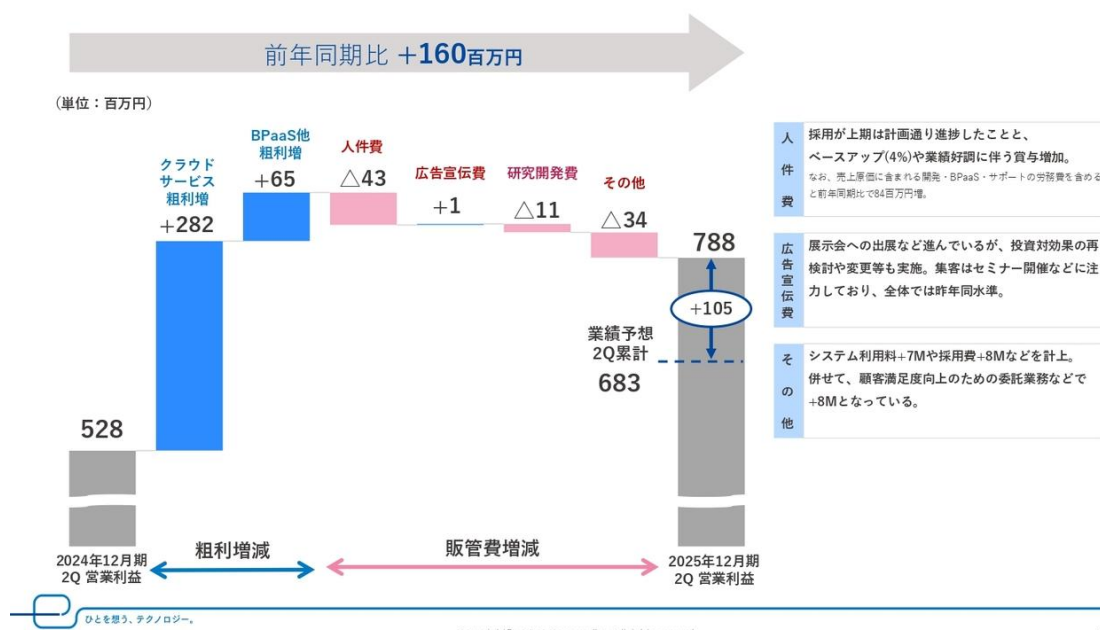
2Q実績⑤ 営業利益の増減要因

2Q実績

5 営業利益の増減要因



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。



20

続きまして、第2四半期の前年同期と比較した主な営業利益の増減要因についてご説明します。
まず、人件費が計画的な採用と、ベースアップや賞与の増加により、マイナス4,300万円、研究開発も前期より活発に実施しておりマイナス1,100万円、その他として採用費800万円、顧客満足度向上のための委託業務費800万円などが増加しています。
また、上期は業績予想比プラス1億5000万円を着地していますが、先ほどもご説明したとおり、「AI訪問予定ルート」の無償期間延長や、その他さまざまな投資を予定しているため、通期では引き続き当初の業績予想水準での着地を見込んでいます。
当社としては、引き続き計画に基づいたコスト管理を徹底し、成長に必要な投資は着実に実行していきます。

2Q実績⑥ サービス別収益（売上総利益）

2Q実績

6 サービス別収益（売上総利益）



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。

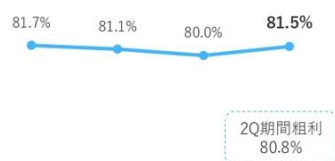
全社 売上総利益率推移

- 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



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



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



2022年 12月期 通期
2023年 12月期 通期
2024年 12月期 通期
2025年 12月期 2Q累計

2022年 12月期 通期
2023年 12月期 通期
2024年 12月期 通期
2025年 12月期 2Q累計

2022年 12月期 通期
2023年 12月期 通期
2024年 12月期 通期
2025年 12月期 2Q累計



Copyright© eWeLL Corporation. All right reserved.

21

続きまして、サービス別の売上総利益率の推移となります。

まず、スライド左側の「全社売上総利益率」ですが、第2四半期累計で79.2パーセントとなりました。これは、クラウド費用の本格的な増加が下期に予定されているため、第2四半期時点では前期通期より微増となりました。

「クラウド売上総利益率」については、保守費や業務委託費用が下期にかけて増加する予定です。また、リリースしたプロダクトの保守や開発体制の強化も進めていきますので、下期にかけては予算どおりの水準に落ち着く見込みです。

右側の「BPaaS売上総利益率」は、第2四半期累計で62.4パーセントと、堅調な売上増加と一人当たり生産性の改善により、上昇傾向となっています。今後も採用を強化しつつ、引き続き60パーセントほどをターゲットに運営していきます。

全体として、クラウド原価が下期にかけて増加していく予定のため、全社およびクラウドの売上総利益率は、通期では計画どおりの水準に着地する見込みとなります。

2Q実績⑦ 従業員数の推移

2Q実績

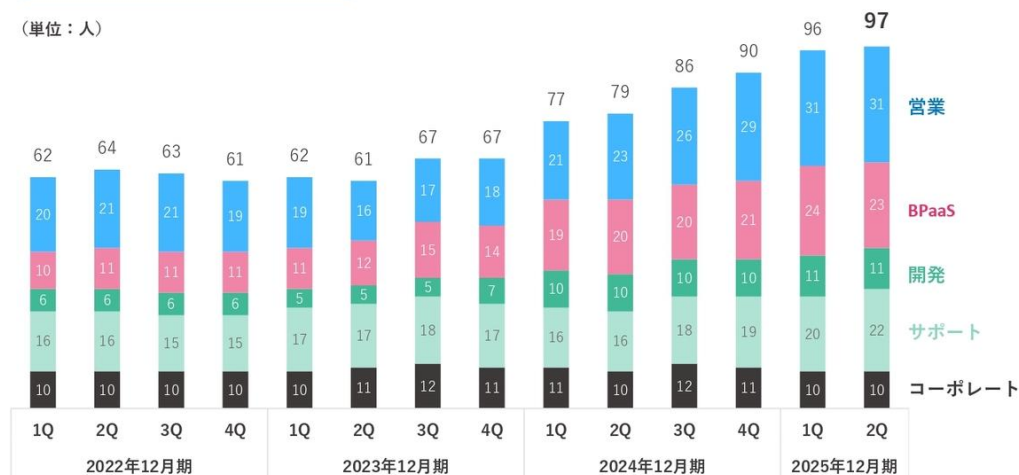
7 従業員数の推移



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)



ひとを想う。テクノロジー。

Copyright© weL Corporation. All right reserved.

22

当社の従業員数は、事業拡大と戦略実行に伴い、順調に増加しています。第2四半期末の総従業員数は、第1四半期から1名増の97名となりました。特にBPaaSと開発の採用が後ろ倒しになっており、引き続き注力していきます。

特に力を入れているのが、カスタマーサクセス体制の強化となります。これには、「営業」部門と、「BPaaS」部門が含まれており、顧客満足度の向上とアップセル・クロスセルの機会創出の重要な役割を強化しています。

営業部門はセールスチームとサクセスチームに分かれており、特に顧客満足度の向上をミッションとしているサクセスチームの体制強化を重点としています。サクセスチームは訪問看護の制度知識だけではなく、お客さまのさまざまな課題に寄り添っていけるように、経営支援や人材活用などの知識も必要となっており、よりコンサルティング的要素が求められるチームとなっています。

またBPaaSチームも訪問看護のバックオフィス業務だけではなく、経営者や管理者などに寄り添いながら、質の向上と生産性の向上に努めていく必要があります。それと大きな役割として、「iBow」や「iBow」レセプトを顧客目線で利用し、社内の開発にフィードバックすることで、当社顧客全体へのサービス提供にもつながる重要な役割を担うチームとなります。

また、当社のマルチプロダクト戦略を推進し、質の高いサービスを提供し続けるために、「開発」部門、そして「サポート」部門の人員も、計画的に増強しています。今後も、事業成長のステージに合わせ、必要な人材の確保と育成に努め、組織全体のパフォーマンスを最大化することで、持続的な成長を実現していきます。

2Q実績⑧ 貸借対照表サマリー

2Q実績

8 貸借対照表サマリー



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%
自己資本比率 (%)	78.5%		80.1%		+1.6pt	



ひとを想う、テクノロジー。

Copyright© eWell Corporation. All right reserved.

23

最後に、貸借対照表サマリーです。

第2四半期は特段ご説明すべき増減はありませんでした。今後も、単に内部留保を積み増すのではなく、将来の大きな飛躍に向けた準備を着実に進めているとご理解いただけましたら幸いです。

以上が弊社の2025年12月期第2四半期の決算説明となります。

我々はミッションである「ひとを幸せにする」を体現し、すべてのステークホルダーに応援していただける企業となれるよう成長し続けていきます。ありがとうございました。

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



質問：上期の営業利益が業績予想対比で大きく上振れして着地した要因を教えてください。

回答：上期の営業利益は業績予想比でプラス約1億円と大きく上振れました。その要因としては大きく3つあり、売上高要因約4,000万円、開発投資要因約3,000万円、広告宣伝投資要因約2,000万円です。

売上高要因としては、「AI訪問看護計画書・報告書」や「法定研修サービス」、BPaaSなどのアップセル・クロスセルが好調であり、売上高が上振れているためです。

次に開発投資については、上期は「AI訪問予定ルート」の開発に注力しており、保守や研究開発など開発の基盤投資は主に下期に実施する予定としています。

最後の広告投資については、「AI訪問予定ルート」の販促投資等を下期に実施するため、相対的に効果が期待しにくい動画の制作と配信を見送るなど上期の広告投資内容を再検討しました。

なお、下期は投資フェーズとしてさまざまな投資を予定しており、通期では当初の業績予想水準の着地を見込んでいます。

質疑応答：投資による来期以降の単価の見通しについて

中計数値目標

2 中計数値目標の前提（主要KPI）

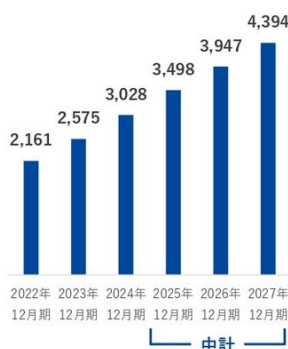


契約数は順調に増加し、解約率は各種施策を強化し低位安定させる計画。

顧客単価は、BPaaSの伸びに加え、AI系サービスが牽引し継続的な上昇を目指す。

契約数 ※1

（単位：件）



顧客単価 ※2

（単位：千円）



レベニューチャーンレート ※3



※1：各年度の12月末の当社契約ステーション数実績又は計画

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



Copyright© eWeL Corporation. All right reserved.

39

質問：下期の投資加速により、来期顧客単価98万1,000円、再来期104万2,000円はどう変化すると考えていますか？

回答：下期の投資加速は、来期以降も見据えたアップセル・クロスセル率向上に資する投資が主となっているため、来期以降の顧客単価は当初想定より伸びていくと考えています。

なお、来期顧客単価などの数値計画を含む中期経営計画は每期ローリングを実施しており、詳細は2026年2月に開示予定です。

質疑応答：利益上振れ時の費用の積み増しと方針について

2Qトビックス

1 業績進捗について



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



Copyright© eWell Corporation. All right reserved.

7

質問：今期は利益が上振れたため、費用を積み増しているという理解でよいでしょうか？ また、その方針は来期以降も続くのでしょうか？

回答：今期も含め来期以降についても、利益が上振れると費用を積み増すということは基本的には実施しない方針です。

今期については、上期に費用が十分に活用できていなかったものや下期に向けて年間のコスト配分を調整した要因が強くなっています。上期に投資できていなかった部分を下期に行い、年間で計画していた投資額をしっかりと実行することで、中長期的な成長を実現したいと考えています。

質疑応答：「AI訪問予定ルート」の来期の稼働数の見込みについて

質問：「AI訪問予定ルート」の来期の稼働数はどの程度になると想定されていますか？

回答：「AI訪問予定ルート」は、2025年1月には15パーセントの顧客にアップセルを実施する計画としています。

当目標を達成するため、より市場のニーズに応えられるよう、当初想定していた機能にさらに追加開発を実施した状態で7月にリリースをしました。

また、無償期間も半年程度確保し、より当プロダクトのコンセプトや使い方の理解を促進させる時間を長く確保しており、課金ユーザーへの転換率を最大化するよう図っています。

質疑応答：「AI訪問予定ルート」のお客さまからの反応について

質問：「AI訪問予定ルート」について、リリース後の顧客の反応を教えてください。

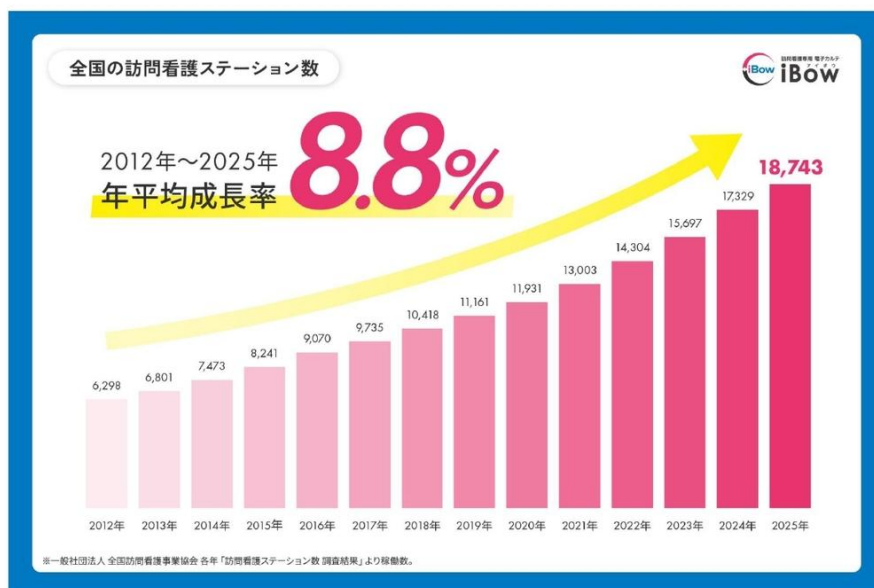
回答：まだ本格リリース直後であり、限られたお客さまからの反応ではありますが、ホワイトボードやエクセルを使っていたお客さまが、この「AI訪問予定ルート」を活用することがICT化するきっかけになっている印象を受けます。

もともとかなりアナログな作業が一番残っているのが訪問予定の管理です。お客さまの声としては、「管理者の方が従来よりも情報共有が早くなる。調整のスピードが上がることに期待している」「他社のシステムは連携をいちいちすることで手間がかかってしまうので、『iBow』でできるとありがたい」「従来、使っていた画面と同じで操作性が向上しており、便利になった」「AIスケジュールでスタッフの公平な訪問予定が決められることがうれしい」など、「iBow」の中で調整ができることへの期待感をひしひしと感じています。

この期待に応えられるようにお客さまへの導入支援や機能の改修を図っていきます。

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。



質問：2025年4月時点の全国の訪問看護ステーション数に対する貴社の評価と今後の見込みを教えてください。

回答：全国の訪問看護ステーション数は2025年4月時点で1万8,743ステーションとなり、長期的なトレンドどおり増加していることが確認されました。また、今後についても増加し続けるものと予想しています。

2025年は、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昔から懸念されていましたが、特に訪問看護の需要が高い高齢者の人口は2040年まで増加し続けることが国の予測として公表されているため、まさに2025年を「入口」としてさらなる改革が必要となっています。

このような社会的背景や訪問看護の役割を加味すると、ますます訪問看護の需要が増加していくことは明らかであり、訪問看護ステーション数はまだまだ増加し続けるものと考えています。

質疑応答：「AI訪問看護計画書・報告書」の第2四半期売り上げについて

2 Q実績

3 サービス別収益（クラウド売上高推移）



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）



ひとを想う。テクノロジー。

Copyright© eWeL Corporation. All right reserved.

14

質問：「AI訪問看護計画書・報告書」の第2四半期時点での収益について教えてください。

回答：「AI訪問看護計画書・報告書」は、第2四半期期間で2,500万円の売上となり、上期累計では4,200万円の売上となりました。

「AI訪問看護計画書・報告書」は「iBow」と同様に訪問件数に応じた従量課金となっており、積み上げ型のビジネスモデルですので、今後も順調に増加することを見込んでいます。

質疑応答：「AI訪問看護計画書・報告書」の契約数について

質問：「AI訪問看護計画書・報告書」の契約数（≠稼働数）について教えてください。

回答：「AI訪問看護計画書・報告書」の契約数は6月末時点で1,000件を超えており、「iBow」の全契約数のうち32パーセント以上がご契約いただいています。

引き続き「iBow」新規契約者のうち8割程度が「AI訪問看護計画書・報告書」を同時にご契約いただいております、順調に増加しています。

質疑応答：クラウドサービスとBPaaSの売り上げ構成比と将来の見通しについて

2 Q実績 参考資料

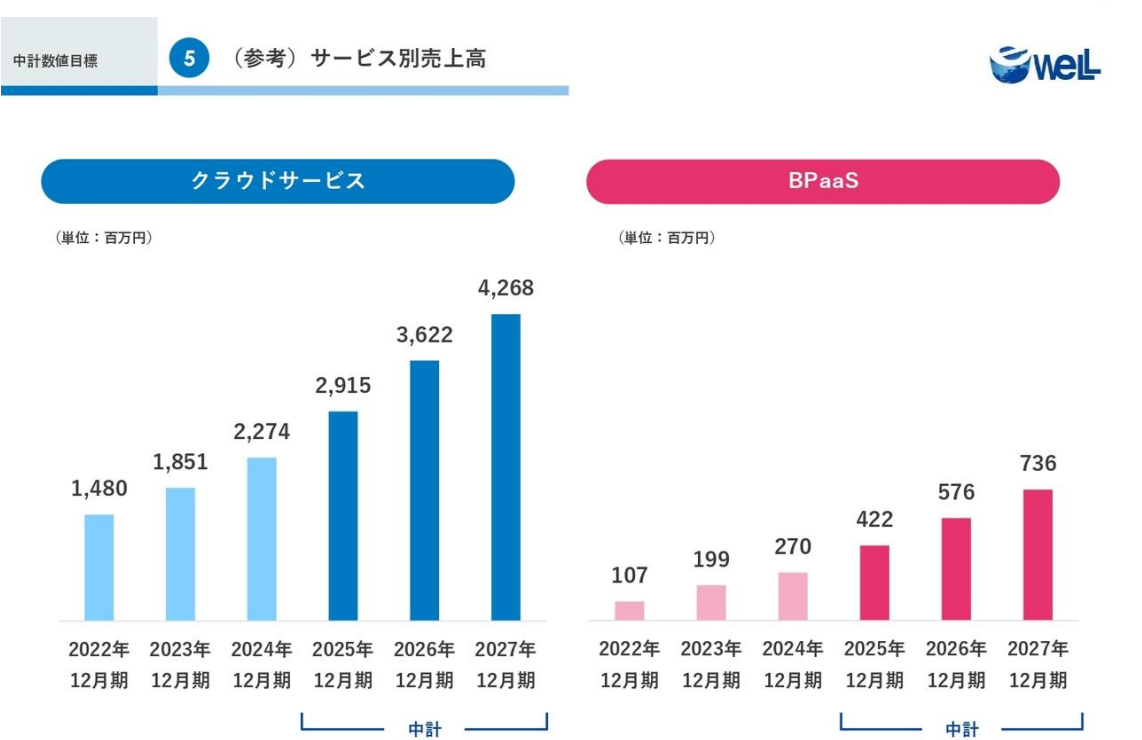
2 (参考) サービス別売上総利益

単位：百万円	2024年12月期 2 Q累計実績	対売上高 構成比	2025年12月期 2 Q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%		-

ひとを想う、テクノロジー。

Copyright© eWeL Corporation. All right reserved.

26



質問：クラウドサービスとBPaaSのそれぞれの売上及び利益の割合を教えてください。また、中長期的にはその割合はどのような計画でしょうか？

回答：当2025年度上期現在、BPaaS売上は売上全体の12パーセント程度を占めています。ただ、足元ではBPaaSの伸びが著しく、2027年度にはBPaaSの売上高が全体の15パーセント程度となる計画であり、当面は15パーセントをターゲットに事業運営していきます。

なお、BPaaSの利益割合実績は当上期時点において売上総利益全体の10パーセント程度、2027年度には15パーセントを下回る程度で推移する予定です。

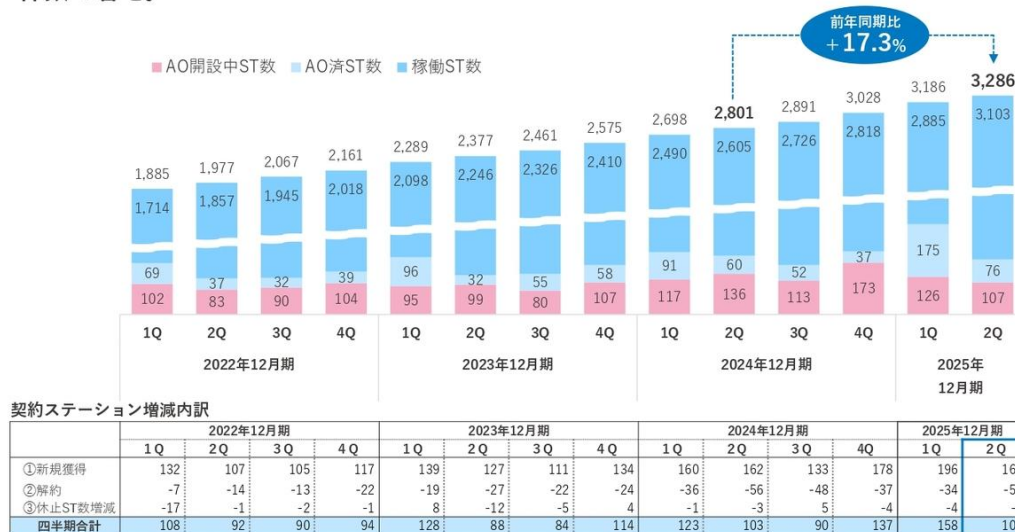
質疑応答：第2四半期に解約が増加する要因について

2 Q実績

4 主要KPI 契約ステーション数推移



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、2 Q末契約数は計画以上の件数で着地。



Copyright© eWeL Corporation. All right reserved.

16

2 Q実績

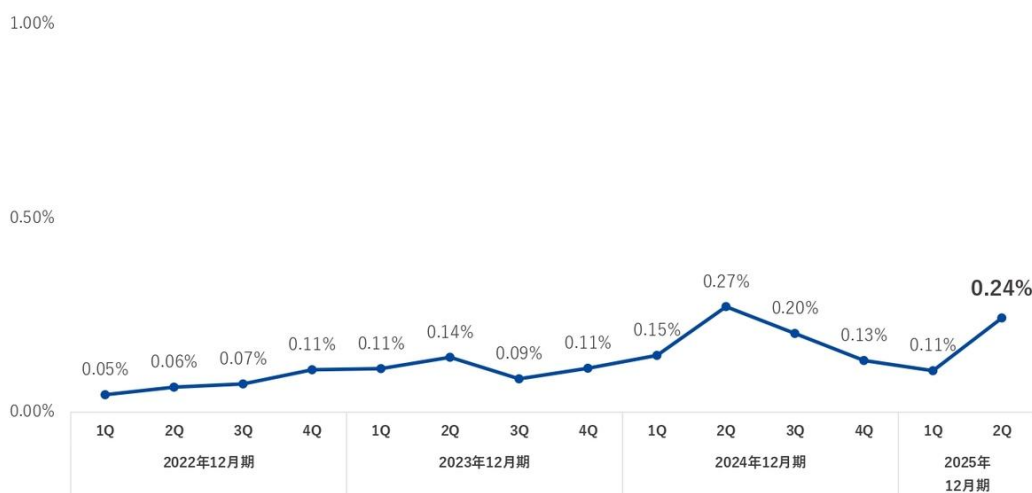
4 主要KPI レベニュー チャーンレート推移



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である。



Copyright© eWeL Corporation. All right reserved.

18

質問：第2四半期に解約ステーション数が増加する背景を教えてください。

回答：契約更新のタイミングが、第2四半期に集中しているため解約が増加する傾向にあります。

訪問看護ステーションは4月に開設されることが多く、そのため、「iBow」の契約も4月から開始されることが多いため、契約更新もこの時期となります。契約更新のタイミングでの解約が増加しないよう、お客さまとの接点を増やし、お客さまの成功を実現できるよう支援していきます。

質疑応答：大規模訪問看護事業者へのアプローチについて

質問：ツクイさまの利用が始まりましたが、チェーン展開する大規模訪問看護事業者へのアプローチは現在どのように行っていますか？

回答：複数事業を運営されている大手顧客とは、関係者からのご紹介や大規模展示会・学会などでお会いする機会を通じて随時営業活動を行っています。

今回のツクイさまのように全国的に複数の事業所を運営されている企業さまにおける共通の課題は、訪問看護人材の生産性向上と法令遵守のガバナンス強化などが多くなっています。

それらの課題を解決するためには、業務効率化と法令遵守ができ、またセキュアな環境で運営できる電子カルテに切り替える必要性があります。

今後も当社の強みである使いやすいUI・UXやAIサービスといった業務改善に類する機能部分だけでなく、強固なセキュリティ面や昨今求められるガバナンスの観点などからも訴求をしていきます。

具体的な先についてお知らせすることはできませんが、引き続き複数事業者にも営業活動が続けていきます。

質疑応答：ユーザーニーズと方針のマッチさせる施策について

質問：ユーザー（訪問看護師、訪問看護ステーション）のニーズと御社の開発方針をマッチングさせるため、どのような施策を取られていますか？

回答：ユーザーニーズと開発方針をマッチさせることは非常に重要だと考えています。

まずは、自社での顧客接点が多くある点です。お客さまと同環境で「iBow」と「iBowレセプト」を活用しているBPaaSチームが開発チームにフィードバックを常に行っています。また、代理店営業などは行わず、すべての顧客と直接契約し、ユーザーフレンドリーな関係構築に重点を置いています。

さらに、カスタマーサポートについても自社運営し、お客さまからのフィードバックを開発に反映できる組織体制を構築しています。

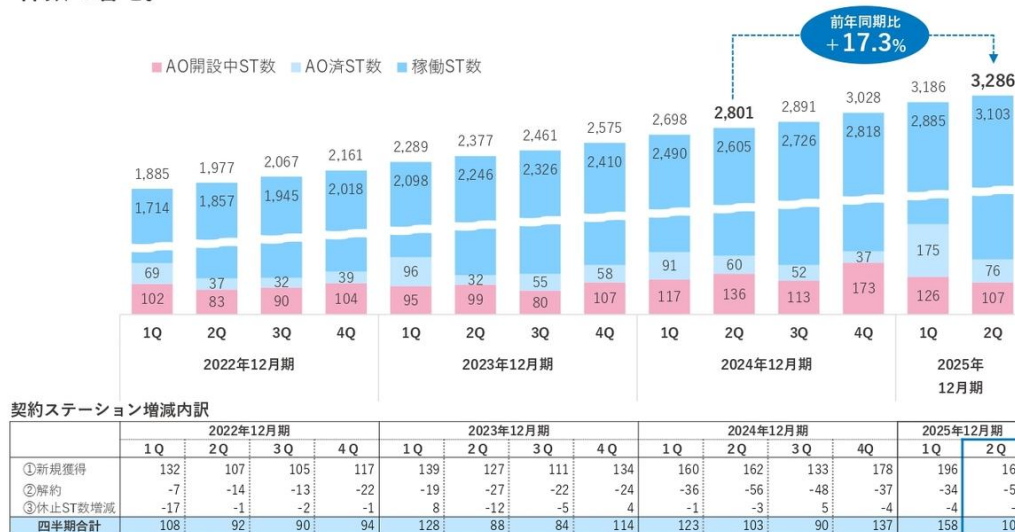
質疑応答：解約要因について

2 Q実績

4 主要KPI 契約ステーション数推移



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、2 Q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いた数



Copyright© eWeLL Corporation. All right reserved.

16

2 Q実績

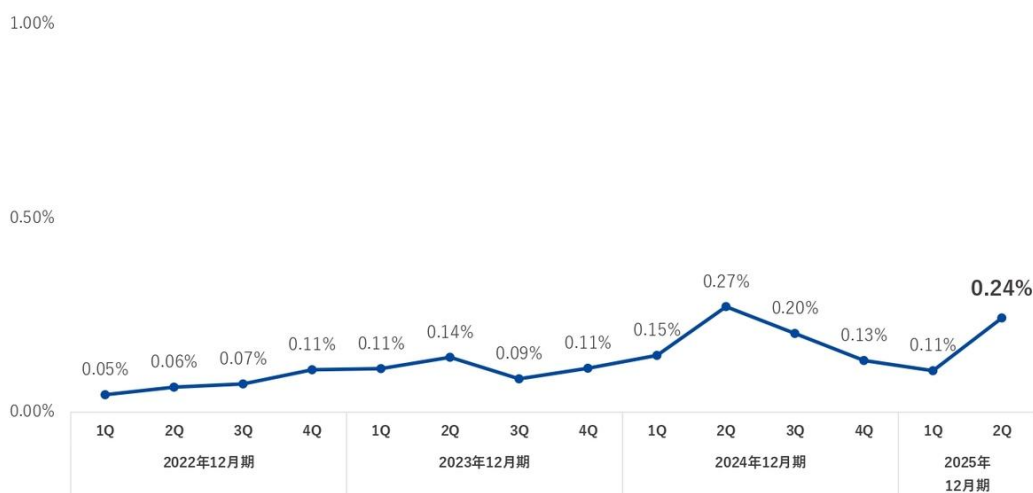
4 主要KPI レベニュー チャーンレート推移



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である。



Copyright© eWeLL Corporation. All right reserved.

18

質問：解約の原因、要因は何ですか？

回答：解約要因は大きく分けて2つあります。最も多い要因が「事業所閉鎖」で、2024年度は年間の解約ステーションの約6割がこれに該当しました。近年は訪問看護ステーションの廃業・休業も増加しており、これに比例するかたちで増加しています。

残りの解約理由は「他社レセプトシステムへの切り替え」であり、特に比較的小規模なステーションの安価なサービスへの切り替えが多くなっています。

こちらの他社システムへの切り替えについては、解約率引き下げのためにAI系サービスなどの差別化や、外部調査会社を使った潜在的な不満・要望の吸い上げによるサービス改善等により顧客満足度を高めていく予定です。

質疑応答：訪問看護ステーションの地方での活躍について

質問：訪問看護ステーションの集約化は「地方の切り捨て」に繋がらないのでしょうか？

回答：地方の切り捨てにはならないと当社は考えています。国の考えなどでは訪問看護ステーションの大規模化などが求められていますが、これは閉鎖による医療過疎を懸念しているからだと考えられます。

事業規模が小さいほど、緊急時の訪問に対する業務負担の増大や休みのローテーション制など、運営に関する脆弱性の課題が見られます。

2040年に向けた医療の課題では、地方の過疎地域における医療提供不足が挙げられています。

それを補うためにも訪問看護ステーションが地域医療の要となっていく必要がありますので、訪問看護ステーションの閉鎖や廃業などを削減するためにリソースを集約し、大規模ステーションに加算をつけているのだと考えられます。

よって、地方においても訪問看護ステーションの役割や規模の重要性は高くなっているため、国としても当社としてもしっかりと支援していくことになると考えています。

質疑応答：競合に対する強みについて

eWellとは…

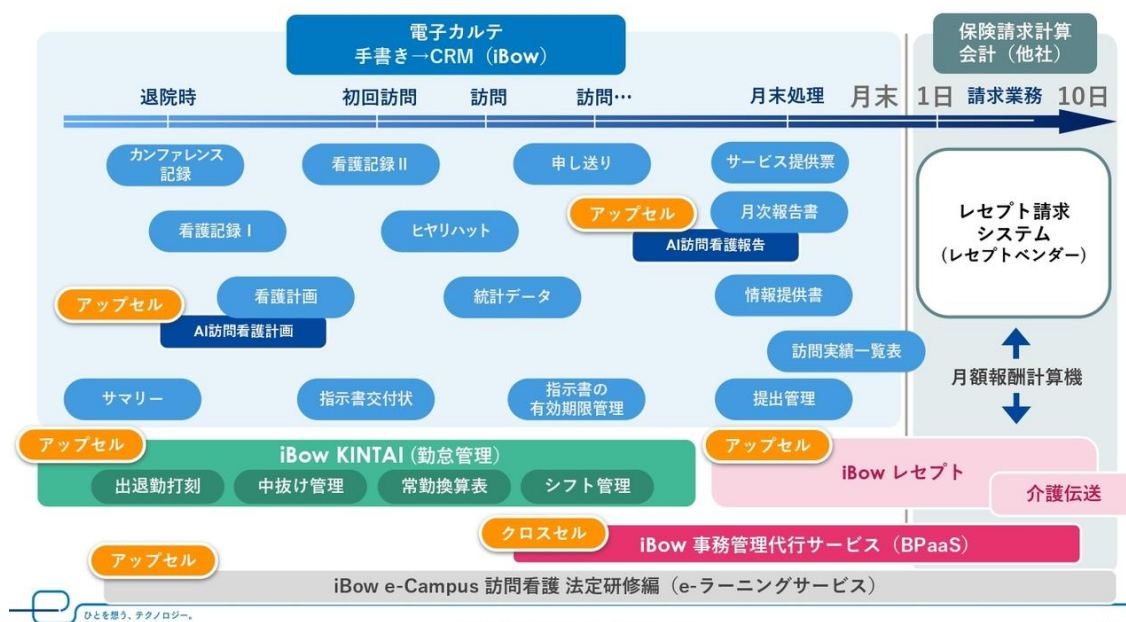
5 競争優位性 他社システムとの違い



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



質問：競合企業に対する強みを教えてください。

回答：競争優位性は大きく3つあると考えています。

1つ目は、当社の「iBow」は、訪問看護に特化した業務支援の電子カルテを強みとしており、他社さま（介護業界向けレセプトシステムから波及させて訪問看護のプロダクトを作り込んでいるシステム）とは訪問看護業務における生産効率やガバナンスにおける考え方が異なります。また、厚生労働省が示すガイドライン、セキュリティポリシーを遵守しており、より多くの看護師を抱えるステーションの入力内容をシステムで統制する場合等に選んでいただいています。

そのため、より一人ひとりの業務効率を向上させたい事業所や、ガバナンスの強化（誤った入力、不正入力をシステムで統制したい）を意識される事業所に採用されています。

2つ目は、訪問看護領域にワンストップでステーション運営の効率化というソリューションを提供していることです。

電子カルテ「iBow」を基幹のシステムに据え、「iBow」と完全連動しているレセプト請求システムの「iBowレセプト」、レセプト請求に関する人員不足を補うBP0サービスである「iBow事務管理代行サービス」、ステーションの勤怠管理に特化したシステムである「iBowKINTAI」、2024年より義務付けられた法定研修に係るe-ラーニングサービスである「iBow e-Campus訪問看護法定研修編」等、訪問看護の課題に特化したサービス群を多数展開しているのは当社のみという認識です。

3つ目は、当社に蓄積された、当社独自の慢性期医療データを活用している点です。例えば「iBow」の新機能である「AI訪問看護計画書・報告書」は、リリース当初から「iBow」内に蓄積された利用者情報、訪問看護計画書等、さまざまなデータを統合・分析し、生成AIを活用してワンクリックで訪問看護計画書・報告書を作成するサービスであり、創業以来（レセプト請求データではなく）電子カルテ領域においてデータを蓄積してきた「iBow」にしかできないサービスであると考えています。

質疑応答：成長戦略について

質問：これから少子高齢化になると思いますが、今後の成長戦略を教えてください。

回答：2025年に団塊の世代が後期高齢者となり、今後、医療と介護の複合的なニーズが増加することによって訪問看護利用者がさらに増加することが想定されるため、今後、ますます訪問看護業務の効率化が求められます。

これまで、当社は「iBow」シリーズ並びにBPaaS事業などでこれを支援し、成長してきました。今後の成長戦略としては、引き続きデータとテクノロジーを活用したマルチプロダクト戦略を基本として、従来よりもスピードを上げて連続的に新規プロダクトをリリースし、アップセル・クロスセルの売上比率を継続的に高めていきます。

既に、2025年12月期では「AI訪問看護計画書・報告書」の課金が開始されており、順調な滑り出しとなっています。

また、医師不足など、これまで以上に病院に頼らない医療体制が求められることも想定されるため、「けあログっと」の推進などで地域包括ケアシステムの発展を促し、収益化の機会を模索して参ります。

質疑応答：M&Aに対する考え方について

質問：M&Aに対する考え方を教えてください。

回答：新たな事業の開始に際して不足する要素や、会社として足りていない要素を補足するために、必要な手段としてM&Aも柔軟に検討していきたいと考えています。

現時点で具体的に検討している事項があるわけではありませんが、大型のM&Aを実行していくのではなく、例えば数十億円程度の中小型のM&Aの実行を検討しており、事業内容としては、例えば病院関係へサービスを実施している企業など、弊社とシナジーがあるヘルスケア領域を考えています。

質疑応答：人材の確保状況について

質問：人材の確保について状況はいかがでしょうか？

回答：年間を通じて、概ね予定通りの人員の確保はできています。

マルチプロダクト戦略によってプロダクト数が増加中であり、それをご契約いただいている顧客数も増加しています。将来の成長に向けて営業から開発、サポート、需要の強いBPaaSなどで将来に向けた採用と育成が必要であり、全職種採用に力を入れています。

よって、今回の下期の投資の部分は、より多くの方を採用することでお客さまに価値が提供できる勝算がある採用になります。これから採用を行っていきますが、しっかりと予定数が達成できるように採用体制強化を図っていきます。

質疑応答：人件費高騰に対する対策について

質問：御社は昨今の人件費の高騰にどのように対応されるのでしょうか？

回答：大きく2点あると考えています。

まず、少数精鋭で高効率・高成長の事業運営を行っていきます。従来も100名未満の運営を行ってききましたが、引き続き社内のデジタル投資の促進による業務の効率化、連携先の活用による開発業務の効率化、業務の見直しなどで高効率な業務運営を行っていきます。

2つ目は、人材の定着と育成にあります。採用段階で、代表である私が全員と面談し、ミッションである「ひとを幸せにする」によりマッチしそうな人材に入社いただいています。

実際、社内でのアンケートをとると、社員同士の関係性の良さが当社の特徴という声も多くありました。経営としては、風通しの良い職場環境とユニークな福利厚生を取り入れることで、働きやすい環境を整えていきます。

併せて、OJT・OFF-JTを組み合わせた教育を行うことで、業界に特化したプロフェッショナルを育成し、お客さまの成功が支援できる人材を育む環境が出来上がっています。

よって、他社のように高い給与の人材をどんどん取らなければ成長できない環境とは異なっていることで、人件費の高騰は大きくは影響がないものと考えています。

質疑応答：女性の活躍について

質問：御社の女性幹部社員および、女性役員登用の割合を教えてください。

回答：2025年6月末時点で「女性幹部社員比率」は33パーセント、「取締役の女性比率」は25パーセントです。当社は、社員の75パーセントが女性であり、他社と比較しても女性が活躍している会社だと認識しています。

また、当社では幹部登用については、性別に関係なく公正に評価をしています。すべての社員が出産・育児等で離職することがないように、両立を支援する仕組みや、休業後の復帰をスムーズに可能とする制度等を実施し、今後も強化していきます。

なお、当社は厚生労働省の女性の活躍推進に関する取組の実施状況が優良である企業が認定される「えるぼし」の3段階目の認定を受けています。

質疑応答：株主還元策について

質問：株主還元策について教えてください。

回答：当社事業領域である市場は高齢者の増加によりますます広がっていくことを想定しているため、獲得した利益は積極的に成長投資に活用しつつ、同時に株主のみなさまに適切な利益還元を行うことが経営上重要だと認識しています。

配当については、短期的な業績に連動させるよりも中長期的な安定配当を維持・継続することが重要と考えており、配当性向20パーセント程度を目安にして配当金額を決定していく方針です。

また、株主優待は現時点では検討しておりません。

当社の事業は訪問看護向けの限られた市場に対して行っているBtoB企業であるため、いわゆるファン株主を増やすようなサービスや自社の広告宣伝効果の見込める株主優待施策が実施しにくいものと認識しています。

一方で、国内において新NISAを契機として、優待による企業価値向上が見込めるケースも増えていますので、日々の売買代金や出来高、社会動向等を総合的に勘案し、企業価値最大化に資する株主還元施策を検討していきます。

ぜひ、当社が成長した3年後、5年後の利益水準、配当水準に期待して投資いただけますと幸いです。

質疑応答：社長の成功について

質問：社長の成功とは何ですか？

回答：私にとっての成功とは、単に事業を大きくすることではありません。始めた事業を社会が求める限り責任を持って進化させ続けること、そしてeWeLLという会社が社会にとってなくてはならない存在であり続けること、その実現に私の全エネルギーを注ぎ続けること、これが私の成功です。

そして、人生をかけて成し遂げたい究極の成功は、eWeLLの事業を通じて、誰もが住み慣れた場所で、自分らしく最期まで安心して暮らせる社会を実現することです。

eWeLLは単なるITツールを提供する会社ではありません。私たちは、日本の医療が抱える大きな課題に挑む「在宅医療のプラットフォーマー」です。

私たちのサービスは、訪問看護に携わるみなさまの記録や情報共有といった業務を効率化し、本来最も大切にすべきケアの時間を生み出しています。これが「看護の質向上」の第一歩であり、私たちが今、着実に実現している価値です。

そして今後、私たちのプラットフォームは、蓄積したデータを活用し、業務効率化ツールから大きく進化していきます。

将来的には、地域の病院・クリニック、訪問看護、訪問歯科、薬局、介護事業所などが私たちのプラットフォーム上で繋がり、在宅療養者は自宅にしながら、切れ目のない最適な医療・介護サービスを受けられるような「日本の在宅医療を支える社会インフラ」へと成長させていきます。

質疑応答：社名の由来について

質問：御社の社名のうちeだけが小文字になっている理由は何でしょうか？

回答：2012年に創業した際、4G通信が普及し始め、時代がスマホやタブレットに移行する時代でした。その時代の中で「タブレット＝iPad」というイメージを踏襲し、新しいテクノロジーの象徴的な文字列である大文字と小文字の組み合わせを採用しました。

以上