



2026年8月20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 広瀬 隆章
(TEL. 06-6243-3355)

2026 年12月期第 2 四半期決算説明会 書き起こし記事及び動画の公開のお知らせ

2026年8月14日に開催しました下記の決算説明会につきまして、書き起こし記事及び動画を公開しましたので、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。決算説明会の詳細については動画をご確認くださいませ。

記

1. 開催した説明会

2026年8月14日（金）	機関投資家様向け	2026 年 12月期	第 2 四半期決算説明会
2026年8月14日（金）	個人投資家様向け	2026 年 12月期	第 2 四半期決算説明会

2. 動画及び書き起こし記事

ログミーファイナンス

eWell、上期営業利益率47.5%で業績予想を上回る
AI訪問予定・ルート課金開始も目標値を上回る273件で始動
URL : <https://finance.logmi.jp/articles/385300>

動画については、以下のリンクよりアクセスできます。

URL : <https://webcast.net-ir.ne.jp/50382608/index.html>
(野村IR様 閲覧期間 2026年8月19日～2027年2月18日)

【本件に関するお問い合わせ】

株式会社 e W e L L
TEL. 06-6243-3355
E-mail. ir_ewell@ewell.co.jp

2026年12月期第2四半期決算説明会

中野剛人：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。

2026年12月期第2四半期の決算発表をします。それでは資料をもとにご説明します。

事業概要

まずは当社の概要についてご説明します。eWeLLは、2012年6月に創業し、10年後の2022年9月にグローバル市場に上場しました。本社は大阪で、118名の少数精鋭で事業を行っています。

主なサービスは、在宅医療の要である訪問看護ステーション向けの電子カルテ「iBow」を中心としたクラウド事業と、そのサービスを活用した完全リモートのクラウドBPaaS事業となっています。

当社が展開しているこれらすべての事業は、お客さまの成長が当社の利益につながるかたちになっており、つまりお客さまと当社がともに成長し続けられるWin-Winのビジネスモデルとなっているのが特徴です。

主軸となる電子カルテ「iBow」は、当社の事業の基盤となっているクラウドシステムで、患者の情報、医療従事者がケアにあたった身体的・精神的情報、在宅での療養経過の情報などが記録されます。

「iBow」を直接利用するのは患者ではなく訪問看護師で、訪問先や事務所など、いつでもどこでも利用でき、タブレット端末、スマートフォン、パソコン、どれでも同じような操作感で簡単にお使いいただけます。

また、厚生労働省が定める電子カルテのガイドラインに則って開発しており、国内リージョン限定のクラウドサーバで運用し、極めて強固なセキュリティ環境でご提供しています。

日々ご利用いただいている医療従事者は6万8千人を超え、累計100万人以上の在宅患者の医療データを蓄積し続けており、月間の訪問件数は最大200万件、累計1億件以上の訪問ケアを支えています。

この蓄積されたデータを活用して、AIで収益を生む企業であることも当社の強みになっています。こちらについても後ほどご説明します。

在宅医療における訪問看護領域

ここで、事業の詳しい説明の前に、「訪問看護」についてご説明します。訪問看護は、簡単に言うと、医療の国家資格を持った看護師が患者の自宅を訪問して、点滴や注射などの医療行為と療養生活を支えるケアを行います。よく、一文字違いの「訪問介護」と間違われますが、訪問看護と訪問介護はまったく異なります。

訪問介護は原則65歳以上の高齢者が対象で、衣食住に関わる日常生活の援助が中心です。一方、訪問看護は0歳の赤ちゃんから人生の最期となる看取りまで、あらゆる年代の方が対象となります。

また、訪問介護が扱うのは介護保険ですが、訪問看護は医療保険と介護保険の両方を取り扱うため、極めて複雑な業務オペレーションを行う必要があります。

事業概要 在宅医療における訪問看護領域

続いて、当社の事業領域である訪問看護についてご説明します。その前提として、まず日本の医療の構造をご説明します。スライドの図は、左から右に向かって、人の一生「健康・不調・病気・回復・慢性化・終末期」を表しています。

そして、医療の領域を「健診・予防」「急性期医療」「慢性期医療」「終末期医療」の4つに分けた図です。

まず、これまでの日本の医療についてです。これまでは、この4つの領域のうち「急性期医療」で、医療がすべて完結していました。例えば、がんで急変し、救急車で病院に運ばれたとします。病院では緊急で手術が行われ、回復して完治すれば、「もう自宅に帰っていいですよ」というかたちで退院します。これが、従来の当たり前の医療の姿でした。

一方で、これからの医療は大きく変わります。現在、国は、急性期での治療が終わって回復するタイミングで、患者さまに自宅で療養していただく方向へのシフトを、国策として進めています。

なぜ国策として進めるのでしょうか？ 最大の理由は、在宅療養に移行することで、医療費が35パーセント削減されることがわかっているからです。つまり、今後は急性期で手術が終わったら、そのまま自宅に戻り、図の右側「慢性期医療・終末期医療」のフェーズに、在宅で入っていくことになります。

在宅での療養中に容態が悪くなれば、再び急性期の病院に戻ります。そして良くなれば、また在宅に戻ります。こうして「病院と在宅の行き来」を繰り返す、循環型の医療へと変わっていきます。

今後はこの右側の領域「慢性期医療・終末期医療」が拡大していき、その中心的な役割を担うのが訪問看護となります。まさに当社の事業領域です。

事業概要 在宅医療における訪問看護領域

そして、在宅での慢性期医療を実現するための体制が、厚生労働省が出しているこちらの図となります。これを実現すると、医療費が35パーセント削減されることが調査で明らかになっており、待ったなしの国策として推進されています。

この図の随所に「訪問看護」と書かれているとおり、訪問看護は地域包括ケアの中心的な役割を担っています。地域包括ケアで医療と介護の連携は欠かせませんが、専門性の違いなどから連携はうまくいっていません。

例えば、介護士の「電球を替えた」「シーツを替えた」というのをドクターが聞いても意味がないですし、介護士にドクターが診断や治療内容を説明しても、どのように生活援助に必要かわからないケースもあります。なので実際の現場では、医療保険と介護保険を扱っていて、両方のことをわかっている訪問看護が間に入ってはじめて、医療と介護の連携ができています。

しかし、訪問看護事業所の数は、訪問系サービスの中で最も多い訪問「介護」事業所の約半数にとどまっています。限られた担い手で多くの患者を支える、訪問看護師一人ひとりにかかる業務負担は大きく、本来注力すべき看護ケアに十分な時間をさけず、記録や情報共有などのバックオフィス業務に多くの時間を費やしているのが現状です。

私たちは、これらの業務をICTの活用によって効率化し、看護師が看護に集中できる環境を作ることが、国策である地域包括ケアシステムの推進につながると考えています。そして、累計1億件以上の訪問看護のデータを蓄積した慢性期医療のビッグデータとAIを活用した、新たな業務支援サービスも続々と開始しています。

詳しくは後ほどご説明します。

市場環境 訪問看護の社会ニーズの高まり

このように、重要な役割を担う訪問看護ステーションですが、その数は2009年から17年連続で増え続けています。介護保険法が施行された2000年からずっと、5,000件を行ったり来たりしていました。当社が創業した2012年当時は、数字の発表がだいたい3年遅れだったので、そのタイミングではむしろ減っているように見えていましたが、少子高齢化で在宅ニーズが高まって訪問看護は必ず増えていくと確信していました。

この17年間でステーション数は3.8倍に増えていますが、訪問看護は深刻な看護師不足の状況が続いています。そのため、業務を効率化して看護師の生産性を向上させることは非常に重要だと考えています。

ビジネスモデル

ここからは、当社のビジネスモデルについてご説明します。訪問看護ステーションでは、患者に提供したサービスの対価を、毎月、国保連などに保険請求を行います。これをレセプト請求といいます。すると、右側の図の通り、患者宅へ1回訪問するごとに、約8,500円がステーションに支払われます。

訪問看護事業者は医療でありながら独立採算制となっているので、いかに訪問件数を増やして1訪問あたり約8,500円の報酬を積み上げるかが経営上、極めて重要となります。

訪問看護は、看護師1人が1ヶ月あたり100回訪問すると150枚程度の書類を作成するなど訪問看護以外に非常に時間がかかっていて、訪問に時間を十分使えないという課題があります。

そこで、当社のサービスは看護師の訪問件数を増やし、ステーションの売上に貢献します。具体的には、クラウドサービスとして電子カルテ「iBow」を中心としたシステムの提供と、完全にリモートで

のBPaaSになっています。

「iBow」は訪問看護の日々の業務を効率化する電子カルテで、記録作成などの書類業務や情報共有にかかる時間を減らし、ステーションへの立ち寄りが不要になり移動時間を削減します。さらに、レセプトと完全連動しているので、記録から自動的にレセプト請求業務を行います。

「iBow」の料金は、1訪問ごとに100円をいただく従量課金と、ステーションあたり月額18,000円の基本料金の複合型サブスクリプションとなっており、SaaSモデルでよくあるID課金制ではありません。

訪問看護は1回訪問するごとに約8,500円が支払われるので、「iBow」はその8,500円の中から100円をいただきます。ステーションが職員全員でiBowを使っても料金は変わらないので、全員で使ってもらってシステムの恩恵で業務効率が大幅に上がるようにと考えて、1訪問100円の料金体系にしています。

契約期間は最低で2年間で、ほかには3年、5年、最長では7年のプランもあります。

競争優位性 他社システムとの違い

なぜ、当社のようなシステムは1社しかないのでしょうか？ その理由を、スライドの図に沿ってご説明します。

介護サービスは26種類54サービスあり、そのすべてが請求できるようになっており、他社はその介護用のシステムを訪問看護用に転用したものがほとんどです。一方、「iBow」は左側の患者管理と記録作成、情報共有をメイン機能とする患者管理システムです。つまり、患者管理システムであるCRMと、保険請求を行う勘定系レセプトシステムでは、機能も用途も対象範囲もまったく異なることがご理解いただけるかと思います。

スライド右側の1日から10日の部分をご覧ください。ここにあるレセプト請求システムは、私がこの事業を始めたとき、すでに30社ほど存在していました。今でも十数社あると思います。どのシステムを使っても保険請求額は同じです。つまり、レセプトシステム単体では差別化が生まれにくい領域です。

一方、私たちは当初、レセプトは作らずにスライドの図の左側の部分の、看護師のみなさまが日々行う業務全般をシステム化しました。

当時、記録をはじめとする多くの業務は手書きで行われており、現在も手書きで対応している訪問看護ステーションは少なくありません。このような業務をデジタルに置き換え、データとして蓄積・活用できるようにすることが、「iBow」の基本的なコンセプトです。

この記録を中心に据えた構造は、令和8年度の診療報酬改定でさらに重要性を増しました。この改定で、記録と請求が一致していることが義務付けられました。

日々の記録と請求が別々のシステムで管理されている場合、記録とは別にレセプトへ再度入力する必要があり、記録と請求の一致を確認する負担も発生しますし、意図せず不適切な請求をしてしまうリスクがあります。

その点、記録から請求までを1つのシステムでつなげている「iBow」は、日々の記録がそのまま請求に反映される仕組みです。レセプトのための再入力不要で、訂正が必要な場合も記録から修正を行うため、記録と請求の一致をシステム上で担保できます。

このような最新の法制度の趣旨に沿ったサービスである「iBowレセプト」を2021年から提供しています。このように、「iBow」は記録から請求までの流れを一元的にシステムで管理しており、診療報酬改定への対応という点でも、現場の負担を増やすことなく、間違いのない確かな請求管理を実現しています。

「iBowレセプト」は、8割以上の「iBow」ユーザーにご利用いただいております。訪問件数に応じた従量課金モデルとなっていて、こちらもクラウドの顧客単価を押し上げています。ここまでが当社の事業紹介となります。

決算ハイライト

ここからは、最新の決算内容についてご説明します。

まず決算ハイライトですが、上期業績の進捗と、「AI訪問予定・ルート」の課金開始についてご説明します。1点目は、上期業績です。上期の売上高は19億9,100万円となり、前年同期比24.2パーセン

トの増収となり、新規契約の獲得に加え、既存顧客へのアップセルによっても伸びています。

営業利益は9億4,600万円で、前年同期比20.1パーセントの増益で、営業利益率は47.5パーセントと高い水準となり、業績予想を3,500万円上回りました。

販売管理費を中心に、費用対効果を意識した事業運営を進めたことが、利益計画を上回る進捗につながったため、通期の利益計画達成に向けて、順調に折り返しています。

また、今回からNRRを新たな指標として公表します。NRRは、既存顧客の売上推移を示す指標で、後ほどトピックスで詳しくご説明しますが、新規契約数だけではなく、既存顧客におけるサービス利用の広がりもお示しすることで、売上成長の継続性と事業戦略の連動を、よりわかりやすくご確認いただけるようにしていきます。

2点目は、「AI訪問予定・ルート」です。「AI訪問予定・ルート」は、7月から課金を開始し、月額単価は想定どおり約1万5,000円、前回お伝えした時点の件数100件から順調に増え続け、7月の課金開始件数は246件、すでにご契約をいただいている契約件数は合計273件となり、当初の目標である200件を大幅に上回る結果となりました。

今後は、新規契約時の付帯提案に加え、既存の「iBow」利用ステーションへの導入提案を進めると、既存顧客へのアップセル拡大にもつながりますので、NRRの向上にも寄与すると考えています。

このサービスは、課金開始後も、お客さまからのフィードバックを基に機能改善を進め、契約件数の拡大だけでなく、継続的に利用いただけるサービスへと磨き上げてまいります。

決算ハイライトをまとめると、上期は、高い利益率を維持しながら、業績予想を上回って進捗しました。下期は、「AI訪問予定・ルート」をはじめとする付帯サービスの拡大を通じて、売上成長と収益性の両立を進めてまいります。

トピックス1 当社の強みを示す新指標NRR

続いて、トピックスを5つご説明します。まず1つ目のトピックスは、今期から公表を開始するNRRについてです。今回からNRRを公表した理由は、当社が新規契約の獲得だけではなく、既存顧客へのサービス提供を広げることで売上を成長させ、NRRの最大化を通じて企業価値の向上を目指すことを、より明確に示すためです。

NRRは、既存顧客から得られる売上が、一定期間でどの程度維持・拡大したかを示す指標で、新規顧客による売上は含んでいません。

そのため、NRRを見ることで、既存顧客に継続して選ばれているのか、また、ご利用いただくサービスが広がっているのかを確認していただけます。当社クラウドサービスのNRRは108パーセントと、既存顧客から得られる売上は全体として拡大しています。

スライド中央では、法人を拡大期、成長期、立ち上げ期の3つに分け、それぞれのNRRと法人ごとの単価を示していますが、いずれの区分でも、既存顧客から得られる売上は拡大しています。特に拡大期の法人では、法人単価の伸びが大きく、これは当社のサービス利用が法人全体へ広がっている効果です。

また、成長期と立ち上げ期の法人でも、売上は着実に拡大していますが、図中央に記載の成長期については、改善する余地があるため、さらなる成長に向けた支援が必要です。

スライドの右側には、各区分に対する今後の支援方針を示しています。拡大期の法人には、アカウント単位で課題を整理し、AIサービスや「iBowレセプト」を含むサービスの活用を広げ、新規ステーションの展開を行いやすいよう支援してまいります。

成長期と立ち上げ期の法人には、「iBow」の活用支援、AIサービスの導入支援、採用・教育・定着支援、「けあログっと」による患者の獲得支援を提供します。これらを通じて、成長期の法人には複数拠点の展開を支援し、立ち上げ期の法人には成長期への移行を支援してまいります。

また、NRRを主要KPIとして開示する意義は、収益性の向上だけではなくありません。国の制度でも評価されているのは、訪問看護ステーションの大規模化による経営の安定化や働く環境の整備です。訪問看護の業界団体が示す「2040年に向けた訪問看護のビジョン」においても、訪問看護ステーションの規模拡大と、複数ステーションのネットワーク化の重要性が示されています。

当社は法人単位での成長やステーション間の連携を支え、2040年においても地域医療が安定的に提供されるよう、訪問看護事業者の持続的な成長を支援してまいります。

トピックス2 AIによる顧客の成長実現と業界DXのけん引

2つ目のトピックスとして、当社の成長ドライバーの核となるAIサービスの最新の利用実績と効果、そして当社ならではの競争優位性についてご説明します。第2四半期末時点で、このサービスの利用ステーション数は1,600ステーションを突破しており、これは当社の全顧客の約45パーセントに相当します。

サービス提供開始から短期間で、当社の主力プロダクトへと成長しています。さらに、当社のAIサービスを実際に活用していただいている医療従事者は、2026年6月時点で2万3,670人に達しました。

厚生労働省の「令和6年介護サービス施設・事業所調査」によると、全国の訪問看護従事者数は、「その他の職員」を除いて18万3,312人です。これと比較すると、当社のAIを利用する医療従事者は全体の12.9パーセントに相当し、全国の訪問看護に携わる医療従事者のおよそ8人に1人が活用している計算となります。

では、なぜこれほど多くの医療現場で選ばれ、利用が広がっているのか、当社では、本サービスの利用による事業効果を検証しました。その結果、事業成長を示す「1年間の平均訪問件数の成長率」において、利用ステーションと利用していないステーションの間に明確な差が確認されました。

AIサービスを利用していないステーションの成長率が111.0パーセントであったのに対し、AIサービスを利用しているステーションは116.7パーセントと、5.7ポイントの差になっています。これは、事務作業などの間接的な業務をAIに代替させることで、医療従事者が本来注力すべき、直接的な医療ケアの時間を確保できます。

AIサービスを利用しているステーションでは、現場の労働生産性が向上し、ステーション全体の成長につながっているものと考えており、これは現在、国が強く推進している「医療DX」の理念にも直結する取り組みでもあります。

ここで、投資家のみなさまからよく他社の似たようなサービスと何が違うのかとご質問いただきます。現場の医療従事者に選ばれる理由は、当社の訪問看護業務に対する深い理解と、現場目線で設計された使いやすさ、AIの生成内容に対する納得感です。

医療現場では、不正確な情報や現場の感覚と異なるAIの出力が続くと、結果的に継続して活用されません。当社のAIサービスが納得感のある内容を生成できるのは、「iBow」の提供開始以来12年間にわたり蓄積してきた、訪問看護に関する高品質なデータを基盤として開発しているからです。

このデータは、在宅医療と訪問看護に早くから特化し、長年にわたり業界に向き合ってきた当社だからこそ保有できるものであり、この12年間の高品質なデータと、訪問看護に関する豊富な知見が、当社の競争優位性を支えています。

本サービスは、単なる業務効率化のためのツールではありません。お客さまの事業成長を後押しし、医療DXを実現するプロダクトとして、着実に利用が広がっています。

2026年7月から課金を開始した「AI訪問予定・ルート」に加え、現在開発している「AIアセスメント」や、このあとご紹介する新たなAIサービスを連続的に展開してまいります。今後も、本当に効果のあるAIサービスの利用率を高め、当社のストック収益の拡大と、中長期的な企業価値の最大化を実現してまいります。

トピックス3 iBow AI訪問看護スコアリング（仮）

3つ目のトピックスとして、先ほど少し触れた、新たに開発を進めているAIサービスの「iBow AI訪問看護スコアリング」についてご説明します。本サービスは、前回の決算説明会でご紹介した「iBowボード」の機能をさらに発展させたもので、2026年中に先行提供を開始し、お客さまの反応を確認しながら、2026年中のなるべく早い時期に有償化する予定です。

もともとリリースしていた「iBowボード」は、日々の訪問看護記録を基に、訪問件数や訪問単価、看護師の生産性などを可視化するサービスです。経営状況を数字で確認できる点を評価いただき、利用は順調に広がっています。

一方、お客さまからは、「数字は見えるようになったが、どこに課題があるのかわからない」「自社の事業が健全な状態なのかわからない」「数字を改善するために、何から取り組めばよいか相談したい」といったお声を多くいただき、経営指標を可視化するだけでは、具体的な経営改善につながらない場合があると考えました。

そこで、訪問看護経営に必要なKPIを当社が設定し、スコアリングすることで、経営上の課題をAIが

分析し、改善に向けた打ち手まで示すサービスとして、「AI訪問看護スコアリング」の開発を進めています。

スライド左側が、AIスコアリング機能です。訪問看護ステーションの売上は、主に訪問件数と訪問単価によって決まります。一方、その背景には、地域内で連携しているケアマネジャーの数、看護師1人当たりの生産性、職員の稼働率、提供しているサービスの構成など、複数の要素があります。

AIスコアリング機能では、「iBow」に蓄積された日々の記録を基に、このような経営指標を自動で分析します。当社が全国3,500ステーション以上の支援を通じて培った経営支援ノウハウを、独自に設定した指数に落とし込み、訪問件数、単価、生産性のうち、どこに改善の余地があるのかを明確にします。

スライド右側が、AIインサイト機能ですが、スコアリングの結果をもとに、具体的な課題と改善案を提示します。現在開発中のため内容は変更となる可能性があります。例えば、「人員数に対して訪問件数が少ない」、「職員の稼働率に偏りがある」、「地域のケアマネジャーとの連携が不足している」といった課題を示します。その上で、訪問件数の配分や営業活動など、改善に向けた具体的な取り組みを提案します。

これにより、お客さまは、「iBowボード」とAIスコアリング機能で課題を把握し、AIインサイト機能で打ち手を確認し、改善後の結果をAIスコアリング機能で検証できます。この一連のサイクルを繰り返すことで、訪問看護ステーションの経営改善を継続的に支援します。

本サービスの強みは、「iBow」にすでに蓄積されているデータを活用できる点です。お客さまが新たに大量のデータを入力する必要はなく、日々の業務で蓄積された記録を経営改善にそのまま活用します。すでに多くのユーザーにご利用いただいている「AI訪問看護計画書・報告書」も、「iBow」の記録を活用することで、多くのお客さまにご導入いただきました。

「AI訪問看護スコアリング」も、既存データを活用するサービスであるため、すべての「iBow」ユーザーに提案でき、導入のハードルは比較的低いと考えています。料金の詳細は現在検討中ですが、有料のアップセルサービスとして提供する予定で、顧客単価の上昇とNRRの向上にも寄与すると見込んでいます。

当社は、業務効率化を支援するだけでなく、訪問看護ステーションの経営改善まで支援する存在として、「AI訪問看護スコアリング」を通じて、訪問件数の増加と生産性の向上を支え、お客さまと当社の双方が継続的に成長する仕組みを構築していきます。

トピックス4 全国の訪問看護ステーション速報

続いて、4つ目のトピックスです。2026年6月、一般社団法人 全国訪問看護事業協会の最新調査結果が公表され、2026年4月時点の全国の訪問看護ステーション数が2万件を突破したことが明らかになりました。訪問看護市場全体が順調に拡大していることは、当社の事業にとっても大きな追い風です。

今年は、医療保険制度と介護保険制度のダブル法改定がありましたが、ともに訪問看護はプラスの改定となっており、国からの訪問看護に対する評価はさらに高まっています。そして、2040年に向けて、訪問看護に期待される役割が一層大きくなることを踏まえると、全国の訪問看護ステーション数は今後も増加していくと見込んでいます。

全国の訪問看護ステーション数が2万件まで増加したことにより、当社のサービスが対象とする市場規模全体が一段と広がりました。今後も12年間にわたり蓄積したデータに裏打ちされた製品力と、顧客の事業成長を支える提供価値を強みに、既存顧客へのアップセルと新規ステーションの獲得を加速させ、当社のさらなる事業成長につなげてまいります。

トピックス5 お客様インタビューの公開

5つ目のトピックスは、訪問看護の現場課題と「iBow」の活用効果を発信する、顧客インタビュー動画の取り組みについてです。当社は、全国17ステーションの経営者・管理者を独自に取材し、当事者の声を「訪問看護インタビュー動画」としてYouTubeで公開しています。

訪問看護は、社会的な重要性が高まる一方、日々の業務やステーション経営の課題について、広く知られる機会が限られています。そこで当社は、訪問看護の経営者・管理者へのインタビューを通じて、現場が抱える課題と、「iBow」の活用によって生まれた変化を具体的に発信しています。

本動画を通じて、投資家のみなさまに在宅医療の現場への理解を深めていただくとともに、訪問看護の生産性向上と持続的な事業運営を支える、当社の提供価値をご確認いただきたいと考えています。

2026年12月期 第2四半期業績サマリー

ここからは、2026年12月期第2四半期と、上期の業績についてご説明します。 まず、上期の売上高は先ほどご説明したとおり19億9,100万円となり、前年同期比24.2パーセントの増収となりました。新規契約数が順調に推移したことに加え、既存顧客へのアップセルも進み、新規獲得と既存顧客への提供価値拡大の両軸で、売上を成長させています。

次に、利益面です。 営業利益は9億4,600万円となり、前年同期比20.1パーセントの増益となり、営業利益率は47.5パーセントと非常に好調な水準です。 売上成長を継続しながら、先ほど触れた費用管理の効果が利益面にも表れ、利益計画を上回る進捗となっています。

業績予想に対する進捗

続いて、通期業績予想に対する進捗についてご説明します。 まずは売上高です。第2四半期累計の売上高は、通期計画42億7,700万円に対し46.6パーセントの進捗率となりました。次に営業利益です。第2四半期累計の営業利益は、通期計画19億2,700万円に対し49.1パーセントの進捗率となりました。

7月から「AI訪問予定・ルート」の課金を開始しており、下期は、「AI訪問予定・ルート」の売上が加わることや、新サービスのアップセルの効果により、計画どおりに進捗する見込みです。

サービス別収益（クラウド売上高推移）

続いて、クラウドサービスの売上高についてご説明します。第2四半期のクラウドサービス売上高は8億8,600万円となり、前年同期比20.4パーセントの増収となりました。

第2四半期は、第1四半期と比べて訪問件数が多い月を含むため、従量課金の収益が伸びやすい四半期ですが、こうした季節性に加え、「iBow」の新規稼働と「AI訪問看護計画書・報告書」の課金開始が集中したことにより、リカーリング収益が増加しました。

サービス別収益（BPaaS売上高推移）

次に、BPaaSについてご説明します。 BPaaSは足元でも引き合いが強く、受注は概ね堅調に推移しており、稼働数も増加しています。第2四半期のBPaaSの売上高は1億4,700万円となり、前年同期比でプラス36.8パーセントと高い成長性を示しています。

稼働数は第1四半期の273件から297件へと増えていますが、1ステーションあたりの顧客単価は維持しており、売上増加が安定しています。

主要KPI 契約ステーション数推移

続いて、主要KPIである契約ステーション数の推移についてご説明します。第2四半期末の契約ステーション数は3,736件となり、前年同期比で13.7パーセント増加したほか、第2四半期の純増数は103件、新規契約数は171件となりました。診療報酬改定を契機とした他社システムからの切り替えに加え、複数のステーションを運営する法人との契約も増加しており、新規契約の獲得に寄与しています。

訪問看護業界では、看護師人材紹介会社をはじめとする各社によるWeb広告の活用が進んだことで、看護師採用や訪問看護に関連するキーワードの広告単価が上昇しており、ホームページからの資料請求だけに依存した顧客獲得では、獲得コストが上昇しやすい環境となっています。

当社は、こうした環境変化を踏まえ既存のお客さまからの紹介と無料セミナーを軸とした情報発信を継続しており、セミナーでは、訪問看護事業者の経営や制度対応、現場運営に役立つ情報を提供しています。

さらに、既存のお客さまがステーション数を増やす際に、追加のステーションにも「iBow」を導入いただくケースが増えており、「iBow」が日々の業務を支える基幹システムとして利用されることで、お客さまの事業拡大を支え、それに合わせて当社の契約ステーション数も増加しています。

次に、解約についてご説明します。第2四半期は、例年、解約が発生しやすい時期であり、今期も閉鎖などによる解約が発生した結果、解約件数は64件と、前年同期の59件を上回りました。一方で、期首の契約ステーション数に対するアカウント解約率は1.76パーセントとなり、前年同期の1.85パーセントを下回ったほか、2024年12月期第2四半期の2.07パーセントと比べても改善しており、解約件数は想定していた水準よりも抑えられました。

主要KPI 顧客単価推移

続いて、主要KPIである顧客単価の推移についてご説明します。第2四半期の月間平均顧客単価は9万900円となり、前年同期比で5.2パーセントの上昇となりました。顧客単価が上昇した主な要因は、AIサービスとBPaaSを導入いただいたことによるものです。

第3四半期の7月からは「AI訪問予定・ルート」の課金を開始しており、下期はこのアップセル効果が加わることで、顧客単価はさらに上昇する見込みです。

主要KPI レベニューチャーンレート推移

次に、解約によって失われた月額のリカーリング収益の割合を示す、レベニューチャーンレートをご説明します。第2四半期のレベニューチャーンレートは0.2パーセントとなりました。一般的なシステム会社では1パーセントを切れば優秀な水準といわれていますが、当社はその水準を大きく下回っています。

今後は、解約理由をより細かく把握し、閉鎖による解約と、利用状況や満足度の改善によって防げる解約を切り分けて対応してまいります。

主要KPI シェアの推移

続いて、シェアの推移についてご説明します。当社の第2四半期末の契約ステーション数は3,736件ですので、これに基づく当社のシェアは18.6パーセントとなります。2026年12月末時点でのシェア20パーセントの達成に向けて、さらなる顧客数の増加を見込んでいます。

営業利益実績の増減要因

続いて、営業利益実績の増減要因についてご説明します。販売管理費は増加しているものの、業績予想に対しては下回る水準となりました。人件費は、営業部門とコーポレート部門の増員やベースアップにより増加したほか、採用活動、業務効率化のためのSaaS利用、教育研修などへの投資も継続しています。

サービス別収益（売上総利益）

次に、全社の売上総利益率は、第2四半期の累計で76.1パーセントとなり、クラウド事業とBPaaS事業の両方で改善しました。

上期は、新しいAIサービスの開発や無償提供に伴う原価を計上しましたが、こうした先行的なコストを含めても、全社の売上総利益率は想定どおりの水準で着地しています。BPaaS事業の売上総利益率は、第2四半期累計で65.2パーセントとなり、1人当たりの生産性が改善したことで、売上総利益率も上昇しました。

一方、採用数については若干の遅れが生じていますが、売上総利益率60パーセントを確保しながら、事業規模の拡大に向けて採用を強化していく予定です。

下期は、AIサービスの課金開始によるクラウド事業の収益性改善と、BPaaS事業における生産性の向上を通じて、全社の売上総利益率をさらに高めてまいります。

従業員数の推移

次に、従業員数の推移についてご説明します。第2四半期末の従業員数は118名となり、第1四半期末から横ばいとなりました。今後も、必要な領域には人材を配置しながら、育成と登用を通じて組織力を高め、少数精鋭で事業成長を支えてまいります。

貸借対照表サマリー

こちらは、貸借対照表サマリーです。上期は、配当金の支払いと自己株式の取得により、現預金が減少しました。今後も現預金の蓄積状況を意識しつつ、現預金を積極的に活用して、企業価値向上に資する活用方法を模索してまいります。

日経東証IRフェア2026に出展予定です

最後に、8月末の28日金曜日・29日土曜日に、東京でIRイベントに出展しますので、お知らせいたします。

場所は東京ビッグサイトで、当社のブース番号は「152」番です。

開催の2日間、私、中野がブースで皆様にご説明をさせていただくのと、

29日の14時には、会社説明会も私から行なわせていただきますので、皆様ぜひお越しください。

以上で、私からの2026年12月期 第2四半期の決算発表を終了いたします。

【質疑応答】

■ トピックス

質問1

新サービス「AI訪問看護スコアリング」について、1契約当たりの単価と利用ユーザー数をどの程度見込んでいますか。

参考：決算資料 P6

当サービスの価格は、訪問看護ステーションが利用するコンサルティングサービスの費用を参考に検討しています。一般的なコンサルティング費用は月額3万～5万円程度です。この価格帯を参考に、収益性と利用者数の双方を最大化できる価格を設定してまいります。利用ユーザー数の見込みはまだ立っておりませんが、開設直後のユーザーから複数事業所を運営するユーザーまでニーズのあるサービスになると考えております。

訪問看護ステーションの売上は、1訪問当たり約8,500円です。そのため、当サービスの活用によって月間の訪問件数が10件増加した場合、約8万5,000円の増収につながります。

当サービスは、お客様の事業成長を直接的かつ継続的に支援するものです。訪問件数の増加による収益効果を踏まえると、費用対効果を実感していただきやすいサービスになると考えています。

質問2

AI訪問看護スコアリングのアップセルによる売上は、中期経営計画に含まれていますか。

参考：決算資料 P6

「AI訪問看護スコアリング」は2026年に新たに開発・提供予定の新サービスであり、現時点の中期経営計画には売上として織り込まれていません。

当社の中期経営計画は、「AI訪問予定・ルート」や「AI訪問看護計画書・報告書」など、すでに課金を開始しているサービスを前提に策定しています。AI訪問看護スコアリングをはじめ、中期経営計画に含めていない新サービスは、計画の上振れ要因と位置づけています。

開発費用は中期経営計画に織り込み済みです。そのため、売上が上振れた場合は、利益率の向上にも寄与する見込みです。

質問3

NRRの説明スライドでは、成長期にある顧客の売上成長率が2.5%と低く、改善余地があるとのこと説明でした。成長期にある顧客には、具体的にどのようなタイプがありますか。また、売上成長率が高い顧客と低い顧客には、どのような違いがありますか。

参考：決算資料 P4

成長期に分類しているのは、月間400訪問以上で、1つのステーションを運営している法人です。一定の事業規模と収益基盤を確立している一方、まだ複数ステーションの展開には至っていないお客様が該当します。訪問件数が400件程度のステーションもあれば、5,000訪問を超えるような拡大期と同じ規模のステーションもございます。

売上成長率の違いは、主に訪問件数を増やすための人材確保と生産性にあります。成長率が高いお客様は、採用や人材定着が進み、iBowやAIサービスを活用して業務の生産性を高めることで、訪問件数を伸ばしています。一方、成長率が低いお客様は、採用難や業務負担が制約となり、訪問件数が伸びにくい傾向があります。

当社は、成長期のお客様に対して、iBowの活用支援、AIサービスの導入支援、採用・教育・定着支援、けあログつとによる集患支援を進めます。

これらの支援を通じて訪問件数と生産性を高めていくことで、複数ステーションを展開する「拡大期」への移行を後押ししてまいります。

質問4

NRR 108.0%の開示を開始されましたが、中期的な目標水準を教えてください。

参考：決算資料 P4

基本的には、110%以上のNRRを目指してまいります。

顧客カテゴリーに応じたアプローチをこれまで以上に強化し、お客様の成長と当社の成長を実現してまいります。

■ 事業

質問5

訪問看護ステーションの平均訪問件数は、月間何件程度でしょうか。また、iBowの導入により、訪問件数はどの程度増加すると見込まれますか。

参考：決算資料 P5、P55

訪問件数は、ステーションの規模や人員体制によって異なります。当社のお客様では、1ステーション当たり月500件程度が平均です。全国的にも、月400～500件程度が一つの目安になると認識しています。

iBowの導入効果は、ステーションの運営状況によって異なるため、訪問件数が一律に何件増えるとは申し上げられません。当社の収益性の比較では、看護師1人当たり1日6件訪問するモデルケースを設定しています。一方、他社のレセプトソフトが公表している標準モデルは1日4件程度です。

この差は、iBowによる事務負担の軽減や訪問準備の効率化によって、看護師1人当たり1日2件分の訪問余力が生まれた場合の試算です。

■ 業績・計画

質問6

決算説明資料P2に記載されている、「AI訪問予定・ルート」の7月課金開始件数246件は、すべて新規ステーションでしょうか。

また、月額約15,000円には、iBowの基本料金や1訪問当たり100円の従量課金が含まれますか。期末の契約ステーション数の目標も教えてください。

参考：決算資料 P2

7月から課金を開始した246件は、すべてが新規ステーションではなく、大半が既存のお客様です。

月額約15,000円は、「AI訪問予定・ルート」のみの料金です。iBowの従量課金である1訪問当たり100円と合わせると、1訪問当たりの料金は約130円となります。

今期末までに、iBowの課金ユーザーの10%を上回る約400件の契約を目指しています。iBowの新規契約時における付帯率は20～30%です。既存のお客様のうち、商談を継続しているお客様にも引き続き

提案してまいります。

質問7

さまざまなコストが上昇する中、価格改定を検討していますか。
また、今後の料金体系の方針を教えてください。

参考：決算資料 P18

価格改定については、経営層で協議しております。

当社は、2014年のサービス開始以来、一度も値上げを実施せず、市場シェアの拡大を優先してきました。一方で、人件費、外注費、サーバーコストなどの上昇により、売上総利益率は低下傾向にあります。

訪問看護分野でも、診療報酬改定において物価上昇への対応策が講じられています。こうした状況を踏まえて、値上げの有無、対象サービス、実施時期を含め、来年度計画への反映を本年末までに検討してまいります。

質問8

「AI訪問予定・ルート」について、期末時点の課金件数の見込みを教えてください。

期末時点では、iBowの課金ユーザー数の10%を上回る、400件程度の契約を見込んでおります。

iBowの新規契約時における付帯率は20～30%です。既存のお客様のうち、商談を継続しているお客様にも引き続き提案してまいります。

■ 競争環境

質問9

貴社は、10年以上にわたり培ったノウハウを強みとしています。他社がAIなどを活用して貴社に追いつく可能性を、どの程度のリスクとして認識していますか。

他社がAIを活用して追随する可能性は、リスクとして認識しています。

一方、当社は、1億件を超える訪問看護の記録データを、活用可能な形で蓄積しています。加えて、訪問看護業務への深い理解に基づくUI・UX、法制度改正への継続的な対応、ハルシネーションを抑制するAI開発のノウハウも当社の強みです。

医療・介護分野は規制産業です。当社には、オンライン請求、ケアプランデータ連携、介護請求伝送サービスなど、制度要件への対応実績があります。

これらの強みを生かして、当社自身もAIを活用した開発を強化することで、他社との差別化は今後さらに広がると考えています。

■ 外部環境

質問10

診療報酬改定を契機とした他社サービスからの切り替え件数を教えてください。
また、2026年6月施行の診療報酬改定後、切り替えや新規問い合わせは定量的にどの程度増加していますか。

参考：決算資料 P13

具体的な件数は差し控えますが、2026年6月施行の診療報酬改定に伴い開催したセミナーには、1,000件を超えるお申し込みがあり、診療報酬改定は、業界全体で引き続き関心が高いテーマです。

また、今回の診療報酬改定を機に、複数のステーションを運営するお客様との契約にも至っています。これは、当社のiBowおよびiBow レセプトによる診療報酬改定への対応を評価いただいたものと考えています。

今後も、適切な情報提供と、競争優位性を生かした診療報酬改定への対応を通じ、継続的にアプローチしてまいります。

■ 成長戦略

質問11

iBowを中核とする事業を、長期的にどのように拡大していく方針ですか。10年後に目指す姿も教えてください。

iBowは、国内で類を見ない独自性の高いサービスです。

日本では、医療情報のデータ連携がまだ十分に進んでいません。当社は、在宅医療のうち、特に慢性期医療と回復期医療の領域でサービスを提供しています。

10年後には、これまで連携されてこなかった慢性期医療の情報がつながる世界を実現したいと考えています。

iBowを軸に在宅医療のプラットフォーマーへ進化することが、当社が長期的に目指す姿です。

質問12

貴社は高い利益率を確保しており、投資余力も十分にあると考えます。トップラインをさらに伸ばすため、採用やシステム投資など、今後どの領域への投資を想定していますか。

現在の利益は、主に「AI開発」と「人材」への投資に振り向ける方針です。

具体的には、訪問看護領域で長年にわたり蓄積してきた実データを活用した「AIサービスの開発」、そしてお客様一社一社の事業成長を支援する「カスタマーサクセス・営業体制の強化」の2つを重点領域としています。

既存のお客様の成長と当社の成長を連動させ、NRRのさらなる向上につなげていきたいと考えています。

中長期的には、新規事業である「けあログっと」に必要な人材を採用し、チームを組成します。これにより、中長期的な売上の創出を目指します。

こうした重点投資を積み重ね、持続的な売上成長につなげてまいります。

■ 株主還元・資本政策

質問13

現預金の活用方針を教えてください。M&Aや株主還元をどのように考えていますか。

参考：決算資料 P20

資本配分では、成長投資を最優先としています。

2028年の売上高60億円超、2040年のシェア50%達成に向け、AI開発、データ基盤、人材採用、BPaaSのオペレーション拡張などへの投資機会を着実に捉えてまいります。M&Aも、成長投資の手段の一つとして継続的に検討しています。

株主還元については、株式市場の状況、流動性、資本効率を踏まえ、自己株式取得を機動的な手段として検討してまいります。配当は上場以来、増配を継続しています。

今後も、成長投資と株主還元のバランスを踏まえ、現預金を適切に活用してまいります。

■ IR活動

質問14

投資家からの注目度を高めるため、今後どのようにIR活動を強化していきますか。

当社は、IR活動を経営上の重要な取り組みと位置づけています。国内外の機関投資家の皆様との面談や決算説明会などを通じ、丁寧な対話と情報発信に努めてまいりました。

機関投資家の皆様との面談は年間約200件実施しており、グロース市場上場企業の中でも高い水準にあると認識しています。一方で、より多くの投資家の皆様に当社を知っていただくため、IR活動を一層強化してまいります。

個人投資家の皆様に向けては、日経・東証IRフェアへの出展や説明会の開催回数を増やしています。今後は、動画による情報発信や年間40件以上のプレスリリースの配信を通じ、当社の事業内容と成長ストーリーを直接お伝えする機会を拡大してまいります。

■ その他

質問15

女性の管理監督者および役員の人数と割合を教えてください。

2026年6月末時点の女性比率は、管理監督者が11%（9名中1名）、取締役が25%（4名中1名）です。全社員118名のうち、女性は85名で、女性比率は72%です。

管理監督者の女性比率は現時点で11%ですが、リーダー職では多くの女性社員が活躍しています。こうした人材の登用を進めることで、女性管理監督者の割合も高まると考えています。

今後も性別や年齢にかかわらず、実力に応じた登用を進めてまいります。

質問16

「iBow」という名称は、どのような言葉に由来していますか。「相棒」にちなんだ名称でしょうか。

「iBow」は、お客様にとって本当の「相棒」のように、常に寄り添い、力になりたいという思いから名づけました。

サービス開始時にインターネット上の検索結果や商標の状況を確認した上で、名称として「iBow」を採用しました。

【書き起こしに関する注意事項】

本資料は、決算説明会の質疑をもとに当社の見解を要約したものであり、内容の正確性・完全性を保証するものではなく、予告なく変更する場合があります。

また、将来の見通しに関する記述は、現時点で入手可能な情報および当社が合理的と判断した一定の前提に基づくもので、その達成を約束するものではありません。さまざまな要因により、実際の業績は記載した将来見通しと大きく異なる可能性があります。

なお、本書き起こしは、個人情報等および可読性への配慮、重複する質問の統合、決算・事業に関する質問の取捨選択を行っているため、実際の質問・回答とは一部異なります。また、株価等に関するご質問にはお答えできませんので、あらかじめご了承ください。

以上