



2022年12月期 決算及び 中期経営計画説明資料

2023年2月21日 株式会社 e W e L L

(東証グロース：5038)

contents 目次

I eWeLLとは…

II 決算概要

III 成長戦略

IV APPENDIX



I eWeLLとは…

当社及び当社事業の概要

- 1 会社概要
- 2 経営理念
- 3 役員プロフィール
- 4 事業領域
- 5 ビジネスモデル
- 6 サービス概要



商号	株式会社eWeLL	
設立	2012年6月11日	
事業所	本社（大阪市中央区備後町3-3-3） 東京オフィス（東京都中央区京橋2-8-21）	
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	島田 亨
	常勤監査役	増田 芳宏
	社外監査役	松山 治幸（公認会計士）
	社外監査役	平田 精作
	社外監査役	清水 俊順（弁護士）
社員数	61名（2022年12月末時点）	



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



島田 亨

社外取締役

インテリジェンスを設立し、その後楽天球団社長、楽天の代表取締役、(株)USEN-NEXT HOLDINGS取締役副社長などを歴任

2020年12月から
当社社外取締役に就任

増田芳宏（常勤監査役） 1991年～2020年大和証券にて公開引受部等を経て、2020年10月当社監査役に就任

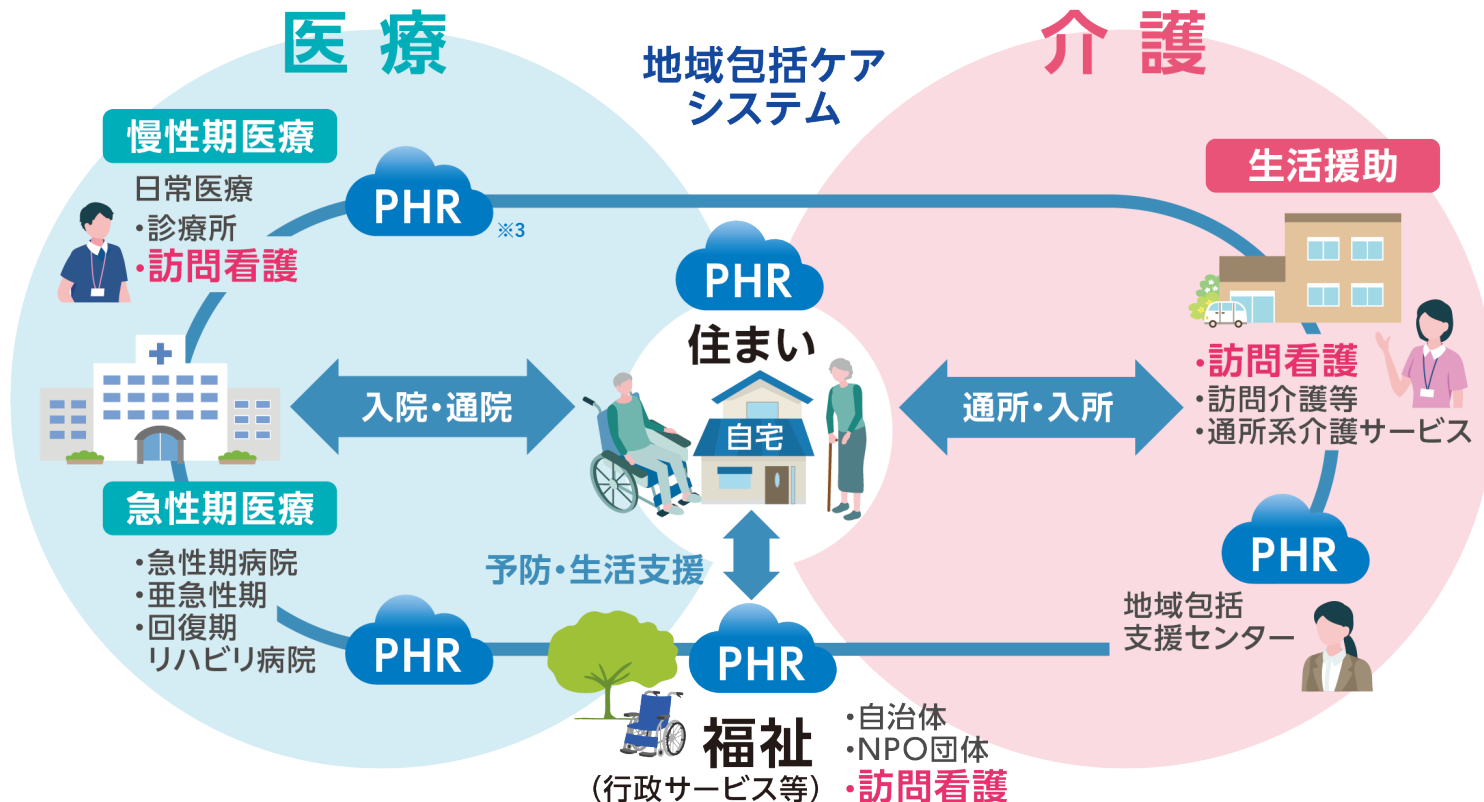
松山治幸（社外監査役） 1978年公認会計士登録 中央監査法人から独立し会計事務所を開設
2014年7月当社監査役に就任

平田精作（社外監査役） 2011年1月(株)N・フィールド監査役、取締役（現時点では退任）
2020年2月当社監査役に就任

清水俊順（社外監査役） 1996年弁護士登録 弁護士法人サン総合法律総合事務所代表社員 (株)コラントッテ社外取締役（現任）
2022年3月当社監査役に就任

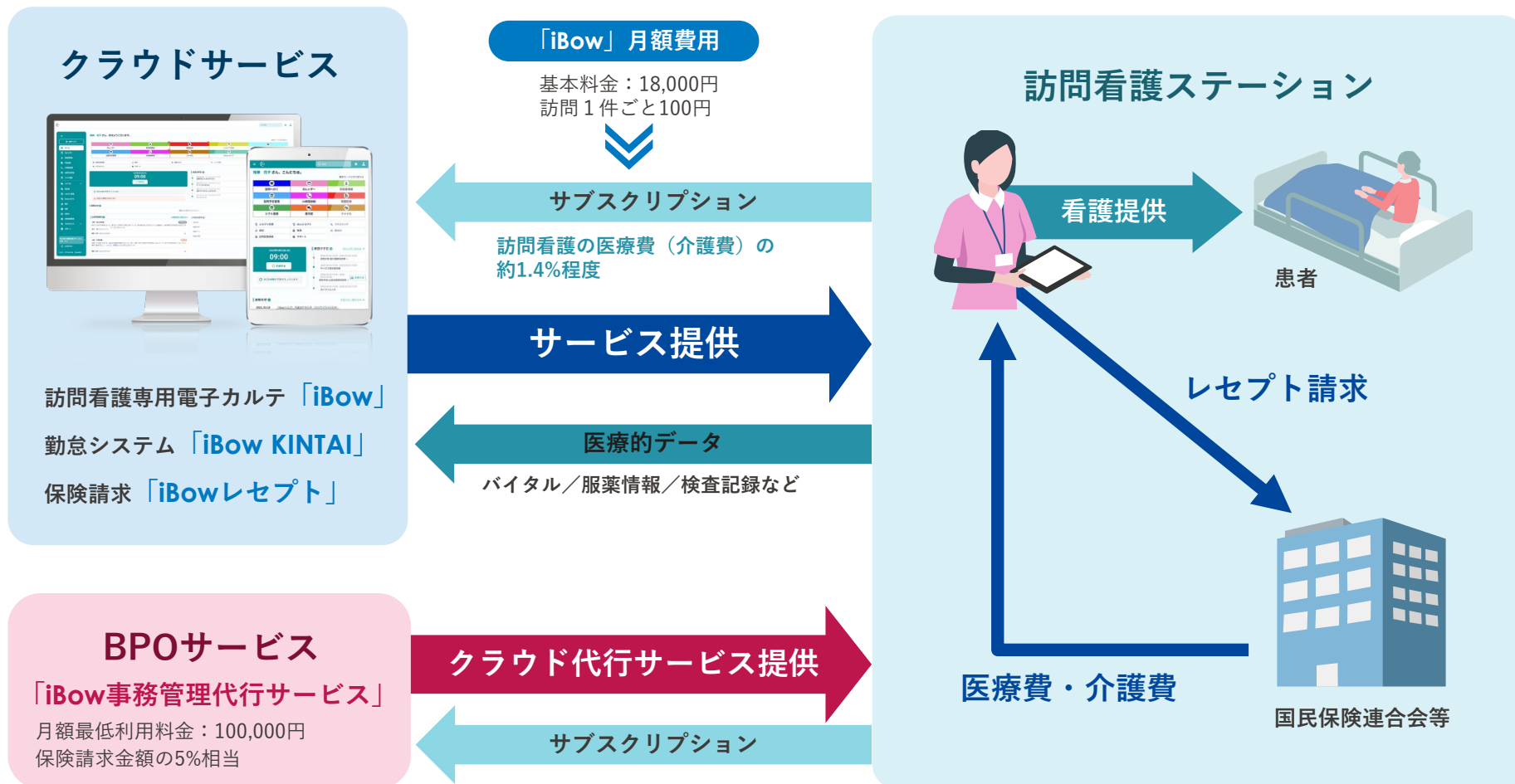
在宅医療をDX^{※1} = 社会課題を解決

2025年問題^{※2}に向け、様々な課題を解決するためのソリューションを提供



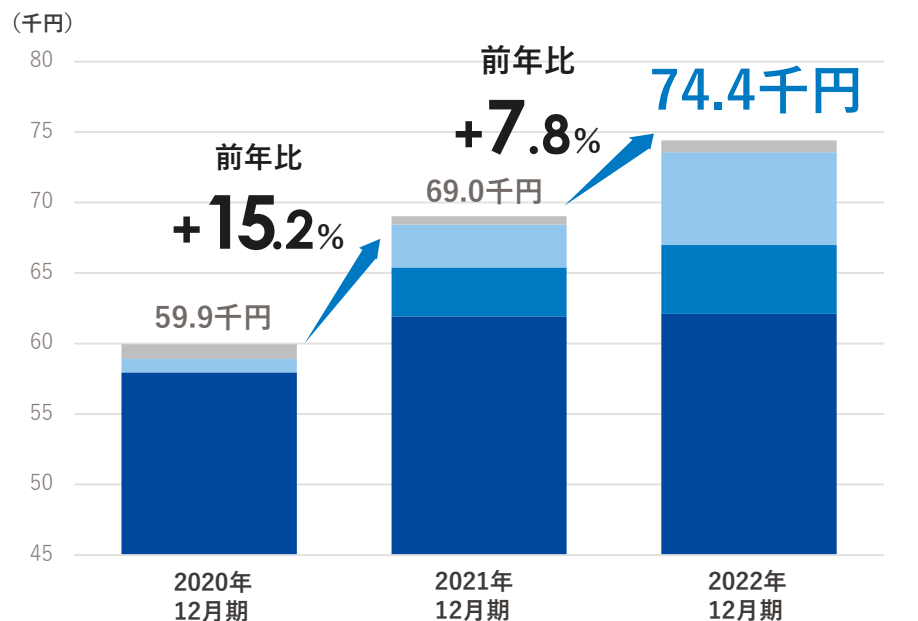
※1 DXとは、デジタル技術を浸透させることで人々の生活をより良いものへと変革すること。既存の価値観や枠組みを根底から覆すような革新的なイノベーションをもたらすもの。
 ※2 2025年問題とは、戦後第一次ベビーブームの時に生まれた、いわゆる“団塊の世代”が2025年に後期高齢者（75歳）の年齢に達し、医療や介護などの社会保障費の急増が懸念される社会問題の総称である。
 ※3 PHR（Personal Health Record）とは、個人の健康・医療・介護に関する情報のことを指す。

在宅医療の要である訪問看護の事務作業や情報共有、移動時間などを削減し 看護業務へ集中できるサービスを提供するビジネスモデル



複合サービスを展開し、シェア拡大、満足度の向上（解約率の低位安定）、顧客単価向上の循環が当社のサステナブルな成長の基盤

1ステーションあたりの月間平均単価 ※1



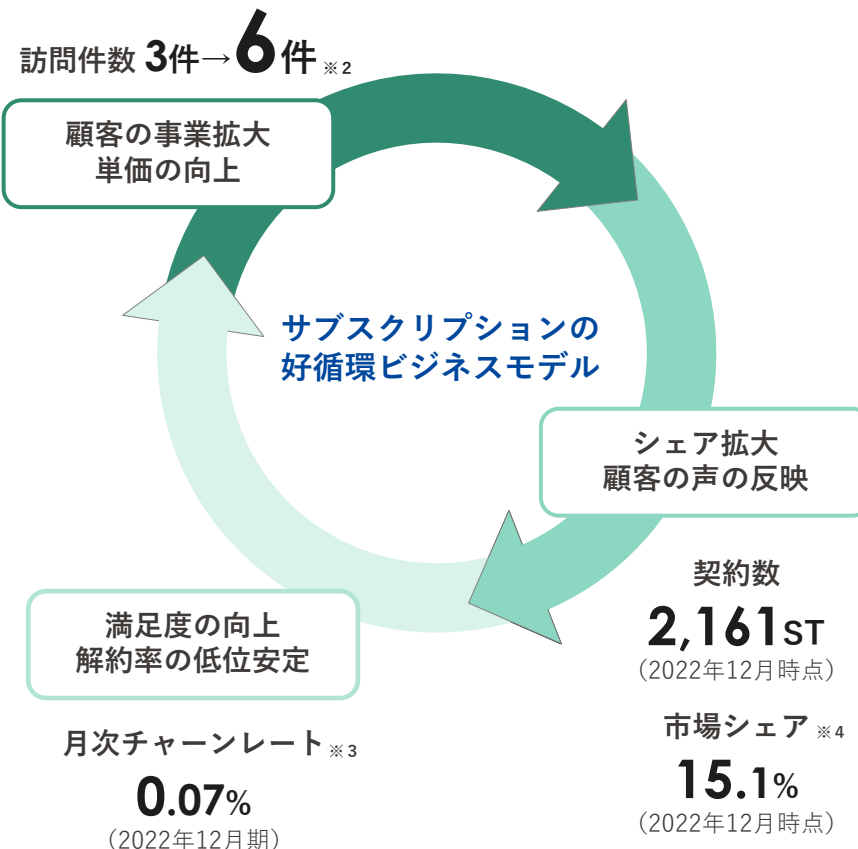
■ iBow ASP ■ iBow レセプト ■ iBow 事務管理代行 ■ その他(「iBow KINTAI」を含む)

※1:月間平均単価は、第4四半期における平均月間売上高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。

※2:当社推計。推計の詳細は本資料p.38をご参照ください。

※3:利用料金ベース。詳しくはp.20をご参照ください

※4:2022年12月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2022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。



上記の主要KPIの推移については後述



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し人手不足や経営課題を解消する

訪問看護専用 電子カルテ
アイボウ
iBow

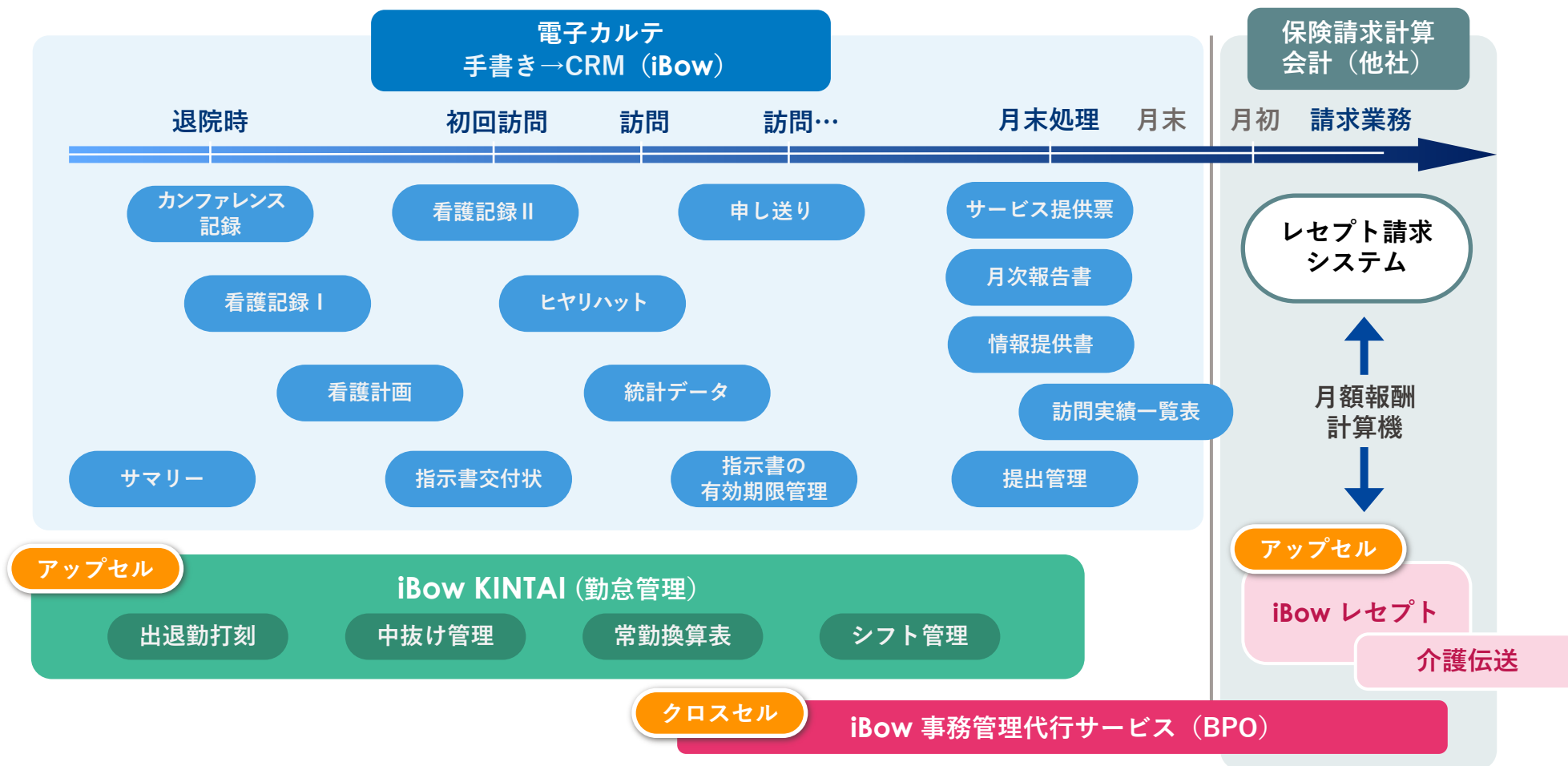




レセプトシステムとの違い

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



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BPO※サービスにより、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BPOサービスを実現し、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）。

※ BPOとは、企業活動における業務プロセスの一部を一括して専門業者に外部委託すること。

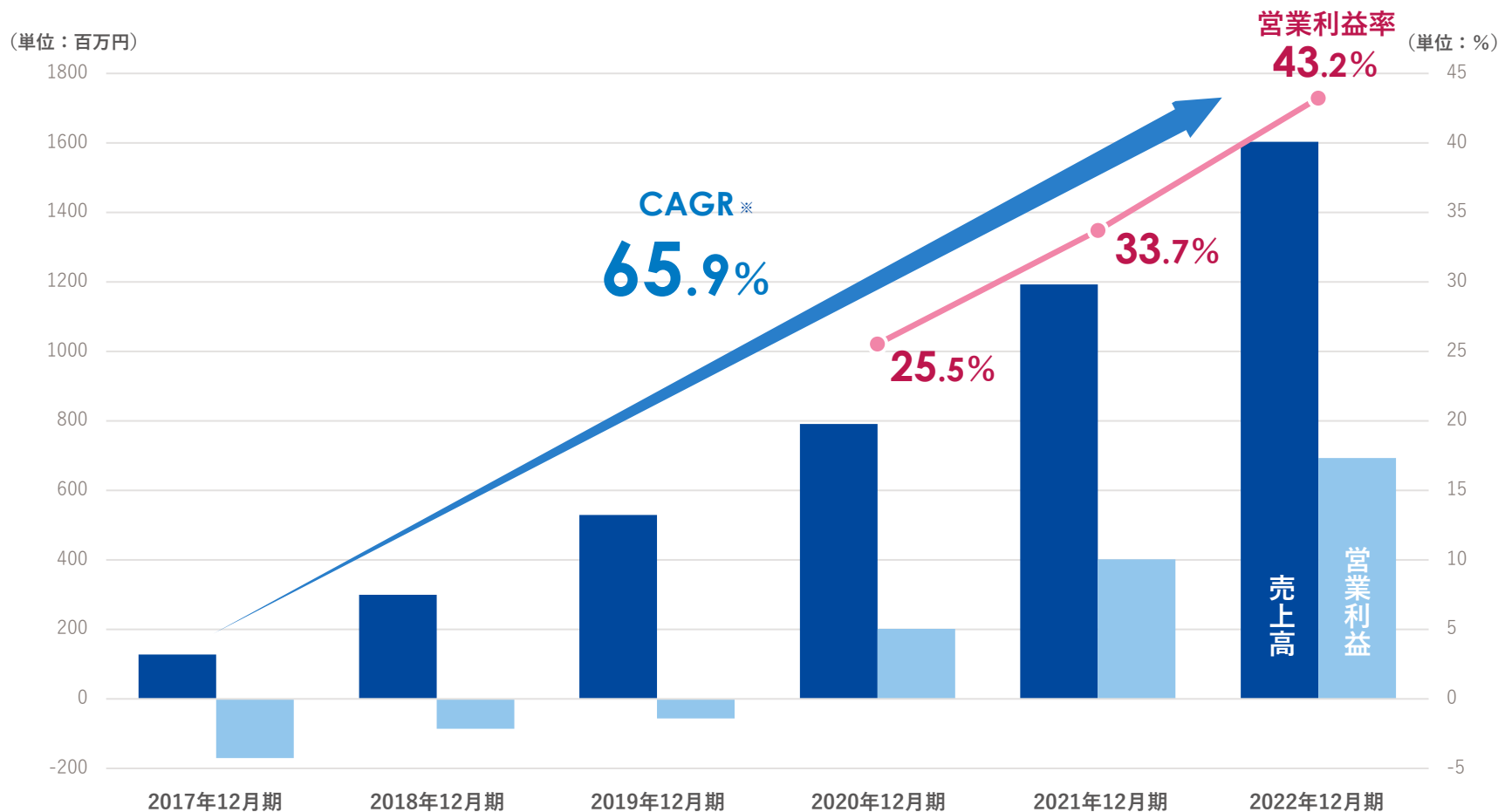
II 決算概要

2022年12月期決算の概要

- 1 決算ハイライト
- 2 サービス別収益動向
- 3 営業利益の増減要因
- 4 主要KPI推移
- 5 2023年12月期 業績予想
- 6 配当政策について



2020年12月期に売上高が損益分岐点に達し、以降安定した収益を創出
2022年12月期は、3期連続で増収および営業増益

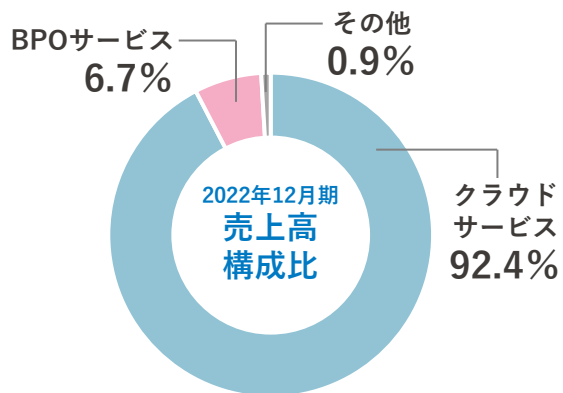


※ CAGR = 年平均成長率 (複数年にわたる成長率から、1年あたりの幾何平均を求めたもの)

主な決算ポイント

- 主力サービスのiBow、iBowレセプトに加え、BPOサービスの利用が順調に増加
- 売上高は、前期と比べ410百万円（前期比34.4%）増加し、**16億円を突破**
- 営業利益は、前期と比べ290百万円（前期比72.4%）増加の**692百万円**

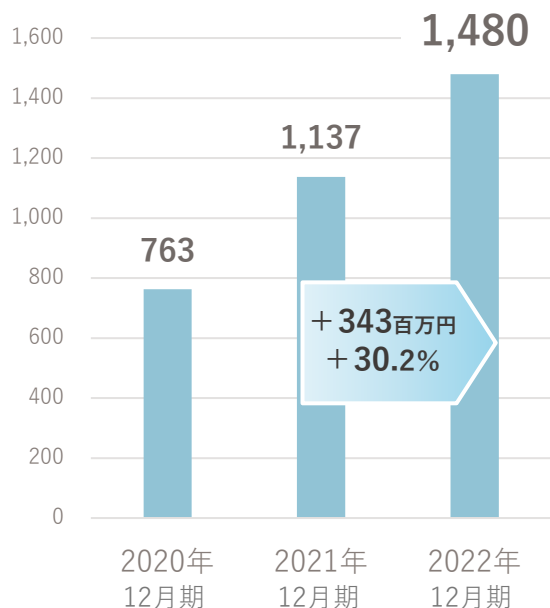
(単位：百万円)	前期	当期	前期比	
	2021年12月期	2022年12月期	増減額	増減率
売上高	1,192	1,603	410	34.4%
売上総利益	961	1,270	308	32.1%
対売上比(%)	80.6%	79.2%		
営業利益	401	692	290	72.4%
対売上比(%)	33.7%	43.2%		
経常利益	403	676	272	67.6%
対売上比(%)	33.8%	42.2%		
当期純利益	340	449	109	32.1%
対売上比(%)	28.5%	28.0%		



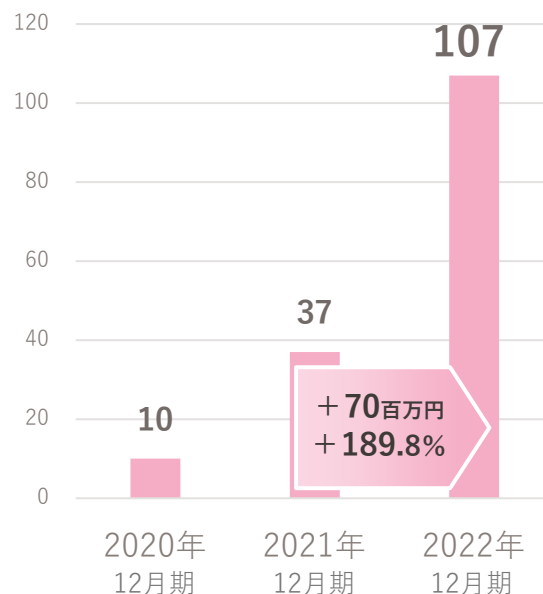
主なポイント

- 当期末クラウドサービス契約件数は2,161件（前期末比 384件増）
- BPOサービス（2020年1月リリース）の売上が大幅に増加

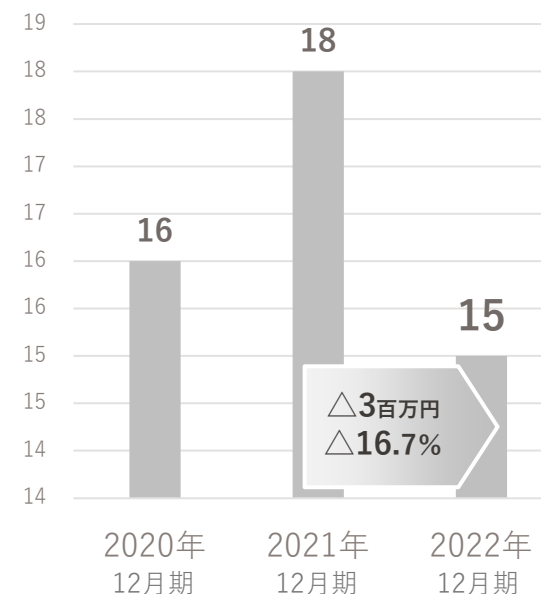
クラウドサービス（百万円）



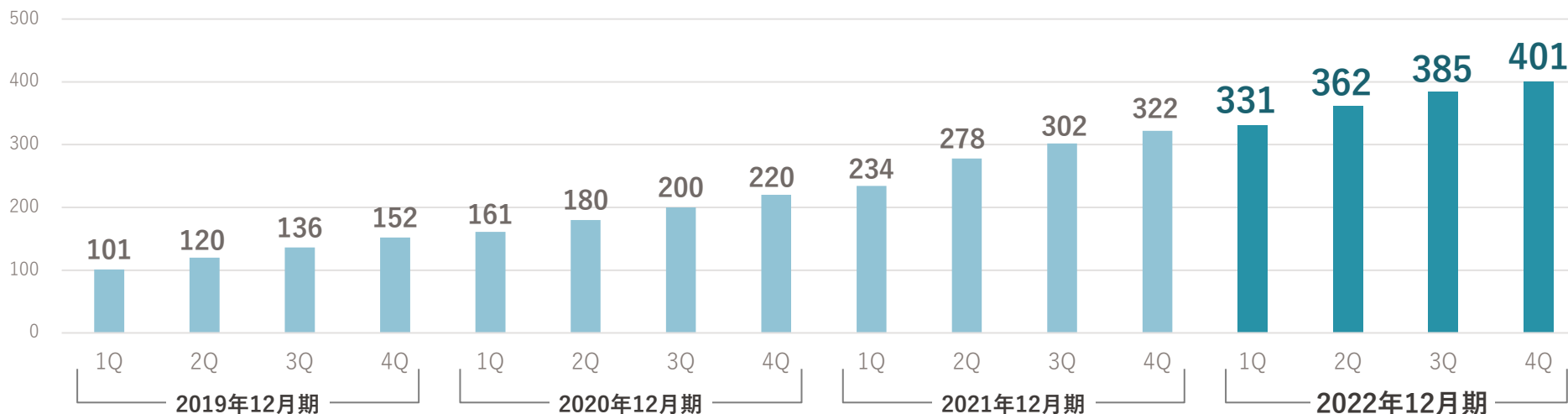
BPOサービス（百万円）



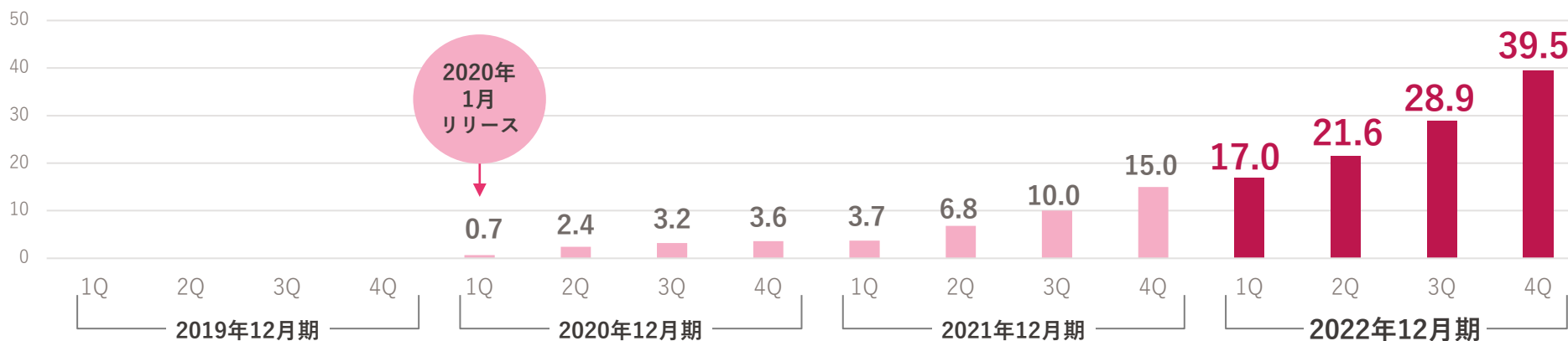
その他（百万円）

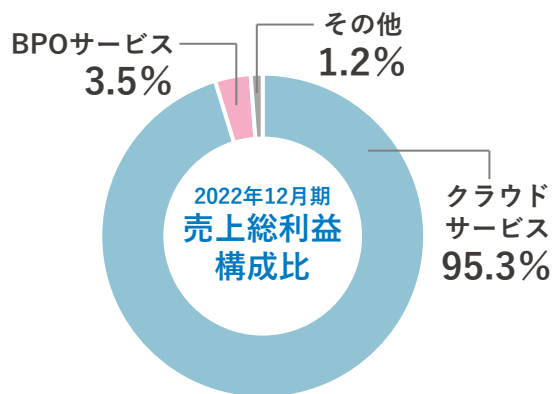


クラウドサービスの四半期売上高推移（百万円）



BPOサービス（内、iBow事務管理代行サービス）の四半期売上高推移（百万円）

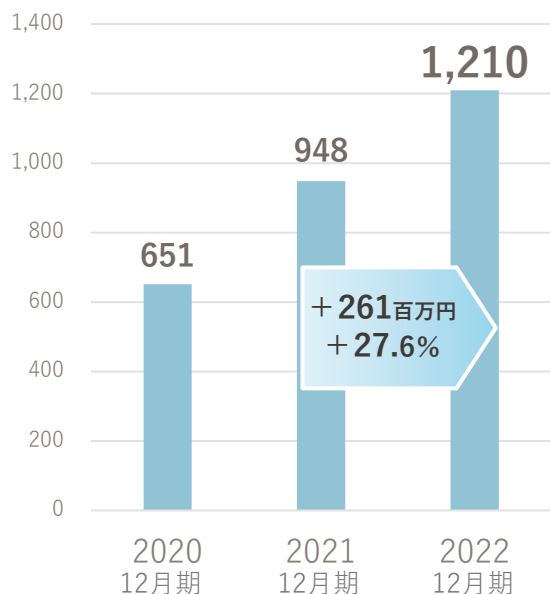




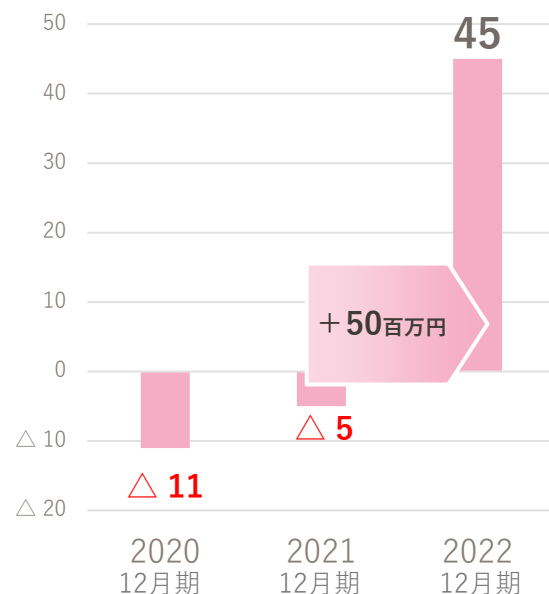
主なポイント

- 当期の売上総利益率は、クラウドが81.7%、BPOが42.0%
- BPOサービスが黒字化

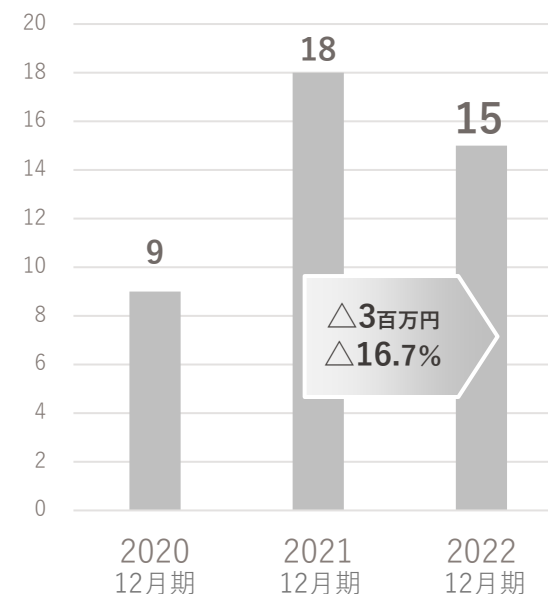
クラウドサービス (百万円)



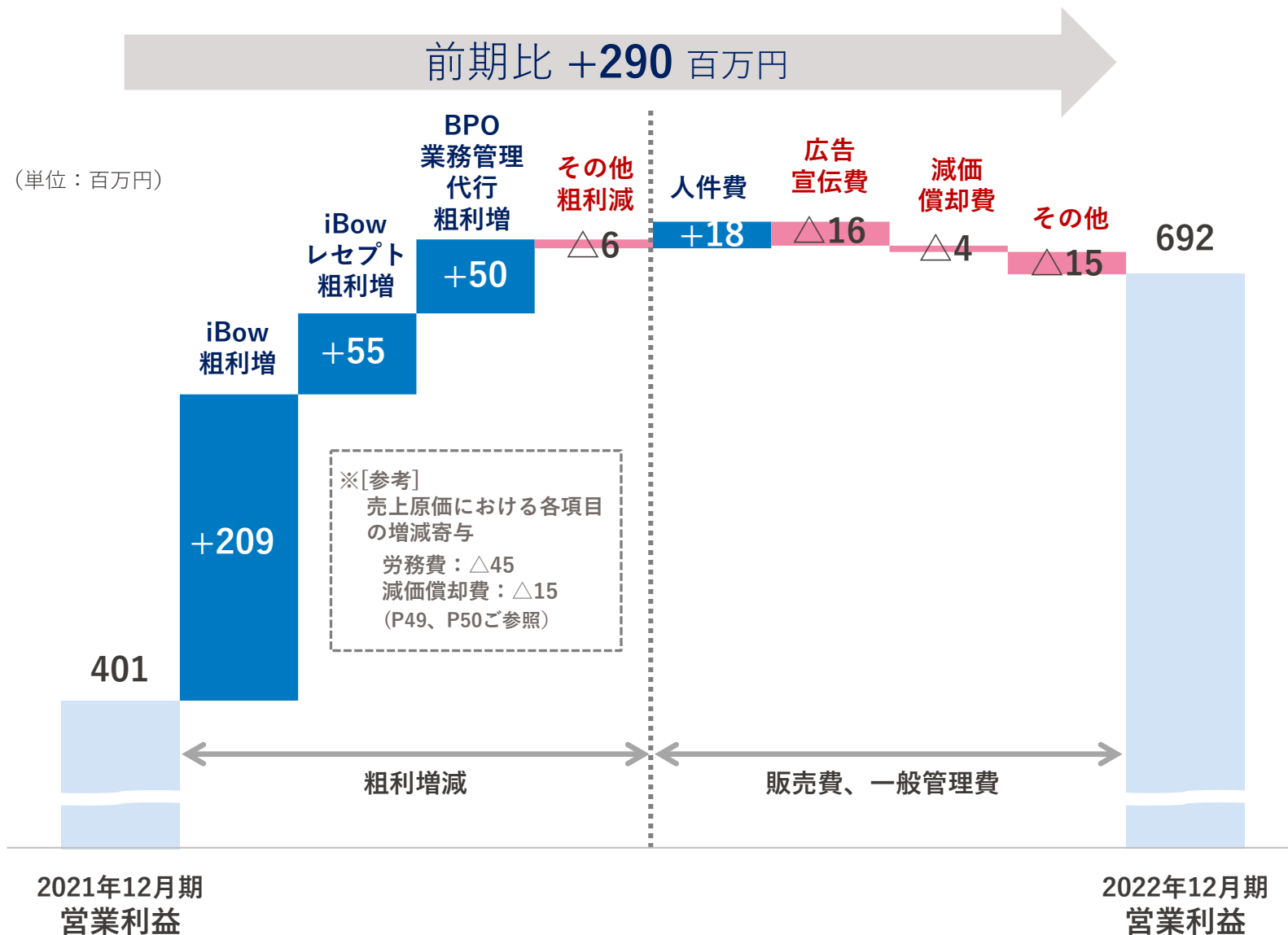
BPOサービス (百万円)



その他 (百万円)

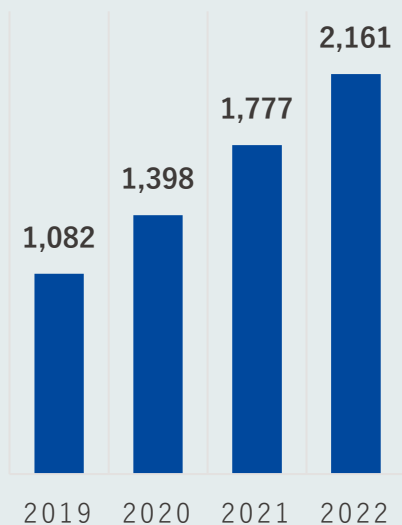


3 営業利益の増減要因



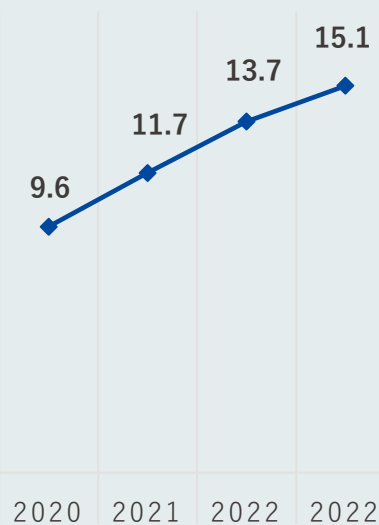
契約数^{※1}

2,161件



市場シェア^{※2}

15.1%



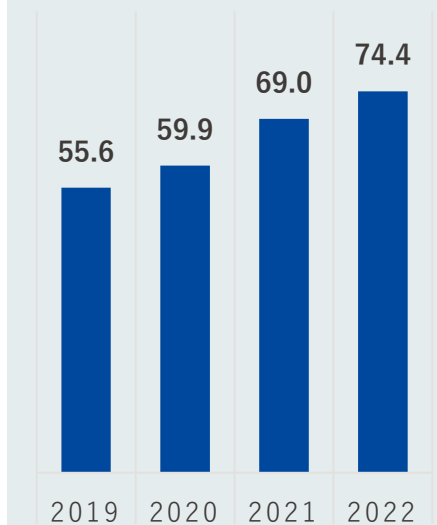
解約率^{※3}

0.07%



顧客単価^{※4}

74.4千円



※1：各年度の12月末の契約ステーション数。

※2：毎年12月末における当社ステーション数を、一般社団法人全国訪問看護協会が公表する4月1日時点における稼働訪問看護ステーションで除したものの。

※3：月次解約率を年度ごとに単純平均したもの。

※4：各年度の第4四半期における平均月間売上高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。

新たに策定した中期経営計画（2023年1月～2025年12月）において、同期間を「来るべき2025年問題を迎えた時、当社が在宅療養のプラットフォーマーとなるための準備期間」と位置付け、事業環境の変化を的確に捉え、中長期的な戦略を推進。当社が保有する在宅医療ビッグデータの蓄積・活用により、新たな価値の創造を実現

(単位：百万円)	2022年12月期 (実績)	2023年12月期 (予想)	前 期 比	
			増減額	増減率
売上高	1,603	2,006	402	25.1%
営業利益	692	809	116	16.8%
対売上比(%)	43.2%	40.4%		
経常利益	676	811	135	20.0%
対売上比(%)	42.2%	40.4%		
当期純利益	449	544	95	21.2%
対売上比(%)	28.0%	27.2%		
一株当たり 当期純利益(EPS)	67.18円	78.28円	11.1円	16.5%
一株当たり 配当金	15円	18円	3円	20.0%

当社は株主の皆様に対する利益還元を適切に行うことが経営上重要であると認識しており、将来の事業展開や業績および財政状態等を総合的に勘案しながら、**安定的な配当を行うことを基本方針としております。**

その上で、現在は**成長段階にある**と認識しており、**事業拡大や組織体制整備への投資のため、内部留保の充実が重要**であると考え、これまで今後の配当実施の可能性および時期については未定としておりましたが、当期業績に基づく配当性向、今後の事業展開ならびに財務状況を勘案した結果、2022年12月期につきましては、**会社設立以来初の配当（1株当たり15円）を実施**することとしました。

【1株当たり配当金】

	第2四半期末	期末	年間	配当性向
2022年12月期	0円	15円	15円	22.3%
2023年12月期(予)	0円	18円	18円	23.0%

なお、本件については、2023年3月29日開催予定の当社第11期定時株主総会に付議する予定です。

また、取締役会決議により、毎年6月30日を基準日として、中間配当を行うことができる旨を定款に定めております。

III 成長戦略

事業環境と今後の成長に向けた戦略

- 1 中長期ビジョン
- 2 新・中期経営計画
- 3 具体的戦略
- 4 中期経営計画 数値目標
- 5 中長期成長イメージ



中長期ビジョン

在宅医療のプラットフォームへの進化

～ 2025年問題※の解決を目指し、高成長・高収益モデルで在宅医療へ貢献する ～

急成長が見込まれる在宅医療市場における独自の成長戦略を推し進め、ビジョン実現を目指す！

事業環境

28兆円の巨大な在宅医療市場が急速に立ち上がる、待ったなしの状況へ

成長戦略

2025年問題に対応できる事業基盤構築を図る「新・中期経営計画」を始動

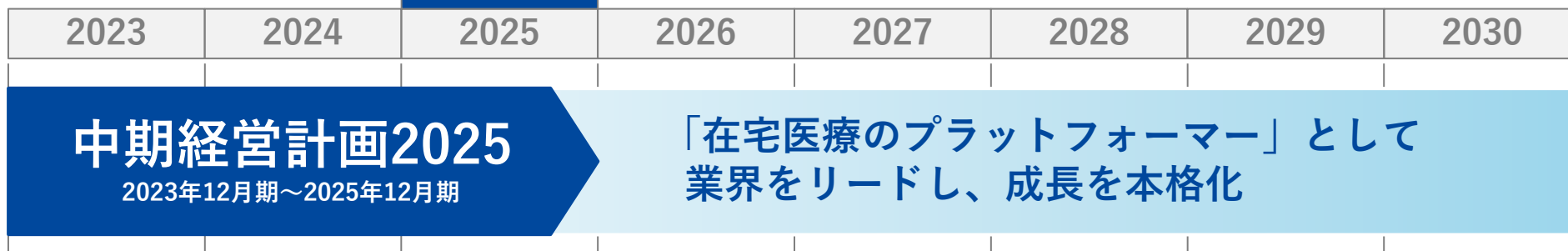
※ 2025年問題とは、戦後第一次ベビーブームの時に生まれた、いわゆる“団塊の世代”が2025年に後期高齢者（75歳）の年齢に達し、医療や介護などの社会保障費の急増が懸念される社会問題の総称である。

なぜ在宅医療のプラットフォームを目指すのか

- 慢性期医療、終末医療分野に特化する当社こそ、患者のPHRに対するニーズを理解しているため
- 3,700万件の訪問看護で蓄積された長期的・継続的なデータを集積している当社がPHRを展開することで、患者個人からの同意を得ることができ、将来的なビッグデータ活用への発展スピードが速いため
- 1カ所の訪問看護ステーションは、多くの医療機関と関わっているため、EMR集積の広がるスピードも速いと考えているため

当社は、在宅医療に関係するすべての方に向けて、当社が構築するプラットフォームを通じて、必要かつ有用な情報を提供し、それぞれの方が自身にとって最も適切な選択をして生活できる、あるいは治療を受けられる社会を、使命感・責任感をもって実現していく

間近に迫る「2025年問題」など事業環境の変化を的確に捉え、
中長期的な成長戦略を推し進めるべく、
新たに3か年の「中期経営計画2025」を策定

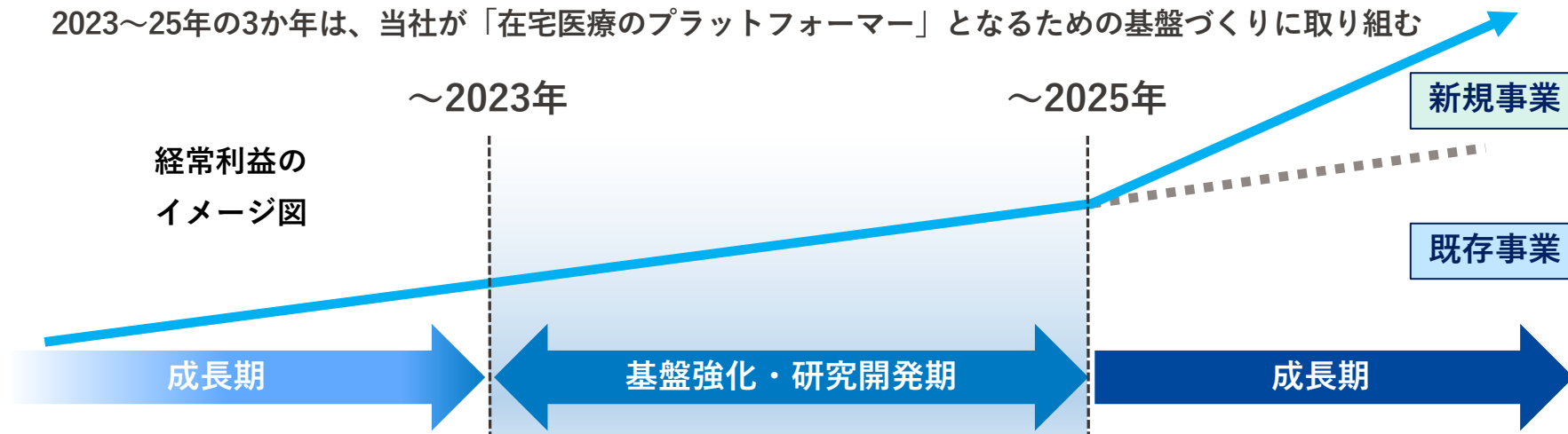


「中期経営計画2025」は、次の重要な基礎（＝中長期的な成長基盤）を構築するための準備期間

- 「2025年問題」に対応することができる事業運営体制の構築
- すなわち「在宅医療のプラットフォーム」へと進化するための経営基盤の構築

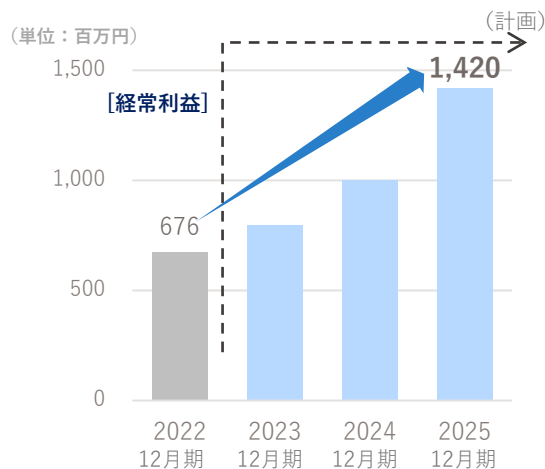
～ eWeLLの将来像として～

2023～25年の3か年は、当社が「在宅医療のプラットフォーマー」となるための基盤づくりに取り組む

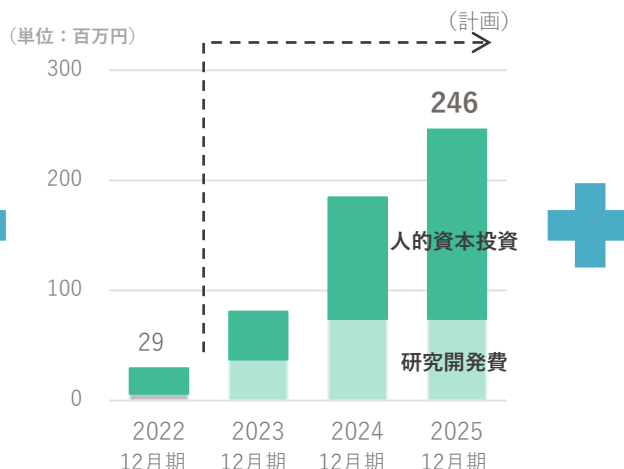


更なる飛躍に向けての施策

① 既存事業の収益強化



② 研究開発費と人的資本投資の増額

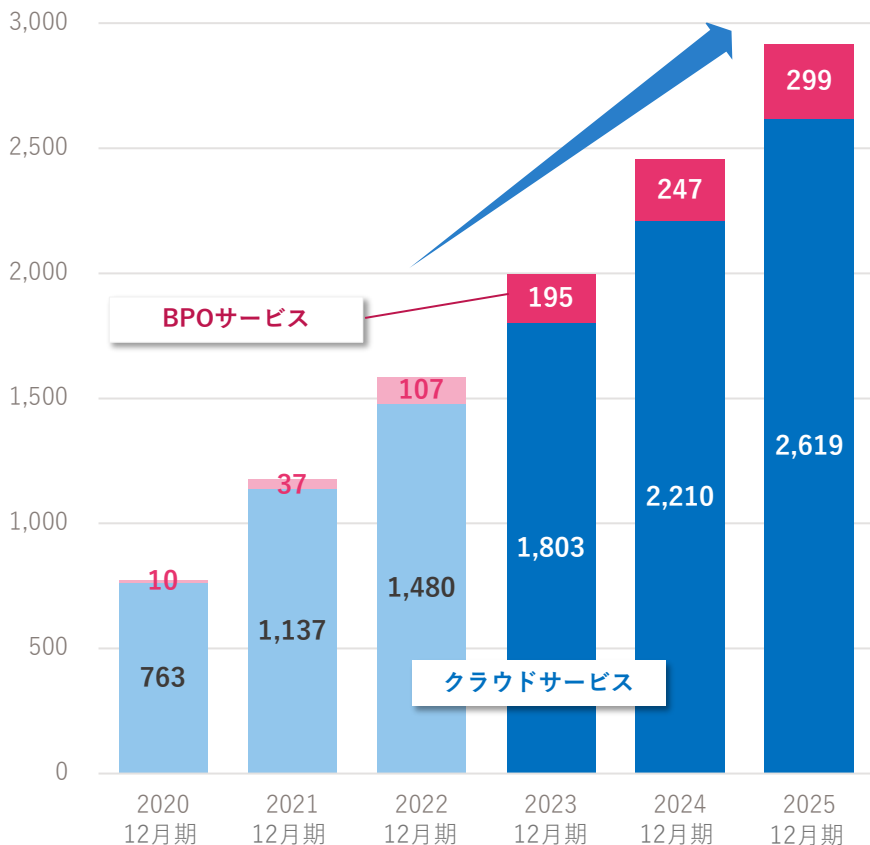


③ 株主価値の最大化に向けて

- 2022年12月期は、会社設立来初の配当（1株当たり15円）を実施
- 今後も成長投資と株主還元のための原資を創出できるよう最大限努力

在宅医療のプラットフォーマーに向けて ～ iBow導入先拡大を起点とするWin-Win-Winサイクルの加速

既存事業の売上高 (百万円)

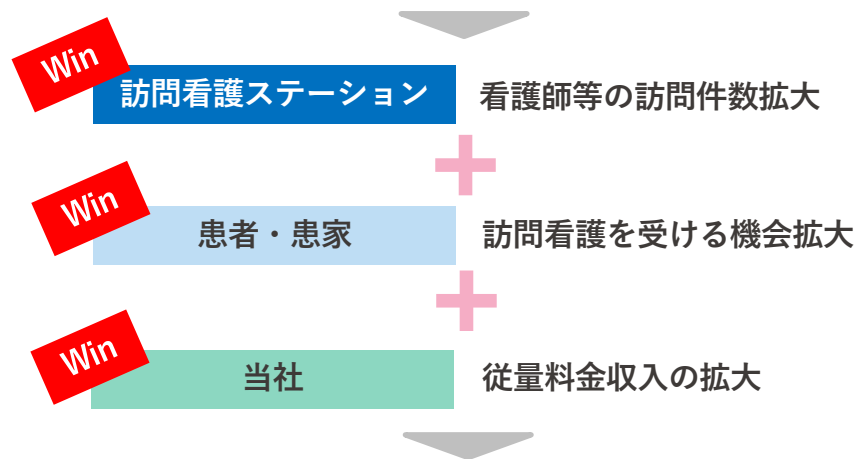


クラウドサービス



▶ iBowにおける徹底した機能強化

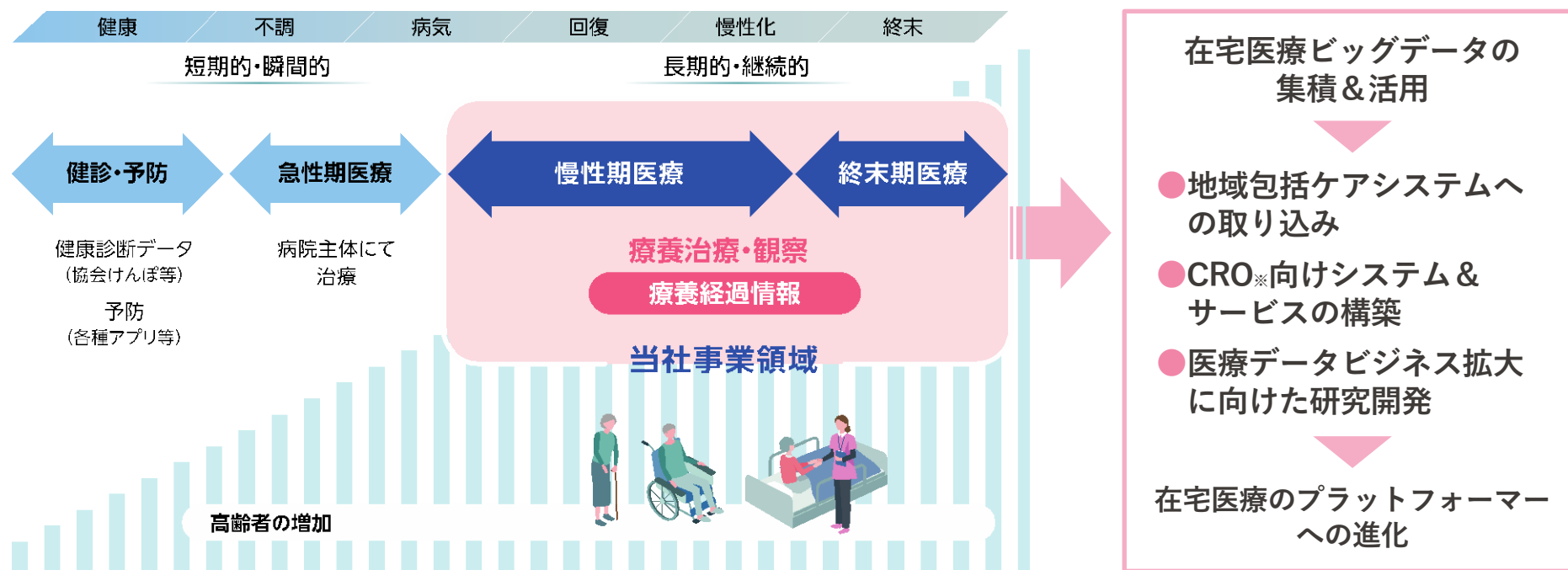
- ・ユーザーからのフィードバックをベースに生産性向上を実現する機能追加を継続的に実施



Win-Win-Winサイクルの加速により、新規開設される訪問看護ステーションも含めた契約先増加を実現 (プラットフォーマーへの進化に向けた必要条件)

医療ビッグデータビジネス 1/2

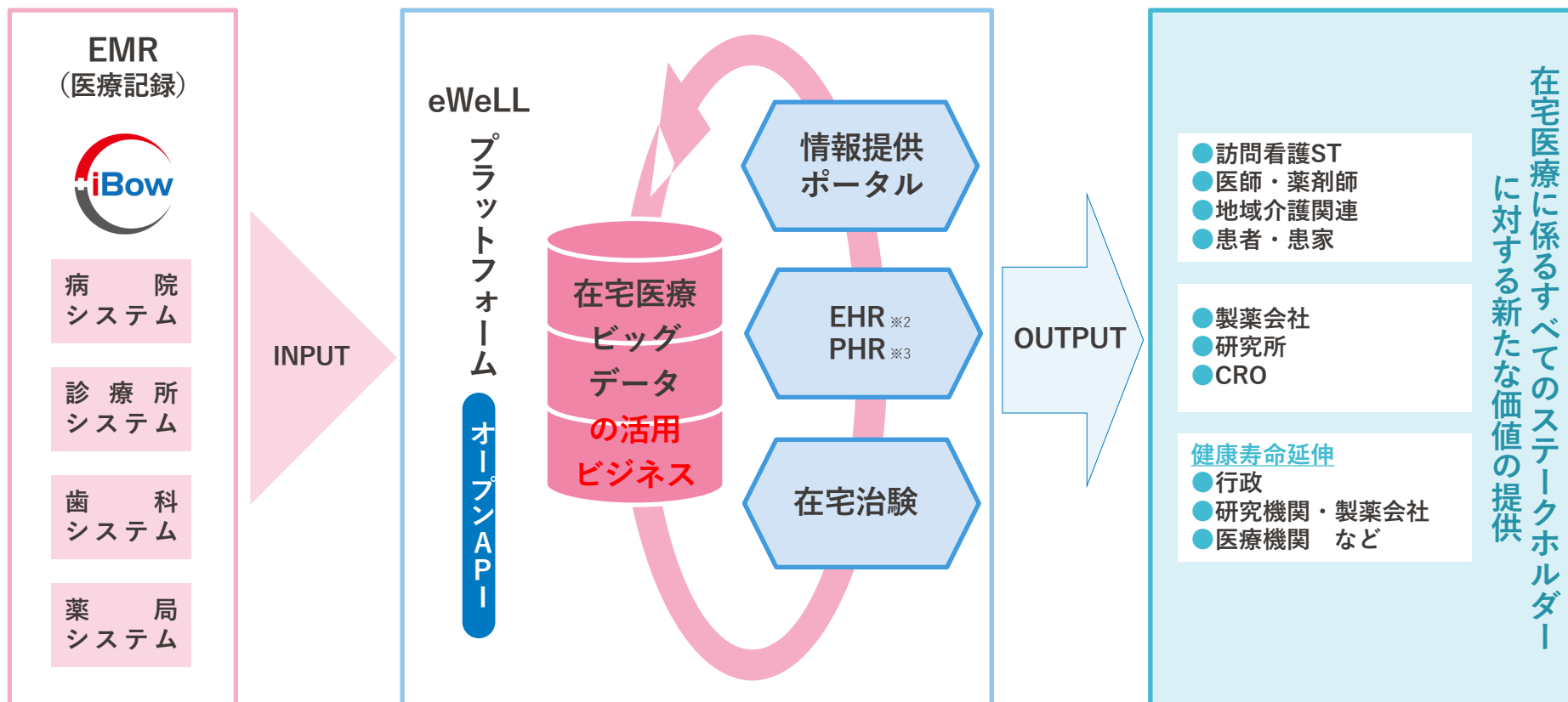
2023年～2025年の3か年、2025年以降の成長加速に向けた準備を着実に推し進める



※ CRO (Contract Research Organization) : 医薬品開発業務受託機関

医療ビッグデータビジネス 2/2

「在宅医療のプラットフォーマー」を目指して、オープンAPI^{※1}により独自のプラットフォームを構築・提供し、在宅医療ビッグデータの蓄積・活用による新たな価値の創造を推し進める



※1 オープンAPIとは、自社アプリの機能等を提携先のアプリから呼び出して利用するための接続仕様・仕組みを指す。

※2 EHR(Electric Health Record)：電子診療記録

※3 PHR(Personal Health Record)：個人の健康・医療・介護に関する情報のことを指す。

人材開発の強化と職場環境の整備を推し進め、人的資本の持続的高度化を図る

人的資本の持続的高度化

人材開発の強化

「個の力」の最大化を推し進める

- 階層教育の充実
- 従業員の職務流動化
- グレードに応じた研修制度の確立
- 内部統制に対する意識改革、コンプライアンスの強化

職場環境の整備

「組織の力」の最大化を推し進める

- 人事・評価制度の精度向上
- 責任の明確化と働き甲斐の向上
- 従業員エンゲージメントの向上
- 女性社員の更なる活用制度構築



人的資本への積極投資



本中計期間は、目先の利益成長よりも、中長期ビジョン実現に向けた成長投資を優先する

投資区分	投資項目	投資額 (3か年合計)
研究開発投資	クラウドサービス① ・ iBow関連（継続的機能強化ほか）	1.2億円
	クラウドサービス②（新規事業等） ・ 病名特定に向けた機械学習用データの開発 ・ セキュアな環境実現に向けた技術研究 ・ 在宅医療のオンライン資格確認に向けた研究	1.5億円
人的資本投資	開発体制、カスタマーサービスの強化等	3.3億円
3か年投資額合計		6.0億円

中期経営計画2025

(百万円)	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期 最終年度目標	CAGR
売上高	1,603	2,006	2,465	2,925	22%
営業利益	692	809	1,048	1,415	27%
経常利益	676	811	1,051	1,420	28%
当期純利益	449	544	710	963	29%

主なポイント

- 本中計期間は「在宅医療のプラットフォーマー」への準備期間として、基盤整備に注力
- 既存企業の継続的強化による収益拡大とともに、将来に向けた先行投資（研究開発投資、人的投資）を重点的に推進
- あわせて積極的な株主還元も実現

▶ 【前提条件①】 サービス別の売上構成

中期経営計画2025				
(百万円)	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期 最終年度目標
クラウドサービス	1,480	1,803	2,210	2,619
BPOサービス	107	195	247	299
その他	15	6	7	7
合計	1,603	2,006	2,465	2,925

▶ 【前提条件②】 主なKPIの推移

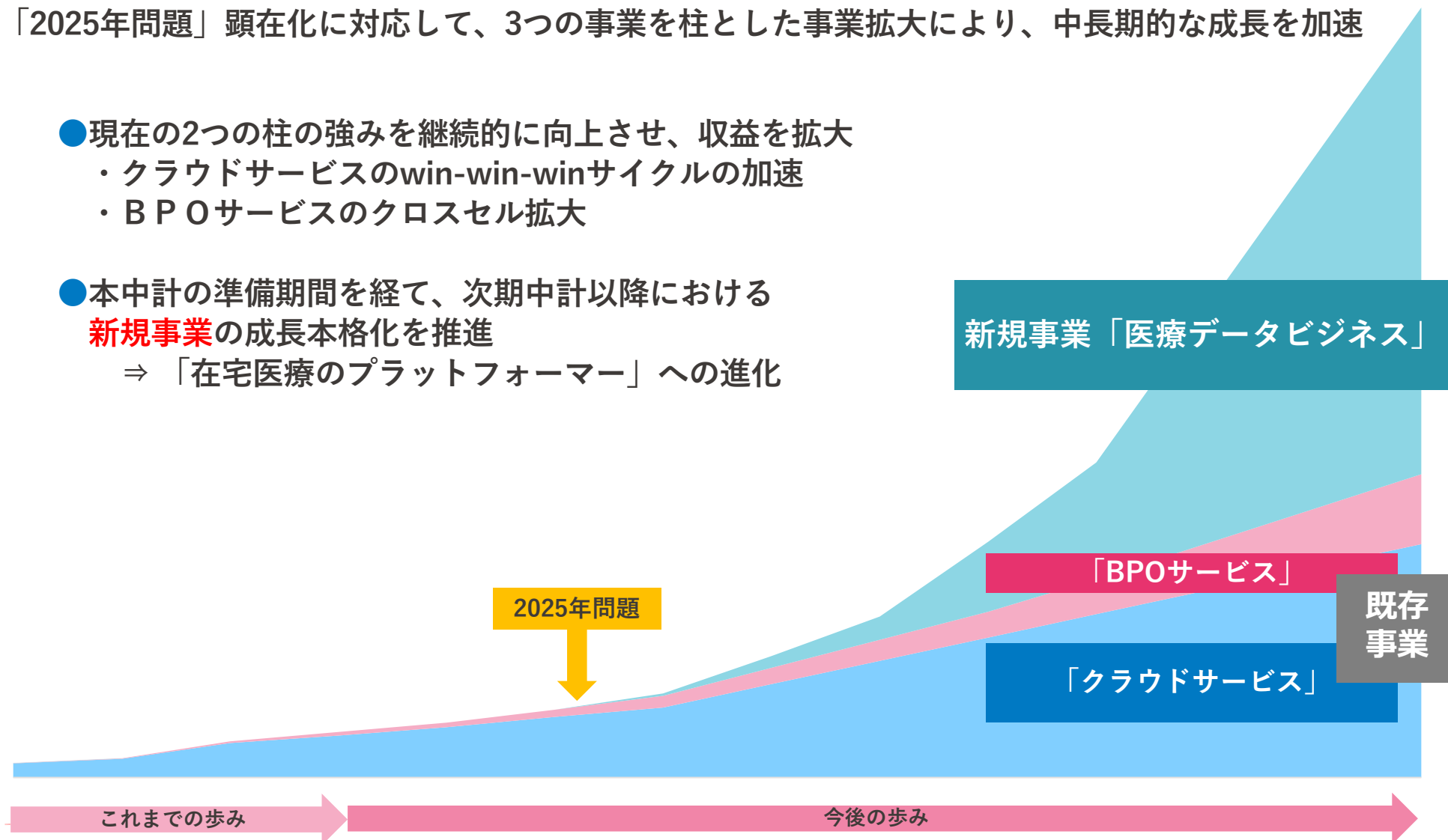
中期経営計画2025				
	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期 最終年度目標
期末契約件数 (件)	2,161	2,662	3,185	3,728
解約率 (%)	0.07	0.08	0.07	0.07
顧客単価 (千円)	74.4	72.9	73.3	73.1

契約増を加速させる中で、新規開業ステーションの当該年度の単価は平均に比べ低いため、全体平均単価を押し下げる傾向があります

「2025年問題」顕在化に対応して、3つの事業を柱とした事業拡大により、中長期的な成長を加速

- 現在の2つの柱の強みを継続的に向上させ、収益を拡大
 - ・クラウドサービスのwin-win-winサイクルの加速
 - ・BPOサービスのクロスセル拡大

- 本中計の準備期間を経て、次期中計以降における
新規事業の成長本格化を推進
 ⇒ 「在宅医療のプラットフォーマー」への進化



III APPENDIX

補足資料

① サービス関連

② 事業環境関連

③ 財務情報関連

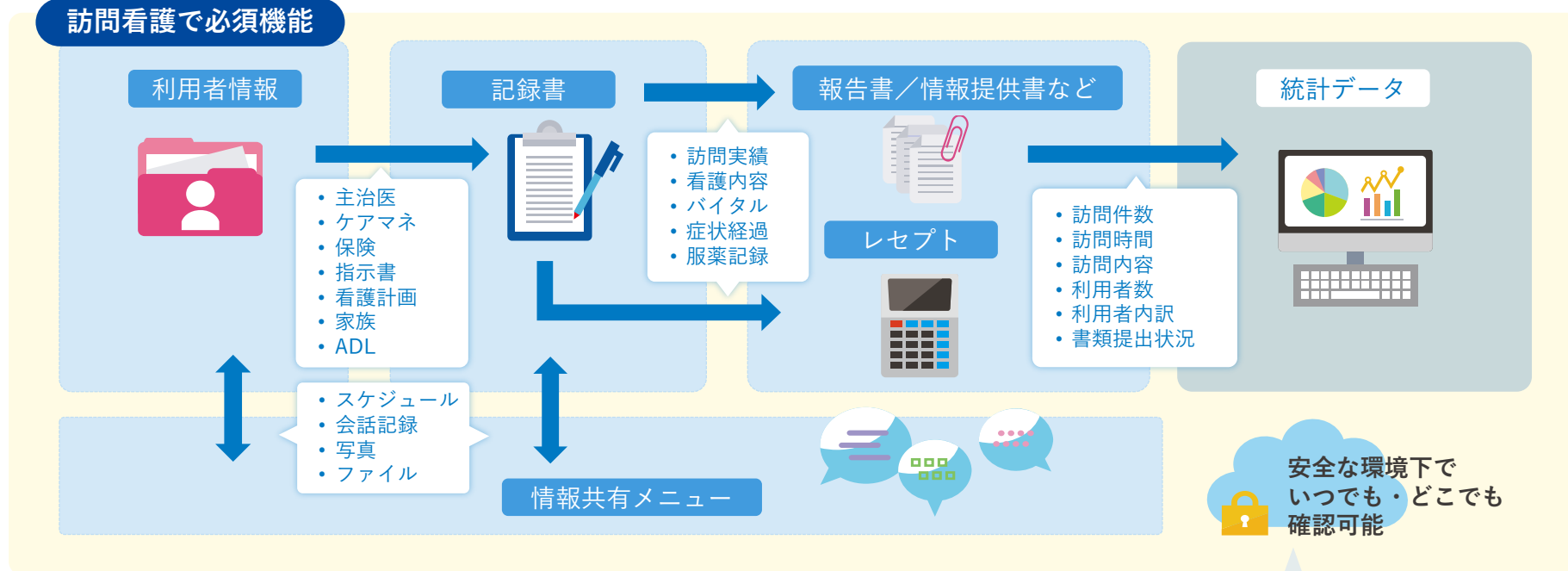




iBowの機能

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。

訪問看護で必須機能



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。



認証要素を増やし、セキュリティ強化

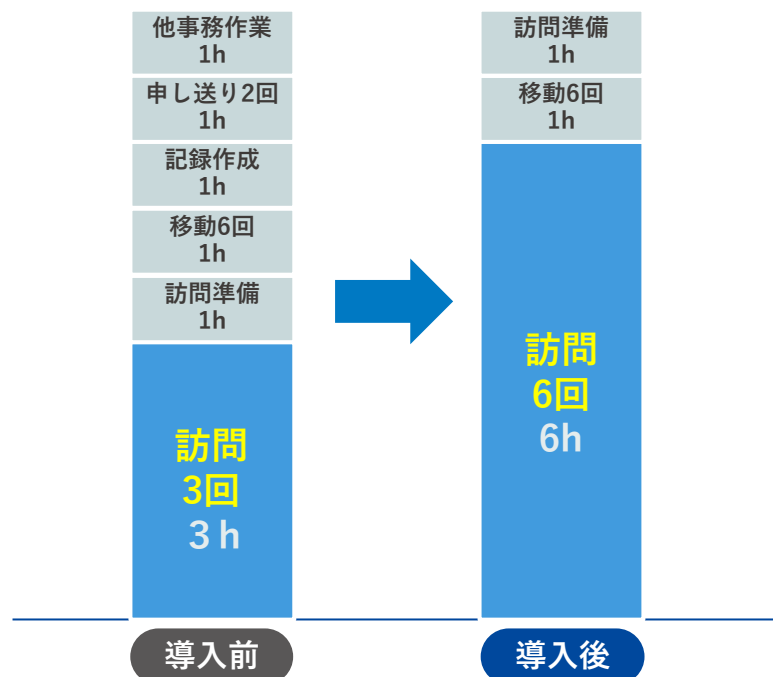


iBowの導入効果

(iBowを利用して目指すべきモデル)

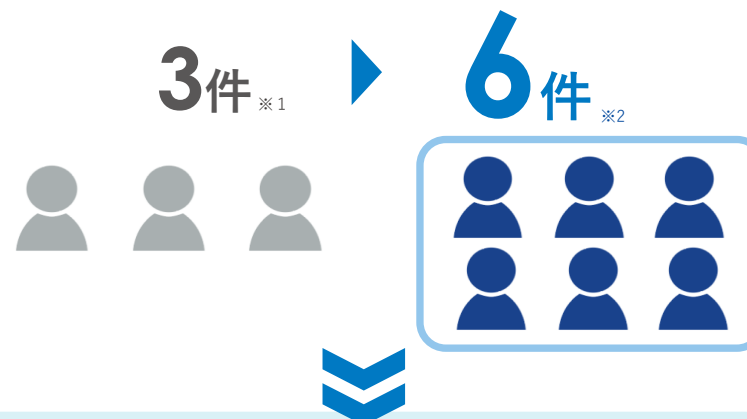
訪問看護の周辺業務時間を短縮し、訪問件数の向上を支援

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送りなどが削減されます

1日あたり訪問看護可能件数



訪問看護ステーション(常勤換算2.5人)

毎月 **1,614,495円**の売上UP看護師1人毎月^{※3} **645,798円**の売上UP

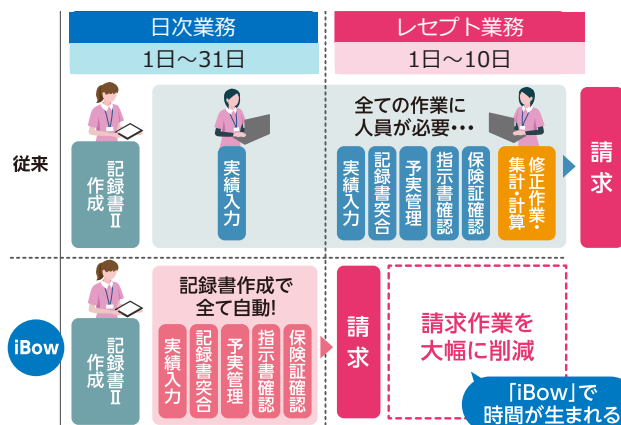
※1 厚生労働省「平成29年介護サービス施設・事業所調査の概況」より当社推計。訪問看護ステーションの1日あたり平均訪問件数 21.3件（月間訪問件数491件 ÷ 23営業日にて計算）÷ 常勤職員換算数7.1人 = 3.0件/日。数字は2017年9月時点。

※2 当社推計。1日あたり労働時間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。

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なっているため、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。)

iBow KINTAI

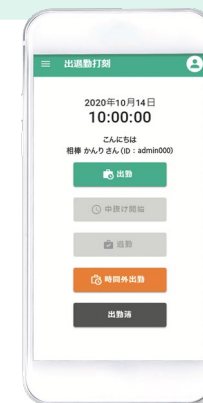
訪問看護専用 勤怠管理

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



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"> 介護給付費請求書作成 介護給付費明細書作成 介護伝送用データ作成 訪問看護療養費明細書作成 訪問看護療養費請求書作成 	<ul style="list-style-type: none"> 看護記録（記録1、記録2）作成 医師からの指示書管理（疾病、患者状態） 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 請求データ（諸元）作成
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"> 介護サービス全般の保険請求業務を行うことができる 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 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 	<ul style="list-style-type: none"> 看護記録等の実施した記録を正確に作成できる 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 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 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



User Voice (全編は当社製品ホームページにて公開中 <https://ewellibow.jp/voice/#interview>)

訪問看護ステーションみのり

統括管理責任者
進様



離職率が半減

もしかしたらそれ以上減っているかもしれません。iBowをカスタマイズして利用することで、看護師の教育にもつながります。また残業を減らすことができたので、結果として離職率が半減しました。

みんなのかりつけ 訪問看護ステーション

代表取締役 看護師
藤野様



残業が20%減少

現地で記録を終了させ、情報が共有されているので時間の削減につながっています。

採用総数

30~40%増加

病棟のように看護に電子カルテを利用することで質の向上につながり、20代、30代の看護師採用の促進になっている。

安芸地区医師会 訪問看護ステーション

所長 金行様



高い専門性で 訪問看護を支える

eWeLLはプロの集団

訪問看護の制度は複雑。医療があったり介護があったり、その中でプロの人たちの力を借りて活かしていけばこそ、私たちも集中して仕事ができる。仕事をする上でiBowは無いと困ります。

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

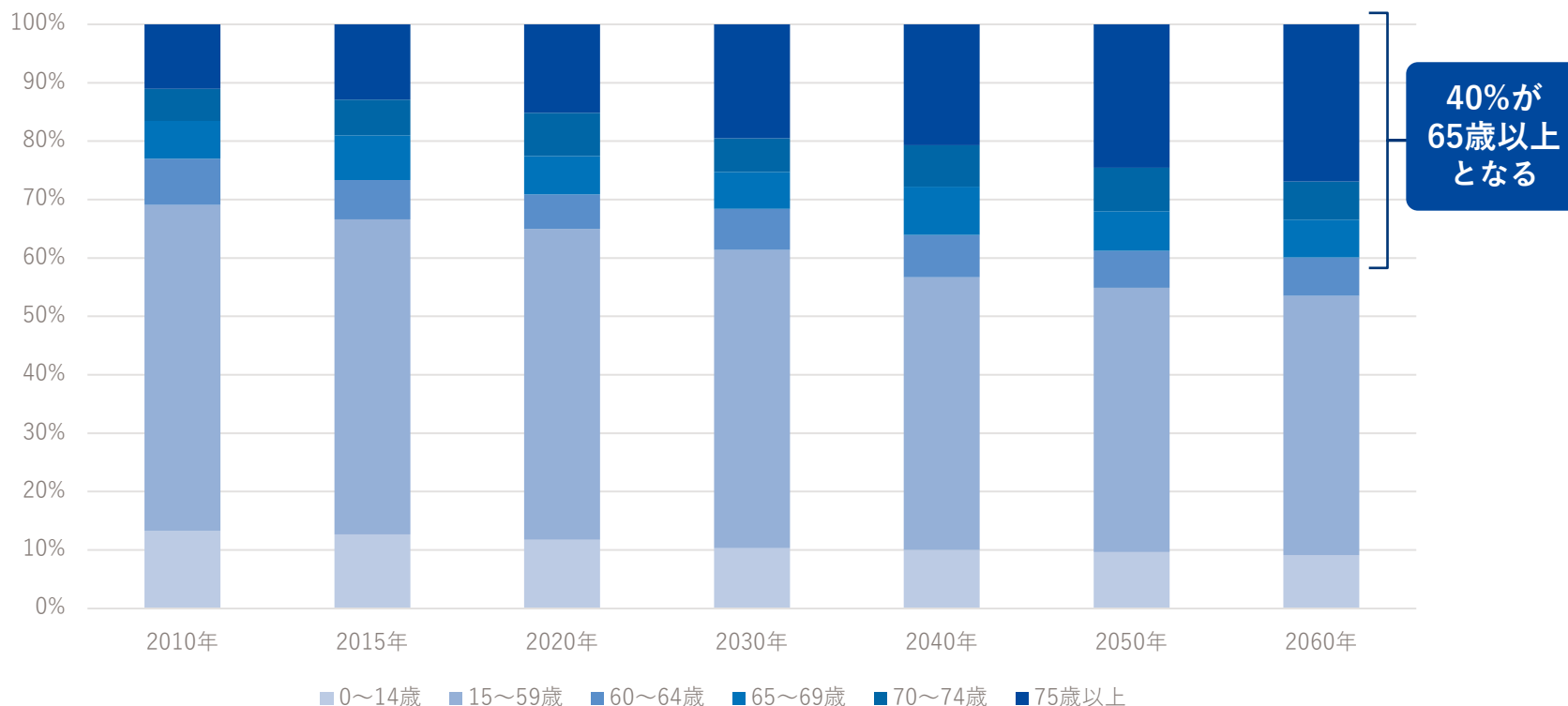
当社は訪問看護専用の業務支援システムを提供。他社は主に介護業界向けにレセプトシステムを提供する中、独自のポジションを確立。

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。

少子高齢化が加速し2060年には**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。

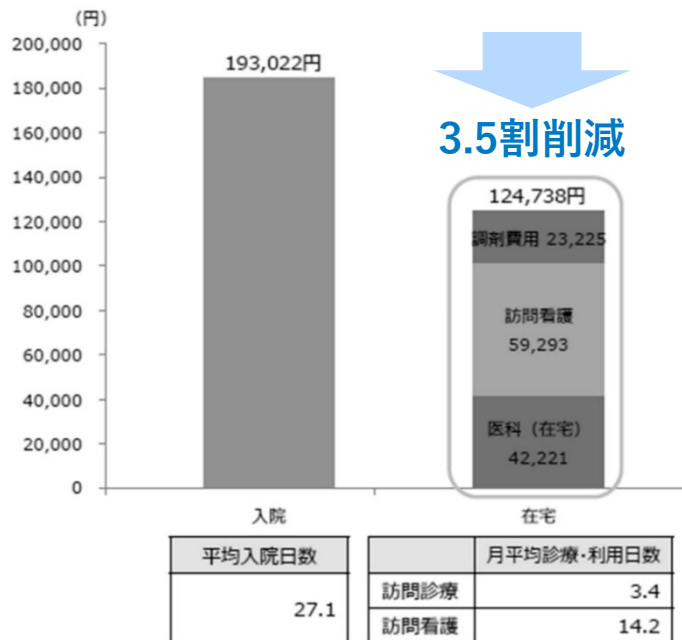


出所) 2010年は総務省「国勢調査」、2015年は総務省「人口推計(平成27年国勢調査人口速報集計による人口を基準とした平成27年10月1日現在確定値)」、
 2020年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成24年1月推計)」の出生中位・死亡中位仮定による推計結果
 注) 2010年の総数は年齢不詳を含む。

高齢化による医療費の増加により、国家財政が逼迫財政を破綻させないために 少子高齢化問題には在宅医療へのシフトが急務である。

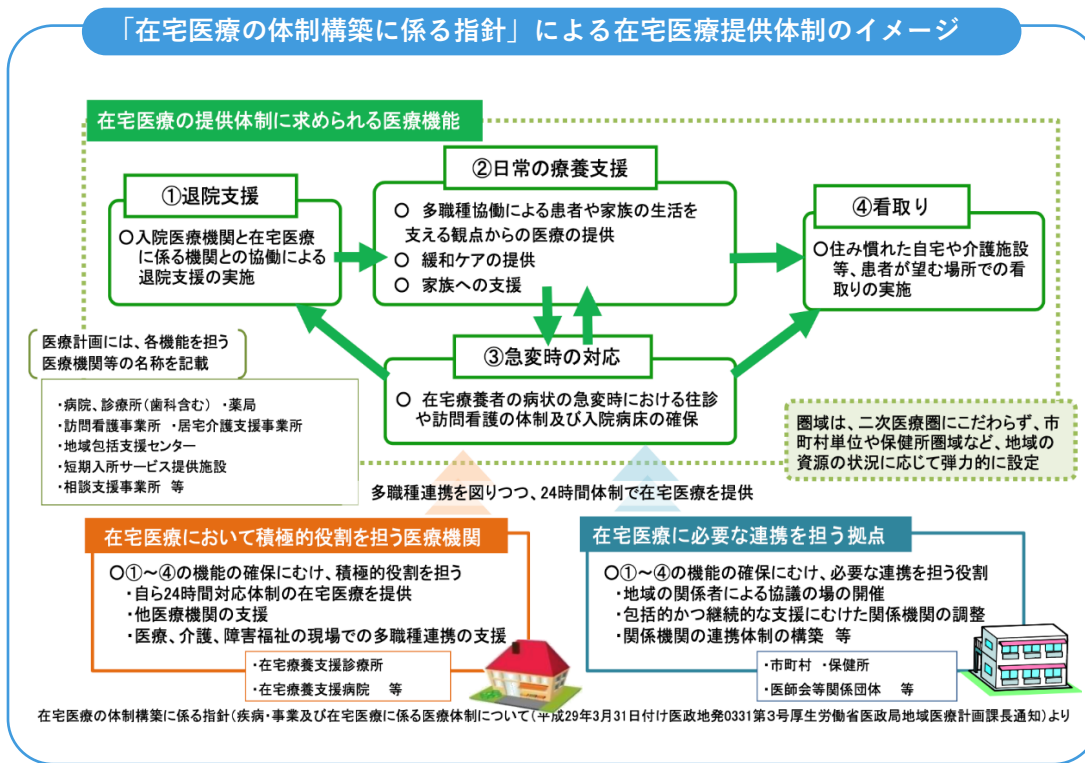
入院患者と在宅医療で療養している患者を比較。入院患者の場合、1ヶ月あたりの医療費が193,022円であったのに対して、在宅患者の場合は124,738円と医療費は在宅医療の方が約3.5割削減できる。

入院から在宅医療へ



※調剤は30日分処方されていると想定。

「在宅医療の体制構築に係る指針」による在宅医療提供体制のイメージ

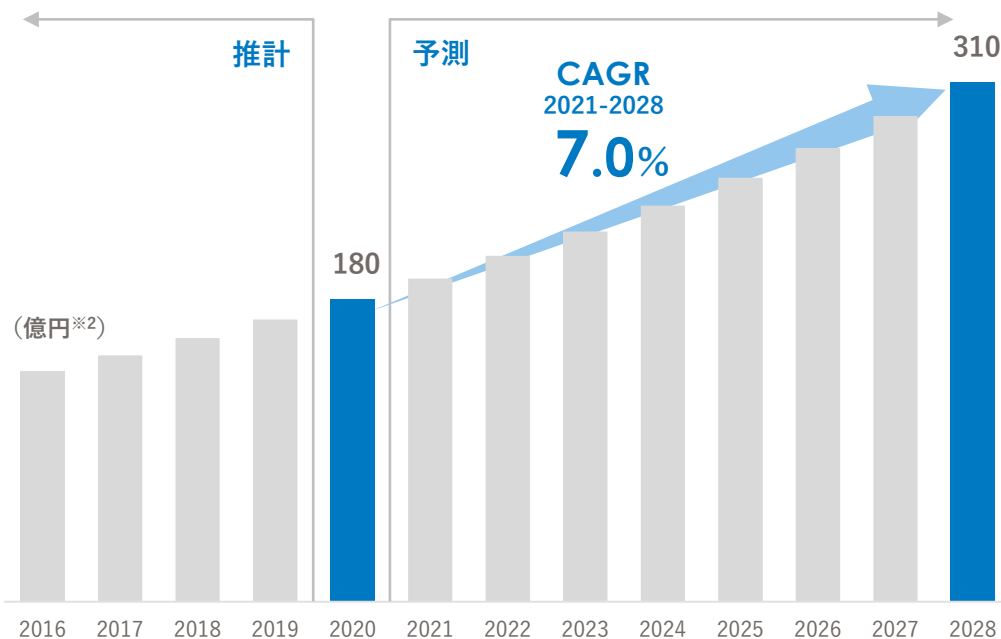


出所) 佐藤 優・稲葉 聡・神村 裕子 (2019)。「在宅医療移行に関する医療費推移の分析」. 協会けんぽ.
 (https://www.kyoukaikenpo.or.jp/~media/Files/honbu/cat740/houkokusho/R1/08yamagata_2019.pdf) (Web、参照日：2023.1.27)

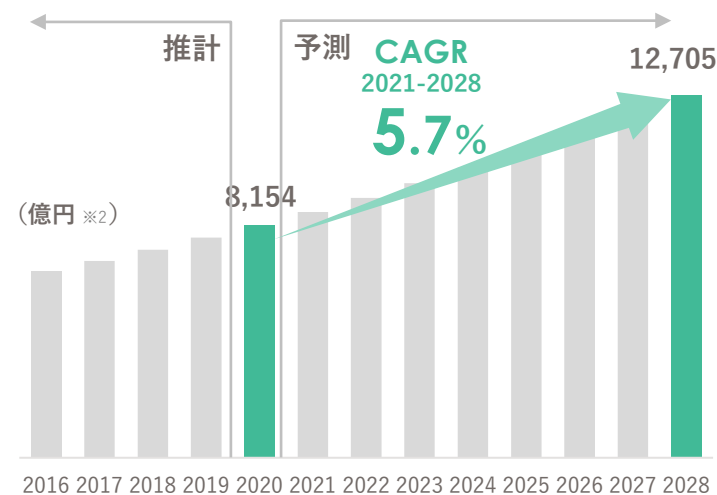
グローバル市場では現在でも既に在宅治験（バーチャル治験）は実施されており
日本における在宅治験市場も今後は拡大する見込み。

在宅治験（バーチャル治験）市場規模※1

日本国内



(ご参考) グローバル

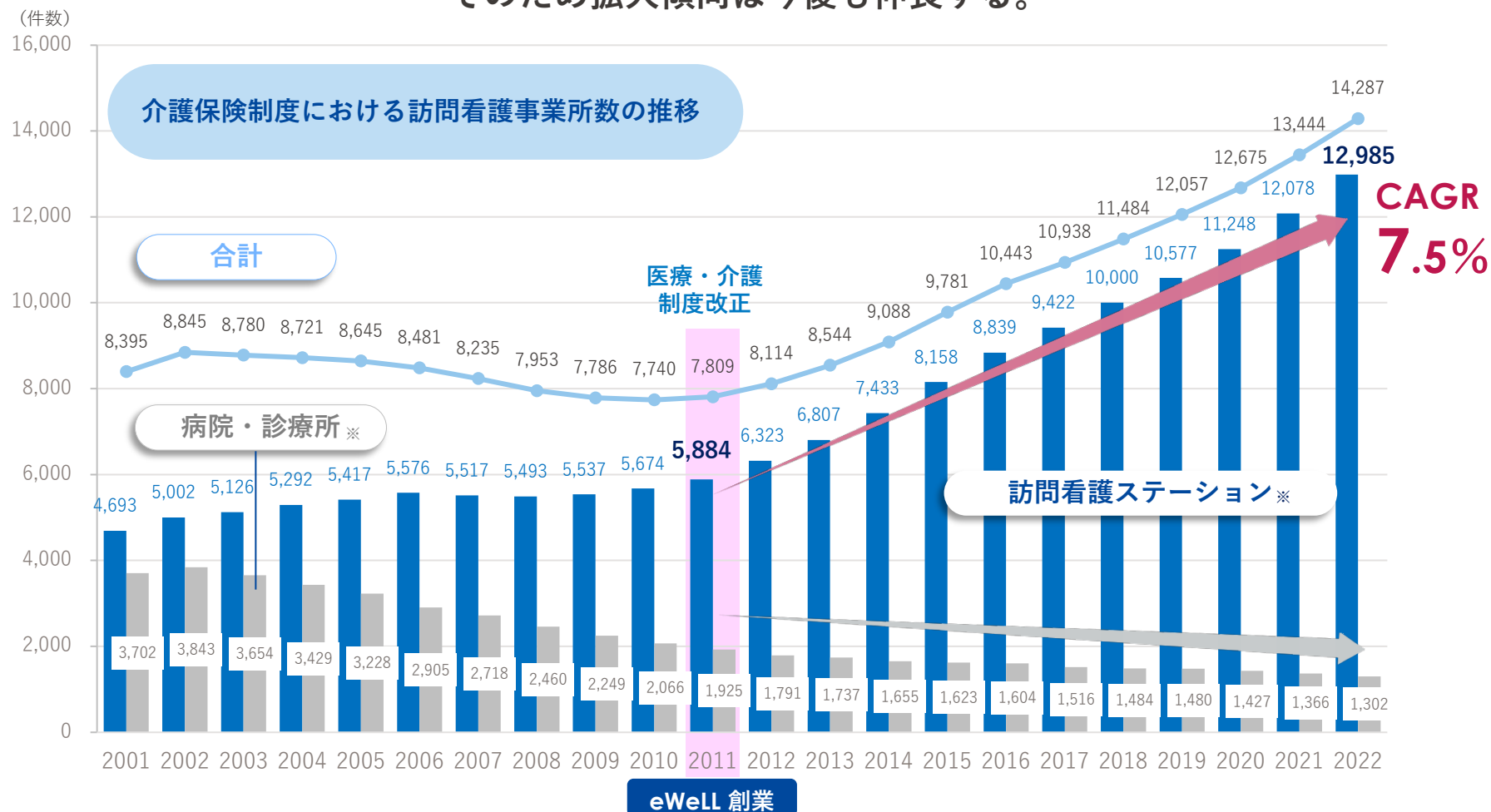


※1 インタビュー、オンライン調査、企業IR資料、WHO統計情報等を基にGrand View Research 社推計（2020年を基準年とし、2016年～2019年、2021年～2028年を推計）

※2 1ドル=110円換算

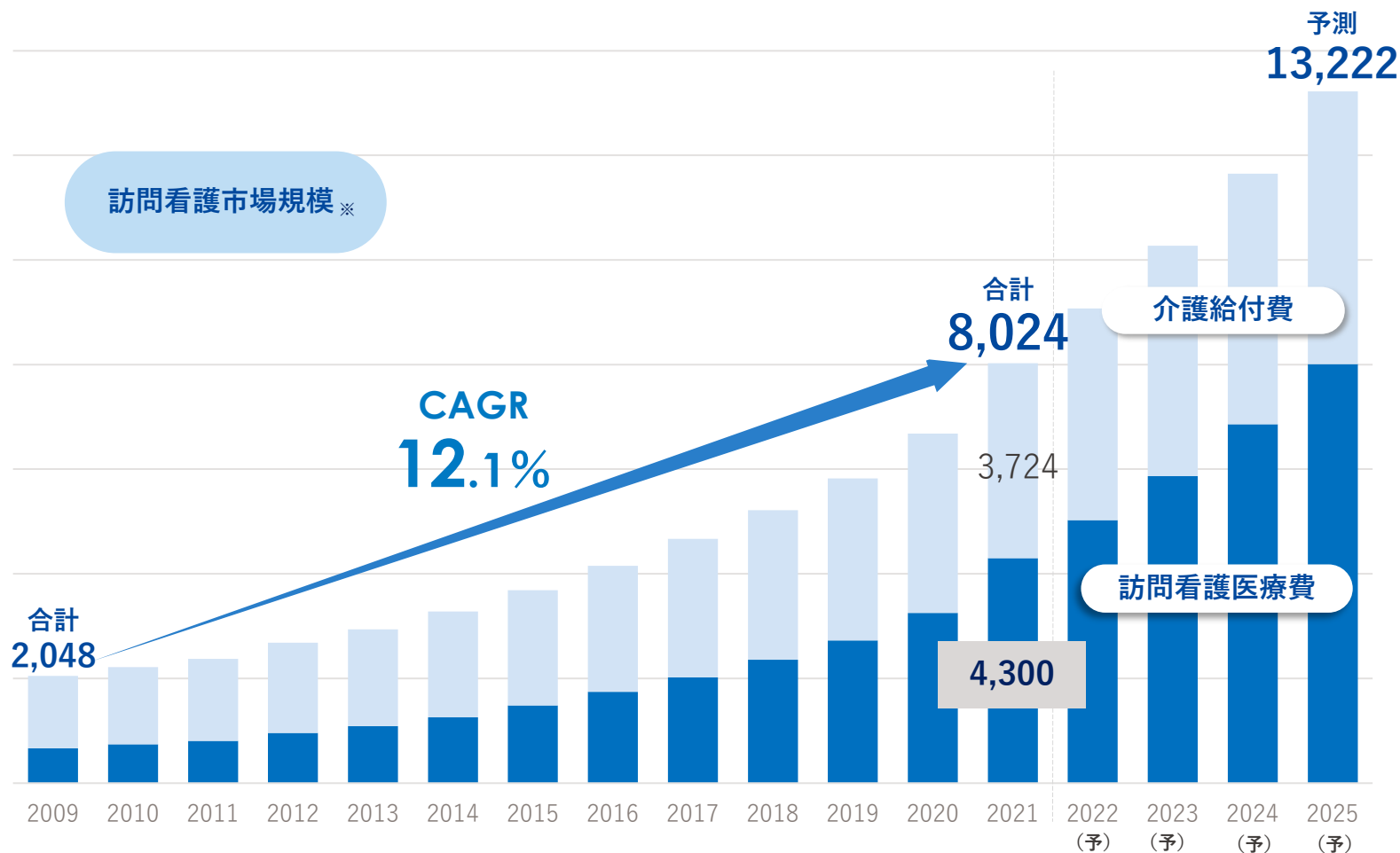
出所）Grand View Research “Virtual Clinical Trials Market Size, Share & Trends Analysis Report By Study Design (Interventional, Observational, Expanded Access), By Indication (Oncology, Cardiovascular), By Region, And Segment Forecasts, 2021 - 2028” (2021年3月)

3.5割の医療費を削減するために受け皿である訪問看護ステーション※が必要。
そのため拡大傾向は今後も伸長する。



※ 訪問看護ステーション：訪問看護を行う看護師や保健師、助産師、理学療法士などが所属している事業所、サービス提供拠点 / 病院・診療所：みなし指定事務所である医療機関(出所) 公益財団法人日本訪問看護財団「訪問看護の現状とこれから 2022年版」、および厚生労働省「介護給付費実態調査統計 (2022年9月に請求した訪問看護事業所数)」より作成

訪問看護市場規模は12年間で約3.9倍の8,024億円に拡大。（CAGR 12.1%）



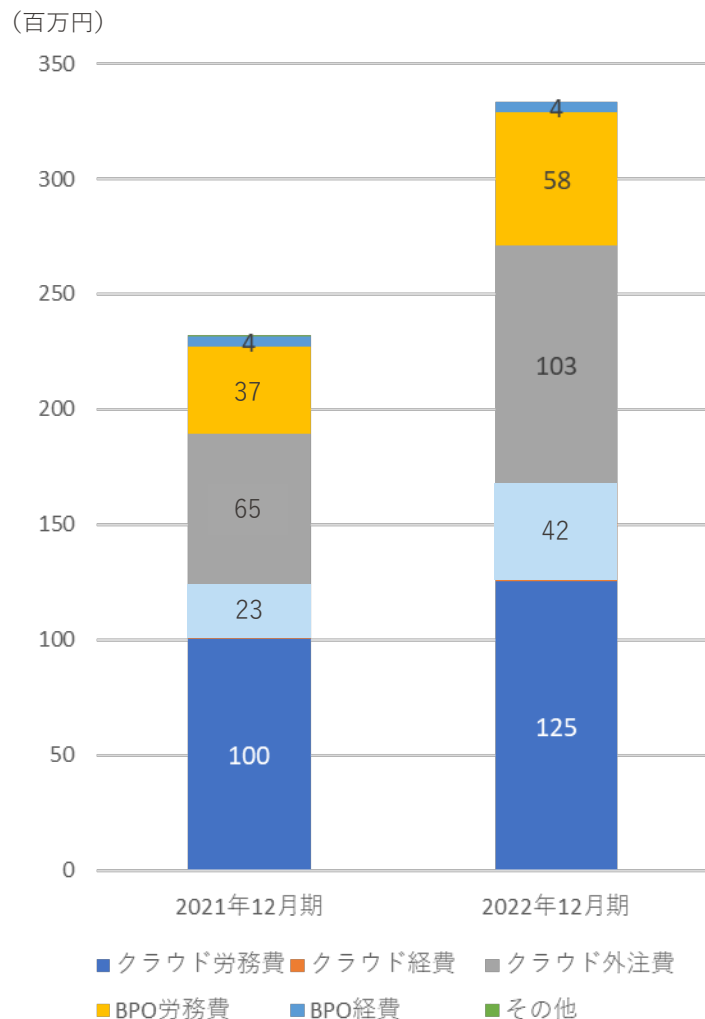
※ 訪問看護医療費と介護給付費の合計。なお、介護給付費は介護給付費に加えて、予防介護給付費を含めた数値
 出所) 訪問看護医療費は、2009年～2020年が厚生労働省「国民医療費結果の概要」 (<https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/37-21c.html>)、2021年が厚生労働省「医療費の動向調査結果の概要」 (https://www.mhlw.go.jp/bunya/iryohoken/database/zenpan/iryuu_doukou_b.html)、また、介護給付費及び予防介護給付費については、厚生労働省「介護給付費等実態統計」 (<https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/45-1b.html>) より作成

社会保障費の高騰を抑えるため、2012年に厚生労働省が慢性期医療を在宅で行う方針に切り替えたため、在宅療養の需要が増え、訪問看護師は2025年には**2倍以上の従事者が必要になる**。

少子高齢化が進み就業人員の減少が見込まれるなか、試算通りの看護師等の確保が可能であると楽観視できない中、需要は伸びていく状況にあるため、一人一人の訪問看護師等が効率的に業務を進めることができる状況を作り出し、訪問看護師が増えない状況を、一人当たりの訪問件数を増加させることでカバーすることにより、この需給問題の解決になるのではと考えております。



売上原価の前期比較



当期売上原価：333百万円
前期比：101百万円増 (43.9%増)

□クラウドサービス

労務費：前期 100百万円 → 当期 125百万円 +24百万円
 ✓ 問合せ対応要員の増員（管理部門からの異動含む）

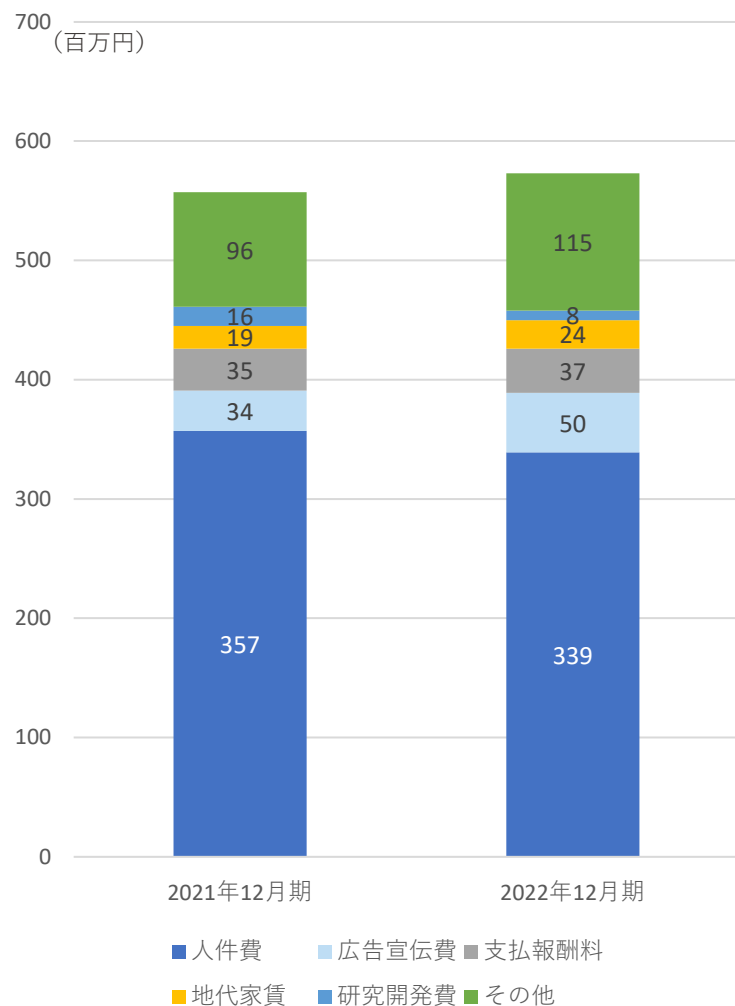
経費：前期 23百万円 → 当期 42百万円 +19百万円
 ✓ iBowリプレイスによる減価償却費の増加

外注費：前期 65百万円 → 当期103百万円 +37百万円
 ✓ iBowのサーバーのリプレイスによる移行期の2重コスト
 ✓ iBowリプレイスに伴い、保守運用費の増加

□BPOサービス

労務費：前期 37百万円 → 当期 58百万円 +20百万円
 ✓ サービス対応要員の増員による増加

販管費の前年同期比較



当期販管費：577百万円

前期比：17百万円増 (3.2%増)

- 人件費：前期 357百万円 → 当期 339百万円 △18百万円
 ✓ 前期途中にカスタマー管理部門の人件費の一部を売上原価での計上に変更
- 広告宣伝費：前期 34百万円 → 当期 50百万円 +16百万円
 ✓ WEB広告費の増加
- 支払報酬料：前期 35百万円 → 当期 37百万円 +2百万円
 ✓ 監査報酬の増加等
- 地代家賃：前期 19百万円 → 当期 24百万円 +5百万円
 ✓ 東京オフィスを2022年4月に移転。旧オフィスの賃借期間が8月までであったため、2重コスト発生
- 研究開発費：前期 16百万円 → 当期 8百万円 △7百万円
- その他：前期 96百万円 → 当期 115百万円 +19百万円
 - ✓ 旅費交通費 +4百万円 (上場準備などにより出張の増加)
 - ✓ 租税公課 +4百万円 (利益増加による事業税の増加)
 - ✓ 減価償却費 +4百万円 (東京オフィス移転に伴う付属設備の増加、バックオフィス向けソフトウェアの増加)
 - ✓ 仲介手数料 +4百万円 (本社移転 [2023年6月予定] に伴うもの)
 - ✓ システム利用量 +3百万円 (上場に伴う開示書類作成用システムの利用)

貸借対照表の前期末比較

強固な財務体質を形成。IPOおよび利益計上により自己資本比率が前期比19.5pt向上
当期の自己資本比率67.0%、自己資本利益率 (ROE)55.9%
 11月に長期借入金の一部を期限前弁済し、有利子負債は前期比△84百万円の96百万円

(単位：百万円)	2021年12月末	2022年12月末	前期末比 (増減額)
資産合計	1,061	1,649	+587
流動資産	867	1,406	+539
固定資産	194	242	+48
負債合計	557	543	△13
流動負債	381	452	+71
固定負債	176	91	△84
純資産	504	1,105	+600
総資産	1,061	1,649	+587
有利子負債	180	96	△84
自己資本比率(%)	47.5%	67.0%	+19.5pt



キャッシュフロー計算書の前年同期比較

当期の現金及び現金同等物の増加は458百万円。 税引前利益の改善や新株発行等が寄与

【当期の主な増減内訳】 <単位は百万円>

営業CF：税引前当期純利益+676、減価償却+32、売上債権の増加△78、法人税等支払△106

投資CF：iBow機能追加△55、本社新オフィス（2023年6月移転予定）敷金△65

財務CF：上場新株発行+78、新株予約権行使+73、上場関連費用△15、借入金返済△84

(百万円)

	2021年12月期	2022年12月期	前期差
営業活動によるキャッシュ・フロー	408	543	+134
投資活動によるキャッシュ・フロー	△73	△136	△62
フリー・キャッシュ・フロー	335	407	+72
財務活動によるキャッシュ・フロー	△44	51	+95
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	290	458	+167
現金及び現金同等物の期首残高	326	617	+290
現金及び現金同等物の期末残高	617	1,075	+458

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、保証していません。

本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであります。本資料は、日本のほか、いかなる地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。



iBowをご利用いただいているみなさま、
そして、これまで当社を支えていただいたみなさま、
改めまして、この場を借りて御礼を申し上げます。

iBowは2014年のリリースより、多くの看護師様や訪問看護ステーションに関わる
みなさまと共に、多くの機能開発、新たなサービス開発を行ってまいりました。

今後も在宅療養に新しい価値を提供し、より良い社会に貢献できる企業を目指し、
「ひとを幸せにする」を続けてまいります。

