

# 【機関投資家様向け】 2023年12月期 第2四半期 決算説明資料

2023年8月10日 株式会社 eWELL  
(東証グロース：5038)

# contents 目次

- I eWeLLとは…
- II 2023年12月期 第2四半期実績
- III 成長戦略
- IV APPENDIX



# I eWeLLとは…

当社及び当社事業の概要

- 1 会社概要と沿革
- 2 経営理念
- 3 役員プロフィール
- 4 在宅医療における訪問看護領域
- 5 eWeLLのビジネスモデル
- 6 eWeLLの強み（好循環ビジネスモデル）
- 7 サービス概要



## 会社概要

商号	株式会社eWeLL	
設立	2012年6月11日	
事業所	本社（大阪府中央区久太郎町4-1-3） 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（2023年6月末時点）	

## 沿革と背景

2012年4月 医療介護制度改正  
（介護保険制度改正、医療と介護の連携強化、など）

2012年6月 大阪府中央区南船場に(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 本社（大阪オフィス）を大阪府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」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 本社（大阪オフィス）を大阪府中央区久太郎町に移転



## 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



島田 亨

社外取締役

(株)インテリジェンスを設立し、その後楽天球団社長、(株)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

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

平田精作 (社外監査役)

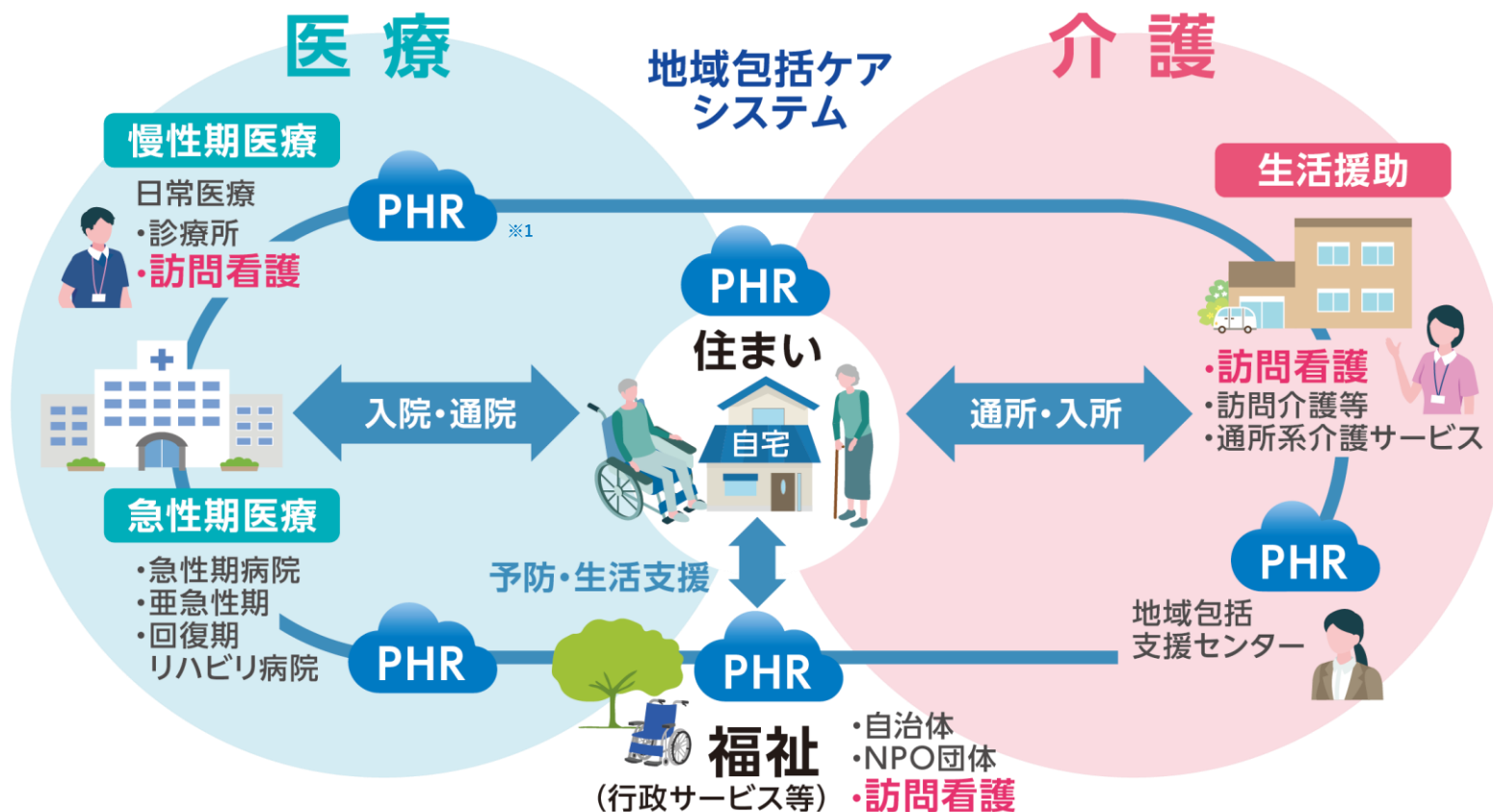
2011年1月(株)N・フィールド監査役、取締役 (現時点では退任)  
2020年2月当社監査役に就任

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

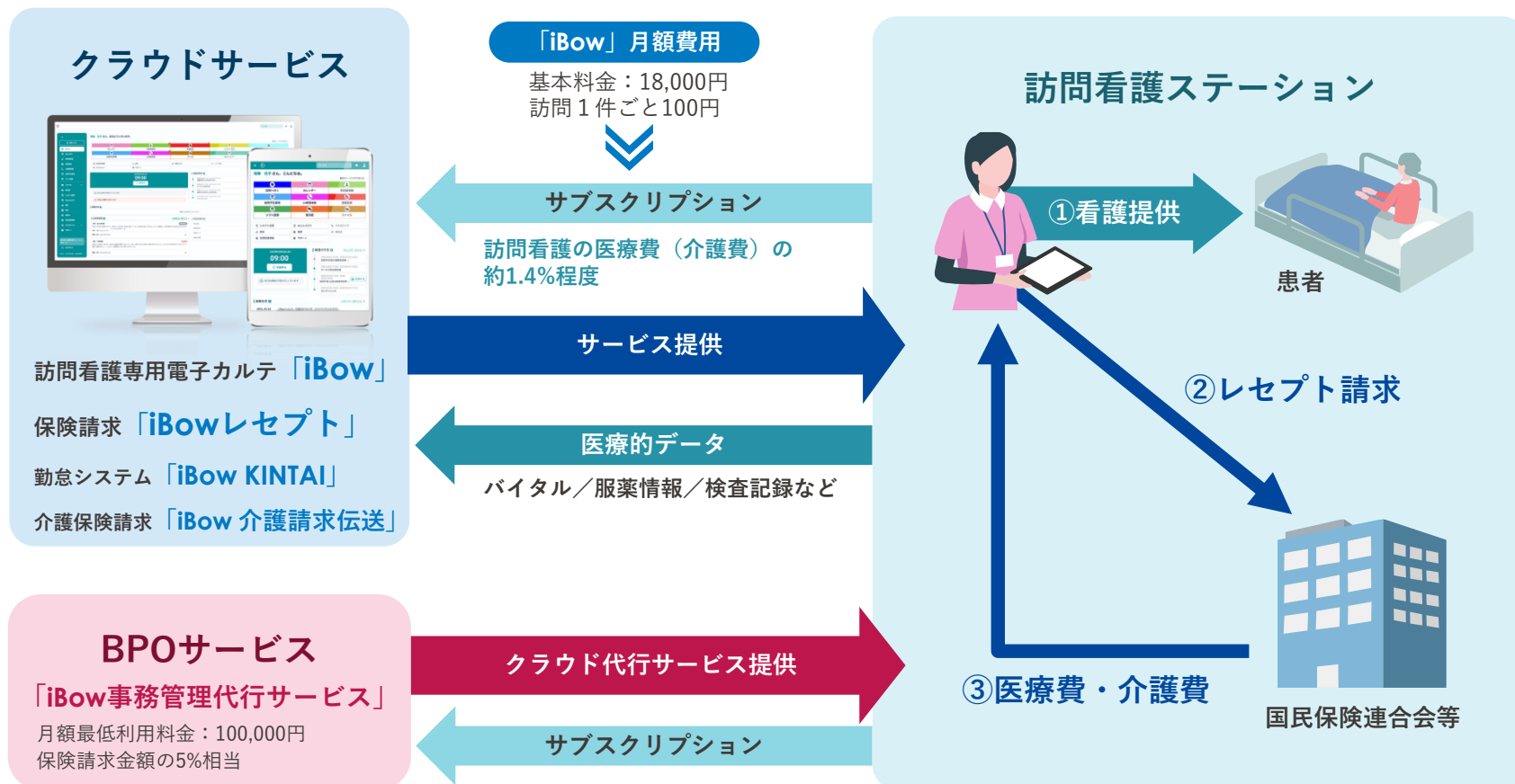
# 医療・介護・福祉すべての領域に訪問看護が存在

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します。



※1 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。

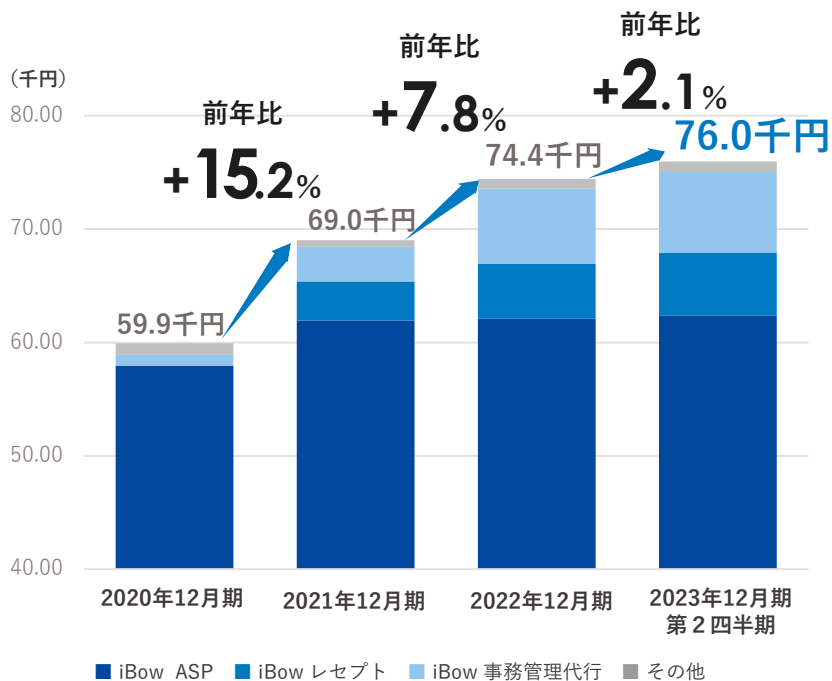
訪問看護専用電子カルテ「iBow」の開発、運用、サービス（SaaS、BPO）提供により  
顧客（訪問看護ステーション）の事務作業、情報共有、移動時間などの削減に寄与





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

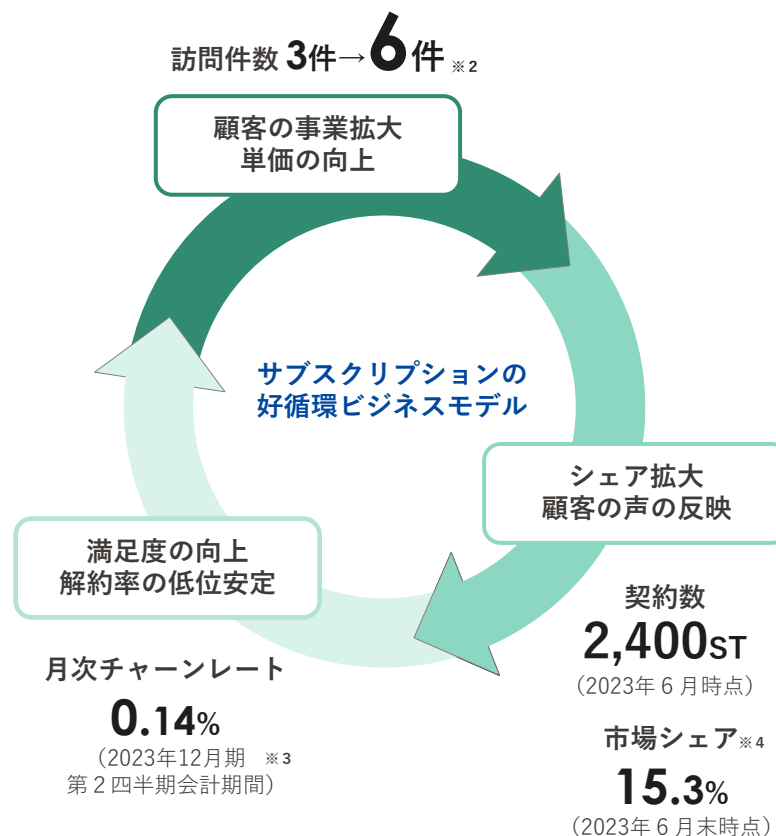


※1:月間平均単価は、第4四半期会計期間（10～12月）（2023年12月期 第2四半期については第2四半期会計期間（4～6月））における平均月間売上高を同会計期間における月末平均稼働ステーション数で除して算出。

※2:当社推計。

※3:利用料金ベース。

※4:2023年6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2023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。





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

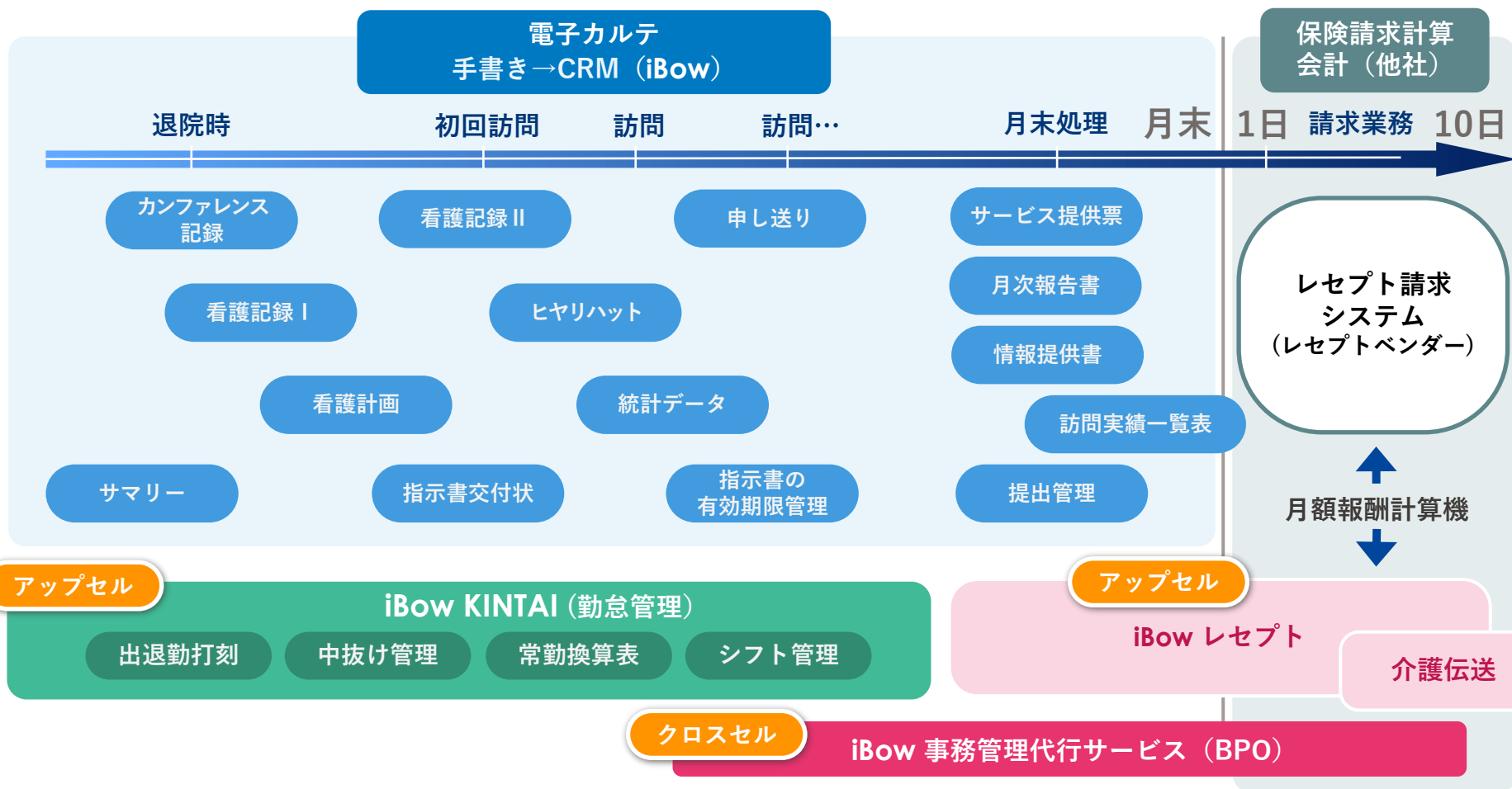




レセプトシステムとの違い

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



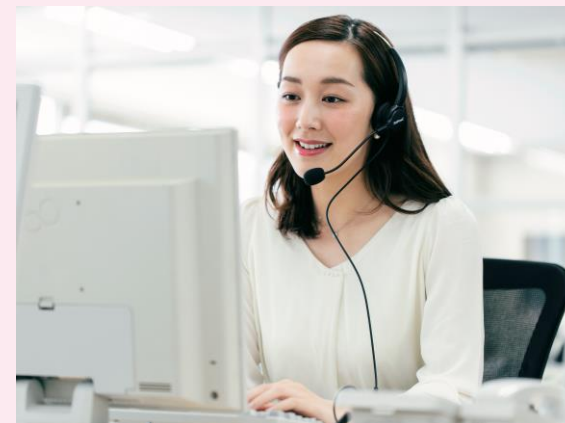
医療保険、介護保険、社会福祉保障制度の活用などに係る  
**専門性・付加価値の高いBPO※サービス**により、さらなる業務効率化に貢献

## **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、売上が安定できます。

- 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 2023年12月期 第2四半期実績

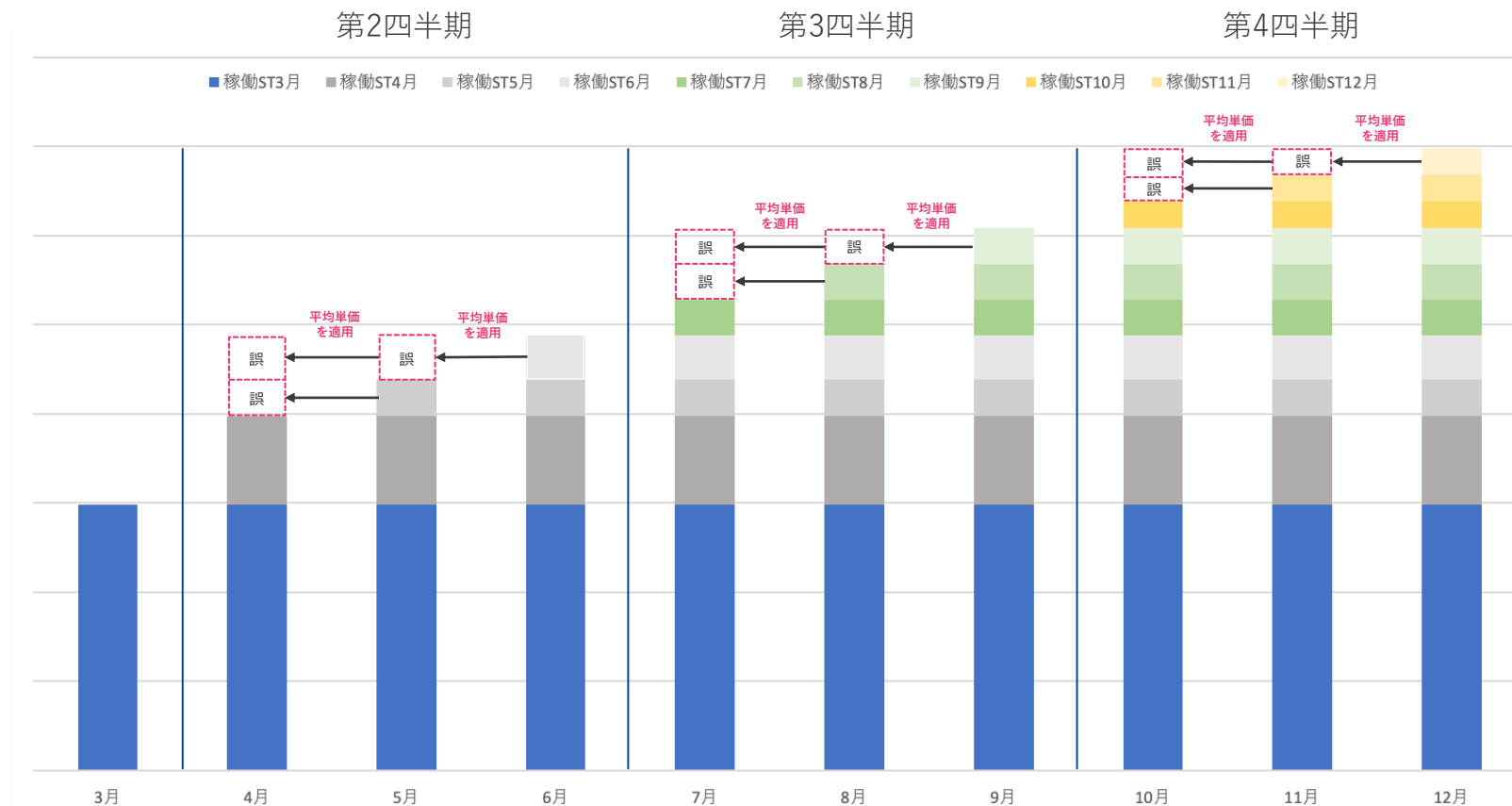
- 1 業績予想の修正
- 2 業績推移
- 3 契約ステーション数
- 4 チャーンレート/顧客単価推移
- 5 通期業績予想/配当予想
- 6 業績ハイライト
- 7 サービス別収益/粗利益
- 8 営業利益の増減要因



1 8月4日 業績予想の修正について



5/12開示の当期業績予想においてクラウドサービスの推算をするにあたり計算に誤りがありました



正) 4月売上 = (3月稼働契約数(2098件) + 4月新規稼働開始契約数) × 平均単価  
 5月売上 = (4月稼働契約数 + 5月新規稼働開始契約数) × 平均単価  
 上記のように毎月新規稼働開始契約を積み上げ推算していく

誤) 第2四半期売上 = 6月の稼働契約数 (4月 + 5月 + 6月新規稼働契約数) × 平均単価 × 3ヶ月  
 上記のように四半期末の稼働契約数に平均単価を掛け、3ヶ月分として計算を行なった

	当初	前回	今回
	2/13公表 業績予想 中期経営計画 (2023年12月期)	5/11公表 業績予想 (2023年12月期)	8/4公表 業績予想 (2023年12月期)
(単位：百万円)			
売上高	2,006	2,100	2,053
クラウド	1,803	1,900	1,827
BPO	196	194	206
その他	7	6	21
売上原価	496	488	460
労務費	235	232	217
経費	82	77	62
外注費	178	179	181
販売管理費	699	746	714
労務費	320	339	328
経費	379	408	386

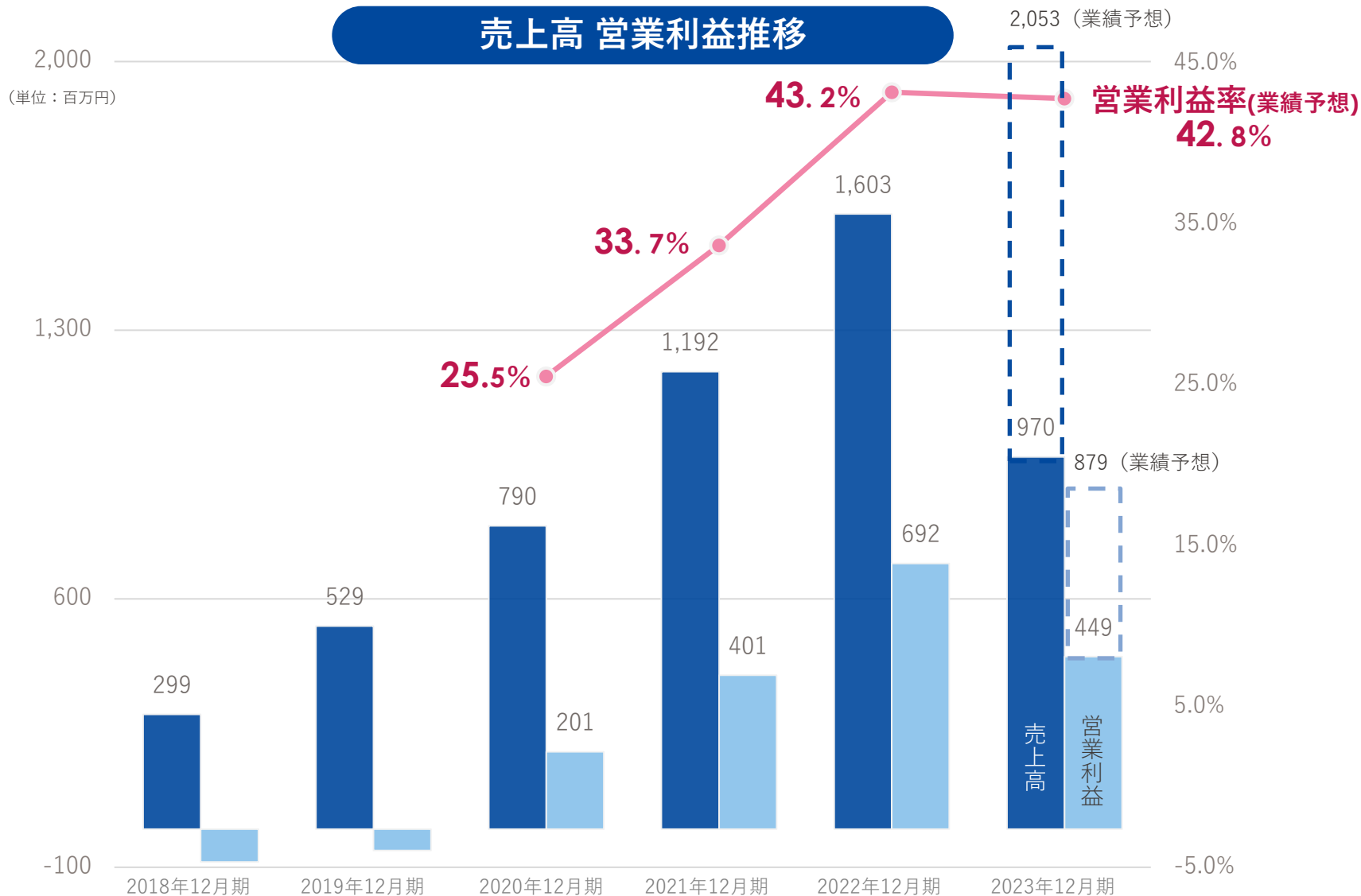
売上原価\_労務費：在籍社員の昇給反映し再計算。最新の採用見込みも反映。

売上原価\_経費：支払手数料（脆弱性診断）＋システム利用料

売上原価\_外注費：セキュリティ強化の為新たなクラウドコンピューティングサービスを運用するため。

販売管理\_労務費：在籍社員の昇給反映し再計算。最新の採用見込みも反映。RS費用追加＋持株会奨励費用追加。業績連動賞与追加。

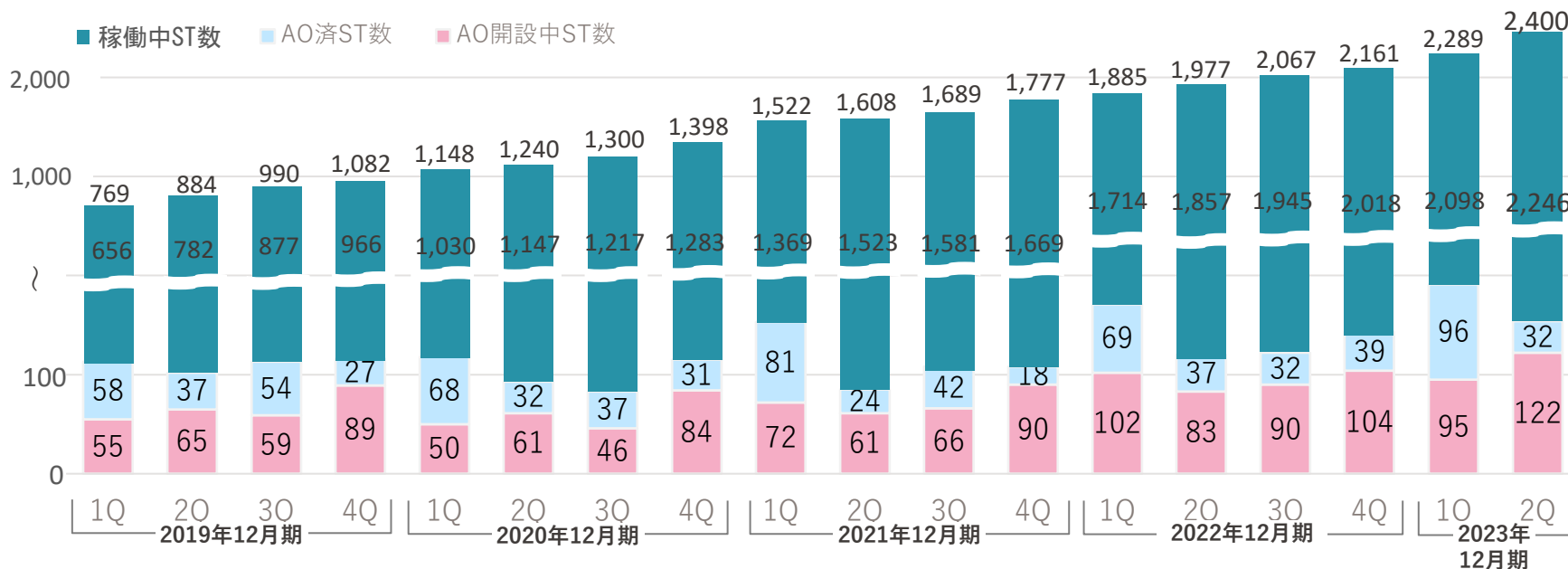
販売管理\_経費：支払手数料（株式事務定数料等）、支払報酬（RS制度、持株会コンサル費用等）



2023年12月期の業績予想については、2023年8月4日公表の「2023年12月期 通期業績予想に関するお知らせ」をご参照ください。



### 3 契約ステーション数



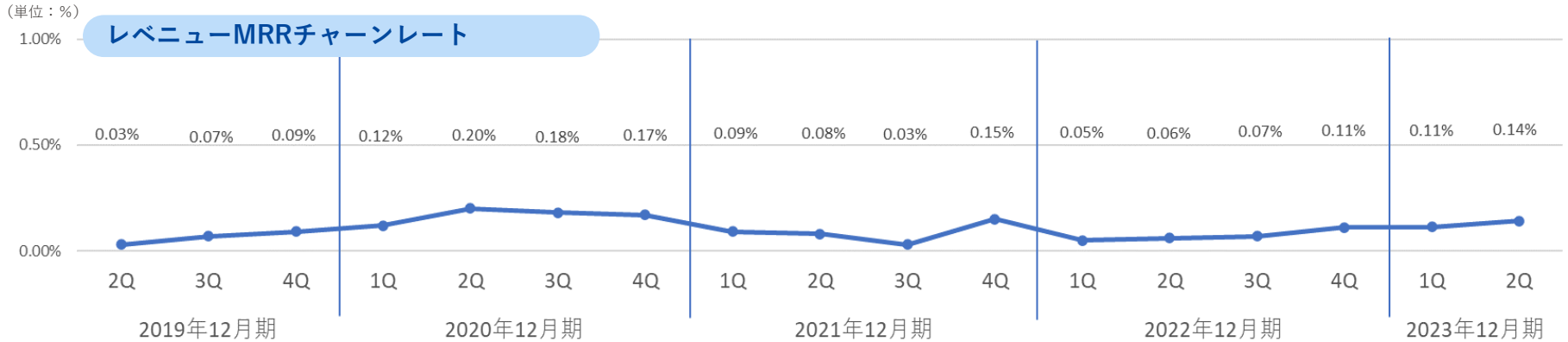
#### 契約ステーション数

#### 増減内訳

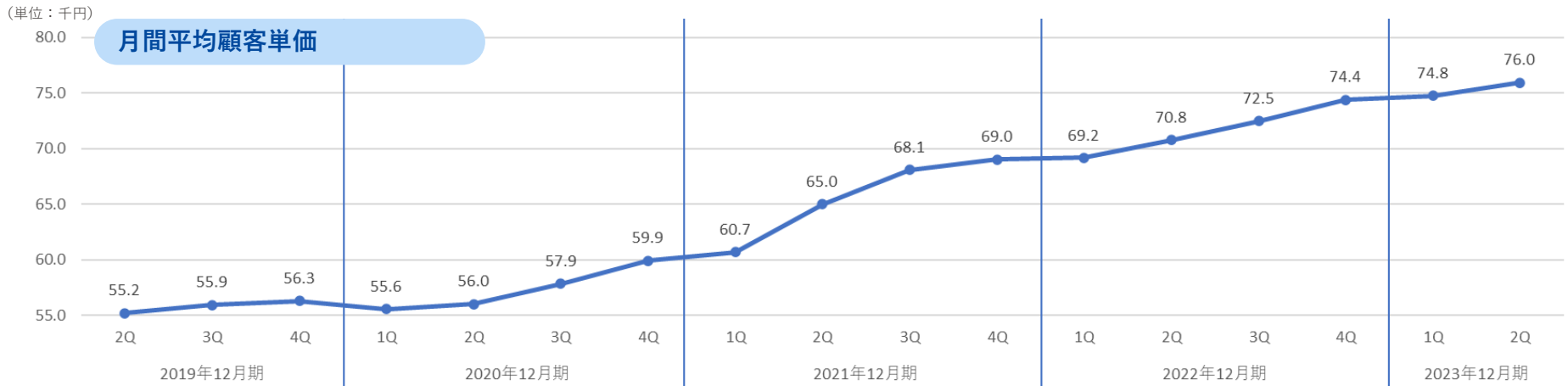
	2019年12月期				2020年12月期				2021年12月期				2022年12月期				2023年12月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
①新規獲得	109	118	113	106	78	106	77	113	143	107	105	106	132	107	105	117	139	150
②解約	△ 7	△ 3	△ 4	△ 8	△ 9	△ 15	△ 16	△ 16	△ 21	△ 11	△ 6	△ 17	△ 7	△ 14	△ 13	△ 22	△ 19	△ 27
③休止中ST数増減	△ 2	0	△ 3	△ 6	△ 3	1	△ 1	1	2	△ 10	△ 18	△ 1	△ 17	△ 1	△ 2	△ 1	8	△ 12
四半期合計	100	115	106	92	66	92	60	98	124	86	81	88	108	92	90	94	128	111

- ※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。

2023年12月期 第2四半期の月次平均解約率（レベニューMRRチャーンレート）は0.14%、低位安定した解約率により、新規契約の大半は翌年度以降も売上に貢献



※1 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。  
 ※2 2020年12月期の月次平均解約率が他の期より高くなった理由としては、コロナ禍における事業所の休止が増えたため。



※3 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。

最近の業績の動向等を踏まえ、2023年5月12日に公表しました2023年12月期の通期業績予想を2023年8月4日に修正しています。

なお、配当予想の変更はありません。

### 【業績予想】

	当初	→	前回	→	今回	今回 - 前回	
	2/13公表 業績予想 中期経営計画 (2023年12月期)		5/12公表 業績予想		8/4公表 業績予想	増減額	増減率
(単位：百万円)							
売上高	2,006		2,100		2,053	△46	△2.2%
営業利益	809		864		879	+14	+1.7%
経常利益	811		866		881	+14	+1.7%
当期純利益	544		600		600	+0	+0.0%
1株当たり 当期純利益	78円28銭		86円30銭		86円30銭		

### 【1株当たり配当金】

	第2四半期末	期末	年間
2022年12月期	0円00銭	15円00銭	15円00銭
2023年12月期 (予想)	0円00銭	18円00銭	18円00銭

### 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1Qに引き続き順調に増加。
- 売上高は、前年同期比+230百万円(+31.2%) 増加（うちクラウド+177百万円、BPO+51百万円）  
の**970百万円**
- 営業利益は、前年同期比+112百万円（+33.4%）増加の**449百万円**

(単位：百万円)	前期	当期	対前年同期比	
	2022年12月期 第2四半期累計	2023年12月期 第2四半期累計	増減額	増減率
売上高	739	<b>970</b>	+230	+31.2%
売上総利益	584	<b>764</b>	+179	+30.8%
対売上比(%)	79.0%	<b>78.7%</b>		
営業利益	337	<b>449</b>	+112	+33.4%
対売上比(%)	45.6%	<b>46.3%</b>		
経常利益	335	<b>451</b>	+116	+34.7%
対売上比(%)	45.3%	<b>46.5%</b>		
当期純利益	230	<b>289</b>	+58	+25.6%
対売上比(%)	31.2%	<b>29.8%</b>		

### 主な決算ポイント

- 強固な財務体質を形成。自己資本比率は**68.1%**（前期末比+1.1pt）
- 有形固定資産の増加は主に本社移転、固定負債の増加は主に資産除去債務を計上。
- 純資産の増加は譲渡制限付株式報酬としての新株発行38百万円を含む。

(単位：百万円)	2022年12月期末		2023年12月期 第2四半期末		対前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
流動資産	1,406	85.3%	1,517	77.7%	+110	+7.9%
（うち現金及び預金）	1,075	65.2%	1,124	57.6%	+49	+4.6%
固定資産	242	14.7%	436	22.3%	+193	+80.1%
（うち有形固定資産）	27	1.7%	231	11.9%	+204	+744.4%
（うち無形固定資産）	101	6.1%	92	4.7%	△8	△8.5%
<b>資産合計</b>	<b>1,649</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,953</b>	<b>100.0%</b>	<b>+304</b>	<b>+18.5%</b>
流動負債	452	27.4%	485	24.8%	+32	+7.3%
固定負債	91	5.5%	137	7.1%	+46	+50.6%
<b>負債合計</b>	<b>543</b>	<b>33.0%</b>	<b>623</b>	<b>31.9%</b>	<b>+79</b>	<b>+14.5%</b>
<b>純資産</b>	<b>1,105</b>	<b>67.0%</b>	<b>1,330</b>	<b>68.1%</b>	<b>+225</b>	<b>+20.4%</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,649</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,953</b>	<b>100.0%</b>	<b>+304</b>	<b>+18.5%</b>
<b>自己資本比率（%）</b>	<b>67.0%</b>		<b>68.1%</b>		<b>+1.1pt</b>	

### 主な決算ポイント

当期の現金及び現金同等物の増加は49百万円。税引前四半期純利益の増加が寄与。

【当期の主な増減内訳】 <単位：百万円>

- 営業CF：税引前四半期純利益+449、売上債権増加△47、法人税等支払△148、業績連動賞与支払△60
- 投資CF：設備投資（有形、無形）支払△45
- 財務CF：配当金支払△104

(単位：百万円)	2022年12月期	2023年12月期	対前年同期比	
	第2四半期	第2四半期	増減額	増減率
営業活動によるキャッシュ・フロー	145	203	+57	+39.6%
投資活動によるキャッシュ・フロー	△53	△47	+5	△11.1%
（うち設備投資）	△53	△45	+8	△15.0%
<b>フリー・キャッシュ・フロー</b>	<b>92</b>	<b>155</b>	<b>+63</b>	<b>+69.1%</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー	66	△105	△171	△260.4%
<b>現金及び現金同等物の増減額</b>	<b>158</b>	<b>49</b>	<b>△108</b>	<b>△68.5%</b>
現金及び現金同等物の期首残高	617	1,075	+458	+74.2%
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>775</b>	<b>1,124</b>	<b>+349</b>	<b>+45.1%</b>

安定した収益を生むクラウドサービスに加え  
 専門性・付加価値の高いBPOサービスの提供により、さらなる成長を求める。

売上高

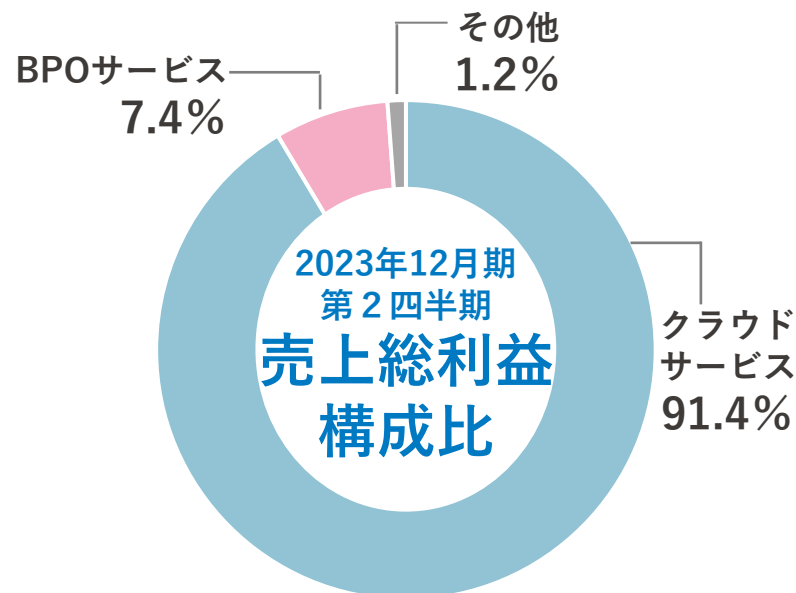
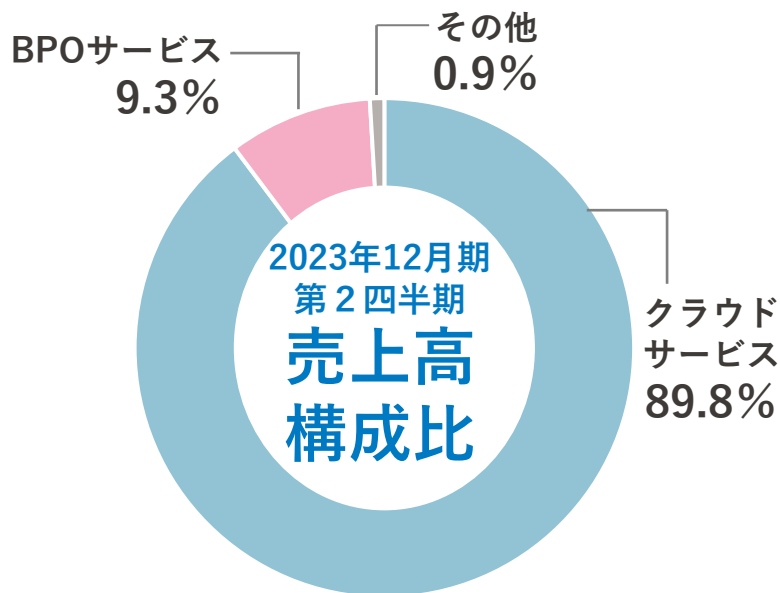
(単位：百万円)

サービス名	金額
クラウド	871
BPO	90
その他	9
合計	970

売上総利益

(単位：百万円)

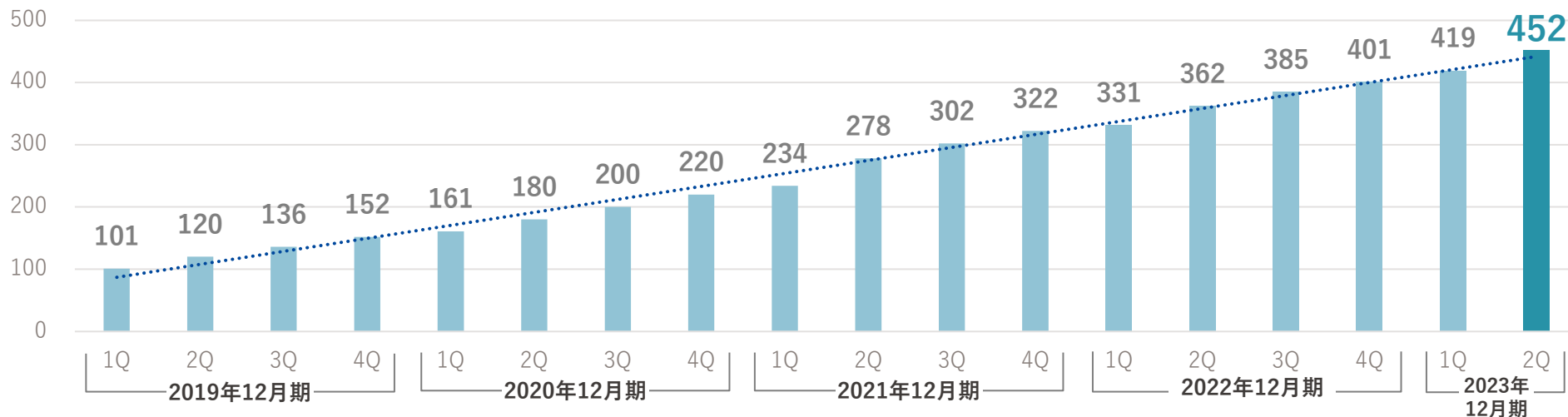
サービス名	金額	利益率
クラウド	698	80.2%
BPO	56	62.5%
その他	9	-
合計	764	78.7%



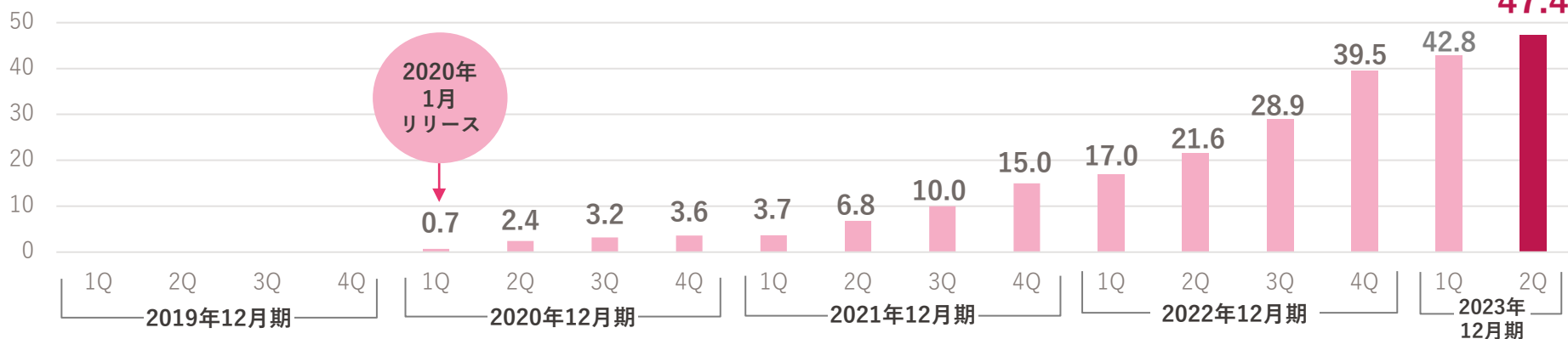
# 7 サービス別収益（四半期推移）



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）



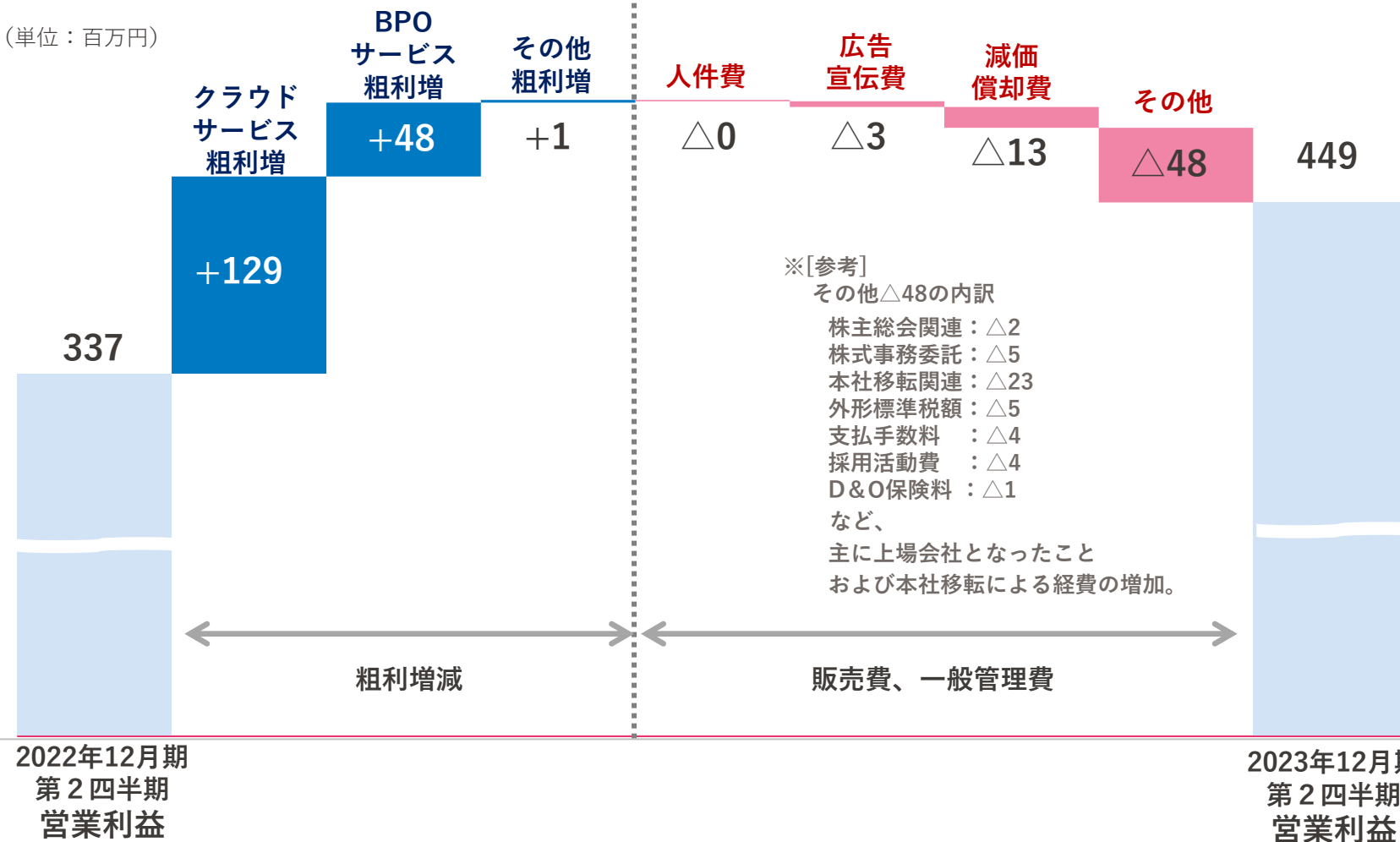


8 営業利益の増減要因



前年同期比 +112百万円

(単位：百万円)



## Ⅲ 成長戦略

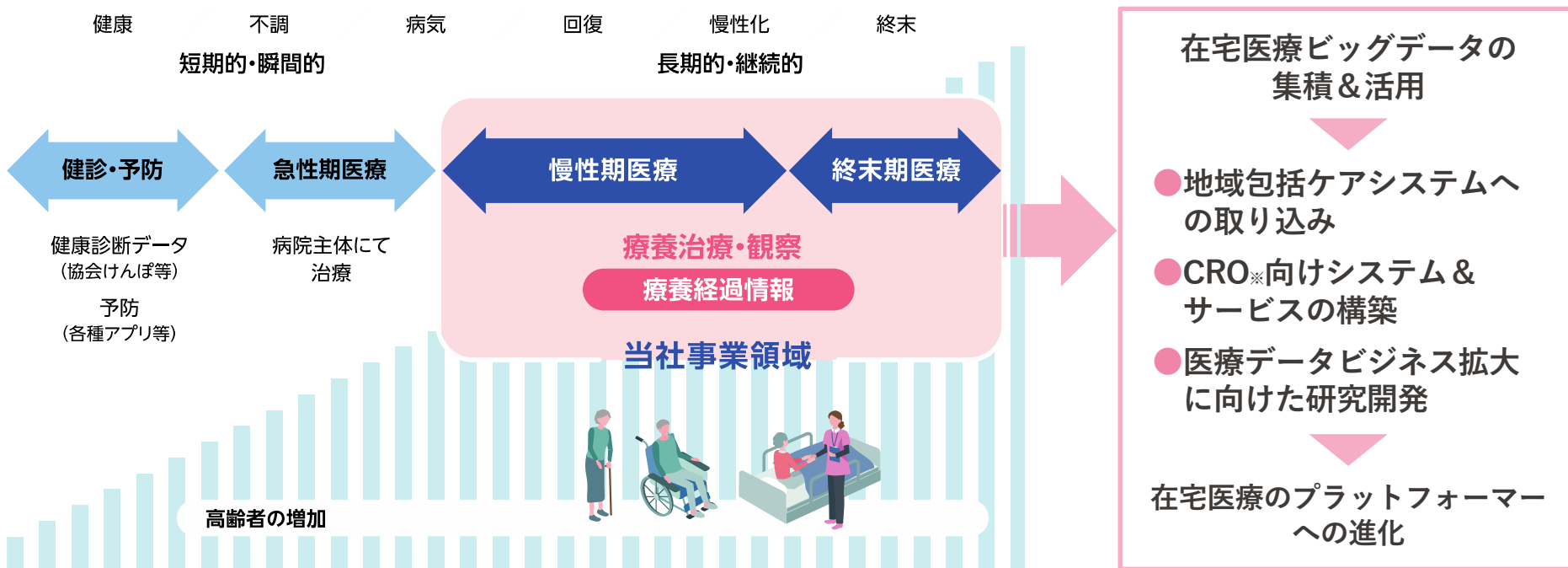
事業環境と今後の成長に向けた戦略

- 1 具体的戦略①
- 2 中長期ビジョン
- 3 具体的戦略②
- 4 具体的戦略③
- 5 中長期成長イメージ



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

## 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。

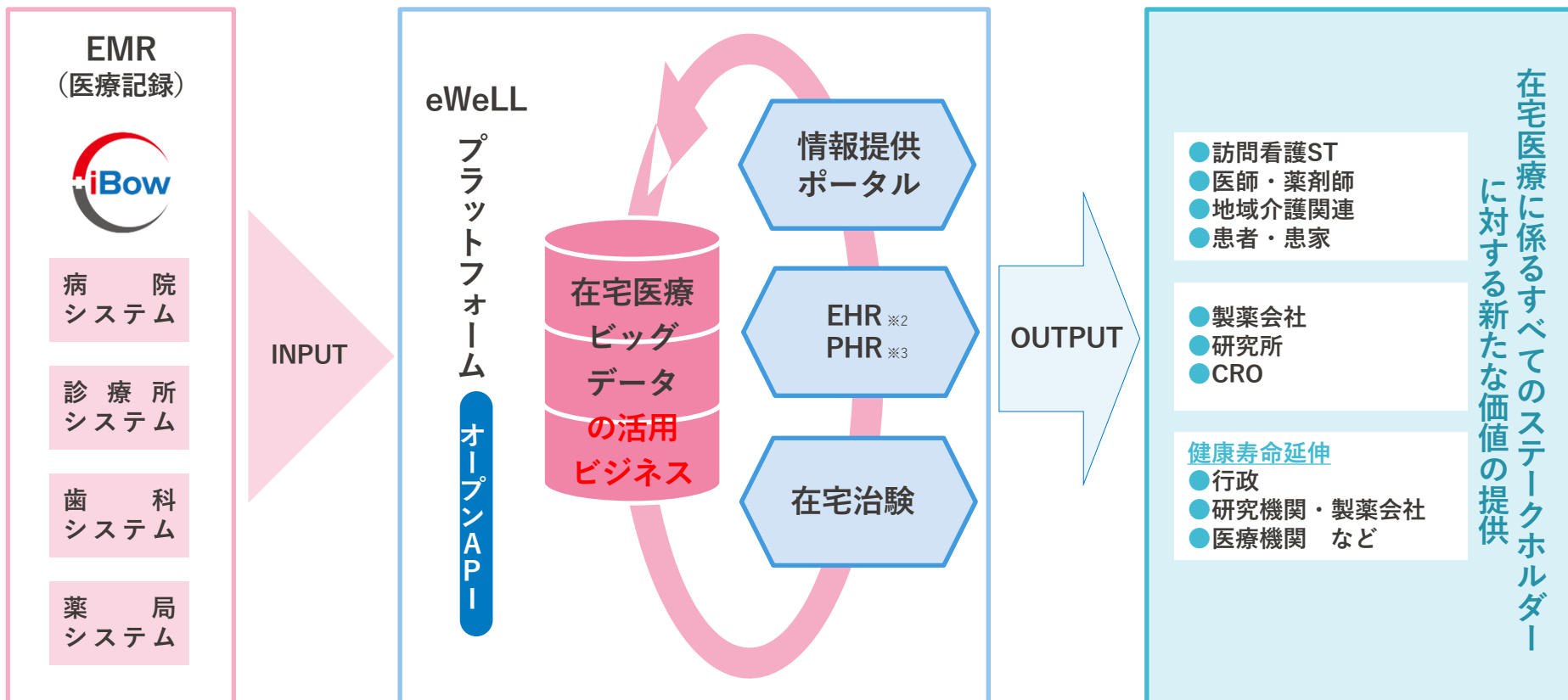
## なぜ在宅医療のプラットフォームを目指すのか

- 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

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<sup>※1</sup>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



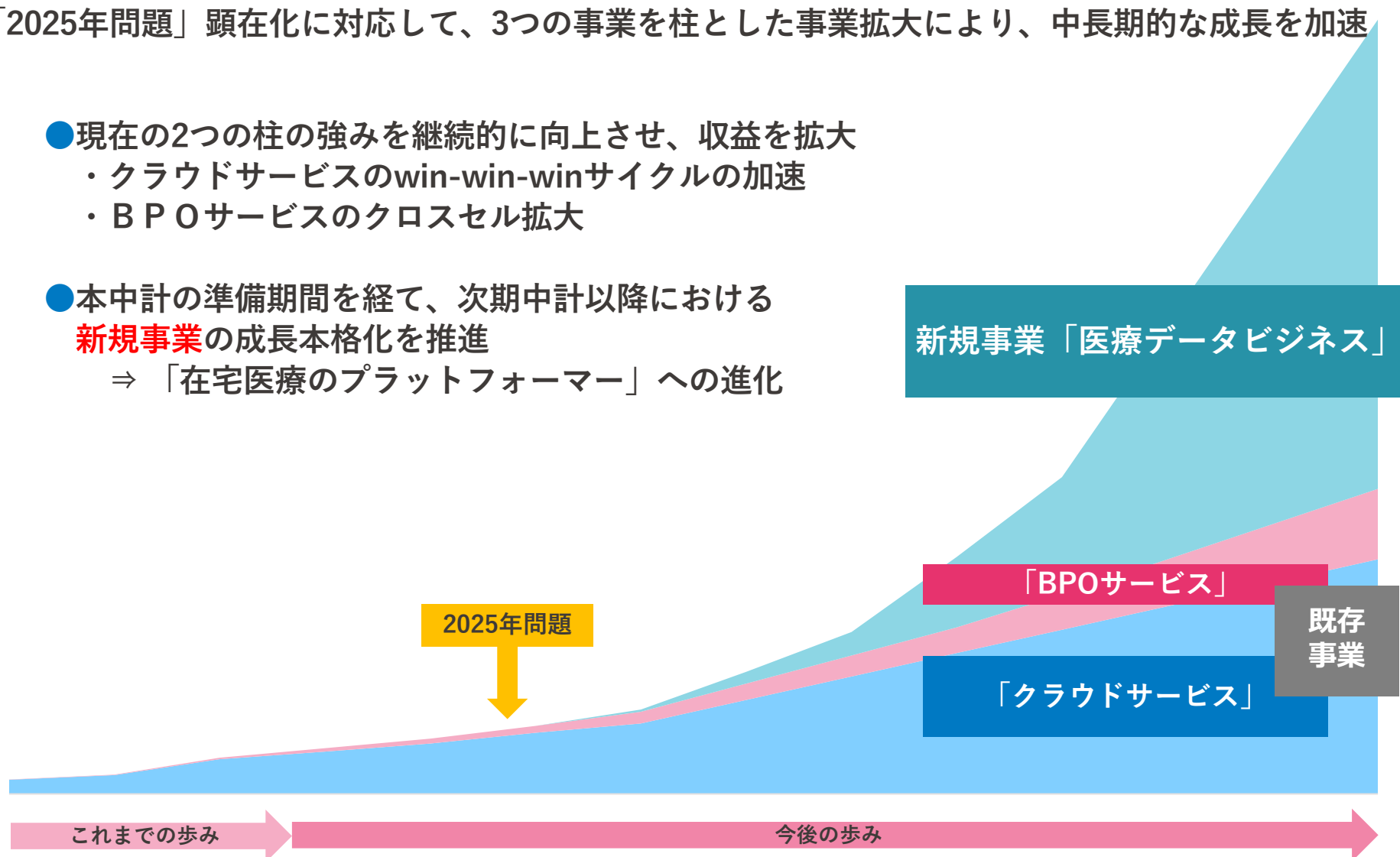
※1 オープンAPIとは、自社アプリの機能等を提携先のアプリから呼び出して利用するための接続仕様・仕組みを指す。  
 ※2 EHR(Electric Health Record)：電子診療記録  
 ※3 PHR(Personal Health Record)：個人の健康・医療・介護に関する情報

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

「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





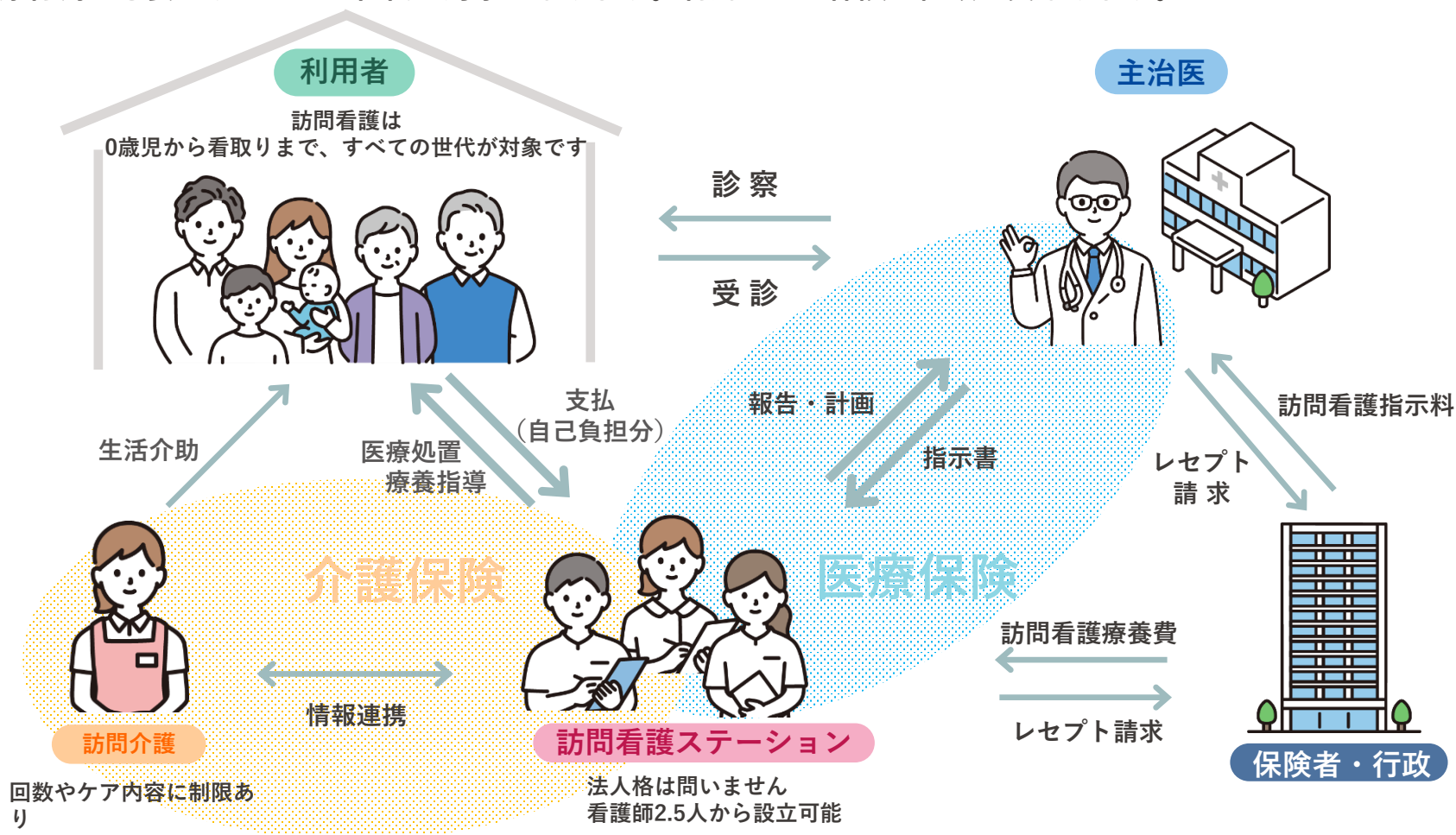
# IV APPENDIX

補足資料

- 1 訪問看護とは
- 2 サービス関連
- 3 事業環境関連
- 4 成長戦略



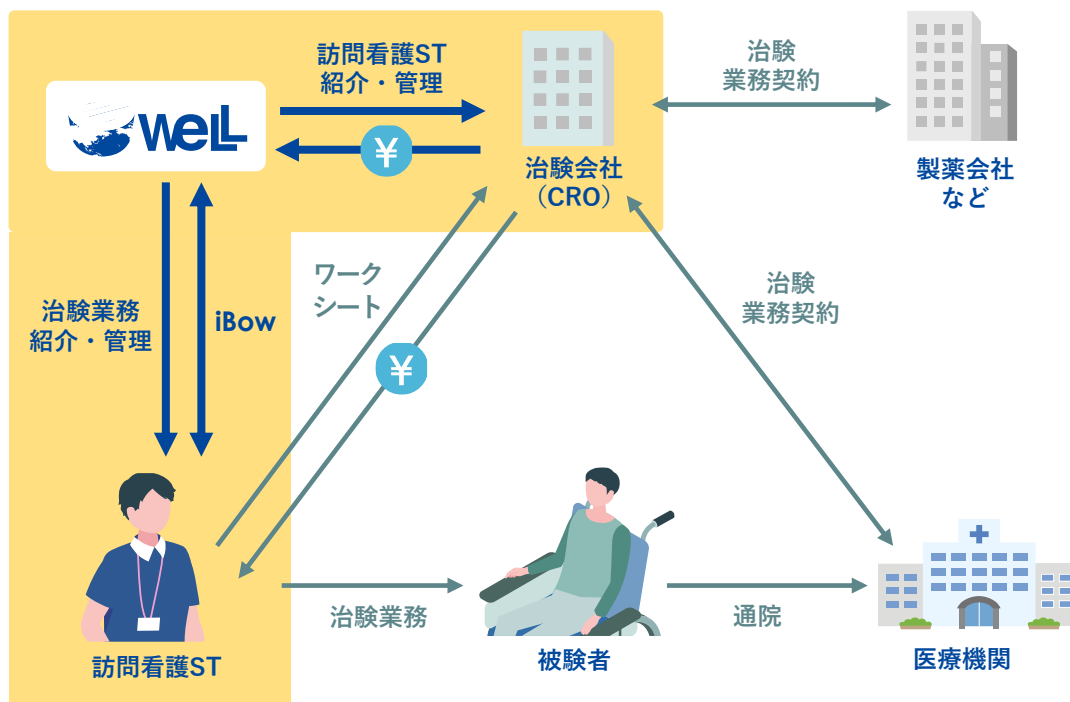
当社のサービス提供先である「訪問看護」領域は、訪問介護と間違われやすいのですが、明確な違いがあります。訪問介護は、介護保険を利用する高齢者をサービスの対象とする一方、「訪問看護」は0歳児～看取りまで医療行為を必要とする全ての世代が対象となります。利用できる保険の種類も異なります。



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10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)

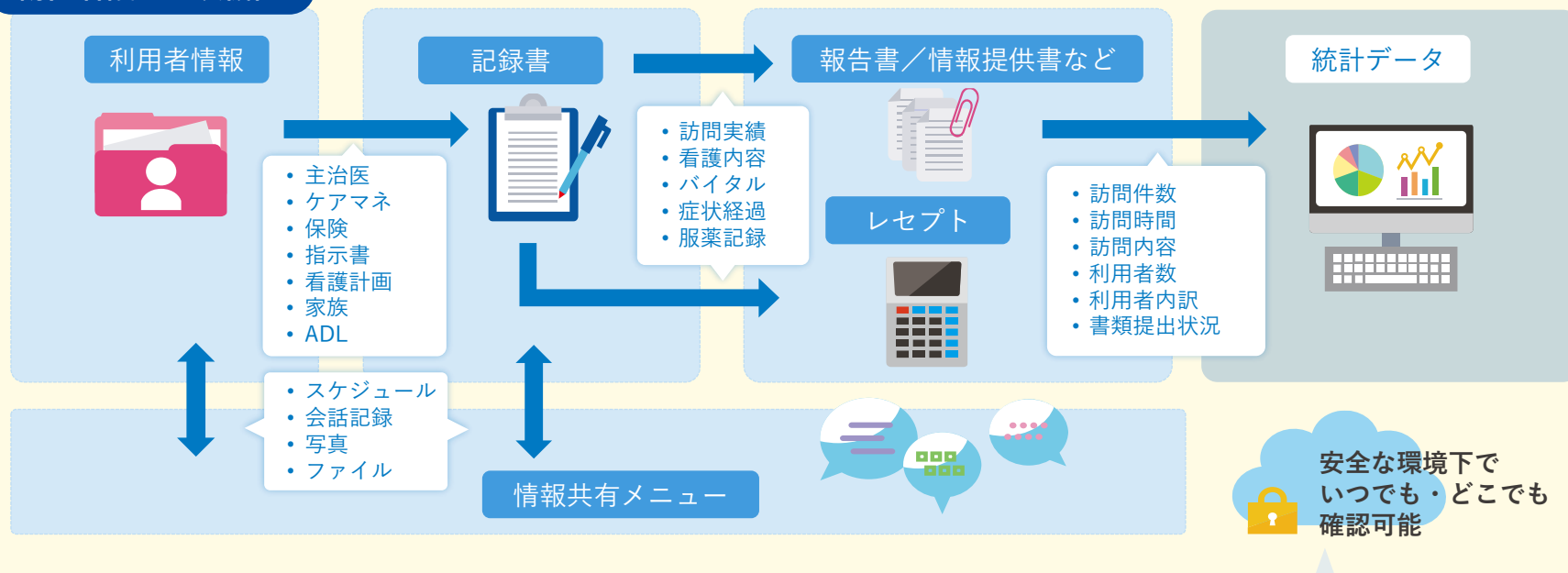
- ▶ 顧客：国内CRO会社
- ▶ 対象：指定難病治験  
(在宅モニタリング部分)
- ▶ 当社業務：  
訪問看護ステーションの紹介、  
管理業務
- ▶ 9カ月で36visitを予定
- ▶ 1訪問 (visit) ごとに  
売上 (管理料) を計上



## 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。

ID/パスワード



ワンタイムパスワード

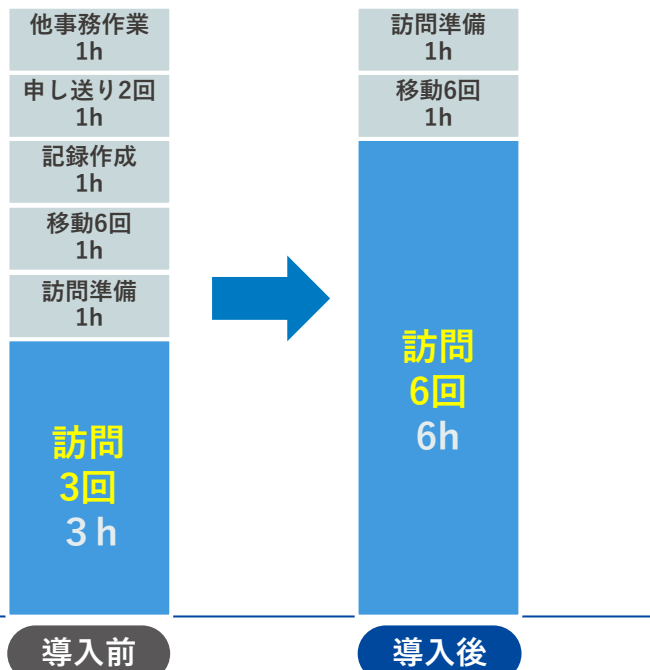
認証要素を増やし、セキュリティ強化



## iBowの導入効果 (iBowを利用して目指すべきモデル)

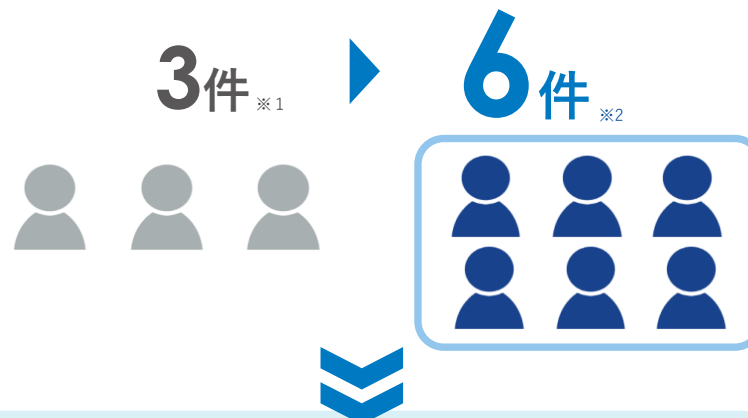
訪問看護の周辺業務時間を短縮し、訪問件数の向上を支援

### 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<sup>※3</sup> **645,798円**の売上UP

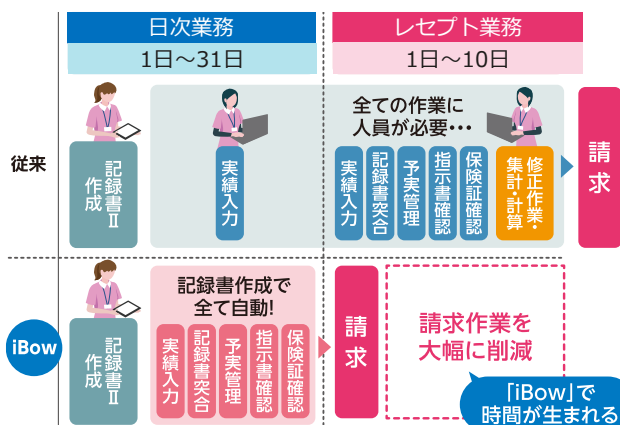
※1 厚生労働省「平成29年介護サービス施設・事業所調査の概況」より当社推計。訪問看護ステーションの1日あたり平均訪問件数 21.3件 (月間訪問件数491件 ÷ 23営業日にて計算) ÷ 常勤職員換算数7.1人 = 3.0件/日。数字は2017年9月時点。

※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"> <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>



## 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



### 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



### 安芸地区医師会 訪問看護ステーション

所長 金行様



## 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。

## 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でき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。

## 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、私たちが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

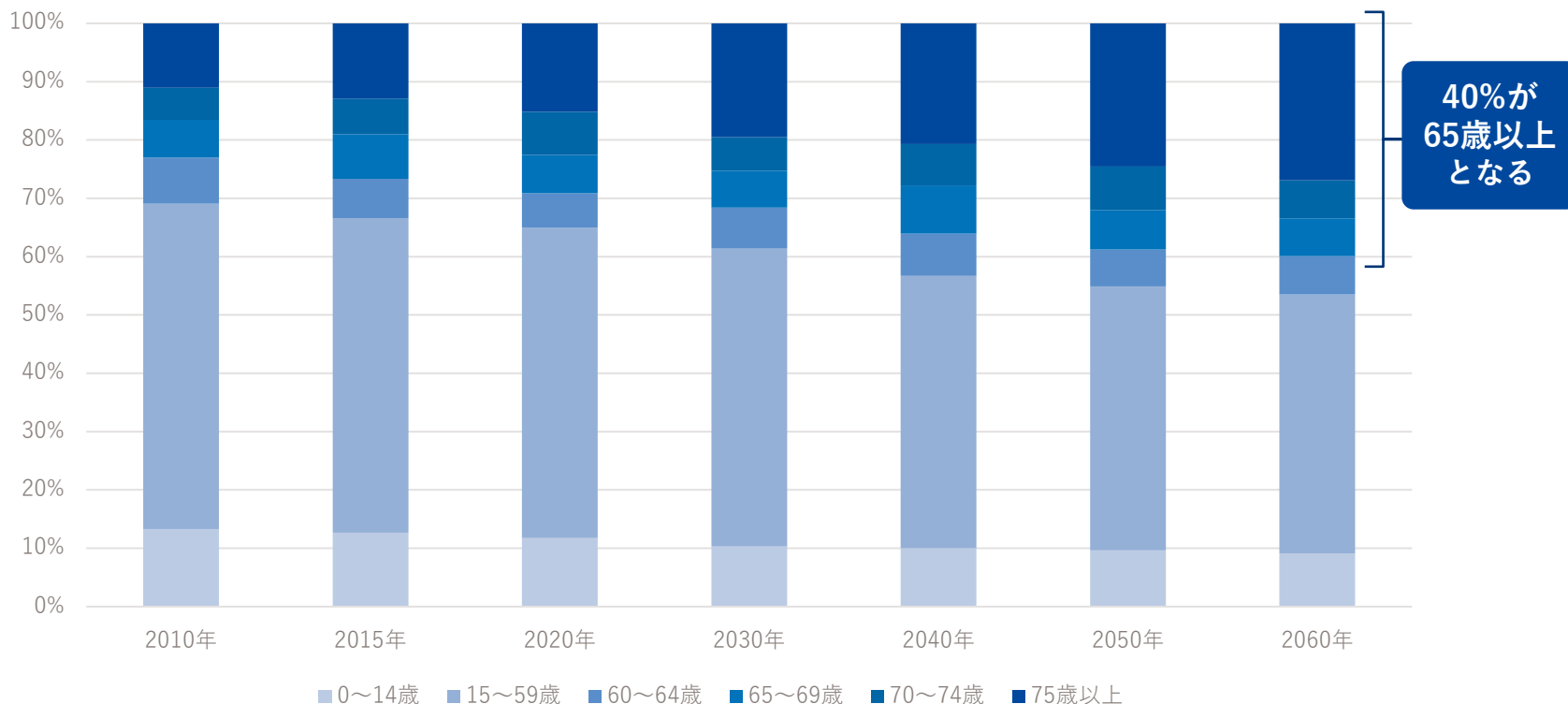
当社は訪問看護専用の業務支援システムを提供。他社は主に介護業界向けにレセプトシステムを提供する中、独自のポジションを確立。

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。

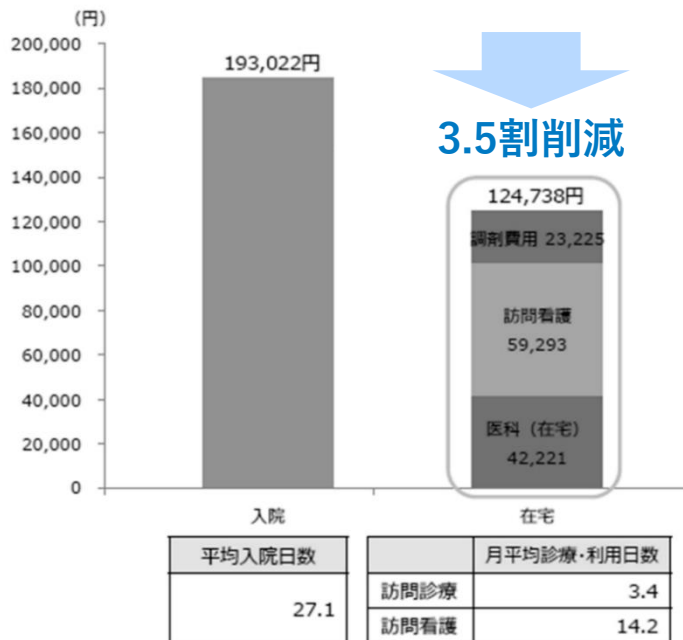


出所) 2010年は総務省「国勢調査」、2015年は総務省「人口推計(平成27年国勢調査人口速報集計による人口を基準とした平成27年10月1日現在確定値)」、  
 2020年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成24年1月推計)」の出生中位・死亡中位仮定による推計結果  
 注) 2010年の総数は年齢不詳を含む。

## 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。

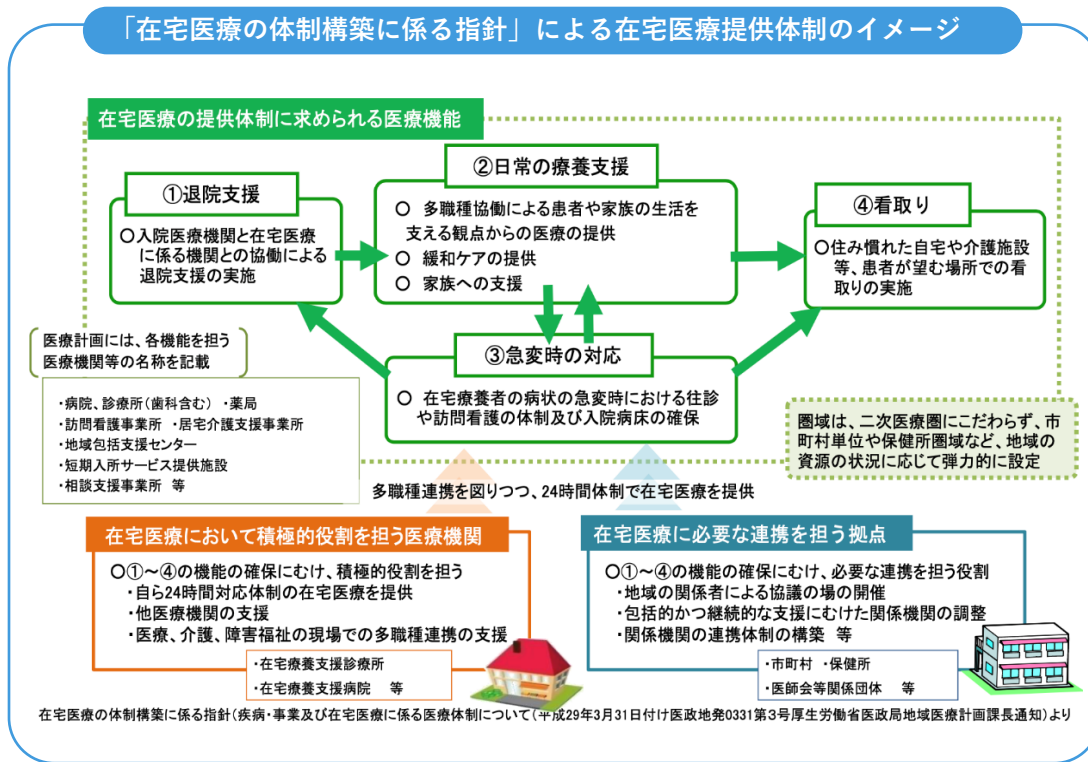
入院患者と在宅医療で療養している患者を比較。入院患者の場合、1ヶ月あたりの医療費が193,022円であったのに対して、在宅患者の場合は124,738円と医療費は在宅医療の方が約3.5割削減できる。

### 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

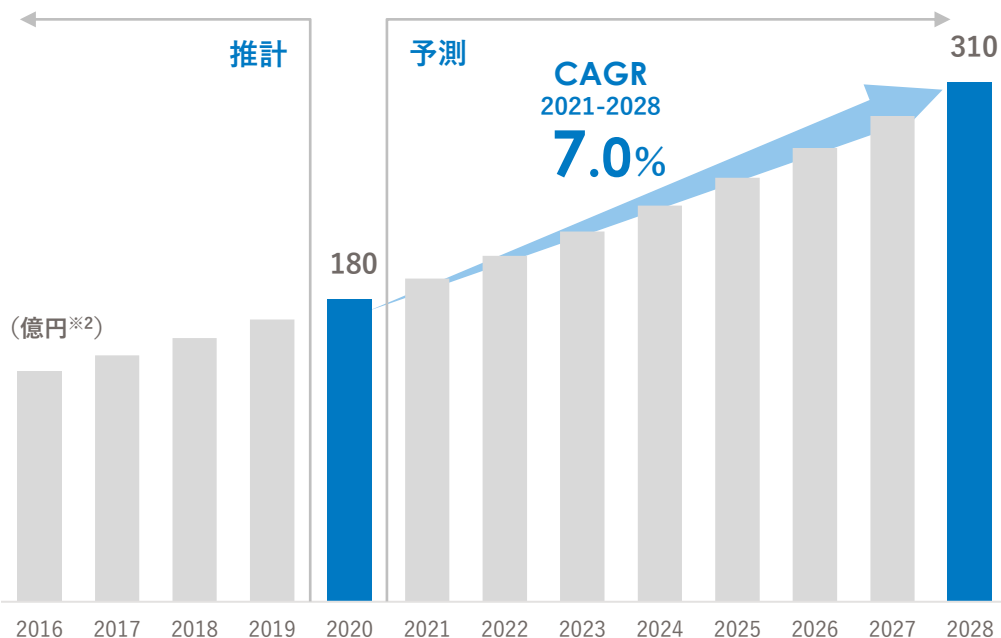


出所) 佐藤 優・稲葉 聡・神村 裕子 (2019) . 「在宅医療移行に関する医療費推移の分析」. 協会けんぽ.  
([https://www.kyoukaikenpo.or.jp/~media/Files/honbu/cat740/houkokusho/R1/08yamagata\\_2019.pdf](https://www.kyoukaikenpo.or.jp/~media/Files/honbu/cat740/houkokusho/R1/08yamagata_2019.pdf)) (Web、参照日：2023.1.27)

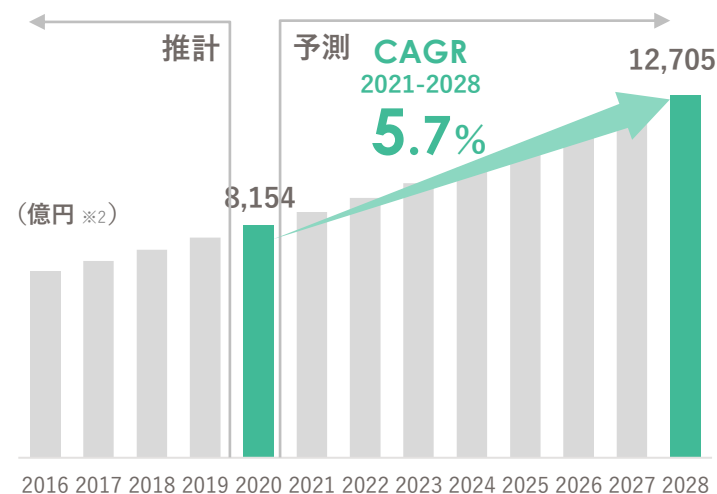
グローバル市場では現在でも既に在宅治験（バーチャル治験）は実施されており  
日本における在宅治験市場も今後は拡大する見込み。

### 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

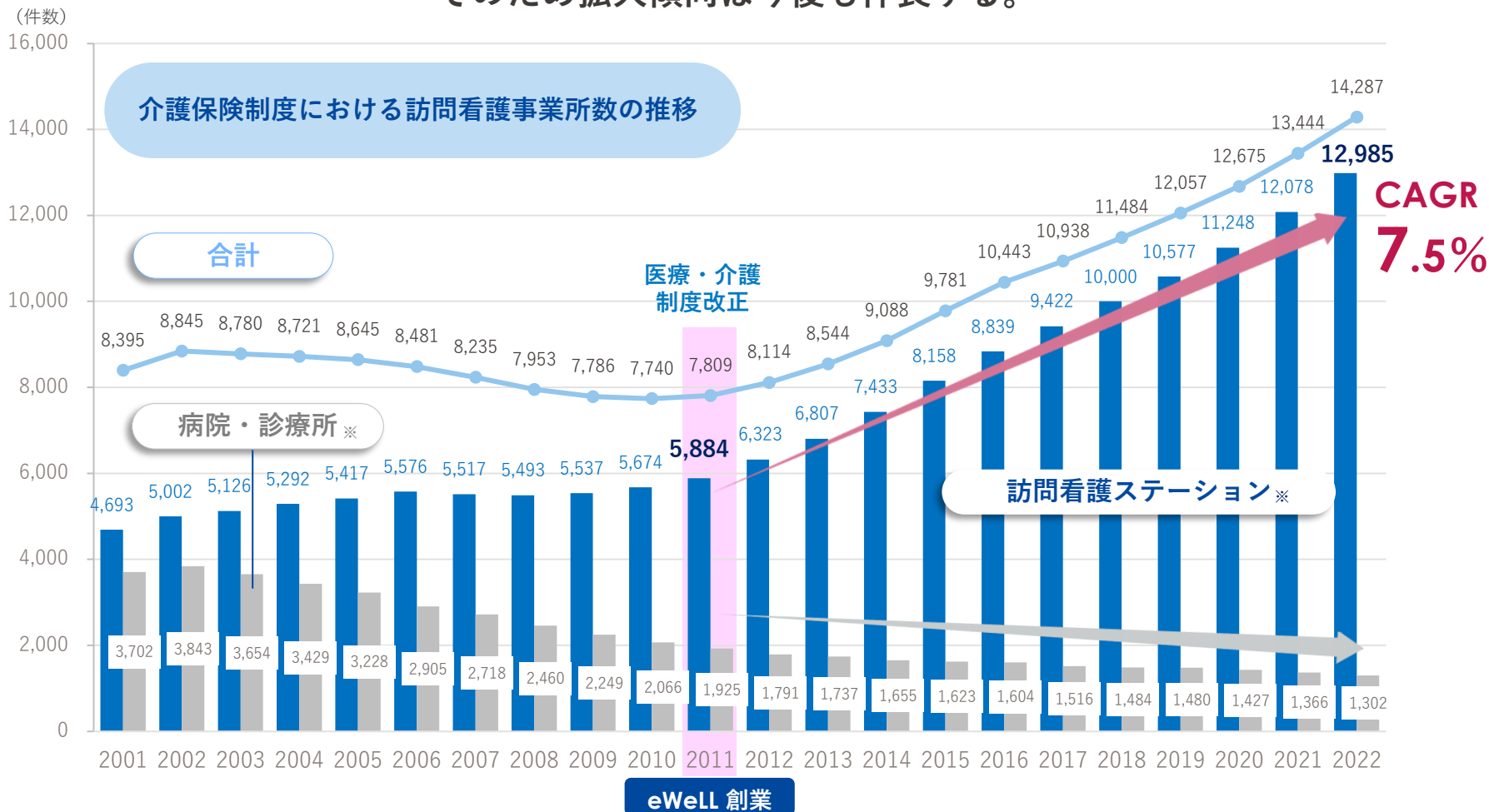


※1 インタビュー、オンライン調査、企業IR資料、WHO統計情報等を基にGrand View Research 社推計（2020年を基準年とし、2016年～2019年、2021年～2028年を推計）

※2 1ドル=110円換算

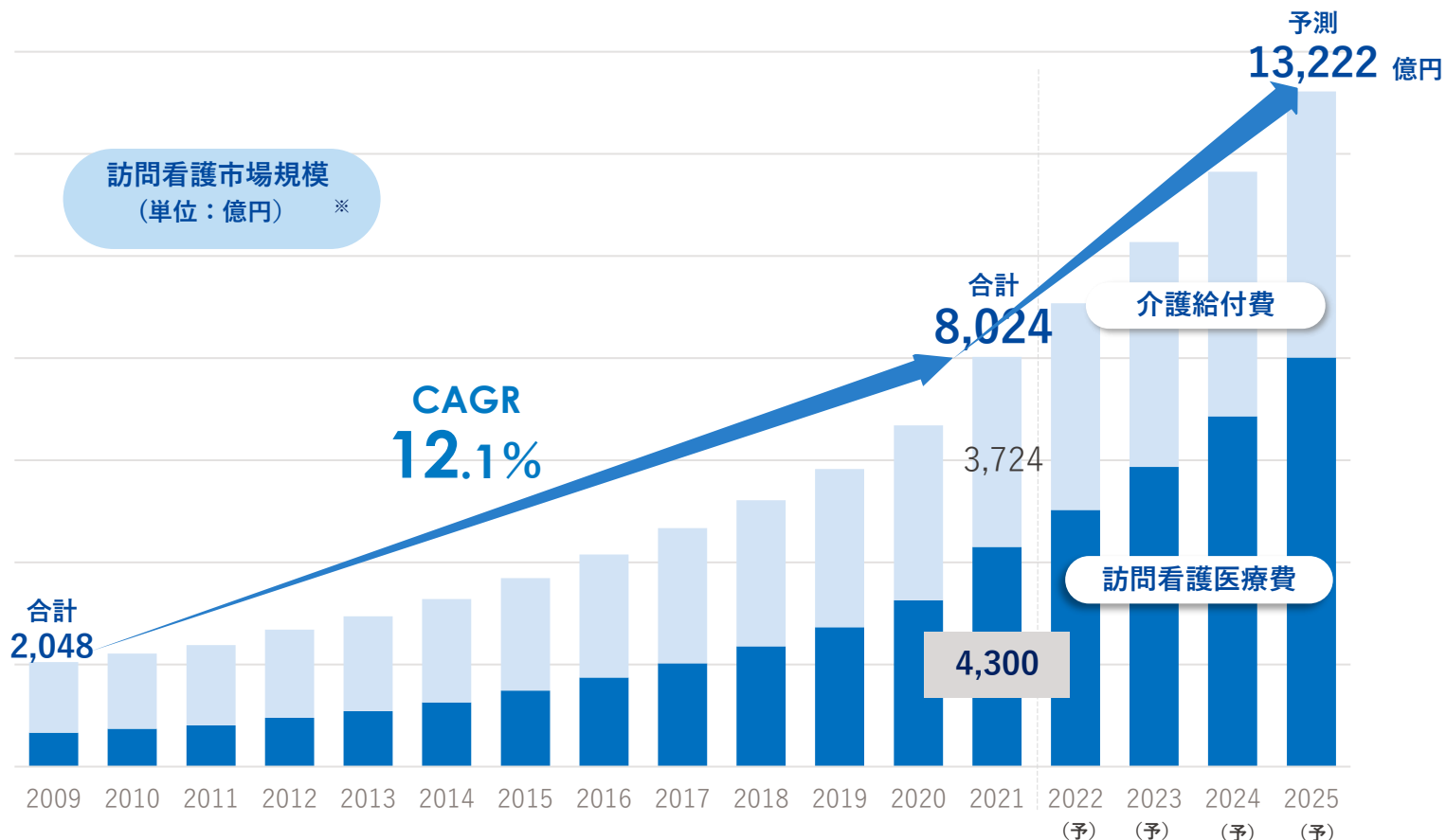
出所) Grand View Research "Virtual Clinical Trials Market Size, Share & Trends Analysis Report By Study Design (Interventional, Observational, Expanded Access), By Indication (Oncology, Cardiovascular), By Region, And Segment Forecasts, 2021 - 2028" (2021年3月)

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%）

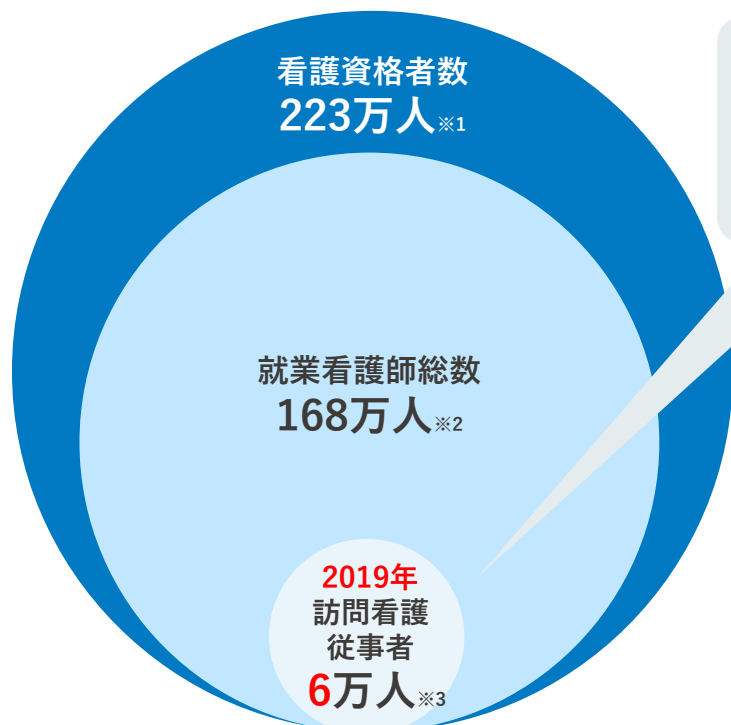


※ 訪問看護医療費と介護給付費の合計。なお、介護給付費は介護給付費に加えて、予防介護給付費を含めた数値  
出所) 訪問看護医療費は、2009年～2020年が厚生労働省「国民医療費結果の概要」(<https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/37-21c.html>)、2021年が厚生労働省「医療費の動向

調査結果の概要」([https://www.mhlw.go.jp/bunya/iryohoken/database/zenpan/iryou\\_doukou\\_b.html](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

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。



看護師等  
(看護師・保健師・助産師)  
約**6万人**

<

2025年  
(看護師・保健師・助産師)  
**13万人**<sup>※4</sup>

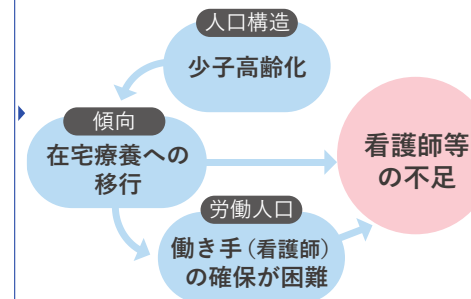
※4 出所) 厚生労働省(2019年)「医療従事者の需給に関する検討会・看護職員需給分科会中間まとめ(概要版)」シナリオ3(超過勤務ゼロの場合)

iBowを活用し業務効率化することで人手不足を解消



システム提供により  
労働生産性を向上し、  
課題を解決します。

訪問看護を取り巻く課題



※1 厚生労働省医政局看護課2004年第六次看護職員需給見通しに関する検討会  
 ※2 出所) 『令和2年 看護関係統計資料集』日本看護協会出版会編集  
 ※3 日本看護協会 (<https://www.nurse.or.jp/home/statistics/index.html>)

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



2025年  
問題

2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
------	------	------	------	------	------	------	------

中期経営計画2025

2023年12月期～2025年12月期

「在宅医療のプラットフォーマー」として  
業界をリードし、成長を本格化

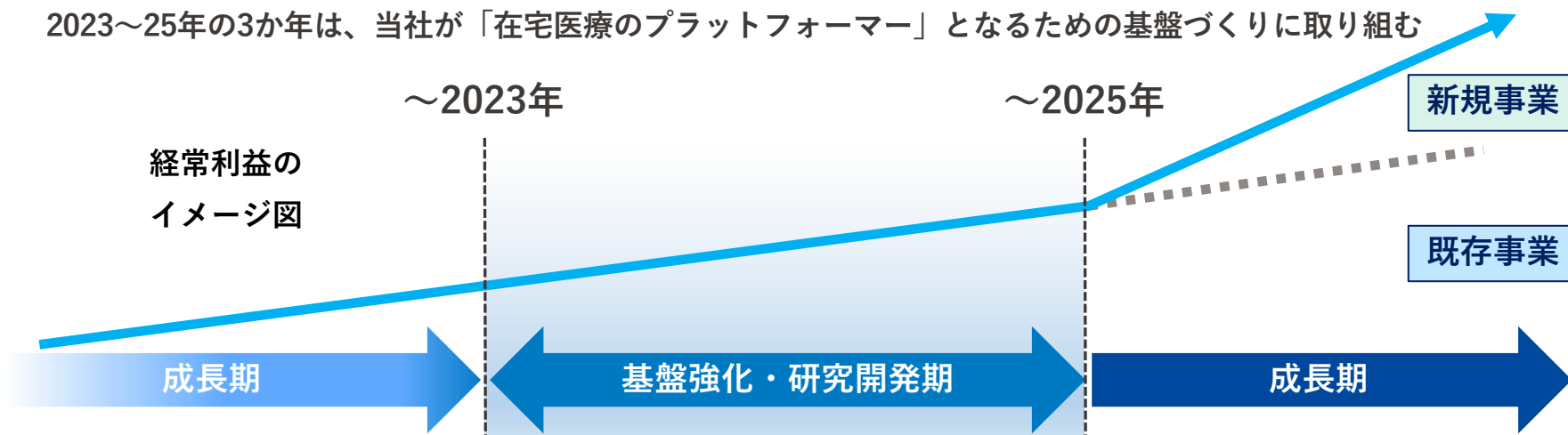
「中期経営計画2025」は、次の重要な基礎（＝中長期的な成長基盤）を構築するための準備期間

- 「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マー」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

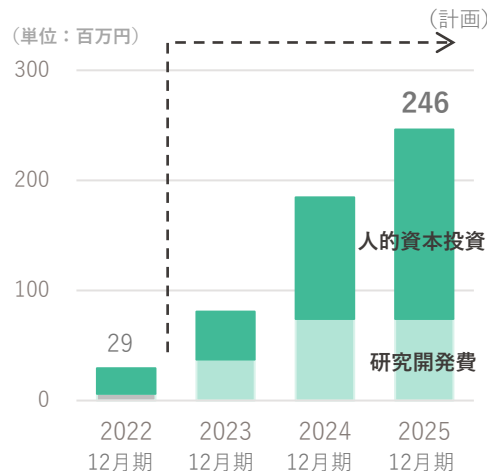


### 更なる飛躍に向けての施策

#### 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

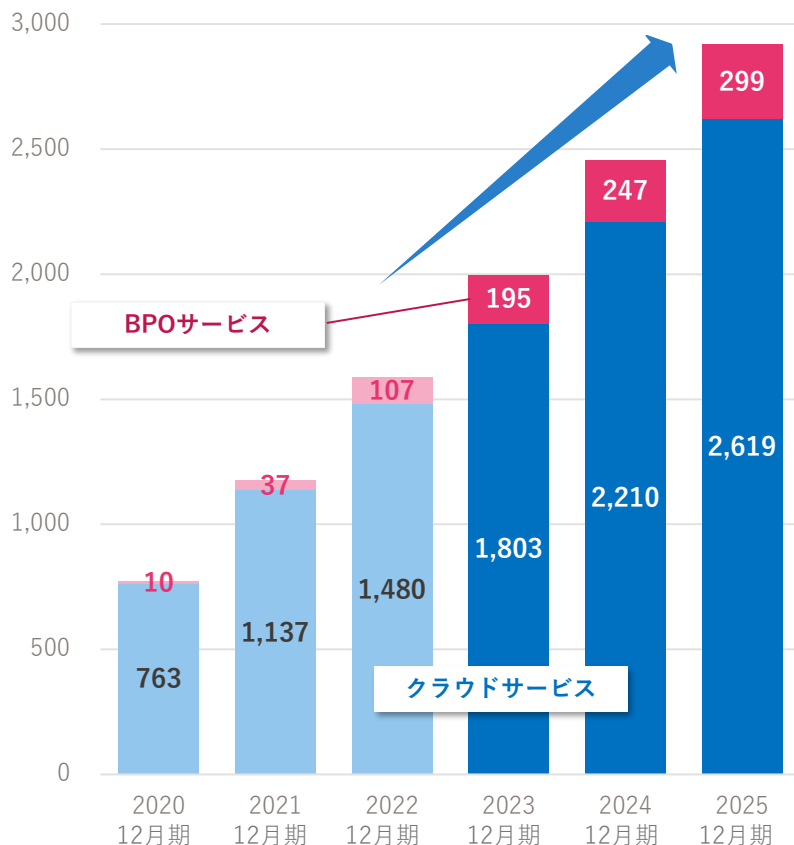


#### ③ 株主価値の最大化に向けて

- 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ムに向けて ～ 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)

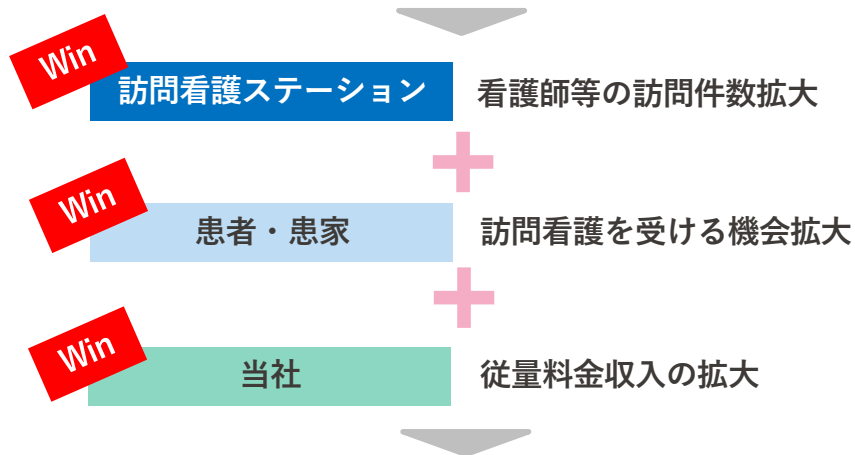


クラウドサービス



▶ 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 (プラットフォームへの進化に向けた必要条件)

2023年12月期の業績については、上記数値を修正しております。

詳細は2023年8月4日公表の「2023年12月期 通期業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

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

## 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%

2023年12月期の業績については、上記数値を修正しております。詳細は2023年8月4日公表の「2023年12月期 通期業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

## 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

2023年12月期の業績については、上記数値を修正しております。詳細は2023年8月4日公表の「2023年12月期 通期業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

### ▶ 【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

### 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。

