



事業計画及び 成長可能性に関する事項

2022年9月 株式会社eWell

contents 目次

I 会社概要

II 事業領域と業績ハイライト

III サービス紹介

IV 当社の特徴と強み

V 市場環境

VI 今後の成長戦略

VII リスク情報



I 会社概要

- 1 会社概要
- 2 経営理念
- 3 役員プロフィール



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	64名（2022年7月末時点）



Mission

ひとを幸せにする

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS



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
管理本部長

2012年7月

当社入社

2012年10月

当社常務取締役就任



浦吉 修

取締役
カスタマー本部長

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



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（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（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（監査役）

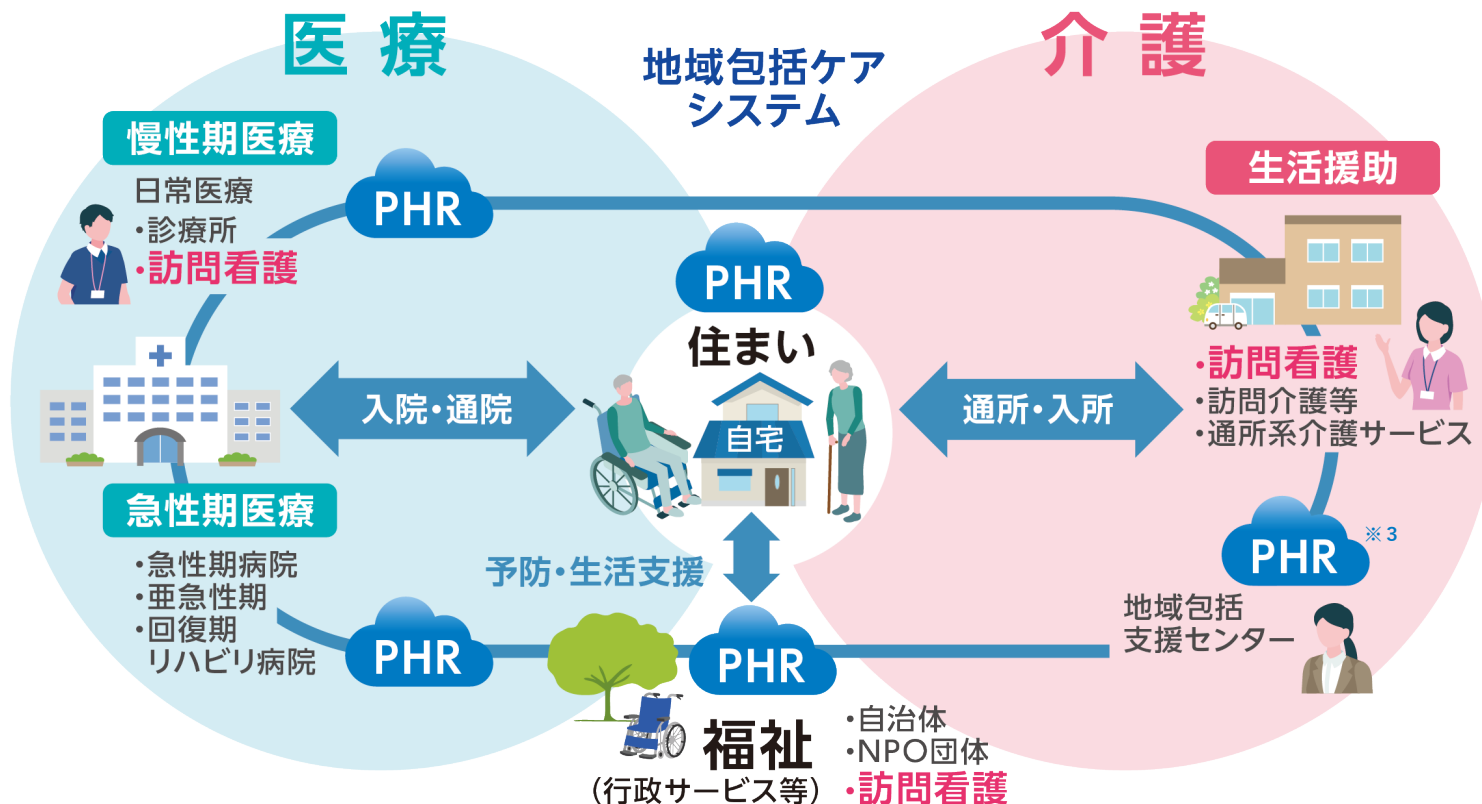
1996年弁護士登録 弁護士法人サン総合法律総合事務所代表社員 (株)コラントッテ社外取締役2022年3月
当社監査役に就任

Ⅱ 事業領域と 業績ハイライト

- 1 事業領域
- 2 ビジネスモデル
- 3 ハイライト

在宅医療をDX^{※1} = 社会課題を解決

2025年に向け様々な課題を解決するためのソリューション^{※2}を提供

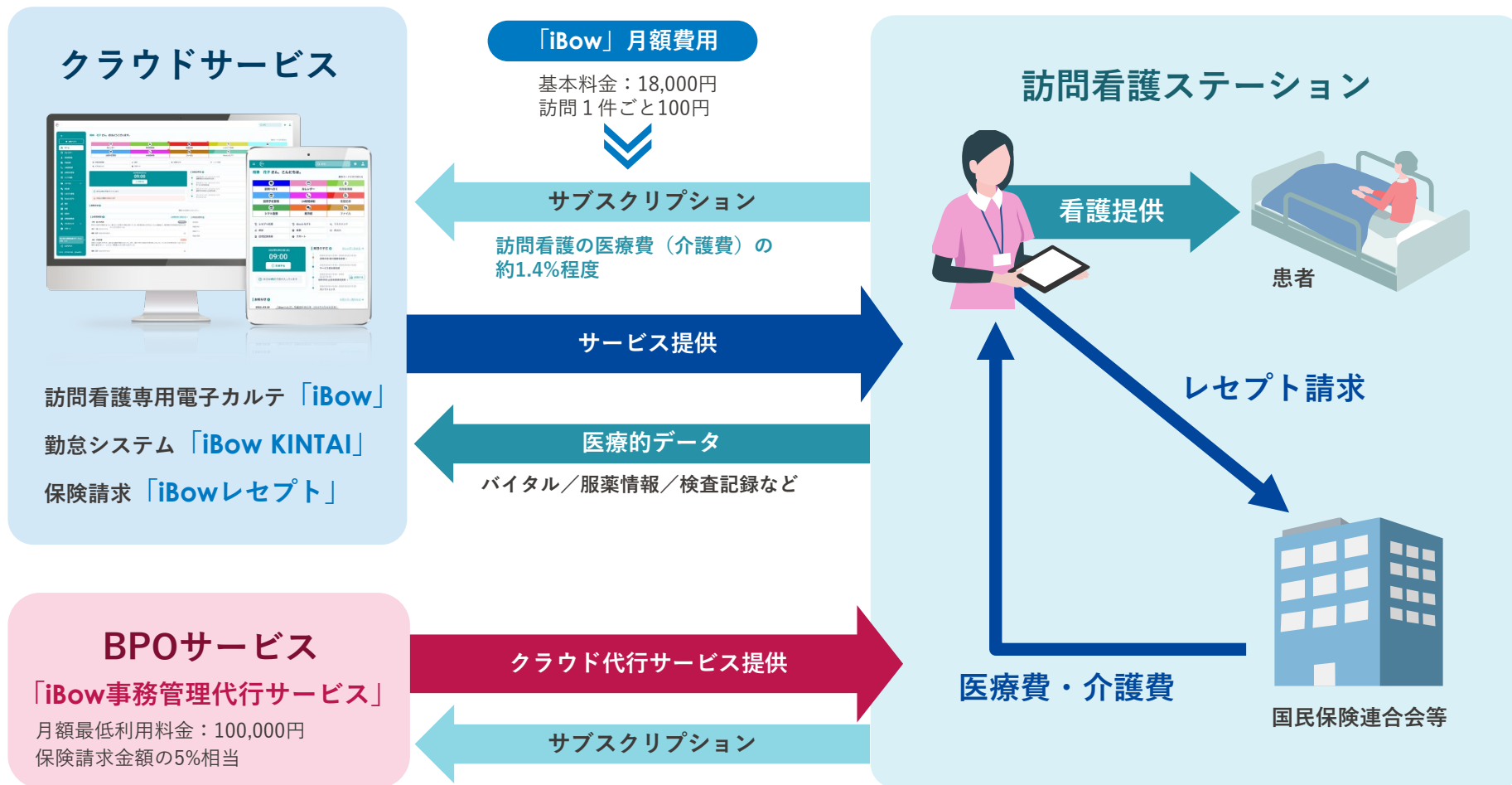


※1 DXとは、デジタル技術を浸透させることで人々の生活をより良いものへと変革すること。既存の価値観や枠組みを根底から覆すような革新的なイノベーションをもたらすもの。

※2 ソリューションとは課題・問題をシステムやノウハウ、人材などの様々な方法で解決するということです。

※3 パーソナルヘルスレコードの略語であり、個人の健康・医療・介護に関する情報のことを指します。

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



対象市場

国内**28兆円**^{※1}の巨大な在宅医療市場 デジタル化する**SaaS**^{※1}

実績

iBow独自の機能群が支持され売上高は5年間で**9.3倍**に^{※2}

成長

蓄積された**医療データ**と**ノウハウ**を活用し次の**成長フェーズ**へ

※1 厚生労働省：「2040年を見据えた社会保障の将来見通し（議論の素材）」在宅医療市場 28兆円

※2 2017年12月期～2021年12月期の売上の推移より

※7
2025年問題を解決することを目指し、高成長・高収益モデルで在宅医療へ貢献する

契約年数平均※1

3.2年

営業利益※2

5.6億円

市場シェア※3

15.2%

解約率※4

0.09%

顧客単価※5

69.0千円

参考数値

訪問看護市場規模※6

10,903億円

※1 2022年2Q 契約済みステーションの平均

※3 2022年2Q実績 + 2022年3-4Q計画数値を含めた2022年4Q見通し

※5 2021年4Q実績（詳細はP25に記載）

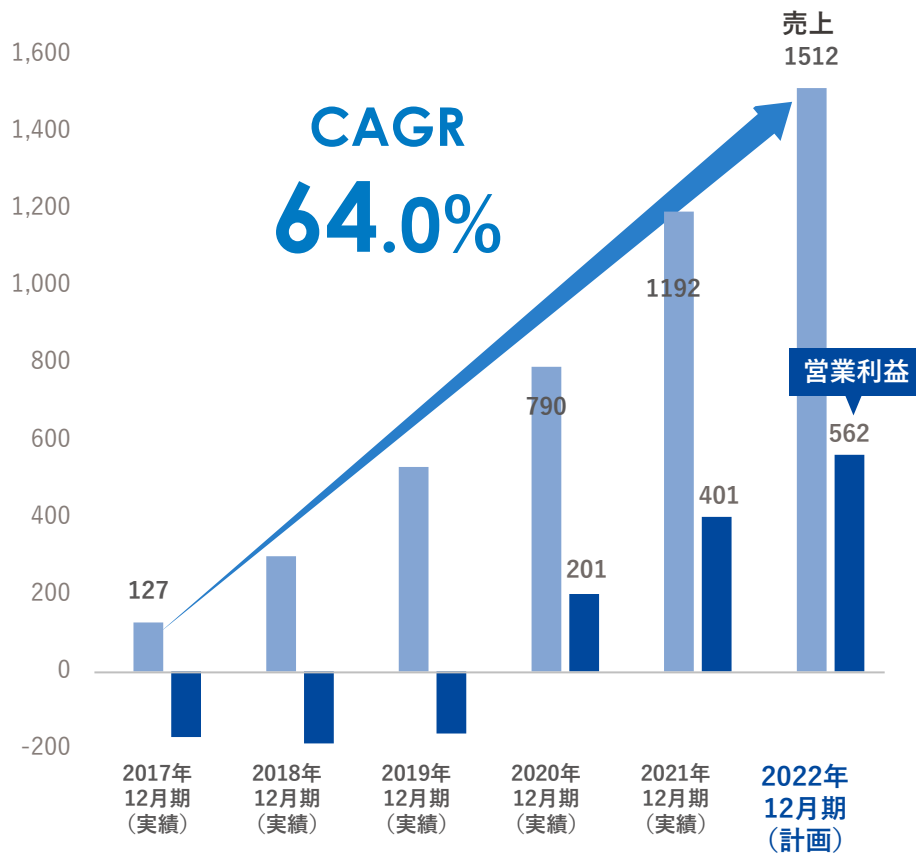
※6 2021年に厚生労働省から発表されている数値を元に、10年間のCAGRを算出し当社にて推計した2025年予測をした参考数値

※7 日本は2020年時点でも少子高齢化社会の状態が続いており、高齢化率21%以上の「超高齢社会」にあたります。そして、2025年頃には団塊の世代が75歳を迎え、4~5人に1人が後期高齢者（75歳以上）という「超・超高齢社会」に突入すると考えられています。超高齢化社会の到来で、福祉・社会保障の負担がいっそう増えることを、2025年問題と呼んでおります。

※2 2022年4Q見通し

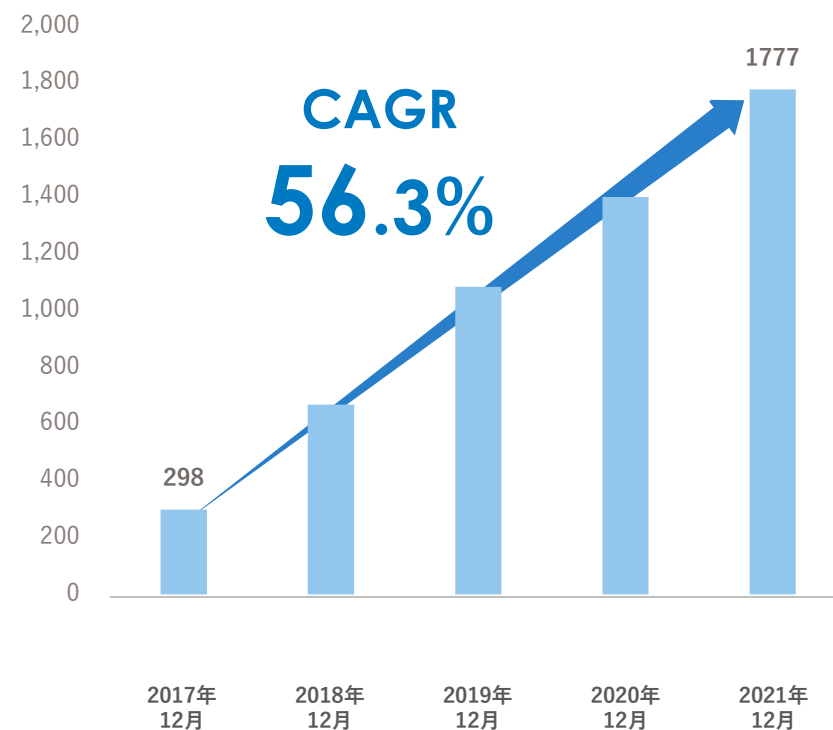
※4 2021年4Q実績（詳細はP22に記載）

売上高



契約数

単位：件



Ⅲ サービス紹介

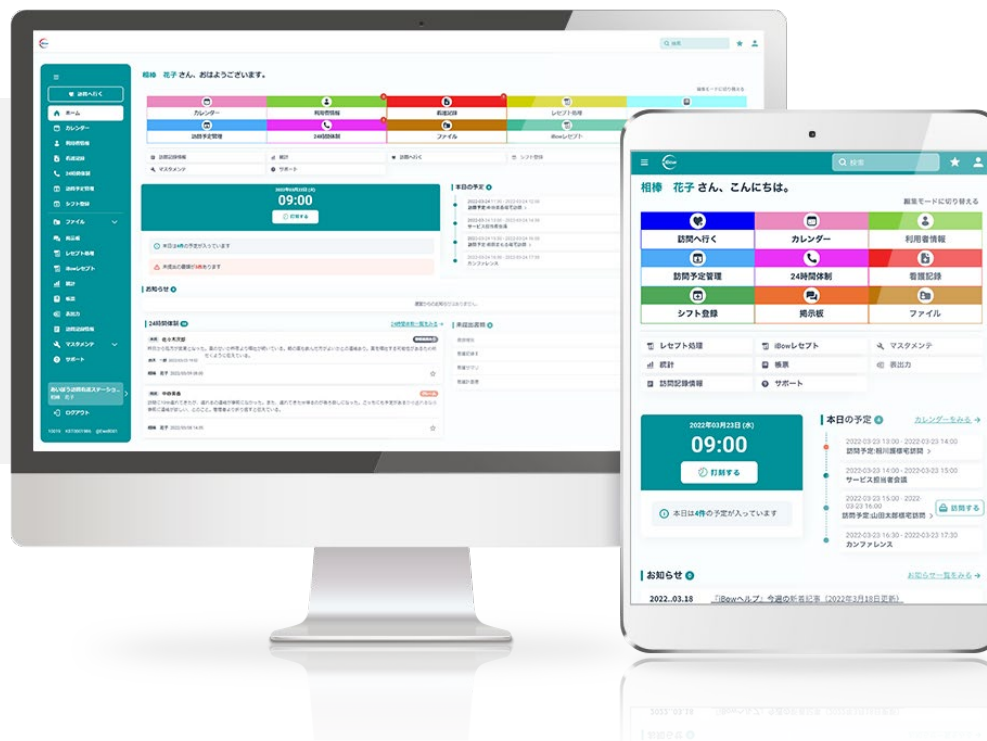
- 1 在宅医療をDXするiBow
- 2 その他クラウドサービス
- 3 BPOサービス
- 4 競合状況

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
iBow アイボウ

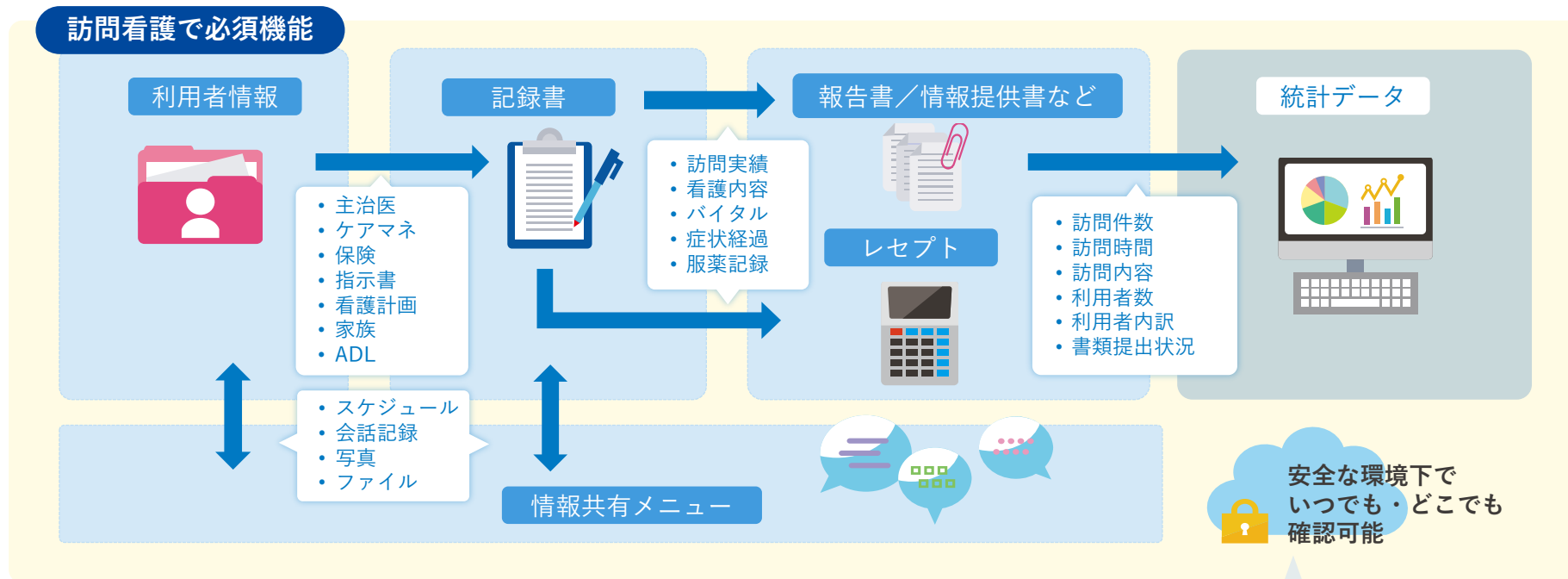




iBowの機能

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です。



認証要素を増やし、セキュリティ強化

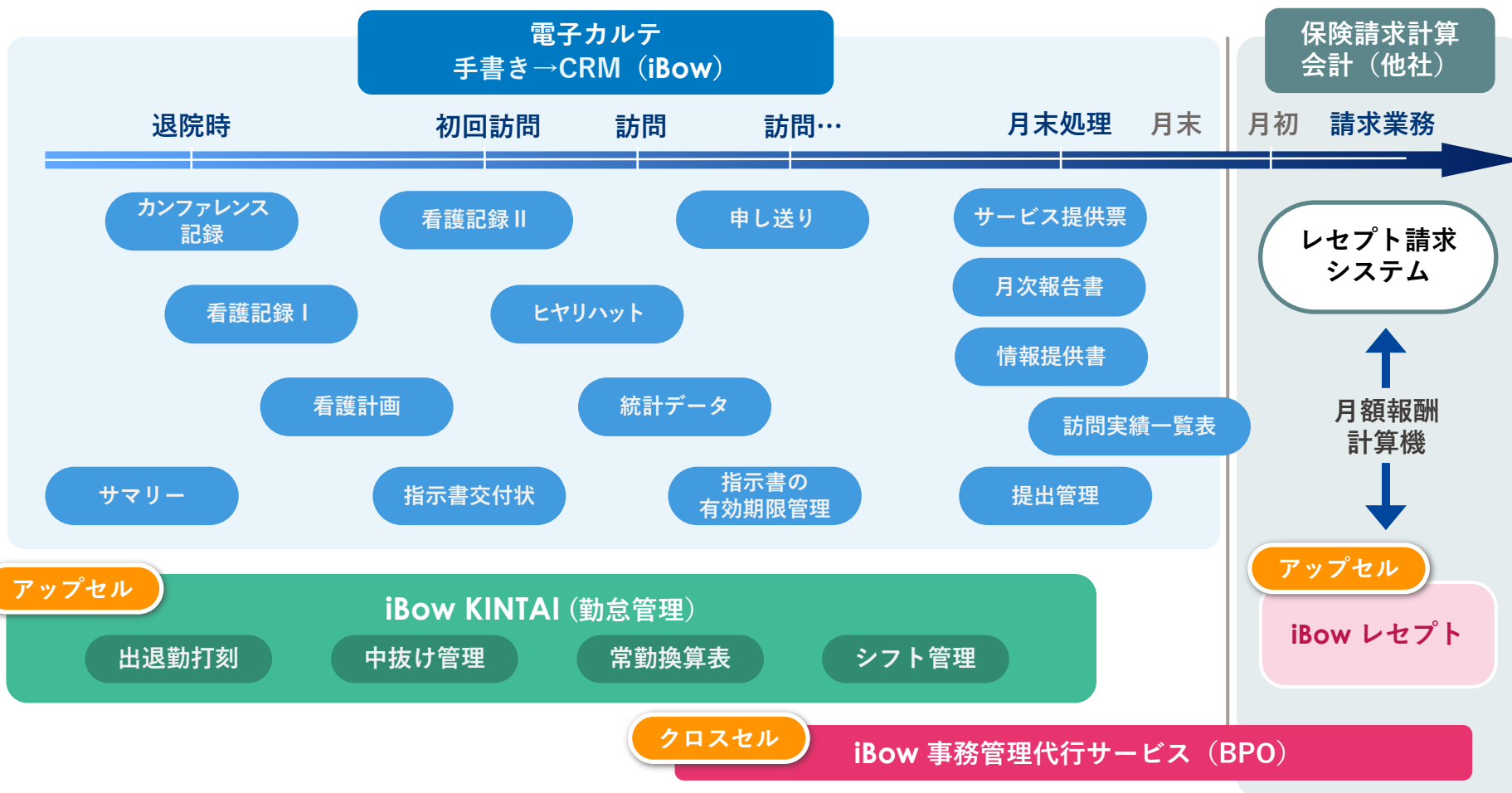
① 在宅医療をDXするiBow



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。





レセプトシステムとの違い

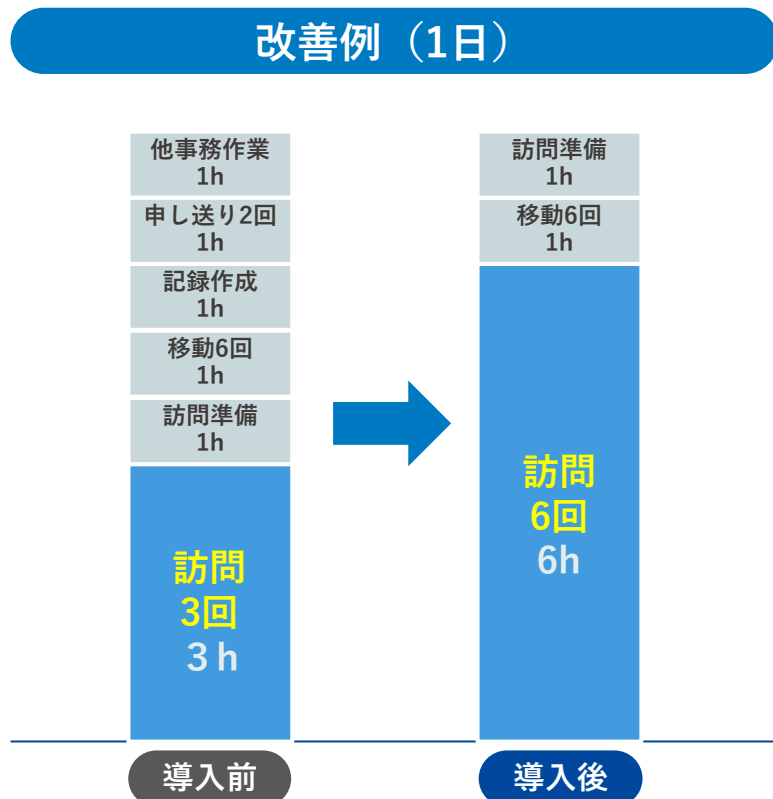
	保険請求計算（レセプト）	電子カルテ（当社iBow）
要求事項	正確な保険請求を実現する	在宅療養中の患者に安全安心なケアを提供する
想定利用者	事務担当者	看護師等
想定利用場所	事業所内（固定）	在宅（移動式）
主たる機能	<ul style="list-style-type: none"> 介護給付費請求書作成 介護給付費明細書作成 介護伝送用データ作成 訪問看護療養費明細書作成 訪問看護療養費請求書作成 	<ul style="list-style-type: none"> 看護記録（記録1、記録2）作成 医師からの指示書管理（疾病、患者状態） 情報提供書、訪問看護報告書等の医療機関と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



iBowの導入効果 (iBowを利用して目指すべきモデル)

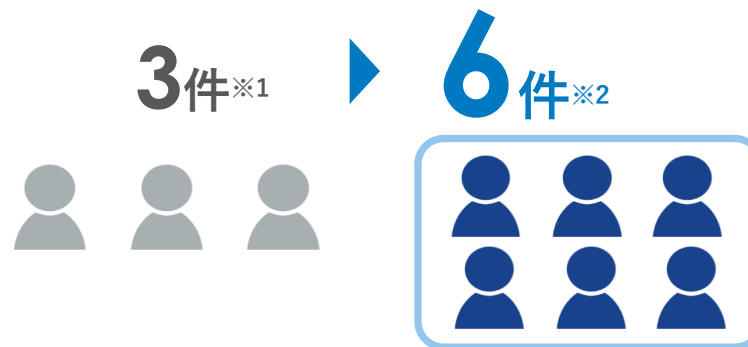
訪問看護の周辺業務時間を短縮し、訪問件数の向上を支援

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 **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



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



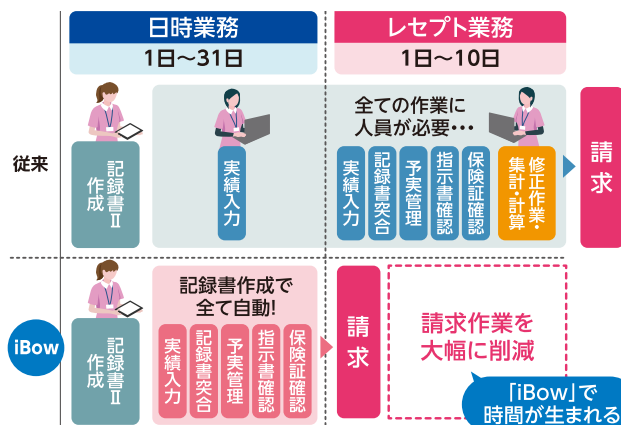
高い専門性で 訪問看護を支える

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。

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円の利用料となります。
(別途、証明書費用として1,000円/月がかかります。)

iBow KINTAI

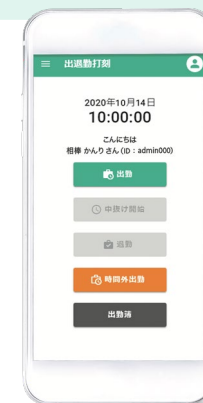
訪問看護専用 勤怠管理

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は原則無償での提供を行っています

医療保険、介護保険、社会福祉保障制度の活用などに係る
専門性・付加価値の高い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상을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」に看護記録の実施した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：顧客の総売上の一定割合）をいただくこととしております。

※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です。

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しまい、これ以上の情報収集は困難な状況になっています。

IV 当社の特徴と強み

1 市場シェアの拡大

拡大が続く訪問看護市場の中で
高いポジションを取り続けることで
のベースラインとしての利益確保

2 収益性の向上

事務代行やレセプト等、
アップセル・クロスセルによる収益性向上

3 安定した利益創出

安定した既存収益と新サービスによる
企業価値のマルチプル化を目指す



全国の訪問看護ステーションの**13.8%**にあたる
1,977ステーションが当社サービスを利用 (2022年6月時点)。

当社重要KPI

当社重要KPI

年月	契約※ ステーション (件)	市場ステーション (件)	市場シェア
2022年6月	1,977	14,304	13.8%
2022年3月	1,885	14,304	13.2%
2021年3月	1,522	13,003	11.7%
2020年3月	1,148	11,931	9.6%
2019年3月	769	11,161	6.9%

※契約ステーション数は稼働ステーションおよびサービス準備中のステーション数の合計となります。
(出所) 市場ステーション数は一般社団法人全国訪問看護事業協会が公表する毎年4月1日における数値。市場シェアは当社計算。

訪問看護で必要な患者宅でのICT※化は**30%程度**。
新規開業される訪問看護ステーション＋既存事業者の**約70%**が当社の市場顧客となる。

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。

看護記録書Ⅱ（日々の記録）の作成方法								
月間訪問件数	0～199件	200～399件	400～599件	600～799件	800～1,119件	1,200件以上	総計	%
タブレットのみ	2	1	3	4	1	11	22	1.4%
スマホのみ	30	72	54	37	33	17	243	16.0%
タブレット・ スマホのみ	8	2	8	2	2	2	24	1.6%
パソコン入力 のみ	165	169	98	47	34	25	538	35.3%
完全手書き	171	216	150	77	50	32	696	45.7%

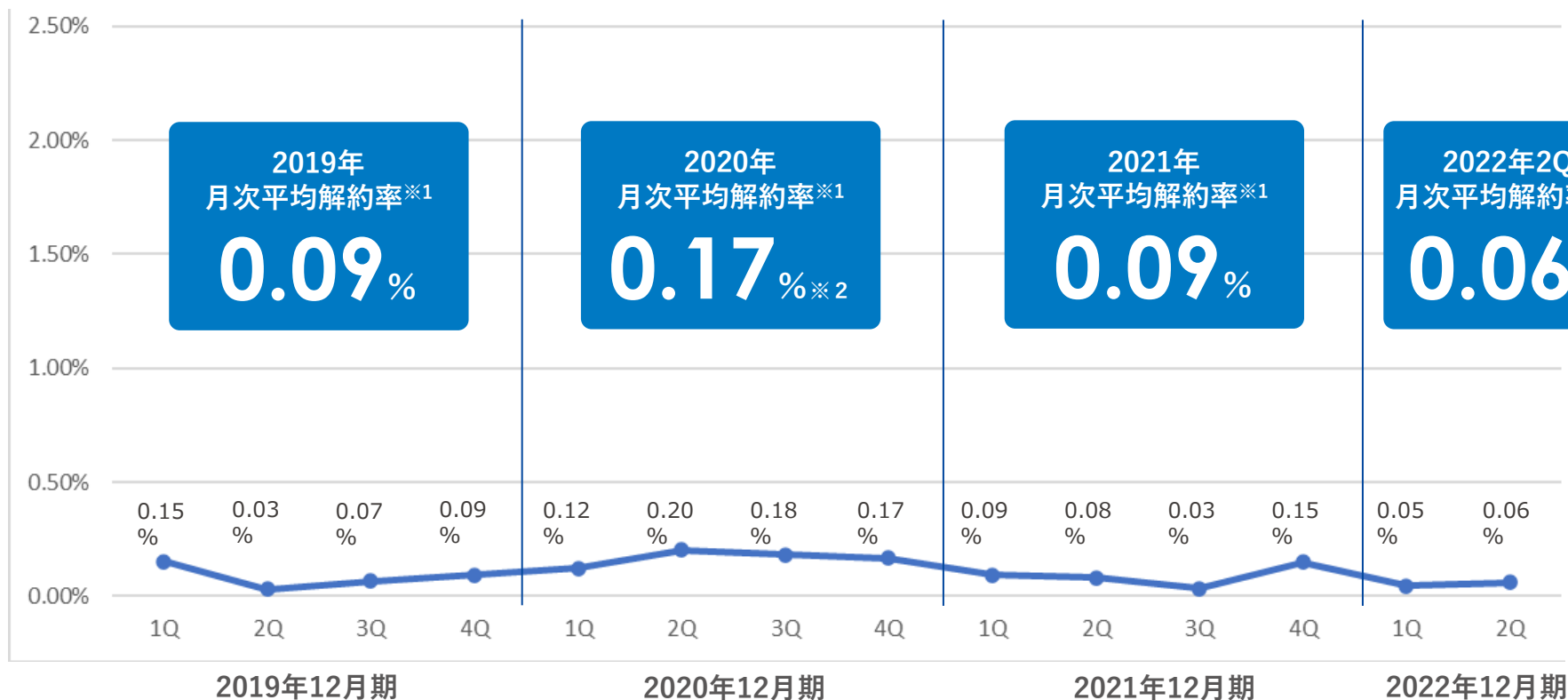
当社システムは完全にモバイル（タブレットorスマホ）での利用の為、**当社の市場シェアが13.8%**であることから、
上記19.2%（タブレットのみ1.4%＋スマホのみ16.0%＋タブレット・スマホのみ1.6%）のうち
71.9%が当社顧客と考えられ、**当社が訪問看護市場でのDXを牽引**しています。

※ ICTとは、インフォメーション・アンド・コミュニケーション・テクノロジーの略語であり、情報処理技術や通信技術を総称する用語であります。

① 市場シェアの拡大 (3)

2022年2Qの月次平均解約率（レベニュー-MRRチャーンレート）は**0.06%**（前年0.09%）。
 低位で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。

レベニュー-MRRチャーンレート

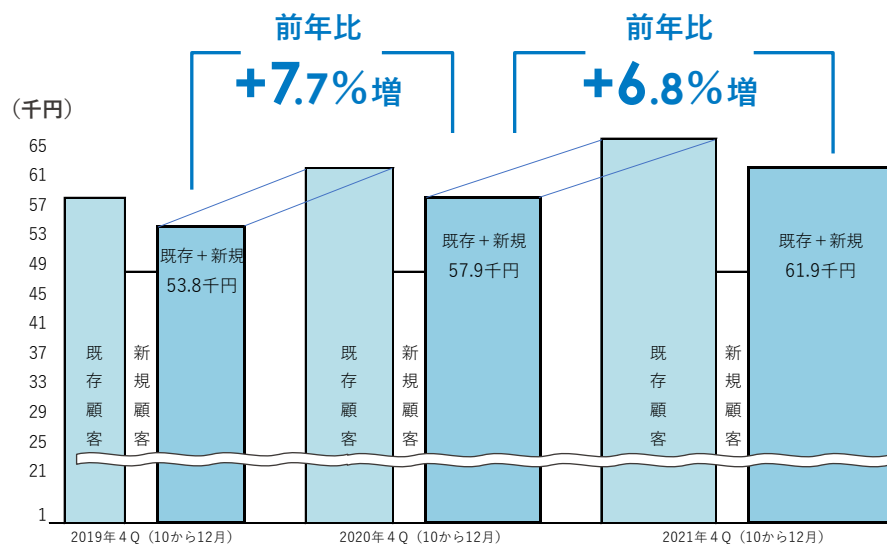


※1 月次平均解約率は、既存顧客の月額利用料に占める解約により減少した月額利用料の割合を四半期ごとに平均した月次解約率となります。

※2 2020年月次平均解約率が他の年度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。

**iBowの利用により訪問件数が増加！ 1ステーションあたりの平均単価は上昇傾向。
アップセルを狙い新たな機能を順次リリース！さらなる顧客単価上昇を目指す。**

iBow（平均顧客単価推移）

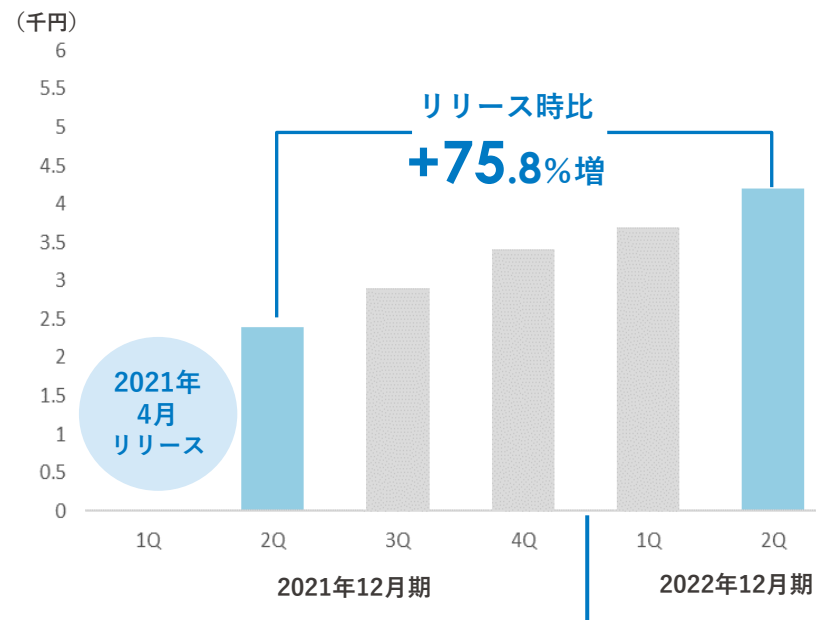


iBowの利用年数が伸びるほど、顧客単価は増加

iBow KINTAI 他

アップセルサービスとして、**iBow KINTAI**や**研修動画配信サービス**を実施

iBow レセプト（平均顧客単価※推移）

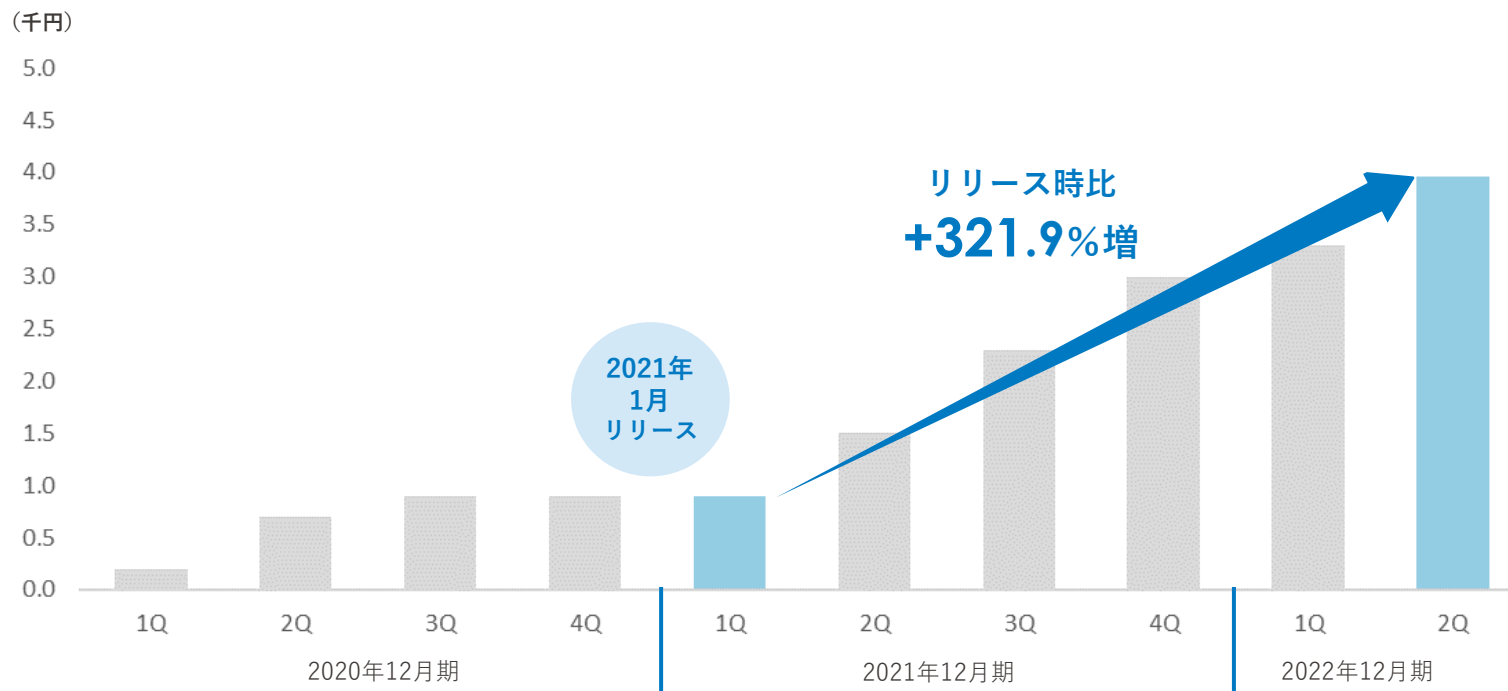


※「iBow」との単価を比較するため「iBowレセプト」の売上高を「iBow」の利用ステーション数で除して単価を算出しております。「iBowレセプト」の利用料金は、P18記載のとおり、月額6,000円からとなります。

第2の事業としてBPOサービスの展開 1年間のテスト期間を経て、2021年1月より本格サービスイン

iBow事務管理代行サービス（平均顧客単価※推移）

クロスセルである「iBow 事務管理代行サービス」を提供することで、平均顧客単価を上昇させることができます。

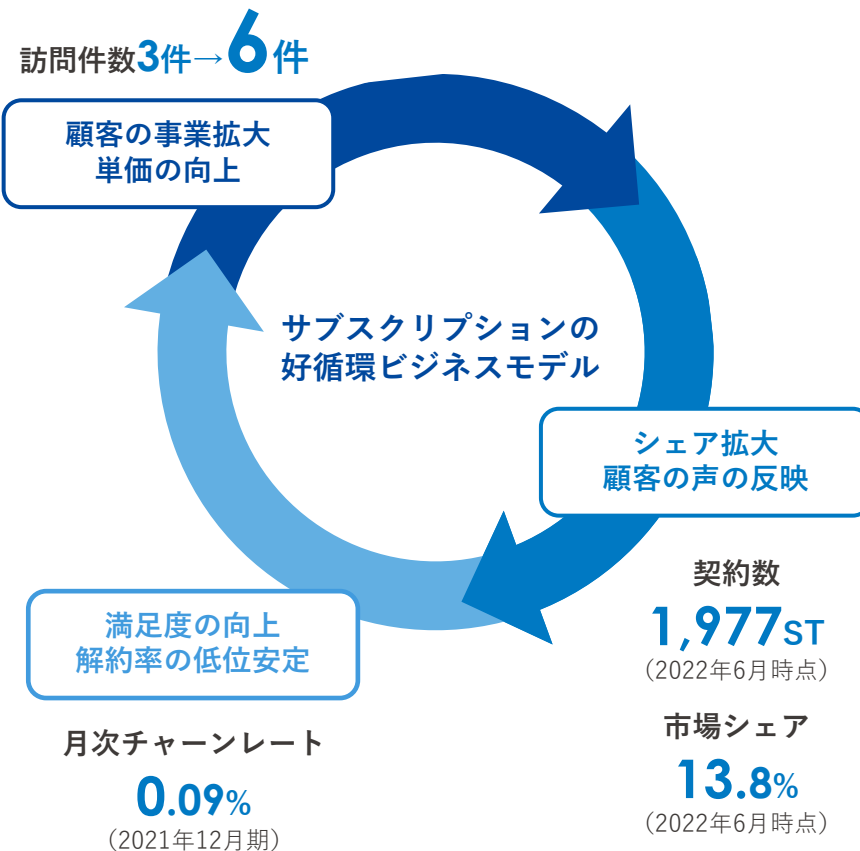
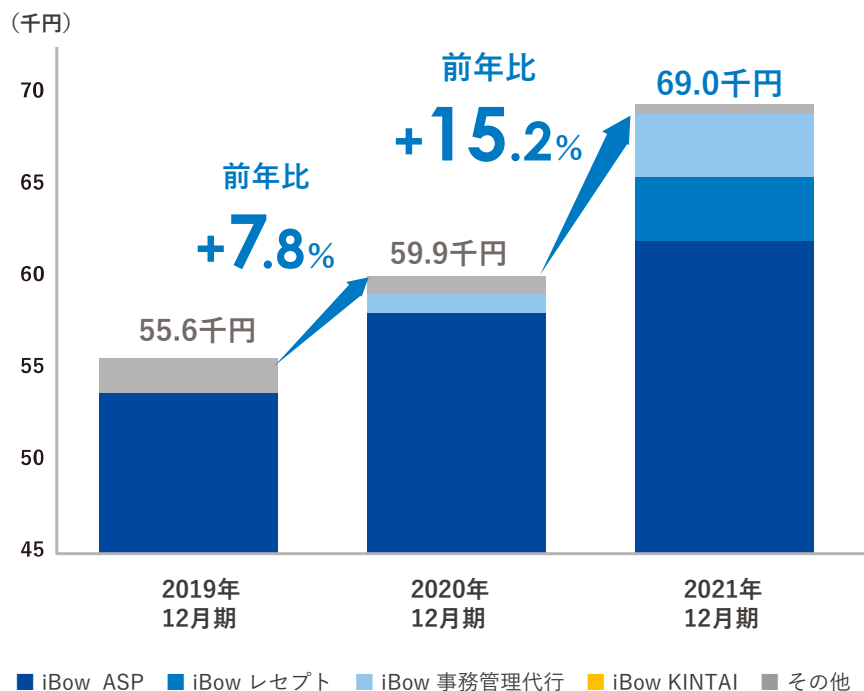


※ 「iBow」のクロスセルとして、どのくらい影響があるかを示すため、「iBow事務管理代行サービス」の売上高を「iBow」の利用ステーション数で除して単価を算出しております。「iBow事務管理代行サービス」の利用料金は、P19に記載のとおり、顧客の総売上（保険、自己負担分、自費）の一定割合（最低利用料金100,000円/月額）としております。

② 収益性の向上（サブスクリプションの好循環ビジネスモデル）

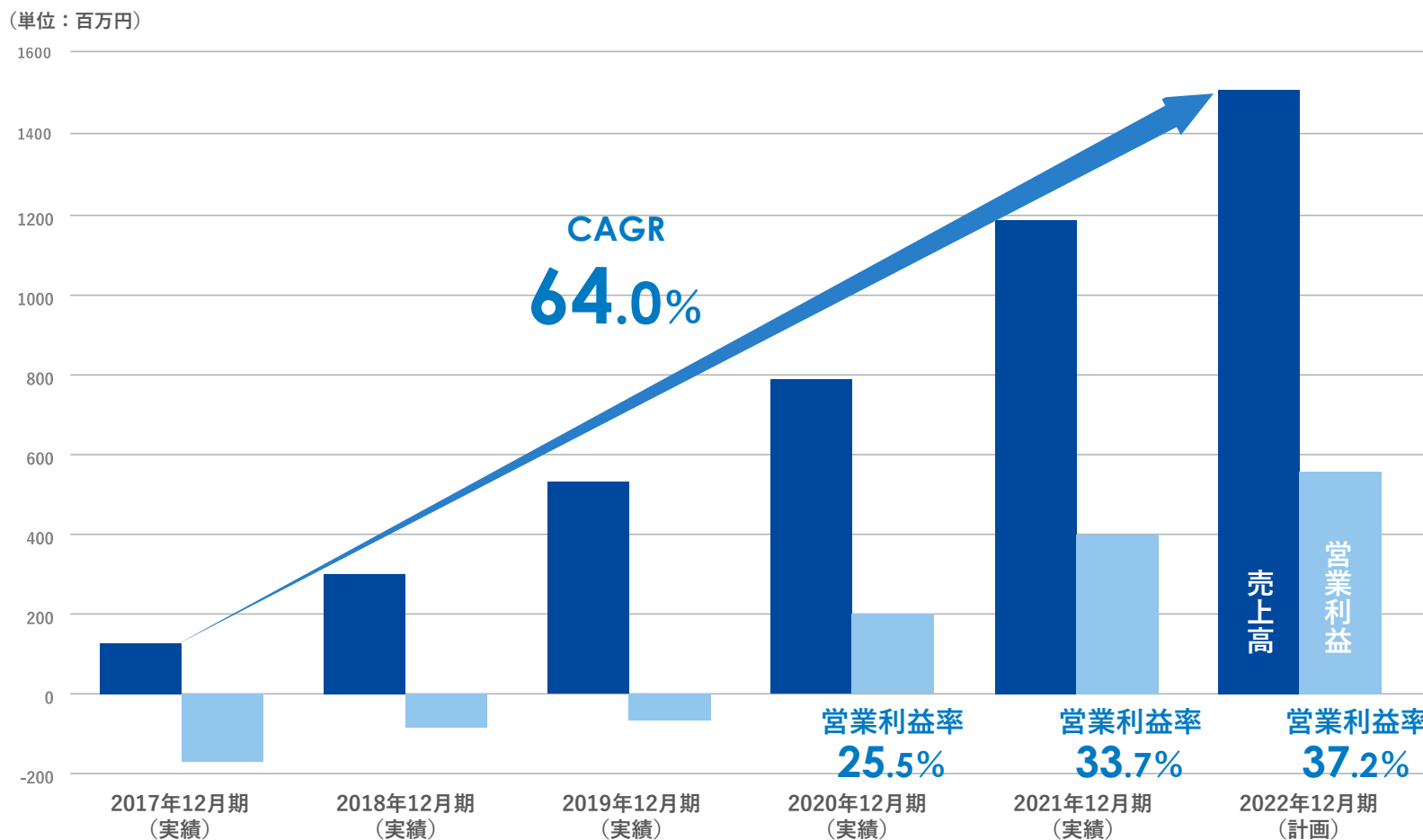
複合サービスを展開し、**シェア拡大、満足度の向上**（解約率の低位安定）、**顧客単価向上の循環**が当社のサステナブルな成長の基盤。

1ステーションあたりの月間平均単価



※ 平均単価は（全サービス売上総額 ÷ 稼働契約数）で算出

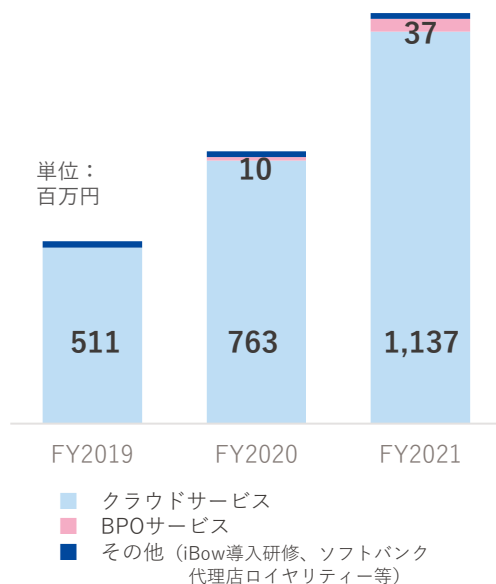
高い売上高成長率を実現。
2020年12月期は売上高が損益分岐点に達し、安定した収益を創出。



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

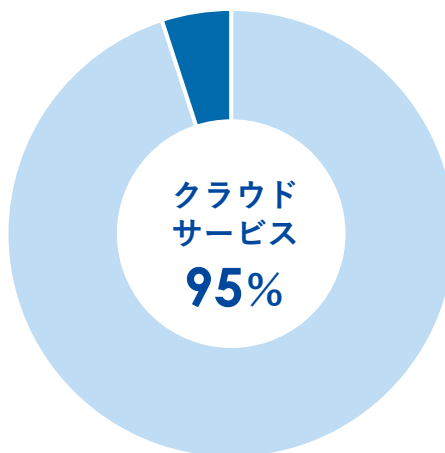
クラウドサービスの増収継続
 BPOサービスへの取り組み



※その他の金額は表示していません。

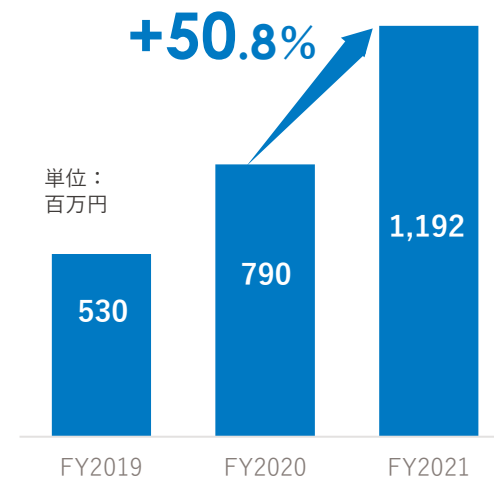
売上高構成比

事業の柱はクラウドサービス



成長率

売上高が高成長率で推移



※その他売上を含む

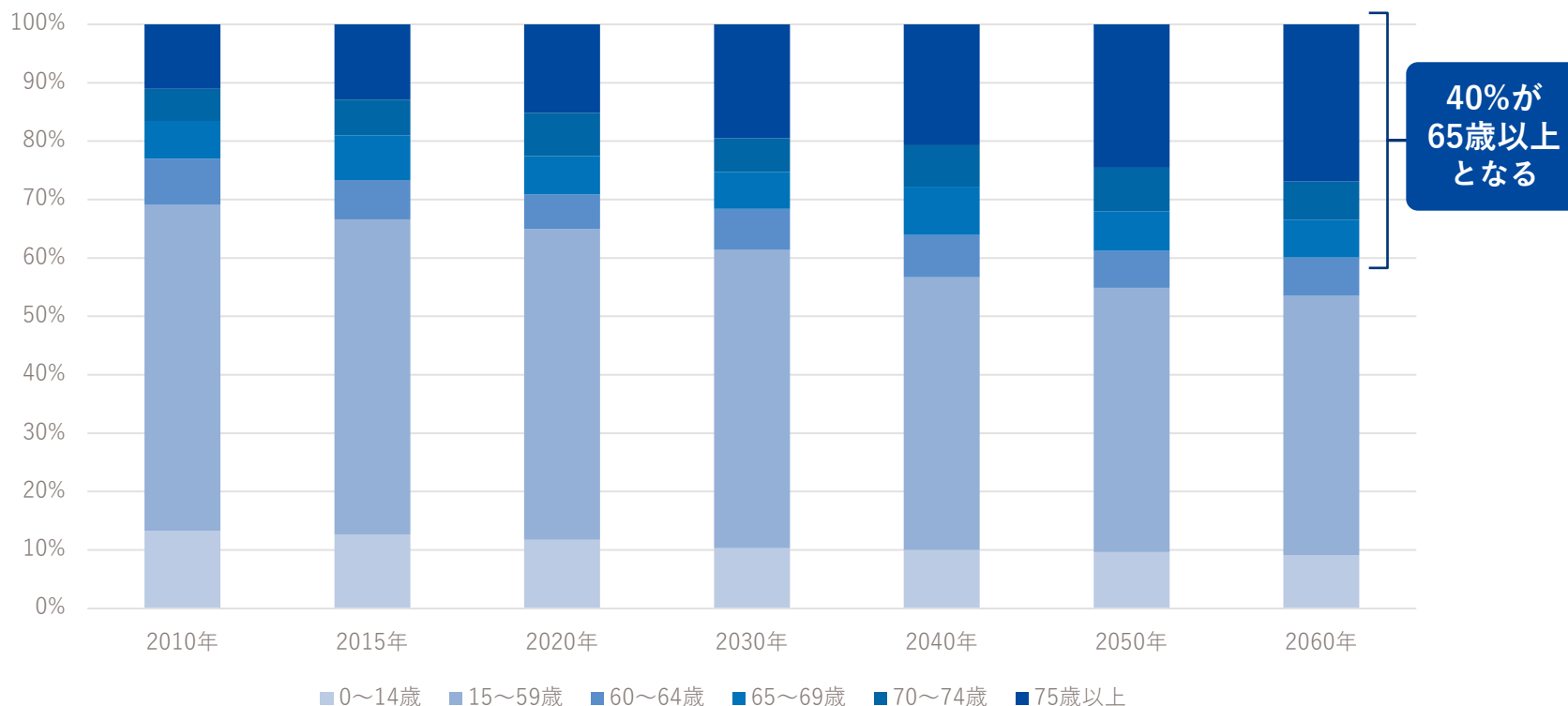
V 市場環境

1 市場動向

2 社会ニーズの高まる
訪問看護市場

3 訪問看護の従事者推移と
市場動向

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。

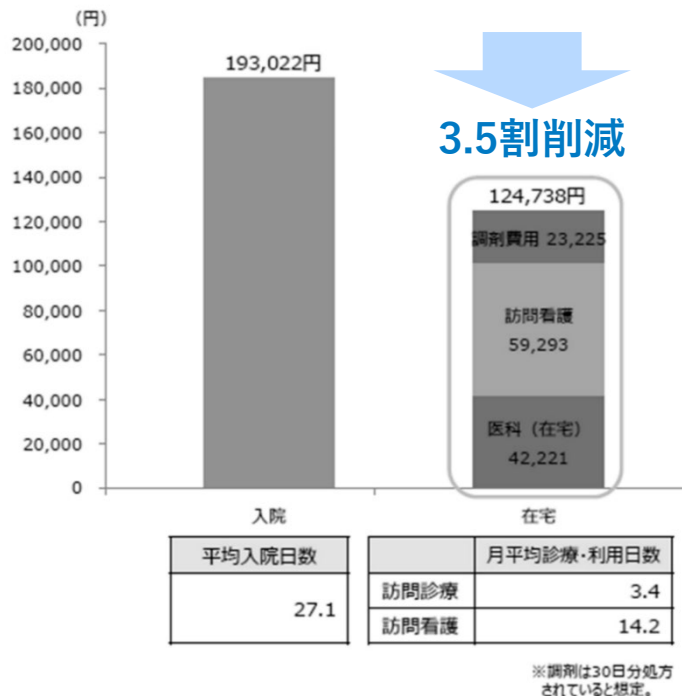


資料：2010年は総務省「国勢調査」、2015年は総務省「人口推計（平成27年国勢調査人口速報集計による人口を基準とした平成27年10月1日現在確定値）」、
 2020年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成24年1月推計）」の出生中位・死亡中位仮定による推計結果
 （注）2010年の総数は年齢不詳を含む。

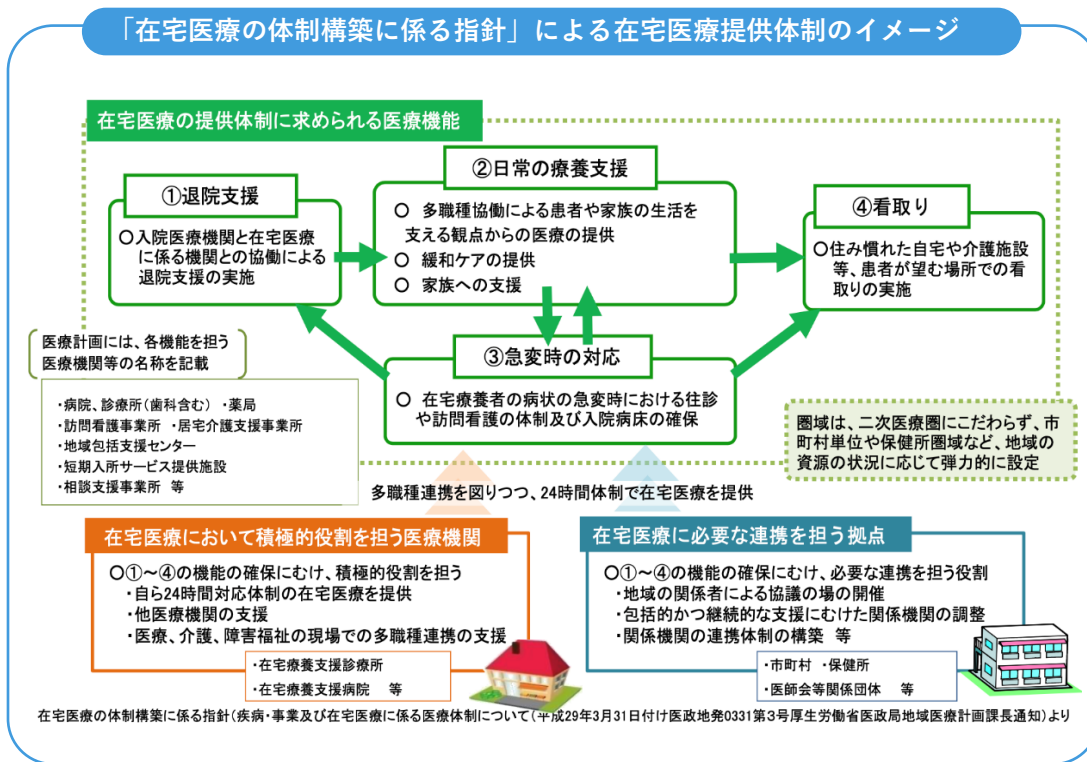
高齢化による医療費の増加により、国家財政が逼迫財政を破綻させないために 少子高齢化問題には在宅医療へのシフトが急務である。

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



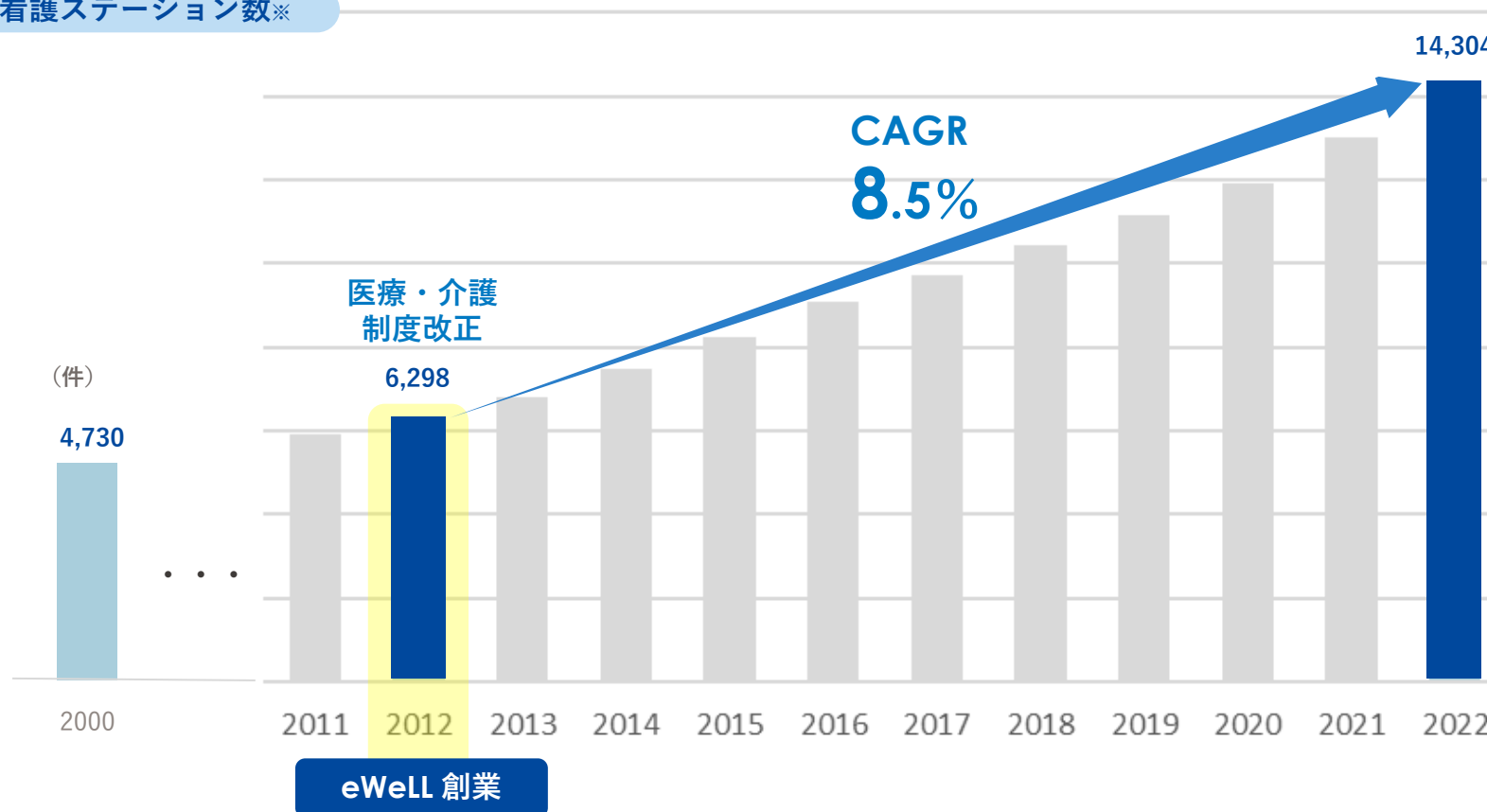
「在宅医療の体制構築に係る指針」による在宅医療提供体制のイメージ



「在宅医療移行に関する医療費推移の分析」山形支部 企画総務グループ グループ長補佐 佐藤 優 企画総務グループ 稲葉 聡 株式会社わーく労働衛生コンサルタント 産業医 神村 裕子

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数※

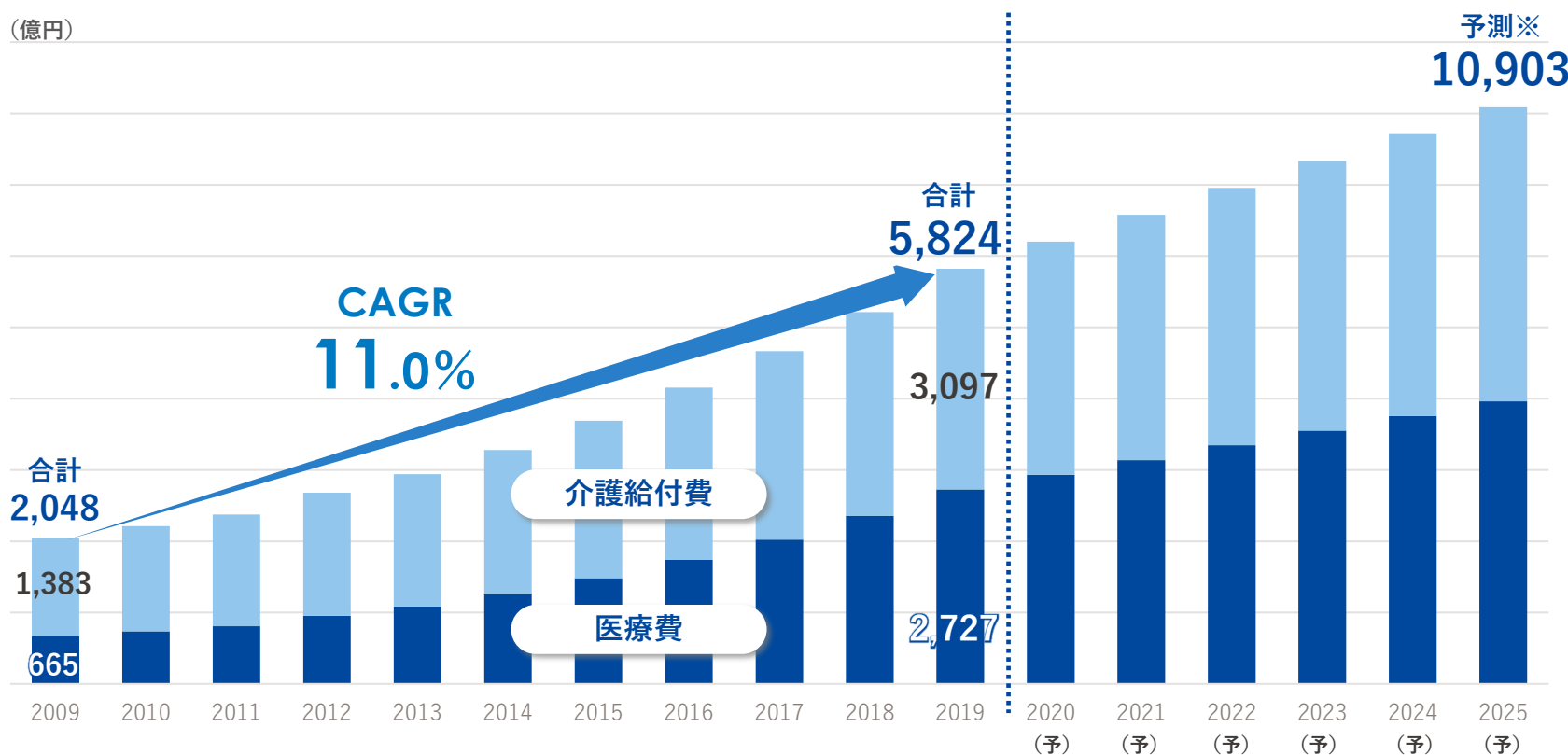


※訪問看護ステーション：訪問看護を行う看護師や保健師、助産師、理学療法士などが所属している事業所／サービス提供拠点（出所）一般社団法人全国訪問看護事業協会「令和3年訪問看護ステーション数調査結果」

訪問看護市場規模は10年間で約2.8倍の5,824億円に拡大。(CAGR 11.0%)

訪問看護市場規模※

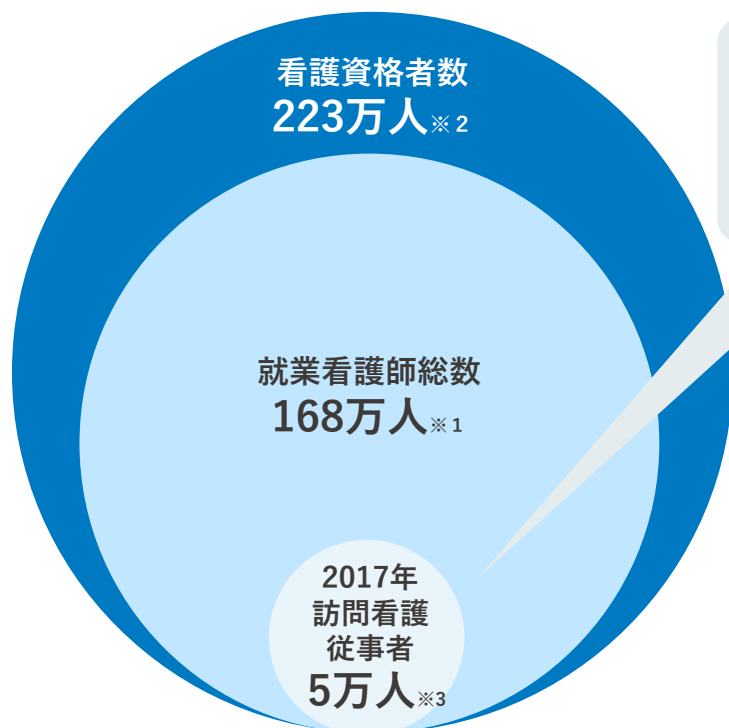
(億円)



※訪問看護における医療費と介護給付費の合計（出所）医療費は厚生労働省「国民医療費の概況」、介護給付費は同省「介護給付費等実態統計」。

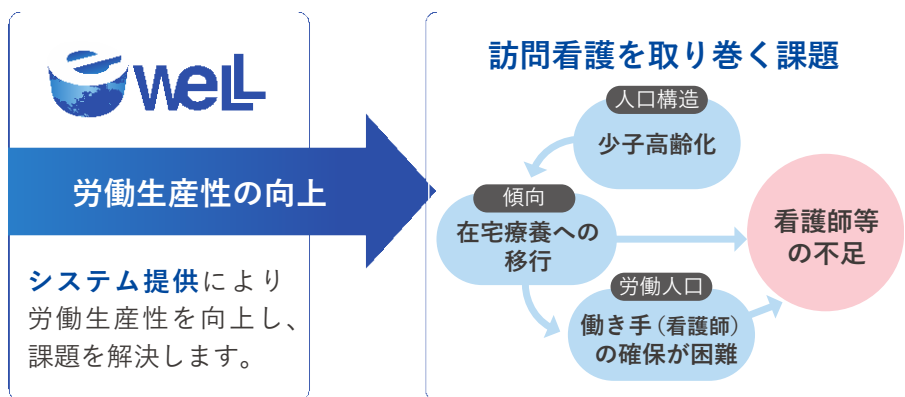
社会保障費の高騰を抑えるため、2012年に厚生労働省が慢性期医療を在宅で行う方針に切り替えたため、在宅療養の需要が増え、訪問看護師は2025年には**2倍以上の従事者が必要になる**。

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。



※4 (厚生労働省「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)」よりシナリオ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



※1 出典：『令和2年 看護関係統計資料集』日本看護協会出版会編集
 ※2 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
 ※3 介護サービス施設・事業所調査(各年9月)(中央社会保険医療協議会 総会(第434回) 議事次第)

VI 今後の成長戦略

- 1 クラウドサービスのシェア拡大
- 2 第3の事業への取組み
(在宅治験向けサービス)
- 3 第3の事業への取組み
(地域包括ケアシステム)

顧客の課題を分析し、積極的にiBowの追加機能をリリースすることにより
新規契約の獲得につなげる。

〈2022年リリース予定〉 情報共有、他職種との連携を強化

チャット機能

訪問看護ステーション内での
情報共有のためのチャット



利用者履歴

患者様の入退院情報や
病歴などの履歴情報を
活用できるように改良



PDFリンクメール



〈2022年リリース予定〉

AI画像認識

現在、電子カルテを利用するにあたっては、保険証等のシステムへの登録が必要。保険証等は受給者の年齢や状態、自治体によっても形式は様々で統一されていないためのミスが散見されます。

AI画像認識システムを利用し、保険証等の情報を簡易に取り込める仕組みづくりをし、訪問看護ステーションにとっては、看護師等が入力する時間の削減とミスの防止につながります。



BI※機能

電子カルテであるiBow、勤怠管理を行なっているiBowKINTAIのデータを活用し、**訪問看護ステーションが経営の意思決定を行える統計データをBIとして提供する機能。**

化学的根拠を持って経営を行うことで、訪問看護ステーションが経営難や人材不足のための閉鎖を抑制し、**経営に強い訪問看護ステーション経営を支援**します。



※BIとはビジネス分析や様々なデータを組み合わせ、組織がよりデータに基づいた意思決定を行えるように支援することです。

〈2023年リリース予定〉

医療伝送機能

医療伝送とは、保険医療機関・保険薬局と審査支払機関、審査支払機関と保険者等を、全国規模のネットワーク回線で結び、レセプト電算処理システムにおける診療報酬等の請求データ（レセプトデータ）を**オンラインで受け渡す仕組みを整備したシステムに医療費の請求を伝送するサービス**です。

医療においては、医科、歯科、薬科においては既に整備済みですが、**訪問看護については未だ整備されていません。**

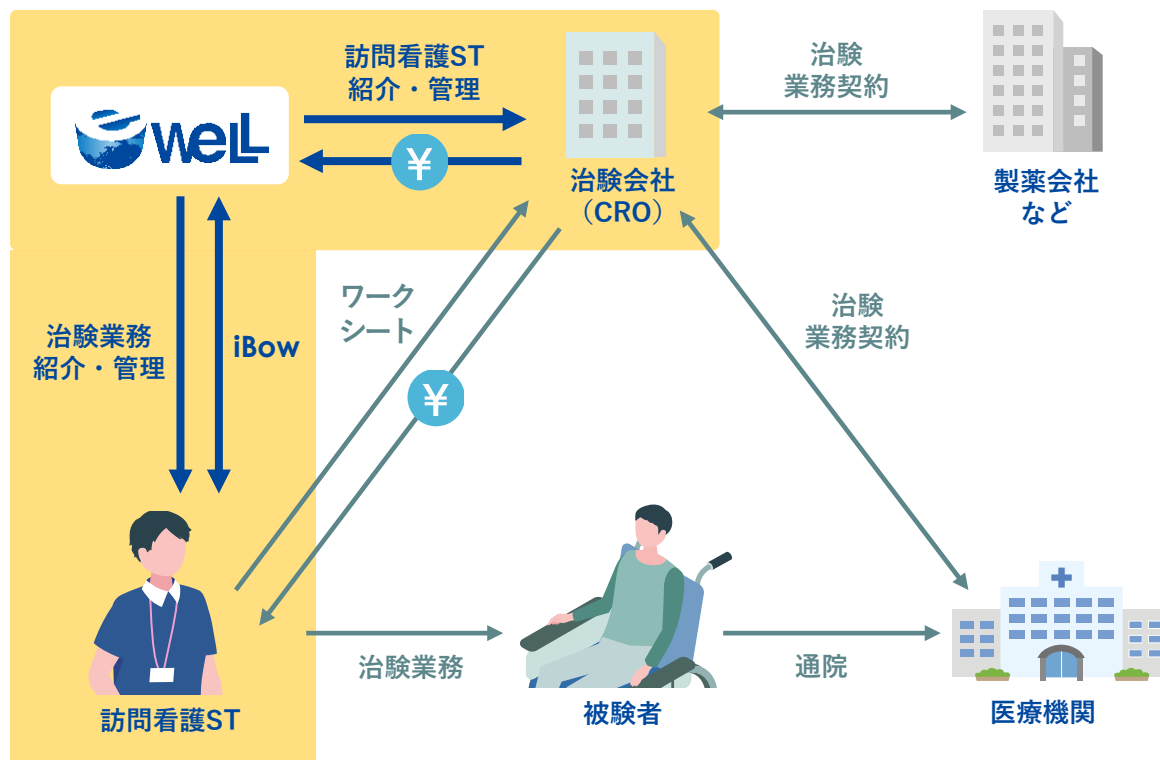
訪問看護ステーションにおける「医療保険レセプトの電子請求」について、「2023年1月から」（2022年12月診療分）としてきたが、**国保総合システムの更改に合わせて「2024年5月から」（2024年4月診療分）に変更**となっているため、**iBowレセプトで医療費の請求を伝送できる機能をリリース**します。



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。
(2023年の本格稼働へ向け、現在テストを実施中)

国内CRO会社との在宅治験コーディネイト事業 概要図

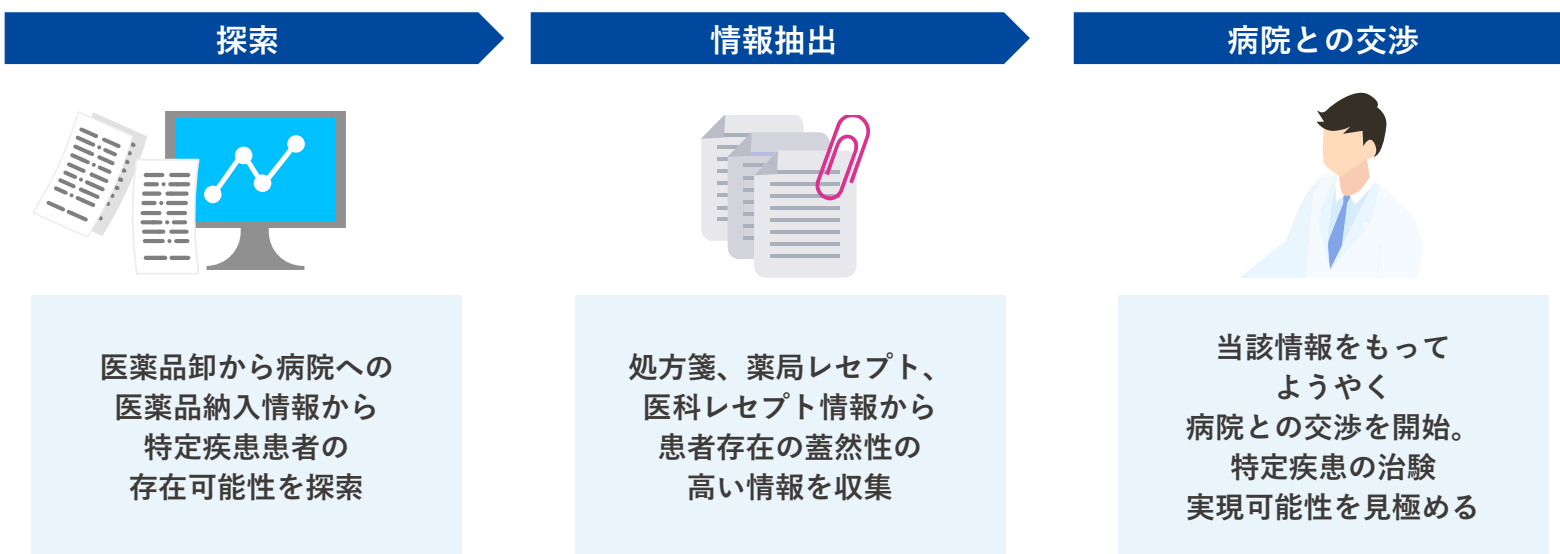


事業内容
(テストフェーズ)

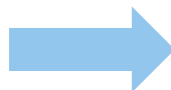
- ▶ 顧客：国内CRO会社
- ▶ 対象：指定難病治験
(在宅モニタリング部分)
- ▶ 当社業務：
訪問看護ステーションの紹介、
管理業務
- ▶ 9カ月で36visitを予定
- ▶ 1訪問 (visit) ごとに
売上 (管理料) を計上

CRO向け事業の拡大にあたっては、**治験コーディネートの負担軽減**に向け、**当社保有の医療データをさらに活用しやすい形で提供**することが課題。

CROによるこれまでの治験コーディネートの流れ



莫大な費用と時間コスト
(新薬開発費用の増加)
負担軽減のニーズ

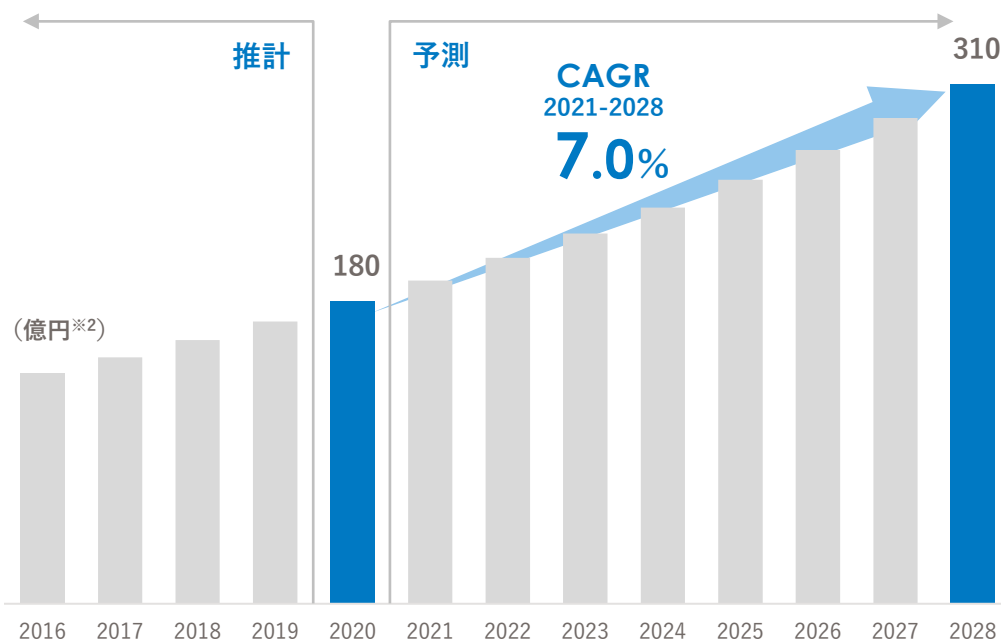


当社保有の医療データをより活用しやすい形で提供ことが
今後の事業拡大のための課題

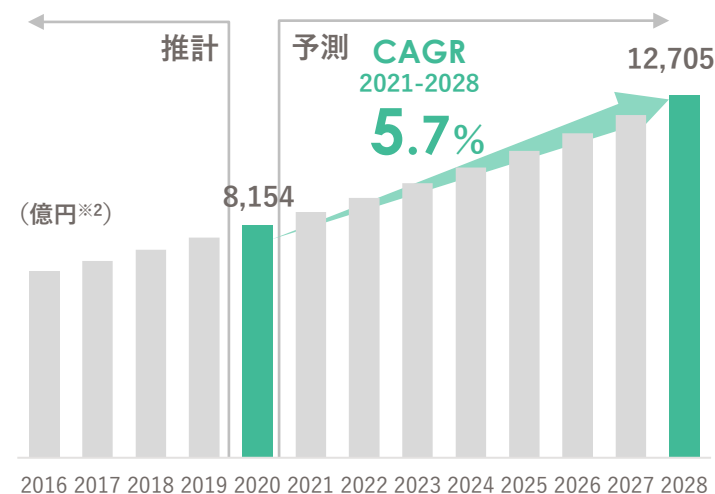
グローバル市場では現在でも既に在宅治験（バーチャル治験）は実施されており
日本における在宅治験市場も今後は拡大する見込み。

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

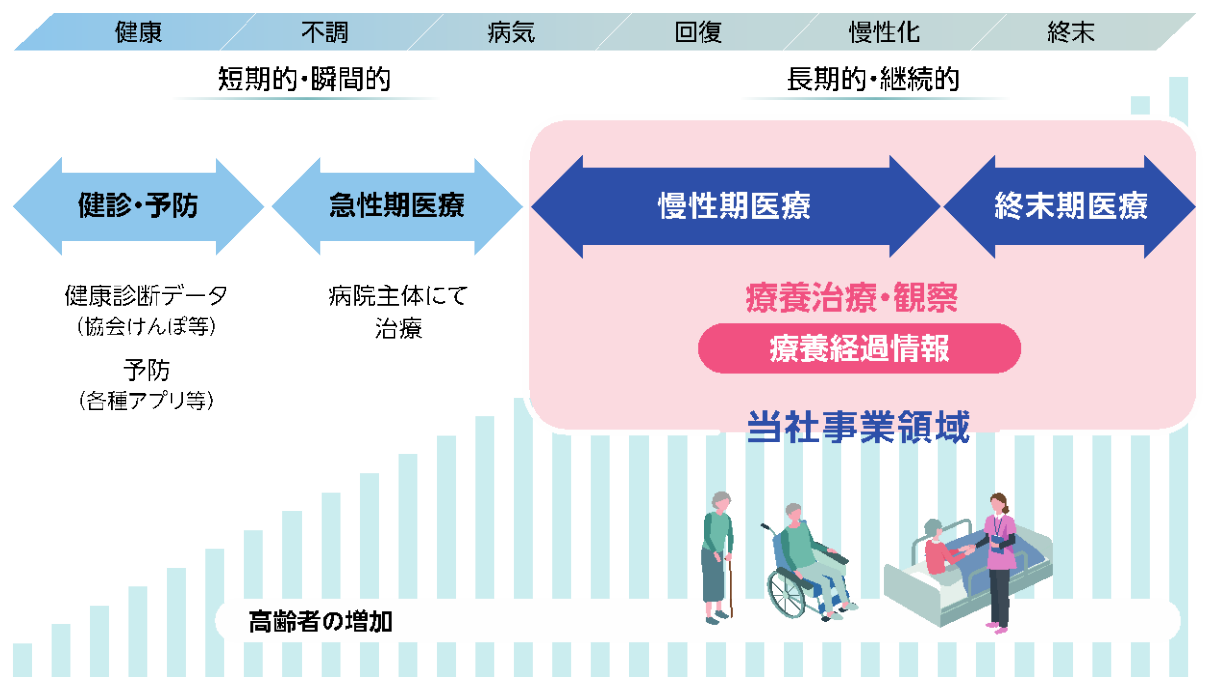


※1 インタビュー、オンライン調査、企業IR資料、WHO統計情報等を基にGrand View Research 社推計（2020年を基準年とし、2016年～2019年、2021年～2028年を推計）

※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)

「iBow」を通じた、地域包括ケアシステムへの取組み PHR（Personal Health Record）の活用へ



当社の事業領域は、療養治療・観察の**慢性期医療と終末期医療分野**という、**長期的で継続的な医療・介護分野**です。

今後はその医療データを活用した**地域包括ケア事業への参入**を目指しています。

今まで蓄積したデータやノウハウを活用し、**PHR情報を地域包括ケアシステムの中に取り込み**、患者を中心とした関係者が安全で安心して情報共有ができる仕組みの構築と新しいiBowシリーズの提供を計画しています。

さらに「iBow」に蓄積された膨大な在宅療養データと、訪問看護ステーション毎の業務量や業務内容のデータを活用する「**データ活用ビジネス**」も展開中。

2021年より開始している**在宅治験支援**をはじめ、これら第3の事業の確立が当社のさらなる成長に大きく貢献すると考えています。

VII リスク情報

～主要リスクへの対策～

I の部記載の「事業等のリスク」より当社の事業特性上、特筆すべき事項のみを抜粋。

主な項目	リスクおよび対応策		発生可能性	影響度
特定のサービスへの依存について	リスク	<p>当社は、「iBow」、「iBow 事務管理代行サービス」等を提供しておりますが、現在、全体の売上高に占める「iBow」の割合が多く、同サービスに依存しております。当社といたしましては、収益源の多様性を持つことにより、より安定した体制の構築を目指すべく、コンテンツサービスの拡大や、新たに当社の柱となる新規サービス、事業の開発に向け積極的に取り組んでおります。</p> <p>しかしながら、現時点において主要サービスである「iBow」が顧客のニーズと乖離した場合や競合他社に対する優位性を喪失する等の事態に陥った場合、当社の事業および業績に重要な影響を与える可能性があります。</p>	小	大
	対策	<p>これに対する取り組みとして、第2の柱である「iBow 事務管理代行サービス」の強化、第3の柱としてPHRを中心とした医療データの利活用を進めていきます。</p>		
システム障害について	リスク	<p>当社のサービスは、サービスの信頼性および取引の安全性の観点からも、当社の事業用ITインフラは障害に強い設計としております。また、管理を強化するため、情報システム開発および運用経験の豊富な人材の採用を積極的に実施しております。</p> <p>しかしながら、このような体制による管理にもかかわらず、未知のコンピュータウイルスやテロ攻撃、通常使用時だけでなくシステム改修やリプレース時のシステムトラブル等により想定を超える事故が発生した場合、当社が保有する設備の損壊や電力供給、インターネットアクセスの制限等の事業継続に支障をきたす事象が発生し、その結果、当社はサービス提供および営業取引に深刻な影響を受け、当社の事業および業績に重要な影響を与える可能性があります。</p>	小	中
	対策	<p>これに対する取り組みとして、十分なセキュリティ対策を施した上で、クラウド化を実施する等、有事の際にもサービスを提供できるよう対処しております。さらに、システム開発およびシステム運用経験の豊富な人材を採用すると共に、システムに関する従業員向け教育を積極的に実施する等、体制面での強化も継続して取り組んでおります。</p>		
外注先への依存について	リスク	<p>当社は、提供するサービスや機能を開発する場合、企画・要件定義を自社で行い、コーディング等の開発は外注を利用しております。外注先を十分に確保できない場合、または外注先の経営不振および納期遅延が発生する場合には、当社の事業および業績に重要な影響を与える可能性があります。</p>	小	小
	対策	<p>当社では、このようなリスクに対して、既存の外注先からの紹介、コンポーネント化した開発を行うことで不測の事態に備えております。外注先の選定にあたっては、その経営状態、技術力、評判および反社会的勢力との関係の有無等を調査し安全・品質管理の徹底等に十分に留意しております。</p>		
個人情報の管理について	リスク	<p>当社は、展開する各サービスの運営過程において、ユーザーよりユーザー自体の個人情報を取得することがあるほか、ユーザーの顧客である患者情報を当社にて取り扱うことがあります。当該個人情報の管理については、権限を有する者以外の閲覧をシステム上で制限しております。なお、患者情報に関しましては、当社はユーザーの承諾を得て閲覧することがあるものの、その情報は外部のサーバーにのみ保管され、当社システムには残らないようになっており、流出することがないよう厳格に管理・運用しております。</p> <p>しかしながら、外部からの不正なアクセス、その他想定外の事態の発生により個人情報が流出した場合には、当社の社会的信用を失墜させ、当社の事業および業績に重要な影響を与える可能性があります。</p>	中	大
	対策	<p>これに対する取り組みとして、3省2ガイドライン（厚生労働省・総務省・経済産業省による医療機関向けクラウドサービス利用検討ガイドライン）を踏まえた仕組みとすることで、情報セキュリティ対応を行っております。</p>		

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

免責事項

本資料には、将来の見通しに関する情報が含まれています。これらの記述は、現在、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されたものであり、リスクや不確実性を含むものであります。当社として将来の結果や業績を保証するものではないことにご留意ください。

当該見通しに関する記述と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズおよび嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後の様々な要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については期末決算発表の際に開示する予定です。

本資料の次回更新は、2023年2月を予定しております。



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なってまいりました。

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。

