



# 2022年12月期第3四半期 決算説明資料

2022年11月 株式会社 eWell

(東証グロース：5038)

# contents 目次

I 2022年12月期第3四半期 業績

II 2022年12月期 業績予想

III 事業の内容・特徴

IV Appendix



# I 2022年12月期 第3四半期業績

- 1 業績ハイライト
- 2 サービス別（収益の前年同期比較）
- 3 売上原価の前年同期比較
- 4 販管費の前年同期比較
- 5 業績予想に対する進捗
- 6 主要なKPI（前年同期比較）
- 7 貸借対照表（前事業年度末比較）

2022年12月期第3四半期 業績

売上高成長率 35.8%増

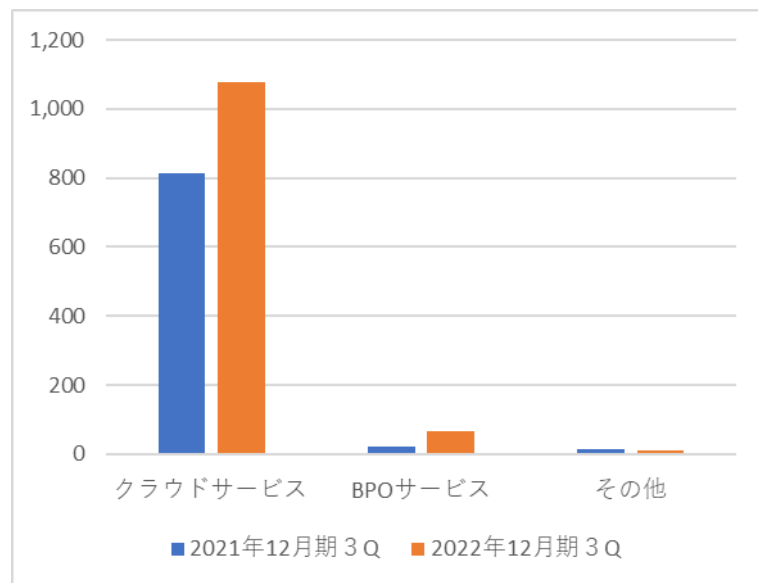
売上高営業利益率 47.2%

(単位：百万円)	2021年12月期 3Q累計※1	2022年12月期 3Q累計	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	852	1,157	305	35.8%
売上総利益	693	916	223	32.3%
対売上比(%)	81.3%	79.2%		
営業利益	348	546	197	56.8%
対売上比(%)	40.9%	47.2%		
経常利益	349	529	180	51.5%
対売上比(%)	41.0%	45.8%		
当期利益	295	364	69	23.4%
対売上比(%)	34.7%	31.5%		

※1 2021年12月期第3四半期累計は四半期財務諸表を作成していないため参考値

【百万円】

## 売上高



## クラウドサービス売上高

前年同期比： + 264百万円（32.4%増）

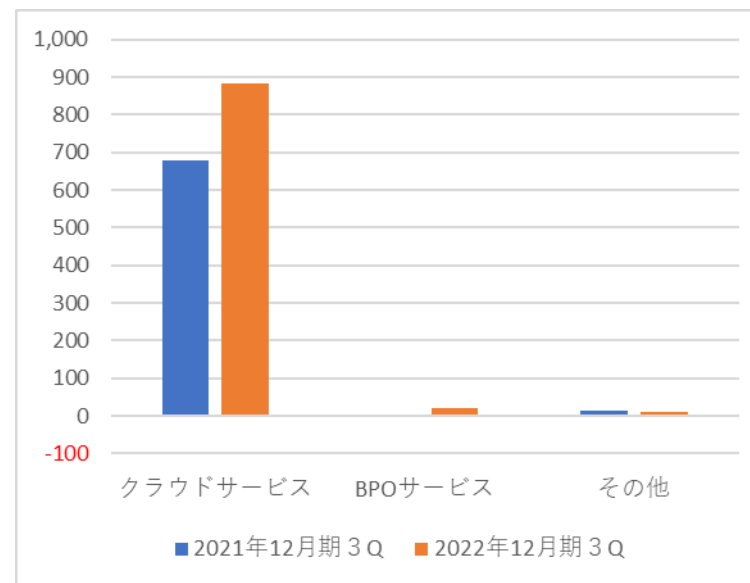
## BPOサービス売上高

前年同期比： + 45百万円（208.5%増）

売上高に占める割合 3.2pt拡大

【百万円】

## 売上総利益



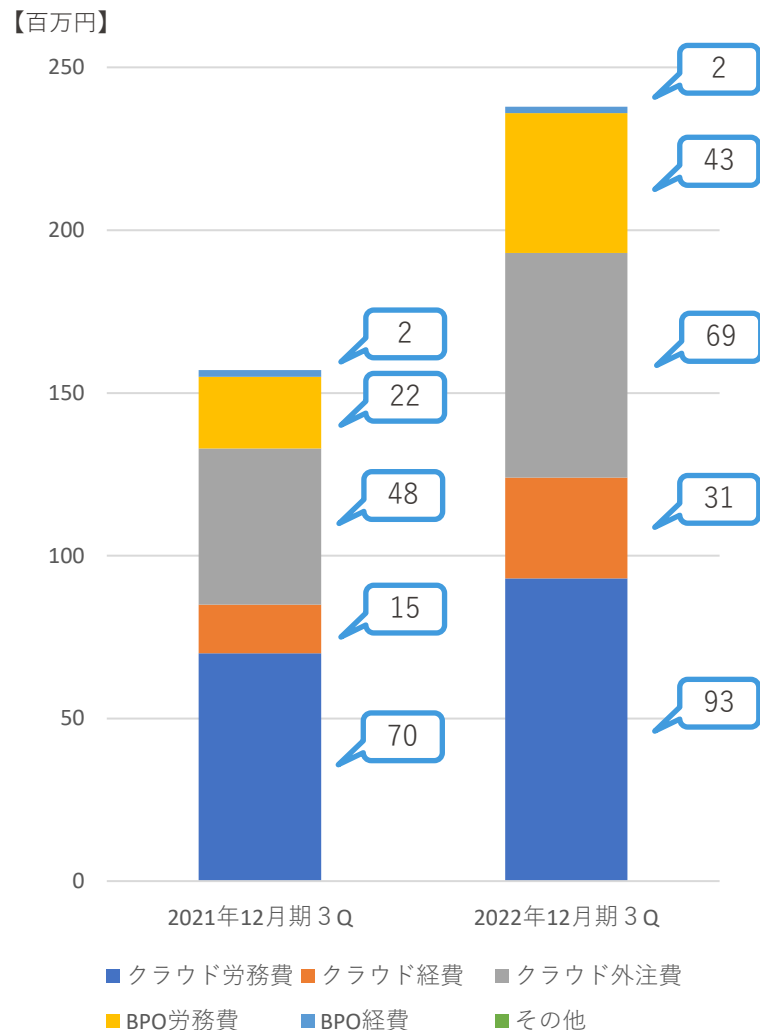
## クラウドサービス売上総利益

前年同期比： + 204百万円（30.0%増）

## BPOサービス売上総利益

黒字化達成

前年同期比： + 24百万円



**当四半期 売上原価 240百万円**  
**前年同期比： 81百万円増 (51.2%増)**

□クラウドサービス

労務費：前期 70百万円 → 当期 93百万円 +22百万円  
 ✓ 問い合わせ対応要員の増員による増加

経費：前期 15百万円 → 当期 31百万円 +15百万円  
 ✓ iBowリプレイスによる減価償却費の増加  
 (前期 3.6百万円 → 当期 15.2百万円)

外注費：前期 48百万円 → 当期69百万円 +21百万円  
 ✓ iBowのサーバーのリプレイスによる移行期の  
 2重コスト 前年同期比+9百万円  
 ✓ iBowリプレイスに伴い、保守運用費の増加  
 (前期 20百万円 → 当期 30百万円)

□BPOサービス

労務費：前期 22百万円 → 当期 43百万円 +21百万円  
 ✓ サービス対応要員の増員による増加



### 当四半期 販管費 370百万円 前年同期比： 25百万円増（7.5%増）

- 人件費：前期 217百万円 → 当期 208百万円 △ 8百万円  
✓ 営業系人員減による減少
- 広告宣伝費：前期 22百万円 → 当期 33百万円 + 11百万円  
✓ WEB広告費の増加
- 支払報酬料：前期 25百万円 → 当期 27百万円 + 1百万円  
✓ 監査報酬の増加等
- 地代家賃：前期 14百万円 → 当期 19百万円 + 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。
- その他：前期 64百万円 → 当期 81百万円 + 16百万円  
✓ 旅費交通費 + 3百万円  
(上場準備などにより出張の増加)  
✓ 租税公課 + 2百万円  
(利益増加による事業税の増加)  
✓ 減価償却費 + 2百万円  
(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)

売上高の3Qにおける進捗は76%と前年同期に比べ5pt改善。

※2022/11/11付で売上予想を 1,512百万円→1,568百万円に修正。修正後の3Qにおける進捗率は74%。

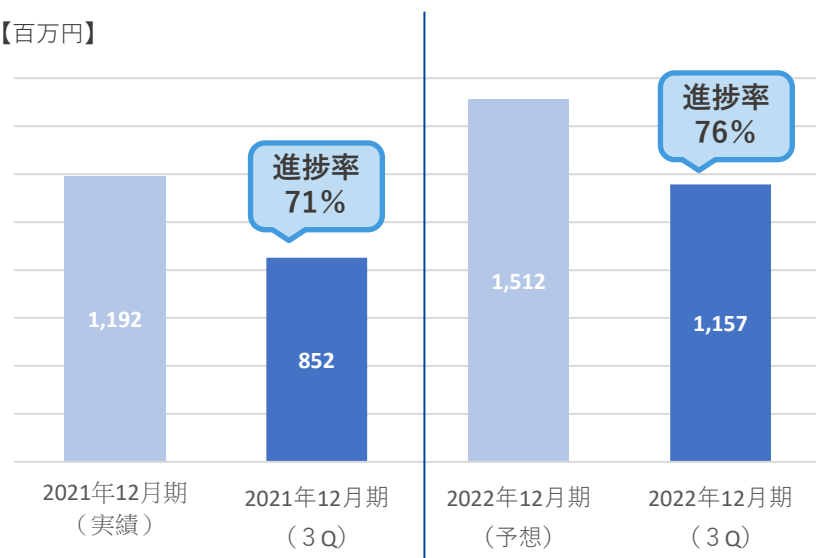
営業利益の3Qにおける進捗は97%と前年同期に比べ10pt改善。

※2022/11/11付で営業利益予想を 562百万円→596百万円に修正。修正後の3Qにおける進捗率は91%。

4Qは、サーバーリプレースに係る外注費、展示会への出展に係る広告宣伝費、役員賞与の引当などがあり、利益は他の四半期に比べ下がる見通し。

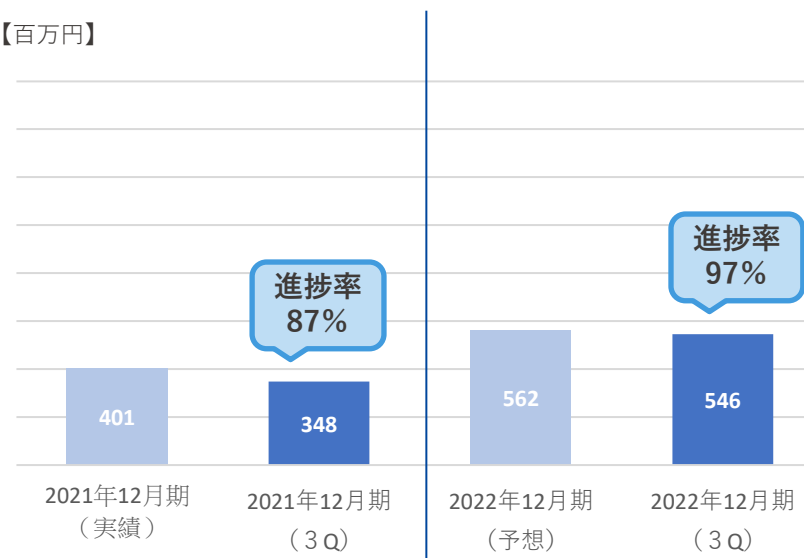
### 売上高

【百万円】



### 営業利益

【百万円】





## 顧客数及び増加率

顧客数<sup>※1</sup>  
2,067件

顧客数増加率<sup>※2</sup>  
+22.4%

## 顧客単価及び増加率

顧客単価<sup>※3</sup>  
72千円

顧客単価増加率<sup>※4</sup>  
+6.5%

Churn Rate <sup>※5</sup>

Churn Rate<sup>※6</sup>  
0.06%

- ※1 2022年9月末における契約ステーション数
- 2 2021年9月末との比較
- 3 2022年第3四半期における実績
- 4 2021年第3四半期との比較
- 5 Churn Rate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。
- 6 2022年1～9月における実績

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向上。

(単位：百万円)	2021年12月末	2022年9月末 (当第3四半期)	前期末比 (増減額)
資産合計	1,061	1,448	+387
流動資産	867	1,286	+419
固定資産	194	161	△32
負債合計	557	432	△124
流動負債	381	260	△120
固定負債	176	172	△3
純資産	504	1,015	+512
総資産	1,061	1,448	+387
有利子負債	180	176	△3
自己資本比率(%)	47.5%	70.1%	+22.6pt

## Ⅱ 2022年12月期 業績予想



主力サービスであるiBowおよびiBowレセプトの利用が順調に推移したこと、営業外費用で見込んでいた上場関連費用が想定より低く抑えられたことから2022年12月期の通期見通しを修正。

(単位：百万円)	2022年12月期 通期予想 (9/16開示)	2022年12月期 通期予想修正 (11/11開示)	増減額
売上高	1,512	1,568	+ 56
営業利益	562	596	+ 34
対売上比(%)	37.2%	38.0%	+ 0.8pt
経常利益	522	576	+ 54
対売上比(%)	34.6%	36.7%	+ 2.1pt
当期利益	352	389	+ 37
対売上比(%)	23.3%	24.8%	+ 1.5pt



## Ⅲ 事業内容・特徴

- 1 在宅医療をDXするiBow
- 2 ビジネスモデル
- 3 その他クラウドサービス
- 4 BPOサービス

# 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



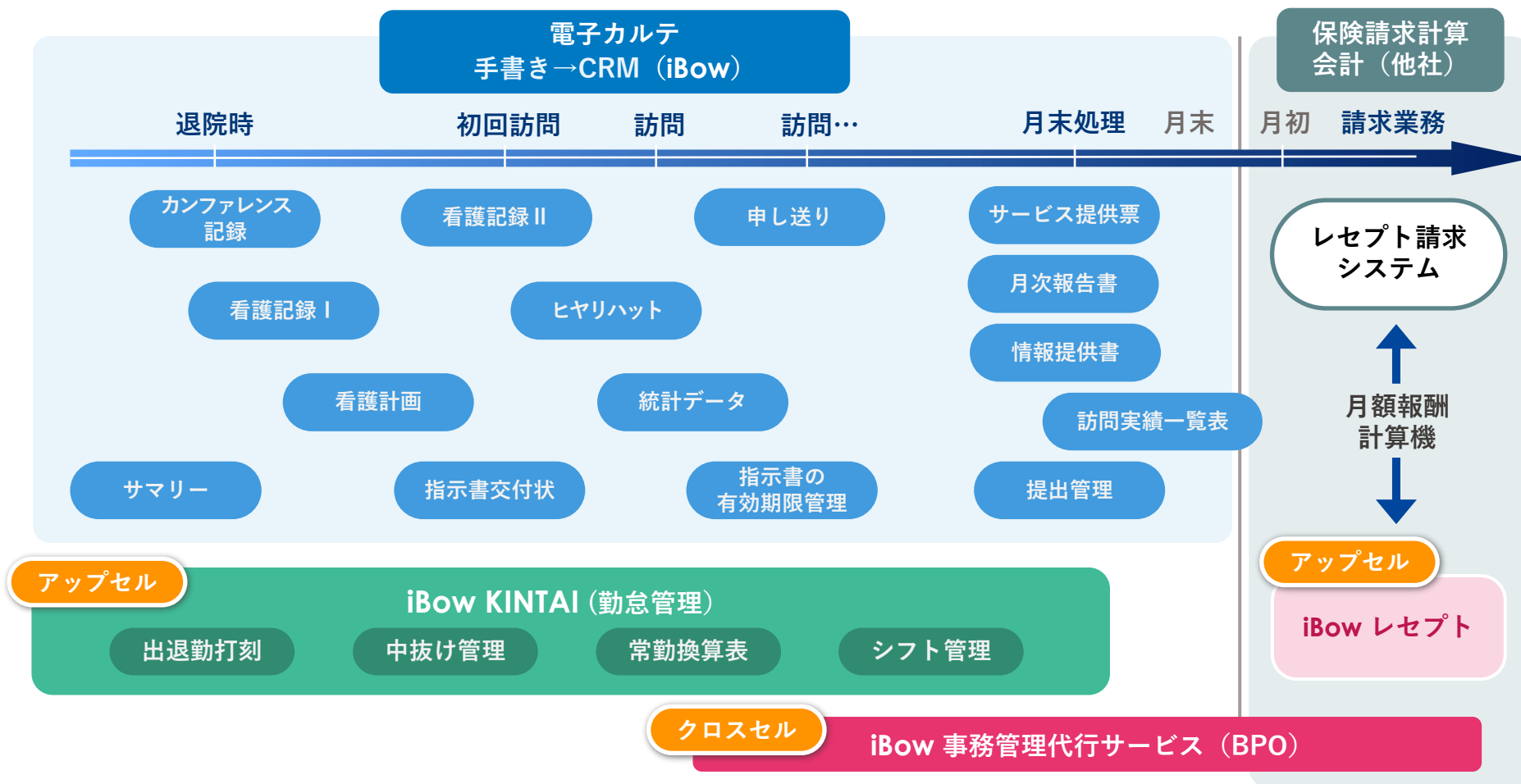
# ① 在宅医療をDXするiBow



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"> <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>

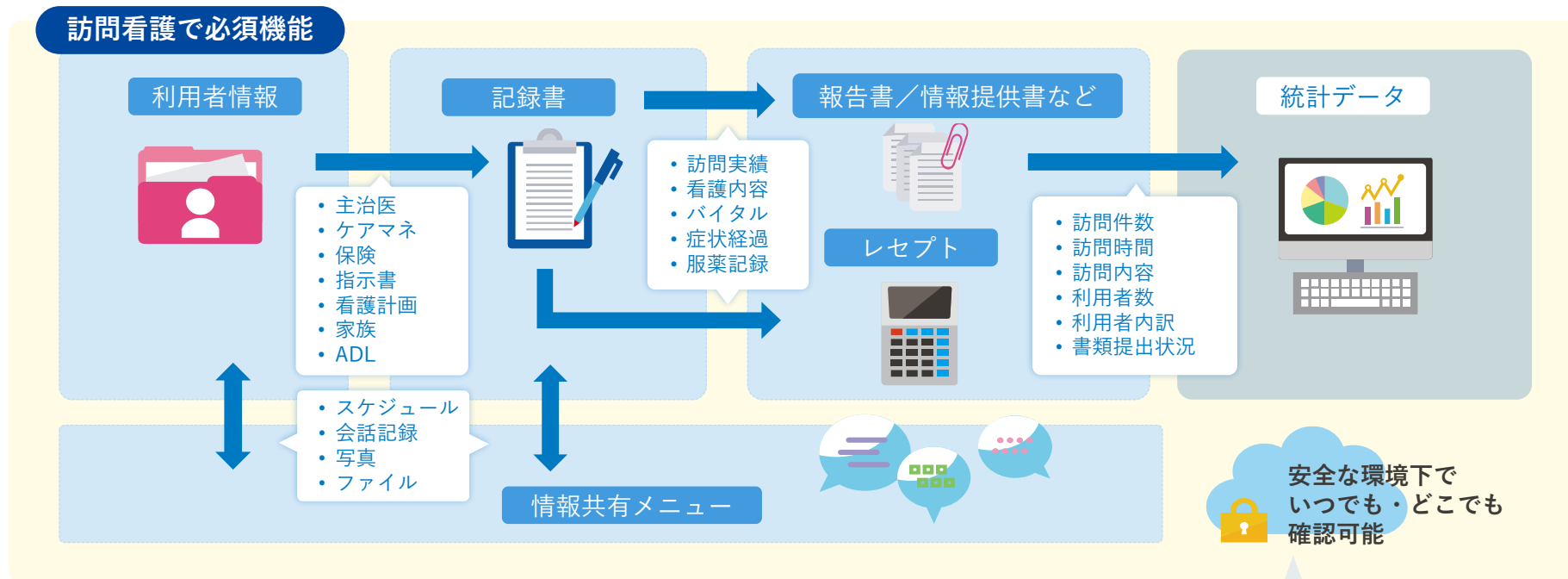




iBowの機能

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。



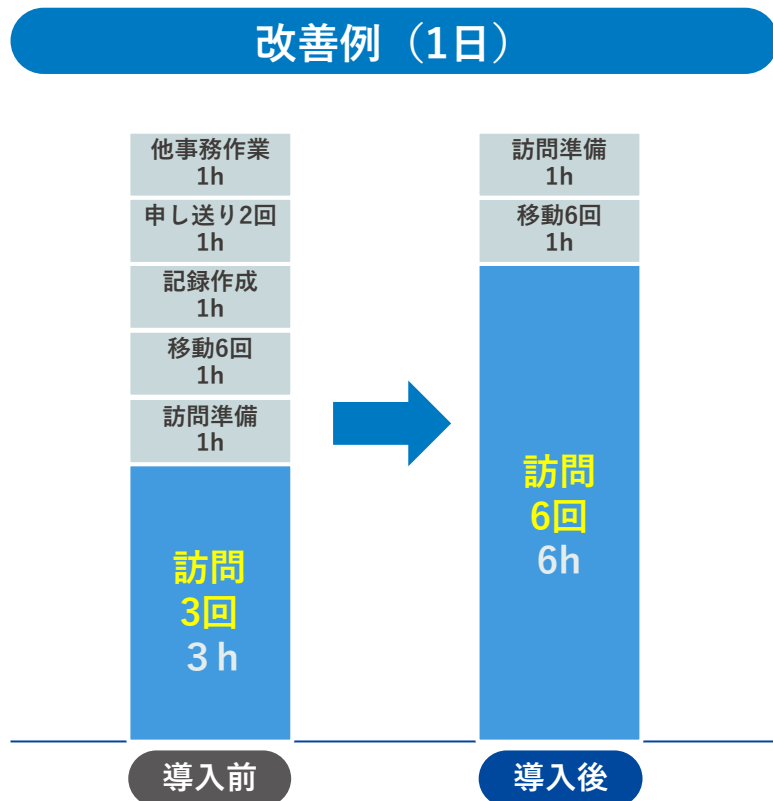
認証要素を増やし、セキュリティ強化



**iBowの導入効果** (iBowを利用して目指すべきモデル)

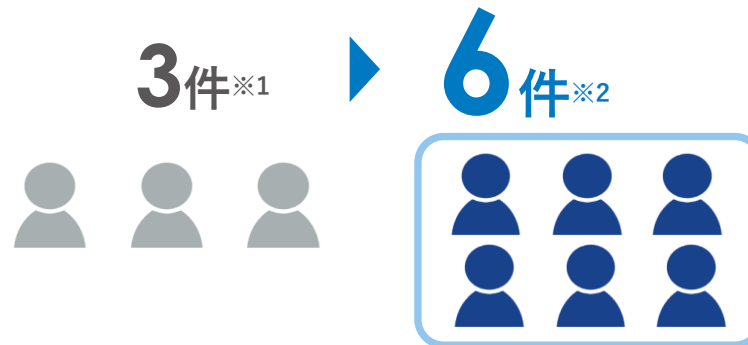
訪問看護の周辺業務時間を短縮し、**訪問件数の向上**を支援

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

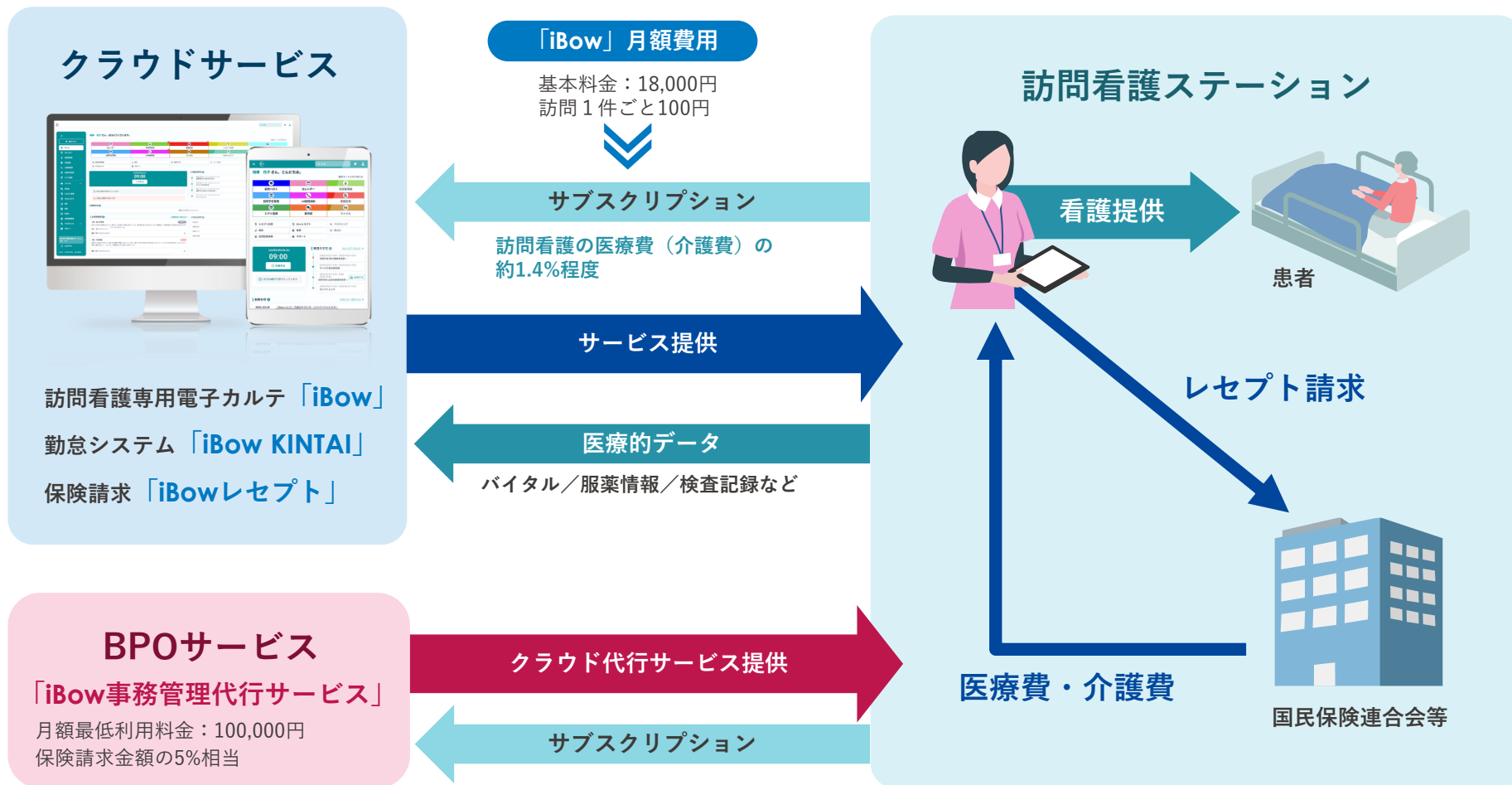
看護師 1人毎月※3 **645,798円**の売上UP

※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日当たり労働時間8時間 ÷ 訪問看護1件当たり所要時間78分 ÷ 6.1件/日。

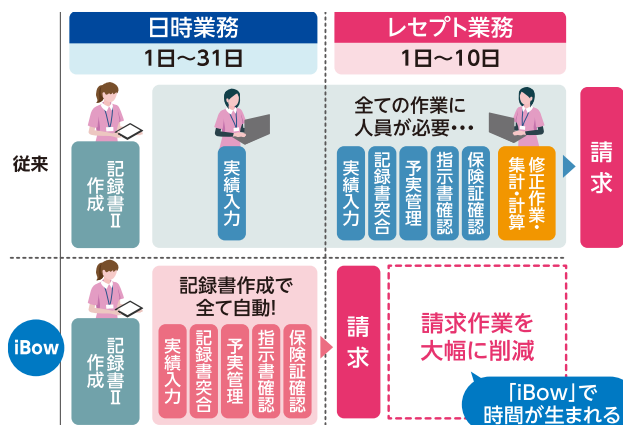
※3 介護保険法第41条及び第53条に定める指定居宅サービスに要する費用の額の算定に関する基準に基づき、正看護師が30分以上60分未満の訪問看護を実施した場合の介護給付費単位 (821単位) に、厚生労働大臣が定める1単位の単価11.4円 (東京都) を乗じた額

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



## 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。)

## 訪問看護専用 勤怠管理 iBow KINTAI

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。

# IV Appendix

- 1 会社概要
- 2 事業領域
- 3 市場環境
- 4 過年度情報



商号	株式会社 e W e L L	
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	63名（2022年9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。



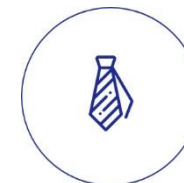
### Be sincere

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）

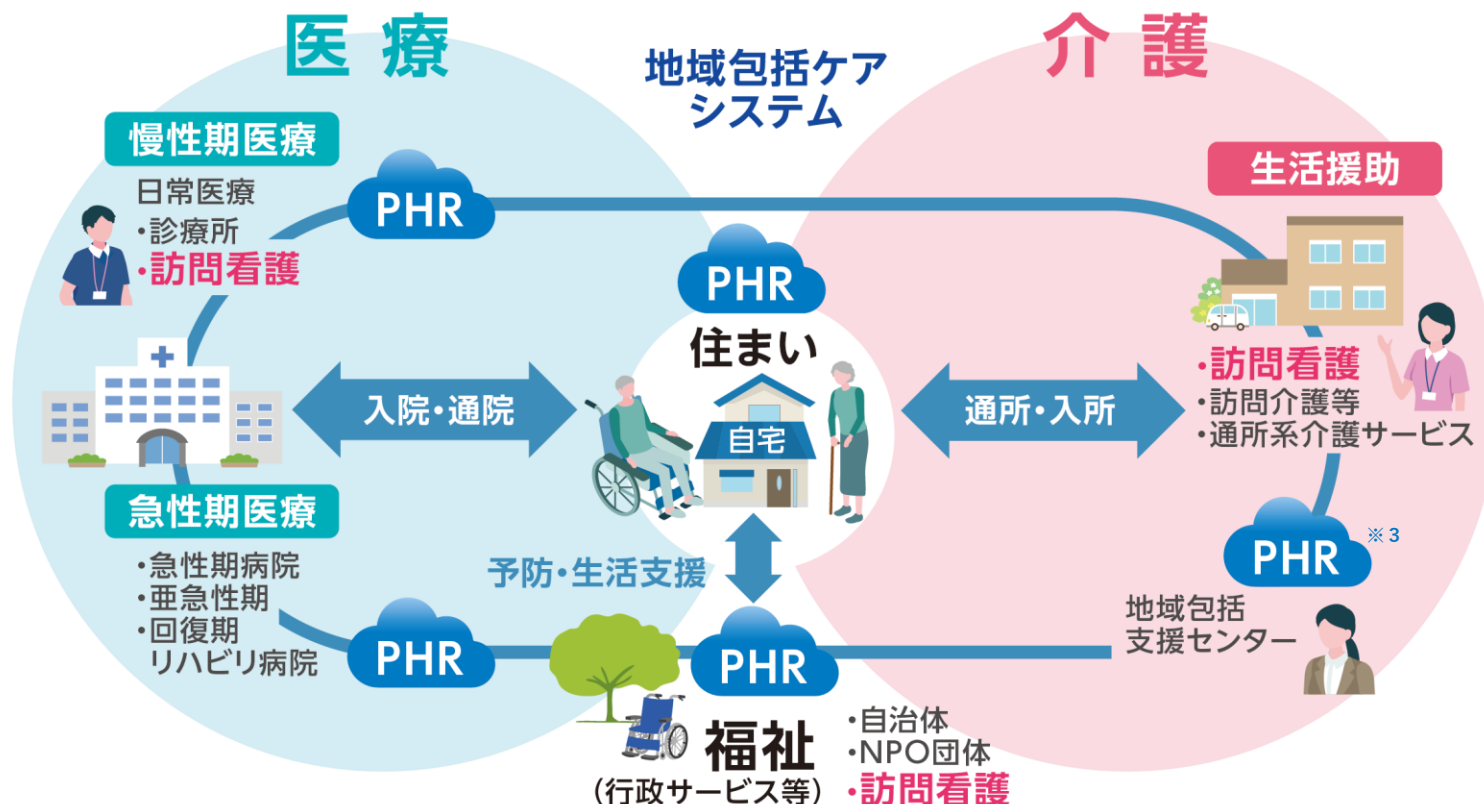
2011年1月(株)N・フィールド監査役、取締役（現時点では退任）2020年2月当社監査役に就任

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

# 在宅医療をDX<sup>※1</sup> = 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<sup>※2</sup>を提供



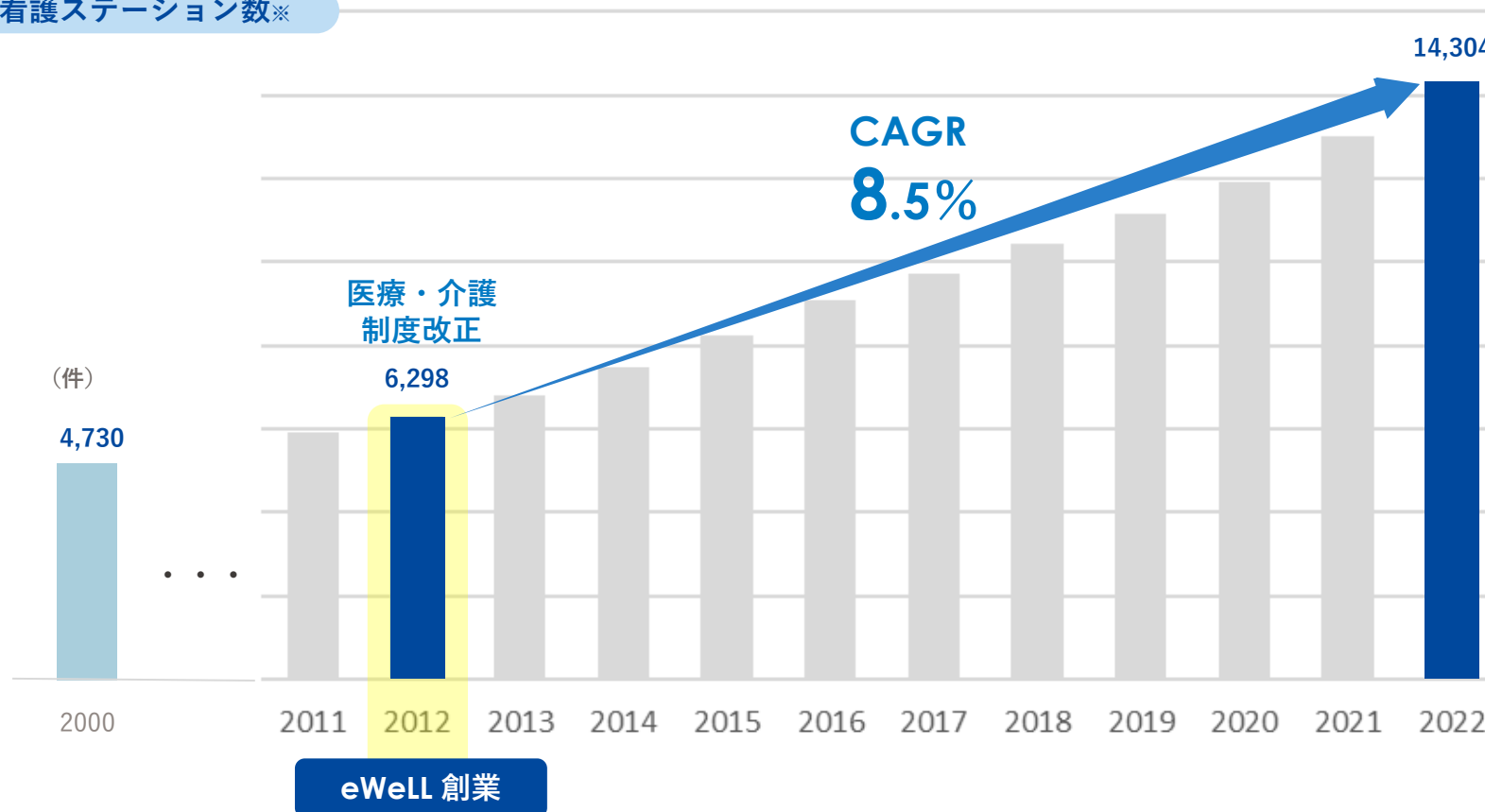
※1 DXとは、デジタル技術を浸透させることで人々の生活をより良いものへと変革すること。既存の価値観や枠組みを根底から覆すような革新的なイノベーションをもたらすもの。

※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。

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。

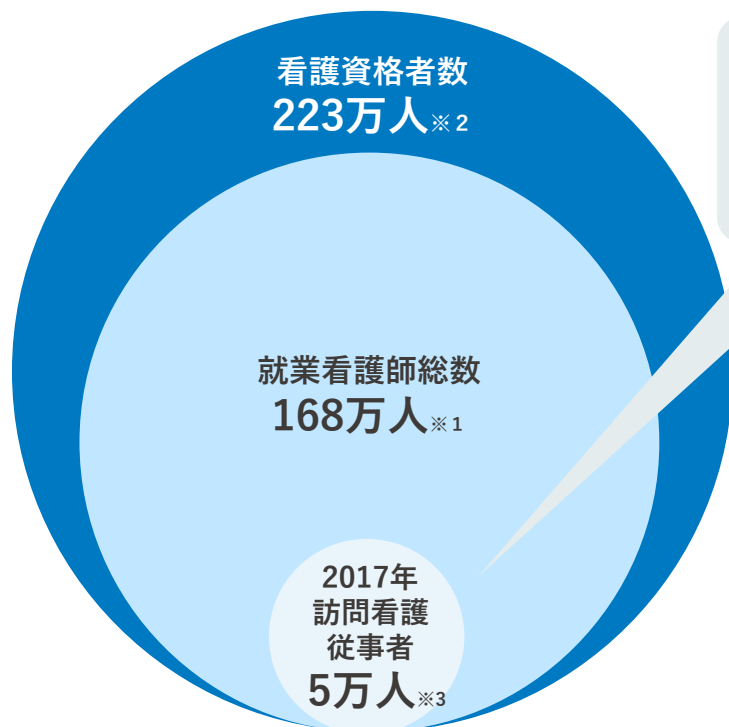
### 訪問看護ステーション数※



※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」

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**。

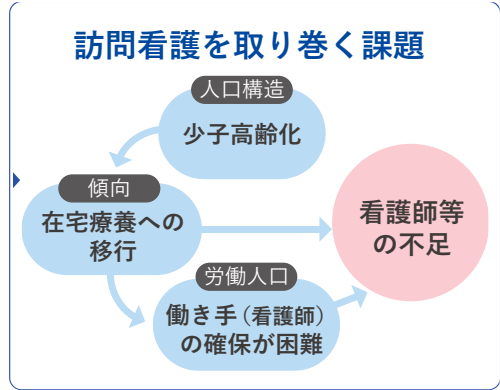
少子高齢化が進み就業人員の減少が見込まれるなか、試算通りの看護師等の確保が可能であると楽観視できない中、需要は伸びていく状況にあるため、一人一人の訪問看護師等が効率的に業務を進めることができる状況を作り出し、訪問看護師が増えない状況を、一人当たりの訪問件数を増加させることでカバーすることにより、この需給問題の解決になるのではと考えております。



※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

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。



※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）

全国の訪問看護ステーションの**14.5%**にあたる  
**2,067**ステーションが当社サービスを利用（2022年9月時点）。

## 当社重要KPI

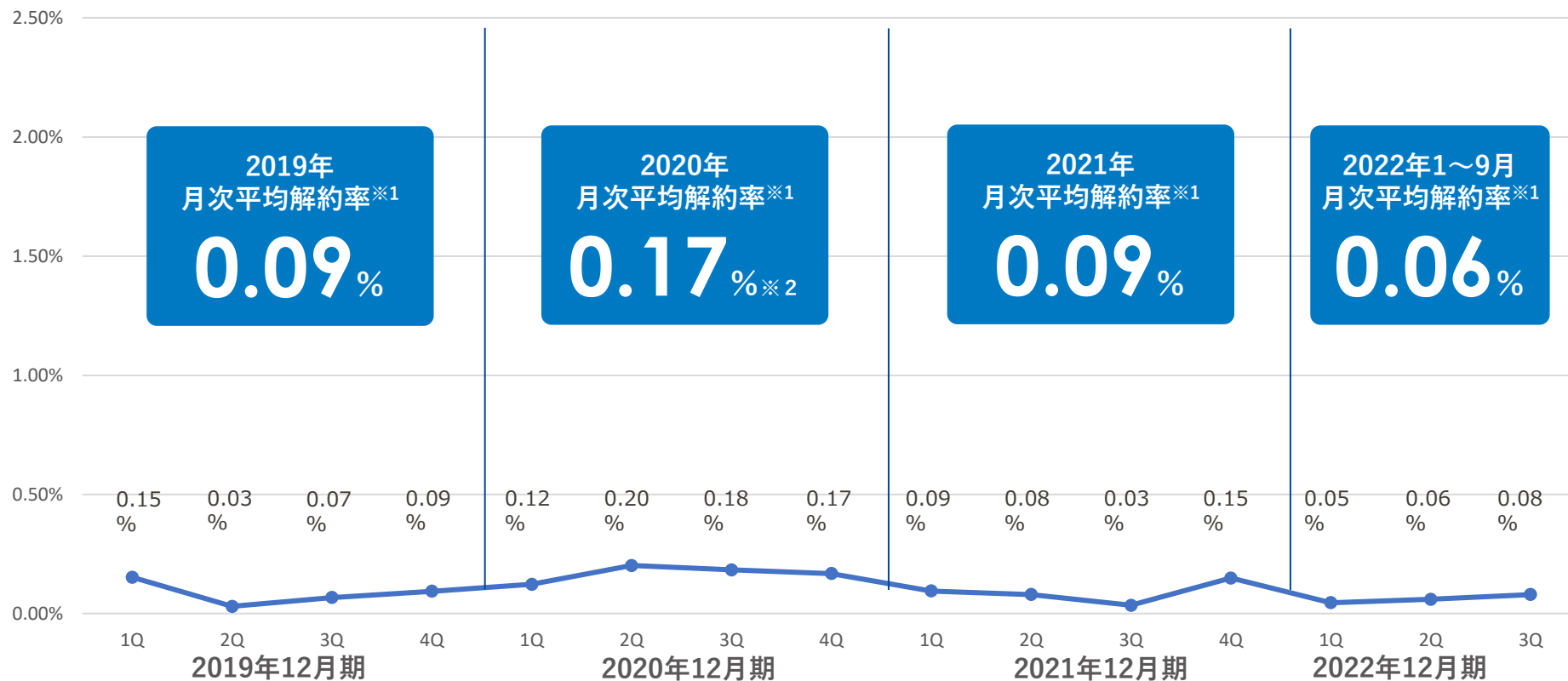
## 当社重要KPI

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
<b>2022年9月</b>	<b>2,067</b>	<b>14,304</b>	<b>14.5%</b>
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。

2022年3Q（1～9月）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。

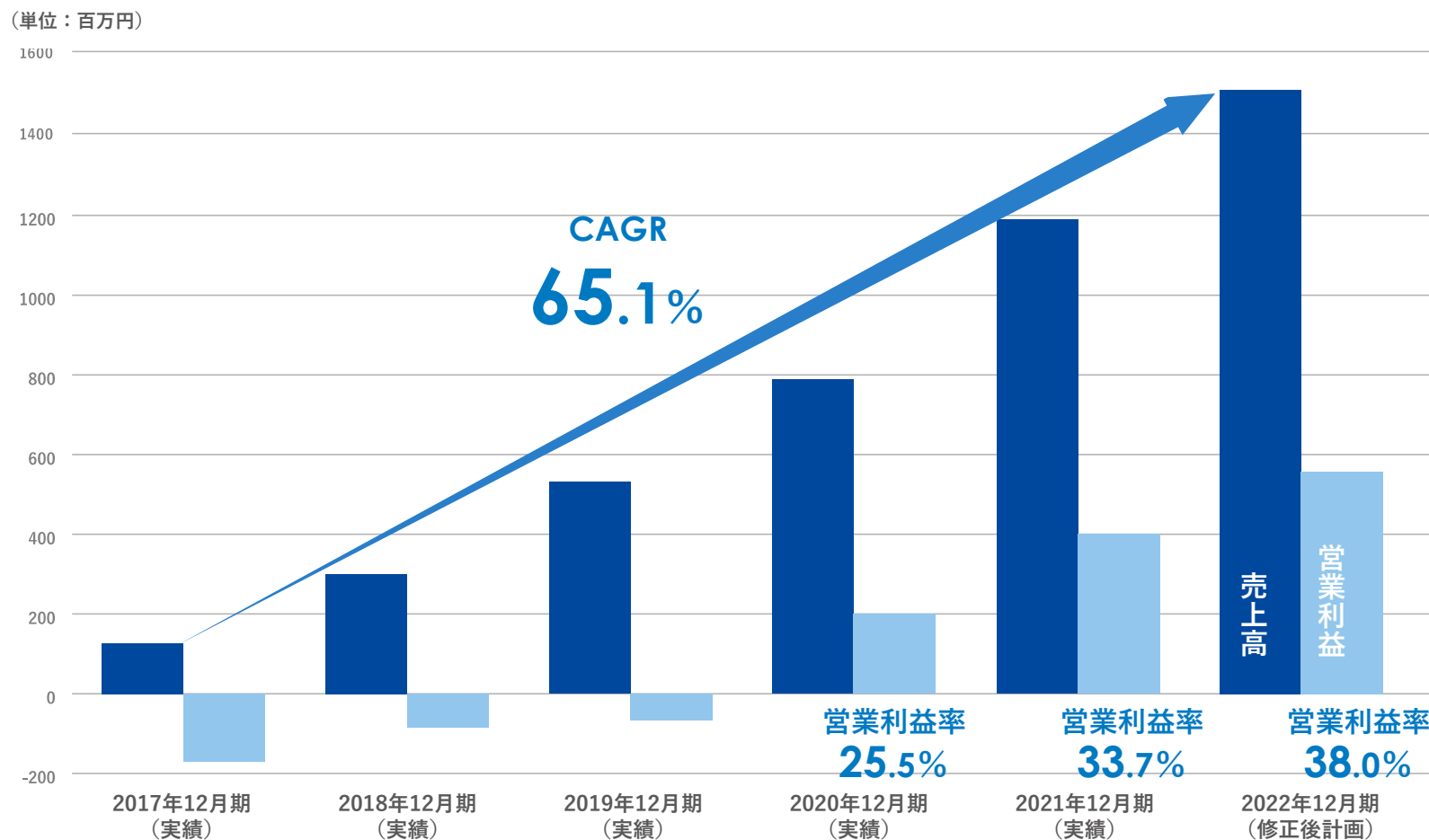
## レベニュー-MRRチャーンレート



※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。

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。



### 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、保証しておりません。

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。

