



2022年12月期 決算補足説明資料

2023年2月13日 株式会社 e W e L L
(東証グロース：5038)

contents 目次

I 2022年12月期 決算実績

II 2023年12月期 業績予想

III 株主還元

IV APPENDIX



I 決算実績

2022年12月期

① 決算ハイライト

② サービス別収益動向

③ 売上原価の前年比較

④ 販管費の前年比較

⑤ 主要KPI推移

主な決算ポイント

- 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**
- 経常利益は、前期と比べ272百万円（前期比67.6%）増加の**676百万円**

(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%		

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
当期末の自己資本比率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比較

- **当期末の現金及び現金同等物は1,075百万円（前期比458百万円増）** 税引前利益の増加や新株発行等が寄与。
- 当期の主な増減内訳は、つぎのとおり。

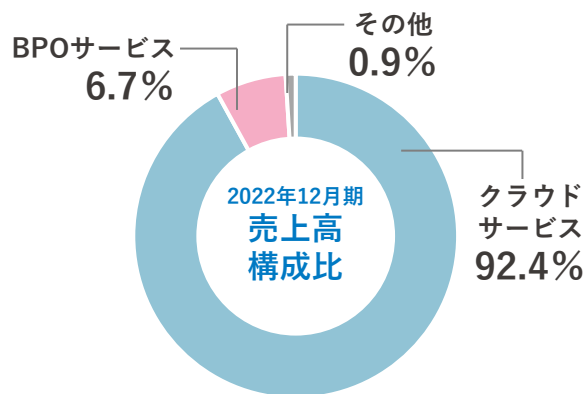
営業CF：税引前当期純利益+676M、減価償却+32M、売上債権の増加△78M、法人税等支払△106M

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

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

（単位：百万円）

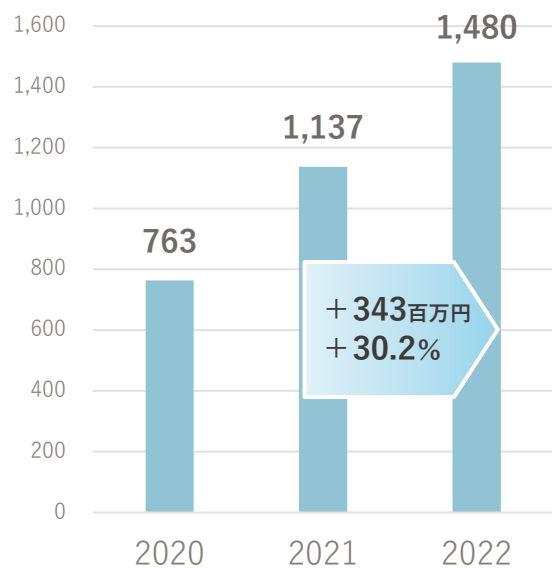
	2021/12期	2022/12期	前期差
営業活動によるキャッシュ・フロー	408	543	134
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 73	△ 136	△ 62
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 44	51	95
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	290	458	167
現金及び現金同等物の期首残高	326	617	290
現金及び現金同等物の期末残高	617	1,075	458



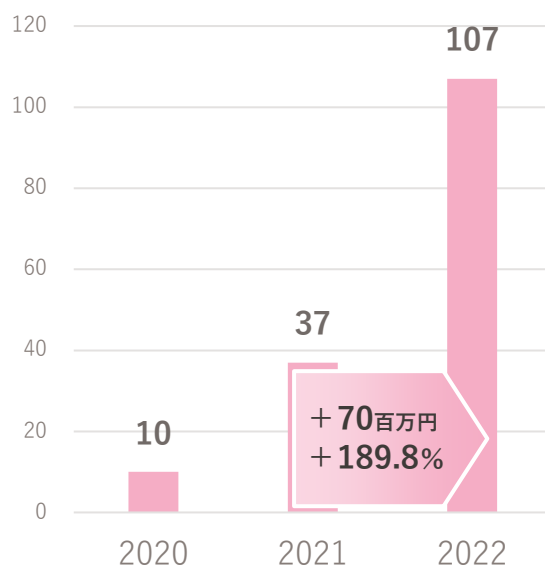
主なポイント

- 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

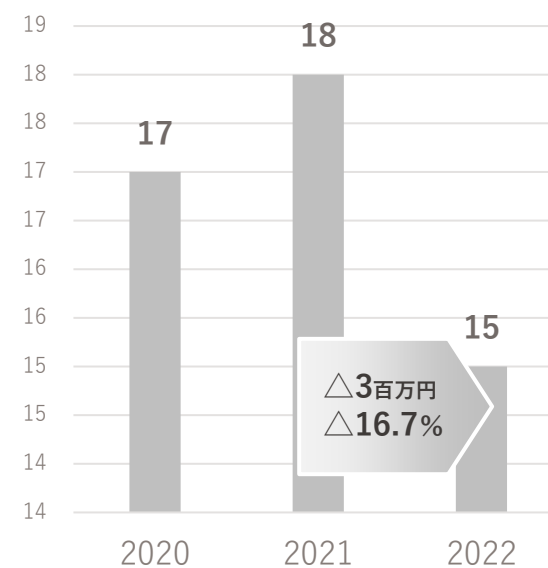
クラウドサービス（百万円）



BPOサービス（百万円）

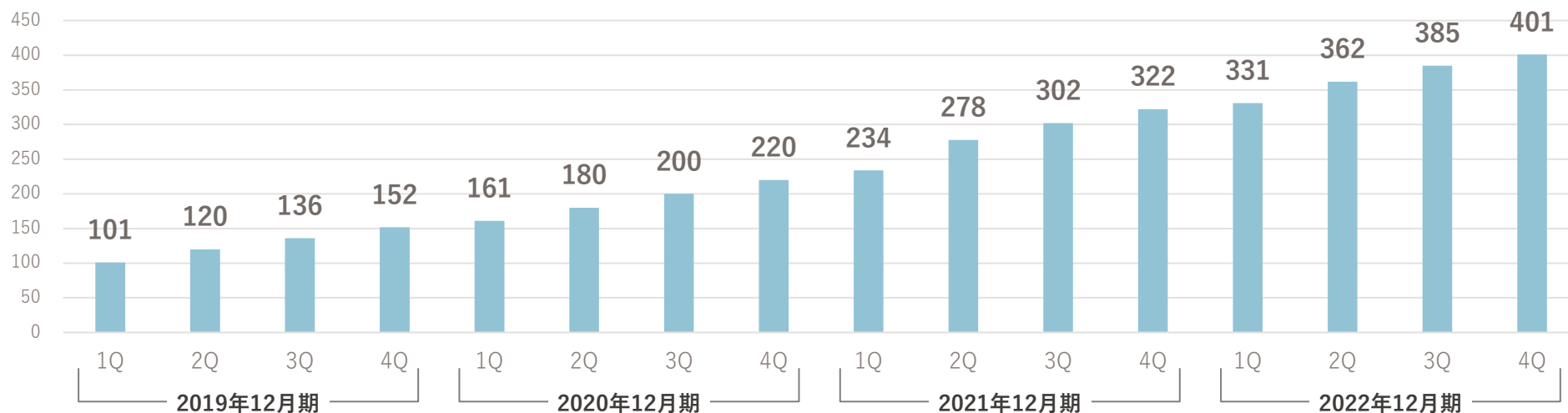


その他（百万円）

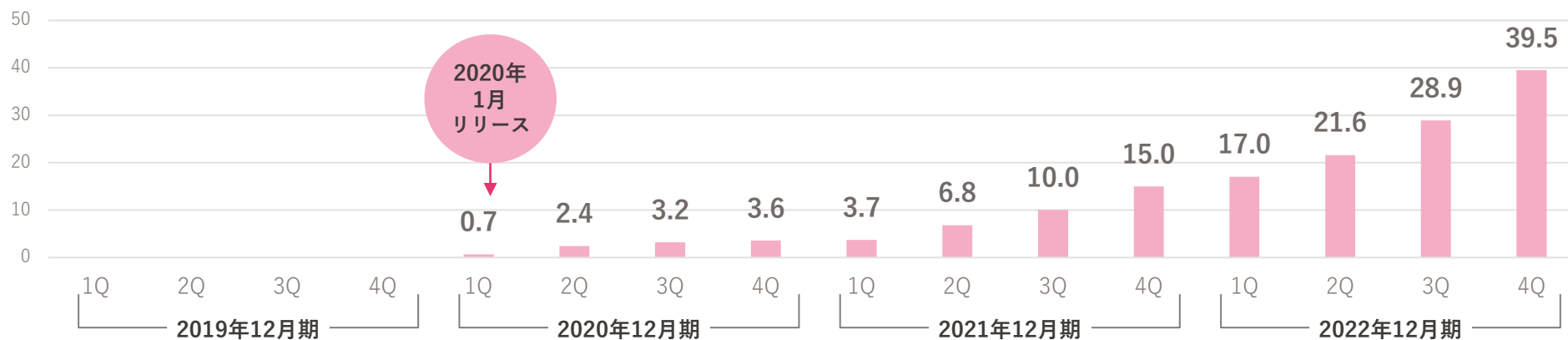


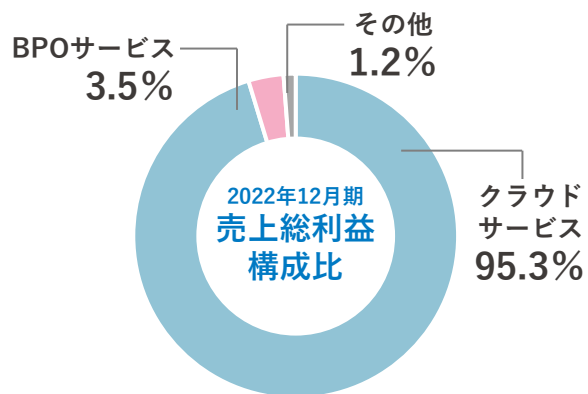
*すべて12月期

クラウドサービスの四半期売上高推移（百万円）



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

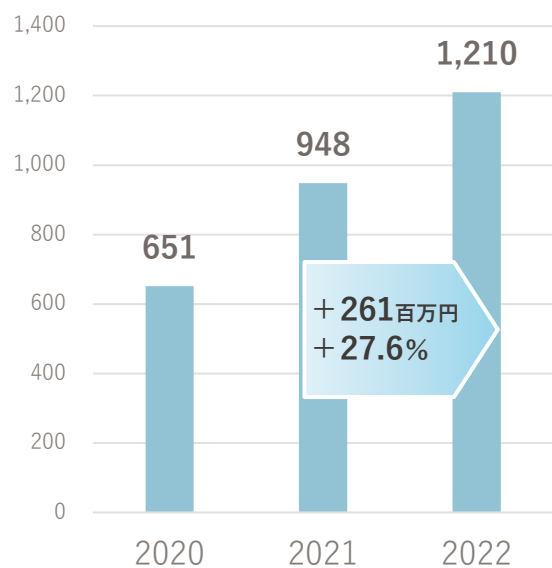




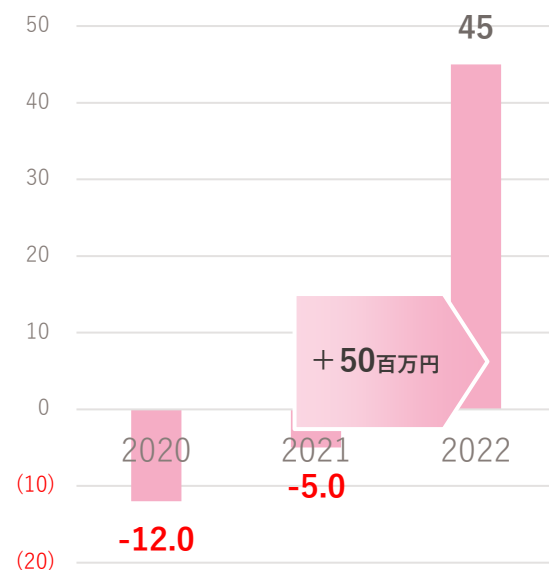
主なポイント

- 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（2020年1月リリース）が黒字化

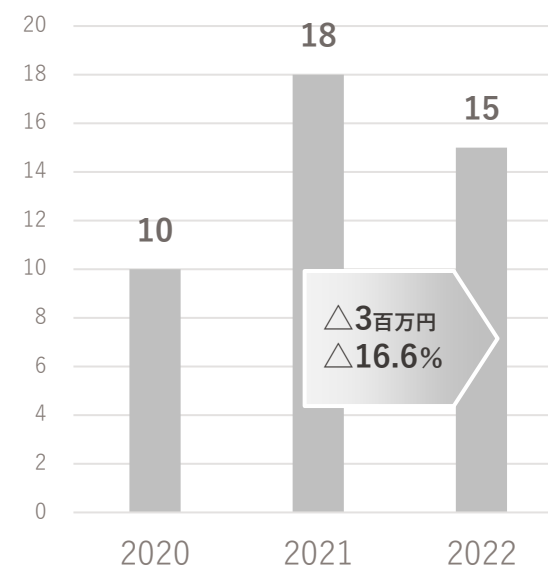
クラウドサービス（百万円）



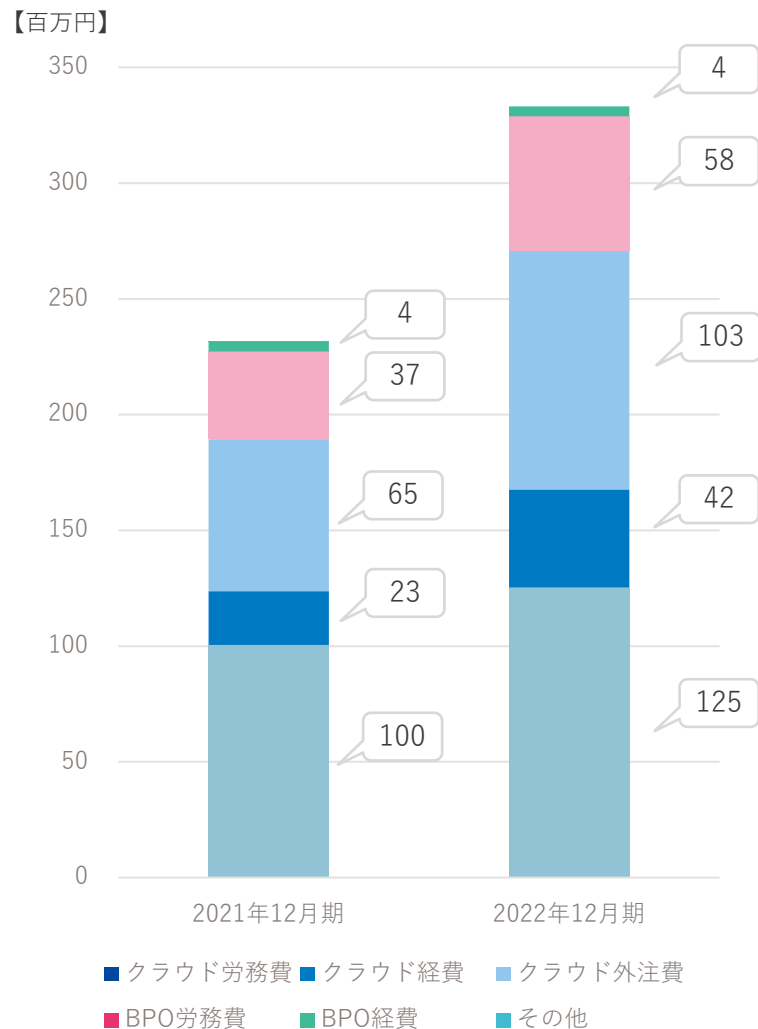
BPOサービス（百万円）



その他（百万円）

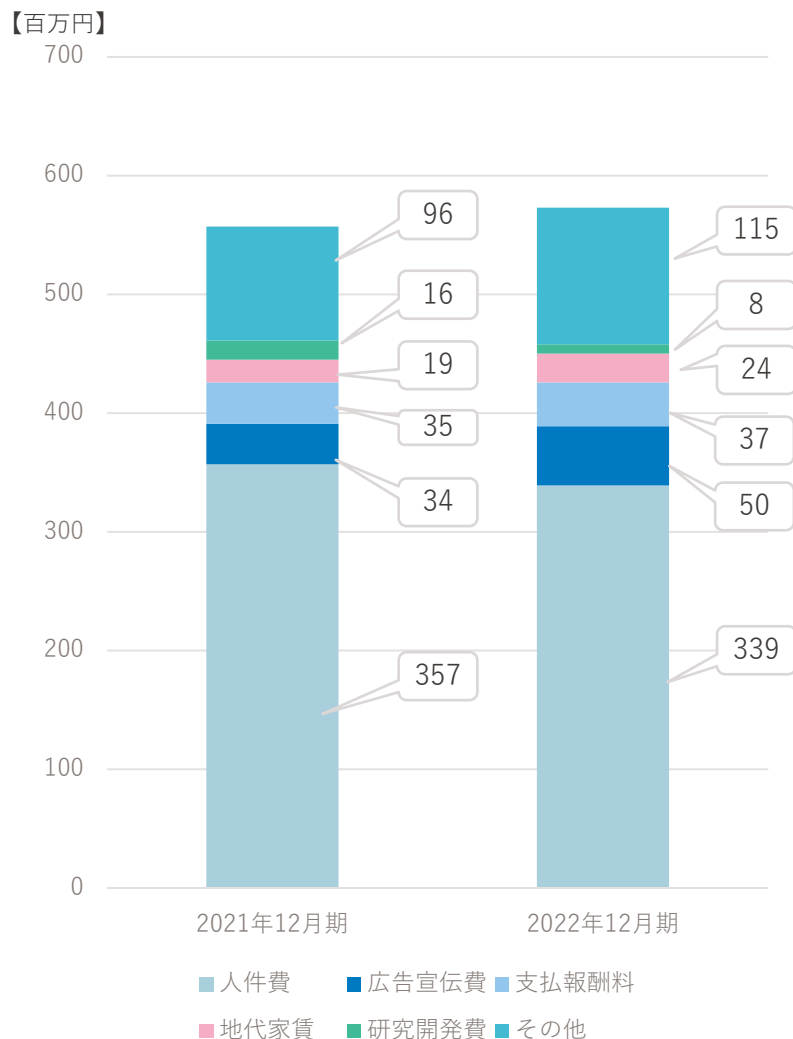


*すべて12月期



当期 売上原価 333百万円
前年比： 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

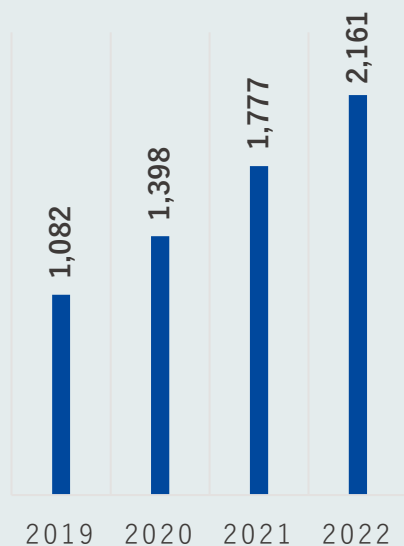


当期 販管費 577百万円
前年比： 17百万円増 (3.2%増)

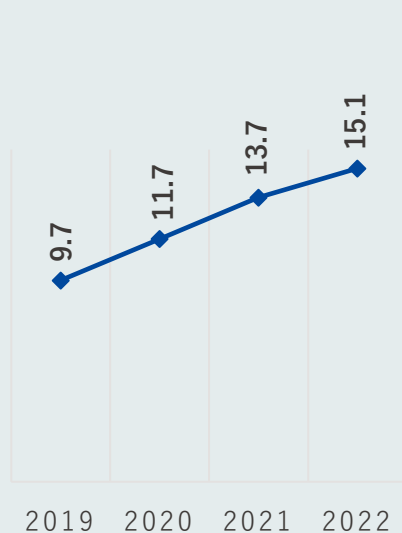
- 人件費：前期 357百万円 → 当期 339百万円 △18百万円
 ✓ 前期中途にカスタマー管理部門の人件費の一部を売上原価での計上に変更
- 広告宣伝費：前期 34百万円 → 当期 50百万円 +16百万円
 ✓ WEB広告費の増加
- 支払報酬料：前期 35百万円 → 当期 37百万円 +2百万円
 ✓ 監査報酬の増加等
- 地代家賃：前期 19百万円 → 当期 24百万円 +5百万円
 ✓ 東京オフィスを2022年4月に移転。旧オフィスの賃借期間が8月までであったため、2重コスト発生。
- 研究開発費：前期 16百万円 → 当期 8百万円 △7百万円
- その他：前期 96百万円 → 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)
 ✓ システム利用料 +3百万円 (上場に伴う開示書類作成用システムの利用)

契約数^{※1}

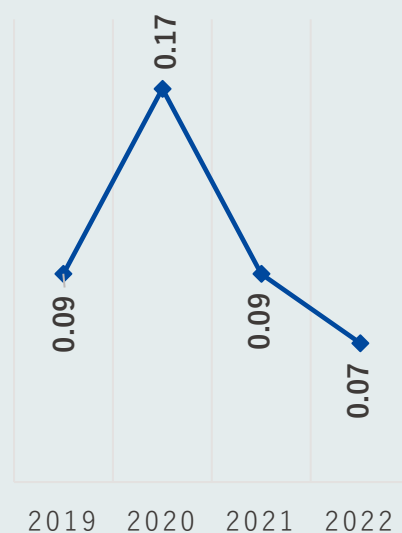
2,161件

市場シェア^{※2}

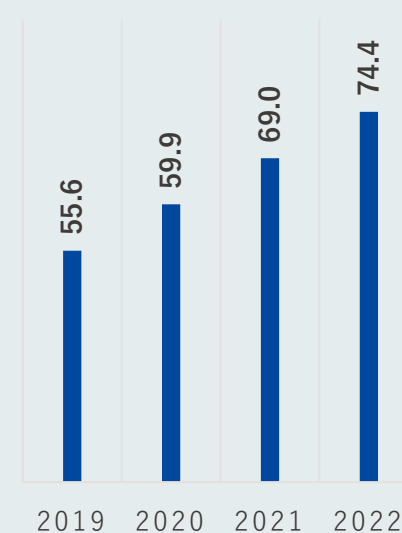
15.1%

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。

全国の訪問看護ステーション（2022年4月1日時点）の**15.1%**にあたる
2,161ステーション（2022年12月末時点）が当社サービスを利用。

当社重要KPI

当社重要KPI

年月	契約※1 ステーション（件）	市場ステーション（件） ※2	市場シェア※3
2022年12月	2,161	14,304	15.1%
2022年9月	2,067	14,304	14.5%
2022年6月	1,977	14,304	13.8%
2022年3月	1,885	14,304	13.2%
2021年12月	1,777	13,003	13.7%
2020年12月	1,398	11,931	11.7%
2019年12月	1,082	11,161	9.7%

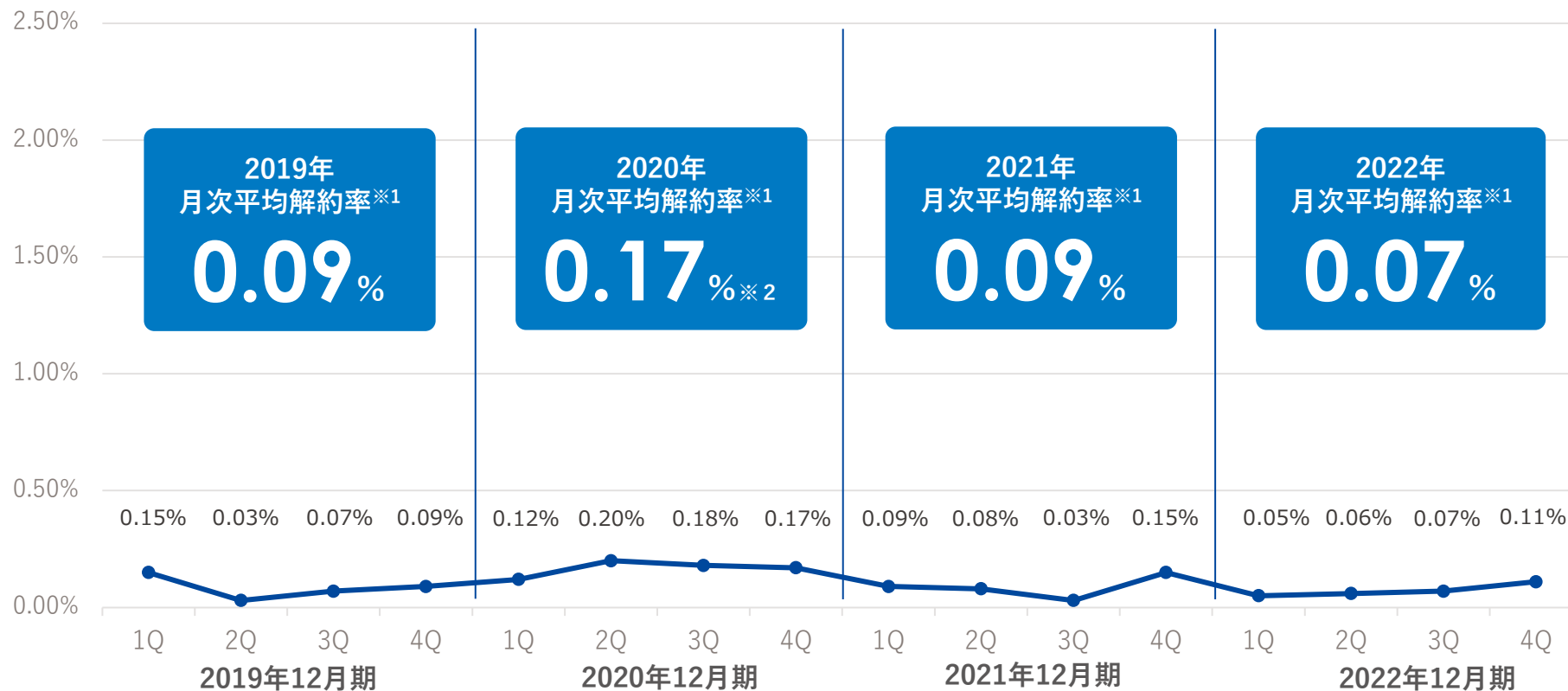
※1 契約ステーション数は稼働ステーションおよびサービス準備中のステーション数の各月末時点の合計。

※2 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。

※3 2022年度の市場シェアは当社計算。

当期月次平均解約率（レベニュー-MRRチャーンレート）は**0.07%**（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。

Ⅱ 業績予想

2023年12月期



当社は、中期経営計画（2023年1月～2025年12月）において、この期間を「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ム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する所存であります。また、当社が保有する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ます。

以上を踏まえ、2023年12月期の業績見通しにつきましては、つぎのとおり予想しております。

(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%		

Ⅲ 株主還元



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**であると考えております。

当期の配当につきましては、当期の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、**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（円/株）				配当性向
	第2四半期末	期末	年間	
2022年12月期	0（実績）	15（予定）	15（予定）	22.3%
2023年12月期（予）	0	18	18	23.0%

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

また、当社は取締役会の決議により、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。

IV APPENDIX

補足資料

① 会社概要

② 事業領域

③ ビジネスモデル

④ サービス概要

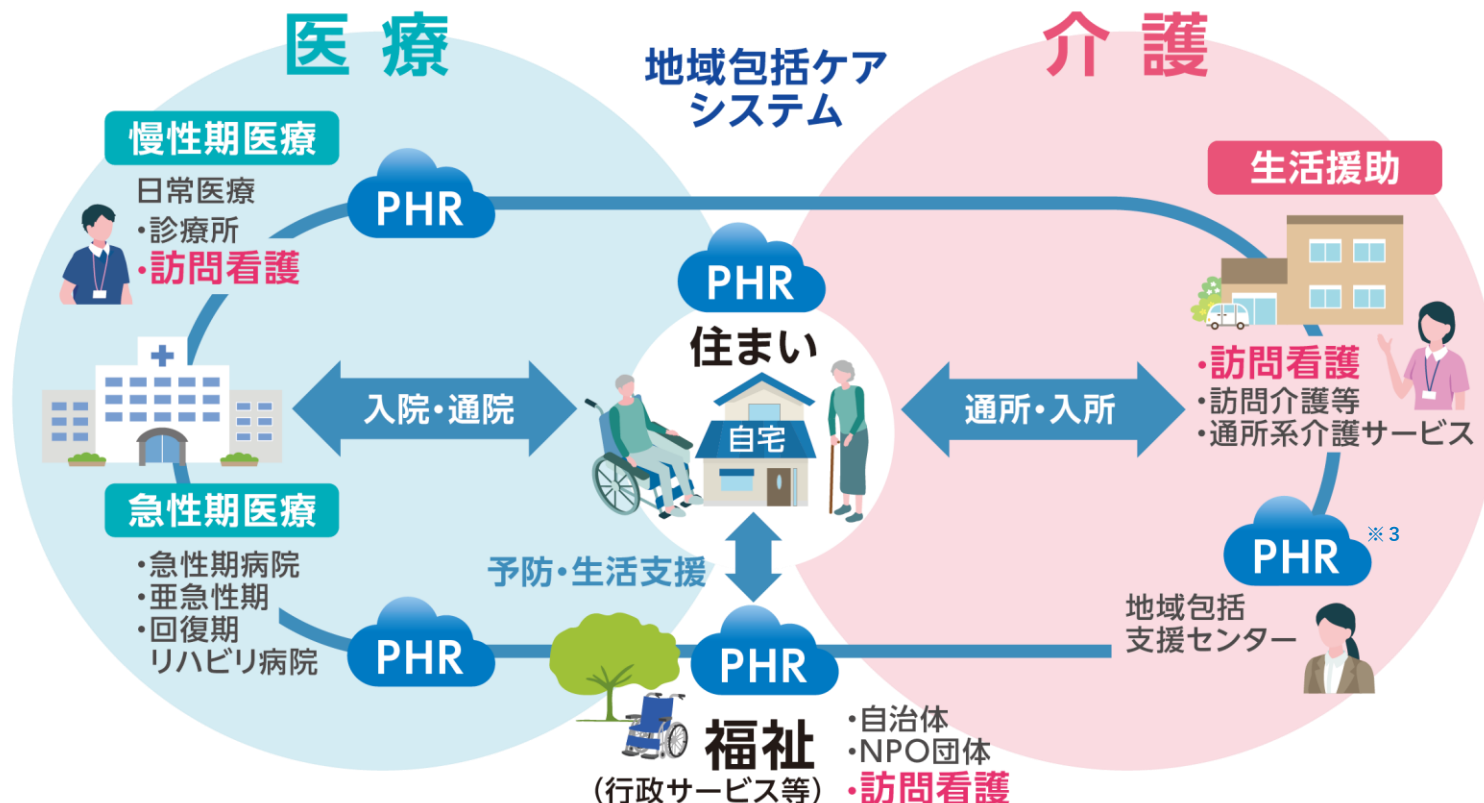


商号	株式会社eWeLL	
設立	2012年6月11日	
事業所	本社（大阪市中央区備後町3-3-3） 東京オフィス（東京都中央区京橋2-8-21）	
主な事業	訪問看護ステーション向け業務支援SaaS「iBow」など ステーション支援業務	
代表者	代表取締役社長	中野 剛人（Norito Nakano）
役員	常務取締役	北村 亜沙子
	取締役	浦吉 修
	社外取締役	島田 亨
	常勤監査役	増田 芳宏
	社外監査役	松山 治幸（公認会計士）
	社外監査役	平田 精作
	社外監査役	清水 俊順（弁護士）
社員数	61名（2022年12月末時点）	



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

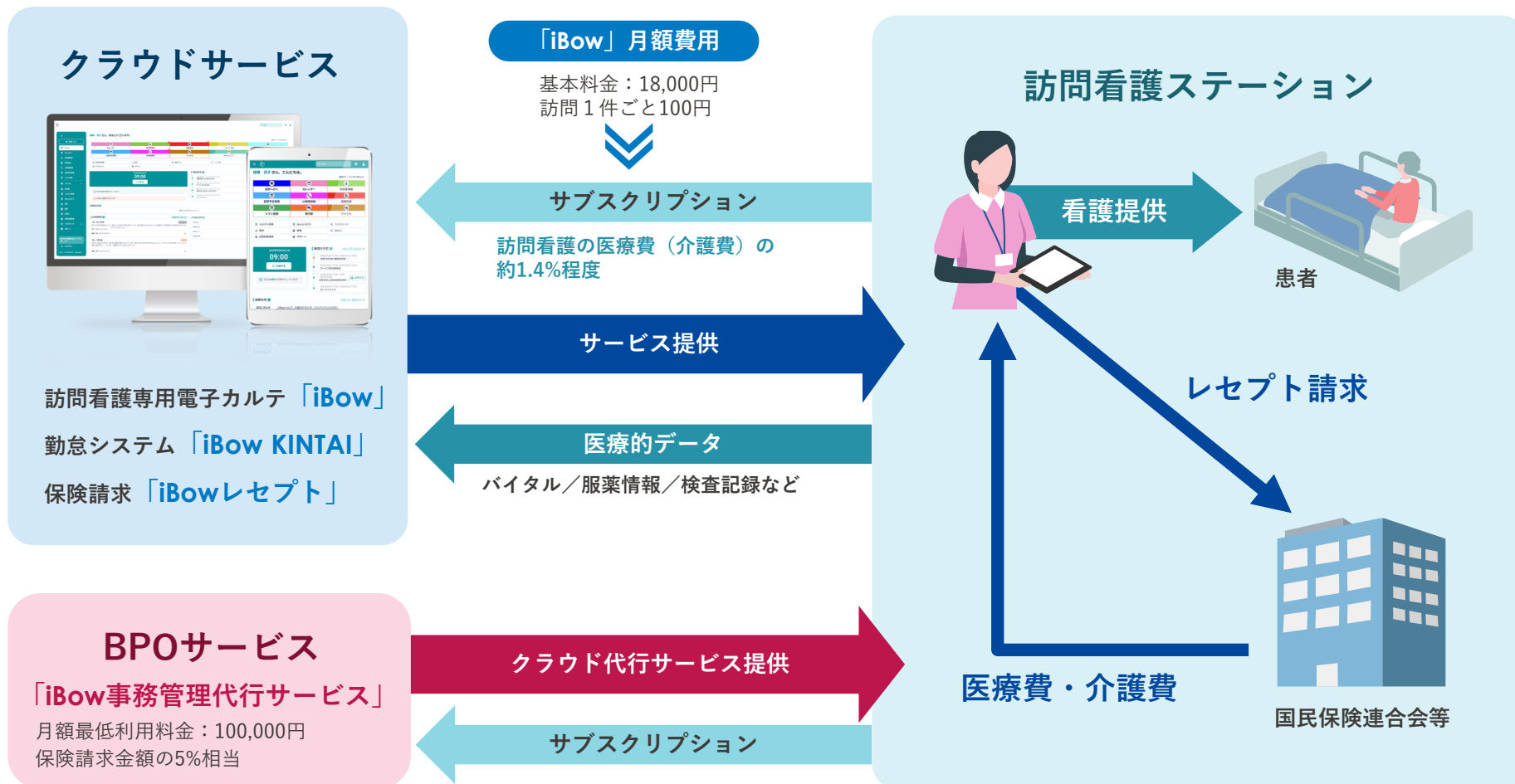


※1 DXとは、デジタル技術を浸透させることで人々の生活をより良いものへと変革すること。既存の価値観や枠組みを根底から覆すような革新的なイノベーションをもたらすもの。

※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





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

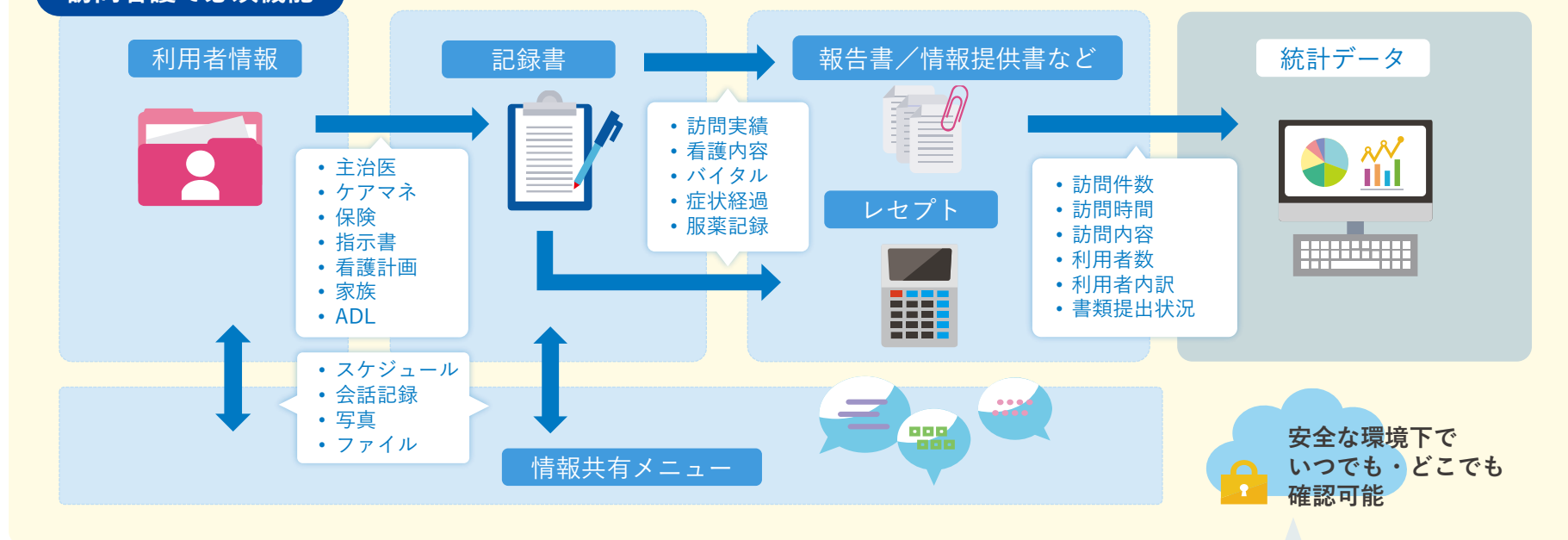




iBowの機能

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。

ID/パスワード



+

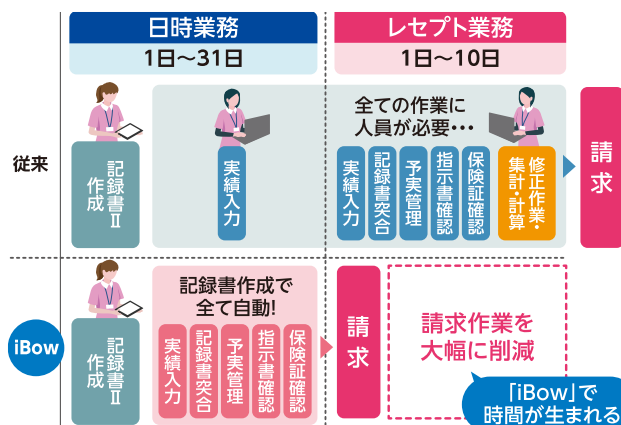


ワンタイムパスワード

認証要素を増やし、セキュリティ強化

iBow 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。

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。

なお、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については、2023年3月29日開催予定の当社第11回定時株主総会までに開示する予定です。

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、当社を支えていただいているみなさま、
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。

