



【機関投資家様向け】 2023年12月期 決算及び 中期経営計画説明資料

2024年2月13日 株式会社 e W e L L

(東証グロース：5038)

新規契約数の集計に誤りがあり、当期2Q、3Qに公表した数値を以下のように訂正
 訂正後の新規契約数は通期で511件。なお、本訂正による開示済み決算数値への影響はない

2023年12月期 新規契約数

	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	計
訂正前	139件	150件	150件		
					
訂正後	139件	127件	111件	134件	511件
訂正数		▲23件	▲39件		▲62件

※ 訂正理由：新規契約の有効性の確認を行っている中、一部契約に契約の有効性が確認できない事案があったため
 訂正箇所：「2023年12月期 第2四半期決算説明資料」における9ページと17ページ
 「2023年12月期 第3四半期決算説明資料」における2ページと11ページおよび18ページ



◆ 2023年12月期は、売上高・営業利益共に高い成長率で着地し、業績予想を達成

- ー クラウドはiBowレセプトが前期比+54.3%増とクラウドの成長を牽引、また、BPOも前期比+86.2%増と前期に引き続き大幅に成長し、**アップセル・クロスセルが売上成長を促進**さらに2023年12月にリリースしたe-Campus法定研修も当期クラウド売上に貢献
- ー 期末契約件数は2,575件、**市場シェアは16.4%**と2020年度末から3年で+4.7pt上昇

◆ 中計として2026年12月営業利益18.7億円を掲げる（2023年12月期実績9億円）

- ー 3ヵ年の売上高CAGR26.4%、営業利益率43%～45%以内の推移で数値目標を置き、**営業利益率を高い水準で維持しつつ、売上高の成長を加速させる計画**を策定
- ー 特に顧客単価は、BPOの伸びに加え、**新サービス群のアップセルによるiBow単価の伸びも計画**しているため、**每期平均+9.2%で成長予定**

◆ マルチプロダクト戦略により、連続的に新規プロダクトをリリースする

- ー iBow売上を成長させつつ、現状20%以下である**アップセル等の売上高構成比を2026年度には30%以上**とし、更なる成長の実現に取り組む
- ー 当中計期間では今までiBowに蓄積されているデータや生成AI等を活用した**プロダクトリリース予定**
- ー マルチプロダクト戦略や**地域包括ケアプラットフォーム（ケアログ）の成長等で在宅医療のプラットフォームとしての地位を確立**しつつ、医療データビジネスの将来構想を進める



Contents 目次

- I eWeLLとは…
- II 2023年12月期 期末決算概要
- III 中計数値目標
- IV 成長戦略
- V 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（大阪市中央区久太郎町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	67名（2023年12月末時点）	

沿革

- 2012年 6 月 大阪市中央区南船場に(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）を大阪市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）を大阪市中央区久太郎町に移転
- 2023年12月 e-ラーニングサービス「iBow e-Campus 訪問看護 法定研修編」をリリース



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）

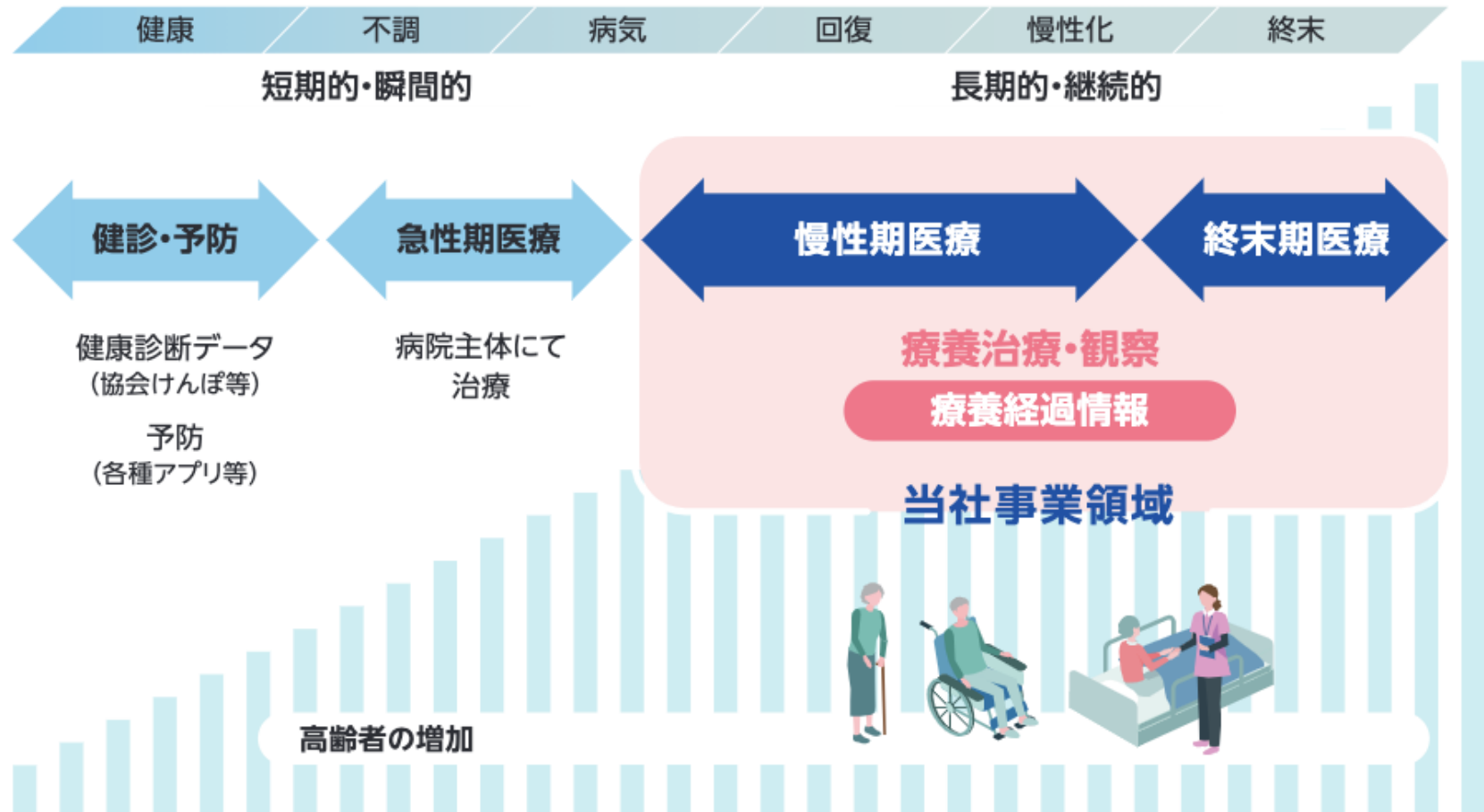
2011年1月(株)N・フィールド監査役、取締役（現時点では退任）
2020年2月当社監査役に就任

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

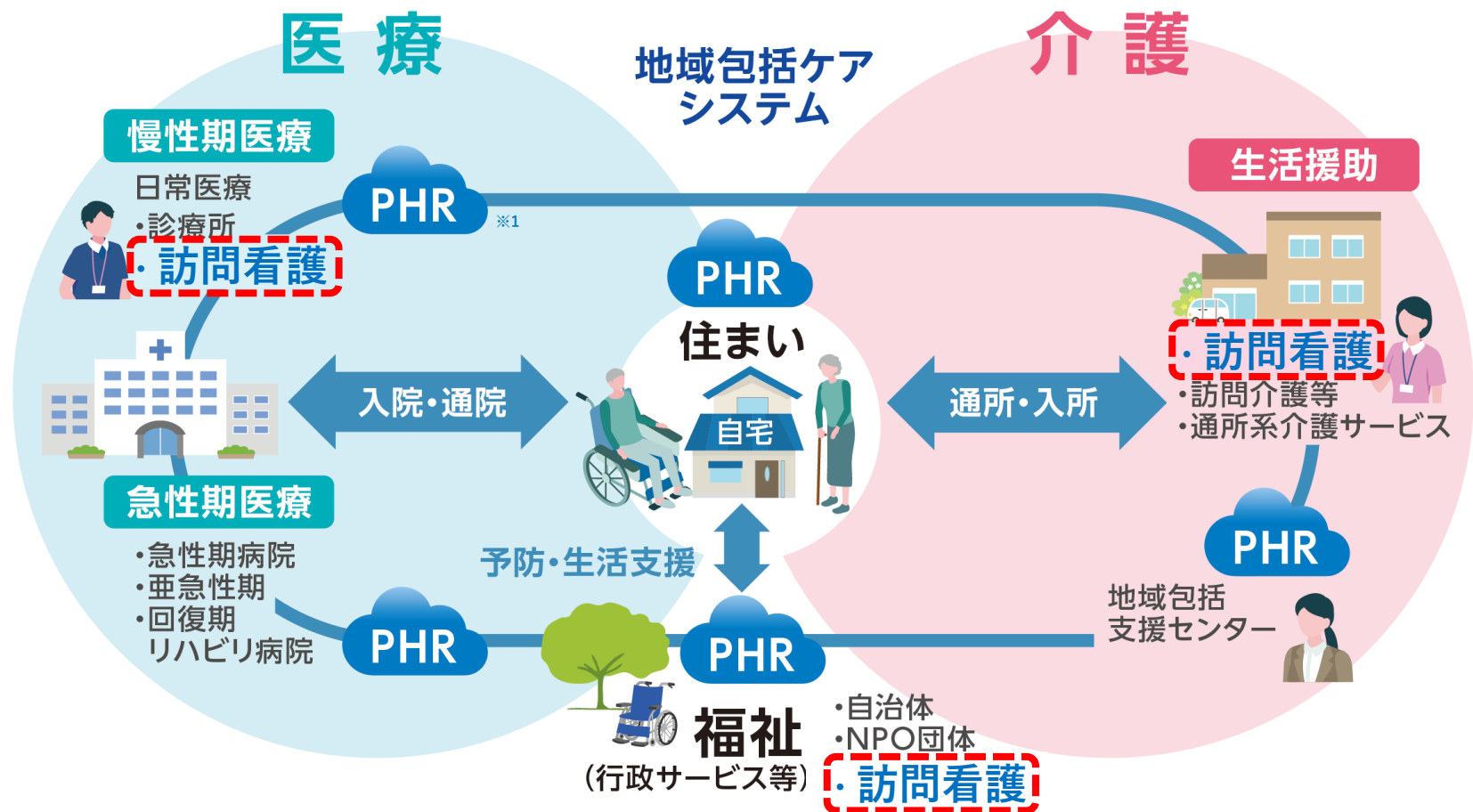


医療は病院主体の急性期医療と在宅療養へシフトしている慢性期医療に大別できる
高齢者の増加により重要性が増していく**慢性期医療が当社の事業領域**となる



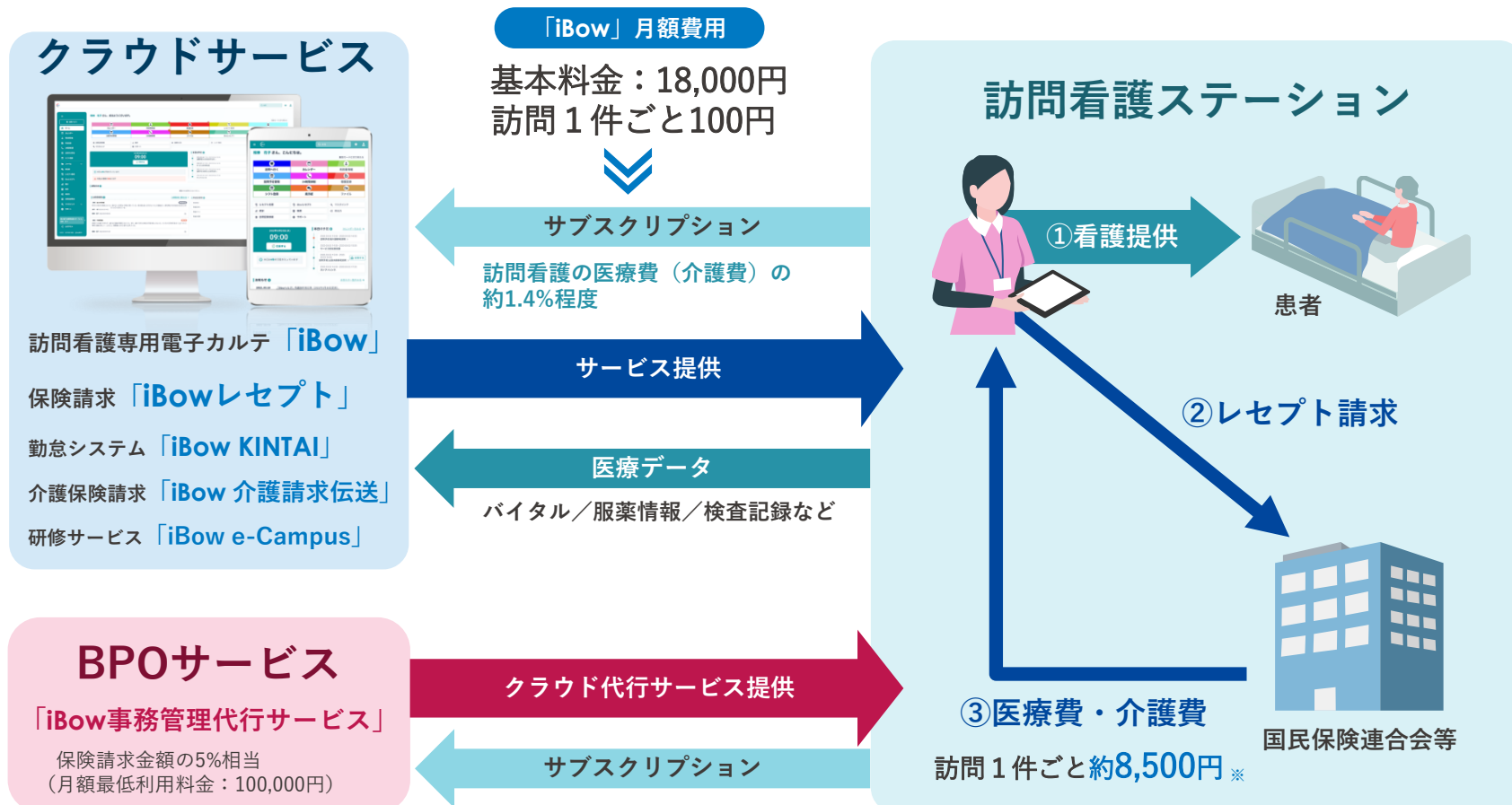
医療・介護・福祉・すべての領域に訪問看護が存在

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す



※ 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

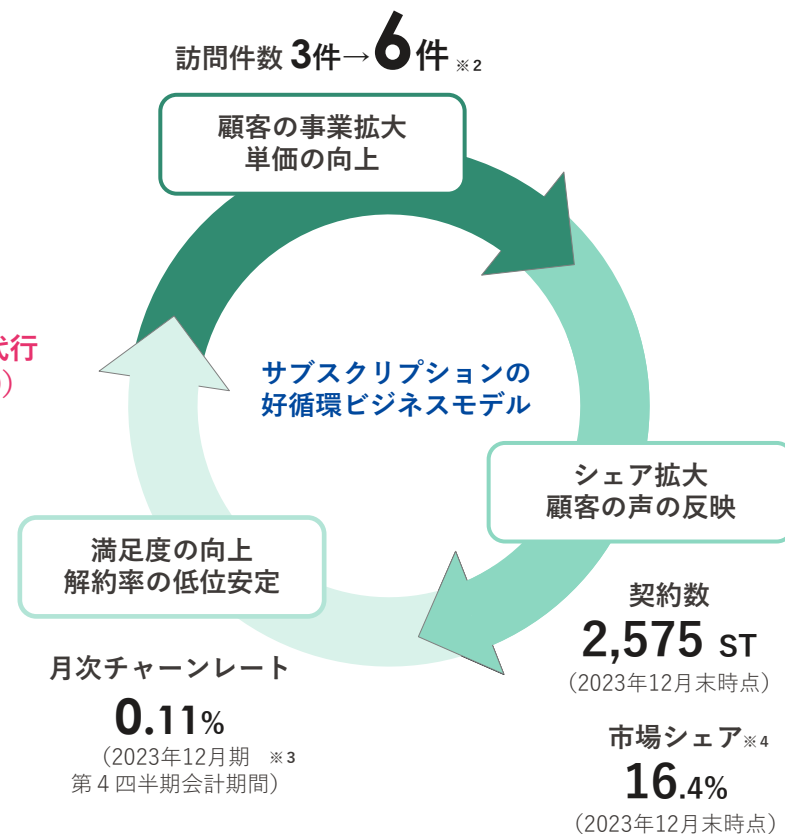
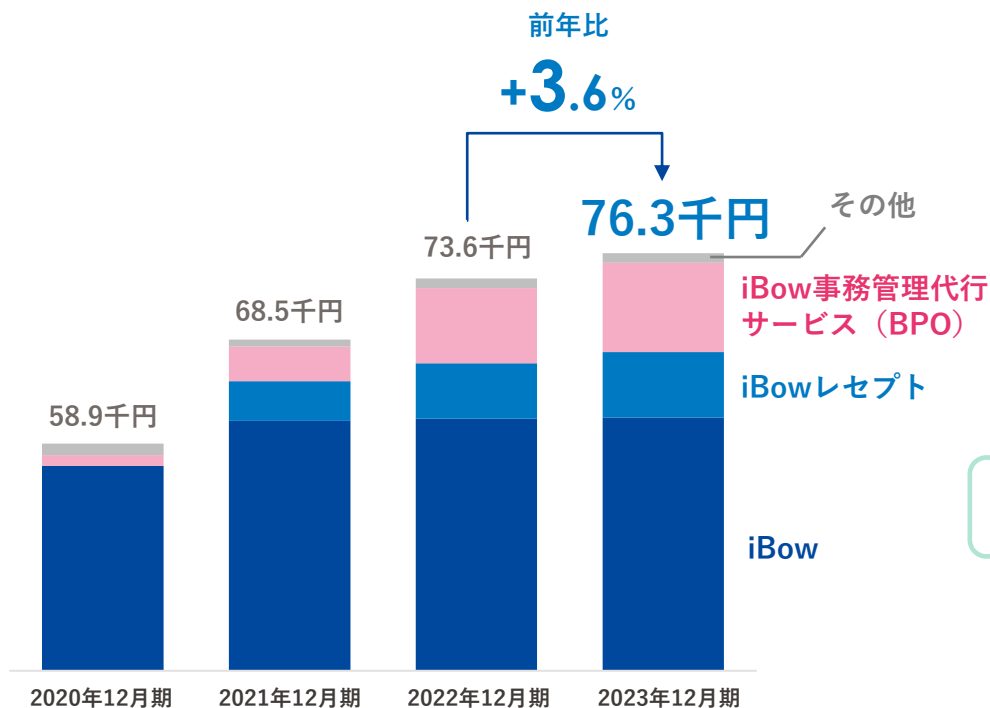


※ 医療保険が適用された場合の訪問看護療養費より算出
(訪問看護基本療養費(Ⅰ)と訪問看護管理療養費の概算額)



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イ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）における平均月間売上高（リカーリングレベニューのみ）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。

なお、前期までリカーリングでない売上も含めて顧客単価を算出していたため、当四半期の算定方法で過年度に遡って修正を実施

※2:当社推計。

※3:利用料金ベース。

※4:2023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。





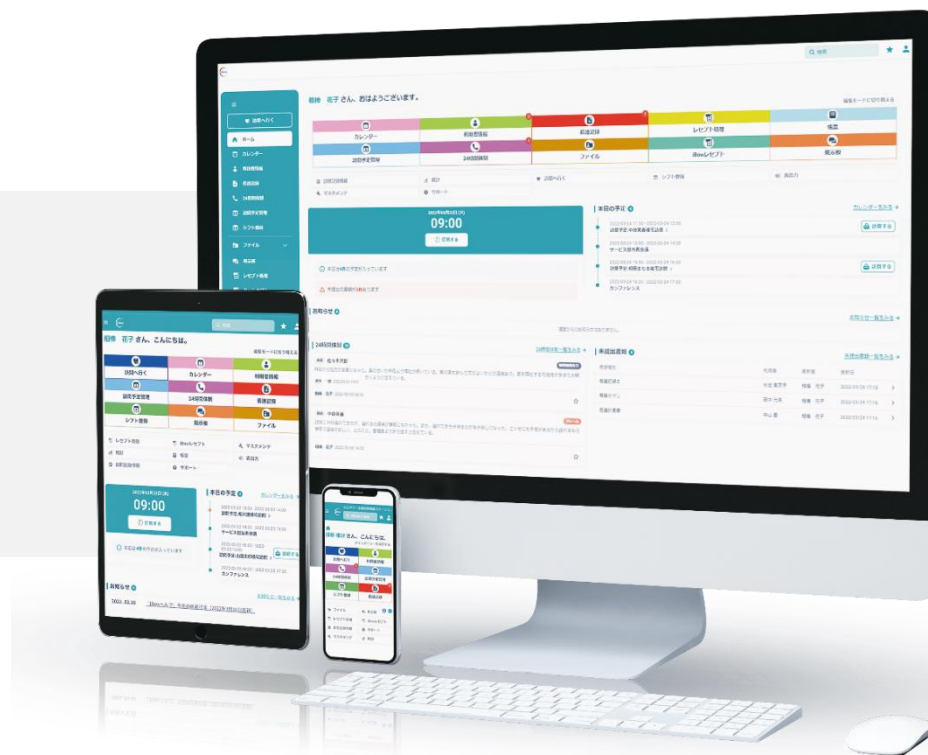
iBowのコンセプト

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させて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

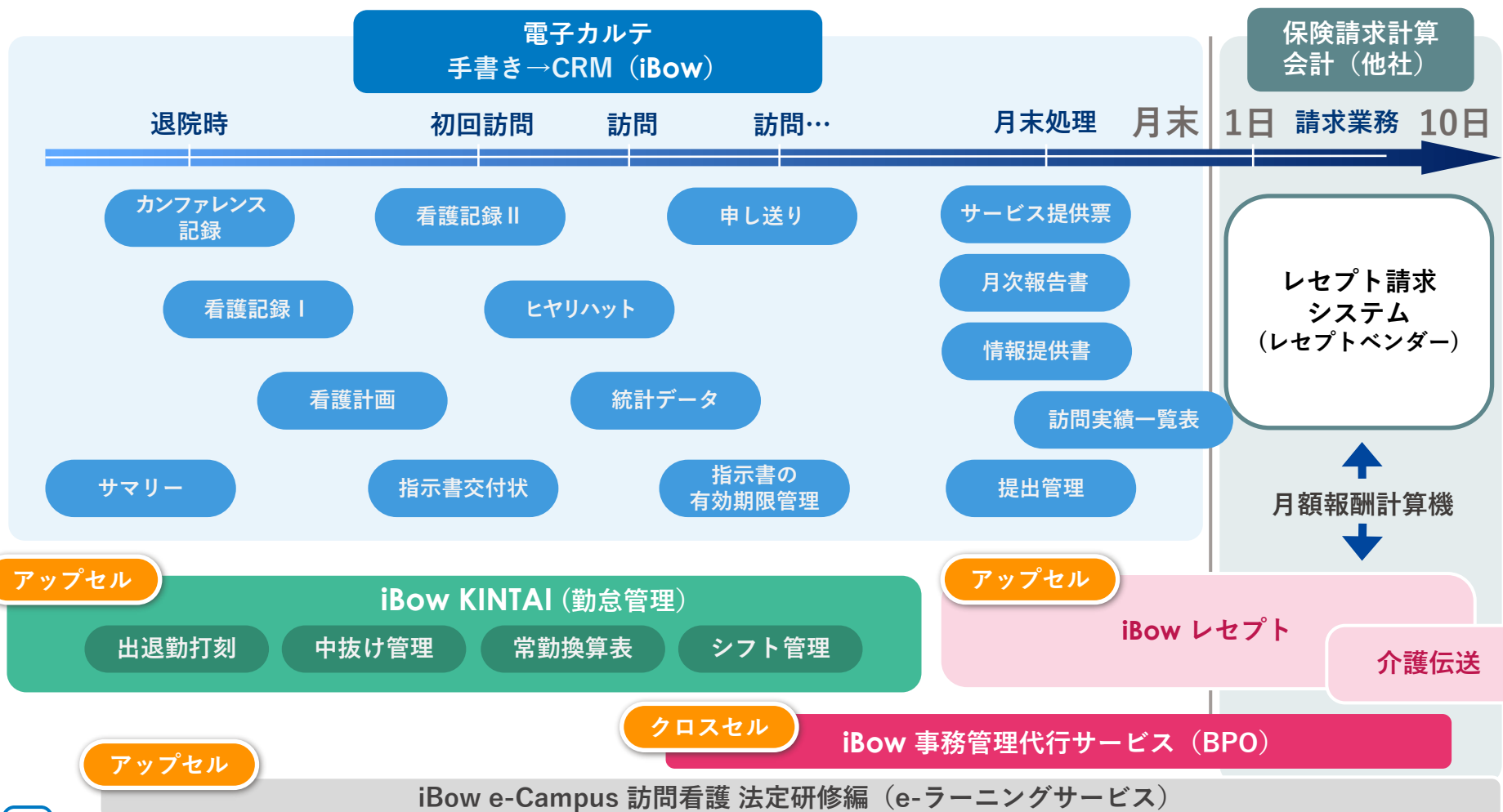




レセプトシステム との違い

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。



2023年新サービスリリース！

2024年から義務化される訪問看護の法定研修をクラウドサービスで提供



訪問看護の質の向上と安全性の向上の研修

クラウドで提供するため、いつでも、どこからでも、法定研修を受講できるサービスです



【訪問看護法定研修編 サービス内容】

- 事業所継続計画（BCP）の策定
- 感染症の予防及びまん延防止
- 高齢者・障害者への虐待防止
- ハラスメント研修
- 認知症対応 看護の質の向上
- 接遇研修
- プライバシー保護
- 各研修ごとに終了テスト
- 年間研修計画
- 個人ごとの受講証明書

【訪問看護 法定研修編（e-ラーニングサービス）のメリット】

① スキマ時間を活用できるため訪問時間を削らず受講できる

スタッフひとり一人のスキマ時間を活用してオンラインで受講できるので無理なく、必要な研修が受講できる

② 中途採用のスタッフが入社しても追加料金なし

事業所単位の料金体系なので中途採用などでスタッフが増えても追加費用なしで必要な研修が受講できる

③ 実地指導対策としても安心の研修計画&受講証明書

研修計画のテンプレート（事業所用/個人用）がついているので事業所でアレンジして活用できる！また、受講証明書も自動で発行できるので実地指導対策としても安心

※ 健康保険法並びに老人保険法の規定に基づき、指定訪問看護及び指定老人訪問看護の事業の人員及び運営に関する基準が定められている

※ iBow e-Campusサービスの提供価格は、1事業所あたり180,000円/年



Ⅱ 2023年12月期 期末決算概要

- ① 2023年12月期通期業績サマリー
- ② 通期業績推移
- ③ サービス別収益① 売上高
- ④ 主要KPI
- ⑤ 営業利益の増減要因
- ⑥ サービス別収益② 売上総利益
- ⑦ 営業費用(売上原価＋販売管理費)の推移
- ⑧ 従業員数の推移
- ⑨ 貸借対照表サマリー

- 売上高、営業利益共に高い成長率で着地し、2023年8月4日に発表した業績予想を達成
- 売上高は、順調なクラウドに加え、BPOが前期比+86.2%と売上成長に大きく寄与
- 営業利益率は43.9%と、前期同様高い水準を維持

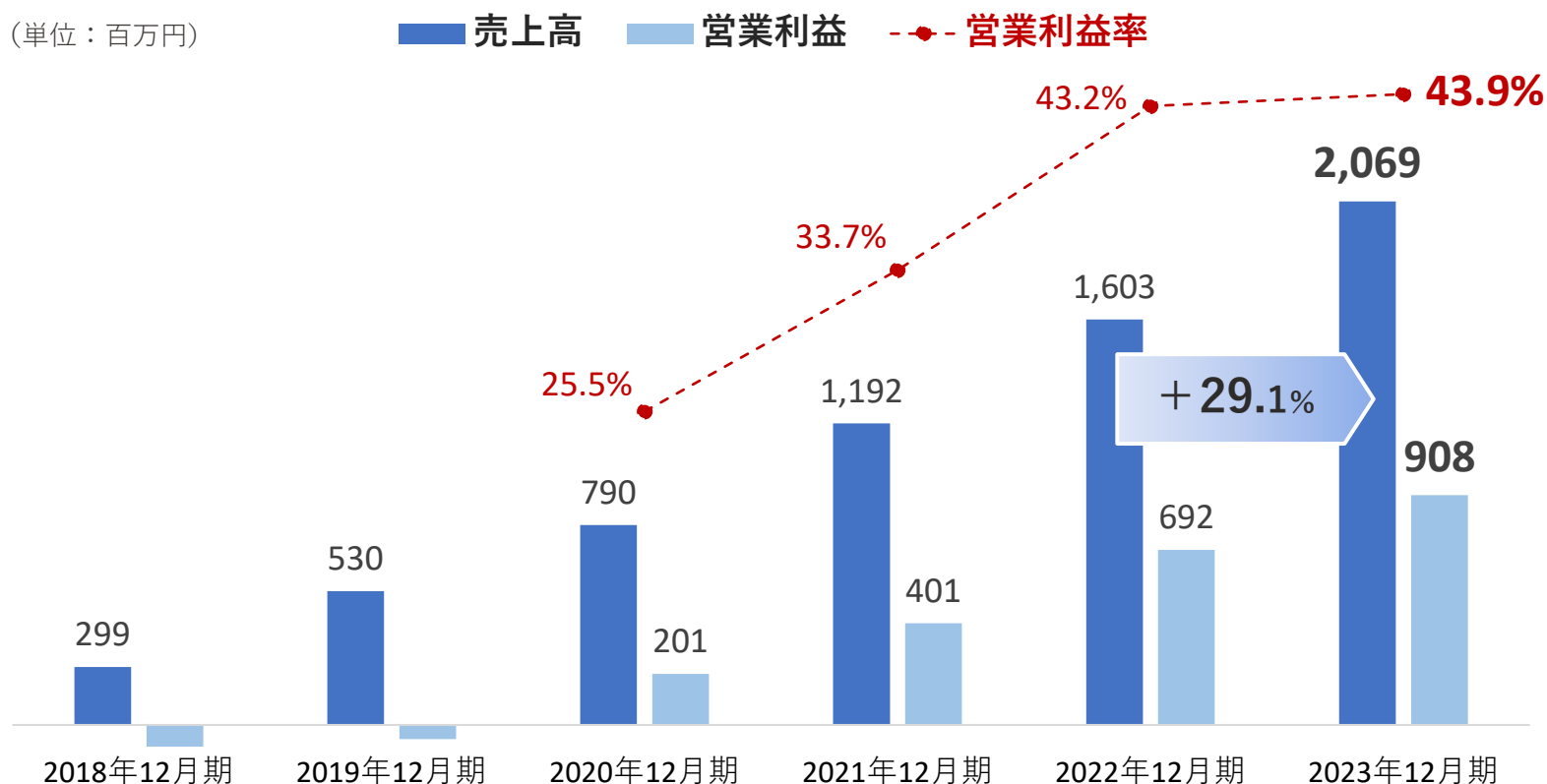
単位：百万円	2022年12月期 (実績)	2023年12月期 (業績予想)	2023年12月期 (実績)	前期比	業績予想比
売上高	1,603	2,053	2,069	+ 29.1%	+ 0.8%
クラウド	1,480		1,851	+ 25.0%	
BPO	107		199	+ 86.2%	
その他	14		18	+ 20.2%	
営業利益	692	879	908	+ 31.2%	+ 3.3%
営業利益率	43.2%	42.8%	43.9%	+ 0.7pt	+ 1.1pt

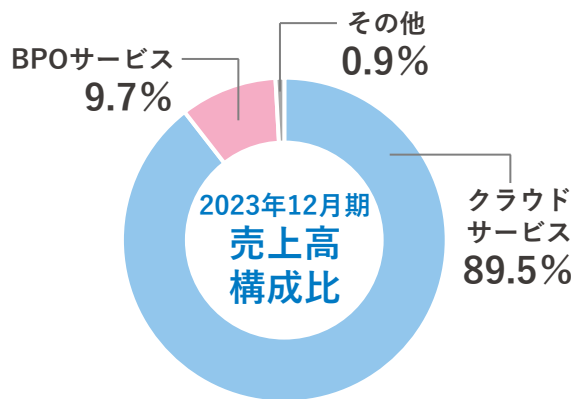


2020年12月期から黒字化を達成し、以降は安定した営業利益を創出
前期同様、**高い売上高成長率（前期比+29.1%）**と**高い営業利益率（43.9%）**の両立を実現

売上高・営業利益推移

（単位：百万円）

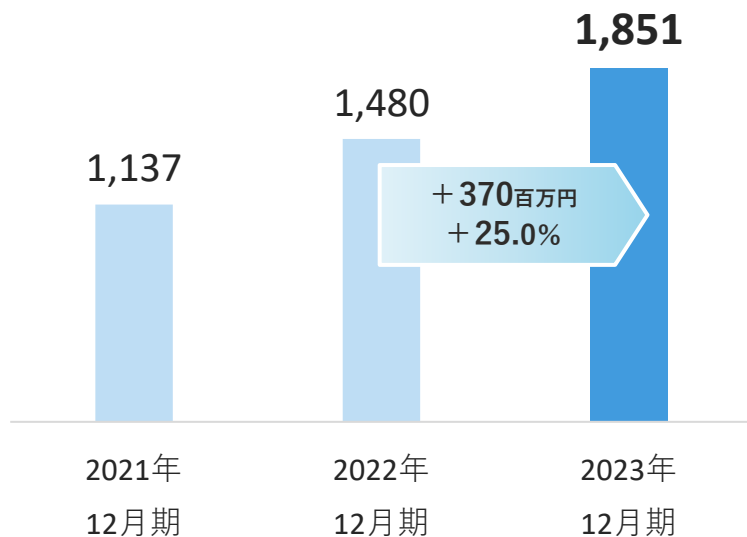




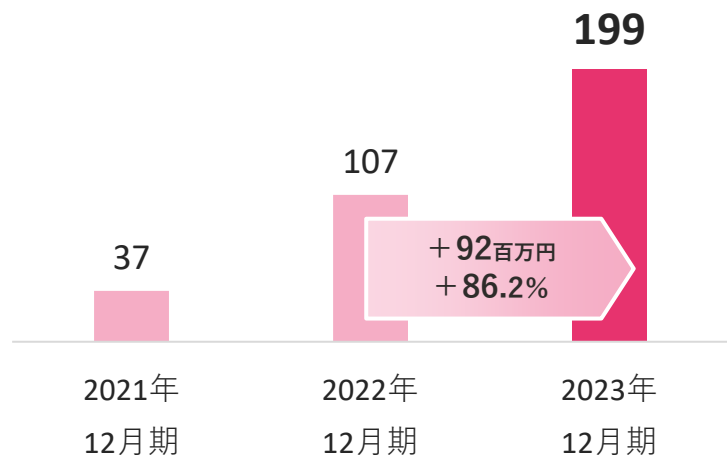
主なポイント

- クラウドはアップセル商材の*iBow*レセプトが前期比+54.3%と成長を牽引しており、堅調な伸びを実現
- BPOは前期と同様、今期も大幅に増加（前期比+86.2%）
- クラウド構成比は89.5%と引き続き高い水準を維持

クラウドサービス（百万円）

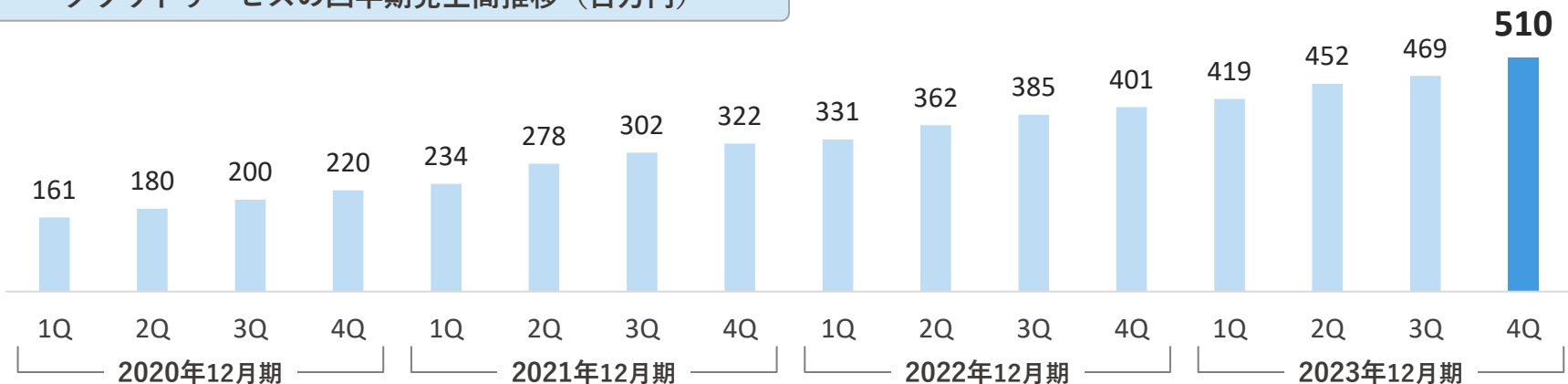


BPOサービス（百万円）

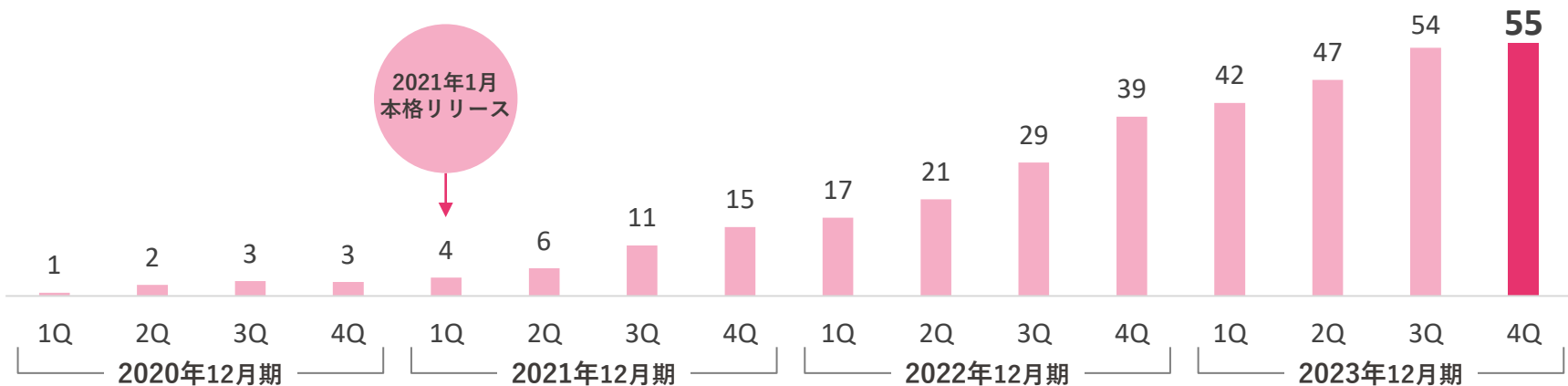


クラウドは当4Qに新サービスの法定研修売上18百万円計上。BPOは当4Qに一部大口顧客の事務員増員による解約が発生し微増に留まっているが、契約件数は順調に増加している。

クラウドサービスの四半期売上高推移（百万円）



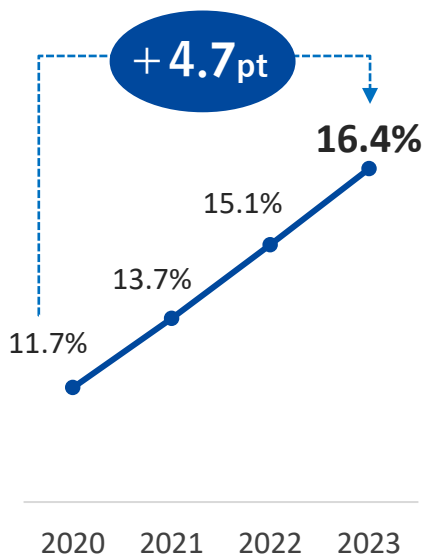
BPOサービスの四半期売上高推移（百万円）



市場シェア、契約数、顧客単価は順調に成長し、解約率も引き続き低位安定
特に訪問看護DXにおける市場シェアは16.4%と2020年度末から3年で+4.7pt上昇

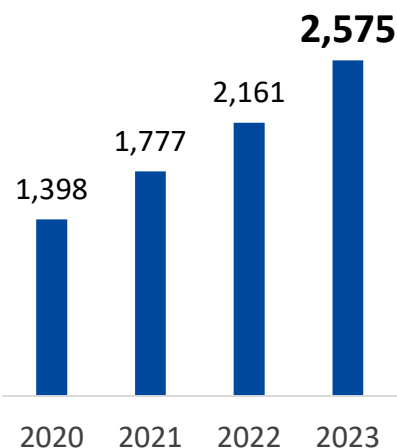
市場シェア ※1

16.4%



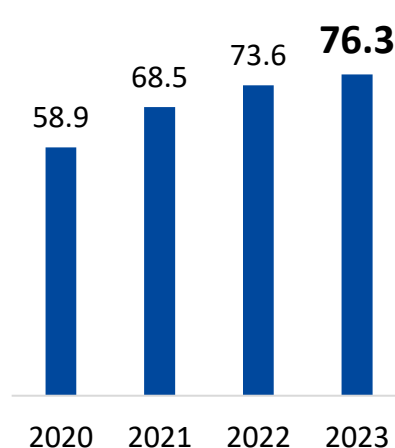
契約数 ※2

2,575件



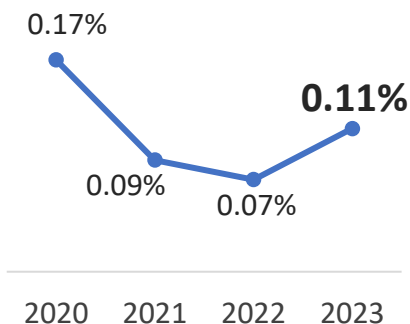
顧客単価 ※3

76.3千円



解約率 ※4

0.11%



※1：各年12月末における当社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たもの。

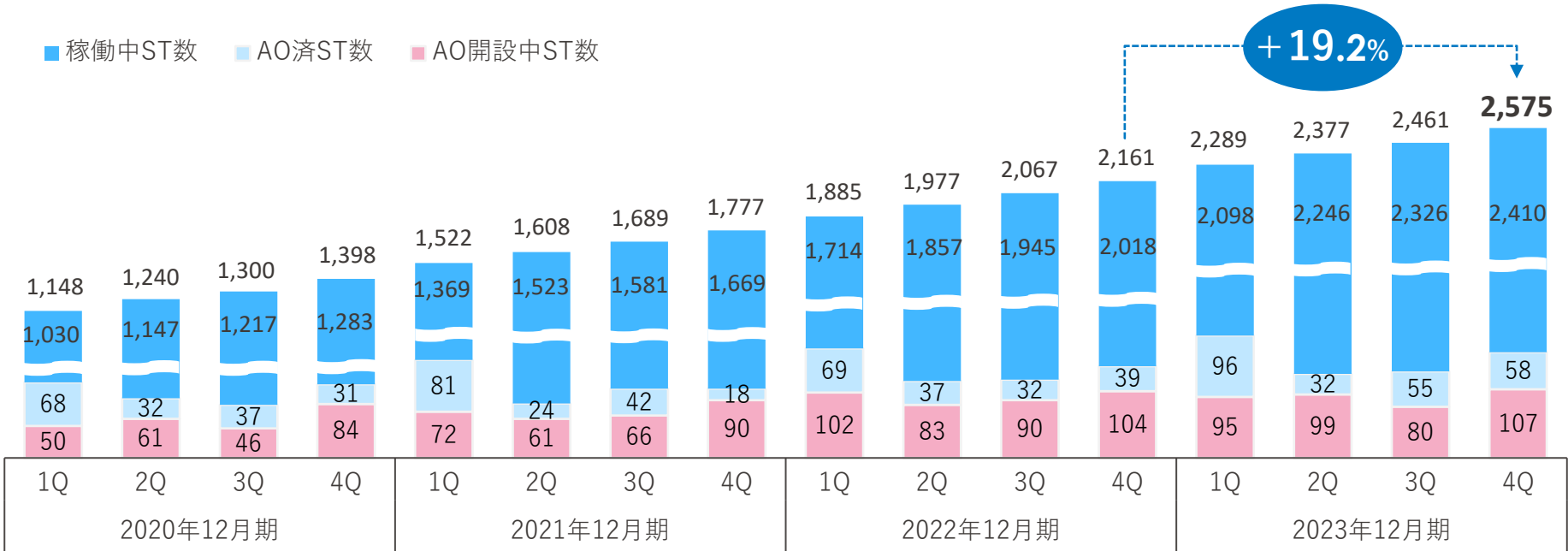
※2：各年度の12月末の当社契約ステーション数。

※3：各年度の第4四半期における平均月間売上高（リカーリングレベニューのみ）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。

なお、前期までリカーリングでない売上も含めて顧客単価を算出していたため、当四半期の算定方法で過年度に遡って修正を実施

※4：月次平均解約率はレベニューMRRチャーンレートとし、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。

新規獲得件数が通期で511件となり、契約数は2,575件と前年同期比+19.2%増
 解約数は通期で92件であるが、その内72%は事業所閉鎖による解約



契約ステーション数 増減内訳

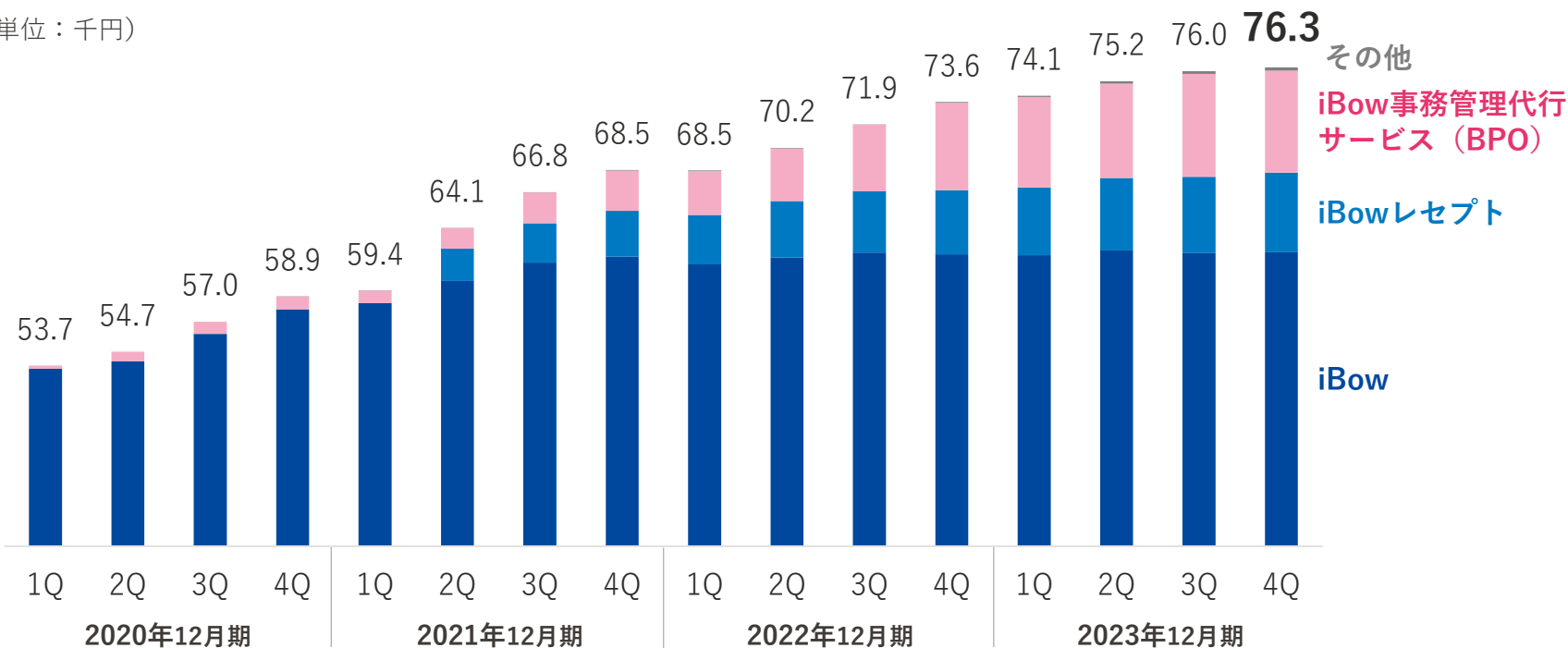
	2020年12月期				2021年12月期				2022年12月期				2023年12月期			
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q
①新規獲得	78	106	77	113	143	107	105	106	132	107	105	117	139	127	111	134
②解約	△ 9	△ 15	△ 16	△ 16	△ 21	△ 11	△ 6	△ 17	△ 7	△ 14	△ 13	△ 22	△ 19	△ 27	△ 22	△ 24
③休止中ST数増減	△ 3	1	△ 1	1	2	△ 10	△ 18	△ 1	△ 17	△ 1	△ 2	△ 1	8	△ 12	△ 5	4
四半期合計	66	92	60	98	124	86	81	88	108	92	90	94	128	88	84	114

※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

iBowレセプト、BPOサービスの契約増加が顧客単価の上昇を牽引している

月間平均顧客単価 *1

(単位：千円)



※1 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（リカーリングレベニューのみ）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
なお、前期までリカーリングでない売上も含めて顧客単価を算出していたため、当四半期の算定方法で過年度に遡って修正を実施

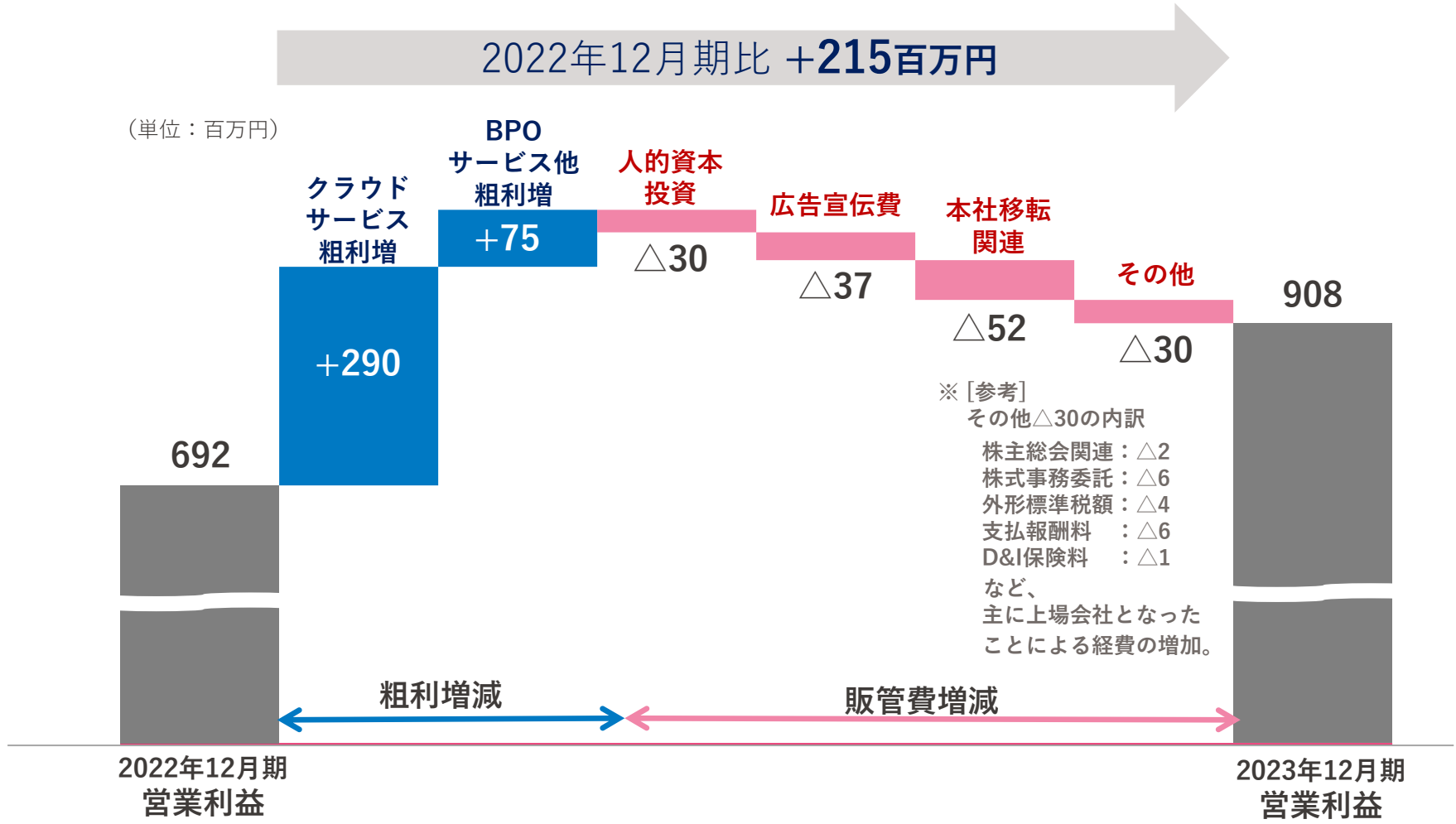
当期月次平均解約率（レベニューMRRチャーンレート）は0.11%とほぼ例年通り
引き続き低位安定した解約率により、新規契約の大半は翌年度以降も売上に貢献

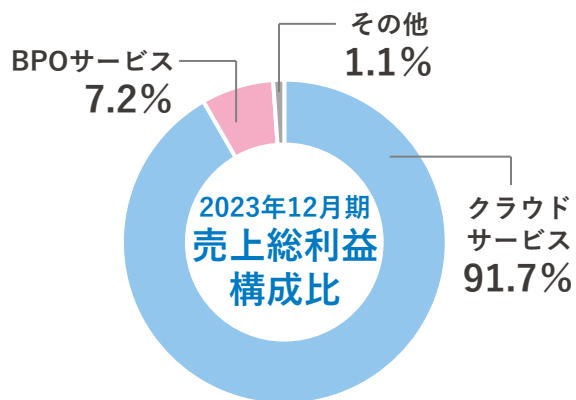
レベニューチャーンレート



※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。

売上の増加により粗利が計366百万円増加した一方、本社移転関連費用の発生、展示会への積極参加による広告宣伝費の増加等により販管費が150百万円増加している

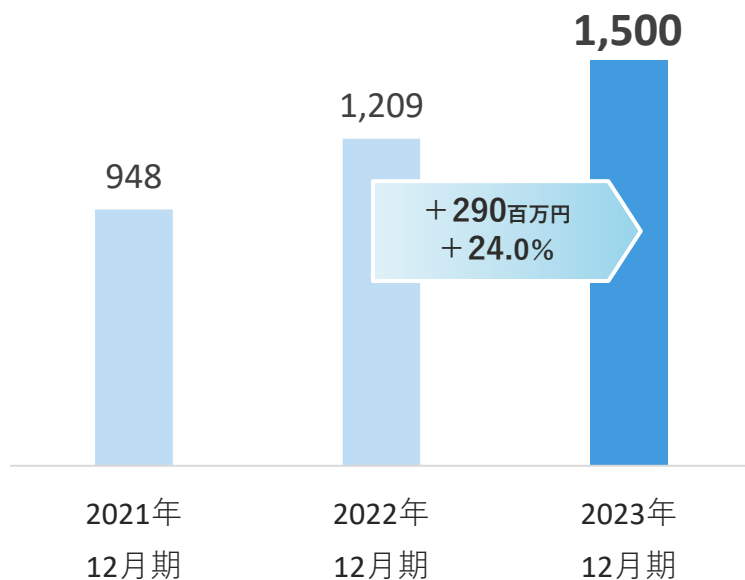




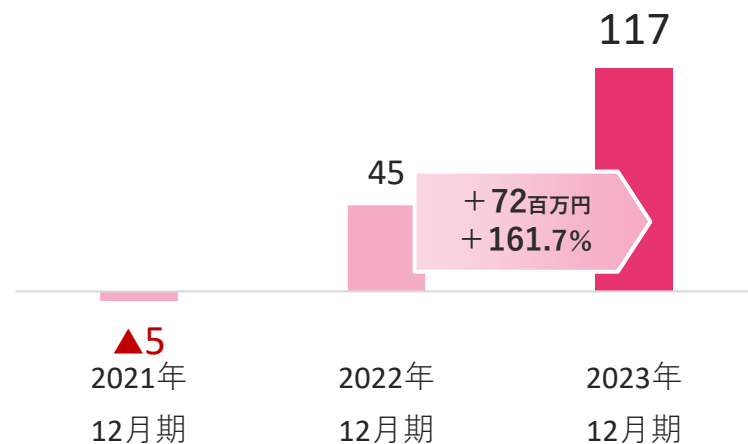
主なポイント

- 当期の売上総利益率は、クラウド81.1%、BPO59.0%
(前期の売上総利益率は、クラウド81.7%、BPO42.0%)
- BPOは、売上増に加え粗利率も上昇しているため大幅増加
なお、今後BPOの粗利率は通期60%～65%程度で推移予定

クラウドサービス (百万円)



BPOサービス (百万円)

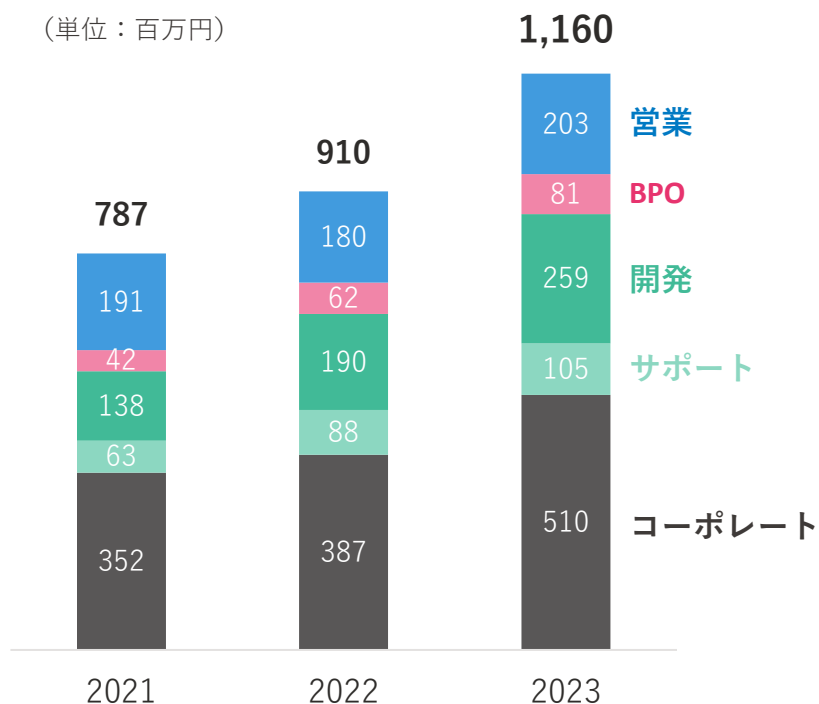


事業・組織の成長に合わせ費用も増加している

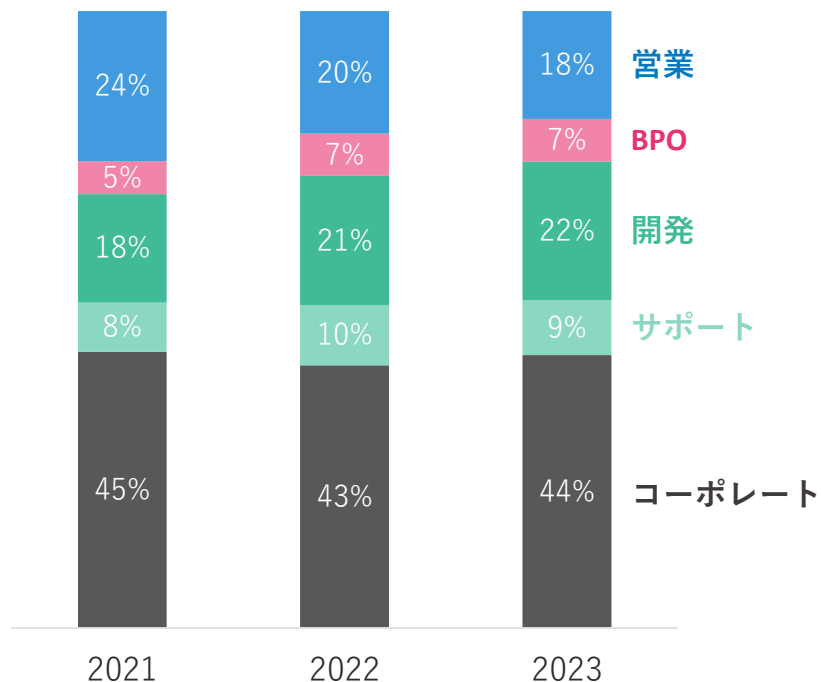
来期以降も全部門で投資を継続予定であるが、特に引き続き開発部門に投資予定

営業費用推移

（単位：百万円）



営業費用構成比推移



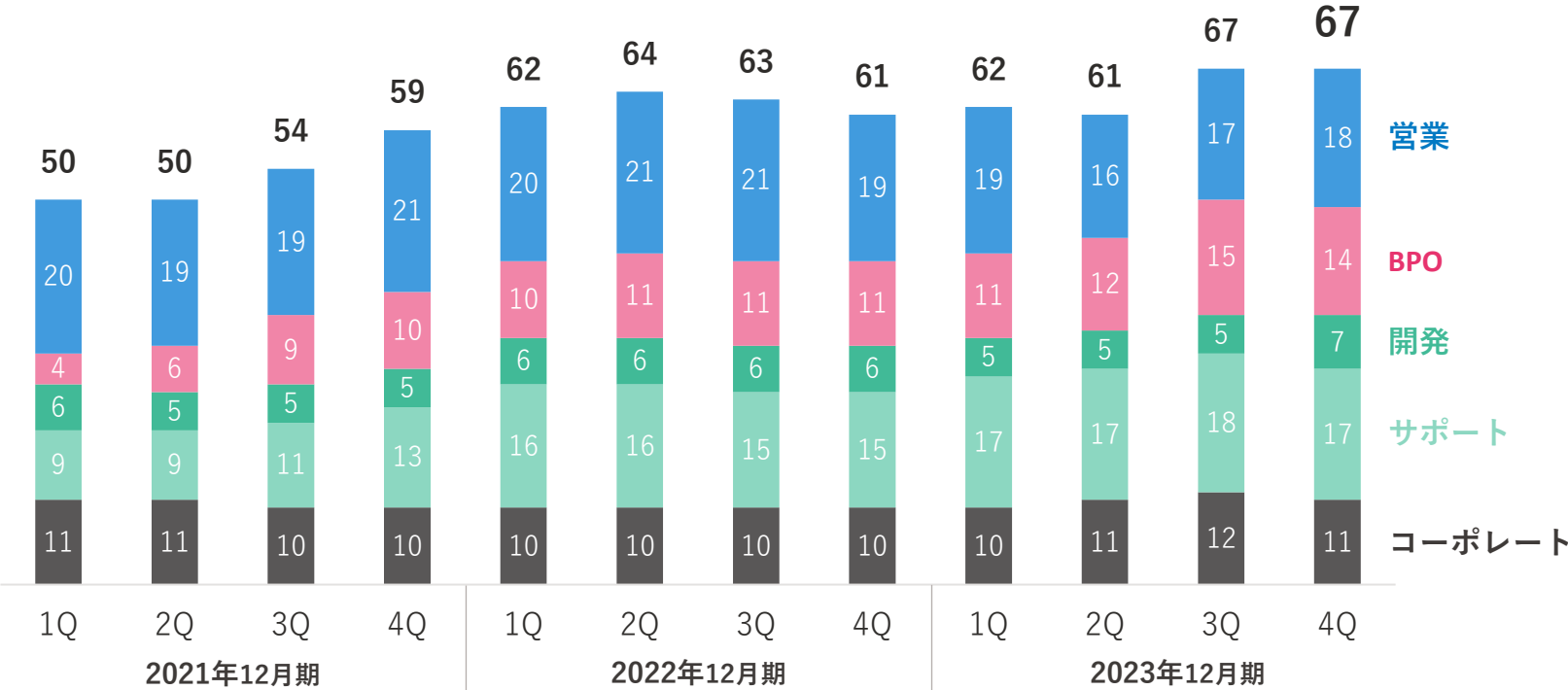
※ 営業：営業人件費、広告宣伝費、販売促進費、その他営業関連費用の合計
 BPO：BPO人件費、その他BPO関連費用の合計
 開発：開発人件費、サーバ費、開発・保守費、開発外注費、研究開発費、その他開発関連費用の合計
 サポート：サポート人件費、その他サポート関連費用の合計
 コーポレート：コーポレート人件費他、上記以外の費用
 なお、家賃のみ各部門へ当社基準で配賦している



少数精鋭での事業運営を実施しつつ、BPOやサポートの人員は規模に従って増加
来期以降はプロダクトやその機能拡大に向けて全ビジネス領域で採用を進める予定

部署別従業員数推移

(単位：人)



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71.0%（前期末比+4.0pt）
- 有形固定資産の増加は主に本社移転による。
- 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。

	2022年12月期末		2023年12月期末		対前期比	
(単位：百万円)	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
流動資産	1,406	85.3%	1,856	78.0%	+449	+32.0%
固定資産	242	14.7%	523	22.0%	+281	+116.4%
(うち有形固定資産)	27	1.7%	281	11.8%	+253	+924.7%
資産合計	1,649	100.0%	2,380	100.0%	+731	+44.4%
流動負債	452	27.4%	588	24.7%	+136	+30.1%
固定負債	91	5.5%	102	4.3%	+10	+11.5%
負債合計	543	33.0%	690	29.0%	+146	+27.0%
純資産	1,105	67.0%	1,690	71.0%	+584	+52.9%
負債純資産合計	1,649	100.0%	2,380	100.0%	+731	+44.4%
自己資本比率 (%)	67.0%		71.0%		+4.0pt	



Ⅲ 中計数値目標

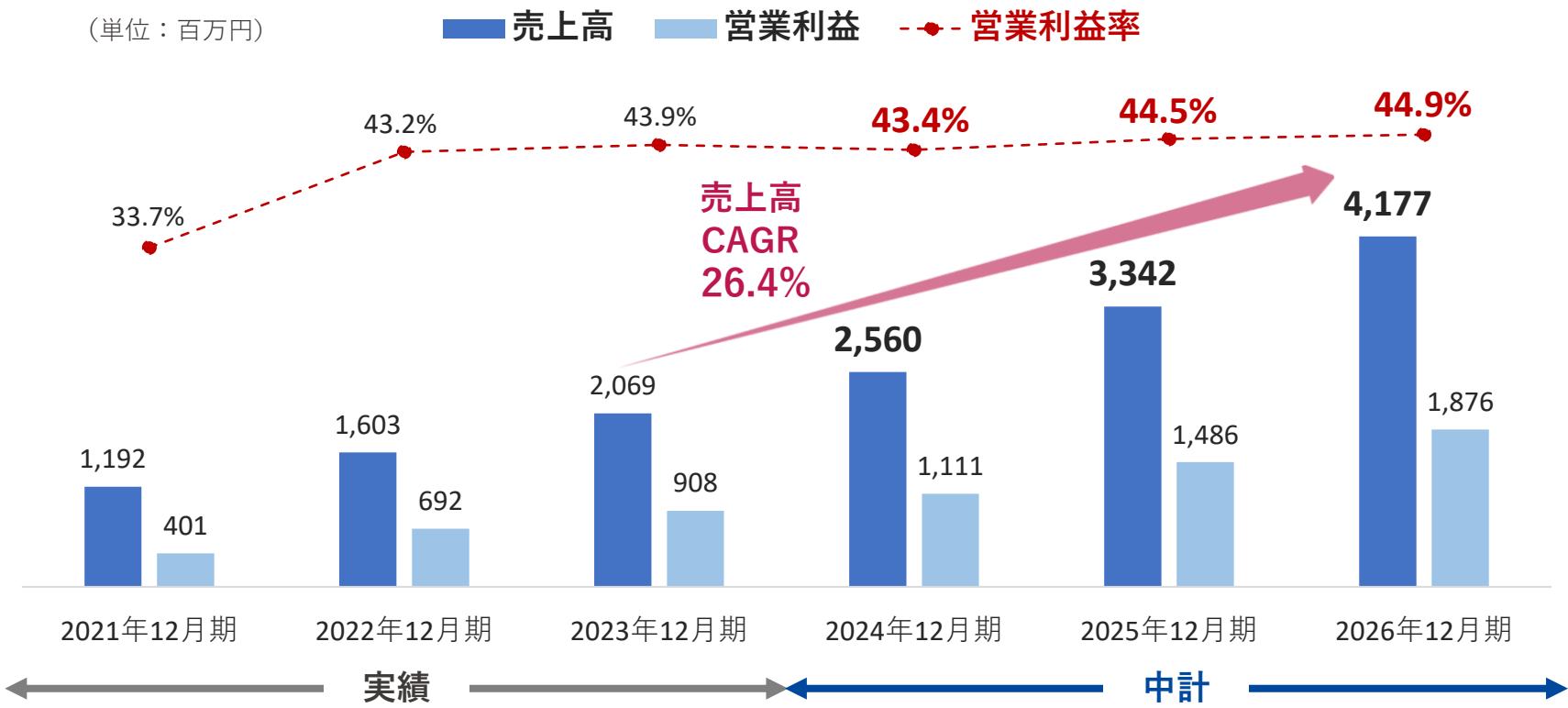
① 3ヵ年中計数値目標

② 中計数値目標の前提



営業利益率を高い水準で維持しつつ、売上高の成長を加速させる計画
そのため、特に営業・開発部門への投資を増加させる予定

売上高・営業利益計画



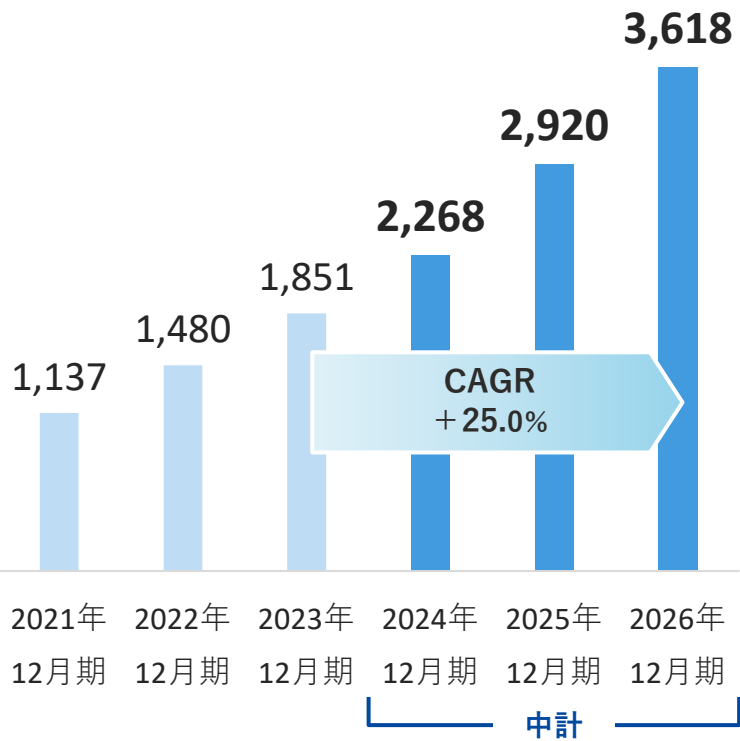
※ 2025年度以降の計画数値は当期中に見直しを行う予定

2 中計数値目標の前提①（サービス別売上高）

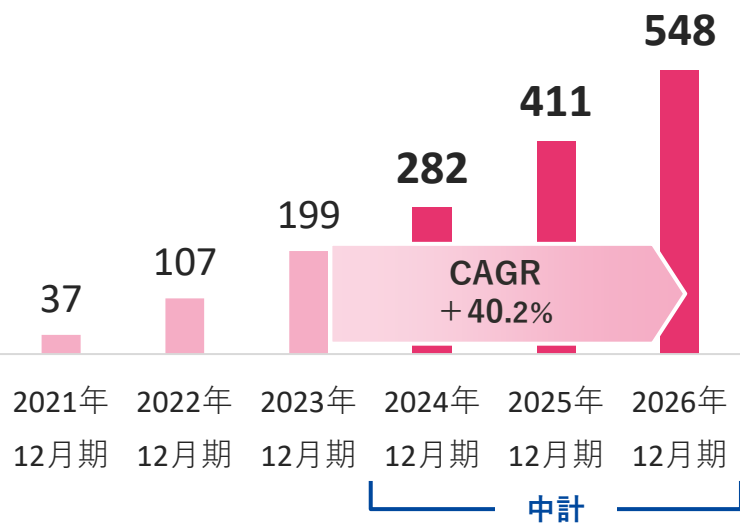


クラウド売上高は、**新サービス群のアップセル**を見込む
BPOは、自社の代行人員を増加させつつ、**引き続き高い売上成長率**を計画

クラウドサービス（百万円）



BPOサービス（百万円）



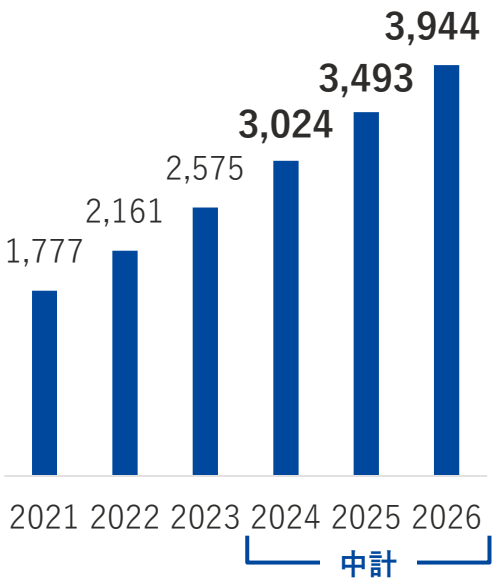
※ 2025年度以降の計画数値は当期中に見直しを行う予定

契約数は順調に増加し、解約率は低位安定する計画

顧客単価は、BPOの伸びに加え、新サービス群のアップセルによるiBow単価の伸びも計画しているため、顧客単価は每期平均+9.2%で成長予定

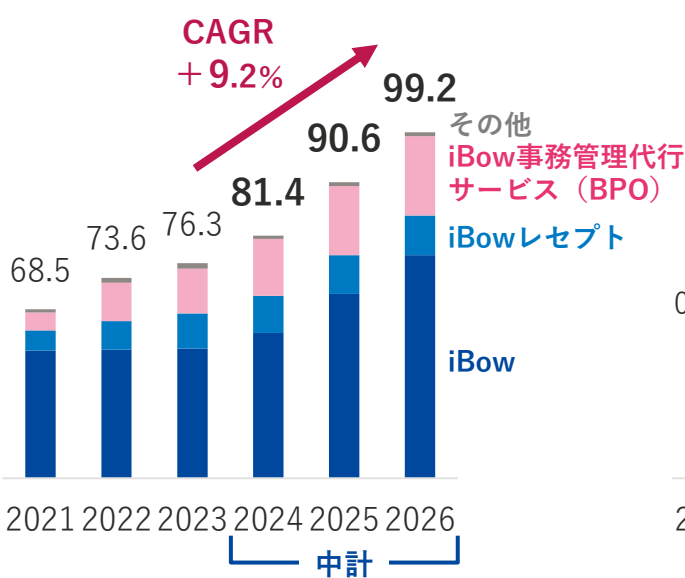
契約数 ※2

（単位：件）

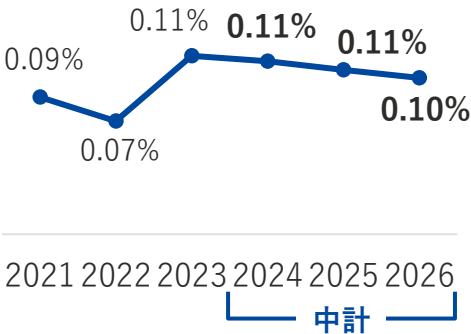


顧客単価 ※3

（単位：千円）



解約率 ※4



※ 1：2025年度以降の計画数値は、当期中に見直しを行う予定。

※ 2：各年度の12月末の当社契約ステーション数実績又は計画。

※ 3：各年度の第 4 四半期における平均月間売上高（ただし、法定研修分を除く）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（実績又は計画）。

※ 4：月次解約率を四半期ごとに単純平均したもの（実績又は計画）。

IV 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 2024年度の位置づけ
- ③ 成長戦略の全体像
- ④ プロダクト戦略
- ⑤ 新規プロダクト
- ⑥ 将来構想
- ⑦ 成長投資方針
- ⑧ 2024年度投資と営業利益計画の相関
- ⑨ 株主還元、資本政策
- ⑩ 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としてのさらなる進化

～ 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「中期経営計画」を更新

※ 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。

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、
2025年12月期までの期間を「基盤強化期間」として設定

SDGs達成への貢献
～eWeLLにおける3つの重点項目～

3 すべての人に
健康と福祉を

9 産業と技術革新の
基盤をつくろう

17 パートナーシップで
目標を達成しよう



2025年までは、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

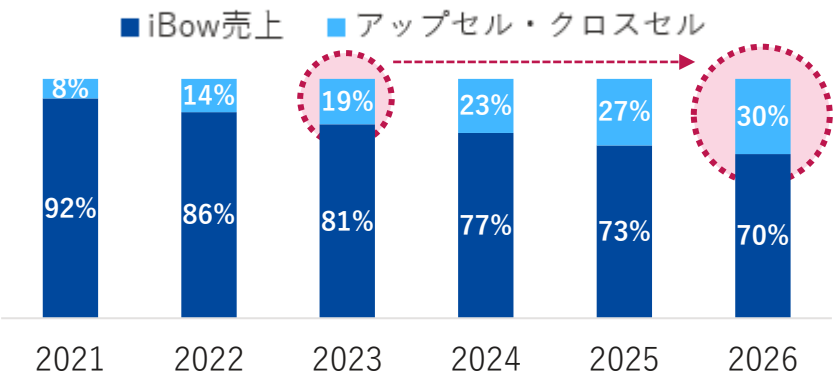
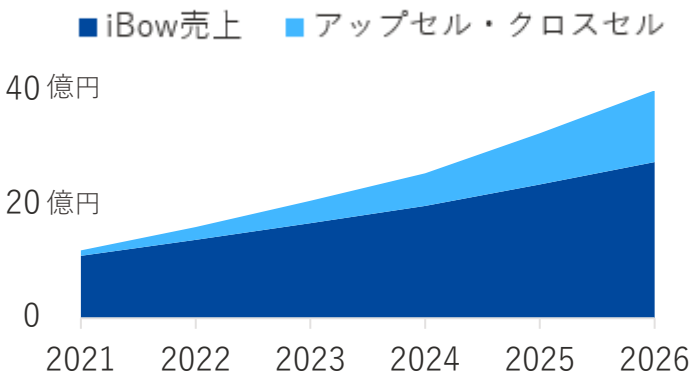
- 「2025年問題」に対応することができる事業運営体制の構築
- 「在宅医療のプラットフォーマー」として進化するための経営基盤の構築



データとテクノロジーを組み合わせたマルチプロダクト戦略を基本とし、従来よりスピードを上げて連続的に新規プロダクトをリリースすることで更なる成長の実現に取り組む



iBow売上を成長させつつ、現状20%以下であるアップセル等の売上高構成比を2026年度には30%以上とする

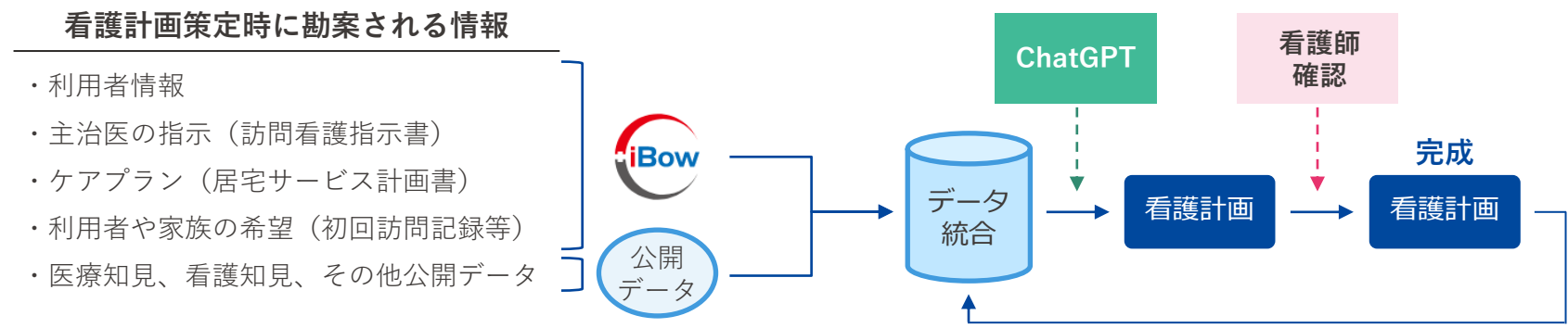




在宅療養における主要領域を起点としたプロダクト開発を継続し、当中計期間においては今までiBow等に蓄積されているデータや生成AI等を活用したプロダクトをリリース予定

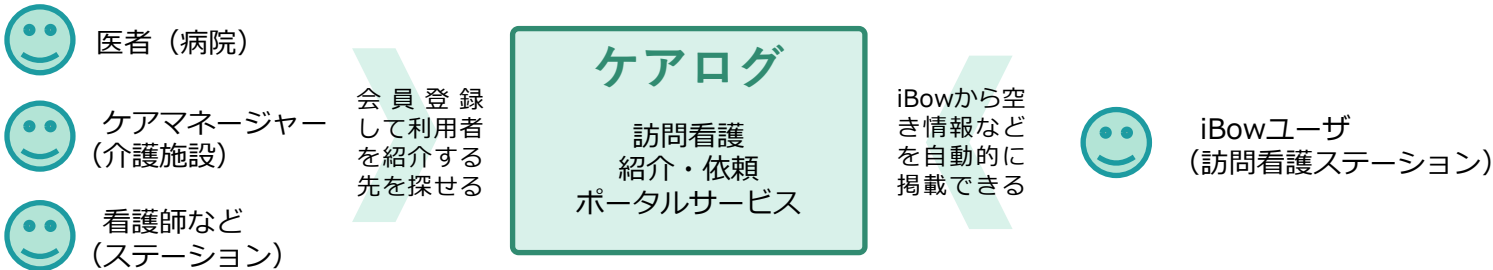
在宅療養領域	プロダクト	位置づけ	リリース (予定含む)	テック	データ活用
訪問看護業務全般	iBow	メインシステム	2014年済み	SaaS	—
勤怠管理	iBowKINTAI	iBowアドオン	2020年済み	SaaS	—
保険請求	iBowレセプト	iBowアドオン	2021年済み	SaaS BPO	●
法定研修	e-Campus 法定研修	iBowアドオン	2023年12月済み	e-ラーニング	—
訪問看護計画・報告作成	AI看護計画 AI看護報告	iBowアドオン	2024年4月リリース 2024年10月課金開始	生成AI	●
患者紹介	ケアログ	iBowと連携	2024年7月	ポータル	●
看護師訪問 スケジュール作成	AI訪問 スケジュール	iBowアドオン	2025年1月リリース & 課金開始予定	AI	●
看護師採用支援	検討中		2025年頃	—	—
地域包括ケア PHR 等	研究開発継続中 ～医療ビッグデータビジネス～				●

主治医の指示、ケアプラン、利用者等の希望を勘案し時間をかけて作成される訪問看護計画が
iBowデータと公開データとを生成AIで掛け合わせることで短時間で作成可能となる



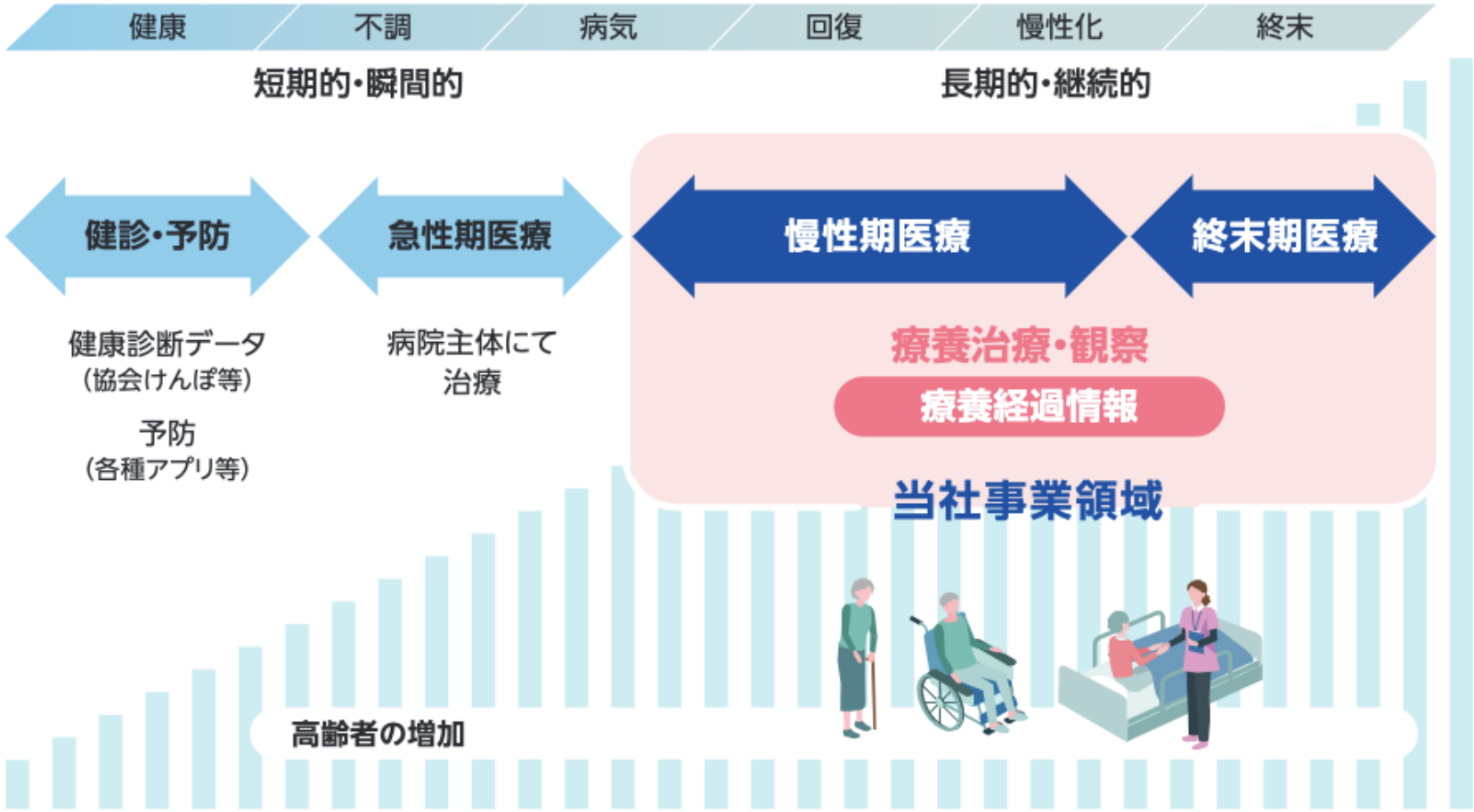
概要・背景	看護計画策定には、医学・看護の専門知識・知見に加え、医者、ケアプランナー、利用者や家族の希望等を考慮して作成する必要があるため時間がかかる。 この課題に対して、生成AIを用いてワンクリック・短時間で作成可能としたもの。
位置づけ	iBowにアドオンされる生成AIの機能
特徴	公開データとiBowデータを統合した上でChatGPTにかけ、看護計画が作成され、その後看護師が確認した完成版の看護計画もまた統合データに含まれることにより、作成される計画の精度は高まっていく。 また、その情報が外部に漏れないようセキュリティ面も担保。
リリース	今期4月リリース、無料期間（トライアル、フィードバック等）を経て、 2024年10月AI看護報告リリースとともに課金開始予定
料金体系	訪問件数×20円
数値目標	2026年度にてiBowユーザーのうち25%が使用していただけるよう数値目標を設定

医療従事者が紹介する患者（利用者）と訪問看護ステーションとのマッチング型ポータルサービスを無料で提供することで、地域包括ケアシステムの中心的な役割を担うことを目指す



概要	医療従事者（ケアマネージャー・医師等）が利用者（患者）を紹介・依頼する先の訪問看護ステーションを探せる会員制のマッチング型ポータルサービス
位置づけ	iBowと連携させたポータルサービス
背景	訪問看護ステーションの運営上、利用者（患者）不足により経営状況が悪化することがあり、営業の時間を作れない、その手法がわからないという課題がある。 一方医療従事者は、担当する利用者（患者）に最適な状態で受け入れられるステーションを探すことが多く、現状はすでに関係があるステーションや、口コミなどに頼っている状況である。 その課題に対し、ステーション側の情報開示によるマッチング型ポータルサービスで解決を図る
特徴	従来であれば医療従事者はステーションに電話し、空き状況やこういった患者を受けて入れているか等を確認して受け入れ先を探していた。 これを、ステーションごとに空き状況や特徴を開示（iBow情報から自動掲載）し、医療従事者が常に関連できる状況とすることで患者の受け入れ先をスムーズに探せるようになる
リリース	2024年度7月リリース予定
料金体系	当ポータルサービス利用のみで料金は発生しない。iBowユーザー（ステーション）に利用者（患者）が増加し、ステーションの訪問件数が増加することで結果的に当社の売上増となることを想定。
数値目標	2026年度にてiBowユーザーのうち50%が使用していただけるよう数値目標を設定

医療は病院主体の急性期医療と在宅療養へシフトしている慢性期医療に大別できる
高齢者の増加により重要性が増していく慢性期医療が当社の事業領域となる



在宅療養職種の中で訪問看護は医療行為であり、かつ最も訪問回数が多い（医療データが多い）ため、慢性期医療（在宅療養）の重要な役割を果たすことになる

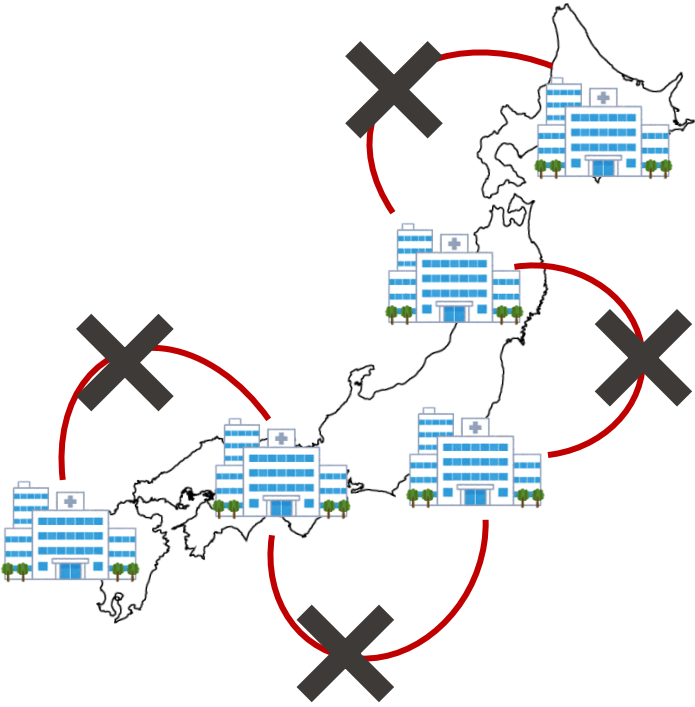
在宅療養職種	行為	訪問回数 / 月	出典
訪問診療（病院）	医療	1 ～ 2 回（70%）※	中央社会保険医療協議会 総会（第430回）資料
訪問診療（診療所）	医療	1 ～ 2 回（47%）※	同上
訪問看護	医療	8 回	公益財団法人日本訪問看護財団 「日本の訪問看護の仕組み」
訪問歯科	医療	1 ～ 2 回（73%）※	中央社会保険医療協議会 総会（第369回）資料
訪問薬剤	医療	2.6回	社団法人日本薬剤師会 「薬剤管理指導並びに居宅療養管理 指導の効果に関する調査報告書」
訪問介護	医療	医療行為ではないため、医療データが集まらない	

※：カッコ書きは回答者の割合

従来は各病院内で閉じており全国の慢性期医療データを集積することが難しかったが、訪問看護用電子カルテiBowにより **全国的な慢性期医療データ累計4,800万件以上を蓄積**

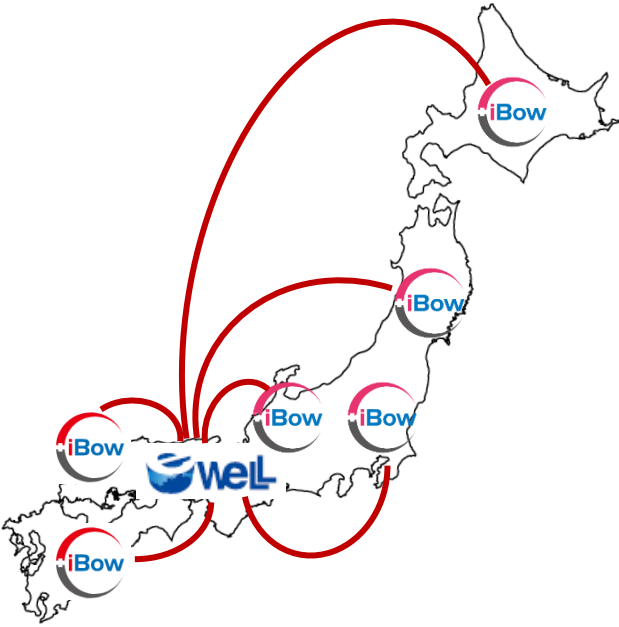
従来

医療データが 病院ごとに分断



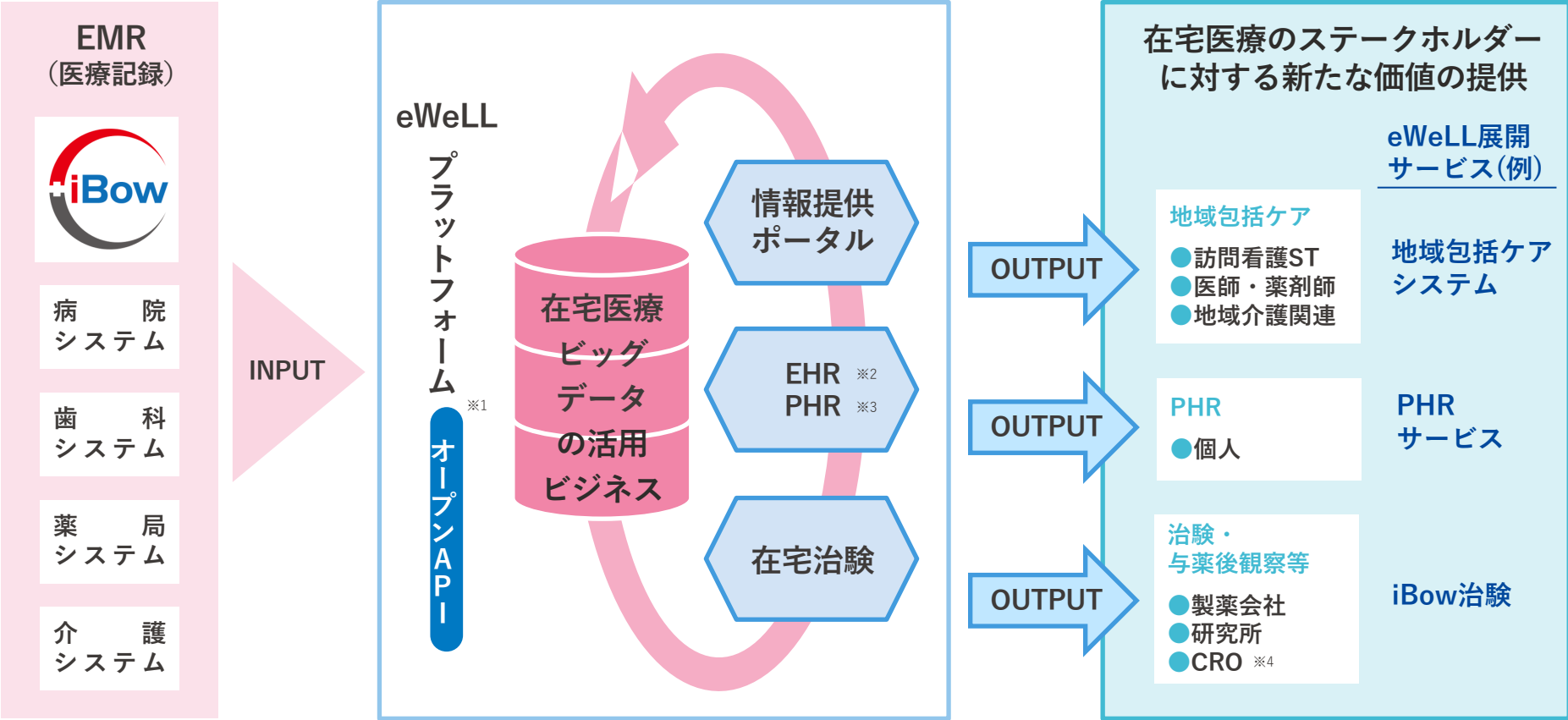
現在

医療データが 電子カルテへ集約



慢性期医療の中でも最も医療データ量が多くなる訪問看護領域で随一のデータ量を集積している当社だからこそ、在宅医療ビッグデータの活用による新たな価値創造を進められる

在宅医療プラットフォーム



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

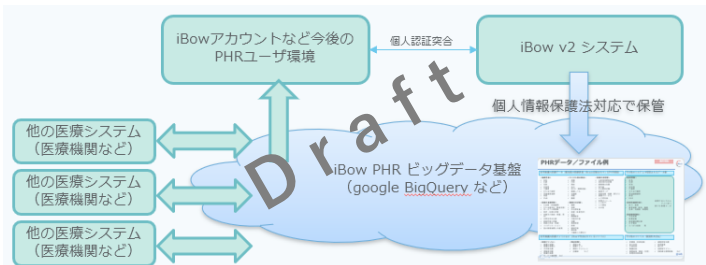
2023年はPHR活用のための仕組全体像と現状できることの整理及び課題の抽出等を実施
2024年は課題検討と利用者にどのような情報をどのように提供するかの研究を実施予定

2023年実施事項

■ 将来構想やコンセプトの整理

軸としては「**個人の不安解消**」

■ PHR活用のシステム構成全体像検討



■ 現状整理 及び 課題抽出

- ・ ID連携方法
- ・ システム同士の接続方法 等

2024年実施予定事項

■ 課題検討

- ・ ID連携方法
- ・ システム同士の接続方法
- ・ ビッグデータの連携におけるセキュリティ等の技術的な解決方法
- ・ PHRの利活用先 等

■ 具体的なPHRの検討

- ・ どのような情報をどのように提供するか

■ 国、地方自治体、大学等との協同実証実験

- ・ 検討中

**これらについて提携先の三井住友信託銀行との協同を中心に進め、
当社が保有する在宅医療データを利用することで革新的なPHRサービス構築を目指す**

連続的に新規プロダクトをリリースするための開発体制強化と開発投資、複数プロダクトを前提とした営業体制への強化や広告投資及びカスタマーサクセス強化が投資方針の主軸

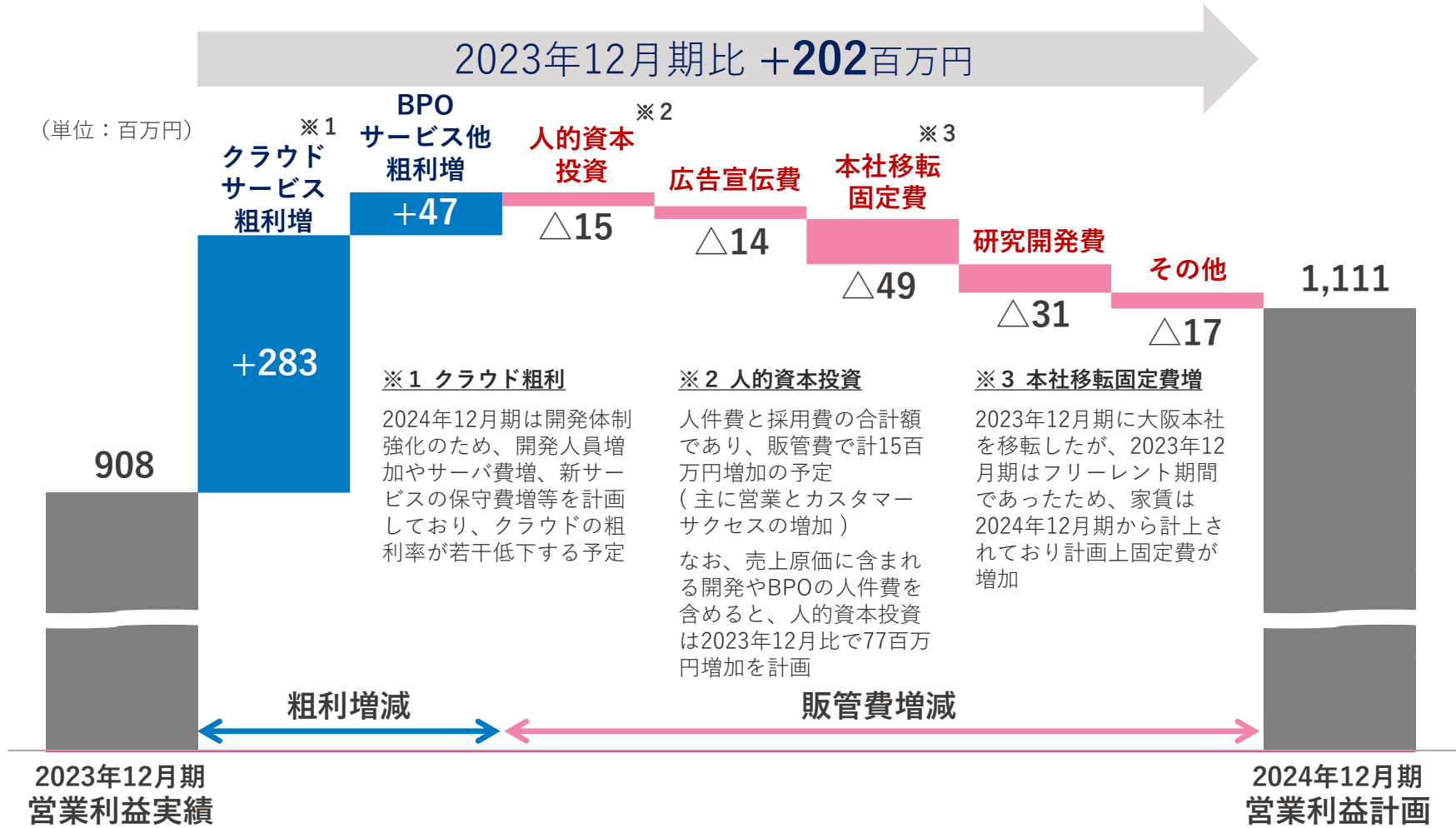
全社戦略

マルチプロダクト戦略（連続的に新規プロダクトをリリース）

具体的な投資方針

開発部門	研究開発投資	新規プロダクト開発やPHR将来構想のための研究開発投資を加速
	開発環境整備 ・ 開発体制強化	運用プロダクト数が増加しても、できるだけ新規開発スピードが落ちない、保守対応コストが増加しない、運用が滞らない、セキュリティが保全されている状態を保つための開発環境整備と開発体制強化を実施
営業部門	広告投資	複数プロダクトの認知を広げるためのWeb広告投資を加速
	営業体制強化	単一ではなく、複数プロダクトを前提とした営業体制への強化
	カスタマーサクセス機能強化	顧客エンゲージメントアップと、アップセル・クロスセル機能の強化（カスタマーサクセス部の発足）

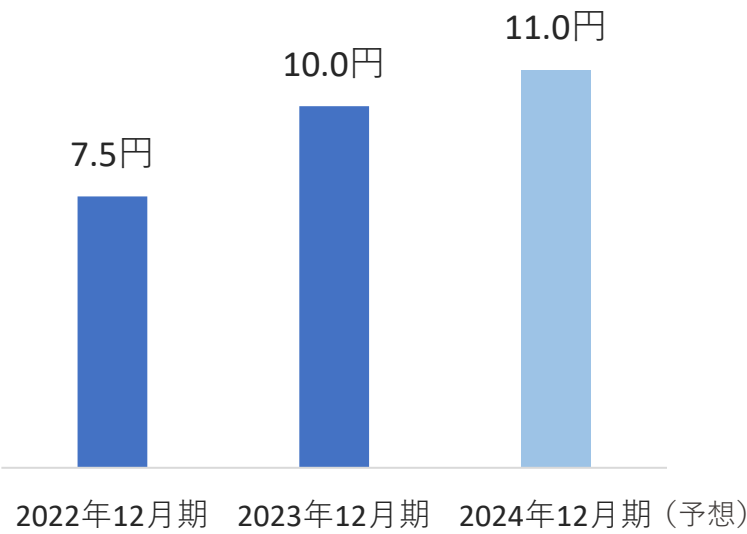
売上の増加により粗利が計330百万円増加予定である一方、本社移転による家賃の増加、研究開発費の増加等により販管費が127百万円増加する予定



成長投資による持続的な成長と長期的な企業価値の向上をもって株主に貢献することを主軸としつつ、成長戦略や財務状況等を勘案しながら安定的な株主還元の両立を図る

1 株当たり配当金推移

上場当初から配当を実施しており
来期の2024年12月期も
11.0円へ増配予定



※ 過去についても2024年1月1日に効力が発生した株式分割を考慮した1株当たり配当金で記載

株式分割

投資家の皆様がより投資しやすい
環境を整え、当社株式の流動性の
向上と投資家層の更なる拡大を図る

※ 2024年1月1日分割実施済み

分割の割合	1株につき2株の割合で分割
基準日	2023年12月31日
効力発生日	2024年1月1日

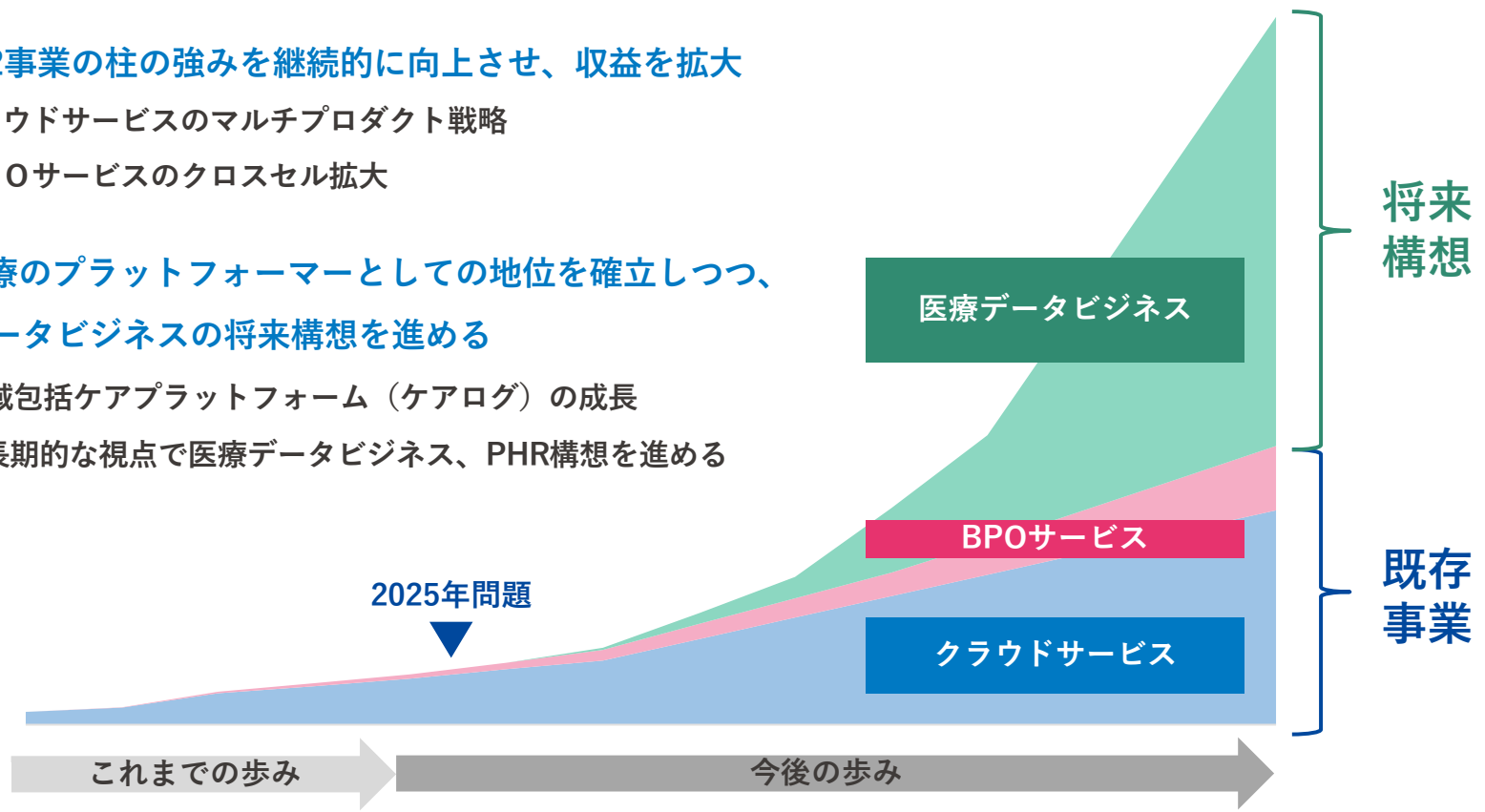
マルチプロダクト戦略や地域包括ケアプラットフォーム（ケアログ）の成長等で在宅医療のプラットフォームとしての地位を確立しつつ、医療データビジネスの将来構想を進める

✓ 現在の2事業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マルチプロダクト戦略
- ・BPOサービスのクロスセル拡大

✓ 在宅医療のプラットフォームとしての地位を確立しつつ、医療データビジネスの将来構想を進める

- ・地域包括ケアプラットフォーム（ケアログ）の成長
- ・中長期的な視点で医療データビジネス、PHR構想を進める



V APPENDIX

補足資料

- ① 創業の経緯
- ② 訪問看護とは
- ③ 事業環境
- ④ サービス関連
- ⑤ 成長戦略

水上バイクの選手時代、事故で生死を彷徨った際に
助けてもらった看護師に恩返しがしたかった



中野 剛人

1999年～2011年

水上バイクの
プロライダーとして活動

2005年、2006年

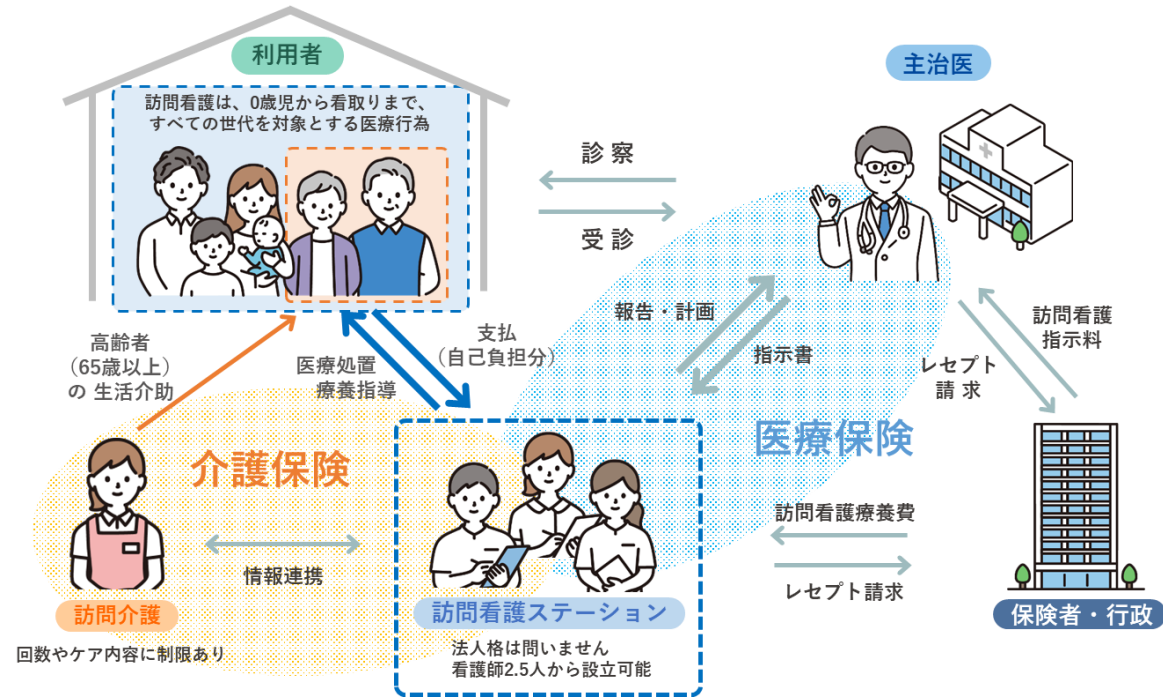
世界ランク2位

2006年、2007年

国内1位（年間チャンピオン）

訪問介護は、介護保険を利用する**高齢者の生活サポート**が主なサービスである一方、**訪問看護**は0歳児～看取りまで**全ての世代を対象とする医療行為**が主なサービス

サービス内容の違い



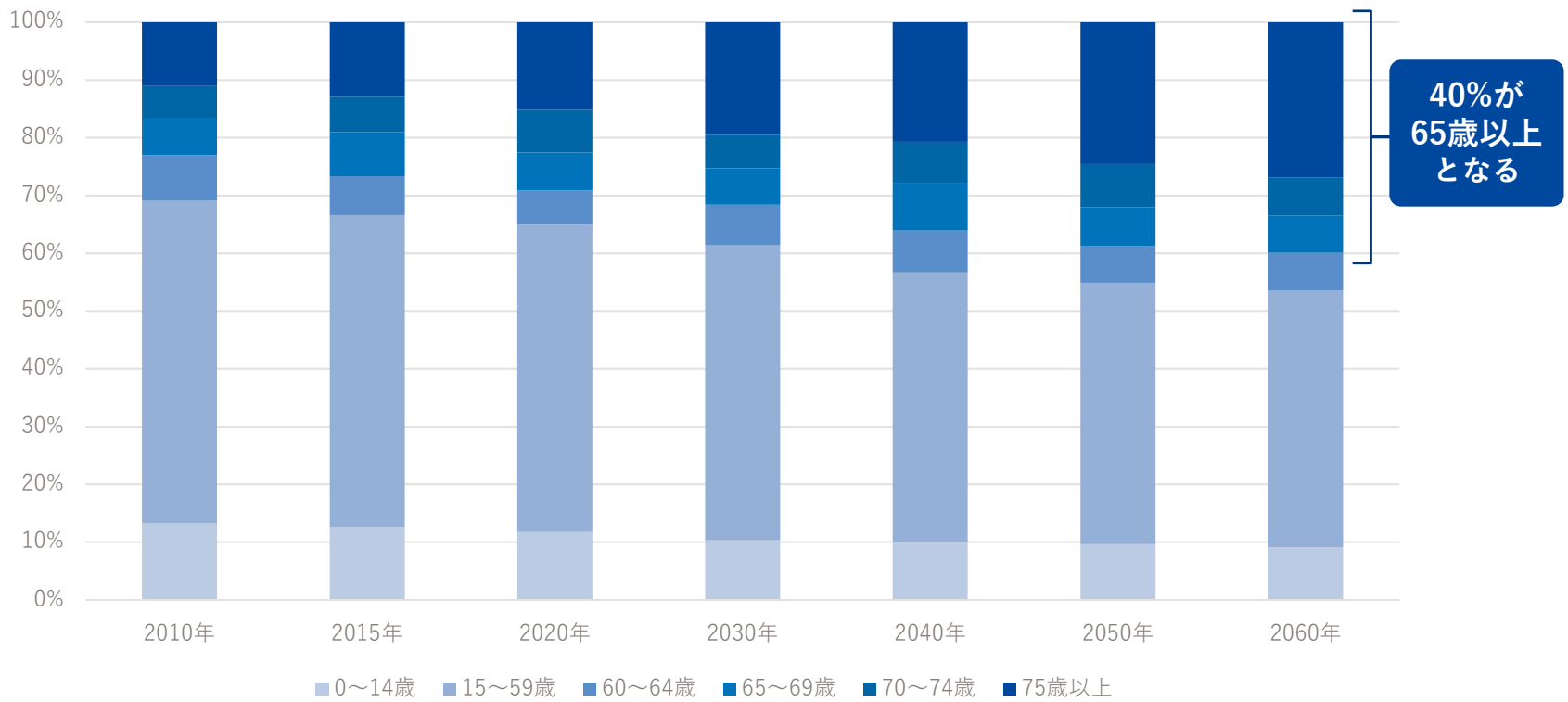
訪問看護

- ✓ 点滴注射（医者の指示に基づく）
- ✓ カテーテルの管理、吸引
- ✓ 血糖コントロール
- ✓ 認知症ケア
- ✓ 精神症状に対する看護 ほか

訪問介護

- ✓ 身体介護
起床、更衣、移動等の介助
- ✓ 生活援助
調理、掃除、洗濯、買い物等
- ✓ 通院等のための乗降車介助 ほか

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。**

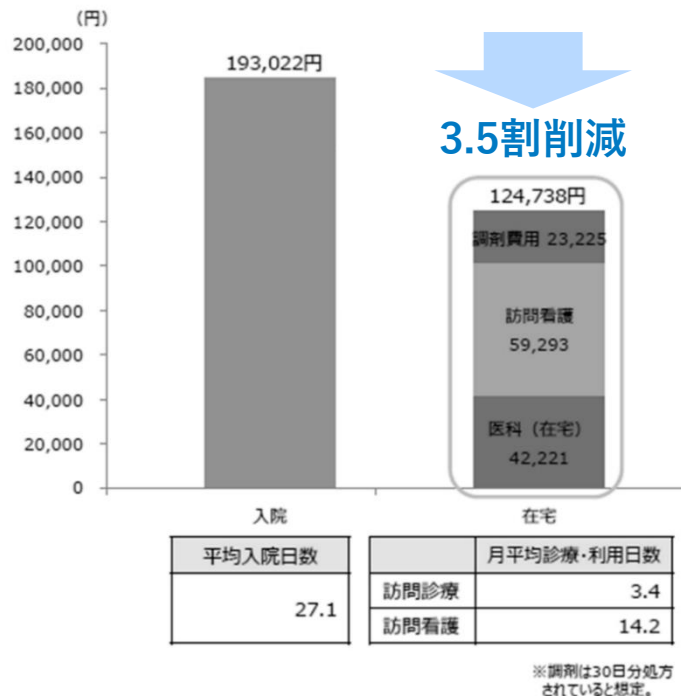


出所) 2010年は総務省「国勢調査」、2015年は総務省「人口推計(平成27年国勢調査人口速報集計による人口を基準とした平成27年10月1日現在確定値)」、
2020年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成24年1月推計)」の出生中位・死亡中位仮定による推計結果
注) 2010年の総数は年齢不詳を含む。

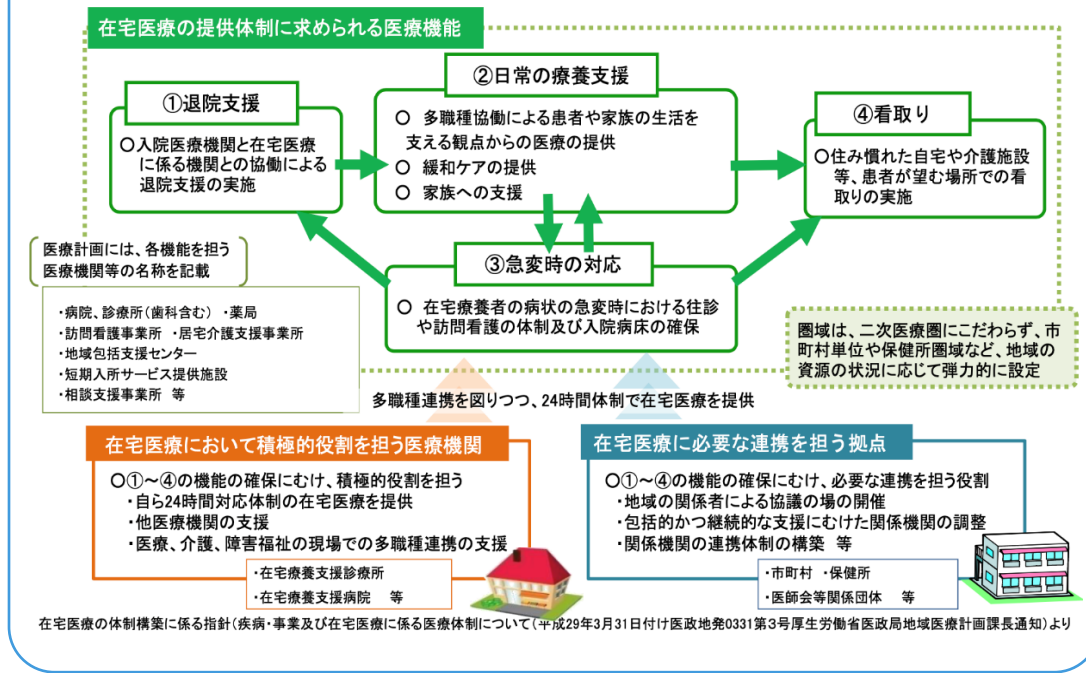
高齢化による医療費の増加により、国家財政が逼迫財政を破綻させないために 少子高齢化問題には在宅医療へのシフトが急務である。

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か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



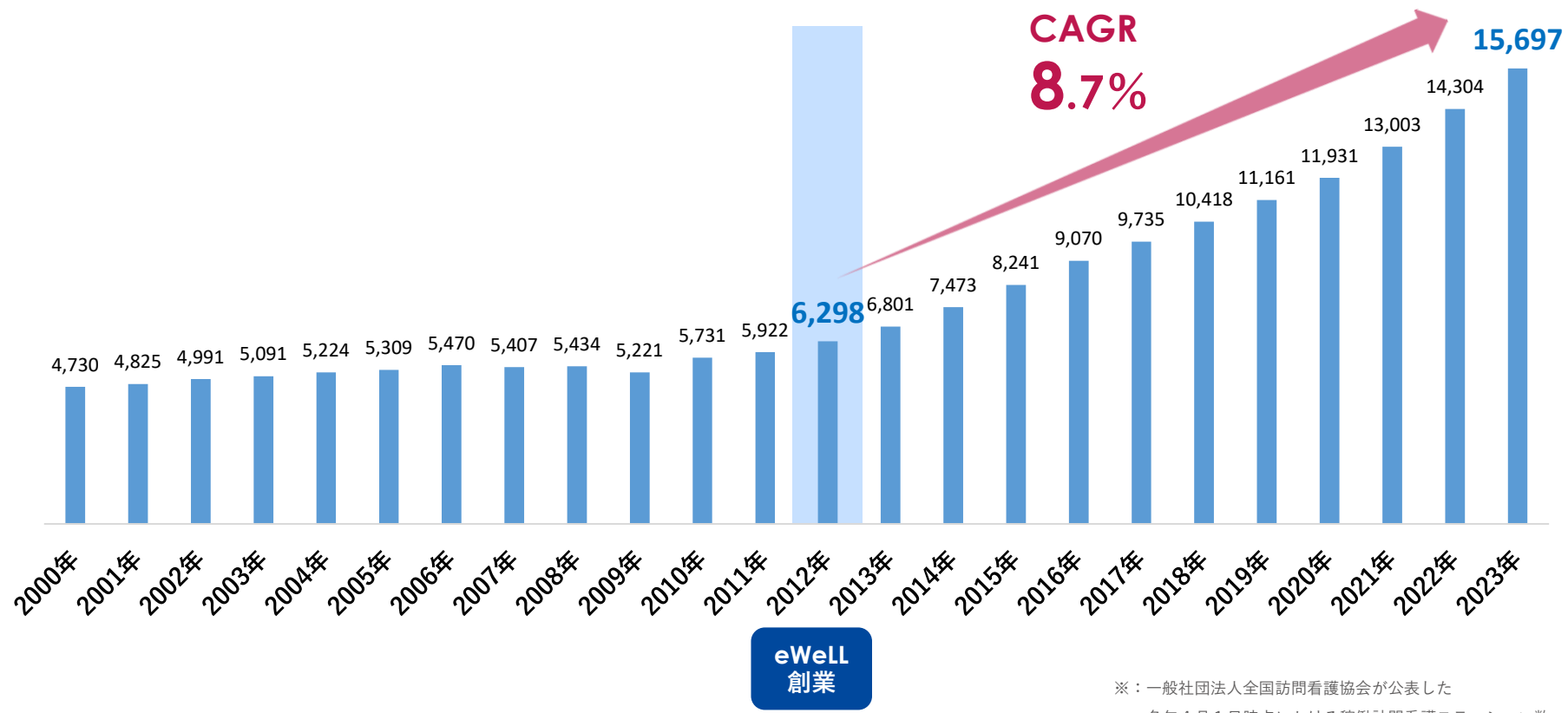
「在宅医療の体制構築に係る指針」による在宅医療提供体制のイメージ



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/R1/08yamagata2_2019.pdf）（Web、参照日：2023.1.27）

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
2023年4月現在15,697事業所であり、拡大傾向は今後も継続する想定

※
介護保険制度における訪問看護事業所数の推移

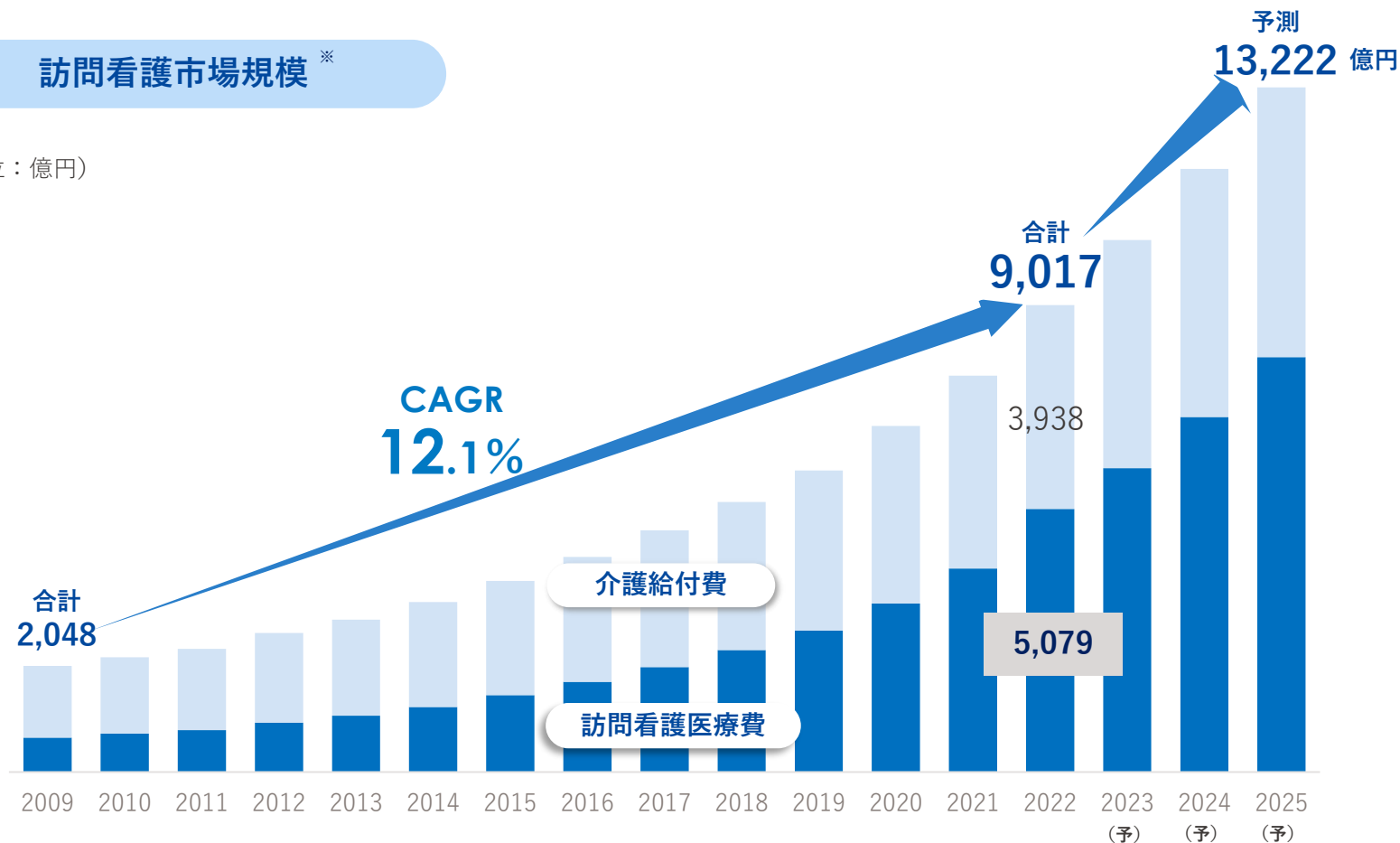


※：一般社団法人全国訪問看護協会が公表した
各年4月1日時点における稼働訪問看護ステーション数

訪問看護市場規模は13年間で約4.4倍の9,017億円に拡大 (CAGR 12.1%)

訪問看護市場規模 ※

(単位：億円)



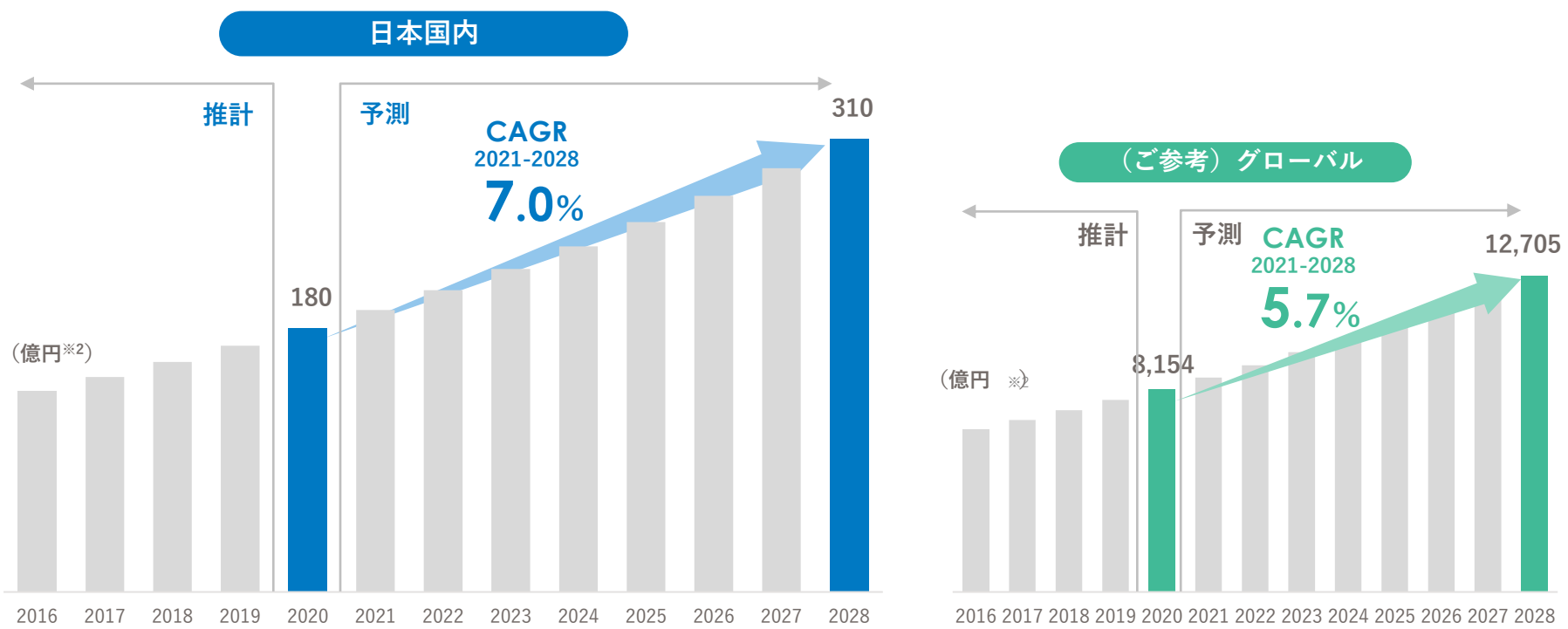
※ 訪問看護医療費と介護給付費の合計。なお、介護給付費は介護給付費に加えて、予防介護給付費を含めた数値出所)

訪問看護医療費は、2009年～2021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>)、2022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/iryouhoken/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



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



※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）

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**13万人の従事者が必要**になる。

少子高齢化が進み就業人員の減少が見込まれ、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。



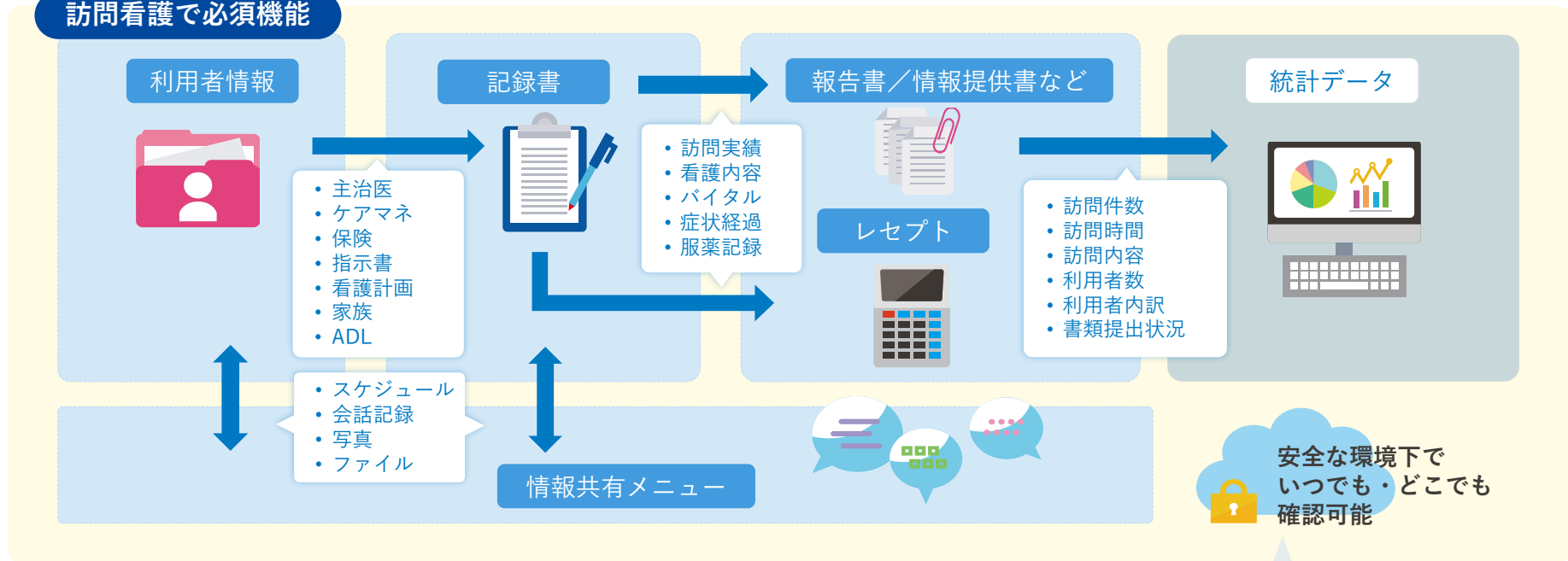
※1 厚生労働省医政局看護課2004年第六次看護職員需給見通しに関する検討会
 ※2 出所) 『令和2年 看護関係統計資料集』日本看護協会出版会編集
 ※3 厚生労働省「令和4年介護サービス施設・事業所調査の概況」



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

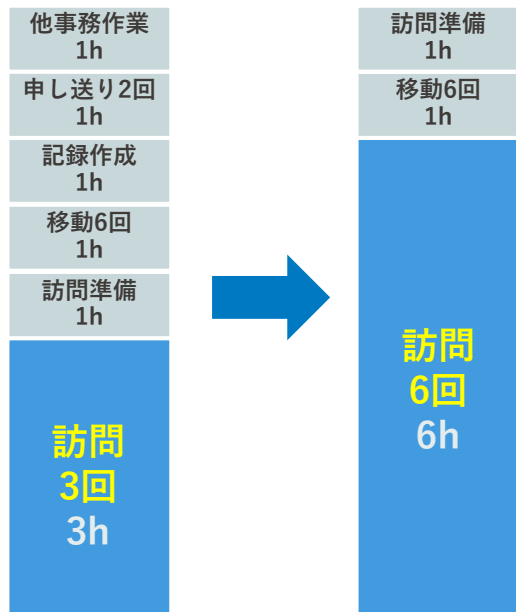




iBowの導入効果 (iBowを利用して目指すべきモデル)

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)

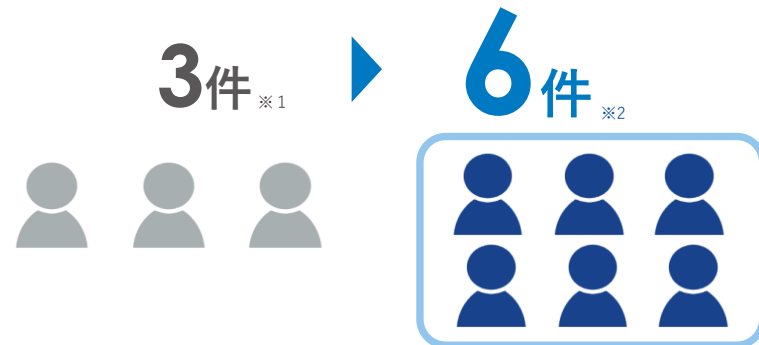


導入前

導入後

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。

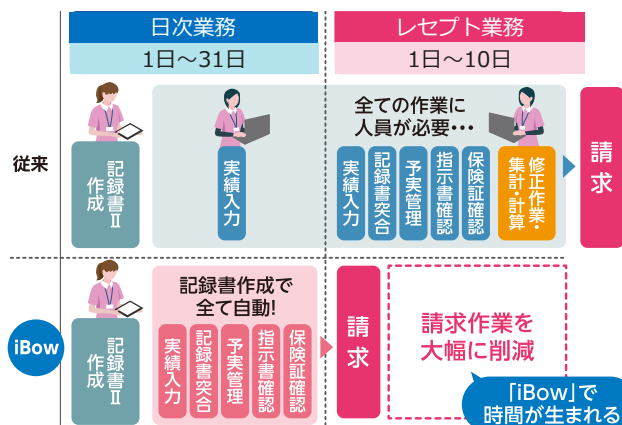
※2 当社推計。1日あたり労働時間8時間 ÷ 訪問看護1件当たり所要時間78分 ÷ 6.1件/日。

※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。





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。)



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家、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	- 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	- 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	- 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	- 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。

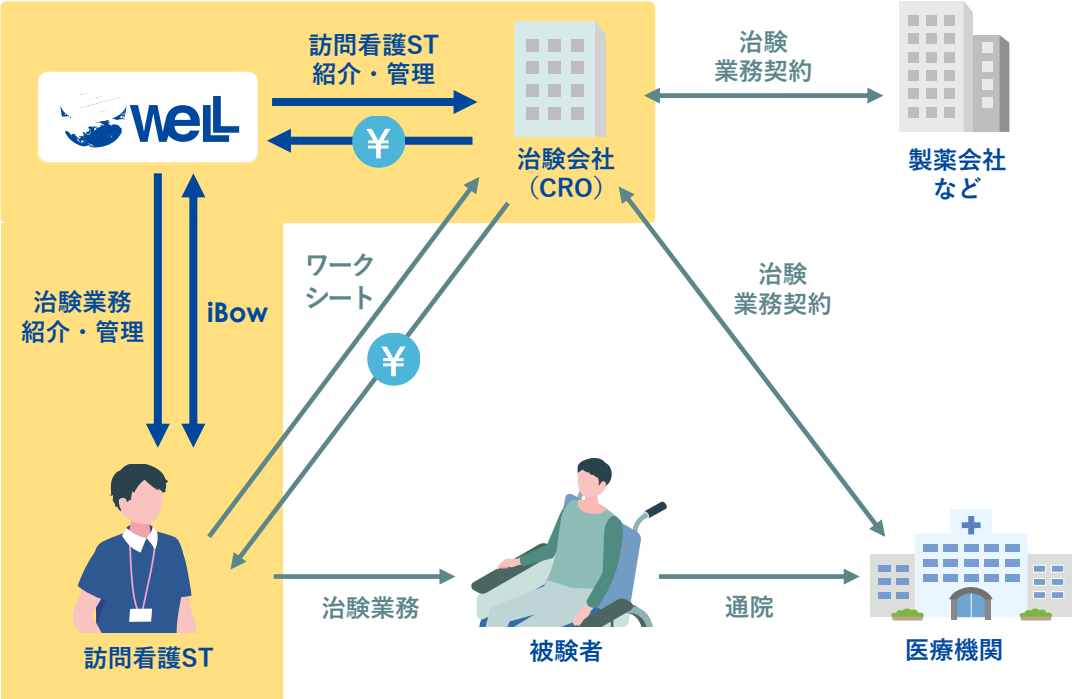
上記の3社についてですが、上場企業で一定の情報は提供されているが、サービス範囲が介護全般となっており、訪問看護に特化している当社と比較することは難しい面があること、また未公開企業もあるので、パンフレットやHPといった情報からの収集のみとなっており、これ以上の情報収集は困難な状況になっています。



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ート支援事業として、2021年11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ート事業 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
- ▶ 11か月で36visit
- ▶ 1 訪問 (visit) ごとに
売上 (管理料) を計上

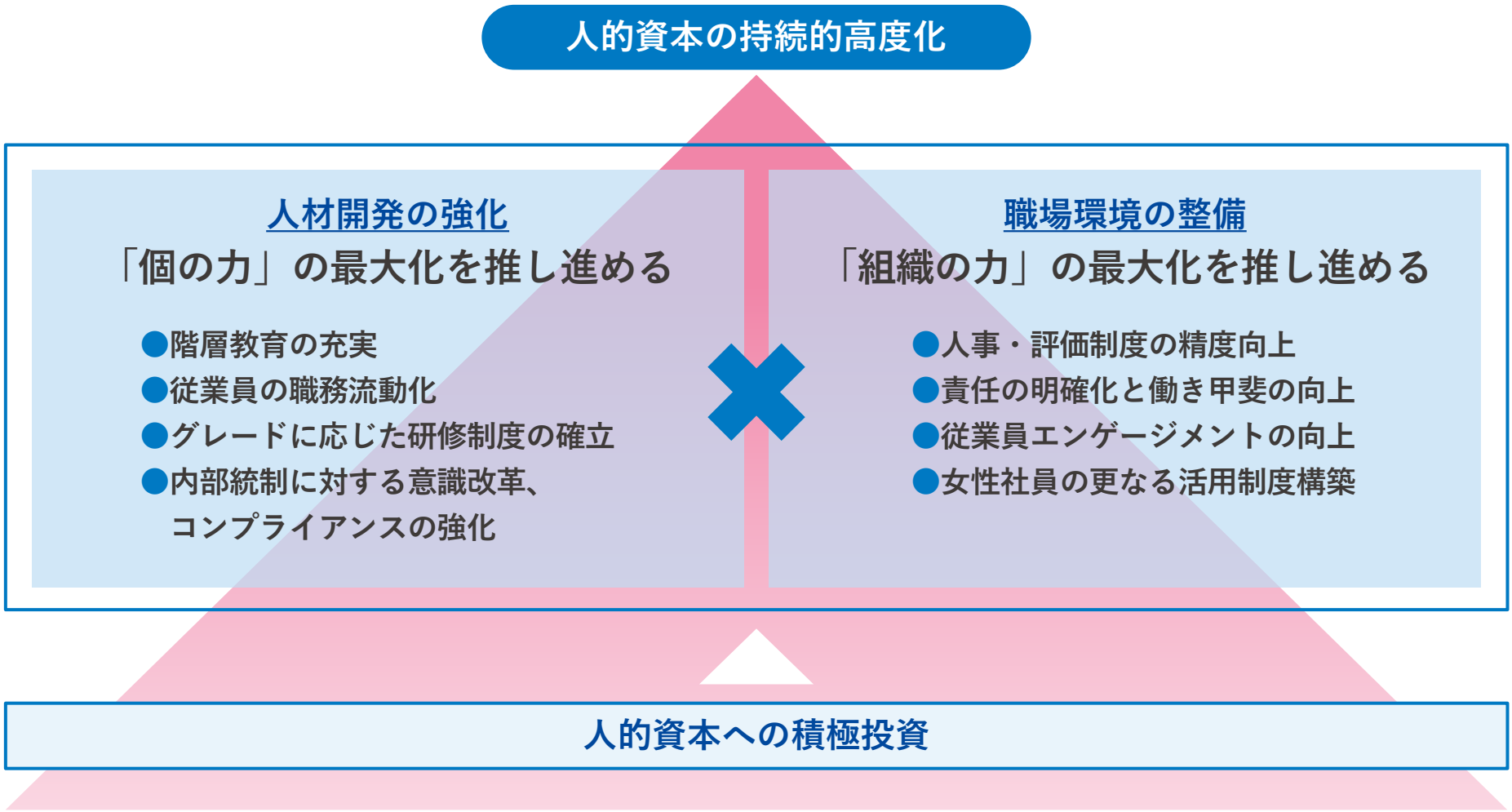
なぜ在宅医療のプラットフォーマーなのか

- 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
- 4,800万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スピードが速いため
- 1か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



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



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。

