



【機関投資家様向け】 2024年12月期 決算 及び 中期経営計画説明資料

株式会社 e W e L L （東証グロース：5038）

2025年 2月14日

4 Q期間の新規契約数が過去最高を更新

AI訪問看護計画報告もすでに既存顧客の27%[※]が契約済み

財務指標

業績予想に対して、売上・営業利益ともに上回って着地

売上高	2,571百万円	業績予想対比：+0.4%	対前期比：+24.3%
営業利益	1,135百万円	業績予想対比：+2.2%	対前期比：+25.0%

KPI

KPIも概ね計画通りに着地

契約数	3,028件	年間目標対比：100.0%	対前期比：+17.6%
顧客単価	81.3千円	年間目標対比：99.9%	対前期比：+6.6%
MRRチャーンレート	0.19%	年間目標対比：+0.08pt	対前期比：+0.08pt

業績ピックアップ

AI訪問看護計画報告は想定を上回るスピード。期末配当も増配予定

AI訪問看護計画報告	1月末時点で816件契約済み（内、1月は551件稼働）
配当金額	期末予想11円から1円増配し12円予想。上場以来の連続増配を継続

※ 2025年1月末のAI訪問看護計画報告契約数816件を、2024年12月末の契約件数である3,028件で除したもの

■ 2024年12月期実績

- 1 2024年12月期業績サマリー
- 2 通期業績の推移
- 3 サービス別収益（売上高推移）
- 4 主要KPI
- 5 営業利益の増減要因
- 6 サービス別収益（売上総利益）
- 7 営業費用
- 8 従業員数の推移
- 9 貸借対照表サマリー
- 10 参考資料





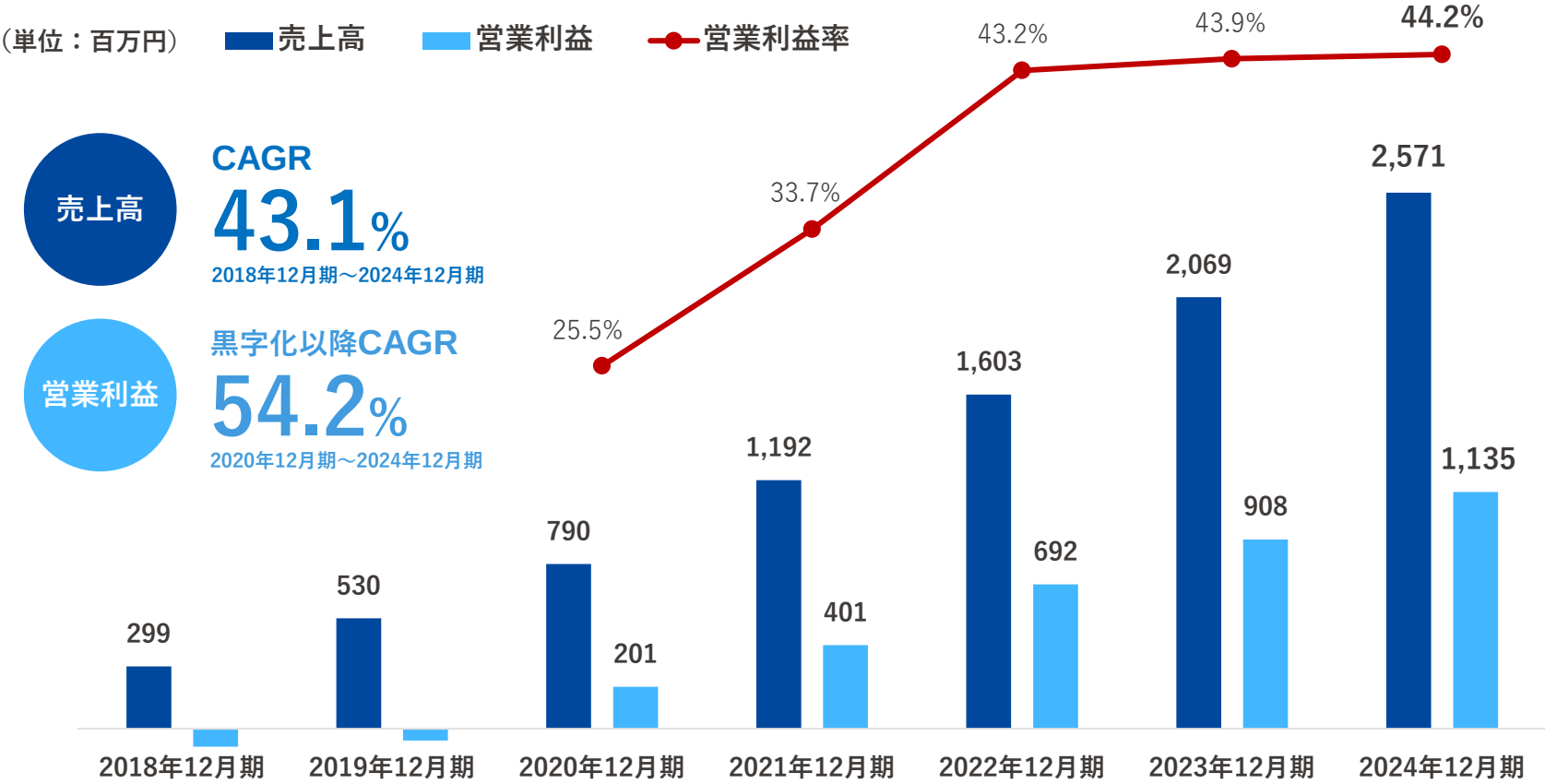
売上高・営業利益・営業利益率のすべてが業績予想を上回って着地。

単位：百万円	2023年12月期 累計実績	2024年12月期 業績予想	2024年12月期 累計実績	前期比	業績予想比
売上高	2,069	2,560	2,571	+ 24.3%	+ 0.4%
クラウド	1,851		2,274	+ 22.8%	
BPaaS	199		270	+ 35.1%	
その他	18		27	+ 50.6%	
営業利益	908	1,111	1,135	+ 25.0%	+ 2.2%
営業利益率	43.9%	43.4%	44.2%	+0.3pt	+ 0.8pt

※：本決算発表より、従来のBPOを「BPaaS（Business Process as a Service）」と名称変更
これは、当社のBPOサービスが自社開発のSaaSとの連携により、レセプト業務に加え総合的な業務支援を行うサービスであり、一般的なBPOサービスと比較して高い収益性を実現していることから名称を変更
なお、今回の変更は名称のみであり、各サービス間の売上構成や事業内容に変更はない

2018年以降6期連続増収、黒字化以降4期連続増益での成長を実現。
また、上場した2022年12月期以降は40%を超える営業利益率を継続中。

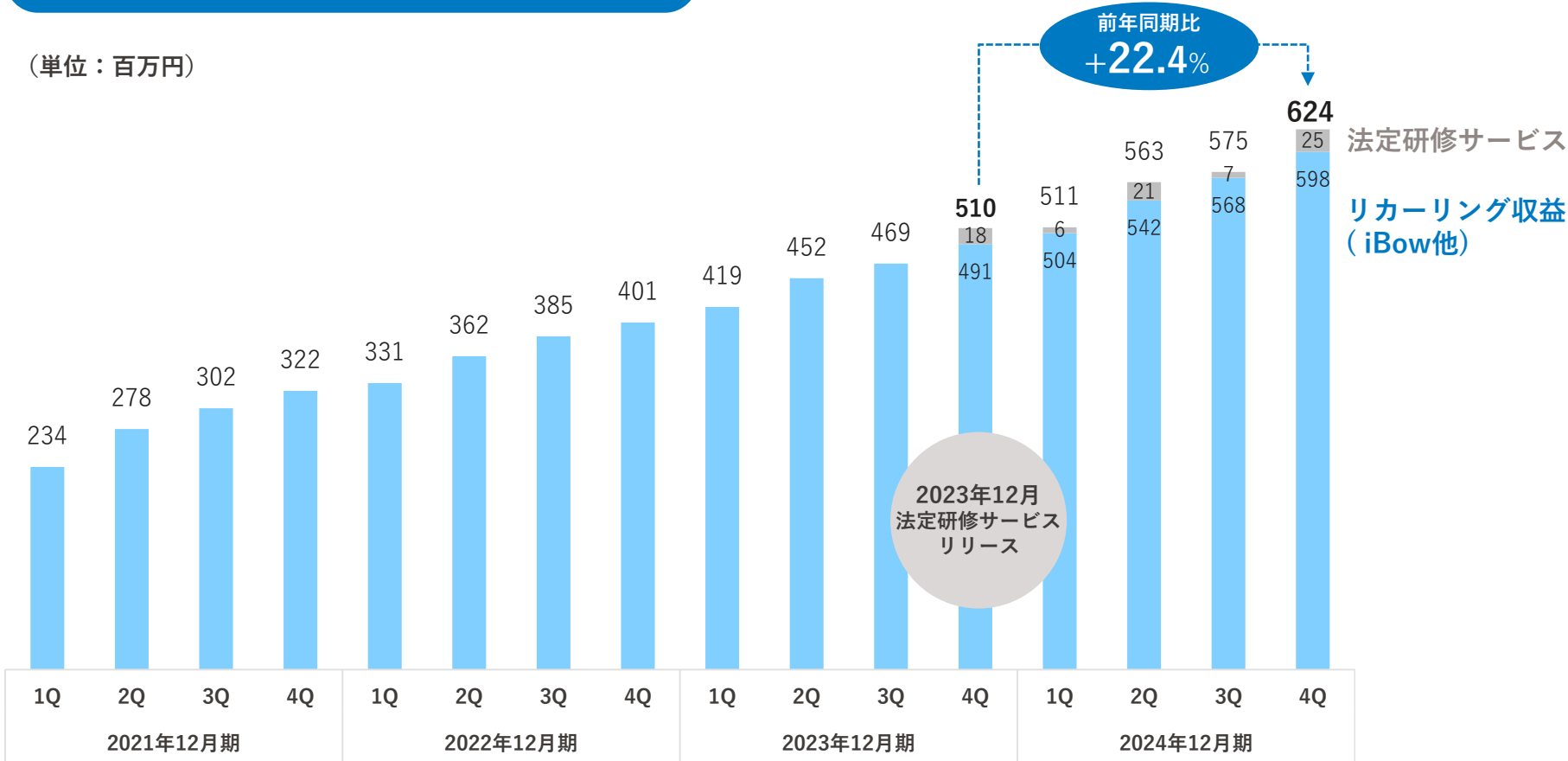
売上高・営業利益推移



リカーリング収益はiBowとiBowレセプトが堅調に増加したことで予想通りに推移。
法定研修は、10月・11月に助成金などを活用する申し込みが増加。

クラウドサービスの四半期売上高推移

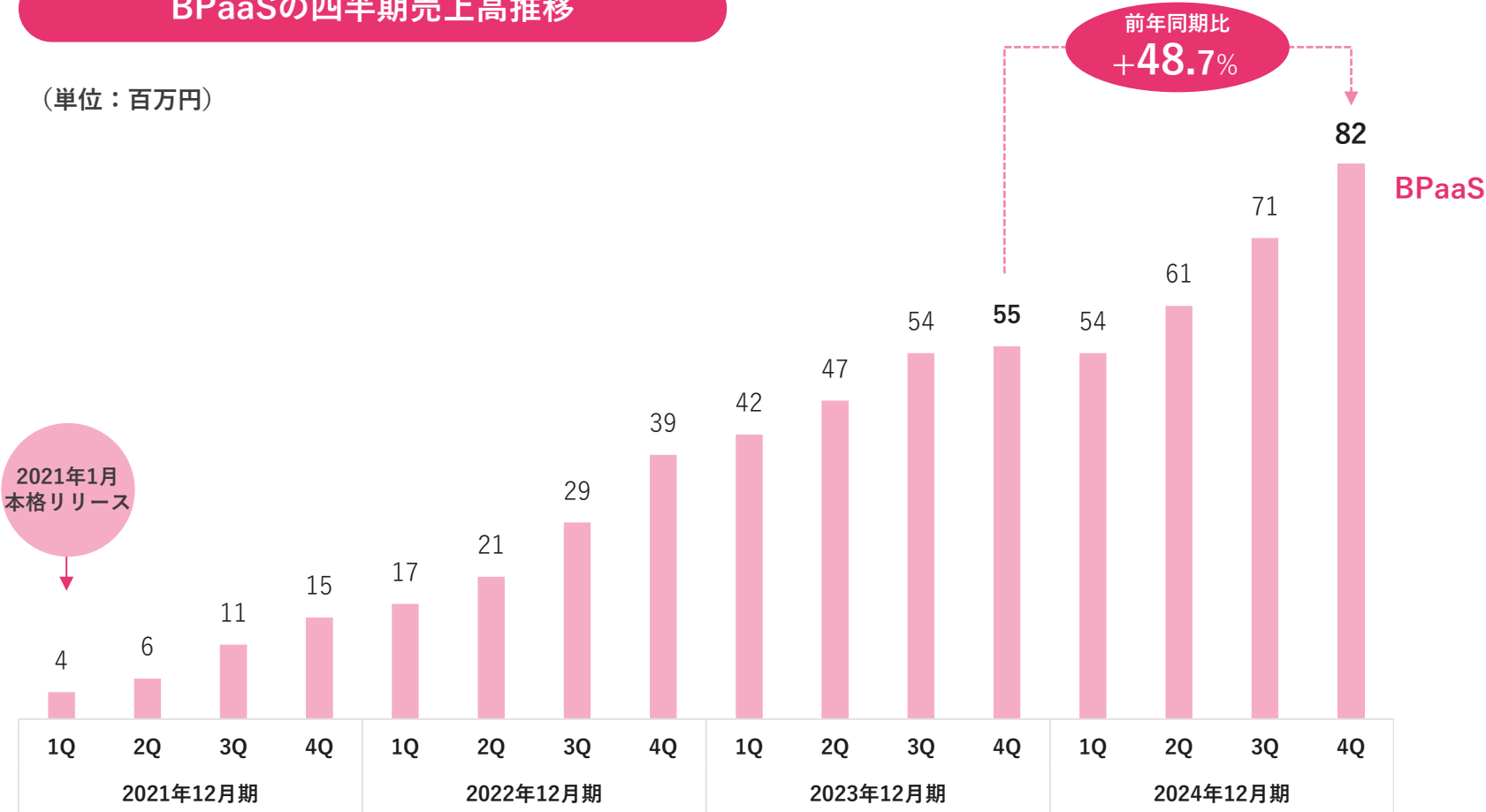
（単位：百万円）



既存顧客に対するクロスセル営業の効果により、契約件数の増加と顧客単価の上昇の双方が起因して過去最高の売上増加幅となった。

BPaaSの四半期売上高推移

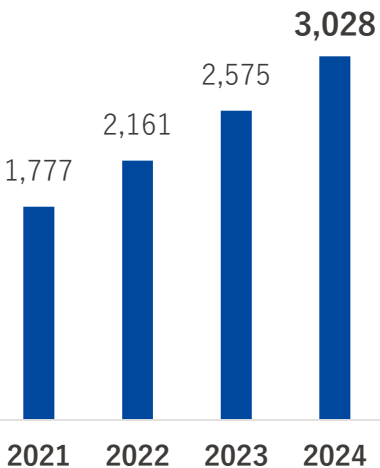
（単位：百万円）



契約数・市場シェアのいずれも計画通りの進捗。
解約率は低位ながらも例年と比較すると上昇した。

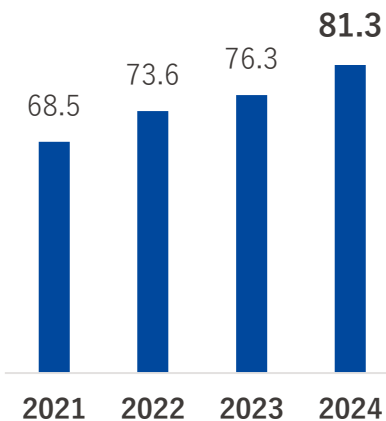
契約数 ※1

3,028件



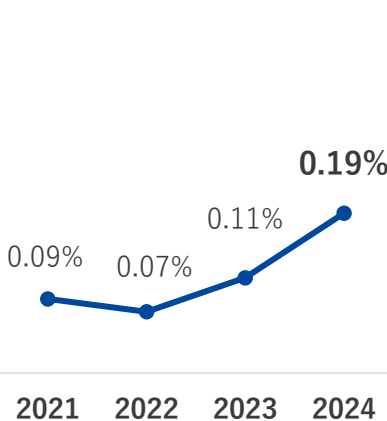
顧客単価 ※2

81.3千円



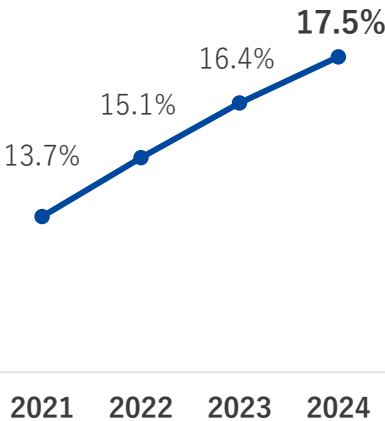
レベニューチャーンレート ※3

0.19%



市場シェア ※4

17.5%



※1：各年度の12月末の当社契約ステーション数。

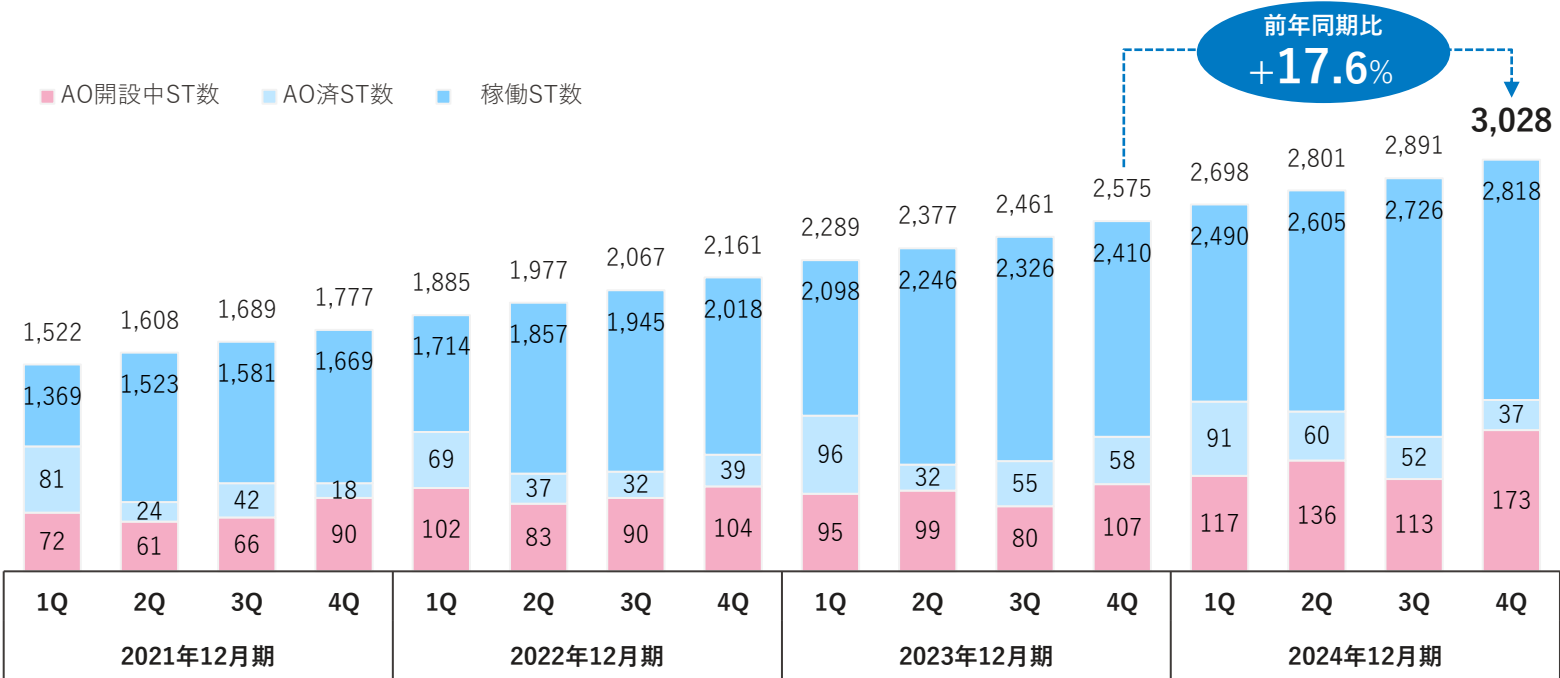
※2：各年度の第4四半期における平均月間売上高（リカーリングレベニューのみ）を同期間における月末平均稼働ステーション数で除したもの。

※3：月次平均解約率はレベニュー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。

※4：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。



多くの事業所を有する大法人との段階的な契約が進んでおり新規獲得数は過去最高を更新。
解約数は通期で177件の解約と小型ステーションを中心に増加した。



契約ステーション増減内訳

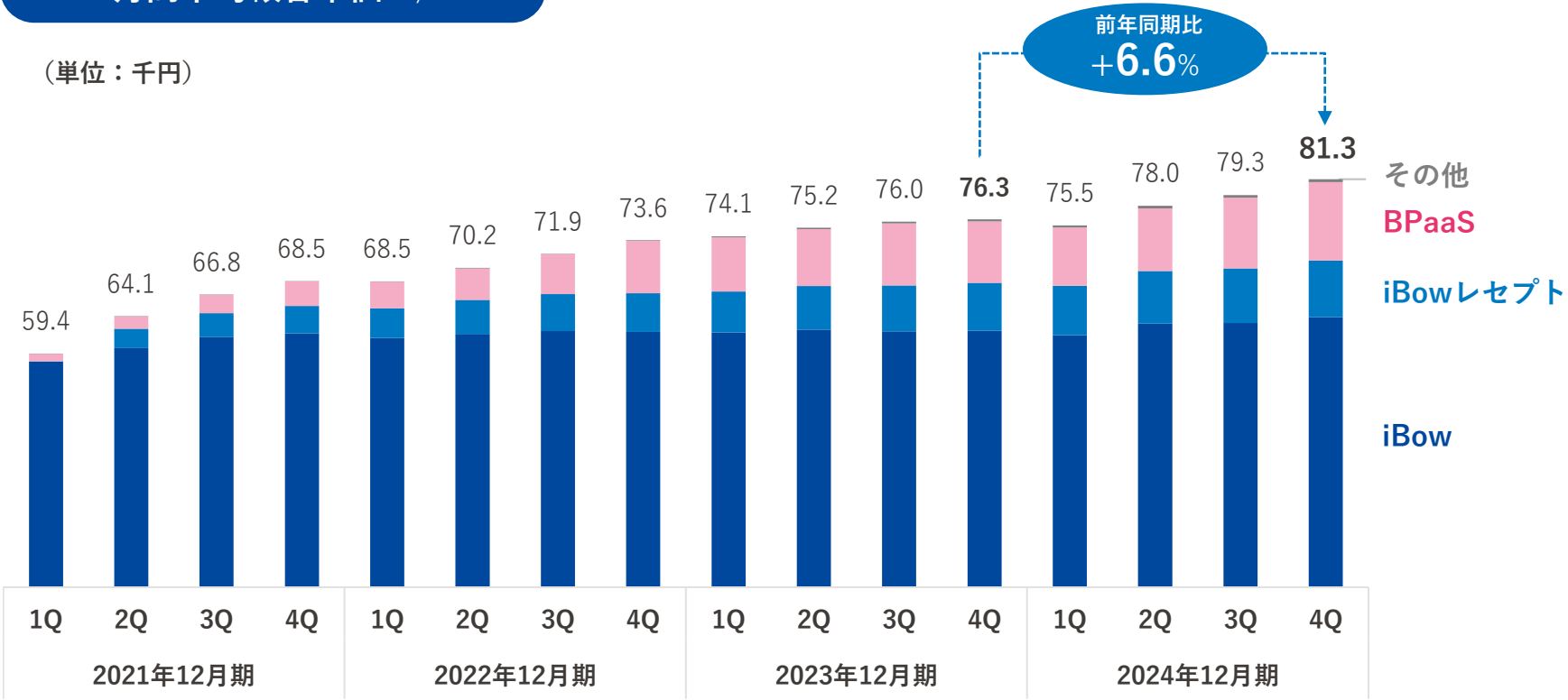
	2021年12月期				2022年12月期				2023年12月期				2024年12月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
①新規獲得	143	107	105	106	132	107	105	117	139	127	111	134	160	162	133	178
②解約	-21	-11	-6	-17	-7	-14	-13	-22	-19	-27	-22	-24	-36	-56	-48	-37
③休止ST数増減	2	-10	-18	-1	-17	-1	-2	-1	8	-12	-5	4	-1	-3	5	-4
四半期合計	124	86	81	88	108	92	90	94	128	88	84	114	123	103	90	137

※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

全てのサービスで平均単価が上昇。特にBPaaSが全社の単価成長を牽引。なお、AI訪問看護計画報告の課金開始時期を戦略的に2025年1月とした影響により予算を0.1千円下回った。

月間平均顧客単価 *1,2

(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

※2 例年、1Qは1月、2月を含むという季節性により、営業日数低下によって訪問件数が減少するため、クラウド、BPaaS共に顧客単価は他四半期より数%程度低下する傾向



4Q月次平均解約率（レベニューチャーンレート）は0.13%となり、通期では0.19%で落ち着いた。引き続き顧客接点の増加による解約防止に向けた施策を実施中。

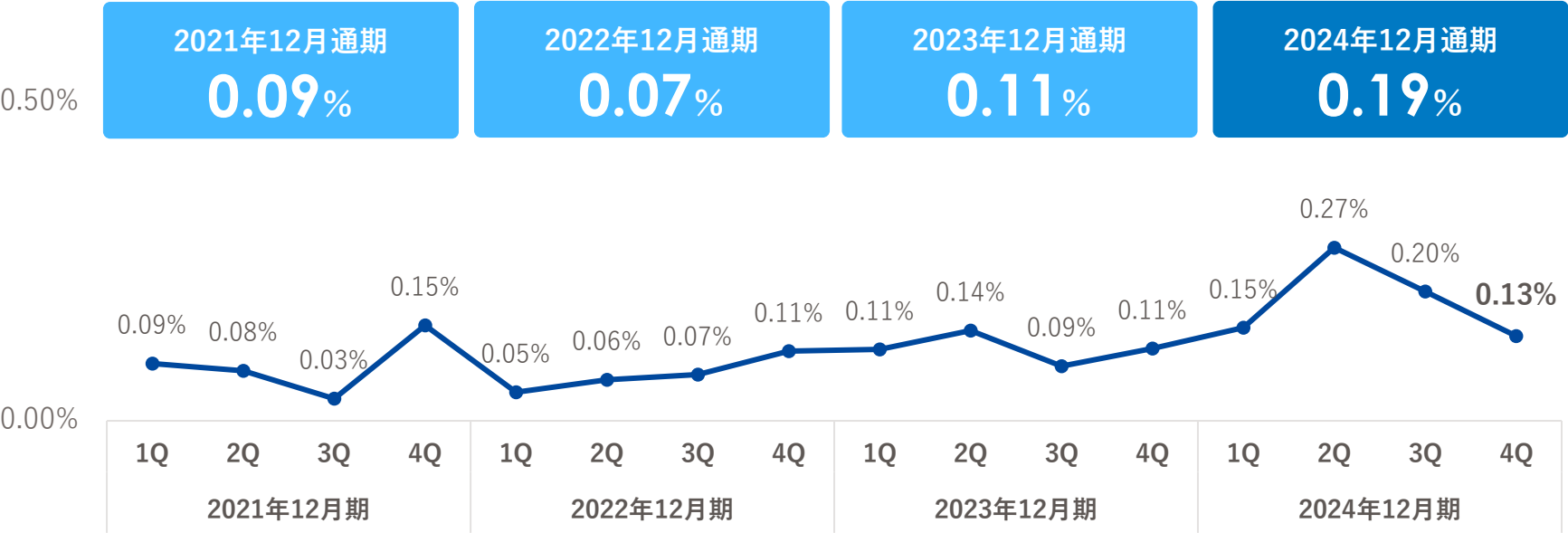
レベニューチャーンレート推移

※ 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。

1.00%

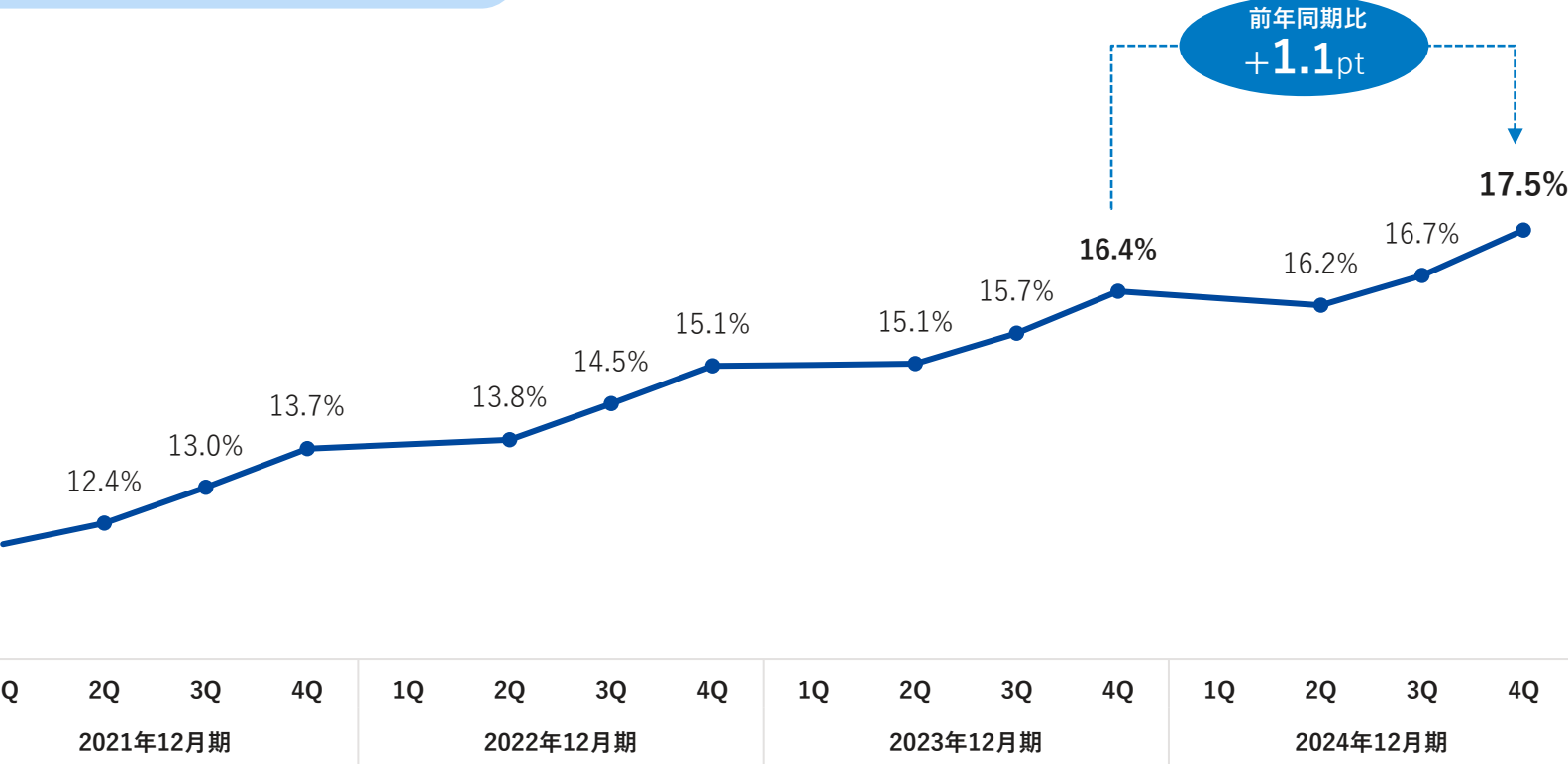
※ 例年と比べ解約率が高かった要因と対策（再掲）

閉鎖要因（従来水準 7割→6割）：市場全体のステーションの閉鎖が増加したことによるもの。
他社システムへ切替（従来水準 3割→4割）：比較的小規模ステーションの安価なサービスへの切り替えが増加。
対策：顧客満足度を高めるため、潜在的な不満・要望の吸い上げによるサービス改善・顧客サポート強化策の実施。



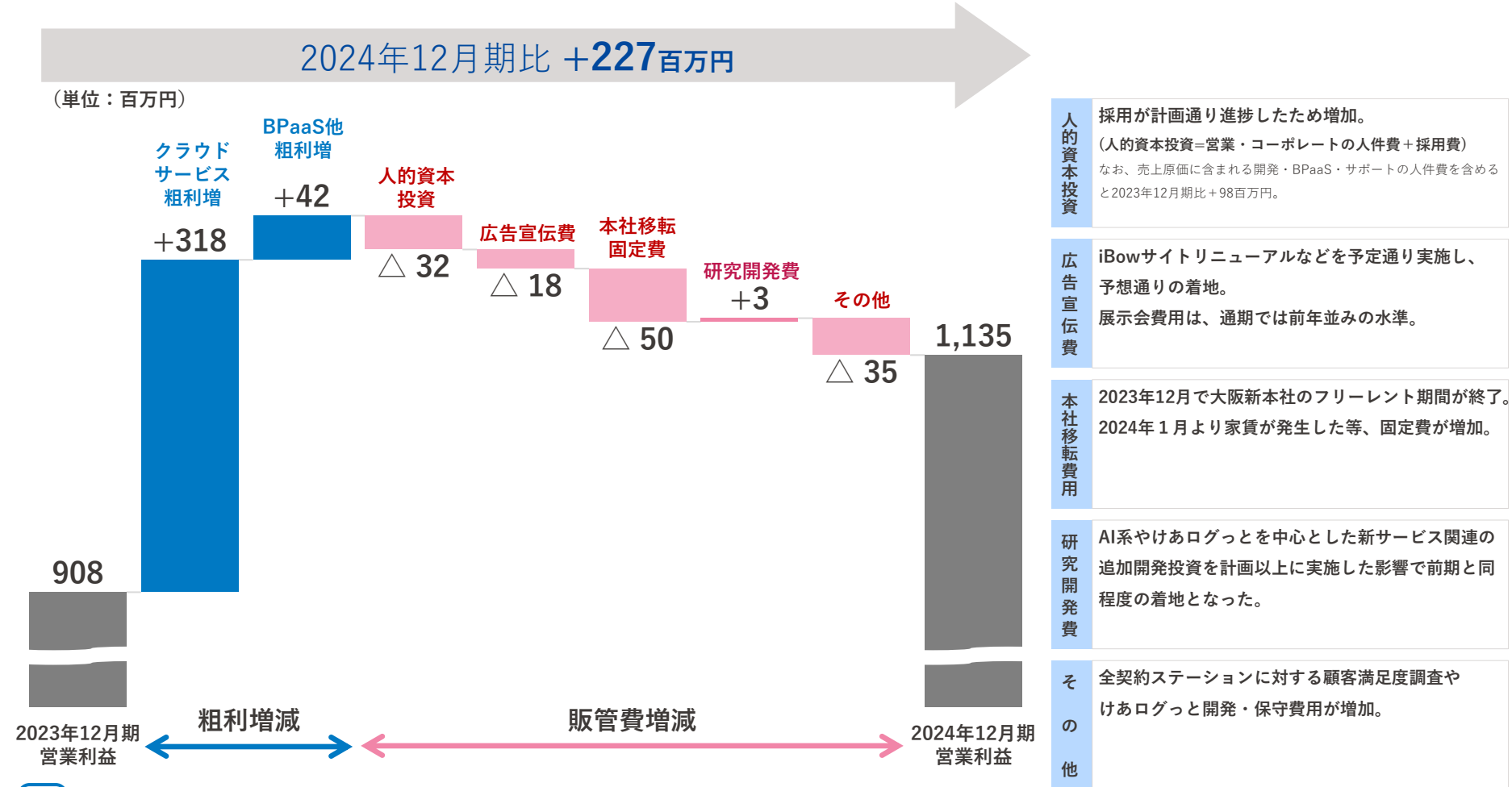
市場が大きく伸びる中でも、シェアを拡大。なお、例年4Qは契約ステーション数の発表タイミングの影響もあり、最も高くなる傾向にある。

シェア（普及率）[※]の推移



※：各四半期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で除して算出
なお、1Q末については、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の発表が数ヵ月遅れる影響から例年開示していない。

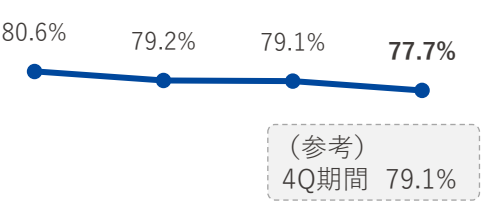
粗利が想定よりも好調に推移したことが業績予想に対する増加要因。
販管費は、全体でみると予想通りの水準となり増益となった。



売上総利益率は、今期は開発とプロダクトリリースを先行させた要因で1%程度低下
なお、BPaaSの売上総利益率は4Q期間において60%の水準まで回復している

全社 売上総利益率推移

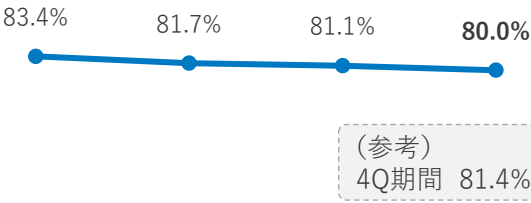
- 主にクラウドの売上総利益率の増減に伴って増減
- 今期は想定通りに推移した



2021年	2022年	2023年	2024年
12月期	12月期	12月期	12月期
通期	通期	通期	通期

クラウド 売上総利益率推移

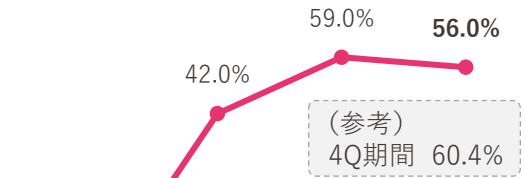
- 今期からはマルチプロダクトを展開するため開発部人員、クラウド費用、保守費その他を増加させたが、最終的に80%で着地



2021年	2022年	2023年	2024年
12月期	12月期	12月期	12月期
通期	通期	通期	通期

BPaaS 売上総利益率推移

- 今期はさらなる成長のため採用を先行させた影響で56%の着地となったものの、当4Q期間の売上総利益率は60.4%と前期ベースを上回る水準まで回復している



本格リリース

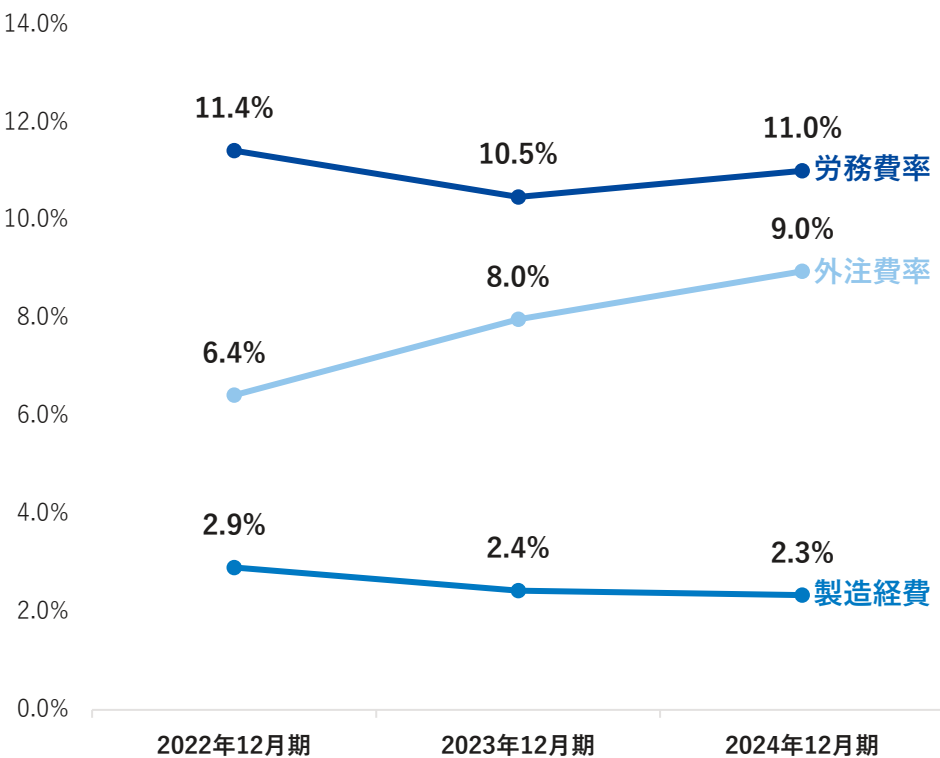
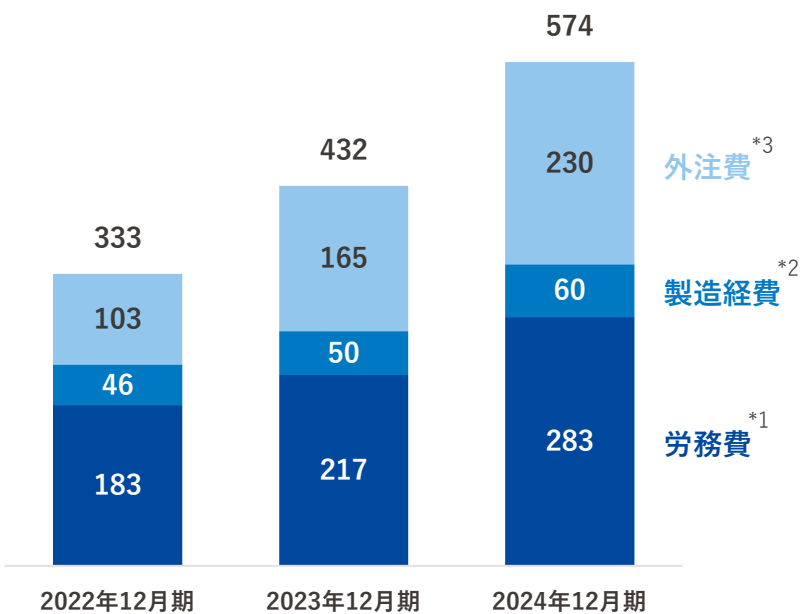
2021年	2022年	2023年	2024年
12月期	12月期	12月期	12月期
通期	通期	通期	通期

労務費は、戦略的な開発人材・BPaaS人材の採用に伴い増加。
外注費は、顧客やプロダクトの増加に伴うサーバー増強や保守のための費用が増加。

売上原価

売上高原価率（内訳）

（単位：百万円）



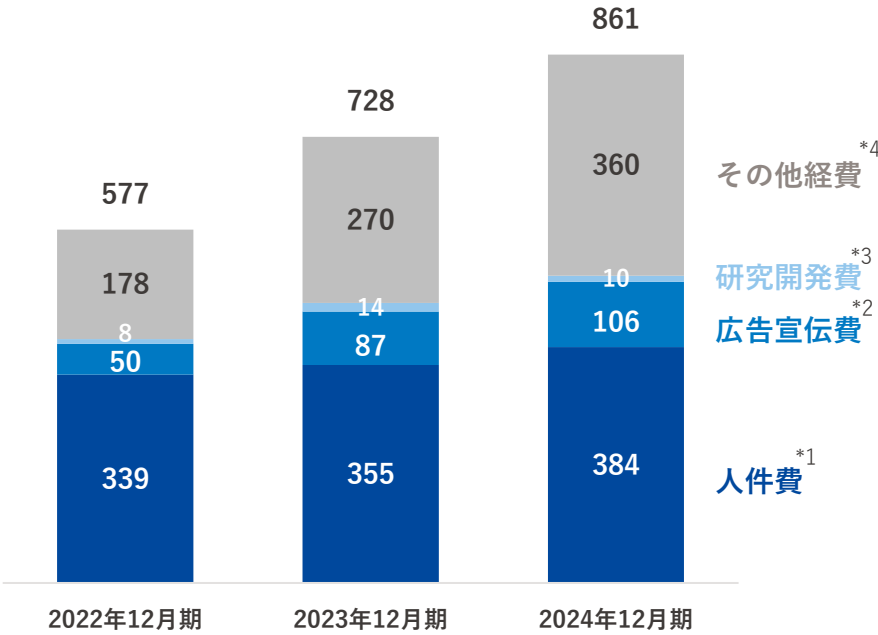
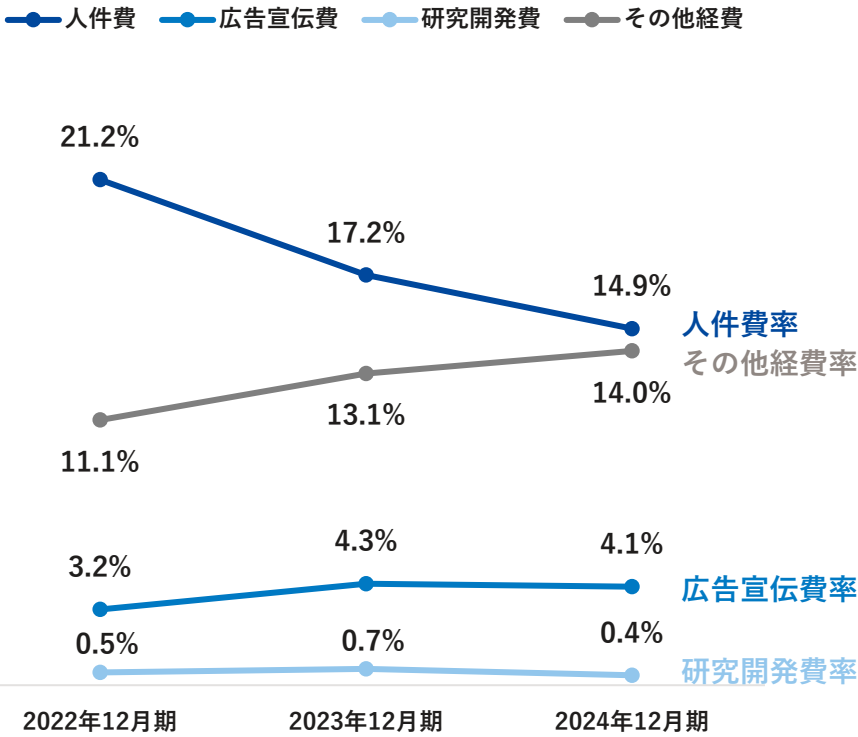
^{*1} 労務費：BPaaS、開発、サポートのPersonnel費及び社会保険料等
^{*2} 製造経費：BPaaS、開発、サポートの部門にて使用されるシステム利用料、部門配賦コスト（地代家賃他）、開発システムの償却費用等
^{*3} 外注費：サーバー費用、サービス保守費用、法定研修コンテンツ作成費用等

営業人員は増加させたものの引き続き少数精鋭での事業運営を行った結果、人件費率は低下。
その他経費は本社移転による地代家賃の増加や顧客満足度調査費用等。

販管費

売上高販管費率（内訳）

（単位：百万円）

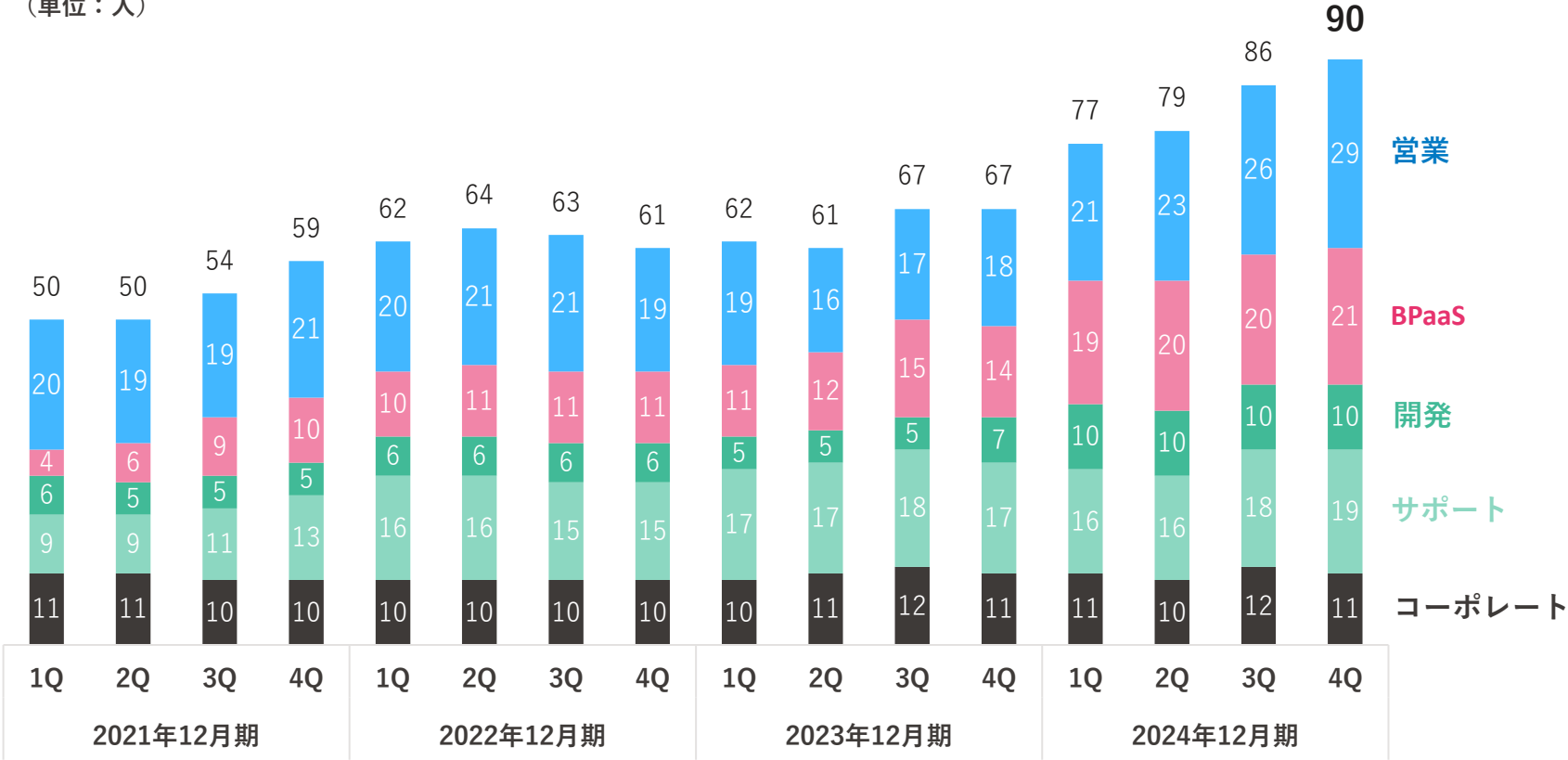


*1 人件費：役員報酬、営業部門、コーポレート部門の人件費及び社会保険料、株式報酬等
*2 広告宣伝費：展示会費用、WEB広告費、ノベルティ費用等
*3 研究開発費：新サービスの開発にかかる事前調査・研究等
*4 その他経費：旅費交通費、地代家賃、設備等の減価償却費、システム利用料、支払報酬料等

プロダクトの増加や事業成長のため、営業やBPaaS、開発・サポートの人員体制を強化。
来期も引き続き強化予定につき、積極的な採用を継続している。

部署別従業員数推移

(単位：人)



2021年12月期

2022年12月期

2023年12月期

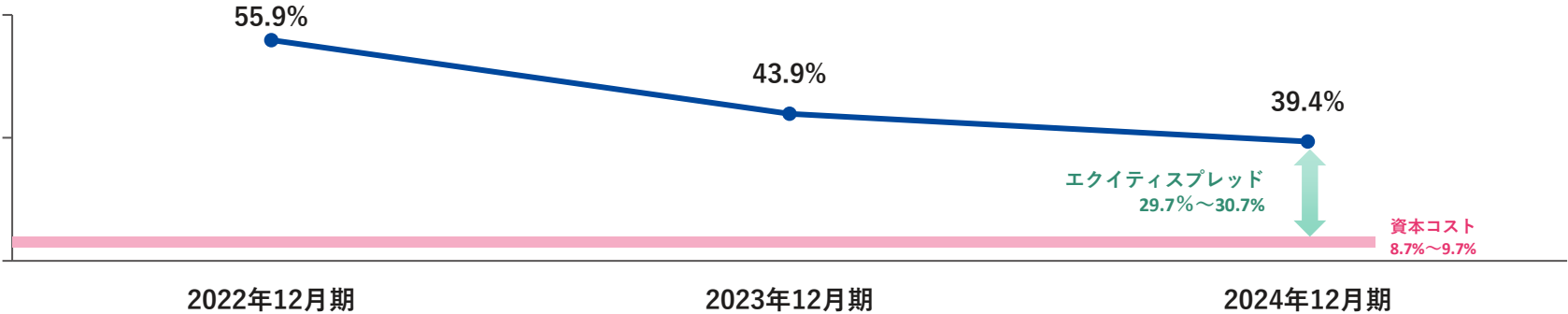
2024年12月期

貸借対照表の増加要因は、大半が現預金の増加（+553百万円）に伴うもの。

当面、M&A等ノン・オーガニックな成長戦略に必要な資金を鑑みると、手元資金を保有し機動的な投資ができる体制を整えることが重要であり、財務健全性を重視していく方針。

	2023年12月期末		2024年12月期		前期末比	
(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	1,856	78.0%	2,526	82.3%	+669	+36.1%
（うち現預金）	1,412	59.3%	1,965	64.0%	+553	39.1%
固定資産	523	22.0%	543	17.7%	+19	+3.8%
（うち有形固定資産）	281	11.8%	248	8.1%	△33	△11.8%
資産合計	2,380	100.0%	3,070	100.0%	+689	+29.0%
流動負債	588	24.7%	559	18.2%	△29	△5.0%
固定負債	102	4.3%	102	3.3%	+0	+0.3%
負債合計	690	29.0%	661	21.5%	△29	△4.2%
純資産	1,690	71.0%	2,409	78.5%	+719	+42.5%
負債純資産合計	2,380	100.0%	3,070	100.0%	+689	+29.0%
自己資本比率（%）	71.0%		78.5%		+7.5pt	

単位：百万円	2023年12月期 累計実績	対売上高 構成比	2024年12月期 累計実績	対売上高 構成比	前期比
売上高	2,069	100.0%	2,571	100.0%	+24.3%
クラウド	1,851	89.5%	2,274	88.4%	+22.8%
BPaaS	199	9.7%	270	10.5%	+35.1%
その他	18	0.9%	27	1.1%	+50.6%
売上総利益	1,636	79.1%	1,997	77.7%	+22.0%
クラウド	1,500		1,819		+21.2%
BPaaS	117		151		+28.1%
その他	18		27		+50.6%
売上総利益率	79.1%		77.7%		△1.4pt
クラウド	81.1%		80.0%		△1.1pt
BPaaS	59.0%		56.0%		△3.0pt
その他	100.0%		100.0%		—
販管費	728	35.2%	861	33.5%	+18.3%
人的資本投資	377	18.3%	410	16.0%	+8.6%
広告宣伝費	87	4.3%	106	4.1%	+20.7%
研究開発費	14	0.7%	10	0.4%	△24.3%
その他	248	12.0%	334	13.0%	+34.8%
営業利益	908		1,135		+25.0%



2024年12月期 ROE分解

ROE (自己資本利益率) = 売上高当期純利益率 × 総資産回転率 × 財務レバレッジ

39.4% = 31.43% × 0.94 × 1.33

*自己資本及び総資産の採用数値は、当期末と前期末の平均値を採用しております。

当社は、自己資本の積み上げを行っているフェーズにあり、ROEは高い水準にあると考えております。売上高当期純利益率を高水準で維持し、総資産回転率の低下を抑えることで維持を目指します。オーガニック成長のみでは財務レバレッジが低水準にとどまる傾向にあり、2024年12月期に有利子負債がなくなったことから、長期的にはさらに低下することが見込まれます。

ROEの維持に向けて

- ・売上高営業利益率を主要なKGIとした高効率・高成長の事業運営の継続
- ・不要な資産を持たないBSコントロールの維持
- ・継続的な成長投資と株主還元の実施

2024年12月期 資本コスト推計

株主資本コスト (=加重平均資本コスト) = リスクフリーレート (10年/30年 日本国債利回り) + マーケットリスク・プレミアム × β + サイズリスクプレミアム

8.7~9.7% = 1.25~2.30% + 6.0% × 0.74 + 3.0%

*関係先ヒアリング・調査の上、算出

当社は、市場全体からすると時価総額の規模が小さいことからサイズリスクプレミアムが働くため一般に議論される8%前後の水準よりも資本コストは高いと推計。資本コストを意識する活動を行うことで、さらなる企業価値向上を目指す。

資本コストの低減に向けて

- ・積極的なIR活動によるボラティリティの低下
- ・事業リスクの適切な把握と低減に向けた活動
- ・投資時の適切な負債の活用による加重平均資本コストの低減

※なお、加重平均資本コストについては弊社は2024年12月期中に有利子負債が0となっており株主資本コストと一致するため、算出を行っていない。

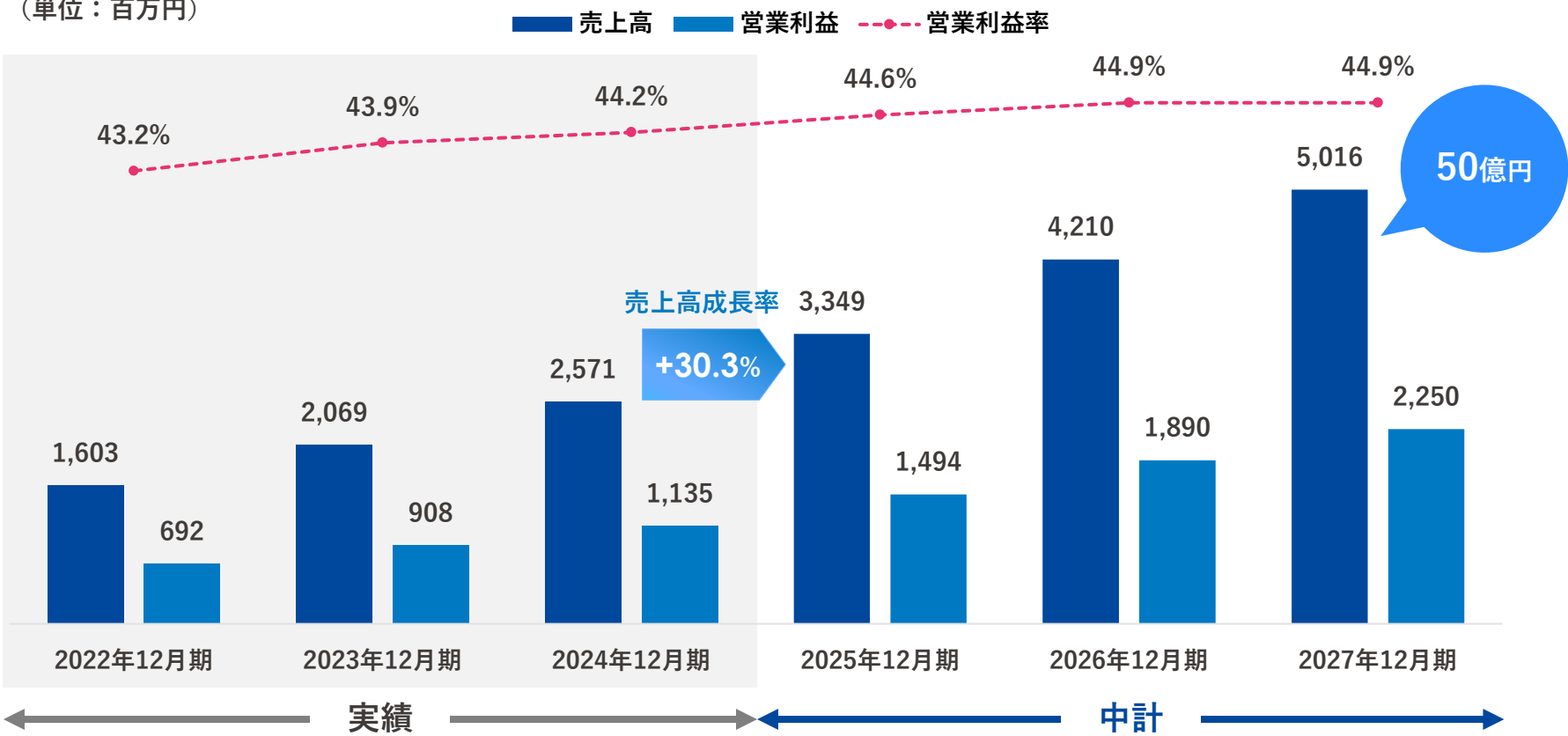
■ 中期経営計画 数値目標

- 1 3ヵ年中計数値目標
- 2 中計数値目標の前提
- 3 AI訪問看護計画・報告
- 4 営業利益増減分析・投資サマリ
- 5 参考資料

営業利益率を高い水準で維持しつつ、2027年12月期に売上高50億円を目指す。
特に2025年12月期は、アップセル・クロスセル強化により売上高成長率30%目標。

売上高・営業利益計画

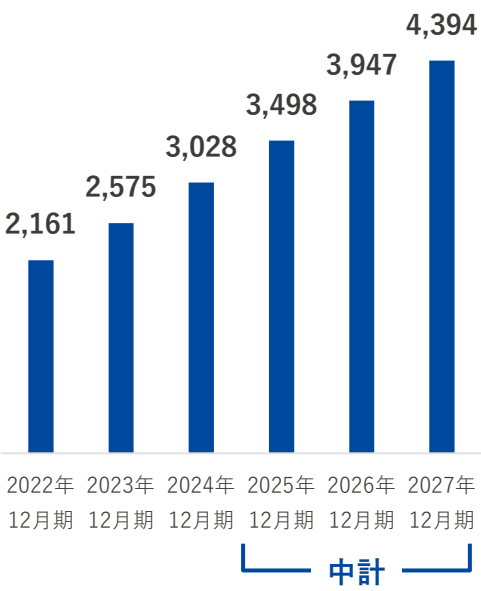
(単位：百万円)



契約数は順調に増加し、解約率は各種施策を強化し低位安定させる計画。
顧客単価は、BPaaSの伸びに加え、AI系サービスが牽引し継続的な上昇を目指す。

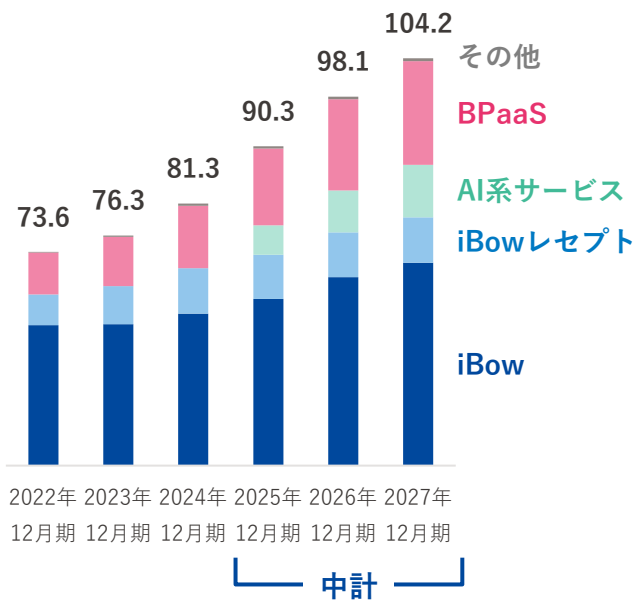
契約数 ※1

（単位：件）

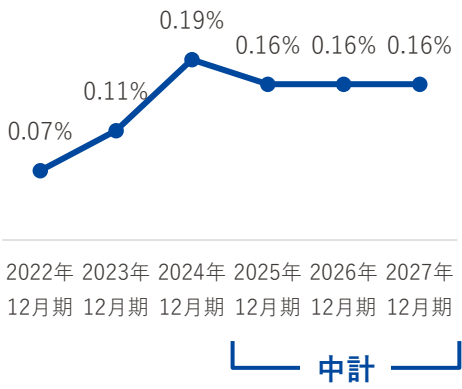


顧客単価 ※2

（単位：千円）



レベニューチャーンレート ※3

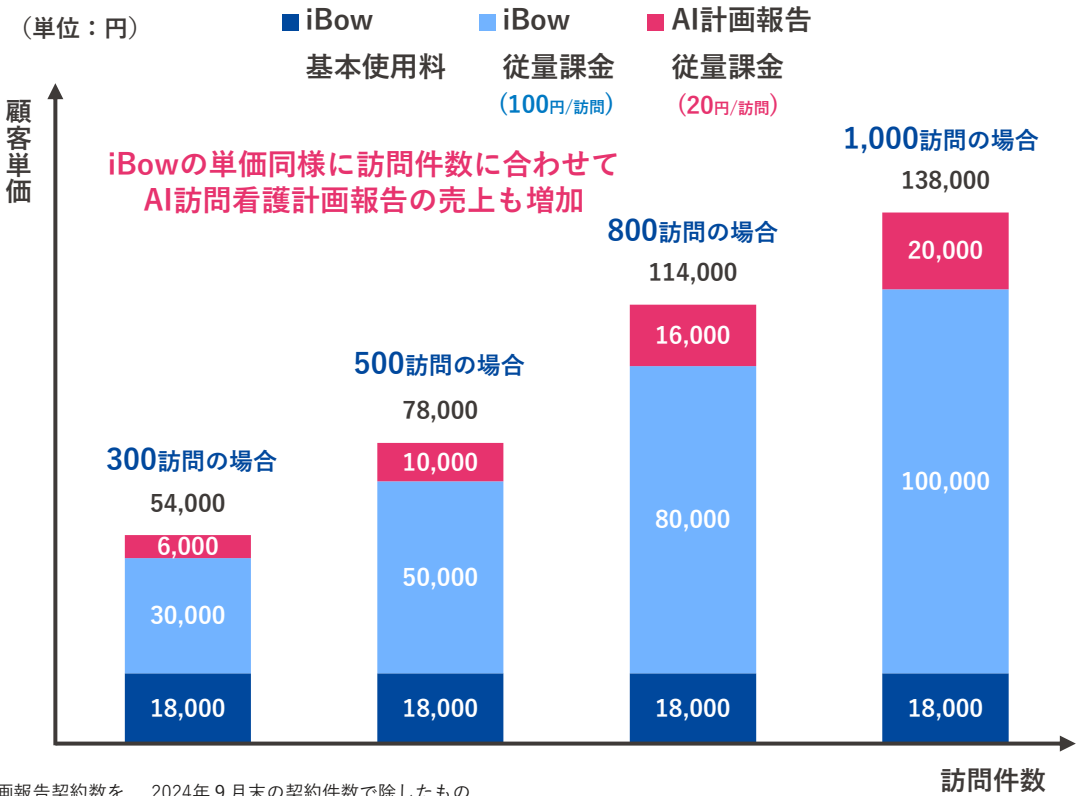
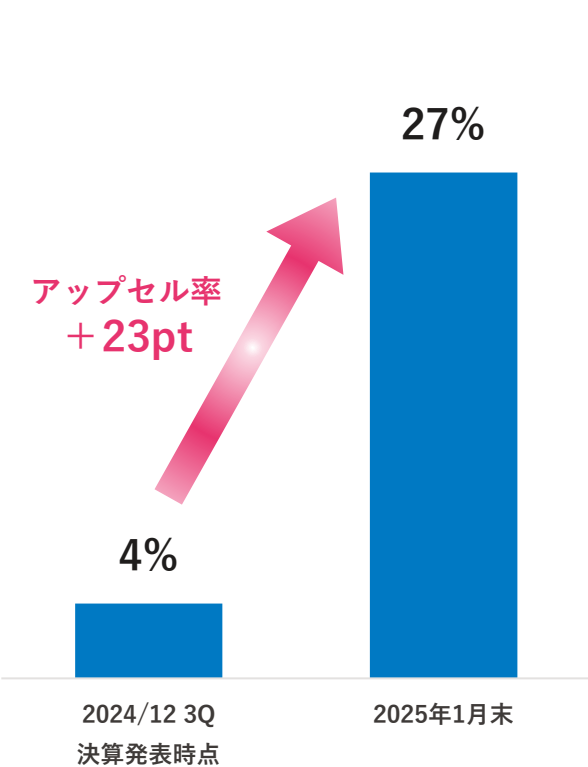


※ 1：各年度の12月末の当社契約ステーション数実績又は計画
※ 2：各年度の第 4 四半期における平均月間売上高（ただし、法定研修分を除く）を同期間における月末平均稼働ステーション数で除したものの（実績又は計画）
※ 3：月次解約率を四半期ごとに単純平均したもの（実績又は計画）

AI訪問看護計画報告の1月末時点でiBow契約者の27%が契約（1月末時点契約総数 816件）
1訪問あたり20円の課金で、中計において顧客単価を平均10,000円/月（500訪問）で計画

AIのアップセル率の推移※

AI訪問看護計画報告課金イメージ

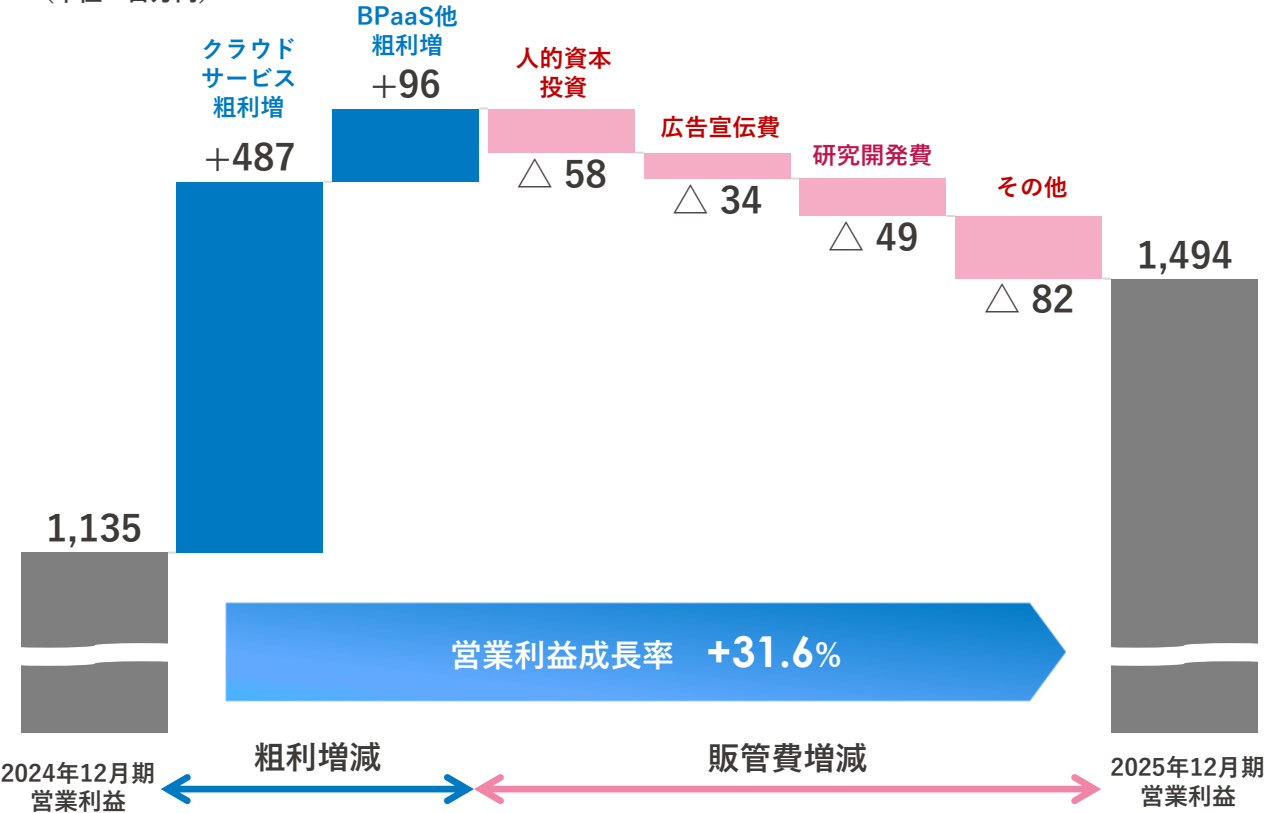


※ 2024年3Q決算発表時点のアップセル率は、3Q決算発表時点のAI訪問看護計画報告契約数を、2024年9月末の契約件数で除したものの
2025年1月末のアップセル率は、2025年1月末のAI訪問看護計画報告契約数を、2024年12月末の契約件数で除したものの

利益の成長は、クラウドサービスの粗利増加要因が大きい。粗利成長を実現するための人材強化・広告強化や解約防止に向けた顧客満足度調査などの費用が増加する見込み。

2025年12月期比 +358百万円

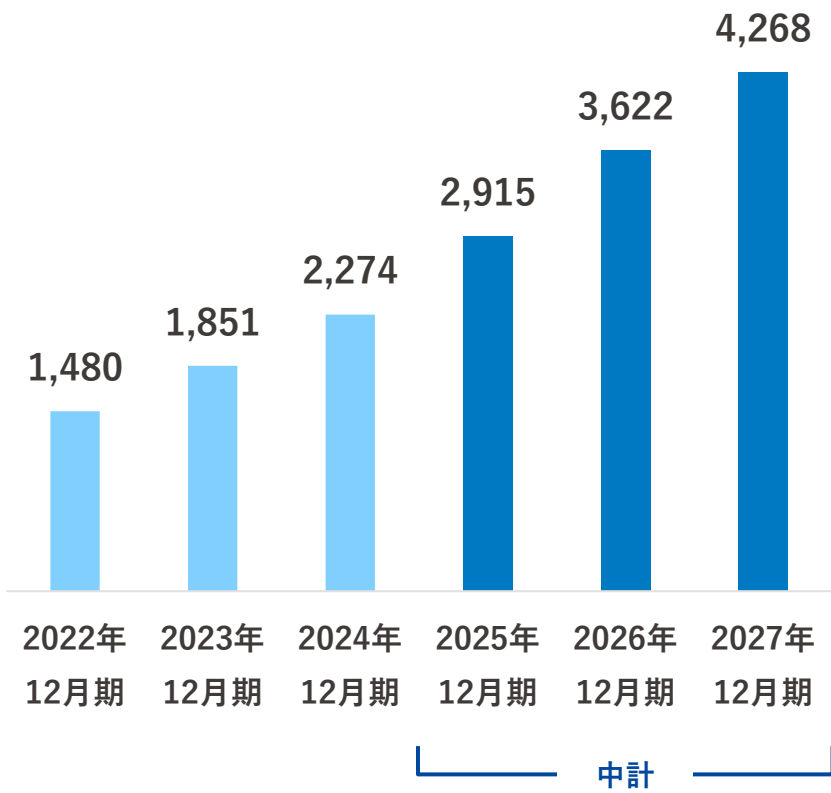
(単位：百万円)



- 人的資本投資** 前期に続き、営業中心に強化を図る
(人的資本投資=営業・コーポレートの人件費+採用費)
なお、売上原価に含まれる開発・BPaaS・サポートの人件費を含めると2024年12月比+165百万円の予定
- 広告宣伝費** 前期に続き、WEB広告・展示会を中心に拡充予定。また、けあログっとの周知に向けた費用も増加させる計画
- 研究開発費** プロダクト安定稼働確保のためのデータセンター活用に関する研究開発等を計画
- その他** 前期に続き、全契約ステーションに対する顧客満足度調査やチャーン防止施策強化や、けあログっとに関連費用が増加する予定

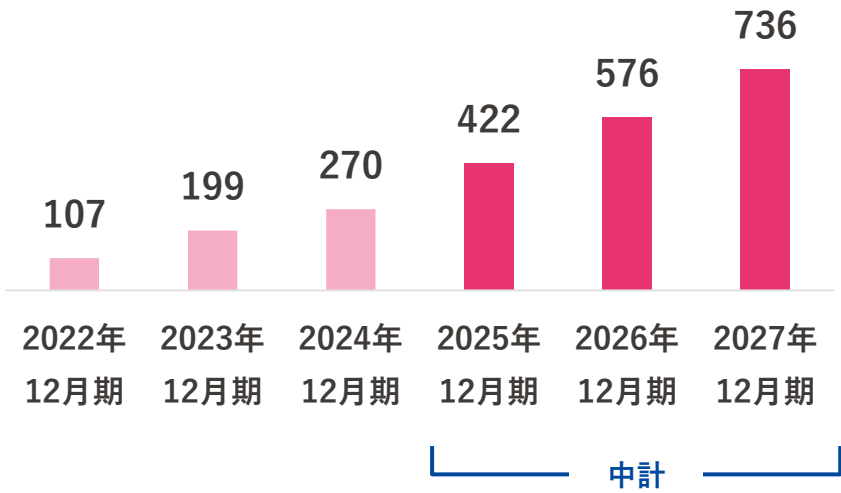
クラウドサービス

(単位：百万円)



BPaaS

(単位：百万円)



単位：百万円	2024年12月期 累計実績	対売上高 構成比	2025年12月期 累計計画	対売上高 構成比	前期比
売上高	2,571	100.0%	3,349	100.0%	+30.3%
クラウド	2,274	88.4%	2,915	87.0%	+28.2%
BPaaS	270	10.5%	422	12.6%	+56.6%
その他	27	1.1%	11	0.4%	△56.0%
売上総利益	1,997	77.7%	2,581	77.1%	+29.2%
クラウド	1,819		2,309		+27.0%
BPaaS	151		259		+72.1%
その他	27		11		△56.0%
売上総利益率	77.7%		77.1%		△0.6pt
クラウド	80.0%		79.2%		△0.8pt
BPaaS	56.0%		61.5%		△5.5pt
その他	100.0%		100.0%		—
販管費	861	33.5%	1,087	32.5%	+26.2%
人的資本投資	410	16.0%	468	14.0%	+14.3%
広告宣伝費	106	4.1%	140	4.2%	+32.3%
研究開発費	10	0.4%	60	1.8%	+465.1%
その他	334	13.0%	417	12.5%	+24.8%
営業利益	1,135		1,494		+31.6%

■ 成長戦略について

- ① 中長期ビジョン
- ② 2025年度の位置づけ
- ③ 基盤強化期間の業界動向
- ④ 在宅医療のプラットフォーム
- ⑤ 成長戦略の全体像
- ⑥ プロダクト戦略
- ⑦ 成長投資方針
- ⑧ 株主還元、資本政策
- ⑨ 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マー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。

まさに本年である「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

現在

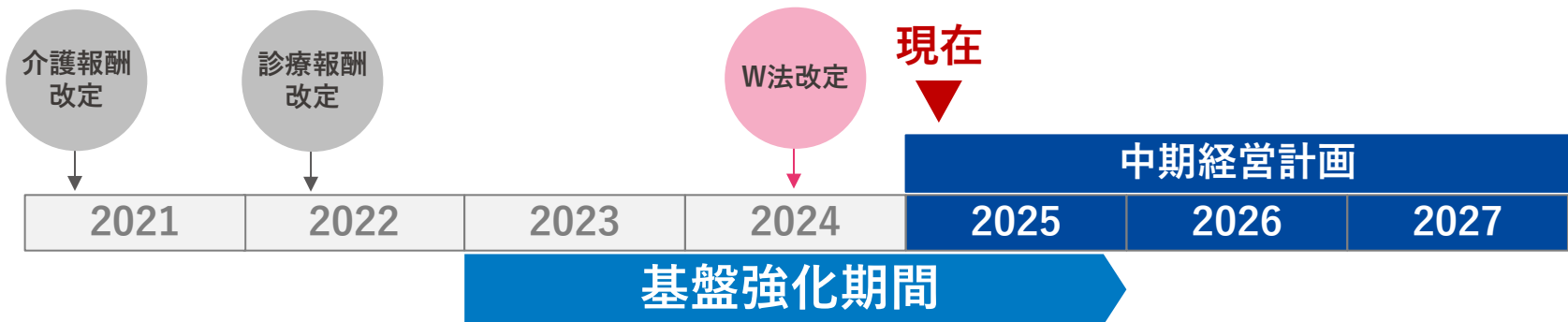
▼
2025年問題

中期経営計画



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



法改定による影響

訪問看護全体にとっては、プラス改定

法改定の方向性

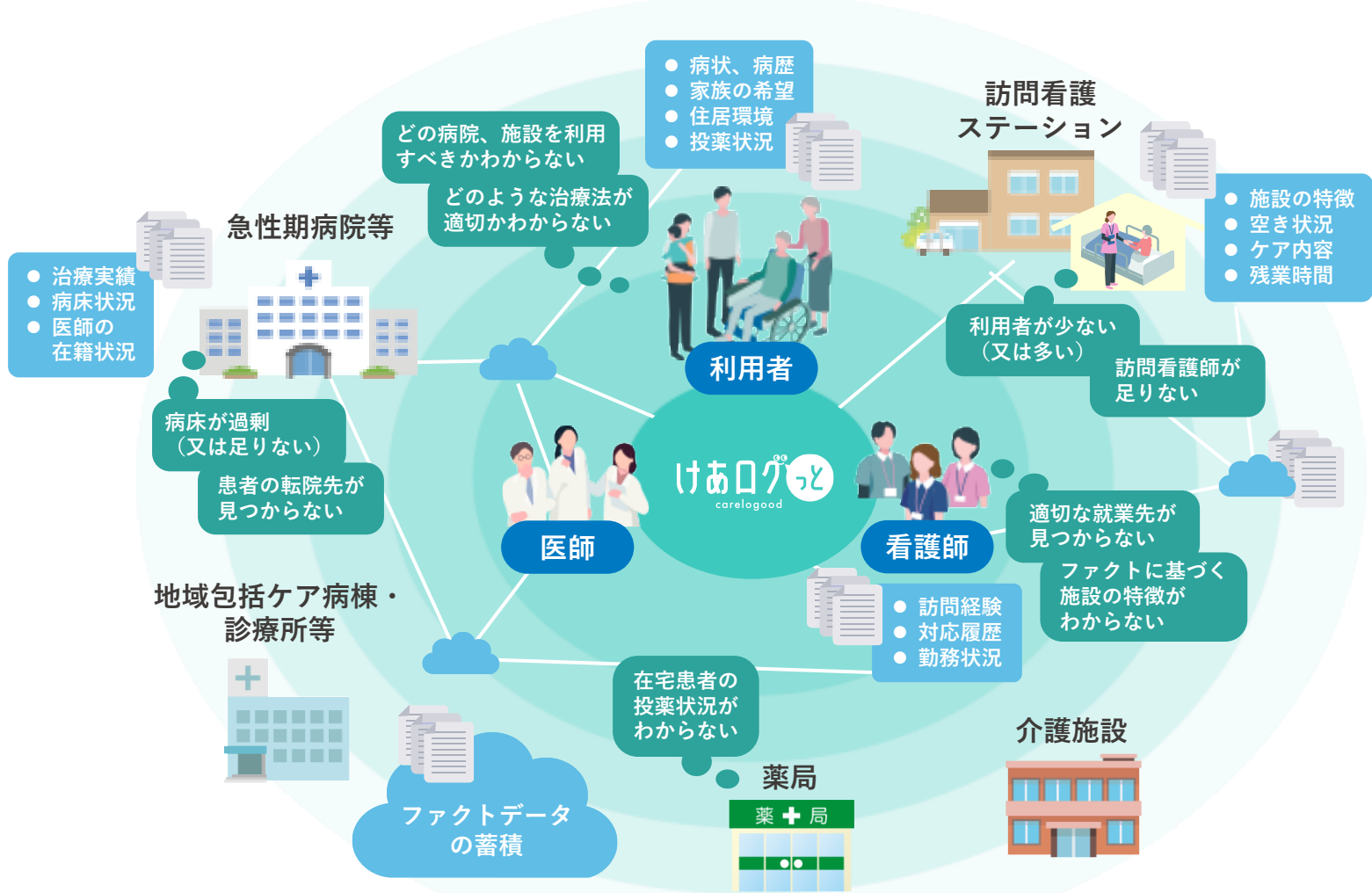
多様性 ※ 法定研修の対応等	患者の年齢、病状、住環境、家族の状況など、これまでよりも複雑化した患者のニーズに対応していくことを評価し、それが求められている
24時間途切れのない対応 ※ 加算金額の増加等	- 病院に入院している際はベッドサイドにナースコールがあり、24時間いつでも駆けつけられる看護師がいるが、それを在宅でもできる限り実現するためのもの - 今回はこの24時間対応について規制の緩和と加算金額が増額されており、今まで以上に訪問看護ステーションにこの役割が求められている
BCP策定 ※ できていなければ10%減算対象	災害時や大規模な感染症が蔓延した場合でも在宅医療を受けている患者を守るための体制を作っていくこと、訪問看護ステーションの運営が途切れない体制を作っていくことを求めているもの



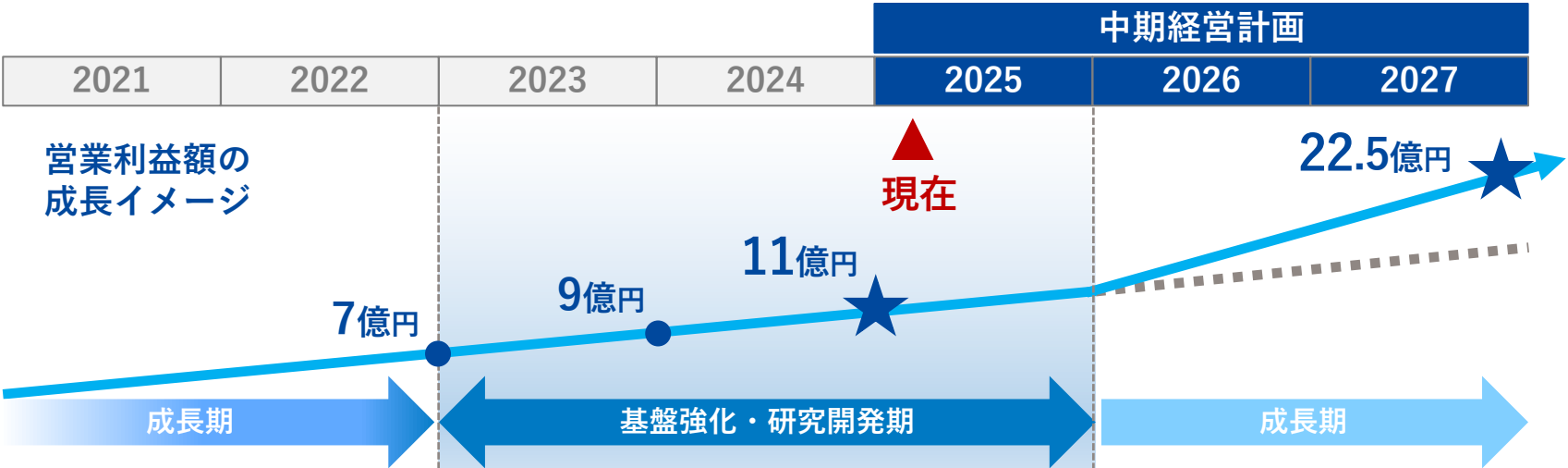
今後も在宅療養へのシフトが継続

ますますDX化や電子カルテが必須

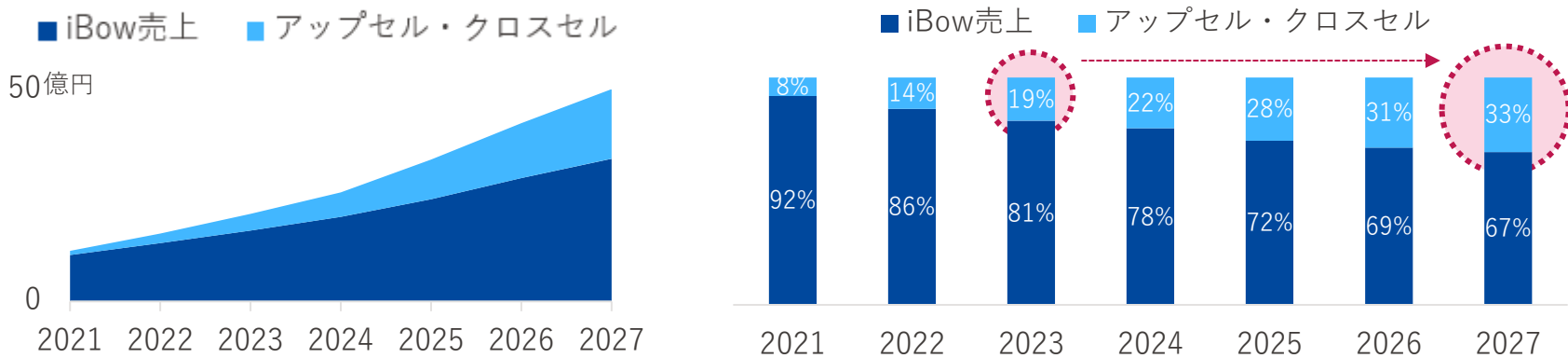
ファクトデータの見える化により情報の非対称性を解消し、医療リソースの最適化や、地域医療の関係者がファクトに基づく最適な選択をできる世界の実現を目指している



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売上の成長と同時に2023年に20%以下であったアップセル等の売上高構成比を2027年度には33%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 BPaaS	●
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訪問看護計画 AI訪問看護報告	iBow アドオン	2024年リリース 2025年1月課金開始	生成AI	●
患者紹介	けあログっと	iBowと連携	2024年8月	ポータル	●
訪問看護ルート・ スケジュール作成	AI訪問看護 スケジュール(仮)	iBow アドオン	2025年春頃リリース 2025年7月課金開始	AI	●
看護師採用支援	けあログっと 拡充（看護師）	けあログっと 追加機能	2025年中	—	●
地域包括ケア	けあログっと 拡充（施設）	けあログっと 追加機能	2026年以降		●
PHR	けあログっと 拡充（個人）	けあログっと 追加機能	2026年以降		●

※ けあログっと 課金開始時期は2026年以降で検討中

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）

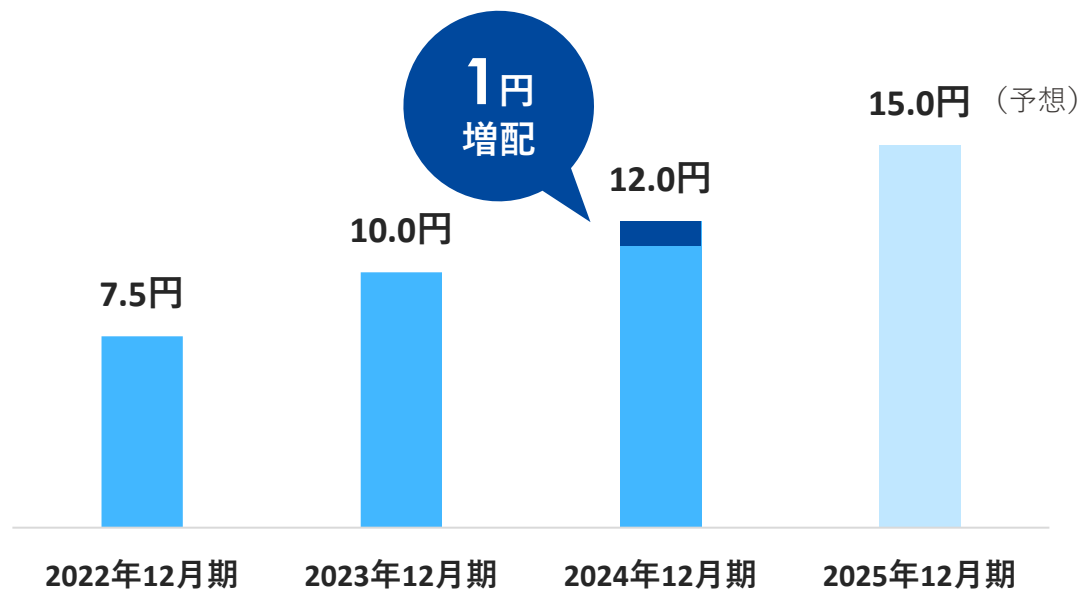
具体的な投資方針

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実施
	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

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

- ・ 2024年12月期は12.0円へ増配予定（当初予想11.0円）、さらに2025年12月期は15.0円へ増配を計画
- ・ 每期継続的に増配させ、配当性向は概ね20%程度を目安に1株あたり配当金を検討している



※ 2023年12月期以前の1株当たり配当金については、2024年1月1日効力発生の株式分割を考慮して遡及修正しております。



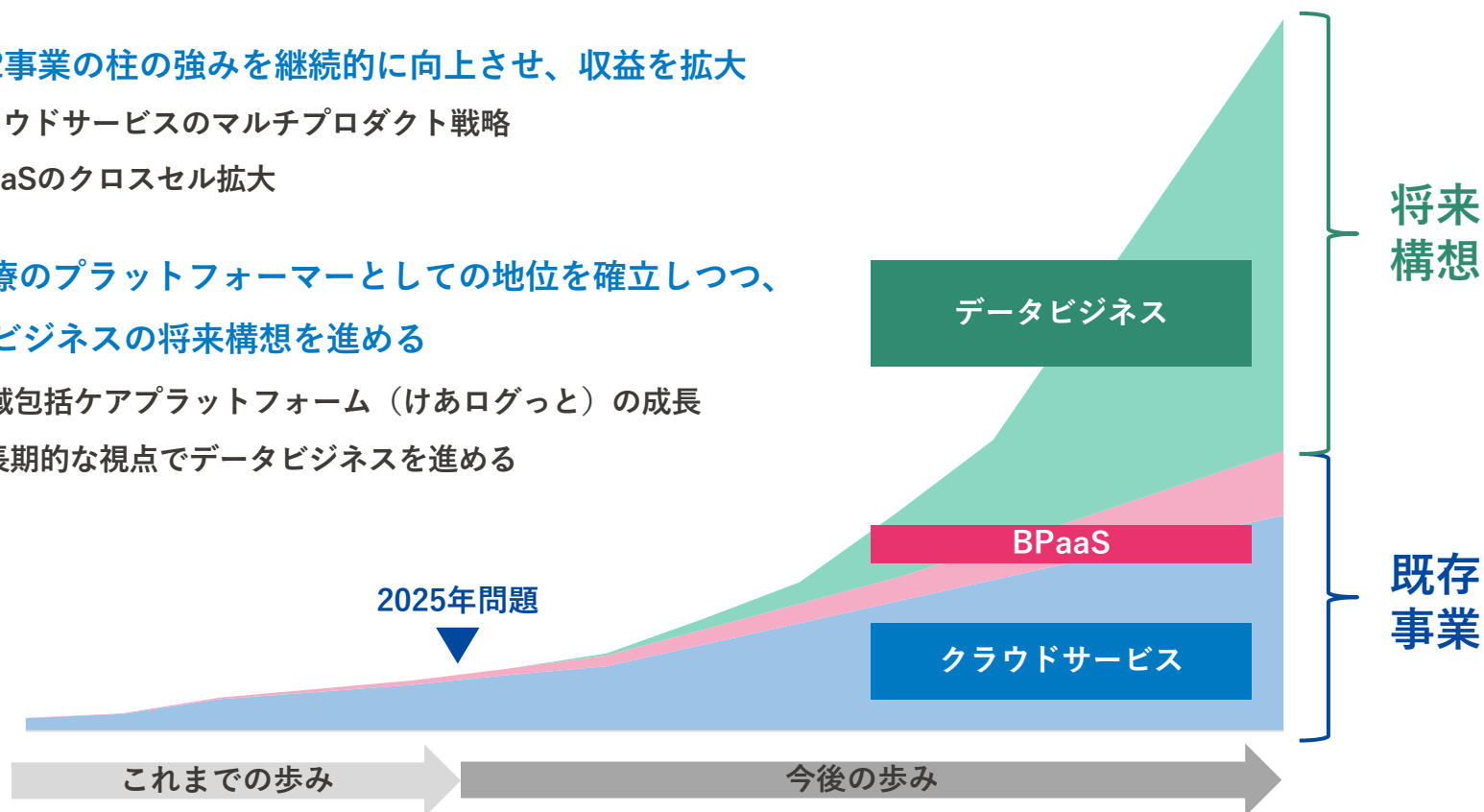
マルチプロダクト戦略や地域包括ケアプラットフォーム（けあログっと）の成長等で在宅医療のプラットフォーマーとしての地位を確立しつつ、データビジネスの将来構想を進める

✓ 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
- ・BPaaSのクロスセル拡大

✓ 在宅医療のプラットフォーマーとしての地位を確立しつつ、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（けあログっと）の成長
- ・中長期的な視点でデータビジネスを進める



■ APPENDIX

eWeLLとは…

当社及び当社事業の概要並びに事業計画

- ① 会社紹介
- ② 事業概要
- ③ 市場環境
- ④ ビジネスモデル
- ⑤ 競争優位性





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 松下 智樹 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	90名（2024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	大阪本社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」を提供開始
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	大阪本社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」を提供開始
2024年 4 月	「iBow」に「AI訪問看護計画」機能を搭載
2024年 8 月	地域包括ケアプラットフォーム「けあログっと」をリリース
2024年10月	「iBow」に「AI訪問看護報告」機能を搭載 訪問看護向けファクタリングサービス「iBow e-レセ」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



松下 智樹

社外取締役

上場企業のトビラシステ
ムズ株式会社で取締役副
社長として会社経営に携
わった後、現在は株式会
社Singular Perturbations
にて副社長を現任

2024年3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㈱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㈱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 ㈱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





iBowのコンセプト

在宅医療をDXする

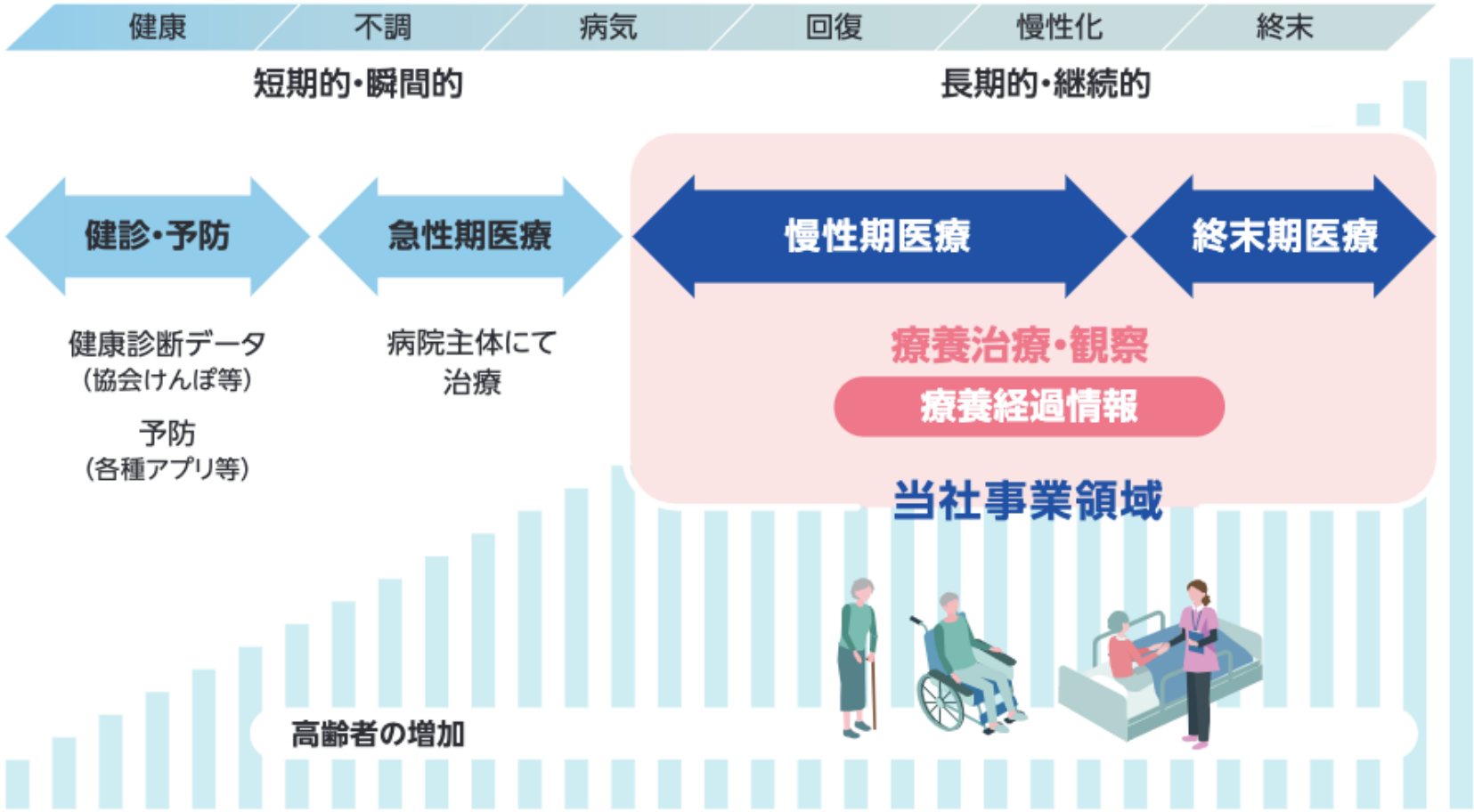
訪問看護業務を効率化し生産性を向上させて人手不足や経営課題を解消する



訪問看護専用 電子カルテ
アイボウ
iBow

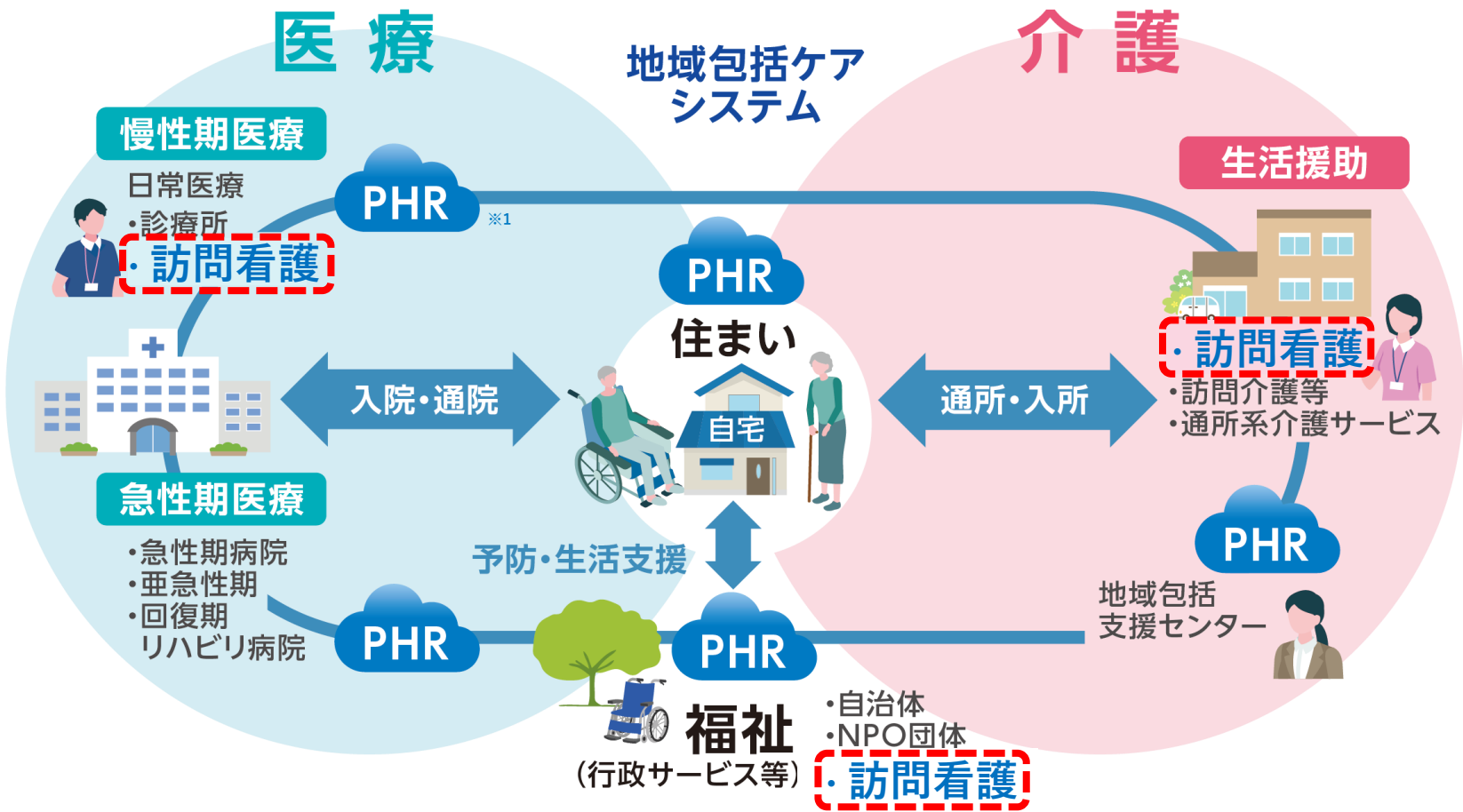


医療は病院主体の急性期医療と在宅療養へシフトしている慢性期医療に大別できる
高齢者の増加により重要性が増していく慢性期医療が当社の事業領域となる



医療・介護・福祉・すべての領域に訪問看護が存在

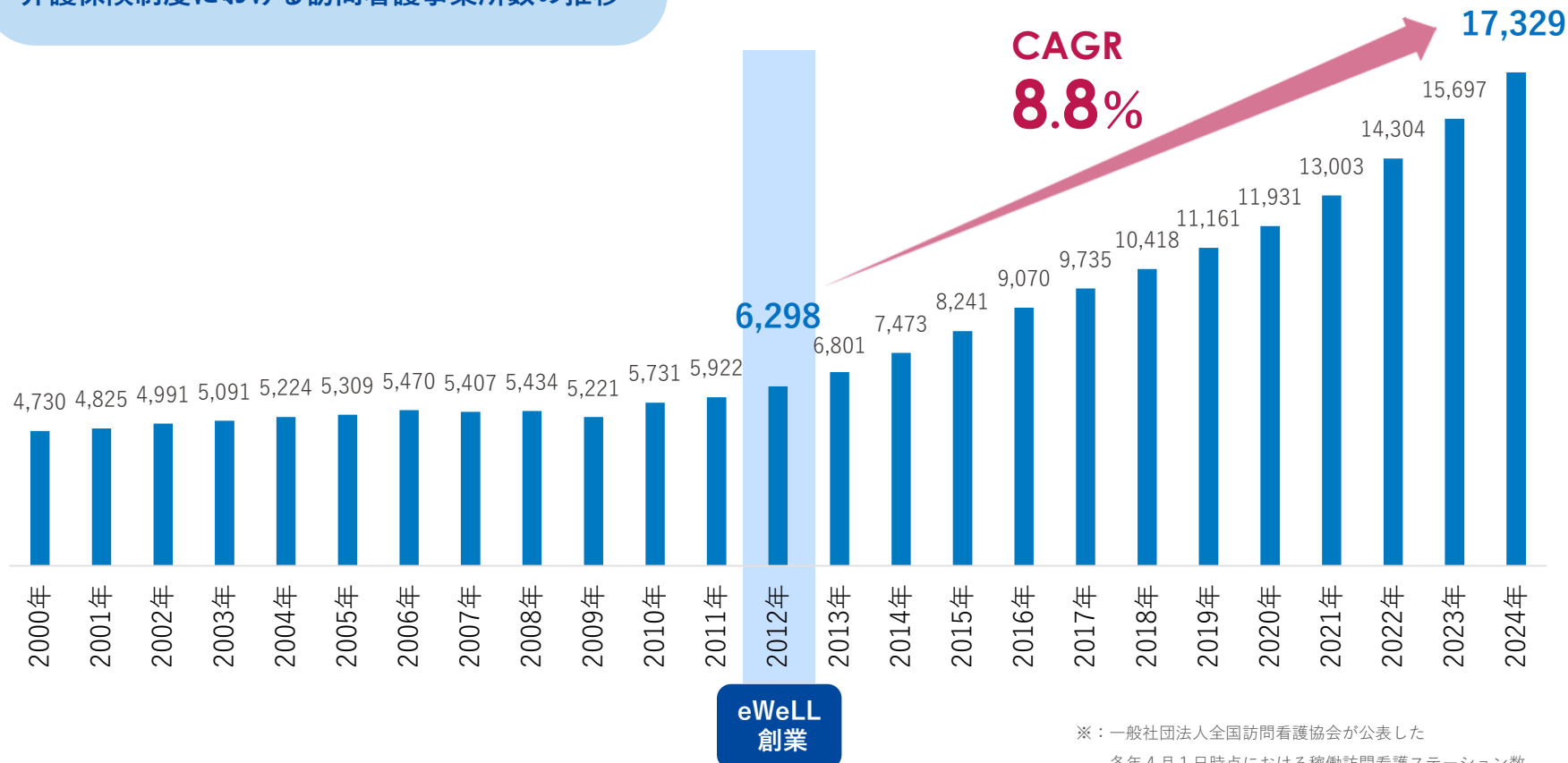
地域包括ケアシステムにおいて、訪問看護は中心的役割を果たす



※ 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。

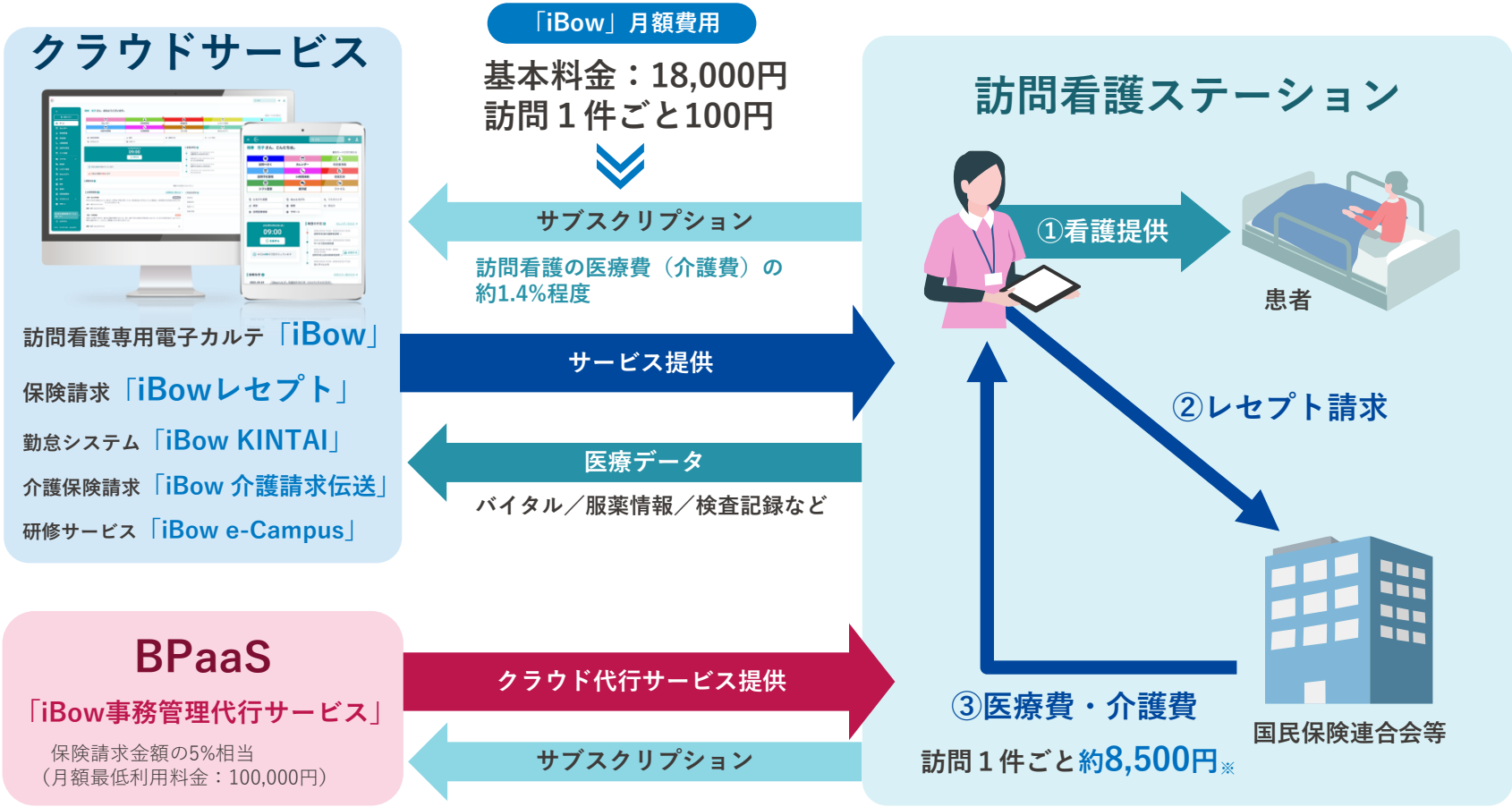
医療費を削減するために受け皿である訪問看護ステーションが必要
2024年4月現在17,329ステーションであり、**拡大傾向は今後も継続する想定**

※
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

訪問看護専用電子カルテ「iBow」の開発、運用、サービス（SaaS、BPaaS）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



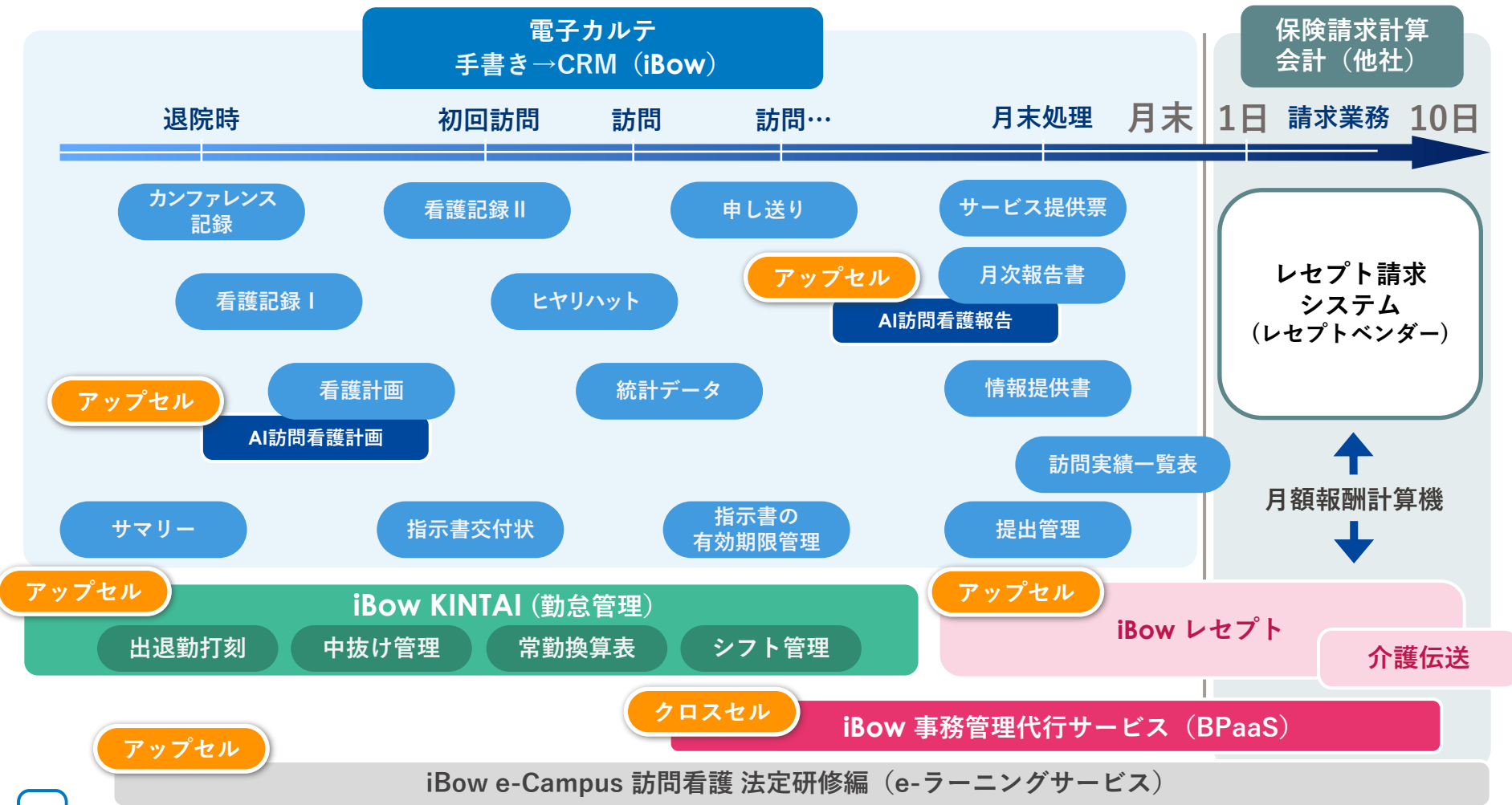
※ 医療保険が適用された場合の訪問看護療養費より算出
(訪問看護基本療養費 (I) と訪問看護管理療養費の概算額)



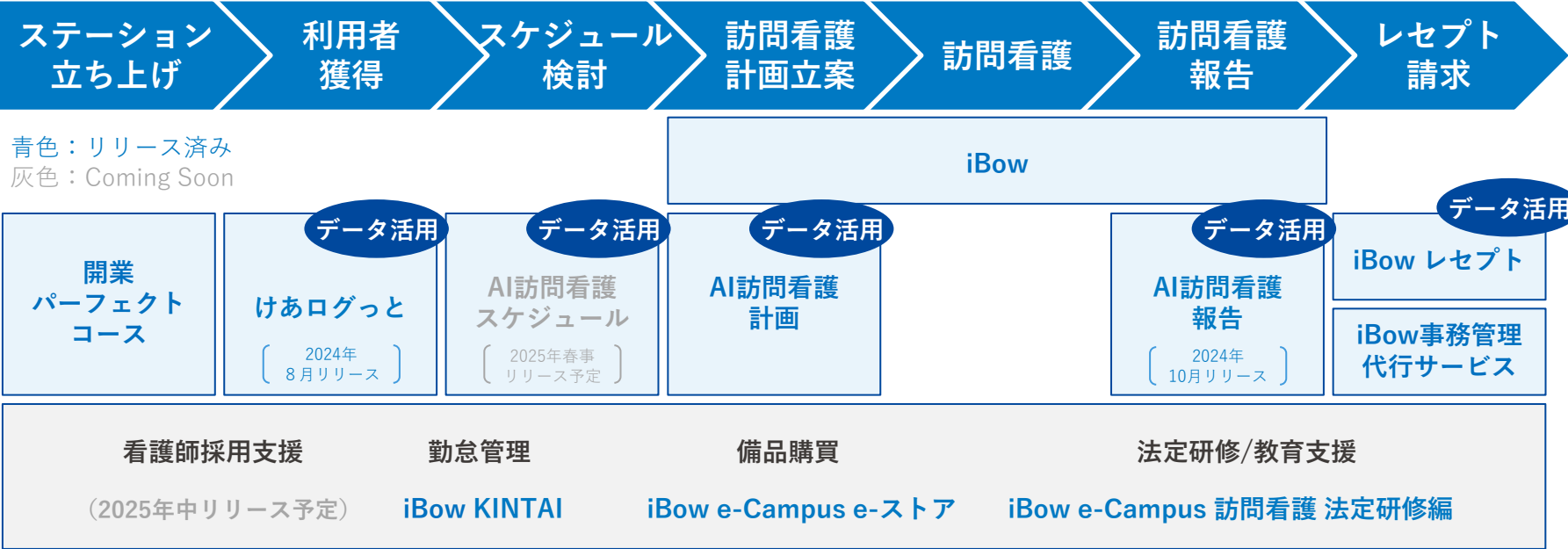
レセプトシステム
との違い

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



在宅医療領域に特化し、eWeLLにしかないデータを活用したプロダクトを多数展開



競争優位性

- 1. 在宅医療領域の根幹業務に関するサービスをワンストップで展開
- 2. 訪問看護業務の効率化に特化した業務支援の電子カルテを主軸として開発
- 3. 質と量の双方が担保された当社の慢性期医療データを活用したプロダクト

■ 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 将来構想

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

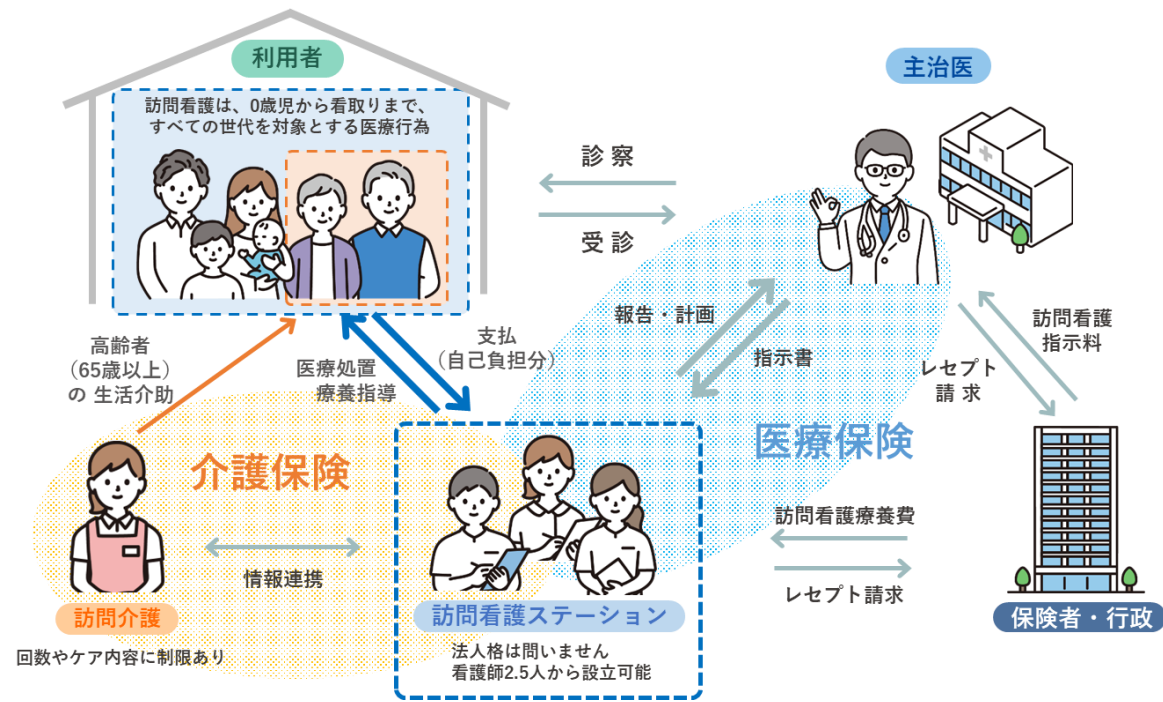
2005年、2006年

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年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

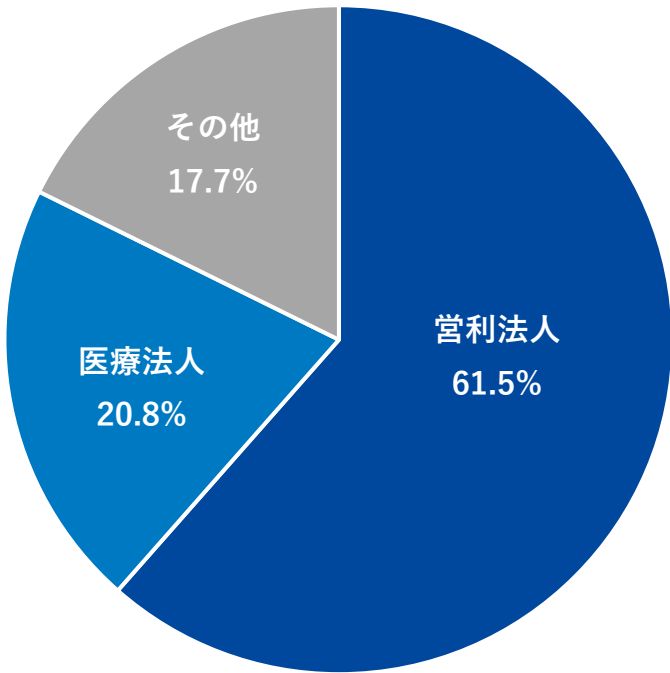
訪問介護

- ✓ 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

訪問看護ステーションの開設主体の約 6 割は営利法人、2 割が医療法人となっており、5 人未満の看護職員で運営されているステーションが半分以上を占めているのが実態

開設主体別割合

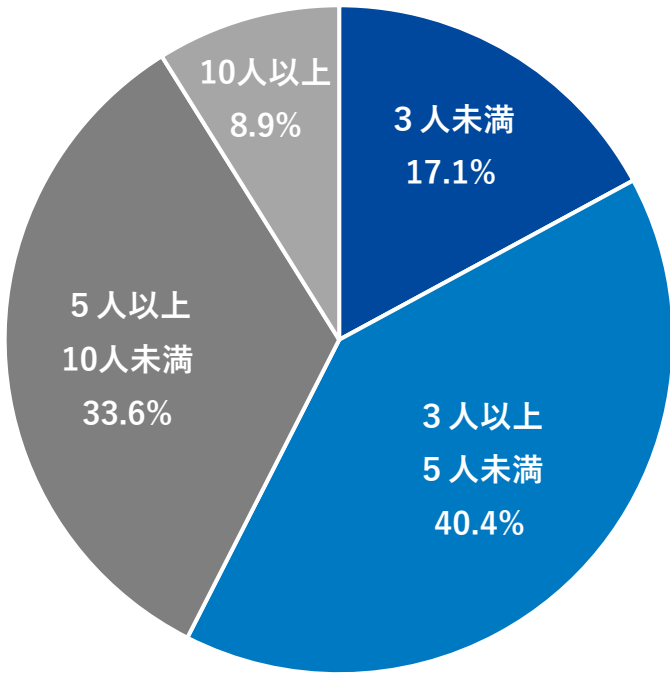
約 6 割が営利法人、2 割が医療法人



出典：厚生労働省「令和4年介護サービス施設・事業所調査」

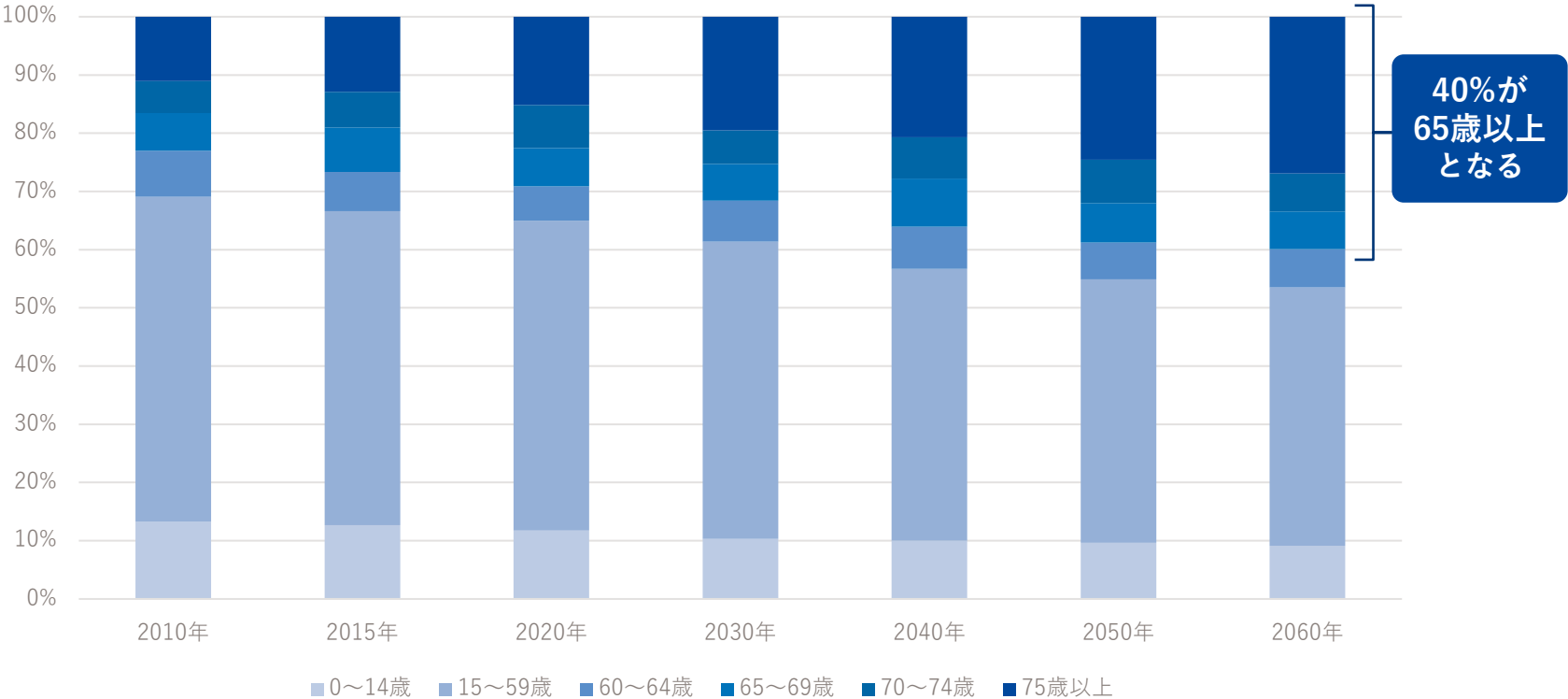
看護職員規模別割合

約 6 割が 5 人未満で運営



出典：厚生労働省「訪問看護」令和 5 年 7 月 24 日

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。

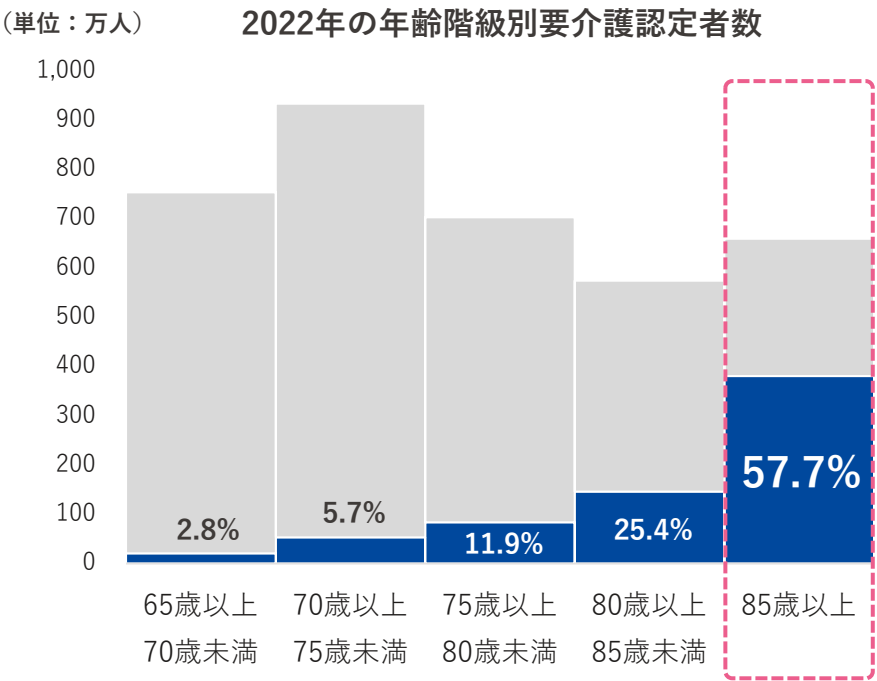


出所) 2010年は総務省「国勢調査」、2015年は総務省「人口推計(平成27年国勢調査人口速報集計による人口を基準とした平成27年10月1日現在確定値)」、
2020年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成24年1月推計)」の出生中位・死亡中位仮定による推計結果
注) 2010年の総数は年齢不詳を含む。

85歳を超えると訪問看護を必要とする人口の割合が急増し、85歳以上の人口は2040年まで継続的な増加が推計されているため、今後ますます訪問看護ニーズは拡大する想定

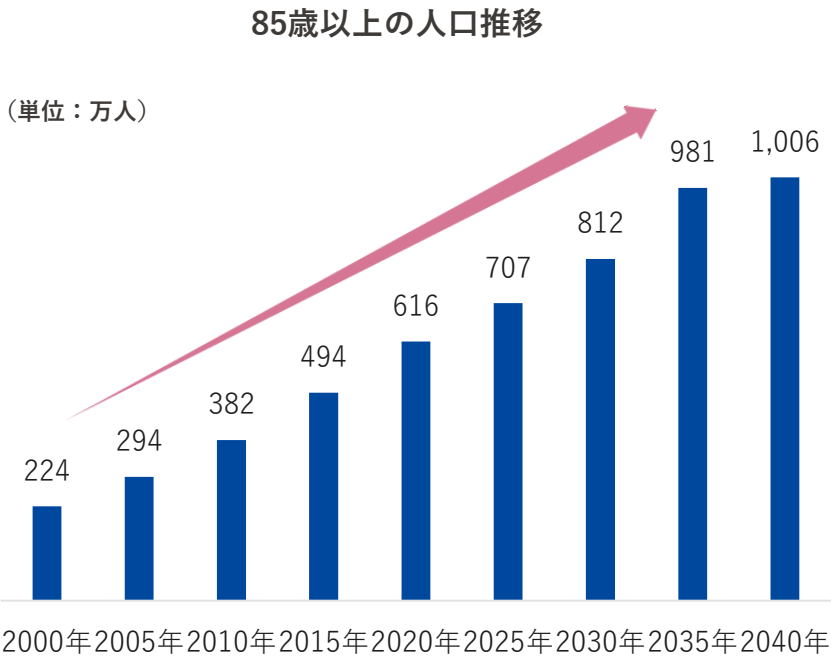
65歳以上の要介護・要支援者数

85歳以上は57.7%が訪問看護対象者



85歳以上の人口推移

85歳以上の人口は2040年まで継続的に増加予定



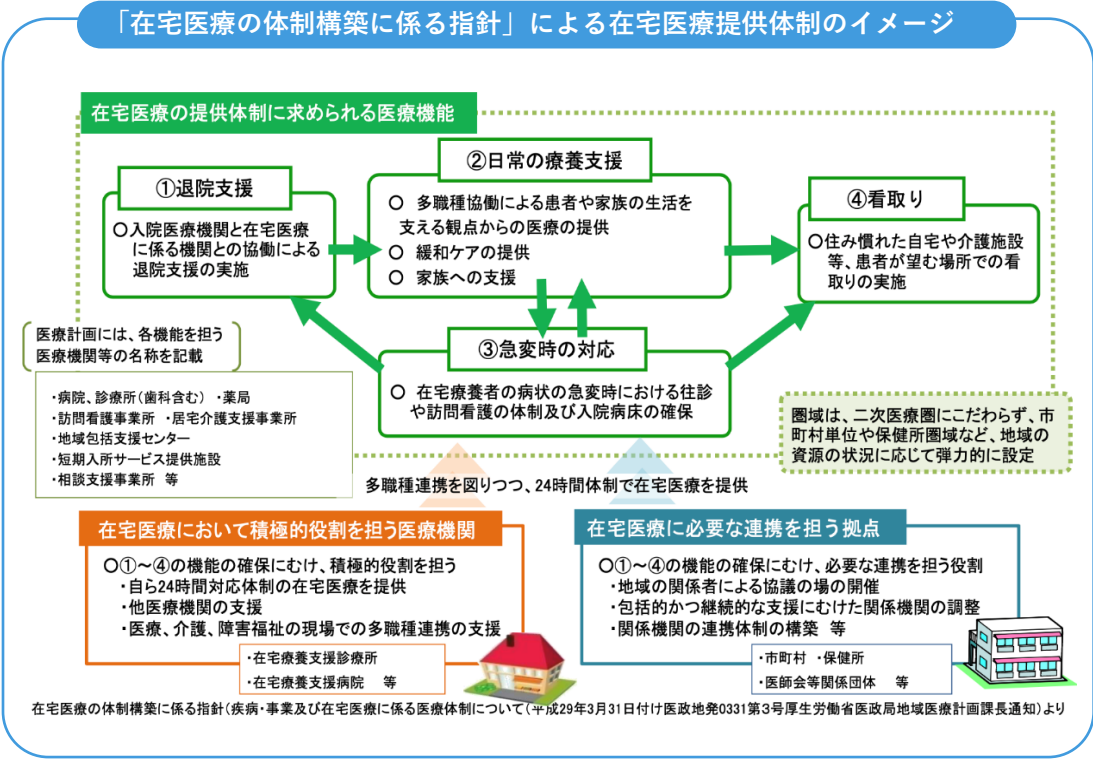
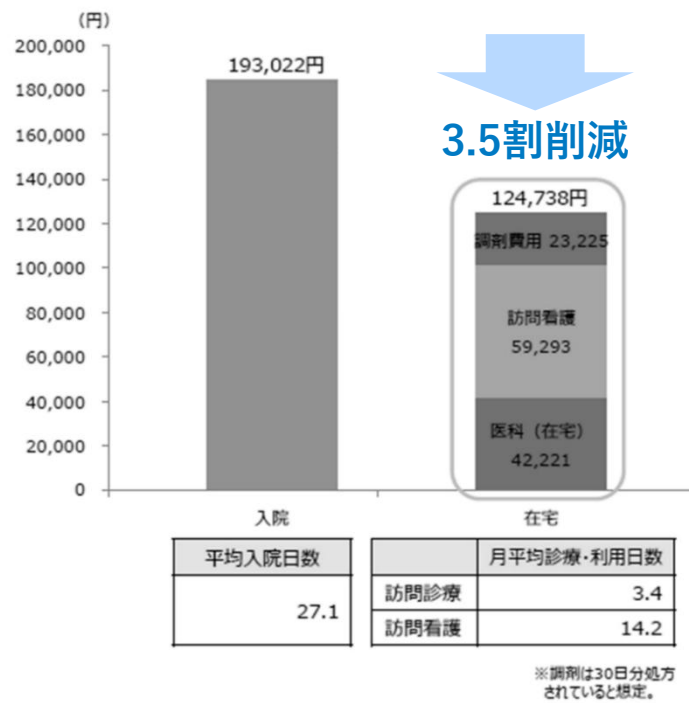
出典：厚生労働省「新たな地域医療構想を通じて目指すべき医療について」令和6年8月26日

出典：厚生労働省「新たな地域医療構想を通じて目指すべき医療について」令和6年8月26日

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

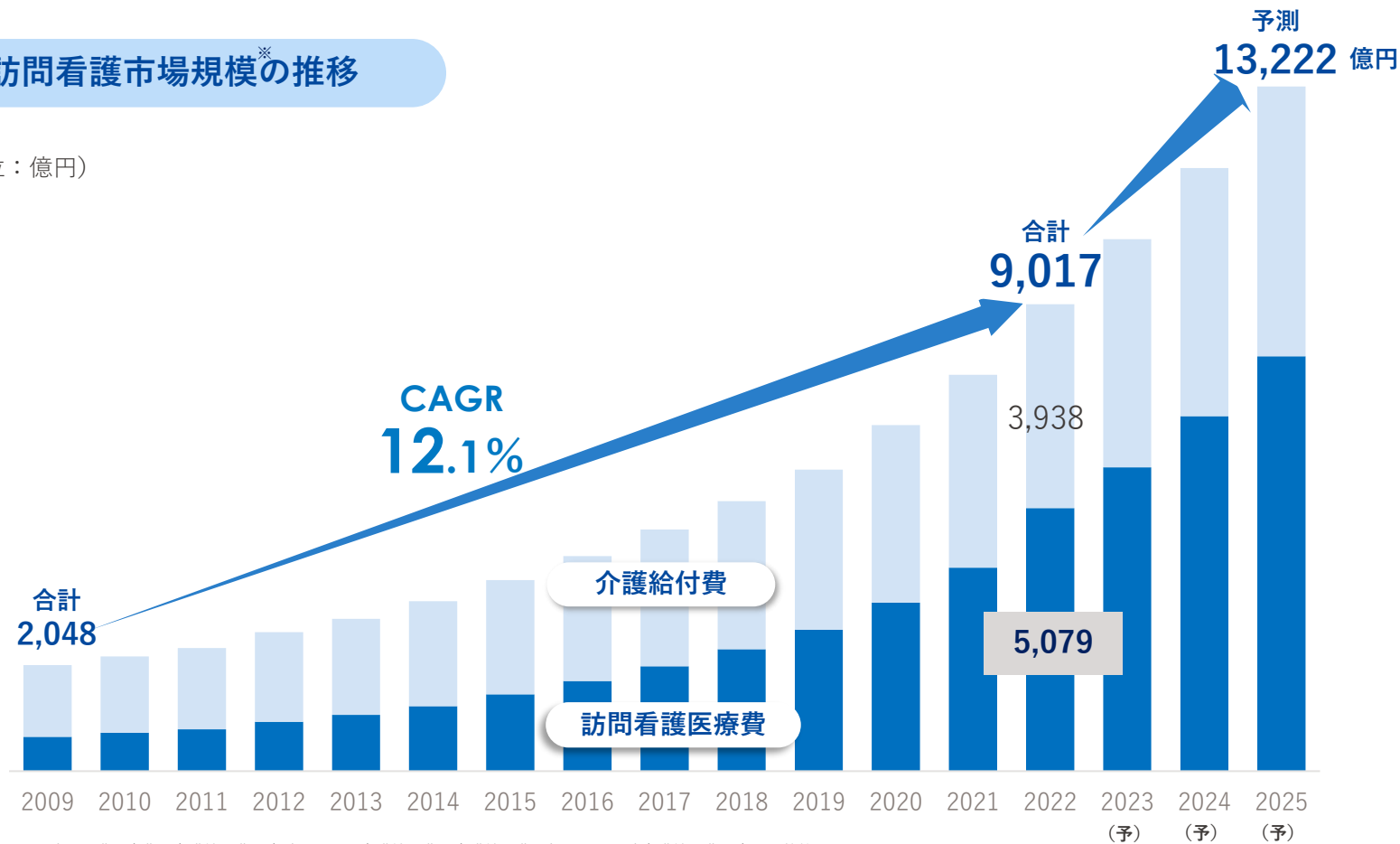


出所）佐藤 優・稲葉 聡・神村 裕子（2019）．「在宅医療移行に関する医療費推移の分析」．協会けんぽ．
（https://www.kyoukaikenpo.or.jp/~media/Files/honbu/cat740/houkokusho/R1/08yamagata2_2019.pdf）（Web、参照日：2023.1.27）

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[※]の推移

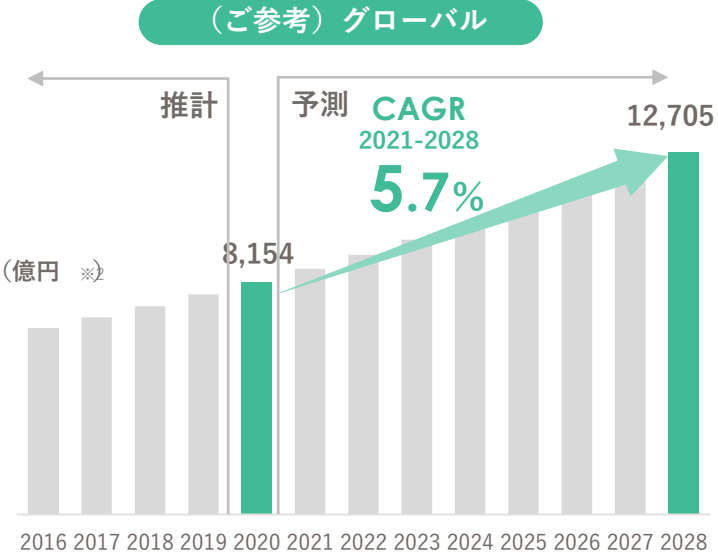
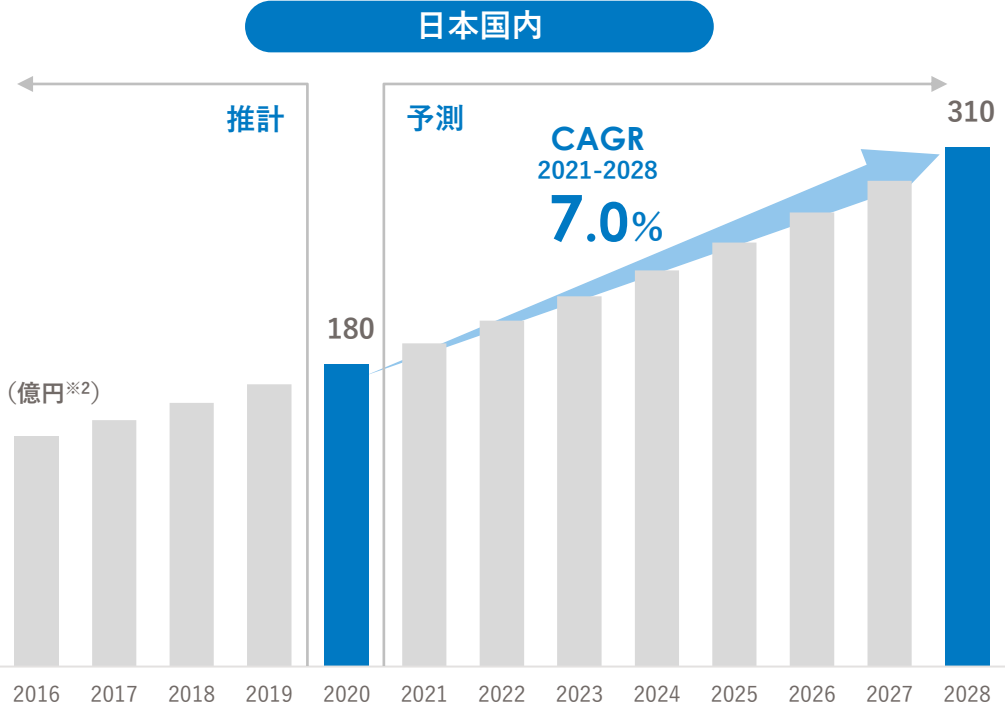
（単位：億円）



※ 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



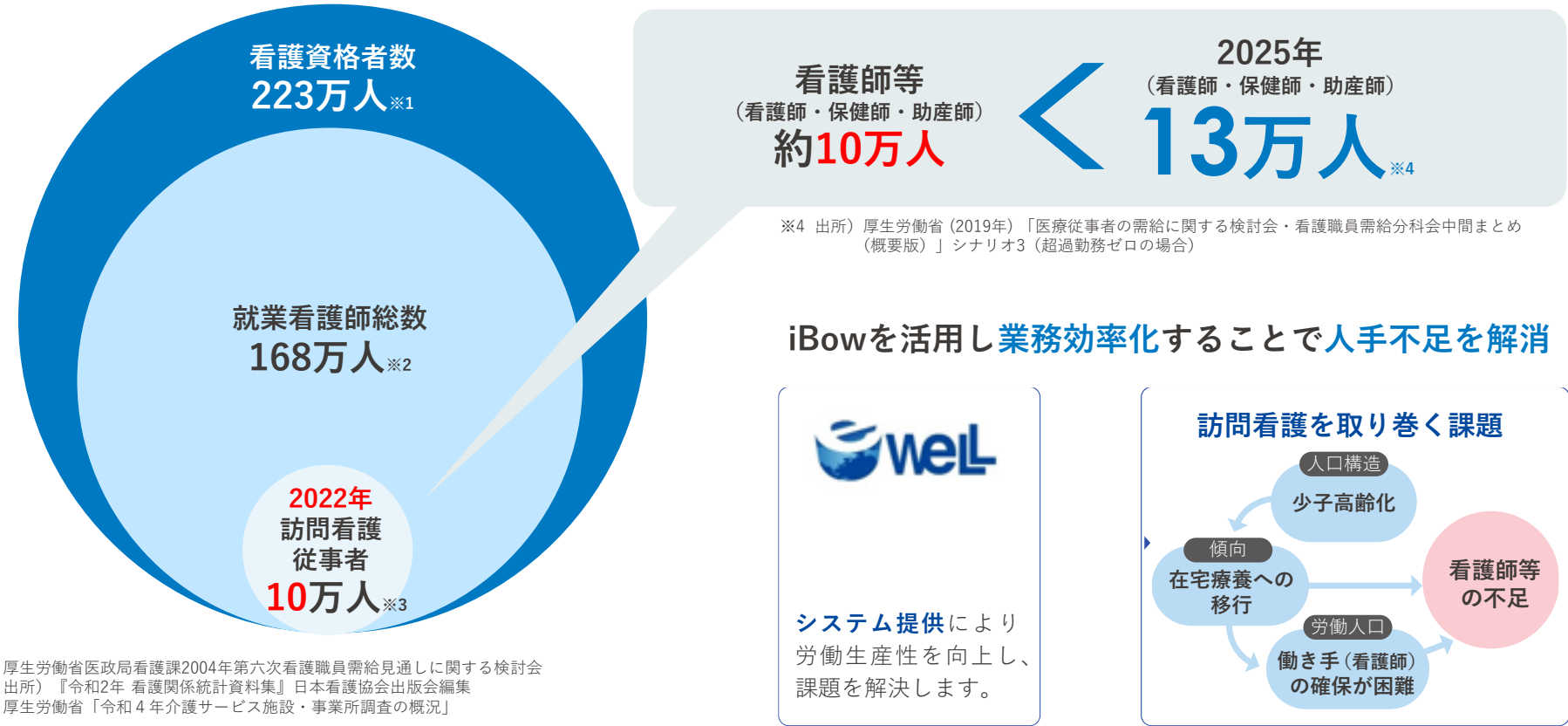
※1 インタビュー、オンライン調査、企業IR資料、WHO統計情報等を基にGrand View Research 社推計（2020年を基準年とし、2016年～2019年、2021年～2028年を推計）

※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。



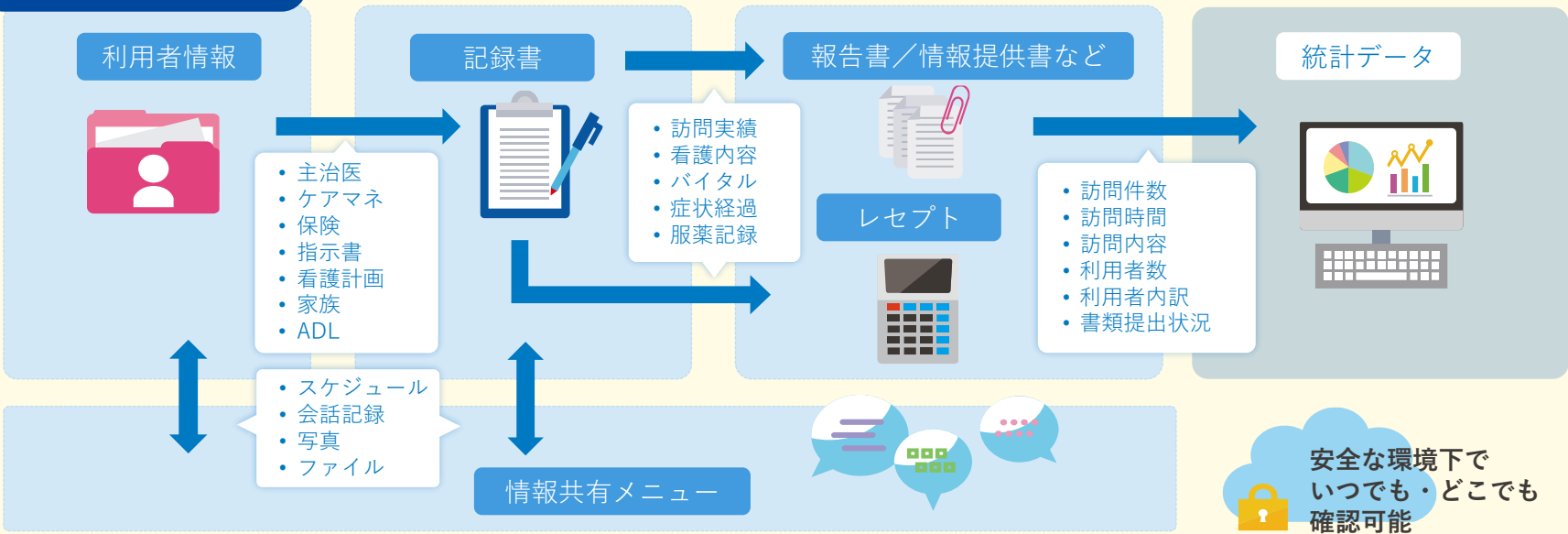
※1 厚生労働省医政局看護課2004年第六次看護職員需給見通しに関する検討会
※2 出所) 『令和2年 看護関係統計資料集』日本看護協会出版会編集
※3 厚生労働省「令和4年介護サービス施設・事業所調査の概況」



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。



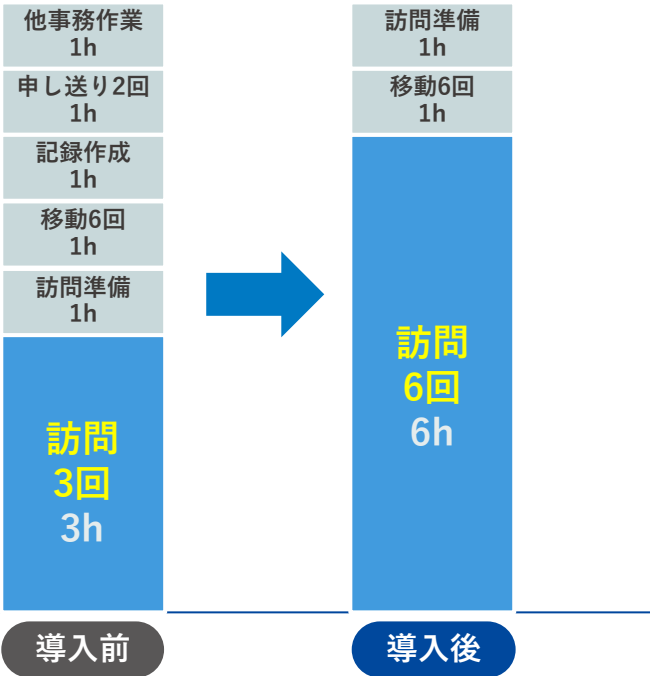
認証要素を増やし、セキュリティ強化



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



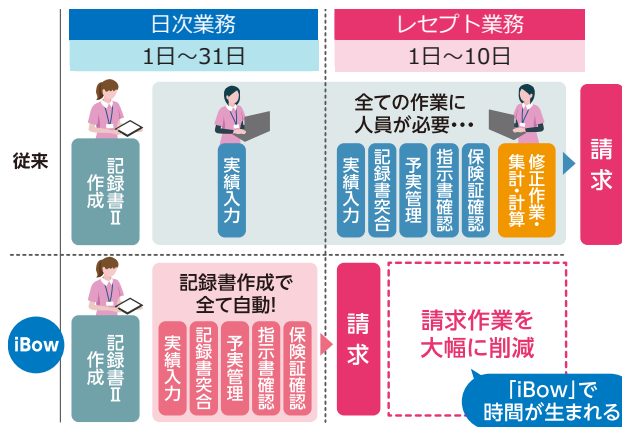
訪問看護ステーション(常勤換算2.5人)
毎月 1,614,495円の売上UP

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



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



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。

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しまう、これ以上の情報収集は困難な状況になっています。

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BPaaS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BPaaS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）。



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】

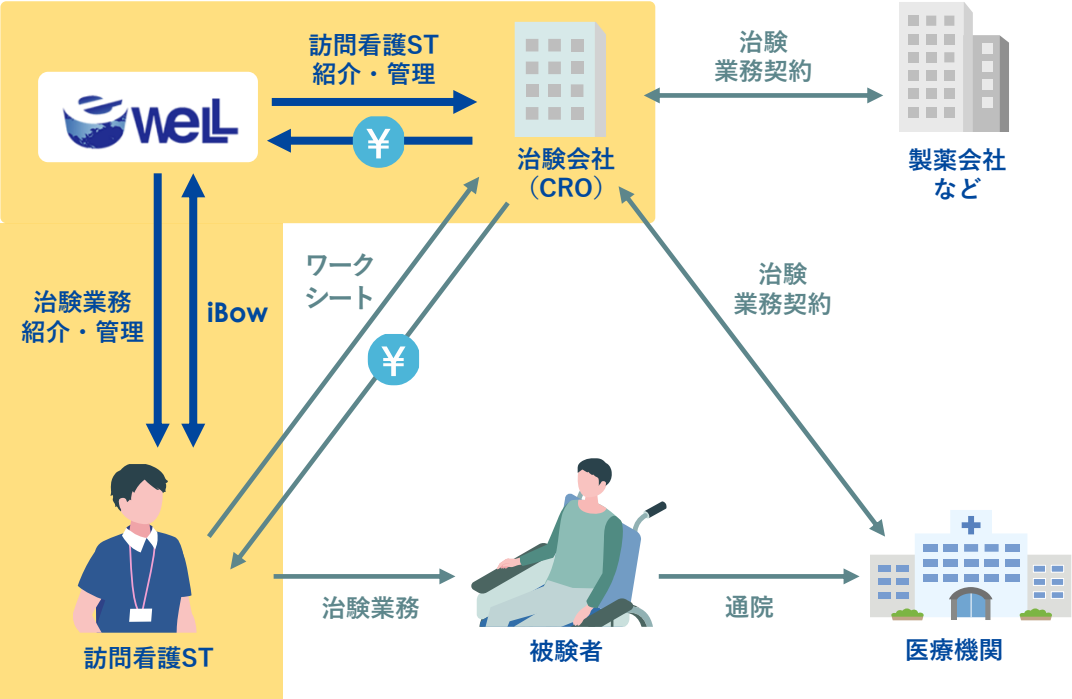
- ① スキマ時間を活用できるため訪問時間を削らず受講できる
スタッフひとり一人のスキマ時間を活用してオンラインで受講できるので無理なく、必要な研修が受講できる
- ② 中途採用のスタッフが入社しても追加料金なし
事業所単位の料金体系なので中途採用などでスタッフが増えても追加費用なしで必要な研修が受講できる
- ③ 実地指導対策としても安心の研修計画&受講証明書
研修計画のテンプレート（事業所用/個人用）がついているので事業所でアレンジして活用できる！また、受講証明書も自動で発行できるので実地指導対策としても安心

※ 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

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

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

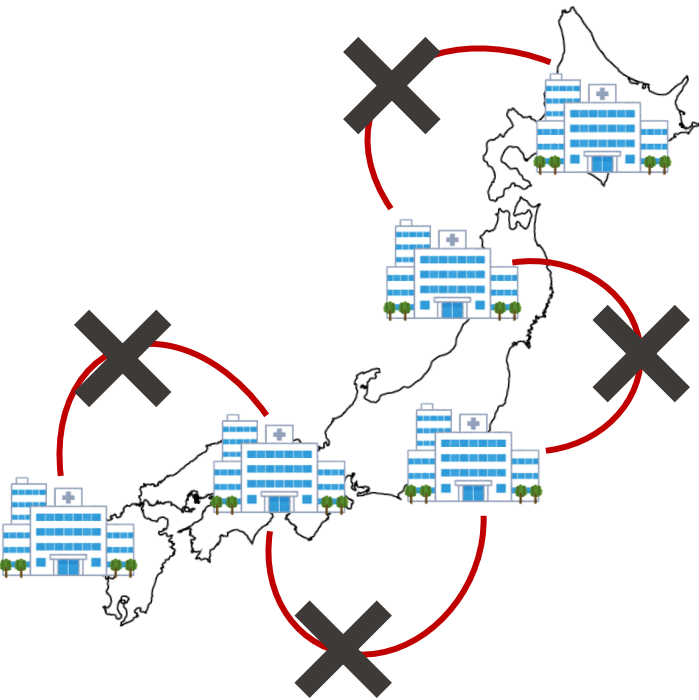
在宅療養職種	行為	訪問回数 / 月	出典
訪問診療（病院）	医療	1 ～ 2 回（70%）※	中央社会保険医療協議会 総会（第430回）資料
訪問診療（診療所）	医療	1 ～ 2 回（47%）※	同上
訪問看護	医療	8 回	公益財団法人日本訪問看護財団 「日本の訪問看護の仕組み」
訪問歯科	医療	1 ～ 2 回（73%）※	中央社会保険医療協議会 総会（第369回）資料
訪問薬剤	医療	2.6回	社団法人日本薬剤師会 「薬剤管理指導並びに居宅療養管理 指導の効果に関する調査報告書」
訪問介護	医療	医療行為ではないため、医療データが集まらない	

※：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7,200万件以上を蓄積**

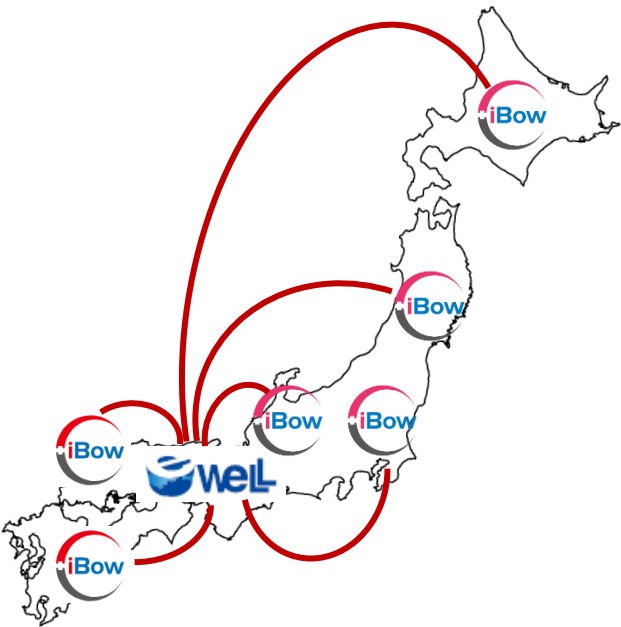
従来

医療データが 病院ごとに分断



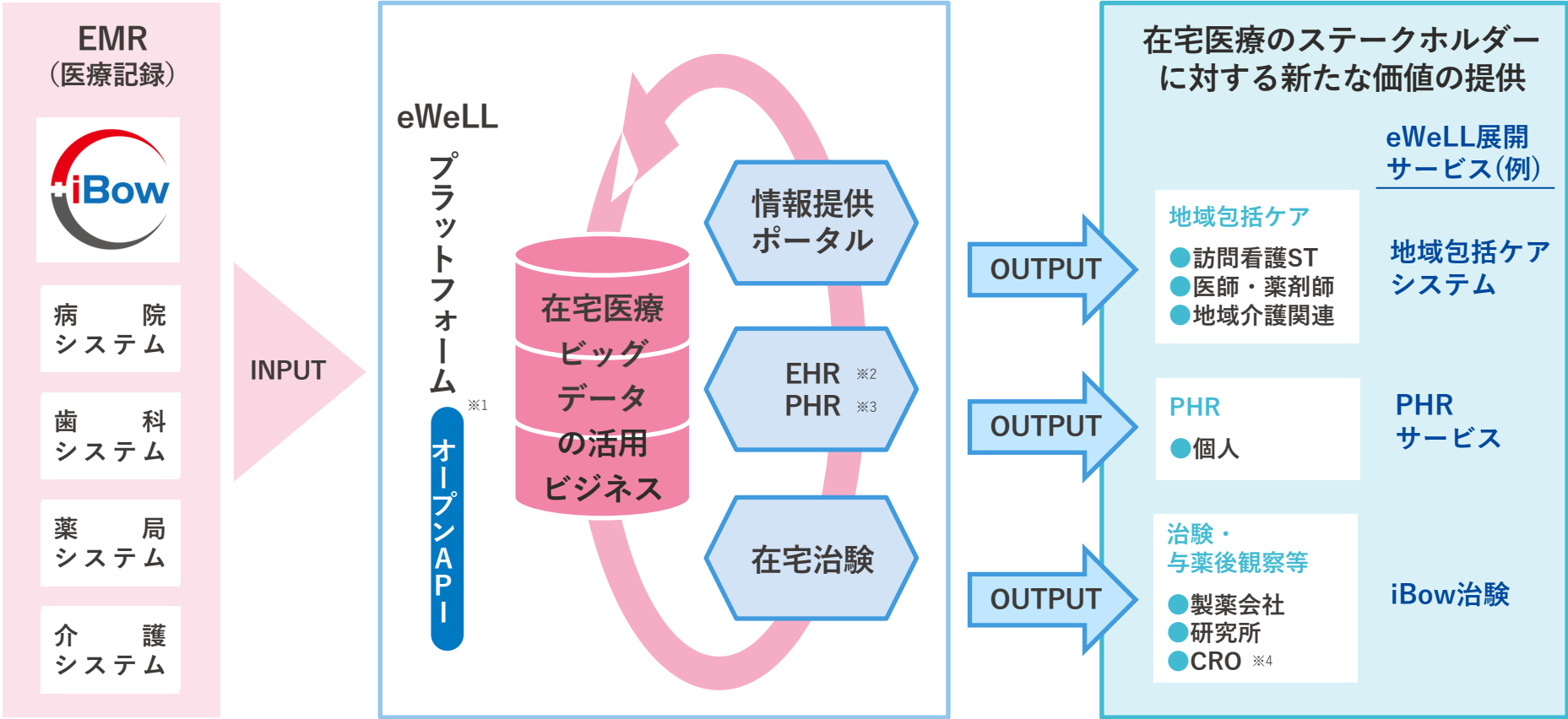
現在

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

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。

