

株式会社eWeLL

(東証グロース：5038)

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

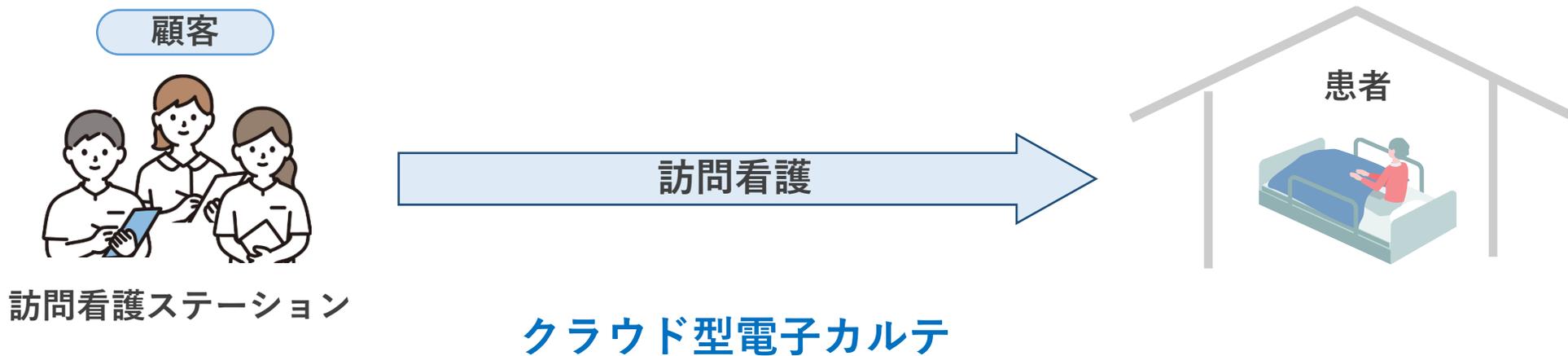
会社概要

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

訪問看護専用クラウド型電子カルテ「iBow」の提供により
顧客（訪問看護ステーション）の生産性向上による人手不足や経営課題解消に寄与



在宅医療のDX



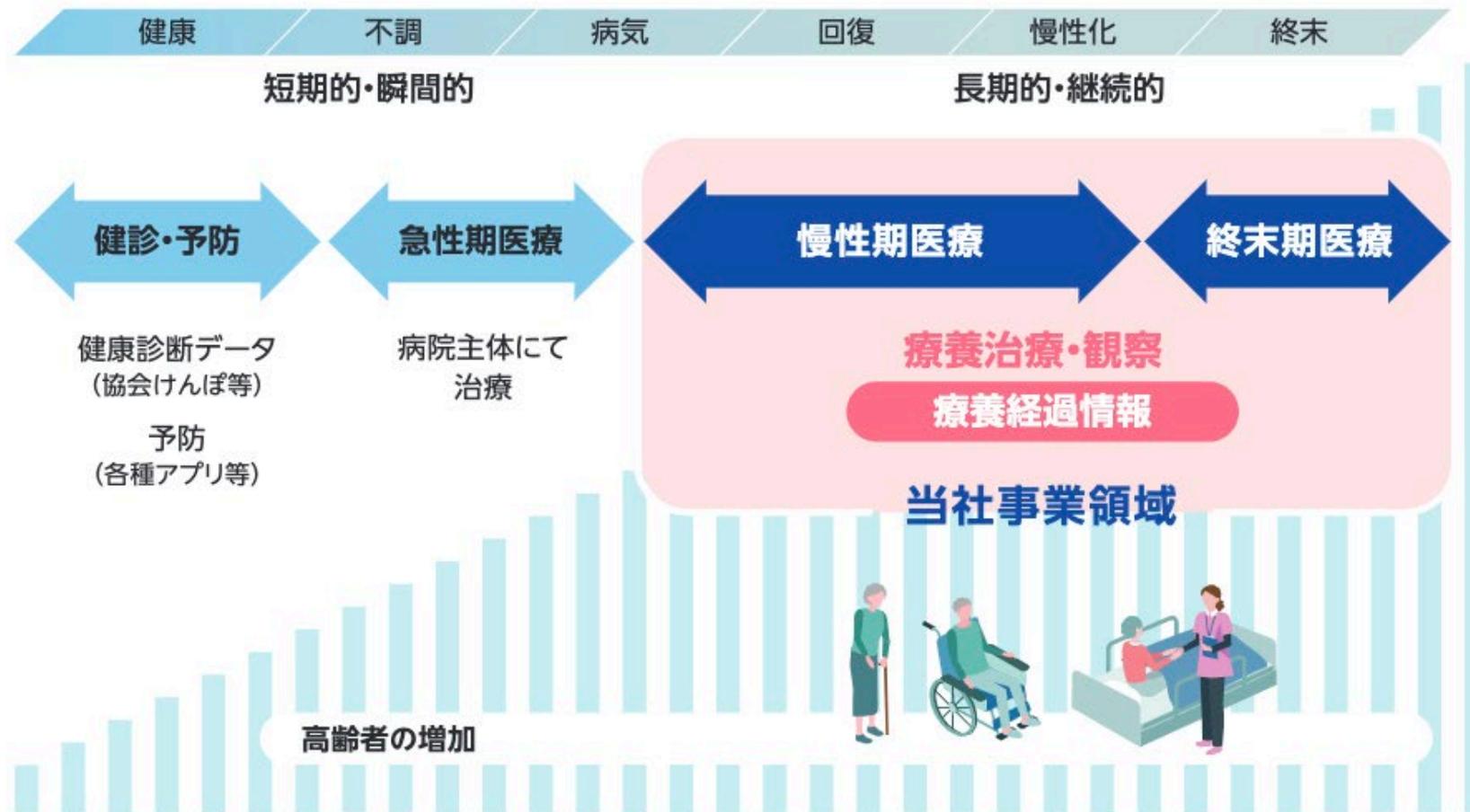
訪問看護専用 電子カルテ
アイボウ
iBow



医療の領域における当社事業領域

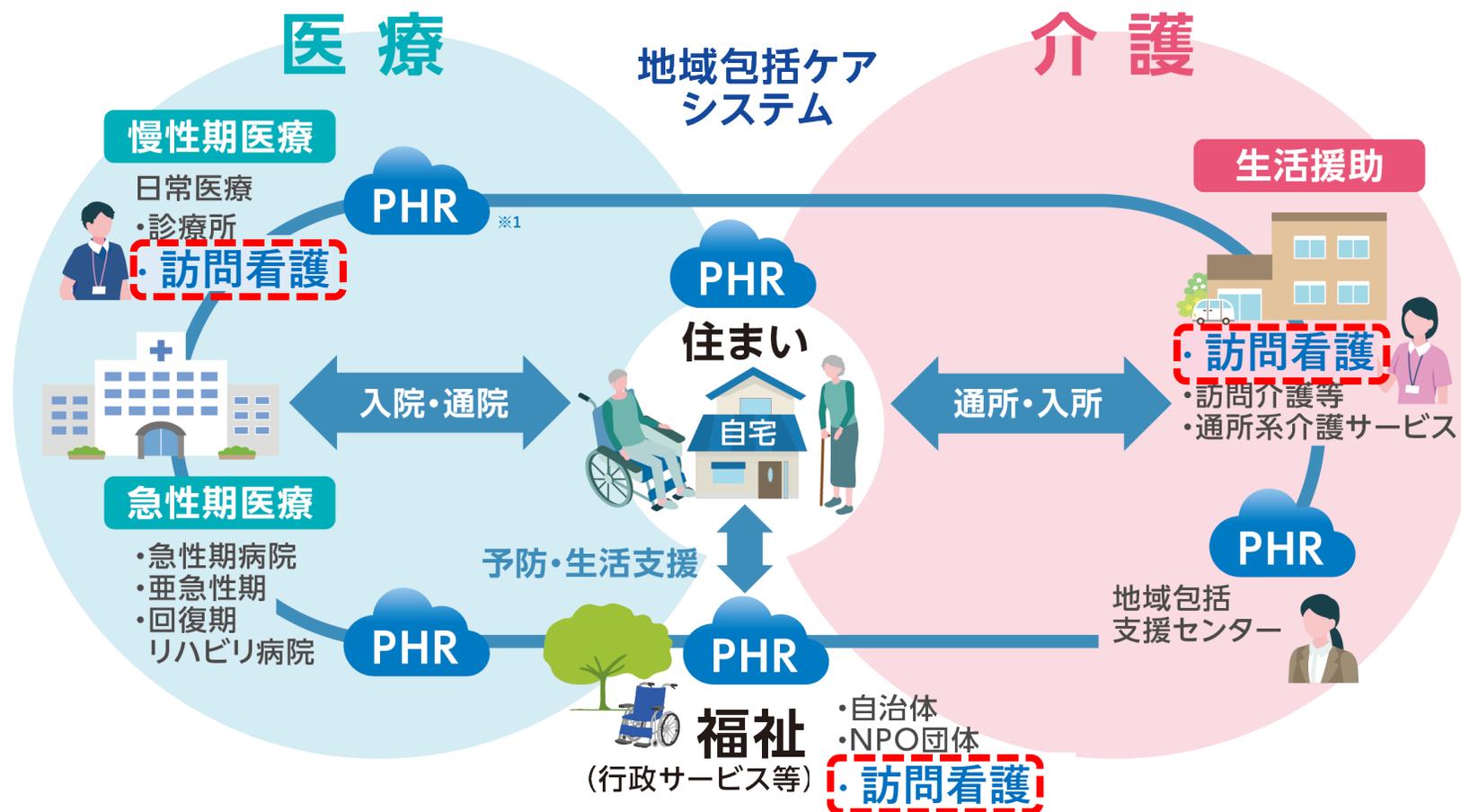


医療は病院主体の急性期医療と在宅療養へシフトしている慢性期医療に大別できる
高齢者の増加により重要性が増している慢性期医療が当社の事業領域となる



医療・介護・福祉・すべての領域に訪問看護が存在

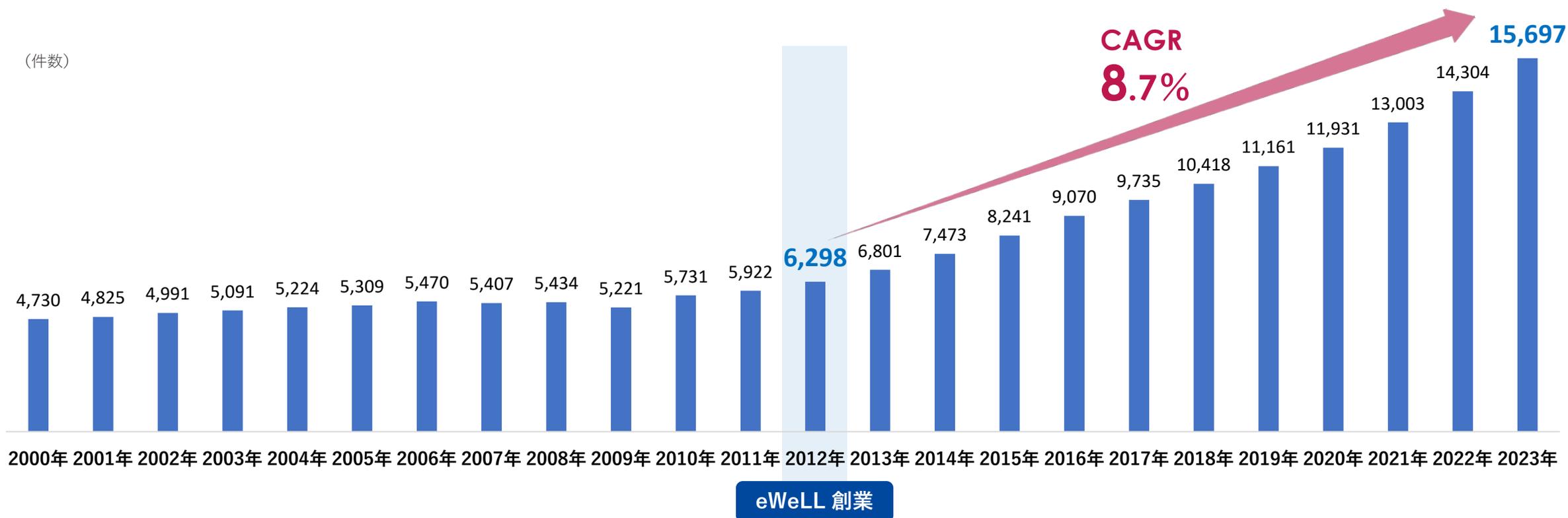
地域包括ケアシステムにおいて、訪問看護は中心的役割を果たす



※ 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。

訪問看護ステーション数は、少子高齢化の加速とともに今もなお拡大中

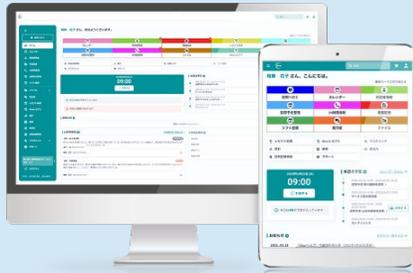
全国訪問看護事業所数の推移



※ 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）2009年以前：介護サービス施設・事業所調査（厚生労働省統計情報部）、2010年以降：訪問看護ステーション数調査（全国訪問看護事業協会）

主なサービスである電子カルテ「iBow」は1ステーションごとの月額18,000円に加え1訪問ごとに100円（顧客は1訪問ごとに約8,500円の売上）という料金プランで提供

クラウドサービス



訪問看護専用電子カルテ **「iBow」**

保険請求 **「iBowレセプト」**

勤怠システム **「iBow KINTAI」**

介護保険請求 **「iBow 介護請求伝送」**

研修サービス **「iBow e-Campus」**

BPOサービス

「iBow事務管理代行サービス」

保険請求金額の5%相当

月額最低利用料金：100,000円

「iBow」月額費用

基本料金：18,000円 訪問1件ごと100円

サブスクリプション

訪問看護の医療費（介護費）の約1.4%程度

サービス提供

医療的データ

バイタル／服薬情報／検査記録など

クラウド代行サービス提供

サブスクリプション

訪問看護ステーション



① 看護提供



患者

② レセプト請求



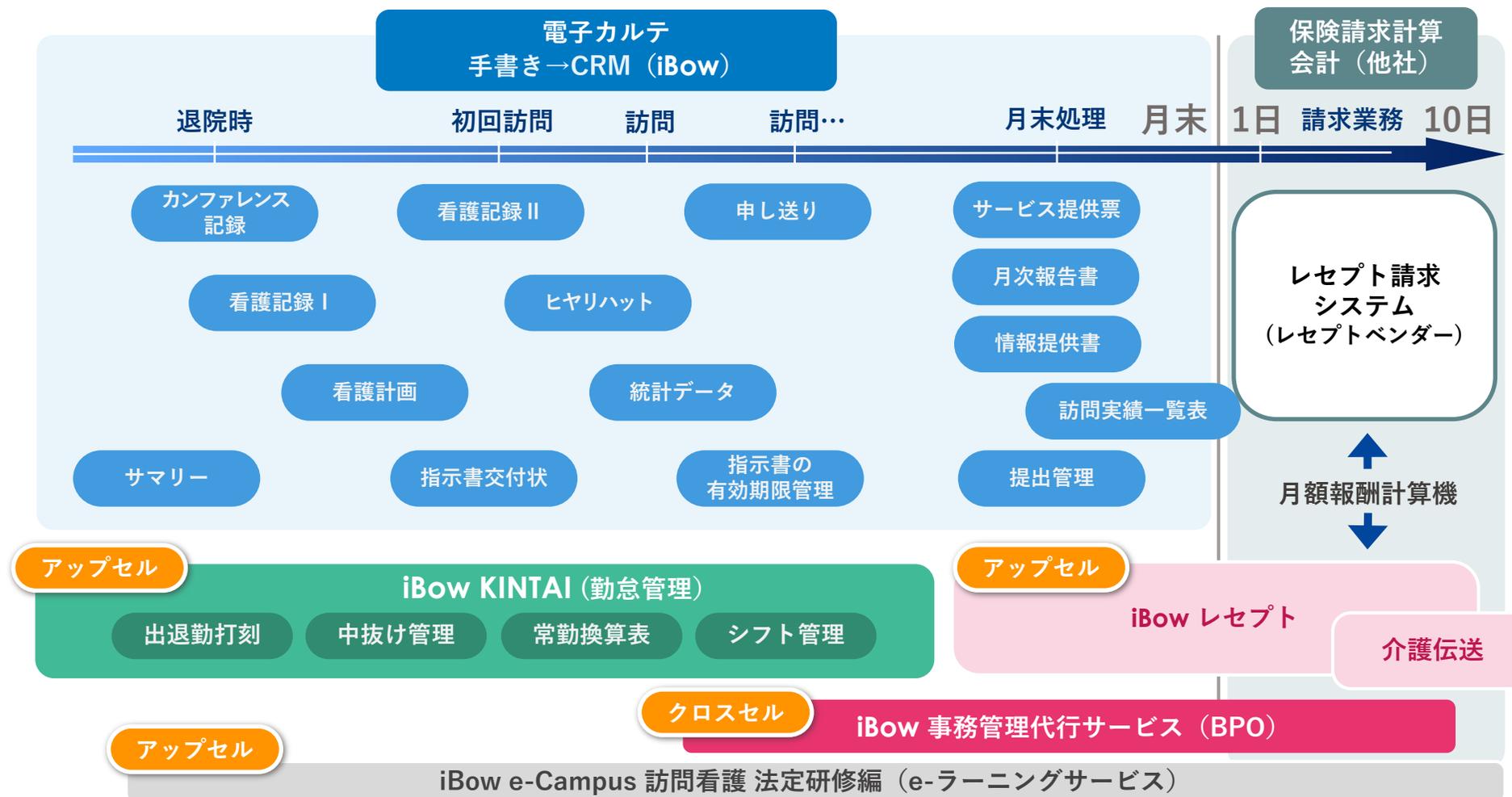
国民保険連合会等

③ 医療費・介護費

訪問1件ごと約8,500円[※]

※ 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(1)と訪問看護管理療養費の概算額)

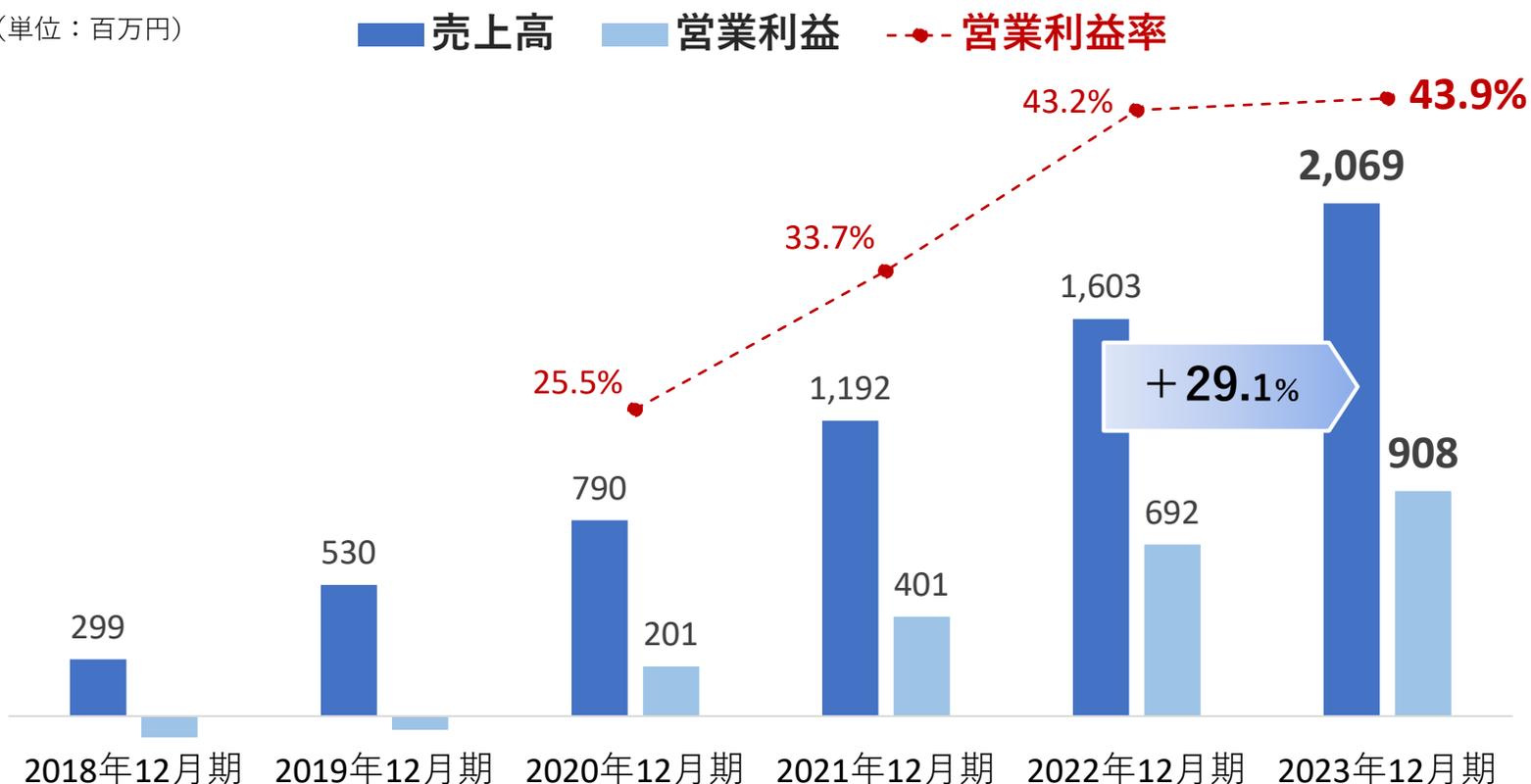
電子カルテ「iBow」は訪問看護師の現場業務の効率化を主軸として開発し、
レセプトシステムは保険請求業務の効率化を主軸に開発されている



2020年12月期から黒字化を達成し、以降は毎期増収増益を継続中
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

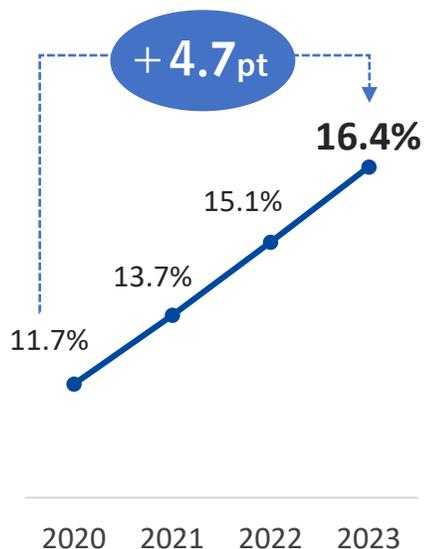
(単位：百万円)



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

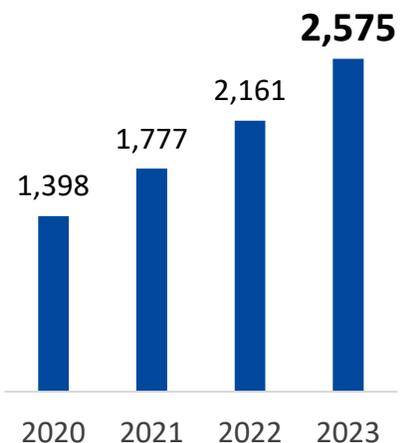
市場シェア ※1

16.4%



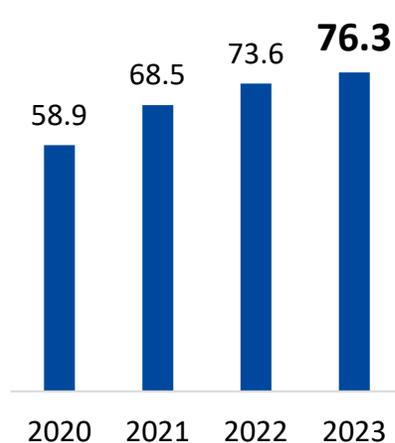
契約数 ※2

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の。

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

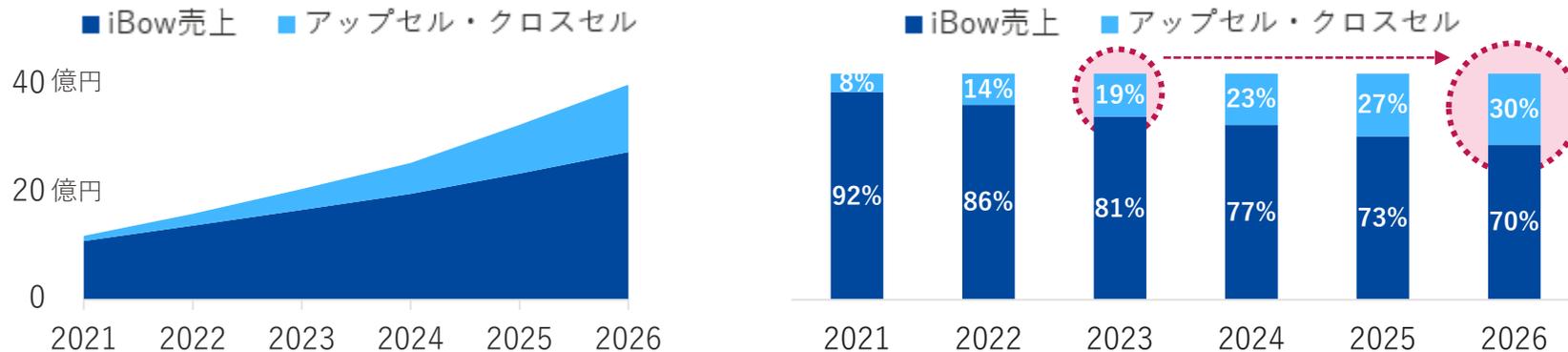
2025年問題に対応できる事業基盤構築を図る「中期経営計画」を更新

※ 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。

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



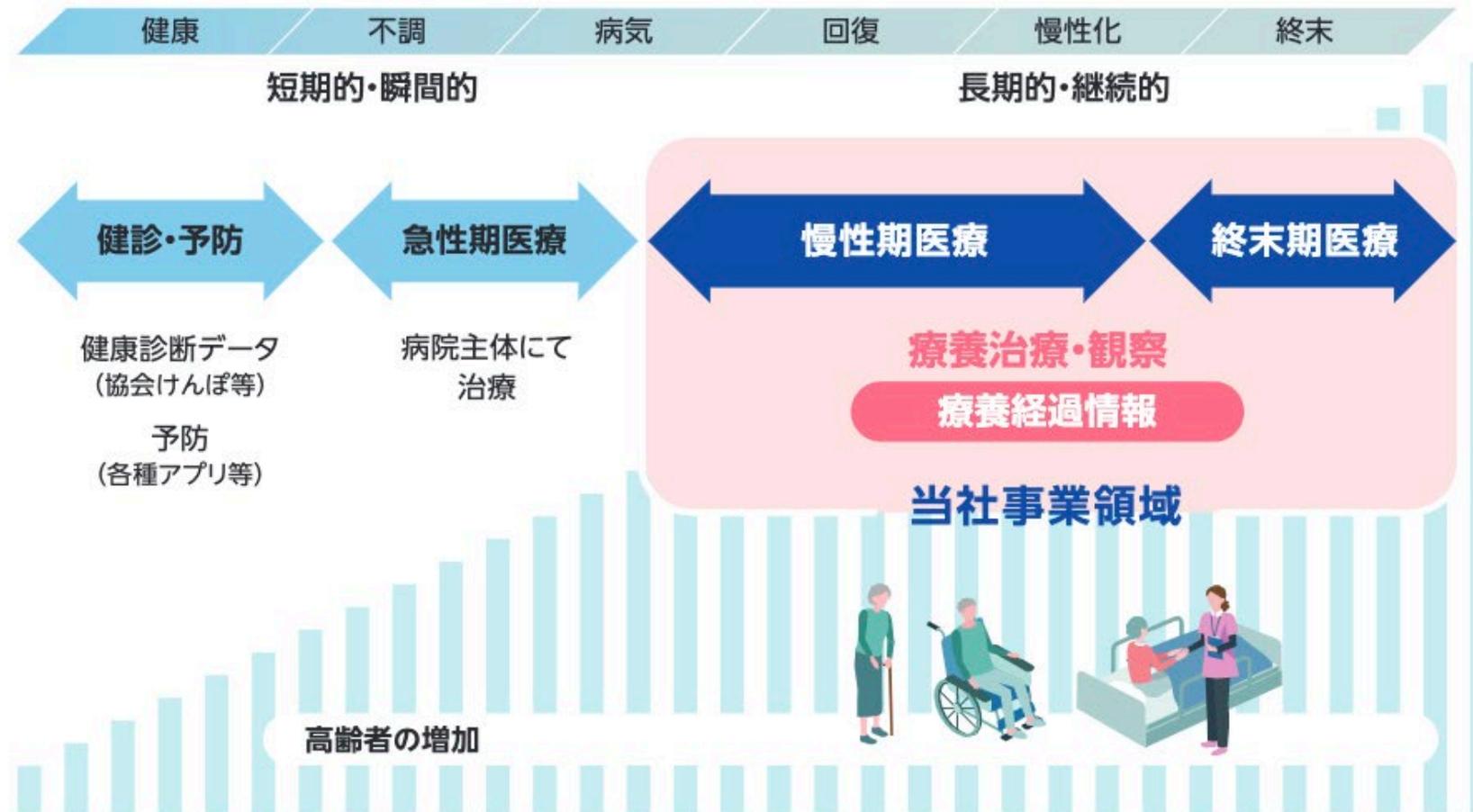
iBow売上を成長させつつ、現状20%以下であるアップセル等の売上高構成比を2026年度には30%以上とする



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	—	
2024年 リリース 予定	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~				●	

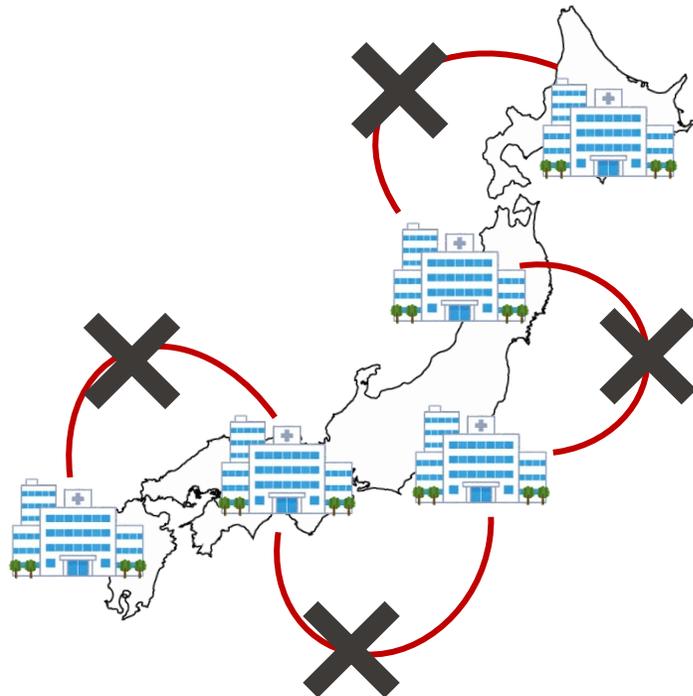
医療は病院主体の急性期医療と在宅療養へシフトしている慢性期医療に大別できる
高齢者の増加により重要性が増している慢性期医療が当社の事業領域となる



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

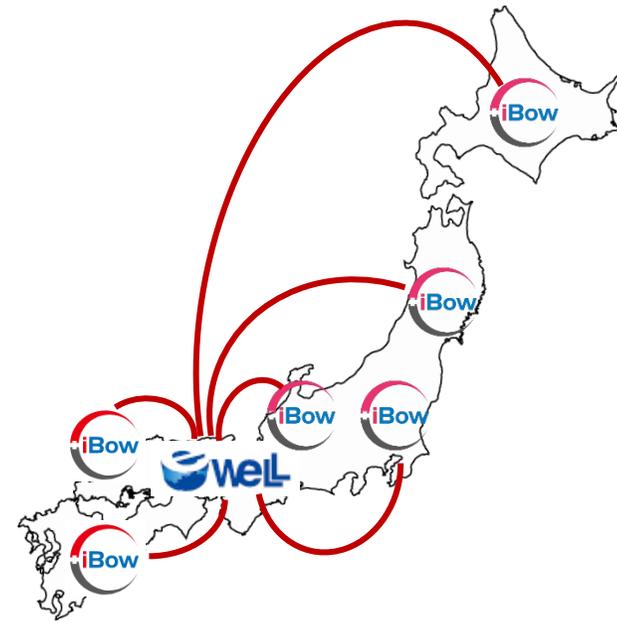
従来

医療データが病院ごとに分断



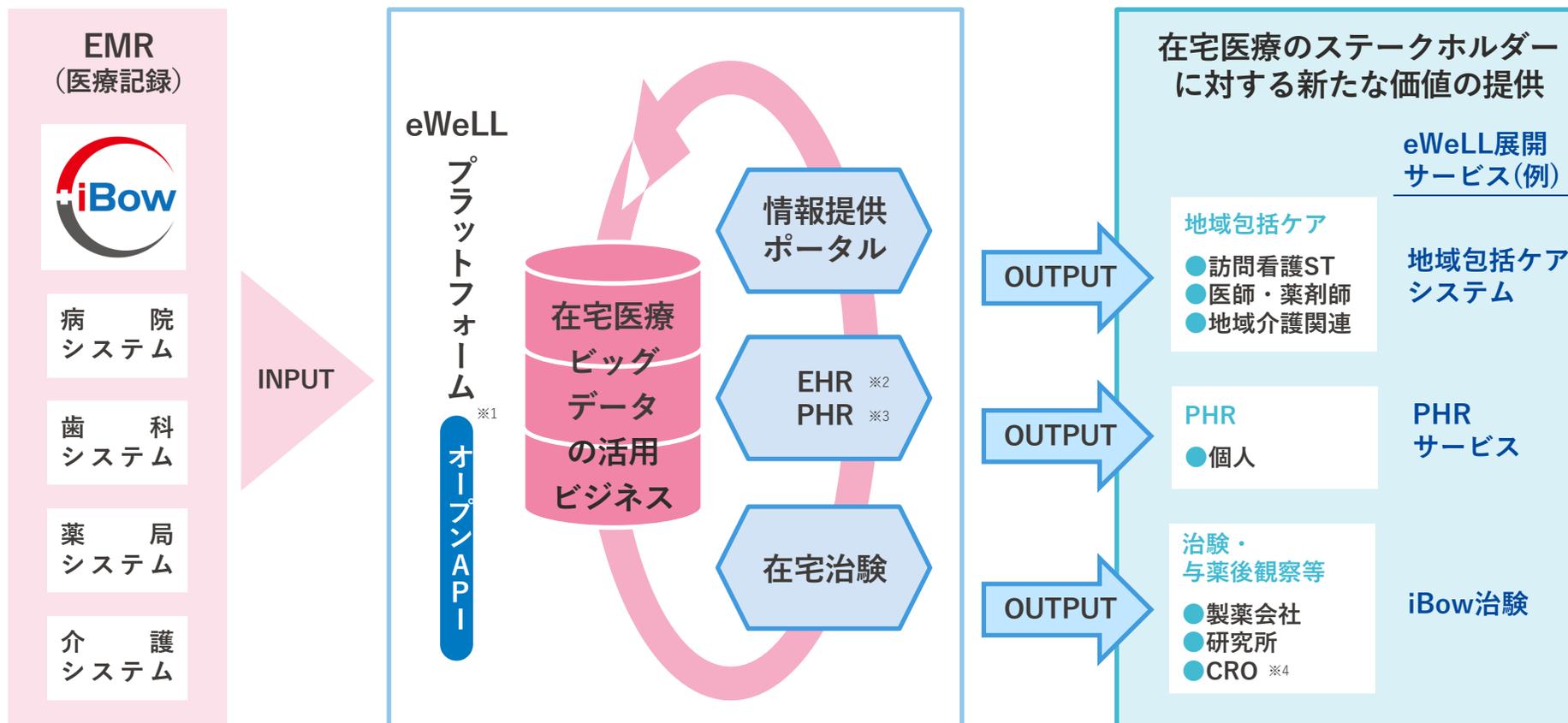
現在

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

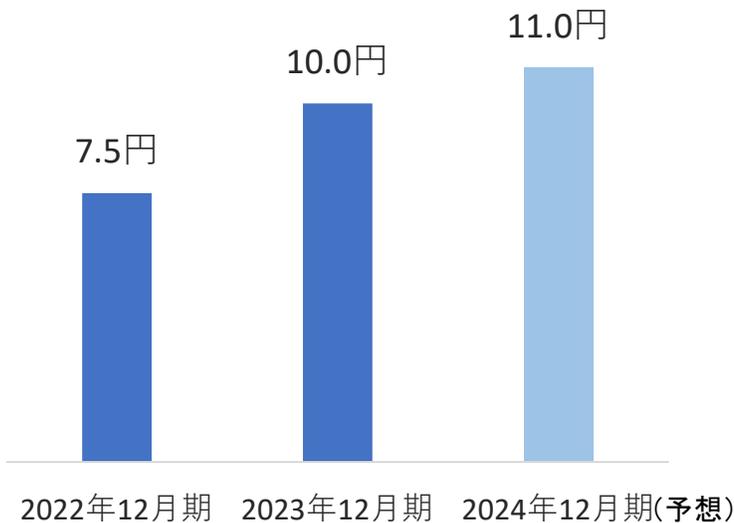
※3 PHR(Personal Health Record)：個人の健康・医療・介護に関する情報

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

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

