

# 事業計画及び成長可能性 に関する事項

2023年3月27日 株式会社 e W e L L

(東証グロース：5038)

# contents 目次

- I 会社概要
- II 市場動向
- III ビジネスモデル
- IV 事業領域の差別化
- V 業績推移
- VI 成長戦略
- VII APPENDIX

# I 会社概要

① 会社概要と沿革

② 経営理念

③ 役員プロフィール



## 会社概要

商号	株式会社eWeLL	
設立	2012年6月11日	
事業所	本社（大阪府中央区備後町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
社員数	社外監査役	清水 俊順（弁護士）
	61名（2022年12月末時点）	

## 沿革と背景

2012年4月 医療介護制度改正  
（介護保険制度改正、医療と介護の連携強化、など）

2012年6月 大阪府中央区南船場に(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）を大阪府中央区内で移転

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

## 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。



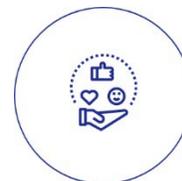
### Be innovative

新しいことを追求し、  
新たな価値を創造  
し続けます。



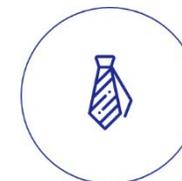
### Be sincere

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  
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

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（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

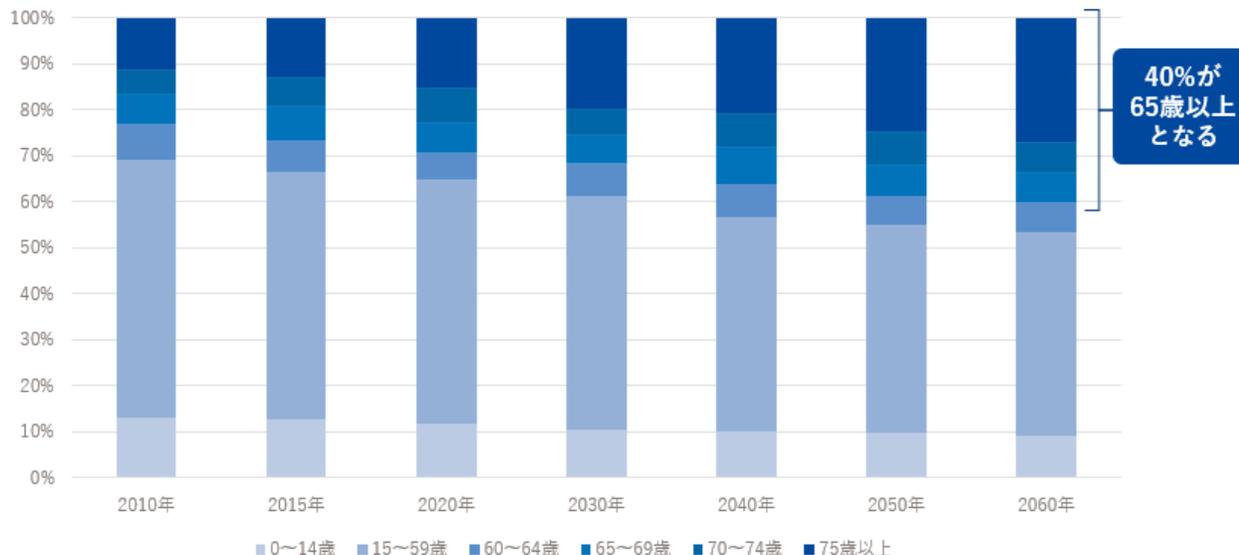
清水俊順（社外監査役） 1996年弁護士登録 弁護士法人サン総合法律総合事務所代表社員 (株)コラントッテ社外取締役（現任）  
2022年3月当社監査役に就任

## II 市場動向

- 1 少子高齢化の予測
- 2 訪問看護市場
- 3 訪問看護ステーション数
- 4 訪問看護の従事者の市場動向

# 1 少子高齢化の予測

- 少子高齢化が加速し2060年には**40%が高齢者**となる。
- 高齢化による医療費の増加により、国家財政が逼迫する。
- **国家財政を破綻させないためには在宅医療へのシフトが急務**である。
- 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。



## 入院から在宅医療へ



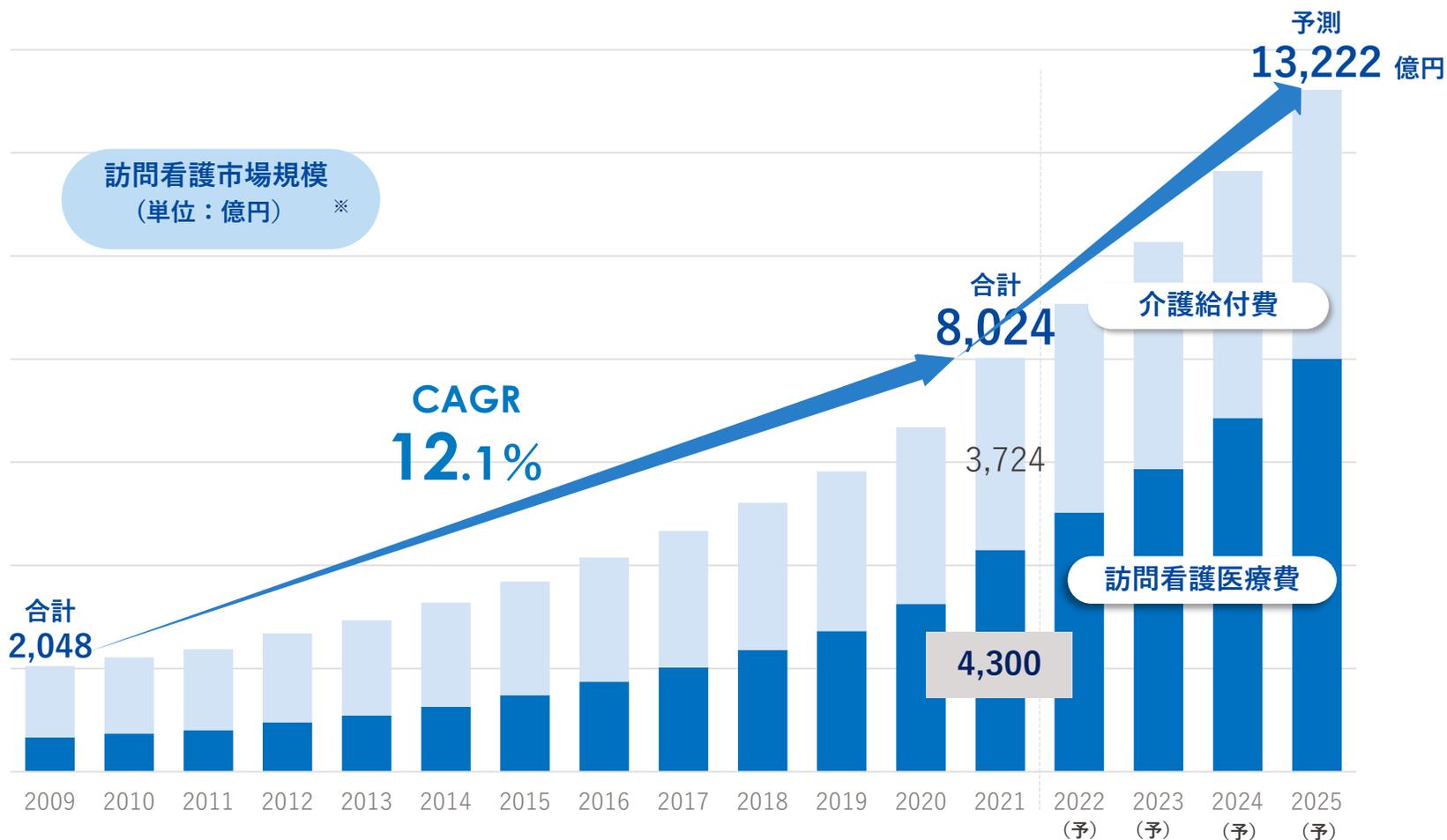
## 在宅医療の推進は国策

資料：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。

※調剤は30日分処方されていると想定。

## ② 社会ニーズの高まる訪問看護市場

訪問看護市場規模は12年間で約3.9倍の8,024億円に拡大 (CAGR 12.1%)



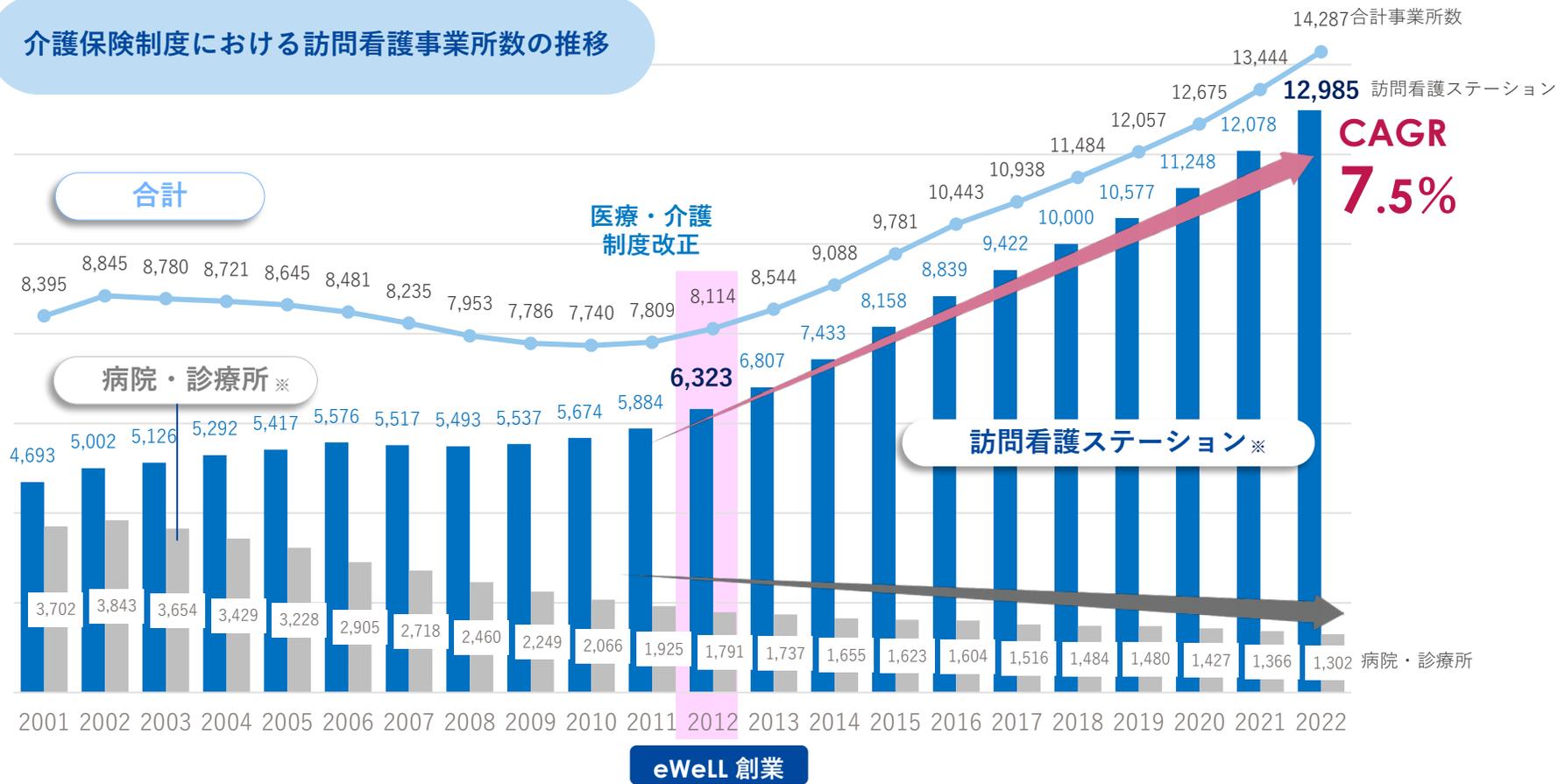
※ 訪問看護医療費と介護給付費の合計。なお、介護給付費は介護給付費に加えて、予防介護給付費を含めた数値  
 出所) 訪問看護医療費は、2009年~2020年が厚生労働省「国民医療費結果の概要」 (<https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/37-21c.html>)、2021年が厚生労働省「医療費の動向調査結果の概要」 ([https://www.mhlw.go.jp/bunya/iryohoken/database/zenpan/iryou\\_doukou\\_b.html](https://www.mhlw.go.jp/bunya/iryohoken/database/zenpan/iryou_doukou_b.html))、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

# 3 訪問看護ステーション数の拡大



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。

介護保険制度における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 / 病院・診療所：みなし指定事務所である医療機関(出所) 公益財団法人日本訪問看護財団「訪問看護の現状とこれから 2022年版」、および厚生労働省「介護給付費実態調査統計 (2022年9月に請求した訪問看護事業所数)」より作成  
※事業所数：ステーション数と病院・診療所数の合計

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。



※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 日本看護協会 (<https://www.nurse.or.jp/home/statistics/index.html>)

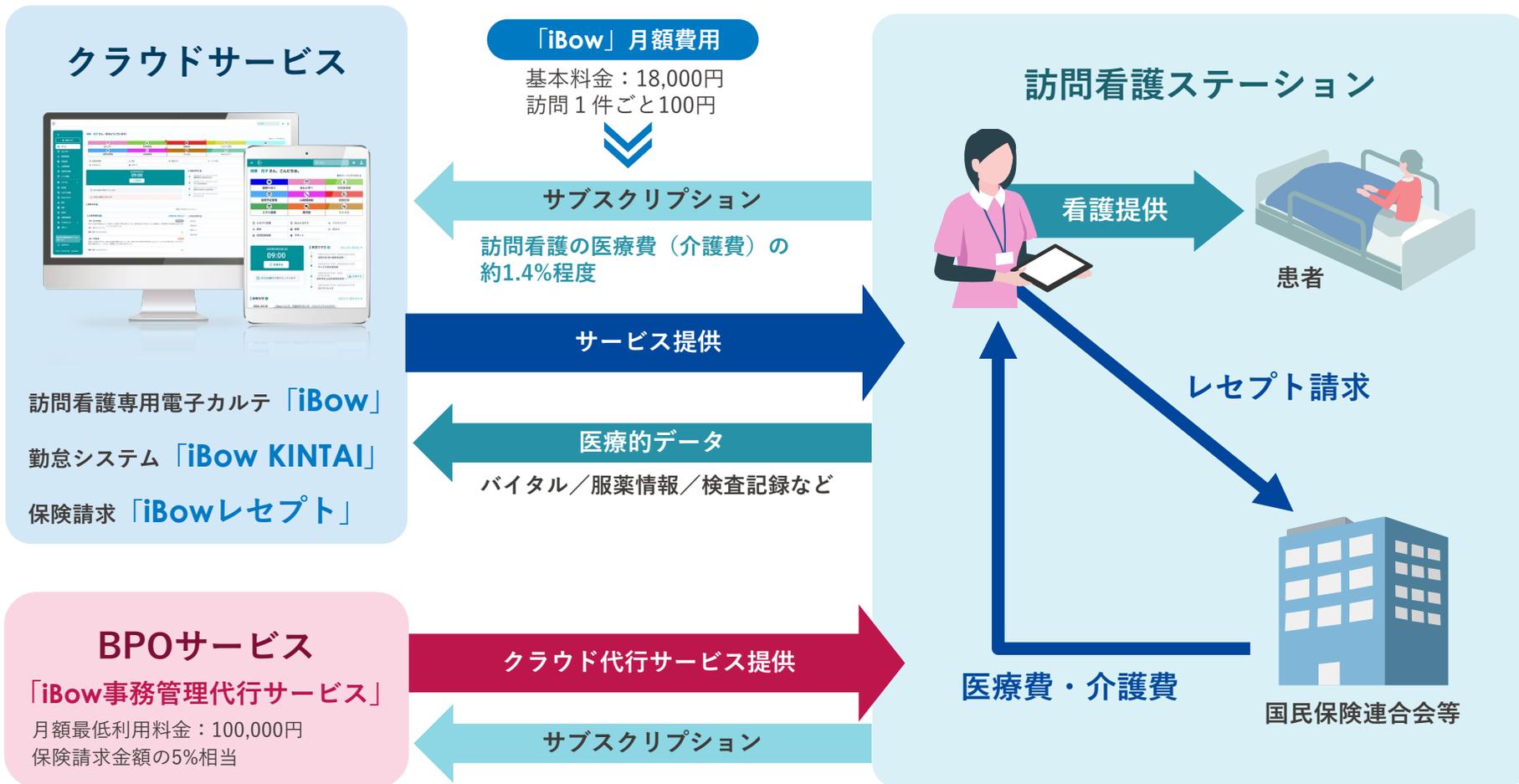
## Ⅲ ビジネスモデル

- 1 eWeLLのビジネスモデル
- 2 iBowのコンセプト
- 3 iBowの導入効果
- 4 好循環ビジネスモデル

# 1 eWeLLのビジネスモデル



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





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



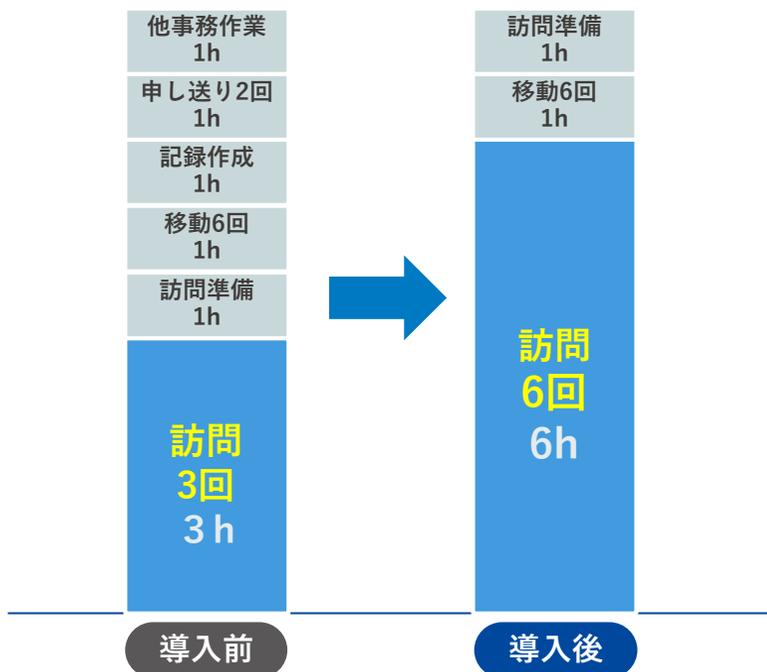


## iBowの導入効果

(iBowを利用して目指すべきモデル)

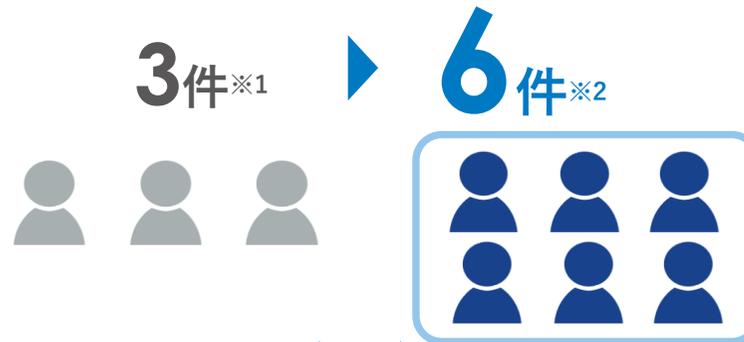
訪問看護の周辺業務時間を短縮し、**訪問件数の向上**を支援

### 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 **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。

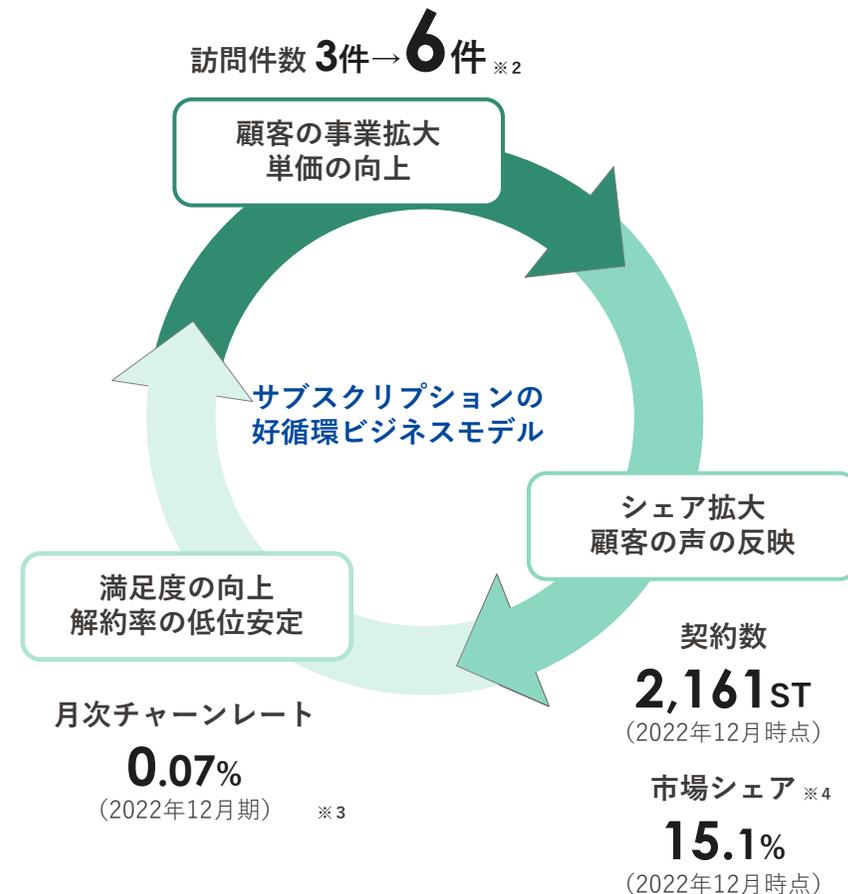
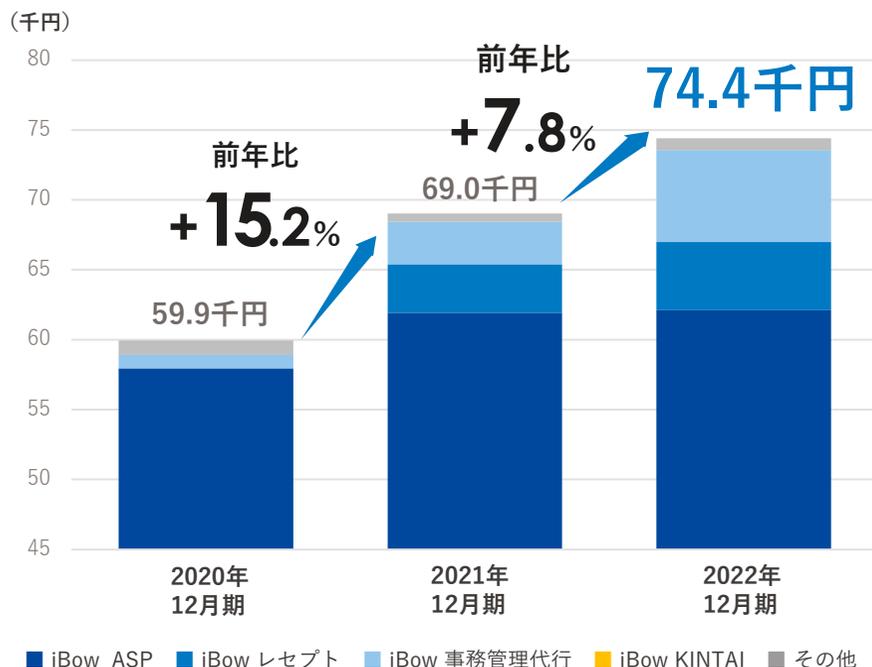
※3 介護保険法第41条及び第53条に定める指定居宅サービスに要する費用の額の算定に関する基準に基づき、正看護師が30分以上60分未満の訪問看護を実施した場合の介護給付費単位 (821単位) に、厚生労働大臣が定める1単位の単価11.4円 (東京都) を乗じた額

# 4 サブスクリプションの好循環ビジネスモデル



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て算出。

※2:当社推計。推計の詳細は本資料p.11をご参照ください。

※3:利用料金ベース。詳しくはp.15をご参照ください

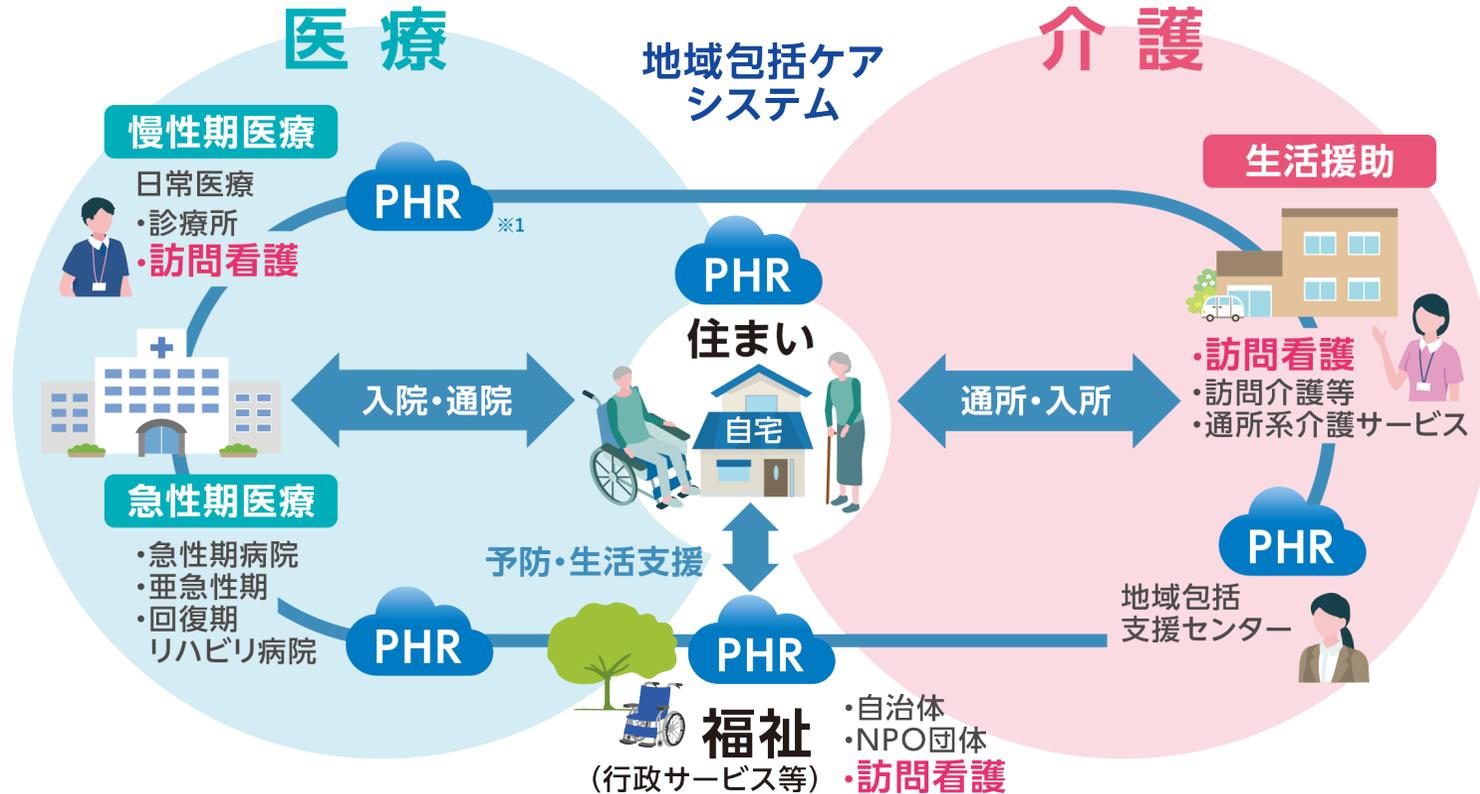
※4:2022年12月末の契約ステーション数を、一般社団法人全国訪問看護協会が公表する2022年4月1日時点における稼働訪問看護ステーション数で除して算出。

## IV 事業領域の差別化

- 1 在宅医療における訪問看護領域
- 2 訪問看護とは
- 3 事業領域の差別化
- 4 レセプトシステムとの違い
- 5 比較対象企業

## 医療・介護・福祉すべての領域に訪問看護が存在

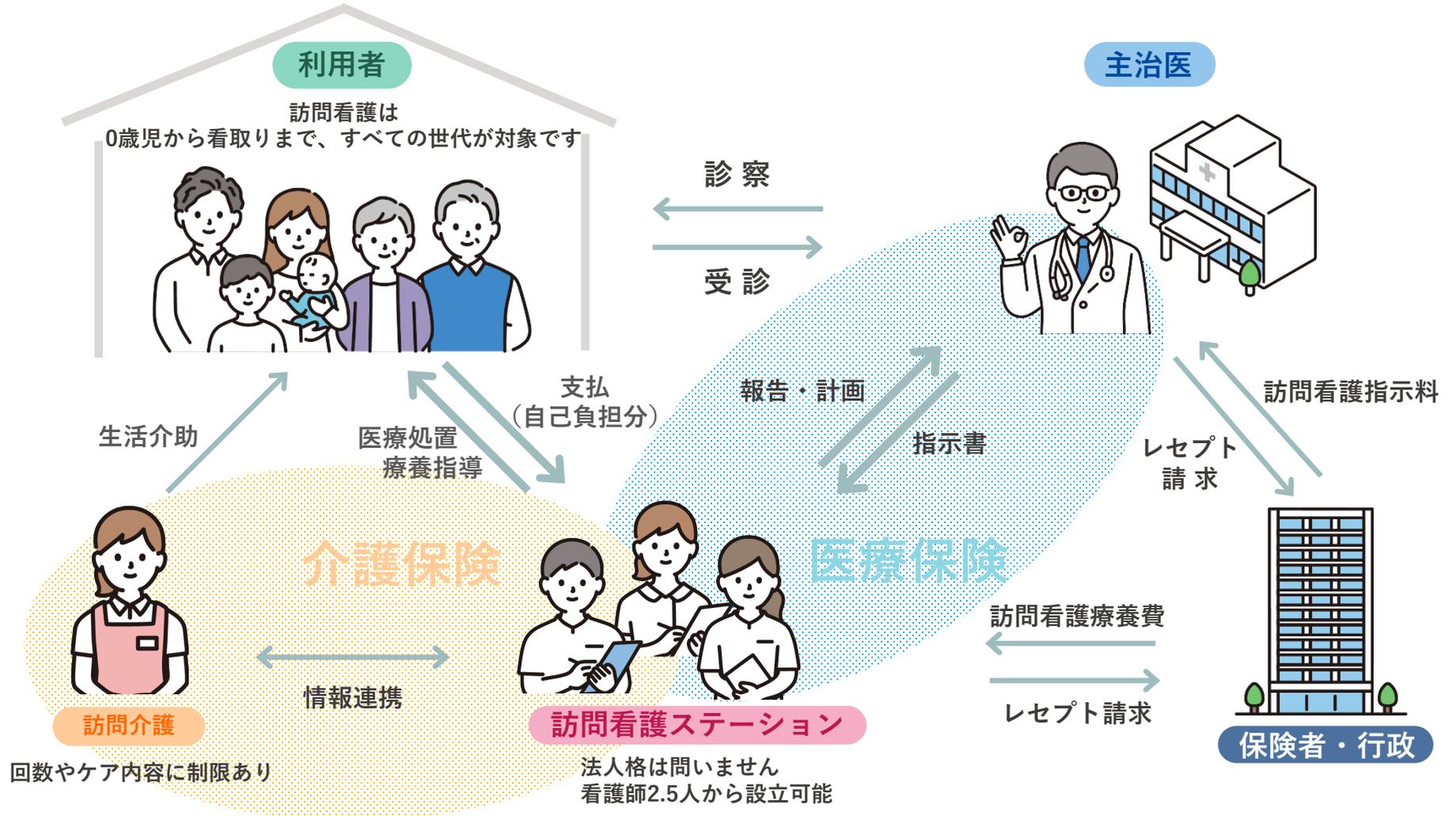
地域包括ケアシステムにおいて、訪問看護は中心的役割を果たします。



※1 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。

## 2 訪問看護とは

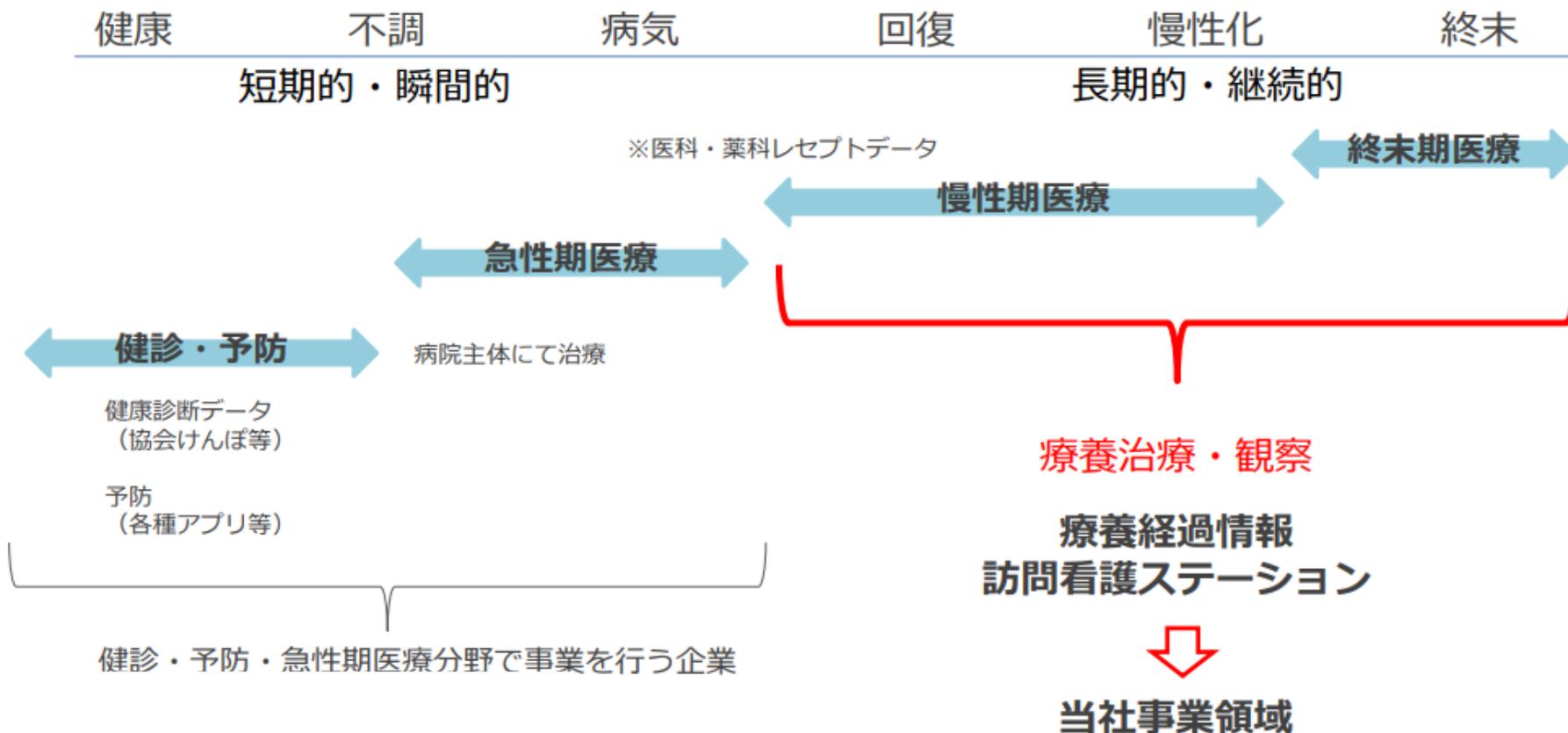
訪問看護は訪問介護と間違われやすいのですが、明確な違いがあります。  
 訪問介護は、介護保険を利用する高齢者をサービスの対象とする一方、訪問看護は0歳児～看取りまで医療行為を必要とする全ての世代が対象となります。利用できる保険の種類も異なります。



### 3 事業領域の差別化



ヘルスケア事業にはライフサイクルに応じた4つの時期があり、その時期により支援機関が分かれ、患者情報がバラバラになっているのが現状。



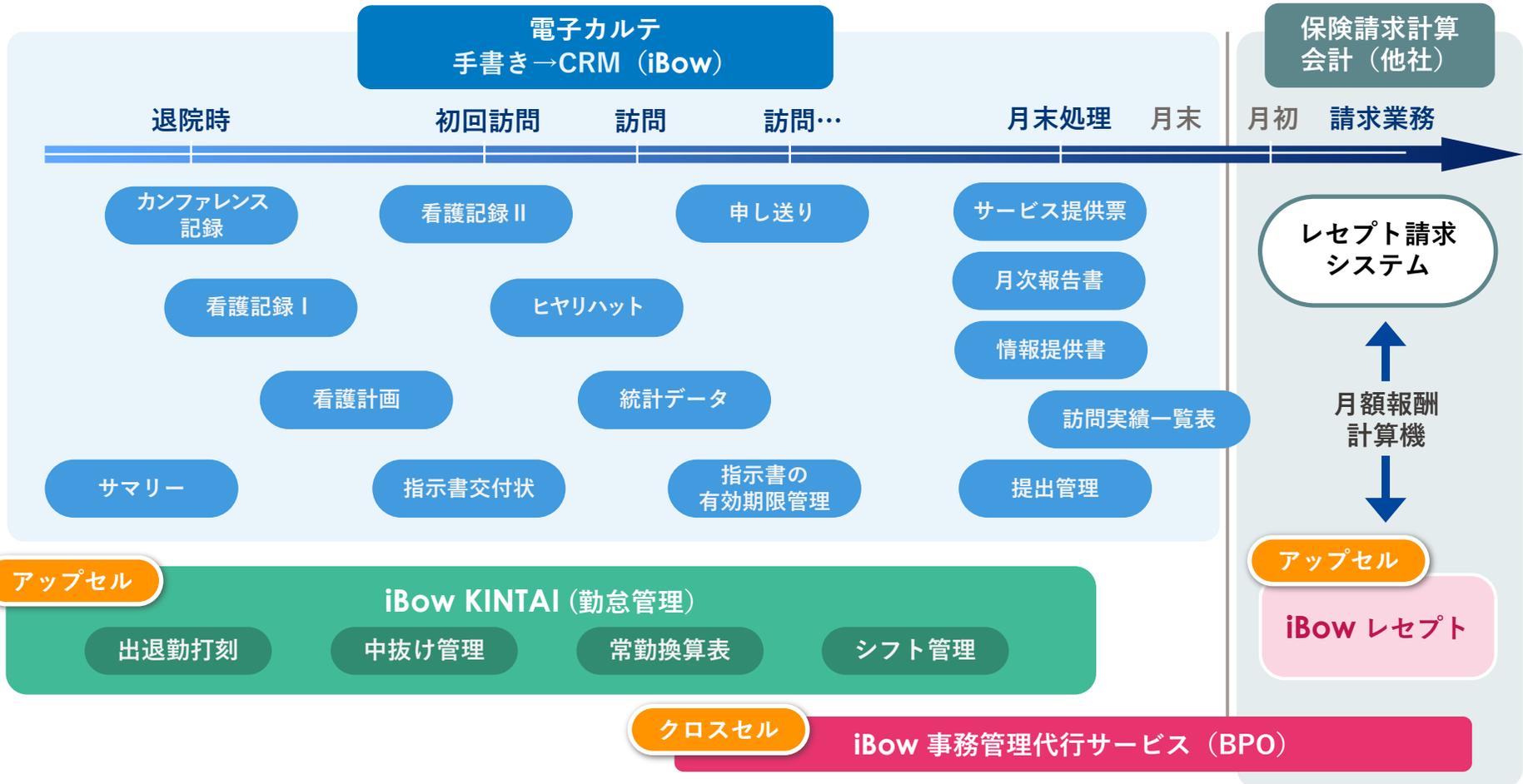
※ 医科・薬科レセプトデータは、令和2年10月に改正「高齢者の医療の確保に関する法律」の施行により、匿名レセプト情報・匿名特定健診等情（NDB）として厚生労働省が蓄積したデータを匿名加工し、民間企業を含めた幅広い方々への提供をはじめています。

# 4 「iBow」 とレセプトシステムとの違い



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。



当社は訪問看護専用の業務システムを提供。他社とは異なる独自のポジションを確立。

## ベンチマーク企業

(単位：百万円)

ベンチマーク企業	売上高	営業利益	営業利益率	事業概要	会社設立
eWeLL	1,603	692	43.2%	訪問看護ステーション向けITサービス提供	2012年
A社	2,503	963	38.5%	医療・介護従事者にクラウドサービス提供	2000年
B社	6,104	1,758	28.8%	医療情報システムの開発、販売	2003年
C社	8,452	1,063	12.6%	医師向け情報提供サービス	2004年
D社	16,919	2,395	14.2%	調剤、医科、介護/福祉システムの開発・販売	1980年
E社	38,899	6,318	16.2%	医療・介護人材支援、経営支援事業	2003年
F社	208,159	95,141	45.7%	医師向け情報提供サービス	2000年

## 共通点

- 医療領域のIT系プラットフォーム構築企業
- カテゴリーリーダー
- 高い収益率

- A社 (2000年設立) 医療、介護、子育て支援クラウドサービス他を展開
- F社 (2000年設立) 医師向け情報提供サービス最大手、高収益率
- B社 (2003年設立) 医療情報統合システムの開発、製作、販売、保守業務
- eWeLL (2012年設立) 訪問看護専用電子カルテにフォーカスしたICT支援

出所：会社資料（直近決算期）等より作成



# V 業績推移

- 1 At a Glance
- 2 業績推移と重要KPI
- 3 サービス別収益
- 4 チャーンレート（解約率）推移

# 1 eWeLL At a Glance



在宅医療のテクノロジーリーダーとして、高成長・高収益モデルを実現

売上高CAGR

65.9%

営業利益率

43.2%

ROE

55.9%

市場シェア

15.1% ↗

KPI

顧客単価

74.4千円 →

Churn Rate

0.07% →

顧客数

2,161件 ↗

訪問看護市場ステーション数

14,304件 ↗

※1 売上高CAGR：2017年12月期～2022年12月期（5年間）

※2 営業利益率、ROE（2022年12月期実績）

※3 市場シェア＝顧客数（2022年12月時点）÷訪問看護市場ステーション数（一般社団法人全国訪問看護協会が公表する2022年4月1日時点における稼働訪問看護ステーション数）

※4 顧客数（契約ステーション数：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、2022年12月時点）

※5 顧客単価（1ステーションあたりの月間平均単価、2022年12月期第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て算出）

※6 Churn Rate（月次平均解約率：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、2022年12月期）

（出所）訪問看護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

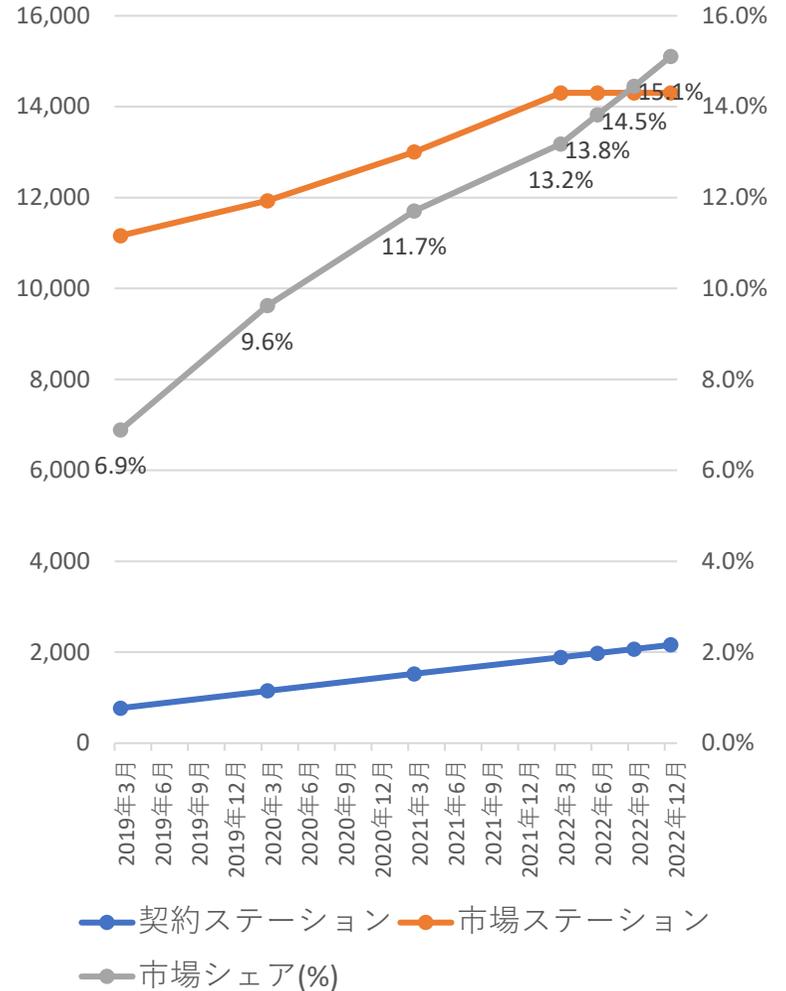
## ② 業績推移と重要KPI



### 売上高



### 重要KPI

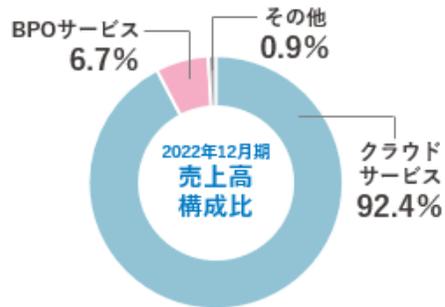


※契約ステーション数は稼働ステーションおよびサービス準備中のステーション数の合計となります。  
 (出所) 市場ステーション数は一般社団法人全国訪問看護事業協会が公表する毎年4月1日における数値。市場シェアは当社計算。

### 3 サービス別収益

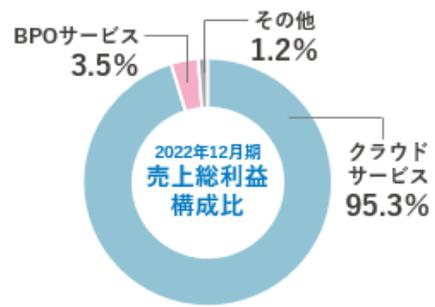


安定した収益を生むクラウドサービスに加え、  
 専門性・付加価値の高いBPOサービスの提供により、さらなる成長を求める。



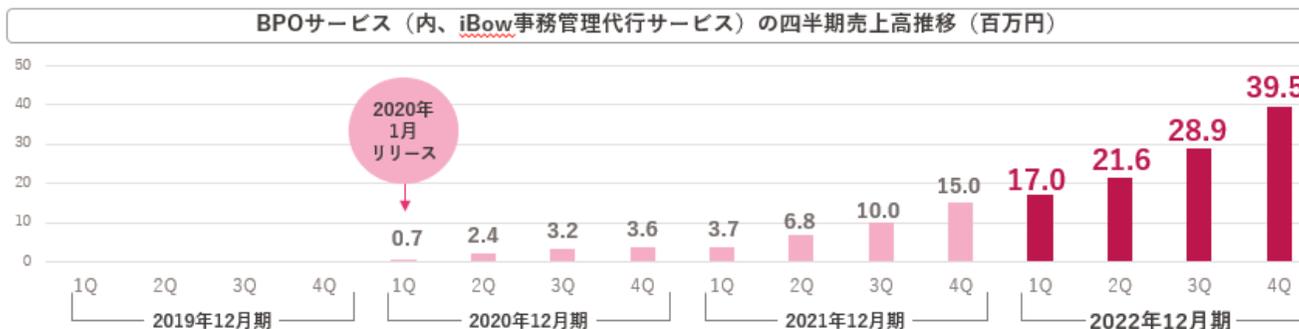
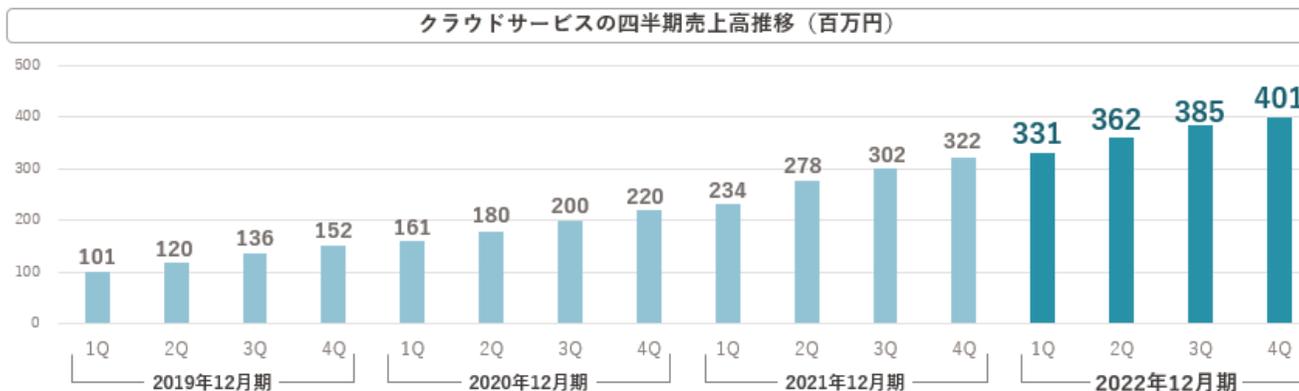
主なポイント

- 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



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サービスが黒字化



## 4 チャーンレート（解約率）推移



2022年12月期の月次平均解約率（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年度毎または四半期毎に算出。

※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。

# VI 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 新・中期経営計画
- 3 具体的戦略
- 4 中期経営計画 数値目標
- 5 中長期成長イメージ
- 6 (参考) 前回資料記載の戦略の取組状況



## 中長期ビジョン

## 在宅医療のプラットフォームへの進化

～ 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「新・中期経営計画」を始動

※ 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。

## なぜ在宅医療のプラットフォームを目指すのか

- 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
- 3,700万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発展スピードが速いため
- 1カ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

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、  
新たに3か年の「中期経営計画2025」を策定

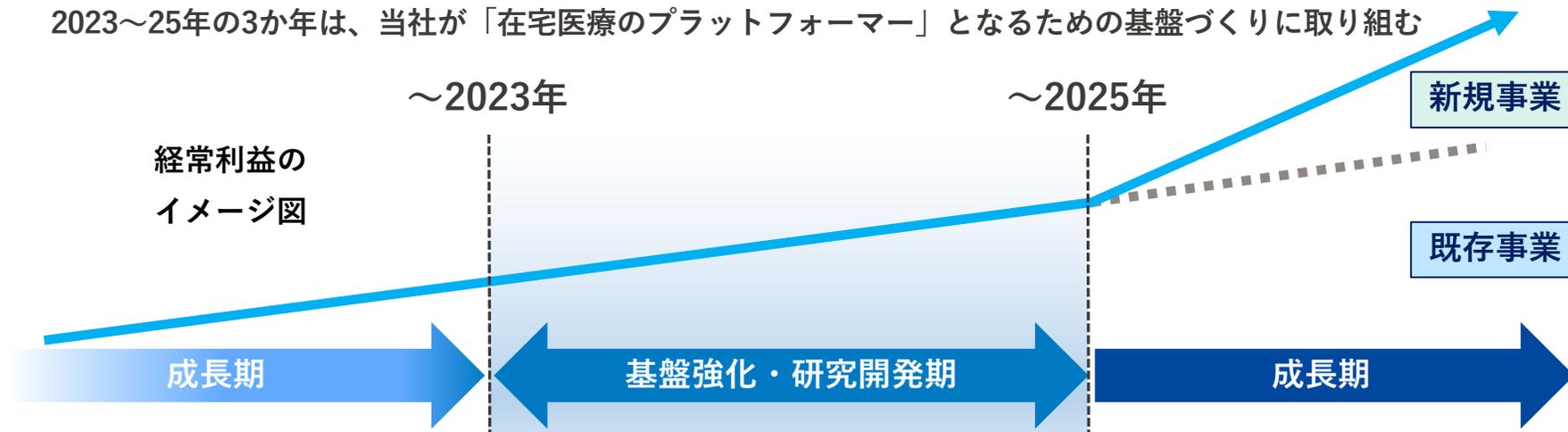


「中期経営計画2025」は、次の重要な基礎（＝中長期的な成長基盤）を構築するための準備期間

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

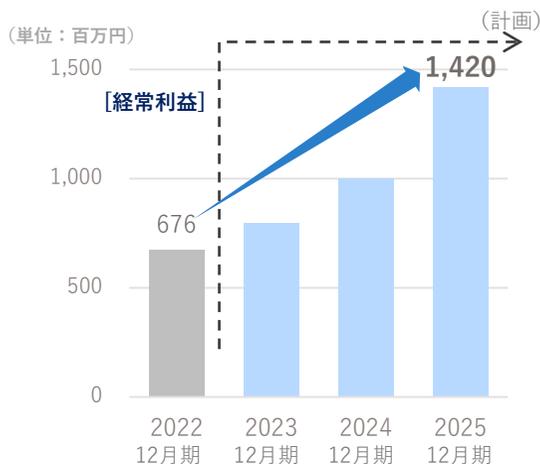
～ eWeLLの将来像として～

2023～25年の3か年は、当社が「在宅医療のプラットフォーマー」となるための基盤づくりに取り組む

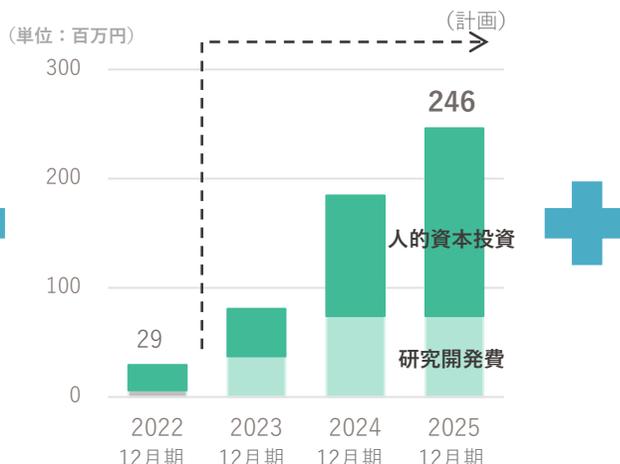


更なる飛躍に向けての施策

① 既存事業の収益強化



② 研究開発費と人的資本投資の増額



③ 株主価値の最大化に向けて

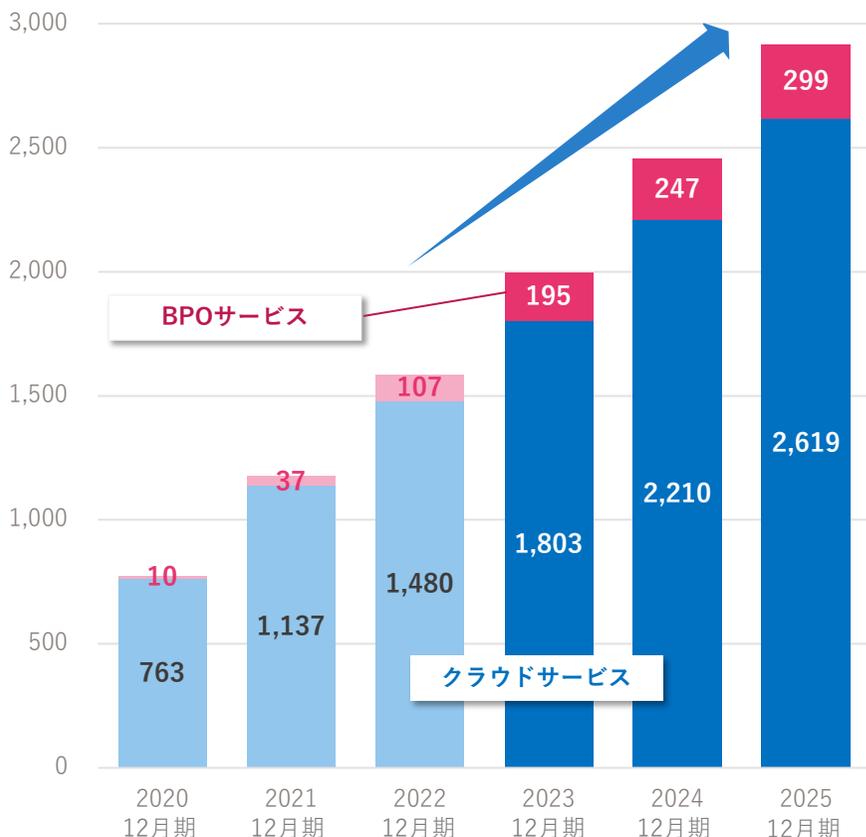
- 2022年12月期は、会社設立来初の配当（1株当たり15円）を実施
- 今後も成長投資と株主還元のための原資を創出できるよう最大限努力

# 3 具体的戦略 ① 既存事業の継続的強化



在宅医療のプラットフォーマーに向けて ~ iBow導入先拡大を起点とするWin-Win-Winサイクルの加速

既存事業の売上高 (百万円)

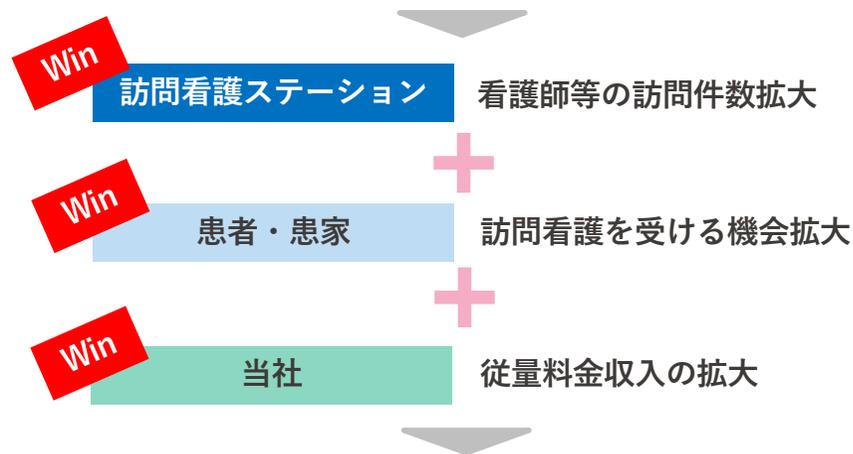


## クラウドサービス



### ▶ iBowにおける徹底した機能強化

- ・ユーザーからのフィードバックをベースに生産性向上を実現する機能追加を継続的に実施



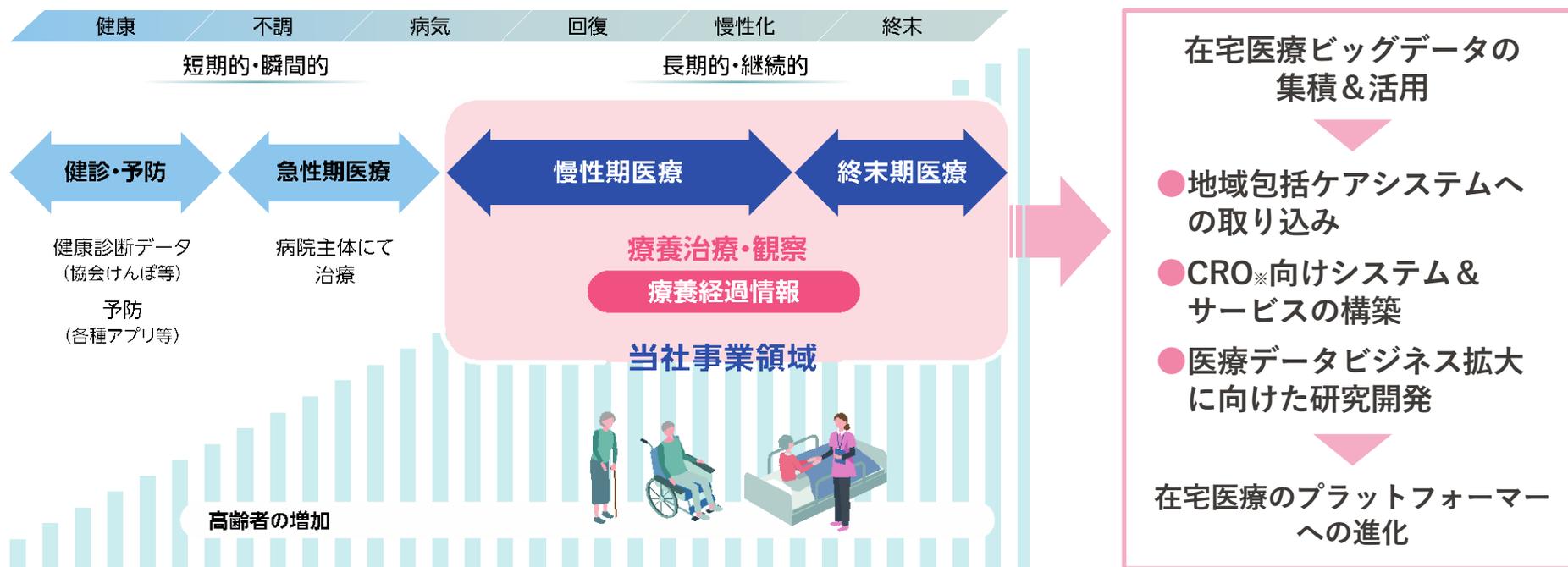
Win-Win-Winサイクルの加速により、新規開設される訪問看護ステーションも含めた契約先増加を実現 (プラットフォーマーへの進化に向けた必要条件)

実績

中期経営計画

医療ビッグデータビジネス 1/2

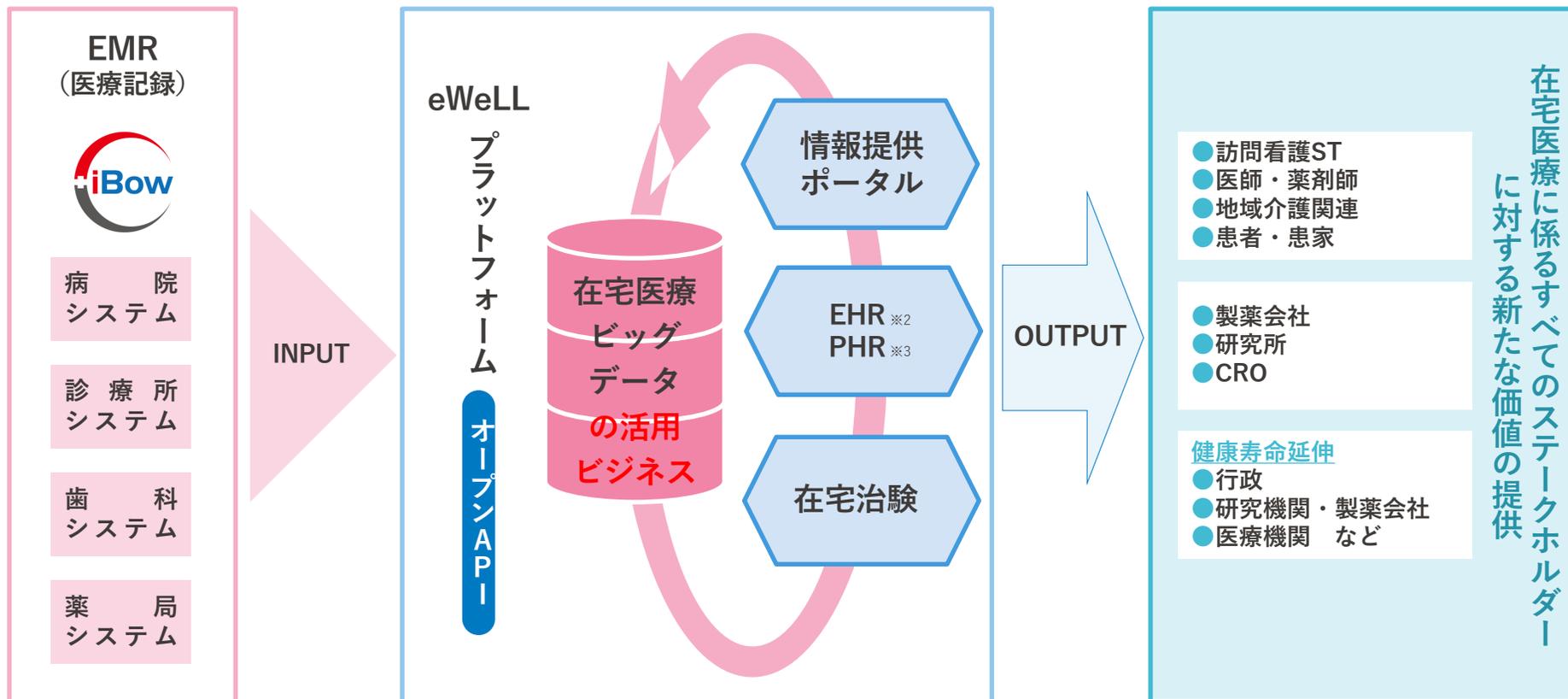
2023年～2025年の3か年、2025年以降の成長加速に向けた準備を着実に推し進める



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

医療ビッグデータビジネス 2/2

「在宅医療のプラットフォーマー」を目指して、オープンAPI<sup>※1</sup>により独自のプラットフォームを構築・提供し、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る



※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・仕組みを指します。

※2 EHR(Electric Health Record)：電子診療記録

※3 PHR(Personal Health Record)：個人の健康・医療・介護に関する情報のことを指します。

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

### 人的資本の持続的・高度化

#### 人材開発の強化

「個の力」の最大化を推し進める

- 階層教育の充実
- 従業員の職務流動化
- グレードに応じた研修制度の確立
- 内部統制に対する意識改革、コンプライアンスの強化

#### 職場環境の整備

「組織の力」の最大化を推し進める

- 人事・評価制度の精度向上
- 責任の明確化と働き甲斐の向上
- 従業員エンゲージメントの向上
- 女性社員の更なる活用制度構築

### 人的資本への積極投資

本中計期間は、目先の利益成長よりも、中長期ビジョン実現に向けた成長投資を優先する

投資区分	投資項目	投資額 (3か年合計)
研究開発投資	クラウドサービス① ・ iBow関連（継続的機能強化ほか）	1.2億円
	クラウドサービス②（新規事業等） ・ 病名特定に向けた機械学習用データの開発 ・ セキュアな環境実現に向けた技術研究 ・ 在宅医療のオンライン資格確認に向けた研究	1.5億円
人的資本投資	開発体制、カスタマーサービスの強化等	3.3億円
3か年投資額合計		6.0億円

## 中期経営計画2025

(百万円)	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期 最終年度目標	CAGR
売上高	1,603	2,006	2,465	<b>2,925</b>	22%
営業利益	692	809	1,048	<b>1,415</b>	27%
経常利益	676	811	1,051	<b>1,420</b>	28%
当期純利益	449	544	710	<b>963</b>	29%

## 主なポイント

- 本中計期間は「在宅医療のプラットフォーマー」への準備期間として、基盤整備に注力
- 既存企業の継続的強化による収益拡大とともに、将来に向けた先行投資（研究開発投資、人的投資）を重点的に推進
- あわせて積極的な株主還元も実現

▶ 【前提条件①】 サービス別の売上構成

中期経営計画2025				
(百万円)	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期 最終年度目標
クラウドサービス	1,480	1,803	2,210	2,619
BPOサービス	107	195	247	299
その他	15	6	7	7
<b>合計</b>	<b>1,603</b>	<b>2,006</b>	<b>2,465</b>	<b>2,925</b>

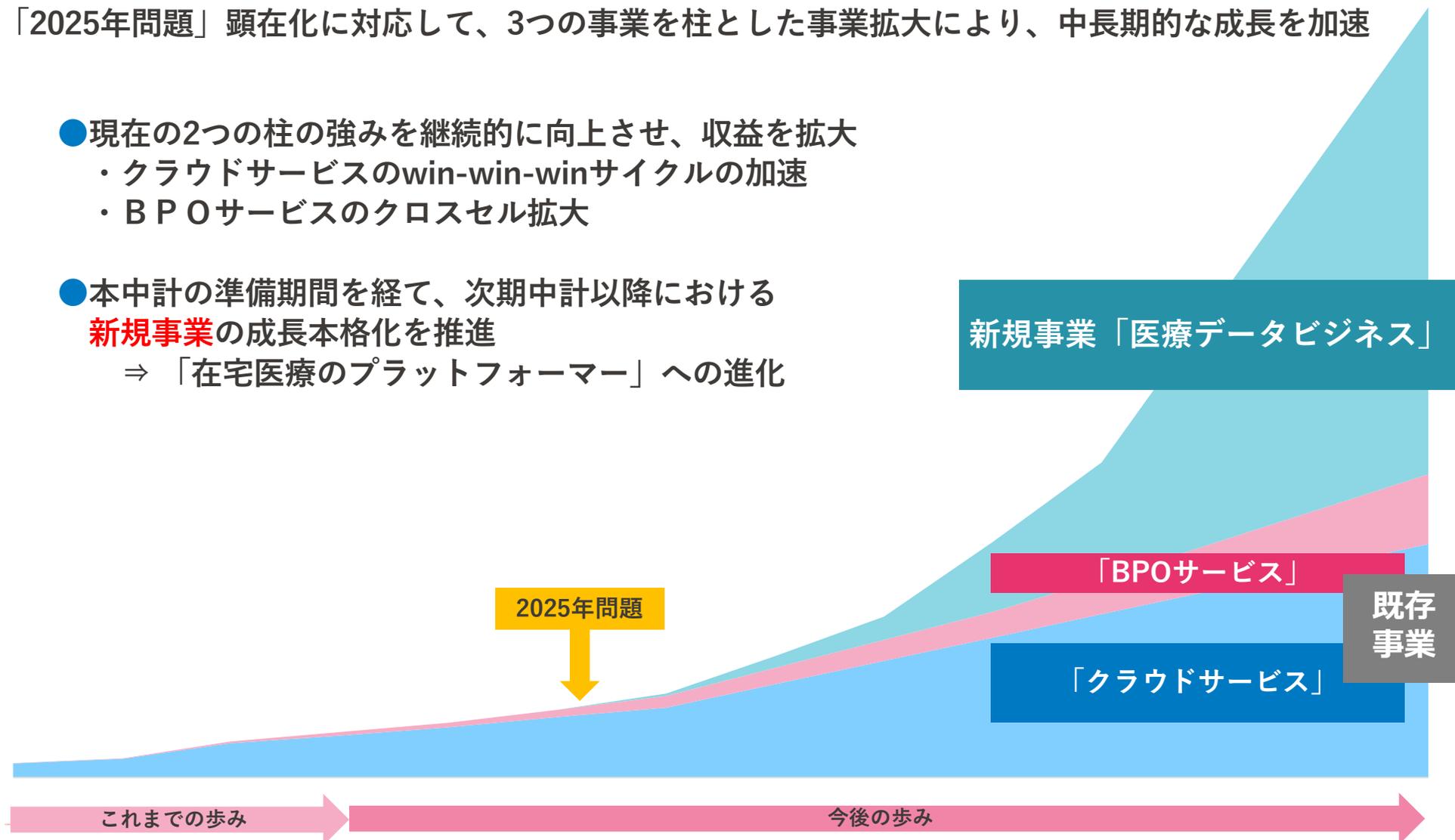
▶ 【前提条件②】 主なKPIの推移

中期経営計画2025				
	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期 最終年度目標
期末契約件数 (件)	2,161	2,662	3,185	3,728
解約率 (%)	0.07	0.08	0.07	0.07
顧客単価 (千円)	74.4	72.9	73.3	73.1

契約増を加速させる中で、新規開業ステーションの当該年度の単価は平均に比べ低いため、全体平均単価を押し下げる傾向があります

「2025年問題」顕在化に対応して、3つの事業を柱とした事業拡大により、中長期的な成長を加速

- 現在の2つ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win-win-winサイクルの加速
  - ・BPOサービスのクロスセル拡大
- 本中計の準備期間を経て、次期中計以降における**新規事業**の成長本格化を推進
  - ⇒ 「在宅医療のプラットフォーマー」への進化



## 前回資料記載の戦略項目

## これまでの取組状況

### クラウドサービスのシェア拡大

### iBow追加機能の開発について

- ①チャット機能（ステーション内での情報共有）  
→リリース済
- ②利用者履歴活用機能（患者様の病歴等の活用）  
→2023年リリース予定
- ③PDFリンクメール機能（医療機関等への情報提供）  
→2023年リリース予定
- ④AI画像認識機能（保険証等の情報を簡易に取込）  
→2024年リリース予定（マイナ保険証対応）
- ⑤BI機能（ステーション経営の意思決定に寄与）  
→2023年リリース予定
- ⑥医療伝送機能（訪問看護の診療報酬請求オンライン化）  
→2024年リリース予定（介護保険要はリリース済）

### 第3の事業への取組み （在宅治験向けサービス）

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10月に「iBow治験システム」をリリース。2023年の本格稼働へ向け、現在テストを実施中。

### 第3の事業への取組み （地域包括ケアシステム）

PHR情報を地域包括ケアシステムの中に取り込み、患者を中心とした関係者が安全で安心して情報共有ができる仕組みの構築を計画。  
さらに「iBow」に蓄積された膨大な在宅療養データ等による「データ活用ビジネス」の展開に向けて、調査研究を実施中。

# VII APPENDIX

補足資料

① サービス関連

② リスク情報

③ 免責事項



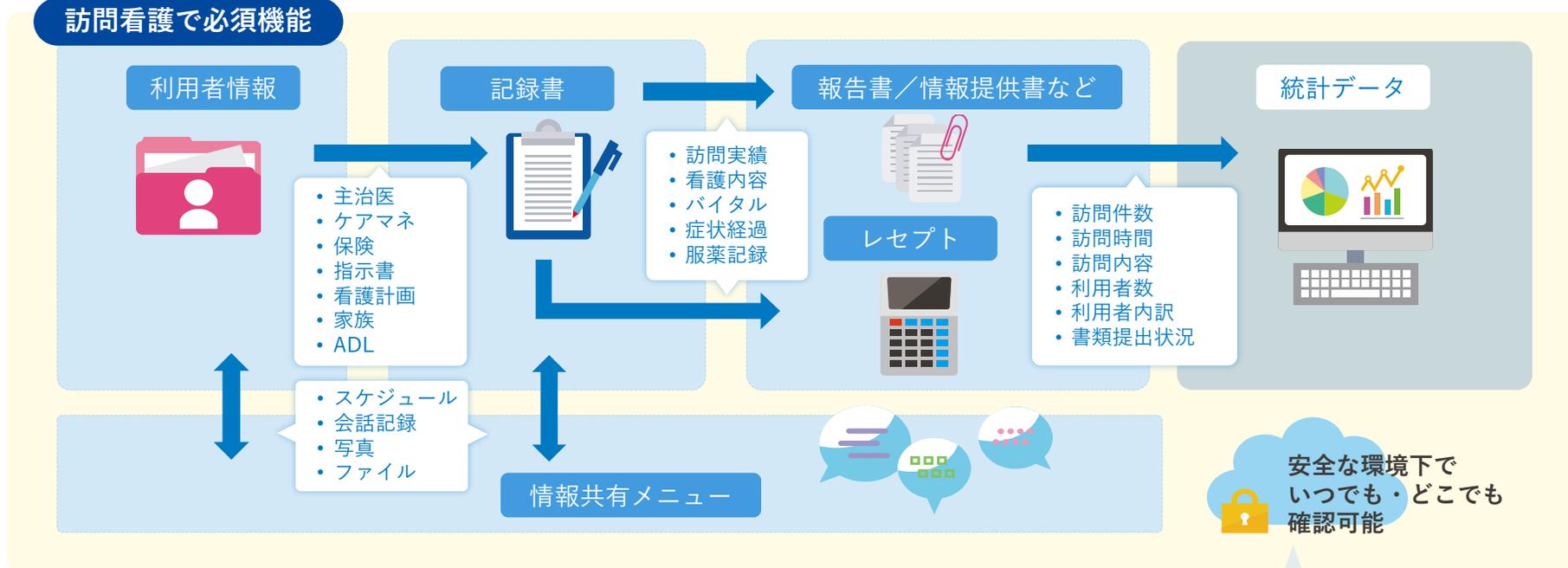
# 1 サービス関連 ① iBow



## 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。



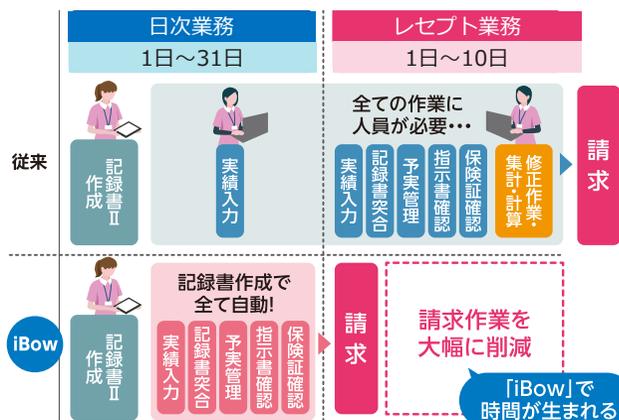
認証要素を増やし、セキュリティ強化

# ① サービス関連 ② その他クラウドサービス



## 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。  
(別途、証明書費用として1,000円/月。)

## 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は原則無償で提供

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。

## 有価証券報告書記載の「事業等のリスク」より当社の事業特性上、特筆すべき事項のみを抜粋。

主な項目	リスクおよび対応策		発生可能性	影響度
特定のサービスへの依存について	リスク	<p>当社は、「iBow」、「iBow 事務管理代行サービス」等を提供しておりますが、現在、全体の売上高に占める「iBow」の割合が多く、同サービスに依存しております。当社といたしましては、収益源の多様性を持つことにより、より安定した体制の構築を目指すべく、コンテンツサービスの拡大や、新たに当社の柱となる新規サービス、事業の開発に向け積極的に取り組んでおります。</p> <p>しかしながら、現時点において主要サービスである「iBow」が顧客のニーズと乖離した場合や競合他社に対する優位性を喪失する等の事態に陥った場合、当社の事業および業績に重要な影響を与える可能性があります。</p>	低	大
	対策	<p>これに対する取り組みとして、第2の柱である「iBow 事務管理代行サービス」の強化、第3の柱としてPHRを中心とした医療データの利活用を進めていきます。</p>		
システム障害について	リスク	<p>当社のサービスは、サービスの信頼性および取引の安全性の観点からも、当社の事業用ITインフラは障害に強い設計としております。また、管理を強化するため、情報システム開発および運用経験の豊富な人材の採用を積極的に実施しております。</p> <p>しかしながら、このような体制による管理にもかかわらず、未知のコンピュータウイルスやテロ攻撃、通常使用時だけでなくシステム改修やリプレース時のシステムトラブル等により想定を超える事故が発生した場合、当社が保有する設備の損壊や電力供給、インターネットアクセスの制限等の事業継続に支障をきたす事象が発生し、その結果、当社はサービス提供および営業取引に深刻な影響を受け、当社の事業および業績に重要な影響を与える可能性があります。</p>	低	中
	対策	<p>これに対する取り組みとして、十分なセキュリティ対策を施した上で、クラウド化を実施する等、有事の際にもサービスを提供できるよう対処しております。さらに、システム開発およびシステム運用経験の豊富な人材を採用すると共に、システムに関する従業員向け教育を積極的に実施する等、体制面での強化も継続して取り組んでおります。</p>		
外注先への依存について	リスク	<p>当社は、提供するサービスや機能を開発する場合、企画・要件定義を自社で行い、コーディング等の開発は外注を利用しております。外注先を十分に確保できない場合、または外注先の経営不振および納期遅延が発生する場合には、当社の事業および業績に重要な影響を与える可能性があります。</p>	低	小
	対策	<p>当社では、このようなリスクに対して、既存の外注先からの紹介、コンポーネント化した開発を行うことで不測の事態に備えております。外注先の選定にあたっては、その経営状態、技術力、評判および反社会的勢力との関係の有無等を調査し安全・品質管理の徹底等に十分に留意しております。</p>		
個人情報の管理について	リスク	<p>当社は、展開する各サービスの運営過程において、ユーザーよりユーザー自体の個人情報を取得することがあるほか、ユーザーの顧客である患者情報を当社にて取り扱うことがあります。当該個人情報の管理については、権限を有する者以外の閲覧をシステム上で制限しております。なお、患者情報に関しましては、当社はユーザーの承諾を得て閲覧することがあるものの、その情報は外部のサーバーにのみ保管され、当社システムには残らないようになっており、流出することがないよう厳格に管理・運用しております。</p> <p>しかしながら、外部からの不正なアクセス、その他想定外の事態の発生により個人情報が流出した場合には、当社の社会的信用を失墜させ、当社の事業および業績に重要な影響を与える可能性があります。</p>	低	大
	対策	<p>これに対する取り組みとして、3省2ガイドライン（厚生労働省・総務省・経済産業省による医療機関向けクラウドサービス利用検討ガイドライン）を踏まえた仕組みとすることで、情報セキュリティ対応を行っております。</p>		

※上記は、有価証券報告書に記載する「事業等のリスク」から一部抜粋したものであり、詳細は有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照してください。

## 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。

今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については期末決算発表の際に開示する予定です。



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。

