

2022年8月12日

各位

会社名 株式会社eWeLL

代表者名 代表取締役社長 中野 剛 人

(コード番号: 5038 東証グロース)

問い合わせ先 常務取締役 北村 亜沙子  
管理本部長

TEL. 06-6271-9333

## 2022年12月期の業績予想について

2022年12月期(2022年1月1日から2022年12月31日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位:百万円、%)

項目	決算期	2022年12月期 (予想)		2022年12月期 第2四半期累計期間 (実績)		2021年12月期 (実績)		
		対売上高 比率	対前期増 減率	対売上高 比率	対売上高 比率			
売上高		1,512	100.0	26.8	739	100.0	1,192	100.0
営業利益		562	37.2	39.9	337	45.6	401	33.7
経常利益		522	34.6	29.7	335	45.3	403	33.8
当期(四半期)純利益		352	23.3	3.5	230	31.2	340	28.5
1株当たり当期 (四半期)純利益		52円80銭		35円74銭		53円95銭		
1株当たり配当金		0円00銭		0円00銭		0円00銭		

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表および四半期連結財務諸表を作成していません。
2. 当社は、2022年5月18日開催の取締役会決議により、2022年6月15日付で普通株式1株につき15株の株式分割を行っておりますが、2021年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算定しております。
3. 2021年12月期(実績)、2022年12月期第2四半期累計期間(実績)および2022年12月期(予想)の1株当たり当期(四半期)利益は、期中平均発行済株式数により算出しています。
4. 2022年12月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(50,000株)を含めた予定期中平均株式数により算出しております。

ご注意: この文書は、記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘またはそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。

投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(ならびに訂正事項分)をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いします。

なお、「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(ならびに訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断または考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状態の変化、市場環境の変化および他社との競合等により、本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

また、この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか、または登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、米国においては証券の募集または販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

## 【2022年12月期業績予想の前提条件】

### 1. 当社全体の見通し

当社は、「ひとを幸せにする」をMissionに掲げ、「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」をVisionとし、地域における在宅療養を支えている訪問看護ステーション向けに業務支援 SaaS をサブスクリプションで提供するクラウドソフトウェア事業を営んでおります。

主たるサービスとして、訪問看護ステーションに対して、訪問看護ステーションの業務全般にわたる課題解決に対処するための各種サービスを提供しております。

顧客の生産性向上に貢献する SaaS 型業務支援ツール（CRM 機能をもつ「iBow」、訪問看護専用レシピト「iBow レセプト」、訪問看護専用勤怠システム「iBow KINTAI」）を提供し、自社を中心に要件定義、機能設計（開発部分は外注を活用）から販売、運用サポートまでの一連のプロセスを対応するとともに、システム開発で培ってきたノウハウを活用して徹底して見やすさと使いやすさを重視し、訪問看護ステーションにおいて業務効率をはかる機能を備えたツールを主要な料金プランでは基本料金と従量課金制で提供しております。

当社事業の市場環境としては、高齢化の進展に伴い、医療・介護市場の拡大とともに、医療機関の機能は分化され、大学病院や総合病院等は急性期医療に特化し、慢性疾患患者や軽症患者は地域のクリニックへ移され、病院(入院)看護から在宅看護へと移行が進み、在宅療養の市場は拡大しております。当社が創業した2012年における訪問看護ステーションの数は6,298件に対して、2022年4月時点では、14,304件（注1）まで増加しております。また、厚生労働省医政局によると2016年における在宅療養を支える訪問看護師等の従事者が4.6万人程度のところ、2025年には11.7万人の従事者が必要になるであろう（注2）と訪問看護業界の需要の増加を推測しております。

当社は、このような状況のもと、訪問看護師の一人当たり対応可能件数を増やすことで我が国の在宅療養に対する需要に 대응していくことが可能になると考え、訪問の都度作成する義務がある記録書類を患者宅でも簡単に作成できる支援ツール等を提供しております。このため現場で働く看護師等の意見を聴取し、UI/UX（注3）にこだわってシステム開発を続け、当社が創業した2012年には各種記録が手書きで行われていた訪問看護業界にDX（注4）を推進すべく事業展開しております。

また、2021年1月には、訪問看護ステーションにおける必要不可欠でありながら非常に煩雑なレシピト業務（保険医療機関や利用者への請求データの作成業務）を当社が代行して対応するBPO（注5）サービス「iBow 事務管理代行サービス」のリリースを行い、正しいレシピト業務を行うために必要である医療・介護保険情報の登録や、医師からの指示書情報の登録を代行すること、また請求諸元となる電子カルテ情報の確認等を当社が行うことで、顧客である訪問看護ステーションが人的リソースを収益獲得（患者宅への訪問等）に集中することに貢献しております。

この結果、昨年リリースしたサービスも順調に寄与し、2022年12月期第2四半期累計売上高の実績は計画に対して3.0%増と順調に推移しました。これを踏まえ、2022年12月期の業績予想は、売上高1,512百万円（前期比26.8%増）、営業利益562百万円（前期比39.9%増）、経常利益522百万円（前期比29.7%増）、当期純利益352百万円（前期比3.5%増）を見込んでおります。

なお、2022年1月から3月の実績を踏まえ2022年4月に予算の見直しを実施しており、業績予想の前提条件等は、修正後の計画を元にしております。

ご注意：この文書は、記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘またはそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。  
投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（ならびに訂正事項分）をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。  
なお、「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（ならびに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断または考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状態の変化、市場環境の変化および他社との競争等により、本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。  
また、この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか、または登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、米国においては証券の募集または販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

- (注1) 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日における数値であります。
- (注2) 出典は、介護サービス施設・事業所調査(各年9月)(中央社会保険医療協議会 総会(第434回) 議事次第)であります。
- (注3) UIとは、Webサイト等を利用する際の情報の表示形式や操作性のことであります。  
UXとは、Webサイト等を利用して得られる体験、また、その心地よさや充足感等の概念であります。
- (注4) デジタル技術を浸透させることで人々の生活をより良いものへと変革すること。または既存の価値観や枠組みを根底から覆すような革新的なイノベーションをもたらすものであります。
- (注5) ビジネス・プロセス・アウトソーシングの略語であり、企業活動における業務プロセスの一部を一括して専門業者に外部委託することです。

## 2. 業績予想の前提条件

### (1) 売上高

当社の売上高は、クラウドサービス、BPOサービス、その他売上で構成されております。

#### ①クラウドサービス

クラウドサービスにおける主な料金体系は、基本料金18,000円+1訪問100円の従量課金としております。顧客である訪問看護ステーションの看護師等が利用者宅へ訪問する毎に利用料金が発生します。当社のサービスを利用することにより訪問看護ステーションの業務効率が向上し、訪問件数が増加することで、双方の収益が増加するwin-winの関係を目指しております。

クラウドサービスに係る売上計画は、契約期間にわたって安定的に計上されるもの、新規契約先からの見込みを合算する形で計画されております。SaaSで提供していることから、概ね次の方法で算定しております。

『(既存契約の売上高+新規契約数×顧客単価) - 解約に伴う減少影響』

#### i) 既存契約に係る売上計画

- ・当社のサービスを利用することで、顧客の訪問効率が向上し、契約開始から一定期間は訪問件数の増加を見込むことができます。(1人の看護師が訪問に係る移動時間の削減や、記録作業時間の削減した分1日当たりの訪問回数を増やすことができます。)

2022年3月までにサービス提供を開始している先については、2022年3月の実績が想定平均単価※内にある場合は、想定平均単価の成長曲線を用い、想定平均単価より低いまたは高い場合は、2021年10月~2022年3月の平均値を計画として用いております。

※想定平均単価とは、契約開始月から36か月目までの月ごとの平均単価を過去実績(2018年1月~2022年2月までの実績から算出)から算出したものであります。過去実績では、契約開始月の顧客単価を1とした場合、36か月目は1.64まで顧客単価は伸びております。

#### ii) 新規契約に係る売上計画

- ・新規契約数については、現在の販売体制を確立した2021年度以降の契約獲得実績をもとに、月間で確保できる数(35件程度)を見積り算定しております。
- ・想定平均単価をもとに、新規契約件数に契約開始後の月数に応じた見込み顧客単価を乗じて算定しております。

#### iii) 新機能サービスに係る売上計画

- ・主たるサービス「iBow」に関連する新機能(介護伝送機能2022年10月より。画像認識機能2022年10月より。)の提供を計画しており、既存契約者のうち一定数が当該新機能を利用するものとして試算しております。

ご注意：この文書は、記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘またはそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。

投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(ならびに訂正事項分)をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

なお、「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(ならびに訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断または考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状態の変化、市場環境の変化および他社との競争等により、本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

また、この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか、または登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、米国においては証券の募集または販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

- ・新機能サービスであることから売上計画は保守的に見積もっており、クラウドサービス全体の売上計画に対して1%未満の計画数値（金額の算出方法は、新規契約数×利用見込割合×利用料で算出。ただし過去実績がないため全て見込みで算出しております。）を見込んでおります。

#### iv) 変動要因

- ・当社サービスに係る利用者の満足度は高く、契約期間中の解約は少ないものの、訪問看護ステーションが事業継続の要件を満たせず廃止されるケースが一定数生じております。過去実績（2018年1月から2021年12月までの実績から算出）をもとにこれらサービスの解約に伴う売上の減少について、一定金額（2022年12月期において6百万円分）を織り込んでおります。
- ・訪問看護ステーションによる訪問は、基本的に平日に実施されることが多く、祝祭日等による稼働日の変動により訪問件数が増減します。このことから過去実績（2018年1月から2022年3月までの実績から算出）をもとに対前月売上高の減少をマイナス要因として考慮して一定金額（2022年12月期において21百万円分）を織り込んでおります。

第2四半期までの実績を踏まえ、下期においても計画通り進捗すると見込んでおり、2022年12月期のクラウドサービスに係る売上高は、1,415百万円（前期比24.4%増）と見込んでおります。

#### ②BPO サービス

BPOサービスは、顧客（訪問看護ステーション）の総売上額（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：5%程度）をいただくこととしており、顧客の収入が増えることで当社の収益も増える仕組みとしております。

売上計画は、受注済みもしくは交渉中の案件の積み上げによる売上、および新規受注見込みを合算する形で計画しております。

##### i) 既存契約に係る売上計画

- ・顧客との契約は、概ね1年の契約であり、かつ原則として契約更新時に価格の見直し（値引き等）がないことから、既存契約分については、継続して収益の計上を見込むことが可能であります。
- ・既存契約先の訪問件数によっては、サービス収入が減少する可能性はあるものの、当社のサービスを利用することで顧客は訪問に集中でき、当該サービスを利用中の顧客の訪問件数は概ね増加傾向（2022年3月時点で6か月以上の利用実績のある顧客では、契約当初より10%の訪問件数の増加となっております。）にあることから直近の売上実績が継続するものとして予測しております。

##### ii) 交渉中の案件に係る売上計画

- ・既に訪問看護を提供しているステーションに係る案件については、訪問規模を確認のうえ売上を予測しております。

##### iii) 新規受注案件に係る売上計画

- ・過去の受注実績（2021年1月から2022年3月までの実績から算出）、足元の商談状況、当社の対応体制を考慮し、毎月一定（3件程度）の新規案件が受注できるものとして予測しております。

第2四半期までの実績を踏まえ、下期においても計画通り進捗すると見込んでおり、2022年12月期のBPOサービスに係る売上高は、88百万円（前期比138.4%増）と見込んでおります。

ご注意：この文書は、記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘またはそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（ならびに訂正事項分）をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。なお、「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（ならびに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断または考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状態の変化、市場環境の変化および他社との競争等により、本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。また、この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか、または登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、米国においては証券の募集または販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

### ③その他サービス

その他サービスは、クラウドサービスに付帯するサービスとして、初期操作研修収入などがあり、過去実績（2021年1月から2021年12月までの実績から算出）をもとに新規契約の過半数が受注されるものとして予測しております。

2022年12月期のその他サービスに係る売上高は、8百万円（前期比52.2%減）と見込んでおります。なお、前期比でマイナスとなっておりますのは、解約違約金等不特定要因については計画に織り込んでいないためであります。

## (2) 売上原価、売上総利益

当社の売上原価は、主に従業員に係る人件費および外注費で構成されております。

### i) 労務費

クラウドサービスを提供する開発人員、顧客からの問い合わせ対応をするサポート人員、およびBPO サービスを提供する人員について前期実績およびサービス拡大を見据え一定数の人員増加を計画しております。また、人件費の算定に当たっては一定の昇給が生ずるものとして見積もっております。

	2022年12月期（予想）			2021年12月期（実績）	
	人数	労務費	増減率	人数	労務費
クラウドサービス担当	22人	126百万円	25.9%増	18人	100百万円
BPO サービス担当	11人	58百万円	55.4%増	10人	37百万円
計	33人	185百万円	34.0%増	28人	138百万円

### ii) 外注費

外注費は、クラウドサービスに係るサーバー賃料、システム保守費から構成されており、2022年12月期においてサーバーの随時更新を行っていることから対前期で増加した計画を見積もっております。また保守・外注費については、2022年12月期において主力サービス「iBow」をリプレースしたこと、新機能サービスの追加計画に合わせて保守・外注費を増加させた計画としております。

	2022年12月期（予想）		2021年12月期（実績）
	外注費	増減率	外注費
サーバー賃料	45百万円	18.2%増	38百万円
保守・外注費	74百万円	167.8%増	27百万円
計	119百万円	80.9%増	66百万円

### iii) その他

旅費交通費や減価償却費といったその他経費については、2021年12月期をベースに2022年12月期の計画を算出しております。

以上を踏まえ、2022年12月期の売上原価は、366百万円（前期比58.2%増）、売上総利益は、1,146百万円（前期比19.2%増）を見込んでおります。

## (3) 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費については、主に人件費、広告宣伝費、支払報酬料、地代家賃などで構成されており、人件費が販売費及び一般管理費の約5割を占めており、広告宣伝費および支払報酬料が各々約1割を占めております。

ご注意：この文書は、記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘またはそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。  
投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（ならびに訂正事項分）をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。  
なお、「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（ならびに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断または考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状態の変化、市場環境の変化および他社との競争等により、本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。  
また、この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか、または登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、米国においては証券の募集または販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

人件費は、既存の従業員数および将来の採用計画を考慮した人員計画に基づき、給与昇給分、追加採用による人員拡充を加味して算出しており、2022年12月期は305百万円（前期比14.6%減）を見込んでおります。

	2022年12月期（予想）			2021年12月期（実績）	
	人数	人件費	増減率	人数	人件費
カスタマー本部 ※1	22人	123百万円	8.7%減	21人	135百万円
管理本部	11人	76百万円	10.0%増	8人	69百万円
役員その他 ※2	10人	104百万円	31.3%減	9人	152百万円
計	43人	305百万円	14.6%減	38人	357百万円

※1 人員数は期末人員数であること。および2021年12月期は通常の賞与に加え業績賞与が支給されたことなどから、2021年12月期と比較し、人員数では増加しているものの人件費総額は減少しております。

※2 2021年12月期には業績賞与として役員賞与引当金繰入額が60百万円計上されたため、これを控除して比較した場合前期比0.6%増となる見込みであります。

広告宣伝費は、WEB広告費用、ブランディングの一環となるWEBサイトのリニューアル費用、展示会出展など、各種施策に基づき個別施策の費用を積み上げた上で算出してしております。これらにより広告宣伝費は、2022年12月期において51百万円（前期比50.3%増）を見込んでおります。

支払報酬料は、過去実績をもとに、業務委託費、会計監査費用の増加等を見積り、個別に積み上げて算出し、2022年12月期において42百万円（前期比19.3%増）を見込んでおります。

地代家賃については、2018年に開設した東京オフィスが2022年8月までの定期借家契約であり、2022年4月に転居を実施しました。これにより一部賃料が重複発生することと、転居に伴いスペースを拡張したことから新オフィスの賃料が増加し、2022年12月期において24百万円（前期比29.4%増）を見込んでおります。

その他の経費については、過去の実績を元に個別に発生が見込まれる費用を積み上げて算出してしております。

以上を踏まえ、2022年12月期の販売費及び一般管理費は、584百万円（前期比4.4%増）を見込んでおります。これにより2022年12月期における営業利益は、562百万円（前期比39.9%増）を見込んでおります。

#### (4) 営業外損益、経常利益

営業外収益については、発生が見込まれる受取手数料収入（携帯電話等の販売代理店収入）を見積り2百万円の計上を見込んでおります。

営業外費用については、個別借入に基づく支払利息の発生見込み、および発生が見込まれる上場関連費用等を算定した結果、41百万円の計上を見込んでおります。

以上を踏まえ、2022年12月期における経常利益は、522百万円（前期比29.7%増）を見込んでおります。

#### (5) 特別損益、当期純利益

特別利益および特別損失については、発生を見込んでおりません。

法人税等については、利益計画に基づき繰越欠損金の使用を加味した上で算出しております。

ご注意：この文書は、記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘またはそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。  
 投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（ならびに訂正事項分）をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。  
 なお、「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（ならびに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断または考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状態の変化、市場環境の変化および他社との競争等により、本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。  
 また、この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか、または登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、米国においては証券の募集または販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

なお、2021年12月期において、繰延税金資産の回収可能性分類区分を4から3に見直しを行ったことに伴い実効税率が2022年12月期に比べ低くなっております。

以上を踏まえ、2022年12月期における当期純利益は、352百万円（前期比3.5%増）を見込んでおります。

**【業績予想に関するご留意事項】**

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以上

ご注意：この文書は、記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘またはそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。  
投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（ならびに訂正事項分）をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。  
なお、「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（ならびに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断または考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状態の変化、市場環境の変化および他社との競合等により、本記者発表文から推測される内容と大きく異なる場合があります。  
また、この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか、または登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、米国においては証券の募集または販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。