

Contents

- 巻頭言
- スタートアップ紹介 「株式会社ノビアス」 「リバーセル株式会社」
- 注目の新規上場会社の資本政策とEXIT研究

巻頭言

「日本企業のグローバル戦略のNEXT Target、インド市場の魅力」

株式会社CFスタートアップス
代表取締役 出縄 良人(公認会計士)

静岡県牧之原市の地域オープンイノベーションイベント「まきチャレ2024」でSUZUKI賞を受賞したLiveNsens。インドのバンガローに本社を置くこの会社の事業はAI活用でコンプレッサー等の運転を最適化。CO2排出削減を実現すること。すでにオイル・ガス業界を中心に導入した企業では、CO2排出の2割削減を実現。当然、エネルギーコストも削減されている。2026年のNASDAQ上場準備に向けてインドのVCから200万ドルの調達も完了した。同社が提案するスズキとのコラボ案は、スズキの内外の工場で同社技術によるCO2削減の実証を行い、これをスズキの新規事業として国内外に拡販すること。

株式会社CFスタートアップス(以下、「CFS」という。)では、LiveNsensとスズキのコラボレーションを具体化するサポートを行っているところだ。そこで2月4日の週に私がインドに出張。ニューデリーにあるMulti Suzukiの本社にLiveNsensのFounder & CEOであるAvnish氏をお連れし、今後の協業について協議。LiveNsensのあるバンガローはIT産業の盛んなスタートアップが集まり都市だ。ここで生まれたスタートアップの事業はそもそもグローバル戦略を当然とする。日本のスタートアップとの大きな違いがそこにある。LiveNsensも4月には当社がサポートする「まきのはらインキュベーションセンター」に子会社(リブセンス・ジャパン)を設立準備を進め、スズキとのコラボによる本格的な日本市場の開拓に乗り出す考えだ。

しかし、このようなインドのスタートアップのグローバル先行の戦略も、国内マーケットの拡大で方向性が変わってきている。LiveNsensもスズキとの協業は日本への進出もさることながら、スズキが4割のシェアを握るインドで、マルチスズキとの協業も図りたい意向だ。日本企業にとっても成長を続ける有望マーケットとしてインドを考えるべきであろう。インドの総人口は15億人。昨年中国を抜き、世界1位となった。GDPは世界5位。しかし年率10%近くの成長を続け、世界第4位に転落した日本を追い越す日も近い。国民の平均年齢は28歳。48歳の日本とは20歳の差だ。英語が公用語で世界戦略に長けているインド企業。日本企業にとってインド企業とのコラボは、インド国内から世界へと一緒にビジネスを広げる可能性も秘める。

私のインド出張の後半は、ムンバイに移動。当社の現地パートナーとともにNational Stock Exchange(NSE)を訪問。インドにはNSEとBombay Stock Exchange(BSE)の2つの取引所がある。上場企業は6,000社。IPOは年間200社。海外企業でも現地に子会社を設立すれば、上場してファイナンスもできるが、ほとんど知られていない、さらに注目されるのはGIFT City(Gujarat International Finance Tec-City)だ。最先端の金融テック都市として準備されたこの街に2017年に新たに設立された証券取引所がGlobal Securities Market(GSE)だ。海外企業の上場を積極的に推進して、海外からの企業進出を金融面で支援する。GSEはこの2年間で急速に成長。もちろん日本企業の上場は大歓迎である。

当社CFSとしてもインド市場のポテンシャルに大いに注目している。ソウル、シドニーに続き、新たな拠点を設置してインドへ進出する日本企業をビジネス及びファイナンスで支援していく予定である。続報は改めて、この誌面でお伝えしたい。



スタートアップ紹介
「株式会社ノビアス」

NOBIAS inc.

株式会社CFスタートアップス
投資銀行本部部长 三品 喜英

【事業概要】

株式会社ノビアスは、毛髪から体内のミネラル量を調べることで健康管理をサポートするヘルスケアサービスを提供しているスタートアップです。同社の技術は、大阪公立大学の研究技術を基に開発され、従来の検査方法と比べ「数本の毛髪」で簡便、迅速、安価にミネラル類の定量分析を可能にしています。血液や尿などの他の検体に比べ、ユーザーの心理的ストレスや検体採取の手間も軽減でき、手軽に検査を受けることができます。同社はヒト検体情報をベースにしたヘルスケアビックデータを活用することで、生活習慣病等の予防、健康維持・増進へ貢献することを目指しています。ヘルスケアの最重要課題は「行動変容」であり、いかに簡便に生体情報を取得し、人の健康意識をかえられるかが重要です。

【毛髪検体のメリット】

- ・ヒト検体の方が信頼性・説得力が高い
- ・なかでも「髪」はもっとも手軽で日内変動の影響が少ない検体
- ・1か月に1cm伸びるため経時的な変化が分かる
- ・高頻度での健康チェックに向いている



キットの中身

【同社開発の毛髪ミネラル検査キットMINEの特徴】

毛髪から不足しがちなミネラルがわかる、大学の先端分析技術を使った栄養検査キットです。申込セットを購入し自宅や美容室で数本の髪の毛を採取して送るだけで、カルシウム、鉄、亜鉛、マグネシウム、カリウム、銅など美容、健康に関わりの深い6つの主要ミ

検査のながれ

ネラルの量を測定し2週間ほどで検査結果をメールで通知します。管理栄養士監修のレポートによりミネラル摂取過不足を把握してミネラルバランスの調整をサポートします。これらのミネラルが不足すると、未病（便秘、むくみ、肌荒れ、冷え症など）、骨粗鬆症、胆石、心臓疾患、糖尿病、認知症など様々な疾患を引き起こします。漠然とした体調不良にお悩みの方、より健康的な生活を送りたい方の食生活管理に役立つ新しいヘルスケアサービスで次のような方にお勧めです。

自分のからだに必要な栄養素を知りたい方
アンチエイジングに関心のある方
食事の偏りが気になる方
からだの状態を知りセルフチェックに役立てたい方
ミネラルの体内でのほたらきを詳しく知りたい方
イライラや不安などが気になる方



更に、ペットヘルスケア検査キット「MerQ(メルキュー)」を開発中で、猫の体毛のサンプルを郵送するだけで水銀蓄積量を測定するものです。この技術は人間の毛髪検査を応用しており、猫の食事からの水銀の摂取量を確認することが可能となります。

【経営陣】 代表取締役 井上 史之

【受賞歴等】

2023年12月 「ICF Business Acceleration Program2023」最優秀賞(三菱総研賞)を受賞
2023年12月 アクセラレータープログラムWinter/Spring 2024 Batchに採択

【ステージ】 プレシ리즈A



スタートアップ紹介
「リバーセル株式会社」



Rebirthel

【事業概要】

リバーセル株式会社は、誰にでもすぐに使える「他家免疫細胞療法」であらゆるがんを治療し、患者に新しい治療法と高いQOLの提供を目指すスタートアップです。京都大学医学生物学研究所・所長の河本宏教授が世界で初めてiPS細胞から抗原特異的キラーT細胞の再生に成功した技術をベースとし、多能性幹細胞（iPS細胞/ES細胞）から再生したキラーT細胞による「超汎用性他家即納型再生キラーT細胞療法」を提供する。

現在、日本人の死因第一位はがんで、2人に1人ががんに罹患していますが、がん患者の約40%は現行の標準治療では治療できず、5人に1人は将来有効な治療法のないがんで亡くなるリスクに晒されています。これまで、がんの標準療法は、手術、化学療法（抗がん剤治療）、放射線療法の3つでしたが、近年免疫療法が加わり、特定のがんの治療に大きな成果を上げています。しかしながら現行の免疫療法の一つである自家免疫細胞療法にも課題があり、同社の他家免疫細胞療法はそのような課題を解決するものである。

同社の他家免疫細胞療法は、次のような現行の自家免疫細胞療法の課題を解決します。①患者の負担が大きいこと、②採取した患者の細胞を原材料にして治療用の細胞を作るのに時間が掛かること、③患者ごとのオーダーメイドのため価格が高いこと、④患者から採取する細胞の状態に左右されるため品質が不安定である。

【同社の技術及び特許】

1) TCR-iPSC法(PCT/JP2015/070623)

「抗原特異的T細胞受容体遺伝子を有する多能性幹細胞の製造方法」

抗原特異的免疫受容体を多能性幹細胞へ導入する技術および、キラーT細胞への分化誘導技術。

ヨーロッパ、オーストラリア、日本で成立

2) DP単離法(PCT/JP2017/0153589 特許成立)

「CD8陽性T細胞を誘導する方法」

多能性幹細胞から、CD8陽性T細胞を高効率に誘導・再生させる技術。

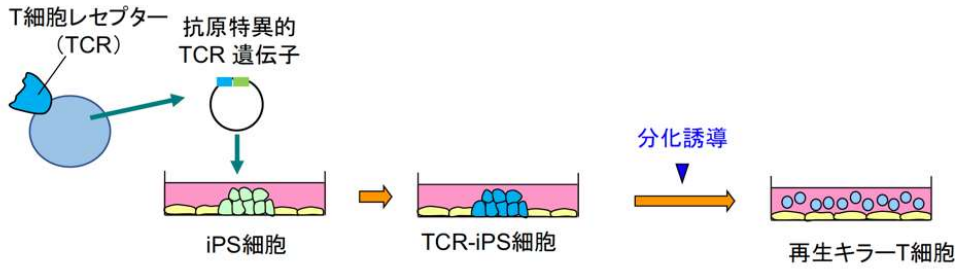
ヨーロッパ、日本、アメリカ、オーストラリアで成立。

3) TCRカセット法(PCT/JP2019/029537)

「外来抗原レセプター遺伝子導入細胞の製造方法」

抗原特異性を有する外来抗原レセプター遺伝子を、内在性のTCRゲノム配座に選択的に挿入する技術。

日本で成立



1. TCR-iPS細胞法

特定の抗原を認識できるT細胞レセプター(TCR)をiPS細胞に導入して材料細胞を作る

特許：2014年出願
欧州、豪州、日本で成立

2. DP細胞単離法

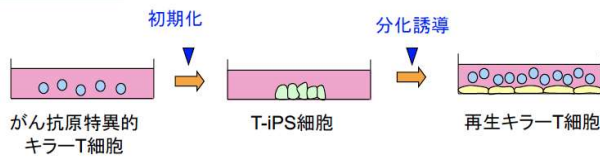
iPS細胞から高品質なキラーT細胞を作製する

特許：2016年出願
欧州、日本、米国で成立

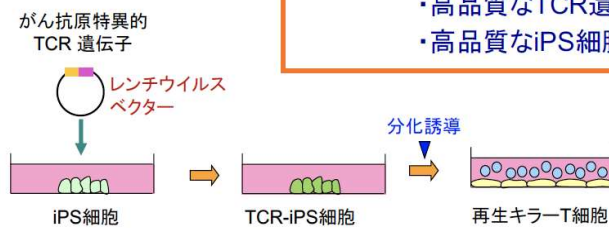
3. TCRカセット法

TCR遺伝子座にカセットテープのようにTCR遺伝子を挿入する

T-iPS細胞法



TCR-iPS細胞法



メリット：・簡単
・高品質なTCR遺伝子が見える
・高品質なiPS細胞が見える

【他家細胞療法アプローチにおける事業優位性と競争優位性】

他家免疫細胞療法を実現するために必須の技術「TCR-iPSC法」「DP単離」「TCRカセット法」を、世界各国で特許出願・成立している。これらのなかには成立後に異議申し立てがなされたものがあったが、特許庁により棄却された。このことから基本戦略を広くカバーした強い特許であると言える。また移植医療の最大の課題である免疫拒絶を回避する技術を京都大学と共同で開発し、特許申請の準備を進めている。

またこの技術は、この治療法は血液がん以外にも、固形がんや感染症など、広く波及効果が期待できる。藤田医科大学および京都大学と共同で、世界で初めてのウイルス感染症治療のための細胞療法の開発も進めている。

【事業展開】

これまで、大塚製薬株式会社とリサーチライセンス契約及び商業ライセンス契約をはじめ、国内外の製薬企業とのライセンス契約を締結している。H.U.ホールディングスと包括的連携契約、日立製作所と共同研究契約を締結、ノイルイミュンバイオテック社とコマースライセンス契約を締結している。

【経営陣】 代表取締役社長兼CEO 梶川 益紀

【ステージ】 シリーズB

同社の事業にご関心のある企業様はこちらにご連絡ください。

株式会社CFスタートアップス
投資銀行本部 営業アシスタント
佐々木 美月
〒150-0036
東京都渋谷区南平台町15-10 MAC渋谷ビル8F
E-mail: mizuki.sasaki@cfstartups.co.jp
電話番号：080-4433-0670

注目の新規上場会社の資本政策とEXIT研究 「株式会社eWell」

株式会社CFスタートアップス
代表取締役 出縄 良人 (公認会計士)

訪問看護支援ツール株式会社eWell（東証グロース上場）の資本政策とEXIT

1 はじめに

このコーナーでは、新規上場した会社の上場前の資本の推移の実例に基づいて、様々な資本政策の事例を研究します。特に創業期において開発投資が先行する等、エクイティファイナンスが必要なスタートアップが資本調達を行っている事例を中心に研究します。

研究にあたっては、新規公開時の有価証券届出書が有用な情報となります。

第一部【証券情報】には、上場時におこなわれる公募・売上の条件が示されています。

第二部【企業情報】には、第4【提出会社の状況】1【株式等の状況】(3) 資本金の推移において、上場前のファイナンスの状況を把握することができます。同じく(2)新株予約権等の状況で、潜在株式についても参考となる情報が得られます。上場直前の全株主については、第四部【株式公開情報】第3【株主の状況】に掲載されています。ただし、資本金の推移について過去5年間部分の情報に限られることから、それ以前の情報についてはプレスリリース情報や登記情報などから推測して分析をします。

今回は、2021年9月に東証グロースに上場した株式会社eWell（イーウェル）の資本政策を研究します。eWellは訪問看護に特化した専用電子カルテシステムiBowを中心に、訪問看護業務をサポートするサービスを提供している会社です。オンライン診療が急速に普及する中、遠隔から看護師が利用できる分析ツールを提供し、事業は急成長。業績も急拡大しています。



eWellは2012年6月に代表者の中野剛人氏が創業。設立時の資本金800万円でした。2014年6月に訪問看護専用電子カルテ iBowをリリースし、事業を始動しています。その後、2015年6月にはリクルート・ホールディングスのCVC（コーポレートベンチャーキャピタル）ファンドに対して1億26百万円の第三者割当増資を実施。さらに2017年5月には住友商事(株)及びSMB Cベンチャーキャピタルから2億49百万円を調達しています。eWellは2022年9月に大和証券を主幹事として上場。上場時の公募売金額は36億円。時価総額は117億円（公募売価格ベース）でした。

1 第三者割当増資の状況

eWellが財務局に提出した有価証券届出書に示されている資本金の推移は以下の通りです。

(3) 【発行済株式総数、資本金等の推移】

年月日	発行済株式総数 増減数 (株)	発行済株式総数 残高 (株)	資本金増減額 (千円)	資本金残高 (千 円)	資本準備金増減 額 (千円)	資本準備金残高 (千円)
2017/5/31 (注1)	861	3,647	124,845	209,034	124,845	201,034
2019年1月1日～2019/9/30 (注2)	525	4,172	40,608	249,642	40,608	241,642
2019/11/15 (注3)	413,028	417,200	—	249,642	—	241,642
2019年11月15日～2019/12/31 (注2)	3,300	420,500	2,552	252,195	2,552	244,195
2022/3/14 (注2)	6,800	427,300	9,860	262,055	9,860	254,055
2022/6/15 (注4)	5,982,200	6,409,500	—	262,055	—	254,055
2022/6/30 (注2)	480,000	6,889,500	24,752	286,807	24,752	278,807

(注) 1. 有償第三者割当 861株

発行価格 290,000円

資本組入額 145,000円

主な割当先 住友商事株、SMB Cベンチャーキャピタル3号投資事業有限責任組合
無限責任組合員 SMB Cベンチャーキャピタル株

2. 新株予約権の行使による増加であります。

3. 2019年11月15日付で、1対100の株式分割が行われたことに伴い、発行済株式総数の増減および残高は分割後の株数で記載しております。

4. 2022年6月15日付で、1対15の株式分割が行われたことに伴い、発行済株式総数の増減および残高は分割後の株数で記載しております。

注1にある通り、2017年5月に実施した第三者割当増資の割当先は、住友商事とSMBCベンチャーキャピタル3号投資事業有限責任組合。1株あたり290,000円で合わせて861株を

発行し、249,690千円の資本調達が行われていることがわかります。このうち資本組入額は半額の124,845千円。残額は資本準備金となっています。増資後の発行済株式総数は3,645株（潜在株除く）です。この時点の時価総額はポストバリュー（増資後の価値）で約10億円（290,000円×3,645株）であることがわかります。このうち新株主である住友商事とSMBCベンチャーキャピタル等の持株比率は23.6%（861/3,645株）。創業者や役員、2015年の増資を引受けたリクルート・ホールディングスなどの既存株主は合わせて67.4%を保有していることとなります。

2 株式分割による株価調整

上記資本金の推移では、注3及び注4に記載の通り、2019年11月と2022年6月に2回に渡り株式分割を行っています。最初の株式分割は1:100、2回目の分割は1:15です。2回の分割により株主の保有株式数は、1,500倍となっています。以下は、eWellの有価証券届出書の第四部【株式公開情報】第3【株主の状況】から上位7位までの株主についてその所有株式数と所有割合を一覧にしたものです。

氏名又は名称	所有株式数（株）	所有割合（%）
中野 剛人	2,962,500	39.15
北村 亜沙子	1,239,000	16.37
住友商事株式会社	1,033,500	13.66
合同会社RSPファンド6号	979,500	12.94
島田 亨	412,500	5.45
松下 智樹	372,000	4.92
SMBCベンチャーキャピタル3号投資事業有限責任組合	258,000	3.41

住友商事とSMBCキャピタルの所有株式数の合計は、1,291,500株です。これは2回の株式分割後の所有株式数ですので、2017年5月の増資で引き受けた861株に対して1,500倍になっているわけです。住友商事とSMBCベンチャーキャピタルの株式の取得価額は、分割後に引き直すと、1株あたり193円（249,690千円÷1,291,500株）と計算されます。

ここで株式分割をしているのは、単純に上場時の株価（1株あたりの株価）を適正水準にすることを目的としたものです。日本の上場制度では、1単元を100株とする単元株として上場する仕組みとなっています。投資単位は基本的には1単元（ミニ株を除く）です。議決権も1単元あたり1個となっています。投資単位は50万円未満とすることが流動性の観点から望ましいと言われており、米国でも5,000ドルを下回るように株式分割をして流動性を高める傾向が強く、株価が10,000ドルを上回っても分割をしないと弱気であるとの指摘が行われることがあります。そこで、日本の新規上場における1株あたりの株価は500円～5,000円の範囲に設定されることがほとんどです。次の項で述べるように、eWellの想定公募売価格、1,450円とされ、ブックビルディング後の公募売価格は1,700円に決まりました。想定価格は一般には類似会社比準方式により計算されます。1,700円の株価は、上場時の直前期の当期純利益で計算するとPER31倍で、リーズナブルな水準となっています。

3 上場時の公募売出

上場日の直前には公募売出が行われて、一般投資家が株主として参加します。証券取引所では、流動性を確保することを目的に上場基準として、株主数や流通株式総数、流通株式比率の最低ラインを定めています。eWellが上場した東京証券取引所グロース市場の基準は以下の通りです。

項目	グロース市場への新規上場
株主数 (上場時見込み)	150人以上
流通株式 (上場時見込み)	流通株式数 1,000単位以上 流通株式時価総額 5億円以上 (原則として上場に係る公募等の価格等に、上場時において見込まれる流通株式数を乗じて得た額) 流通株式比率 25%以上
公募の実施	500単位以上の新規上場申請に係る株券等の公募を行うこと (上場日における時価総額が250億円以上となる見込みのある場合等を除く)

eWellの有価証券届出書の【証券情報】に示された上場時の公募株式数は50,000株、売出株式数は2,069,500株（オーバーアロットメント※による売出を含む）とされています。実は、この公募と売出の割合はグロース市場に上場する会社としては特殊なケースと言えます。グロース市場に上場をする会社は、一般に上場後のさらなる事業の成長に必要な資金調達のニーズが強く、公募の割合が売出を上回るケースが多いのです。eWellでは、業績拡大による黒字転換によってキャッシュフローも潤沢となり、資金調達は不要と考え、公募は取引所の定める最低水準の50,000株（500単位）に留めたと考えられます。

以下は、【証券情報】の【売出要項】の記載です。なお、想定売出価格によってまず仮計算による売出の想定金額が示されており、その後、ブックビルディングによって売出価格が決定された際には、改めて「訂正有価証券届出書」が提出されます。想定売出価格は注5に記載のとおり1,450円とされて計算されています。その後、ブックビルディングで売出価格は1,700円に決定しました。売出人の内訳では、住友商事が690,000株、リクルート・ホールディングスのCVC「RSPファンド6号」が286,000株、SMBCベンチャーキャピタルが258,000株を売出している一方、創業者の中野剛人氏の売出は50,000株に留まっています。

SMBCベンチャーキャピタルの売出前の所有株式は先の【株主の状況】にあるとおり、258,000株。その全てを売出していることがわかります。住友商事は所有株式1,033,500株のうち、その3分の2に相当する690,000株を売出しており、リクルート・ホールディングスの売出しは所有株式の29%です。SMBCベンチャーキャピタルが、この売出により得た利益は、388百万円、住友商事は973百万円の利益を得た計算となります。

第2【売出要項】

1【売出株式（引受人の買取引受による売出し）】

2022年9月8日に決定される引受価額にて、当社と元引受契約を締結する予定の後記「2 売出しの条件（引受人の買取引受による売出し）（2）ブックビルディング方式」に記載の金融商品取引業者（以下、「第2 売出要項」において「引受人」という。）は、下記売出人から買取引受けを行い、当該引受価額と異なる価額（売出価格、発行価格と同一の価格）で売出しを行います。引受人は株式受渡期日に引受価額の総額を売出人に支払い、引受人の買取引受による売出しにおける売出価格の総額との差額は引受人の手取金といたします。売出人は引受人に対して引受手数料を支払いません。

種類	売出数（株）	売出価額の総額（円）	売出しに係る株式の所有者の住所及び氏名又は名称	
普通株式	入札方式のうち入札による売出し	—	—	
	入札方式のうち入札によらない売出し	—	—	
	ブックビルディング方式	1,333,500	1,933,575,000	東京都千代田区大手町2丁目3番2号 住友商事株式会社 690,000株
				東京都中央区銀座8丁目4番17号 合同会社RSPファンド6号 286,000株
				東京都中央区八重洲1丁目3番4号 SMB Cベンチャーキャピタル3号投資事業有限責任組合 258,000株
大阪府枚方市 中野 剛人 50,000株				
			東京都世田谷区 江尻 裕一 49,500株	
計(総売出株式)	—	1,333,500	1,933,575,000	—

(注) 1 上場前の売出しを行うに際しての手続き等は、取引所定める有価証券上場規程施行規則により規定されております。

2 引受人の買取引受による売出しに係る売出株式1,333,500株のうちの一部は、引受人の関係会社等を通じて、欧州およびアジアを中心とする海外市場（ただし、米国およびカナダを除く。）の海外投資家に対して販売（以下、「海外販売」といい、海外販売される株数を「海外販売株数」という。）されることがあります。上記売出数は、日本国内において販売（以下、「国内販売」という。）される株数（以下、「国内販売株数」という。）と海外販売株数が含まれた、国内販売株数の上限であり、海外販売株数は、未定であります。国内販売株数および海外販売株数の最終的な内訳は、本募集および引受人の買取引受による売出しの需要状況等を勘査し、海外販売に関しましては、後記「募集又は売出しに関する特別記載事項 2 本邦以外の地域において開始される売出しに係る事項について」をご参照下さい。

3 振替機関の名称および住所は、「第1 募集要項 1 新規発行株式」の(注)2に記載した振替機関と同一であります。

4 「第1 募集要項」における株式の募集を中止した場合には、引受人の買取引受による売出しも中止いたします。

5 売出価額の総額は、有価証券届出書提出時における想定売出価格（1,450円）で算出した見込額であり、国内販売株数の上限に係るものであります。海外販売株数に係るものにつきましては、後記「募集又は売出しに関する特別記載事項 2 本邦以外の地域において開始される売出しに係る事項について」をご参照下さい。

6 売出数等については今後変更される可能性があります。

7 本募集並びに引受人の買取引受による売出しにあたっては、その需要状況を勘査し、オーバーアロットメントによる売出しを追加的に行う場合があります。

なお、オーバーアロットメントによる売出しについては、「3 売出株式（オーバーアロットメントによる売出し）」および「4 売出しの条件（オーバーアロットメントによる売出し）」をご参照下さい。

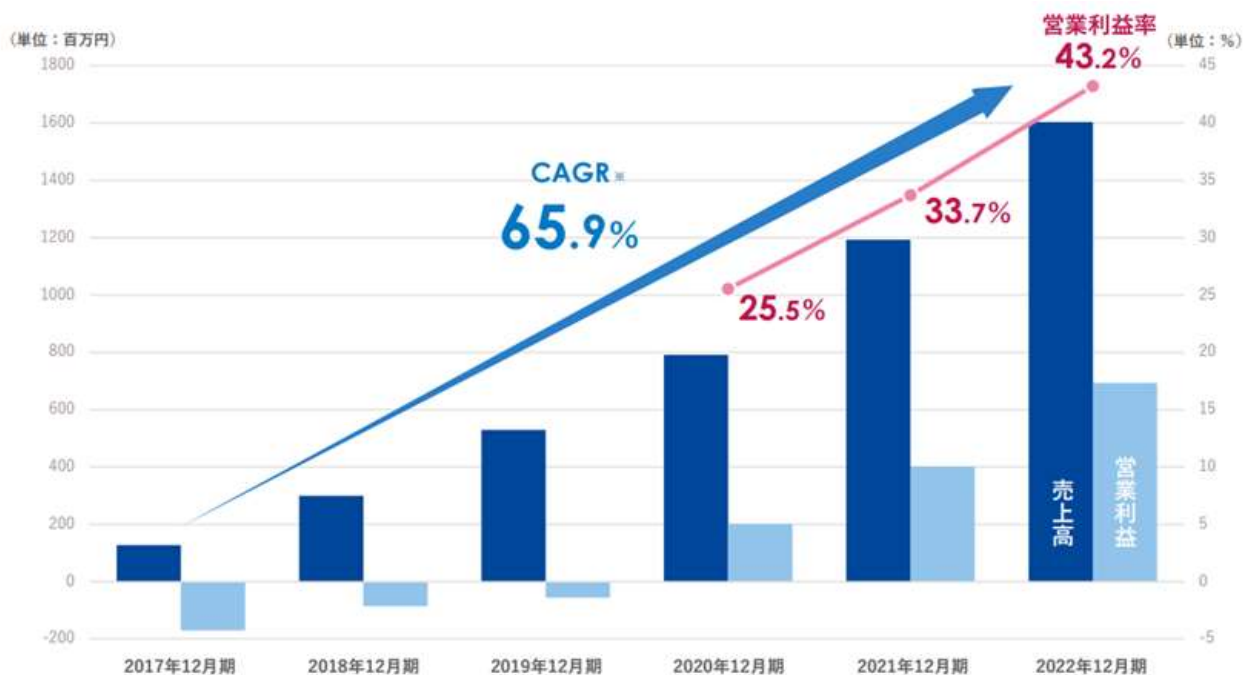
8 本募集および引受人の買取引受による売出しに関連して、ロックアップに関する合意がなされておりますが、その内容につきましては、「募集又は売出しに関する特別記載事項 4. ロックアップについて」をご参照下さい。

これに対して、創業者の中野氏の売出金額は85百万円に過ぎません。有価証券報告書の第四株式公開情報の記載によると、中野氏は2022年6月に新株予約権の行使により49百万円を拠出して48万株の株式を追加取得しています。売出ではこの資金の一部を回収したに過ぎないと思われれます。新株予約権行使前の中野氏の持株比率は36%と、上場前の創業者の通常持株比率と比較するとかなり低いことから、創業者としてむしろシェアを高めたいという意向が反映された資本政策であることが伺えます。

eWellはシード期のまだ赤字が先行する時期に行ったファイナンスによって創業者の中野氏のシェアが下がったことが考えられます。中野氏としてはこの事業への思いが強く、当初は自らのシェアには捕らわれず、事業推進のための資金調達を優先したのでしょう。また創業者利得にも関心が薄く、さらに事業の拡大と経営の安定を図るためには、創業者に一定のシェアが必要であるとの、経営優先の資本政策を組まれています。上場時に増資の必要が殆どなかったことを見ると、上場そのものもむしろVCのEXITの要請に応えるために行ったということかもしれません。勿論、上場には会社の知名度や社会的評価の向上、社員のモチベーション、組織体制の整備など、資金調達以外の目的も大きいのですが、公募増資が少なく、創業者以外の既存株主が売出のシェアの多くを占めている例となっています。

4 おわりに

eWellの業績は以下のグラフにある通り、上場前に黒字転換して、2022年12月期は売上は16億円と34%増、当期純利益は4億5千万円で32%増となりました。2023年12月期の業績予想もそれぞれ2割以上の増加を見込んでいます。



(eWellのIR資料より転載)

高齢化の加速による訪問看護の需要の高まりに、訪問看護ステーションの広がりを見ても、マーケットはまだまだ成長しそうです。今後のさらなる成長に期待したいと思います。

(以上)