



2023年3月期 決算説明資料

ウェルビー株式会社

証券コード：6556

2023年3月期 業績

障害福祉事業は単価上昇・利用者増加も新規出店コストの増加により、前年同期比増収減益
ヘルスケア事業は2Qで事業撤退したため前年同期比減収減益。ヘルスケア事業撤退により
事業整理損として特別損失を2,618百万円計上。これ以上の追加損失は発生しない見込み。

トピックス

障害福祉事業

- ハピネスカムズ（療育事業所6教室）の連結開始（2022年10月より）
- ナオン・クロヤマ（介護事業）の株式取得（2023年1月よりPL連結）
- 自立訓練（生活訓練）領域「ウェルビーチャレンジ」の強化

ヘルスケア事業

- NPJからの債権取立遅滞により袋井工場の競売申立を行い、引当金478百万円を事業整理損に計上
- ハンドレッドイヤーズへの商品譲渡について、変更契約の締結により、約35.5%の減額となり、商品譲渡損92百万円を事業整理損に計上

2024年3月期 連結業績予想・中期経営計画

ヘルスケア事業の撤退、介護・看護事業への参入、自立訓練（生活訓練）サービスの強化等を踏まえた業績予想・中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）を策定

- 01** — 2023年3月期 連結決算報告
- 02** — 2024年3月期 業績予想・中期経営計画
- 03** — ウェルビーグループのサステナビリティ
- 04** — 参考資料

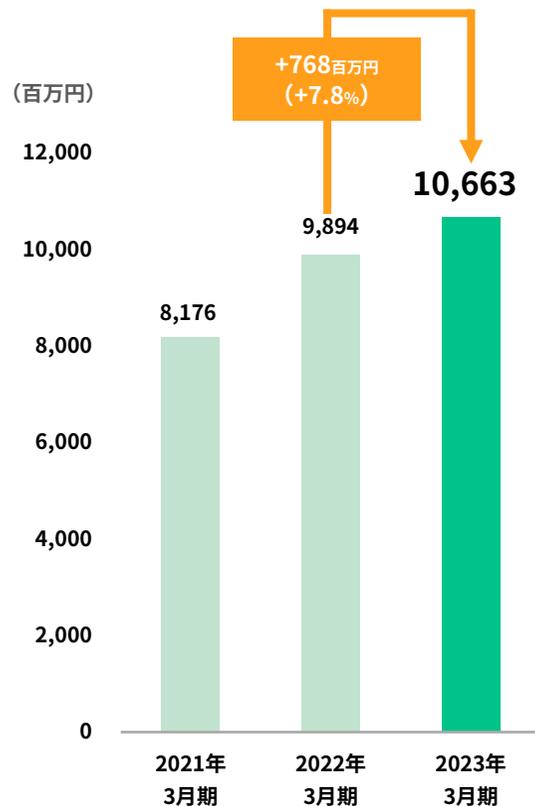
01

2023年3月期 連結決算報告



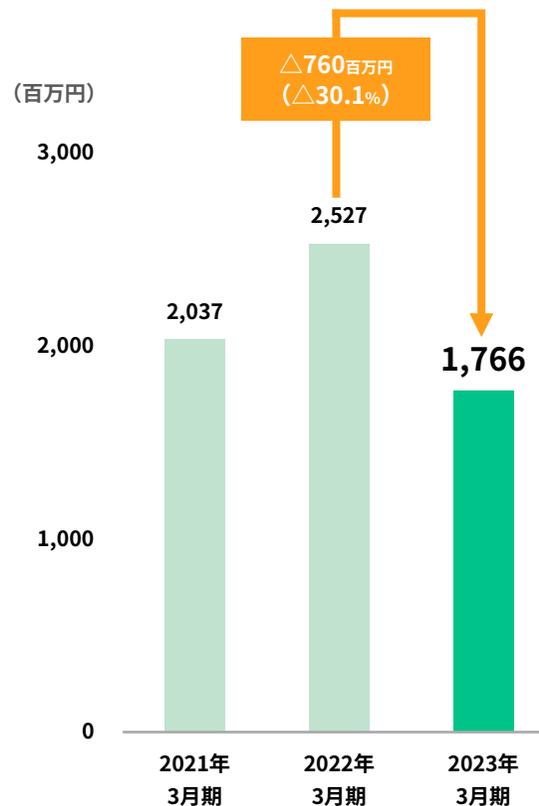
売上高

創業以来、12期連続増収を達成



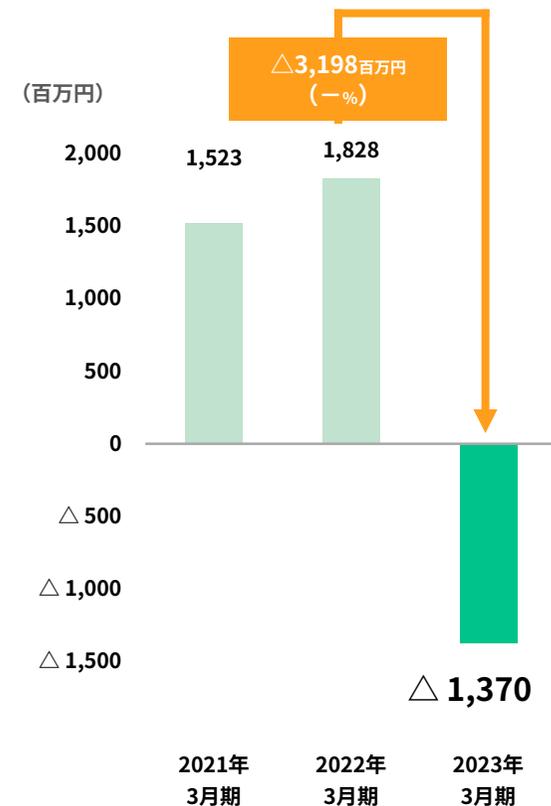
営業利益

出店増コストが嵩み減益



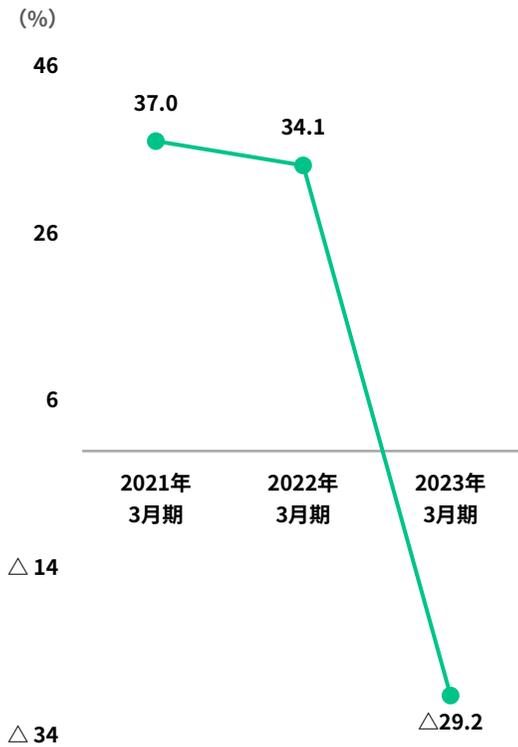
親会社株主に帰属する当期純利益

特別損失計上により大幅減益



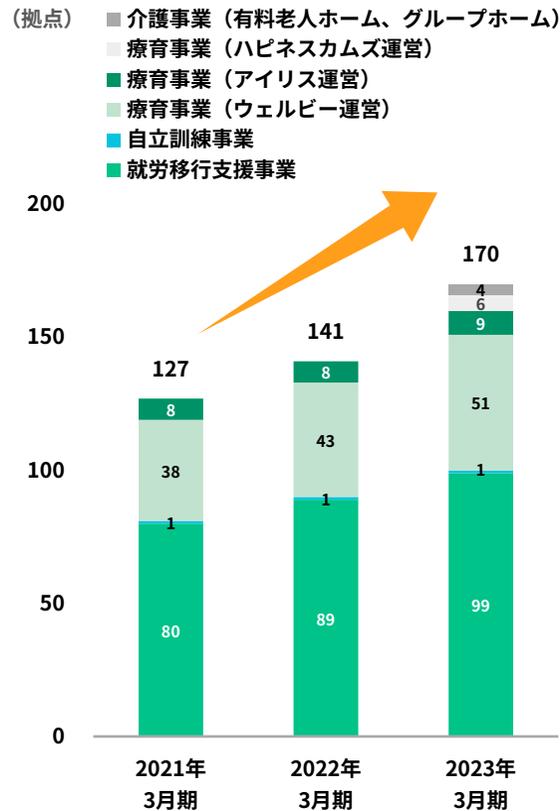
ROE

当期純損失のため大幅下落



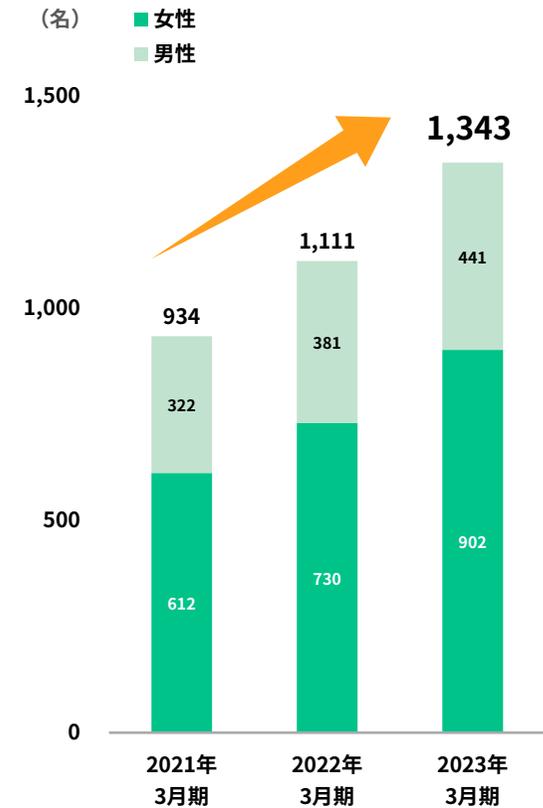
拠点数

順調に増加

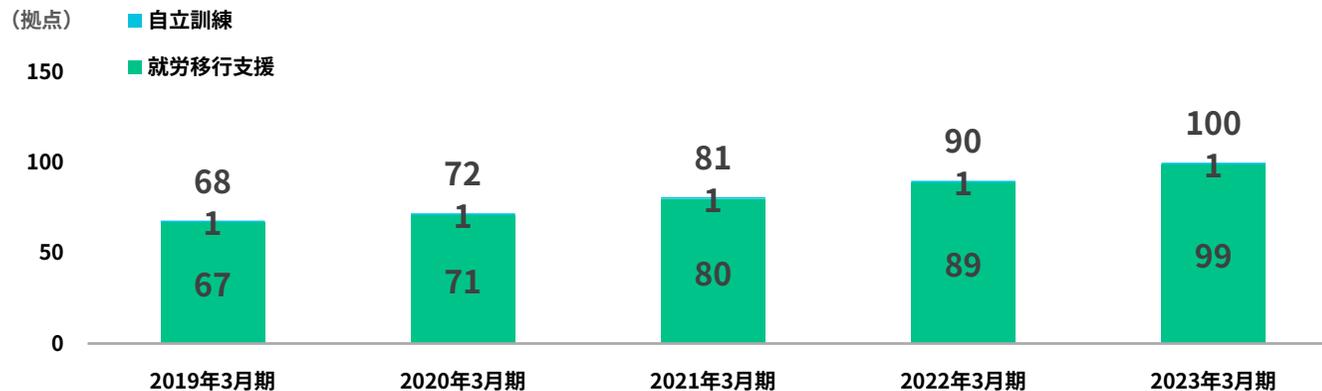


従業員数

拠点数に比例して順調に増加。
女性比率67.2%

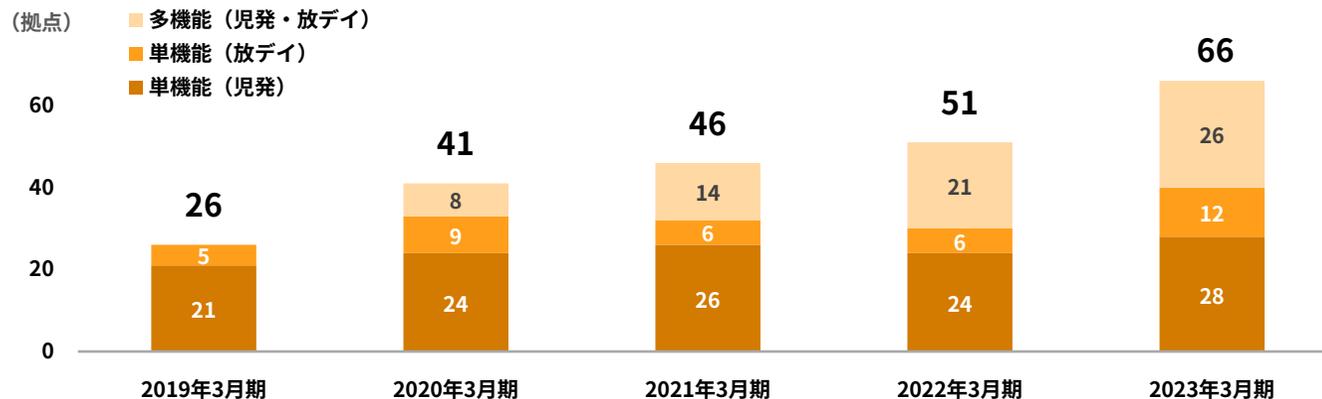


就労移行支援事業



前期末比
+ **10** 拠点

療育事業



前期末比
+ **15** 拠点

前年比では、福祉事業は堅調に推移し増収。ヘルスケア事業は事業撤退により減収。利益面は、主に新規出店関連コストの増加、広告宣伝費、M&A等による支払手数料により営業利益は減益。業績予想対比では、売上が微減となり、営業利益も来期の出店コスト増で未達。さらに、ヘルスケア事業撤退による特別損失を追加計上したため、最終利益は予想を大きく下回った。

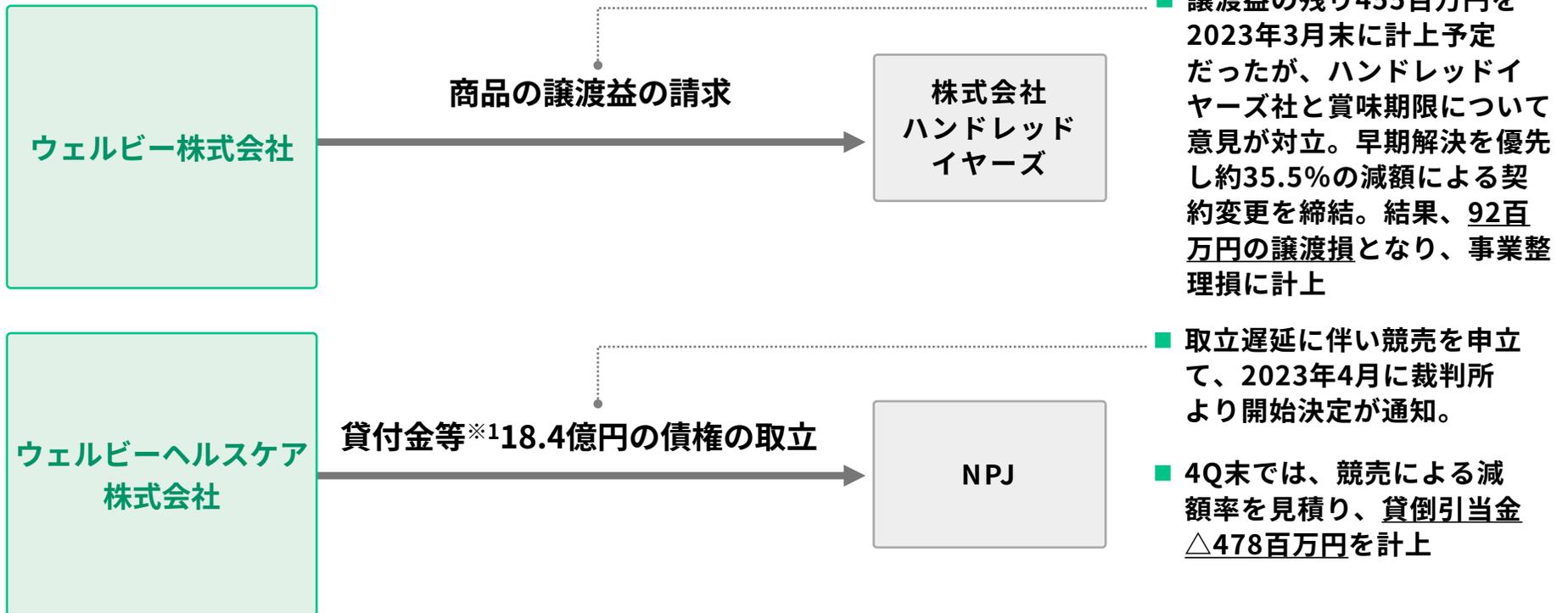
(百万円)

	2022年3月期		2023年3月期		前期比	2023年 3月期	達成率
	実績	売上比	実績	売上比		業績予想 (2023.2修正)	
売上高	9,894	-	10,663	-	+768 (+7.8%)	10,677	99.9%
営業利益	2,527	25.5%	1,766	16.6%	△760 (△30.1%)	1,831	96.4%
経常利益	2,659	26.9%	1,834	17.2%	△824 (△31.0%)	1,866	98.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益及 び当期純損失(△)	1,828	18.5%	△1,370	△12.8%	△3,198 (-%)	△250	—%

ウェルビーヘルスケアのNPJに対する債権については競売を申立て、開始決定がなされる。期末に見込んでいた商品譲渡益は、原体の賞味期限について意見が対立。法的措置も検討したものの、早期解決を優先し、約35.5%の減額による変更契約を締結。結果、92百万円の事業整理損を計上。

2023年1月以降の状況

業績への影響



※1 貸付金（17億円）・前渡金・未収利息の合計

NPJへの債権について、競売申立を実行するも、競売による減額率を踏まえ、478百万円の貸倒引当金を事業整理損に計上。さらに、商品譲渡について、契約変更により92百万円の損失を事業整理損に計上。結果、総額2,618百万円の事業整理損を計上。これ以上の追加損失は発生しない見込み。HYに対する販売代金（未収入金）のうち、175百万円は3/31に入金済み。残債権899百万円のうち361百万円は5/15に入金済み。残り537百万円は23/9末までに入金予定。

BS

	(百万円)
①NPJ債権	2023年3月末
前渡金	50
短期貸付金	1,700
未収利息	92
貸倒引当金	△478
残債権^{※1}	1,365
②HY債権	2023年3月末
未収入金（変更前）	1,667
未収入金（変更後）	1,075
入金済み	△175
残債権^{※2}	899

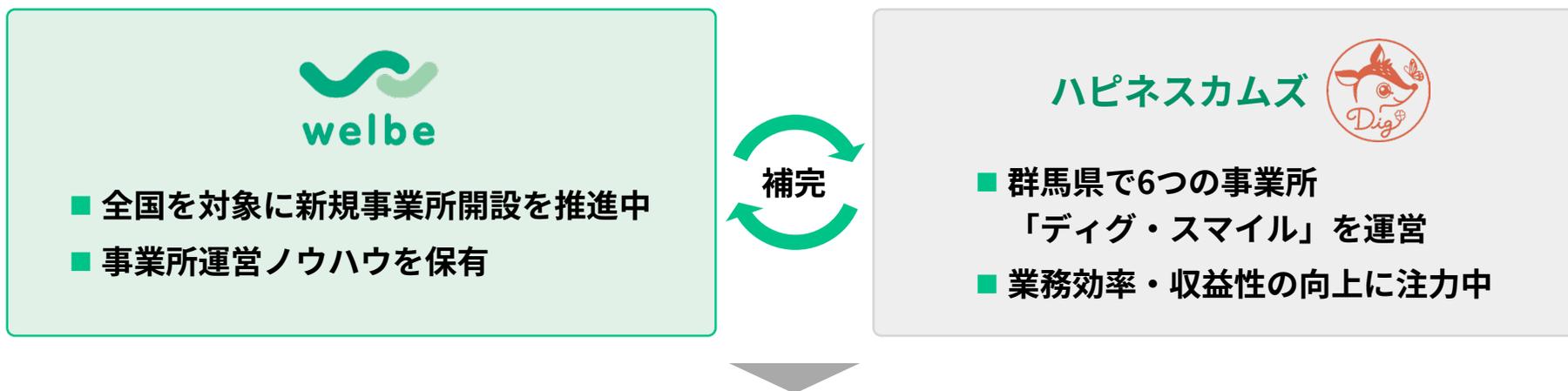
PL

	(百万円)
2023年3月期	
特別損失	2,739
事業整理損	2,618
棚卸評価損	2,011
商品譲渡損	92
競売物件評価損	478
その他	35

※1 競売申立により回収予定

※2 うち361百万円は2023年5月15日に回収済み。残金537百万円については2023年9月末までに回収予定

2022年10月4日付で、群馬県で療育サービスを展開するハピネスクムズ社を子会社化し、出店スピードの加速・進出地域を拡大。取得金額は279百万円、のれんの金額は228百万円（償却期間10年）。3Qより連結開始



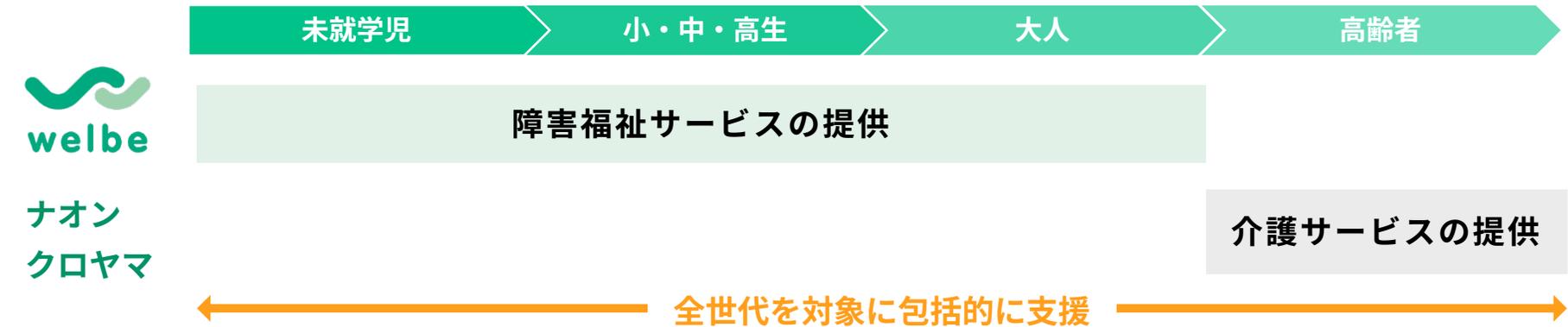
需要が拡大している障害児向けの支援を強化し、業績拡大につなげる

事業概要

- ディグ・スマイル前橋南教室（放課後等デイサービス）
- ディグ・スマイル前橋西教室（放課後等デイサービス）
- ディグ・スマイル高崎東教室（放課後等デイサービス）
- ディグ・スマイル前橋北教室（放課後等デイサービス）
- ディグ・スマイル高崎南教室（放課後等デイサービス）
- ディグ・スマイル前橋東教室（放課後等デイサービス）

ナオン・クロヤマの株式取得（子会社化）

2022年12月1日付で、有料老人ホーム等を展開するナオン・クロヤマを子会社化し介護事業に参入。強固な医師ネットワークを有する九州での展開・元オーナー経営者の継続参画の強みを活かし、連結※1後の安定成長を図る。グループとして全世代を対象に包括的にサービス提供できる基盤を構築。取得金額100百万円、のれんの金額92百万円(償却期間10年)。2023年4月1日付で、両社を合併し、ウェルビーナーシング(株)に商号変更。2023年5月1日より訪問看護事業も開始。



ウェルビーナーシング（旧ナオン、クロヤマ）の事業概要

- | | | | |
|---------------|----------|-----------------------|----------|
| ■ 有料老人ホーム | | ■ デイサービス | |
| ウェルビーメディハウス早良 | （福岡県福岡市） | デイサービスうりずん | （佐賀県唐津市） |
| 有料老人ホームむつみ | （福岡県糸島市） | 共用型デイサービスまふえー | （福岡県福岡市） |
| 有料老人ホームうりずん | （佐賀県唐津市） | ■ 訪問介護 | |
| ■ グループホーム | | 訪問介護事業所うりずん | （佐賀県唐津市） |
| グループホームまふえー | （福岡県福岡市） | ヘルパーステーションむつみ | （福岡県糸島市） |
| | | ■ 訪問看護（2023年5月1日より開始） | |
| | | 訪問看護ステーションウェルビー早良 | （福岡県福岡市） |

※1 貸借対照表へは2022年12月末より、損益計算書へは2023年1月より取込

売上高は、前年同四半期比で、就労移行支援事業10.0%、療育事業23.1%増収。

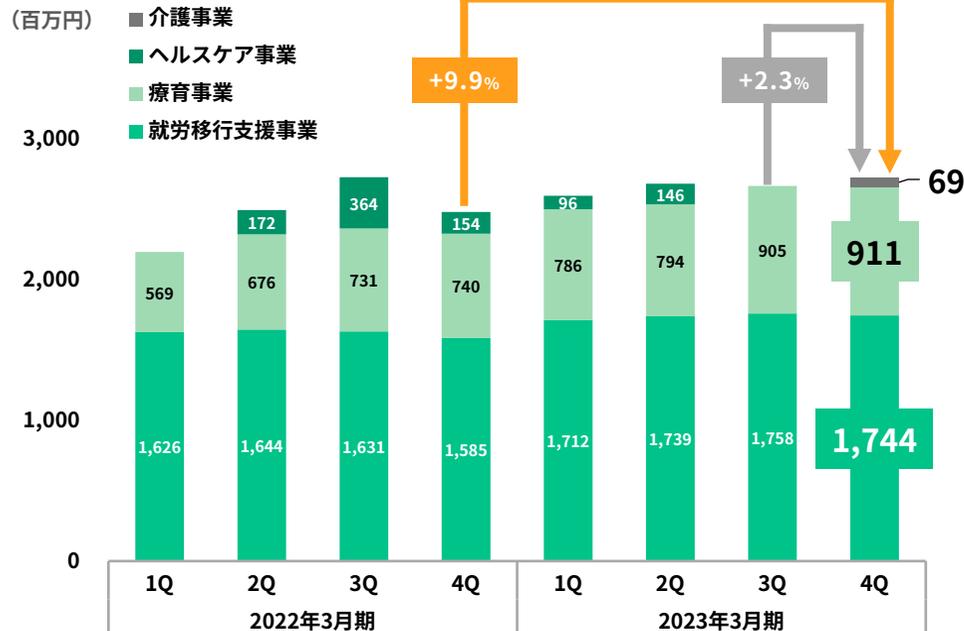
利用者数、単価上昇により堅調に推移。介護事業のM&Aにより増収。

営業利益は、新規出店コストの増加及びM&A費用の発生等により、前年同四半期比で減益

売上高

(前年同期比) 障害福祉事業において利用者数増および単価上昇による増収

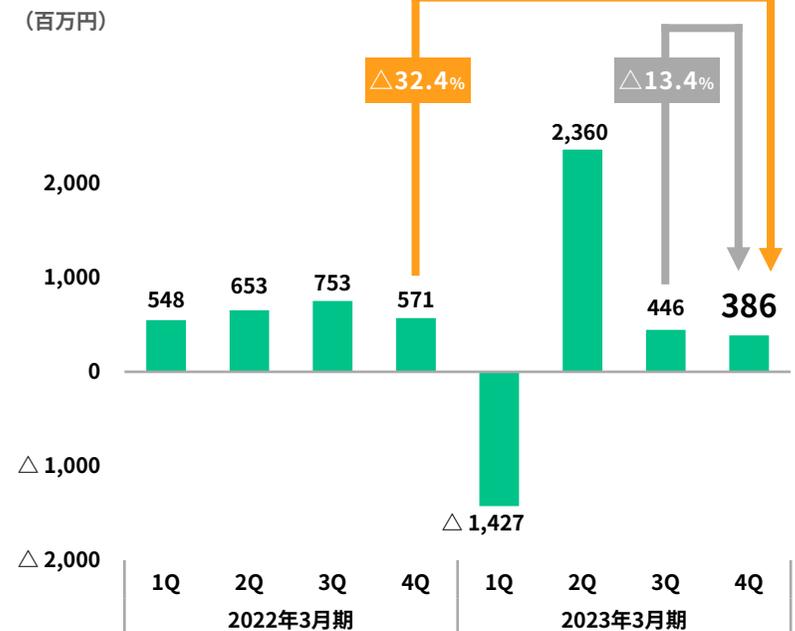
(前四半期比) 介護事業収入を計上したことによる増収



営業利益

(前年同期比) 新規拠点のコスト先行、M&A費用等により減益

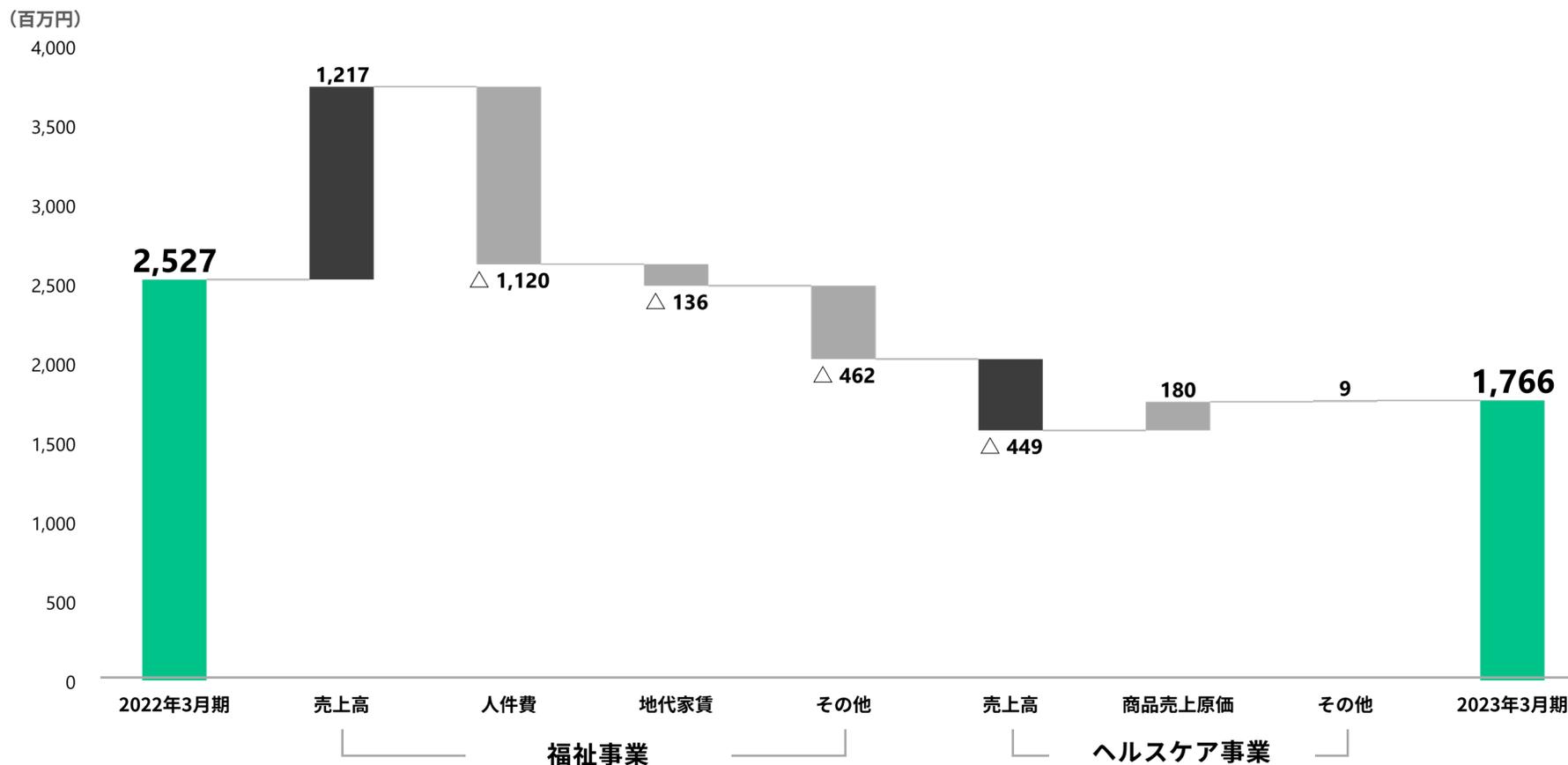
(前四半期比) 人件費・家賃等、出店増によるコスト増により減益



営業利益の増減分析

福祉事業では、売上高は増加しつつも、新規出店数の増加に伴う人件費・家賃等の増加、M&A費用の発生等により減益。

さらに、ヘルスケア事業からの撤退も相まって、営業利益は760百万円の減益となった。



※上記の営業利益の増減要因分析における金額は、売上原価と販売費及び一般管理費の合計となります。

就労移行支援事業・療育事業ともに利用者数増および単価上昇により増収。

M&Aにより、2023年1月より介護事業が加わる。

セグメント利益は出店数増加に伴い人件費や地代家賃の費用が増加し、減益で着地

(百万円)

	2022年 3月期	2023年 3月期	前期比	2023年 3月期	達成率
	実績	実績		業績予想 (2023.2修正)	
売上高	9,203	10,421	+1,217 (+13.2%)	10,435	99.9%
就労移行支援事業	6,486	6,954	+467 (+7.2%)	7,007	99.2%
療育事業	2,717	3,397	+680 (+25.1%)	3,358	101.2%
介護事業	—	69	+69 (-%)	70	98.6%
セグメント利益※	2,212	1,710	△502 (△22.7%)	1,775	96.3%
セグメント利益率	24.0%	16.4%	△7.6pt	17.0%	—

主な増減要因

■ 就労移行支援事業

- 新設事業所における利用者数増加
- 前年同期を上回る就労定着実績
- 2022年4月からの基本報酬増加に伴う単価上昇
- 出店加速による費用増

■ 療育事業

- 新設事業所における利用者数増加
- 新設の加算（専門的支援加算・個別サポート加算）の取得による単価上昇
- アイリス運営の事業所における高単価の児童発達支援の利用者数増加
- ハピネスカムズM&Aにより増収

■ 介護事業

- 2023年1月よりPL連結開始

※決算短信(セグメント情報等)に記載の「セグメントの差異調整に関する事項」は、便宜上、障害福祉事業のセグメント利益に含めております。

福祉事業 拠点数

就労移行及び療育は当初計画通り出店。療育はM&Aにより「ディグスマイル」が6拠点加わる。
新たに介護事業の拠点が加わり、拠点の種類・数は順調に拡大

就労移行支援事業 100拠点^{※1}

前期末比+10 / 期初出店計画11拠点

- 2022年4月開所
 - ウェルビー和歌山市駅前センター (和歌山県和歌山市)
 - ウェルビー富山センター (富山県富山市)
 - ウェルビー西鉄久留米駅前センター (福岡県久留米市)
- 2022年5月開所
 - ウェルビー熊本駅前センター (熊本県熊本市)
 - ウェルビー郡山駅前センター (福島県郡山市)
 - ウェルビー長野駅東口センター (長野県長野市)
- 2022年6月開所
 - ウェルビー三宮中央センター (兵庫県神戸市)
 - ウェルビー福山センター (広島県福山市)
- 2022年7月開所
 - ウェルビー金山南センター (愛知県名古屋市)
 - ウェルビー東岡崎センター (愛知県岡崎市)
- 2022年8月開所
 - ウェルビー広島駅前第3センター (広島県広島市)

介護事業 4拠点^{※3}

前期末比+4拠点

- 有料老人ホーム
 - ウェルビーメディハウス早良 (福岡県福岡市)
 - 有料老人ホームむつみ (福岡県糸島市)
 - 有料老人ホームうりずん (佐賀県唐津市)
- グループホーム
 - グループホームまふえー (福岡県福岡市)

療育事業 66拠点^{※2}

前期末比+15 / 期初出店計画9拠点

- 2022年5月開所
 - ハビー流山教室 (千葉県流山市)
 - ハビー八潮駅前教室 (埼玉県八潮市)
- 2022年6月開所
 - ハビー春日部駅前教室 (埼玉県春日部市)
- 2022年9月開所
 - ハビー宮原駅東口教室 (埼玉県さいたま市)
 - ハビー川口樹モール教室 (埼玉県川口市)
- 2022年10月開所及び子会社化
 - ハビー茅ヶ崎駅前教室 (神奈川県茅ヶ崎市)
 - ハビー西鉄二日市駅前教室 (福岡県筑紫野市)
 - ディグ・スマイル前橋南教室 (群馬県前橋市)
 - ディグ・スマイル前橋西教室 (群馬県前橋市)
 - ディグ・スマイル高崎東教室 (群馬県高崎市)
 - ディグ・スマイル前橋北教室 (群馬県前橋市)
 - ディグ・スマイル高崎南教室 (群馬県高崎市)
 - ディグ・スマイル前橋東教室 (群馬県前橋市)
- 2022年11月開所
 - ハビー天六駅前教室 (大阪府大阪市)
 - ILIS CLUB玉造教室 (大阪府大阪市)

※1 上大岡センター及び上大岡駅前センターを統合したため、1拠点減少。
また自立訓練事業所1拠点を含む

※2 2022年10月にハビネスカムズの株式取得により6拠点増加

※3 2022年12月にナオン・クロヤマの株式取得により4拠点増加

2023年3月期1Qにおいて棚卸資産評価損（売上原価）を計上し大幅に減益となり、2Qにおいて、事業からの撤退を決定。棚卸資産評価損は特別損失に振り替え。

2022年10月以降は売上・利益ともに動きはない。

(百万円)

	2022年 3月期	2023年 3月期	前年 同期比	2023年 3月期	進捗率
	実績	実績		業績予想 (2023.2修正)	
売上高	690	241	△449 (△65.0%)	241	100%
セグメント利益	314	55	△258 (△82.2%)	55	100%

主な増減要因

- ヘルスケア事業からの撤退による減収減益

NPJに対する前渡金、短期貸付金及び未収利息の回収については、担保不動産の競売を開始。
HYに対する未収入金899百万円のうち、361百万円は5/15に入金済み。残額537百万円は2023年9月
末までに入金予定。固定資産はナオン・クロヤマの取得に伴い増加

	2022年3月末	2023年3月末	前期末比
流動資産	9,658	5,901	△3,757
現預金	2,845	1,683	△1,161
商品	1,869	-	△1,869
原材料及び貯蔵品	248	4	△243
前渡金	1,127	50	△1,076
短期貸付金	1,700	1,700	-
未収入金	19	1,027	+1,007
貸倒引当金	△4	△570	△565
固定資産	1,585	2,344	+759
のれん	69	367	+297
総資産合計	11,244	8,246	△2,997
流動負債	1,493	1,452	△41
固定負債	3,751	3,404	△346
負債合計	5,245	4,857	△387
借入金・社債	4,374	4,053	△320
純資産合計	5,998	3,388	△2,610
自己資本比率	53.3%	41.1%	△12.2pt

(百万円)

主な増減要因

- 商品 (△1,869)
 - 譲渡完了のため商品簿価は0円
- 原材料及び貯蔵品 (△243)
 - ヘルスケア関連は0円に評価減し、事業整理損に計上
- 前渡金 (△1,076)
 - 3Qにおいて、株式譲渡解除により再び計上根抵当権の範囲とし貸付金と同様に回収対象
- 貸付金 (±0)
 - NPJへ貸付金。競売により回収予定
- 未収入金 (+1,007)
 - 主に商品譲渡分の債権を計上
- 貸倒引当金 (+565)
 - ヘルスケア事業関連で引当計上
- 固定資産 (+759)
 - ナオン・クロヤマの267百万円増加
- のれん (+297)
 - ハピネスカムズ、ナオン・クロヤマの取得
- 借入金 (△320)
- 自己資本比率 (△12.2pt)
 - 自己株式の取得 (999)
 - 当期純損失 (△1,370)

2022年4月以降ヘルスケア事業への投資を中止したことにより、フリー・キャッシュ・フローは大幅に改善

投資活動によるキャッシュ・フローのうち約2億円は、M&Aによる株式取得によるもの
財務活動によるキャッシュ・フローのうち約10億円は、自己株式取得によるもの

(百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	前期比
	通期	通期	
営業活動によるキャッシュ・フロー	△1,225	1,441	+2,666
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,278	△729	+1,549
フリー・キャッシュ・フロー	△3,503	712	+4,216
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,724	△1,874	△5,598
現金及び現金同等物の期末残高	2,845	1,683	△1,161

四半期推移（損益全体）

(百万円)

	2022年3月期					2023年3月期					前年同 四半期比	前四半期 比
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	(4Q vs 4Q)	(3Q vs 4Q)
												増減額
売上高	2,196	2,492	2,726	2,479	9,894	2,594	2,680	2,663	2,724	10,663	+245	+61
就労移行支援事業	1,626	1,644	1,631	1,585	6,486	1,711	1,739	1,758	1,744	6,954	+159	△14
うち就労移行 報酬	1,523	1,547	1,525	1,483	6,080	1,600	1,632	1,645	1,627	6,506	+144	△17
うち定着支援 報酬	87	84	91	87	351	95	95	99	104	395	+16	+5
療育事業	569	676	731	740	2,717	786	794	905	911	3,397	+171	+6
介護事業	-	-	-	-	-	-	-	-	69	69	+69	+69
ヘルスケア事業	-	172	364	154	690	95	146	-	-	242	△154	±0
売上原価	1,358	1,519	1,651	1,545	6,074	3,645	△159	1,801	2,020	7,308	+475	+219
売上総利益	838	973	1,075	933	3,820	△1,050	2,839	861	703	3,354	△229	△157
販管費及び一般管理費	289	319	322	362	1,293	376	478	415	317	1,588	△44	△98
営業利益	548	653	753	571	2,527	△1,427	2,360	446	386	1,766	△184	△59
経常利益	581	663	788	625	2,659	△1,410	2,378	451	414	1,834	△210	△37
税引前当期純利益	581	663	768	492	2,506	△1,401	296	477	△265	△892	△757	△742
純利益	395	471	521	440	1,828	△1,584	421	79	△287	△1,370	△727	△366

新規拠点増加に伴う
人件費・採用費・家
賃・消耗品費の増加
(先行投資的側面)
によるもの

2Q、3Qにて、M&A
手数料発生

事業整理損、減損損
失、投資有価証券評価
損の特別損失計上
によるもの

四半期推移 売上原価

(百万円)

	2022年3月期						2023年3月期						前年同 四半期比	前四半期比
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	売上 原価 構成比	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	売上 原価 構成比	(4Q vs 4Q)	(3Q vs 4Q)
売上高	2,196	2,492	2,726	2,479	9,894		2,594	2,680	2,663	2,724	10,663		+245	+61
売上原価合計	1,358	1,519	1,651	1,545	6,074	100.0%	3,645	△159	1,801	2,021	7,308	100.0%	+475	+219
人件費	989	1,063	1,073	1,109	4,235	69.7%	1,203	1,244	1,332	1,500	5,281	72.3%	+391	+168
地代家賃	144	146	149	153	594	9.8%	166	174	186	198	726	9.9%	+45	+12
消耗品費	68	54	60	65	248	4.1%	72	76	71	89	309	4.2%	+24	+17
旅費交通費	43	45	48	47	184	3.0%	56	57	60	63	237	3.3%	+15	+3
減価償却費	31	35	38	50	156	2.6%	36	40	43	48	168	2.2%	△1	+5
商品売上原価	-	97	207	22	327	5.4%	2,000	△1,853	-	-	146	2.0%	△22	±0
その他	81	75	72	97	327	5.4%	110	99	107	120	437	6.0%	+23	+12
売上原価率	61.8%	60.9%	60.6%	62.4%	61.4%		140.5%	△5.9%	67.6%	74.2%	68.5%		+11.8pt	+6.5pt
売上総利益	838	973	1,075	930	3,820		△1,050	2,839	861	703	3,354		△229	△157

・新規拠点の人員増
・人件費の増加

・新規拠点の家賃増加

4Qvs4Q
新規開所に伴うコスト、
水道光熱費等の増加

四半期推移 販売費及び一般管理費

(百万円)

	2022年3月期						2023年3月期						前年同 四半期比	前四半期比
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	販管費 構成比	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	販管費 構成比	(4Q vs 4Q)	(3Q vs 4Q)
売上高	2,196	2,492	2,726	2,479	9,894		2,594	2,680	2,663	2,724	10,663		+245	+61
売上総利益	838	973	1,075	930	3,817		△1,050	2,839	861	703	3,354		△229	△157
販売費及び 一般管理費合計	289	319	322	362	1,293	100.0%	376	478	415	317	1,588	100.0%	△44	△98
人件費	119	121	125	131	497	38.8%	143	146	134	150	577	36.3%	+19	+16
租税公課	60	67	64	65	258	20.0%	75	151	102	△7	336	21.2%	△57	△94
広告宣伝費	37	40	39	57	174	13.5%	58	67	50	56	233	14.7%	△1	+5
支払手数料	29	41	33	39	143	11.1%	35	59	62	38	197	12.4%	△1	△24
地代家賃	16	17	17	17	68	5.3%	18	19	18	19	75	4.8%	+2	+0
その他	25	31	37	37	139	10.8%	42	34	46	45	169	10.7%	+0	△1
販管费率	13.2%	12.8%	11.8%	14.6%	13.1%		14.5%	17.9%	15.6%	11.7%	14.9%		△2.9pt	△4.0pt
営業利益	548	653	753	571	2,527		△1,427	2,360	446	386	1,766		△184	△59
営業利益率	25.0%	26.2%	27.6%	23.0%	25.5%		△55.0%	88.1%	16.7%	14.2%	16.6%		△8.9pt	△2.6pt

2Qで計上した商品
売買に係る消費税分
の戻り（租税公課の
マイナス）

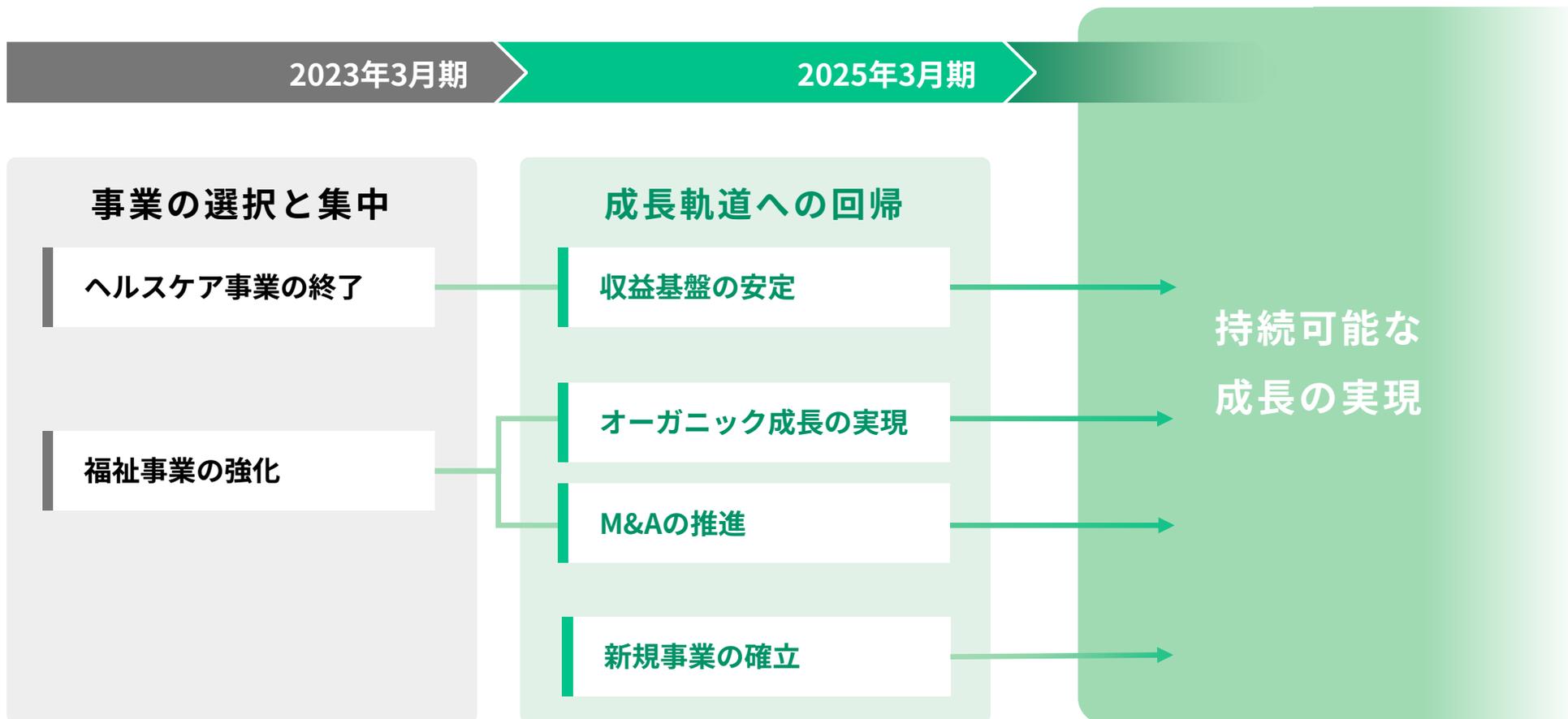
2Qにハピネスカム
ズ、3Qにナオンの
取得手数料を計上

02

2024年3月期 連結業績予想・中期経営計画



経営資源を主力の福祉事業に集中させ、収益基盤の安定を図る。需要拡大が見込まれる自立訓練事業、障害児・障害者向けの支援、及び難病・終末期患者向けの介護・看護事業を強化することにより、成長軌道に回帰する。さらなる事業拡大に向け、収益性の高い介護周辺事業を中心とした福祉事業での新規事業の確立を図る



2023年3月期に実施したM&Aを踏まえ、事業のポートフォリオの見直しを実施

福祉事業

就労移行支援



ウェルビー



ウェルビージョブナビ^{※2}

自立訓練^{※1}



ウェルビーチャレンジ

療育



ハビー



アイリスクラブ



ハビネスカムズ

介護・看護



ウェルビーメディハウス
(ウェルビーナーシング社^{※3})

※1 2023年4月よりサービス強化、出店加速

※2 職業紹介（人材紹介）サービス。2023年4月開始

※3 2023年4月1日より株式会社ナオン・株式会社クロヤマを合併し、社名を「ウェルビーナーシング株式会社」に変更

介護・看護事業への参入、自立訓練のサービス強化・出店加速を反映した業績予想を策定。中期経営計画は、事業環境変化に柔軟に対応するためローリング方式で年次で見直しをかける。2024年3月期以降の計画には従業員の給与水準引き上げも織り込む。2024年3月期下期から2025年3月期にかけては「事業基盤強化期間」として、戦略的に2026年3月期以降の成長軌道の礎を築く。

← 中期経営計画 →

(百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期※	2026年3月期※
	実績	予想	計画	計画
売上高 (前期比)	10,663	11,476 (+813, +8%)	12,556 (+1,079, +9%)	14,190 (+1,633, +13%)
営業利益 (前期比)	1,766	1,306 (△459, △26%)	1,808 (+501, +38%)	2,313 (+505, +28%)
経常利益 (前期比)	1,834	1,299 (△534, △29%)	1,802 (+502, +39%)	2,301 (+498, +28%)
親会社株主に帰属する 当期純利益 (前期比)	△1,370	905 (+2,275, -%)	1,289 (+384, +42%)	1,637 (+347, +27%)

※ 2024年4月に報酬改定が予定されておりますが、中期経営計画は、2021年の報酬改定に基づき、策定しております。

- －2024年3月期予想 利用者数の増加に伴い増収予想。一方で、人材確保・定着のため人件費増加。さらに上期にかけて出店早期化、出店数増加のため減益予想。
- －中期経営計画 2025年3月期は、事業基盤強化を図るため、出店数を一時的に減らし、2026年3月期は再び成長軌道に乗せていく。



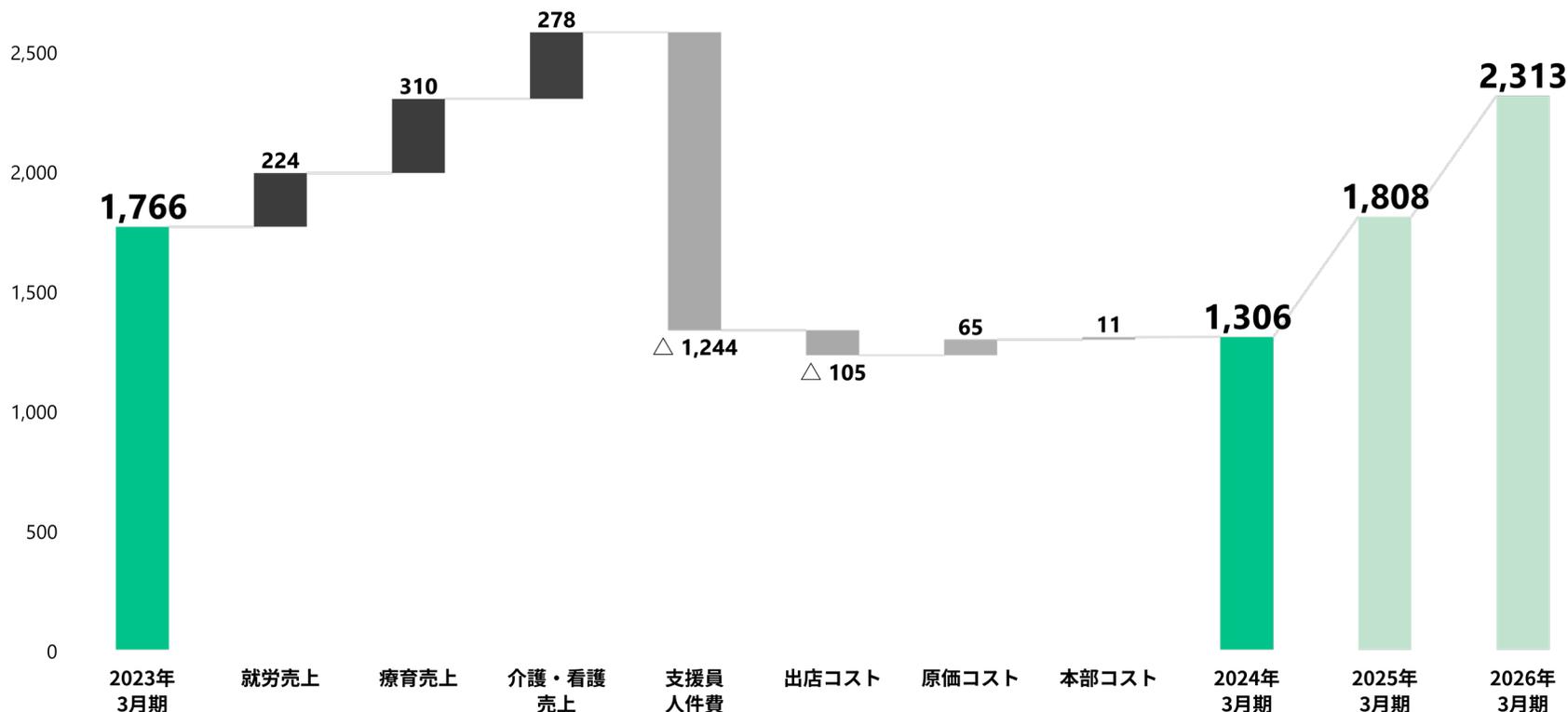
(百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
	実績	予想	計画	計画
売上高 (前期比)	10,421	11,476 (+1,055, +10%)	12,556 (+1,079, +9%)	14,190 (+1,633, +13%)
就労移行支援事業	6,955	7,348 (+394, +6%)	7,724 (+376, +5%)	8,742 (+1,017, +13%)
療育事業	3,396	3,779 (+382, +11%)	4,361 (+581, +15%)	4,797 (+436, +10%)
介護・看護事業	69	347 (+278, +402%)	470 (+122, +35%)	650 (+180, +38%)
セグメント利益 (前期比)	1,710	1,306 (△403 △24%)	1,808 (+501, +38%)	2,313 (+505, +28%)
出店 (計画) 数	就労	11	10	8
	自立	0	4	4
	療育	9	9	5
	介護・看護	-	1※	0

※ 難病・終末期の患者様を中心に受け入れる施設を開設予定

2024年3月期は、就労、療育、介護・看護において、利用者数増等により増収の見込み。一方で、就労・療育で23拠点の新規出店、さらには、中長期の成長を視野に人材の確保・定着を優先するため、人件費コストが大幅に増加することにより、2024年3月期の営業利益は減益予想。2025年3月期は、出店数を抑えることで事業基盤を強化し増益、2026年3月以降成長を加速させる。

(百万円)



事業の中長期的な成長実現に向け、福祉領域における市場開拓、技術革新、人材育成、M&A戦略に重点を置き、効果的な成長の実現を図る

福祉領域における市場拡大

障害者、高齢者へのニーズ拡大に伴い、周辺領域への進出を図る

- ・ 自立訓練事業所の拡大
- ・ 訪問看護事業
- ・ 難病、終末期専門居宅サービスの開始
- ・ 医療施設紹介事業

人材への投資拡大

成長意欲・能力ある従業員にフェアに報い、企業の成長力と競争力を強化

- ・ 給与等の水準を引き上げ
- ・ 教育、研修制度の充実
- ・ 人事評価制度の随時見直し

事業競争力の強化

他社との差別化を強化し、高い優位性の維持を保つ

- ・ 障害者向けの職業紹介サービス「ウェルビージョブナビ」の開始
- ・ 営業コンテンツの拡充
- ・ ブランド力の強化

業務効率化の推進

業務効率化により生産性の向上、時間やコスト削減により成長を促進

- ・ 社内マニュアルのAI化やRPA導入等による事務作業の効率化
- ・ カリキュラム作成におけるAI導入
- ・ 従業員向けの研修システムの導入

サステナビリティ推進体制の強化

持続可能な成長の促進・事業活動を通じたより良い社会の実現を目指す

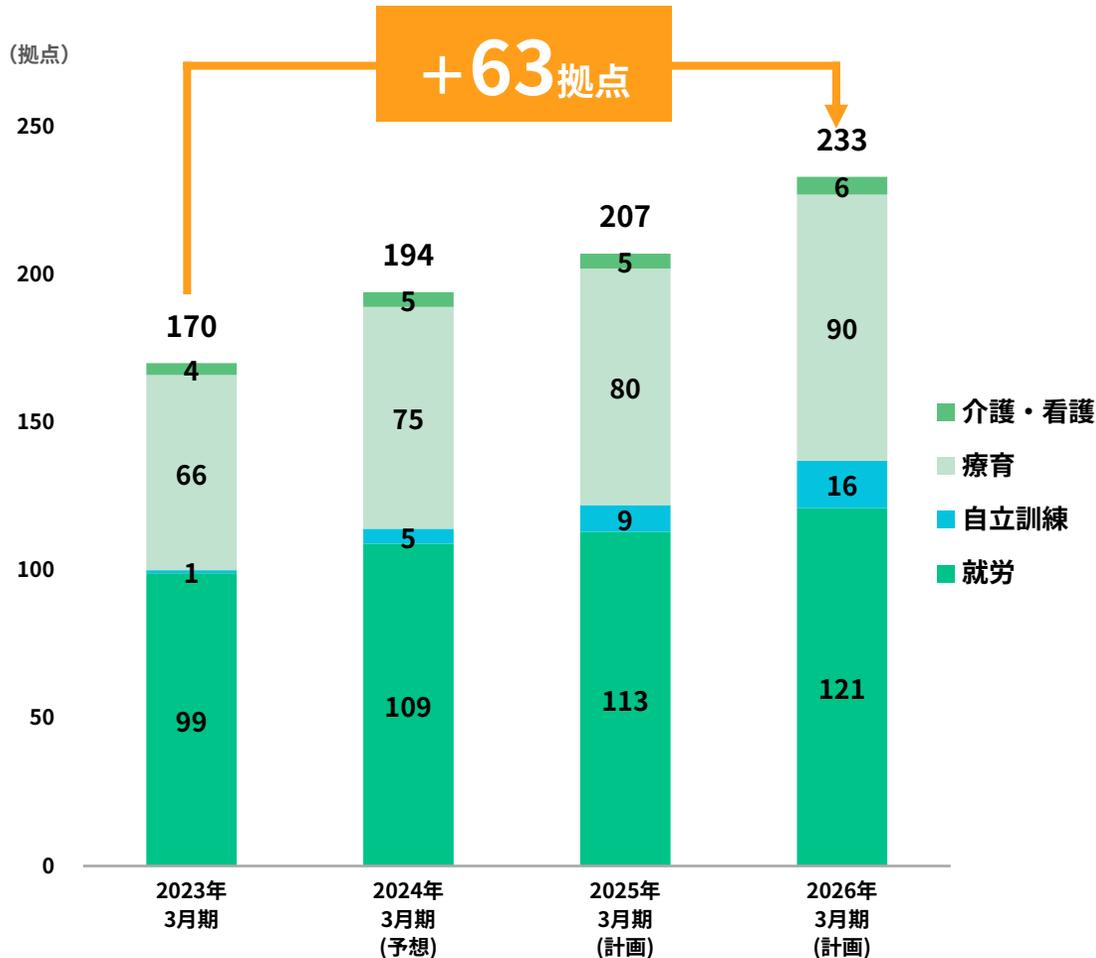
- ・ サステナビリティ委員会の設置
 - 委員長を代表取締役社長とし、常勤取締役及び経営会議メンバーにて構成
 - 2023年4月1日設置

M&A・業務提携

競合他社のノウハウや人材を獲得し事業の拡大を図る

- ・ 対象領域は、福祉事業周辺
- ・ 出店スピードを狙う
- ・ 地域は限定せず、ニーズを鑑みる
- ・ 相乗効果にて収益性向上を狙う

中計期間で合計60拠点超の出店を計画。積極出店と多店舗展開を支える強固な組織基盤を構築する。就労移行支援事業では自立訓練領域の出店を加速。難病・終末期専門の施設も開設。なお、オーガニックの出店を前提としつつ、同業のM&Aも積極的に検討。



施策

自立訓練事業所の拡大

就労移行支援事業のうちニーズの高い自立訓練事業所の出店を加速させる。主に既存の就労移行支援事業所の周辺に出店。

難病・終末期専門施設の開設

介護・看護事業では、難病・終末期の患者様を中心に受け入れる施設を開設。

本部機能の強化・改革

出店スピードを加速させるべく、継続的に本部人員を増強。また、行政対応の新規部署も開設。

就労と療育の連携強化

就労移行支援事業と療育事業の管理者レベルでの情報交換や人事交流等による連携強化により、両事業シナジーを促進。

開所前の集客

専門部隊により、事業所開所前から周辺地域への周知活動及び集客を図る。

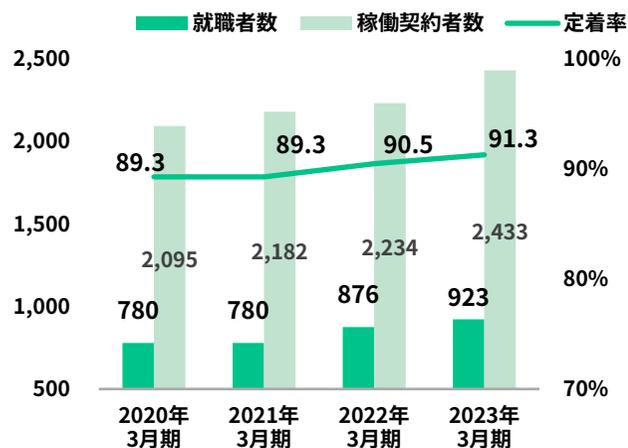
多様なマーケティング活動の強化

SNSを中心としたマーケティング活動を継続・強化。

サービスを維持・向上することが高単価獲得につながる。高いレベルのKPI達成に尽力。時代のニーズに即したプログラムを開発。利用者に選ばれる魅力的な事業所に努める

単価向上を支えるKPI

■ 就労移行支援事業



■ 療育事業

専門的支援加算を獲得している拠点割合

2022年4月時点
82.4%

2023年4月時点
90.6%

中計期間目標

単年就職者数
1,000人以上

定着率
90%以上

稼働契約数
3,000人以上

中計期間平均
95%以上

就労移行支援事業

施策

- 契約率の向上
 - 1.医療機関や地域の支援機関との連携を強化
 - 2.企業連携により就職者数の排出を強化
 - 3.学会などとの連携により知見の向上を図る
- 稼働利用の向上
 - 1.カリキュラムの拡充
 - ・ITプログラム「WIT(ウェルビーITトレーニング)」の導入
 - ・認知行動療法に基づくカリキュラムの展開
 - 2.専門職によるセミナーやイベントの開催
- 就職者数の向上、定着率の維持
 - 1.利用者のキャリアデザインの実現に向け、各種制度や研修の導入
 - 2.ウェルビージョブナビ（職業紹介）の活用

療育事業

施策

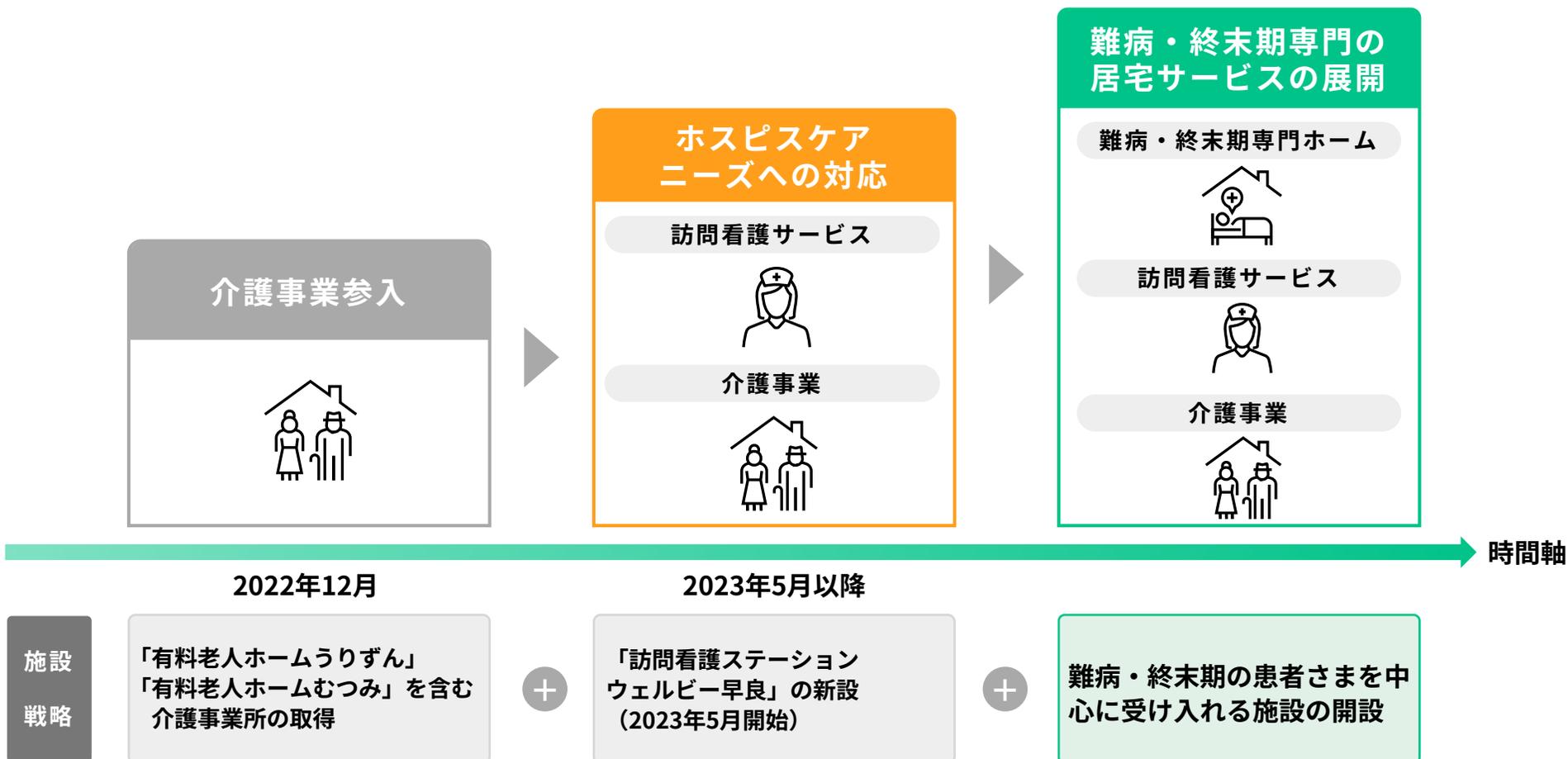
- 専門職獲得
 - 1.有資格者の配置の強化
 - 2.保育士試験の取得補助制度の推進
 - 3.新卒専門職採用の強化
 - 4.大学との連携によりインターンシップ制度実施し、指導員の確保及び即戦力につなげる
- 療育プログラムを強化
 - 1.資本提携先開発のプログラミングアプリ「Springin'」の教材活用
 - 2.エリアごとにソーシャルアドバイザーを配置し、高度なサービスの提供を可能にする

2023年4月以降、就労移行支援の前段階の層に向けた自立訓練サービスを強化し、新規出店を図る。既存事業の対象外であった層もカバーすることで、貢献領域の拡大と事業成長の双方を実現



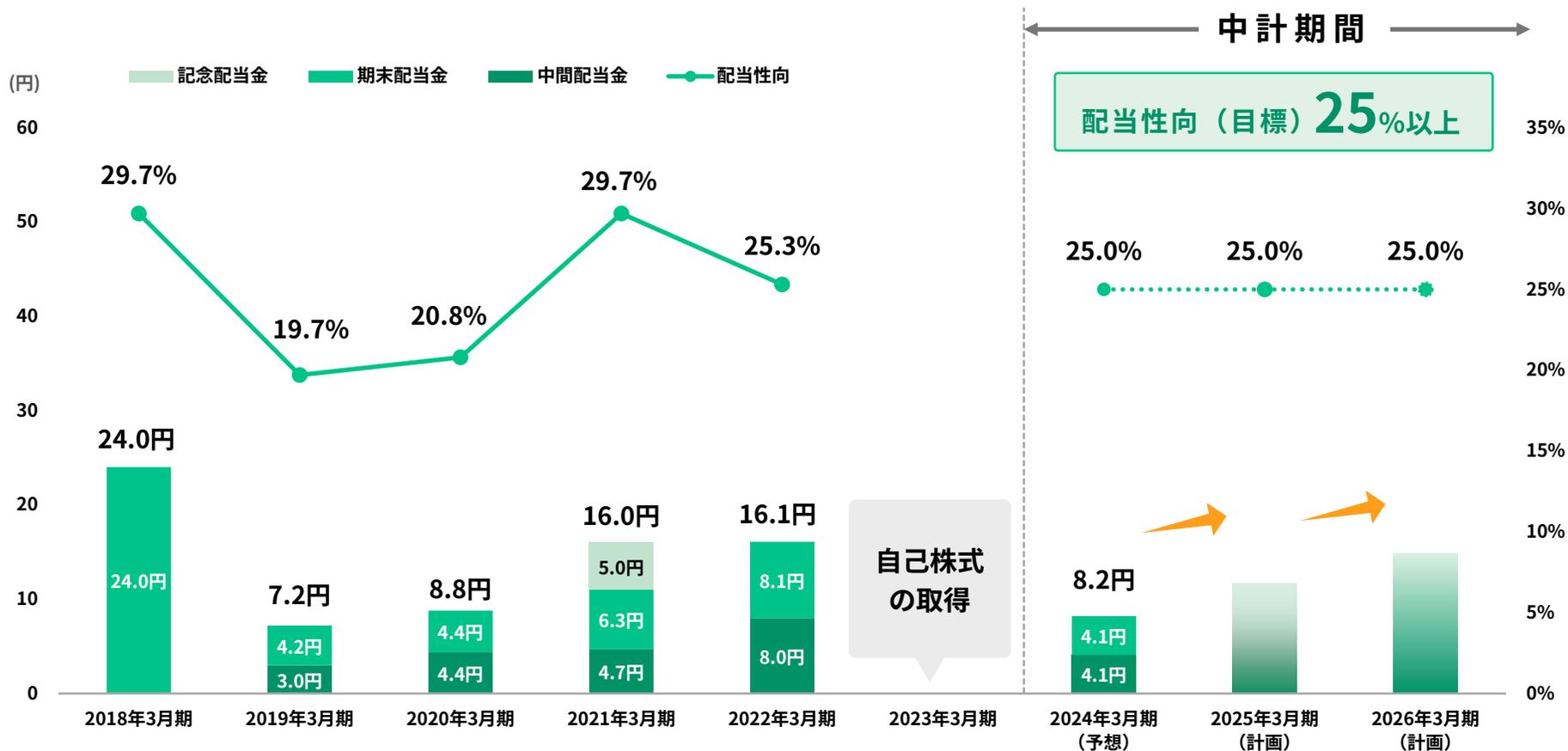
※1 独立行政法人 高齢・障害・求職者雇用支援機構（JEED）発表のピラミッド図をもとに作成。就労に必要とされる5つの資質を階層で並べたもの

ナオン・クロヤマの子会社化により取得した有料老人ホーム・グループホームに訪問看護を付加することで、介護サービス+看護サービスという新たな領域に進出。難病・終末期の患者さまのケアニーズに対応した居宅サービスへの展開を目指す



— 2024年3月期予想 当期純利益9億円を見込み、配当性向25%で復配

— 中期経営計画 中計期間中の当期純利益の計上を見込むため、配当性向25%以上の配当予定

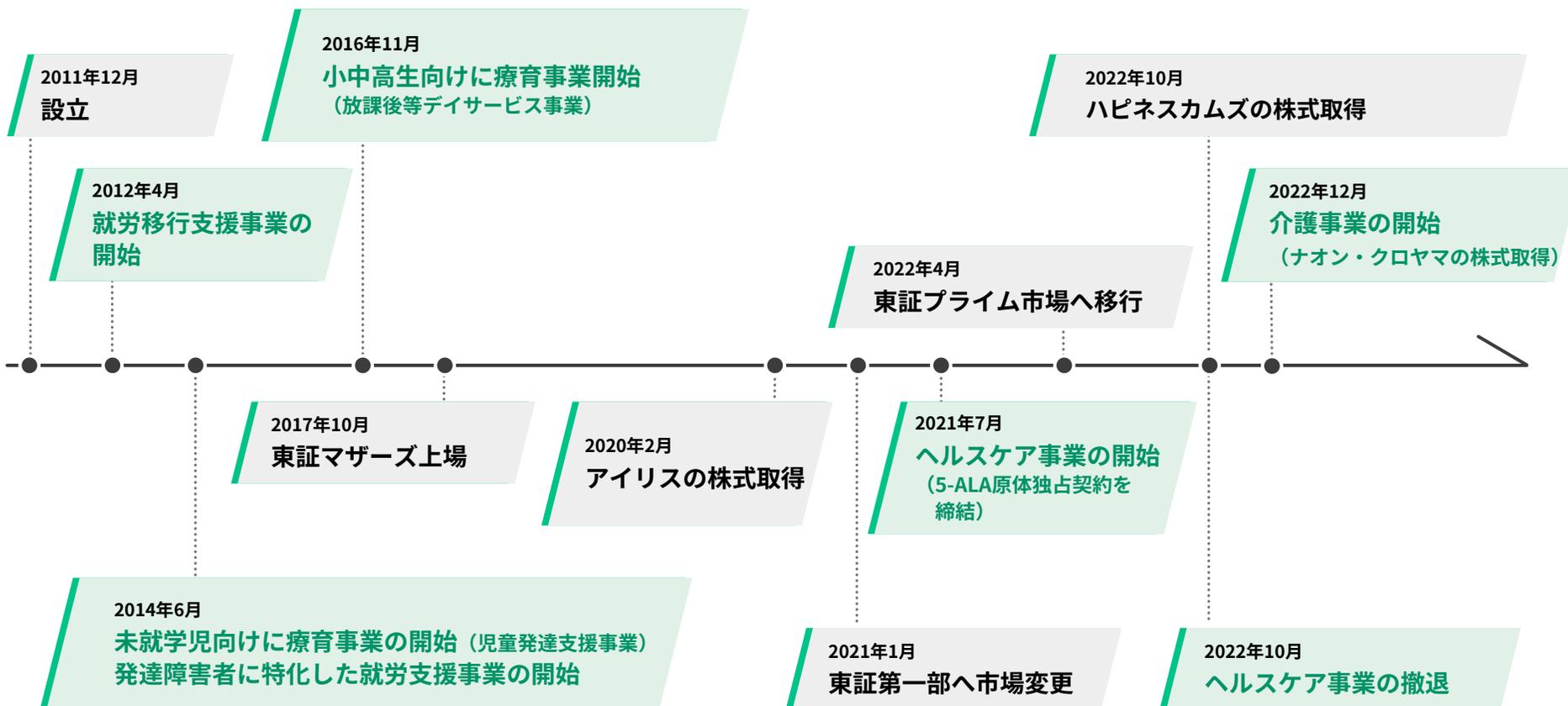


03

ウェルビーグループのサステナビリティ



設立から10年、『全従業員の自己実現と幸福を追求するとともに、すべての人が「希望」を持てる社会の実現に向けて』という経営理念のもとに、福祉事業を展開



ウェルビーグループでは、人材の定着と育成は事業の持続的な成長に直結していると認識している。詳細で実務的な業務マニュアルの整備や教育・研修制度の充実により、採用した人材の即戦力化と定着を実現している



創業当初から継続する業務マニュアル改善に関する取り組み

- 月次でアップデートを実施
- マニュアル検討委員会の設置
 - 行政指導や法改正への対応
- 現場向けミニテストの実施（年1回）

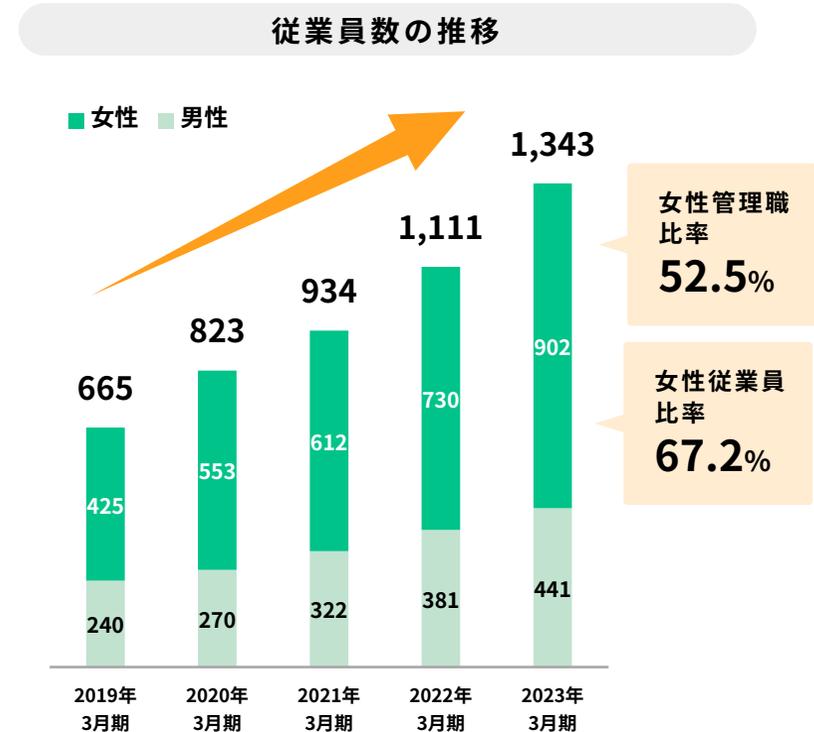
充実した教育制度・研修制度で人材を育成

- （新入社員から管理職まで）職位に応じた研修を多数設定
- 支援・営業・障害特性等、多岐にわたるコンテンツ
- 研修プロジェクトにおいて随時アップデートを実施

ES委員会により、働きやすい職場環境を構築

- 委員会は毎週開催
- 現場や本部の責任者が参加
- 現場の業務改善を推進

高い採用力と安定的な定着で従業員数は増加 女性が活躍しやすい環境を実現



福祉事業では、障害者の雇用機会の創出、職場定着、社会的自立を促進し、地域社会の活性化などの社会の持続的発展に貢献している事業の成長そのものが社会への貢献になっている



貢献実績 ※ 2023年3月末時点

- 就労移行支援事業
 - 就労移行支援・自立訓練サービスの契約者数 2,433名
 - 直近1年間の就職実績 923名
 - 直近1年間の6カ月定着実績 91.3%
 - 創業以来の就職実績 5,955名
- 療育事業
 - 療育サービスの契約者数 2,963名
- 介護事業
 - 介護サービスの契約者数 68名

ウェルビーにおける障害者雇用 ※ 2023年4月末時点

「業務サポートセンター」において障害者を雇用しており、当社内で発生する事務を同センターに委託することで、安定的な職場環境の確保を図っている。

障害者雇用率 3.8%



■ 錦糸町オフィス

ウェルビーグループの持続的な成長のためには、迅速な意思決定や適切な業務執行、経営の健全化と透明性を高めることが重要であると認識。コーポレート・ガバナンスの充実に注力している

役員体制



代表取締役社長
大田 誠



取締役副社長
千賀 貴生



取締役
中里 英之



取締役
伊藤 浩一



取締役
当麻 拓生



社外取締役
独立役員
神庭 重信



取締役
常勤監査等委員
渡辺 絵理



社外取締役
監査等委員
／独立役員
北 康利



社外取締役
監査等委員
／独立役員
佐藤 仁良



社外取締役
監査等委員
／独立役員
野口 由美子

- 社外取締役4名／社外取締役の割合40%
- 女性役員2名

その他のガバナンス体制

- **サステナビリティ委員会**
常勤取締役・経営会議メンバーで構成され、サステナビリティ基本方針の決定・マテリアリティの特定・関連施策のモニタリングを実施
- **報酬委員会**
社外独立役員が過半数を占め、規律ある取締役報酬を決定
- **リスク・コンプライアンス委員会**
事業を取り巻く様々なリスクに対する的確な管理を目的として、3カ月に1度開催
- **虐待防止委員会**
利用者の安全と人権保護を目的として、原則毎月開催
- **災害対策委員会**
自然災害や新型コロナウイルスなどの被害の軽減や、発生時の迅速な対処を目的として、原則3カ月に1度開催
- **内部通報・ホットライン制度**
就業規則や法令に違反する行為、またはそのおそれのある行為について内部通報を受け付ける窓口を設置。従業員からの意見や要望を受け付けるホットライン制度も整備

04

參考資料



福祉事業

■ 就労移行支援事業 : 就労希望障害者への職業訓練、求職活動支援、職場定着支援

- 就労移行支援事業 99拠点
- 就労定着支援事業 80拠点
- 特定相談支援事業 3拠点
- 自立訓練（生活訓練）事業 1拠点
- 埼玉県委託発達障害者就労支援センター（ジョブセンター） 3拠点
- その他官公庁からの業務受注



■ 就労移行支援事業所の所内風景

■ 療育事業 : 障害児への発達支援、放課後等デイサービスの提供

- 児童発達支援事業 54拠点
- 放課後等デイサービス事業 38拠点
- 保育所等訪問支援事業 5拠点
- 特定相談支援事業 3拠点
- 幼児・学習教室 オンライン教室
実店舗 1 教室



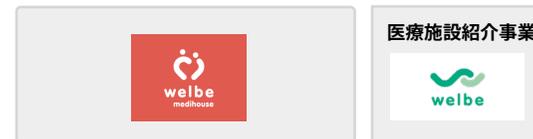
■ 療育事業所の所内風景

■ 介護事業 : 有料老人ホームを含む介護サービス・居宅サービスの提供

- 有料老人ホーム 3拠点
- グループホーム 1拠点
- 共用型デイサービス 1拠点
- デイサービス 2拠点
- 訪問介護事業所 1拠点
- 訪問看護事業所 1拠点

福祉事業

■ ウェルビーナースィング株式会社※2



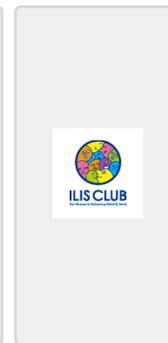
■ ウェルビー株式会社



■ ウェルビー株式会社



■ 株式会社 アイリス



■ 株式会社 ハピネスクムズ※1

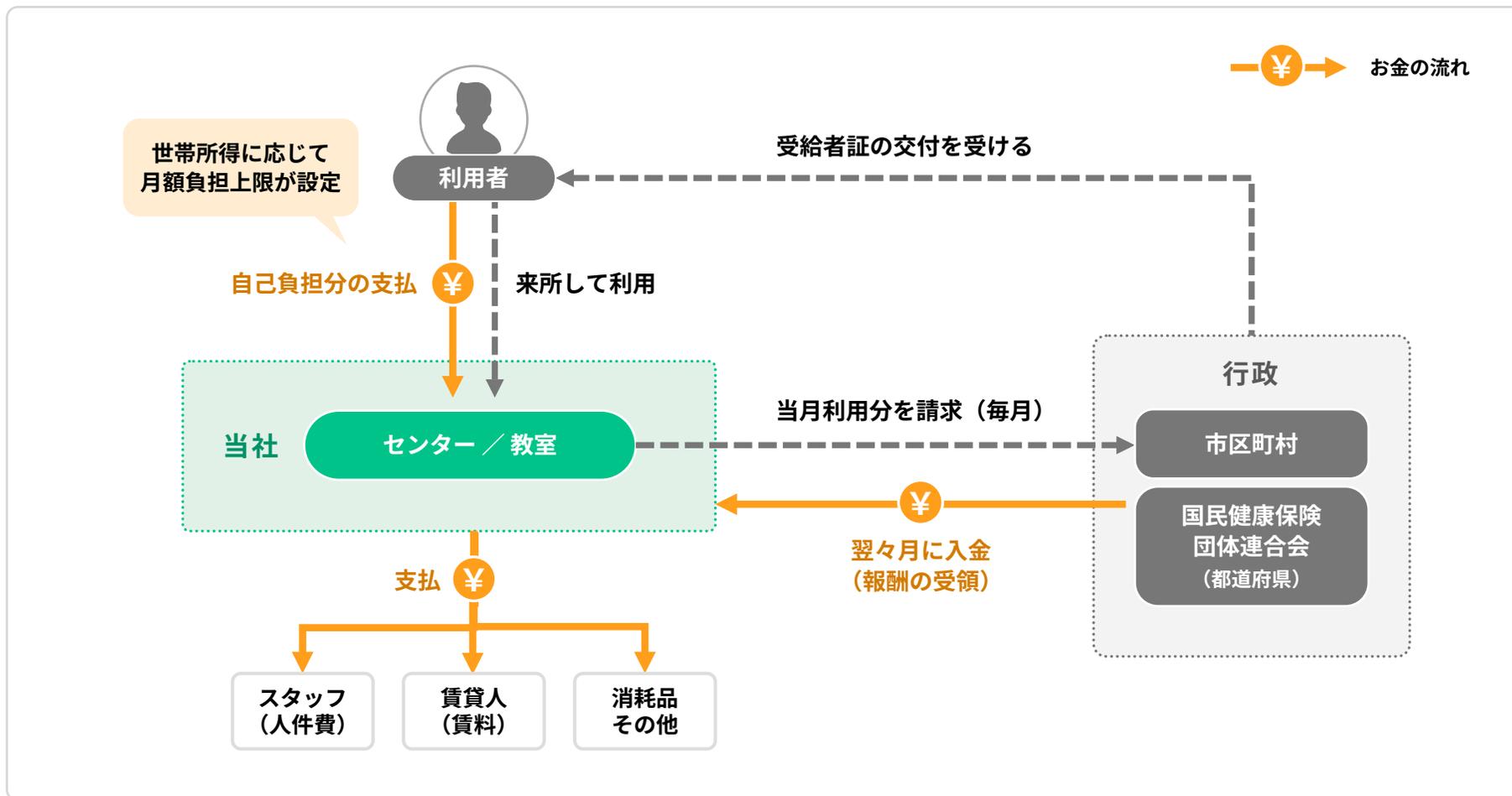


高齢者
大人
小・中・高生
未就学児

※1 2022年10月4日付で株式取得し、子会社化。2023年3月期第3四半期会計期間より連結の範囲となります。

※2 2022年12月1日付で株式取得し子会社化した株式会社ナオン（2023年3月期第4四半期会計期間より連結・BSのみ2022年12月取込）の社名を2023年4月1日より変更

利用者の利用日数に応じて、行政および利用者から報酬を受領するビジネスモデル

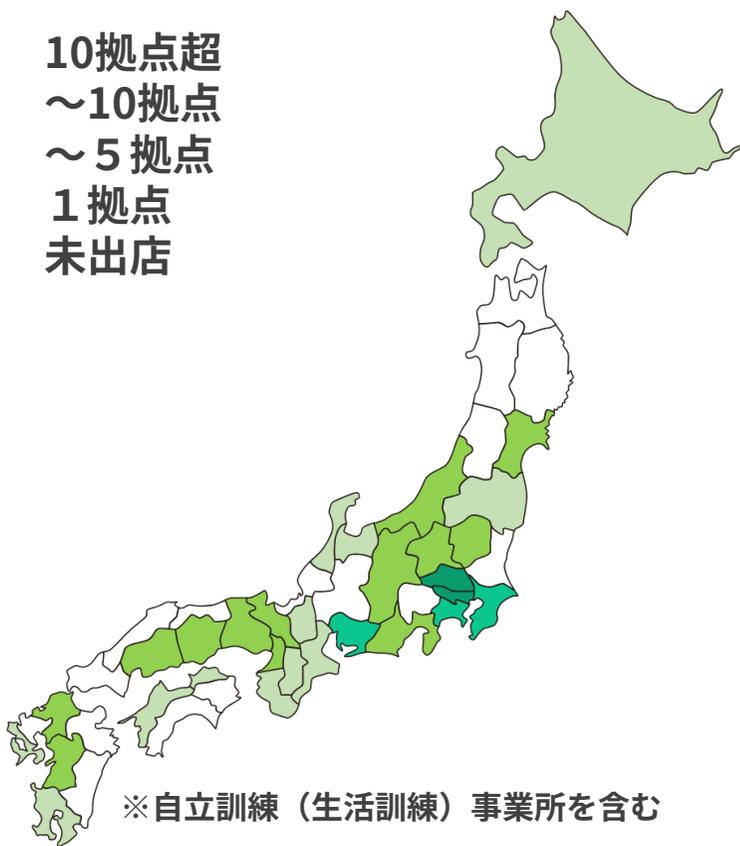


就労移行支援事業※

100拠点

拠点数

- 10拠点超
- ～10拠点
- ～5拠点
- 1拠点
- 未出店



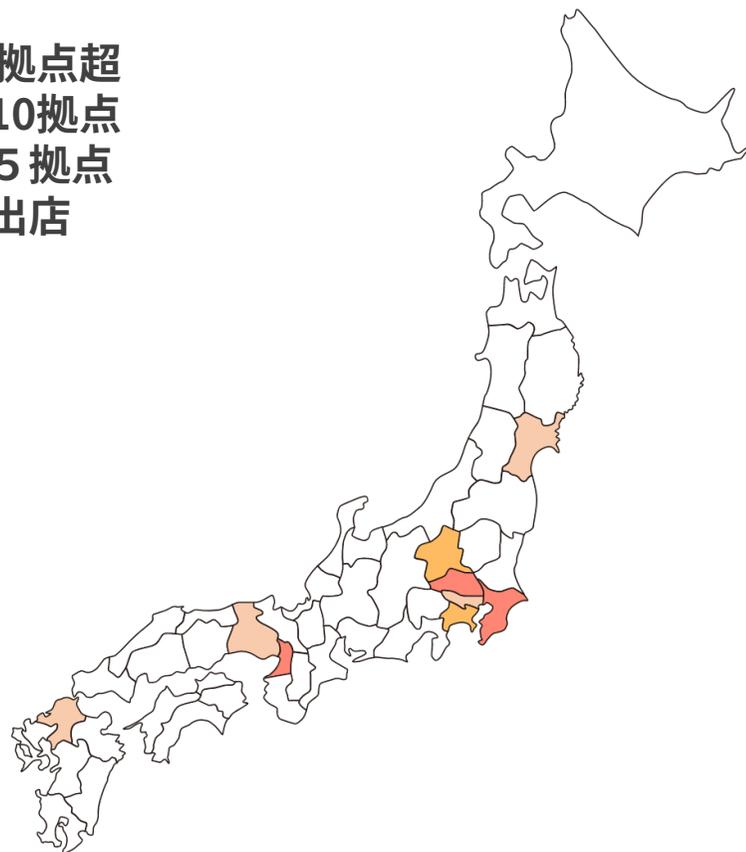
※自立訓練（生活訓練）事業所を含む

療育事業

66拠点

拠点数

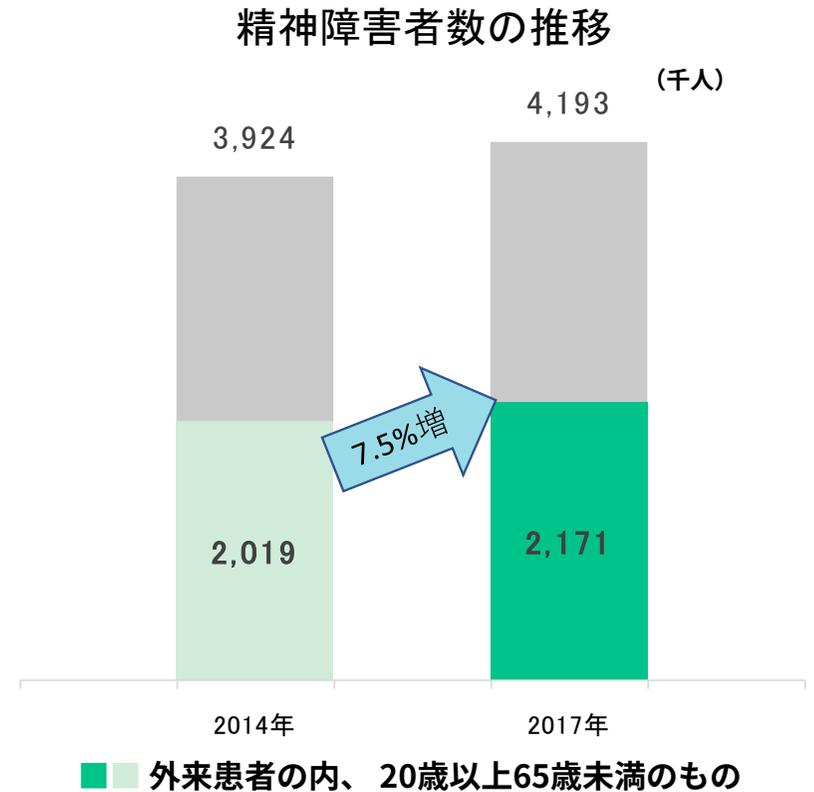
- 10拠点超
- ～10拠点
- ～5拠点
- 未出店



- 20歳以上65歳未満の在宅の精神障害者数は2,171千人
- 日本の生産年齢人口の約2.9%

	総数	在宅者／ 外来患者	18歳以上 65歳未満 ※	施設 入居者
身体障害児・者	4,360	4,287	1,013	73
知的障害児・者	1,094	962	580	132
精神障害者	4,193	3,891	2,171 20歳以上65歳未満	302
総計	9,647	9,140	3,764	507

(千人)



※ 日本の生産年齢人口：74,458千人（2021年11月1日現在）

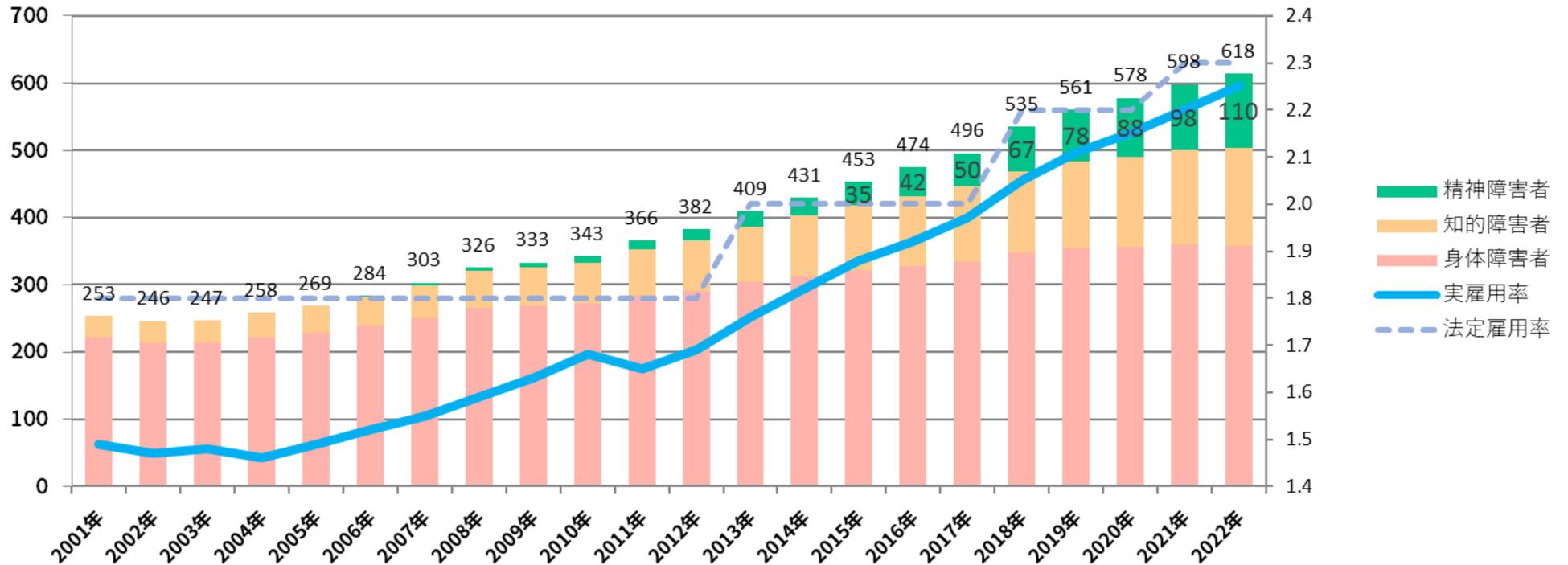
出所：令和4年版 障害者白書（内閣府）、人口推計令和2年4月報（総務省統計局）より当社作成

■ 雇用障害者数、実雇用率ともに過去最高を更新、雇用障害者数は16年連続で過去最高

■ 2021年4月より法定雇用率は2.3%、2024年4月から2.5%、2026年7月から2.7%引上げ予定

単位：千人

単位：%



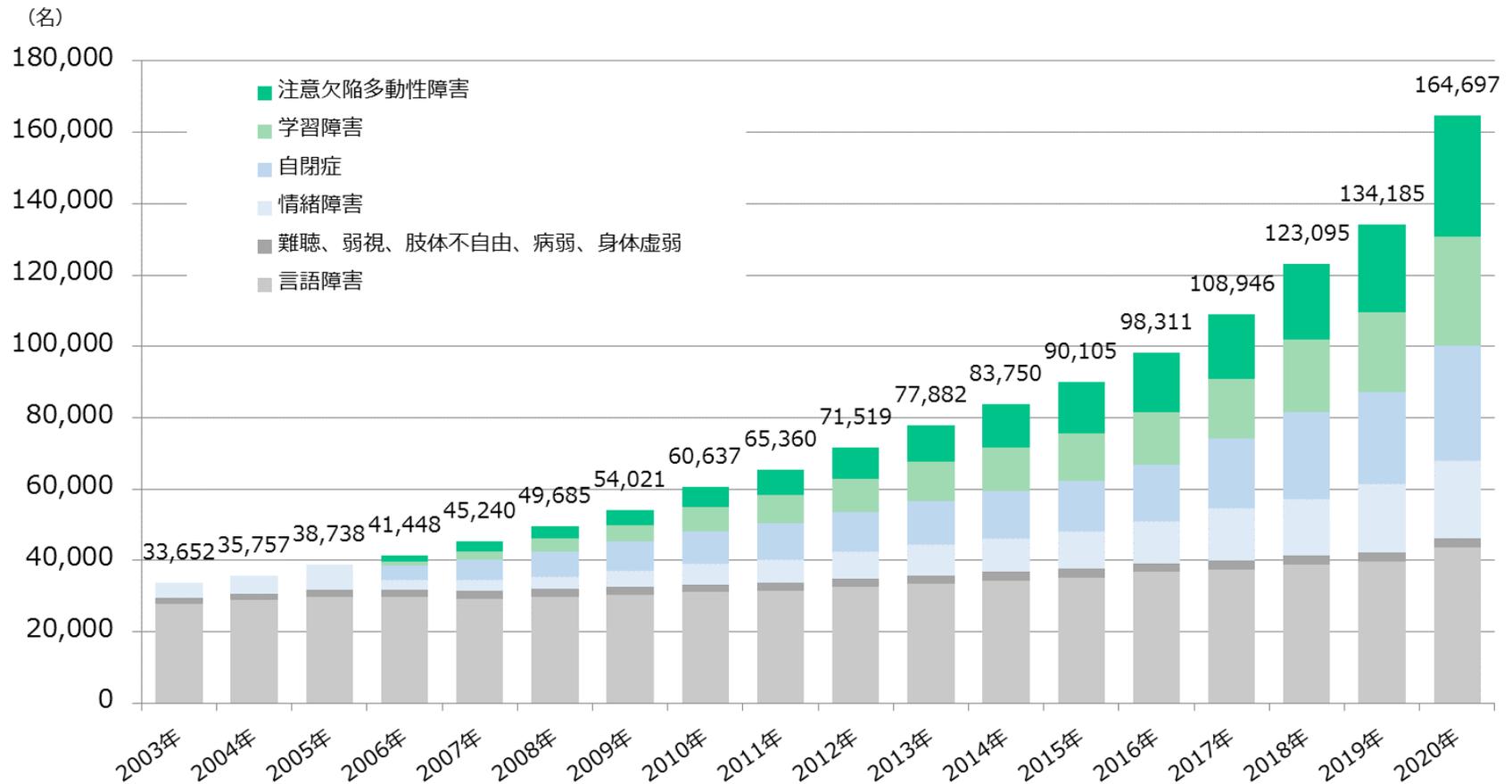
出所：令和4年 障害者雇用状況の集計結果（厚生労働省）

■ 通常学級に在籍する発達障害の可能性のある児童生徒数の割合 8.8% (2022年12月 文部科学省調べ)

■ 通級による指導(※)を受けている児童生徒数は年々増加

※大部分の授業を在籍する通常学級で受けながら一部の時間で障害に応じた特別な指導を受ける

通級による指導を受けている児童生徒数の推移



出所：文部科学省：令和2年度 通級による指導実施状況調査結果について

就労移行支援・就労定着支援における支援の質向上に資する報酬等の見直し

【就労移行支援】

- 一般就労の高い移行実績を実現する事業所について、基本報酬において更に評価。
- 「前年度において就職後6か月以上定着した者の割合（就労定着率）」としている基本報酬の区分の決定に係る実績について、標準利用期間が2年間であることを踏まえ、直近2か年度の実績により算定。

就労定着率	基本報酬	
	【現行】	【見直し後】
5割以上	1,094単位/日	1,128単位/日
4割以上5割未満	939単位/日	959単位/日
3割以上4割未満	811単位/日	820単位/日
2割以上3割未満	689単位/日	690単位/日
1割以上2割未満	567単位/日	557単位/日
0割以上1割未満	527単位/日	507単位/日
0割	502単位/日	468単位/日

※定員20人以下の場合の単位

【現行】

前年度において
就職後6か月以上定着した者
前年度の利用定員数

【見直し後】

前年度及び前々年度において
就職後6か月以上定着した者
前年度の利用定員数 + 前々年度の利用定員数

- 障害者本人の希望や適性・能力を的確に把握・評価を行うアセスメントについて、地域のノウハウを活用し、その精度を上げ、支援効果を高めていくための取組として、本人や他の支援機関等を交えたケース会議等を実施した事業所を評価するための加算を創設。

【支援計画会議実施加算】583単位/回（新設）
（1月につき1回かつ1年につき4回を限度）



【就労定着支援】

- 経営の実態等を踏まえ、基本報酬の見直しを実施。
- 基本報酬の区分について、実績上位2区分に8割以上の事業所が分布している一方で、下位2区分には事業所がほとんどないことを踏まえ、よりきめ細かく実績を反映するため、各区分に係る実績の範囲を見直す。

【現行】

就労定着率	基本報酬
9割以上	3,215単位/月
8割以上9割未満	2,652単位/月
7割以上8割未満	2,130単位/月
5割以上7割未満	1,607単位/月
3割以上5割未満	1,366単位/月
1割以上3割未満	1,206単位/月
1割未満	1,045単位/月

【見直し後】

就労定着率	基本報酬
9割5分以上	3,449単位/月
9割以上9割5分未満	3,285単位/月
8割以上9割未満	2,710単位/月
7割以上8割未満	2,176単位/月
5割以上7割未満	1,642単位/月
3割以上5割未満	1,395単位/月
3割未満	1,046単位/月

※利用者20人以下の場合の単位

- 支給要件について、特定の支援内容を要件とはせず、どのような支援をしたか等をまとめた「支援レポート」を本人その他必要な関係者で月1回共有することを要件とする。

【現行】

「利用者との対面により1月に1回以上の支援」を行った場合に算定

【見直し後】

どのような支援をしたか等をまとめた「支援レポート」を本人その他必要な関係者で月1回共有した場合に算定

- 関係機関との連携を強化し、個別の支援における協力関係を常時構築するため、関係機関とのケース会議等を実施した事業所を評価する新たな加算を創設。

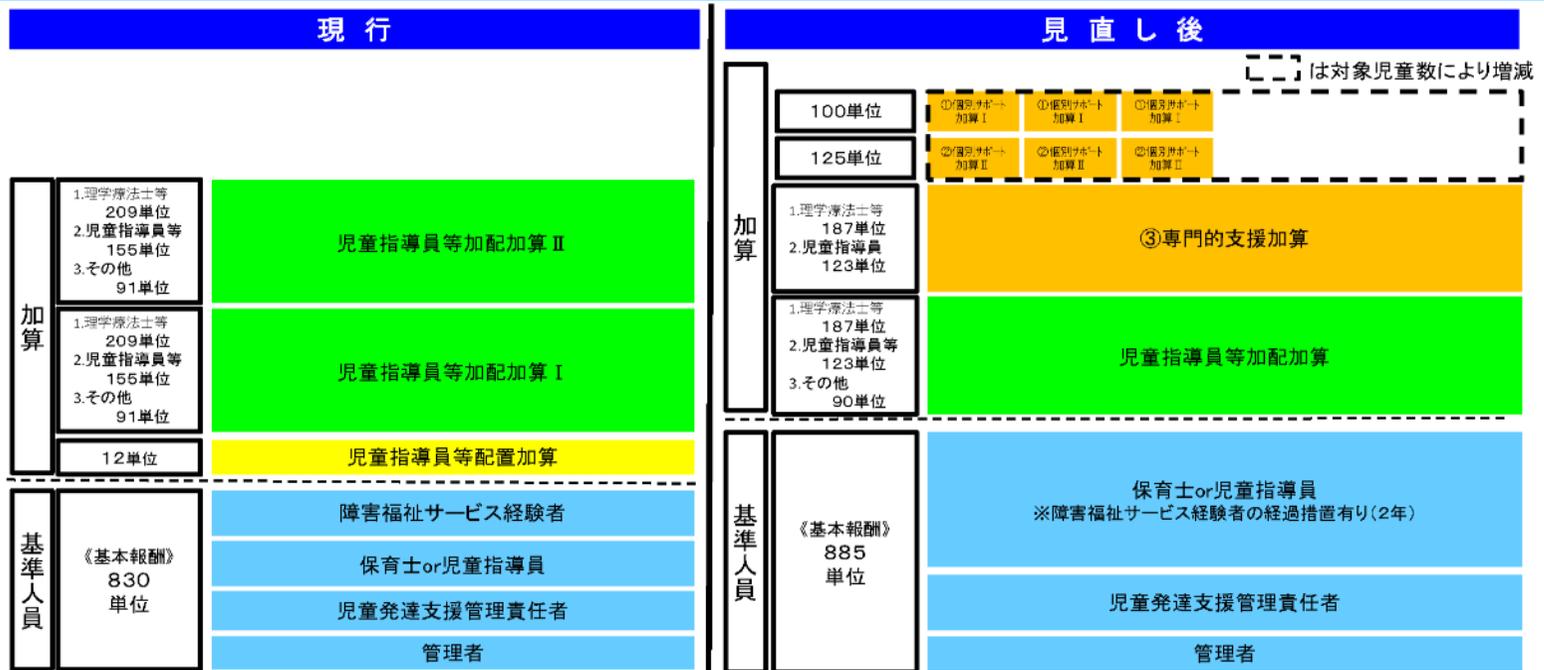
【定着支援連携促進加算】579単位/回（新設）
（1月につき1回かつ1年につき4回を限度）

※ 令和3年度における基本報酬においては、新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえ、前年度（令和2年度）実績を用いなくてもよいなどの柔軟な取扱いを実施。

児童発達支援事業所（センター以外）の報酬等の見直し

- 児童発達支援事業所（センター以外）について、従業者の配置に対して一律に加算する「児童指導員等加配加算Ⅱ」を改め、**より手厚い支援を必要とする子どもに応じて、きめ細かい支援が可能となるよう、以下の加算に組み替える。**
 - ① 個別サポート加算Ⅰ：ケアニーズの高い児童（著しく重度および行動上の課題のある児童）への支援を評価
 - ② 個別サポート加算Ⅱ：虐待等の要保護児童等への支援について評価
 - ③ 専門的支援加算：専門的支援を必要とする児童のため専門職の配置を評価（※）

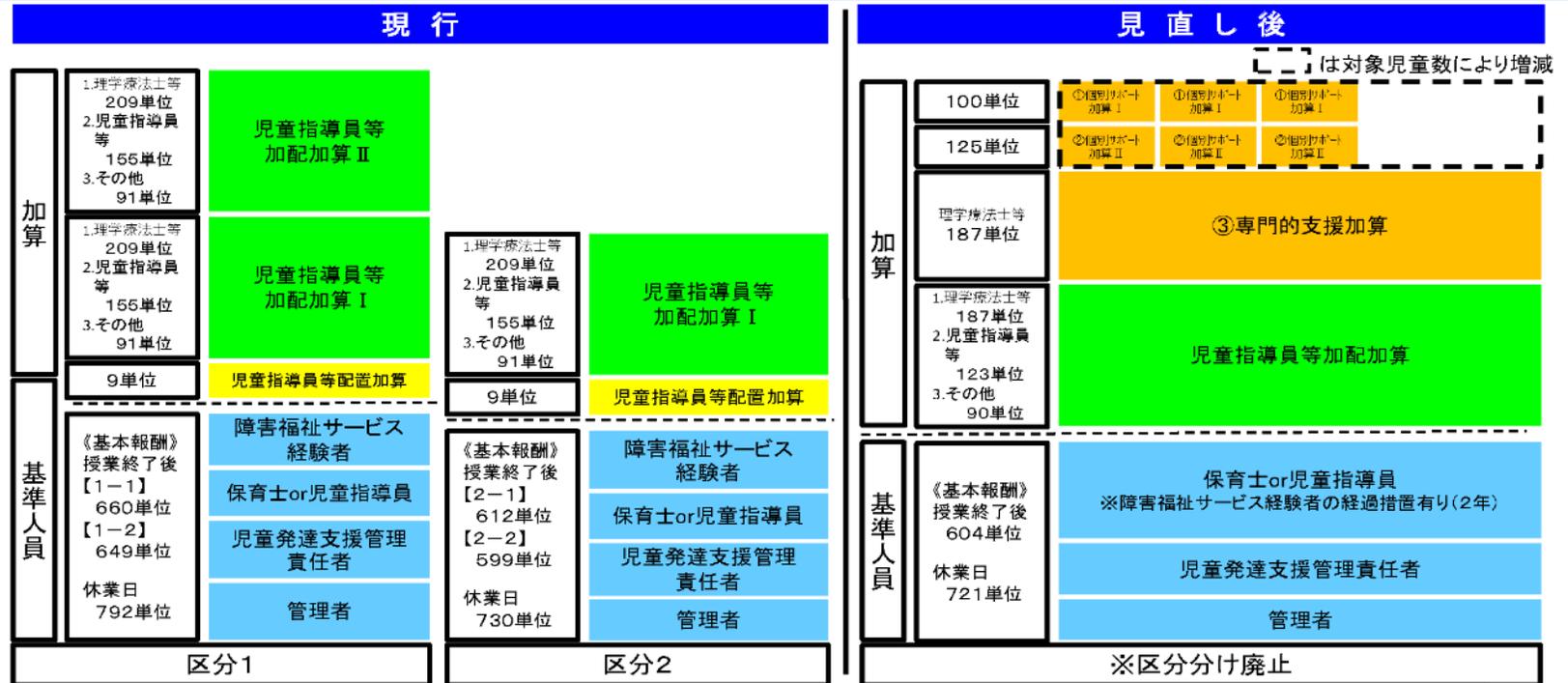
（※）理学療法士、作業療法士、言語聴覚士、心理指導担当職員、国リハ視覚障害学科履修者、5年以上児童福祉事業に従事した保育士・児童指導員を常勤換算で1以上配置した場合に評価
- また、支援の質を向上させるための従業者要件の見直し（障害福祉サービス経験者を廃止）を行う。（経過措置有り）
- さらに、難聴児の早期支援に向けて、児童指導員等加配加算の対象資格に手話通訳士及び手話通訳者を追加。
- 基本報酬及び児童指導員等加配加算の単位数については、経営状況を踏まえ見直し。



※単位数は主に小学校就学前の障害児に対して支援を行う利用定員10名以下の場合を記載
 ※上記図の高さは単位数とは一致しない

放課後等デイサービスの報酬体系等の見直し

- 放課後等デイサービスについて、現行の事業所を2区分に分けて報酬設定する方法（※1）を改め、より手厚い支援を必要とする子どもに応じて、きめ細かく以下の加算を算定。
 - ① 個別サポート加算Ⅰ：ケアニーズの高い児童（著しく重度および行動上の課題のある児童）への支援を評価
 - ② 個別サポート加算Ⅱ：虐待等の要保護児童等への支援について評価
 - ③ 専門的支援加算：専門的支援を必要とする児童のため専門職の配置を評価（※2）
- 〔（※1）現行は、一定の指標に該当する障害児の数が5割以上である場合を「区分1」、5割未満を「区分2」として、基本報酬を2段階に設定
（※2）理学療法士、作業療法士、言語聴覚士、心理指導担当職員、国リハ視覚障害学科履修者を常勤換算で1以上配置した場合に評価〕
- また、支援の質を向上させるための従業者要件の見直し（障害福祉サービス経験者を廃止）を行う。（経過措置有り）
- さらに、難聴児の早期支援に向けて、児童指導員等加配加算の対象資格に手話通訳士及び手話通訳者を追加する。
- 基本報酬及び児童指導員等加配加算の単位数については、経営状況を踏まえ見直し。



※ 単位数は障害児（重症心身障害児を除く）に対し授業終了後に指定放課後等デイサービスを行う定員10名以下の場合を記載
 ※ 上記図の高さは単位数とは一致しない

- 本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。投資に関する決定は、ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。
- 本資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、現時点で入手可能な情報と合理的であると判断する一定の前提に基づき当社が予測したものです。実際の業績は、様々なリスク要因や不確実な要素により、業績見通しと大きく異なる可能性があります。
- 本資料中の情報によって生じた影響や損害については、当社は一切責任を負いません。
- なお、いかなる目的であれ、本資料を当社の許可なく複写複製、または転送等を行わないようお願いいたします。

【お問い合わせ先】

ウェルビー株式会社 IR担当

TEL : 03-6268-9542
FAX : 03-6268-9543
e-mail : ir@welbe.co.jp
URL : <https://corporate.welbe.co.jp/>

