



2023年6月20日

各位

会社名 ウェルビー株式会社  
代表者名 代表取締役社長 大田 誠  
(コード: 6556 東証プライム)  
問合せ先 取締役副社長兼管理本部長 千賀 貴生  
(TEL. 03-6268-9542)

## 上場維持基準への適合に向けた計画について

当社は、2023年3月31日時点において、プライム市場における上場維持基準に適合しない状態となりました。下記のとおり、上場維持基準への適合に向けた計画を作成しましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の2023年3月31日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は下表のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準に適合しておりません。下表のとおり、今回不適合となった流通株式時価総額を充たすための計画期間を2025年3月末までとし、上場維持基準への適合に向けた各種取組を進めてまいります。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均売買代金
当社の状況 (基準日時点)	6,534人 <sup>※1</sup>	118,043単位 <sup>※1</sup>	79億円 <sup>※1</sup>	41.0% <sup>※1</sup>	15.6億円 <sup>※2</sup>
上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35%	0.2億円
適合状況	○	○	×	○	○
計画期間			2025年3月末		

※1 2023年3月31日時点における株主数、流通株式数、流通株式時価総額、流通株式比率は、2023年4月28日付で東京証券取引所から通知された上場維持基準（分布基準）の適合状況をもとに記載しております。

※2 2022年12月31日時点における1日平均売買代金は、2023年1月11日付で東京証券取引所から通知された上場維持基準（売買代金基準）の適合状況をもとに記載しております。

#### 2. 上場維持基準への適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

基本方針として、中期経営計画の着実な遂行による業績の成長及びIR活動の充実による資本コストの低減により時価総額の向上を図り、流通株式時価総額の基準への適合を目指してまいります。

詳細は、「プライム上場維持基準の適合に向けた計画書」のとおりです。

以上



# プライム市場上場維持基準の 適合に向けた計画書

2023年6月20日

ウェルビー株式会社

証券コード：6556

基準日における当社の適合状況となります。

基準日時点において、「流通株式時価総額基準」を充たしておりません。

項目	プライム市場 維持基準	当社	適合状況
株主数	800人以上	6,534人 <sup>※1</sup>	○
流通株式数	20,000単位以上	118,043単位 <sup>※1</sup>	○
流通株式時価総額	100億円以上	79億円 <sup>※1</sup>	×
流通株式比率	35%以上	41.0% <sup>※1</sup>	○
一日平均売買代金	0.2億円	15.6億円 <sup>※2</sup>	○

※1：2023年3月31日時点における株主数、流通株式数、流通株式時価総額、流通株式比率は、2023年4月28日付で東京証券取引所から通知された上場維持基準（分布基準）の適合状況をもとに記載しております。

※2：2022年12月31日時点における1日平均売買代金は、2023年1月11日付で東京証券取引所から通知された上場維持基準（売買代金基準）の適合状況をもとに記載しております。

## 1. 基本方針

流通株式時価総額基準の充足に向けて、業績拡大、IR活動の強化と株主還元の充実により企業価値を高め、時価総額及び流通株式時価総額の向上を図ります。

「流通株式時価総額」の構成要素は、「時価総額」と「流通株式比率」であることから、「時価総額」を向上させるため、「企業価値の向上」を軸に、上場維持基準に適合するよう目指してまいります。

## 2. 課題

当社は2022年3月期にヘルスケア事業を開始しましたが、2023年3月期において、当事業を撤退することとなりました。それに伴い、特別損失の計上や債権の取立遅延による懸念材料が残ったことで、株価が低迷し、流通株式時価総額の基準を満たせていないと認識しております。基本方針をもとに、福祉事業を軸とした「中期経営計画」を着実に遂行し、目標を達成することで、業績拡大と適正な評価を得ることにより企業価値の向上を図ってまいります。

## 3. 計画期間

2025年3月31日までに、「流通株式時価総額」の上場維持基準を充足するため、各種取組を進めてまいります。

## 上場以来、過去6年間の推移

年度	当期純利益	1~3月平均株価	年度末時価総額	PER
2023年3月期	△1,370百万円	670円	17,589百万円	—※1
2022年3月期	1,828百万円	1,152円	29,881百万円	18.1倍※2
2021年3月期	1,523百万円	1,500円	43,000百万円	27.9倍※2
2020年3月期	1,174百万円	1,623円	38,398百万円	38.4倍※2
2019年3月期	991百万円	1,666円	48,631百万円	46.4倍
2018年3月期	704百万円	1,208円	33,479百万円	45.5倍

※1：2023年3月期においては、当期純損失となったため、PERを算出しておりません。

※2：2022年3月期においては、ヘルスケア事業が含まれているため、2024年3月期以降の事業内容と当期純利益計画の規模を鑑みた結果、2020年3月期及び2021年3月期の平均PERを参考値としております。

PER19.5～33.2倍、流通株式比率41.0%を前提に時価総額を算出

(単位：百万円)

年度	当期純利益 (計画)	PER	時価総額	流通株式 時価総額
2024年3月期	905	19.5倍	17,656	7,239
		33.2倍	30,058	12,323
2025年3月期	1,289	19.5倍	25,150	10,311
		33.2倍	42,816	17,554
2026年3月期	1,637	19.5倍	31,924	13,089
		33.2倍	54,348	22,282

参考内容	PER
当社の過去PERの参考値	33.2倍 <sup>※1</sup>
類似企業平均PER	29.3倍 <sup>※2</sup>
プライム市場サービス業平均PER	19.5倍 <sup>※3</sup>

※1：前頁の2020年3月期及び2021年3月期の平均PER

※2：当社調べにより算出。2社平均（2023年5月）

※3：日本取引所グループ公表値（2023年3月）

中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）を着実に遂行することで企業価値向上を目指す。

- **福祉領域における市場拡大**  
2023年3月期より介護事業に参入しました。当社グループの主力事業である就労移行支援事業及び療育事業は未就学児のお子様から65歳未満の方までがターゲット層でしたが、ターゲット層を拡充することで当社グループの認知度向上と事業成長につながると考えております。そこで、就労移行支援事業の前段階の利用者層を自立訓練事業にて獲得することや、介護事業の参入によりターゲット層が高齢者まで拡大することにより、全世代を対象に包括的な支援を開始いたしております。また、2024年3月期において、高齢者へのニーズ拡大に伴い、訪問看護事業と医療施設紹介事業を開始し、さらに難病、終末期専門居宅サービスを展開していく予定です。
- **人材への投資拡大**  
当社グループの事業は、人材によるサービスの提供が主事業であり、継続的な人材の確保が重要となります。具体的には2024年3月期より人材の確保を最優先すべく給与等水準の引き上げ、教育、研修制度の充実、人事評価制度の随時見直し等を遂行していくことで、人材の採用や定着率の向上に繋がり、当社グループの成長力と競争力の強化により、持続的な成長の実現を目指してまいります。
- **事業競争力の強化**  
他社との差別化を強化し、高い優位性のポジションを獲得していきます。2023年4月より障害者向けの職業紹介サービス「ウェルビージョブナビ」を開始し、非公開求人情報を利用者に提供することで、他社との差別化につなげてまいります。また障害者を支援する医療機関などへの営業活動の強化や営業コンテンツを拡充することで、自力で利用までに至らない顧客層を取り込むことで他社とは異なる顧客層を獲得してまいります。さらに集客に必要な認知度向上を図るため、ブランド力アップを目指してまいります。
- **サービス品質の向上**  
就労移行支援事業及び療育事業で重要なKPIは、利用者数と単価となります。単価については就労移行支援事業においては就職実績に基づき高単価を、療育事業においては有資格者配置による高単価を獲得してまいります。単価向上を支える要素である就職者数、定着率、稼働契約者数、専門職配置による加算の取得率を目標KPIとして設定しており、これらを達成することで、収益性向上を図ってまいります。また、単価だけでなく、時代のニーズに即したプログラムを開発していくことで、利用者には選ばれる魅力的な事業所づくりをしてまいります。

中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）を着実に達成することで企業価値向上を目指す。

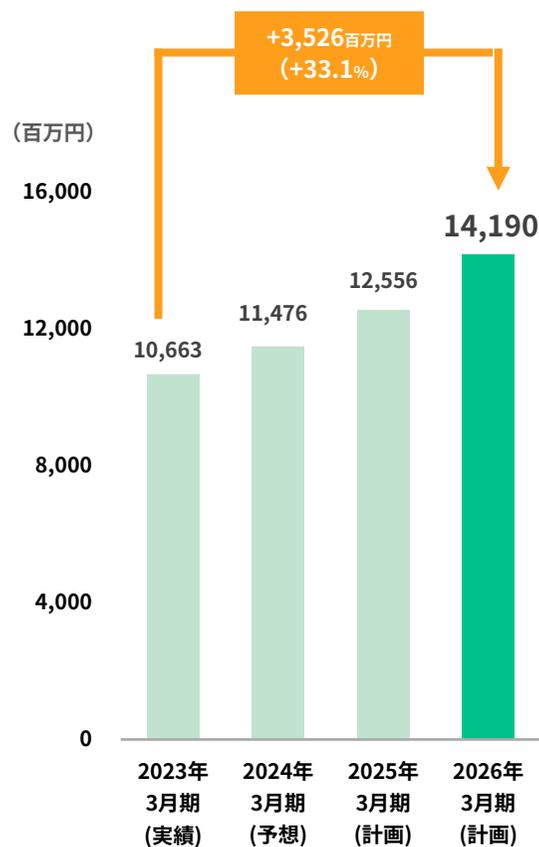
- **業務効率化の推進**  
当社グループの事業は人的資本が重要な要素となります。人材の確保と同時に支援に携わる人材のノウハウの蓄積や業務効率化による生産性の向上、時間やコスト削減による成長機会を促進していくことで、持続的な成長に繋げてまいります。具体的には、2024年3月期より、従業員向けの研修システム導入し、2025年3期から2026年3月期にかけて、社内マニュアルのAI化やRPA導入、カリキュラム作成におけるAI導入等を予定しております。
- **サステナビリティ推進体制の強化**  
持続可能な成長の促進、事業活動を通じたより良い社会の実現を目指すため、代表取締役社長を委員長とし、常勤の取締役及び経営会議メンバーを構成としたサステナビリティ委員会を設置いたしました。委員会にて、リスクと機会の特定を図り、課題にあがったリスク等については、施策を講じることにより、持続可能な成長に繋げてまいります。
- **M&A、業務提携**  
福祉事業周辺の領域にて、M&Aや業務提携を積極的に行ってまいります。出店のスピードが図れることや相乗効果による収益性の向上が期待されます。
- **IR活動の強化**  
株主や投資家に対して業績の進捗や戦略に関する情報を積極的に開示してまいります。  
また、機関投資家とのミーティングは都度開催しておりますが、他に個人投資家向け説明会の実施やアナリスト向けのスモールミーティングを開催し、直接投資家との接点を持つことで、より深く理解していただく機会を作ってまいります。

# 2024年3月期 連結業績予想・中期経営計画

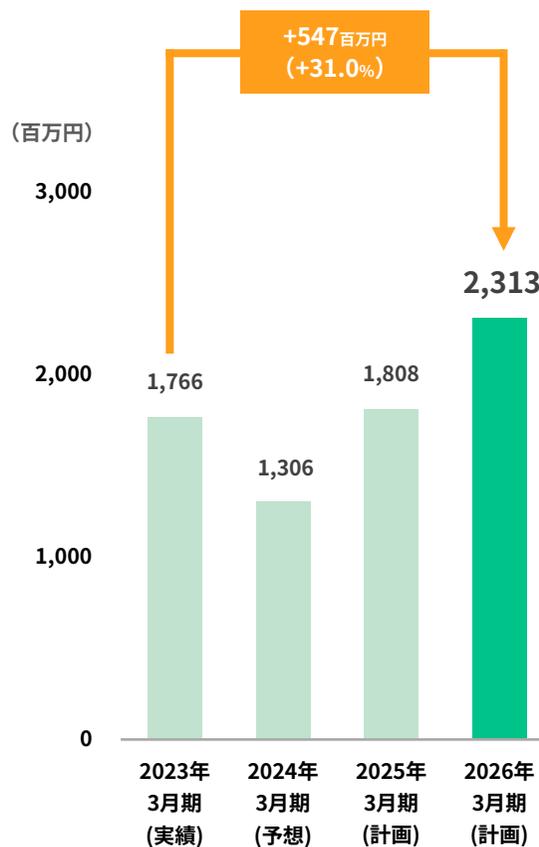
---



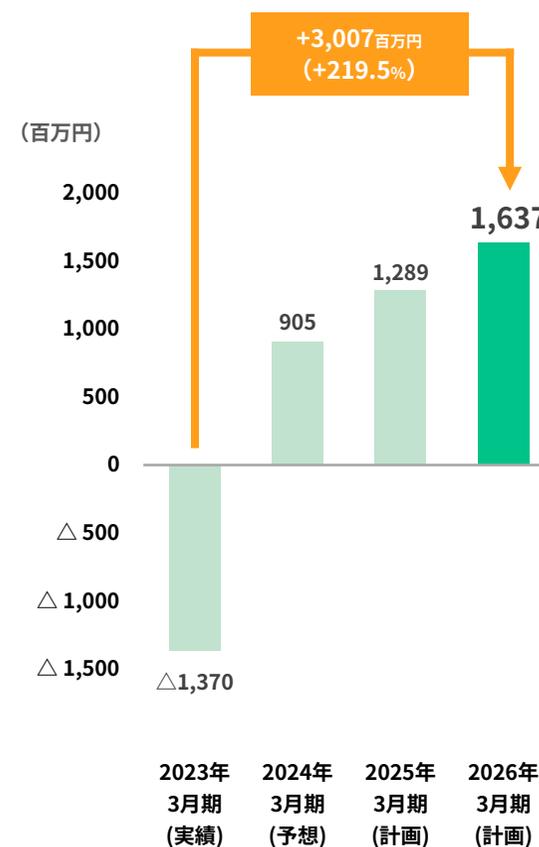
## 売上高



## 営業利益



## 親会社株主に帰属する当期純利益



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。

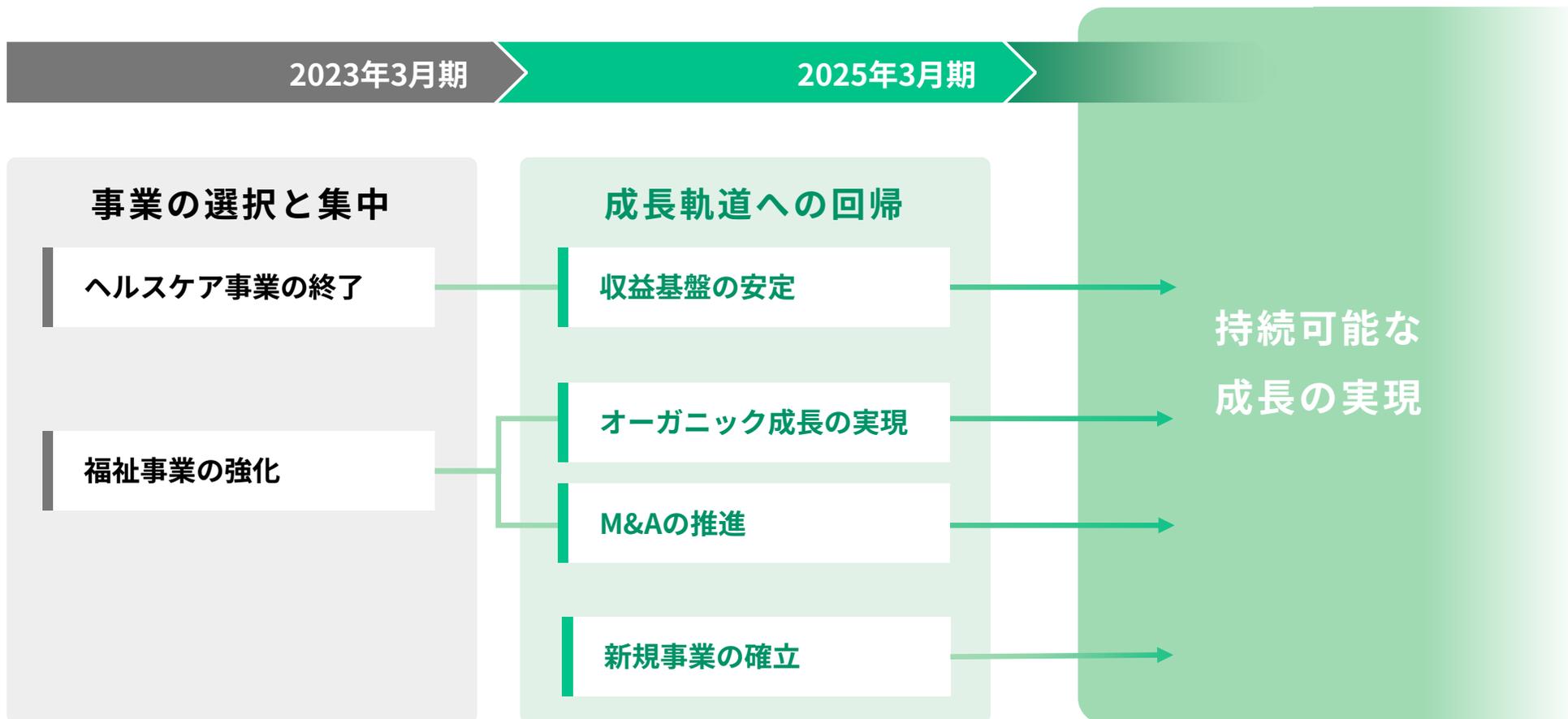
- －2024年3月期予想 利用者数の増加に伴い増収予想。一方で、人材確保・定着のため人件費増加。さらに上期にかけて出店早期化、出店数増加のため減益予想。
- －中期経営計画 2025年3月期は、事業基盤強化を図るため、出店数を一時的に減らし、2026年3月期は再び成長軌道に乗せていく。

		← 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)		10,421	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 <sup>※1</sup> (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	4	8
	自立	0	4	4	7
	療育	9	9	5	10
	介護・看護	-	1 <sup>※2</sup>	0	1 <sup>※</sup>

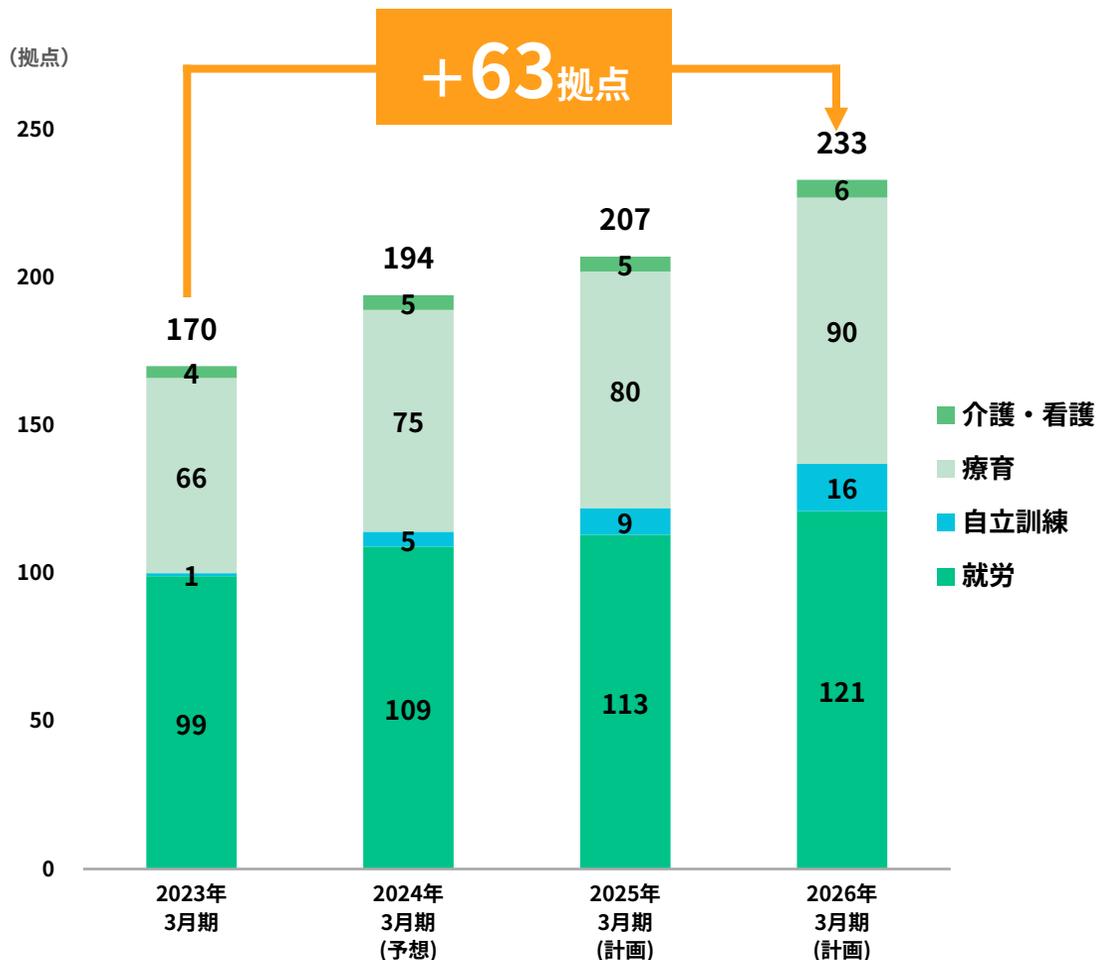
※1 2024年3月期において、単一セグメントへの変更を予定しております。そのため、11ページに記載している営業利益と中期経営計画期間のセグメント利益は同値となる予定です。

※2 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

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



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。

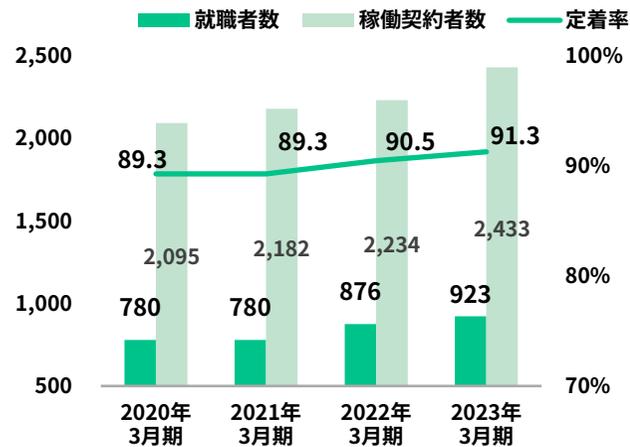
### 多様なマーケティング活動の強化

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

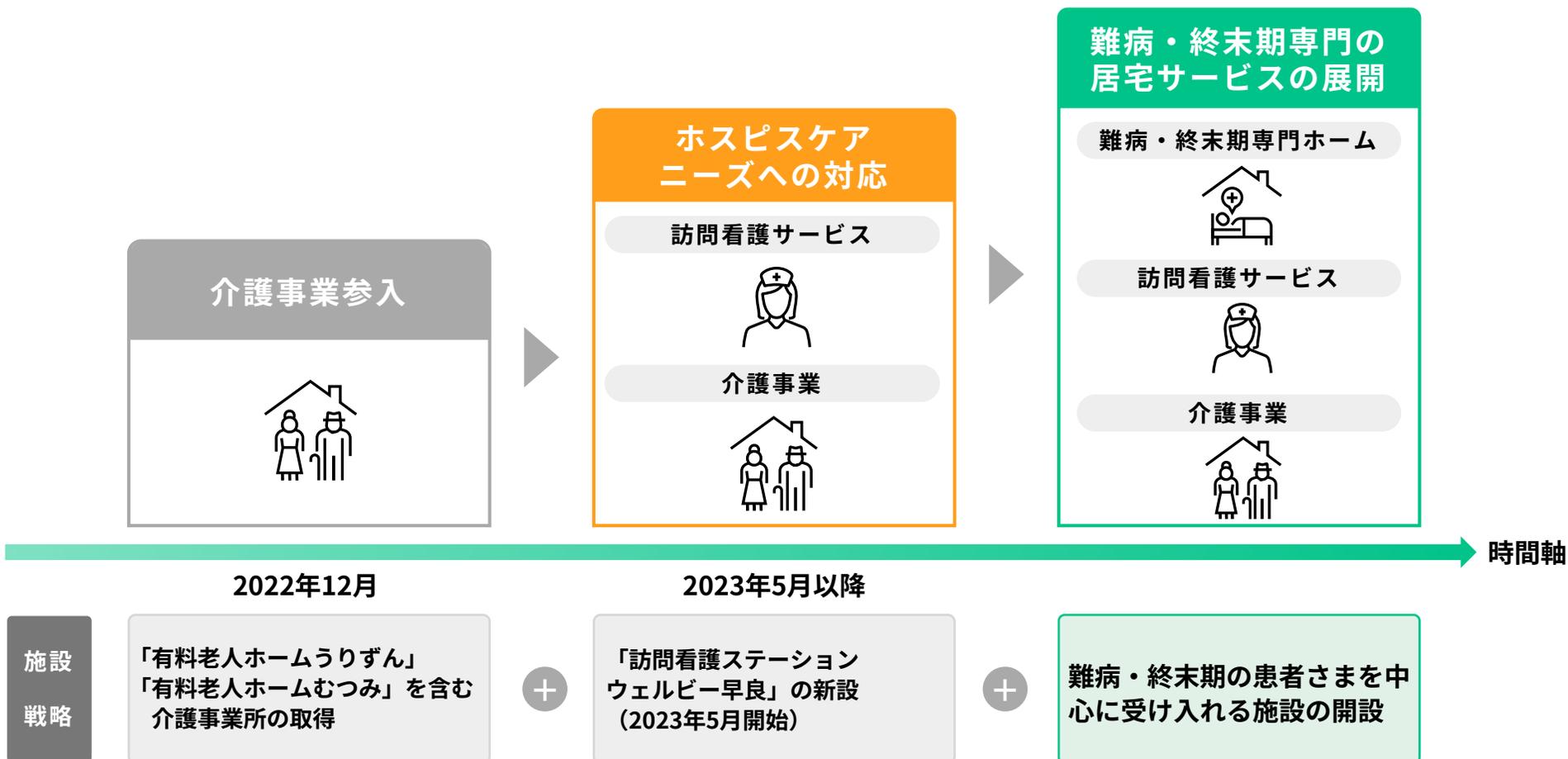
- 専門職獲得
  - 1.有資格者の配置の強化
  - 2.保育士試験の取得補助制度の推進
  - 3.新卒専門職採用の強化
  - 4.大学との連携によりインターンシップ制度実施し、指導員の確保及び即戦力につなげる
- 療育プログラムを強化
  - 1.資本提携先開発のプログラミングアプリ「Springin'」の教材活用
  - 2.エリアごとにソーシャルアドバイザーを配置し、高度なサービスの提供を可能にする

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



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

— 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

