



株式会社 サンウェルズ
SUNWELS

事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年5月9日



目次

I.	会社概要	P.2 ~P. 8
II.	事業の内容	P.9 ~P.15
III.	市場環境	P.16~P.17
IV.	競争力の源泉	P.18~P.25
V.	事業計画	P.26~P.35
VI.	リスク情報	P.36~P.37
VII.	Appendix	P.38~P.42

I. 会社概要



会社概要

社名	株式会社サンウェルズ 【英文名】 SUNWELS Co., Ltd.
本社	■ 東京本社 (東京都千代田区丸の内二丁目4番1号 丸の内ビルディング9階) ■ 金沢本社 (石川県金沢市二宮町15番13号)
支社	■ 大阪支社 (大阪府大阪市北区堂島1丁目1番5号 関電不動産梅田新道ビル10階) ■ 福岡支社 (福岡県福岡市博多区博多駅前3丁目27-24 博多タナカビル5階)
代表者	代表取締役社長 苗代 亮達
設立	2006年9月
資本金	35,000千円 (2024年3月期)
従業員数	2,435名 (外、臨時雇用86名 / 2024年3月31日現在) ※
事業内容	介護事業など (医療特化型住宅、デイサービス、グループホーム、福祉用具貸与等) ■ パーキンソン病専門介護施設「PDハウス」運営



会社概要 経営体制



代表取締役社長 苗代 亮達（なわしろ りょうたつ）

1973年7月石川県生まれ。大学在学中に腎臓病を患い中退を余儀なくされる。以降19歳から25歳までの間、闘病生活の為定職に付けない日々を過ごす。病状から回復した26歳の時に自身の闘病生活から病気の方に役立つサービスを作りたいと思い、父の会社である(有)アイテムを引き継ぎ、介護保険対象者向けの住宅改修事業を開始する。以降2006年(株)ケア・コミュニケーションズ、2007年(株)セントラルケアスタッフ、2008年(株)サライを創業し、2011年3社合併し(株)サンウェルズを設立し、地域にない新しい介護サービスを次々に展開し現在に至る。

専務取締役 越野 亨（こしの とおる）

元地方競馬会所属騎手。2004年に株式会社アイテム（現：当社）に入社。2015年に当社取締役に就任。西日本運営部、東日本運営部を管掌。

常務取締役 長山 知広（ながやま ともひろ）

作業療法士の資格を持つ。2009年に株式会社ケア・コミュニケーションズ（現：当社）に入社。2015年に当社取締役に就任。経営戦略部、不動産開発部、建築施工部、在宅訪問看護部、営業部、サービス開発部、採用部を管掌。

常務取締役 上野 英一（うえの えいいち）

北陸銀行入行後、支店長、常任監査役を歴任。2009年にEIZO株式会社の常勤監査役に就任後、2016年に社外取締役就任。2018年に当社取締役に就任。総務部、経理部、人事部、教育部、リスク管理部を管掌。

社外取締役常勤監査等委員 山本 英博（やまもと ひでひろ）

元 北國銀行 取締役監査等委員

社外取締役監査等委員 畠 善昭（はたけ よしあき）

税理士法人畠経営グループ 会長

社外取締役監査等委員 中西 祐一（なかにし ゆういち）

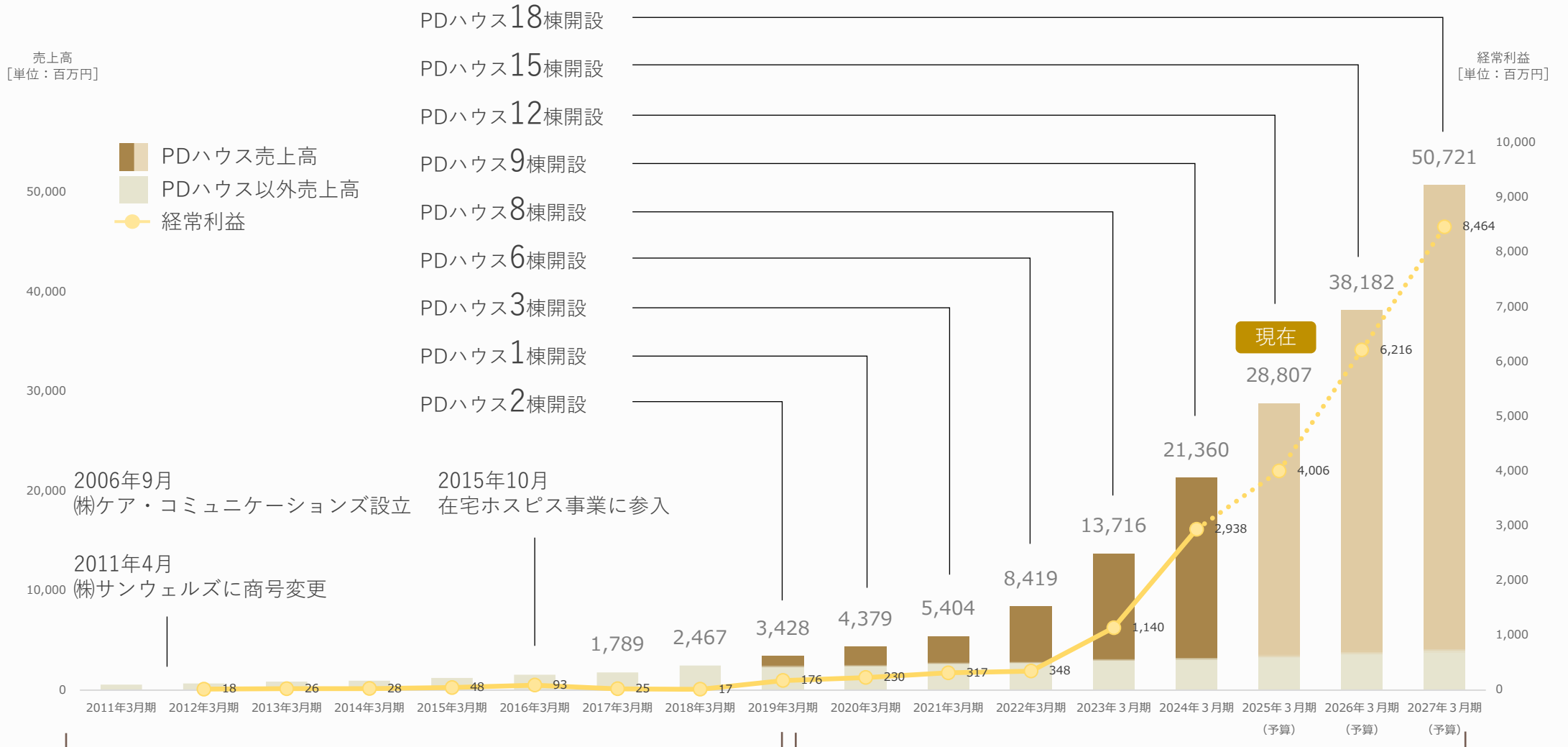
中西祐一法律事務所 弁護士

社外取締役監査等委員 中島 恵子（なかじま けいこ）

中島恵子税理士事務所 税理士

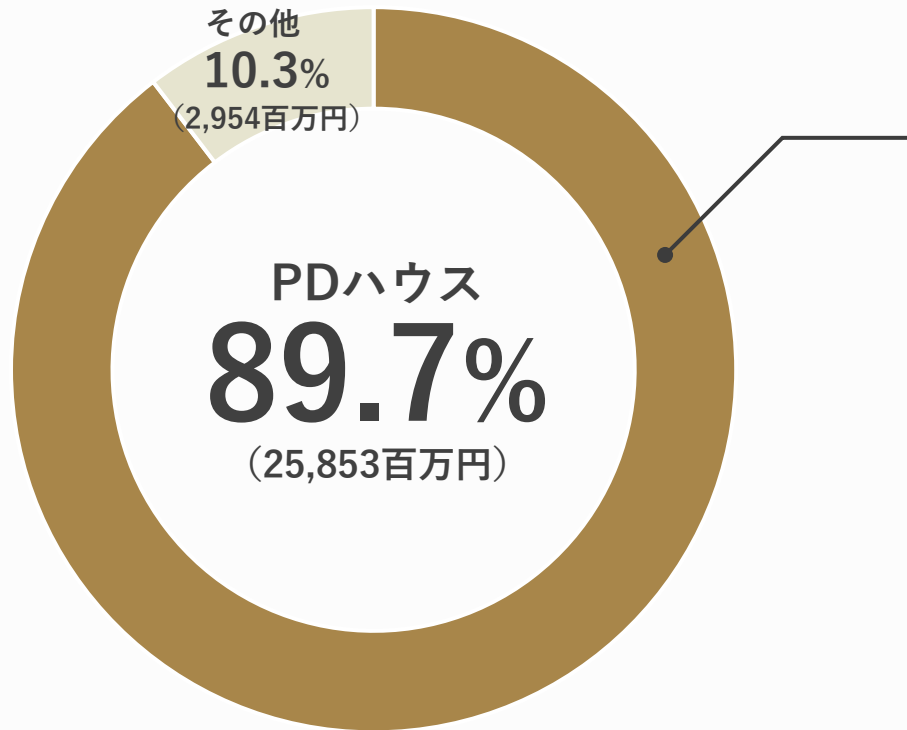


会社概要 沿革





■ PDハウスの売上シェアは約9割



PDハウス

パーキンソン病専門施設

成長ドライバーとして全国展開加速中
今後は集中的にPDハウスを新設予定

その他事業

医療特化型住宅 / 福祉用具事業 / デイサービス
グループホーム / 加圧トレーニング事業

安定した経営基盤として北陸エリアで展開

2025年3月期 /
予算売上28,807百万円



■ 2024年3月期 業態別売上構成比 [売上高21,360百万円]

	保険売上 (介護・医療等)	食事提供売上	施設家賃売上	その他収入売上	福祉用具売上	加圧売上	合計
①PDハウス	76.0%	3.0%	6.9%	0.1%	—	—	85.9%
②医療特化型住宅	8.0%	0.3%	0.5%	—	—	—	8.9%
③グループホーム	0.6%	0.1%	0.1%	—	—	—	0.8%
④デイサービス	1.9%	0.1%	—	—	—	—	2.0%
⑤福祉用具事業	1.8%	—	—	—	0.4%	—	2.2%
⑥加圧トレーニング事業	—	—	—	—	—	0.2%	0.2%
合計	88.2%	3.6%	7.5%	0.1%	0.4%	0.2%	100.0%



会社概要 サービス対象者

■ 介護施設の運営事業におけるサービス対象となる利用者

サービス	利用対象者	施設名（数） 2025年3月時点※予定
● パーキンソン病専門ホーム (有料老人ホーム・サービス付き高齢者向け住宅)	● パーキンソン病患者	● PDハウス (43)
● 医療特化型住宅 (有料老人ホーム・サービス付き高齢者向け住宅)	● がん等の難病患者、 要介護認定を受けた方、認知症患者	● 太陽のプリズム (5)
● 認知症対応型共同生活介護 (グループホーム)	● 認知症患者	● 太陽のプリズム (2)
● 通所介護 (デイサービス)	● 介護保険認定を受けた方、認知症の方	● 太陽のひだまり (3) ● 太陽のリゾート (3)
● 訪問看護/介護予防訪問介護	● 介護保険若しくは医療保険の認定を受けた方で 健康上の問題や生活上の障害のある方	
● 訪問介護/介護予防・日常生活支援総合事業	● 介護保険認定を受けた方	
● 居宅介護支援	● 介護を検討されている方	
● 居宅介護/重度訪問介護	● 障害支援区分認定を受けた方	

II. 事業の内容



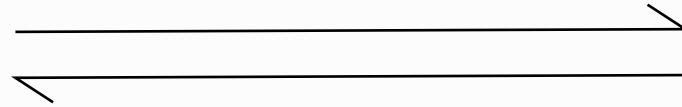
事業の内容 ビジネス構造

■ 介護施設の運営事業のビジネス構造



株式会社 サンウェルズ

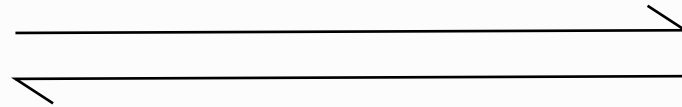
サービス提供



サービス利用者

保険報酬 / 自己負担金 (1~3割)
ホテルコスト / 家賃、光熱費、食事代など

報酬請求



国民健康保険団体連合会
社会保険診療報酬支払基金

保険報酬 (7~9割)



事業の内容 PDハウスの売上構造

定員数

PDハウス43施設
定員**2,325**名

(25年3月末の予定数字)

×

稼働率

平均稼働率
88%

(新規PDハウス含む31施設の平均稼働率)

×

単価[※]

入居者一人当たりの
平均月単価**125**万円
[年単価1,500万円]

※単価はPDハウスの2024年3月期（2023年4～2024年3月）の総売上高を2024年3月期（2023年4月～2024年3月）の総入居者数（1カ月入居した入居者を1人とカウントした総人数 * 1カ月未満は日割り計算）で割った数字。



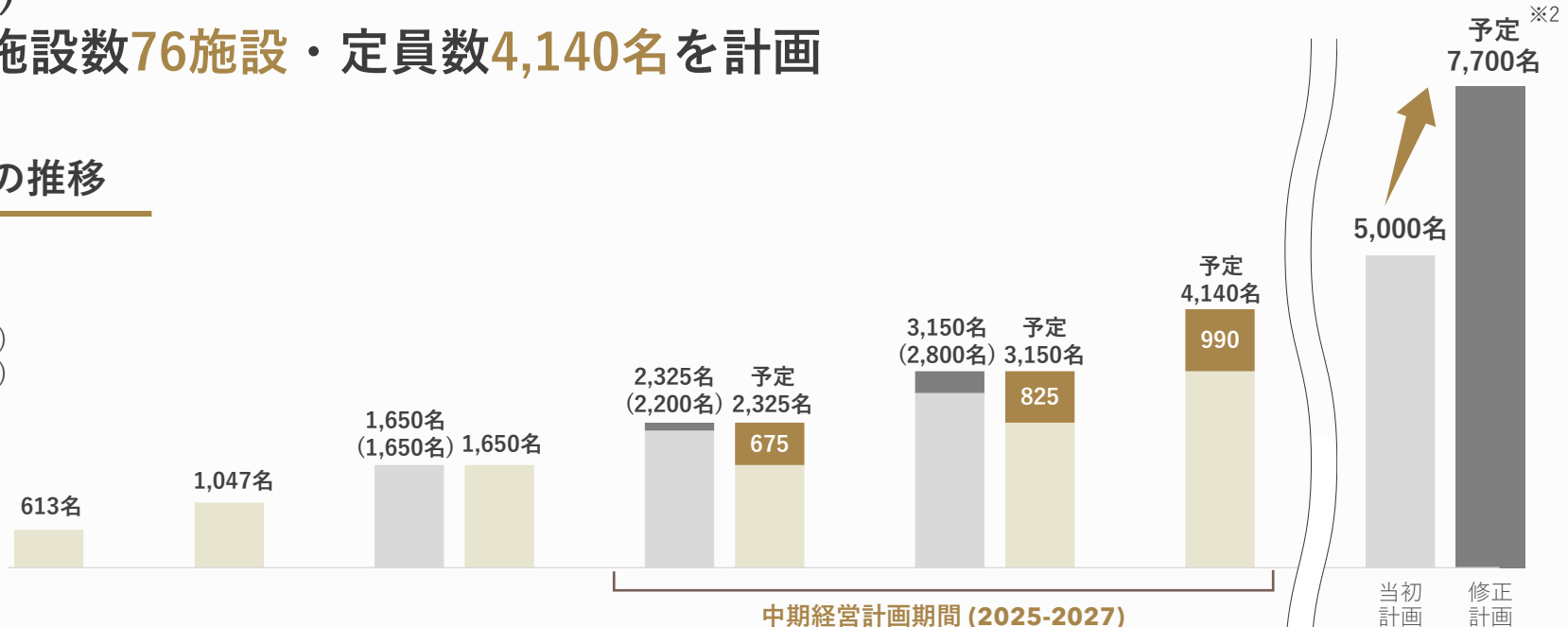
事業の内容 PDハウス開設計画

- 順調なPDハウスの開設により、2030年3月期の目標を100施設から**140施設**に上方修正(2023年9月公表)^{※1}
- 2027年3月期の施設数**76施設**・定員数**4,140名**を計画

PDハウス定員数の推移

- 新規施設
- 既存施設
- 修正計画 (2024-2026)
- 当初計画 (2024-2026)

各期末時点の定員数



	22/3 期末	23/3 期末	24/3 期末	25/3 期末	26/3 期末	27/3 期末	30/3 期末
PDハウス累計施設数	12	20	31 ^{※3}	43	58	76	100 / 140
PDハウス開設施設数	6	8	9	12	15	18	
修正計画 (2024-2026)			9	12	15		
当初計画 (2024-2026)			9	10	12		

※1 開設に伴う人的リソースが整ったことで2023年9月20日に上方修正
 ※2 施設の大型化に伴い、2030年3月期は1施設55床として140施設で7,700床を計画
 ※3 2023年4月に既存施設「太陽のプリズム藤江」、「太陽のプリズム戸板」のPDハウス化に伴う施設数の増加

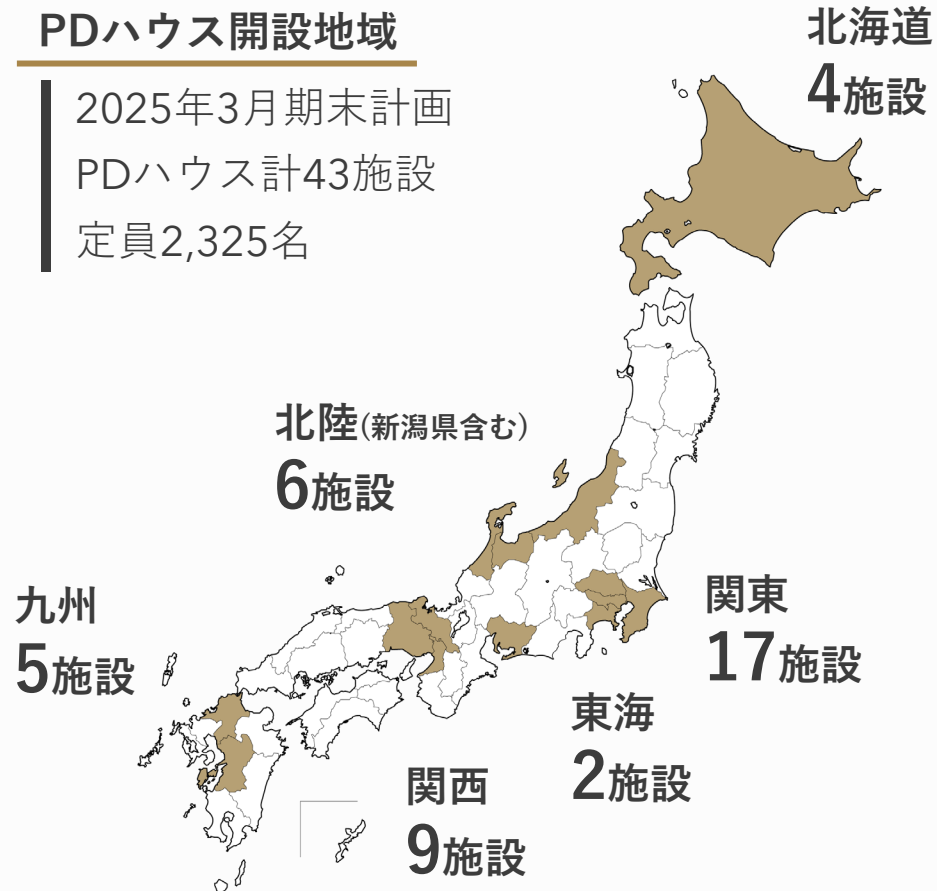


事業の内容 PDハウスの開設計画(2025年3月期)

■ 2025年3月期は12施設のPDハウスを開設予定(定員数 合計675名増加)

PDハウス開設地域

2025年3月期末計画
PDハウス計43施設
定員2,325名



2025年3月期は関東(5)・関西(3) でドミナント展開 新たに京都府・兵庫県・新潟県へ開設

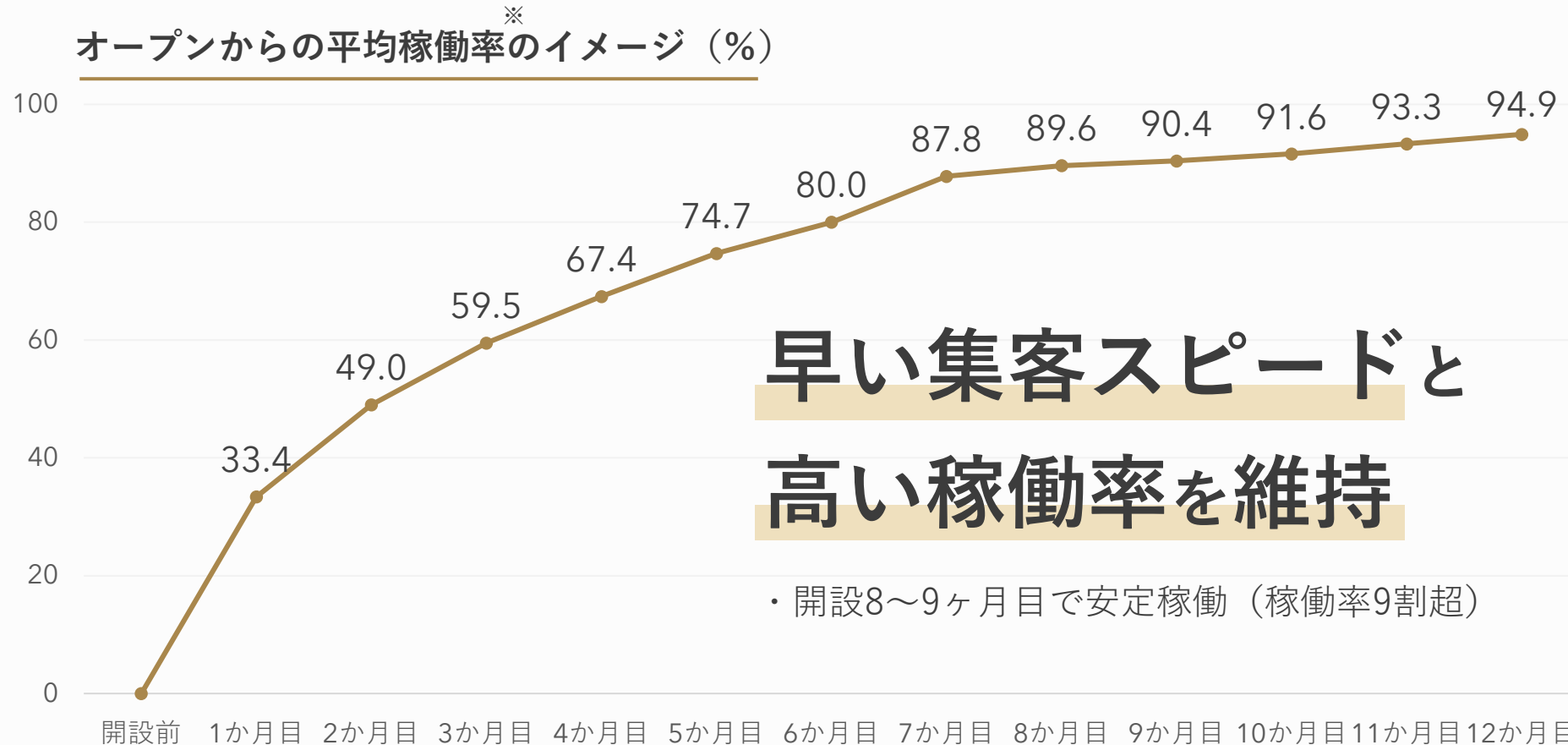
No	開設予定時期	都道府県	名称	形態 [※]	定員数(名)
1	2024年 1Q	4月 東京都	国立	建貸	50
2		5月 北海道	太平	自社建築(借地)	60
3		5月 福岡県	陣原	自社建築(借地)	60
4		6月 埼玉県	東大宮	建貸	60
5	2024年 2Q	8月 千葉県	八千代中央	自社建築(借地)	60
6		9月 千葉県	南柏	自社建築(借地)	60
7		9月 愛知県	熱田	自社建築(借地)	50
8	2024年 3Q	10月 新潟県	新潟紫竹山	自社建築(借地)	54
9		10月 京都府	西京極	自社建築(借地)	55
10		11月 兵庫県	神戸深江本町	建貸	49
11		12月 大阪府	初芝	自社建築(借地)	52
12	2025年 4Q	1月 埼玉県	越谷	建貸	65

合計 675



事業の内容 PDハウスの稼働率

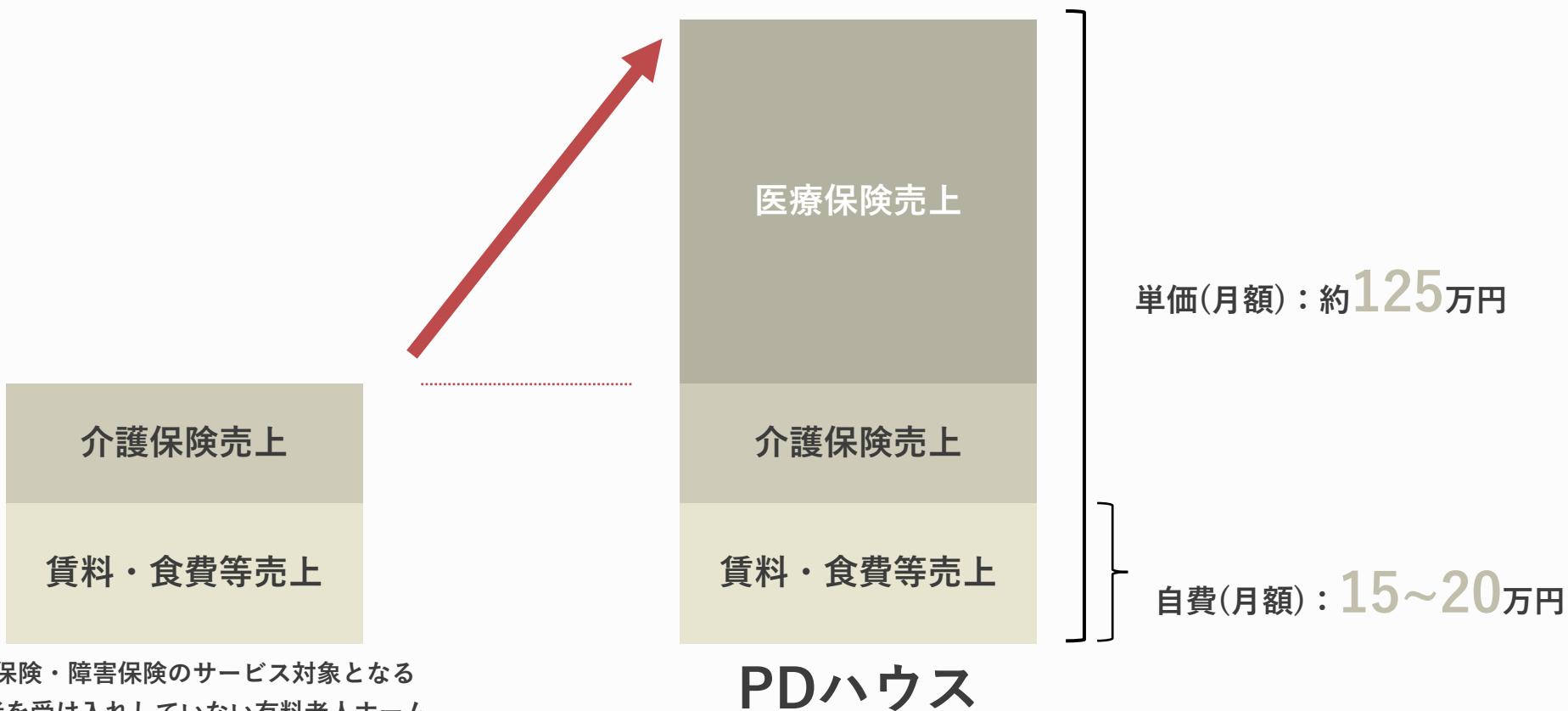
■ 現状、全国的にライバルはほとんど見られず、出店地域での差別化に成功
開設から高い稼働率を維持





事業の内容 PDハウスの収益構造

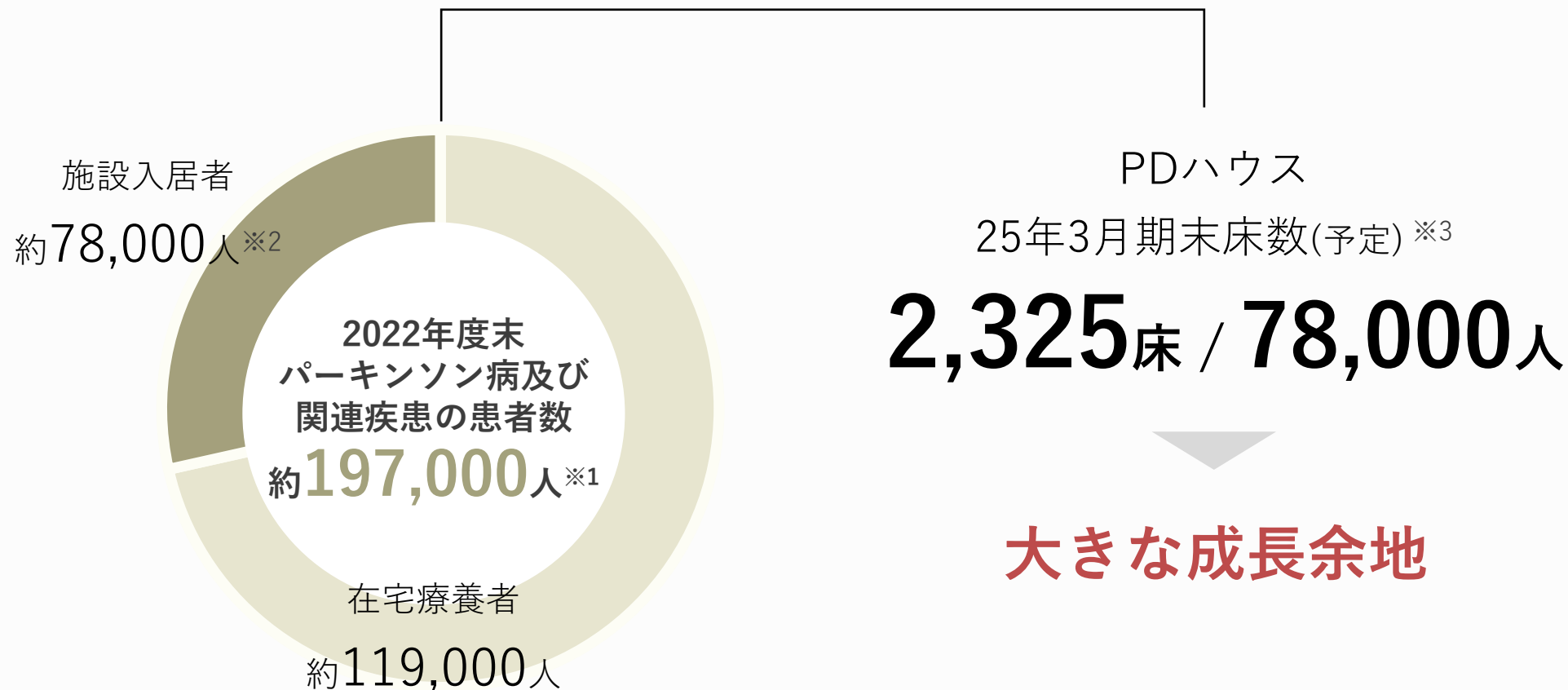
- PDハウスでは、介護保険売上と賃料・食費売上に医療保険売上と障害保険売上が上乗せされ、入居者一人当たりの単価が増加



III. 市場環境



市場環境



※1 厚生労働省「2022年度衛生行政報告例」(2022年度末現在)、特定医療費(指定難病)受給者証所持者数。

パーキンソン病(ホーエン・ヤール3~5)の患者数約143,000名、

関連疾患(進行性核上性麻痺、大脳皮質基底核変性症、多系統萎縮症、脊髄小脳変性症)の患者数約54,000名

※2 病院入院者・介護施設入居者数:厚生労働省「介護保険事業状況報告」の割合より、要介護度2~5の介護施設入居者累計数から試算(2023年3月現在)

※3 2025年3月期末時点のPDハウス床数の数値は本資料作成時点における弊社の予定であり、実際には外的な要因を含む理由によりかかる数値に達しない可能性がある。

IV. 競争力の源泉



競争力の源泉 パーキンソン病とは

脳内のドーパミン神経細胞の変性を主体とする進行性変性疾患で、国の指定難病である。症状は多岐に渡り、世界的にも根治する治療法は確立されていない。病状進行度を表すものとして、以下の表がある。

ホーエン・ヤール重症度*の変化 (*パーキンソン病の進行度を示す指標)

I 度	II 度	III 度	IV 度	V 度
<p>手足の震え 筋肉のこわばり</p> <p>体の片側 体の両側</p>  	<p>小刻みに歩く、 すくみ足がみられ、 転びやすくなる 日常生活に支障が出る</p> 	<p>立ち上がる、 歩くなどが 難しくなる</p> <p>様々な場面で介助が必要</p> 	<p>車いすが必要になり ベッドで寝ていることが 多くなる 全介助が必要</p> 	

介護サービスが中心

PDハウス入居対象者 = 介護保険 + 医療保険サービスが利用可能

治療における
3つの課題

- 1 / 通いリハビリにも限度があり、入院以外は**毎日リハビリを受けられる場所がない**
- 2 / 病院に通うことに支障が出始め、**専門医による診察が受けられなくなる**
- 3 / 薬の量や頻度の増加に伴い**適切な服薬管理が難しくなる**



競争力の源泉 PDハウスの特徴

難病でも自分らしく生活できる施設「PDハウス」の全国展開

パーキンソン病専門施設で、3つの課題を解決するサービスを提供

パーキンソン病治療 3つの課題

- 1 / 毎日リハビリを受けられる場所がない
- 2 / 専門医による診療が受けられなくなる
- 3 / 適切な服薬管理が難しくなる



PDハウス3つの サービスで解決

- 1 / パーキンソン病に特化したリハビリプログラム (専門医監修)
- 2 / 神経内科専門の医師による訪問診療
- 3 / 24時間体制の訪問看護・服薬管理



競争力の源泉 PDハウスの特徴 ①リハビリプログラムの提供

■ 神経内科の専門医師監修によるリハビリプログラムを状態に応じ提供し評価

施設内での生活スケジュール例

6:30	起床
7:30	朝食
9:30	■ 個別リハビリ (30分)
10:00	趣味時間
11:00	■ 集団リハビリ (30分)
11:30	■ 口腔嚥下体操 (30分)
12:00	昼食
13:00	レクリエーション
14:00	■ 集団リハビリ (30分)
15:00	入浴
16:00	■ 集団リハビリ (30分)
17:30	夕食
20:00	就寝

1日最大150分のリハビリ提供が可能

■ 個別リハビリ

- ・ ガイドラインをベースに、状態に合う最適なプログラムを提供
- ・ 5つの評価項目に沿って状態管理

- ① UPDRS-PartIII (病状の進行度の評価)
- ② PDQ-39 (生活の質の向上度の評価)
- ③ BI (日常生活動作の評価)
- ④ MMSE (認知機能の評価)
- ⑤ InBody (筋肉量の測定)



■ 集団リハビリ

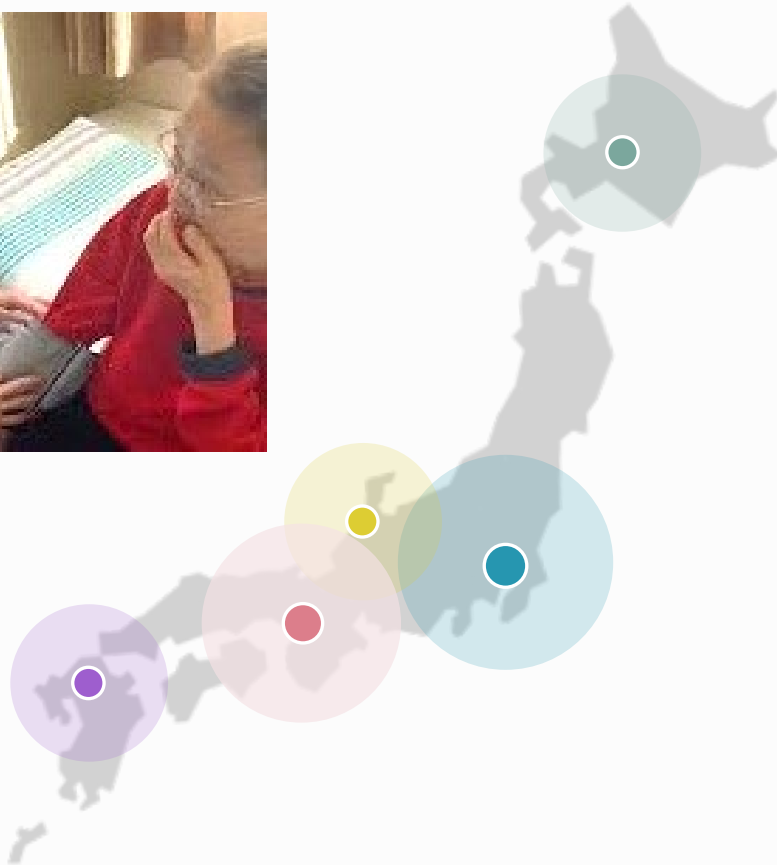
- ・ 大学病院監修の体操やパーキンソン病に必要な動き・要素を取り入れた運動中心のメニューを実施
- ・ ゲーム感覚で行え、医学的にも症状改善の効果が検証済





競争力の源泉 PDハウスの特徴 ①神経内科専門の医師による訪問診療

■ 脳神経内科病院と連携し、専門の医師が訪問診療を行う事で入居後も専門的治療を継続できる体制を整備



■ 札幌エリア

脳神経内科医 有吉 直充 札幌記念病院

■ 関東エリア

脳神経内科医 杉山 雄亮 プライムクリニック
脳神経内科医 荻野 裕 豊田内科クリニック
脳神経内科医 富樫 尚彦 優心クリニック
脳神経内科医 江浦 寛子 あだち在宅診療所

■ 北陸エリア

脳神経内科医 濱口 歩 金沢はっぴいクリニック
脳神経内科医 疋島 貞雄 金沢大学付属病院
脳神経内科医 柴田 修太郎 金沢大学付属病院

■ 関西エリア

脳神経内科医 松本 禎之 脳神経ホームクリニック
脳神経内科医 宮本 将和 北野病院
脳神経内科医 柏谷 嘉宏 富永病院

■ 福岡エリア

脳神経内科医 坪井 義夫 つつみクリニック
脳神経内科医 魚住 武則 中間メディカル

* 全国で100名以上の脳神経内科医と連携



競争力の源泉 PDハウスの特徴 ③24時間体制の看護

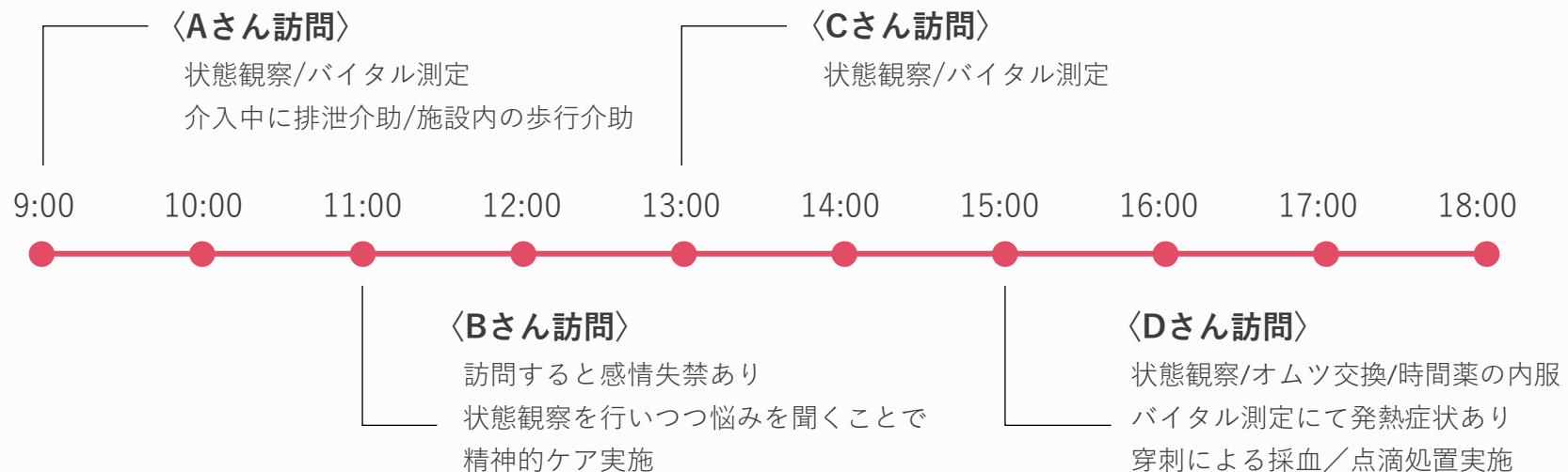
■ 看護師が24時間365日対応することで、細かな症状の変化や副作用の状況も適切に把握し服薬管理が可能。重度になっても「急変時や看取りにも対応出来る体制」を整備。

■ 主な業務内容

- ・ 入居者様の健康管理
- ・ 主治医・薬剤師と連携した内服管理
- ・ 喀痰吸引・胃ろう・在宅酸素管理
- ・ リハビリサポート業務



【日中の対応例】





競争力の源泉 人的資源

■ 多くの医療・介護スペシャリストが在籍 資格保有者リスト（2024年3月31日時点）

資格名	人数
介護福祉士	1,000名
社会福祉士	25名
介護支援専門員（ケアマネ）	84名
正看護師	767名
准看護師	44名
作業療法士	63名
理学療法士	139名
言語聴覚士	33名
柔道整復師	7名
保健師	52名
第一種衛生管理者	25名
第二種衛生管理者	28名
計	2,267名



競争力の源泉 研修内容

■ 医学部准教授・専門医による職員向け定期セミナーの開催

順天堂大学医学部 脳神経内科

順天堂大学医学部 脳神経内科の准教授・講師による当社職員の質の向上を目的としたパーキンソン病医療に関するセミナーを開催。

2024年3月期 6回開催

製薬会社協賛 当社職員向け研修会

製薬会社協賛のもとPDハウスへ専門医を招き、現地およびZoomを用いた全国配信のハイブリッド方式で研修会を開催。

2024年3月期 4回開催

■ 社内研修の開催

疾患の理解研修

パーキンソン病、進行性核上性麻痺、脊髄小脳変性症、多系統萎縮症、大脳皮質基底核変性症の症状とケアを学び、ケアの質の向上を図る。

V. 事業計画



事業計画

2024年3月期実績（予算比較）

■ 売上高・利益ともに予算比プラスで着地、新規施設の早期集客、既存施設の高稼働率維持が牽引

（単位：百万円）

	2024/3期 当初予算	2024/3期 修正予算	2024/3期 実績	当初予算比 (額)	当初予算比 (率)	修正予算比 (額)	修正予算比 (率)
売上高	19,052	21,020	21,360	+2,308	112%	+339	102%
営業利益	2,947	3,353	3,490	+543	118%	+137	104%
経常利益	2,330	2,738	2,938	+607	126%	+199	107%
当期純利益	1,530	1,835	2,032	+502	133%	+197	111%
①稼働率	92%	95%	95%	-	-	-	-
②客単価	1,178千円	1,235千円	1,247千円	-	-	-	-
③PDハウス床数	1,650床	1,650床	1,650床	-	-	-	-
PDハウス施設数	31施設	31施設	31施設	-	-	-	-
④新規施設集客 ペース	初月15名、 翌月以降5名増加	初月15名、 翌月以降5名増加	初月18名、翌月7名、 翌々月6名、4ヶ月目 以降5名増加	-	-	-	-

・当初予算とは、2023年6月28日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載した中期経営計画を掲載しております。
 ・修正予算とは、2023年9月20日開示した中期経営計画を掲載しております。



事業計画 利益計画及び前提条件（2024年3月期～2027年3月期）

■ 2025年3月期は当初の計画より新規開設施設を3施設増やし、12施設を開設予定

（単位：百万円）

	2024年3月期			2025年3月期			2026年3月期			2027年3月期
	当初計画	修正計画	実績	当初計画	修正計画	本計画	当初計画	修正計画	本計画	本計画
売上高	19,052	21,020	21,360	24,980	27,749	28,807	32,352	37,216	38,182	50,721
営業利益	2,947	3,353	3,490	4,238	4,852	4,860	5,990	7,365	7,374	10,306
経常利益	2,330	2,738	2,938	3,413	3,976	4,006	4,885	6,200	6,216	8,464
当期純利益	1,530	1,835	2,032	2,236	2,606	2,627	3,201	4,066	4,082	5,558
①稼働率	92%	95%	95%	92%	95%	91%	92%	95%	91%	91%
②客単価	1,178千円	1,235千円	1,247千円	1,184千円	1,238千円	1,256千円	1,187千円	1,237千円	1,254千円	1,253千円
③PDハウス床数	1,650床	1,650床	1,650床	2,200床	2,325床	2,325床	2,800床	3,150床	3,150床	4,140床
PDハウス施設数	31施設	31施設	31施設	41施設	43施設	43施設	53施設	58施設	58施設	76施設
④新規施設集客ペース	初月15名、 翌月以降5名増加		初月18名、 翌月7名、 翌々月6名、 4ヶ月目以降 5名増加	初月15名、翌月以降5名増加。上限は床数の85%						

- ・当初計画とは、2023年6月28日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項に掲載した中期経営計画を掲載しております。
- ・修正計画とは、2023年9月20日開示した中期経営計画を掲載しております。
- ・その他計画策定条件については、足元の状況を踏まえ更新しております。KPI等の主要な数字に関しては当初計画と大きく変更はしていません。
- ・本中期経営計画の前提としてM&A等は見込んでおりません。



事業計画 PDハウスの稼働率^{※1} 推移

- PDハウスへの強い入居ニーズを捉えた営業活動の展開で、既存施設は高稼働維持(稼働率97%^{※2})、新規施設は早期集客(稼働率82%^{※2})を実現
- 待機者は**300名**を超える

区別	施設数	定員数 (名)	2023年3月期												通期 平均	
			4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月		
既存PDハウス (開設：2022.3まで)	12	613	稼働率	92%	94%	96%	97%	96%	96%	97%	97%	97%	95%	97%	96%	96%
			入居者数	562	574	588	595	588	589	595	597	595	581	592	588	587
新規PDハウス (開設：2022.4から)	8	434	稼働率	—	38%	57%	60%	70%	65%	59%	71%	67%	69%	74%	82%	69%
			入居者数	—	19	54	86	100	132	187	225	250	298	321	354	184
開設施設数				—	1	1	1	—	1	2	—	1	1	—	—	
区別	施設数	定員数 (名)	2024年3月期												通期 平均	
			4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月		
既存PDハウス (開設：2023.3まで)	20 ^{※3}	1,047	稼働率	91%	93%	94%	94%	95%	95%	95%	96%	96%	97%	97%	97%	95% ^{※4}
			入居者数	947	967	986	987	992	997	993	1,005	1,001	1,017	1,014	1,017	994
新規PDハウス (開設：2023.4から)	9	499	稼働率	42%	55%	59%	68%	65%	60%	56%	59%	62%	69%	75%	82%	65%
			入居者数	50	66	99	114	140	167	221	265	307	342	373	407	213
開設施設数				2	—	1	—	1	1	2	1	1	—	—	—	

※1 稼働率 = 各施設の月末入居者数 / 各施設の定員数
 ※2 2024年3月末の稼働率
 ※3 2023年4月にPDハウス化した既存施設「PDハウス藤江」、「PDハウス戸板」は除く
 ※4 PDハウス板橋は増設工事で4-6月は既存床数が3床減



事業計画 PDハウスのKPI

■ 売上構造で重要なKPI 4項目

- ① 稼働率（＝各施設の月末入居者数 / 各施設の床数）
- ② 客単価
- ③ 床数
- ④ 新規施設入居ペース

経営指標	指標として採用した理由	予算値（2025/3月期）
①稼働率	売上の構成要素であり重要と判断	91%
②客単価	売上の構成要素であり重要と判断	1,256千円
③床数	売上の構成要素であり重要と判断	2,325床
④PDハウス新規施設入居ペース	新規開設において目安となる集客目標	開設月15名 翌月以降 毎月5名増



事業計画 成長戦略① 大学病院・専門病院との共同研究

■ 全国のパーキンソン病研究のトップドクターと研究を進め、より効果的な新サービスの創造を目指す





事業計画 成長戦略② 専門サービスの開発

■ トップドクターとの共同研究を通じてパーキンソン病のケアにおける新たなサービスを開発中

ホログラム 遠隔診療システム



2021年に順天堂大学が世界初*リリースした3次元遠隔診療システム「ホロメディスン」の試験運用を実施

〈期待される効果〉

- ①全身観察が可能となり、より精度の高い診察が可能となる。
- ②通院および待ち時間における身体的苦痛の解消。

2022年7月1日より
順天堂大学と金沢のPDハウス
をつないで試験運用実施中

*2022年6月2日に記者会見によりリリース

転倒検知システム



転倒検知システム「ミライアイ」を用いた転倒の要因分析研究を共同実施中

〈期待される効果〉

- ①転倒パターン把握することで転倒を未然に防ぐ。
- ②転倒要因の分析による最適な環境調整の実施。

2022年9月16日より検証実施中

運動機能評価 システムの開発



AIを用いたシステムでパーキンソン病の進行状況を見える化

〈期待される効果〉

- ①定量的な情報共有で治療・ケア・リハビリの質が向上。
- ②進行状況の可視化により、リハビリやケアに対するモチベーションが向上。

2023年11月30日にシステムを開発し、
試験運用実施中



事業計画 成長戦略③ 新市場と新サービスへの展開

■ PDハウスで日々蓄積される病状の進捗状況に関する膨大なデータで、病院・大学の研究機関と連携・分析し、パーキンソン病の進行を遅らせる手法の開発につなげ、新市場・新サービスを展開する

- ① UPDRS – Part III (病状の進行度の評価)
- ② PDQ – 39 (生活の質の向上度の評価)
- ③ BI (日常生活動作の評価)
- ④ MMSE (認知機能の評価)
- ⑤ In Body (筋肉量の測定)
- ⑥ 血圧、脈、体温
- ⑦ 眠リスクャン (睡眠状況をデジタル化)
- ⑧ 投薬記録

× 患者数のデータ ×

検証
解析
実証

全国のPDハウス



共同研究



専門医
大学病院



- リハビリプログラムの効果検証と継続的バージョンアップに活用する。
- 3次元遠隔診療・ICT技術等を活用し産学連携治療に展開する

新市場・新サービスへの展開



事業計画 成長戦略④ 海外の大学病院との連携

■ 2024年フロリダ大学病院と共同研究開始



2023年5月フロリダ大学病院視察

全米一のパーキンソン病治療実績を誇るフロリダ大学と、ビッグデータを活用したリハビリプログラムの共創、高齢者への専門ケアの必要性の実証を目的とした共同研究を開始。



事業計画 IPOによる調達資金の使途

■ 予定通りPDハウスの開設及び借入金返済に充当

(単位：百万円)

項目	調達資金	使途予定時期					
		2023年3月期		2024年3月期		2025年3月期	
		予定	実績	予定	実績	予定	実績
設備資金	1,670	649	649	709	709	312	—
借入金返済	2,238	2,238	2,238	—	—	—	—

VI. リスク情報



リスク情報

項目	内容	主要な取り組み	影響度	蓋然性
人材の確保	医療・介護業界における求人競争の激化	人材採用の専門部署による求人サイトやメディアの利用し効果検証と積極的かつ効果的な採用活動の実施	大	小
新規施設の開設	希望する立地が確保できない場合 プロジェクトが遅延した場合	各種調査の実施、様々な角度から物件の検証を行う	大	小
感染症の流行・自然災害	大地震・台風等の自然災害が発生 新型コロナウイルス等感染症の流行	危機管理体制の整備・災害に備えての食料備蓄の実施	中	中
コンプライアンス	SNSへの書き込み、ハラスメント等、多岐にわたるコンプライアンス上の問題の発生	研修を始めとした日常的なコンプライアンス意識と行動の徹底・内部通報制度の整備運用	中	大

※上記リスクについては、事業遂行において特に重要な影響を与えるリスクを抜粋し前回より項目を変更しております。
ただし、その他リスクについては、従来通り有価証券報告書【事業等のリスク】に記載しておりますので、ご参照ください。

VII. Appendix



損益状況

(単位：百万円)

	22.3期		23.3期			24.3期		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比
売上高	8,419	100.0%	13,716	100.0%	5,296	21,360	100.0%	7,643
売上原価	6,314	75.0%	9,971	72.7%	3,656	14,938	69.9%	4,967
売上総利益	2,105	25.0%	3,745	27.3%	1,640	6,422	30.1%	2,676
販管費	1,615	19.2%	2,311	16.9%	696	2,931	13.7%	619
営業利益	490	5.8%	1,434	10.5%	943	3,490	16.3%	2,056
営業外収益	25	0.3%	110	0.8%	84	105	0.5%	△4
営業外費用	167	2.0%	403	2.9%	236	657	3.1%	253
経常利益	348	4.1%	1,140	8.3%	791	2,938	13.8%	1,797
当期純利益	255	3.0%	784	5.7%	528	2,032	9.5%	1,248



財務狀況

(単位：百万円)

	22.3期		23.3期			24.3期		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比
流動資産	2,547	28.3%	5,425	28.2%	2,878	7,504	23.8%	2,078
固定資産	6,468	71.8%	13,786	71.8%	7,318	24,014	76.2%	10,228
資産合計	9,015	100.0%	19,211	100.0%	10,196	31,518	100.0%	12,306
流動負債	3,116	34.6%	3,240	16.9%	123	7,729	24.5%	4,489
固定負債	5,034	55.8%	10,600	55.2%	5,566	16,645	52.8%	6,044
負債合計	8,150	90.4%	13,840	72.0%	5,690	24,375	77.3%	10,534
株主資本	864	9.6%	5,366	27.9%	4,502	7,127	22.6%	1,760
利益剰余金合計	747	8.3%	1,317	6.9%	569	3,039	9.6%	1,721
純資産合計	864	9.6%	5,370	28.0%	4,506	7,143	22.7%	1,772
負債純資産合計	9,015	100.0%	19,211	100.0%	10,196	31,518	100.0%	12,306



財務状況

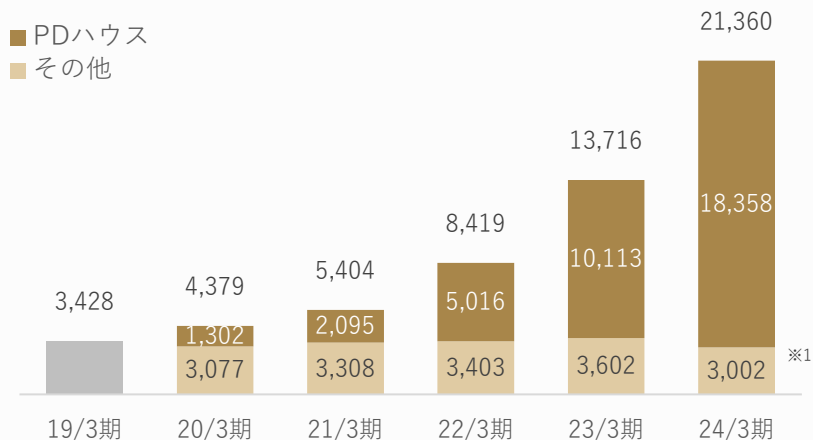
(単位：百万円)

	22.3期	23.3期	24.3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	378	1,140	2,557
投資活動によるキャッシュ・フロー	△633	△2,041	△5,662
フリー・キャッシュフロー	△254	△900	△3,104
財務活動によるキャッシュ・フロー	573	2,696	3,801
現金及び現金同等物の増減額	318	1,795	696
現金及び現金同等物の期首残高	496	814	2,610
現金及び現金同等物の期末残高	814	2,610	3,307

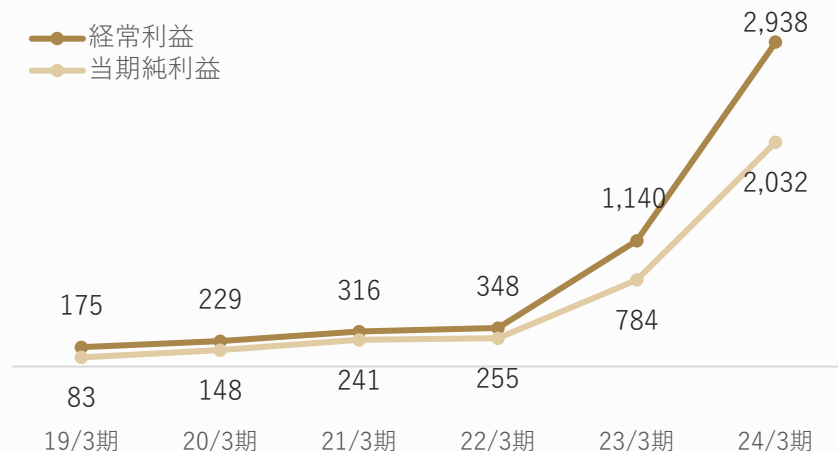


財務ハイライト

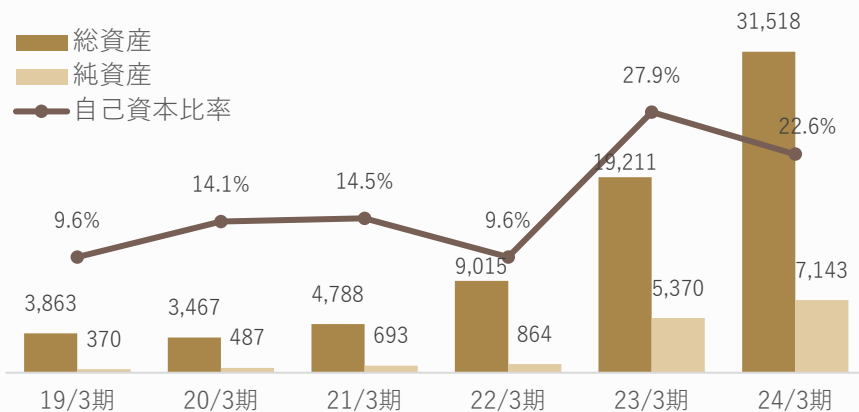
売上高 (百万円)



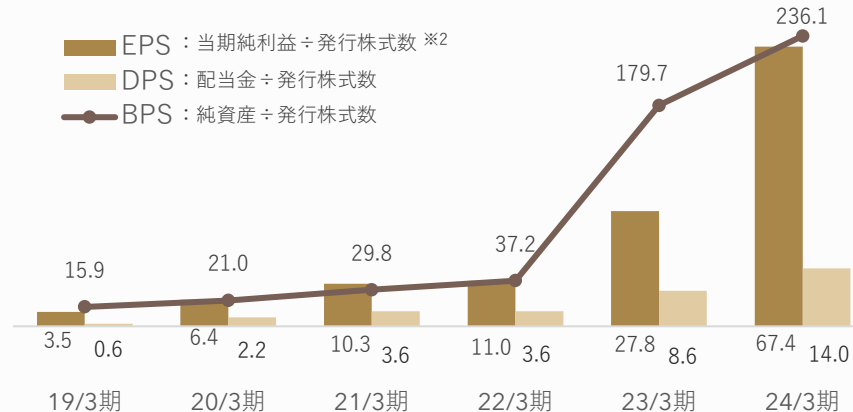
利益 (百万円)



総資産額・純資産額(百万円)・自己資本比率



EPS・DPS・BPS (円)



※1 2023年4月既存施設「太陽のプリズム藤江」、「太陽のプリズム戸板」のPDハウス化

※2 発行株式数は3月末時点の株式数で計算

※3 2021年3月25日付で普通株式1株につき100株の割合で株式分割、2022年2月15日付で普通株式1株につき100株の割合で株式分割、2023年4月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っているため、19/3期の期首に当該株式分割が行われたと仮定した場合の1株当たりの配当金の金額を記載



免責事項

本資料は、株式会社サンウエल्ズ(以下「当社」といいます)の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券の勧誘を構成するものではありません。

本資料には、当社に関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」やこれらの類義語が含まれることがありますが、これらに限られるものではありません。これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報をもとに、本資料の作成時点における当社の判断に基づいて記載したものであり、また、一定の前提(仮定)の下になされています。そのため、これらの記述または前提(仮定)は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の結果はこれと大幅に異なる可能性があります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

また、本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報または第三者が作成したデータ等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について、当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」は2025年5月に開示いたします。