



事業計画及び成長可能性に関する事項

目次



目次	P 2
I. 会社概要	P 3~P6
II. 事業の内容	P 7~P14
III. 市場環境	P15~P16
IV. 競争力の源泉	P17~P25
V. 事業計画	P26~P33
VI. リスク情報	P34~P35
VII. Appendix	P36~P40
VIII. 免責事項	P41



I . 会社概要

I. 会社概要(1)



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

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 (2021年3月期)

従業員数 1,261名 (臨時雇用82含む / 2022年4月30日現在)

事業内容 介護事業など
(PDハウス、医療特化型住宅、グループホーム、 、デイサービス、福祉用具事業、加圧トレーニング事業)
■ パーキンソン病専門介護施設「PDハウス」運営

I. 会社概要(2) 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。経営戦略部、運営事業部を管掌。

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。採用部、施設開発部、開設支援部を管掌。

取締役 中山 美智代 (なかやま みちよ)

当社初の女性取締役。2009年に株式会社セントラルケアスタッフ(現:当社)に入社。2015年に当社取締役に就任。人事部、定着管理部を管掌。

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。総務経理部を管掌。

取締役監査等委員

田中 誠一 (たなか せいいち)

元 株式会社クスリのアオキ 常勤監査役

取締役監査等委員

畠 善昭 (はたけ よしあき)

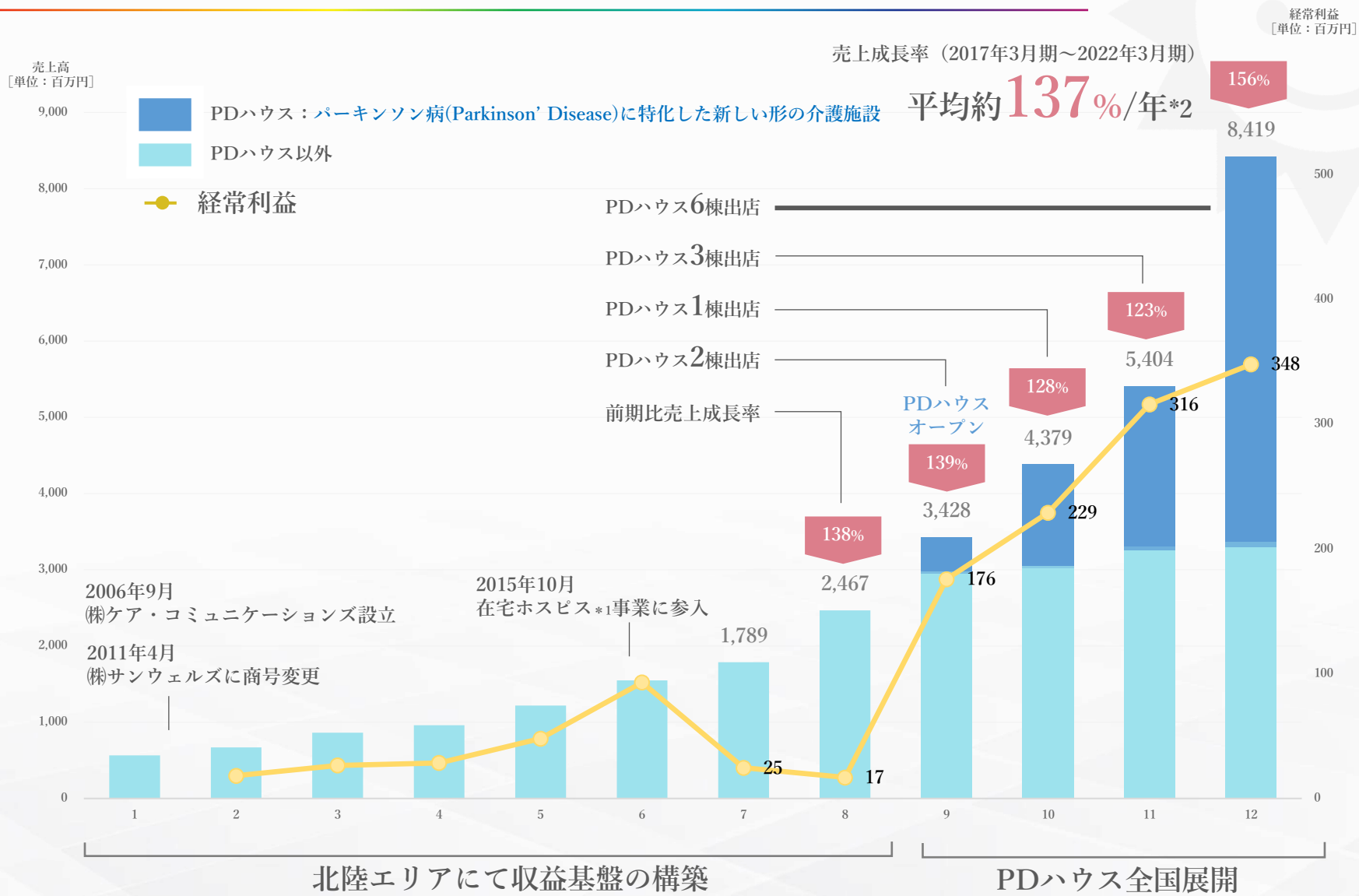
税理士法人畠経営グループ 代表取締役

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

I. 会社概要(3) 沿革



* グラフは売上実績に基づく (2022年3月期は未監査)

* 1 在宅型ホスピスの主な対象は「末期がん」「ALS」「パーキンソン病」

* 2 毎年ごとの成長率の合計を5年間で割った数字



II.事業の内容

II. 事業の内容(1) 売上高構成比

介護施設運営（1/PDハウス、2/医療特化型住宅、3/グループホーム、4/デイサービス）、
福祉用具事業、加圧トレーニング事業といった介護系サービスを展開

(2022年3月期)

	売上区分	売上（百万円）	売上構成比
高 ↑ 収益性 ↓ 低	1 / PDハウス	5,016	59.6%
	2 / 医療特化型住宅	2,367	28.1%
	3 / グループホーム	162	1.9%
	4 / デイサービス	393	4.7%
	5 / 福祉用具事業	438	5.2%
	6 / 加圧トレーニング事業	44	0.5%
	合計	8,419	100%

成長ドライバー
全国展開加速中
今後は集中的に
PDハウスを新設予定

安定した経営基盤
北陸エリアで展開

II. 事業の内容(2) 業態別売上構成比

■ 2022年3月期 業態別売上構成比 [売上高8,419百万円]

	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	52.5%	2.3%	4.4%	0.4%	-	-	59.6%
②医療特化型住宅	24.5%	1.3%	1.9%	0.4%	-	-	28.1%
③グループホーム	1.4%	0.2%	0.3%	0.0%	-	-	1.9%
④デイサービス	4.3%	0.3%	-	0.0%	-	-	4.7%
⑤福祉用具事業	4.6%	-	-	-	0.6%	-	5.2%
⑥加圧トレーニング事業	-	-	-	-	-	0.5%	0.5%
合計	87.4%	4.1%	6.6%	0.8%	0.6%	0.5%	100.0%

II. 事業の内容(3)

介護施設の運営事業におけるサービスと対象となる利用者

サービス	利用対象者	施設名・数 (2022年3月時点)
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/12
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/7
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(4)

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

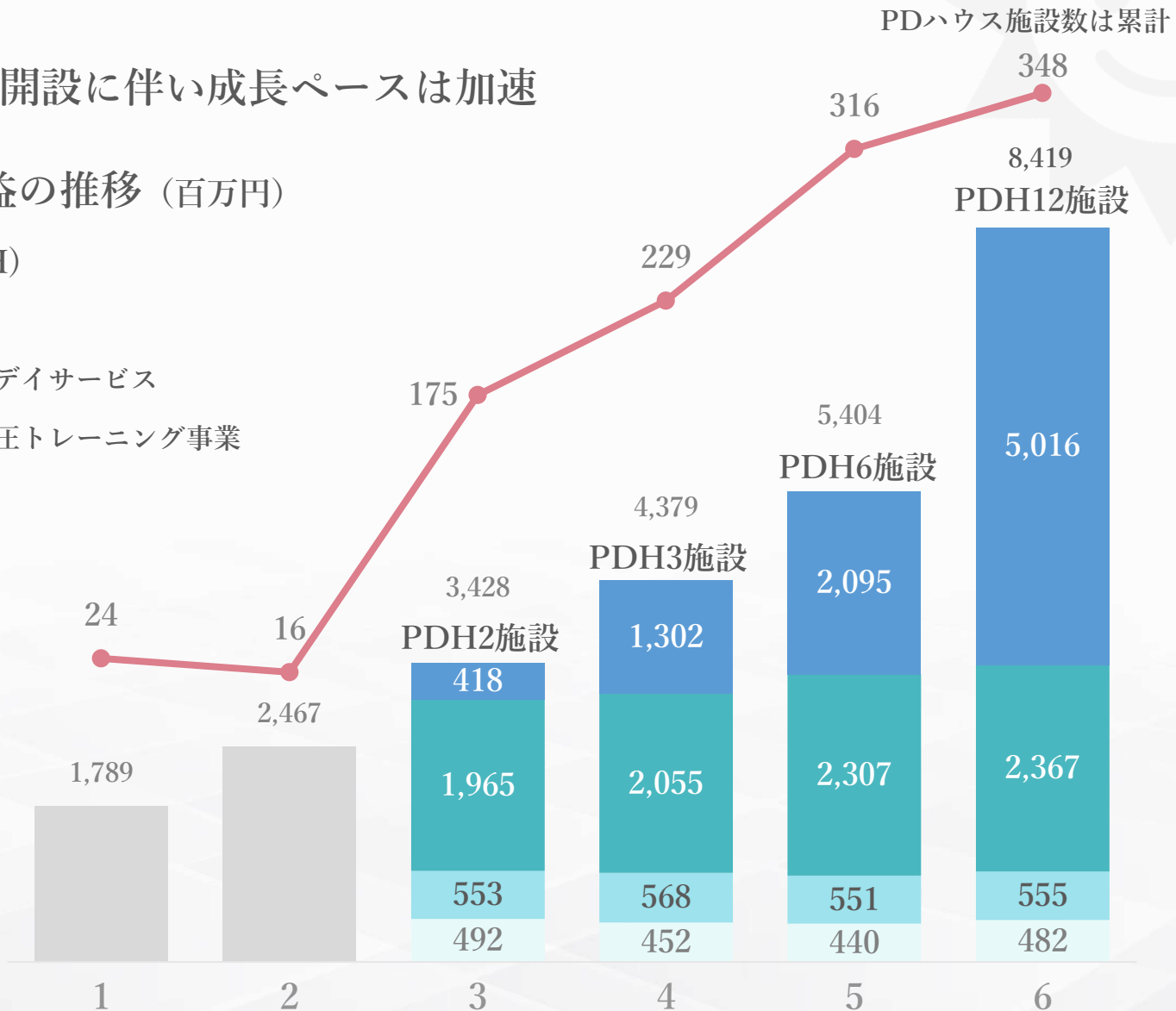
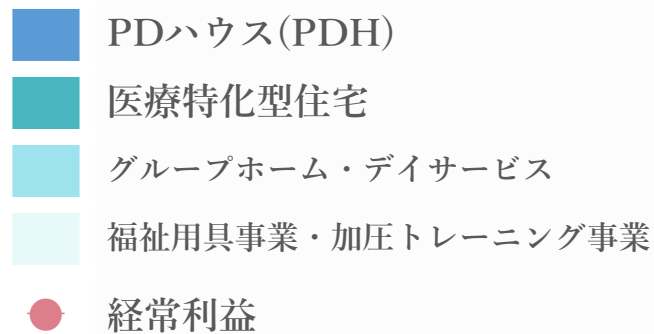
国民健康保険団体連合会
社会保険診療報酬支払基金

保険報酬 (7~9割)

II. 事業の内容(5) 業績動向

PDハウスの新規開設に伴い成長ペースは加速

売上高・経常利益の推移 (百万円)



II. 事業の内容(6) 事業の収益構造 - 高単価

①PDハウスは指定難病であるパーキンソン病疾患の方の専門施設

②看護師・作業療法士・介護士がパーキンソン病の利用者へサービス提供

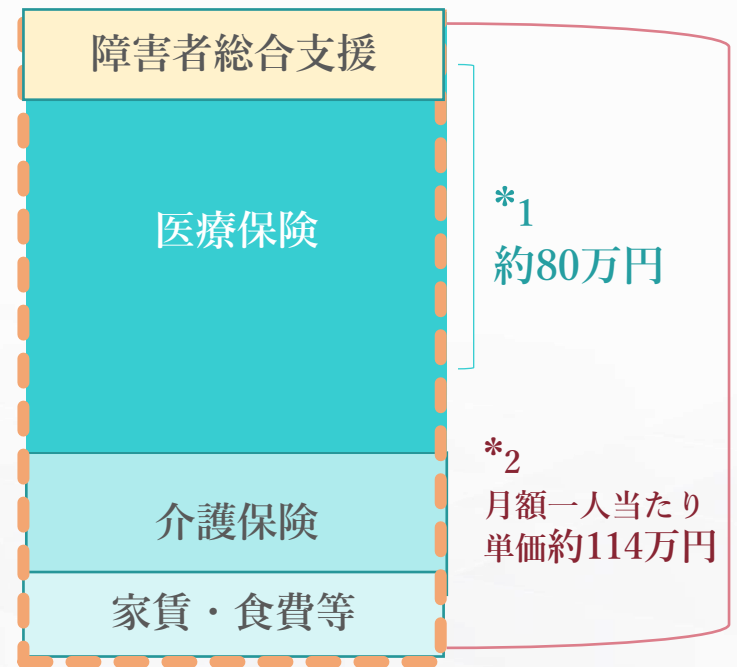
③医療保険と障害者総合支援の保険サービスの提供により、医療保険・障害保険のサービス対象となる利用者を受け入れしていない有料老人ホーム比較し、一人当たり月額単価は約2～3倍

医療保険・障害保険のサービス対象となる利用者を受け入れしていない有料老人ホーム

介護保険
家賃・食費等

一人当たり
月額単価

PDハウスの売上構成



*1 2022年3月期PDハウス平均実績

*2 2022年3月期PDハウス平均実績

II. 事業の内容(7) 開設状況(PDハウス)

2022年3月期末現在、全国に12施設を展開中。2023年3月期は8施設開設予定。

- …22年3月期末現在
- …23年3月期開設予定



22年3月期
12施設
613床

23年3月期末予定
20施設
1,047床

今期出店契約数
8施設

*2023年3期における核施設の開設時期ならびに同期末時点のPDハウス施設数および床数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、施設開設時期が変更となる可能性や、PDハウス施設数および床数がかかる数値に達しない可能性がある。

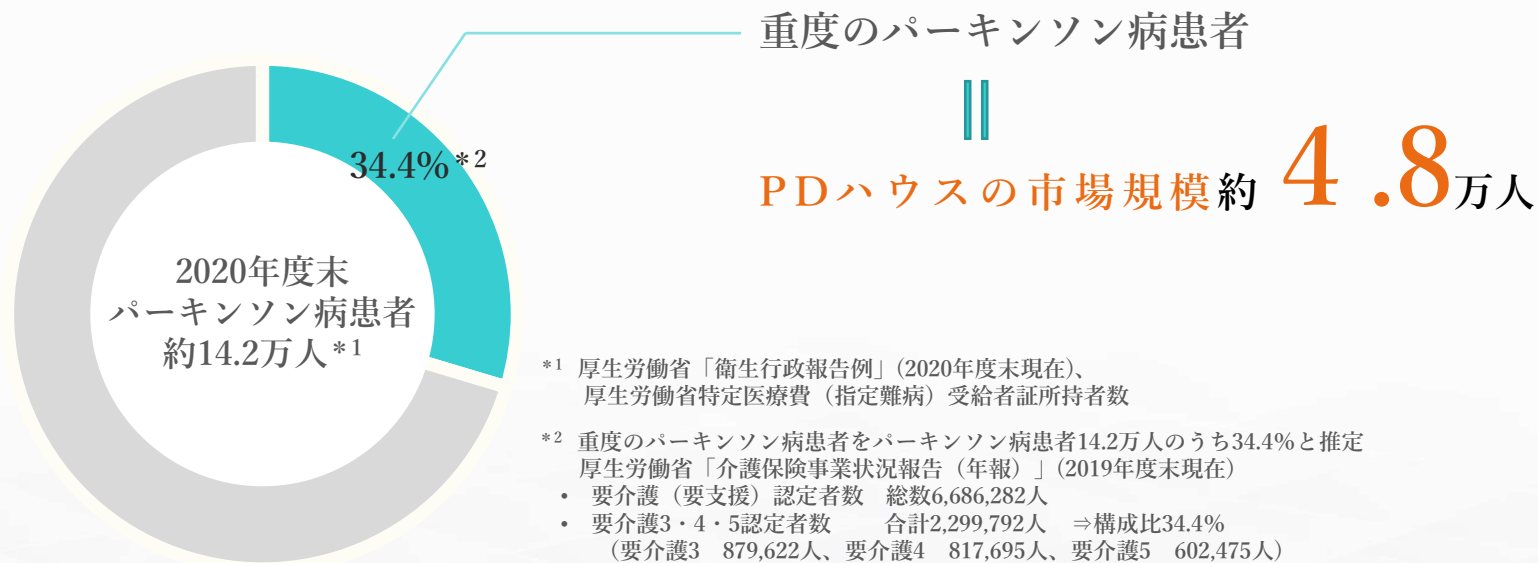


III. 市場環境

Ⅲ. 市場環境

PDハウスの入居対象となりうる重度のパーキンソン病患者数

市場規模 4.8万人はパーキンソン病の指定難病受給者保持者数14.2万人 *¹ を要介護認定者総数のうち65歳以上かつ要介護3以上の要介護認定者数の受給者割合34.4% *² を乗じて算出



PDハウスの市場規模
約4.8万人



23年3月期末床数
1,047 床



約46倍
大きな成長余地






IV.競争力の源泉

パーキンソン病の課題との取り組み

人的資源と研修・社内資格制度等

IV. 競争力の源泉 パーキンソン病の課題との取り組み①

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

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、専門医による診察を受けられなくなる
- 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

パーキンソン病専門介護施設を運営する他社の介護会社は1社1施設を確認しています

IV. 競争力の源泉 パーキンソン病の課題との取り組み②

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 / 通いリハビリには限度があり、
入院以外は毎日リハビリを受け
られる場所が少ない。



2 / 病院に通うことに支障が出始め
専門医による診療を受けにくく
なる。



3 / 薬の量や服薬頻度の増加に伴い
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

IV. 競争力の源泉 パーキンソン病の課題との取り組み③

5つの評価項目に沿って入居者の状態を管理し、状態に応じた脳神経内科専門医師監修によるリハビリプログラムを入居者に提供します。

■ 個別リハビリ

- ・ 5つの評価項目に沿って状態管理し、リハビリプログラムを提供する

- 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)



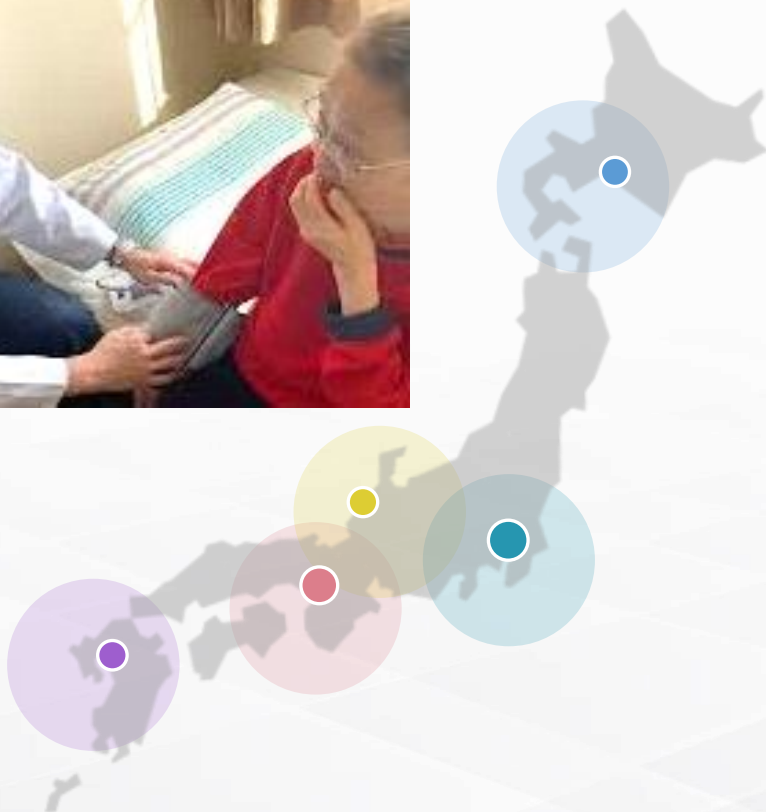
■ 集団リハビリ

- ・ 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



IV. 競争力の源泉 パーキンソン病の課題との取り組み④

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 ホサナファミリークリニック

■ 関東エリア

脳神経内科医 黒木 卓馬 順天堂大学附属病院
脳神経内科医 荻野 裕 豊田クリニック
脳神経内科医 富樫 尚彦 国立相模原病院
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 金沢大学附属病院
脳神経内科医 疋島 貞雄 〃
脳神経内科医 柴田 修太郎 〃

■ 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 福岡大学病院
脳神経内科医 堤 光太郎 つつみクリニック

IV. 競争力の源泉 パーキンソン病の課題との取り組み⑤

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「看取りにも対応出来る体制」

■ 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



IV. 競争力の源泉 人的資源と研修・社内資格制度等①

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

資格名	人数
介護福祉士	415名
社会福祉士	14名
介護支援専門員(ケアマネ)	49名
正看護師	295名
准看護師	29名
作業療法士	42名
理学療法士	83名
言語聴覚士	13名
柔道整復師	7名
保健師	19名
第一種衛生管理者	11名
第二種衛生管理者	10名
計	987名

2022年 3月31日時点

IV. 競争力の源泉 人的資源と研修・社内資格制度等②



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向上を目的として
パーキンソン病医療に関するセミナーを開催。

2022年3月期 7回開催

◆北祐会 北海道脳神経内科病院

北祐会 北海道脳神経内科病院 理事長 濱田晋輔医師が、当社職員の質向上を目的として、

①研修 ②研究 ③事例研究

の3つのテーマによる定期セミナーを実施。

2022年3月期 月3回 36回開催

IV. 競争力の源泉 人的資源と研修・社内資格制度等③

社内資格制度 MCライセンス

- ◆ 職員（介護・看護・リハビリ）のステップアップを目的とした社内資格制度
- ◆ わかる「知識」とできる「技術」の両面で評価し、合格者には取得ランクに応じた手当を支給
- ◆ 試験は（筆記・実技）国家資格に準じた試験内容
- ◆ ランク
 - 初級 ベーシック
 - 中級 エキスパート
 - 上級 プロフェッショナル



V. 事業計画 成長戦略

V. 事業計画(1) 成長戦略 PDハウスの事業拡大

大都市圏や地方の中核都市を中心に、毎年PDハウス（床数50）10施設の開設を進め、年間500床、10年で5,000床*1を目指す。

戦略エリア	市場規模 推定対象人数*1
札幌市	900
関東（東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県）	9,000
北陸（金沢市他、富山市）	400
関西（大阪府、兵庫県、京都府）	5,000
九州（福岡県、熊本県）	1,200
合計	16,500 *2

*1（5,000床は市場規模・推定対象人数16,500人*2の約30%）

*2 市場規模の推定対象人数16,500人は厚生労働省衛生行政報告 2020年度 特定医療指定難病）パーキンソン病受給者証保持者数と厚生労働省「介護保険事業状況報告（年報）」（2019年度末現在）から戦略エリアの65歳以上かつ要介護3以上の特定医療（指定難病）受給者数を集計

V. 事業計画(2) 成長戦略 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

運営顧問・共同研究

順天堂大学 服部 信孝 教授

パーキンソン病研究において、1996年～2006年の論文引用回数は世界第7位。世界的第一人者として高く評価される。全国パーキンソン病友の会顧問

- ①ホログラム遠隔診療システムの検証
- ②ウェアラブル機器による活動検知の検証
- ③転倒検知、転倒減少への取り組み
- ④オンラインセミナー

運営顧問・共同研究

福岡大学 坪井 義夫 教授

福岡県を中心に約600人の患者をフォロー。トータルケアによって病の進行を食い止める研究を進めている。福岡県パーキンソン病友の会顧問

- ①オンライン事例相談
- ②多職種連携（PDハウスクエアモデル）の検証
- ③PDダンス
- ④パワーライスによる体重増加

共同研究

北海道脳神経内科病院

濱田 晋輔 理事長

日本初の神経難病専門病院として、北海道の神経難病の治療、臨床研究に注力

- ①オンラインセミナー、事例検討
- ②嚥下リハビリ機器の効果検証
- ③咳嗽訓練アプリの効果検証
- ④栄養状態と関連因子の検討など

共同研究

(株)mediVR 代表取締役社長

原 正彦 医師

VR（仮想現実）を活用したリハビリテーションの普及促進

VRリハビリ機器の効果検証

V. 事業計画(3) 成長戦略 専門サービスの開発で同業者の模倣困難性を高める

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治療とケアにおいて、PDハウスで活用でき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」の実証実験を共同実施中

〈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歩行やUPDRS（パーキンソン病評価）も可能となる。

2022年6月3日
順天堂大学にて記者会見

VRリハビリ



VR技術を用いたリハビリ専用機器“神楽”を導入し、効果検証を実施中

〈期待される効果〉

- ①ゲーム感覚で取り組み、楽しく継続できる。
- ②歩行速度や身体バランスが短時間で劇的に改善。

2020年10月1日より検証実施中

ICTモニタリング



ウェアラブル機器やセンサーを活用して、患者のバイタル、活動量、消費カロリーといったビッグデータを蓄積

〈期待される効果〉

- ①病気の進行状況が目に見える
- ②24時間の調子の変動を把握することができ、正確な薬剤調整に繋がる。

2019年10月1日より検証実施中

V. 事業計画(4) 成長戦略 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・解析し、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 眠りスキャン (睡眠状況のをデジタル化)
- 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

V. 事業計画(5) 利益計画及び前提条件 中期経営計画 (2021年3月期～2025年3月期)

	2021年3月期(実績)			2022年3月期(見込み)			2023年3月期(予算)			2024年3月期(予算)			2025年3月期(予算)		
	金額(千円)	売上比	増加率	金額(千円)	売上比	増加率	金額(千円)	売上比	増加率	金額(千円)	売上比	増加率	金額(千円)	売上比	増加率
売上高	5,404,604	100%	123%	8,419,899	100%	156%	12,990,892	100%	154%	18,840,235	100%	145%	24,590,056	100%	131%
労務費	2,827,969	52%	122%	4,525,915	54%	160%	6,826,110	53%	151%	9,972,550	53%	146%	13,218,999	54%	133%
売上総利益	1,376,586	25%	112%	2,015,544	25%	153%	3,493,978	27%	166%	5,337,731	28%	153%	6,949,995	28%	130%
販管費	1,054,279	20%	109%	1,615,113	19%	153%	2,173,547	17%	135%	2,414,016	13%	111%	2,763,220	11%	114%
営業利益	322,307	6%	123%	490,430	6%	153%	1,320,432	10%	268%	2,923,714	16%	221%	4,186,775	17%	143%
経常利益	316,802	6%	138%	348,916	4%	110%	1,001,472	8%	287%	2,255,576	12%	225%	3,246,942	13%	144%
当期純利益	241,424	4%	162%	255,712	3%	106%	655,964	5%	257%	1,477,402	8%	225%	2,126,747	9%	144%
①算定稼働率 <small>※既存PDハウスの数字</small>	88%		—	87%		—	86%		—	85%		—	85%		—
②客単価 <small>※既存PDハウスの数字</small>	968		111%	1,137		117%	1,215		107%	1,210		100%	1,196		99%
③PDハウス床数 <small>※期末時点の数字</small>	296床		185%	613床		207%	1,047床		171%	1,490床		142%	1,990床		134%
PDハウス施設数 <small>※期末時点の数字</small>	6施設		200%	12施設		200%	20施設		167%	28施設		140%	38施設		136%
④新規集客ベース							初月15名、翌月以降5名増加。上限は床数の85%。								

※既存PDハウス：前決算期以前に開設した施設

2022年6月時点

V. 事業計画(6) 稼働率(※)推移

第16期及び第17期第3四半期累計期間における医療特化型住宅及びPDハウス（開設時点別）

区別	定員数 (名)	第16期事業年度 (自 2020年4月1日 至 2021年3月31日)											
		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
医療特化型住宅	302	91%	92%	94%	94%	93%	92%	92%	92%	94%	93%	93%	95%
既存PDハウス (~2020.3開設)	160	98%	96%	98%	97%	97%	98%	97%	95%	96%	98%	99%	100%
新規PDハウス (2020.4~開設)	136	—	—	45%	60%	65%	78%	80%	62%	87%	71%	80%	88%

区別	定員数 (名)	第17期第3四半期累計期間 (自 2021年4月1日 至 2021年12月31日)									
		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	
医療特化型住宅	302	94%	89%	89%	90%	89%	86%	87%	87%	87%	
既存PDハウス (~2021.3開設)	296	95%	94%	95%	95%	96%	93%	95%	93%	93%	
新規PDハウス (2021.4~開設)	317	—	40%	39%	55%	63%	72%	65%	62%	63%	

$$\text{※稼働率} = \frac{\text{各施設の月末入居者数}}{\text{各施設の定員数}}$$

V. 事業計画(7) KPI

- ①算定稼働率（=各施設の算定稼働人数※／各施設の床数）
※「入居者が介護サービスを受けた日数」／「その月の日数」の合計人数
- 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	目標値(2023/3月期)
①算定稼働率	売上の構成要素であり重要と判断	86%
②客単価	売上の構成要素であり重要と判断	1,215千円
③床数	売上の構成要素であり重要と判断	1,047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



VI. リスク情報

VI. 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	大
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	中
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	大	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	大	中
法的規制	当社事業の売上の9割を占める訪問看護事業と訪問介護事業は都道府県知事又は政令指定都市市長から各種指定が必要。これら事業に係る指定の取り消し	開設前の各自治体との事前相談、事前協議と各自治体の施設、人的に係る基準の遵守細心の注意を払った準備と運営で許認可取り消し事由を回避する	大	中
高齢者介護における安全管理及び健康管理	高齢者に特性に起因する事故の発生	各種スキルアップ研修、マニュアル整備を通じて事故防止と抑制に努める	大	中



Appendix

損益状況

単位：百万円

	20.3期		21.3期			22.3期		
		構成比		構成比	前期比		構成比	前期比
売上高	4,379	100.0%	5,404	100.0%	1,025	8,419	100.0%	3,015
売上原価	3,152	72.0%	4,028	74.5%	876	6,314	75.0%	2,286
売上総利益	1,227	28.0%	1,376	25.5%	149	2,105	25.0%	729
販管費	964	22.0%	1,054	19.5%	90	1,615	19.2%	561
営業利益	262	6.0%	322	6.0%	60	490	5.8%	168
営業外収益	24	0.5%	43	0.8%	19	25	0.3%	△18
営業外費用	57	1.3%	49	0.9%	△8	167	2.0%	118
経常利益	229	5.2%	316	5.8%	87	348	4.1%	32
当期純利益	148	3.4%	241	4.5%	93	255	3.0%	14

財務狀況

單位：百万円

	20.3期末		21.3期末			22.3期末		
		構成比		構成比	前期末比		構成比	前期末比
流動資産	1,243	35.9%	1,585	33.1%	342	2,547	28.3%	962
固定資産	2,224	64.1%	3,202	66.9%	979	6,468	71.8%	3,266
資産合計	3,467	100.0%	4,788	100.0%	1,321	9,015	100.0%	4,227
流動負債	1,375	39.7%	1,650	34.5%	275	3,116	34.6%	1,466
固定負債	1,603	46.3%	2,444	51.0%	841	5,034	55.8%	2,590
負債合計	2,979	85.9%	4,094	85.5%	1,115	8,150	90.4%	4,056
株主資本	487	14.1%	693	14.5%	206	864	9.6%	171
利益剰余金合計	370	10.7%	576	12.0%	206	747	8.3%	171
純資産合計	487	14.1%	693	14.5%	206	864	9.6%	171
負債純資産合計	3,467	100.0%	4,788	100.0%	1,321	9,015	100.0%	4,227

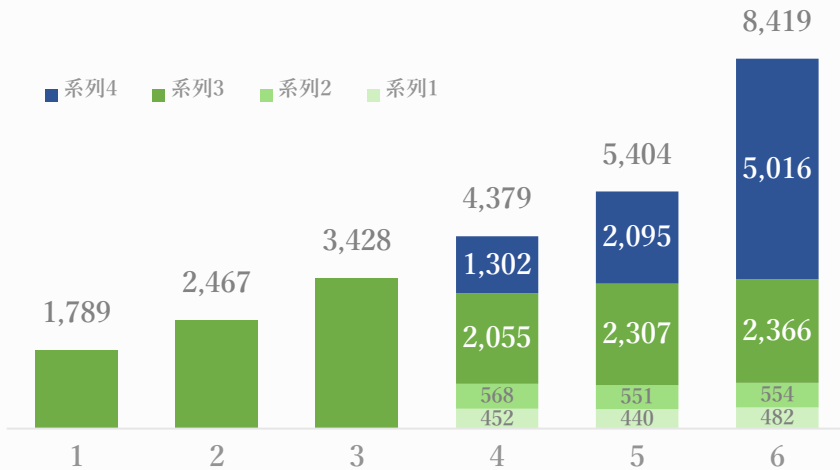
財務状況

単位：百万円

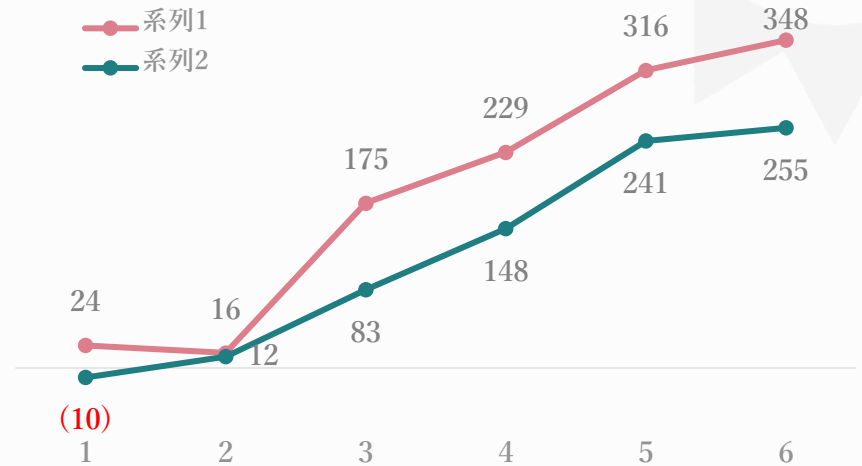
	20.3期	21.3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	313	201
投資活動によるキャッシュ・フロー	△551	△648
フリー・キャッシュフロー	△237	△447
財務活動によるキャッシュ・フロー	△818	489
現金及び現金同等物の増減額	△1,056	42
現金及び現金同等物の期首残高	1,510	453
現金及び現金同等物の期末残高	453	496

財務ハイライト

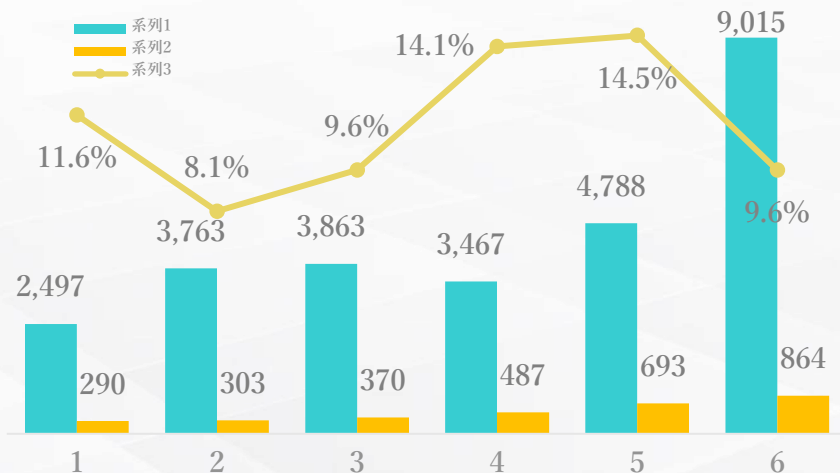
売上高 (百万円)



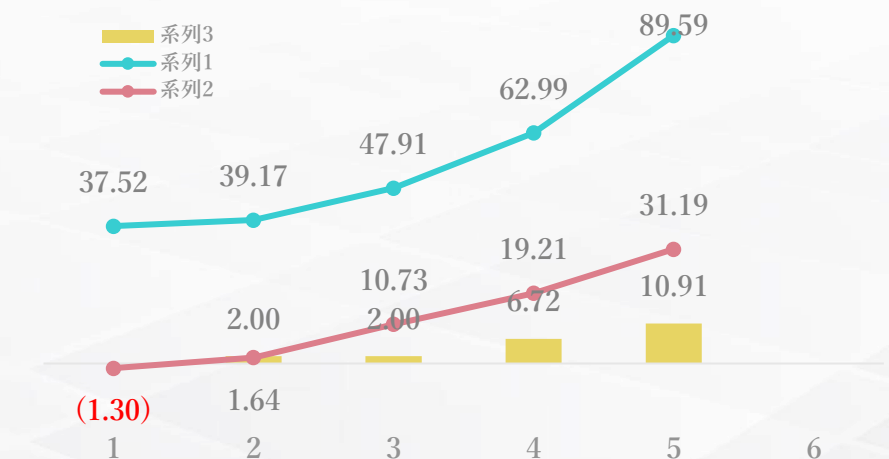
利益 (百万円)



総資産額・純資産額(百万円)・自己資本比率



BPS・EPS・DPS (円)



免責事項

- 本資料は、株式会社サンウエルズ(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2023年6月の有価証券報告書提出時に開示いたします。