



2026年3月期

第1四半期 決算説明資料

ウェルネス・コミュニケーションズ株式会社 | 東証グロース市場 証券コード：366A

2025年8月14日



はじめに

上場のご挨拶と今後の取り組みについて

ウェルネス・コミュニケーションズ株式会社は、2025年6月23日、東京証券取引所グロス市場に新規上場いたしました。これもひとえにお客様、パートナー企業の皆様をはじめとするすべてのステークホルダーの皆様のご支援、ご高配の賜物と心より御礼申し上げます。

当社は2006年7月に設立され、「ウェルネス・データで、未来をつくる。」というパーパスの下、データに基づき、組織や個人に最適なウェルネス・ソリューションを届ける役割を担い、あらゆる組織や地域、異なる世代や性別の人たちとの間でのコミュニケーションを通じて、便利で、ユニークで、継続してもらえるウェルネス・サービスを創造し、「企業と人を元気にする。」ことを目指してまいりました。

今回の株式上場を機に、上場企業としての社会的責任をより一層自覚し、今後もステークホルダーの皆様のご期待にお応えすべく、企業価値の向上と持続的な成長に挑んでまいります。

ここに謹んでご挨拶申し上げますとともに、ステークホルダーの皆様におかれましては、より一層のご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

ウェルネス・コミュニケーションズ株式会社
代表取締役社長 松田 泰秀



1. 会社概要
2. 2026年3月期 第1四半期実績・業績進捗
3. Appendix

Company



会社概要 ウェルネス・コミュニケーションズ株式会社
英文名：Wellness Communications Corporation

設立 2006年7月3日

主な株主 SOMPOホールディングス株式会社
LHP Holdings, L.P. (ロングリーチグループ関連会社)
株式会社アドバンテッジリスク マネジメント
株式会社ベルシステム24ホールディングス
伊藤忠商事株式会社
伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

主な事業内容 健診ソリューション事業
健康管理クラウド事業
医療機関等支援事業

資本金 12.9億円（2025年7月31日現在）

代表者 代表取締役社長 松田泰秀

本社 東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル14階

従業員数 216名（2025年4月1日現在）
※出向者及び臨時従業員を含む

大阪事務所 大阪府大阪市中央区博労町4-5-9 本町太平ビル

PURPOSE

ウェルネス・データで、未来をつくる。

データに基づき、組織や個人に最適なウェルネス・ソリューションを届ける役割を担います。

VISION

企業と人を元気にする。

あらゆる組織や地域、異なる世代や性別の人たちとの間でのコミュニケーションを通じて、便利で、ユニークで、継続してもらえるウェルネス・サービスを創造し、企業と人を元気にします。

マネジメントチーム



代表取締役社長

松田 泰秀

伊藤忠商事(株)に入社後、20年超にわたり、主に、国内外における、IT・ヘルスケア関連領域における事業開発・営業・事業経営等に従事。2003年には、社内ベンチャー制度下でヘルスサポートシステム(現：Growbase)を企画開発し、2006年に当社創業。2016年4月に代表取締役就任。



取締役

佐々木 雅之

伊藤忠エレクトロニクス(株)に入社後、同社在籍中に当社に出向、2010年に転籍。主要事業の一つである「ネットワーク健康診断サービス」の法人営業・サービス運営・カスタマーサポート部署の部長を歴任。2020年より当社執行役員として、経営企画・経営管理を管掌し、2024年6月より現職。



取締役

並木 洋平

ニチメン(株)、ポストンコンサルティンググループを経て損害保険ジャパン日本興亜(株)入社。介護事業にM&Aから携わり、SOMPOホールディングス(株)執行役員SOMPOウェルビーイング担当、RIZAP(株)取締役執行役員を兼任。



取締役/弁護士

尾西 祥平

ヤフー(株)、佐藤総合法律事務所、三浦法律事務所を経てOLD NEW THINGS法律事務所を設立、パートナー弁護士。2021年6月に当社の社外取締役役に就任。(株)カミナシ社外監査役、モノグサ(株)社外監査役などを兼任。



取締役

武田 雅子

(株)クレディセゾン、カルビー(株)、(株)メンバーズと業種の異なる上場企業で人事担当取締役、CHROなどを務めた後、HR系ベンチャーの事業支援の他、(株)コプラ、(株)SmartHR、静岡鉄道(株)の社外取締役などを兼任。



常勤監査役

伊藤 信弥

日本火災海上保険(株)入社後、損保新商品の企画、主務官庁折衝、事務・システムの要件定義、販売ツール作成などのマーケティング、販売管理を経て、事業会社の経営や監査業務に従事。



監査役

宗司 ゆかり

dely(株)常勤監査役。(株)LITALICOにて、内部監査室長、常勤監査役、常勤取締役監査等委員を経て、複数の事業会社で取締役監査等委員や監査役に就任。(公社)日本監査役協会常任理事。



監査役/弁護士/米国公認会計士

佐藤 孝幸

外資系銀行に入行後、大手監査法人(米国)での業務経験を経て、佐藤経営法律事務所を開設。複数の上場会社の社外取締役、社外監査役に就任。

健診ソリューション事業

全国2,000以上の医療機関
非構造化データ



非構造化データ

了解しました。以下業務プロセスに従い、処理を開始します。

備考：指示に従い医療機関業務を行います。

- 受診日やVISA/AMBA/認定を取得する。
- 業務内容やVISA/AMBA/認定を連携する。
- 血液検査、尿検査等の検査データを取得する。
- 取得した検査データを電子カルテに連携する。
- 一部の検査結果は紙媒体で送付する。
- 対応済みの検査データについては参照し、連携。
- 連携結果をWeb形式で報告する。

項目名	内容	連携状況
受診日	2024年8月10日	2024-08-08
血液検査	2024年8月12日	2024-08-12
尿検査	407 + 1045F	407F
検査結果	A	異常なし
安静時心電図	可	異常なし
医師診察	A	異常なし
総合判定	A 異常なし	異常なし

すべてを連携する

構造化データ

健康管理クラウド事業

- 組織・人事データ
- 健診結果データ
- 残業時間・休暇データ
- ストレスチェック・各種サーベイ
- 産業医面談・保健指導
- 労基署報告・衛生委員会報告



データ分析・利活用

i-Wellness

健診・問診（非構造化）データを収集・構造化

Growbase

ウェルネス・データを分析・利活用

1. 会社概要
2. 2026年3月期 第1四半期実績・業績進捗
3. Appendix

主要2事業が何れも増収増益。第1四半期としては、過去最高益を更新して進捗。



売上高

2,492百万円

前年同期比 +12.4%



売上総利益

524百万円

前年同期比 +17.4%



営業利益

119百万円

前年同期比 +266.8%^{※1}



四半期純利益

72百万円

前年同期比 +219.7%^{※1}



健康管理クラウド事業 ID数

180.3万ID

前年同期比 +15.3%



健診ソリューション事業 サービス利用者数^{※2}

6.5万人

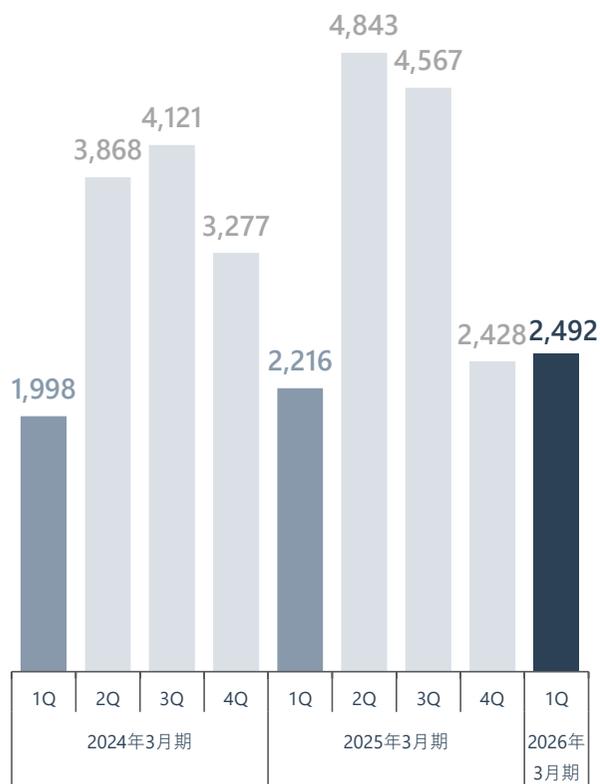
前年同期比 +15.4%

※1：営業利益及び四半期純利益の前年同期比は、2025年3月期 第1四半期が営業利益32百万円・四半期純利益22百万円のため、売上高や売上総利益の前年同期比に比べて大きくなっています。

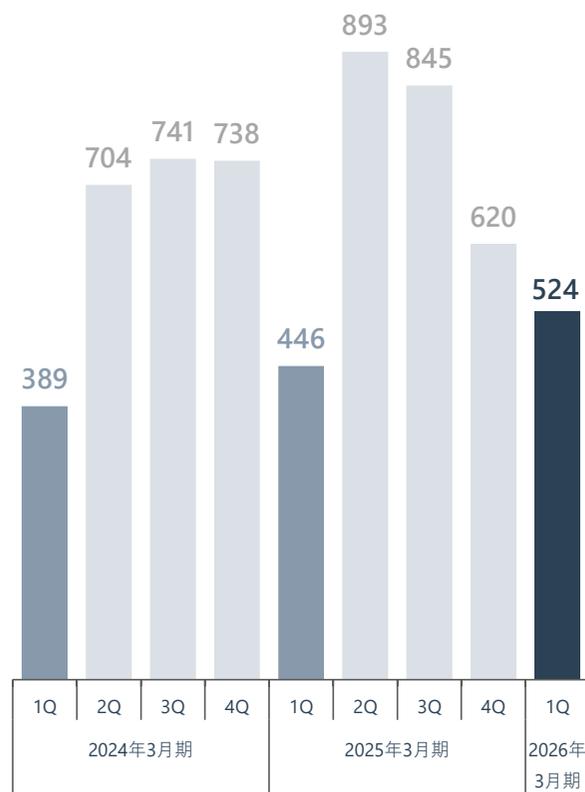
※2：サービス利用者数は、当社ネットワーク健康診断サービスを通じて健康診断を希望する日程・医療機関を受け、健康診断結果データの出荷まで完了した利用者数です。前期まで客観的な指標として使用していた出荷数に代わり、当期からサービス利用者数を客観的な指標としております。なお、出荷数とサービス利用者数は同数になります。

【全社】2026年3月期 第1四半期実績

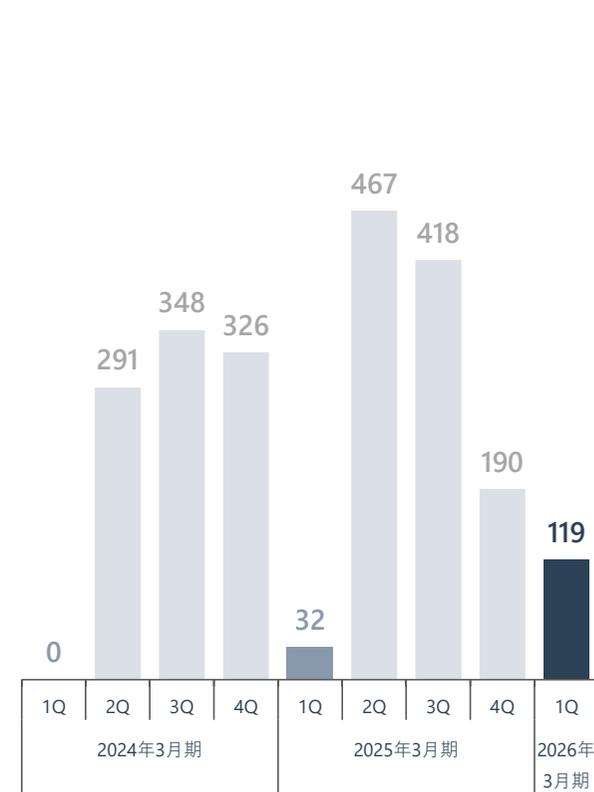
売上高 (単位：百万円)



売上総利益 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



営業利益の増減要因

主要2事業が順調に成長した事に加え、過年度より注力してきた健診ソリューション事業における生産性向上取り組み効果が顕在化。採用強化等の人的資本投資を拡大する一方で、経費厳選・最適化を継続し、前年同期比で、営業利益は大幅増益。

(単位：百万円)

	2025年3月期 1Q	2026年3月期 1Q	増減額	増減率	主な要因
売上高	2,216	2,492	+275	+12.4%	健康管理クラウド・健診ソリューション両事業の成長
原価	1,770	1,968	+198	+11.2%	主に、健診ソリューション事業に関するオペレーションの生産性向上による原価率改善
人材関連費	268	280	+12	+4.7%	<ul style="list-style-type: none"> 採用強化等による人件費18百万円増加 DX推進効果による生産性向上で人材派遣費5百万円減少
その他販管費	145	123	▲22	▲15.2%	<ul style="list-style-type: none"> 生成AI活用等を目的としたSaaS基盤活用PoCの継続推進 その他経費の厳選
営業利益	32	119	+87	+266.8%	

※人材関連費は人件費及び人材派遣費用を含む
 ※原価は仕入れ及びシステム費用等の諸掛費用も含む

主要2事業におけるセグメント別実績

主要事業である健康管理クラウド事業・健診ソリューション事業は何れも増収増益で着地。

(単位:百万円)		2025年3月期 1Q	2026年3月期 1Q	増減額	増減率	主な要因
健康管理 クラウド事業	売上高	285	315	+30	+10.5%	<ul style="list-style-type: none"> • ID数の増加(+約24万ID) • 広告宣伝費の最適化、業務効率化による人材派遣費削減
	売上総利益	241	261	+19	+8.1%	
	営業利益※	172	186	+14	+8.3%	
健診ソリュー ション事業	売上高	1,853	2,118	+265	+14.3%	<ul style="list-style-type: none"> • サービス利用者数の増加(+約0.87万人) • 仕入原価の低減及びコンタクトセンター業務の生産性向上に伴う外注費等の抑制 • 健診結果データ化オペレーションのDX推進に伴う人材派遣費の削減
	売上総利益	175	256	+80	+45.9%	
	営業利益※	▲ 158	▲ 73	+85	-	

※：各セグメントの営業利益は全社経費の配賦後（全社経費は法人営業部、IT部門及び管理部門の人員費と経費の合算値）

(参考) 主要2事業における全社経費配賦前のセグメント別実績

全社経費配賦前の営業利益は、健康管理クラウド・健診ソリューション事業ともに黒字となり、前年同期比で着実に成長拡大。全社経費ではコーポレート部門の強化に伴い人件費等が増加しているものの、その他経費の最適化により前年同期比ほぼ横ばいで推移。

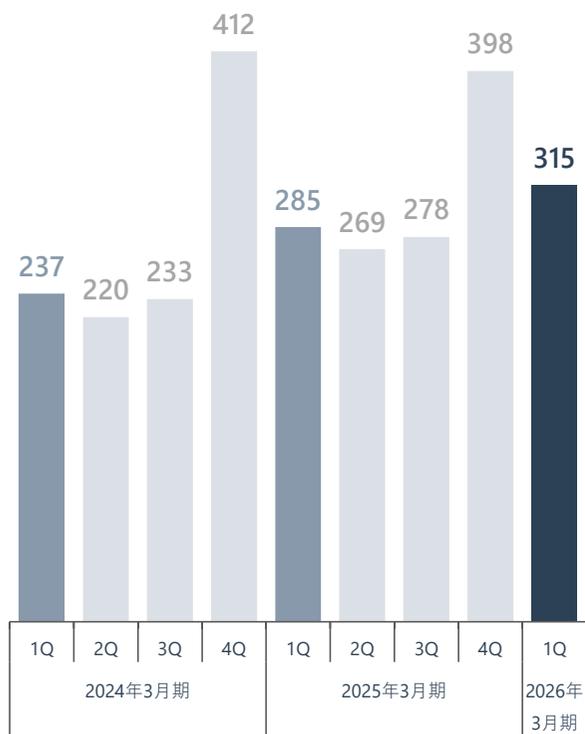
(単位:百万円)		2025年3月期 1Q	2026年3月期 1Q	増減額	増減率	主な要因
健康管理 クラウド事業	売上高(再掲)	285	315	+30	+10.5%	(再掲) ・ ID数の増加(+約24万ID) ・ 広告宣伝費の最適化、業務効率化による人材派遣費削減
	売上総利益(再掲)	241	261	+19	+8.1%	
	全社経費配賦前 営業利益	200	216	+15	+7.9%	
健診ソリュー ション事業	売上高(再掲)	1,853	2,118	+265	+14.3%	(再掲) ・ サービス利用者数の増加(+約0.87万人) ・ 仕入原価の低減及びコンタクトセンター業務の生産性向上に伴う外注費等の抑制 ・ 健診結果データ化オペレーションのDX推進に伴う人材派遣費の削減
	売上総利益(再掲)	175	256	+80	+45.9%	
	全社経費配賦前 営業利益	54	135	+80	+147.8%	
全社経費	販管費	246	238	▲7	▲3.2%	・ 人件費の増加(+8百万円) ・ 広告宣伝費の最適化、業務委託費の最適化(▲15百万円)

【健康管理クラウド事業】業績推移

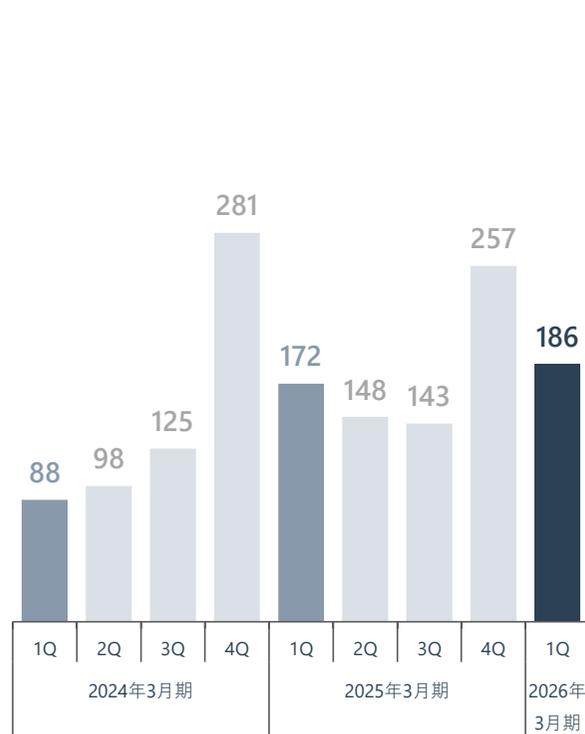
契約企業グループ数が前年同期比28社純増したことにより、売上高は前年同期比30百万円増加。

新規機能リリース等によるシステム償却費、事業拡大に備えた組織体制強化等の投資により、営業利益では前年同期比14百万円増加。

売上高 (単位：百万円)

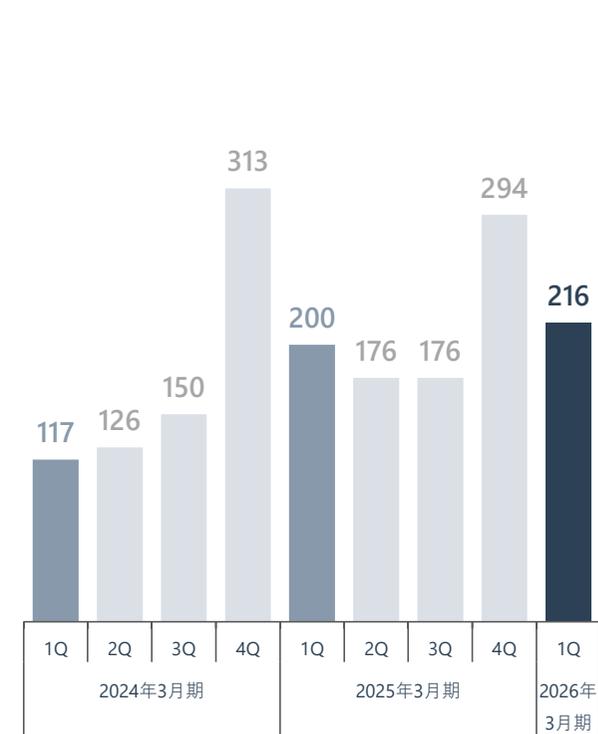


営業利益 (単位：百万円)



(参考)

全社経費配賦前 営業利益 (単位：百万円)



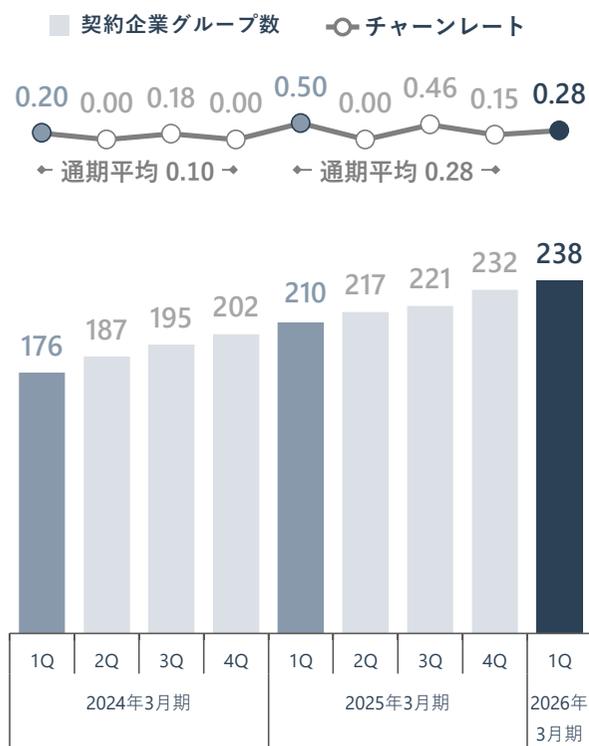
※健康管理クラウド事業は、4月からの新規導入に向けて3月に初期費用の売上が偏重することや、一部の販売代理店において契約更新時に売上を一括計上している影響により、業績が第4四半期に偏る傾向にあります。

【健康管理クラウド事業】KPI推移

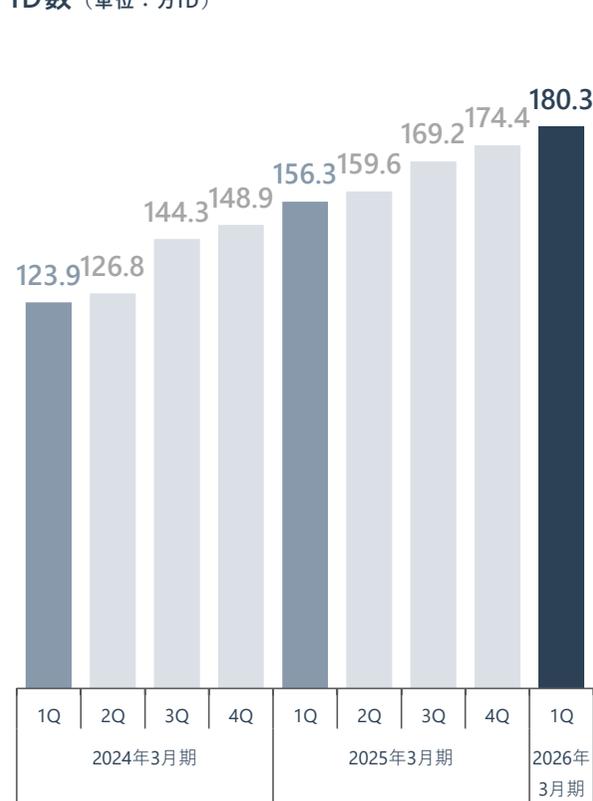
当第1四半期中に、新たに8社のオンボーディングが完了し、契約企業グループ数は238社へと拡大。
 新規導入顧客数の増加に加え、既存顧客におけるID数の増加もあり、ID数は前年同期比約24万ID増となり、計180万IDを突破。

契約企業グループ数、チャーンレート※1

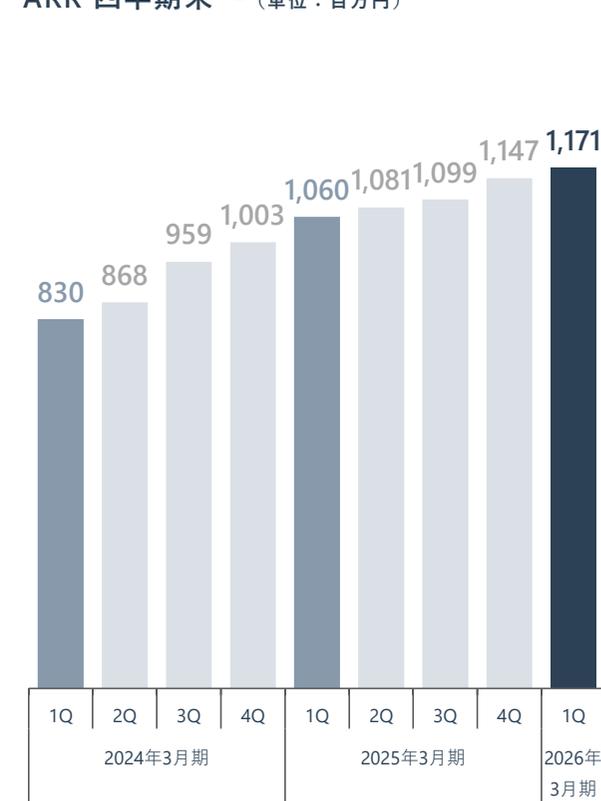
(単位：グループ、%)



ID数 (単位：万ID)



ARR 四半期末※2 (単位：百万円)



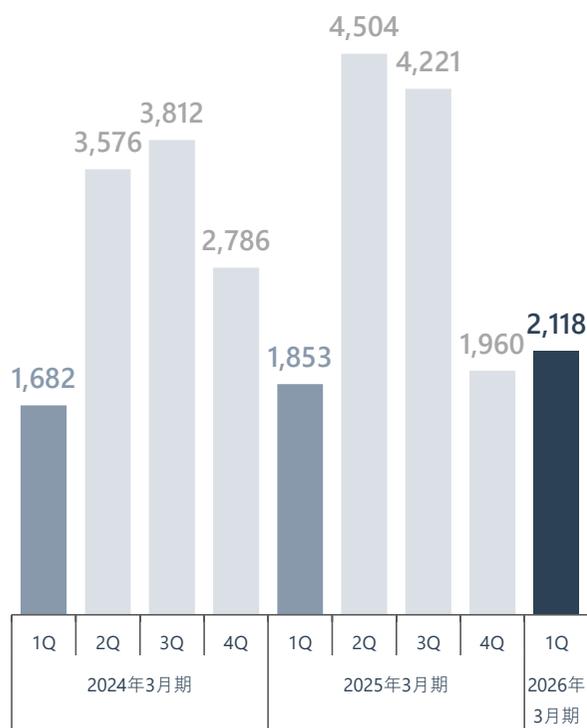
※1：当月度解約顧客数÷前月度利用顧客数により算出された月次チャーンレートの平均値

※2：四半期末月(1Q:6月、2Q:9月、3Q:12月、4Q:3月)のストック売上高×12で算出

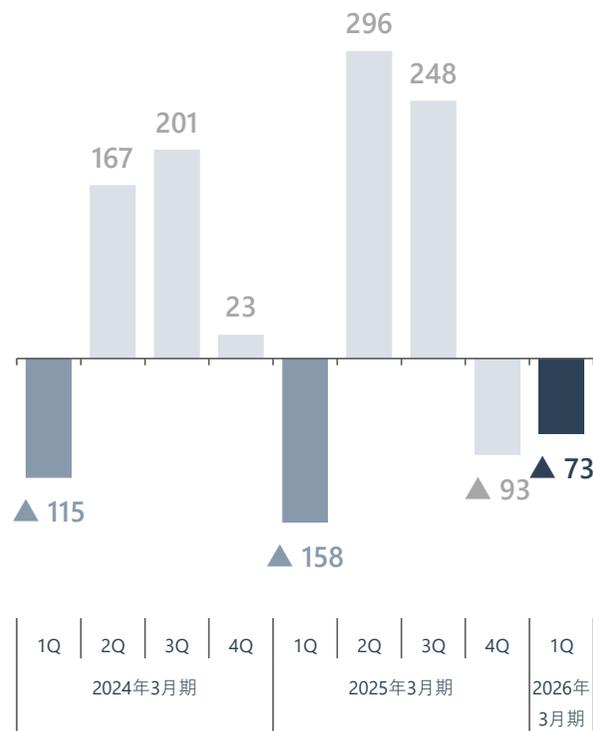
【健診ソリューション事業】業績推移

サービス導入顧客及び健診開始時期前倒しによる利用者数の増加等に伴い、売上高は前年同期比265百万円増加。
 サービスオペレーションの徹底したDX推進による外注費や人材派遣費の原価低減効果により、営業利益は前年同期比85百万円増加。

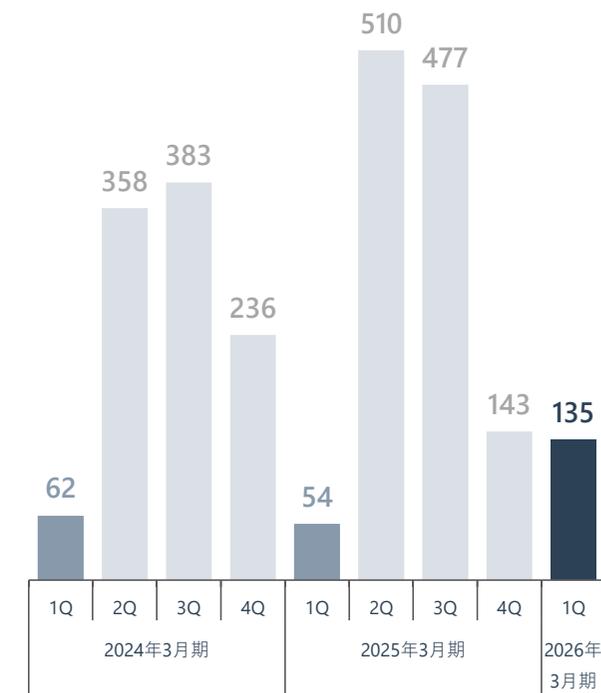
売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



(参考)
 全社経費配賦前 営業利益 (単位：百万円)

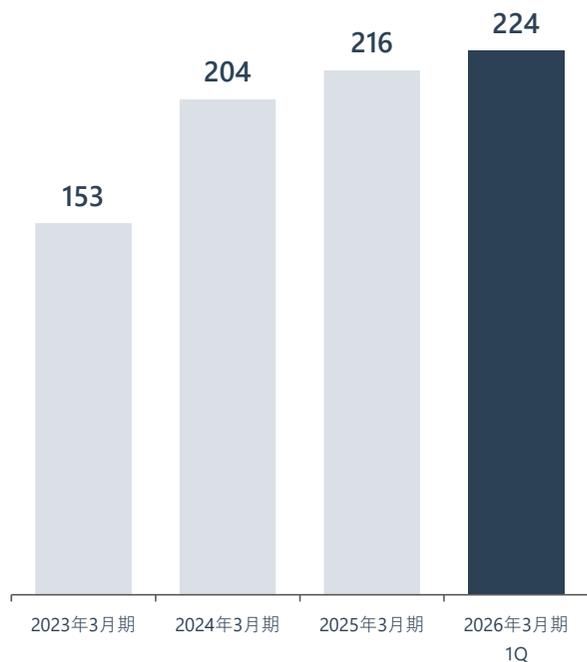


※健診ソリューション事業は健康診断のサービス利用者数が季節的変動要因により2Q・3Qに偏る傾向があります。

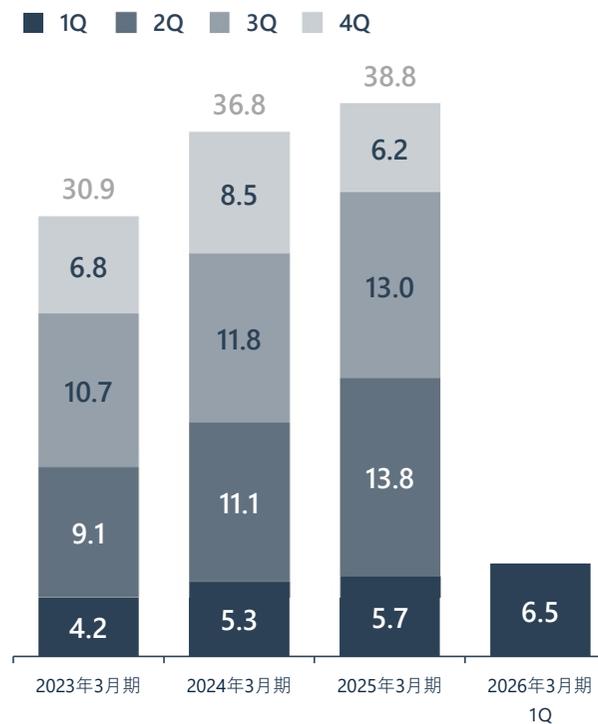
【健診ソリューション事業】KPI推移

第1四半期中に健診を開始した顧客数の増加や健診実施時期の前倒し等により、サービス利用者数は前年同期比で約0.87万人増加。

契約企業グループ数 (単位：グループ)



サービス利用者数※ (単位：万人)



※健診ソリューション事業のサービス利用者数は、健康診断の受診者数が夏から増加し、秋にピークに達した後、春にかけて減少する傾向があります。

【全社】損益計算書 2026年3月期 第1四半期実績及び業績進捗



(単位:百万円)	2025年3月期 1Q	2026年3月期 1Q	増減額	増減率	2026年3月期 計画値
売上高	2,216	2,492	+275	+12.4%	14,790
売上総利益	446	524	+77	+17.4%	-
販売管理費	413	404	▲9	▲2.3%	-
営業利益	32	119	+87	+266.8%	1,239
営業利益率	1.5%	4.8%	+3.3pt	-	8.4%
経常利益	34	106	+71	+206.3%	1,213
特別利益	0	0	0	-	-
特別損失	0	0	0	-	-
四半期純利益	22	72	+49	+219.7%	855

※売上総利益及び販売管理費の計画値は開示していないため、「-」としております
 ※各段階利益は上場関連費用を含む

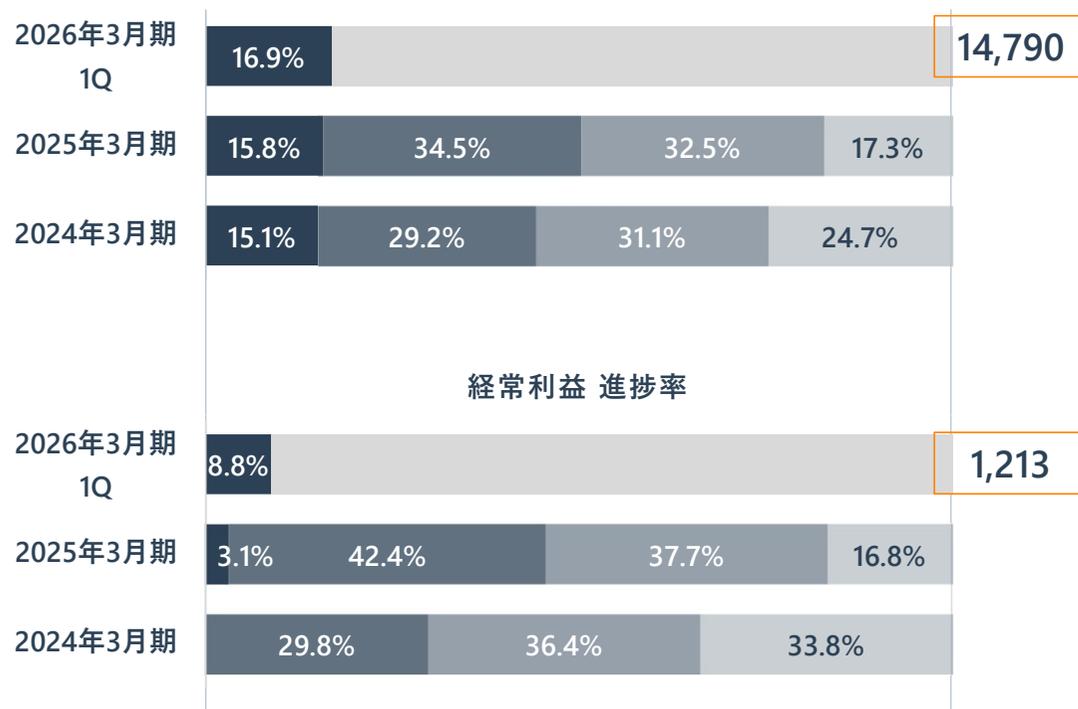
業績進捗 2026年3月期業績予想に対する業績進捗率



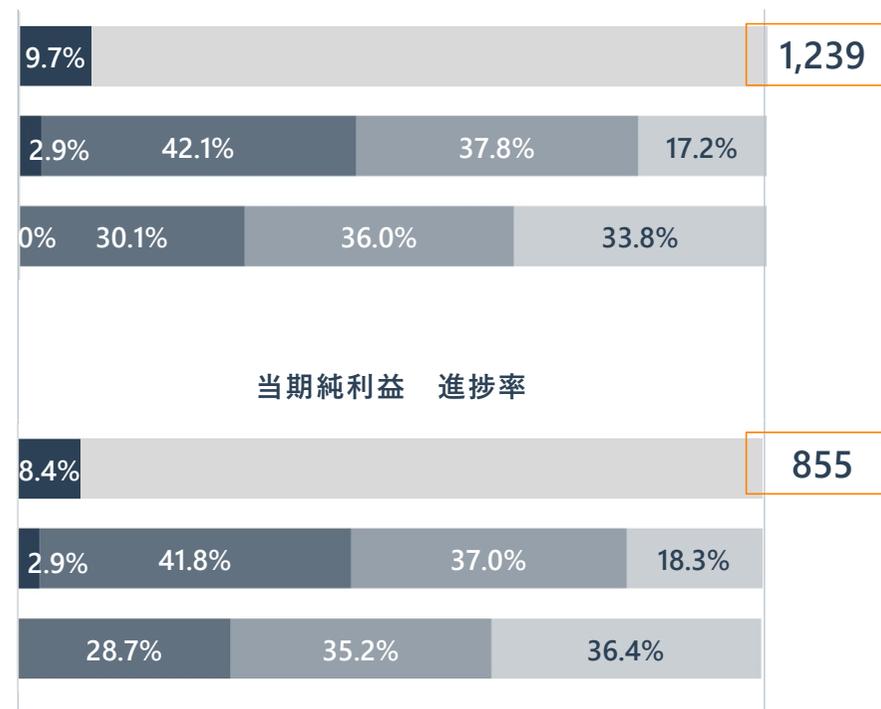
主に、健診ソリューション事業の拡大が寄与し、通期売上高予想額に対する進捗率は、堅調に推移。
 健康管理クラウド事業の拡大、健診ソリューション事業の生産性向上等が寄与し、営業利益以下の段階利益については、
 例年低い進捗率となる第1四半期において、過去最高の進捗率となる好調な滑り出し。

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q □ 2026年3月期計画値
 (単位：百万円)

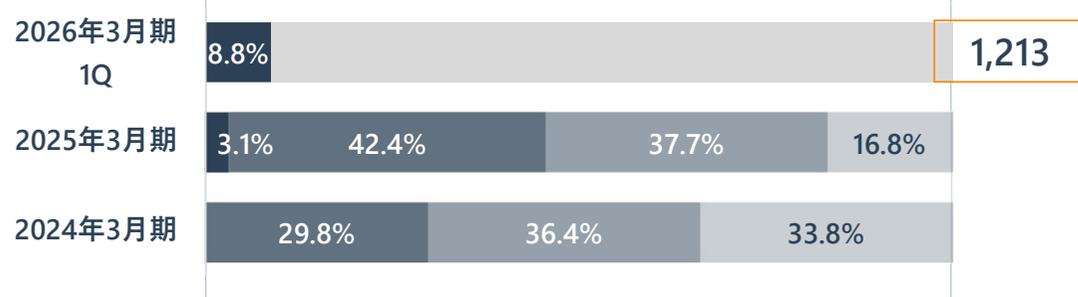
売上高 進捗率



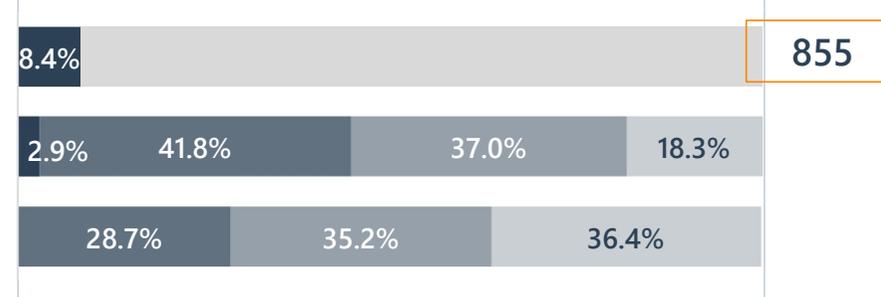
営業利益 進捗率



経常利益 進捗率



当期純利益 進捗率



※当期の進捗率：四半期実績÷通期業績予想値、前期以前の進捗率：四半期実績÷通期実績値

【全社】貸借対照表 2026年3月期 第1四半期末

(単位:百万円)	2025年3月期 期末	2026年3月期 1Q末	増減額
流動資産合計	3,954	5,958	+2,003
固定資産合計	1,228	1,188	▲39
無形固定資産	783	761	▲22
資産合計	5,182	7,146	+1,964
流動負債合計	1,668	2,539	+870
固定負債合計	56	55	▲0
負債合計	1,725	2,595	+870
純資産合計	3,457	4,551	+1,093
負債・純資産合計	5,182	7,146	+1,964

増減の主な要因

流動資産

- 株式上場に伴う新株発行の払込等により現金及び預金が907百万円増加
- 健康管理クラウド事業及び健診ソリューション事業の売上拡大による売掛金が851百万円増加

流動負債

- 健診ソリューション事業のサービス利用者数の増加による仕入増により買掛金が906百万円増加
- ネットワーク健康診断サービスの健康診断受診料及びGrowbaseの利用料の前受金として契約負債が210百万円増加
- 納税により未払法人税等が175百万円減少

純資産

- 株式上場に伴う新株発行により資本金及び資本剰余金がそれぞれ627百万円増加
- 期末配当により利益剰余金が232百万円減少

キャッシュアロケーション方針

既存事業の拡大加速及びM&Aを主体とした非連続成長投資、持続的かつ加速度的な成長を実現する人的資本投資等に尽力しつつ、従来水準の株主還元を維持し、更に、今後は適切なタイミングにおいて新たな株主還元策を検討・実施していく方針。

キャッシュイン



手許現預金

- 2025年6月末時点で36.9億円保有



営業CF

- 季節性による変動はあるものの、利益成長に伴い拡大傾向



有利子負債 調達

- 2025年6月末時点の借入はゼロ
- 必要に応じて、金融機関からの調達も検討



エクイティ 調達

- 東京証券取引所グロース市場上場に伴う新株発行により12億円を調達 (O.A.による第三者割当含まず)

キャッシュアウト



事業投資

- Growbaseの機能拡充
- 健診ソリューション事業の基幹システム刷新
- 業務効率向上に向けた生成AIの活用等によるDX投資



非連続 成長投資

- 資本業務提携やM&A等による事業開発加速及び事業領域拡大を促進



人的資本 投資

- 事業拡大や新規営業強化、管理部門強化に伴う人材採用を実施
- 更なる事業成長に必要な優秀/高度人材の獲得を推進



株主還元

- 足元では成長投資を優先しつつ、今後の業績や財務状況を踏まえて、適切なタイミングでの株主還元策を検討・実施していく方針

1. 会社概要
2. 2026年3月期 第1四半期実績・業績進捗
3. Appendix

沿革

2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025

社内ベンチャー

創業 経営基盤整備

事業育成・強化 成長基盤整備

成長推進 事業構造転換

2003
「ヘルスサポートシステム事業
(現：健康管理クラウド事業)」
開始

2006
「ネットワーク健康診断サービス事業
(現：健診ソリューション事業)」開始

2007
ISMS認証取得
健診予約センター開設

2008
「健診5489.jp」リリース
健康診断情報サイト「+wellness」をオープン

2013
健診結果に基づく情報提供配信サイト
「チェック+wellness」をリリース

2015
伊藤忠テクノソリューションズ株式会社との
共同で「おまかせ健康管理事業」開始
女性の健康支援に関する取組みを開始

2016
「ネットワーク健康診断サービス」全面刷新
「i-Wellness」リリース
医療機関等支援事業（PET関連事業）開始

2017
株式会社NTTドコモ、伊藤忠商事株式会社と共同で、
健康管理アプリ「Re:Body」を開発しリリース

2018
「ヘルスサポートシステム（現：Growbase）」リリース
SOMPOリスクアマネジメント株式会社（現：SOMPOヘルスサポート株式会社）
と業務提携契約を締結

2023
「ヘルスサポートシステム」のブランド刷新及びCI刷新
「Growbase」に名称変更

2024
RIZAP株式会社との協業により、「Growbaseネクスト」と「chocoZAP」
を組み合わせた新バリューバックの販売を開始

2025
東京証券取引所グロース市場に新規上場

2003



伊藤忠商事

伊藤忠商事株式会社の社内ベンチャープロジェクトにより、「ヘルスサポートシステム事業」開始。
伊藤忠商事株式会社の100%出資子会社として、当社設立。

2019



SOMPOホールディングス株式会社が51%出資。伊藤忠商事株式会社とのJVによるSaaS事業構造転換を加速。

2021



株式会社アドバンテッジリスクマネジメントより5%出資受け入れ。

2023



LHP Holdings, L.P. (株式会社ロングリーチグループ関連会社)、株式会社ベルシステム24ホールディングス、伊藤忠テクノソリューションズ株式会社の3社が出資参画。

現在の事業領域

ニーズや課題が多様化する、コーポレート・ウェルネス業務のデジタル化やデータドリブン型の健康経営・人的資本経営を推進加速するための、健康管理プラットフォームを提供。

企業向け健康管理プラットフォーム

i-Wellness

健康診断の予約から健康診断結果のデータ化までを一括で代行

Growbase

健康診断結果のみならずメンタルヘルス等のデータも個人単位で一元管理

非構造化データの収集

分析・利活用



収益構造

健診ソリューション事業を安定した収益基盤としながら、高い収益性の健康管理クラウド事業を成長エンジンとしたバランスの良い事業ポートフォリオとなっている。

健康管理クラウド事業

売上高

1,232百万円

売上総利益

1,017百万円

営業利益

721百万円※



成長エンジン (SaaS型)

高利益率と成長ポテンシャルが期待できる「高付加価値サービス」

※2025年3月期実績（営業利益は全社費用配賦後の数値）

健診ソリューション事業

売上高

12,539百万円

売上総利益

1,675百万円

営業利益

292百万円※

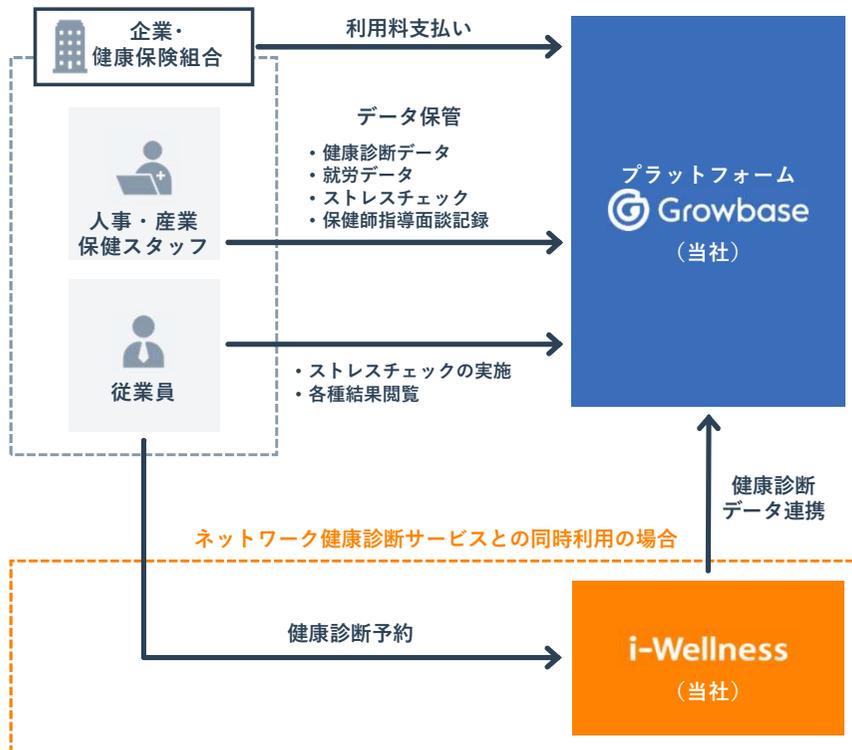


収益基盤 (BPO型)

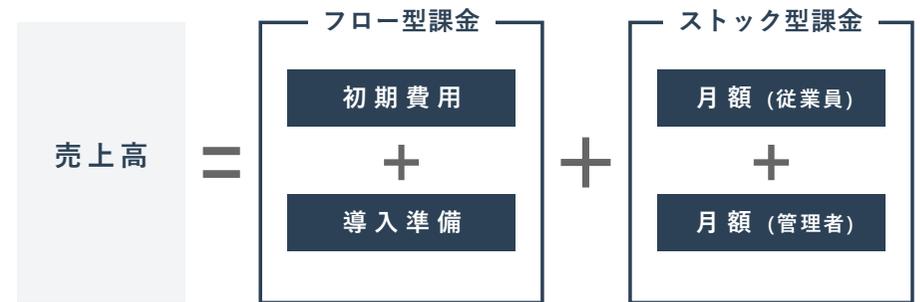
売上規模が大きく、安定した収益源としての役割

人事情報に加え、心身に関するウェルネス・データを経年かつ一元的に管理・可視化・利活用するSaaSプラットフォームを展開。

事業系統図



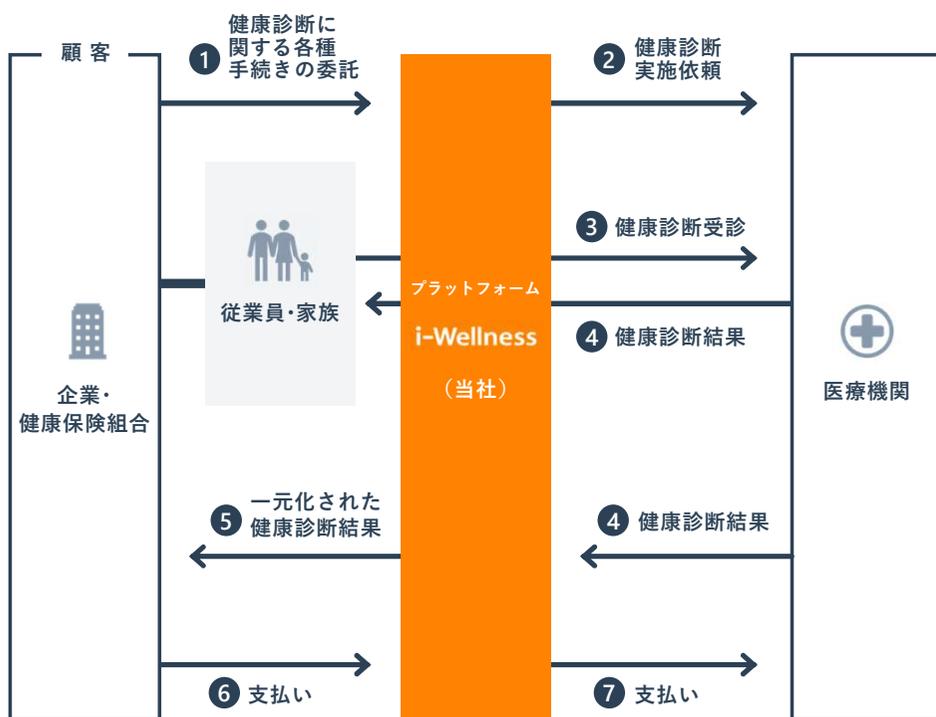
料金体系



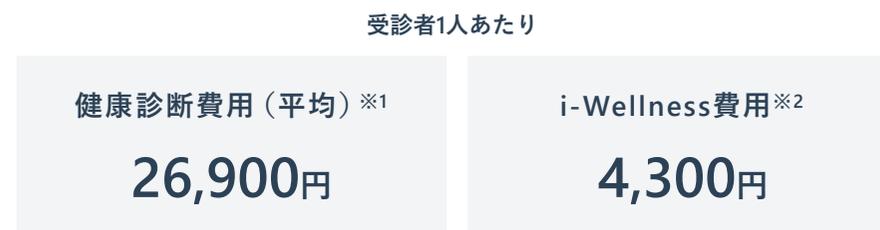
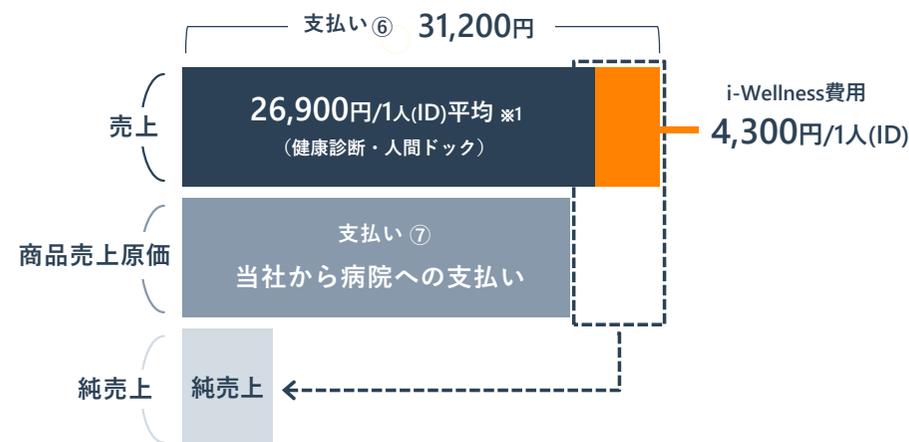
※1: 健康管理クラウド事業における基本利用料によるストック型売上高 ÷ 健康管理クラウド事業売上高
 ※2: 健康管理クラウド事業における当年度解約顧客数 ÷ 前年度利用顧客数により算出された月次チャーンレートの平均値

企業や健保組合の健康管理担当者と、従業員やその家族、全国47都道県に広がる、提携医療機関をつなぐプラットフォーム『i-Wellness』上で、健診・人間ドック等に関わるソリューションを提供。

事業系統図



1人(ID)あたりの収益構造イメージ



※1: 2023年3月期から2025年3月期までの平均金額

※2: 2025年3月期実績

※: 受信者1人あたりの健康診断費用(平均)とi-Wellness費用を合算したものが平均売上単価

ビジネス（課金）モデル

主要2事業で、ストック型課金モデルを確立し、ストック型売上高の構成比率は全社売上高の94.7%※1を実現している。



※1：2025年3月期における健康管理クラウド事業及び健診ソリューション事業の売上高に占めるストック型課金売上高（健康診断・人間ドック利用料金、i-Wellness利用料、Growbase利用料等）の比率の平均

※2：健診ソリューション事業（ソリューション）について、受診率が毎期安定した推移をしていることから、ストック型売上高（基本利用料）として分類

1

持続的成長のためのID数拡大戦略

2

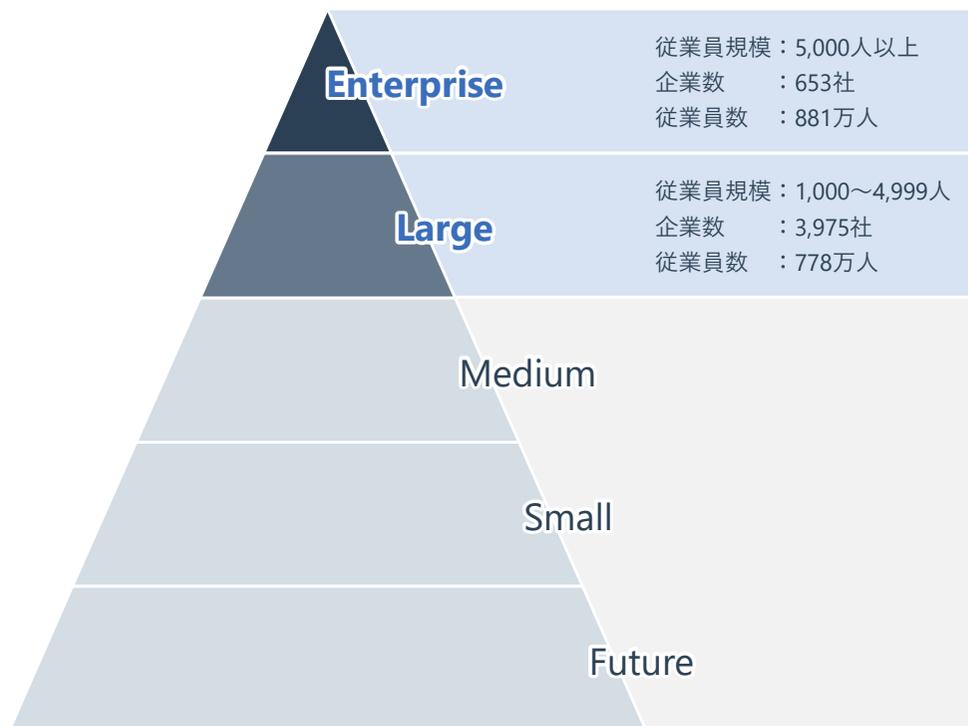
機能拡充による収益力の向上

3

価値創出に向けた事業ポートフォリオの拡大

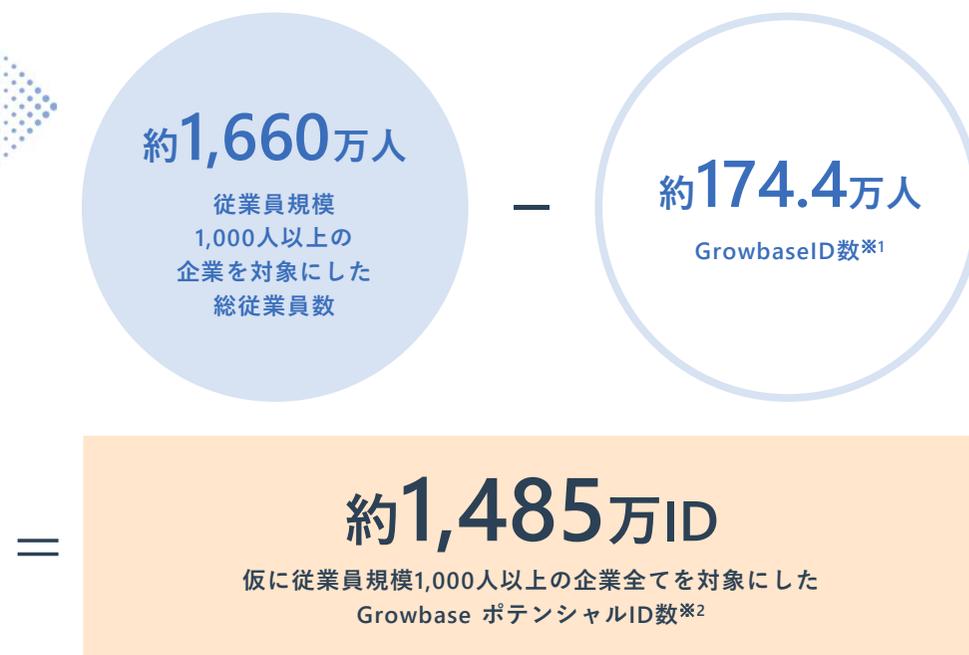
成長戦略① Growbaseのエンタープライズ市場の深耕

成長エンジンである、高い利益率を持つ健康管理クラウド事業のエンタープライズ市場における顧客シェアは1割程度に留まる為、引き続き、顧客拡大のポテンシャルを大きく有する。



総務省統計局「令和3年経済センサス-基礎調査」(2024年6月25日公表)

エンタープライズ市場の顧客拡大ポテンシャル

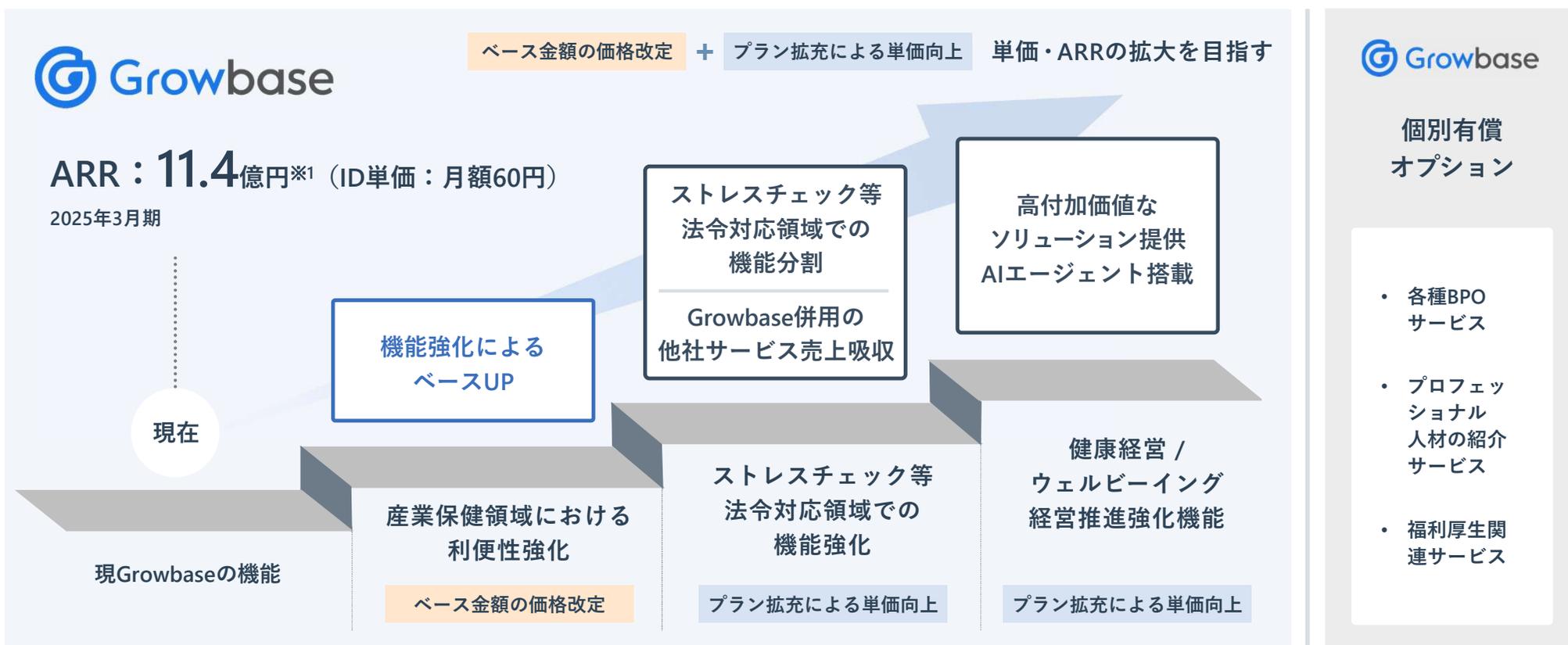


※1: 2025年3月末時点

※2: 当社が想定する最大の潜在的なID数を意味しており、当社が2025年8月現在で営む事業に係る客観的な顧客規模を示す目的で算出されたものではありません。

成長戦略② Growbaseの多機能化によるARPA向上

健康管理における近接領域を含め、Growbaseの多機能化によるID単価(ARPA)向上及び個別有償オプションの拡充による事業拡大を推進。また、今後、階段型の料金テーブルを設計することで販売効率の良い営業活動を実現する方針。



※上記は当社による現在での見込みを示したものであり、機能の追加や新価格プランの導入を保証するものではありません
 ※1 : 健康管理クラウド事業の2025年3月(単月)のストック型売上高×12で算出

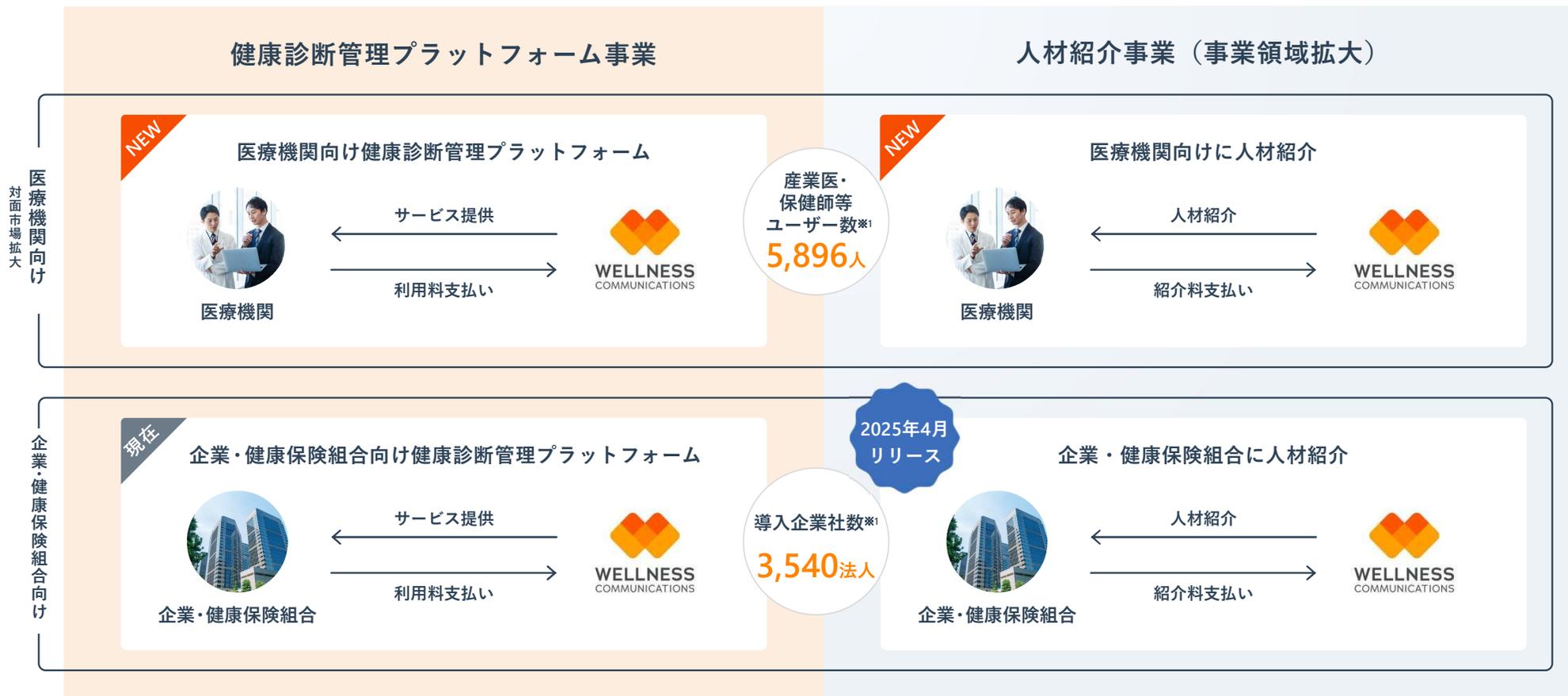
成長戦略② 機能拡充による収益力の向上

健康管理プラットフォーム化推進 コーポレート・ウェルネス市場の深堀を目指す



成長戦略③ 価値創出に向けた事業ポートフォリオの拡大

企業向け健診・健康管理プラットフォームに加えて、医療機関(健診施設)向けデジタル化支援プラットフォームを提供し、新たな市場を開拓。産業医等の医師・保健師などの人材紹介事業へと参入し、さらなる市場拡大を目指す。



※NEWは今後取り組む予定の事業です
 ※1：2025年3月末時点

成長戦略③ 非構造化健診データを資産化するAIエージェント



生成AIを活用した健康診断結果のデータ化を高度化・効率化するのPoCを実施。2025年度中に一部工程への本格導入を目指す。並行して、AIエージェントによるGrowbaseの新機能の検討・開発にも取組み中。

健診データの非構造化データをAIエージェントで構造化・標準化 企業向けの健康管理サービスへ連携



非構造化データの収集

i-Wellness

健診ソリューション事業

全国2,164件の提携医療機関※1

- ・ 人事データ(所属・役職・個人データ)
- ・ 生活習慣問診・病歴・服薬データ
- ・ 身長・体重(体組成)・血圧・診察データ
- ・ 血液検査・尿検査データ
- ・ 心電図・画像検査(X線/CT等)データ
- ・ 内視鏡検査・超音波検査データ

構造化・標準化

AIエージェントの活用

推論・計画・メモリー・
意思決定・学習・適応など

分析・利活用

Growbase

健康管理クラウド事業

174.4万IDにて利用※1

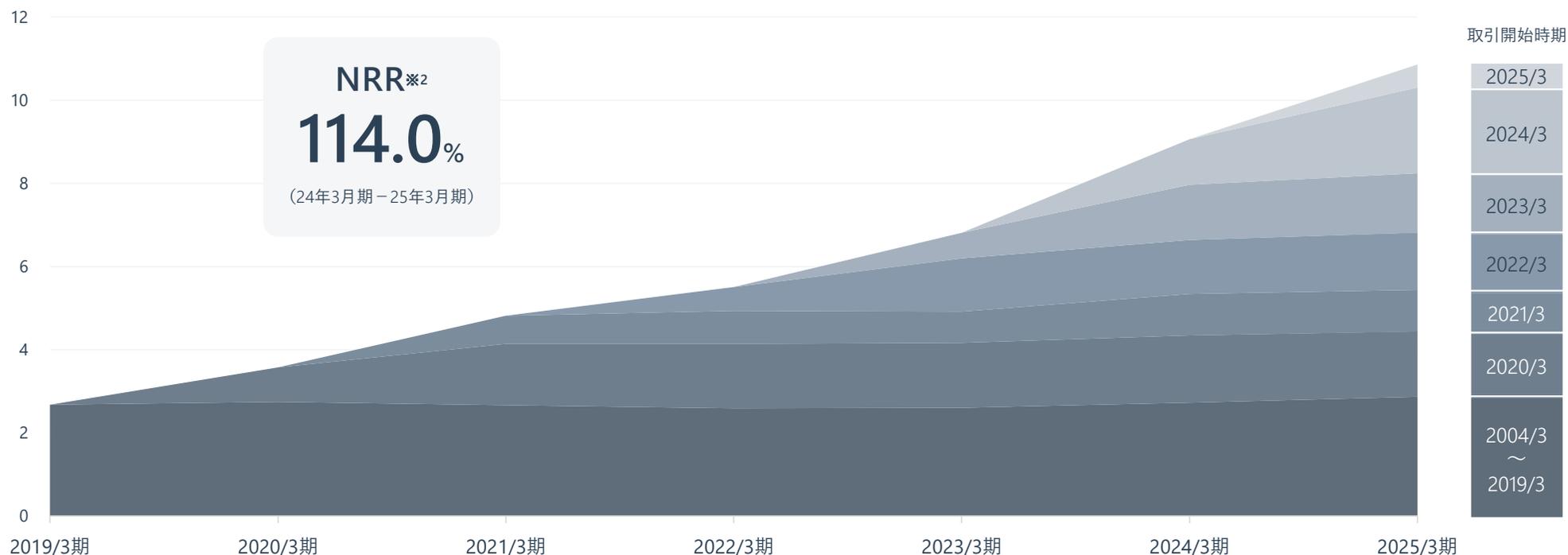
- ・ 組織・人事データ
- ・ 健診結果データ
- ・ 残業時間・休暇データ
- ・ ストレスチェック・各種サーベイ
- ・ 産業医面談・保健指導
- ・ 労基署報告・衛生委員会報告

※1：2025年3月末時点

成長ドライバーの健康管理クラウド事業の拡大

人的資本経営やクラウド化の潮流を捉え、2019/3期のクラウド版「ヘルスサポートシステム（H.S.S）」（現Growbase）をリリース以降、高い継続率と新規顧客獲得による事業拡大を実現。

取引開始時期別 ARR^{※1}の推移（単位：億円）



※：監査法人による監査及びレビューを受けていない数値

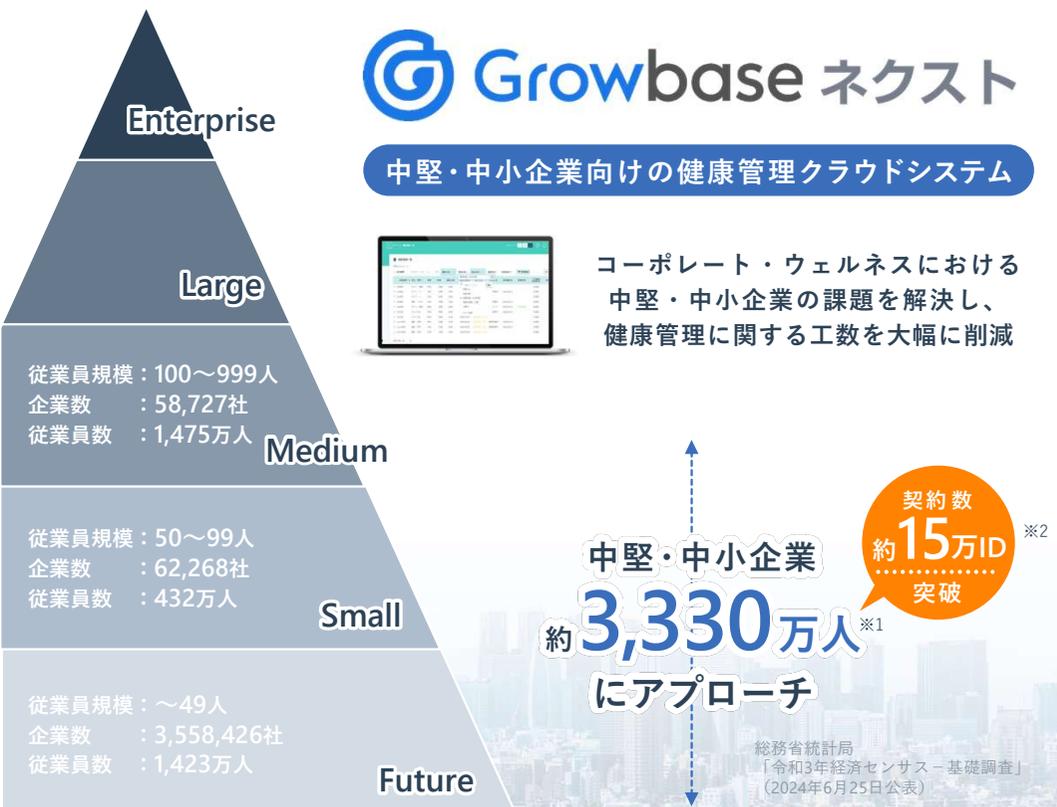
※1：健康管理クラウド事業の各事業年度における、取引開始時期別企業群のストック型売上高の合計

※2：健康管理クラウド事業の2025年3月期における既存顧客のストック型売上高継続率。2025年3月期ストック型売上高 ÷ 2024年3月期ストック型売上高で計算。なお、2024年3月末時点の既存顧客のストック売上高のみから算出

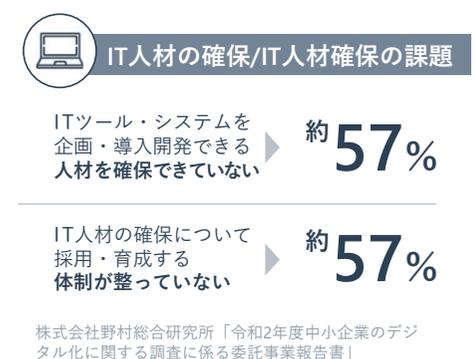
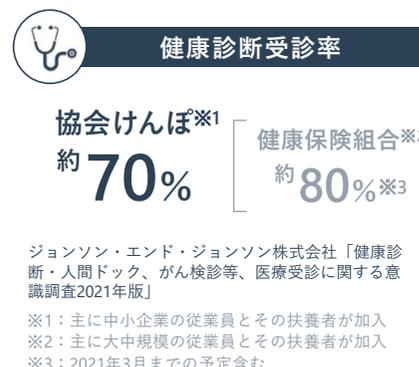
中堅・中小企業市場の開拓

エンタープライズ市場において得られたノウハウや経験を基に、人手不足やデジタル化の遅れが深刻化・社会課題化しつつある中堅・中小企業市場に対し、新プロダクト『Growbaseネクスト』をリリースし、同市場における人的資本経営を支援。

コーポレート・ウェルネスにおける中堅・中小企業の課題



※1：健康管理クラウド事業の会社マスタの登録数及び健診ソリューション事業、BPOサービスの健康診断対象者の会社属性の合算値であり、Small以下の企業群を含む
※2：2025年3月期末時点

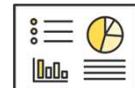


SOMPOグループとの連携による市場開拓

ウェルビーイング事業に注力するSOMPOグループとの連携を加速し、損保ジャパン・SOMPOひまわり生命の法人顧客向けにGrowbaseネクスト及び健康管理・健康経営BPOソリューションを拡販開始。



人事データ・休職者管理



健診結果管理



ストレスチェック



面談管理



長時間労働管理



労基報告書作成



リソースが不足する企業の健康管理・健康経営を支援するソリューション

健診結果データ化

産業医・保健師業務受託

再検・精検 受診勧奨代行

衛生委員会運営支援

健診案内・予約・精算代行

サーベイ・集計・分析代行

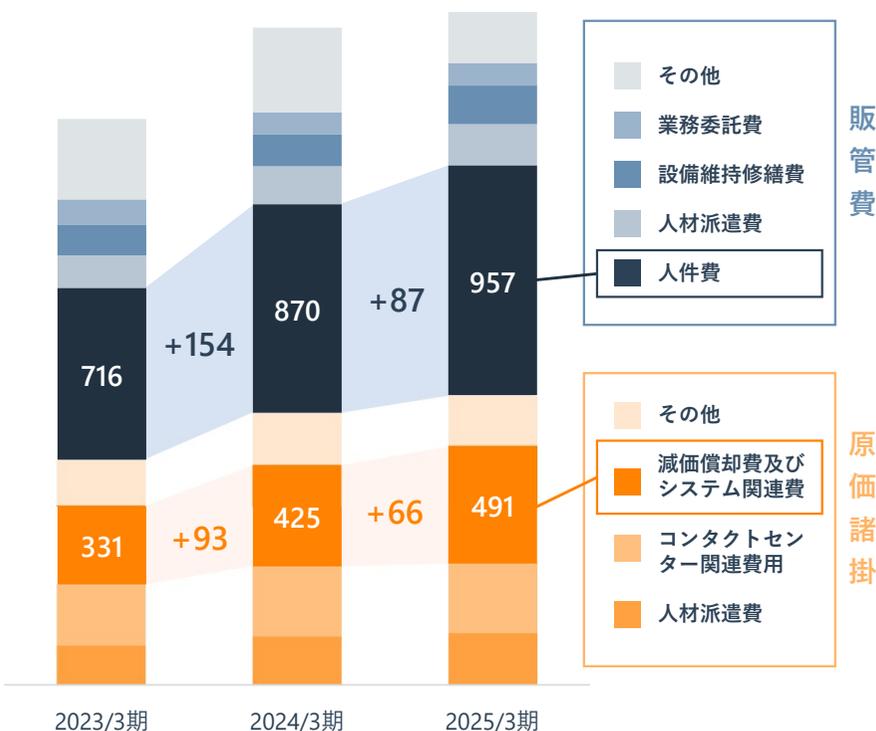
健康経営優良法人申請

福利厚生代行・団体保険

投資実績（費用構造）

中長期成長の実現・企業価値の向上に向けて、採用活動や教育等の人的資本投資や新規事業開発投資、社内オペレーションの生産性向上やプロダクトの進化を実現するシステム投資・生成AI等のDX投資を積極推進。

費用推移（単位：百万円）



項目	投資に対する考え方
業務委託費	新規事業開発に向けた隣接事業領域のナレッジ獲得・高度人材の活用
設備維持修繕費	社内業務のDX推進・継続的なセキュリティ投資及び職場環境の更なる改善を実施。
人材派遣費	業務標準化や生成AI等の活用による生産性向上の推進による最小化
人件費	競合他社を大きく上回る給与水準 高スキル人材の採用強化及びリスキング強化
減価償却費及びシステム関連費	機能拡充・新サービス開発への積極投資 オペレーションDX投資・AI投資等の強化
コンタクトセンター関連費用	生成AI等の活用による次世代型コンタクトセンター化推進による外注費適正化
人材派遣費	BPR・DX推進による業務効率化・生成AI等の活用による最小化

当社が取組む『SDGs経営』

事業を通じて、顧客企業のSDGs経営を支援するのみならず、社内においても積極的な取組みを推進。
サステナビリティ委員会を設置し、中長期目標に関する議論やマテリアリティ設定、目標達成に向けた組織体制の整備に取り組む。



治療と仕事の両立支援

三大疾病にかかった際安心して治療に専念できるように、先進医療に係る費用負担や日額給付などの支援を行っています。



定期健康診断

一般健康診断では生活習慣病の判定も行います。年齢に応じて補助項目も増えます。健康診断受診促進のお知らせなど、受診率100%達成のために日程調整サポートも実施しています。



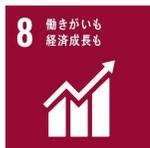
女性の健康支援

社員有志のグループで企画立案をしています。女性の健康に着目し、イベントやセミナーの実施、企業コラボ、リーフレット作成、サービス立案などを行っています。



運動不足対策

スマートウォッチの提供の他、業務時間内のラジオ体操などを動かす習慣作りを促進しています。また、運動促進の為16時半退社制度も設けています。



コミュニケーションの促進

部署やエリアの垣根を超えたコミュニケーションを図るスペース作りと座席配置をしています。また、定期的に交流会などの部署横断のオフライン企画を実施しています。



メンタルヘルス対策

年一回のストレスチェックの実施及び、長時間労働者などに随時、産業医面談を実施しています。また、各種ハラスメントに関する必須研修も開講しています。

- 本資料は当社の業績に関する情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいております。
- 実際の業績等は様々な要因により、大きく異なる可能性があります。



お問い合わせ先 ウェルネス・コミュニケーションズ株式会社 IR担当 | E-mail : ir@wellcoms.jp