



# 2026年3月期 決算説明会

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

2026年5月21日

**1. 2026年3月期 通期実績**

2. 2027年3月期 事業計画

3. Appendix

## 2026年3月期 決算ハイライト

積極的な中長期成長投資を実行しつつ、9期連続の増収増益・8期連続の過去最高益を達成

売上高

14,778 百万円

前年同期比 +5.1%

売上総利益

3,109 百万円

前年同期比 +10.8%

営業利益

1,186 百万円

前年同期比 +6.9%

親会社に帰属する  
当期純利益

822 百万円

前年同期比 +5.9%

EBITDA※

1,540 百万円

前年同期比 +12.1%

### 主要事業の成長により基礎収益力が向上

Growbase契約企業グループ数 **262**グループ  
(前年同期比+30グループ)

ネットワーク健康診断サービス利用者数**39.8**万人  
(前年同期比+0.94万人)

### 積極的な成長戦略投資を実行

Growbaseの価格改定戦略を推進  
Growbaseのプラットフォーム化投資を加速  
高度人材の採用加速・複数のM&Aを実行

## 2026年3月期 決算サマリ

M&Aに係る一過性費用を除く調整後営業利益・当期純利益は、期初計画を達成

(連結、単位:百万円)	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	増減額	増減率
売上高	14,057	14,778	+ 720	+ 5.1%
売上総利益	2,806	3,109	+ 302	+ 10.8%
売上総利益率	20.0%	21.0%	+ 1.1pt	-
営業利益 <sup>※1</sup>	1,109	1,186	+ 77	+ 6.9%
営業利益率	7.9%	8.0%	+ 0.1pt	-
親会社に帰属する当期純利益 <sup>※1</sup>	776	822	+ 45	+ 5.9%
営業利益（調整後） <sup>※2</sup>	1,118	1,242	+ 123	+ 11.1%
親会社に帰属する当期純利益（調整後） <sup>※3</sup>	782	860	+ 78	+ 10.0%
EBITDA <sup>※4</sup>	1,373	1,540	+ 166	+ 12.1%

※1. 各段階利益は、上場関連費用を含む

※2. 営業利益（調整後）は、M&Aにかかる一過性費用を調整した営業利益

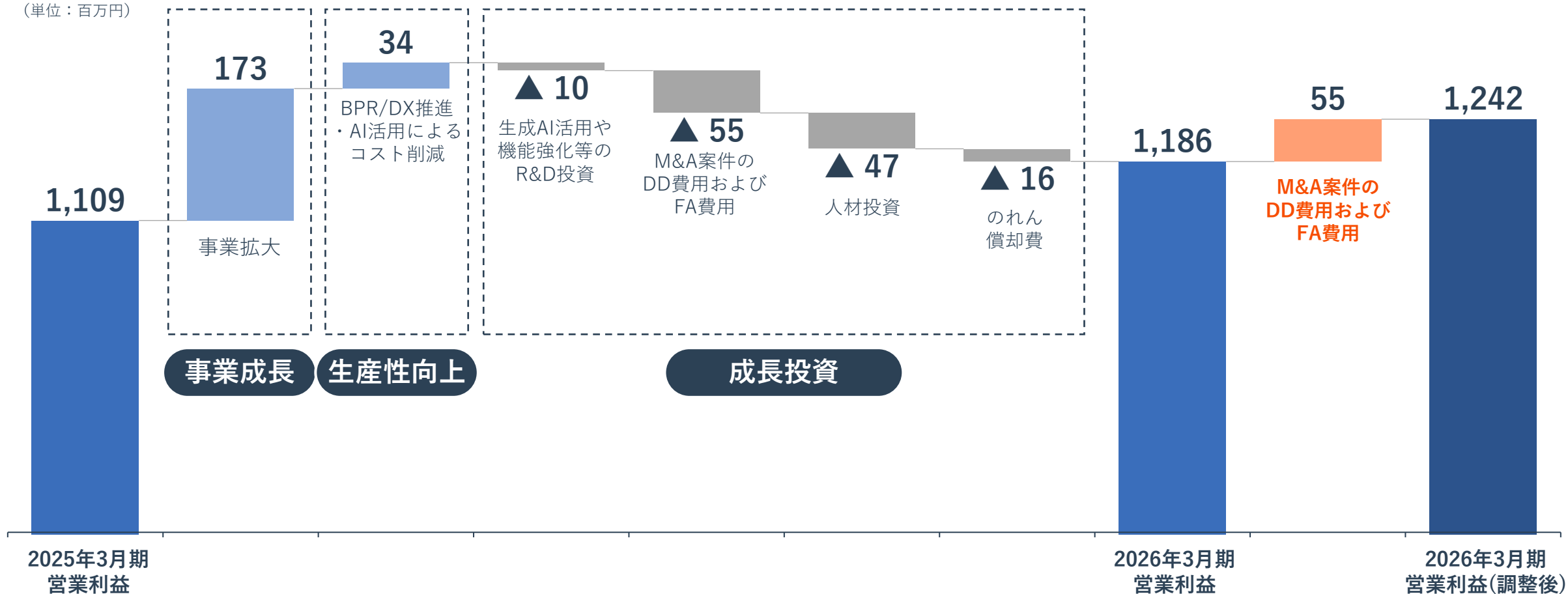
※3. 親会社に帰属する当期純利益（調整後）は、M&Aにかかる一過性費用を調整し実効税率を考慮した親会社に帰属する純利益

※4. EBITDAは、営業利益+減価償却費+のれん償却費+M&Aにかかる一過性費用にて算出

# 営業利益の増減要因

事業成長を原資に、AI活用等による生産性向上の投資や人材・M&A等の成長投資に取組み、営業増益を達成

(単位：百万円)



## 主要2事業のセグメント別の財務実績

健康管理クラウド事業は売上高・売上総利益で前期比+20%超の成長を実現  
健診ソリューション事業はAI/DX投資が奏功し、営業利益で前期比+約30%の成長を達成

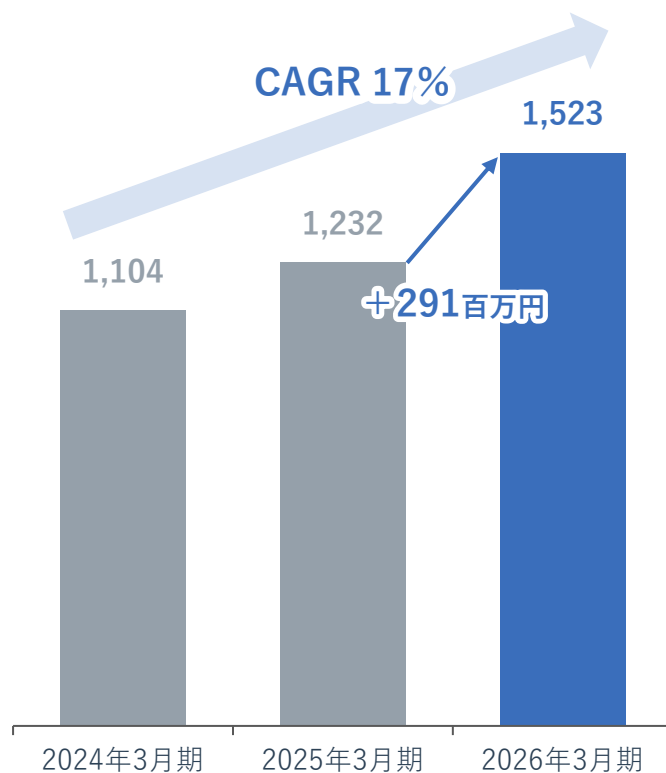
(連結、単位:百万円)	2025年3月期		2026年3月期		増減額	増減率	主な要因	
	売上高	売上高比率	売上高	売上高比率				
健康管理 クラウド事業	売上高	1,232	-	1,523	-	+291	+23.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>「Growbase」(クラウド型健康管理システム)の直販新規営業好調により、導入企業グループ数が増加</li> <li>受注拡大に備えたカスタマーサクセス体制の強化等に伴う人件費の増加</li> <li>「あしたのチーム」子会社化に伴い、26年3月から売上/利益を取込開始</li> </ul>
	売上総利益	1,017	82.6%	1,269	83.3%	+251	+24.7%	
	営業利益※	721	58.6%	767	50.4%	+45	+6.3%	
	(参考)全社経費配賦前営業利益	848	68.9%	902	59.2%	+53	+6.3%	
健診 ソリューション 事業	売上高	12,539	-	13,018	-	+479	+3.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>「ネットワーク健康診断サービス」の新規顧客獲得、サービス利用者数拡大に伴う売上高の増加</li> <li>BPR/DX推進・AI活用等による外注費等の削減</li> </ul>
	売上総利益	1,675	13.4%	1,798	13.8%	+122	+7.3%	
	営業利益※	292	2.3%	379	2.9%	+86	+29.6%	
	(参考)全社経費配賦前営業利益	1,186	9.5%	1,286	9.9%	+99	+8.4%	

※ 各セグメントの営業利益は全社経費の配賦後(全社経費は営業部門、IT部門および管理部門の人件費と経費の合算値)

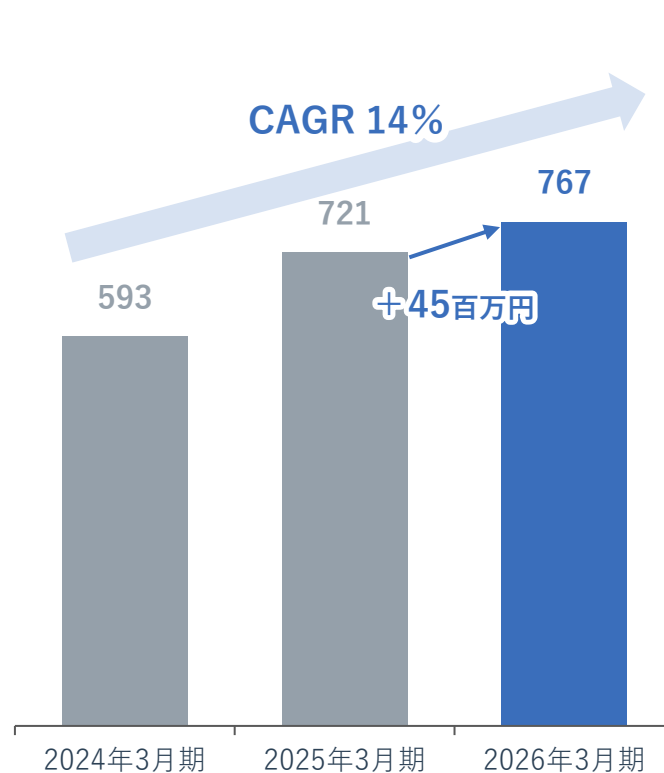
## 【健康管理クラウド事業】財務KGIの推移

売上高はCAGR17%と高い成長率を維持し、2026年3月期に1,523百万円まで拡大  
先行投資を継続しながらも、営業利益はCAGR14%で着実な成長を実現

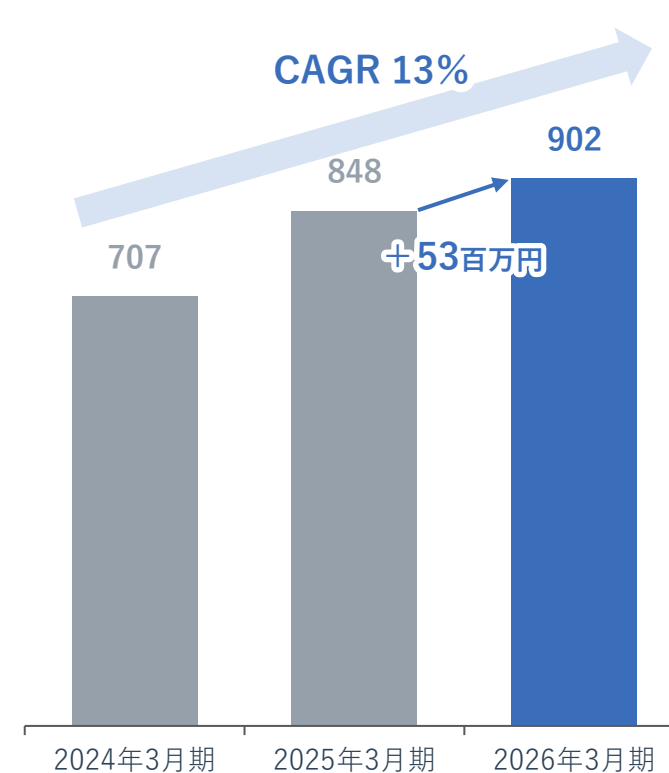
売上高 (単位: 百万円)



営業利益 (単位: 百万円)

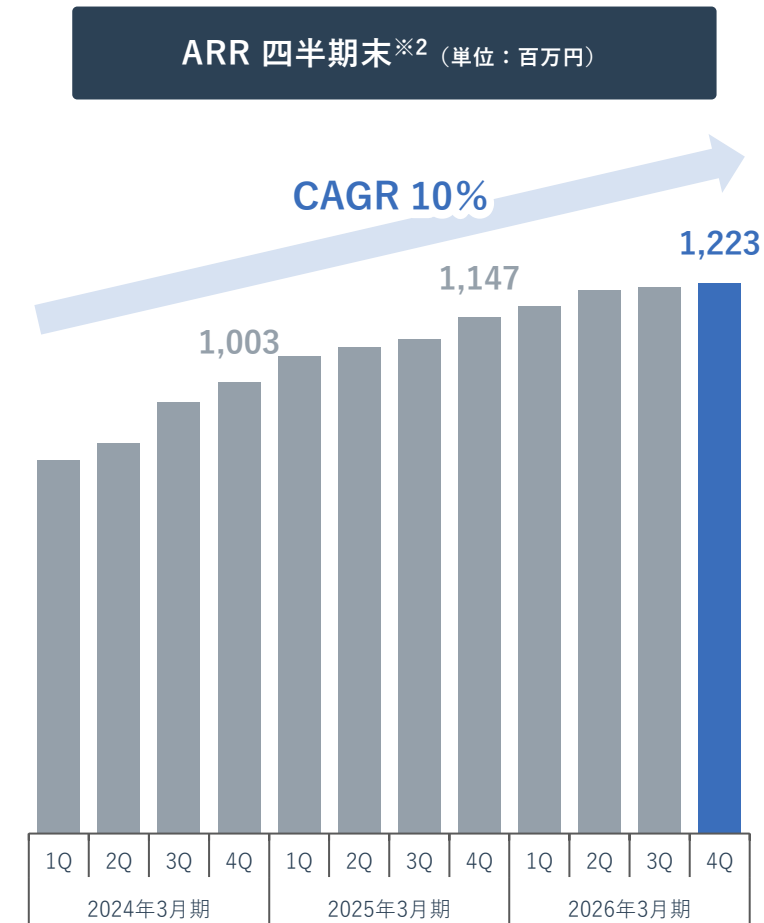
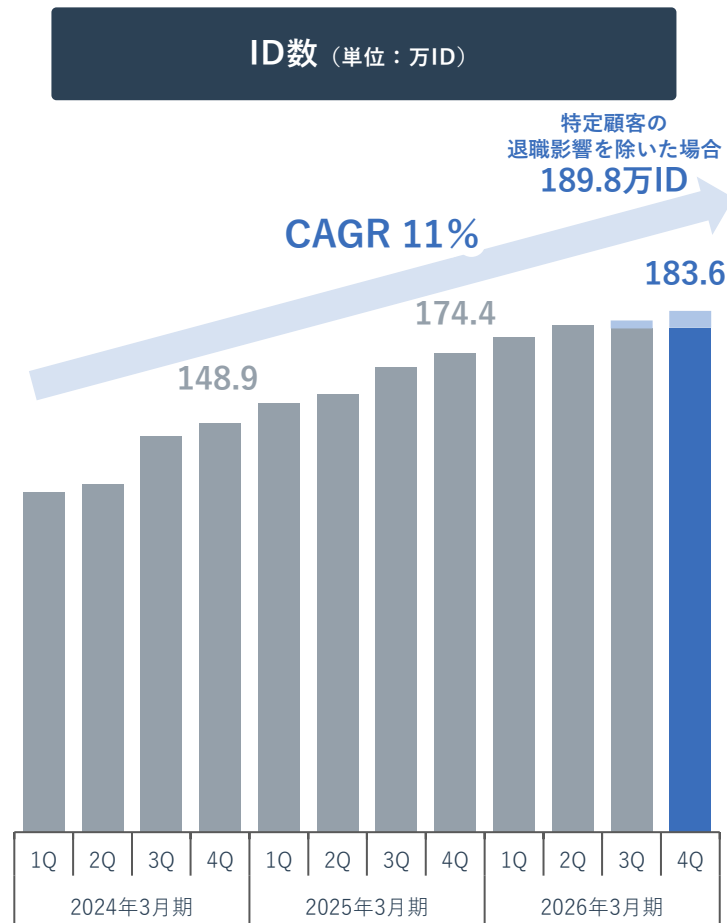
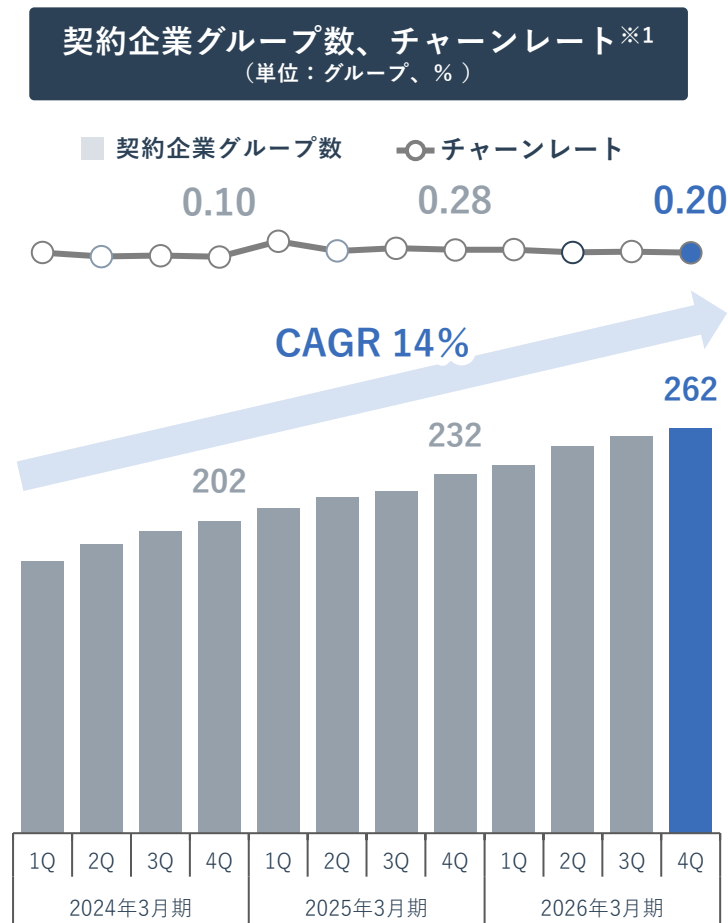


(参考)  
全社経費配賦前営業利益 (単位: 百万円)



## 【健康管理クラウド事業】 事業KPIの推移

契約企業グループ数はCAGR14%で増加し、顧客基盤が拡大  
ARRもCAGR10%と成長基調を維持



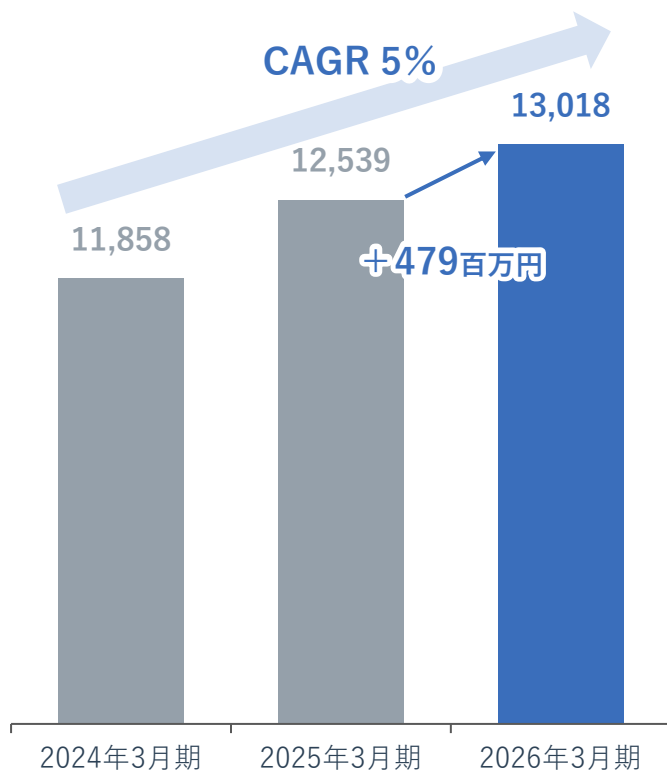
※1. 当月度解約顧客数÷前月度利用顧客数により算出された月次チャーンレートの平均値

※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

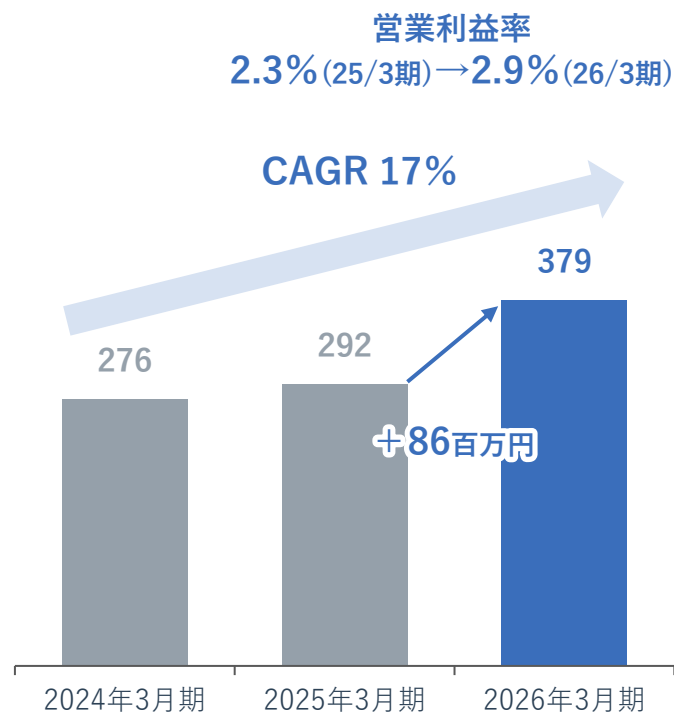
## 【健診ソリューション事業】財務KGIの推移

売上高は安定的に拡大  
AI/DX投資の成果に伴う生産性向上により、営業利益はCAGR17%成長を達成

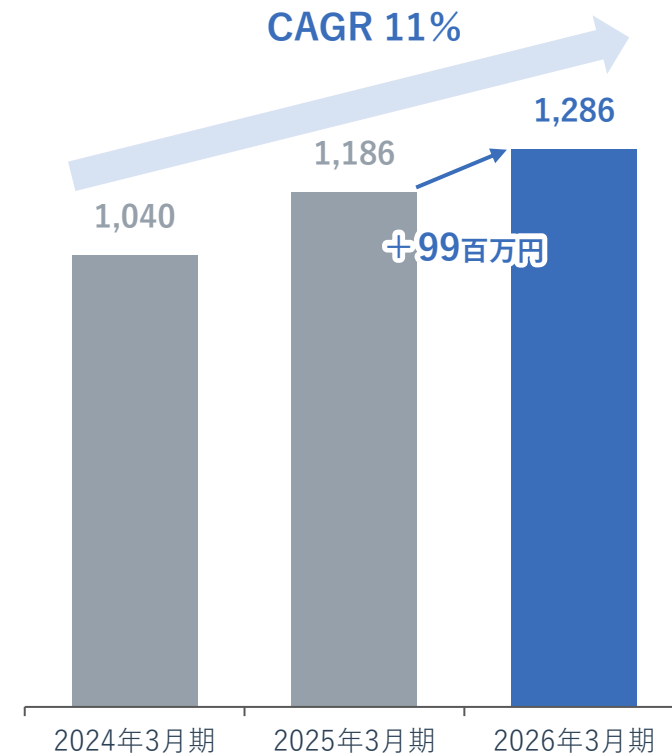
売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)

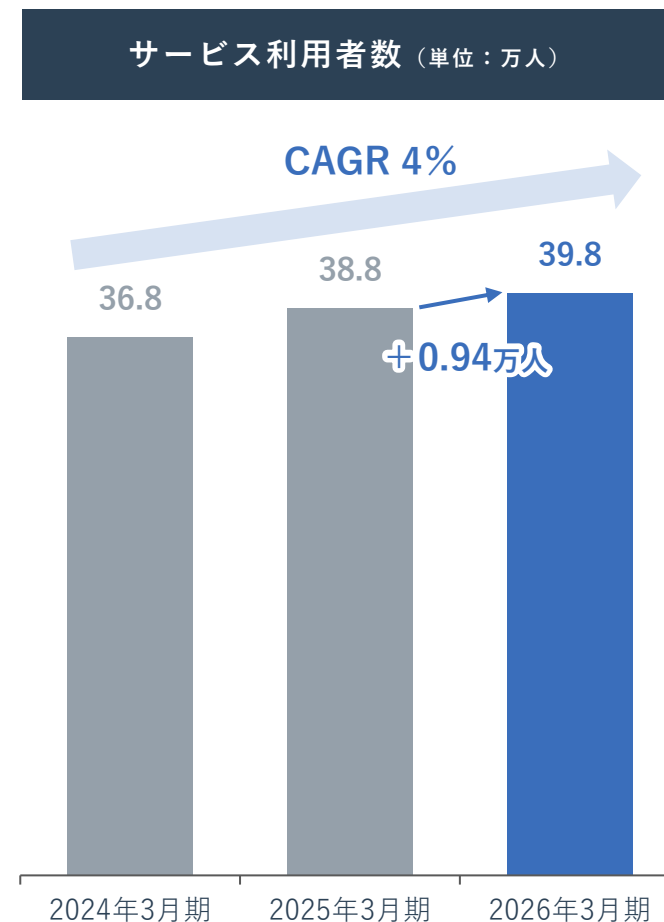
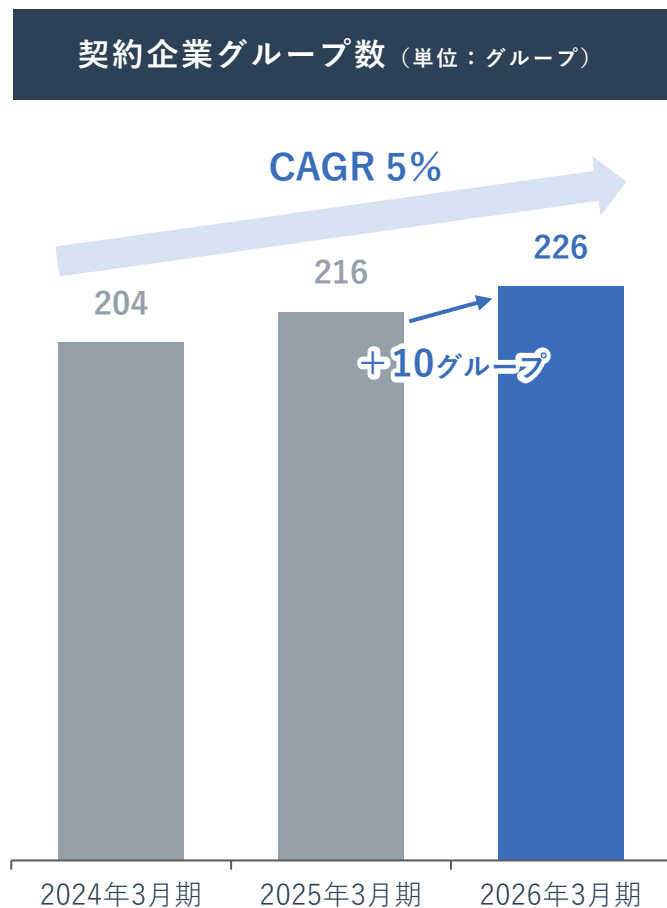


(参考)  
全社経費配賦前営業利益 (単位：百万円)



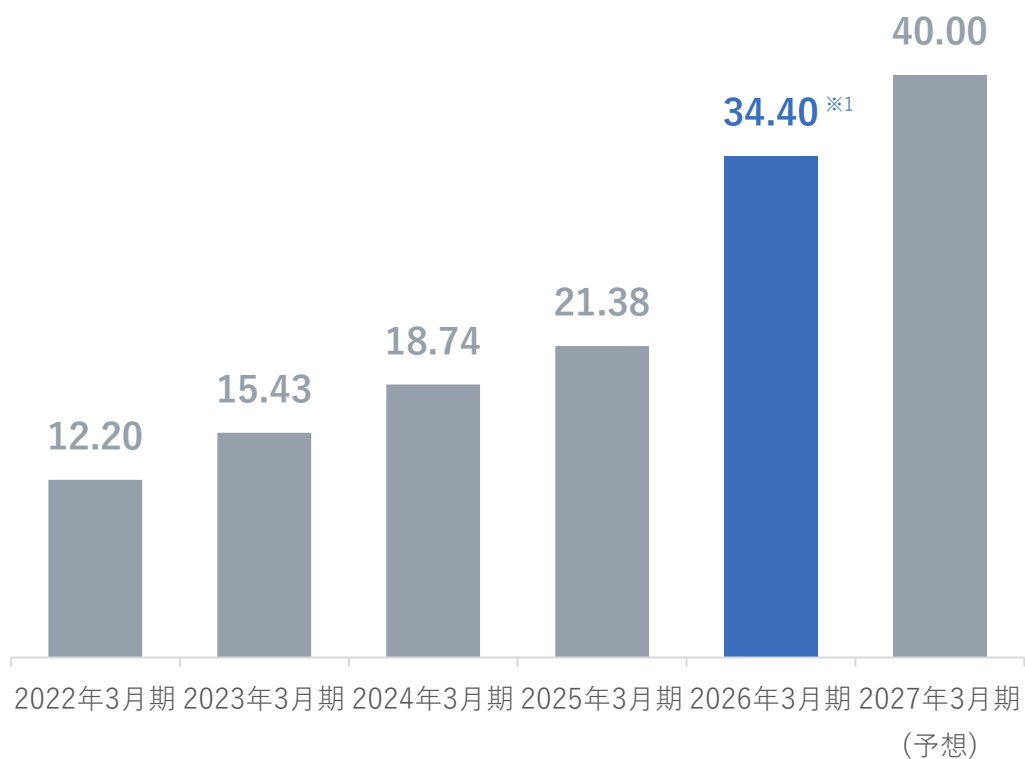
## 【健診ソリューション事業】事業KPIの推移

契約企業グループ数は10グループ増加し、サービス利用者数も約1万人拡大

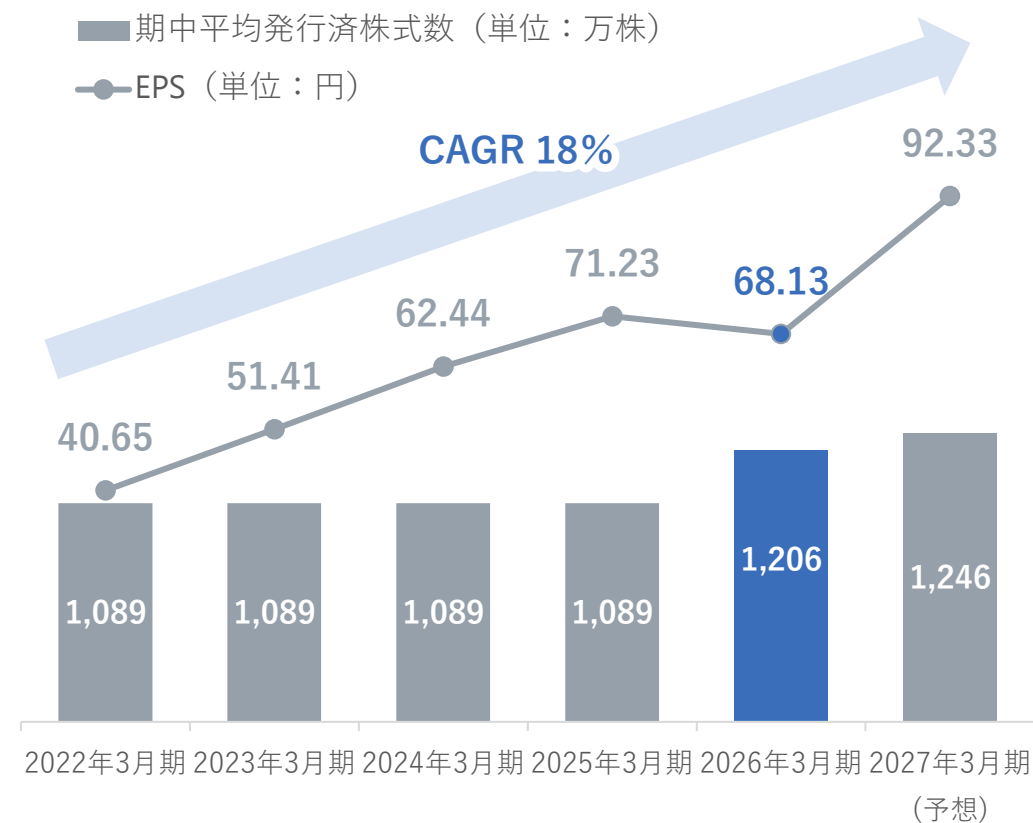


EPS成長×株主還元によって企業価値×株式価値の向上をドライブ  
オーガニック成長および非連続成長投資をした上で、今年度も安定した株主還元を計画

1株あたり配当額（単位：円）



1株当たり当期純利益



※ 当社は2026年2月1日付で株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。上記は当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の1株当たり指標の推移を記載しております。

※1. 2026年3月期の1株当たり配当金は、2026年6月開催予定の定時株主総会に付議予定の内容に基づくものです。

1. 2026年3月期 通期実績

**2. 2027年3月期 事業計画**

3. Appendix

## 2026年3月期 振り返り

事業成長の持続性に加え、収益性・資本意識を向上させ、次の中長期成長ステージへと移行

## 顧客基盤の拡大

契約企業数※

**4,943**社 (前期比 +1,403社)

**1,843** 企業グループ (前期比 +1,363企業グループ)

ID数※ (i-Wellness、Growbaseネクスト、SUZAKU等含む)

約**250**万ID (前期比 +25.0万ID)

## 顧客単価の拡大

NRR (ストック型売上高継続率)

 Growbase **107** %

2027年3月期は **価格改定** で、さらに拡大へ

## 高いサービス継続率

チャーンレート  
(解約率)

 Growbase **0.20** %

## 基礎収益力の向上

従業員1人あたり営業利益

i-Wellness **7.0** 百万円 (前期比 +22.4%)

全社ベース  
(調整後) **9.7** 百万円 (前期比 +5.9%)

## 成長投資の実行

既存事業投資

**Growbase 新機能** 開発着手  
**高度人材** 採用強化・**AI活用** 拡大

非連続成長投資

**あしたのチーム** 子会社化 (2026年2月)  
**SUZAKU** 事業譲受 (2025年12月)

## 株主還元の強化

配当方針

**累進配当** 導入 (2026年2月)

1株当たり配当金

**34.4** 円 (前期比 +13.0円増配)

※ 契約企業数、契約企業グループ数およびID数は、2026年3月末時点で取引中のネットワーク健康診断サービス、Growbase、Growbaseネクスト（新パリュールパック含む）、SUZAKU、およびあしたのチームの合算値（各サービスで取引している場合は、複数カウント）

# 新たな中長期成長戦略をスタート

株式上場・事業環境変化への対応、将来の市場予測などを基に、新たな成長戦略を推進  
**「データ×AI」戦略を加速**

2025年3月期以前

2026年3月期

2027年3月期

	2025年3月期以前	2026年3月期	2027年3月期
戦略	オーガニック成長を重視	非連続成長投資の着手・実行	M&A等、非連続成長投資の加速
事業	健康管理クラウド顧客拡大に最注力	価格改定戦略の推進 プラットフォーム化戦略の着手	プラットフォーム化戦略の推進 機能および連携ソリューションの拡充
	健診ソリューション次世代化Pjt.推進	BPR・デジタル化投資の加速 受注拡大に備えた基盤整備に注力	AI活用・オペレーションエクセレンス向上 ソリューションメニューの拡充
組織	本部制を導入	本部制に伴う業務移管を実行 コーポレート・業務執行体制の強化	事業オーナー等、マネジメント体制の強化 コミットメント経営の推進

中長期成長  
企業価値向上

## 2027年3月期 計画

既存事業におけるAI実装による収益拡大・事業ポートフォリオの拡充により  
 売上総利益 前期比**54%**成長・当期純利益 前期比**40%**成長を目標化

(連結、単位:百万円)	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	増減額	増減率
売上高	14,778	17,500	+ 2,722	+ 18.4%
売上総利益	3,109	4,800	+ 1,691	+ 54.4%
売上総利益率	21.0%	27.4%	+ 6.4pt	-
営業利益	1,186	1,600	+ 414	+ 34.9%
営業利益率	8.0%	9.1%	+ 1.1pt	-
親会社に帰属する当期純利益	822	1,150	+ 328	+ 40.0%
EBITDA※	1,540	2,100	+ 560	+ 36.4%

※ EBITDAは、営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + M&Aにかかる一過性費用にて算出

# 当社が注力する「対面市場における6つのテーマ・領域」

「労働人口減少」課題の解像度を高め、以下6つのテーマ・領域をターゲット化

## 人材の流動化

330万人

転職者数※1

33.8%

3年以内新規大卒者  
離職率平均※2

終身雇用を前提としない健康管理へ

## 女性活躍・高齢化

81.9%

25～44歳の  
女性就業率※3

29.3%

労働災害による休業4日  
以上の死傷者数に占める  
60歳以上の割合※4

従来型の産業保健を補う機能の提供

## 管理職等への業務負担集中

73.2%

強い不安、悩み、  
ストレスを感じる事柄  
がある管理職※5

20.5%

深夜業務のある  
管理職※5

パフォーマンス改善・向上の支援

## 健康課題の多様化

2人に1人以上

生涯がん罹患リスク※6

603万人

精神疾患を有する  
患者数※7

がん・婦人科・精神疾患等の対策強化

## 中小企業

63.4%

人手不足を感じている  
中小企業の割合※8

71.3歳

休廃業・解散企業の  
経営者の平均年齢※8

リソース不足を前提とした経営支援

## 地域格差

最大11倍

居住地から最寄りの  
医療施設までの距離※9

最大5倍

人口10万人当たり  
病院数※10

地方での人材・サービス不足への対応

※1. 総務省統計局「労働力調査（2025年）」 ※2. 厚生労働省「新規学卒者の離職状況」（令和4年3月卒業者） ※3. 内閣府 男女共同参画局「男女共同参画白書 令和7年版」

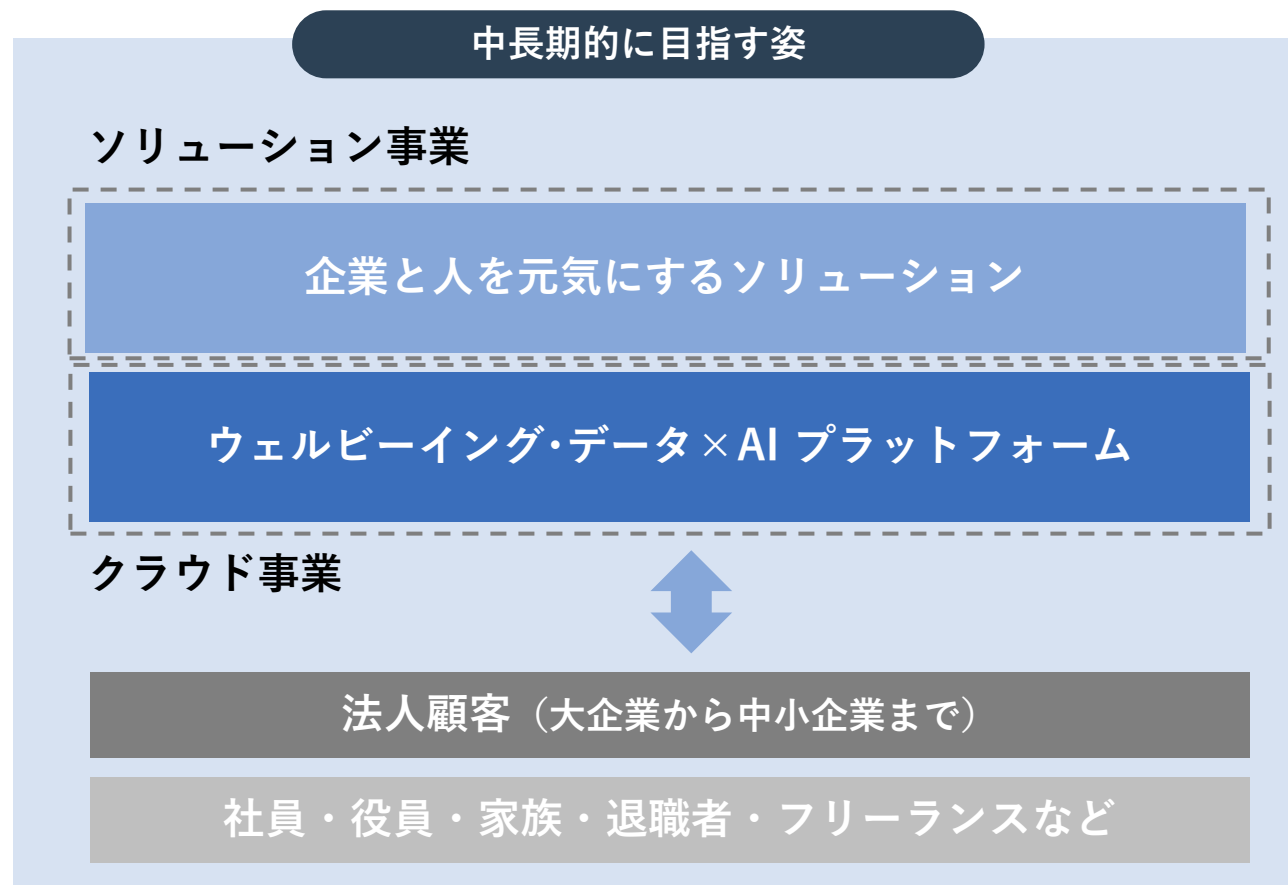
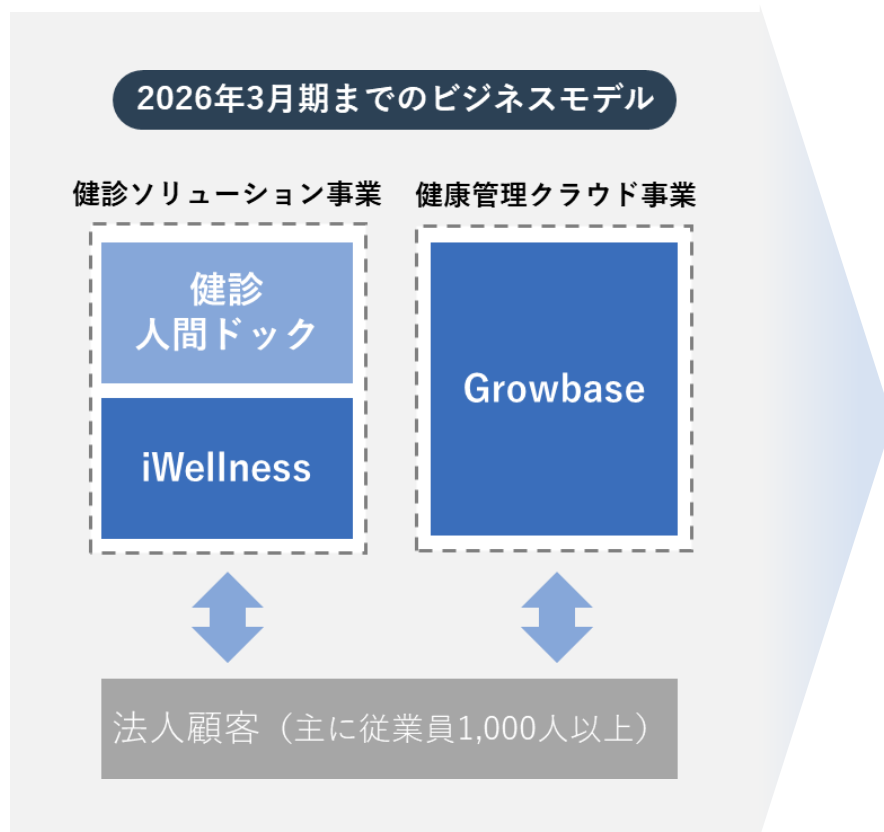
※4. 厚生労働省「令和5年 高齢労働者の労働災害発生状況」 ※5. 厚生労働省「令和6年労働安全衛生調査（実態調査）」 ※6. 国立がん研究センター「全国がん登録罹患データ」

※7. 厚生労働省「令和5年（2023年）患者調査」 ※8. 中小企業庁「2025年版中小企業白書」 ※9. 厚生労働省（科研）「都道府県の医療機関へのアクセシビリティとへき地医療との関係」

※10. 厚生労働省「令和6年医療施設（動態）調査 都道府県編」

# 中長期戦略（中長期的に目指す姿）

## データ×AIプラットフォーム戦略で、企業と人を元気にする。



# 主な取り組み①-1. Growbaseのプラットフォーム化推進

## 組織と従業員のウェルビーイングを実現するAIプラットフォームへの進化に向けた投資を加速

機微な情報を扱う業務への  
対応機能を拡充し、導入企業を拡大

従業員ウェルビーイングデータを  
活用する機能を強化

組織・個人にとって最適な  
ソリューション提供

- 人事データ
- 健康診断結果
- 保健指導履歴・記録
- 産業医面談記録
- 勤怠・休職者データ
- ストレスチェックデータ
- 生活習慣(問診)データ
- エンゲージメント
- スキル・性格・特性
- バイタルデータ

etc.



- 疾患啓発
- レポート作成・集団分析
- 企業間比較
- 疾病予測・離/退職予測
- 分析AIエージェント



# AI

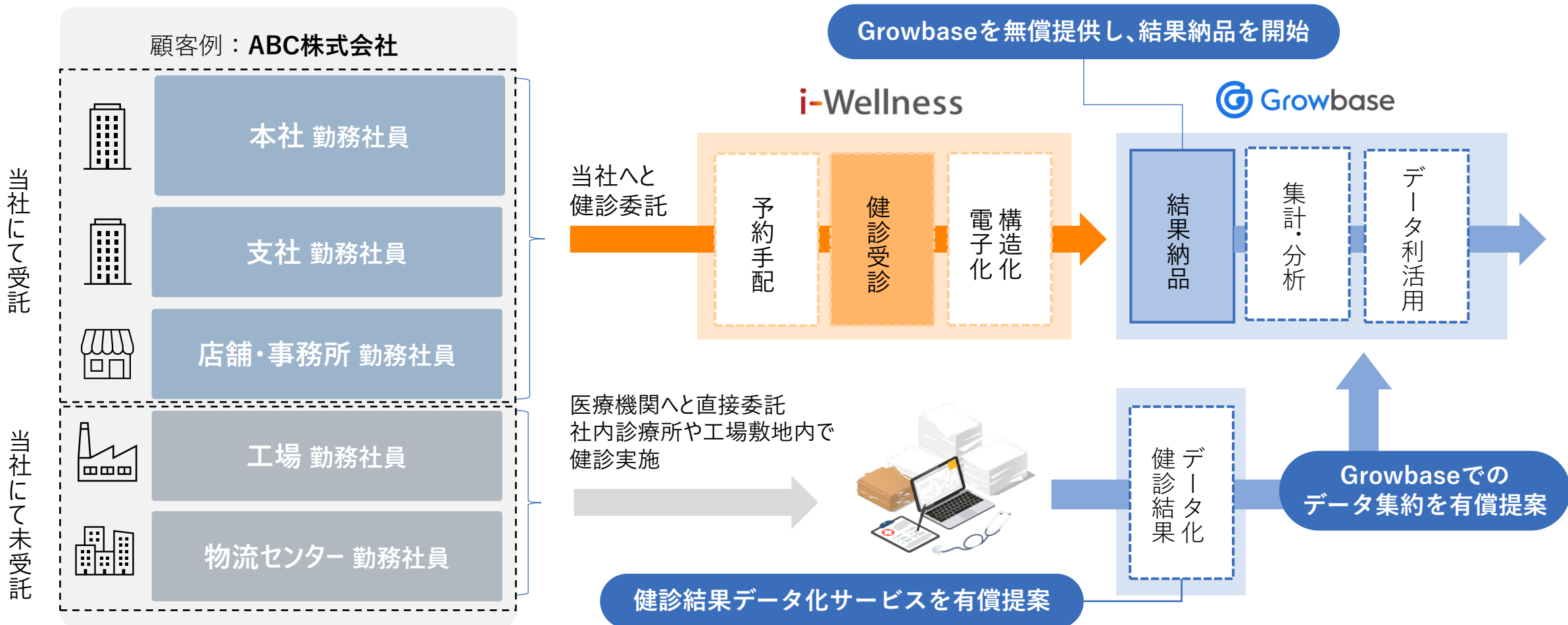
- 健診・人間ドック
- がん検診・婦人科検診
- 保健指導
- 産業医・専門医紹介
- 健康相談・カウンセリング
- eラーニング・研修
- パフォーマンス向上
- コンディショニング
- 運動・食事
- 通販・福利厚生
- 保険・年金

etc.

● =機能あり・協業先あり    ○ =開発中または連携/開発予定

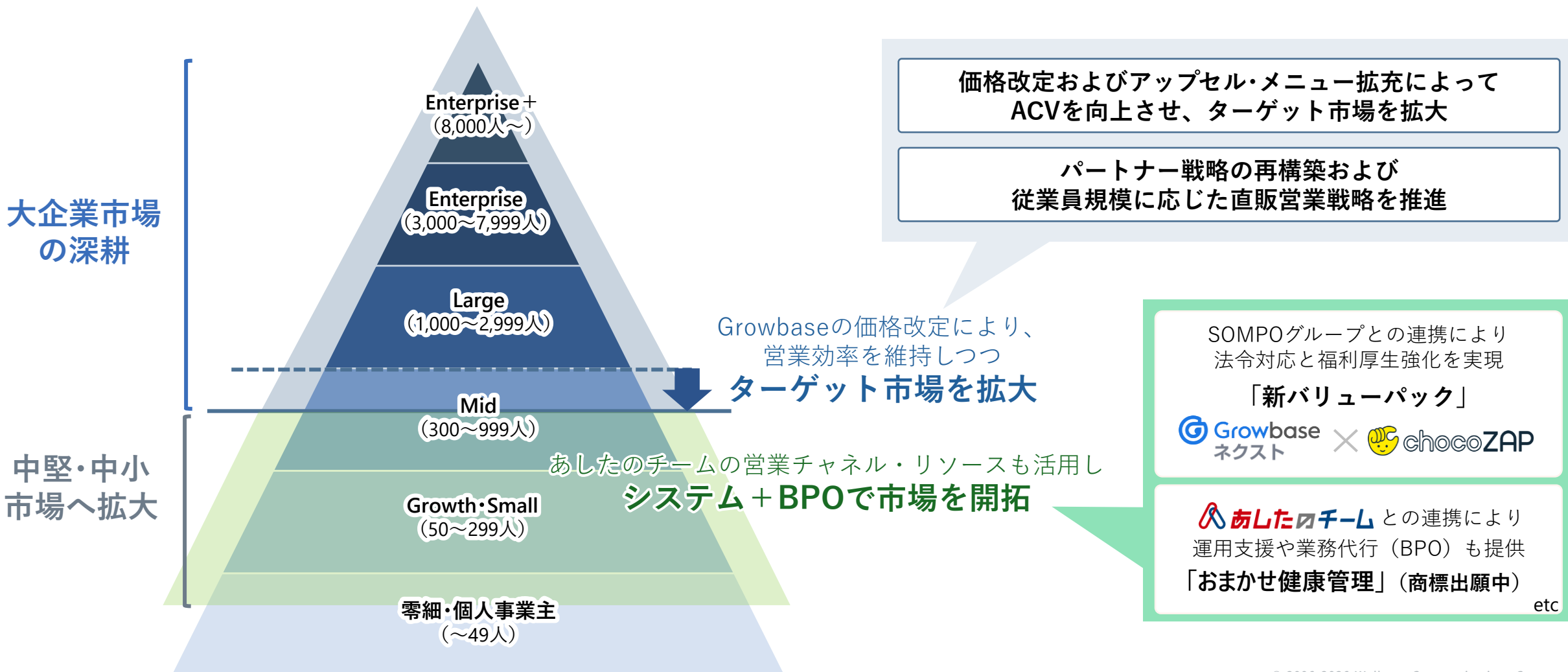
# 主な取組み①-2. Growbaseのプラットフォーム化推進

当社の健診（i-Wellness）顧客に対して、Growbaseの一部機能の無償提供を開始  
i-Wellness未受託社員へのデータ集約を追加提案予定



# 主な取組み② 市場別ニーズに合わせたアプローチで、ターゲット市場拡大

大企業市場の深耕・拡大に加え、あしたのチームとの連携等による中堅・中小企業市場の開拓を推進



## 主な取組み③-1. GrowbaseのACV拡大（価格改定の取組み）

すべてのGrowbase導入企業様に対し、2026年4月以降の価格改定を順次適用開始  
さらに、機能拡充プランの投入による、更なる付加価値と顧客単価の向上を図る



- 2027年3月期2Qリリース予定※2
- 開発中機能の説明・モックアップを活用した顧客提案開始（2026年3月～）
- データ収集・分析機能の強化に基づく連携ソリューション検討を開始

セルフマネジメント促進  
新プラン

パフォーマンス向上支援

新プラン



ストレスチェックや社員サーベイに関する  
人事担当者・コストの負担軽減  
組織課題の深層分析を強化  
ラインマネジメント支援を強化

- 全てのお客様へご案内完了
  - 改定合意済のお客様 **70%**※1
- 残り30%は契約更新時期に合わせて交渉中
- 4月から契約更新のタイミングで  
新価格を適用開始済

ベースプラン  
価格改定

便利機能の拡充

人事・勤怠システム等との汎用API連携  
情報セキュリティ対策の強化

※1. 直販顧客における進捗（2026年4月時点）

※2. 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

## 主な取り組み③-2. GrowbaseのACV拡大およびソリューションの拡充

人事担当者の業務負担・システムコストの負担軽減を起点に、データ集約×ソリューション展開を加速

### ストレスチェック等に関する 人事担当者・コストの負担軽減

#### 準備等の作業工数を省力化

Growbaseで最新化された人事データを活用することで準備工数が効率化。eGOV電子申請対応で報告を簡素化。

#### 外注費を効率化・削減

外部のEAP企業やGrowbase以外のストレスチェックシステムを利用している場合のコスト等を効率化。

#### 複数の調査システム要らず

プレゼンティーズムや社員のエンゲージメント阻害要因調査、性格適性検査などを標準実装。



※画面イメージ

### AI連携・実装による セルフマネジメントの支援

#### 最適な改善施策を提案

(2028.3月期中にリリース予定)

従業員のパフォーマンス改善・向上に役立つ各種ソリューションと連携予定。

### 組織の深層データ分析に伴う 組織活性化を支援

#### 組織課題を可視化

集団分析結果レポートの作成機能を標準実装。高ストレス者の分布や組織のハラスメント傾向を可視化。

#### 設問追加や多言語化等にも対応

パルスサーベイを含む複数サーベイで各企業独自の設問項目の追加が可能。多言語での問診実施にも対応。

#### ラインマネジメントを強化

組織単位のフィードバック機能に加えて、パルスサーベイ実施など、ラインマネジメントを促進。

## 主な取り組み③-3. 中堅・中小企業向けソリューションメニューの拡充

従業員健康管理に関するリソースが不足する中堅・中小企業向けに  
新サービス『おまかせ健康管理（商標出願中）』を開発し、リリース予定（2026年7月以降）

### 中堅中小企業における 従業員健康管理業務上の課題



50人未満事業場も、2028年までに  
ストレスチェックが完全義務化

※2025年5月14日公布。

施行日は公布の日から政令で定める3年以内の日。



専門人材の確保難 従業員300人未満  
従業員5,000人以上 **約0.34倍** **約8.98倍**

出典：リクルートワークス研究所ワークス大卒求人倍率調査（2026年卒）



健康管理に関する  
運用/データの分散 **7領域以上**

健康管理関連の対応領域

※健診、ストレスチェック、面談、相談、勧奨、報告、申請等

### おまかせ健康管理

クラウド型システムを活用



#### 産業医・保健師

- ・産業医面談
- ・高ストレス者面談
- ・保健指導
- ・健康相談 など



#### 健康管理業務の運用支援

- ・健診結果データ化・管理
- ・ストレスチェック対応
- ・健康管理に関する事務業務
- ・衛生委員会の運営サポート
- ・労基所報告サポート
- ・健康経営サポート など

## 主な取組み③-4. その他ソリューションメニューの拡充

コーポレート・ウェルネス領域での対応ニーズが高まる以下の領域からソリューションを拡充

### 女性の健康支援強化

- ・ 婦人科疾患予防・プレコンセプションケア等の研修動画・セミナー開催支援等を強化
- ・ 女性役員比率向上・管理職登用強化に取り組む企業向けサービスを強化
- ・ 女性に特化した健康相談およびかかりつけ医紹介 など



### がん検診強化

がん検診の受診勧奨から受診、受診後、罹患後のフォローまで一気通貫で支援サービスを開発 (2026年秋リリース予定)



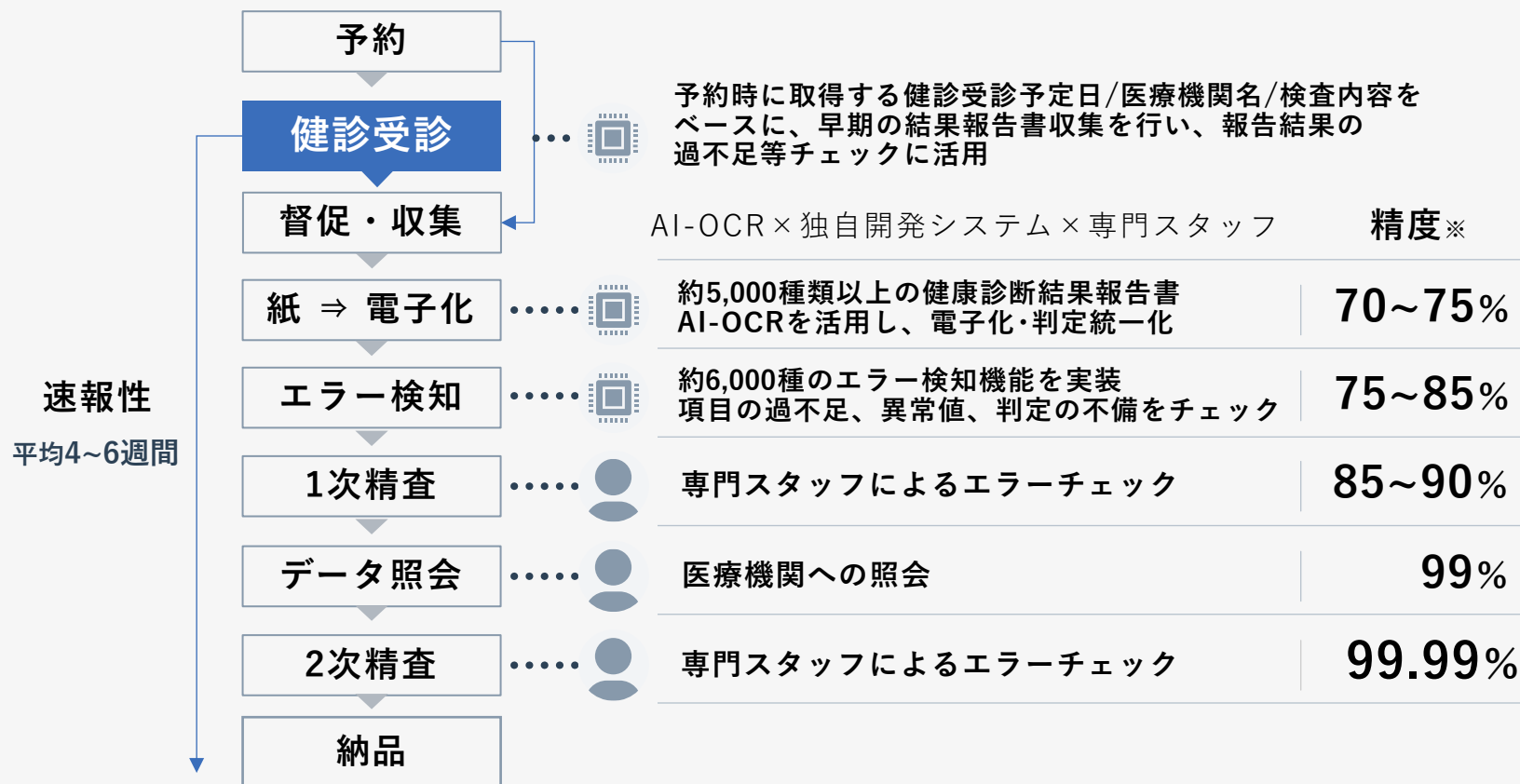
### 産業医・保健師紹介強化

企業側のニーズに合致した独自の専門職人材データベース構築および紹介サービスを強化

## 主な取組み④-1. AI活用によるデータ化プロセスの高度化




書式/表現/単位/基準値（正常値範囲）/判定記号等異なる健診結果報告書を収集し、  
高い精度・品質で構造化する独自データ化プロセスを、AI活用により高度化

これまで当社が構築してきた独自のデータ化プロセス



約2年のR&D段階を終え、

### AI代替実現へ

-  リードタイム短縮
-  品質・再現性向上
-  事業の収益性向上

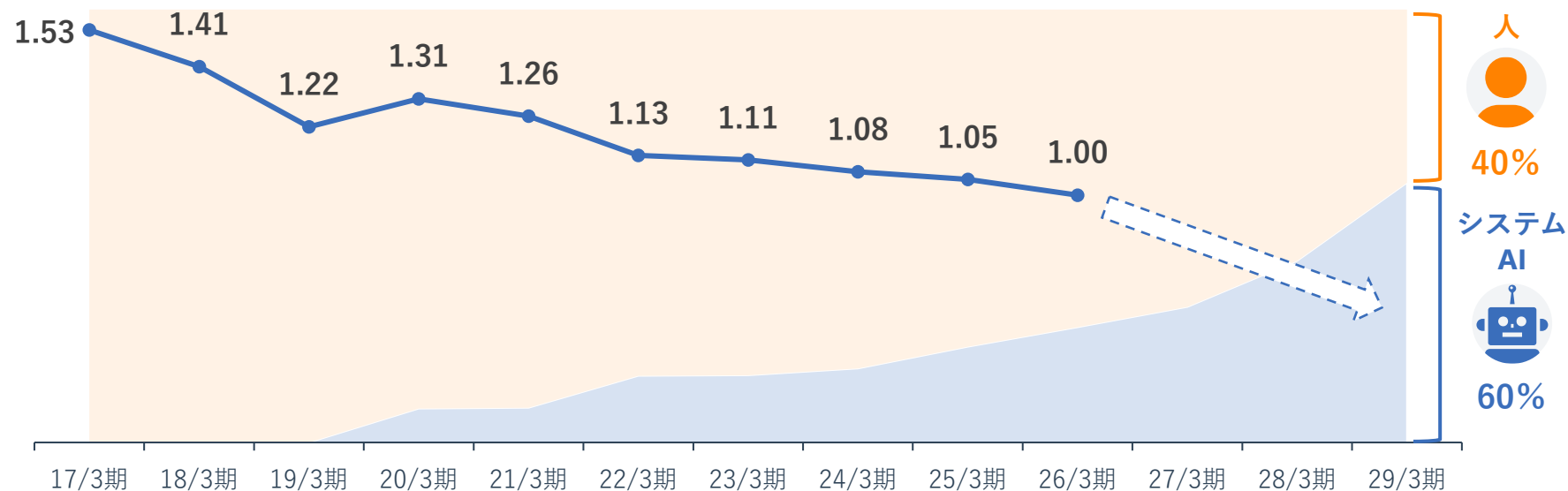
## 主な取組み④-2. AI活用によるオペレーションエクセレンスの向上

AI活用の拡大により、オペレーションエクセレンスをさらに向上させ  
今後3年間で、健診結果のデータ化にかかる1件あたり外注費の50%を削減目標化

### データ化プロセスに対する技術・AI投資の成果

● 健診結果データ化にかかる1件あたりの人材派遣費を含む外注費 (2026年3月期を1.00とした値)

■ 基幹システムを使用した工数割合    ■ システム・AIによる工数割合



健診結果データ化にかかる  
1件あたり人材派遣費を含む  
外注費

3年後目標

50% 削減

基幹システム刷新  
AI-OCR導入

RPA導入および  
基幹システムの  
一部機能自動化

AI-OCRの  
リプレイス等  
によるBPR

新結果処理  
システム導入

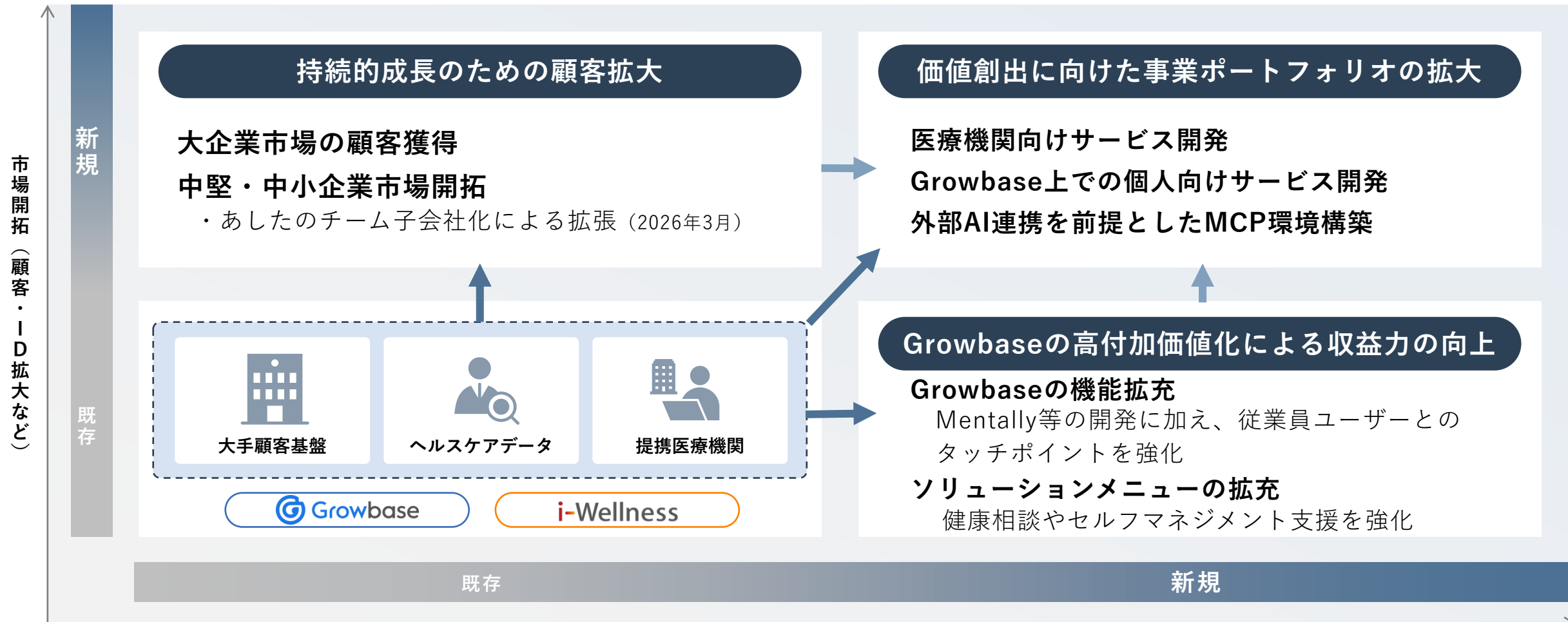
一部工程に  
生成AI導入

AI活用の  
拡大

2026年6月1日 大阪事務所を移転し  
「Wellness Intelligence Lab.」を開設

## 主な取組み⑤-1. 新市場開拓・新規事業開発の推進

Growbaseの顧客開拓およびプラットフォーム化を軸にした既存事業の拡大に取り組みつつ  
事業推進・事業開発の加速を目的とした資本業務提携戦略を実行



高付加価値化（機能強化・サービス拡充など）・顧客単価の向上

## 主な取組み⑤-2. あしたのチームPMI

当社から役員3名を派遣し、経営・事業・監査のガバナンスを一体で機能させPMIを着実に推進  
人材交流を通じたシナジーの最大化により、企業価値向上を目指す

### 役員体制

代表取締役社長  
山本 拓馬



代表取締役副社長(非常勤)  
佐々木 雅之



【当社より派遣】

取締役(常勤)  
八木 俊輔



【当社より派遣】

監査役(常勤)  
関谷 哲郎



監査役(非常勤)  
町田 崇



【当社より派遣】

### PMI

方針

収益力強化

コスト最適化

組織改革

主な取組み

既存事業戦略の再定義と  
当社とのシナジー創出

投資厳選と販管費の最適化  
による利益体質強化

執行体制の  
強化

商品群の拡充および  
アップセル・クロスセル拡大

特定ドライバーへの  
積極的な予算投下

人材交流によるシナジー拡大と  
BPOを高収益で回せる運用体制の構築



**ATALL-IN.**

2026-2028 ASHITA-TEAM

中堅・中小企業市場  
成長モデルの確立

シナジー創出施策 (例)



あしたのチーム  
セミナー  
2026年4月22日  
参加企業数 **80社**

## 主な取組み⑥. 中長期成長の実現を図るべく経営体制を強化

### 既存事業の成長コミットメントおよび非連続成長の実現を図るべく経営体制を強化

#### 既存事業領域における成長コミットメントを目的とした事業オーナー制導入

##### 主要2事業の統括および管掌

###### 取締役 COO/事業管掌



###### 佐々木 雅之

伊藤忠エレクトロニクス入社後、当社へ出向し2020年に転籍。ネットワーク健康診断サービスの営業・運営・CSを統括。2020年より執行役員として経営企画・経営管理を管掌し、2024年6月取締役就任。

###### 執行役員 クラウド事業オーナー



###### 多田 寛

健康保険組合向け基幹システム営業の他、Growbaseの営業やカスタマーサクセス部門を経験。IT知見に加え、健診/健康管理領域における業界経験を強みにクラウド事業を指揮。本部長としてGrowbaseの成長と収益最大化にコミットする。2026年4月より現職。

###### 執行役員 ソリューション事業オーナー



###### 染谷 慎吾

新卒で東京三菱銀行に入行。アンダーセンコンサルティング等を経て、ヘルスケアスタートアップで執行役員に就任。その後、TISにてフェローとしてヘルスケア領域の事業企画等を担当。2025年8月に当社参画し、2026年4月より現職。

###### 執行役員 ソリューション事業副オーナー



###### 東 貴士

新卒でUSENに入社し、新規営業に従事。複数の企業で大規模施設運営管理、イベント・サービス企画、事業部長を経験。2018年当社に参画後、オペレーション部門のDX化を推進。2022年より執行役員を務め、NW事業部管掌も経験。2026年4月より現職。

#### 非連続成長の牽引・加速を目的としたコーポレート領域の経営陣強化

##### 経営管理/IR、M&Aを含む事業開発推進の強化

###### 執行役員 CFO/経営管理管掌



###### 千葉 健人

みずほ銀行、野村証券等でPEファンド営業やLBOファイナンスを担当。その後、RIZAPグループにて財務/経理/IRを管掌する執行役員やIDOM（副CFO）等を歴任。2026年4月より当社参画。

###### 執行役員 事業開発本部管掌



###### 松尾 尚英

人材サービス企業にて営業から子会社役員まで従事。2015年以降、ハルメク・JMDC・トライトにて、医療福祉・ヘルスケア領域の事業開発・M&A・PMIに従事。2026年4月より当社参画。

###### 執行役員 CoE・ISMS事務局管掌



###### 佐藤 友昭

2001年より大手インターネット企業でテクノロジー本部長CQOとしてWebサービス開発・運営、組織マネジメント、クラウド移行、DX改革を担当。2020年より執行役員としてIT・デジタル戦略、クラウド活用、ISMS/ISO対応、AI活用を推進。

###### 執行役員 技術戦略本部管掌



###### 藤原 秀一

2001年より、インターネットインシアティブにてPM/PdM、IT部門統括、CIO代行に従事。2025年、東京理科大学大学院にて経営学研究科技術経営専攻修了。2026年3月に当社参画し、2026年4月より現職。

1. 2026年3月期 通期実績

2. 2027年3月期 事業計画

**3. Appendix**

## 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。

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  
健診情報サイト「+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)と  
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)NTTドコモ、伊藤忠商事(株)と共同で、健康管理アプリ「Re:Body」を  
開発しリリース

2018

クラウド版「ヘルスサポートシステム(現：Growbase)」リリース  
SOMPOリスケアマネジメント(株)(現：SOMPOヘルスサポート(株))と  
業務提携契約を締結

2023

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

2025

東京証券取引所グロース市場に新規上場  
(株)エスユースより「SUZAKU事業」を譲受

2026

(株)あしたのチームを子会社化

2003



伊藤忠商事

伊藤忠商事(株)の社内プロジェクト  
として「ヘルスサポートシステム」  
事業を開始。その後、2006年には  
伊藤忠商事(株)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)より  
当社発行株式の51%出資を受  
入。伊藤忠商事(株)とのJVによる  
SaaS事業構造転換を加速。

2021



メンタルヘルス・EAP業界大手の  
(株)アドバンテッジリスクマネジメント  
との資本業務提携により、5%出資の  
受入と合わせて、販売に関わる連携を  
開始。

2023



LHP Holdings, L.P. (株)ロングリーチ  
グループ関連会社)、(株)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)の3社が当社へと  
出資参画。



## ウェルネス・コミュニケーションズ株式会社

Wellness Communications Corporation

<b>設立日</b>	2006年7月3日	<b>主要株主</b>	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
<b>事業内容</b>	クラウド事業 ソリューション事業 その他事業		
<b>資本金</b>	13億円 (2026年3月31日時点)		
<b>代表者</b>	代表取締役 松田泰秀		
<b>子会社</b>	株式会社あしたのチーム	<b>本社</b>	東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル14階
<b>従業員数</b>	連結 263名 単体 128名 (2026年3月31日時点)	<b>大阪事務所</b>	大阪府大阪市中央区博労町4-5-9 本町太平ビル 2階

# 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

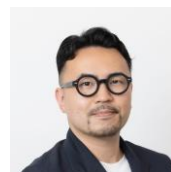
伊藤忠エレクトロニクス(株)に入社後、同社在籍中に当社に出向、2010年に転籍。主要事業の一つである「ネットワーク健康診断サービス」の法人営業・サービス運営・カスタマーサポート部署の部長を歴任。2020年より当社執行役員として、経営企画・経営管理を管掌し、2024年6月より現職。



## 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ウェルビーイングビジネス担当、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に就任。(株)タイミー社外取締役、(株)ポーラ・オルビスホールディングス社外監査役などを兼任。



## 取締役

### 武田 雅子

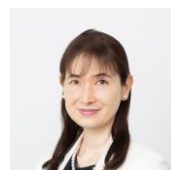
(株)クレディセゾン、カルビー(株)、(株)メンバーズと業種の異なる上場企業で人事担当取締役、CHROなどを務めた後、HR系ベンチャーの事業支援の他、(株)ZENTech、(株)コロプラ、(株)SmartHR、静岡鉄道(株)の社外取締役などを兼任。



## 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

クラシル(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

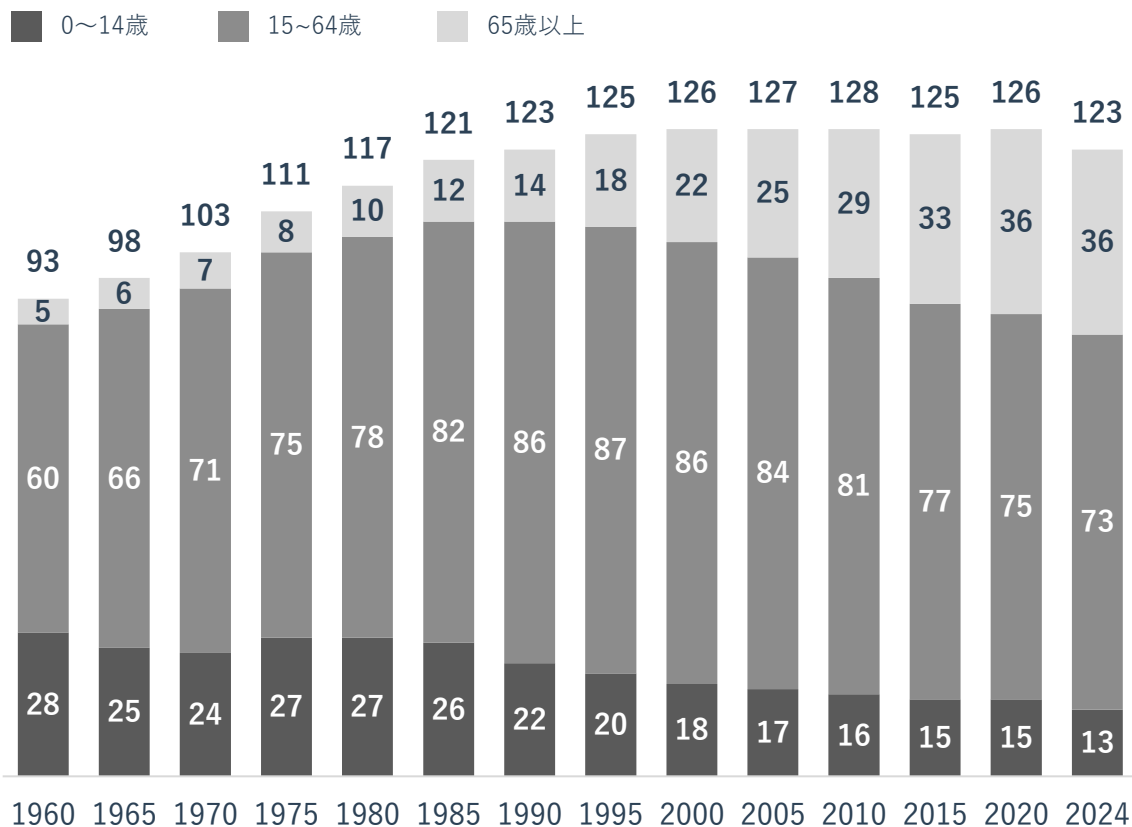
### 佐藤 孝幸

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。

# 高齢化・人口減少社会において求められる企業経営

## 高齢化・人口減少社会において企業経営・企業人事部門に求められる 「デジタル化」と「働き手・働き方の多様化」

国内総人口の推移（単位：百万人）



総務省統計局「人口推計（2023年10月1日現在）」

企業経営・人事部門が抱える課題

### 労働人口の減少

2040年の国内労働力

**1,100**万人不足（見通し）

（リクルートワークス研究所「未来予測2040」）

### デジタル化の遅れ

日本のデジタル競争力

**31**位

（IMD「世界デジタル競争力ランキング2024」）

### 人材の流動化

新規大卒者の  
3年以内離職率平均

**33.8%**

（厚生労働省「令和4年3月新規学卒者の離職状況」）

### 働き方の多様化

短時間勤務利用率

**31.4%**（正社員女性）

（内閣府「令和6年度年次経済財政報告」）

# コーポレートウェルネス市場は、企業経営にとってのMust Have

従業員の健康管理に求められる法令対応から、労働者や働き方の多様化への対応まで  
企業経営の責任・企業人事の業務負担が拡大

## 法令対応・コンプライアンス対応

### 労働安全衛生法

常時50人以上の労働者がいる事業場で**義務化**

- 定期健診の実施
- ストレスチェックの実施
- 健診結果の経年保管
- 衛生管理者、産業医の選任
- 過重労働対策の実施
- 産業医による面談の実施
- 労働基準監督署への報告
- 職場巡視・熱中症対策 など

### 働き方改革関連法

- 時間外労働(残業)の上限規制
- 同一賃金・同一労働の実施など
- 年次有給休暇の取得義務化

### 高齢者医療確保法

健康保険組合等、医療保険者に**義務化** (40-74歳)

- 特定健診・保健指導の実施

### 金融商品取引法

有価証券報告書に人的資本情報の開示が**義務化**

- 女性管理職比率
- 男女間賃金格差
- 男性育休取得率

## 社会変化への対応・人手不足への対応

### 産業構造・社会の変化

- 全国広域に拠点展開する企業の健診への対応
- 生活習慣病関連医療費増加への対策強化
- がん罹患率の上昇に伴うがん対策の強化
- 社会保障費増加に伴う疾病・介護予防の推進
- 精神疾患による休職者・自殺者増加への対策強化
- 世界規模での感染症パンデミック対策の強化

### 人手不足・少子高齢化

- 女性活躍への対応 (婦人科疾患対策など)
- 労働者の高齢化への対応 (機能低下対策など)
- 外国人労働者への対応 (多言語対応など)
- 地方の健診・医療施設減少への対策
- 中小企業での採用難・事業承継難への対応
- 出産/育児支援、介護/治療と仕事の両立支援

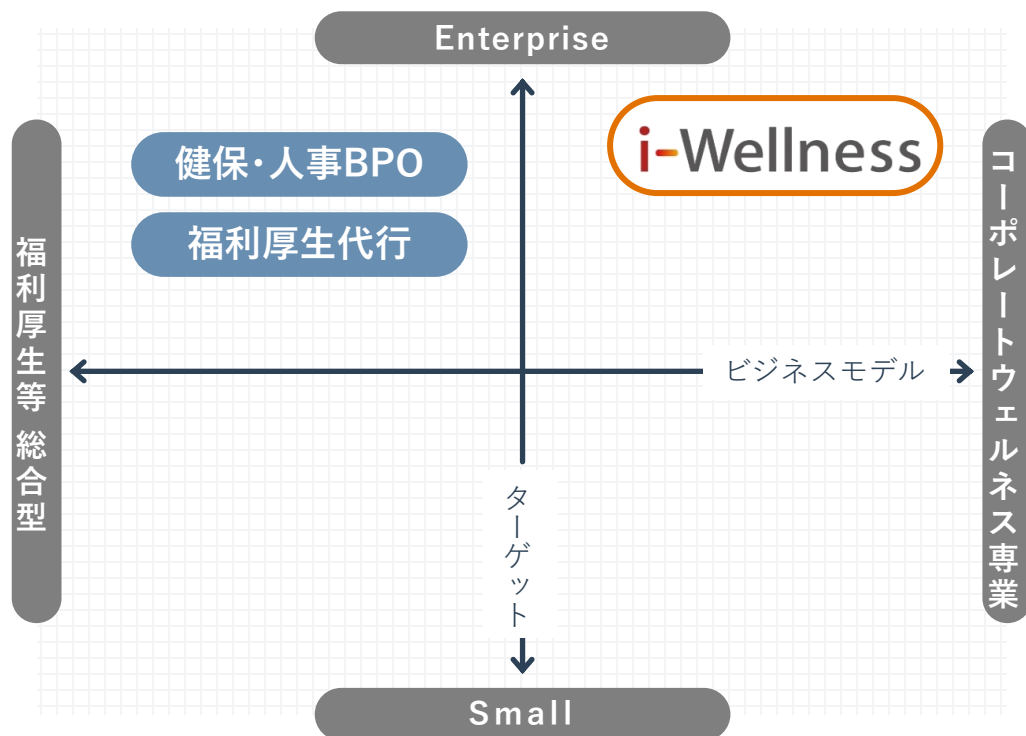
### DX遅延 生産性向上

- デジタル化の推進・データ利活用の促進
- 情報セキュリティ対策の強化
- 過重労働対策の強化・働き方多様化への対応
- エンゲージメント・プレゼンティーズムの向上
- 医師・看護師・保健師等の事務負担の軽減

# 主要プロダクトのポジショニング

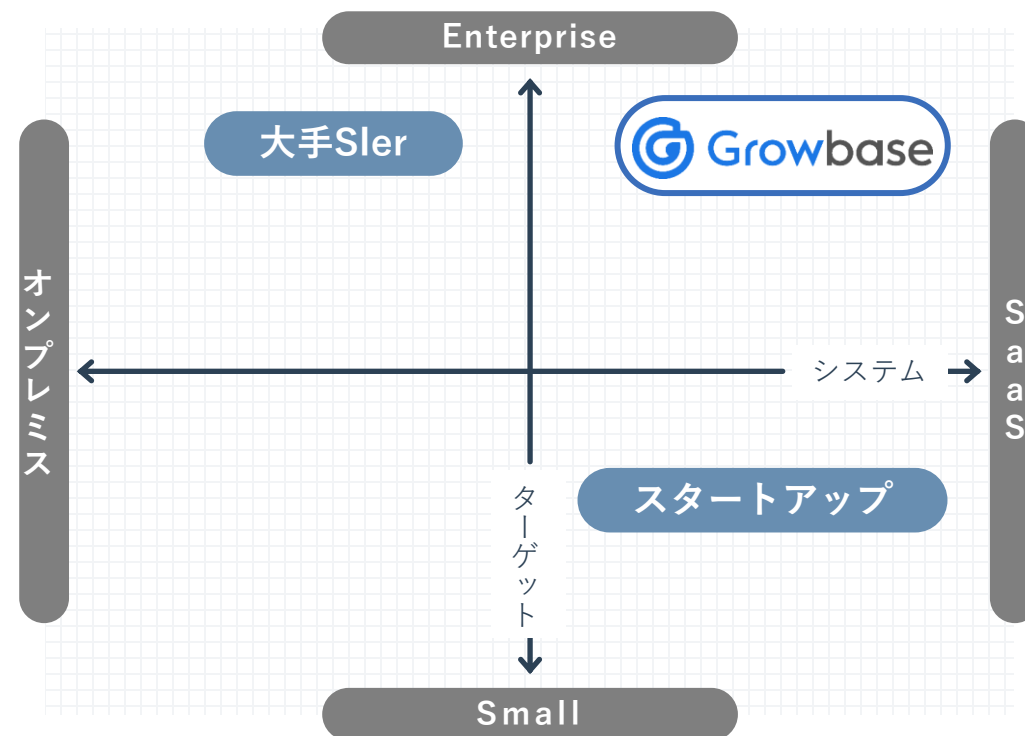
## ソリューション事業

企業人事部門に強みを持ち、高い精度の  
健診結果データ化機能を有する健診ソリューション



## クラウド事業

約20年間にわたり、顧客ニーズを踏まえた機能拡充や  
法令改正対応を継続したプラットフォーム

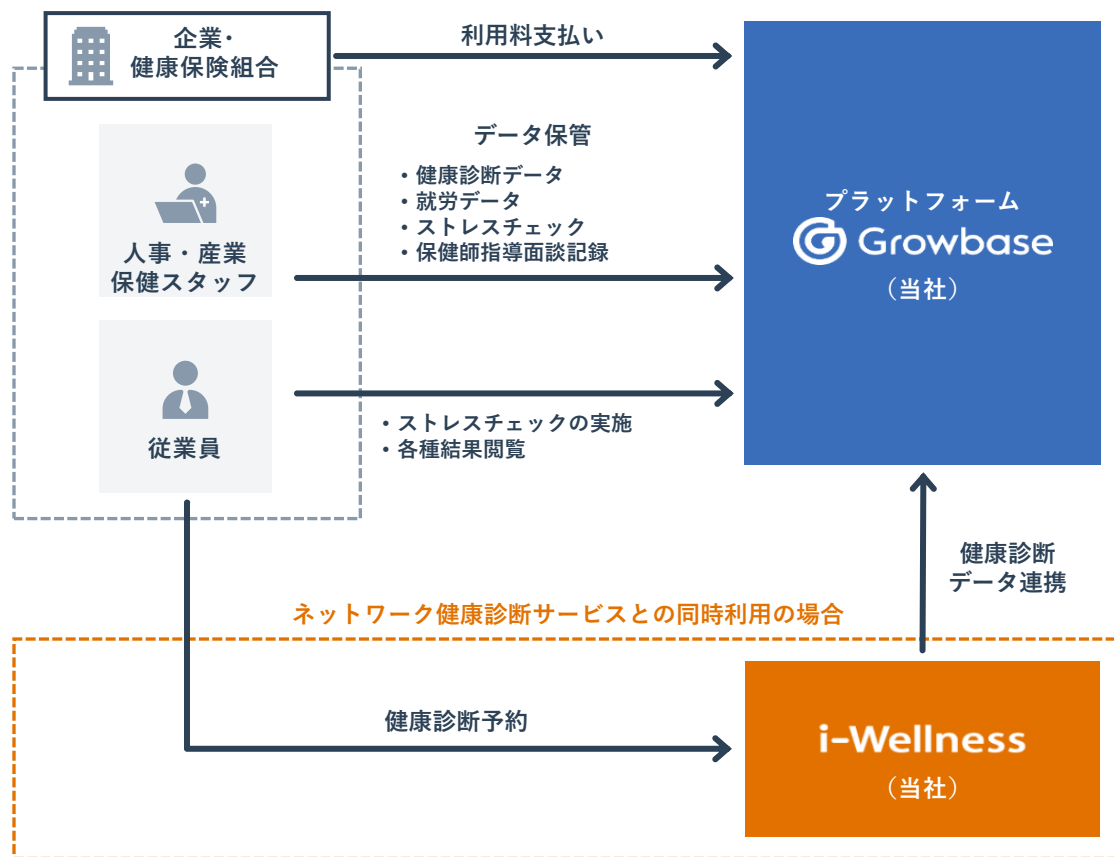


「高い精度のデータ化機能」 × 「データ管理・可視化・分析・利活用システム」で競争優位性を磨く

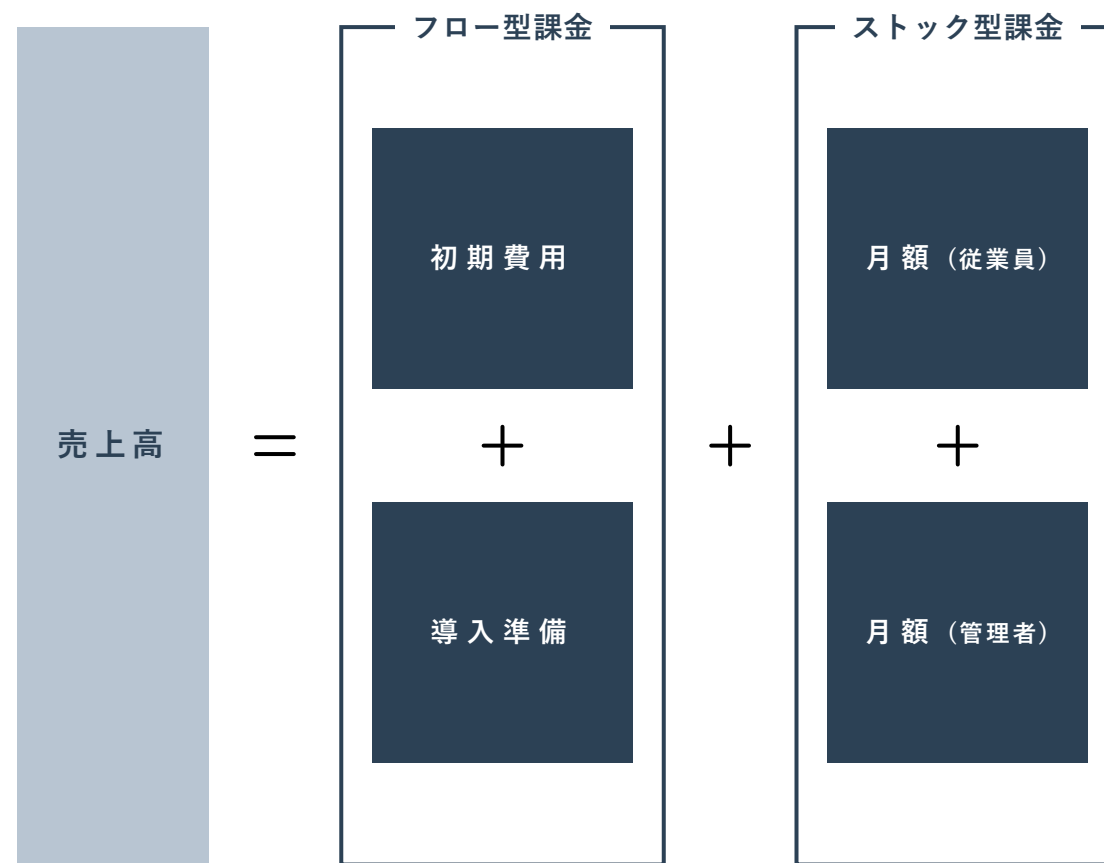
# 【クラウド事業】 事業系統図と料金体系

企業人事向け従業員健康管理プラットフォームを提供  
 導入企業拡大・データ量拡大を優先したプライシング戦略を推進

事業系統図



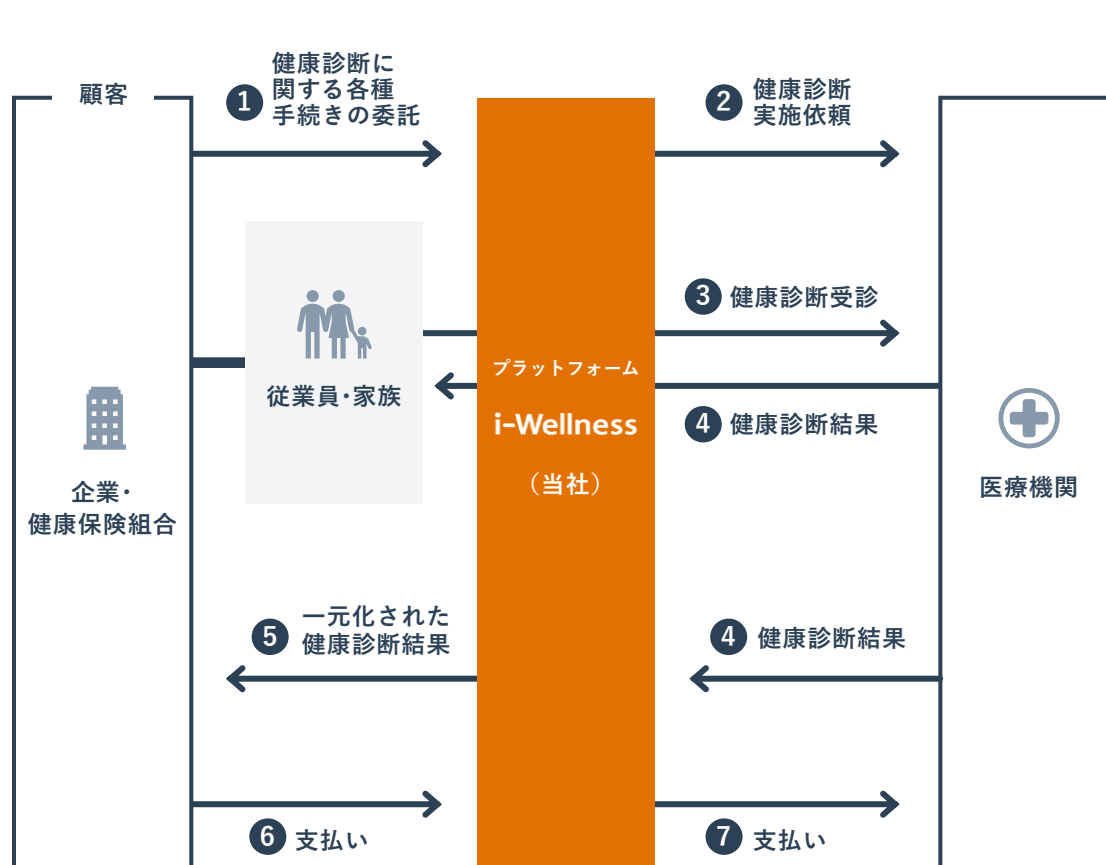
料金体系



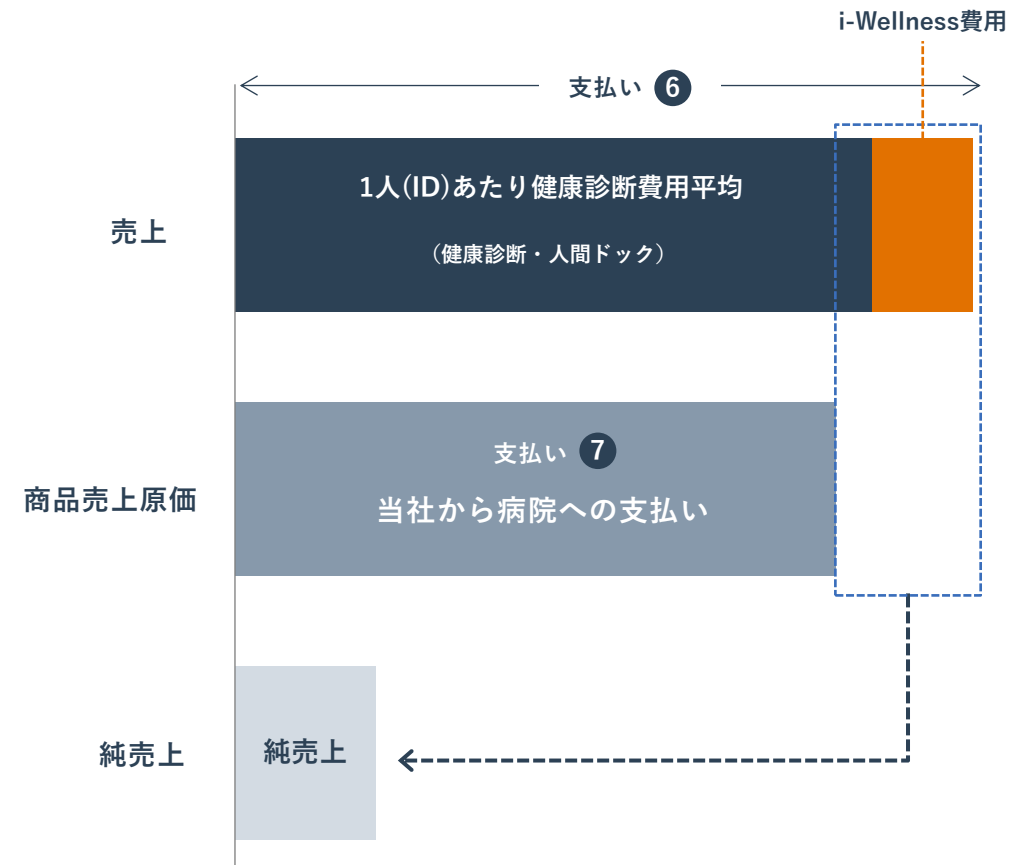
## 【ソリューション事業】事業系統図と収益構造

法定健診から人間ドック・婦人科健診・がん検診まで、『i-Wellness』上で予約申込可能  
健診予約や受診に関する進捗管理・データ化・精算までを代行するサービス利用者数に応じて課金

事業系統図





1人(ID)あたりの収益構造イメージ



## 【ソリューション事業】健康診断結果データの一元化

### 医療機関ごとに異なるフォーマットの各種健診結果を一元化

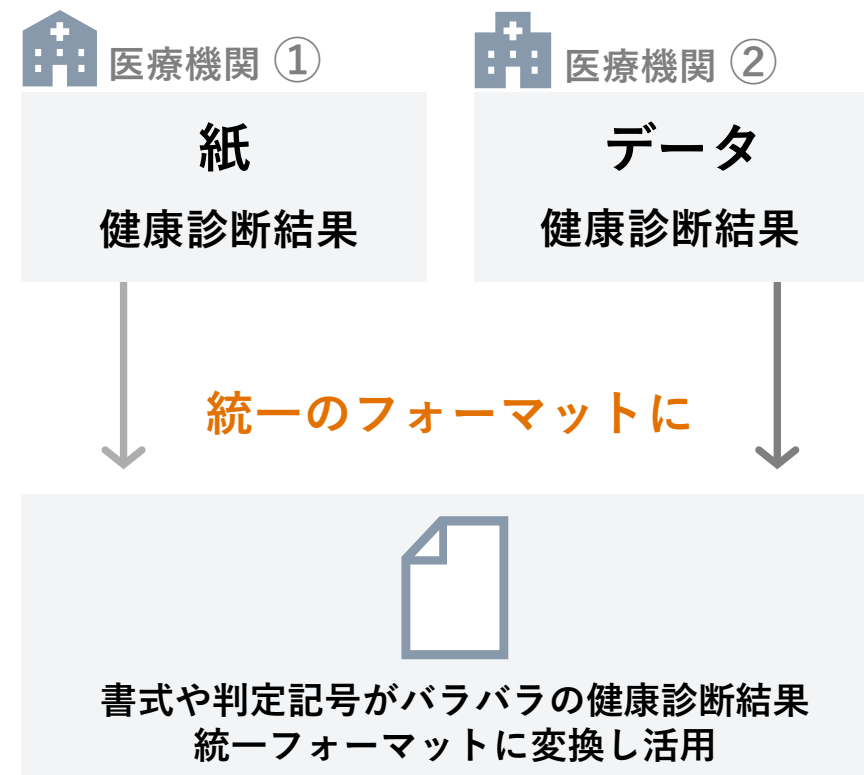
#### 異なる判定記号や正常値の範囲（イメージ図）

 医療機関 ①	A	B1~2	B3~4	C1
 医療機関 ②	異常なし		生活改善	

検査結果を統一したデータに

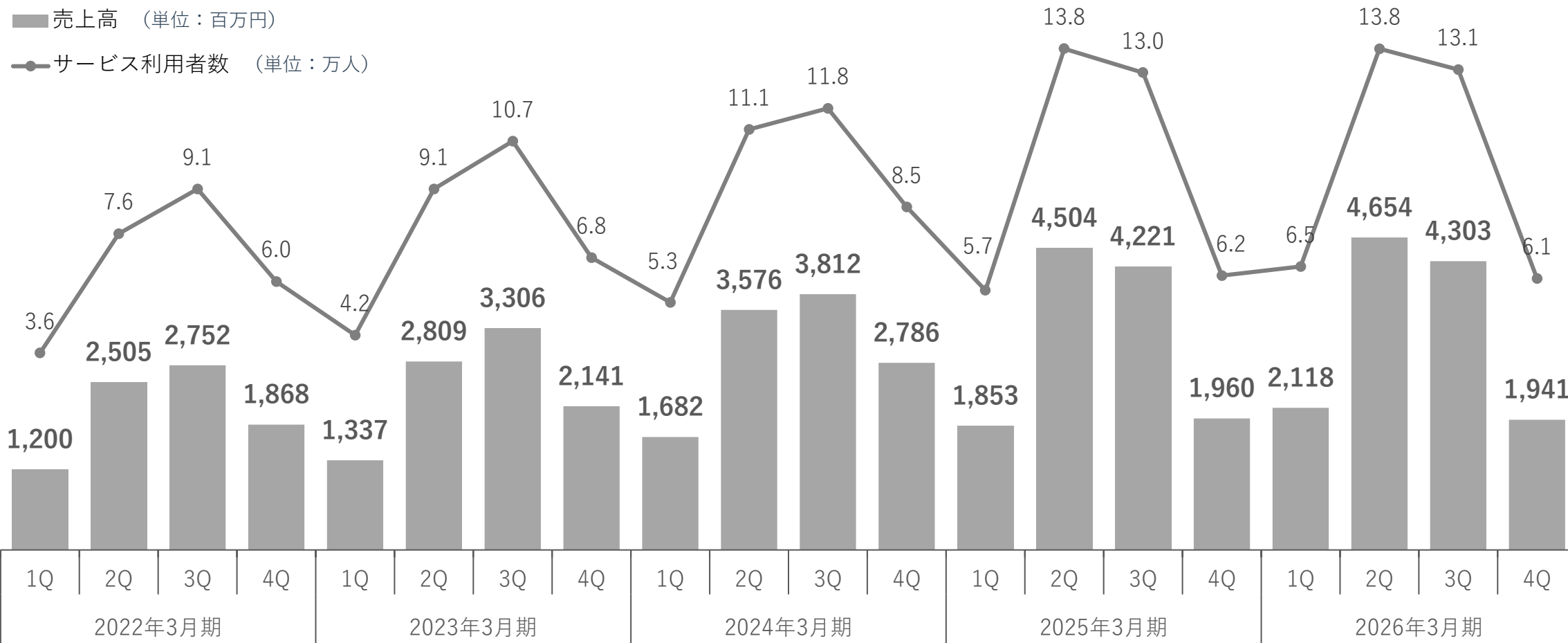
統一判定記号	<b>A1</b> 異常なし	<b>A2</b> 有所見健康	<b>A3</b> 生活注意	<b>B1</b> 要経過観察
--------	-------------------	--------------------	-------------------	--------------------

#### 異なる媒体での発行（イメージ図）



## 【ソリューション事業】 ネットワーク健診サービスの季節性

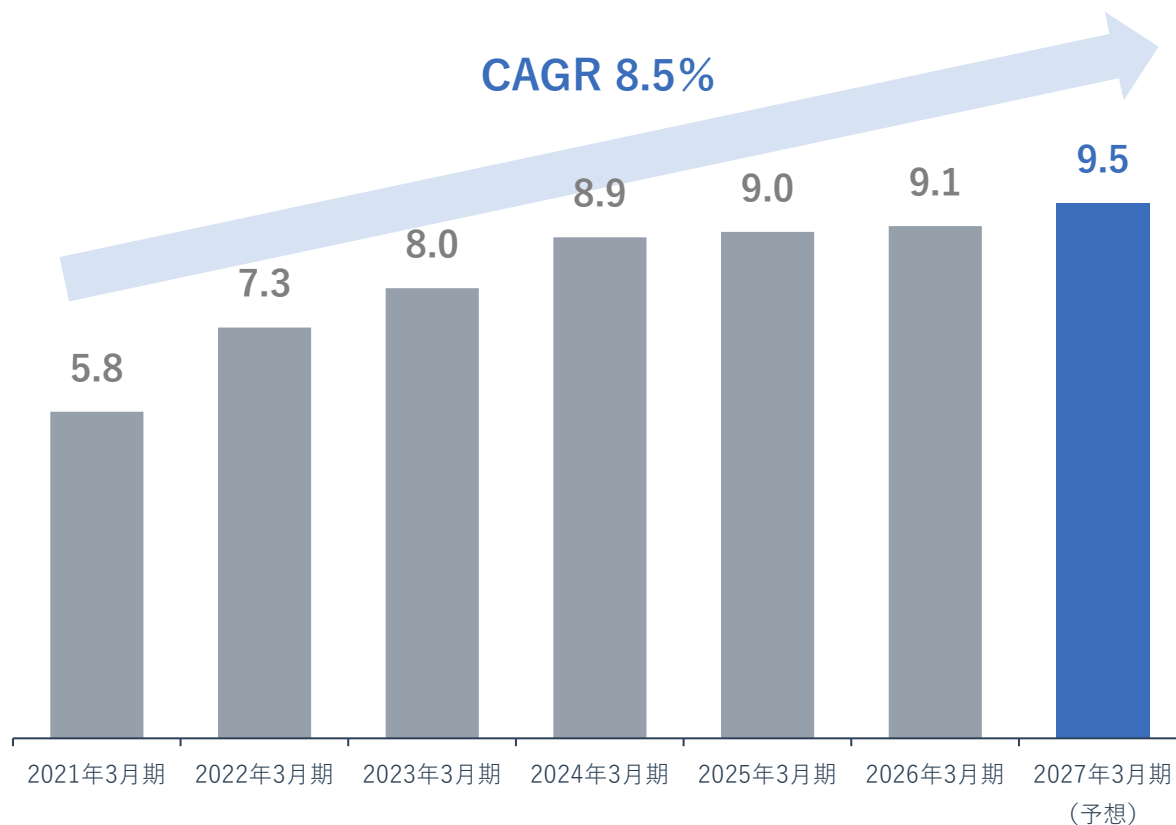
健康診断の受診者数が夏から秋に増加する傾向があるものの、近年は健康診断を前倒しで受診し、第2四半期がピークとなる傾向



## 従業員一人あたり営業利益

Growbaseの売上拡大とオペレーションエクセレンスにより、高い労働生産性を実現  
業務効率化と収益構造の改善により、従業員一人あたり営業利益の継続的な伸長を見込む

従業員1人あたり営業利益 (WCC単体、単位：百万円)



### オペレーション構造改革



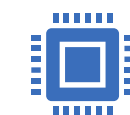
- オペレーションの標準化およびノンコア業務の外注を推進
- DX/AX・BPR継続的に実行し、固定的な業務負荷を圧縮

### 高収益事業の成長



- 利益率の高い「Growbase」の売上拡大が全社収益を牽引
- 人員増に依存しないスケールブルな成長モデルを構築

### 今後の生産性向上ドライバー



- Growbaseの価格改定およびAI活用領域の拡大
- 一人あたり生産性の更なる向上を通じ、収益性向上を継続

## 【全社】貸借対照表 2026年3月期期末

(連結、単位:百万円)	2026年3月期 期末 (連結)	2025年3月期 期末 (WCC単体)	2026年3月期 期末 (WCC単体)	増減額
<b>流動資産合計</b>	<b>6,591</b>	<b>3,954</b>	<b>6,221</b>	<b>+ 2,267</b>
現金および預金	5,260	2,786	4,959	+ 2,173
<b>固定資産合計</b>	<b>3,138</b>	<b>1,228</b>	<b>1,396</b>	<b>+ 168</b>
のれん	1,834	0	19	+ 19
無形固定資産	2,667	783	849	+ 65
<b>資産合計</b>	<b>9,729</b>	<b>5,182</b>	<b>7,618</b>	<b>+ 2,435</b>
<b>流動負債合計</b>	<b>2,929</b>	<b>1,668</b>	<b>1,758</b>	<b>+ 89</b>
<b>固定負債合計</b>	<b>966</b>	<b>56</b>	<b>44</b>	<b>▲11</b>
<b>負債合計</b>	<b>3,896</b>	<b>1,725</b>	<b>1,802</b>	<b>+ 77</b>
<b>純資産合計</b>	<b>5,832</b>	<b>3,457</b>	<b>5,815</b>	<b>+ 2,357</b>
自己資本	5,826	3,451	5,809	+ 2,357
自己資本比率	59.9%	66.6%	76.3%	+ 9.7pt
<b>負債・純資産合計</b>	<b>9,729</b>	<b>5,182</b>	<b>7,618</b>	<b>+ 2,435</b>

# 大企業市場の深耕・拡大

事業会社・その他


2026年3月期  
主な利用開始/ロゴ受領企業

健康保険組合

伊藤忠連合健康保険組合

京セラ健康保険組合

資生堂健康保険組合

ジャパンディスプレイ健康保険組合

東京地下鉄健康保険組合

日鉄物産健康保険組合

ネスレ健康保険組合

ブリヂストン健康保険組合

丸井健康保険組合

ミツウロコ健康保険組合

みずほ健康保険組合

ヤマトグループ健康保険組合

労働者健康安全機構健康保険組合

ルートグループ健康保険組合

Y G 健康保険組合

2026年3月期利用開始

# 人的資本経営・健康経営の推進

多様なバックグラウンドを持つ社員が活躍できる組織づくり、持続的な成長を実現  
従業員の健康づくりと、メリハリのある働き方による従業員個人と組織のパフォーマンス向上を重視

## ダイバーシティ & インクルージョン

- 女性特有の健康状態に関する全従業員向けセミナーや、女性リーダー育成に向けた研修を実施し、防災グッズに女性用ナプキンを追加するなど、細部まで配慮した職場環境を整備

管理職に占める女性比率※1

26.9%

育休復職率

100%

男性育休取得率※2

100%

## 心身の健康支援

- 法定の産業医・保健師面談に加え、希望者が1回のメンタル保健師相談を受けられる体制を整備
- 運動習慣の定着、心身のリフレッシュ、職場内コミュニケーションの活性化を目的としたウォーキングイベントを開催

全従業員が **i-Wellness** を活用

定期健康診断の受診率

100%

有休取得率

92.4%

## 外部認証

- 当社が経済産業省と日本健康会議が共同で認定する「健康経営優良法人」に9年連続で認定（2024年から大規模法人部門に該当。それ以前は6年連続中小規模法人部門に認定）
- スポーツ庁が従業員の健康増進のためにスポーツの実施に向けた積極的な取り組みを行っている企業を認定する「スポーツエールカンパニー」に8年連続で認定。



※1. 「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」（平成27年法律第64号）の規定に基づき算出したものであります。

※2. 「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律」（平成3年法律第76号）の規定に基づき、「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」（平成3年労働省令第25号）第71条の6第1号における育児休業等の取得割合を算出したものであります。

## 当社が取り組む『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り組みを推進  
 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体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および、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。

