



2026年3月期

第2四半期 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11月14日

2026年3月期 第2四半期決算ハイライト

第2四半期として過去最高の売上高・利益を更新し、通期計画達成に向けて堅調に推移



売総営業利益率 **42.2%** (前年同期比 **4.9**ポイント上昇)

主要2事業が成長

Growbase 184.5万IDを突破
(前年同期比24.9万ID増)

BPR・DX推進による収益性向上

売総経費率 57.8%
(前年同期比4.9ポイント改善)

成長戦略を着実に実行

Growbase 価格改定を決定
SUZAKU事業譲受に合意

1. 事業概要
2. 2026年3月期 第2四半期実績・業績進捗
3. 成長戦略
4. Appendix

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

主要事業

健診ソリューション事業

全国広域に勤務する社員・家族等の健診・人間ドック専用プラットフォーム



健康管理クラウド事業

あらゆる従業員のウェルビーイングデータの管理・利活用プラットフォーム



提供価値

- 法定健診から人間ドック・婦人科健診・がん検診等に対応
- 健診実施に関わる業務の**ワンストップ**で代行
- 予約・受診状況のリアルタイム把握で**受診率を向上**
- 健診結果の収集・データ化により、**事後措置対応を強化**

選ばれる理由

- 全国47都道府県・約**2,200施設**の提携医療機関ネットワーク
- 様々な健診結果フォーマットに対応したデータ化技術
- 非構造化状態にある**健診結果データを構造化**
- 健診受診から結果データ化までの**スピードと品質・精度**

提供価値

- 従来の健康管理に関わる**業務量を最大80%削減**（当社調べ）
- あらゆる従業員ウェルビーイングデータを**一元管理**
- **法令対応**から**データドリブン型の健康経営**までに対応
- **人的資本経営の推進**や健康経営優良法人等の認定取得を支援

選ばれる理由

- 大企業への**豊富な導入実績**
- 豊富な標準機能で、**カスタマイズなく導入を実現**
- **高い専門性**を持つカスタマーサクセス部門がサポート
- 大企業の要求水準を満たす**情報セキュリティ対応**

※ 2025年3月期の実績値

1. 事業概要
2. 2026年3月期 第2四半期実績・業績進捗
3. 成長戦略
4. Appendix

2026年3月期 第2四半期決算サマリ

営業利益は前年同期比22.0%増加、EBITDAは前年同期比18.9%増加
売上成長率を大きく上回る利益成長率で基礎収益力が向上

(単位:百万円)	2025年3月期 2Q	2026年3月期 2Q	増減額	増減率
売上高	7,060	7,520	+459	+6.5%
売上総利益	1,340	1,444	+104	+7.8%
売上総利益率	19.0%	19.2%	+0.2pt	-
販売管理費	840	834	▲5	▲0.7%
営業利益 ^{※1}	499	610	+110	+22.0%
営業利益率	7.1%	8.1%	+1.0pt	-
経常利益 ^{※1}	501	589	+87	+17.5%
中間純利益 ^{※1}	347	404	+56	+16.3%
EBITDA ^{※2}	625	743	+118	+18.9%

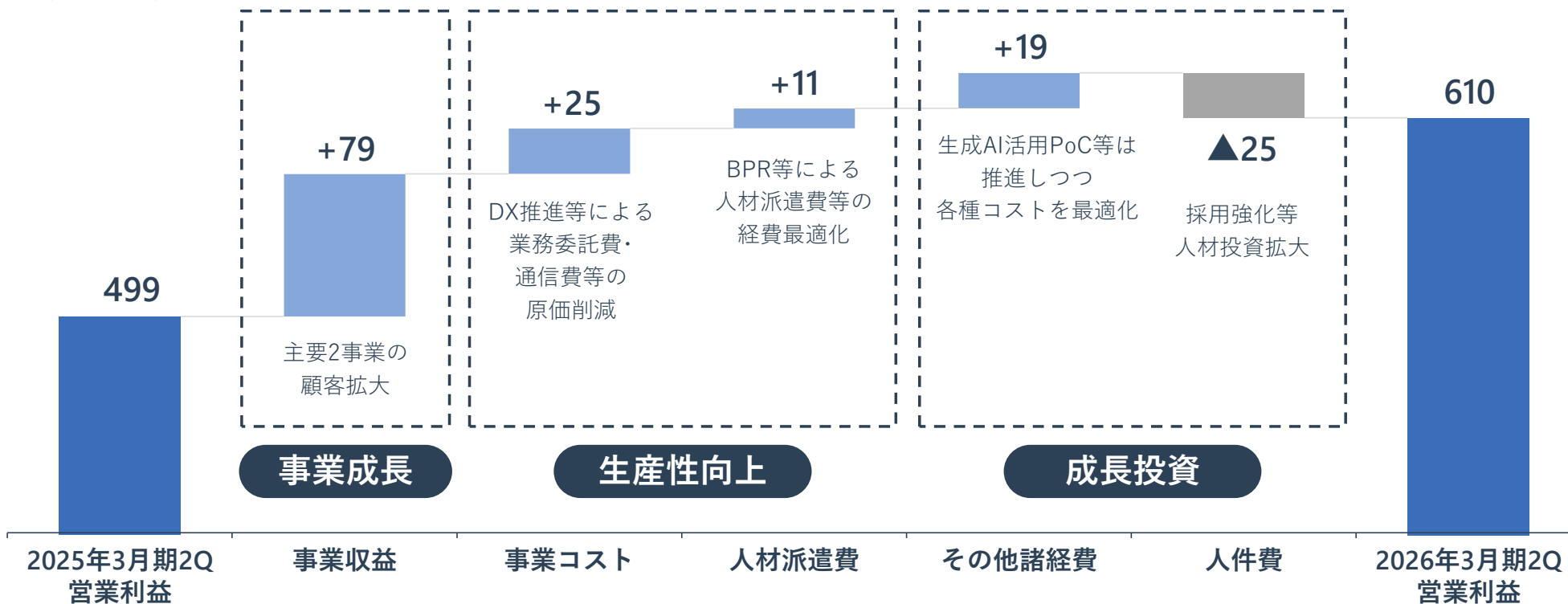
※1 各段階利益は、上場関連費用を含む

※2 EBITDAは、営業利益+減価償却費にて算出

営業利益の増減要因

主要2事業の顧客拡大による事業成長とBPR・DX推進等による生産性向上により
営業利益は、前年同期比110百万円増加の610百万円に拡大

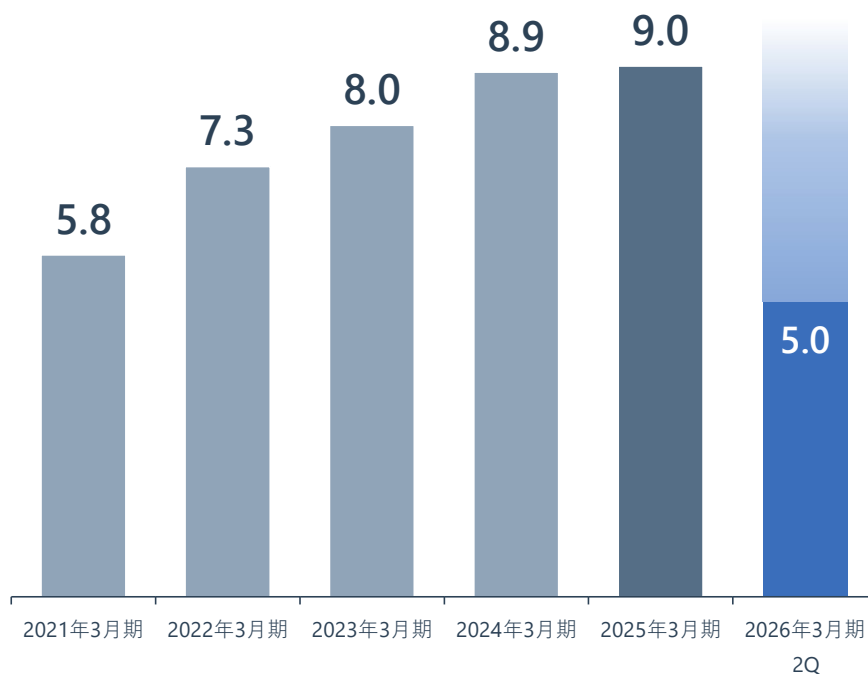
(単位：百万円)



従業員 1 人あたりの営業利益

1人あたりの稼ぐ力(営業利益)は、情報通信業界における通期平均を1-2Q計で上回る5百万円に到達

当社 従業員 1 人あたり営業利益推移 (単位: 百万円)



2024年度 従業員 1 人あたり営業利益の業界平均との比較

対 全産業平均 (金融・保険業除く約300万社)



対 情報通信業平均 (約14万社)



※ 財務省 法人企業統計調査 時系列データ 2024年度 (政府統計の総合窓口 (e-Stat)) を基に当社算出

主要2事業のセグメント別実績

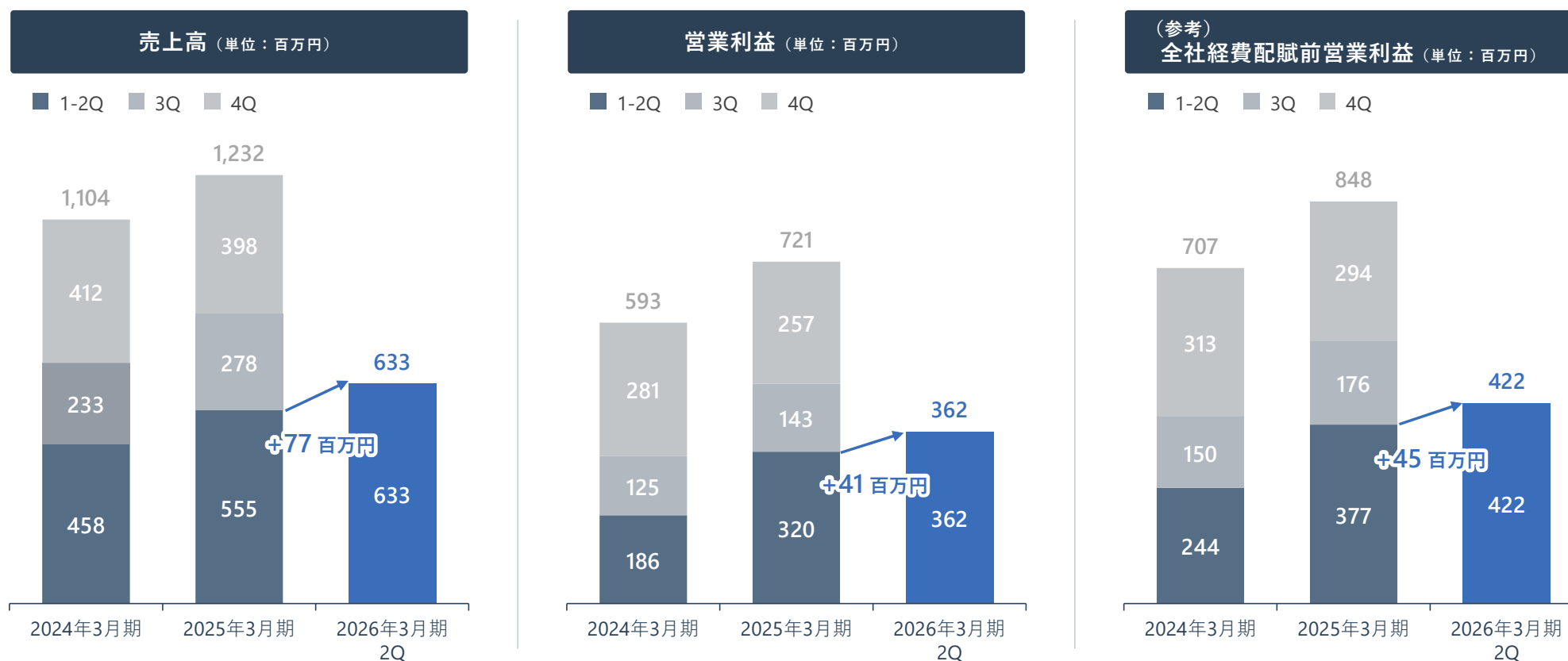
健康管理クラウド事業・健診ソリューション事業は、何れも増収増益で着地

(単位:百万円)	2025年3月期 2Q		2026年3月期 2Q		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	555	-	633	-	+77	+14.0%	・ID数拡大(+約24.9万ID)に伴う売上高の増加
	売上総利益	458	82.6%	515	81.4%	+56	+12.4%	・追加機能拡充・情報セキュリティ対策の強化等に伴うシステム関連費の増加
	営業利益※	320	57.8%	362	57.3%	+41	+13.0%	・カスタマーサクセス体制の強化等に伴う人件費の増加
	(参考)全社経費配賦前営業利益	377	68.0%	422	66.7%	+45	+12.0%	
健診ソリュー ション事業	売上高	6,357	-	6,772	-	+414	+6.5%	・サービス利用者数拡大(+約0.9万人)に伴う売上高の増加
	売上総利益	823	13.0%	913	13.5%	+89	+10.9%	・BPR・DX推進等による生産性向上に伴う外注費及び人材派遣費等の削減
	営業利益※	138	2.2%	232	3.4%	+94	+68.2%	
	(参考)全社経費配賦前営業利益	565	8.9%	654	9.7%	+89	+15.8%	

※：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】業績推移

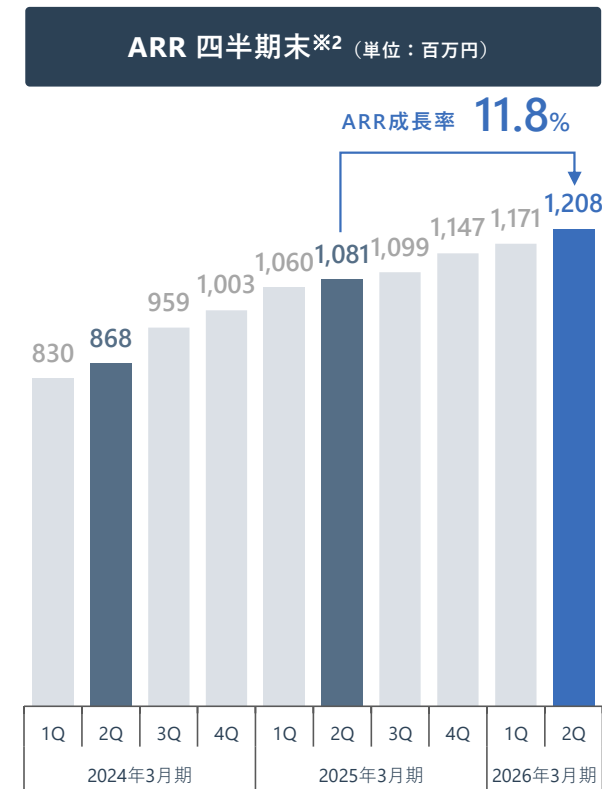
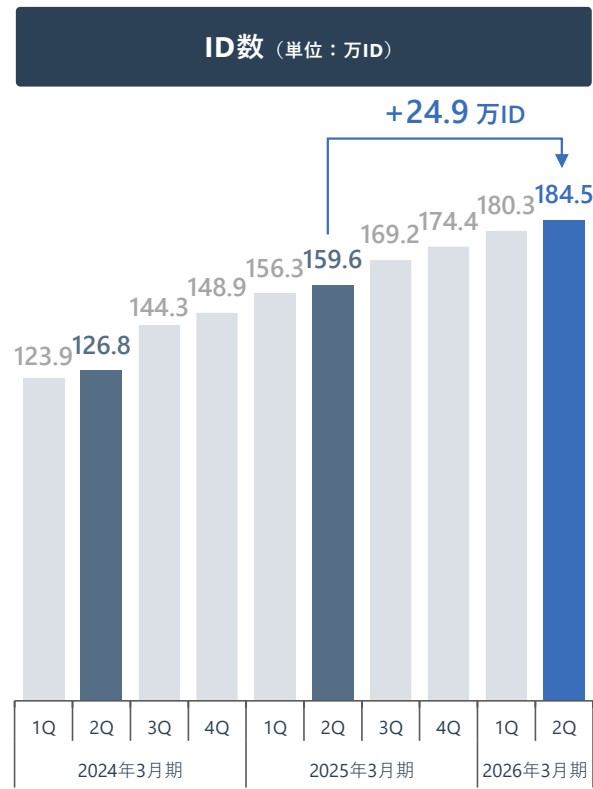
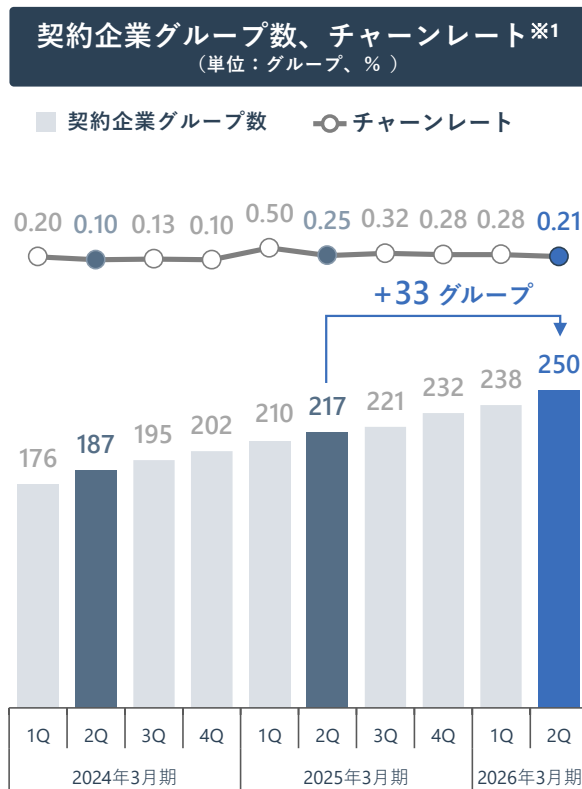
受注拡大に備えたカスタマーサクセス体制強化に伴う人件費の増加や追加機能拡大によるシステム関連費の増加を吸収し、営業利益で前年同期比41百万円の増益



※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

契約企業グループ数は前年同期比33グループ増加、ID数も前年同期比24.9万ID増加

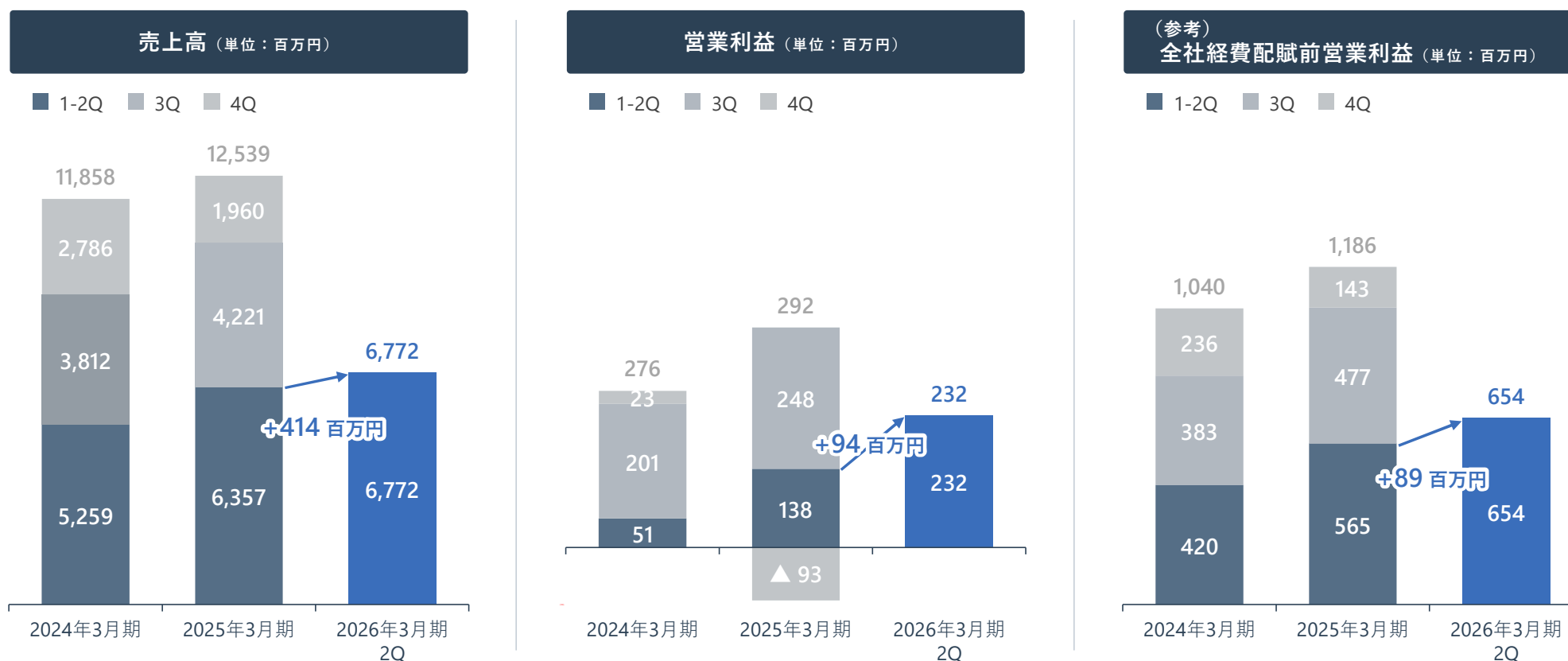


※1：当月度解約顧客数÷前月度利用顧客数により算出された月次チャーンレートの平均値

※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

サービス利用者数の増加等に伴い、売上高は前年同期比414百万円増加
BPRやDX推進等の原価・経費低減策が寄与し、前年同期比94百万円増加

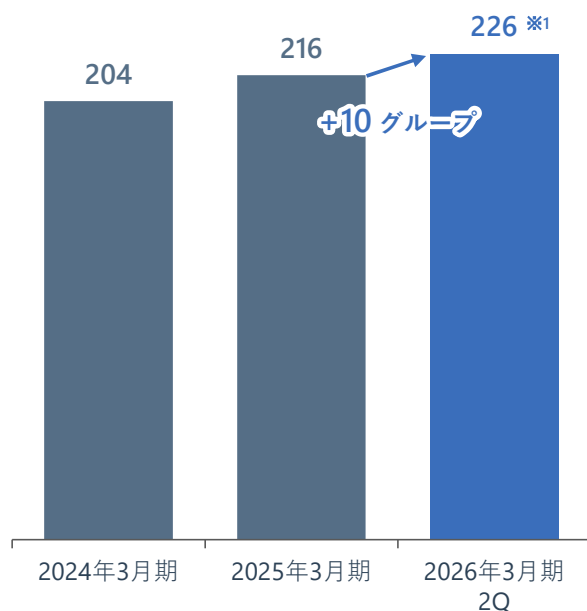


※健診ソリューション事業は健康診断のサービス利用者数が季節的変動要因により2Q・3Qに偏る傾向があります。

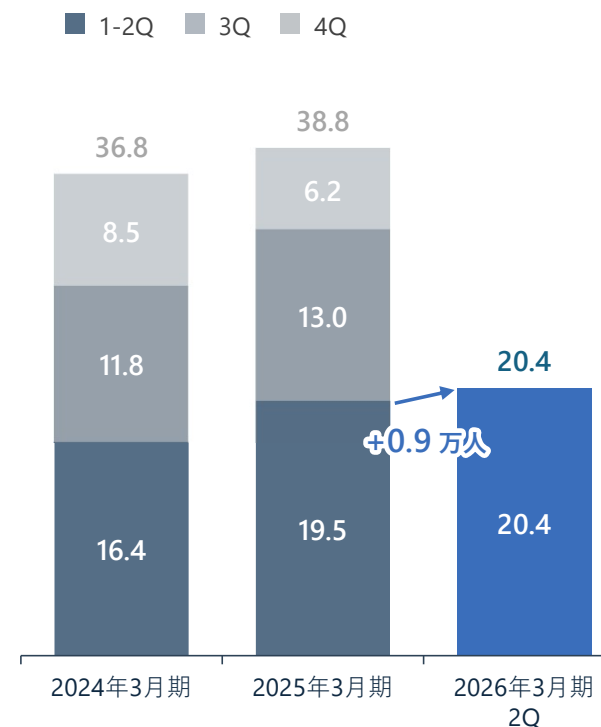
【健診ソリューション事業】KPI推移

第2四半期までに健診を開始した契約企業は前期比10企業グループ増加、
健診結果納品まで終えたサービス利用者数は0.9万人増となり、堅調に推移

契約企業グループ数 (単位：グループ)



サービス利用者数※2 (単位：万人)



※1 健診ソリューション事業では、すべての企業グループが第1四半期よりサービス利用を開始するため、第1四半期と第2四半期の契約企業グループ数が同数となります。

※2 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。

2026年3月期 通期業績予想

事業拡大・事業効率向上により、売上総利益で当社初の30億円達成、8期連続の過去最高益更新を目指す

(単位:百万円)	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (計画)	対前期増減額 (計画)	対前期増減率 (計画)
売上高	13,266	14,057	14,790	+732	+5.2%
売上総利益	2,574	2,806	3,050	+244	+8.7%
売上総利益率	19.4%	20.0%	20.6%	+0.7pt	-
販売管理費	1,607	1,697	1,811	+113	+6.7%
営業利益^{※1}	967	1,109	1,239	+130	+11.7%
営業利益率	7.3%	7.9%	8.4%	+0.5pt	-
経常利益 ^{※1}	955	1,102	1,213	+111	+10.1%
当期純利益^{※1}	680	776	855	+78	+10.2%
EBITDA^{※2}	1,194	1,365	1,525	+160	+11.8%

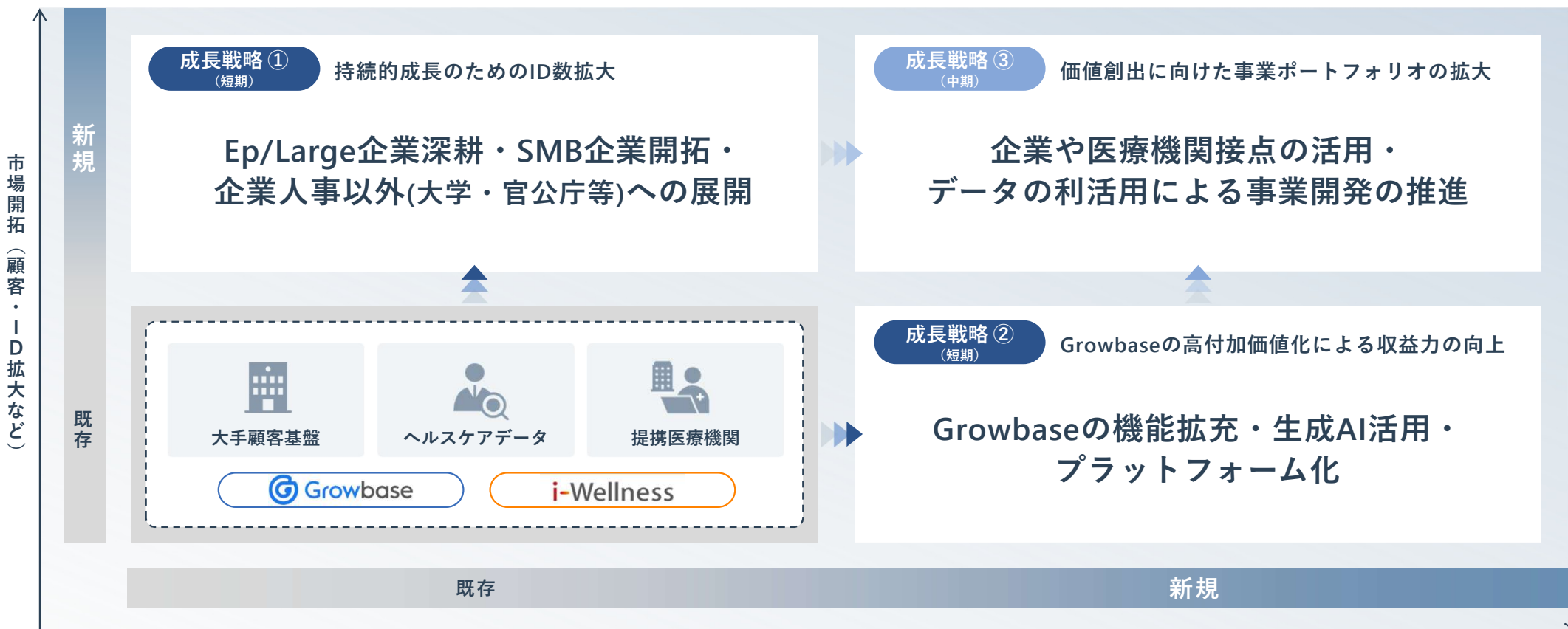
※1 各段階利益は、上場関連費用を含む

※2 EBITDAは、営業利益+減価償却費にて算出

1. 事業概要
2. 2026年3月期 第2四半期実績・業績進捗
3. **成長戦略**
4. Appendix

成長戦略

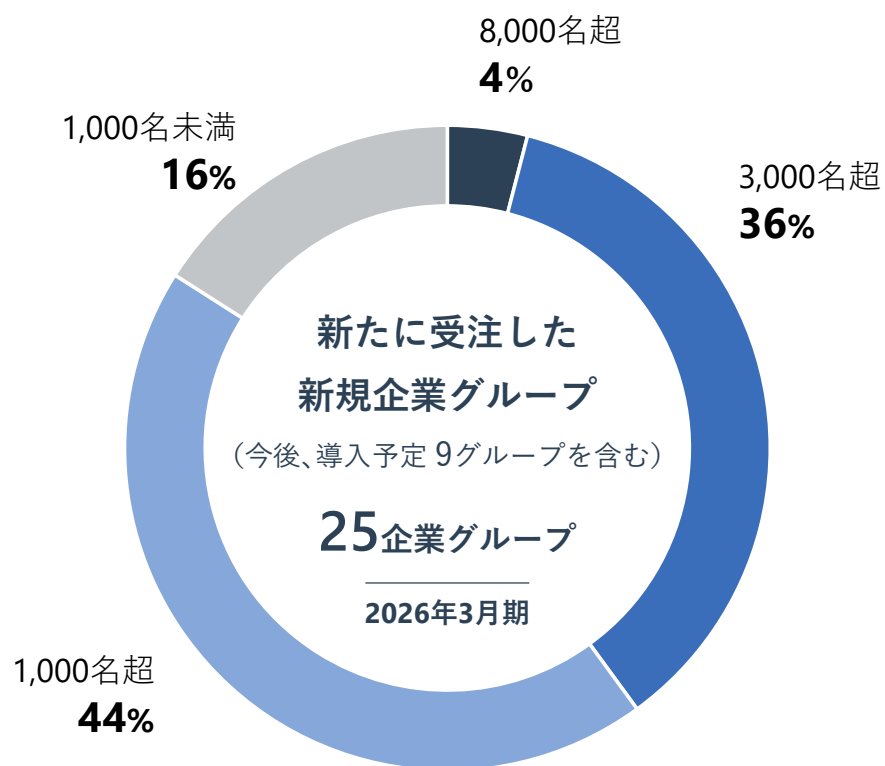
ホワイトスペースに対する市場開拓の加速・Growbaseを基盤とした顧客単価の拡大に取り組むとともに、事業アセットを活用した新規事業開発（M&A含む）に注力する方針



高付加価値化 (機能強化・サービス拡充など)

成長戦略①アップデート 「GrowbaseのID数拡大」

2025年4月以降、新たに組織化した新規営業専任チームが始動したことで、セールスリードタイムの短い、従業員規模500～999名の企業市場での受注が拡大



取り組み

- | | | |
|----|-------------------|-----------|
| 直販 | - 新規営業チーム組成による専任化 | - ウェビナー開催 |
| | - イベント出展 | - リファーマル |

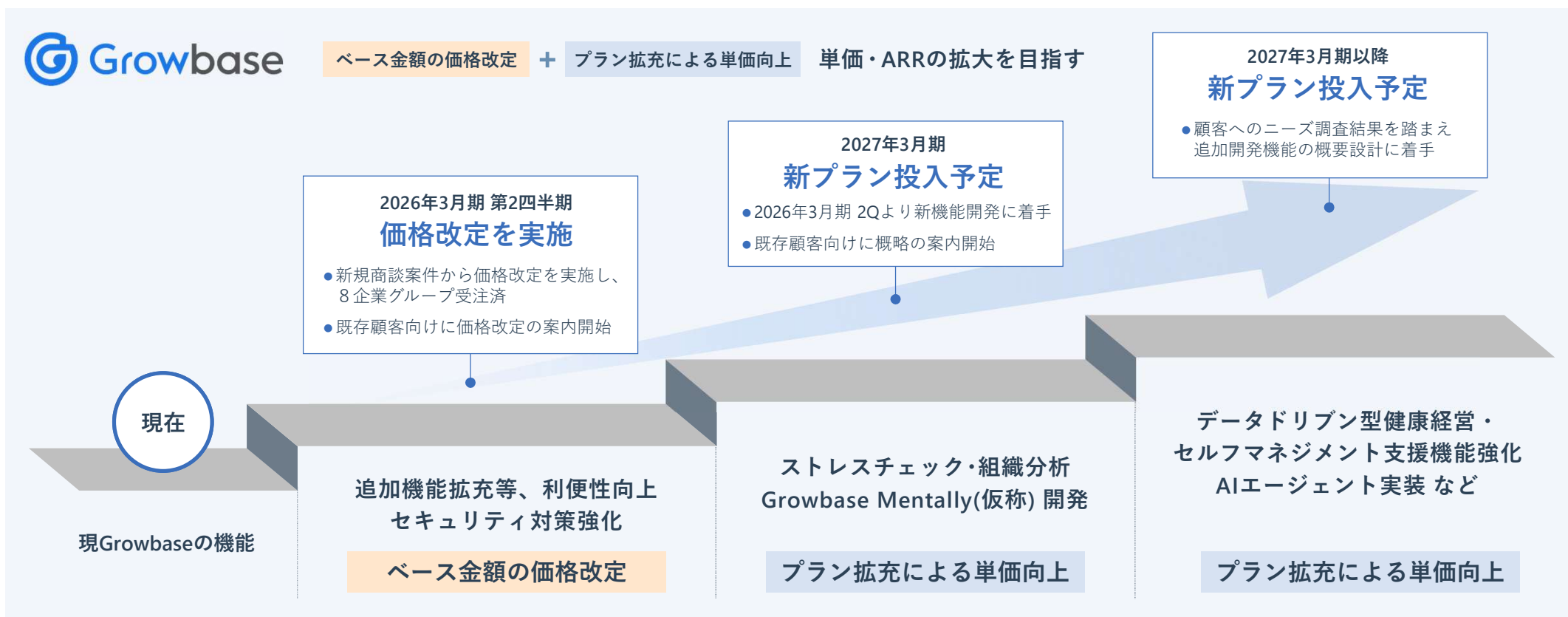
パートナーセールス

- Enterprise/Large企業市場の深耕開拓を継続
- 従業員1,000名未満のLarge/Mid企業市場を開拓
- 直販・パートナーセールス共に堅調に受注拡大
直販：13グループ
パートナーセールス：12グループ
※パートナーセールスは第4 四半期が多くなる傾向にあります
- 業種・業界に偏りなく、受注拡大
電気・ガス業、製造業、食料品、小売業、卸売業、銀行業、サービス業、陸運業、etc

成長戦略②アップデート 「Growbaseの高付加価値化によるACV向上」



セキュリティ対策や利便性向上を実現する機能拡充による価格改定を決定
2025年7月以降の新規提案案件から新価格適用・既存顧客には2026年4月から新価格適用



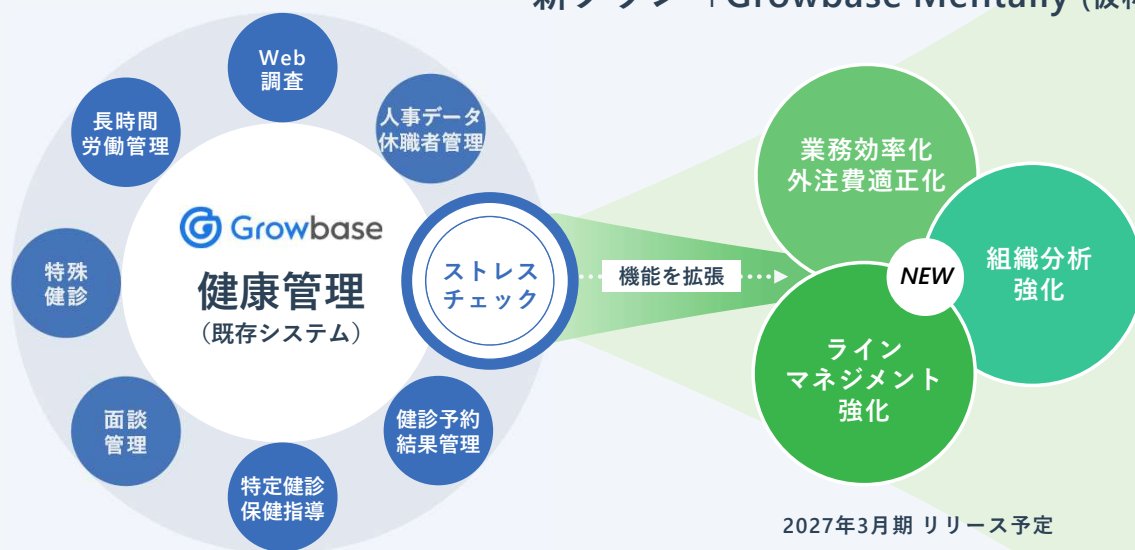
※上記は当社による現在での見込みを示したものであり、機能の追加や新価格プランの導入を保証するものではありません

成長戦略②アップデート 「Growbase新プラン投入に向けた開発スタート」



顧客ニーズ調査から得られた、ストレスチェックに関する組織分析機能を強化
複数のシステム・外注先を減らすことで、業務負担・コストのムダを解消

新プラン「Growbase Mentally (仮称)」イメージ



- 人事システムとのAPI連携により、準備業務を効率化
- 複数システムを利用する事のコストのムダも解消
- 高度な分析機能により、ストレス要因を精緻に把握
- 組織長によるラインマネジメント支援を実現

市場ニーズ

- 休職者増等、メンタルヘルス対策への需要拡大
- 従業員ごとの業務経験年数やスキル、キャリアタイプに基づく分析・環境改善ニーズの高まる
- 人事主導から組織毎での細やかなフォローやケアニーズの高まり

メンタル不調者の増加に伴い、社会そして企業経営における課題となっているメンタルヘルス対策

労働安全衛生法に基づき、事業者は心理的負担の程度を把握するため**ストレスチェックを実施することが義務**付けられている。^{※1}

職業生活での強いストレスを感じる労働者の割合^{※2}

82.7%

精神障害等による労災認定件数^{※2}

883件

職場のいじめ・嫌がらせに関する相談割合^{※2}

26.6%

メンタルヘルス不調により連続1か月以上休業した労働者又は退職した労働者がいた事業所の割合^{※3}

12.8%

※1：労働者数50人未満は努力義務 ※2：独立行政法人労働者健康安全機構「職場における心の健康づくり」（2025年7月公表） ※3：厚生労働省：令和6年「労働安全衛生調査（実態調査）」の概況

成長戦略②アップデート 「SUZAKU事業の譲受」

株式会社エスユーエスが運営するHRコンサルティングサービスのうち、
組織心理学×AIに基づくHRプラットフォーム「SUZAKU」事業譲受到合意

従業員1人1人の性格・スキル・キャリアタイプ・エンゲージメント指数等の分析要素をGrowbaseシリーズで機能化

HQ Profile

- ・ 履歴・部署・資格情報や異動歴といった基本的な人材情報の管理
- ・ 個人ごとのヒュームスキルやコンセプトスキルと特性を測定し、定量的に可視化



社員の採用から育成、リテンション
マネジメントまでをワンストップで実現

MSI+

- ・ 組織へのエンゲージメント指数と、エンゲージメントの疎外要因を可視化
- ・ 職場環境や周囲からのサポートの有無、仕事の任せ方、会社の風土などをどのようにとらえているのか、サーベイを通じて可視化



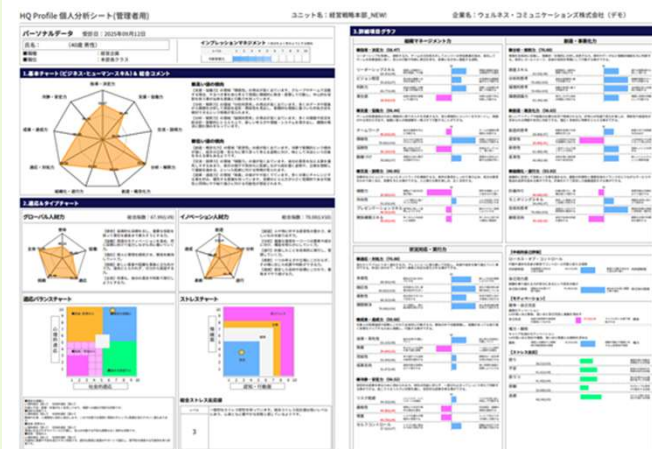
エンゲージメントやリテンションの向上のための
有効な施策を提示

導入

導入



可視化した人材データをAIが分析
適材配置、育成・定着を実現



キャピタルアロケーション方針

事業成長を最優先に、非連続成長に向けたM&A候補企業へのアプローチと投資枠拡大に向けた取組みを推進
持続的な企業価値向上を目指し、事業投資だけでなく株主還元の充実についても検討を開始

キャッシュイン



手許現預金

- 2025年9月末時点で46億円保有



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
- 生産性向上による稼ぐ力の増大



有利子負債調達

- 2025年9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17億円を調達

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. 事業概要
2. 2026年3月期 第2四半期実績・業績進捗
3. 成長戦略
4. **Appendix**

PURPOSE

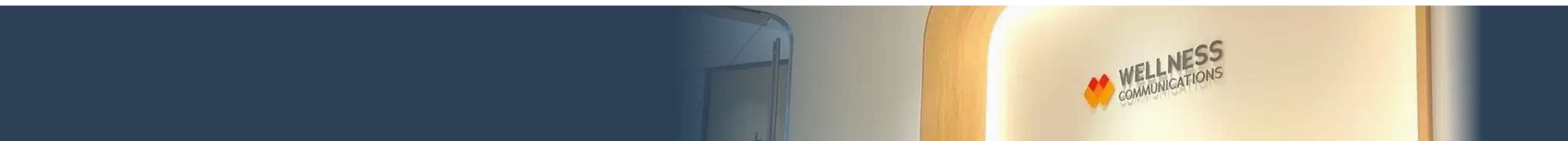
ウェルネス・データで、未来をつくる。

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。



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9月30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	121名（2025年9月30日現在）	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

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リスケ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。

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

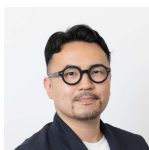
伊藤忠エレクトロニクス(株)に入社後、同社在籍中に当社に出向、2010年に転籍。主要事業の一つである「ネットワーク健康診断サービス」の法人営業・サービス運営・カスタマーサポート部署の部長を歴任。2020年より当社執行役員として、経営企画・経営管理を管掌し、2024年6月より現職。



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)コブラ、(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。

主要2事業で提供する2つのプラットフォーム導入により、
企業における従業員健康管理に関する業務課題を一気通貫で解決する

企業向け健康管理プラットフォーム

i-Wellness

健診・人間ドックの予約から進捗管理・
健診結果のデータ化までを一括で代行

非構造化データの収集

計画策定

予約・問診

結果納品

データ変換

判定

分析・利活用

ストレスチェック

面談・保健指導

集計報告・評価

予算・組織課題・拠点所在地
年齢・性別等による
健診コース・オプション検査項目等を決定

結果報告書収集
データ化・
判定記号統一化

健康診断結果データ
人事データ

産業医判定
グループ判定

ストレスチェック
長時間労働管理

面談記録
受診勧奨

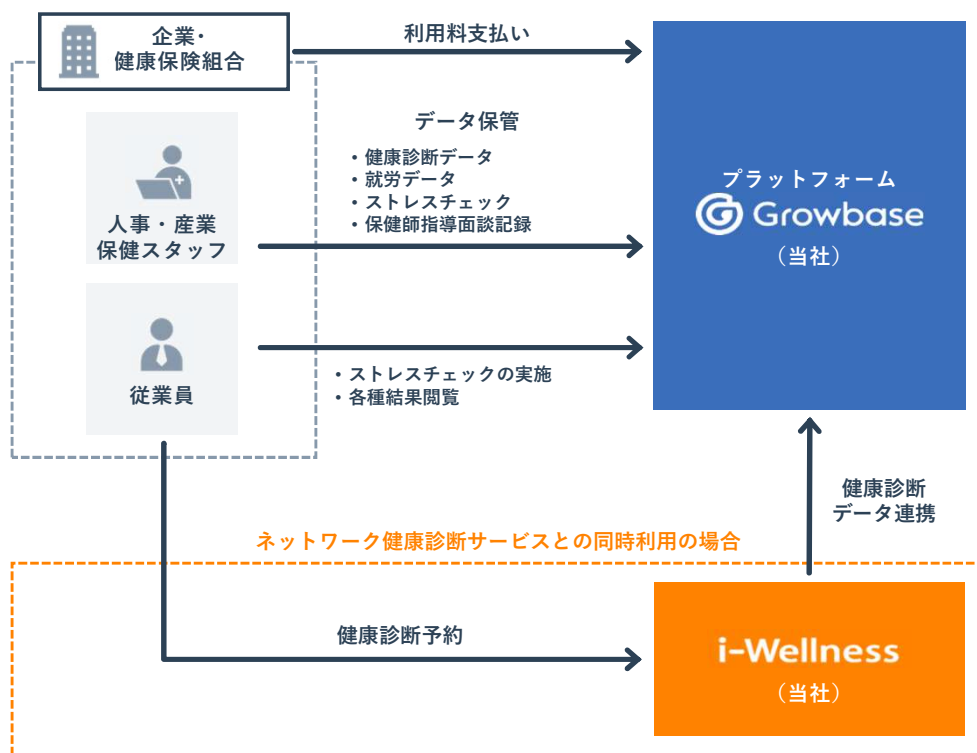
集計
各種帳票出力
労基報告

健康管理クラウド事業の事業系統図と料金体系

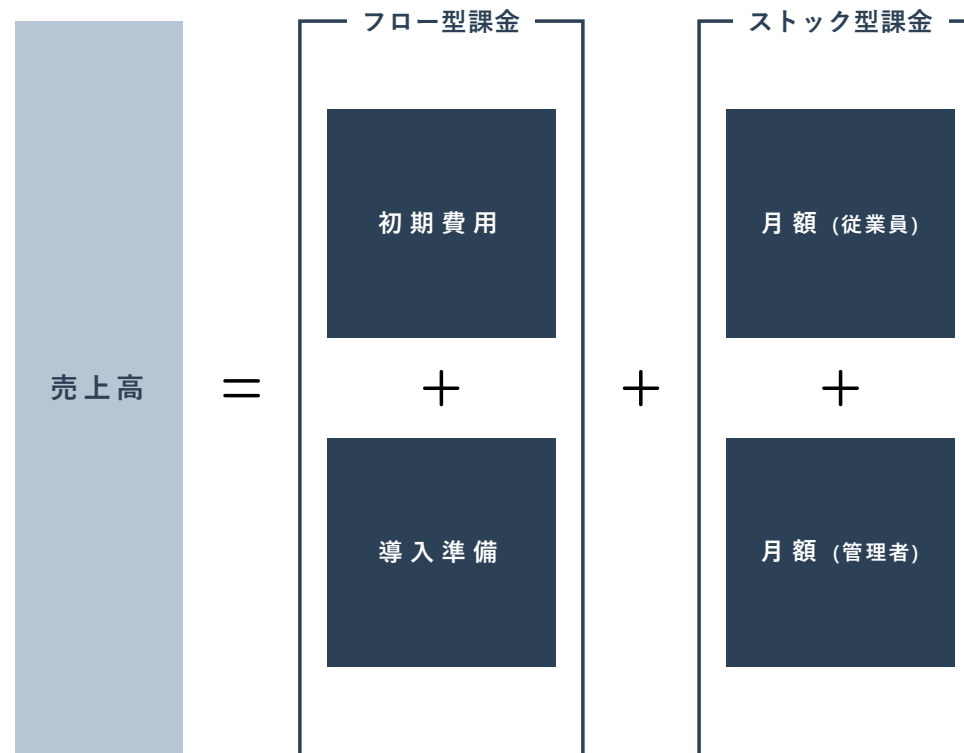
企業人事向け従業員健康管理SaaS事業を展開

ストック型課金は従業員数および産業医・保健師等を含む人事担当者数に応じたID数で計算

事業系統図



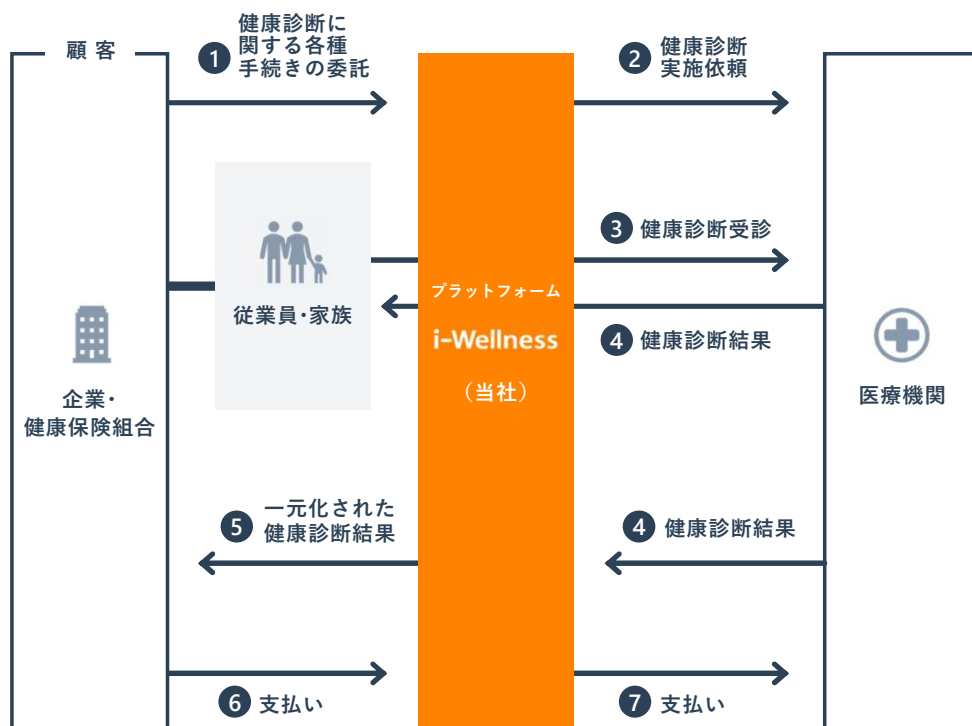
料金体系



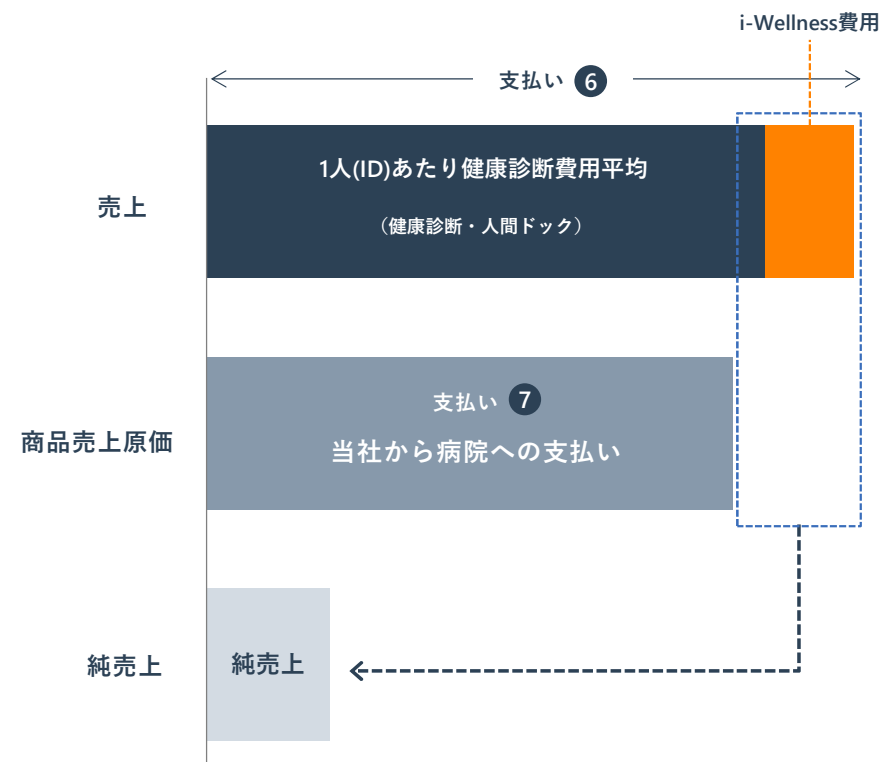
健診ソリューション事業の事業系統図と収益構造

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



全社売上高の94.7%※1を構成するストック型課金モデルを構築



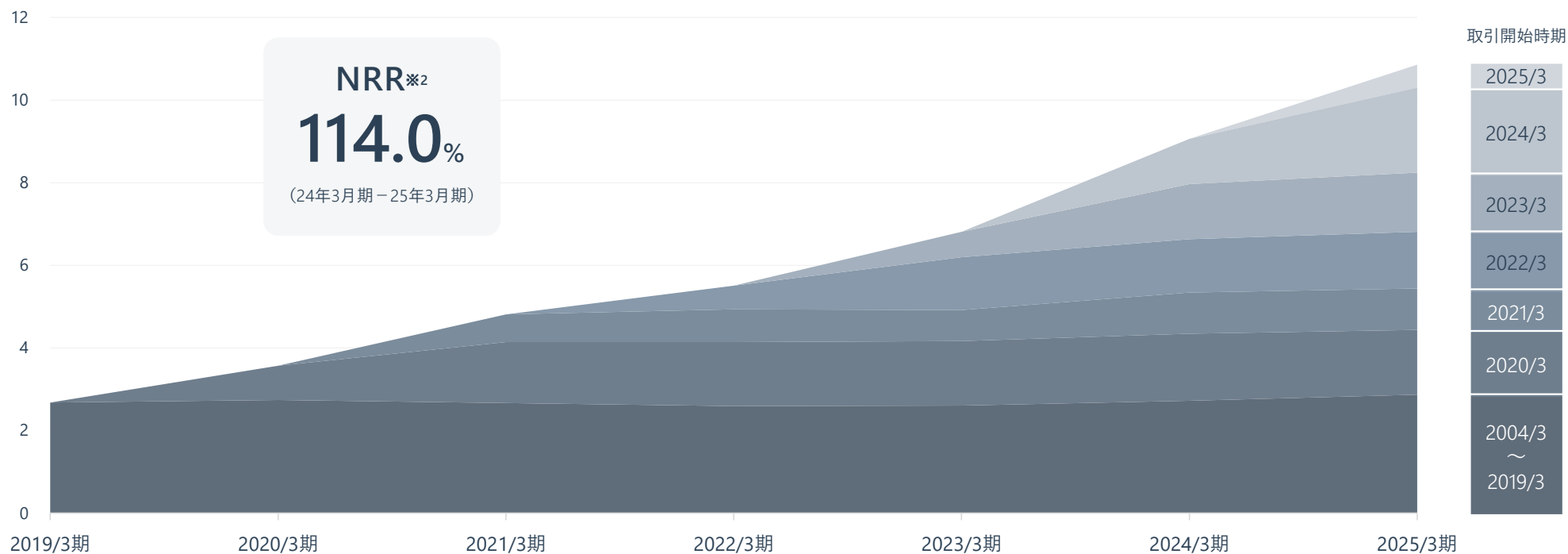
※1：2025年3月期における健康管理クラウド事業及び健診ソリューション事業の売上高に占めるストック型課金売上高（健康診断・人間ドック利用料金、i-Wellness利用料、Growbase利用料等）の比率の平均

※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

成長ドライバー：健康管理クラウド事業の拡大

主に従業員1,000名超の大企業を顧客とし、顧客企業の成長・人的資本投資の拡大により、NRR拡大

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

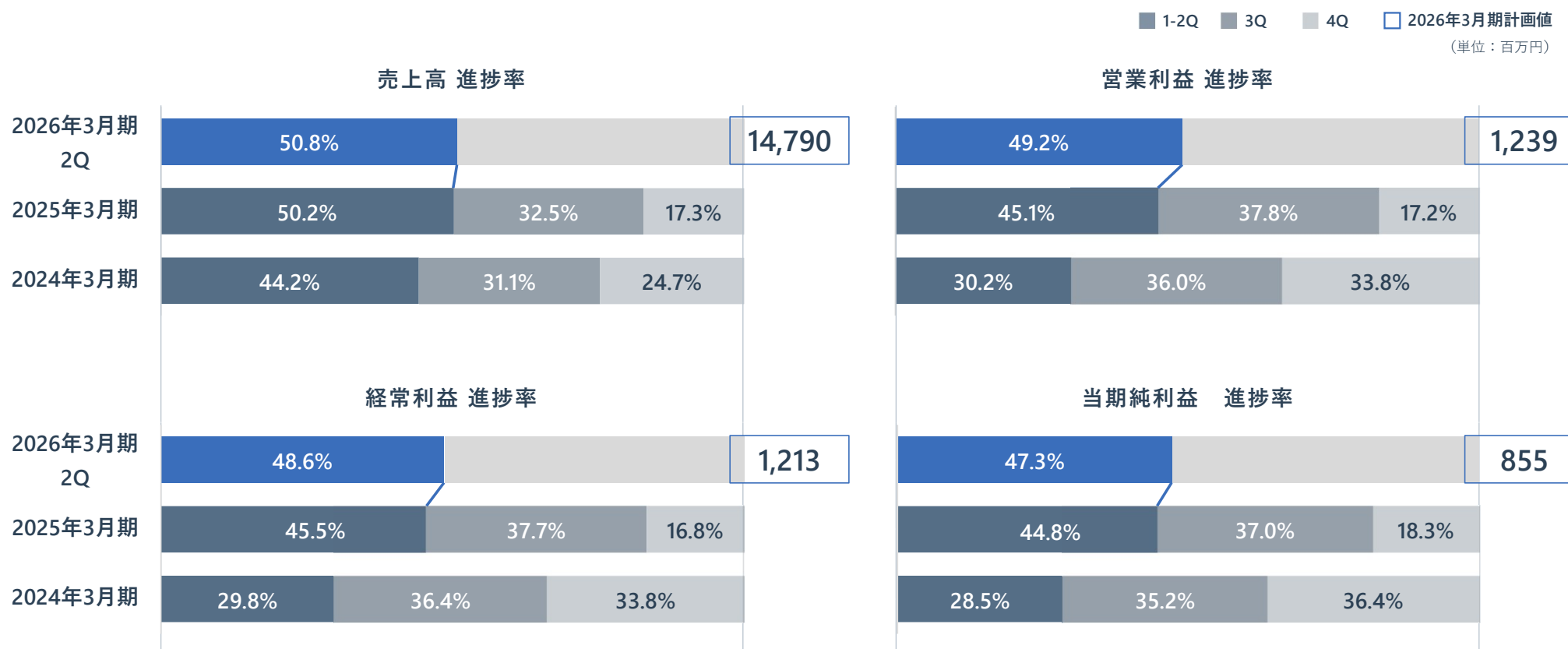
※1：健康管理クラウド事業の各事業年度における、取引開始時期別企業群のストック型売上高の合計

※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型売上高のみから算出

業績進捗 2026年3月期業績予想に対する業績進捗率



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収益性向上に伴い、通期業績予想達成に向け、堅調に推移
 健康管理クラウド事業の拡大に伴い、各段階利益の下期偏重傾向が改善



【全社】貸借対照表 2026年3月期 第2四半期末

(単位:百万円)	2025年3月期 期末	2026年3月期 2Q末	増減額
流動資産合計	3,954	7,918	+3,963
現金及び預金	2,786	4,638	+1,852
固定資産合計	1,228	1,234	+6
無形固定資産	783	750	▲33
資産合計	5,182	9,152	+3,970
流動負債合計	1,668	3,689	+2,020
固定負債合計	56	57	+0
負債合計	1,725	3,746	+2,021
純資産合計	3,457	5,406	+1,948
自己資本 (自己資本比率)	3,451 66.6%	5,400 59.0%	+1,948 ▲7.6pt
負債・純資産合計	5,182	9,152	+3,970

増減の主な要因

流動資産

- 東京証券取引所グロース市場への新規上場に伴う株式の発行等により現金及び預金が1,852百万円増加
- 夏から秋にかけて、健診ソリューション事業のサービス利用者数がピークに達する傾向のため、売掛金が1,776百万円、仕入が増加し商品が327百万円増加

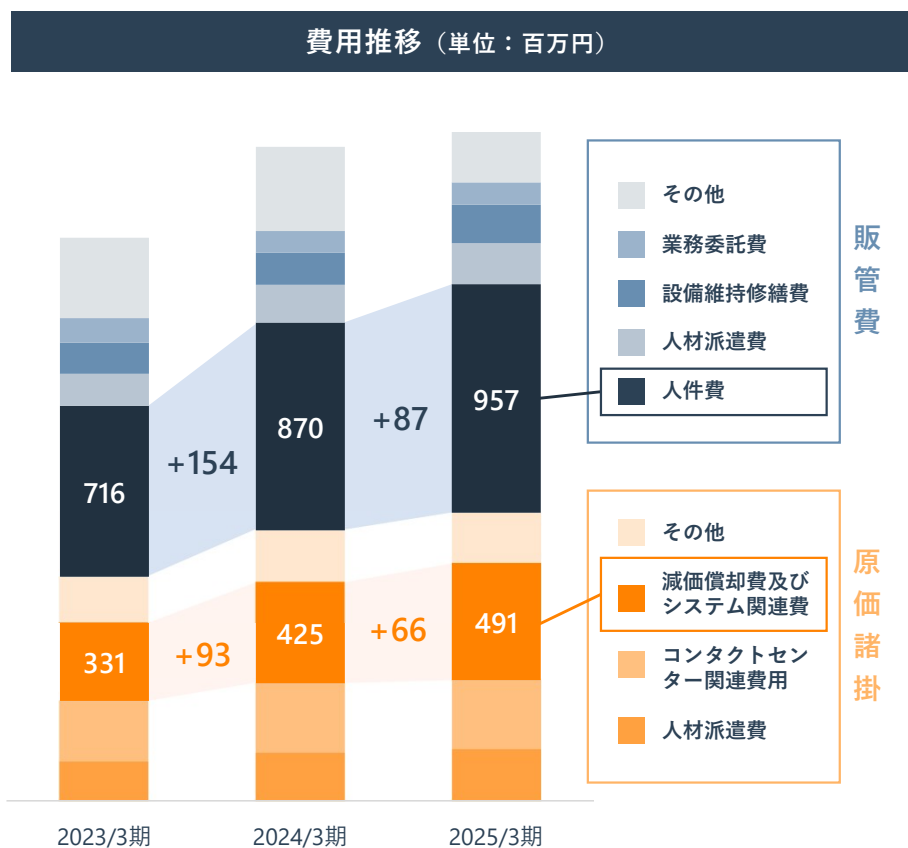
流動負債

- 夏から秋にかけて、健診ソリューション事業のサービス利用者数がピークに達する傾向により、仕入増により買掛金が2,050百万円増加
- 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73百万円増加

純資産

- 東京証券取引所グロース市場への新規上場に伴う株式の発行及び新株予約権の行使により資本金及び資本準備金がそれぞれ888百万円増加
- 期末配当により利益剰余金が232百万円減少
- 中間純利益を404百万円計上

徹底した採算管理とBPR・DX推進、AI活用等により、事業効率を高めることで基礎収益力向上に注力 中長期成長の実現・企業価値の向上に欠かせない人財投資に最注力



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リング強化
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

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

31.4%

男女間の賃金差

全労働者

正規雇用労働者

75.2%

83.8%

男性育休取得率※2

100.0%

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



有休取得率

86.3%

健康管理への取り組み

全従業員が i-Wellness を活用

定期健康診断の受診率

100.0%

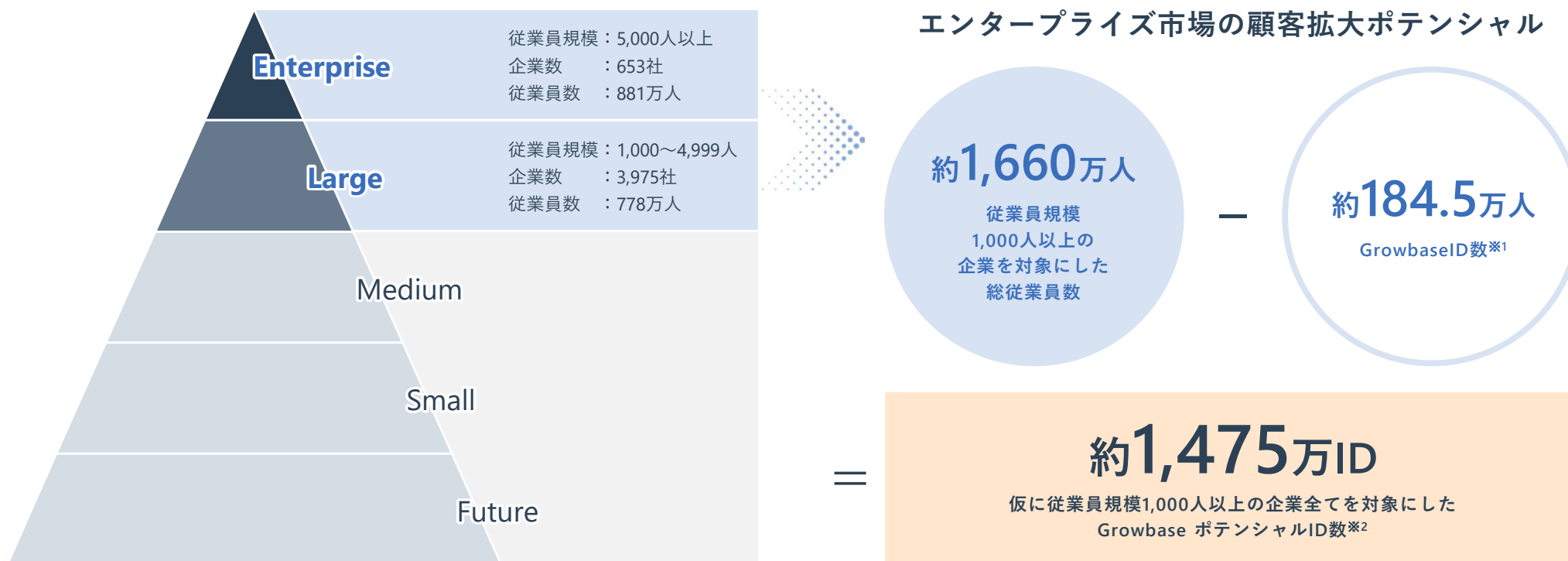
- 法定項目に加え、以下の追加検査を全社員対象に実施
 - 肝機能検査（34歳以下）：
肝機能異常などの臓疾患の早期発見
 - 血圧測定（40歳以上女性）：
高血圧・循環器リスクの早期発見
 - 脳血管検査（40歳以上）：
脳梗塞や脳動脈瘤などの早期発見

※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。

成長戦略① Growbaseのエンタープライズ市場の深耕

高い利益率を持つ健康管理クラウド事業の大企業市場における顧客シェアは約1割程度
ホワイトスペースは大きく、多様化する企業ニーズに対応した機能拡充等で、深耕拡大にも注力



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)

※1: 2025年9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11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① 大企業市場の深耕・拡大

事業会社・その他

2025年度新規利用開始

ロゴ掲載企業（一例）

- 1Q導入済
- 1Q導入済
- 2Q導入済

ロゴ非掲載企業（一例）

- 1Q導入済
- 2Q導入済
- 2Q導入済
- 2Q導入済
- 2Q導入済
- 3Q導入予定
- 3Q導入予定

健康保険組合

- 伊藤忠連合健康保険組合
- カルビー健康保険組合
- 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
- Y G 健康保険組合

成長戦略① アップデート 「GrowbaseのID獲得戦略 184万IDを突破」

法令改正対応はもとより、企業のニーズや課題を捉えた新機能追加・機能改修を継続し、
ほぼカスタマイズ対応のないオンボーディングを実現し、ID数を拡大



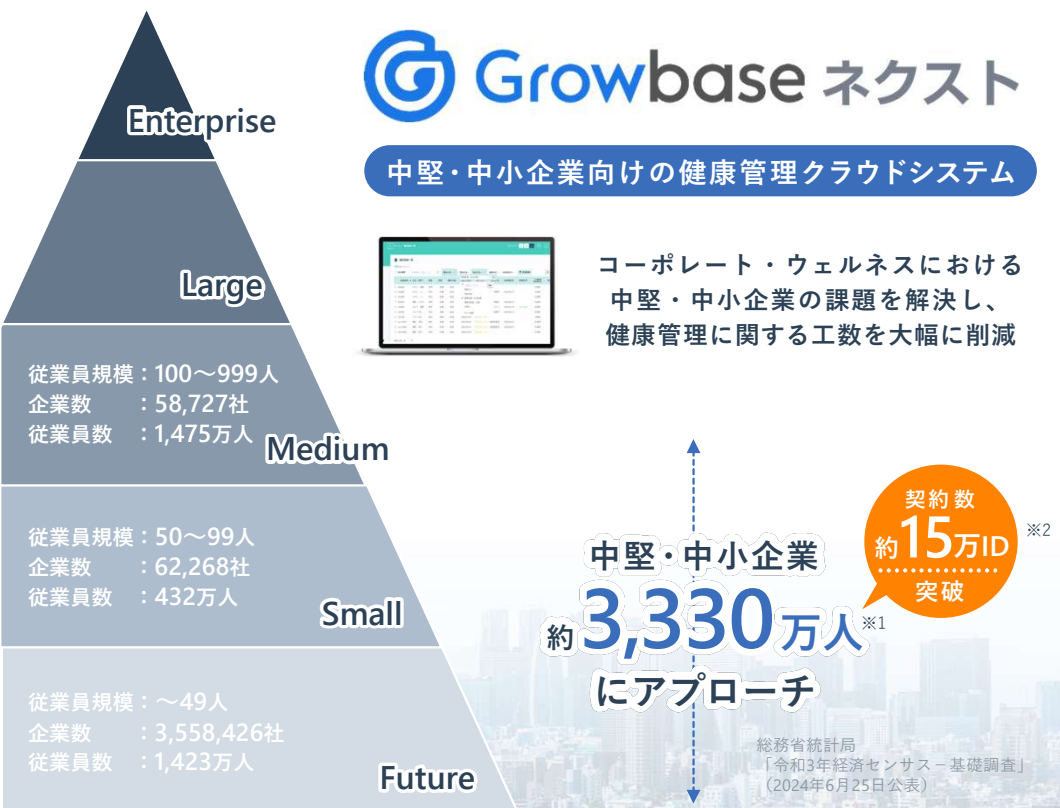
※2025年9月末時点

成長戦略① 中堅・中小企業市場の開拓



大企業に比べ、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



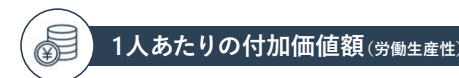
コーポレート・ウェルネスにおける中堅・中小企業の課題



協会けんぽ※1
約**70%** [健康保険組合※2 約**80%**※3]

ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社「健康診断・人間ドック、がん検診等、医療受診に関する意識調査2021年版」

※1：主に中小企業の従業員とその扶養者が加入
※2：主に大規模の従業員とその扶養者が加入
※3：2021年3月までの予定含む



資本金1億円未満
約**517万円** [資本金10億円以上 約**1,445万円**]

財務省「法人企業統計年報特集(令和4年度)」



従業員300人未満
約**6.50倍** [従業員5,000人以上 約**0.34倍**]

株式会社リクルート「第41回ワークス大卒求人倍率調査(2025年卒)」



ITツール・システムを企画・導入開発できる人材を確保できていない ▶ 約**57%**

IT人材の確保について採用・育成する体制が整っていない ▶ 約**57%**

株式会社野村総合研究所「令和2年度中小企業のデジタル化に関する調査に係る委託事業報告書」

※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

成長戦略① 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、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

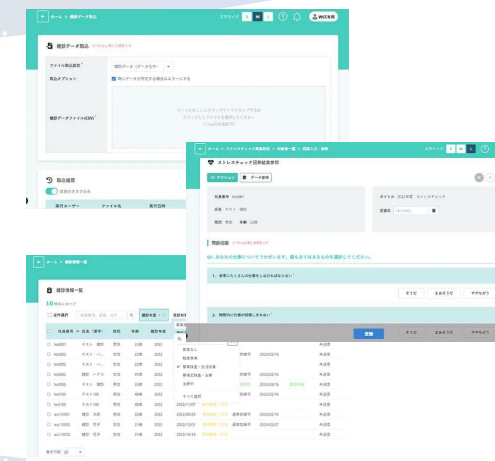
健康経営優良法人申請

福利厚生代行・団体保険

成長戦略② 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を継続（2025年度中に一部工程への導入を目指す）

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

構造化・標準化

分析・利活用

i-Wellness

- ・ 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

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

Growbase

- ・ 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

成長戦略② クラウドサービスセキュリティ「ISO/IEC 27017:2015」を取得

情報セキュリティマネジメントシステム「ISO/IEC 27001:2022」に加え、
クラウド特有リスクに対応した「ISO/IEC 27017:2015」認証を追加取得（2025年3月27日認証発行）



The diagram is contained within a light blue rounded rectangle. On the left, there is a certification card for ISO/IEC 27017:2015. The card features the ISMS-AC logo, the TÜV Rheinland logo, and a QR code. Text on the card includes 'Management System', 'ISO/IEC 27001:2022', 'ISO/IEC 27017:2015', and 'www.tuv.com ID 9105038087'. Below the card is a light blue box with the text 「ISO/IEC 27017:2015」 認証取得. To the right of the card, there are two columns. The first column is for '健康管理クラウド事業' (Health Management Cloud Business) and features the 'Growbase' logo. The second column is for '健診ソリューション事業' (Health Check Solution Business) and features the 'i-Wellness' logo. Below these two columns is a light blue box with the text 「クラウドサービスの提供」「クラウドサービスの利用」の両面でクラウドサービスにおける情報セキュリティ体制を構築. A blue arrow points upwards from the bottom box towards the certification card.

2007年にISMS認証取得（最新の取得状況はISO27001:2022）

健康診断に関する事業における個人情報を含む情報資産を適切に扱うとともに、
企業等へのサービス提供において情報資産を安全に管理・活用

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

健診ソリューション事業における提携医療機関での人材不足・デジタル化遅延の解消にも着目



※NEWは今後取組む予定の事業です
 ※1：2025年3月末時点

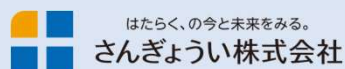
成長戦略③ アップデート「産業医等の紹介サービスのアライアンス拡大」

産業医紹介サービスにおけるアライアンスパートナー構築に注力し、
医師・保健師などの専門人材の求職者と、当社の企業顧客側での求人ニーズをマッチングする体制を整備

人材供給力強化に向けた協業体制の構築

組織課題や人材ニーズの多様化

アライアンス拡大



医療系人材紹介会社



アライアンス

産業医紹介サービス



産業医・保健師等紹介

紹介料支払い

企業・健康保険組合・医療機関

顧客拡大



課題に応じた
産業医のマッチング



健康管理システム連携
で業務効率化



企業のパートナーとして
健康経営を推進



ニーズに合わせた
訪問頻度やコスト



選べる
契約形態

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。



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。



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。



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。



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、運動促進の為に16時半退社制度も設けています。



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