

2025 年 11 月 20 日
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 366A

2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会 アーカイブ動画および当日お寄せいただいた質問と回答

2025 年 11 月 18 日（火）開催の「2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会」のアーカイブ動画および、当日会場と閉会直後にお寄せいただいた質問と回答について、以下のとおり公開いたします。

■決算説明会アーカイブ動画

<https://webcast.net-ir.ne.jp/366A2511/index.html>

■2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明資料（2025 年 11 月 14 日（金）開示）

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05024/8dea5433/9459/4d90/b225/48f606b38fe4/140120251114503573.pdf>

■当日会場でお寄せいただいた質問と回答

Q. 今期計画の達成見通しについて教えてください。

A. 今期の業績につきましては、全体としては概ね計画に沿って推移しています。
第 2 四半期までの進捗率は売上・営業利益ともに約 50%と、例年の進捗率を上回る推移となっていますが、下期は成長を加速させるための採用強化や Growbase の新プラン開発費用、資本業務提携に係る各種費用等が発生することもあり、計画水準での着地を見通しています。

Q. Growbase の価格改定の内容を教えてください。

A. Growbase は基本料と ID 利用料、従業員の ID 数・管理者 ID 数によって構成されています。
今回、ID 利用料の価格改定を中心に行います。
新規のお客様へは、7 月から新価格を適用しました。既存のお客様へは、来期の 4 月以降契約更新の都度、新価格を適用していきます。
価格改定により、全体の増収額の期待値としては、売上成長率 20～30%を見込んでいます。

Q. 健診ソリューション事業の上期営業利益が前年同期比+68.2%と大きい要因を教えてください。

A. 顧客拡大や健診受診の前倒しによるサービス利用者数拡大による売上拡大、DX・BPR 推進による業務効率化・ペーパーレス化等のコスト削減が、営業利益率を改善した一番大きな要因となります。
さらに、売上成長に比例して、全社経費が厳選できており拡大していないため、当該セグメントへの全社経費配賦額が抑えられ、結果として営業利益成長率がこれだけ高くなっているということも理由の一つになります。

■閉会直後にお寄せいただいた質問と回答

Q. 通期業績予想の上方修正は行わないのでしょうか。

- A. 説明会の中でもご説明の通り、株式上場を経て、採用活動を加速している他、Growbase の新プラン投入に向けたシステム開発、計画作成段階では織り込んでいなかった M&A 等の事業開発取り組みで発生する業務委託費やのれん等の減価償却費の発生などが見込まれます。
- それらを吸収して、業績予想として開示している水準での着地を目指している状況です。
- 従い、現時点で業績予想値に変更なしとしています。

Q. 価格改定による顧客の反応や解約の可能性を教えてください。

- A. 価格改定の告知後、お客様からの反応を慎重に確認していますが、現在のところ、解約につながる可能性のある具体的な案件は発生していません。

Q. 新プランとして開発されている Growbase Mentally(仮称)の特徴を教えてください。

- A. 現行の Growbase でもストレスチェックの実施やその結果閲覧、集計等ができる機能を有していますが、組織分析に関する機能が不十分であるという理由から、Growbase 以外の他社システムを利用してストレスチェックを実施されている顧客が多く存在していることが明らかになっています。
- その状況を受けて、顧客に対するヒアリング調査などを経て、今回の「Mentally」開発に取り組んでいます。
- Growbase では、人事データも人事システムから API で月次更新される仕組みなどもリリースしており、年一回のストレスチェックを実施するための準備や対象者への案内などの業務が効率化される他、Growbase 上に格納された、その他人事データや勤怠データ、健診結果データ等に加えて、今回、事業譲受の合意に至った、SUZAKU のサーベイで得られる、「HQ Profile (1 人 1 人の特性を可視化する人材アセスメント)」と「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)」等のデータも加えて、クロス分析による高ストレス者の傾向や部署・職種ごとの適性の検証、パフォーマンスとの相関関係の発見等ができるプラットフォームへの進化を目指していきます。
- また、組織ごとのストレス度等を組織長が確認し、その対策対応を練るなど、ラインマネジメントにも活用いただける機能の実装を目指していきます。

Q. 健康管理クラウド事業の今期売上計画が、前期までと比較して成長率が低いですが、その理由を教えてください。

- A. 過年度は、1 企業グループで数万 ID という超エンタープライズ企業での導入がありましたが、今期はそうした規模の受注がない為に成長率が鈍化したように見える状況です。
- 今期は、そうしたケースを除き、巡航ペースで計画を策定しており、現時点では計画に対してインラインで推移しています。

Q. 健康管理クラウド事業は価格改定を行うとのことですが、健診ソリューション事業は価格改定をしないのでしょうか。

- A. 人件費や光熱費、その他原価の上昇に伴い、医療機関側でも負担が大きくなっている為、健康診断・人間ドックの費用が年々上昇しています。その点については協力の必要があると考えています。従い、お客様にもそのことをご説明し、ご理解ご協力をいただくお願いを続けているのが実態です。
- なお、プラットフォームである I-Wellness の利用料につきましては、現時点で機能拡充等を予定しておらず、同時に、価格改定の予定はございません。
- 健診後のデータ利活用等を充実させたいとお考えになられるお客様には、機能面でもより充実した Growbase をご提案していくことを前提としています。

Q. 今年度から開始した産業医等の紹介サービスの状況を教えてください。

- A. 当社サービスに対応する産業医や保健師を拡大するとともに、数件の求人案件を受注しました。全体に占める割合は小さいものの、第3四半期からの売上・利益計上を予定しています。
- まだ立ち上げ段階にあり、今後の市場ニーズや顧客の反応を見ながら、顧客接点の拡大やサービスを磨き込み、段階的に拡大を図っていきます。

Q. DX による生産性向上が利益成長につながっているとの説明がありましたが、AI の活用などはあるのでしょうか。

- A. 健診ソリューション事業において、以前から紙の健康診断結果をデータ化する際に AI-OCR を活用しています。また、その AI-OCR も国内外の複数プラットフォームを検証してきており、現在までには、独自開発を行ったシステムと合わせて、最適化を図っています。
- 最近では、生成 AI によるデータ化の PoC に取り組んでおり、定期健診のような比較的定型化されているデータ化工程への適用可能性が概ね確認でき、現在、商用化に向けて取り組んでいます。
- 健診結果のデータ化に留まらず、現在のノウハウを活かしながら活用範囲を拡大していく方針です。

Q. 採用を強化されているとの説明がありましたが、その内容について教えてください。

- A. 6 月の株式上場後、中長期成長戦略を加速させるための採用活動を強化しています。
- 10 月以降に、10 名以上の入社がすでに内定しており、既存事業及び新規事業に関する営業加速を図るためのセールス人材、受注拡大に備えたカスタマーサクセス人材、M&A 等の事業開発やサービス開発、内部管理・内部監査等コーポレート部門での人材採用等を加速しています。
- 今後は、DX/AX を加速させる人材や、データ利活用に知見を持つ人材等の採用も強化していきます。

本件に関するお問い合わせ

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](mailto:ir@wellcoms.jp)