WELLNESS COMMUNICATIONS

2027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

2026年11月13日

お詫びとご報告

あしたのチームにおける不正アクセスおよび一部顧客情報の漏えいに関するお詫びとご報告

2026年11月 5 日に公表いたしましたとおり、当社子会社あしたのチームが販売する「あしたのサーベイ」において、システムのOEM提供元である株式会社ラフールのシステム環境に対する不正アクセスに起因した情報漏えいが発生いたしました。

現時点までの調査において、対象は利用顧客企業 3 社・209名分であり、氏名、所属部署、従業員番号、サーベイ回答情報等が含まれていることが判明しており、ご利用企業様及び従業員の皆様、すべての関係者の皆様にご心配とご迷惑をおかけしておりますことを深くお詫び申し上げます。

なお、現時点において、対象情報の公開や不正利用等の二次被害は確認されておりません。
また、当社グループのシステムへの不正アクセスについても確認はされておりません。

当社グループでは、対象顧客企業様への対応を進めるとともに、株式会社ラフールとも連携し、原因究明および再発防止策の実施に取り組んでおります。

詳細につきましては、当社コーポレートサイトに掲載しております「お知らせ」をご覧ください。
https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05024/bb73fe1d/36de/4a51/b578/8d878a0a7aab/140120261104564889.pdf

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

1. 2027年3月期 第2四半期トピック

2. 2027年3月期 第2四半期決算概要

3. Appendix

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

2027年3月期 第2四半期決算ハイライト

主にクラウド事業の高い成長により、純利益は前年同期比156%を達成し、過去最高益を更新
第1四半期比でも、純利益477百万円増となり、収益力が拡大

売上高	売上総利益	営業利益	親会社株主に帰属する中間純利益	EBITDA※
8,998 百万円	2,535 百万円	829 百万円	632 百万円	1,086 百万円
前年同期比 120%	前年同期比 176%	前年同期比 136%	前年同期比 156%	前年同期比 146%

※ 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

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

重点施策の進捗

2027年3月期 通期計画（2026年５月14日発表）	売上高	売上総利益	営業利益	親会社株主に帰属する当期純利益	EBITDA※1
	17,500百万円	4,800百万円	1,600百万円	1,150百万円	2,100百万円
	前期比 118%	前期比 154%	前期比 135%	前期比 140%	前期比 136%

重点施策	2Qの主な進捗状況	
大企業市場の深耕･拡大 中堅･中小企業市場の開拓 （マーケット拡大）	**新規顧客獲得を継続し、顧客基盤を着実に拡大** •Growbaseを中心にクラウド事業の各種サービスの新規導入が進展 前年同期比127%となる385企業グループに拡大 •来期以降の成長を見据えた営業活動および案件創出を強化	◯
Growbaseの プラットフォーム化 （顧客単価拡大）	**価格改定およびサービス拡充を通じて顧客単価向上を推進** •価格改定合意率※2は90.5%まで進展し概ね完了。NRRも116%と良好な水準 •「Growbase Mentally」の提供開始（9/1ローンチ）し、アップセル・クロスセルに注力	◎
データ×AI戦略の推進 （ビジネスモデル進化）	**オペレーション改善が進展、AI活用を進めつつもセキュリティ投資を優先** •既存システムにAIを組み込み、健診結果データ化の1件当たり外注費※3は1Q比で22.2%削減 •Growbase MentallyへのSUZAKU実装やAIを活用したレポート作成機能の開発など、 データ利活用の高度化への取り組みを推進	◯
非連続成長投資の実行 （企業価値向上）	**M&A・資本参画を通じて事業領域および顧客基盤拡大の取り組みを推進** ➢ P9以降で具体的に記載	◎

※1. 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
※2. 直販顧客のみ
※3. 1件当たり外注費は、健診結果データ化に係る人材派遣費およびコールセンター費の合計を出荷件数で除して算出

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

顧客基盤の拡大が継続し、大手企業から中堅・中小企業まで導入が拡大

大手企業での導入実績を基盤に、中堅・中小企業への導入が拡大
企業規模を問わず顧客基盤を拡大し、市場浸透が進展

契約企業グループ数※

385
企業グループ
約2,000社

前年同期比 **127%**

- 大手企業での豊富な導入実績
- 中堅・中小企業への展開が進展
- 企業規模を問わず顧客基盤を拡大

企業規模別の顧客拡大

1,000人超	300～999人	299人以下
244 企業グループ	47 企業グループ	94 企業グループ
前年同期比 115%	前年同期比 109%	前年同期比 200%

大企業市場の深耕

あしたのチーム との連携による
中堅・中小企業市場へ拡大

299人以下の企業グループを中心に導入が拡大し市場浸透が進展

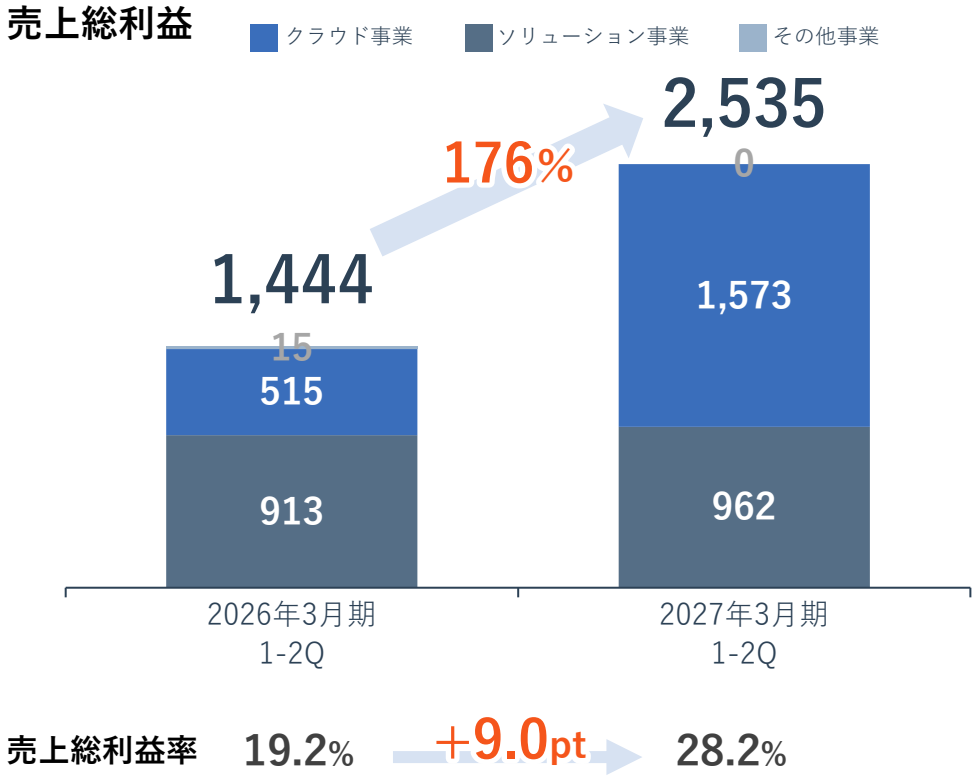
※Growbase、Growbaseネクスト、SUZAKU、Growbase Mentallyの顧客数

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

売上総利益の拡大

グループ経営の推進やGrowbase事業の伸長によりクラウド事業の高い成長を持続
売上総利益は前年同期比176%の2,535百万円となり、通期計画に対して順調に進捗（進捗率52.8%）

売上総利益・売上総利益率の推移（単位：百万円）



2027年3月期1-2Q

売上総利益 **2,535百万円**

前年同期比 **176%**

通期計画進捗 **52.8%**

クラウド事業 ※1

1-2Q 売上総利益 **1,573百万円**　前年同期比 **305%**

- あしたのチームのグループ寄与に加え、クラウド事業が着実に伸長
- 取引先（契約企業グループ数）が着実に増加（Growbaseで四半期で＋8グループ）

ソリューション事業

1-2Q 売上総利益 **962百万円**　前年同期比 **105%**

- ネットワーク健診のサービス利用者数が増加（＋約1.1千人）し、事業規模が拡大
- システム関連費用の拡大を上回るオペレーション改善効果により収益性が向上

※1 2027年3月期1-2Q実績のクラウド事業には、あしたのチームの業績を含む。

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

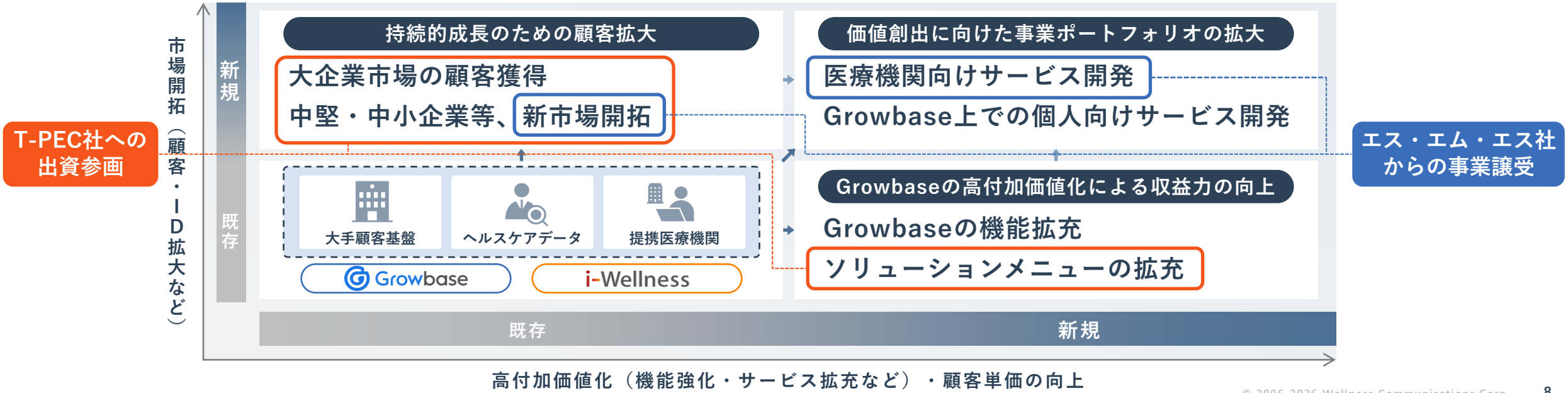
非連続成長投資

非連続成長投資①｜T-PEC社への出資参画

- T-PEC社のストレスチェック・EAPサービス等顧客に対するGrowbase MentallyおよびGrowbase等の提供
- 当社の健診ソリューション顧客に対する相談・専門医紹介サービス等の連携
- 当社のGrowbase上での健康相談・ハラスメント相談・カウンセリングサービス等の接続
- T-PEC社の相談サービス事業等における専門職人材/ノウハウ/データ/AI等を活用した共同事業開発の推進

非連続成長投資②｜エス・エム・エス社からの事業譲受

- 医療･介護福祉業界における法人顧客基盤の獲得（対象事業の顧客に対するGrowbase Mentallyの提供）
- 医療・介護福祉業界におけるストレスチェックノウハウおよびベンチマーク統計データの活用
- 医療業界等に留まらないノンデスクワーカー等、紙によるストレスチェック受検対応オペレーションの獲得



© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

非連続成長投資①｜T-PEC社の事業基盤と競争優位性

健康相談事業のパイオニアとしてだけでなく、提携医療機関・専門医の予約手配事業、EAP・メンタルヘルス関連事業等における豊富な知見・実績・医師ネットワーク・顧客基盤を保有

T-PEC社の事業基盤と強み

幅広い顧客基盤

官公庁、自治体、
学校法人、健康保険組合、
企業・団体
（大手企業、金融機関、製薬会社 等）

1,500
団体以上
（2026年4月時点）

医療につなぐネットワーク・データ基盤

「ドクターが薦める専門医」情報提供サービス

大学教授や総合病院の病院長などを経験した
医師たちで構成する評議員会において、
推薦・選考された専門医の情報を提供

全国 **47** 都道府県

2,658名
（2026年4月時点）



専門人材による相談体制

健康・医療・介護・
育児・メンタルヘルス
など多様な相談に対応

体制 **24**時間 / 年中無休

専門職 約**400**名体制※

相談実績 年間約**100**万件

累積**2,700**万件超

プラットフォーム戦略

相談・専門家・医療へつなぎ、
一人ひとりの健康課題に
必要な解決手段を届ける
プラットフォームへ

※.専門職には医師・看護師・保健師・公認心理師等を含む（2026年4月時点）

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

非連続成長投資①｜Growbaseを起点としたバリューチェーンの構築

多様化する組織・従業員個人の健康課題・不安に対し、T-PEC社の各種ソリューション提供を通じて、最適な健康・医療の解決策へとつなぐ

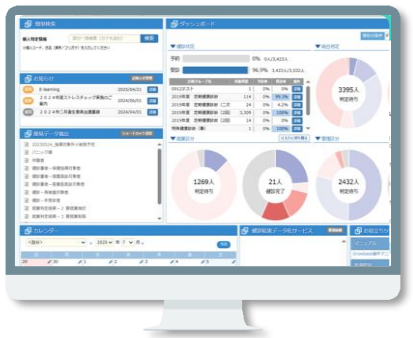
社会課題・環境変化

働く人と組織を取り巻く
健康課題は多様化・複雑化

- 少子高齢化
- 働き方の多様化
- 女性の活躍推進
- 仕事と治療・介護の両立
- メンタルヘルス課題の増加
- 地域・組織による医療アクセスの格差

Growbaseで個人・組織の健康課題を可視化

Growbase



蓄積される健康データ

健診データ
問診データ
ストレスチェック 等

データから見えてくる健康課題（例）

- メンタル不調
- 女性特有の健康課題（婦人科・更年期　等）
- 治療と仕事の両立（がん・慢性疾患　等）
- 介護・家族の健康
- 重症化リスク（生活習慣病　等）
- 海外赴任・グローバルな健康課題

課題に応じたT-PEC社のソリューションへ

- 24時間　健康・医療相談
- EAP（従業員支援プログラム）
- ハラスメント相談窓口
- 専門医紹介（ドクターが薦める専門医）
- セカンドオピニオン
- 受診支援（医療機関の予約）
- 海外赴任者向け健康相談

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

非連続成長投資②｜医療・福祉業界に特化したメンタルヘルス対策事業へと参入

エス･エム･エス社から医療・福祉業界に特化したストレスチェック事業買収を通じて、
メンタルヘルス需要が高く、947万人の巨大産業向けにGrowbase Mentallyの導入を加速

メンタル不調者・離職者増等の課題を抱える医療・福祉市場

産業別 就業者数※1

（単位：万人）

製造業	1,033
卸売業・小売業	1,029
医療・福祉	**947**
サービス業	482
建設業	478
宿泊業・飲食サービス業	416
運輸業・郵便業	345
情報通信業	302
その他	1,797
計	6,829

過労死等の労災補償状況※2

（単位：人）

労災請求件数

1	医療･福祉	1,288
2	製造業	720
3	卸売業･小売業	645

労災支給決定件数

1	医療･福祉	292
2	製造業	158
3	卸売業･小売業	116

エス・エム・エス社より譲受する事業の特徴

1. 大規模医療機関を中心とした顧客基盤 — 455法人（587顧客）
2. ストレスチェック受検者数 — 累計 220万人
3. 全国の医療機関･介護事業所平均とのベンチマーク比較 等
4. 紙･Web併用受検を可能とする柔軟な受検方式

Growbase Mentally



※1. 総務省統計局「労働力調査（基本集計）2025年平均結果」産業別就業者数より作成
※2. 厚生労働省「令和7年度 過労死等の労災補償状況」精神障害に関する事案の業種別集計より作成

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

情報発信強化による顧客接点拡大とブランド認知向上

顧客接点の拡大とブランド認知向上により、持続的成長を支える事業の基盤づくりを推進

導入事例や各種取り組みの発信

京セラ健康保険組合 様



ワコール健康保険組合 様



Growbaseリアル操作体験会



https://wellcoms.jp/data/news/506/news.pdf

CoE役員による業界・技術トレンド



tom

- 導入効果や活用方法を分かりやすく紹介し、サービス理解と信頼性向上
- 顧客接点の拡大と受注機会を創出
- 専門性の訴求と企業ブランドを強化

サービス・事業紹介動画の拡充









- 当社の強みや競争優位を発信
- サービス理解とブランド認知を向上
- サービス紹介動画を順次追加・公開予定

※動画のサムネイル画像はイメージであり、公開時に変更となる場合があります。

公式SNS

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

1. 2027年3月期 第2四半期トピック

2. 2027年3月期 第2四半期決算概要

3. Appendix

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

2027年3月期 第2四半期業績

既存事業のオーガニック成長を含むグループ経営を推進し、売上・売上総利益が大幅に拡大
将来に向けた投資を加速させつつ、営業利益は前年同期比136%となる高い成長を実現

（連結、単位:百万円）	2026年3月期 1-2Q	2027年3月期 1-2Q	増減額	前年同期比
売上高	7,520	8,998	＋1,478	120%
売上総利益	1,444	2,535	＋1,091	176%
売上総利益率	19.2%	28.2%	＋9.0pt	-
営業利益	610	829	＋219	136%
営業利益率	8.1%	9.2%	＋1.1pt	-
親会社株主に帰属する中間純利益	404	632	＋228	156%
営業利益（調整後）※1	610	829	＋219	136%
親会社株主に帰属する中間純利益（調整後）※2	404	632	＋228	156%
EBITDA※3	743	1,086	＋343	146%

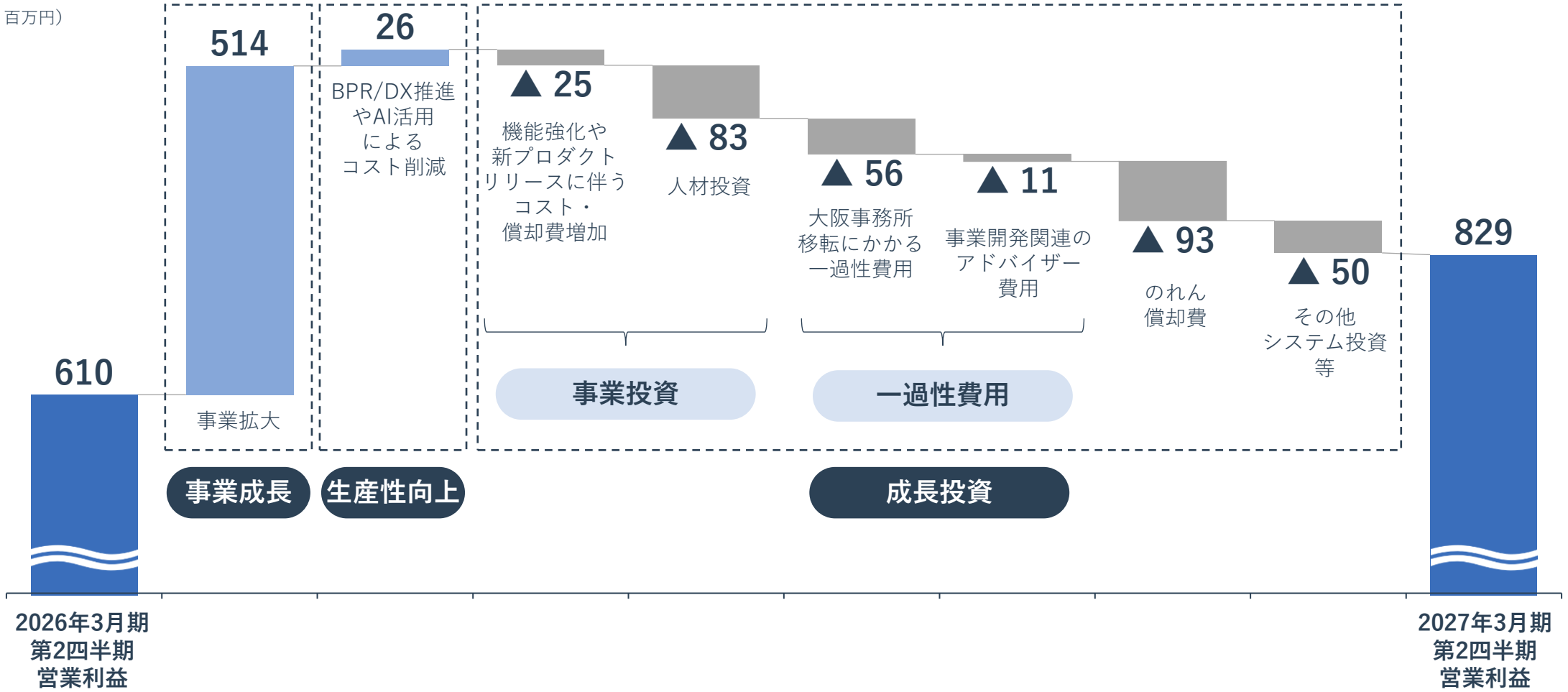
※1. 営業利益（調整後）は、M&Aにかかる一過性費用を調整した営業利益
※2. 親会社株主に帰属する当期純利益（調整後）は、M&Aにかかる一過性費用を調整し実効税率を考慮した親会社株主に帰属する純利益
※3. EBITDAは、営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋M&Aにかかる一過性費用

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

営業利益の増減要因

事業拡大および価格改定の進展、グループ経営の推進による収益力向上を背景に、人材・プロダクトへの成長投資を継続しながら、営業利益は前年同期比で増益

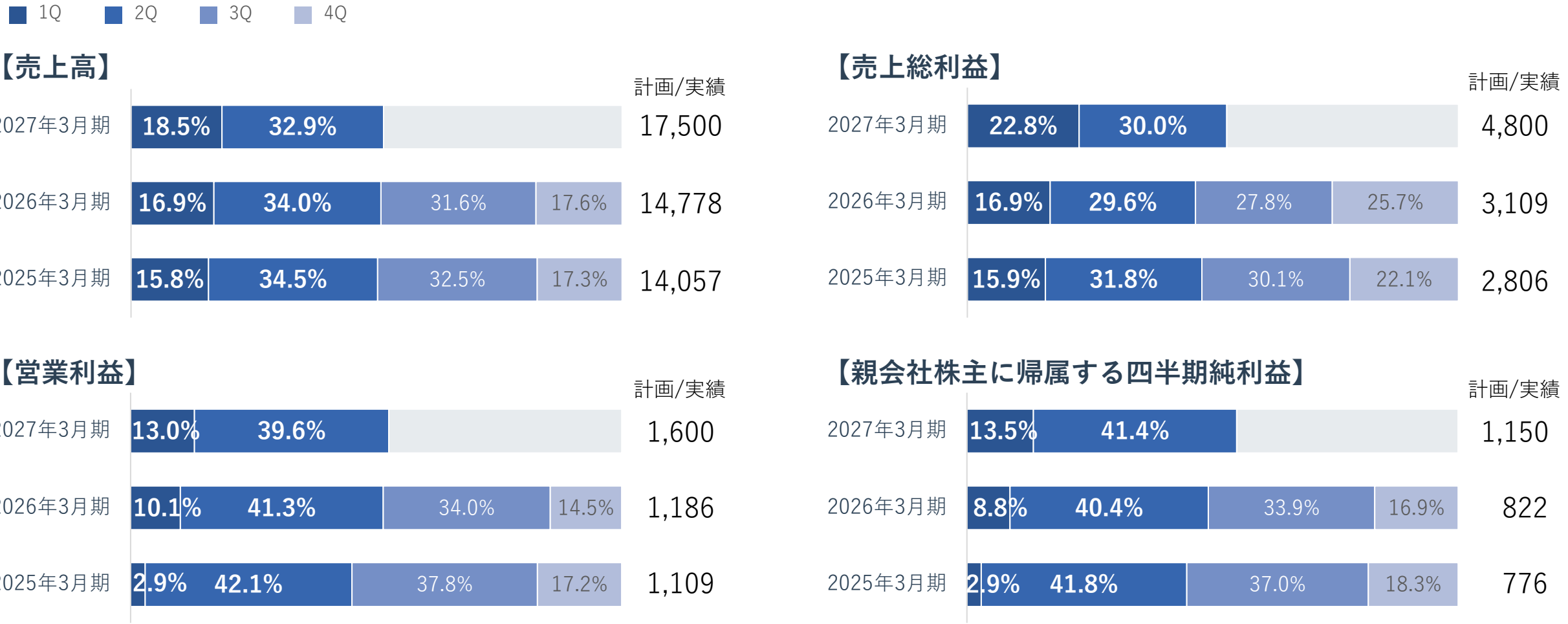
（単位：百万円）



© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

通期業績予想に対する進捗

上期業績は通期業績予想の達成に向けて、成長投資を実行しつつ、概ねオンラインで進捗
進捗率：売上総利益52.8%（昨年度比＋6.3%）、営業利益52.6%（同＋1.2%）



© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

主要2事業のセグメント別の財務実績

クラウド事業が全社の成長を牽引し、売上高・売上総利益は着実に拡大
ソリューション事業では成長投資に伴う全社経費増加の影響があるが、配賦前営業利益では増益

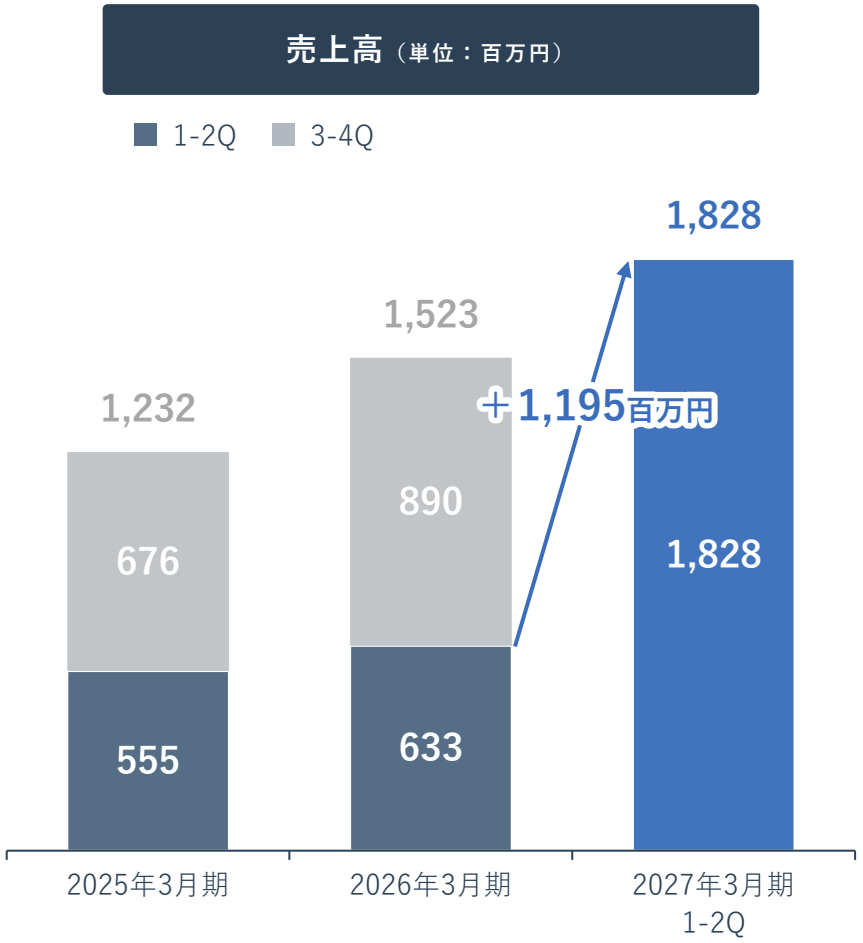
（連結、単位:百万円）		2026年3月期1-2Q	売上高比率	2027年3月期1-2Q	売上高比率	増減額	前年同期比
クラウド事業	売上高	633	-	1,828	-	＋1,195	289%
	売上総利益	515	81.4%	1,573	86.0%	＋1,057	305%
	営業利益※	362	57.3%	717	39.2%	＋354	198%
	(参考)全社経費配賦前営業利益	422	66.7%	797	43.6%	＋374	189%
ソリューション事業	売上高	6,772	-	7,169	-	＋396	106%
	売上総利益	913	13.5%	962	13.4%	＋48	105%
	営業利益※	232	3.4%	115	1.6%	▲117	50%
	(参考)全社経費配賦前営業利益	654	9.7%	691	9.6%	＋36	106%

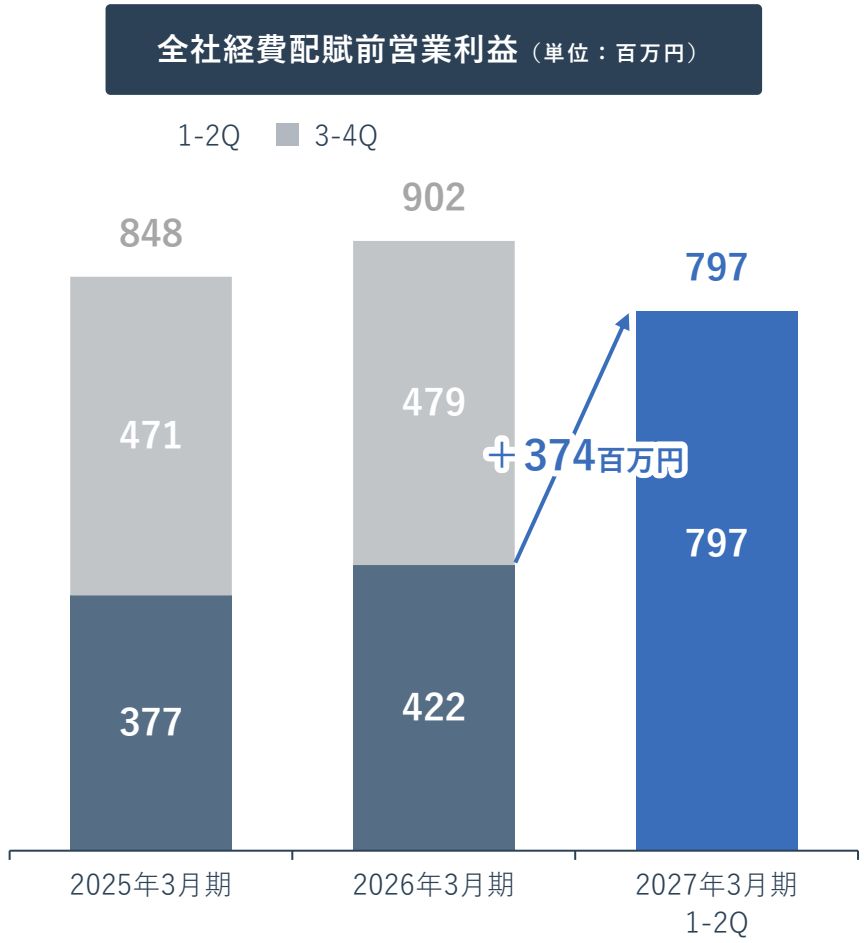
※ 各セグメントの営業利益は全社経費（営業部門、IT部門および管理部門の人件費と経費の合算値）の配賦後の値

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

【クラウド事業】財務KGIの推移

Growbaseの着実な成長とM&Aによる非連続成長が加わり、売上高・配賦前営業利益が大幅に拡大



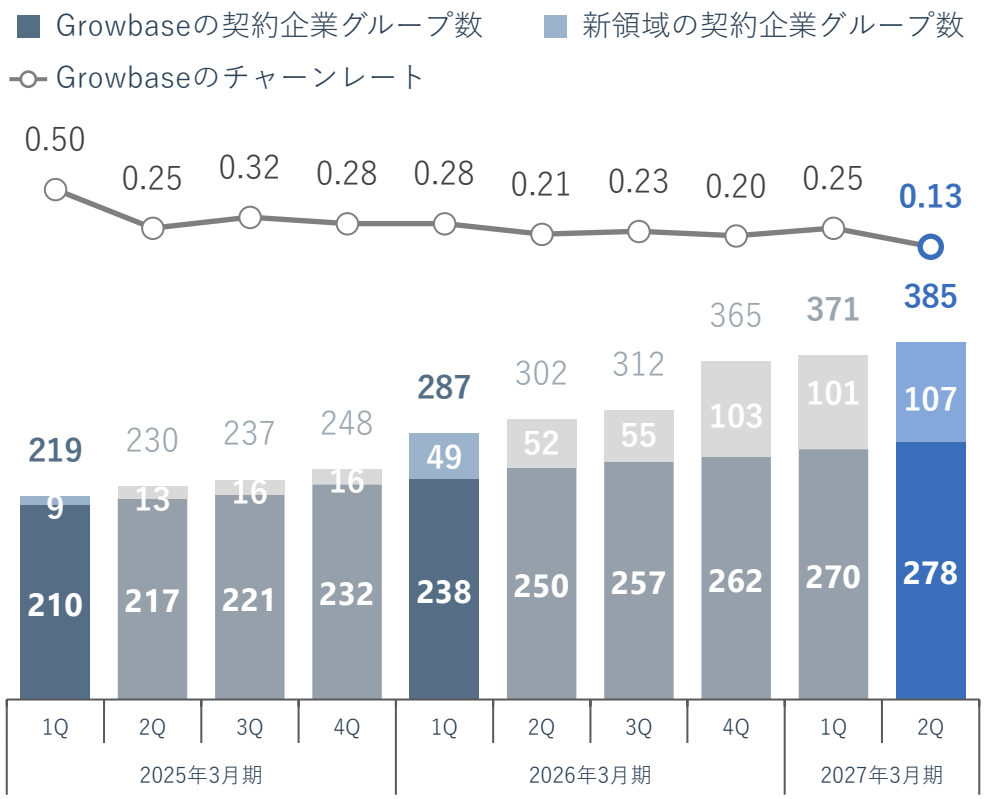


© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

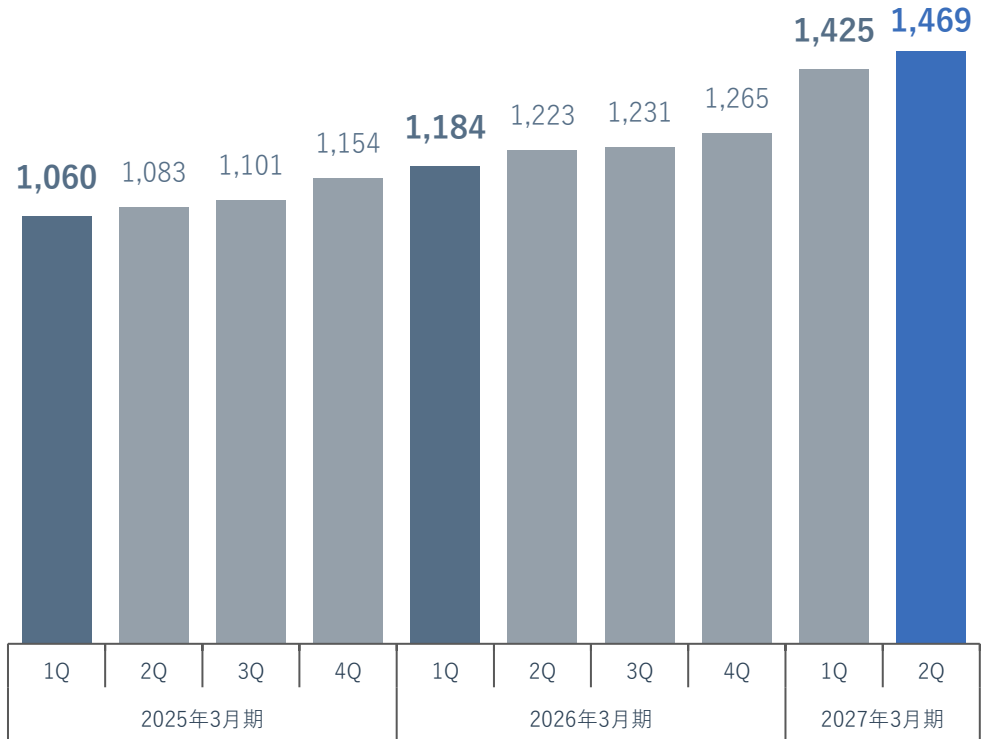
【クラウド事業】事業KPIの推移

契約企業グループ数の増加と価格改定の進展によりARRは前年同期比で246百万円増加
ID数は前年同期比7.2万ID増加し、チャーンレートも低水準を維持するなど、ストック収益基盤は着実に強化

契約企業グループ数※1、チャーンレート※3
（単位：グループ、%）



ARR 四半期末※1・2（単位：百万円）



※1. Growbase、GrowbaseネクストおよびSUZAKUの合計　※2. ARRは、各四半期末月（1Q：6月、2Q：9月、3Q：12月、4Q：3月）のストック売上高を12倍して算出
※3. 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

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

価格改定の進捗

直販顧客の価格改定合意率は9割超に進展し、交渉は概ね完了

NRRも116%と第1四半期と同水準で推移しており、新価格適用の進展に伴う収益効果の拡大を見込む

2027年3月期 第2四半期末

価格改定の進捗

改定価格の合意済顧客割合 **90.5%** ※1
（1Q実績 82.0% から+8.5%）

業績影響

価格改定適用済み顧客のNRR **116%** ※2

チャーンレート **0.13%** ※3
（1Q実績 0.25% から▲0.12%）

第3四半期以降

価格改定合意は順調に進展
未合意顧客についても契約更新時期に応じて順次対応を進める

サービス拡充による収益拡大
Growbase Mentally等のアップセル・クロスセルを強化し、既存顧客への提供価値と顧客単価の向上を図る

※1. 直販顧客における進捗
※2. 4月～9月に契約更新したGrowbaseの2026年9月における既存顧客のストック型売上高継続率。2026年9月ストック型売上高÷2025年9月期ストック型売上高で計算。なお、2025年9月末時点の既存顧客のストック売上高のみから算出
※3. 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

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

組織のメンタルヘルスにおける課題解決を支援する「Growbase Mentally」をリリース

Growbase Mentallyをリリース。ストレスチェックを起点に、組織課題の可視化・分析や改善支援を行うクラウドサービスとして提供開始（2026/9/1ローンチ）

サービス概要

Growbase Mentally

- 健康管理クラウド「Growbase」の新プロダクトとして、従業員のメンタルヘルス管理を支援
- ストレスチェック・メンタルサーベイ・プレゼンティーズムの集計に対応
- 管理者・スタッフ・従業員向け画面を備え、ストレスチェックの実施・回答・結果確認を支援
- 組織課題の可視化から改善支援までを一気通貫でサポート

組織のストレス状況やプレゼンティーズムを一目で把握

管理者向け
集団分析・プレゼンティーズム画面



ストレスチェックやプレゼンティーズムの集計結果を可視化し、**組織課題の把握と改善施策の検討を支援**

従業員向け
ストレスチェック画面



シンプルでわかりやすい画面で、**ストレスチェックの円滑な実施を支援**

ニュースリリース　https://wellcoms.jp/data/news/502/news.pdf
サービスサイト　https://hss.wellcoms.jp/growbase_mentally

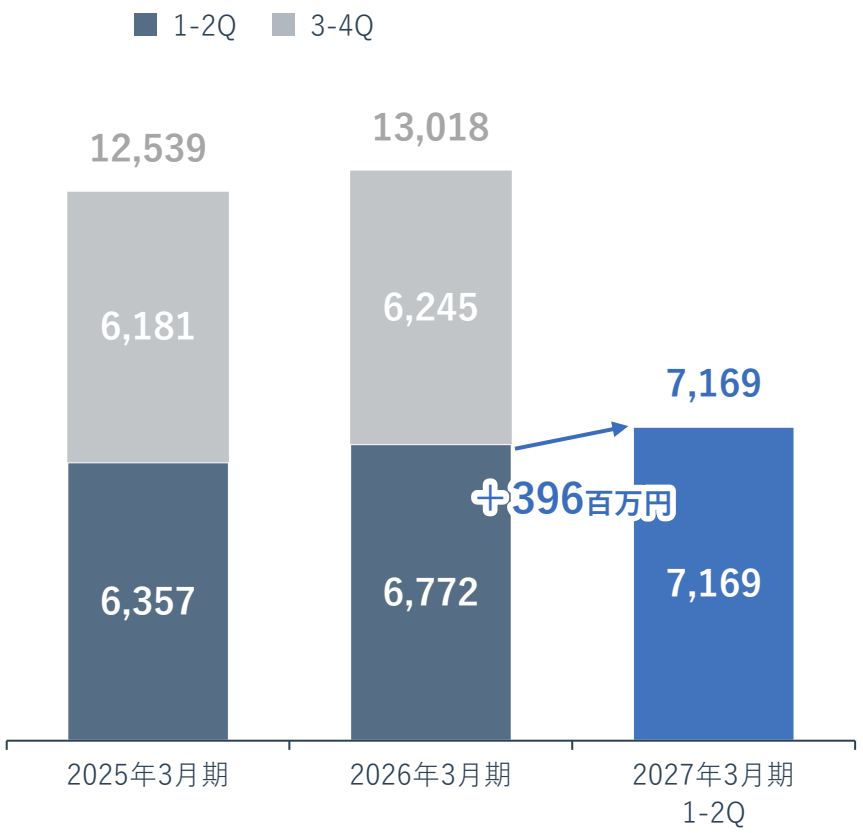
導入企業グループ数：2社
（2026年9月末時点）

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

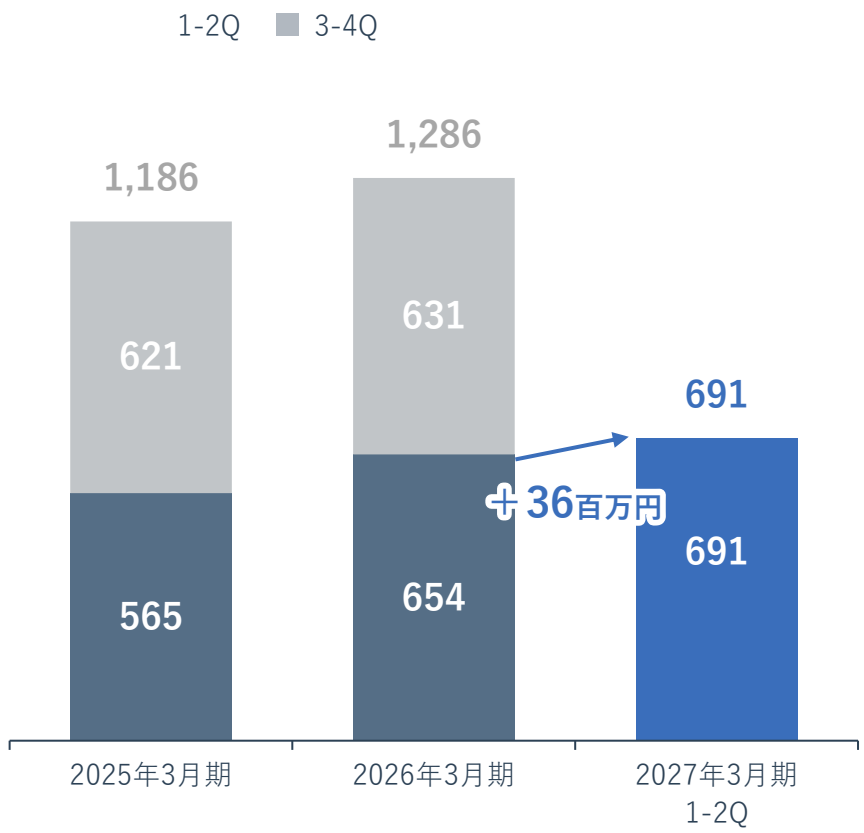
【ソリューション事業】財務KGIの推移

来期以降の受注拡大に備えた先行投資を実施しつつ、配賦前営業利益が拡大

売上高（単位：百万円）



全社経費配賦前営業利益（単位：百万円）

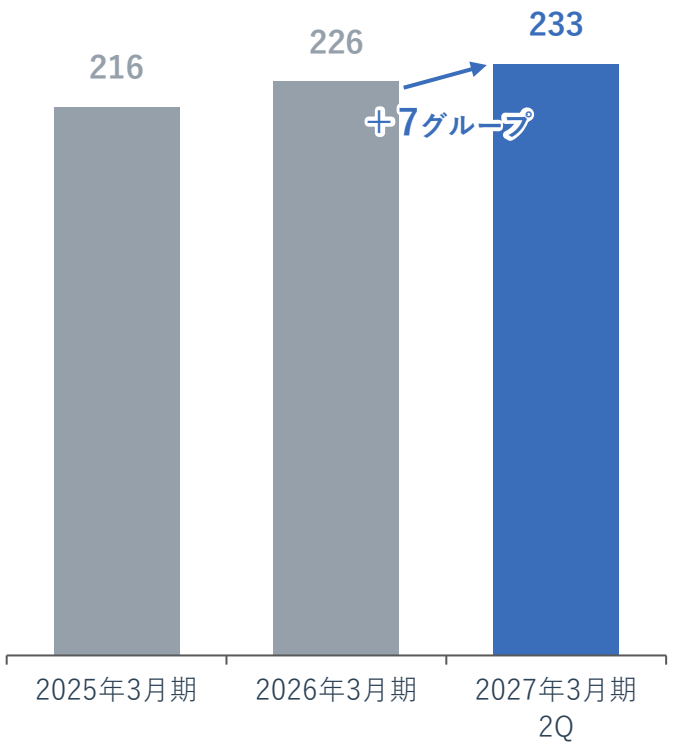


© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

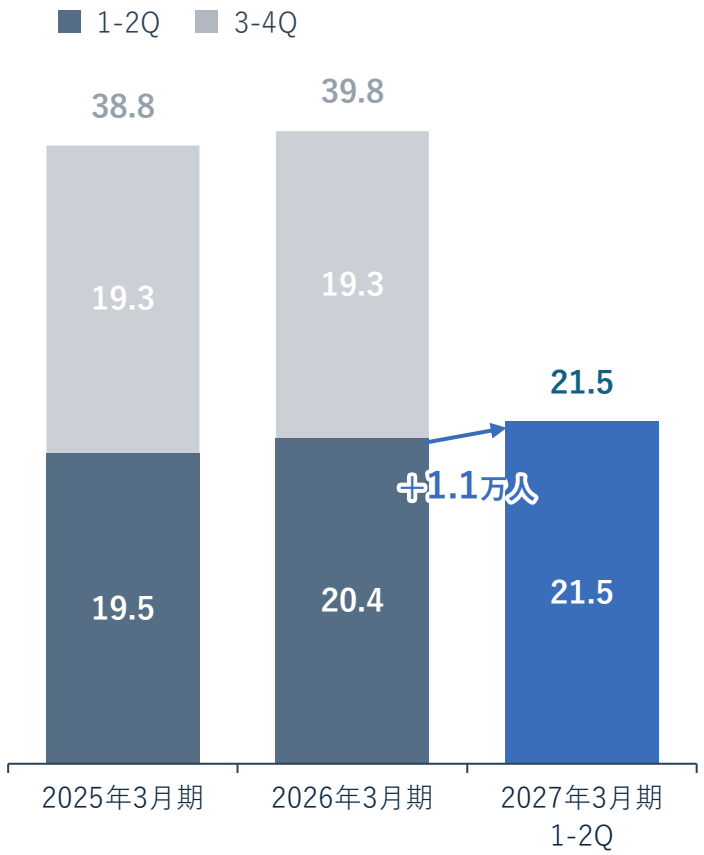
【ソリューション事業】事業KPIの推移

契約企業グループ数は第2四半期に1グループ増加し、前期末比7グループ純増、サービス利用者数は21.5万人へ拡大し、1件当たり収益性も着実に向上

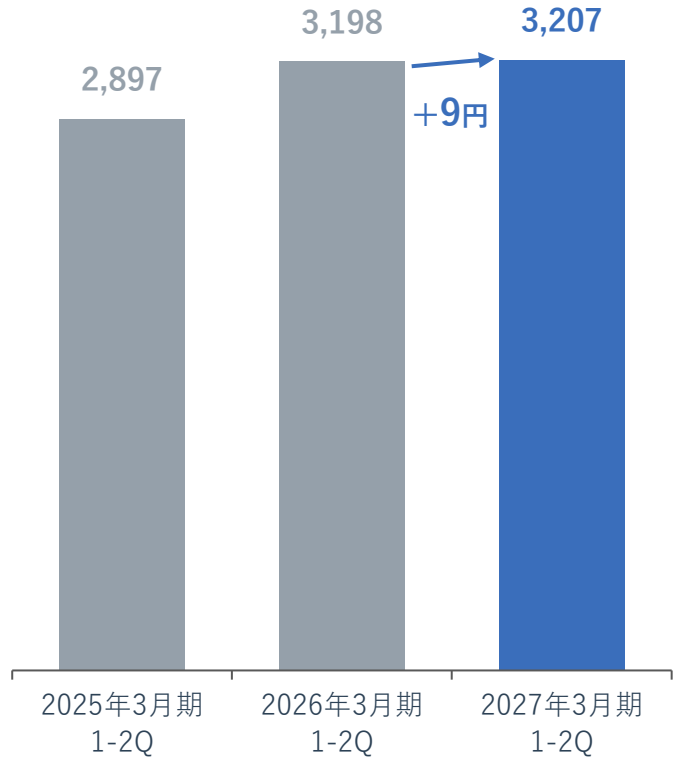
契約企業グループ数（単位：グループ）



サービス利用者数（単位：万人）



1件当たり全社経費配賦前営業利益※（単位：円）



※ ソリューション事業の全社経費配賦前営業利益をサービス利用者数で除して算出

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

生成AI活用・オペレーション改善による品質・処理効率向上

AI活用とオペレーション改善の進展により、健診結果データ化業務の生産性向上と1件あたりのコスト低減が進展

1日当たりの処理件数

前年同期比

13.8%向上※1

健診結果1件当たり外注費

第1四半期比

22.2%削減※2

データ化にかかる平均日数

前年同期比

2.3日短縮※3

8.6日→6.3日

2Qまでの主な取り組み

- 生成AIを活用した入力工程への移行によるデータ化業務の効率化
- 医療機関・顧客ごとの処理ルール整備による原票処理業務の効率化

今後の取り組み

- AIの読み取り精度向上による確認・修正作業の削減
- 医療機関・顧客ごとの処理ルールを生成AIに反映し、健診結果の確認・精査作業の自動化を推進
- 情報セキュリティに慎重を期しながら、業務プロセスへのAI実装を拡大

※1. 1日当たりの処理件数は、各月の1営業日当たり原票連携件数を3か月単純平均して算出
※2. 1件当たり外注費は、健診結果データ化に係る人材派遣費およびコールセンター費の合計を出荷件数で除して算出
※3. 健診結果受取から変換データ受領までの平均日数。各月の平均日数を初回結果納品件数で加重平均して算出。2025年7～9月と2026年7～9月を比較

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

1. 2027年3月期 第2四半期トピック

2. 2027年3月期 第2四半期決算概況

3. Appendix

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.



WELLNESS COMMUNICATIONS

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
Wellness Communications Corporation

設立日	2006年7月3日
事業内容	クラウド事業 ソリューション事業 その他事業
資本金	13億円（2026年3月31日時点）
代表者	代表取締役 松田泰秀
子会社	株式会社あしたのチーム
従業員数	連結　263名 単体　128名（2026年3月31日時点）
主要株主	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
本社	東京都港区赤坂1丁目12-32 アーク森ビル14階
大阪事務所	大阪市中央区久太郎町4丁目1-3 大阪センタービル4階

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

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㈱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
㈱NTTドコモ、伊藤忠商事㈱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㈱（現：SOMPOヘルスサポート㈱）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

2025
東京証券取引所グロース市場に新規上場
㈱エスユースより「SUZAKU事業」を譲受

2026
㈱あしたのチームを子会社化

2003
伊藤忠商事㈱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㈱の100％出資子会社として、当社設立。

2019
SOMPOホールディングス㈱より当社発行株式の51％出資を受入。伊藤忠商事㈱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㈱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.（㈱ロングリーチグループ関連会社）、㈱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㈱の3社が当社へと出資参画。

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

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㈱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㈱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㈱、ボ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㈱入社。介護事業にM&Aから携わり、SOMPOホールディングス㈱SOMPOウェルビーイング Deputy CEO執行役員、RIZAP㈱取締役執行役員を兼任。



取締役/弁護士

尾西 祥平

ヤフー㈱、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。㈱タイミー社外取締役、㈱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

㈱クレディセゾン、カルビー㈱、㈱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、㈱ZENTech、㈱コロプラ、㈱SmartHR、静岡鉄道㈱、㈱クラフティア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㈱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㈱常勤監査役。㈱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

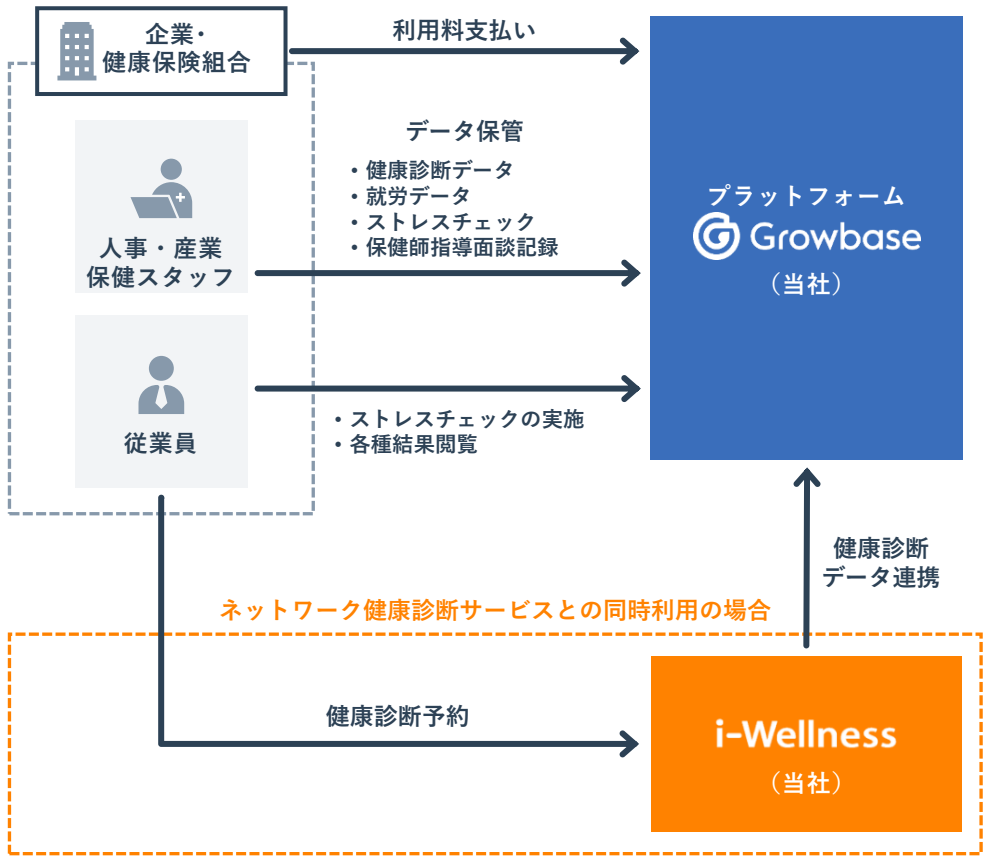
外資系銀行に入行後、大手監査法人(米国)での業務経験を経て、佐藤経営法律事務所を開設。複数の上場会社の社外取締役、社外監査役に就任。

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

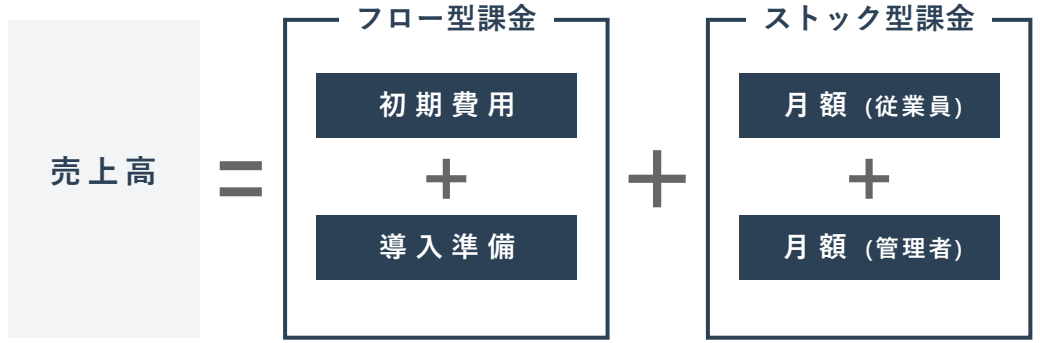
Growbaseの事業系統図と料金体系

人事情報に加え、心と体に関するウェルネス・データを一元管理・可視化するプラットフォームを展開

事業系統図



料金体系



ストック型売上高比率※1

90.6%

Growbase

2026年3月期実績

チャーンレート※2

0.25%

Growbase

2026年3月期実績

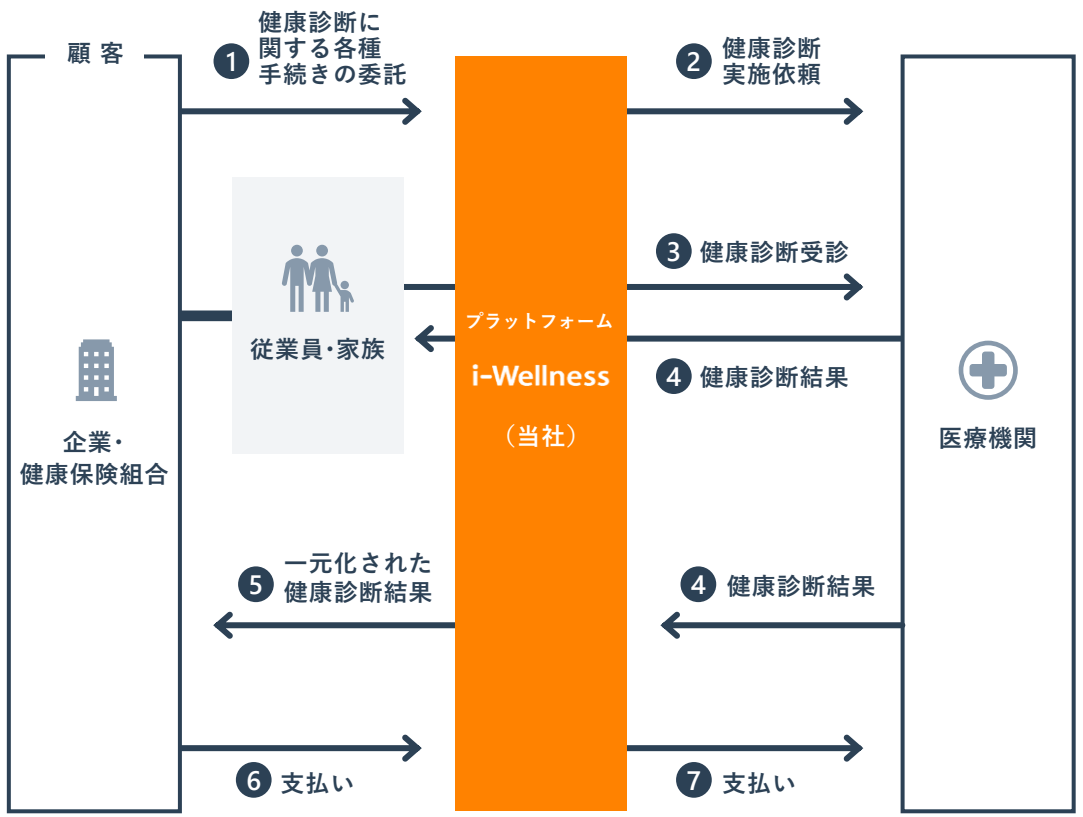
※1：「Growbase」の基本利用料によるストック型売上高÷売上高
※2：「Growbase」の当月度解約顧客数÷前月度利用顧客数により算出された月次チャーンレートの平均値

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

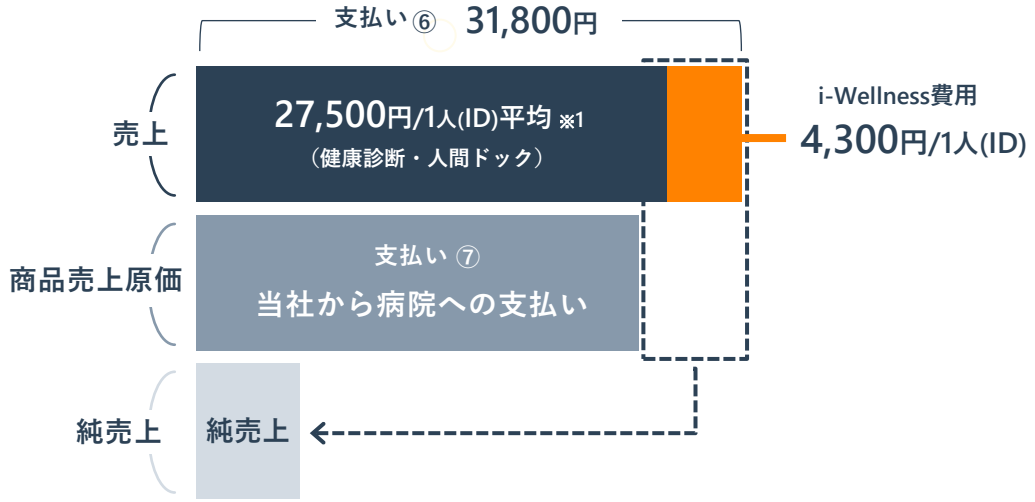
ネットワーク健康診断サービスの事業系統図と料金体系

企業と従業員・家族、医療機関をつなぐプラットフォーム『i-Wellness』上で、健診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



受診者1人あたり

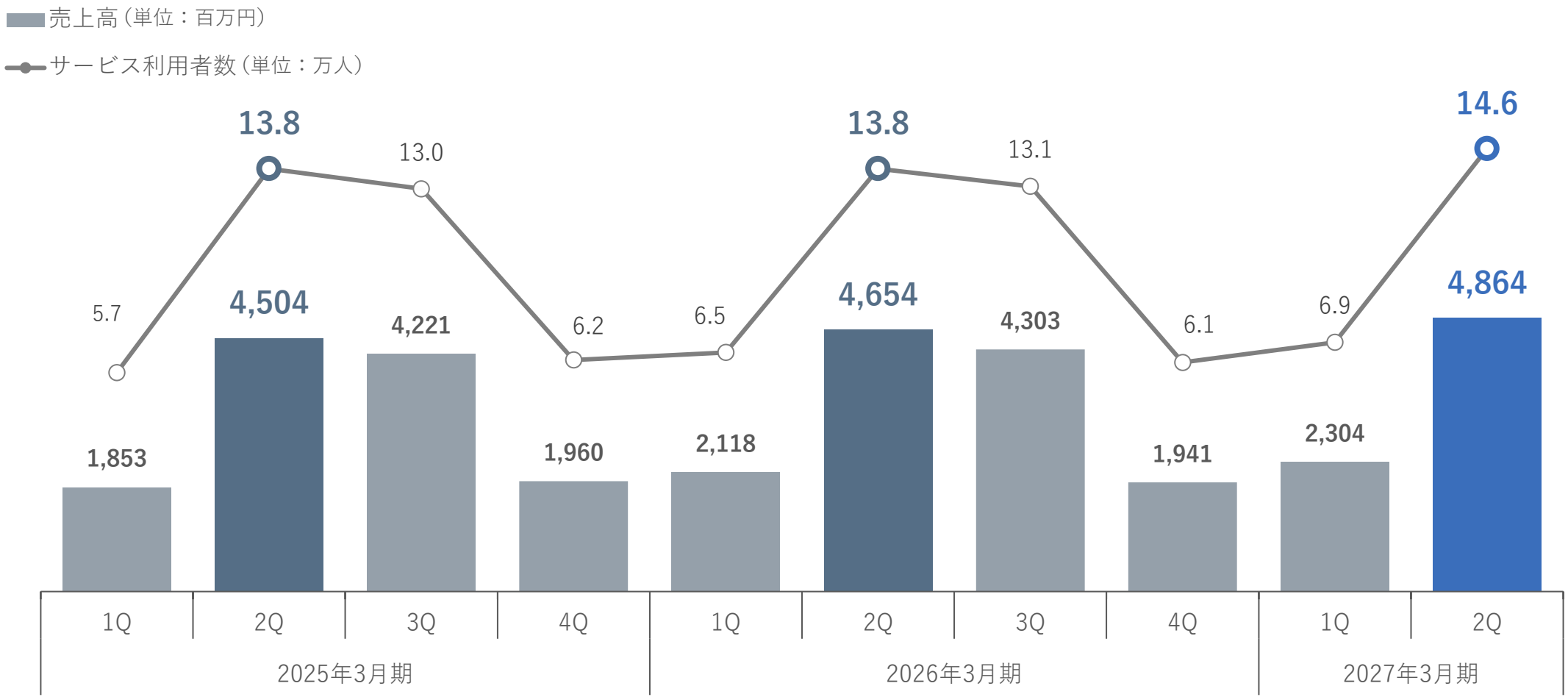
健康診断費用（平均）※1	i-Wellness費用
約 27,500円	4,300円

※1：2024年3月期から2026年3月期までの平均金額
※：受診者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

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

ネットワーク健康診断サービスの季節性

健康診断の受診者数は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



© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

市場環境：コーポレート・ウェルネス市場

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 企業経営にとってのMust have市場

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

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

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 高年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」

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

中長期成長戦略

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	IPO	2026年3月期	2027年3月期
戦略	オーガニック成長を重視	東証グロース市場上場	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

中長期での企業価値の向上

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

目指す姿

**あらゆるウェルビーイング・データをプラットフォーム上で収集し、
個別最適化したソリューションの提供を通じて、企業と人を元気にする。**

2026年3月期までのビジネスモデル

健診ソリューション事業	健康管理クラウド事業
健診人間ドッグ i-Wellness	Growbase

▼

法人顧客（主に従業員1,000人以上）

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。

目指す姿

ソリューション事業	健康診断に留まらない 企業と人を元気にするソリューション
クラウド事業	ウェルビーイング・データ×AI プラットフォーム

▼

法人顧客（大企業から中小企業まで）

社員・役員・家族・退職者・
フリーランスなど

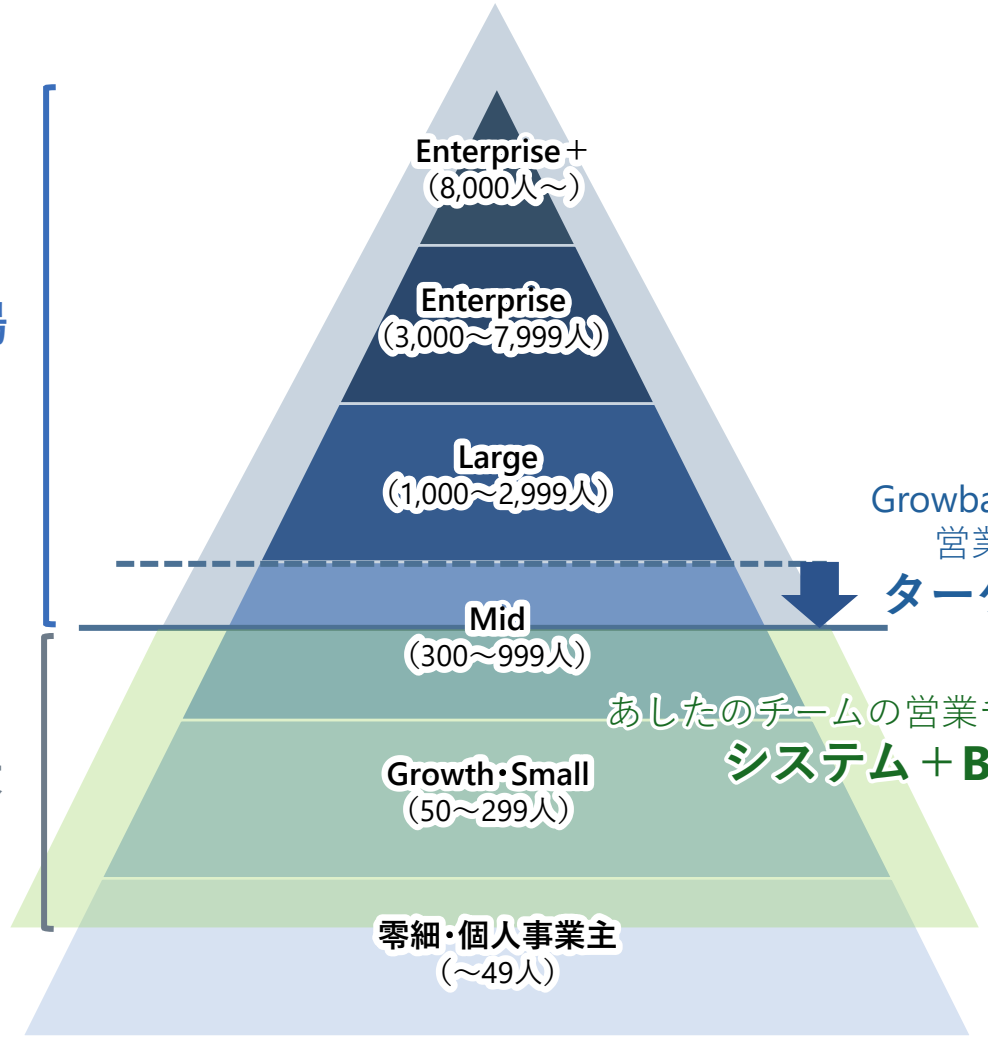
© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

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

大企業市場の深耕

中堅・中小市場へ拡大



価格改定およびアップセル・メニュー拡充によって ACVを向上させ、ターゲット市場を拡大

パートナー戦略の再構築および 従業員規模に応じた直販営業戦略を推進

Growbaseの価格改定により、
営業効率を維持しつつ
ターゲット市場を拡大

あしたのチームの営業チャネル・リソースも活用し
システム＋BPOで市場を開拓

SOMPOグループとの連携により
法令対応と福利厚生強化を実現
「新バリューパック」
Growbase ネクスト × chocoZAP

あしたのチーム との連携により
運用支援や業務代行（BPO）も提供
おまかせ健康管理 etc

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

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..

Growbase



- 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

データ×AI活用



- 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

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

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未受託社員のデータ集約を追加提案予定

顧客例

ABC株式会社

- 本社 勤務社員（当社受託）
- 支社 勤務社員（当社受託）
- 店舗・事務所 勤務社員（当社受託）
- 工場 勤務社員（当社未受託）
- 物流センター 勤務社員（当社未受託）

当社にて健診委託

i-Wellness

予約手配 ▶ 健診受診 ▶ 構造化電子化

Growbase

1 結果納品 ▶ 集計分析 ▶ データ利活用

医療機関へと直接委託
社内診療所や工場敷地内で健診実施



2 データ化健診結果

3

1 Growbaseを無償提供し、結果納品を開始

2 健診結果データ化サービスを有償提案

3 Growbaseでのデータ集約を有償提案

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

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）/判定記号等が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

速報性
平均4~6週間

		AI-OCR×独自開発システム×専門スタッフ	精度※
予約			
健診受診		予約時に取得する健診受診予定日/医療機関名/検査内容をベースに、早期の結果報告書収集を行い、報告結果の過不足等チェックに活用	
督促・収集			
紙 ⇒ 電子化		約5,000種類以上の健康診断結果報告書 AI-OCRを活用し、電子化・判定統一化	70~75%
エラー検知		約6,000種のエラー検知機能を実装 項目の過不足、異常値、判定の不備をチェック	75~85%
1次精査		専門スタッフによるエラーチェック	85~90%
データ照会		医療機関への照会	99%
2次精査		専門スタッフによるエラーチェック	99.99%
納品			

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

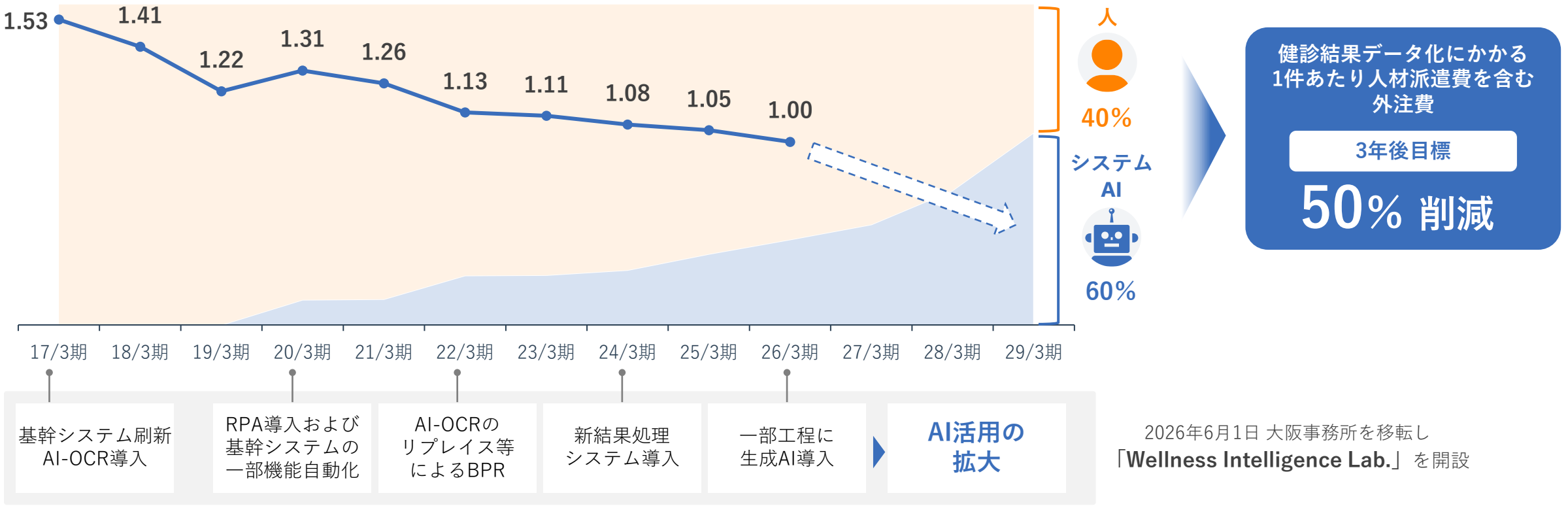
※ 精度は、各精度に記載されている数値は、紙から電子化を行った健康診断結果数を母数として、当該工程によって標準化・有効化された健康診断結果数の割合を示す

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

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件あたり人材派遣費を含む
外注費

3年後目標

50% 削減

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

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

キャピタルアロケーション

事業成長を最優先に、非連続成長に向けたアプローチと投資枠拡大に向けた取り組みを推進
バランスの取れた事業投資と株主還元により、持続的な企業価値向上を目指す

キャッシュイン

手許資金

2026年9月末時点でグループ連結現預金52億円保有
- 事業成長により強固な財務基盤を確立
- 成長投資やM&A、株主還元を支える資金余力
- WCC単体借入金ゼロの健全な財務体質を維持

営業CF

既存事業から安定的なキャッシュを創出
- クラウド事業のストック収益拡大により創出力が向上
- Growbase価格改定により収益性改善が進展
- ソリューション事業のオペレーション効率化により創出余力を拡大

機動的な資金調達

成長機会に応じた柔軟なファイナンス
- デットファイナンスを中心に活用を検討
- 財務健全性と資本効率の両立を重視

キャッシュアウト

事業投資

既存事業の成長とプラットフォーム化に向けた投資を推進
- Growbase Mentallyの開発
- 機能拡充AI活用によるサービス価値向上と生産性向上

非連続成長投資

M&A・新規事業を通じた成長機会の獲得を推進
- M&Aおよび業務提携の推進
- Wellness Intelligence Lab.を基点とした新規事業創出

人的資本投資

事業成長を支える人材・組織基盤を強化
- 高度人材の採用と育成
- 経営体制および組織基盤の強化

株主還元

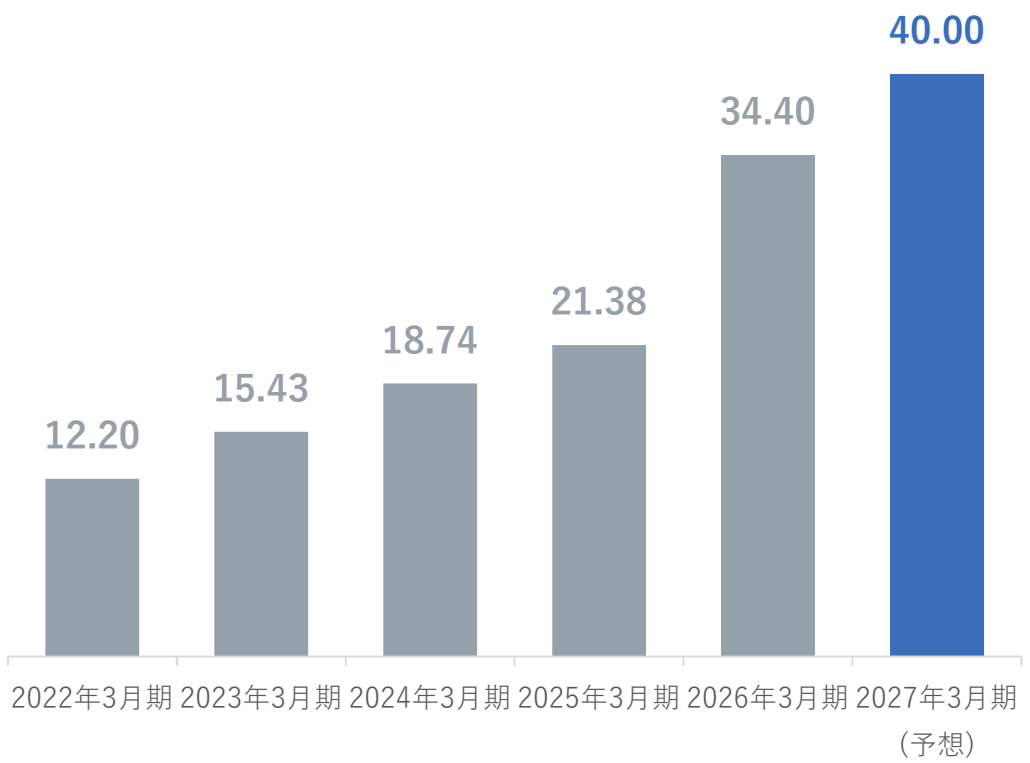
成長投資と両立しながら株主還元を強化
- 2027年3月期配当予想40円
- 自己株式取得を含めた柔軟な還元を検討

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

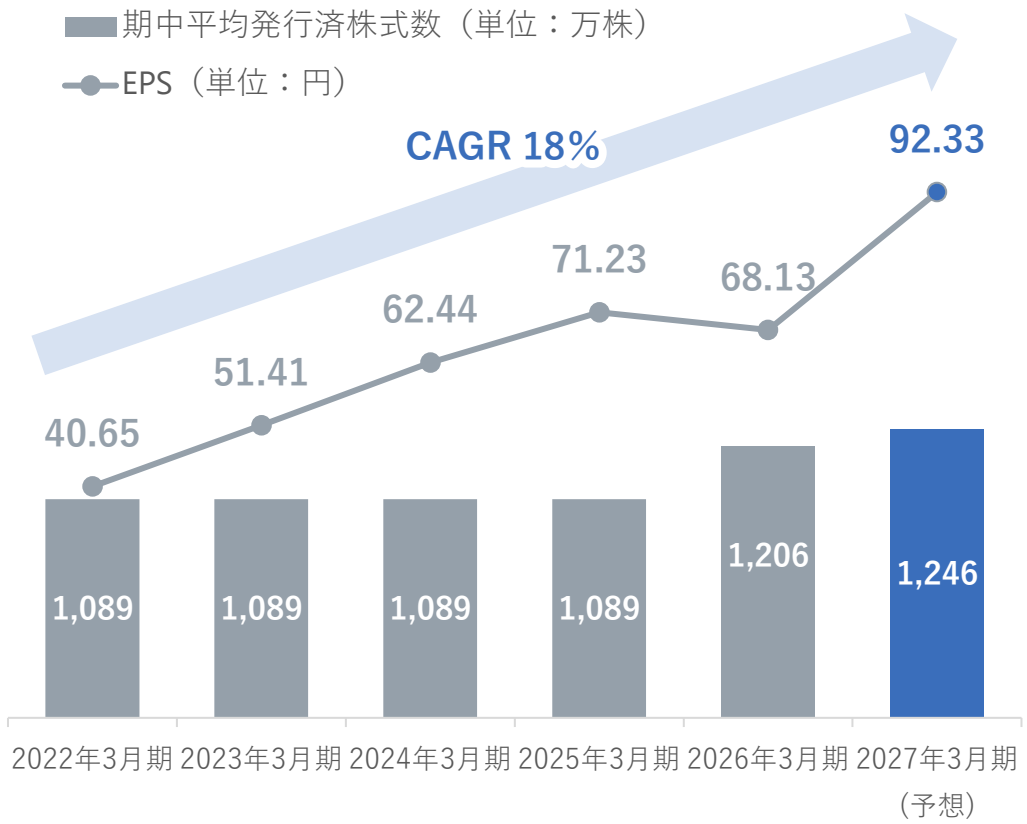
株主還元

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。

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

- 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。

WELLNESS COMMUNICATIONS

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