



2026年3月期

第3四半期 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2月13日

2026年3月期 第3四半期決算ハイライト

先行投資に伴う一過性費用の発生を吸収し、2Qに続いて3Qも過去最高の売上高・利益を更新



売総営業利益率 **43.9%** (前年同期比 **1.9**ポイント上昇)

主要2事業が成長

Growbase契約企業グループ数 **257**
(前年同期比**36**増)

収益性向上

売総経費率 **56.1%**
(前年同期比**1.9**ポイント改善)

成長戦略を着実に実行

Growbase 価格改定案内を開始
SUZAKU事業譲受完了

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

2026年3月期 第3四半期決算サマリ

営業利益・EBITDAともに前年同期比約10%増加、売上成長率を上回る利益成長率で基礎収益力が向上

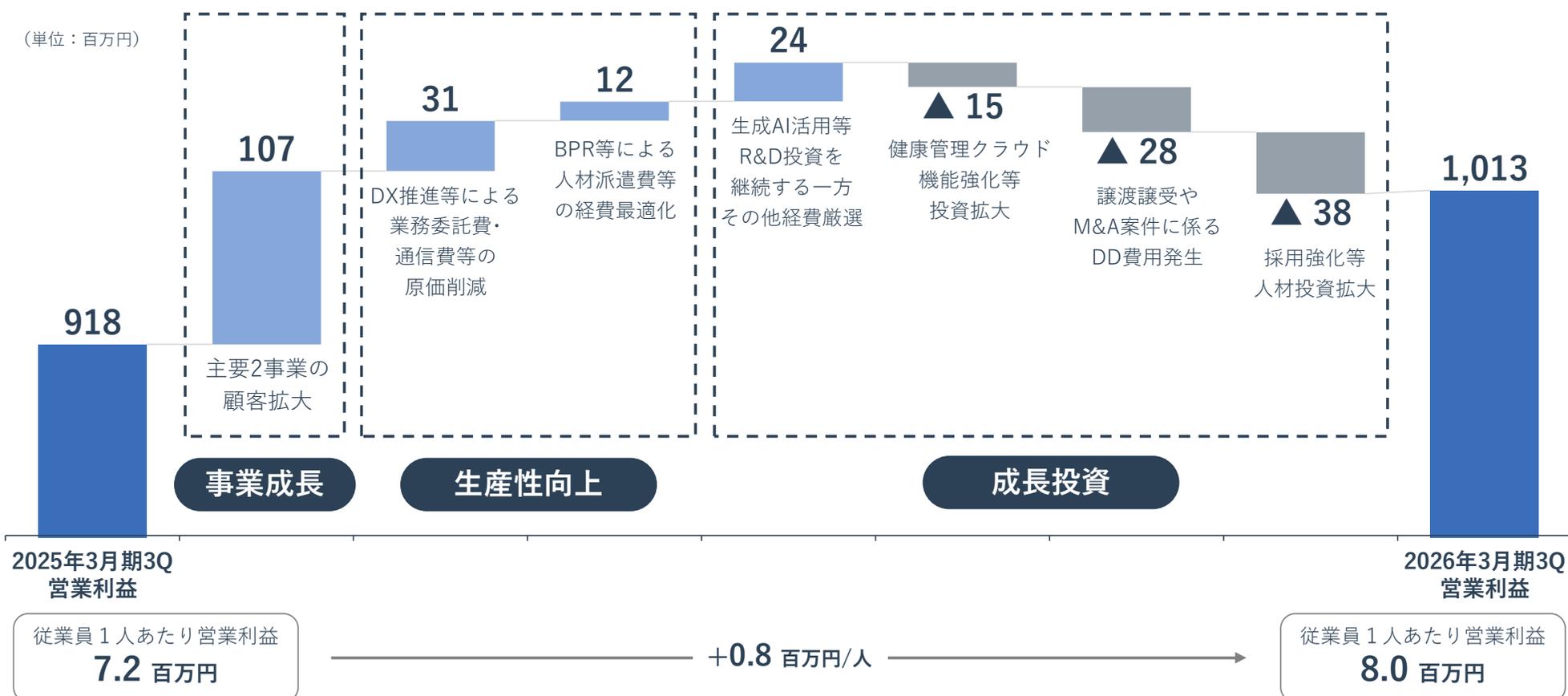
(単位:百万円)	2025年3月期 3Q	2026年3月期 3Q	増減額	増減率
売上高	11,628	12,183	+554	+4.8%
売上総利益	2,186	2,310	+124	+5.7%
売上総利益率	18.8%	19.0%	+0.2pt	-
販売管理費	1,267	1,296	+28	+2.3%
営業利益 ※1	918	1,013	+95	+10.3%
営業利益率	7.9%	8.3%	+0.4pt	-
経常利益 ※1	917	993	+76	+8.3%
純利益 ※1	634	682	+48	+7.7%
EBITDA ※2	1,109	1,217	+107	+9.7%

※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

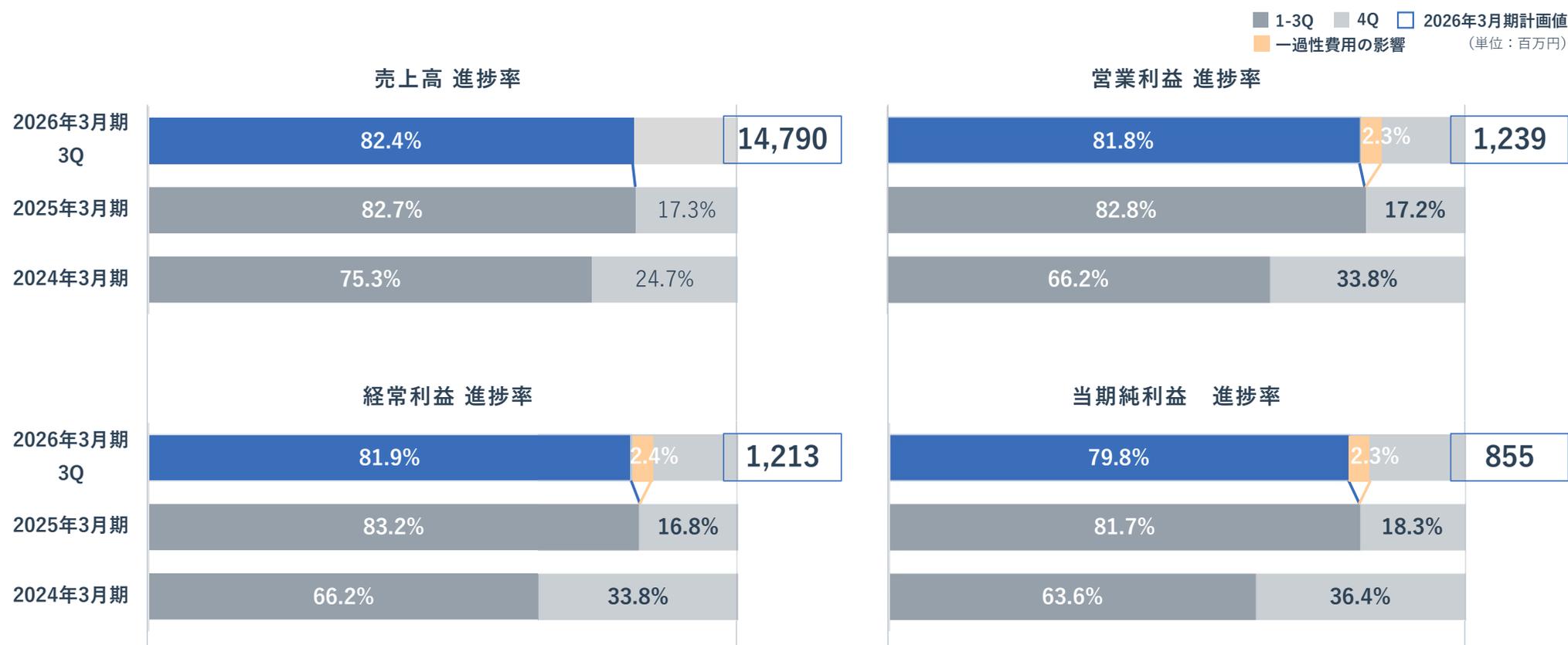
「事業成長による売上拡大」「生産性向上による収益改善」「未来への成長投資」に
バランスよく取組みつつ、営業利益は前年同期比95百万円増加



業績進捗 2026年3月期業績予想に対する業績進捗率



先行投資に伴う一過性費用を除いた場合、各種利益の進捗率は前期比を上回り進捗



2026年3月期 通期業績予想

中長期成長に向けた開発投資・人材投資の加速を踏まえ、通期業績予想は据置き

(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

主要2事業のセグメント別実績

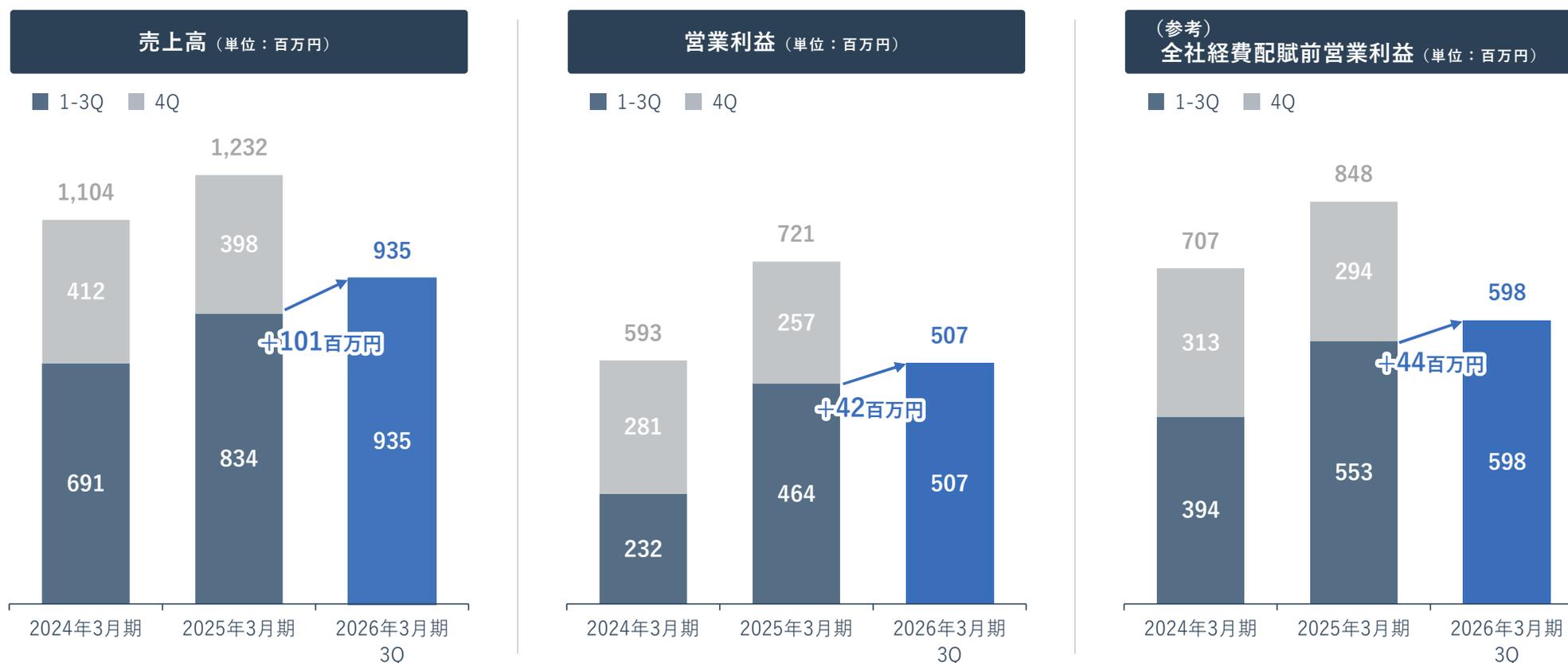
健康管理クラウド事業・健診ソリューション事業は、何れも増収増益で着地

(単位:百万円)	2025年3月期 3Q		2026年3月期 3Q		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	834	-	935	-	+101	+12.2%	・企業グループ数増加に伴う売上高の増加
	売上総利益	680	81.6%	758	81.1%	+77	+11.4%	・追加機能拡充・情報セキュリティ対策強化等に伴う減価償却費やシステム関連費の増加
	営業利益※	464	55.7%	507	54.2%	+42	+9.2%	・追加機能拡充・情報セキュリティ対策強化等に伴う減価償却費やシステム関連費の増加
	(参考)全社経費配賦前営業利益	553	66.4%	598	64.0%	+44	+8.1%	・カスタマーサクセス体制の強化等に伴う人件費の増加
健診ソリュー ション事業	売上高	10,579	-	11,076	-	+497	+4.7%	・サービス利用者数拡大(+約1万人)に伴う売上高の増加
	売上総利益	1,419	13.4%	1,526	13.8%	+107	+7.5%	・サービス利用者数拡大(+約1万人)に伴う売上高の増加
	営業利益※	386	3.7%	483	4.4%	+96	+25.0%	・BPR・DX推進等による生産性向上に伴う外注費等の削減
	(参考)全社経費配賦前営業利益	1,042	9.9%	1,136	10.3%	+93	+9.0%	・BPR・DX推進等による生産性向上に伴う外注費等の削減

※：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

受注拡大に備えた体制強化・機能拡充等のシステム開発投資を拡大、営業利益は前期比42百万円増



※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、前期を上回るペースで拡大
 既存顧客の契約更新ID数の棚卸で2Q比11,000ID減ながら、新規顧客の価格改定影響等もありARR成長は維持

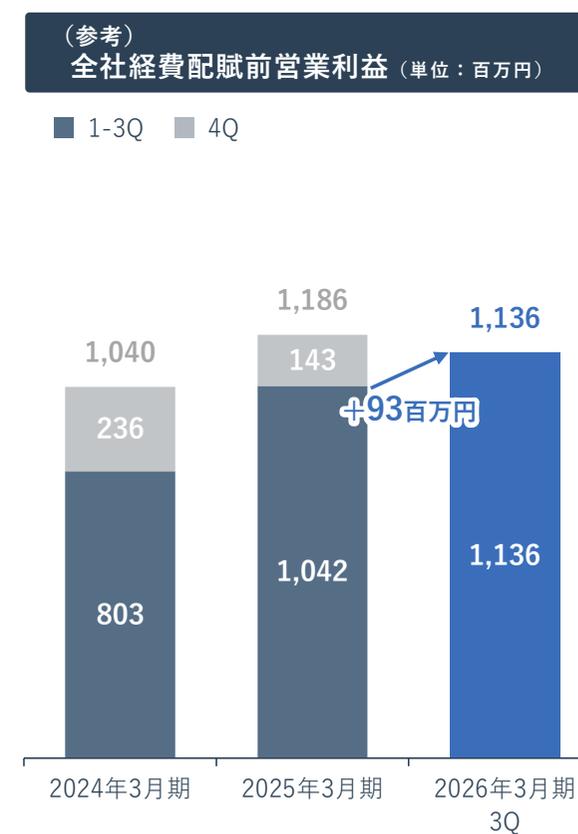
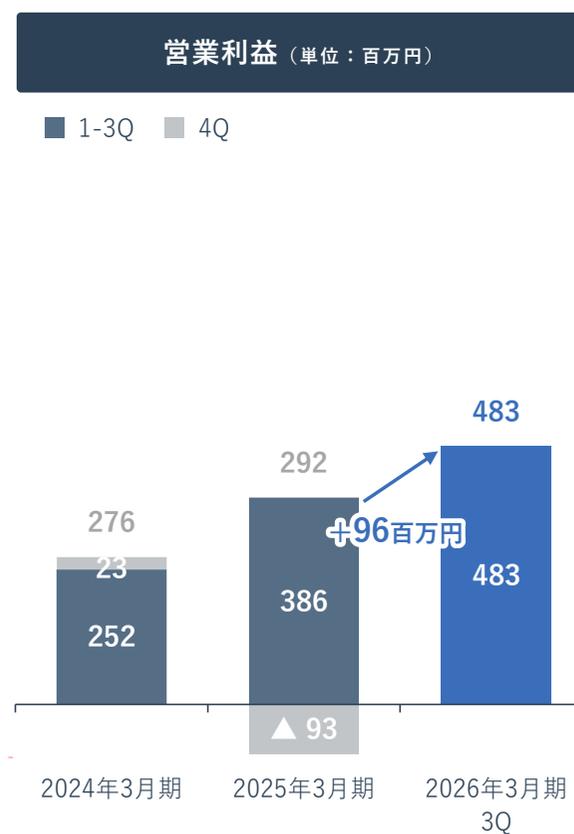
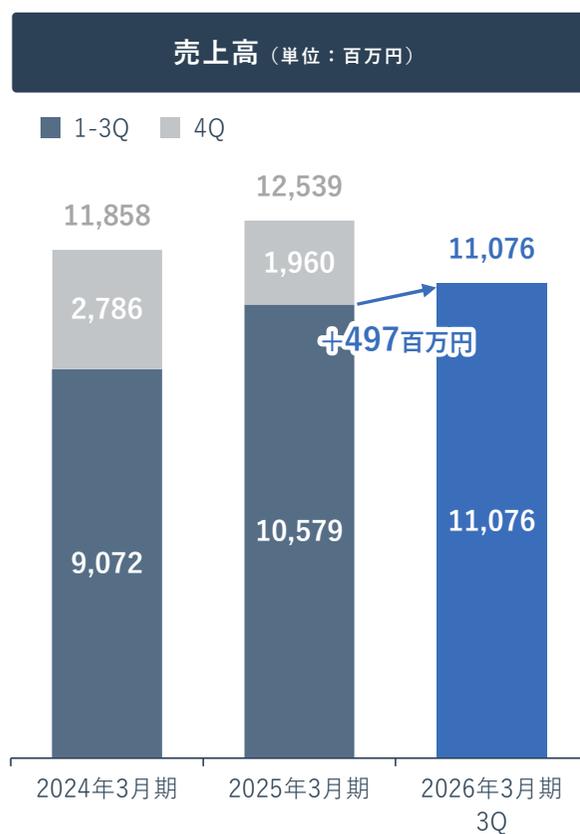


※1：当月度解約顧客数÷前月度利用顧客数により算出された月次チャーンレートの平均値

※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】業績推移

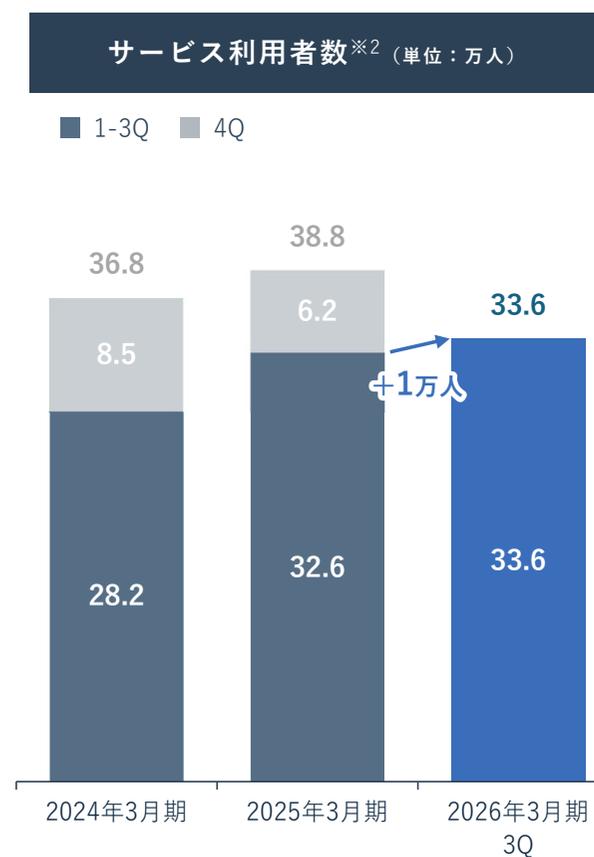
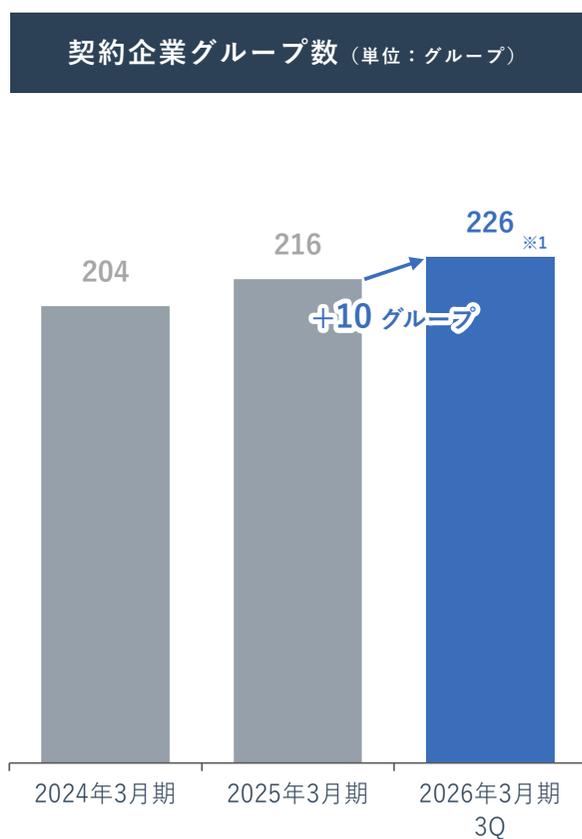
売上高は前年同期比497百万円増、生産性向上投資が奏功し営業利益は96百万円増



※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

健診受診時期の前倒しがみられた当期の進捗も平常化、サービス利用者数は前年同期比1万人増へと拡大



※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。

1. 2026年3月期 第3四半期実績・業績進捗

2. 成長戦略

3. Appendix

健康管理クラウド事業 ACV向上の取組み本格始動①

すべてのGrowbase導入企業様に対し、2026年4月以降の価格改定案内を開始

価格改定と合わせて提供する付加価値



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

お客様に対する案内進捗状況

2026年2月6日現在

- 全てのお客様へご案内完了
- 4月-5月契約更新のお客様で順次更新手続きを進行



※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

健康管理クラウド事業 ACV向上の取組み本格始動②

更なるACV向上に向けて、2027年3月期に新たなプラン投入を決定

ストレスチェック・組織分析機能の強化した新プラン開発に着手

Growbase上で保有しているデータ

Growbase

- 組織・人事データ
- 異動・退職履歴
- 健診結果データ
- 問診データ・疲労蓄積度
- 面談・保健指導記録
- 勤怠データ

新たに取得可能となるデータ

- ストレスチェック(23/57/80/141項目版)
- プレゼンティーズム問診(SPQ/QQ/WHO-HPQ)
- 個人特性(性格・行動)
- ヒューマンスキル
- エンゲージメント低下要因
- ワークストレス発生要因

新たな提供価値

- 組織(集団)分析の強化
- ラインマネジメントの強化
- 個人特性に応じた真因分析の強化
- 離職・退職予兆の検知
- システム集約による費用削減

2025年12月末「SUZAKU」事業譲受クロージング

約3,000社10万人の実績を持つ「AI×組織心理学」サーベイ

2027年3月期1Q以降
価格改定

2027年3月期2Q予定
新プラン投入

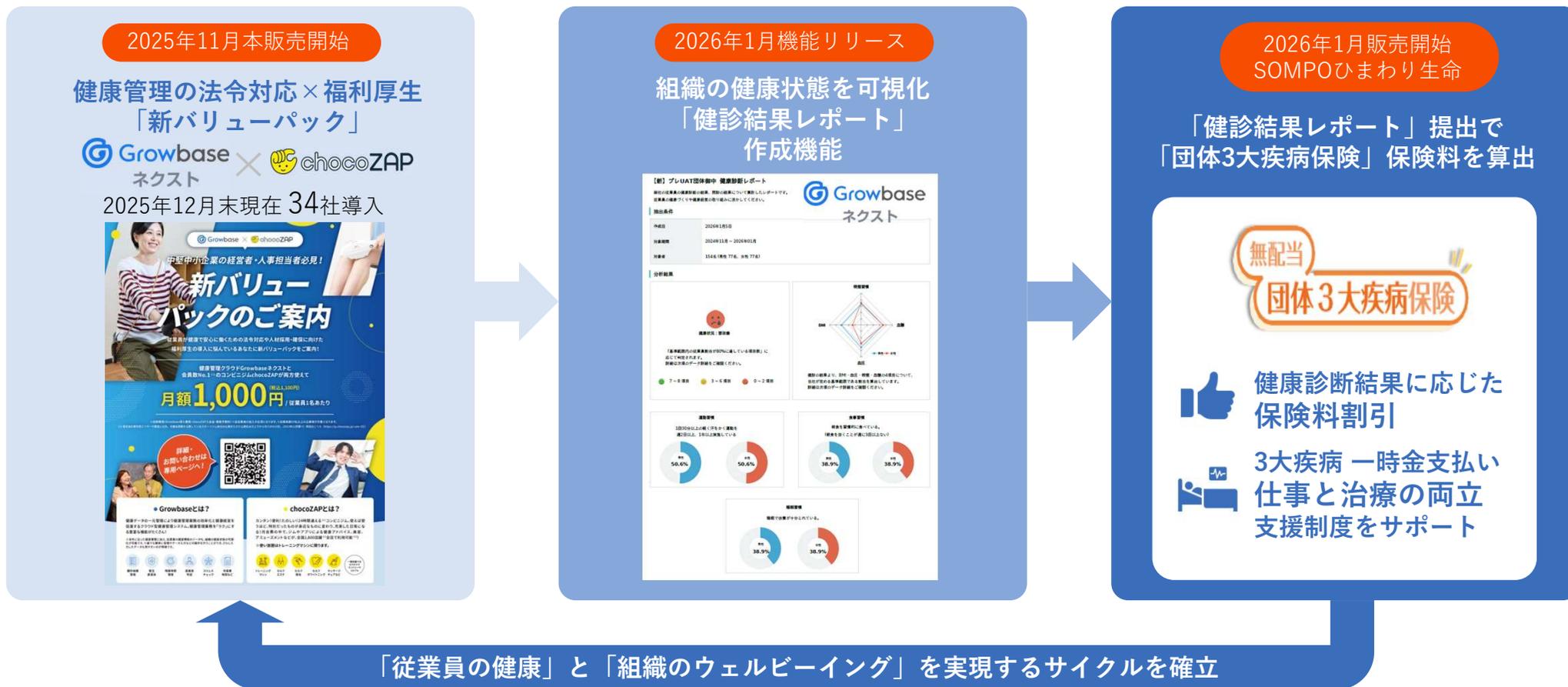
2027年3月期予定
新プラン投入



※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

「中小企業市場開拓」 × 「ウェルネスデータの活用」 取組みを始動

SOMPOグループ「つなぐ・つながる」連携を本格始動、データを活用してウェルビーイング企業経営を推進



非連続成長投資 検討状況

各戦略領域において今後3年間で100億円超の非連続成長投資を実行する方針に基づき
M&Aを含む具体的な事業開発案件を推進



キャピタルアロケーション方針

既存事業における基礎収益力の向上と、成長投資戦略の具体化を踏まえ
当面のキャッシュアウトアロケーションをアップデート

キャッシュイン



手許現預金

- 2025年12月末時点で52億円保有



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12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 Mentally（仮称）の開発着手
- 生成AI活用のPoCを経て、健診結果のデータ化工程の一部に生成AIを導入開始



非連続成長投資

- 株式会社エスユーエスよりSUZAKU事業の譲受完了（2025年12月）
- その他、事業拡大に事業領域拡大に向けたデューデリジェンスを実施



人的資本投資

- 事業拡大や営業強化、管理部門強化に伴い2025年4月～12月に14名を採用を実施
- 更なる事業成長に向けた人材獲得を推進
- 従業員持株会の設置を決定

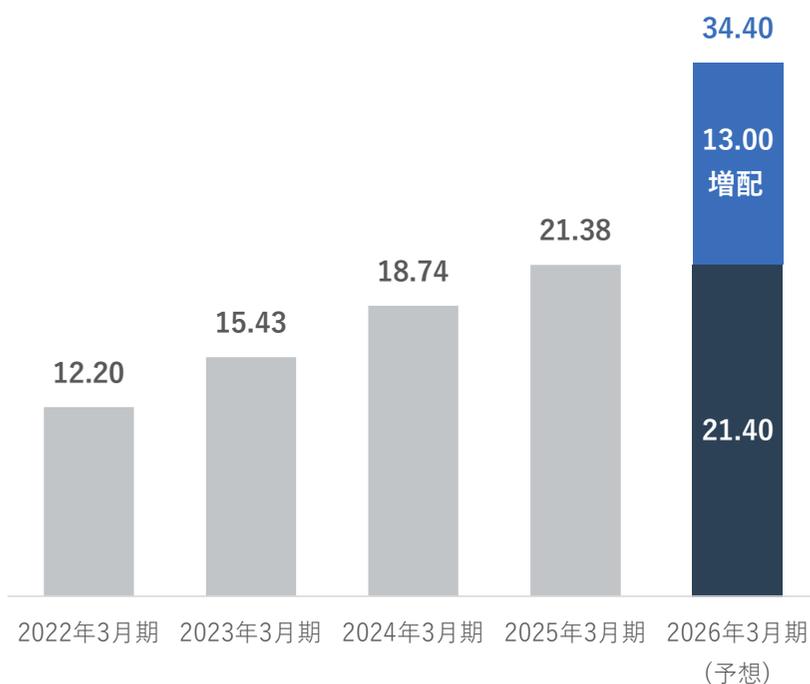


株主還元

- 流動性向上と投資家層拡大を目的とした株式分割の実施（1株→2株）
- 今期末の1株あたり配当額を21.4円→34.4円へ増配と累進配当の導入

基礎収益力向上に伴う配当原資の拡大、市場区分変更も視野に株主還元を強化
累進配当を導入し、今後も継続的かつ安定的な配当を実施

1株あたり配当額（単位：円）



株式分割 2026年1月8日リリース

目的	流動性の向上と投資家層の拡大
分割比率	1株につき2株の割合
基準日	2026年1月31日（土）

配当予想の修正（増配） 2026年2月13日リリース

期末配当	1株当たりの配当金 21.40円から34.40円に増配
修正の理由	<ul style="list-style-type: none"> 主要2事業の拡大や生産性向上による基礎収益力の拡大と資金回転効率の改善 収益基盤の強化を背景に、将来への成長投資・DX・AI等の投資を前提に増配

※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 第3四半期実績・業績進捗
2. 成長戦略
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

創業期 経営基盤整備

事業育成期 成長基盤整備

成長推進期 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リスクアマネジメント(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」のブランド刷新及びCI刷新
「Growbase」に名称変更

2024

RIZAP(株)との協業により新バリューパックの販売を開始

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)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。



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



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)コロナ、(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。



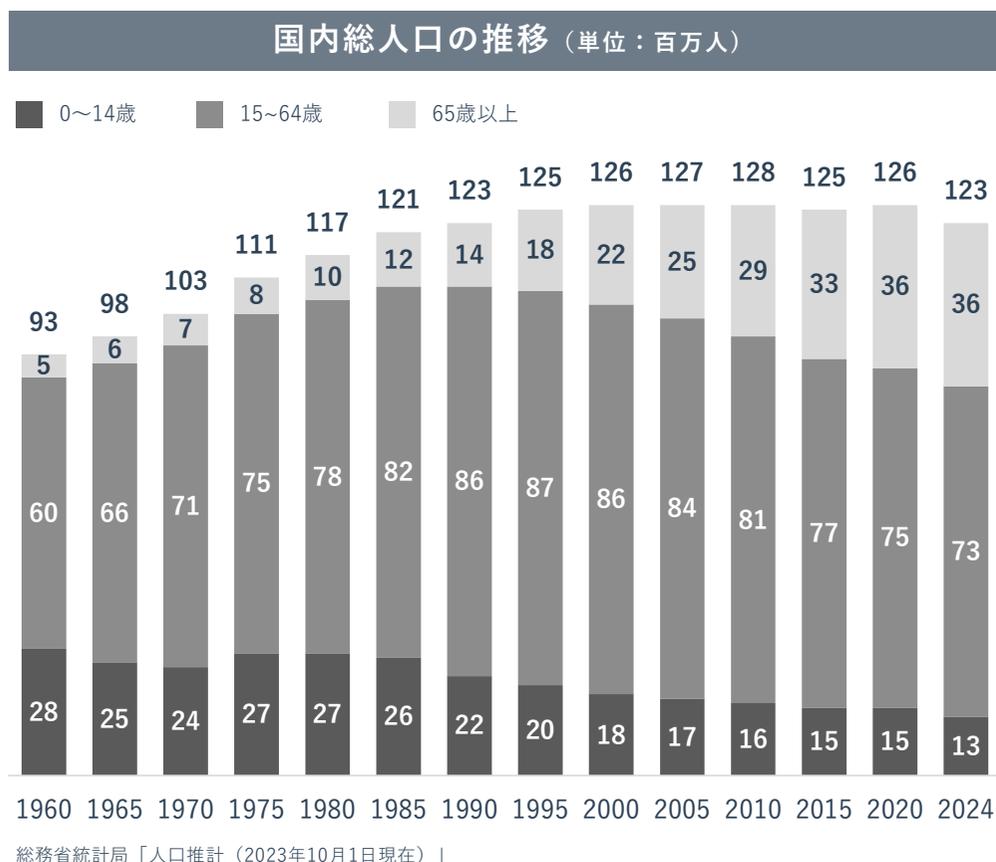
監査役/弁護士/米国公認会計士

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」



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

34.9%

(厚生労働省「令和3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

健診ソリューション事業

強固な収益基盤

全社の成長投資の源泉となる安定した収益事業



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
法定健診・人間ドック等に関する業務を一括代行

構造化された健診結果データ

健康管理クラウド事業

成長エンジン

高い利益率で成長ポテンシャルが期待できる事業

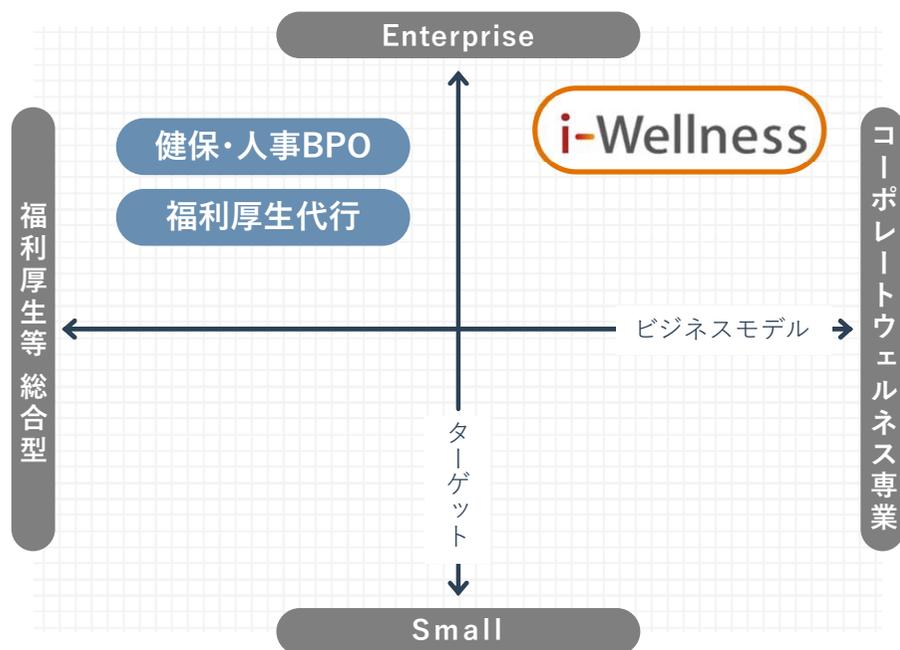


従来の健康管理に関わる業務量を最大80%削減 (当社調べ)
データドリブン型の健康管理・健康経営を推進

主要2事業のポジショニング

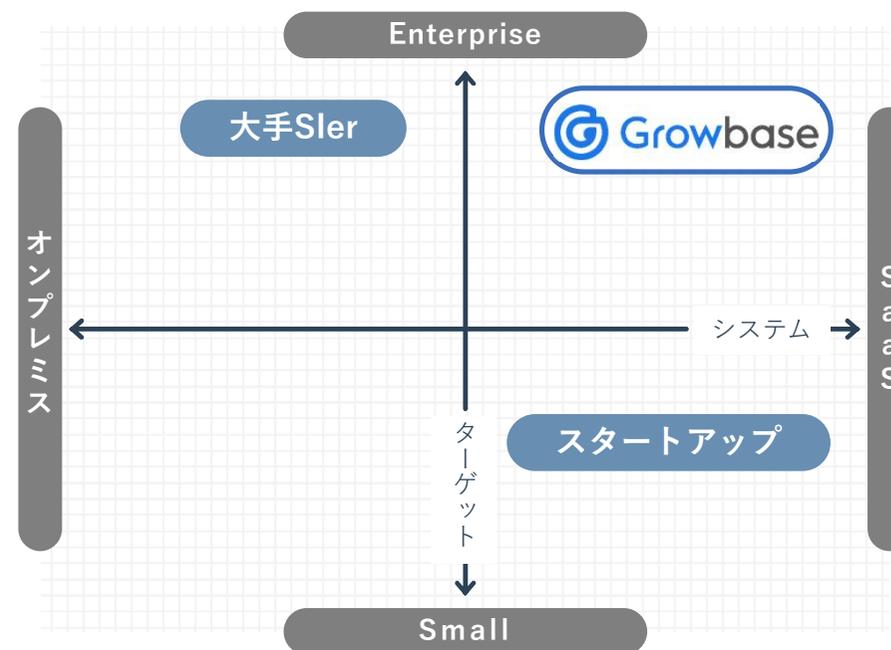
健診ソリューション事業

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



健康管理クラウド事業

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

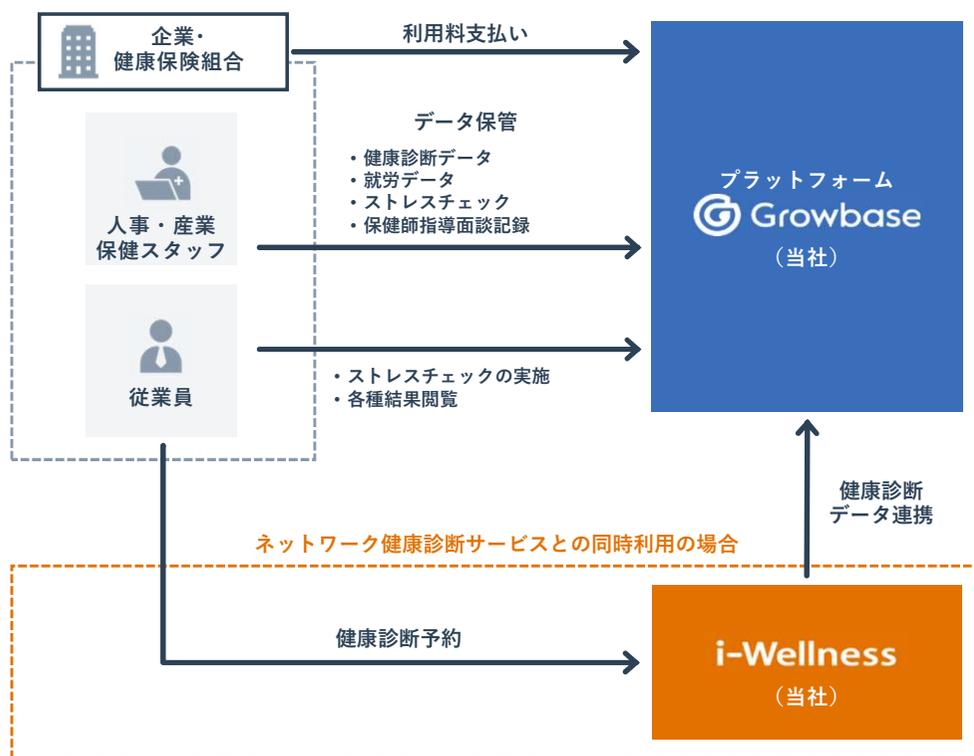


「高い精度のデータ化機能」 × 「データ管理・可視化・分析・利活用システム」で競争優位性を磨く

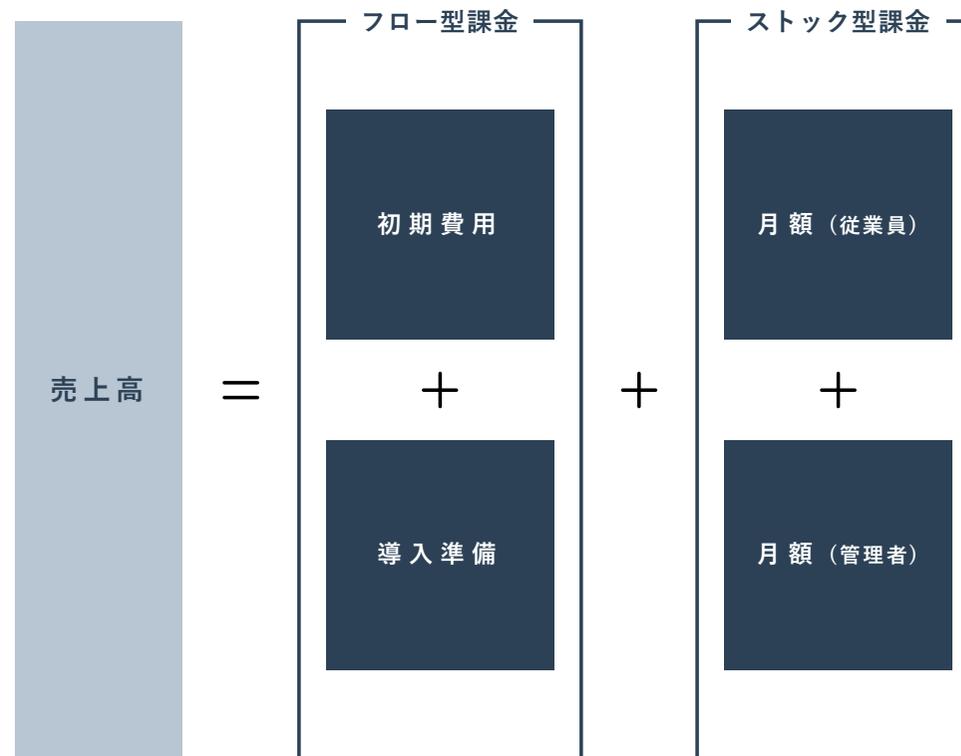
【健康管理クラウド事業】事業系統図と料金体系

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



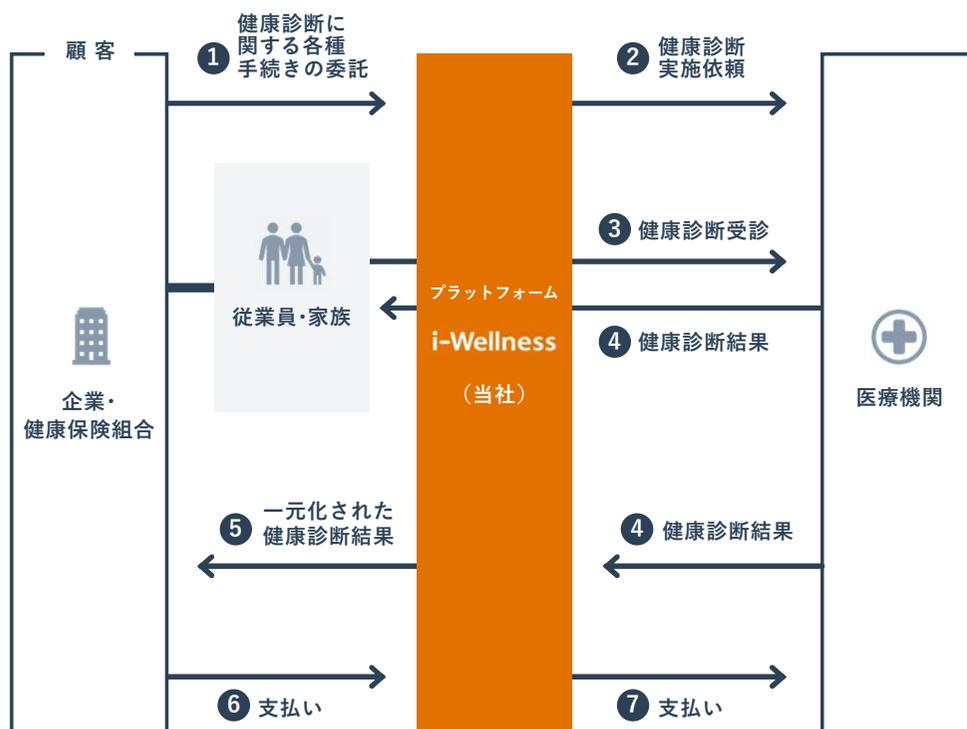
料金体系



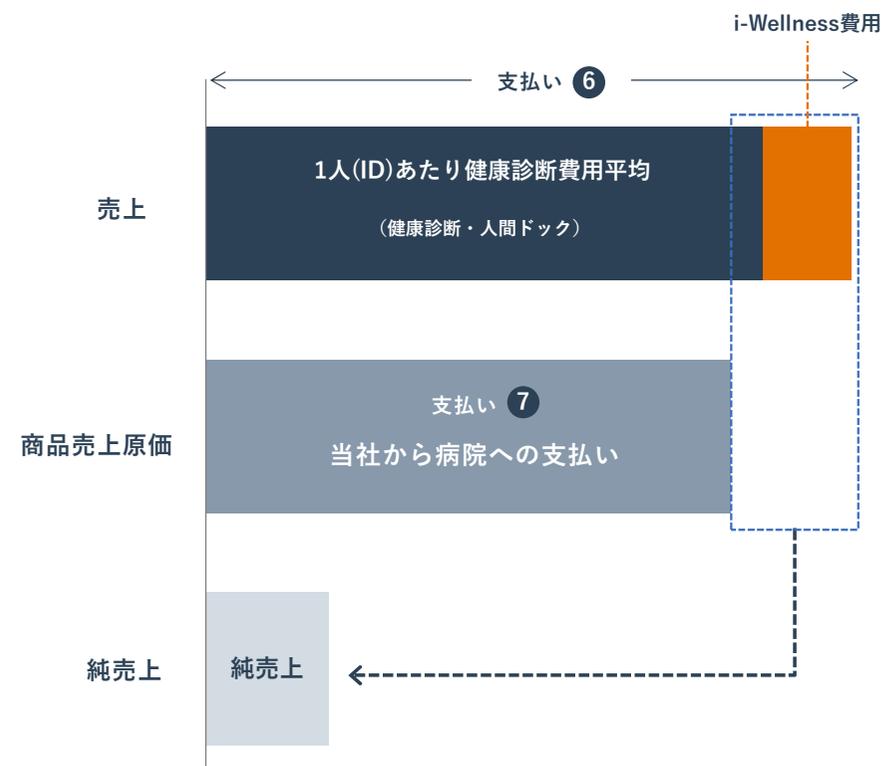
【健診ソリューション事業】事業系統図と収益構造

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

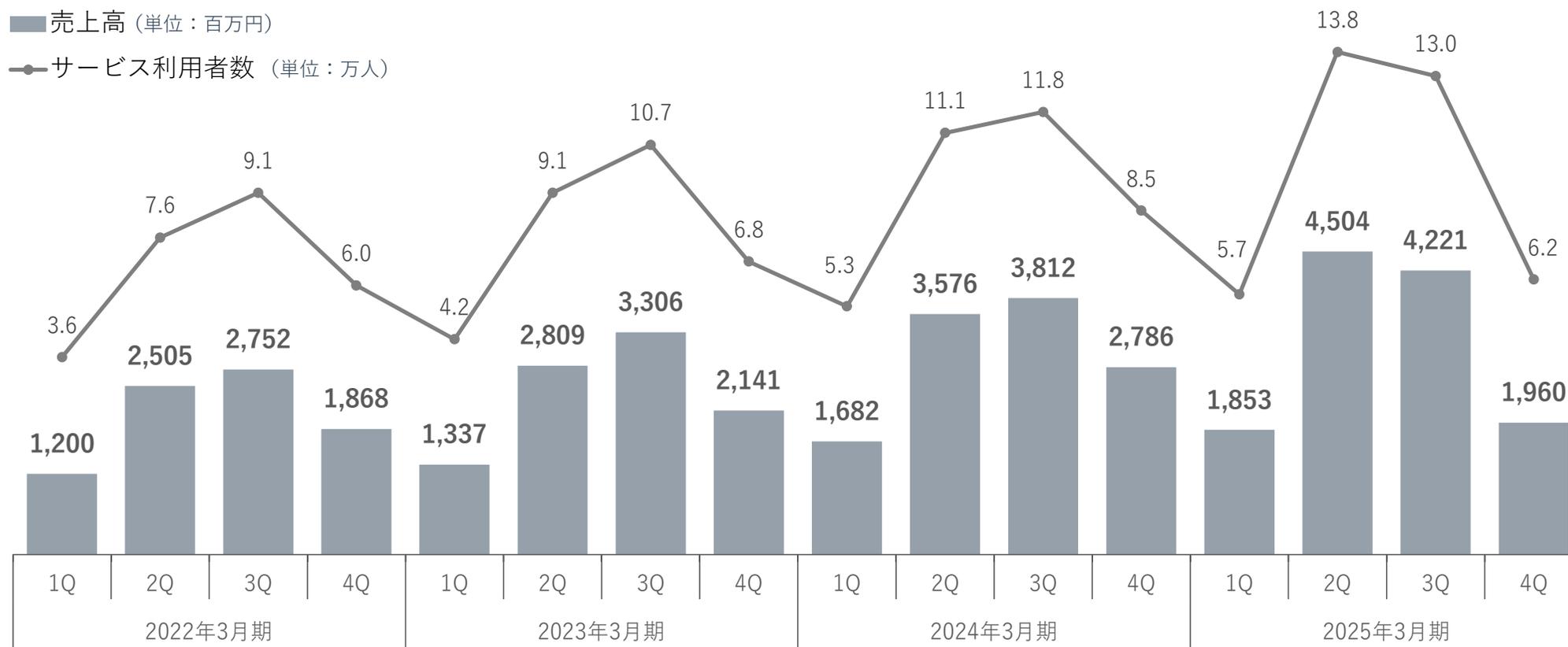


1人(ID)あたりの収益構造イメージ



【健診ソリューション事業】季節性

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



【全社】貸借対照表 2026年3月期 第3四半期末

(単位:百万円)	2025年3月期 期末	2026年3月期 3Q末	増減額
流動資産合計	3,954	7,860	+3,906
現金及び預金	2,786	5,229	+2,443
固定資産合計	1,228	1,282	+53
無形固定資産	783	792	+8
資産合計	5,182	9,142	+3,959
流動負債合計	1,668	3,390	+1,721
固定負債合計	56	58	+2
負債合計	1,725	3,449	+1,723
純資産合計	3,457	5,693	+2,235
自己資本 (自己資本比率)	3,451 66.6%	5,687 62.2%	+2,235 ▲4.5pt
負債・純資産合計	5,182	9,142	+3,959

増減の主な要因

流動資産

- 前事業年度末から3,906百万円増加
- 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並びに健診ソリューション事業及び健康管理クラウド事業の売掛金等の入金により現金及び預金が2,443百万円
- 健診ソリューション事業及び健康管理クラウド事業の売上が堅調に推移したことにより売掛金が1,322百万円増加した

流動負債

- 前事業年度末から1,721百万円増加
- 主な要因は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1,727百万円、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150百万円増加したことによる

純資産

- 主な要因は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剰余金がそれぞれ893百万円増加
- 期末配当により利益剰余金が232百万円減少した一方で、中間純利益を682百万円計上した

Growbaseの参入障壁



パッケージ
システム



機能
リリース数
※1

1,526 機能
(2020/3期-2025/3期)

- 継続的な機能追加・改修
- 様々な産業保健ニーズや課題に対して、ほぼカスタマイズなく導入が可能

SMB向け
SaaS



導入実績

232 企業
グループ
(2025/3期)

- 大企業を中心に、豊富な導入実績
- 機能や運用サポート、情報セキュリティ対応等、大企業が求める各諸水準を充足

近接領域
システム



カスタマー
サクセス

解約率
0.16 % ※2
(2022/3期-2025/3期)

- 高い専門性と豊富な経験を有するカスタマーサクセス部門による運用安定化をサポート

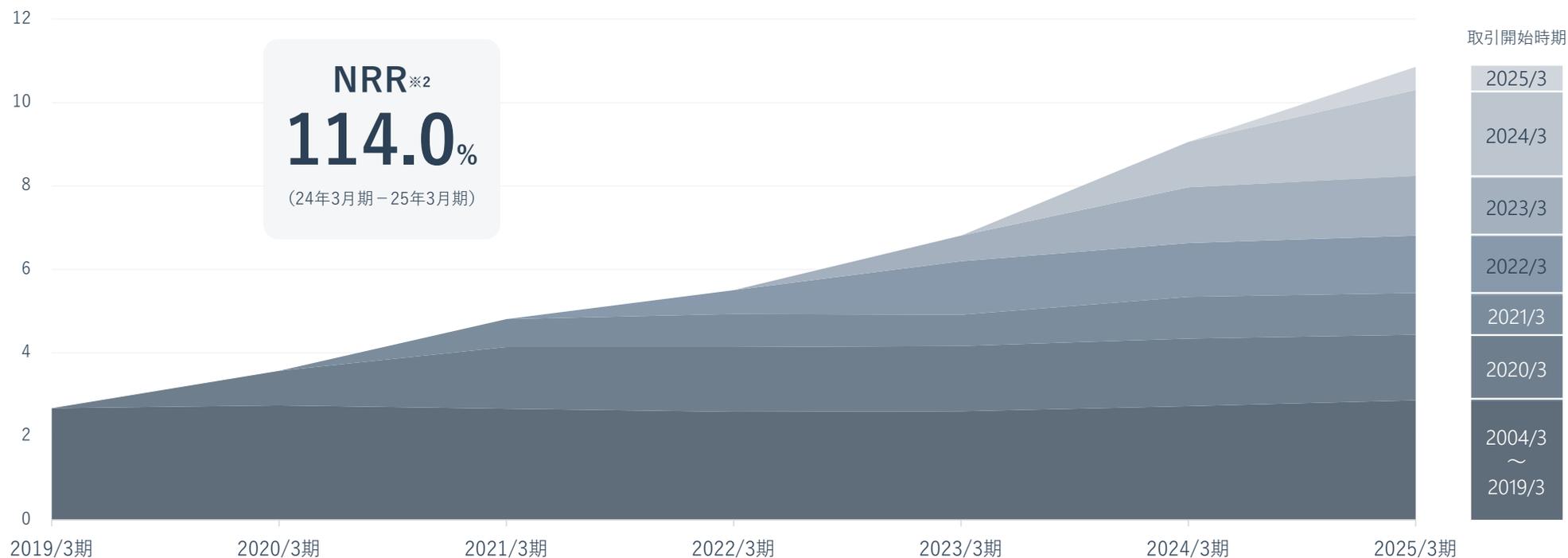
※1：2020年3月期から2025年3月期の機能リリース数

※2：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

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）



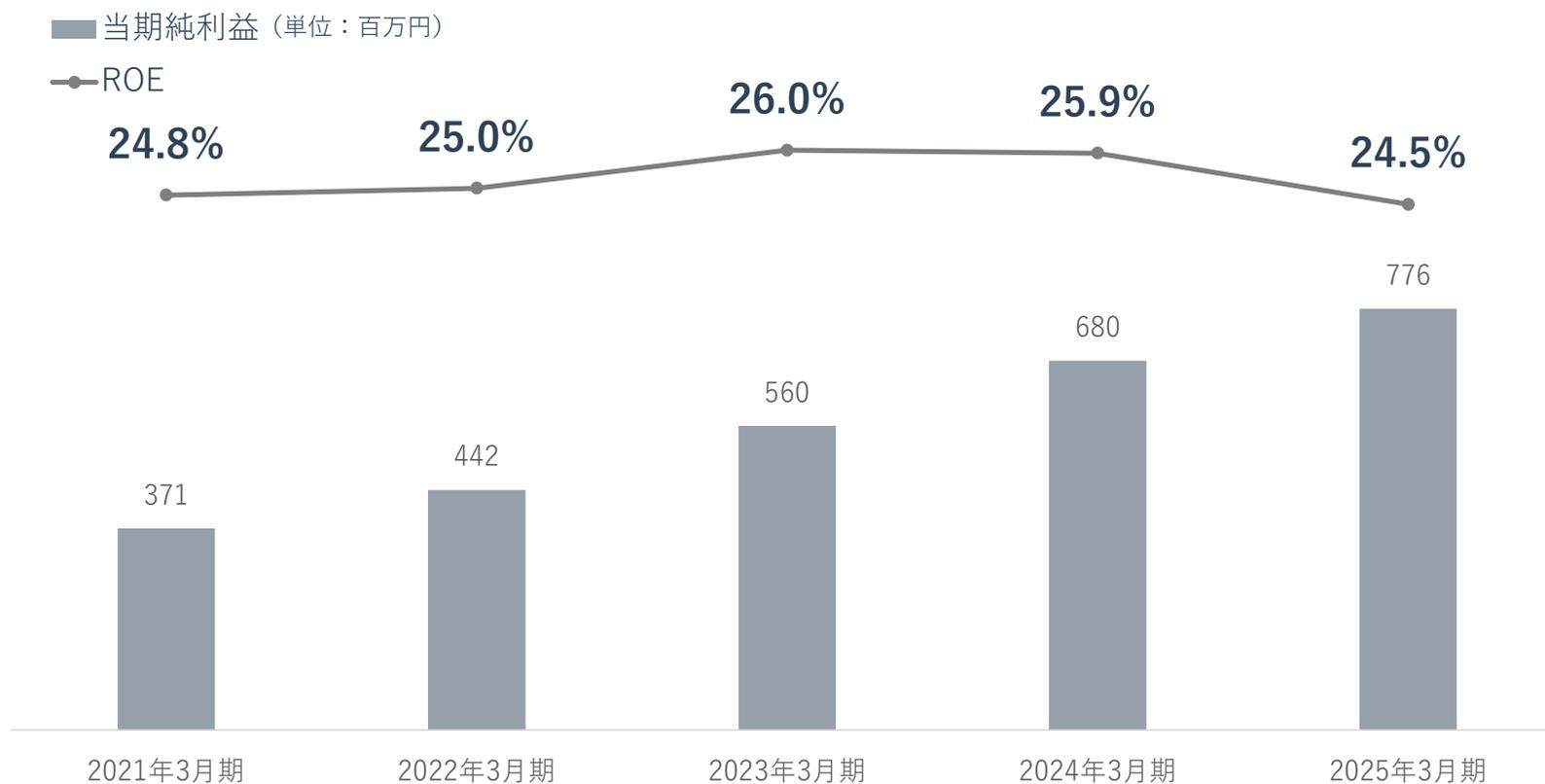
※：監査法人による監査及びレビューを受けていない数値

※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

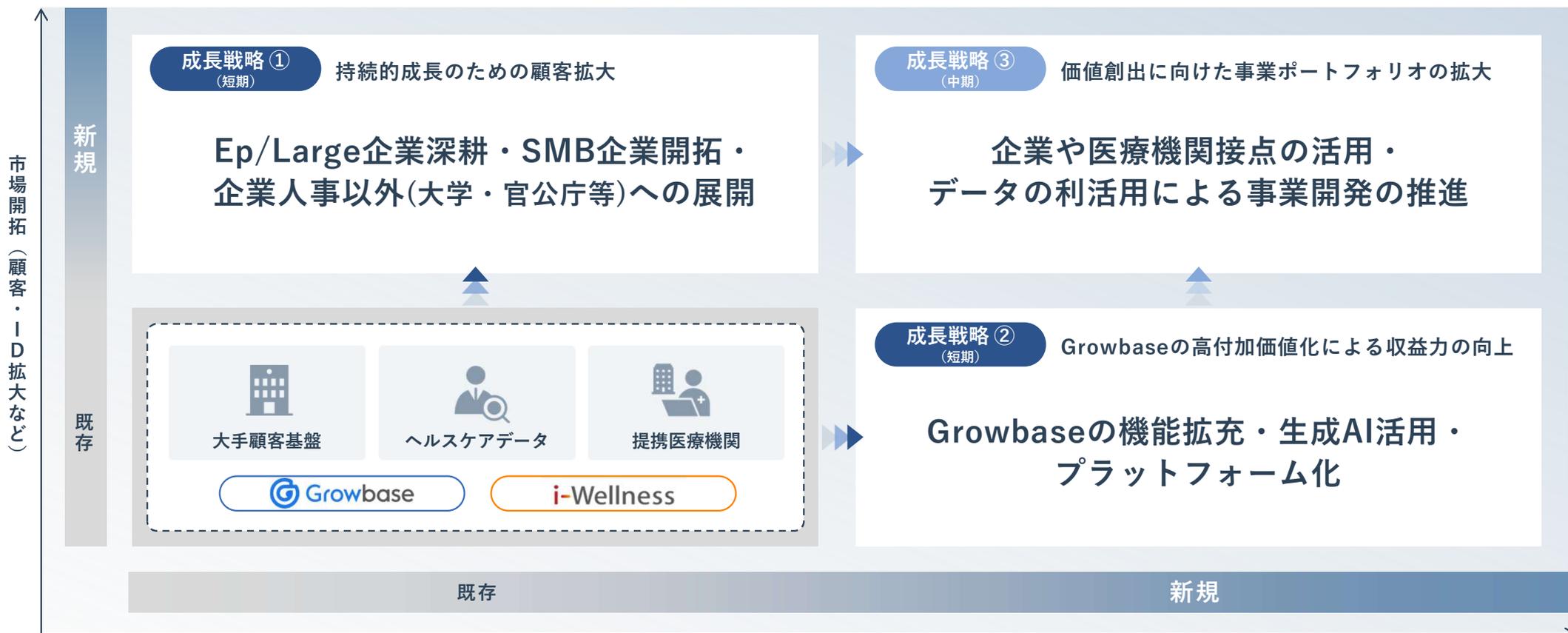
※2：健康管理クラウド事業の2025年3月期における既存顧客のストック型売上高継続率。2025年3月期ストック型売上高÷2024年3月期ストック型売上高で計算。なお、2024年3月末時点の既存顧客のストック型売上高のみから算出

ROE（自己資本利益率）20%を超える水準で推移

既存事業成長による利益拡大に加え、非連続成長成長投資や株主還元により、さらなる資本効率向上を推進



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）

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。

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）

ロゴ非掲載企業（一例）

- 陸運業(3,450名)
- 製造業(6,000名)
- 卸売業(2,000名)
- サービス業(3,500名)
- 銀行業(7,900名)
- サービス業(4,500名)
- 製造業(3,800名)

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

大企業に比べて、人手不足や福利厚生面での未整備などの課題に直面する中堅・中小企業向けに 健康管理業務を一括して請負うBPaaS型事業を展開する

コーポレートウェルネスにおける中堅・中小企業の課題



健康診断受診率

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



1人あたりの付加価値額(労働生産性)

資本金1億円未満

約 **550万円**

資本金10億円以上

約 **1,360万円**

財務省「法人企業統計年報特集(令和3年度)」



人手不足・採用難(大卒求人倍率)

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人材の確保/IT人材確保の課題

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」

中堅・中小企業向けの健康管理クラウドシステム



 **Growbase** ネクスト



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

健診案内・予約・精算代行

産業医・保健師業務受託

サーベイ・集計・分析代行

再検・精検 受診勧奨代行

衛生委員会運営支援

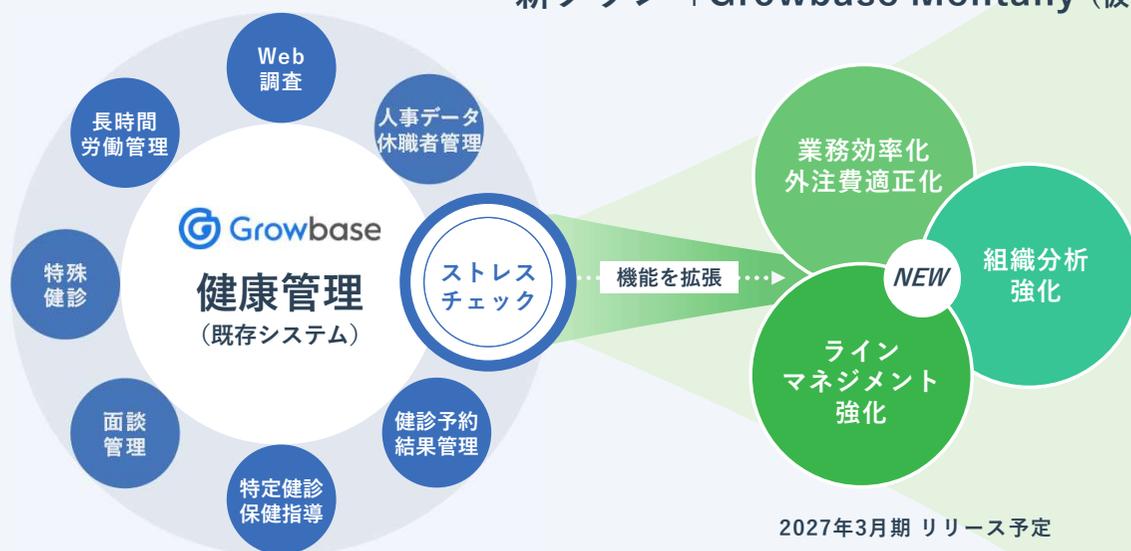
健康経営優良法人申請

福利厚生代行・団体保険

Growbase新プラン開発

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

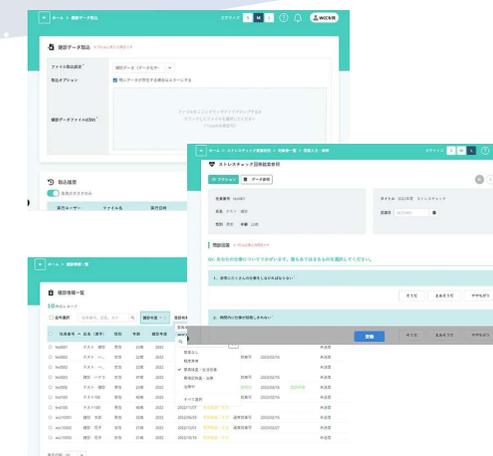
労働安全衛生法に基づき、事業者は心理的負担の程度を把握するため ストレスチェックを実施することが義務付けられている 。 ※1	職業生活での強いストレスを感じる労働者の割合 ※2 82.7%	精神障害等による労災認定件数 ※2 883件	職場のいじめ・嫌がらせに関する相談割合 ※2 26.6%	メンタルヘルス不調により連続1か月以上休業した労働者又は退職した労働者がいた事業所の割合 ※3 12.8%
---	---	----------------------------------	--	---

※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

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

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

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

- ・ 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

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）



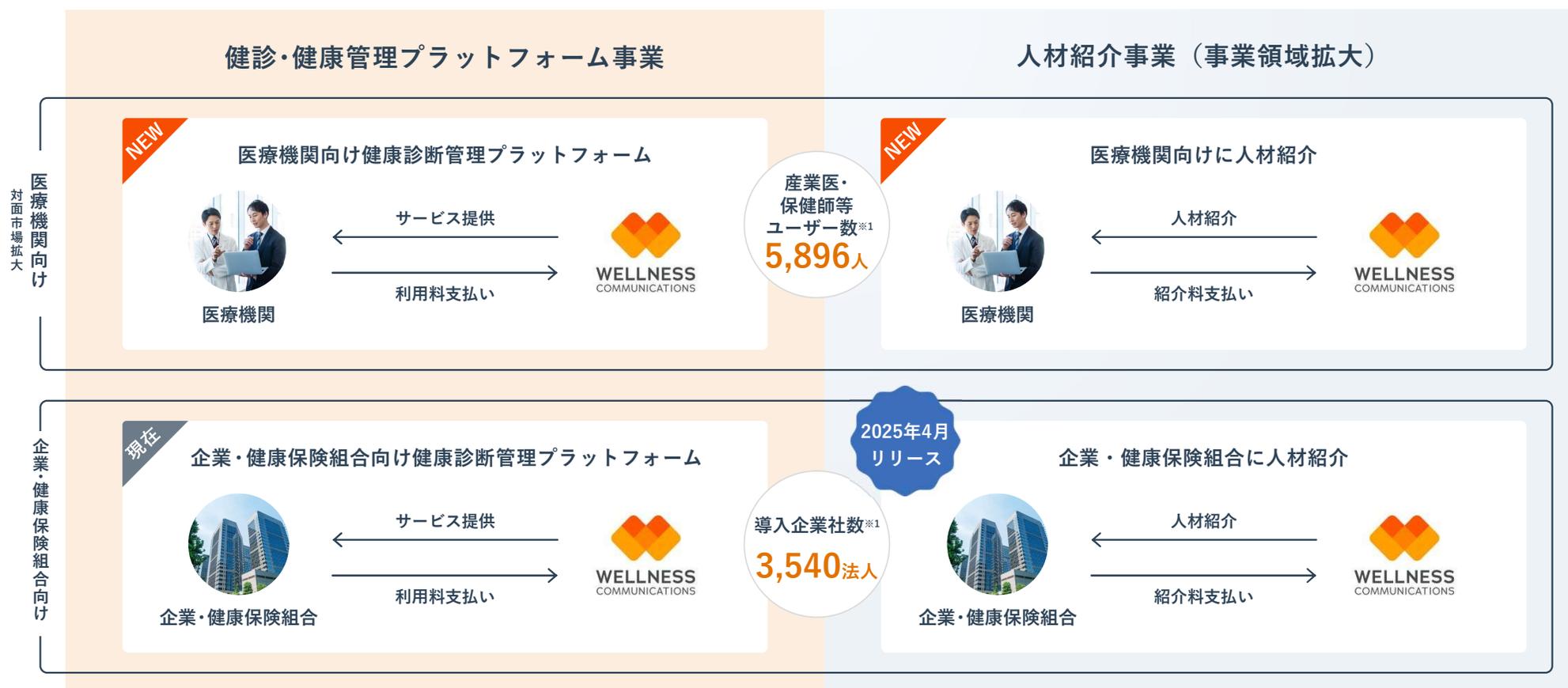
The diagram is contained within a light blue rounded rectangle. On the left, there is a certification card for ISO/IEC 27017:2015. The card features the ISMS-AC logo, the TÜV Rheinland logo, and a QR code. Text on the card includes 'Management System', 'ISO/IEC 27001:2022', 'ISO/IEC 27017:2015', and 'www.tuv.com ID 9105038087'. Below the card, the text reads '「ISO/IEC 27017:2015」 認証取得'. On the right, there are two logos: 'Growbase' with the text '健康管理クラウド事業' above it, and 'i-Wellness' with the text '健診ソリューション事業' above it. Below these logos, the text reads '「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

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

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



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。

