

事業計画及び成長可能性に関する事項

ウェルネス・コミュニケーションズ株式会社

2026年6月

- 1. 会社概要**
2. 事業概要
3. 市場・競合環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. 業績推移
7. 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。

トップメッセージ



代表取締役社長

松田 泰秀

Yasuhide Matsuda

伊藤忠商事(株)に入社後、20年超にわたり、主に国内外で、医療・ヘルスケア領域の事業開発・営業・事業経営等に従事。

2003年、社内ベンチャープロジェクト下で、現在のGrowbaseを企画開発し2006年当社創業。伊藤忠商事(株)在籍時には、デジタルヘルス領域や中国・アジアにおけるヘルスケア事業領域での事業開発等を担当。2008年より、北米(医療保険事業)駐在。その他、医薬マーケティング事業会社において社外取締役等を経験。

2016年4月に、当社代表取締役に就任し、現在に至る。

コーポレート・ウェルネスから パーソナル・ウェルネスまで

データ×AI戦略で企業と人を元気にします

少子高齢化による就労人口の減少・低い労働生産性やデジタル化の遅れなど様々な課題を抱える我が国における企業経営は、多様性の受容、変革推進力や国際競争力の向上、中長期且つ持続的成長を実現する組織基盤などが求められています。そして、「企業と人を元気にする。」というコーポレートビジョンを掲げる弊社に期待される役割も大きく変化し、従業員や家族のウェルネス・ウェルビーイング向上を支援する使命の大きさを感じております。今後は、あらゆるウェルネス・データを起点に「Growbase」を中核としたプラットフォーム上で、健康診断に留まらない多様なソリューションを展開するビジネスモデルへの転換を図ってまいります。

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	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
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	本社	東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル14階
従業員数	連結 263名 単体 128名 (2026年3月31日時点)	大阪事務所	大阪府中央区久太郎町4丁目1-3 大阪センタービル4F

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(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
(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)ヘルシステム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。

1. 会社概要
- 2. 事業概要**
3. 市場・競合環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. 業績推移
7. Appendix

事業内容

ソリューション事業

代表的なソリューション

i-Wellness

健診・問診(非構造化)データを
収集・構造化する

非構造化データ

項目名	単位	数値	標準偏差
AIT_GPT	U/L	23	
ALT	U/L	38	
AST	U/L	32	
胆臓酵素	U/L	12	
HbA1c_NGSP	%	5.4	
血糖値_非空腹時	mg/dL	107.10464	
血糖値_空腹時	mg/dL	15.1	
尿酸値_両性	mg/dL		
尿酸値_男性	mg/dL	6.1	
尿酸値_女性	mg/dL	5.1	
尿酸値_両性	mg/dL	123	
尿酸値_男性	mg/dL	82	
尿酸値_女性	mg/dL	118	
尿酸値_両性	mg/dL	91	
尿酸値_男性	mg/dL	7	
尿酸値_女性	mg/dL	7	
尿酸値_両性	mg/dL	7	
尿酸値_男性	mg/dL	7	
尿酸値_女性	mg/dL	7	
尿酸値_両性	mg/dL	7	

構造化データ

構造化された健診結果データ

クラウド事業

代表的なクラウドプラットフォーム

Growbase

ウェルネス・データを
分析・利活用する

データ分析・利活用

- 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

契約企業グループ数※

1,843 企業グループ

契約企業数※

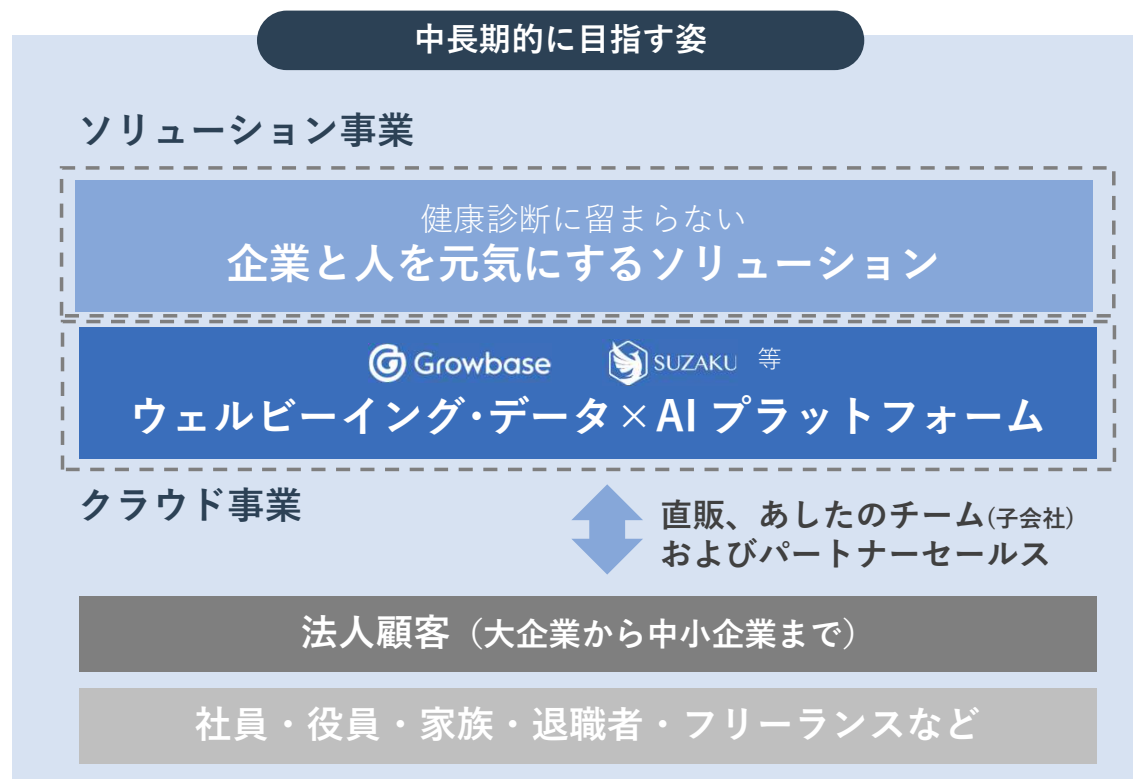
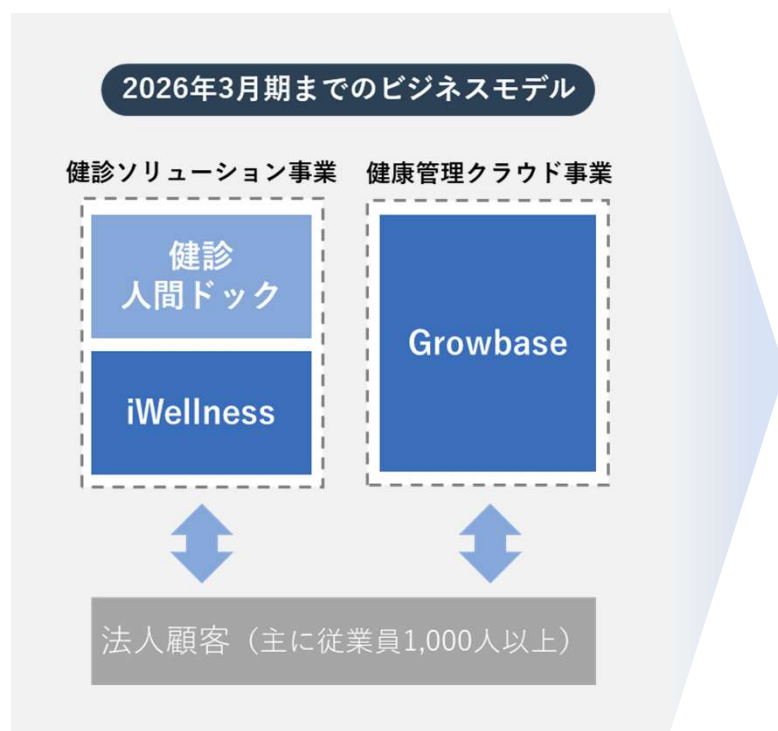
4,943 社

ID数※

253.8 万ID

※ 2026年3月期実績（ネットワーク健康診断サービス(i-Wellness)、Growbase、Growbaseネクスト(新バリュースタック含む)、SUZAKU、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重複カウント)

あらゆるウェルビーイング・データを収集し、
AIで最適化するプラットフォームと、健康診断に留まらないソリューションを提供



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。

2026年3月期 業績ハイライト

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・2件のM&Aを実行

※ 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

2026年3月期 トピック

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

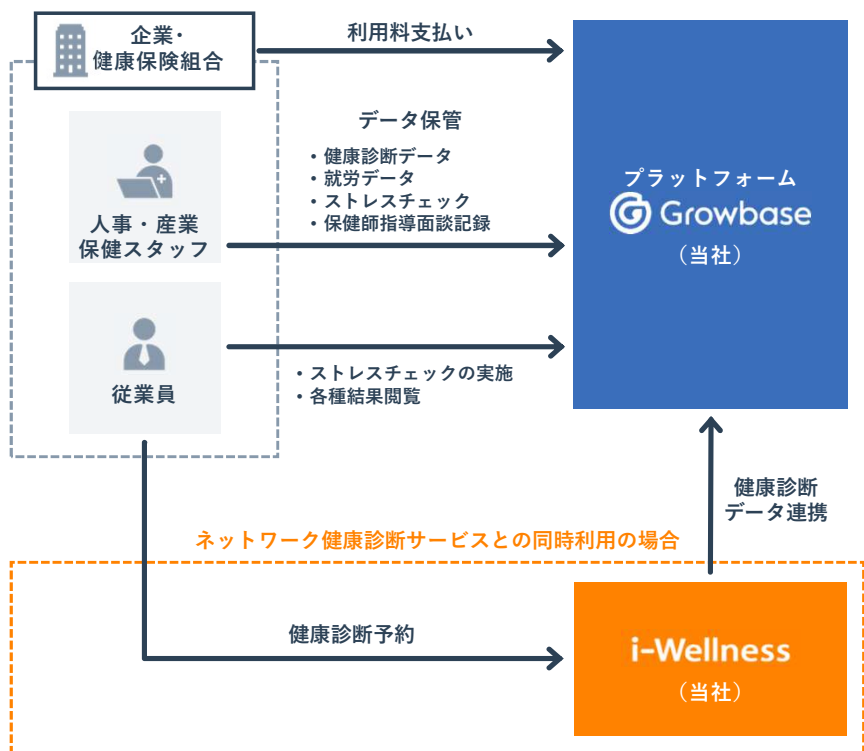
34.4円 (前期比 +13.0円増配)

※ 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（新バリューパック含む）、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）

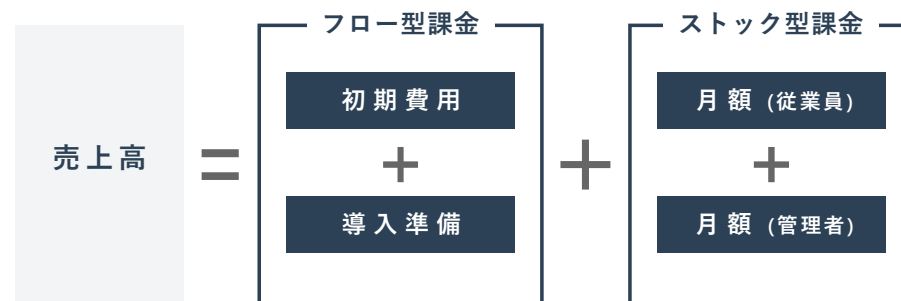
Growbaseの事業系統図と料金体系

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



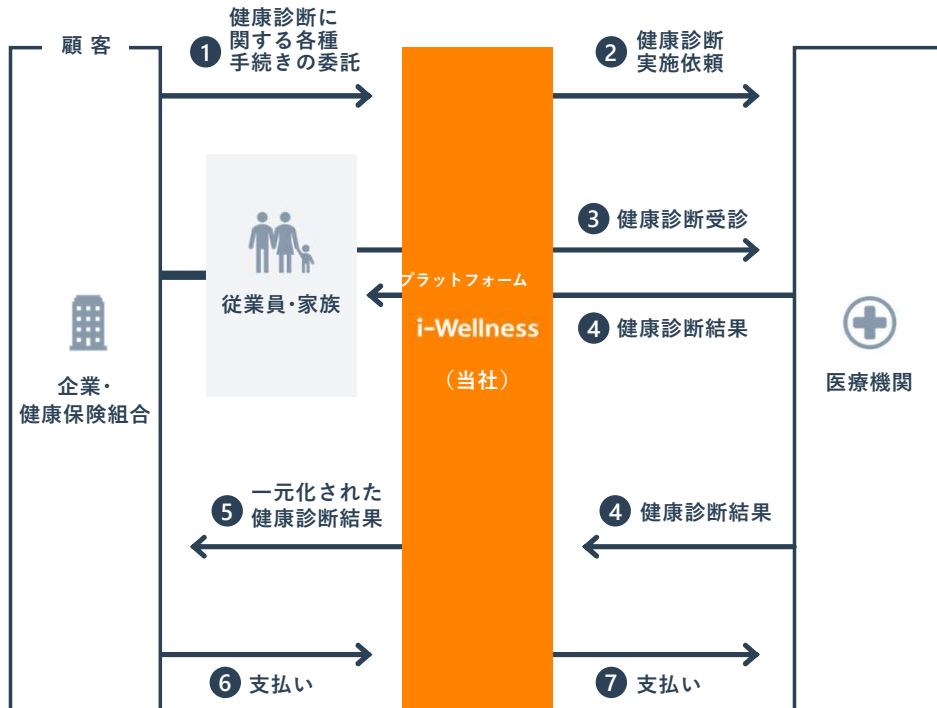
※1: 「Growbaseの基本利用料によるストック型売上高 ÷ 売上高

※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

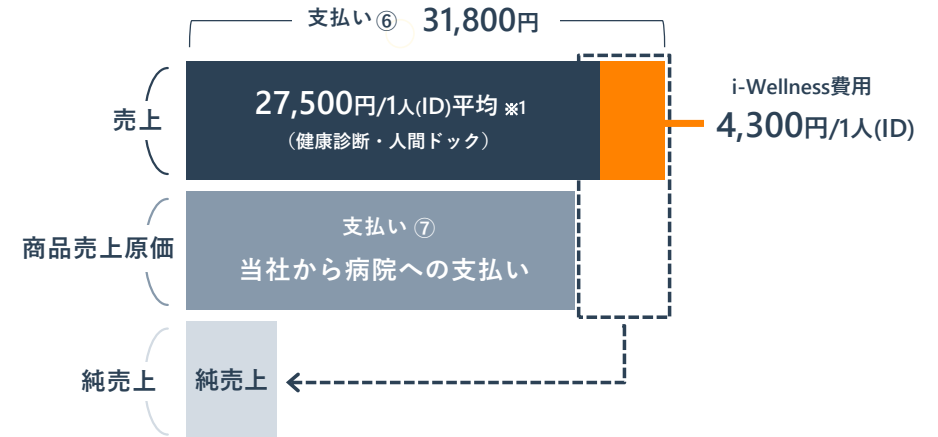
ネットワーク健康診断サービスの事業系統図と料金体系

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



※1: 2024年3月期から2026年3月期までの平均金額

※2: 2025年3月期実績

※: 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

ビジネス（課金）モデル

主要2事業のストック型売上高の構成比率は全社売上高の94.5%※1を占める、安定的な収益モデルを実現
 今後は、プラットフォーム基盤を軸にソリューション提供の重層化を推進



※1：2026年3月期における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

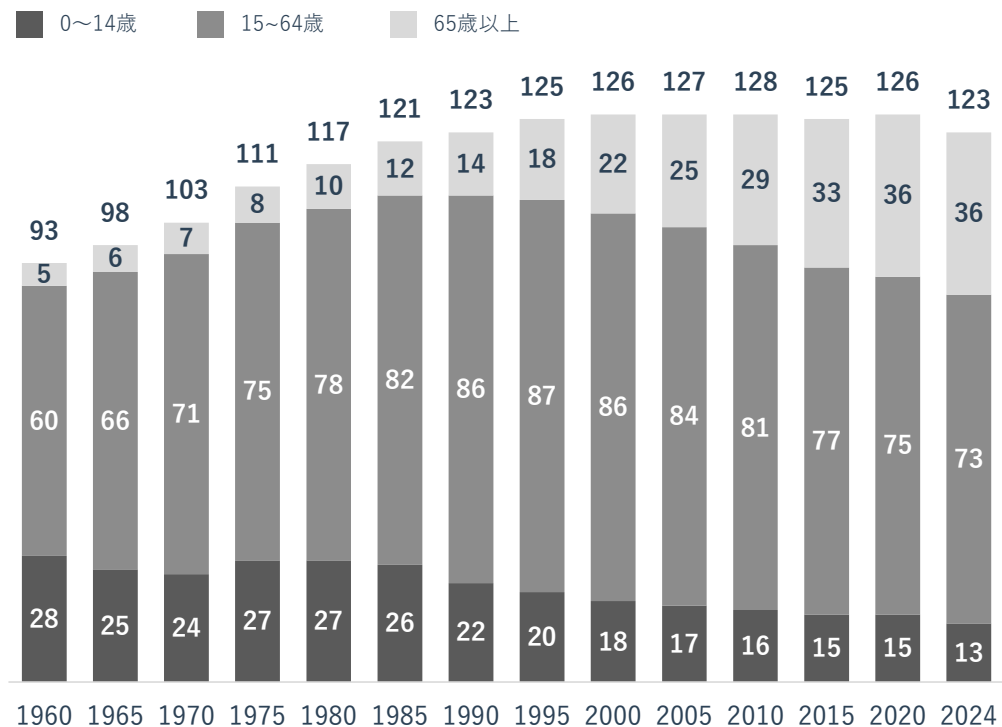
※2：健診ソリューション事業（ソリューション）について、受診率が毎期安定した推移をしていることから、ストック型売上高（基本利用料）として分類

1. 会社概要
2. 事業概要
- 3. 市場・競合環境**
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. 業績推移
7. Appendix

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

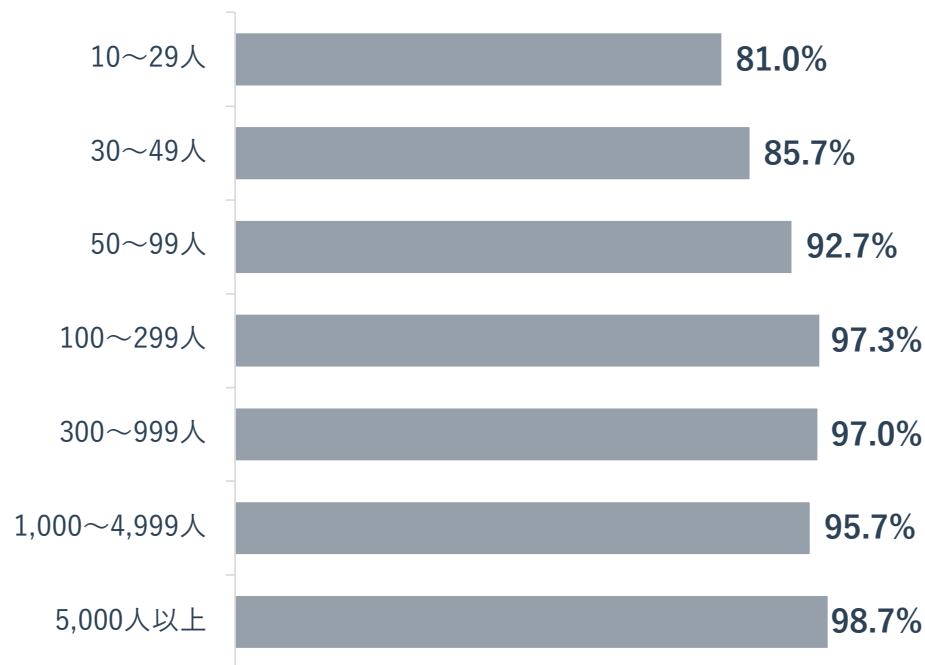
DX遅延 生産性向上

- 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

中堅・中小企業市場における人的資本経営・健康経営の課題

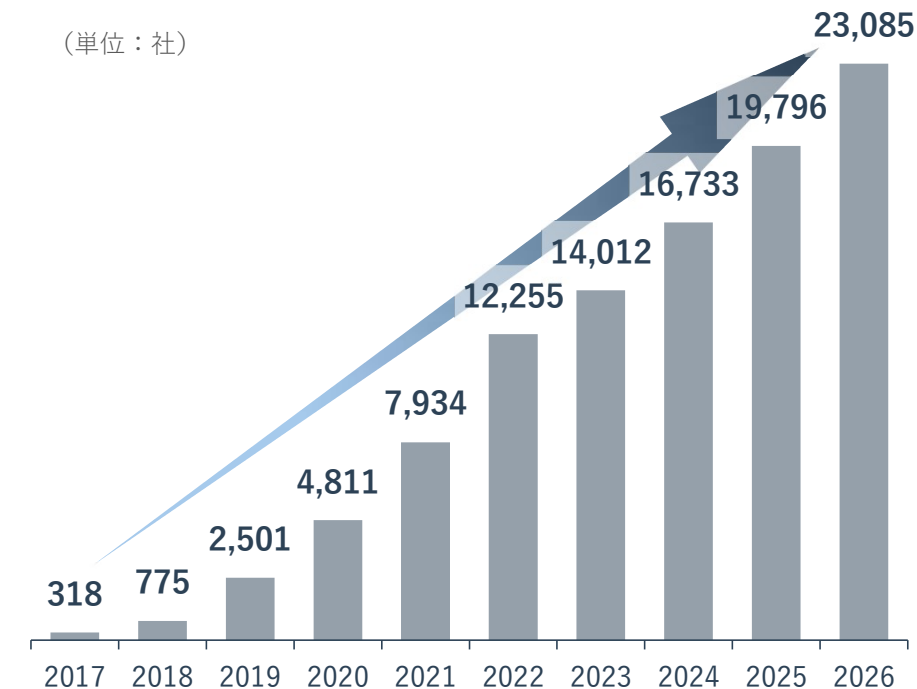
中小企業は大企業と比較して、健康管理に対する福利厚生面の整備が劣後
 そうした中でも、近年は健康経営優良法人が増加傾向

企業規模別 産業保健の取組を行っている割合



参考：令和6年労働安全衛生調査(実態調査) (厚生労働省) より当社作成

健康経営優良法人数 (中小規模法人部門)



参考：健康経営優良法人認定事務局ポータルサイト「ACTION!健康経営」
 (<https://kenko-keiei.jp/>) より当社作成

拡大する健康経営・ヘルスケア産業の市場規模

健康投資領域は約7,600億円、ヘルスケア産業は約12.5兆円規模にのぼり、当社の潜在市場は大きい

ヘルスケア産業（公的保険外サービスの産業群）の市場規模



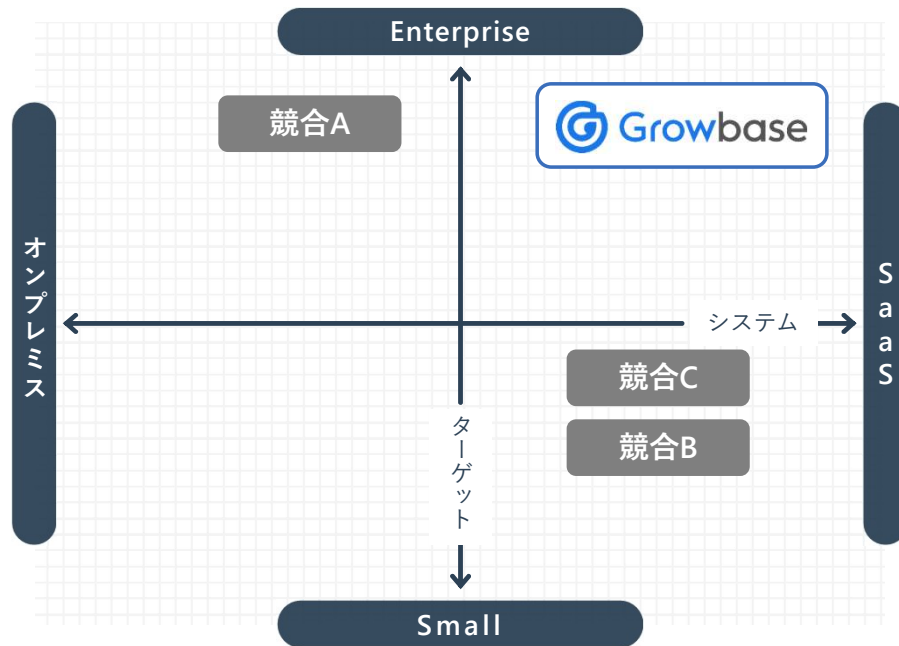
※：経済産業省「健康経営の推進について」【参考】ヘルスケア産業（公的保険外サービスの産業群）の市場規模（推計）の内訳（令和4年6月）を基に当社作成

© 2006-2026 Wellness Communications Corporation

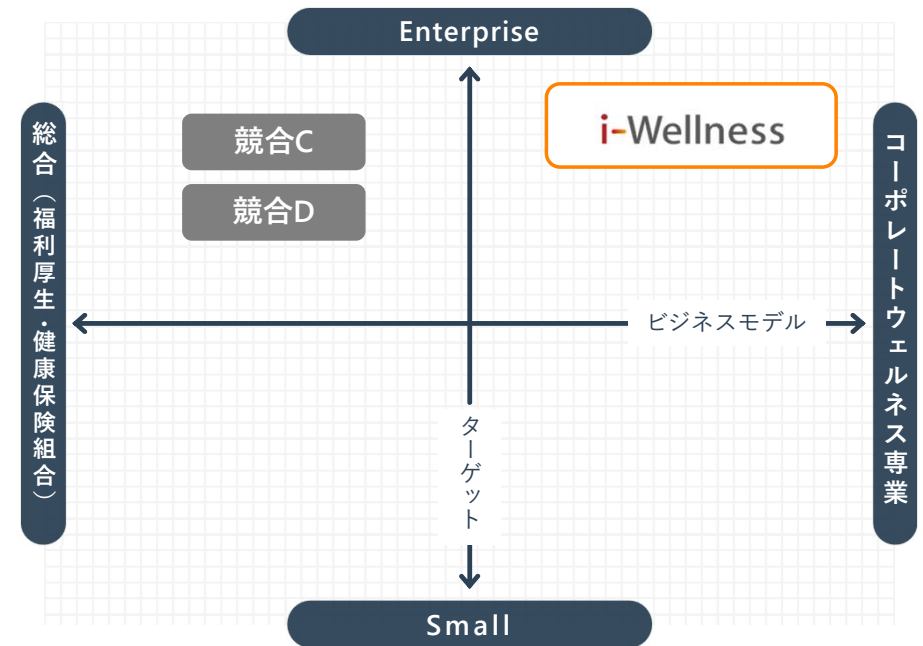
主要プロダクトのポジショニング

ネットワーク健康診断サービスを通じたデータの獲得から、
Growbaseでデータの見える化・管理を行える稀有なポジショニング

クラウド事業



ソリューション事業

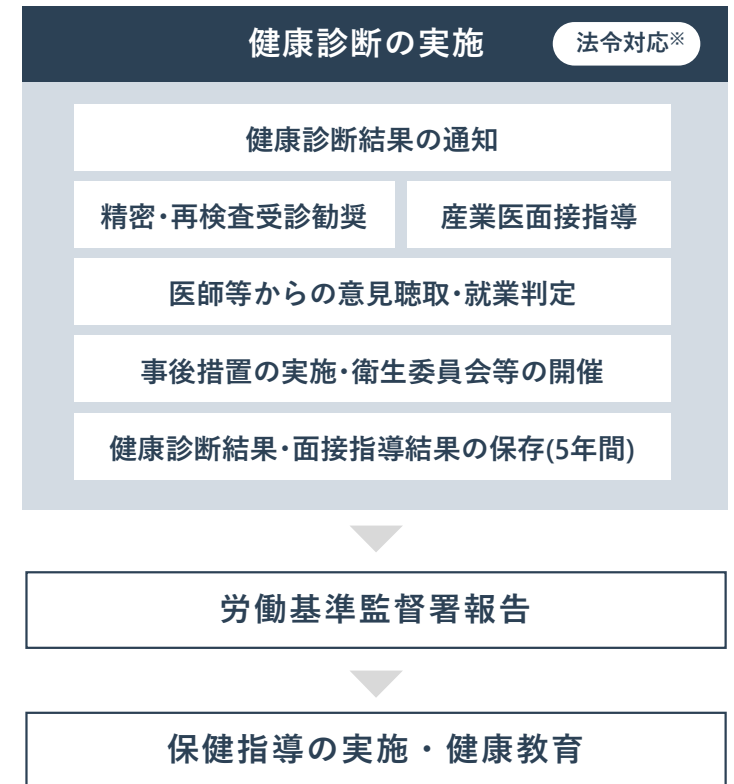
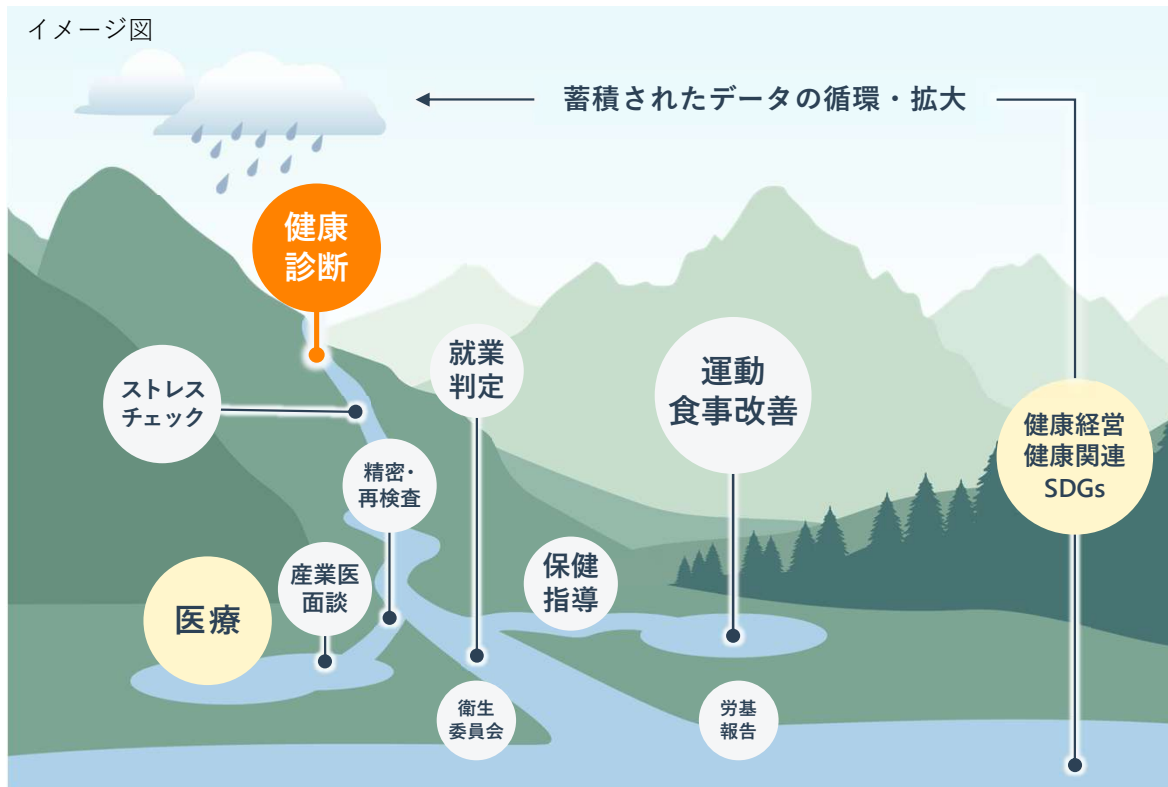


「高い精度のデータ化機能」 × 「データ管理・可視化・分析・利活用システム」で競争優位性を磨く

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 市場・競合環境
- 4. 競争力の源泉**
5. 事業計画
6. 業績推移
7. Appendix

健康診断（ウェルネス・データ）を起点としたユニークなビジネスモデル

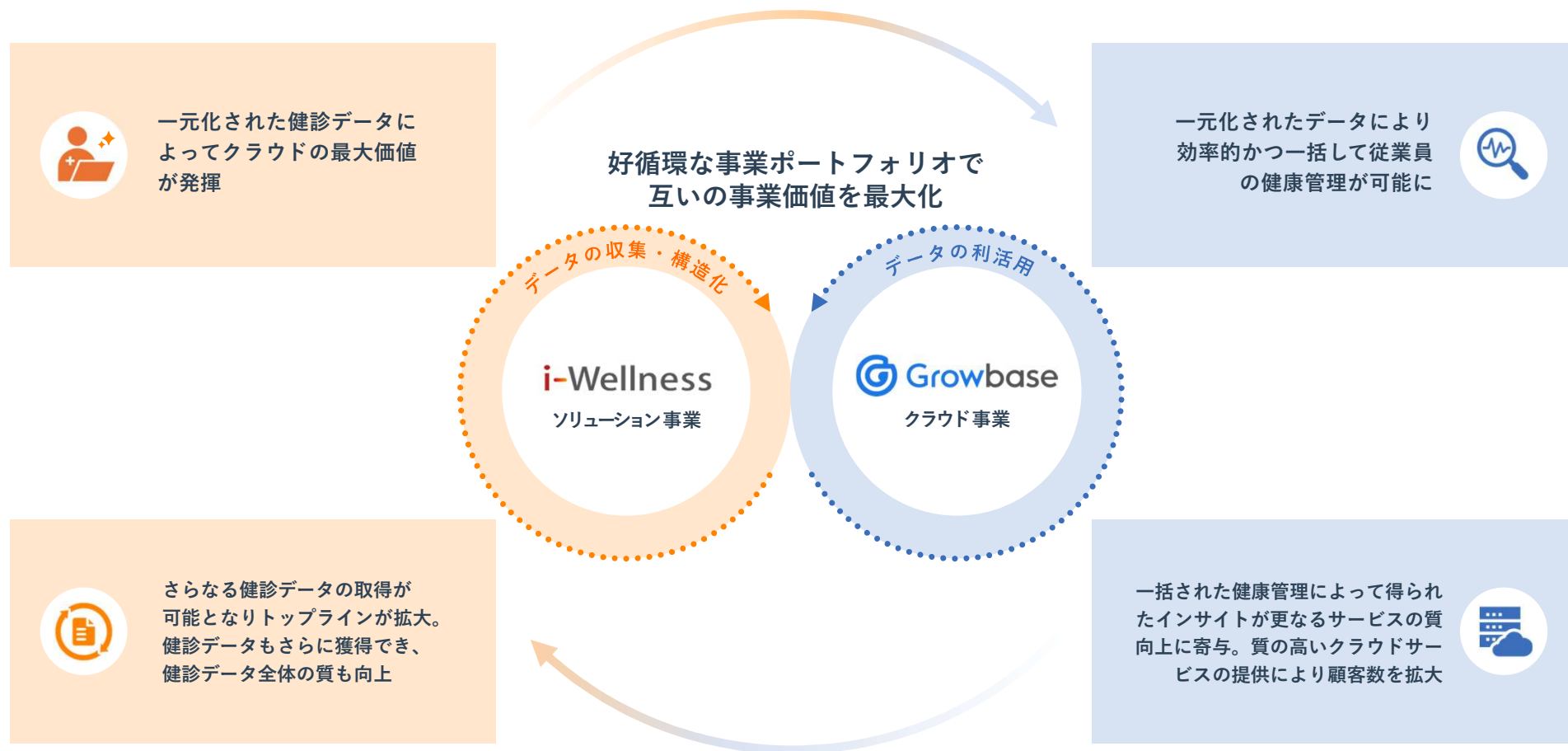
「企業における健康管理（コーポレート・ウェルネス）」を川の流りに喩えると、源流・最上流に位置付けられる健康診断を起点としたプラットフォームを展開



※労働安全衛生法により、50人以上の事業者(所)に従業員の雇用時/年1回以上の一般健診受診を義務化

健康診断を起点とした強固なプラットフォームを展開

Growbaseとi-Wellnessの2事業を有することで互いの事業価値を最大化好循環な事業ポートフォリオを維持



大企業を中心とした顧客群

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
- YG健康保険組合

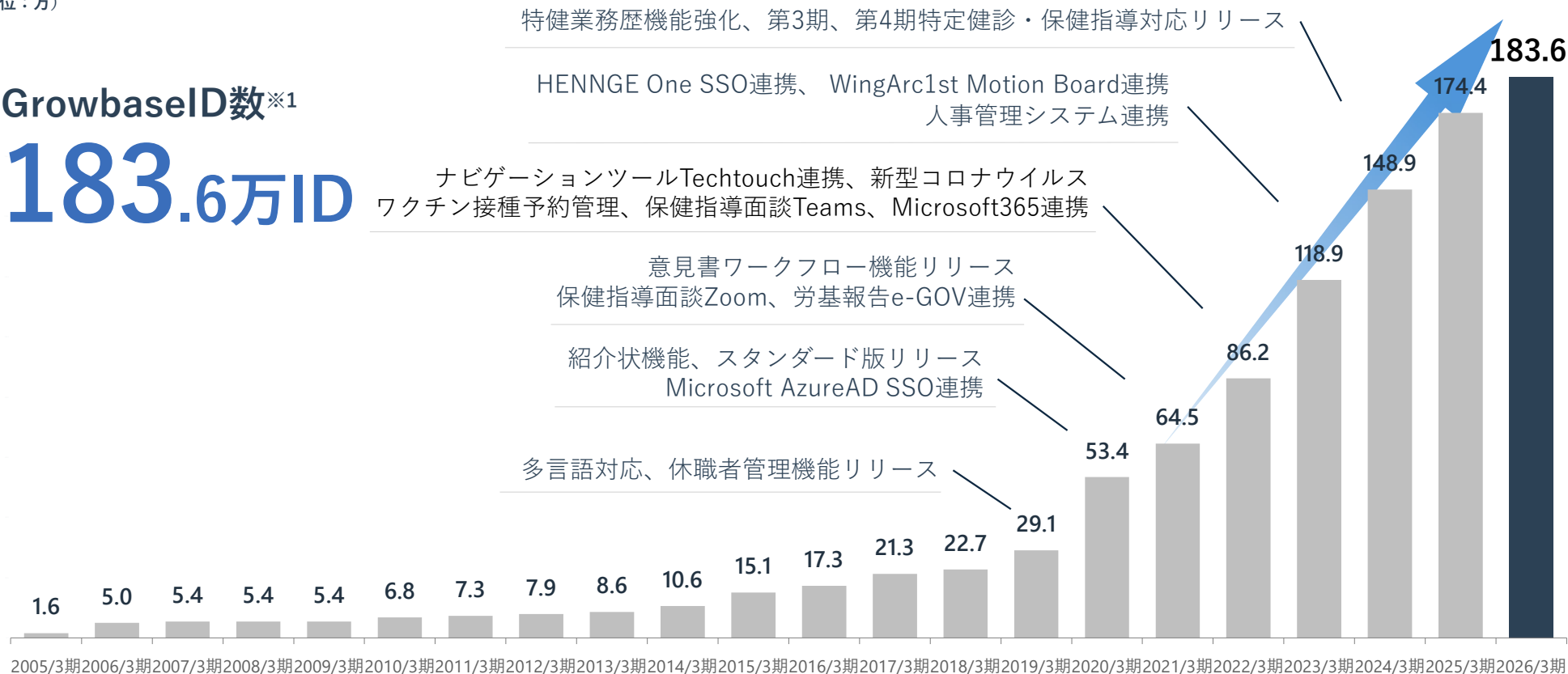
2026年3月期利用開始

GrowbaseのID数の推移

法令改正対応等はもとより、導入企業の声を反映した機能を拡充し、183.6万IDまで拡大

(単位：万)

GrowbaseID数※1
183.6万ID



※1：2026年3月末時点

Growbaseの参入障壁

プロダクトリリース以降、機能数の拡充・ユーザビリティの向上を図り、導入企業数を順調に増やしてきた実績が新規参入企業を阻む高い参入障壁を形成

新規参入企業を阻む障壁の形成理由

新規参入企業

パッケージシステム

SMB向け SaaS

近接領域システム



機能
リリース数
※1

1,735 機能
(2020/3期-2026/3期)

プロダクトリリースから20年超が経過するシステムながら、ユーザーの要望やユーザビリティ向上等を目的に、継続的な機能追加・改修を行っており、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

導入実績

262 企業
グループ
(2026/3期)

大企業を中心に、262企業グループ・約1,859社への導入実績を有し、機能面や運用サポート面、情報セキュリティ対応面等、大企業が求める各諸水準を充足

カスタマー
サクセス

チャーンレート
0.20% ※2
(2026/3期)

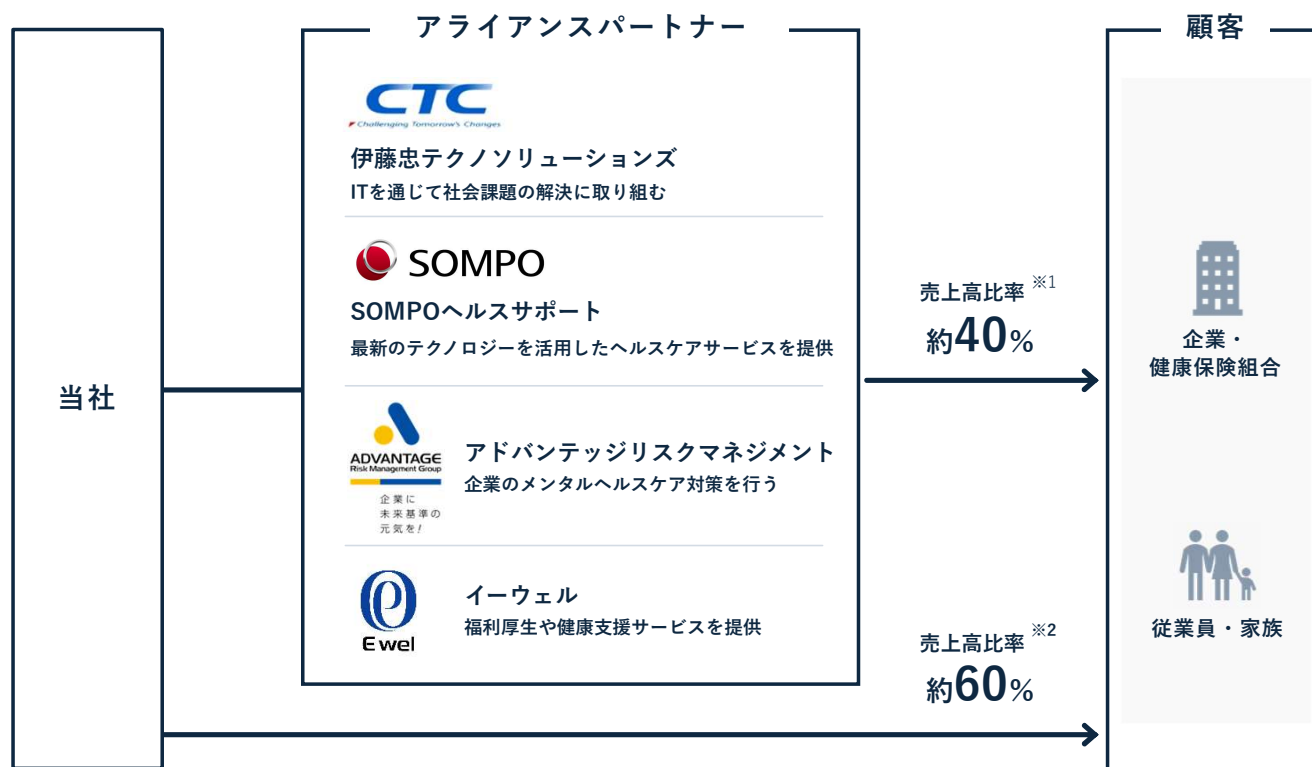
高い専門性と豊富な経験を有するカスタマーサクセス部門がオンボーディングから運用安定化をサポートする他、あらゆる業種業態のサポートを通じて、蓄積・体系化されたナレッジが更に高いカスタマーサクセスを実現

※1：2020年3月期から2026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

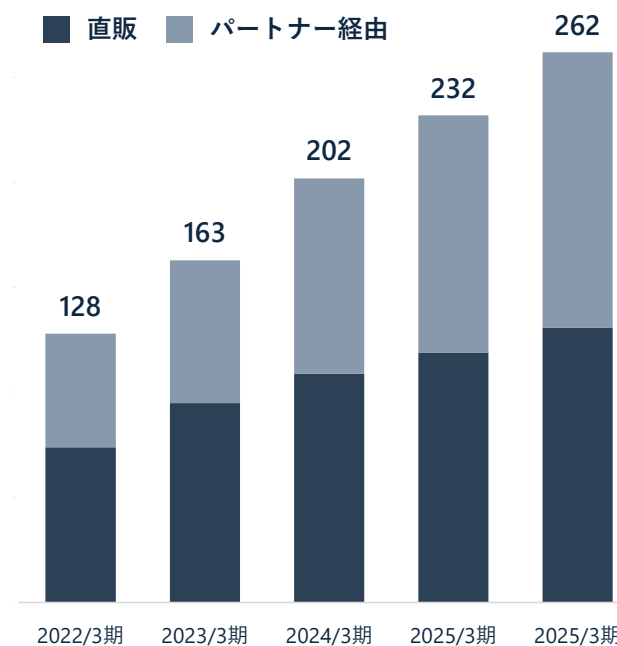
強固なパートナーセールス・エコシステム

大企業のHR・情報システム部門等に強いパートナー経由のセールスが、
健康管理クラウド事業売上高の約40%の水準へと到達



契約企業グループ数

■ 直販 ■ パートナー経由



※1: 販売代理店による「Growbase」売上高 ÷ 「Growbase」総売上高 (2026年3月期実績)

※2: 直販による「Growbase」売上高 ÷ 「Growbase」の総売上高 (2026年3月期実績)

健康診断結果データの一元化・構造化

医療機関ごとに異なるフォーマットの各種健診結果を、データ化(一元化)・有効化できるプラットフォームを独自に構築

1. 有効性

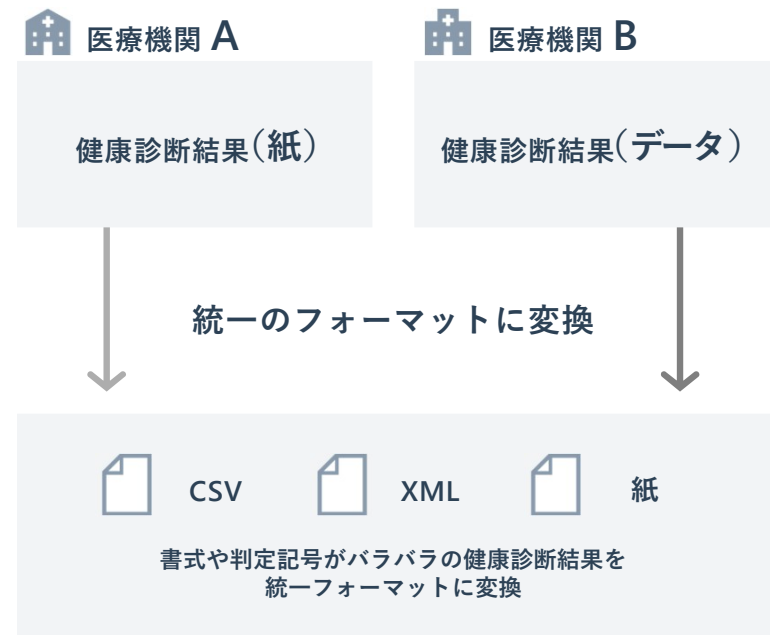
① 異なる判定記号や正常値の範囲 (イメージ図)

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

統一の判定記号に置き換え

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

② 異なる媒体での発行 (イメージ図)



健康診断結果データの一元化・構造化

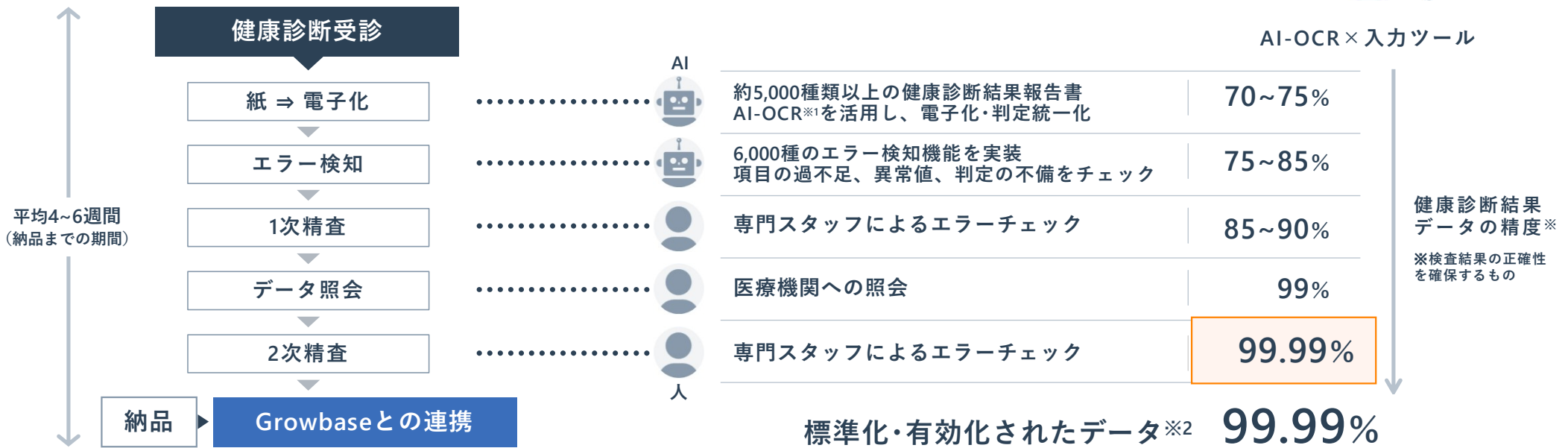
全国の提携医療機関から、健康管理・健康づくりの基礎・起点となる素早く健診結果データをを収集し、高い精度・品質でデータベース化

2. 速報性

平均4~6週間で、紙で届いた健康診断結果をデータ化し納品

3. 品質・精度

AI-OCR^{※1}と専門スタッフによるチェックにより、99.99%の精度を誇る



※1：AI-OCRとは、AI（人工知能）を用いたOCR（Optical Character Reader、光学文字認識）技術のこと

※2：精度の結果は2021年度当社実績。なお、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

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 市場・競合環境
4. 競争力の源泉
- 5. 事業計画**
6. 業績推移
7. Appendix

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」

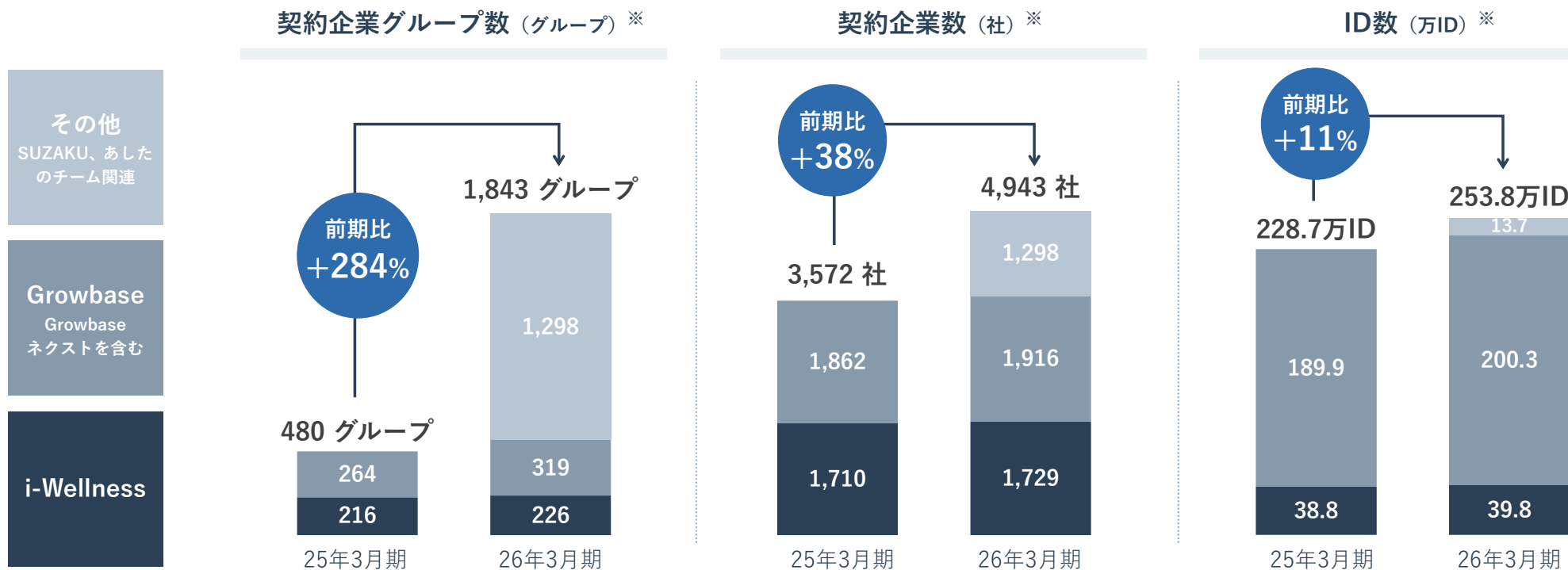
※4. 厚生労働省「令和5年 高齢労働者の労働災害発生状況」 ※5. 厚生労働省「令和6年労働安全衛生調査（実態調査）」 ※6. 国立がん研究センター「全国がん登録罹患データ」

※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」

当社グループの契約企業数・ID総数

主要2事業の顧客拡大、あしたのチームのM&A等により
当社グループ全体の顧客は、契約企業数約5,000社※、ID数250万ID超※にまで拡大



※ i-Wellnessはサービス利用者数をID数として集計。GrowbaseはGrowbaseとGrowbaseネクストの合算値。その他はSUZAKU、あしたのチーム関連の合算値合計は、i-wellness、Growbase、その他の合算値（それぞれのサービスで契約している場合は、複数カウント）

新たな成長戦略のスタート

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、成長戦略をアップデート
「データ×AI」戦略を加速

成長戦略 (2026年3月期)

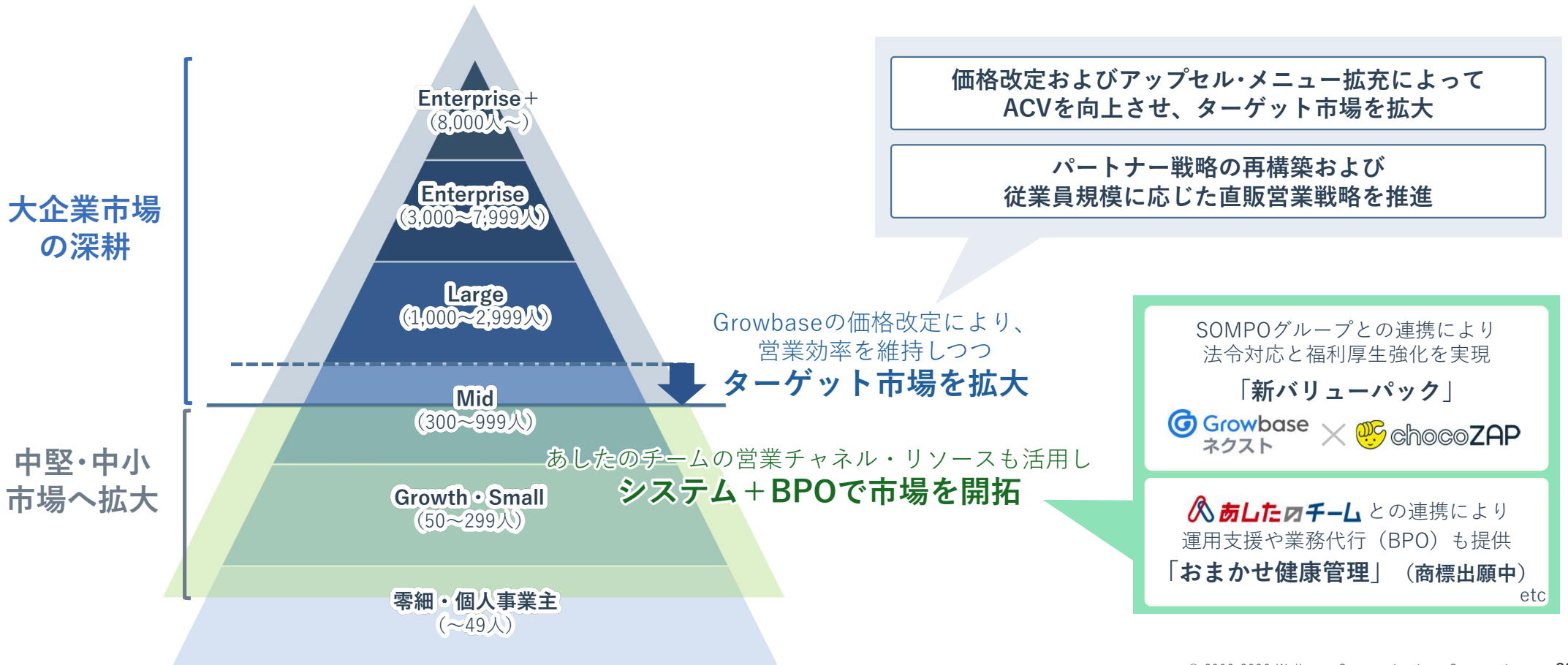
1. 持続的成長のためのID数拡大戦略
 - ・ Grobaseのエンタープライズ市場の深耕
2. 機能拡充による収益力の向上
 - ・ 健康管理プラットフォーム化
 - ・ Growbaseの多機能化によるARPA・ACV向上
3. 価値創出に向けた事業ポートフォリオの拡大
 - ・ 人材紹介事業への参入
 - ・ 非構造化健診データを資産化するAIエージェント

新たな成長戦略

経営戦略	M&A等、非連続成長投資の加速
事業戦略	ターゲット市場の拡大
	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
	AI活用・オペレーションエクセレンス向上
組織戦略	事業オーナー等、マネジメント体制の強化

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



Growbaseのプラットフォーム化

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.



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



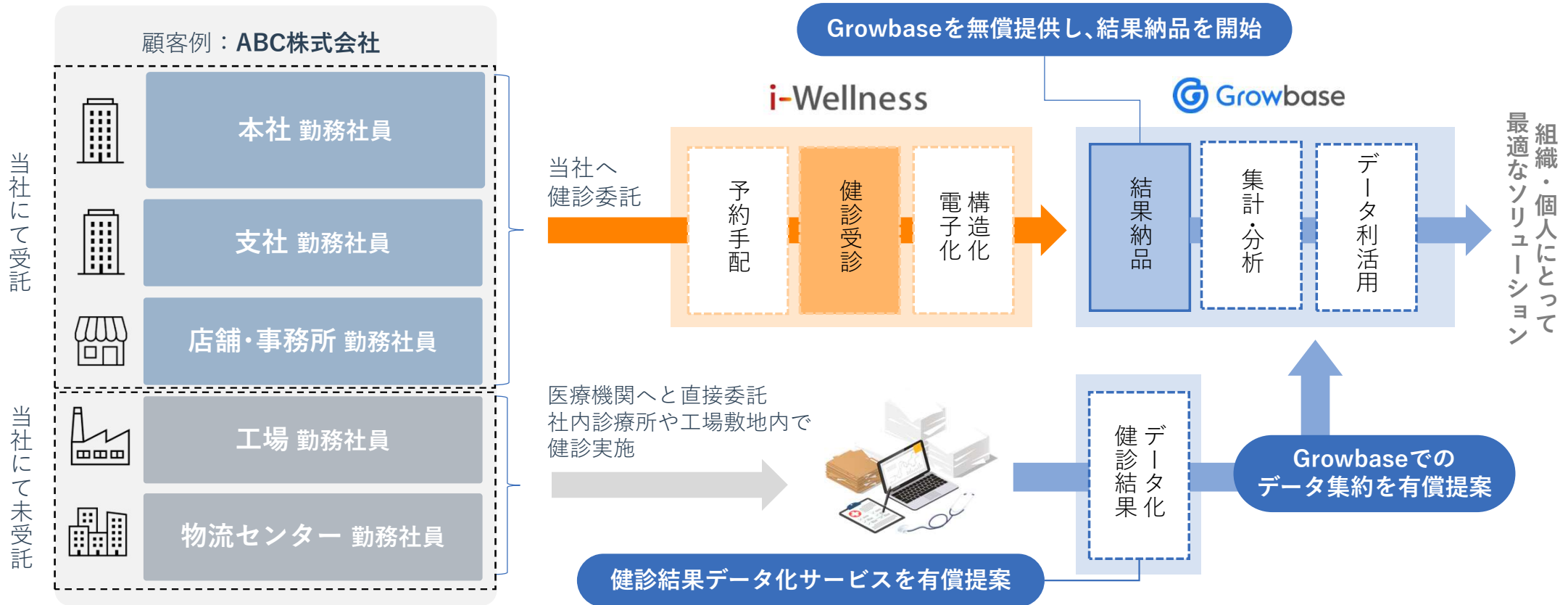
AI

- 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

Growbaseのプラットフォーム化

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



GrowbaseのACV拡大

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

- 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

**パフォーマンス向上支援
新プラン**
Growbase
Mentally

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

**セルフマネジメント促進
新プラン**

※ ACVとは、顧客あたりの平均売上高のことです

※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

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でき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。

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

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

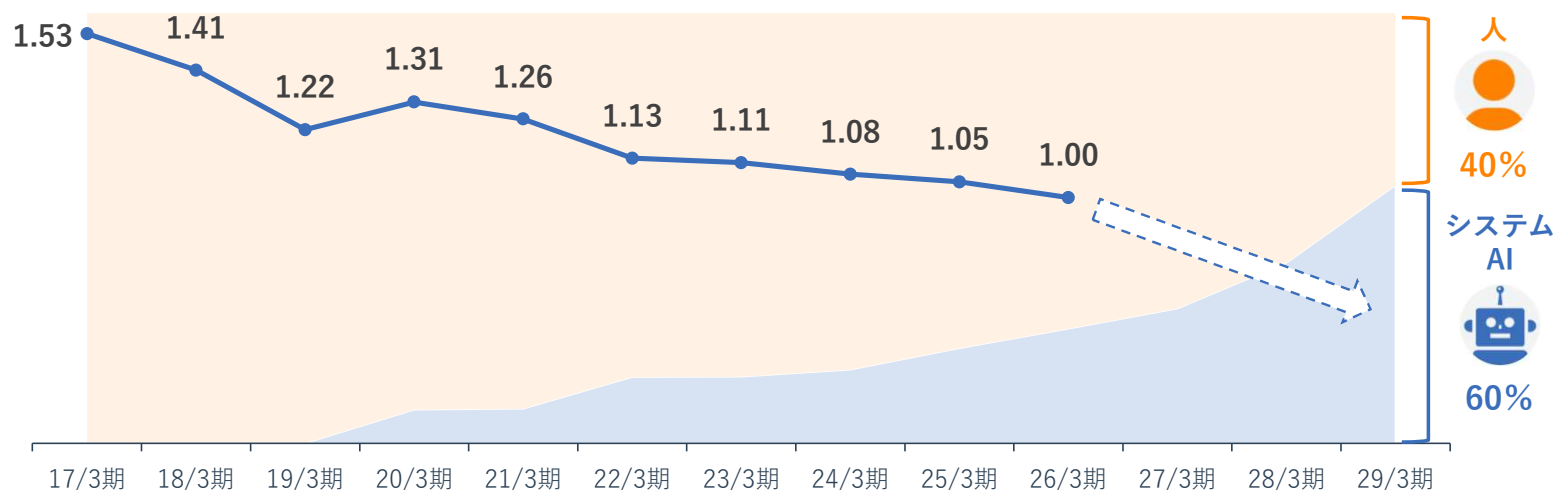
AI活用によるオペレーションエクセレンスの向上

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

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

経営体制の強化

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

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。

各事業の成長へのコミットメントおよび事業推進

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

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。

AIを活用したR&Dおよびプロダクトの技術戦略を牽引

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、インターネットイニシアティブにて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。

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



手許現預金

- 2026年3月末時点でグループ連結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

- 2026年3月末時点のWCC単体の借入はゼロ
- 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の開発
- 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）
- 株式会社あしたのチーム子会社化（2026年2月）



人的資本投資

- 事業拡大に伴う人材採用推進、経営体制強化
- 従業員持株会の設置を決定

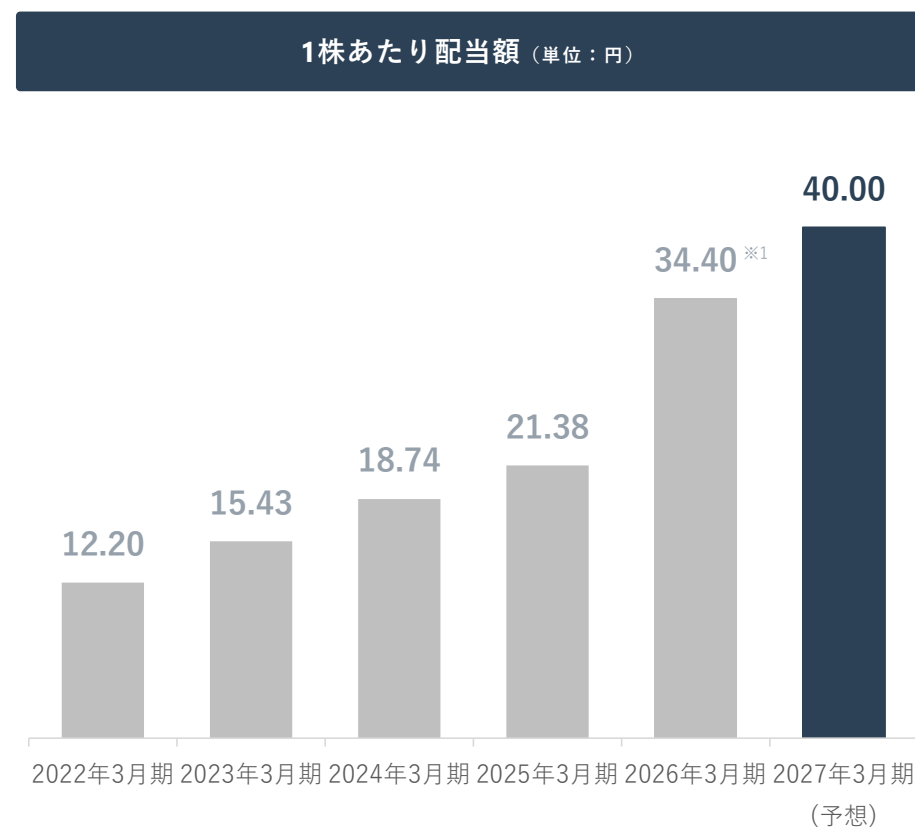
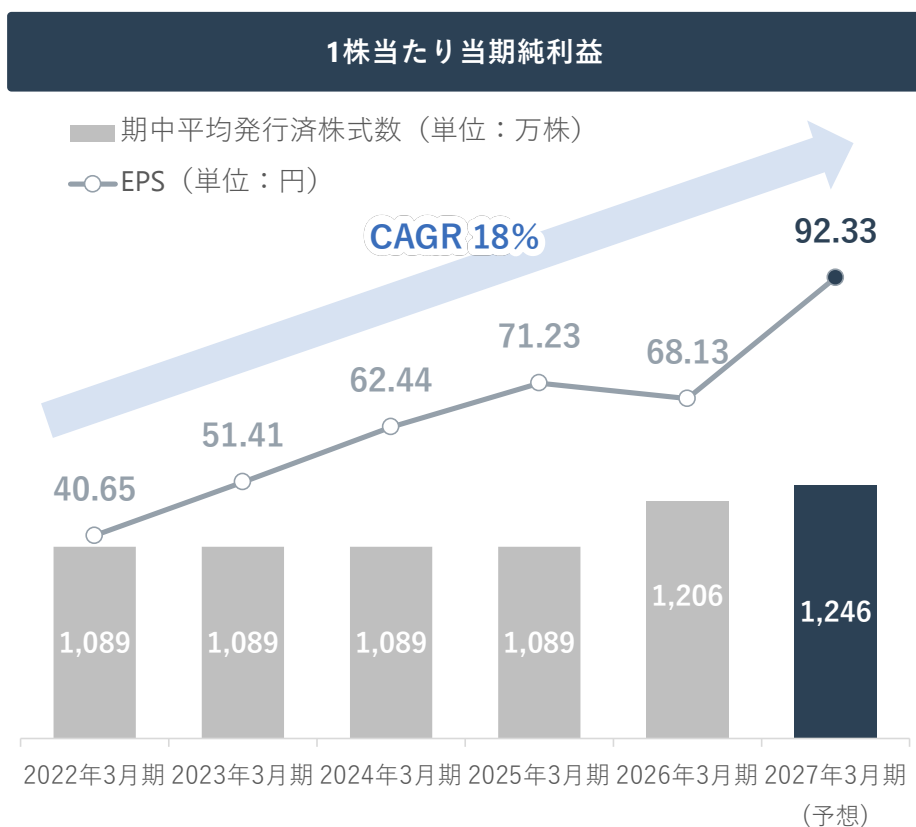


株主還元

- 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

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行い、安定した株主還元を計画



※ 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。

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

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 市場・競合環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
- 6. 業績推移**
7. Appendix

損益計算書

健診ソリューション事業・健康管理クラウド事業ともに新規顧客を堅調に獲得しつつ、
 2026年3月期はあしたのチーム子会社化による効果もあり、売上高・各種利益は着実に成長

単位:百万円	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績
売上高	9,292	10,748	13,266	14,057	14,778
健康管理クラウド事業	682	860	1,104	1,232	1,523
健診ソリューション事業	8,327	9,594	11,858	12,539	13,018
医療機関等支援事業	281	293	303	286	236
売上総利益	1,844	2,246	2,574	2,806	3,109
健康管理クラウド事業	520	676	882	1,017	1,269
健診ソリューション事業	1,217	1,453	1,565	1,675	1,798
医療機関等支援事業	106	117	126	113	41
営業利益	665	824	967	1,109	1,186
経常利益	657	811	955	1,102	1,164
当期純利益	442	560	680	776	822

※2026年3月期から連結決算となっております。

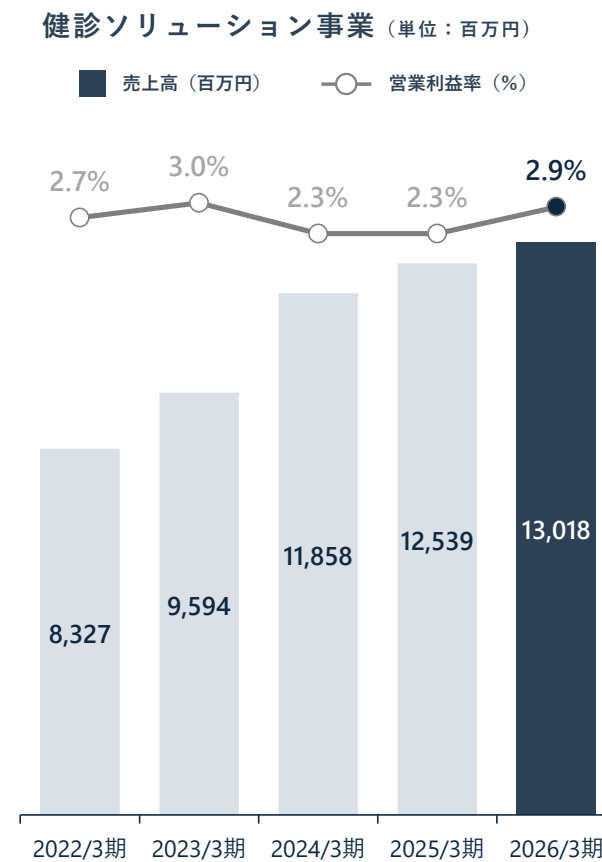
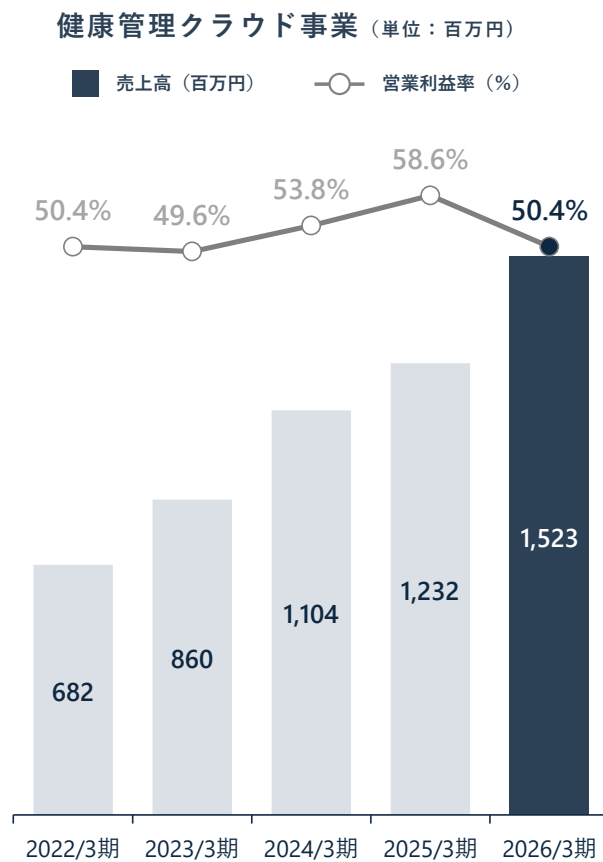
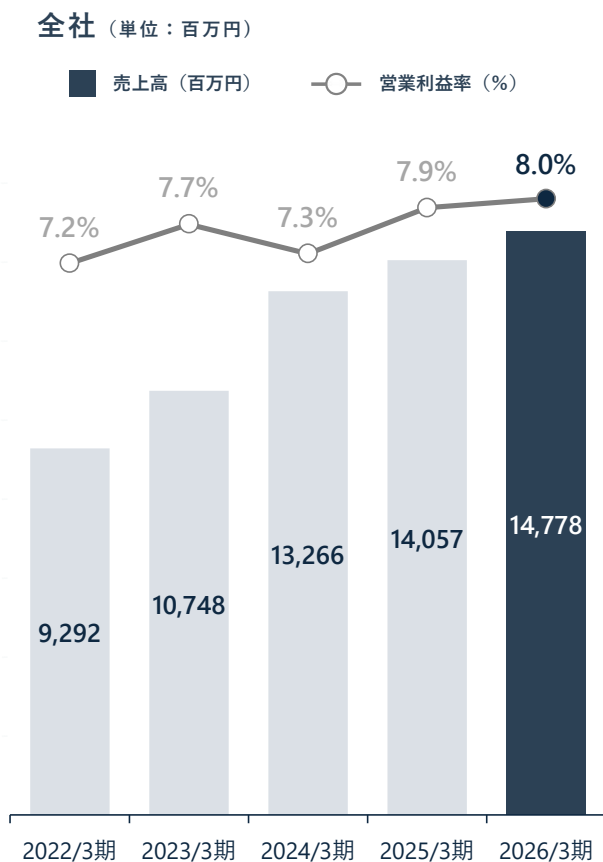
貸借対照表

単位:百万円	2022年3月期末	2023年3月期末	2024年3月期末	2025年3月期末	2026年3月期末
流動資産合計	2,394	2,862	3,410	3,954	6,591
固定資産合計	811	1,051	1,219	1,228	3,138
無形固定資産	365	595	773	783	2,667
資産合計	3,205	3,913	4,630	5,182	9,729
流動負債合計	1,227	1,494	1,689	1,668	2,929
固定負債合計	37	52	55	56	966
負債合計	1,265	1,546	1,744	1,725	3,896
純資産合計	1,940	2,367	2,886	3,457	5,832
負債・純資産合計	3,205	3,913	4,630	5,182	9,729

※2026年3月期から連結決算となっております。

業績推移

健康管理クラウド事業及び健診ソリューション事業はともに売上高の成長を継続
AI/DX投資が奏功し、全社および健診ソリューション事業の営業利益率が向上

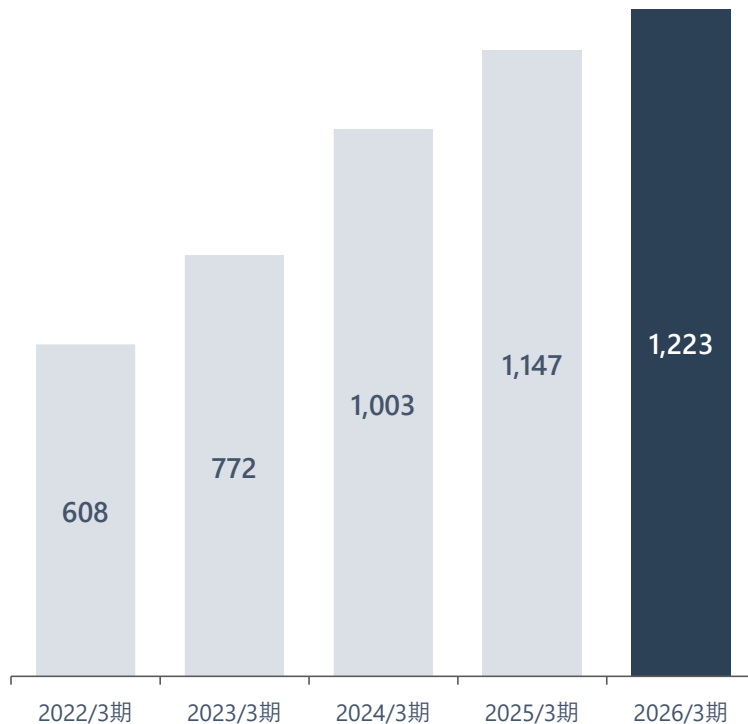


※2026年3月期から連結決算となっております

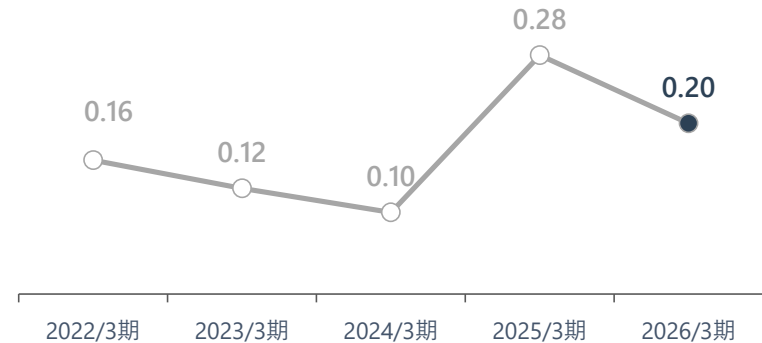
【クラウド事業】 KPI推移

エンタープライズ・ラージ市場向けに効果的なセールス・マーケティング手法を追求する一方、2026年3月期は新規営業営業チームによる営業強化に努めるとともに、カスタマーサクセス体制の強化や新機能のリリース等により、低いチャーンレートを実現

ARR 通期期末^{※1} (単位：百万円)



チャーンレート^{※2} (単位：%)



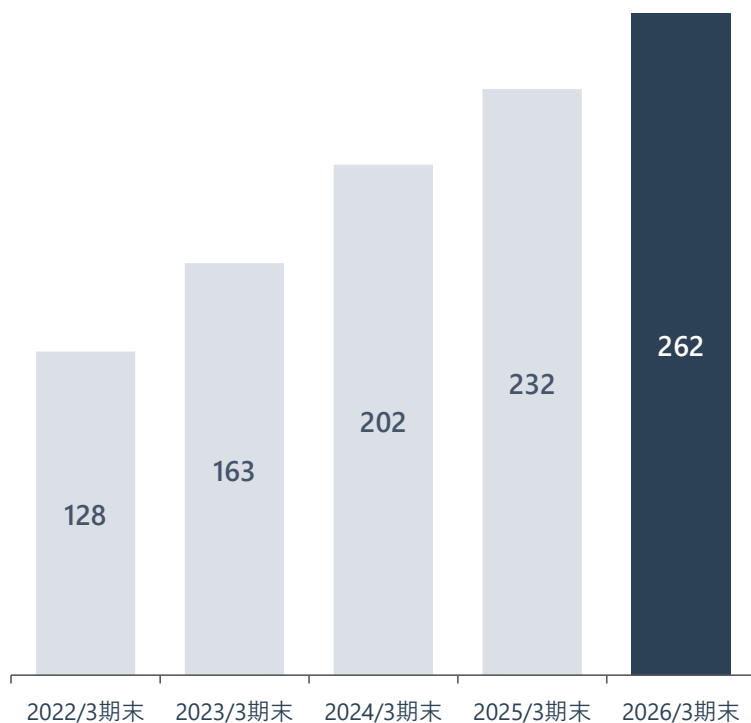
※1：各事業年度における期末月(単月)の「Grwobase」のストック型売上高×12で算出

※2：「Grwobase」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

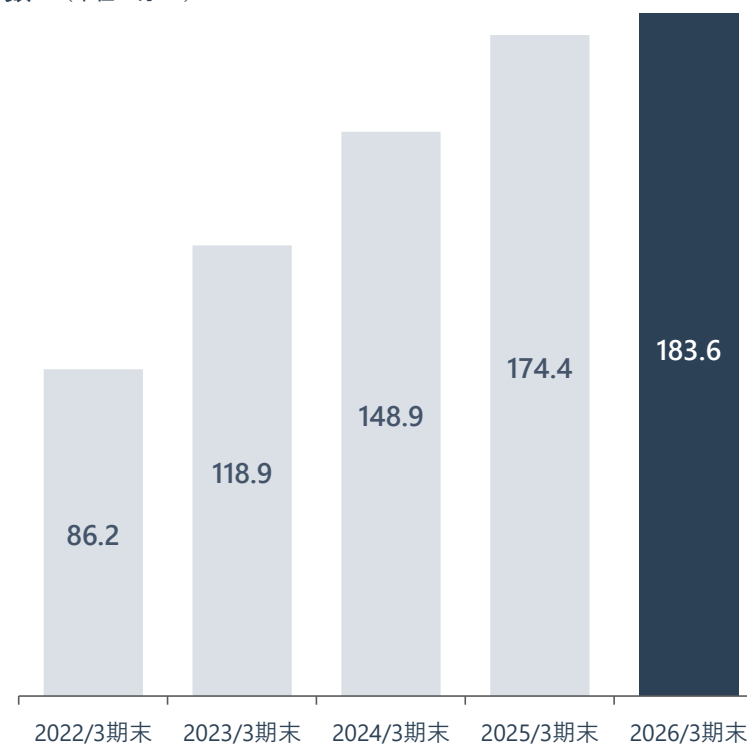
【クラウド事業】 KPI推移

2026年3月期は新規で利用開始となった契約企業グループは36社あり、一方解約は6社となったため30社の純増契約企業グループの増加により。ユーザーID数は183.6万IDまで伸長

契約企業グループ数※ (単位：グループ)



ID数※ (単位：万ID)

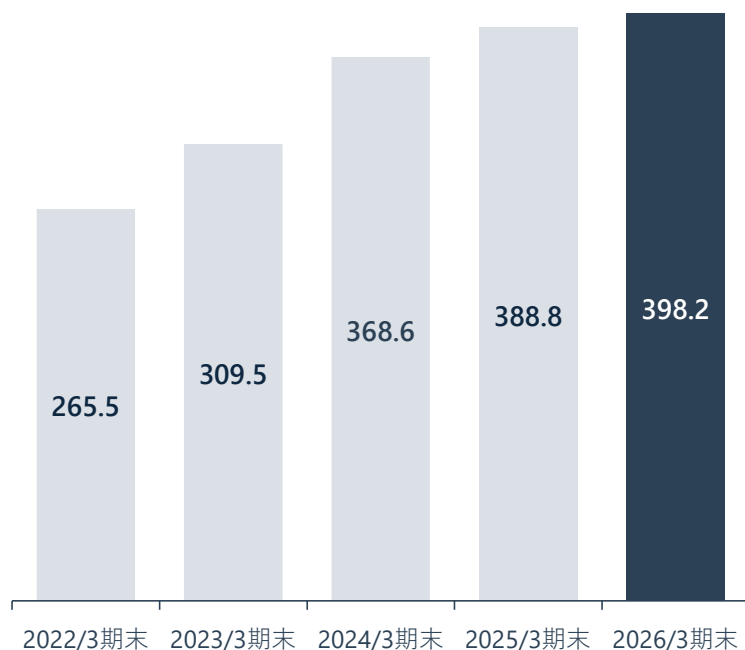


※：Growbaseのみ（GrowbaseネクストやSUZAKU等は含まず）の数値

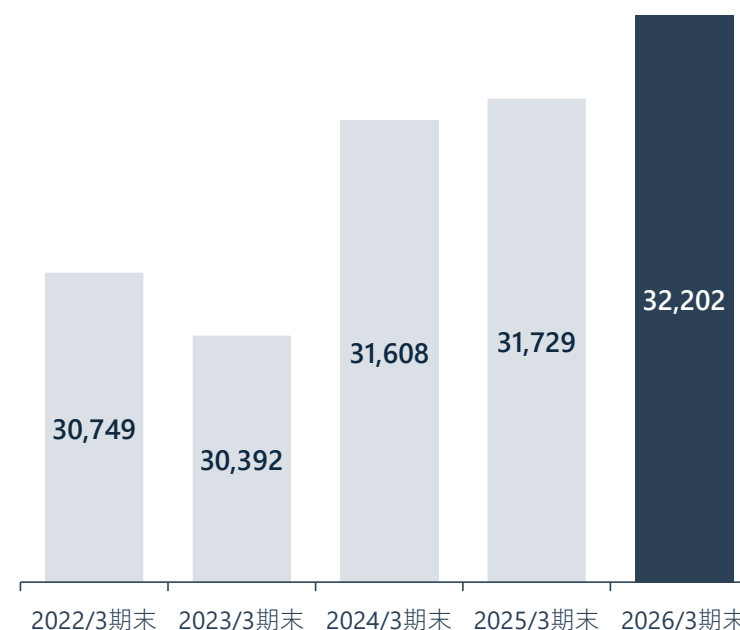
【健診ソリューション事業】KPI推移

新規顧客の獲得により、2026年3月期のサービス利用者数は前事業年度比102.4%の398,299件と順調に拡大
 平均売上単価は、2023年3月期に健康診断のオプションを追加しない案件の増加等により一時的に低下したものの、その後は改善

サービス利用者数※（単位：千件）



平均売上単価（単位：円）

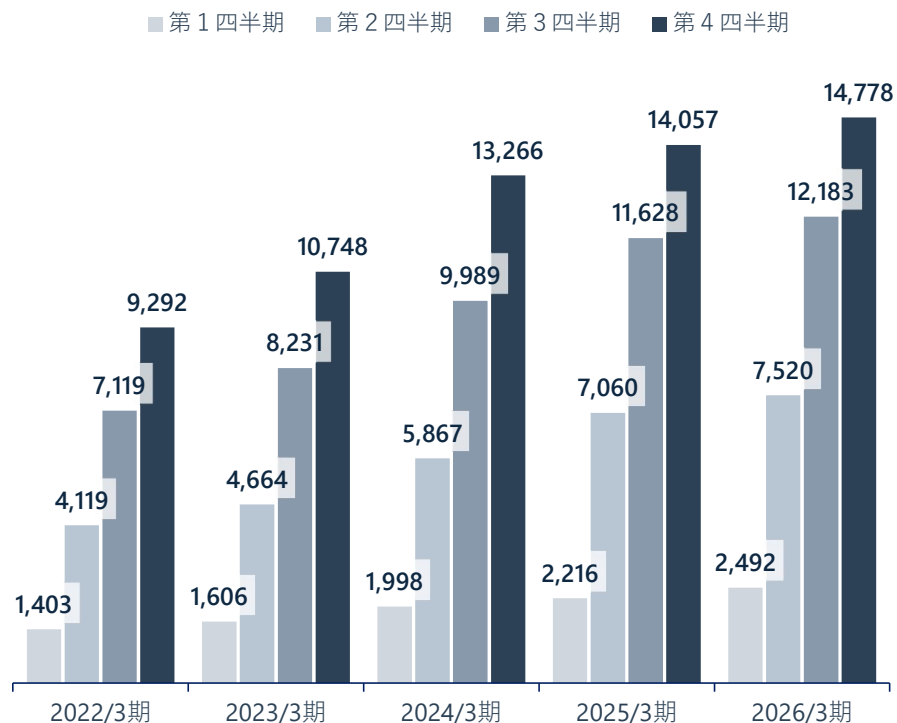


※サービス利用者数は、当社ネットワーク健康診断サービスを通じて健康診断を希望する日程・医療機関を受け、健康診断結果データの出荷まで完了した利用者数です。
 前期までKPI使用していた出荷数に代わり、当期からサービス利用者数を客観的な指標としております。なお、出荷数とサービス利用者数は同数になります。

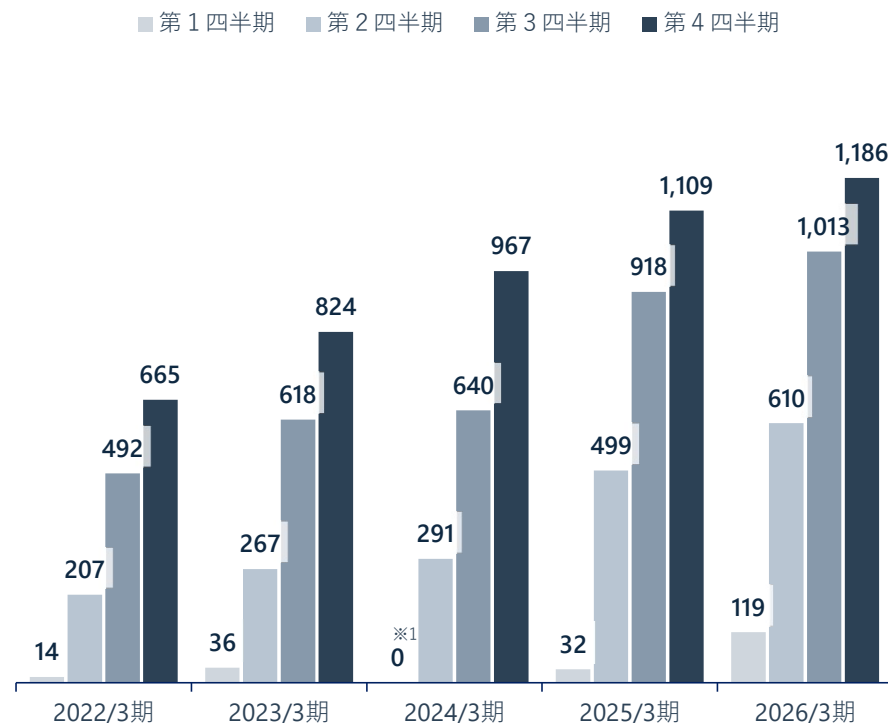
季節変動

全社売上高の約9割を占める健診ソリューション事業において、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。そのため、全社業績は第1四半期の売上高及び営業利益が他の四半期と比較して低くなる傾向

累計売上高 (単位：百万円)



累計営業利益 (単位：百万円)



※1：2024/3期の第1四半期は、健診ソリューション事業における健康診断費用の収益単価が低位な案件の出荷が先行したことが影響し、営業利益が軟調に推移

※2026年3月期から連結決算となっております

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 市場・競合環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. 業績推移
7. **Appendix**

あしたのチーム子会社化

会社概要

会社名	株式会社あしたのチーム	
所在地	東京都千代田区麴町5-3-23 日テレ四ツ谷ビル3F	
代表者	代表取締役社長 山本 拓馬	
資本金	1億円（資本準備金含む）	
設立	2008年9月25日	
Vision	誰もが“ワクワク”働ける世界を創る。	
Mission	成長に繋がる目標と オープン＆フェアな評価を 人とテクノロジーの力で実現する	
Value	1	Customer-Centric 常に寄り添い、最善を尽くす。
	2	Sense of Ownership 自覚と責任を持ち、自ら動く。
	3	Integrity 誠実に、正しい道を進む。
	4	Trust & Respect 仲間を信じ、尊敬し、任せる。
	5	Exciting 今を楽しみ、未来に挑む。

事業内容

- 人事評価制度の構築コンサルティング・運用支援（BPO）
- 人事評価クラウドの提供
- 管理職研修（1on1コーチング）およびオンライン学習ツールの提供・運用支援
- ウェルビーイング/組織改善ツールの提供・運用支援
- エンゲージメント向上ツールの提供・運用支援

あしたのクラウド[®] HR

あしたのコーチ[™]

あしたのeラーニング

あしたのサーベイ[™]
powered by LAFCOL

あしたのプラットフォーム[™]
Powered by TUNAG

あしたのチームPMI

当社から役員4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】

取締役(非常勤)
千葉 健人



【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

主な取り組み

既存事業戦略の再定義と
当社とのシナジー創出

商品群の拡充および
アップセル・クロスセル拡大

投資厳選と販管費の最適化
による利益体質強化

特定ドライバーへの
積極的な予算投下

執行体制の
強化

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

SUZAKU事業の譲受

(株)エスユーエス社にて開発・運営されていた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」を、2025年12月末に事業譲受

HQ Profile SUZAKU

- ・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
- ・個人ごとのヒューマンスキルやコンセプチュアルスキルと特性を測定し、定量的に可視化

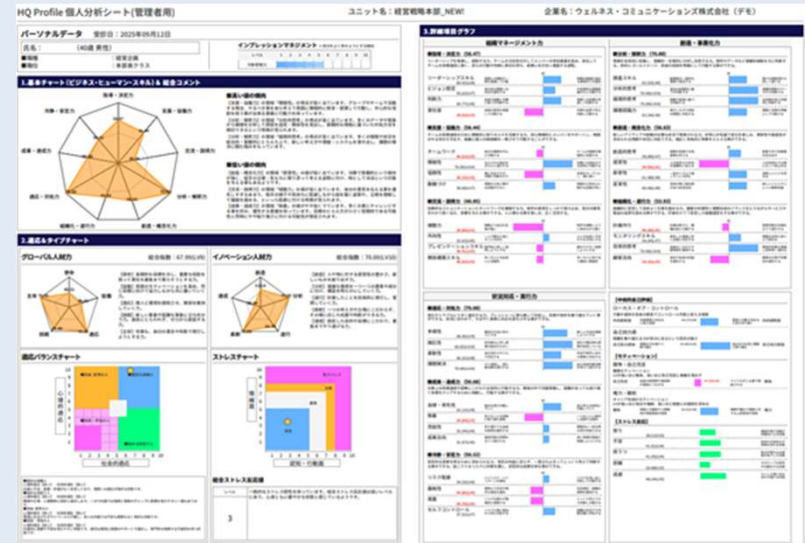
社員の採用から育成、リテンションマネジメントまでをワンストップで実現

MSI+ SUZAKU

- ・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

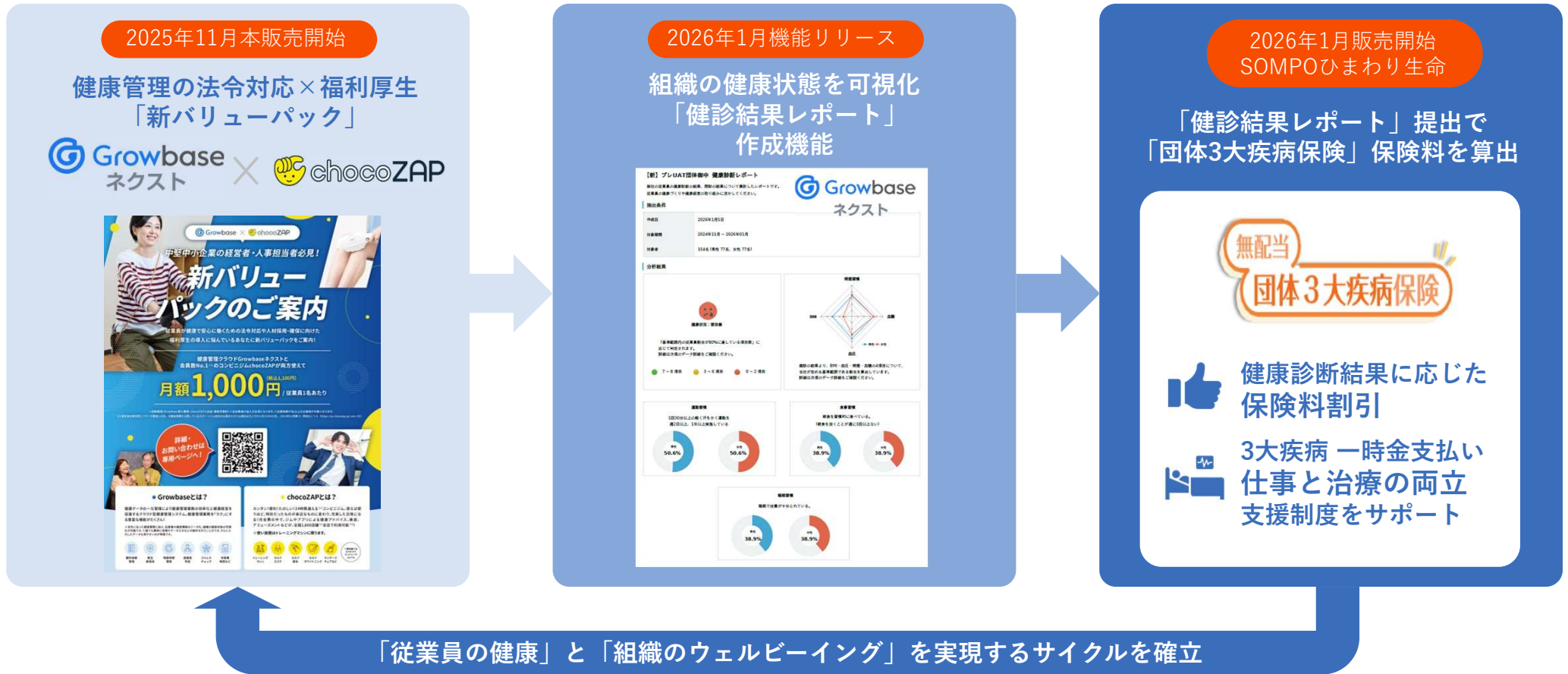
エンゲージメントやリテンションの向上のための有効な施策を提示

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



中堅・中小企業の経営支援

SOMPOグループとの連携により、データを活用したウェルビーイング経営をサポート



産業医等紹介サービス

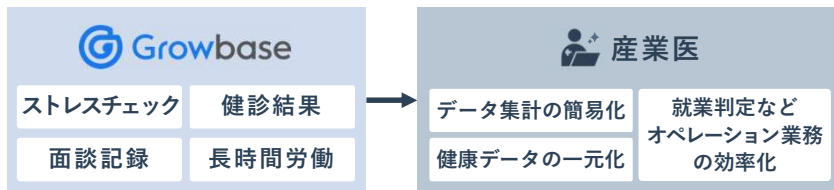
既存のサービス・顧客基盤を活かし、顧客ニーズの広がりに対応した人材紹介サービスを推進
 新たな専門領域のソリューションを通じて、提供価値向上と活用範囲の拡大を図る

産業医・保健師紹介の強化

2025年4月産業医等紹介サービスを開始

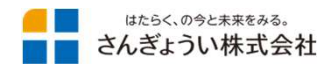


- Growbaseの操作・データ利活用に関する知見を持つ産業医等を紹介
- 当社契約産業医による、業務支援や育成で伴走様な人材ニーズに対応



2026年3月期の取り組み

- 企業側ニーズの具体化を確認
- 紹介～契約成立までのプロセスを検証
- 専門人材供給と企業課題の適合性を確認
- アライアンス拡大により、多様な人材ニーズに対応する専門人材ネットワークを構築



今後の展開

- 専門人材ネットワークの拡充既存顧客ニーズを起点とした活用範囲拡大
- Growbase等、既存サービスとの連携検討

働く人たちの多様化に対応した取組み

みんなの健康支援セミナー等によるDE&I推進支援



女性役員・管理職比率向上に向け婦人科健康支援



健康経営優良法人2026(大規模法人部門)およびスポーツエールカンパニー2026に認定されました



婦人科疾患啓発・健診受診勧奨リーフレット例



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

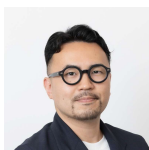
伊藤忠エレクトロニクス(株)に入社後、同社在籍中に当社に出向、2010年に転籍。主要事業の一つである「ネットワーク健康診断サービス」の法人営業・サービス運営・カスタマーサポート部署の部長を歴任。2020年より当社執行役員として、経営企画・経営管理を管掌し、2024年6月より現職。



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。

IPO時の資金使途とその充当状況

資金使途	金額				
	IPO時計画 (総額)	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 (予定)	2028年3月期以降 (予定)	
システム開発費 ✓ 健康管理クラウド事業におけるプロダクトの多機能化開発	700百万円	250百万円 (累計充当率35%)	Growbase MentallyやAPI連携機能等の設備投資、および、開発に係る諸経費	250百万円	200百万円
✓ 健診ソリューション事業における基幹システムの刷新・開発	300百万円	100百万円 (累計充当率33%)	新基幹システム開発におけるPoCの実施に係る設備投資、および、開発に係る諸経費	100百万円	100百万円
人材採用及び採用経費	300百万円	—	—	150百万円	150百万円
システム利用費	200百万円	—	—	100百万円	100百万円

リスク情報

重要なリスク	リスク概要	可能性	影響度	対応方針
システム上の問題	<ul style="list-style-type: none"> 当社のサーバーに受診者の属性情報や健康診断結果データなど機微情報の消失や外部への漏洩、改ざんのリスクがあります 自然災害や事故などによる通信切断、一時的な過負荷によって当社又はデータセンターの通信機器が機能不全に陥ることや、外部からの不正侵入・社員の誤操作によるネットワーク障害やシステムダウンのリスクがあります 	低	大	<ul style="list-style-type: none"> 医療情報の取扱いに関わる厚生労働省、経済産業省、総務省のガイドライン（3省2ガイドライン）を目安にISMSの適用範囲の見直しを伴うセキュリティ強化の取り組みを継続実施しております 機器障害又はシステムダウン時には、予備の機器又はシステムが作動し、サービス停止時間を最小限にとどめるように設計されております。また、24時間に1回、定期的によりモートバックアップサイトにバックアップを実施しております
個人情報保護	<ul style="list-style-type: none"> 当社が保有する個人情報社外に漏洩・流出した場合には、当社の社会的信頼の失墜、また、それにより顧客の減少、当該対象者からの損害賠償請求等が発生し、当社の事業及び経営成績に影響を及ぼすリスクがあります 	低	大	<ul style="list-style-type: none"> 情報セキュリティマネジメントシステムは、ISMSに沿う形で整備と運用をしております 情報セキュリティ基本方針に則り、安全、安心及び顧客からの信頼の下に事業を進めるため、適切な対策を継続的に実施し、情報セキュリティレベルの向上に努めております
人材の確保	<ul style="list-style-type: none"> 多くの人材が退社した場合、又は、人材の確保・育成が計画通りに進まなかった場合、今後の事業展開に影響を及ぼすリスクがあります 	低	大	<ul style="list-style-type: none"> 様々な働き方において従業員パフォーマンスを最大化する環境、意欲を高めるための人事評価制度、階層別研修含めた各種研修制度を用意し、スペシャリストの育成に取り組んでおります
その他の関係会社との関係	<ul style="list-style-type: none"> 人的関係、取引関係について変動又は問題が生じた場合、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスクがあります 	中	中	<ul style="list-style-type: none"> 当社の独立性確保の観点から、関連当事者取引等に該当する取引を行う場合は、関連当事者取引規程に則り、取引の合理性、条件の妥当性等を慎重に検討した上で、取締役会の承認を得ることとしており、取引の適法性を確保する体制を築いております
市場動向	<ul style="list-style-type: none"> 健康保険組合の財政悪化に伴い顧客である健康保険組合が解散となった場合には、当該健康保険組合ならびに所属する企業についても同時に失う可能性があり、当社業績に影響を及ぼすリスクがあります 近年厚生労働省にて議論がされております「国民の健康づくりに向けたPHRの推進に関する検討会」や、健康診断情報の統一化などの議論において、これらの検討が進む際には、当社のサービスの優位性が損なわれることになるため、業績に影響を及ぼすリスクがあります 	中	大	<ul style="list-style-type: none"> 情報の収集を第一とし、市場のコーポレート部門においてツールを使用した企業情報・業界動向の調査を行っております

※その他のリスクは、有価証券報告書（Iの部）「事業等のリスク」をご覧ください。

なお、これらに記載されている将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

- 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。
- 本資料のアップデートは2027年6月を予定しております。



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