



2027年3月期

第1四半期 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8月14日

1. 2027年3月期 第1四半期トピック

2. 2027年3月期 第1四半期決算概要

3. Appendix



創立20周年を迎え、次なる成長へ

20[→]th
ANNIVERSARY
ここから、もう一度
冒険へ。

Together, Back to the Frontier.

Together, Back to the Frontier.

昌輝

20年間のご支援に、心より感謝申し上げます

当社は、2026年7月3日に創立20周年を迎えました。

株主の皆様をはじめとする、すべてのステークホルダーの皆様に改めて心より感謝申し上げます。

当社は「ウェルネス・データで、未来をつくる。」というパーパスの下、企業および社員等の皆様に対して、弊社のプラットフォームである「Growbase」等を通じて、健診等を起点としたウェルビーイング・ソリューションを提供することで、当社のビジョンである「企業と人を元気にする。」の実現を目指しております。

今後は、「データ×AI」を中核としたプラットフォーム化構想を推進加速し、変化・多様化する企業や個人のニーズや課題に対して、最適なソリューションをお届けする役割を担い、組織の活性化、持続的な企業成長の実現を支援してまいります。

また、当社も、この変革挑戦に、加速度を上げて取り組むことで、当社の企業価値および株式価値を向上に努めてまいります。

これまでと変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

ウェルネス・コミュニケーションズ株式会社
代表取締役 松田泰秀



2027年3月期 第1四半期決算ハイライト

既存事業の着実な成長とM&Aによる非連続成長の効果により、売上高・利益ともに大きく拡大



※ EBITDAは、営業利益＋減価償却費＋のれん償却費にかかる一過性費用にて算出

重点施策の進捗

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

重点施策	1Q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)	大企業での利用開始・新規受注が進展 ・従業員1,000名以上の大企業において、Growbase（9企業グループ/59社）やi-Wellness（9企業グループ/50社）を利用開始 ・Growbaseは上記に加えて、7企業グループ（3,000ID超：2企業グループ、3,000ID未満：5企業グループ）/48社から新規受注（2Q以降利用開始予定） ・あしたのチームとの連携により中堅・中小企業向けクロスセルの推進	◎
Growbaseの プラットフォーム化 (顧客単価拡大)	価格改定を順次適用し、サービス拡充も推進 ・改定価格の合意済顧客割合 82%※2（前四半期比+12%の進捗） ・Growbase Mentallyの第2四半期のリリースに向け、開発を推進 ・クラウド事業の当第1四半期の売上総利益は前年同期比 311%となる8億円	◎
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活用を次段階へ ・大阪事務所を移転し、次世代価値創出を目的とした「Wellness Intelligence Lab.」を開設 ・AI活用による効率化が進展し、健診結果データ化にかかる1件当たり外注費が前年同期比12.9%削減※3 ・健診結果×AIによる発症予測/分析事業に関するR&Dを推進	○
非連続成長投資の実行 (企業価値向上)	M&A推進体制を強化するとともに、積極的にパイプラインを拡充 ・子会社管理規程を整備し、グループガバナンスを強化。あしたのチームのPMIも着実に遂行。 ・更なるM&A・アライアンスに向けたパイプラインを拡充	○

※1. EBITDAは、営業利益+減価償却費+のれん償却費にかかる一過性費用にて算出

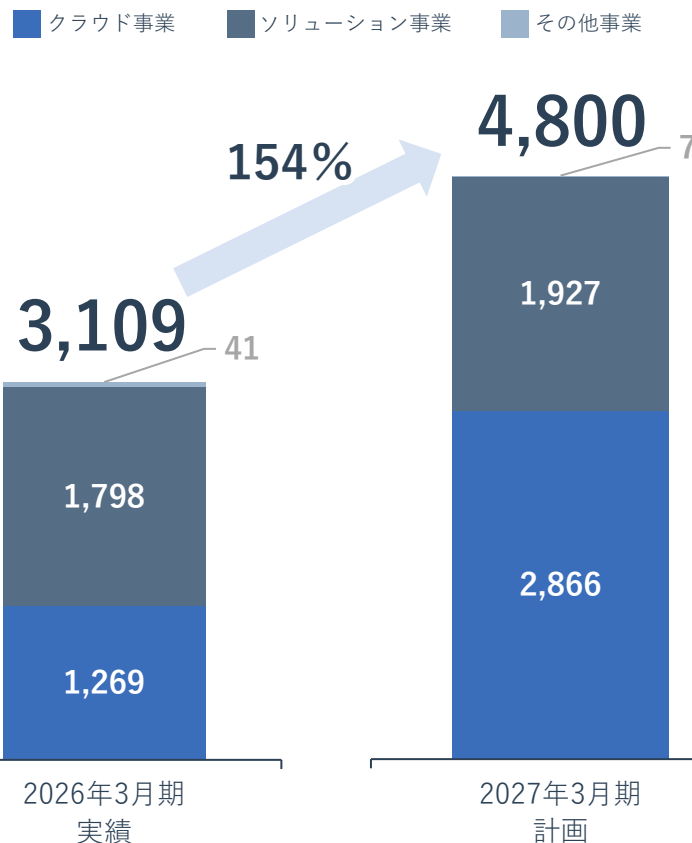
※2. 直販顧客のみ ※3. 1件当たり外注費は、健診結果データ化に係る人材派遣費およびコールセンター費の合計を出荷件数で除して算出。前年同期比。

© 2006-2026 Wellness Communications Corp.

売上総利益の着実な成長

事業成長をすることによって売上総利益が着実に拡大（2027年3月期は154%の48億円を見込む）
クラウド事業の伸長を軸に、ソリューション事業の利用者数増加・収益性向上も進み、1Qも順調に進捗

売上総利益の成長目標（単位：百万円）



2027年3月期1Q

売上総利益 **1,093**百万円

前年同期比

209%

通期計画進捗

 **23%**

クラウド事業 ※1

1Q 売上総利益 **812**百万円 前年同期比 **311%**

- ・ 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

1Q 売上総利益 **280**百万円 前年同期比 **110%**

- ・ ネットワーク健診のサービス利用者数が増加（+約3千人）し、事業規模が拡大
- ・ オペレーション改善により収益性が向上。AI活用等によるさらなる効率化を推進

※1 2027年3月期計画および同1Q実績のクラウド事業には、あしたのチームの業績を含む。

中長期成長投資を拡大

人材・技術への先行投資や一過性費用の発生を吸収し、高い利益成長を実現
将来の事業拡大に向けた成長基盤の強化を推進

主要費目における成長投資（単位：百万円）

費目	2026年3月期 1Q	2027年3月期 1Q	増減額
人件費	242	275	+ 32
賃借料	26	40	+ 13
設備維持修繕費	37	50	+ 12
減価償却費	66	79	+ 12
業務委託費	12	35	+23

人材投資

採用強化
・ 処遇改善

執行役員を含む10名が入社し、
マネジメント・新事業開発等の
体制を強化

昇給・昇格に加え、ベースアッ
プ等を実施し、モチベーション
向上・人材定着を推進

大阪事務所
移転

人材獲得力向上に向けた職場環
境の整備

データやAIを活用した事業拡大
に向けた研究開発体制を強化

技術投資

サービス開発
・ 業務DX

新サービスや機能拡充の開発

人的生産性向上に向けたAX/DX
を促進

大阪事務所移転に伴う一過性費用

一時的な重複賃料

賃借料

12百万円

旧事務所資産の減価償却前倒し

減価償却費

10百万円

新事務所の設備・什器導入費用

設備維持修繕費

8百万円

1. 2027年3月期 第1四半期トピック

2. 2027年3月期 第1四半期決算概要

3. Appendix

2027年3月期 第1四半期業績

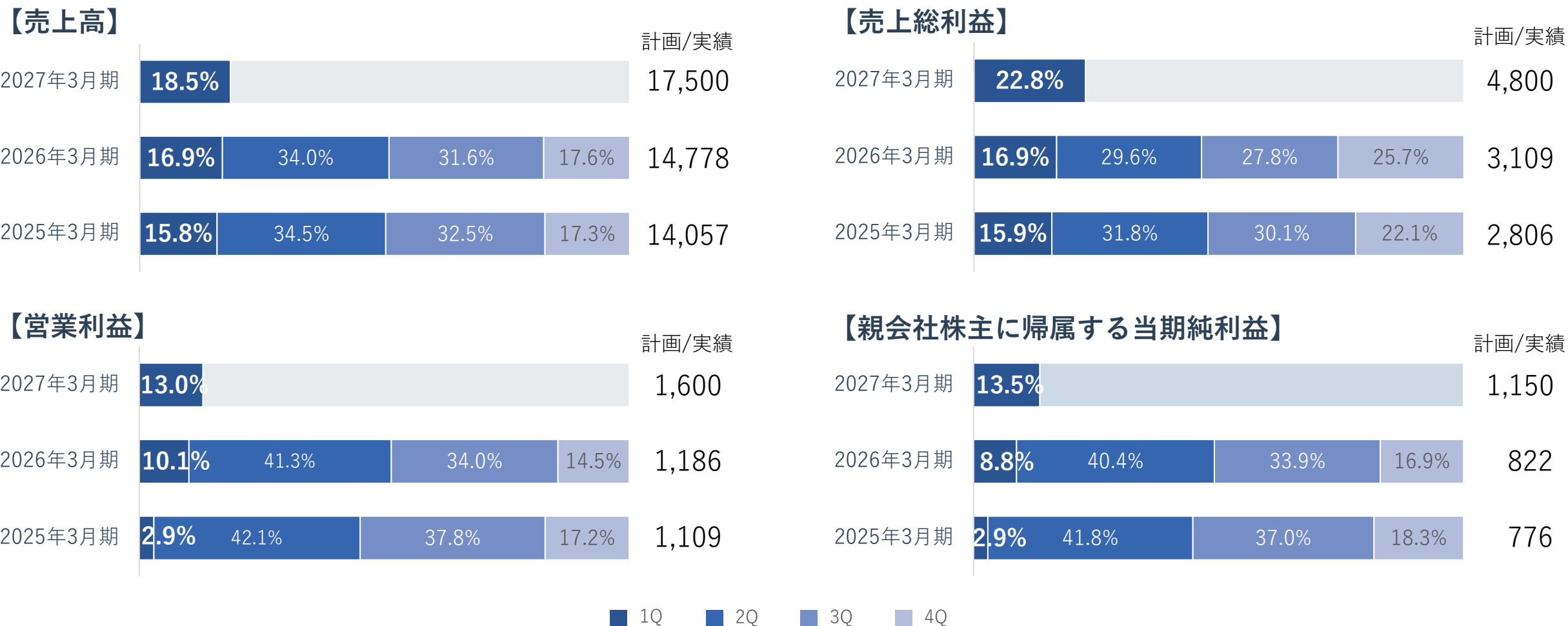
クラウド事業の成長等により、大幅な売上・利益成長を実現

(連結、単位:百万円)	2026年3月期 1Q	2027年3月期 1Q	増減額	前年同期比
売上高	2,492	3,243	+ 750	130%
売上総利益	524	1,093	+ 569	209%
売上総利益率	21.0%	33.7%	+ 12.7pt	-
営業利益	119	208	+ 88	174%
営業利益率	4.8%	6.4%	+ 1.6pt	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	72	155	+ 83	216%
営業利益（調整後）※1	119	208	+ 88	174%
親会社株主に帰属する四半期純利益（調整後）※2	72	155	+ 83	216%
EBITDA※3	186	333	+ 147	179%

※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にて算出

通期業績予想に対する進捗

第1四半期は順調に進捗 グループ経営により、利益面の季節変動は徐々に平準化



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、ソリューション事業も利用者数の増加により売上高・売上総利益が拡大

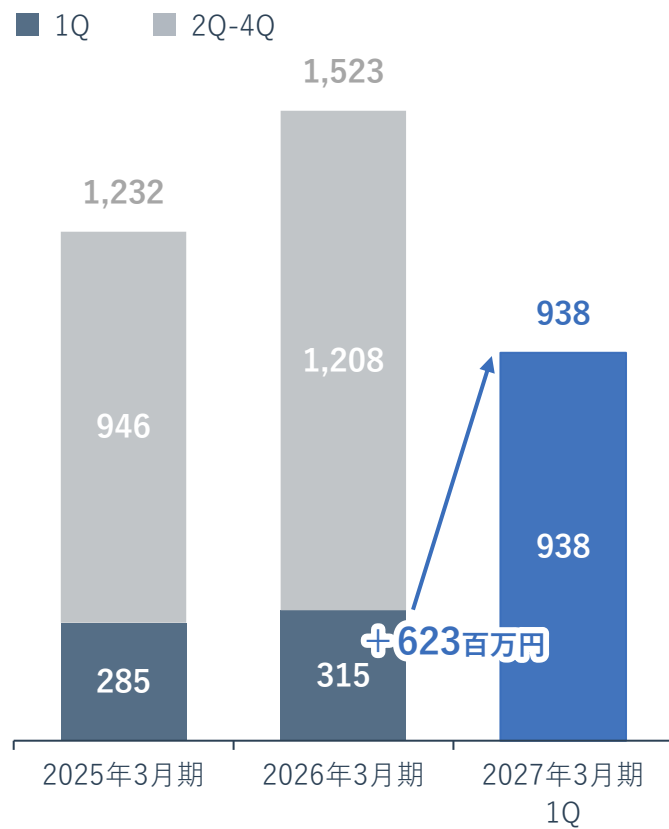
(連結、単位:百万円)		2026年3月期1Q		2027年3月期1Q		増減額	前年同期比
			売上高比率		売上高比率		
クラウド事業	売上高	315	-	938	-	+ 623	298%
	売上総利益	261	82.7%	812	86.6%	+ 551	311%
	営業利益※	186	59.2%	365	38.9%	+ 178	195%
	(参考)全社経費配賦前営業利益	216	68.6%	407	43.4%	+ 191	188%
ソリューション事業	売上高	2,118	-	2,304	-	+ 186	109%
	売上総利益	256	12.1%	280	12.2%	+ 24	110%
	営業利益※	▲73	▲3.5%	▲153	▲6.7%	▲80	—
	(参考)全社経費配賦前営業利益	135	6.4%	151	6.6%	+ 15	111%

※ 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）

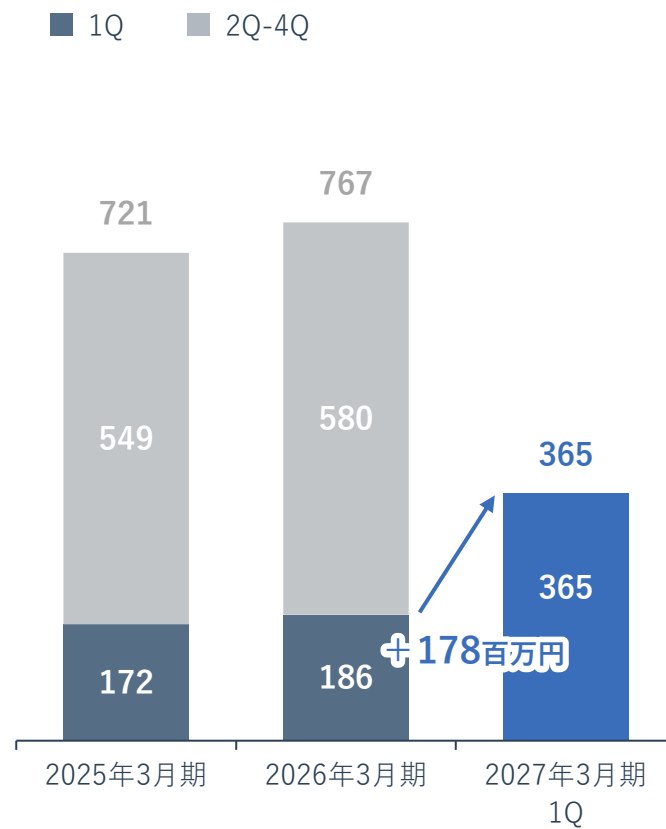
【クラウド事業】財務KGIの推移

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・営業利益が大幅に拡大

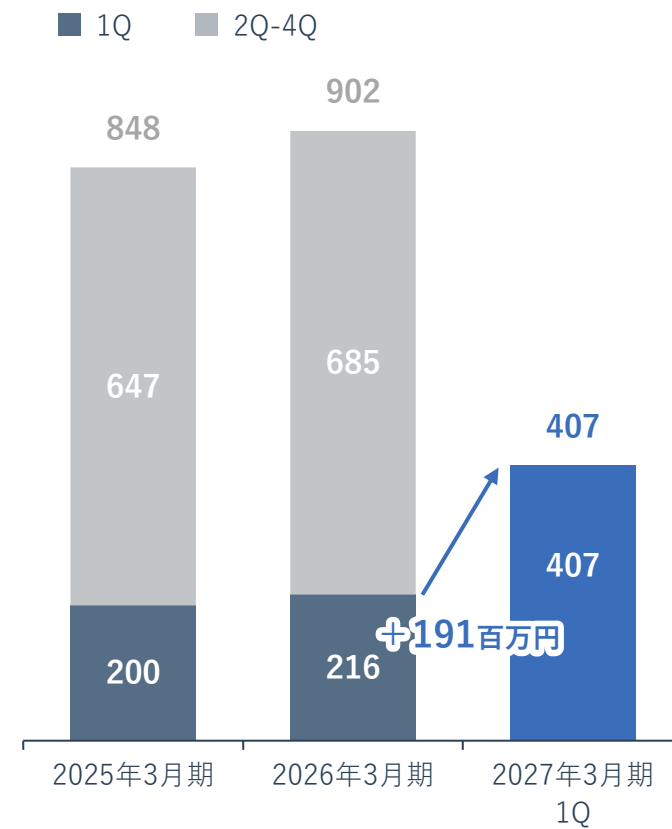
売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



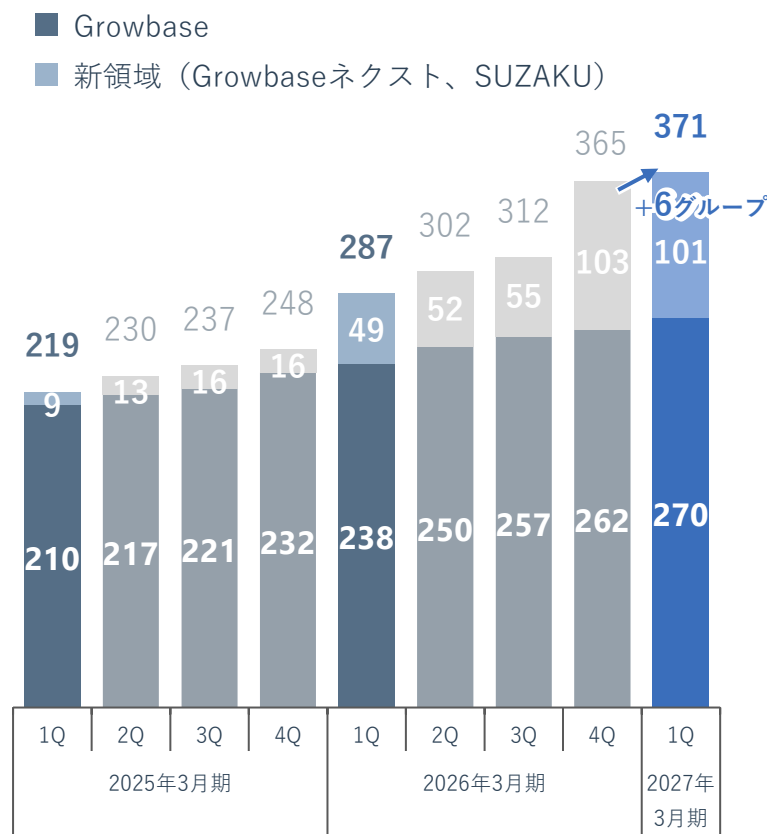
(参考)
全社経費配賦前営業利益（単位：百万円）



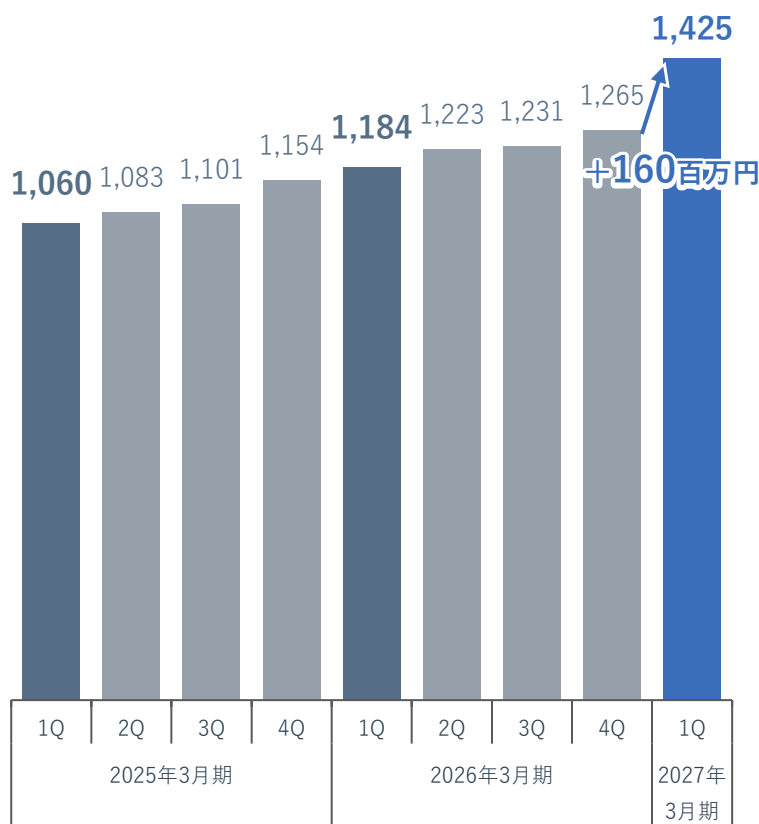
【クラウド事業】 事業KPIの推移

契約企業グループ数は着実に増加し、GrowbaseのID数も前期末比約5万ID増加
価格改定効果もありARRは大幅に拡大、チャーンレートも低水準を維持

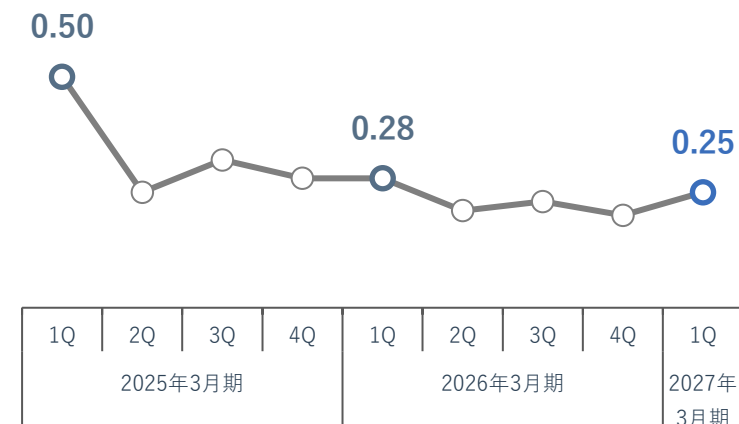
契約企業グループ数※¹（単位：グループ）



ARR 四半期末※^{1・2}（単位：百万円）



Growbase チャーンレート※³（単位：%）



※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

【クラウド事業】 価格改定の進捗状況

顧客ごとの契約更新時期に応じて価格改定の合意形成を進め、第1四半期の売上増加に寄与
既存顧客からの収益も着実に拡大

2027年3月期 第1四半期末

価格改定の進捗

改定価格の
合意済顧客割合 **82%** ^{※1}
(2026年3月末比+12%)

業績影響

価格改定適用済み
顧客のNRR **116%** ^{※2}



第2四半期以降



今後も契約更新時期に応じて、
対象顧客との合意形成を継続



契約更新に伴い適用顧客が拡大し
売上高は今後段階的に増加

※1. 直販顧客における進捗

※2. 4月～6月に契約更新したGrowbaseの2026年6月における既存顧客のストック型売上高継続率。2026年6月ストック型売上高÷2025年6月期ストック型売上高で計算。

なお、2025年6月末時点の既存顧客のストック売上高のみから算出

【クラウド事業】あしたのチームPMI：中堅・中小企業市場への展開を具体化

経営管理基盤の整備に加え、『おまかせ健康管理』の提供開始など、事業連携が実行段階へ

経営管理基盤の整備

ガバナンス強化

- グループ経営に適応した子会社管理ルールを策定

コスト最適化

- パートナーセールス強化によるデジタルマーケティング依存からの脱却

事業連携の具体化

健康経営セミナー・地域金融機関主催の展示会を通じたクロスセルの推進

連携強化



セミナー開催・展示会出展数70件 / 申し込み数6,178名 / 商談153件 ※



共同サービス



『おまかせ健康管理』の提供開始

- 健康診断、ストレスチェック、産業医連携など産業保健業務全般をオールインワン
- あしたのチームの強みを活かしたBPOサービス

『かんたんストレスチェック』も同時提供開始

2026年7月28日リリース



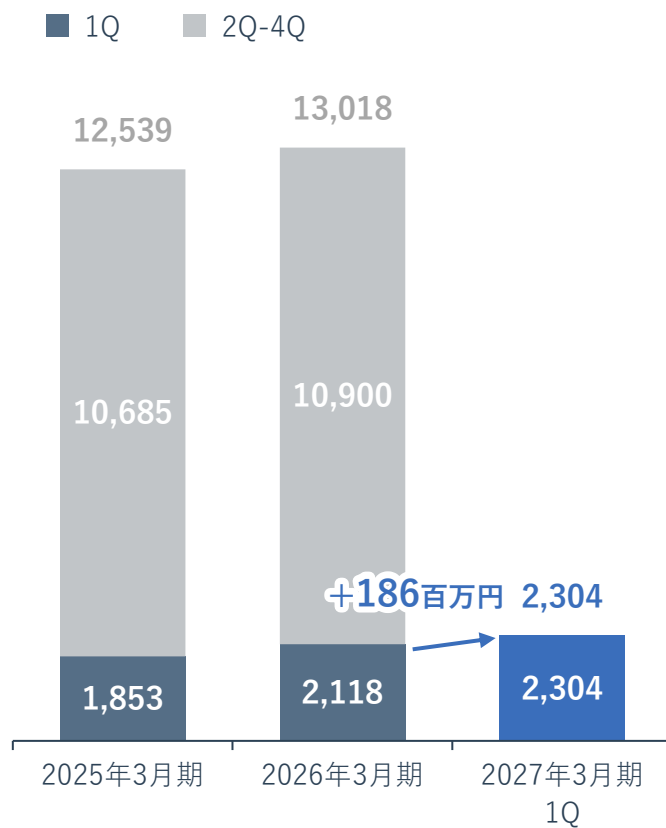
※2026年3月～7月の累計実績（7月実績を含む）。

ニュースリリース：<https://wellcoms.jp/data/news/471/news.pdf>

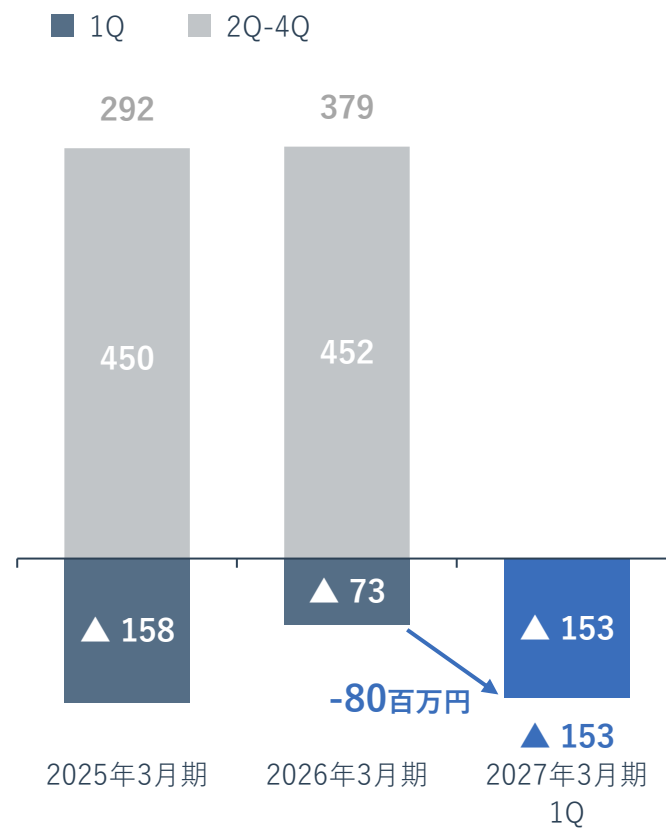
【ソリューション事業】財務KGIの推移

サービス利用者数の増加とオペレーションエクセレンスの向上により、売上高・配賦前営業利益が拡大

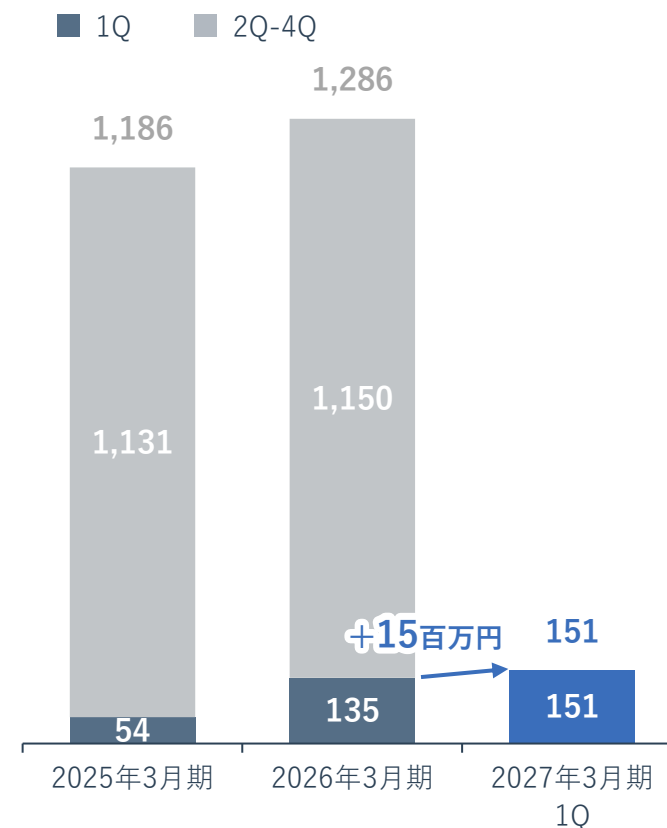
売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



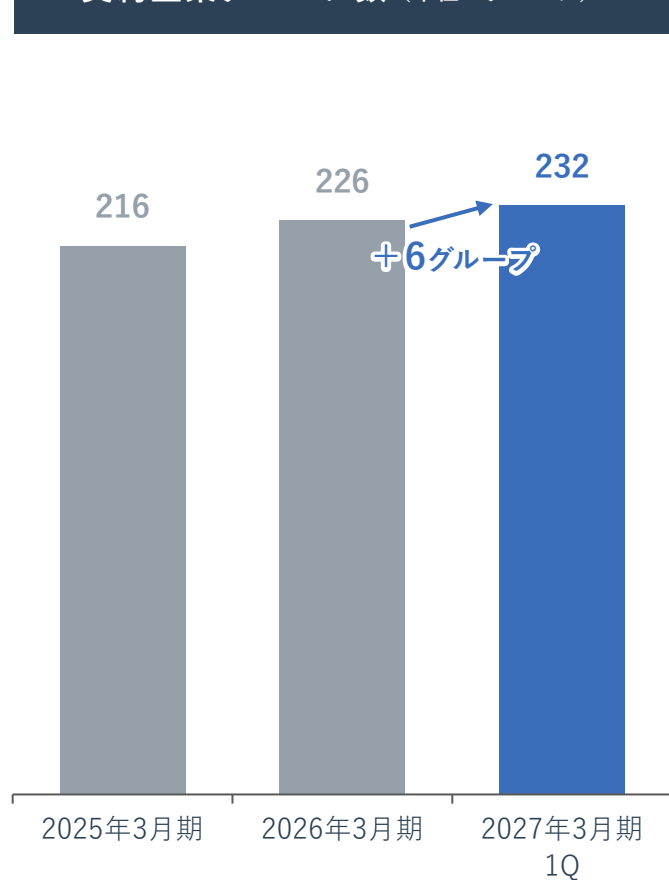
(参考)
全社経費配賦前営業利益（単位：百万円）



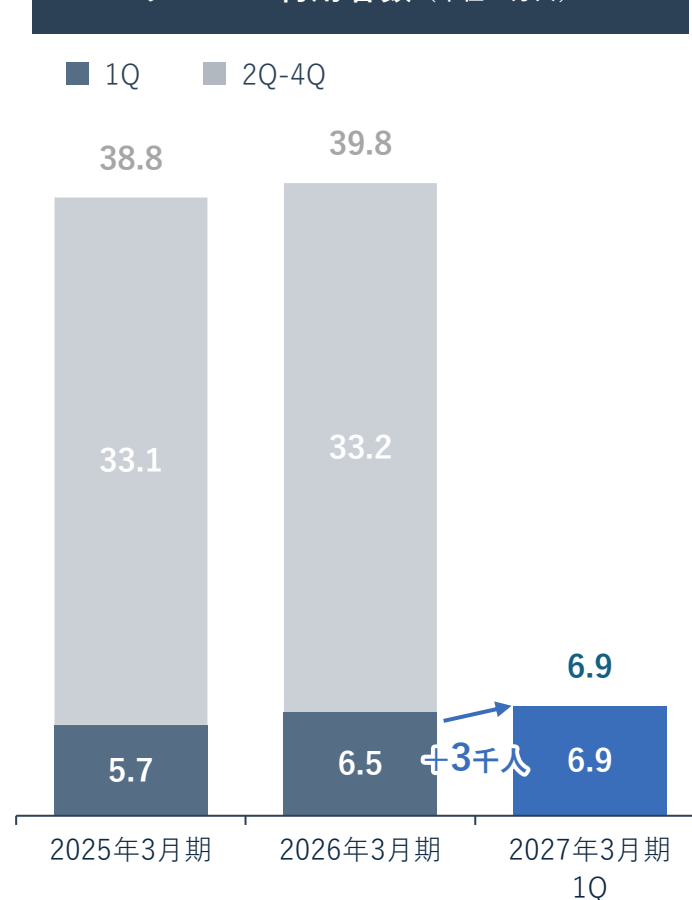
【ソリューション事業】事業KPIの推移

契約企業グループ数は6グループ純増、
サービス利用者数は6.9万人へ拡大し、1件当たり収益性も着実に向上

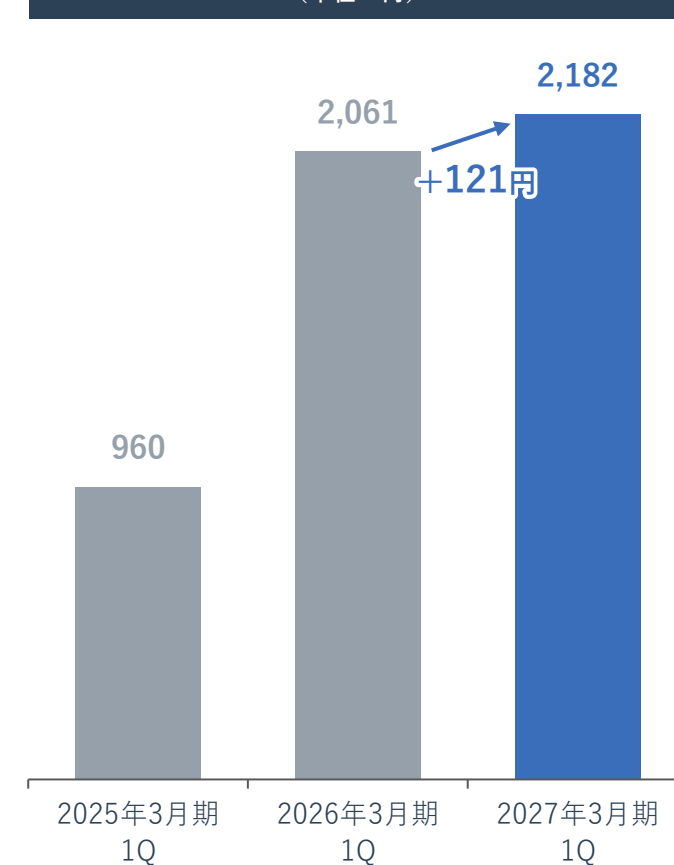
契約企業グループ数（単位：グループ）



サービス利用者数（単位：万人）



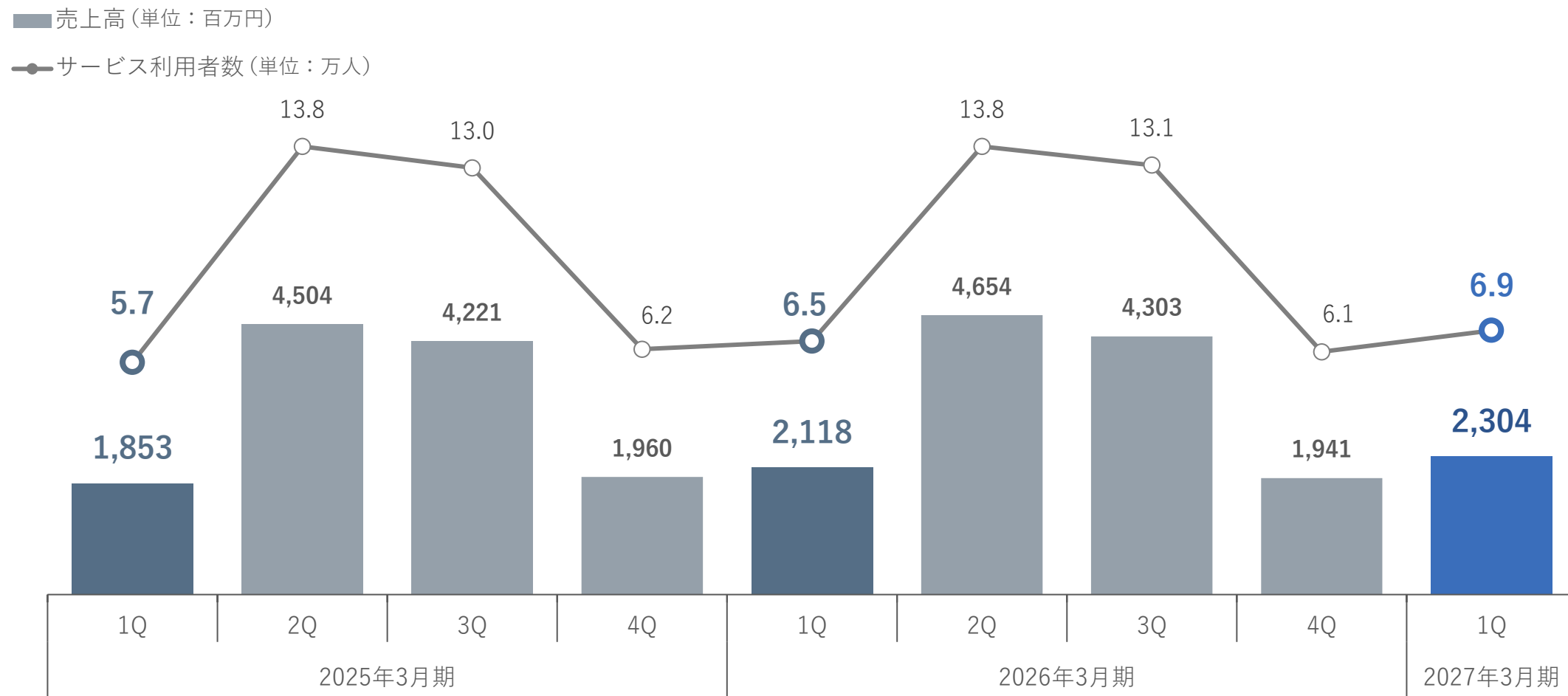
1件当たり全社経費配賦前営業利益※
（単位：円）



※ 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

【ソリューション事業】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



株式市場での注目度の向上：アナリストレポートの発行

当社に関する業績に関するアナリストレポートがはじめて発行された（0件→3件）
当社が株式市場における注目度やポジションが向上している証左のひとつ

アナリストレポート件数

2026年3月期

0 件

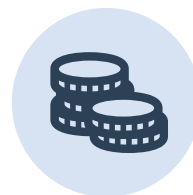


2027年度3月期1Q

3 件

いちよし経済研究所、
証券リサーチセンター、フィスコ

期待される効果



株式流動性の向上

投資家層の拡大により、売買の活性化や流動性の向上が期待される



投資家層の拡大

これまで接点の少なかった機関投資家や投資信託へのリーチ拡大が期待される



第三者による分析情報の拡充

複数の調査機関による分析情報の発信により、投資判断材料の充実が期待される

1. 2027年3月期 第1四半期トピック

2. 2027年3月期 第1四半期決算概況

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。

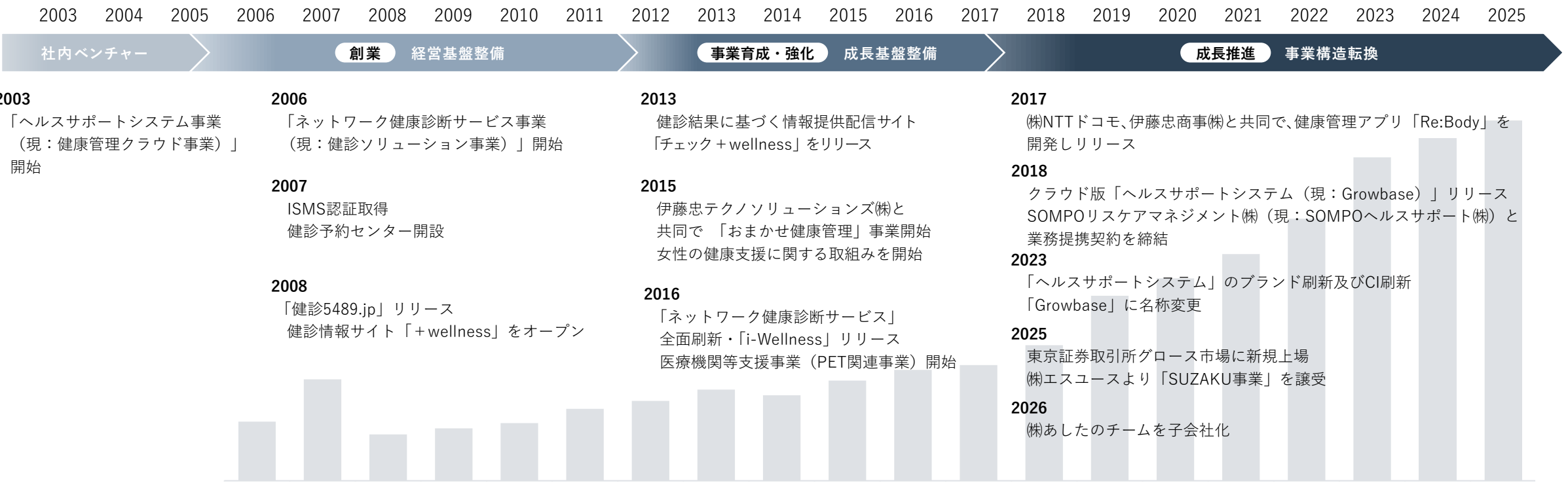
あらゆる組織や地域、異なる世代や性別の人たちとの間でのコミュニケーションを通じて、
便利で、ユニークで、継続してもらえるウェルネス・サービスを創造し、企業と人を元気にします。



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	大阪市中央区久太郎町4丁目1-3 大阪センタービル4F

沿革



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。

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

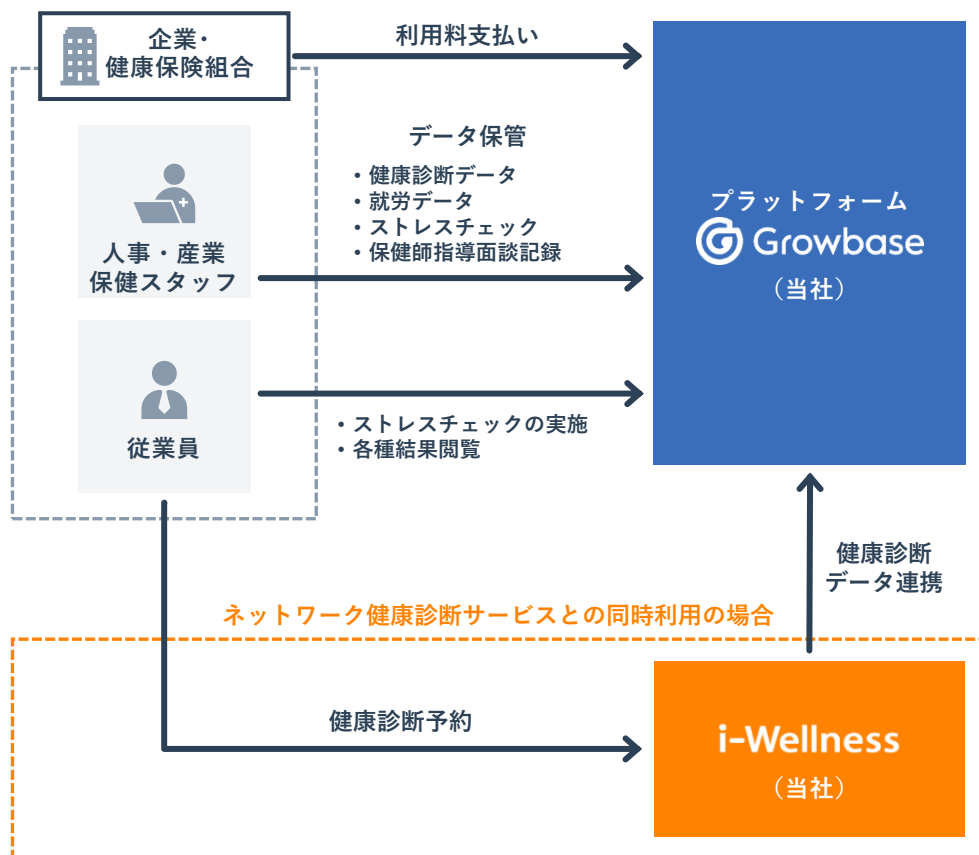
佐藤 孝幸

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。

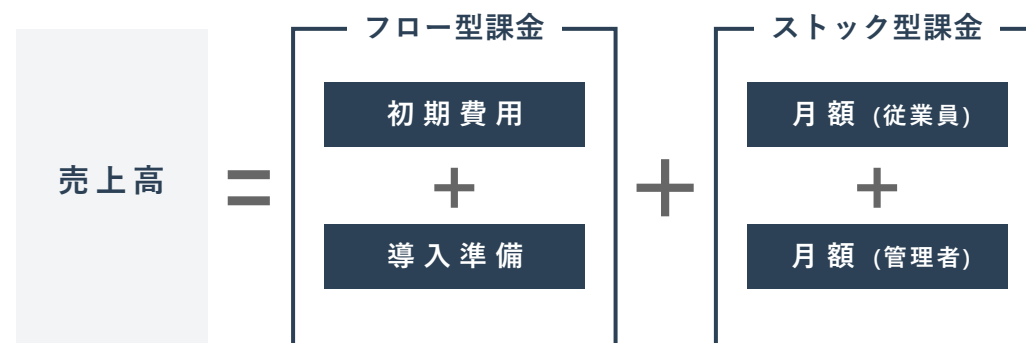
Growbaseの事業系統図と料金体系

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%



2026年3月期実績

チャーンレート※2

0.25%



2026年3月期実績

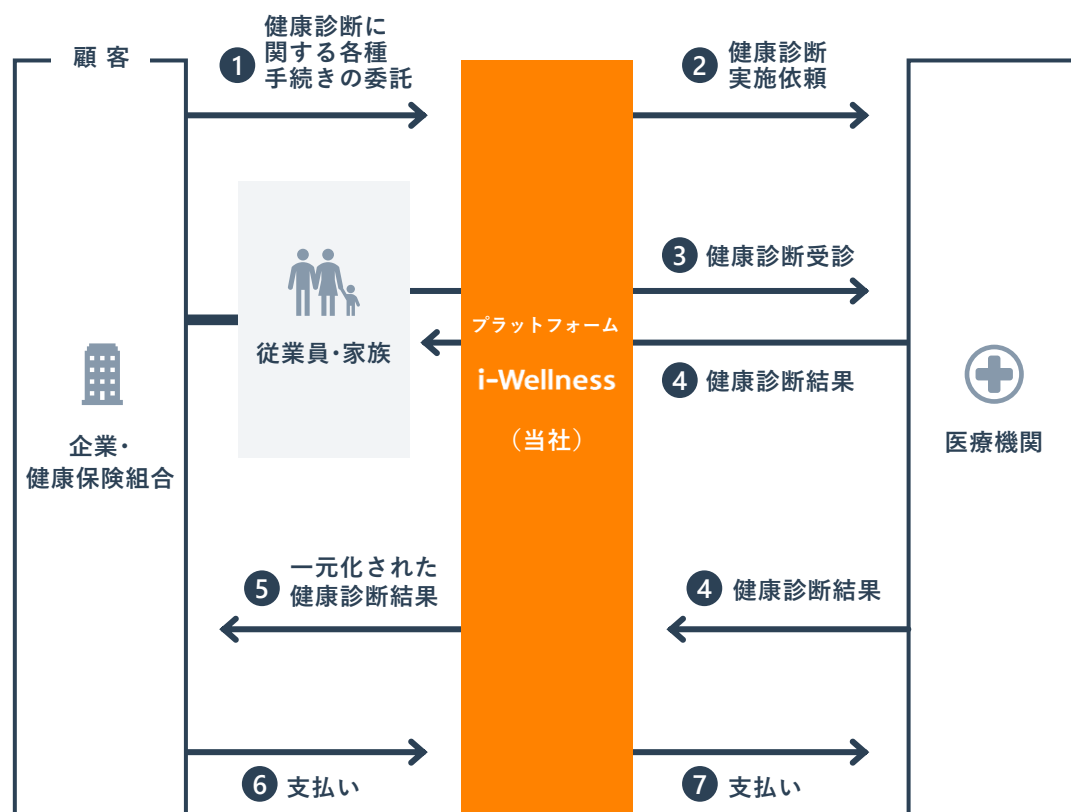
※1：「Growbase」の基本利用料によるストック型売上高 ÷ 売上高

※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

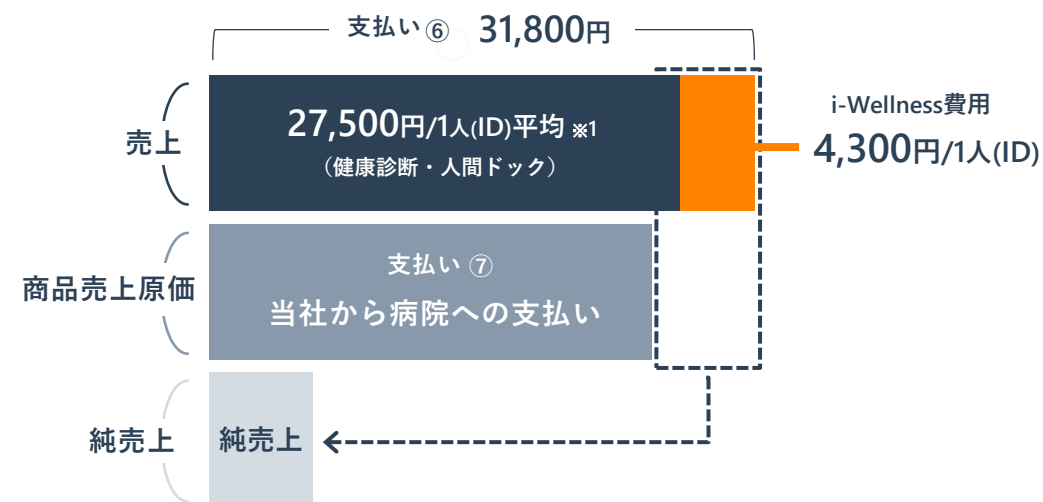
ネットワーク健康診断サービスの事業系統図と料金体系

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

約 27,500円

i-Wellness費用

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

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

当社が注力する「対面市場における6つのテーマ・領域」

企業経営が抱える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」

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

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

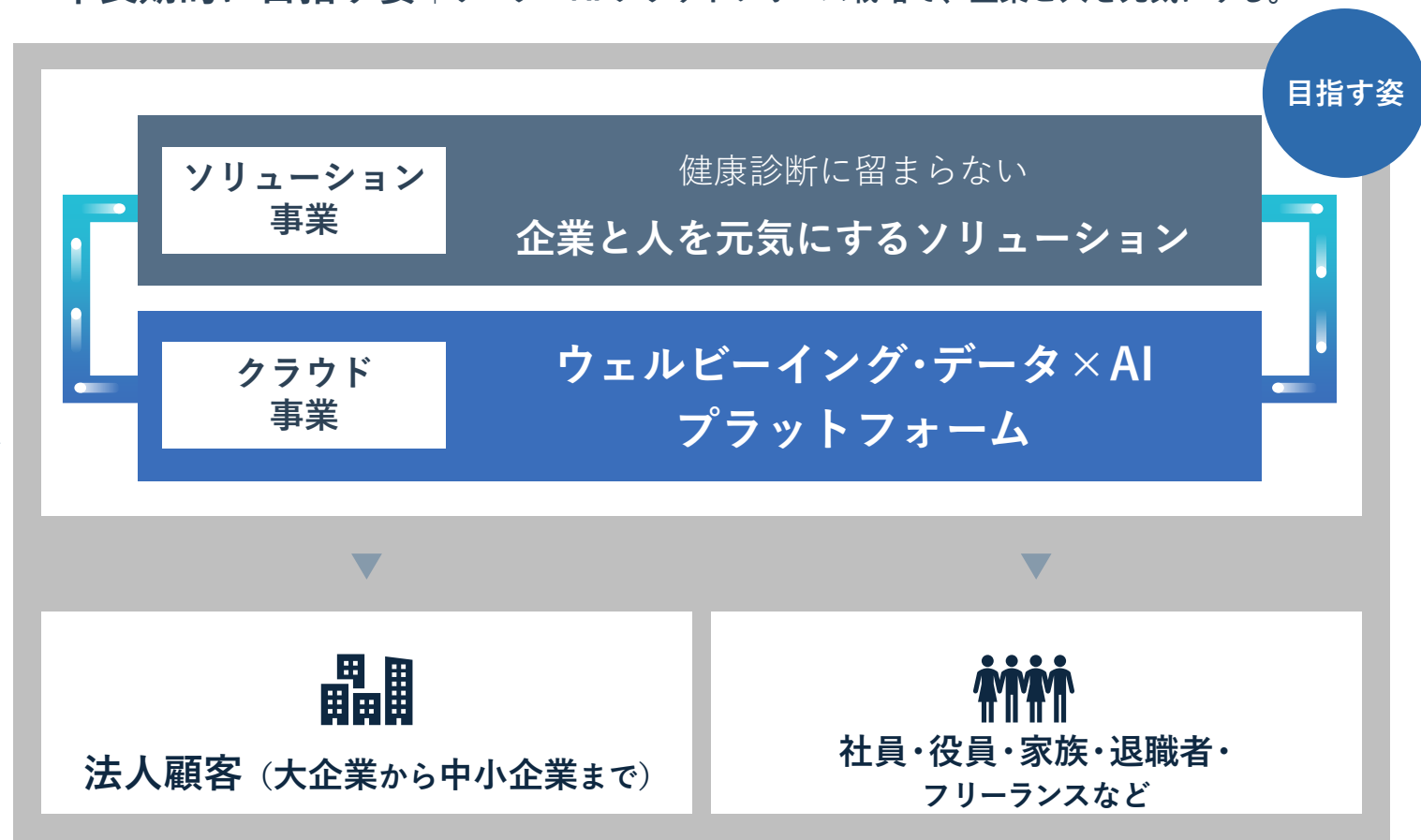
東証グロース市場上場

中長期での
企業価値の
向上

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。

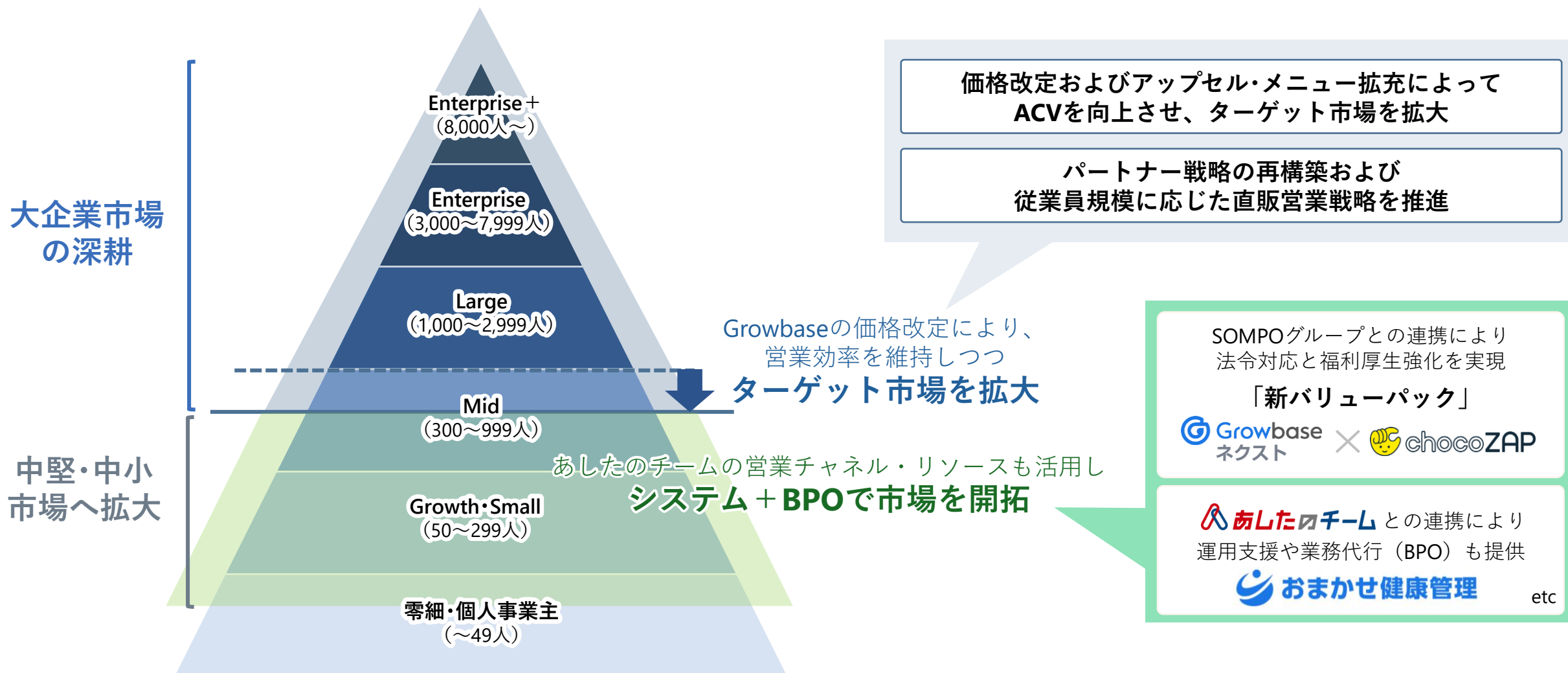
中長期的に目指す姿 | データ×AI プラットフォーム戦略で、企業と人を元気にする。

2026年3月期までのビジネスモデル



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



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



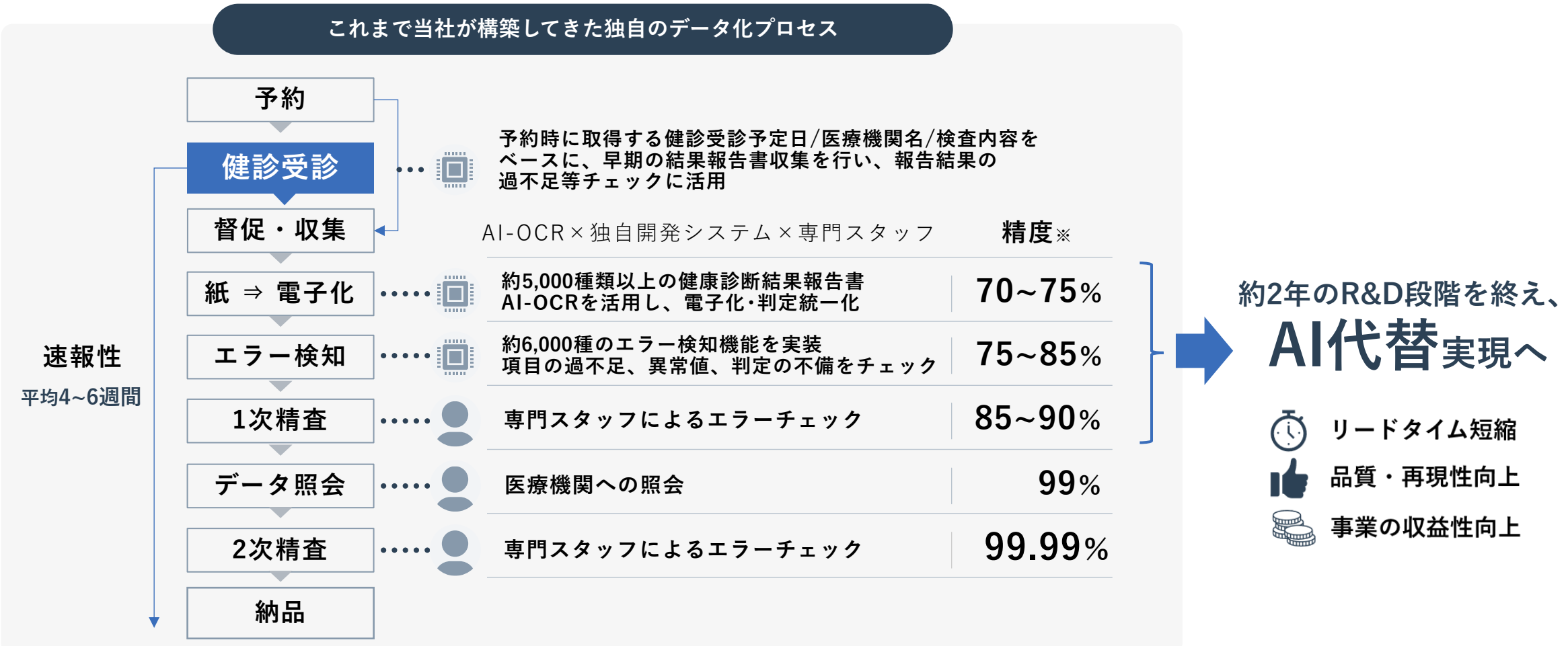
1 Growbaseを無償提供し、結果納品を開始

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

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



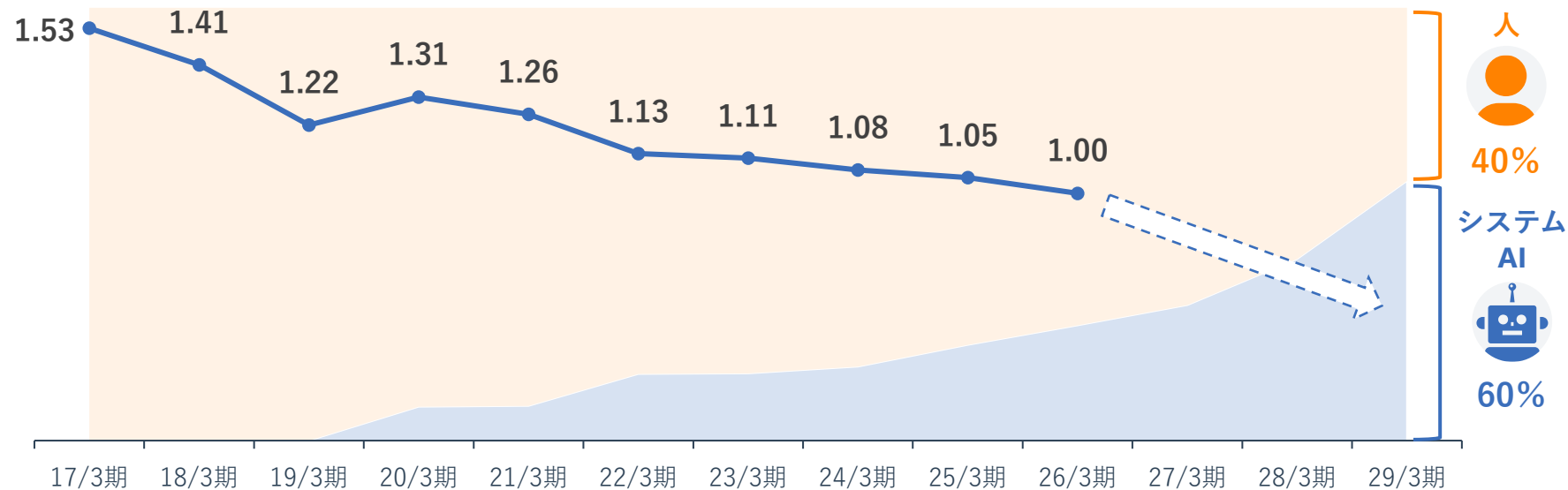
オペレーションエクセレンスの向上

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



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6月末時点でグループ連結現預金
 50億円保有

- 事業成長により強固な財務基盤を確立
- 成長投資やM&A、株主還元を支える十分な資金余力
- 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



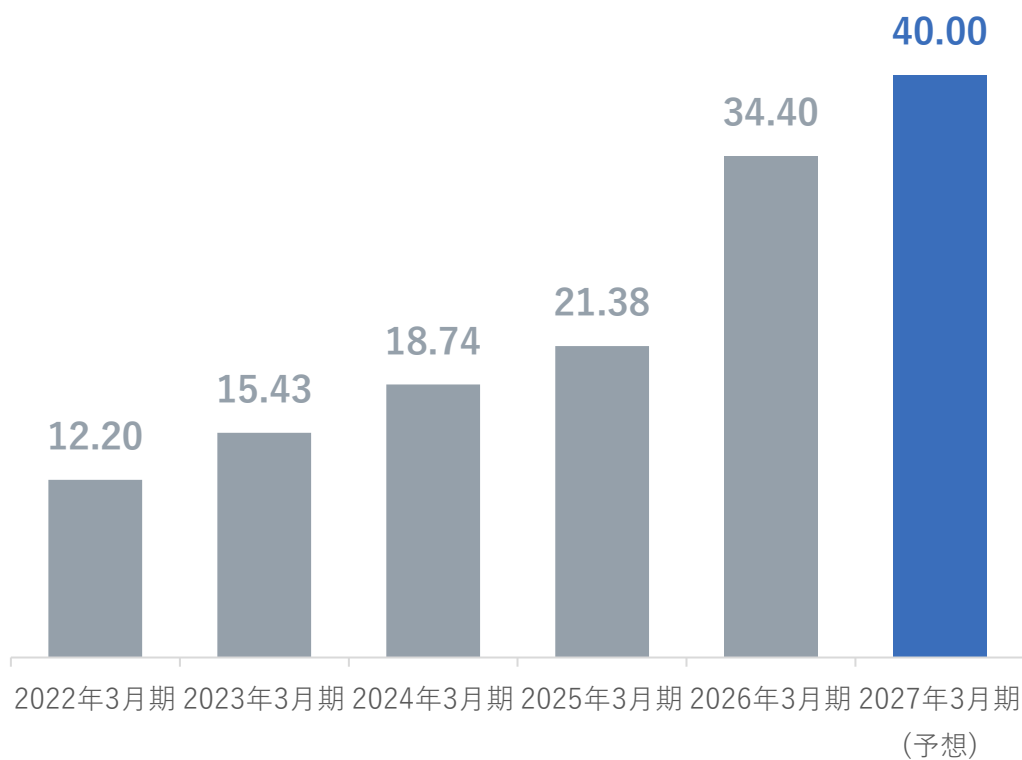
株主還元

成長投資と両立しながら株主還元を強化

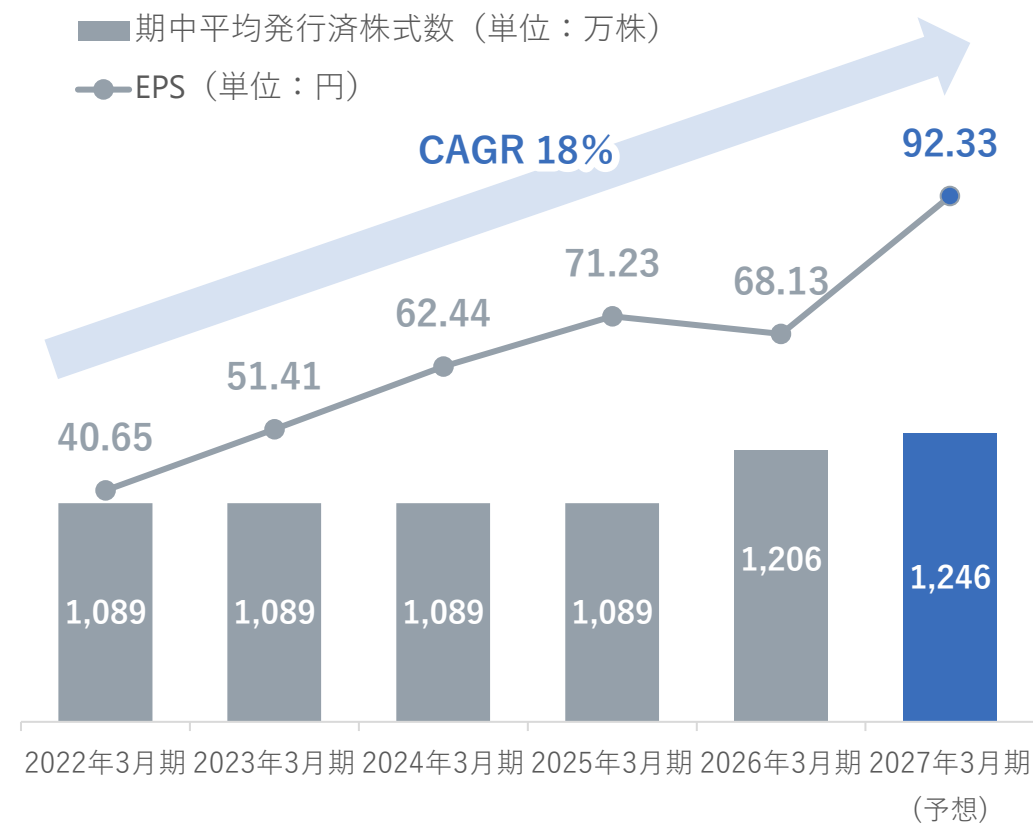
- 2027年3月期配当予想
- 40円自己株式取得を含めた柔軟な還元を検討

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。

- 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。

