

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ウェルネス・コミュニケーションズ

366A 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

バリュエーションレポートはこちら >>>

2026年8月3日(月)

執筆：客員アナリスト

森本展正

FISCO Ltd. Analyst **Morimoto Nobumasa**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期業績見通し	01
3. 成長戦略	02
4. 株主還元	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業内容	05
1. 健康管理クラウド事業	06
2. 健診ソリューション事業	08
3. 医療機関等支援事業	09
■ 事業環境	09
1. 事業環境	09
2. 競争優位性	10
3. 競合	10
■ 業績動向	11
1. 過去の業績推移	11
2. 2026年3月期の業績概要	12
3. 財務状況と経営指標	13
4. キャッシュ・フローの状況	14
■ 今後の見通し	15
1. 2027年3月期の業績見通し	15
2. 中長期の成長戦略	16
■ 株主還元策	17

要約

健康管理DXで成長、データとAIで人的資本経営を支援

ウェルネス・コミュニケーションズ<366A>は、企業向けの健康診断データの収集・管理・分析を一元化するクラウドサービスを中核に、健康管理BPO、健康診断機関ネットワーク運営、特定保健指導などを展開するヘルスケアDX企業である。全国2,200以上の医療機関と連携した独自のデータ接続基盤を強みに、企業の健康管理業務の効率化を支援するとともに、人的資本経営や法令対応に資するサービスを提供している。近年は、中堅・中小企業向けサービスの拡充や、健康データを活用した付加価値サービスの開発を進めており、組織と従業員のウェルビーイングを支えるAIプラットフォームへの進化に向けた投資を加速させている。2025年6月23日に東京証券取引所グロース市場へ上場した。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、主力事業の拡大により売上高14,778百万円(前期単体実績比※5.1%増)、営業利益1,186百万円(同6.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益822百万円(同5.9%増)と、9期連続の増収増益、8期連続の過去最高益を達成した。中長期を見据えたシステム投資や人件費、M&Aなど積極的な成長戦略投資を実行しつつも、基礎収益力の向上やAI活用等による生産性向上が寄与し、着実な成長を遂げた。セグメント別では、健康管理クラウド事業が導入企業拡大により売上高23.7%増と大幅伸長し、健診ソリューション事業も新規獲得やコスト削減により営業利益29.6%増と大幅な増益を記録した。

※ 2026年3月期は連結初年度のため、前期比較は前期単体実績との比較である。

2. 2027年3月期業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高17,500百万円(前期比18.4%増)、営業利益1,600百万円(同34.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,150百万円(同40.0%増)を計画している。2ケタ増収・各利益段階で30%以上の成長を予想しており、前期に続き過去最高益を更新する見込みである。大企業市場の深耕や中小開拓、SaaS型健康管理クラウドサービス「Growbase」の価格改定(約1.7億円のプラス効果)と新プラン投入、買収した(株)あしたのチームの業績寄与などがけん引する。また、データとAIを中核とするプラットフォーム企業への変革に向けて、事業を「ソリューション事業」と「クラウド事業」に再編した。各事業の強みを生かし、付加価値の向上と強固なストック収益基盤の構築により、持続的成長を図る方針である。

ウェルネス・コミュニケーションズ

366A 東証グロース市場

2026年8月3日(月)

<https://wellcoms.jp/ir/>

要約

3. 成長戦略

同社は、労働人口減少に伴う健康管理・人的資本経営の課題の深刻化を背景に、ウェルビーイング・データを活用するAIプラットフォーム企業への進化を目指している。中核施策として、「Growbase」のプラットフォーム化を推進し、AIを活用した予測分析機能などの提供を構想している。大企業向けには価格改定やアップセルを通じた単価向上を図り、中堅・中小企業向けにはあしたのチームとの連携や新サービス「おまかせ健康管理」により開拓を加速する。さらに、AI-OCR (Optical Character Recognition) ※などを活用した健康診断結果データ化業務の効率化により3年間で外注費50%削減を目指すとともに、あしたのチームのPMI推進や、M&Aを含む事業開発やプロダクト開発の専門人材の強化を通じ、非連続的な成長を支える経営体制を構築する。

※ AI技術を活用した光学文字認識機能。

4. 株主還元

同社は株主への還元を重要戦略として、配当原資確保のための収益力を強化し、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針としている。2026年2月に累進配当を導入し、中長期的かつ安定的な配当姿勢を明確化した。2026年3月期の1株当たり配当金は前期比13.0円増の34.4円となり、2027年3月期は40.0円を予定している。また、投資単位への配慮から2026年2月に株式分割(1株→2株)を実施したほか、同年5月には自己株式取得を可能とする定款変更を取締役会で決議し、6月の株主総会で承認可決された。成長投資を継続しつつ、利益成長を背景とした増配や機動的な資本政策の整備を通じて、株主還元の選択肢を広げている。

Key Points

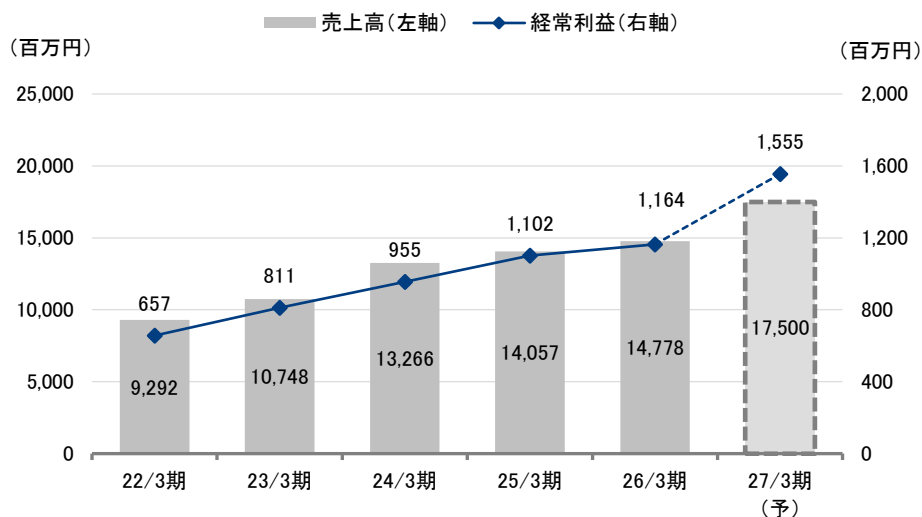
- ・ 2026年3月期業績は主力2事業の拡大が積極的な成長投資を吸収し、9期連続増収増益、8期連続最高益を達成
- ・ 2027年3月期は価格改定、AI活用、M&A寄与を背景に2ケタ増収・30%以上の大幅増益を見込む
- ・ 「Growbase」のプラットフォーム化を軸に、ウェルビーイング・データを活用するAIプラットフォーム企業への進化を進める

ウェルネス・コミュニケーションズ
366A 東証グロース市場

2026年8月3日(月)
<https://wellcoms.jp/ir/>

要約

業績推移



注：2026年3月期より連結決算

出所：決算短信、有価証券届出書よりフィスコ作成

会社概要

ウェルビーイング・健康経営・人的資本経営支援で成長する希有な企業

1. 会社概要

同社は、伊藤忠商事<8001>の社内ベンチャーを前身とし、現在はSOMPOホールディングス<8630>グループに属するヘルスケア・SaaS企業である。企業及び健康保険組合向けに健康診断の予約から結果データの管理までをワンストップで代行するサービスと、個人ごとの健康データを一元管理するSaaS型クラウドサービスを提供する。

「ウェルネス・データで、未来をつくる。」をパーパスに掲げ、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提供する。ビジョンとして「企業と人を元気にする。」を掲げ、利便性が高く、継続利用につながる独自のウェルネスサービスの創出を通じて、企業と働く人々の健康課題の解決を目指している。

事業は、企業及び健康保険組合向けに、健康診断・人間ドックなどの予約、精算代行、健康診断結果データ化などを行うネットワーク健康診断サービスを提供する健診ソリューション事業と、健康診断結果・就労データ・ストレスチェックなどの管理ができるクラウド型健康管理システムを提供する健康管理クラウド事業を中核としている。これに加えて、その他サービスとして、地域中核病院や協会けんぽなど向けの医療機関等支援事業を展開している。

ウェルネス・コミュニケーションズ

366A 東証グロース市場

2026年8月3日(月)

<https://wellcoms.jp/ir/>

会社概要

経営体制は、代表取締役社長の松田泰秀氏を含む取締役5名（うち3名が社外取締役）と、監査役3名（全員が社外監査役）からなり、監査役設置会社としてガバナンス体制を構築している。2026年3月期末の連結従業員数は263名、単体従業員数は128名である。

2. 沿革

前身は2003年に開始された伊藤忠商事の社内ベンチャープロジェクトのヘルスサポートシステム事業（現 健康管理クラウド事業）である。（一財）日本予防医学協会からネットワーク健診事業（現 健診ソリューション事業）を譲受するにあたり、伊藤忠商事により2006年7月に設立された。同年8月にネットワーク健康診断サービス事業を開始し、2010年4月には伊藤忠商事からヘルスサポートシステム事業を譲り受け、現在の事業基盤を確立した。

その後、プロダクト開発とサービス高度化を通じた成長戦略を推進する。2016年4月には「ネットワーク健康診断サービス」を刷新し、プラットフォーム「i-Wellness」を導入するなど、事業基盤の強化と収益源の多様化を図った。

2017年以降はデジタル領域への展開を加速させ、2018年7月にはクラウドサービス「Growbase」（旧「ヘルスサポートシステム」）をリリースし、ストック型ビジネスモデルへのシフトを進めた。さらに、2018年8月にSOMPOリスクケアマネジメント（株）（現 SOMPOヘルスサポート（株））と「Growbase」の販売に関する業務提携を経て、2019年6月にはSOMPOホールディングスによる株式51%取得により同グループ入りし、顧客基盤の拡大及び事業シナジーの創出を実現した。

資本面においても成長基盤の強化を進め、2021年9月にはアドバンテッジリスクマネジメント<8769>が出資参画したのに続き、2023年3月にはLHP Holdings, L.P.（ロングリーチグループ関連会社）、ヘルシステム24ホールディングス<6183>、伊藤忠テクノソリューションズ（株）が参画し、成長支援体制を整備した。

2025年6月には、業界再編の主導やM&A・ロールアップ戦略による非連続成長の実現を見据え、資金調達力及び信用力の強化などを目的として東京証券取引所グロース市場へ上場を果たした。上場後も事業ポートフォリオの進化を推進しており、同年12月には「Growbase」の機能拡張を企図して、エスユーエス<6554>よりタレントマネジメントシステム「SUZAKU」事業を譲り受けた。さらに2026年2月には、中堅・中小企業向けのウェルビーイング経営支援領域への本格参入を目的に、あしたのチームを子会社化した。足元では、健康データと人事データを統合した人的資本経営プラットフォームの構築を加速させており、従来の健康管理サービス提供企業から、人的資本経営支援プラットフォーム運営企業への転換を進めている。

ウェルネス・コミュニケーションズ
366A 東証グロース市場

2026年8月3日(月)
<https://wellcoms.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	沿革
2006年 7月	伊藤忠商事(株)100%出資にて会社設立
2006年 8月	(一財)日本予防医学協会よりネットワーク健診事業(現 健診ソリューション事業)を譲受
2008年 4月	健康診断情報サイト「+Wellness」をオープン
2010年 4月	伊藤忠商事よりヘルスサポートシステム事業(現 健康管理クラウド事業)を譲受
2016年 4月	健康管理ポータル「i-Wellness」をリリース
2018年 7月	「ヘルスサポートシステム」(現「Growbase」)をリニューアル
2018年 8月	SOMPOリスクケアマネジメント(株)(現 SOMPOヘルスサポート(株))と業務提携
2019年 6月	SOMPOホールディングス(株)による子会社化(同社株式51%取得) 伊藤忠商事とのJVによるSaaS事業構造転換を加速
2021年 9月	(株)アドバンテッジリスクマネジメントが同社へ出資参画 SOMPOホールディングスの関連会社化
2023年 1月	健康管理クラウド「ヘルスサポートシステム」のブランドを刷新し、「Growbase」に名称変更
2023年 3月	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社が同社へ出資参画
2024年10月	RIZAPグループ(株)と協業により、「Growbaseネクスト」と「chocoZAP」を組み合わせた新バリューバックの販売を開始
2025年 6月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場
2025年12月	組織心理学×AIに基づくHRプラットフォーム「SUZAKU」事業を譲受
2026年 2月	(株)あしたのチームを子会社化(同社出資比率67.6%)

出所：有価証券届出書、同社ホームページよりフィスコ作成

事業内容

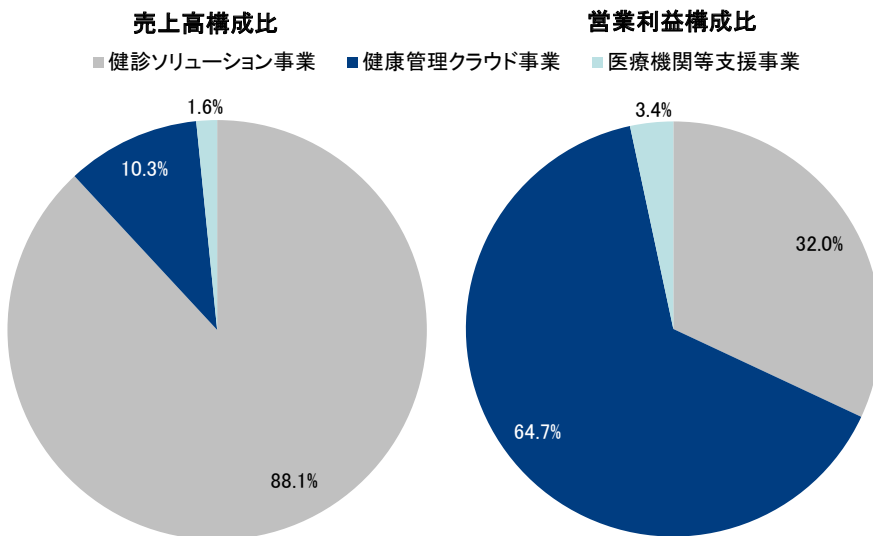
企業の健康診断・健康管理を一元支援

同社は、コーポレート・ウェルネス(職域における健康管理)の課題解決に向け、「ネットワーク健康診断サービス」と「SaaS型健康管理クラウドサービス」という2つのコアサービスを展開している。創業時からエンタープライズ企業の開拓を進めており、2026年3月末時点において、従業員数1,000~50,000人規模の大企業を中心に4,943社(1,843企業グループ)と取引し、利用ID数は約250万に達している。

労働安全衛生法により、事業拠点単位で50人以上の従業員を抱える企業には、雇入時健康診断や定期健康診断、ストレスチェックの実施などが義務付けられている。さらに、健康診断結果の保管や報告、産業医の選任、労働基準監督署への定期健康診断結果報告書の提出など、多岐にわたる対応が求められる。同社のサービスは、こうした一連の健康管理業務をデジタル化し、一元管理することで、企業の業務効率化と実務負担の軽減を実現するものである。

事業内容

手掛ける事業は、「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」の3つのセグメントに区分される。2026年3月期の売上構成(営業利益構成)は、健診ソリューション事業88.1%(32.0%)、健康管理クラウド事業10.3%(64.7%)、医療機関等支援事業1.6%(3.4%)となっており、収益性の高いクラウド事業が利益面での柱となっている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

1. 健康管理クラウド事業

企業の人事部門や産業保健スタッフ、並びに健康保険組合に対して、健康診断結果、ストレスチェックデータ、就労データ、面談記録などを個人ごとに一元管理できるSaaS型健康管理クラウドサービス「Growbase」を提供する事業である。大規模企業向けに豊富な機能を提供する主力サービス「Growbase」に加え、近年は中小企業向けに機能を最適化した「Growbaseネクスト」を展開している。これにより、企業規模を問わず、健康データの一元管理を通じた健康管理業務の効率化と健康経営の推進を支援している。

2026年3月期末における「Growbase」の契約企業数は262グループ(前期末比30グループ増)、ID数は183.6万ID(同9.2万ID増)と順調に拡大している。チャーンレートは0.20%※と低水準を維持しているほか、2026年3月期第4四半期末のARR(年間経常収益)は1,223百万円(前年同期末1,147百万円)に達した。顧客基盤は着実に拡大しており、高い継続率を背景とするストック型収益モデルが特徴となっている。

※ 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。

ウェルネス・コミュニケーションズ

366A 東証グロース市場

2026年8月3日(月)

<https://wellcoms.jp/ir/>

事業内容

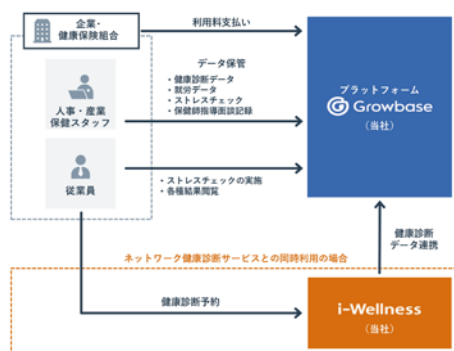
「Growbase」は、労働安全衛生法や高齢者の医療の確保に関する法律などに基づき、企業や健康保険組合に求められる各種法的義務への対応を支援するサービスである。健康診断結果、就労データ、ストレスチェックデータ、各種面談記録を個人ごとにひも付けて一元管理・可視化できるほか、健康診断後の集計・抽出機能、労働基準監督署などへ提出する各種報告書の作成機能、産業医との対面またはオンライン面談のスケジュール管理機能などを備えている。さらに、同社の「ネットワーク健康診断サービス」と連携することで、標準化された健康診断結果データを自動連携でき、受診案内から予約、経年管理、事後措置までを一気通貫で管理できる点に特徴がある。「Growbaseネクスト」は、中小企業で不足しがちな人的リソースやコスト面の課題に対応するため、必要十分な機能をパッケージ化し、短期間かつ低コストでの運用開始を可能にしている。

競争優位性としては、プロダクトリリースから20年にわたり、継続的に累計1,500以上の機能追加・改修を重ねてきた点が挙げられる。これにより、多様な産業保健ニーズや法令対応に対して、過度な個別開発を行うことなく導入できる。また、高い専門性と豊富な経験を持つカスタマーサクセス部門が、オンボーディングから運用定着までを支援しており、幅広い業種・業態で蓄積した知見がさらなる支援品質の向上につながっている。

システム利用料の料金体系は、主としてストック型売上とフロー型売上に大別される。ストック型売上は、顧客企業の対象従業員数に応じた基本利用料、従業員データの保管料、管理者サイトにおけるセキュリティ認証利用料などで構成される。フロー型売上は、オプション機能利用料や個別カスタマイズ料などからなる。これに加えて、サーバーセットアップ費用や過去データ移行などの初期設定費用が発生する。なお、2026年3月期のストック売上高比率は90.6%、契約継続率は99.8%と高水準である。

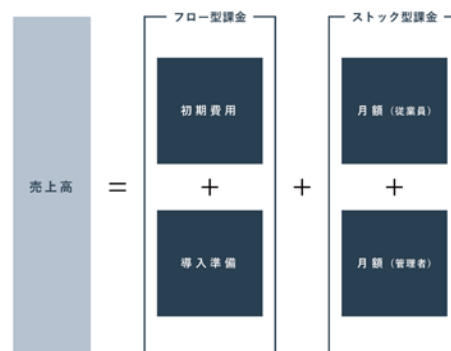
販売体制は直販と販売代理店の併用で、直販(ユーザー企業からの紹介を含む)が事業セグメント売上高の約6割、販売代理店経由が約4割を占める。販売代理店は、伊藤忠テクノソリューションズ、SOMPOヘルスサポート、アドバンテッジリスクマネジメント、(株)イーウェルの4社で、各社は、それぞれの顧客基盤や営業力を活用し、大企業や健康保険組合を中心に開拓を進めている。

クラウド事業系統図



出所：決算説明資料より掲載

料金体系



事業内容

2. 健診ソリューション事業

従業員数100人以上1,000人未満の中規模企業から、1,000人以上の大規模企業、健康保険組合を主な対象として、健康診断・人間ドック等の予約手配、精算代行、健康診断結果データの一元管理などを行う「ネットワーク健康診断サービス」を提供する事業である。

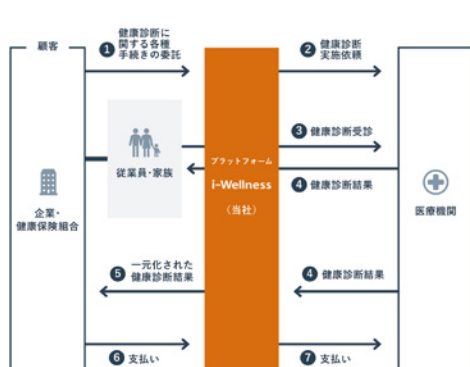
同社は全国2,200以上の医療機関と提携しているため、顧客は個別に医療機関と契約することなく、提携ネットワークの中から希望する医療機関を選択できる。営業活動は直販で展開しており、2026年3月期末の契約企業グループ数は226グループ(前期末比10グループ増加)、サービス利用者数は39.8万人(前期比0.94万人増加)となっており、顧客基盤は着実に積み上がる傾向にある。

顧客企業向けには、基幹システムと連動した健康診断ソリューションプラットフォーム「i-Wellness」を提供している。受診者向け画面では健康診断の予約申込みや受診結果の確認が可能であり、顧客企業や健康保険組合の健康診断担当者向け画面では、受診対象者の予約状況や各受診者の健康診断結果を一元的に把握できる。受診後、医療機関から同社に送付された健康診断結果データについて、同社がデータ化と判定基準の標準化を行い、その結果をプラットフォーム上に反映する。顧客へ納品される健康診断結果が同社の判定基準で統一されるため、顧客側では有所見者や特定保健指導対象者の抽出、労働基準監督署への報告書作成などを効率的に行うことができる。

同社は、このプラットフォームを通じて健康診断に関するワンストップサービスを提供することにより、健康診断結果管理をはじめとする煩雑な業務の効率化、受診案内や受診勧奨による受診率向上、担当者のリソース集約による事後措置対応の強化を実現している。企業・健康保険組合・働く従業員とその家族と医療機関・健康診断センターをつなぎ、利便性と生産性の向上に寄与している。

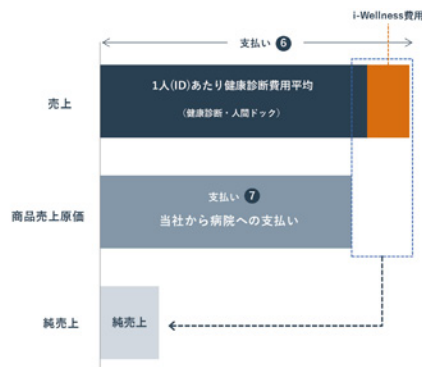
料金体系は、顧客ごとに健康診断コースや受診医療機関等を決定したうえで健康診断費用を算出し、受診者数に応じて発生する「i-Wellness」の利用料とともに、受診者1人当たりの年間サービス料として課金する仕組みである。売上構成は、ストック型売上とフロー型売上に大別される。ストック型売上は、受診者1人に対して年額で課金される健康診断費用と「i-Wellness」の利用料で構成される。フロー型売上は、スポット利用者向けの受診案内や受診勧奨代行などのアップセル利用料からなる。なお、2026年3月期のストック売上高比率は98.5%、契約継続率は100%と高水準である。

健診ソリューション事業系統図



出所：決算説明資料より掲載

1人（ID）当たりの収益構造イメージ



3. 医療機関等支援事業

医療機関等支援事業の主なサービスは、地域中核病院に対して当該病院敷地内にあるPET検査用の建物・装置などの賃貸借を行うPET関連事業と、協会けんぽや総合健康保険組合に加入している企業を対象とした健康診断のBPOサービスである。

健診ソリューション事業拡大の一環として、2016年10月にIML(株)からPET関連事業を譲り受けた。一方、BPOサービスは、協会けんぽ及び総合健康保険加入企業を対象に健診ソリューション事業と同様の健康診断に関するサービスを提供するものである。ただし、「ネットワーク健康診断サービス」のように健康診断業務を一括で代行する形態とは異なり、健康診断の予約のみなど、顧客が必要とする機能に絞って対応できる点に特徴がある。

■ 事業環境

制度対応力と基盤で差別化

1. 事業環境

同社を取り巻く事業環境は、社会構造の変化、国や地方公共団体による政策支援、企業の経営戦略の転換という3つの潮流が重なり合い、中長期的な追い風が続く一方で、高度な制度対応も求められる環境にある。

少子高齢化による就労人口の減少、労働生産性向上への要請などを背景に、従業員の健康を経営課題として捉える動きが強まっている。経済産業省が推進する「健康経営優良法人認定制度」や、横浜市の「横浜健康経営認証」に見られるように地方公共団体による認証制度の整備も進み、健康経営は大企業のみならず中小企業にとっても、持続可能性や人材確保に関わる重要な経営課題として定着しつつある。これらの制度は、自社の取り組みを社外に示す手段となっており、健康経営はもはや一過性のブームではなく、企業の持続可能性や人材確保にも関わる重要な経営戦略として定着しつつある。こうした流れの下で、企業には健康診断の実施だけでなく、健康診断結果の活用、保健指導、メンタルヘルス対応を含めた総合的な健康管理体制の整備が求められている。

また、企業や健康保険組合における業務効率化やデータ活用の観点から、健康管理領域におけるデジタル化、いわゆるヘルスケアDXの動きも加速している。従来の紙ベースの健康診断手続きやアナログなデータ管理から、SaaS型の健康管理システムへの移行が進み、健康診断代行やデータ管理を担う事業者にとって追い風の事業環境が続いている。

ウェルネス・コミュニケーションズ

366A 東証グロース市場

2026年8月3日(月)

<https://wellcoms.jp/ir/>

事業環境

一方で、健康診断や健康情報を扱う企業には、利便性だけでなく、信頼性とガバナンスの水準が一段と求められるようになってきている。総務省、厚生労働省、経済産業省は2025年4月30日、「PHR※サービス提供者による健診等情報の取扱いに関する基本的指針」を改定し、情報セキュリティ、個人情報の適切な取扱い、相互運用性の確保などを重視する姿勢を明確にした。今後は、利便性や機能性だけでなく、制度対応力や情報管理体制の高度化が競争力を左右する要素になると考えられる。

※ Personal Health Recordの略。

こうした健康経営市場の拡大を背景に、ヘルステックベンチャーや大手IT企業、BPO事業者などの参入が相次いでおり、顧客獲得やサービス差別化をめぐる競争は一段と激しさを増している。

2. 競争優位性

健診ソリューション事業における強みは、企業にとって法令対応として不可欠な「健康診断」という業務を起点に、企業、従業員、提携医療機関を結ぶ強固な事業プラットフォームを構築している点にある。加えて、多様なフォーマットで出力される健康診断結果データを標準化し、一元化できる点も大きな強みである。医療機関ごとに異なるシステムやデータ形式に対して、同社は長年培ってきたシステムとオペレーションのノウハウを活用し、単位やコード表記の差異を吸収したうえでクラウド上に取り込むことを可能にしている。これにより、企業の業務負担を軽減すると同時に、蓄積されたデータの移行難易度を高めることで、解約抑止にもつながっている。

一方、健康管理クラウド事業における強みは、大企業を中心とするエンタープライズ市場で豊富な導入実績を有する点にある。従業員数1,000人超の大企業はシステム要件やセキュリティ基準が厳しいが、そうした企業群に選ばれ続けていることは、サービスの信頼性と拡張性の高さを示している。加えて、販売代理店とは単なる販売契約にとどまらず、導入支援まで含めた強固なパートナーセールスの仕組みを構築していることも強みである。こうしたアライアンスにより、自社単独では到達が難しい顧客層へのアプローチを可能にし、顧客獲得コストを抑えながらトップライン成長を支える販売エンジンとして機能している。

健診ソリューション事業を通じて集約・標準化された質の高い健康データ、健康管理クラウド事業が提供する堅牢なエンタープライズ向けシステム、そして強力なパートナー販売網が三位一体となることで、競合他社が容易に模倣できない高い参入障壁を築いていると評価できる。

3. 競合

競合としては、健診ソリューション事業では、バリューHR<6078>、第一ライフグループ<8750>傘下の(株)ベネフィット・ワン、イーウェルなどが挙げられる。一方、健康管理クラウド事業では、(株)NTTデータグループ(健康管理クラウドサービス「Health Data Bank」)や富士通<6702>(クラウド型健康管理システム「LifeMark HealthAssist」)などの大手システムインテグレーターや、メンタルヘルステクノロジーズ<9218>(クラウド型健康管理システム「ELPIS」)や、オムロン<6645>の子会社(株)iCARE(法人向け健康管理システム「Carely」)などを挙げることができる。

ウェルネス・コミュニケーションズ
366A 東証グロース市場

2026年8月3日(月)
<https://wellcoms.jp/ir/>

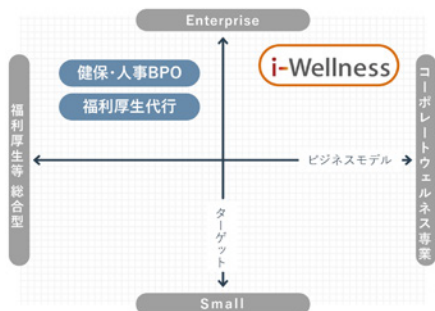
事業環境

もっとも、各社は提供サービスの範囲や対象企業規模、導入領域が異なるため、完全な意味での正面競合とはいえない。同社は、ネットワーク健康診断とクラウド型健康管理システムを有機的に結び付けた点に特徴があり、独自のポジションを築いていると考えられる。

主要プロダクトのポジショニング

ソリューション事業

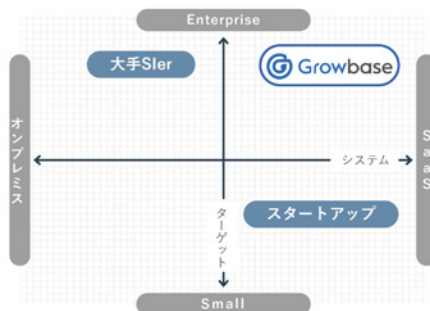
企業人事部門に強みを持ち、高い精度の
健診結果データ化機能を有する健診ソリューション



出所：決算説明資料より掲載

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



業績動向

顧客基盤と継続率を軸に増収増益が続く

1. 過去の業績推移

過去の業績動向(2020年3月期～2026年3月期)を見ると、売上高、経常利益ともに順調に拡大しており、CAGRは売上高で11.7%、経常利益で16.5%となっている。健康診断出荷件数、「Growbase」ID数ともに右肩上がりとなっている。特に「Growbase」ID数の伸びは大きく、2020年3月期から2026年3月期までのCAGRは22.9%と高い成長を遂げている。

過去業績と主要KPIの推移

(単位：百万円)

	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	CAGR	
								20/3期～26/3期	24/3期～26/3期
売上高	7,591	8,302	9,292	10,748	13,266	14,057	14,778	11.7%	5.5%
経常利益	465	542	657	811	955	1,102	1,164	16.5%	10.4%
当期純利益	300	371	442	560	680	776	822	18.3%	9.9%
健康診断結果出荷件数(万件)	-	24.7	26.5	30.9	36.8	38.8	39.8	10.0%	4.0%
「Growbase」ID数(万ID)	53.4	64.5	86.2	118.9	148.9	174.4	183.6	22.9%	11.0%

注1：2026年3月期より連結決算

注2：健康診断結果出荷数のCAGRは21/3期～26/3期までで算出

出所：有価証券届出書、有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ウェルネス・コミュニケーションズ | 2026年8月3日(月)
366A 東証グロース市場 | <https://wellcoms.jp/ir/>

業績動向

2. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期単体実績比5.1%増の14,778百万円、営業利益で同6.9%増の1,186百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同5.9%増の822百万円となり、9期連続の増収増益、8期連続の過去最高益を記録した。「Growbase」の価格改定戦略の推進やプラットフォーム化投資の加速、高度人材の採用強化、複数のM&Aの実行など、中長期の成長を見据えた積極的な投資を行いながらも、主力事業の成長により基礎収益力が高まり、不透明な経済環境にもかかわらず着実な成長を遂げることができた。

増収の主因は、主要事業における顧客基盤の着実な拡大である。「Growbase」の契約企業グループ数は前期末比30グループ増加して262グループとなったほか、「ネットワーク健康診断サービス」の利用者数は同0.94万人増の39.8万人となった。売上総利益は、売上高の増加に加え、BPR/DX推進・AI活用によるコスト削減による生産性向上が寄与し、前期比10.8%増の3,109百万円と2ケタ増益となり、売上総利益率は21.0%と前期比1.1ポイント改善した。

一方、営業利益の伸びが1ケタにとどまったのは、前述した成長投資の影響により販管費が前期に比べ225百万円増加し1,923百万円となったことが要因である。もっとも、M&Aにかかる一過性費用を除いた調整後営業利益は前期比11.1%増の1,242百万円、EBITDA※は同12.1%増の1,540百万円と、それぞれ2ケタ成長となっている。

※ EBITDA = 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。

(1) 健康管理クラウド事業

売上高で前期比23.7%増の1,523百万円、売上総利益で同24.7%増の1,269百万円、営業利益で同6.3%増の767百万円となり、売上高、売上総利益は前期比20%超の成長となった。これは、「Growbase」の直販新規営業が好調で、導入企業グループ数が増加したことによる。対照的に、営業利益の伸びが1ケタにとどまったのは、受注拡大に備えたカスタマーサクセス体制の強化など先行投資が利益率を抑制した。

2026年3月期末の「Growbase」の契約企業グループ数は262グループ(前期末比30グループ増)、ID数は183.6万ID(同9.2万ID増)、第4四半期末のARRは1,223百万円(同76百万円増)となり、いずれも順調に拡大した。

(2) 健診ソリューション事業

売上高は前期比3.8%増の13,018百万円、売上総利益は同7.3%増の1,798百万円、営業利益は同29.6%増の379百万円となった。新規顧客の獲得やサービス利用者数の拡大による増収に加え、BPR/DX推進やAI活用による外注費削減などが利益改善に寄与した。

2026年3月期末の「ネットワーク健康診断サービス」の契約企業グループ数は226グループ(前期末比10グループ増)、サービス利用者数は39.8万人(同0.94万人増)と堅調に推移した。

ウェルネス・コミュニケーションズ
366A 東証グロース市場

2026年8月3日 (月)
<https://wellcoms.jp/ir/>

業績動向

2026年3月期の業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期			前期比		期初計画比
	実績	売上比	会社計画	実績	売上比	増減額	増減率	
売上高	14,057	-	14,790	14,778	-	720	5.1%	-0.1%
売上総利益	2,806	20.0%	3,050	3,109	21.0%	302	10.8%	1.9%
販管費	1,697	12.1%	1,811	1,923	13.0%	225	13.3%	6.2%
営業利益	1,109	7.9%	1,239	1,186	8.0%	77	6.9%	-4.3%
経常利益	1,102	7.8%	1,213	1,164	7.9%	62	5.6%	-4.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	776	5.5%	855	822	5.6%	45	5.9%	-3.8%
EBITDA	1,373	9.8%	1,525	1,540	10.4%	167	12.1%	1.0%

注：2026年3月期より連結決算

出所：決算短信、決算説明資料、有価証券届出書よりフィスコ作成

3. 財務状況と経営指標

2026年3月期の財務状況は、資産合計が前期末単体実績比4,546百万円増加の9,729百万円となった。主な増加要因は、上場に伴う資金調達により現預金が2,473百万円、あしたのチームの買収等によりのれんが増加し無形固定資産が1,883百万円増加したことによる。

負債合計は前期末単体実績比2,171百万円増加し3,896百万円となった。主な増加要因は、有利子負債が1,445百万円、契約負債が543百万円増加したことによる。純資産合計は同5,832百万円と同2,375百万円増加した。配当金の支払428百万円がマイナス要因として働いたものの、上場による資金調達等により資本金及び資本準備金がそれぞれ893百万円増加したことに加えて、親会社株主に帰属する当期純利益822百万円を計上したことによる。

経営指標については、自己資本比率は59.9%と高水準を維持しているほか、流動比率も225.0%と健全と考えられる水準をキープしており、財務健全性は高い。

収益性について見ると、営業利益率は前期の7.9%から8.0%へ改善した。一方、ROEは上場に伴う資金調達により前期の24.5%から14.1%へ低下した。既存事業でのAI活用による生産性向上や事業ポートフォリオ拡充による利益拡大が予想されることから、中期的に改善余地があると考えられる。

ウェルネス・コミュニケーションズ | 2026年8月3日(月)
366A 東証グロース市場 | <https://wellcoms.jp/ir/>

業績動向

貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	増減額
流動資産	2,862	3,410	3,954	6,591	2,636
現金及び預金	1,632	1,583	2,786	5,260	2,473
売掛金	1,031	1,679	993	1,107	113
商品	107	37	54	64	9
固定資産	1,051	1,219	1,228	3,138	1,909
有形固定資産	368	339	331	138	-193
無形固定資産	595	773	783	2,667	1,883
投資その他の資産	595	107	112	332	220
資産合計	3,913	4,630	5,182	9,729	4,546
流動負債	1,494	1,689	1,668	2,929	1,261
買掛金	859	1,036	990	983	-7
短期借入金 (1年内返済予定の長期借入金含む)	2	2	0	514	514
契約負債	87	97	129	672	543
固定負債	52	55	56	966	910
長期借入金・社債	2	0	-	930	930
負債合計	1,546	1,744	1,725	3,896	2,171
有利子負債	5	2	0	1,445	1,445
純資産合計	2,367	2,886	3,457	5,832	2,375

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
<収益性>				
EPS	51.41	62.44	71.23	68.13
ROE	47.3%	25.9%	24.5%	14.1%
営業利益率	7.7%	7.3%	7.9%	8.0%
<安全性>				
自己資本比率	60.5%	62.2%	66.6%	59.9%
流動比率	191.6%	201.9%	237.0%	225.0%

注：2026年3月期より連結決算

出所：有価証券届出書、有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

4. キャッシュ・フローの状況

2026年3月期末における現金及び現金同等物は5,260百万円となり、前期末比2,473百万円増加した。営業活動によるキャッシュ・フローは1,099百万円の収入となり、税金等調整前当期純利益や減価償却費の計上が主な増加要因となった。投資活動によるキャッシュ・フローは111百万円の支出となり、主として無形固定資産の取得や事業譲受による支出が影響した。財務活動によるキャッシュ・フローは1,485百万円の収入となり、配当金支払いがあったものの、上場に伴う資金調達などが上回った。

ウェルネス・コミュニケーションズ
366A 東証グロース市場

2026年8月3日(月)
<https://wellcoms.jp/ir/>

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー(a)	953	555	1,685	1,099
投資活動によるキャッシュ・フロー(b)	-404	-426	-269	-111
財務活動によるキャッシュ・フロー	-148	-178	-213	1,485
フリー・キャッシュ・フロー(a)+(b)	548	129	1,416	988
現金及び現金同等物の期末残高	1,632	1,583	2,786	5,260

注：2026年3月期より連結決算

出所：有価証券届出書、有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2027年3月期は大幅増益で過去最高益更新へ

1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の会社計画は、売上高17,500百万円(前期比18.4%増)、売上総利益4,800百万円(同54.4%増)、営業利益1,600百万円(同34.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,150百万円(同40.0%増)と、2ケタ増収、各利益段階は30%以上の成長を計画しており、前期に続き過去最高益を更新する見込みである。また、EBITDAは2,100百万円(同36.4%増)となり、初めて2,000百万円を突破する見通しとなっている。

増収増益を見込む背景には、複数の成長施策がある。具体的には、大企業市場の深耕拡大、中堅・中小企業市場の開拓加速、「Growbase」の価格改定※及び、パフォーマンス向上を支援する新プラン「Growbase Mentally」投入等による顧客単価の向上に加え、AI実装・活用による機能強化などが挙げられる。加えて、前期に買収したあしたのチームの通年寄与も業績拡大の要因である。特に「Growbase」の価格改定による売上高への寄与額は約1.7億円を見込んでおり、あしたのチームの利益貢献とともに業績拡大に大きく寄与すると見込まれる。

※ 2026年4月以降の価格改定を順次適用しており、直販顧客の70%が改定に合意済み。

なお、同社はデータとAIを中核としたプラットフォーム化構想を推進しており、企業組織や従業員のウェルビーイング実現に向けた行動変容を支援する企業への進化を目指している。この戦略の推進に伴い、2027年3月期から従来の事業セグメントを変更し、「健診ソリューション事業」は「ソリューション事業」へ、「健康管理クラウド事業」は「クラウド事業」へ再定義した。

この変更を踏まえた2027年3月期の計画では、各領域の強みをより明確に打ち出しながら成長戦略を推進する方針である。ソリューション事業では、ネットワーク健康診断の利便性をさらに高めるとともに、周辺サービスの拡充を通じて顧客1社当たりの付加価値を向上させる。一方、クラウド事業では、健康管理システム「Growbase」を基盤とするストックビジネスを一段と強化し、新機能の追加や中小企業市場への浸透拡大によって、強固な収益基盤を構築する計画である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ウェルネス・コミュニケーションズ | 2026年8月3日(月)
366A 東証グロース市場 | <https://wellcoms.jp/ir/>

今後の見通し

2027年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	14,778	-	17,500	-	2,721	18.4%
営業利益	1,186	8.0%	1,600	9.1%	413	34.9%
経常利益	1,164	7.9%	1,555	8.9%	385	33.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	822	5.6%	1,150	6.6%	327	40.0%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 中長期の成長戦略

同社は、労働人口減少という構造課題を起点に、人材の流動化、女性活躍・高齢化、管理職への業務負担集中、健康課題の多様化、中小企業、地域格差といった複数のテーマを想定し、企業の健康管理や人的資本経営に関する課題が法令対応にとどまらず、経営課題へと広がっていると認識している。このため、従来型のソリューション提供にとどまらず、ウェルビーイング・データを活用するAIプラットフォーム企業への進化を中長期戦略の柱に据えている。

その中心施策が「Growbase」のプラットフォーム化である。健康診断結果、勤怠、ストレスチェック、面談記録、エンゲージメントなどのデータを統合し、疾病予測や離退職予測、分析AIエージェントなどにつなげる構想を描いている。また、「i-Wellness」の利用企業に対して「Growbase」機能の一部を無償提供し、顧客接点の拡大を進める方針である。

市場戦略としては、大企業向けには価格改定やアップセル、提供メニューの拡充によってACV※の向上を図り、既存顧客の深耕と単価向上を進める。一方、中堅・中小企業向けには、あしたのチームの営業チャネルや人的リソースを活用し、開拓を加速する方針である。2026年2月に、あしたのチームの発行済株式67.6%を取得して子会社化しており、同社が持つ1,000社超の顧客基盤や、地方銀行・社労士事務所などのパートナーチャネルとの連携が期待されている。

※ Annual Contract Valueの略で、顧客1人当たりの年間契約額を指す。

また、ストレスチェックや各種サーベイに関する業務効率化、組織課題の可視化、ラインマネジメント支援、セルフマネジメント支援など、周辺ソリューションの拡充も進める。中堅・中小企業向けには、「おまかせ健康管理」などの新サービス投入により、健康管理業務に十分な人員を割けない企業の需要を取り込む方針である。加えて、女性健康支援、がん検診支援、産業医・保健師紹介など、周辺領域のサービス拡大も推進する。

オペレーション面では、AI活用による生産性向上を重視している。健康診断結果のデータ化業務では、AI-OCR、独自システム、専門スタッフを組み合わせたプロセスの高度化を進め、今後3年間で1件当たり外注費を50%削減する目標を掲げている。さらに、あしたのチームのPMI推進、事業オーナー制の導入、CFO・事業開発・技術戦略分野での人材強化を通じて、非連続成長を支える経営基盤の整備も進めている。

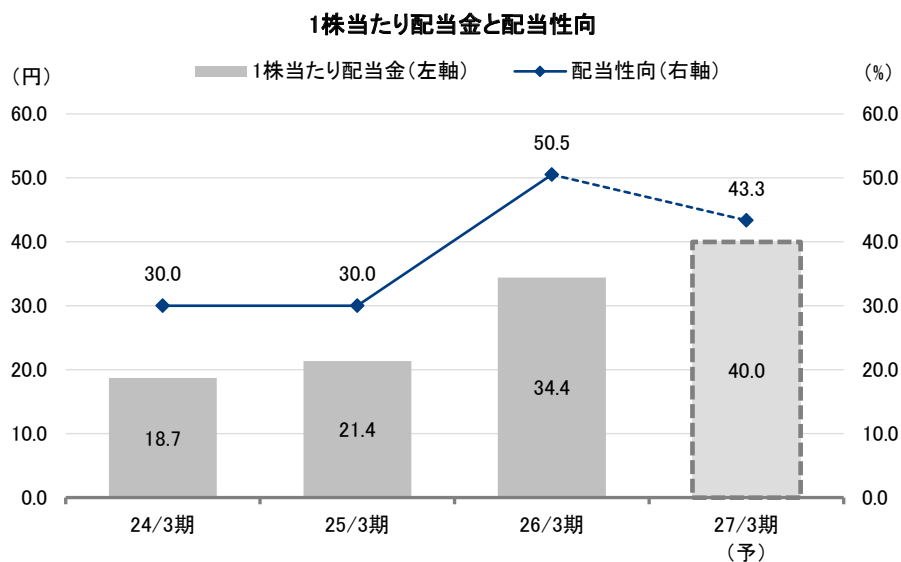
株主還元策

累進配当の導入と機動的な資本政策で株主還元を強化

同社の株主還元方針は、EPS成長と株主還元の両立を通じて企業価値及び株式価値の向上を図るという考え方に基いている。オーガニック成長に加え、M&Aなどの非連続成長投資も進めながら、安定的な株主還元を継続する方針を示している。

配当政策については、株主への還元を重要戦略とし、配当原資確保のための収益力強化を進め、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針としている。この考え方の下、株主への利益還元を一層強化することを目的として、2026年2月に累進配当を導入した。これにより、利益成長を背景に中長期的に安定した配当を実施する姿勢を明確にしている。2026年3月期の1株当たり配当金は34.4円(配当性向50.5%)で、前期比では13.0円の増配となった。2027年3月期は40.0円(同43.3%)を予定している。

また、同社は2026年2月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施した。加えて、2026年5月20日には、資本効率の向上、株式価値の向上、市場環境の変化に応じた機動的な資本政策を遂行できる体制を整えるため、自己株式の取得を可能にする定款変更を株主総会に付議することを取締役会で決議し、2026年6月26日の株主総会で承認可決された。成長投資と株主還元のバランスを保ちながら、資本政策の柔軟性を高めていく方針である。



注：2026年2月1日を効力発生日とする株式分割(1株→2株)実施を反映
出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp