

2025 年 12 月 26 日
ウェルネス・コミュニケーションズ株式会社

事業説明会(個人投資家向けWebセミナー) オンデマンド動画、資料および書き起こし公開のお知らせ

当社は、2025 年 12 月 23 日に「事業説明会(個人投資家向け Web セミナー)」を開催し、オンデマンド動画・資料および書き起こしを公開いたしましたので下記のとおりお知らせいたします。

本公開により個人投資家の皆さまの情報格差の是正やより深い事業理解へ繋がるものと考えており、当社への理解をより一層深めていただける機会となれば幸いです。

記

■開催概要

事業説明会 個人投資家向け Web セミナー

登壇者 代表取締役社長 松田 泰秀
取締役 佐々木 雅之
運営 野村インベスター・リレーションズ株式会社

1. オンデマンド動画

<https://webcast.net-ir.ne.jp/366A2512/index.html>

2. 説明会資料

<https://wellcoms.jp/data/news/400/news.pdf?1766735671247>

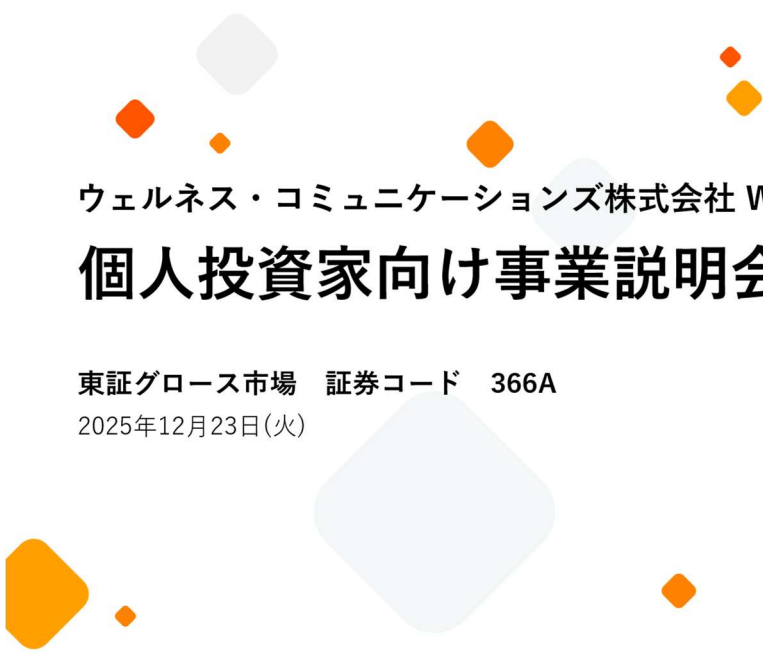
3. 書き起こし

ご理解いただきやすいよう、一部加筆・修正を行っております点、ご容赦ください。

本件に関するお問い合わせ

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



ウェルネス・コミュニケーションズ株式会社 Webセミナー 個人投資家向け事業説明会

東証グロース市場 証券コード 366A
2025年12月23日(火)



ウェルネス・コミュニケーションズ 代表取締役の松田と申します。

今日は年の瀬の、何かとお忙しい時期にもかかわらず、事前申込時点でも 2,200 名様の大変多くの皆様方に本説明会への参加申し込みをいただき、誠にありがとうございます。

前半は、会社及び事業の紹介を準備しておりますが、事前に、数多くお寄せいただいたご質問事項についても、可能な限り資料内に織り込んで説明を差し上げたいと思います。

また、残った時間の中でも質疑応答をお受けしたいと考えておりますので、最後までお付き合いいただければ幸いです。では、よろしくお願いいたします。

当社紹介

まずは、当社がどのような会社なのか、ということから説明を始めてまいります。



©Wellness Communications Co., Ltd.

当社紹介

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)
主な事業内容	健康管理クラウド事業 健診ソリューション事業 医療機関等支援事業		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
資本金	12.9億円 (2025年9月30日時点)		
代表者	代表取締役 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日時点)	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 2階

© 2025 Wellness Communications Corp.

4

創業は2006年となり、来年、創立20周年の節目の年を迎えます。

主な株主としてSOMPOホールディングスを筆頭に伊藤忠商事の各グループが並んでいるのが特徴の一つで、のちほど当社の沿革としてその株主変遷の経緯などをご紹介します。

主要事業

健診ソリューション事業

売上高	売上総利益	営業利益
12,539百万円※	1,675百万円※	292百万円※



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

健康管理クラウド事業

売上高	売上総利益	営業利益
1,232百万円※	1,017百万円※	721百万円※



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

※ 2025年3月期の実績（営業利益は全社費用配賦後の数値）

© 2025 Wellness Communications Corp.

5

主要事業は、大きく2つです。

一つが、健診ソリューション事業。こちらは、全国広域に拠点をもち、社員や家族の法定健診から人間ドック、がん検診等の実施にお困りの企業や健康保険組合様に対して「i-Wellness」というサービスプラットフォームを提供し、このプラットフォーム上で、全国の健診施設の検索、予約申込、進捗管理、結果データの収集及びデータ化、決済等の機能を提供しています。産業医や保健師の皆様が、専門職としての業務に集中してご対応いただける環境づくりをお手伝いしています。

事業の特長や、サービスプラットフォーム「i-Wellness」のできる事を知りたいというご質問も事前にいただいておりますので、のちほど画面サンプルなども用いて詳細にご説明します。

もう一つが健康管理クラウド事業。こちら、主に大企業をお客様として働き手や働き方、そして健康課題なども多様化する環境変化の下で大変な業務負担となっている従業員健康管理をデジタル化し、データドリブン型の健康管理や人的資本経営を支援するクラウドサービス「Growbase」をSaaS型の事業として展開しています。

こちら、何ができるシステムなのか？という事をご質問いただくことも多いため、のちほど特徴などについて補足説明します。

沿革



© 2025 Wellness Communications Corp.

6

続いて、当社の沿革です。

創業から遡ること 3 年前の 2003 年に、伊藤忠商事の社内プロジェクトとして現在の主要事業の一つである健康管理クラウド（当時は、ヘルスサポートシステム）を開発し、リリースしたことが当社の祖業です。

入社 3～4 年目の頃ですが、私自身が「インターネット上で、従業員の健康情報を管理するのだ！」という構想で企画したシステムですが、立上げは苦労も多く、昼夜・土日祝日問わずの社内ベンチャー期を過ごしています。

2006 年に伊藤忠の 100% 出資子会社として当社設立に至りますが、ここからがまた大変で単年度黒字化までに約 5 年の時間を要しました。

その後、様々なチャレンジを行った事業育成期を経て、2016 年に健診ソリューション事業、2018 年に健康管理事業と、各プロダクトやサービスの刷新や最新化を図り、今度は営業を加速させるという事を目的に大きな法人顧客接点を持つ SOMPO グループとの資本業務提携を行っています。

さらに、2021 年にはメンタルヘルス領域の国内大手でもあるアドバンテッジリスクマネジメントとの資本業務提携、2023 年には上場後の非連続成長の推進を企図した戦略パートナーとして PE ファンドであるロングリーチグループの出資参画及び、既存事業の強化を目的とした BPO 大手のベルシステム 24、伊藤忠テクノソリューションズによる出資参画も受け、社内に不足するリソースや機能を外部から獲得する資本業務提携の戦略で事業拡大を続け、今年 6 月に東証グロース市場へと上場しました。

マネジメントチーム紹介



代表取締役社長

松田 泰秀

伊藤忠商事㈱に入社後、20年超にわたり、主に、国内外における、IT・ヘルスケア関連領域における事業開発・営業・事業経営等に従事。2003年には、伊藤忠商事㈱の社内ベンチャー制度下でヘルスサポートシステム(現: Growbase)を企画開発し、2006年に当社創業。2016年4月に代表取締役就任。



取締役

佐々木 雅之

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



取締役

並木 洋平

ニチメ㈱、ボストンコンサルティング㈱を経て損害保険ジャパン日本興亜㈱入社。介護事業にM&Aから携わり、SOMPOホールディングス㈱執行役員SOMPOウェルビーイング担当、RIZAP㈱取締役執行役員を兼任。



取締役 / 弁護士

尾西 祥平

ヤフー㈱、佐藤総合法律事務所、三浦法律事務所を経て OLD NEW THINGS 法律事務所を設立、パートナー弁護士。2021年6月に当社の社外取締役に就任。㈱カミナシ社外監査役、モノグサ㈱社外監査役などを兼任。



取締役

武田 雅子

㈱クレディセゾンカルビー㈱、㈱メンバ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、㈱コロブラ、静岡鉄道㈱の社外取締役などを兼任。



常勤監査役

伊藤 信弥

日本火災海上保険㈱入社後、損保新商品の企画、主務官庁折衝、事務・システムの要件定義、販売ツール作成などのマーケティング、販売管理を経て、事業会社の経営や監査業務に従事。



監査役

宗司 ゆかり

クラシル㈱常勤監査役。㈱LITALICOにて、内部監査室長、常勤監査役、常勤取締役監査等委員を経て、複数の事業会社で取締役監査等委員や監査役に就任。(公社)日本監査役協会常任理事。



監査役 / 弁護士 / 米国公認会計士

佐藤 孝幸

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

© 2025 Wellness Communications Corp.

7

マネジメントチームの紹介です。

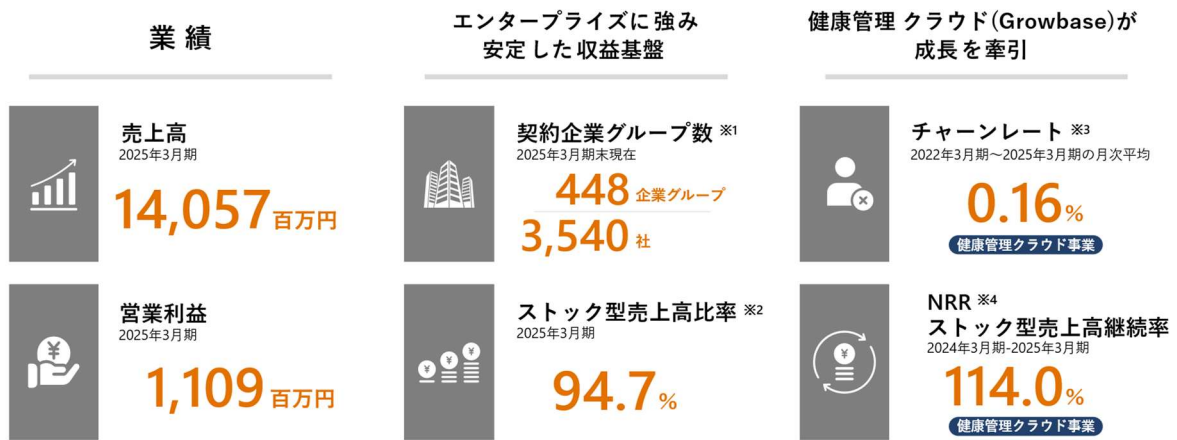
私自身は新卒で伊藤忠へと入社した後、健康管理クラウド事業の起業、当社ファウンダーという事になりますが、当社創業時は30歳になったばかりで取締役就任ということで、あまりにも未熟かつ力不足で創業2年目には債務超過寸前に陥らせ、当時取締役を退任し、伊藤忠へと帰任した経験を持っています。その後は、伊藤忠において国内外の医療・ヘルスケア×IT領域での営業・事業開発や事業経営を経験し、2016年に当社代表へと就任させてもらい、現在に至っています。

今日、一緒に参加しております佐々木も、伊藤忠の社内プロジェクト期から一緒にやってきたメンバーです。佐々木からも一言あいさつします。

取締役の佐々木です。2004年に伊藤忠グループに参画し、「Growbase」の営業を行っていました。2006年に当社が設立され、出向者として健診ソリューション事業の営業として着任しました。その後は健診ソリューション事業の顧客対応やオペレーションの責任者として業務を推進した。上場戦略を推進するにあたってはコーポレートの責任者に着任し現在に至っています。

その他、マネジメントチームも大手企業人事CHRO経験を持つメンバーなども含め、多彩な経験を持つメンバーが揃っています。

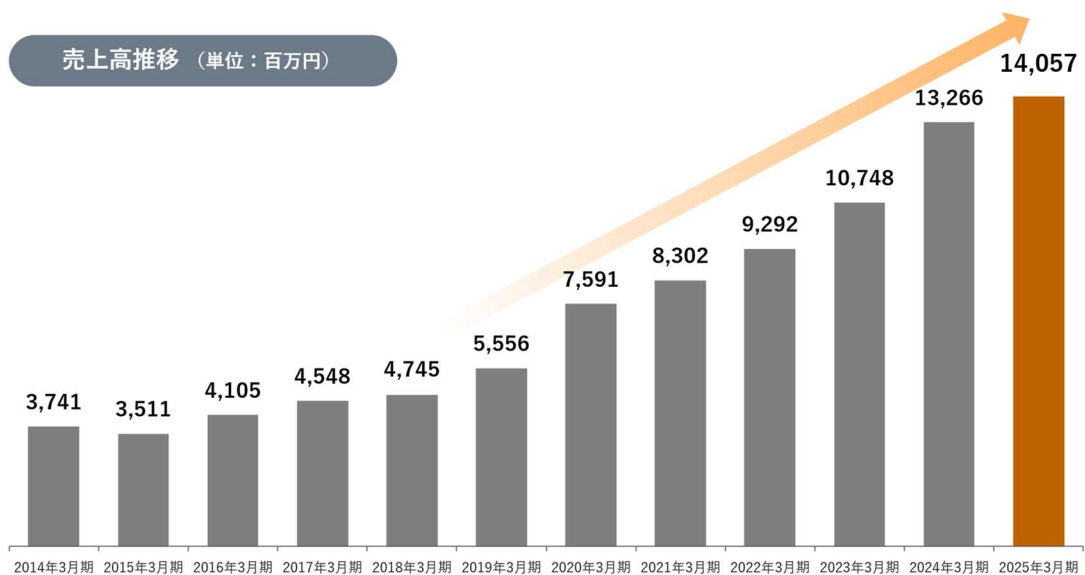
ハイライト（2025年3月期）



※1：健診ソリューション事業の会社属性及び健康管理クラウド事業の会社マスタの登録数のうち、現在取引中の健診ソリューション事業 1,710社及び健康管理クラウド事業 1,830社の合算値（同事業で取引している場合は、複数カウント）
 ※2：2025年3月末現在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の比率の平均
 ※3：健康管理クラウド事業における値。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
 ※4：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
 © 2025 Wellness Communications Corp. 8

何れも前期末時点での当社定量値のハイライトとなりますが、売上高で140億円超、営業利益が11億円、特徴としては、大企業をお客様として高いストック型売上比率で安定した収益基盤を構築しているという事、さらに祖業である健康管理クラウドはSaaSとしては圧倒的に低いチャーンレート（解約率）で、既存顧客から得られる売上継続率も114%となり、現在の当社成長を牽引する事業になっています。

過年度業績推移



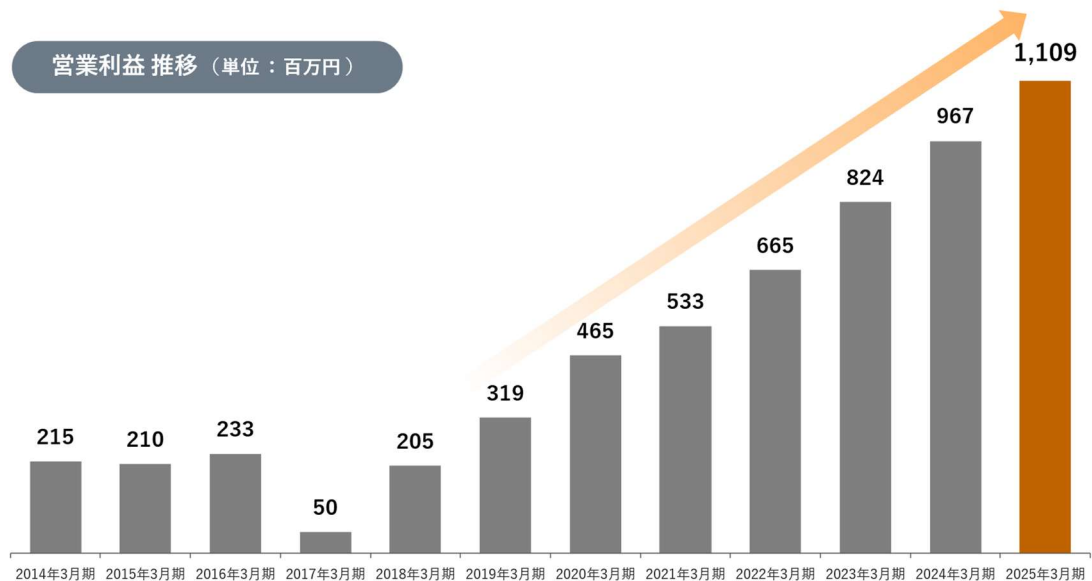
© 2025 Wellness Communications Corp.

9

過年度の業績推移でみていただくと、大手企業を顧客基盤として高いストック売上高比率、低い解約率を維持している成果として、連続増収基調を継続しています。

特に、沿革でもご説明した事業構造転換を行った 2019 年 3 月期以降、約 3 倍近い成長を遂げてきています。

過年度業績推移



© 2025 Wellness Communications Corp.

10

続いて営業利益の推移です。

私の代表就任一年目となる 2017 年 3 月期には、健診ソリューション事業のシステム・サービス刷新で躓き、大幅減益となりますが、翌年以降事業の安定化ができ、8 期連続の増益を達成しています。

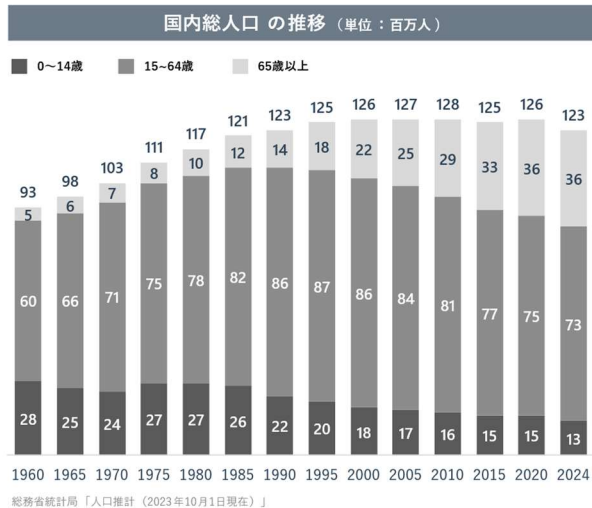
この期間、コロナのパンデミックや世界的な政情不安などの時期を過ごし、実は 2022 年にはグロース市場への上場承認をいただきながらも申請を取下げるといった社内では大きな出来事がありながらも、安定した利益成長を実現してきているということが最初に強調したい当社の特徴と言えるかと思います。

対面する市場環境

続いて、スライド2枚で当社が対面する市場環境について説明します。

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」）

© 2025 Wellness Communications Corp.

12

一言で申し上げると、追い風の市場環境と言えるかと思います。

背景にあるのが、国内で歯止めの効かない人口減少、それに伴う労働人口の減少です。人口減少が進む事で求められるのは、デジタル化や高齢者・女性・外国人といった多様な人材が総活躍する組織づくり、多様な働き方を受け入れる環境整備や制度設計です。しかしながら、企業人事部門も人手不足という課題を抱え、その多様性に対応するために、外部リソースの活用やデータの活用、デジタル化が求められる市場であるという構図が生まれています。

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



© 2025 Wellness Communications Corp.

13

あともう一つ押さえていただきたい市場特性ですが、従業員の健康管理、すなわち、コーポレートウェルネスの市場は、企業経営において、Must have の対応が求められる領域だということです。

常時 50 人以上の労働者を抱える事業場では、年 1 回の定期健診やストレスチェックの実施、その結果データの経年保管、産業医の選任、労働基準監督署への報告などを義務づける労働安全衛生法の他、人的資本等の非財務情報の開示を義務づける金商法など、複数の法律が存在し、その法令遵守の観点で、企業経営において必ず対応が求められます。

そして、その対応が非常に複雑化・多様化しているということも、この市場の大きな特性の一つと言えます。

労働安全衛生法という法律は、1972 年に施行されており、そこから改正も行われてはいるものの 50 年以上の時間が経過し、産業構造、社会、そして人口動態に大きな変化が生じ、小売りやサービス業等、全国広域に勤務する社員の健診を 100% 実施し、データ収集し保管することが大変な業務負担となり、社員が高齢化し、女性や外国人労働者も増える中で健康管理に求められる役割は多様化しています。

生活習慣病から、婦人科疾患、がん・精神疾患と社員が抱える健康課題も変化しています。

一方、健診や健康管理の受け皿になる、医療機関は地方を中心に人手不足、デジタル化の遅れなどが目立ちます。

こうした状況にあるのが、当社の対面市場で、当社にとっては追い風の市場環境が生まれています。

主要事業紹介

では、こうした市場環境で何をやっている会社なのか、ということを説明してまいります。

健診ソリューション 事業：健診ポータル i-Wellness

健診受診者マイページ



i-Wellnessの画面イメージ



© 2025 Wellness Communications Corp.

まず、健診ソリューション事業で提供する「i-Wellness」の機能を紹介します。

「i-Wellness」は、当社のお客様である企業人事・健保組合のご担当者様、そして、健診を受診される従業員やご家族の皆様、全国の提携医療機関の担当者様向けに、それぞれユーザーインターフェースをご用意しています。

こちらは、健診受診者様向けのマイページの画面サンプルです。まず、個人ごとに異なるユーザーIDでログインしていただくと、この左手にあるようなトップページへと遷移します。

所属する組織ごとに異なる健診メニューや、選択可能な医療機関やオプション検査の内容、自己負担額などが確認でき、予約や問診、アンケートにお答えいただける他、当社サービスを経年でご利用いただいている場合には過年度からの健診結果などが閲覧できます。

予約アイコンを押すと右側の画面に遷移し、コースやオプション検査の希望を登録いただくと、さらに

健診ソリューション 事業：健診ポータル i-Wellness

医療機関検索・予約



i-Wellnessの画面イメージ

医療機関検索の画面が表示され、ここでオフィスや自宅に近いなど希望するエリアや、お子様連れで健診を受けたい、駐車場の有無、土日での受診などといったその他条件を登録いただいた上で、選択可能な医療機関を一覧化し、希望する医療機関・日時を選んで申込を入れていただきます。

予め、予約枠を頂戴できているケースは即時予約確定に進めるケースもありますが、大多数は医療機関様側で個別での調整が必要ということで、当社の予約センター側で医療機関様との予約調整を行っています。

医療機関様は、お昼休みや夕方以降の時間帯、さらには土日祝日などの予約受付ができないといったこともある為、当社が予約調整に入る役割がここに存在しています。

健診結果管理



健診結果一覧

過去3年分の健診結果が表示されます。

PDFダウンロード 表示中の健診結果 (3画面) をPDFファイルでダウンロードできます。

受診日	2018年4月1日	受診日	2017年4月1日	受診日	2016年4月1日
受診時年齢	32歳	受診時年齢	31歳	受診時年齢	30歳
医療機関	ウェルネス・コミュニケーションズ健診センター	医療機関	ウェルネス・コミュニケーションズ健診センター	医療機関	ウェルネス新習健診センター
総合判定	要経過観察	総合判定	要経過観察	総合判定	要経過観察
要経過観察	要経過観察	要経過観察	要経過観察	要経過観察	要経過観察

総合判定コメント

- ・今回測定した体重はやや軽いです。長年変化なければ問題ありません。食事や運動の状況に留意してください。・糖代謝で糖尿病予備群の可能性がみられます。血糖値に注意しましょう。・心電図所見については所見として問題となるものではありません。・乳癌検査に
- ・今回測定した体重はやや軽いです。長年変化なければ問題ありません。食事や運動の状況に留意してください。・糖代謝で糖尿病予備群の可能性がみられます。血糖値に注意しましょう。・心電図所見については所見として問題となるものではありません。・乳癌検査に
- ・今回測定した体重はやや軽いです。長年変化なければ問題ありません。食事や運動の状況に留意してください。・糖代謝で糖尿病予備群の可能性がみられます。血糖値に注意しましょう。・心電図所見については所見として問題となるものではありません。・乳癌検査に

リンク先の項目をクリックすると、検査項目の詳細を表示します。
※結果が記載なし：当該検査には医療機関が実施していません。

検査項目	2018年4月1日	2017年4月1日	2016年4月1日
① 医師診断判定	異常なし	異常なし	異常なし
② 医師所見	異常なし	異常なし	異常なし
③ 身体計測判定	要経過観察	要経過観察	要経過観察
身長	166.1	166.1	166.1
体重	49.25	49.25	49.25
標準体重	60.70	60.70	60.70
BMI	18.5~24.9	17.9	18.5~24.9
腕囲1 K H Z	40	40	40
腕囲2 K H Z	40	40	40
④ 脂肪体脂肪判定	要経過観察	要経過観察	要経過観察
脂肪C T所見	脂肪の蓄り 異常なし	脂肪の蓄り 異常なし	脂肪の蓄り 異常なし
⑤ 腎臓体脂肪判定	要経過観察	要経過観察	要経過観察
腎臓C T所見	腎臓の蓄り 異常なし	腎臓の蓄り 異常なし	腎臓の蓄り 異常なし
⑥ 腎臓体脂肪判定	要経過観察	要経過観察	要経過観察
腎臓C T所見	腎臓の蓄り 異常なし	腎臓の蓄り 異常なし	腎臓の蓄り 異常なし
⑦ 糖尿病判定	要経過観察	要経過観察	要経過観察
糖尿病判定1回目	要経過観察	要経過観察	要経過観察
糖尿病判定2回目	要経過観察	要経過観察	要経過観察
糖尿病判定3回目	要経過観察	要経過観察	要経過観察
⑧ 心電図体脂肪判定	要経過観察	要経過観察	要経過観察
心電図所見	異常なし	異常なし	異常なし
⑨ 脳波判定	要経過観察	要経過観察	要経過観察
脳波判定	要経過観察	要経過観察	要経過観察
⑩ 健診結果判定	要経過観察	要経過観察	要経過観察
健診結果判定	要経過観察	要経過観察	要経過観察
⑪ 健康判定	要経過観察	要経過観察	要経過観察
健康判定	要経過観察	要経過観察	要経過観察



i-Wellness の画面イメージ

こちらは、健診結果を経年で管理・参照する画面イメージです。

結果の中で気になる検査項目などを色分け表示でき、レーダーチャートなどで自らの状態を把握いただくことが可能です。

健診ソリューション 事業：健診ポータル i-Wellness

健康管理担当者・産業医向け画面



i-Wellnessの画面イメージ

© 2025 Wellness Communications Corp.

18

続いて、企業や健保の健康管理担当者向けポータルです。

健診の仕様や進捗を確認することができる他、対象者ファイルの授受、請求データの確認、各種帳票や台帳の出力などが可能となっています。

この中央にある進捗状況の管理ができる機能は、対象者の中でまだ予約をされていない方、予約はされていても健診自体はまだ未受診というステータス把握する上で重要な機能となっております。当社の予約センターや健診結果データ化のオペレーションで使用している基幹システムと連動しているため、リアルタイムに受診者お一人一人のステータスを把握でき、健診受診率を高めるといことでは必須の機能です。

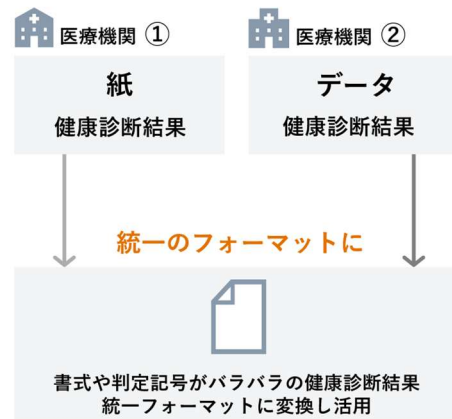
健診ソリューション 事業：健診結果のデータ化・判定統一化

医療機関ごとに異なるフォーマットの各種健診結果を統一できるプラットフォームを独自に構築

異なる判定記号や正常値の範囲（イメージ図）

医療機関 ①	A	B1~2	B3~4	C1
医療機関 ②	異常なし		生活改善	
検査結果を統一したデータに				
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

異なる媒体での発行（イメージ図）



© 2025 Wellness Communications Corp.

19

健診ソリューション事業における、最大の特徴が、健診結果のデータ化に関する機能です。

皆様もどこかで健診を受診されたことがあるかと思いますが、お手元に返ってくる健診結果の正常値（基準値）や、結果についている判定の記号や表現が異なっていることはご存じですか。

当社では、提携する医療機関ごとに異なる判定の記号を、当社の統一判定記号に変換する定義を全ての医療機関との間で約定しています。

さらに、当社で扱う健診結果の半数が紙のままで当社に送られてきます。データでお送りいただく場合にも、そのファイル形式が安定化していません。

この状態で人事や健保の担当者が受け取ってしまうと、まずはデータ化する、非構造化状態にあるデータを使える形にするということに多くの手間がかかる為、当社では、データ化機能を最大の特徴として健診ソリューション事業を提供しています。

健診ソリューション事業：婦人科健診受診率の向上

女性医師の担当日やレディースフロア有無等による医療機関検索

ウェルネス・コミュニケーションズ株式会社 (5130769)

2023年10月4日

※医療機関の状況により掲載内容と異なる場合がございます。予めご了承ください。

検査項目	月	火	水	木	金	土	日	祝祭日
乳がん (エコー)	○	○	○	○	○	△	△	△
乳がん (マンモ)	○	○	○	○	○	△	△	△
子宮がん	○	○	○	○	○	○	○	○
経膈エコー	○	○	○	○	○	○	○	○

△: 指定不可、×: 実施不可

女性の健康をテーマとした各種コンテンツ



女性役員・管理職比率向上に向け婦人科健康支援セミナー開催



※オンラインセミナーの様子

デザインを重視した受診勧奨ツールを作成



© 2025 Wellness Communications Corp.

20

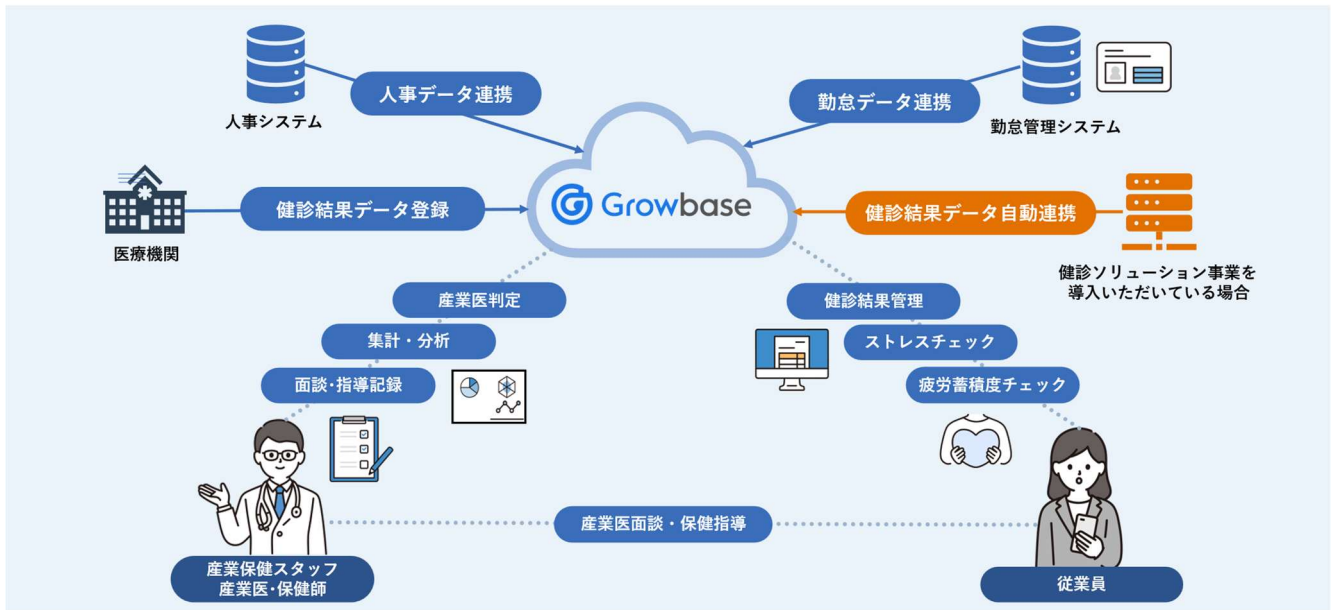
さらに当社の健診ソリューション事業の特徴と言えるのが、お客様に女性が活躍されている企業様が多いという点です。

社会全体で女性活躍が進んでおり、婦人科健診の受診率を向上する、女性社員や女性配偶者様のヘルスリテラシーを向上させるということは、企業経営において、重要なポイントとなります。

当社の提携する医療機関からは、女医の先生が担当できる日、レディースフロアの有無などをデータベース化し、女性の受診者が選択できるようにしている他、婦人科疾患のリテラシー向上を目的としたリーフレット制作や配布、セミナー・勉強会の開催、少しでも健診を受けてみようと思っていただく為の封筒や案内DMのデザインなど、様々な工夫を続けています。

上場企業では、女性役員比率や管理職比率を高める事が求められていますが、まずはしっかりと女性社員の皆様に活躍いただくための心身の健康を保つお手伝いができるということは、当社が選ばれる理由の一つになっているのではないかと思います。

健康管理 クラウド 事業： Growbase の主な機能



© 2025 Wellness Communications Corp.

21

次に、健康管理クラウド事業における主要プロダクト、「Growbase」を紹介していきます。

現在、「Growbase」の導入企業の平均従業員規模は7,000名強、すなわち専任の健康管理担当者の他に産業医や保健師といった産業保健スタッフ体制が一定程度整っている大企業様が利用するシステムで、従業員健康管理の業務ポータルとして日々ご活用いただいています。

スタッフ向けの主な機能としては、左上から人事システムからの人事データ連携、健診結果データの登録、これは健診ソリューション事業をご採用いただいている場合には、当社側で結果データを自動連携が可能で、健診結果登録が完了した後は産業医の判定業務、衛生委員会等で使用するデータの集計や分析、産業医面談や保健指導の記録や管理ができる機能を備えています。

また、従業員向けには過去からの健診結果管理、ストレスチェックや疲労蓄積度チェック、その他産業保健スタッフからの保健指導や情報提供などの送受信が可能なメール機能などが用意されています。

右上にある通り勤怠システムから残業時間等のデータも連携が可能で、長時間労働対策等においてもご活用いただいています。

健康管理システムを導入したい！

でも…

従業員の健康状態や健診結果をまとめて
管理するには人手や時間が足りない…

自社に合うシステムはどの部分を
重視したら良いのかわからない

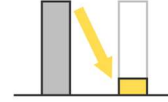
法令改正などがある度に
システムの機能改修が必要になる…

大事な個人情報を
安心して管理したい


 **Growbase**

従来の業務量80%削減

※当社調べ



紙からクラウドへ移行し
数クリックで業務完了

使いやすいUIで簡単操作



初めての方も直感的に使える
主要機能でオートナビも採用

高度なセキュリティ



アクセス権限や二段階認証、
不正侵入検知システムなど

カスタマイズ要らず



豊富な標準機能と自由度の高い
マスタ設定機能で導入負担を軽減

© 2025 Wellness Communications Corp.

22

大企業様で多く導入いただいている「Growbase」ですが、導入時の決め手となる要素は、この右側にある4つに集約されると思います。

- ・紙の帳票をベースに業務を進めてこられた企業様では、最大80%程度の業務負担を軽減することができます。
- ・ITリテラシーの低いユーザー様でも直感的な操作が可能で、主要な業務タスクについては、次にどのボタンを押して作業を進めればよいというナビ機能があります。
- ・そして大切なのはセキュリティ対策。システム上の技術的な対策もそうですが運用に関わる点も同じで、例えば当社のお客様の規模になれば多くの企業様が毎年情報セキュリティ監査に往査という形態で来社をされてその対応が求められるわけですが、その対応ができるということも選ばれるポイントです。
- ・そして最大の特徴と言えるのが、こだわりの強い大企業様であったとしても、ほぼノンカスタマイズで導入ができる豊富な機能を有しています。

定量面からみた、主要 2事業の当社における位置づけ

健診ソリューション事業

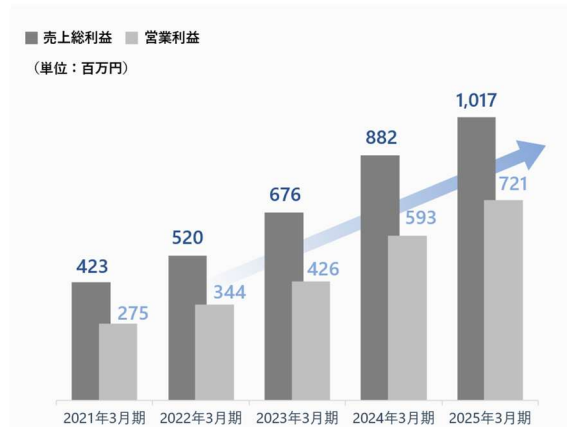


強固な収益基盤

全社の成長投資の源泉となる安定した収益事業

※ 営業利益は全社費用配賦後の数値

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

© 2025 Wellness Communications Corp.

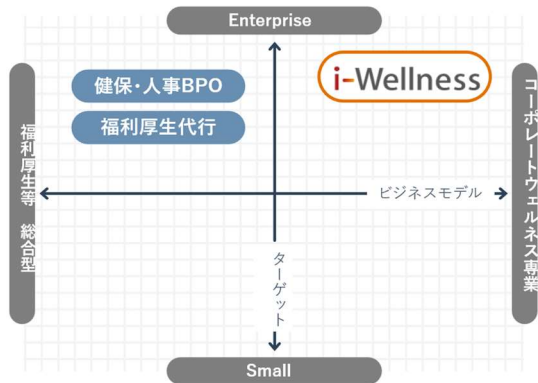
23

これら 2つの主要事業を定量的にみると、健診ソリューション事業は前期末の売上総利益では着実な成長を継続し、全社経費配賦後の営業利益では成長が低く見えるものの、一方では全社の成長投資の原資を生み出している「強固な収益基盤」、健康管理クラウド事業は高い収益性で営業利益成長を牽引する「成長エンジン」という位置づけ、両事業ともに継続強化を進めています。

主要2事業のポジショニング

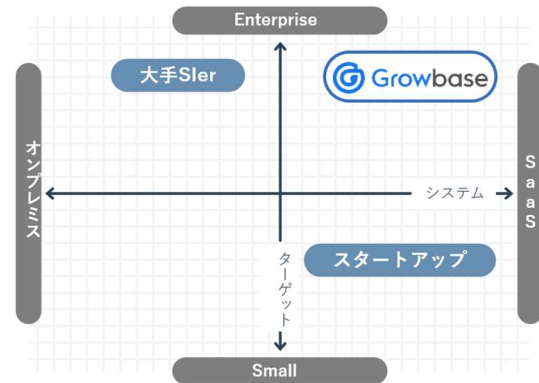
健診ソリューション事業

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SaaSプロダクト



「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

© 2025 Wellness Communications Corp.

24

各事業のポジショニングや競争環境についてもご質問をいただいています。

何れの事業も大企業市場に対して、事業を展開していることが当社の特徴です。健診ソリューションは、大企業のコーポレートウェルネスに専門特化した領域で差別化を図っていますが、競合には健保や人事向けに総合的な BPO サービスを展開する企業や、福利厚生代行サービスを提供する企業が存在しています。

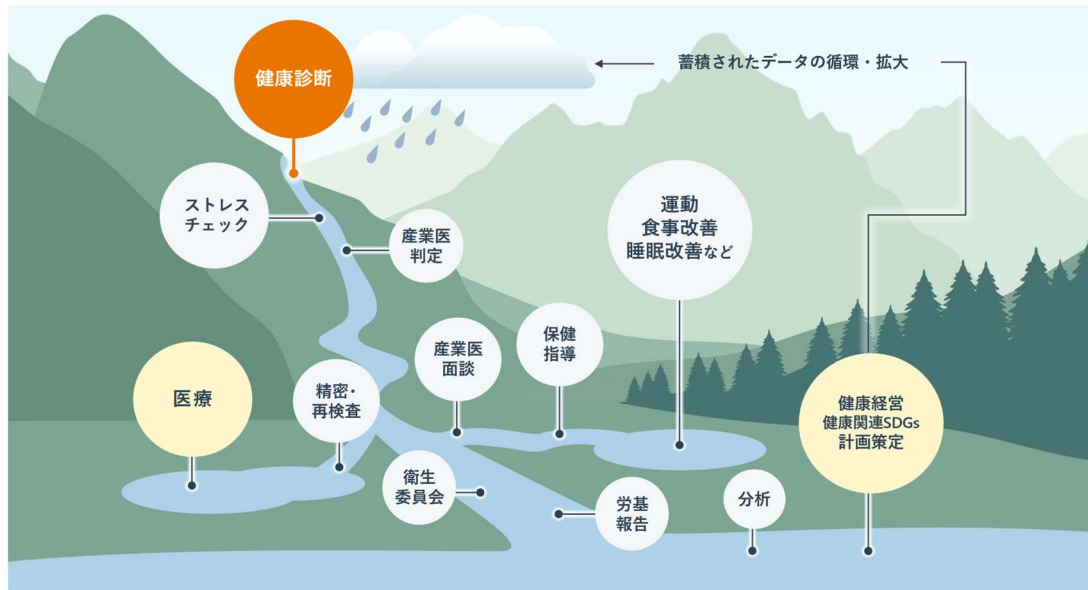
また、健康管理クラウド事業では同じ大企業市場に対して大手 Sier が複数社存在する他、健康管理・人事等領域の SaaS プロダクトを展開するスタートアップが複数社存在しています。

ただこの両事業を兼ね備え高い精度でデータを構造化する機能と、そのデータを利活用できるプラットフォームを提供しているという点で、競争優位性を生んでいます。

当社の強み

ここから、当社の強みを4つに整理してご紹介します。

強み①：健診(健康データ)を起点としたユニークなビジネスモデル



イメージ図：「コーポレートウェルネスの川」

© 2025 Wellness Communications Corp.

26

1 つ目の強みは、数多あるヘルスケアサービス企業の中でもユニークな健診を起点としたビジネスモデルです。

コーポレートウェルネスの業務タスクを川の流れに喩えると、健康診断は川の最上流部・源流に位置づけられるもので、その川中において産業医判定や面談、衛生委員会などが行われ、一年の終わり、すなわち川下では労働基準監督署への報告が行われ PDCA サイクルの中で新たな一年の健康経営施策の検討などへと繋がり、川の上流から河口にあたるまで全てが当社のプラットフォーム上で対応がなされます。

まさにこの川を流れるのがデータで、データによっては精密検査や再検査が必要となり、治療や医療といういわば川の支流にあたるものまでが、当社のプラットフォームから繋がる世界観を目指しています。

強み②：大企業顧客基盤（導入事例）

内製したオンプレシステムから、SaaSへの切替え



みずほ健康保険組合 様

健康管理対象者数：約61,500名（2025年3月現在）

導入目的・決め手

- ・ オンプレシステム → SaaSへの切り替え
- ・ 独自業務を標準化したい
- ・ 健保加入事業所の一部が既にシステムを利用していた

これまでの課題

- ・ オンプレでのシステム構築を行っていた為、OS環境に依存し、毎年システム改修等が発生していた
- ・ 独自の健診結果処理ロジックがあり、多大な労力がかかっていた
- ・ 検索条件、抽出条件が限定的だった為、抽出できない項目があった
- ・ また、固定帳票が多く、活用ににくかった
- ・ 産業医面談等の記録に紙を使用していたためデータの分析ができなかった

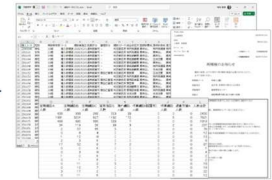
導入後の効果

- ・ SaaSへの切り替えができたことで、OS環境への依存がなくなり、メンテナンスコストの削減もできた
- ・ 健診業務の標準化により、作業の効率化、時間短縮を実現できた
- ・ 検索条件、抽出条件の設定が可能で、抽出データをExcel化できる為、用途に応じて帳票を作成できるようになった
- ・ 面談結果もデータ抽出でき、分析が可能となった

様々な検索条件でデータ抽出



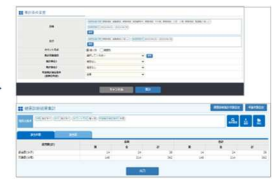
就業判定等、様々な作業に活用



面談記録の内容からデータ抽出



面談者の傾向と対策に活用



© 2025 Wellness Communications Corp.

27

次に強みと言えるのが、大企業の顧客基盤です。

幾つか大企業における導入事例をご紹介します。まず、みずほ健康保険組合様の事例です。グループの健康管理を司る機能として、内製化されていたシステムを「Growbase」へと切り替えていただいた事例です。

強み②：大企業顧客基盤 （導入事例）

グループ会社・事業所ごとの健診業務を集約

健診ソリューションに続き、健康管理クラウドを導入


YG健康保険組合 様
健康診断出荷数：約19,300件（2025年3月現在）

導入目的・決め手

- ・ 健診業務の効率化
- ・ 健診予約をスムーズに行えること
- ・ 被扶養者健診の受診率アップ

これまでの課題

- ・ 全国各地の医療機関との契約、支払い業務の手間、また、各医療機関から送られてくる健診結果フォーマットの統一化作業に手を要していた
- ・ 健診予約は各事業所で個別に工夫して対応
- ・ 被扶養者健診は、巡回健診サービスを健保事務所宛 FAXで受付対応をしていた

導入後の効果

- ・ 健診予約や支払いに関する手間が軽減され、健診結果についても医療機関によって異なるフォーマットを一元化してデータ納品されるので作業負担が軽減された
- ・ スマホにも対応した予約サービスを全事業所に提供し、予約状況もリアルタイムで把握でき、リマインドメールによる受診率も上昇した
- ・ 被扶養者の健診受診率は、健康保険組合連合会が47.5%^{※1}であることに對して、70.0%を達成（22年度実績）

※1：健康保険組合連合会「令和4年度 特定健診・特定保健指導の実施状況」

資生堂健康保険組合 様
健康管理対象者数：約19,500名（2025年3月現在）

導入の経緯

ネットワーク健診サービス導入の経緯

全国（北海道から沖縄）に拠点が点在しており、各エリアの健診担当者が人力で健診の予約調整・手配をしていたことから、ネットワーク健診を導入

更なる導入

Growbase導入へ

- ・ 全国の各事業所における健診実施業務の効率化が進み、判定が統一された健診結果によって、健診結果有所見者へのフォローアップ等、健診実施後の事後措置対応を強化することを目的にGrowbaseを導入
- ・ 二次検査受診勧奨を一元的に実施できることや労基報告用集計等の業務効率化も進む

次に、LINE ヤフーグループのYG 健康保険組合様の事例です。健診予約はほぼスマホからの申込が中心で、全国各地に勤務される社員及びご家族の皆様の健診を一元化している事例です。

資生堂健康保険組合様は、工場含めほぼ全ての事業所での社員健診およびご家族の健診を当社で一括受託させていただいた後、「Growbase」を後からご採用いただいたクロスセルの代表例となります。昨年がん検診の取組みにおいて厚生労働大臣最優秀賞を受賞されており、当社を代表するお客様の一社です。

強み②：大企業顧客基盤（導入事例）

異動の度に発生する従業員別情報の引継ぎが効率化


センコーグループホールディングス様
健康管理対象者数：約25,200名（2025年3月現在）

導入目的・決め手

- 医療データの一元化
- ペーパーレスによる作業効率化の実現

これまでの課題

- 健診機関も多く、管理が難しい。また判定結果も様々なので集計・分析が困難な状況
- 異動者が多く、全国に駐在している看護職同士の引継ぎ作成に手間がかかっている

導入後の効果

- データを統一基準に沿って管理でき、集計が楽になったことで健康優良法人の認定を受ける為の書類作成工数が削減できた
- 全国どこからでも情報にアクセス、集約ができるため情報管理リスクや作業工数の削減ができた
- 一般職とドライバー職の判定基準を分けて管理することでより社員に合わせた健康管理の実現が可能になった

導入1年で、全国の社員の健診データ集約を実現


シダックス株式会社 様
本来の子供たちのために 健康管理対象者数：約16,000名（2025年3月現在）

導入目的・決め手

- 健診状況の可視化や、事後措置対応等の効率化を図りたい
- ストレスチェックを実施したい

これまでの課題

- 元々従業員に健診後の健診結果報告を入力させていた為、個人の負担がとて大きかった
- パートやアルバイトが多数在籍しており、ストレスチェックの受診率が低かった

導入後の効果

- 導入1年程度で全国の従業員の健診データを一元管理する事が出来、就業判定業務等の効率化が実現できた
- 50人未満の事業所に配属されている対象とした従業員に対してもストレスチェックの受検をさせることができるようになった
- 今後は上司機能を活用して、健診受診率及びストレスチェック受検率の向上を図っていく

© 2025 Wellness Communications Corp.

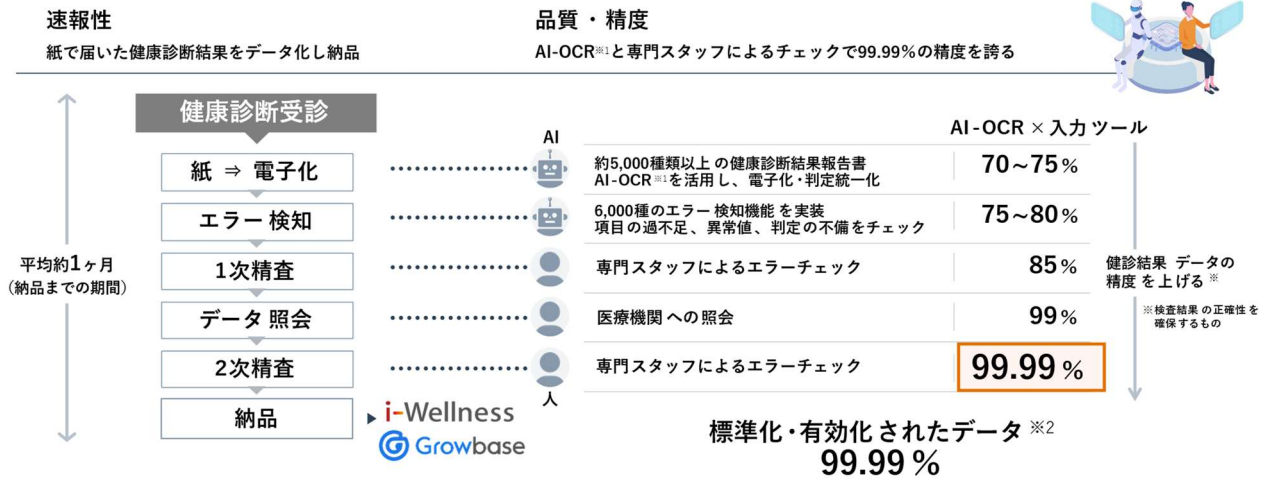
29

続いての事例はセンコーグループホールディングス様で拠点も多く異動者も多い企業様で、異動の都度従業員様の健康情報を看護職間で引き継ぐことに多くのご負担があった状態を、「Growbase」で効率化した事例です。

シダックス様も同様に拠点数が多く、全国に勤務される従業員の皆様の健診結果の管理を集約した他、パートやアルバイトのスタッフの皆様のストレスチェックなどを実施する基盤としてお使いいただいている事例となります。

強み③：健診ソリューション 事業における 健診結果 データ化機能

全国の提携医療機関から、**素早く**健診結果データを収集し、**高い精度・品質**でデータベース化



※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

© 2025 Wellness Communications Corp.

30

続いての強みとしてご紹介したいのが、健診ソリューション事業における特徴としてもご紹介した健診結果のデータ化機能です。

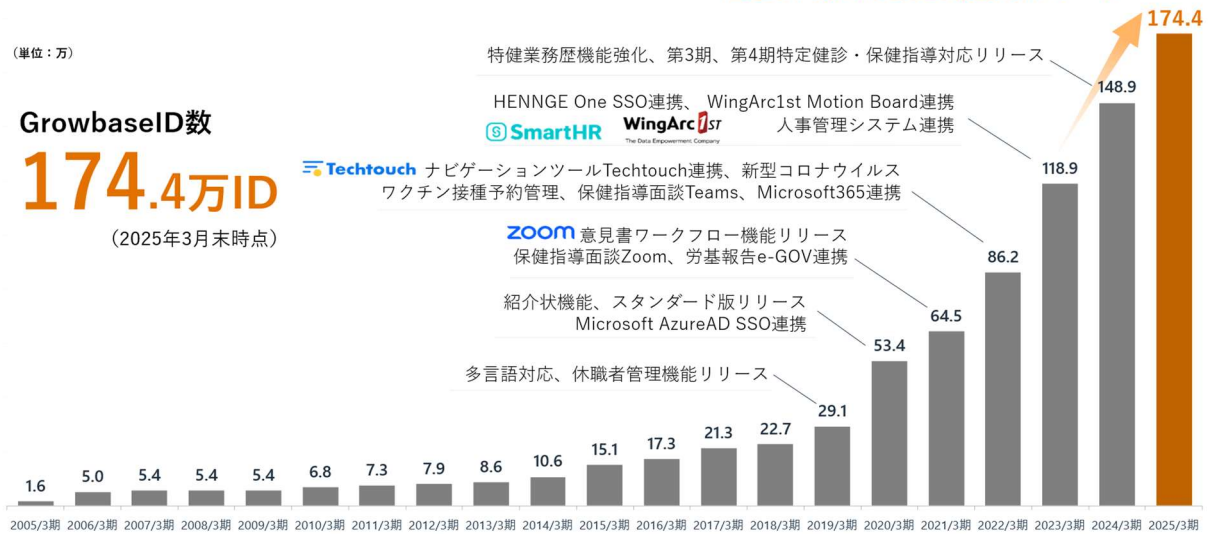
「i-Wellness」を通じて、いつ・どなたが、どの医療機関で、どの検査を受診されるのかという情報を100%把握していることを起点に、医療機関に対する督促なども行いながら、短期間のうちに健診結果を集めて先程ご紹介したデータ化工程を進めています。

さらに、予約された検査項目や過去データとの照合をはじめ約7,000件近いエラーチェック機能を用いて、受領した結果のチェックを行います。それでも尚、15%程度の健診結果は医療機関様に対する確認や修正依頼・追加データ納品などを求めることになり、お客様に対するデータ納品を進めています。

すなわち企業や健康保険組合様において、結果納品後すぐに健康管理に関する対応にあたっていただけるような状態で結果納品を行う事に強みを有しています。

強み④：あらゆる業種業態・規模の企業に対応したGrowbaseの機能

法令改正対応等もとより、導入企業の声を反映しながら、**直近6年間でも1,526機能をリリース**



強みの4点目にあげるのが、「Growbase」の、まさに、かゆいところに手が届く機能群です。

「Growbase」は、2003年のリリース当初から当時はASP型と呼ばれていた所謂、SaaS型のシステムとして運営しており、法令改正対応はもとよりお客様の声を反映し毎年のように機能改修や追加を継続してきているのですが、直近6年間にはそのスピードを加速し、約1,500強の機能を追加リリースし、同時にユーザー数を拡大しています。

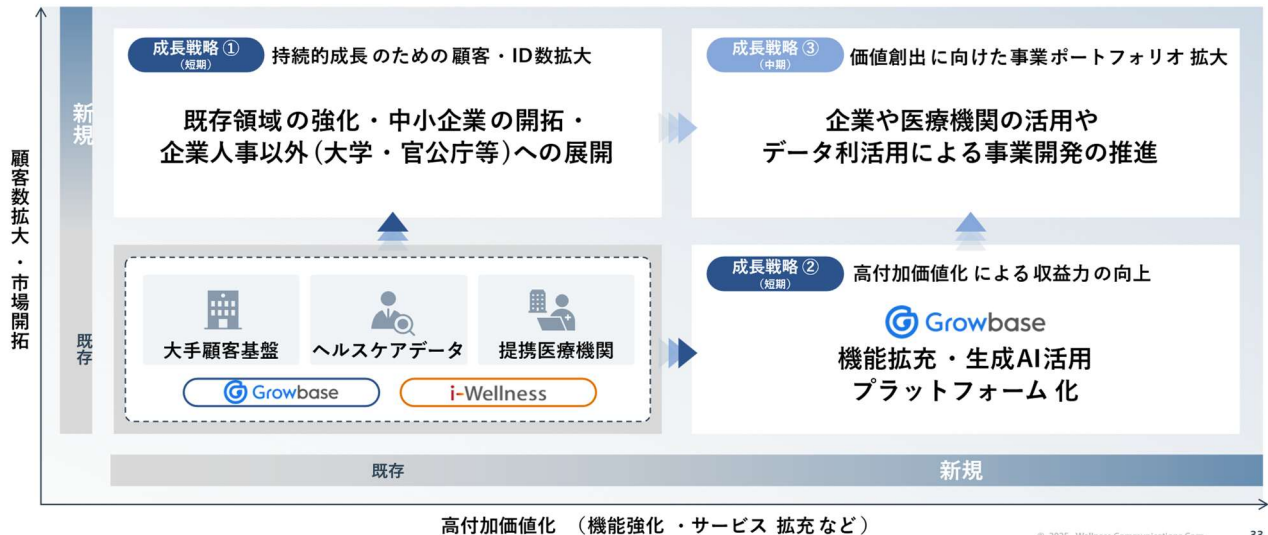
大企業になれば複数の産業医の先生や保健師スタッフの皆様がそれぞれの役割、さらにプレファレンスをお持ちになられているわけですが、ログインされるユーザーごとに画面表示形態を変更することができる等、まさにかゆいところにまで手が届いた設計で大企業であってもほぼノンカスタマイズで導入できることが強みとなっています。

成長戦略

最後に、当社の成長戦略について説明をさせていただき、プレゼンパートを終わりにしたいと思います。

成長戦略 全体像

未開拓企業や市場開拓の加速・Growbaseを基盤とした顧客単価の拡大に取り組み
 事業アセットを活用した**新規事業開発（M&A含む）に注力**



このスライドは、2Qの決算説明会でも使っている当社の短中期成長戦略を示す絵となります。

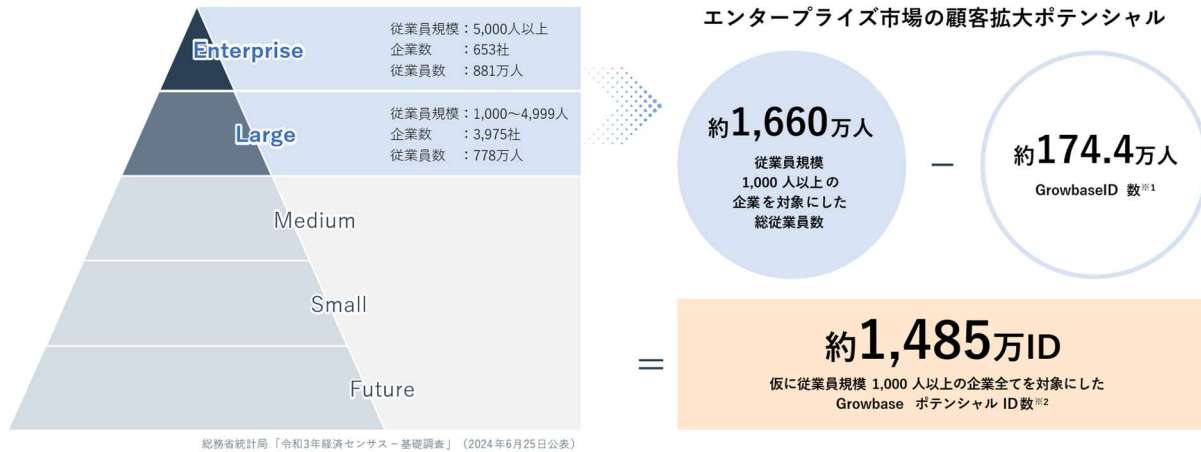
まず短期的には左下の象限を現在地として、縦方向に既存事業の顧客数拡大・市場開拓という方向性に取り組むことと並行し、横方向すなわち高付加価値化による顧客単価の拡大に注力してまいります。

そして、中期的には顧客基盤そしてお預かりしているヘルスケアデータ、そして全国の医療機関との繋がりといった事業アセットを活かして、右上にある象限に向かった事業ポートフォリオの拡充に取り組みます。

これらの事業開発については、社内でのスクラッチでの事業開発を進める傍らで、M&Aにも注力します。

成長戦略①：大企業市場の深耕・拡大

成長エンジンである健康管理クラウド事業のEP・Large企業市場におけるシェアはまだ1割程度に留まり、顧客拡大のポテンシャルを大きく有する



※1：2025年3月末時点

※2：当社が想定する最大の潜在的なID数を意味しており、当社が2025年12月現在で営む事業に係る客観的な顧客規模を示す目的で算出されたものではありません。

© 2025 Wellness Communications Corp.

34

まず、縦方向すなわち顧客拡大の取組みについては継続して大企業市場の深耕拡大に取り組めます。

国内の従業員規模1,000名以上の企業に所属する従業員数は約1,660万人というデータがありますが、前期末、「Growbase」上でお預かりしているデータ数が約174万人ということで約1割に過ぎません。

まだまだ大きなホワイトスペースがあり、この市場獲得を進めていきます。

成長戦略①：グロース・中小企業市場の開拓

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BPO+SaaS（Growbaseネクスト）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



中堅・中小企業向け の健康管理 クラウドシステム



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

© 2025 Wellness Communications Corp.

35

次に、当社としては、未開拓市場である、中堅・中小企業の市場の開拓にも取り組んでいきます。

左側にあるデータの通り、中小企業では大企業と比較して健診の受診率が低く、福利厚生面でも大企業と比べて劣る状況にあります。従業員一人あたりの生産性が低い状態にあり人手が不足する一方で、採用難の状態にあるという課題を持っています。

この市場に対して、まずは健康管理に関する法令対応業務を全てアウトソーシングいただく、その際にツールとして「Growbase ネクスト」という機能を制限したツールを提供するという形態で市場獲得を目指してまいります。また、「Growbase」というプラットフォーム上で健康管理や健康づくりに繋がるサービスを提供し、中小企業における福利厚生制度の充実を図り、採用の強化にも役立てていただくということを実現していきたいと考えています。

成長戦略①：グロース・中小企業市場の開拓



中堅中小企業の経営者・人事担当者必見！
新バリューパックのご案内
 従業員が健康で安心して働くための法令対応や人材採用・確保に向けた福利厚生を導入に悩んでいるあなたに新バリューパックをご案内！
 健康管理クラウドGrowbaseネクストと会員数No.1のコンビニchocoZAPが両方使えて
月額1,000円 (税込1,100円) / 従業員1名あたり
 詳細・お問い合わせは専用ページへ！
 ● Growbaseとは？
 健康データの一元管理により健康管理業務の効率化と健康経営を促進するクラウド型健康経営システム。健康経営実践ツール「タク」による健康な職場づくりへ！
 ● chocoZAPとは？
 カンタン！便利な！の144時間使える「コンビニジム」使えばなんと、特別に作ったのが身近なものに変わります。近所にあるコンビニで、ジムやジムアプリによる健康アドバイスも、健康・アミューズメントなどが、全国1,000店舗以上で利用可能！
 ※使い放題はトレーニングマシンに限ります。

福利厚生  chocoZAP - トレーニングマシン - セルフホワイトニング - セルフエステ - マッサージチェア - セルフ脱毛 - ゴルフ・カラオケ (一部店舗) etc.	×	法令対応 (健康管理)  Growbase - 健診結果管理 - ストレスチェック - 長時間労働管理 - 労基報告 - etc. - 産業医選任 ※有償オプション
--	---	---

従業員1人あたり月額**1,000円**

例) 従業員50人の場合 月額**50,000円**

その取組みの一例として、今期初のテスト販売を終え、この12月より本格販売を開始したのがライザップ社との提携による新バリューパックです。

これは、社員さんお一人あたり月額1000円で全国のチョコザップ店舗がどこでも利用できる権利と、「Growbase」の利用権がバンドル化されたサービスで、まさに福利厚生制度の充実と社員の運動習慣醸成、そして健康管理における法令対応をワンストップで提供できるサービスとして、今はSOMPO ひまわり生命社にも法人顧客向けに紹介協力をいただき営業を拡大してまいります。

成長戦略②：Growbase の機能拡充等 による 高付加価値化・顧客単価向上

従業員ウェルネスに関するあらゆるデータを集約・活用できるプラットフォーム化を推進し
コーポレート・ウェルネス市場の深堀を目指す



© 2025 Wellness Communications Corp.

37

成長戦略の横方向、顧客単価の拡大に関するイメージ図です。

すでに決算説明資料等でも開示をしております通り、「Growbase」の価格改定を行いつつ機能追加を行うことで新たなプランを投入しています。

お預かりするデータの種類を増やす、すなわち従業員ウェルネス・ウェルビーイングに関わるあらゆるデータをお預かりし、データ分析機能の強化、そして健康づくりの打ち手となるウェルネスサービスを繋いでいく・提供していくというプラットフォーム化に取り組んでいます。

成長戦略③：データ利活用 セルフマネジメント 支援

健康課題やニーズは多様化し、セルフメディケーション（セルフマネジメント）の時代へ
Growbaseにある一人一人のウェルネスデータに基づき、最適なサービスへと繋ぐ



© 2025 Wellness Communications Corp.

38

中期的な取組み方向としては、今説明をした「Growbase」のプラットフォーム化の取組みにおいて、データの利活用、すなわち組織や個人単位のスモールデータに基づき連携するサービスを、組織や個人に最適化した形でリコmendしていくという事を実現し、よりセルフマネジメントを促すことを実現していきたいと考えています。

がんの罹患率が高まり、精神疾患を患う方も増えています。すでに産業医の先生がお一人で、また従来までの体制でこの多様化する課題に向き合う事の限界があると感じており、今後セルフマネジメントの重要性が高まるという考えに基づいて戦略を立てています。

成長戦略③：AIエージェント 実装

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

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



そしてデータ利活用という観点では、AI エージェントの実装が当社のオペレーションやプロダクトを大きく変貌させる契機になると考え複数の PoC を走らせています。

まず、健診結果のデータ化は多くの企業・自治体・学校・保険会社などで大きな業務負担となっています。当社には多くの教師データなるものがあり、日頃のオペレーションで活用する中で生成 AI によるデータ化の可能性を検証してきております。

また、「Growbase」の AI エージェント実装により、産業医業務の負担軽減やデータ分析などの面でその活用可能性を探っております。

- 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。



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

※主な質疑応答に関しましては、後日公開を予定しています。