

2026 年 1 月 13 日
ウェルネス・コミュニケーションズ株式会社

株主・投資家の皆様より多く寄せられた質問と回答

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

2025 年 11 月 18 日（火）開催「2026 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会」と 2025 年 12 月 23 日（火）開催「個人投資家向け 事業説明会」のアーカイブ動画を掲載しておりますが、その後、株主と投資家の皆様からいただいた主な質問とその回答について下記の通り開示いたします。本開示は、投資家の皆様への情報発信強化とフェア・ディスクロージャーを目的としております。

なお、回答内容には開示時点の情報に基づいており、今後変更が生じる可能性がある点ご了承ください。

■2026 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会（2025 年 11 月 18 日（火））

- ・アーカイブ動画：

<https://webcast.net-ir.ne.jp/366A2511/PIDuJH0ukf/index.html>

■個人投資家向け 事業説明会（2025 年 12 月 23 日（火））

- ・アーカイブ動画：

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

■お寄せいただいた質問と回答

Q. 株主還元の取り組み姿勢、配当性向について教えてください。

A. 基本的な株主還元方針については、事業運営や投資に必要な内部留保と、株主還元をバランスよく取り組むということを基本方針としており、上場以前から配当性向 30%以上を維持しております。現状この基本方針に変更はなく、成長投資を一層加速させ、中長期成長を実現することで、企業価値を高め、株主還元も高めていくことを優先してまいります。

一方で当社の既存事業は、当期に、より一層強固な収益基盤として成長し、特に運転資金の大きな健診ソリューション事業において、生産性向上が寄与し、資金の回転効率も高まっていることが確認できています。上場時の調達させていただいた資金使途には影響させない事を前提に、資本効率を踏まえた株主還元について検討を進めており、適切なタイミングでご報告を差し上げたいと考えております。

Q. 最近の株価動向に対して経営陣としてどう考えているのでしょうか。

- A. 通期業績予想に対して順調に進捗しており、前期業績や今期期初計画を上回る半期決算となったものの、短期もしくは、3ヶ月クールでの評価としては、株主や投資家の皆様からのご期待にお応えすることができなかったと真摯に受け止めております。

また、当社事業は一年間の中で季節性があることや、通期もしくは中長期にご評価をいただきたいビジネスモデル、つまり継続して低いチャーンレート（解約率）を維持したストック型のビジネスモデルであることを十分にお伝えできていないのではないか、ということも感じております。

そのため、当社では初めてとなる個人投資家の皆様に対する事業説明会を開催した他、今後も多くのステークホルダーの皆様とのコミュニケーション機会を大切に、当社ビジネスをさらにご理解いただけるよう努めてまいります。

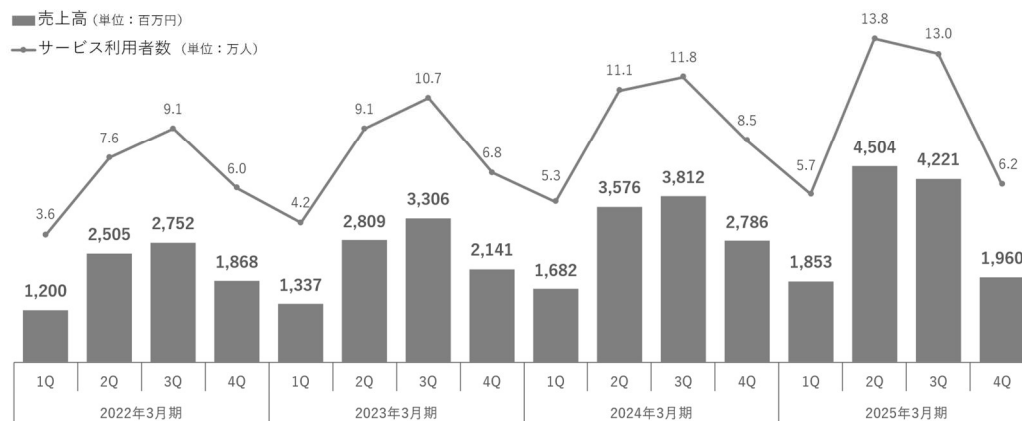
Q. 健診ソリューション事業の季節性について教えてください。

- A. 以下のグラフは、前期を含めた過去4期分の健診ソリューション事業における、サービス利用者数と売上高の推移となります。各年度の業績推移を四半期別にご覧いただくと、2Qと3Qに大きな山ができていますことがわかりいただけるかと思います。

健診ソリューション事業の季節性



健康診断の受診者数が夏から増加し、秋にピークに達した後、春にかけて減少する傾向



健診ソリューション事業における売上計上の基準は、当社から企業・健保組合様等に健診対象者、すなわちサービス利用者ごとの健診結果を納品した時点となります。

多くの企業は4月を新年度として、3月あたりから健診案内をスタートし、4月から徐々に健診受診がスタート、結果納品は7月から12月あたりにピークを迎える構造から、この季節変動が生じます。

2Qに大きなピークがくる年と、3Qに大きなピークがくる年がある事については、大きな団体から受託があった年には、その健診実施スケジュールによって影響が出ることや、昨今は、健診後の対応を強化するため、健診実施時期を少しでも前倒ししていきたいというトレンドの影響などがあります。

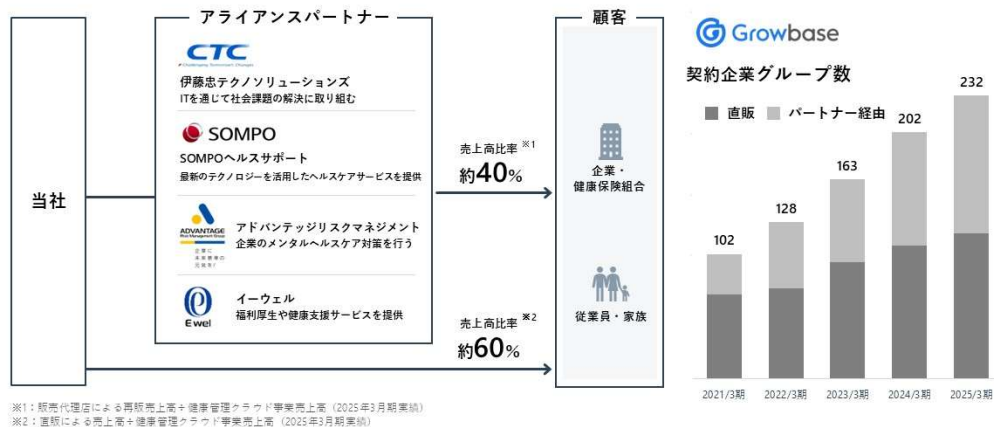
Q. 事業モデルや大企業顧客の獲得方法について教えてください。

- A. Growbase は強固なパートナーセールスチャネルを構築しており、健康管理クラウド事業の売上全体の 40% を占める水準にまで実績を積み上げています。ここ 1~2 年で競合他社においても、大手資本との資本業務提携がリリースされていますが、当社ではすでに 5 年以上の時間をかけてアライアンス関係を構築し、その実績を積み上げてきています。資本提携も絡めたかたちで、実利を生んでいるという事も特徴です。

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



さらに、直接販売では既存のお客様からご紹介をいただくというリファーラルの獲得が多いのが実態ですが、今年4月には社内に新規営業専任チームを設置し、活動も強化しています。この上半期では、業種や業界に偏りなく受注成果を出していると考えています。

Q. Growbase の参入障壁について教えてください。

- A. パッケージ型ソフトの場合、各企業の産業医の先生からの強い要望を受け、個別カスタマイズしているケースが多く、共通機能の絞り込み等、SaaS への移行の難しさがあります。一方、Growbase はリリース当初から SaaS 型システムとして、先生方の指向に至るまで設定変更で対応できることが強みで、殆どのお客様でカスタマイズなく導入いただける強みがあります。

次に、同じ SaaS 型でもスタートアップ等、新規参入企業に対する参入障壁ですが、大企業へと導入していく事のハードルがあると考えています。大企業をお客様とする場合、機能面の評価のみならず、オンボーディング以降、日常の対応に至るまで、所謂ハイタッチな対応スキルが求められます。その他にも、情報セキュリティ監査は多くの企業が毎年往査で来社され、要配慮個人情報扱う事業者としてのチェック項目が多岐にわたります。

また、人事やバックオフィス系システム等の近接領域からの参入に対しては、システムの利用ユーザーが産業医や保健師等となり、専門性の高い対応ができるかどうかという点での難しさがありますが、当社は圧倒的なチャーンレートの低さで、優位性があるということをご理解いただけるかと思います。

Q. DX 戦略について教えてください。

A. 当社は 2016 年に全国の医療機関や全てのお客様にも協力を仰ぎ、システム及びオペレーションの完全刷新を行いました。

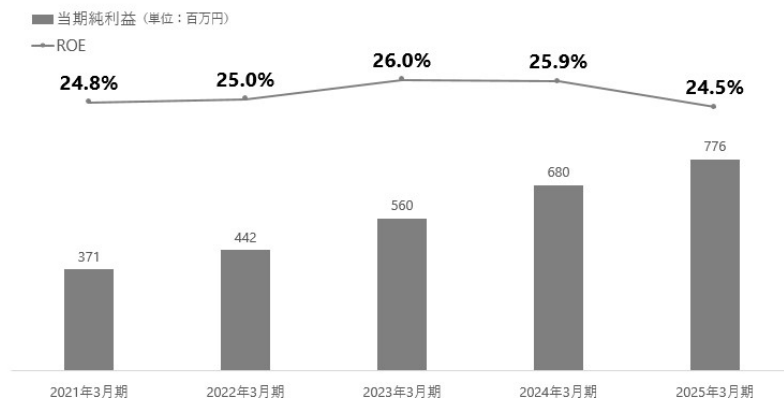
オペレーションの標準化と BPaaS 型のビジネスモデルへの転換、さらに、社内に残る業務もコア業務を残して、ノンコア業務の外注化を行った上で、ノンコア業務のデジタル化・自動化による省人化、コア業務についてはノウハウを技術移転する形での独自システム開発を進めています。その結果、業界平均を上回る従業員一人当たりの稼働力となっております。

Q. ROE について教えてください。

ROE の推移



ROE（自己資本利益率）20%を超える水準で推移
 既存事業成長による利益拡大に加え、非連続成長成長投資や株主還元により、さらなる資本効率向上を推進



A. 当社の ROE は 20% を超える水準で推移しています。安定した収益基盤である健診ソリューション事業と、利益率の高い健康管理クラウド事業の拡大により、安定した利益成長を実現できているためです。

両事業の成長による利益拡大に加えて、今後は M&A 等の非連続成長投資や株主還元等、資本コストを意識した経営を推進してまいります。

Q. エンタープライズ・大企業市場での拡大余地はどの程度あるのでしょうか？

A. 従業員規模 1,000 名以上の企業に勤めている従業員はおよそ 1,660 万人です。成長エンジンである高利益率の健康管理クラウド「Growbase」の顧客シェアは 1 割程度と、拡大余地がまだまだ大きい市場となります。

Q. 中堅・中小企業市場への参入を進めている理由は何ですか？

- A. 中小企業の人的資本経営や健康経営が大きな社会課題です。中小企業市場は、経営者も高齢化し、若手社員の採用難易度が高く、福利厚生面も大企業に比べて未整備です。一方、企業数は多く、中小企業でも健康経営優良法人数が増えつつある状況で、経営者が従業員の健康管理や人的資本経営の重要性に目を向けています。

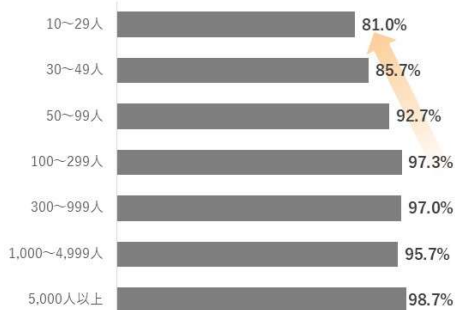
これを契機として、S O M P Oグループとの連携などにより、効率的に市場開拓を進めていきます。

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



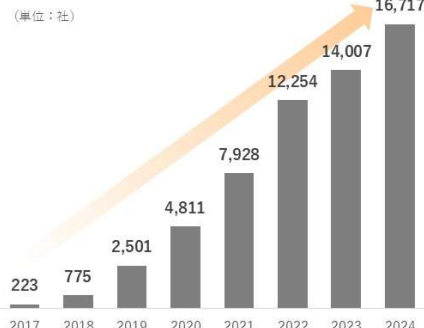
中小企業は大企業と比較して、健康管理に対する福利厚生面の整備が劣後
そうした中でも、近年は、健康経営優良法人が増えつつある

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(業種調査)（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ウェブサイト「ACTION! 健康経営」
(<https://kenko-keiei.jp/>)より当社作成

Q. 生成AIの活用について教えてください。

- A. データ利活用という観点で 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、その実現可能性の確認を進めています。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、AI エージェントの活用により、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います。人が情報を集めて構造化し、分析する量や時間とは比べものにならないのがAI エージェントです。当社では、アプリケーション開発についても生成AIを活用したシステム開発期間や工数の短縮についても検証を続けています。

参考までに、当社の Center of Excellence のnote では、技術やAI志向などが掲載されておりますので、ぜひ下記リンクよりご覧ください。



tom



ウェルネス・コミュニケーションズのCoEに所属している
tomです。

ヘルスケア業界に身を置きながら、生成AIを中心とする技術
や開発に関わることを執筆していきます。

当社の業界や記事に関連する業務に興味ある方は、ぜひお問い合わせください。



<https://note.com/rxtomo>

■2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会 当日お寄せいただいた質問と回答（2025 年 11 月 20 日掲載）

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05024/e44218b8/05e7/46b7/a42d/e9320164b202/20251120134413436s.pdf>

Q. 今期計画の達成見通しについて教えてください。

A. 今期の業績につきましては、全体としては概ね計画に沿って推移しています。

第 2 四半期までの進捗率は売上・営業利益ともに約 50%と、例年の進捗率を上回る推移となっていますが、下期は成長を加速させるための採用強化や Growbase の新プラン開発費用、資本業務提携に係る各種費用等が発生することもあり、計画水準での着地を見通しています。

Q. Growbase の価格改定の内容を教えてください。

A. Growbase は基本料と ID 利用料、従業員の ID 数・管理者 ID 数によって構成されています。

今回、ID 利用料の価格改定を中心に行います。

新規のお客様へは、7 月から新価格を適用しました。既存のお客様へは、来期の 4 月以降契約更新の都度、新価格を適用していきます。

価格改定により全体の増収額の期待値としては、売上成長率 20～30%を見込んでいます。

Q. 健診ソリューション事業の上期営業利益が前年同期比+68.2%と大きい要因を教えてください。

A. 顧客拡大や健診受診の前倒しによるサービス利用者数拡大による売上拡大、DX・BPR 推進による業務効率化・ペーパーレス化等のコスト削減が、営業利益率を改善した一番大きな要因となります。

さらに、売上成長に比例して全社経費が厳選できており拡大していないため、当該セグメントへの全社経費配賦額が抑えられ、結果として営業利益成長率がこれだけ高くなっているということも理由の一つになります。

Q. 通期業績予想の上方修正は行わないのでしょうか。

A. 説明会の中でもご説明の通り、株式上場を経て採用活動を加速している他、Growbase の新プラン投入に向けたシステム開発、計画作成段階では織り込んでいなかった M&A 等の事業開発取り組みで発生する業務委託費やのれん等の減価償却費の発生などが見込まれます。それらを吸収して、業績予想として開示している水準での着地を目指している状況です。

従い、現時点で業績予想値に変更なしとしています。

Q. 価格改定による顧客の反応や解約の可能性を教えてください。

- A. 価格改定の告知後、お客様からの反応を慎重に確認していますが、現在のところ解約につながる可能性のある具体的な案件は発生していません。

Q. 新プランとして開発されている Growbase Mentally(仮称)の特徴を教えてください。

- A. 現行の Growbase でもストレスチェックの実施やその結果閲覧、集計等ができる機能を有していますが、組織分析に関する機能が不十分であるという理由から、Growbase 以外の他社システムを利用してストレスチェックを実施されている顧客が多く存在していることが明らかになっています。

その状況を受けて、顧客に対するヒアリング調査などを経て、今回の「Mentally」開発に取り組んでいます。Growbase では、人事データも人事システムから API で月次更新される仕組みなどもリリースしており、年一回のストレスチェックを実施するための準備や対象者への案内などの業務が効率化される他、Growbase 上に格納されたその他人事データや勤怠データ、健診結果データ等に加えて、今回事業譲受の合意に至った SUZAKU のサーベイで得られる「HQ Profile (1 人 1 人の特性を可視化する人材アセスメント)」と、「MSI + (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)」等のデータも加えて、クロス分析による高ストレス者の傾向や部署・職種ごとの適性の検証、パフォーマンスとの相関関係の発見等ができるプラットフォームへの進化を目指していきます。

また、組織ごとのストレス度等を組織長が確認し、その対策対応を練るなど、ラインマネジメントにも活用いただける機能の実装を目指していきます。

Q. 健康管理クラウド事業の今期売上計画が、前期までと比較して成長率が低いですが、その理由を教えてください。

- A. 過年度は、1 企業グループで数万 ID という超エンタープライズ企業での導入がありましたが、今期はそうした規模の受注がない為に成長率が鈍化したように見える状況です。

今期はそうしたケースを除き、巡航ペースで計画を策定しており、現時点では計画に対してインラインで推移しています。

Q. 健康管理クラウド事業は価格改定を行うとのことですが、健診ソリューション事業は価格改定をしないのでしょうか。

- A. 人件費や光熱費、その他原価の上昇に伴い、医療機関側でも負担が大きくなっている為、健康診断・人間ドックの費用が年々上昇しています。その点については協力の必要があると考えています。従い、お客様にもそのことをご説明し、ご理解ご協力をいただくお願いを続けているのが実態です。なお、プラットフォームである I-Wellness の利用料につきましては、現時点で機能拡充等を予定しておらず、同時に価格改定の予定はございません。

健診後のデータ利活用等を充実させたいとお考えになられるお客様には、機能面でもより充実した Growbase をご提案していくことを前提としています。

Q. 今年度から開始した産業医等の紹介サービスの状況を教えてください。

- A. 当社サービスに対応する産業医や保健師を拡大するとともに、数件の求人案件を受注しました。全体に占める割合は小さいものの、第3四半期からの売上・利益計上を予定しています。
- まだ立ち上げ段階にあり、今後の市場ニーズや顧客の反応を見ながら、顧客接点の拡大やサービスを磨き込み、段階的に拡大を図っていきます。

Q. DXによる生産性向上が利益成長につながっているとの説明がありましたが、AIの活用などはあるのでしょうか。

- A. 健診ソリューション事業において、以前から紙の健康診断結果をデータ化する際にAI-OCRを活用しています。また、そのAI-OCRも国内外の複数プラットフォームを検証してきており、現在までには、独自開発を行ったシステムと合わせて、最適化を図っています。

最近では、生成AIによるデータ化のPoCに取り組んでおり、定期健診のような比較的定型化されているデータ化工程への適用可能性が概ね確認でき、現在、商用化に向けて取り組んでいます。

健診結果のデータ化に留まらず、現在のノウハウを活かしながら活用範囲を拡大していく方針です。

Q. 採用を強化されているとの説明がありましたが、その内容について教えてください。

- A. 6月の株式上場後、中長期成長戦略を加速させるための採用活動を強化しています。

10月以降に、10名以上の入社がすでに内定しており、既存事業及び新規事業に関する営業加速を図るためのセールス人材、受注拡大に備えたカスタマーサクセス人材、M&A等の事業開発やサービス開発、内部管理・内部監査等コーポレート部門での人材採用等を加速しています。

今後はDX/AXを加速させる人材や、データ利活用に知見を持つ人材等の採用も強化していきます。

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](mailto:ir@wellcoms.jp)