

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

2025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. 成長戦略
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。



代表取締役社長 / ファウンダー

松田 泰秀

Yasuhide Matsuda

伊藤忠商事㈱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㈱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

リーディング・ヘルスケアカンパニーを目指します

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、今後、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、弊社ではプロダクトビジョンに掲げたSaaSプロダクト×ソリューションのリリースなどにも取り組み、あらゆるウェルネス・データから繋がる人的資本プラットフォームとしての役割を果たしてまいります。

Company



会社概要 ウェルネス・コミュニケーションズ株式会社

英文名：Wellness Communications Corporation

設立 2006年7月3日

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

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

資本金 4億円

代表者 代表取締役社長 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 122名（2025年3月31日現在）

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

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
健康診断情報サイト「+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式会社との
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

株式会社NTTドコモ、伊藤忠商事株式会社と共同で、健康管理アプリ
「Re:Body」を開発しリリース

2018

「ヘルスサポートシステム（現：Growbase）」リリース
SOMPOリスクアマネジメント株式会社（現：SOMPOヘルスサポート
株式会社）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※1刷新
「Growbase」に名称変更

2024

RIZAP株式会社との協業により、「Growbaseネクスト」と「chocoZAP」
を組み合わせた新バリューパックの販売を開始

2003



伊藤忠商事

伊藤忠商事株式会社の社内ベンチャープロ
ジェクトにより、「ヘルスサポートシス
テム事業」開始。
伊藤忠商事の100%出資子会社として、
当社設立。

2019



SOMPOホールディングス株式会社が
51%出資。伊藤忠商事株式会社とのJV
によるSaaS事業構造転換を加速。

2021



株式会社アドバンテッジリスクマネジメン
トより5%出資受け入れ。

2023



LHP Holdings, L.P. (株式会社ロングリーチグ
ループ関連会社)、株式会社ベルシステム24ホー
ルディングス、伊藤忠テクノソリューションズ株
式会社の3社が出資参画。

※1：CI（コーポレートアイデンティティ）とは、企業の理念、価値観、行動様式、視覚的要素を統一し、企業の独自性やブランド価値を社会に伝えるための戦略であり、当社は、パーパスの策定及びコーポレートロゴの刷新を行っております。

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. 成長戦略
6. 業績推移
7. Appendix

健診ソリューション事業

i-Wellness

健診・問診（非構造化）データを
収集・構造化する



構造化された健診結果データ

契約企業グループ数※1

216 企業グループ
1,710 社

健康診断結果出荷数※1,2

38.8 万件

健康管理クラウド事業

Growbase

ウェルネス・データを
分析・利活用する



契約企業グループ数※1

232 企業グループ
1,830 社

ID数※1

174.4 万ID

※1 2025年3月期実績

※2 企業並びに健康保険組合向けネットワーク健康診断サービスにおけるデータ化・判定の統一化した健康診断結果の出荷数

ハイライト

業績

エンタープライズに強み 安定した収益基盤

健康管理クラウド(Growbase)が 成長を牽引



売上高
2025年3月期

14,057 百万円



契約企業グループ数 ※1
2025年3月期末現在

448 企業グループ
3,540 社



チャーンレート ※3
月次平均：2025年3月期

0.28%

健康管理クラウド事業



営業利益
2025年3月期

1,109 百万円



ストック型売上高比率 ※2
2025年3月期

94.7%



NRR ※4
ストック型売上高継続率
2024年3月期～2025年3月期

114.0%

健康管理クラウド事業

※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（両事業で取引している場合は、複数カウント）

※2：2025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

※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

現在の事業領域

コーポレート・ウェルネスにおける業務プロセスのDXやデータ利活用を実現するプラットフォームを提供

企業向け健康管理プラットフォーム

i-Wellness

健康診断の予約から健康診断結果の
データ化までを一括で代行

 **Growbase**

健康診断結果のみならず
メンタルヘルス等のデータも個人単位で一元管理

非構造化データの収集

分析・利活用

計画策定

予約・問診

結果納品

データ変換

判定

ストレスチェック

面談・保健指導

集計報告・評価

予算・組織課題・拠点所在地
年齢・性別等による
健診コース・オプション検査項目等を決定

結果報告書収集
データ化・
判定記号統一化

健康診断結果データ
人事データ

産業医判定
グループ判定

ストレスチェック
長時間労働管理

面談記録
受診勧奨

集計
各種帳票出力
労基報告

収益構造

健診ソリューション事業を安定した収益基盤としながら、収益性の高い健康管理クラウド事業を成長エンジンとしたバランスの良い事業ポートフォリオとなっている

健康管理クラウド事業

売上高

1,232百万円

売上総利益

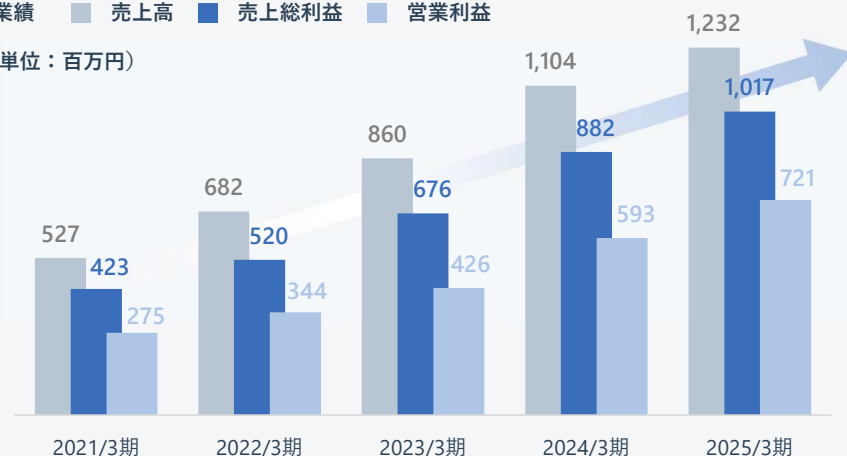
1,017百万円

営業利益

721百万円※

業績 ■ 売上高 ■ 売上総利益 ■ 営業利益

(単位：百万円)



成長エンジン (SaaS型)

高利益率と成長ポテンシャルが期待できる「高付加価値サービス」

健診ソリューション事業

売上高

12,539百万円

売上総利益

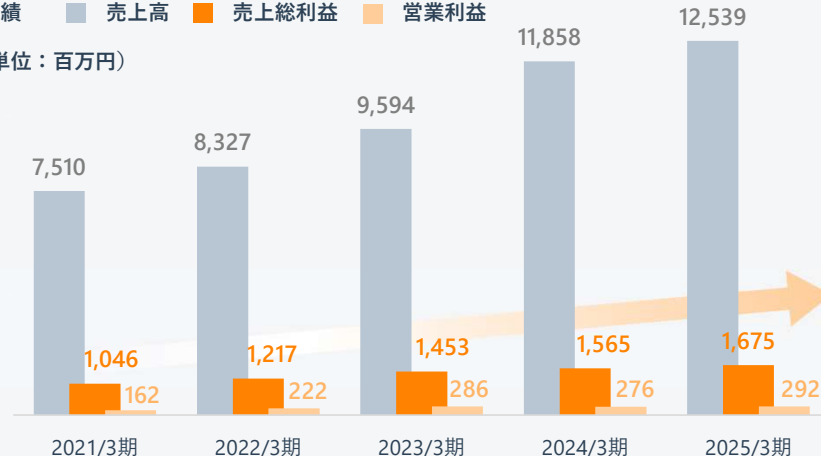
1,675百万円

営業利益

292百万円※

業績 ■ 売上高 ■ 売上総利益 ■ 営業利益

(単位：百万円)



収益基盤 (BPO型)

売上規模が大きく、安定した収益源としての役割

※ 2025年3月期実績（営業利益は全社費用配賦後の数値）

導入企業の声を反映しながら直近6年間で1,526機能のリリースを行い、GrowbaseのID数は増加推移

(単位：万)

GrowbaseID数※1

174.4万ID

特健業務歴機能強化、第3期、第4期特定健診・保健指導対応リリース

HENNGE One SSO連携、WingArc1st Motion Board連携
人事管理システム連携

ナビゲーションツールTechtouch連携、新型コロナウイルス
ワクチン接種予約管理、保健指導面談Teams、Microsoft365連携

意見書ワークフロー機能リリース
保健指導面談Zoom、労基報告e-GOV連携

紹介状機能、スタンダード版リリース
Microsoft AzureAD SSO連携

多言語対応、休職者管理機能リリース

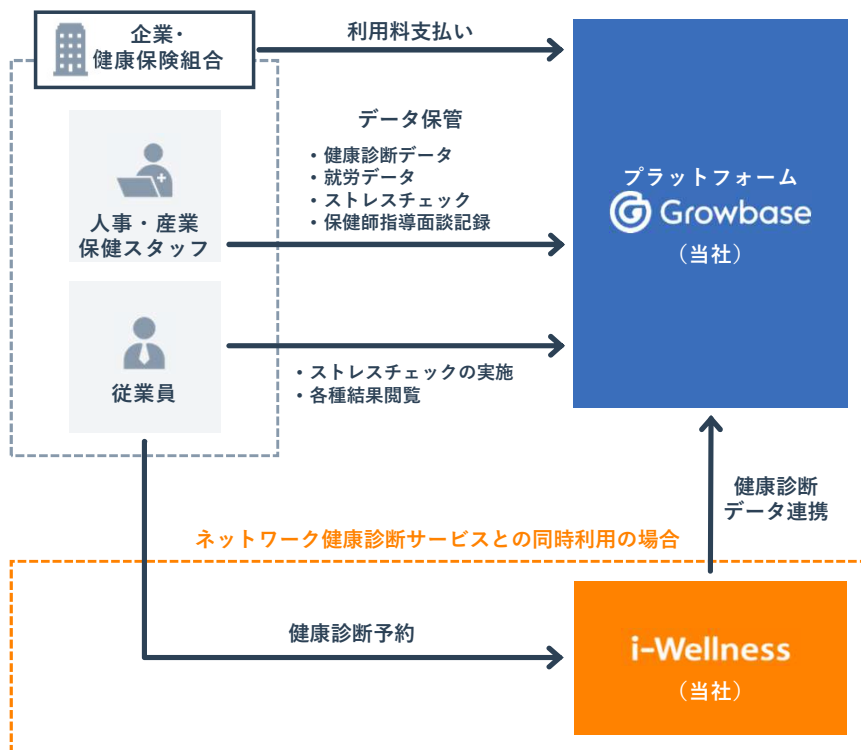


約25万ID
増加

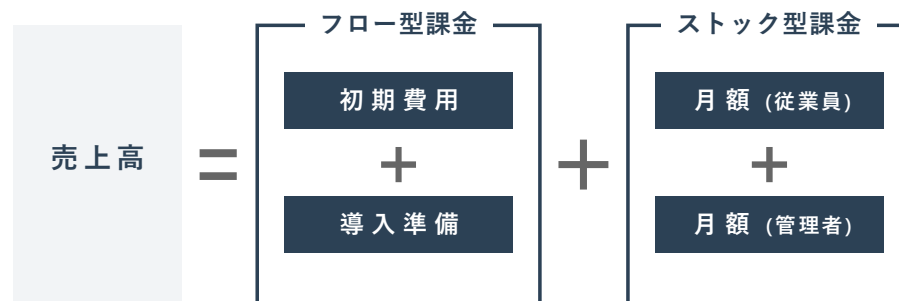
※1：2025年3月末時点

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SaaS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

90.9%

健康管理クラウド事業

2025年3月期実績

チャーンレート※2

0.28%

健康管理クラウド事業

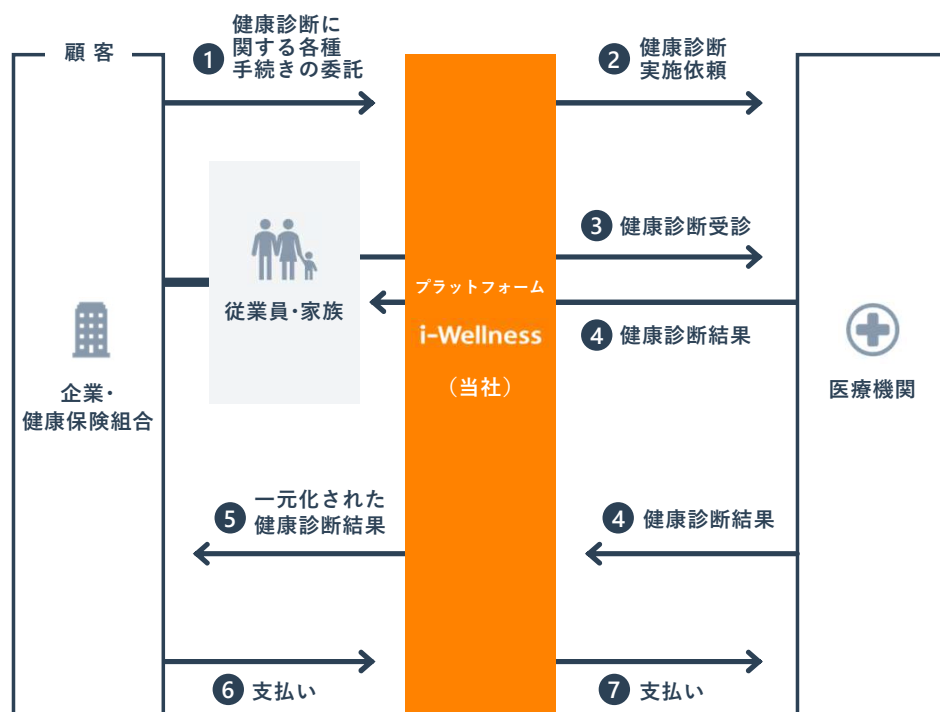
2025年3月期実績

※1：健康管理クラウド事業における基本利用料によるストック型売上高÷健康管理クラウド事業売上高

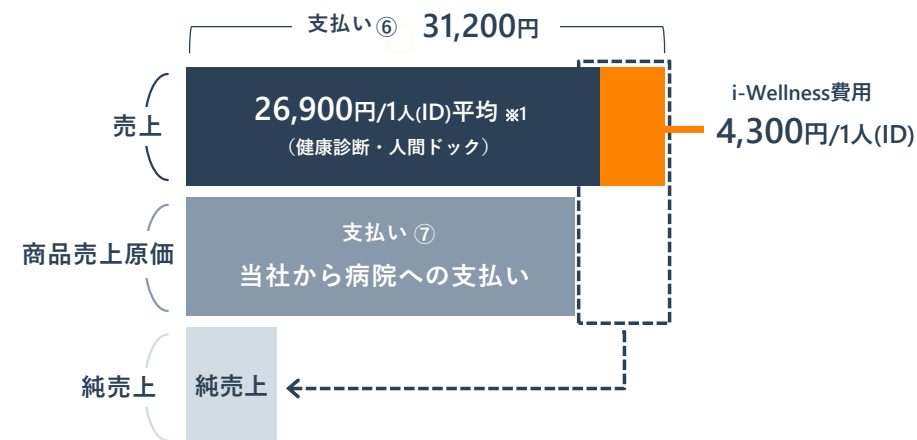
※2：健康管理クラウド事業における当月度解約顧客数÷前月度利用顧客数により算出された月次チャーンレートの平均値

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

26,900円

i-Wellness費用 ※2

4,300円

※1: 2023年3月期から2025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事業でストック型課金モデルを確立し、ストック型売上高の構成比率は全社売上高の94.7%※1を実現



※1：2025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

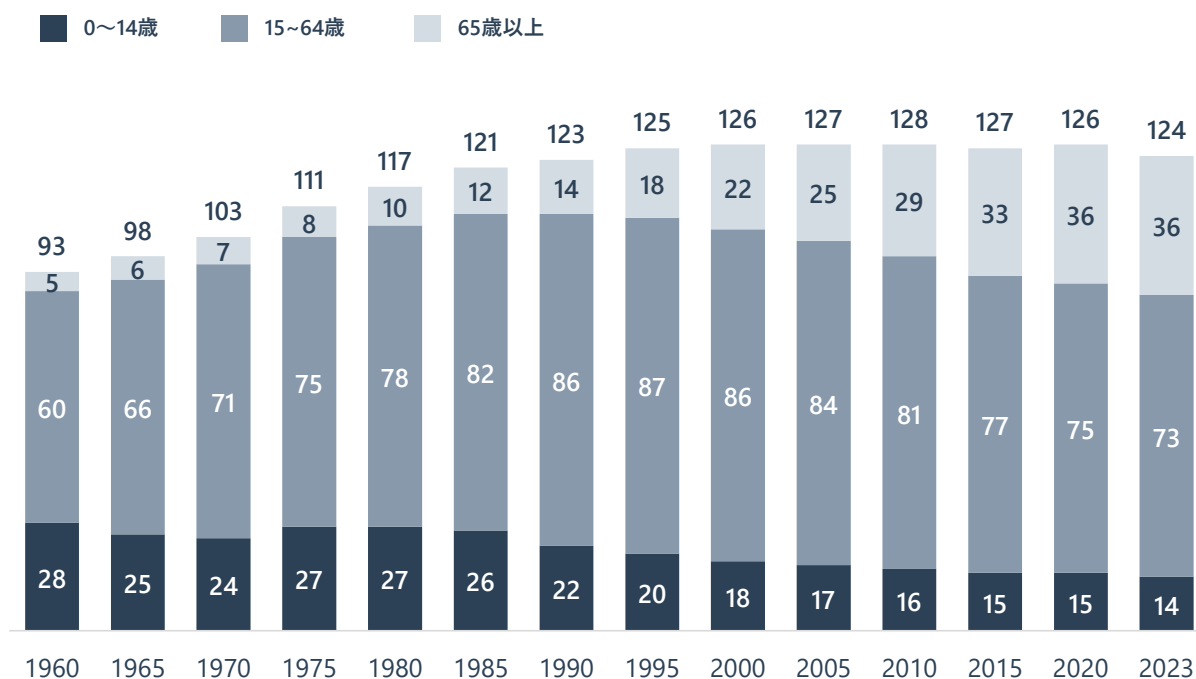
※2：健診ソリューション事業（ソリューション）について、受診率が毎期安定した推移をしていることから、ストック型売上高（基本利用料）として分類

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. 成長戦略
6. 業績推移
7. Appendix

日本は人口減少時代へ突入

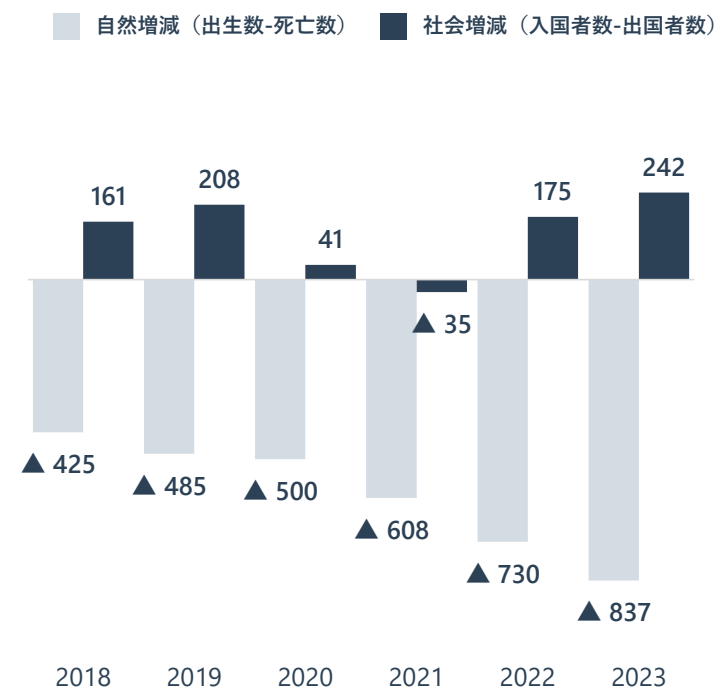
国内総人口は2010年以降減少傾向であり、生産年齢人口（15～64歳）の減少も進行
今後企業は生産性の向上や働き手の確保がますます重要になっていく

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）」

国内人口の推移（単位：千人）



総務省統計局「人口推計（2024年（令和6年）7月報）」

国内コーポレートウェルネス(HR)市場の現状



健康経営®・人的資本経営を推進する企業が増えることが見込まれ、ますます追い風の市場環境へ

人手不足

2040年の国内労働力

1,100万人不足 (見通し)

少子高齢化による労働人口減少
(リクルートワークス研究所「未来予測2040」)

高い離職率

新規大卒者の3年以内離職率平均

34.9%

転職市場も活発で人材定着が課題
(厚生労働省「令和3年3月新規学卒者の離職状況」)

デジタル化の遅れ

世界デジタル競争力

31位

過去最低順位でデータ活用に遅れ
(IMD「世界デジタル競争力ランキング2024」)

生産性の低下

先進7ヵ国 (G7) 中

最下位

OECDでは38カ国中29位と過去最低
(日本生産性本部 2024年12月発表)

働き方・働き手の多様化

テレワーク導入率

51.9%

(総務省「令和3年通信利用動向調査」)

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」)

外国人労働者割合

3.4%

企業における従業員管理が複雑化

(日本能率協会総合研究所
「令和3年仕事と育児等の両立に関する
実態把握のための調査研究事業」)

※：「健康経営®」は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です。

労働安全衛生法で義務付けられている健康診断や、結果の保管・報告に加えて、企業内容等の開示に関する内閣府令等の改正により、人的資本情報の開示が義務化されるなど、企業にとってコーポレート・ウェルネスに関する諸対応が必要不可欠な市場環境

OBLIGATION

法令への対応

【労働安全衛生法】

- 事業拠点単位で50人以上の従業員を抱える企業は、年1回の健康診断や、その結果の保管・報告、産業医と呼ばれる医師の選任などが**義務**付けられている
- 従業員50人以上の事業所には年1回のストレスチェックが**義務**付けられる
- 必要な場合には、事業者は労働者に対し、休職・残業禁止・労働時間の短縮・作業の転換など、適切な就業上の措置をしなければならない

【働き方改革関連法】

- 産業医の活動環境の整備
- 健康相談の体制整備、健康情報の適正な取り扱い
- 長時間労働者に対する面接指導

コーポレート・ウェルネスは
「MUST HAVE」な環境

NEEDS

社会環境の変化

【価値観の変化】

- 「モノ」から「心の豊かさ」へと価値観が変化している

【働き方改革】

- 長時間労働の是正、雇用形態に関わらない公正な待遇、高齢者や女性の就労促進などが掲げられている

【健康経営】

- 経済産業省が推奨する「健康経営」によって、企業の健康への関心も高まっている

【ウェルビーイングの高まり】

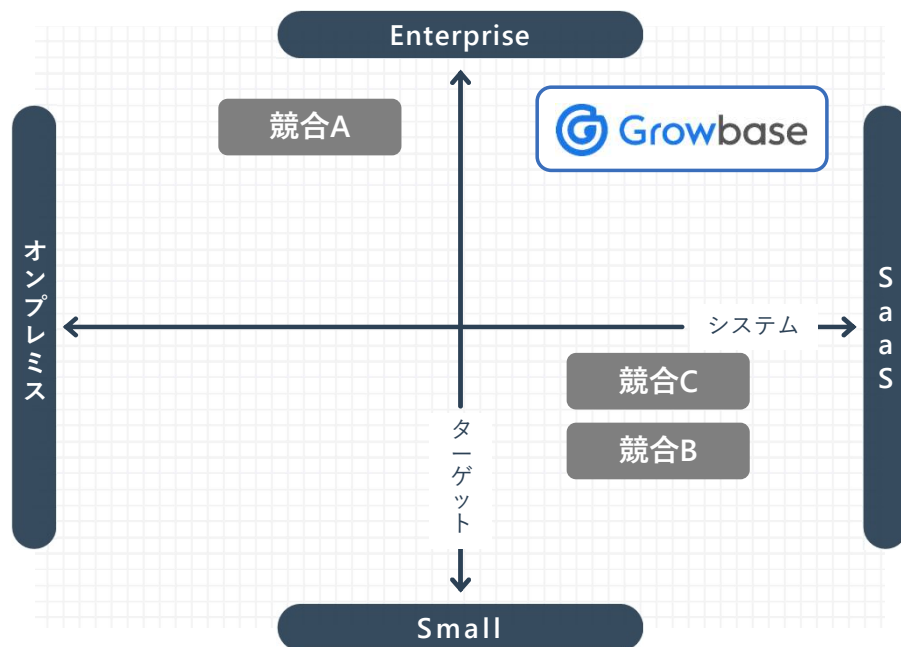
- 少子高齢化や労働者の高齢化により、ウェルビーイングを意識する企業が増加
- SDGsや従業員満足度向上、パーパス経営に関する企業の取り組みが増加
- 「企業内容等の開示に関する内閣府令」等の改正により、人的資本情報の開示が**義務**化

当社のポジショニング

エンタープライズ/ラージ企業市場における健診ソリューション事業を通じたデータの獲得から、健康管理クラウド事業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

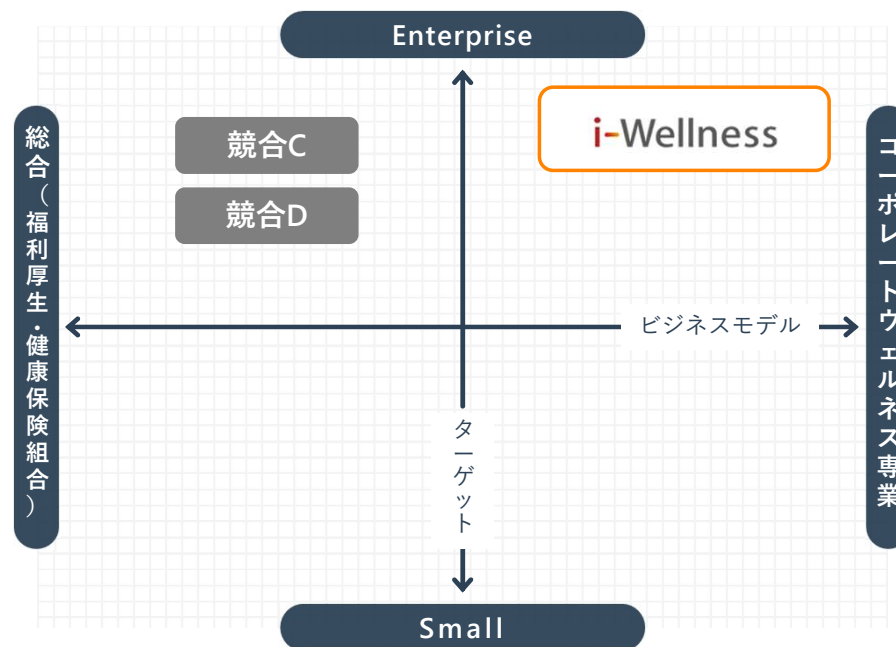
健康管理クラウド事業

約20年間にわたるSaaSプロダクトとしての実績と
健康診断結果等のデータ一元化管理機能を兼備



健診ソリューション事業

企業向けに健康診断の申込みから実施に加えて
高いデータ精度のソリューションを提供



当社の参入障壁

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

1,526 機能
(2020/3期-2025/3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

232 企業
グループ
(2025/3期)

大企業を中心に、232企業グループ・約1,830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
0.28% ※2
(2025/3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

※1：2022年3月期から2025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

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. 成長戦略
6. 業績推移
7. Appendix

1 健康診断を起点とした強固なプラットフォームを展開

2 多様なフォーマットの健康診断結果データを一元化

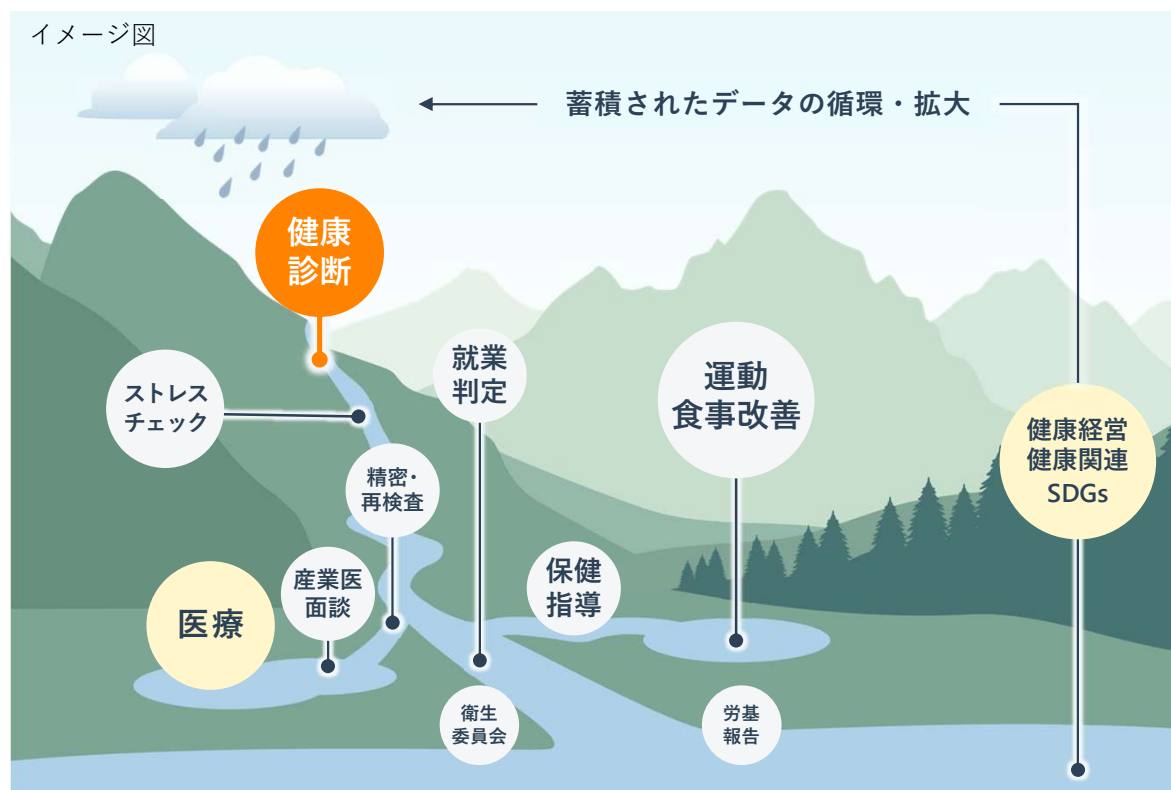
3 エンタープライズ市場における豊富な実績

4 強固なパートナーセールス・エコシステム

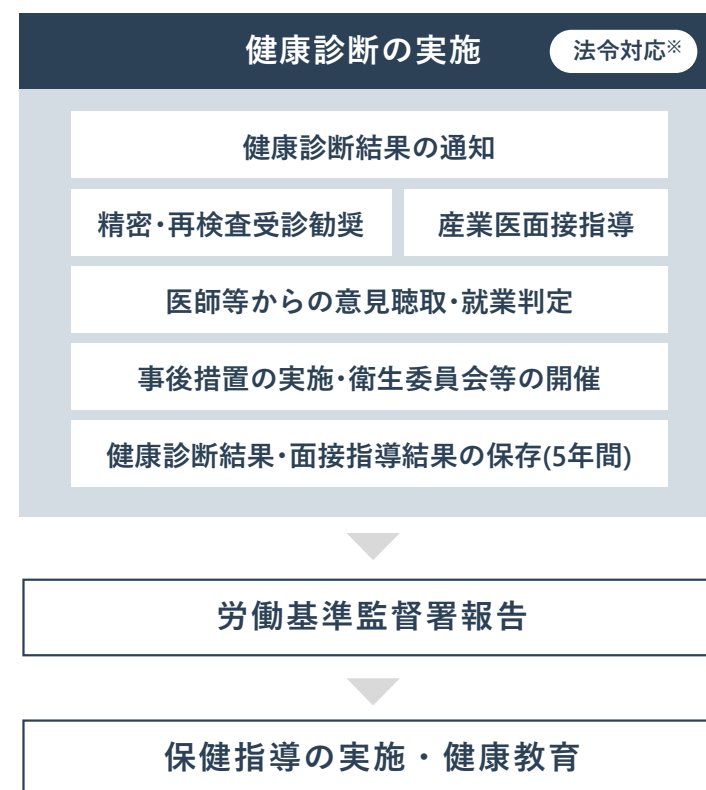


1. 健康診断を起点とした強固なプラットフォームを展開

「企業における健康管理（コーポレート・ウェルネス）」を川の流れに喩えると、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

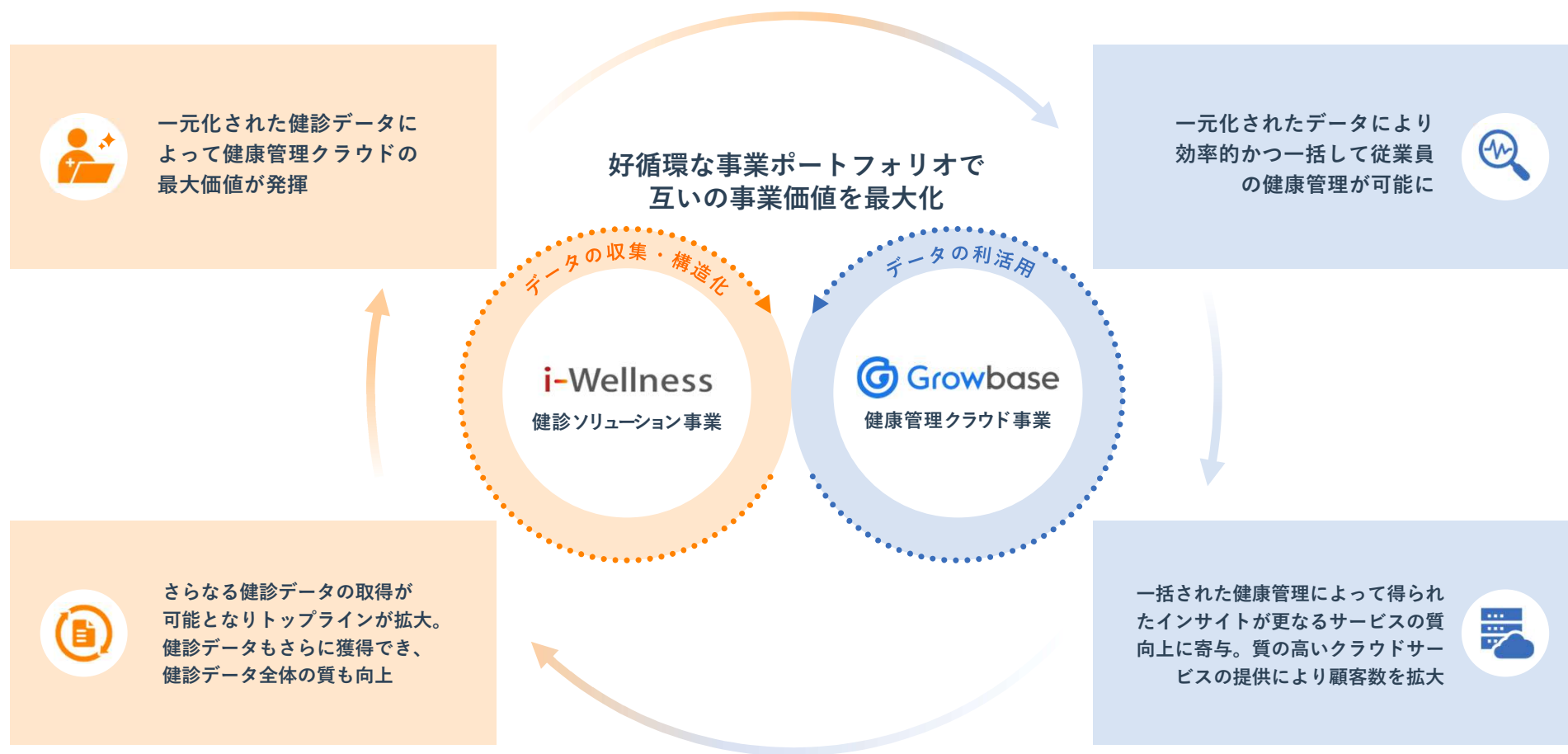


※労働安全衛生法により、50人以上の事業者(所)に従業員の雇用時/年1回以上の一般健診受診を義務化



1. 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



2. 多様なフォーマットの健康診断結果データの一元化

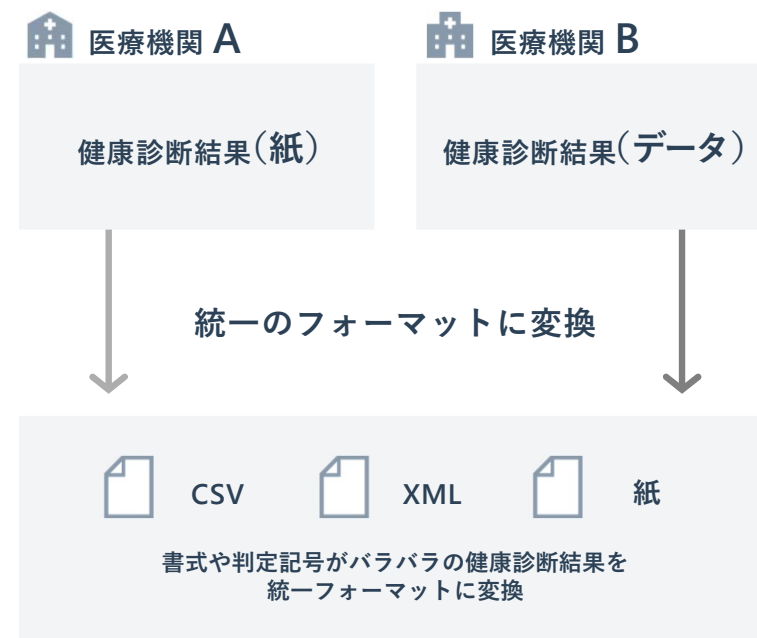
一般的に医療機関ごとに異なるフォーマットの各種健診結果を、データ化(一元化)・有効化できるプラットフォームを独自に構築

1. 有効性

① 異なる判定記号や正常値の範囲 (イメージ図)



② 異なる媒体での発行 (イメージ図)



2. 多様なフォーマットの健康診断結果データの一元化

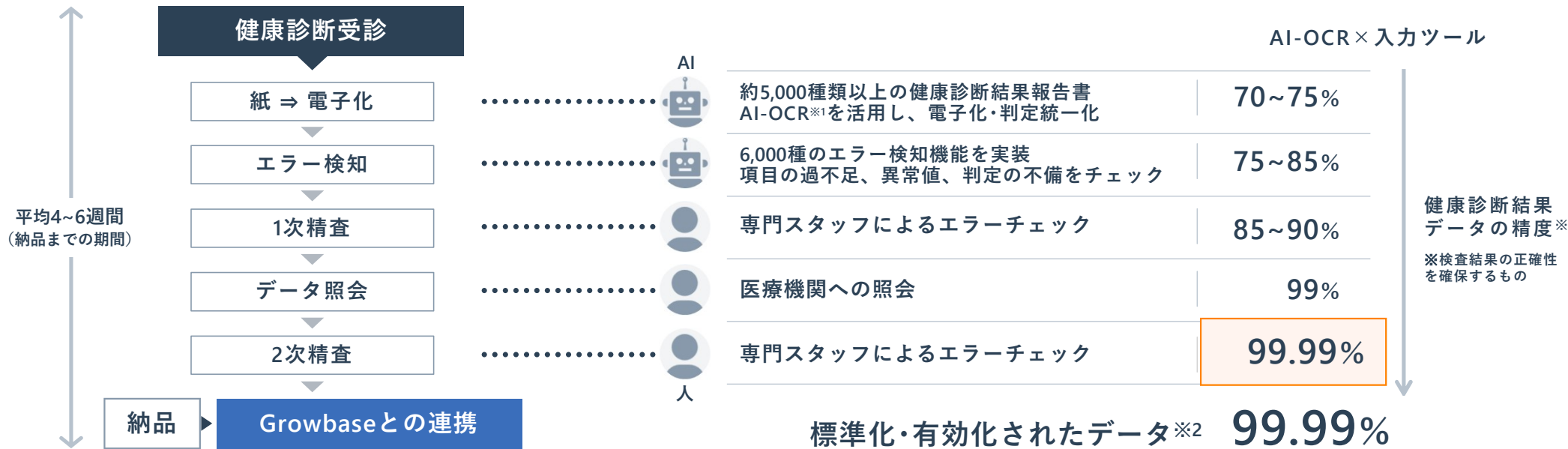
健康管理・健康づくりの基礎・起点となる健診結果データを収集し、高い精度・品質でデータベース化

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

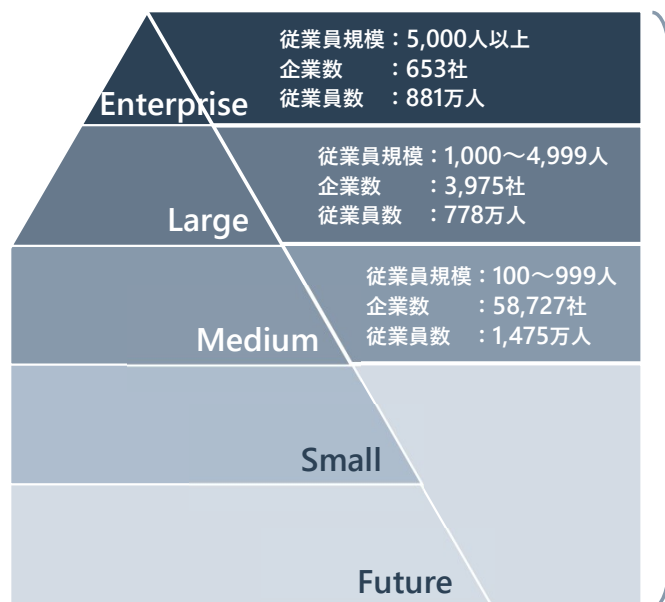
※2：精度の結果は2021年度当社実績。なお、各精度に記載されている数値は、紙から電子化を行った健康診断結果数を母数として、当該工程によって標準化・有効化された健康診断結果数の割合を示す

3. エンタープライズ市場における豊富な実績

エンタープライズ/ラージ企業市場が主戦場

従業員1,000人以上の企業グループが、当社契約企業の97.6%を占有

従業員規模別企業数※1



当社取引実績※2

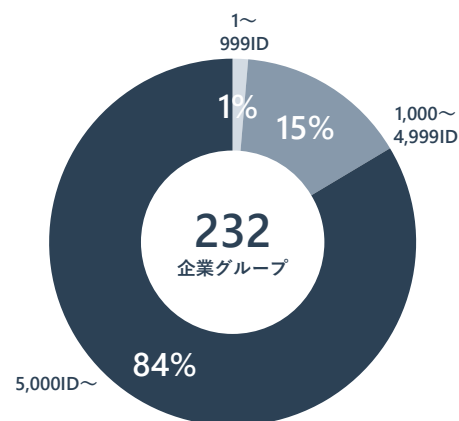
大企業を中心に

448 企業グループ
3,540 社

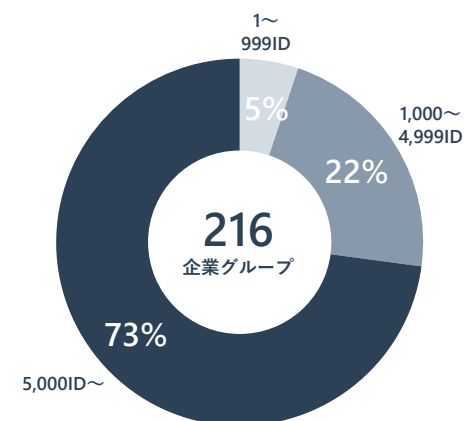
2025年3月末時点

顧客規模別ID数構成

健康管理クラウド事業



健診ソリューション事業



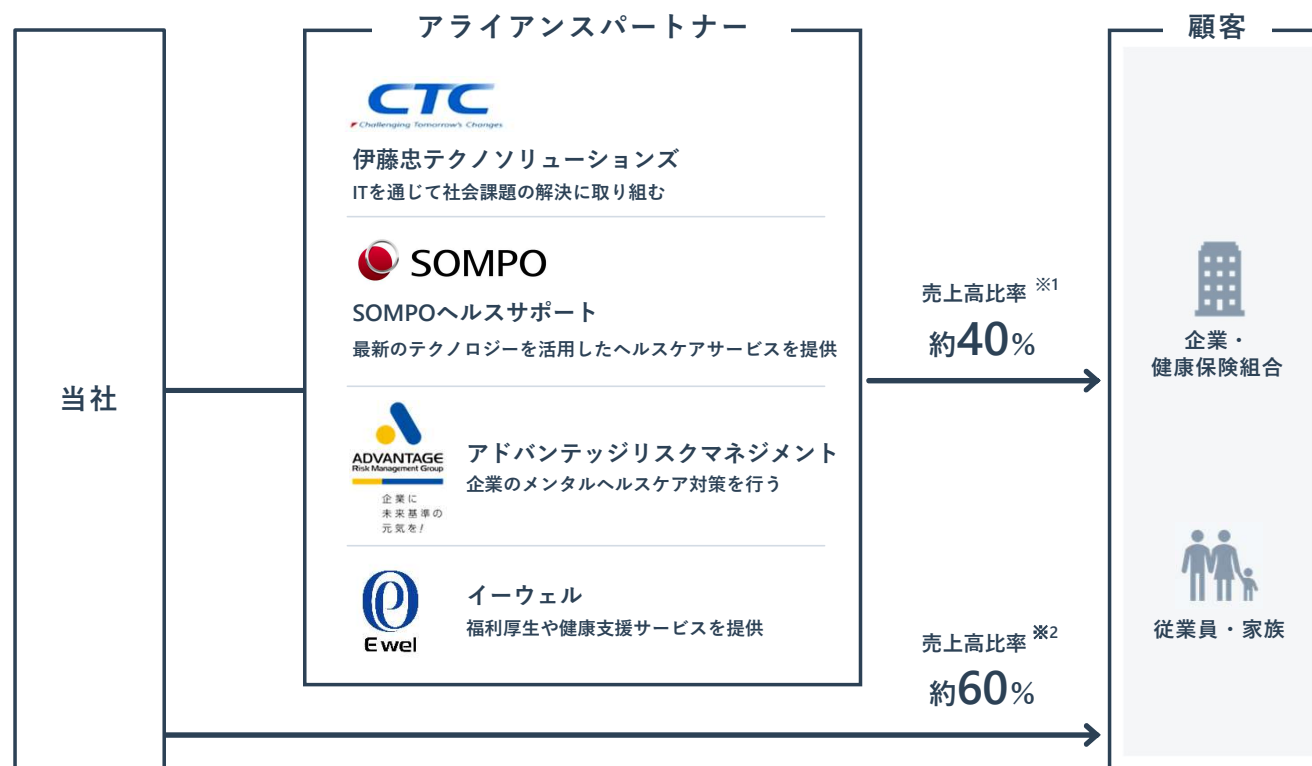
※1：総務省統計局「令和3年経済センサス基礎調査」（2024年6月25日公表）

※2：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（両事業で取引している場合は、複数カウント）

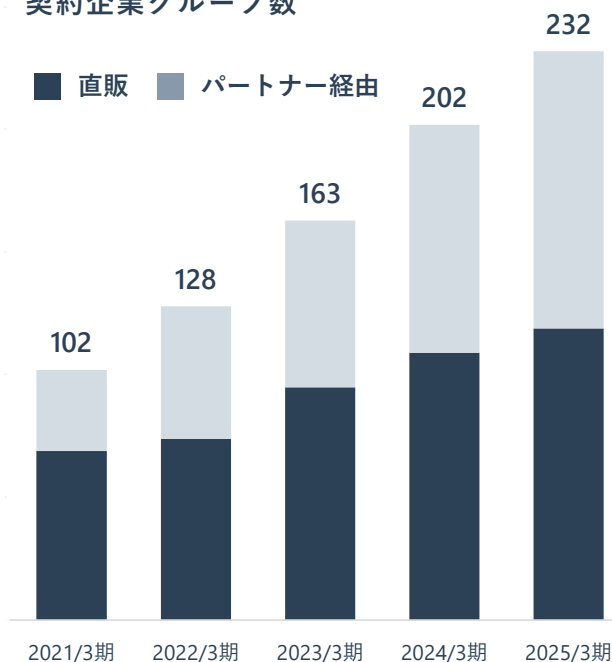
※健康管理クラウド事業は登録対象従業員数（ID数）、健診ソリューション事業は健康診断対象者数
※各グラフの割合はID数ベース（2025年3月期末実績）の値

4. 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



※1: 販売代理店による再販売売上÷健康管理クラウド事業売上高 (2025年3月期実績)

※2: 直販による売上高÷健康管理クラウド事業売上高 (2025年3月期実績)

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. **成長戦略**
6. 業績推移
7. Appendix

1

持続的成長のためのID数拡大戦略

2

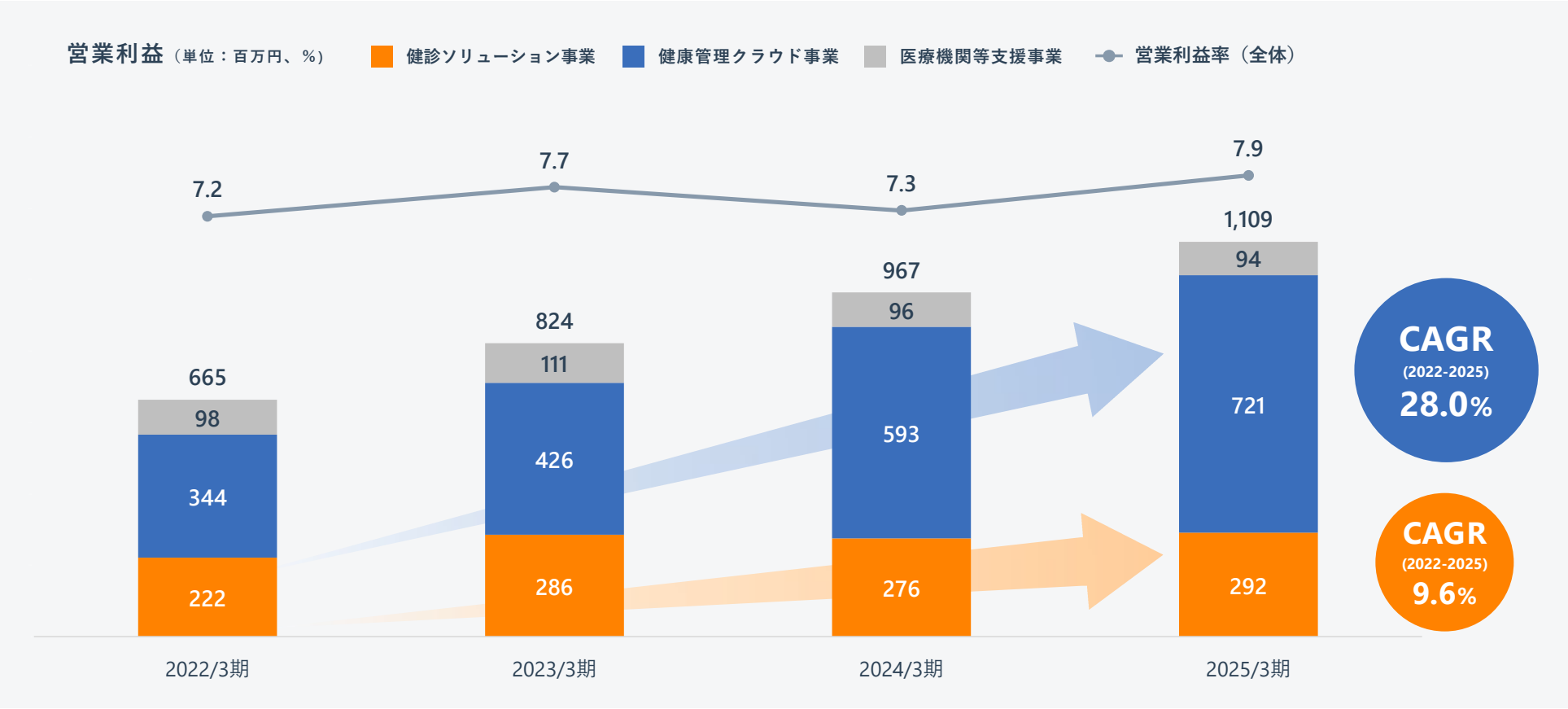
機能拡充による収益力の向上

3

価値創出に向けた事業ポートフォリオの拡大

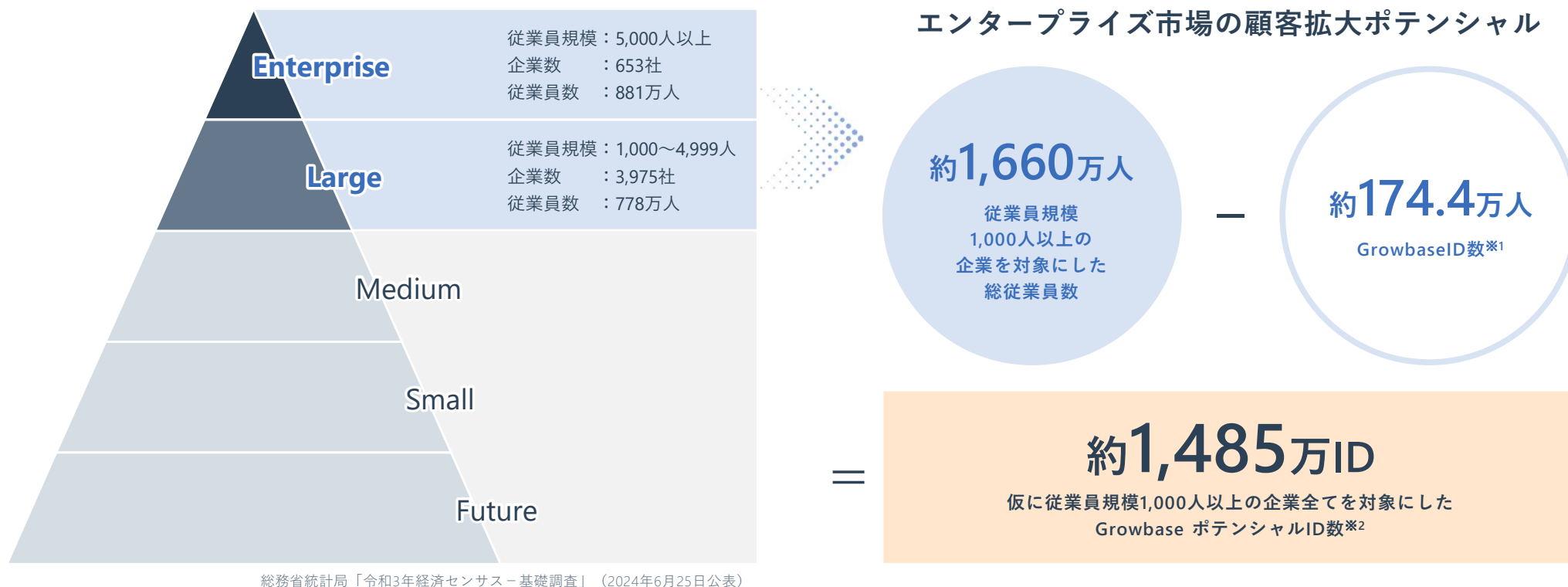
全社利益率改善のための成長ストーリー

健診ソリューション事業におけるDX・AI投資等による生産性向上・営業利益率の向上を図ることに加え、収益性が高い健康管理クラウド(Growbase)事業の成長を加速させ、事業全体の営業利益率の向上を図る



成長戦略① Growbaseのエンタープライズ市場の深耕

成長エンジンである高利益率の健康管理クラウド事業は、エンタープライズ市場における顧客シェアは1割程度であり、引き続き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5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。

成長戦略② 機能拡充による収益力の向上

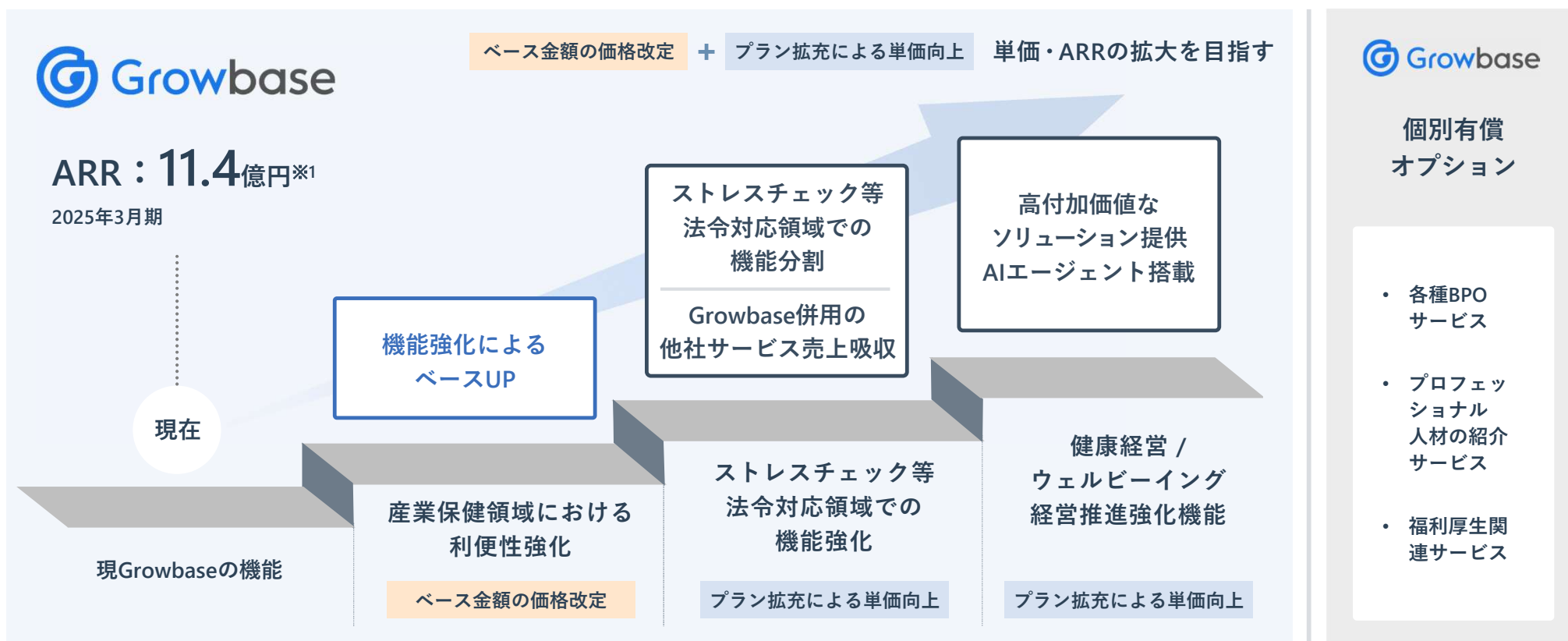
健康管理プラットフォーム化推進 コーポレート・ウェルネス市場の深堀を目指す



成長戦略② Growbaseの多機能化によるARPA・ACV向上

健康管理における近接領域を含め、Growbaseの多機能化によるID単価(ARPA)向上及び個別有償オプションの拡充による年間契約額(ACV)向上を推進

新規開発機能は、脱着可能にする一方で、階段型の料金テーブルを設計することで販売効率の良い営業活動を実現する方針



※ 上記は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

※1 健康管理クラウド事業の2025年3月(単月)のストック型売上高×12で算出

成長戦略③ 価値創出に向けた事業ポートフォリオの拡大

iWellnessとGrowbaseによる企業向け健康管理プラットフォームに加え、医療機関(健診施設)向け健康診断管理プラットフォームを提供し、新たな市場を開拓。産業医等の医師・保健師などの人材紹介事業へと参入し、さらなる市場拡大を目指す

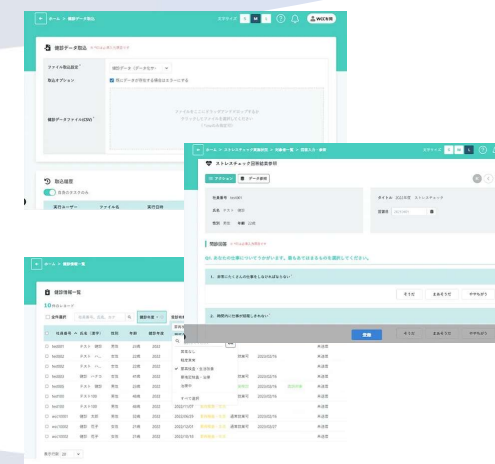


※ NEWは今後取り組む予定の事業です

成長戦略③ 非構造化健診データを資産化するAIエージェント



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



非構造化データの収集

構造化・標準化

分析・利活用

i-Wellness

健診ソリューション事業

全国2,164件の提携医療機関※1

- ・ 人事データ(所属・役職・個人データ)
- ・ 生活習慣問診・病歴・服薬データ
- ・ 身長・体重(体組成)・血圧・診察データ
- ・ 血液検査・尿検査データ
- ・ 心電図・画像検査(X線/CT等)データ
- ・ 内視鏡検査・超音波検査データ

AIエージェントの活用

推論・計画・メモリー・
意思決定・学習・適応など

Growbase

健康管理クラウド事業

174.4万IDにて利用※1

- ・ 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

※1: 2025年3月末時点

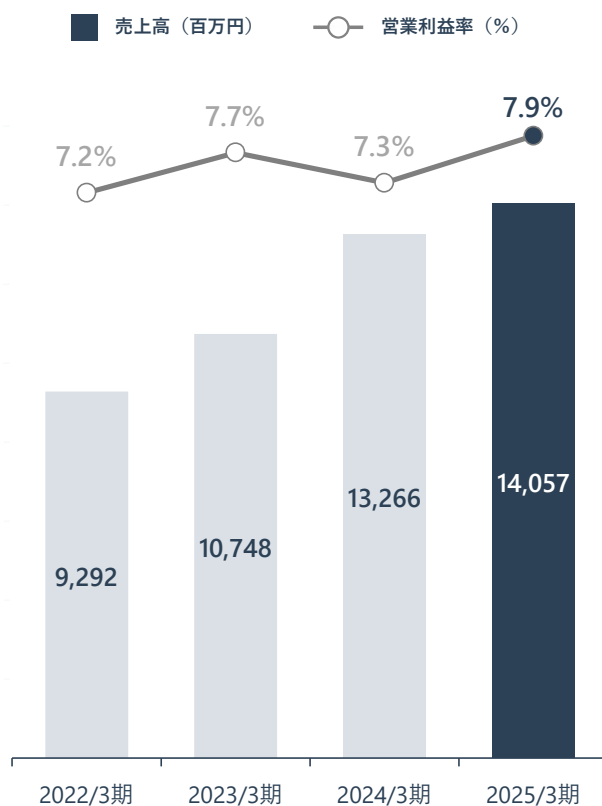
© 2025 Wellness Communications Corp.

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. 成長戦略
- 6. 業績推移**
7. Appendix

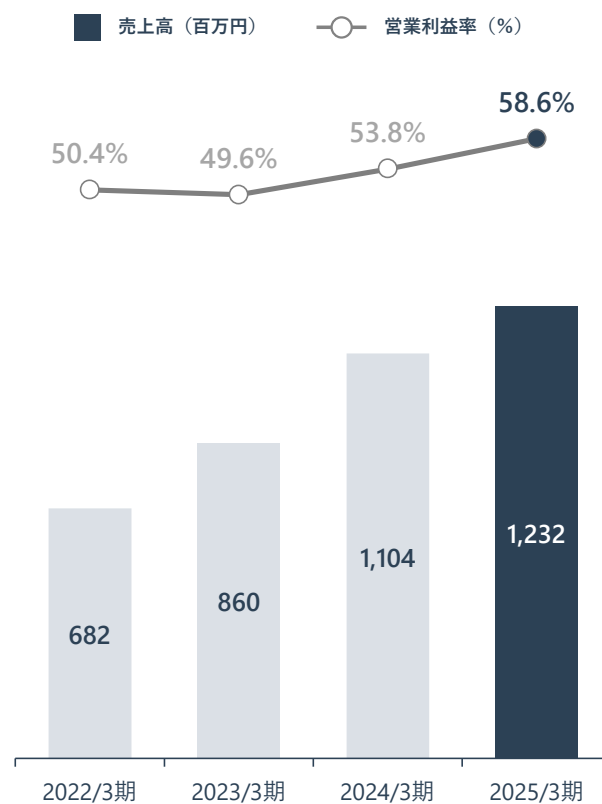
業績推移

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

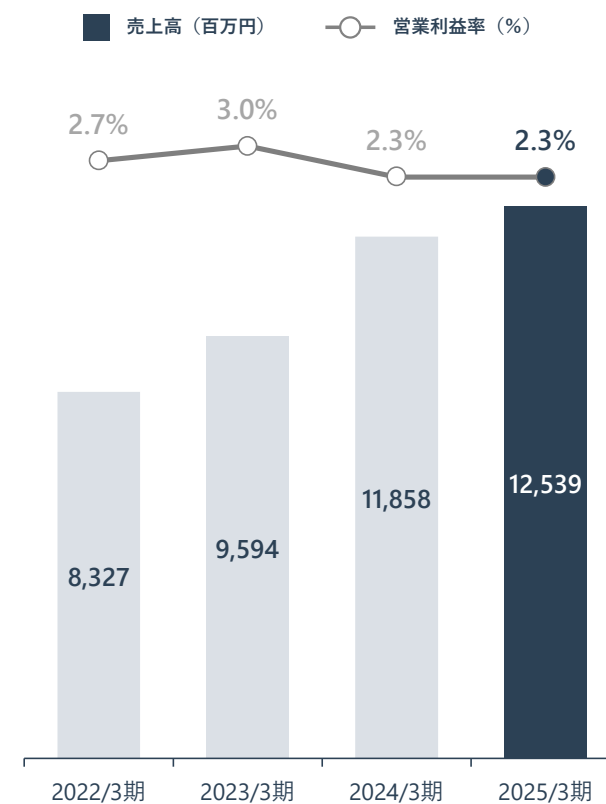
全社（単位：百万円）



健康管理クラウド事業（単位：百万円）



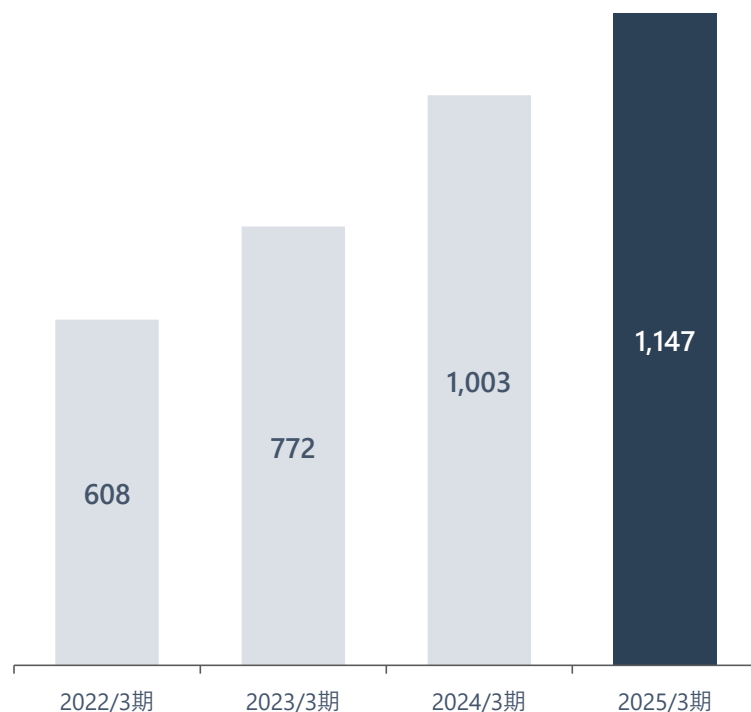
健診ソリューション事業（単位：百万円）



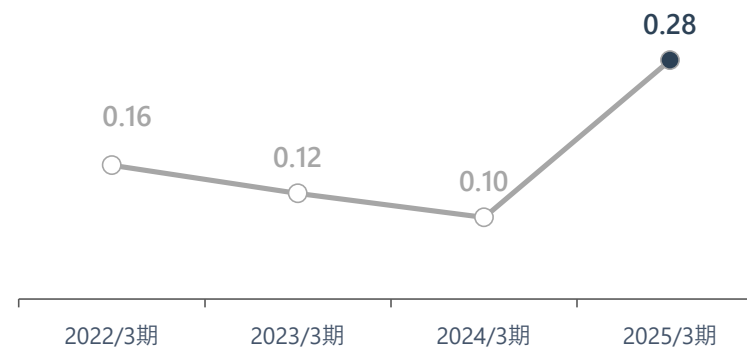
【健康管理クラウド事業】KPI推移

過年度より、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し、新規営業の強化に努める一方、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：%）



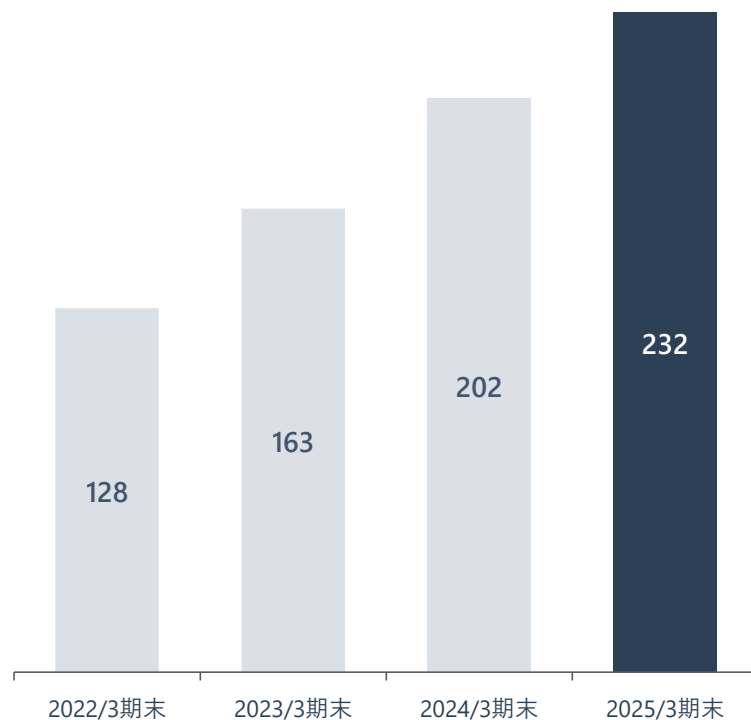
※1：各事業年度における期末月(単月)のストック型売上高×12で算出

※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

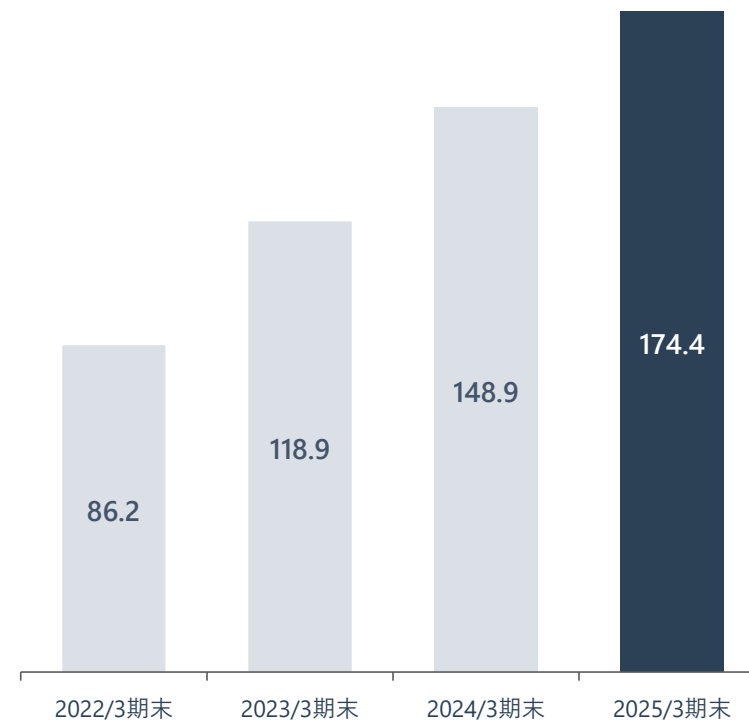
【健康管理クラウド事業】 KPI推移

2025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37社あり、一方解約は7社となったため30社の純増
ユーザーID数については、前年度比117.1%の174.4万IDと順調に伸長

契約企業グループ数（単位：グループ）



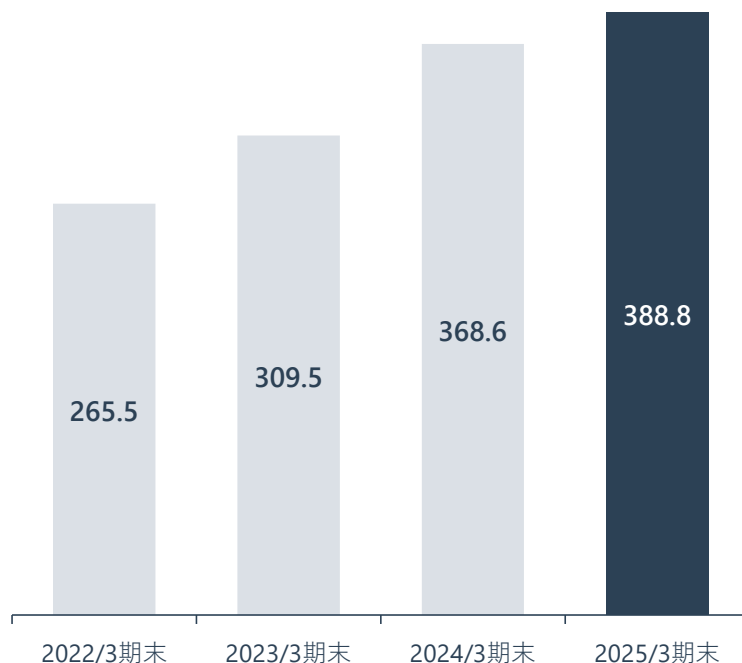
ID数（単位：万ID）



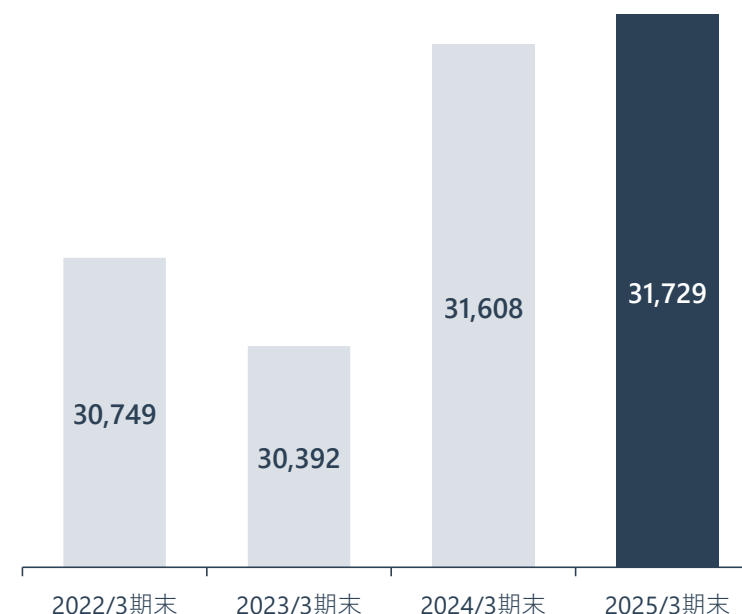
【健診ソリューション事業】 KPI推移

数万人規模の従業員数を抱える大型顧客獲得等により、出荷数は前事業年度比105.5%の388,897件と順調に拡大
平均売上単価は、2023/3期に健康診断のオプション項目を追加しない案件の出荷が増加したこと等により一時的に低下したものの、2024/3期以降は大幅に改善

出荷数（単位：千件）



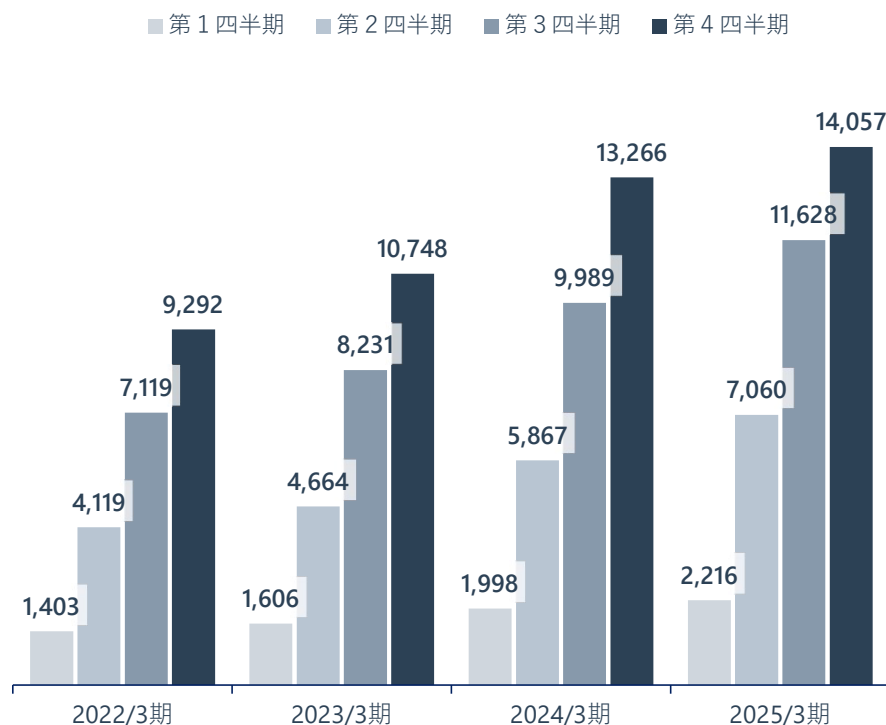
平均売上単価（単位：円）



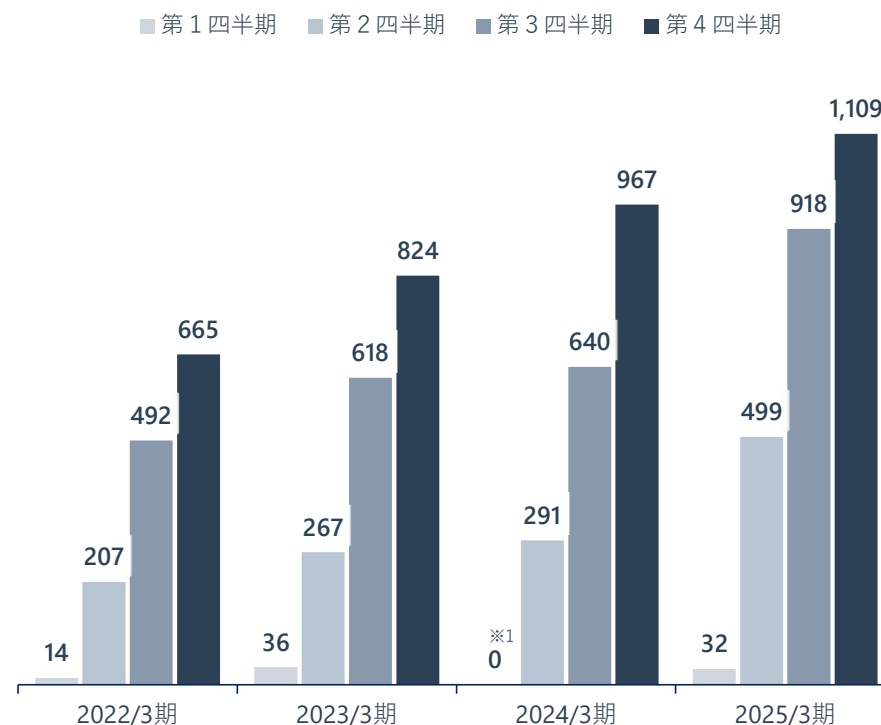
季節変動

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

売上高（単位：百万円）



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

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. 成長戦略
6. 業績推移
7. **Appendix**

【全社】 損益計算書



将来収益の拡大を実現するための投資を継続しつつ、期間収益の拡大を実現する経営を推進

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
売上高	9,292	10,748	13,266	14,057
売上総利益	1,844	2,246	2,574	2,806
販売管理費	1,179	1,422	1,607	1,697
営業利益	665	824	967	1,109
営業利益率	7.2%	7.7%	7.3%	7.9%
経常利益	657	811	955	1,102
特別利益	0	0	0	0
特別損失	0	0	0	0
当期純利益	442	560	680	776

セグメント別 PLハイライト

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、売上高上昇に寄与
特に売上総利益及び営業利益においては、健康管理クラウド事業が大きく牽引

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
売上高	9,292	10,748	13,266	14,057
健康管理クラウド事業	682	860	1,104	1,232
健診ソリューション事業	8,327	9,594	11,858	12,539
医療機関等支援事業	281	293	303	286
売上総利益	1,844	2,246	2,574	2,806
健康管理クラウド事業	520	676	882	1,017
健診ソリューション事業	1,217	1,453	1,565	1,675
医療機関等支援事業	106	117	126	113
営業利益	665	824	967	1,109
健康管理クラウド事業	344	426	593	721
健診ソリューション事業	222	286	276	292
医療機関等支援事業	98	111	96	94

【全社】貸借対照表

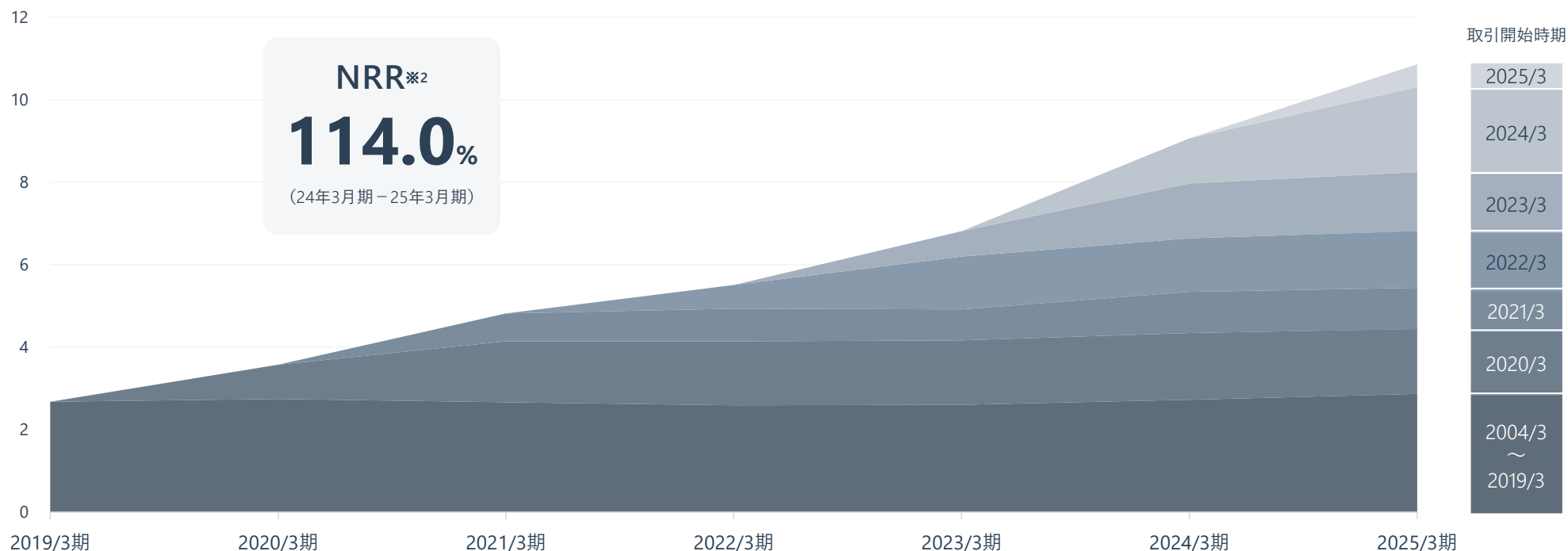
単位:百万円	2022年3月期末	2023年3月期末	2024年3月期末	2025年3月期末	前期末からの増減額
流動資産合計	2,394	2,862	3,410	3,954	+543
固定資産合計	811	1,051	1,219	1,228	+8
無形固定資産	365	595	773	783	+10
資産合計	3,205	3,913	4,630	5,182	+552
流動負債合計	1,227	1,494	1,689	1,668	▲20
固定負債合計	37	52	55	56	+1
負債合計	1,265	1,546	1,744	1,725	▲19
純資産合計	1,940	2,367	2,886	3,457	+571
負債・純資産合計	3,205	3,913	4,630	5,182	+552

成長ドライバーの健康管理クラウド事業の拡大



人的資本経営やクラウド化の潮流を捉え、2019/3期のクラウド版「ヘルスサポートシステム（H.S.S）」（現Growbase）をリリース以降、高い継続率と新規顧客獲得による事業拡大を実現

取引開始時期別 ARR※1の推移（単位：億円）



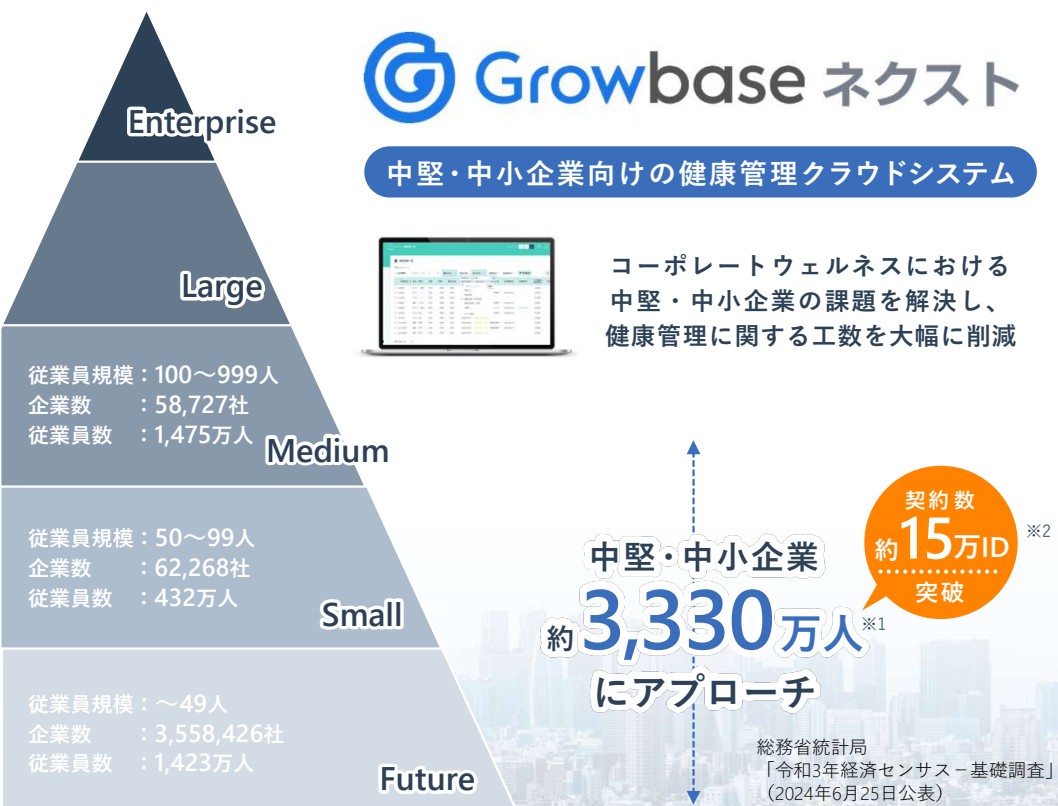
※：監査法人による監査及びレビューを受けていない数値

※1：健康管理クラウド事業の各事業年度における、取引開始時期別企業群のストック型売上高の合計

※2：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売上高のみから算出

中堅・中小企業市場の開拓

人手不足やデジタル化の遅れが深刻化する、中堅・中小企業向けに新プロダクト『Growbase ネクスト』をリリース



コーポレートウェルネスにおける中堅・中小企業の課題



健康診断受診率

協会けんぽ※1
約**70%**

健康保険組合※2
約**80%**※3

ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社「健康診断・人間ドック、がん検診等、医療受診に関する意識調査2021年版」

※1：主に中小企業の従業員とその扶養者が加入

※2：主に大規模の従業員とその扶養者が加入

※3：2021年3月までの予定含む



人手不足・採用難（大卒求人倍率）

従業員300人未満
約**6.50倍**

従業員5,000人以上
約**0.34倍**

株式会社リクルート
「第41回ワークス大卒求人倍率調査(2025年卒)」



1人あたりの付加価値額（労働生産性）

資本金1億円未満
約**550万円**

資本金10億円以上
約**1,360万円**

財務省「法人企業統計年報特集(令和3年度)」



IT人材の確保/IT人材確保の課題

ITツール・システムを
企画・導入開発できる
人材を確保できていない ▶ 約**57%**

IT人材の確保について
採用・育成する
体制が整っていない ▶ 約**57%**

株式会社野村総合研究所「令和2年度中小企業のデジタル化に関する調査に係る委託事業報告書」

※1：健康管理クラウド事業の会社マスタの登録数及び健診ソリューション事業、BPOサービスの健康診断対象者の会社属性の合算値であり、Small以下の企業群を含む

※2：2025年3月期末時点

SOMPOグループとの連携による市場開拓

ウェルビーイング事業に注力するSOMPOグループとの連携を加速し、損保ジャパン・SOMPOひまわり生命の法人顧客向けにGrowbaseネクスト及び健康管理・健康経営BPOソリューションを拡販



リソースが不足する企業の健康管理・健康経営を支援するソリューション

健診結果データ化

産業医・保健師業務受託

再検・精検 受診勧奨代行

衛生委員会運営支援

健診案内・予約・精算代行

サーベイ・集計・分析代行

健康経営優良法人申請

福利厚生代行・団体保険

RIZAP株式会社との業務提携による市場開拓

従業員1人あたり月額1,000円(税抜)で、クラウド型健康管理システム「Growbaseネクスト」と、コンビニジム「chocoZAP」の全店が通い放題となる「新バリューパック」の販売を2024年10月1日より開始。中堅・中小企業の健康経営の推進に寄与するとともに、従業員の健康維持・改善につながる福利厚生サービスとしての普及を目指す



健診結果管理



長時間労働管理



ストレスチェック

etc.



トレーニングマシン



セルフエステ



セルフ脱毛



セルフホワイトニング



マッサージチェア



ゴルフ・カラオケ
(一部店舗)

etc.

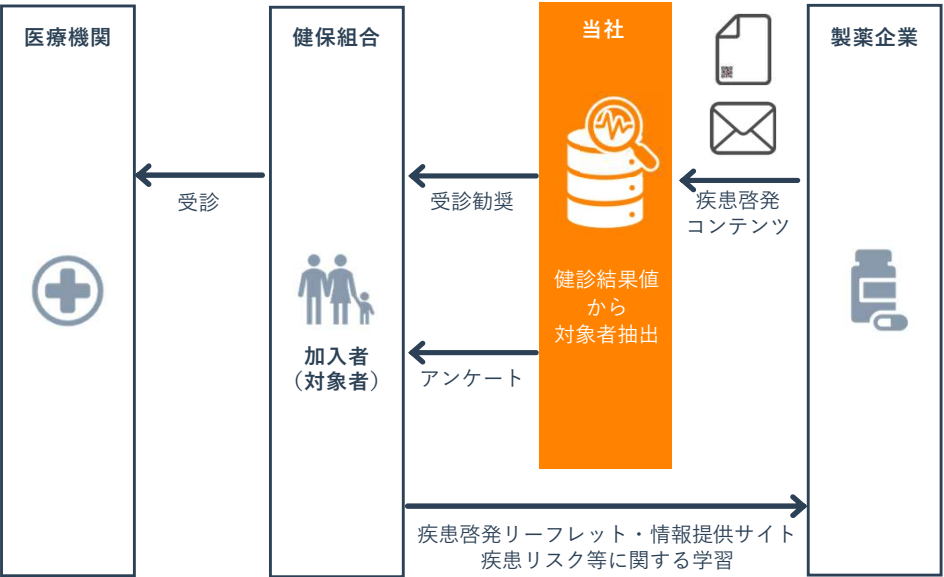
※画像はイメージです。

※使い放題はトレーニングマシンに限ります。一部、テナント規制により24時間営業ではない店舗・休館日がある店舗があります。また、サービスおよび関連設備は店舗により異なるため、取扱いのない店舗もあります。詳しくは店舗ページでご確認ください。なお、サービスは予告なく変更となる場合があります。カラオケ・ピラティス・ランドリー・ゴルフ・ワークスペース・ドリンクバーは一部店舗限定のサービスです。トレーニングマシン・ドリンクバー・ピラティス・ワークスペース・デスクバイク以外のご利用は、アプリから予約が必要です。1枠20分～(各サービスの中から最大4枠/1日)予約可能です。メンテナンス時間によりご利用いただけない時間帯があります。

新たな取組み事例

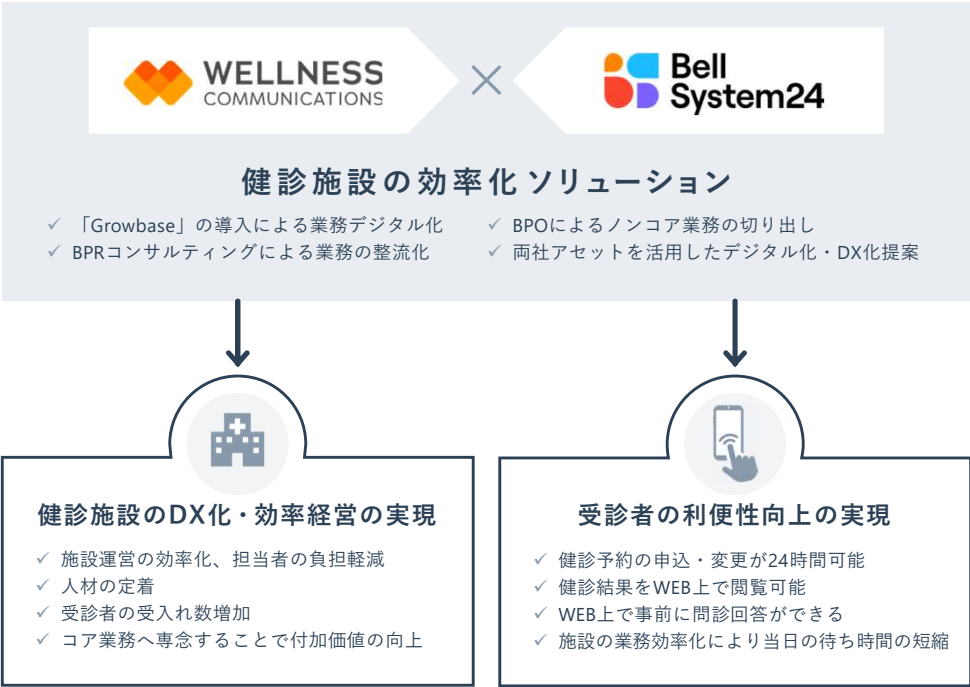
伊藤忠商事(株)との共同事業 健診データを活用した製薬企業向けマーケティング支援事業

従来まで、医師を対象とした施策が中心であった製薬企業のマーケティング市場における新たな取組みとして、製薬企業が医師監修の下で作成した疾患啓発リーフレット・情報提供サイト等を活用して、健康保険組合で実施する健診結果に基づく重症化予防施策をサポートする。



(株)ベルシステム24との業務提携 健診施設特化型のDX支援サービス

株式会社ベルシステム24との業務提携し、健診施設の業務効率化に向けて、健診施設での電話や紙でのアナログな業務や、手作業中心の煩雑で属人化したプロセスを可視化しDXソリューションを活用して効率化することで、スタッフの負担の軽減や受診者の受け入れ数の増加を支援する。



働く人たちの多様化に対応した取り組み

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2025(大規模法人部門)およびスポーツエールカンパニー2025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



当社が取り組む『SDGs経営』

事業を通じて、顧客企業のSDGs経営を支援するのみならず、社内においても積極的な取り組みを推進
サステナビリティ委員会を設置し、中長期目標に関する議論やマテリアリティ設定、目標達成に向けた組織体制の整備に取り組む



治療と仕事の両立支援

三大疾病にかかった際安心して治療に専念できるように、先進医療に係る費用負担や日額給付などの支援を行っています。



女性の健康支援

社員有志のグループで企画立案をしています。女性の健康に着目し、イベントやセミナーの実施、企業コラボ、リーフレット作成、サービス立案などを行っています。



コミュニケーションの促進

部署やエリアの垣根を超えたコミュニケーションを図るスペース作りと座席配置をしています。また、定期的に交流会などの部署横断のオフライン企画を実施しています。



定期健康診断

一般健康診断では生活習慣病の判定も行います。年齢に応じて補助項目も増えます。健康診断受診促進のお知らせなど、受診率100%達成のために日程調整サポートも実施しています。



運動不足対策

スマートウォッチの提供の他、業務時間内のラジオ体操など体を動かす習慣作りを促進しています。また、運動促進の為16時半退社制度も設けています。



メンタルヘルス対策

年一回のストレスチェックの実施及び、長時間労働者などに随時、産業医面談を実施しています。また、各種ハラスメントに関する必須研修も開講しています。

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、22年間にわたり、主に国内・米国(シカゴ/ニューヨーク駐在)・中国・アジア等におけるIT・ヘルスケア関連領域における事業開発・市場開拓等に従事。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に入社後、当社に出向、2010年に転籍。法人営業ほか主要部署の部長を歴任。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月より現職。



取締役

並木 洋平

ニチメン、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入社。介護事業にM&Aから携わり、現在はSOMPOホールディングス(株)執行役員、ウェルビーイング事業部長。



取締役/弁護士

尾西 祥平

ヤフー(株)、佐藤総合法律事務所を経て、三浦法律事務所を設立、パートナー弁護士。2021年6月に当社の社外取締役就任。2021年6月に当社の社外取締役監査等委員、(株)カミナシ社外監査役を兼任。



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・システムの要件作り、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

dely(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務める。(公社)日本監査役協会常任理事。2021年3月に当社の社外監査役に就任。



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。知的財産法・情報法・金融法に造詣が深い。2021年6月、当社の社外監査役に就任。

上場の目的

目的

これまでとは異なる速度での成長、業界におけるポジショニングの確立を目指す

柔軟かつ機動的な戦略実行

自社株式・自己資金を活用した機動的な資本業務提携の実施

株式報酬制度等を活用した優秀・異能人材の獲得

アライアンス戦略を駆使した従来とは異なる顧客アプローチの達成

資金 使途

資金使途	予定金額			
システム開発費	700百万円	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期以降
		250百万円	250百万円	200百万円
✓ 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				
300百万円	100百万円	100百万円	100百万円	100百万円
✓ 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				
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	- 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	- 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	当社が保有する個人情報に社外に漏洩・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	- 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	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	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	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	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	- 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	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。

【ディスクレーマー】

本資料は、関連情報の開示のみを目的として当社が作成したものであり、日本国又はそれ以外の一切の法域における有価証券への投資に関する勧誘を構成するものではありません。日本国又はそれ以外の一切の法域において、適用法令に基づく登録もしくは届出又はこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集又は販売を行うことはできません。

本資料の作成にあたり、当社は当社が入手可能なあらゆる情報の真実性、正確性及び完全性に依拠し、前提としていますが、その真実性、正確性又は完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開又は利用することはできません。

本資料における将来の業績に関する記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これらに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」又は「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事又は状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

本資料のアップデートは今後、年度決算の発表のタイミング（2026年5月）を目途に開示していく予定です。

