

ホリスティック企業レポート ウェルネス・コミュニケーションズ 366A 東証グロース

新規上場会社フォローアップ・レポート
2026年6月2日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20260601

中堅中小企業市場開拓のための M&A 実施で 26 年 3 月期より連結決算を開始
企業のウェルビーイング促進のサービスと中堅中小企業市場開拓で成長を目指す

アナリスト: 鎌田 良彦 +81(0)3-6858-3216
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【 366A ウェルネス・コミュニケーションズ 業種: サービス業 】

株価 (6月1日) : 1,059円 時価総額 : 13,198百万円 発行済株式総数 : 12,463,400株

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2025/3	14,057	6.0	1,109	14.7	1,102	15.4	776	14.1	71.3	316.8	21.4
2026/3 実	14,778	-	1,186	-	1,164	-	822	-	68.1	468.0	34.4
予	14,790	5.2	1,239	11.7	1,213	10.1	855	10.2	70.9	-	34.4
2027/3 予	17,500	18.4	1,600	34.9	1,555	33.6	1,150	39.9	92.3	-	40.0

- (注) 1. 2026年2月に企業買収を行ったため、2026/3期より連結財務諸表の作成を開始。2026/3期実績及び2027/3期予想は連結ベースで、純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。2025/3期実績及び2026/3期予想は単体ベース
2. 2026年2月1日付で1:2の株式分割を実施。1株当たり指標は遡って修正
3. 2026/3期予想及び2027/3期予想は会社予想

> 事業内容

◆ 企業や健康保険組合向けに職域の健康管理に関するサービスを提供

ウェルネス・コミュニケーションズグループ(以下、同社)は、企業及び健康保険組合に対してコーポレート・ウェルネス(職域での健康管理)に関するサービスを提供している。

同社の事業は、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、健康管理クラウドサービス「Growbase」を提供する健康管理クラウド事業、及び医療機関等支援事業からなる。

◆ 健診ソリューション事業

健診ソリューション事業は、企業・健康保険組合等が行う、健康診断の各種工程(医療機関との契約、健康診断の予約、医療機関への健康診断費用の精算代行、健康診断結果のデータ作成と提供)を同社が一括して受託して、ワンストップでネットワーク健康診断サービスの提供を行う事業である。顧客は同社が提携する医療機関から希望する医療機関を選択する。

顧客である企業及び健康保険組合はネットワーク健康診断サービスの利用により、①従来の紙ベースやエクセルベースで行っていた健康診断結果の管理業務等を効率化できる、②医療機関毎に異なる健康診断判定を同社が統一的な判定基準に変換して納入するため、顧客は標準化された判定結果を得られる、③受診案内・受診勧奨により健康診断受診率の向上が図れる、④健康診断後の事後措置対応強化が可能になる等のメリットがある。

◆ 健康管理クラウド事業

健康管理クラウド事業では、企業の人事部、産業医や衛生管理者等の産業保健スタッフ、及び一部の健康保険組合向けの、SaaS 型健康管理クラウドサービス Growbase を提供している。

Growbase は、健康診断結果、勤怠等の就労データ、ストレスチェックデータ、及び産業医の面談による指導記録等を個人単位で紐づけ、心と身体に関するデータを一元管理・可視化する機能を備えている。また、健康診断後の各種集計・抽出機能、労働基準監督署等への定期健康診断結果報告書を始めとする各種報告書の作成機能、産業医との面談スケジュールの管理、従業員自身が経年の健康診断結果を確認できるマイページ機能等を備えている。

Growbase の料金は、ID 数に応じた基本利用料、従業員データの保管料等からなるストック売上と、顧客の要望に応じて機能改修をする個別カスタマイズ料等のフロー売上高に分けられるが、大部分をストック売上高が占める。

Growbase は同社の営業部門による直販に加え、販売代理店経由の販売があり、売上高の 4 割程度が販売代理店経由となっている模様である。

Growbase の機能強化の一環として、25 年 12 月に IT 系の人材派遣事業を行うエスユーエス(6554 東証グロース)から、HR プラットフォーム「SUZAKU」事業を譲受した。SUZAKU は従業員のスキルを可視化・体系化し、人材の適材配置、育成、リテンションマネジメント、採用、評価の機能により人的資源の活用を推進するサービスである。

26 年 2 月には、中堅中小企業市場開拓のため、PR サービス等を提供するベクトル(6058 東証プライム)から、中堅中小企業向けに人事評価制度の構築やクラウドによる運用支援を行う、「あしたのチーム」の株式を取得し、子会社化した。

(注 1)PET は Positron Emission Tomography の略で陽電子放出断層撮影。PET 検査はがん等の病変の検査

(注 2)Business Process Outsourcing の略。企業の業務プロセスの一部を外部委託すること

◆ 医療機関等支援事業

医療機関等支援事業の主要サービスは、地域中核病院に対して、PET 検査^{注1}用の建物・装置の賃貸借を行う PET 関連事業、協会けんぽ(全国健康保険協会)や総合健康保険組合加入企業を対象とした、健康診断の予約機能や医療機関への精算代行等の BPO^{注2}サービスがある。PET の賃貸借契約終了により、売上高は減少傾向にある。

◆ 26 年 3 月期決算概要

5 月 14 日に公表された 26/3 期決算は、売上高 14,778 百万円、営業利益 1,186 百万円、経常利益 1,164 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 822 百万円であった(図表 1)。

あしたのチームの子会社化に伴い、26/3 期より連結決算を開始した。あしたのチームの業績は、26 年 3 月の 1 カ月分のみが健康管理クラウド事業に反映されており、全社業績への影響は小さかった。

> 業績

1株当たり配当金の予想は、フリー・キャッシュ・フローの創出力の高まりを背景に2月13日付で、21.4円から34.4円へと増額修正された。

【図表1】26年3月期実績

	25/3期		26/3期			
	金額 (百万円)	構成比 (%)	実績		会社計画	
			金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)
売上高	14,057	100.0	14,778	100.0	14,790	100.0
健診ソリューション事業	12,539	89.2	13,018	88.1	13,053	88.3
健康管理クラウド事業	1,232	8.8	1,523	10.3	1,507	10.2
医療機関等支援事業	286	2.0	236	1.6	229	1.5
売上原価	11,251	80.0	11,668	79.0	11,739	79.4
売上総利益	2,806	20.0	3,109	21.0	3,050	20.6
販売費及び一般管理費	1,697	12.1	1,923	13.0	1,811	12.2
営業利益	1,109	7.9	1,186	8.0	1,239	8.4
健診ソリューション事業	292	2.3	379	2.9	n.a.	n.a.
健康管理クラウド事業	721	58.5	767	50.4	n.a.	n.a.
医療機関等支援事業	94	32.9	39	16.5	n.a.	n.a.
営業外収支	-7	-	-22	-	-26	-
経常利益	1,102	7.8	1,164	7.9	1,213	8.2
税引前当期純利益	1,102	7.8	1,164	7.9	1,213	8.2
親会社株主に帰属する当期純利益	776	5.5	822	5.6	855	5.8

(注)1. 26/3期実績は連結ベース。25/3期実績と26/3期会社計画は単体ベース

2. 営業(セグメント)利益の構成比は売上高営業(セグメント)利益率

3. 端数処理の関係で各数値の和が合計と一致しない場合がある

(出所)決算短信、「東京証券取引所グロス市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基に証券リサーチセンター作成

顧客に対して健康診断費用とシステム利用料が売上計上される健診ソリューションサービスの売上構成比は88.1%と高いが、医療機関への健康診断費用の支払いに加え、データ入力等の人件費等がかかることから、同事業の営業利益率は2.9%にとどまり、営業利益の32.0%を占めるに過ぎない。一方、健康管理クラウド事業はSaaSによるストック売上が中心で、主要費用がシステムの減価償却費、保守費用等の固定費であることから、ID数の増加に伴い収益性が高まる傾向にあり、営業利益率は50.4%と高く、営業利益全体の64.7%を同事業が占めている。

上場時の単体業績計画に対しては、売上高、売上総利益はほぼ同水準であったが、販売費及び一般管理費(以下、販管費)が計画を上回り、営業利益以下の各段階利益は計画を下回った。販管費が計画を上回ったのは、あしたのチームの買収に伴う費用55百万円、のれん償却16百万円に加え、人材採用費、システムの減価償却費が増加したためである。

主要指標は、健康管理クラウド事業では契約企業グループ数が前期末比12.9%増となり、ストック売上高に基づくARRは同6.6%増となった。GrowbaseのID数は183.6万ID(前期末比5.3%増)と計画の190万ID(同8.9%増)を下回った。これは、一部の顧客で退職者のIDを削除したためであり、この影響を除くと189.8万IDとなり、ほぼ計画通りであった。契約企業グループ数の伸びに比べてARRとID数の伸びが低いのは、従来に比べ企業規模が小さい新規顧客が増えていることによる。健診ソリューション事業の契約企業グループ数は同4.6%増となり、サービス利用者数は39.8万人(前期比2.6%増)とほぼ計画の40万人を達成した(図表2)。

【図表2】主要な指標の推移

	24/3期	25/3期	26/3期	前期比
<健康管理クラウド事業>				
ARR (百万円)	1,003	1,147	1,223	6.6%
チャーンレート (%)	0.10	0.28	0.20	-0.08pt
契約企業グループ数 (グループ)	202	232	262	12.9%
ID数 (万ID)	148.9	174.4	183.6	5.3%
<健診ソリューション事業>				
サービス利用者数 (万人)	36.8	38.8	39.8	2.6%
契約企業グループ数 (グループ)	204	216	226	4.6%

(注)1. ARRは期末月のストック売上高×12で算出
 2. チャーンレートは当月解約顧客数÷前月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
 3. ID数は大企業向けのGrowbaseのプレミアム版、スタンダード版のID数
 (出所)届出目論見書、決算説明資料を基に証券リサーチセンター作成

◆ 27年3月期会社計画

27/3期の会社計画は、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)、経常利益1,555百万円(同33.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,150百万円(同39.9%増)である(図表3)。

【図表3】27年3月期会社計画

	26/3期		27/3期会社計画		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	14,778	100.0	17,500	100.0	18.4
売上原価	11,668	79.0	12,700	72.6	8.8
売上総利益	3,109	21.0	4,800	27.4	54.4
販売費及び一般管理費	1,923	13.0	3,200	18.3	66.4
営業利益	1,186	8.0	1,600	9.1	34.9
営業外収支	-22	-	-45	-	-
経常利益	1,164	7.9	1,555	8.9	33.6
税引前当期純利益	1,164	7.9	1,555	8.9	33.6
親会社株主に帰属する当期純利益	822	5.6	1,150	6.6	39.9

(注)1.連結ベース
 2.端数処理の関係で各数値の和が合計と一致しない場合がある
 (出所)決算短信、決算説明資料を基に証券リサーチセンター作成

配当方針としては、26/3 期の配当から、前期の配当水準を維持または増配する累進配当政策を採用したことから、27/3 期の 1 株当たり配当金は 5.6 円増配の 40.0 円を計画している。

同社は今後の事業展開に鑑み、27/3 期から事業区分を従来の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から「ソリューション事業」、「クラウド事業」に変更する予定である。ソリューション事業では、従来の健診ソリューション事業をベースに、法令対応の健康診断の業務代行に加え、がん検診や婦人科健診の提供等幅広いソリューションの提供を進める。クラウド事業では、Growbase の機能を強化し、従来の健康管理クラウドから、企業の組織や従業員のウェルビーイングを促進するプラットフォームへの進化を目指す。

同社は新たな事業区分別の売上高予想を開示していないが、全社の業績を牽引するのは、子会社化したあしたのチームの業績を含むクラウド事業となる見通しである。クラウド事業では、26 年 4 月から Growbase の価格改定を進めており、足元で 70%の顧客からの承諾を得ている。27/3 期には 1.7 億円の価格改定効果を見込んでいる。

あしたのチームの 25/2 期の業績は、売上高 2,213 百万円、経常利益 106 百万円であった。27/2 期売上高は、25/2 期と同水準を見込んでいる模様である。利益面では、従来の直販体制中心から、地方銀行や社会保険労務士といった代理店販売中心に切り替え、広告宣伝費を削減する等により、のれん償却 180 百万円を吸収して、利益寄与を見込んでいる。

販管費が 3,200 百万円(前期比 66.4%増)と大幅に増加する計画であるのは、あしたのチーム買収に伴い、26/3 期末の従業員数が単体ベースの 128 名に対し連結ベースで 263 名と大幅に増加したことによる人件費増、のれん償却、人材採用費増加、システムの減価償却費増加等の要因による。

> 成長戦略

◆ Growbase のプラットフォーム化、中堅中小市場開拓で成長を目指す

同社では今後の成長戦略として、クラウド事業では①Growbase の機能拡充による健康管理クラウドから企業の組織と従業員のウェルビーイングを促進するプラットフォームへの進化、②あしたのチームの販売チャネルやカスタマーサクセス人員の活用と、中堅中小企業向けサービスの投入による中堅中小企業市場の開拓を挙げている。ソリューション事業では、提供サービスの拡大に加え、従来人手に頼っていた判定結果の統一を含む健康診断結果データ作成業務の AI 代替による生産性向上を進める。

Growbase のプラットフォーム化では、①SUZAKU の従業員のスキル・特性・エンゲージメントの把握と可視化等の機能を加えた新たなプランの提供、

②クラウド事業とソリューション事業のシナジーの追求がある。足元で両事業のサービスを利用する顧客は全体の 20%程度に留まっている。同社ではネットワーク健康診断サービス利用顧客に、健康診断結果を Growbase 上で無料で閲覧できるサービスの提供を始めた。今後は工場等の拠点毎に医療機関との直接契約等により、同社が健康診断の業務代行を受託していない健康診断結果を有償でデータ化し Growbase に集約する提案を行う計画である。これにより顧客の健康診断結果を Growbase で一元管理し、健康診断結果の集計・分析、データの利活用等の Growbase の有償サービスの提供につなげる考えである。

同社が、あしたのチームの買収を通じて中堅中小企業市場開拓を進める背景には、25年5月の労働安全衛生法の改正により、従来は労働者50人未満の事業場はストレスチェックの実施が努力義務とされていたものが、28年4月以降は全ての事業場に年1回のストレスチェック実施が義務付けられることがある。同社では、あしたのチームの販売チャネルとカスタマーサクセス人員を活用して、従業員健康管理に関するリソースが不足する中堅中小企業向けに、Growbaseの一部機能を除いた中小企業向け健康管理クラウドの「Growbase ネクスト」や、健康管理業務を支援する新たなサービスの提供を行ってゆく考えである。

ソリューション事業の AI 活用では、従来、医療機関からの健康診断結果の読み込み、基準統一、エラーチェック等、人手に頼っていた部分を AI で代替する考えである。

Growbase の機能強化、中堅中小企業市場開拓のための M&A は今後も継続する方針である。

新規上場時に調達した資金の使途は、ソリューション事業の基幹システムの刷新や Growbase の多機能化等のシステム投資と、人材採用費に充当する計画に変更はない(図表 4)。

【図表 4】新規上場時調達資金の使途

資金使途	概要・目的	26/3期	27/3期	28/3期	合計
		(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
システム開発費	健診ソリューション事業の基幹システムを SaaSプラットフォームに刷新・開発	100	100	100	300
	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	250	250	200	700
人材採用及び採用経費	DX推進人材、データマネジメント人材、CX及びコンサル人材等の採用費用	-	150	150	300
システム利用費	ソリューション事業の基幹システムのライセンス費用	-	100	100	200
合計		350	600	550	1,500

(出所)訂正届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

> 経営課題/リスク

◆ 投資に際しての留意点

同社が新規上場した際に、証券リサーチセンターでは①顧客情報保護のためのシステムセキュリティ、②健康保険組合の財政悪化、③流通株式比率の低さを投資に際しての留意点として挙げた。

顧客情報保護のためのシステムセキュリティの確保は、今後も同社の業績に影響を与える事項として留意が必要である。健康保険組合の財政悪化は、同社が企業の組織や従業員のウェルビーイングを目指す方向への戦略転換を進めている状況から、業績への影響は小さくなると見られる。26/3 期末の流通株式比率は、オーバーアロットメントに関連した第三者割当増資の実施により 27.8%となったが、なお東京証券取引所グロース市場の上場維持基準である25%になお近い水準にある。

上場後、事業譲受や M&A が行われ、今後も M&A が成長のための施策として挙げられていることから、事業譲受や M&A 実施後の経営統合の進捗を新たな留意点として挙げたい。

本レポートでは、ウェルネス・コミュニケーションズ株式会社の25年6月の新規上場後の業績動向および成長戦略の進捗状況を中心にアップデートしております。同社の事業概要や市場環境などの基礎情報につきましては、併せて発行済みの下記レポートをご参照ください。

「新規上場会社紹介レポート ウェルネス・コミュニケーションズ (3366A 東証グロース)」
(2025年6月24日発行)

[ウェルネス・コミュニケーションズ \(366A\) のアナリストレポート \(IR、株、IPO\) | 証券リサーチセンター](#)

【図表5】財務諸表

損益計算書	2024/3		2025/3		2026/3	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	13,266	100.0	14,057	100.0	14,778	100.0
売上原価	10,692	80.6	11,251	80.0	11,668	79.0
売上総利益	2,574	19.4	2,806	20.0	3,109	21.0
販売費及び一般管理費	1,607	12.1	1,697	12.1	1,923	13.0
営業利益	967	7.3	1,109	7.9	1,186	8.0
営業外収益	2	-	2	-	2	-
営業外費用	14	-	10	-	24	-
経常利益	955	7.2	1,102	7.8	1,164	7.9
税引前当期純利益	955	7.2	1,102	7.8	1,164	7.9
親会社株主に帰属する当期純利益	680	5.1	776	5.5	822	5.6

貸借対照表	2024/3		2025/3		2026/3	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	3,410	73.7	3,954	76.3	6,591	67.7
現金及び預金	1,583	34.2	2,786	53.8	5,260	54.1
売上債権	1,679	36.3	993	19.2	1,107	11.4
棚卸資産	37	0.8	54	1.0	64	0.7
固定資産	1,219	26.3	1,228	23.7	3,138	32.3
有形固定資産	339	7.3	331	6.4	138	1.4
無形固定資産	773	16.7	783	15.1	2,667	27.4
投資その他の資産	107	2.3	112	2.2	332	3.4
総資産	4,630	100.0	5,182	100.0	9,729	100.0
流動負債	1,689	36.5	1,668	32.2	2,929	30.1
買入債務	1,036	22.4	990	19.1	983	10.1
1年内返済予定の長期借入金	-	-	-	-	514	5.3
固定負債	55	1.2	56	1.1	966	9.9
長期借入金	-	-	-	-	930	9.6
純資産	2,886	62.3	3,457	66.7	5,832	59.9
自己資本	2,879	62.2	3,451	66.6	5,826	59.9

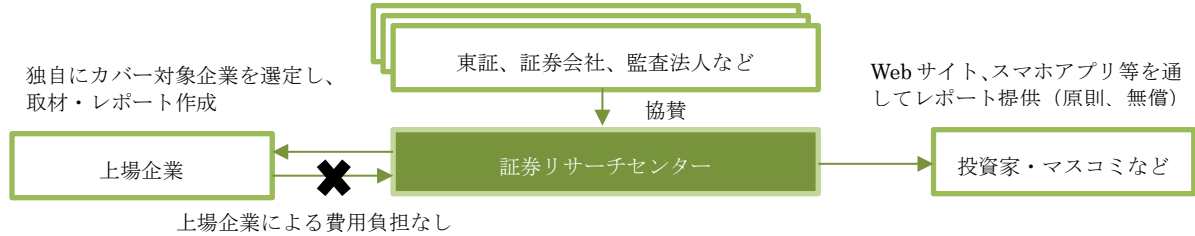
キャッシュ・フロー計算書	2024/3		2025/3		2026/3	
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	555	1,685	1,099			
減価償却費	226	255	281			
のれん償却額	-	-	16			
投資キャッシュ・フロー	-426	-269	-111			
財務キャッシュ・フロー	-178	-213	1,485			
配当金の支払額	-168	-204	-232			
現金及び現金同等物の増減額	-49	1,202	2,473			
現金及び現金同等物の期末残高	1,583	2,786	5,260			

(注)2024/3 及び 2025/3 は単体ベース。2026/3 は連結ベース
(出所)届出目論見書、決算短信を基に証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所	S M B C 日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村證券株式会社
みずほ証券株式会社	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社 I C M G
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC Japan 有限責任監査法人	いちよし証券株式会社	監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人
宝印刷株式会社	株式会社プロネクサス		
日本証券業協会	公益社団法人日本証券アナリスト協会		

■後援

株式会社名古屋証券取引所	証券会員制法人札幌証券取引所	証券会員制法人福岡証券取引所
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	一般社団法人日本 IR 協議会	
一般社団法人スチュワードシップ研究会	一般社団法人機関投資家協働対話フォーラム	

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない。投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。