

2022年5月20日

各位

会社名 ウェルネス・コミュニケーションズ株式会社
代表者名 代表取締役社長 松田 泰秀
(コード番号：9228 東証グロース市場)
問合せ先 経営企画室 佐々木 雅之
(TEL 03-5544-9898)

2023年3月期の業績予想について

2023年3月期（2022年4月1日～2023年3月31日）における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2023年3月期 (予想)		2022年3月期 (実績)		2021年3月期 (実績)			
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		
売上高		10,021	100.0	7.8	9,292	100.0	11.9	8,302	100.0
営業利益		720	7.2	8.2	665	7.2	24.7	533	6.4
経常利益		696	6.9	5.9	657	7.1	21.2	542	6.5
当期純利益		480	4.8	8.5	442	4.8	19.3	371	4.5
1株当たり当期純利益		81円78銭		81円30銭		68円12銭			
1株当たり配当金 (1株当たり中間配当金)		24円54銭		24円40銭		9,600円00銭 (5,510円00銭)			

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2023年3月期(予想)は2022年4月までの実績を踏まえて、2022年5月に予想したものとなります。
3. 2021年3月期(実績)、2022年3月期(実績)の1株当たり当期純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。
4. 2023年3月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(550,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分(最大415,500株)は考慮しておりません。
5. 当社は、2022年1月21日開催の取締役会決議により、2022年2月17日付で1株につき200株の割合で株式分割を行っております。上記では、2021年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益を算定しております。なお、1株当たり配当金につきましては、当該株式分割前の実際の配当金の額を記載しております。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2022年5月20日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積り、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

6. 2022年5月20日開催の取締役会において承認された2022年3月期の財務諸表は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」（昭和38年大蔵省令第59号）に基づいて作成しておりますが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領しておりません。

【 2023年3月期業績予想の前提条件 】

(1) 当社全体の見通し

当社は、疾病予防と健康増進の領域において、その役割を担うことを使命として、2006年7月に設立され、創業以来、「コミュニケーションを通じて毎日の元気を。」という経営理念を掲げ、便利で、ユニークで、継続してもらえヘルスケアサービスを創出することを目指してまいりました。これらの理念をもとに当社は、中規模から大規模企業（事業主）並びに健康保険組合向けに、健康診断・人間ドック等の予約手配・精算代行・健診結果統一化等を行うネットワーク健診事業、並びに SaaS 型健康管理システムであるヘルスサポートシステム（以下、「HSS」と記載の箇所あり）を提供する健康管理クラウド事業を展開しております。また、その他として、がんなどの病変を検査する画像診断法の一つであるPETに関連した事業（以下、「PET 関連事業」と記載の箇所あり）等を手掛ける医療機関等支援事業があります。

ネットワーク健診事業は、企業・健康保険組合（以下、顧客）が行う健康診断の各種工程（健康診断の予約・精算代行・健診結果デジタル化/判定一元化）を当社が一括して受託しサービス提供を行う事業です。当社では、2022年3月末時点で1,960の医療機関と業務提携契約を締結しており、顧客が選択した医療機関の中から、健康診断受診者が希望する医療機関への予約手配を当社が行います。健康診断受診後、おおよそ2週間程で各医療機関より受診者及び当社に健康診断の結果が届きます。当社では、その結果をデータ化し、通常、医療機関毎に不規則な判定符号を、事前に各医療機関とすり合わせの上、当社の判定符号に置き換え、おおよそ2週間ほどで顧客に納品します。これにより、顧客は、受診者がどこの医療機関で受診しても同じ判定基準で結果管理を行うことが可能になります。また、各医療機関への支払いを当社が代行しており、これまで顧客側で医療機関毎に行っていた支払作業についても負担が減少します。これらの健康診断に関する一気通貫型のサービスを提供することにより、顧客の健康診断受診率向上、顧客担当者の業務効率化、受診者の満足度向上等に寄与しております。

健康管理クラウド事業では、企業（人事部・産業保健担当者）、一部健康保険組合向けの健康管理クラウドサービス（SaaS）であるHSSを提供しております。企業においては、労働安全衛生法により、安全配慮義務の観点から長時間残業時の産業医が行う心身の状況把握及び面接指導や、健診受診後のフォローが必要な方への事後措置等、健康保険組合においては、「高齢者の医療の確保に関する法律」に基づき、メタボリックシンドローム（内臓脂肪症候群）の予防と改善を目的とした特定健診・特定保健指導、また、労働者の心理的な負担の程度を把握するストレスチェック等、義務化された諸制度に対応すべく、HSSは、健康診断結果、就労データ、ストレスチェックデータ及び各種面談の記録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できる機能を有しております。また、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等各種報告書作成機能、面談（対面・オンライン）のスケジュール管理のほか、従業員自身の健診結果を経年にて確認可能なマイページ機能も備えております。さらには、ネットワーク健診サービスとあわせて導入することにより、健診結果の自動連携が可能になり、健診の案内から予約、結果管理から事後措置に至るまでシームレスなサービスが提供可能となります。

医療機関等支援事業では、地域中核病院に対してPETセンターの建物・装置等の賃貸借を行うPET関連事業や、単一健康保険組合及び単一健康保険組合加入企業を対象としたネットワーク健診サービスと

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2022年5月20日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

は違い、協会けんぽ及び総合健康保険加入企業を対象とした健康診断のBPO サービス等を手掛けております。

健診・人間ドック市場については、これまでは、生産年齢人口の減少、特定健診の受診率向上などの要因から市場は横ばいまたは微増傾向で推移してまいりましたが、2020年度は新型コロナウイルス感染症拡大し、令和3年版厚生労働白書によると、2019年と2020年の健診実施数を比較すると、各種健診において、緊急事態宣言期間下の4～5月の実施状況が前年と比べて大きく落ち込んでおります。顧客の受診控えや、多くの医療機関の健診業務の一時休止・延期による受診者数の減少から市場は縮小しました。一方で、コロナ禍において健康・予防に対する意識が高まりつつあり、健診・人間ドック市場への今後の追い風となると予測しております。

また、健康経営支援システムの国内市場は、市場全体では、経済産業省が創設した“健康経営銘柄”や“健康経営優良法人”の認定企業数が増加していることから健康経営に取り組む企業の増加しており、新型コロナウイルス感染症を契機としたテレワーク等の働き方の変化により、健康経営支援システムの一部をなす健康管理システムの市場は従来予想より速いスピードで成長していくことが予想されます。

当社は、「中期経営計画（2021～2023年度）」に基づき、既存事業であるネットワーク健診事業および健康管理クラウド事業における新規顧客の開拓や既存顧客との取引深耕に取り組みながら、コーポレートウェルネス領域におけるクラウド・SaaS事業型へのビジネスモデル転換を並行して進めております。

このような状況下、2023年3月期の業績は、売上高10,021百万円（前期比7.8%増）、営業利益720百万円（前期比8.2%増）、経常利益696百万円（前期比5.9%増）、当期純利益480百万円（前期比8.5%増）を見込んでおります。

（2）個別の前提条件

①売上高

（ネットワーク健診事業）

ネットワーク健診の売上高は、データ化/判定一元化後に納品する健診結果（事務手数料含む）及び健診案内や二次勧奨等の受託費で構成されております。健康診断結果受領後を精査し、データ化・判定一元化を行った後、顧客へ納品します。この健康診断結果出荷タイミングにて、当社は売上認識を行っております。

2023年3月期の健康診断結果出荷数については、既存顧客の受診見込数255,203件、2023年3月期より利用開始する新規顧客の受診見込者数38,678件、また計画段階で教社に提案中の雇用時健康診断等のコースの追加や、受診勧奨による全体の2%程度受診数増加を見込み積み上げた6,119件から、全体で300,000件を見込んでおります。直前期の出荷数265,544件と比較し、12.9%の増加になります。

売上高は、出荷数に計画策定時点で予測した顧客企業から受け取る受診料の全体平均売上単価を乗算することで算出しております。売上単価については、顧客毎、且つ、健康診断のコース別受診人数によって変動するため、顧客企業から受け取る受診料の全体平均を売上単価とし、予算策定を始めた2021年11月時点での全体平均売上単価28,900円（前期比△6.0%）を使用しております。なお、前期と比較し、全体平均売上単価が減少しておりますが、2023年3月期の新規顧客に低単価な健診コースを受診予定の人数が多く、また高単価である人間ドックについては新規顧客の受診者数の予測が難しく見込みに算入していないことが主な要因です。また、二次勧奨等の諸費用売上につきましては、顧客からの要望により期中に発生することが多く、予測が難しいため、2018年3月期から2021年3月期における実績平均の160百万円に、受診勧奨等の販売強化10百万円を加味し、170百万円の見込みとしております

当事業においては、例年、健康診断の受診者数が夏から増加する傾向にあり、秋にピークに達した受診者数は、春にかけて減少いたします。そのため、健診結果の出荷が完了した時点で収益を認識してい

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2022年5月20日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

る当事業では、第1四半期の売上高が他の四半期と比較し減少する傾向にあり、当社の業績も同様であります。顧客毎の健康診断時期の前倒しや効果的な受診勧奨を行うことで、平準化を図っております。

以上の結果、2023年3月期の売上高は、8,864百万円(前期比6.4%増)を見込んでおります。

(健康管理クラウド事業)

健康管理クラウド事業の売上高は、健康管理クラウドシステムであるHSSの利用料及びその他オプション費により構成されております。

2023年3月期の顧客企業の登録対象従業員数に紐づくID数については、既存のID数に2023年3月期に新規利用開始顧客の66,000IDを追加し、期中のID追加を想定し、950,000IDを計画しており、直前期末時点の862,350IDと比較し、10.1%の増加になります。

売上高は、ID数に年間600円/1IDのシステム基本使用料を掛けたものをベースに、初期設定費用、セキュリティ認証利用料、データ保管料等から策定しております。また、2022年6月より、既存のHSSから中小企業向けに一部機能を絞り、かつ、リソース不足でコーポレートウェルネス専属の人員配置が厳しい中小企業においても人的な工数をかけずとも健康管理ができる中小企業向けの健康管理クラウドシステムのベータ版ローンチを予定しております。初年度については、中小企業における市場開拓、利用者数の獲得及び認知度向上を目的としており、無償での提供を行う予定であり、売上の発生はない想定であります。

以上の結果、2023年3月期の売上高は、805百万円(前期比17.9%増)を見込んでおります。

(医療機関等支援事業)

医療機関等支援事業の売上高は、地域中核病院に対して行っているPETセンターの建物・装置等の賃貸借、協会けんぽ及び総合健康保険加入企業を対象とした健康診断のBPOサービス、サンプリング案件、セミナー等の開催費用等で構成されております。また、2023年3月期下期より医療機関向けHSSの販売開始も予定しております。なお、こちらについては、健康管理クラウド事業と同じシステムであるHSSを使用しておりますが、対象が医療機関であり、医療機関のDX化推進としての販売を想定しているため、健康管理クラウド事業ではなく、医療機関等支援事業としております。

当事業においては、主要なサービスであるPET事業が建物・装置等の賃貸借であるため、新型コロナウイルス感染症等の影響もなく、例年堅調な推移いたします。

以上の結果、2023年3月期の売上高は352百万円(前期比25.0%増)を見込んでおります。

②売上原価、売上総利益

ネットワーク健診事業における売上原価は、各医療機関へ支払う健康診断費用、システム及びサービス運営に必要な開発・保守、健康診断結果の精査・データ入力、健診案内や問診票等の印刷・発送で構成されております。ネットワーク健診においては、売上総利益とは別に売買損益を重要視しており、医療機関及び受診コースによって支払う健康診断料金(以下、「仕入」)が変動し、それに伴い顧客毎の売上高も変動することから、各顧客の採算は売上高から仕入高を引いた売買損益を基準に作成しております。計画における仕入高については、受診者が対象医療機関のどこを選択するか、どの健診コースを受診する人数が多いかを当社で精緻に予測することが難しく、計画策定時点で全体平均売上単価と同様に全体平均売買損益単価を予測し、出荷件数にその差額である仕入単価を掛けることで算出しております。なお、また、その他の売上原価においては、診断結果の精査・データ入力費用は、出荷件数に派遣社員の時給・人数・日数等から算出した1件当たりの工数を掛けたもの、健診案内や問診票等の印刷・

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2022年5月20日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

発送費用は、出荷件数に過年度の実績トレンドに基づく単価を掛け合わせて算定しております。そのため、受診勧奨等により出荷件数が増加する場合は、これらの費用も増加いたします。

健康管理クラウド事業においては、売上原価は業務委託費、開発・保守・減価償却費で構成されております。健康管理クラウド事業における仕入は、顧客から受注する個別開発の外注費であり、期中に受注することが多いため予測が難しく、計画策定時点で判明している内容等の一定程度の案件のみ策定しております。その他の売上原価は、固定費用が多く、開発計画等を加味し、算定しております。なお、2023年3月期は中小企業向け健康管理システムであるHMCのローンチの予定もあり、またローンチ後も開発工程を機能単位で行うアジャイルでの開発を予定しているため、システム開発費及び減価償却費が増加する見込みであります。

医療機関等支援事業については、主要なサービスであるPET事業の減価償却費が主であり、またBPOサービスについても、売上原価に大きな変動はないため、前期を元に計画を策定しております。

以上の結果、2023年3月期の売上原価は7,833百万円（前期比5.2%増）、売上総利益は2,188百万円（前期比18.7%増）を見込んでおります。

③販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理については、主に人件費、管理費で構成されております。人件費については、人員計画に基づき算出してしております。2023年3月期はIT人材、マーケティング人材等をメインに、26名の採用を計画しており、人件費は、857百万円を見込んでおります。

その他の販売費及び一般管理については、費目別・施策別に発生金額を見積もり算出してしております。2023年3月期は、6月にリリースを予定しているHMCをメインとしたデジタルマーケティングの強化、仮想デスクトップ環境構築及び稟議システムの導入によるシステム強化といった施策により、611百万円を見込んでおります。

以上の結果、2023年3月期の販売費及び一般管理費は1,468百万円（前期比24.5%増）、営業利益は720百万円（前期比8.2%増）を見込んでおります。

④営業外収支、経常利益

営業外収益は見込んでおりません。営業外費用は株式会社東京証券取引所への上場関連費用24百万円の発生を見込んでおります。

以上の結果、2023年3月期の経常利益は696百万円（前期比5.9%増）となる見込みであります。

⑤特別損益、当期純利益

特別利益及び特別損失は見込んでおりません。

以上の結果、2023年3月期の税金等調整前当期純利益696百万円から法人税等の税金費用を差し引き、当期純利益は480百万円（前期比8.5%増）を見込んでおります。

以上

本記者発表文には、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれております。これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及び嗜好の変化、他社の競合、法規制の変更等、今後の様々な要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2022年5月20日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。