

# 2026年3月期 通期決算説明資料

株式会社アドバンテッジリスクマネジメント  
証券コード：8769

2026年5月15日



企業に未来基準の元気を!





# AGENDA

- 01 会社概要
- 02 2026年3月期 全社業績
- 03 2026年3月期 事業別の状況
- 04 2027年3月期 ガイダンス
- 05 Appendix

# 01

## 会社概要



企業に  
未来基準の  
元気を!

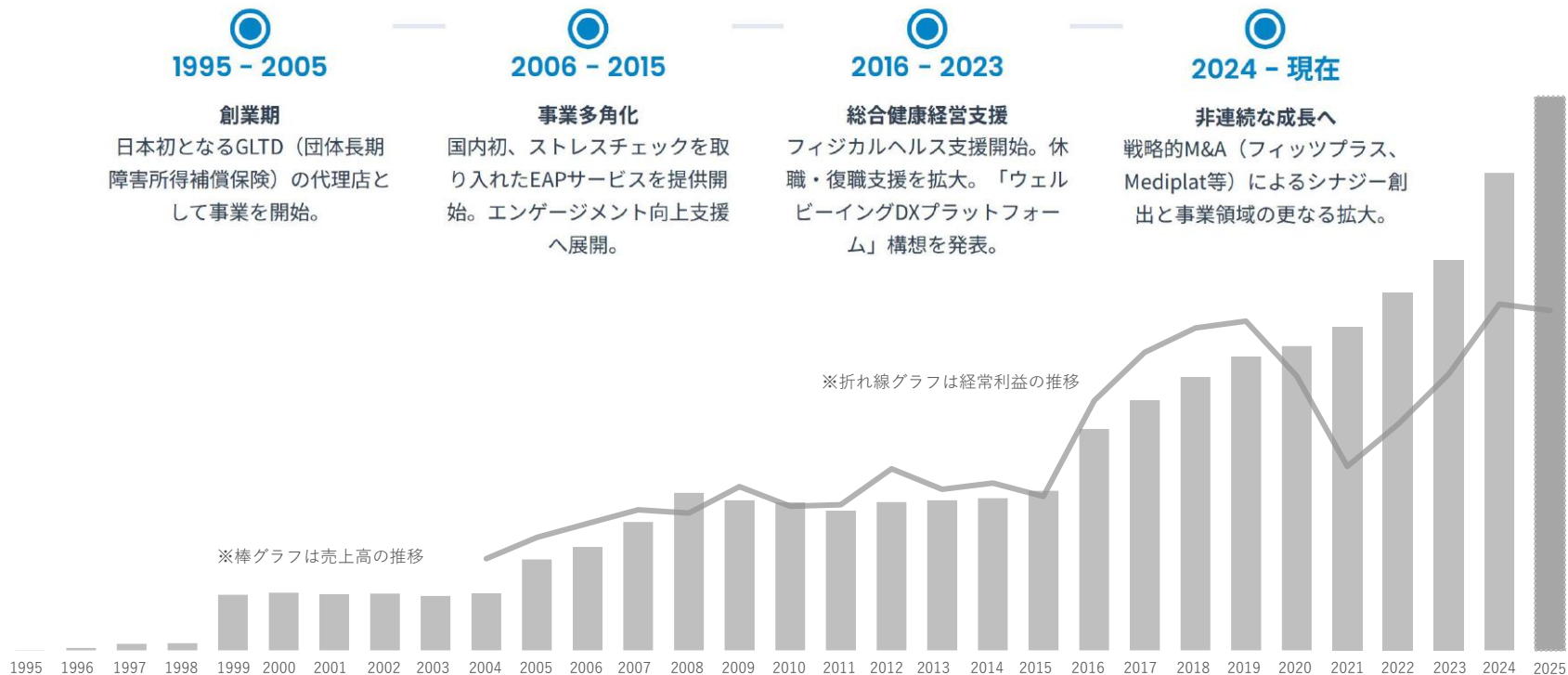
企業に未来基準の元気を!



## MISSION

私たちは、人々が「**安心して働ける環境**」と  
企業の「**活力ある個と組織**」をみなさまと共に創り出します

日本初のGLTD代理店として創業後、事業領域を戦略的に拡大。FY2012以降、14期連続で増収を達成。

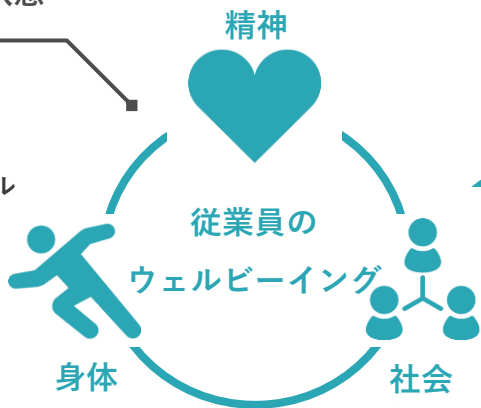


## 従業員のウェルビーイング実現を支援し、企業価値の向上につなげる

企業の従業員が心身ともに元気で、一人ひとりが自分の能力を最大限発揮できるとき、企業の生産性も大幅に向上し、企業も活性化すると考えています

### ウェルビーイングな状態\*

- ・ ポジティブな感情
- ・ 仕事/会社への高い満足度
- ・ 良好なメンタル/フィジカル
- ・ 安心して働ける環境



### 期待できる成果

個と組織に  
成果をもたらす

- ・ 健康度の向上
- ・ 良好な人間関係
- ・ 創造性の促進
- ・ エンゲージメント向上
- ・ 高い生産性/自発性の向上
- ・ 離職率の低下

企業価値の向上

\*身体的、精神的、社会的に満たされた状態のこと

## 4つの報告セグメントを基盤に、6つの事業領域を展開

メンタリティ マネジメント事業	 <b>メンタリティ マネジメント事業</b>	メンタル不調者の予防や発生対応からエンゲージメント向上、人材採用・育成支援などポジティブサイドまでを総合的にカバーするプログラムを提供
	 <b>健康経営事業</b>	企業の健康経営をサポートする産業保健体制の構築や、健康診断業務に関わる支援サービスを提供
就業障がい者 支援事業	 <b>LTD事業</b>	長期間働けなくなった従業員に給与の一定割合を補償する保険「GLTD」の販売、制度構築、および運用支援
	 <b>両立支援事業</b>	休業者の管理業務支援、および休業者が安心して復職し仕事と両立できる環境づくりを含めた総合プログラムを提供
リスク ファイナンス事業	 <b>リスク ファイナンス事業</b>	主には企業の従業員を対象にがん保険をはじめとする各種保険を販売
少額短期保険事業	 <b>少額短期保険事業</b>	個人を対象に少額短期保険を販売

# エンタープライズ領域を中心に、幅広い業種の企業・団体へサービスを提供

契約企業数  
**3,190社\*\***

サービス利用者数  
**634万人\***



順不同 コーポレートサイトより抜粋

\* メンタリティマネジメント事業・健康経営事業および休業者・復職者支援サービスの利用者数

\*\*前事業年度において当社各サービス（研修などのソリューションを含む）の利用契約のあった企業社数で契約ベースのユニーク数

## ホワイト500・健康経営銘柄認定法人の約30%が当社ソリューションを導入\*



# 02

## 2026年3月期 全社業績



企業に  
未来基準の  
元気を!

## M&Aの通年寄与に加え既存事業の着実な成長により売上高およびEBITDAは二桁成長 一方、成長投資による償却費増等もあり営業利益は減益

**売上高** M&A子会社の寄与により全社売上は堅調に拡大

**EBITDA・営業利益** EBITDAは過去最高を更新しキャッシュ創出力は伸長。  
一方、売上ミックスの変化と成長投資の償却費増や一時的な「戦略的選択肢の調査・検討のための費用(62百万円)」の期中発生もあり営業利益は計画未達で減益。

単位 (百万円)	FY2024	FY2025	売上高比	増減率(YoY)	業績予想	達成率
売上高	8,554	9,923	—	+ 16.0%	9,925	100.0%
EBITDA	1,857	2,049	20.7%	+ 10.3%	—	—
営業利益	1,022	997	10.1%	△2.5%	1,140	87.5%
経常利益	1,023	1,003	10.1%	△2.0%	1,140	88.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	744	686	6.9%	△7.8%	780	88.0%

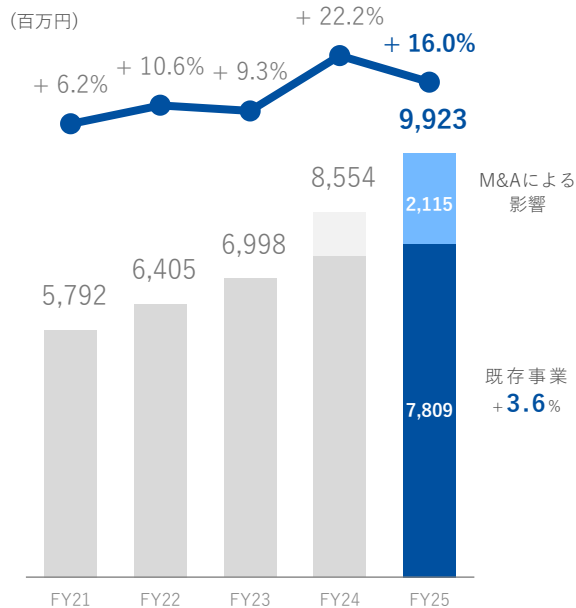
※ EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+顧客関連資産償却費

※ 通期業績予想は2025年5月15日公表値

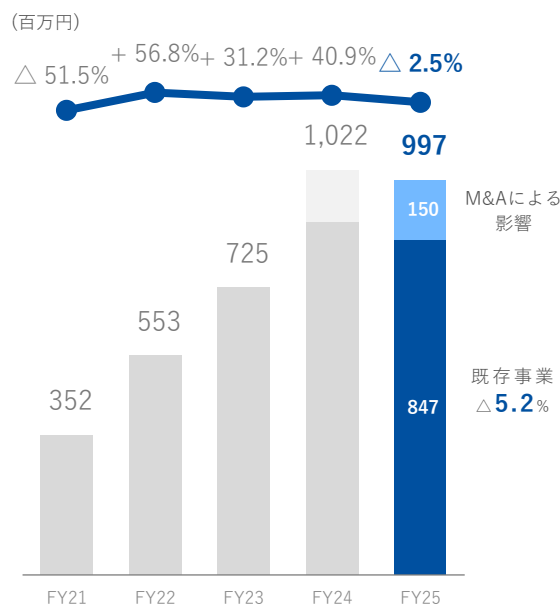
売上高はM&A効果と既存事業の成長により YoY+16.0%

売上ミックスの変化と成長投資の償却費増や一時的な「戦略的選択肢の調査・検討のための費用(62百万円)」の期中発生もあり営業利益率は低下

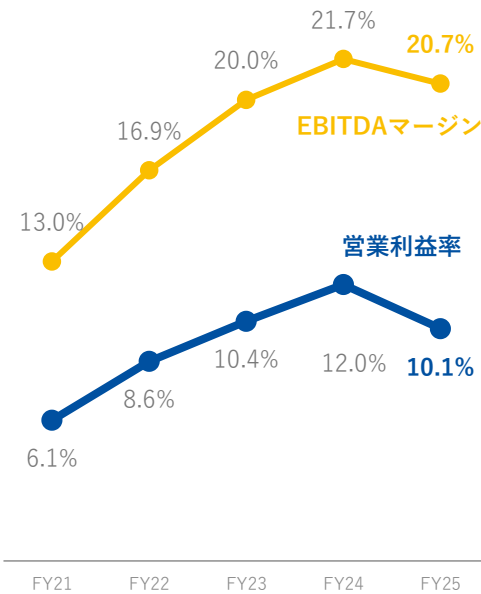
売上高/増減率(YoY)



営業利益/増減率(YoY)



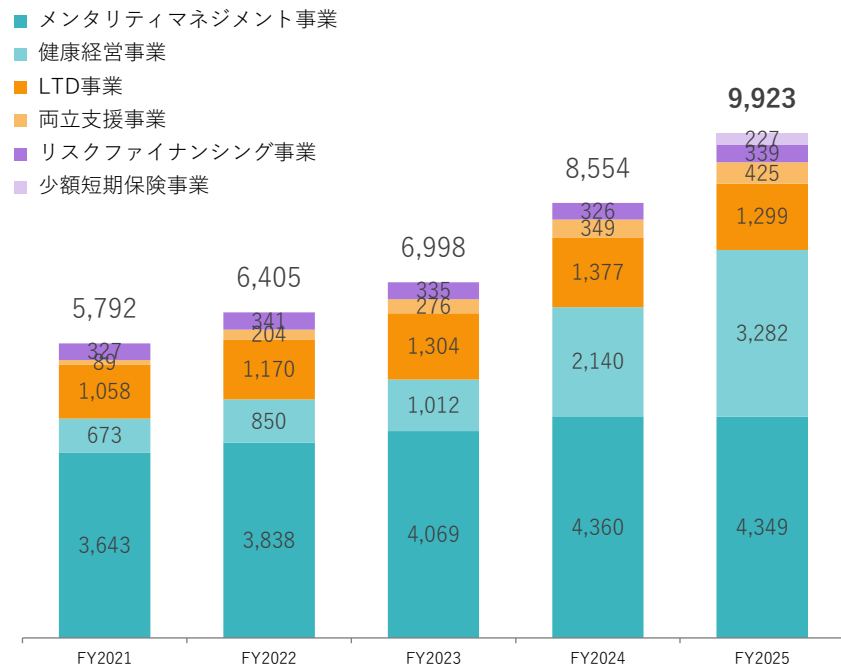
EBITDAマージン・営業利益率



## 売上高

健康経営事業が成長を牽引し、売上構成比は25%→33%へ拡大。事業ポートフォリオの多角化が進展

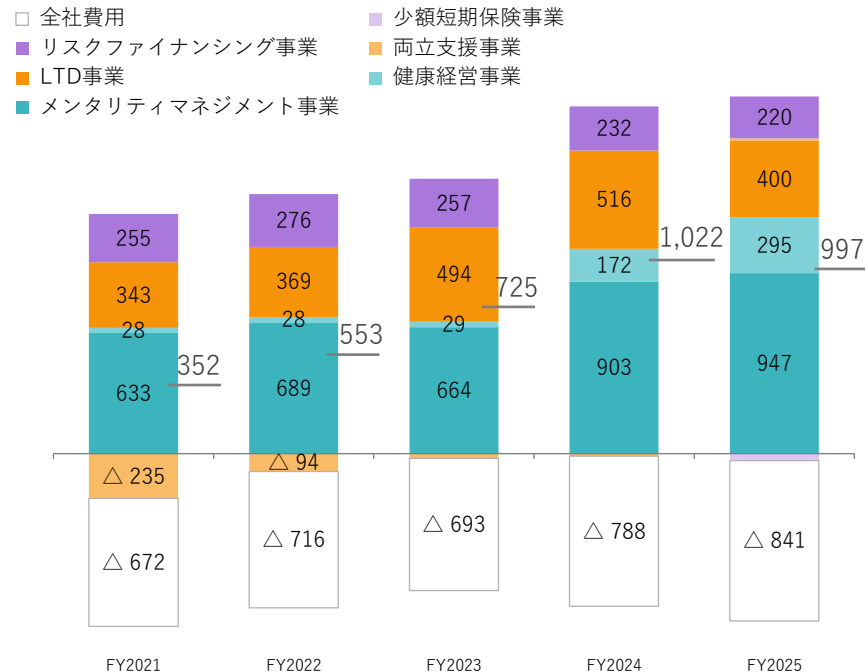
(百万円)



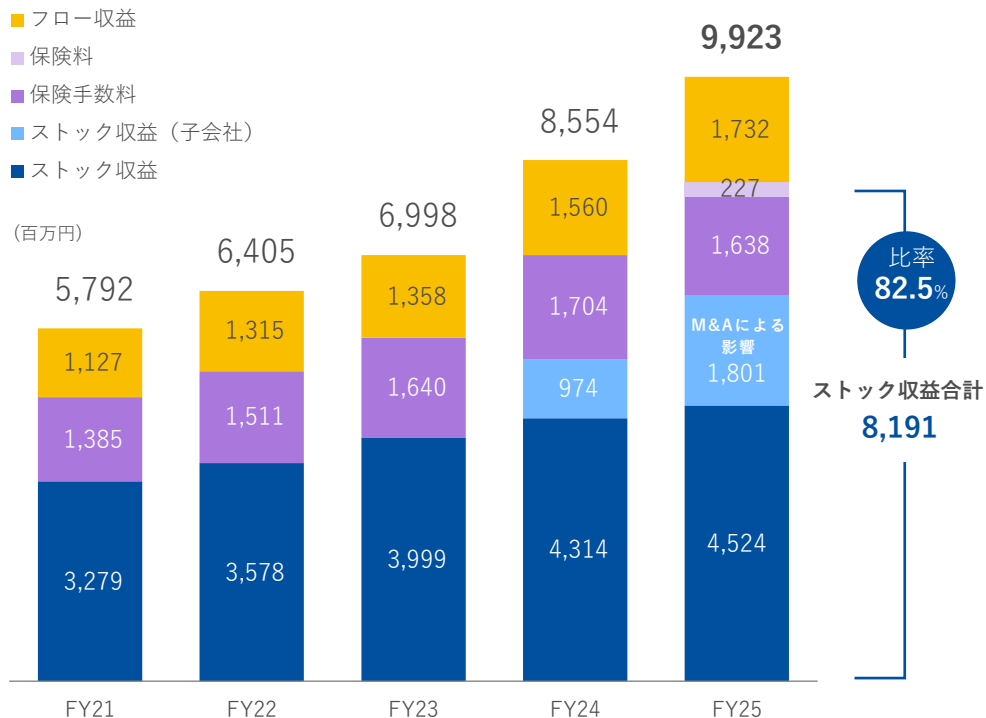
## 営業利益

健康経営事業の収益拡大も、LTD事業の減益と成長投資・全社コスト増(一時的費用「戦略的選択肢の調査・検討のための費用(62百万円)」など)により営業利益は前期比微減

(百万円)



## M&Aによるストック収益の拡大と、フロー収益の堅調な伸長により、収益基盤はより盤石なものへ進化



### フロー収益 YoY+11.0%

メンタリティマネジメント事業の研修・コンサルティングや健康経営事業の紹介案件が堅調に推移、YoY+11.0%と着実に拡大

### ストック収益 YoY+17.1%

#### ストック型収益比率は82.5%へ上昇

Mediplat・フィッツプラス通年寄与(前期は半期分)で+827百万円、健康年齢少額短期保険社新規連結で+227百万円が寄与。M&A効果を除いた既存ストック収益もYoY+4.9%と着実に積み上がり、収益の安定性が向上

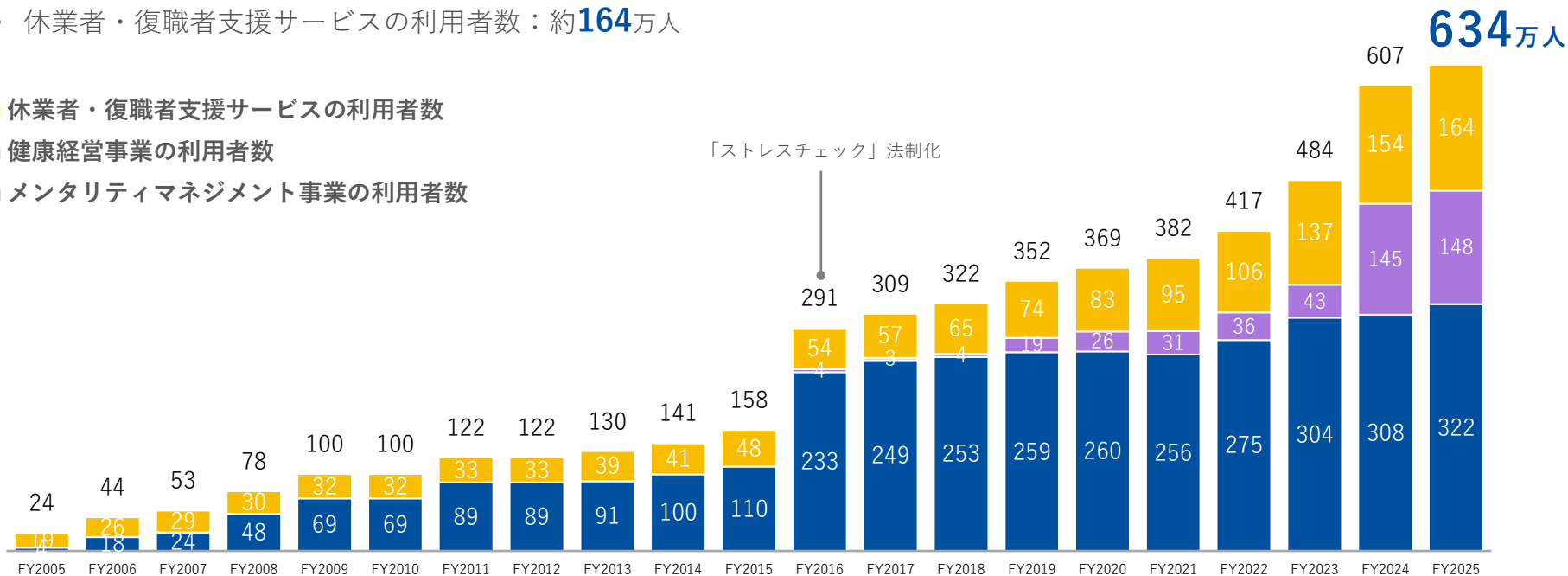
## ● 利用者数は順調に増加

- メンタリティマネジメント事業の利用者数：約**322**万人
- 健康経営事業の利用者数：約**148**万人
- 休業者・復職者支援サービスの利用者数：約**164**万人

■ 休業者・復職者支援サービスの利用者数

■ 健康経営事業の利用者数

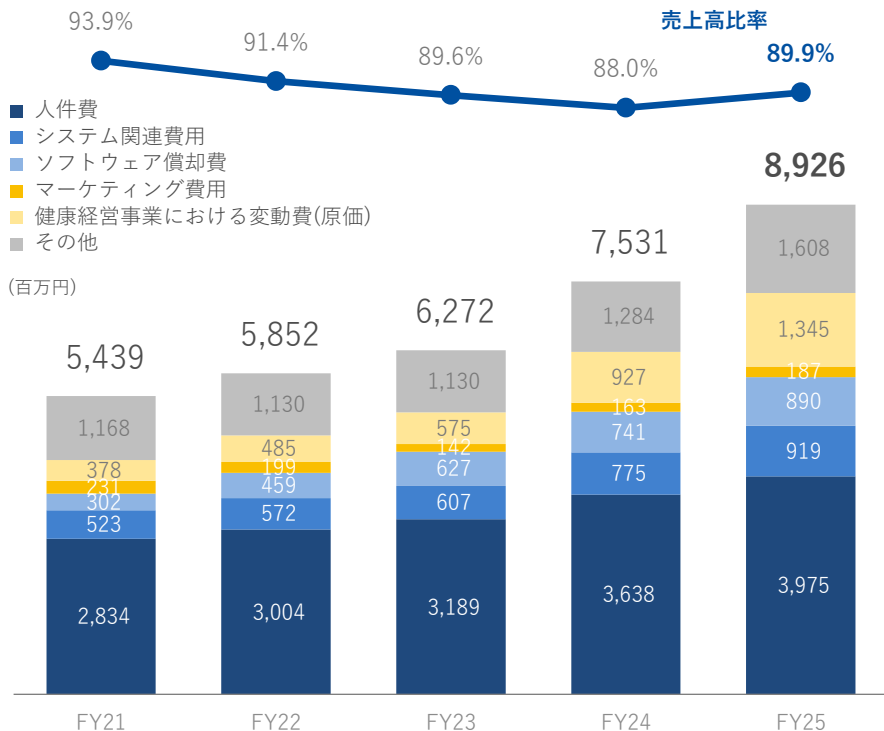
■ メンタリティマネジメント事業の利用者数



注：休業者・復職者支援サービスの利用者数には「LTD加入者数」に加え「両立支援事業」サービスの利用企業の従業員数が含まれております。

注：利用者数は各サービスの利用企業の従業員数で延べ人数

健康経営事業の売上拡大に連動する変動費の増加や子会社の通年寄与が主因で増加したものの、効率化推進し固定費の増加を抑制



健康経営事業における変動費(原価)

+417百万円

売上の拡大に連動して変動費が大幅に増加

ソフトウェア償却費 +148百万円

戦略的なシステム刷新を継続し償却費が増加  
FY26計画では償却費はピークアウト見込

システム関連費用 +144百万円

子会社の通年寄与による増加影響が主要因

人件費 +337百万円

子会社による連結化(通年寄与)による増加が主因  
賃上げによる増加を含むものの、業務効率化により既存事業の人員増は最小限に抑制

その他：期中発生 of 戦略的選択肢の調査・検討費用 62百万円

## システム投資

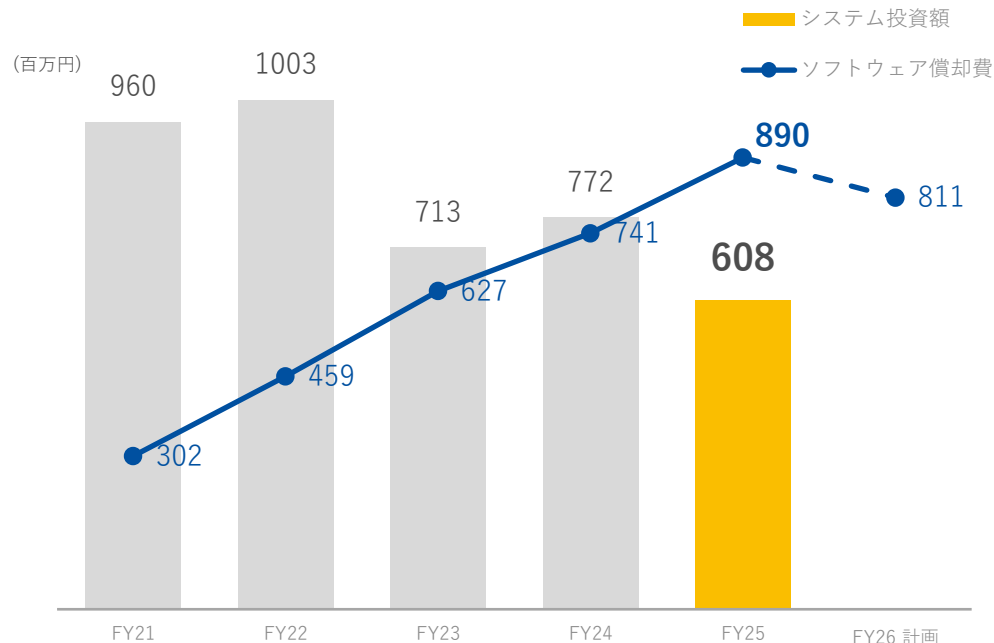
### 投資額は前期比で減少。過去のピーク時と比較しても引き続き減少傾向

- 成長に向けた取り組みとして、カウンセリングシステムの刷新や職域向け保険募集システム（EB保険プラットフォーム\*）の開発に投資を実施
- 既存サービスの改善やセキュリティ強化などのアップデートは継続

## ソフトウェア償却費

FY21以降の成長に向けた積極的なシステム投資により、ソフトウェア償却費は上昇もFY26計画では償却費はピークアウト見込

システム投資とソフトウェア償却費の推移



\*EBはEmployee Benefitsの略、EB保険プラットフォームは企業が従業員(職域)向けに提供する団体保険の募集及び管理等を効率的に運用するシステム

## 有利子負債の返済進捗により自己資本比率改善、フリーCFはプラス転換

連結貸借対照表

	FY2024	FY2025
<b>流動資産</b>	<b>3,700</b>	<b>3,639</b>
現金及び預金	1,733	1,848
売掛金	1,403	1,407
その他	564	383
<b>固定資産</b>	<b>5,023</b>	<b>4,940</b>
有形固定資産	136	190
のれんおよび顧客関連資産	1,272	1,534
ソフトウェア・ソフトウェア仮勘定	2,428	2,152
その他無形固定資産	13	13
投資その他の資産	1,172	1,050
<b>総資産</b>	<b>8,724</b>	<b>8,580</b>
<b>負債</b>	<b>4,764</b>	<b>4,200</b>
うち、有利子負債	1,973	1,477
<b>純資産</b>	<b>3,959</b>	<b>4,379</b>
株主資本	3,908	4,343
<b>自己資本比率</b>	<b>44.8%</b>	<b>50.4%</b>

連結キャッシュ・フロー計算書



	FY2024	FY2025
<b>営業CF</b>	<b>1,705</b>	<b>1,926</b>
税金等調整前利益	789	1,008
減価償却費	810	993
減損損失	234	—
その他	△ 128	△ 75
<b>投資CF</b>	<b>△ 2,262</b>	<b>△ 1,062</b>
無形固定資産の取得	△ 721	△ 710
子会社株式の取得	—	△ 348
吸収分割による支出	△ 1,501	0
その他	△ 39	△ 3
<b>財務CF</b>	<b>860</b>	<b>△ 750</b>
長期借入金による収入	1,822	—
自己株式の取得による支出	△ 564	—
その他(配当金支払・借入金返済等)	△ 396	△ 750
<b>期末現金及び現金同等物残高</b>	<b>1,725</b>	<b>1,838</b>
<b>フリーCF</b>	<b>△ 556</b>	<b>863</b>

# 03

## 2026年3月期 事業別の状況



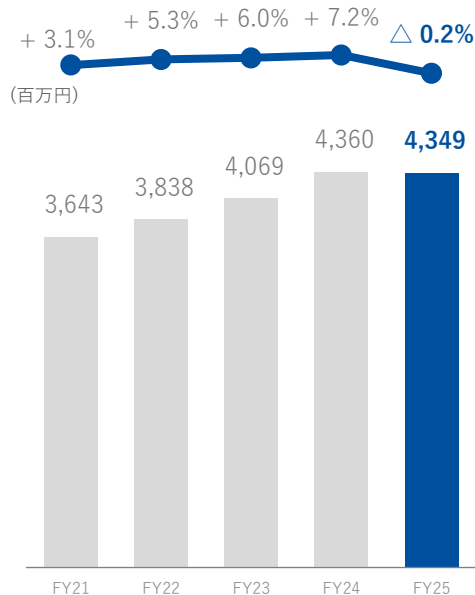
企業に  
未来基準の  
元気を!

事業	計画比	主な状況
メンタリティ マネジメント事業		<p>前期の採用適性検査「インサイト」価格改定前の駆け込み需要の反動からの回復の遅れや「アドバンテッジEAP」ディスコン影響、営業ソリューション販売活動の課題など主に一過性の要因により計画未達</p> <p>業務改善の効果が継続し、営業利益率は高水準を維持</p>
健康経営事業		<p>Mediplat・フィットプラス通年寄与に加え既存事業も堅調に推移、売上・利益とも計画上振れ</p> <p>スケールメリットにより収益性が大きく向上</p>
両立支援事業		<p>新規顧客獲得が計画を下回り売上・営業利益とも計画未達となったが堅調な推移により売上高は二桁成長で黒字化達成</p>
LTD事業		<p>既存顧客の賃上げ等により保険手数料は底堅く推移するも、新規開拓は計画比やや遅れ計画には織り込んでいたが、顧客の事業再編等による大口契約終了により減収減益</p>
リスク ファイナンス事業		<p>職域保険の新規受注により増収</p>
少額短期保険事業		<p>2025年7月よりPL連結</p>

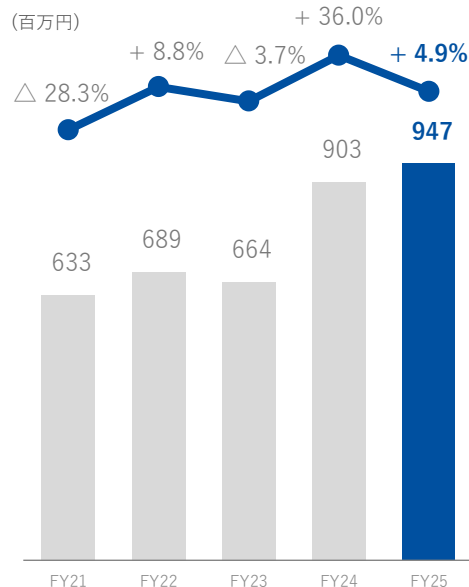
## 一過性の要因により減収も、それを除けば堅調に推移

- 前期の採用適性検査（ソリューション）の価格改定前の駆け込み需要の反動からの回復の遅れ、「アドバンテッジEAP」のタフネスへの統合（ディスコン）など複数の一過性要因により売上は前年同期比で減収。ただしそれを除けば堅調に推移。
- 成長に向けたシステム投資は継続しつつ、業務効率化による固定費抑制により利益率を維持

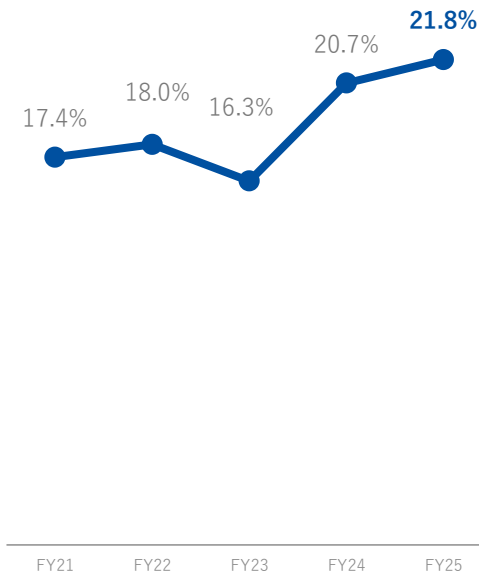
### 売上高/増減率(YoY)



### セグメント利益/増減率(YoY)



### セグメント利益率

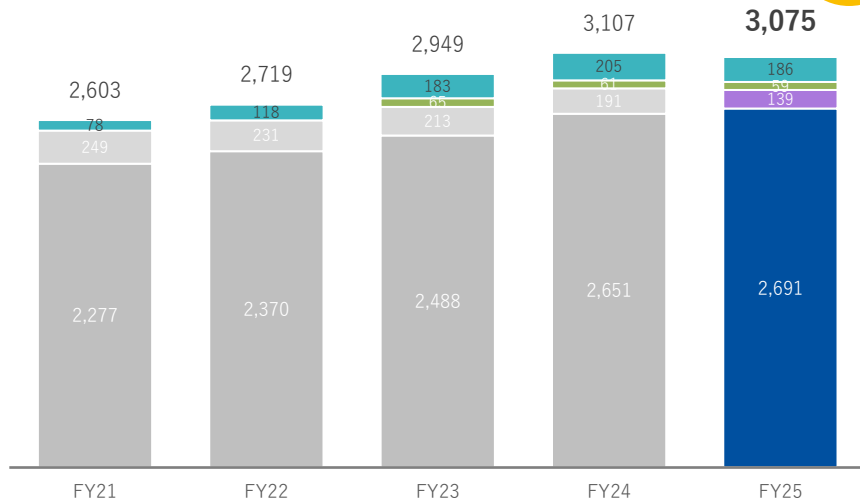


- 「アドバンテッジタフネス」は、堅調に推移
- 「アドバンテッジEAP」統合および大口顧客の訪問カウンセリング縮小による一過性の減収影響を除いたストック収益は、実質的には概ね前年並みの水準を維持。

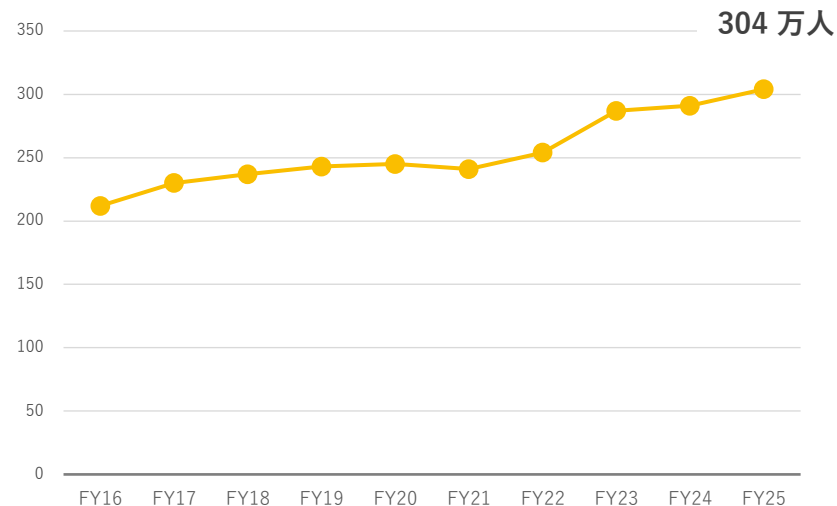
### ストック収益の推移

(百万円)

■ アドバンテッジ タフネス ■ AEAP ■ ここむ ■ その他

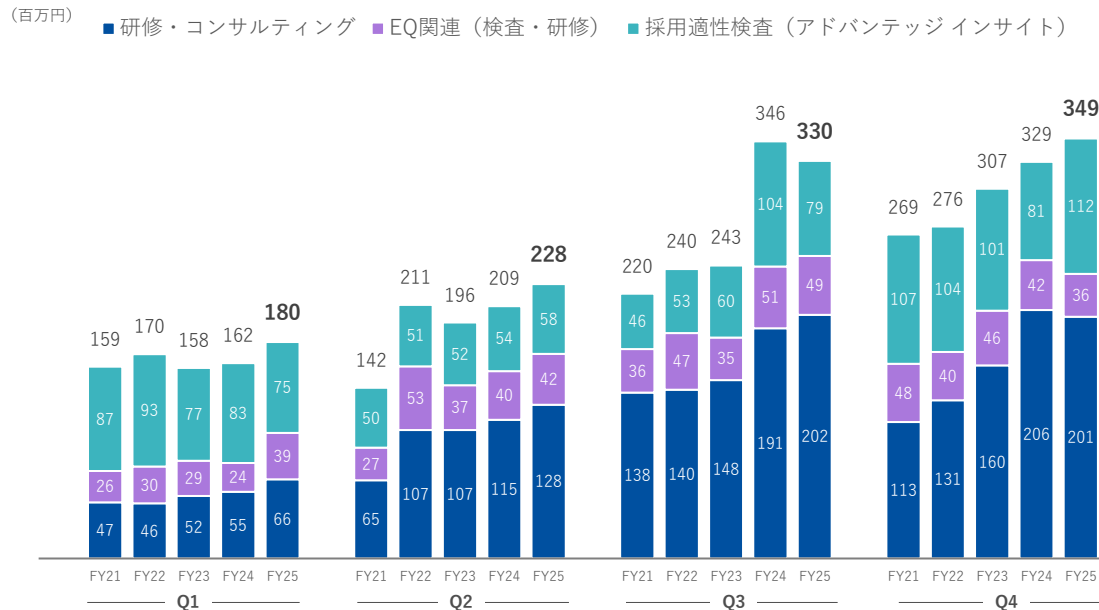


### ストレスチェック利用ID数の推移

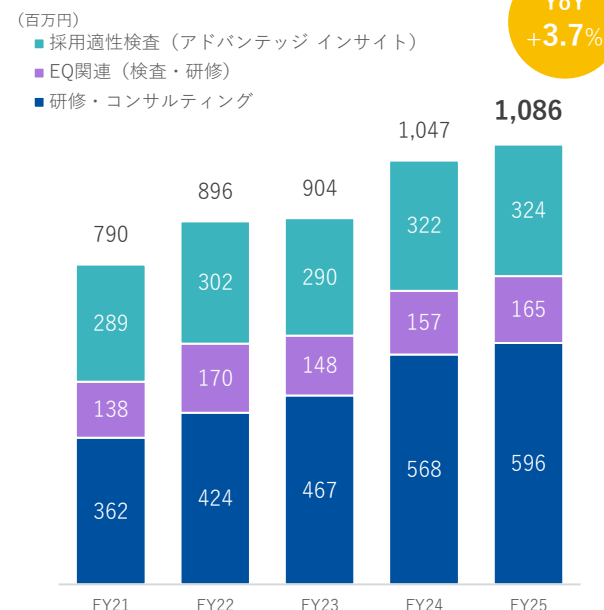


- 主力の**研修・コンサルティング領域は営業リソース不足などの課題により計画未達となったものの伸長。実質的な拡大基調を維持**
- 採用適性検査(インサイト) は前期の価格改定前の駆け込み反動による需要回復の遅れがあったものの増収
- 一過性要因を除けばソリューション需要は**依然として堅調**

四半期別の売上推移



YoY



## 三菱商事株式会社 電力ソリューショングループ EQ研修を導入

### 導入の背景

事業拡大と人材の多様化が進む中、個々の力を引き出す環境整備の必要性を感じていた。適切なコミュニケーションによってメンバー間の相互理解を深めるために、2024年から約6カ月間かけて当社のEQ研修を実施。

### 導入のポイント

- 多様な人材が力を発揮できる組織風土の醸成
- 上層部も協力して研修へのコミットメントを促す
- 研修期間後も行動変容に向けた取り組みを継続する

三菱商事 三菱商事株式会社

従業員規模	10000名以上	業種	商社	お困りごと	組織改善
-------	----------	----	----	-------	------



多様な人材が力を発揮できる職場づくりへ。

EQ研修はその土台を築ききっかけになりました。

電力ソリューショングループタレントマネジメント担当部長 梅村 幸博

## JAM島津労働組合 組織開発コンサルティングを導入

### 導入の背景

共働き世帯の増加や働き方の多様化を背景に、育児と仕事の両立を支援する重要性を感じていた。当社からの提言を受け、「EQと子育て」「仕事と子育ての両立」をテーマとした組織開発ワークショップを実施。

### 導入のポイント

- ・ 労組だからこそできる組合員に寄り添った施策
- ・ 業務上の能力開発だけでなく子育てにもEQが有用
- ・ 組合員の意識変容や関係構築につなげたい



ワークショップを通じて横のつながりを醸成。労組だからこそできる子育て×仕事の両立を通じたウェルビーイングを支援

副組合長 村田匡様 (左)  
組織活動部部长 小松佳奈子様 (右)

## 100名未満の事業所に対して、ストレスチェックの無償提供を開始

- 50名未満の事業所へのストレスチェック義務化を背景に、**中小企業向けの産業保健体制の支援を強化**

### 「労働安全衛生法改正」を見据え、産業保健体制づくり支援を本格強化

#### 100名未満の事業場向けに無料ストレスチェックサービス

#### 「ADVANTAGE first call」の提供開始

株式会社アドバンテッジリスクマネジメント(以下、当社)は、労働安全衛生法改正によるストレスチェック全事業場義務化に先駆け、100名未満の事業場を対象にストレスチェックサービス「ADVANTAGE first call(アドバンテッジファーストコール)」を無料提供いたします。本施策により、産業保健体制の構築が遅れがちな中小企業への支援を本格化し、法令遵守と従業員のメンタルヘルス向上に寄与することを目指します。

2025年5月に労働安全衛生法が改正され、これまで努力義務に留まっていた従業員50名未満の事業場でもストレスチェックの実施が正式に義務化されることが決定しました。施行日は公布から3年以内(最長で2028年5月まで)と政令で定められ、段階的な導入が見込まれています。

この法改正により、日本国内の事業場の約96%を占める約487万の小規模職場が新たに対象となり、膨大な数の中小・零細事業者に対するメンタルヘルス支援の市場が創出されると予測されます。

一方で、中小企業におけるメンタルヘルス対策の現状には以下のような構造的課題があります：

- **リソース不足(人員・予算の制約)**  
人手や資金に余裕がないため、ストレスチェックの実施や高ストレス者への対応にかかるコスト負担が導入の大きなハードルとなりやすい。
- **産業医の不在**  
多くの中小企業では産業医の選任義務がなく、社内に専門的な産業保健体制が整っていない。

こうした課題から、低コストで導入が容易でありながら専門的サポートを受けられる外部サービスに対するニーズが急速に高まっています。

当社では、50名未満の事業場のみならず、より一層の中小企業への産業保健体制づくり支援を目的に100名未満の事業場まで無料でストレスチェックサービスを提供いたします。

## 小規模事業者の負担増加に伴い、安価な関連サービスの需要が急拡大する予想



リソース不足・専門知識の欠如



**BPOクラウドサービスの  
需要拡大**

ストレスチェックを適切に実施するためには、実施者と実施事務従事者の役割区分、高ストレス者判定の基準、集団分析の可否と活用方法といった、**専門的な知識に基づいた運用設計**が求められる。特にリソースに限りがある小規模事業者では、ストレスチェックの実施にあたり、**BPOやクラウド型の支援サービスへの需要がさらに高まる**と考えられる。



産業医の不在



**産業保健サービスの  
需要拡大**

義務化の拡大により、高ストレス者に対する医師面接の件数増加が見込まれ、産業医リソースのひっ迫が想定される。特に中小企業では専属の産業医を配置していないケースが多く、面接指導や事後措置を外部に委託する動きが増えると考えられる。その結果、**産業保健サービス全般へのニーズは今後大幅に拡大する**と見られる。



集団分析の実施



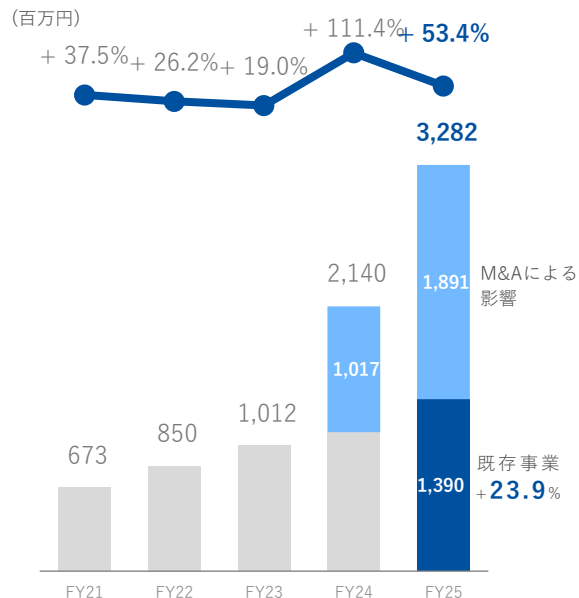
**ソリューション商材の  
提案機会が増加**

ストレスチェック後の集団分析で組織課題が可視化されることによって、**組織改善につながる具体的な打ち手を求める声が増える**と予想される。また、厚生労働省も「形式的な実施に留めず、結果を職場環境改善に活かすべき」といった趣旨のアナウンスをしており、**ストレスチェックを基点にしたソリューション提案の機会が増加する**と考えられる。

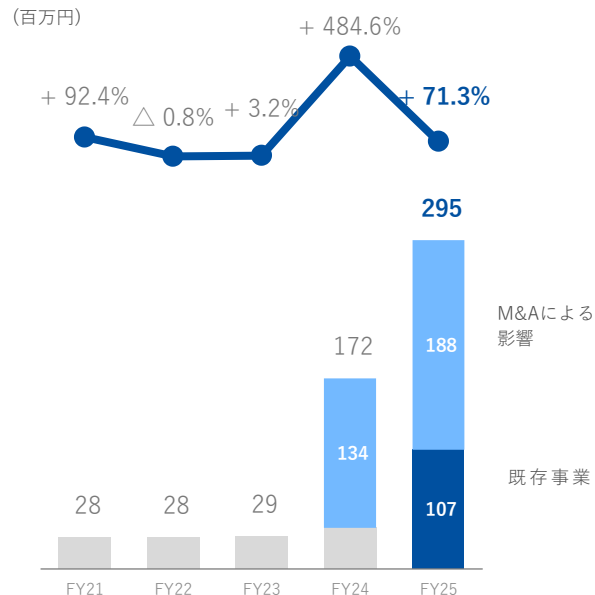
## M&Aの通年寄与と既存事業の伸長により、計画を上回る大幅な拡大

- 売上高はYoY+53.4%と飛躍的に拡大。Mediplat・フィットプラスの通年寄与に加え、既存事業も堅調に推移
- スケールメリットによる収益構造の最適化により利益率は9.0%へ向上。トップライン成長と収益性向上の好循環が定着しつつある

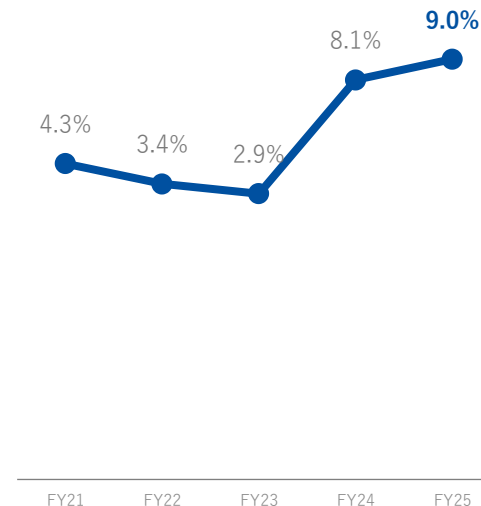
### 売上高/増減率(YoY)



### セグメント利益



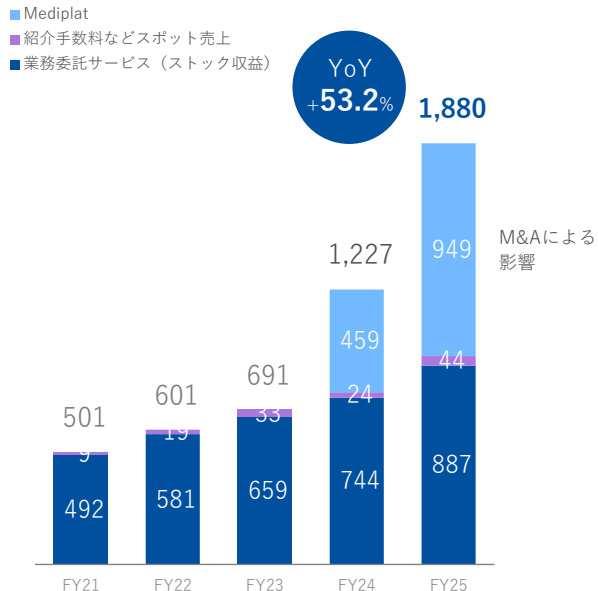
### セグメント利益率



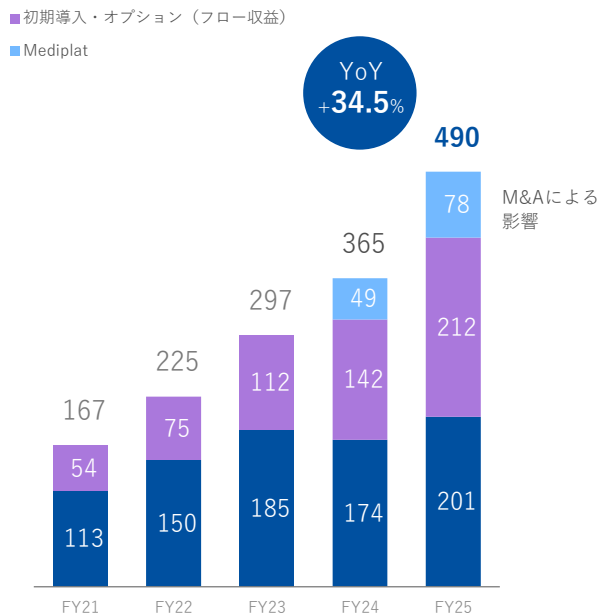
# M&A効果もあり各事業領域で売上拡大

- Mediplat社およびフィットプラス社の業績が通年寄与
- 産業医・保健師サービス堅調、健診管理サービス新規獲得に加えオプション受注も堅調に推移し **全領域で大幅拡大**

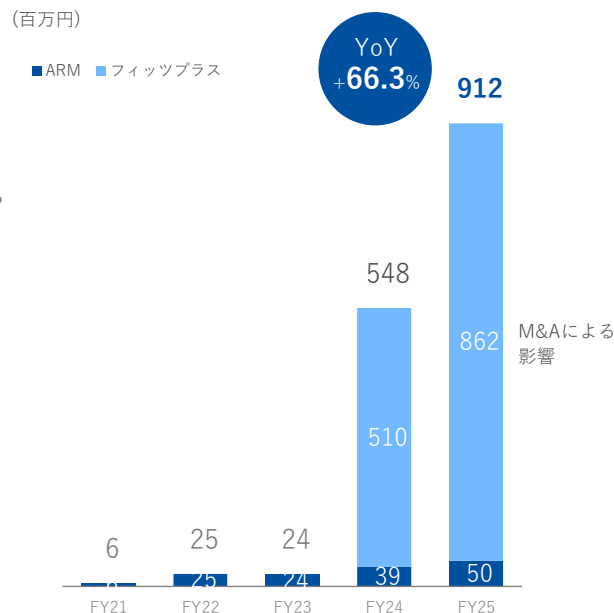
(百万円) 産業医・保健師サービスの売上高



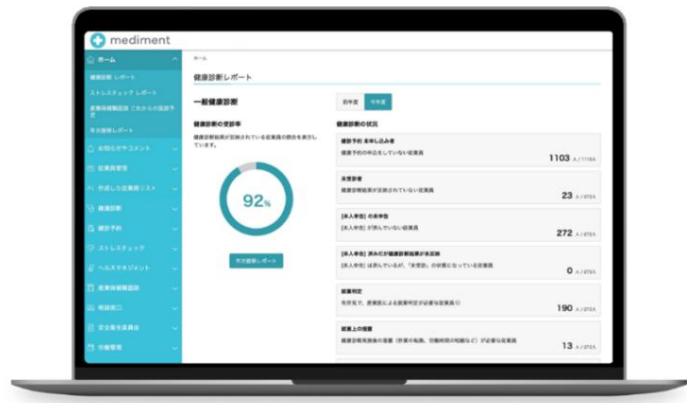
(百万円) 健診管理サービスの売上高



(百万円) 特定保健指導/その他ソリューションの売上高



企業に未来基準の元気を!



- 両社の知見・ノウハウを活かした新サービスの開発
- 両社顧客に対するサービスの相互紹介および販売連携
- 両社サービスの連携による企業向け健康管理サービスの拡充

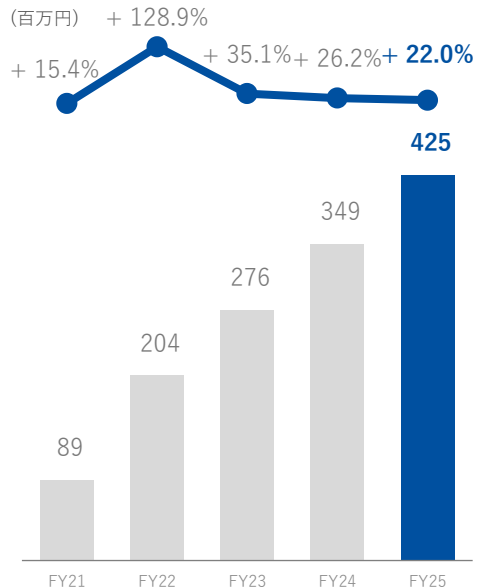
を実現し、企業の健康経営の推進と従業員の健康保持・増進を支援するとともに、産業保健領域におけるサービスの高度化と事業の持続的な成長を目指す。

両社の顧客基盤や営業リソースを活用した連携を強化し、企業の多様なニーズに応えることで、顧客層の拡大を図る。

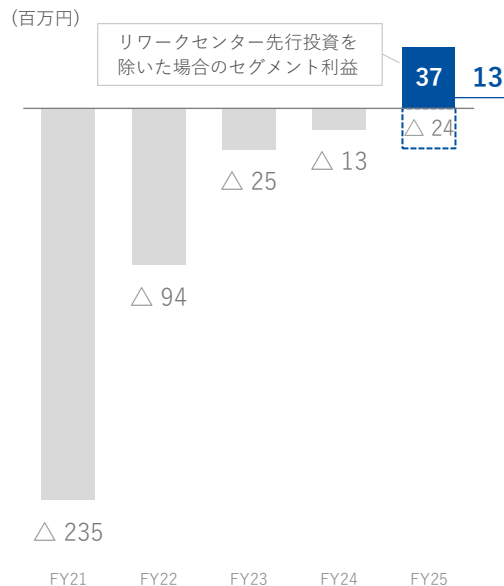
## 売上高の二桁成長を維持し黒字化を達成

- 概ね計画通り。既存顧客の価格改定効果と計画を下回ったものの新規契約の堅調な獲得により売上は**高成長を継続**
- 2025年11月に開所したリワークセンターの先行投資もあったが**黒字化を達成**

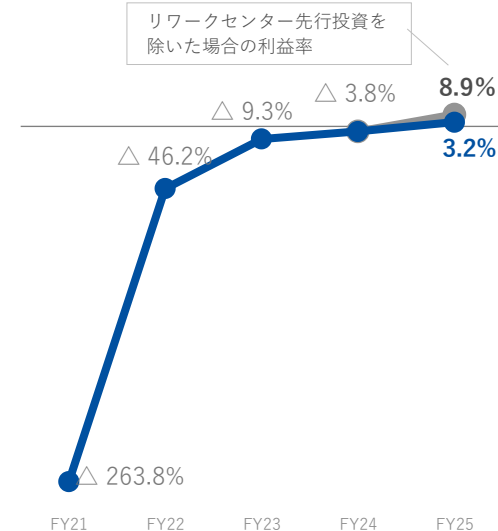
売上高/増減率(YoY)



セグメント利益



セグメント利益率



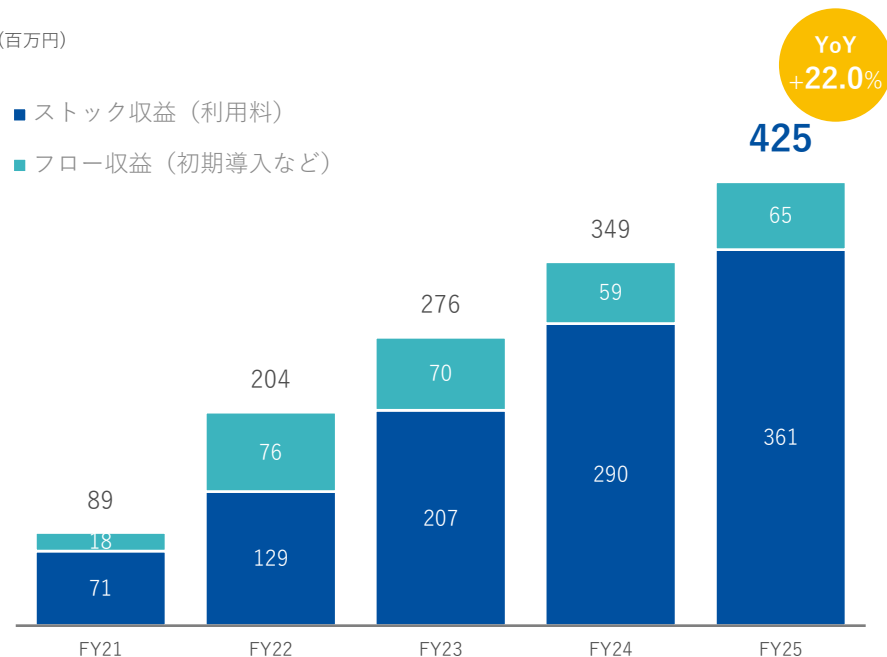
## YoY +22.0% ストック収益は順調に積上げ

- 改正育児・介護休業法の順次施行や、多様な働き方を推進する企業の増加に伴うニーズの拡大を背景に着実に伸長

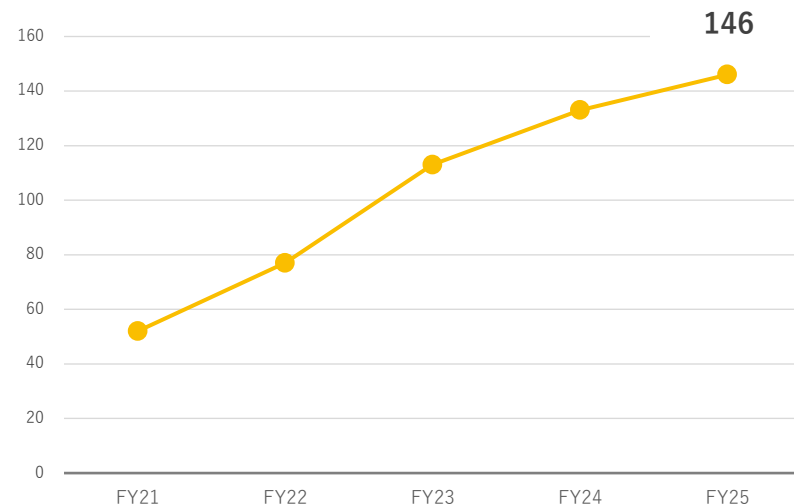
### 売上高の推移

(百万円)

- ストック収益（利用料）
- フロー収益（初期導入など）



### 契約社数（取扱団体数）



※ 契約社数は「ADVANTAGE HARMONY(本体)」、「HARMONY lite」「eRework」「Career & Baby」単体の契約社数を含みます。

※ 「HARMONY lite」は、「ADVANTAGE HARMONY」の機能を一部に限定したエントリーモデルとなります。

※ 「eRework」はオンラインで気軽に受けられる復職支援プログラム。

※ 「Career & Baby」は育児と仕事との両立をサポートするサービス。

# キヤノンマーケティングジャパン株式会社およびグループ企業10社に 「ADVANTAGE HARMONY(アドバンテッジハーモニー)」が導入



キヤノンマーケティングジャパングループ

## 業務効率化・漏れ防止

データベースによる一元管理、スケジュールおよびタスクの自動生成により、対応の抜け漏れを防止。部門や事業所ごとの対応のばらつきを改善するとともに、他業務と兼務する担当者の負担軽減が期待。

## グループ間の情報連携 対応の標準化

事業所ごとに担当者がおり、休業者が発生した際の情報連携が課題となっていた同社にとって、関連情報や連絡を集約することによる参照のしやすさにより、異動による担当者変更の際にもスムーズに。

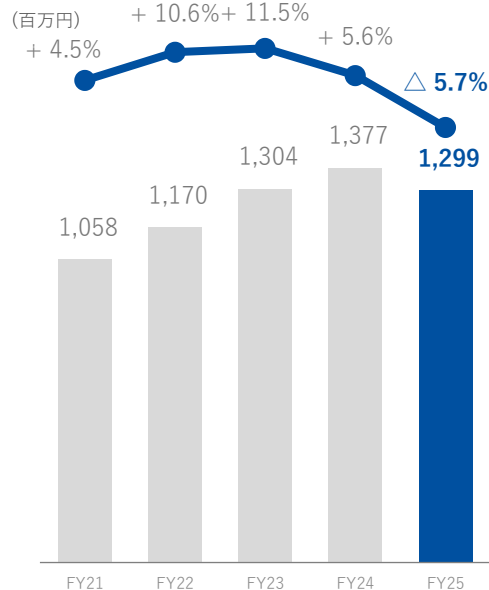
## 休業者との コミュニケーション向上

休業者の「マイページ」は書類提出や各種申請の効率化が可能。本機能による担当者への問い合わせ削減、お知らせ一斉配信による郵送コストの削減も期待。またチャット機能もあるため、人事労務担当者とのコミュニケーションも気軽に行うことができる。

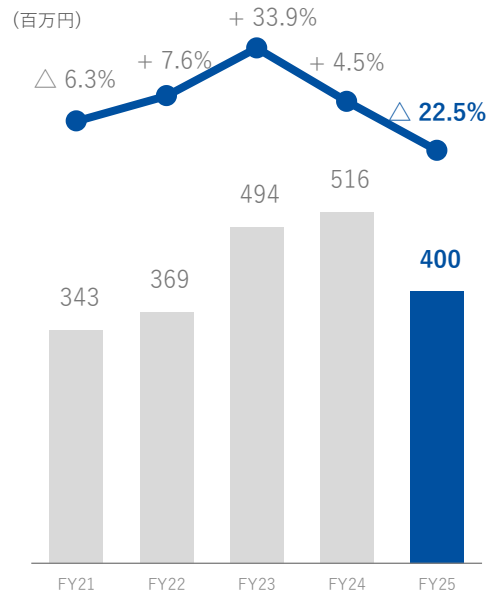
## 大型顧客との契約終了による減収減益。既存契約は底堅く推移

- 顧客企業の事業再編等による117百万円の例外的な大型失注が発生したものの、同規模の超大型契約は極めて限定的であり、今後は単年度で同水準の減収影響が生じることは想定されない
- 既存顧客の賃上げ等により保険手数料は底堅く推移するも、新規開拓は計画比やや遅れ

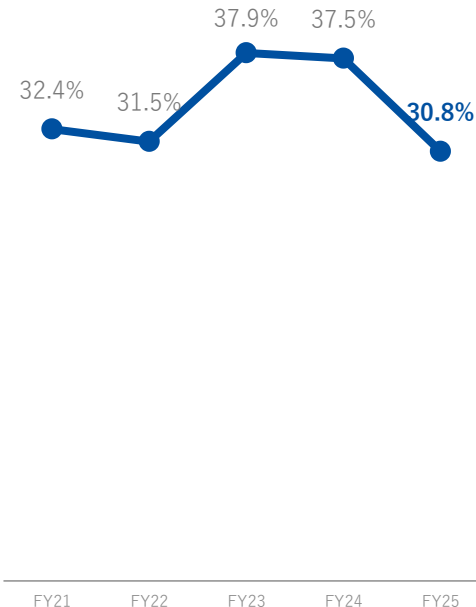
### 売上高/増減率(YoY)



### セグメント利益/増減率(YoY)



### セグメント利益率

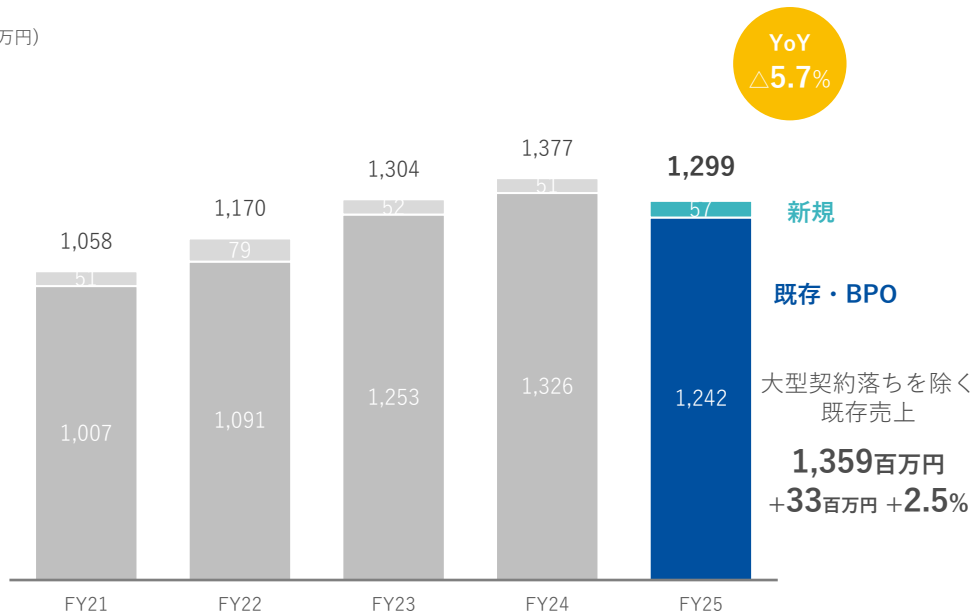


# YoY $\Delta 5.7\%$

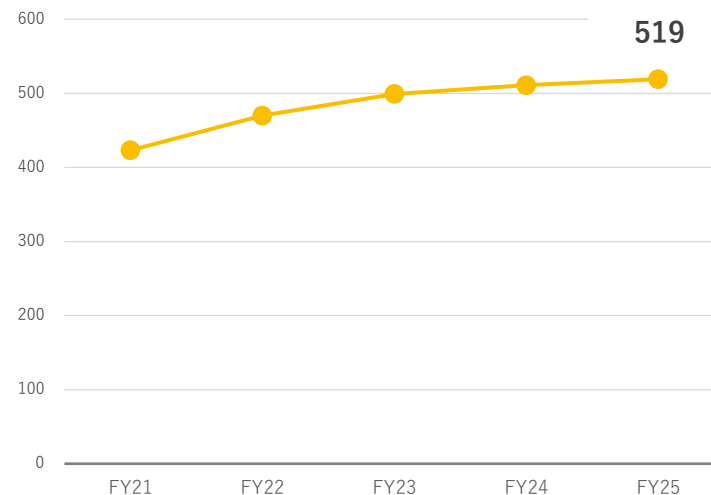
- 117百万円の例外的な大型失注により減収となったが既存顧客の賃上げに伴う増収効果は継続
- 計画未達となったが既存顧客の賃上げに伴う増収効果は継続

売上高の推移

(百万円)



契約社数（取扱団体数）



## 従業員が安心して働ける環境づくりの一環として、GLTD導入が拡大



## 大阪日野自動車株式会社

採用力も、エンゲージメントも、すべては「人」への投資から。大阪日野自動車が推進する、未来を見据えた人事改革。

[大阪日野自動車株式会社の導入事例を見る](#)

製造・販売

300-499名

## ご導入いただいているサービス

GLTD アドバンテッジのGLTD



## 豊田鉄工株式会社

## 豊田鉄工株式会社

会社が用意したのは、未来を考える『きっかけ』。自分の人生を、自分の手で守る力を育む福利厚生

[豊田鉄工株式会社の導入事例を見る](#)

製造・機械

10000名以上

## ご導入いただいているサービス

GLTD アドバンテッジのGLTD

※2023年導入



## 株式会社アイル

「最高のパフォーマンスは、最高の安心から生まれる。」DXソリューション成長企業アイルが選んだ、家族も応援したくなる福利厚生とは。

[株式会社アイルの導入事例を見る](#)

IT・通信

1000-1999名

## ご導入いただいているサービス

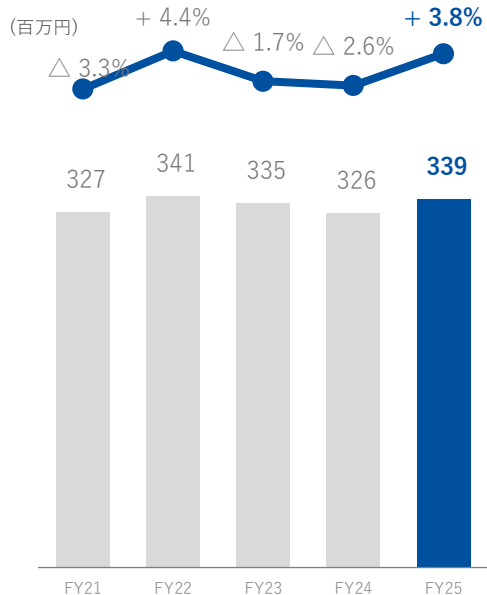
GLTD アドバンテッジのGLTD

※2024年導入

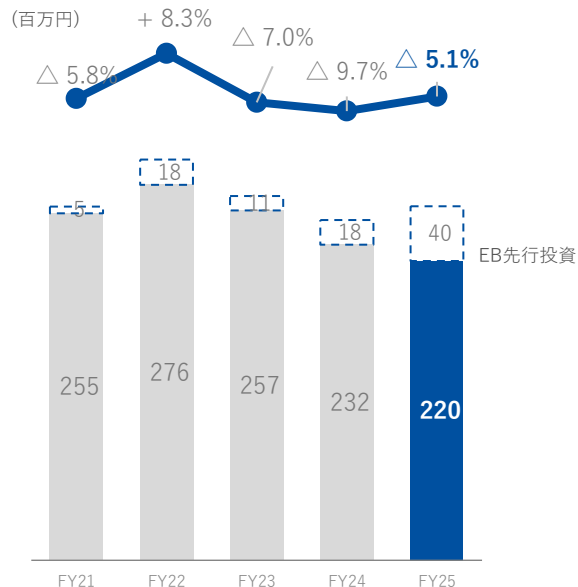
## 職域保険の新規受注などにより拡大 YoY +3.8%

- LTDに加え、その他の職域保険販売を強化。EBプラットフォーム（保険募集統合システム）の稼働により、**職域保険の総合販売が大きく進展。**
- 職域向け保険募集システム（EB保険プラットフォーム\*）への先行投資**によりコスト増加も、職域保険の新規受注もあり増収

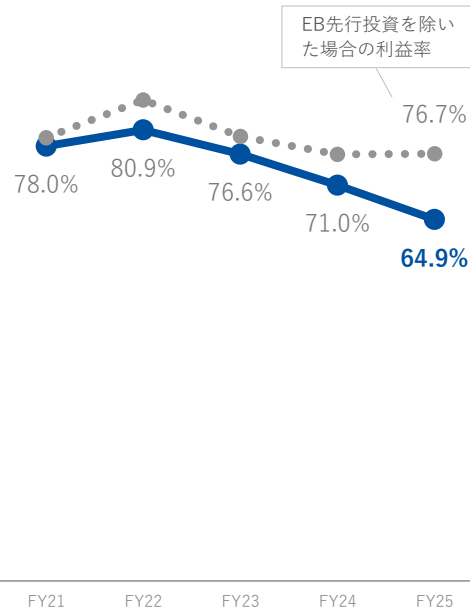
売上高/増減率(YoY)



セグメント利益/増減率(YoY)



セグメント利益率



# 既存事業で培った専門性を基盤に、新規事業創出に向けた各種取り組みを推進

## EBプラットフォーム

保険代理店から  
職域保険の基盤を支える  
プラットフォーム提供者へ



保険募集や加入手続きの効率化を支援するプラットフォームを開発し、人事担当者の業務負荷を軽減。新規収益源の創出を推進。

## リワークセンター運営

既存事業のノウハウを活かし  
近接領域へ事業を拡大



復職支援ニーズの高まりを受け、2025年11月に当社初となるリワークセンターを開所。当社の強みを活かし、サービス領域の拡大を図る。

## AI機能リリース

AI活用を加速し  
より高付加価値なサービスを創出



既存サービスの付加価値を向上させ、生産性向上と新サービス創出を加速。

## EBプラットフォームの利用が加速 大型案件受注により保険手数料・BPO売上也拡大する見込み



### 職域保険 大型案件受注

保険手数料および  
BPR売上を受注  
**4Q**計上



### EBプラットフォーム 利用拡大

導入団体数が順調に拡大し、  
合計**18**団体に導入



### 多項目追加

既存団体における  
利用拡大が進み  
新たに**3**団体で追加導入

## 買収した子会社の連結対象化に伴い、新たな報告セグメントが追加

- 当社グループ入りした健康年齢少額短期保険株式会社（以下、KNS社）を2025年7月から連結業績へ参入
- 当社サービスを組み合わせた新商品の開発は進めているものの効果はこれから

売上高

227百万円

事業内容

- 健康年齢で加入できる保険「**健康年齢連動型医療保険**」の販売
- 低価格・簡単な手続きで申し込める「**やさしい終活保険**」の販売

株式取得の  
目的

- KNS社の商品は**健康の維持向上等を金銭面からサポート**するもので、当社の既存事業と親和性が高い
- 少額短期保険ビジネスと**当社の持つ顧客基盤・保険関連システムとの相乗効果**にも期待

セグメント利益

△37百万円

シナジー

- ① **販売強化**  
個人向け販路に加え、当社の持つ企業領域へ販路を拡張
- ② **コスト効率の強化**  
当社の保険関連プラットフォームを通じて商品戦略をサポート
- ③ **新商品開発**  
保険商品と当社サービスを組み合わせた新商品の開発を展開

# 04

## 2027年3月期 ガイダンス



企業に  
未来基準の  
元気を!

## 各事業トップラインの継続成長と、利益率の改善による増益を見込む

- **売上高 10,700百万円 (+7.8%)** : 積極的なマーケティング投資による新規獲得とソリューション販売強化
- **営業利益 1,240百万円 (+24.3%、利益率11.6%)** : システム償却費ピークアウト、AI活用による固定費抑制で**利益率の構造的改善**を実現

単位 (百万円)	FY2025	FY2026	売上高比	増減率 (YoY)	備考
<b>売上高</b>	<b>9,923</b>	<b>10,700</b>	—	<b>+ 7.8%</b>	
メンタリティマネジメント事業	4,349	4,637	43.3%	+ 6.6%	ソリューション販売強化、エンゲージメント市場への本格参入
健康経営事業	3,282	3,380	31.6%	+ 3.0%	成長鈍化も大型契約の剥落見込が要因
LTD・EB事業	1,638	1,758	16.4%	+ 7.3%	職域全般で拡大
両立支援事業	425	591	5.5%	+39.0%	大口顧客の獲得見込
少額短期保険事業	227	331	3.1%	+46.0%	通年寄与とシナジー
<b>営業利益</b>	<b>997</b>	<b>1,240</b>	<b>11.6%</b>	<b>+24.3%</b>	
<b>経常利益</b>	<b>1,003</b>	<b>1,240</b>	<b>11.6%</b>	<b>+23.5%</b>	
<b>親会社株主に帰属する 当期純利益</b>	<b>686</b>	<b>844</b>	<b>7.9%</b>	<b>+22.9%</b>	

※ 27年3月期より、職域保険事業の一体的運営に伴い、LTD事業とリスクファイナンス事業を統合し「LTD・EB事業」として開示。

## MM事業 | 回復・再成長、健康経営事業 | 成長持続

### メンタリティマネジメント事業

4,349 → 4,637 百万円 (YoY +6.6%)

営業立て直し（復職・中途スキルアップ）によるソリューション販売の拡大  
エンゲージメント領域、カウンセリングサービスの拡大

#### ● FY26 成長戦略

- ① 引き続き総合提案による新規受注、クロスセル機会の創出を強化  
ストック収益の拡大
- ② エンゲージメント市場へ本格参入によるピディカ拡大
- ③ ウェルビーイング・カウンセリング事業部門の立ち上げによる  
カウンセリングサービスの拡大
- ④ 営業立て直しと戦略ターゲットを見定めソリューション販売強化
- ⑤ 法改正も見据え、SMB市場の開拓

### 健康経営事業

3,282 → 3,380 百万円 (YoY+3.0%)

成長は持続。成長鈍化に見えるが大型契約の解約見込による影響が主因

#### ● FY26 成長戦略

- ① オーガニック成長継続
- ② 大企業向け産業保健体制構築支援サービスの推進
- ③ SMBマーケット拡大に向けたパートナーチャンネルの開拓・拡大などアライアンス強化
- ④ 顧客企業の強いニーズに対応したスポット面談サービスの拡大
- ⑤ グループ間シナジー最大化

LTD・EB事業 | EB本格化、両立支援事業 | 高成長 + 黒字化加速、少額短期保険事業 | 通年寄与

### LTD・EB事業

1,638 → **1,758** 百万円 (YoY +7.3%)

前年度の大型契約剥落の影響から回復  
EB本格化と環境変化をとらえて職域多  
種目保険の引受拡大

#### ● 主な成長戦略

- ① LTDは底堅いオーガニック成長持続とダイレクト販売の強化
- ② 環境変化に伴う職域保険の引受拡大
- ③ 長年培ったノウハウを生かした保険BPO業務の拡大
- ④ EB保険プラットフォームの導入推進

### 両立支援事業

425 → **591** 百万円 (YoY +39.0%)

高成長の継続と大型受注も見込み利益  
拡大期へ

#### ● 主な成長戦略

- ① マーケティング強化による認知度向上、ミッドマーケットの開拓
- ② 「リアル施設(リワークセンター)×オンライン(eRework)」相互連携による復職支援サービスの拡大
- ③ カウンセリングサービスと連携。他事業とのクロスセル強化
- ④ Career&Baby・Kaigo の販売チャネル拡大

### 少額短期保険事業

227 → **331** 百万円  
YoY +46.0%

通年寄与とシナジー創出

#### ● 主な成長戦略

当社サービスと組み合わせた独自性のある保険商品の開発と提供

※ 27年3月期より、職域保険事業の一体的運営に伴い、LTD事業とリスクファイナンス事業を統合し「LTD・EB事業」として開示。

## 安定的・継続的な配当を実施。連続増配を継続し1株当たり19円を計画

### 株主還元 基本方針

配当につきましては、各事業年度の業績、財務状況、今後の事業展開等を総合的に勘案した上で、  
**連結配当性向35%以上を念頭に、安定的・継続的な配当を実施することを基本方針としております。**

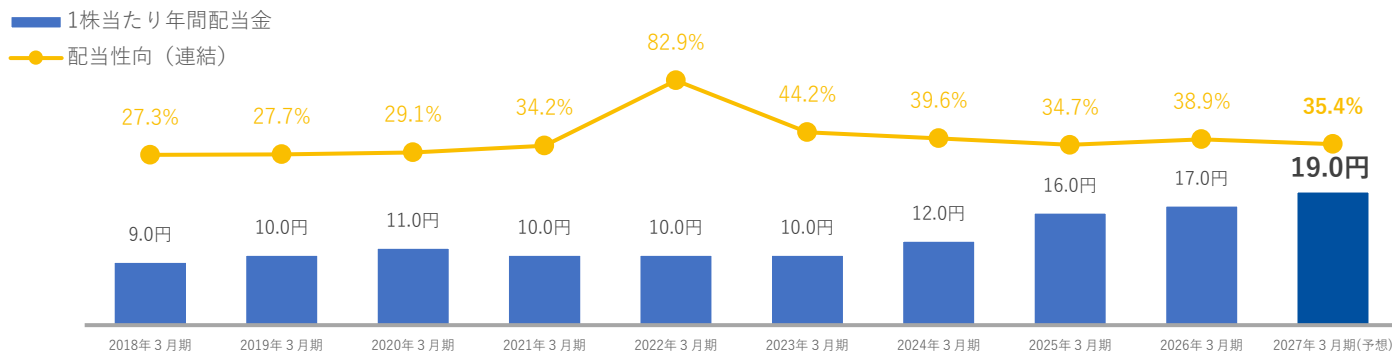
FY26 配当予想（公表値）

# 1株当たり 19円

（前期比 +2円 / 4年連続増配）

配当性向（連結予想）：35.4%

### ▶ 1株当たり配当金の推移（円）



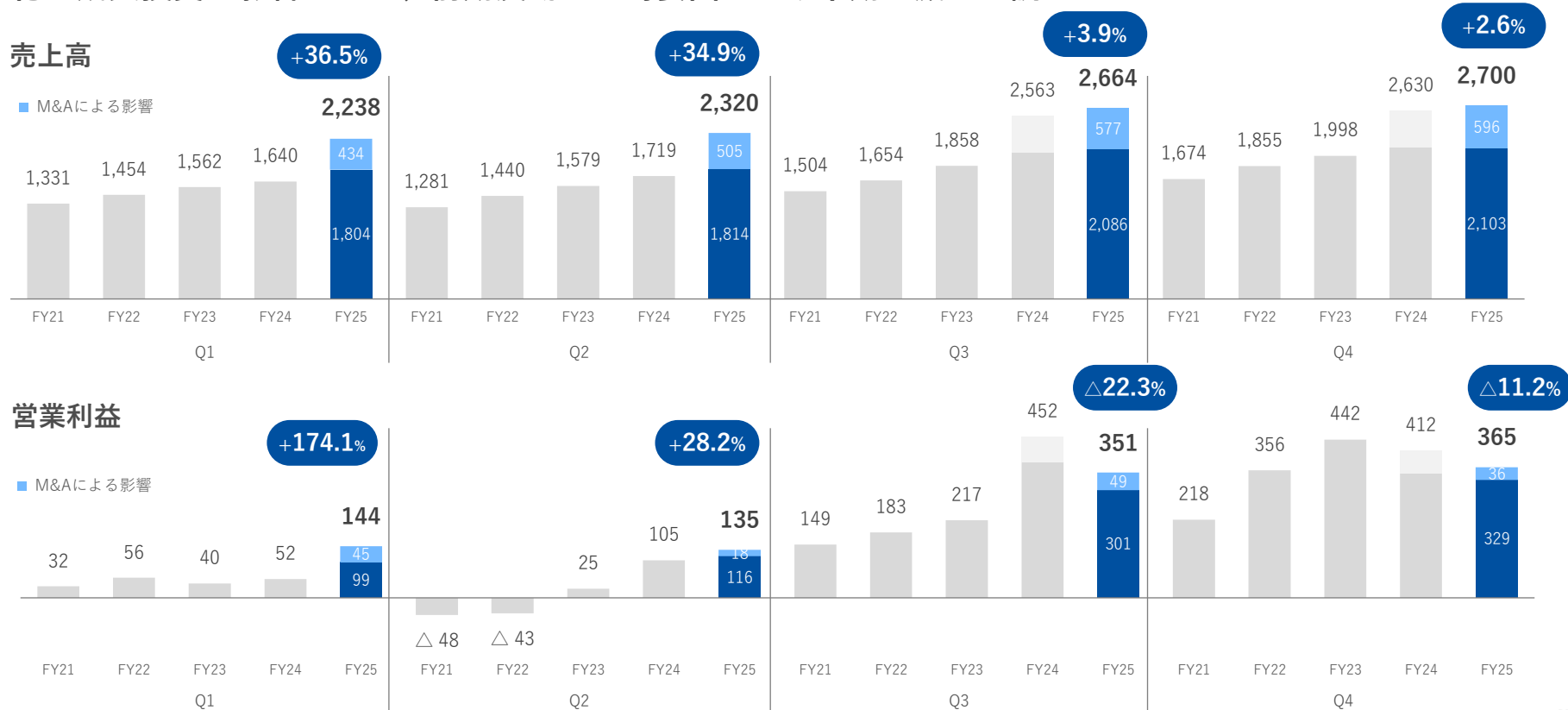
# 05

## Appendix



企業に  
未来基準の  
元気を!

売上高はM&A効果と既存事業の伸長により全四半期で増収を維持。一方で利益面では売上ミックスの変化と成長投資の影響に加え、前期反動・一時要因もあり下期は減益基調



本資料に含まれる計画、見通し、戦略その他の将来に関する記述は、本資料作成日時点において当社が入手している情報および合理的であると判断している仮定に基づくものであり、さまざまなリスクおよび不確実性が内在しています。  
そのため実際の業績などは、経営環境の変動などにより、当該記述と著しく異なる可能性があり、正確であるという保証はありません。

また、本資料に記載されている当社および当社グループ以外の情報は、一般に公知の情報に依拠したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

その他、本資料に記載されている会社名、商品名等は、一般に各社の商標または登録商標です。

企業に未来基準の元気を!

