

2027年3月期第1四半期 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8月14日



企業に未来基準の元気を！





AGENDA

- 01** 会社概要
- 02** 2027年3月期第1四半期
全社業績
- 03** 2027年3月期第1四半期
事業別の状況

01

会社概要



企業に
未来基準の
元気を!

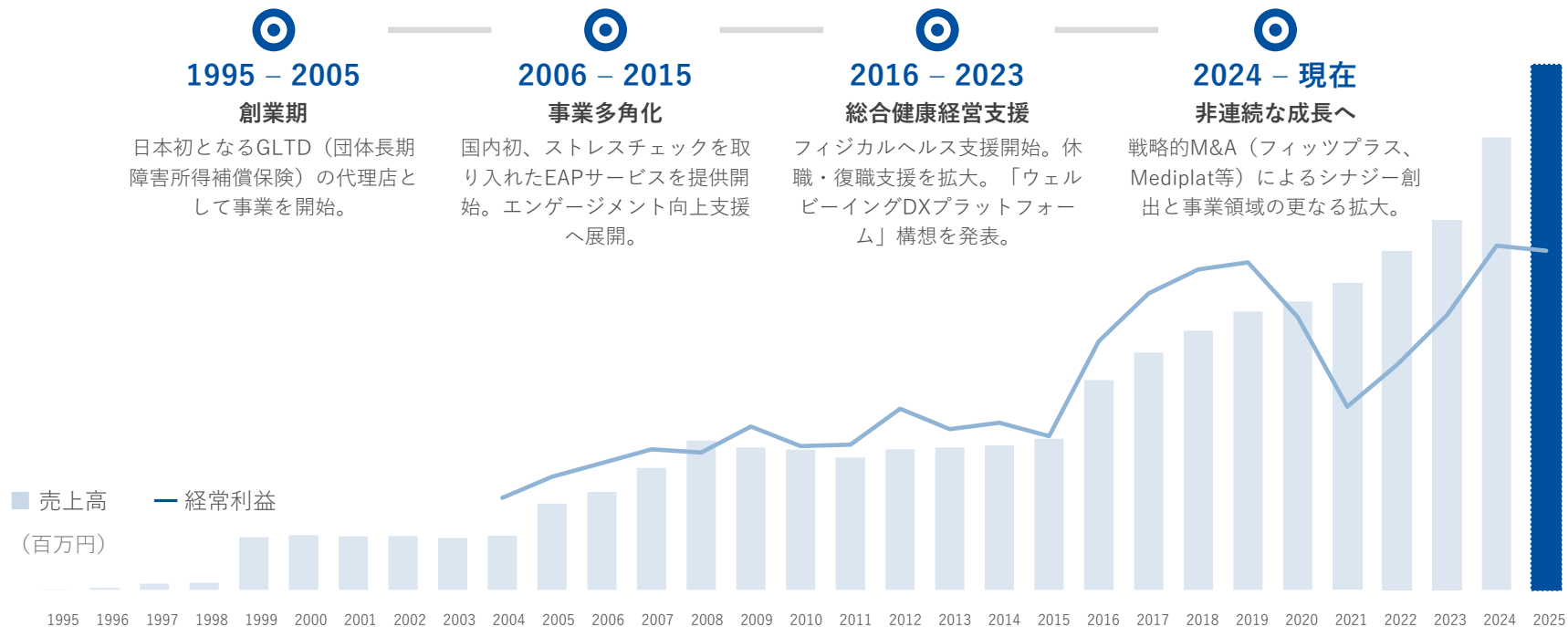
企業に未来基準の元気を！



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。



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る

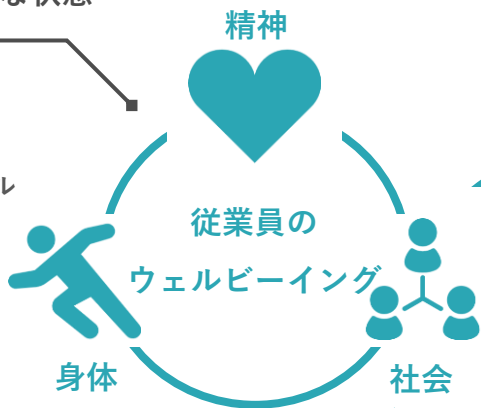
従業員が心身ともに健康で
能力を最大限に発揮



組織の生産性が向上し
企業も活性化

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



期待できる成果一例

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

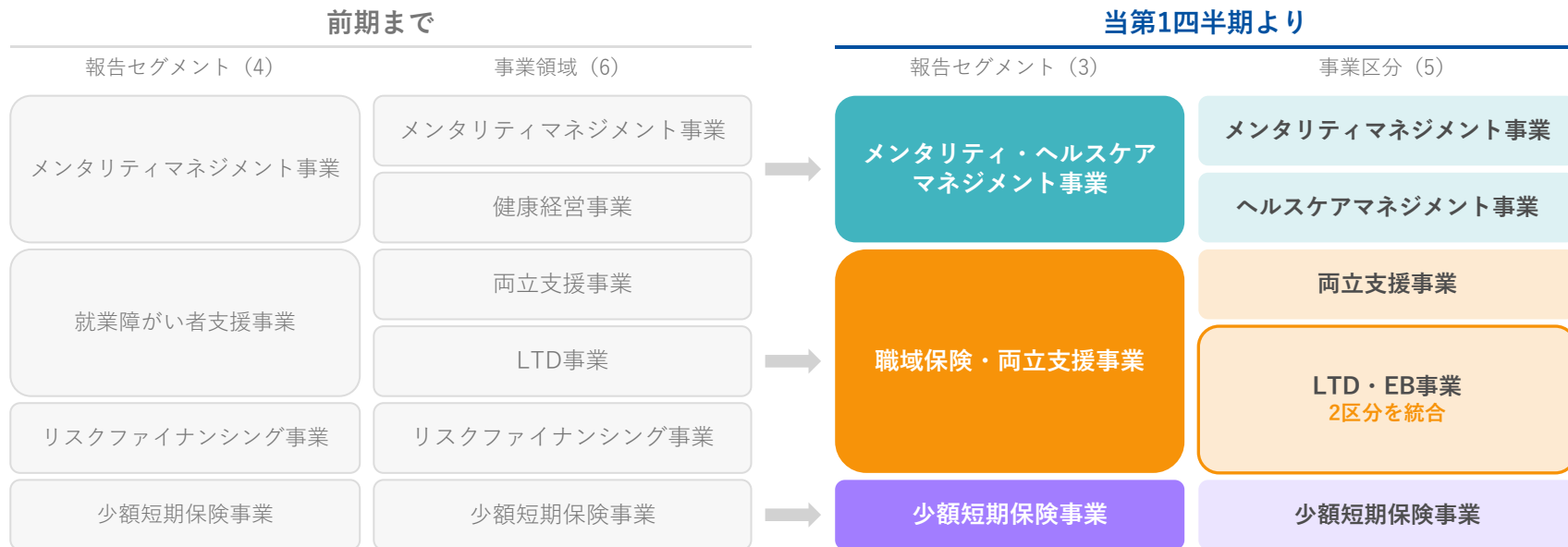
3つの報告セグメント・5つの事業区分を展開

メンタリティ・ヘルスケア マネジメント事業	 メンタリティ マネジメント事業	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
	 ヘルスケア マネジメント事業	産業保健体制の構築支援や健康診断業務の効率化に加え、特定保健指導・オンライン医療相談などフィジカルヘルス領域のサービスを提供
職域保険・両立支援事業	 LTD・EB事業	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」を中心とした職域向け保険の販売・制度構築・運用支援に加え、その募集・管理システムを提供
	 両立支援事業	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
少額短期保険事業	 少額短期保険事業	個人を対象に少額短期保険を販売

会社概要 | 報告セグメントの区分・名称の変更

EB（職域保険）の本格展開開始に伴い、旧「リスクファイナンス事業」と「LTD事業」を統合

あわせて、報告セグメントを4区分から3区分に再編し、各区分の名称を変更

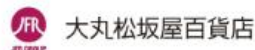
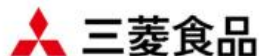


※ 会計方針の変更には該当しません。前年同期の数値は新しい区分に組み替えて表示しています。

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*

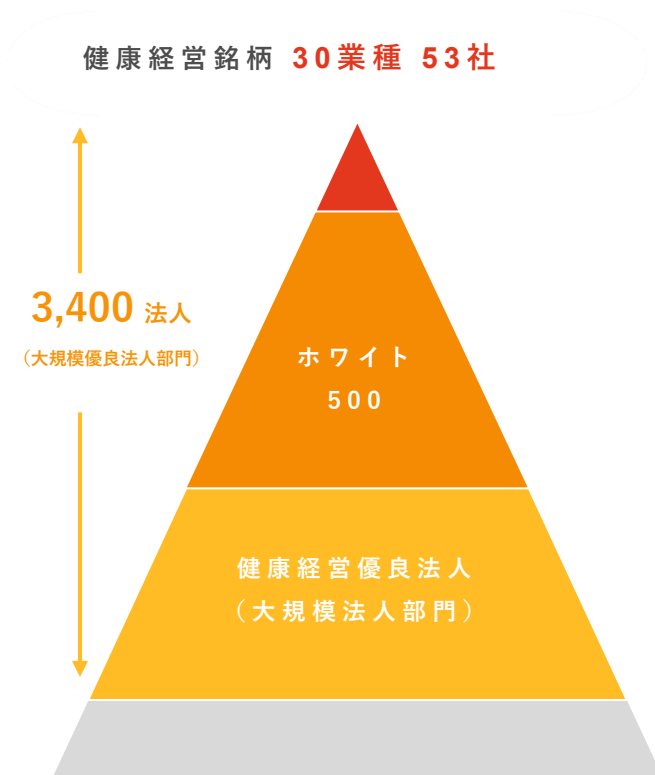


順不同 コーポレートサイトより抜粋

* メンタリティマネジメント事業・ヘルスケアマネジメント事業および休業者・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
少額短期保険事業の契約およびLTD・EB事業の一部団体との取引契約は含めず

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*



2025年

ホワイト500および健康経営銘柄認定法人の

約**3**割 にサービスを提供しております

健康経営銘柄：

東京証券取引所の上場会社・評価結果が上位20%かつ必須項目をすべて満たす企業が選定候補に。財務指標スクリーニング等を経た評価結果が業種内で最高順位/各業種最高順位企業の平均より優れている企業

ホワイト500：

健康経営優良法人（大規模法人部門）のうち、上位500法人

健康経営優良法人：

健康経営度調査へ回答した法人のうち、優良な健康経営を実践している法人（上場有無問わず）

* 2025年度ホワイト500認定法人のデータ。2023年4月～2024年3月の取引実績より算出。

02

2027年3月期第1四半期 全社業績



企業に
未来基準の
元気を!

増収を維持する一方、人件費・マーケティング費用の増加と一時的費用により減益

- 売上高 : ヘルスケアマネジメント事業、LTD・EB事業、両立支援事業が増収、少額短期保険事業を新規連結
- EBITDA : 人件費・マーケティング費用の増加に加え、一時的な「戦略的選択肢の調査・検討のための費用(22百万円)」の期中発生もあり減益
- 営業利益 : 投資有価証券売却益の計上により増益
- 四半期純利益

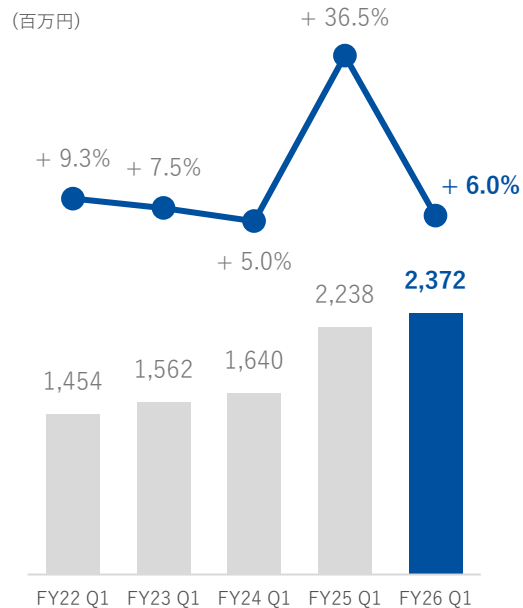
単位 (百万円)	FY25 Q1	FY26 Q1	売上高比	増減率(YoY)
売上高	2,238	2,372	—	+ 6.0%
EBITDA	397	335	14.1%	△ 15.7%
営業利益	144	90	3.8%	△ 37.8%
経常利益	152	105	4.4%	△ 30.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	97	125	5.3%	+ 29.1%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + ソフトウェア償却費 + のれん償却費 (顧客関連資産償却費を含む)

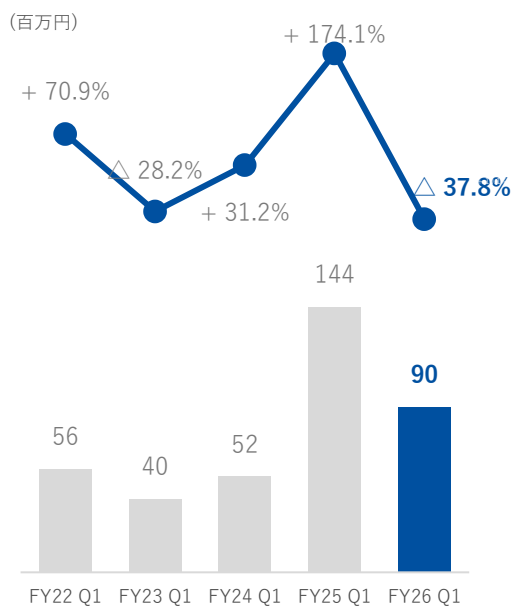
※ 百万円未満は切り捨てのため、内訳の合計と一致しない場合があります

ヘルスケアマネジメント事業、LTD・EB事業、両立支援事業が伸長し、
少額短期保険事業の新規連結も加わり、売上高は YoY + 6.0%
人件費・マーケティング費用の増加と一時的費用の発生により営業利益率は低下

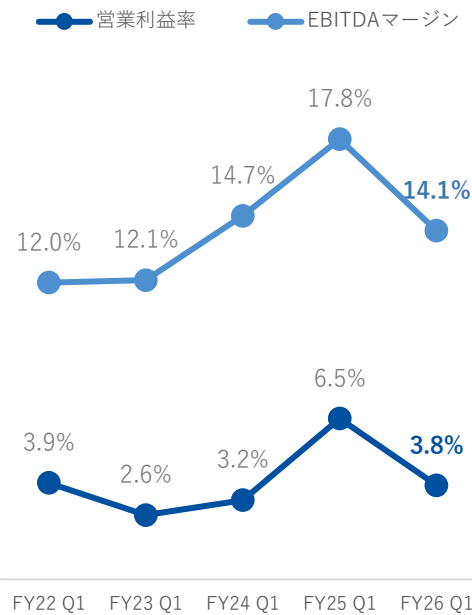
売上高/増減率(YoY)



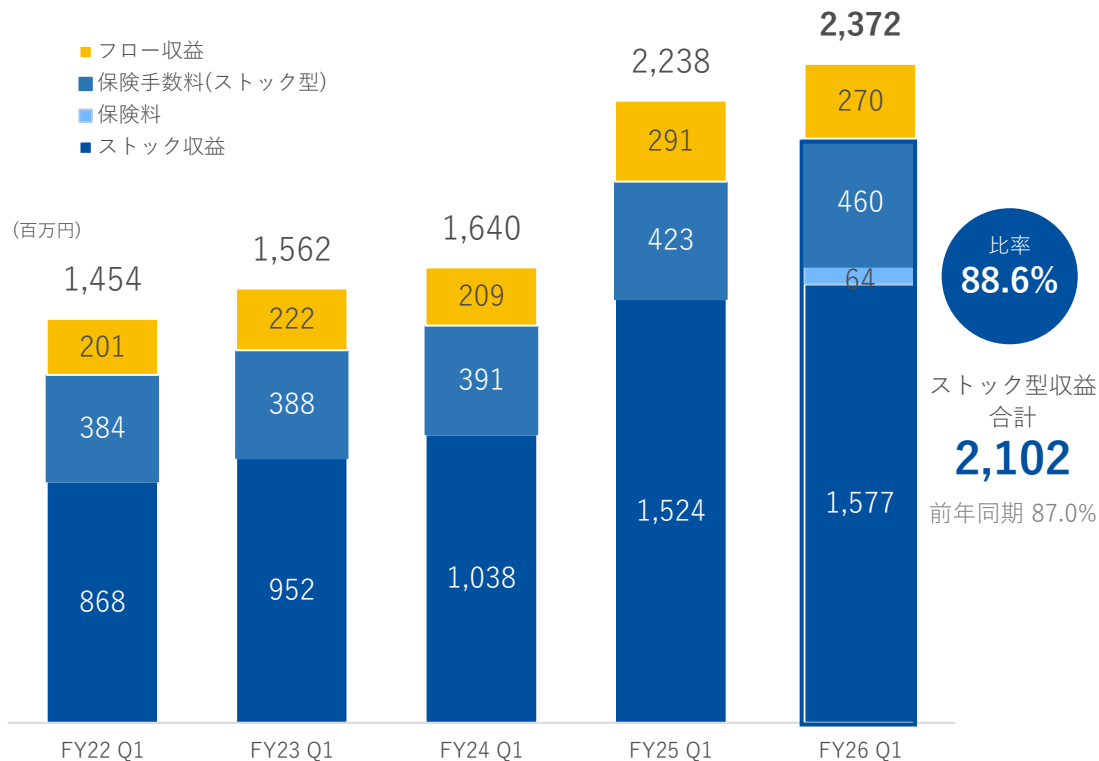
営業利益/増減率(YoY)



EBITDAマージン・営業利益率



ストック型収益の積み上げにより、収益基盤はより安定的な構造へ進化



フロー収益 YoY $\triangle$ 7.2%

メンタリティマネジメント事業のソリューション売上は堅調に推移した一方、産業医・保健師サービスの紹介手数料などスポット売上が減少

保険手数料 YoY + 8.8%

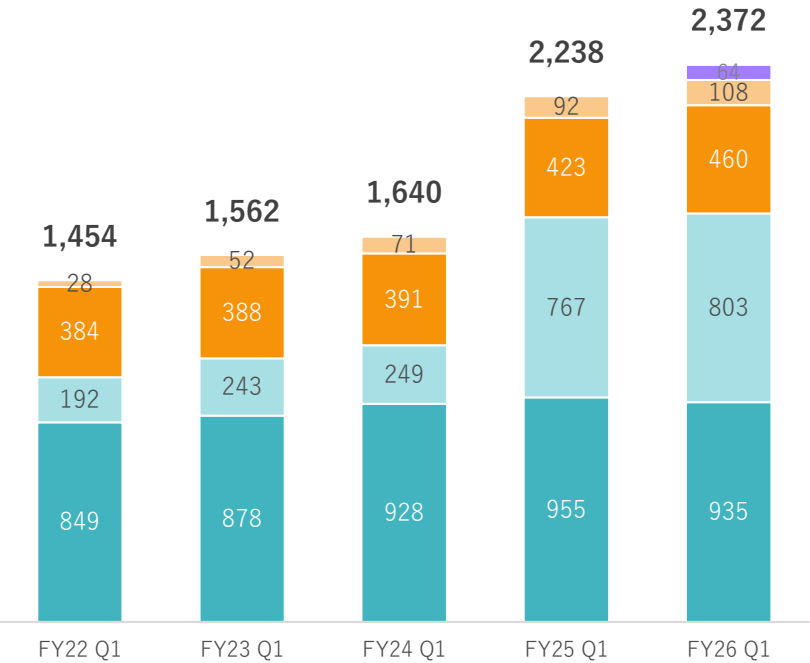
GLTDの既存契約の拡大に加え、職域保険も伸長

ストック収益 YoY + 3.5%

産業医・保健師サービスと「ADVANTAGE HARMONY」のストック収益が積み上がる一方、「アドバンテッジ タフネス」のプレミアムプラン見直しでメンタリティマネジメント事業は減少

ヘルスケアマネジメント事業・LTD・EB事業・両立支援事業が伸長し、
少額短期保険事業の新規連結も加わり、売上高は YoY + 6.0%

(百万円)

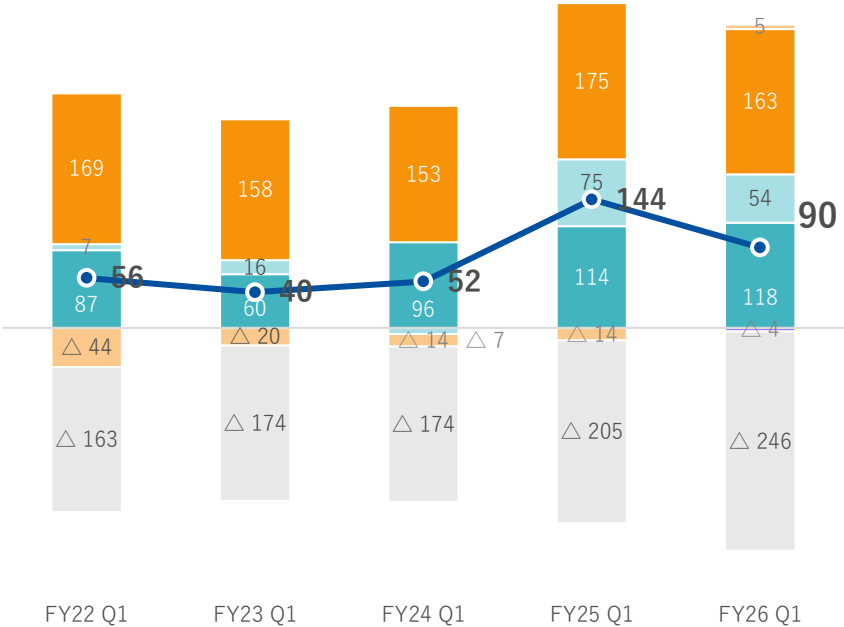


前年同期比の増減（百万円）

売上高 合計		YoY + 6.0%	
2,238 → 2,372 百万円			
		増減額	増減率
少額短期保険事業		+ 64	新規連結
LTD・EB事業		+ 37	+ 8.8%
ヘルスケアマネジメント事業		+ 36	+ 4.7%
両立支援事業		+ 16	+ 17.4%
メンタリティマネジメント事業		△ 20	△ 2.1%

両立支援事業が黒字転換し、メンタリティマネジメント事業も増益
一方、ヘルスケアマネジメント事業の変動費増と全社費用の増加により、営業利益は YoY $\triangle$ 37.8%

(百万円) ● 営業利益

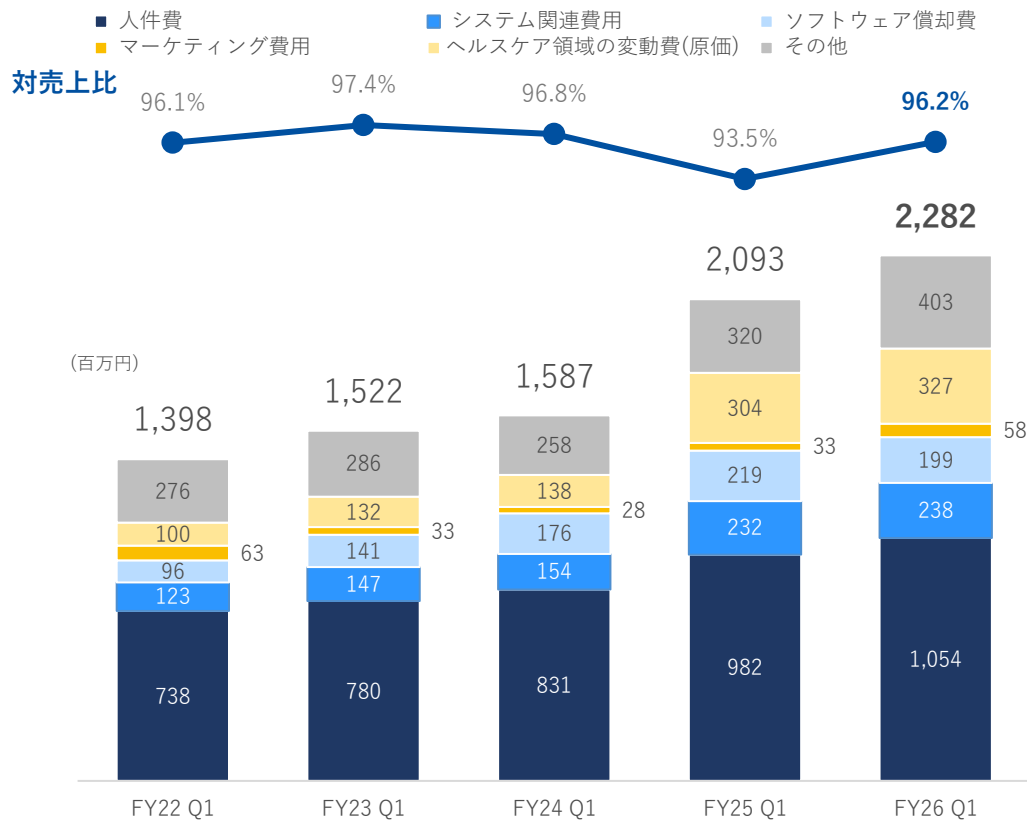


前年同期比の増減 (百万円)

営業利益 合計		YoY $\triangle$ 37.8%	
144 $\rightarrow$ 90 百万円			
	増減額	増減率	
両立支援事業	+ 19		黒字転換
メンタリティマネジメント事業	+ 4	+ 3.2%	
少額短期保険事業	$\triangle$ 4		新規連結
LTD・EB事業	$\triangle$ 12	$\triangle$ 6.9%	
ヘルスケアマネジメント事業	$\triangle$ 21	$\triangle$ 28.0%	
全社費用	$\triangle$ 41	+ 19.8%	

※ セグメント利益は全社費用配賦前。マイナスの項目はゼロ線の下に表示しています。全社費用の増減率は費用の増加率です。

人件費・マーケティング費用の増加により、対売上比は 96.2% へ上昇



ヘルスケア領域の変動費(原価) + 23百万円

産業医・保健師サービスの売上拡大に連動し、業務委託費が増加

マーケティング費用 + 25百万円

新規顧客の開拓に向けてマーケティングを強化

ソフトウェア償却費 △ 20百万円

過去の成長投資に伴う償却負担がピークアウトし減少に転じる

システム関連費用 + 6百万円

基幹システムの運用・保守費用の増加にとどまる

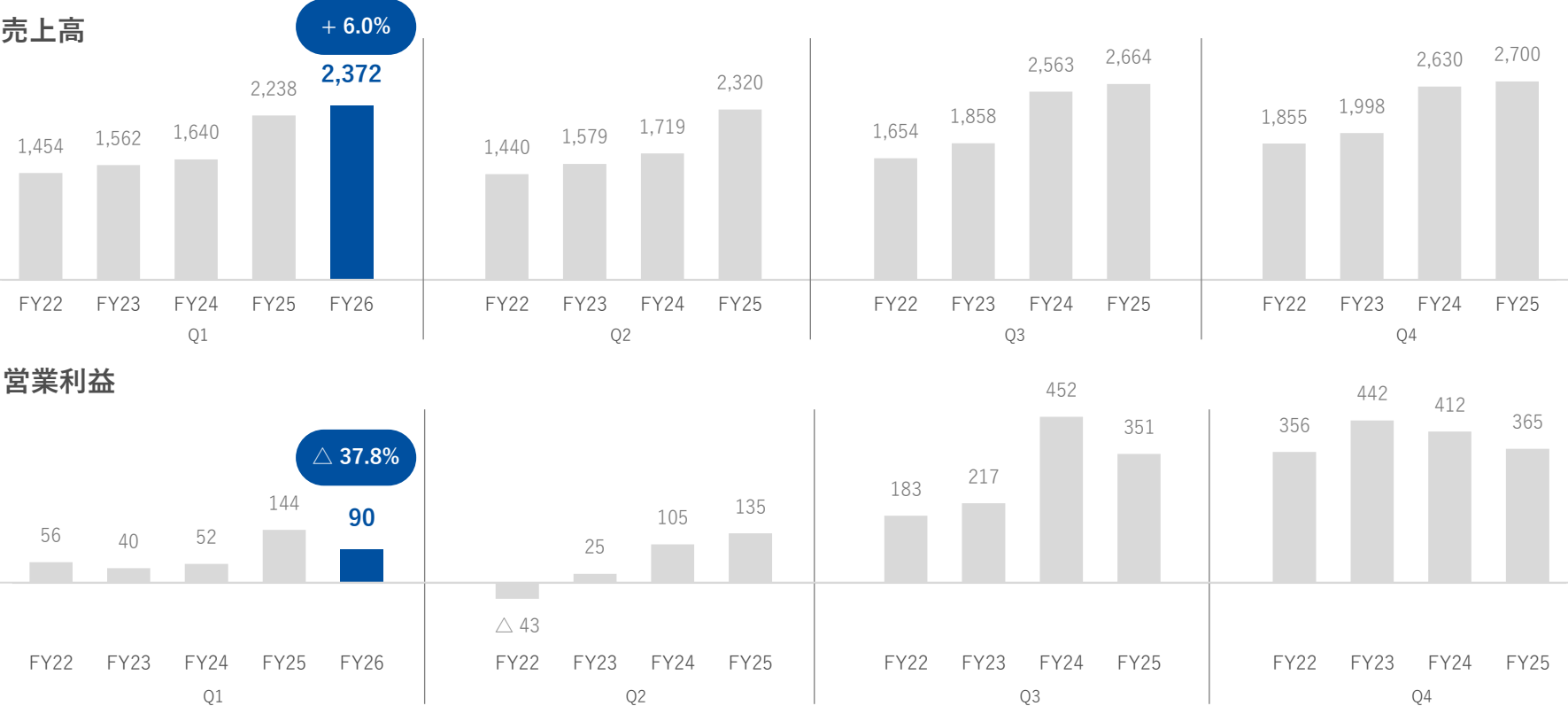
人件費 + 72百万円

従業員の賃金アップに加え、事業拡大に伴う人員増により増加

その他 + 83百万円
のれん償却費 + 10百万円（少額短期保険の新規連結）、
期中発生の戦略的選択肢の調査・検討費用 22百万円を含む

2027年3月期第1四半期 全社業績 | 売上高・営業利益の四半期推移

売上高は四半期を通じて増加基調。営業利益は下期偏重の季節性が強く、過去4期の第1四半期は通期営業利益の5～15%で推移



03

2027年3月期第1四半期 事業別の状況



企業に
未来基準の
元気を！

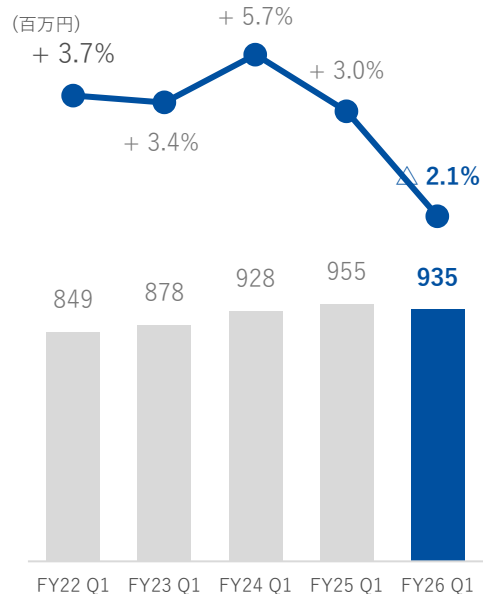
2027年3月期第1四半期 事業別の状況 | サマリー

事業	計画比	主な状況
メンタリティ マネジメント事業		○ 「アドバンテッジ タフネス」のプレミアムプランを個別契約に移行した影響で減収ソリューション売上は堅調に推移
		○ 業務効率化によりコストを抑制し、セグメント利益率は前年同期から改善
ヘルスケア マネジメント事業		○ 産業医・保健師サービスが既存契約先からの追加依頼の増加により堅調に成長し増収
		○ 売上拡大に連動する業務委託費および人件費の増加により減益
LTD・EB事業		○ GLTDの既存契約の拡大および職域保険の新規受注により増収
		○ 人件費およびシステム増強に伴う償却費の増加により減益
両立支援事業		○ 「ADVANTAGE HARMONY」のストック収益が順調に積み上がり二桁の増収
		○ 新規契約による売上の積み上がりとシステム償却費の減少により、セグメント利益は黒字転換
少額短期保険事業		○ 2025年7月よりPL連結。前年同期は当事業の損益を計上していない

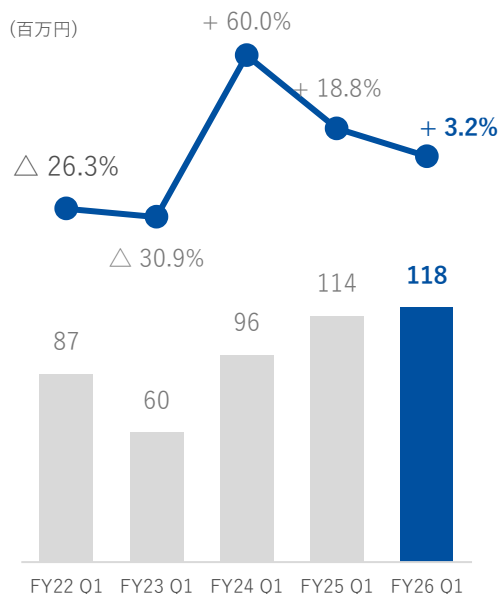
売上高減少も、コスト効率化によりセグメント利益は増益（利益率 12.6%）

- 「アドバンテッジ タフネス」とコンサルティング等をセットで提供していたプレミアムプランについて、コンサルティング部分を個別契約に移行したことによる影響があり Q1は YoY 減収。分離したコンサルティング売上は下期以降に計上を見込む

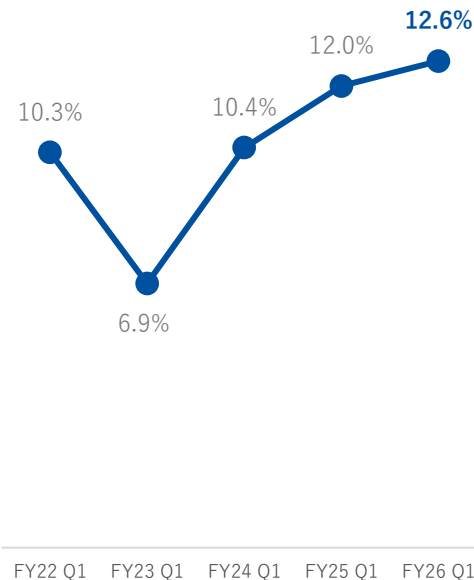
売上高/増減率(YoY)



セグメント利益/増減率(YoY)

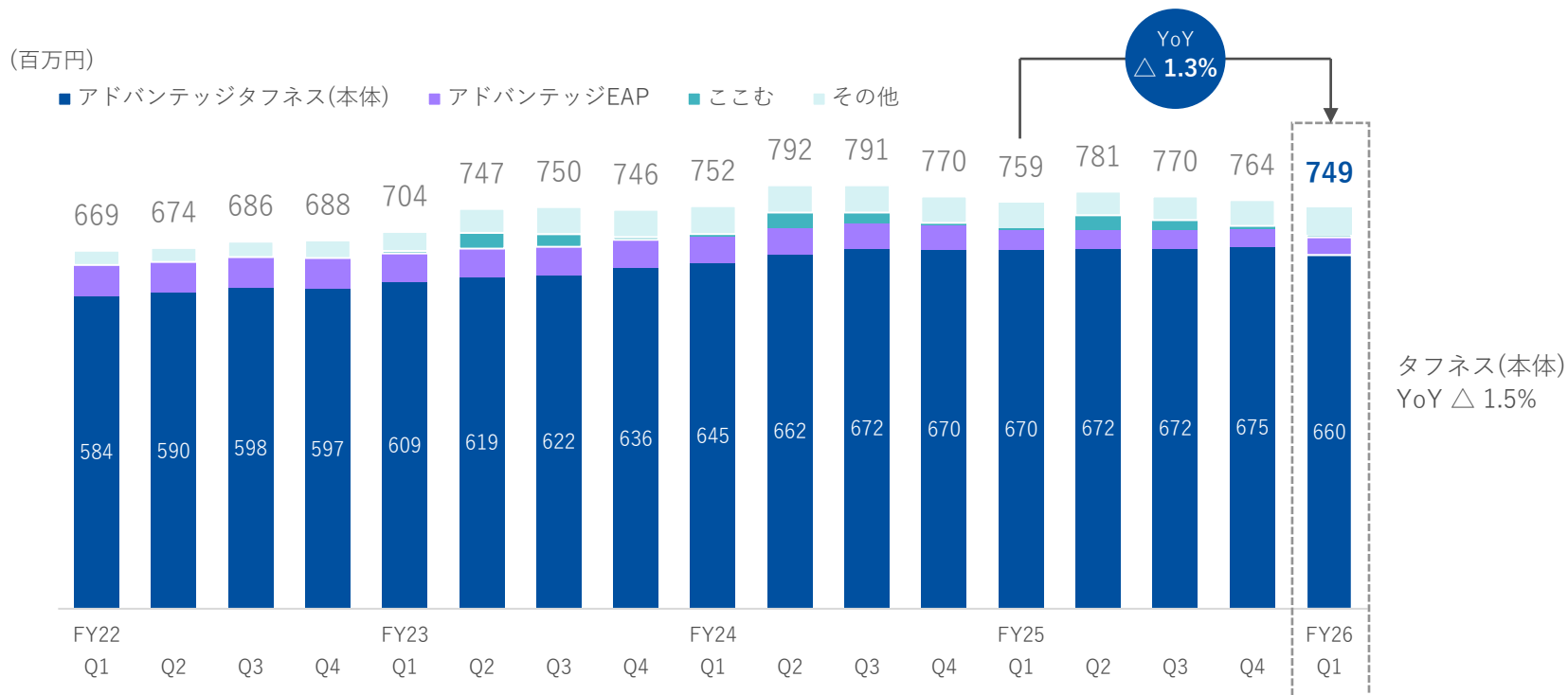


セグメント利益率



ストック収益は 749百万円（YoY $\triangle$ 1.3%）

- 「アドバンテッジタフネス」（本体）は 660百万円（YoY $\triangle$ 1.5%）。プレミアムプランのコンサルティング部分を個別契約に移行した影響で当該契約先の売上は YoY $\triangle$ 18百万円となったが、切り離し分を除けば前年同期を上回って推移



ソリューション売上は181百万円（YoY + 1.1%）と前年同期を上回る

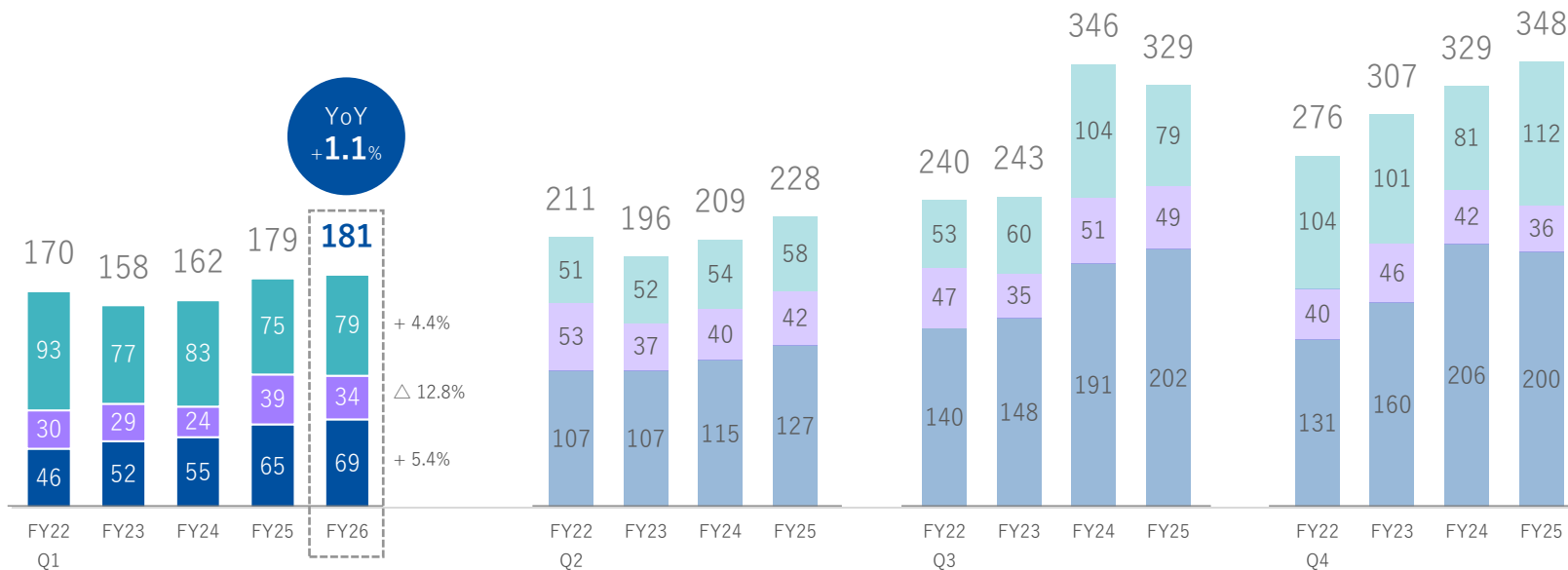
- 「研修・コンサルティング」、採用適性検査「アドバンテッジ インサイト」が伸長
- 「アドバンテッジ タフネス」プレミアムプランから分離したコンサルティング・ソリューションは下期以降の受注獲得による計上を見込む

(百万円)

■ 研修・コンサルティング

■ EQ関連（検査・研修）

■ 採用適性検査（アドバンテッジ インサイト）



サーベイにとどまらない、組織と人の行動変容までを一気通貫で支援

■エンゲージメントソリューション部のミッション

エンゲージメント向上を「一過性の取り組み」で終わらせない、そのための専門組織として、メンタルヘルス、行動変容、マネジメント支援といった領域で長年蓄積してきた当社の知見を活かし、「結果を読み解く」だけでなく、「現場の行動が変わる」ところまで企業と並走する支援を実現。



■アドバンテッジ ピディカ

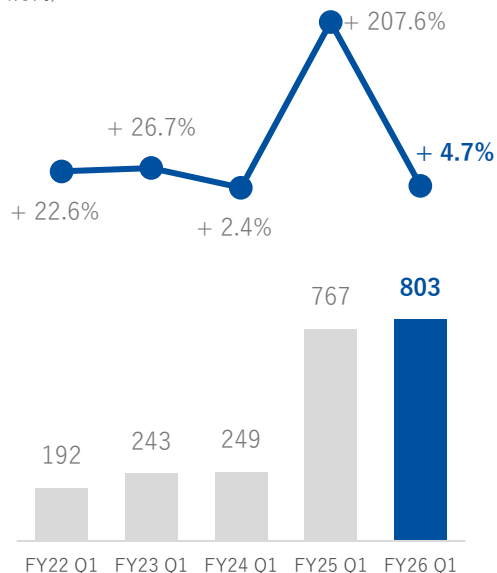
メンタルヘルス、エンゲージメント、メンタルタフネス度、ハラスメントなどの設問を備えたサーベイと改善に向けた具体的なアクションをサポートするパルスサーベイ
組織の状態を様々な角度から可視化し、定期的なデータ収集と分析で、組織の生産性向上へ導きます。

産業医・保健師サービスの成長により増収も、変動費と人件費の増加により減益

- 産業医・保健師サービスは既存契約先からの追加依頼の増加により堅調に成長し、売上高は YoY + 4.7%
- 売上拡大に連動する業務委託費の増加に加え、利益率の高い産業医・保健師紹介の売上が前年同期に比べて減少し減益

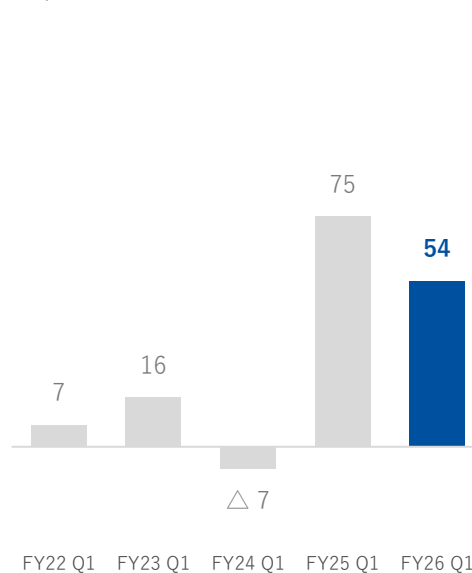
売上高/増減率(YoY)

(百万円)

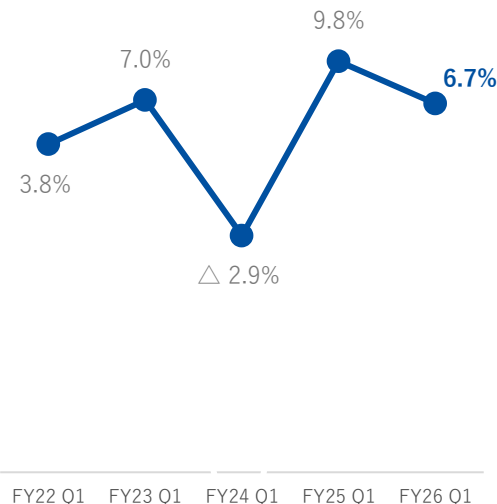


セグメント利益

(百万円)



セグメント利益率

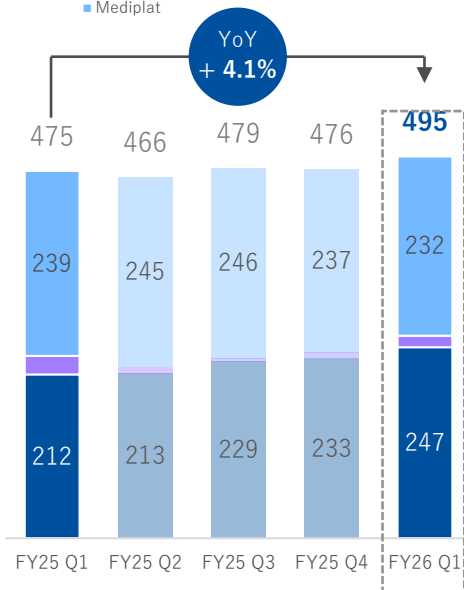


- 産業医・保健師サービス + 4.1%、健診管理サービス + 4.0%、その他（特定保健指導ほか）+ 6.5%
- 産業医・保健師サービスは既存契約先からの追加依頼の増加が寄与
- 健診管理サービスは新規顧客の獲得が堅調に推移し増収
- 特定保健指導は初回面談の実施時期等により下期偏重のサイクルのため、前四半期比では減少

産業医・保健師サービスの売上高

(百万円)

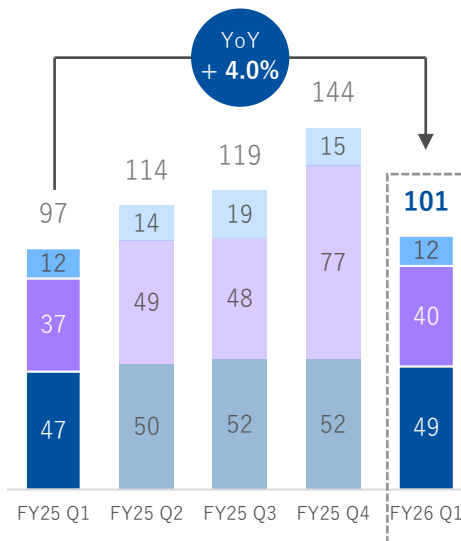
■ 紹介手数料などスポット売上
■ Mediplat



健診管理サービスの売上高

(百万円)

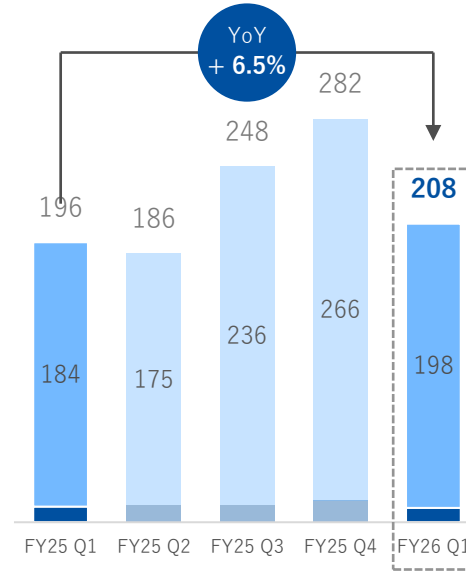
■ 初期導入・オプション（フロー収益）
■ Mediplat



特定保健指導/その他ソリューションの売上高

(百万円)

■ ARM
■ フィッツプラス



企業の産業保健体制を「経営リスク」の観点からアセスメント

■本サービスの特徴

1. 経営視点で現状を可視化

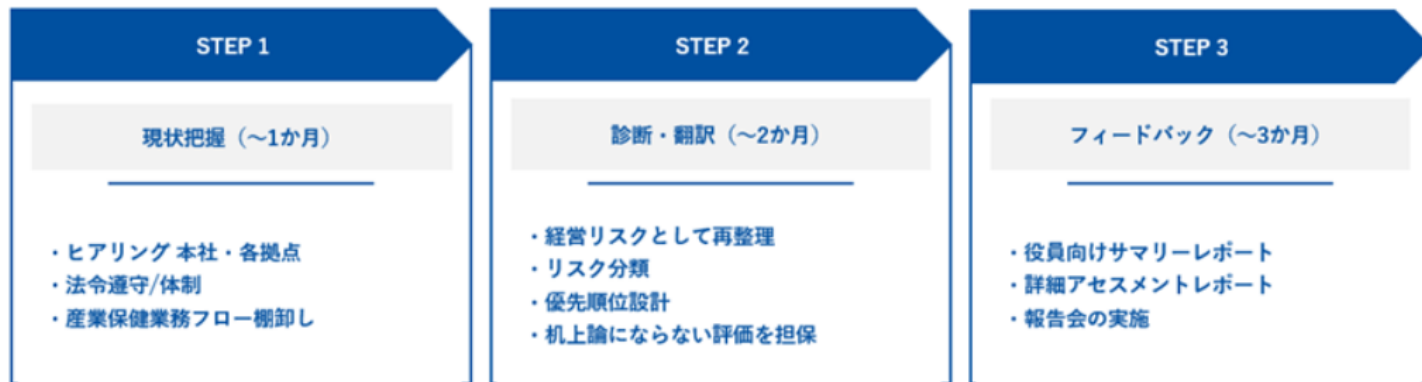
産業医選任や健康診断などの実施状況だけでなく、採用・定着・生産性・企業評判への影響までを「経営リスク」として翻訳

2. 組織・判断構造の整理

情報・権限・責任がどこで止まっているのかを明確化し、属人化や拠点間のばらつきを可視化

3. 経営判断に使える、経営影響を示したアウトプット

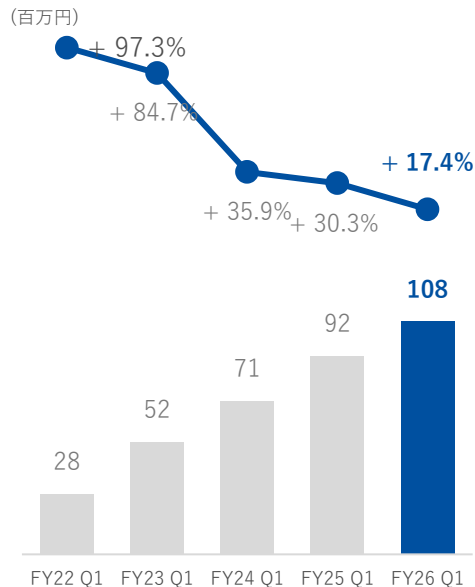
リスクを視覚的に整理したレポートを提供し、経営層が意思決定できる状態を実現



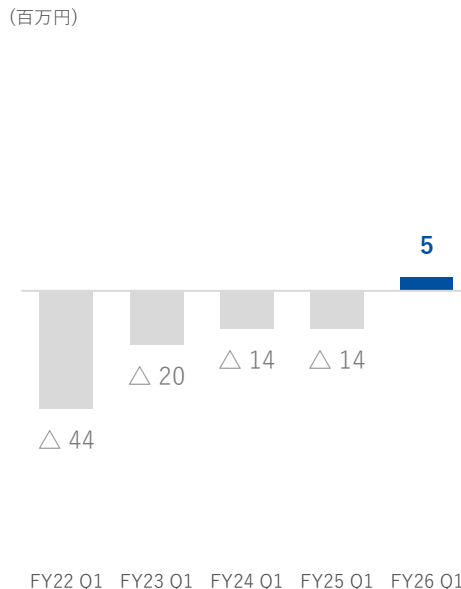
ストック収益の積み上げにより二桁増収、セグメント利益は黒字転換

- 「ADVANTAGE HARMONY」の利用料収入が積み上がり、売上高は YoY + 17.4%
- 新規契約による売上が順調に積み上がり、収益基盤が拡大
- システム償却費の減少により総コストが前年同期を下回り、セグメント利益は黒字転換

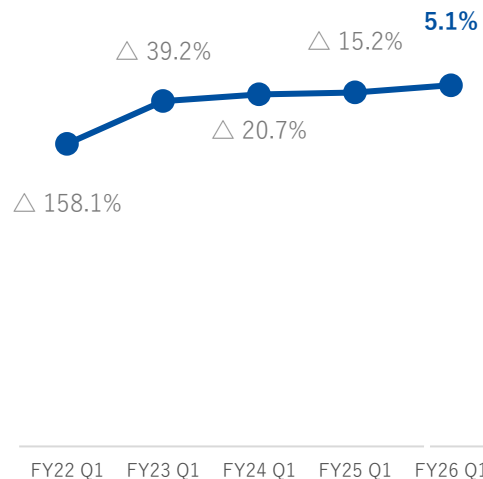
売上高/増減率(YoY)



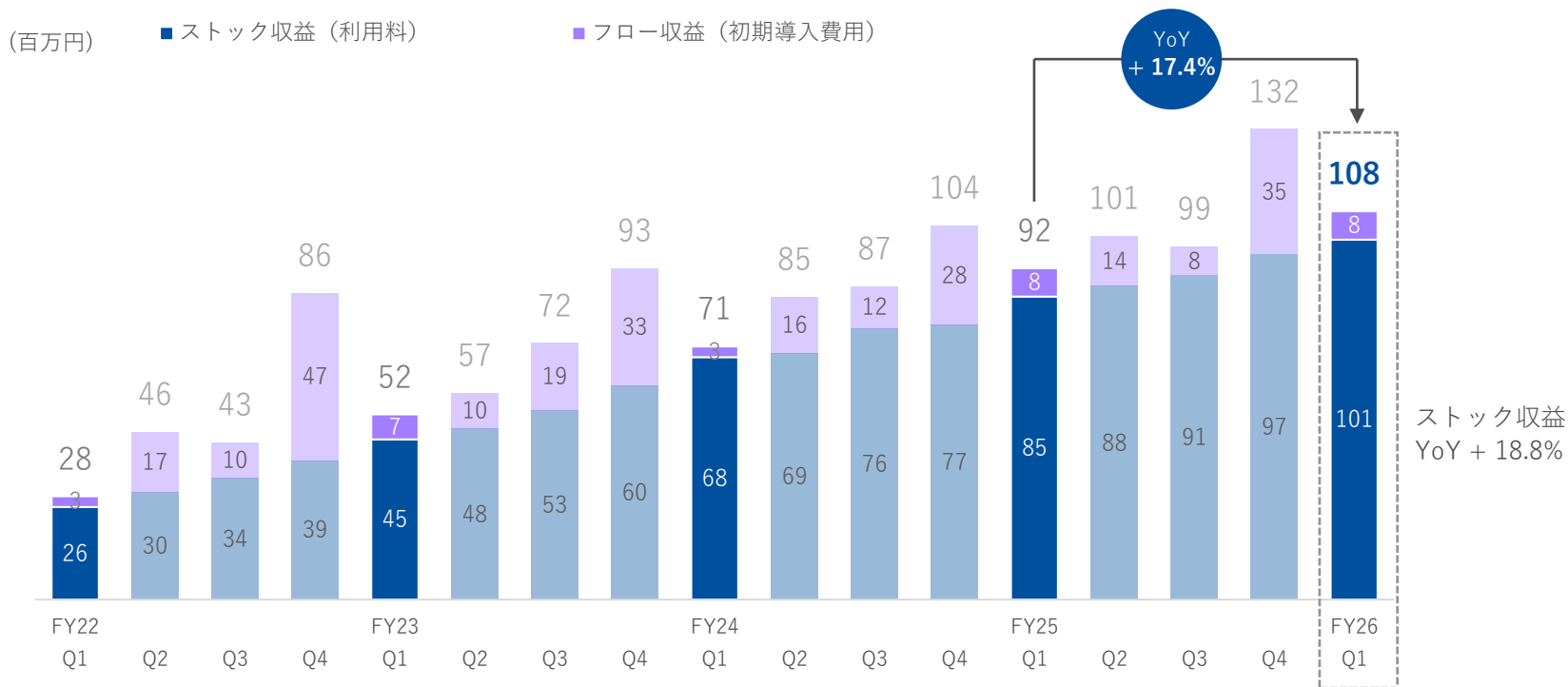
セグメント利益



セグメント利益率



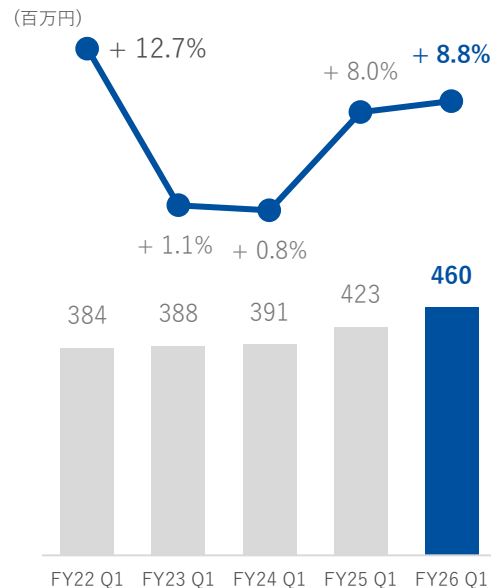
ストック収益（利用料）は 101百万円（YoY + 18.8%）と積み上げが継続



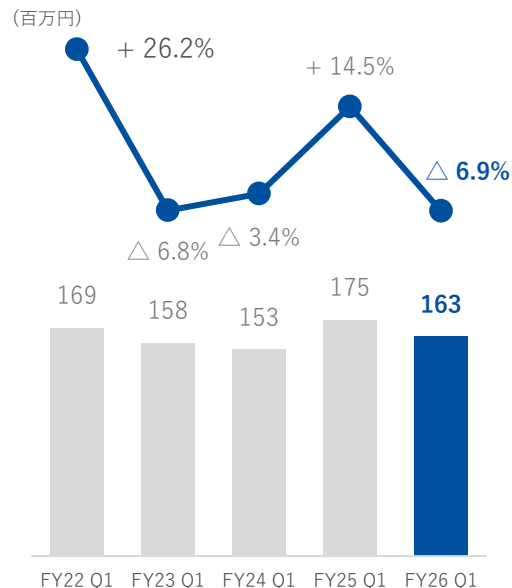
GLTDの既存契約の拡大と職域保険の新規受注により増収、先行投資により減益

- GLTDは既存契約の拡大に伴う保険手数料の増加により堅調に推移し、売上高は YoY + 8.8%
- 職域保険も新規受注により増加し、EB保険プラットフォームの利用も拡大
- 人件費およびシステム増強に伴う償却費の増加により、セグメント利益は YoY △ 6.9%

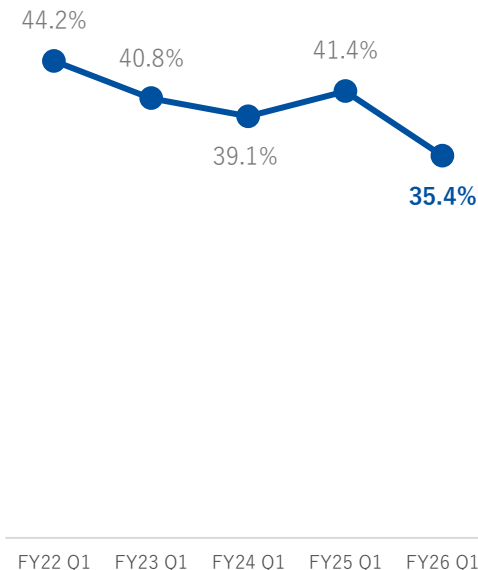
売上高/増減率(YoY)



セグメント利益/増減率(YoY)

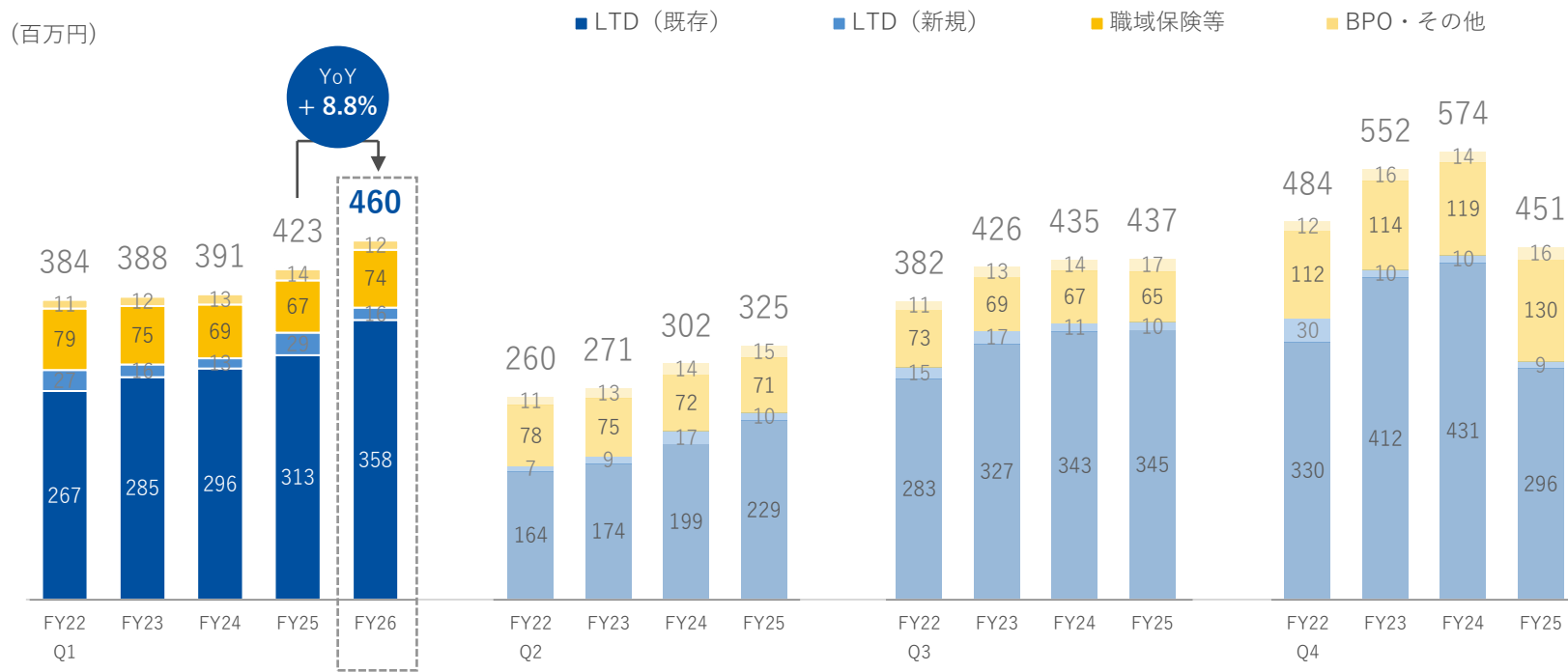


セグメント利益率



売上高 460百万円（YoY + 8.8%）

- LTDは既存契約が伸長
- 職域保険等（旧リスクファイナンス）も拡大



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を追加

- ・ 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

当第1四半期の内訳

収入保険料 **95** 百万円

再保険料 △ **30** 百万円

売上高（会計上） **64** 百万円

※ 収入保険料から再保険料を控除した金額を
売上高に計上しています

※ 百万円未満を四捨五入しているため、
差引が一致しない場合があります

セグメント損失 △ **4** 百万円

※ 前年同期は当事業の損益を計上していない
ため、前年同期比は記載していません

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

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支援
- 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

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！

