

# 2026年3月期 第2四半期 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

2025年11月13日



企業に未来基準の元気を！





# AGENDA

- 01** 会社概要
- 02** 全社連結業績
- 03** 事業別業績

# 01

## 会社概要



企業に  
未来基準の  
元気を！

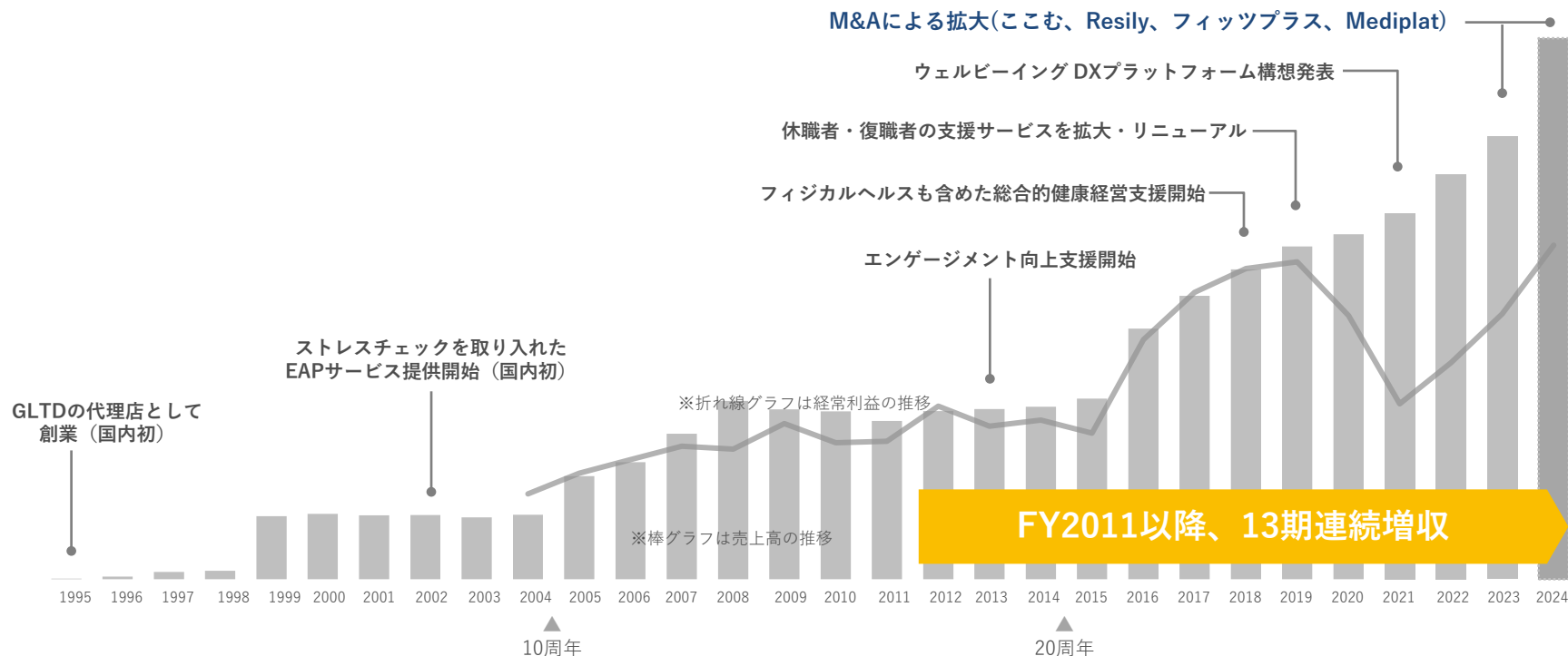
企業に未来基準の元気を！



## 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、事業拡大を続け継続的に成長 2012年3月期以降は13期連続増収

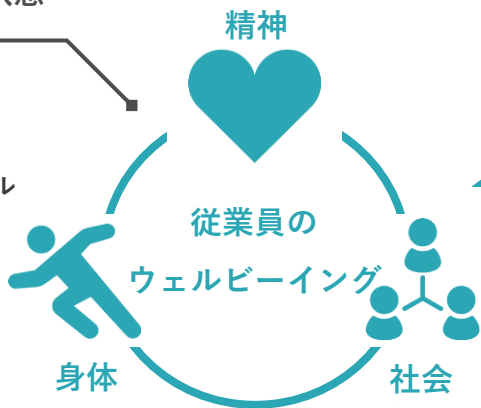


## 従業員のウェルビーイング実現を支援し、企業価値の向上につなげる

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>	個人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  
**3,210社**\*\*

サービス利用者数  
**607万人\***



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

## 全社連結業績



企業に  
未来基準の  
元気を！

## 各事業ともに概ね計画通りで順調に推移

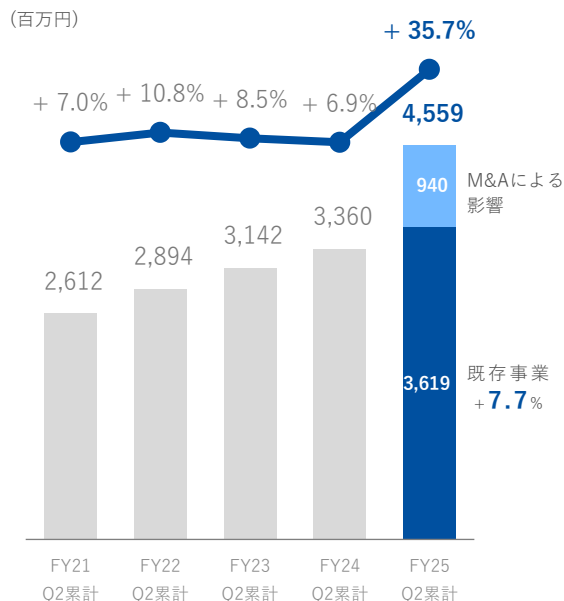
- 売上高 : 前期に実施したM&Aによる業績寄与と既存事業の堅調な成長により**大幅に増収**
- 営業利益 : 事業拡大と既存事業の業務効率化と固定費の最適化により**収益性が向上**
- 当期純利益 : 減損損失を計上した前年同期の赤字から黒字転換

単位（百万円）	FY24 Q2累計	FY25 Q2累計	売上高比	増減率(YoY)
売上高	3,360	4,559	—	+ 35.7%
EBITDA	534	798	17.5%	+ 49.4%
営業利益	158	280	6.1%	+ 76.9%
経常利益	166	283	6.2%	+ 70.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	△125	186	4.1%	—

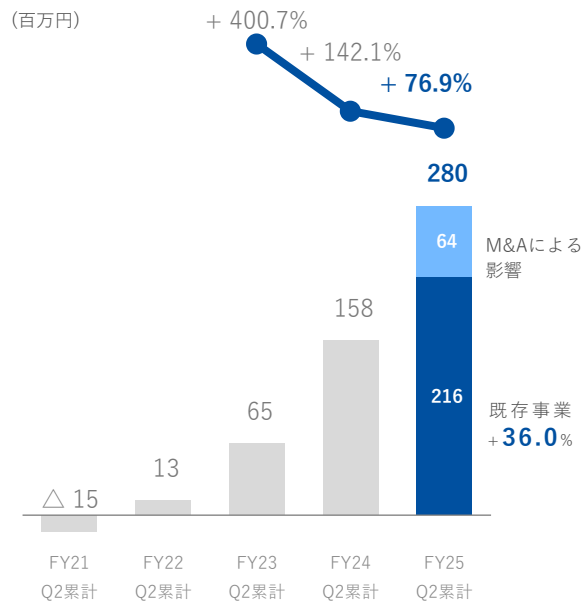
※ EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

# 前期に実施したM&Aによる事業の拡大が業績寄与 各既存事業も堅調な成長により前年同期比で増収増益を達成

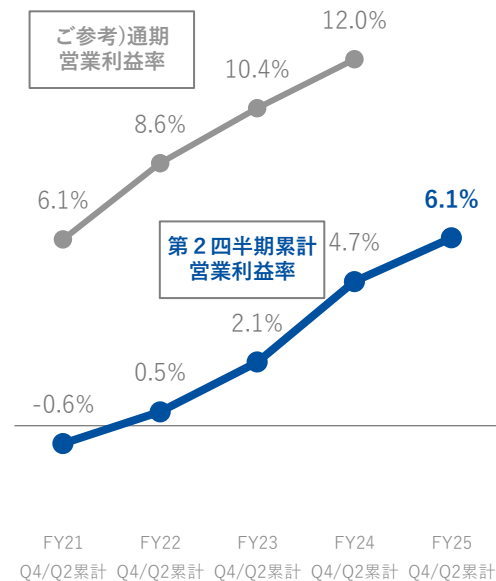
売上高/増減率(YoY)



営業利益/増減率(YoY)

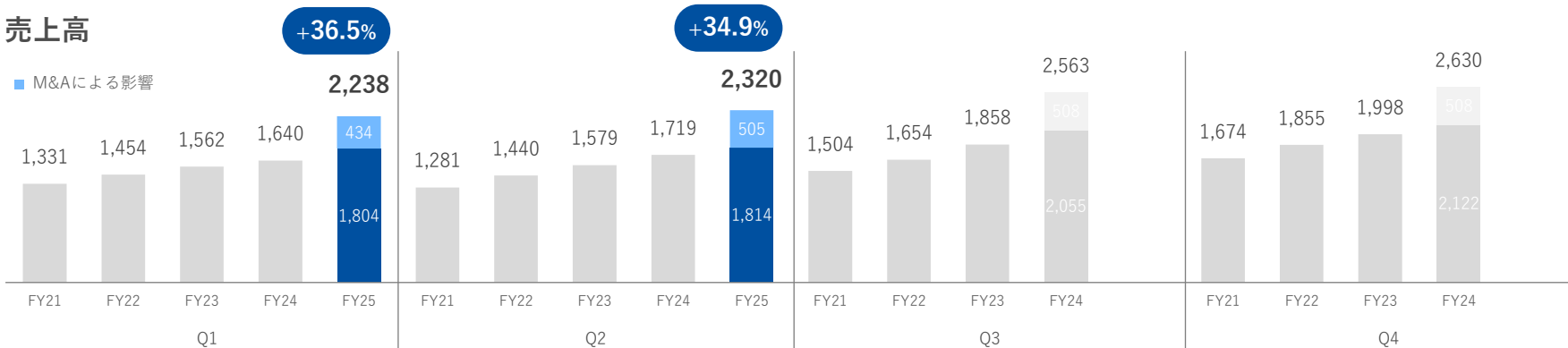


営業利益率

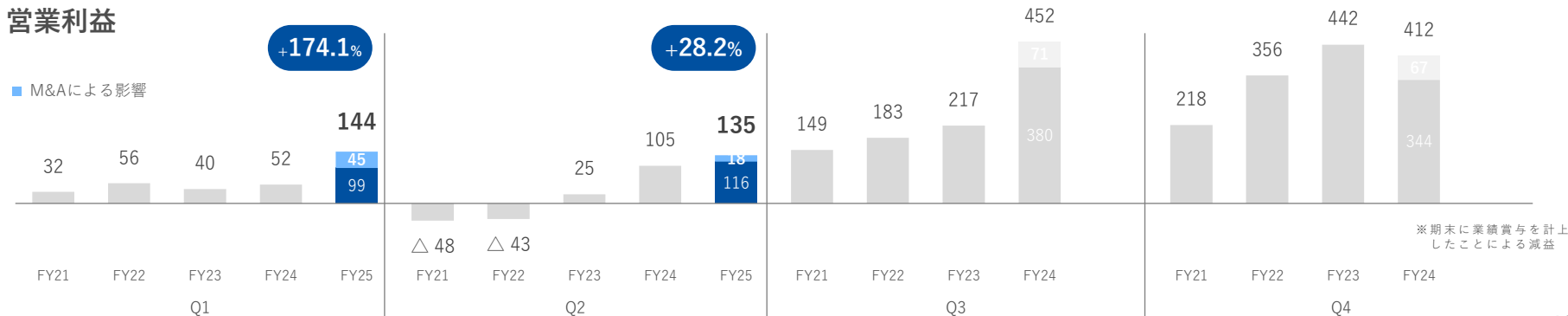


## M&Aによる子会社業績が寄与し、FY24 Q3以降成長が加速

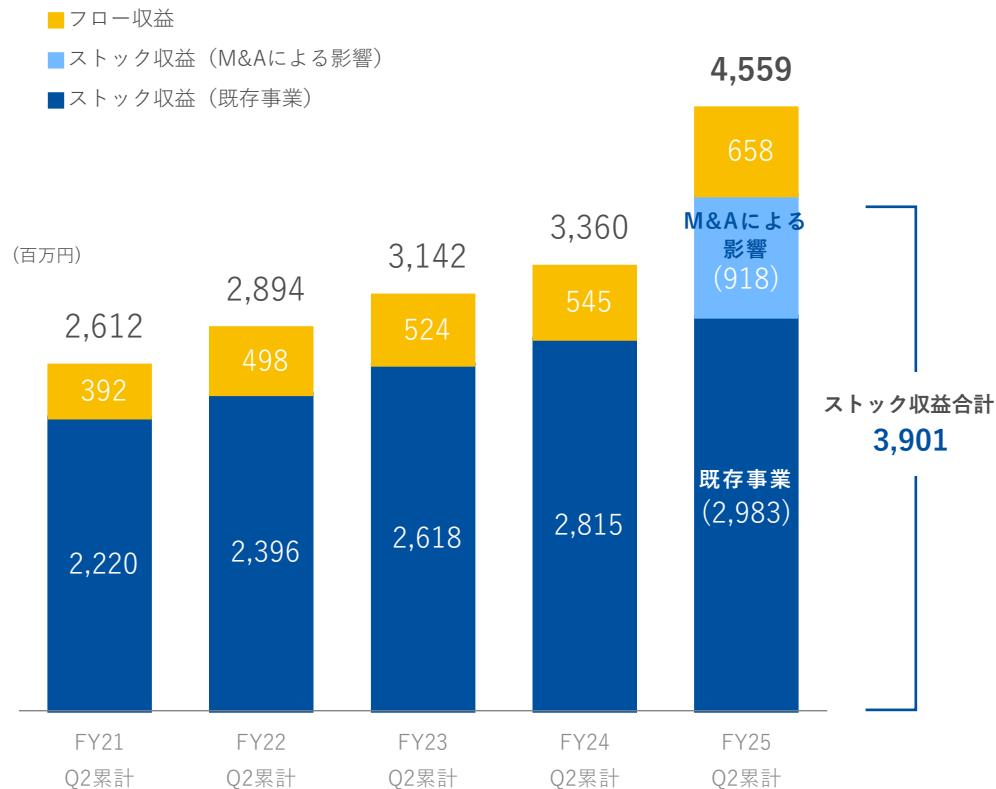
### 売上高



### 営業利益



## M&Aによる業績寄与がストック収益の増加と比率向上に貢献



### フロー収益 YoY+20.4%

- ・ メンタリティマネジメント事業のソリューション売上や健康経営事業の紹介案件やオプション販売が堅調に推移

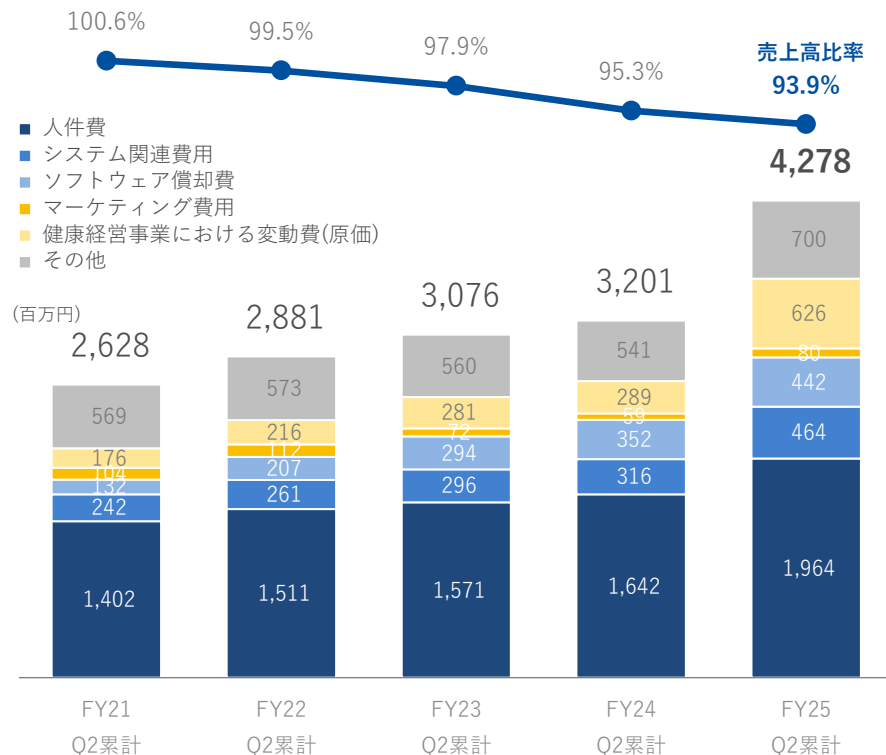
### ストック収益 YoY+38.6%

#### M&Aによる影響を除いた場合 YoY+6.0%

- ・ M&Aによる影響 918百万円
- ・ M&Aを除いた既存事業も、新規契約が堅調に推移しオーガニック成長を持続

## 子会社の増加に伴いコストは増加

業務効率化と固定費の最適化により売上高比率は減少し、収益性が改善



### 健康経営事業における変動費(原価)

+337百万円

- 子会社の増加影響(287百万円)に伴う原価増が主因
- マーケティング費用 +20百万円

### ソフトウェア償却費 +90百万円

- 戦略的なシステム刷新を継続し償却費が増加

### システム関連費用 +147百万円

- 子会社の増加影響(121百万円)が主因

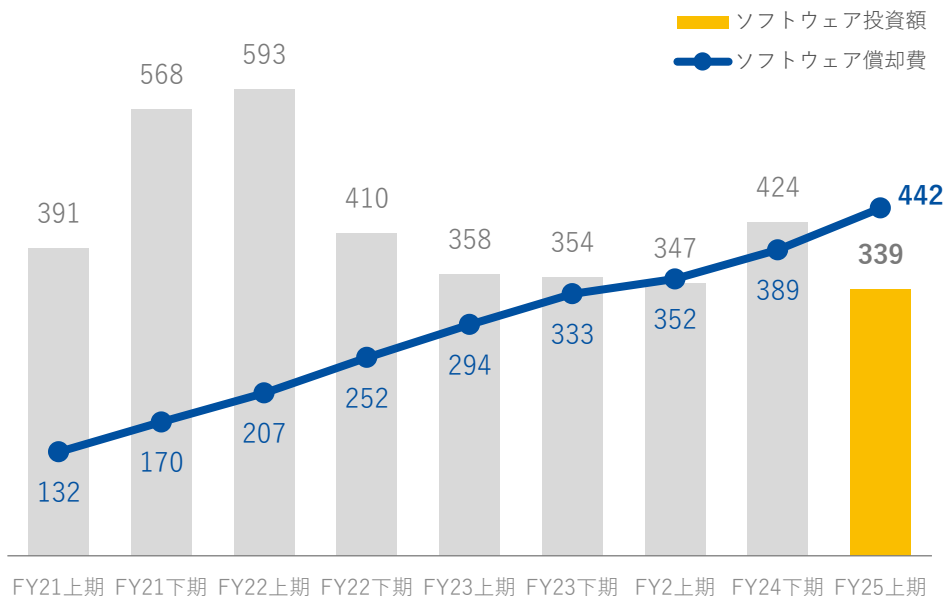
### 人件費 +321百万円

- 子会社の増加影響(286百万円)が主因
- 賃上げによる増加はあるも全社的な業務効率化で人員増加を抑制

## システム投資は過去のピーク時と比較すると減少

システム投資とソフトウェア償却費の推移

(百万円)



### システム投資

#### 投資額は前年同期比で減少

成長に向けた取り組みとして戦略サービスのアップデートや既存サービスのセキュリティ強化などの開発投資は継続

### ソフトウェア償却費

FY21以降の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

連結貸借対照表

現金及び預金の増加に加え、子会社取得(健康年齢少額短期保険株式会社)により発生したのれん増加や投資有価証券の時価評価などにより総資産が529百万円増加。

(百万円)	FY24 期末	FY25 Q2末
流動資産	3,700	3,821
現金及び預金	1,733	2,125
売掛金	1,403	1,246
その他	564	449
固定資産	5,023	5,432
有形固定資産	136	124
のれん	1,272	1,606
ソフトウェア・ソフトウェア仮勘定	2,428	2,330
その他無形固定資産	13	13
投資その他の資産	1,172	1,358
総資産	8,724	9,253
負債	4,764	5,156
うち、有利子負債	1,973	1,859
純資産	3,959	4,096
株主資本	3,908	3,843
自己資本比率	44.8%	43.7%

※ のれんには顧客関連資産も含む。

連結キャッシュフロー計算書

営業CF+377百万円などフリーキャッシュフローは755百万円のプラスに転換。

(百万円)	FY24 Q2累計	FY25 Q2累計
営業CF	1,136	1,514
税金等調整前利益	△ 68	283
減価償却費	366	493
減損損失	234	-
その他	604	736
投資CF	△ 1,870	△ 758
無形固定資産の取得	△ 332	△ 402
子会社株式の取得	-	△ 348
吸収分割による支出	△ 1,501	-
その他	△ 36	△ 7
財務CF	1,230	△ 369
長期借入金による収入	1,822	-
自己株式の取得による支出	△ 308	-
その他	△ 283	△ 369
期末現金及び現金同等物残高	1,919	2,112
フリーCF	△ 733	755

# 03

## 事業別業績



企業に  
未来基準の  
元気を！

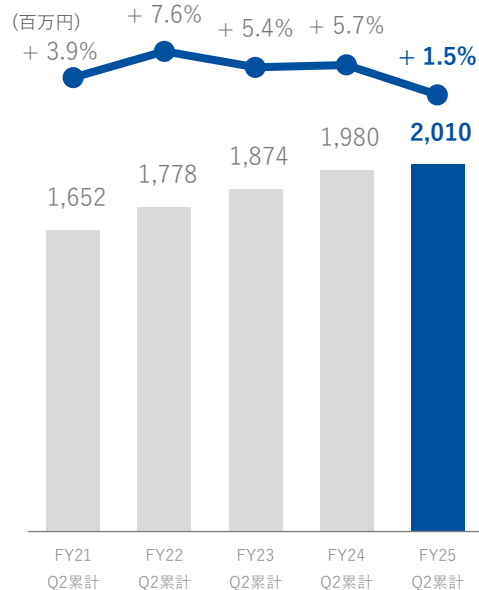
## 事業別の状況 | サマリー

事業	計画比	主な状況
メンタリティ マネジメント事業		△ 計画に遅れはあるものの、「アドバンテッジ タフネス」は安定推移 「研修・コンサルティングサービス」や「EQ関連」などソリューション売上は需要増により 好調に推移
		○ 業務効率化の推進継続などコスト増加を抑制し収益性の改善進む
健康経営事業		○ 全社の成長を牽引。前期に実施したM&A(Mediplat社およびフィッツプラス社)の業績寄与で 大幅増収。既存サービスのストック収益も堅調に推移、オプション受注も好調
		○ 利益面でも事業拡大および既存事業の成長により増益
LTD事業		○ 新規契約は堅調で概ね計画通り。既存の拡大も順調。二桁成長を達成
		○ コスト抑制など利益面も増益で順調
両立支援事業		○ 価格改定による寄与もありストック収益は順調に伸長。新規契約獲得も堅調に推移
		○ 新規事業リワーク施設事業参入に向けた準備等費用先行でセグメント利益は横ばいもハーモ ニー事業の収益性の改善は順調
リスク ファイナンス事業		○ 概ね計画通りに進捗

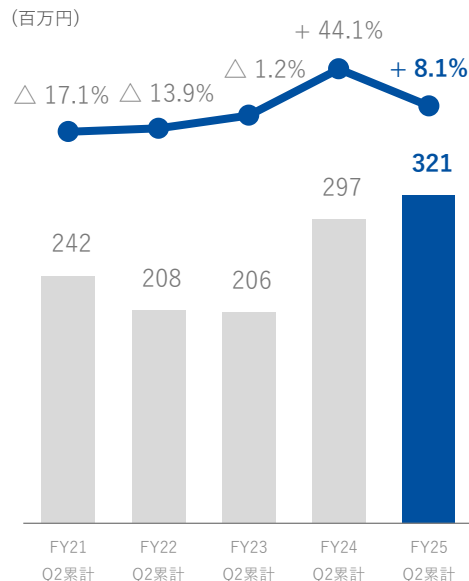
## 安定したストック収益とソリューション拡大 YoY+1.5%

- 「アドバンテッジ タフネス」は安定推移。ソリューション販売が好調に推移し成長
- セグメント利益は、成長に向けたシステム投資は継続も、業務効率化による固定費抑制で**収益性の改善が進む**

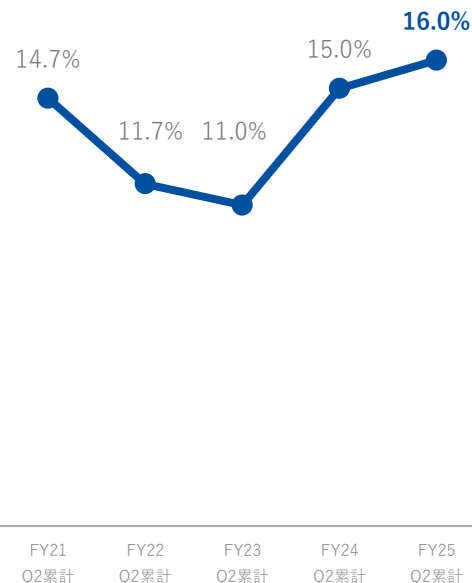
### 売上高/増減率(YoY)



### セグメント利益/増減率(YoY)



### セグメント利益率

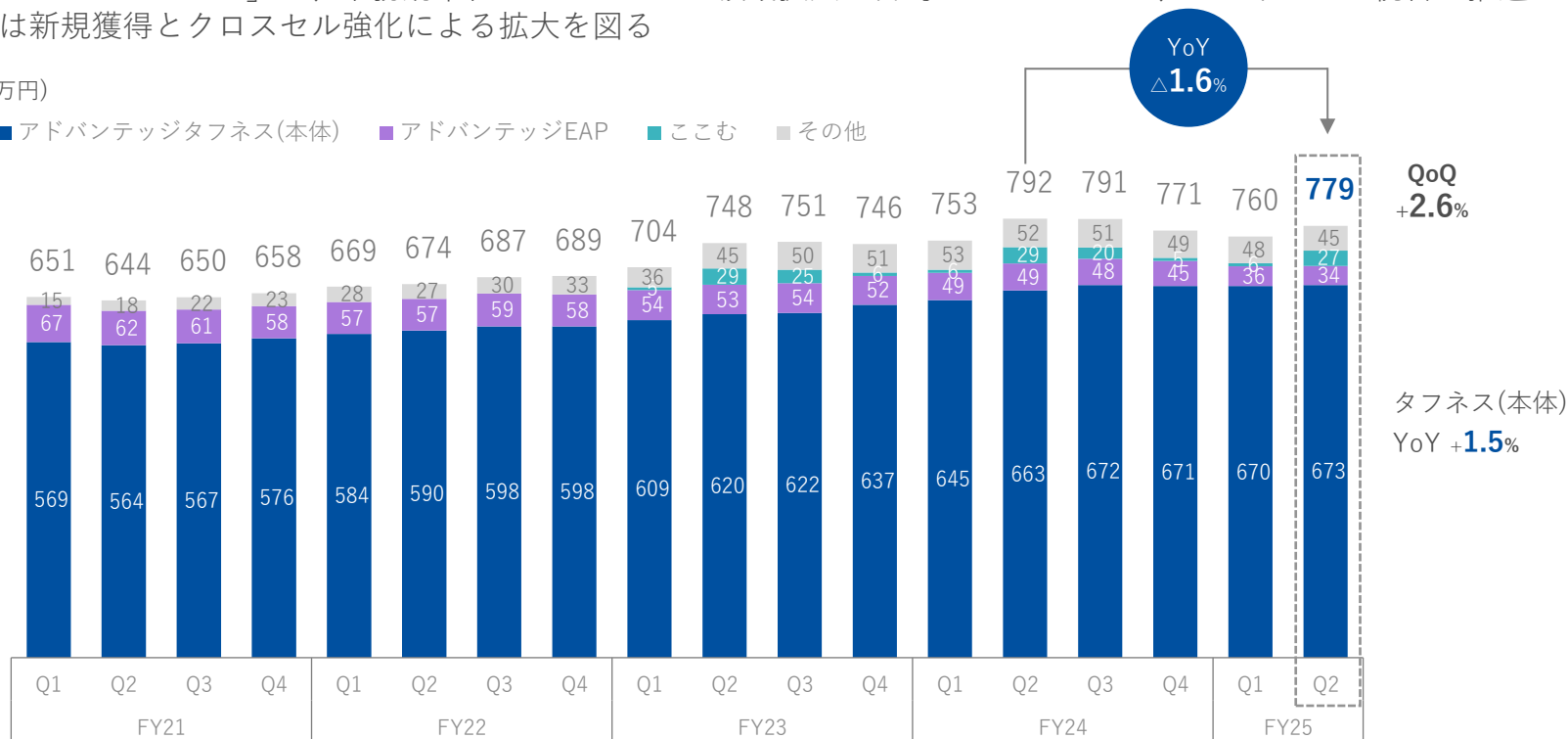


## YoY $\Delta 1.6\%$ QoQ $+2.6\%$

- 「アドバンテッジタフネス(本体)」はYoY  $+1.5\%$  ( $+10$ 百万円) と堅調に推移
- 「アドバンテッジEAP」は、業務効率化およびサービス領域拡大を目的にディスコンし、タフネスへの統合を推進  
 今後は新規獲得とクロスセル強化による拡大を図る

(百万円)

■ アドバンテッジタフネス(本体) ■ アドバンテッジEAP ■ ここむ ■ その他



YoY +9.1%

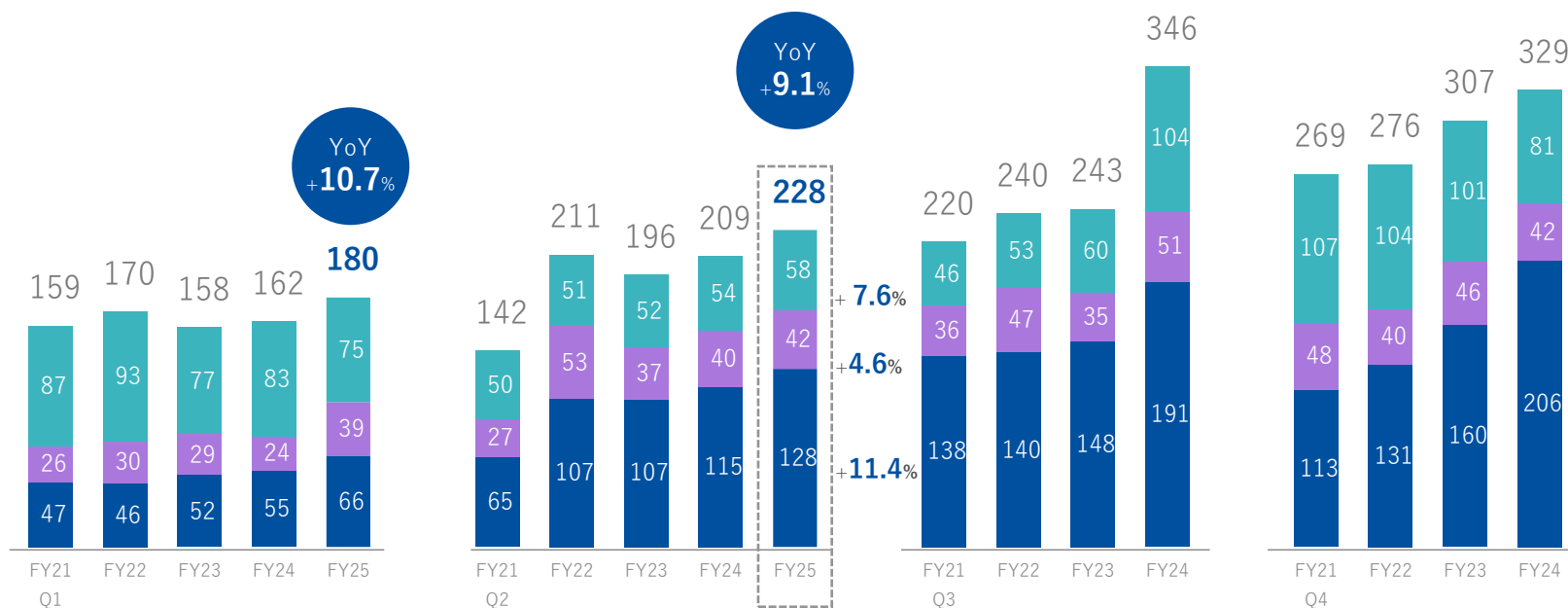
- ソリューション**単体での利用企業も増加**。商戦は下期だが「研修・コンサルティング」および「EQ関連」は**需要拡大により好調に推移**
- 採用適性検査「アドバンテッジ インサイト」の前期値上げによる**駆け込み発注の反動は概ねQ2まで**

(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)



## 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く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 孝博

## 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

JAM島津労働組合 JAM島津労働組合

従業員規模	3000-4999名	業種	製造・機械	お困りごと	組織改善
-------	------------	----	-------	-------	------



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)  
組織活動部長 小松佳奈子様 (右)

# アドバンテッジ ウェルビーイング DXP 生成AIによるレポート自動要約機能をリリース

## アップデート内容

### 1. ストレスチェックレポート取得機能

当社が提供するストレスチェックサーベイから発行された全社・組織別の結果レポートを取得

### 2. AIサマリー (α版)

- 組織ごとのストレス傾向や特徴的な課題に対し、AIが分析コメントを自動生成。早期の課題発見や改善施策の立案につなげる
- 組織の状況に応じた改善アクションプランを提案。職場環境の改善施策やフォロー体制の設計に活用できる

今後も順次AI機能を追加予定

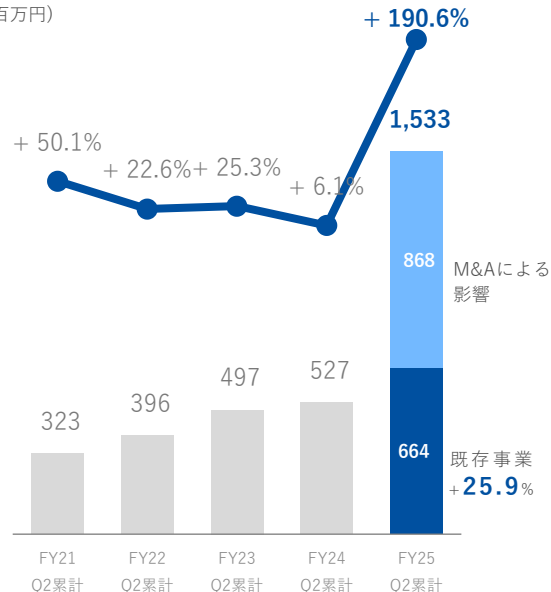


## M&A効果による事業規模の大幅拡大 YoY +190.6%

- Mediplat社およびフィッツプラス社の業績が寄与し、売上規模が約3倍に拡大
- 既存事業も堅調なオーガニック成長、M&A影響を除いた既存事業も前年比+25.9%の伸長
- 事業規模拡大により収益性も大幅改善

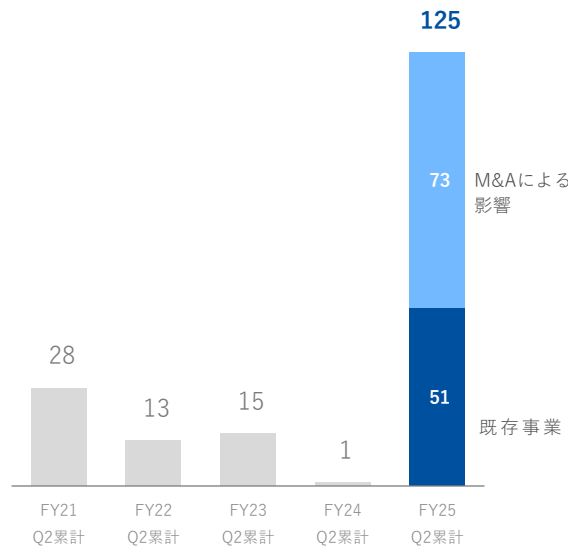
売上高/増減率(YoY)

(百万円)

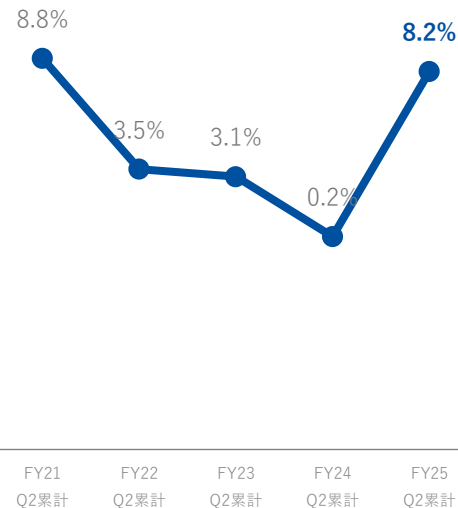


セグメント利益

(百万円)



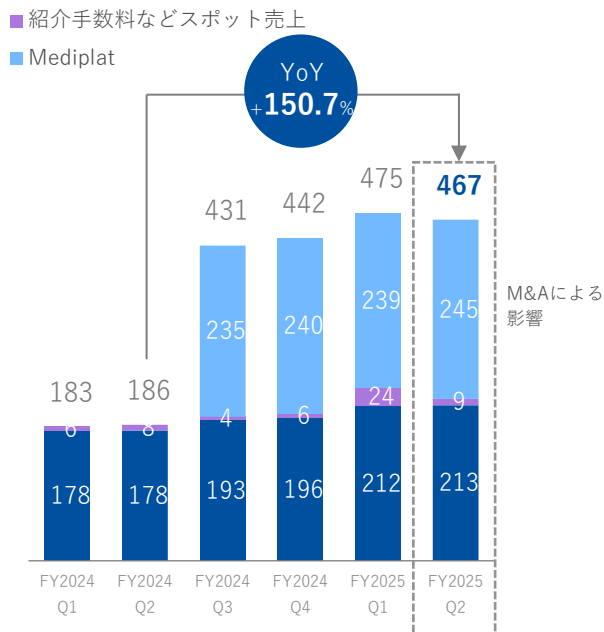
セグメント利益率



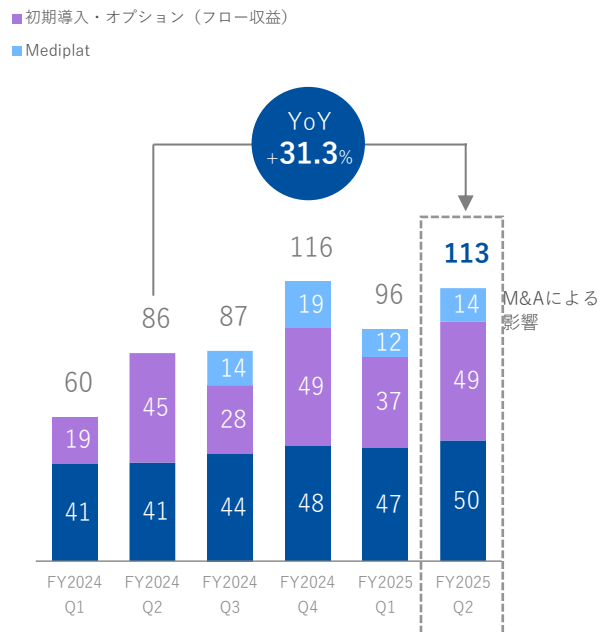
## Mediplat社およびフィッツプラス社の業績が寄与

- 産業医・保健師サービスの紹介案件、健診管理のデータ化などのオプション受注なども好調に推移
- フィッツプラスの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上期は減少

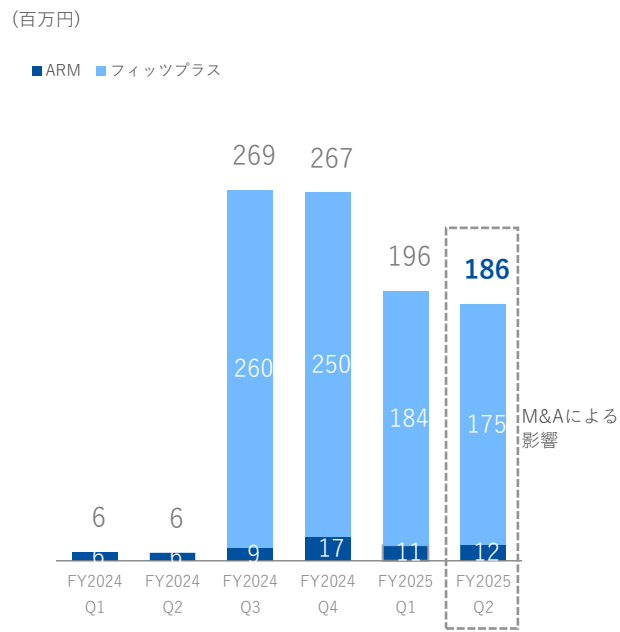
(百万円) 産業医・保健師サービスの売上高



(百万円) 健診管理サービスの売上高



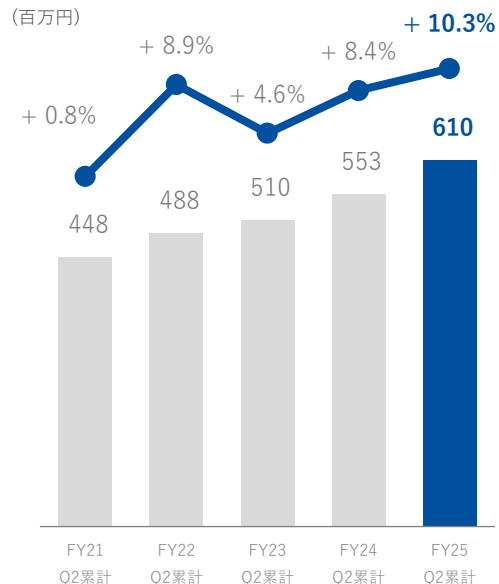
特定保健指導/その他ソリューションの売上高



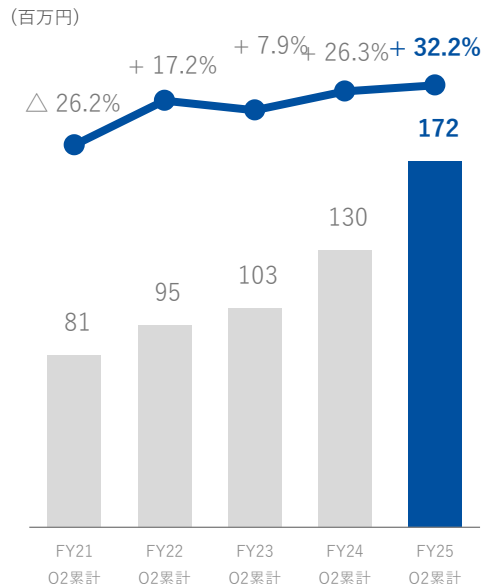
## 売上高は堅調に推移し二桁成長 YoY +10.3%

- 新規開拓の進展および既存契約の拡大により売上高は引き続き堅調に推移し、進捗は概ね計画どおり
- 業務プロセスの効率化などによりコスト増加を抑制しセグメント利益も増益

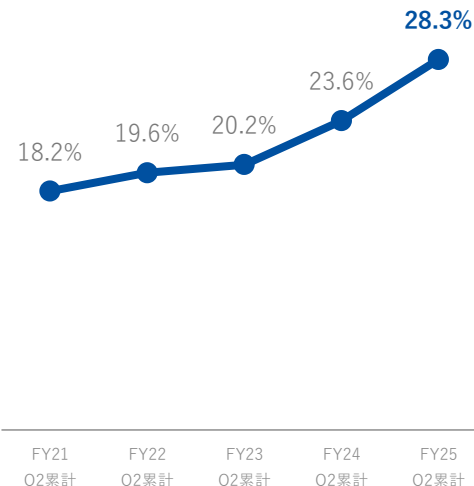
### 売上高/増減率(YoY)



### セグメント利益/増減率(YoY)



### セグメント利益率

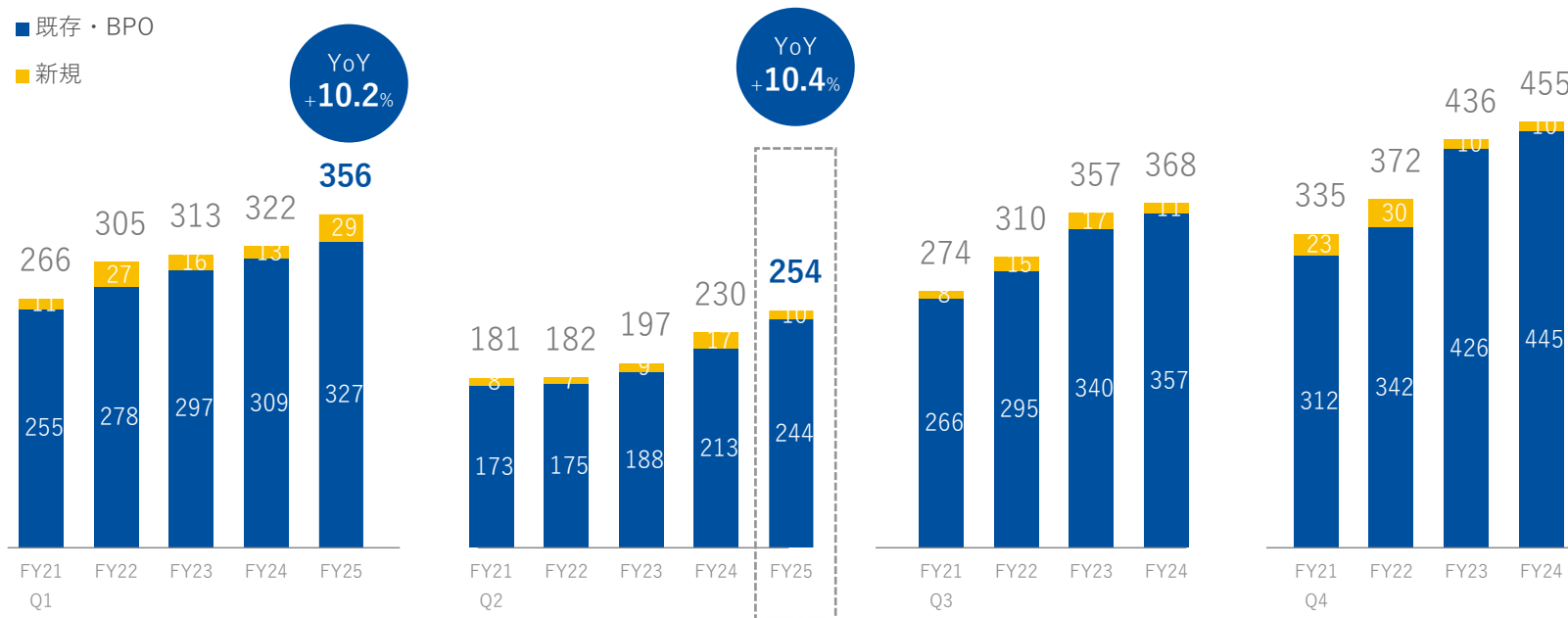


## 新規獲得は堅調、既存契約も顧客の賃上げによる効果もあり順調に拡大

- 大型顧客の契約終了により**Q4には減収が予定**されているが、当影響は**通期の連結業績予想に織り込み済**で、進捗は概ね計画通り

(百万円)

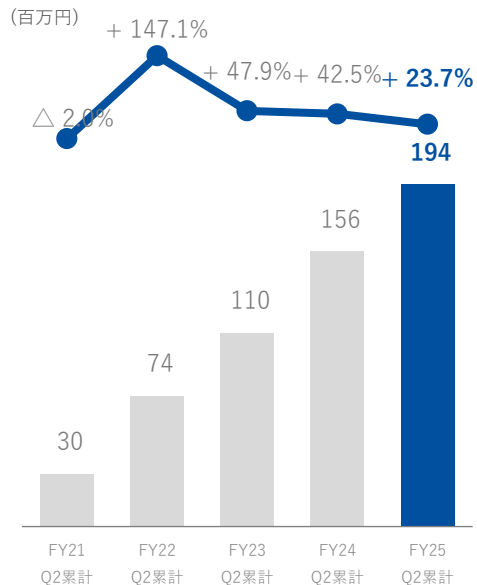
■ 既存・BPO  
■ 新規



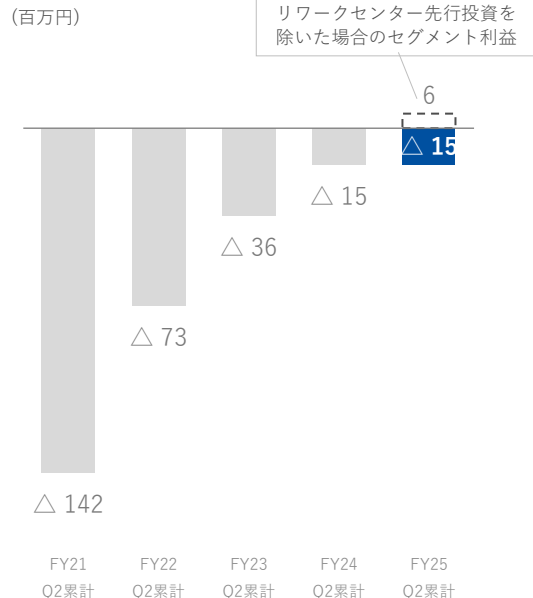
## 売上高の拡大は順調 YoY +23.7%

- 概ね計画通り。価格改定による寄与と新規契約獲得の堅調な推移により売上拡大
- リワーク施設事業参入に向けた準備で、人件費など配賦費用が増加しセグメント利益は横ばいも、ハーモニー事業の収益性は着実に改善。** リワークセンター施設開所に向けた準備等の先行投資 22百万円

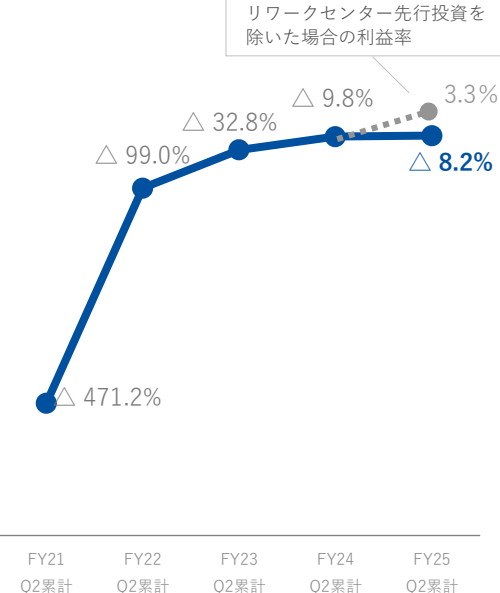
### 売上高/増減率(YoY)



### セグメント利益



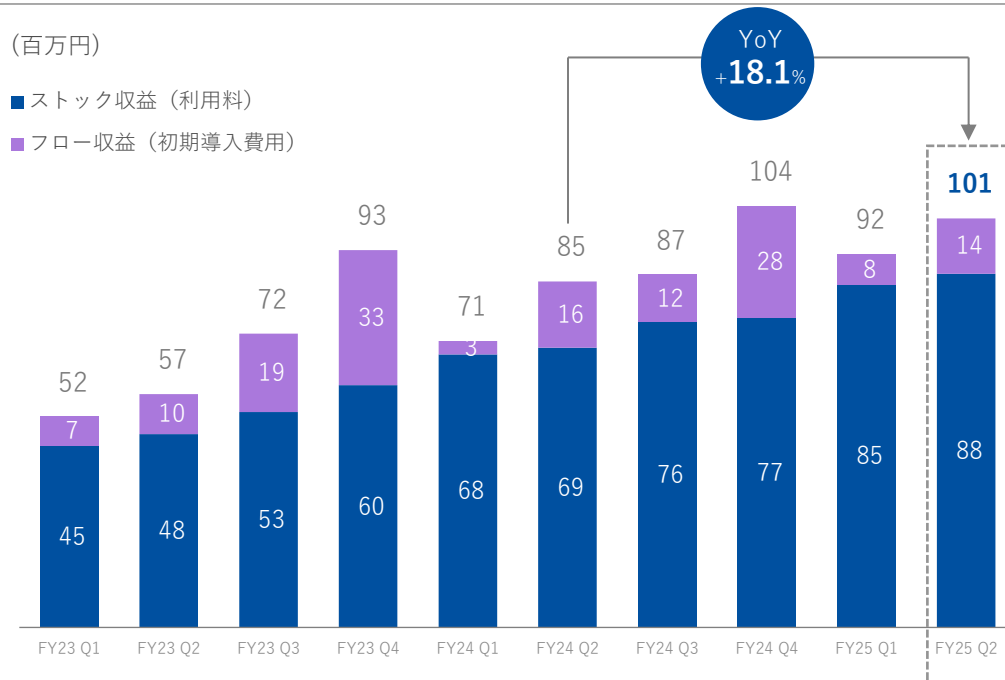
### セグメント利益率



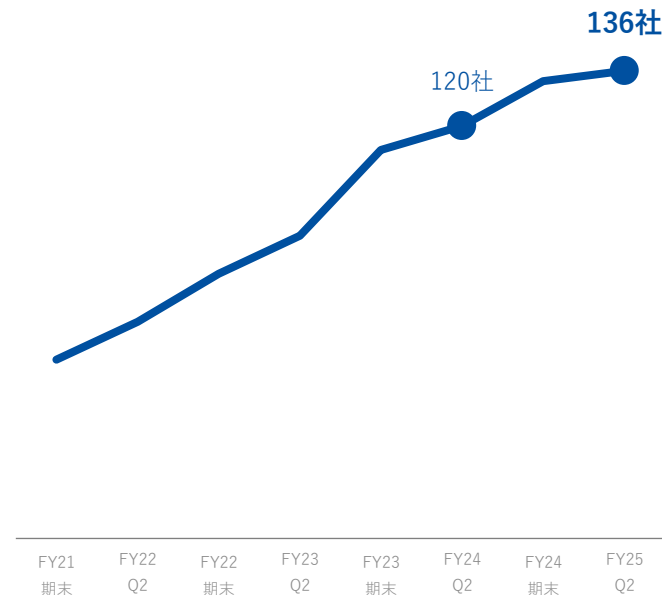
## ストック収益は順調に積上げ

- 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高まりにより、契約社数は着実に増加

サービス売上高



契約社数推移




# 東京ガスに「ADVANTAGE HARMONY」を提供

## 導入の背景

育児介護休業法の改正の影響や同社の方針を受け、男性の育休取得者が急増。情報管理の課題が浮き彫りになっていた。

## 導入のポイント

- ・ 自社制度に合わせた柔軟な設計と情報の一元管理
- ・ 情報集約による関係者間のスムーズな連携
- ・ スマートフォンによる申請機能など休業者の利便性




企業に未来基準の元気を!

2025年7月3日

株式会社 アドバンテッジリスクマネジメント

代表取締役社長 鳥越 慎二

(東証スタンダード コード 8769)



2025年7月3日

株式会社 アドバンテッジリスクマネジメント

代表取締役社長 鳥越 慎二

(東証スタンダード コード 8769)

### 東京ガスに「ADVANTAGE HARMONY」を提供

～スケジュール・タスクの一元管理による業務効率化、休業者の利便性向上へ～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、東京ガス株式会社に休業者管理支援クラウドシステム「ADVANTAGE HARMONY(アドバンテッジ ハーモニー)」を提供することをお知らせします。


「ADVANTAGE HARMONY」は、休業者・復職者の情報や、必要な諸手続きの進捗状況などを一元的に管理するクラウドシステムで、メンタル・フィジカルの傷病、育児・介護休業など全ての休業種類に対応し、煩雑な管理業務を大幅に効率化するものです。

このたび、東京ガス株式会社が同サービスを導入いたします。導入にあたり、以下の評価をいただきました。

#### 東京ガス株式会社における評価ポイント

- 1. 自社の制度に合わせて設計したシステムを基に情報を一元管理**  
同社は、育児介護休業法の改正の影響や同社の方針から男性の育休取得者が急増しており、情報管理の課題が浮き彫りになっていました。育児休業の分割取得によって複雑化するスケジュール設定・タスク管理をシステムにより自動化することで、人事労務担当者および休業者本人が行うべき対応の抜け漏れを防止します。また、同社の制度に合わせて柔軟に設計できる点についても評価されました。
- 2. システム上での情報集約による関係者間の円滑なコミュニケーション**  
部門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、コミュニケーションツールとしての機能もポイントとなりました。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、人事労務担当者間もとり、休業者の上司を含めた関係者同士のスムーズな連携向上が期待されています。
- 3. スマートフォンによる申請機能など、休業者の利便性も向上**  
休業者の「マイページ」はスマートフォンにも対応しているため、書類提出や各種申請の効率化が期待できます。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、連絡への心理的ハードルも下げます。休業者の利便性向上により、結果的に管理者側の事務手続き負担軽減にもつながります。

同社の従業員の皆様が安心して休業できる環境を構築すべく、当社は「ADVANTAGE HARMONY」を通じて、休業者および管理業務に当たる担当者の支援に努めてまいります。



## リワーク施設事業に参入、拡大する復職支援市場へ進出

- ・ 2025年11月、東京都千代田区に当社初となるリワーク施設を開所
- ・ 「eRework」に続く対面型の復職支援サービス提供により、支援領域を拡大

### 背景と市場動向

対面型リワーク支援への関心が再び高まっており、市場は拡大傾向

#### 顧客の状況



コロナ禍でオンライン  
復職支援需要が急増  
当社eReworkの導入企  
業数も拡大

#### 法制度



2024年4月の法改正  
で、企業在籍中の従  
業員も福祉サービス  
が利用可能に

### 当社の強みを活かし、復職支援と再休職防止の実効性を高める

- ・ 認知行動療法のノウハウを活かした専門プログラム
- ・ オンライン+オフラインのハイブリッド型支援

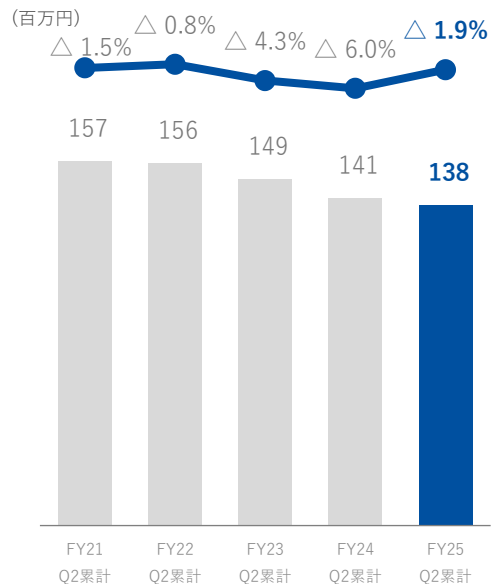


アドバンテッジ リワーク&ジョブセンター

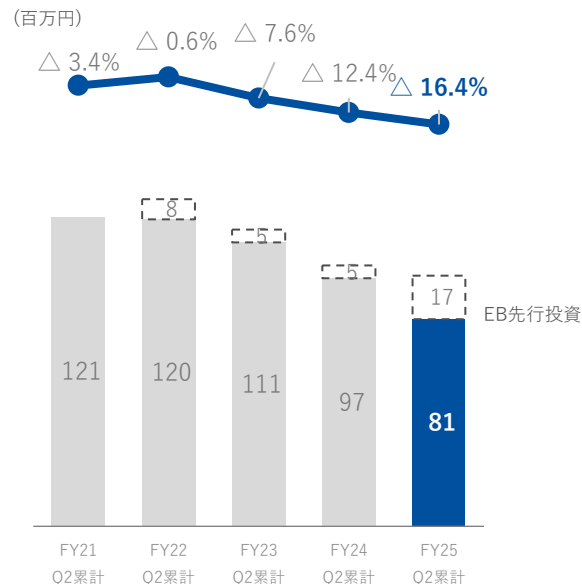
## 売上高は減収で推移 YoY $\triangle 1.9\%$

- 概ね計画どおり
- 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（17百万円）によりコスト増加

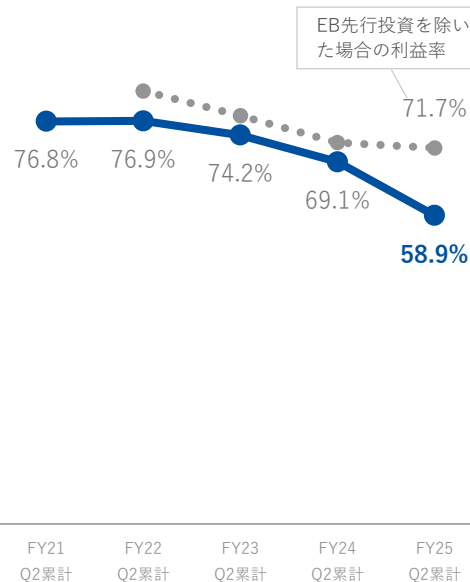
売上高/増減率(YoY)



セグメント利益/増減率(YoY)

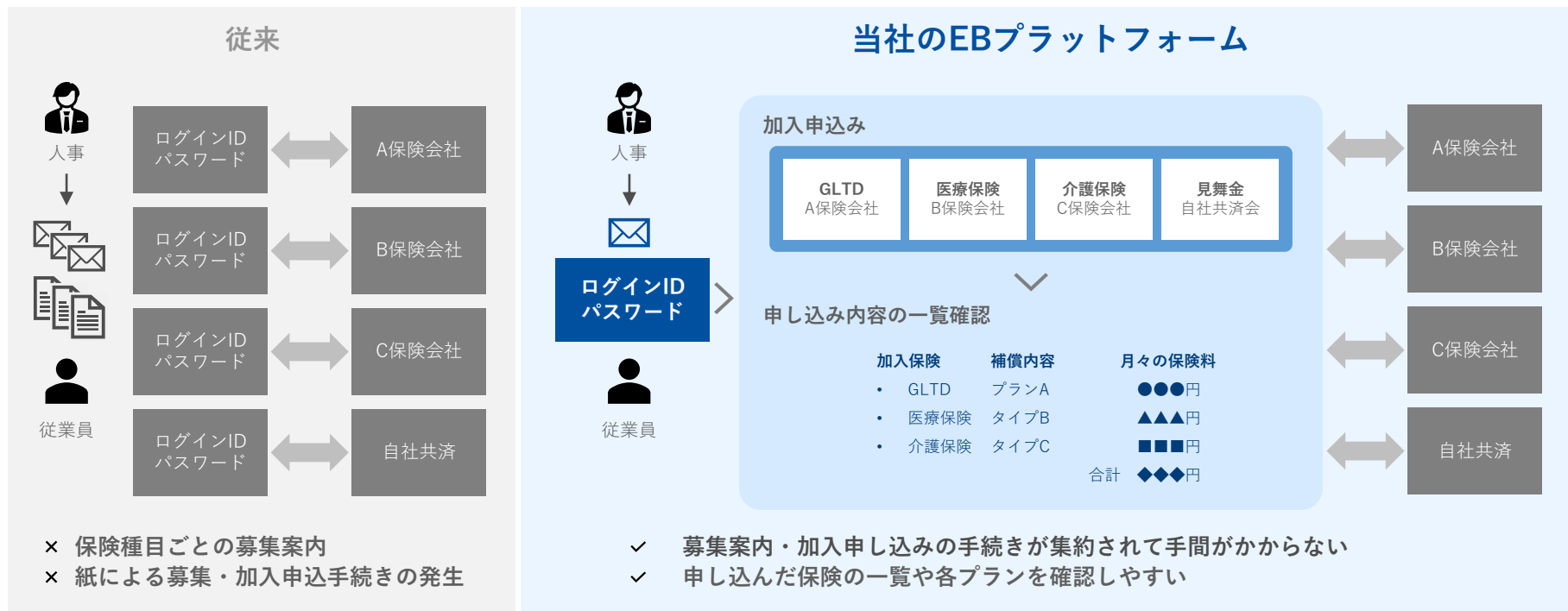


セグメント利益率



## EBプラットフォームとは

- 異なる保険会社の商品を、ひとつのプラットフォームで統合募集できるシステム
- 募集にかかる**担当者の負担軽減**や、一覧案内による**従業員の検討ハードル低下・契約件数の増加**が期待できる



## 新規受注やEBプラットフォームへの切替が進み、EB・BPOの大型案件も獲得

- BPOサービスの営業強化とEBプラットフォームの利用促進を背景に、BPO領域における新規受託や企業職域保険取り扱いの新規受託が拡大
- EBプラットフォームによる保険募集を開始し、従来に比べて加入率が上昇していることを確認

1

### GLTD 引き受け支援

高品質で高効率な  
LTDの運営をサポート

2

### その他職域種目 引き受け支援

各種団体契約、団体扱い契約の  
引き受け・保全

3

### 生命保険・損害保険 BPO業務

チェックオフや被保険者管理など、  
人事負担が大きい保険業務を受託

## EBプラットフォーム

- ✓ **新規受注**（下期実績見込）
- ✓ EBプラットフォームへの切替 **8 団体**
- ✓ 多種目追加 **2 団体**

## 保険毎日新聞に、当社EBプラットフォームの記事が掲載

- 企業代理店をめぐる事業環境が転機を迎える中、職域募集の業務効率化を目指す当社のアプローチに注目が集まっている

### 事業環境

#### 企業代理店の統廃合が加速

保険金不正請求事案や保険料調整行為事案を受け、「保険業法の一部を改正する法律案」が可決。企業代理店の規制強化が主要論点に挙がり、企業代理店の統廃合が加速するとみられている。

### 当社

- ✓ 存続を図る代理店への支援を強化
- ✓ 事業再編による事業譲渡受けの機会模索

### 企業代理店とは

自社グループの企業や従業員を対象に保険商品を販売している代理店のこと。主な役割は、グループ企業の管財物件や従業員を対象とした職域保険の取り扱いで、福利厚生制度としての側面が強い。



## 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

- 2025年6月に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）が連結業績へ参入

売上高

71百万円

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

△8百万円

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

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！

