

# 2026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

2025年8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・トピックス

# 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

## 当社の事業を通じて目指すこと

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

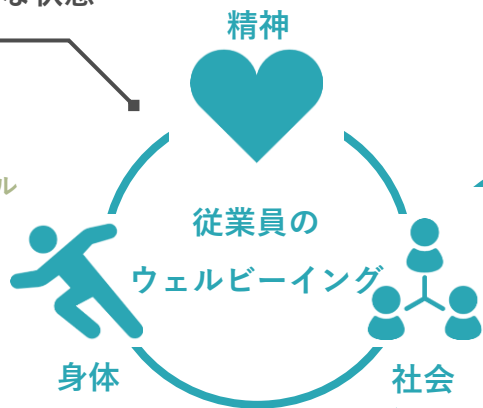
従業員が心身ともに健康で  
能力を最大限に発揮



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

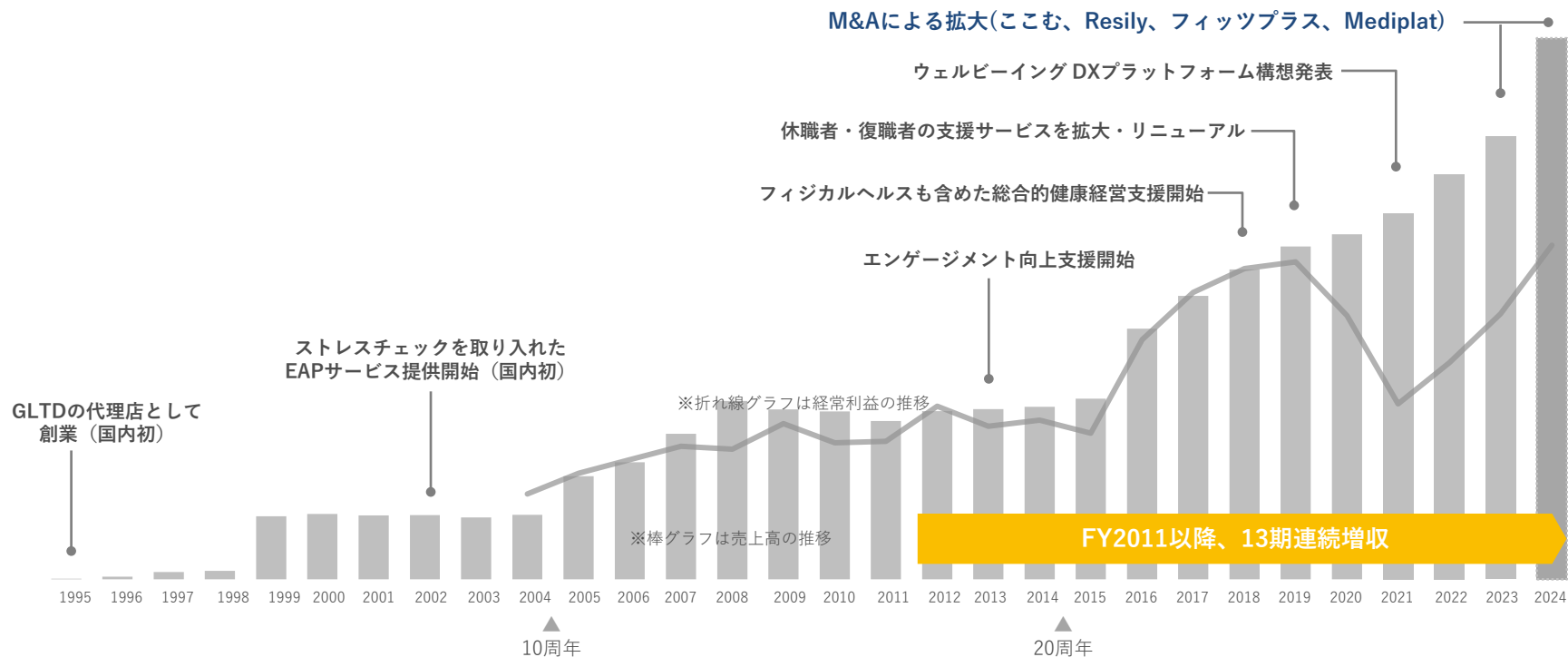
- ・ 健康度の向上
- ・ 良好な人間関係
- ・ 創造性の促進
- ・ エンゲージメント向上
- ・ 高い生産性/自発性の向上
- ・ 離職率の低下

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

## 沿革－1995年の創業から30周年

日本初のGLTDの代理店として創業後、段階的な事業領域の拡大・事業成長を実現  
FY2011以降は13期連続で増収



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 **607万人**

また、健康経営銘柄、ホワイト500の**約3割**が当社ソリューションを導入\*

契約企業社数：3,210社\*\*

OLYMPUS

ENEOS

TIS  
TIS INTEC Group

あなたの未来を強くする  
住友生命

あなたと、コンビに。  
FamilyMart

「生きる」を創る。  
Aflac

DAIHATSU

ほくてんグループ

NISSAN  
MOTOR CORPORATION

AGC  
Your Dreams, Our Challenge

アインホールディングス

三菱重工

三菱食品

KaO

KDDI

SHIMADZU  
Excellence in Science

Solaseed Air

大丸松坂屋百貨店

大和証券グループ本社  
Daiwa Securities Group Inc.

丸井グループ  
MARUI GROUP

健康経営銘柄 30業種 53社

3,400 法人  
(大規模優良法人部門)

ホワイト  
500

健康経営優良法人  
(大規模法人部門)

\*「健康経営優良法人2025」「健康経営銘柄2025」の認定結果より算出

\*\* 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  
リスクファイナンス事業の契約およびLTD事業の一部団体との取引契約および売上高は含めず

## 事業セグメント

### 3つの事業・5つのセグメントを展開

|                    |                                                                                                              |                                                                     |
|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| メンタリティ<br>マネジメント事業 |  <b>メンタリティ<br/>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<br>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<br>ファイナンス事業    |  <b>リスク<br/>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                                            |

# 02

## 全社連結業績



企業に  
未来基準の  
元気を！

## 全社の業績は各事業ともに計画通りで順調に推移

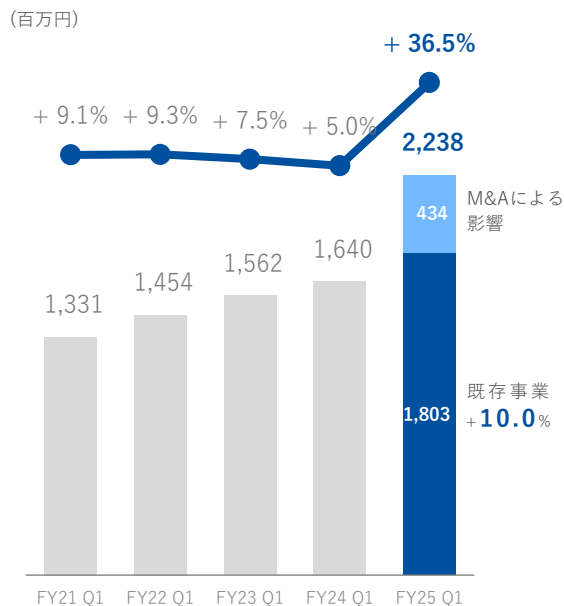
- 売上高 : 前期 9 月に実施した M&A による事業拡大が Q1 業績に寄与したこともあり大幅に増収。既存事業も堅調な成長を維持。
- 営業利益 : 事業拡大と固定費の増加抑制で収益性が改善
- 当期純利益 : 営業利益の増加に伴い大幅に増益

| 単位（百万円）       | FY24 Q1 | FY25 Q1 | 構成比   | 増減率(YoY) |
|---------------|---------|---------|-------|----------|
| 売上高           | 1,640   | 2,238   | —     | + 36.5%  |
| EBITDA        | 241     | 397     | 17.8% | + 64.9%  |
| 営業利益          | 52      | 144     | 6.5%  | + 174.1% |
| 経常利益          | 63      | 152     | 6.8%  | + 140.7% |
| 親会社に帰属する当期純利益 | 37      | 97      | 4.3%  | + 162.6% |

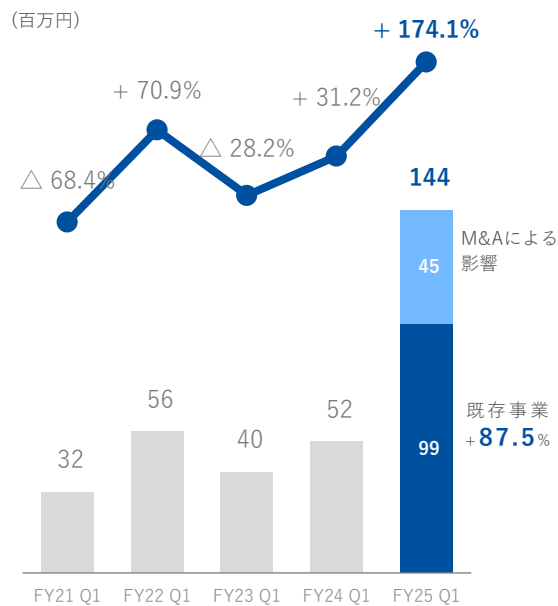
※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

前期に実施したM&Aによる事業の拡大が業績寄与、各既存事業も成長し前年同期比で増収増益

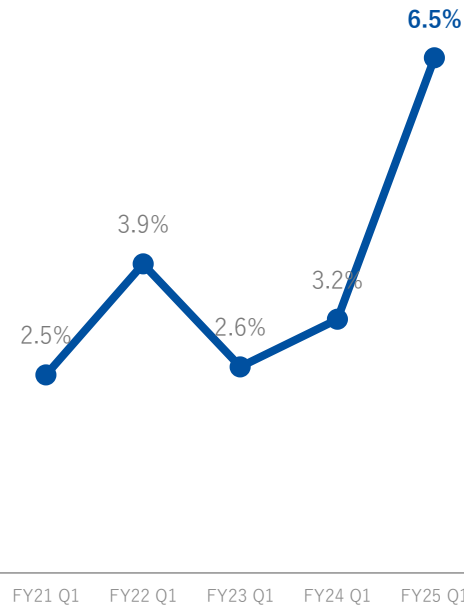
売上高/増減率(YoY)



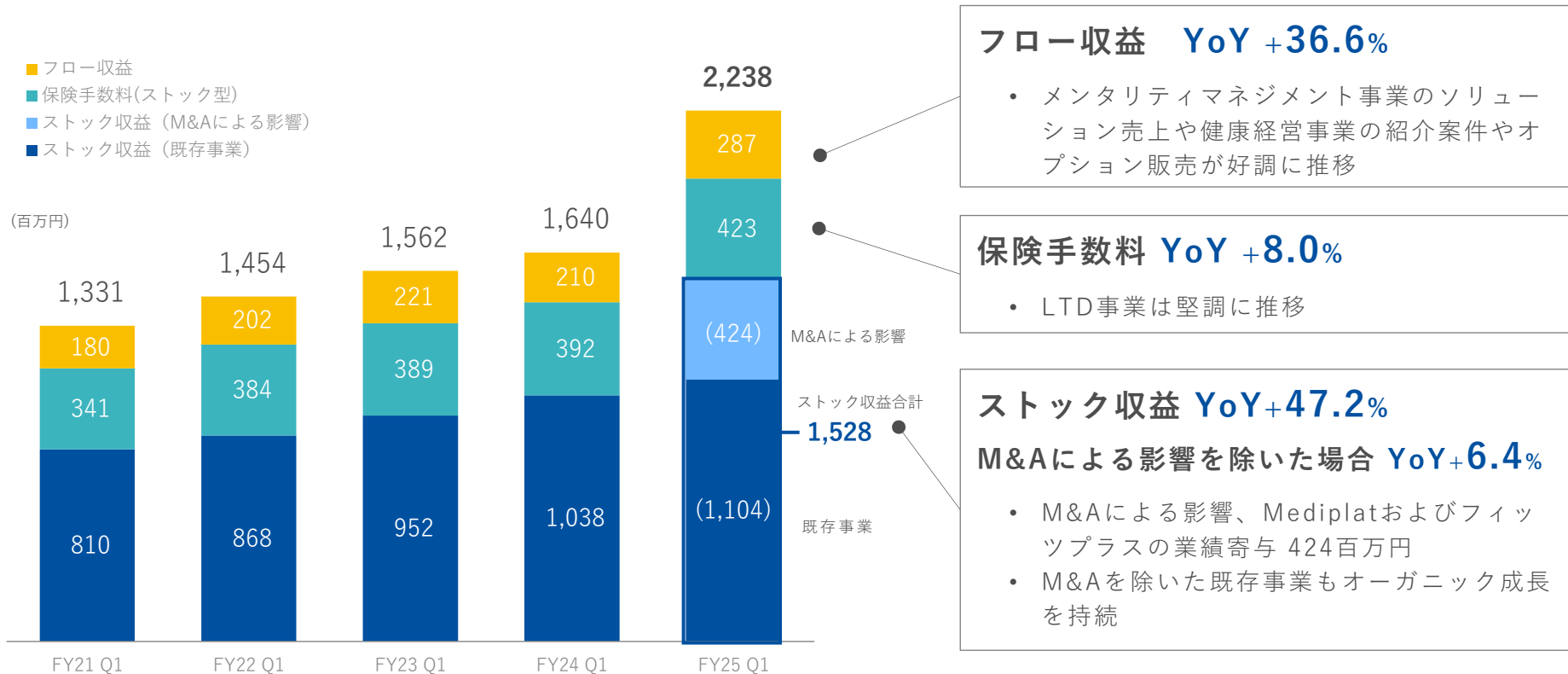
営業利益/増減率(YoY)



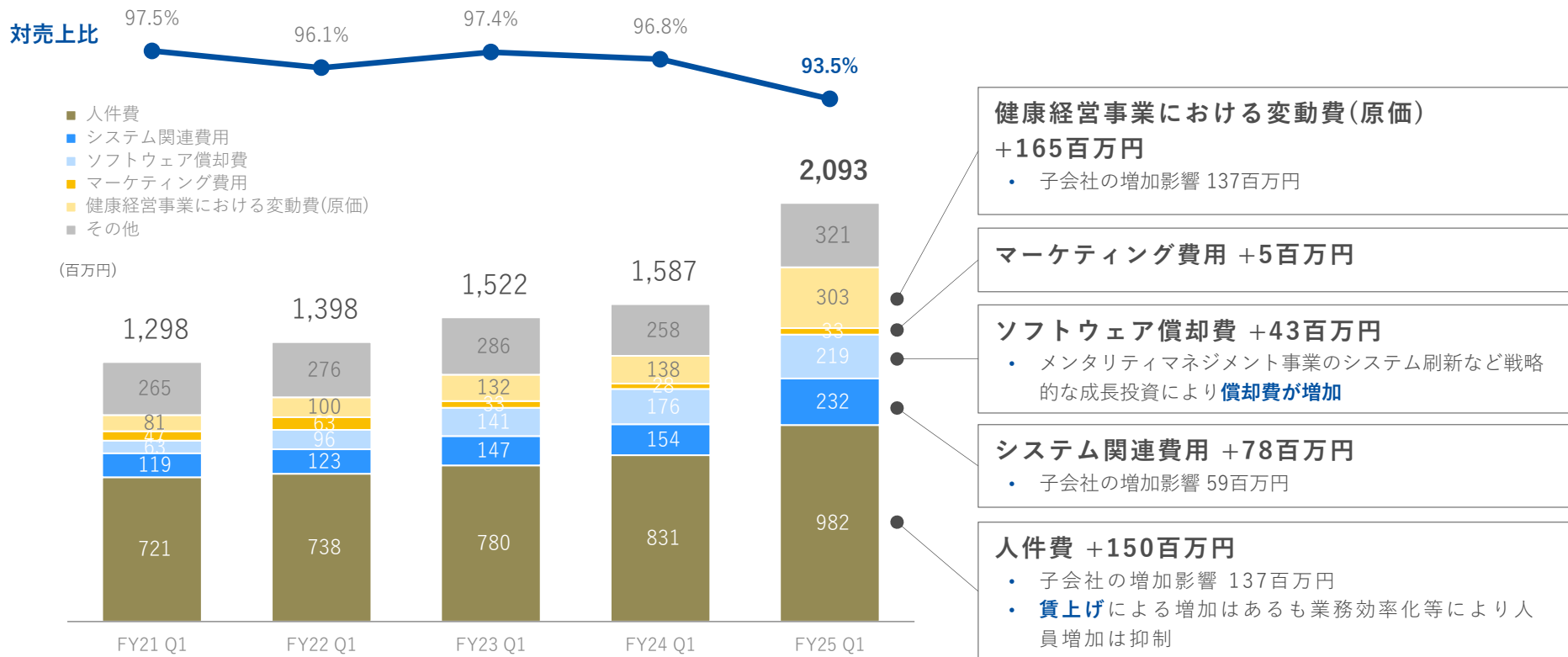
営業利益率



## M&Aによる業績寄与がストック収益の増加と比率向上に貢献

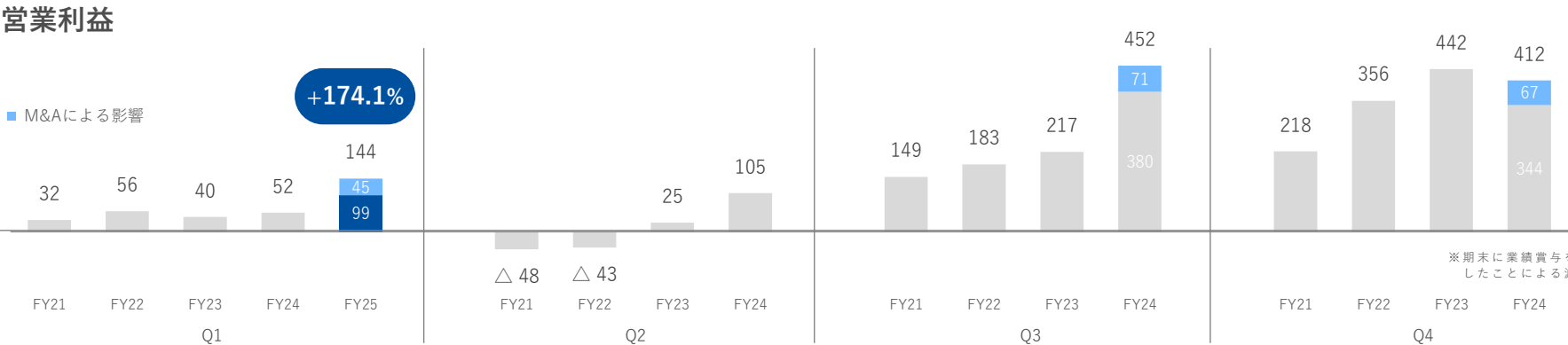
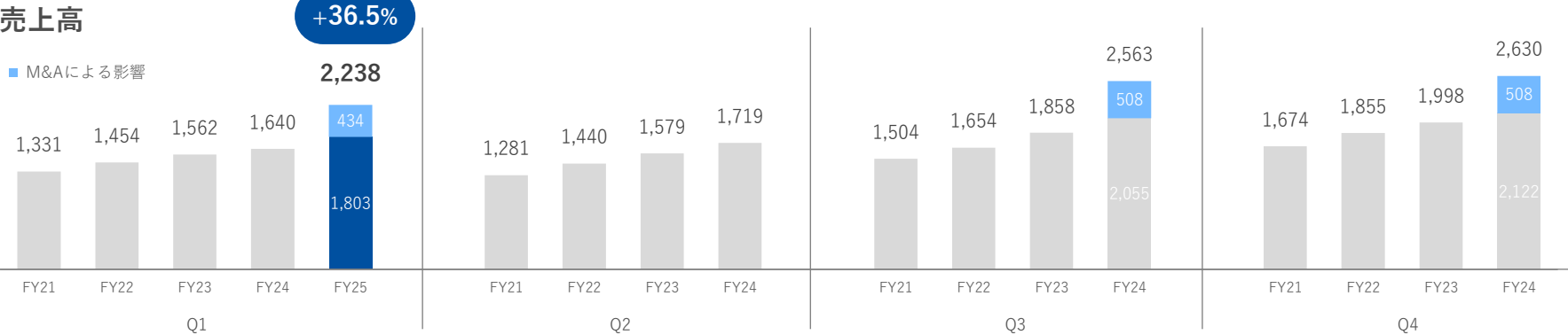


子会社の増加により総コストは増加も、効率化などによる固定費増加抑制で対売上比は減少



全社連結業績 | 売上高・営業利益の四半期推移

各事業とも堅調に推移、FY24 Q3よりM&Aによる事業の拡大が業績寄与



# 03

## 事業別業績・トピックス



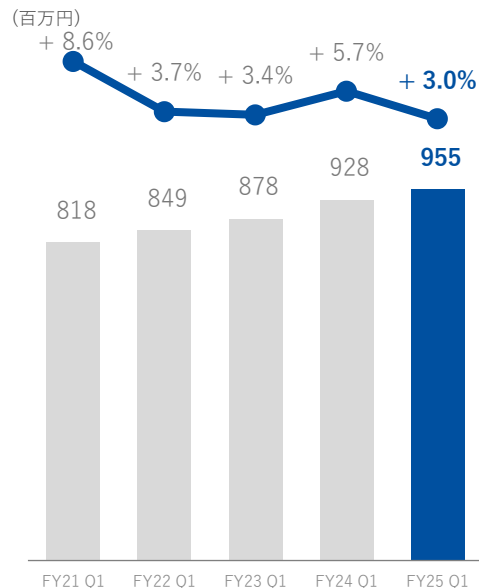
## 事業別の状況 | サマリー

| 事業                 | 計画比                                                                                | 主な状況                                                                                                                                   |
|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| メンタリティ<br>マネジメント事業 |   | ○ 「アドバンテッジ タフネス」の新規獲得は堅調に推移し、 <b>安定成長を継続</b><br>採用適性検査「アドバンテッジインサイト」は価格改定前の前期駆け込み需要による反動で減収となるも研修サービスや「EQ関連」などの <b>ソリューション売上は好調に推移</b> |
|                    |                                                                                    | ○ 効率化の推進継続などコスト増加を抑制し <b>収益性の改善進む</b>                                                                                                  |
| 健康経営事業             |   | ○ 全社の成長を牽引。前期にM&AしたMediplat社およびフィッツプラス社の業績寄与で <b>大幅増収</b><br>当社の既存サービスも紹介案件、オプションなどの受注が好調                                              |
|                    |                                                                                    | ○ 利益面でも事業拡大および既存事業の成長により <b>増益</b>                                                                                                     |
| LTD事業              |   | ○ 新規契約が順調。既存の拡大も堅調。 <b>二桁成長</b> を達成                                                                                                    |
|                    |                                                                                    | ○ コスト抑制など <b>利益面も増益</b> で順調                                                                                                            |
| 両立支援事業             |   | ○ <b>価格改定による寄与</b> 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                                                                                        |
|                    |                                                                                    | ○ <b>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</b> でセグメント利益は横ばいも <b>ハーモニー事業の収益性の改善は順調</b>                                                              |
| リスク<br>ファイナンス事業    |  | ○ 概ね計画通りに進捗                                                                                                                            |

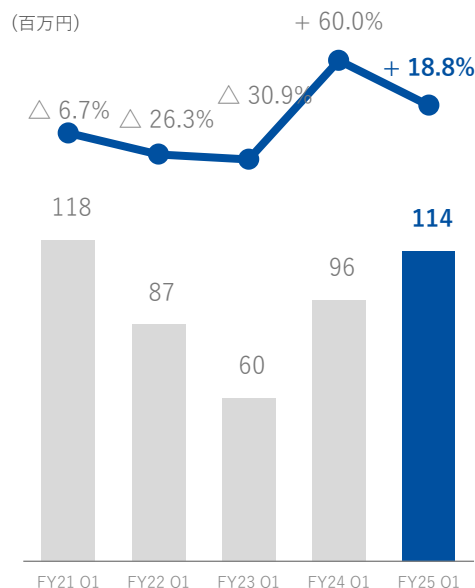
## 売上高は堅調に推移 YoY+3.0%

- 概ね計画通りで、主にソリューション販売が好調に推移し **成長を維持**
- セグメント利益は、成長に向けたシステム投資は実施も、業務効率化による固定費の増加抑制で **収益性の改善が進む**

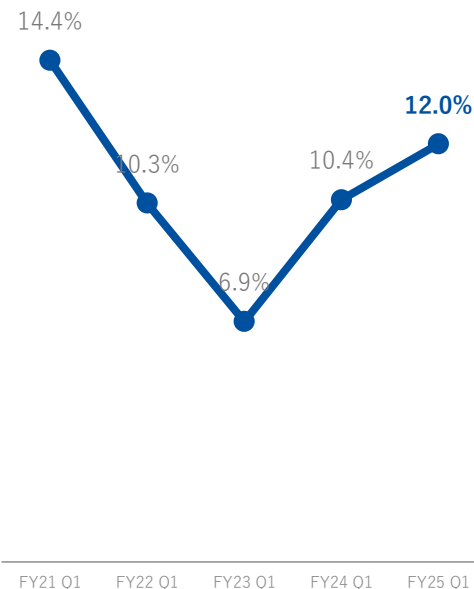
売上高/増減率(YoY)



セグメント利益/増減率(YoY)

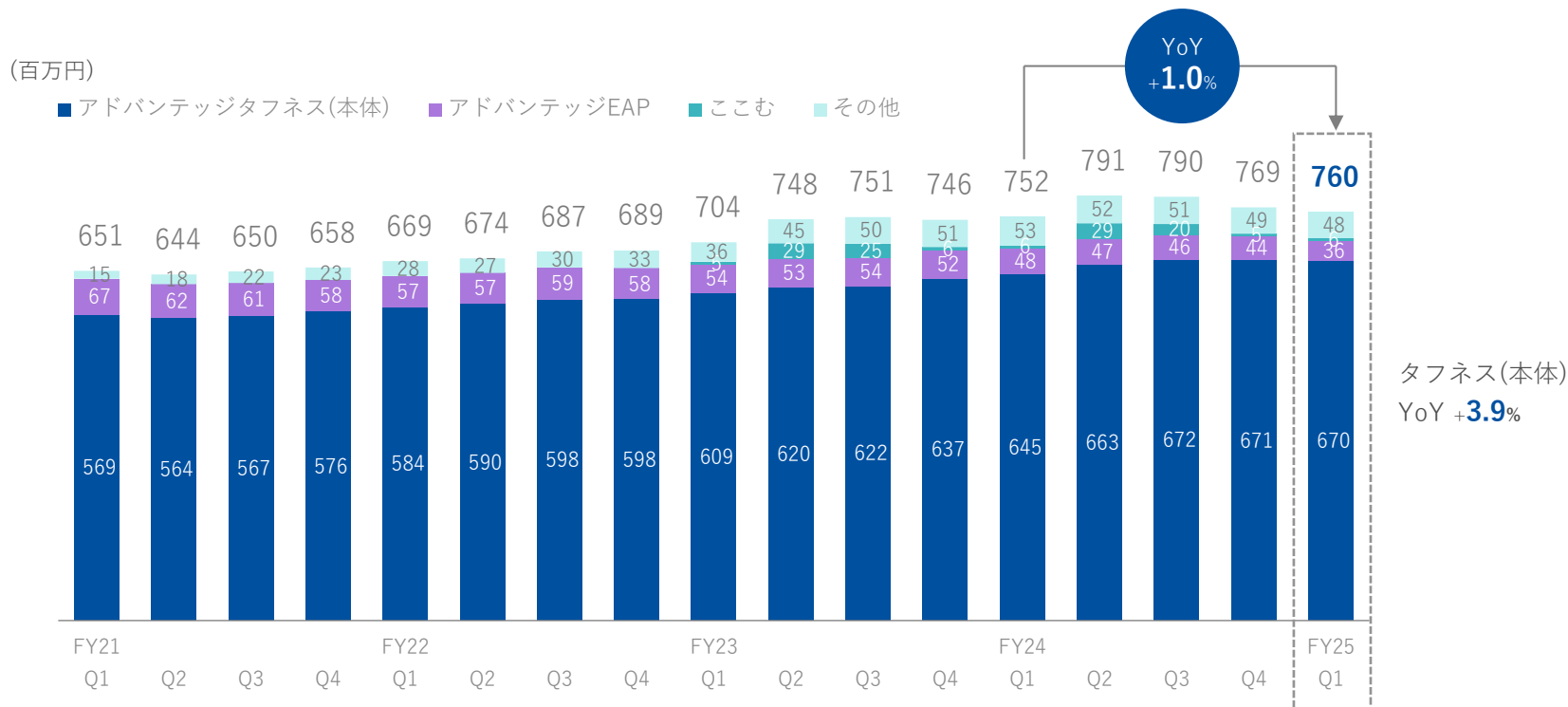


セグメント利益率



YoY +1.0%

- 「アドバンテッジタフネス(本体)」はYoY +3.9%
- 「訪問カウンセリング」(その他)、「アドバンテッジEAP」等が減少



YoY +9.0%

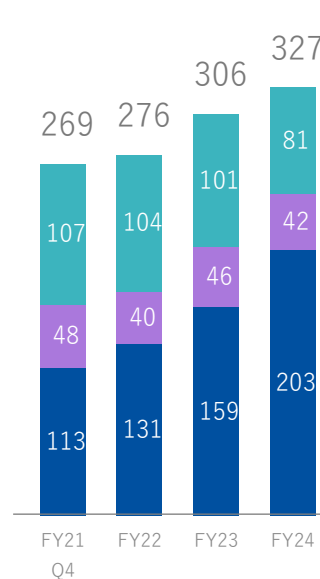
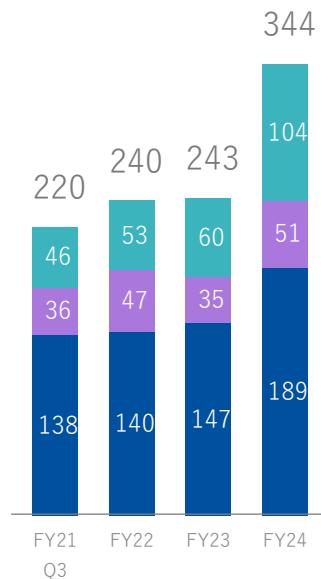
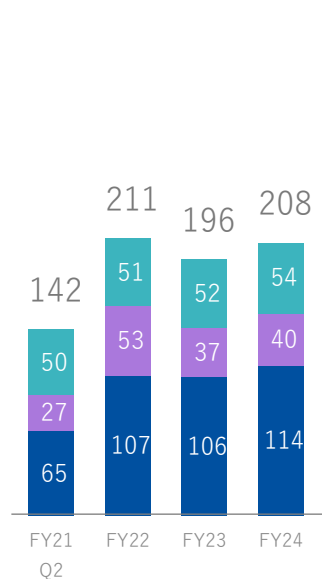
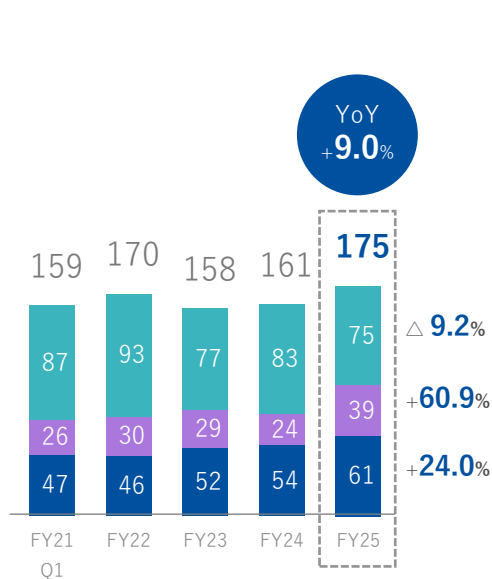
- 「研修・コンサルティング」および「EQ関連」は好調に推移
- 採用適性検査「アドバンテッジインサイト」は価格改定前の前年度の駆け込み需要の反動で減収となるもQ2以降は影響解消見込み

(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)



# 「アドバンテッジ カウンセリング」のポータルサイトを開設

カウンセリングにおけるポジティブなイメージを醸成し、利用の促進ひいてはビジネスパーソンのウェルビーイング向上に寄与

## ポータルサイト開設の背景

- ・ 当社のカウンセリングサービスの利用者からは、「なかなか言えなかった気持ちに寄り添って話を聞いてもらい楽になった」など評価されている。
- ・ 一方で、依然として“カウンセリングはメンタルダウン時に利用するもの”というイメージが先行し、利用に抵抗があるといった声があることも課題。
- ・ こうした課題から、カウンセリングへの理解を促し、ウェルビーイングの実現を軸としたポジティブなイメージを発信することを目的に、「アドバンテッジ カウンセリング」のポータルサイトを開設

## 主なコンテンツ

### 【知識のひろば】

- ・ 「サポーターズレター」（カウンセラーが刊行するセルフケアやストレスマネジメントに関する情報やサポート）
- ・ メンタルヘルスに留まらず、エンゲージメントの観点も取り入れた「ウェルビーイング」に関するコラム

### 【利用案内】

- ・ カウンセラー紹介
- ・ ユーザー向けのお知らせ
- ・ カウンセリングの予約画面 ※契約がある場合のみ予約可能

企業に未来基準の元気を！





2025年4月24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 島越 慎二  
(電証スタンダード コード8769)

カウンセリングのポジティブイメージを醸成し、利用率の向上に寄与

「アドバンテッジ カウンセリング」のポータルサイトを開設

～ システムのリニューアルと併せ、カウンセリングの利便性改善も ～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、「アドバンテッジ カウンセリング」のポータルサイトを開設したことをお知らせいたします。カウンセリングにおけるポジティブなイメージを醸成し、利用の促進ひいてはビジネスパーソンのウェルビーイング向上に寄与します。



サイトURL: <https://arms.counseling-portal.com/>

当社はかねてより「アドバンテッジ相談センター」にて、企業・団体を窓口にしたビジネスパーソンへのカウンセリングサービスを提供しています。サービスの利用者からは、「なかなか言えなかった気持ちに寄り添って話を聞いてもらい楽になった」「かねてより悩んでいた問題に対して細やかなアドバイスをもらい、解決に近づくうえで助かった」など評価をいただいています。

一方で、依然として“カウンセリングはメンタルダウン時に利用するもの”というイメージが先行し、利用に抵抗があるといった声も少なくありません。また、ストレスチェックに絡めてカウンセリングを推奨しているケースが多いため、利用シーンが限定的に捉えられていることも要因として考えられます。

こうした課題から、カウンセリングへの理解を促し、ウェルビーイングの実現を軸としたポジティブなイメージを発信することを目的に、「アドバンテッジ カウンセリング」のポータルサイトを開設しました。当サイトは、その目的から「アドバンテッジ カウンセリング」の契約有無に留まらず、オープンサイトとして広く情報を発信いたします。

直近においては、カウンセリング利用者および管理者の利便性向上のため、予約までの導線やUIの改善などカウンセリングシステムのリニューアルを行っています。当ポータルサイトとの連携も強化し、カウンセリング利用者に向けた、予約導線の検索性向上にも寄与します。

マイナス状態からゼロへと戻すメンタルヘルスの観点だけでなく、“ゼロからプラスへ、さらにより良い状態に導く”ウェルビーイング実現に向けたポジティブな自己形成に役立つカウンセリングのイメージを伝えます。

# 「心の健康」投資拡大に向けて設立された共同事業体に参画

産官学メンバーのうち、当社は「サービス提供事業者」の発起人として活動

## 共同事業体設立の背景

- 「心の健康」投資は重要であり、企業が取り組むべき課題との認識がされつつある一方で、現場の取組がなかなか進まない現状を改善していくため、人と組織の課題を解決する「心の健康」投資の拡大を目的とした共同事業体が設立。
- 産官学の共同事業体として取り組むことで、「心の健康」投資を拡大し、個人の心の健康及び組織の課題解決を推進することを目指す。

## 当社参画の主旨

- 当社はかねてより、「心身の健康」を基軸に企業の健康経営を支援するサービスを展開。
- この共同事業体の取り組みに賛同し、サービス提供事業者の発起人として参画することで、企業の現状やニーズ、またサービス開発に対する課題を踏まえた提言など、当団体、ひいては日本経済の発展に寄与する情報提供を行う。

企業に未来基準の元気を!



2025年6月5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)

### 人・組織の課題を解決する本質的な「心の健康」へ

### 「心の健康」投資拡大に向けて設立された共同事業体に参画

～ 産官学メンバーのうち、当社は「サービス提供事業者」の発起人として活動 ～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、2025年7月に「心の健康」投資拡大に向けた産官学の共同事業体(以下、共同事業体という。)の設立に際し、「サービス提供事業者」の発起人として参画することをお知らせいたします。

本共同事業体は、産官学のステークホルダーが協力して職場の「心の健康」投資を拡大することで、個人の仕事の生産性やワーク・エンゲイジメントの向上、そして組織のパフォーマンスや従業員エンゲイジメントの向上を目指すもので、設立に際しては株式会社シード・ブランディング(所在地:東京都文京区、代表取締役:鎌田 健夫)、株式会社NTTデータ経営研究所(所在地:東京都千代田区、代表取締役社長:山口 直樹)が、産官学のステークホルダーと共に「心の健康」投資拡大に向けて支援しています。

当社はかねてより、「心身の健康」を基軸に企業の健康経営を支援するサービスを展開しています。この共同事業体の取り組みに賛同し、サービス提供事業者の発起人として参画することで、企業の現状やニーズ、またサービス開発に対する課題を踏まえた提言など、当団体、ひいては日本経済の発展に寄与する情報提供を行ってまいります。

※本ニュースリリースは株式会社NTTデータ経営研究所と参加企業各社が共同で配信しています。重複して配信されることがありますが、ご了承ください。

#### 【共同事業体設立の背景】

職場での「心の健康」投資に関して我が国では、労働安全衛生法により産業医の設置やストレスチェックなどの制度が整備され、企業の取組が底上げされてきました。また、健康経営も普及し「健康経営優良法人2025」における申請法人数は2万社を超えています。

一方で、こうした取組がコンプライアンス上の取組に留まることが指摘されており<sup>1</sup>、職場のメンタルヘルズ対策に取り組んでいる事業所の割合もまだ十分ではありません<sup>2</sup>。また、健康経営施策の課題として「メンタルヘルズ不調等の発生予防等」と回答する企業の割合は最も高い状況にあります<sup>3</sup>。

他方、近年では、心の健康と仕事の生産性やワーク・エンゲイジメントとの関連が指摘されるようになり、企業の人的資本経営の観点からも、心の健康投資の重要性は今後一層高まっています。

そこで、人・組織の課題を解決する本質的な「心の健康」投資の拡大を目指し、本共同事業体を設立することとなりました。

「心の健康」投資は重要であり、企業が取り組むべき課題との認識がされつつある一方で、現場の取組がなかなか進まない現状を改善していくため、人と組織の課題を解決する「心の健康」投資の拡大を目的とした共同事業体を設立する運びとなりました。産官学の共同事業体として取り組むことで、「心の健康」投資を拡大し、個人の心の健康及び組織の課題解決を推進することを目指します。

<sup>1</sup> 「健康経営」は、NPO法人健康経営研究会の登録団体です。

<sup>2</sup> 経済産業省、令和4年労働力調査サービス提供企業等事業（心の健康経営推進に関する製品・サービスの普及に向けた調査事業）

<sup>3</sup> 厚生労働省、令和4年労働安全衛生調査（実態調査）

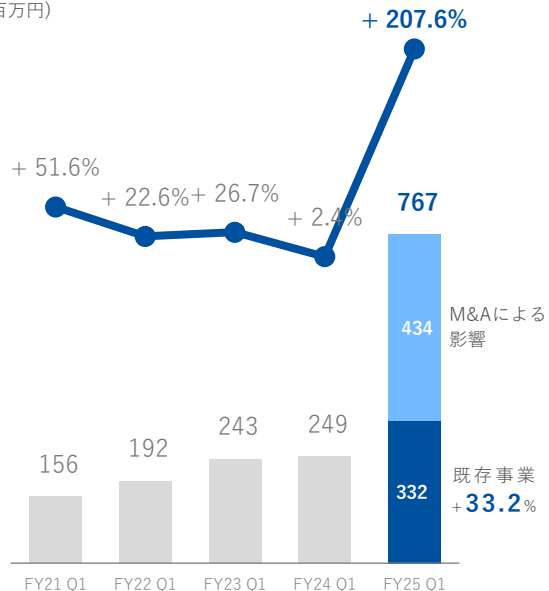
<sup>4</sup> 経済産業省、健康経営の推進について（令和6年3月）

## 売上高 YoY +207.6%

- M&Aにより事業拡大、既存事業も堅調なオーガニック成長を持続
- 売上拡大により収益性も改善

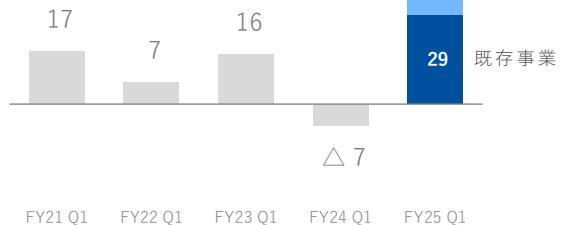
売上高/増減率(YoY)

(百万円)

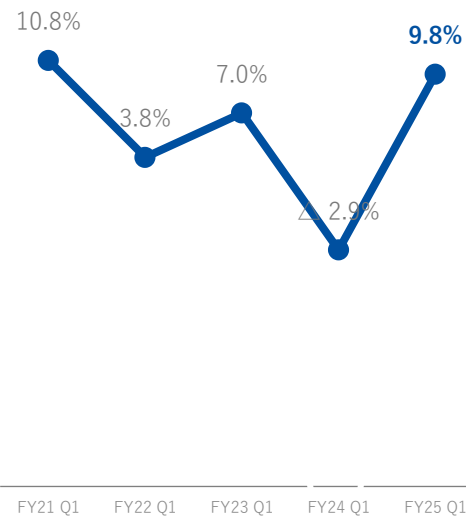


セグメント利益

(百万円)

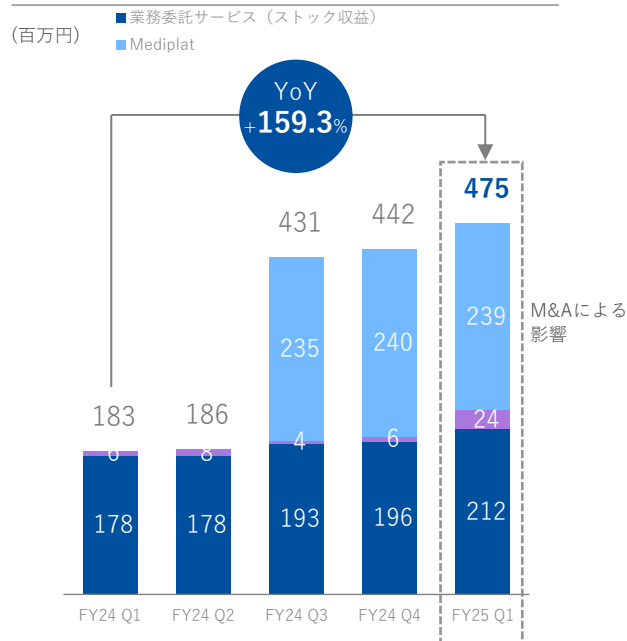


セグメント利益率

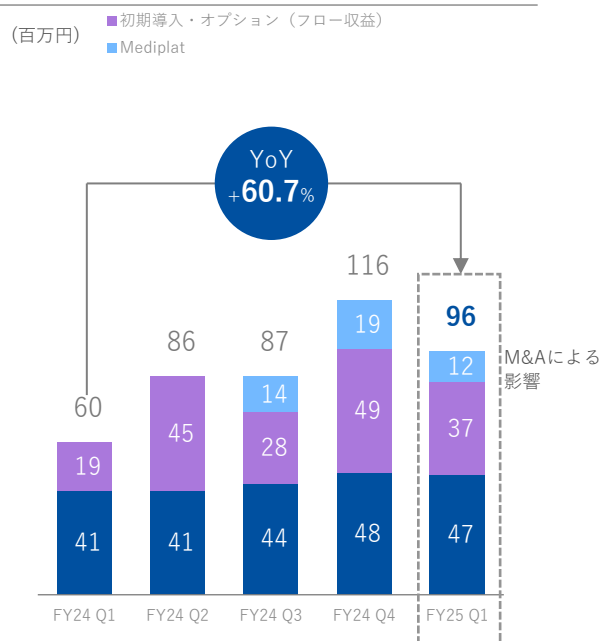


- Mediplat社のクラウド型健康管理サービス「first call」およびフィッツプラス社の特定保健指導サービスの業績が寄与
- 産業医・保健師サービスの紹介案件、健診管理のデータ化などのオプション受注なども好調に推移
- フィッツプラスの特定保健指導は初回面談の実施時期等により下期偏重のサイクルのためQoQで減少

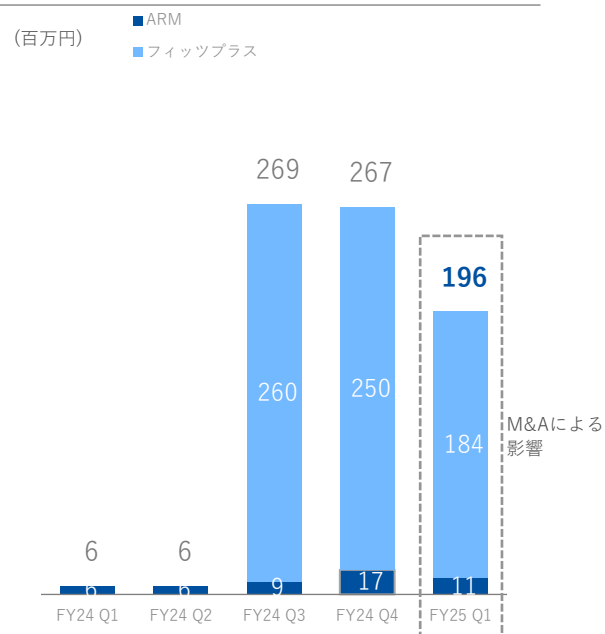
## 産業医・保健師サービスの売上高



## 健診管理サービスの売上高



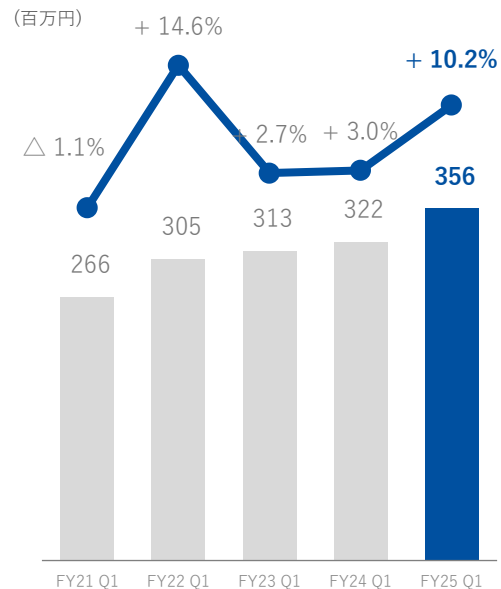
## 特定保健指導/その他ソリューションの売上高



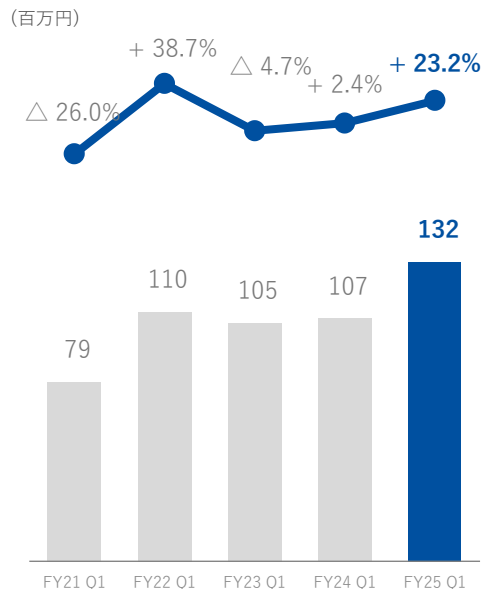
## 売上高は堅調に推移し二桁成長 YoY +10.2%

- 売上高は引き続き堅調に推移し、進捗は概ね計画どおり
- コスト増加抑制によりセグメント利益も増益

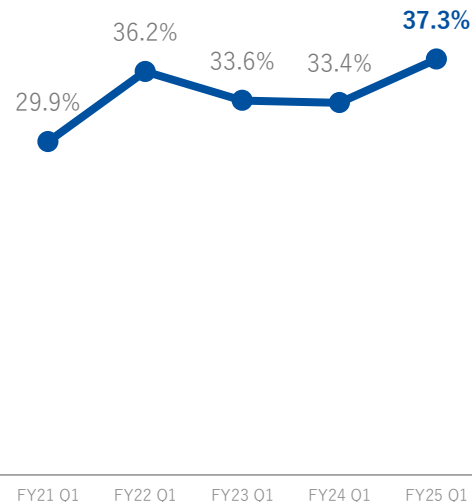
売上高/増減率(YoY)



セグメント利益/増減率(YoY)



セグメント利益率



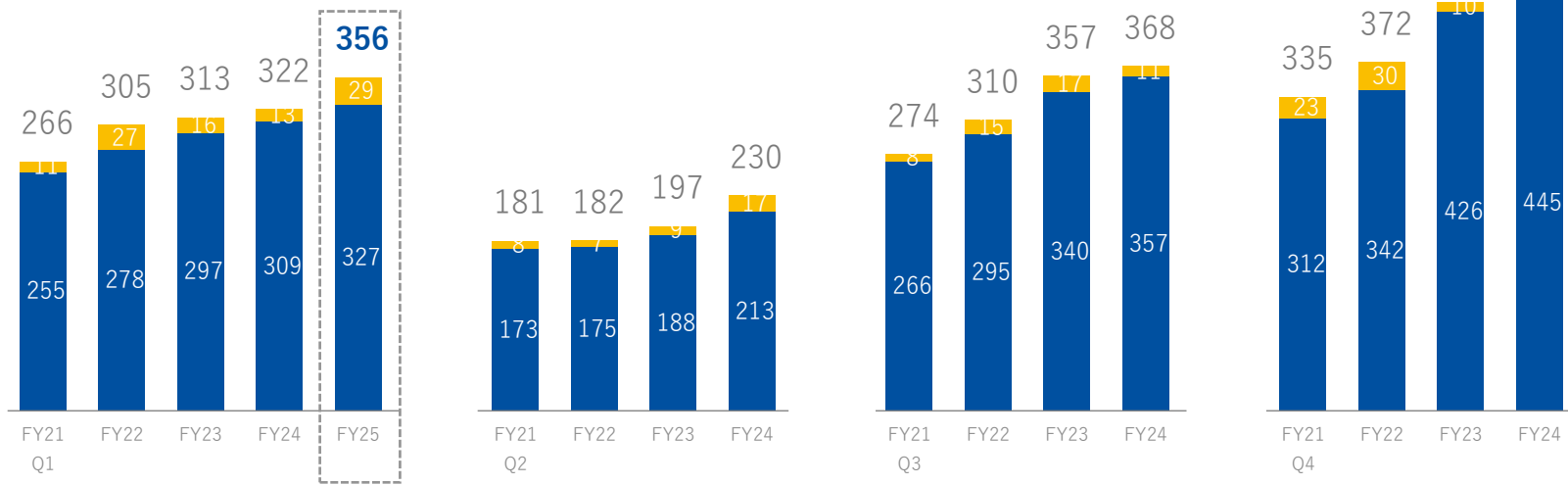
## YoY +10.2%

- 新規契約の獲得は堅調
- 既存契約は顧客企業の賃上げによる効果もあり順調に拡大

(百万円)

■ 既存・BPO  
■ 新規

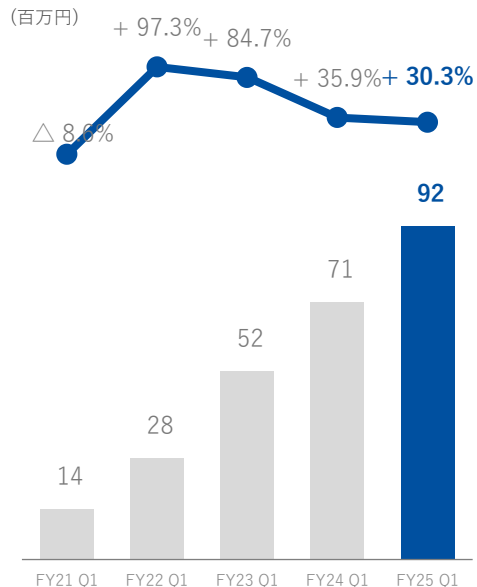
YoY  
+10.2%



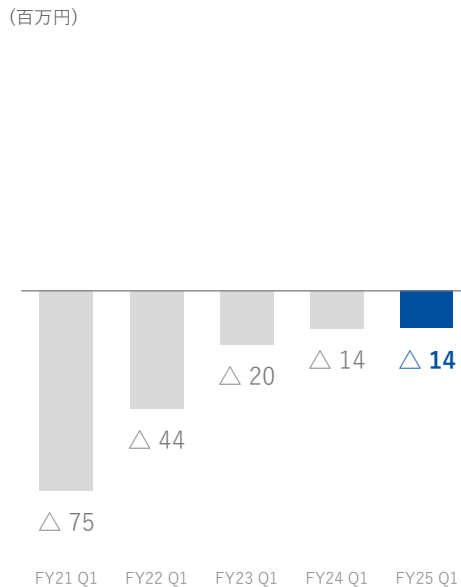
## 売上高の拡大は順調 YoY +30.3%

- 概ね計画通りで高成長を継続
- 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

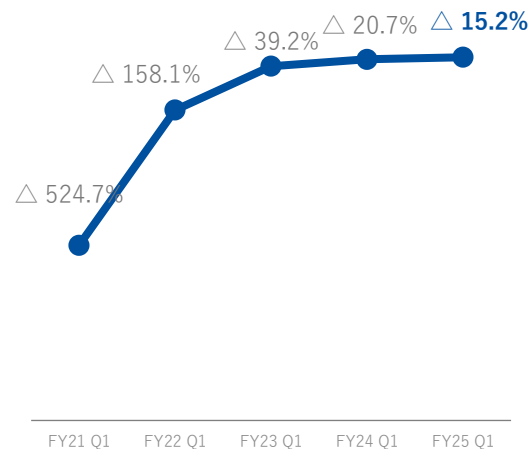
売上高/増減率(YoY)



セグメント利益

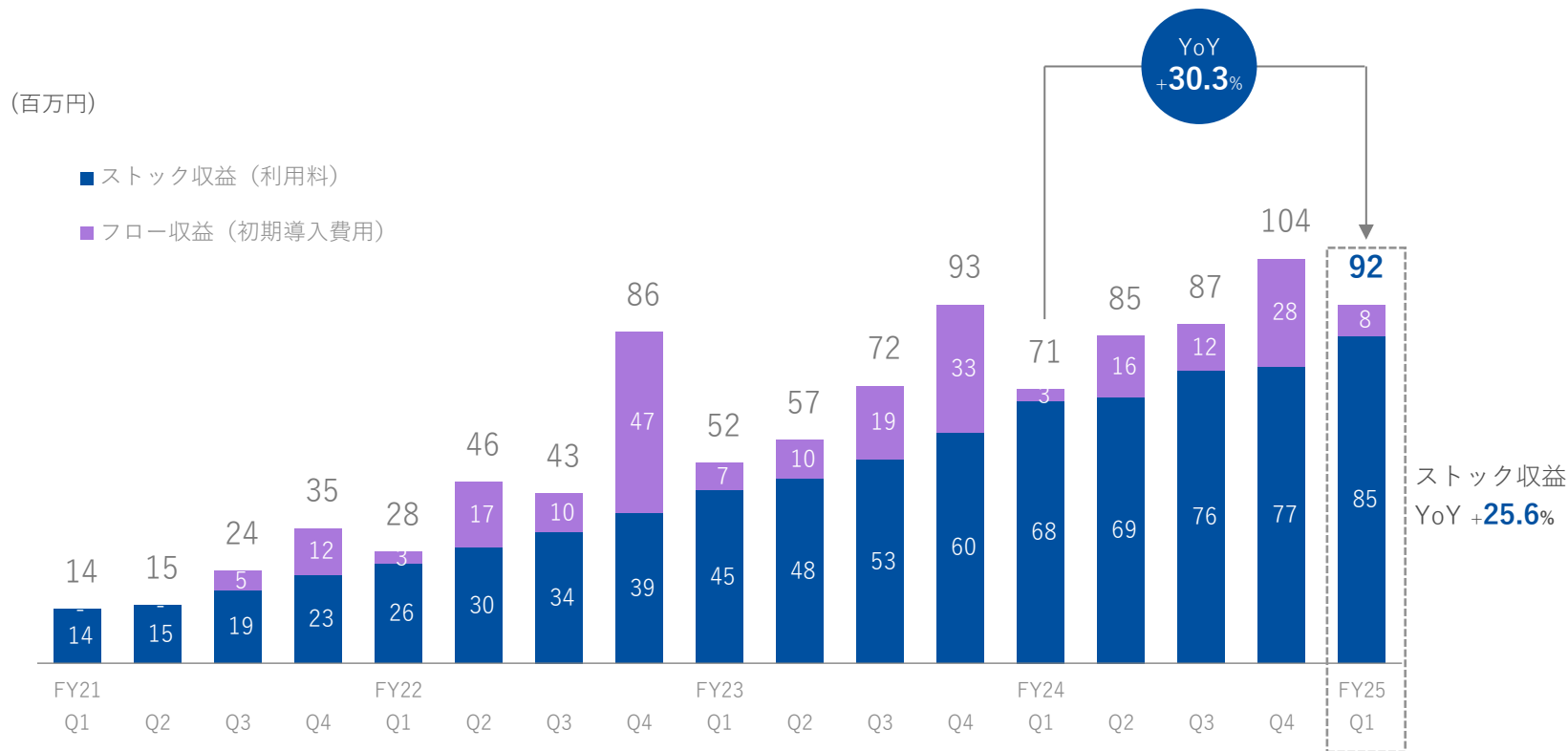


セグメント利益率



## ストック収益は順調に積上げ

- 新規契約の獲得は順調に推移、価格改定も寄与

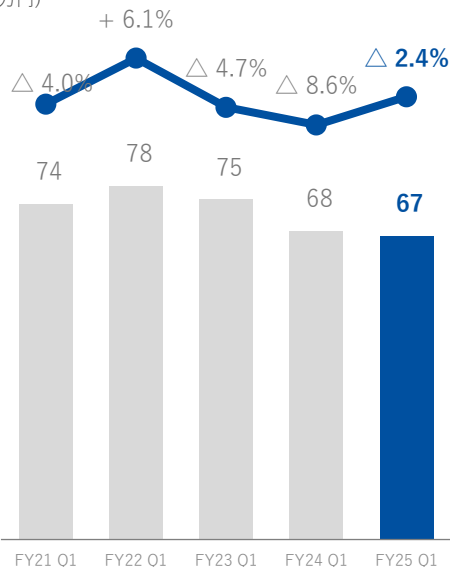


## 売上高は減収で推移 YoY $\Delta 2.4\%$

- 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\*）への先行投資によりコスト増加

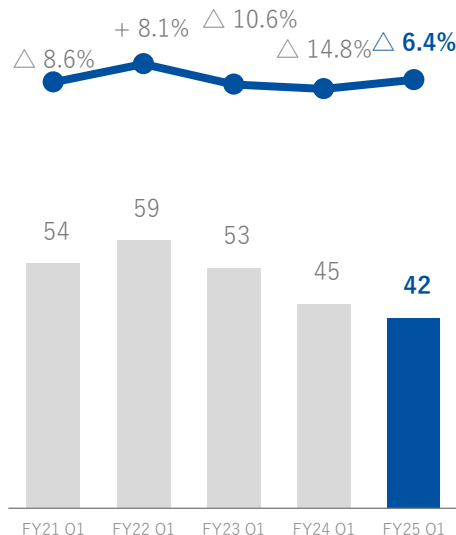
売上高/増減率(YoY)

(百万円)

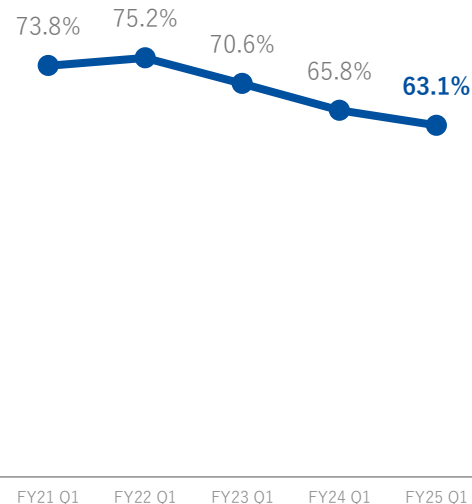


セグメント利益/増減率(YoY)

(百万円)



セグメント利益率



\*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

# 健康年齢少額短期保険株式会社の株式取得（子会社化）

企業と企業に働く人の「新たなウェルビーイング」を総合的にサポートするユニークな保険商品・サービスを展開予定

## 株式取得の目的

- 健康年齢少短社の商品は健康の維持向上等を金銭面でサポートするもので、当社既存事業との親和性が高い。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間の相乗効果も期待できる。
- 現状の互いのケイパビリティから期待する主なシナジーは以下。

## 主なシナジー

- ① 販売強化  
健康年齢少短社が得意とする個人向けの販路に加え、当社が得意とする企業職域へ販路を拡張。
- ② コスト効率の強化  
当社が開発した、企業職域・制度型保険のデジタル募集および保険関連業務の効率化支援システム「EB（福利厚生）支援システム」と、企業制度型保険に対応可能な「保険金請求支援システム」による保険金支払い業務の効率化を通じ、コスト競争力のある健康年齢少短社の商品戦略を強力にサポート
- ③ 保険商品と当社グループ健康サービスとを組み合わせた新商品の開発  
健康年齢少短社の有する健康年齢少額短期保険などユニークな商品開発力に、当社が持つメンタルヘルスケア等に関する膨大なデータ活用を加え、これまでにない新商品開発を展開

企業に本来基準の元気を！



2025年5月26日

各位

会社名 株式会社アドバンテッジリスクマネジメント

代表者名 代表取締役社長 鳥越 慎二

(コード8769 東証スタンダード)

問合せ先 取締役 上席執行役員 天田 貴之

(電話番号 03-5794-3800)

### 健康年齢少額短期保険株式会社の株式取得（子会社化）に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、健康年齢少額短期保険株式会社（以下、「健康年齢少短社」といいます）の全株式を取得し、関係当局の承認を前提として、子会社化することについて決議し、本日、株主との間で株式譲渡契約を締結しましたのでお知らせいたします。

記

#### 1. 株式取得の目的

当社グループは、「人々が『安心して働ける環境』と企業の『活力ある個と組織』を共に創る」という企業理念に基づき、メンタル不調の予防や不調者対応のみならず、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「メンタリティマネジメント事業」、病気やケガで長期休職しなくなった方を経済的にサポートする GLTD（団体長期障害所得補償保険）制度の構築・運用支援を中心とした「就業障がい者支援事業」、個人や個人が働く場である企業の抱えるリスクに対してより良い保障あるいはスキームの商品を提案する「リスクファイナンス事業」を主な事業として取り組んでおります。

一方、健康年齢少短社は、2016年6月より営業を開始し、日本で初めて健康年齢で入れる保険「健康年齢運動型医療保険」を発売し、2017年9月には終活に関心が高い世代に向けて、低価格な保険料・簡単な申込手続きで申込可能な死亡保険「やさしい終活保険」の販売を開始しております。

健康年齢少短社の商品は健康の維持向上等を金銭面でサポートするもので、当社既存事業との親和性が高く、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間の相乗効果も期待することができます。現状の互いのケイパビリティから期待する主なシナジーは以下のものです。

#### ① 販売強化

健康年齢少短社が得意とする個人向けの販路に加え、当社が得意とする企業職域へ販路を拡張します。

#### ② コスト効率の強化

当社が開発した、企業職域・制度型保険のデジタル募集および保険関連業務の効率化支援システム「EB（福利厚生）支援システム」と、企業制度型保険に対応可能な「保険金請求支援システム」による保険金支払い業務の効率化を通じ、コスト競争力のある健康年齢少短社の商品戦略を強力にサポートいたします。

#### ③ 健康年齢少短社の保険商品へ当社グループ健康サービス付帯による魅力度向上

当社グループは、心身の健康を支援する豊富なサービスを提供しており、健康年齢少短社の商品と組み合わせることで同社の成長をサポートいたします。例えば、ご加入のお客様の心身の健康リスクを

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！

