

2026年3月期 第3四半期 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2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!

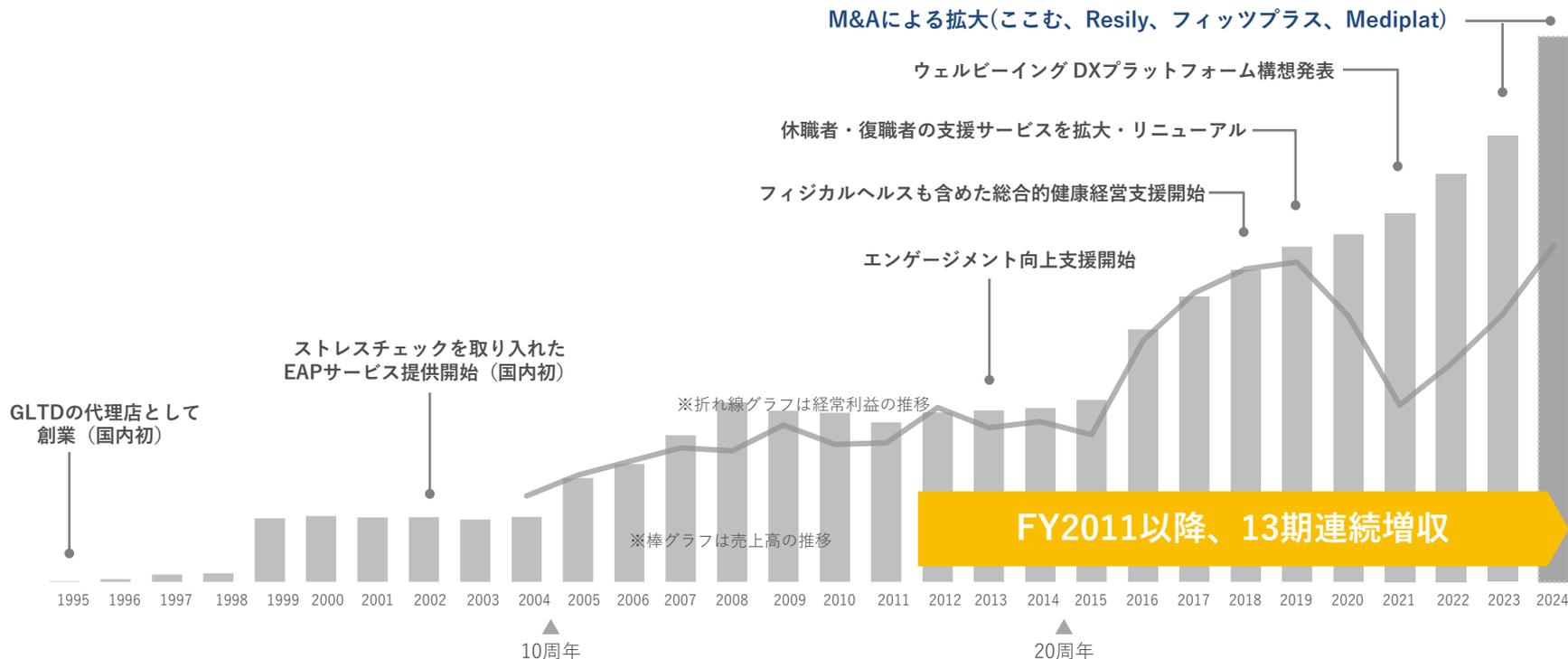
企業に未来基準の元気を!



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

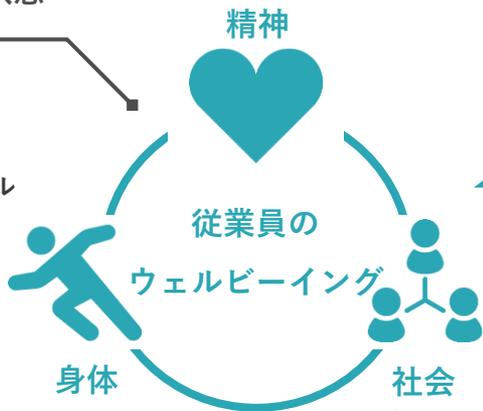


従業員のウェルビーイング実現を支援し、企業価値の向上につなげる

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	 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
	 健康経営事業	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	 LTD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」の販売、制度構築、および運用支援
	 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
リスク ファイナンス事業	 リスク ファイナンス事業	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	 少額短期保険事業	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!

M&A寄与と既存事業の着実な成長により増収増益を継続。EBITDAは二桁成長

- 売上高：** M&A子会社の寄与に加え、既存事業も増収基調を維持し、**全社売上は堅調に拡大**
- EBITDA・営業利益：** 戦略的なM&Aおよび自社システム／プラットフォームの機能拡充を加速させた結果、償却費用が増加し売上ミックスの変化と合わせ営業利益率は一時的に抑制されているものの、**EBITDAは過去最高を更新しており、キャッシュ創出力は伸長**
- 当期純利益：** 前年計上の減損損失の剥落により**大幅回復**

単位（百万円）	FY24 Q3累計	FY25 Q3累計	売上高比	増減率(YoY)
売上高	5,923	7,223	—	+ 21.9%
EBITDA	1,208	1,421	19.7%	+ 17.7%
営業利益	610	631	8.7%	+ 3.4%
経常利益	615	634	8.8%	+ 3.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	188	432	6.0%	+ 129.2%

※ 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

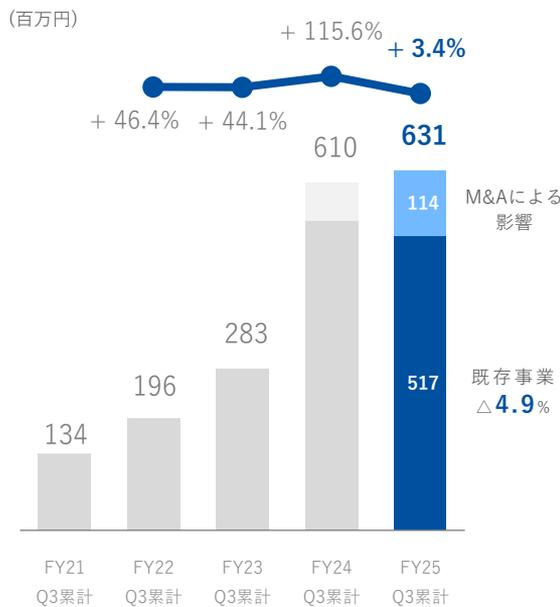
売上高はM&A寄与と既存事業の着実な成長により YoY+21.9%

健康経営事業の構成比拡大に伴う売上ミックスの変化と成長投資により営業利益率は低下するも、増益基調を維持

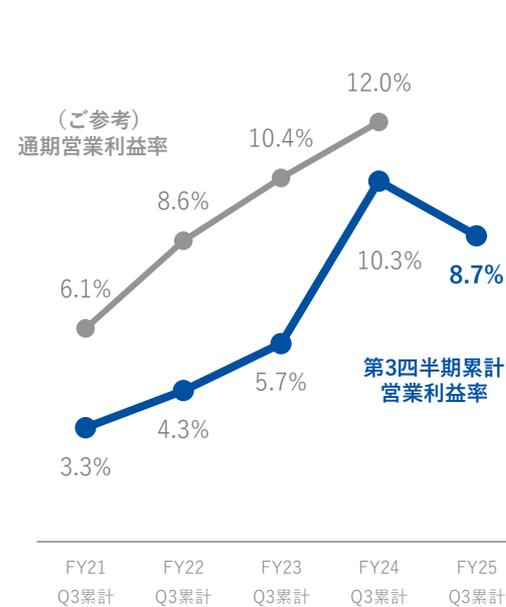
売上高/増減率(YoY)



営業利益/増減率(YoY)

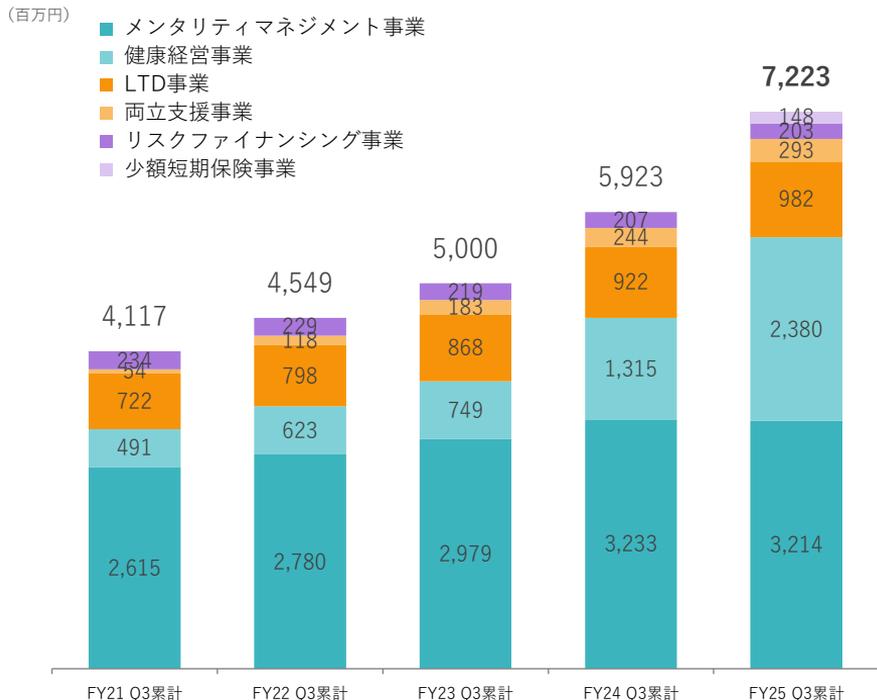


営業利益率



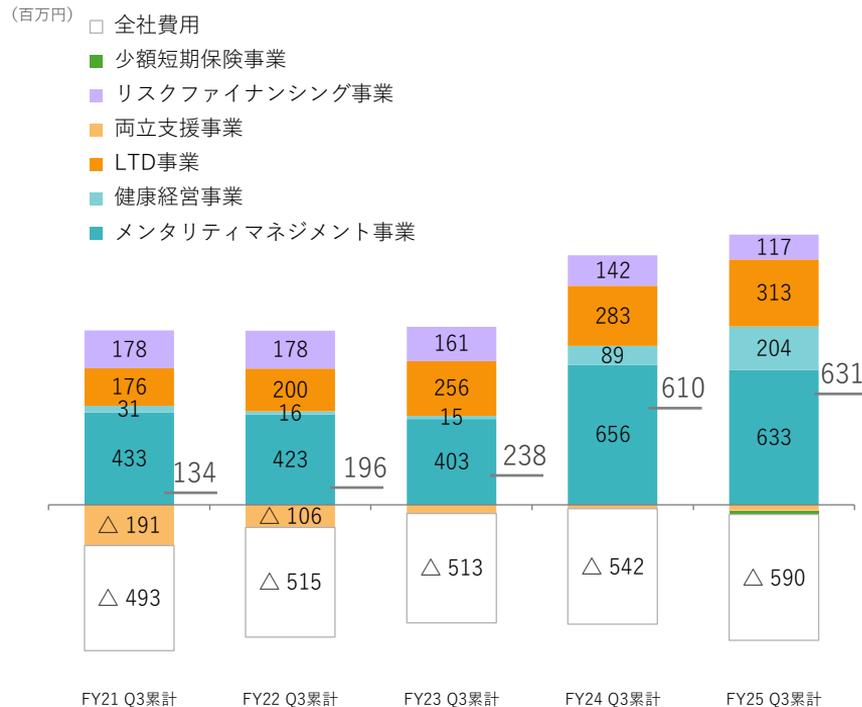
売上高

健康経営事業が高成長を牽引し、売上構成比は22%→33%へ拡大。事業ポートフォリオの多角化が進展



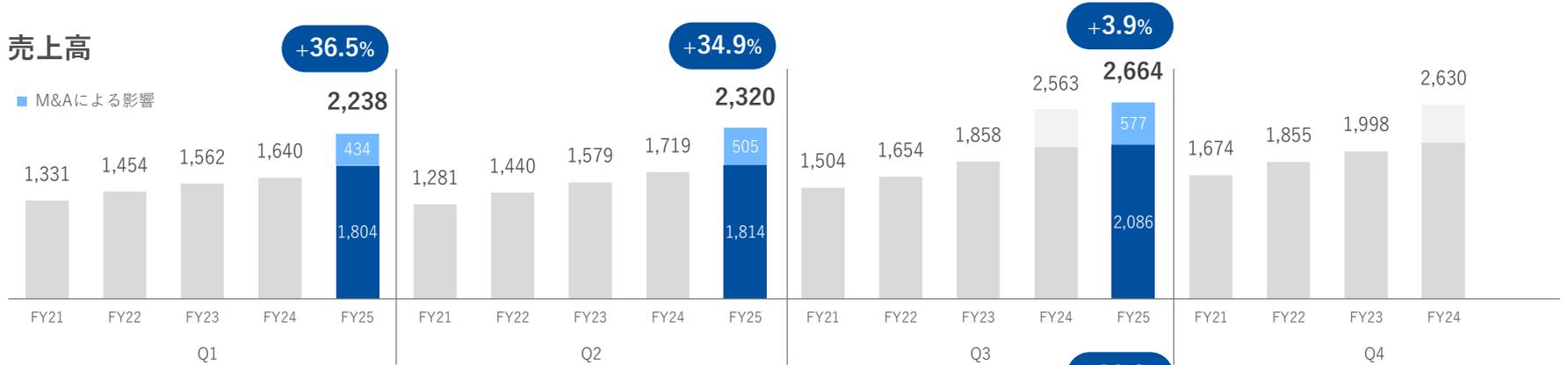
営業利益

健康経営事業の拡大に伴う売上ミックスの変化と成長投資の影響で利益率は低下するも、増益基調を維持

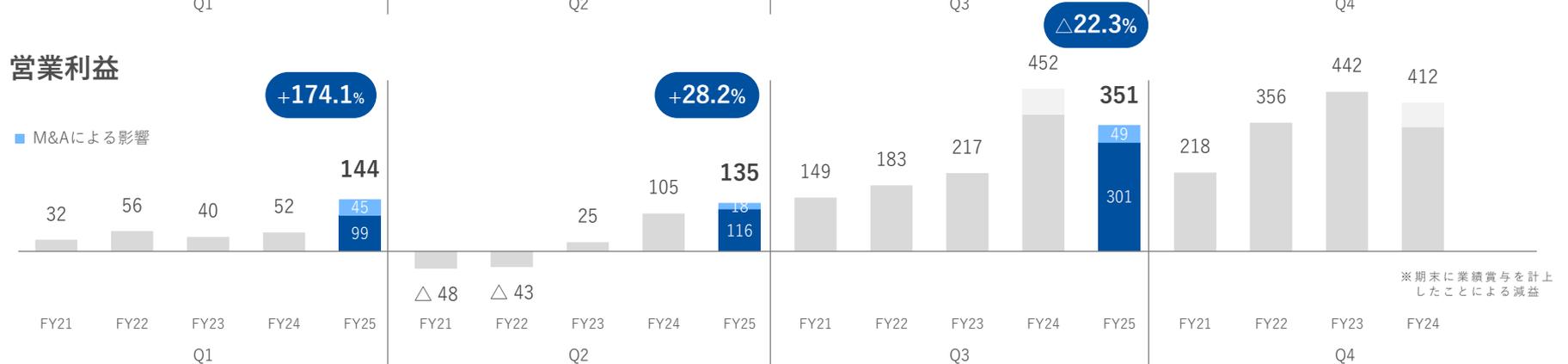


売上高はQ3単体でも増収を維持。利益面は売上ミックスの変化と成長投資の影響に加え、前期の「インサイト」価格改定前の反動等、一時的な個別要因もありQ3は減益

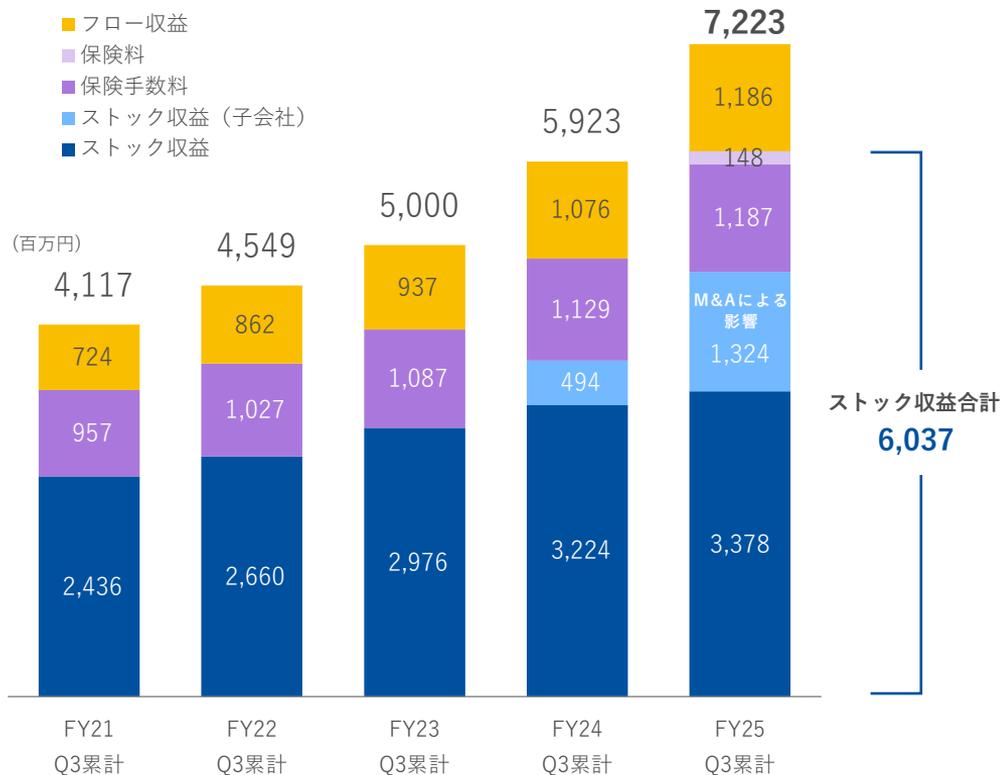
売上高



営業利益



M&A寄与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、収益基盤は一層盤石に



フロー収益 YoY+10.2%

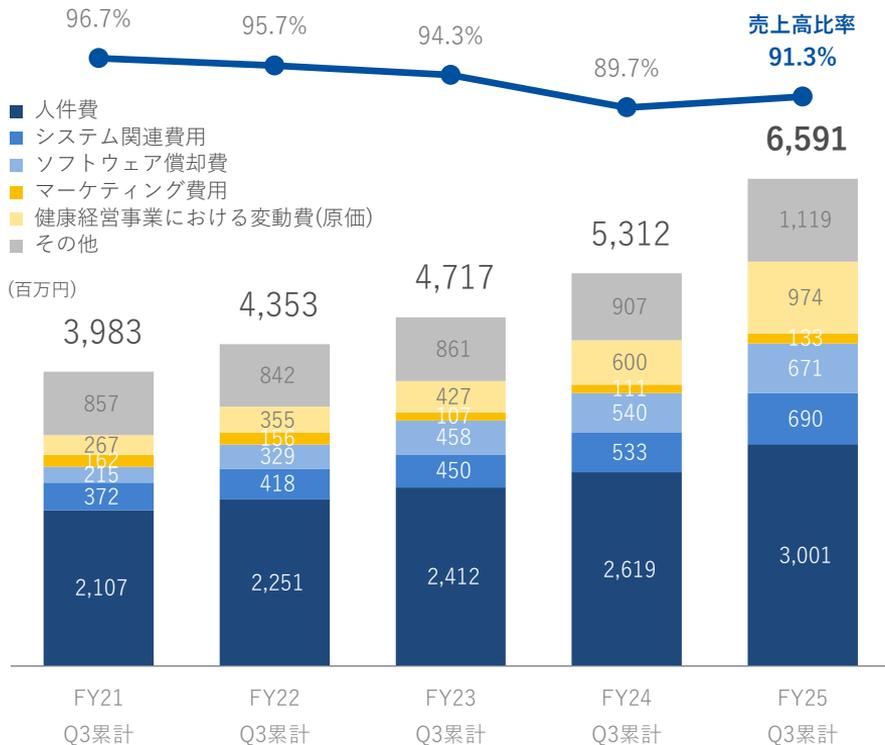
メンタリティマネジメント事業の研修・コンサルティングや健康経営事業の紹介案件が堅調に推移、YoY+10.2%と着実に拡大

ストック収益 YoY+24.5%

M&Aによる影響を除いた場合 YoY+4.9%

Mediplat・フィッツプラス（1,324百万）およびKNS社（148百万円）が寄与。M&A効果を除いた既存ストック収益もYoY+4.9%と堅調に積み上がり、収益の安定性が向上

全社的な業務効率化により固定費を抑制する一方、「健康経営事業」の売上拡大に連動する変動費用が増加



健康経営事業における変動費(原価)

+374百万円

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 +131百万円

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 +157百万円

子会社の増加による影響が主要因

人件費 +382百万円

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

03

事業別業績



企業に
未来基準の
元気を!

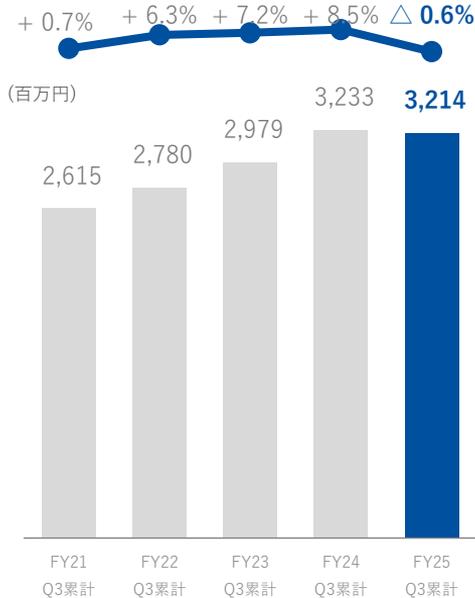
事業別の状況 | サマリー

事業	計画比	主な状況
メンタリティ マネジメント事業		<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や「アドバンテッジ EAP」ディスコン影響など一過性の要因により減収も、ソリューション主力の研修・コンサルティングが堅調に拡大。ただし計画比では想定を下回る進捗。</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>M&A効果に加え、既存事業事業も力強く伸長。計画比で上振れ。</p> <p>スケールメリットにより利益率は向上し高成長と収益性改善を両立</p>
LTD事業		<p>既存顧客の賃上げ等に伴う保険手数料増加が寄与し堅調に推移。新規は計画比で遅れ。</p>
両立支援事業		<p>売上高は二桁成長を堅持。新規顧客売上は想定を下回る</p>
リスク ファイナンス事業		<p>概ね計画通りに進捗</p>
少額短期保険事業		<p>2025年7月より連結開始。概ね想定どおりに進捗</p>

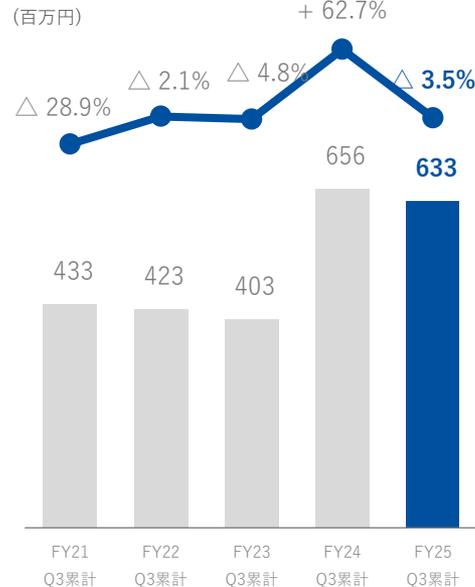
一過性の要因により減収も、それを除けば堅調に推移

- 前期の採用適性検査（ソリューション）の価格改定前需要の反動、「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)



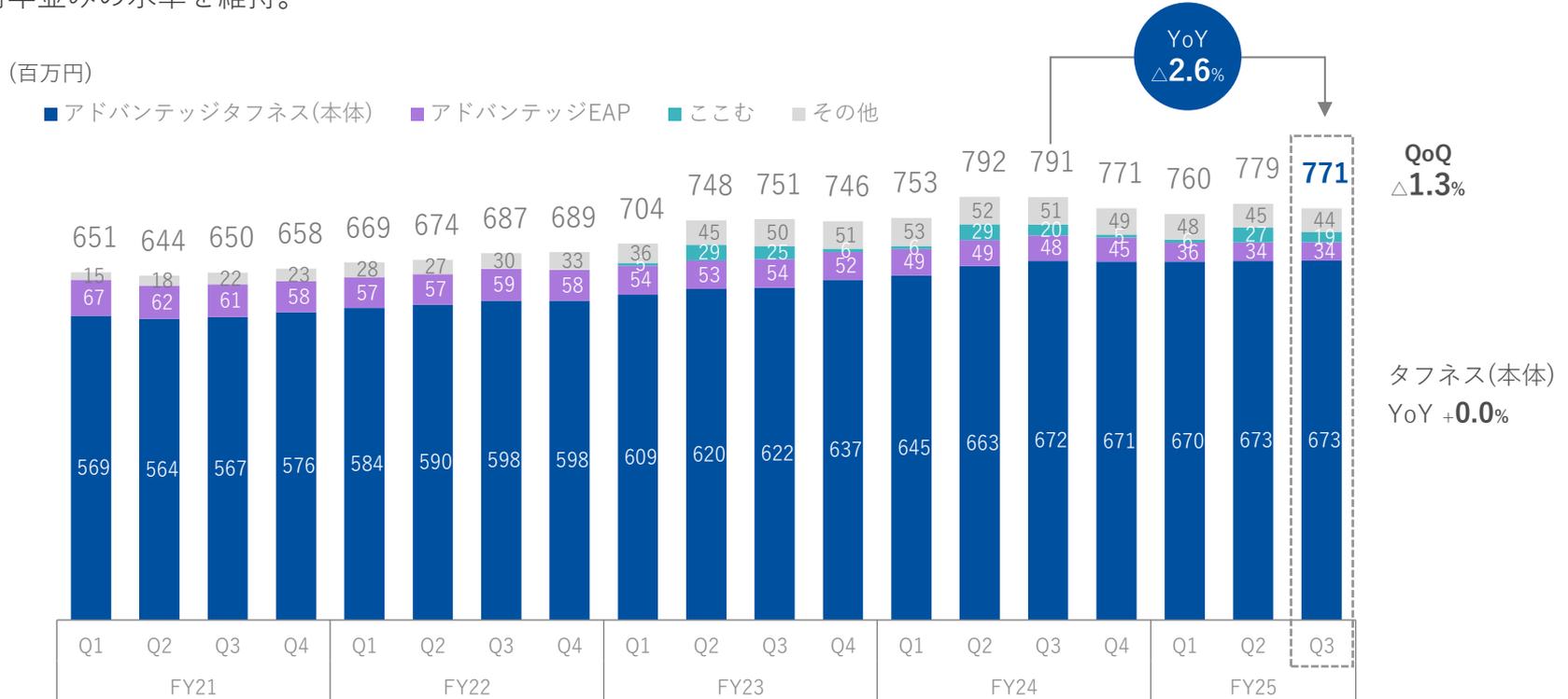
セグメント利益/増減率(YoY)



セグメント利益率



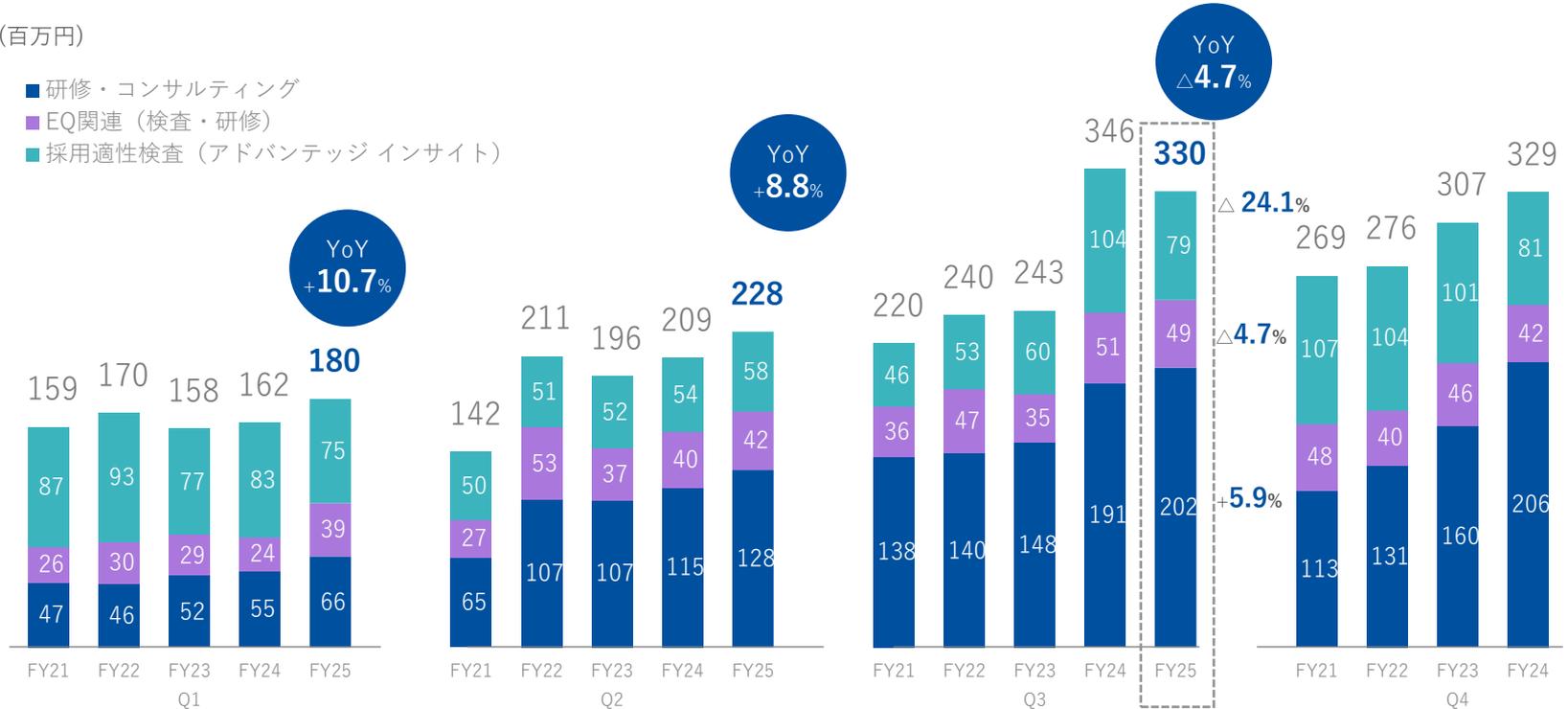
- 「アドバンテッジEAP」は、事業運営効率化およびサービス領域拡大を目的に販売終了し、タフネスへの統合を推進。今後は新規獲得とクロスセル強化による拡大を図る
- AEAP統合および大口顧客の訪問カウンセリング縮小による一過性の減収影響を除いたストック収益は、実質的には概ね前年並みの水準を維持。



- 主力の**研修・コンサルティング領域が+5.9%と伸長**し、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需要の反動により減収も、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**

(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)



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。



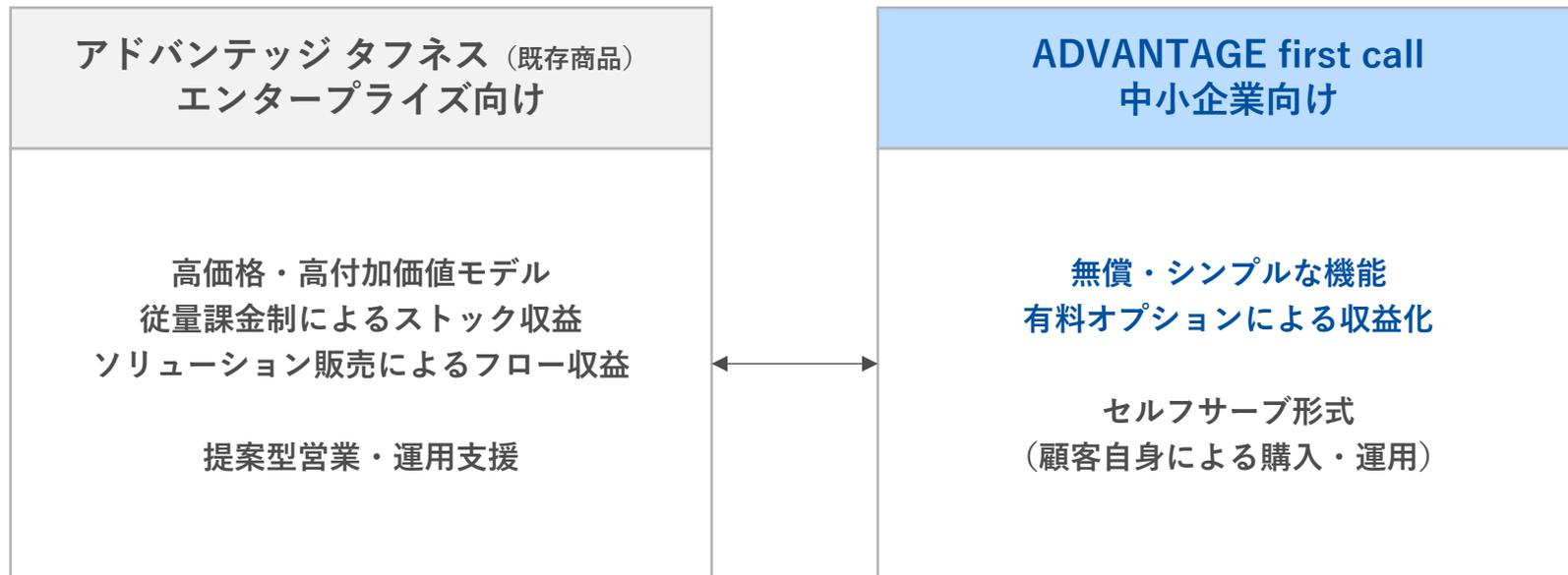
集団分析の実施



**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されており、**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。

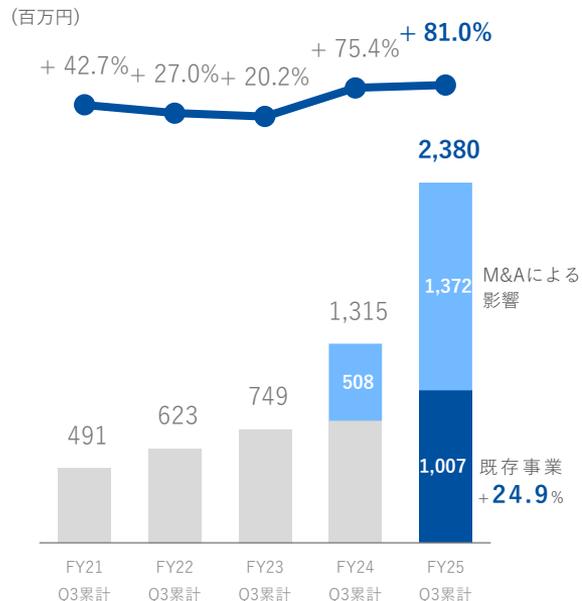
ストレスチェック実施へのハードルを下げ、 組織課題への投資を最優先していただくというコンセプトを重視



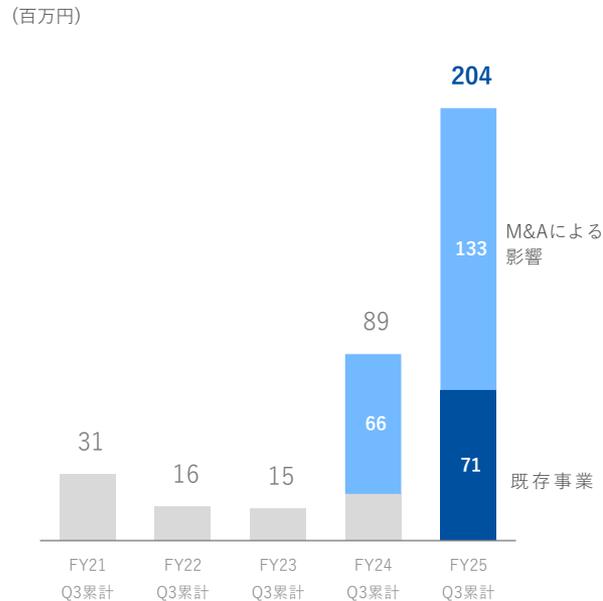
M&A効果とオーガニック成長により飛躍的な拡大

- 売上高はYoY+81.0%と飛躍的に拡大。M&Aによる非連続な成長に加え、既存事業も+24.9%と力強いオーガニック成長を維持
- 規模の経済による収益構造の最適化により利益率は8.6%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



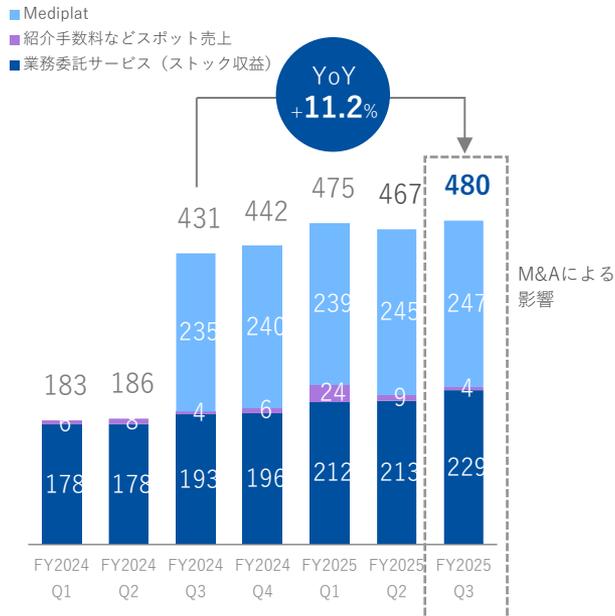
セグメント利益率



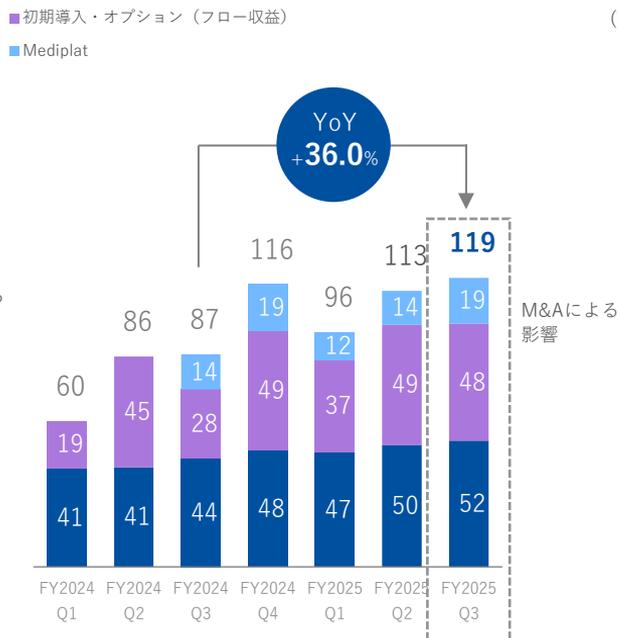
M&A効果もあり各事業領域で売上拡大

- 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 **YoY+36.0%**と拡大

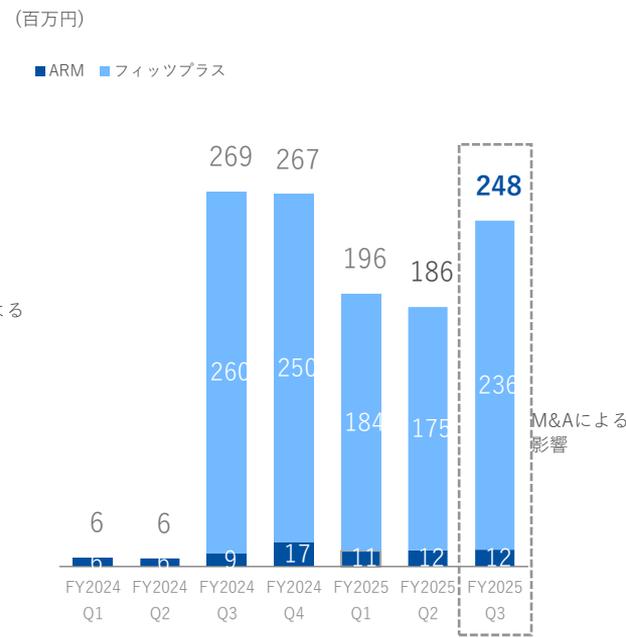
(百万円) 産業医・保健師サービスの売上高



(百万円) 健診管理サービスの売上高



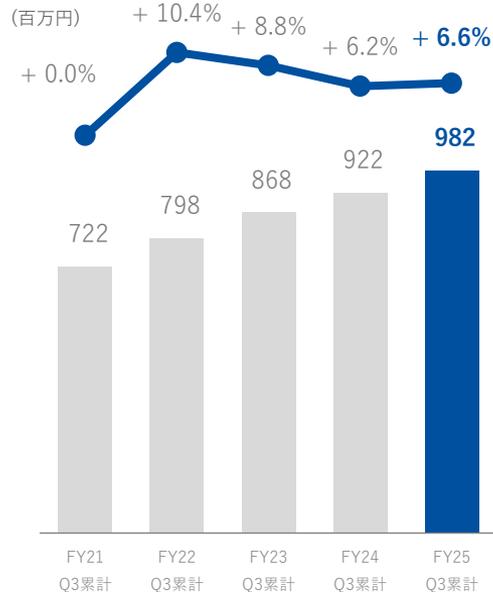
(百万円) 特定保健指導/その他ソリューションの売上高



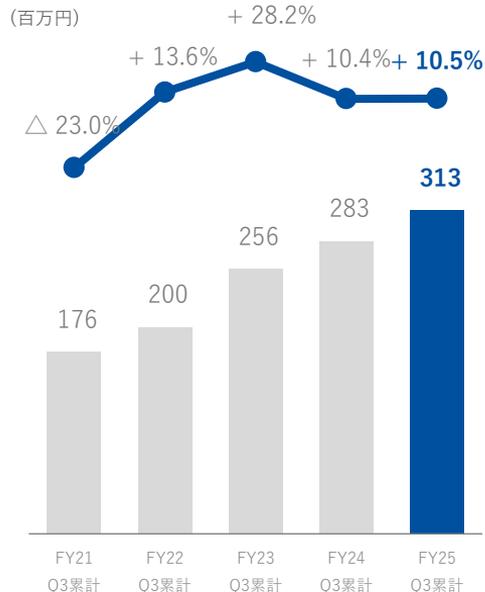
売上高は堅調に推移 YoY +6.6%

- 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固定費を抑制し**セグメント利益率の向上継続**。**安定的な高収益体質を維持**

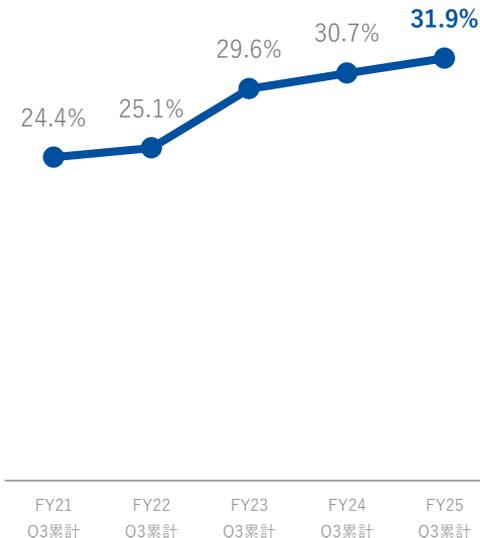
売上高/増減率(YoY)



セグメント利益/増減率(YoY)



セグメント利益率

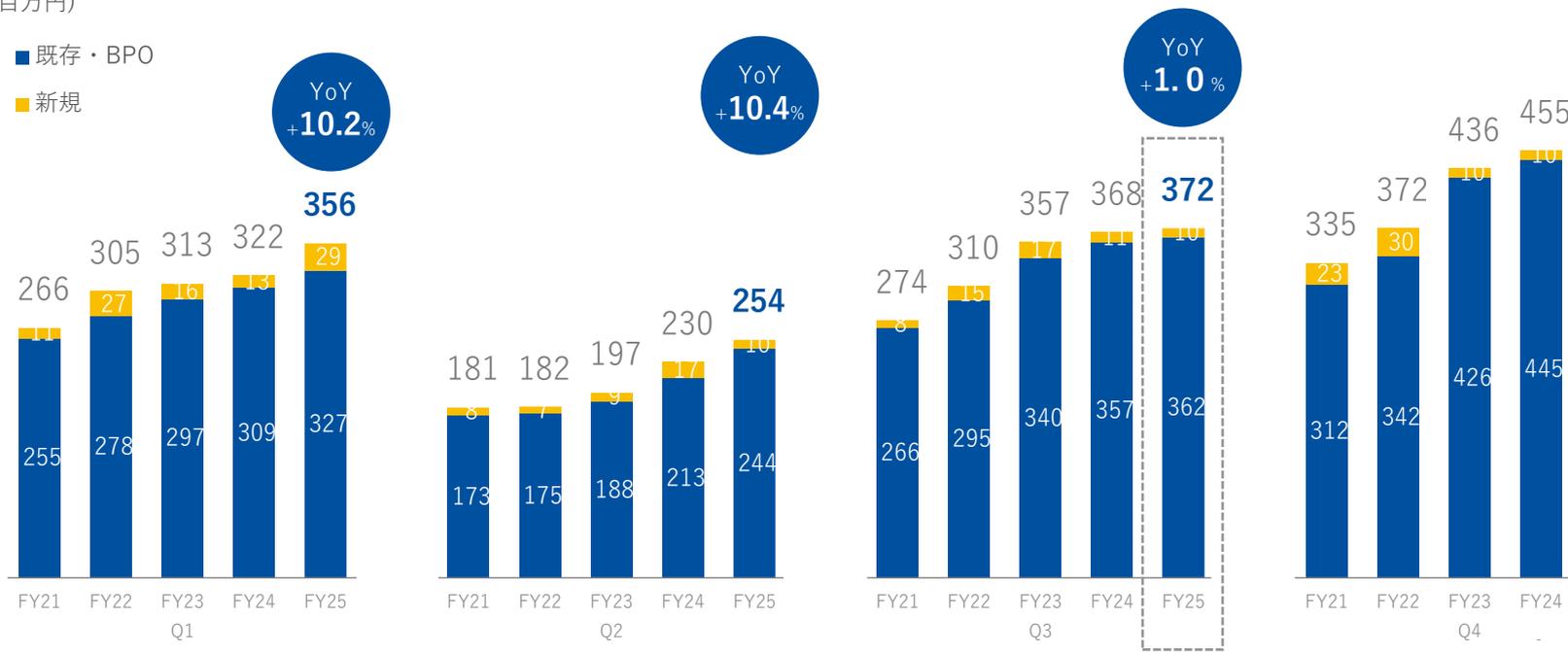


既存顧客の賃上げに伴う保険手数料の増加効果が続き、概ね堅調に推移

- 新規契約は計画比で下回る
- 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、通期計画への影響は織り込み済

(百万円)

■ 既存・BPO
■ 新規



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

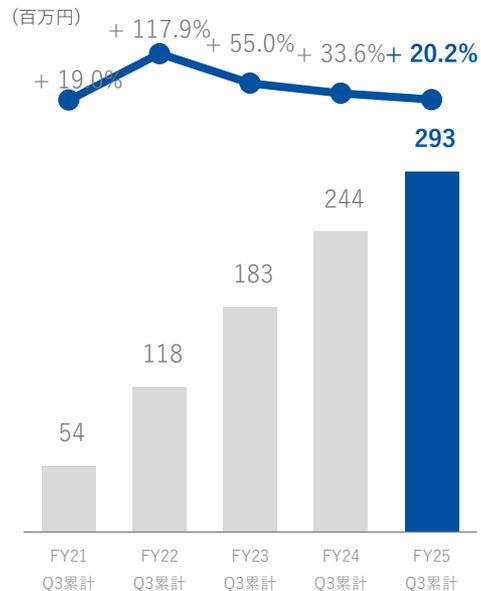
GLTD アドバンテッジのGLTD

※2024年導入

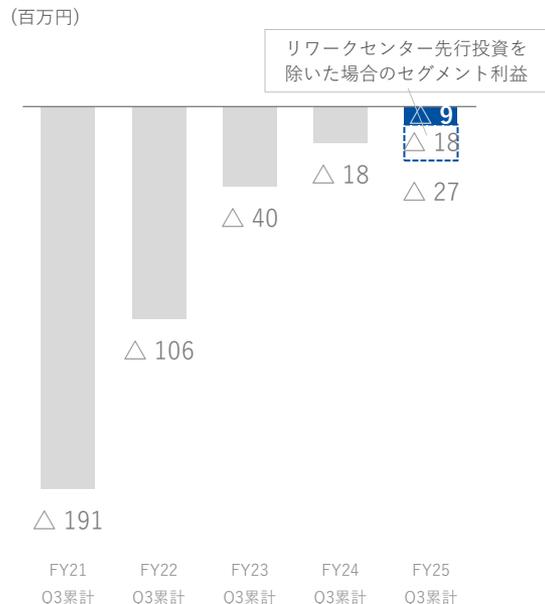
売上高の拡大は順調 YoY +20.2%

- 概ね計画通り。価格改定効果と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り引き続き赤字だが着実に損益改善が進展**

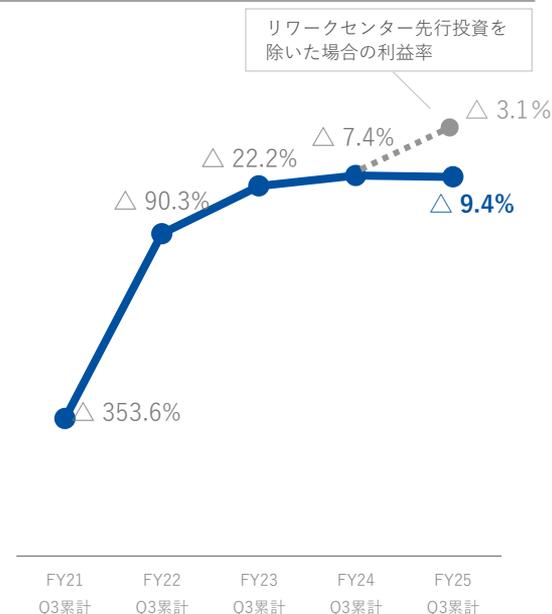
売上高/増減率(YoY)



セグメント利益



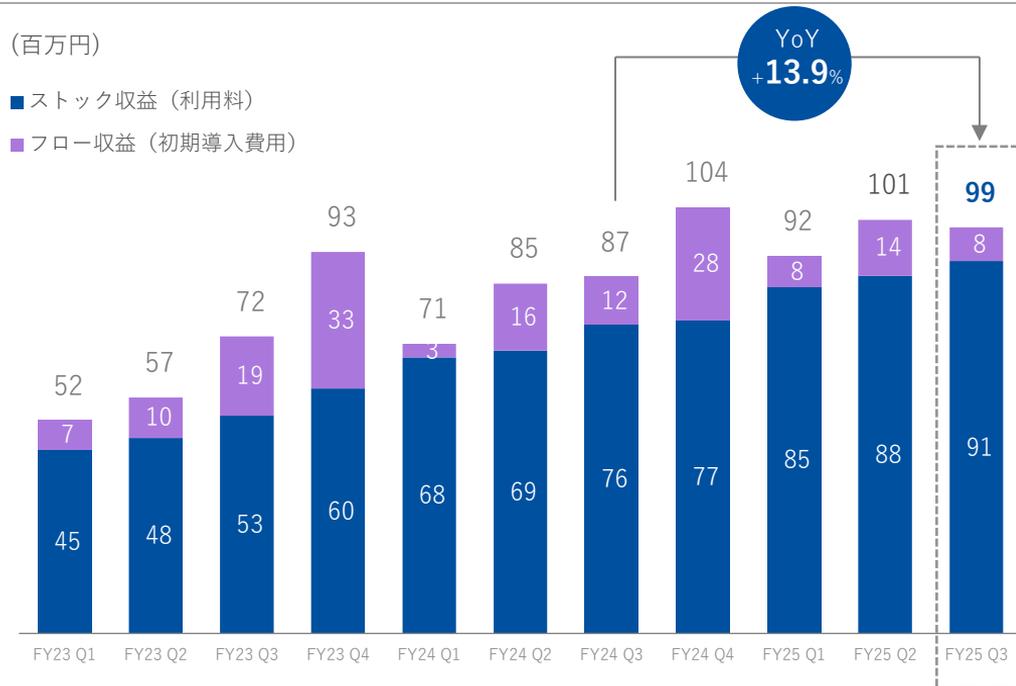
セグメント利益率



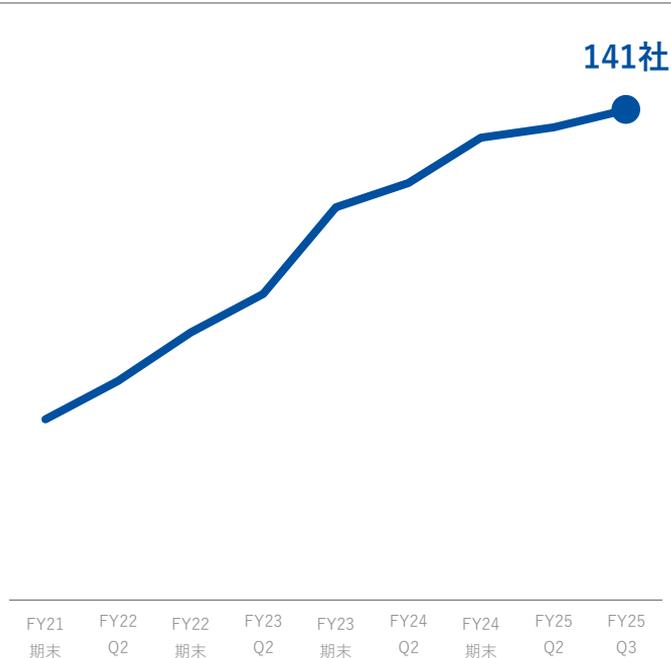
ストック収益は順調に積上げ

- 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拡大を背景に着実に伸長

サービス売上高



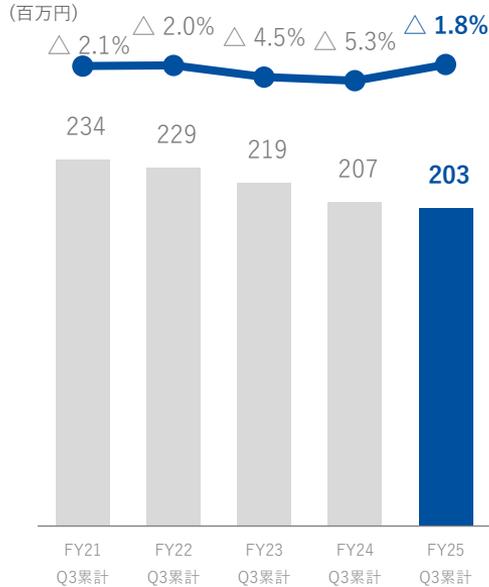
契約社数推移



売上高は減収で推移 YoY $\triangle 1.8\%$

- 売上高は微減収も概ね計画どおりに推移
- 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)



セグメント利益/増減率(YoY)



セグメント利益率



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

148百万円

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

△19百万円

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!

