2027年3月期 第2四半期

決算説明会資料

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11月13日



企業に未来基準の元気を！
ADVANTAGE Risk Management Group



AGENDA

01 会社概要

企業理念・沿革・提供価値・事業セグメント・導入実績

02 全社業績

決算ハイライト・実績・業績推移・四半期推移・増減の要因・
売上高と事業別の推移・コスト・システム投資・財務

03 事業別の状況

5つの事業区分の売上高・利益・KPI・トピックス

01

会社概要

企業理念・沿革・提供価値・事業セグメント・導入実績



企業に未来基準の元気を！

ADVANTAGE
Risk Management Group

コーポレートメッセージ

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

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

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

1995 – 2005
創業期

日本初となるGLTD（団体長期障害所得補償保険）の代理店として事業を開始。

2006 – 2015
事業多角化

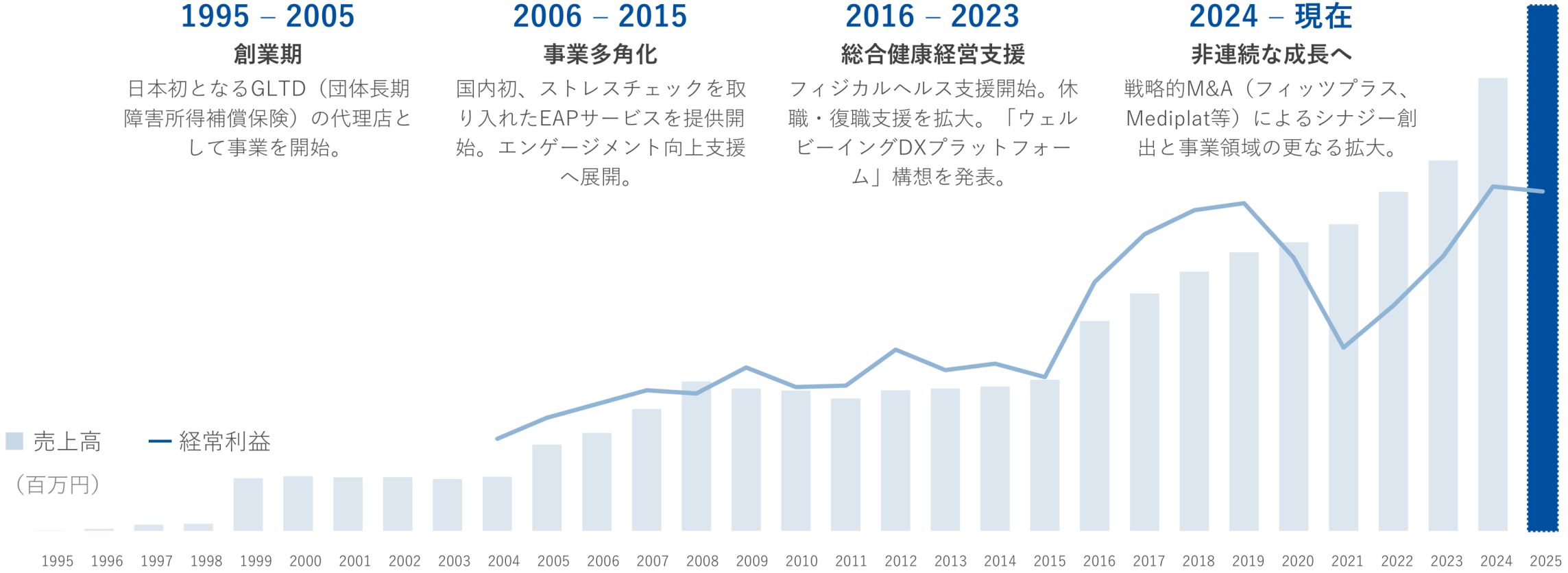
国内初、ストレスチェックを取り入れたEAPサービスを提供開始。エンゲージメント向上支援へ展開。

2016 – 2023
総合健康経営支援

フィジカルヘルス支援開始。休職・復職支援を拡大。「ウェルビーイングDXプラットフォーム」構想を発表。

2024 – 現在
非連続な成長へ

戦略的M&A（フィッツプラス、Mediplat等）によるシナジー創出と事業領域の更なる拡大。



© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

従業員のウェルビーイングを高め、組織の成果と企業価値の向上につなげる

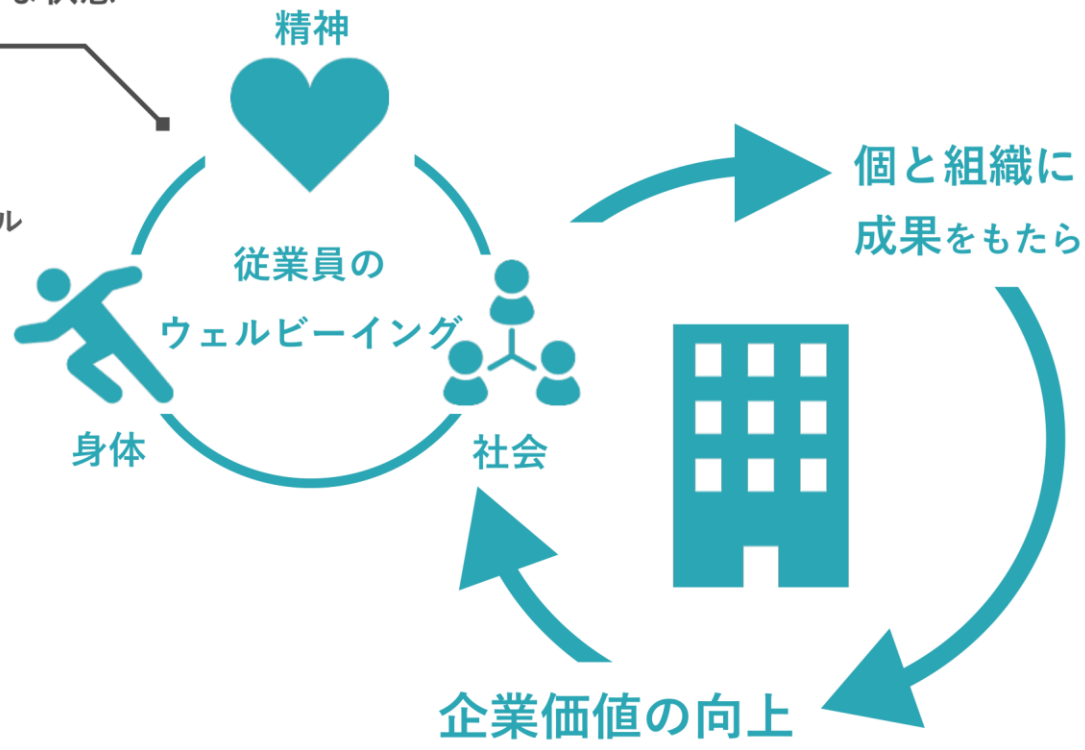
企業の従業員が心身ともに元気で、一人ひとりが自分の能力を最大限発揮できるとき、
企業の生産性も大幅に向上し、企業も活性化すると考えている

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

- 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

*身体的、精神的、社会的に満たされた状態のこと

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

3つの報告セグメント・5つの事業区分で、働く人の心と体と収入を支える

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	メンタル不調の予防・発生時の対応から、エンゲージメント向上・人材採用・育成の支援まで、総合的なプログラムを提供
	ヘルスケアマネジメント事業	産業保健の体制づくりの支援や健康診断業務の効率化、特定保健指導・オンライン医療相談などを提供
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の給与の一定割合を補償する「GLTD」を中心に、職域向け保険の販売・制度づくり・運用を支援
	両立支援事業	休業者の管理業務の支援と、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

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

EB（職域保険）の本格展開に合わせ、LTD事業とリスクファイナンシング事業を統合

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（2027年3月期 第1四半期から）

前期まで

報告セグメント（4）	事業領域（6）
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
	健康経営事業
就業障がい者支援事業	両立支援事業
	LTD事業
リスクファイナンシング事業	リスクファイナンシング事業
少額短期保険事業	少額短期保険事業

2027年3月期 第1四半期から

報告セグメント（3）	事業区分（5）
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
	ヘルスケアマネジメント事業
職域保険・両立支援事業	両立支援事業
	LTD・EB事業（2区分を統合）
少額短期保険事業	少額短期保険事業

変更の要点

① 6領域→5区分（LTDとRFを統合）

② 報告セグメント 4→3

③ 名称の変更（健康経営→ヘルスケアマネジメントなど）

※ 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

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

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*

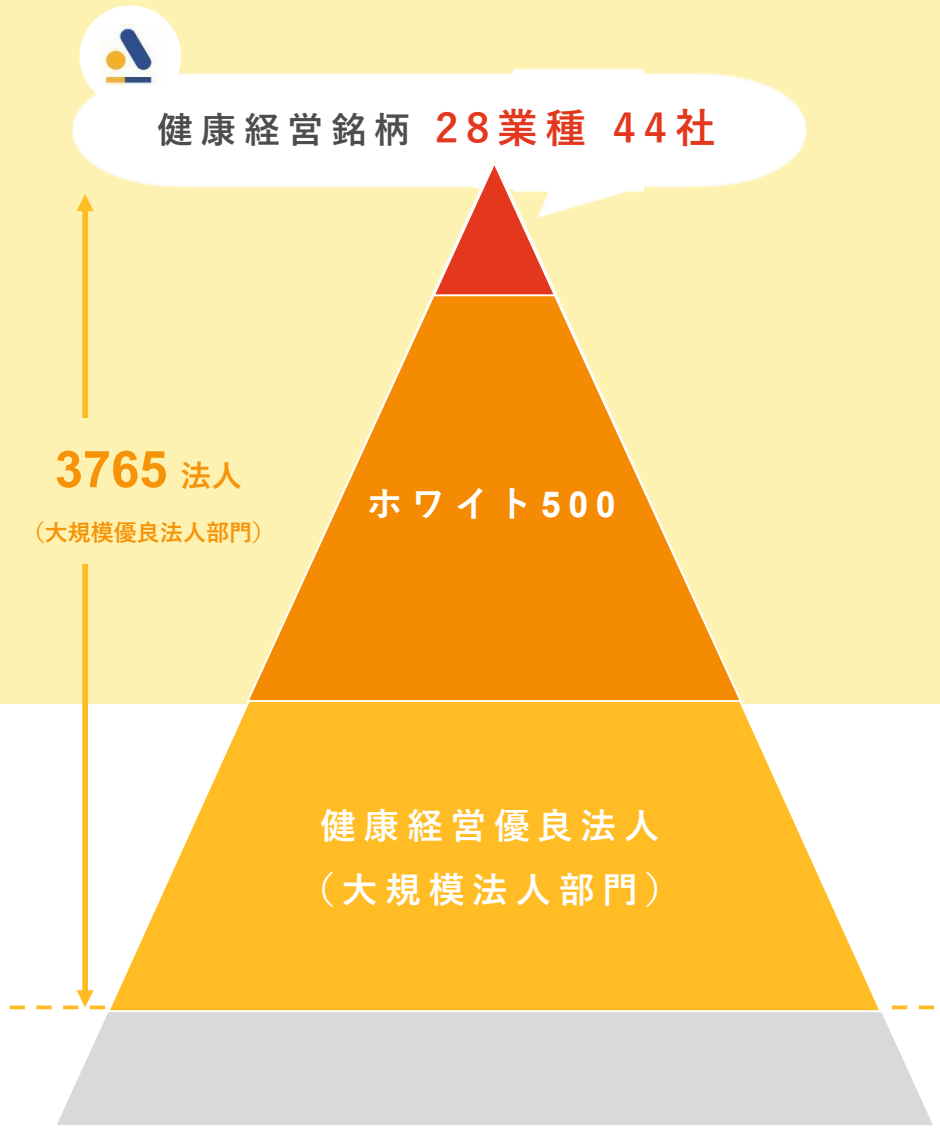


順不同 コーポレートサイトより抜粋

＊ 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

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

当社は「健康経営銘柄2026」に選定されました！



＼2026年／

ホワイト500および健康経営銘柄認定法人の

3割以上 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）

※2026年ホワイト500認定法人のデータ。2025年4月～2026年3月の取引実績より算出。

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

02

全社業績

決算ハイライト・実績・業績推移・四半期推移・増減の要因・
売上高と事業別の推移・コスト・システム投資・財務



全事業で増収、先行投資などにより営業減益。上期は概ね計画どおりで、通期予想は据え置き

売上高（2Q累計）

4,801 百万円

YoY ＋5.3%（前年同期 4,559）

営業利益（2Q累計）

233 百万円

YoY △16.6%（前年同期 280）

中間純利益（2Q累計）

209 百万円

YoY ＋12.0%（前年同期 186）

増益は特別利益の計上による
（投資有価証券売却益 64百万円）

01 すべての事業区分で増収し、売上高は YoY ＋5.3%

少額短期保険事業は上期を通じて連結（前年同期は3か月分）

02 営業利益は YoY △16.6%。マーケティングへの先行投資と一時的な費用の計上による

一時的な費用は、戦略的選択肢の調査・検討のための費用（48百万円）

03 通期の業績予想（2026年5月15日公表）は据え置き

当社は利益の大半を下期に計上する収益構造

※ 中間純利益＝親会社株主に帰属する中間純利益

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

増収基調を維持。一時的な費用を除く営業利益は前年同期並みを確保

売上高	両立支援事業（YoY ＋23.8%）、LTD・EB事業（＋5.8%）、ヘルスケアマネジメント事業（＋5.3%）が伸長。 少額短期保険事業（前年同期は3か月分を連結）を除いても YoY ＋4.2% の増収
営業利益	新規顧客の開拓に向けたマーケティングへの先行投資（＋46百万円）と一時的な費用（48百万円）で減益。 一時的な費用を除く営業利益は 281百万円（YoY ＋0.5%）で、前年同期並み
中間純利益	投資有価証券売却益（特別利益 64百万円）の計上で増益（YoY ＋12.0%）

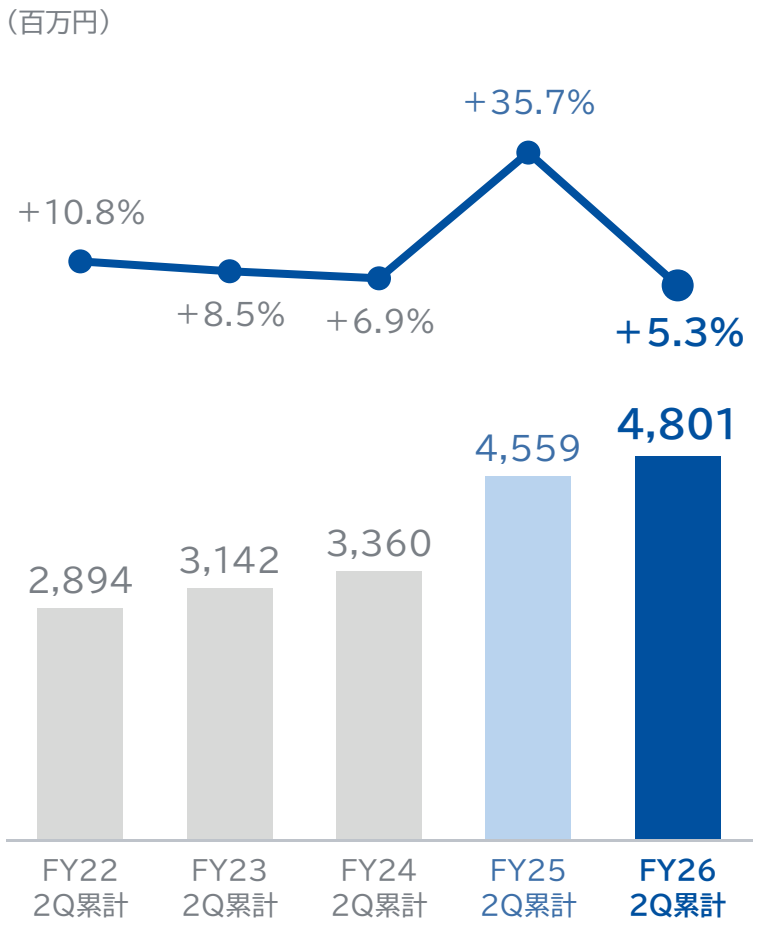
単位：百万円	FY25 2Q累計	FY26 2Q累計	売上高比	増減額	増減率（YoY）
売上高	4,559	**4,801**	—	＋242	**＋5.3%**
EBITDA	798	**719**	15.0%	△78	△9.9%
営業利益	280	**233**	4.9%	△46	**△16.6%**
経常利益	283	**245**	5.1%	△38	△13.5%
親会社株主に帰属する中間純利益	186	**209**	4.4%	＋22	＋12.0%

※ 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）。金額は百万円未満切り捨て（増減・率は切り捨て前の金額で計算）

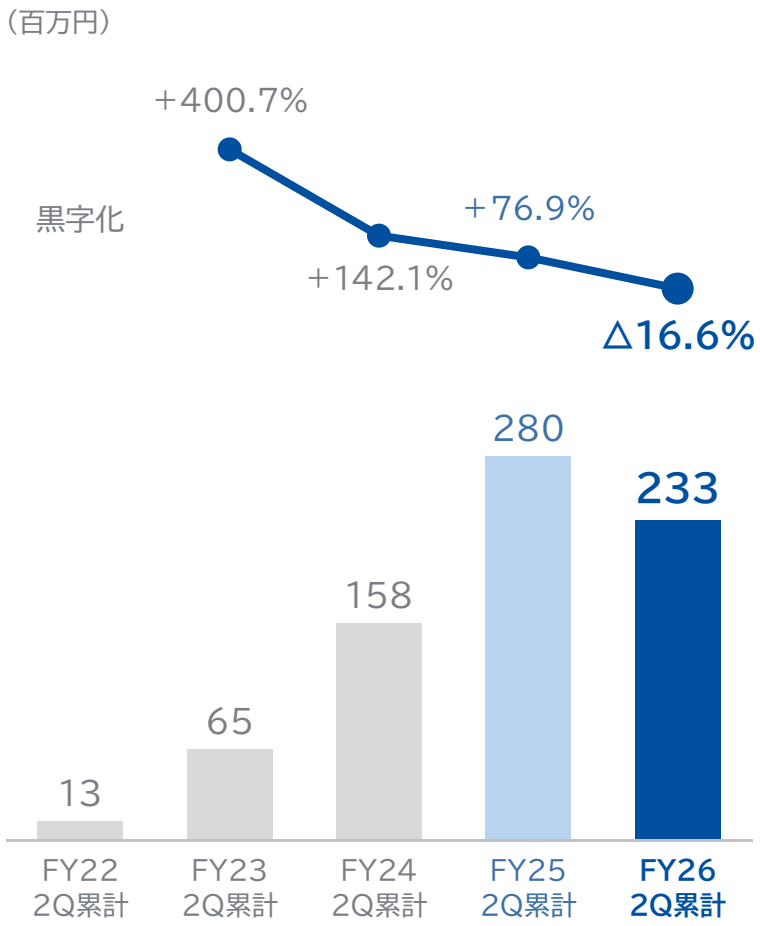
© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

売上高は増収継続。営業利益率は 4.9%（前年同期 6.1%）に低下

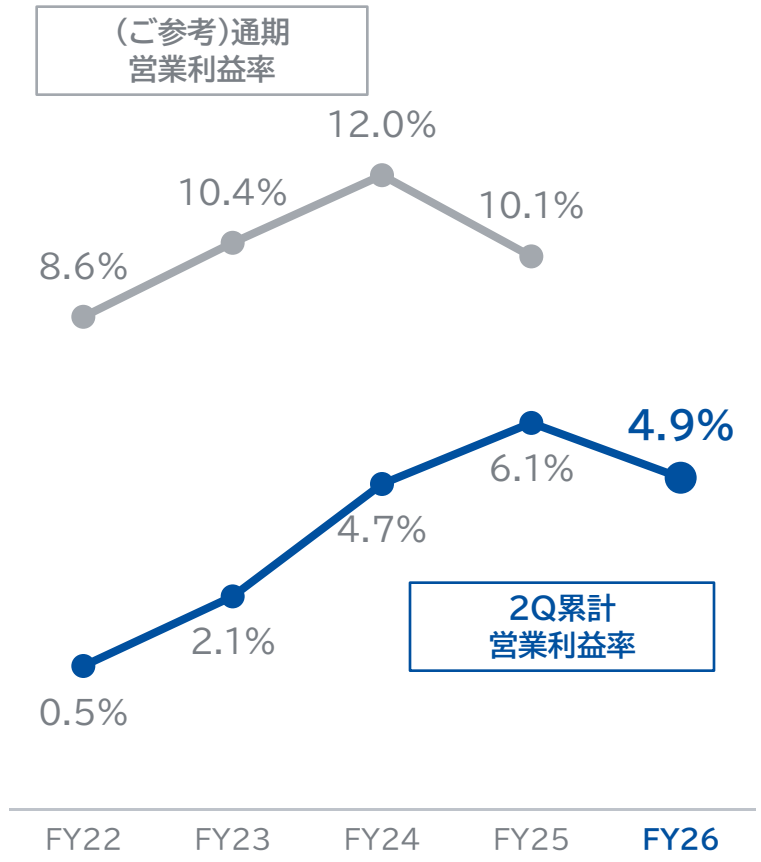
売上高/増減率（YoY）



営業利益/増減率（YoY）



営業利益率

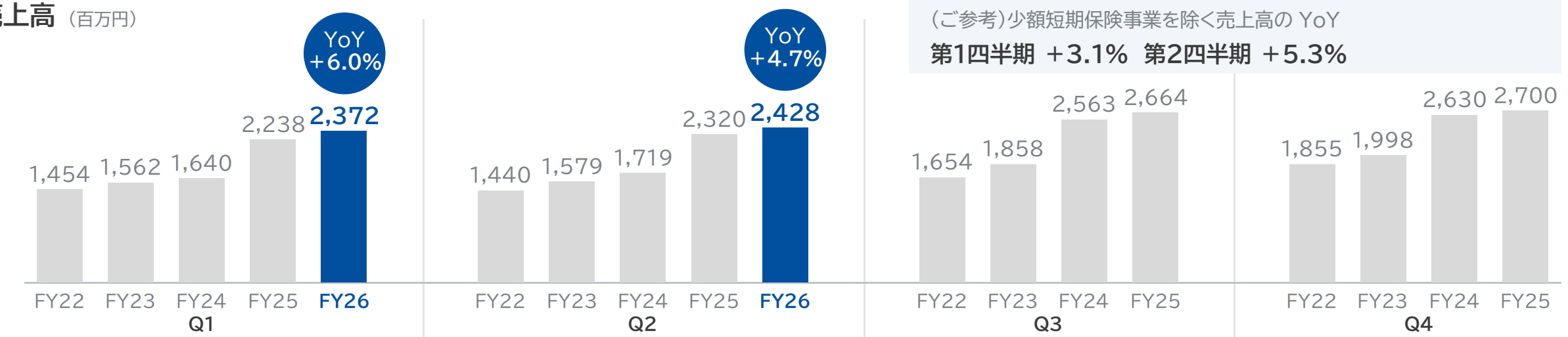


※ 各年度の2Q累計（4～9月）。通期の営業利益率は年度の実績。金額は百万円未満切り捨て（増減・率は切り捨て前の金額で計算）

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

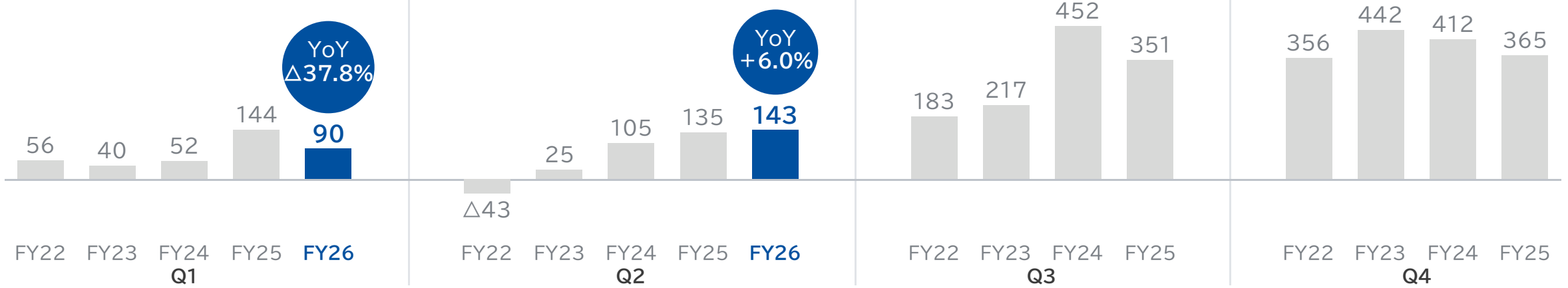
第2四半期(7～9月)の営業利益は YoY ＋6.0% と増益(第1四半期は YoY △37.8%)

売上高 (百万円)



(ご参考)少額短期保険事業を除く売上高の YoY
第1四半期 ＋3.1%　第2四半期 ＋5.3%

営業利益 (百万円)

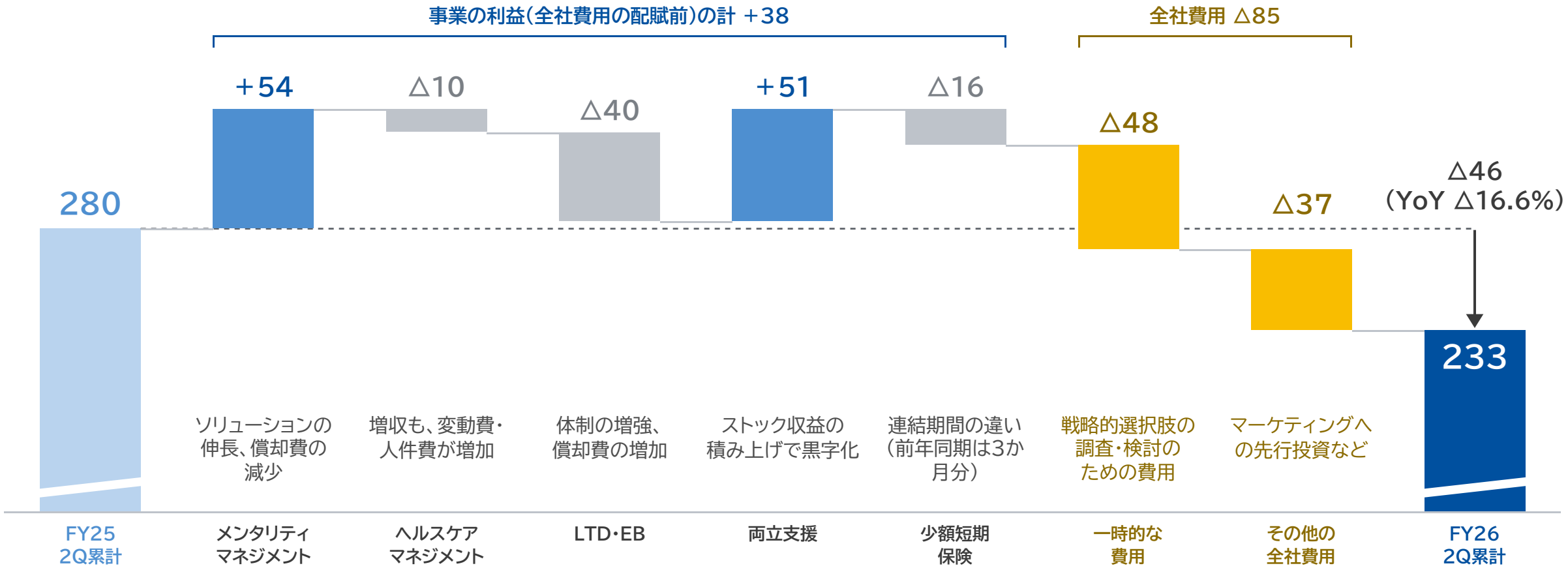


※ 少額短期保険事業は 2025年7月から連結。金額は百万円未満切り捨て(増減・率は切り捨て前の金額で計算)

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

上期の事業の利益は ＋38百万円と増益。先行投資・一時的な費用で全社費用が増え営業減益

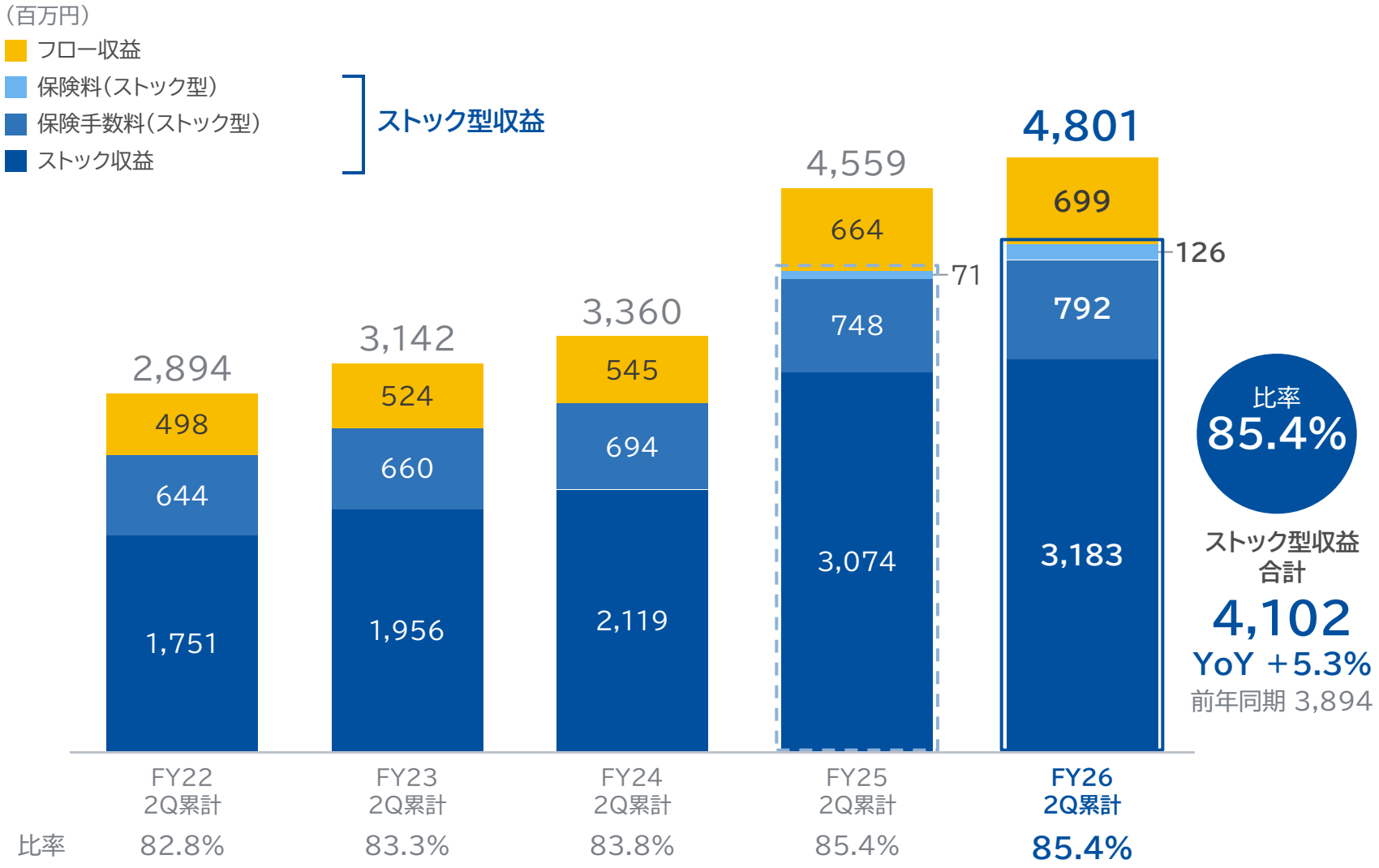
（百万円、2Q累計）



※ 縦軸は150百万円から（棒の下の印は省略を示す）。事業の利益は全社費用の配賦前のセグメント利益
※ マーケティング費用の多くはマーケティング部門で計上しており、全社費用に含まれる
※ 百万円未満を切り捨てているため、増減の計が合わない場合がある

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

保険関連を含むストック型収益は YoY +5.3%、比率は 85.4% と前年同期並み



フロー収益
YoY +5.3%
研修・コンサルティングなどのソリューション売上が伸長

保険手数料・保険料
YoY +12.0%
GLTDの既存契約の拡大で保険手数料が増加。
少額短期保険の保険料は上期を通じて寄与（前年同期は3か月分）

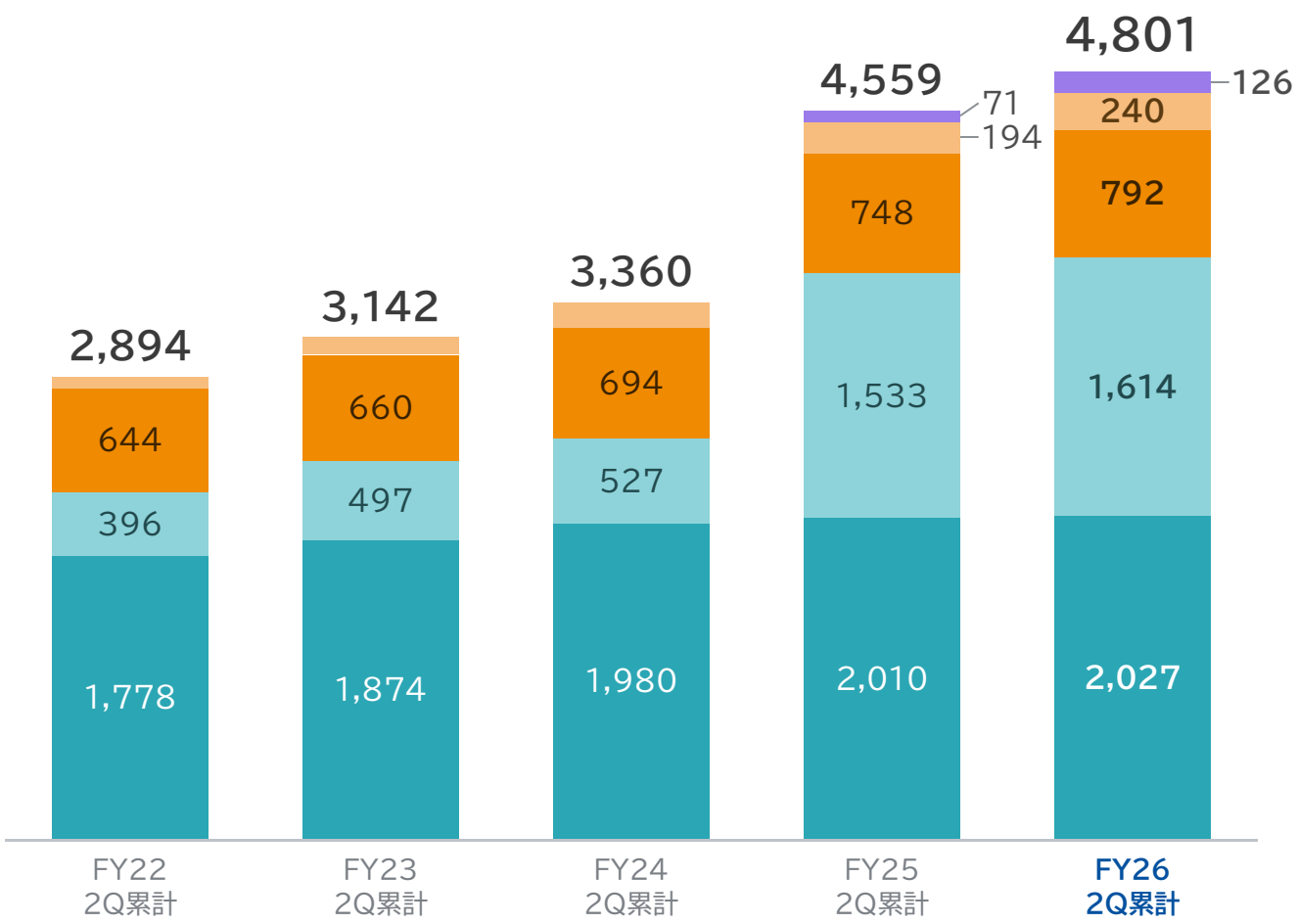
ストック収益
YoY +3.5%
産業医・保健師サービス、「ADVANTAGE HARMONY」の利用料が伸長。
「アドバンテッジ タフネス」は減少

※ ストック型収益＝ストック収益＋保険手数料＋保険料。比率＝ストック型収益÷売上高。金額は百万円未満切り捨て（増減・率は切り捨て前の金額で計算）

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

増収額はヘルスケアマネジメント事業の ＋81百万円が最大。両立支援事業は YoY ＋23.8%

（百万円）



前年同期比の増減（百万円）

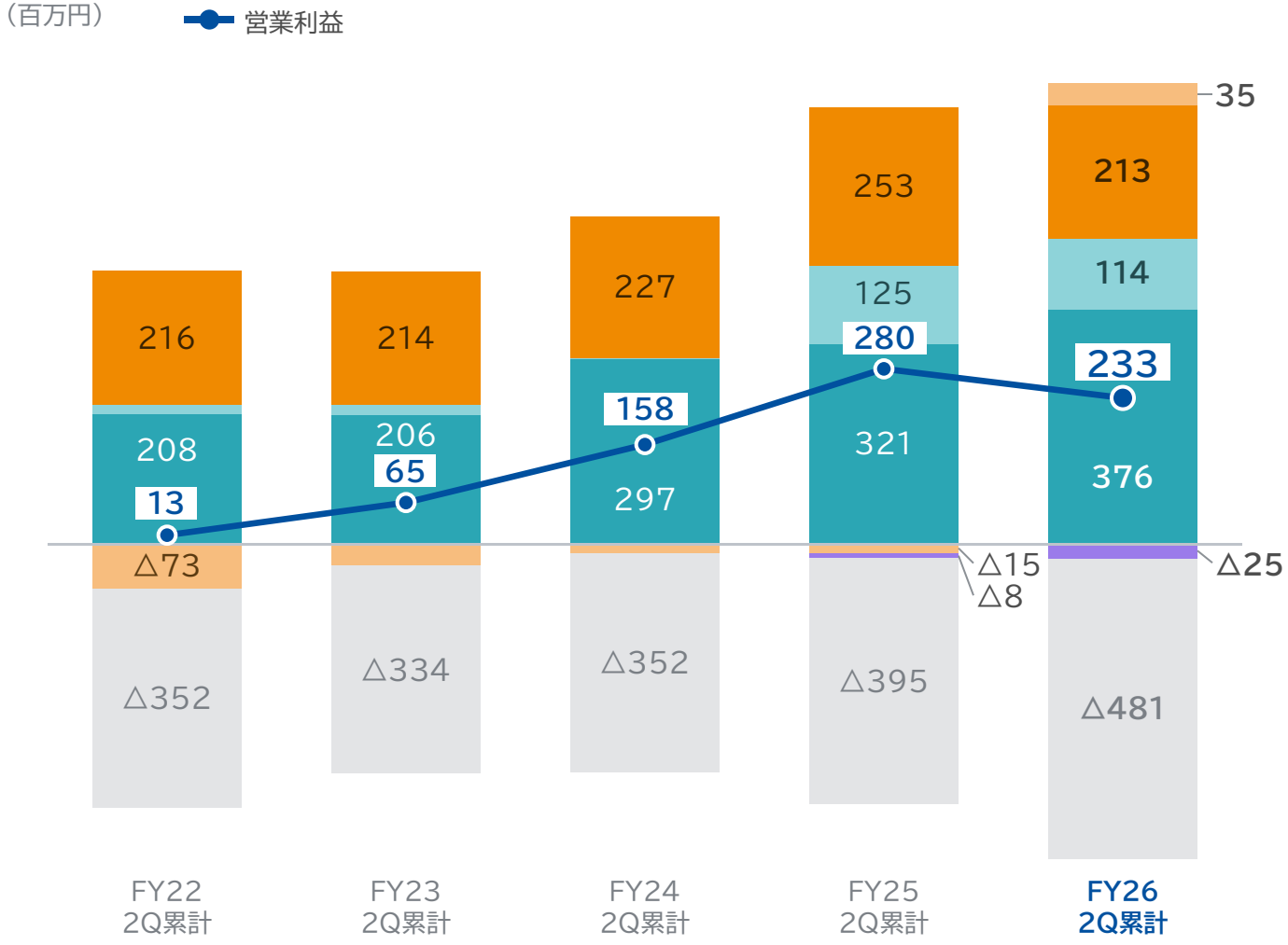
売上高 合計
4,559 → 4,801 百万円
YoY ＋5.3%

	増減額	増減率
ヘルスケアマネジメント事業	＋81	＋5.3%
少額短期保険事業	＋54	＋76.2%
両立支援事業	＋46	＋23.8%
LTD・EB事業	＋43	＋5.8%
メンタリティマネジメント事業	＋16	＋0.8%

※ 各年度の2Q累計。少額短期保険事業の前年同期は2025年7月からの3か月分。金額は百万円未満切り捨て（増減・率は切り捨て前の金額で計算）

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

メンタリティマネジメント事業が増益、両立支援事業が黒字化。LTD・EB事業は減益



前年同期比の増減（百万円）

営業利益 合計
280 → 233 百万円

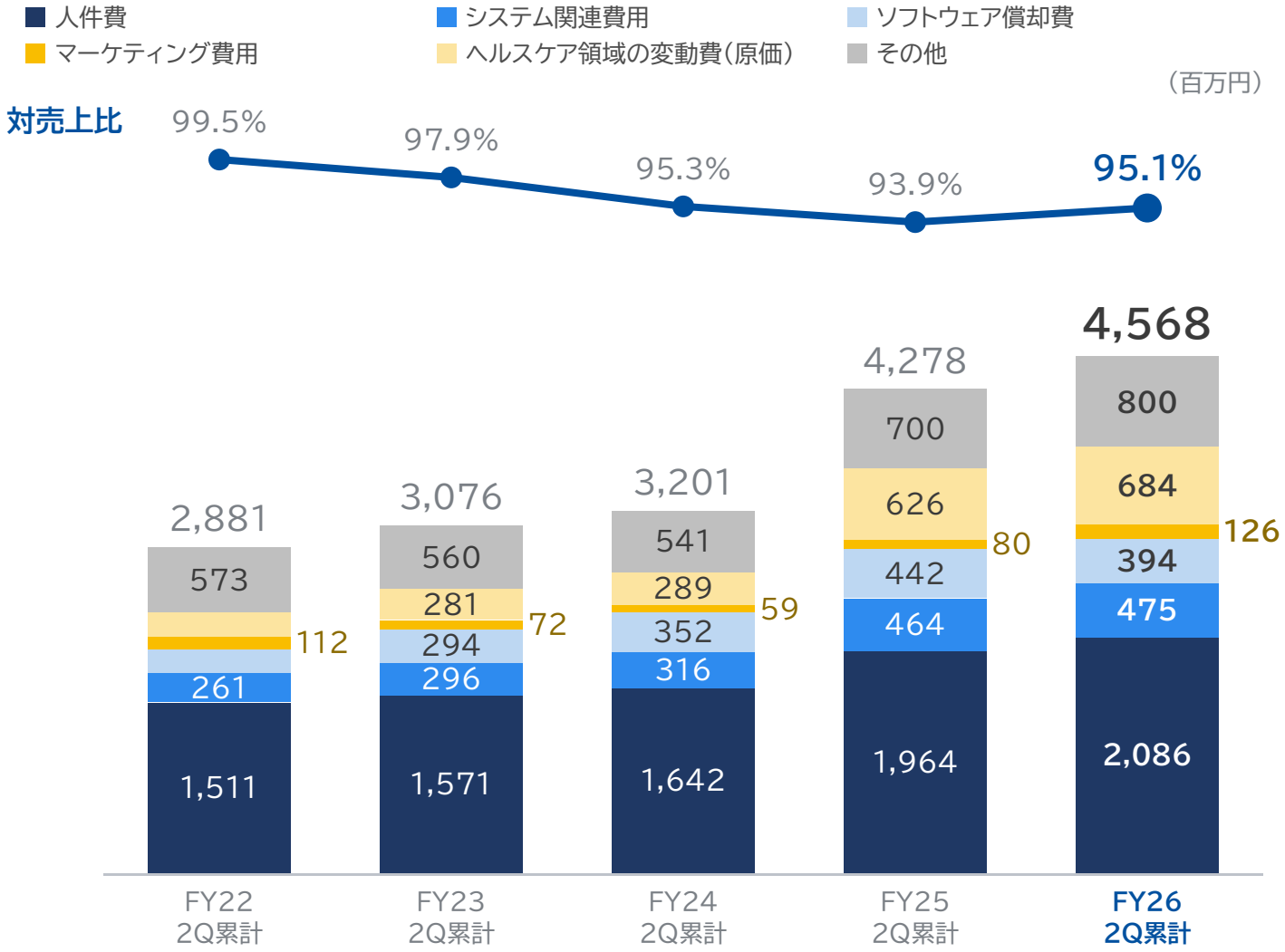
YoY △16.6%

	増減額	増減率
メンタリティマネジメント事業	＋54	＋17.0%
両立支援事業	＋51	黒字化
ヘルスケアマネジメント事業	△10	△8.4%
少額短期保険事業	△16	損失拡大
LTD・EB事業	△40	△16.1%
全社費用	△85	費用＋21.5%

※ セグメント利益は全社費用の配賦前。全社費用の増減率は費用の増加率。金額は百万円未満切り捨て（増減・率は切り捨て前の金額で計算）

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

人件費・マーケティング費用の増加と一時的な費用の計上で、対売上比は 95.1% へ上昇



ヘルスケア領域の変動費(原価) ＋57百万円

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 ＋46百万円

新規顧客の開拓に向けて、マーケティングを戦略的に強化

ソフトウェア償却費 △47百万円

過去の成長投資に伴う償却負担が減少

システム関連費用 ＋11百万円

基幹システムの運用・保守費用の増加にとどまる

人件費 ＋121百万円

従業員の賃金アップなどにより増加

その他 ＋99百万円

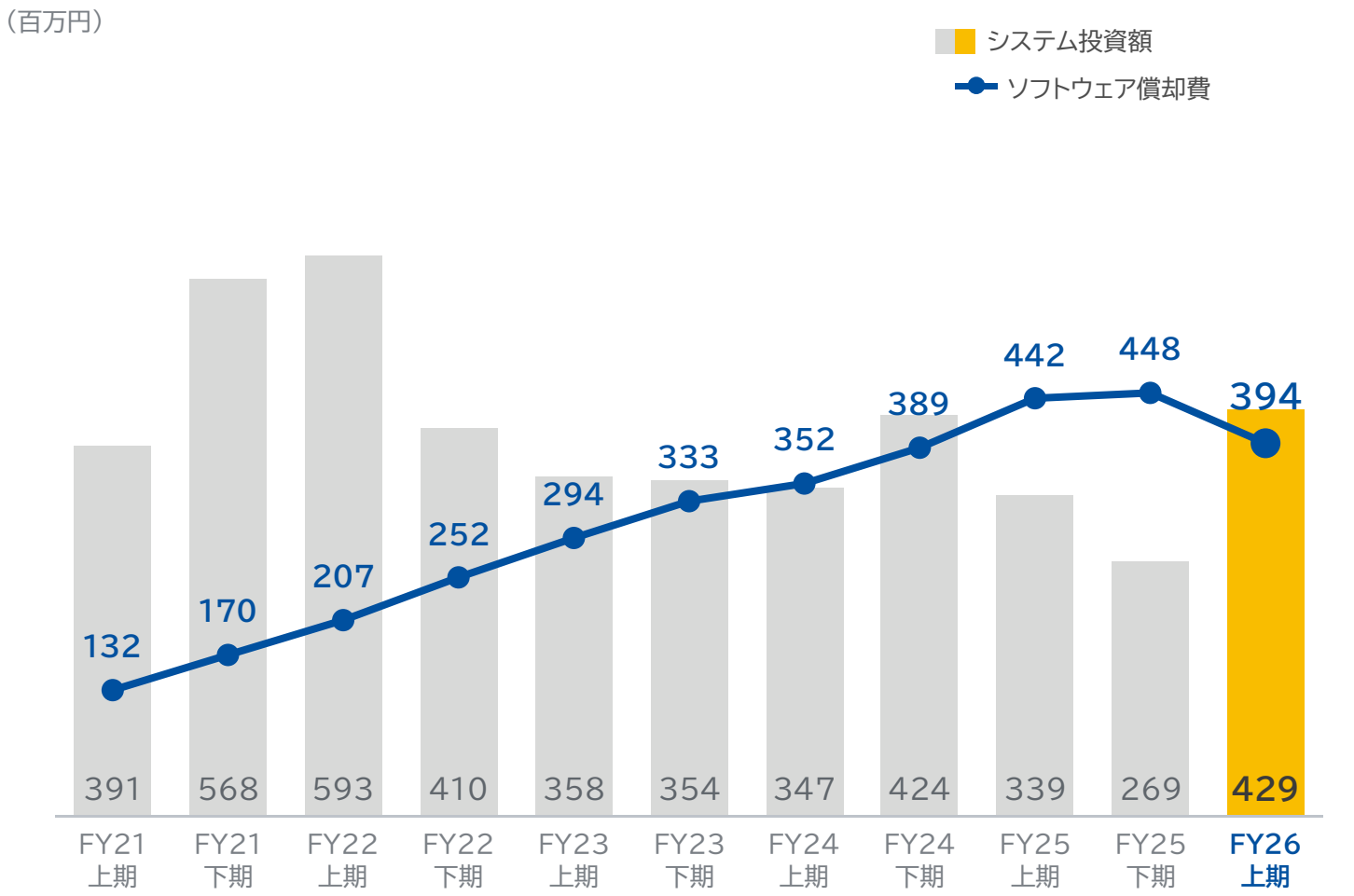
・戦略的選択肢の調査・検討のための一時的な費用 48百万円
・のれん償却費 ＋9百万円(少額短期保険事業の連結期間の違い)

※ 各年度の2Q累計。金額は百万円未満切り捨て(増減・率は切り捨て前の金額で計算)

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

システム投資は YoY ＋26.6% と増加、ソフトウェア償却費は YoY △10.8% と減少

システム投資とソフトウェア償却費の推移（半期）



システム投資

上期の投資額は 429百万円（YoY ＋26.6%）

主に、ログイン環境の統合など基盤整備のための
プラットフォーム（期末にリリース予定）の
開発により増加

ソフトウェア償却費

上期の償却費は 394百万円（YoY △10.8%）

過去の積極的なシステム投資により上昇してきた
償却費は、上期は前年同期比で減少

※ システム投資額はソフトウェア・同仮勘定の取得額（未払の調整前）。FY21＝2022年3月期。金額は百万円未満切り捨て（増減・率は切り捨て前の金額で計算）

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

FCF は前年同期比 ＋321百万円の 1,077百万円。前年の子会社化の支出が無くなったため

連結貸借対照表

前受収益の増加（＋832百万円）などで現金及び預金が ＋697百万円増え、総資産は3月末から ＋700百万円増加

（百万円）	FY25 期末	FY26 Q2末
流動資産	3,639	**4,293**
現金及び預金	1,848	**2,546**
売掛金	1,407	**1,276**
その他	383	**471**
固定資産	4,940	**4,986**
有形固定資産	190	**179**
のれん※	1,534	**1,463**
ソフトウェア・ソフトウェア仮勘定	2,152	**2,187**
その他無形固定資産	13	**12**
投資その他の資産	1,050	**1,143**
総資産	8,580	**9,280**
負債	4,200	**4,866**
うち、有利子負債	1,477	**1,365**
純資産	4,379	**4,413**
株主資本	4,343	**4,294**
自己資本比率	50.4%	**47.0%**

※ のれんには顧客関連資産を含む

連結キャッシュ・フロー計算書

営業CFは前年同期比 △64百万円。前年同期の健康年齢少額短期保険の子会社化による支出（△348百万円）が無くなり、投資CFの支出が減少

（百万円）	FY25 2Q累計	FY26 2Q累計
営業CF	1,514	**1,449**
税金等調整前中間純利益	283	**309**
減価償却費	493	**451**
その他	736	**688**
投資CF	△758	**△372**
無形固定資産の取得	△402	**△426**
投資有価証券の売却	—	**64**
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得	△348	**—**
その他	△7	**△10**
財務CF	△369	**△384**
配当金の支払	△255	**△272**
長期借入金の返済	△113	**△112**
その他	0	**0**
期末現金及び現金同等物残高	2,112	**2,531**
フリー・キャッシュ・フロー	755	**1,077**

※ 百万円未満を切り捨てているため、内訳の計や増減が表示の数字と合わない場合がある

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

03

事業別の状況

5つの事業区分の売上高・利益・KPI・トピックス



すべての事業で増収

事業	売上高 / YoY	利益 / YoY	計画比	主な状況
メンタリティ マネジメント事業	2,027 +0.8%	376 +17.0%		プレミアムプランの見直しの影響で「アドバンテッジ タフネス」のストック収益は減少。ソリューション売上は計画をやや下回るも、利益は概ね計画どおり
ヘルスケア マネジメント事業	1,614 +5.3%	114 △8.4%		産業医・保健師サービスが堅調に成長。売上の拡大に連動する変動費や人件費が増え減益
LTD・EB事業	792 +5.8%	213 △16.1%		既存契約の拡大で保険手数料が増加。オペレーション体制の増強とソフトウェア償却費の増加で減益
両立支援事業	240 +23.8%	35 黒字化		「ADVANTAGE HARMONY」のストック収益が積み上がり二桁成長。リワーク施設の運営費用を吸収して黒字化
少額短期保険事業	126 +76.2%	△25 損失拡大		「健康年齢連動型医療保険」「やさしい終活保険」の販売に注力

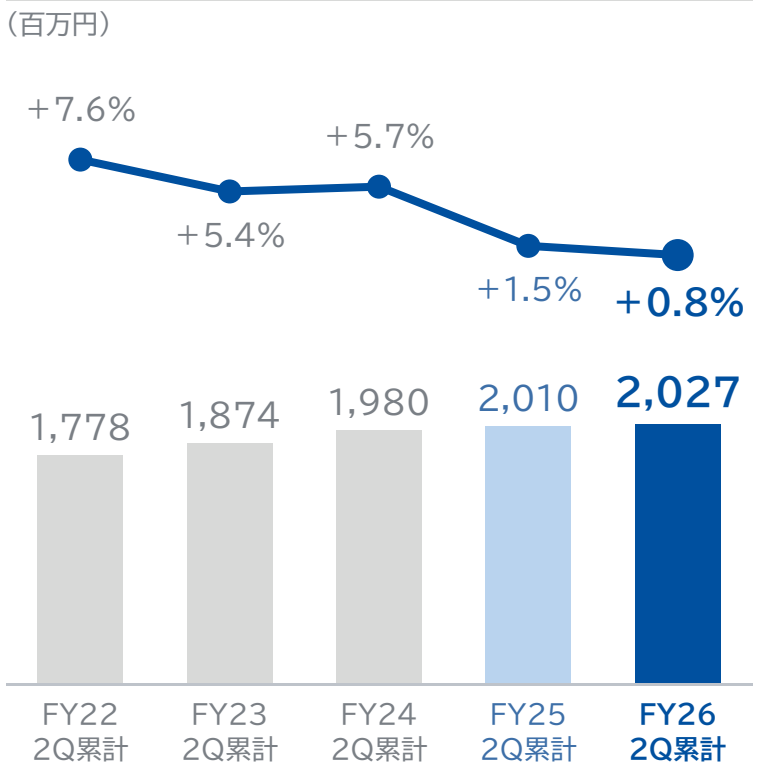
※ 単位：百万円（切り捨て）、2Q累計。利益は全社費用の配賦前。少額短期保険事業の前年同期は3か月分。計画比は社内の計画との比較

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

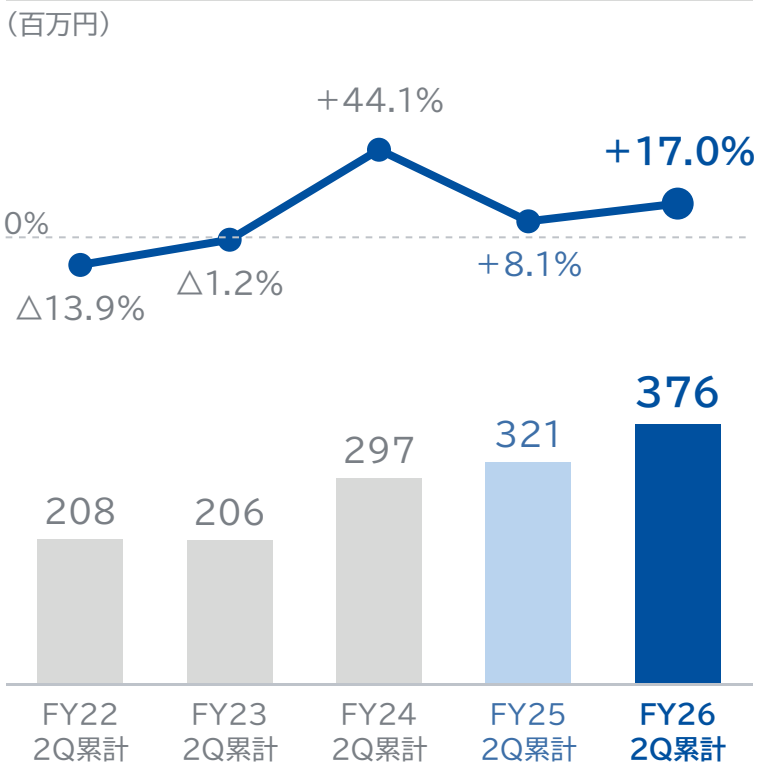
ソリューション売上の伸びとソフトウェア償却費の減少で増益（利益率 18.6%）

・「アドバンテッジ タフネス」のストック収益は、プレミアムプランの見直しの影響で減少。前四半期比では増加
・研修・コンサルティングなどのソリューション売上が伸び、ソフトウェア償却費の減少もあり増益
・ソリューション売上は堅調に推移しているが、計画はやや下回る

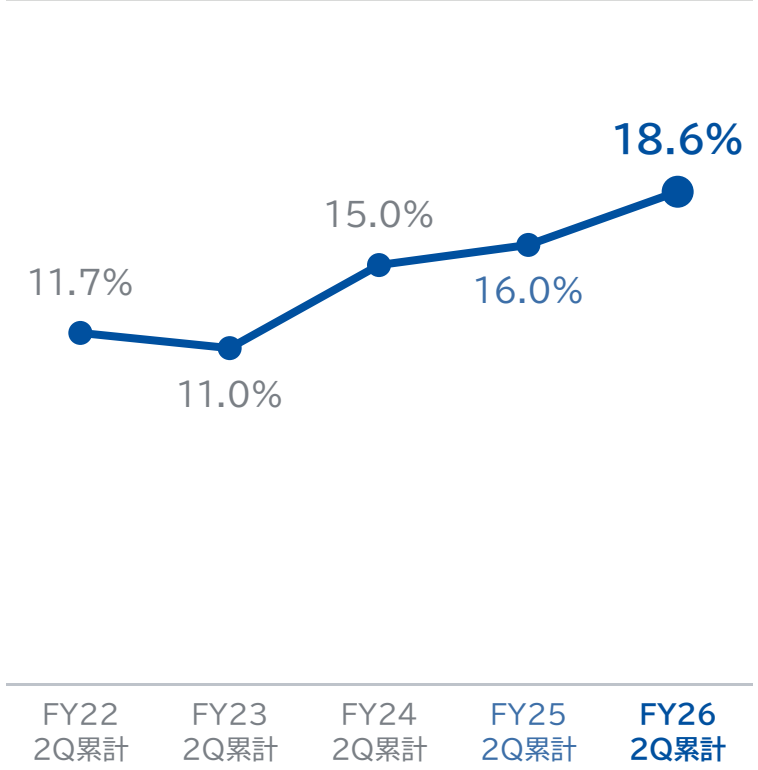
売上高/増減率（YoY）



セグメント利益/増減率（YoY）



セグメント利益率

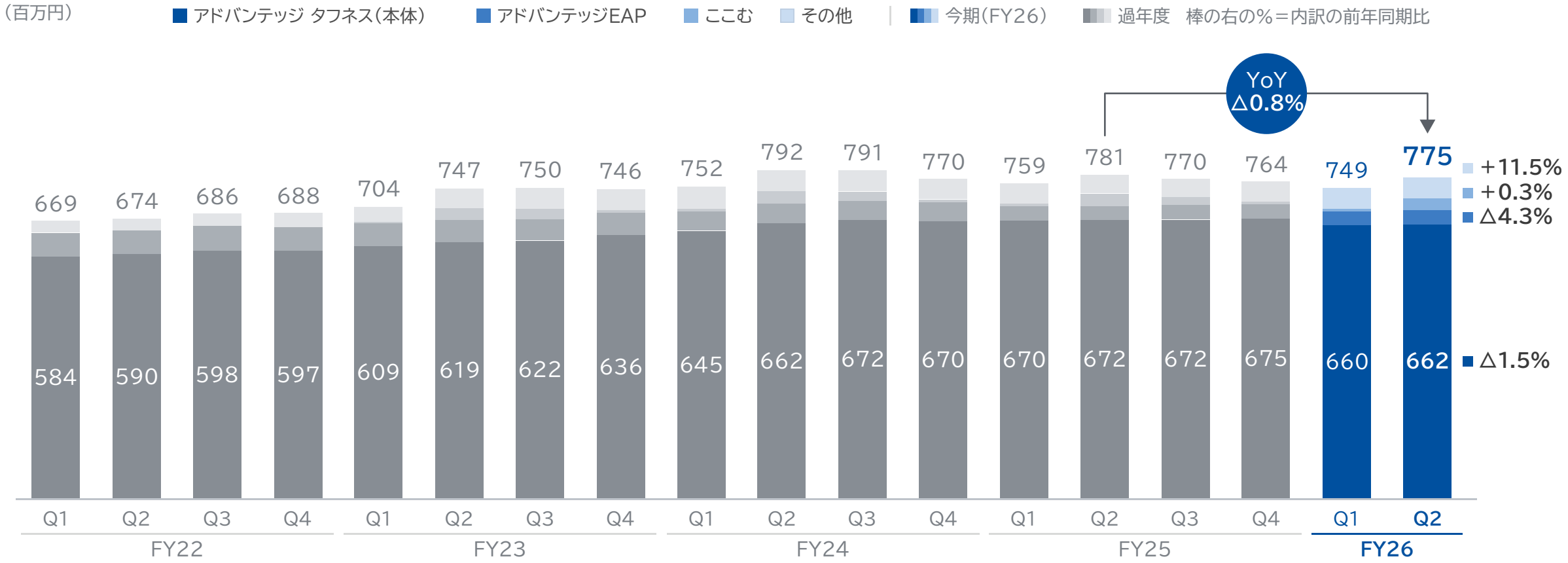


※ 各年度の2Q累計。セグメント利益は全社費用の配賦前。金額は百万円未満切り捨て（増減・率は切り捨て前の金額で計算）

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

ストック収益は YoY △0.8%。タフネスは横ばいが続き、プレミアムプランの見直しで微減

・「アドバンテッジ タフネス」（本体）は 662百万円（YoY △1.5%）
・担当コンサルタントの支援を含めていたプレミアムプランを見直して料金を下げ、支援は個別の契約で提供する形に変更
・前四半期比では、タフネス（本体）が ＋0.3%、ストック収益の計が ＋3.4% と増加

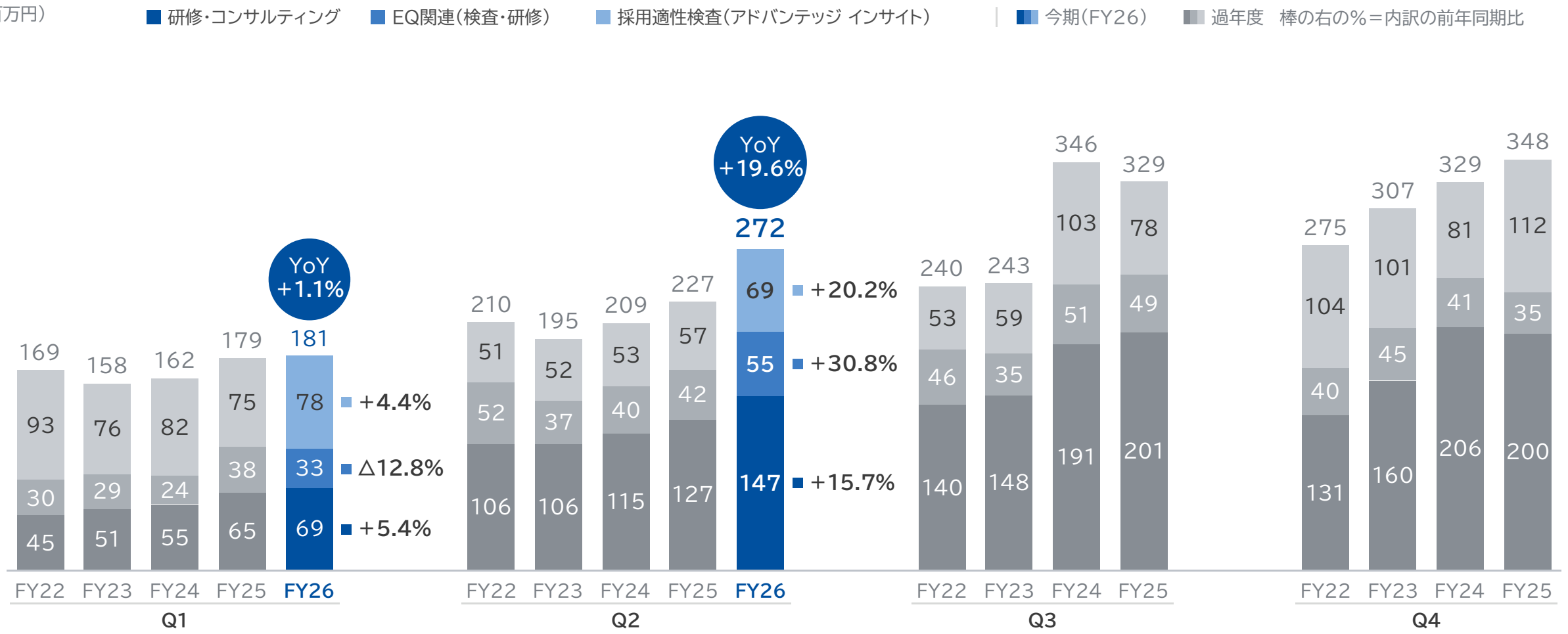


※ 金額は百万円未満切り捨て（増減・率は切り捨て前の金額で計算）

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

第2四半期のソリューション売上は 272百万円(YoY +19.6%)と伸長

・第2四半期は研修・コンサルティング(YoY +15.7%)、EQ関連(+30.8%)、採用適性検査(+20.2%)がいずれも伸長



※ 金額は百万円未満切り捨て(増減・率は切り捨て前の金額で計算)

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

2027年春より、ひとつのIDで複数サービスの利用が可能に

当社サービスのログイン環境を統合し、各サービスをよりシームレスにご利用いただける環境の実現を目指します



背景

当社では、メンタルヘルス、エンゲージメント向上、人事データ活用など、人的資本経営やウェルビーイング経営を支援するさまざまなサービスを提供しています。

一方で、複数サービスをご利用いただくお客様からは、サービスごとのログイン管理やアクセス方法をよりわかりやすくしてほしいという声もいただいていました。
こうした課題を解決するとともに、今後のサービス連携を見据えた基盤整備の一環として、新たなログイン環境の構築を進めています。

提供開始時の対象サービス

アドバンテッジ タフネス	アドバンテッジ ウェルビーイング DXP

今後、「アドバンテッジ ピディカ」など対象のサービスを順次拡大する予定です

今後について

当社は今後も、お客様がより便利にサービスを利用できる環境づくりを推進してまいります。今回の取り組みを起点として連携対象サービスを順次拡大し、よりシームレスなサービス体験の提供を通じて、企業の人的資本経営とウェルビーイング向上を支援してまいります。

※ 2026年8月17日公表のニュースリリースより

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

国立研究開発法人 産業技術総合研究所（産総研）と共同研究を開始

一人ひとりに最適化されたメンタリティの育成をめざす、AIを用いたパーソナライズドトレーニングの実現へ

当社の知見・データ
メンタルタフネス度・EQI

×

産総研のAI技術
個人適合技術

01 学習プログラムを個別に最適化
成長しやすさと継続性の観点から

02 続けたくなるメッセージ
パーソナリティに合わせてAIが生成

03 学習効果を定量的に検証
産総研モニターによる前後比較調査





研究の背景・経緯

人材育成のための研修では、受講者一人ひとりの状況が異なるなかで、
「取り組みやすさ」や「学びの継続」をいかに高めるかが共通の課題です。
学習効果は受講者の主体性や納得感に大きく左右されるため、一律のプログラムでは十分な成果につながりにくい面があります。当社も工夫を重ねてきましたが、
個々に最適化された学びの提供にはさらなる改善の余地があると考えています。

そこで当社が着目したのが、産総研が開発する、個人に合わせて行動変容を促す介入を最適化するAIモデル（個人適合技術）です。同技術は柔軟なサブグループ化と特徴把握を可能にし、最適な介入の提供に加え、利用者との関係性構築にも寄与し得るものです。

これを当社独自の「メンタルタフネス度」（ストレスへの対処スキルを表す指標）や「EQI」の知見・データと組み合わせることで、より効果的で継続しやすいパーソナライズドトレーニングを実現できると考え、
共同研究を実施する運びとなりました。

今後について

受講者一人ひとりの特性に合わせて学習内容を最適化する学習アルゴリズムと分析モデルを開発し、サービスへの実装を視野に研究を進めてまいります。

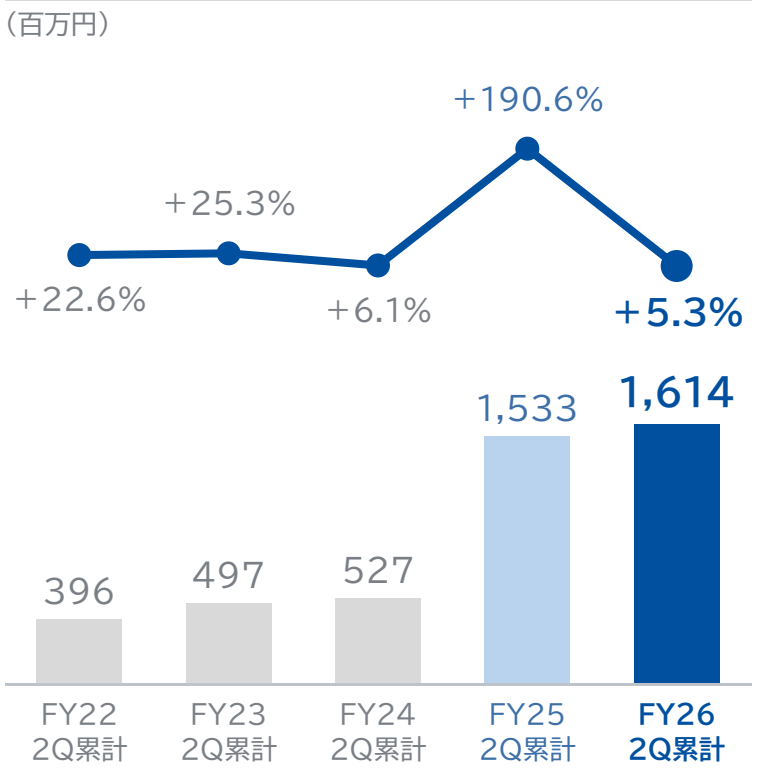
※ 2026年9月7日公表のニュースリリースより

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

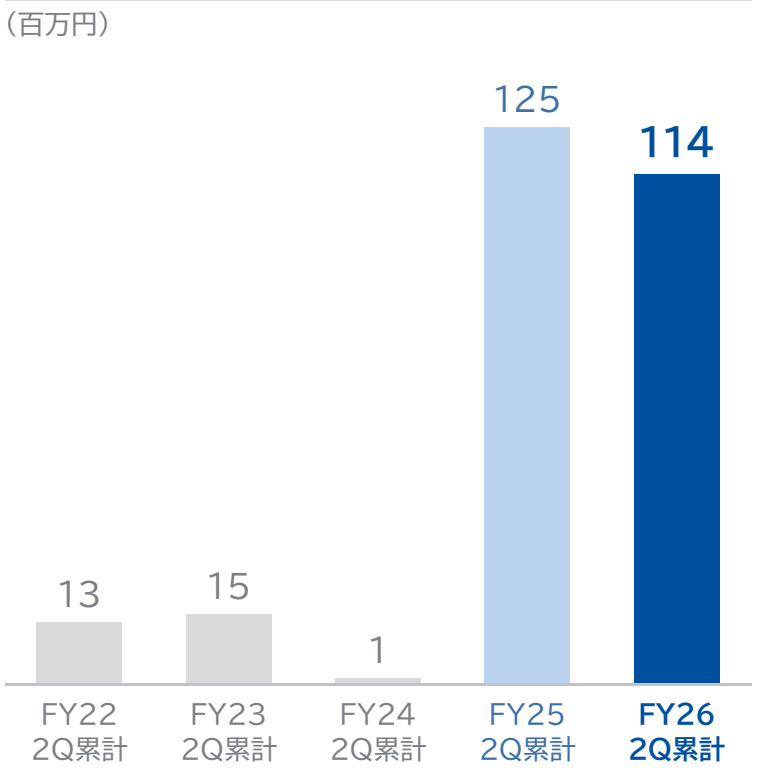
産業医・保健師サービスの成長で増収も、変動費と人件費の増加で減益（利益率 7.1%）

・産業医・保健師サービスが堅調な成長を維持し、売上高は YoY ＋5.3%
・業務委託費（変動費）・人件費の増加に加え、利益率の高い産業医・保健師の紹介の売上が減少（24百万円、前年同期 32百万円）し減益
・セグメント利益は 114百万円（YoY △8.4%）

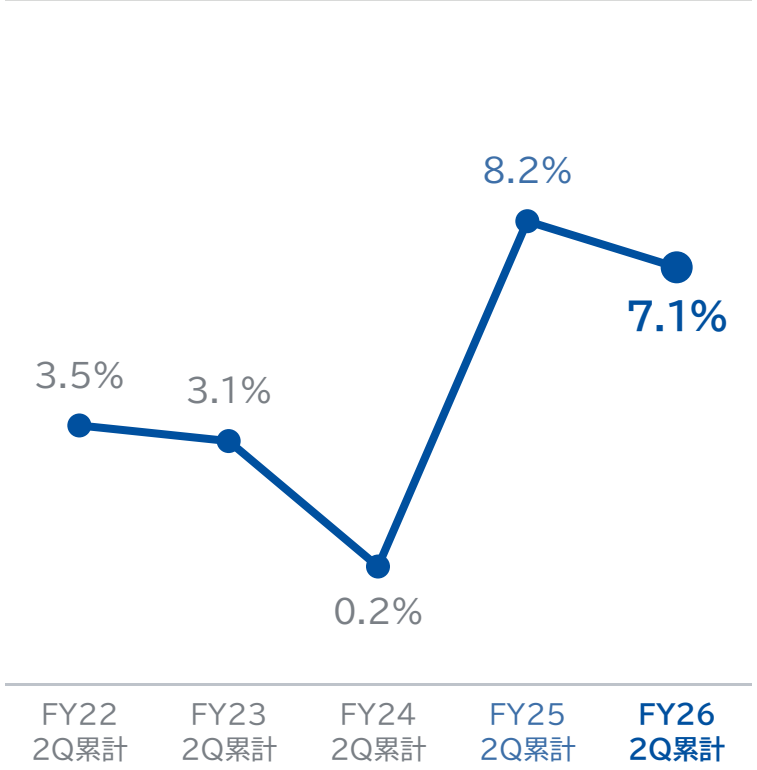
売上高/増減率（YoY）



セグメント利益



セグメント利益率



※ 各年度の2Q累計。セグメント利益は全社費用の配賦前。FY24 Q3から子会社（Mediplat・フィッツプラス）を含む（2Q累計ではFY25から）
※ 金額は百万円未満切り捨て（増減・率は切り捨て前の金額で計算）

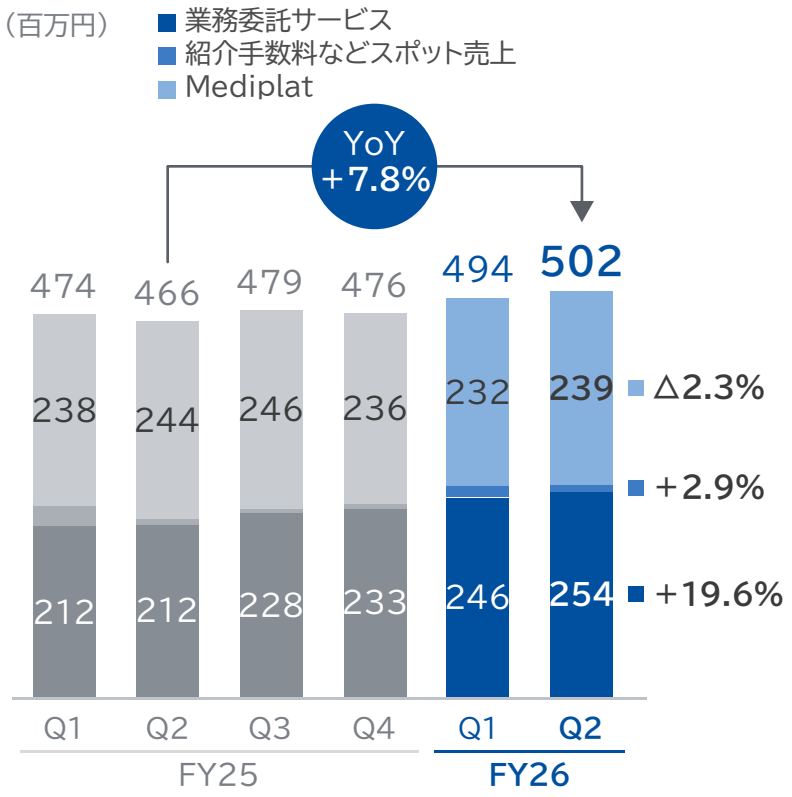
© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

第2四半期の売上高は 811百万円(YoY +5.9%)。産業医・保健師サービスが伸長

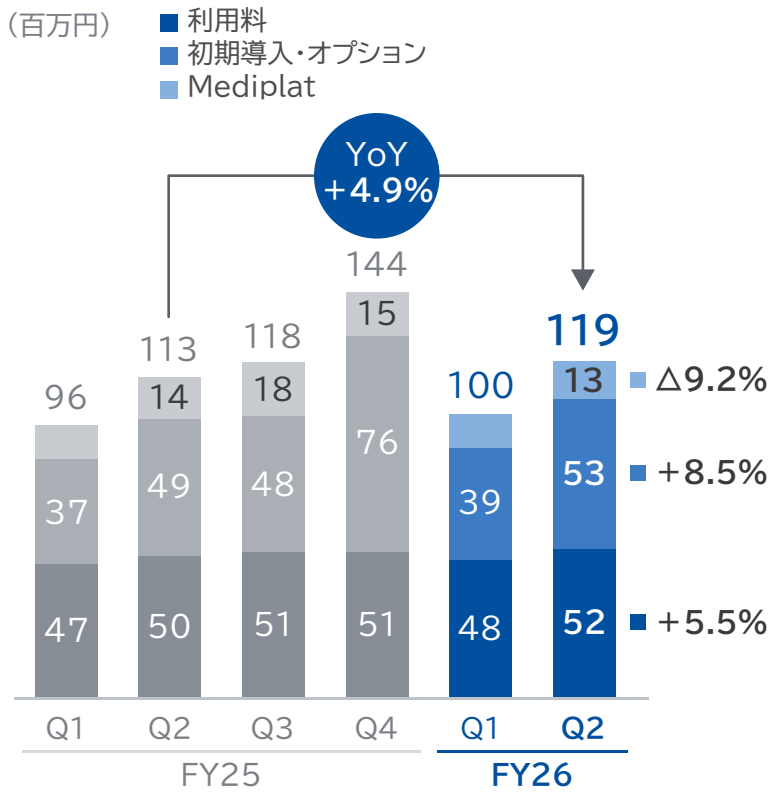
・産業医・保健師サービスは YoY +7.8%。業務委託サービスが伸長(YoY +19.6%)
・健診管理サービスは YoY +4.9%。解約があったものの微増
・特定保健指導ほかは YoY +1.6%。特定保健指導は初回面談の実施時期などにより下期に偏る

今期(FY26)　過年度
棒の右の%＝内訳の前年同期比

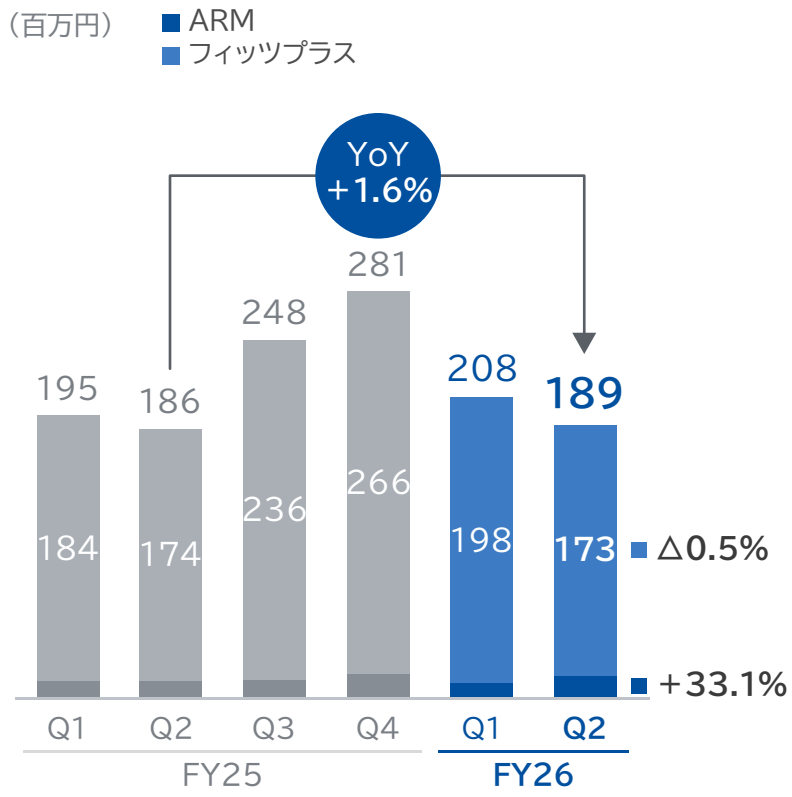
産業医・保健師サービス



健診管理サービス



特定保健指導ほか



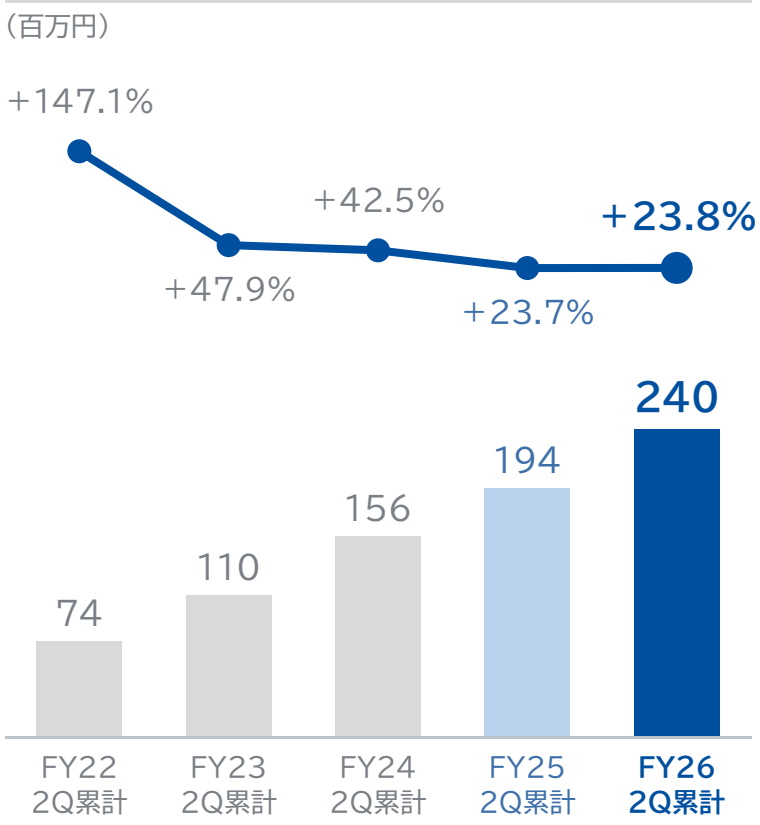
※ 縦の目盛りはグラフごとに異なる。金額は百万円未満切り捨て(増減・率は切り捨て前の金額で計算)

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

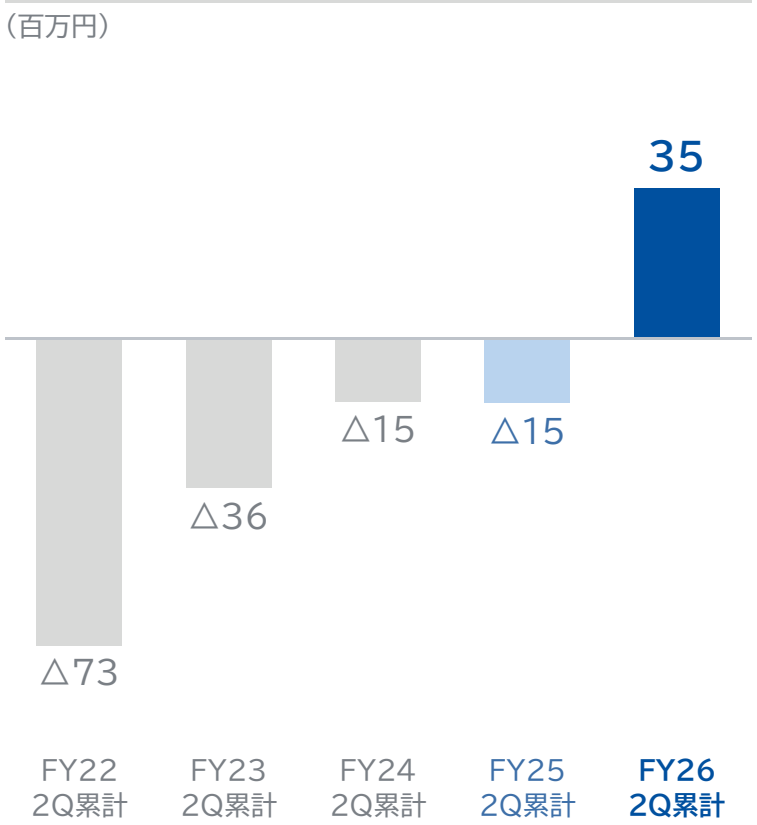
ストック収益の積み上げにより二桁増収、セグメント利益は黒字転換

・「ADVANTAGE HARMONY」の利用料収入が積み上がり、売上高は YoY ＋23.8%
・リワーク施設の運営費用を吸収し、セグメント利益は黒字転換

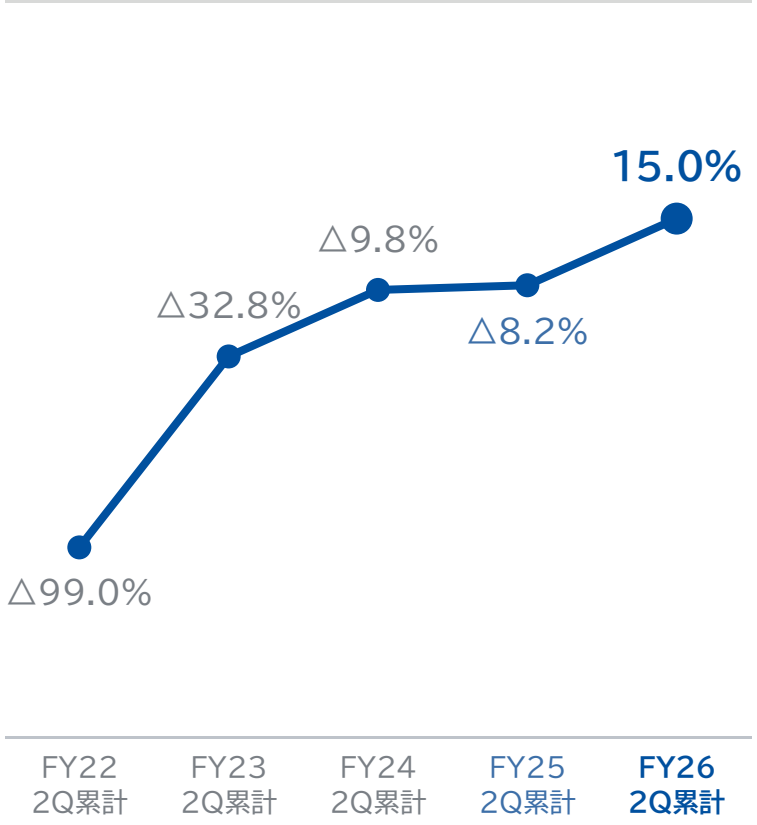
売上高/増減率（YoY）



セグメント利益



セグメント利益率



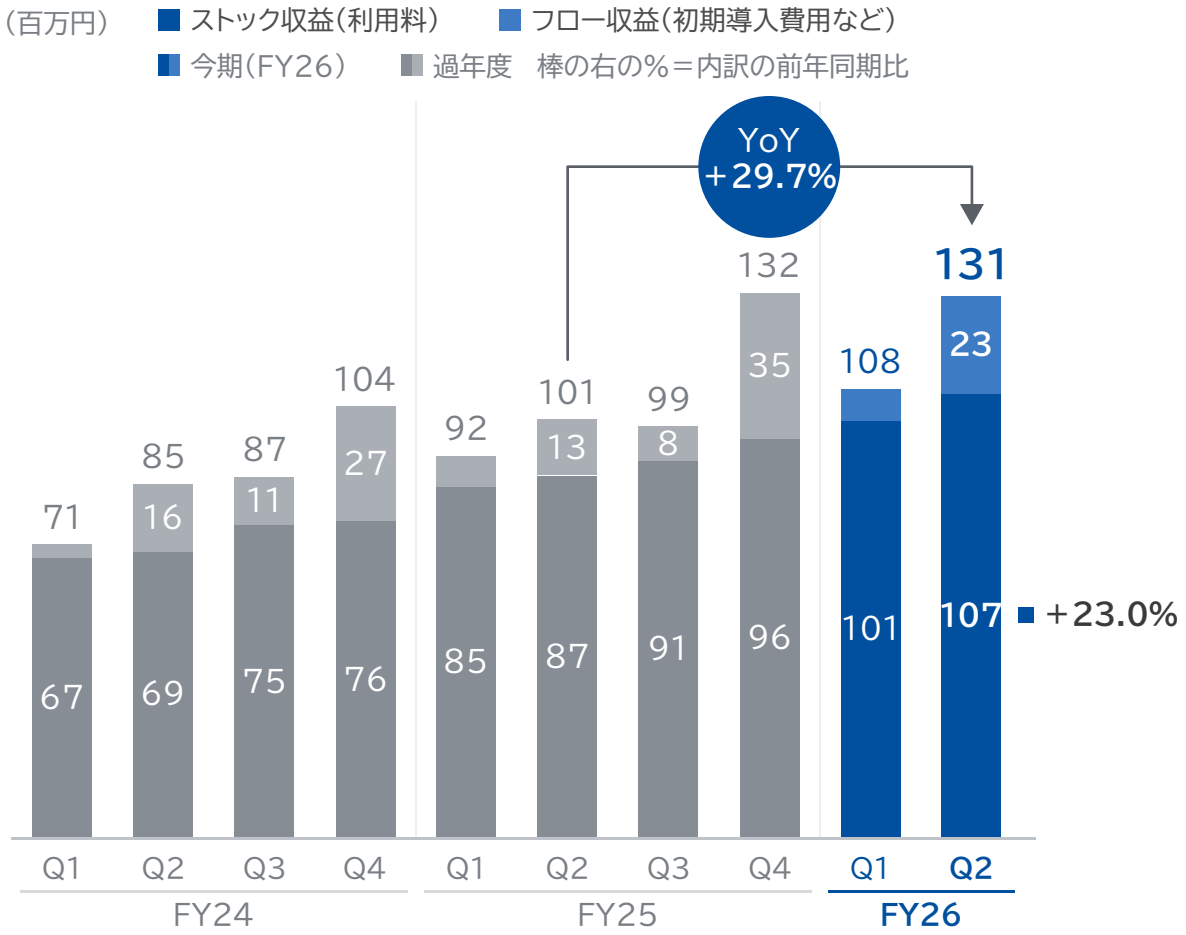
※ 各年度の2Q累計。セグメント利益は全社費用の配賦前。金額は百万円未満切り捨て（増減・率は切り捨て前の金額で計算）

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

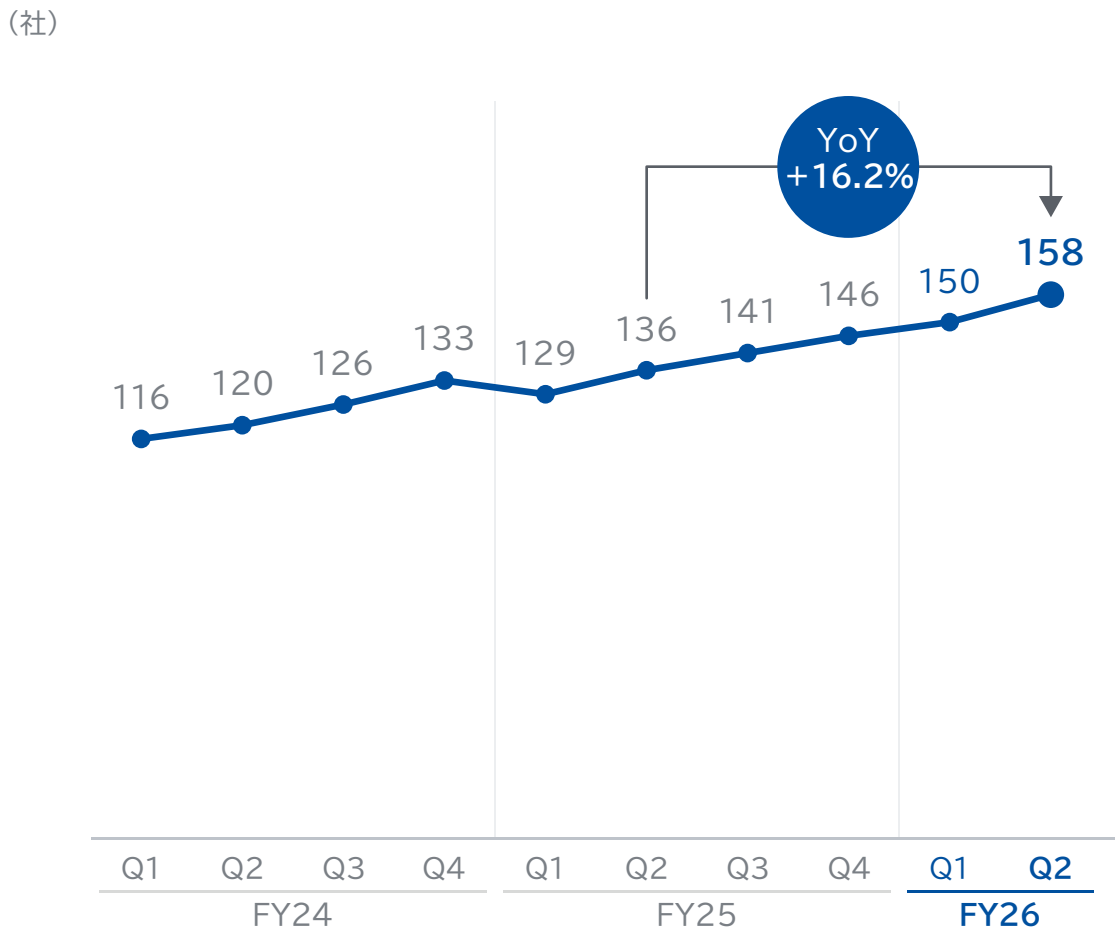
両立支援

ストック収益(利用料)は 107百万円(YoY +23.0%)、契約社数は 158社に増加

売上高(四半期)



契約社数(四半期末)



※ 契約社数＝四半期末に契約が有効な企業の数(「ADVANTAGE HARMONY」と、HARMONY lite・eRework の単体契約)
※ 金額は百万円未満切り捨て(増減・率は切り捨て前の金額で計算)

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

両立支援

「Career&Baby」にオンライン医療相談を追加（2027年1月に提供開始予定）

産休・育休中から復職後まで、子どもや自身の体調について、スマートフォンから医師・専門家へ相談可能に

当社（両立支援事業）

Career&Baby

産休・育休中から
復職後まで、仕事と育児の
両立を支援するプログラム

＋

グループ会社（Mediplat）

オンライン医療相談

小児科・産婦人科・内科・
皮膚科など、幅広い診療科の
医師・専門家が対応

▼

2027年1月から

**「Career&Baby」の契約企業・団体の
産休・育休中および育児中の従業員が
追加費用なく利用できます**

主な特徴

1. **子どもから本人、家族まで幅広く相談可能**
   受診すべきか迷う子どもの症状のほか、産後の体調や家族の症状も相談できます
2. **24時間365日、チャットで相談を受付**
   スマートフォンからチャット形式で相談できます
3. **ニックネームで相談可能**
   相談内容は、勤務先の会社や人事部門には共有されません
4. **「ADVANTAGE HARMONY」からスムーズにアクセス**
   マイページ内の「情報提供」のコンテンツから利用できます

ねらい

医療相談への入口を新たに設けることで、子育て中の従業員とその家族の
健康面に関する支援を拡充します。従業員が必要なときに専門家へ相談できる
仕組みを整え、企業における両立支援の実効性向上に貢献してまいります。

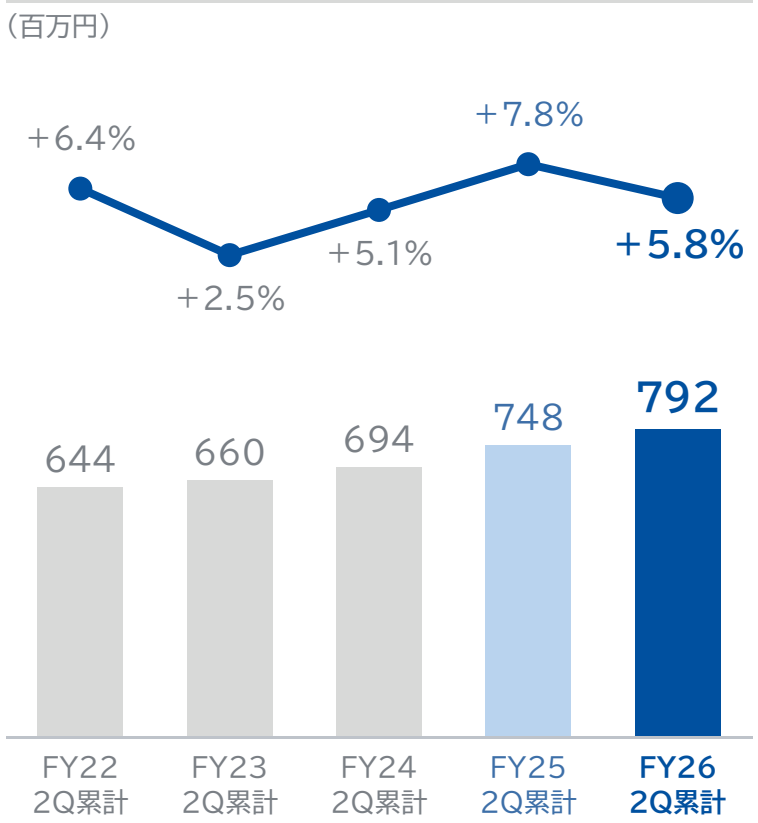
※ 2026年11月6日公表のニュースリリースより

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

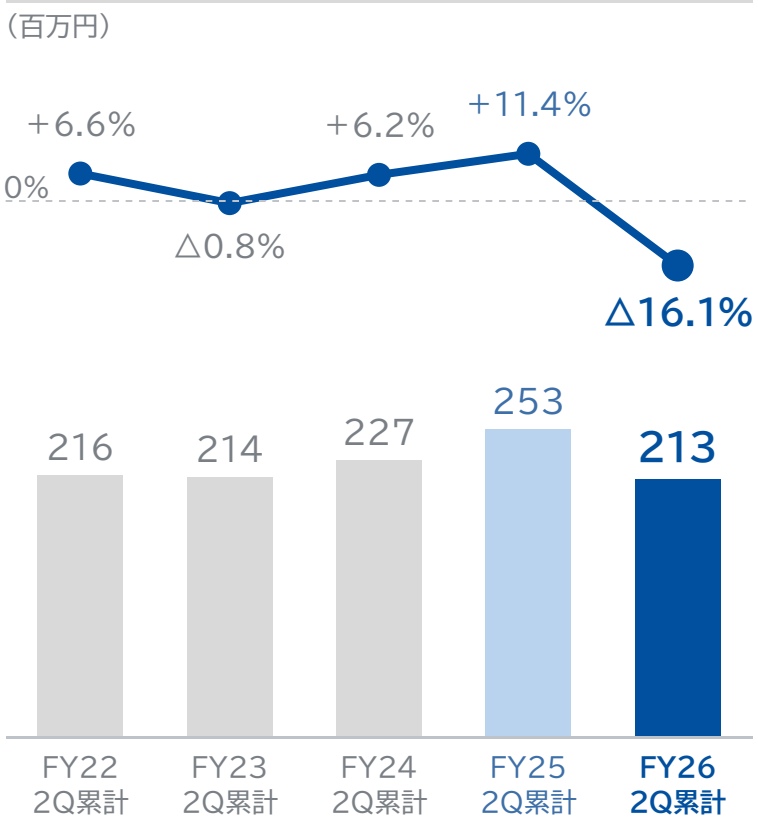
GLTDの既存契約の拡大と職域保険の新規受注で増収、体制の増強と償却費の増加で減益

・GLTDは既存契約の拡大に伴う保険手数料の増加で堅調に推移。職域保険も新規受注で増収
・職域保険領域の拡大に伴うオペレーション体制の増強で人件費が増え、システム投資に伴うソフトウェア償却費も増加

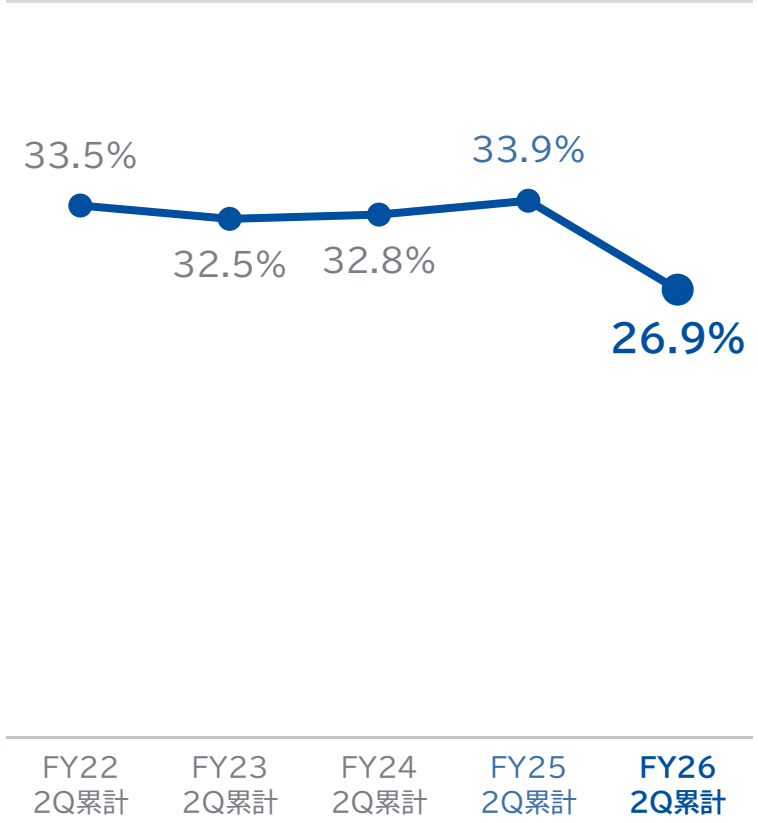
売上高/増減率（YoY）



セグメント利益/増減率（YoY）



セグメント利益率

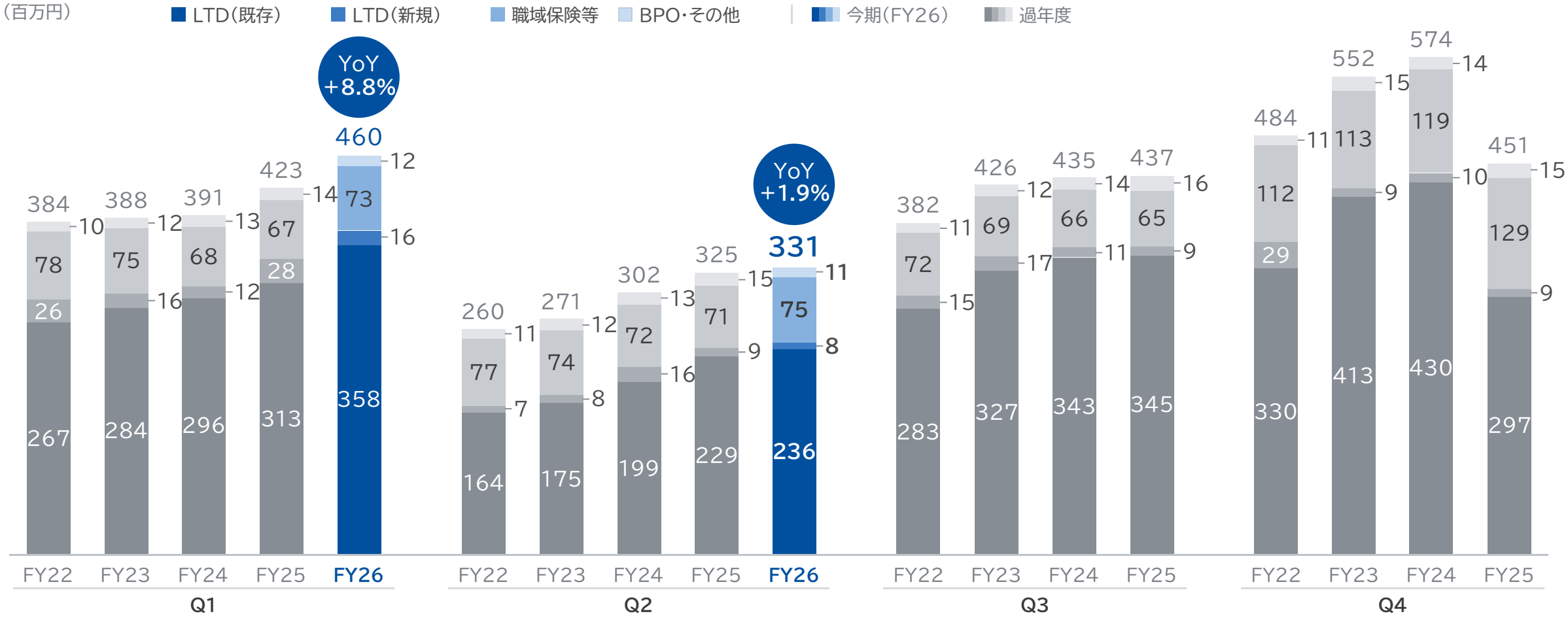


※ 各年度の2Q累計。利益は全社費用の配賦前。FY25以前は今期の事業区分に組み替え。金額は百万円未満切り捨て（増減・率は切り捨て前の金額で計算）

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

第2四半期の売上高は 331百万円（YoY +1.9%）

・LTDは既存契約が伸長（YoY +3.2%）
・職域保険等（旧リスクファイナンシング）も拡大（YoY +5.9%）



※ FY25以前は今期の事業区分に組み替えた値。金額は百万円未満切り捨て（増減・率は切り捨て前の金額で計算）

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

上期を通じて連結に寄与し、売上高は 126百万円（前年同期は3か月分で 71百万円）

2Q累計

売上高

126 百万円

YoY ＋76.2%（前年同期 71）

※ 前年同期は2025年7月～9月の3か月分

セグメント損失

△25 百万円

前年同期 △8（3か月分）

上期の取り組みと状況

01 既存商品の販売に注力

健康年齢連動型医療保険
日本で初めて「健康年齢」で加入できる医療保険

やさしい終活保険
シニア層に向けた、低価格な保険料と簡単な申込手続きで加入できる死亡保険

02 当社グループとのシナジー

当社サービスを組み合わせた新商品の開発を進めている

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.

免責事項

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！

ADVANTAGE Risk Management Group

© Advantage Risk Management Co.,Ltd.