

# 2022年度(2023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 東証プライム]

2022年8月5日



企業に未来基準の元気を!





# AGENDA

## 01 決算概況

## 02 事業別の状況

- (1)メンタリティマネジメント事業
- (2)健康経営事業
- (3)LTD事業
- (4)両立支援事業
- (5)リスクファイナンス事業

## 03 中期経営計画進捗

# 01

## 決算概況



企業に  
未来基準の  
元気を!

## 全社業績

売上高 1,454百万円 前期比 +123百万円（増減率 +9.3%）の**増収**となり堅調

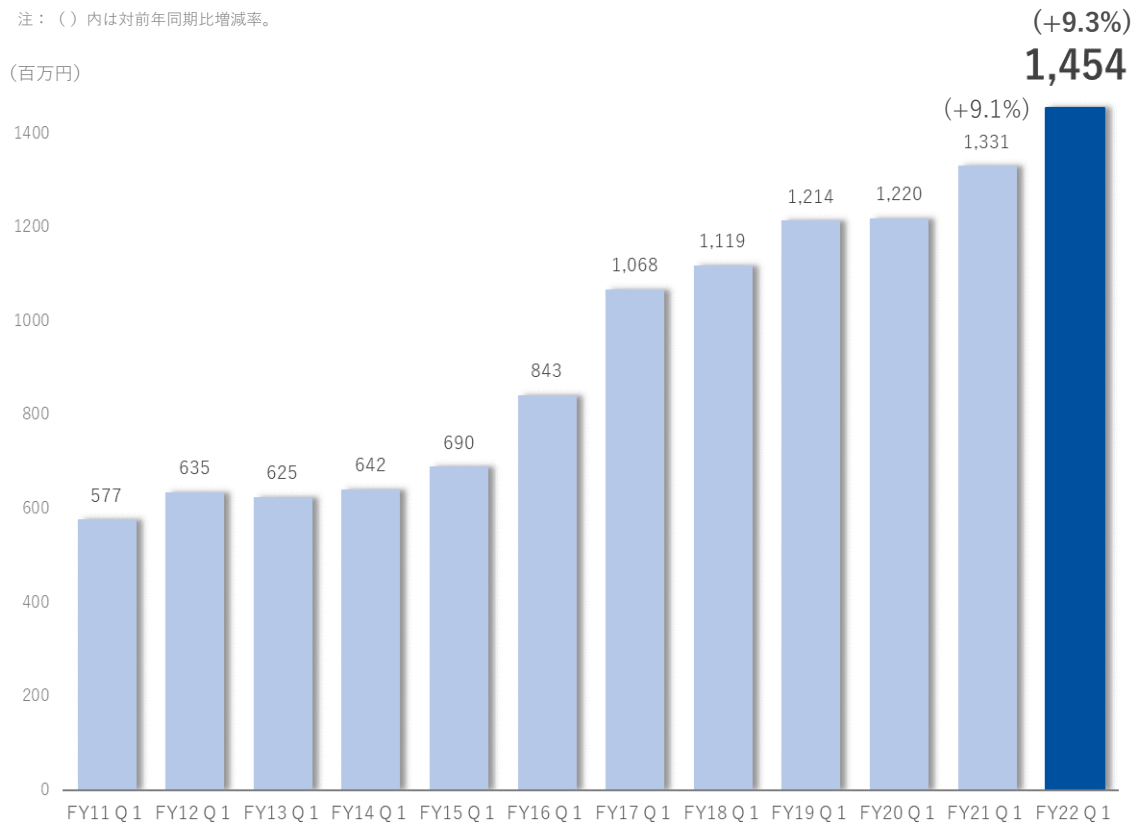
中期経営計画達成に向けた投資は計画どおりに実行しコスト増も、**経常利益 48百万円** 前期比 +22百万円（増減率 +89.7%）と**増益**

(単位:百万円)	2021年度 第1四半期		2022年度 第1四半期		対前年同期	
	実績	売上高比 (%)	実績	売上高比 (%)	増減額	増減率
売上高	1,331	—	1,454	—	+ 123	+ 9.3%
売上総利益	1,016	76.4%	1,068	73.5%	+ 52	+ 5.1%
営業利益	32	2.5%	56	3.9%	+ 23	+ 70.9%
経常利益	25	1.9%	48	3.3%	+ 22	+ 89.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8	0.7%	23	1.6%	+ 14	+ 169.0%

## 売上高推移 (Q1 - YoY)

注：（ ）内は対前年同期比増減率。

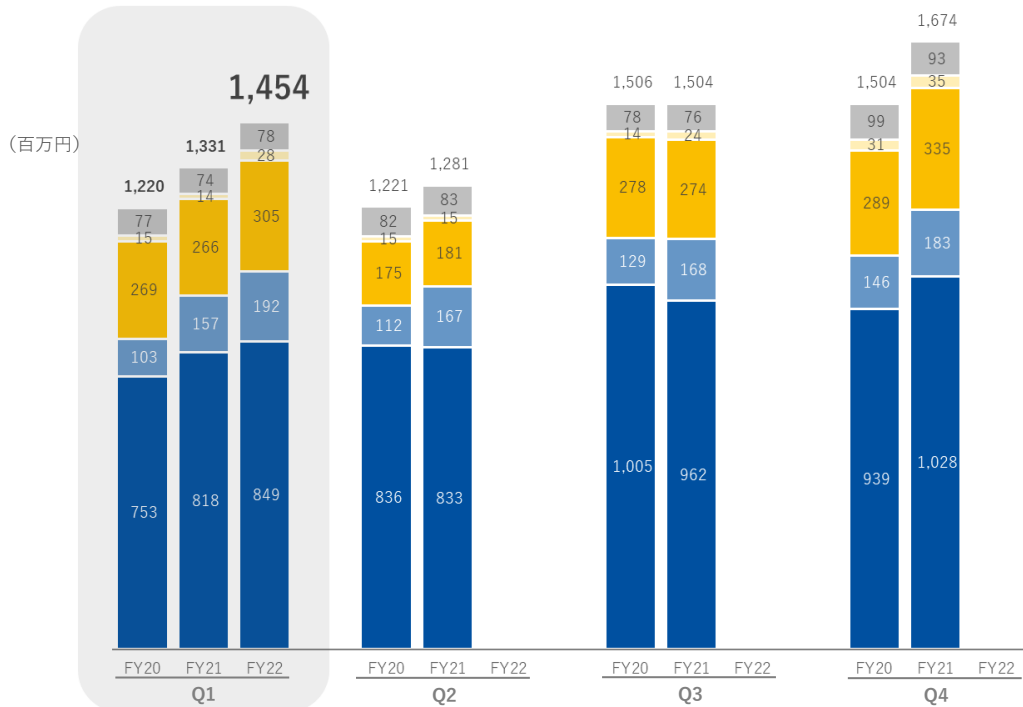
(百万円)



各事業ともに伸長し  
対前期比 +9.3%の増収

# 事業別売上高推移—四半期期間別

- メンタリティマネジメント事業
- 健康経営事業
- LTD事業
- 両立支援事業
- リスクファイナンス事業



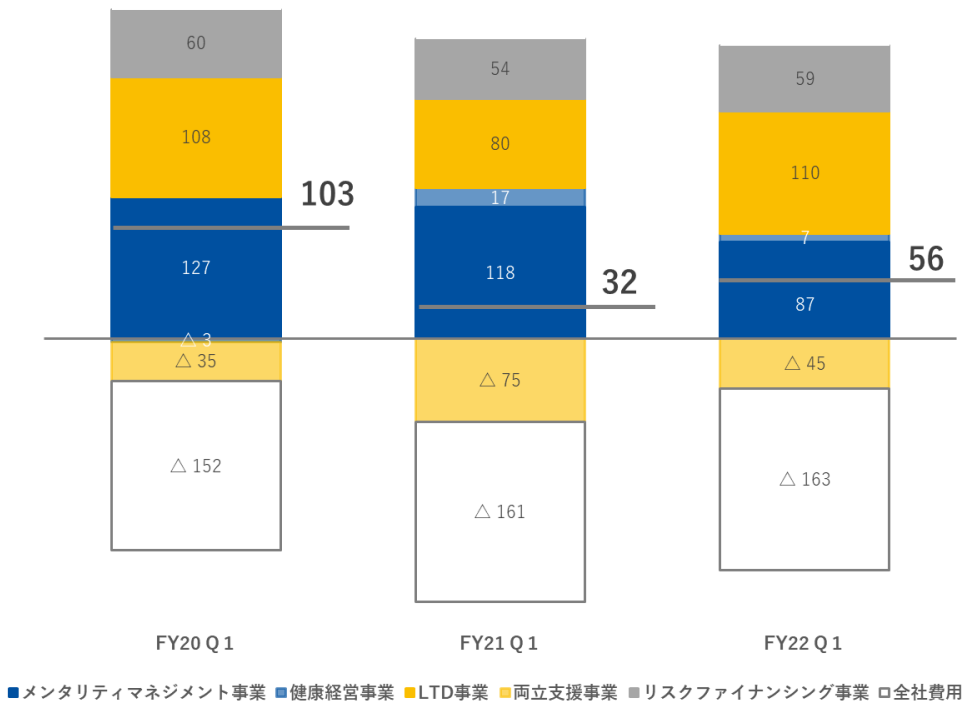
## 各事業ともQ1は概ね計画通りで順調

Q1はメンタリティマネジメント事業、就業障がい者支援事業ともに主力の「アドバンテッジ タフネス」「GLTD」販売をはじめ、各サービスが順調に拡大し計画を上回り増収。

注：「メンタリティマネジメント事業」および「健康経営事業」は決算報告セグメントにおける『メンタリティマネジメント事業』、「LTD事業」および「両立支援事業」は決算報告セグメントにおける『就業障がい者支援事業』に区分。

# 事業別営業利益推移 (Q1 - YoY)

(百万円)

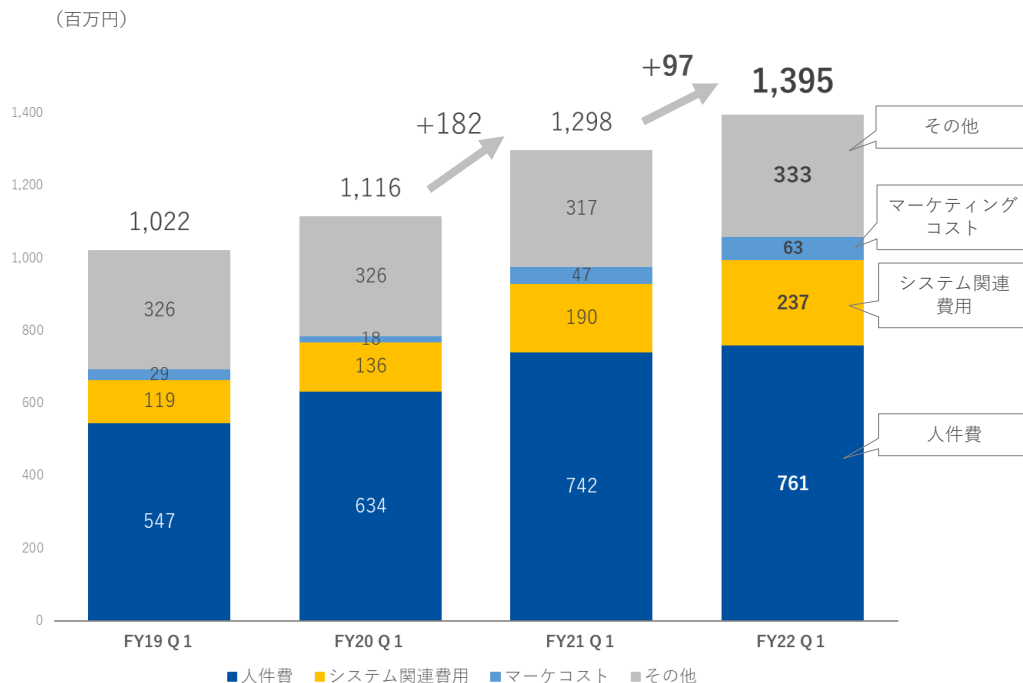


## 投資は計画どおり実行でコスト増も 営業利益は前年同期比で増益

「アドバンテッジ タフネス」「EQ関連」など既存の主力サービスの改良や中計実現に向けた「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」「アドバンテッジ pdCa(ピディカ)」の開発に伴う償却費の増加などメンタリティマネジメント事業における費用負担の増加、今後の成長に向けた人員強化やマーケティングコストなど全社でコストは増加したものの売上伸長により増益。

注：全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない管理部門等の販売費及び一般管理費であります。

## 費用構成推移 (Q1 - YoY)



## 競争力強化のための各種施策実施 総費用は前年同期比で増加 (前年同期比 +97百万円)

### 人材強化

中計実現に向け必要な各種開発を進めるためのIT人材採用、各事業の拡大のための人員採用。

### 商品力強化

中計実現に向けた、既存サービスの改良や「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」の開発を継続実施。ソフトウェア償却費の増加などシステム関連費用増加。

### マーケティング強化

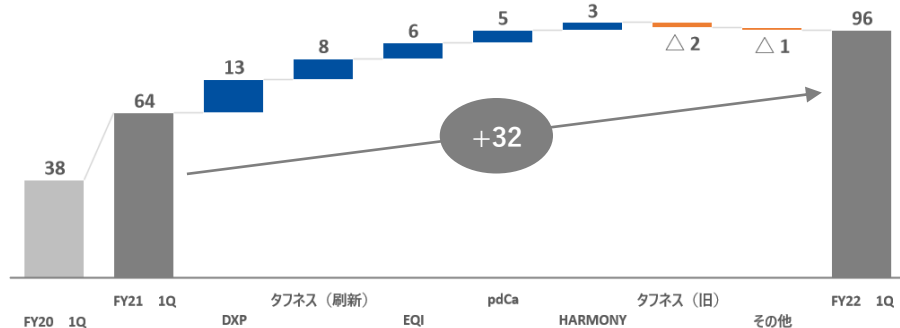
タクシー広告などのプロモーション施策や販売促進の施策強化。



## システム関連費用

(百万円)

### ソフトウェア償却費

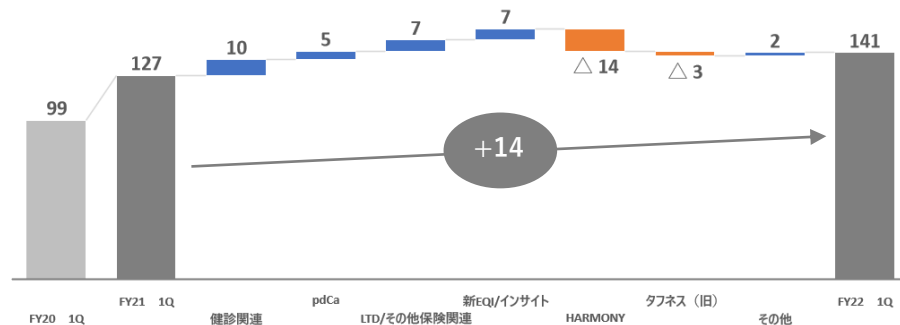


### ソフトウェア償却費、システム保守費用

「アドバンテッジ タフネス」のシステム刷新や「EQ関連」など既存の主力サービスの改良や「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」「アドバンテッジpdCa」等の新サービスに係る償却費が増加。

システム関連費用は、健康経営事業の売上増加に伴う健診管理システム関連費用（変動費）が増加。

### システム関連費用



一方で「旧アドバンテッジ タフネス」の償却費や「ADVANTAGE HARMONY」のシステム移行費用が減少。

# 02

## 事業別の状況

- (1)メンタリティマネジメント事業
- (2)健康経営事業
- (3)LTD事業
- (4)両立支援事業
- (5)リスクファイナンス事業



# 事業別の状況サマリー

## 事業

## 2023年度 第1四半期の状況

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」は堅調で**計画どおりに推移**。企業の**カウンセリング需要が堅調**でオプション売上、付帯サービスが増加。ソリューションは前期からの復調傾向続き増加も回復途中。

健康経営事業



- 企業の健康経営推進ニーズ、健診データのデジタル化トレンドなど市場の追い風を背景に、「健診管理システム」「産業医・保健師サービス」とともに**引き続き伸長**。前年同期比で**+23.1%の増収**。

LTD事業



- 新規顧客は順調に積み上がり**ほぼ計画通りで伸長**。前年同期比 **+14.7%の売上増**。
- 市場は引き続き成長**

両立支援事業



- 「ADVANTAGE HARMONY」のパイプラインは堅調に増加。育児・介護休業法の改正対応ニーズもあり成約件数は着実に伸長。

今後の成長に向けた  
取り組み



- 営業部門を4月1日に刷新。新設したエンタープライズ営業部門による「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」を軸とした総合提案によるアカウント営業を推進。**複数サービスの内定・導入検討企業増加**。
- 「アドバンテッジWellGage（ウェルゲージ）」の販売やリソライフサポート社「ライフサポート倶楽部」との連携による福利厚生領域への進出を加速。

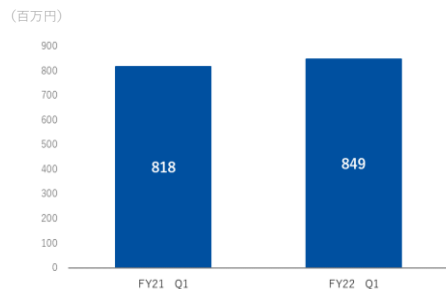
## (1)メンタリティマネジメント事業 – 業績

(単位：百万円)	FY21 Q1	FY22 Q1	前年比増減
売上高	818	849	+3.8%
費用	700	762	+8.9%
セグメント利益	118	87	△26.3%
営業利益	21	△10	-

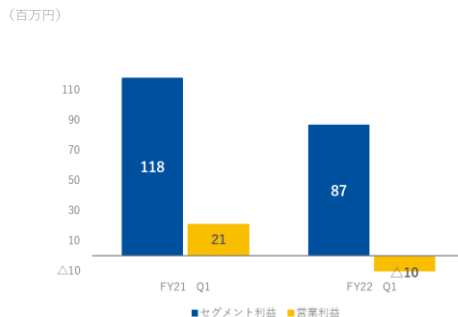
注：営業利益は、財務会計上の報告セグメントの利益から、更に全社費用（※）を各事業の売上比率、人員数等一定の基準で配賦したものととなります。

（※）主に報告セグメントに帰属しない管理部門等の販売費及び一般管理費

売上高



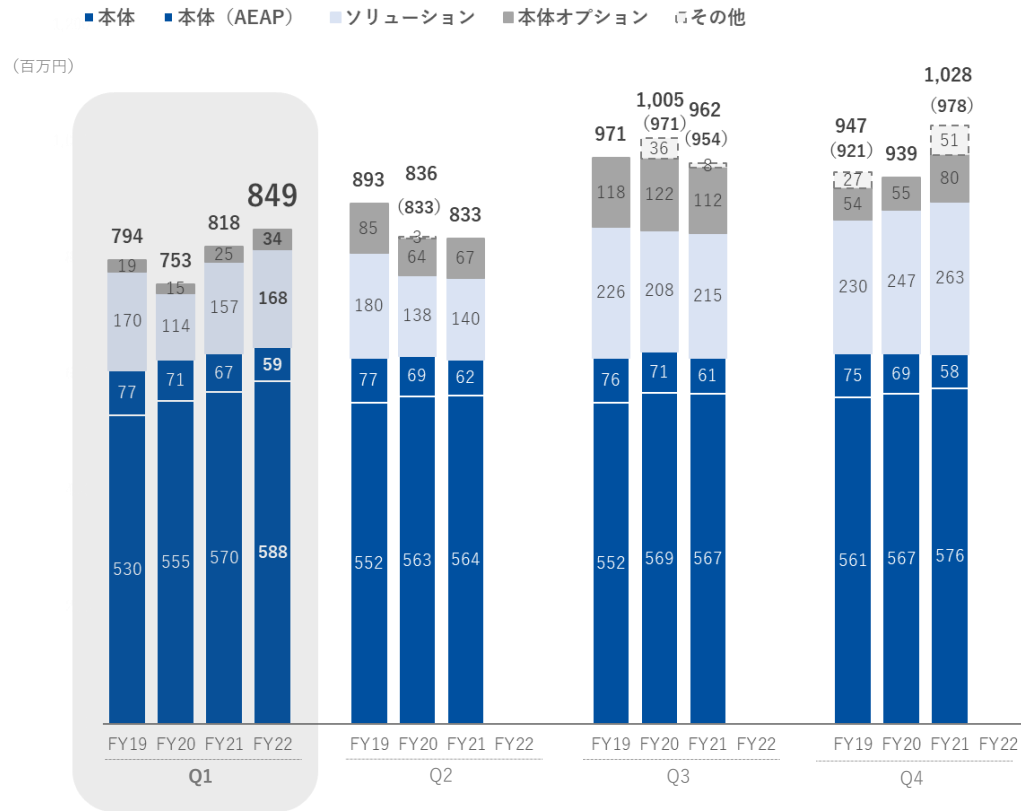
セグメント利益/営業利益



## Q1は計画どおりに推移 売上高は前年同期比 +3.8%

- 「アドバンテッジ タフネス」は計画通りに推移。企業のカウンセリングニーズによりオプション付帯、訪問カウンセリングサービスの利用増加。ソリューション販売は「EQ(感情マネジメント力)研修」・「アドバンテッジ インサイト(適性検査)」が前期比伸長も回復途中。
- 既存の「アドバンテッジ タフネス」をはじめ「アドバンテッジpdCa」や「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」開発に伴う償却費の増加など前年同期比で費用が増加し減益。

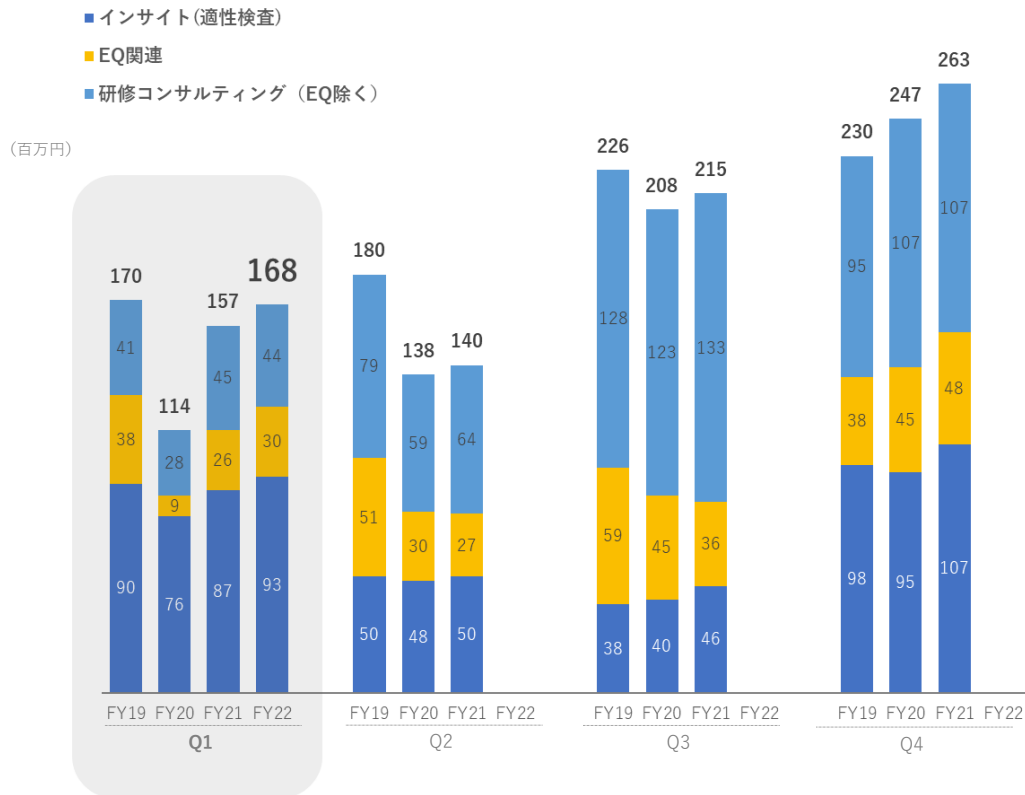
# (1)メンタリティマネジメント事業 – 商品別の売上高推移



注：（ ）内の数字は「その他」を除く合計。

- 「アドバンテッジ タフネス」本体は、堅調に推移し増加。
- 本体オプションは訪問カウンセリングサービスが企業ニーズの高まりで堅調。

# (1)メンタリティマネジメント事業 – ソリューション売上の内訳



- ソリューション販売はコロナ禍の中、復調傾向。
- 「アドバンテッジ インサイト(適性検査)」は前期Q4から堅調に増加。「EQ(感情マネジメント力)研修」も前期比伸長も回復途中。
- 研修コンサルティングはほぼ前期並で推移。

## (2)健康経営事業 – 業績

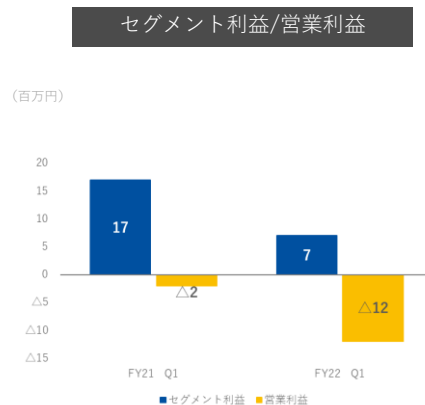
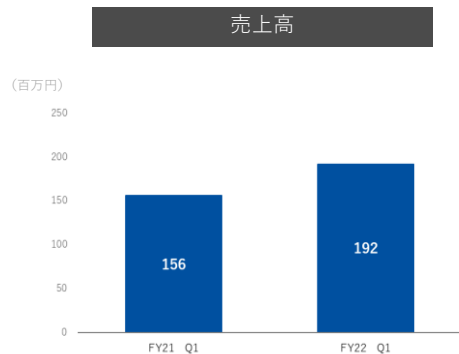
(単位：百万円)	FY21 Q1	FY22 Q1	前年比増減
売上高	156	192	+23.1%
費用	139	185	+33.1%
セグメント利益	17	7	△58.8%
営業利益	△2	△12	-

注：営業利益は、財務会計上の報告セグメントの利益から、更に全社費用（※）を各事業の売上比率、人員数等一定の基準で配賦したものととなります。

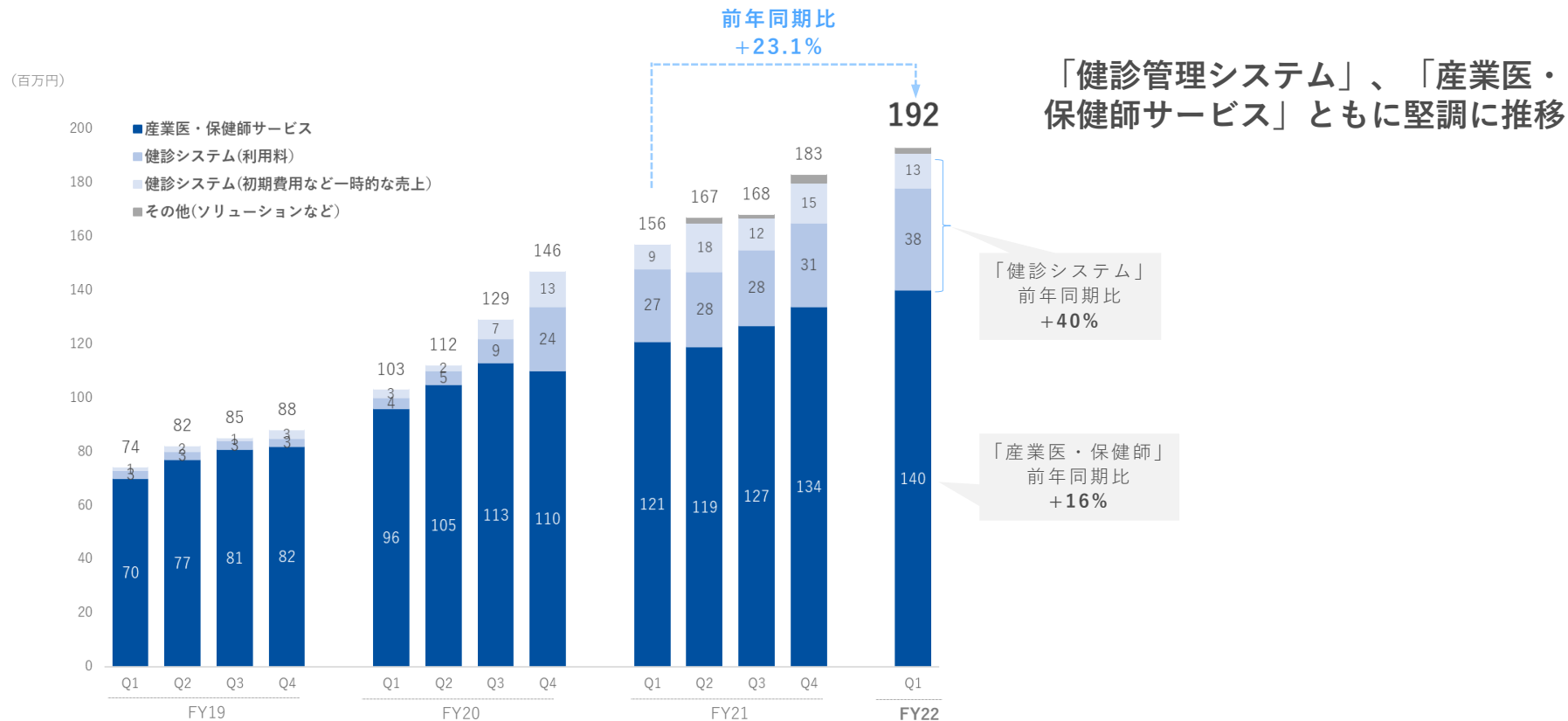
（※）主に報告セグメントに帰属しない管理部門等の販売費及び一般管理費

## 売上高は前年同期比 +23.1%と 引き続き成長

- 「産業医・保健師サービス」は面談追加による時間延長や訪問回数の増加、契約事業所の増加など既存顧客へのサービスが拡大。
- 企業の健康経営推進ニーズ、健診データのデジタル化トレンドなど引き続き市場は追い風。「健診管理システム」のパイプラインは堅調に増加。
- 事業拡大に伴う人件費等の経費増加により減益。



## (2)健康経営事業 – 商品別の売上推移





### (3)LTD事業 – 業績

(単位：百万円)	FY21 Q1	FY22 Q1	前年比増減
売上高	266	305	+14.7%
費用	186	194	+4.3%
セグメント利益	80	110	+37.5%
営業利益	46	75	+63.0%

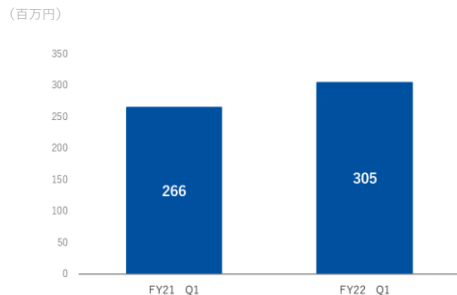
注：営業利益は、財務会計上の報告セグメントの利益から、更に全社費用（※）を各事業の売上比率、人員数等一定の基準で配賦したものととなります。

（※）主に報告セグメントに帰属しない管理部門等の販売費及び一般管理費

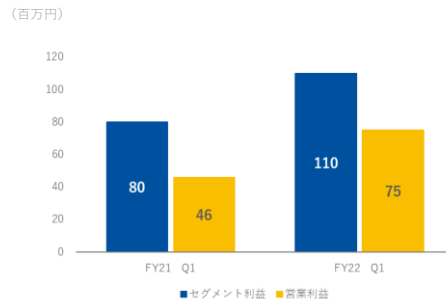
## Q1はほぼ計画通りに推移 売上高は 前年同期比 +14.7%と伸長

- 既存・新規ともに**計画通り**に推移し伸長。
- **市場の成長**でマーケットは引き続き好調。大型案件の見込みなどパイプラインは強化されており引き続き堅調見込み。

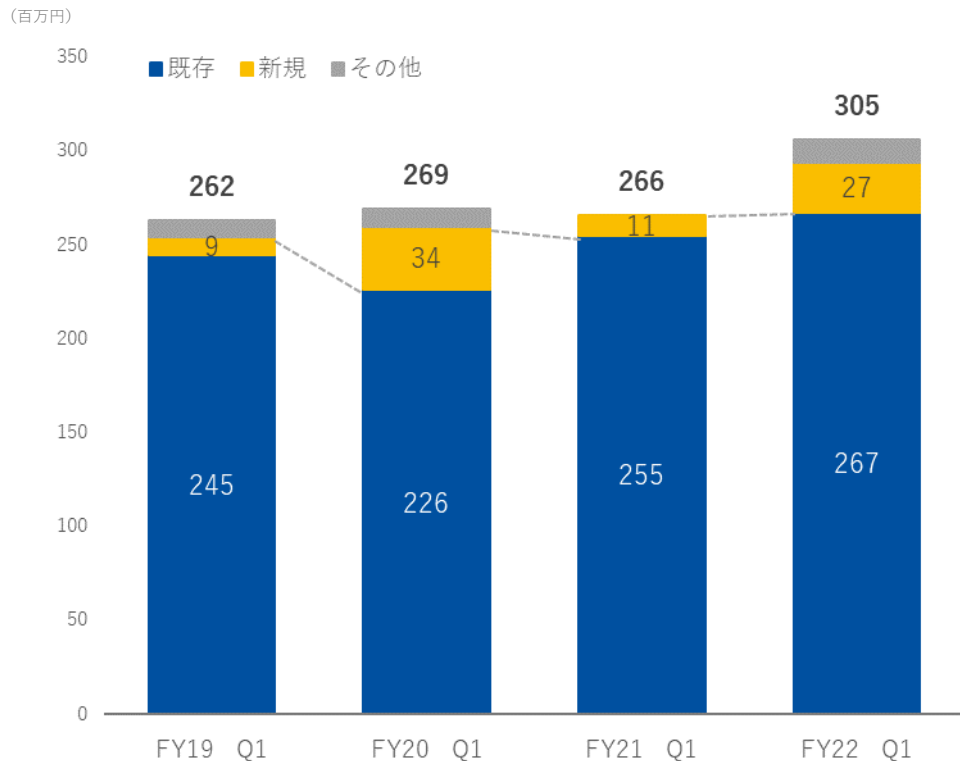
売上高



セグメント利益/営業利益



### (3)LTD事業 – 売上高の推移



## Q1新規契約は 概ね計画通りに伸長

- 新規契約獲得が堅調に推移
- 既存契約はコロナ禍による一部顧客における従業員削減や経費見直しの影響が依然としてあるものの、FY20・FY21に比べると影響は減少。全体として既存売上（前年新規含む）が前年同期比で微増と既存の拡大が**回復トレンド**。

## (4)両立支援事業 – 業績

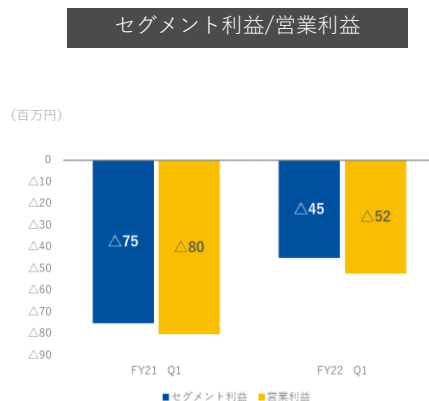
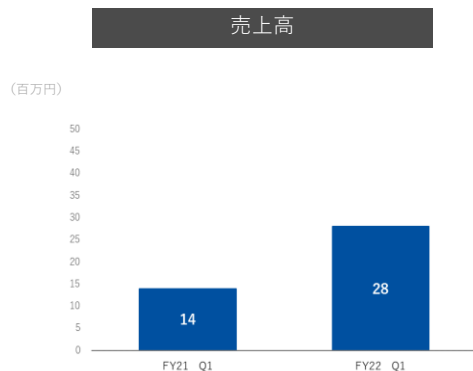
(単位：百万円)	FY21 Q1	FY22 Q1	前年比増減
売上高	14	28	+100.0%
費用	89	73	△18.0%
セグメント利益	△75	△45	-
営業利益	△80	△52	-

注：営業利益は、財務会計上の報告セグメントの利益から、更に全社費用（※）を各事業の売上比率、人員数等一定の基準で配賦したものととなります。

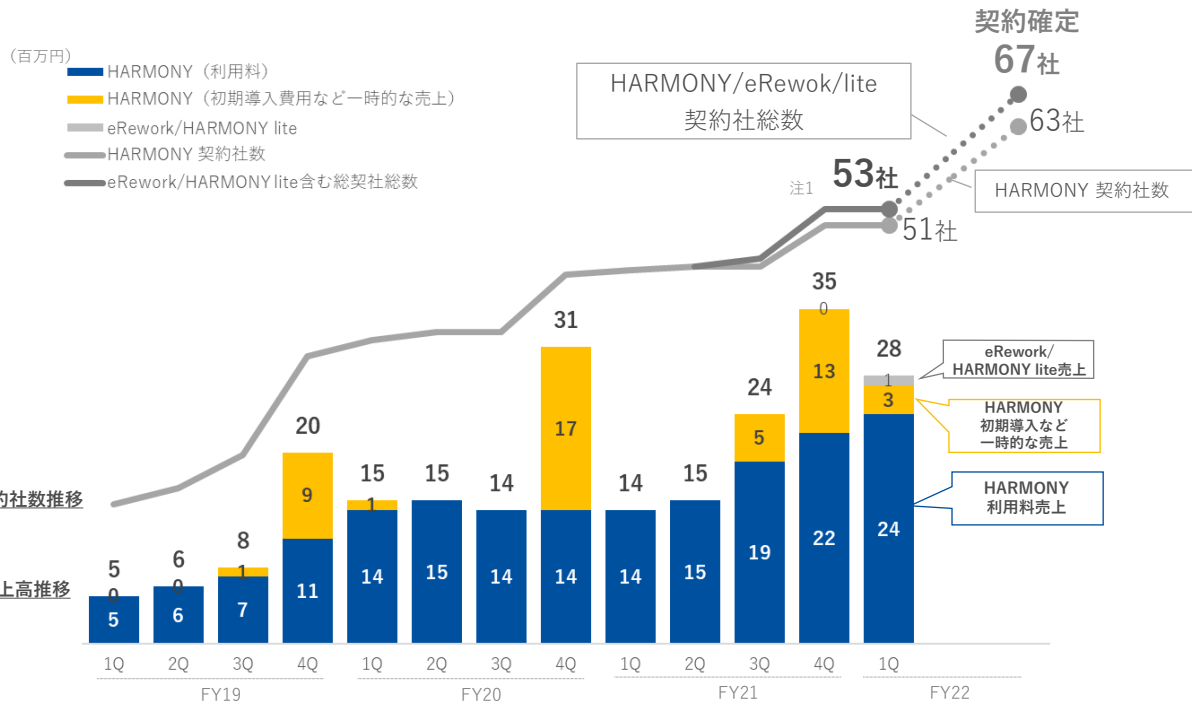
（※）主に報告セグメントに帰属しない管理部門等の販売費及び一般管理費

## Q1は概ね計画どおり 引き続き成約件数が増加

- パイプラインは引き続き堅調。育児・介護休業法の改正対応ニーズもあり成約件数は着実に伸長。
- 「ADVANTAGE HARMONY」のシステム開発投資に伴い償却費は増加したものの、前期発生した新システムへの移行関連のスポットコストが減少。  
総費用は前期比で減少し利益面も改善。



## (4)両立支援事業 – 「ADVANTAGE HARMONY」導入の状況



## 契約社数は 53社まで増加

2022年10月～の育児・介護休業法改正対応への駆け込み需要での受注増が継続し、

契約確定の導入準備対応企業 **67**社。  
導入検討企業も順調に増加し、パイプラインは伸長。

注1：『ADVANTAGE HARMONY』での契約に加え、『eRework』単体導入企業および『HARMONY lite』（注2）での契約社も含むユニーク契約社数。

注2：『HARMONY lite』は、『ADVANTAGE HARMONY』の機能を一部に限定したエントリーモデルとなります。

## (5) リスクファイナンス事業 – 業績

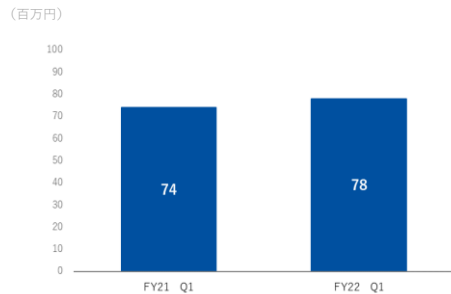
(単位：百万円)	FY21 Q1	FY22 Q1	前年比増減
売上高	74	78	+5.4%
費用	19	19	+0.0%
セグメント利益	54	59	+9.3%
営業利益	47	53	+12.8%

概ね計画どおり

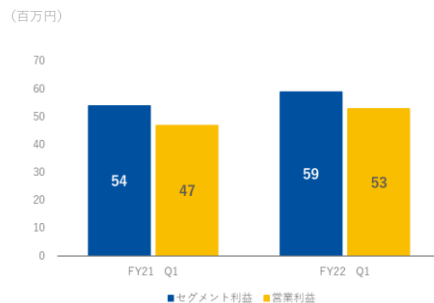
注：営業利益は、財務会計上の報告セグメントの利益から、更に全社費用（※）を各事業の売上比率、人員数等一定の基準で配賦したものととなります。

（※）主に報告セグメントに帰属しない管理部門等の販売費及び一般管理費

売上高



セグメント利益/営業利益



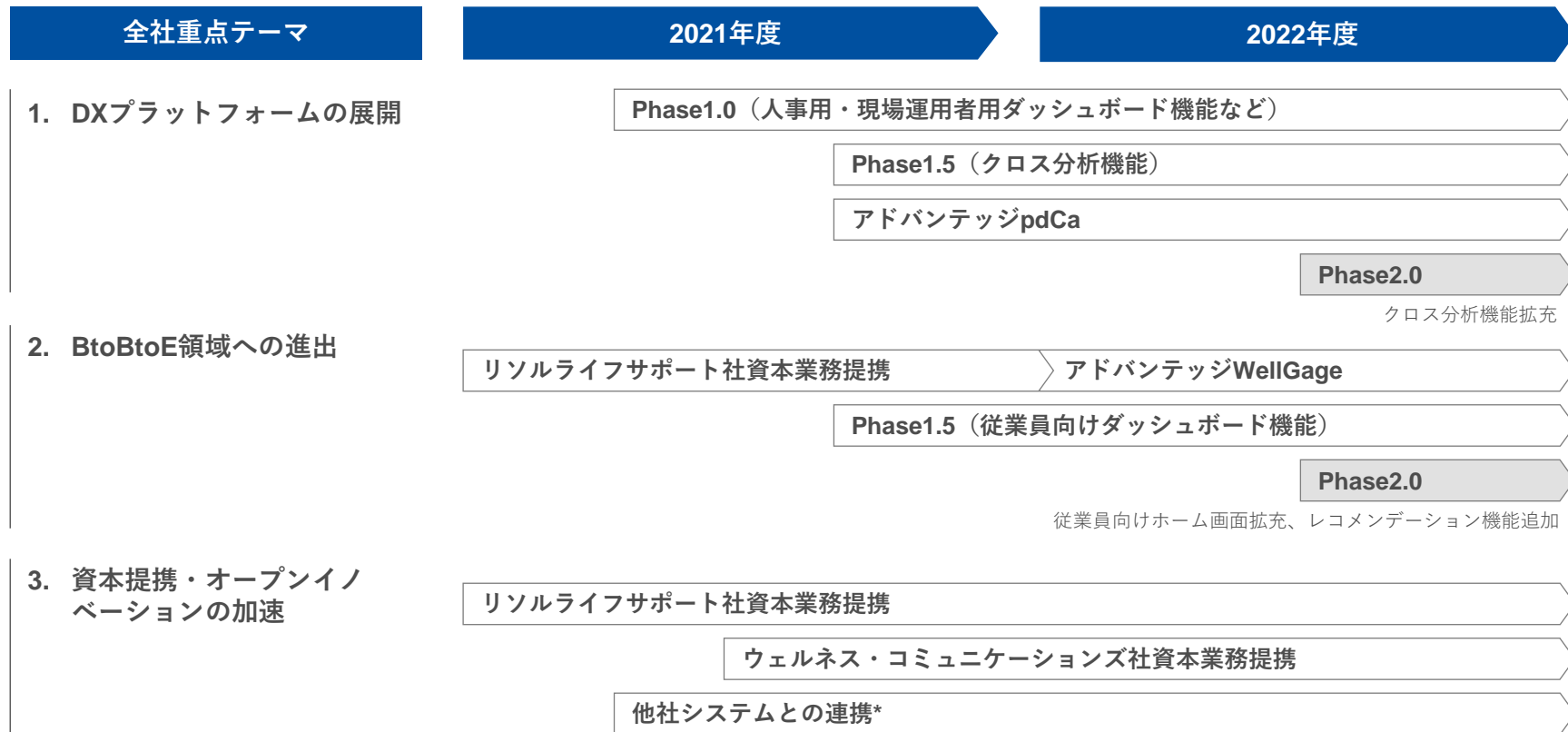
# 03

## 中期経営計画進捗



企業に  
未来基準の  
元気を!

## 中期経営計画達成に向けて、重点テーマに沿った基盤づくりを推進中



\*ヒューマンテクノロジーズ社と連携済、他各社とのシステム連携を検討中

Phase2.0 2022年7月リリース

## クロス分析機能拡充

分析テーマの追加など

- リリース済の分析テーマ「健康経営」に「D&I」「離職防止」が新規追加され、分析結果から注視したい組織・課題のカテゴリを登録することが可能に
- 登録された課題に対して「必要なアクション」「おすすめのソリューション」を提示





# DXプラットフォームの展開 – 新機能リリース（従業員向け①）

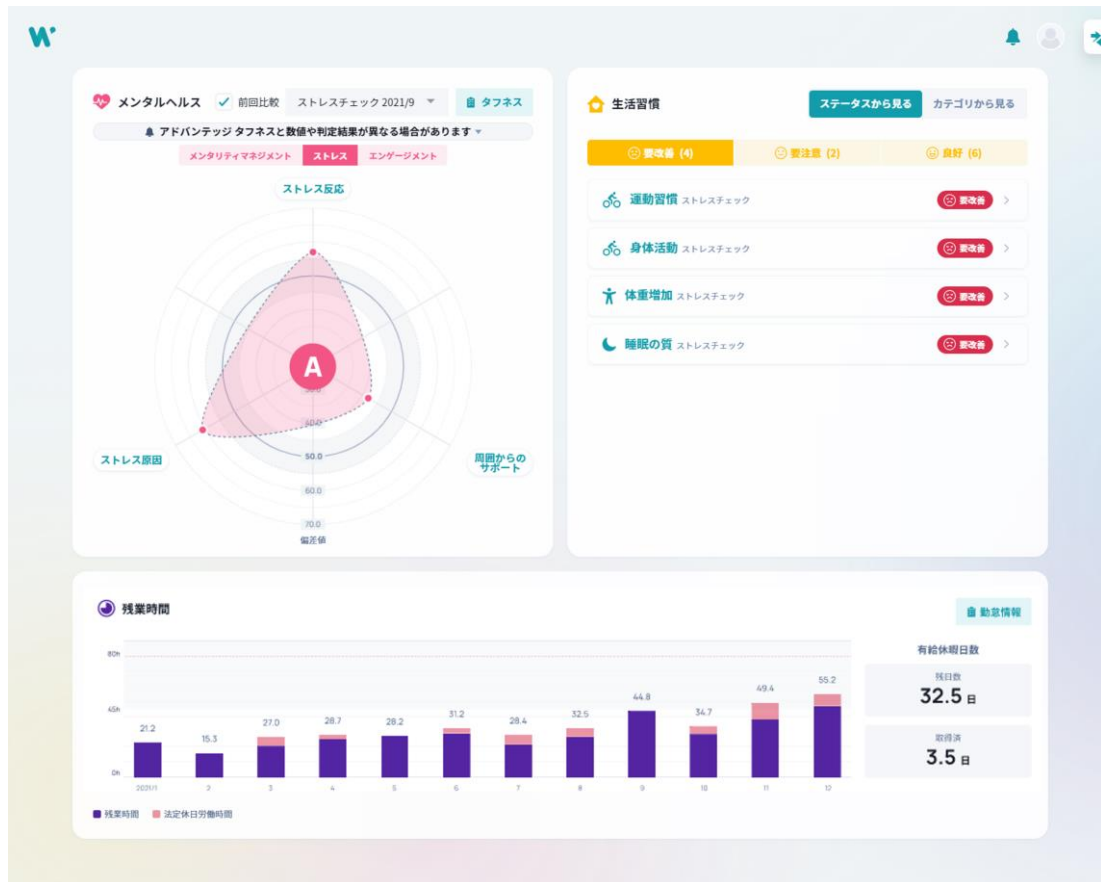
Phase2.0 2022年7月リリース

## ホーム画面拡充

生活習慣指標のステータス表示追加\*

- ストレスチェック・健康診断・勤怠情報などの指標から、従業員本人の最新のステータスを表示
- 今回「生活習慣」ウィジェットが新規追加され、自身の生活習慣に関する各指標において「要改善」「要注意」「良好」のステータスが表示される

\* アドバンテッジ タフネスのオプションにて、生活習慣に関する設問を実施している場合のみ表示されます



# DXプラットフォームの展開 – 新機能リリース（従業員向け②）

Phase2.0 2022年7月リリース

## レコメンデーション機能追加

改善に向けたアクションを自動で提案

- メンタルヘルス・健康診断結果・生活習慣の各指標や内容に応じたコンテンツを表示\*1

「改善アドバイス」

「ヘルスリテラシー向上の動画」

「カウンセリング」

「おすすめサービス\*2」

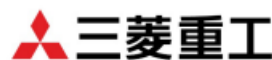
\*1 ご契約があるサービスのみ表示されます

\*2 リソルライフサポート社「ライフサポート倶楽部」と連携し、ウェルビーイング向上支援メニューに対応しています



## 三菱重工グループへの導入

- 三菱重工業株式会社のグループ会社、約50社に「アドバンテッジタフネス」、うち20社に「アドバンテッジウェルビーイングDXP」を提供
- 同社の“健幸経営”実現に向けたデータ活用を支援



三菱重工業株式会社  
ご担当者様より

健康管理センター長 高田 賢一郎 様

- 三菱重工グループでは、グループ一体となって健康経営を推進しています。今般、グループ会社を含めて「アドバンテッジタフネス」を統一導入したことで、**グループ横断での高ストレス職場の一元的把握が可能**となりました
- 三菱重工グループの**健康経営の推進を担う強力なツールの一つ**となることを期待しています

統括産業医 北原 佳代 様

- 「アドバンテッジウェルビーイングDXP」は、ストレスチェックの結果だけでなく、健康診断結果等をダッシュボードで一覧でき**様々なデータの集約・多角的な分析が可能である点が魅力**です
- 集団の健康課題が可視化され、効果的な対策を立案・実施できるように活用することで、**三菱重工グループにおける健康経営の推進に貢献するものと期待**しています

三菱重工グループ健康経営モデル

# Healthy Life, Happy Life

“健幸”生活はみんなの願い!



## 人的資本経営サービス部門 において初代優秀賞を受賞

- アドバンテッジ ウェルビーイング DXPが、本年新たに創設された「人的資本経営サービス部門賞」の初代優秀賞受賞
- 状態の見える化から課題解決までの一連のPDCAサイクルを支援する優れたサービスと評価



第7回 HRテクノロジー大賞  
人的資本経営サービス部門優秀賞

ADVANTAGE  
Well-being DXP

### 「人的資本経営サービス部門優秀賞」の受賞理由

- アドバンテッジ ウェルビーイング DXPは、従業員が「ウェルビーイング」な状態であることが経営課題の解決に繋がるという考えの下、その実現の前提となる人事労務関連情報をビッグデータとして保持し、ダッシュボードでの見える化、データ分析、課題抽出まで行うことが可能
- さらに効果的なソリューションの提案までを行い、社員の状態の見える化から課題解決までの一連のPDCAサイクルを支援する優れたサービスであると高く評価された

#### HRテクノロジー大賞について

日本のHRテクノロジー、人事ビッグデータ（アナリティクス）の優れた取り組みを表彰することで、この分野の進化発展に寄与することを目的に今年第7回を開催。後援は経済産業省、産業技術総合研究所、情報処理推進機構、中小企業基盤整備機構など。

## さんぽLAB（ラボ）開設

- 産業保健スタッフ間の情報交換を目的としたオンラインコミュニティ
- 産業医や保健師に加え、心理職なども含めた産業保健に関わる有資格者すべてを対象とする日本初のプラットフォーム



企業に未来基準の元気を!



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。