

2025年3月期 通期決算説明資料

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5月15日



企業に未来基準の元気を！





AGENDA

- 01** 会社概要
- 02** 2025年3月期 全社業績
- 03** 2025年3月期 事業別の状況
- 04** 2026年3月期 ガイダンス

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

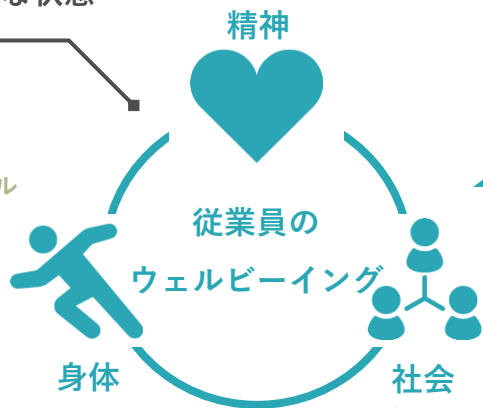
従業員が心身ともに健康で
能力を最大限に発揮



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

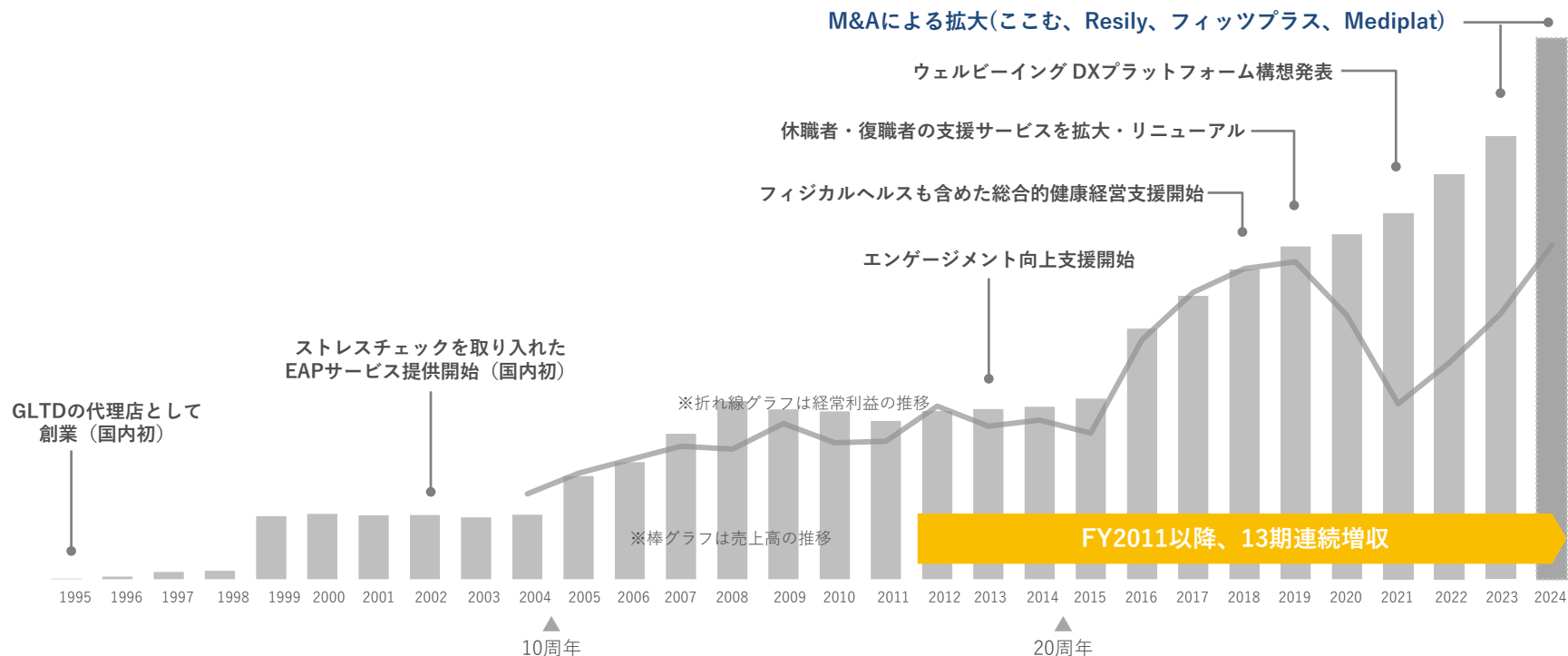
- ・ 健康度の向上
- ・ 良好な人間関係
- ・ 創造性の促進
- ・ エンゲージメント向上
- ・ 高い生産性/自発性の向上
- ・ 離職率の低下

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 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

02

2025年3月期 全社業績



企業に
未来基準の
元気を!

増収増益、修正ガイダンスを上回る実績

売上高 YoY+22.2%

- 各事業とも堅調に推移し概ね計画どおり
- 吸収分割により承継したMediplat社およびフィッツプラス社の業績が寄与

営業利益 YoY+40.9%

- 事業成長と固定費の増加抑制で収益性改善
- Mediplat社およびフィッツプラス社の利益貢献

純利益 YoY+47.2%

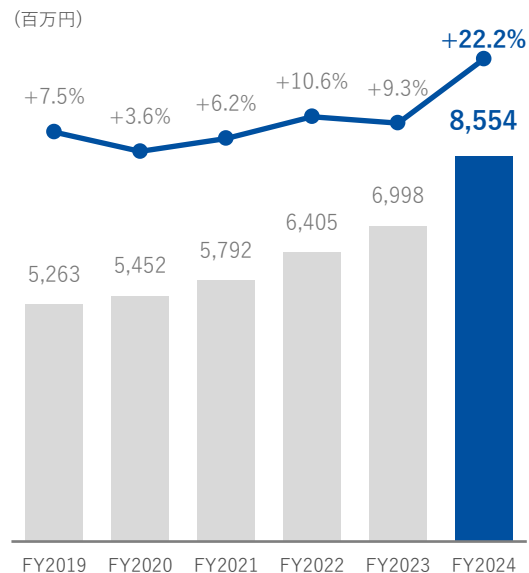
- 連結子会社Resily社に対するのれんおよび同社事業の固定資産について減損損失 234 百万円を計上
- Resily社との合併に伴う同社の繰越欠損金承継により、法人税等および法人税等調整額が263百万円減少

(百万円)	FY2023	FY2024	YoY 増減率	通期 業績予想	増減率
売上高	6,998	8,554	+ 22.2%	8,500	+ 0.6%
EBITDA	1,396	1,857	+ 33.0%	-	-
営業利益	725	1,022	+ 40.9%	940	+ 8.8%
(利益率)	10.4%	12.0%	+ 1.6pt	11.1%	+ 0.9pt
経常利益	737	1,023	+ 38.8%	940	+ 8.9%
(利益率)	10.5%	12.0%	+ 1.5pt	11.1%	+ 0.9pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	505	744	+ 47.2%	650	+ 14.5%
(利益率)	7.2%	8.7%	+ 1.5pt	7.6%	+ 1.1pt

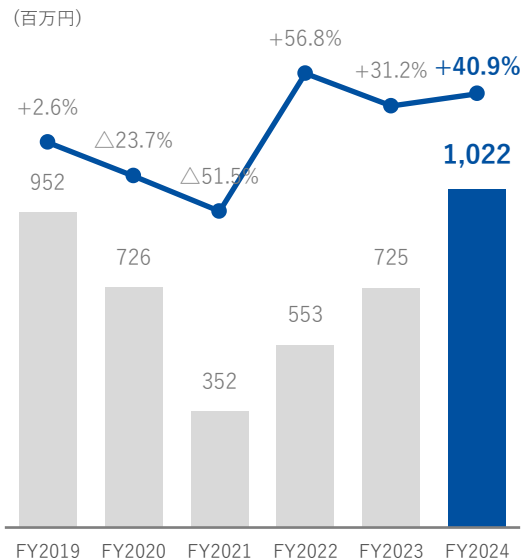
※ EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費
※ 通期業績予想は2024年11月14日に公表した修正後の公表値

新規連結子会社2社の業績寄与、
各事業とも堅調に推移し増収増益を継続、収益性の改善も進み過去最高益を更新

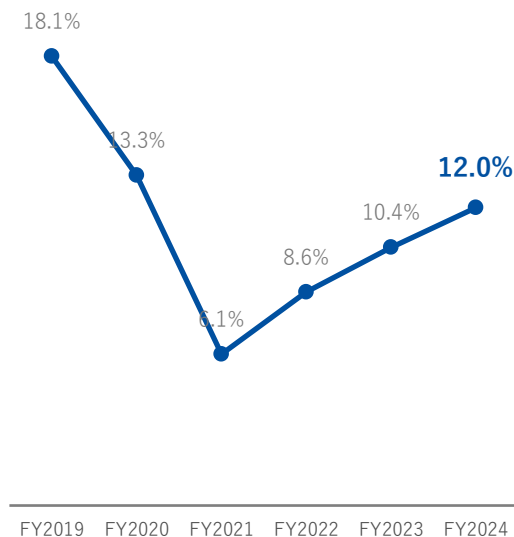
売上高・成長率(YoY)



営業利益・成長率(YoY)



営業利益率



ストック型収益 YoY+32.7%

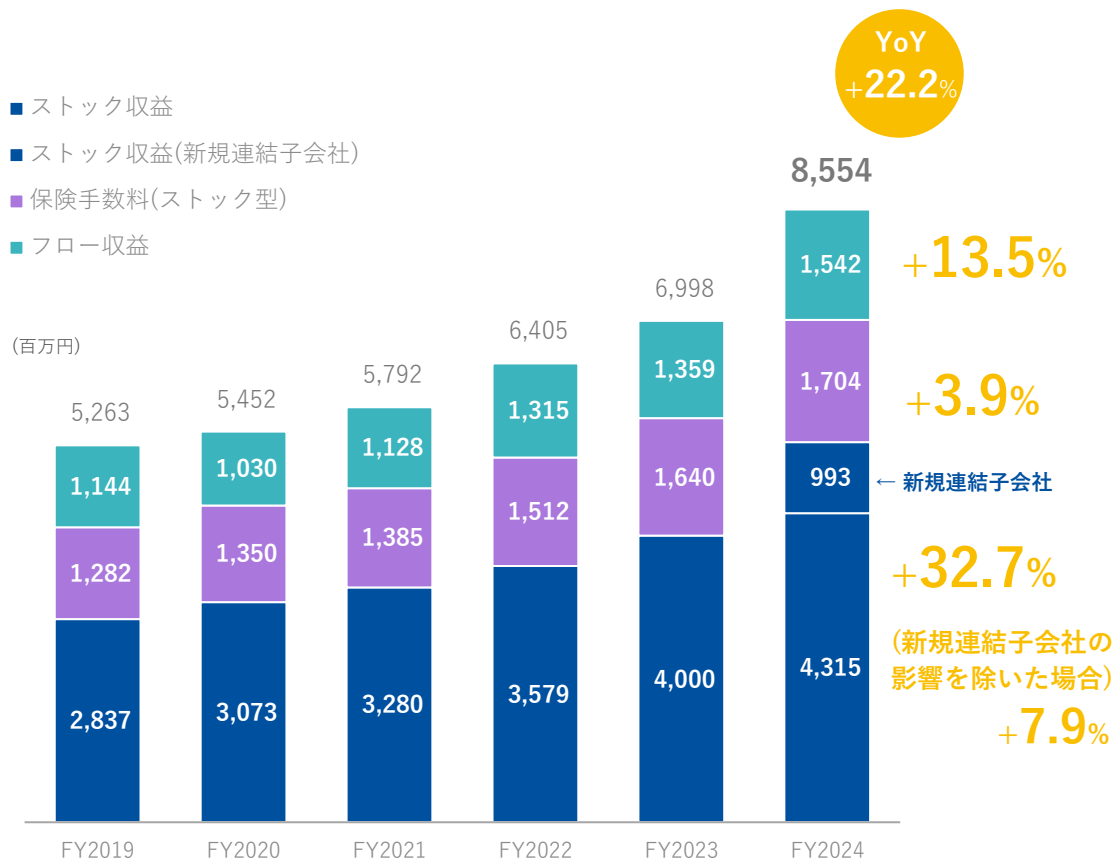
- 新規顧客の獲得は堅調
- タフネスなど価格改定が寄与
- 新規子会社Mediplatおよびフィッツプ
ラスの業績寄与 993百万円

保険手数料増収 YoY +3.9%

- LTD事業は堅調に推移

フロー型収益 YoY +13.5%

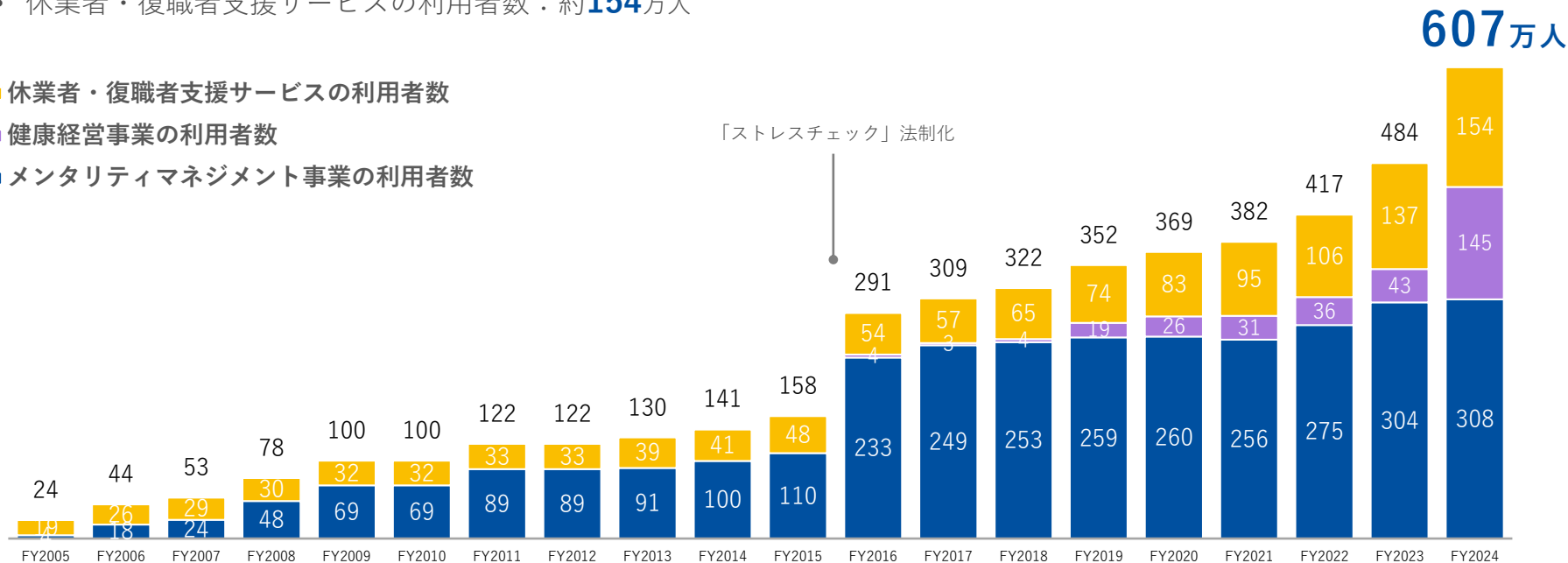
- メンタリティマネジメント事業のソ
リューション売上が好調に推移



利用者数は順調に増加

- メンタリティマネジメント事業の利用者数：約**308**万人
- 健康経営事業の利用者数：約**145**万人 ※今期より別掲表示。Mediplatグループ入りにより大幅に増加
- 休業者・復職者支援サービスの利用者数：約**154**万人

- 休業者・復職者支援サービスの利用者数
- 健康経営事業の利用者数
- メンタリティマネジメント事業の利用者数



注：休業者・復職者支援サービスの利用者数には「LTD加入者数」に加え「両立支援事業」サービスの利用企業の従業員数が含まれております。

注：利用者数は各サービスの利用企業の従業員数で延べ人数

2025年3月期 全社業績 | 新規顧客の総合提案、既存顧客へのクロスセルの状況

総合提案営業活動による複数サービス利用企業の増加やソリューション販売によりクロスセル率は漸増、
まだ伸びしろが大きい状況
顧客あたり売上高は価格改定などもあり増加

	FY2022	FY2023	FY2024	YoY
契約企業社数 (注1,5,6)	2,950社	3,140社	3,210社	+ 2.2%
複数サービス利用の 契約企業社数 (注2,5,6)	650社	720社	770社	+ 6.9%
クロスセル率 (注3,5,6)	22.0%	23.0%	24.0%	+ 1.0pt
顧客あたり売上高 (ARPA) (注4,5,6)	2,546千円/年	2,630千円/年	2,804千円/年	+ 174千円

注1：契約企業社数は、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。

注2：契約企業社数のうち当社各サービス（研修などのソリューションを含む）を複数利用契約いただいている企業社数で契約ベースのユニーク数。

注3：複数サービス利用の契約企業社数÷契約企業社数

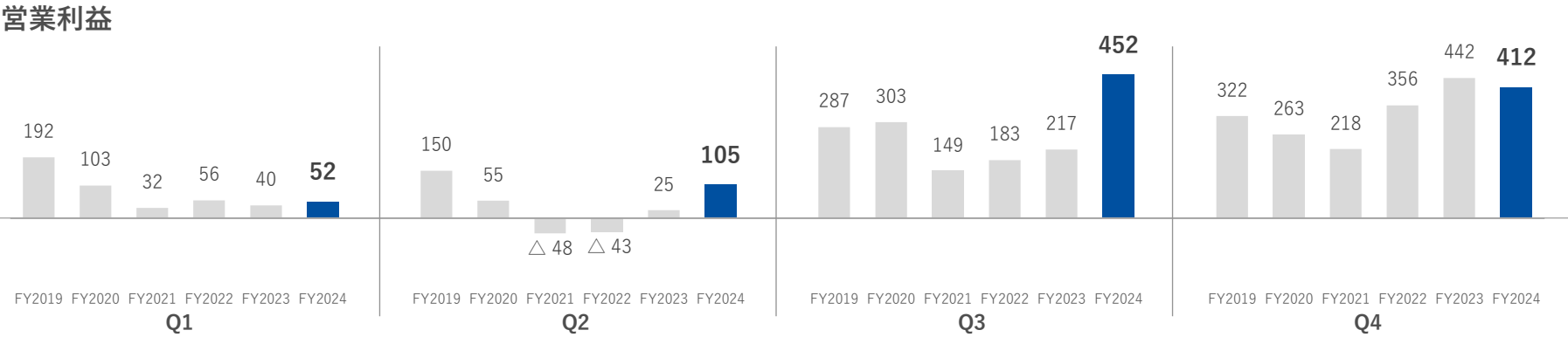
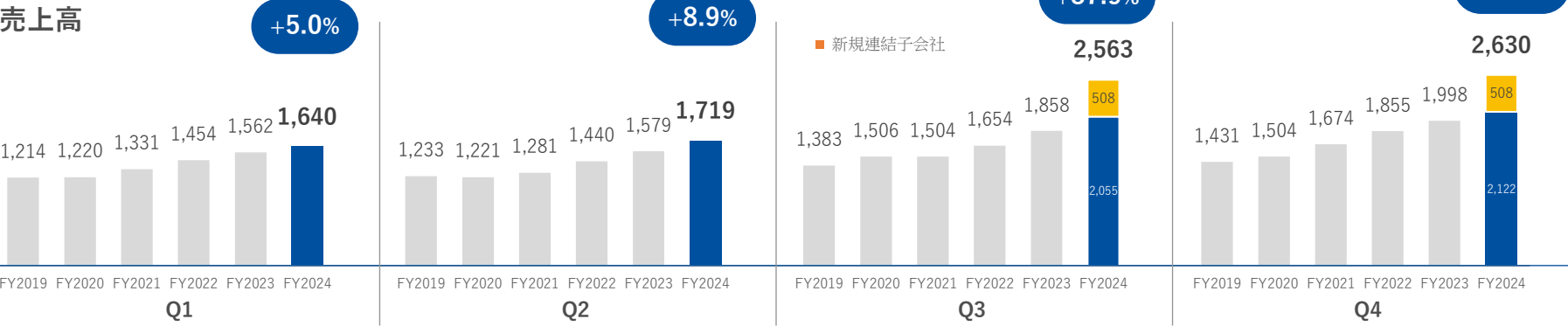
注4：（継続利用サービスにおける年間経常収益+ソリューション販売などの一時的なフロー収益）÷ユニーク顧客数。なお、ソリューションサービスのみご利用の企業は除外しております。

注5：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は含めておりません。

注6：子会社の数字は含んでおりません。

2025年3月期 全社業績 | 四半期別の売上高・営業利益推移

各事業とも堅調に推移、下期は新規連結子会社2社の業績寄与



売上の増加率に対してコストの増加率は抑えられており、売上比は減少
引き続き収益性改善へ注力、子会社追加による影響 897百万円

人件費 +448百万円

- 子会社の増加影響 283百万円
- 賃上げによる増加

システム関連費用 +167百万円

- 子会社の増加影響 115百万円

ソフトウェア償却費 +114百万円

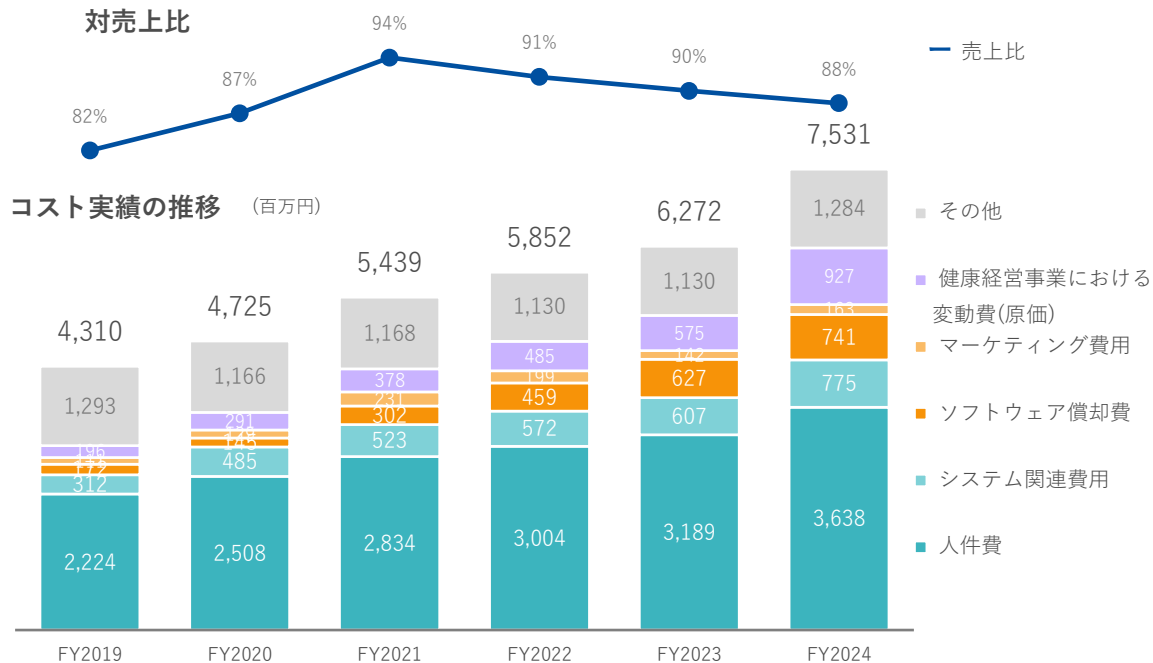
- これまでの投資により償却費が増加
- ※ システム投資に関しては次頁参照

マーケティング費用 +21百万円

- 販促費の効率化によりほぼ横ばい

健康経営事業における変動費(原価) +352百万円

- 子会社の増加影響 325百万円



※ 健康経営事業における変動費(原価)は、産業医・保健師への業務委託費用および健診管理サービスのシステム提供会社への業務委託費用。

システム投資

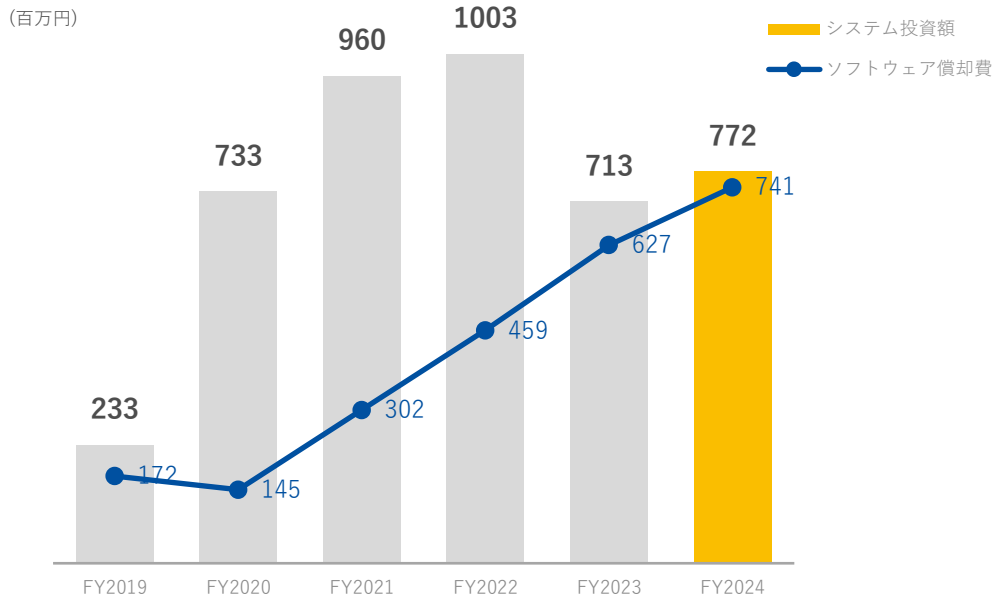
投資額は前期比で増加したものの、過去のピーク時と比較すると減少

成長に向けた取り組みとして、カウンセリングシステムの刷新や職域向け保険募集システム（EB保険プラットフォーム*）の開発に投資を実施
既存サービスの改善やセキュリティ強化などのアップデートは継続

ソフトウェア償却費

FY2021以降の成長に向けた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

システム投資とソフトウェア償却費の推移



*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

連結貸借対照表

Resily社事業にかかる固定資産の減損があった一方、吸収分割により取得した事業(Mediplat社・フィッツプラス社)によりのれんや各資産負債項目が増加。有利子負債は吸収分割の対価の交付を目的として新たに18億円の長期借入を実施したことにより増加

	FY2023	FY2024
流動資産	2,855	3,700
現金及び預金	1,428	1,733
売掛金	1,073	1,403
その他	352	564
固定資産	3,689	5,023
有形固定資産	152	136
のれんおよび顧客関連資産	273	1,272
ソフトウェア・ソフトウェア仮勘定	2,345	2,428
その他無形固定資産	13	13
投資その他の資産	904	1,172
総資産	6,545	8,724
負債	2,564	4,764
うち、有利子負債	344	1,973
純資産	3,980	3,959
株主資本	3,929	3,908
自己資本比率	60.0%	44.8%

連結キャッシュフロー計算書

吸収分割による支出15億円などによりフリーキャッシュフローは△5億円。

財務CF 8 億円。自己株式の取得などの支出があった一方で、長期借入による収入18億円

	FY2023	FY2024
営業CF	1,292	1,705
税金等調整前利益	739	789
減価償却費	657	810
減損損失	-	234
その他	△ 104	△ 128
投資CF	△ 948	△ 2,262
無形固定資産の取得	△ 868	△ 721
子会社株式の取得	△ 96	-
吸収分割による支出	-	△ 1,501
その他	16	△ 39
財務CF	△ 182	860
長期借入金による収入	-	1,822
自己株式の取得による支出	-	△ 564
その他	△ 182	△ 396
期末現金及び現金同等物残高	1,422	1,725
フリーCF	344	△ 556

03

2025年3月期 事業別の状況



企業に
未来基準の
元気を!

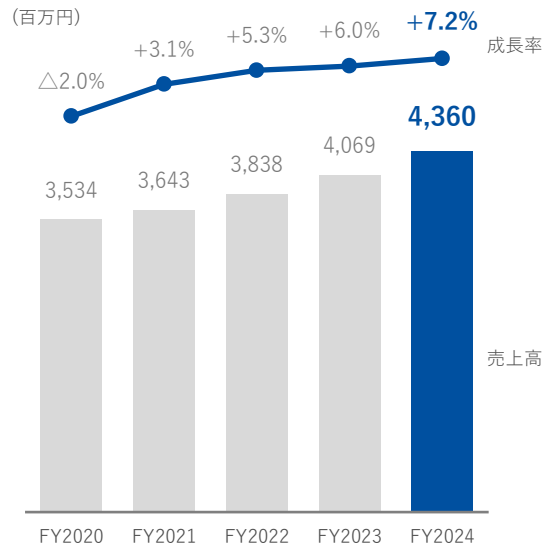
事業別の状況 | サマリー

事業	計画比	主な状況
メンタリティ マネジメント事業		○ ソリューション販売が好調。「アドバンテッジ タフネス」の価格改定による既存売上拡大などストック収益も堅調に推移。各サービスの新規契約獲得は計画にやや遅れも「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」を基軸とした総合販売を継続推進。
		○ コスト増加は計画比で抑制。 収益性の改善進む
健康経営事業		○ Mediplat社およびフィッツプラスの社の業績寄与で 大幅増収 。アドバンテッジリスクマネジメントの既存サービスは計画に遅れも、企業の健康経営ニーズに伴う市場拡大で伸長継続
		○ 事業拡大に伴う人件費増加など先行投資も子会社業績の押し上げもあり 増益
LTD事業		○ 既存の拡大などで概ね 計画どおり で堅調。
		○ コストも計画対比で抑制により 増益で収益性の改善進む
両立支援事業		△ ストック収益は順調に伸長 。導入時期が後ろ倒しとなる案件もあり計画に対して進捗に一部遅れも見られるが、 新規契約獲得は順調に推移し増収
		○ 黒字化に向け、 収益性の改善 は着実に進捗
リスク ファイナンス事業		○ 概ね計画通りに進捗

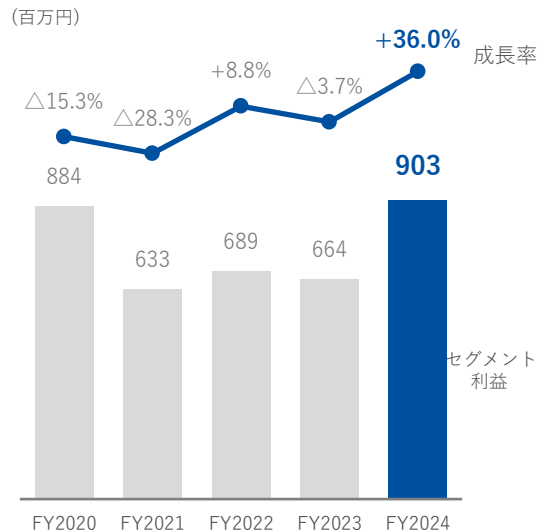
売上高は堅調に推移 YoY+7.2%

- ストック収益は着実に増加、**ソリューション売上が好調**
- セグメント利益は、システム投資による償却費負担の増加はあるものの、固定費の増加抑制により**収益性の改善が進む**

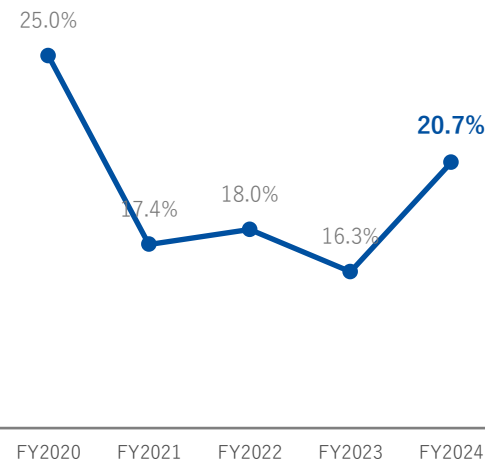
売上高・成長率(YoY)



セグメント利益・成長率(YoY)



セグメント利益率



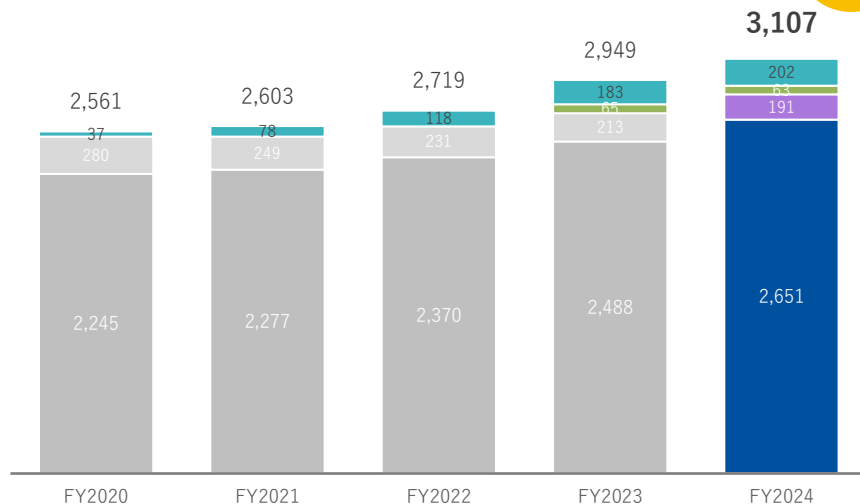
YoY +5.4% ストック収益の積上げは順調

- 「アドバンテッジ タフネス」の価格改定が寄与
- ストレスチェックの切替やエンゲージメントニーズを捉え、新規顧客の獲得も堅調

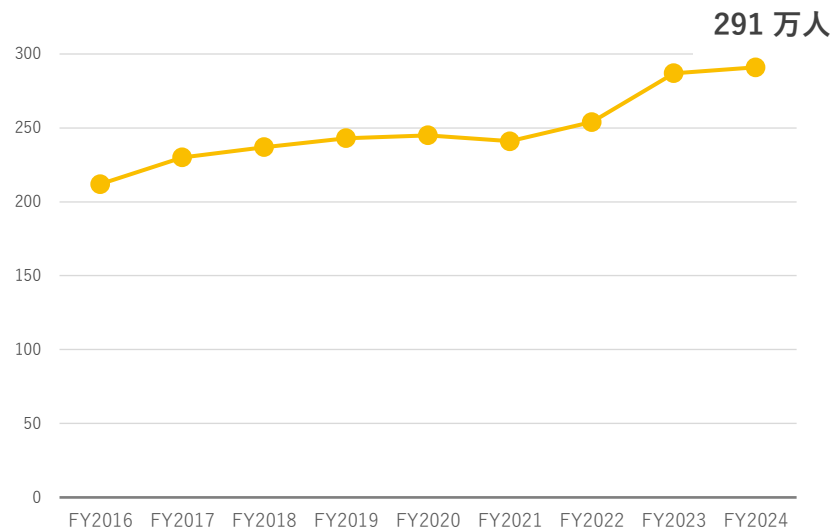
ストック収益の推移

(百万円)

■ アドバンテッジ タフネス ■ AEAP ■ ここむ ■ その他



ストレスチェック利用ID数の推移



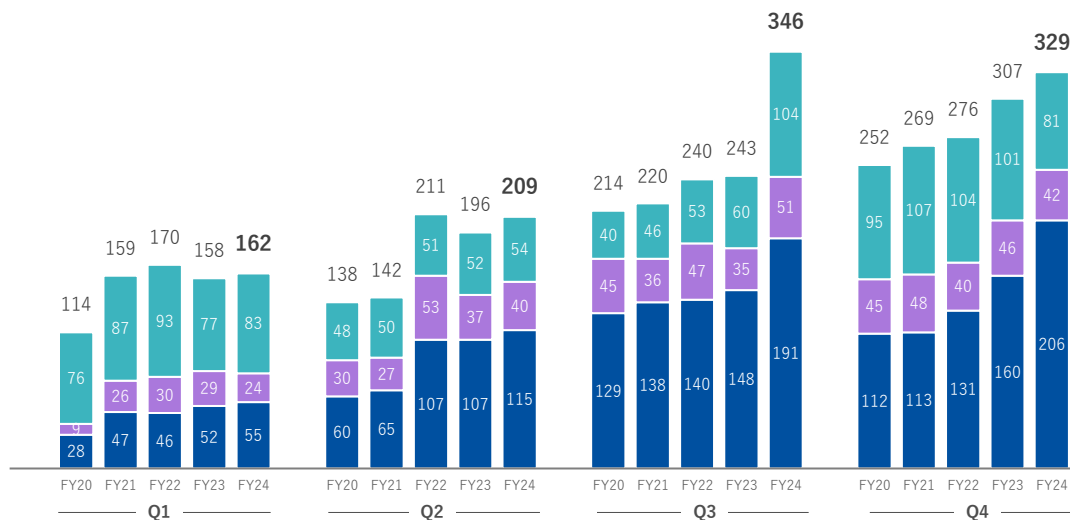
YoY +15.8% ソリューション売上好調に推移

- 「研修・コンサルティング」は企業の組織活性化ニーズの高まりもあり組織開発コンサルティングサービスや研修などの売上が拡大
- 採用適正検査「アドバンテッジインサイト」は価格改定に伴う駆け込み需要でQ3前倒しによりQ4は減少も堅調に推移し伸長

四半期別の売上推移

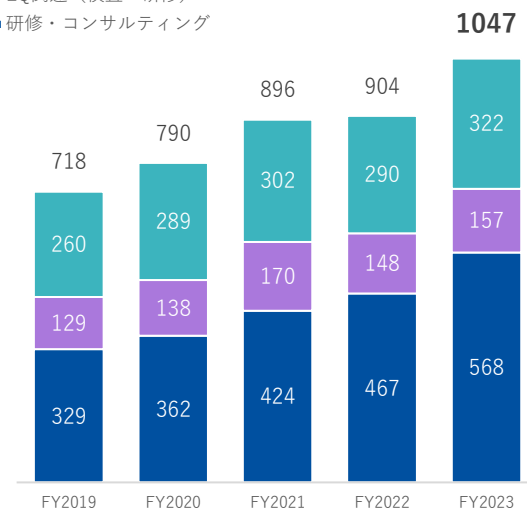
(百万円)

■ 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）



YoY

(百万円)

■ 採用適性検査（アドバンテッジインサイト）
■ EQ関連（検査・研修）
■ 研修・コンサルティングYoY
+15.8%

企業の健康経営の浸透や人的資本経営への関心の高まりを背景に、ストレスチェック・エンゲージメントサーベイ実施後の結果分析や研修等、改善施策への投資が拡大しており今後も期待できる

健康経営 の推進

ストレスチェック義務化から一歩進み、結果を踏まえた改善を実施する企業が増加
実効性を重視する姿勢が強まり、ソリューション導入の機会が拡大

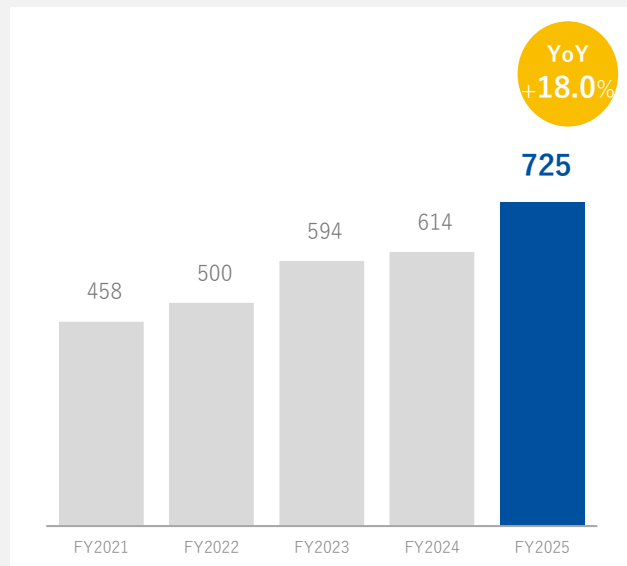
組織改善 のニーズ

組織開発コンサルティングの売上の伸びが顕著
エンゲージメント向上施策としての管理職研修やEQ研修へのニーズが高まっている

大規模企業 での増加

従業員1,000名以上の企業での改善施策導入が増加し、売上が拡大

研修・コンサルティングおよびEQ研修の売上高推移



大手企業への当社サービス導入状況



「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」等、大手企業中心に当社主力サービスの導入が進んでいる

企業に未来基準の元気を!



2024年4月10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
(東証スタンダード コード 8769)

SBSホールディングス、グループ 22 社が「アドバンテッジ タフネス」を導入

～「2024 年問題」に際して従業員のエンゲージメント向上をめざす同社を支援～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、SBSホールディングス株式会社（以下、SBSホールディングス社）に当社の「アドバンテッジ タフネス エンゲージメントプラス」、各種健康データ等を集約できるデータマネジメントプラットフォーム「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」を提供することをお知らせいたします。

SBSホールディングス社は物流関連事業を中心に展開し、ドライバーとして従事する従業員も多い企業です。物流業界を取り巻く「2024 年問題」は、労働時間の制限によってドライバーの労働環境の改善は期待できるものの、企業には限られた時間と人材で生産性を高めることが求められます。生産性向上にはメンタルヘルス不調など損失の観点はもとより、「エンゲージメント」の向上が重要となります。

同社は、かねてより人的資本経営の流れを受けて「エンゲージメントの実態を捉えたい」とのニーズがあり、このたび当社の「アドバンテッジ タフネス エンゲージメントプラス」を導入していただきました。SBSホールディングスおよびそのグループ企業 22 社従業員約 17,000 名にストレスチェックサービス「アドバンテッジ タフネス エンゲージメントプラス」(一部企業はプランが異なります)を提供いたします。また「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」も導入していただきました。

当社サービスの導入にあたり、SBSホールディングス社以下以下の点を評価いただきました。

■SBSホールディングス社における評価ポイント

1. グループ企業が同じ基準で従業員のエンゲージメント状態を把握
これまでグループ企業一括で他社サービスのストレスチェックを導入していたものの、その調査項目はエンゲージメントに関する項目は含まれていませんでした。グループ企業がメンタルヘルス面だけでなく、エンゲージメントにおいても同じ基準で状況を把握できることが同社のニーズに合致しました。
2. サーベイ標準化によるオペレーションの効率化、コスト面でもメリット
人的資本経営でも重視されている「エンゲージメント」について、いかに担当者の負担を増やすことなくサーベイを実施できるかが課題であった同社において、ストレスチェックと同時に測れることが評価されました。他社と比較し、コスト面でもメリットを感じていただきました。
また、2024 年問題で 1 人あたりの生産性を上げることが喫緊の課題である同社にとっては、エンゲージメントサーベイと同時にストレスチェックを実施できることにより、従業員一人ひとりのサーベイへの回答負担および複数のサーベイを管理職が確認する手間を省けることと期待されています。

今後は状態把握だけでなくデータ分析を強化し、改善施策を推進していきたいという同社の思いを実現すべく、「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」の活用も含めた支援をまいります。



企業に未来基準の元気を!



2024年7月23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
(東証スタンダード コード 8769)

TIS 社が当社のメンタルヘルスケアのサービスラインアップを導入

グループ同一基準化、支援の標準化、人事業務の効率化を実現へ

～勤務地格差をなくすクラウド型復職支援システム「eRework」が導入のポイントに～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、TIS 株式会社(以下、TIS 社)に、クラウド型復職/両立支援システム「eRework(イーワーク)」および「アドバンテッジ タフネス」、各種健康データ等を集約できるデータマネジメントプラットフォーム「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」を提供いたします。また、「アドバンテッジ タフネス」においては TIS 社に加えグループ会社 5 社にも導入が決定いたしました。

IT サービスを中心に事業を展開し、クライアント企業に常駐する従業員が多い TIS 社およびグループ会社は、「個人のケア」を注力テーマの一つとして掲げています。このたび復職支援体制を強化するため、当社のクラウド型復職/両立支援システム「eRework」を導入していただきました。また、個人のケアの観点においては、ストレスチェックにカウンセリングサービスを付帯した「アドバンテッジ タフネス」の導入も決定いたしました。さらに、組織の状態を把握するだけでなく、「より分析をスピーディに行い、個人のケアに資するデータ活用を進めたい」というニーズのもと、「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」も活用していただきます。

なお、TIS 社に加え、グループ会社 5 社にも「アドバンテッジ タフネス」を提供し、従業員 11,000 人超の支援をいたします(企業により導入プランが異なります)。

■TIS 社における評価ポイント

1. 各拠点の運用標準化が叫ばれ「eRework」
全国各地にあるクライアント企業に常駐勤務する従業員が多い TIS 社にとって、産業保健体制や復職プログラムの標準化は一つの課題でもありました。「eRework」の導入により、勤務地における格差をなくし、どの従業員にとっても標準化した復職プログラムの利用が可能になることが評価されました。認知行動療法を用いた学習コンテンツやカウンセリングの活用によるメンタルヘルス不調の再発防止、かつ人事側の工数削減にも寄与します。
2. グループ企業が同じ基準で従業員のメンタル状態を把握、セルフケアの提供も
グループ企業間でも同じ基準でメンタルヘルスの状況を把握できることが同社のニーズに合致しました。改善に向けた取り組みを進めるうえで、統一した基準を採用することでグループ間の標準化も実現します。また、人事の目が届かない従業員に向けての施策として、個人への結果フィードバックに加え自律的なセルフケアや学習コンテンツの提供なども、「個人のケアの強化」に資するものとして期待されています。



「個人のケアを強化したい」という同社のニーズのもと、産業保健の標準化に加え、データを活用できる意義のあるストレスチェックの運用に向けて支援をまいります。

企業に未来基準の元気を!



2024年9月10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
(東証スタンダード コード 8769)

分析を強化し、さらなる健康経営推進をめざす ENEOS 社が

「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」を導入

～従業員約 1 万人を対象にストレスチェックを実施～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、ENEOS 株式会社（以下、ENEOS 社）の従業員約 1 万人を対象に、当社のストレスチェックサービス「アドバンテッジ タフネス」を提供することをお知らせいたします。ENEOS 社においては、健康診断や動向などを含めた各種データを集約できるデータマネジメントプラットフォーム「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」も提供いたします。

ENEOS 社は、ENEOS グループ理念に基づき、従業員の自律的な健康管理および健康増進に寄与すべく、健康経営を推進しています。

健康経営を推進するにあたり「集団分析の幅を広げたい」「従業員の健康情報を活かしたい」という ENEOS 社のニーズを実現すべく、当社は「アドバンテッジ タフネス」と「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」を提供いたします。

当社サービスの導入にあたり、ENEOS 社以下以下の点を評価いただきました。



■ENEOS 社における評価ポイント

1. 「アドバンテッジ タフネス」のレポートやダッシュボードの見やすさを評価、報告に関する準備工数削減に期待
ストレスチェックの結果に関する集団分析レポートの実装に加え、豊富なコラムや e ラーニングコンテンツが従業員にとって活用しやすいものとして評価されました。
2. 豊富な分析結果を活用し仮説の検証をスピーディに、健康経営の PDCA を加速
「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」の活用により、「アドバンテッジ タフネス」で得られたストレスチェックデータにとどまらず、一元管理された健康診断や動向情報などの各種情報と掛け合わせて分析ができること、仮説をもとにさまざまな項目のクロス分析がスピーディに行える点が同社のニーズに合致しました。
導入後は、蓄積したデータを分析し、健康課題の抽出と効果的な改善施策の立案につなげる予定です。

今後は状態把握だけでなくデータ分析を強化し、改善施策を推進していきたいという同社の思いを実現すべく、「アドバンテッジ タフネス」の結果を活かした「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」の活用を支援してまいります。

オリンパス社ではストレスチェック結果の活用促進を目的として「アドバンテッジ タフネス」を導入

当社サービス導入の目的

2008年以降、産業保健体制、健康管理運営の標準化や健康管理システムの構築・整備を進めており、その一環で「ストレスチェックの結果をより活用していきたい」「事務局側の管理工数を削減したい」という思いのもと、当社の「アドバンテッジ タフネス」を導入。

評価いただいているポイント

1. 従業員が自身の結果を把握し、振り返ることができる
フィードバック画面と充実したコンテンツ
 - ・ 12種類のテーマ別eラーニング「ゼミナール」機能が、従業員の自律性を高めセルフケアを推進できる
2. 他社比較も可能な集団分析機能
 - ・ 他社との相对比较ができ、数値比較することで自社の現在地を確認することができる
 - ・ ビッグデータによる「アドバンテッジ タフネス白書」によって自社の相対的ポジションを把握できる
3. 外国籍の従業員にも対応できる英語版の調査票
 - ・ 外国籍従業員もまとめて調査することが可能となり、事務局の業務効率化に繋がる

企業に未来基準の元気を！



2025年2月6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)

ストレスチェック結果活用のための集団分析と職場環境改善をめざす

オリンパス社が「アドバンテッジ タフネス」を導入

～グループ企業を含め従業員 1.1 万人を対象にストレスチェックを実施～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、オリンパス株式会社（以下、オリンパス社）およびそのグループ企業の従業員約 11,000 人を対象に、当社のストレスチェックサービス「アドバンテッジ タフネス」を提供することをお知らせいたします。

オリンパス社は 2008 年、人事部門に従業員の健康活動を推進・統括する部署を設置し、健康保険組合と連携しながら、国内グループ会社の一元管理を始め、産業保健体制、健康管理運営の標準化や健康管理システムの構築・整備を進めています。従業員の自律的な健康管理および健康増進に寄与すべく健康経営を推進し、2017 年から 8 年連続「健康経営優良法人～ホワイト 500～」に認定されています。

このたび、オリンパス社は、「ストレスチェックの結果をより活用していきたい」「事務局側の管理工数を削減したい」という思いのもと、当社の「アドバンテッジ タフネス」を導入されました。

サービス導入にあたり、以下の点を評価していただきました。

OLYMPUS

■オリンパス社における「アドバンテッジ タフネス」の評価ポイント

1. 従業員が自身の結果をきちんと把握し振り返ることができるフィードバック画面と充実したコンテンツ
600 以上のコラムが常時間閲覧可能。かつストレスチェックの個人結果に応じて recommends される「ライブブラリー」や、「エンゲージメント」や「セルフケア」、「メンタルタフネス度」といった 12 種類のテーマ別 e ラーニング「ゼミナール」といった機能が、従業員の自律性を高め、セルフケアを推進できるものとして期待されています。
2. 自社内の組織に留まらない、他社比較も可能な集団分析機能
集団分析レポートでは、自社内における比較はもとより、他社との相对比较をすることも可能です。他社の数値と比較することで、自社の現在地を確認することができます。
また、「アドバンテッジ タフネス」のビッグデータをまとめた「アドバンテッジ タフネス白書」(購入企業のみ)に記されている全企業集計データで年 1 回発行し自社の相対的ポジションを把握できるものとして評価されました。
3. 外国籍の従業員にも対応できる英語版の調査票
これまで同社は WEB での英語受検が難しい環境下でしたが、「アドバンテッジ タフネス」導入によりまとめて調査することが可能となり、事務局の業務効率化に繋がることが評価されました。

今後は、これまでの支援実績を踏まえた具体的な事例を提示しながら、「アドバンテッジ タフネス」の集団分析結果を踏まえた職場改善のサポートを強化してまいります。

2024年7月に本格展開をスタートして以降、従業員規模を問わず複数企業への導入が進捗中

従業員教育における課題

- 従業員教育の一環として研修を実施するケースが多々あるなかで、一つの課題として挙がるのが「効果検証」
- 事後アンケートで満足度を測るケースは多いものの、受講者の「ためになった」「興味深い内容だった」といった研修内容への評価が、本来の目的である受講者の変化をもたらすとは限らない状況

サーベイ付き研修プログラムの狙い

- 研修の本質的な課題を解決すべく、“行動変容”の実現をテーマに、その変化を数値化・定量化できるサーベイをセットにしたプログラムを提供
 - ① メイン研修の前後にサーベイを用いて受講者の状態を測定
 - ② 初回の研修で立案した行動計画について、2週間に1回の頻度でサーベイによる進捗を確認
 - ③ 自身の変化を自ら実感しながら軌道修正を行う「セルフコーチング」効果でさらに動機付け
- 「アドバンテッジ pdCa(ピディカ)」をサーベイとして活用し、計画・振り返りのサイクルを提供することで、行動変容を実現

企業に未来基準の元気を!



2024年6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

(東証スタンダード コード 8769)

研修の評価レベルで最も重要な「行動変容」をチェック

効果検証まで伴走する「サーベイ付き研修プログラム」の本格展開を開始

～受講後の変化を可視化し、受講者の動機付けを加速～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、「認知行動療法」の実践を通じた行動変容を可視化するサーベイをセットにした研修プログラムを提供いたします。ストレス耐性向上やメンタルヘルス、ハラスメント、管理職のマネジメント強化など、企業が抱える課題を軸に各種ラインアップしました。

企業が従業員教育の一環として研修を実施するケースが多々あるなかで、一つの課題として挙がるのが「効果検証」です。事後アンケートで満足度を測るケースは多いものの、受講者の「ためになった」「興味深い内容だった」といった研修内容への評価が、本来の目的である受講者の変化をもたらすとは限りません。

当社は、こうした研修の本質的な課題を解決すべく、“行動変容”の実現をテーマに、その変化を数値化・定量化できるサーベイをセットにしたプログラムを提供することとなりました。当プログラムでは、メイン研修の前後にサーベイを用いて受講者の状態を測定し、その変化を捉えます。その後1回目の研修で立案した行動計画を2週間に1回の頻度でサーベイによる進捗を確認し、自身の変化を自ら実感しながら軌道修正を行う「セルフコーチング」効果でもたらなる動機付けを促します。「アドバンテッジ pdCa(ピディカ)」をサーベイとして活用し、計画・振り返りのサイクルを提供することで、行動変容を実現します。

*アドバンテッジ pdCa <https://www.amae.jp/solution/pdca/>

(プログラム例:メンタルタフネス度向上プログラム)



(参考:カーク・トリックの「4段階モデル」)

研修を評価するにあたり、カーク・トリックが提唱した4段階モデルがあります(下図)。しかし多くの企業ではリソース不足などの要因により、レベル1や2の実施直後の評価にとどまり、レベル3以降の中長期的な視点で効果を検えることに大きなハードルがあることが伺えます。レベル4は複雑な要素が絡むため、研修そのものの効果として捉えることは難しいものの、受講者の「行動変容」が将来的に人的資本経営の実現につながることを示すために、定量的に把握することが欠かせません。

受講者が効果的な研修だと感じたか、何を学んだかにとどまらず、「行動できたか」「行動が変わったか」を測ることを前提にすることで受講者のより主体的な参加を促し、研修効果の最大化、ひいては人的資本経営実現に寄与します。

カオナビ社と戦略的パートナーシップを構築し、相互の強みを活かした営業活動を推進中

業務提携の狙い

- 両社はアプローチが異なるものの“企業の生産性向上”をめざす方向性が同じであることから、両社の相乗効果を期待し、包括的な支援体制の構築に向けた提携が実現
- 本提携は両社顧客に対するサービスの相互紹介及び販売を目的とするものであり、双方の顧客基盤を活かした営業連携が可能となる

カオナビ社について

- タレントマネジメントシステムのリーディングカンパニーとして、「“はたらく”にテクノロジーを実装し、個の力から社会の仕様を変える」というパーパスの下、テクノロジーによって一人ひとりの個性やスキルを理解することで、キャリアの自律や多様な働き方ができる社会を目指している
- タレントマネジメントシステム「カオナビ」をはじめ、労務管理システム「ロウムメイト」や予実管理システム「ヨジツティクス」を提供し、企業や団体の経営戦略・人材戦略の実現に貢献

企業に未来基準の元気を /



2025年1月31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

(東証スタンダード コード 8769)

株式会社カオナビが展開するタレントマネジメントシステム「カオナビ」の 戦略的パートナーシップに向けた相互サービス紹介の提携へ

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、株式会社カオナビが展開するタレントマネジメントシステム「カオナビ」において販売代理店契約の締結および、相互サービス紹介の提携に合意したことをお知らせいたします。この提携のもと、カオナビ社との戦略的パートナーシップを構築し、相互の強みを活かした営業活動をおこなってまいります。

企業に未来基準の元気を /



1. 提携の狙い

労働人口の減少や流動性から、“従業員のエンゲージメント向上”は重要なテーマとなっており、人的資本経営の枠組みにおいても「エンゲージメント」の観点は欠かせないものとなっています。そのようななか、従業員一人ひとりに合わせた育成や配置を通じた「タレントマネジメント」への関心も高まっており、組織貢献への実感から離職率低下や職場環境改善、ひいては組織全体の生産性向上への効果が期待されています。このタレントマネジメント領域において、カオナビ社はタレントマネジメントシステム「カオナビ」を展開するリーディングカンパニーとして、多くの顧客と知見を有しています。

一方当社は、下支える「メンタルヘルス」の観点と上に引き上げる「エンゲージメント」の観点を両立させる「メンタリティマネジメント」の重要性を提唱し、従業員がより良い状態で働ける環境を整えることで、組織の生産性向上をめざしています。

このように、タレントマネジメント領域とアプローチは異なるものの“企業の生産性向上”をめざす方向性が同じであることから、両社の相乗効果を期待し、包括的な支援体制の構築に向けた提携が実現しました。

本提携は両社顧客に対するサービスの相互紹介及び販売を目的とするものであり、双方の顧客基盤を活かした営業連携が可能となります。具体的には、当社における「カオナビ」販売代理店契約の締結、およびカオナビ社の顧客企業に向けた当社サービスの紹介契約を締結しております。

当社が掲げる「中期経営計画 2026」においてもタレントマネジメントとの連携は成長の一翼として重要なカテゴリーの一つとなっており、同領域におけるシェア No.1 であるカオナビ社との提携は、今後の経営戦略においても重要な位置づけと考えています。

両社それぞれの領域で培った専門性を活かし、クライアントの人事課題をより深く理解し、より的確で網羅性のある対策を提案してまいります。

2. カオナビ社について <https://corp.kaonavi.jp/>

タレントマネジメントシステムのリーディングカンパニーとして、「“はたらく”にテクノロジーを実装し、個の力から社会の仕様を変える」というパーパスの下、テクノロジーによって一人ひとりの個性やスキルを理解することで、キャリアの自律や多様な働き方ができる社会を目指しています。

利用企業数 3,900 社以上※のタレントマネジメントシステム「カオナビ」をはじめ、労務管理システム「ロウムメイト」や予実管理システム「ヨジツティクス」を提供し、企業や団体の経営戦略・人材戦略の実現に貢献しています。

人的資本や健康経営の取り組みにおける柔軟な調査実現のために「アドバンテッジ ピディカ」をリニューアル

リニューアルの目的

- ・ 当社はパルスサーベイに対応した調査システム「アドバンテッジ ピディカ」を2021年11月より提供
- ・ ご導入企業の皆さまがより活用できるように、ご要望を踏まえてさまざまな機能改善を実施

新「アドバンテッジ ピディカ」の主な特長

1. 組み合わせ調査機能
 - ・ 豊富な調査項目から目的に応じて自由に設問を設計（新機能）
2. 属性分析機能
 - ・ 従業員の各属性において集計値を算出（新機能）
3. 匿名調査/記名式調査の使い分け
 - ・ 調査の目的・種類に合わせて個人結果の閲覧可否を設定可能
4. 特定の従業員グループを対象にした調査
 - ・ 所属組織にとらわれない調査が可能



企業に未来基準の元気を!



2025年2月25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
(電話スタンダード コード 8769)

人的資本、健康経営の取り組みの推進に!

パルスサーベイに対応した調査システム「アドバンテッジ ピディカ」

～ リニューアルにより、一層柔軟な調査設計を実現～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、パルスサーベイ(※)に対応した調査システム「アドバンテッジ ピディカ」をバージョンアップし、よりお客様が活用しやすいよう、ニーズに合った利便性の高いサービスを提供いたします。

※パルスサーベイ…徹底的な調査を短期間に繰り返し実施する調査手法のこと。

昨今テレワークが浸透したことにより、これまで以上に従業員一人ひとりの状態が見えづらくなっていることが課題となっています。組織改善を進めるうえでは、組織や従業員が抱える課題を迅速に「見える化」して対策を講じ、その後の効果検証を繰り返していく「PDCA サイクル」の実践が重要です。

当社は、こうしたPDCA サイクルの実践をサポートする「アドバンテッジ ピディカ」を2021年11月より提供してまいりました。人的資本や健康経営に関する意識が高まるなか、エンゲージメントやメンタルヘルスに関する取り組みを推進する多くの企業にご導入、ご活用いただいています。

このたび、ご導入企業の皆さまからのご要望を踏まえてさまざまな機能改善を行いました。

■バージョンアップした「アドバンテッジ ピディカ」の主な特長

1. 組み合わせ調査機能：豊富な調査項目から目的に応じて自由に設問を設計(新機能)

エンゲージメント、メンタルヘルス、ハラスメントに加え、生活習慣の項目を新たに追加、「アドバンテッジ ピディカ」に搭載されたさまざまな項目(下記)は、お客様それぞれの調査目的に応じて自由に組み合わせることが可能です。

・エンゲージメント	・プレゼンティーズム
・メンタルヘルス	・生活習慣
・メンタルタフネス度	・独自調査オリジナル設問の設定が可能

さらに、当社おすすめの項目を組み合わせた課題別調査(2025年3月中旬リリース予定)では、従来の分析レポートに加え、課題の把握や改善により一層役立つ専用レポート画面もご用意しています。

2. 属性分析機能：従業員の各属性において集計値を算出(新機能)

今回のバージョンアップにより、組織別の集計値の内訳として、性別や年代、勤続年数、職位など従業員の属性でも集計値を算出することが可能です。組織別の結果だけでは見えにくい課題や傾向をより「見える化」します。 ※各集計値の表示には最低集計人数の充足が必要です。

3. 匿名調査/記名式調査の使い分け：調査の目的・種類に合わせて個人結果の閲覧可否を設定可能

「アドバンテッジ ピディカ」には、調査事務局(主に人事部)と組織の上長、回答者個人の調査結果の閲覧可否を別々に設定できます。これにより、上長には個人結果は見せないが組織の集計値を見せることで組織のアクションプランを立案および実行してもらい、事務局は組織の集計値と個人結果を参照し、必要に応じて個人にもフォローする、というような利用が可能になります。このように調査の目的や性質を踏まえて調査を匿名式にす

当社が提供する「アドバンテッジ健康経営支援サービス」の導入企業すべてが「健康経営優良法人2025」に認定

アドバンテッジ健康経営支援サービスについて

- 健康経営度調査の作成支援や、企業の取り組みにおける推進体系・プロセス評価、健康課題対策の戦略支援を行うコンサルティングサービス
- 「健康経営エキスパートアドバイザー」保有者のコンサルタントが専門的知見のもと、支援を実施

健康経営優良法人2025における実績

- 当社が提供する「アドバンテッジ健康経営支援サービス」の導入企業50社*すべてが「健康経営優良法人2025」の認定を取得
- 認定を受けた企業において、約3割が上位500社の『ホワイト500』または『ブライツ500』
- そのうち『ホワイト500』の初認定を受けた企業もあり、さらに2社が「健康経営銘柄2025」に選定

* 契約単位となり、グループ企業は除く

企業に未来基準の元気を!





2025年3月27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 島崎 慎二
(東証スタンダード コード 8769)

導入企業 100%が「健康経営優良法人2025」に認定されました!

アドバンテッジリスクマネジメントの「健康経営支援サービス」

～『ホワイト500』初認定企業もサポート～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、当社が提供する「アドバンテッジ健康経営支援サービス」の導入企業50社のすべてが「健康経営優良法人2025」の認定を受けたことをお知らせします。このたび認定を受けた企業のうち、約3割が上位500社の『ホワイト500』または『ブライツ500』に認定されました。そのうち『ホワイト500』の初認定を受けた企業もあり、さらに2社が「健康経営銘柄2025」に選定されました。

* 契約単位となり、グループ企業は除く。

「アドバンテッジ健康経営支援サービス」は、健康経営度調査の解説や、企業の取り組みにおける推進体系・プロセス評価、健康課題対策の戦略支援を行うコンサルティングサービスです。「健康経営エキスパートアドバイザー」保有者のコンサルタントが専門的知見のもと、支援を行っています。また課題のフェーズ別に对应した「健康経営コンサルティングサービス」や、最新情報のインプットやフィードバックシートの分析・および報告を行う「健康経営浸透セミナー」など、企業の健康経営推進に伴走するサービスを展開しています。

アドバンテッジ健康経営支援サービスについての詳細

アドバンテッジ健康経営支援サービス

健康経営度調査の解説や、企業の取り組みにおける推進体系・プロセス評価、健康課題対策の戦略支援を行うコンサルティングサービスです。

健康経営優良法人 100%

「アドバンテッジ」の導入企業

健康経営度調査の結果を基に、企業の取り組みにおける推進体系・プロセス評価、健康課題対策の戦略支援を行うコンサルティングサービスです。

健康経営度調査の結果を基に、企業の取り組みにおける推進体系・プロセス評価、健康課題対策の戦略支援を行うコンサルティングサービスです。

健康経営度調査の結果を基に、企業の取り組みにおける推進体系・プロセス評価、健康課題対策の戦略支援を行うコンサルティングサービスです。

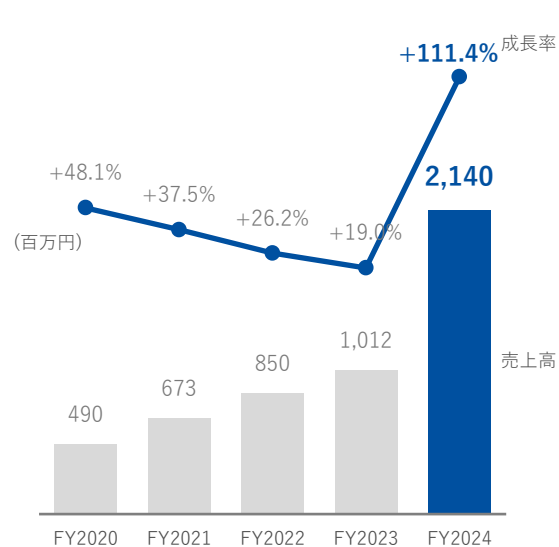
また当社は、こうした健康経営関連の支援にとどまらず、心身の健康を基軸とした企業の健康経営に資する各種サービス(※)を提供しています。このたび「健康経営銘柄2025」に選定された企業および「健康経営優良法人2025」の『ホワイト500』のうち、約3割が当社サービスを導入している結果となりました。

※「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」、「アドバンテッジ タフネス」、「アドバンテッジ ビディカ」、各種社員研修プログラム、EQ感情マネジメント力向上研修、「アドバンテッジ インサイト」、「産業医・保健師サービス」、「アドバンテッジ 健診管理システム」、「GLTD(団体長期障害所得補償保険)」、「ADVANTAGE HARMONY」など、一覧はこちら。

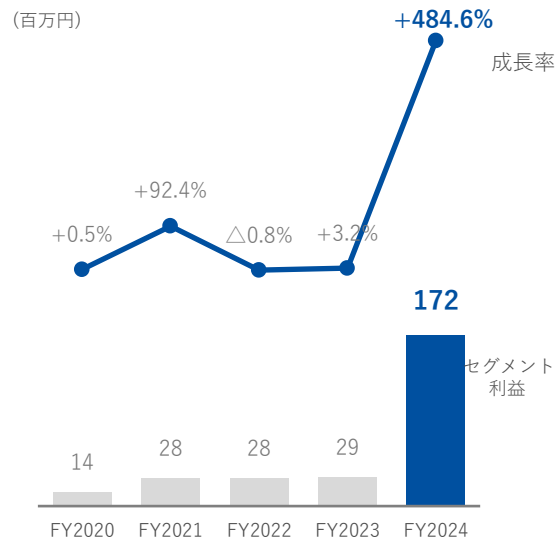
売上高は堅調に推移 YoY +111.4%

- Mediplat社およびフィッツプラス社の業績が下期より寄与し、売上高が大幅伸長、利益面でも大きく貢献
- アドバンテッジリスクマネジメントの既存サービスも堅調に推移

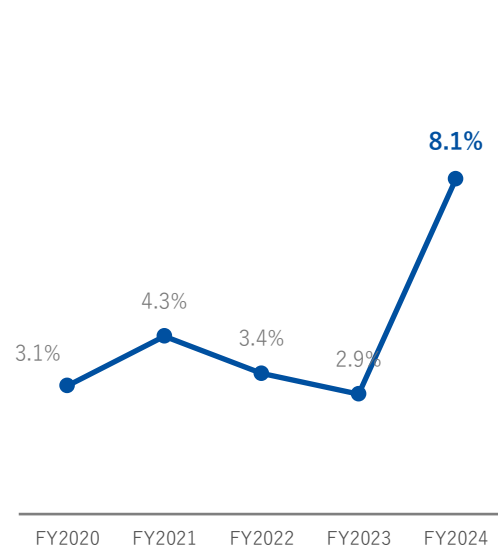
売上高・成長率(YoY)



セグメント利益



セグメント利益率

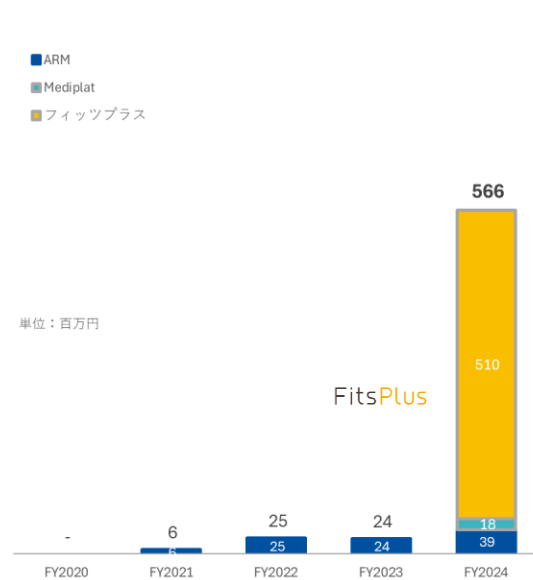
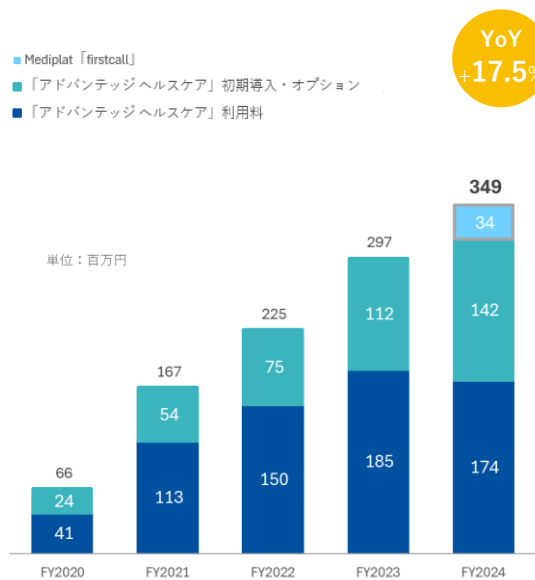
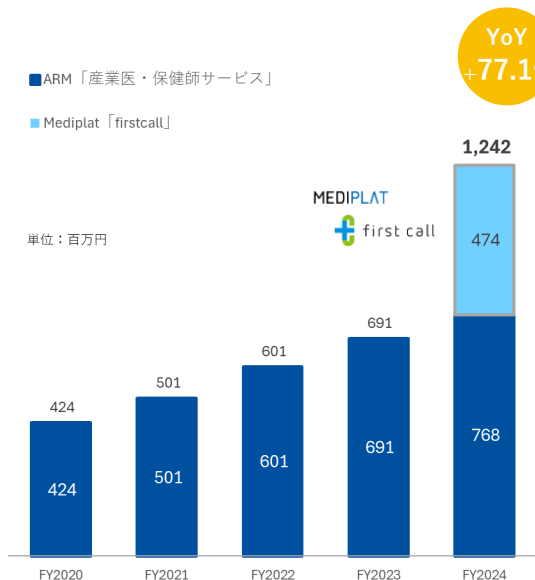


- Mediplat社のクラウド型健康管理サービス「first call」およびフィッツプラス社の特定保健指導サービスの業績が下期より健康経営事業のそれぞれの事業領域で売上拡大に寄与

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



Mediplat社・フィッツプラス社の当社グループ入りを受け、双方の事業拡大及び収益性向上に向けた取り組みを推進中 産業保健支援事業と特定保健指導事業におけるトップシェアの獲得を目指す

1. スケールメリットを活かした戦略的投資やコスト最適化による収益最大化

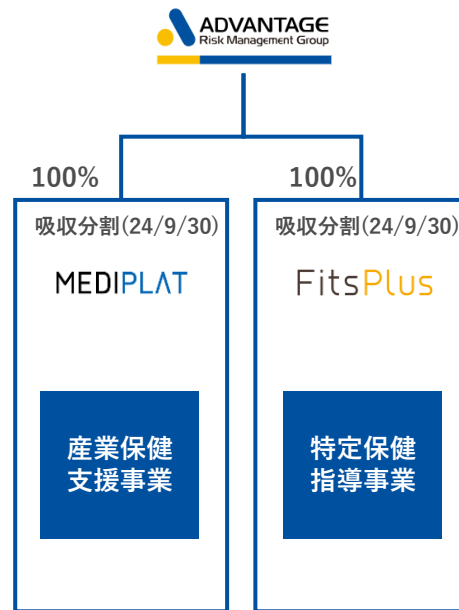
- 各既存事業の規模拡大に伴うCF増加により、積極的な戦略投資が可能となることによる競争力の向上
- Mediplat社・フィッツプラス社が自社開発したシステムの活用による外部サービス利用料の削減や業務効率化に加えて、企画・管理など重複機能に関する共有共通化を通じた効率化による収益最大化

2. 強みを活用した相互補完による売上最大化

- 産業保健事業：当社顧客への産業保健サービスの付帯率向上、産業医・保健師の人材リソースの拡大による中小企業・地方企業へのアプローチなど
- 特定保健指導事業：当社の認知行動療法に基づくプログラムとフィッツプラスの栄養士による指導を融合させることによる差別化や、フィッツプラスの健保顧客基盤を生かした販路拡大など

3. 新たなサービス開発

- 医師相談とカウンセリングのセット販売・サービス融合の検討
- 当社DXPへの共通認証・個人画面での進捗確認及び特定保健指導データの搭載による従業員向けヘルスケア・ポータルサービスの促進
- ミドル向け低単価パッケージ商材開発によるミドルマーケットの共同開拓



相互協力のもと、両社のノウハウを活かしたサービス開発や営業連携を推進中

業務提携の狙い

双方の強みを活かした心身の健康の維持・増進に資する新サービスの開発や、双方の顧客基盤を活用した営業連携を推進することにより、両社の事業拡大を目指す。

- ① 両社の知見・ノウハウを活かした新サービスの開発
- ② 両社顧客に対するサービスの相互紹介及び販売連携
- ③ システム間のID 連携等の推進

エヌ・エイ・シー・ケア社について

- ・ ヘルスケア分野においてIT の活用をベースとしたソリューションやサービスを提供する「ヘルスケア事業」を展開し、以下のシステム・ツールを提供
 - 企業向け健康管理システム「Be Health」
 - 健診データ変換ツール「Unifier（ユニファイヤ）」
- ・ 国が「データヘルス計画」を推進する以前から、健診結果データの分析及び有効活用に着目したサービスを展開しており、自治体や各種保険者などで実績を積んでいる

企業に未来基準の元気を！



2024年4月26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

(東証スタンダード コード 8769)

株式会社エヌ・エイ・シー・ケアと業務提携契約を締結

相互協力のもと、両社のノウハウを活かしたサービス開発や営業連携を推進

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、ヘルスケア分野において IT の活用をベースとしたソリューションやサービスを提供している株式会社エヌ・エイ・シー・ケア（本社：東京都港区、代表取締役：山崎直人、以下「エヌ・エイ・シー・ケア社」と、業務提携基本契約を締結しました。当社はこの業務提携により、エヌ・エイ・シー・ケア社とサービス開発や営業連携を進め、両社における事業拡大を目指します。

1. 提携の狙い

両社がそれぞれ強みとする事業・サービスや顧客基盤は補充関係にあり、本業務提携によって双方のサービスの充実および顧客の拡大を図ります。具体的には、エヌ・エイ・シー・ケア社のフィジカルヘルス、当社のメンタルヘルスの知見・ノウハウを活かした心身の健康の維持・増進に資する新サービスの開発や、双方の顧客基盤を活用した営業連携を推進することにより、両社の事業拡大を目指します。

- ① 両社の知見・ノウハウを活かした新サービスの開発
- ② 両社顧客に対するサービスの相互紹介及び販売連携
- ③ システム間の ID 連携等の推進

※ 当社の「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」とエヌ・エイ・シー・ケア社の健康管理システム「Be Health（ビーヘルス）」等

2. エヌ・エイ・シー・ケア社について

エヌ・エイ・シー・ケア社は、ヘルスケア分野において IT の活用をベースとしたソリューションやサービスを提供する「ヘルスケア事業」を展開しています。ヘルスケア事業では、企業向け健康管理システム「Be Health」や、健診データ変換ツール「Unifier（ユニファイヤ）」などを提供しており、これまで「Be Health」は業種を問わず多数の企業に、「Unifier」は大手健診代行機関等に導入され、活用されています。

また、国が「データヘルス計画」を推進する以前から、健診結果データの分析及び有効活用に着目したサービスを展開しており、自治体や各種保険者などで実績を積んでいます。主なサービスに「特定健診未受診者受診勧奨サービス」「特定保健指導参加勧奨サービス」等があります。

【会社概要】

社名：株式会社エヌ・エイ・シー・ケア

設立：2024年3月1日

代表者：代表取締役 山崎直人

所在地：〒105-0003 東京都港区西新橋 1 丁目 6-21 NBF 虎ノ門ビル



開設以降順調に登録者数が増え、このたび5,000名を突破（現在5,300名超まで増加中）

さんぽJOB開設の目的

- 産業保健の現場では自社に合った人材の確保・早期退職が課題となっており、こうした課題を解決すべく「さんぽJOB」を開設
- 実務経験豊富な「さんぽLAB」会員の情報と連携し、企業の産業保健体制の早期構築を低コストで支援

さんぽJOBの特徴

1. 採用コスト削減

- 採用時の報酬は一律であり、かつ一般的な人材紹介費用の約50%と低価格であること

2. スピード採用

- さんぽLABとの連携により、求人掲載から応募、採用までのリードタイムを短縮できること

3. 即戦力人材の確保

- さんぽLAB会員の90%以上が実務経験者であるため、企業のニーズを満たす人材とのマッチングを期待できること



企業に未来基準の元気を!



2024年9月2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)

**産業保健職コミュニティ「さんぽLAB」に登録する3,500名の会員管理システムと連携
産業保健領域に特化した成果報酬型の求人サイト「さんぽJOB」開設**

～実務経験者9割が会員の「さんぽLAB」との連携で、即戦力人材のスピード採用を実現～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、産業保健領域に特化した成果報酬型の求人サイト「さんぽJOB(ジョブ)」(<https://job.sampolab-ad.com/>)を本日開設いたします。当社が運営する産業保健職のためのコミュニティサイト「さんぽLAB(ラボ)」(<https://sampolab-ad.com/>)とも連携し、企業と求職者の双方に対して納得性のある人材サービスを提供してまいります。

当社は2022年5月に、産業医や看護職(看護師・保健師等)に加え、心理職なども含めた、産業保健に関わる方を対象とするコミュニティサイト「さんぽLAB」を開設しました。同サイトの登録者数は3,500名、かつ月間アクティブユーザー率は40%と高い水準となっており、運営側からの情報提供のみならず、産業保健スタッフ同士のコミュニケーションの場としても活用されています。

一方で、産業保健の現場では、自社に合った人材の確保、早期退職が課題となっています。このような状況では、従業員に十分な産業保健を提供することが難しくなっています。

こうした課題を解決すべく、当社は「さんぽJOB」を開設することとなりました。実務経験豊富な「さんぽLAB」会員の情報と連携し、企業の産業保健体制の早期構築を低コストで支援します。

■さんぽJOBの特徴

- 採用コスト削減
顧客管理システムを活用し、マッチングに必要な求職者データを適切に取得。
採用時の報酬は一律、かつ一般的な人材紹介費用の約50%と低価格です。
- スピード採用
「さんぽLAB」との連携により求人の掲載から応募、採用までのリードタイムを短縮。「さんぽLAB」に掲載していた求人情報の実績では2週間以内に平均3.5名の応募があり、「さんぽJOB」でも同等の応募が期待できます。
- 即戦力人材の確保
「さんぽLAB」会員の90%以上が実務経験者であるため、企業のニーズを満たす人材とのマッチングも期待できます。また「さんぽLAB」では産業保健の現場に役立つ資料提供や学習コンテンツも提供しているため、即戦力でありながら、日々情報のアップデートをしている産業保健スタッフの方が多くいらっしゃいます。
なお、応募者は「さんぽLAB」の会員である必要はありませんが、「さんぽLAB」と連携しているため、会員からの応募が多いものと想定しています。
※「さんぽLAB」会員以外の方には、応募の際に学会への登録や参加状況および産業保健関連資格の入手を求め、スキルや学習度合いを確認しています。

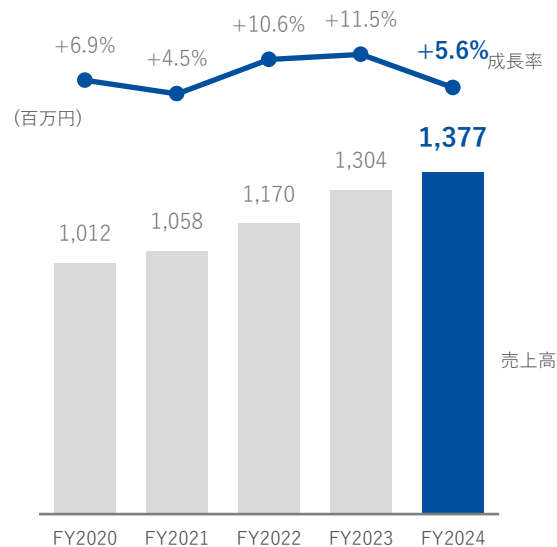


「採用要件に合う応募者が少ない」「スピーディに採用したい」といった企業のニーズにお応えし、より質の高い産業保健体制の構築を支援してまいります。

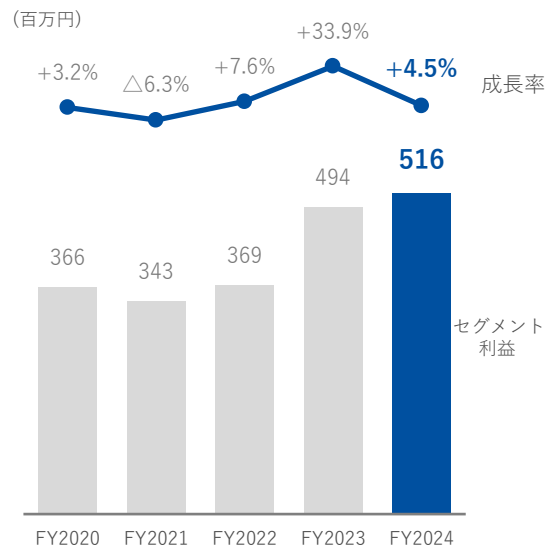
売上高は堅調に推移 YoY +5.6%

- 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

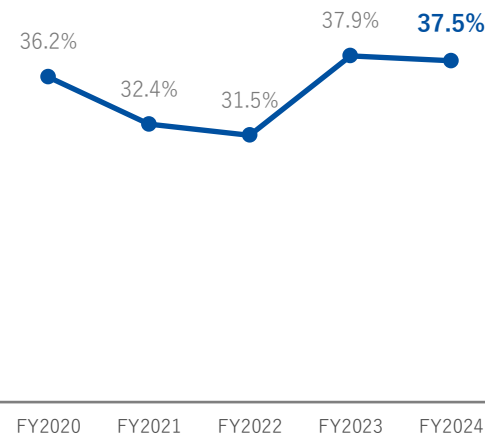
売上高・成長率(YoY)



セグメント利益・成長率(YoY)



セグメント利益率

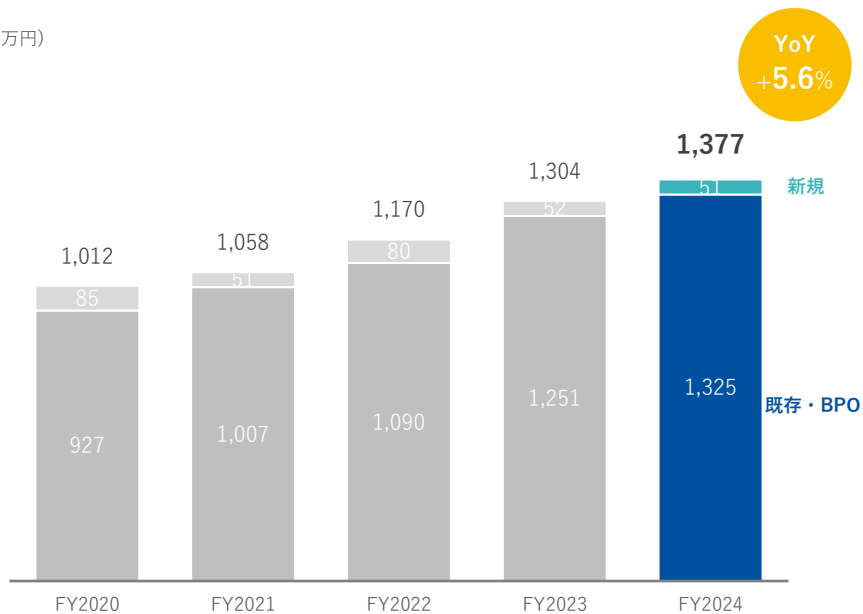


YoY +5.6%

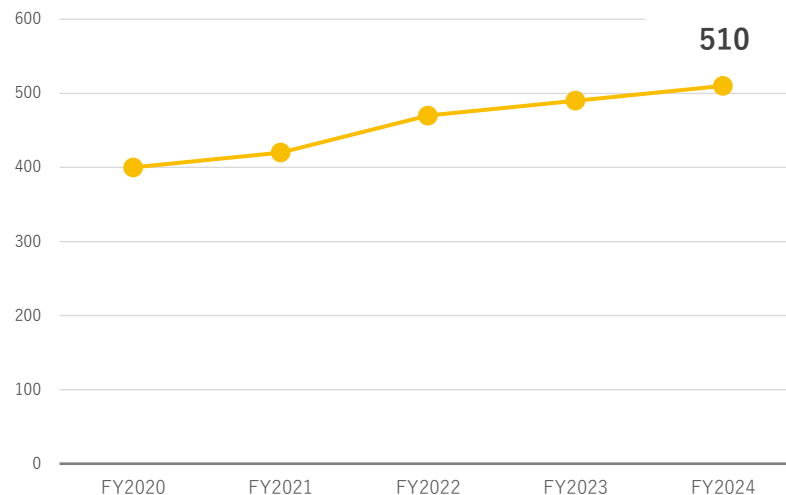
- 新規契約の獲得は堅調
- 既存契約は顧客企業の賃上げによる効果もあり順調に拡大

売上高の推移

(百万円)



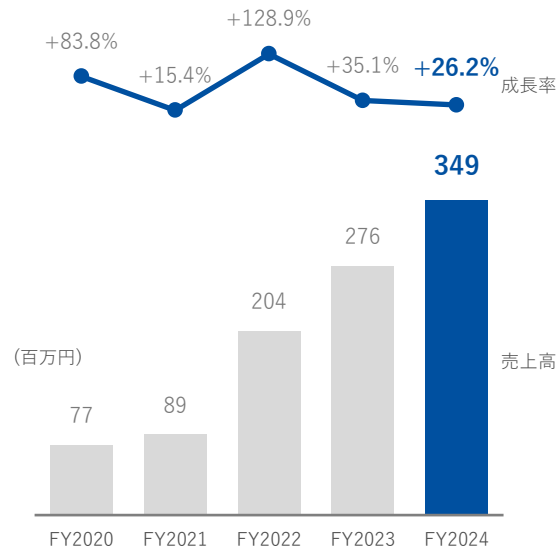
契約社数（取扱団体数）



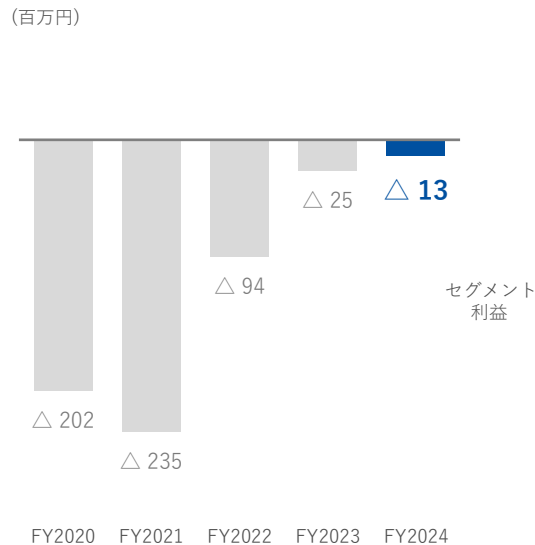
売上高の拡大は順調 YoY +26.2%

- 導入時期が後ろ倒しとなる案件もあり計画に対して**進捗に一部遅れ**も見られるが、**新規契約獲得は順調に推移**し増収
- 営業強化のためのシニアメンバーの追加による人件費増加、ハーモニー連動サービスなど継続的なシステムアップデートに伴う償却費の増加、および売上増に伴い全社費用の配賦費用も増加しコストが増加したものの、黒字化に向けて、**収益性の改善は着実に進捗**

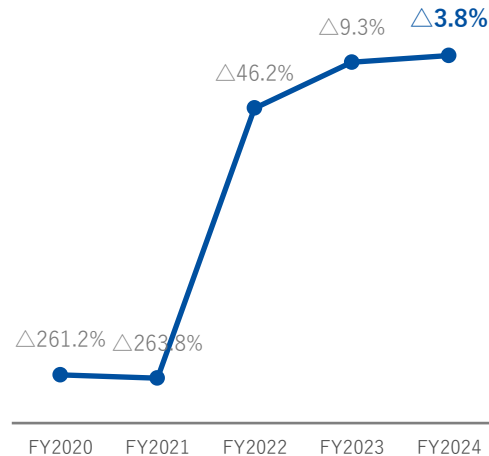
売上高・成長率(YoY)



セグメント利益



セグメント利益率



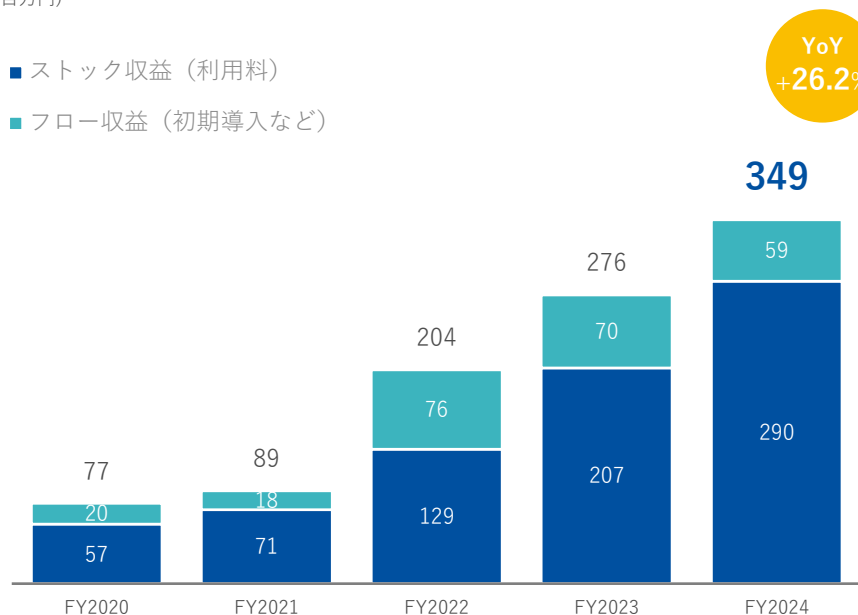
ストック収益は順調に積上げ

- 計画に比べて遅れがあったものの新規契約の獲得は順調に推移

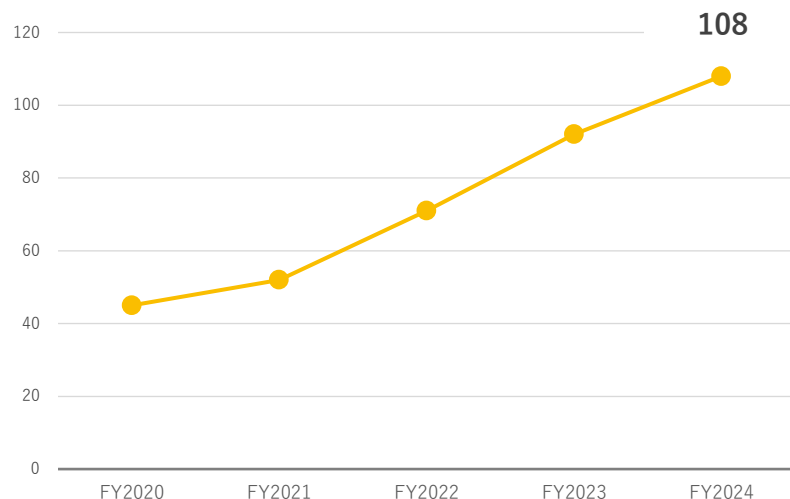
売上高の推移

(百万円)

- ストック収益（利用料）
- フロー収益（初期導入など）



契約社数（取扱団体数）



※ 契約社数は「ADVANTAGE HARMONY(本体)」、「HARMONY lite」「eRework」「Career & Baby」単体の契約社数を含みます。

※ 「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。

※ 「eRework」はオンラインで気軽に受けられる復職支援プログラム。

※ 「Career & Baby」は育児と仕事の両立をサポートするサービス。

改正育児・介護休業法による休業者管理へのニーズの高まりを見据え「ADVANTAGE HARMONY」にLiteプランを追加

Liteプラン追加の背景

- ・ 当社はかねてより、休業者管理業務を円滑に行うためのシステムとして「ADVANTAGE HARMONY」を提供
- ・ 育児・介護休業法の改正によって休業者管理へのニーズが企業規模を問わず高まることを見据え、従来のスタンダードプランに加えて機能を厳選し利用価格を抑えた「ADVANTAGE HARMONY Lite」の提供をスタート

ADVANTAGE HARMONY Liteの概要

1. Liteプラン

- ・ 法制度に準拠した就業規則・業務フローを標準設定とし納品することでスタンダードに比べ安価に提供

2. Lite（育児介護）プラン

- ・ 上記に加え、対象を産育休・男性育休・介護の休業者に限定。管理できる休業種別を限定することでLiteよりさらに安価に提供

3. Lite（ワークフロー）プラン

- ・ 休業者管理の機能は排除し、休業者含め全従業員に対しマイページを発行することで従業員の各種申請やコミュニケーションに特化したエントリープラン

企業に未来基準の元気を!



2025年2月27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

(東証スタンダード コード 8769)

休業者管理業務および休業者の産育休・介護・私傷病等と仕事との両立を支援する総合プログラム

「ADVANTAGE HARMONY」のプランをより選びやすく拡充

～育児法改正に伴うニーズの高まりに応え、バリエーションを強化～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、休業者管理業務および休業者の産育休・私傷病等と仕事との両立を支援する総合プログラム「ADVANTAGE HARMONY(アドバンテッジ ハーモニー)」のプランを拡充し、企業のニーズに合わせた最適なご提案をおこなっております。

当社はかねてより、休業者管理業務を円滑に行うためのシステムとして「ADVANTAGE HARMONY」を提供し、従業員規模の大きな企業を中心に多くのお客様にご利用いただいております。

昨今、休業者の増加に伴いメンタルヘルス不調や育児・介護による休業者とのコミュニケーション、スケジュールや書類の授受等、各種管理におけるご担当者のお悩みを聞く機会が増えています。さらに、2025年4月および10月に控えている改正育児・介護休業法による休業者管理へのニーズが企業の規模を問わず高まることを見据え、これまでのノウハウを活かしつつ、機能を厳選し利用価格を抑えた「ADVANTAGE HARMONY Lite(アドバンテッジ ハーモニー ライト)」として3つのプランをラインアップしました。本シリーズは標準的な休業管理に沿った定型プランとなり、改正育児・介護休業法で求められる手続きや管理をサポートできる安価なシリーズです。

各企業の管理ルールにカスタマイズできる主力のスタンダードプランに加え、休業者数が少ない企業に特化して使いやすさを高めた新プランをラインアップし、企業のニーズに最適な、休業管理業務の効率化や円滑な復職の支援策の提案を推進します。

■「ADVANTAGE HARMONY Lite」の概要

【Lite プラン】

法制度に準拠した就業規則・業務フローを標準設定とし納品することでスタンダードに比べ安価に提供。

【Lite (育児介護) プラン】

上記に加え、対象を産育休・男性育休・介護の休業者に限定。管理できる休業種別を限定することでLiteよりさらに安価に提供。

【Lite (ワークフロー) プラン】

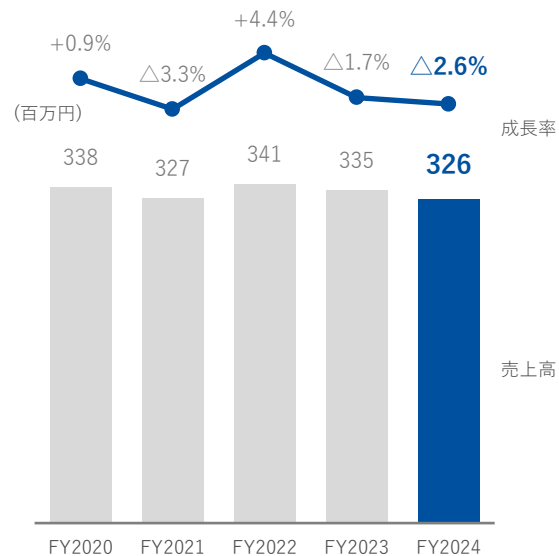
休業者管理の機能は排除し、休業者含め全従業員に対しマイページを発行することで従業員の各種申請やコミュニケーションに特化したエントリープラン。

利用シーン：休業申請を含めた社内の各種申請手続き、アンケート、休業中社員とのコミュニケーション 等

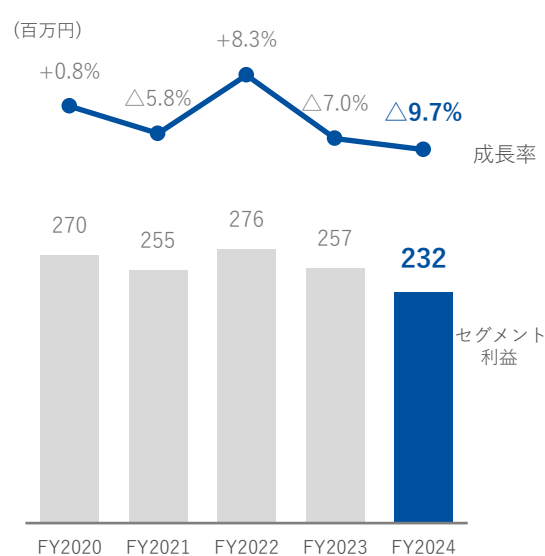
売上高は減収で推移 YoY $\Delta 2.6\%$

- 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

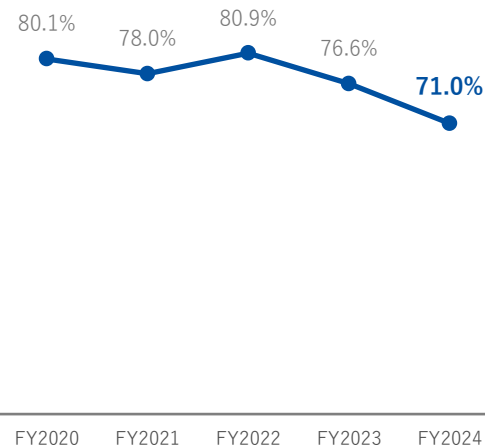
売上高・成長率(YoY)



セグメント利益・成長率(YoY)



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

04

2026年3月期 ガイダンス



企業に
未来基準の
元気を!

売上高 YoY +16.0%

LTD事業については、大型の契約落ちが決定しており前期比横ばいも、健康経営事業におけるフィッツプラス社およびMediplat社の通年寄与効果に加え、各事業も順調に進展し2桁成長を計画

営業利益 YoY +11.5%

コスト面では成長のための新規事業への積極的な投資を計画しているもののこれらを吸収して増益を計画

(百万円)	FY2024 (実績)	FY2025 (業績予想)	YoY
売上高	8,554	9,925	+ 16.0%
メンタリティマネジメント事業	4,360	4,659	+ 6.8%
健康経営事業	2,140	3,154	+ 47.4%
LTD事業	1,377	1,341	△ 2.6%
両立支援事業	349	464	+ 32.9%
リスクファイナンス事業	326	307	△ 6.1%
営業利益	1,022	1,140	+ 11.5%
(利益率)	12.0%	11.5%	△ 0.5pt
経常利益	1,023	1,140	+ 11.3%
(利益率)	12.0%	11.5%	△ 0.5pt
親会社株主に帰属する当期純利益	744	780	+ 4.8%
(利益率)	8.7%	7.9%	△ 0.8pt

株主還元基本方針

配当につきましては、各事業年度の業績、財務状況、今後の事業展開等を総合的に勘案した上で、**連結配当性向35%以上**を念頭に、**安定的・継続的に配当**を実施することを基本方針としております。

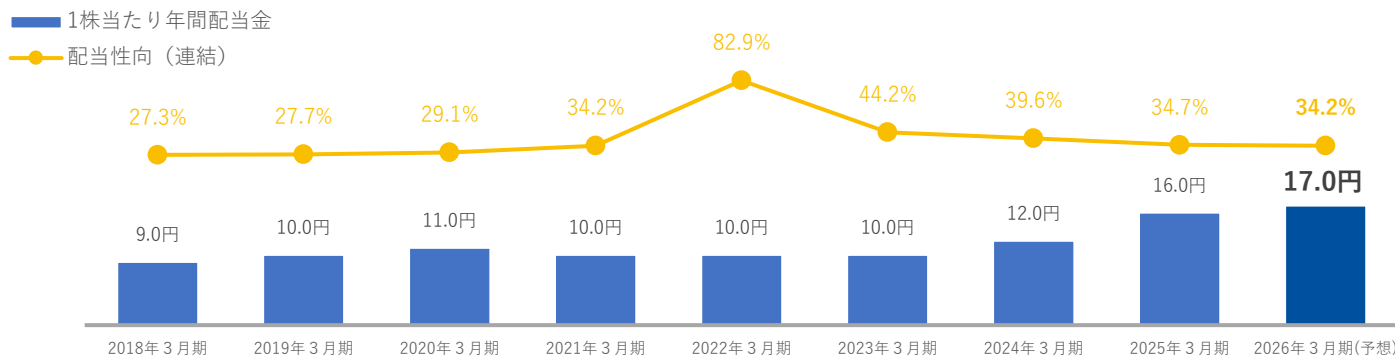
FY2024 年間配当 増配

2025年3月期の期末配当金(年間配当金)につきましては、上記方針に基づき、2024年11月14日に公表しました1株当たり15円から1円増額し、**16円（増配）**とすることといたしました。

FY2025 年間配当 予想

2026年3月期の期末配当金(年間配当金)は1株当たり**17円（前期比 +1円）**を予定

<ご参考>
1株当たり
年間配当金の推移



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！

