

|| 企業調査レポート ||

アドバンテッジリスクマネジメント

8769 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年7月7日(金)

執筆：客員アナリスト

中山博詞

FISCO Ltd. Analyst **Hiroshi Nakayama**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2023年3月期の連結業績概要	01
2. 2024年3月期の連結業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. メンタリティマネジメント事業	06
2. 健康経営事業	07
3. 就業障がい者支援事業	08
4. リスクファイナンス事業	08
■ 業績動向	09
1. 2023年3月期の連結業績概要	09
2. サブセグメント別の業績	10
3. 財務状況	11
■ 今後の見通し	13
1. 2024年3月期の連結業績見通し	13
2. 中期経営計画	14
■ 株主還元策	18

要約

2023年3月期も売上高・利益ともに堅調に推移

アドバンテッジ リスク マネジメント <8769> は、ウェルビーイング（肉体的にも、精神的にもそして社会的にもすべてが満たされた状態）に関連する事業領域において、20年におよぶ調査研究に基づく豊富な知見とデータベースを結集した、様々な人事情報を収集・統合集約し、重要指標をダッシュボード化すると同時に、様々な分析ツールも提供する「DXプラットフォーム」と、健康経営・人材定着・人材開発・エンゲージメント・組織改善などの人事課題に対する適切な解決策を提供する「多様なソリューション」を展開しており、「ウェルビーイング領域における No.1 プラットフォーマー」としてトップシェアを目指す、人事関連ソリューションを提供する企業である。団体長期障害所得補償保険（以下、GLTD）の代理店事業を中心にスタートした。同社のサービスは大手企業を含む 2,950 社、従業員 417 万人※¹ に導入実績があり、「健康経営銘柄※²」の約 45%、「健康経営優良法人ホワイト 500※³」のおよそ 4 社に 1 社以上（約 28%）に活用されている。企業と従業員を取り巻く課題を分析・特定し、解決策を総合的に提供することを通じて、従業員のウェルビーイング実現を支援し、生産性の向上や優秀な人材の獲得・定着などを通じた企業価値の向上につなげることを目指す。

※¹ 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。

※² 東京証券取引所（以下、東証）の上場会社のなかで、「健康経営」に優れており、長期的な視点からの企業価値の向上を重視する投資家にとって魅力ある企業として、経済産業省により選定された企業。

※³ 地域の健康課題に即した取組や日本健康会議が進める健康増進の取組をもとに、特に優良な健康経営を実践していると経済産業省から認定された「健康経営優良法人」の大規模法人部門のうち、上位に属する企業。

1. 2023年3月期の連結業績概要

2023年3月期の連結業績は、売上高が前期比 10.6% 増の 6,405 百万円、営業利益が同 56.8% 増の 553 百万円、経常利益が同 47.4% 増の 534 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 87.1% 増の 377 百万円であった。メンタリティマネジメント事業では、ストレスチェックから始める組織改善ワンストップサービス「アドバンテッジ タフネス」の売上高が堅調に推移し、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）で低迷していたソリューションの売上が伸長した。健康経営事業では、企業の健康経営・人的資本経営を支援するとともに、企業の産業保健体制を構築支援する「健診管理システム」「産業医・保健師サービス」ともに引き続き伸長し、増収となった。LTD 事業では、新規顧客の獲得が順調に積み上がり、市場の伸びもあって増収となった。両立支援事業では、育児・介護休業法改正への対応ニーズにより、会社と傷病休のほか産休・育休・介護休業等により休業中の従業員を繋ぐ休業者管理支援クラウドサービス「ADVANTAGE HARMONY」の新規契約が増加し大幅な増収となった。リスクファイナンス事業では、新規で大規模団体の契約を獲得したため、前期比で増収となった。

2. 2024年3月期の連結業績見通し

2024年3月期の連結業績は、売上高が前期比 13.6% 増の 7,280 百万円、営業利益が同 53.6% 増の 850 百万円、経常利益が同 59.0% 増の 850 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 48.3% 増の 560 百万円の見込みである。増収増益を予想し、前期比 2 ケタ成長で引き続き堅調な動きになると見られる。

アドバンテッジリスクマネジメント | 2023年7月7日(金)
8769 東証プライム市場 | <https://www.armg.jp/ir/>

要約

3. 成長戦略

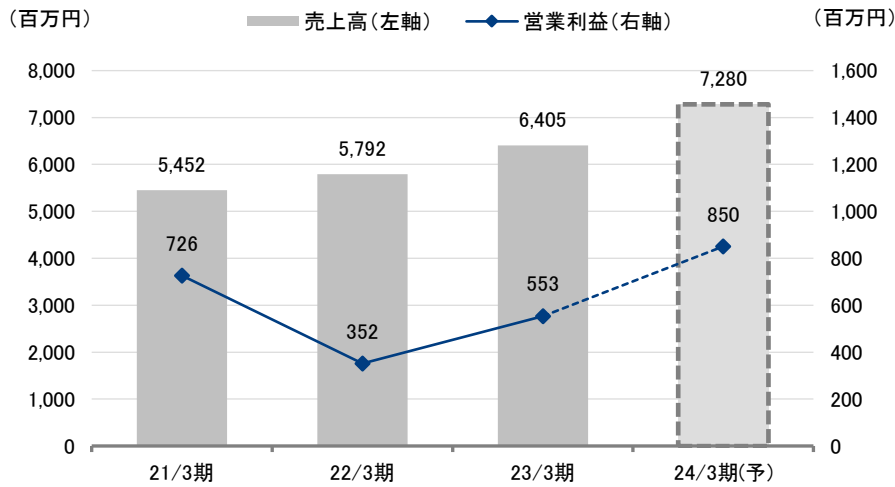
同社は2021年5月に2022年3月期から2024年3月期までを対象とした「中期経営計画2023」を策定し、骨子として、「ウェルビーイング領域におけるNo.1プラットフォームへ」を掲げた。重点施策として「DXプラットフォームの展開」、「BtoBtoE (Business to Business to Employee) 領域への進出」、「資本提携・オープンイノベーションの加速」、「人財育成強化・健康経営増進」、「ITケイパビリティ※の強化」の5つを挙げており、売上高は7,280百万円、営業利益は850百万円を目標としている。

※ IT を使いこなす組織的能力のこと。

Key Points

- ・2023年3月期は前期比増収、利益面は大幅な増益
- ・2024年3月期も売上高・利益ともに前期比2ケタ成長で堅調に推移
- ・中期経営計画における売上高・営業利益の目標数値は下方修正するも、戦略的には順調に推移

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

「ウェルビーイング領域における No.1 プラットフォーマー」として トップシェアを目指す

1. 会社概要

同社は、「健康経営」「人的資本経営」をはじめとする、企業共通の人事課題或いは経営課題に対応する商品やサービスを提供し、顧客の企業価値の増大を図っている。当該領域での 20 年に亘る調査研究による知見やデータベースを基に、様々な人事情報を収集・統合集約し、重要指標をダッシュボード化すると同時に、様々な分析ツールも提供する「DX プラットフォーム」を中心として、各種サーベイや健康経営・人材定着・人材開発・エンゲージメント・組織改善・休職者管理などの人事課題に対する適切な解決策を提供する「多様なソリューション」も展開し、「ウェルビーイング領域における No.1 プラットフォーマー」としてトップシェアを目指す。また事業を通じて、従業員の「ウェルビーイング」実現を支援し、企業の生産性や人材定着率をあげることによって企業価値の向上につなげることを目指している。同社のサービスは大手企業を含む 2,950 社、従業員 417 万人に導入実績があり、「健康経営銘柄」の約 45%、「健康経営優良法人ホワイト 500」のおよそ 4 社に 1 社に活用されている。2023 年 3 月には自らが「健康経営銘柄 2023」に 2 年連続選定され、「健康経営優良法人 2023（大規模法人部門（ホワイト 500）」に 6 年連続で認定を受けた。

同社グループは、アドバンテッジ リスク マネジメント（同社）、子会社の（株）ARM 総合研究所、ここむ（株）（2023 年 4 月に全株式取得）、Resily（株）（2023 年 7 月に全株式取得）の 4 社で構成されている。

2. 沿革

1995 年 1 月に（株）アドバンテッジ インシュランス サービスを設立し、団体長期障害所得補償保険（GLTD）の取り扱いを開始し、1999 年 3 月に事業拡大に合わせ、グループ統括会社として同社が設立された。その後、日本長期信用銀行（現 SBI 新生銀行 <8303>）や日本債権信用銀行（現 あおぞら銀行 <8304>）から営業譲渡を受けた。2002 年 4 月には、本社オフィスを東京都港区から東京都目黒区に移転した。2002 年 8 月には、従業員のメンタルヘルスサポートサービス「アドバンテッジ EAP」の開発・提供に伴い東京海上メディカルサービス（株）（現 東京海上日動メディカルサービス（株））と業務提携し、本格的に EAP サービスの提供を開始した。

2006 年 12 月には大阪証券取引所（現 大阪取引所。以下、大証）ニッポン・ニュー・マーケット「ヘラクレス」へ株式を上場し、2010 年 3 月には企業における従業員の生産性向上と組織活性化のための包括的・総合的なメンタルヘルスケア支援プログラム「アドバンテッジ タフネス」を開発した。2010 年 7 月に「EQ 理論」に基づく企業の組織・人材開発、教育研修事業の提供を開始、2011 年 6 月にメンタルタフネスと EQ を見極める採用適性検査「アドバンテッジ インサイト」の提供を開始した。「アドバンテッジ タフネス」シリーズは 2013 年 4 月にエンゲージメントの測定・向上機能を追加、2015 年 4 月に、ストレスチェック義務化に完全対応。

アドバンテッジリスクマネジメント

2023年7月7日(金)
8769 東証プライム市場 <https://www.armg.jp/ir/>

会社概要

2017年3月には東証市場第2部に市場を変更し、同年12月には東証市場第1部銘柄に指定された。2021年にこれまでのサービスを統合するウェルビーイングDXプラットフォーム構想を発表し7月に「アドバンテッジウェルビーイングDXP」の提供を開始した。2022年4月には東証の市場区分の再編によりプライム市場へ移行した。

沿革

年月	主な沿革
1995年1月	(株)アドバンテッジインシュアランスサービスを設立し、GLTDの取扱開始
1999年3月	事業拡大に合わせ、グループ統合会社である(株)アドバンテッジリスクマネジメント(現同社)を設立
1999年6月	(株)日本長期信用銀行(現(株)SBI新生銀行)より長栄(株)の営業譲渡を受け、(株)長栄アドバンテッジを設立
1999年9月	(株)日本債権信用銀行(現(株)あおぞら銀行)より九段エージェンシー(株)の営業譲渡を受け、(株)九段アドバンテッジを設立
2000年6月	欧州型取引信用保険(クレジットインシュアランス)の取扱開始
2000年7月	ライフプラン分野への事業展開に伴い、(株)アドバンテッジライフプランニングを設立
2002年4月	本社オフィスを東京都港区芝公園から現在地(目黒区上目黒、中目黒GTタワー)に移転
2002年8月	授業員のメンタルヘルスサポートサービス「アドバンテッジEAP」の開発・提供で東京海上メディカルサービス(株)(現東京海上日動メディカルサービス(株))と業務提携し、本格的にサービスの提供を開始
2006年12月	大証ニッポン・ニュー・マーケット「ヘラクレス」へ上場
2007年10月	(株)フォーサイトの株式を取得し完全子会社化
2008年3月	(株)ライフバランスマネジメントの株式を取得し完全子会社化
2008年10月	(株)アドバンテッジインシュアランスサービスを吸収合併
2009年10月	(株)フォーサイト及び(株)ライフバランスマネジメントを吸収合併
2010年3月	企業における従業員の生産性向上と組織活性化のための包括的・総合的なメンタルヘルスケア支援プログラム「アドバンテッジタフネス」を開発
2010年7月	(株)イー・キュー・ジャパンより「EQ理論」を軸とした企業の組織・人材開発、教育研修事業の譲受
2010年10月	(社)日本経済団体連合会に加盟
2010年11月	メンタルタフネスを見極める採用検査「アドバンテッジインサイト」提供開始
2011年7月	中堅中小企業向けにサービス販売を行うビジネスパートナー(販売代理店)制度を開始
2013年4月	休業者管理サービス「H-ARM-ONLY(ハーモニー)」提供開始 メンタルヘルスに対応できる産業医・産業保健師の業務委託サービスを開始
2014年9月	中堅・中小企業向けストレスチェックサービス分野においてキャノンマーケティングジャパン(株)と業務提携
2015年4月	ストレスチェック義務化に完全対応した総合的メンタルヘルス対策として新「アドバンテッジタフネス」シリーズ提供開始
2017年3月	東証市場第2部に市場変更
2017年12月	東証市場第1部銘柄に指定
2021年4月	リソルライフサポート(株)の株式を取得し持分法適用関連会社化
2022年4月	東証の市場区分再編により、市場第1部からプライム市場に移行
2023年2月	リソルライフサポート(株)との資本関係解消及び新業務提携契約を締結
2023年4月	ここむ(株)の全株式を取得し完全子会社化
2023年7月	Resily(株)の全株式を取得し完全子会社化

出所：有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成

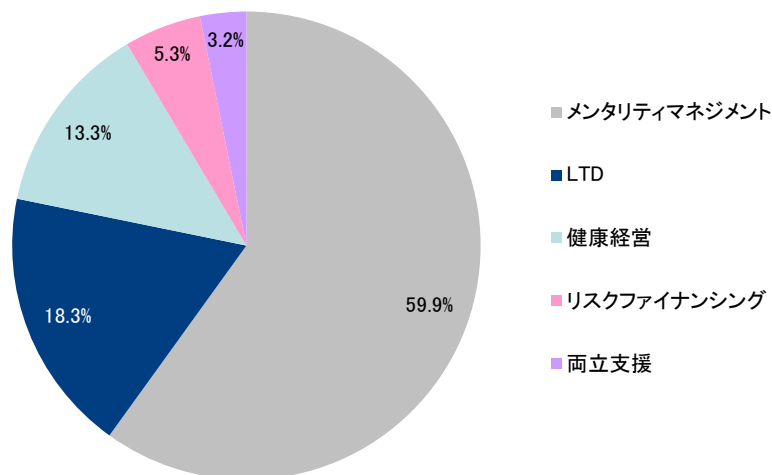
■ 事業概要

ウェルビーイング領域でサーベイからソリューションまで ワンストップの総合サービスを提供

同社は、ウェルビーイング領域における課題解決を実施するための総合サービスを提供する。メンタルヘルスケア、人材採用・育成支援、健康経営支援などを提供する「メンタリティマネジメント事業」、LTDに関するサービス、休業者管理システムなど病気・けが、出産・育児、介護といったライフステージ上の課題が発生した従業員を支援し、従業員のエンゲージメントの維持・向上と休職関連コストの削減を実現する「就業障がい者支援事業」、がん保険販売などを行う「リスクファイナンス事業」の3つのセグメントで展開している。さらにメンタリティマネジメント事業では、メンタルヘルス対策・エンゲージメント向上支援を提案する「メンタリティマネジメント事業」及び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する「健康経営事業」を、就業障がい者支援事業では、GLTDを従業員に提供する「LTD事業」及び従業員の仕事と産休育休や私傷病等の治療の両立を支援する「両立支援事業」を、リスクファイナンス事業では、保険加入や保険の見直しを行う「リスクファイナンス事業」の5つのサブセグメントから構成されている。

2023年3月期の同社の売上高6,405百万円のサブセグメント別構成を見ると、「メンタリティマネジメント事業」が3,838百万円、「健康経営事業」が850百万円、「LTD事業」が1,170百万円、「両立支援事業」が204百万円、「リスクファイナンス事業」が341百万円となっている。

2023年3月期売上高の内訳



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ウェルビーイング領域は幅が広く、ストレスチェック・エンゲージメントサーベイなど部分的な個々のサービス提供を行う企業はあるが、同領域における総合的なサービスを提供している企業は少ない。類似したサービスを提供している企業としてはベネフィット・ワン<2412>があるが、同社のようなソリューションまでのワンストップサービスを提供している企業は少ない。

アドバンテッジリスクマネジメント | 2023年7月7日(金)

8769 東証プライム市場 | <https://www.armg.jp/ir/>

事業概要

1. メンタリティマネジメント事業

多くの人事情報を統合し、ダッシュボードでの重要指標の見える化、データ分析、課題抽出、効果的なソリューションの提案を行う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」により、従業員のストレスと心の健康問題に対する総合的なメンタルヘルス対策を提供する。また、ストレスチェックからエンゲージメントサーベイまでワンストップで提供する「アドバンテッジ タフネス」、組織課題の見える化とその効果検証・改善を行うパルスサーベイ「アドバンテッジ pdCa（ピディカ）」、潜在的なストレス耐性と現在のストレス状態を見極める適性検査「アドバンテッジ インサイト」などのサービスを提供している。さらに、対人コミュニケーション力を向上させるための「EQ※向上研修」などの各種ソリューションサービスも提供する。

※「こころの知能指数」のことで、個人が自己の感情や他人の感情を認識し、対人関係や自己成長における適切な行動をとる能力を指す。

(1) アドバンテッジ タフネス

「メンタリティマネジメント」の考えに基づき、ストレスとエンゲージメントを同時に測定し、全社、部門、各セグメントの課題を見える化する。また、明らかになった課題に対する改善策として、組織改善、ラインマネジメントの教育、従業員個人のストレス対処力の向上などのプログラムを提供するなど、一気通貫で企業をサポートするサービスとなっている。

(2) アドバンテッジ pdCa

2021年11月にメンタルヘルス・エンゲージメント（仕事に対する活力や熱意）・ハラスメントなどの設問を兼ね揃えたパルスサーベイ※として提供を開始した。「アドバンテッジ タフネス」が年1回のサーベイ（大規模調査）であるのに対して、同サービスは、短いスパンで調査テーマを絞ったパルスサーベイである。年1回のサーベイに加え、月ごとに繰り返し調査を行うことで、組織課題を可視化し、改善を促進することができる。さらに2023年3月にはサービスの利便性の向上のため、日本マイクロソフト（株）と連携し Teams アプリの提供を開始した。

※ 簡易的な調査を短期間に繰り返し実施する調査手法のこと。

(3) アドバンテッジ インサイト

潜在的なストレス耐性と現在のストレス状態を見極めるための適性検査サービスである。コミュニケーション能力不足やストレスが原因で新入社員の早期休職・早期退職が増加傾向にあるため、今後の激しい変化の時代における企業の採用要件に「ストレス耐性の高さ」「コミュニケーション力」が重要となる。従来の性格適性検査では測れなかった変化適応能力を「EQ」や「ストレス耐性」の指標により測定し、変化に強いポテンシャルの高い人材を選抜するために効果的な検査ができる。

アドバンテッジリスクマネジメント | 2023年7月7日(金)

8769 東証プライム市場 | <https://www.armg.jp/ir/>

事業概要

(4) アドバンテッジ ウェルビーイング DXP

従業員の心身の健康データや人事関連のさまざまな情報を一元管理するために開発された統合的なデータマネジメントプラットフォームで、2021年7月に提供を開始した。従業員の健康データなどの情報を収集し、データ分析し、健康プログラムの効果測定や改善活動、経営者への報告までワンストップで提供できる。本サービスの導入により、経営層/人事担当者は、各種データから組織の全体像を把握することができ、課題に対する施策の計画から実行、その後の結果把握・効果分析までのプロセス実施が飛躍的に向上する。また、従業員にとってはレコメンド機能によって適切な取り組み方も分かり、自分の変化をデータで確認できるため行動変容を促される。

同商品は2022年7月に第7回HRテクノロジー大賞「人的資本経営サービス部門」で初代優秀賞を受賞し、三菱重工<7011>、AGC<5201>、日産自動車<7201>、アインホールディングス<9627>などの大手企業にも導入が進んでいる。

(5) EQ 向上研修

EQの向上により、管理職のマネジメント向上を目指すプログラムである。感情のマネジメント力を養い、対人コミュニケーションの基礎能力を向上させることで従業員のストレスとエンゲージメントの両面の改善につなげる目的がある。EQの理論を理解する「EQ導入研修」、EQ検査の結果から行動特性を読み取る「感情マネジメント力向上研修」、管理職向けの「リーダーシップ開発研修」など、EQを通じた能力開発の研修により人材育成を行う。

2. 健康経営事業

健康経営事業では、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する。

(1) 産業医・保健師サービス

「労働安全衛生法の一部を改正する法律※」において、労働者に対する医師または保健師によるストレスチェックや希望する従業員への面談が義務づけられている一方で、今後、メンタルヘルスを適切にケアできる医師の不足が懸念されている。その解決策としてメンタルヘルスに対応できる産業医・保健師を企業に紹介し、産業保健業務のトータルサポートを提供する。他方で、産業保健に関わる専門家に対するサービスも提供しており、産業保健スタッフのためのオンラインコミュニティ「さんぼLAB」を開設し、登録者数は開設から約1年で1,500人を突破している。

※ 2015年12月から常時50名以上の労働者を使用する事業場は年1回以上のストレスチェックを行うことが義務化された。

(2) 健診管理システム

健康診断の実施は企業に義務付けられており、事後措置や保管にも指針があるため、適切な対応をとる必要がある。一方で、健康診断業務の担当者に対する負担は大きく業務効率化が課題となっている。そこで、同社グループでは、健康診断の予約・結果管理、産業保健スタッフとの連携までの業務をシステム化する健康管理システム「アドバンテッジヘルスケア」を提供し、健診予約から結果管理までの業務手続きの大幅な効率化をサポートしている。

事業概要

3. 就業障がい者支援事業

就業障がい者支援事業は、病気やケガで長期間働けなくなった従業員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・運用支援や、産休育休や私傷病等による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しています。具体的な事業の内訳として GLTD 販売及びその付帯サービスを提供する LTD 事業と、クラウドシステム「ADVATAGE HARMONY」を活用した休業者・復職者管理業務支援サービスを提供する両立支援事業の2つに分けられる。

(1) LTD 事業

病気やけがで長期間働けなくなった際の本人及び家族の収入リスクを支援するため、最長定年まで給与の一定割合を補償する保険を提供するサービスである。加入形態は、企業が福利厚生の一環として負担する一括部分と従業員が任意で加入する上乘せ部分の2層構造となっている。

就業障がい者には復職支援として職務復帰に向けてのケアが必要となるため、職務復帰に必要な能力を取り戻すための「リワークプログラム職業リハビリテーション」と適切な医療を踏まえた専門的なサポートが重要になる。同社は、人事コンサルタント、臨床心理士、キャリアカウンセラー、精神保健福祉士などの専門スタッフを取り揃え、さまざまな就業障がいの原因について対応できる体制を構築した付帯サービスも提供している。

(2) 両立支援事業

休業者・復職者管理業務は偶発的に発生することに加え、休業の理由によって必要な書類や手続きが異なるため、人事部門には大きな負担がかかる。その解決策として、同社は、「ADVATAGE HARMONY」を通じてシステムによるサポート及び専門家による代行を提供する。「ADVATAGE HARMONY」の活用により、傷病、育児・介護休業等のすべての休業種類に対応した諸手続きを一元化することで大幅な業務効率化を推進する。また、メンタル不調者向けには、職務復帰に必要な能力を取り戻すための「リワークプログラム」と適切な医療を踏まえた専門的なサポートが重要になる。同社は、メンタルヘルス不調者向けのオンラインリワークプログラム「eRework」や、がん治療と仕事の両立をサポートするサービス「eRWP」により、休業者の復職支援・両立支援体制の構築をサポートしている。

4. リスクファイナンス事業

主に従業員に対しては保険加入及び保険の見直しのサービスを提供し、顧客に対しては、さまざまな企業リスクへの対策に対応する保険商品を提供する。同社はアフラック生命保険（株）をはじめとする生命保険会社8社及び損害保険会社11社と代理店契約を結び、顧客の従業員個人に対する保険の提供については、企業の職域を通じて加入する「団体扱い」での取り扱いができる。

アドバンテッジリスクマネジメント | 2023年7月7日(金)
8769 東証プライム市場 | https://www.armg.jp/ir/

事業概要

同社サービス



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

売上高・営業利益ともに2ケタ成長 5つのサブセグメントはともに堅調に推移

1. 2023年3月期の連結業績概要

2023年3月期の連結業績は、売上高が前期比10.6%増の6,405百万円、営業利益が同56.8%増の553百万円、経常利益が同47.4%増の534百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同87.1%増の377百万円であった。事業拡大に伴い人件費、システム関連費用等のコストが増加するも、メンタリティマネジメント事業をはじめとした5つのサブセグメントの売上高は堅調に推移し、売上高・利益ともに大幅な伸びを見せ2ケタ成長となった。

2023年3月期の連結業績概要

(単位：百万円)

	21/3期	22/3期	23/3期		
			期初予想	実績	前期比
売上高	5,452	5,792	6,640	6,405	10.6%
営業利益	726	352	600	553	56.8%
経常利益	730	362	600	534	47.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	496	201	400	377	87.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

アドバンテッジリスクマネジメント

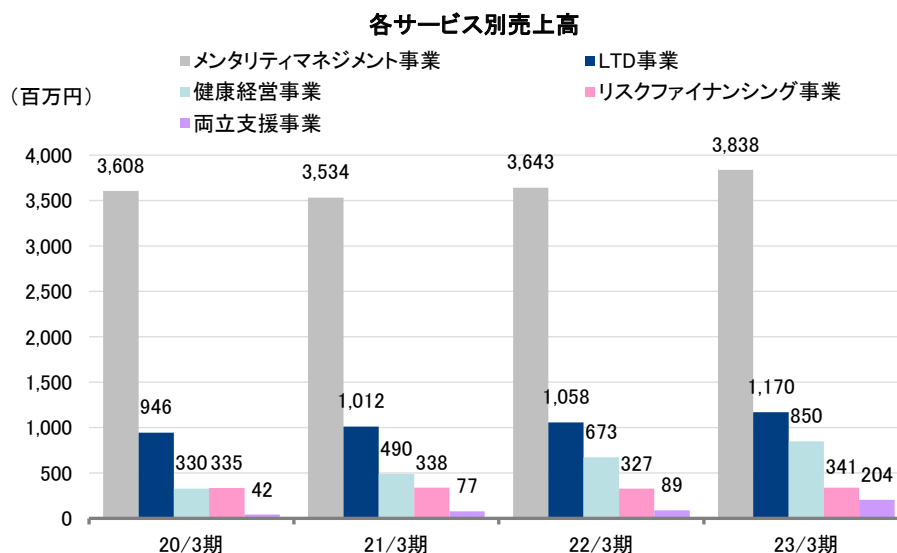
2023年7月7日(金)
8769 東証プライム市場 <https://www.armg.jp/ir/>

業績動向

2. サブセグメント別の業績

2023年3月期の各サービス別の売上高は、メンタリティマネジメント事業が前期比5.3%増の3,838百万円、健康経営事業が同26.2%増の850百万円、LTD事業が同10.6%増の1,170百万円、両立支援事業が同128.9%増の204百万円、リスクファイナンス事業が同4.4%増の341百万円となった。セグメント利益は、メンタリティマネジメント事業が前期比8.8%増の689百万円、健康経営事業が同0.8%減の28百万円、LTD事業が同7.6%増の369百万円、両立支援事業が94百万円の損失（前期は235百万円の損失）、リスクファイナンス事業が同8.3%増の276百万円となった。

メンタリティマネジメント事業は、既存の「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」「アドバンテッジ pdCa」などの成長投資や事業拡大に伴う人件費などが増加するも、システム利用料などによるストック収益は増加傾向にあり、ソリューション売上などのフロー収益も伸長した。健康経営事業では「産業医・保健師サービス」の新規契約が堅調に推移し、ストレスチェック後の面談・健康相談等の追加依頼も増加し、「アドバンテッジ ヘルスケア」の導入検討企業は増加するも、事業拡大に伴う人件費増加でセグメント利益は横ばいだった。LTD事業は着実に成長し引き続き好調で、新規契約の獲得も堅調に推移し、顧客の拡大に伴うシステム費用が膨らむも増益となった。両立支援事業では、新規顧客の獲得によるストック収益の増加に伴い、コンサルティングなどのフロー収益も大きく伸長した。前期に発生した新システムへの移行に伴うスポットコストと旧システムとの同時運用コストも解消し損失額は縮小した。育児・介護休業法改正へのシステム対応ニーズが追い風となり、「ADVANTAGE HARMONY」の契約社数は2023年3月期末時点で71社まで増加した。リスクファイナンス事業は新規で大規模団体の契約を獲得し増収となり、効率的なオペレーションの体制維持により費用を抑制した。

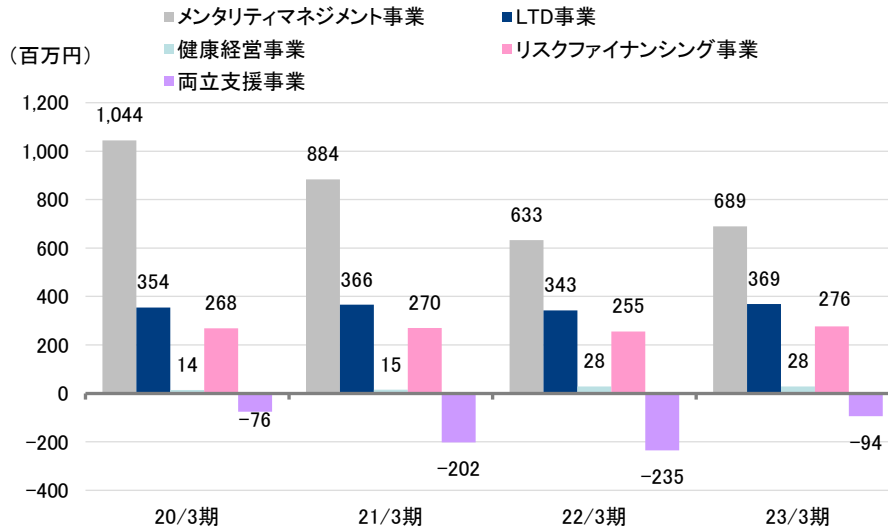


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

アドバンテッジリスクマネジメント | 2023年7月7日(金)
8769 東証プライム市場 | <https://www.armg.jp/ir/>

業績動向

各サービス別セグメント利益



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 財務状況

(1) 貸借対照表

2023年3月期末の貸借対照表を見ると、流動資産は前期比431百万円増加の2,636百万円となり、要因としては、主に現金及び預金が549百万円増加し、保険代理店勘定が214百万円減少したことなどによる。固定資産は同150百万円減少の3,324百万円で、要因としては、主に無形固定資産が513百万円増加し、関係会社株式の売却により投資有価証券が減少したことなどによる。流動負債は、同24百万円増加の2,126百万円で、固定負債は、同43百万円増加の194百万円となった。純資産合計は214百万円増加の3,639百万円になり、これは主に利益剰余金が増加したことによる。

貸借対照表

(単位：百万円)

	22/3 期末	23/3 期末	増減額
流動資産	2,204	2,636	431
現金及び預金	717	1,266	549
売掛金	919	995	76
保険代理店勘定	441	227	-214
固定資産	3,474	3,324	-150
有形固定資産	198	169	-29
無形固定資産	1,758	2,271	513
資産合計	5,678	5,960	281
流動負債	2,102	2,126	24
固定負債	151	194	43
負債合計	2,253	2,321	67
純資産合計	3,425	3,639	214

出所：決算短信よりフィスコ作成

アドバンテッジリスクマネジメント | 2023年7月7日(金)
8769 東証プライム市場 | <https://www.armg.jp/ir/>

業績動向

(2) キャッシュ・フロー

2023年3月期において、営業活動の結果獲得した資金は931百万円で、主に税金等調整前当期純利益が547百万円、減価償却費が495百万円となったことによる。投資活動の結果使用した資金は219百万円で主に投資有価証券の売却による収入が624百万円となり、無形固定資産の取得による支出が852百万円となったことによる。財務活動の結果使用した資金は169百万円で、配当金の支払いが169百万円となったことによる。これらにより、現金及び現金同等物は前期末比542百万円増加の1,260百万円となった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22/3期	23/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	578	931
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2,148	-219
財務活動によるキャッシュ・フロー	-469	-169
現金及び現金同等物の期末残高	717	1,260

出所：決算短信よりフィスコ作成

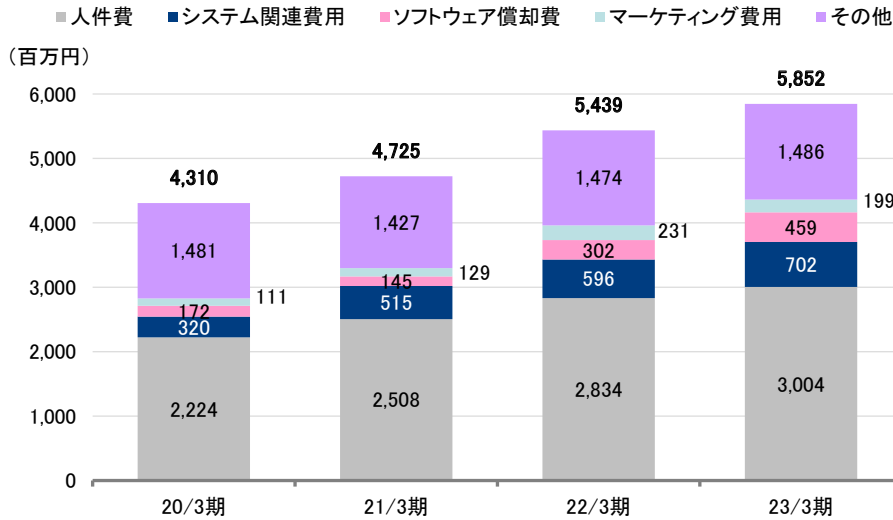
(3) コストの推移

2023年3月期のコストを見ると、人件費が3,004百万円、システム関連費用が702百万円、ソフトウェア償却費が459百万円、マーケティング費用が199百万円、その他が1,486百万円で、コストの合計は前期比7.6%増の5,852百万円となった。コスト増加の主な要因として、事業拡大に伴う人員採用、既存サービスの刷新やセキュリティ強化、「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」のアップデート開発などの成長投資、利用者増加によるサーバー費用の増加、システム強化による運用保守費用の増加などによる。

システム関連の費用については、アップグレードに関する費用の継続した支出があるものの、一定のシステム開発は完了しており今後は大きな増加はないものと見ている。人件費については、システムオペレーション関連は安定しているものの、ソリューション関連は事業成長に伴い増加する可能性がある。マーケティング費用について同社は、セミナーやDMにより企業とはある一定のコンタクトベースが確保できたため、今後の支出は減少すると見ている。

業績動向

コストの内訳と推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年3月期も2ケタ成長の増収増益を予想、 今後も順調に成長する見込み

1. 2024年3月期の連結業績見通し

2024年3月期の連結業績は、売上高が前期比13.6%増の7,280百万円、営業利益が同53.6%増の850百万円、経常利益が同59.0%増の850百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同48.3%増の560百万円の見込みであり、2ケタ成長の増収増益を予想している。2023年5月にバージョンアップした「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」をきっかけにした顧客への複数サービス提供の総合提案営業を引き続き推進する予定である。企業の人的資本経営推進や健康経営への対応ニーズが高まっているため、引き続き堅調に推移していくものと同社は見ている。

2023年3月期の連結業績予想

(単位：百万円)

	21/3期 実績	22/3期 実績	23/3期 実績	24/3期	
				予想	前期比
売上高	5,452	5,792	6,405	7,280	13.6%
営業利益	726	352	553	850	53.6%
経常利益	730	362	534	850	59.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	496	201	377	560	48.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

アドバンテッジリスクマネジメント | 2023年7月7日(金)

8769 東証プライム市場

<https://www.armg.jp/ir/>

今後の見通し

2. 中期経営計画

同社は、2021年5月に2022年3月期から2024年3月期を対象期間とした「中期経営計画2023」を策定した。「ウェルビーイング領域におけるNo.1プラットフォームへ」を骨子とし、「アドバンテッジ ウェルビーイングDXP」を基軸に顧客へ複数サービスの提案を推進し、ウェルビーイングの事業領域を拡大することを目標としてきた。

(1) 中期経営計画での取り組み

ウェルビーイング領域における課題解決をSaaSで展開し、既存事業の深化と主力事業の拡大を進めることで、ソリューション提供のリーディングカンパニーを目指す。同社は顧客の生産性向上のため、「人々が安心して働ける環境」と企業の「活力ある個と組織」を創り出すことを経営ビジョンにした事業活動を進めてきた。

具体的には、DXプラットフォームの展開、BtoBtoE領域への進出、資本提携・オープンイノベーションの加速、人材育成強化・健康経営推進、ITケイパビリティの強化を重点施策とした。

(a) DXプラットフォームの展開

同社は、同計画のコアとなるDXプラットフォームとして2021年7月に「アドバンテッジ ウェルビーイングDXP」を開発し提供を開始している。それにより、従来のサーベイ（ストレスチェックやエンゲージメントを測定する診断ツール）だけではなく、その先の多様化する企業ニーズの可視化から課題解決・効果検証まで活用できる統合プラットフォームの構築を実現し、単価向上及び新規契約の拡大を進めてきた。

今後は、「アドバンテッジ ウェルビーイングDXP」のアップデート版であるフェーズ3.0をリリースする予定で、同商品を導入することで、他社のストレスチェックデータも直接取り込むことができるようになるため、新規顧客の開拓が推進される。また従業員画面の拡充により、従業員へのダイレクトなアプローチが可能になり、個人に合わせたソリューションを提示する自動レコメンド機能が搭載された。加えて、2023年3月期に大手企業をターゲットにした「エンタープライズ営業部門」を新設し、個別商材のニーズを発掘した際のクロージング営業やプロダクト営業の総合提案を強化する。同部門に顧客獲得のためのマーケティング投資を集中させ、同営業部門から各プロダクトの営業部門へつなぐことで最適化した営業を行う。

(b) BtoBtoE領域への進出

BtoBtoEは、同社(=Business)が企業(=Business)にサービスを提供することで、同時に従業員(=Employee)にもサービスを提供するビジネスモデルである。従業員のエンゲージメントを向上させるため、ウェルビーイング領域の福利厚生サービスの提供を軸に事業拡大を目指してきた。

2022年4月にリソルライフサポートと新時代の福利厚生の新サービスとして「アドバンテッジ WellGage」の提供を開始した。「エンプロイヤーエンゲージメント」と「ワークエンゲージメント」の両方に向上効果がある。まずは、ストレスチェックの「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」・福利厚生サービス・GLTDを一つのパッケージにした「福利厚生制度充実パッケージ」をリリースした後、2023年4月には「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」・福利厚生をまとめた「コアパッケージ」、「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」・福利厚生・eラーニングをまとめた「改善強化パッケージ」の提供も追加した。

今後の見通し

「アドバンテッジ WellGage」 サービス



出所：決算説明資料より掲載

(c) 資本提携・オープンイノベーションの加速

同社は、協業・オープンイノベーション・既存事業の成長と新規事業の創出の目的により、経営企画部にCVC※1機能・管理機能を設置し、投資先の発掘・評価、投資後の評価・モニタリング、バリューアップの加速を推進してきた。有望なスタートアップ企業とのシナジーにより、社会貢献度の高い事業を創出することを目的としている。同社の投資検討の領域は、「健康経営」「両立支援」「HR テック※2」「システム開発」の方針で、投資対象は、アーリーステージからミドルステージまでのベンチャー企業である。マインドフルネス、健康増進、エンゲージメント、育児・介護分野で時価総額100～2,000百万円規模を想定しており、想定投資額は、1社当たり数千万から100百万円程度のマイナー投資である。

※1 投資目的ではない同社のような事業会社が、ベンチャー企業に投資することを指す。

※2 人事領域の業務における課題をITによって解決するサービス領域のこと。

2021年3月にはリソルライフサポートと資本・業務提携を締結し、BtoBtoEやBtoC領域の進出に向けた基礎づくりを行い、「アドバンテッジ WellGage」のリリースにつなげた。2021年10月には、ウェルネス・コミュニケーションズ(株)と資本・業務提携を締結し、ウェルネス・コミュニケーションズが開発した健康管理クラウドシステム「Growbase」のOEM提供を受けている。

(d) 人材育成強化・健康経営推進

同社は、健康状態向上につながる施策の実施・分析を継続しながら、社員の主体的な行動喚起と改善習慣の定着方法を創出し、健康経営の最先端企業を目指す。また働きがいの創出のために、人材開発の強化や人事制度の改革を進め、「アドバンテッジ インサイト」、EQI (EQ 検査)、生活習慣、勤怠、評価などのデータを分析し、人材戦略に生かすことを目標とした。

アドバンテッジリスクマネジメント | 2023年7月7日(金)

8769 東証プライム市場

<https://www.armg.jp/ir/>

今後の見通し

実績として、「健康経営銘柄」への選定、健康経営宣言とその推進体制の構築、ダイバーシティ・エクイティ & インクルージョン推進宣言などを行った。同社は、2022年3月期に続き2023年3月期も「健康経営銘柄2023」に選定された。従業員の健康と活力向上は、従業員とその家族の持続的な幸福のための、そして会社の活力向上のための、もっとも重要な礎であるとした「健康経営宣言」を掲げ、最高責任者、拠点責任者・推進者、衛生委員会、健康管理室による推進体制を構築した。従業員のウェルビーイング向上と持続的な企業価値向上のために、多様な個性と価値観を尊重して認めあい、生き生きと活躍できる環境を創るとした「ダイバーシティ・エクイティ & インクルージョン推進宣言」を掲げた。

(e) IT ケイパビリティの強化

同社の付加価値を DX によってより広い顧客層に容易で安価に提供することで、企業価値の向上、従業員のウェルビーイングに貢献する。市場・顧客・競合の変化に迅速に対応するため開発を内製化し、中堅と若手のエンジニアを一緒に配置することにより社内で共有できる知識を蓄積できる環境を整備し、開発力の強化につなげることを目指した。具体的には2021年5月時点の10名の開発者を3年後に30名以上に増員し、SaaSを中心に3年後の年間収益力を40億円程度引き上げる原動力にすることとした。

実績としては、2022年3月期より社内DX推進部の設立、サービス企画部におけるUX/UIデザインの専任チームを発足し、内製化を推進している。IT企画開発職の新卒採用を強化し、2021年には3名、2022年には3名、2023年は2名の増員を図った。2024年3月期時点では、開発者18名（派遣社員を含む）となっている。

(2) 重点施策

各サブセグメントにおいて、中期経営目標を目指すために重点施策を掲げている。

(a) メンタリティマネジメント事業

同社グループは、1)「課題解決運営システム」としての訴求や価格競争力のある総合提案によって新規顧客獲得の再拡大、2)実効性の高いソリューションの積極的な提案とソリューション付帯率の向上、ストック化の実現、3)ウェルビーイングの状態把握・課題の明確化、試作推進を支援するためのクロスセル推進を重点施策とした。

同社は、中期経営計画2023の実施期間内に、「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」を軸に同システム内で稼働するさまざまな個別商材を総合的に提案する部署（「エンタープライズ営業部門」）を設立し、ソリューション付帯率の向上、ストック化、クロスセルを実現し、今後さらに実績向上につながると見ている。

(b) 健康経営事業

同社グループは、1)企業の健康経営推進を目的とした健康情報によるインフラの提供、2)従業員の健康増進に資する実効性のある生活習慣改善ソリューションの提供、3)提供するソリューションの効果検証の仕組み構築及び実行効果の可視化を重点施策とした。

同社は、健康管理システム「アドバンテッジヘルスケア」の提供により、健康診断の予約・結果管理などの健康診断業務の効率化を可能にしており、今後、その健康情報により産業医・保健師との連携がとりやすくなり、ソリューションの実行効果の検証が一層進むものと見られる。

アドバンテッジリスクマネジメント | 2023年7月7日(金)

8769 東証プライム市場 | <https://www.armg.jp/ir/>

今後の見通し

(c) LTD 事業

同社グループは、1) 各チャネルとの連携強化・マーケティング施策拡大による新規契約獲得の推進、2) 既存契約団体の特性に応じた営業施策強化、3) 顧客支援システムの強化によるサービス向上を重点施策とした。

LTD は市場が活性化するため、企業にとって LTD に対する特別感が減退している。今後、契約先である企業の従業員などに対して職域販売を強化するとともに、コモディティ化が予測される市場において新たな優位性を確立し引き続き新規顧客の獲得を目指す。

(d) 両立支援事業

同社グループは、1) 私傷病や産育休におけるニーズなどのターゲットセグメントの拡大による案件の増加、2) 各種支援メニューのアップセルによる ARPU の向上、3) ADVANTAGE HARMONY の利用シーンを増やすための商品開発を重点施策とした。

会社と傷病休のほか産休・育休・介護休業等により休業中の従業員を繋ぐ休業者管理支援クラウドサービス「ADVANTAGE HARMONY」については、2022年4月から段階的に施行された育児・介護休業法改正への対応ニーズが追い風となり、2023年3月期は大幅に新規契約が増加した。また、コロナ禍において、企業の施設閉鎖や利用制限により、休業者の職場復帰が実施できない状況が続き、職場復帰支援プログラムのオンライン需要が急激に増加したため、もともと ADVANTAGE HARMONY の機能の一つであるクラウド型の復職・両立支援プログラム「eRework」単体での販売提供を開始した。2023年4月、ダスキン<4665>にも提供している。

(3) 中期経営目標

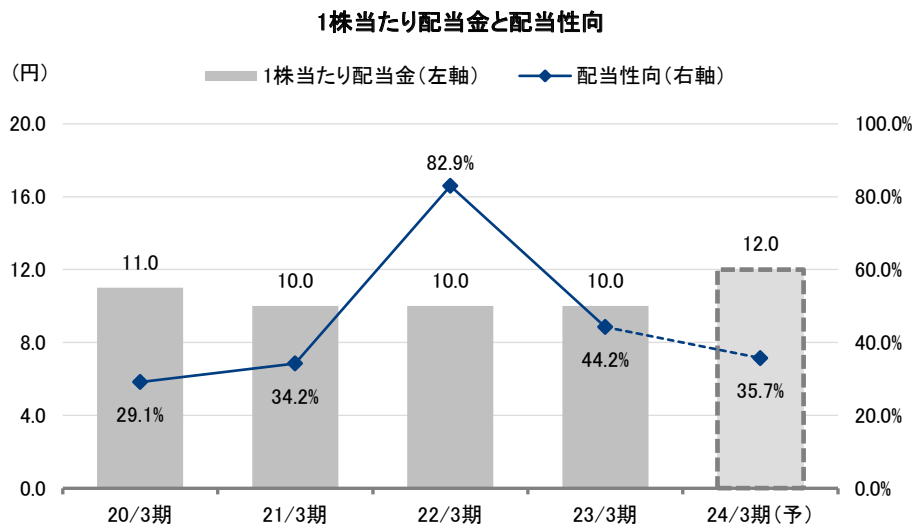
中期経営計画における全社数値目標は、2024年4月期において、売上高 9,000 ～ 11,000 百万円、営業利益は 1,600 ～ 2,200 百万円としたが、2023年5月に売上高については 7,280 百万円、営業利益については 850 百万円に下方修正した。

2022年3月期に発生した新「アドバンテッジ タフネス」への切替えの負荷、コロナ禍における営業活動の停滞により新規契約の獲得やソリューション売上の回復に遅れが生じたが、2023年3月期の売上高は前期比で2ケタ成長、2024年3月期も順調に推移する見込みである。計画策定当初の取り組みは戦略的には十分な成果を出しており、同社では、今後は順調に成長すると見ている。

■ 株主還元策

2024年3月期は前期比2.0円増配の1株当たり12.0円配当見込み

同社は、財務状況・業績・今後の事業展開等を総合的に勘案したうえで、配当性向30%から35%程度を念頭に安定した配当を継続的に実施することを基本方針としている。内部留保資金は、財務体質の強化・成長分野への投資・設備投資・研究開発などに活用する。2023年3月期の期末配当は業績及び資金の状況を勘案し、1株当たり10円の配当を実施する。2024年3月期は1株当たり12円の配当まで引き上げる予定である。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp