

# Financial Results Briefing Materials for Fiscal Year Ended March 31, 2025

ADVANTAGE Risk Management Co., Ltd.  
Securities code: 8769

May 15, 2025



企業に未来基準の元気を！





# AGENDA

- 01**    **Company Overview**
- 02**    **Company-wide Financial Results for the Fiscal Year Ended March 31, 2025**
- 03**    **State of Each Business for the Fiscal Year Ended March 31, 2025**
- 04**    **Guidance for the Fiscal Year Ending March 31, 2026**

# 01

## Company Overview



企業に  
未来基準の  
元気を！

企業に未来基準の元気を！



## MISSION

We will work with the community to create “**environments where people can work with peace of mind**” and companies where “**individuals and teams have vitality**”

## Goals of the Company's Businesses

We believe that when employees are both mentally and physically healthy, and each employee can exercise his or her abilities to the maximum possible extent, corporate productivity increases significantly and companies are energized

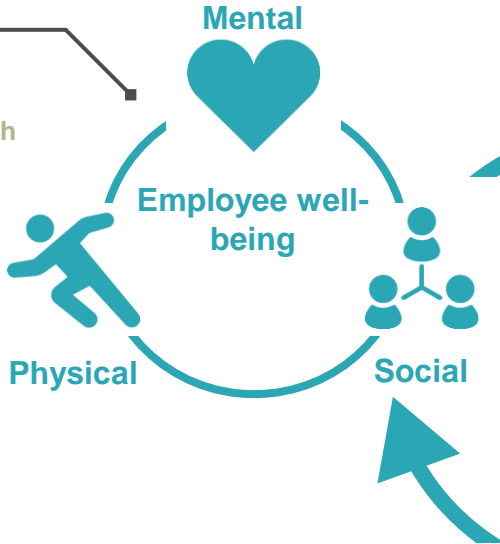
Employees are both mentally and physically healthy and capable of maximizing their abilities



Organizational productivity increases and companies are energized

### State of well-being\*

- Positive emotions
- High level of satisfaction with work and the Company
- Mentally and physically well
- Environments where people can work with peace of mind



### Results in individuals and organizations

### List of expected results

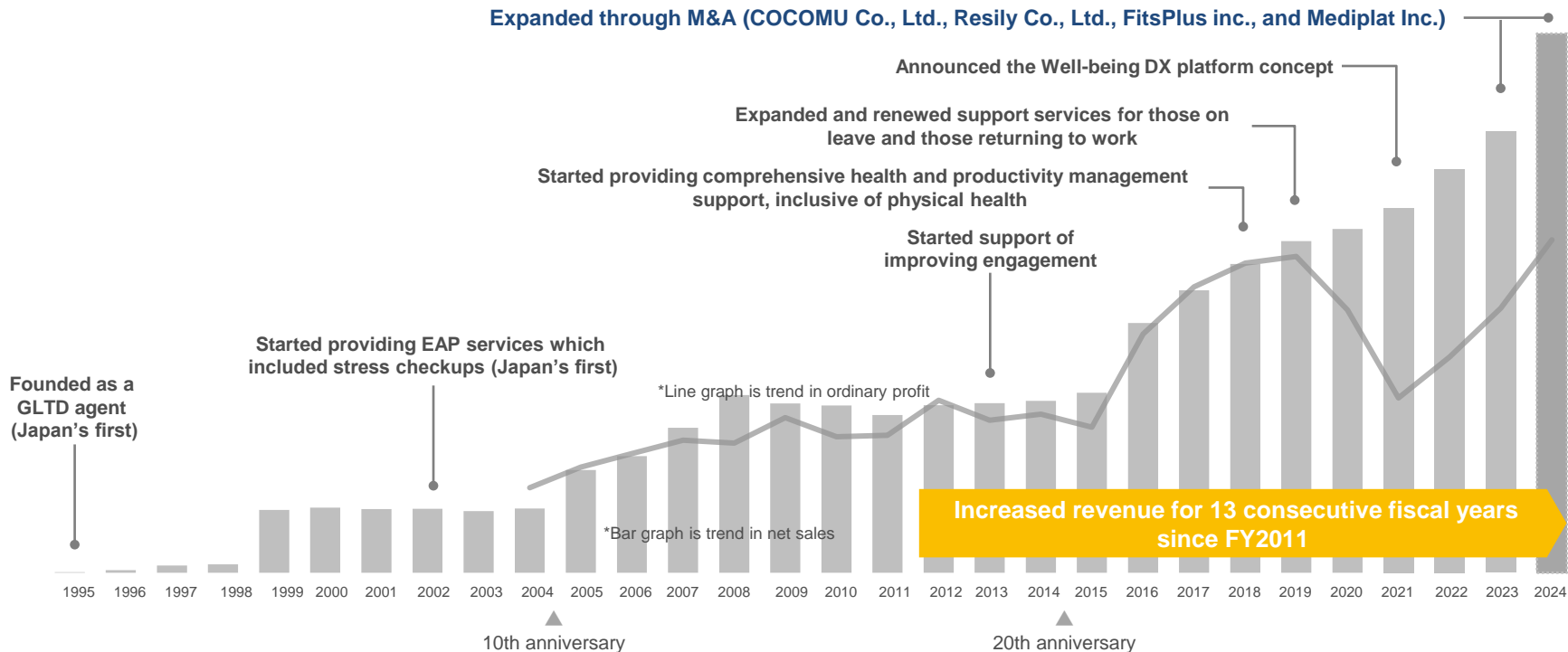
- Improved health
- Better social relationships
- Promotion of creativity
- Increased engagement
- Increased productivity/improved self-motivation
- Increased retention

Increase corporate value

\*State where physical, mental, and social needs are fulfilled

## The Company's History – 30 years since founding in 1995

After being founded as Japan's first GLTD agent, by gradually expanding the fields of business and achieving growth in business, revenue has increased for 13 consecutive fiscal years since FY2011



## Company Overview | Track Record of Introduction

Users of Mental Health Management Service, Health and Productivity Management Service, and users of services for those on leave and those returning to work numbers **6,070 thousand**

In addition, the Company's solutions introduced\* to **approximately 30%** of companies in KENKO Investment for Health Stock Selection and White 500

Number of contracted clients:  
**3,210 clients..**

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、コンビニに、  
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

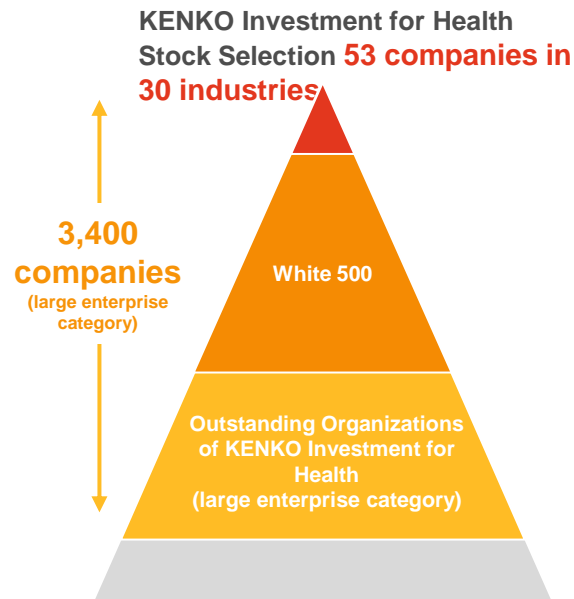
SHIMADZU  
Excellence in Science

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



\*Calculated from certification results of "2025 Outstanding Organizations of KENKO Investment for Health" and "2025 KENKO Investment for Health Stock Selection"

\*\*The number of contracted clients is the number of unique clients under usage contracts of the Company's services (including solutions such as training) on a contracted basis for the fiscal year

Excluding the number of contracts of the Risk Financing Service, the number of some subscriptions of organizations of the LTD Service, and net sales.



## Business Segments

Develop five segments centered on three businesses

Mental Health Management Service	 <b>Mental Health Management Service</b>	Improves engagement through preventing and responding to occurrences of mental disorders, and provides programs that comprehensively cover positive sides, such as hiring human resources and supporting development
	 <b>Health and Productivity Management Service</b>	Structures occupational health systems that support companies' health and productivity, and provides support services related to health checkup duties
Disability Support Service	 <b>LTD Service</b>	Sales, structures systems, and operational support for GLTD, insurance that covers a fixed percentage of salary if an employee is unable to work for a long period of time
	 <b>Work-Life Balance Support Service</b>	Supports management duties of employees on leave and provides a comprehensive program that includes creating an environment where those on leave can comfortably return to work and balance work and life
Risk Financing Service	 <b>Risk Financing Service</b>	Sales of various types of insurance, such as cancer insurance, towards individuals



# 02

## Company-wide Financial Results for the Fiscal Year Ended March 31, 2025



企業に  
未来基準の  
元気を！

## Company-wide Financial Results for the Fiscal Year Ended March 31, 2025 | Results Summary

### Both sales and profits increased, surpassing the revised guidance

#### Net sales +22.2% YoY

- Robust performance in all services, **generally as planned**
- Results of Mediplat Inc. and FitsPlus inc., acquired through an absorption-type company split, contributed to growth

#### Operating profit +40.9% YoY

- Improved profitability** due to business growth and increased control of fixed costs
- Contributions to growth from results of Mediplat Inc. and FitsPlus inc.

#### Net profit +47.2% YoY

- Recorded impairment losses of 234 million yen on goodwill related to Resily Co., Ltd., a consolidated subsidiary, and on non-current assets of its business
- Decreased income taxes and deferred income taxes of 263 million yen due to the succession of losses brought forward following the merger with Resily Co., Ltd.

	FY2023	FY2024	YoY Change	Full year Financial results forecast	Achievement rate
(Millions of yen)					
Net sales	6,998	8,554	+ 22.2%	8,500	+ 0.6%
EBITDA	1,396	1,857	+ 33.0%	-	-
Operating profit	725	1,022	+ 40.9%	940	+ 8.8%
(Profit margin)	10.4%	12.0%	+ 1.6pt	11.1%	+ 0.9pt
Ordinary profit	737	1,023	+ 38.8%	940	+ 8.9%
(Profit margin)	10.5%	12.0%	+ 1.5pt	11.1%	+0.9pt
Profit attributable to owners of parent	505	744	+ 47.2%	650	+ 14.5%
(Profit margin)	7.2%	8.7%	+ 1.5pt	7.6%	+ 1.1pt

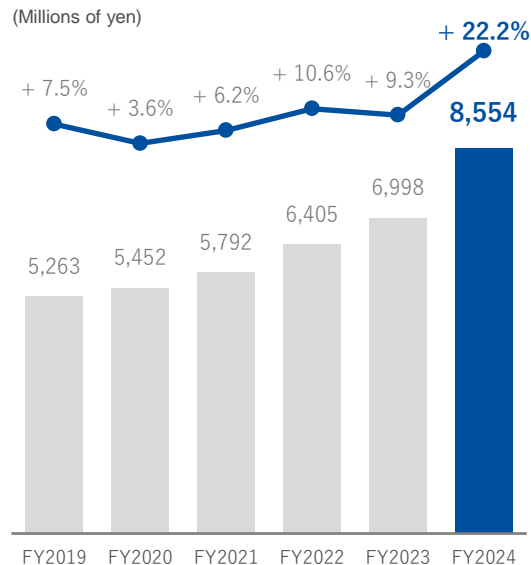
\*EBITDA= Operating revenue and expenses + Depreciation + Amortization of goodwill

\*Full year financial results forecast is based on the revised figures announced on November 14, 2024.

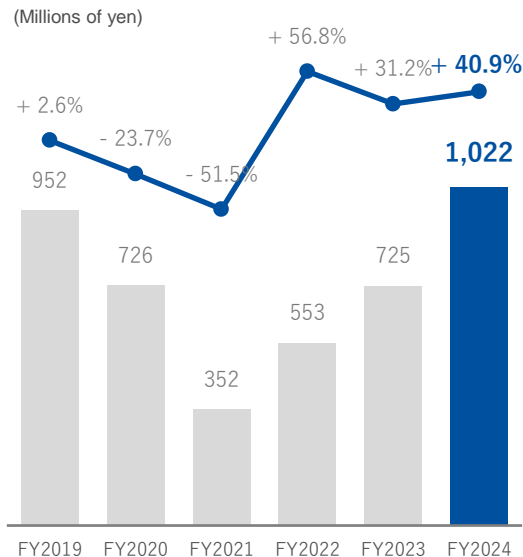
## Company-wide Financial Results for the Fiscal Year Ended March 31, 2025 | Results Trends

**Strong contributions to overall results from 2 newly consolidated subsidiaries, with consistent increase in sales and profits through robust performance in all services, achieving record-high profit levels due to improved profitability**

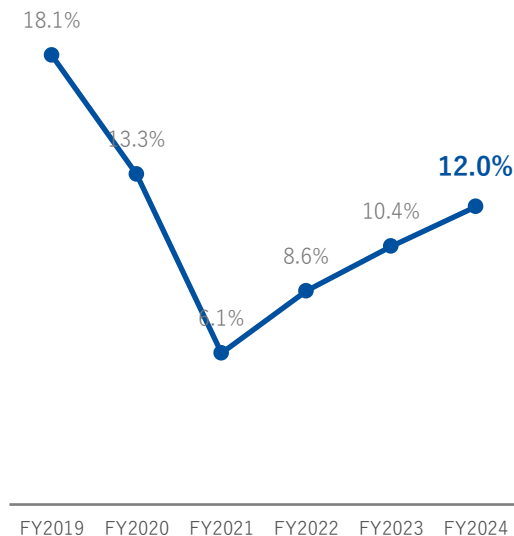
### Net sales & Growth rate (YoY)



### Operating profit & Growth rate (YoY)



### Operating profit margin



## Company-wide Financial Results for the Fiscal Year Ended March 31, 2025 | Net Sales Trends

### Recurring revenue **+32.7% YoY**

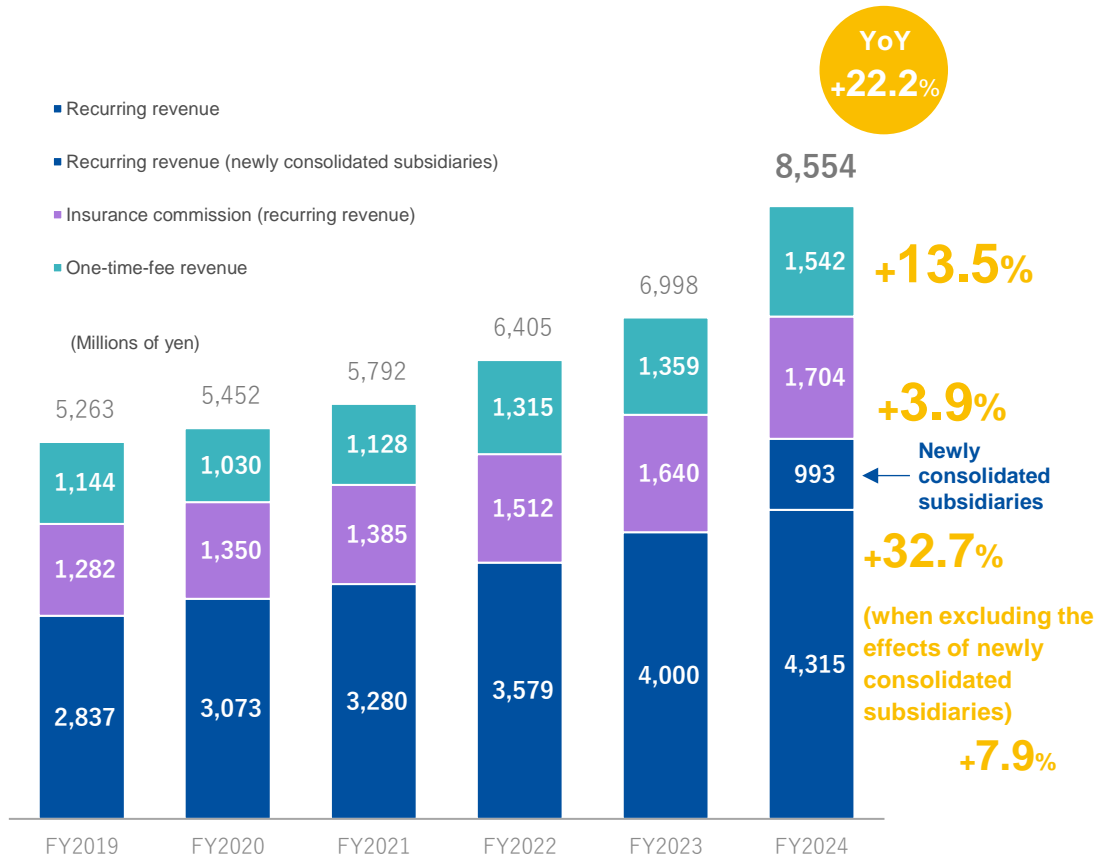
- Robust growth in acquisition of new clients
- Contributions to growth from pricing adjustments of ADVANTAGE TOUGHNESS
- 993 million yen growth contribution from new subsidiaries, Mediplat Inc. and FitsPlus inc.

### Insurance commission increased **+3.9% YoY**

- Robust performance in LTD Service

### One-time-fee revenue **+13.5% YoY**

- Strong performance in solution sales in the Mental Health Management Service



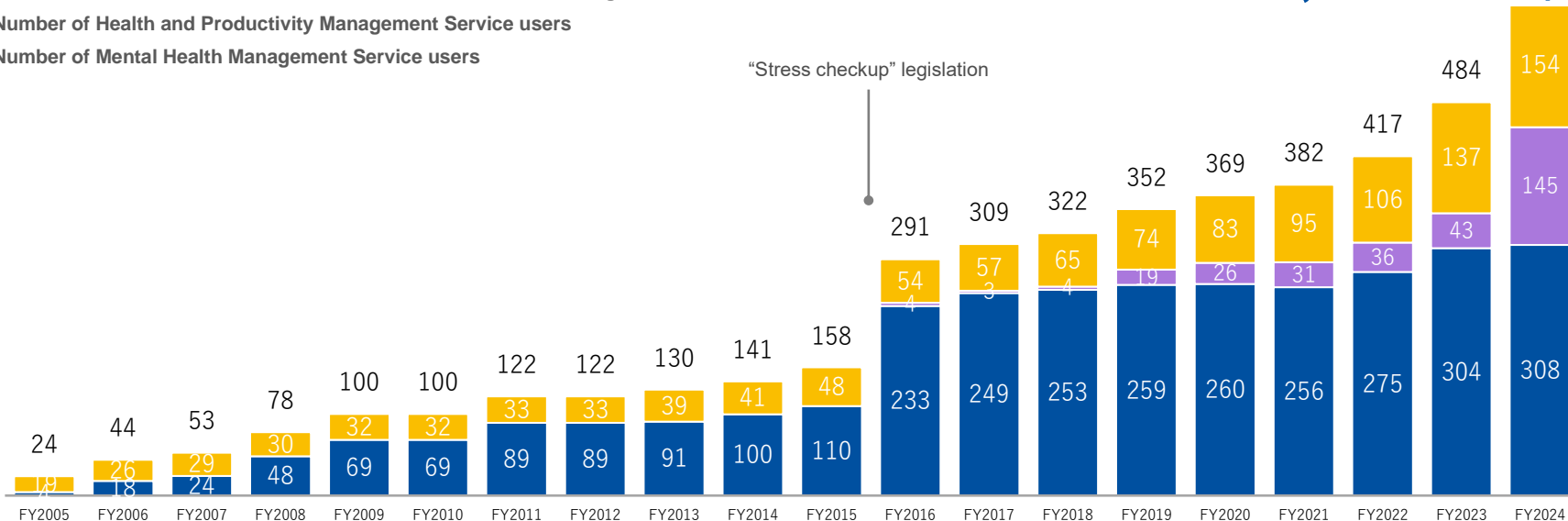
# Overview of Financial Results for the Fiscal Year Ended March 31, 2025 | Trends in Number of Users of the Company's Services

## The number of users increased steadily

- Number of Mental Health Management Service users: approximately **3,080** thousand persons
- Number of Health and Productivity Management Service users: approximately **1,450** thousand persons
  - \* Listed separately from this fiscal year; significant increase in the number of users due to the inclusion of Mediplat Inc. in the Group
- Number of users of services for those on leave and those returning to work: approximately **1,540** thousand persons

- Number of users of services for those on leave and those returning to work
- Number of Health and Productivity Management Service users
- Number of Mental Health Management Service users

**6,070** thousand persons



Note: The number of users of services for those on leave and those returning to work include "LTD subscribers" in addition to employees of companies using the "Work-Life Balance Support Service."

Note: The number of users is the total number of employees from companies using each service.

## Company-wide Financial Results for the Fiscal Year Ended March 31, 2025 | Comprehensive Proposals to New Clients and Status of Cross-Selling to Existing Clients

- Gradual increase in cross-selling rate due to sales of solutions and a growing number of companies using multiple services through comprehensive proposal-based sales, with remaining potential for further growth
- Increased in net sales per customer due to price adjustments

		FY2022	FY2023	FY2024	YoY
<b>Number of contracted clients</b>	(Notes 1, 5, 6)	2,950 clients	3,140 clients	3,210 clients	+ 2.2%
<b>Number of contracted clients using multiple services</b>	(Notes 2, 5, 6)	650 clients	720 clients	770 clients	+ 6.9%
<b>Rate of cross-sales</b>	(Notes 3, 5, 6)	22.0%	23.0%	24.0%	+ 1.0pt
<b>Net sales per customer (ARPA)</b>	(Notes 4, 5, 6)	2,546 thousand yen per year	2,630 thousand yen per year	2,804 thousand yen per year	+ 174 thousand yen

Note 1: The number of contracted clients is the number of unique clients under usage contracts of the Company's services (including solutions such as training) on a contracted basis for the fiscal year.

Note 2: The number of unique clients under usage contracts to multiple services of the Company (including solutions such as training) on a contracted basis from the number of contracted clients.

Note 3: The number of contracted clients using multiple services ÷ number of contracted clients.

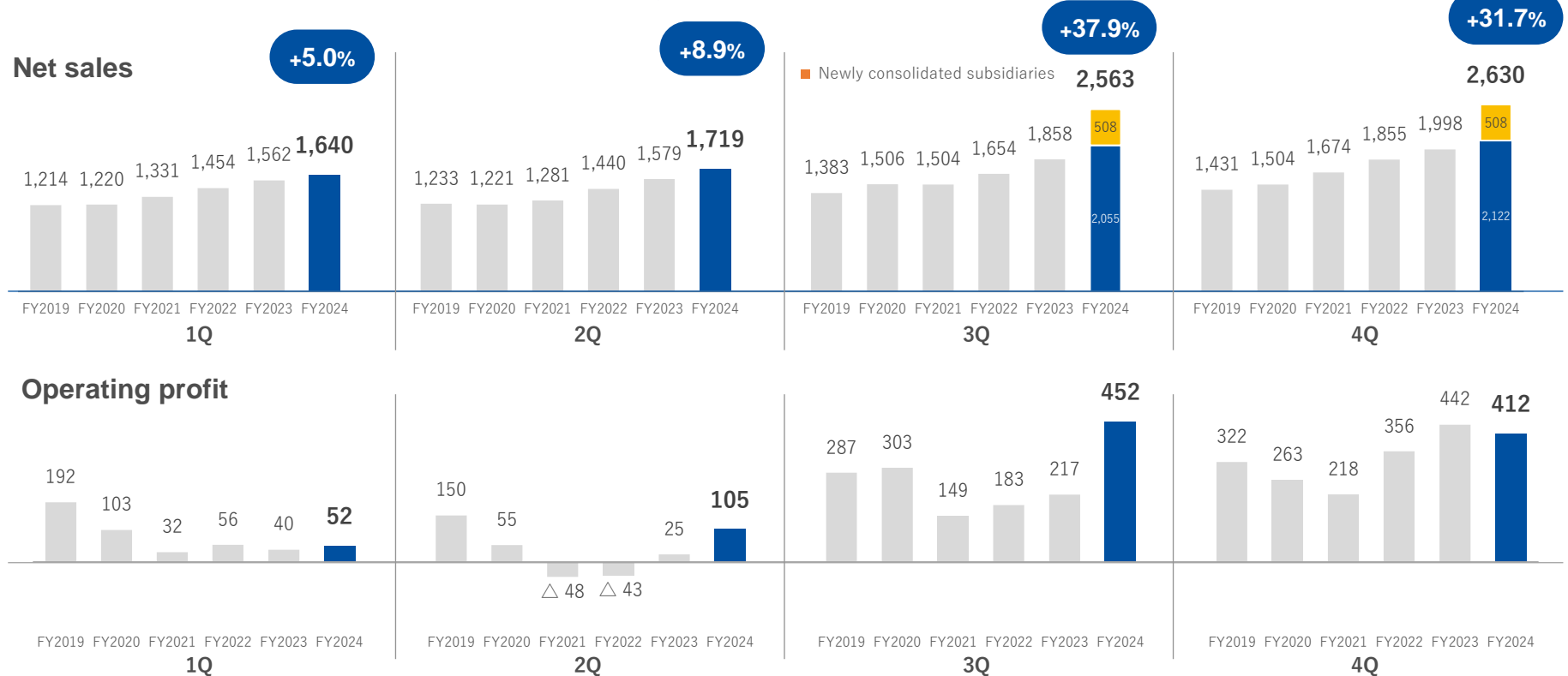
Note 4: (Annual ordinary income from services that are continuously used + temporary one-time-fee revenue such as Solution sales) ÷ unique number of customers. This excludes clients that only use solution services.

Note 5: Excluding the number of contracts of the Risk Financing Service and the number of some subscriptions of organizations of the LTD Service.

Note 6: Figures of subsidiaries are not included.

# Company-wide Financial Results for the Fiscal Year Ended March 31, 2025 | Net Sales and Operating Profit by Quarter Trends

Robust performance in all services and strong contributions from 2 newly consolidated subsidiaries to results in the second half of the fiscal year





## Company-wide Financial Results for the Fiscal Year Ended March 31, 2025 | Trends in Cost

**Suppressed cost increase rate to sales increase rate, with decreased ratio of costs to sales**  
**Continued to focus on improving profitability, impact due to increase in the number of subsidiaries, 897 million yen**

### Personnel expenses +448 million yen

- Impact due to increase in the number of subsidiaries 283 million yen
- Increased due to **higher employee salaries**

### System-related expenses +167 million yen

- Impact due to increase in the number of subsidiaries 115 million yen

### Amortization of software +114 million yen

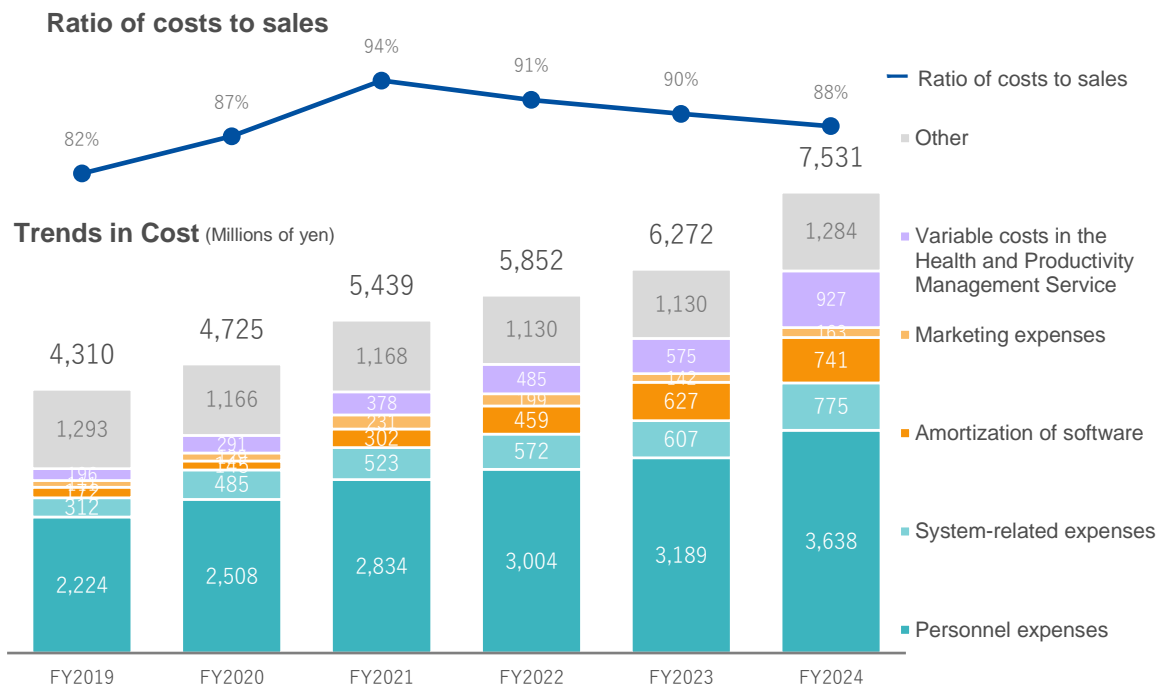
- Increase in amortization** due to prior investments
- \*Refer to next page for details of investment in systems

### Marketing expenses +21 million yen

- Remained almost unchanged due to improved efficiency in sales promotion expenses

### Variable costs in the Health and Productivity Management Service +352 million yen

- Impact due to increase in the number of subsidiaries 325 million yen



\*Variable costs in the Health and Productivity Management Service include outsourcing expenses to occupational physicians/public health nurses and outsourcing expenses to a system provider of health management services.

## Investment in Systems

**Investment increased YoY**

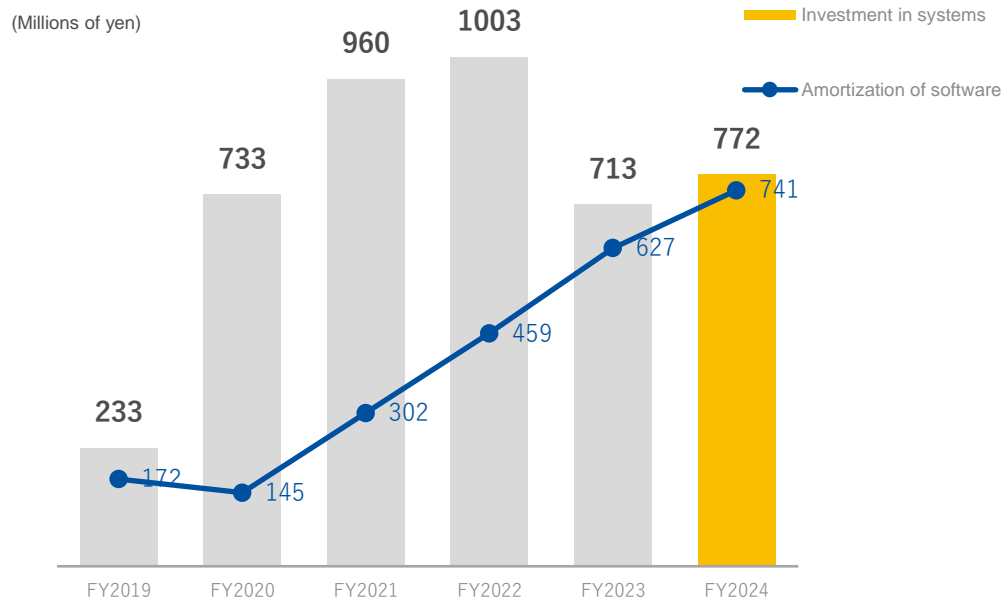
**Decreased compared to the previous peak amount**

- Allocated investments to renew counseling systems and develop an insurance subscription system (EB insurance platform\*) for corporate workplaces as part of the growth initiative
- Continued ongoing updates, including improvements to existing services and security upgrades

## Amortization of software

**Increased in amortization of software due to proactive investment in systems aimed at growth following FY2021**

**Trends in investment in systems and amortization of software**



\*EB is an abbreviation of Employee Benefits, and the EB Insurance Platform is a system for the efficient subscription and management of group insurance provided by companies for their employees (corporate workplaces).

# Company-wide Financial Results for the Fiscal Year Ended March 31, 2025 | Consolidated Balance Sheet and Cash Flow Statement

## Consolidated Balance Sheet

Despite the impairment losses of non-current assets related to Resily Co., Ltd.'s business, goodwill and overall assets and liabilities increased following the acquisition of the businesses (Mediplat Inc. and FitsPlus inc.) through an absorption-type company split. The increase in interest-bearing liabilities was due to new long-term borrowings of 1.8 billion yen, intended to deliver the consideration for the absorption-type company split.

	FY2023	FY2024
<b>Current assets</b>	<b>2,855</b>	<b>3,700</b>
Cash and deposits	1,428	1,733
Accounts receivable - trade	1,073	1,403
Other	352	564
<b>Non-current assets</b>	<b>3,689</b>	<b>5,023</b>
Property, plant and equipment	152	136
Goodwill and customer-related intangible assets	273	1,272
Software, software in progress	2,345	2,428
Other intangible assets	13	13
Investments and other assets	904	1,172
<b>Total assets</b>	<b>6,545</b>	<b>8,724</b>
<b>Liabilities</b>	<b>2,564</b>	<b>4,764</b>
Interest-bearing liabilities	344	1,973
<b>Net assets</b>	<b>3,980</b>	<b>3,959</b>
Shareholders' equity	3,929	3,908
<b>Equity-to-asset ratio</b>	<b>60.0%</b>	<b>44.8%</b>

## Consolidated Cash Flow Statement

Free cash flows were -500 million yen, primarily due to an expenditure of 1.5 billion yen for the absorption-type company split. Cash flows from financing activities were 800 million yen. Despite certain expenditures, including the acquisition of treasury shares, proceeds from long-term borrowings were 1.8 billion yen.















	FY2023	FY2024
<b>Cash flows from operating activities</b>	<b>1,292</b>	<b>1,705</b>
Profit before income taxes	739	789
Depreciation	657	810
Impairment losses	-	234
Other	- 104	- 128
<b>Cash flows from investing activities</b>	<b>- 948</b>	<b>- 2,262</b>
Purchase of intangible assets	- 868	- 721
Purchase of shares of subsidiaries	- 96	-
Expenditure due to absorption-type company split	-	- 1,501
Other	16	- 39
<b>Cash flows from financing activities</b>	<b>- 182</b>	<b>860</b>
Proceeds from long-term borrowings	-	1,822
Purchase of treasury shares	-	- 564
Other	- 182	- 396
<b>Ending balance of cash and cash equivalents</b>	<b>1,422</b>	<b>1,725</b>
<b>Free cash flows</b>	<b>344</b>	<b>- 556</b>

# 03

## State of Each Business for the Fiscal Year Ended March 31, 2025



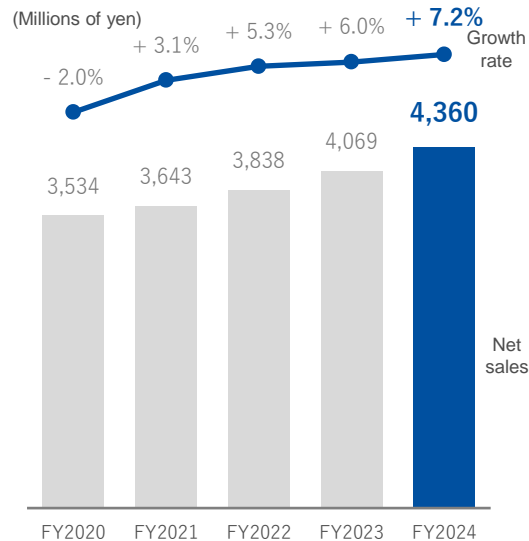
## State of Each Business | Summary

Business	Compared to Plan	Brief Summary of Progress
Mental Health Management Service		 Sales of solutions demonstrated strong performance. Recurring revenue also exhibited robust growth due to an increase in existing sales through the price adjustment of ADVANTAGE TOUGHNESS. The acquisition of new contracts for all services fell slightly behind schedule; however, comprehensive sales centered on ADVANTAGE Well-being DXP continued to progress.
		 Cost increases were suppressed compared to the plan, <b>resulting in improved profitability</b> .
Health and Productivity Management Service		 <b>Significant sales growth</b> by contributions from Mediplat Inc. and FitsPlus inc. Although the progress of existing services by ADVANTAGE Risk Management Co., Ltd. fell behind schedule, expansion has been continued to meet growing corporate demand for health and productivity management.
		 <b>Profits increased</b> due to strong performance from subsidiaries despite initial investments, including rising personnel expenses related to business expansion.
LTD Service		 Strong performance generally <b>as planned</b> due to continuous expansion of existing service.
		 Costs were suppressed compared to the plan, <b>resulting in improved profitability</b> .
Work-Life Balance Support Service		 <b>Recurring revenue demonstrated steady growth</b> . Although there were some <b>delays</b> in progress compared to the plan, particularly <b>in the implementation of certain projects</b> , the acquisition of new contracts continued to consistently increase, leading to an overall growth in sales.
		 Steady progress <b>toward profitability</b> has been made.
Risk Financing Service		 Progressed generally as planned.

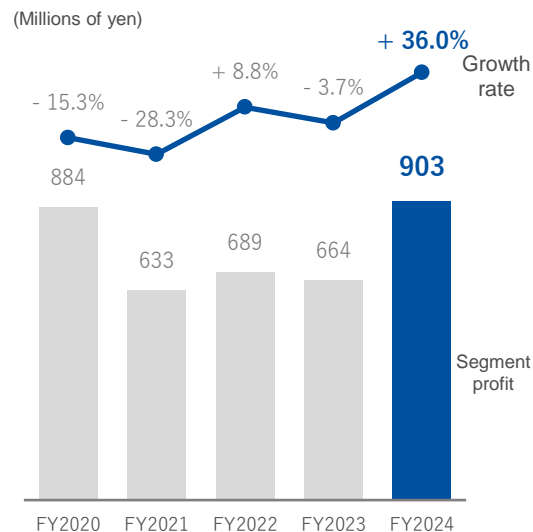
### Net sales showed an increase of 7.2% YoY

- Recurring revenue increased steadily, and **solution sales were strong**.
- Segment profit grew due to increased control on fixed costs despite the rise in amortization resulting from system investment, leading to **improved profitability**.

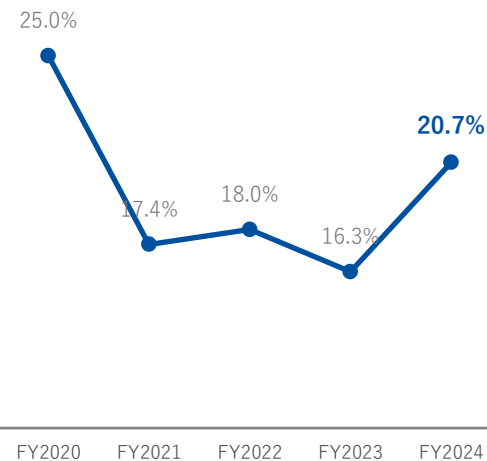
#### Net sales & Growth rate (YoY)



#### Segment profit & Growth rate (YoY)



#### Segment profit margin



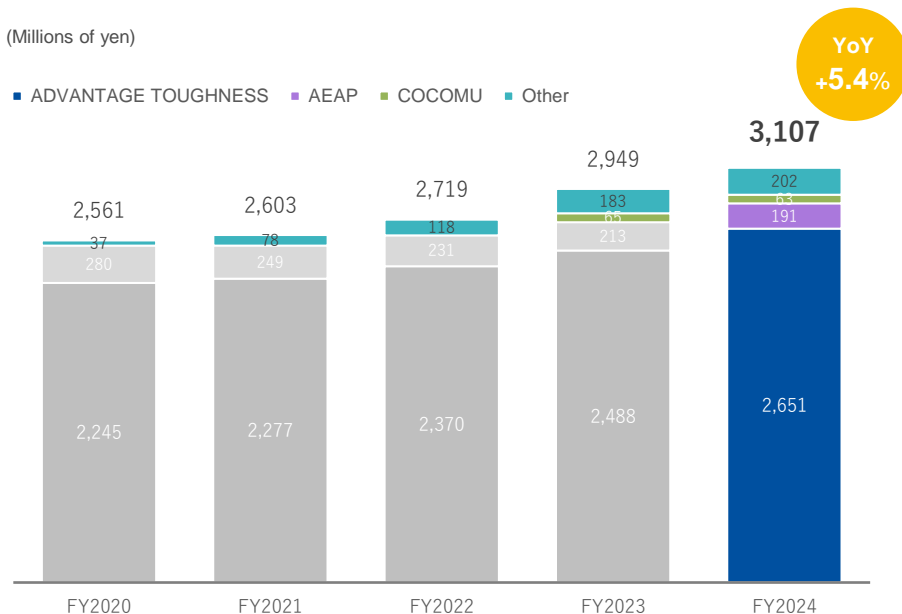
## +5.4% YoY Accumulation of recurring revenue is steady

- Pricing adjustments of ADVANTAGE TOUGHNESS contributed to the growth.
- Acquisition of new clients remained strong by addressing switching stress checkups and engagement needs.

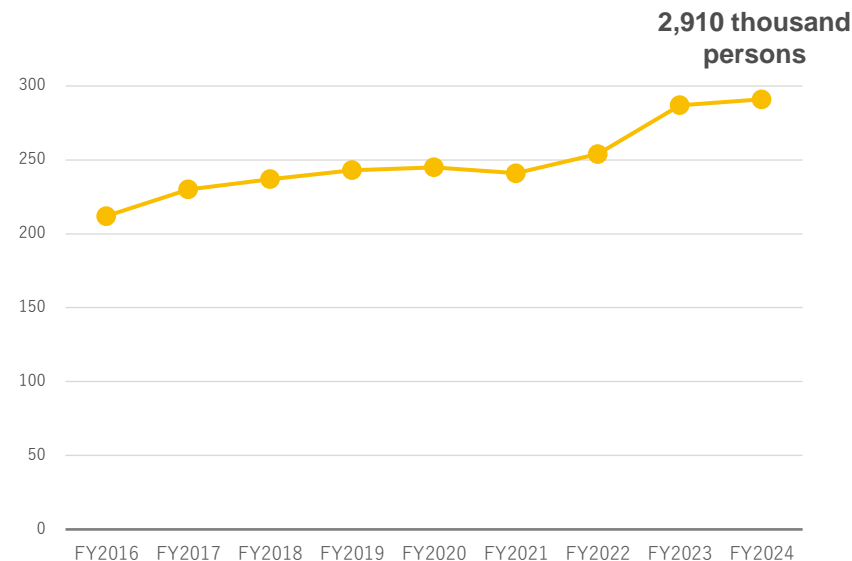
Trend in recurring revenue

(Millions of yen)

■ ADVANTAGE TOUGHNESS ■ AEAP ■ COCOMU ■ Other



Trend in the number of stress checkup user IDs





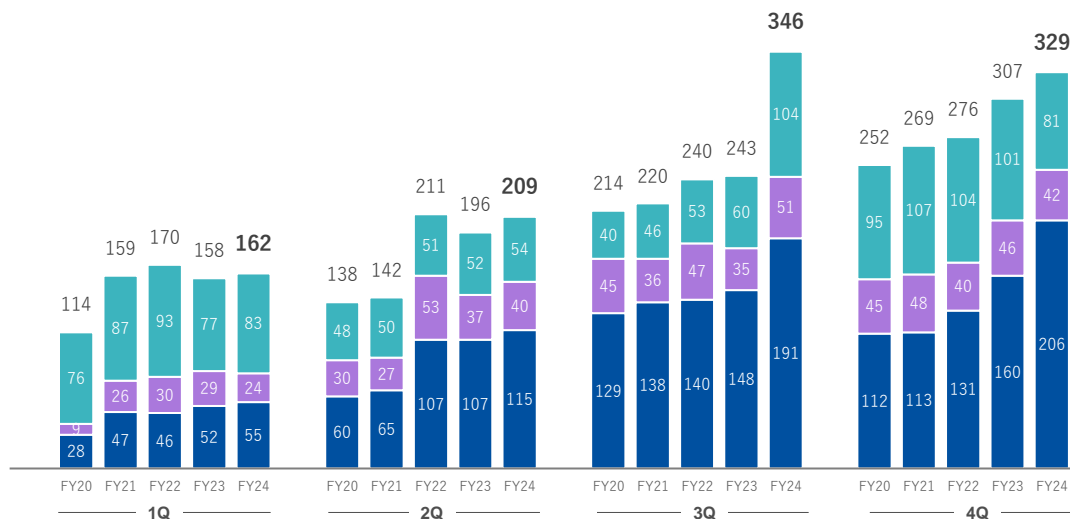
## +15.8% YoY Solution sales demonstrated strong performance

- Sales of organizational development consulting services and training grew in the “training and consulting” area due to increasing corporate organizational revitalization demand.
- Sales of ADVANTAGE INSIGHT employee aptitude tests decreased in 4Q due to a surge in demand during 3Q from price adjustments, but showed consistent growth overall.

Trends in sales by quarter

(Millions of yen)

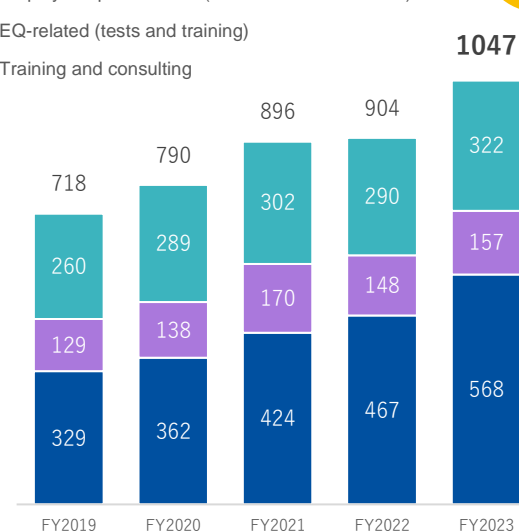
■ Training and consulting ■ EQ-related (tests and training) ■ Employee aptitude tests (ADVANTAGE INSIGHT)



YoY

(Millions of yen)

■ Employee aptitude tests (ADVANTAGE INSIGHT)  
■ EQ-related (tests and training)  
■ Training and consulting



Due to the increasing prevalence of health and productivity management and a growing focus on human capital management in corporations, there is increased investment, including the analysis of results and training following stress checkups and engagement surveys aimed at improvement initiatives. This trend is expected to continue.

### Promotion of Health and Productivity Management

More corporations are implementing improvement initiatives based on the results of stress checkups, taking proactive measures ahead of mandatory requirements. There is a growing focus on ensuring effectiveness and an expansion of opportunities for the introduction of solutions.

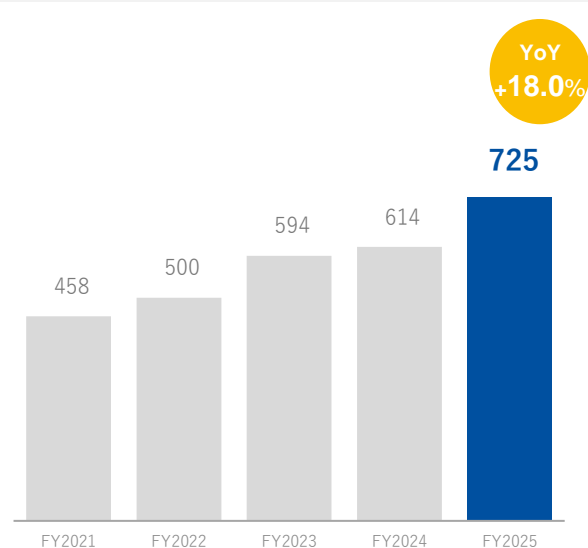
### Demand for Organization Improvement

Sales of organizational development consulting grew significantly. There is an increasing demand for management training and EQ training as initiatives to enhance engagement.

### Increase in Large-Scale Companies

Large-scale companies with at least 1,000 employees are adopting improvement initiatives, which have resulted in increased profits.

Trends in sales of  
“training and consulting” and “EQ training”



# Status of Introducing the Company's Services to Large-scale Companies



Introduction of the Company's main services, including ADVANTAGE Well-being DXP, primarily to large-scale companies is in progress.



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ていく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からもとり、「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。



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（イーリワーク）」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 社には「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での標準化も実現します。また、人事の目が届きにく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。



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案に加え、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点、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。

# Status of Introducing the Company's Services to Large-scale Companies

Olympus Corporation implemented ADVANTAGE TOUGHNESS to enhance the utilization of stress checkups.

## Aim of introducing the Company's services

Since 2008, Olympus Corporation has been standardizing its occupational health systems and health management operations, as well as establishing and maintaining health management systems. As part of this initiative, they implemented ADVANTAGE TOUGHNESS to further enhance the utilization of stress checkup results while minimizing administrative workloads.

## Highly-rated points

- 1) Feedback screens and comprehensive content, enabling employees to comprehend and reflect on their results
  - E-learning “Seminars” that cover 12 distinct themes, promoting employee autonomy and facilitate self-care
- 2) Group analysis functions that allow comparison with other companies
  - Relative comparison with other companies and numerical assessments that provide insights into the company's current standing within the industry
  - ADVANTAGE TOUGHNESS White Paper, through big data analytics, supports understanding of the company's relative position
- 3) English version of survey for overseas employees
  - A collective survey, including overseas employees, improves administrative operational efficiency

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、他社との相対比較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)に配布し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訳版の調査票  
これまで同社は WEB での英語受験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、事務局側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。

# Status of Introducing the “Training Program with Survey” for Evaluating Effectiveness

Since its full-scale launch in July 2024, the implementation of this program across multiple companies has progressed, regardless of employee size.

## Challenges in employee education

- Training programs are frequently incorporated into employee education initiatives; however, one of the prevalent challenges is the evaluation of their effectiveness.
- While many companies utilize post-training questionnaires to measure participant satisfaction, evaluations such as “it was helpful” or “it was interesting” often fail to adequately impact participants’ behaviors, which is the primary objective of the training.

## Aim of the Training Program with Survey

- To achieve “behavioral change,” a program incorporating surveys has been developed to quantify behavior changes in participants, addressing the critical issue of training.
- 1) Conduct surveys prior to and following the main training session to measure participants’ status
  - 2) Evaluate participants’ progress biweekly through surveys on their action plans established during the initial training
  - 3) Enhance motivation further with “Self-coaching” effect by fostering self-awareness and allowing participants to adjust their approaches
- Achievement of behavior change is facilitated by utilizing ADVANTAGE pdCa as a survey and providing cycles of planning and reflection.

企業に未来基準の元気を！

ADVANTAGE  
Risk Management Group

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知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」効果でもたらせる動機付けを促します。「アドバンテッジ pdCa(ビディカ®)」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.co.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:カークパトリックの「4段階モデル」)

研修を評価するにあたり、カークパ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は、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。



# Signing Sales Agency Agreement with kaonavi, inc.

Strategic partnership has been formed with kaonavi, inc. to promote sales activities that leverage the strengths of both companies.

## Aim of the business alliance

- Despite differing approaches, both companies are aligned in enhancing corporate productivity. The alliance has reached to establish a comprehensive support system, anticipating the synergistic effects that will result from the collaboration.
- This alliance focuses on introducing and selling services to both companies' clients, facilitating cooperation in sales efforts that utilize the client base.

## About kaonavi, inc.

- As a leading company in human capital management systems, kaonavi, inc. aims for a society that fosters career autonomy and embraces diverse work environments by using technology to understand each individual's unique qualities and skills under a guiding purpose "Implement technology to "WORK" and modify the specifications of society leveraging individual power."
- In addition to its human capital management system, "kaonavi," they offer the labor management system "roummate" and budget control system "yojitsutics." These tools support the implementation of management and human resource strategies for various companies and organizations.



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 島崎 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、働の力から社会の仕組を変える”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」や予算管理システム「ジョツツディクス」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。

# Renewal of Pulse Survey ADVANTAGE pdCa


ADVANTAGE pdCa has been renewed to support flexible surveys within human capital and health and productivity management initiatives.

## Aim of the renewal


- Since November 2021, the Company has offered the ADVANTAGE pdCa, a system to support the pulse survey.
- Various functional enhancements have been implemented to address client feedback to improve usability.

## Key features of the new ADVANTAGE pdCa

1. Combination survey function
  - Select questions from a diverse range of survey items to customize the survey according to specific purposes (New feature)
2. Attribute analysis function
  - Calculate aggregate values for each employee's attribute (New feature)
3. Anonymous vs. registered surveys options
  - Select the visibility settings for individual results depending on the survey's purpose and type
4. Targeted employee group surveys
  - Conduct surveys independently of the departments employees belong to.



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 ビディカ」

### ～ 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 ビディカ」をバージョンアップし、よりお客様が活用しやすくなるよう、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…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。

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 ビディカ」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 ビディカ」の主な特長

##### 1. 組み合わせた調査機能 : 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 ビディカ」に搭載されたさまざまな項目(下記はら、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
・メンタルファネス度	・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/匿名式調査の使い分け : 調査の目的・制約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 ビディカ」には、調査事務局(主に人事部)と組織の上長の、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



# All Companies that Received Health and Productivity Management Support Consulting were Certified as “2025 Outstanding Organizations of KENKO Investment for Health”

All companies that implemented ADVANTAGE Health and Productivity Management Support Service have been certified as “2025 Outstanding Organizations of KENKO Investment for Health.”


## About ADVANTAGE Health and Productivity Management Support Service

- Consulting services to assist in the preparation of health and productivity management surveys, evaluate promotion systems and processes related to corporate initiatives, and support the strategic development of measures to address health issues
- Supported by consultants with Expert Health and Productivity Management Advisor certification based on their extensive expertise


## Achievements in the 2025 Outstanding Organizations of KENKO Investment for Health

- All 50 companies\* that adopted ADVANTAGE Health and Productivity Management Support Service have been certified as “2025 Outstanding Organizations of KENKO Investment for Health.”
- Approximately 30% of these certified companies are either part of the White 500 or Bright 500, representing the top 500 companies.
- Some of these companies have achieved White 500 certification for the first time, and two other companies were selected as “2025 KENKO Investment for Health Stock Selection.”

\* It refers to the contractual unit and excludes group companies.



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 島越 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『ブライト 500』に認定されました。そのうち『ホワイト 500』の認定を受けた企業もあります。さらに 2 社が「健康経営銘柄 2025」に選定されました。

\* 契約単位が1社、グループ企業は除きます。

「アドバンテッジ健康経営支援サービス」は、健康経営実態調査の解説や、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対応した「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・お悩み報告を行う「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**

アドバンテッジ健康経営支援サービス

健康経営実態調査と対策支援を行うコンサルティングサービスです。健康経営実態調査の結果に基づき、健康経営の推進に向けた具体的な支援を行います。

**健康経営実態調査 100%**

「アドバンテッジ健康経営実態調査」を実施し、健康経営の実態を把握します。

※ 健康経営実態調査の結果に基づき、健康経営の推進に向けた具体的な支援を行います。

健康経営実態調査の結果に基づき、健康経営の推進に向けた具体的な支援を行います。

※ 健康経営実態調査の結果に基づき、健康経営の推進に向けた具体的な支援を行います。

健康経営実態調査の結果に基づき、健康経営の推進に向けた具体的な支援を行います。

※ 健康経営実態調査の結果に基づき、健康経営の推進に向けた具体的な支援を行います。

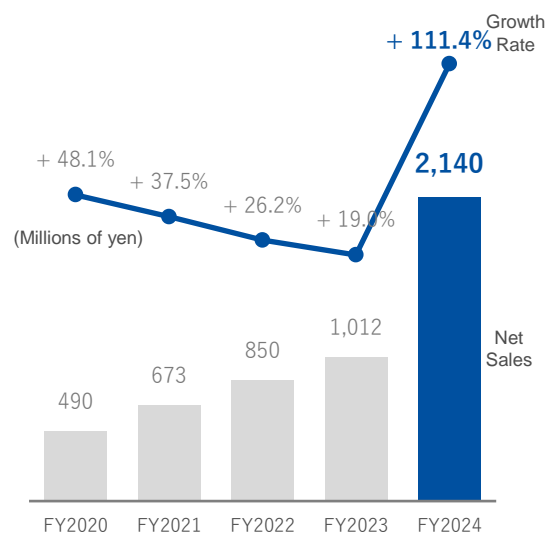
また当社は、こうした健康経営関連の支援にとどまらず、心身の健康を基軸とした企業の健康経営に資する各種サービス（※）を提供しています。このたび「健康経営銘柄 2025」に選定された企業および「健康経営優良法人 2025」の『ホワイト 500』のうち、約 3 割が当社サービスを導入している結果となりました。

※「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](#)。

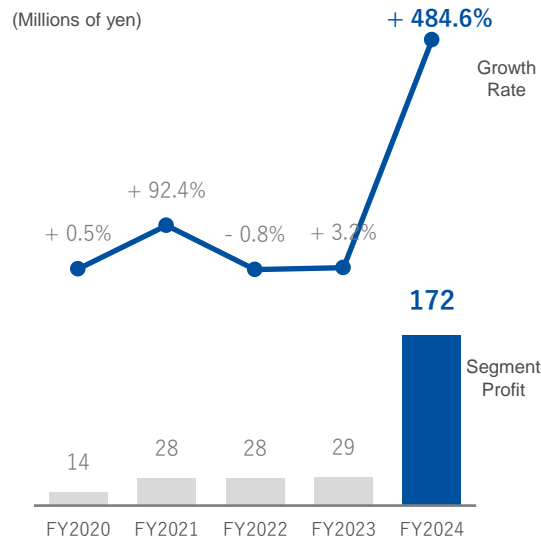
## Net sales showed an increase of 111.4% YoY

- Sales and profits significantly grew by contributions from Mediplat Inc. and FitsPlus inc. in the second half of the fiscal year.
- Existing services by ADVANTAGE Risk Management Co., Ltd. demonstrated robust performance.

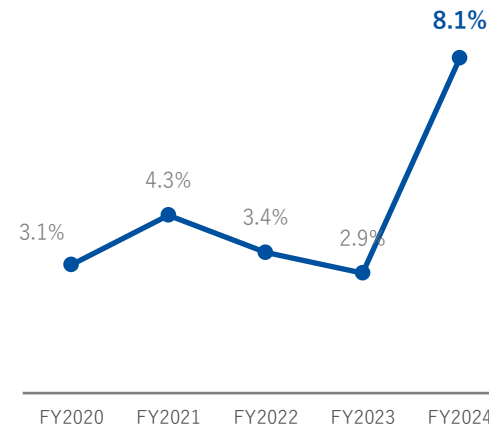
### Net sales & Growth rate (YoY)



### Segment profit



### Segment profit margin

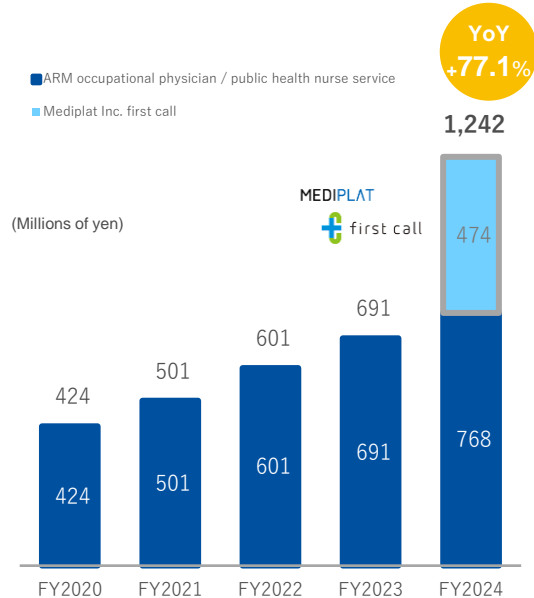


## State of Each Business | Health and Productivity Management Service (Trends in Net Sales)

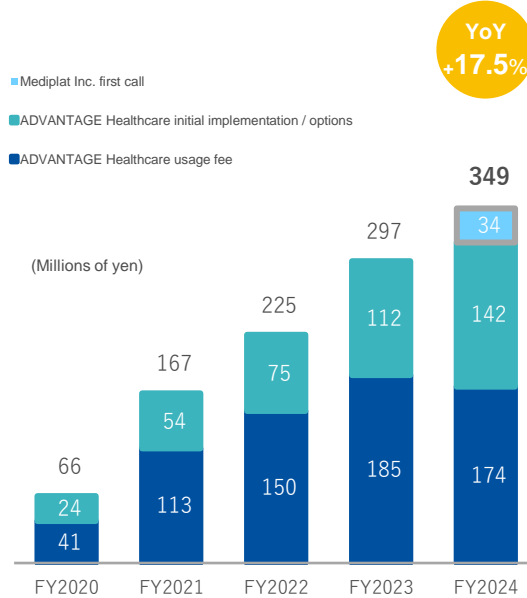


- The strong performance of Mediplat Inc.'s cloud-based health management service, “first call,” along with FitsPlus inc.'s specified health guidance service, significantly contributed to sales growth across all business fields within the health and productivity management service during the second half of the fiscal year.

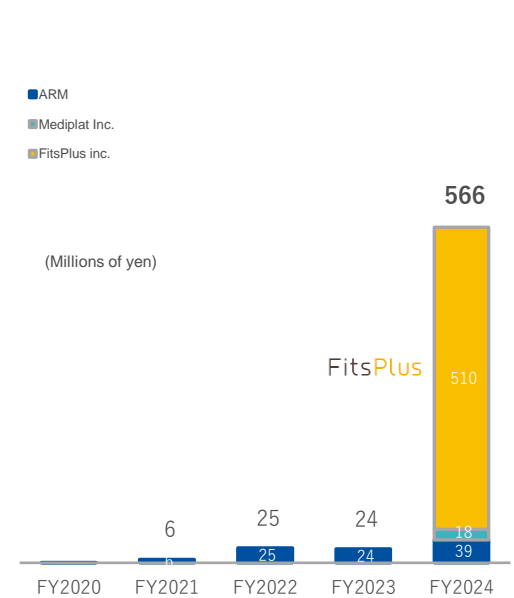
### Sales of occupational physician / public health nurse service



### Sales of health checkup service



### Sales of specified health guidance / other solutions



# Expansion of Health and Productivity Management Service through M&A

In light of the integration of Mediplat Inc. and FitsPlus inc. into the Group, initiatives are progressing to expand both businesses while enhancing profitability. The objective is to reach the leading market share in occupational health support services and specified health guidance services.

## 1. Profit maximization through strategic investment and cost optimization utilizing economies of scale

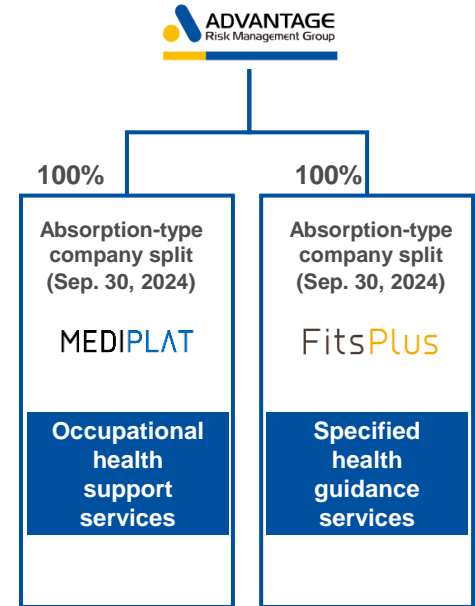
- Increase competitiveness by making strategic investments due to increased cash flow as the existing services expand
- Maximize profit by reducing external service fees and improving operational efficiency through the use of proprietary systems developed by Mediplat Inc. and FitsPlus inc., in addition to the commonization and sharing of overlapping functions such as planning and management

## 2. Sales maximization through complementary use of strengths

- Occupational health services: Increase the provision of occupational health services to the clients, extend the outreach to small and medium-sized enterprises and local businesses by expanding the workforce of occupational physicians and public health nurses
- Specified health guidance services: Differentiate offerings by integrating the Company's cognitive behavioral therapy-based programs with dietary guidance provided by nutritionists of FitsPlus inc., broaden sales channels by leveraging the customer bases of health insurance associations to which FitsPlus inc. offers its service

## 3. Development of new services

- Explore opportunities for combined sales and service integration in physician consultations and counseling
- Promote a healthcare portal service for employees, featuring unified authentication to access the Company's DXP, individual progress tracking in each screen, and the inclusion of specified health guidance data
- Jointly develop low-cost package products for the middle market



# Signing Business Alliance Agreement with NAC Care Co., Ltd.

Service development and sales cooperation are advancing through the combined expertise of both companies.

## Aim of the business alliance

- The primary goal is to expand the business of both companies through the development of new services that contribute to the maintenance and improvement of mental and physical health, leveraging the strengths of both companies, or through the promotion of sales cooperation, utilizing the client base of the companies.
  1. Develop new services leveraging the knowledge and expertise of both companies
  2. Introduce and collaborating sales of services to the clients for both companies
  3. Promote integrated identification among the respective systems

## About NAC Care Co., Ltd.

- NAC Care Co., Ltd. develops a healthcare business that provides solutions and services by leveraging IT within the healthcare sector. Key offerings include:
  - Be Health: Health management system for corporations
  - Unifier: Health checkup results conversion tool
- Prior to promoting the government's Data Health Plan, NAC Care Co., Ltd. developed services centered on analyzing and effectively utilizing health checkup results data, achieving a proven track record with local governments and insurers.

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（ユニファイア）」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み重ねています。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



# Launching “Sampo JOB,” Pay-for-Performance Job Board for Occupational Health Sector




Registrants have been steadily increased since its start, surpassing 5,000 (currently growing to over 5,300).

## Aim of launching Sampo JOB


- Address challenges in the field of occupational health, such as securing qualified personnel that meet the specific needs of companies and managing early retirements
- Facilitate the rapid development of corporate occupational health systems at a minimal cost by leveraging the information of Sampo LAB members, who possess extensive practical experience

## Key features of Sampo JOB

1. Reduction of recruitment costs
  - Standardized recruitment compensation, approximately 50% lower than other recruitment platforms
2. Accelerated recruitment process
  - Reduced lead times from job postings to applications and recruitments by leveraging Sampo LAB information
3. Securing personnel as an immediate asset
  - Expected to find qualified candidates who meet the company's specific needs, with at least 90% of Sampo LAB members possessing practical experience



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(じョブ)」(<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://sapolab-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。

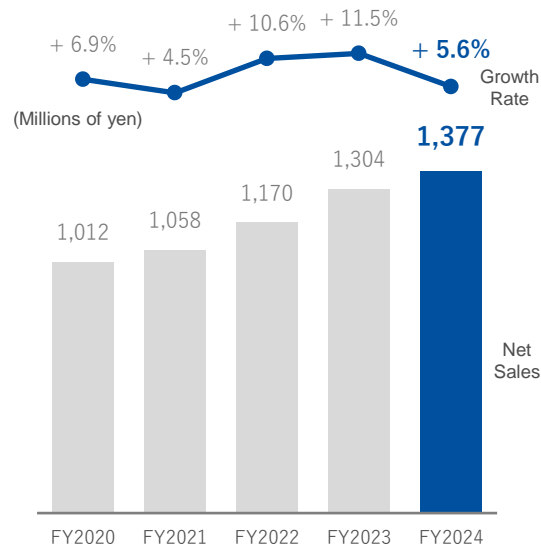


「採用要件に合う応募者が少ない」「スピーディに採用したい」といった企業のニーズにお応えし、より質の高い産業保健体制の構築を支援してまいります。

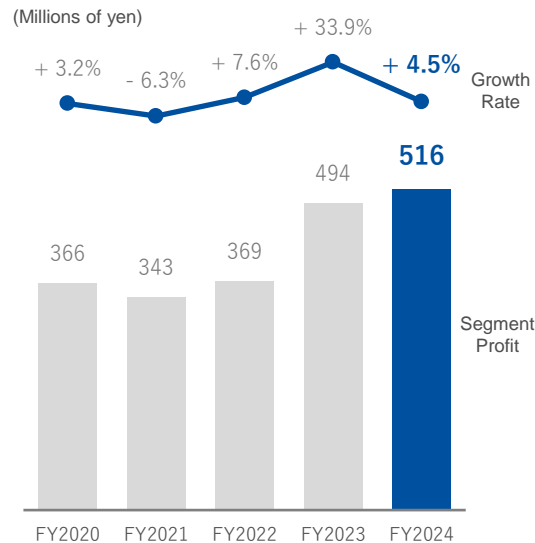
### Net sales remain robust **+5.6% YoY**

- Net sales continued to remain strong, **progressing generally as planned.**
- **Segment profit increased** due to increased control of costs.

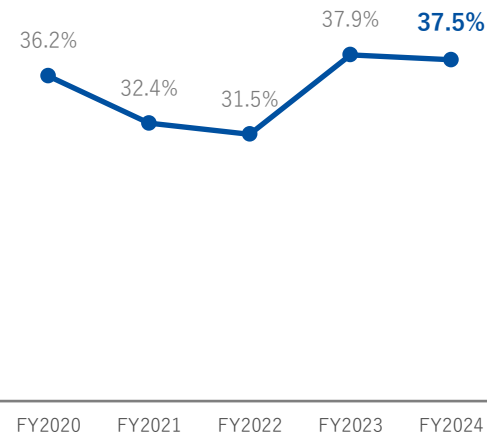
#### Net sales & Growth rate (YoY)



#### Segment profit & Growth rate (YoY)



#### Segment profit margin





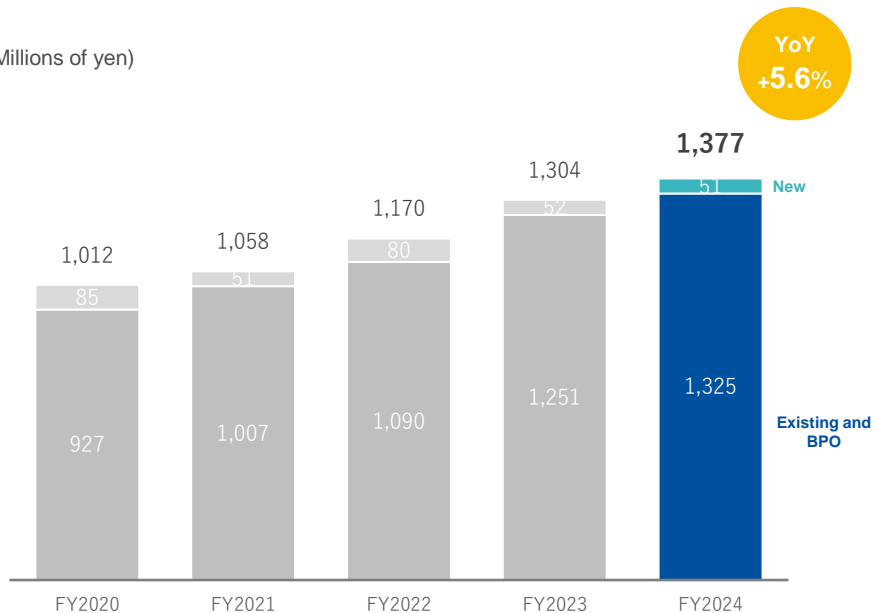
## State of Each Business | LTD Service (Trends in Financial Results)

### +5.6% YoY

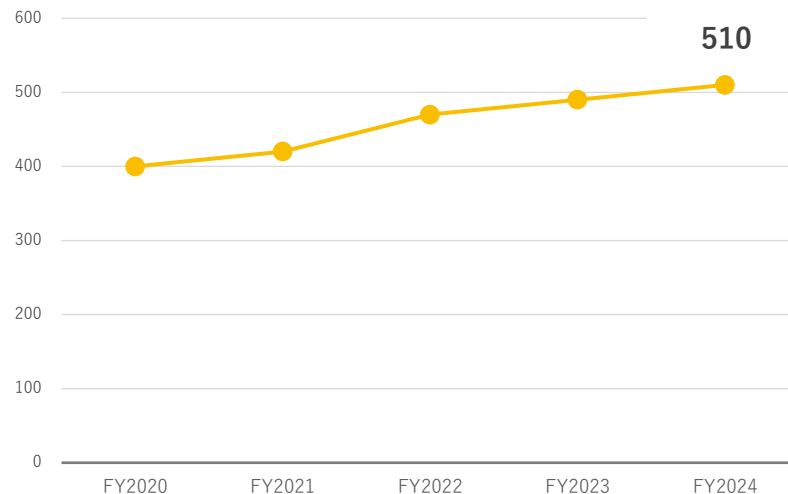
- Acquisition of new contracts demonstrated robust performance.
- Existing contracts steadily increased due to wage increases at client companies.

Trend in net sales

(Millions of yen)



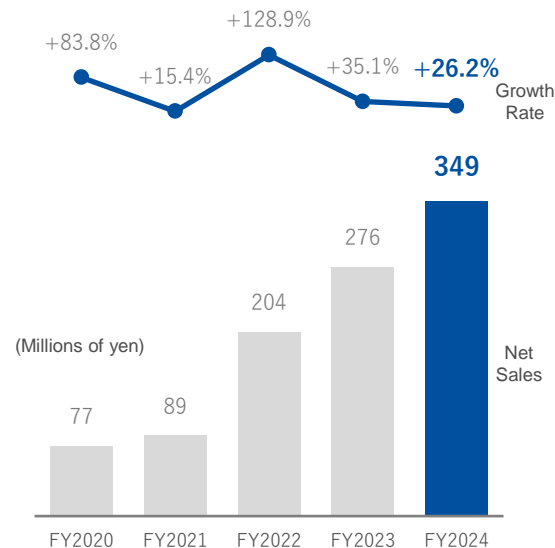
Number of client companies  
(number of groups handled)



## Net sales grew steadily +26.2% YoY

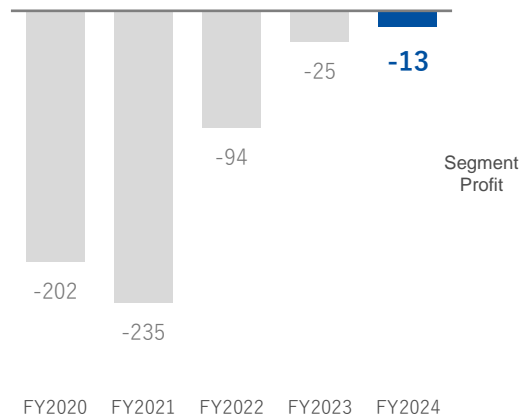
- Although there were **some delays in progress** compared to the plan, particularly in the implementation of certain projects, **the acquisition of new contracts consistently increased**, leading to an overall growth in sales.
- Steady progress toward profitability has been made** despite increased personnel expenses for recruiting senior members to enhance sales, rising amortization costs for ongoing system updates, including services linked to Harmony, and increased corporate expense allocations due to elevated sales activity.

### Net sales & Growth rate (YoY)

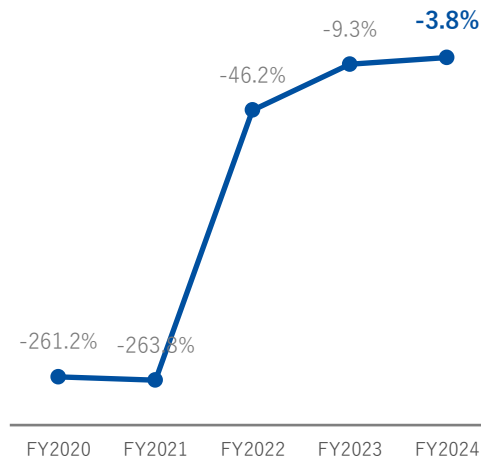


### Segment profit

(Millions of yen)



### Segment profit margin

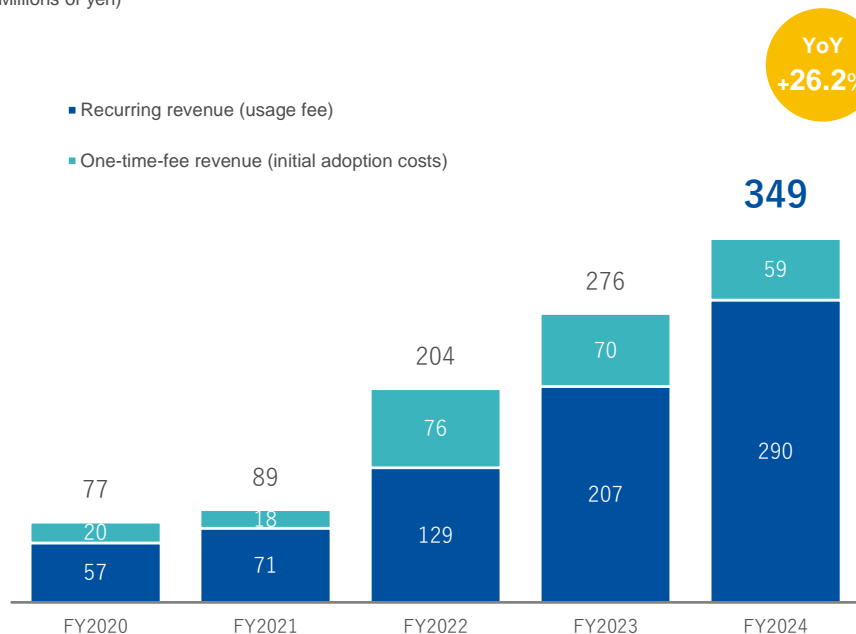


## Recurring revenue steadily increased

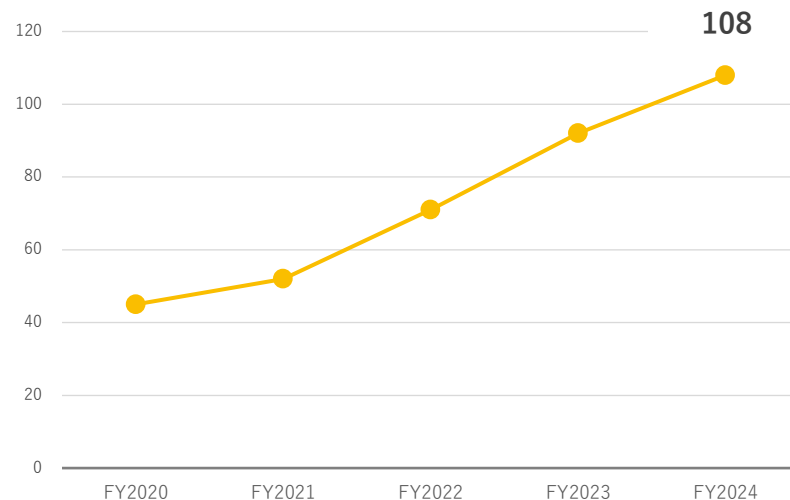
- Although there were some delays in progress compared to the plan, the acquisition of new contracts remained consistent.

Trend in net sales

(Millions of yen)



Number of client companies  
(number of groups handled)



\* The number of client companies includes those using ADVANTAGE HARMONY (Main), HARMONY lite, eRework, or Career & Baby as standalone solutions.

\* HARMONY lite is an entry model with limited ADVANTAGE HARMONY's functions.

\* eRework is a support program for reinstatement that can be easily taken online.

\* Career & Baby is a service that helps people balance childcare and work.

# Expansion of ADVANTAGE HARMONY Plan, Comprehensive Program for Management of Employees on Leave



Lite plan has been added to ADVANTAGE HARMONY due to anticipated increases in demand following the revised Act on Childcare Leave/Caregiver Leave.

## Background for the introduction of the Lite plan

- The Company has consistently provided the ADVANTAGE HARMONY for smooth management of employees on leave.
- The Company started offering ADVANTAGE HARMONY Lite, including carefully selected features into the existing standard plan while maintaining a cost-effective structure to address the anticipated increases in demand for management of employees on leave, regardless of company size, following the revised Act on Childcare Leave/Caregiver Leave.

## Overview of ADVANTAGE HARMONY Lite

### 1. Lite plan

- Features standard work regulations and operation flows that comply with the legal system and offered at a lower cost than the standard plan

### 2. Lite (childcare and caregiving) plan

- Offers exclusively to employees on maternity leave, male childcare leave, and caregiver leave in addition to the features of the above plan and offered at a cost lower than the Lite plan due to its limited scope in managing leave types

### 3. Lite (workflow) plan

- Entry-level plan excluding the functions for the management of employees on leave, providing a My Page feature accessible to all employees, including those on leave, and facilitating employee applications and communication

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

(郵証スタンダード 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

～育介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。

昨年、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

##### 【法別プラン】

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】

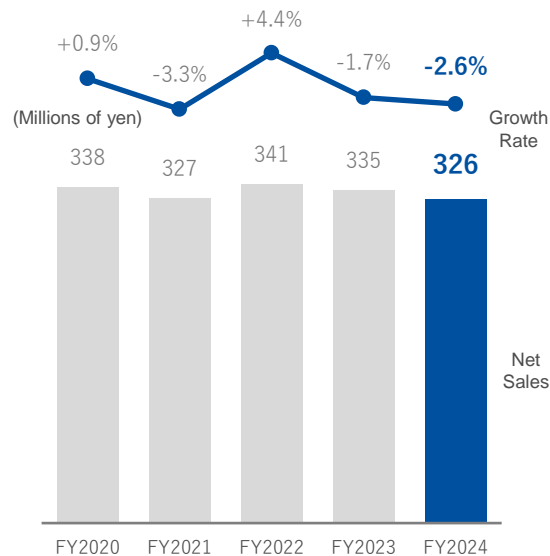
休業者管理の機能は排除し、休業者を含め全従業員に対しマイページを発行することで従業員の各種申請やコミュニケーションに特化したエントリープラン。

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

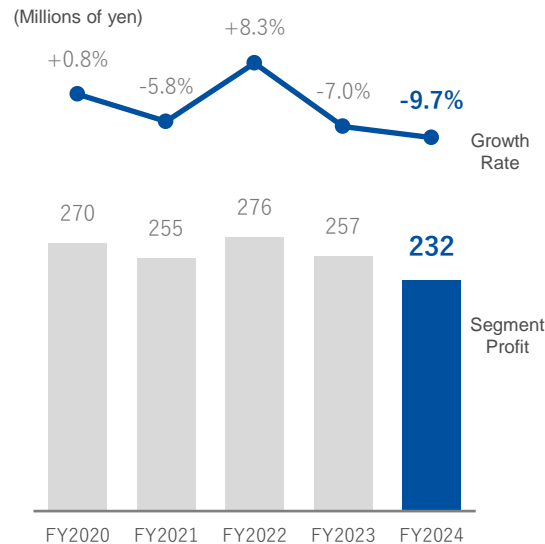
## Net sales decreased 2.6% YoY

- Results were generally **as planned**.
- Costs increased due to **initial investments for an insurance subscription system (EB insurance platform\*) for corporate workplaces**

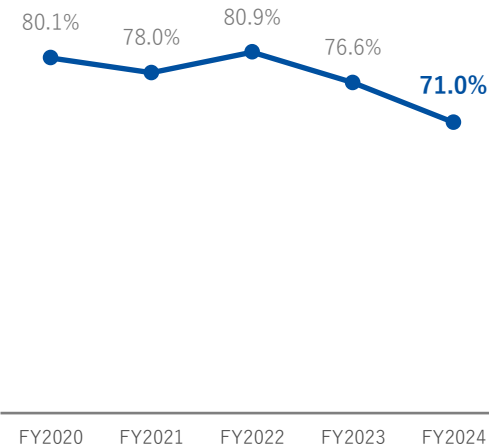
### Net sales & Growth rate (YoY)



### Segment profit & Growth rate (YoY)



### Segment profit margin



\*EB is an abbreviation of Employee Benefits, and the EB Insurance Platform is a system for the efficient subscription and management of group insurance provided by companies for their employees (corporate workplaces).

# 04

## Guidance for the Fiscal Year Ending March 31, 2026



企業に  
未来基準の  
元気を！

## Guidance for the Fiscal Year Ending March 31, 2026 | Financial Results Forecast

### Net sales +16.0% YoY

Anticipate double-digit growth driven by contributions from FitsPlus inc. and Mediplat Inc. within the Health and Productivity Management Service to the full-year results, along with steady progress across all services, despite the loss of a significant contract and flat YoY results in the LTD Service

### Operating profit +11.5% YoY

Anticipate an improvement in profitability by managing expenses related to the planned, proactive investment in new businesses to support growth

(Millions of yen)	FY2024 (Results)	FY2025 (Forecast)	YoY
<b>Net sales</b>	<b>8,554</b>	<b>9,925</b>	<b>+ 16.0%</b>
Mental Health Management Service	4,360	4,659	+ 6.8%
Health and Productivity Management Service	2,140	3,154	+ 47.4%
LTD Service	1,377	1,341	- 2.6%
Work-Life Balance Support Service	349	464	+ 32.9%
Risk Financing Service	326	307	- 6.1%
<b>Operating profit</b>	<b>1,022</b>	<b>1,140</b>	<b>+ 11.5%</b>
(Profit margin)	12.0%	<b>11.5%</b>	- 0.5pt
<b>Ordinary profit</b>	<b>1,023</b>	<b>1,140</b>	<b>+ 11.3%</b>
(Profit margin)	12.0%	<b>11.5%</b>	- 0.5pt
<b>Profit attributable to owners of parent</b>	<b>744</b>	<b>780</b>	<b>+ 4.8%</b>
(Profit margin)	8.7%	<b>7.9%</b>	- 0.8pt

## Guidance for the Fiscal Year Ending March 31, 2026 | Shareholder Returns

### Shareholder returns basic policy

For dividends, the basic policy is to **stably and continuously pay dividends of 35% or more of consolidated dividends**, comprehensively taking into consideration financial results for each fiscal year, financial position, and future business development.

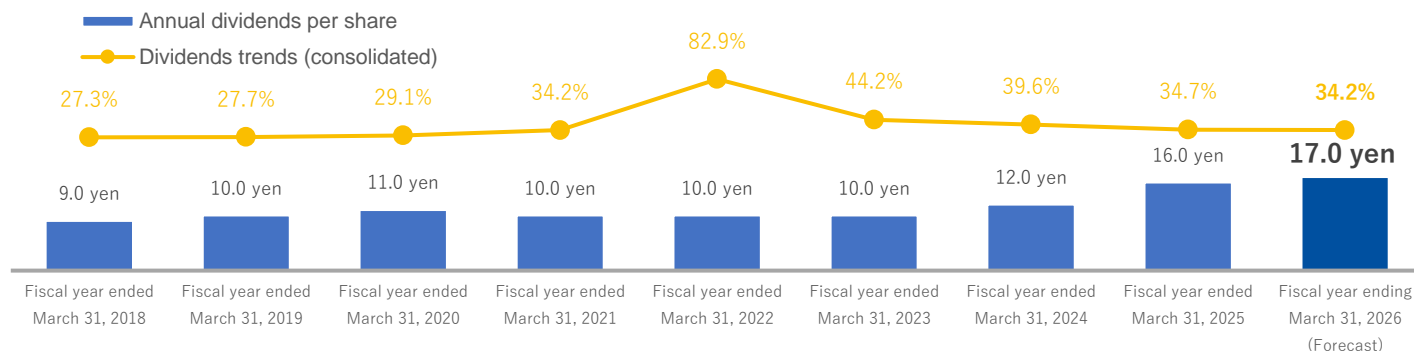
### FY 2024 Annual dividends Increased

Based on the above policy, the Company has decided to **increase** year-end dividends (annual dividends) for the fiscal year ended March 31, 2025 by 1 yen from the previously announced dividend of 15 yen per share, as disclosed on November 14, 2024, to a new total of **16 yen per share**.

### FY 2025 Annual dividends (Forecast)

For the fiscal year ending March 31, 2026, we are planning for year-end dividends (annual dividends) per share of **17 yen (an increase of 1 yen YoY)**.

### <Reference> Trends in annual dividends per share





**Plans, outlook, strategies, and other forward-looking statements included in this material are based on information available to the Company and assumptions deemed reasonable by the Company as of the date of preparation of this material, and they contain various risks and uncertainties.**

**Therefore, actual business results may differ significantly from these statements due to factors such as changes in the management environment, and there is no guarantee that the statements will be accurate.**

**Furthermore, information about entities other than the Company and its group companies stated in this material is generally based on public information, and the Company makes no guarantees on its accuracy.**

**Note : Other company names and product names mentioned herein may be trademarks or registered trademarks of their respective companies.**

企業に未来基準の元気を！



**Note : This document has been translated from the Japanese original for reference purposes only. In the event of any discrepancy between this translated document and the Japanese original, the original shall prevail.**