

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ビジョン（企業理念）

企業の元気を創り出す

連結売上高
8,554百万円経常利益
1,023百万円連結売上高経常利益率
12.0%

② 中長期の経営戦略

1. DXP軸のプラットフォーム提供

SaaS型クラウドサービス「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」を軸に、効果につながるプラットフォームと様々なソリューションをより多くの企業に提供

3. 障がい者支援事業の強化

GLTD普及に対応した新規顧客獲得と、クラウドサービス「ADVANTAGE HARMONY」の利用顧客拡大に注力

2. メンタルヘルス対応強化

ストレスチェック義務化に対応した「アドバンテッジタフネスシリーズ」の安定運用と大企業マーケット顧客基盤の拡大推進

4. オペレーション効率化

導入企業数・対象従業員数の拡大に伴い、業界トップレベルの品質を安定供給するための体制構築

③ 対処すべき課題

① メンタルヘルス事業の市場競争対応

- ・ ストレスチェック義務化対応で安定的な運用体制を確保し品質向上に取り組む
- ・ 外部チャネル活用やセミナーで大企業マーケットへ継続的にアプローチ
- ・ ビッグデータ分析による人事課題解決型プラットフォーム構築推進

② 就業障がい者支援事業の差別化

- ・ GLTD普及に対応した新たな優位性の確立と新規顧客獲得強化
- ・ ADVANTAGE HARMONYの改良・刷新で休業者管理支援システム顧客拡大
- ・ パートナー企業との連携強化と第4類団体への本格展開

③ ウェルビーイング領域での競争優位確保

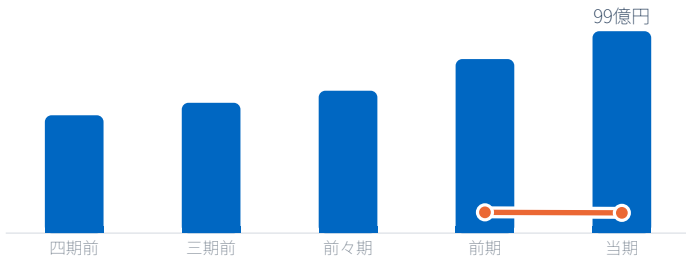
- ・ 競合他社との差別化を図り生産性向上を通じた企業価値向上を支援
- ・ 従業員の真のウェルビーイング実現支援で顧客企業のパートナーとなる

面で使えるポイント

- ・ ビジョン「企業の元気を創り出す」のもと、SaaS型クラウドサービス「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」を軸にウェ…
- ・ メンタルヘルス対応義務化への「アドバンテッジタフネスシリーズ」での対応と大企業マーケット拡大の同時推進による成長戦略
- ・ 2025年3月期に連結売上高8,554百万円、経常利益率12.0%を達成し、事業規模拡大と収益性向上を両立している実績

証券コード 8769

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
99億円営業利益率
10.1%財務健康度
56点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 46.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
644万円

サービス業内 191位/524社

平均年齢
40.4歳

サービス業内 188位/527社

平均勤続
6.5年

サービス業内 268位/527社

女性管理職
42.1%

サービス業内 46位/371社

男性育休
87.5%

サービス業内 128位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: (株)アドバンテッジリスクマネジメント【8769】：決算情報

