

2023年3月期 決算説明会

株式会社アドバンテッジリスクマネジメント
[証券コード：8769 東証プライム]

2023年5月22日



企業に未来基準の元気を!





AGENDA

- 01** 会社概要
- 02** 2023年3月期 決算概況
- 03** 事業別の状況
 - (1)メンタリティマネジメント事業
 - (2)健康経営事業
 - (3)LTD事業
 - (4)両立支援事業
 - (5)リスクファイナンス事業
- 04** 2024年3月期 業績予想
- 05** 中期経営計画2023 の進捗

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

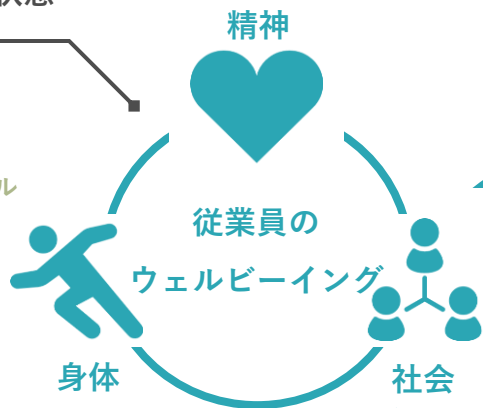
当社グループは、企業理念を「私たちは、人々が『安心して働ける環境』と企業の『活力ある個と組織』を皆様と共に創り出します。」と定め、コーポレートメッセージとして掲げる「企業に未来基準の元気を！」の下、企業と働く人々を取り巻く様々なリスクや課題に対処するための解決策の提供と企業の健康経営推進への取り組みを支援してまいります。

当社の事業を通じて目指すこと

従業員のウェルビーイング実現（＝身体的、精神的、社会的に満たされた状態）を支援し、
企業価値の向上につなげます。

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

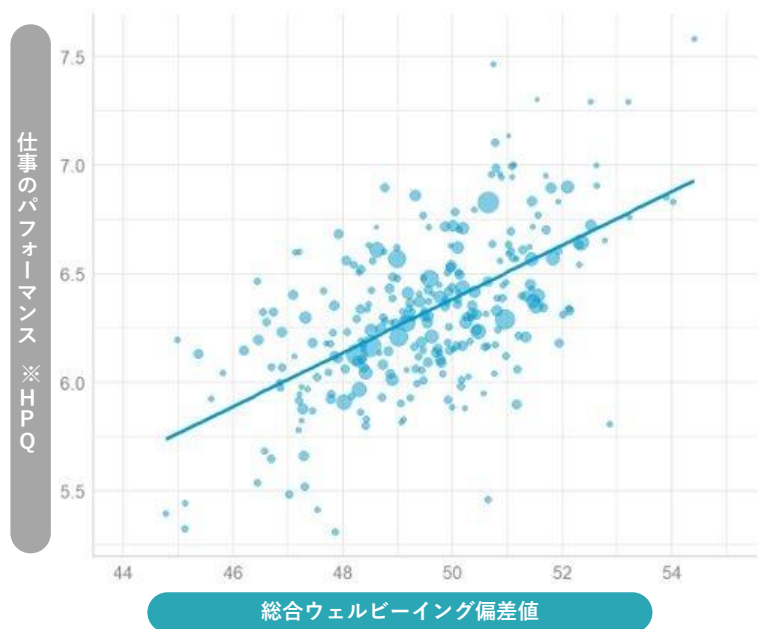
- ・ 健康度の向上
- ・ 良好な人間関係
- ・ 創造性の促進
- ・ エンゲージメント向上
- ・ 高い生産性/自発性の向上
- ・ 離職率の低下

企業価値の向上

【ご参考】「従業員のウェルビーイング」と「仕事のパフォーマンス」には相関あり

詳細は
弊社HPを
チェック

当社顧客企業 272 社、28.8 万人のデータより、
ウェルビーイング偏差値が高い企業ほど、仕事のパフォーマンスが高い傾向が明らかに。（相関係数0.59）



ウェルビーイング偏差値の構成要素

精神



- ・ストレス反応(精神症状)
- ・ワークエンゲージメント
- ・満足度(仕事・家庭生活)

身体



- ・生活習慣
- ・ストレス反応(身体症状)

社会



- ・ソーシャル・キャピタル
- ・精神的安定
- ・エンployeeエンゲージメント

※指標によってはデータのない企業もあるため、その場合は利用できる指標のみで平均

※相関係数は、-1から1の間の値をとり、絶対値が1に近いほど相関が強く、逆に0に近くなると相関が弱いという解釈。0.1以上が「小」、0.3以上が「中」、0.5以上が「大」の相関関係があるといえる。

【実績】「健康経営銘柄」の約45%、「ホワイト500」認定法人の4社に1社が当社サービスを利用

大手企業を含む2,950社もの様々な企業に導入実績をもち、健康経営銘柄^{※1}の約45%、健康経営優良法人 ホワイト500^{※2}のおよそ4社に1社でも活用いただき、健康経営に貢献しています。さらに、この導入実績が、417万人もの従業員データを保有。



当社事業の概要

3本のメイン事業を中心に、メンタリティマネジメント事業、健康経営事業、LTD事業、両立支援事業、リスクファイナンス事業、5つの事業セグメントで企業の健康経営をサポート

従業員が病気やケガにより長期間働けなくなった際に最長定年まで給与の一定割合を補償する保険、GLTD（団体長期障害所得補償保険）を企業や労働組合等を通じて従業員に提供。当社が代理店としてGLTDを提供している団体に対して、保険金請求手続き事務を行っています。

個と組織の状態を把握するストレスチェックやエンゲージメントサーベイ、パルスサーベイから得られるデータを基に分析し、課題を「見える化」。企業が抱える現状の課題と目指すべき方向性に応じて、総合的なメンタルヘルス対策・エンゲージメント向上対策を提案します。

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

健康経営
事業

メンタルヘルスに対応できる専門チームが、法定・法定外の産業保健業務をトータルサポートする「産業医・保健師サービス」や、健康診断の予約から結果管理、産業保健スタッフとの連携までの業務をシステム化した「健診管理システム」を提供しています。

LTD事業

就業障がい者
支援事業

リスク
ファイナンス
事業

両立支援事業

リスク
ファイナンス
事業

メンタル・フィジカルの傷病、育児・介護休業など全ての休業種類に対応した休業者・復職者の情報や、必要な諸手続きの進捗状況などを一元的に管理するクラウドサービス「休業者管理業務支援システム」で、煩雑な管理業務を大幅に効率化します。また、オンラインリワークプログラムやがん治療と仕事の両立における労使双方をサポートプログラムで従業員が治療等と仕事の両立ができるよう支援しています。

がん保険をはじめ、個人や個人が働く場である企業の抱えるリスクに対してより良い保障あるいはスキームの保険商品を提案。保険加入や保険の見直しのサービスを提供しています。

02

2023年3月期 決算概況



企業に
未来基準の
元気を!

売上高は二桁成長

売上高 **6,405**百万円 前期比 **+10.6%**

- 各事業ともに堅調に推移、前期を上回る成長率

営業利益も大幅増加

営業利益 **553**百万円 前期比 **+56.8%**

- システム投資、事業拡大による人員拡大など成長投資で費用は増加も大幅増益
- 当事業年度中に資本関係を解消したリソルライフサポート社関連で以下の損益が発生。
営業外費用「持分法による投資損失」27百万円
特別利益「投資有価証券売却益」16百万円

(百万円)	FY2021 (前期)	FY2022 (当期)	YoY	FY2022 (業績予想)
売上高	5,792	6,405	+ 10.6%	6,640
EBITDA	750	1,082	+ 44.2%	—
営業利益	352	553	+ 56.8%	600
(利益率)	6.1%	8.6%	+ 2.5%	9.0%
経常利益	362	534	+ 47.4%	600
(利益率)	6.3%	8.3%	+ 2.0%	9.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	201	377	+ 87.1%	400
(利益率)	3.5%	5.9%	+ 2.4%	6.0%

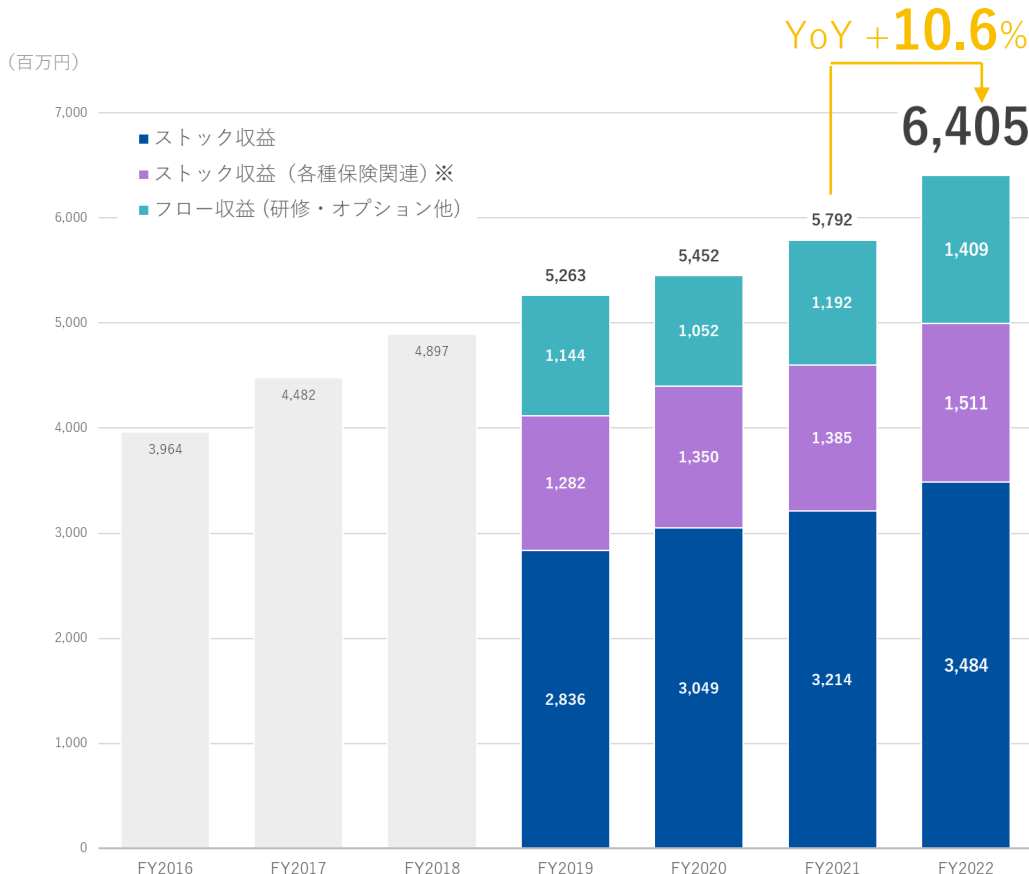
※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

ストック収益は順調に増加を継続

- 各事業ともに新規顧客の獲得は堅調に推移

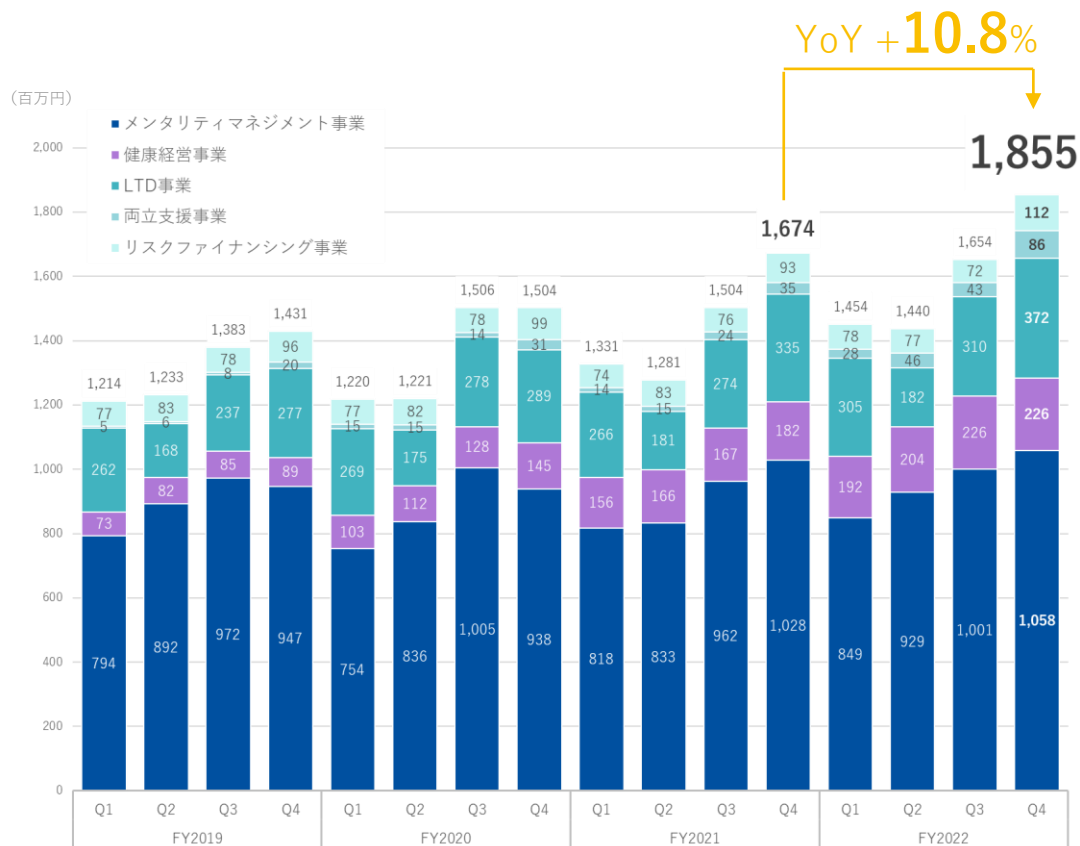
フロー収益もコロナ禍から回復し伸長

- ソリューション売上がコロナ禍などの影響による前期までの停滞から回復し伸長
- オプション商品などの一時的なサービス提供の売上も増加



Q4もYoY+10.8%

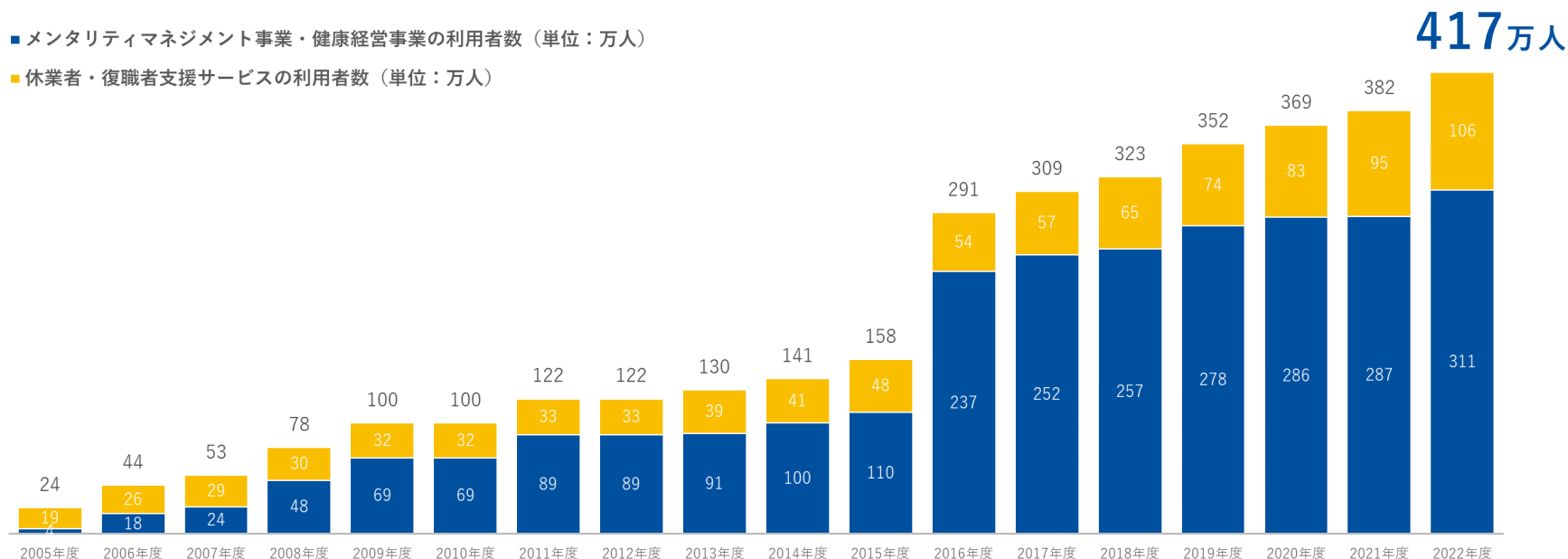
- Q4も引き続き前年同期比伸長
- 各事業セグメントも堅調に推移



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

利用者数は順調に増加

メンタリティマネジメント事業・健康経営事業の利用者数：約**311**万人、休業者・復職者支援サービスの利用者数：約**106**万人まで拡大



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。
なお、「両立支援事業」サービスの利用企業の従業員数は今回より追加しており、過去に遡及して修正しております。

新規顧客への総合提案の実施で営業の効率化が進む 既存顧客へのクロスセルも順調に拡大

前々期との比較

FY2020

FY2022

契約企業社数 (注1、5)

2,770社



2,950社

+6.5%

複数サービス利用の
契約企業社数 (注2、5)

520社



650社

+130社

クロスセル率 (注3、5)

18.8%



22.0%

+3.2%

顧客あたり売上高 (ARPA) (注4、5)

1,876千円/年



2,055千円/年

+179千円

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。

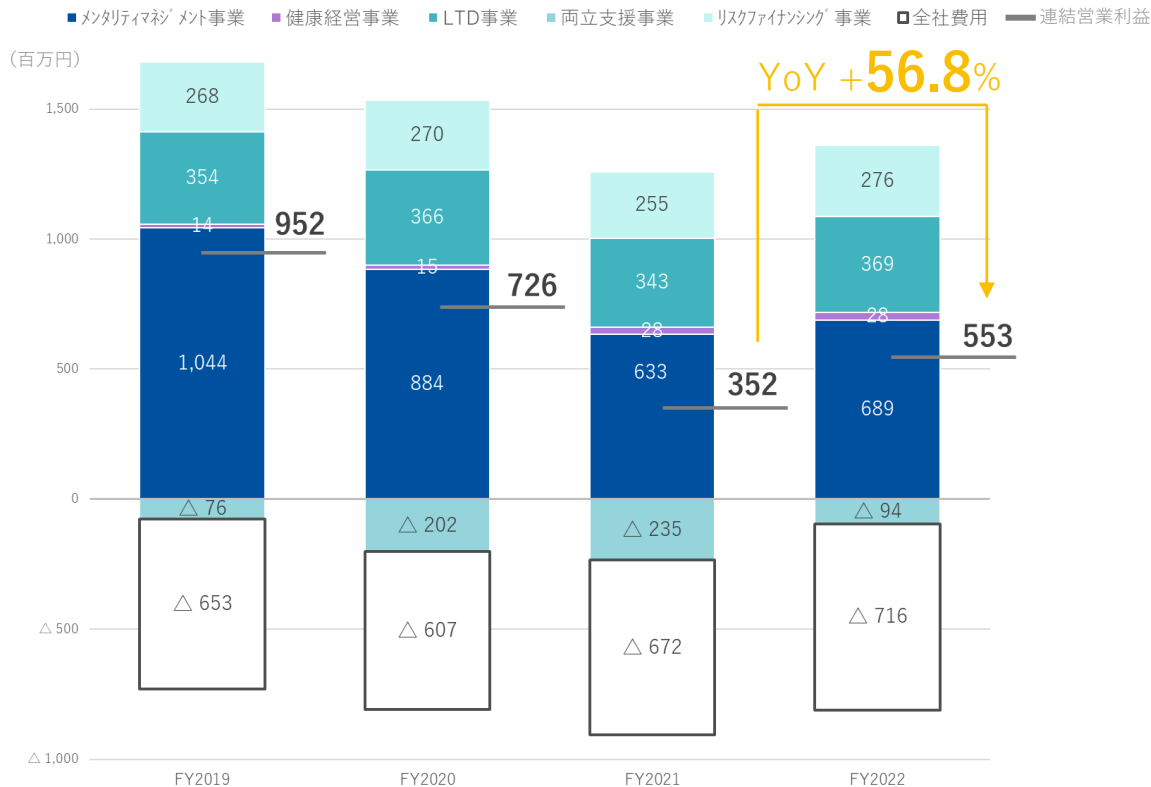
注3：複数サービス利用の契約企業社数÷契約企業社数

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。

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および売上高を含めておりません。

成長投資等を継続も増益 へ回復

- 成長戦略に基づくシステム投資等を継続、コスト増加も売上伸長により各事業ともに増益



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

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

システム投資など成長投資を計画どおりに実施

コスト増も増加率は前期に比べて減少

(人件費)

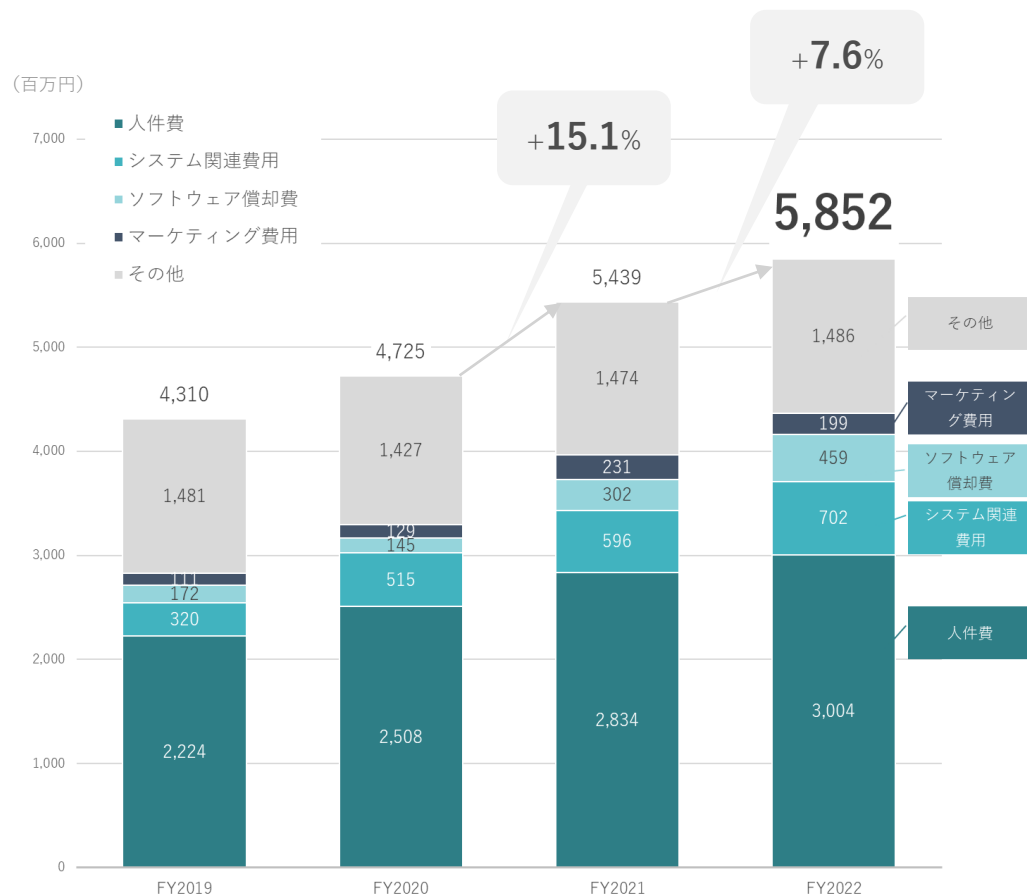
- 事業拡大に伴う人員採用など人材面の強化を継続

(システム関連費用およびソフトウェア償却費)

- 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成長投資を実施
- 利用者増加によるサーバー費用の増加やシステム増強による運用保守費用が増加

(マーケティング費用)

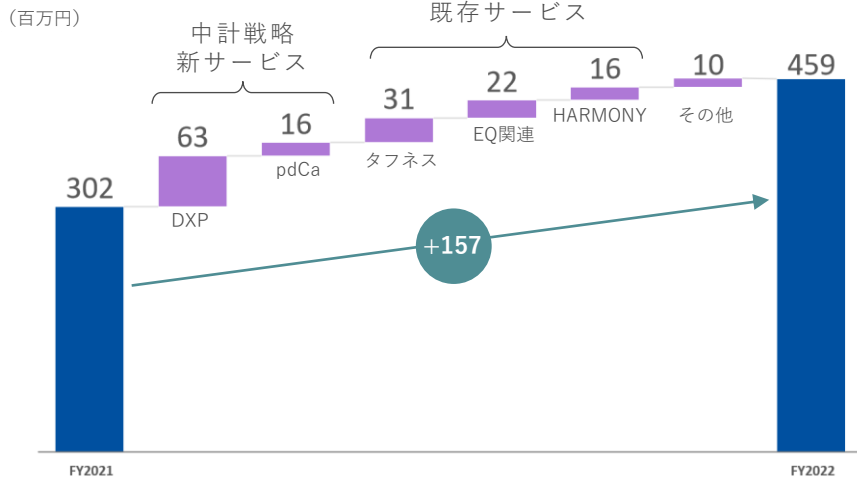
- 投資対効果を重視



2023年3月期実績 | システム関連費用 前期との比較

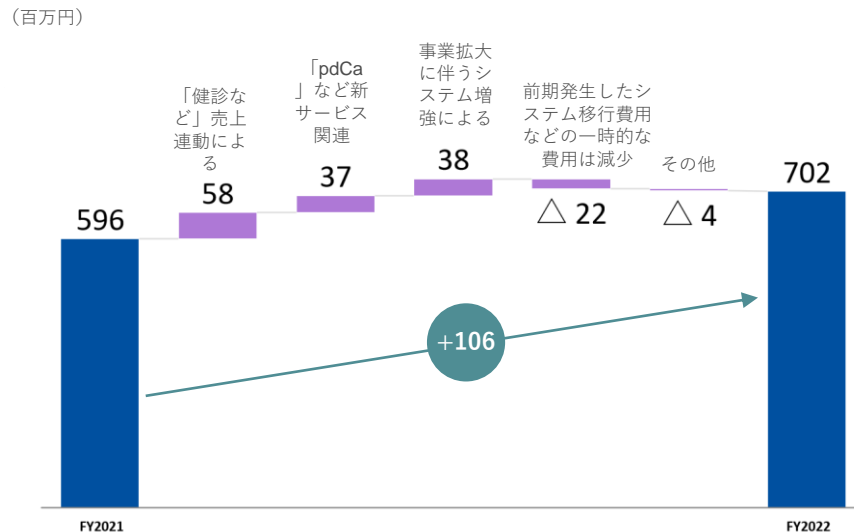
ソフトウェア償却費

- 新機能追加、UI/UXの改善やセキュリティ強化などシステムのアップデートを継続 前期比 +157百万円



システム関連費用

- 売上連動による増加や、事業拡大に伴うシステム面の強化により増加 前期比 +106百万円
- システム移行に伴う一時的な費用等は減少



2023年3月期実績 | 連結貸借対照表・キャッシュフロー計算書

・連結貸借対照表

総資産は関係会社株式売却により「投資有価証券」が減少する一方で、「現金及び預金」「無形固定資産」の増加などにより、前期末比 **281百万円増加し5,960百万円**。

純資産は、前期末比**214百万円増加し 3,639百万円**。

(百万円)	FY2021	FY2022
流動資産	2,204	2,636
現金及び預金	717	1,266
売掛金	919	995
その他	566	373
固定資産	3,474	3,324
無形固定資産	1,758	2,271
投資有価証券	1,200	560
その他	516	492
総資産	5,678	5,960
負債	2,253	2,321
うち、有利子負債	170	173
純資産	3,425	3,639
株主資本	3,374	3,588
新株予約権	51	51
自己資本比率	59.4%	60.2%

・連結キャッシュ・フロー計算書

前期比で営業CFが増加、投資CFはシステム開発など「無形固定資産の取得による支出」の減少、「投資有価証券の売却による収入」などで**フリーキャッシュフローは712百万円とプラス**。

(百万円)	FY2021	FY2022
営業CF	578	931
税金等調整前利益	339	547
減価償却費	343	495
その他	△ 103	△ 110
投資CF	△ 2,148	△ 219
投資有価証券の取得・売却	△ 1,186	624
無形固定資産の取得	△ 954	△ 852
その他	△ 7	8
財務CF	△ 469	△ 169
期末現金及び現金同等物残高	717	1,260
フリーCF	△ 1,569	712

※「現金および現金同等物」の期末残高と連結貸借対照表「現金及び預金」との差額は株式会社付託(J-ESOP)に対する預金残高となります。






03

事業別の状況

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



事業別の状況サマリー

事業	2023年3月期の状況	
メンタリティマネジメント事業		<ul style="list-style-type: none">「アドバンテッジ タフネス」の売上は堅調に推移。コロナ禍で低迷していたソリューション売上が回復、ストレスチェック実施後の課題解決ニーズも捉えて伸長。
健康経営事業		<ul style="list-style-type: none">企業の健康経営推進ニーズ、健診データのデジタル化トレンドなど市場の追い風を背景に、「健診管理システム」「産業医・保健師サービス」ともに引き続き伸長。前期比で+26.2%の増収。
LTD事業		<ul style="list-style-type: none">新規顧客は順調に積み上がり伸長。前期比 +10.6%と二桁成長。前期の停滞から回復。市場は引き続き成長。
両立支援事業		<ul style="list-style-type: none">育児・介護休業法改正への対応ニーズによる追い風もあって「ADVANTAGE HARMONY」のパイプラインは堅調に増加。復職支援プログラム「eRework」のニーズも高い。
今後の成長に向けた取り組み		<ul style="list-style-type: none">「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」を軸とした総合提案によるアカウント営業を推進。効率的な営業活動により、複数サービスの提供内定・導入検討企業も増加。

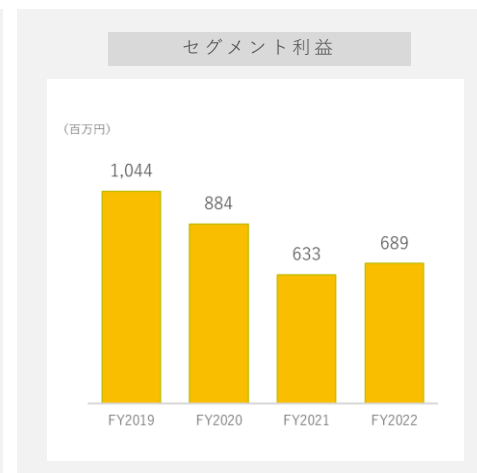
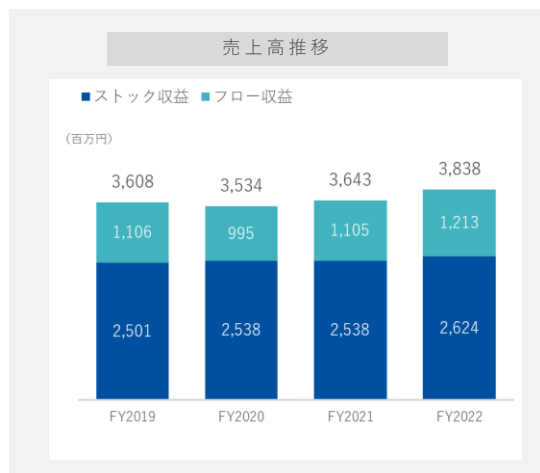
メンタリティマネジメント事業 通期 業績サマリー

売上高は堅調に推移、
前年比+5.3%

- ストック収益は着実に増加
- ソリューション売上などフロー収益も伸長
- 既存の「アドバンテッジ タフネス」をはじめ「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」や「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費用が増加となるもセグメント利益は増益に回復

(百万円)	FY2021 通期	FY2022 通期	前期比
売上高	3,643	3,838	+5.3%
費用	3,010	3,148	+4.6%
セグメント利益	633	689	+8.8%
営業利益	210	254	+21.2%

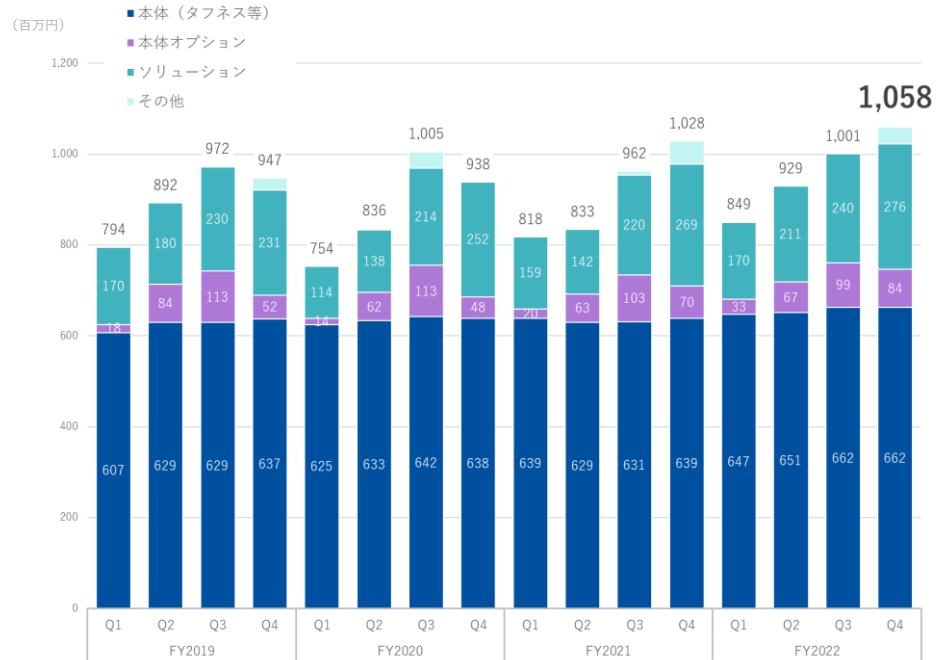
注：営業利益は、財務会計上の報告セグメントの利益から、更に全社費用（※）を各事業の売上比率、人員数等一定の基準で配賦したものととなります。（※）主に報告セグメントに帰属しない管理部門等の販売費及び一般管理費



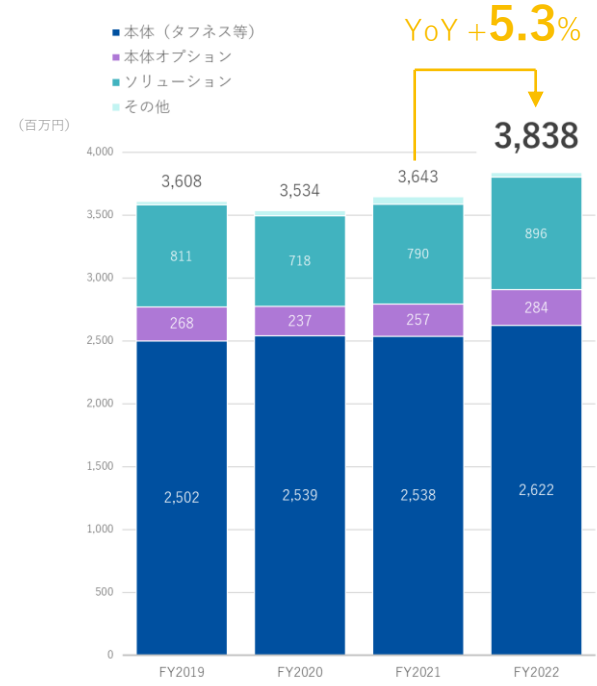
メンタリティマネジメント事業 商品別売上高推移

• YoY +**5.3%** 「アドバンテッジ タフネス」 本体売上は堅調に推移。ソリューション売上はQ4も伸長。

・ QoQ



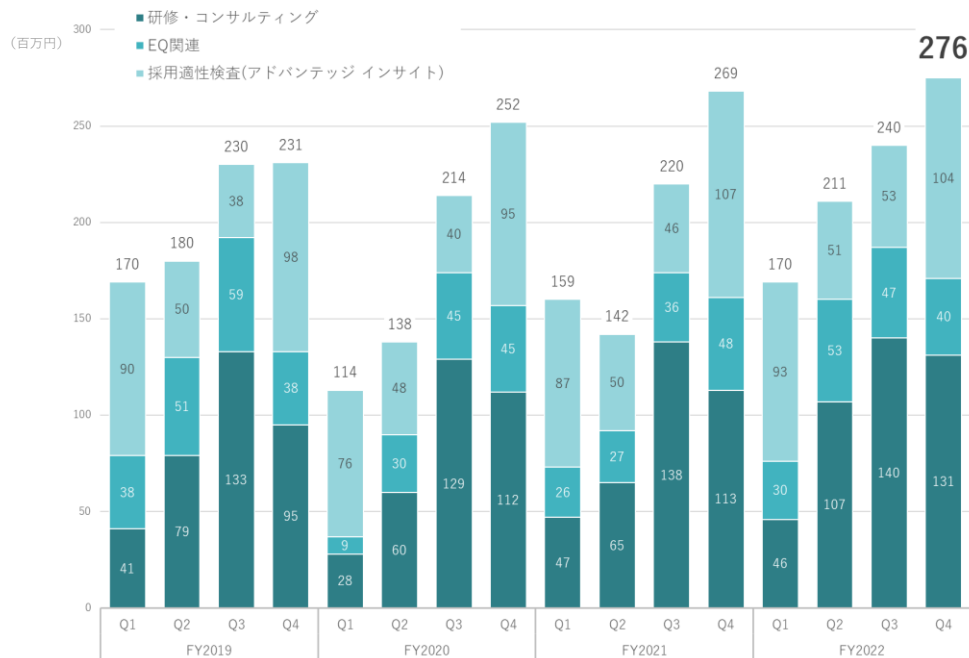
・ YoY



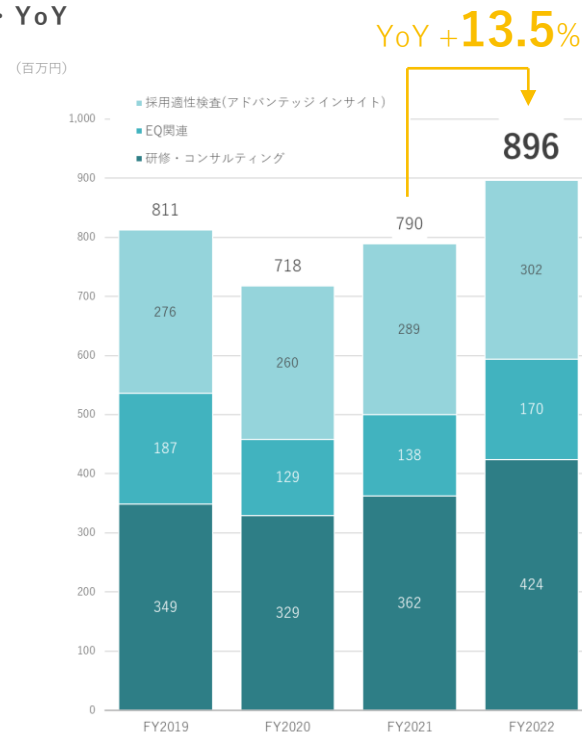
メンタリティマネジメント事業 ソリューション売上高推移

- YoY +**13.5%** コロナ禍による低迷から回復。ストレスチェック後の課題解決ニーズも捉えてソリューション売上は伸長。実地研修の実施回数が回復したEQ関連、ストレス耐性にフォーカスした採用適性検査「アドバンテッジ インサイト」の売上も堅調に推移。

・QoQ



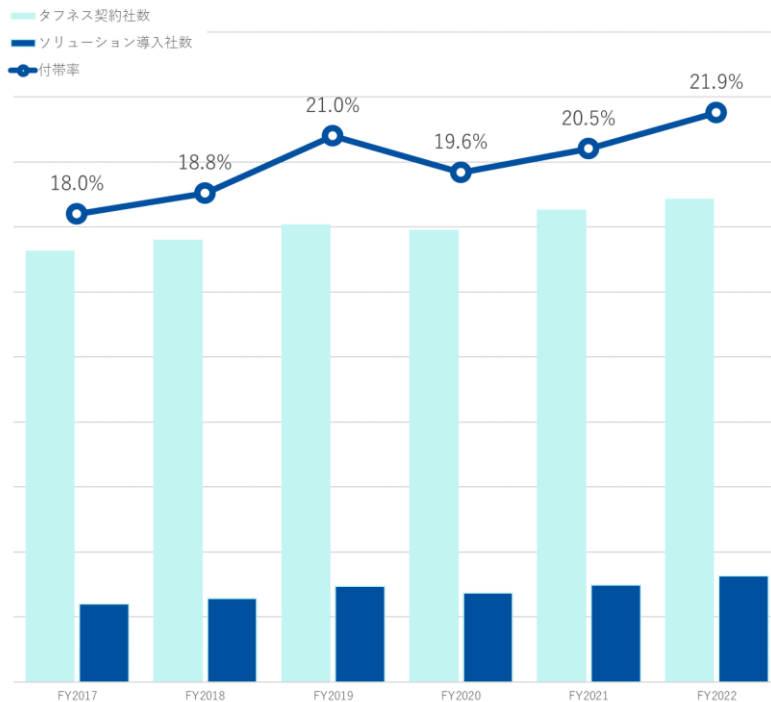
・YoY



メンタリティマネジメント事業 ソリューション付帯率の推移

ソリューション付帯率 21.9%

- コロナ禍による低迷から回復
- ストレスチェック後の課題解決、さらにパルス調査（アドバンテッジpdCa）の活用により実効性の高いソリューションを積極提案



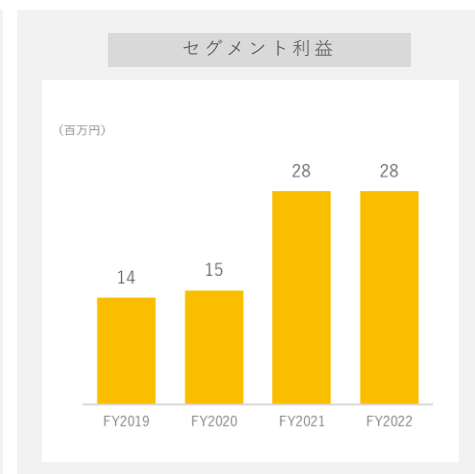
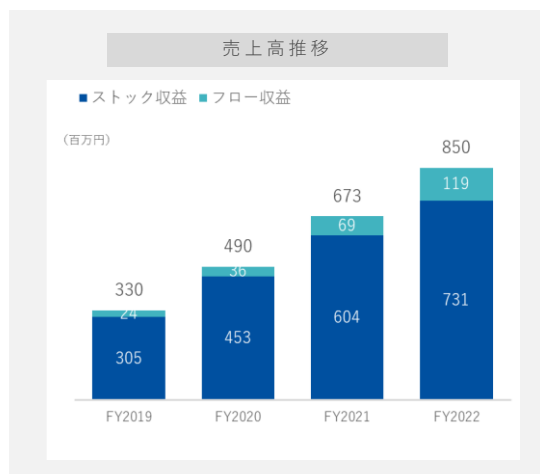
健康経営事業 通期 業績サマリー

売上高は前期比+26.2% 引き続き伸長

- 「産業医・保健師サービス」は新規契約が堅調に推移。ストレスチェック後の面談や健康相談等の追加依頼も増加し伸長
- 「健診管理システム」は新規顧客の導入後ろ倒しがあるものの、健診データのデジタル化ニーズで導入検討企業は引き続き増加
- 事業拡大に伴う人件費など費用増加でセグメント利益は横這い

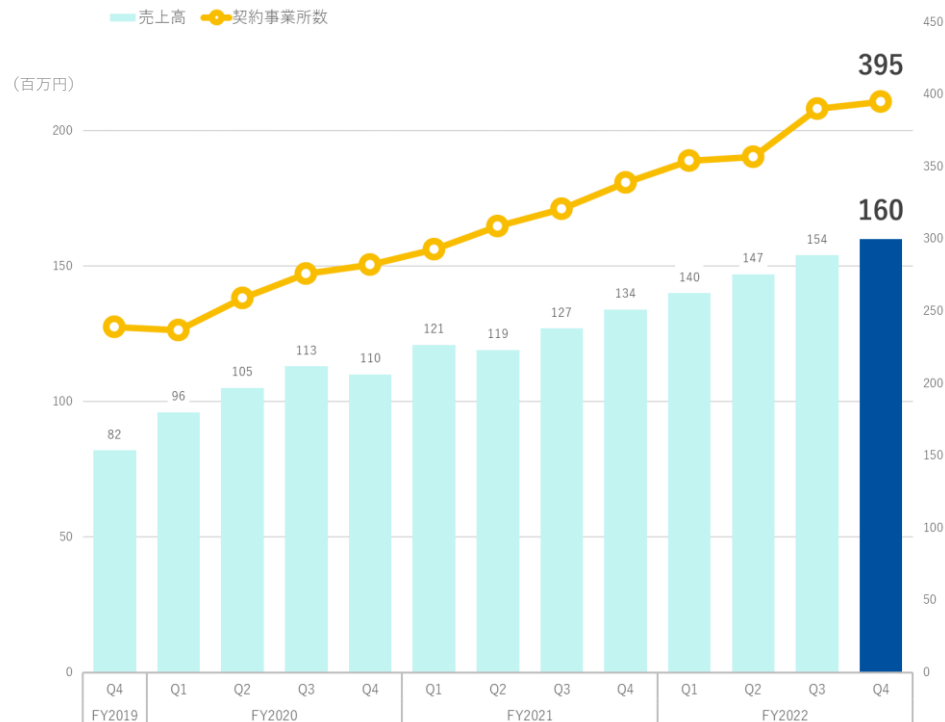
(百万円)	FY2021 通期	FY2022 通期	前期比
売上高	673	850	+26.2%
費用	645	822	+27.4%
セグメント利益	28	28	△0.8%
営業利益	△37	△52	-

注：営業利益は、財務会計上の報告セグメントの利益から、更に全社費用（※）を各事業の売上比率、人員数等一定の基準で配賦したものととなります。（※）主に報告セグメントに帰属しない管理部門等の販売費及び一般管理費



新規契約が堅調に推移 契約事業所数、売上高ともに増加

- 産業保健に関わるすべての専門家のためのオンラインコミュニティ「さんぽLAB」を開設。登録者数は開設から約1年で1,500人を突破。

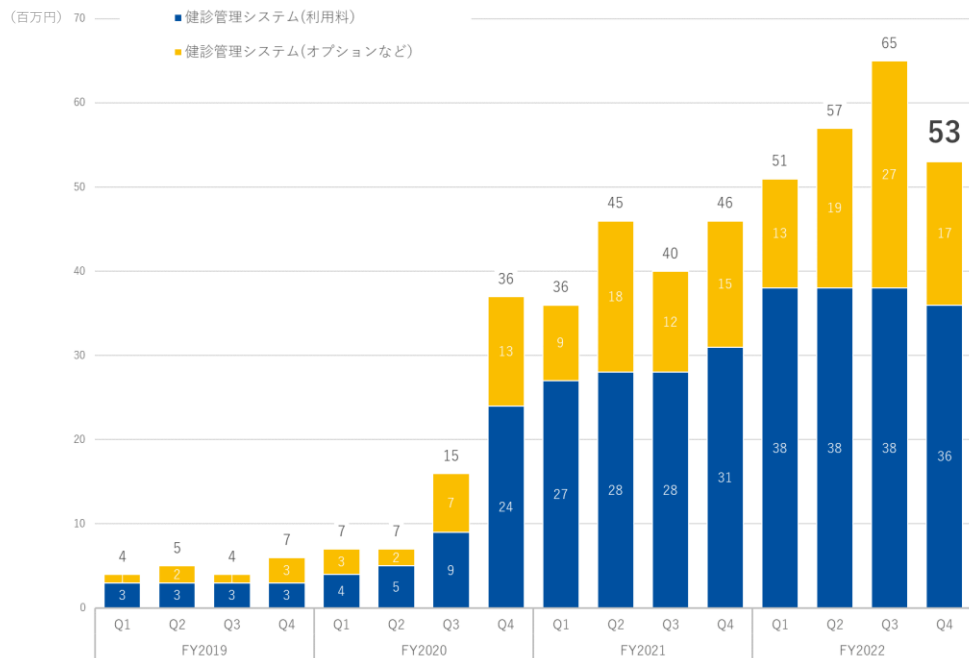


健康経営事業

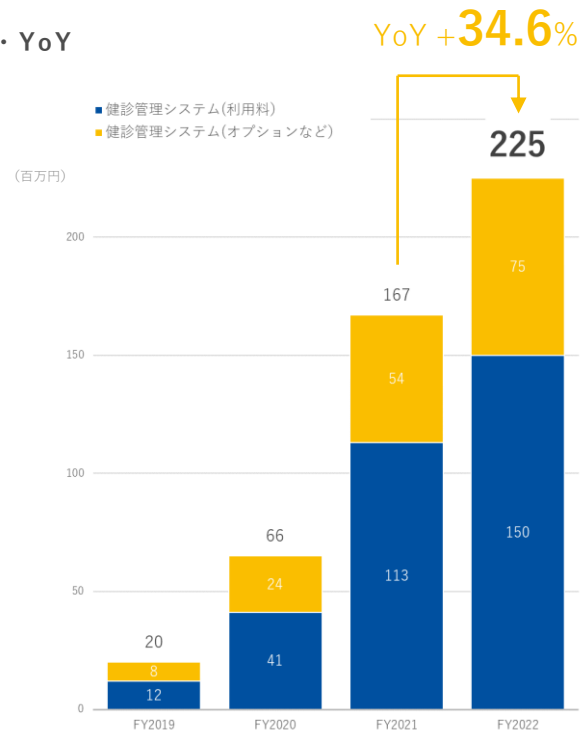
健診管理システム「アドバンテッジヘルスケア」

- 「健診管理システム」は新規顧客の導入後ろ倒しはあるものの、引き続き高い成長率。

・ QoQ



・ YoY



LTD事業

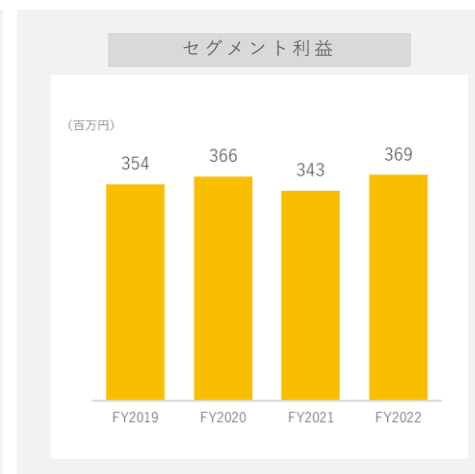
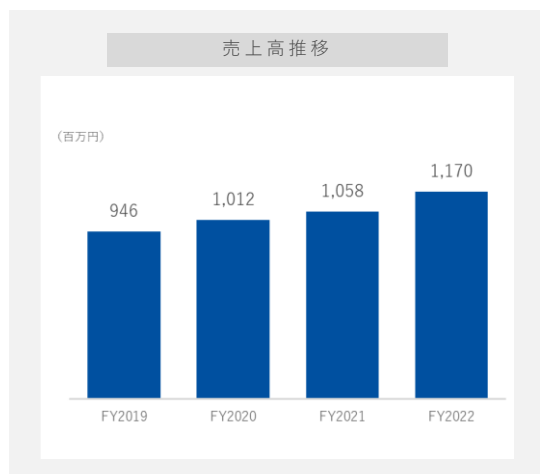
通期 業績サマリー

売上高は前期比+10.6%

- LTD市場の着実な成長で引き続き好調
- 新規契約獲得も増加し堅調に推移
- 顧客拡大に伴うオペレーションシステムへの投資など費用増加も増益

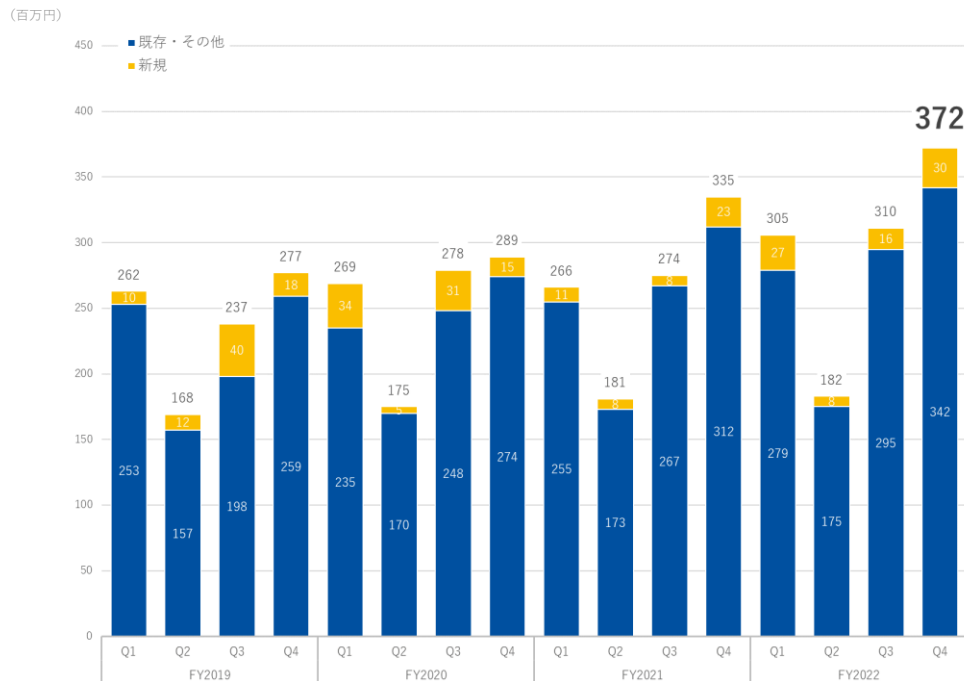
(百万円)	FY2021 通期	FY2022 通期	前期比
売上高	1,058	1,170	+10.6%
費用	714	801	+12.1%
セグメント利益	343	369	+7.6%
営業利益	212	227	+7.0%

注：営業利益は、財務会計上の報告セグメントの利益から、更に全社費用（※）を各事業の売上比率、人員数等一定の基準で配賦したものとします。（※）主に報告セグメントに帰属しない管理部門等の販売費及び一般管理費

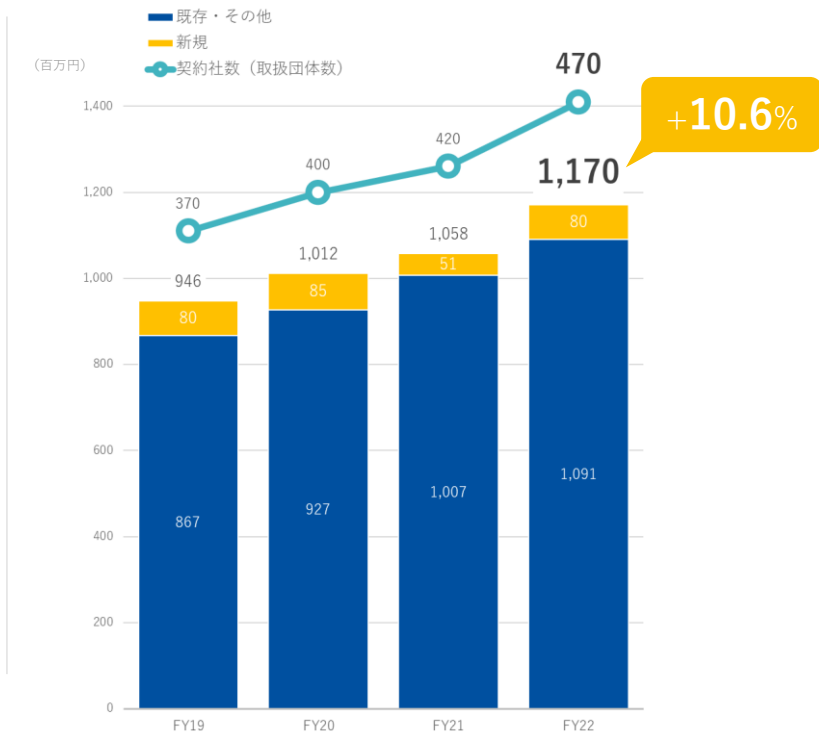


LTD事業 売上高推移（四半期/通期）

- 各四半期ともに前年同期比で売上が増収。Q4は大規模団体の新規契約もあり伸長。



- 新規契約の獲得が順調に増加。

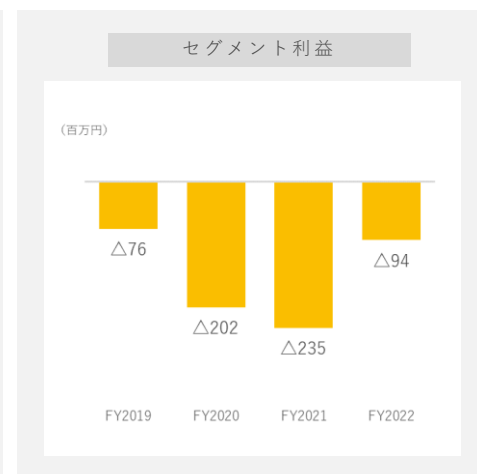
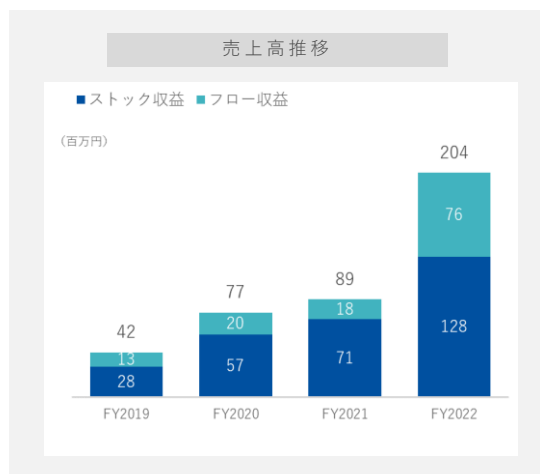


新規契約が大幅に増加し売上高が伸長、前期比+128.9%

- 新規顧客獲得が増加しストック収益が着実にプラス。新規導入に伴うコンサルティングなどのフロー収益も大きく伸長
- 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や旧システムとのダブル運用によるコスト費用も解消し費用は減少。利益面も大幅に改善し赤字幅縮小

(百万円)	FY2021 通期	FY2022 通期	前期比
売上高	89	204	+128.9%
費用	325	299	△8.0%
セグメント利益	△235	△94	-
営業利益	△257	△125	-

注：営業利益は、財務会計上の報告セグメントの利益から、更に全社費用（※）を各事業の売上比率、人員数等一定の基準で配賦したものととなります。（※）主に報告セグメントに帰属しない管理部門等の販売費及び一般管理費



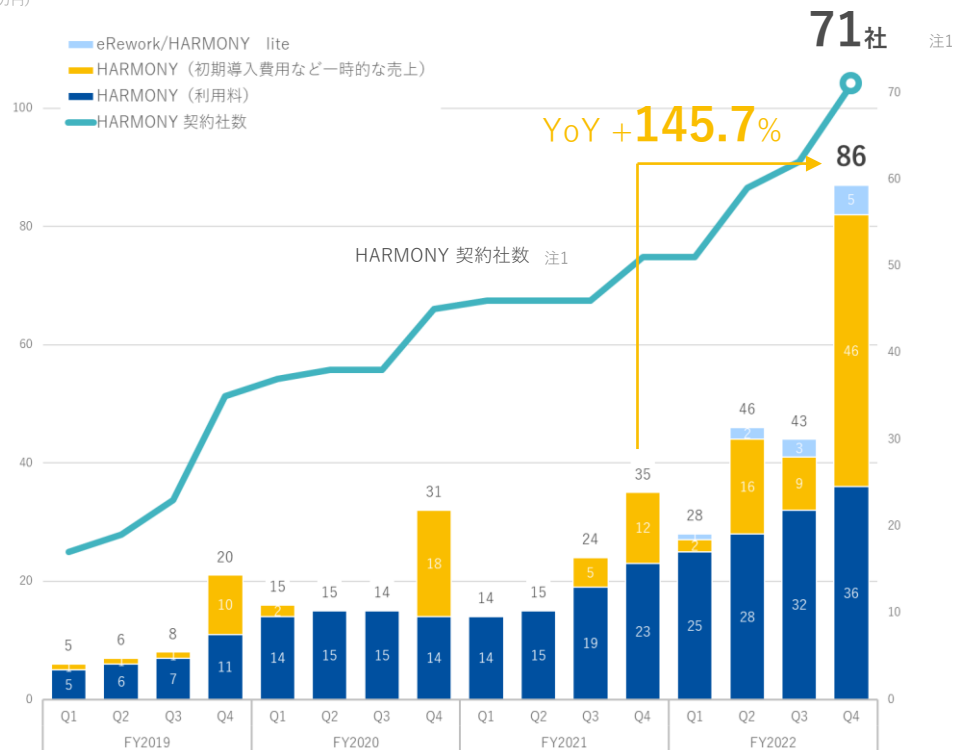
両立支援事業

「ADVANTAGE HARMONY」の導入状況

契約社数は71社まで増加、
Q4売上高YoY+145.7%

- 新規顧客獲得は着実に増加
- 育児・介護休業法改正へのシステム対応ニーズ増加が追い風となり導入検討企業が増加、見込み顧客獲得堅調

(百万円)



注1：契約社数は『ADVANTAGE HARMONY』での契約のみ、『eRework』（注2）単体導入企業および『HARMONY lite』（注3）での契約社数は含んでおりません。

注2：『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。

注3：『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。

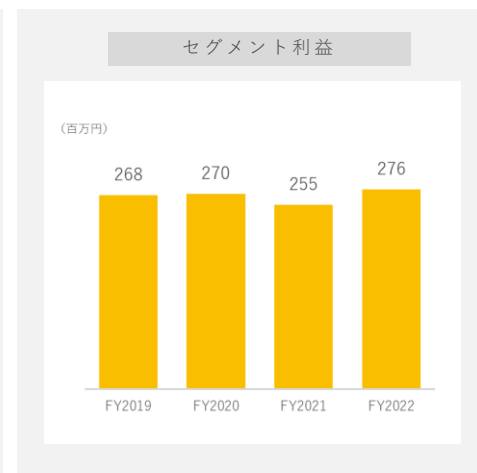
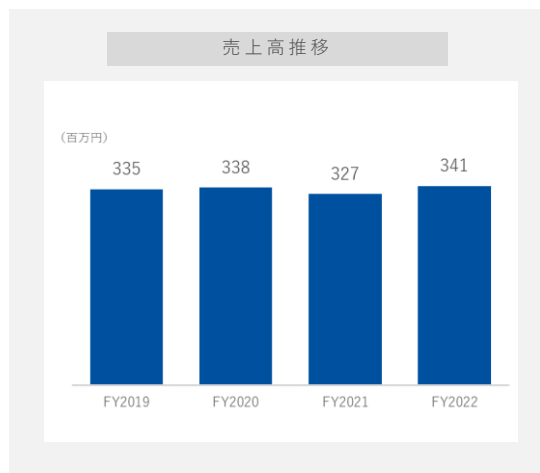
リスクファイナンス事業 通期 業績サマリー

概ね計画どおり

- 売上は新規で大規模団体の契約を獲得したことにより前期比で増収
- 効率的なオペレーション業務体制維持など費用抑制

(百万円)	FY2021 通期	FY2022 通期	前期比
売上高	327	341	+4.4%
費用	71	65	△9.5%
セグメント利益	255	276	+8.3%
営業利益	225	248	+10.3%

注：営業利益は、財務会計上の報告セグメントの利益から、更に全社費用（※）を各事業の売上比率、人員数等一定の基準で配賦したものとします。（※）主に報告セグメントに帰属しない管理部門等の販売費及び一般管理費



04

2024年3月期 業績予想



企業に
未来基準の
元気を!

増収増益を予想

売上高 **7,280**百万円 前期比 **+13.6%**

営業利益 **850**百万円 前期比 **+53.6%**

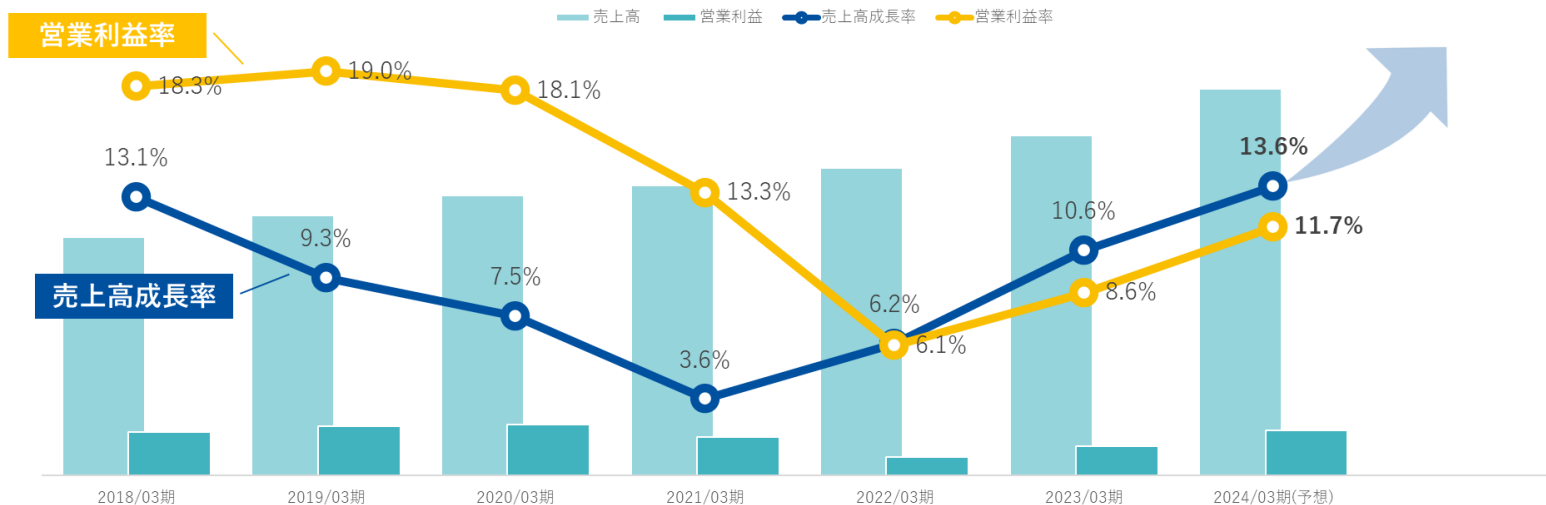
- 「新規顧客への総合提案」「既存顧客へのクロスセル・アップセル」を推進し、引き続き各事業とも堅調に推移する見込み
- 一定レベルでの投資は継続するも利益面の改善も更に進む見込み

※ 2023年5月12日に公表しましたとおり、「中期経営計画2023」の最終年度の数値目標を、今回の2024年3月期の業績予想のとおり修正いたしております。

(百万円)	FY2022 (実績)	FY2023 (業績予想)	YoY
売上高	6,405	7,280	+ 13.6%
メンタリティマネジメント事業	3,838	4,178	+ 8.8%
健康経営事業	850	1,072	+ 26.1%
LTD事業	1,170	1,312	+ 12.2%
両立支援事業	204	388	+ 89.9%
リスクファイナンス事業	341	326	△ 4.3%
営業利益	553	850	+ 53.6%
(利益率)	8.6%	11.7%	+ 3.1%
経常利益	534	850	+ 59.0%
(利益率)	8.3%	11.7%	+ 3.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	377	560	+ 48.3%
(利益率)	5.9%	7.7%	+ 1.8%

2024年3月期業績予想 | 連結業績推移

- 「アドバンテッジ ウェルビーイングDXP」を軸とした総合提案により、**効率的な営業活動の展開が本格化**。
- 2022年3月期においてシステム切り替え負荷やコロナ禍による営業活動の停滞で減益となったものの、2023年3月期は売上高は二桁成長、営業利益は増益に回復し、「中期経営計画2023」の実現に向けた取り組みは順調。
- 2024年3月期も売上高は二桁成長を見込む。一定レベルでの成長投資は継続するも、**営業利益率の改善**は更に進む見込み。



法制化による拡大

安定期

積極的な投資ステージ

投資回収ステージ・収益を伴った成長

「ADVANTAGE HARMONY」刷新 ● 「eRework」販売開始 ● ● 「ADVANTAGE HARMONY」機能追加・法改正対応

「アドバンテッジタフネス」刷新 ●

「アドバンテッジウェルビーイングDXP」リリース ●

「アドバンテッジpdCa(ピディカ)」リリース ●

「アドバンテッジWellGage(ウェルゲージ)」販売開始 ●

● 「アドバンテッジウェルビーイングDXP」
機能拡張 Phase2.0リリース

● 「アドバンテッジウェルビーイングDXP」
機能拡張(予定) Phase3.0

株主還元基本方針

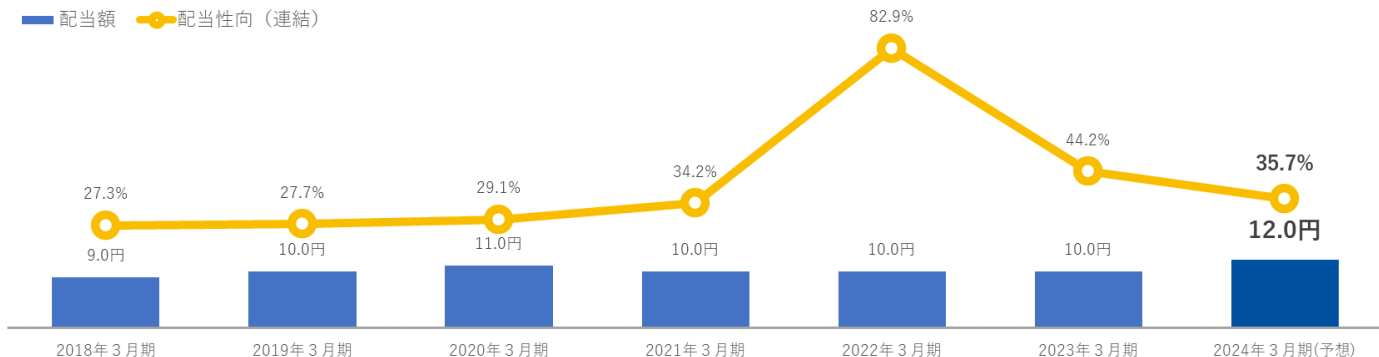
配当につきましては、各事業年度の業績、財務状況、今後の事業展開等を総合的に勘案した上で、**連結配当性向30～35%程度**を念頭に**安定的・継続的に配当**を実施することを基本方針としております。

1株当たり年間配当金 (予想)

24年3月期の年間配当金は1株当たり**12円(前期比 +2円)**を予定。

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期(予想)
1株当たり年間配当	10.00円	10.00円	12.00円

<ご参考> 1株当たり年間配当金の推移



05

中期経営計画2023 の進捗

- I. 中期経営計画2023の進捗状況
 1. DXプラットフォームの展開
 2. BtoBtoE領域への進出
 3. 資本提携・オープンイノベーションの加速
 4. 人財育成強化・健康経営推進
 5. ITケイパビリティの強化
- II. まとめ



中計骨子

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

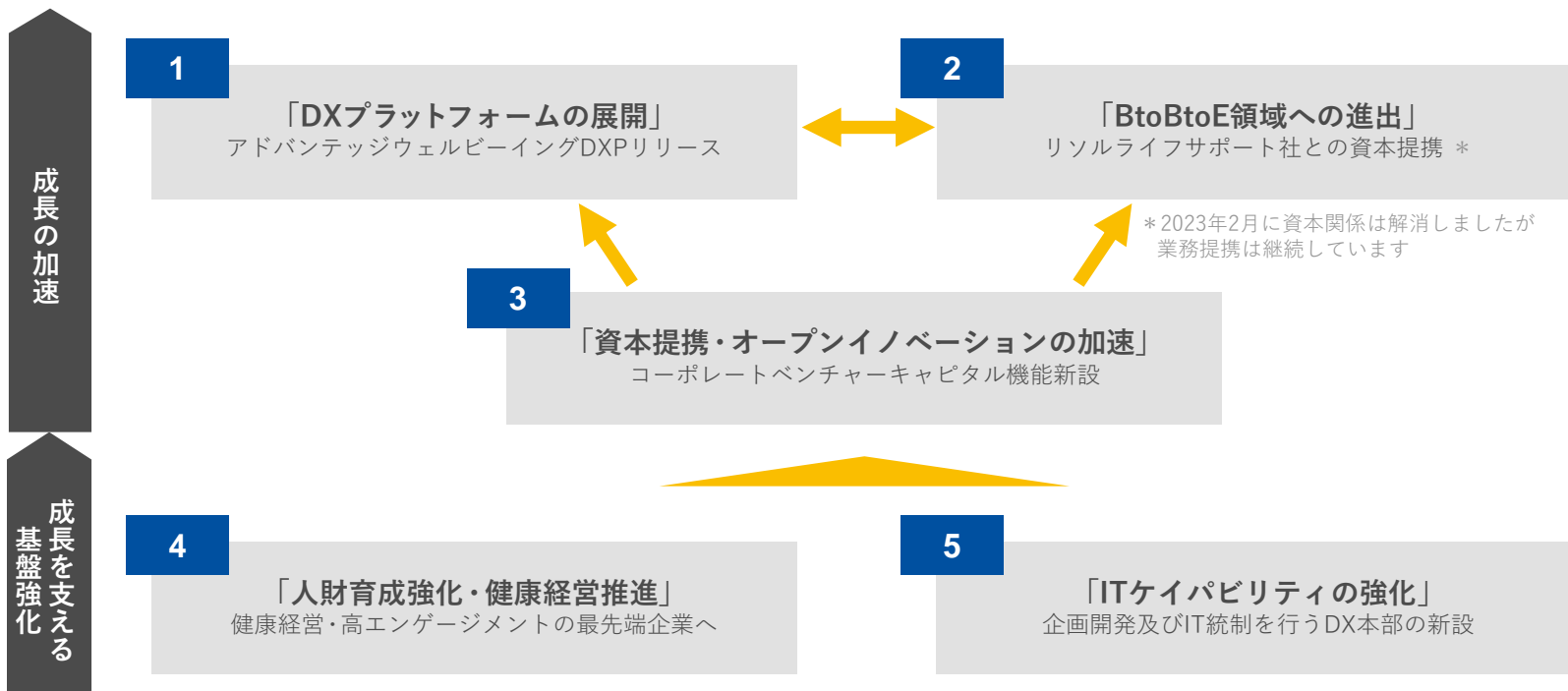
従来の事業ドメインを内包するウェルビーイング関連領域※にて
既存事業の深堀とドメイン拡大を進める

実効性のある課題解決策をSaaSにて展開、同領域において
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

※当社のウェルビーイング構成要素：心身の健康、従業員の成長、リスクの予防と発生時の支援、両立支援、福利厚生、余暇支援、会社との一体感醸成など

全社重点テーマ

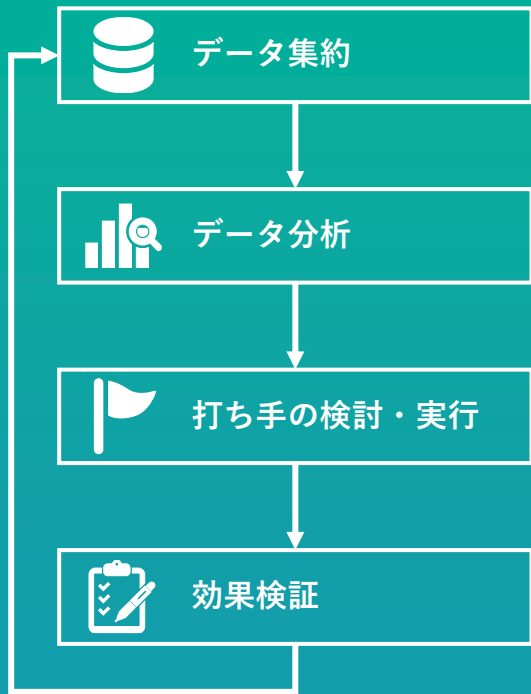
従来より推進してきた全社重点テーマを基盤に、「ウェルビーイング市場におけるNo.1プラットフォーム」を目指す。



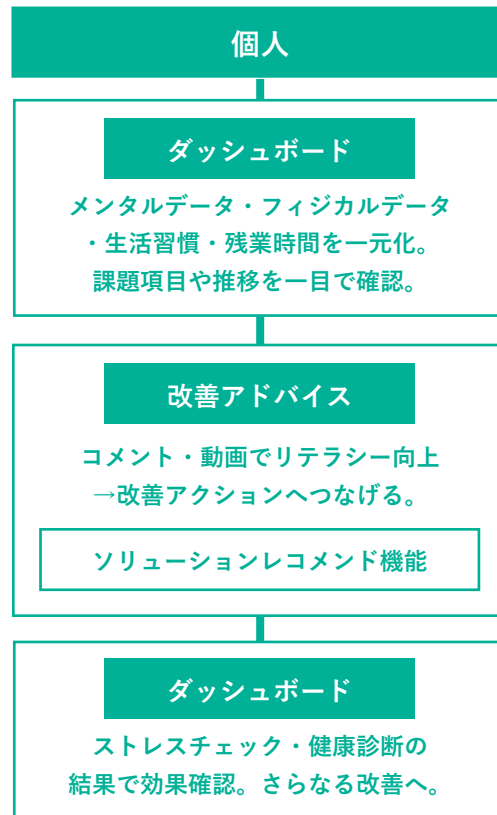
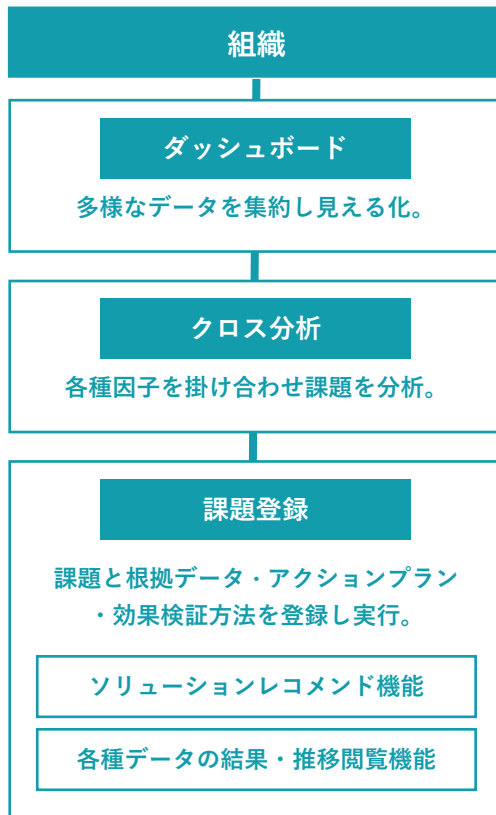
- I. 中期経営計画2023の進捗状況
 - 1. DXプラットフォームの展開**
 - 2. BtoBtoE領域への進出
 - 3. 資本提携・オープンイノベーションの加速
 - 4. 人財育成強化・健康経営推進
 - 5. ITケイパビリティの強化

- II. まとめ

2021年7月の提供開始以降、継続的に機能を拡張



※他サービスの導入状況により、機能が一部異なります



大手企業を中心に導入企業が増加

社員の状態の見える化から課題解決まで、一連のPDCA サイクルを支援する点が評価され、大手企業を中心に導入が進んでいる。

企業に未来基準の元気を!



2022年7月29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
(東証プライム コード 8769)

第7回 HR テクノロジー大賞「人的資本経営サービス部門」

「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」が初代優秀賞を受賞

～状態の見える化から課題解決までの一連のPDCA サイクルを支援する優れたサービスと評価～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、当社が提供する人事課題解決型プラットフォーム「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」が、第7回 HR テクノロジー大賞において「人的資本経営サービス部門優秀賞」を受賞したことをお知らせします。本年新たに創設された「人的資本経営部門賞」において、当社はサービス部門の初代優秀賞をいただきました。



第7回 HR テクノロジー大賞
人的資本経営サービス部門優秀賞



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

導入企業、続々増加中！

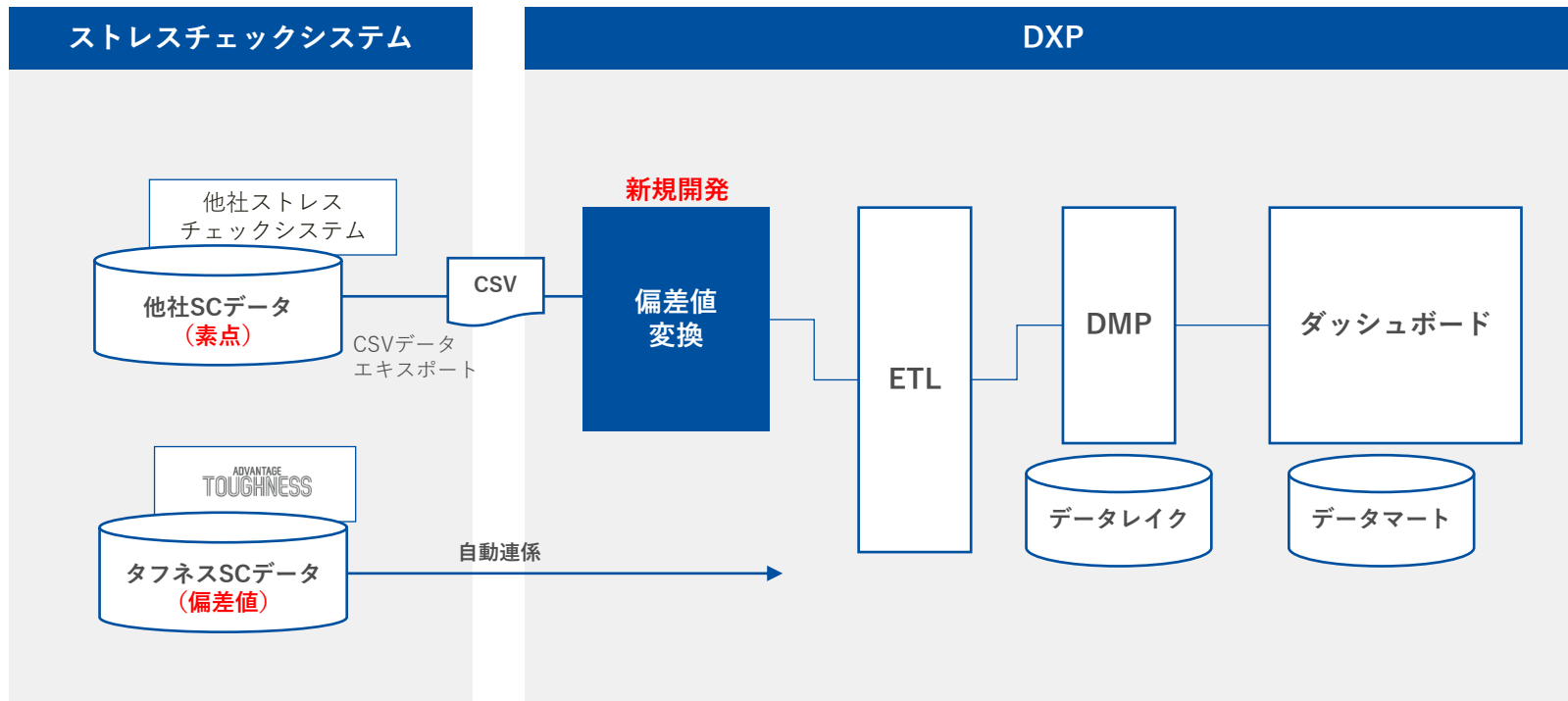


Ph3.0リリースによってDXP単体販売が可能に（予定）

－ 人事台帳の独立と外部ストレスチェックデータインポート

他社のストレスチェックデータをDXPに直接取り込むことにより、タフネスに制限されない新規顧客開拓を実現。

～ 健康経営支援の強力なBIツールとして唯一無二の存在へ



エンタープライズ営業部門の新設により、総合提案の成果が出始めている

エンタープライズ営業部門の新設により総合提案が前進し、健診やHARMONY等のサービスの売上も増加。

FY22エンタープライズ営業部門新設の背景

事業部間の顧客紹介（トス活動）の限界

- 各事業部が片手間で他事業部商材の提案を行っている状況では、「全顧客の全てのニーズ把握」「当社の全商材の提案・営業推進」には限界があった

事業部横断の総合提案加速の必要性

- 収益の最大化のために、当社のコンセプトを顧客（特に人事系幹部）に浸透させ、コストメリットを含めて当社商材を総合的に利用いただくことの重要性が高まった

1

総合提案を行うアカウント営業機能の強化

- 重点顧客（既存・新規）に総合提案を行う（アカウント営業を推進する）部隊としてエンタープライズ営業部門を新設
- 個別商材のニーズを発掘した場合、プロダクト営業と連携して提案・営業活動を推進するが、エンタープライズ営業部門が顧客をグリップし、クローリングまで牽引する
- プロダクト営業にて総合提案が必要な案件もエンタープライズ営業部門が主導する

2

マーケティング活動のコスト最適化・効果最大化

- マーケティング投資はエンタープライズ営業部門の顧客獲得に集中
- エンタープライズ営業部門から各事業部の営業（プロダクト営業）へのトスを主軸とすることにより、マーケティングコストの最適化も狙う

- I. 中期経営計画2023の進捗状況
 - 1. DXプラットフォームの展開
 - 2. BtoBtoE領域への進出**
 - 3. 資本提携・オープンイノベーションの加速
 - 4. 人材育成強化・健康経営推進
 - 5. ITケイパビリティの強化

- II. まとめ

DXP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



打ち手の検討・実行

改善アドバイス

結果とそのリスク、
改善方法を1画面に集約。

自らの状態への意識が
最も高くなるタイミングで
具体的アクションを提示し、
自律的な行動変容を促す。



肝機能 ALT(GPT)

ALTは肝臓に多く含まれる酵素の一種です。数値が高いと、肝炎、脂肪肝、肝硬変などの肝臓疾患に繋がる可能性があります。肝臓は沈黙の臓器と呼ばれ、知らないうちに病気が進んでいることもあります。51U/Lの方は至急医療機関を受診して下さい。

あなたの診断結果 定期健康診断 2021/12

44 IU/L

基準値：40以下

改善アドバイス

まずは生活習慣改善などに取り組み、減量を目指しましょう。生活習慣以外にも影響を与える要因があるため、異常値であれば医療機関を受診し、精密検査を受けてください。

理解を深める

肝機能が気になるあなたへ

肝機能が気になるあなたへ

おすすめサービス

- Amazon健康支援商品券 優待販売
- 遺伝子解析キット ジーンクス...
- 糖質30g以下の食事宅配 『nosh』...
- KIRIN naturals (キリンナチュ...
- おうちでドック

1 結果とそのリスクが一目で

2 コンテンツで結果と打ち手への理解を促進

コメントと動画（10分程度）で結果の読み方と打ち手を解説。どう改善できるのか、道筋がクリアに。
※動画はフィジカルデータのみ

3 ソリューションを自動レコメンド

福利厚生サービス「ライフサポート倶楽部」をご契約の場合、テーマに応じたおすすめサービスをレコメンドする機能を搭載。

リソルライフサポート社とアドバンテッジWellGageを共同開発

2022年4月サービス提供開始

アドバンテッジWellGage

新時代の福利厚生新サービス

- 大手企業中心に享受しているサービスを、中堅・中小企業の皆さまへも提供
- 生産性の向上・採用力強化・離職率の低下に直結



2023年4月より「コアパッケージ」「改善強化パッケージ」の提供を開始。

企業に未来基準の元気を!



2023年2月3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

(東証プライム コード 8769)

ウェルビーイング支援型福利厚生サービス

「アドバンテッジ WellGage」に新たなバリエーション登場

企業の方針に合わせて選べるパッケージ展開に

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、ウェルビーイング支援型福利厚生サービス「アドバンテッジ WellGage(ウェルゲージ)」において、新たなバリエーション 2 種類を展開します。ラインアップを強化することで、企業のニーズに合う適切な提案をすることが可能となります。新たなバリエーションのサービス提供は、2023 年 4 月以降順次開始いたします。

コロナ禍が追い打ちとなり、終身雇用の時代から続く余暇支援偏重の福利厚生制度を見直したい、という企業が増えています。労働人口が減少する今、従業員が安心して働ける環境の構築と、「この会社で働き続けたい」というエンゲージメント向上を実現する“価値のある”福利厚生サービスを提供すべく、当社は昨年「アドバンテッジ WellGage」の提供を開始しました。

当サービスは、GLTD(団体長期障害所得補償保険)と福利厚生サービス(*)をセットにした当社独自のパッケージです。エンゲージメントサーベイを包含したストレスチェック「アドバンテッジ タフネス」も含まれており、従業員・組織の状態を「ワーク・エンゲージメント」「エンプロイー・エンゲージメント」の両面から把握できるだけでなく、調査結果を「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」で一元管理できるものです。福利厚生サービス導入後の効果や、同業界の平均値との比較などにより、建設的な改善計画を立案・実施できることが可能な点を評価され、多くの企業様に導入いただきました。

一方、お客様に当サービスをご検討いただく中で、「働きなくなったときの安心材料(=GLTD)も重要だが、メンタルヘルス不調等の未然予防やより活き活きと働くためのアップサイドの施策を重視したい」という意見も多くなりました。「今いる人材に活躍してもらうための施策に注力したい」という中堅・中小企業のニーズが多いことを受け、当社はこのたび「アドバンテッジ WellGage」において、新たに 2 種類のバリエーションをラインアップしました。

1. コアパッケージ NEW

ストレスチェック + DXプラットフォーム + 福利厚生サービス

2. 改善強化パッケージ NEW

ストレスチェック + DXプラットフォーム + 福利厚生サービス + eラーニング

3. 福利厚生制度充実パッケージ

ストレスチェック + DXプラットフォーム + 福利厚生サービス + GLTD

- I. 中期経営計画2023の進捗状況
 - 1. DXプラットフォームの展開
 - 2. BtoBtoE領域への進出
 - 3. 資本提携・オープンイノベーションの加速**
 - 4. 人材育成強化・健康経営推進
 - 5. ITケイパビリティの強化

- II. まとめ

リソライフサポート社との資本・業務提携（2021年3月）

その後資本関係解消となったが、業務提携は継続。
本提携によってBtoBtoE／BtoC領域進出に向けた土台づくりを進めることができた。

企業に未来基準の元気を！



2021年3月19日

各 位

会 社 名 株式会社 アドバンテッジ リスク マネジメント
代表者名 代表取締役社長 鳥越 慎二
(コード8769 東証第一部)
問合せ先 経営管理部長 栗原 直彦
(TEL. 03-5794-3800)

リソライフサポート株式会社の第三者割当増資引受 (持分法適用関連会社化) に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、リソライフサポート株式会社（以下、RLS社）が実施する第三者割当増資の引受を決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。なお、本増資引受に伴い、RLS社は当社の持分法適用関連会社となりますので、あわせてお知らせいたします。

記

1. 株式取得の理由

＜これまでの当社の取組みについて＞

当社は、「従業員の心と体の健康保持・向上」と「課題を持つ従業員への支援」が、企業の成長戦略の実現性を高める投資であるとの考えの下、1995年より従業員のエンゲージメント向上につながる福利厚生制度としての団体長期障害所得補償保険（GLTD）の販売代理事業を、2002年からはストレスチェックをはじめとした企業のメンタルヘルスマスク対策事業を推進してまいりました。

その後、それぞれの事業について、出産・育児・介護などの課題を持つ従業員のための仕事と課題との両立支援事業に、また、メンタル面だけでなくフィジカル面の健康支援も含む企業の総合的な健康経営支援事業に事業エリアを拡大し、現在においては、両事業合算して340万人（2020年3月末現在）を超える皆さまにご利用いただく、この領域におけるトップクラスの企業として、顧客

新たな業務提携契約の内容（協議中）

アドバンテッジウェルビーイングDXPを軸とした施策を中核として、今後更に提携関係を発展させ、両社の事業を拡大させることを目指す予定。

1. リソライフサポート社によるアドバンテッジウェルビーイングDXPの展開
2. アドバンテッジウェルビーイングDXP とリソライフサポート社サービスを一体化させた新サービスのリリース
3. 企業の健康経営・従業員の健康支援に関する新メニューの共同開発

当社顧客への健康管理クラウド「Growbase（旧HSS）」の導入が増加中。

ウェルネス・コミュニケーションズ株式会社との資本・業務提携に関するお知らせ

株式会社アドバンテッジ リスク マネジメント

🕒 2021年10月22日 16時00分



当社は、ウェルネス・コミュニケーションズ株式会社（以下、WCC社）と資本・業務提携に関わる契約を締結いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

1. これまでの当社の取組みについて

当社は、「従業員の心と体の健康保持・向上」と「課題を持つ従業員への支援」が、企業の成長戦略の実現性を高める投資であるとの考えの下、1995年より従業員のエンゲージメント向上につながる福利厚生制度としての団体長期障害所得補償保険（GLTD）の販売代理事業を、2002年からはストレスチェックをはじめとした企業のメンタルヘルスクア対策事業を推進してまいりました。

その後、それぞれの事業について、出産・育児・介護などの課題を持つ従業員のための仕事と課題との両立支援事業に、また、メンタル面だけでなくフィジカル面の健康支援も含む企業の総合的な健康経営支援事業に事業エリアを拡大し、現在においては、両事業合算して354万人（2021年3月末現在）を超える皆さまにご利用いただいております。また2021年6月には、顧客企業の皆さまのウェルビーイング実現に向けた人事施策のPDCAを支援する「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」をリリースいたしました。

アドバンテッジpdCaのMicrosoft Teamsアプリ提供開始（2023年3月）

日本マイクロソフト社との連携により、当社サービスへのシームレスなアクセス環境を構築。

企業に未来基準の元気を！



2023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 鳥越 慎二

(東証プライム コード 8769)

ビディカ パルスサーベイ「アドバンテッジpdCa」の Microsoft Teams アプリ提供開始

～Microsoft Teams ユーザーのアクセス利便性を向上～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、日本マイクロソフト社と連携し、当社サービスへのシームレスなアクセス環境を構築します。その最初の取り組みとして、パルスサーベイ「アドバンテッジ pdCa (ビディカ)」の Microsoft Teams アプリ (以下、Teams アプリ) を 2023 年 3 月 1 日より提供開始します。

当社は「企業に未来基準の元気を！」をコーポレートメッセージに掲げ、人事分野のうち、ウェルビーイング領域にまつわるサービスを展開しています。健康経営、さらには人的資本経営への関心が高まるなか、当社は企業の従業員および組織の状態を可視化するとともに、課題に対する解決策の提示、効果検証に至る PDCA サイクルの支援を行っています。

このたび当社は、より一層サービスの利便性を高めるため、日本マイクロソフト社と連携し、「アドバンテッジ pdCa」の Teams アプリの提供を開始いたします。「アドバンテッジ pdCa」は、メンタルヘルス、エンゲージメント、メンタルタフネス度、ハラスメントなどの設問を備えたパルスサーベイシステムで、2021 年 11 月の提供開始以来、約 100 社に導入いただいています。今回リリースする Teams のアプリを組み込むことにより、Teams ユーザーは、ブラウザを介さないシームレスなアクセスが可能となります。日常業務で使われている Teams 上からパルスサーベイに回答することによって、従来別ブラウザにて回答を行っていた従業員の工数負荷を下げることができます。今後継続的に機能アップデートを行い、さらなる利便性向上を図ってまいります。

今後も当社は、日本マイクロソフト社との連携を深め、企業の課題解決に貢献できるサービスの開発に取り組んでまいります。

従業員の負担軽減

Teams上からパルスサーベイに回答することによって、別ブラウザにて回答を行っていた従業員の負荷を下げることができる。

アドバンテッジpdCaの拡販・導入促進

日常業務に定着している Microsoft Teams の画面から pdCa へシームレスなアクセスが可能となったことで、顧客企業への一層の導入促進が期待できる。

- I. 中期経営計画2023の進捗状況
 - 1. DXプラットフォームの展開
 - 2. BtoBtoE領域への進出
 - 3. 資本提携・オープンイノベーションの加速
 - 4. 人財育成強化・健康経営推進**
 - 5. ITケイパビリティの強化

- II. まとめ

人財育成強化・健康経営推進に関する振り返り

人財育成強化・健康経営推進に関する取り組みについて、これまでの2年間に大幅に前進。



健康経営の最先端企業に

ヘルスアップにつながる施策のPDCAを回し続ける。
社員の主体的な行動喚起と改善習慣の定着方法を創出する。

施策例：パルスサーベイ、ヘルスリテラシー向上、運動習慣改善、食習慣改善、睡眠習慣改善、禁煙支援、両立支援など

昨年度に続き2年連続で健康経営銘柄に選定

健康経営の取り組みが評価され、2022年に続き「健康経営銘柄2023」に選定。



高エンゲージメントの更なる向上

働きがいの創出のために、人財開発の強化や人事制度の改革をすすめる。

施策例：マネジメント力強化、キャリア開発、スキルアップ、人事制度（ESOP導入、多様な働き方への対応など）

従業員のウェルビーイング実現を念頭に、
各種制度の改革を推進

ARM流ワークスタイル「FUN↑WORK!」開始
ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン宣言
2023年4月1日付人事制度改定 など



DX推進（データ分析と活用）

インサイト、EQI、生活習慣、勤怠、評価などのデータを掛け合わせて分析し、人財戦略に生かす。

各種データの分析・活用について、段階的な対応を継続中

昨年度に続き2年連続で健康経営銘柄に選定

健康経営の取り組みが評価され

「健康経営銘柄2023」2年連続選定

「健康経営優良法人2023（大規模法人部門（ホワイト500））」6年連続認定



健康経営アワード2023表彰式の様子



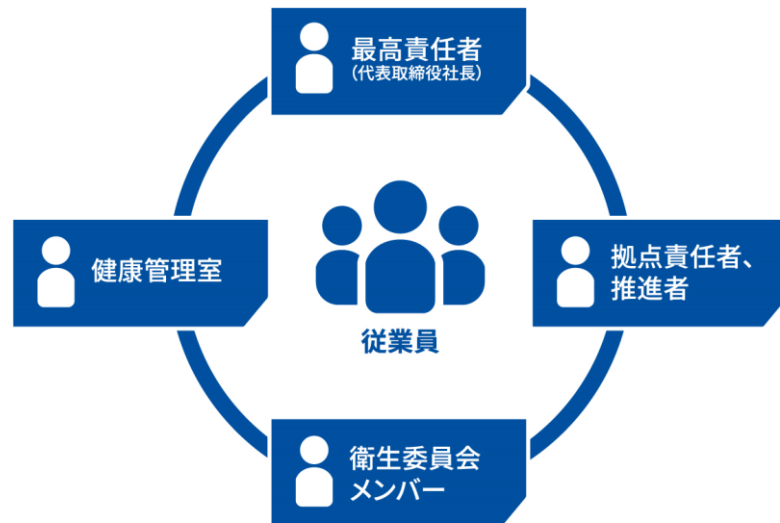
当社の健康経営推進方針（健康経営宣言）と推進体制

健康経営宣言

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントおよびそのグループ会社は、従業員が健やかに生活し元気に働き続けることが、従業員とその家族の永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考えます。私たちはその実現に向けて全力で取り組み、より高みを目指して改善を続けることを宣言します。

そして従業員の健康と活力向上は、企業理念である「企業の元気を創り出す。」と、コーポレートメッセージ「企業に未来基準の元気を！」を私たち自らが体現すること、そしてお客様に提供する価値の向上にもつながると考えます。

従業員の「元気」を通じて、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てまいります。



エンゲージメント向上に向けた取り組みの一例

従業員のウェルビーイング実現を目指し、DE&Iの推進を宣言

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン 推進宣言

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントおよびそのグループ会社は、
従業員とあらゆる関係者の皆様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、
年齢、性別、性自認、性的指向、国籍、人種、信条、育児や介護、
傷病、障がいの有無、雇用形態等にかかわらず、
多様な個性と価値観を尊重して認めあい、誰もが公平に機会を得て力を発揮し、
全員が生き生きと活躍できる環境を創ってまいります。

従業員のウェルビーイング向上
持続的な事業成長

女性活躍推進

女性管理職比率向上

多様性の向上

外国籍、
障がい者雇用率などの向上

LGBTQ+対応

性的指向や性自認にかかわらず、
働きやすい環境の構築

ライフイベントや
治療と仕事の両立

育児・介護・傷病・不妊治療等と
仕事の両立施策の強化

人事方針

多様な価値観を認め合い 一体感をもってチャレンジする
タフネスな個と組織

- I. 中期経営計画2023の進捗状況
 - 1. DXプラットフォームの展開
 - 2. BtoBtoE領域への進出
 - 3. 資本提携・オープンイノベーションの加速
 - 4. 人財育成強化・健康経営推進
 - 5. **ITケイパビリティの強化**

- II. まとめ

ITケイパビリティの強化に関する振り返り

ITケイパビリティの強化に向けて、これまでの2年間に体制面の増員を推進。



DX Mission

当社の付加価値をDXによってより広い顧客層に、容易、安価に提供することによって、企業価値の向上、従業員のウェルビーイングに貢献する。

- DXプラットフォームの継続的バージョンアップによる進化及びマネタイズ化の実現
- 2022年より社内DX推進部を設立し、フロントオフィスを刷新、CRMを構築するプロジェクトスタート



内製化の推進

市場/顧客/競合の変化に迅速に対応できるように開発の内製化。開発経験と知識が豊富な中堅エンジニアだけでなく、若手エンジニアを併せて配置することで、ナレッジを蓄積し中期視点での開発力の強化。現在の開発者が10名に対し3年後に30名以上に増員し、DXサービスを中心に内製化を進めたい。

- UX/UIのデザインについては、サービス企画部に専任チームを構成し内製化を推進



採用

中途・新卒を含めた採用のためにも業界トップで魅力的なサービスを企画、SW化を実現する。

- IT企画開発職の新卒採用を強化：21年3名、22年3名、23年2名
- 23年度時点で開発者は18名（派遣社員含む）と増員を図っている



収益への貢献

3年間でのDX累計投資予算額は約30億あるが、SaaSを中心にシステム関連による3年後年間収益力を40億程度引き上げる原動力とする計画。

- DXP導入企業が増加傾向にあり、収益貢献についても段階的に実現中

- I. 中期経営計画2023の進捗状況
 - 1. DXプラットフォームの展開
 - 2. BtoBtoE領域への進出
 - 3. 資本提携・オープンイノベーションの加速
 - 4. 人財育成強化・健康経営推進
 - 5. ITケイパビリティの強化

- II. まとめ

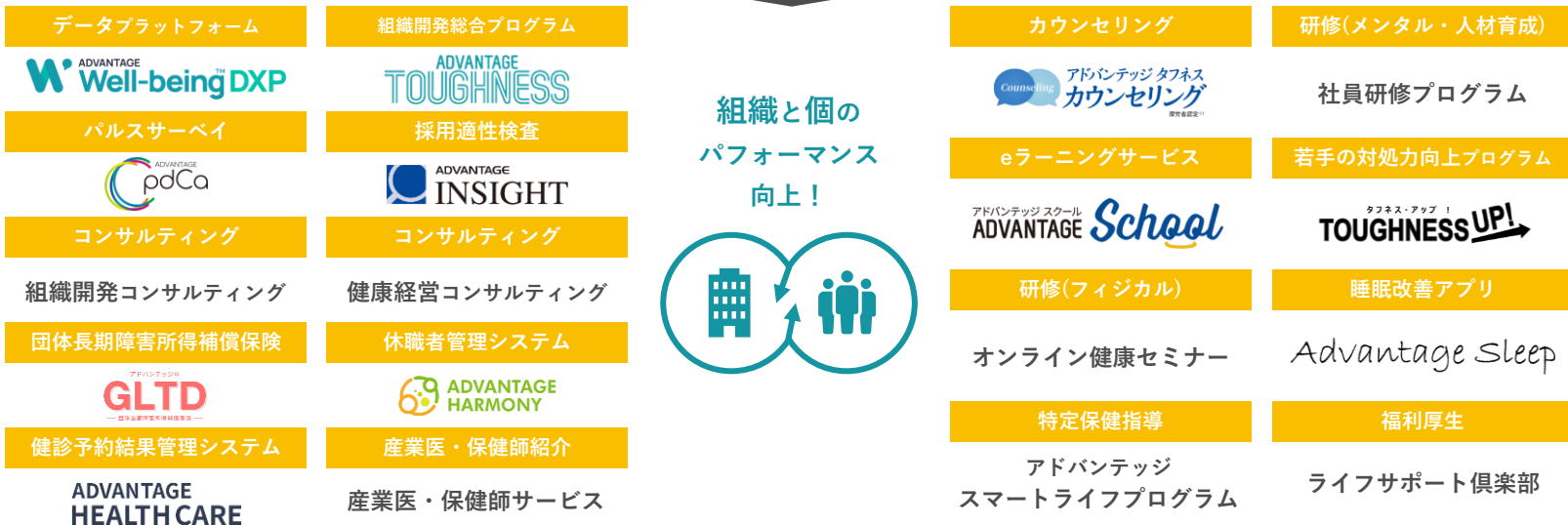
これまでの2年間においてサービスの拡充が大幅に前進



ARMの総合力により「新規顧客への総合提案」「既存顧客へのクロスセル・アップセル」を推進

総合力によって様々な経営・人事課題を解決

健康経営/人的資本経営	エンゲージメント向上	ハラスメント対策	離職防止
まずは状況を見える化したい	エンゲージメントが高まるような 組織開発・教育をしたい	未然予防に力を入れたい	タフな人を採用・育成したい
フィジカル施策を強化したい			
メンタル不調者を減らしたい	従業員や求職者にとって 魅力的な制度・施策を導入したい	相談・発生後の対応を強化したい	離職リスクの 早期発見・早期フォローがしたい
推進体制を整えたい			



本日はありがとうございました

企業に未来基準の元気を!



IRに関するお問い合わせ

株式会社アドバンテッジリスクマネジメント
経営管理本部 経営管理・IR部

TEL：03-5794-3800（代表）

お問い合わせフォーム：

https://armg.inboundtools.com/ir_form

【免責事項】

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。