

2020年度 本決算説明会

2021年5月28日

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 東証一部]



1 決算概況

2 事業別の状況

- (1) メンタリティマネジメント事業 (MM・健康経営事業)
- (2) 就業障がい者支援事業 (LTD・両立支援事業)

3 2021年度重点施策

- (1) 全社共通
- (2) メンタリティマネジメント事業 (MM・健康経営事業)
- (3) 就業障がい者支援事業 (LTD・両立支援事業)

4 通期業績見通し



1 決算概況

2 事業別の状況

- (1) メンタリティマネジメント事業（MM・健康経営事業）
- (2) 就業障がい者支援事業（LTD・両立支援事業）

3 2021年度重点施策

- (1) 全社共通
- (2) メンタリティマネジメント事業（MM・健康経営事業）
- (3) 就業障がい者支援事業（LTD・両立支援事業）

4 通期業績見通し



前期（2020年度）振り返り総括

- 前期は、ウェルビーイングPF構想に向けての、ITドリブンな新商品の企画開発及びそのインフラ等への投資元年となった。
- 今期も引き続き積極的な投資を実施。今後の飛躍的な成長を狙う。

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

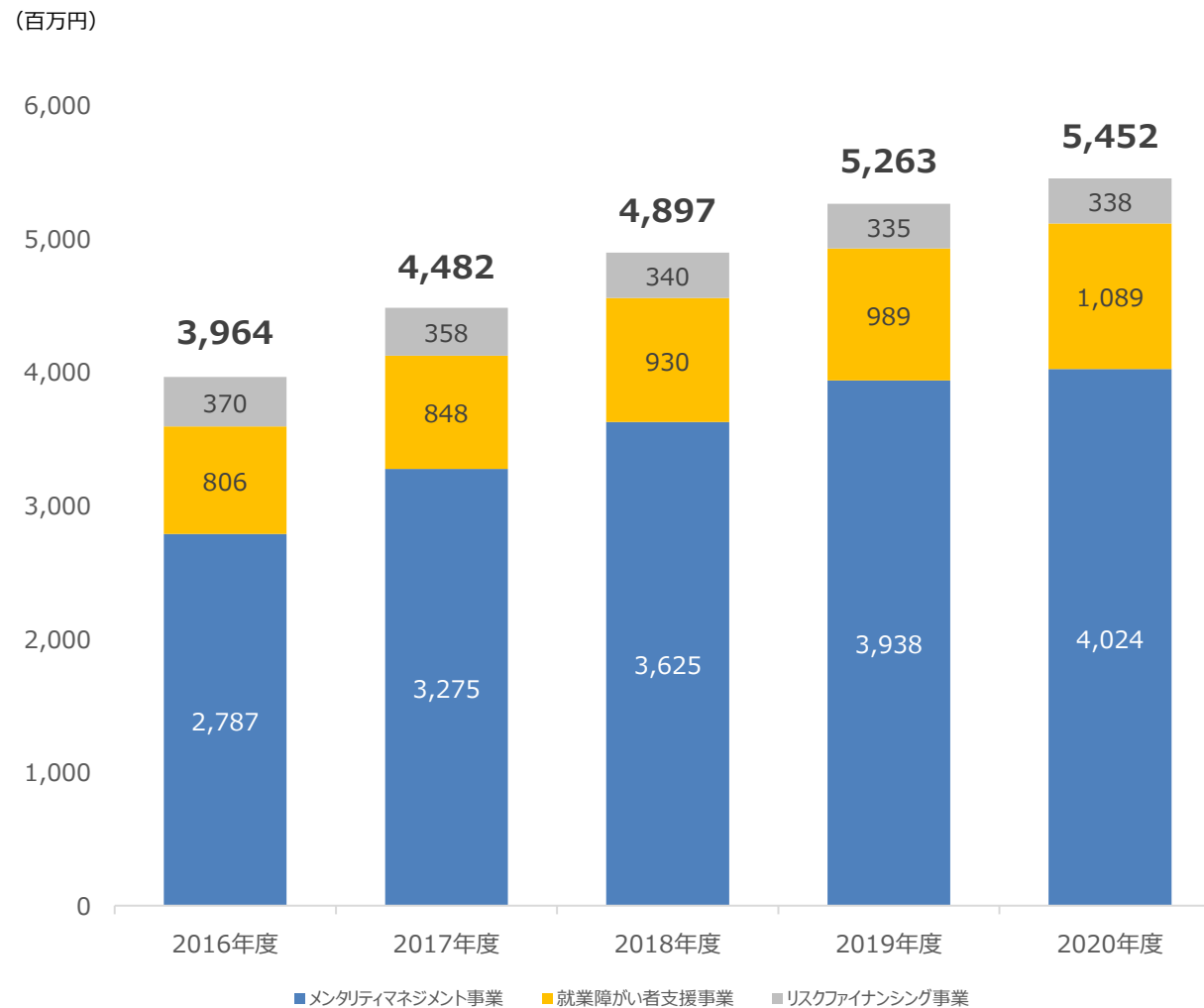


前期 全社業績

(単位：百万円)	2019年度		2020年度		対前年同期	
	実績	売上高比 (%)	実績	売上高比 (%)	実績	増減率
売上高	5,263	-	5,452	-	189	+3.6%
売上総利益	4,099	77.9%	4,256	78.1%	157	+3.8%
営業利益	952	18.1%	726	13.3%	△226	△23.7%
経常利益	954	18.1%	730	13.4%	△224	△23.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	639	12.1%	496	9.1%	△143	△22.4%



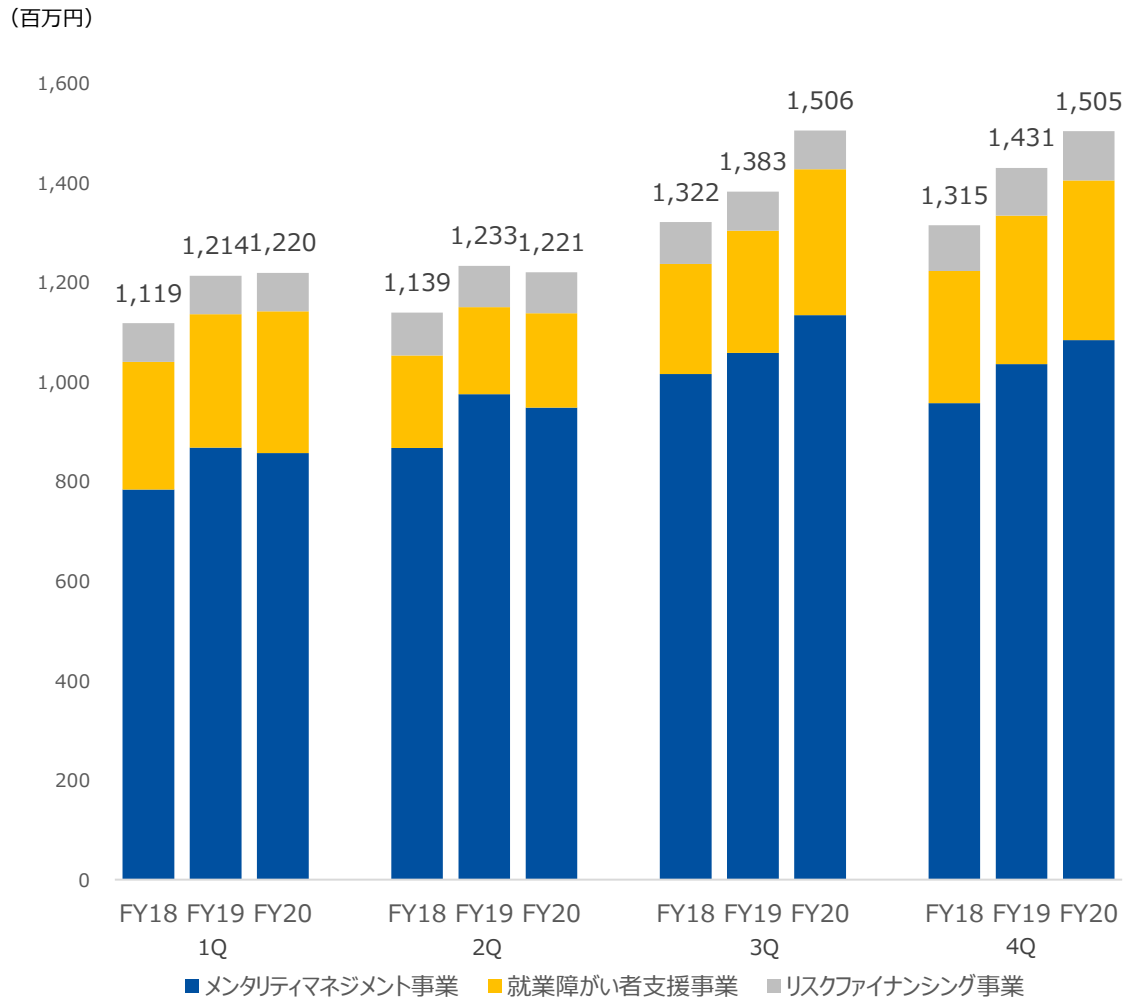
売上高 - 全社



コロナ禍においても各事業施策により
前年同期比3.6%の微増



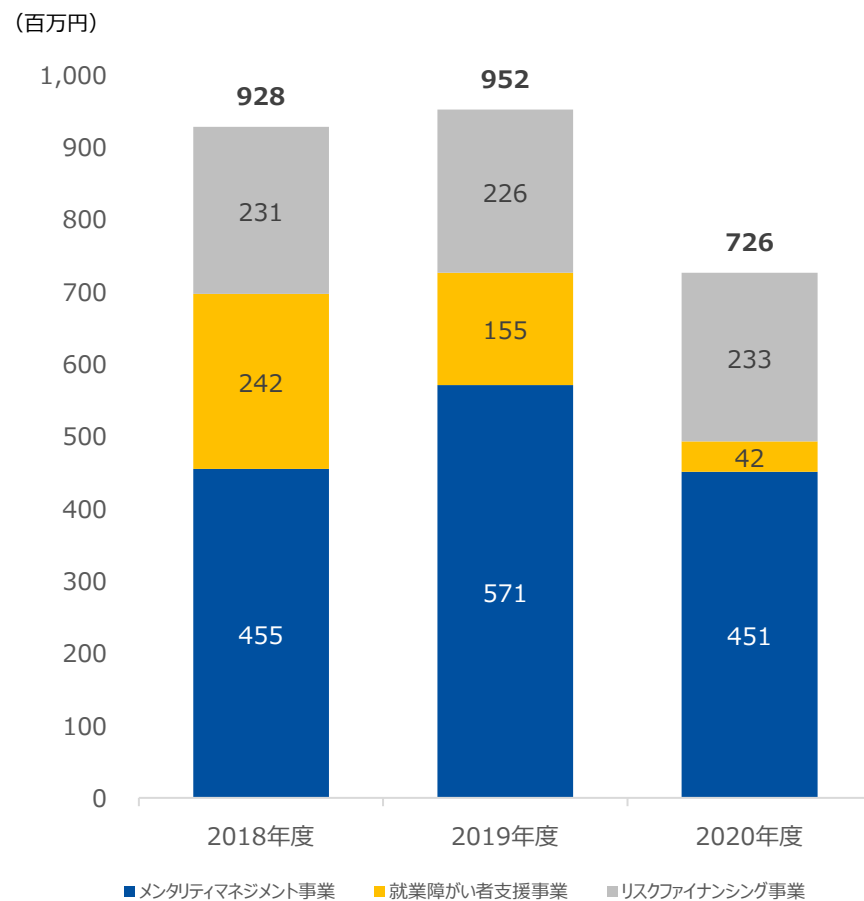
売上高三カ年推移 - 全社



コロナ禍による集合研修などMMソリューションの減収影響があり、上期は前年同期比で微減だが

下期は前年を上回る水準で推移

営業利益 - 全社



ウェルビーイングPF立ち上げに向けたITドリブンな新商品の開発を中心とした、今後の飛躍的な成長に向けた人員強化を含む投資強化を実施したことにより

営業利益は前年同期比
23.7%減

注：各セグメントの営業利益につき、財務会計上の報告セグメント利益から、更に全社費用（※）を各報告セグメントの売上比率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

利益推移 – 全社



(単位：百万円)	2019年度	2020年度	増減	主な増減内容
売上高	5,263	5,452	189	<ul style="list-style-type: none"> ・メンタリティマネジメント事業 タフネスに加え、産業医・健診管理システム好調による増加 ・就業障がい者支援事業 LTDおよび両立支援事業の新規契約獲得による増加
費用	4,311	4,726	415	<ul style="list-style-type: none"> ・セールスマックス EQ、インサイト売上減少したものの、固定費割合が高く原価微減／▲14M 健康経営事業は売上増加したものの、変動費割合が高いため、原価増加／96M ・商品力強化のためのコスト 新タフ・新ハーモニーへの移行費用と運用ダブル費用／150M ・人件費 IT人材投資、各事業の拡大のための営業、オペレーション人員採用／224M ・その他 コロナ対応に伴う在宅勤務推進により旅費交通費等の経費は削減／▲80M
営業利益	952	726	△226	<ul style="list-style-type: none"> ・増収減益 既存事業が堅調に推移したが、成長に向けた積極投資を実行したことで、増収減益



財務状況、キャッシュ・フローの状況 – 全社

主にソフトウェア開発投資による無形固定資産の取得により固定資産が増加し、投資キャッシュアウトフローも増加、営業キャッシュフローが前期比▲143百万円となったこともあり、フリーキャッシュフローがマイナス60百万円と着地した。

財務状況 (単位：百万円) * () 内は前期末からの増減

総資産 5,866 (+391)	負債 2,173 (+72)	純資産 3,692 (+319)
--	--	--

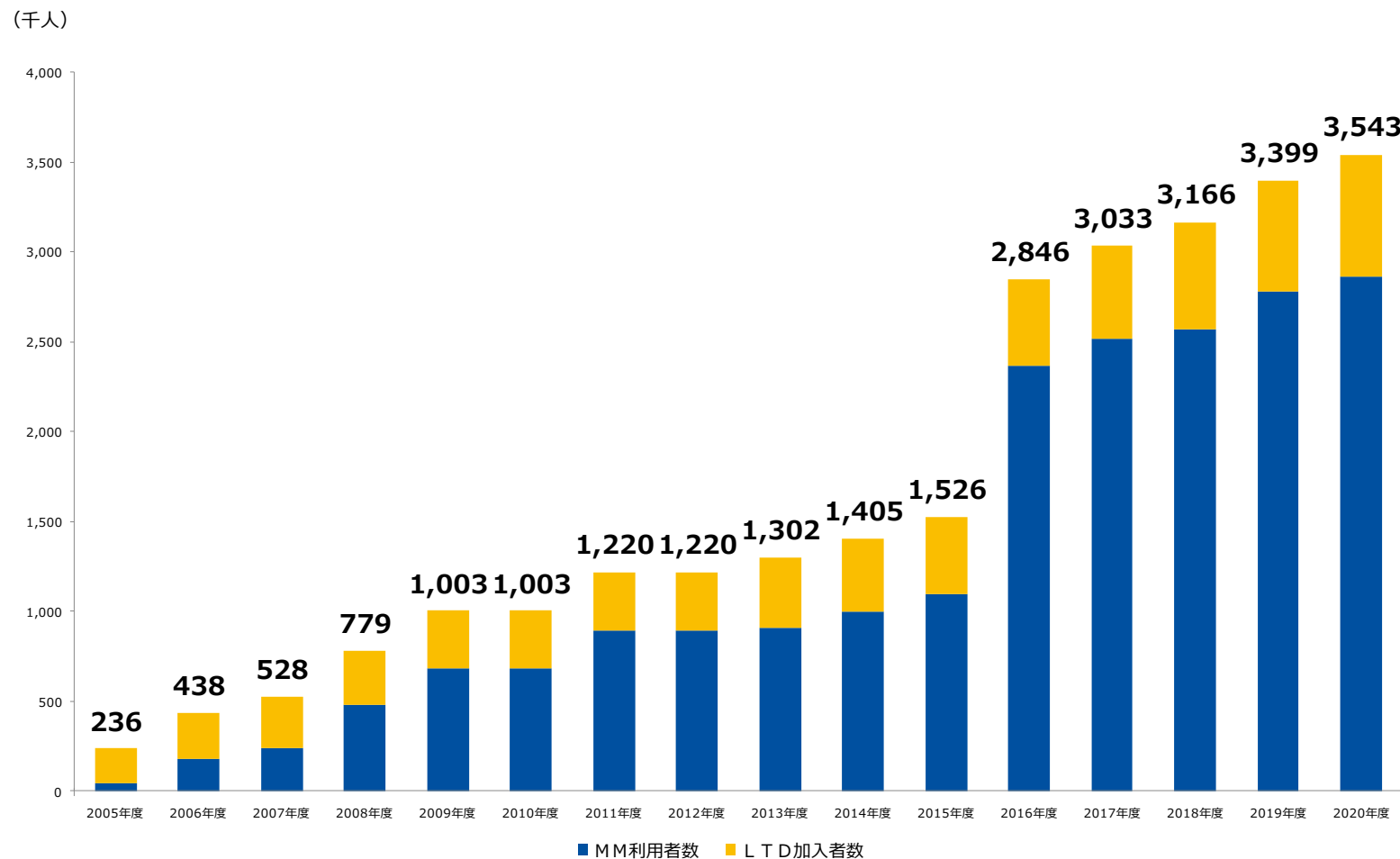
キャッシュ・フロー

(単位：百万円)	2019年度	2020年度	差額
営業CF	855	712	△143
投資CF	△334	△772	△438
フリーCF	521	△60	△581
財務CF	△164	△166	△2



「メンタリティマネジメント利用者数」「LTD加入者数」の推移 - 全社

メンタリティマネジメント利用者数：約286万人、LTD加入者数：約68万人まで拡大



利用人数
堅調に増加

注：LTD全員加入対象者と任意加入対象者は別カウントしているため、ユニーク対象者数とは異なります。
合計数はLTD加入数とメンタリティマネジメント利用者数の単純合算であり、一部重複を含みます。



1 決算概況

2 事業別の状況

(1) メンタリティマネジメント事業 (MM・健康経営事業)

(2) 就業障がい者支援事業 (LTD・両立支援事業)

3 2021年度重点施策

(1) 全社共通

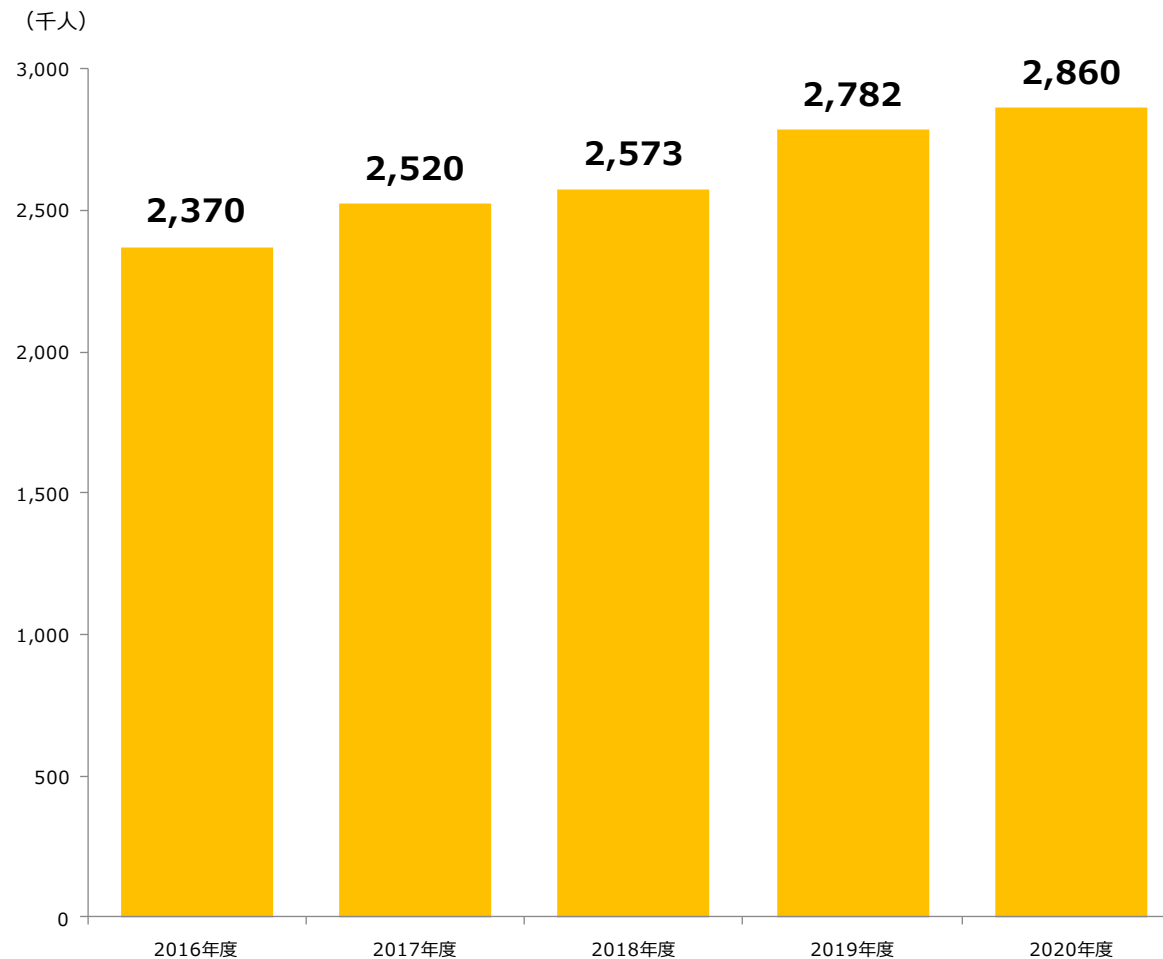
(2) メンタリティマネジメント事業 (MM・健康経営事業)

(3) 就業障がい者支援事業 (LTD・両立支援事業)

4 通期業績見通し



利用者数推移 -メンタリティマネジメント事業（MM・健康経営事業）



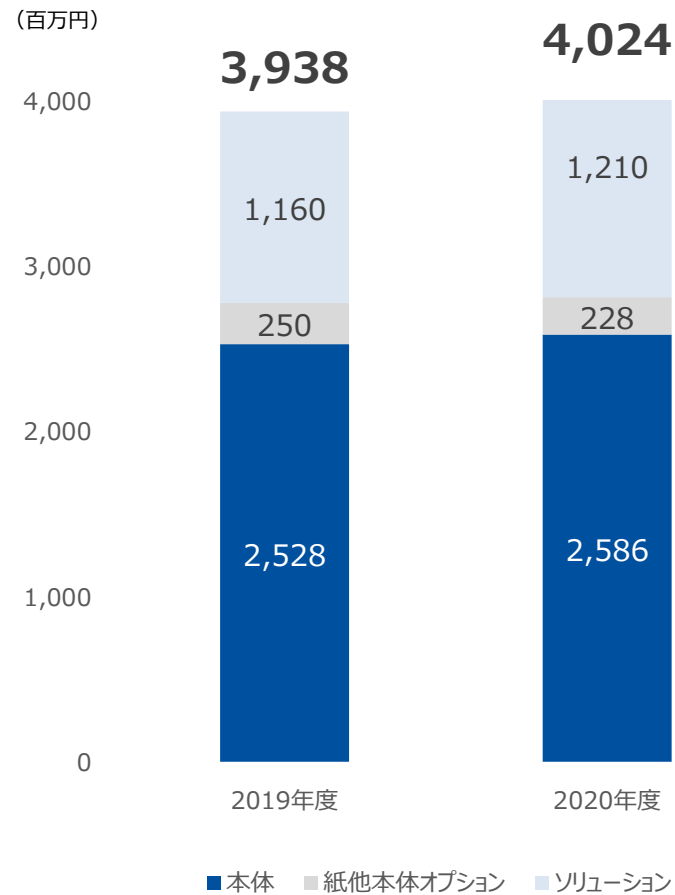
利用者数は継続して増加傾向

前期比**2.8%**増

※メンタリティマネジメント事業の各サービス利用者延べ人数



商品別の売上推移 -メンタリティマネジメント事業（MM・健康経営事業）

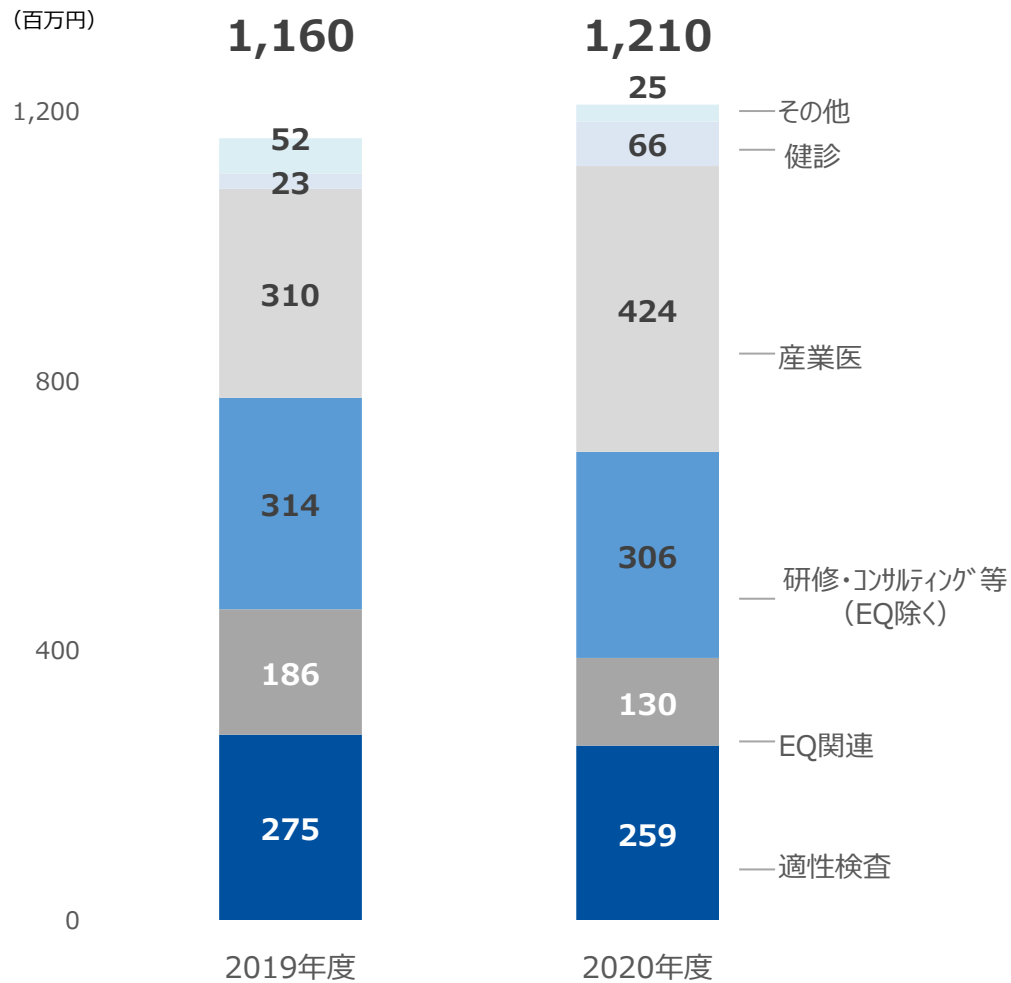


紙他本体オプションがコロナ影響を受け、減収となったものの
ストレスチェック本体（ストック）およびソリューションは堅調に推移

前年同期比 **2.2%増**



ソリューション内訳 -メンタリティマネジメント事業 (MM・健康経営事業)



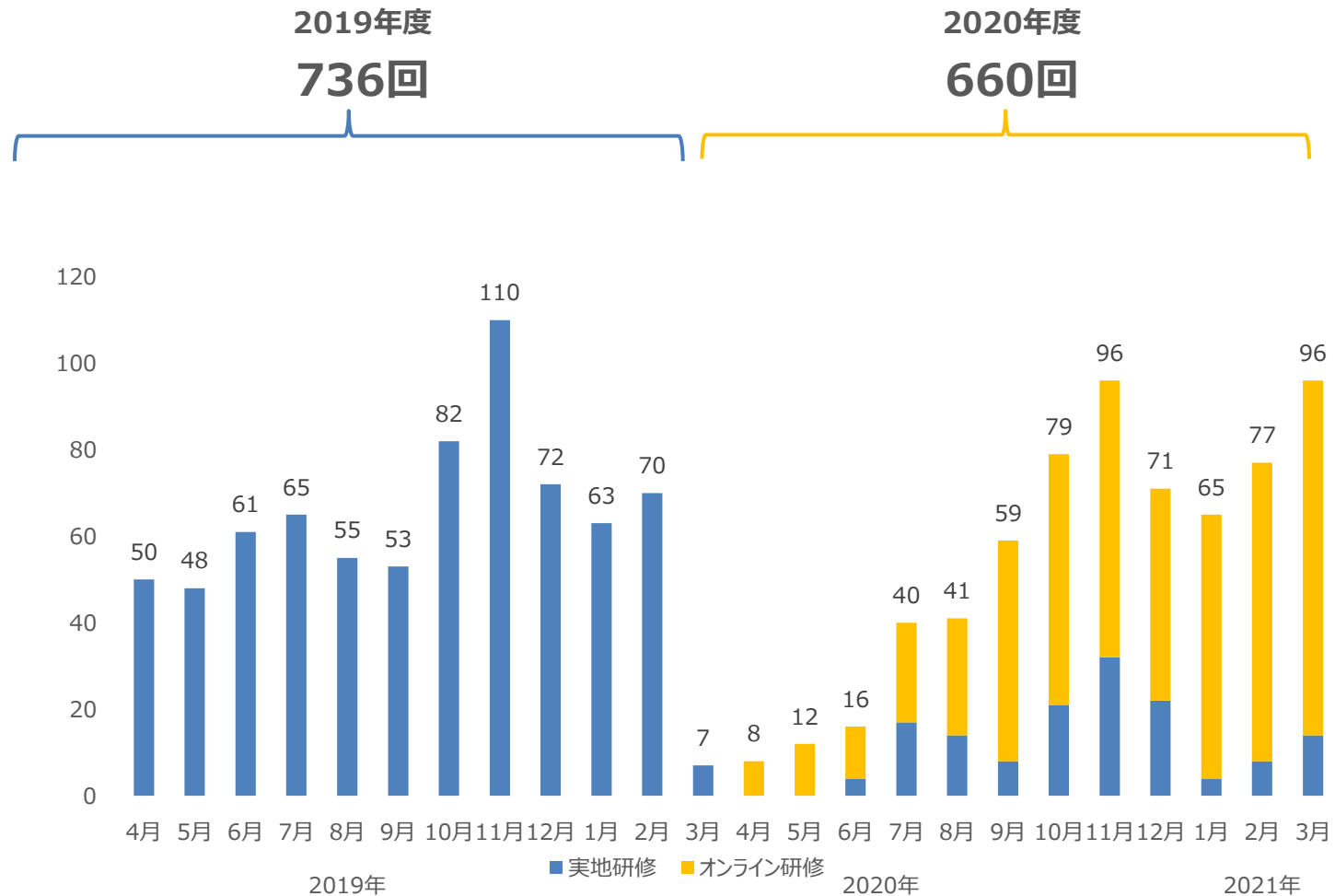
コロナ禍の影響大きく、EQ関連・集合研修・適性検査が各々減収となったものの産業医および健診サービスが堅調に推移した結果

前年同期比 **4.3%**増収



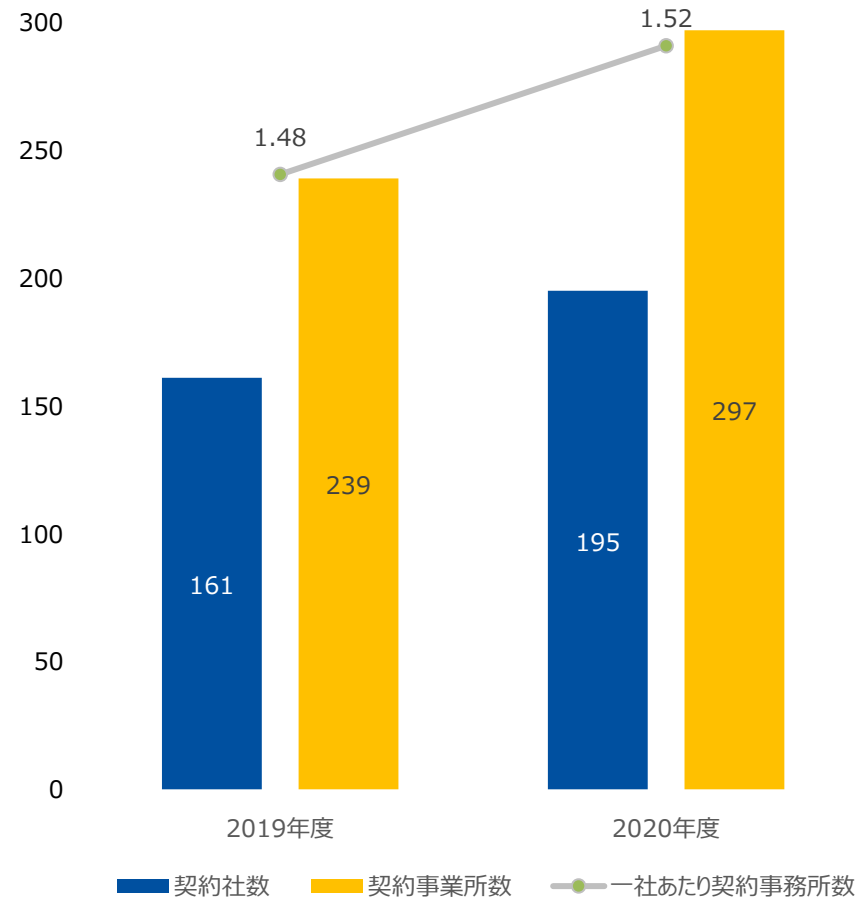
研修件数の実施推移 -MM事業

コロナ禍の影響を受け上期研修実施回数は大幅に減少したが、オンライン研修の導入を進め下期は前年比20%を上回る回数の研修を実施。通年の研修数は前年度比▲10%に留まった。





産業医・保健師紹介事業の契約企業・事業所数推移 - 健康経営事業



前期末と比較して

契約社数

21.1%増

契約事業所数

24.3%増

一社あたり契約事業所数

2.7%増



前期プレスリリース（メンタリティマネジメント事業）



リーダーシップ開発研修（EQ）のリリース

- **概要**：EQ 理論を活用した管理職のリーダーシップ向上に特化した研修
- **背景**：コロナ禍において「従業員同士の対面コミュニケーションの減少」が課題となっている
- **特徴**：「感情マネジメント力＝EQ」を軸に、自身のマネジメントスタイルの在り方を見直し、行動変容への意欲を高めるプログラム

■「リーダーシップ開発研修(EQ)」概要

本研修、フォローアップ研修の 2 回の研修(オンラインにも対応)が行われ、受講者はその期間内に自身の改善計画に基づきトレーニングを実践。

トレーニングの継続を促し、行動変容への意欲を高めることで、研修の実効性を高めるものとなっています。

【本研修前】

—「EQI 検査」を受検し、自身や周りの人の感情にかかわる行動の癖を計測。

【本研修】

—EQI 検査結果をもとに、自身のリーダーシップスタイルが「ビジョン提唱型」「コーチング型」「親和・協調型」「民主主義型」「成果追求型」「指示命令型」の 6 型のうち、どのスタイルに近い行動をとっているのかを把握。

—いま自身が目指すべきリーダーシップタイプに向けて、自己開発のポイントを学習。

—自己開発に向けて自身の行動目標を決め、進捗管理シートを用いて日々実践。

【フォローアップ研修前】

—再度 EQI 検査を受検し、トレーニング前後に変化した行動量を計測。

【フォローアップ研修】

—行動変容期間中の取り組み成果を確認し、他のリーダーシップスタイルを発揮できるよう、次の目標を定め、その目標に向けての自走をめざします。



新アドバンテッジ タフネスのリリース

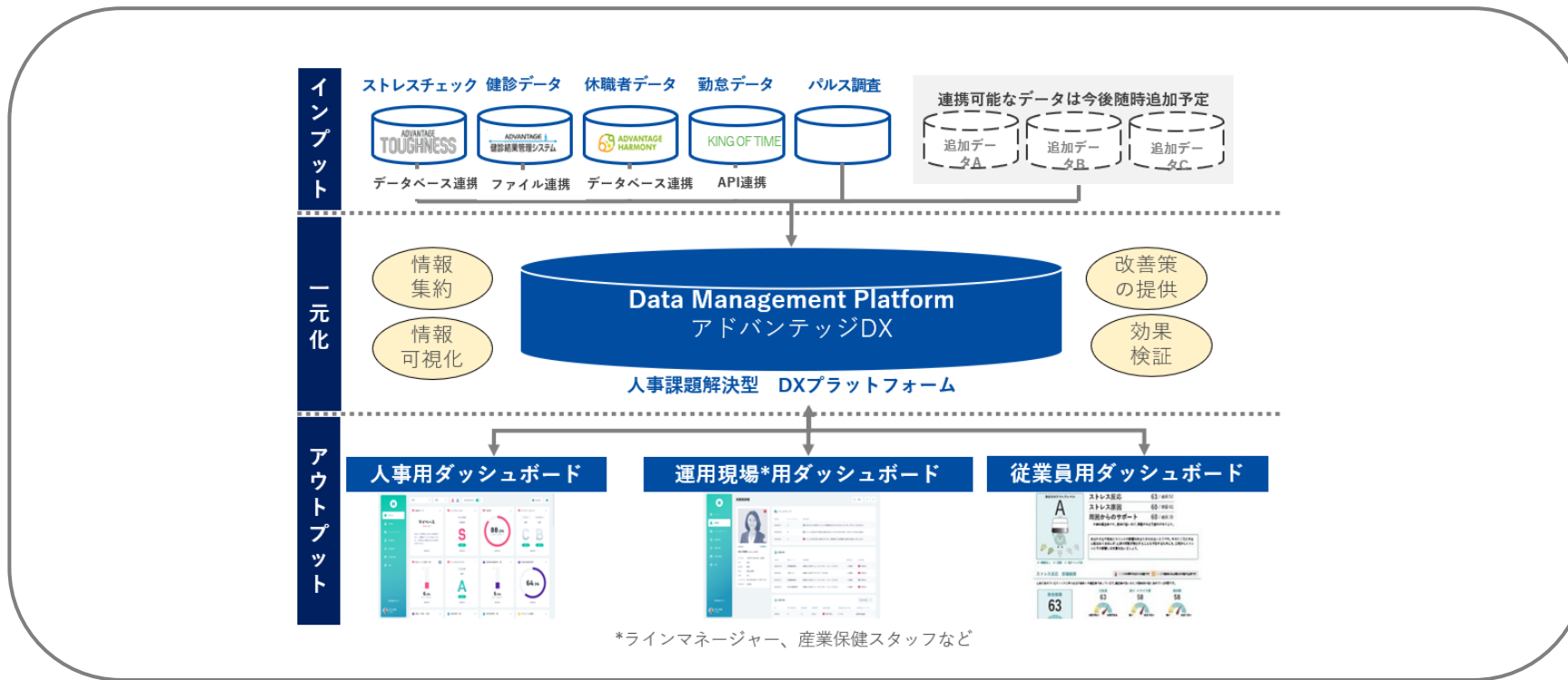
- **概要**：より高い効果創出を目指し、リニューアル・機能追加
- **背景**：「従業員向けの調査を実施するうえでの課題」に対して、サーベイを活かした改善が進んでいない様子がうかがえる
- **特徴**：本質的な課題を「見える化」と同時に個と組織をプラスの方向に「変える」

- I. より包括的に組織課題を「見える化」するための追加のチェック項目の充実**（ご要望に応じて追加可能）
 - ① ハラスメント関連設問の変更と追加（ハラスメント法制化対策）
 - ② 「エンプロイー・エンゲージメント」関連設問の追加（従来の「ワーク・エンゲージメント」と併せ活用）
 - ③ 「プレゼンティーイズム」（生産性指標）関連設問の追加
 - ④ 生活習慣に関連する設問の追加
その他、ダイバーシティに関する設問など
- II. チェック結果に基づいた集団分析レポート・個人画面の全面リニューアル**
 - ① 数百万人のビッグデータを基にした他社との比較機能の充実（比較項目追加、グラフの活用）
 - ② 数値分析に基づく課題特定／解決策の提案機能の充実（オートコメント機能）
 - ③ 分かりやすい従業員個人向け画面（グラフなどを使用し、より見やすい画面に変更）
 - ④ 管理職フィードバックを迅速に行うための管理職向け組織ごとの分析結果画面の新設
- III. 人事部門や産業保健スタッフ、従業員の皆様の負担を軽減、使いやすさ向上のための機能の改良・追加**
 - ① ご要望の多かった分析について、一部標準搭載
 - ② スマートフォンを使用したチェック実施、チェック結果の確認に関する機能の追加
 - ③ 人事担当者向けの相談ダイヤル、専用のサポートデスクの設置
- IV. タイムリーで継続的なPDCAを促進するためのパルスサーベイ機能搭載**（2021年度上半期実装予定）
 - ① 短サイクルで従業員・組織の状況や課題を把握する総合機能
 - ② チェックや①で明らかになった課題別解決策の成果を測定、すなわちPDCAを実施するための機能各機能を利用し課題を解決するための様々なソリューションの提案が可能です。



アドバンテッジDXプラットフォーム（仮称）のリリース

- 概要：アドバンテッジDXプラットフォーム（仮称）の導入により
様々な情報の集計・可視化が可能になる
- 背景：分散化していた情報を集約・一元管理することへのニーズが高まっている
- 特徴：従業員情報の一元管理・見える化を通し、従業員のウェルビーイング向上に寄与





1 決算概況

2 事業別の状況

(1) メンタリティマネジメント事業 (MM・健康経営事業)

(2) 就業障がい者支援事業 (LTD・両立支援事業)

3 2021年度重点施策

(1) 全社共通

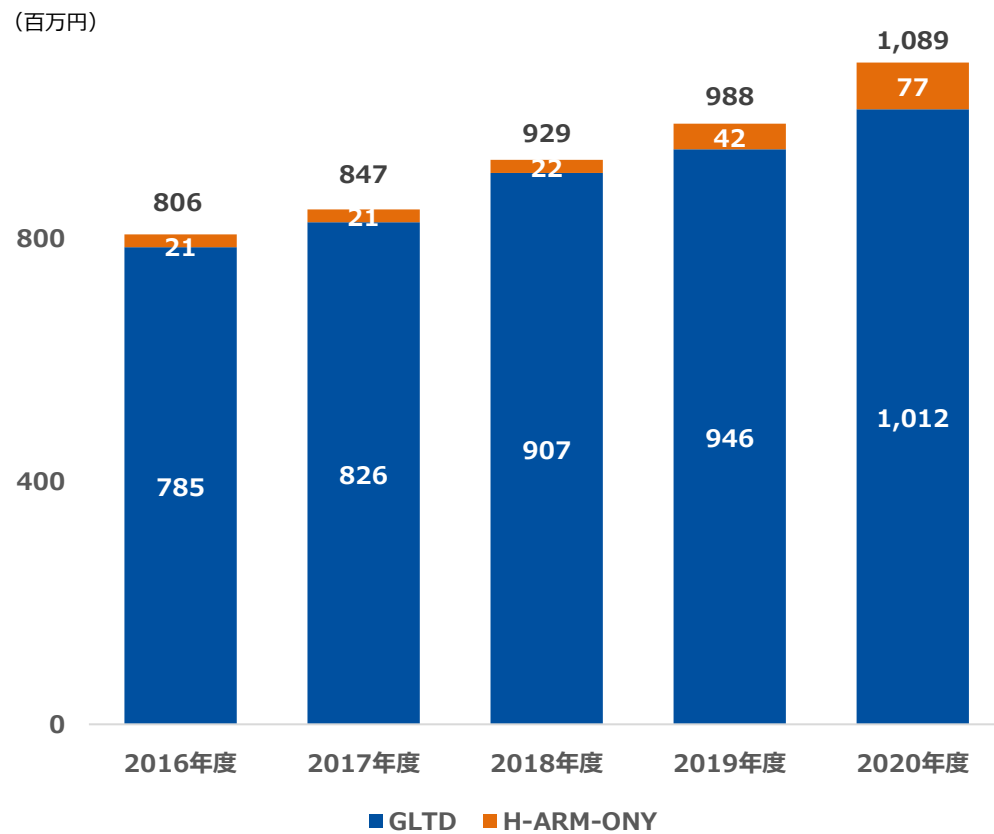
(2) メンタリティマネジメント事業 (MM・健康経営事業)

(3) 就業障がい者支援事業 (LTD・両立支援事業)

4 通期業績見通し



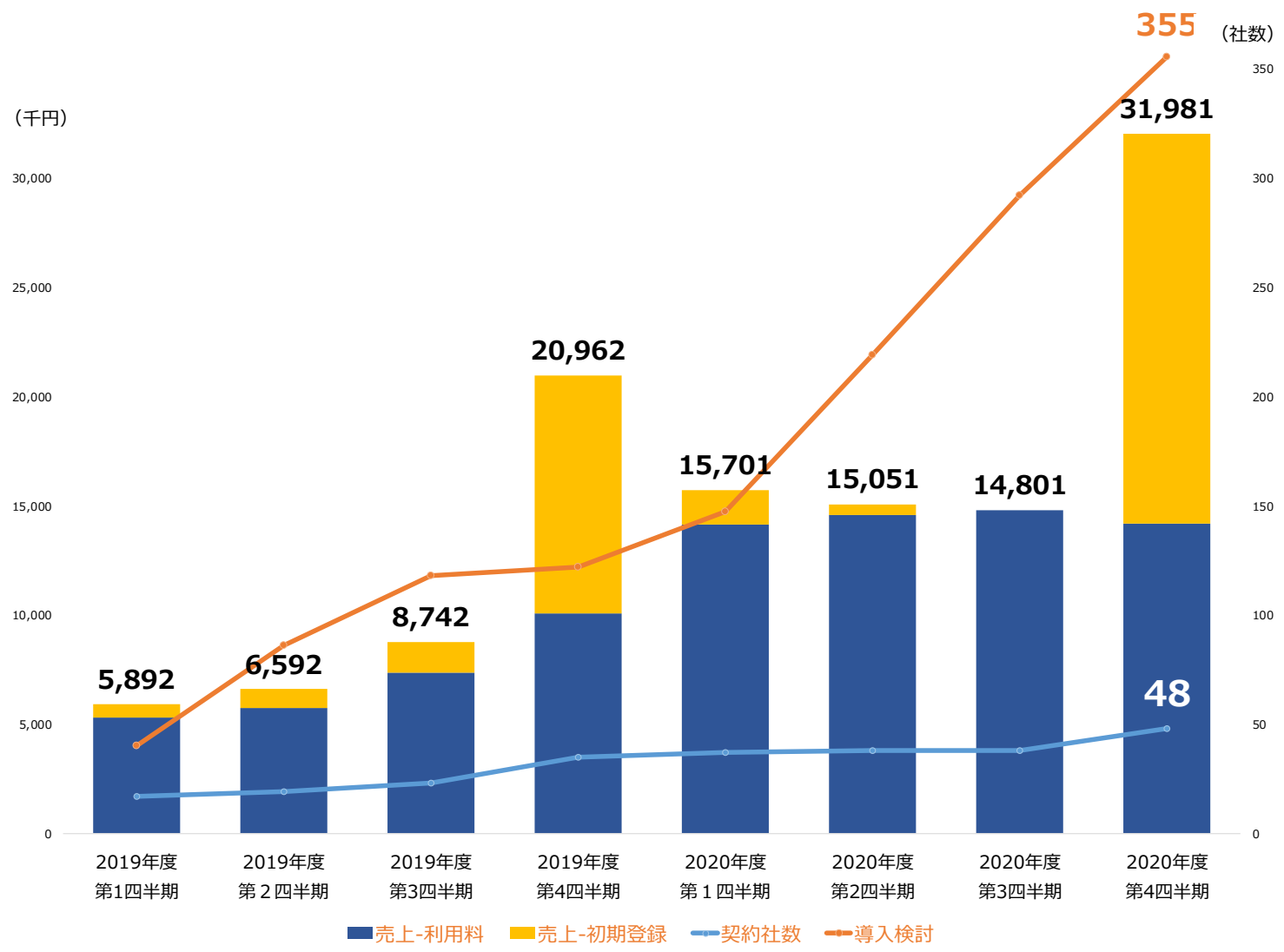
売上推移 — 就業障がい者支援事業（LTD・両立支援事業）



新規契約が順調に推移し
前年同期比 **10.2%**増収



売上推移 — 就業障がい者支援事業（両立支援事業）



21年1月からの新サービスに伴い、新規契約増加
導入検討企業は大きく伸長しており
モメンタムは継続

前期比 183.8%増収

※ 導入検討：商品説明を行い導入検討の意向を示した企業



1 決算概況

2 事業別の状況

- (1) メンタリティマネジメント事業 (MM・健康経営事業)
- (2) 就業障がい者支援事業 (LTD・両立支援事業)

3 2021年度重点施策

- (1) 全社共通
- (2) メンタリティマネジメント事業 (MM・健康経営事業)
- (3) 就業障がい者支援事業 (LTD・両立支援事業)

4 通期業績見通し



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

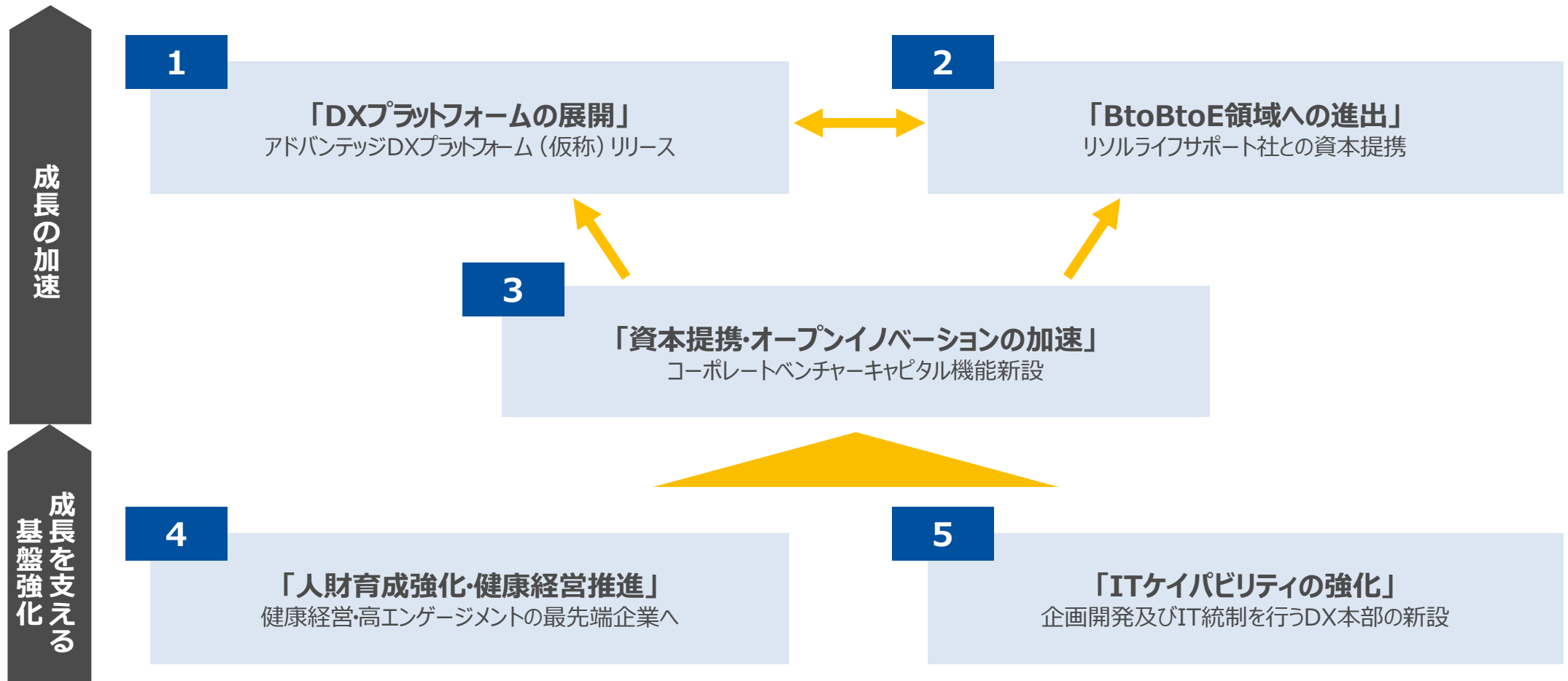
実効性のある課題解決策をSaaSにて展開、同領域において
ソリューション提供のリーディングカンパニーを目指す

※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



(1) 全社重点テーマ – 全体像

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。





(2) メンタリティマネジメント事業 (MM) – 重点施策

新規獲得による「面の拡大」と既存顧客への「ソリューション付帯」を推進

1

刷新タフネス＋パルス調査＋DXプラットフォームを「課題解決運営システム」として訴求

2

ソリューションへの導線増加（パルス調査による提案機会の増加、タフネス・パルスからのソリューションレコメンド機能）

3

ウェルビーイングの状態把握・課題の明確化、施策推進支援のためのクロスセル推進（健康経営、ハーモニー）

KPI（2021年度目標）

ストレスチェック新規ID数：15万ID～20万ID増

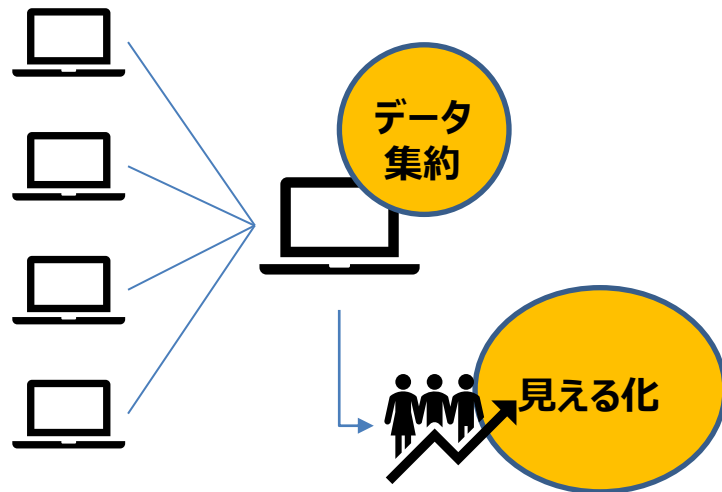
ソリューション付帯率：30%以上

(2) メンタリティマネジメント事業 (MM) – 集約から活用へ改善活動をドライブする

見える化も重要だが、より大事なのは アクションと効果検証のPDCA

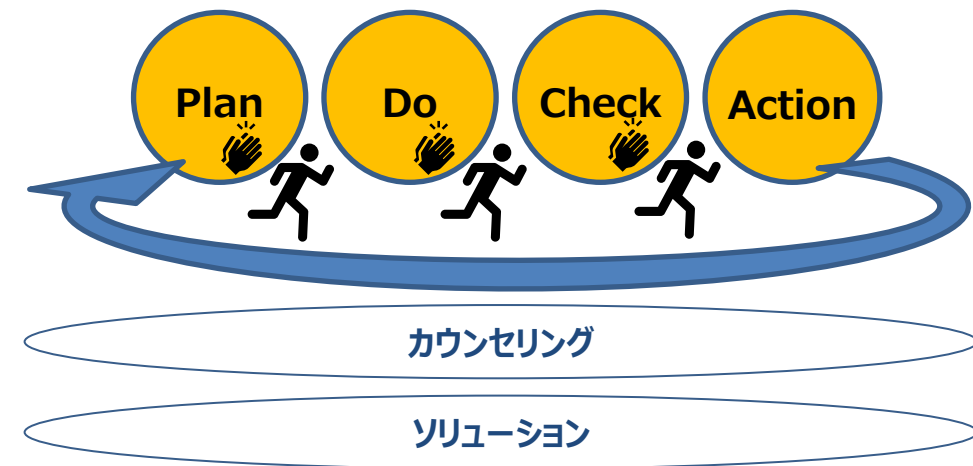
よくある課題

データ集約による見える化まではできるが、
その後のアクションは任せっきり・・・



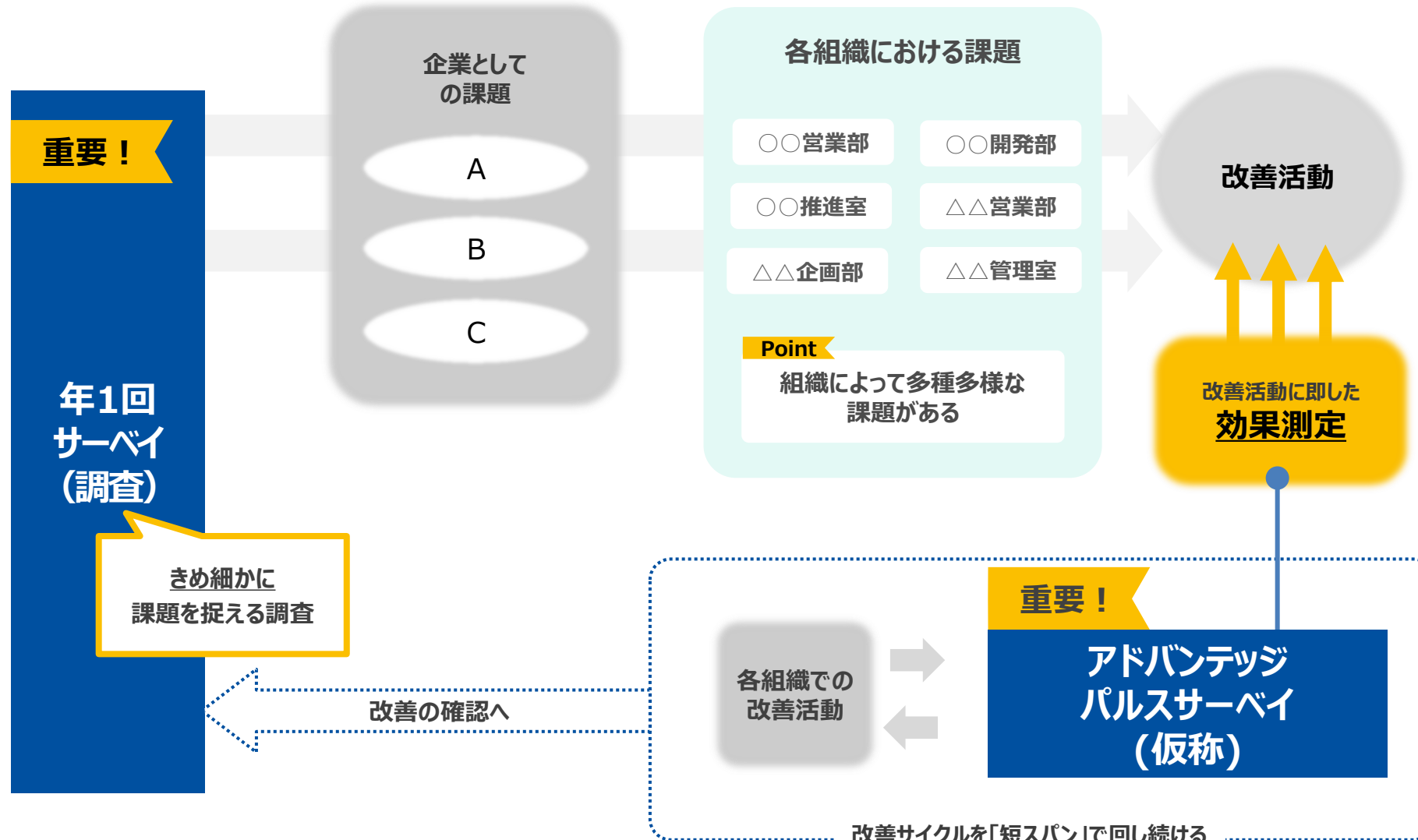
あるべき姿

大事なことは課題発見後のアクションと効果検証。
PDCAサイクルを回して課題解決まで行う必要あり



(2) メンタリティマネジメント事業 (MM) – パルスサーベイによる改善活動支援

年1回のサーベイで明らかになった課題に対する改善活動の効果測定を行うためのパルスサーベイ（数週間～数か月ごとの短サイクルで行う）を提供





(2) メンタリティマネジメント事業（健康経営事業） – 重点施策

産業保健体制構築およびフィジカルの健康管理・増進支援に向けたビジネスドメインを確立させる。

1

健康情報データとDXプラットフォームの連携により、従業員の健康情報の一元管理システムを提案

2

産業医・保健師サービスと特定保健指導の事業推進により、従業員の健康増進に資するソリューションを提供

3

提供するソリューションの効果検証の仕組構築および実行効果の可視化

KPI（2021年度目標）

健診システム付帯率* : 2.7%（2倍）

産業医・保健師サービス付帯率* : 12%（1.5倍）

特定保健指導PGM導入率** : 0.7%

特定保健指導完遂率・達成率 : 参加者の50%以上

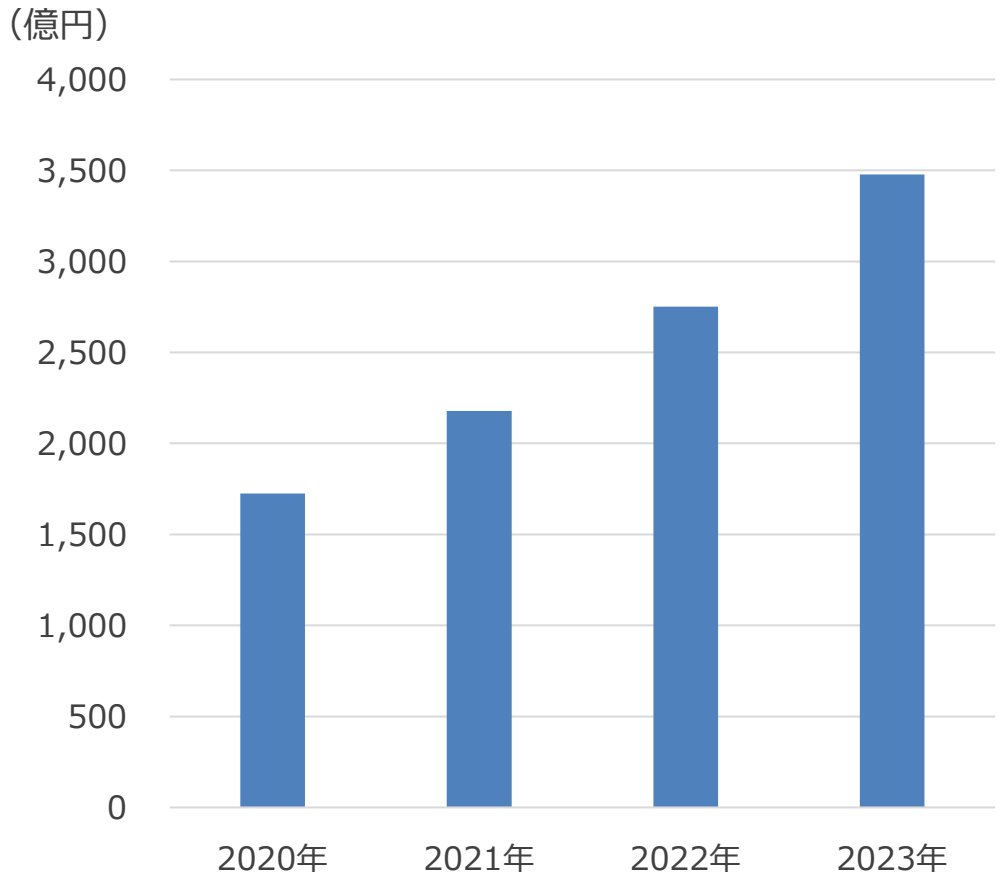
*当社ストレスチェック既存顧客への付帯率・導入率
カッコ内は付帯率・導入率の増加状況（FY20→FY21）
**全健保組合数に対して目標とする導入率



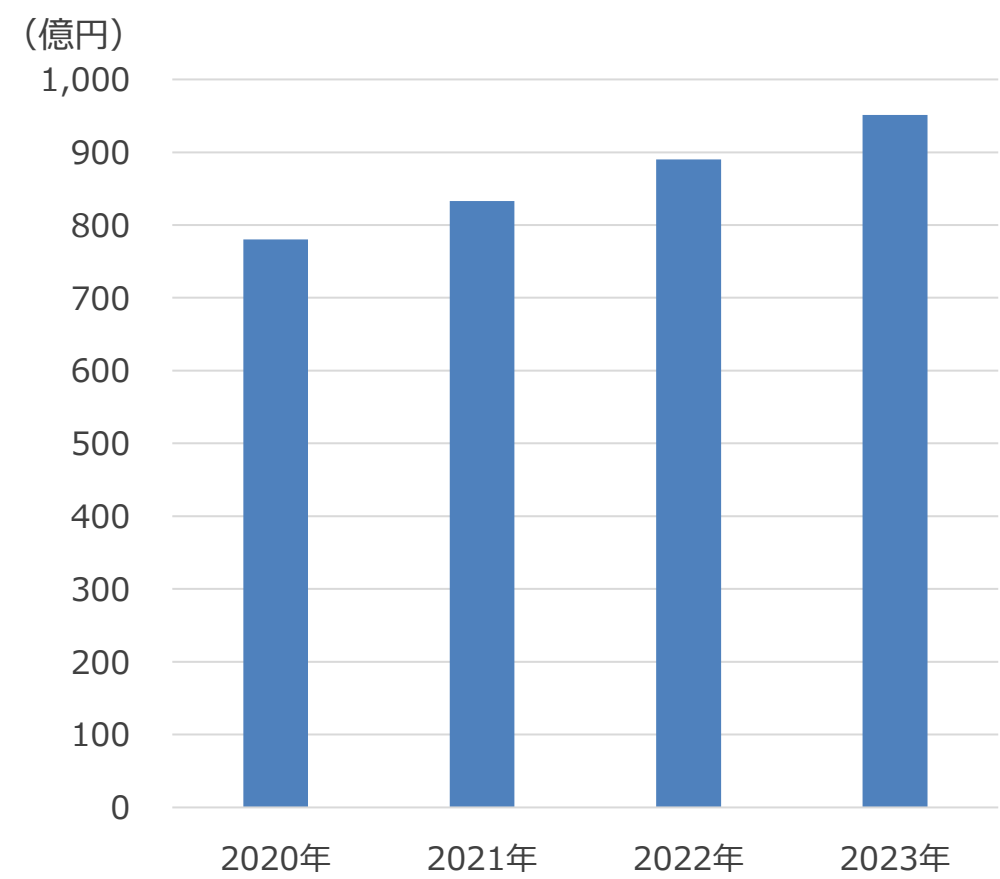
(2) メンタリティマネジメント事業（健康経営事業） – 市場規模の推移

市場規模の拡大傾向を捉え、且つ既存顧客への健康経営関連サービスの付帯率を向上させることにより、FY23目標の達成を目指す。

産業医関連事業の市場規模推移*



健診・健康支援事業の市場規模推移**



*株式会社シード・プランニング「健康経営関連市場の動向調査 2017」より推計

**矢野経済研究所「人事・総務関連業務のアウトソーシングビジネス調査レポート2021」より推計



(3) 就業障がい者支援事業 (LTD) – 重点施策

営業の生産性向上とオペレーションの効率化を推進

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の向上

KPI (2021年度目標)

新規獲得および既存先に対するサービス強化により、
成約社数1.15倍増



(3) 就業障がい者支援事業 (LTD) – GLTDの普及状況

アメリカでの高い導入率や日本での普及、「働き方改革」の流れから今後の更なる成長が期待できる。

時代	社会情勢の変化	GLTDの活用方法
1980年代 ～ 1990年代	<ul style="list-style-type: none"> ・福利厚生 of 積極的導入 (ハコモノ) ・経営環境悪化に伴う福利厚生の縮小、廃止 	<ul style="list-style-type: none"> ・日本での販売認可がおりたのが1994年。 ・アメリカでは約95%の導入率※1 ・労働組合、共済会での導入がスタンダード
2000年代	<ul style="list-style-type: none"> ・メンタル不調者増加に伴う心のサポートケア 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業がメンタルヘルス対策として導入。導入率は2010年に4.5%※2
現在	<ul style="list-style-type: none"> ・働き方改革・健康経営 ・平等性・公平性の観点での見直し ・ダイバーシティへの対応 ・介護、育児、病気と仕事の両立支援 ・同一労働同一賃金への対応 	<ul style="list-style-type: none"> ・様々な課題解決サポートツールとして導入する企業が増加 ・導入主体も企業、労働組合、健康保険組合、共済会と様々 ・2018年には、1,000名を超える企業での導入率が18%まで拡大※2。 ・介護・がんにも対応するGLTD付帯特約の新設

※1 500名以上の企業
※2 労政時報第3957号参照



(3) 就業障がい者支援事業（両立支援事業） – 重点施策

休業者管理のプラットフォーム構築に向けた営業・商品戦略を推進

1

休業者管理のプラットフォーム構築に向けた新規拡大と、メンタル対策ニーズを中心としたクロスセル推進

2

各種支援メニュー（リワーク支援：eRework® 等）のアップセルの推進

3

ADVANTAGE HARMONYの利用シーン拡大に向けた商品開発（中小企業向け、産育休取得者向けサービス等）

KPI（2021年度目標）

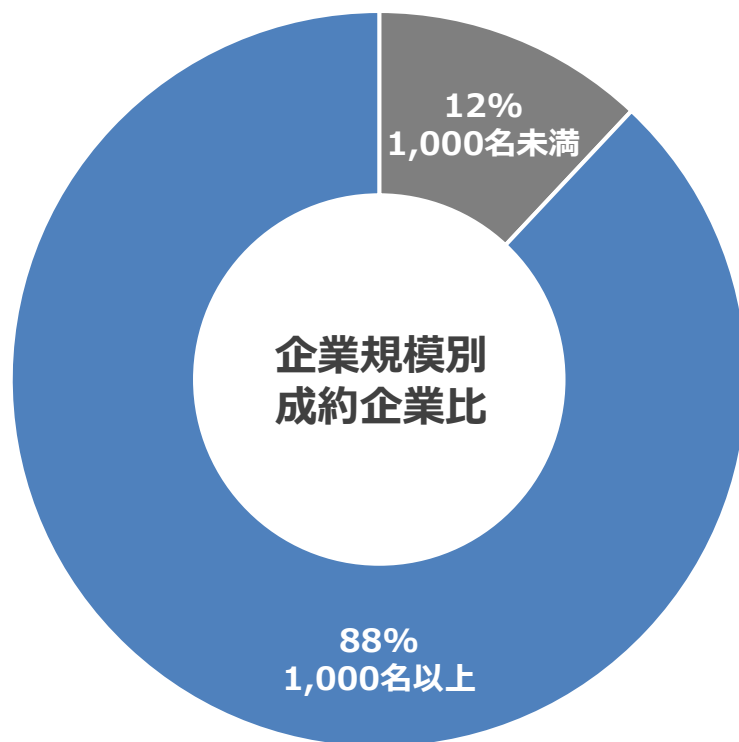
新規獲得により成約社数：3倍増



(3) 就業障がい者支援事業（両立支援事業） – FY20における成約状況

1,000名を超える大企業を中心に成約。見込み客が順調に伸長しており、今後更なる市場の開拓を狙う。

成約企業の企業規模別内訳



成約企業の傾向

- 従業員規模1,000名以上で88%を占める
- 従業員規模の大きな会社でのニーズが比較的高い
- 成約企業の傾向・特徴として、以下のような点が見られる
 - 産休・育休者が多い
 - 出向者の管理にも活用する など



1 決算概況

2 事業別の状況

- (1) メンタリティマネジメント事業（MM・健康経営事業）
- (2) 就業障がい者支援事業（LTD・両立支援事業）

3 2021年度重点施策

- (1) 全社共通
- (2) メンタリティマネジメント事業（MM・健康経営事業）
- (3) 就業障がい者支援事業（LTD・両立支援事業）

4 通期業績見通し

通期業績見通し



(単位：百万円)	2020年度		2021年度		対前年	
	実績	売上高比	予想	売上高比	増減額	増減率
売上高	5,452	100.0%	6,500	100.0%	+1,048	+19.2%
メンタリティマネジメント事業	4,025	73.8%	4,730	72.8%	+705	+17.5%
就業障がい者支援事業	1,089	20.0%	1,450	22.3%	+361	+33.1%
リスクファイナンス事業	338	6.2%	320	4.9%	▲18	▲5.3%
営業利益	726	13.3%	850	13.1%	+124	+16.9%
経常利益	730	13.4%	850	13.1%	+120	+16.3%
親会社株主に 帰属する当期純利益	496	9.1%	570	8.8%	+74	+14.9%

利益推移 – 全社



(単位：百万円)	2020年度	2021年度	増減	主な増減内容
売上高	5,452	6,500	1,048	<ul style="list-style-type: none"> ・メンタリティマネジメント事業 新タフ、DXPリリース開始による増加 ・就業障がい事業 新ハーモニーリリース効果が通年で寄与することによる増加
費用	4,726	5,650	924	<ul style="list-style-type: none"> ・売上連動費 産業医・健診管理システム売上増加による原価増／180M ・マーケティング投資 ブランディングを含む各種マーケティング施策／100M ・商品力強化のためのコスト 新タフネス（パルス）の運用コスト増／150M DXPの運用コスト増／80M Harmonyの運用コスト増／30M 新商品企画人員補強／40M ・事業拡大のためのコスト 各事業拡大のための営業・オペレーション人員補強／270M
営業利益	726	850	124	<ul style="list-style-type: none"> ・増収増益 FY20同様に成長投資を継続するものの、FY20の投資効果が出始めて増収増益を目指す



Appendix



当社紹介 – 健康経営に関するトピックス（1/3）

当社では、健康経営を推進するため、「健康診断有所見率」、「プレゼンティーズムによる生産性損失割合」をKPIとして設定。特に「運動」、「食事」、「睡眠」、「禁煙」の4つの指標を向上させ、2023年までに達成したい目標値を掲げてPDCAを回しています。

【 今期な主な取組み 】

□ 運動：ウォーキングイベント「あゆみ」

開催期間中の個人平均歩数を専用アプリでカウント。
個人とチーム戦を設け、目標歩数の達成を競うウォーキングイベントを開催。
目標達成者には景品を授与し表彰しています。
コミュニケーションを深める機会ともなりました。

□ 食事：生活習慣改善アプリ「カロミル」

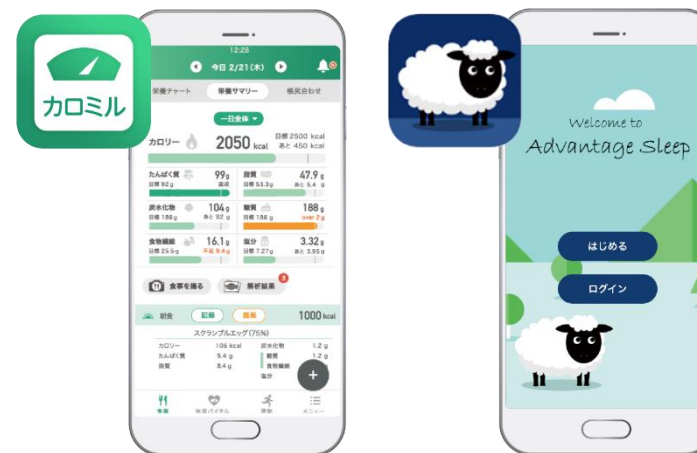
スマホアプリ「カロミル」を活用し、食事面から従業員の健康管理をサポート。
画像解析技術によって栄養素を割り出し実数値を把握・記録することで、
継続性のある食事管理をサポートし「減量」・「適正体重の維持」。
社内保健師サポートの元、ダイエットに取り組む14週間集中プログラムも実施。

□ 睡眠：睡眠問題解消アプリ「Advantage Sleep」

自社サービスである、睡眠問題解消アプリ「Advantage Sleep」を活用。
認知行動理論を用いたアプローチにより従業員の睡眠の質向上をサポート。

□ 禁煙：禁煙カウンセリング、管理職対象禁煙セミナー

喫煙者は当社カウンセラーによる認知行動療法によるカウンセリングサポートを受け禁煙を目指します。
また、禁煙セミナーを管理職は参加必須で開催。
管理職が非喫煙者である場合も、メンバーや家族の禁煙について考える良い機会となっています。



*「健康経営」は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です



「健康経営優良法人2021(大規模法人部門(ホワイト500))」に認定

2021年3月、経済産業省と日本健康会議が共同で実施する
「健康経営優良法人2021(大規模法人部門(ホワイト500))」にて認定を受ける
(4年連続の認定取得)





当社紹介 – 健康経営に関するトピックス（3/3）

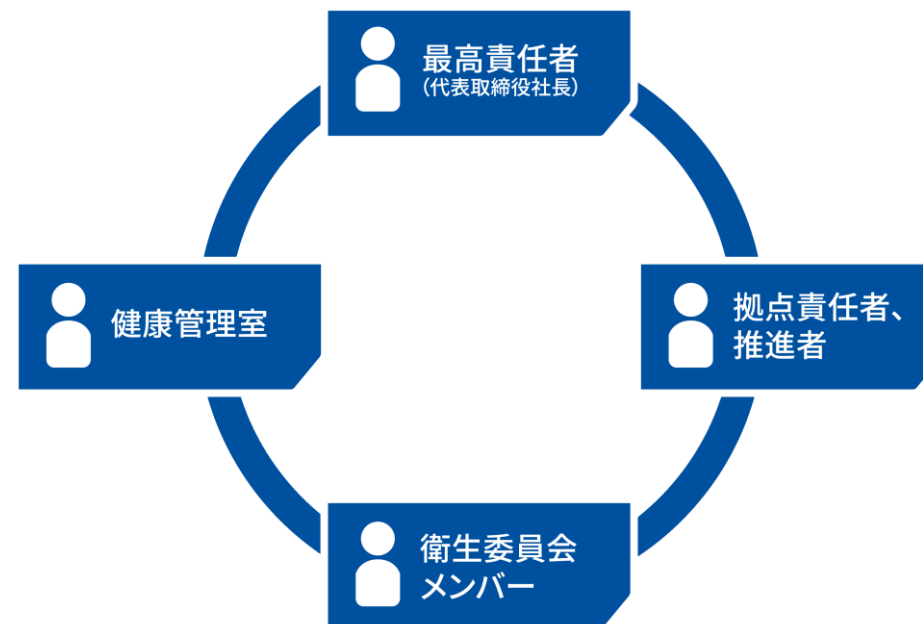
■ 当社の健康経営推進方針（健康経営宣言）と推進体制

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、そして会社の活力向上のためにもっとも重要な礎であると考えます。

私どもはその実現に向けて全力で取り組むとともに、より高いレベルでの実現を目指すことを宣言します。

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。



企業に未来基準の元気を!



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。