

# 2021年度 第2四半期 決算説明資料

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]

2021年11月5日



IS 675385 / ISO27001



企業に未来基準の元気を!





## 目次

### 01 決算概況

### 02 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

### 03 中期経営計画進捗

# 1

## 01 決算概況



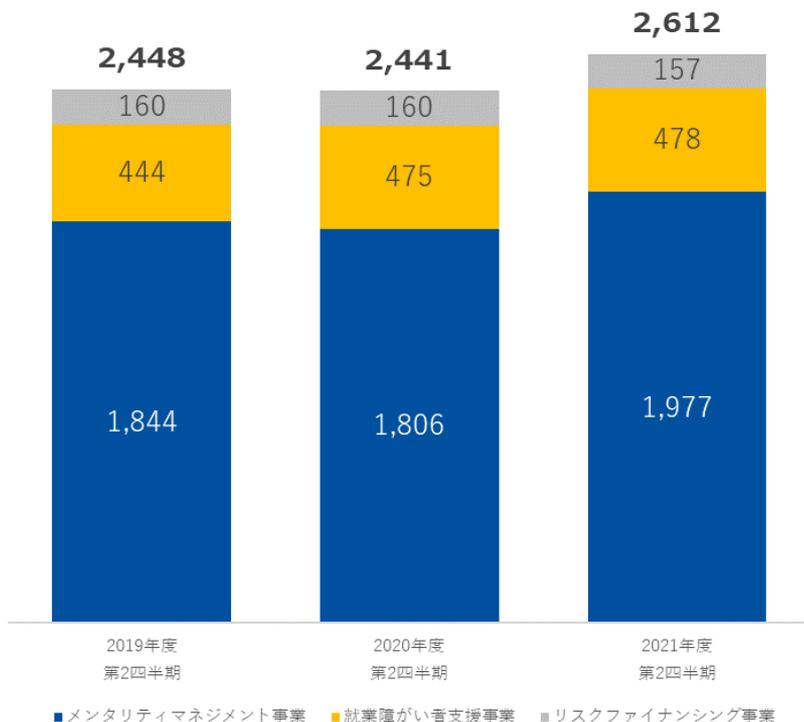
企業に  
未来基準の  
元気を!

# 全社業績

(単位：百万円)	2020年度 第2四半期		2021年度 第2四半期		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	2,441	-	2,612	-	171	+7.0%
売上総利益	1,892	77.5%	1,930	73.9%	38	+2.0%
営業利益	159	6.5%	△15	-	△174	-
経常利益	159	6.5%	△21	-	△180	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	112	4.6%	△28	-	△140	-

# 売上高

(百万円)

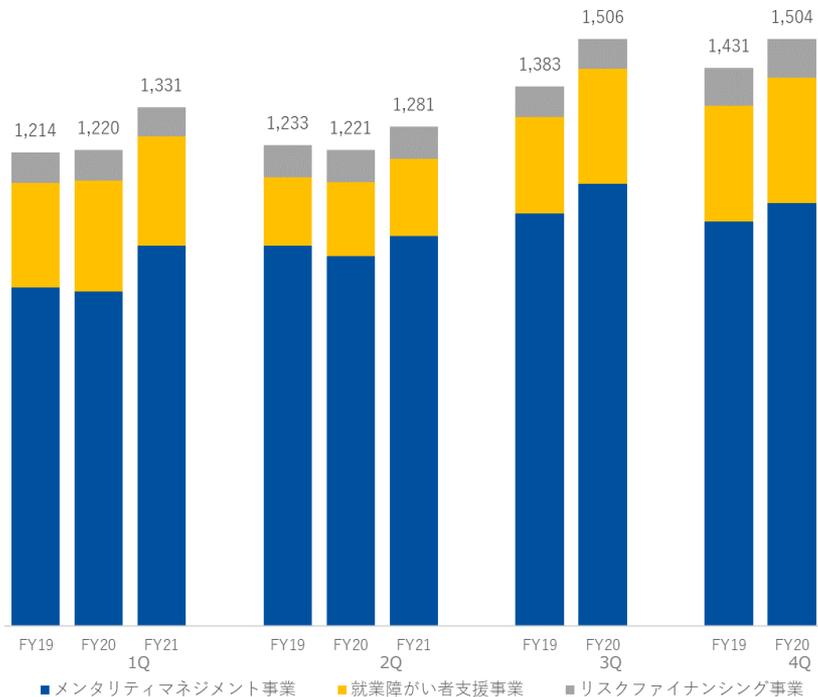


コロナ禍及び想定外の新システム（アドバンテッジタフネス）移行負担増に伴う営業の一時的な停滞、顧客企業人事部門の職域接種対応優先による両立支援事業「HARMONY」の新規導入遅れにもかかわらず

前年同期比7.0%の増収  
前々年同期比6.7%の増収

## 売上高三カ年推移

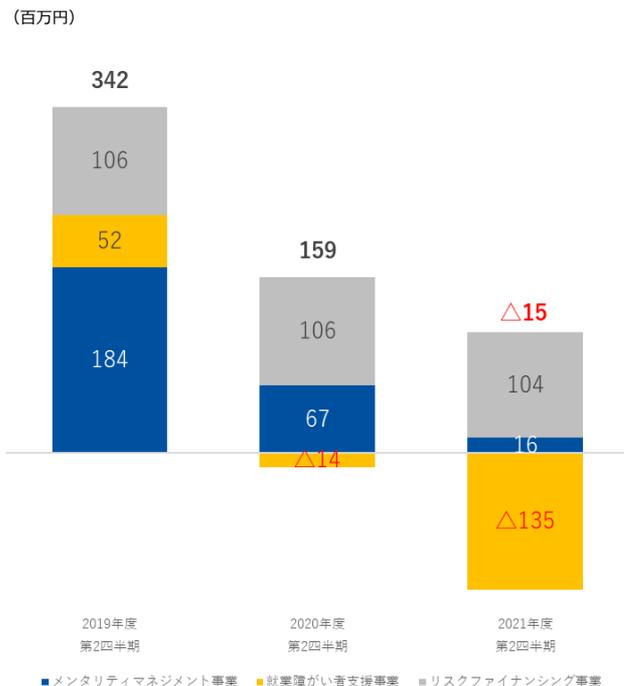
(百万円)



Q2はシステム移行負担増による営業の一時的な停滞や、  
両立支援事業「HARMONY」の  
新規導入の遅れの影響を大きく受けたが、  
健康経営事業の伸長、及びMM事業ソリューション  
も回復基調であり

システム移行が沈静化した下期以降は  
期待できるトレンド

# 営業利益



トップラインは主にシステム移行負担増の影響により計画比下回ったが、「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」立上げを主とする、今後の成長に向けたシステム投資、人員強化等諸施策は継続した結果、

営業利益は前年同期比  
△174百万円

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

(単位：百万円)	2020年度 第2四半期	2021年度 第2四半期	増減	主な増減内容
売上高	2,441	2,612	+171	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>メンタリティマネジメント事業</b> アドバンテッジ タフネスは堅調に推移。健診管理システム伸長。コロナ禍で低迷していたソリューション販売も回復し増加</li> <li>・ <b>就業障がい者支援事業</b> LTD事業は概ね計画通りに進捗 両立支援事業は顧客の職域接種対応による商談減により新規契約獲得は下期以降へスライド</li> </ul>
費用	2,282	2,627	+345	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>商品力強化のためのコスト</b> システム刷新に伴う移行費用および旧システムとのダブル費用 50Mなど システム関連費用が増加 /76M 新システムの投資等に伴いソフトウェア償却費が増加 /58M</li> <li>・ <b>マーケティング強化のためのコスト</b> 広告・販売促進の施策増加に伴う費用増加 /52M</li> <li>・ <b>人件費</b> ESOP導入に伴う株式給付引当金繰入 /52M 内製化推進に向けたIT人材投資、各事業の拡大のための人員採用による人件費の増加/ 118M</li> </ul>
営業利益	159	△15	△174	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>増収減益</b> 既存事業は堅調に推移したが、成長に向けた積極投資を実行したことで、増収減益</li> </ul>

## 財務状況、キャッシュフローの状況

中期経営計画に基づく、BtoBtoE領域への進出および資本業務提携を目的とした、投資有価証券の取得11億77百万円等により、投資キャッシュアウトフローが増加

財務状況 (単位：百万円) * ( ) 内は前期末からの増減	
総資産	負債
5,828 (△37)	2,634 (+460)
	純資産
	3,194 (△498)

キャッシュ・フロー			
(単位：百万円)	2020年度 第2四半期	2021年度 第2四半期	差額
営業CF	659	703	44
投資CF	△364	△1,583	△1,219
フリーCF	295	△880	△1,175
財務CF	△166	△469	△303

# 2

## 02 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	上期の状況
メンタリティマネジメント事業	 <ul style="list-style-type: none"><li>タフネスシリーズのシステム刷新に伴う切り替え負荷が想定以上。ほぼ前年並みの売上でソリューション販売は回復基調も道半ば</li><li>上期からの遅れによるパイプラインの不足はあるが、コロナ禍によるデジタル化及び組織課題ニーズへの対応で反転攻勢へ</li></ul>
健康経営事業	 <ul style="list-style-type: none"><li>健診システム、産業医・保健師サービスともに計画通りに推移</li><li>健診データのデジタル化トレンドを追い風に、他サービス顧客との重ね売りなど引き続き伸びしろは大きい</li></ul>
LTD事業	 <ul style="list-style-type: none"><li>概ね計画通り。当初想定よりもコロナ禍の影響が少なくマーケットは引き続き好調</li><li>大型案件の見込み増加で、下期から来期に向けてパイプラインは順調</li></ul>
両立支援事業	 <ul style="list-style-type: none"><li>顧客企業人事部門のコロナワクチン職域接種対応優先等により、新規導入に大幅な遅れ</li><li>来春以降の育児休業法改正に合わせて「HARMONY」をバージョンアップ。導入検討企業は堅調、問い合わせ企業も増加</li></ul>
今後の成長に向けた新たな取組み	 <ul style="list-style-type: none"><li>アドバンテッジ ウェルビーイングDXP1.0リリース。DXP1.5及び、<sup>*</sup>パルスサーベイ「アドバンテッジpdCa」も11月リリース予定</li><li>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、複数サービスの導入検討企業が拡大</li><li>BtoBtoE領域への進出において、リソルライフサポート社との連携。</li><li>ウェルネス・コミュニケーションズ社との資本業務提携</li></ul>

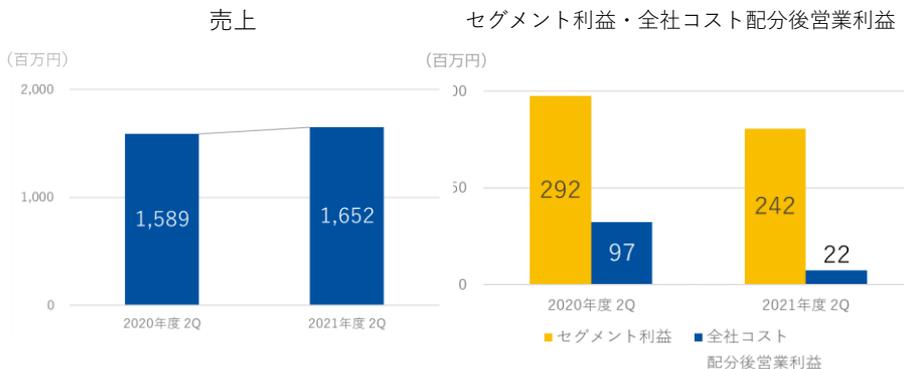
\*パルスサーベイとは、簡易的な調査を短期間に繰り返し実施する調査手法のこと。

## (1)メンタリティマネジメント事業 – 業績

(単位：百万円)

	2020年度 2Q	2021年度 2Q	前年比増減
売上	1,589	1,652	+4.0%
セグメント利益	292	242	△17.0%
全社コスト			
配分後営業利益	97	22	△76.8%

注：各事業の全社コスト配分後営業利益につき、財務会計上の報告セグメント営業利益から、更に全社費用（※）を各事業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



- 売上は前期比で4.0%の伸長となったが、タフネスシリーズのシステム刷新に伴う切り替え負荷が想定以上に発生。ソリューション販売が、昨年度コロナ禍の低迷からは回復基調ではあるものの道半ばでやや計画を下回った
- システム刷新に伴う追加開発及びオペレーションコストの増加やシステム切り替え遅延に伴う旧コストとの運用費ダブル発生に加え、元々の成長に向けた人員強化による人件費の増加などによりコストが大幅に増加し減益
- 下半期は、上期からの遅れはあるが、コロナ禍で顕在化している組織課題ニーズを捉え、ソリューション販売及び新サービス（パルス/DXP）を含めた「課題解決型システム」総合提案としての訴求により、下期は収益巻き返しを見込む

## (1)メンタリティマネジメント事業 – 下期の見通し

タフネスシリーズの  
システム刷新

- 上期はシステム刷新に伴う切り替え負荷が想定以上に発生したものの、移行が完了した顧客企業からは、「UIが改善され、操作性がよくなった」「レポートがより理解しやすくなった」など高評価

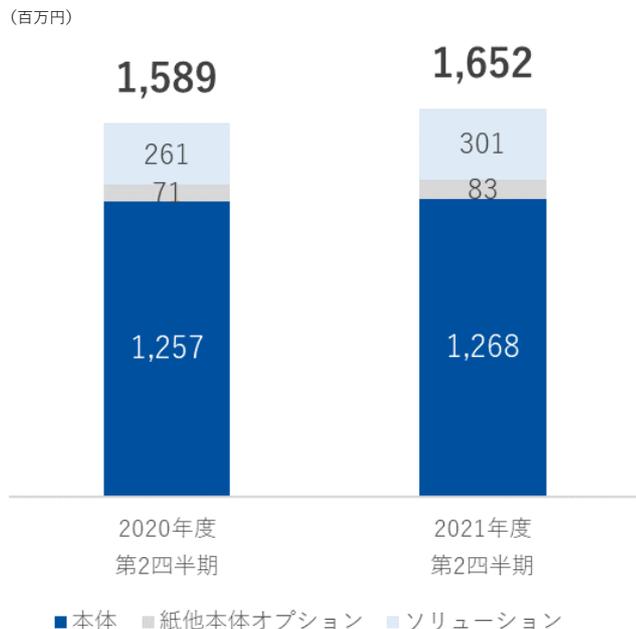
EQ関連

- 緊急事態宣言解除に伴い、対面・集合研修ニーズが高まってきており、EQ関連の大型案件も出てきている
- 昨年からの整備を進めて来たオンライン研修も定着し堅調

ソリューション販売

- コロナ禍により多くの企業においてストレス反応が悪化し、「燃え尽き注意組織」「へとへと組織」増加傾向が見られるなど組織課題ニーズが顕在化。ストレスチェック結果後のソリューションニーズが増加

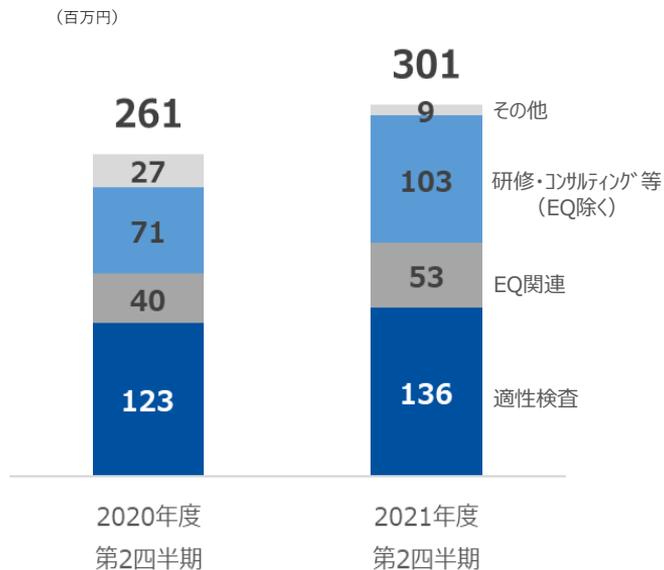
## (1)メンタリティマネジメント事業 – 商品別の売上推移



ストレスチェック本体（ストック）は微増で推移  
昨年コロナ禍の影響を受けた紙他本体オプション及びソリューションも回復

前年同期比 **3.9%増**

## (1)メンタリティマネジメント事業 – ソリューション売上の内訳

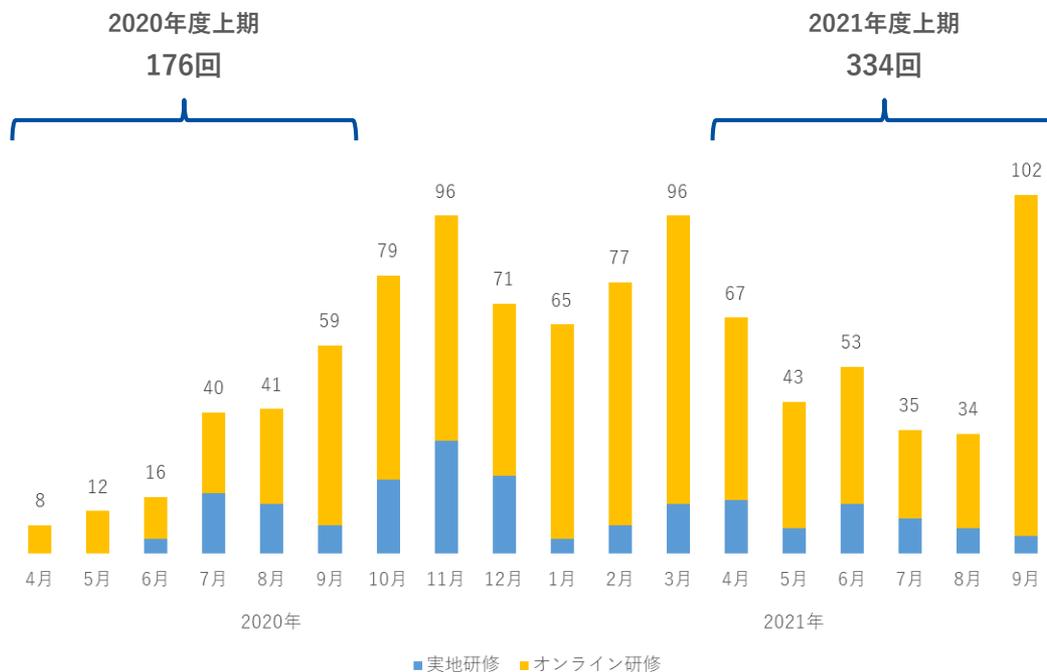


コロナ禍の影響により昨年減収となった  
適性検査、EQ関連、研修がそれぞれ増収

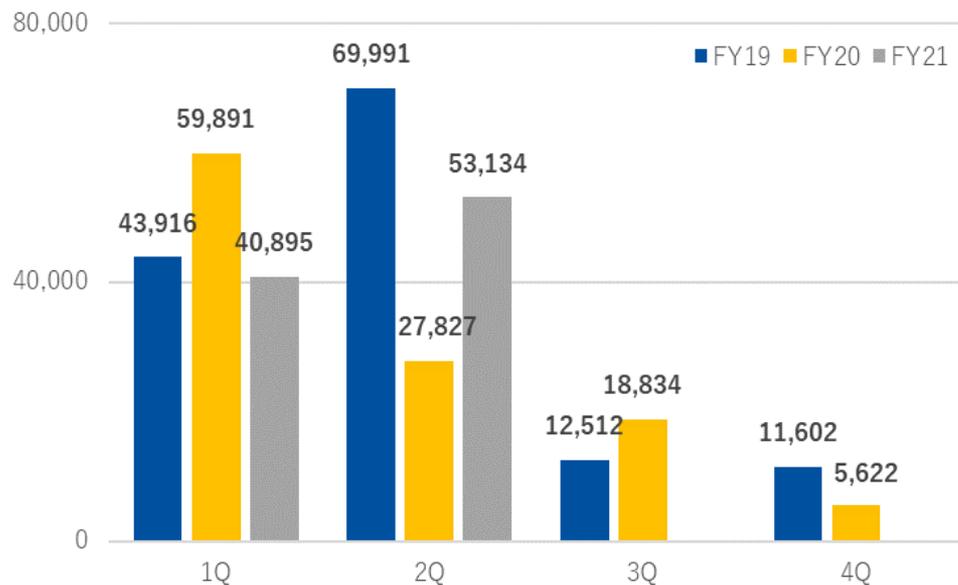
前年同期比 **15.2%増**

## (1)メンタリティマネジメント事業 – 研修件数の実施推移

コロナ禍の影響を受けた前期上期以降、オンライン研修の導入を進めた結果、上期は前期の倍近い研修を実施  
システム移行負担増による営業活動への影響から7,8月は前年比低迷したが、9月は前年比4割増と再び力強い回復となっている



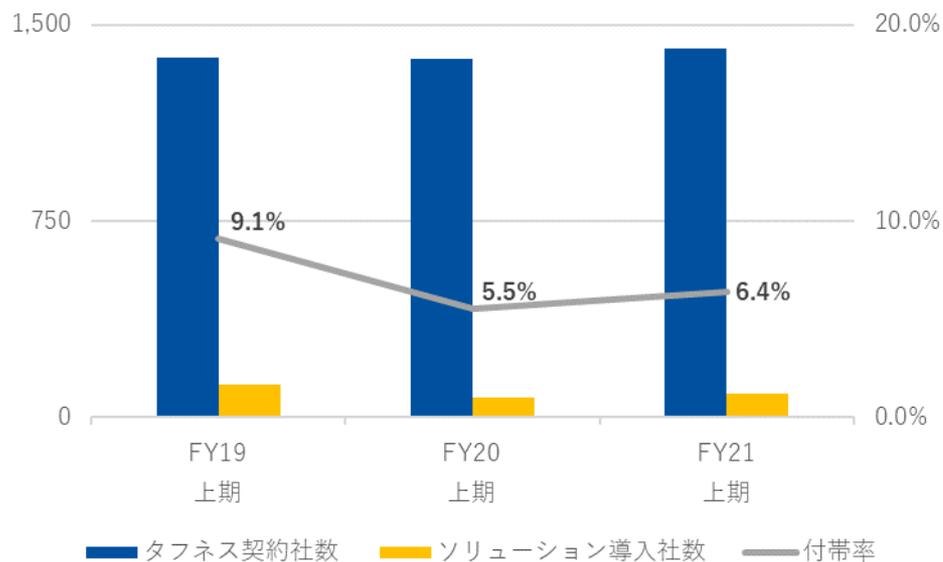
## (1)メンタリティマネジメント事業 – ストレスチェック新規契約ID数推移



ストレスチェック本体（ストック）新規契約数は  
堅調に推移し

前年同期比(2Q累計)7.2%増

## (1)メンタリティマネジメント事業 –ソリューション付帯率推移



昨期はコロナ禍の影響により  
ソリューション付帯率も減少したが、  
今期はストレスチェック結果後の  
ソリューションニーズ増加により下期に期待

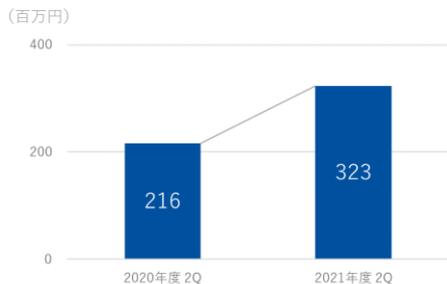
## (2)健康経営事業 – 業績

(単位：百万円)

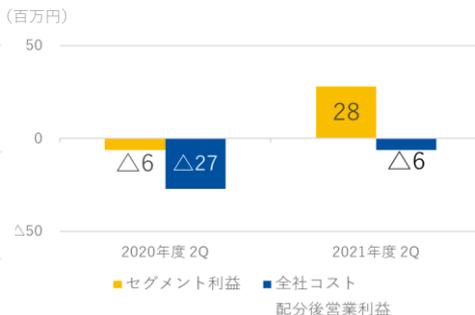
	2020年度 2Q	2021年度 2Q	前年比増減
売上	216	323	+49.7%
セグメント利益	△6	28	-
配分後営業利益	△27	△6	-

注：各事業の全社コスト配分後営業利益につき、財務会計上の報告セグメント営業利益から、更に全社費用（※）を各事業の売上比率等一定の基準で配賦したものといたします。  
 (※) 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

売上



セグメント利益・全社コスト配分後営業利益



- 健診システム、産業医・保健師サービスともに売上・コストいずれも計画通りに推移し、Q2は増収増益にて着地
- 既存の拡大は順調に推移。新規獲得も健診結果のデータ化トレンドを追い風に、DXPを活用した営業強化によりタフネスなどの他サービス顧客への重ね売りなどを通じ、引き続き高い成長を見込む

※ 健康経営事業：健診管理システム、産業医保健師サービスなど

## (2)健康経営事業 – 下期の見通し

### 健診管理システム

- コロナ禍もあり、健診データのデジタル化トレンドが加速。健診システム導入に動き出している企業が増加

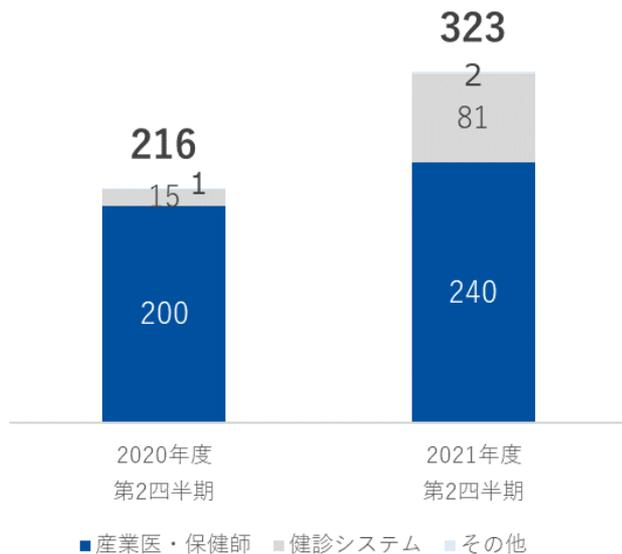
### 健康経営セミナー

- 企業規模の大小を問わずニーズが高いフィジカル系の健康セミナー（生活習慣、喫煙、睡眠、女性、シニアなど）は引き合いが増加。セミナー参加企業の反応も良好

### 特定保健指導プログラム

- 参加率や目標達成率の結果が良好なため、健保組合からの受注が増加
- 健保組合に対する、積極的な営業により、ターゲット拡大

## (2)健康経営事業 – 商品別の売上推移



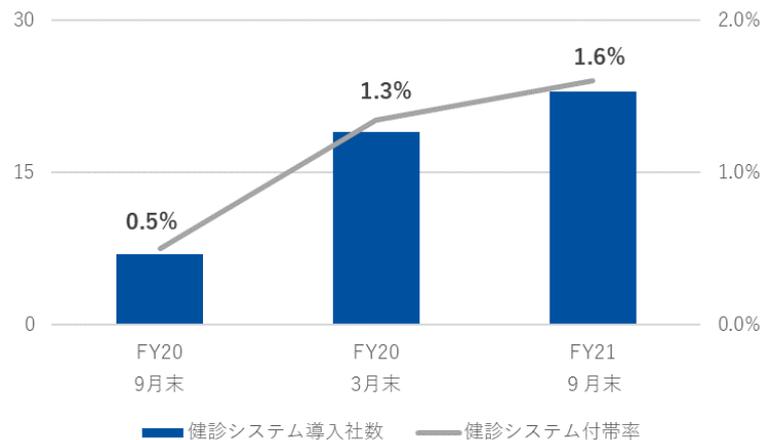
産業医・保健師サービス、健診システムともに大きく伸長  
特に健診システムは前年同期の5倍以上の伸び

前年同期比 **50.3%増**

## (2)健康経営事業 – 健診システム付帯率、産業医・保健師サービス付帯率

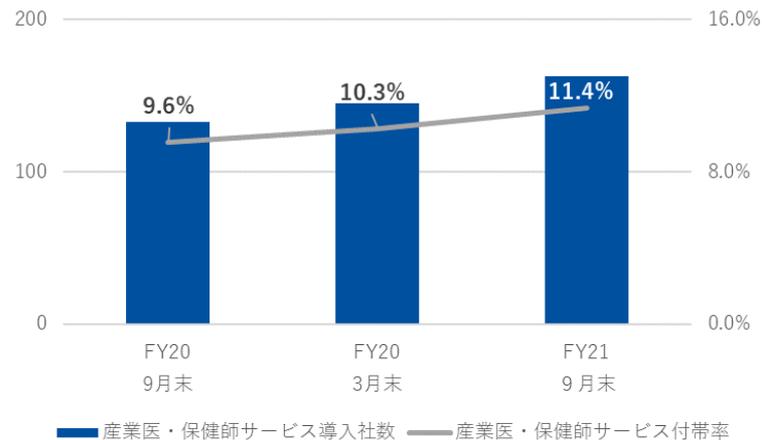
健診システム、産業医・保健師サービスともにストレスチェックへの付帯率も堅調に推移

### 健診システム付帯率推移



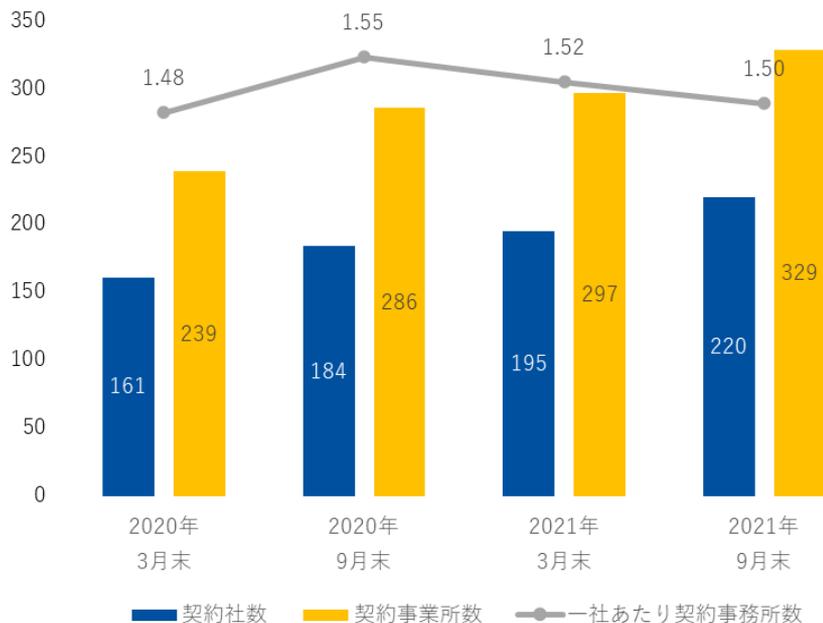
※健診システム付帯率 = 健診システム導入社数 ÷ ストレスチェック導入社数

### 産業医・保健師サービス付帯率



※産業医・保健師サービス付帯率 = 産業医・保健師サービス導入社数 ÷ ストレスチェック導入社数

## (2)健康経営事業 – 産業医・保健師紹介事業の契約企業・事業所数推移



前期末と比較して

契約社数  
**12.8%増**

契約事業所数  
**10.8%増**

一社あたり契約事業所数  
**1.8%減**

### (3)LTD事業 – 業績

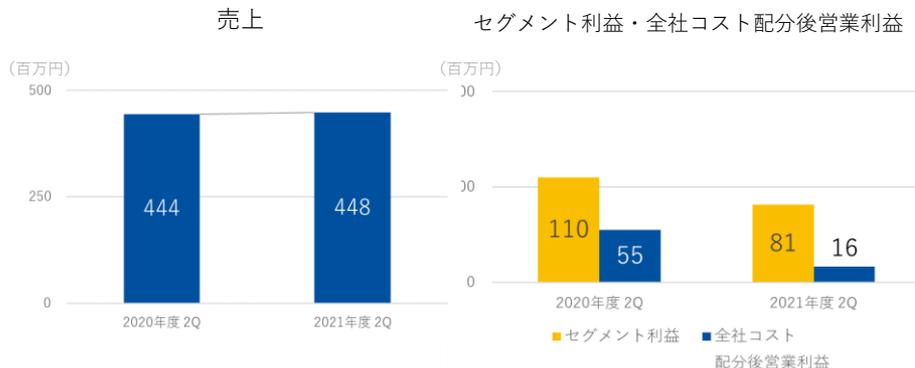
(単位：百万円)

	2020年度 2Q	2021年度 2Q	前年比増減
売上	444	448	+0.8%
セグメント利益	110	81	△26.2%
配分後営業利益	55	16	△69.9%

注：各事業の全社コスト配分後営業利益につき、財務会計上の報告セグメント営業利益から、更に全社費用（※）を各事業の売上比率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

- コロナ禍により一部顧客において従業員削減やコスト削減等のマイナス要因があるも売上高はほぼ計画通り
- 新規に関しては、今期は当初より下期のウェイトが高い。下期から来期に向けてリスクアタッチ見込みは、大型案件の成約件数が順調に推移



### (3)LTD事業 – 下期の見通し

GLTDの普及状況・市場

- 当初想定よりもコロナ禍の影響が少なく、マーケットは引き続き好調を維持。伸びしろは引き続き大きい

パイプライン

- 従業員数1,000名以上の大型案件の見込も増加し、今期下期から来期に向けてのパイプラインは強化

## (4)両立支援事業 – 業績

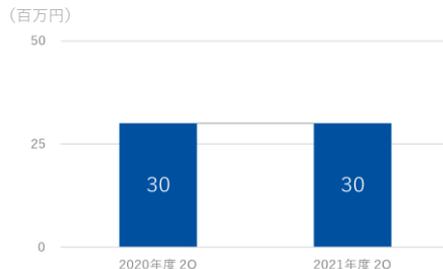
(単位：百万円)

	2020年度 2Q	2021年度 2Q	前年比増減
売上	30	30	+0.0%
セグメント利益	△67	△142	-
全社コスト	△76	△152	-
配分後営業利益			

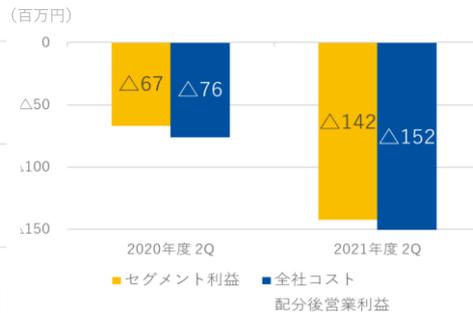
注：各事業の全社コスト配分後営業利益につき、財務会計上の報告セグメント営業利益から、更に全社費用(※)を各事業の売上比率等一定の基準で配賦したものととなります。

(※) 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

売上



セグメント利益・全社コスト 配分後営業利益



- 売上面では、顧客企業人事部門のコロナワクチン職域接種対応優先等により、導入時期に遅れが生じ、計画に対して初期導入が下期以降にスライド
- コスト面では、システム刷新に伴う一時的な重複コスト12百万円を含めてシステム関連費用が大幅に増加
- 上期からの遅れはあるが、来年4月以降順次施行の育児・介護休業法改正に伴う顧客ニーズに対して、見込み／商談件数は堅調に推移

## (4)両立支援事業 – 今後の見通し

### 顧客ニーズ

- 新規契約獲得の拡大に遅れはあるものの、休業者管理業務のシステム化への顧客ニーズは高い。また、契約企業から「HARMONY」に対して高評価をいただく
- 育児・介護休業法改正による育児取得者の増加に伴う、人事管理の煩雑性や迅速性への対応にも期待
- 法改正セミナーへの申し込み、問い合わせも多く、企業の関心は高い

### 法改正対応に向けたバージョンアップ

- 来年4月以降順次施行の育児・介護休業法改正に合わせてバージョンアップ予定
- e-learningや育児取得者向けのアンケート機能等コンテンツの充実

## (4)両立支援事業 – 導入事例（顧客企業の声）

### 「HARMONY」共通

- 従前は休業者との業務連絡がスムーズに進まないことが多かったが、休業者との連絡が容易になり、今後の休業者管理の**業務効率化**においてメリットが大きい
- 管理を行う人事部門に加え、休業者のタスクについても、to doリストが自動生成され、管理の負担を減らしながら**円滑な対応**が可能となった
- 休業者との情報共有が非常に容易になった。役割に応じた閲覧権の制御で、関係者のアサインも容易になった

### 私傷病休業

- 生活リズム表をはじめ、休業中や復職の準備期間における休業者の状況が**見える化**され、復職判断のための情報を得やすくなった
- メンタルヘルス不調では再休業するケースも多いが、再休業時の休業可能日数の計算も自動ででき、スケジュール調整の**負担が大きく減少**
- **eRework**は場所的、時間的制約なく実施ができるので、今後の復職プロセスでの活用を検討

### 産休・育休

- 母子手帳等のドキュメント提出も**デジタル対応**できるため、対象者の多い育児休業者対応が非常にシンプルになった
- 事務連絡に限らず、会社からの各種**情報発信機能**や、双方向のコミュニケーションが可能な点が休職者からも好評
- **育児休業法改正**でさらに手続きが煩雑になることを心配していたが、法改正対応によりその負担を軽減できることを期待

## (5) リスクファイナンス事業 – 業績

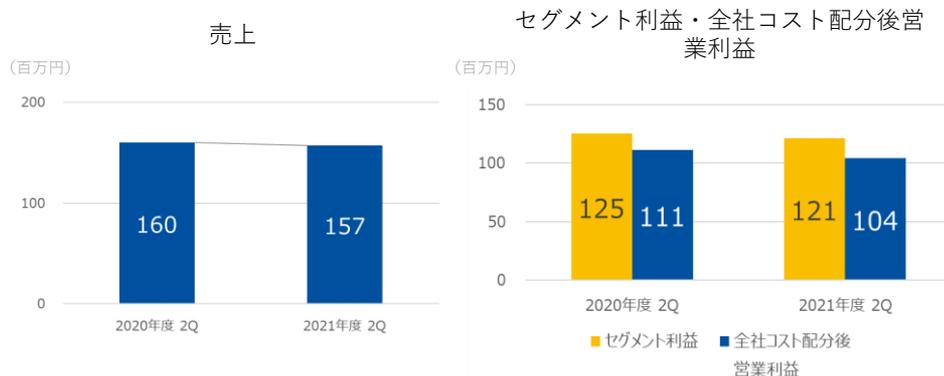
(単位：百万円)

	2020年度 2Q	2021年度 2Q	前年比増減
売上	160	157	△1.5%
セグメント利益	125	121	△3.4%
全社コスト 配分後営業利益	111	104	△6.2%

注：各事業の営業利益につき、財務会計上の報告セグメント利益から、更に全社費用（※）を各事業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

計画通りに、前年同期比ほぼ横ばいで推移



# 3

## 03 中期経営計画進捗



企業に  
未来基準の  
元気を!

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

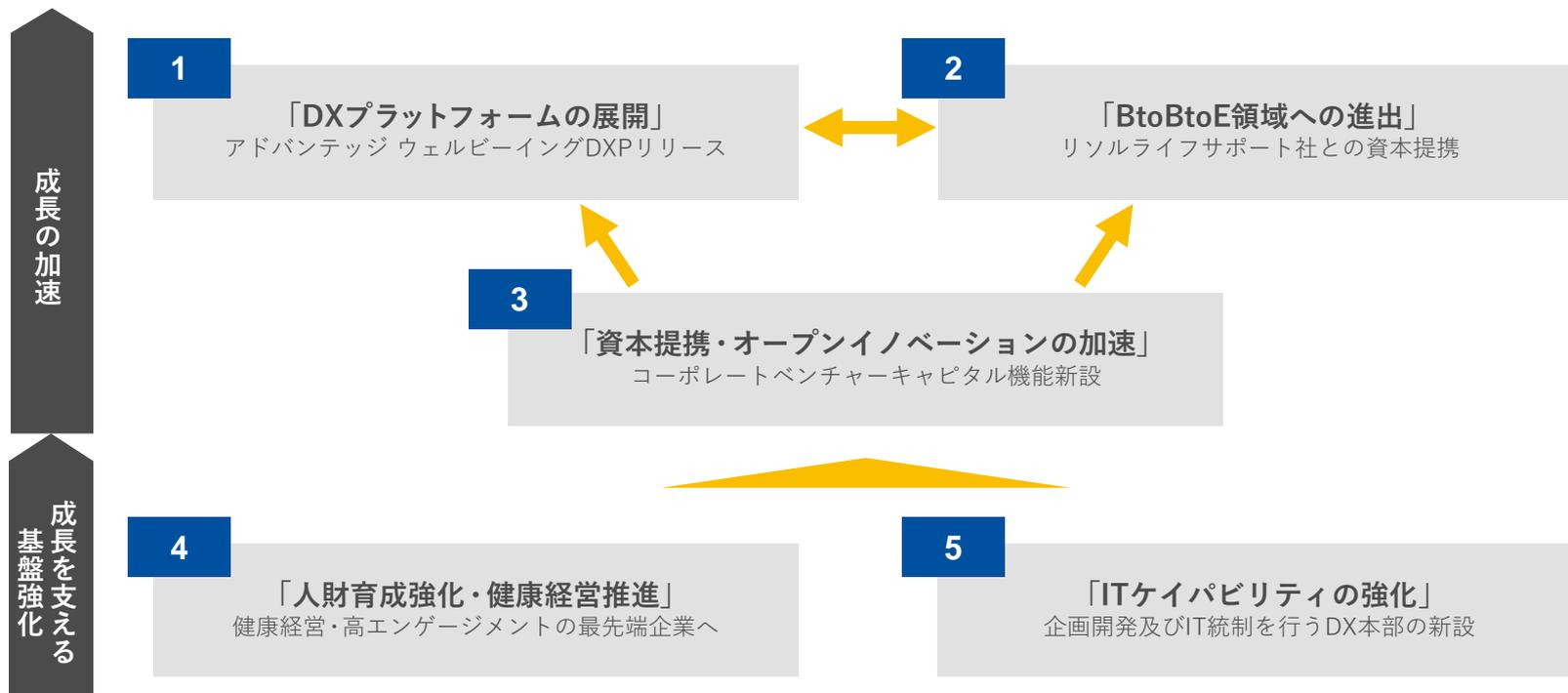
従来の事業ドメインを内包するウェルビーイング関連領域※にて  
既存事業の深堀とドメイン拡大を進める

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

## 中期経営計画2023 – 全社重点テーマ

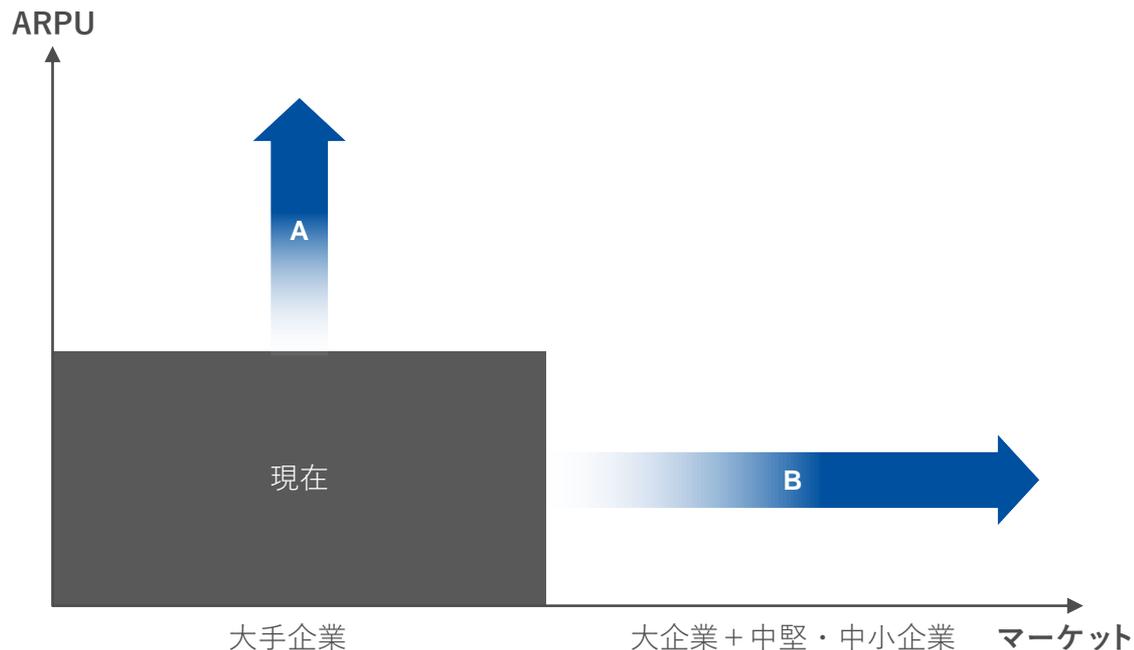
従来推進してきた全社重点テーマを基盤に、「ウェルビーイング市場におけるNo.1プラットフォーマー」を目指す



## 中期経営計画2023 – 事業展開イメージ

重点テーマの推進により、「ARPU (ユーザー平均単価) 向上」「マーケット拡大」を加速させる

### 重点テーマによる事業展開イメージ



A

#### DXプラットフォームを梃子とした ARPU (ユーザー平均単価) 向上

DXプラットフォームの展開を梃子に、「商品・サービスのセット販売」「ソリューション付帯率の向上」を加速させる  
新商品も順次投入（ハーモニー、パルス調査）

B

#### 大企業セグメントで伸ばし、中小企業セグメントにも展開

特に中小企業セグメントにおいては、中堅・中小企業にフィットする「総合ウェルビーイングパッケージ」を開発し、シェア拡大を図る

## 全社重点テーマに関する進捗トピック

上期に整備した成長のための基盤を礎に、下期において「ユーザー平均単価向上」「マーケット拡大」を加速させ今期目標達成を目指す

### 全社重点テーマ

#### (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

### 上期進捗 今後の成長のための基盤づくり

#### アドバンテッジ ウェルビーイングDXP1.0 リリース

- 企業のウェルビーイング実現に向けたプラットフォームリリース

#### リソライフサポート社との資本業務提携

- リソライフサポート社との提携によりBtoBtoE領域への進出が可能に

#### ウェルネス・コミュニケーションズ社との 資本業務提携

- フィジカル領域におけるサービス・顧客基盤強化

### 下期注力事項 ユーザ平均単価向上・マーケット拡大加速

#### アドバンテッジ ウェルビーイングDXP1.5 リリース

- プラットフォーム機能の充実
- パルスサーベイについてもリリース予定

#### 中堅・中小マーケットをターゲットとした 福利厚生新サービスのリリース

- 新サービスによるエンゲージメント向上を通じて、採用力・定着率改善に貢献

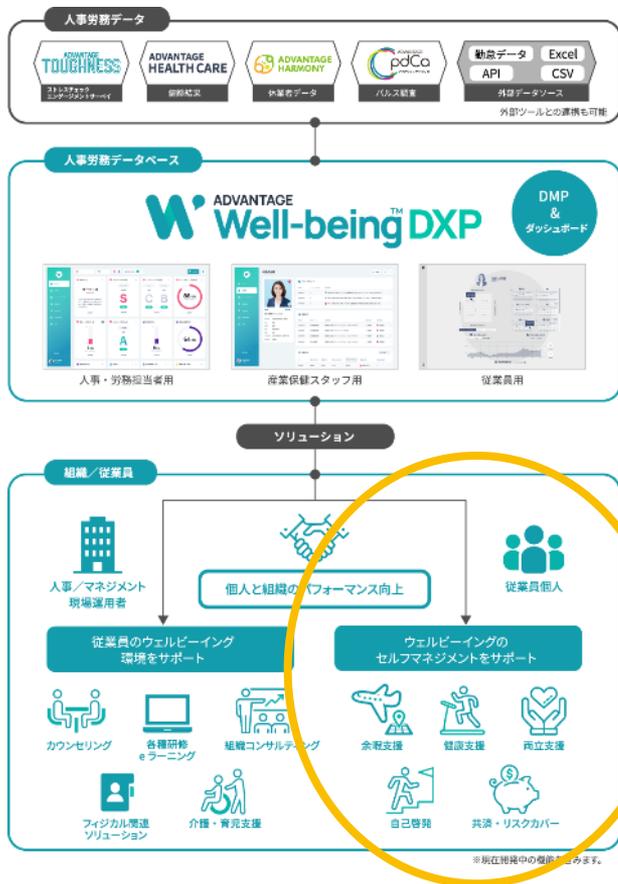
#### ウェルビーイングを実現するサービス企業 との提携推進

- ウェルビーイングを実現するセルフマネジメントサービスなど



## 上期トピックのDXP構想における位置づけ②

### － リソルライフサポート社との資本業務提携（4月）



取組み  
の効果

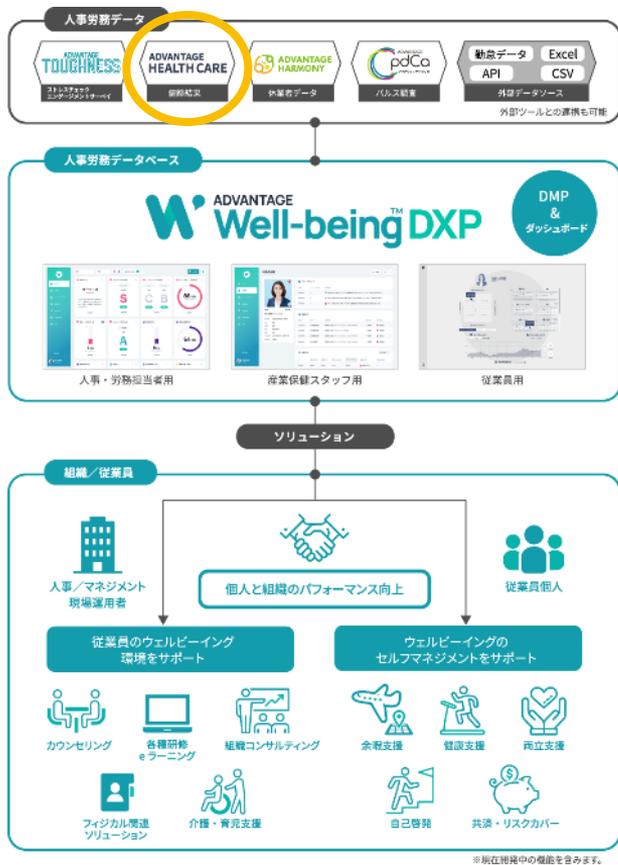
従業員個人への直接的なソリューションが可能に  
(BtoBtoE市場に参入する体制)

今後の  
方針

社外サービスも活用しながら、  
ウェルビーイングを実現するセルフマネジメントサービスを充実させていく

# 上期トピックのDXP構想における位置づけ③

## － ウェルネス・コミュニケーションズ社との資本業務提携（10月）



取組みの  
効果

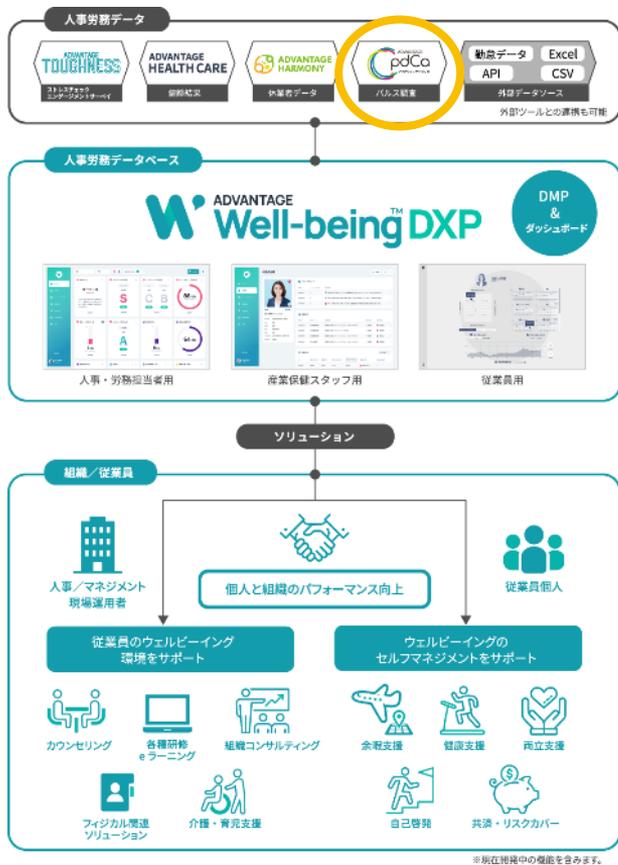
業界トップクラス企業との連携により、DXPにとって重要度の高い健診データ管理システム（+健診予約システム）の選択肢が増え、DXPの市場カバー範囲が拡大

今後の  
方針

API連携・共同でのミドルマーケット向け商品の開発などを進める  
共同プロモーションも展開

# 上期トピックのDXP構想における位置づけ④

## － アドバンテッジpdCaのリリース（11月）



取組み  
の効果

年一回のセンサス（大規模調査＝タフネス）と連携するパルスサーベイpdCaのリリースにより、よりきめの細かいPDCAが実現

今後の  
方針

タフネス＋ウェルビーイングDXPを軸に、他サービスも含めてパッケージ展開  
＋ 健診結果管理システム  
＋ pdCa など

## (1)DXプラットフォームの展開 – アドバンテッジ ウェルビーイングDXPのコンセプト

「PDCAサイクル」のサポートを行い、このサイクルを繰り返すことで、課題解決へと導く

従業員の心身の健康データや、勤怠、休業等の人事労務情報を集約し「見える化」

人事労務データの集約・一元化にとどまらず、課題に応じた施策の提示・実行、効果検証、軌道修正の各プロセスに伴走



## (1)DXプラットフォームの展開 – 総合提案の案件例 (1/4)

当社の大手顧客を中心にウェルビーイングDXPへの関心が高く、ウェルビーイングDXPを軸とした総合提案が進行中

業種	従業員規模	状況	担当拠点	
			東京	東京以外
情報サービスA社	1,000名以上 5,000名未満	パルスサーベイ導入第一号予定。DXPを軸とした総合提案も進行中	○	
食品B社	1,000名以上 5,000名未満	HARMONYの新規導入が決定しており、追加施策としてDXPを軸とした総合提案を実施予定	○	
製造C社	5,000名以上 10,000名未満	HARMONY導入先。健康経営推進に関わるデータ活用などニーズ高くDXPを軸とした総合提案を実施予定	○	
情報サービスD社	10,000名以上	人事部門へ提案において、DXPに対する反応がよく、追加提案を実施予定	○	
飲料E社	5,000名以上 10,000名未満	初回の概要提案を受け、ホールディングス人事への追加提案を実施予定	○	
飲料F社	10,000名以上	健康経営推進などに対する関心高く、DXPを軸とした総合提案を実施予定	○	
情報サービスG社	1,000名以上 5,000名未満	健康経営推進などに対する関心高く、DXPを軸とした総合提案を実施予定	○	
製薬H社	1,000名以上 5,000名未満	人事執行役員とDXP構想について議論を行い、複数サービスの総合提案を実施予定	○	
専門商社I社	1,000名以上 5,000名未満	健康経営推進を強化しており、データ活用に関する感度が高く、DXPを軸とした総合提案を実施予定	○	

## (1)DXプラットフォームの展開 – 総合提案の案件例 (2/4)

業種	従業員規模	状況	担当拠点	
			東京	東京以外
製造J社	500名未満	健診システムの導入検討をきっかけとして、DXPを軸とした複数サービスの導入を検討中	○	
情報サービスK社	500名未満	ストレスチェック・エンゲージメントサーベイとDXPの導入に向けて調整中	○	
製造L社	1,000名以上 5,000名未満	今期健康経営の指針発信があり、健康経営推進の強化を目的としてDXP導入を検討中	○	
食品M社	1,000名以上 5,000名未満	健診システムの導入検討をきっかけとして、DXPを軸とした複数サービスの導入を検討中	○	
情報サービスN社	500名以上 1,000名未満	DXPに対する強いニーズが顕在化しており、総合提案を実施予定	○	
製造O社	1,000名以上 5,000名未満	健診結果管理システム導入済。データの一元管理ニーズからDXPを活用していく将来性を見込んで具体的な提案を実施	○	
小売P社	1,000名以上 5,000名未満	休職者が多くHARMONYを検討。データの一元管理について関心が高く、DXP含めた複数サービスの総合提案実施中	○	
サービスQ社	5,000名以上 10,000名未満	HARMONYを優先検討中。健康管理データの一元化ニーズから、DXPの提案・健診システムの提案を並行して実施	○	
小売R社	5,000名以上 10,000名未満	健康管理情報の一元化ニーズから、複数サービスの総合提案を実施し、DXP導入に繋がる可能性高い	○	
人材S社	1,000名以上 5,000名未満	健診システム導入によるペーパーレス化ニーズ等から総合提案実施。データ管理一元化ニーズが高くDXPを紹介	○	

## (1)DXプラットフォームの展開 – 総合提案の案件例 (3/4)

業種	従業員規模	状況	担当拠点	
			東京	東京以外
製造T社	500名以上 1,000名未満	ストレスチェック・エンゲージメントサーベイを軸に、DXPを含めた複数サービスの導入を検討中		○
製造U社	1,000名以上 5,000名未満	ストレスチェック・エンゲージメントサーベイを軸に、DXPを含めた複数サービスの導入を検討中		○
製造V社	500名以上 1,000名未満	健康経営推進にあたり、データ分析の強化に関心が高く、DXP導入を検討中		○
製造W社	1,000名以上 5,000名未満	健康経営推進にあたり、データ分析の強化に関心が高く、DXP導入を検討中		○
金融X社	1,000名以上 5,000名未満	健診システムの導入検討をきっかけとして、DXPを軸とした複数サービスの導入を検討中		○
衣料品Y社	5,000名以上 10,000名未満	DXPの提案から改めて、健康経営（戦略マップ等）コンサルを提案。健康経営推進のためのDXP導入を検討中		○
製造Z社	1,000名以上 5,000名未満	DXを軸に、ストレスチェック・エンゲージメントサーベイを含めた総合提案を実施中		○
製造A社	1,000名以上 5,000名未満	人事課題解決型のDXPに強い興味・関心があり、健診システム、健康経営コンサルを含めた総合提案を実施中		○
化学B社	1,000名以上 5,000名未満	役員へDXPを軸とした総合提案を実施。ソリューション等の複数サービスの検討につながる		○
製造C社	1,000名以上 5,000名未満	DXPに対する強いニーズが顕在化しており、総合提案を実施予定		○

## (1)DXプラットフォームの展開 – 総合提案の案件例 (4/4)

業種	従業員規模	状況	担当拠点	
			東京	東京以外
製造D社	1,000名以上 5,000名未満	健診システムの検討をきっかけに、ストレスチェック・エンゲージメントサーベイの顧客へ。DXPに対する評価が高い		○
製薬E社	1,000名以上 5,000名未満	健康経営銘柄、幸福度経営を推進中。DXP構想への関心が高く、複数・総合提案に発展		○
医療品F社	500名未満	エンゲージメントPFとして、ストレスチェック・エンゲージメントサーベイとパルスサーベイ導入。DXPを含めた総合提案へ		○
人材等G社	10,000名以上	ストレスチェック結果と健診結果を一元管理したいとのニーズ。DXPを含めた複数サービスの導入検討中		○
小売等H社	5,000名以上 10,000名未満	ストレスチェック・エンゲージメントサーベイ、健診結果管理システムと予約システムを導入済。DXPへの期待が高い		○

## (1)DXプラットフォームの展開 – パルスサーベイ「アドバンテッジpdCa」リリース

パルスサーベイによって、「組織課題に対する改善活動」の短サイクル（数週間～数か月ごと）での効果測定が可能に

# サーベイの常識を変える。

組織課題の見える化→改善を促進するパルスサーベイ  
「アドバンテッジpdCa(ピディカ)」

メンタルヘルスケア業界シェアNo.1の  
アドバンテッジリスクマネジメントが提供

1人150円/月〜  
導入可能！

年間286万人の  
ビッグデータ

354万人への  
支援実績

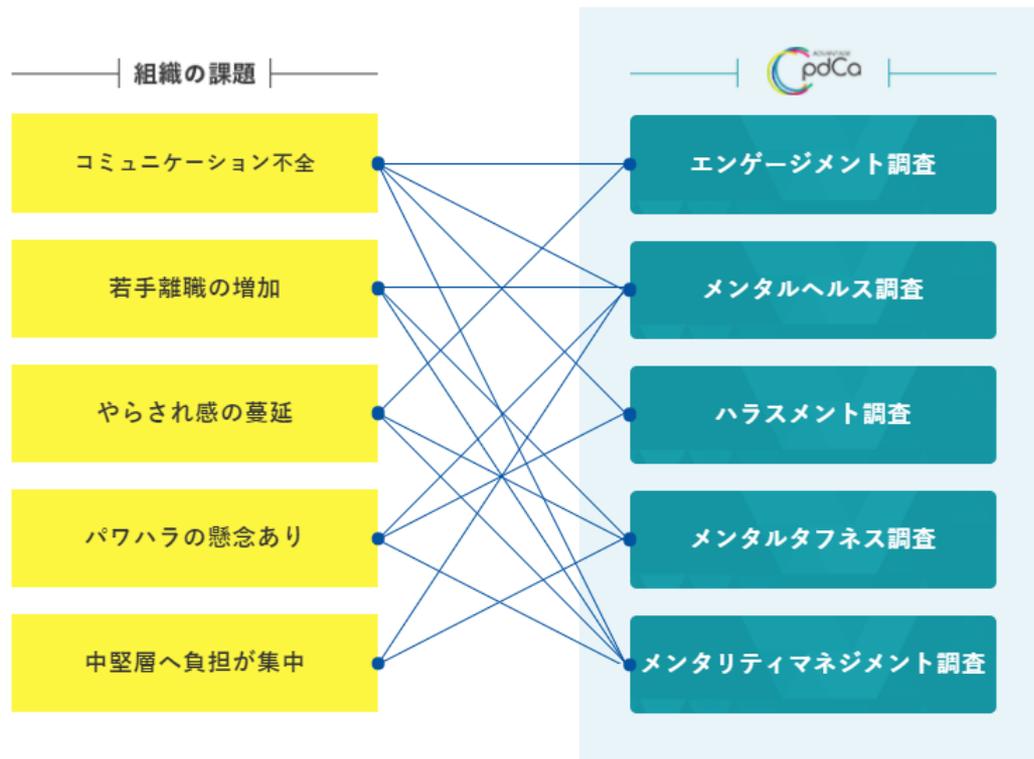
※1 最低お引き受け金額を設けておりますので、詳細はお問い合わせください。  
※2 矢野経済研究所「2012年度オフィス関連製品/オフィスサービスマーケット全調査」より  
※3 ※3にLTD加入者数を加えた合計  
※4 ※2021年3月末時点メンタリティマネジメント事業におけるサービス利用者数

## (1)DXプラットフォームの展開 – アドバンテッジpdCaの特長

一般的なパルスサーベイの多くは一つのテーマしか測定できないが、アドバンテッジpdCaならその時々の状態に合わせて、見える化したテーマをプリセット調査から選択することができる



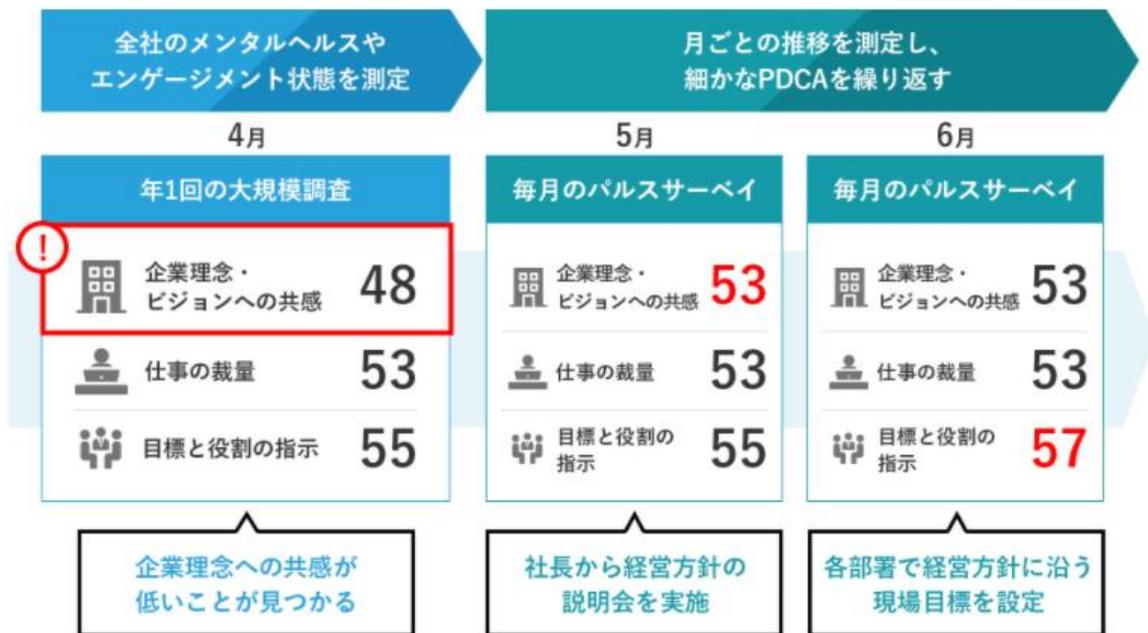
組織の課題に合わせて選べる  
5種類のプリセット調査



## (1)DXプラットフォームの展開 – アドバンテッジpdCaの特長

年1回のセンサス（大規模調査）とパルスサーベイを連動させて、以下のようなイメージで状態把握・施策実行が可能

年1回のセンサス(大規模調査)で課題を精微に捉え、  
「パルスサーベイ」で状態の変化を見逃さない



## (2)BtoBtoE領域への進出 – リソルライフサポート社との資本業務提携

リソルライフサポート社との提携によりBtoBtoE領域への進出が可能に



### 概要

2021年4月、リソルライフサポート社（以降RLS社）の株式を第三者割当増資により取得、出資比率は49%となる。当該提携により、RLS社のもつ総合的福利厚生サービスにかかわるリソースを活用し、当社が目指す BtoBtoE領域への業務展開を、双方の既存の顧客基盤に加えて新規顧客に対しても加速させていく。

### 投資概要

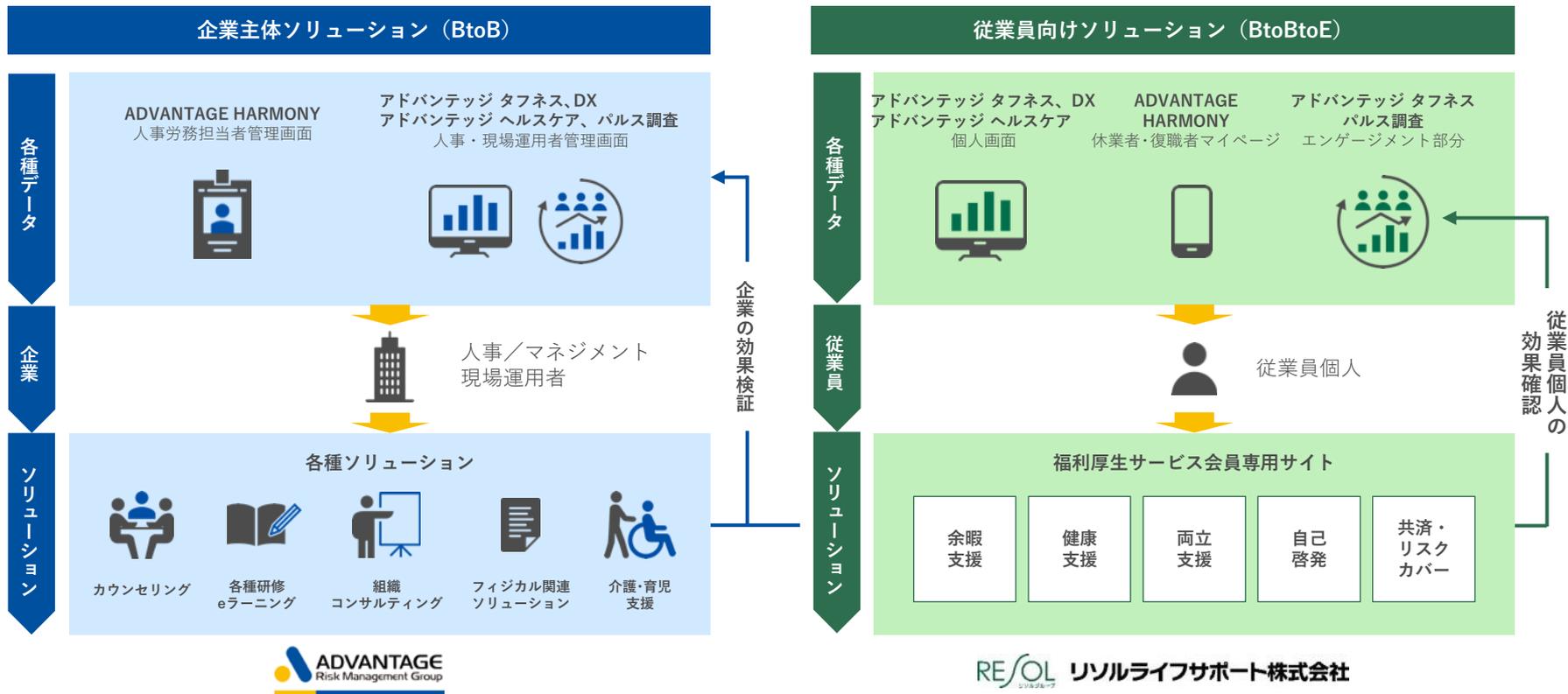
投資金額	624,500,000円
実行日	2021年4月9日

### RLS社概要

会社名	リソルライフサポート株式会社
所在地	東京都中央区佃一丁目 11 番 8 号
事業内容	下記サービス提供のための ICT 開発事業 ・ 福利厚生サービス事業 ・ 健康支援サービス事業 ・ CRM (Customer Relationship Management) 事業
資本金	100百万円
設立年月日	2007年2月1日
決算期	3月
大株主	リソルホールディングス株式会社100%

## (2) BtoBtoE領域への進出 - リソライフサポート社との資本業務提携

リソライフサポート社との提携により、特定した課題に対して従業員個人もサポート。福利厚生メニューの充実と並行して、クロスセルの推進・新サービスの開発についても推進中



## (2) BtoBtoE領域への進捗 – リソルライフサポート福利厚生サービスメニューの充実

ウェルビーイング関連のメニューの充実によって、エンゲージメントを向上させ「採用力の強化」「定着率の向上」に貢献



ライフサポート倶楽部では、従業員の皆様の健康でより良い生活を維持するため、Well-being補助制度を設けております。  
今このページをご覧の皆様は、ライフサポート倶楽部のWell-beingメニューご利用時にお勤め先からの利用補助が適用され、通常の会員価格よりも更にオトクにご利用いただくことが可能です。

- ウェルビーイングのカテゴリ（心・体等）ごとにサービス提供企業を選定し、上期において約100のメニュー採用を検討
- 順次、WEBサイト「メンバーズナビ」にサービスの掲出を行い、会員企業・従業員向けへの提供を行っている

### (3)資本提携・オープンイノベーションの加速 – ウェルネス・コミュニケーションズ社との資本業務提携

ウェルネス・コミュニケーションズ社との提携により、同社が強みとしているフィジカル領域におけるサービス・顧客基盤強化を図る

#### 概要

2021年9月、ウェルネス・コミュニケーションズ社（以降WCC社）の株式を株式譲渡により取得、出資比率は5.0%となる。  
当該提携により、これまで両社が培ってきたノウハウを活かし、両社の「強みとするサービス・事業」「顧客基盤」の相互補完を進めていく。

#### WCC社概要

<b>会社名</b>	ウェルネス・コミュニケーションズ株式会社
<b>所在地</b>	東京都港区赤坂1丁目12-32
<b>事業内容</b>	1. 健康管理クラウド『HSS』等、健康管理SaaS事業 2. 健診・人間ドック等の予約手配及び精算代行等、健診ソリューション事業 3. 健診結果データ等ヘルスケアデータの電子化・一元化サービス事業 4. ウェルネス関連情報・配信およびサービス紹介事業 他
<b>資本金</b>	408,615千円
<b>設立年月日</b>	2006年7月3日

### (3)資本提携・オープンイノベーションの加速 – フィジカル領域における提携企業の拡大

「健康経営支援システム」「健康診断予約精算代行サービス」の領域における大手企業2社との業務提携・資本業務提携を推進

#### バリューHR社との業務提携



企業に未来基準の元気を!

2018年3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  
(東証第一部 コード 8769)

---

### 株式会社バリューHR と業務提携

## 「アドバンテッジ 健診結果管理システム」を販売 ～“心身”のデータ融合・分析を見据えたサービス開発を推進～

株式会社アドバンテッジ リスク マネジメント(本社:東京都目黒区、代表取締役社長:鳥越 慎二、以下「当社」)は、株式会社バリューHR(東京都渋谷区、代表取締役社長:藤田 美智雄、以下「バリューHR」)と提携し、両社の健診結果管理システムを用いてデータを一元管理する「アドバンテッジ 健診結果管理システム(仮称)」を4月から販売することとなりました。

このたび当社が販売する「アドバンテッジ 健診結果管理システム(仮称)」は、健診結果票を入力してデータベース化し、インターネット上で最新の健診結果や過去データの閲覧・管理を可能とするものです。健診結果のデータを一元管理することで、さまざまな分析を可能とし、健康経営に向けた施策の実施へと繋げることが期待できます。将来的には、当社が提供するストレスチェック義務化対応サービス「アドバンテッジ タフネス」のデータと融合し、健診データとの相関分析や、分析結果に基づく心身の健康維持・増進に資するソリューションサービスの拡大を視野に入れています。

今後も当社は、フィジカルヘルスとメンタルヘルスを融合したサービスを開発し、「健康経営」をめざす企業をサポートしてまいります。

\*「健康経営」はNPO法人健康経営研究会の登録商標です。

■「アドバンテッジ 健診結果管理システム(仮称)」の特徴

- ①健診結果の経年管理により健康の状態変化を見える化
- ②充実した管理者機能
  - 【健康保険組合管理者向け】特定健診管理、データヘルス対応など
  - 【企業管理者・産業医・保健師向け】労働安全衛生法、メンタルヘルス、過重労働対応など
- ③検査値や判定などの指定した条件から対象者を抽出する検索機能
- ④労働基準監督署への提出データの集計機能
- ⑤特定健診と特定保健指導記録の一元管理と支払基金提出データの集計機能
- ⑥産業医・保健師・受診者間で情報交換や相談ができるメッセージボックス機能

#### ウェルネス・コミュニケーションズ社との資本業務提携



企業に未来基準の元気を!

2021年10月22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 上席執行役員 経営管理本部長 天田 貴之  
(TEL. 03-5794-3900)

---

### 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

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。

記

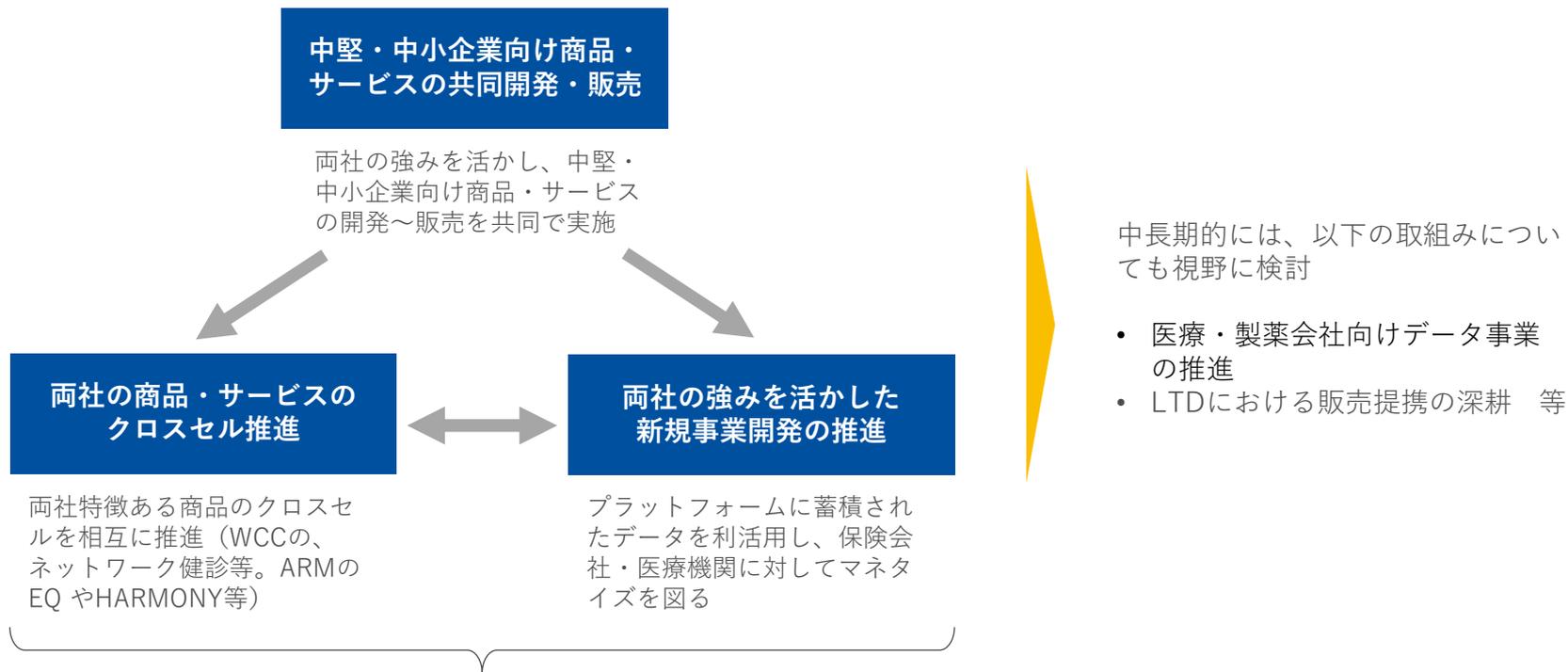
1. これまでの当社の取組みについて

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マネジメント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。

### (3)資本提携・オープンイノベーションの加速 – ウェルネス・コミュニケーションズ社との提携骨子

「中堅・中小企業向け商品・サービスの共同開発・販売」を皮切りに、クロスセル・新規事業開発も進め、早期のシナジー創出を目指す



当社からの出資によりコミットメントを強め、協業による成果の早期実現を目指す



## Appendix – TV-CMを放映・首都圏タクシー広告も同時実施

10月25日（月）より、TV-CMおよびタクシー広告の放映を開始。「ウェルビーイングは人事からつくれる。」をキャッチコピーに、企業が従業員へのウェルビーイング向上に取り組むメリットを啓発。TV-CMおよびタクシー広告の実施は当社初の試み



### TV-CM

媒体：テレビ東京 モーニングサテライト他

期間：10月25日～11月16日の期間中の計8日

### 首都圏タクシー広告

媒体：GROWTH

期間：10月25日（月）～10月31日（日）

11月 8日（月）～11月14日（日）

### 街頭ビジョン

媒体：アトレ恵比寿LEDビジョン

期間：10月25日（月）～11月24日（水）

## Appendix – 新聞広告の出稿

10月25日（月）の日本経済新聞朝刊にて新聞広告を掲出

**ADVANTAGE**  
Risk Management Group 企業に未来基準の元気を!

ウェルビーイングは  
人事からつくれる。

社員データを集約

ストレスチェック 勤怠データ  
健康データ パルス調査  
休職者データ エンゲージメントサーベイ

人事課題解決型プラットフォーム

**利用者350万人突破!**  
※2021年3月末時点におけるメンタリティマネジメント利用者数とLTD加入者数の合計

人事労務データをデータマネジメントプラットフォームに集約。最適な施策提案、結果把握、効果分析まで網羅的に対応します。

**W** データマネジメントプラットフォーム  
**ADVANTAGE TOUGHNESS** ストレスチェック エンゲージメントサーベイ  
**ADVANTAGE HEALTH CARE** 健康データ  
**ADVANTAGE HARMONY** 休職者データ  
**pdCa** / OLS調査

株式会社アドバンテッジリスクマネジメント  
[東京都港区] 浜 市 専 第一 郵便コード 8769  
東京都目黒区上目黒2-1-1 中目黒GTタワー17F  
<https://www.warm.jp/>

**アドバンテッジ** 🔍

## Appendix – NewsTVでのビデオリリース・動画リリース

10月25日（月）より「新たな組織変革へ！今、注目を集めているウェルビーイングとは？」といったテーマで、動画配信開始



新たな組織変革へ！今、注目を集めているウェルビーイングとは？

2021-10-25 10:30

BUSINESS

企業に未来基準の元気を!



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。