

2021年度 第3四半期 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]

2022年2月4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 通期連結業績予想の修正

04 中期経営計画進捗

1

01 決算概況

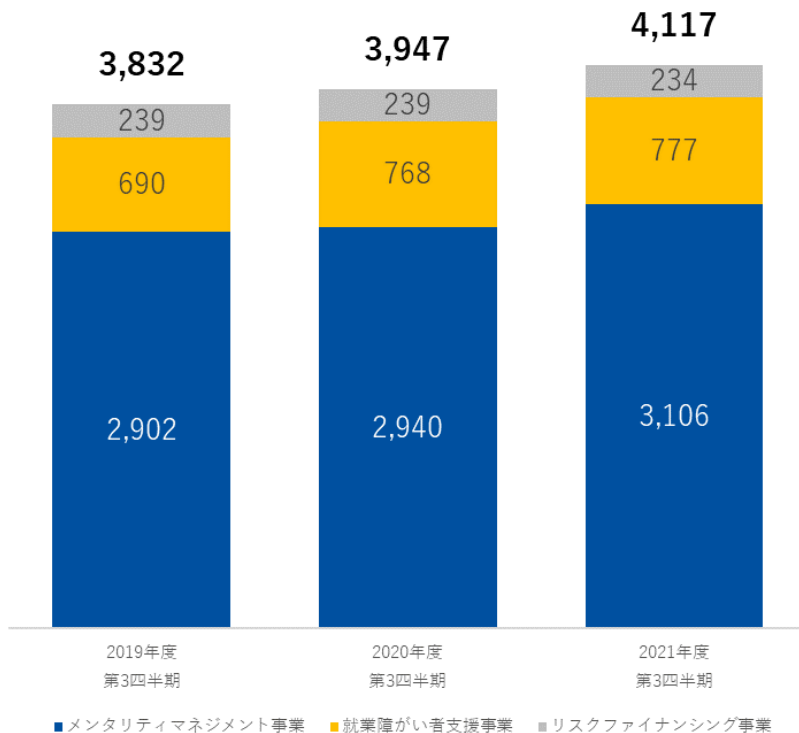


企業に
未来基準の
元気を!

全社業績

(単位：百万円)	2020年度 第3四半期		2021年度 第3四半期		対前年同期	
	実績	売上高比 (%)	実績	売上高比 (%)	増減額	増減率
売上高	3,947	-	4,117	-	+169	+4.3%
売上総利益	3,052	77.3%	3,042	73.9%	△10	△0.3%
営業利益	463	11.7%	134	3.3%	△328	△71.0%
経常利益	467	11.8%	132	3.2%	△334	△71.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	319	8.1%	91	2.2%	△228	△71.4%

(百万円)

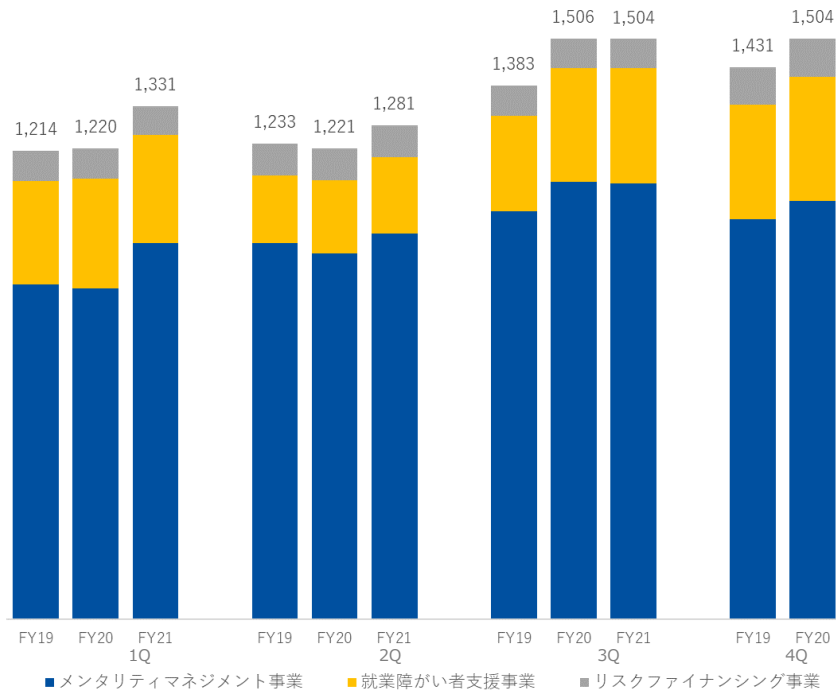


前年同期比4.3%の増収 一方で、計画は大きく下回る

前期比増収も、新システム（アドバンテッジタフネス）移行負担増と想定外の特定部門営業職の退職による営業活動の停滞による影響や、顧客企業人事部門担当者の職域接種対応優先による両立支援事業「ADVANTAGE HARMONY」の新規導入遅延は想定以上にQ3へ影響、計画を大きく下回る

売上高三カ年推移

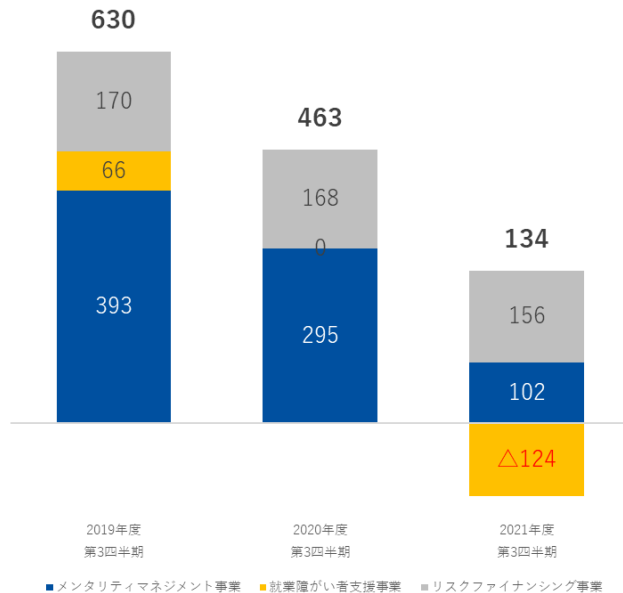
(百万円)



Q3(10~12月) は前期比で微減 計画を大きく下回る

上期のシステム刷新などの停滞の影響、想定外の営業職の退職を起点とする営業活動の停滞及び、職域接種対応優先による「ADVANTAGE HARMONY」の新規導入リードタイムの長期化等により、Q3(10~12月)は前期比でも微減、計画を大きく下回った

(百万円)

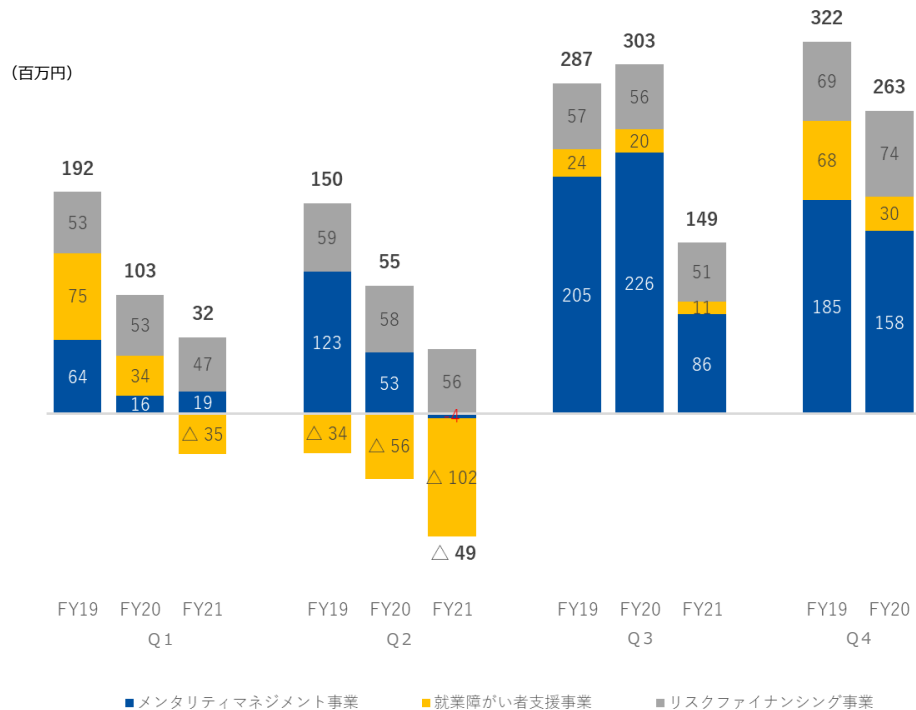


投資は計画どおり実行 営業利益は前年同期比で減益

トップラインは計画比大きく下回ったが、中計実現に必須である「アドバンテッジタフネス」「ADVANTAGE HARMONY」など主力サービスの改良、「アドバンテッジ ウェルビーイングDXP」「アドバンテッジpdCa（ピディカ）」などの新サービス・システム開発投資、ITを始めとする人員強化等諸施策は実行しているため、前年同期比で減益

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

営業利益 三ヵ年四半期推移



売上未達の影響で営業利益も 計画を大きく下回る

今後の成長に向けたシステム投資、人員強化等
 諸施策などは計画どおりに実行
 Q2からQ3は利益改善も計画に対しては売上大
 幅未達の影響で大きく計画を下回る

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3四半期	2021年度 第3四半期	増減	主な増減内容
売上高	3,947	4,117	+169	<ul style="list-style-type: none"> ・ メンタリティマネジメント事業 健診管理システムは伸長。タフネス新システム移行負荷などの影響により計画は下回る ・ 就業障がい者支援事業 LTD事業は見込件数は順調な伸びも期ズレ等により計画を下回る 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想定上に後ろ倒し
費用	3,484	3,983	+498	<ul style="list-style-type: none"> ・ 商品力強化のためのコスト 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 65百万円などシステム関連費用が増加 /74百万円 新システムの投資等に伴いソフトウェア償却費が増加 /112百万円 ・ マーケティング強化のためのコスト TVCM・タクシー広告などプロモーション施策や販売促進の施策増加に伴う費用増加 /82百万円 ・ 人件費 ESOP導入に伴う株式給付引当金繰入 /64百万円 中計実現のために必要な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/ 165百万円
営業利益	463	134	△328	<ul style="list-style-type: none"> ・ 増収減益 上記中計実現に向けた積極投資を実行したことで、増収減益

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（第3四半期実績および通期見通し）

事業

第3四半期連結累計期間の状況および通期見通し

メンタリティマネジメント
事業



- ・ 上期発生したアドバンテッジタフネスのシステム刷新に伴う切り替え負荷や、営業に従事する従業員の退職が想定以上に発生したことに伴う体制立て直しの遅れが、10月以降の営業活動にも大きく悪影響を及ぼし、ソリューション販売は大幅に見込みを下回る結果
- ・ 新規顧客の獲得不足の影響もあり通期業績も想定を大きく下回る見通し
- ・ 来期に向けて、営業体制強化に向けた取り組みは実施

健康経営事業



- ・ 健診システム、産業医・保健師サービスともに前年同期比では増収も新規契約の獲得は計画を下回る

LTD事業



- ・ 売上高はほぼ前年並みも、期ズレや失注案件の影響もあり見込みを下回る
- ・ 当初予定の大型案件の見込件数は顕著に伸び来期に向けてパイプラインは順調も、当初予定に比べて来期へスライドとなる案件が想定以上に発生し、通期でも売上高は計画を下回る見通し

両立支援事業



- ・ 上期は顧客企業人事部門担当者のコロナワクチン職域接種対応優先により新規導入の営業活動が停滞
- ・ 12月以降、契約および導入決定企業は増加しているものの、上期の停滞に伴う影響、4月の育児・介護休業法改正に合わせてなど、導入時期は想定以上に後ろ倒し。第3四半期および通期見通しともに売上高は大幅に見込みを下回る

今後の成長に向けた
新たな取組み



- ・ 「アドバンテッジ ウェルビーイングDXP」フェーズ1.0及び1.5をリリース、またパルスサーベイ*「アドバンテッジpdCa」をリリース
- ・ 「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、複数サービスの内定・導入検討企業増加
- ・ 複数サービス導入の推進により、新規契約顧客の取引単価が上昇傾向
- ・ リソルライフサポート社との連携により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サービス「アドバンテッジWellGage（ウェルゲージ）」の販売を開始

*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

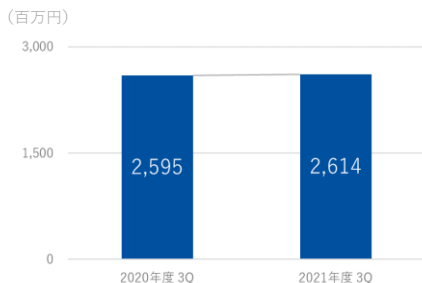
(1)メンタリティマネジメント事業 – 業績

(単位：百万円)

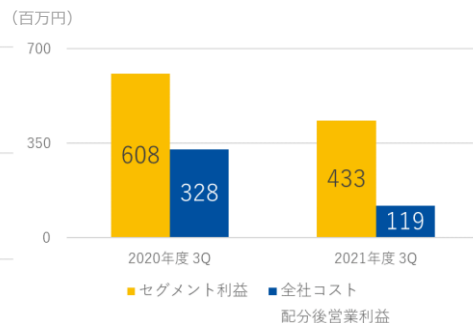
	2020年度 3Q	2021年度 3Q	前年比増減
売上	2,595	2,614	+0.8%
セグメント利益	608	433	△28.8%
全社コスト			
配分後営業利益	328	119	△63.4%

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

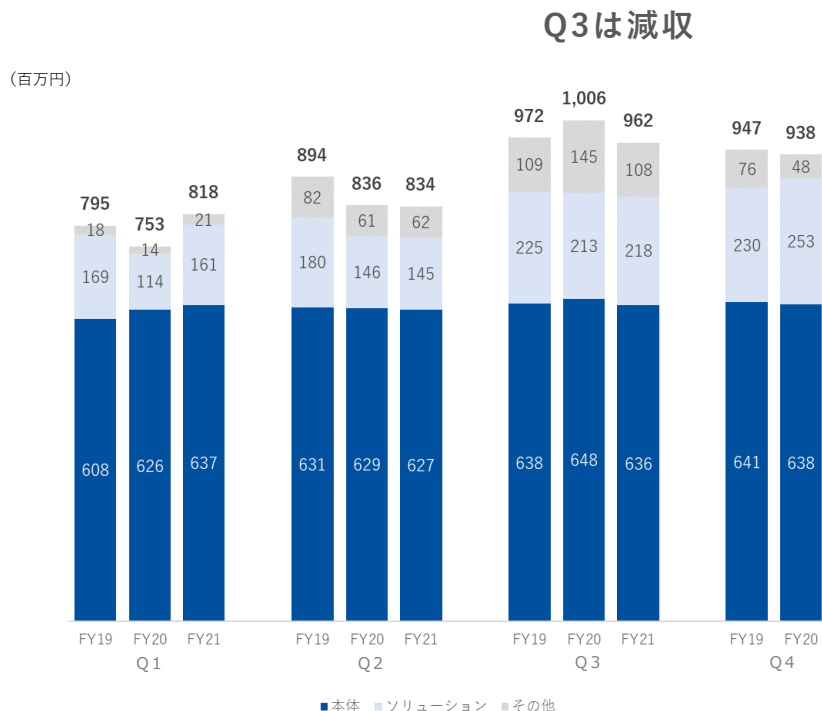


- 売上はほぼ前期並に留まる。上期に発生したタフネスシリーズのシステム刷新に伴う切り替え負荷が想定以上にQ3へも影響。加えて、営業に従事する従業員の想定外の退職により、ソリューション販売や新サービスの営業活動が停滞し、売上高は計画を大きく下回った
- システム刷新に伴う開発費用や旧システムとの運用費のダブル発生、システム投資、人員強化による人件費の増加などコストの発生は計画通り実行したため前期比で大幅に減益
- 営業体制の立て直しは進むも、営業活動の停滞・遅延の影響をカバーできず、通期業績も想定を大きく下回る見通し

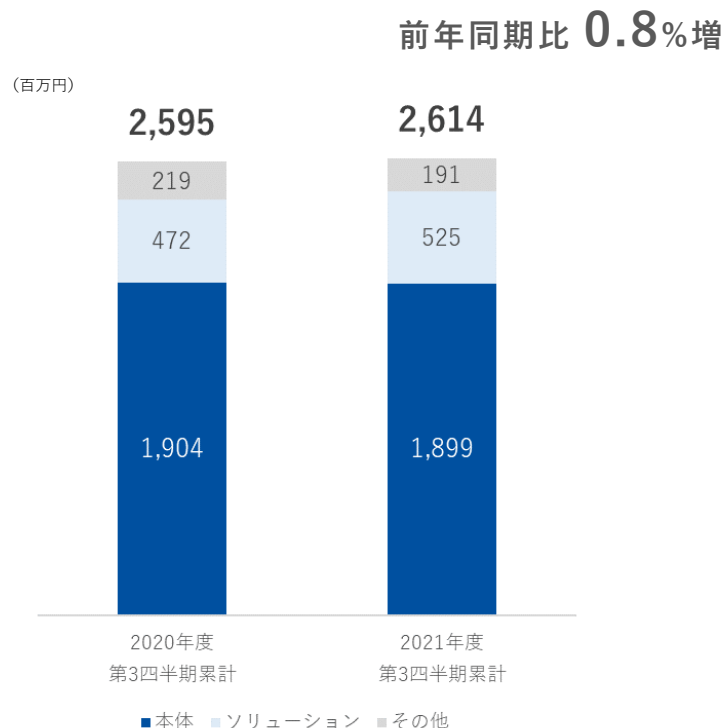
(1)メンタリティマネジメント事業 – 商品別の売上推移

第3四半期に関しては、後述のようにタフネス本体の新規獲得は前期比増加するも、既存顧客のグループ統廃合やコロナ禍影響による契約見直しによる売上減により減収となった。ソリューションにおいては回復基調であるものの退職者の営業体制への影響等による営業活動の停滞により計画を大きく下回る。第3四半期累計では前年同期比0.8%の増収。

・3ヵ年四半期推移



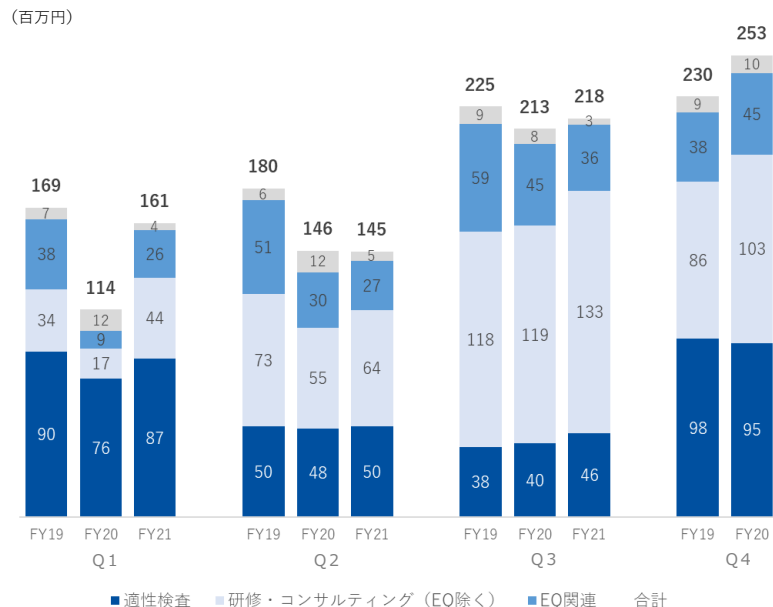
・前年同期比（第3四半期累計）



(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

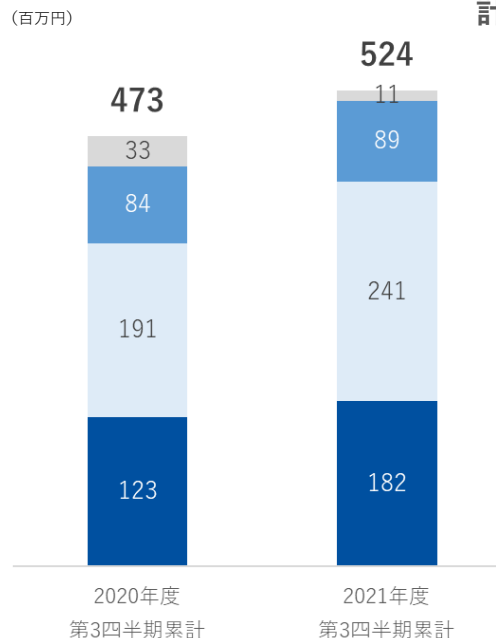
第3四半期累計では、コロナ禍の影響による大きな減少があった前年同期比は10.8%増収するも計画を大きく下回り、前々年比では減収と回復道半ば。上期からのシステム移行負担増と退職者の影響による営業活動の停滞により伸び悩み、第3四半期も計画を大きく下回った。

・3ヵ年四半期推移



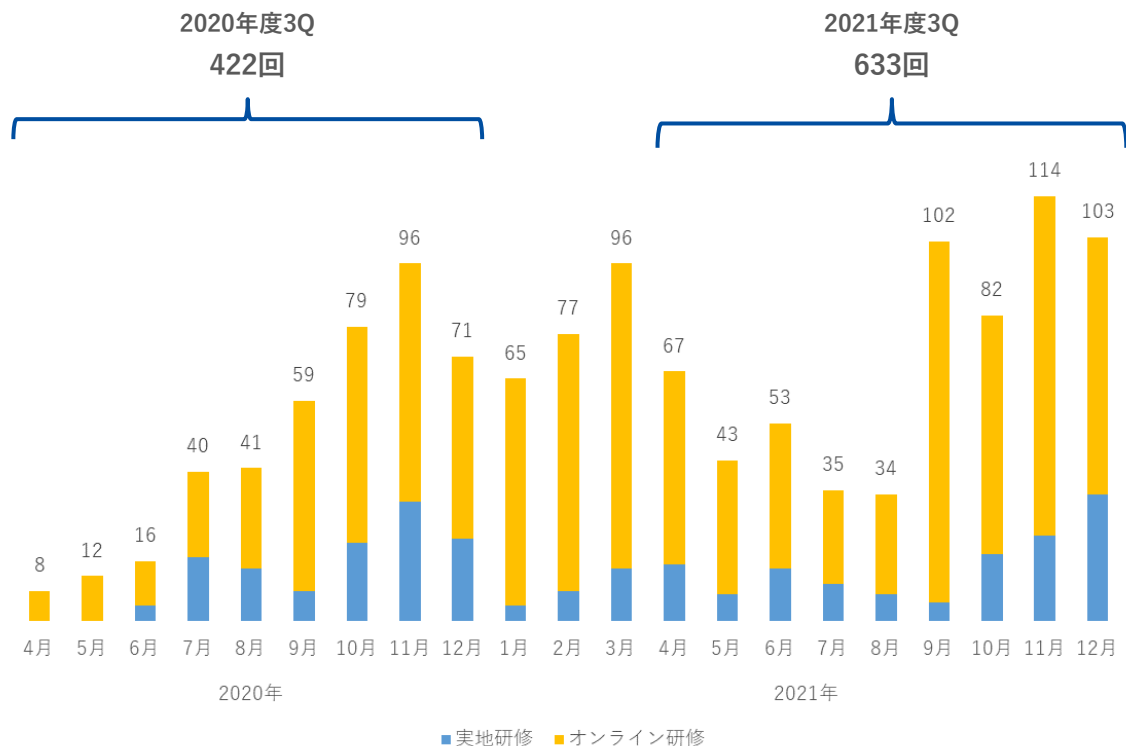
・前年同期比 (第3四半期累計)

前年同期比 **10.8%増**も
計画を大きく下回る

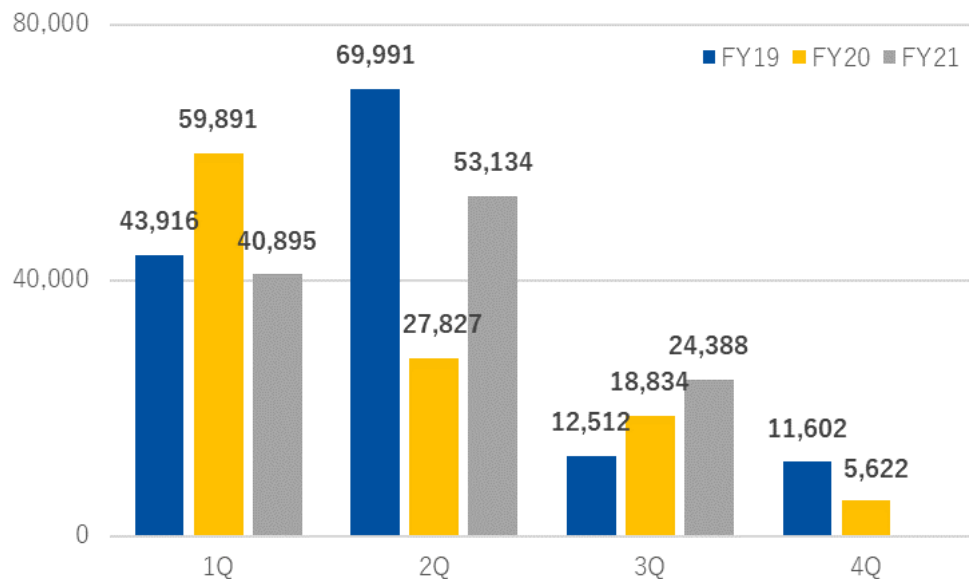


(1)メンタリティマネジメント事業 – 研修件数の実施推移

- 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、3Q累計は前期の1.5倍の研修を実施
- 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月以降は回復も計画は下回る



(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



前年同期比(3Q累計) **11.1%**増

新戦略・新サービスの営業活動への反映・浸透に時間を要したため、見込み客の創出は進みつつあるものの、新規IDの増加は計画を下回る

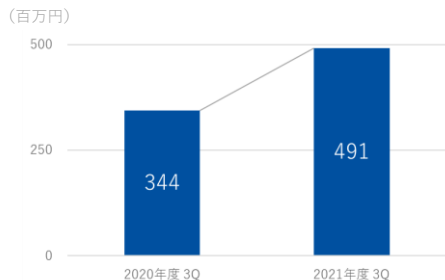
(2)健康経営事業 – 業績

(単位：百万円)

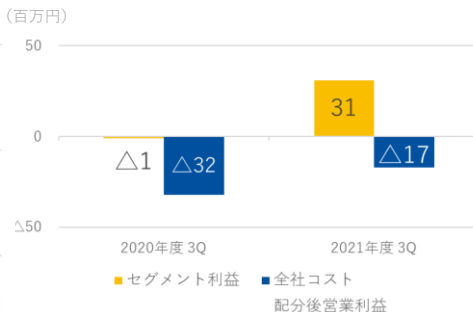
	2020年度 3Q	2021年度 3Q	前年比増減
売上	344	491	+42.5%
セグメント利益	△1	31	-
全社コスト	△32	△17	-
配分後営業利益			

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

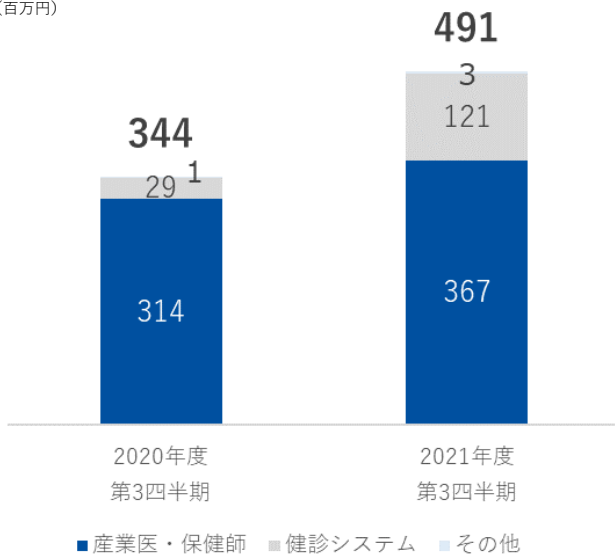


※ 健康経営事業：健診管理システム、産業医保健師サービスなど

- 健診システム、産業医・保健師サービス共に増収。売上高は対前年同期比+42.5%と伸長
- 健診システムに関しては、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、アドバンテッジ ウェルビーイングDXPを活用した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んでいるが、導入が後ろ倒しとなる案件が想定より増えたことにより、通期では計画を下回る見込み
- 産業医・保健師サービスに関しては、業務増により既存は順調に拡大。一方で、新規に関しては、プロモーション活動遅延によるパイプラインの減少のため、増加は計画を下回る見込み

(2)健康経営事業 – 商品別の売上推移

(百万円)



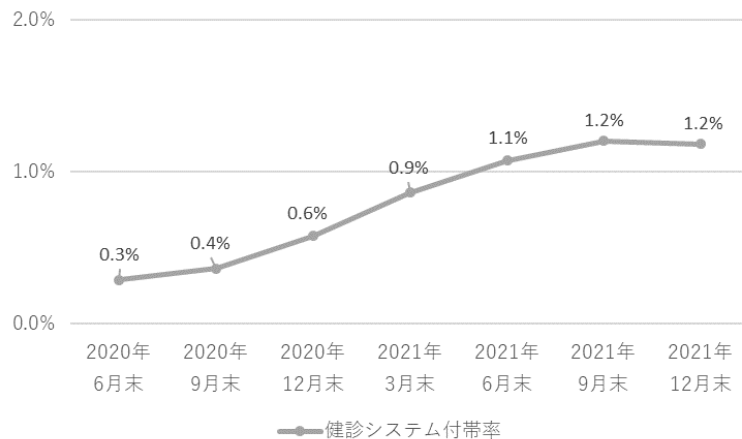
前年同期比 **42.5%増**

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では4倍以上の伸び

(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

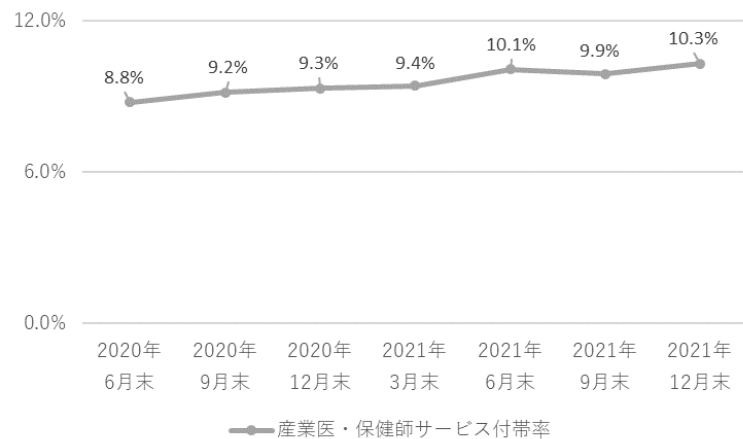
健診システム、産業医・保健師サービスともにストレスチェックへの付帯率はほぼ横ばいで推移。

健診システム付帯率推移



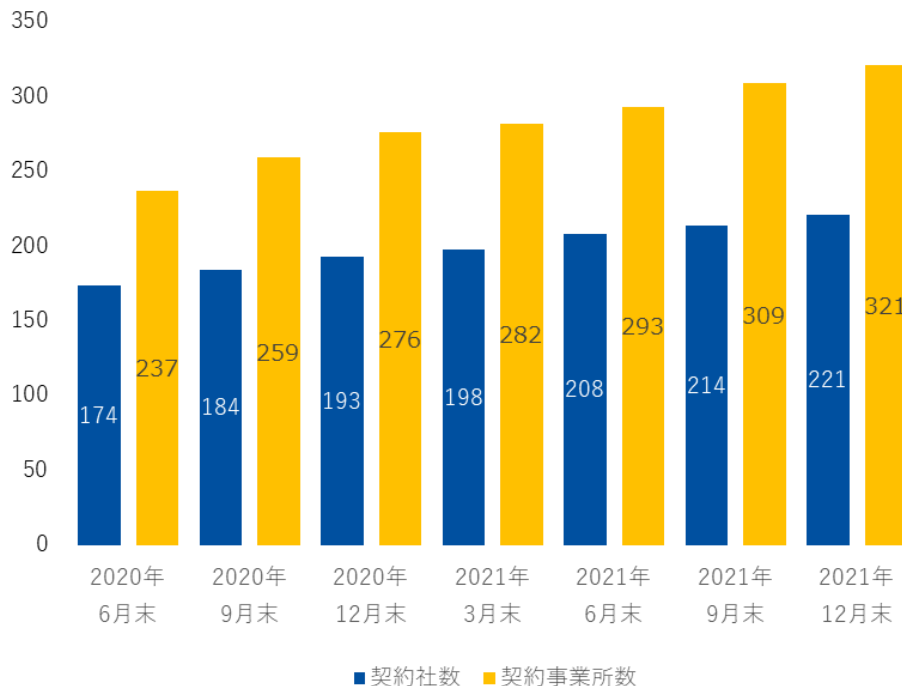
※健診システム付帯率 = 健診システム導入社数 ÷ ストレスチェック導入社数

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

(3)LTD事業 – 業績

(単位：百万円)

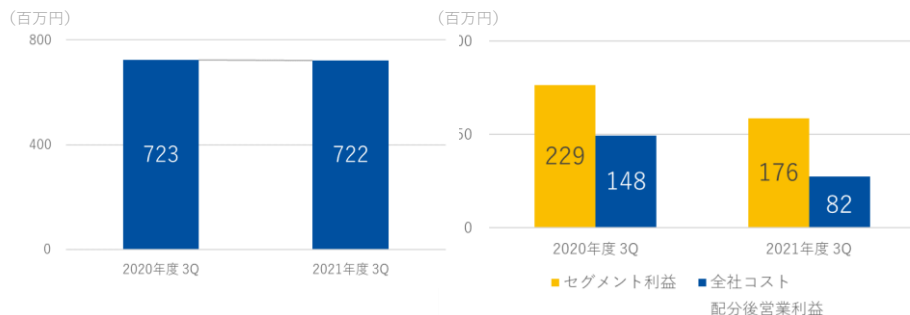
	2020年度 3Q	2021年度 3Q	前年比増減
売上	723	722	△0.0%
セグメント利益	229	176	△23.0%
配分後営業利益	148	82	△44.1%

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

- コロナ禍による一部顧客における従業員削減やコスト削減に伴う影響、また新規獲得の期ズレや失注案件の影響で、売上高はほぼ前年並で計画を下回る
- 新規の大型案件の見込件数は顕著に伸び、パイプラインは強化で順調も、来期への期ズレもあり今期の売上は計画を下回る見込み

売上

セグメント利益・全社コスト配分後営業利益



(4)両立支援事業 – 業績

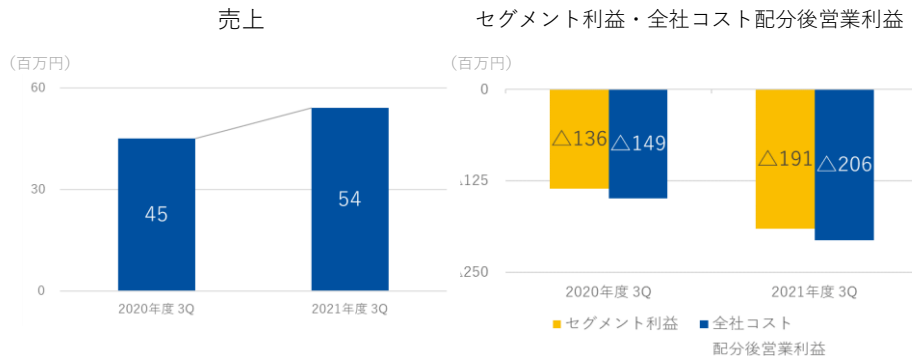
(単位：百万円)

	2020年度 3Q	2021年度 3Q	前年比増減
売上	45	54	+20.0%
セグメント利益	△136	△191	-
全社コスト	△149	△206	-
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

- 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の優先等による営業活動の遅れが想定以上に影響。Q3で受注が増加したものの、計画に対しては初期導入が大きく遅延
- 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増加も、来期法改正対応等のシステム開発は順調



(4)両立支援事業 – 「ADVANTAGE HARMONY」 導入事例（お客様の声）

「ADVANTAGE 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
- 休業期間の自動計算に加え、管理を行う人事部門や休業者のto doリストも自動生成され、**スケジュール調整の負担が減少**し、**円滑な休業者管理**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
- きめ細かな閲覧制御ができるため、私傷病休業のセンシティブな情報の関係者間（産業医、人事、上長等）での共有が容易になった
- **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改善に繋げることができる

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、ADVANTAGE HARMONYの新機能を利用することで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

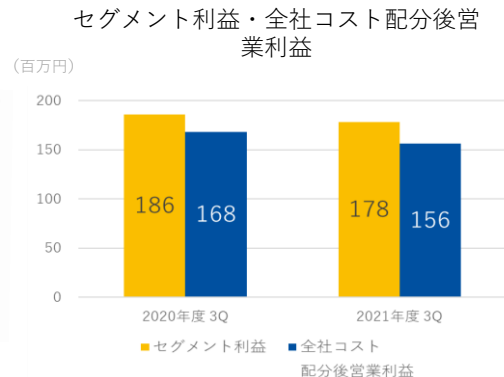
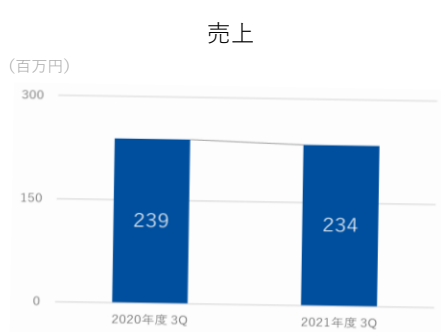
(単位：百万円)

	2020年度 3Q	2021年度 3Q	前年比増減
売上	239	234	△2.1%
セグメント利益	186	178	△4.6%
全社コスト	168	156	△7.2%
配分後営業利益			

概ね計画通りに推移

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



各事業の来期に向けた見通しおよび状況

(1)メンタリティマネジメント事業 – 来期への見通し

タフネスシリーズの
システム刷新

- システム刷新に伴う切り替え負荷が想定以上にQ3まで影響したものの、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

ウェルビーイングDXP展
開および総合提案

- ストレスチェック・エンゲージメントサーベイ実施後の多様化する企業ニーズの可視化、課題解決、効果検証までを含めた課題解決型システム「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は来期に向け順調。実画面デモで利用イメージに期待が高まる

中小企業向けマーケット
の拡大

- ストレスチェックとウェルビーイング支援型福利厚生サービスに加えGLTDを付帯しセットにした当社独自のパッケージサービス「アドバンテッジ WellGage」の販売を開始し好反応

新商品の展開
/EQ関連
/ソリューション販売

- 組織改善に対するきめの細かいPDCAを加速する新サービス パルスサーベイ「アドバンテッジpdCa」をタフネス、アドバンテッジ ウェルビーイングDXP、他事業商品も含めてのパッケージ展開を推進
- コロナ禍を受けた「コミュニケーション課題」「若手のストレス・離職問題」などに関する課題認識が顕著化しておりストレスチェック結果を受けたソリューション実施ニーズは高まりつつある

(2)健康経営事業 – 来期への見通し

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。健診システム導入検討企業は引き続き増加
- フィジカル領域における健康管理・増進支援に向けたビジネスドメイン確立に向け、これまでの事業パートナーであるバリューHR社に加え、資本参加したウェルネスコミュニケーションズ社との業務提携を推進

健康経営推進ニーズ DXP展開

- 企業の健康経営推進ニーズの拡大もあり、アドバンテッジ ウェルビーイング DXPを軸に健康管理情報も含めたデータの一元管理などの活用を検討する企業も増加

健康経営セミナー /特定保健指導 プログラム

- 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）への引き合いは引き続き増加
- 特定保健指導は目標達成率の結果が良好で、健保組合からの受注は増加傾向、来期への見込案件も順調

(3)LTD事業 – 来期への見通し

GLTDの普及状況・市場

- 大手企業を中心に、導入の最終意思決定、制度開始時期が、想定より遅れるケースが見受けられるものの、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、来期に向けてのパイプラインは強化

(4)両立支援事業 – 来期への見通し

顧客ニーズ

- 新規契約獲得の拡大には遅れはあるものの、休業者管理業務のシステム化への顧客ニーズは高く、契約企業からは「ADVANTAGE HARMONY」に対して休業者管理の業務効率化につながるなど高評価をいただく
- 4月以降順次施行期日を迎える育児休業法の改正対応のため、男性育児の体制整備、および女性の育児休業対応業務の負担増大への備えとして、当該業務のデジタル化ニーズが高まっている

育児・介護休業法 改正対応

- 法改正に関する解説と対策に関するセミナーを実施。1,000を超えるお客様が参加され、育児休業の実務変更に関する課題の大きさが確認された
- 法改正を見据え、お客様ニーズのヒアリングに基づく機能開発を実施。新たに義務化される業務や従前からの実施業務の自動化・効率化を実現する機能。開発は計画通りに推移

3

03 通期連結業績予想の修正



企業に
未来基準の
元気を!

通期連結業績予想の修正

第3四半期までの業績を踏まえ、通期連結業績予想を下記のとおり修正いたします。

	2022年3月期 期初計画		2022年3月期 修正予想				(参考) 2021年3月期
	金額	売上高比	金額	売上高比	増減額	増減率	金額
(単位：百万円)							
売上高	6,500	100.0%	5,800	100.0%	△ 700	-10.8%	5,452
メンタリティマネジメント事業	4,730	72.8%	4,320	74.5%	△ 410	-8.7%	4,025
就業障がい者支援事業	1,450	22.3%	1,150	19.8%	△ 300	-20.7%	1,089
リスクファイナンス事業	320	4.9%	330	5.7%	10	3.1%	338
営業利益	850	13.1%	300	5.2%	△ 550	-64.7%	726
経常利益	850	13.1%	300	5.2%	△ 550	-64.7%	730
親会社株主に帰属する 当期純利益	570	8.8%	210	3.6%	△ 360	-63.2%	496

修正の理由

メンタリティマネジメント事業におけるシステム移行と退職者による営業活動停滞

今期上期に発生した新「アドバンテッジタフネス」への切り替え負荷増が、現在ではほぼ沈静化しているものの、当第3四半期会計期間における営業活動においても想定以上に影響。加えて、営業に従事する従業員の想定外の退職があったことにより営業活動が大きく停滞。立て直しは進めているものの短期的にはこれらにより種々の遅延が発生し、メンタリティマネジメント事業の通期売上高は当初計画を大きく下回る見込み。

新サービス導入の遅れ

両立支援事業「ADVANTAGE HARMONY」は顧客企業人事部門担当者のコロナワクチン職域接種対応優先等により営業活動が停滞し、新規導入リードタイム長期化の影響が期中には解消できず計画比大幅未達となる見込み。

また、新サービス「アドバンテッジpdCa」については、上記営業活動の停滞に加えリリースも遅延したことから事業立ち上げ全体に遅れが生じ、収益拡大が後ろ倒しとなった。

大型案件の来期へのスライド

LTD事業大型案件の見込件数は顕著に伸びているものの、コロナ禍による影響などにより成約が来期へスライドとなる案件が予想外に発生し、競争激化による想定外のロスト案件をカバーできないことなどから、今期売上は計画を下回る見込み。

通期連結業績予想及び期末配当の修正について2

修正の理由

以上により、トップラインは計画比大きく下回った一方、中計実現に必須である「アドバンテッジタフネス」「ADVANTAGE HARMONY」など主力サービスの刷新、「アドバンテッジ ウェルビーイングDXP」「アドバンテッジpdCa」などの新サービス・システム開発投資、ITを始めとする人員強化等諸施策は計画どおり実行しているため、収益とも計画を大きく下回る見込み。

一方で、2021年5月28日発表した「中期経営計画2023」に基づく「アドバンテッジ ウェルビーイングプラットフォーム」構想を軸とした顧客企業への複数サービス提供の総合営業推進は想定通り進んでいるため、今回の業績予想の修正は一時的な業績後ろ倒しによるものであり、中期経営計画実現は十分可能なものと認識。

しかしながら今期については大幅な減益となる予想であることから、期末配当（予想）については当初の前期比増配（前回予想11円00銭）から、前期実績と同額の10円00銭に修正いたします。

2022年3月期期末配当予想につきましては下記のとおり修正いたします。

	年間配当金		
	第2四半期末	期末	年間
	円銭	円銭	円銭
前回発送予想	—	11.00	11.00
今回修正予想	—	10.00	10.00
当期実績	0.00	—	—
(参考) 前期実績 (2021年3月期)	0.00	10.00	10.00

4

04 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

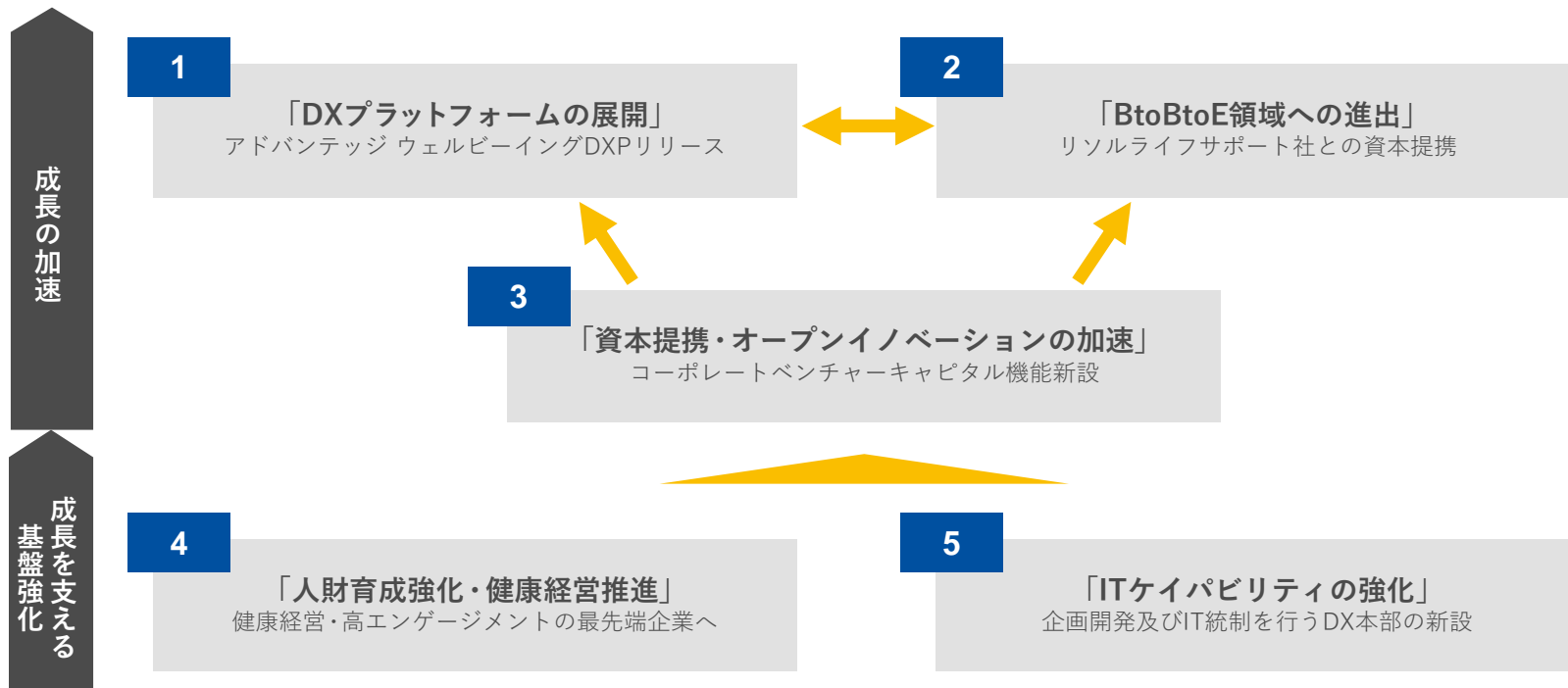
従来の事業ドメインを内包するウェルビーイング関連領域※にて
既存事業の深堀とドメイン拡大を進める

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

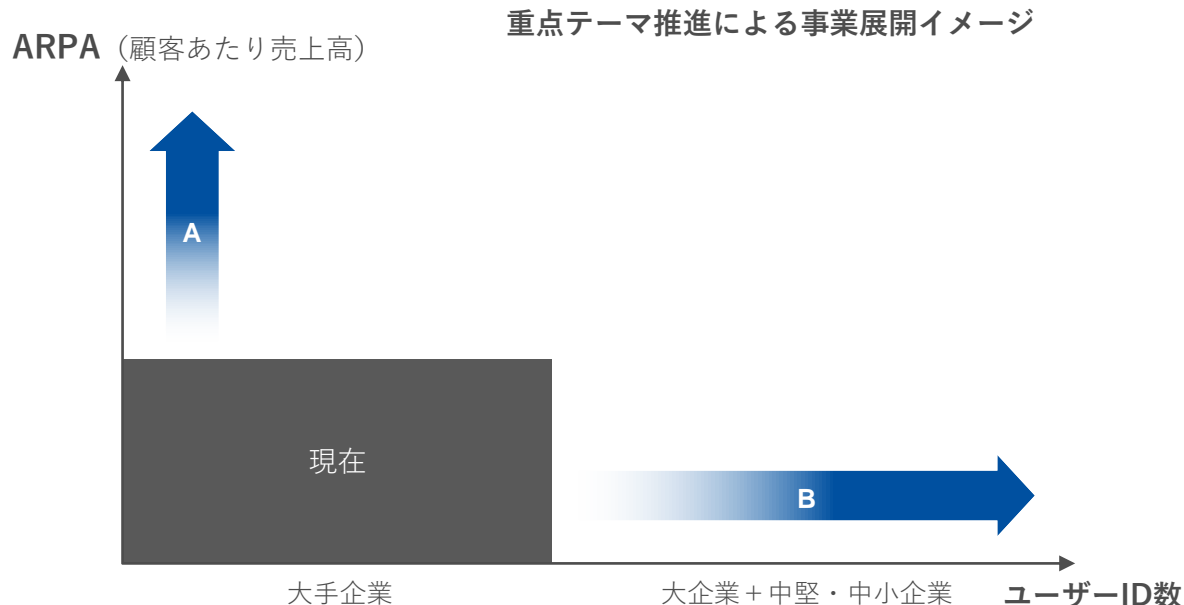
中期経営計画2023 – 全社重点テーマ

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。



具体的な取組内容 中期経営計画2023 – 事業展開イメージ

- 事業領域の拡大に伴い、従来の「大手企業中心」から、「大手企業+中堅・中小企業」へ市場拡大することにより、新規契約顧客社数および**ユーザーID数**を拡大。加えてBtoBtoE市場へも進出する
- DXプラットフォームを梃子にソリューション付帯率の向上及び複数サービス導入の促進によって**ARPA**^{※1}の向上を図り、特に**ストック収入のARPU**^{※2}、**ARR**^{※3}の向上にも注力していく



A

DXプラットフォームを梃子とした
ARPA (顧客あたり売上高) 向上

DXプラットフォームの展開を梃子に、
ソリューション付帯率の向上及び複数
サービス導入の促進を図る

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」の展開により、
シェア拡大を図る

注)

※1 ARPA (Average Revenue per Account) : 顧客あたりの売上高。ソリューション販売など一時収益も含む。

※2 ARPU (Average Revenue per User) : ユーザー平均単価。合計ARRをユーザーID数で除して算出。

※3 ARR (Annual Recurring Revenue) : 年間経常収益。ストック収入合計で一時収益は含まない。

全社重点テーマに関する進捗トピックス

中期経営計画達成に向けた基盤づくりとして、システム開発及びサービス開発が予定通り進捗。

全社重点テーマ	上期進捗 今後の成長のための基盤づくり	下期注力事項 ユーザ平均単価向上・マーケット拡大加速
(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	① アドバンテッジ ウェルビーイング DXP1.5、アドバンテッジpdCaリリース DXPの「分析機能の強化」「従業員画面の搭載」に加え、パルスサーベイ「アドバンテッジpdCa」リリース
(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	② 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 「アドバンテッジWellGage」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
(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 ・ フィジカル領域におけるサービス・顧客基盤強化	③ 他社製品・サービスとの連携の加速（日本マイクロソフト、ポーラ・オルビスホールディングスなど） アドバンテッジ ウェルビーイングDXPの機能強化・利便性向上に向け、他社製品・サービスとの連携を加速

今回の報告対象

① アドバンテッジ ウェルビーイングDXP1.5リリース – 開発進捗

2021年11月にPhase1.5を予定通りリリース。引き続きPhase2.0リリース（利便性向上のための機能拡張）に向けて進捗中。

Phase1.0

2021年6月

◆データの統合・基本分析機能搭載

データ統合・課題抽出から
貴社の健康経営をサポート。

人事・産保スタッフ
ダッシュボード

データ分析

データ連携

Phase1.5

2021年11月

◆分析機能の強化

クロス分析やパルスサーベイ連携で
より精緻な分析・効果検証が可能。

◆従業員画面の搭載

従業員自身の健康管理ツール
としても活用可能。

従業員向け
ダッシュボード

人事・産保スタッフ
ダッシュボード

データ分析 ver.2
(クロス分析)

データ連携 ver.2
(パルスサーベイとの連携)

Phase2.0 2022年夏ごろ

(予定)

◆レコメンデーション機能

貴社の課題に基づいた施策検討
を自動サポート。

◆人事課題を包括的に支援

連携可能なデータや
ダッシュボードの機能を拡充予定。

従業員向け
ダッシュボード ver.2

人事・産保スタッフ
ダッシュボード ver.2

データ分析 ver.3

データ連携 ver.3

② 福利厚生新サービスリリース – 中堅・中小企業向けパッケージ「アドバンテッジWellGage」

大手企業中心に享受しているサービスについて、中堅・中小企業の皆さまにも提供できるよう新サービス「アドバンテッジWellGage」をリリース。

新時代の福利厚生サービス ウェルゲージ アドバンテッジ **WellGage** Well-being × Engagement

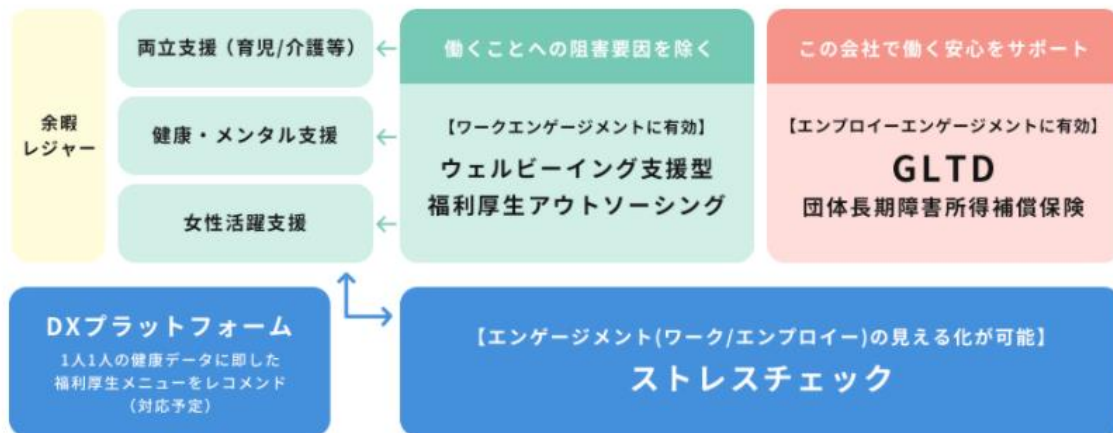
サービス紹介HP

こちらを
クリック



エンゲージメント向上

生産性の向上・採用力強化・離職率の低下に直結する福利厚生パッケージ



③ 他社製品・サービスとの連携の加速

中期経営計画の達成に向け、上期に各社との資本業務提携を推進。下期は課題解決型システム「アドバンテッジ ウェルビーイングDXP」の一層の機能強化を図ることを目的として、日本マイクロソフト等の他社製品・サービスとの連携を加速。

上期進捗

各社との資本業務提携・システム連携を推進

健康管理



福利厚生

RESOL リソルライフサポート株式会社

勤怠管理



下期進捗

他社製品・サービスとの連携に向けた協議を加速

コミュニケーションツール*



統合人事システム

システム連携に向け協議中

タレントマネジメント

システム連携予定

労務管理

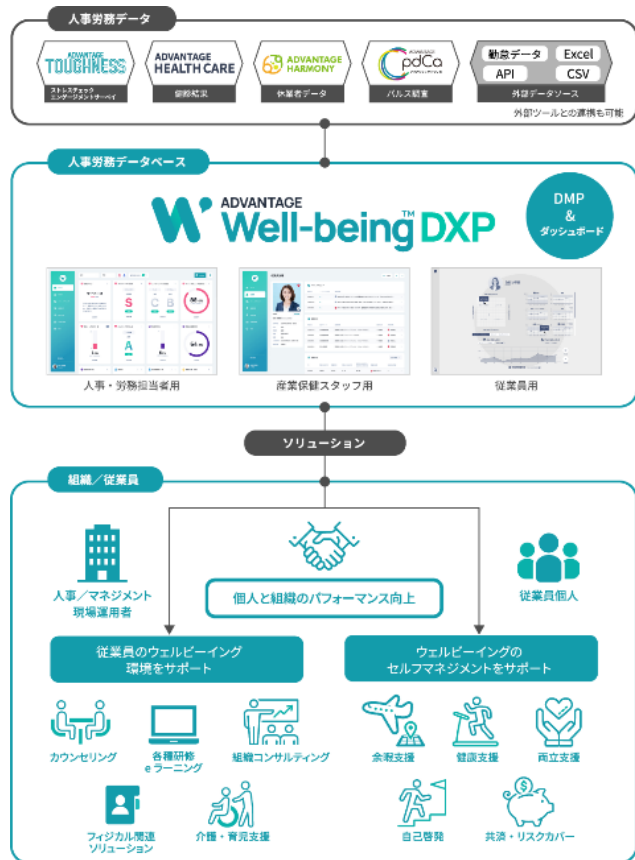
システム連携予定

*Microsoft Teamsとの連携に向け協議中

Appendix

アドバンテッジ ウェルビーイングDXP – コンセプト (1/2)

人事上の主要データを一括して可視化し、課題抽出～解決までのPDCAを実現することにより、個人と組織のパフォーマンスを向上させる。



主要データを一括して見える化 PDCAを実現

主観データ

ストレスチェック
エンゲージメントサーベイ



パルスサーベイ



客観データ

健康診断データベース



休職者・復職者関連データ



勤怠データ 他

Excel API CSV 他



ソリューション

会社マネジメント/人事による施策の実施
従業員によるセルフマネジメントのサポート

個人と組織のパフォーマンス向上

アドバンテッジ ウェルビーイングDXP – コンセプト (2/2)

ウェルビーイング経営に取り組むことで、これまでバラバラに取り組んできた人事課題に対して優先順位付けを行い、全体最適の形で解決を図ることが可能となる。



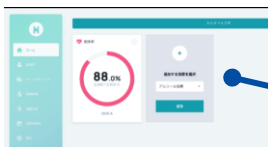


課題把握
データ収集・分析

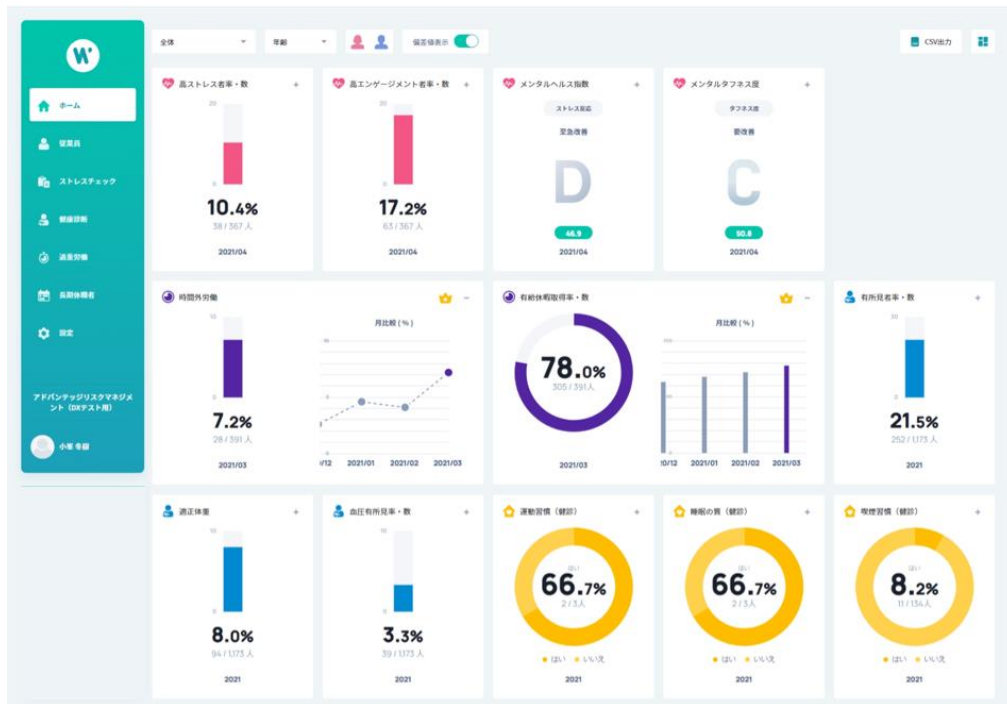
テーマごとに分散する情報が集約されることで集計・分析に要する時間が短縮。
また、**多種多様な情報を集約**することで、本質的な課題が顕在化し、
的確なソリューションを見出すことにつながる。

人事用ダッシュボードに
表示されるデータの例

- ストレスチェックデータ
ストレス原因、プレゼンティーズム、
タフネス度、エンゲージメント等
- 健診データ
健康診断結果、生活習慣状況
- 就業状況に関するデータ
休職・復職者の状況、勤怠データ
- パルスサーベイデータ
タイムリーな組織状況、
特定組織課題に関するPDCA状況



注力したい内容に合わせて、
画面表示の
カスタマイズも可能です。



※画像はイメージであり、現在開発中のため予告なく変更する可能性があります。



産業保健スタッフ向け
ダッシュボード機能

過重労働や健康診断の所見など、特定の条件でアラートを表示。
さらに従業員詳細では、健康状態や課題をチェックすることができ、加えて
ストレスチェックや健康診断など各メニューの情報を確認することもできる。

従業員一覧 348 / 391名 CSV出力

ID	氏名	年齢	部署	状況	操作
000001	白石 沙耶香	32歳	経営企画部	新規	連絡先設定
000002	山本 乾重	27歳	営業部	済済	健康診断中
000003	伊藤 大輔	38歳	営業部	済済	休職中
000004	坂田 健一郎	42歳	人事総務部	新規	退席
000005	五十嵐 めどり	39歳	経営企画部	新規	契約終了
000006	アリアナ・ディレイン...	31歳	人事総務部	新規	連絡先設定
000007	大田 健也	35歳	営業部	済済	連絡先設定
000008	白石 沙耶香	32歳	経営企画部	新規	連絡先設定
000009	山本 乾重	27歳	営業部	済済	健康診断中
000010	伊藤 大輔	38歳	営業部	済済	連絡先設定

従業員詳細

000001 連絡先設定

生年月日 1987年12月24日 (32歳)
性別 女性
事業所 新規
部署 経営企画部
役職 なし
入社年月日 2010年4月2日 (10年7ヶ月)
雇用形態 正社員

ストレスチェック

実施日	ストレスレベル	総合評価
2020/5/17	A	あなたの心や身体にストレスの影響はあまりありません。今のところ大きな心...
2019/12/16	B	ストレス状況はやや高めの状態にあることがうかがわれます。今のところ大きな心配は...
2019/6/18	C	ストレス状況が高い状態にあります。産業医または保健師と面談をお勧めします。詳しく...

健康診断

受診日	受診コース	医療機関	健診区分	所見有無
2020/5/12	定期健康診断	医療法人社団パリュウメディカル パリュウHRビル	一次健診	所見あり
2019/5/18	定期健康診断	医療法人社団プラタナスイーク丸の内	一次健診	所見あり
2019/5/11	定期健康診断	医療法人社団パリュウメディカル パリュウHRビル	一次健診	所見なし
2019/5/14	雇入時健診	医療法人社団パリュウメディカル パリュウHRビル	一次健診	所見あり

過重労働 2020年度

月	法定労働時間	実働時間	時間外労働時間	時間外労働時間 + 法定休日労働時間	過重労働率	有給消化日数
2020/5	136.00	112.50	54.75	62.25	非常に高い	0.5

※画像はイメージであり、現在開発のため予告なく変更する可能性があります。



従業員向け
ダッシュボード機能

様々な健康データから各個人の心身の状態や課題を見える化し、従業員一人一人の自助努力を支援。





課題把握
データ収集・分析

クロス分析機能では、蓄積されたデータベースを活用し、専門的な知見に基づく豊富な分析が可能。各企業にあった独自の分析も自由に実施できる。

- ホーム
- 従業員
- クロス分析
- パルスサーベイ
- ストレスチェック
- 健康診断
- 適量労働
- 長期休職者
- 設定

アドバンテッジリスク
マネジメント

伊藤 大輔
顧客サポート部

クロス分析

新しい分析の追加

表示条件

事業場 選択してください

部署 選択してください

性別 男性 女性

年齢 下限なし ~ 44歳

反映

クロス分析 ①

有所見 × 長時間労働

期間	有所見 (%)	長時間労働 (%)
2020/7	33.8	35.9
2020/8	33.8	35.9
2020/9	33.8	35.9
2020/10	33.8	35.9
2020/11	33.8	35.9
2020/12	33.8	35.9

クロス分析 ②

有所見 × 高ストレス

期間	有所見 (%)	高ストレス (%)
2020/7	33.8	28.9
2020/8	33.8	43.9
2020/9	33.8	51.6
2020/10	33.8	34.9
2020/11	33.8	47.4
2020/12	33.8	43.2

クロス分析 ③

有所見 × 朝昼夕の3食以外に間食や甘い飲み物を摂取していますか

期間	有所見 (%)	朝昼夕の3食以外に間食や甘い飲み物を摂取していますか (%)
2020/7	42.2	24.7
2020/8	42.2	24.7
2020/9	42.2	24.7
2020/10	42.2	24.7
2020/11	42.2	24.7
2020/12	42.2	24.7

©2022 Advantage Risk Management

48



効果測定
パルスサーベイ

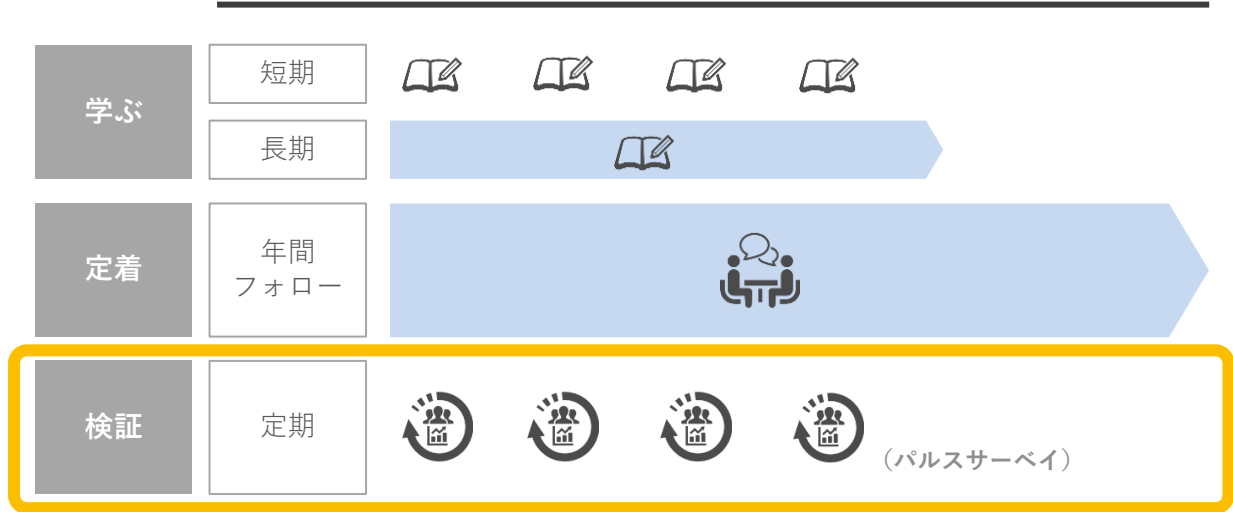
改善アクションの効果検証ができるため「やりっぱなし」を防止。
短サイクルで成果を確認しながらアクションを進められるため、
継続の動機づけと確実な成果創出を実現。



サーベイの一覧

- ・ パワハラ対策パルスサーベイ
- ・ メンタルヘルス対策パルスサーベイ
- ・ メンタルタフネスパルスサーベイ
- ・ エンゲージメント向上パルスサーベイ
- ・ メンタリティマネジメントパルスサーベイ

ソリューション



対象や課題に応じて設問を選択でき、自組織にあった効率的な現状把握ができる。

アドバンテッジ ウェルビーイングDXP – 導入検討事例（メーカーA社）

「産業保健スタッフの負担を軽減できる」「健康経営施策を効果的に検討できる」等を期待して、DXP導入を検討。

DXP導入検討の背景

- 全国に分散する事業所・拠点において、それぞれ異なるストレスチェックを実施しており、産業保健スタッフの管理負担が大きい
- 産保スタッフの負担軽減に向けて、ストレスチェックの全国統一と、併せてDXPの導入を検討



1

DXPによるデータ管理業務の効率化

- 現状はストレスチェック、健康診断などの各種データの取得と管理にかかる工数が多い
- DXP導入後は、データの一元管理によって事務工数を削減でき、健康課題の解決に割ける時間を生み出すことが可能となる

2

健康課題の解決に向けた効果的な施策検討

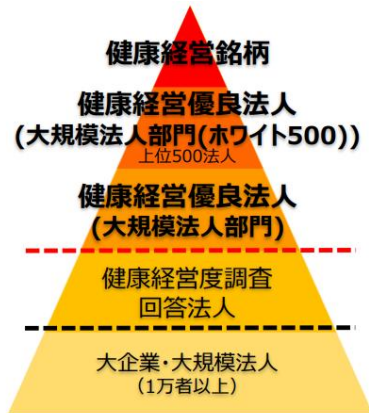
- 現状は扱うデータが多く、取り組むべき課題の洗い出し、優先順位づけが難しい
- DXP導入後は、年齢別等の切り口で各種データの分析が可能となり、「取り組むべき課題の明確化」「各対象ごとに有効なピンポイントの施策検討」ができるようになる

アドバンテッジ ウェルビーイングDXP – 導入検討事例（食品商社B社）

経営層からの「ホワイト500」取得に関する意向を受けて、そのための効果的なツールとしてDXP導入を検討。

DXP導入検討の背景

- 健康管理を経営的視点から考え、戦略的に実践することを旨として、ホワイト500取得に向けた検討に着手
- 現場でも「業務効率化を進めたい」「データを活用したい」といったニーズがあり、経営層の意向も踏まえてDXPの導入を検討



1

健康経営を実践するための基盤整備

- 健康経営の実践に向けて最低限必要となるデータ集約・一元管理が、DXPを導入することで効率的に実行できるようになる

2

健康経営施策の円滑な推進

- ストレスチェック・健診結果などの各種データ集計～課題の把握～効果検証まで、一気通貫で対応可能
- DXPが健康経営のPDCAサイクルに伴走することで、現場の負担を軽減しながら、健康課題の効果的な解決を図ることができる

ウェルビーイングに関する企業間連携 – ポーラ・オルビスホールディングス

今回の連携を契機に、企業や従業員のWell-beingに資するソリューションを強みとする当社と、独自技術を強みとするポーラ・オルビスグループとのオープンイノベーションを推進予定。

企業に未来基準の元気を！



2022年1月12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)

日本版 Well-being Initiative 参画企業間連携 第一弾

ポーラ・オルビスホールディングスと Well-being 経営における有用性検証を開始

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントと株式会社ポーラ・オルビスホールディングスは、Well-being 経営※1)の実現に向けた連携を開始しました。連携の第一弾として、ポーラ・オルビスホールディングスの「me-fullness (ミーフルネス)」プロジェクトの Well-being 経営における有用性検証を、当社のストレスチェック/エンゲージメントサーベイ「アドバンテッジ タフネス」を通じて実施します。

「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、かねてより従業員の Well-being 向上支援に取り組んできた当社は、2021年7月より「日本版 Well-being Initiative※2)」に参画しております。これを契機として、同じく Well-being Initiative 参画企業であり、独自技術を起点として人々の Well-being 実現をめざすポーラ・オルビスホールディングスと連携するはこびとなりました。

連携の第一弾として、人々の心と体を満たす技術としてポーラ化成工業が開発した「me-fullness」を、当社および当社の顧客企業にトライアル導入し、ストレスチェック/エンゲージメントサーベイ「アドバンテッジ タフネス」を通じて、従業員のストレス状況やエンゲージメント、セルフケア意識の向上などに対する有用性の検証や課題の抽出を実施します。

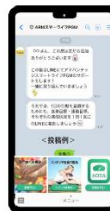
企業間連携によるセルフケアアプリの拡充

従来のセルフケアアプリに加えて「me-fullness」も当社サービスプラットフォームに組み込んでいく方針。



Advantage Sleep

睡眠改善アプリ
アドバンテッジスリープ



アドバンテッジ
スマートライフ
プログラム

特定保健指導プログラム
アドバンテッジスマート
ライフプログラム

カロミル

生活習慣改善アプリ
カロミル*

*アドバンテッジスマートライフプログラムの中で提供

その他トピックス – 予防医学研究者・医学博士の石川善樹氏の顧問就任

豊富な知見を有する石川善樹氏の顧問就任によって、中期経営計画2023の達成に向けた取組みを一層加速できるものと考えております。

中計骨子

ウェルビーイング領域におけるNo.1プラットフォーマーへ

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

顧問



石川 善樹 いしかわ よしき

東京大学医学部健康科学科卒業、ハーバード大学公衆衛生大学院修了後、自治医科大学で博士（医学）取得。「人がよく生きるとは何か（Well-being）」をテーマとして、企業や大学と学際的研究をおこなう。専門分野は、予防医学、行動科学、計算創造学、概念進化論など。

2004年3月 (有)日本ヘルスサイエンスセンター 取締役就任（現任）

2008年11月 (株)キャンサーズキャン創業、取締役就任（現任）

2018年9月 公益財団法人Well-being for Planet Earth代表理事就任（現任）

その他トピックス – 株式会社カオナビとの共催セミナー開催

タレントマネジメント業界をけん引する株式会社カオナビとの提携推進の一環として、「エンゲージメント向上」をテーマとしたWebセミナーを開催いたします。

The banner features a yellow and orange background. At the top left, a blue button says '無料 Web セミナー'. To its right are logos for 'カオナビ' and 'ADVANTAGE Risk Management Group'. The main title is '福利厚生／タレントマネジメント それぞれから見るエンゲージメント向上'. Below it, text reads '健康経営・タレントマネジメント 業界をけん引する2社による共催セミナー'. A central grey box displays the date '2/18 金' and time '15:00～16:00'. Two circular portraits of speakers are shown at the bottom, with their names and affiliations: '株式会社カオナビ 高岡 森生 (たかおか もりお)' and '株式会社アドバンテッジリスクマネジメント 堀田 卓 (きくた すぐる)'.

サービスを展開する両社それぞれの立場から、従業員のエンゲージメント向上がもたらす効果、エンゲージメント向上のためのサービス活用法を解説いたします。

「エンゲージメント向上の具体的な施策を検討したい」「従業員の採用・定着に課題がある」「従業員が仕事をする上でサポートとなるような仕組みを導入したい」とお考えの皆様におすすめのセミナーです。

日時：2022年2月18日(金)15：00～16：00

申込期間：2022年2月15日(火)まで

参加費：無料

対象：組織・人材開発／経営企画／人事労務部門のご担当者様・責任者様

その他トピックス – 地方都市（名古屋・大阪・福岡）において初のタクシー広告実施

当社初の試みとして、2021年10月25日（月）よりTV-CMおよびタクシー広告の放映を開始。2022年1月31日（月）より、地方都市(名古屋・大阪・福岡)において初めてとなるタクシー広告を実施いたします。



放映期間

2022年1月31日（月）～

放映エリア

名古屋・大阪・福岡

補足

当社は、企業における従業員のウェルビーイング向上への意識醸成を目的にCMを制作し、2021年10月末より首都圏を中心に放映いたしました。このたび、地域拠点における認知度拡大のため、名古屋・大阪・福岡エリアにて放映いたします。

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。