

2021年度(2022年3月期) 通期決算説明資料

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 東証プライム]

2022年5月13日



IS 675385 / ISO27001



企業に未来基準の元気を!





AGENDA

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 2022年度 業績見通し

04 トピックス

05 中期経営計画進捗

01

決算概況



企業に
未来基準の
元気を!

全社業績

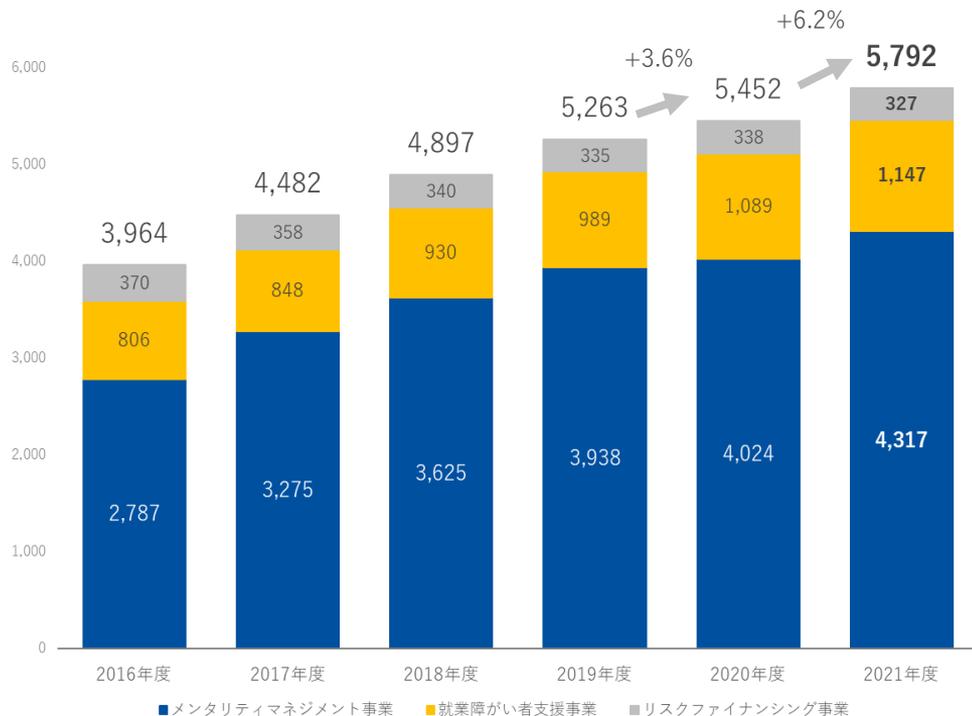
売上高 5,792百万円 前期比 +339百万円（増減率 +6.2%）の**増収**、
中期経営計画達成に向けた投資は計画どおり実行。経常利益 362百万円 前期比 △368百万円の**減益**

(単位:百万円)	2020年度		2021年度		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	5,452	—	5,792	—	+ 339	+ 6.2%
売上総利益	4,256	78.1%	4,273	73.8%	+ 17	+ 0.4%
営業利益	726	13.3%	352	6.1%	△ 375	△ 51.5%
経常利益	730	13.4%	362	6.3%	△ 368	△ 50.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	496	9.1%	201	3.5%	△ 295	△ 59.3%

※ なお、特別損失にて「投資有価証券評価損」46百万円を計上しております。

売上高-推移 ①

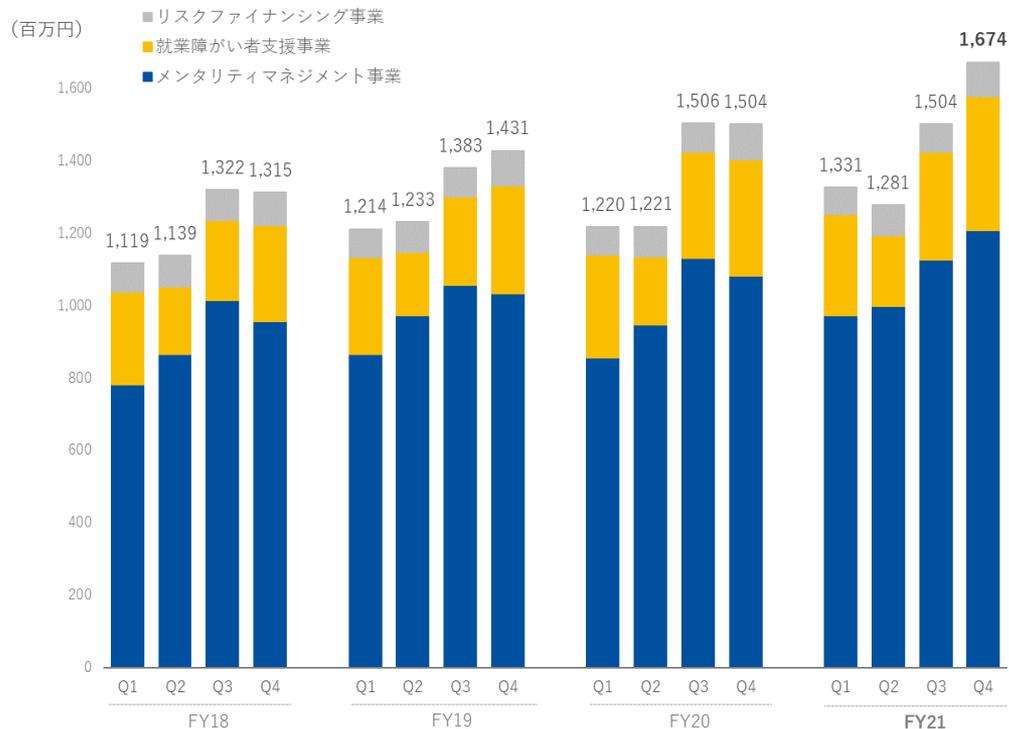
(百万円)



当初計画を下回るも 対前期比 +6.2%の増収

上期は「アドバンテッジ タフネス」の新システムへの移行負担増などによる営業活動の停滞や顧客企業人事部門担当者の職域接種対応優先などコロナ禍による影響もあり、通期でも当初計画は下回ったが、対前期比では増収。

売上高-四半期期間別推移



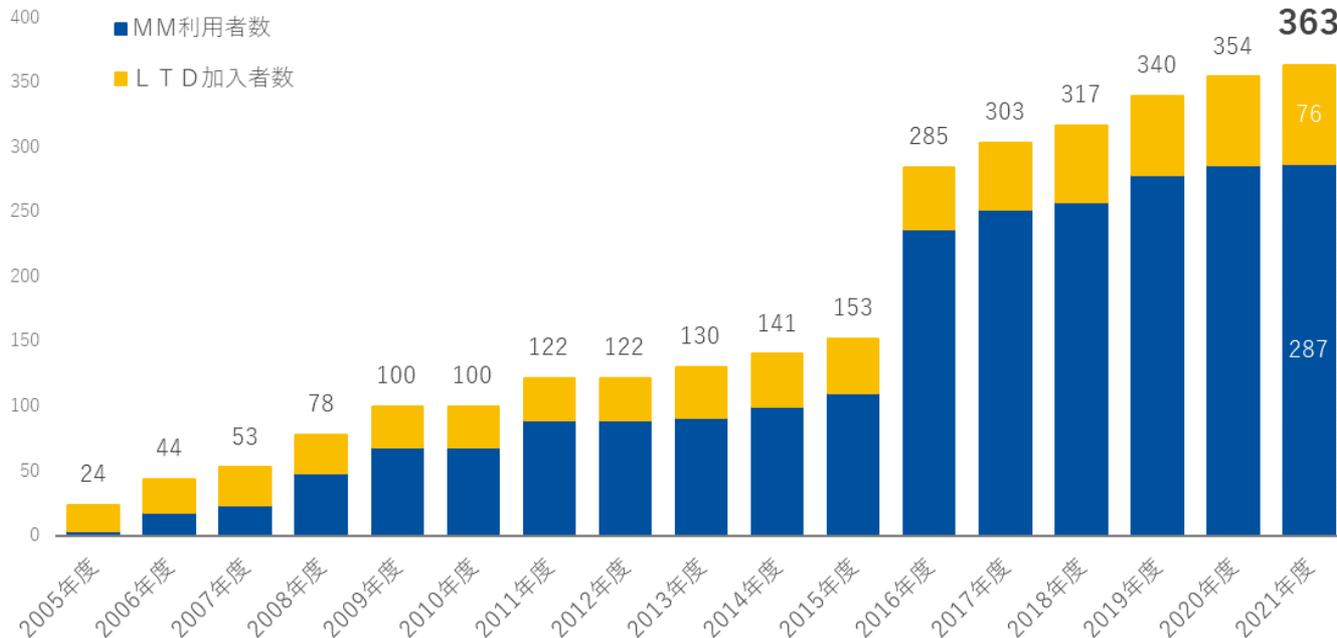
各事業ともQ4(1~3月)は売上高が伸長

当初計画は下回るものの、下期はウェイトが高かったLTD事業及び、メンタリティマネジメント事業では採用EQ「アドバンテッジ インサイト」が堅調、引き続き健康経営事業も伸長し増収。また、遅れていた「ADVANTAGE HARMONY」の新規導入も進むなどQ4業績は堅調に推移。

「メンタリティマネジメント利用者数」「LTD加入者数」の推移

メンタリティマネジメント利用者数：約 287万人、LTD加入者数：約 76万人

(万人)

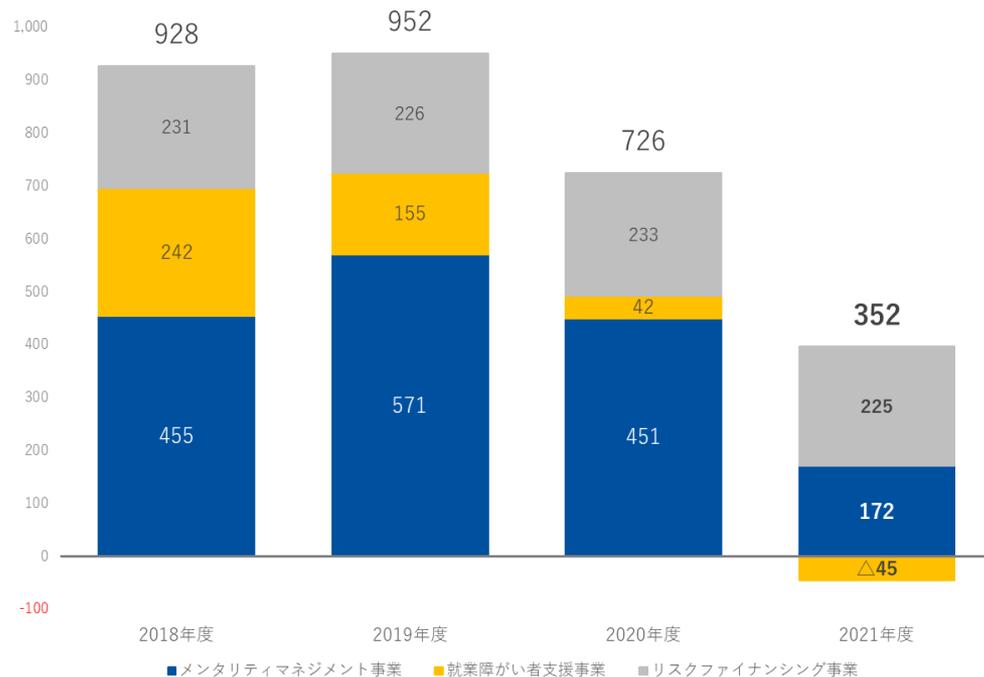


堅調に増加

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。

営業利益推移

(百万円)



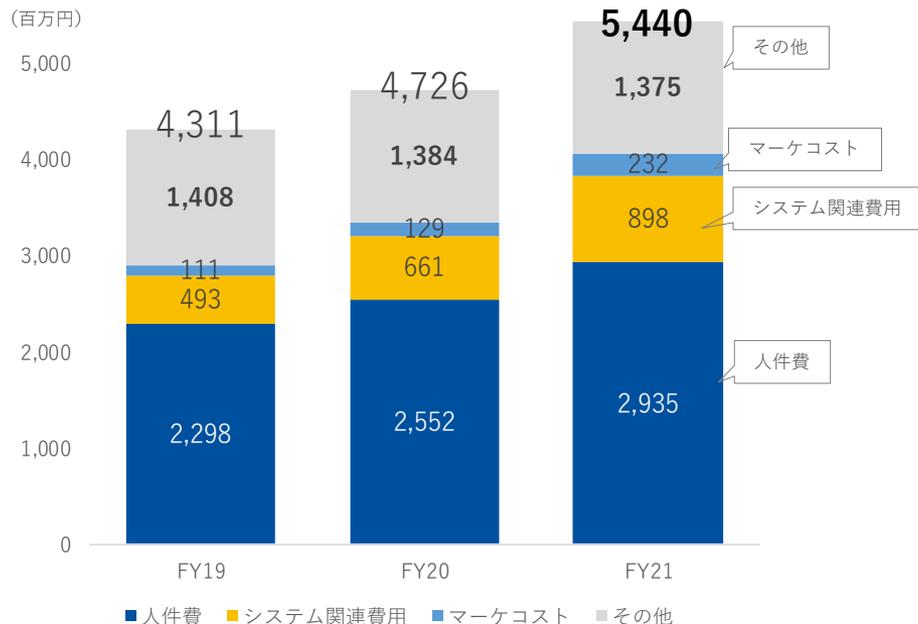
投資は計画どおり実行 営業利益は前期比で減益

中計実現に向けた「アドバンテッジ タフネス」や「ADVANTAGE HARMONY」など既存の主力サービスの改良に伴うシステム関連費用が増加。

また、今後の成長に向けた採用を進め、その他新規システム開発投資も概ね計画通りに実行したことによるコスト増により、売上高は当初計画は下回ったこともあり、減益となった。

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および一般管理費



競争力強化のための各種施策実施 費用は前期比で増加

人材強化

中長期的な企業価値向上のためESOP導入や中計実現のために必要な各種開発を進めるためのIT人材採用、各事業の拡大のための人員採用

商品力強化

「アドバンテッジ タフネス」など既存主力サービスにおけるシステム刷新に伴う移行費用や旧システムとのダブル費用、新システム稼働開始による償却費の発生

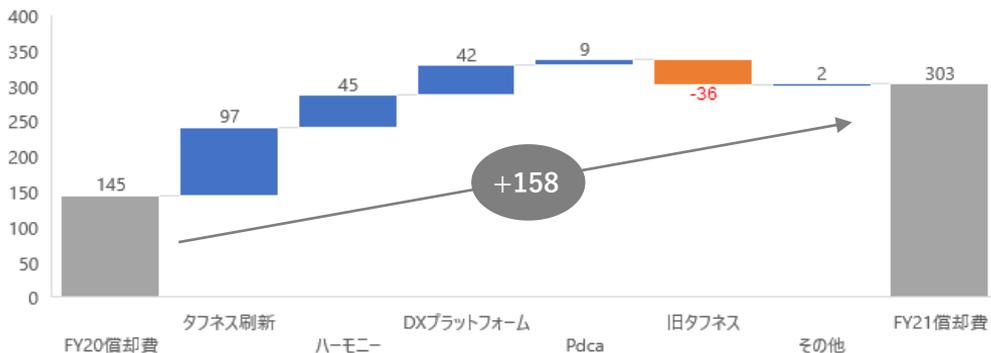
マーケティング強化

TVCM・タクシー広告などのプロモーション施策や販売促進の施策増加

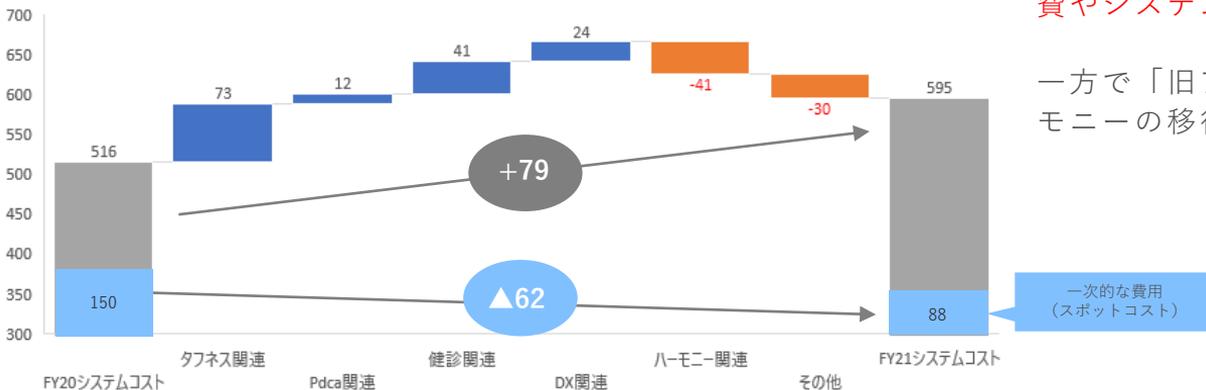
システム関連費用

(百万円)

ソフトウェア償却費



システム保守費用



ソフトウェア償却費、システム保守費用

「アドバンテッジ タフネス」のシステム刷新や「ADVANTAGE HARMONY」など既存の主力サービスの改良に伴う償却費やシステム保守費用の発生に加え、移行費用や旧システムとの運用コストの重複によるFY21のスポットコストが引き続き発生（88百万円）また、健康経営事業の売上増加に伴う健診システム利用料の増加や「アドバンテッジ pdCa」や「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」等の新サービスに係る償却費やシステム保守費用も発生

一方で「旧アドバンテッジ タフネス」の償却費やハーモニーの移行費用は減少。

財務状況およびキャッシュ・フローの状況

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による支出11億86百万円、システム開発に伴いソフトウェア等無形固定資産の取得による支出 954百万円などにより、**投資キャッシュアウト・フローが増加**。フリーキャッシュフローはマイナス1,569百万円。財務CFは「株式給付信託（J-ESOP）」導入に伴う自己株式の取得による支出等で△469百万円のキャッシュ・アウト

財務状況 (単位：百万円)

* () 内は前期末からの増減

総資産 5,678 (△187)	負債 2,253 (+79)
	純資産 3,425 (△266)

キャッシュ・フロー

(単位：百万円)	2020年度	2021年度	差額
営業CF	712	578	△133
投資CF	△772	△2,148	△1,375
フリーCF	△60	△1,569	△1,508
財務CF	△166	△469	△303

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

2021年度(2022年3月期)の状況

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体制の立て直しの遅れなど、**営業活動の停滞により当初計画を大きく下回る**。Q4はソリューション販売が伸長し回復の兆し。通期では前期比でほぼ横ばい。

健康経営事業



- 新規契約の獲得は**当初計画を下回る**も、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」ともに前期比で+37%と**引き続き伸長**。

LTD事業



- 売上高は失注案件の影響もあり**当初計画を下回る**も、大型案件の見込件数は顕著に伸長する等**パイプラインは順調に積み上がり、前年比4.5%の売上増**。

両立支援事業



- コロナ禍による営業活動への影響など新規導入は**計画から大幅に遅延**。
- 期末にかけて「ADVANTAGE HARMONY」の**成約および導入決定企業は増加**。
- 4月以降順次施行の育児・介護休業法改正に合わせ、企業の人事労務担当者の課題解決対応に向けた機能を追加しシステムをバージョンアップ。

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**
- 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**

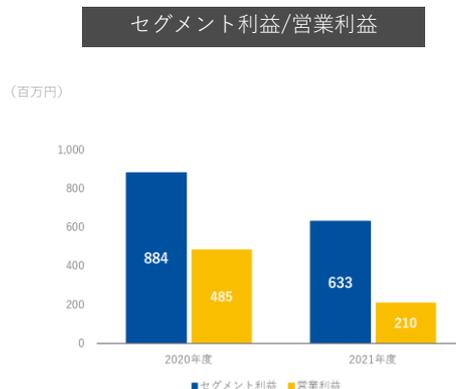
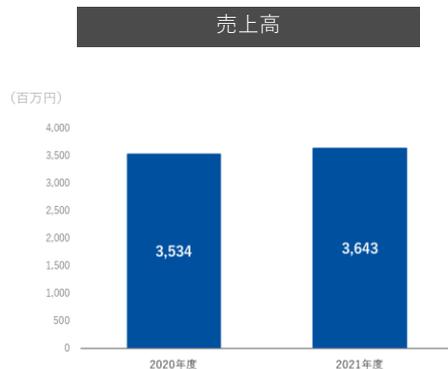
*パルスサーベイとは、簡易的な調査を短期間に繰り返し実施する調査手法のこと

(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	2021年度	前年比増減
売上高	3,534	3,643	+3.1%
費用	2,650	3,010	+13.6%
セグメント利益	884	633	△28.4%
営業利益	485	210	△56.7%

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

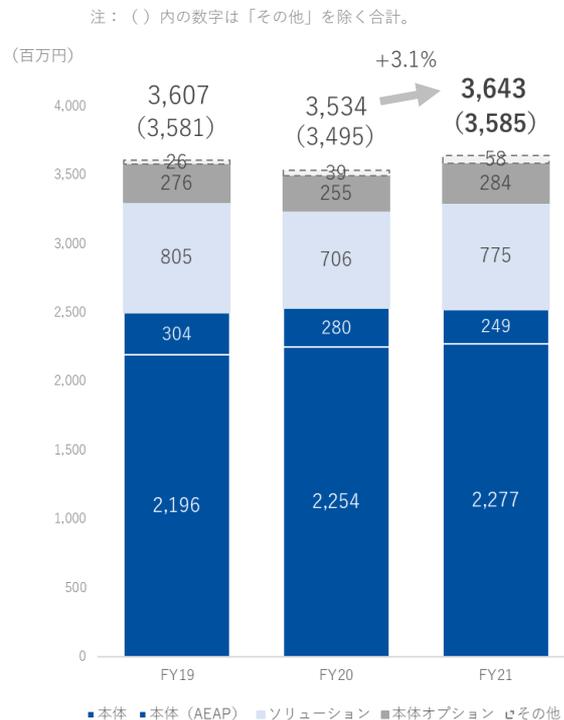
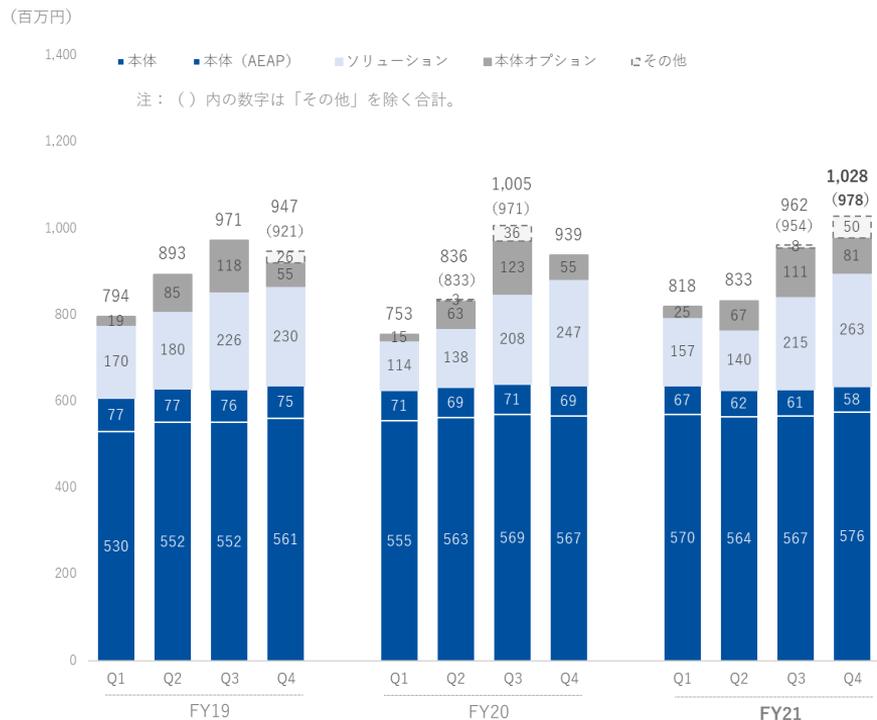


当初計画を下回り 売上高は前年同期比 +3.1%と微増

- 売上はほぼ前期並に留まる。上期に発生した「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などにより、**営業活動が停滞**。Q4でソリューション販売は回復基調も道半ば。売上高は当初計画を大きく下回った
- 「アドバンテッジ タフネス」システム刷新に伴う開発費用および旧システムとの運用費のダブル発生の影響、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事により、費用は前期比で大幅に増加し減益

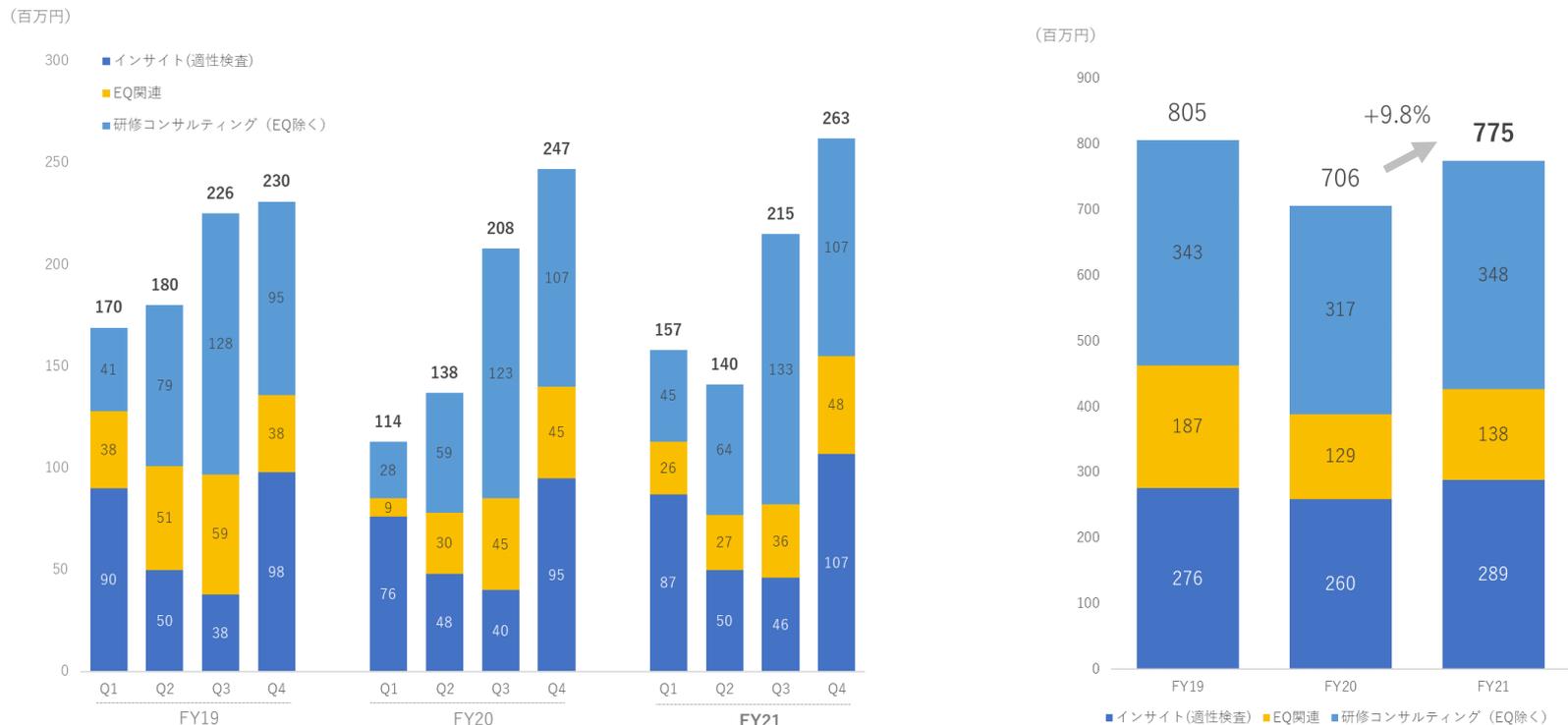
(1)メンタリティマネジメント事業 – 商品別の売上推移

- ・ **タフネス本体**は、新規獲得が前期比増加も獲得不足やロストもあり**ほぼ横ばい**。
- ・ ソリューション販売はQ1～Q2はシステム移行に伴う負担増による営業活動への影響もあったが、下期は回復（**増加**）。

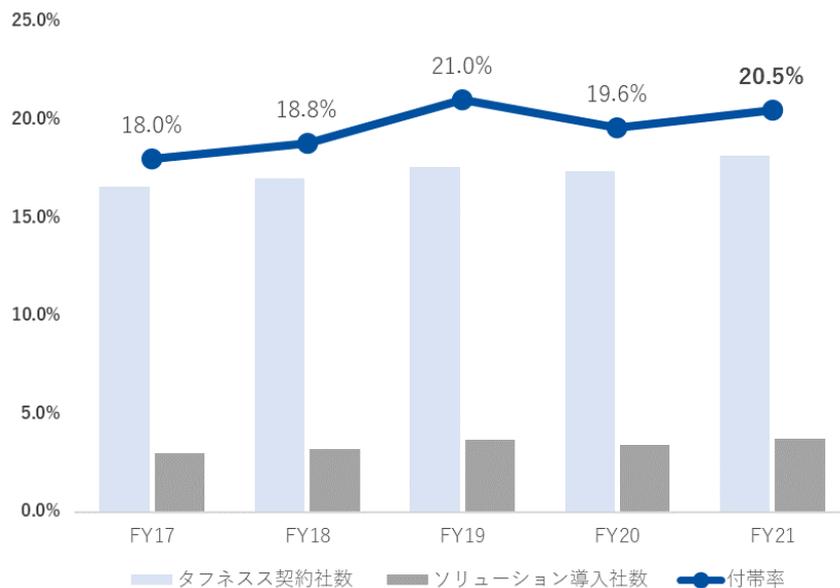


(1)メンタリティマネジメント事業 – ソリューション売上の内訳

- 上期からのシステム移行負担増もあり計画を大きく下回る。Q4は好調に推移し通期で前期比+9.1%と増加回復も道半ば。
- インサイト（適正検査）が通期で前期比 +29Mと回復も、EQ関連の売上が低調。FY22にEQIシステムの刷新を予定。



(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の推移



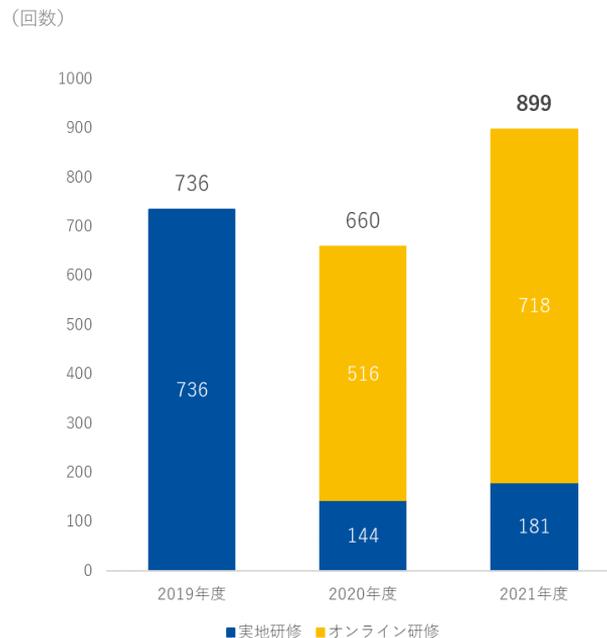
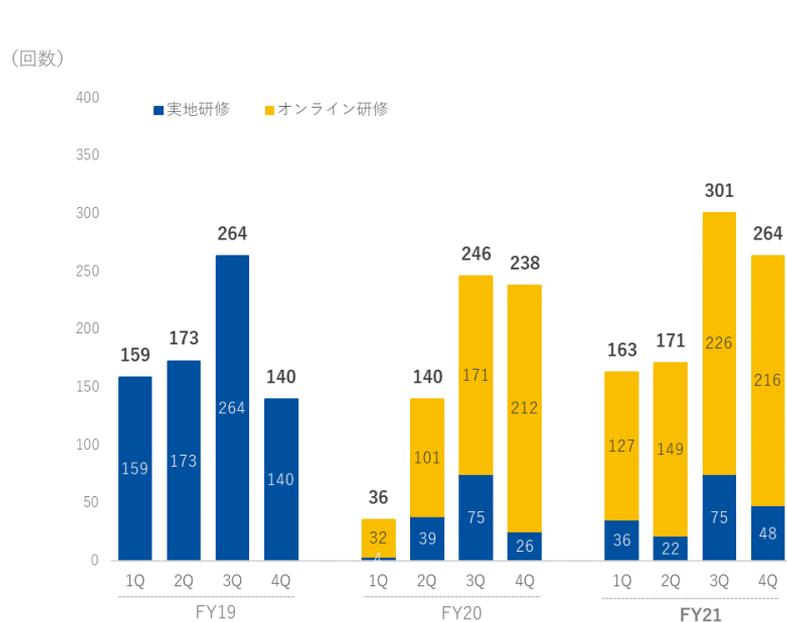
ソリューション付帯率 20.5%
回復も道半ば

前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も上期からのシステム移行負担増などの影響もあり回復は道半ば。

注：タフネス契約社数は契約企業ベース。グループ会社などサービス提供企業全てを含んではおりません。

(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から回復。**オンライン研修が定着**し研修回数は増加。

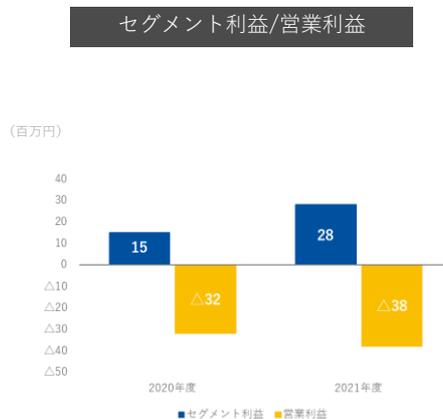
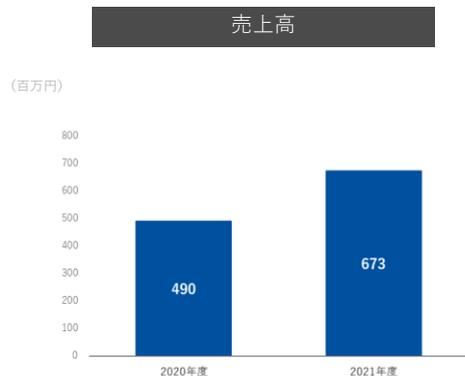


(2)健康経営事業 – 業績

(単位：百万円)	2020年度	2021年度	前年比増減
売上高	490	673	+37.3%
費用	475	645	+35.8%
セグメント利益	15	28	+86.7%
営業利益	△32	△38	-

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

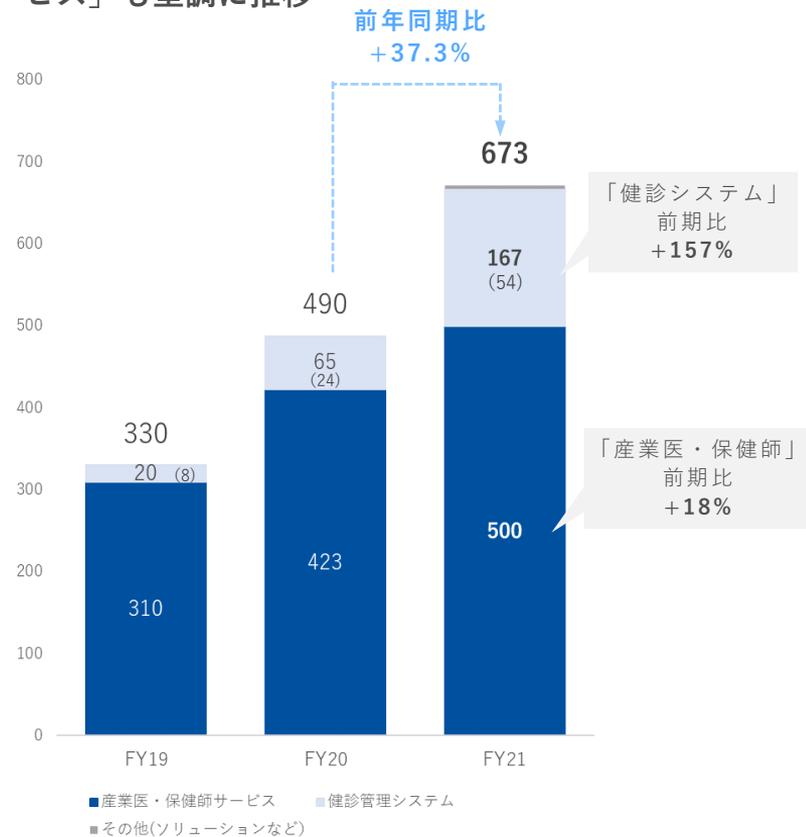
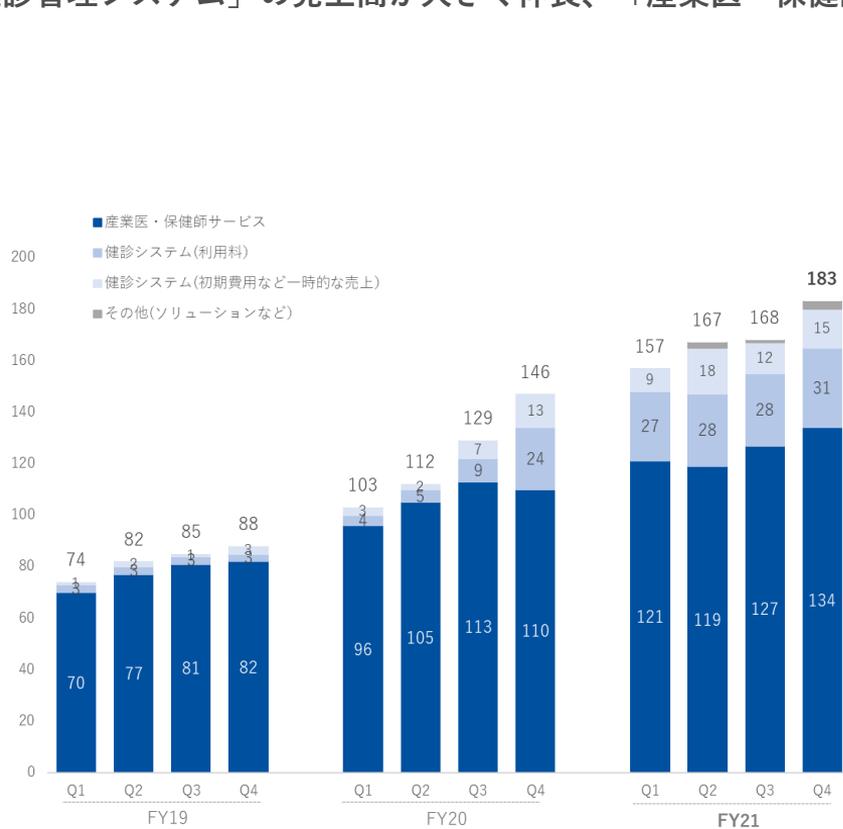


当初計画を下回るも 売上高は前年同期比 +37.3%と 引き続き高い成長

- 新規契約の獲得は当初計画を下回ったものの、「健診システム」「産業医・保健師サービス」とも引き続き伸長。
- 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引き続き市場は追い風。フィジカル系の健康セミナー（生活習慣、喫煙、睡眠など）への引き合いも引き続き増加。

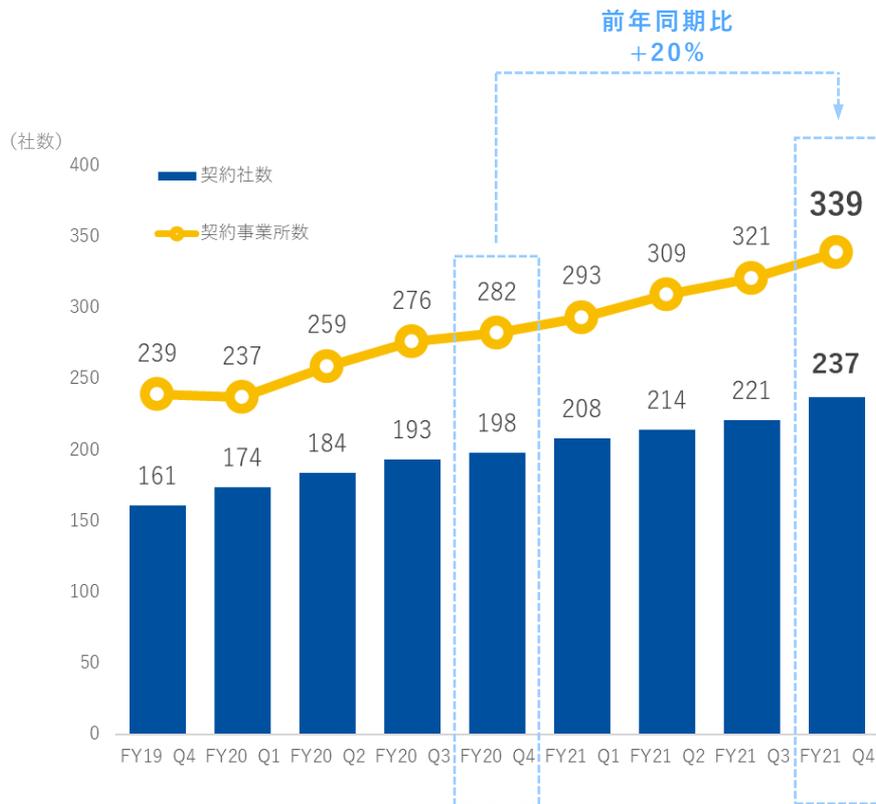
(2)健康経営事業 – 商品別の売上推移

「健診管理システム」の売上高が大きく伸長、「産業医・保健師サービス」も堅調に推移



注：「健診管理システム」()内の数字は内数で初期登録費用など一時的な売上。

(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

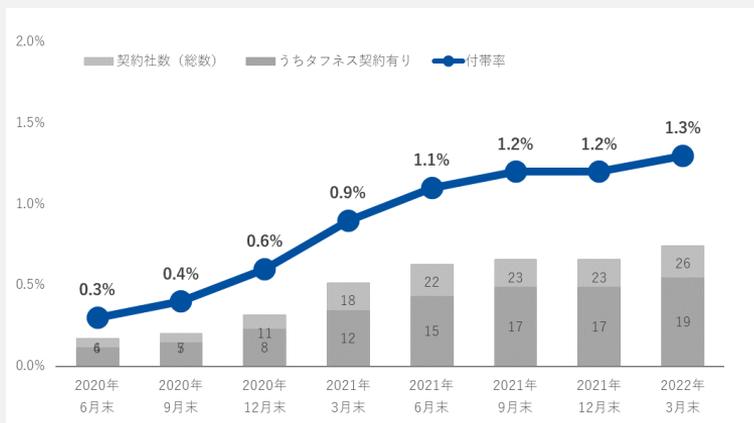


契約社数および契約事業所数ともに
前期末比 +20%と順調に増加

(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

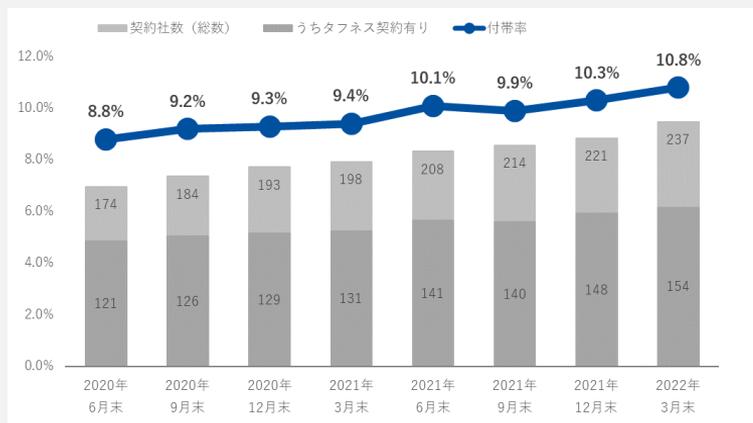
「アドバンテッジ タフネス」に対する付帯率。少しずつではあるが増加続く。
「産業医・保健師サービス」はストレスチェックからの付帯が引き続き堅調。

健診システム付帯率推移



注：健診システム付帯率=健診システム導入社数（タフネス契約あり）÷「アドバンテッジ タフネス」導入社数

産業医・保健師サービス付帯率推移



注：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（タフネス契約あり）÷「アドバンテッジ タフネス」導入社数

(3)LTD事業 – 業績

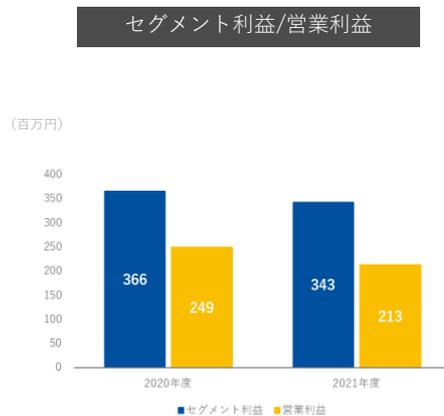
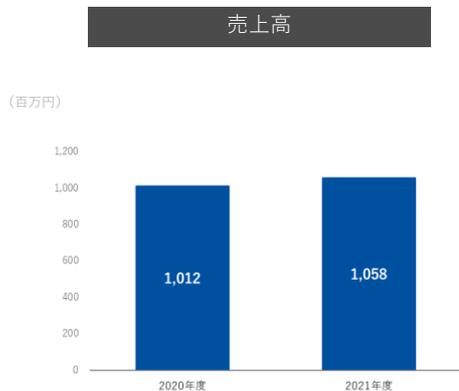
(単位：百万円)	2020年度	2021年度	前年比増減
売上高	1,012	1,058	+4.5%
費用	645	714	+10.7%
セグメント利益	366	343	△6.3%
営業利益	249	213	△14.5%

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。

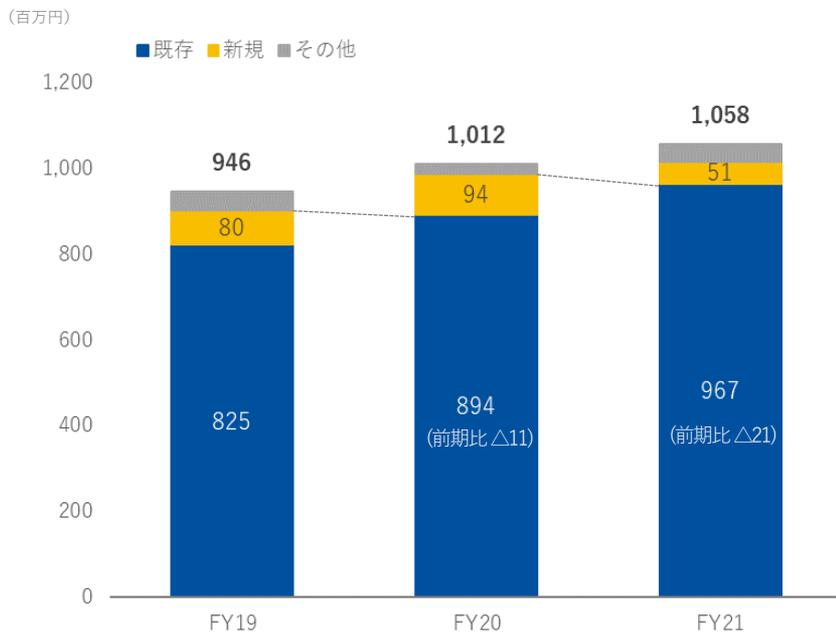
（※）主に報告セグメントに帰属しない管理部門等の販売費及び一般管理費

当初計画を下回るも 売上高は前年同期比 +4.5%

- 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**による契約開始が**翌期へスライド**になったこともあり、前期比増も当初計画を下回る。
- **マーケットは引き続き好調**。大型案件の見込みなど**パイプラインは強化**されており引き続き堅調見込み。



(3)LTD事業 – 売上高の推移



注：「既存売上高の前期比」＝「当期の既存売上高」－（「前期既存売上高」＋「前期の新規売上高」）

注：その他は代理店手数料以外の保険業務委託費や集金事務手数料などによる収益。

新規売上は制度開始遅延が発生 コロナ影響で既存減少

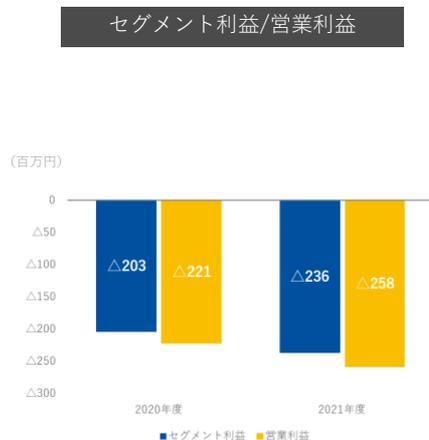
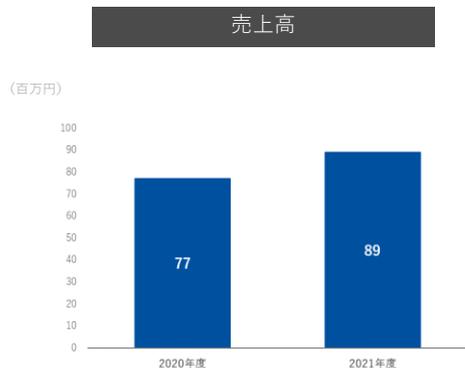
- 見込み件数は顕著に伸びているものの、大手企業を中心に、制度開始時期が想定より遅れるなど翌期へスライドとなった影響で、新規の売上が減少。
- 既存売上はコロナ禍における企業の**コスト削減**によるロスや**従業員減少**による加入者の減少もあり△21Mの減少。

(4)両立支援事業 – 業績

(単位：百万円)	2020年度	2021年度	前年比増減
売上高	77	89	+15.6%
費用	280	325	+16.1%
セグメント利益	△203	△236	-
営業利益	△221	△258	-

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。

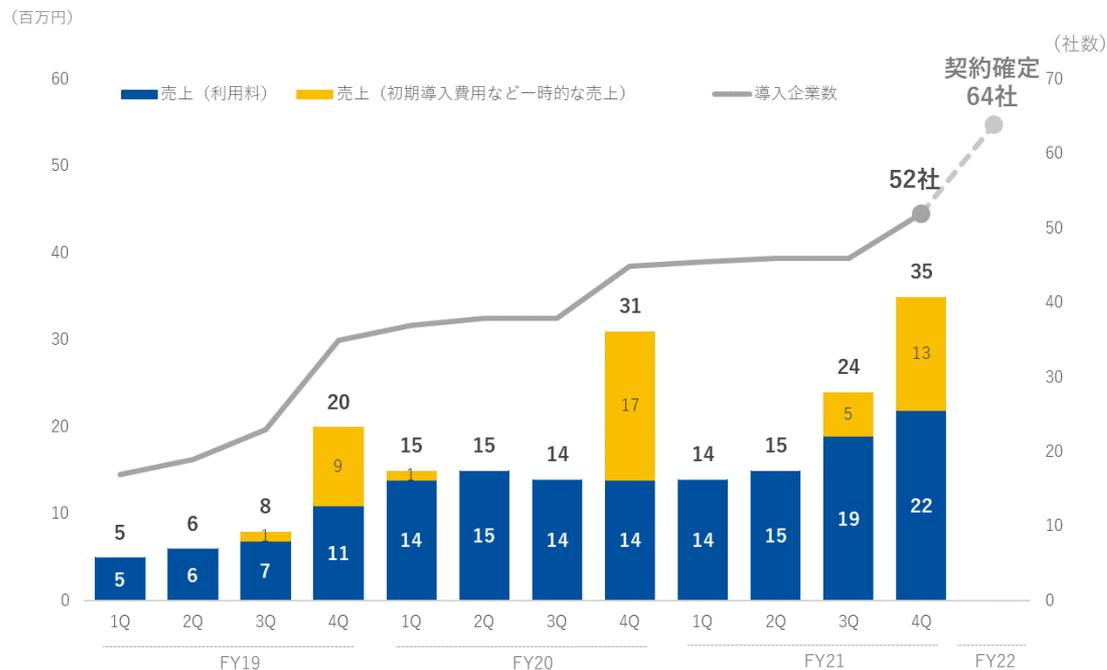
（※）主に報告セグメントに帰属しない管理部門等の販売費及び一般管理費



当初計画を大きく下回るも Q4以降、成約件数は増加

- 当期売上高は、上期からの顧客企業人事部門の**コロナワクチン職域接種対応**の優先等により営業活動が遅れたことにより当初計画に比べて、**新規契約が大幅に未達**。後ろ倒しにはなったものの**Q4での成約件数は増加**しパイプラインも増加。
- 費用面では刷新に伴う償却費や事業拡大に向けて人件費、マーケティングコストが増加。**育児・介護休業法改正に合わせたバージョンアップ**など開発も予定通り実施。

(4)両立支援事業 – 「ADVANTAGE HARMONY」 導入の状況



大幅に遅れたが 契約社数は 52社まで増加

2021年1月から新サービスに刷新。
コロナ禍により新規導入の営業活動が停滞し計画からは大幅に遅れたもののQ4以降、契約社数は増加。

翌期導入決定の契約確定も12社。

	FY19 期末	FY20 期末	FY21 期末
期末時点における契約確定企業数 (翌期導入)	0社	1社	12社

(4)両立支援事業 – 「ADVANTAGE HARMONY」新機能追加

2022年4月以降、順次施行の**育児・介護休業法の改正対応**に向け新機能を追加し**バージョンアップ**。
「**育児取得のための環境整備**」「**育休分割取得等による管理の煩雑化**」など**人事労務担当者の課題をサポート**。

2022年4月より改正育児・介護休業法が順次施行

 2022/4/1~

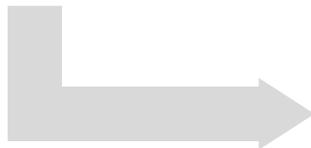
育児休業取得のための**環境整備/周知・意向確認が義務化**
有期雇用労働者の育児・介護休業**取得要件緩和**
▶**雇用期間が1年以上の条件撤廃**

 2022/10/1~

育児休業の**分割取得が可能に**
男性の出生直後の育児休業の枠組み創設
▶**出生直後の時期に柔軟に育児休業を取得が可能に**

 2023/4/1~

▶**育児休業の取得状況の公表義務化**



ADVANTAGE HARMONYなら
業務効率化と育児と両立支援を
同時に実現します！



完全ペーパーレスの休業管理

休業スケジュール・履歴の管理や、育児休業の申出受付～合意通知～社会保険手続きも一気通貫で電子申請対応。



TODOリストで作業実施確認

申出期間に連動した、TODOリストの自動生成とアラート発信



繋がるコミュニケーション

マイページを通じた休業者とのコミュニケーション促進



個別周知・意向確認義務にも対応

対象者一人ひとりへの意向確認や各種研修、相談窓口の設置にも対応

(5) リスクファイナンス事業 – 業績

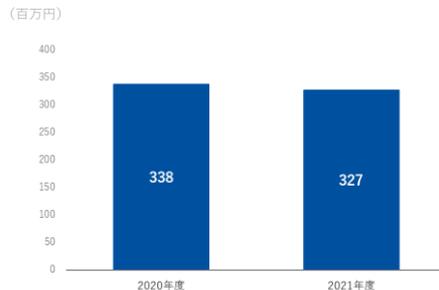
(単位：百万円)	2020年度	2021年度	前年比増減
売上高	338	327	△3.3%
費用	67	71	+6.0%
セグメント利益	270	255	△5.6%
営業利益	242	225	△7.0%

概ね計画どおり

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

売上高



セグメント利益/営業利益



03

2022年度 業績見通し



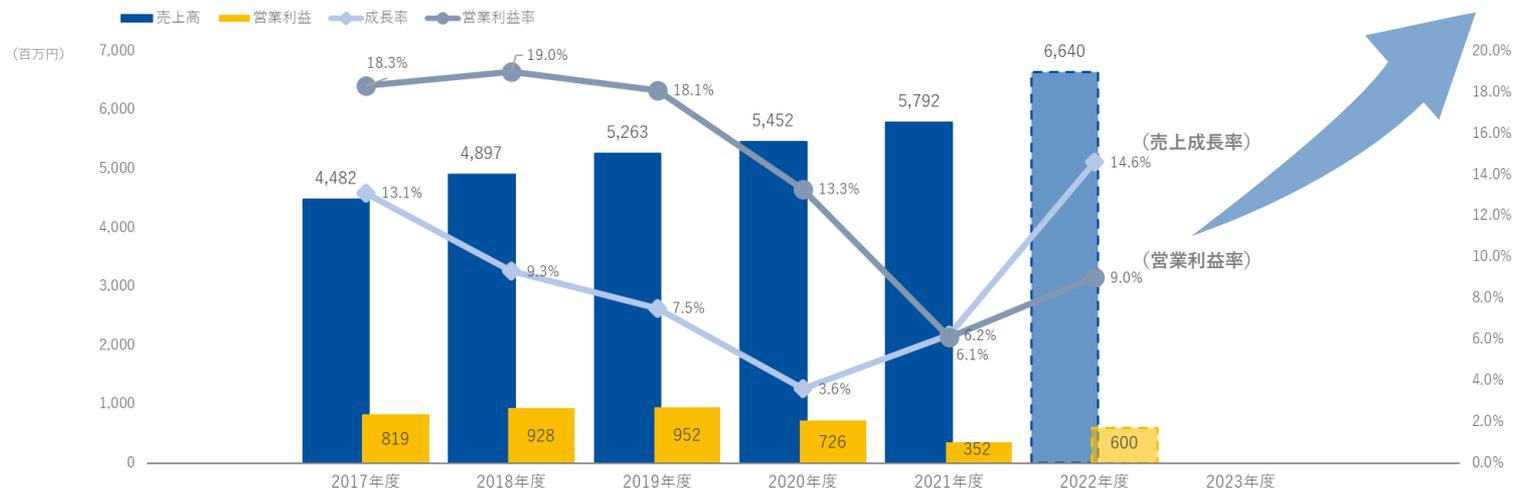
企業に
未来基準の
元気を!

2022年度 売上高 6,640百万円 (+14.6%)、経常利益 600百万円 (+65.4%)

(単位：百万円)	2021年3月期		2022年3月期		対前期比	
	金額	売上高比	金額	売上高比	増減額	増減率
売上高	5,792	100.0%	6,640	100.0%	+847	+14.6%
メンタリティマネジメント事業	3,643	62.9%	3,921	59.1%	+277	+7.6%
健康経営事業	673	11.6%	874	13.2%	+200	+29.7%
LTD事業	1,058	18.3%	1,257	18.9%	+198	+18.8%
両立支援事業	89	1.5%	266	4.0%	+176	+197.4%
リスクファイナンス事業	327	5.6%	322	4.8%	△5	△1.6%
営業利益	352	6.1%	600	9.0%	+247	+70.1%
経常利益	362	6.3%	600	9.0%	+237	+65.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	201	3.5%	400	6.0%	+198	+98.2%

2022年度 通期業績見通し

- 「中期経営計画2023」に基づく事業活動の更なる推進に向け、かねてより取り組んでいる「アドバンテッジ ウェルビーイングDXP」の展開およびDXPを軸とした総合提案によるアカウント営業を本格推進。
- 引き続き**一定レベルでの成長投資は継続**するものの、**今期のような投資効果とのギャップは発生しない**とみており、投資効果によるトップライン、特に**ストック収入の積み上げにより利益率は急速に改善していく**見通し。



ストレスチェック義務化による拡大

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

新HARMONYリリース●

刷新タフネスリリース●

DXP Phase1.0リリース●

DXP Phase1.5リリース●

アドバンテッジpdCaリリース●

リソルライフサポート社資本業務提携●

● eReworkリリース

● HARMONY新機能追加

● 刷新EQIリリース

● DXP Phase2.0リリース

● アドバンテッジWellGageリリース

● ウェルネス・コミュニケーションズ社資本業務提携

04

トピックス



企業に
未来基準の
元気を!

トピックス – 健康経営に関するトピックス (1/3)

従業員の元気＝「ウェルビーイング」を実現すべく、健康経営に取り組んでまいりました。KPIに「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」を設定し、特に「運動」、「食事」、「睡眠」、「禁煙」の4つの指標をより良くしていくことがKPIの数値改善につながると考え、さまざまな取り組みを推進しています。自社サービスの活用、社内の専門家からのアドバイスを取り入れながら施策に取り組み、「ALLアドバンテッジ」で健康経営銘柄選定をめざしてまいりました。

〔健康経営における**自社システムの活用**〕

□ 「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」

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」するデータマネジメントプラットフォーム。主に「アドバンテッジ タフネス」の結果を軸に、労働時間など他項目とクロス集計することで傾向を把握。

健康経営度調査をはじめとした各種調査や提出物作成における効率化に。情報整理に関する業務負担が軽減し、その施策検討・実施に注力することができました。



□ 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」

リスクになりうるストレス状態にとどまらず、生産性向上に直結する「エンゲージメント」に加え、ストレスへの対処スキルを表す独自指標「メンタルタフネス度」を測定し、「見える化」。

当社では、法定の年1回を超え、2回実施しています。組織や職場の環境変化を捉え、より迅速に課題にアプローチできるようにしています。



□ 健康診断結果管理システム

健康診断の予約、結果管理、産業保健スタッフとの連携まで業務全体をシステム化・データ化。各種データの集計作業に要する時間を短縮し、施策に割く時間を捻出することができました。



「健康経営銘柄2022」に選定 「健康経営優良法人2022(大規模法人部門(ホワイト500))」に認定

2022年3月、経済産業省と東京証券取引所が共同で実施する「健康経営銘柄2022」に初めて選定される。
「健康経営優良法人2022(大規模法人部門(ホワイト500))」に認定を受ける。(5年連続の認定取得)



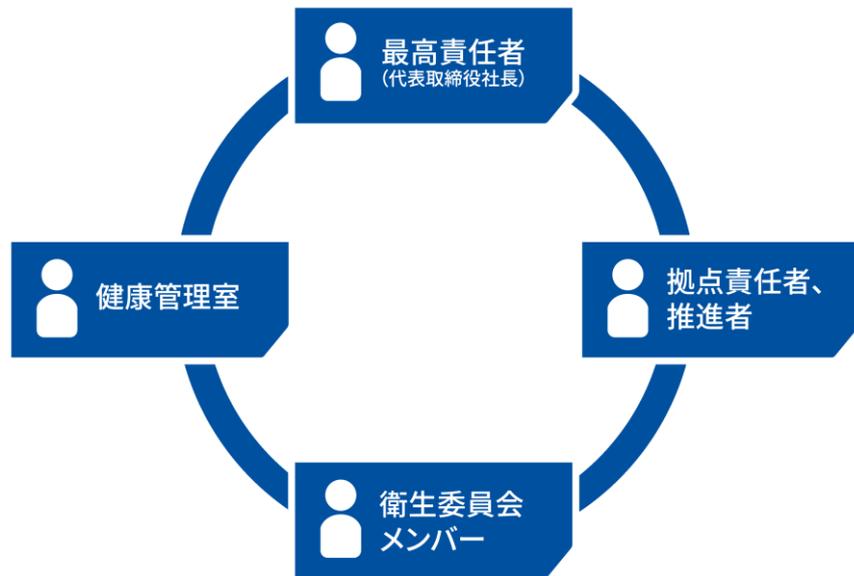
■ 当社の健康経営推進方針（健康経営宣言）と推進体制

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。



05

中期経営計画進捗



企業に
未来基準の
元気を!

人的資本経営に関する国内の動向

- 人材を“資本”と捉え、持続的な企業価値向上につなげる「人的資本経営」への関心が高まっている
- 政府の後押しを受け、**企業における人的資本情報開示の流れが加速**

2017年10月

● 経済産業省が伊藤レポート2.0公開

稼ぐ力の向上の観点から、人材・技術・ブランド等の「無形資産」やESG投資が主眼とする「非財務情報」の重要性を強調

2020年9月

● 経済産業省が人材版伊藤レポート公開

企業価値向上に繋がる人材戦略「3P・5Fモデル」を提唱

2021年6月

● 東京証券取引所がコーポレートガバナンス・コード改定

人的資本の開示に関する事項記載

2022年3月

● 経済産業省が人材版伊藤レポート2.0（案）公開

より深掘りされた具体的な取組み・有効な工夫を提示

2022年6月

● **岸田内閣における閣議決定（予定）**

非財務情報の可視化に関する指針を決定・公表予定

海外における人的資本情報開示の動向

- 人的資本の情報開示は、欧米が先行
- 欧米では、コロナ以前から人的資本情報の開示をめぐる動きが活発化

欧州

- 2014年 EUが非財務情報開示指令において、「**社会と従業員**」を含む情報開示を義務づけ（従業員500人以上の企業対象）
- 2019年 ISOが人的資本マネジメントに関して、社内議論用・社外開示用の指標を整理（ISO30414）
- 2021年 EUが非財務情報開示指令の改定案を発表（対象企業の拡大、開示情報の具体化）

米国

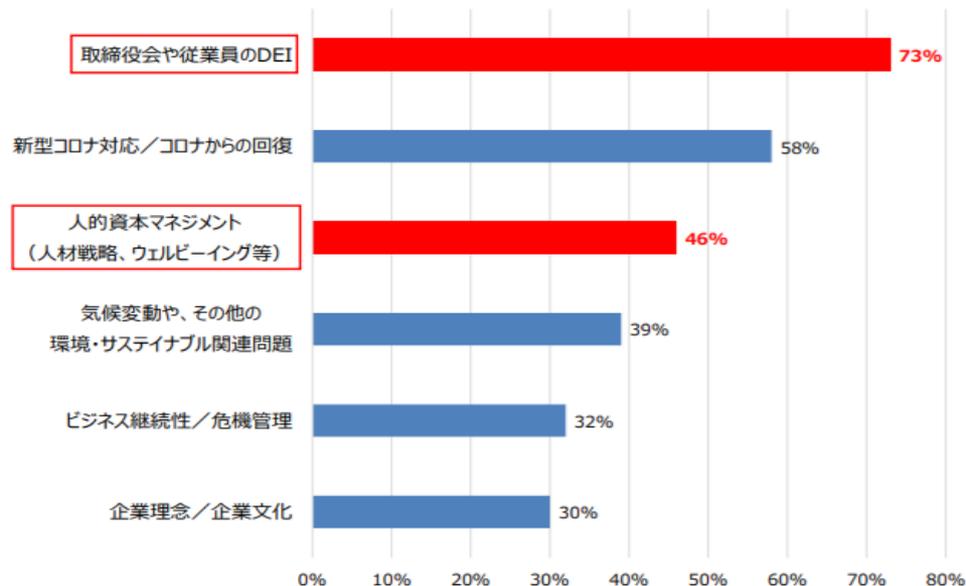
- 2019年 サステナビリティ会計基準審議会が改訂版スタンダードを公表（人的資本の領域について、重要項目の開示を要求）
- 2020年 米国証券取引委員会が**人的資本に関する情報開示を義務化**（Regulation S-K改正）

海外企業における優先課題

- 海外企業では、経営課題として人的資本を重視
- 当社サービスは下記に対応
「取締役会や従業員のDEI*」
「人的資本マネジメント」

* DEI : Diversity (多様性) Equity (公平) Inclusion (包括)

海外では、取締役会も、2021年に優先的な課題として「人」を重視



(出所) Deloitte社「Board Practices Quarterly - 2021 boardroom agenda」(2021年2月公表)

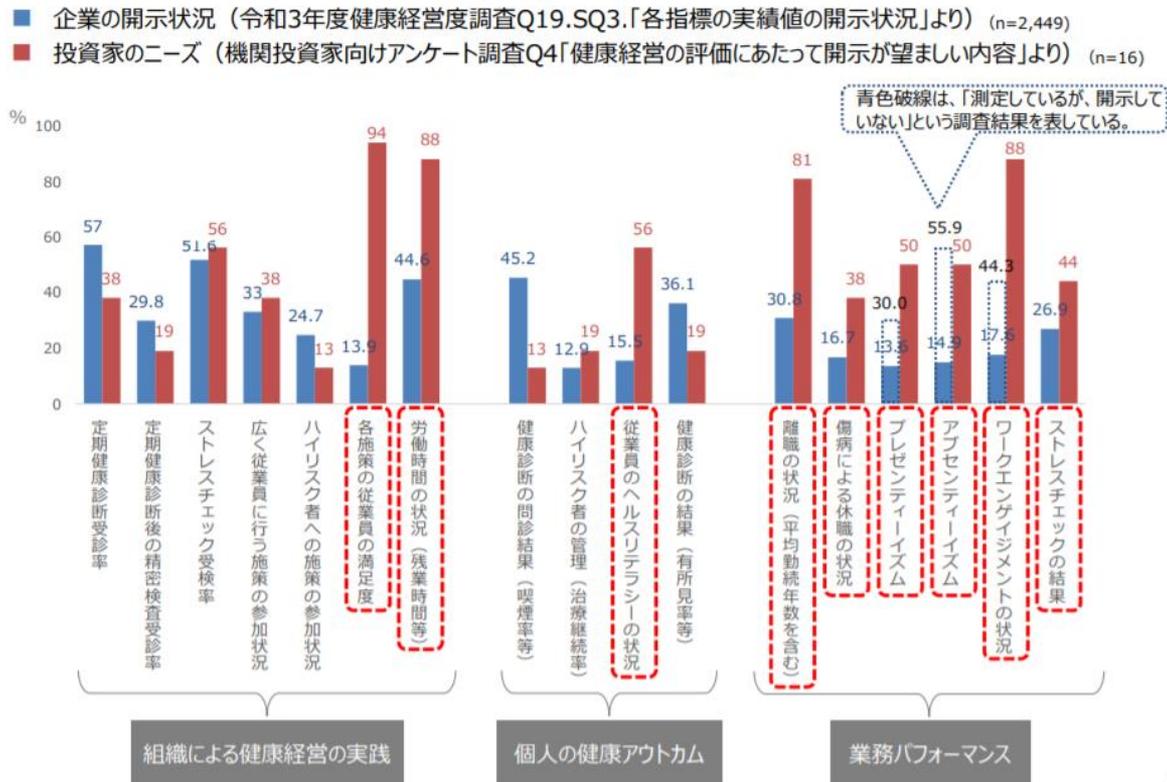
出所：経済産業省「人的資本経営に関する調査について」

企業の開示状況と投資家の開示ニーズのギャップ

- 人的資本に関連する情報に関して、投資家からの開示ニーズと企業の実施状況でギャップがある。

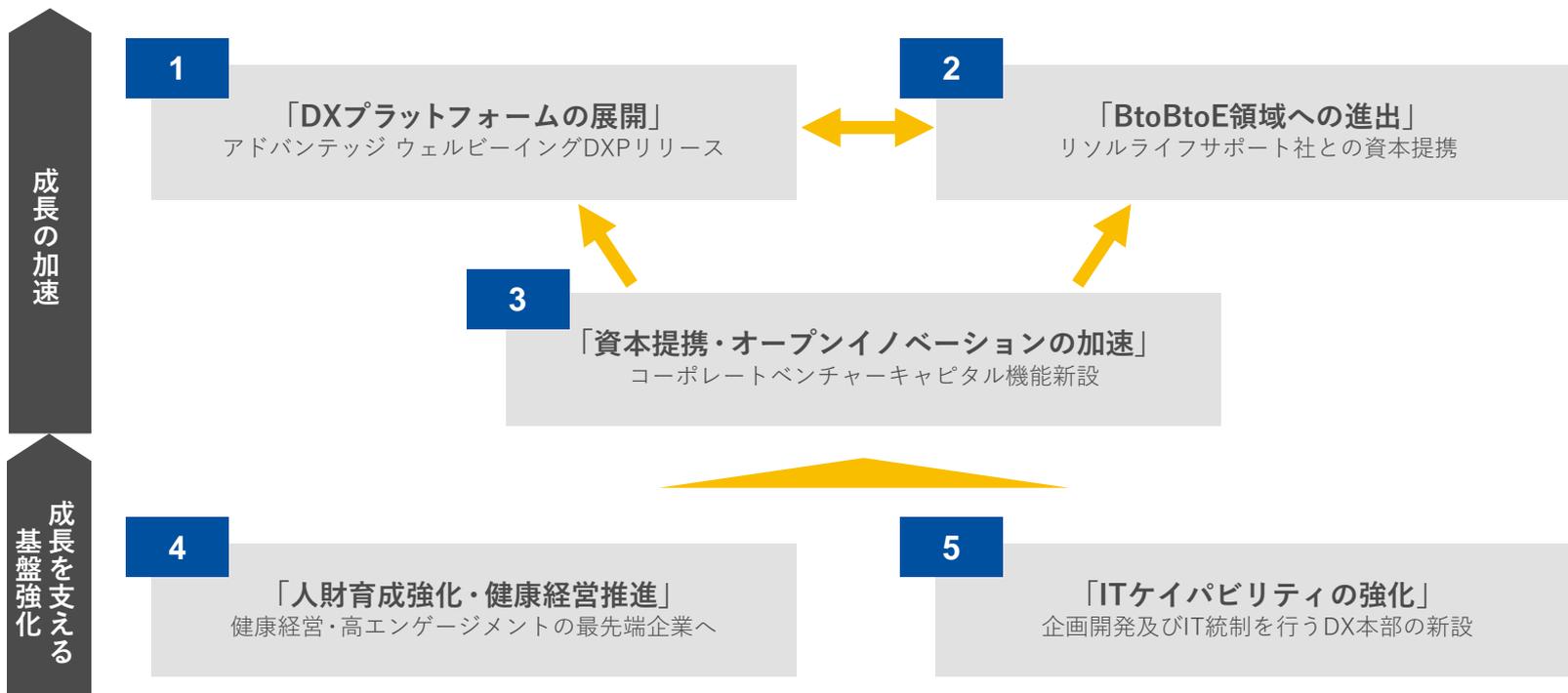
「健康経営の実践状況」
 「個人の健康アウトカム」
 「業務パフォーマンス」

- 当社サービスはこれらの多くに対応

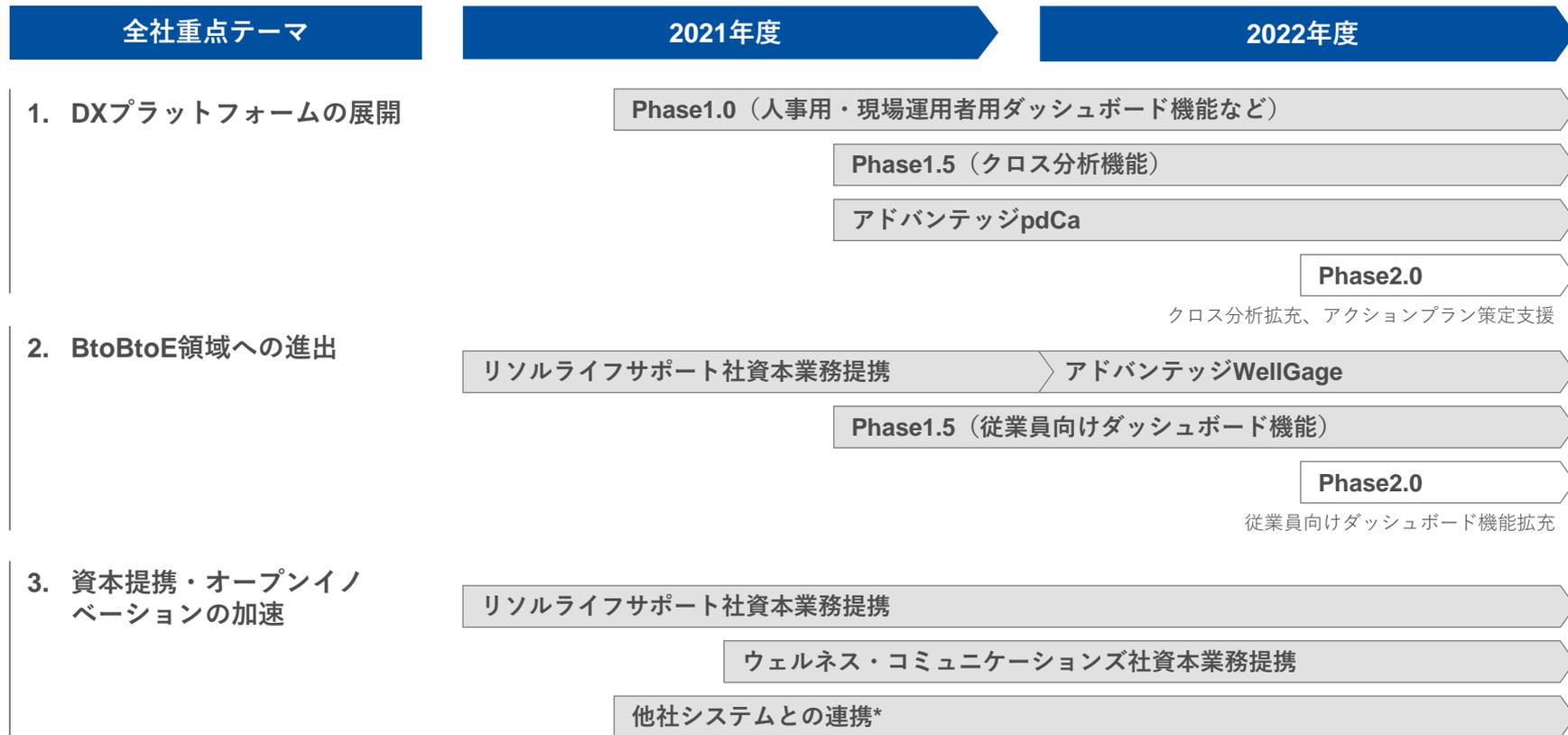


出所：健康・医療新産業協議会 第4回健康投資WG資料（2021年12月1日）

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



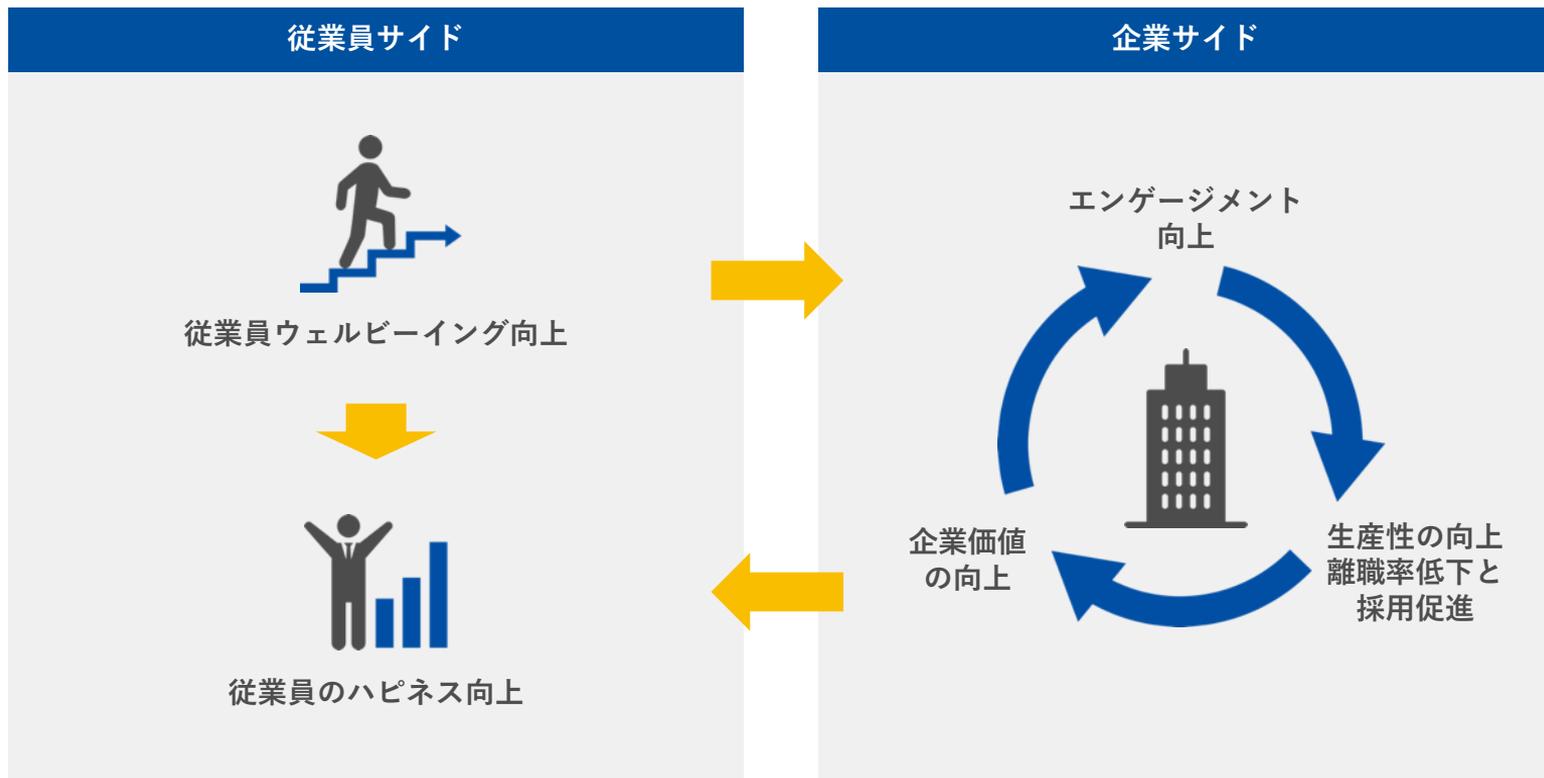
中期経営計画達成に向けて、重点テーマに沿った基盤づくりが進捗



*ヒューマンテクノロジーズ社と連携済、他各社とのシステム連携を検討中

中期経営計画進捗 – 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によって「人的資本経営の推進」「従業員個々人の取組み」をサポート



中期経営計画進捗 – 1. DXプラットフォームの展開

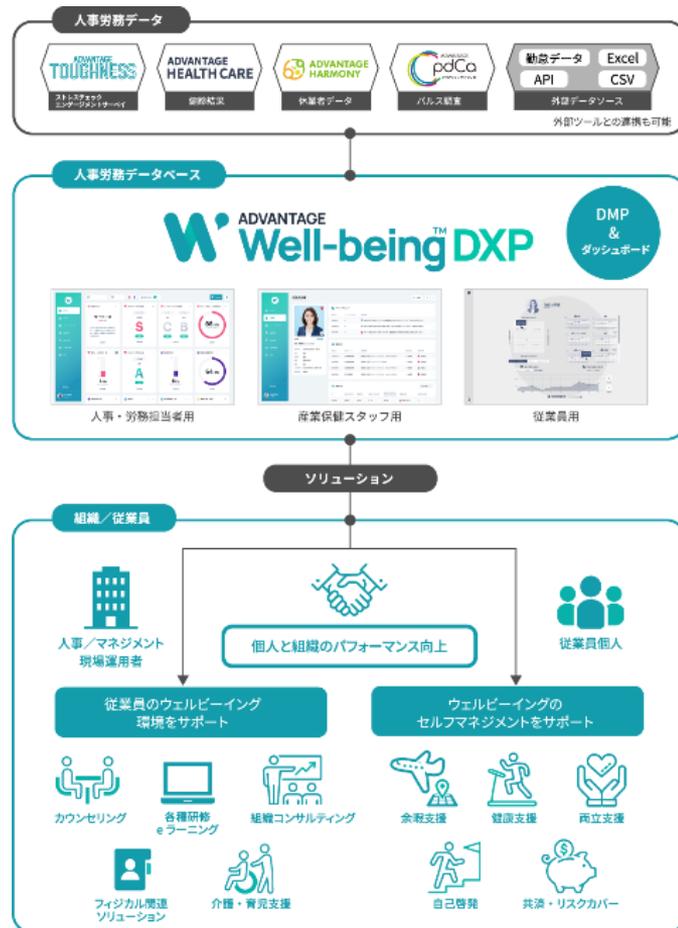


アドバンテッジウェルビーイングDXP

基本コンセプト

- 人事関連の主要データ集約～課題抽出～課題解決までのPDCA実行をサポート
- 人的資本経営の基盤となる、主観データ・客観データ*を網羅的にカバー
- 「組織サイドの施策」「従業員自身によるセルフマネジメント」の両面から、パフォーマンス向上を実現させる

* 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、退職者・復職者関連データ、勤怠データ他



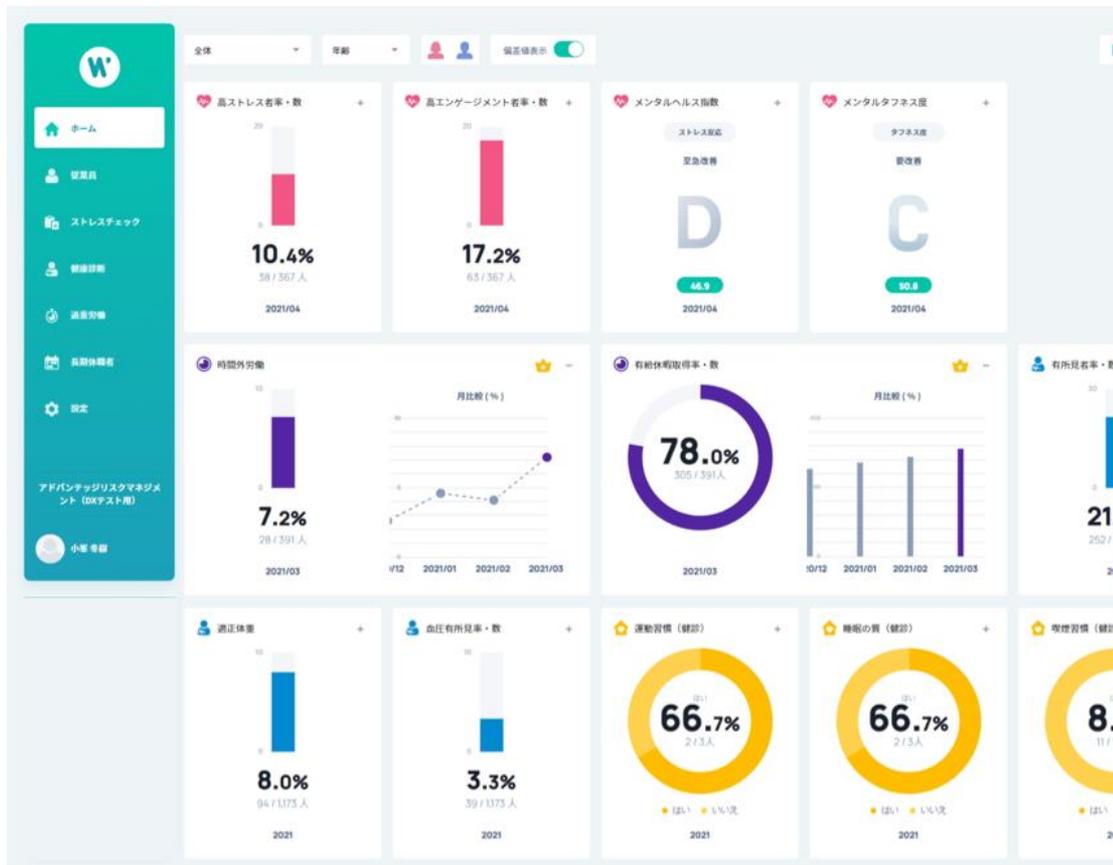
中期経営計画進捗 – 1. DXプラットフォームの展開

Phase1.0リリース済

人事用ダッシュボード

人事データの集計・分析業務を効率化

- 分散しているデータを集約し、集計・分析に要する時間を短縮
- 多種多様な情報の集約により、本質的な課題を顕在化させ、的確なソリューションを見出す



中期経営計画進捗 – 1. DXプラットフォームの展開

Phase1.0リリース済

現場運用者用ダッシュボード

ラインマネジャー・産業保健スタッフ
の業務をサポート

- 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
- 従業員の健康状態や課題のチェッ
クが可能

従業員詳細

000001 通常勤務

白石 沙耶香 (しらい さやか)

生年月日 1987年12月24日 (32歳)
性別 女性
事業場 新宿
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
2020/6/7	A	あなたの心や身体にストレスの影響はあまりみられないよ
2019/12/6	B	ストレス状況はやや高めな状態にあることがうかがわれま
2019/6/8	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

健康診断

受診日	受診コース	医療機関
2020/5/12	定期健康診断	医療法人社団バリュメディカル バリュエーHRビル
2019/5/8	定期健康診断	医療法人社団プラタナスイーク丸の内
2019/5/11	定期健康診断	医療法人社団バリュメディカル バリュエーHRビル
2019/5/14	雇入時健診	医療法人社団バリュメディカル バリュエーHRビル

過重労働

月	所定労働時間	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
2020/5	136.00	112.50	54.75	62.25	1

※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

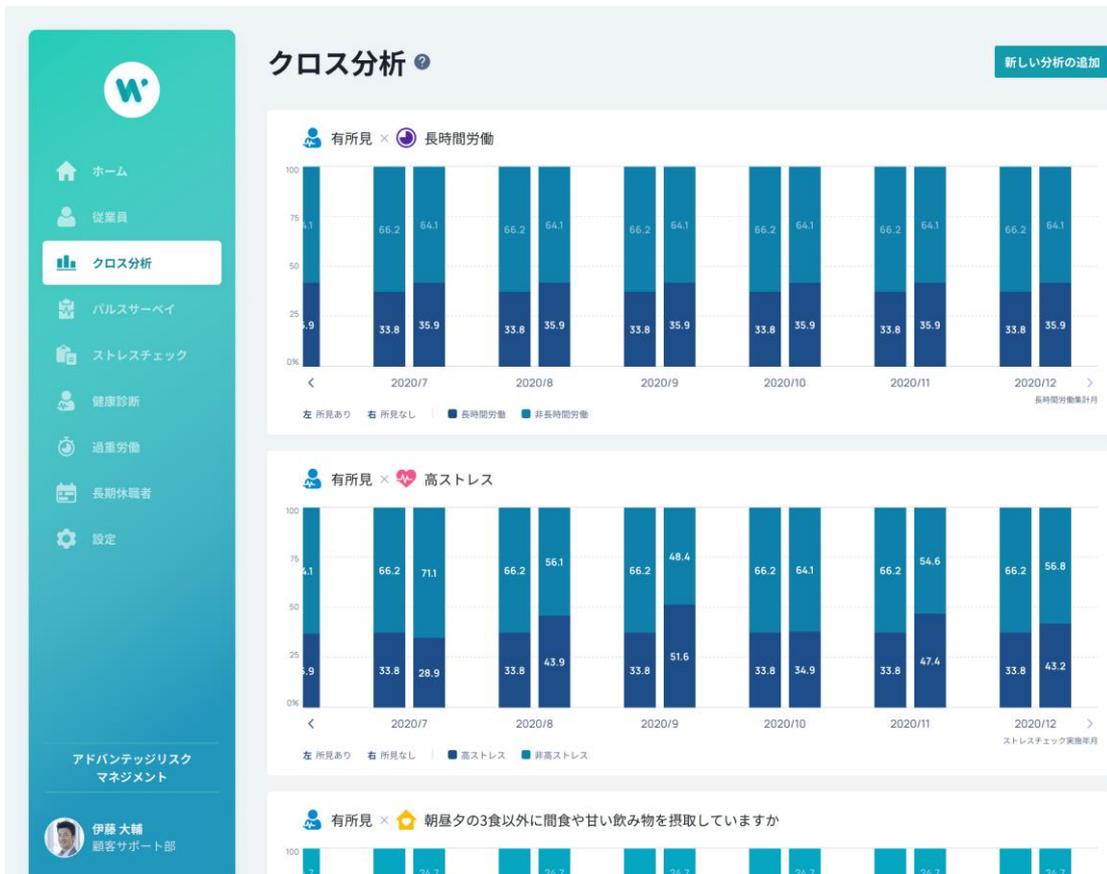
中期経営計画進捗 – 1. DXプラットフォームの展開

Phase1.5リリース済

クロス分析機能

当社の専門的知見に基づくデータ分析

- 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分析を実施
- 各企業のニーズにあった独自の分析も実施可能



中期経営計画進捗 – 1. DXプラットフォームの展開

Phase2.0 2022年夏リリース予定

クロス分析機能

分析テーマの追加など

- 人事ダッシュボードから、テーマ別の分析が可能に
 - 「健康経営」
 - 「女性・シニア活躍」
 - 「離職防止」
- 分析レポートから見えた課題の登録～パルスサーベイによる効果検証まで、一貫管理することもできるように



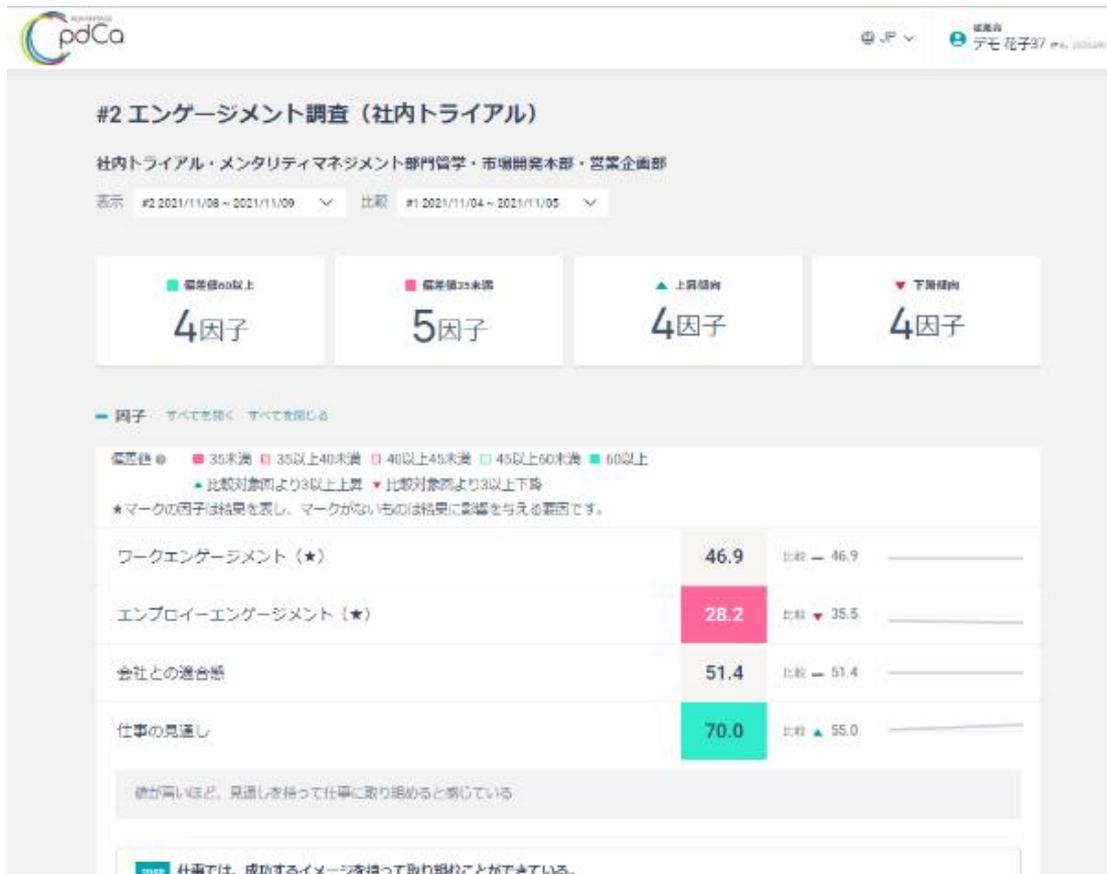
中期経営計画進捗 – 1. DXプラットフォームの展開

Phase1.5リリース済

アドバンテッジpdCa

短サイクルパルスサーベイ

- 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可能
- 短サイクルで成果を確認しながらアクションを推進できる



Phase2.0 2022年夏リリース予定

アクションプラン策定支援

解決策を自動でレコメンデーション

- 組織改善・健康経営分野において、
当社のノウハウ・知見を活用
- 各企業の課題に効果的な施策を自
動で提案

レコメンデーションのイメージ



DXP上でデータを集約

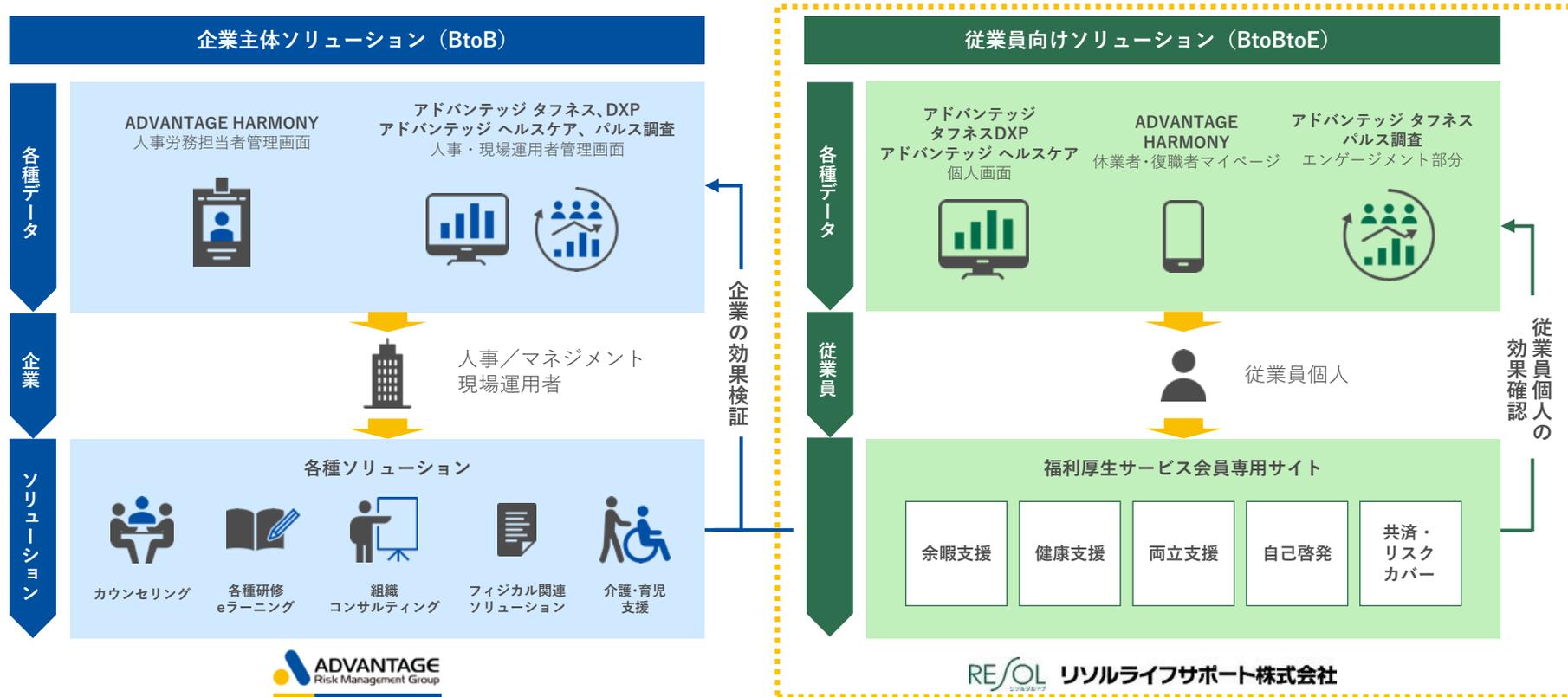


組織の課題を分析



効果的と考えられる
ソリューションを提案

特定した課題に対して、従業員個々人に最適なソリューションを提案



中期経営計画進捗 – 2. BtoBtoE領域への進出

Phase1.5リリース済

従業員向けダッシュボード

従業員個人個人のアクションを支援

- 様々な健康データから従業員個人個人の心身の状態や課題を見える化
- 見える化された内容に応じて、各種コンテンツを表示
 - 「改善アドバイス」
 - 「ヘルスリテラシー向上の動画」
 - 「カウンセリング」
 - 「提携サービス」など



中期経営計画進捗 – 2. BtoBtoE領域への進出

Phase2.0 2022年夏リリース予定

従業員向けダッシュボード

生活習慣指標を追加し、より総合的な健康情報を提供

- 健康にかかわる情報を総合的にフィードバック

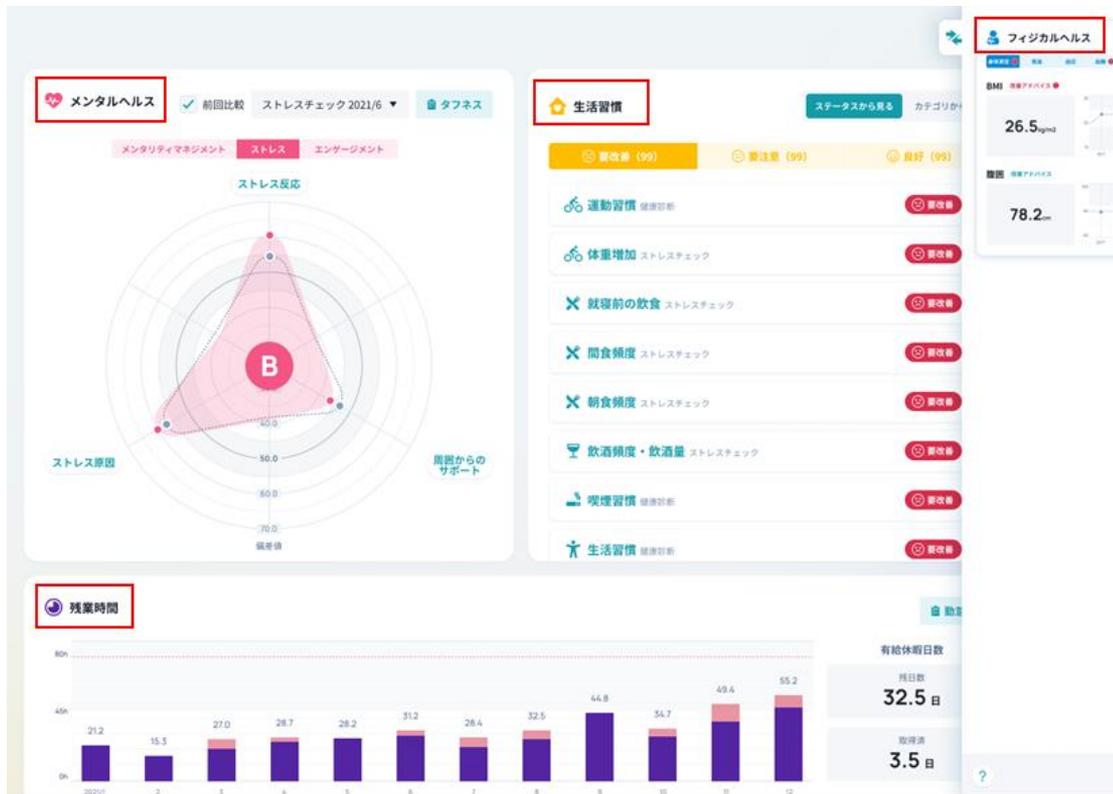
「メンタルヘルス」

「生活習慣」

「フィジカルヘルス」

「残業時間」など

- 従業員自らのアクションを促すようサポートを実施



2021年サービス提供開始

福利厚生サービス

従業員の生産性向上に直結するメニューを拡充

- 企業の生産性と従業員のウェルビーイングを両立させる福利厚生サービス
- 健康支援・両立支援・女性活躍支援に関連したメニューを重点的に拡充

余暇・レジャー



両立支援
(育児/介護等)



健康・
メンタル支援



女性活躍支援



【ワークエンゲージメントに有効】
ウェルビーイング支援型の福利厚生アウトソーシング
「ライフサポート倶楽部」

中期経営計画進捗 – 2. BtoBtoE領域への進出

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



中期経営計画進捗 – 3. 資本提携・オープンイノベーションの加速

他社製品・サービスとの連携によって、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

連携済

健康管理

VALUE HR

健康管理

WELLNESS
communications

福利厚生

RE/OL リソルライフサポート株式会社

勤怠管理

H&T
HUMAN TECHNOLOGIES

システム連携を検討中

コミュニケーションツール*

Microsoft

統合人事システム

Works
Human Intelligence

タレントマネジメント

カオナビ

労務管理

SmartHR

ADVANTAGE
Well-being DXP

*Microsoft Teams

Appendix

企業を取り巻く環境の変化

- 企業を取り巻く環境が大きく変化中、求められる取組みが多様化
- 国内外の機関投資家は、持続的な企業価値向上のためにESGを重視する流れへ



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。