

2024年3月期 第1四半期 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 東証プライム]

2023年8月7日



企業に未来基準の元気を!





AGENDA

01 会社概要

02 全社業績

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 トピックス

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

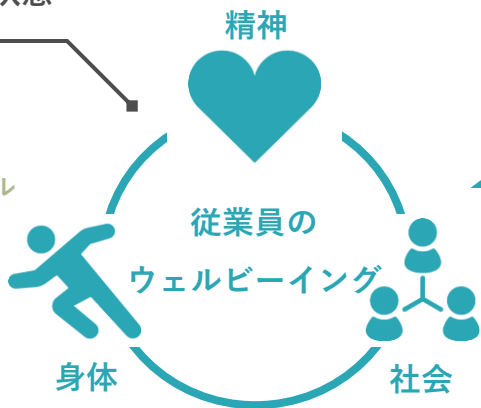
私たちは、人々が「**安心して働ける環境**」と
企業の「**活力ある個と組織**」をみなさまと共に創り出します

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。

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

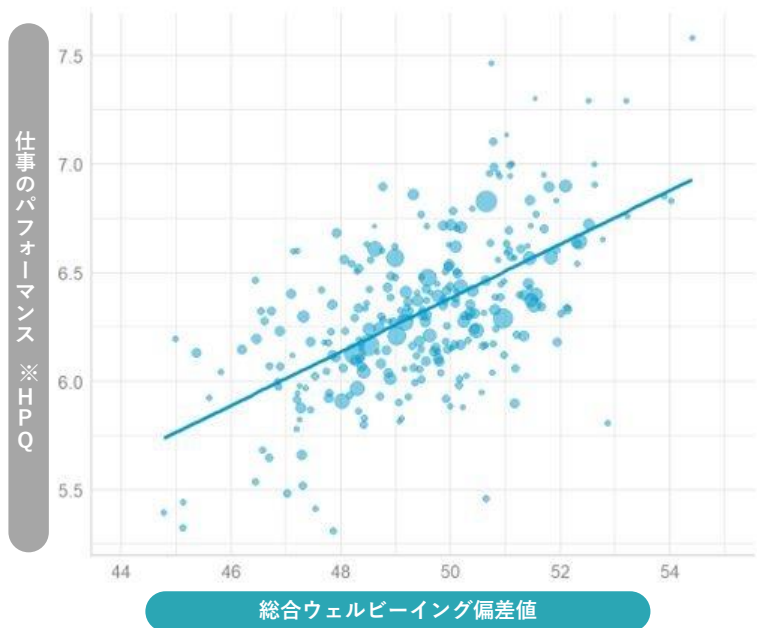
- ・ 健康度の向上
- ・ 良好な人間関係
- ・ 創造性の促進
- ・ エンゲージメント向上
- ・ 高い生産性/自発性の向上
- ・ 離職率の低下

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。



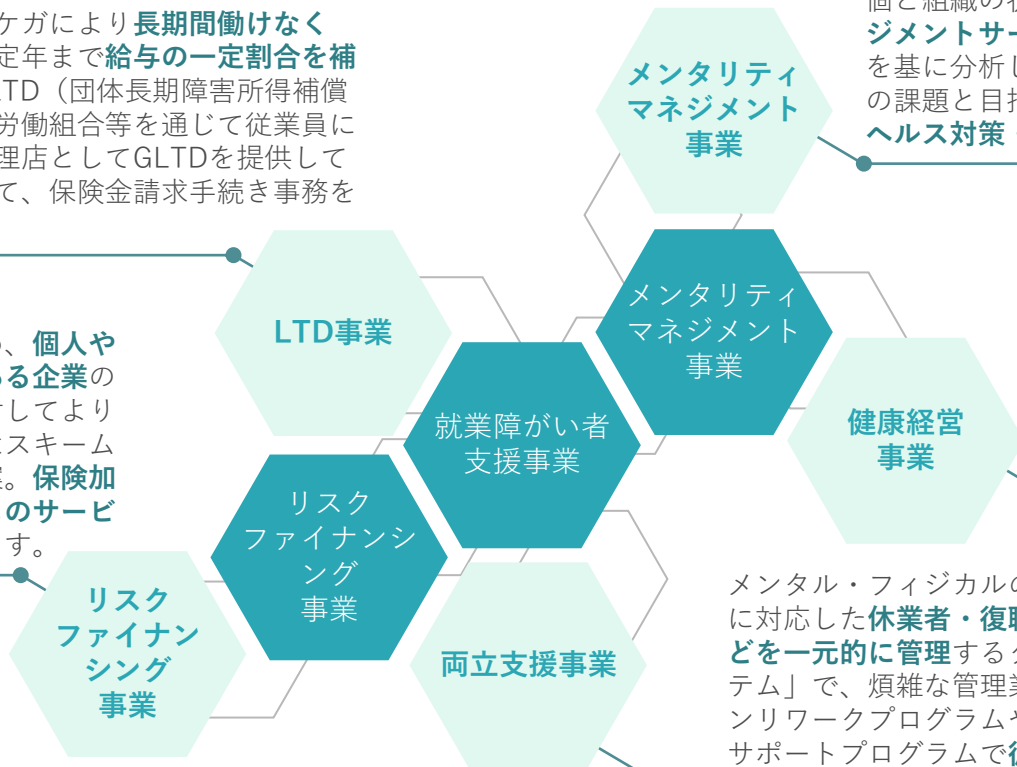
- ※ 2023年度ホワイト500認定法人のデータ、2022年4月～2023年3月の取引実績より算出
- ※1 東京証券取引所の上場会社の中でも、東証が定める財務指標と自己資本利益率・情報開示など経営状態の健全性要件をクリアした企業が候補となり、健康経営の観点から投資先としての魅力に優れた企業を選出される。
- ※2 上場有無にかかわらず、経済産業省が定める健康経営度調査へ回答した法人のうち、優良な健康経営を実践している上位500までの企業
- ※3 メンタリティマネジメント事業・健康経営事業の利用者数と休業者・復職者支援サービスの利用者数の合計。(2023年3月末)

事業概要 | 全体像

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を展開

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。

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。



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。

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。

当社の強み 長年の調査研究に基づく豊富な知見とデータベース。ウェルビーイング「DXプラットフォーム」と「多彩なソリューション」であらゆる人事課題を解決。事業セグメントを超えたクロスセル。



02

全社業績



企業に
未来基準の
元気を!

売上高は増収継続

- 売上高 **1,562**百万円 YoY **+7.5%**
- 各事業ともに堅調に推移

営業利益は微減

- 営業利益 **40**百万円 YoY **△28.2%**

連結範囲変更

- 株式取得により、ここむ株式会社を当四半期より連結範囲に含んでおります。

(百万円)	FY2021 Q1	FY2022 Q1	YoY	FY2023 Q1	YoY
売上高	1,331	1,454	+ 9.3%	1,562	+ 7.5%
EBITDA	119	174	+ 45.8%	189	+ 8.4%
営業利益	32	56	+ 70.9%	40	△ 28.2%
(利益率)	2.5%	3.9%	+ 1.4pt	2.6%	△ 1.3pt
経常利益	25	48	+ 89.7%	49	+ 3.8%
(利益率)	1.9%	3.3%	+ 1.4pt	3.2%	△ 0.1pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	8	23	+ 169.0%	29	+ 24.2%
(利益率)	0.7%	1.6%	+ 1.0pt	1.9%	+ 0.3pt

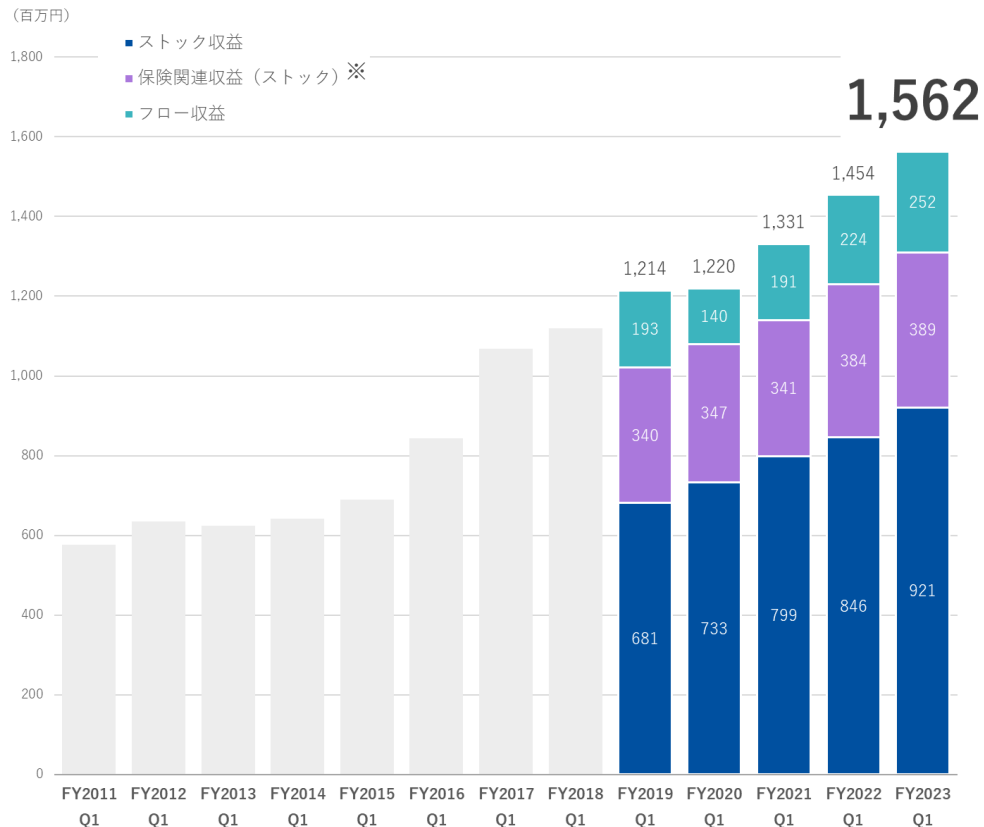
※ EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

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

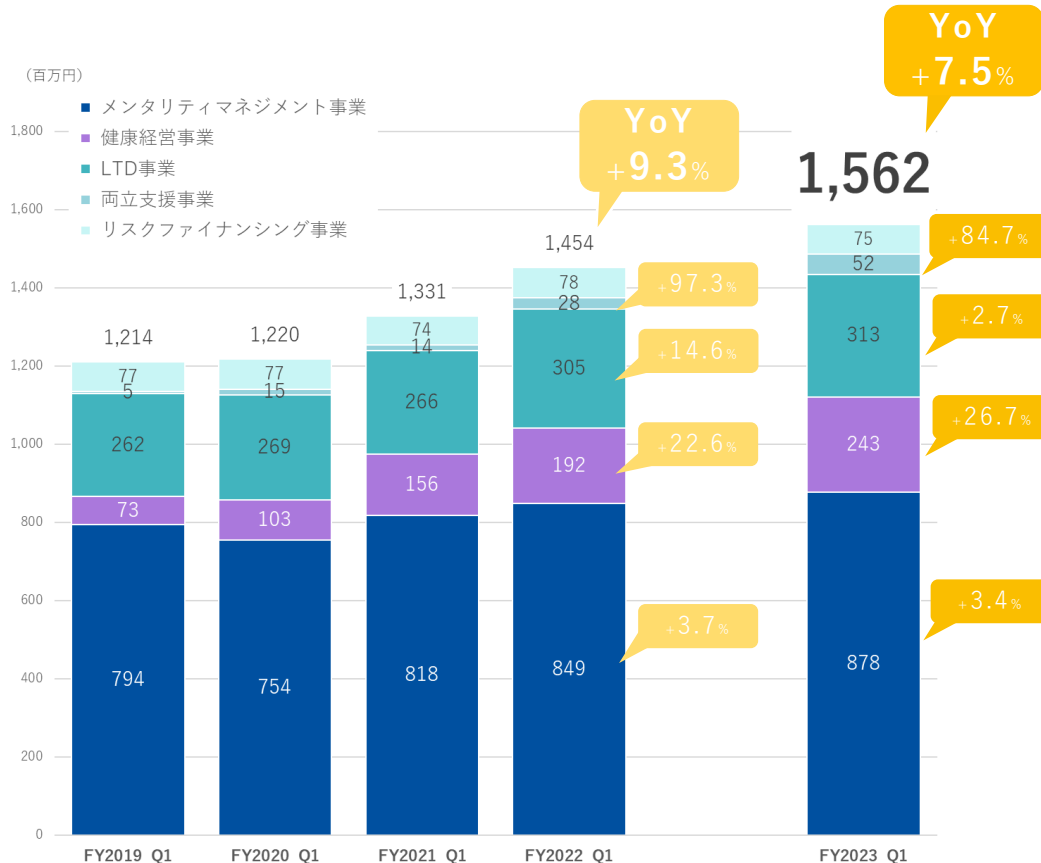
フロー収益も伸長

- オプション販売や初期導入などのフロー収益も増加



主要事業は各事業ともに増収を継続

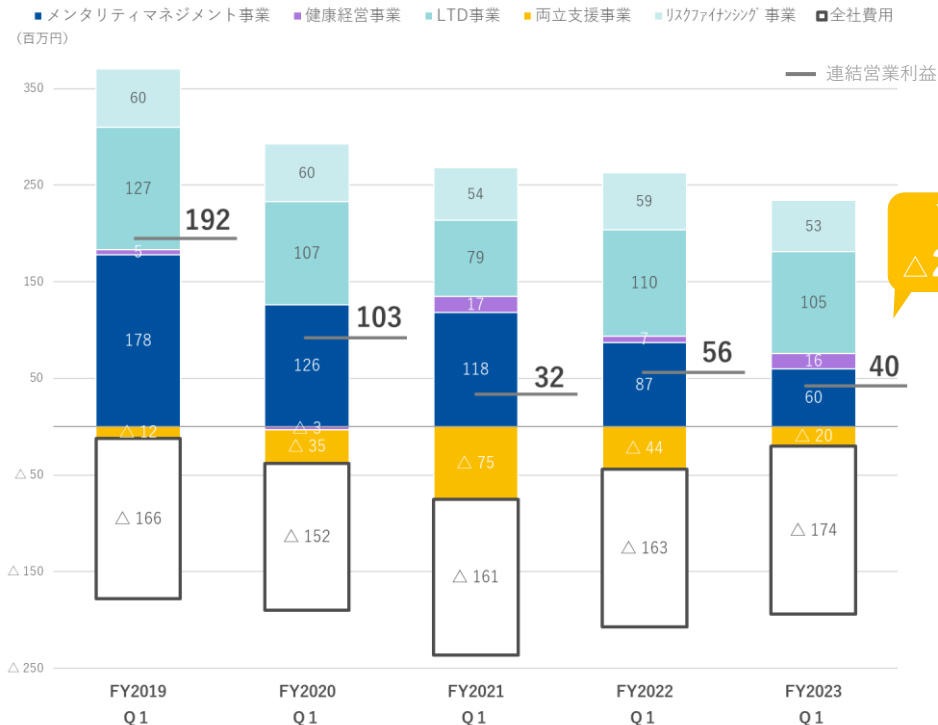
- 主力のメンタリティマネジメント事業及びLTD事業は増収と堅調。
- 健康経営事業と両立支援事業は引き続き高成長。



注1: 「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。

注2: () 内数字は対前期比増減率

収益は下期のウェイトが高く、
Q1については概ね計画どおりも
YoYで減益



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。

ソフトウェア償却費、人件費などが増加

人件費

- 報酬制度改定による従業員の賃金アップなどにより増加。

ソフトウェア償却費

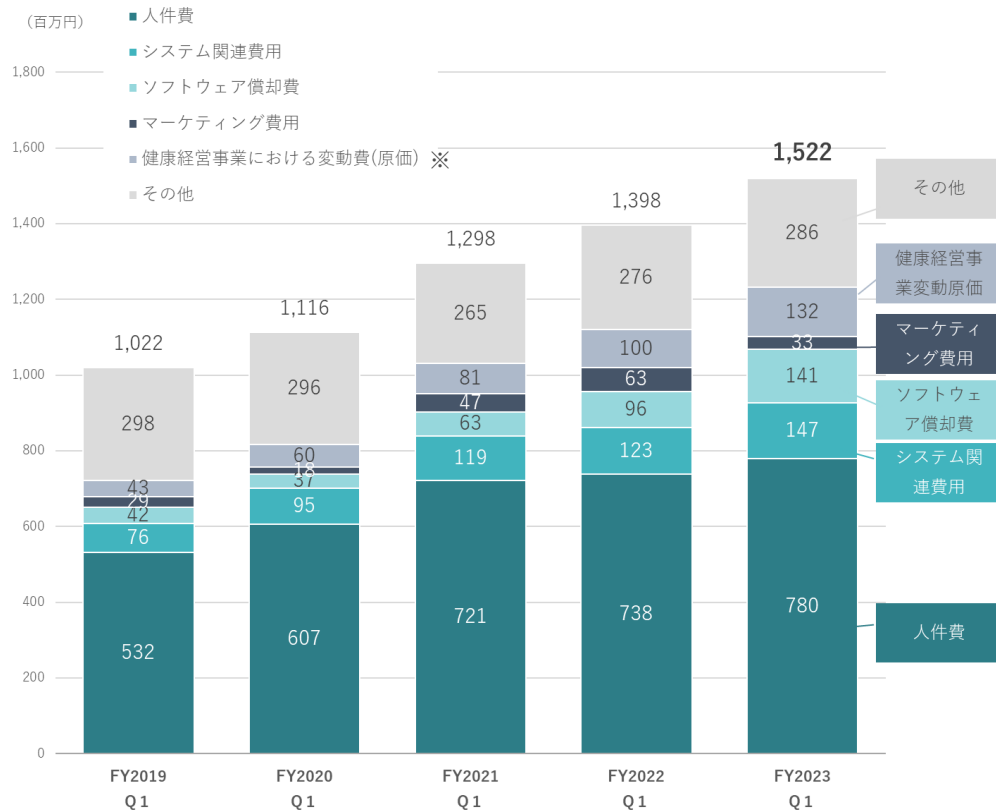
- 足元では投資は落ち着いてきているものの、償却費は前年同期比で増加。

マーケティング費用

- 投資対効果を重視

健康経営事業における変動費(原価)

- 健康経営事業の成長により増加

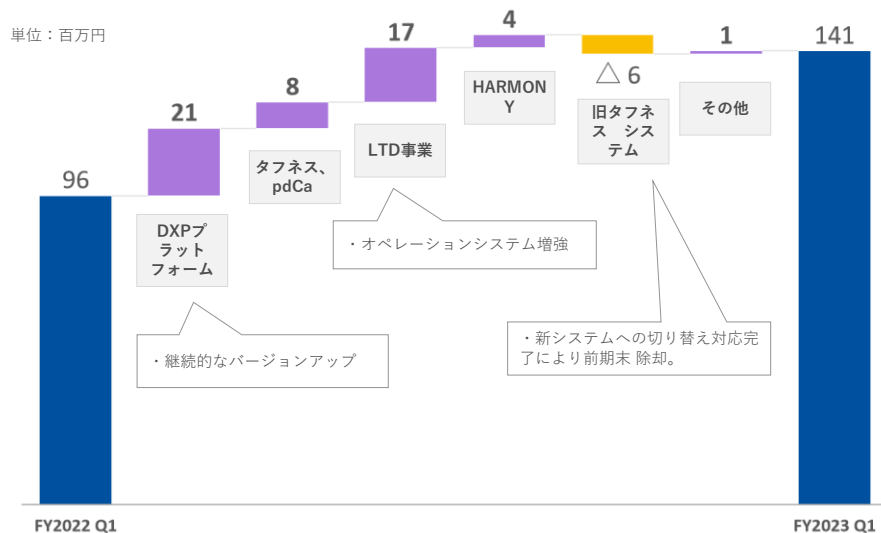


※ 健康経営事業におけ変動費(原価)は、産業医・保健師への業務委託費用および健診管理サービスのシステム提供会社への業務委託費用。

全社業績 | ソフトウェア償却費・システム関連費用 (Q1-YoY)

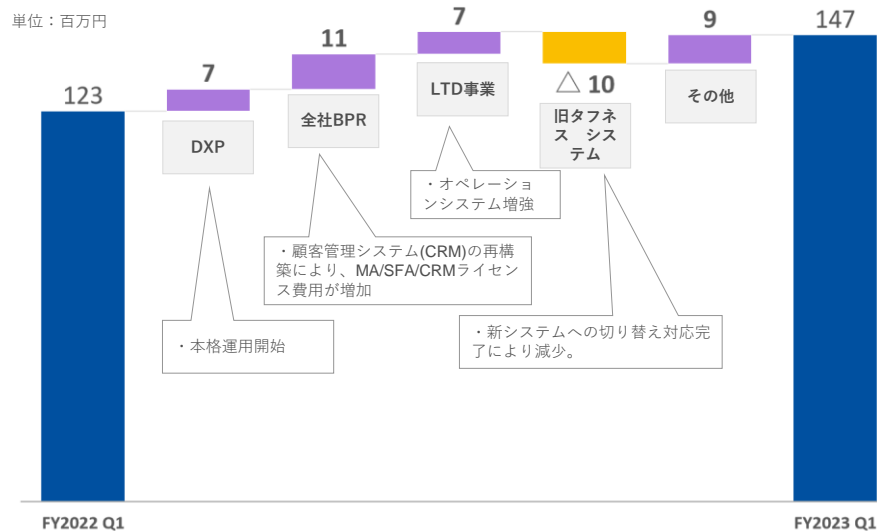
ソフトウェア償却費

- システム投資は足元、落ち着いてきているものの償却費はYoY増加



システム関連費用

- DX戦略や社内BPRの推進に伴いシステム費用が増加。








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 第1四半期の状況	
- 全社 - 今後の成長に向けた取組み		<ul style="list-style-type: none">• 企業の人的資本経営推進あるいは健康経営対応ニーズはますます高まっている。• 人事経営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」を軸とした総合提案によるアカウント営業を推進。効率的な営業活動を展開し新規顧客獲得順調。• 物価上昇や外注費および人件費の上昇に伴う商品への価格転嫁を進める。次期契約更改のタイミングなどタイムラグがあるため効果は来期以降。• 顧客基盤の強化、エンゲージメント領域のソリューション強化を目的に「ここむ株式会社」および「Resily株式会社」2社を完全子会社化。 ※「Resily株式会社」は第2四半期より連結。
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」は新規契約の獲得が好調に推移。• 成長投資による償却費の増加など経費負担が増加し減益。
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」とともに引き続き伸長。前期比で+26.7%の増収。
LTD事業		<ul style="list-style-type: none">• 市場は引き続き成長。新規顧客獲得の見込みは堅調に推移。• 競争力の強化や業務効率化を目的にオペレーションシステムを増強し費用増加。
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」のパイプラインは引き続き堅調に増加も、計画に比べて契約が後ろ倒し。• 復職支援プログラム「eRework」のニーズも高い。

メンタリティマネジメント事業 業績サマリー

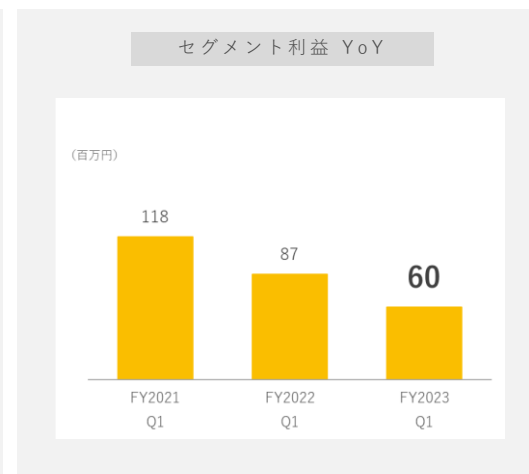
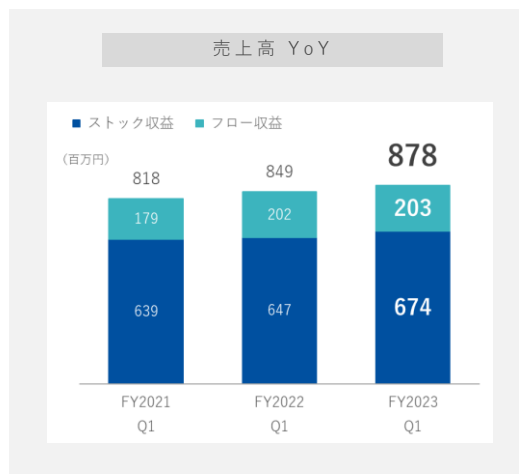
売上高はYoY +3.4%

- 新規契約が好調に推移し、ストック収益は着実に増加。
- 採用適性検査「アドバンテッジ インサイト」が減収となり、フロー収益はほぼ前年並み。
- 「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」など成長投資に伴う償却費負担など費用が増加し減益。

(百万円)	FY2021 Q1	FY2022 Q1	FY2023 Q1	YoY
売上高	818	849	878	+ 3.4%
費用	700	762	817	+ 7.3%
セグメント利益	118	87	60	△ 30.9%
営業利益	21	△ 9	△ 40	-

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後の利益となります。

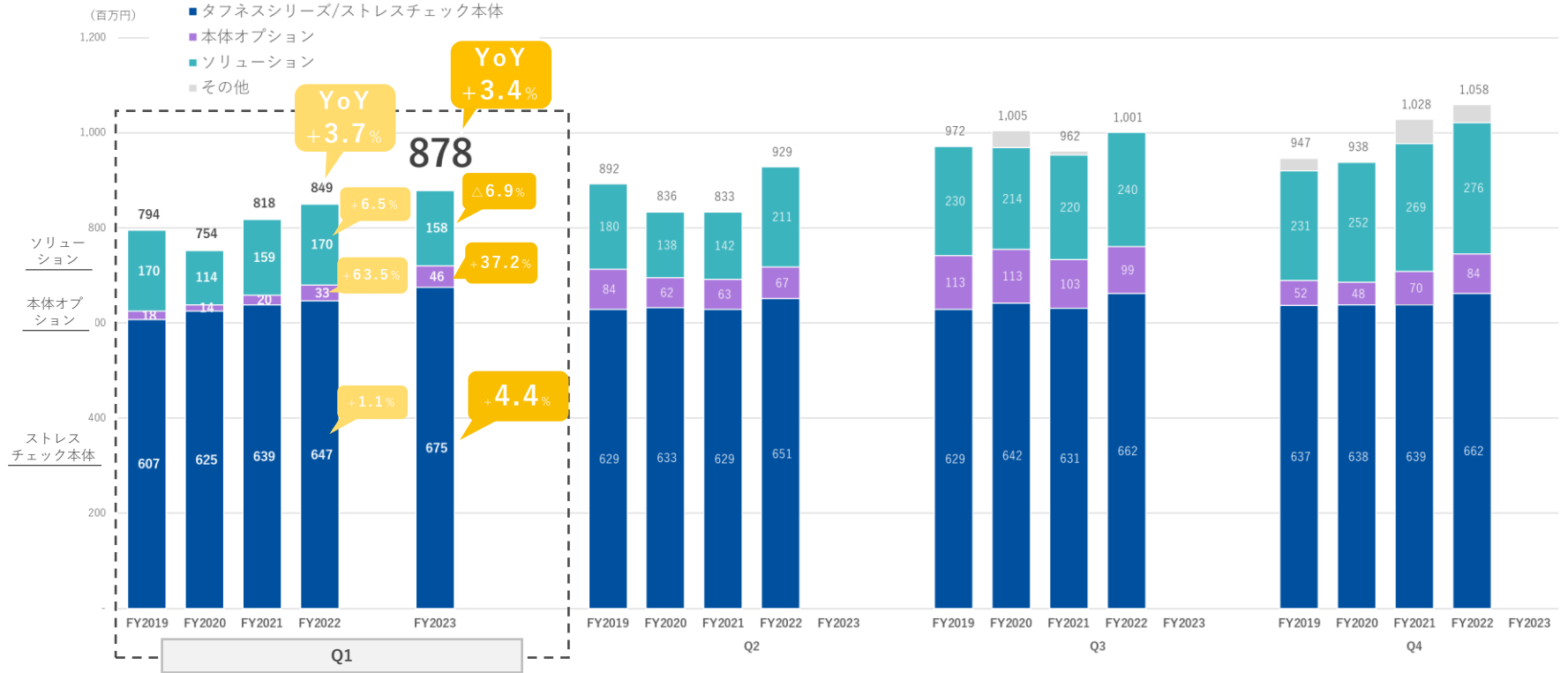
（※）「全社費用」は主に報告セグメントに帰属しない管理部門等の販売費及び一般管理費。



メンタリティマネジメント事業

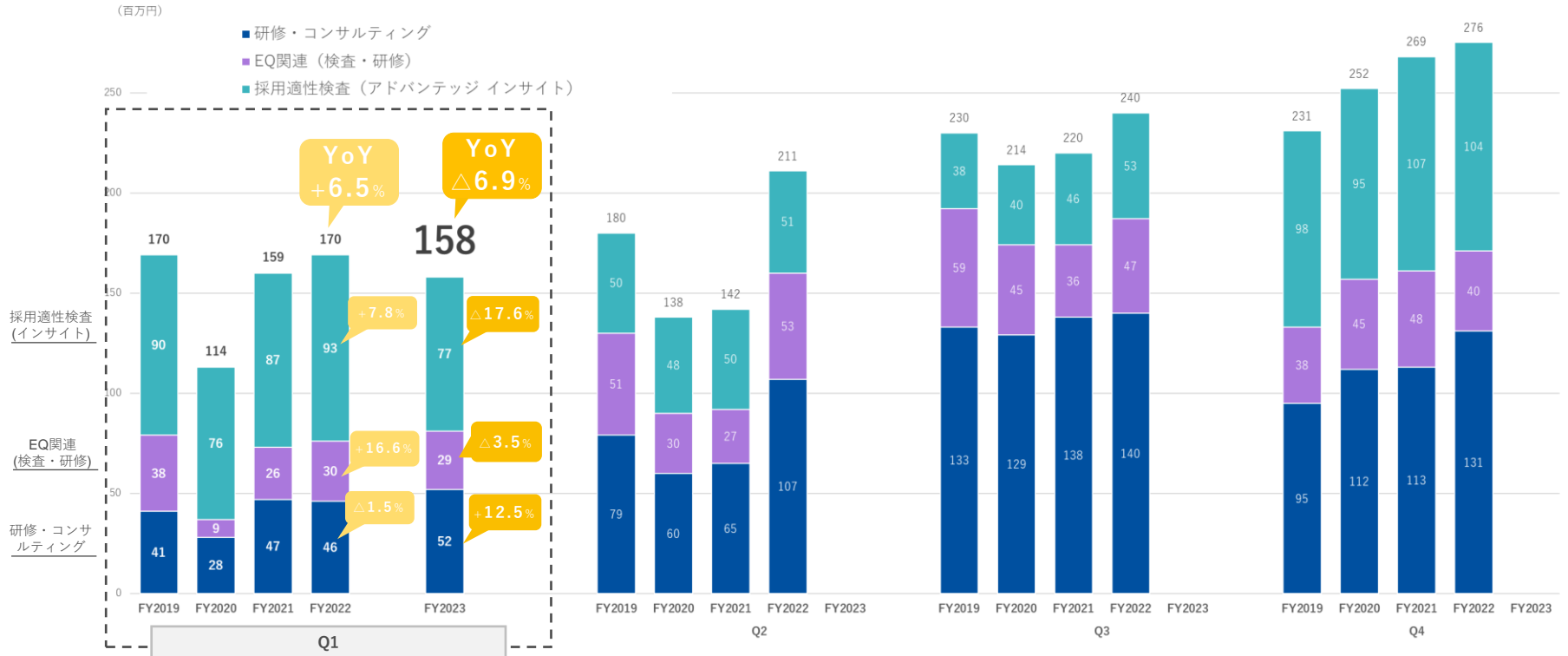
商品別売上高推移

- 「アドバンテッジ タフネス」は新規契約の獲得が好調。本体売上は堅調に推移し増加率上昇。
- ソリューション売上は減収。



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で△6.9%と減収。ソリューションの提供は下期のウェイトが高いが、研修関連の売上は堅調に推移。
- 採用適性検査「アドバンテッジ インサイト」がYoYで減収と低調。



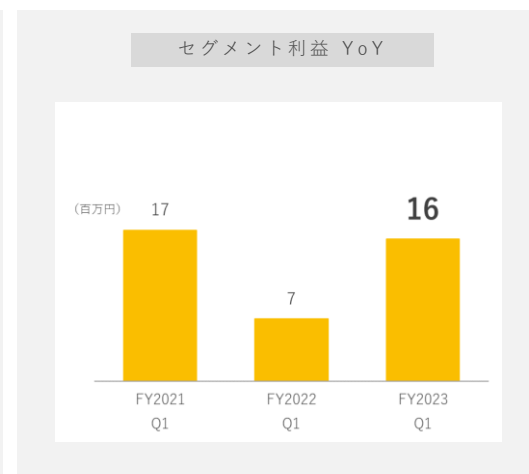
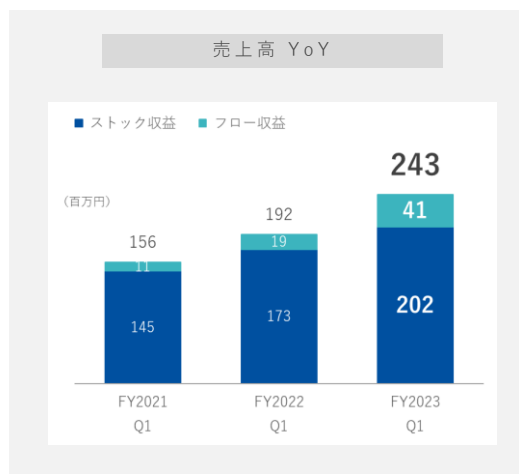
売上高は前年同期比+26.7% 引き続き伸長

- 「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売上高は伸長。
- 「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新規契約の獲得は堅調。
- 事業拡大に伴う人件費など固定費増加も増益。変動費が高く利益率の低いビジネスモデルではあるものの収益拡大により利益面も改善。

(百万円)	FY2021 Q1	FY2022 Q1	FY2023 Q1	YoY
売上高	156	192	243	+ 26.7%
費用	139	185	226	+ 22.5%
セグメント利益	17	7	16	+ 134.0%
営業利益	△ 2	△ 11	△ 6	-

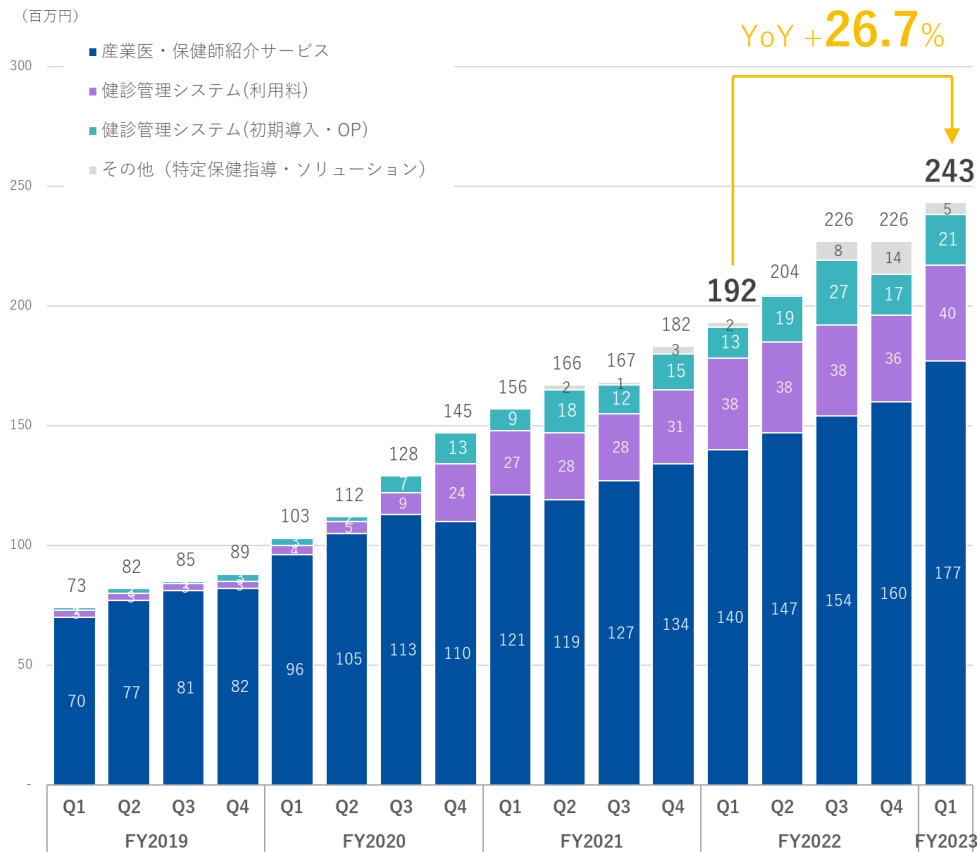
注：営業利益は、財務会計上の報告セグメントの利益から、更に全社費用（※）を各事業の売上比率、人員数等一定の基準で配賦した後の利益となります。

（※）「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。



新規契約が堅調に推移し 高成長を継続

- 産業医・保健師サービス、健診管理システムともに新規契約が堅調に推移



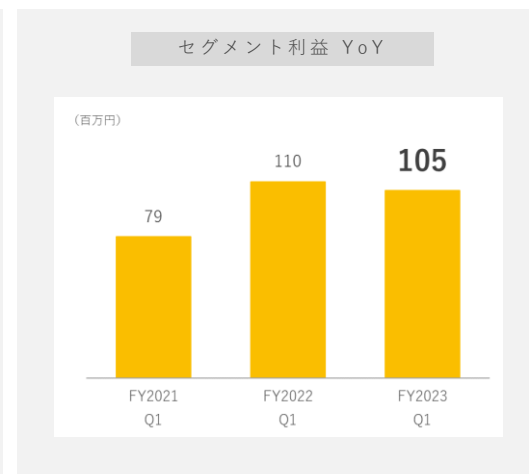
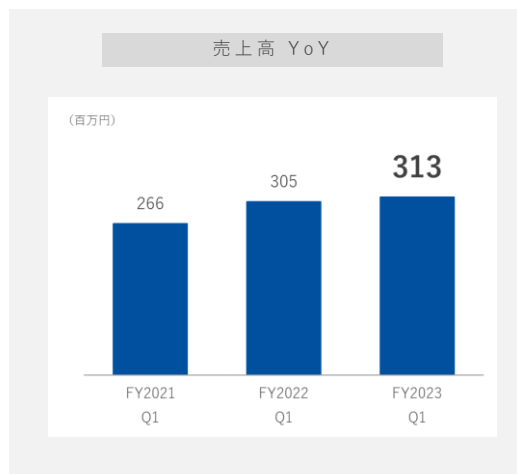
売上高は前期比+2.7%

- 新規契約獲得は堅調に推移、Q1は概ね計画どおり。
- 競争力の強化や業務効率化を目的に顧客契約管理システムなどオペレーションシステムを増強。償却費負担が増加しセグメント利益は微減。

(百万円)	FY2021 Q1	FY2022 Q1	FY2023 Q1	YoY
売上高	266	305	313	+ 2.7%
費用	186	194	208	+ 6.9%
セグメント利益	79	110	105	△ 4.7%
営業利益	46	75	68	△ 9.6%

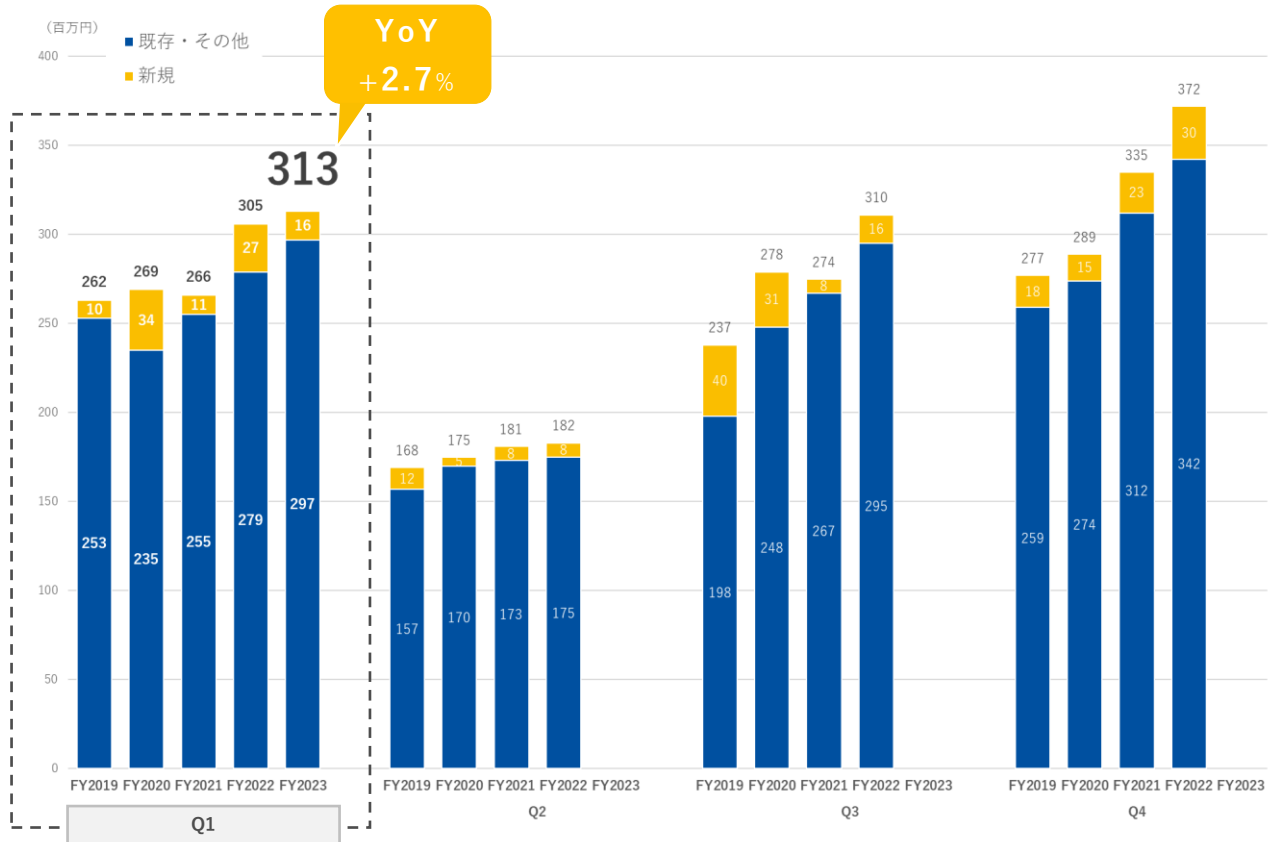
注：営業利益は、財務会計上の報告セグメントの利益から、更に全社費用（※）を各事業の売上比率、人員数等一定の基準で配賦した後の利益となります。

（※）「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。



LTD事業 業績サマリー

- 既存顧客の解約も一部あったが、新規契約は堅調に推移し伸長。



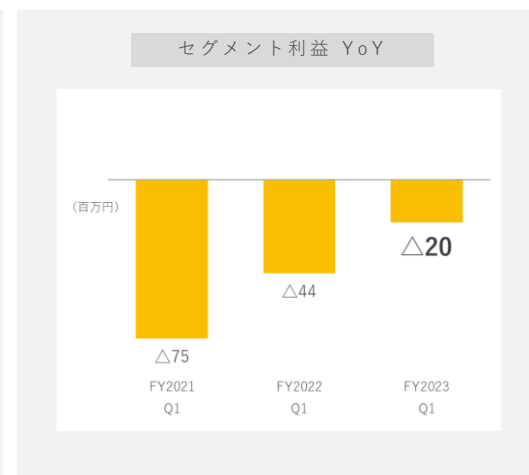
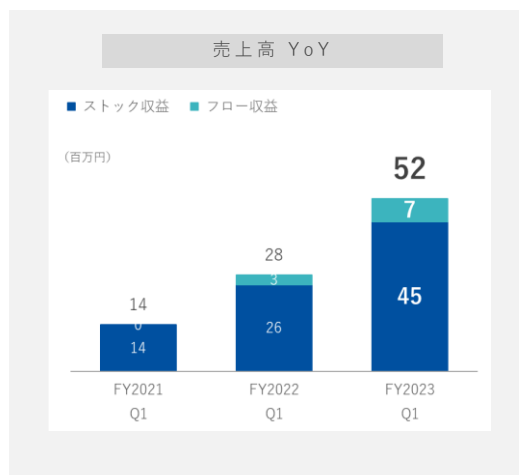
新規契約が増加し売上が伸 長、前年同期比+84.7%

- ストック収益が着実に伸長。新規導入の後ろ倒しはあるものの、新規契約の獲得は順調。
- 一定レベルのシステム改修など投資は継続するもオペレーションの効率化による費用抑制などで利益面も改善し赤字幅縮小。

(百万円)	FY2021 Q1	FY2022 Q1	FY2023 Q1	YoY
売上高	14	28	52	+ 84.7%
費用	89	73	72	△ 0.3%
セグメント利益	△ 75	△ 44	△ 20	-
営業利益	△ 80	△ 51	△ 27	-

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後の利益となります。

（※）「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。

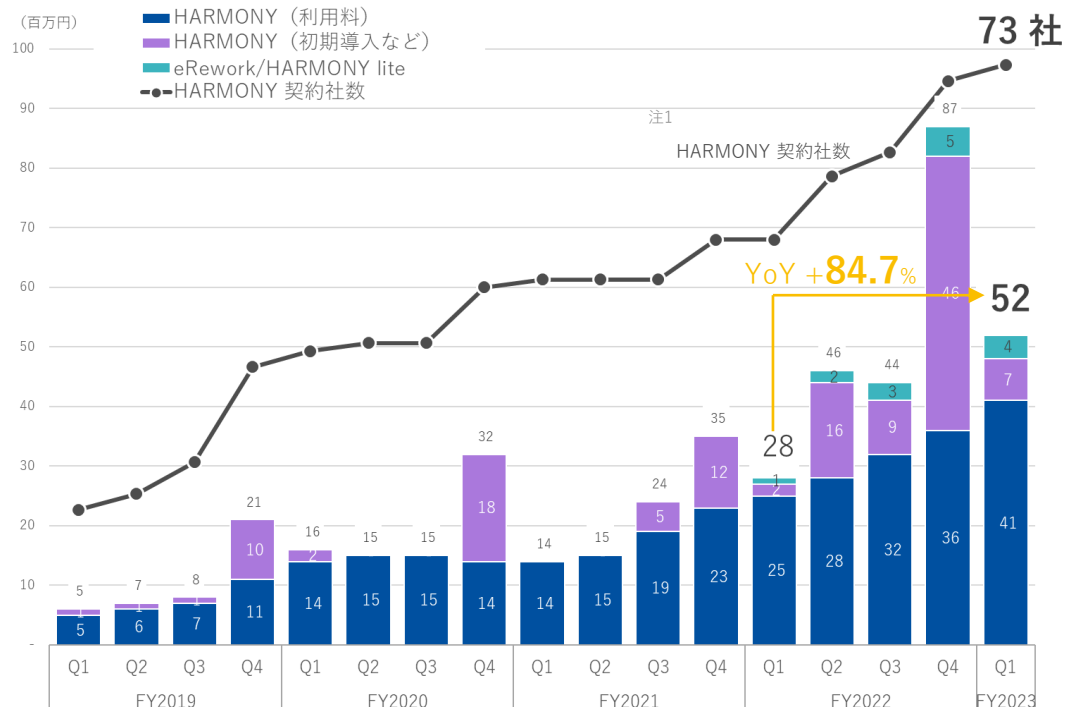


両立支援事業

「ADVANTAGE HARMONY」の導入状況、売上高推移

契約社数は引き続き増加、
売上高 YoY +84.7%

- 新規顧客獲得は着実に増加



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。

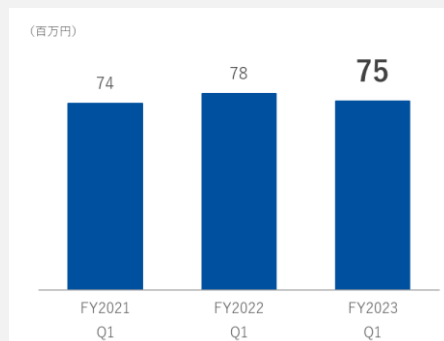
概ね計画どおり

(百万円)	FY2021 Q1	FY2022 Q1	FY2023 Q1	YoY
売上高	74	78	75	△ 4.7%
費用	19	19	22	+ 13.1%
セグメント利益	54	59	53	△ 10.6%
営業利益	47	53	46	△ 12.6%

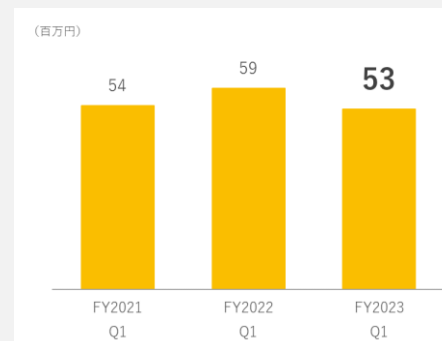
注：営業利益は、財務会計上の報告セグメントの利益から、更に全社費用（※）を各事業の売上比率、人員数等一定の基準で配賦した後の利益となります。

（※）「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。

売上高 YoY



セグメント利益 YoY



04

トピックス



企業に
未来基準の
元気を!

1. 当社グループの経営体制
2. 大手企業への当社サービスの導入進捗
3. 当社サービスの拡充
4. その他

当社グループの経営体制

ここむ株式会社およびResily株式会社のM&Aにより、グループ経営体制を強化。



ここむのグループ入りにより顧客基盤が拡大。ここむの大手顧客を優先してクロスセス・アップセル提案を推進中。

企業に未来基準の元気を!



2023年4月20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 東証プライム)
問合せ先 取締役 経営管理本部長 天田 貴之
(電話番号 03-5794-3800)

株式取得（子会社化）に関する株式譲渡契約締結のお知らせ

当社は、本日開催の取締役会におきまして、ここむ株式会社（以下、「ここむ」といいます）の全株式を取得し、子会社化することについて決議し、本日、株主との間で株式譲渡契約を締結しましたのでお知らせいたします。

なお、本件は適時開示基準に該当しませんが、有用な情報と判断し任意開示を行うものであります。

記

1. 株式取得の目的

当社グループは、「人々が『安心して働ける環境』と企業の『活力ある個と組織』を共に創る」という企業理念に基づき、メンタル不調の予防や不調者対応のみならず、エンゲージメント向上、人材採用・育成支援などポジティブサイドまでを総合的にカバーする「メンタリティマネジメント事業」、病気やケガで長期働けなくなった方を経済的にサポートするGLTD（団体長期障害所得補償保険）制度の構築・運用支援を中心とした「就業障がい者支援事業」、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商品を提案する「リスクファイナンス事業」を主な事業として取り組んでおります。

顧客基盤の拡大

ストレスチェック契約社数・ID数が拡大。大手企業を優先して、クロスセル・アップセル提案を推進中。

- ・ クロスセル：当社サービスの導入可能性がある顧客を特定し、提案活動に着手
- ・ アップセル：57問・80問では不十分と考えている顧客に対するタフネスの提案等

ストレスチェックの提案メニュー拡充

顧客ニーズに合わせて、ここむのストレスチェック（法令遵守レベルの品質であり且つ低価格）を提案。

エンゲージメント領域におけるソリューション強化に加えて、プロダクト開発力の強化も狙いとしてM&Aを実行。

企業に未来基準の元気を!



2023年6月21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 東証プライム)
問 合 せ 先 取締役 経営管理本部長 天田 貴之
(電話番号 03-5794-3800)

株式取得（子会社化）に関する株式譲渡契約締結のお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、Resily株式会社（以下、「Resily」といいます）の全株式を取得し、子会社化することについて決議し、本日、株主との間で株式譲渡契約を締結しましたのでお知らせいたします。

記

1. 株式取得の目的

当社グループは、「人々が『安心して働ける環境』と企業の『活力ある個と組織』を共に創る」という企業理念に基づき、メンタル不調の予防や不調者対応のみならず、エンゲージメント向上、人材採用・育成支援などポジティブサイドまでを総合的にカバーする「メンタリティマネジメント事業」、病氣やケガで長期間働けなくなった方を経済的にサポートするGLTD（団体長期障害所得補償保険）制度の構築・運用支援を中心とした「就業障がい者支援事業」、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商品を提案する「リスクファイナンス事業」を主な事業として取り組んでおります。

一方、Resilyは、「未来をつくるためのチームの会話をスタートさせる」をミッションに、OKR（Objective & Key Results）という目標管理手法を軸にした、「会社全体の目標への共感を深める」クラウドサービス『Resily』と、OKRの導入支援コンサルティングを提供しております。OKRの導入を通じて、タスク管理・進捗共有・エンゲージメントなど、顧客の組織マネジメントにおける課題を解決し、社員がエンゲージメント高く働ける環境づくりを志向しており、当社の事業と親和性が高い業務を展開しております。近年、持続可能な開発目標（SDGs）や、ESG投資の潮流の強まりを背景に、企業における従業員の働き

エンゲージメント領域のソリューション強化

目標管理や会社の一体感の醸成といった側面から、顧客のエンゲージメント向上を支援。

- 当社のストレスチェック／エンゲージメントサーベイにより顧客の抱えるマネジメント上の課題を特定
- 解決策として、ResilyのクラウドサービスやOKR導入支援サービスを提供

プロダクト開発力強化



Resilyのプロダクト開発力に関する強みを活用し、当社ソリューションの拡充を図る。

1. 当社グループの経営体制
2. **大手企業への当社サービスの導入進捗**
3. 当社サービスの拡充
4. その他

大手企業への当社サービスの導入進捗

「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」等、大手企業に対する当社主力サービスの導入が進捗中。

企業に未来基準の元気を！



2023年4月14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 6769)


北海道電力グループ約 6,000 名にアドバンテッジ タフネスを導入 ～ストレスチェックとプレゼンティーズム・エンゲージメント調査の一本化を実現～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、北海道電力グループに所属する従業員約 6,000 名に、当社の「アドバンテッジ タフネス エンゲージメントプラス」を提供することをお知らせいたします。

北海道電力グループは、「安全と健康に関する取り組みは、職場の一体感向上や一人ひとりの「働きがい」、更には生産性向上にも資する」として、各種健康施策を積極的に関与しています。その取り組みが評価された結果、北海道電力株式会社と北海道電力ネットワーク株式会社は、4 年連続となる「健康経営優良法人 2023 (ホワイト 500)」に認定されています。

このたび、健康経営のさらなる推進と、従業員のエンゲージメントを可視化し向上させたいという北海道電力グループのニーズのもと、「アドバンテッジ タフネス エンゲージメントプラス」を導入いただきました。健康経営の観点ではプレゼンティーズムや生活習慣指標の可視化と定点観測、エンゲージメントの観点ではストレスとエンゲージメントの二軸で分析ができるようになるなど、ストレス状態に留まらず様々な情報を一括で把握できる点が評価されました。サービスにある学習コンテンツは、セルフケアや職場改善、エンゲージメント向上施策の一助を担うものとして期待されています。

当社はサービスの提供に留まらず、健康診断等のフィジカル情報や勤怠情報をさらに人事施策に活用しやすくなるプラットフォームや、解雇施策としての各種リユースにも含め総合的な支援を行い、同社の取り組みの成果を最大化できるような努めをしております。



■北海道電力株式会社 ご担当者より
(人事労務部 部長/見澤 克広 様)
当社はアドバンテッジリスクマネジメント社様の「ココロの健康診断」を従業員のセルフケア、組織の環境改善活動などに活用していますが、ストレス面だけでなく、やりがいや向上や組織活性化に具体的なつながりていくことが課題でした。
今回、同社のタフネス導入によりエンゲージメントとの相関などの確認ができるようになり、組織活性化に向けた施策検討などの一助になることを期待しています。
(人事労務部 安全健康グループ/伊藤 奈津子 様)
本サービスの一つでもある各種トレーニングは、従業員の意識改革やヘルスリテラシー向上につながる魅力的なメニューと感じています。施策実施から効果検証を行える有益なサービスとして積極的に活用させていただきます。

企業に未来基準の元気を！



2023年4月18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 6769)

ダスキンがクラウド型復職/両立支援システム「eRework」を導入 ～オンラインによる遠隔対応で休職者の復帰をサポート～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、株式会社ダスキンにクラウド型復職/両立支援システム「eRework(イーワーク)」を提供したことをお知らせいたします。

同サービスはかねてより「ADVANTAGE HARMONY」のオプションとして提供していましたが、高まるニーズを受けて単体での提供をスタートしております。このたび同社の課題とご要望にマッチし、「eRework」を導入いただくことになりました。

復職支援プログラムや職場復帰支援プログラムといわれる「リワーク」は、return to work の略で、休職している労働者に対し、職場復帰に向けたリハビリテーションを実施する機関で行われているプログラムです。コロナ禍において施設の閉鎖や利用制限など、これまでと同様の環境でリワークを実施できない状況が続いたことからオンライン需要が急激に増加したため、当社はクラウド型復職/両立支援システム「eRework」単体での提供を開始いたしました。

株式会社ダスキンにおいては、「eRework」が場所に関わらず公平に利用できるオンラインツールであることに加え、管理職や人事部門をつなぐコミュニティとしての機能を評価いただいています。復職にあたっては、本人が復職訓練をこなせば良いものではなく、復職タイミング判断や受け入れ態勢の整備も重要なポイントとなります。「eRework」は、休職者向けのリワークプログラムのコンテンツに留まらず、休職者の上長にあたる管理職に向けた教育コンテンツも含まれており、本人の人事部門の後方支援として、あらゆる関係者において役立つことが期待されています。

当社は同社への「eRework」提供を通じ、休職者のケア、復職におけるサポートなど引き続き同社の課題対応に奔走しております。

■ご参考
・ADVANTAGE HARMONY <https://smg.smkta.jp/cc/0y12zdf4s>
休職者・復職者の情報や、必要な手続きの進捗状況などを一元的に管理するクラウドシステム。メンタル・フィジカルの基係、育児・介護休業など全ての休業種別に対応し、煩雑な管理業務を大幅に効率化します。
「eRework」は、オンラインで受けられる 3 週間のリワークプログラムで、実施機関の立地的制約を受けることなく、職場復帰に向けた準備を進めることが可能。「認知行動療法」をベースとした e ラーニングと再発防止のためのワークや GPS を活用した移動訓練に加え、当社カウンセラーによる面談等で多角的に現在の状態をスコア化します。
サービスへのお問い合わせはこちら <https://smg.smkta.jp/cc/0y12zdf4s>

企業に未来基準の元気を！



2023年6月30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 6769)

ダイハツ工業が当社ストレスチェックサービスと「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」を導入 ～1.3 万人のデータ分析を効率化、同社の健康経営を後押し～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、ダイハツ工業株式会社にご社の「アドバンテッジ タフネス」、「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」を提供することをお知らせいたします。「アドバンテッジ タフネス」を利用した同社のストレスチェックは 2023 年 7 月頃を予定しております。

ダイハツ工業株式会社は、「Light you up」のスローガンの下、経営トップと労働組合とが共通認識を持ち健康経営への取り組みを推進しています。経営陣として「お客様への豊かな暮らしのために、心身の健康づくりによって社員一人ひとりが生き生きと働き、社会に貢献すること」を掲げさまざまな施策を行い、2023 年には「健康経営優良法人(ホワイト 500 2023)」にも選定されています。

このたび貴社は、同社のストレスチェック実施対象従業員約 13,000 人にストレスチェックサービス「アドバンテッジ タフネス」を提供いたします。また、各種人事労務データを集約できるデータマネジメントプラットフォーム「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」も提供いたします。両プラットフォームは、各種サービス結果を総合的に把握できるだけでなく、課題提示、効果検証まで網羅した点が強みです。サービス結果の分析にとどまらず、健康診断結果や勤怠情報と掛け合わせて健康経営推進にも資するプラットフォームです。拠点単位から全社単位への施策実行へと発展させたい同社にとって、全社の価値や平均値を容易に比較でき、課題を見出しやすい当社のレポート形態、サポート体制がニーズに合致するものとなりました。

また、心身の健康情報をはじめとした従業員の機微情報を扱ううえで重要なセキュリティ面でも評価をいただいています。

当社は「アドバンテッジ タフネス」のサービスを起点に、「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」を活用した同社の PDCA サイクルに伴走し、取り組みの成果を最大化できるよう支援しております。

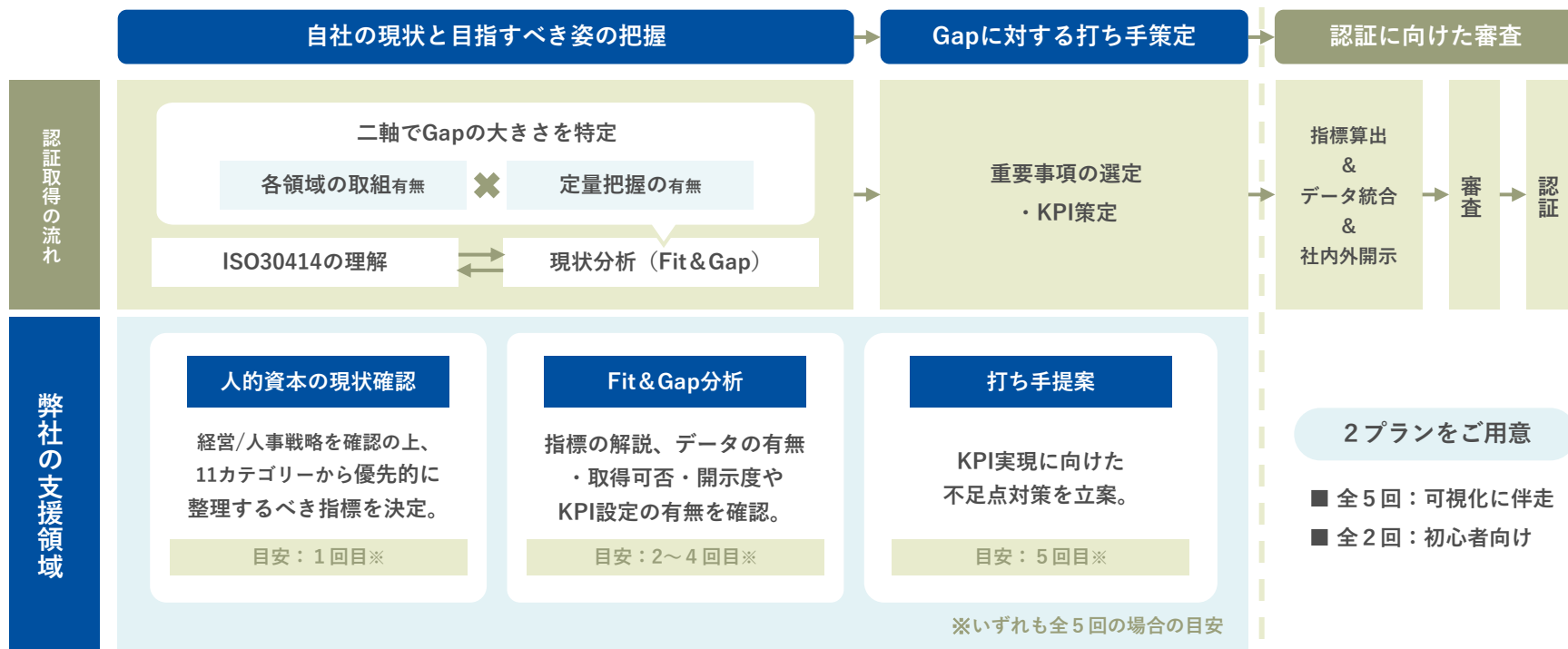


■導入サービス
・アドバンテッジ タフネス <https://smg.smkta.jp/cc/0y12zdf4s>
ストレスチェックやエンゲージメントサービスを起点に組織改善までを行うフルサービスです。リスクに陥らぬストレス状態に加え、生産性向上に直結するエンゲージメント、ストレスへの対処スキル(メンタルタフネス)という強み指標で関心組織の課題を特定します。
課題に合った解決策として、e ラーニングやカウンセリングなど基本サービスだけでなく、当社が開発するソリューションから最適な施策を提案します。
ダイハツ工業株式会社においては、厚生労働省が提示する「職業性ストレス横断調査(80 問版)」を使用する「ベシックチェック」プランを採用いただきました。

1. 当社グループの経営体制
2. 大手企業への当社サービスの導入進捗
- 3. 当社サービスの拡充**
4. その他

当社サービスの拡充 – 「人的資本コンサルティング」提供開始

国際規格 ISO304414に基づく「人的資本コンサルティング」の提供を開始。
人的資本経営の鍵となる「”現状と目標のGap”の可視化・打ち手検討」に伴走。



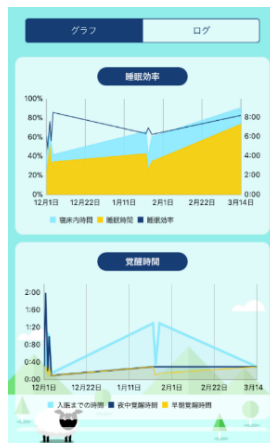
当社サービスの拡充 – 「アドバンテッジスリープ」 リニューアル

睡眠問題解消アプリ「アドバンテッジスリープ」を全従業員向けヘルスリテラシー向上コンテンツとしてリニューアル。
睡眠障害向け認知行動療法を用いた科学的根拠に基づくアプリで、従業員の前向きな行動変容を促す。

自分の不眠タイプを特定

毎日の睡眠記録 & 効果測定

改善につながる幅広いサポートを搭載



30種類以上の豊富なコンテンツで飽きずに学習。



困りごとを専門家にチャットで相談。



オーディオガイドで質の高い睡眠をサポート。

Evidence

利用者のうち、約**77%**の睡眠状態が改善！ ※n=44

1. 当社グループの経営体制
2. 大手企業への当社サービスの導入進捗
3. 当社サービスの拡充
4. **その他**

その他 - 「職域における心の健康関連サービス」活用に向けた研究会参画

経済産業省事業「令和5年度ヘルスケア産業基盤高度化推進事業（需給環境整備等事業）」の一環として実施する取り組みにおいて、サービス提供事業者メンバーとして参加。

企業に未来基準の元気を!



2023年7月13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)

「職域における心の健康関連サービス」活用に向けた研究会に参画

～経済産業省事業「令和5年度ヘルスケア産業基盤高度化推進事業(需給環境整備等事業)」の一環として実施する取り組みにおける「サービス提供事業者メンバー」として参加～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、NTTデータ経営研究所(所在地:東京都千代田区、代表取締役社長:山口 重樹氏)が事務局となって設立した、健康経営を推進する企業(以下、雇用主)、心の健康関連のサービス提供事業者(以下、サービス提供事業者)、アカデミアとともに7月25日付で「職域における心の健康関連サービス活用に向けた研究会(以下、研究会)」に参画することをお知らせします。

※本ニュースリリースは株式会社NTTデータ経営研究所と参加企業各社が共同で配信しています。重複して配信されることがありますが、ご了承願います。

「職域における心の健康関連サービス」活用に向けた研究会では、雇用主・サービス提供事業者・アカデミアの3者によって、民間サービスの情報開示の在り方についての検討が行われるほか、雇用主・サービス提供事業者の各作業部会を構成し、雇用主による「心の健康関連サービス(以下、サービス)」の選択を支援するツールの開発や検証などを行います。

これらの活動を通じて、既存のEAPサービスに加えてデジタルメンタルヘルスやポジティブメンタルヘルスといった新たな技術を含め、一定の品質が確保されたサービスが開発・提供されること、また、雇用主による自社のニーズに合ったサービスの活用が進むことを目指します。

なお、本取り組みは経済産業省事業「令和5年度ヘルスケア産業基盤高度化推進事業(需給環境整備等事業)」の一環として実施するものです。

【研究会立ち上げの背景と目的】

うつ病・不安障害の発症に伴う社会的損失は約5.5兆円と試算されており、そのうち7割を労働損失費用が占めると言われています¹。また、従業員が心の不調で休職すると企業にとって1.5倍のコスト増にもつながることが試算されます。職域における心の健康の保持増進は、従業員や雇用主である企業、社会全体のパフォーマンス向上の観点から、企業が取り組むべき重要な課題です。

研究会立ち上げの背景

企業の人的資本経営の観点からも、心の健康に関する取り組みの重要性は今後一層高まると考えられる一方で、各企業において、必ずしも最適かつ効率的な解決手段を選択できていない実態が明らかになっている。

研究会での実施内容

- 雇用主、サービス提供事業者、アカデミアの3者が参加する研究会により、民間サービスの情報開示の在り方について検討、提言を作成
- 雇用主によるサービスの選択を支援するツール(プロトタイプ)を開発し、可能性や課題を検証(2024年1月頃にワークショップ等を開催予定)
- 本年度、3回の研究会とサービス提供事業者、雇用主の各立場から検討を進める作業部会を開催予定

その他 - スタンダード市場への選択申請及び適合状況

2023年4月1日施行の株式会社東京証券取引所の規則改正、及び直近でのプライム市場の上場維持基準の適合状況を踏まえ、改めて今後の適合に向けた計画について検討を行い、スタンダード市場へ選択申請を実施。

企業に未来基準の元気を!



2023年6月30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 東証プライム)
問合せ先 取締役 経営管理本部長 天田 貴之
(電話番号 03-5794-3800)

プライム市場の上場維持基準への適合に向けた計画に基づく進捗状況 (変更)
及びスタンダード市場への選択申請及び適合状況について

当社は、2021年12月17日に、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書 (以下「計画書」) を提出し、その内容について開示しております。

今般、2023年3月31日時点におけるプライム市場の上場維持基準の適合状況及び適合に向けた計画の進捗状況等について、下記のとおり作成しましたので、お知らせいたします。

また、2023年4月1日施行の株式会社東京証券取引所 (以下「東証」) の規則改正及び直近でのプライム市場の上場維持基準の適合状況を踏まえ、改めて今後の適合に向けた計画について検討した結果、本日開催の取締役会において、スタンダード市場へ選択申請することを決議するとともに、申請いたしましたので、お知らせいたします。

なお、スタンダード市場への選択理由及びスタンダード市場の上場維持基準への適合状況については、以下のとおりです。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況の推移及び計画期間

当社の2023年3月31日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は以下のとおりとなっております。計画書提出以降、当社は、上場維持基準を充たすために各種取組を進めてまいりましたが、直近基準日2023年3月31日時点において、「流通株式時価総額」についてその基準を充たしておりません。

スタンダード市場への選択申請の理由

プライム市場を維持した場合に以下のようなリスクがあり、当社株主の皆様が安心して当社株式を保有・売買できる環境を整えることが重要だと判断。

- ・ 今回、基準を充たしていない「流通株式時価総額」が経過措置期間中に当該基準を充足しなかった場合、上場廃止となるリスクがある
- ・ また、仮に経過措置中に基準を充たした場合でも、安定的・継続的に充足する状態が保てなかった場合、将来的に上場維持基準を達成できないリスクがある

スタンダード市場の上場維持基準への適合状況

2023年3月31日時点におけるスタンダード市場への上場維持基準の適合状況は、全ての上場維持基準に適合。

※ 今後、上場維持基準の各項目の判定基準日時点において、同市場の上場維持基準の全てに適合している場合には「スタンダード市場の上場維持基準への適合に向けた計画」の開示は不要となるため、適合計画の進捗についての開示は行わない予定