

# 2024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

2024年5月14日



企業に未来基準の元気を!





# AGENDA

- 01** 会社概要
- 02** 2024年3月期 決算概況
- 03** 2025年3月期 業績予想
- 04** トピックス

# 01

## 会社概要



企業に  
未来基準の  
元気を!

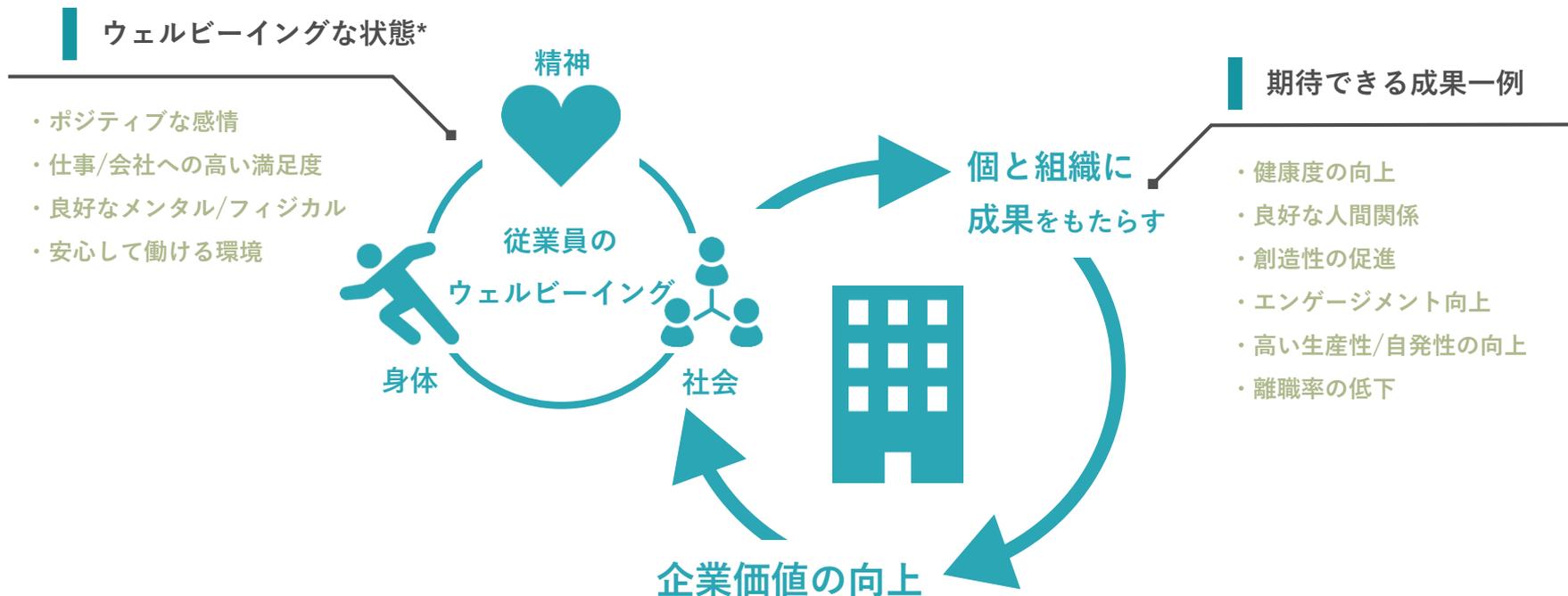
企業に未来基準の元気を!



## MISSION

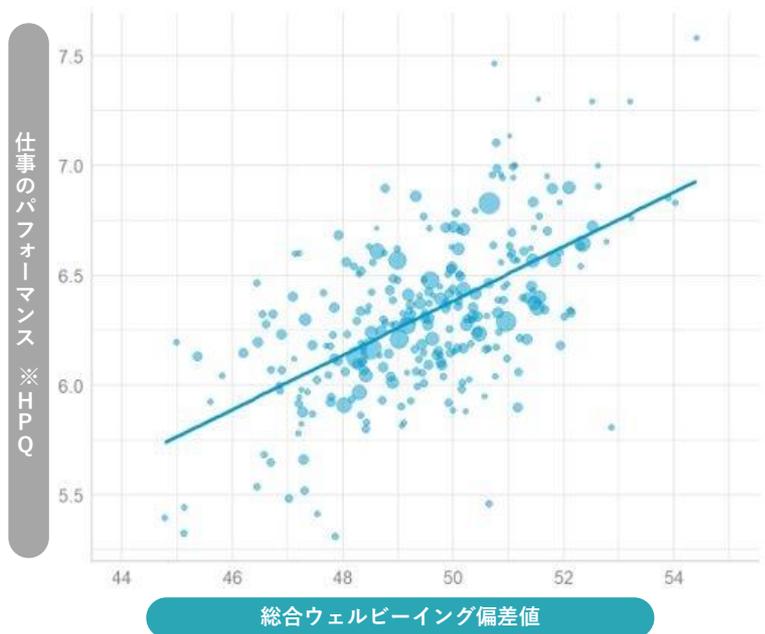
私たちは、人々が「安心して働ける環境」と  
企業の「活力ある個と組織」をみなさまと共に創り出します

企業の従業員が心身ともに元気で、一人ひとりが自分の能力を最大限発揮できるとき、  
企業の生産性も大幅に向上し、企業も活性化すると考えています



\*身体的、精神的、社会的に満たされた状態のこと

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。

メンタリティマネジメント事業・健康経営事業および  
休業者・復職者支援サービスの利用者数 **483万人**

また、健康経営銘柄、ホワイト500の**約3割**が当社ソリューションを導入\*

契約企業社数：3,140社\*\*



健康経営銘柄 27業種 53社

2,988 法人  
(大規模優良法人部門)

ホワイト  
500

健康経営優良法人  
(大規模法人部門)

\* 「健康経営優良法人2024」「健康経営銘柄2024」の認定結果より算出

\*\* 事業年度において当社各サービス（研修などのソリューションを含む）の利用契約のあった企業社数で契約ベースのユニーク数  
リスクファイナンス事業の契約およびLTD事業の一部団体との取引契約および売上高は含めず

## 3本のメイン事業を軸に、5つの事業セグメントを展開



### メンタリティ マネジメント事業

メンタル不調者の予防や発生対応から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プログラムを提供



### 健康経営事業

企業の健康経営をサポートする産業保健体制の構築や、健康診断業務に関わる支援サービスを提供



### LTD事業

長期間働けなくなった従業員に給与の一定割合を補償する保険「GLTD」の販売、制度構築、および運用支援



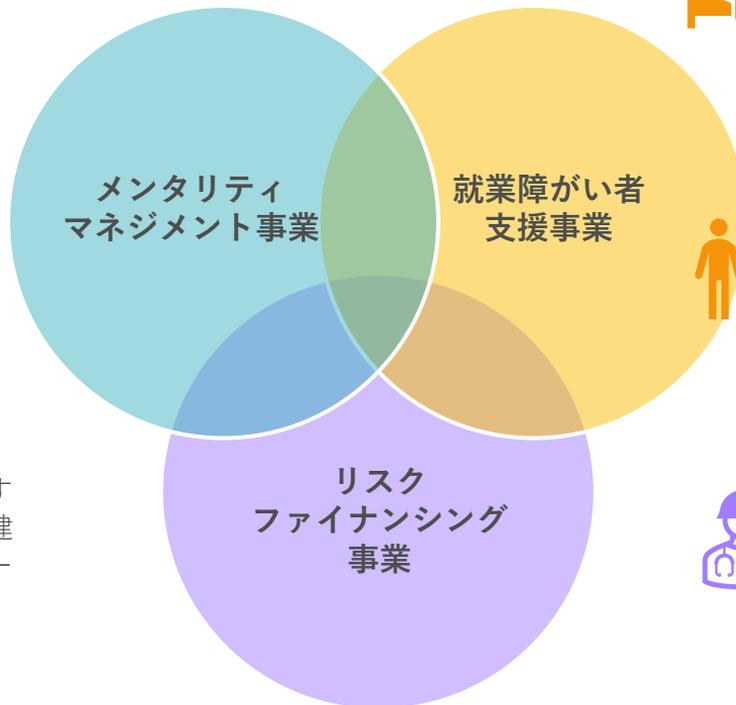
### 両立支援事業

休業者の管理業務支援、および休業者が安心して復職し仕事と両立できる環境づくりを含めた総合プログラムを提供



### リスク ファイナンス 事業

個人を対象にがん保険をはじめとする各種保険を販売



# 02

## 2024年3月期 決算概況



企業に  
未来基準の  
元気を!

## 売上高は増収

YoY+9.3%

- 業績予想は下回るも各事業ともに堅調に推移
- ストック収益が順調に増加

## 営業利益は増益

YoY+31.2%

- 利益面が大幅に改善も収益性の向上に遅れ

## 連結範囲変更 新規子会社 2 社

- 第1四半期よりここむ株式会社、第2四半期よりResily株式会社を連結の範囲に含んでおります

(百万円)	FY2022 Q1-4 累計	FY2023 Q1-4 累計	YoY 増減率	通期 業績予想	達成率
売上高	6,405	6,998	+ 9.3%	7,280	96.1%
EBITDA	1,082	1,396	+ 29.0%	-	-
営業利益	553	725	+ 31.2%	850	85.4%
(利益率)	8.6%	10.4%	+ 1.7pt	11.7%	△ 1.3pt
経常利益	534	737	+ 37.9%	850	86.8%
(利益率)	8.3%	10.5%	+ 2.2pt	11.7%	△ 1.1pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	377	505	+ 33.9%	560	90.3%
(利益率)	5.9%	7.2%	+ 1.3pt	7.7%	△ 0.5pt

※ EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

## ストック型収益は増加

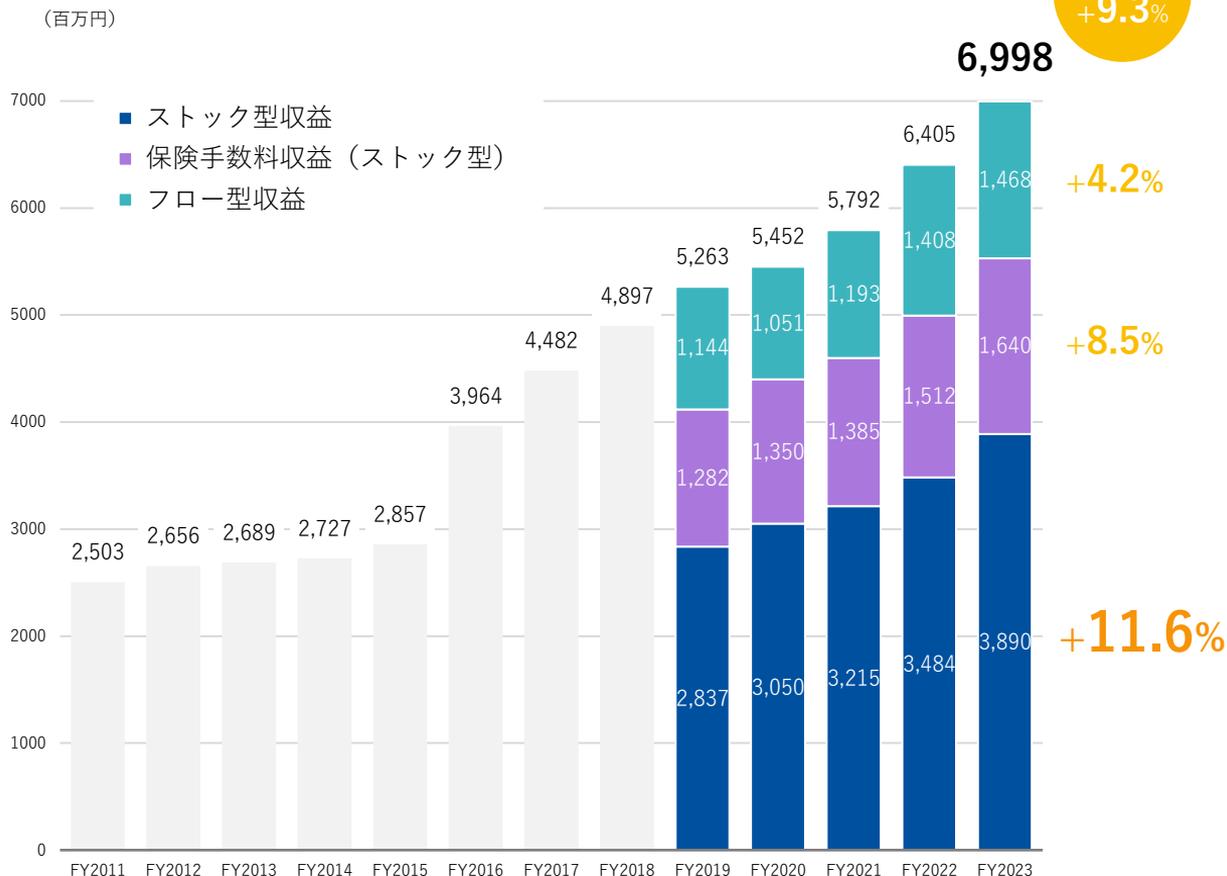
YoY+11.6%

- 「アドバンテッジ タフネス」をはじめとしたストック型サービスの新規顧客獲得は順調
- 一方で「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」の有料化には遅れ

## フロー型収益も増加

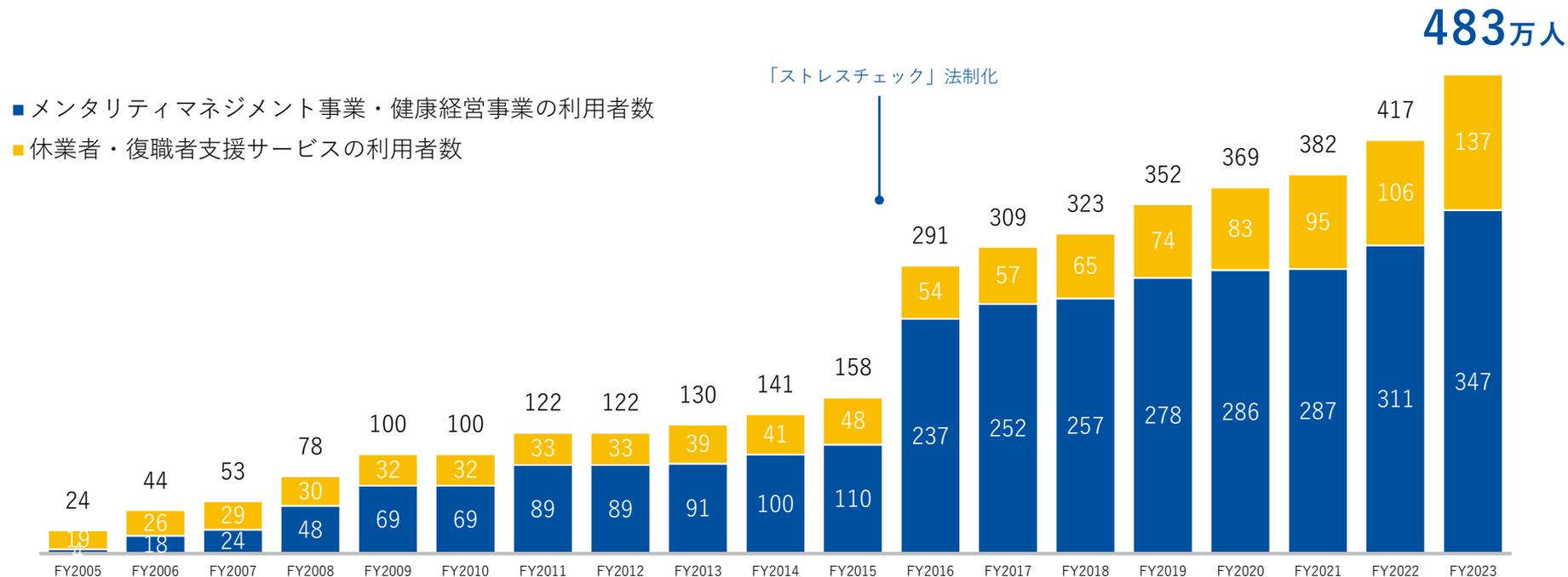
ソリューション売上は計画に対して低調

- メンタリティマネジメント事業の「EQ関連」の売上が計画に対して低調



## 利用者数は順調に増加

- 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：約347万人
- 休業者・復職者支援サービスの利用者数：約137万人



注：休業者・復職者支援サービスの利用者数には「LTD加入者数」に加え「両立支援事業」サービスの利用企業の従業員数が含まれております。

## 2024年3月期 決算概況 | 新規顧客の総合提案、既存顧客へのクロスセルの状況

- 「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の推進により新規企業が増加
- 総合提案営業による複数サービスの利用増や組織改善提案の強化によるソリューション販売によりクロスセルも拡大

		FY2022	FY2023	YoY
契約企業社数	(注1,5,6)	2,950社	3,140社	+ 6.4%
複数サービス利用の 契約企業社数	(注2,5,6)	650社	720社	+ 10.8%
クロスセル率	(注3,5,6)	22.0%	23.0%	+ 1.0pt
顧客あたり売上高 (ARPA)	(注4,5,6)	2,546千円/年	2,630千円/年	+ 84千円

注1：契約企業社数は、事業年度において当社各サービス（研修などのソリューションを含む）の利用契約のあった企業社数で契約ベースのユニーク数。

注2：契約企業社数のうち当社各サービス（研修などのソリューションを含む）を複数利用契約いただいている企業社数で契約ベースのユニーク数。

注3：複数サービス利用の契約企業社数 ÷ 契約企業社数

注4：（継続利用サービスにおける年間経常収益+ソリューション販売などの一時的なフロー収益）÷ユニーク顧客数。なお、ソリューションサービスのみご利用の企業は除外しております。

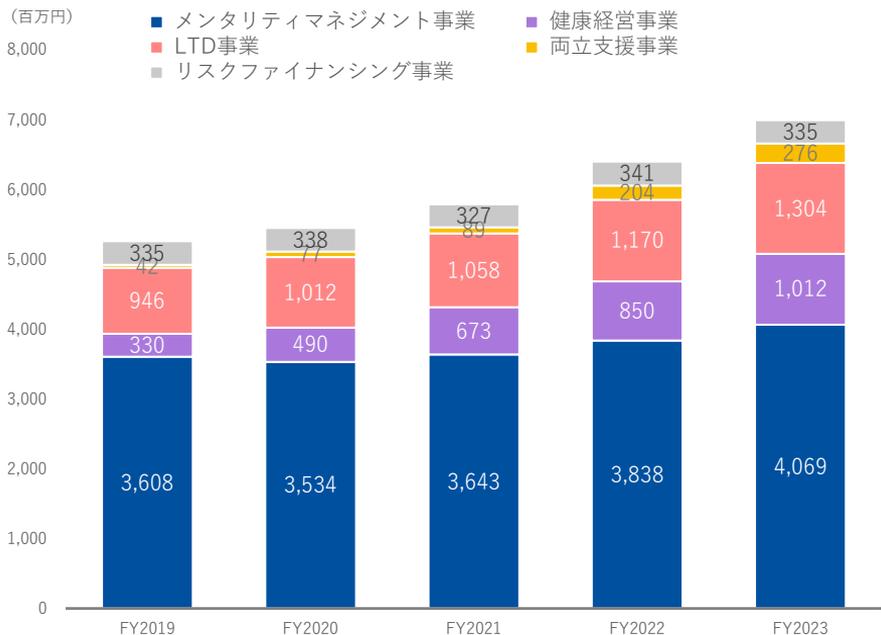
注5：リスクファイナンス事業の契約およびLTD事業の一部団体との取引契約は含めておりません。

注6：子会社の数字は含んでおりません。

# 2024年3月期 決算概況 | 事業別の売上高・営業利益推移

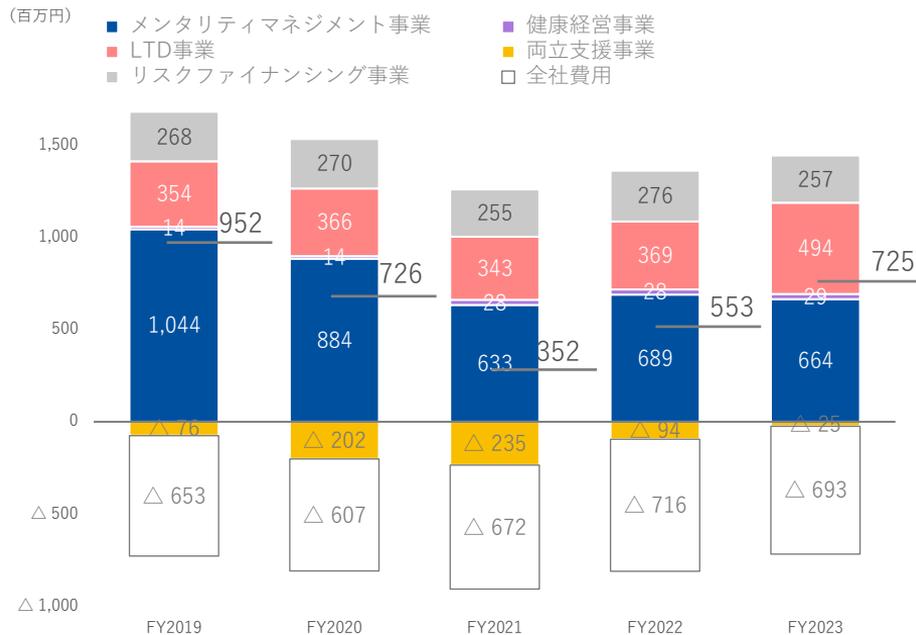
## 売上高

- 主要事業はいずれも堅調に推移



## 営業利益

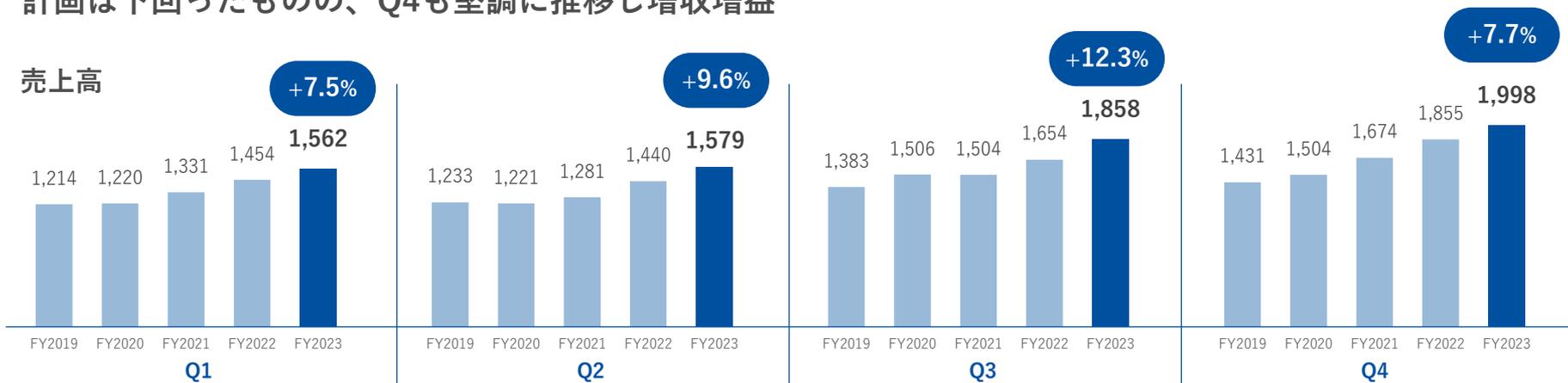
- メンタリティマネジメント事業はピーク時水準との乖離縮小には遅れ
- コストの増加抑制を進め全社では収益性が改善



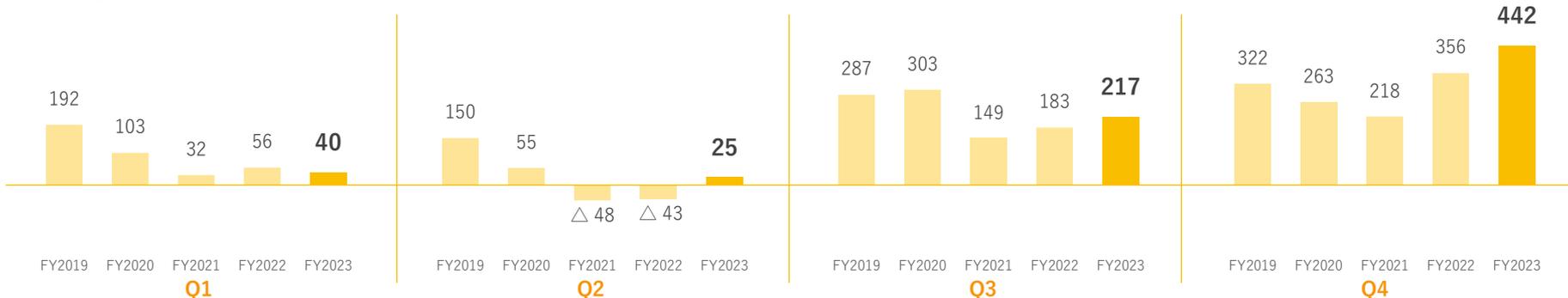
# 2024年3月期 決算概況 | 四半期別の売上高・営業利益推移

計画は下回ったものの、Q4も堅調に推移し増収増益

## 売上高



## 営業利益



## コスト増加率は減少傾向 引き続き利益率改善へ注力

### 人件費 +184百万円

- 報酬制度改定による従業員の賃金アップ
- 子会社の増加も影響

### ソフトウェア償却費 +168百万円

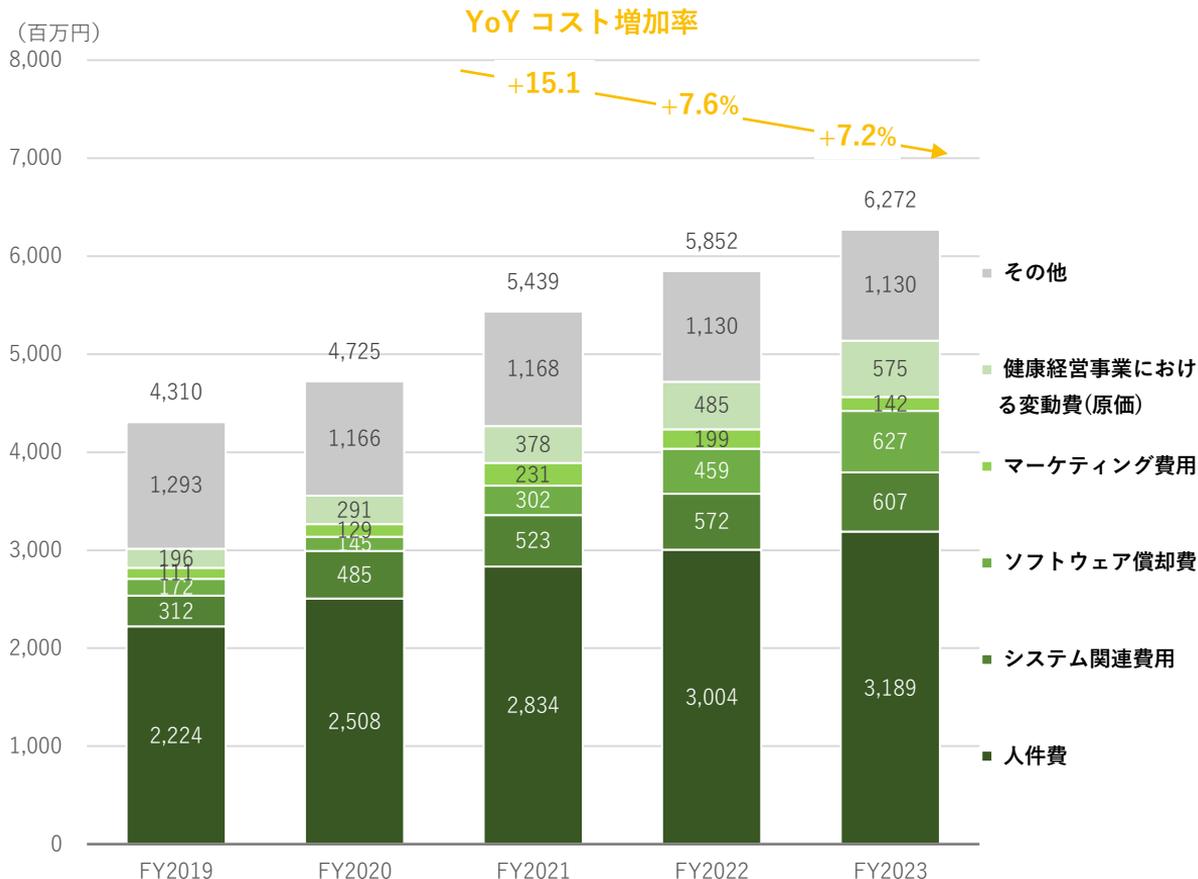
- 足元では投資は落ち着いてきているものの、償却費は前年同期比で増加

### マーケティング費用 △56百万円

- リード獲得や案件創出は順調

### 健康経営事業における変動費(原価) +90百万円

- 健康経営事業の成長により増加

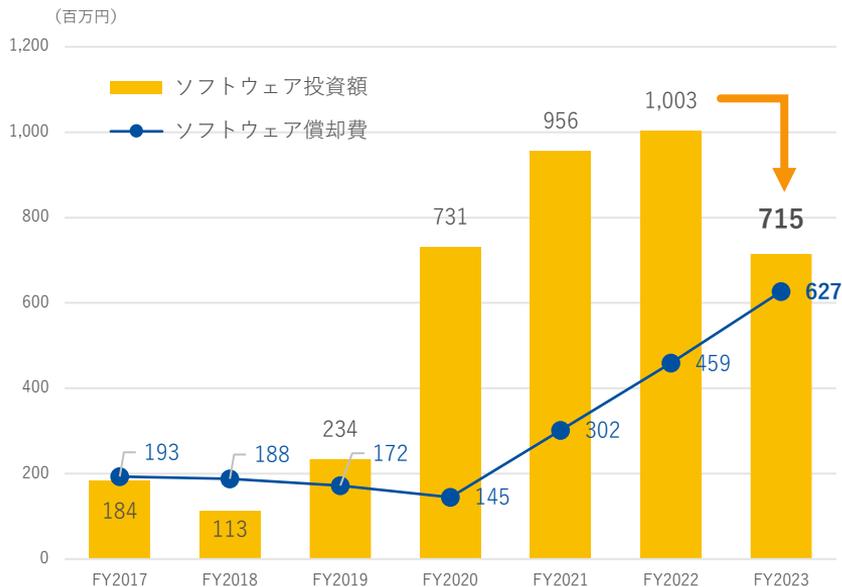


※ 健康経営事業における変動費(原価)は、産業医・保健師への業務委託費用および健診管理サービスのシステム提供会社への業務委託費用。

## 2024年3月期 決算概況 | システム関連費用 増減要因

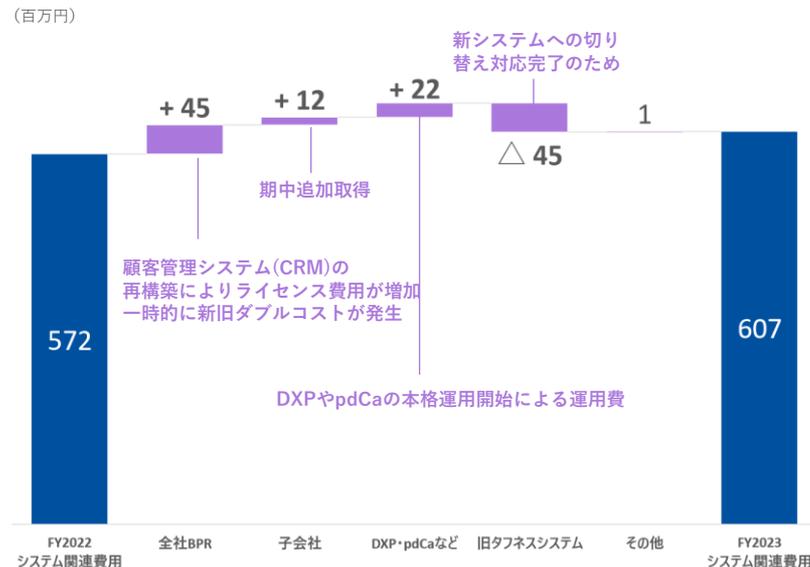
### ソフトウェア償却費

- 新機能追加、UI/UXの改善やセキュリティ強化などシステムのアップデートを継続もシステム投資額は減少
- これまでの成長投資によりソフトウェア償却費は増加



### システム関連費用

- アドバンテッジ ウェルビーイング DXPの運用費や全社BPR推進のシステム費用が増加
- アドバンテッジ タフネスは新システムへの移行が完了し旧システムとのダブル費用がなくなり減少



### 連結貸借対照表

- 流動資産は「現金及び預金」が増加、固定資産は子会社取得に伴うのれんなど「無形固定資産」が増加
- 連結子会社取得により有利子負債が増加

	FY2022	FY2023
<b>流動資産</b>	2,636	2,855
現金及び預金	1,266	1,428
売掛金	995	1,073
その他	373	352
<b>固定資産</b>	3,324	3,689
有形固定資産	169	152
無形固定資産	2,271	2,632
投資その他の資産	884	904
<b>総資産</b>	5,960	6,545
<b>負債</b>	2,321	2,564
うち、有利子負債	173	344
<b>純資産</b>	3,639	3,980
株主資本	3,588	3,929
<b>自己資本比率</b>	60.2%	60.0%

### 連結キャッシュフロー計算書

- 前年比で営業キャッシュフローが増加
- 投資キャッシュフローは、当期は子会社株式の取得による支出、前期は投資有価証券の売却による収入があったため、前期比では支出が増加

	FY2022	FY2023
<b>営業CF</b>	931	1,292
税金等調整前利益	547	739
減価償却費	495	657
その他	△ 110	△ 104
<b>投資CF</b>	△ 219	△ 948
無形固定資産の取得	△ 852	△ 868
投資有価証券の売却	624	4
子会社株式の取得	-	△ 96
その他	8	12
<b>財務CF</b>	△ 169	△ 182
<b>期末現金及び現金同等物残高</b>	1,260	1,422
<b>フリーCF</b>	712	344

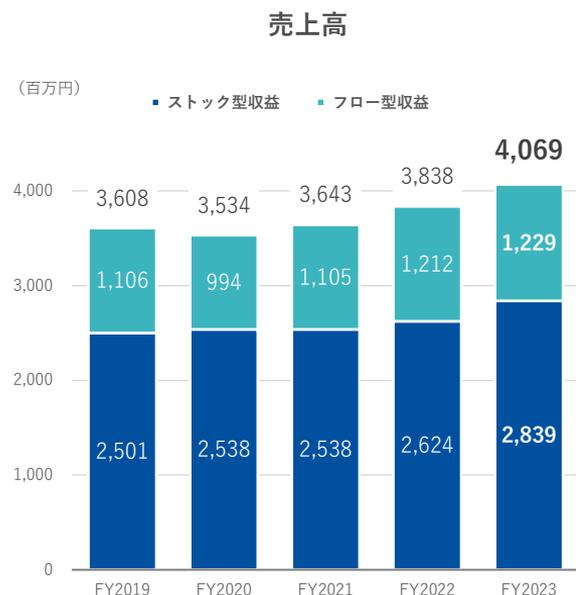
※「現金および現金同等物」の期末残高と連結貸借対照表「現金及び預金」との差額は株式給付信託(U-ESOP)に対する預金残高となります。

## 事業別の概況

メンタリティ マネジメント 事業 (MM)		<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 総合提案による営業推進もあり「アドバンテッジ タフネス」は新規契約獲得が好調。子会社取得もあり顧客基盤の拡大は順調。</li> <li>× 「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」の導入先拡大や有料化の進展は見込を下回る。</li> <li>× EQ(感情マネジメント力)関連の採用適性検査「アドバンテッジ インサイト」やEQ向上研修の売上が軟調など、ソリューション売上の伸びが低調に留まる。</li> </ul>
健康経営事業		<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 健診データのデジタル化トレンドなど市場の追い風もあり「健診管理システム」の新規導入契約が好調に推移。</li> <li>△ 「産業医・保健師サービス」の新規契約は順調に増加しているものの、計画を下回る。</li> </ul>
LTD事業		<ul style="list-style-type: none"> <li>△ 市場は引き続き成長。売上高は<b>堅調</b>に推移。新規の獲得は計画を下回る。</li> <li>○ 競争力強化などシステム投資に伴う償却費負担が増加するも<b>増益</b>。</li> </ul>
両立支援事業		<ul style="list-style-type: none"> <li>× 新規契約の獲得は堅調に推移するも、導入時期の後ろ倒しによる計上の遅れもあり<b>計画を下回る</b>。</li> <li>△ 復職支援プログラム「eRework」も企業のニーズは高いが新規導入は見込を下回る。</li> </ul>
リスク ファイナンス 事業 (RF)		<ul style="list-style-type: none"> <li>△ 概ね計画通りも契約者の高齢化により保険募集がやや低迷で減収。</li> </ul>

## 売上高は堅調に推移 前年比+6.0%

- ストック収益は着実に増加、ソリューション売上などフロー収益の伸びは低調
- セグメント利益は、子会社取得に伴うコスト増およびのれん償却費の発生による影響やこれまでのシステム投資による償却費負担の増加、人件費増など売上に比してコストが増加したことにより減益。収益性改善に向けた更なる取り組みが必要



	単位(百万円)	FY2022	FY2023	YoY
売上高		3,838	4,069	+ 6.0%
費用		3,148	3,405	+ 8.1%
セグメント利益		689	664	△ 3.7%
営業利益		254	257	+ 1.2%

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。

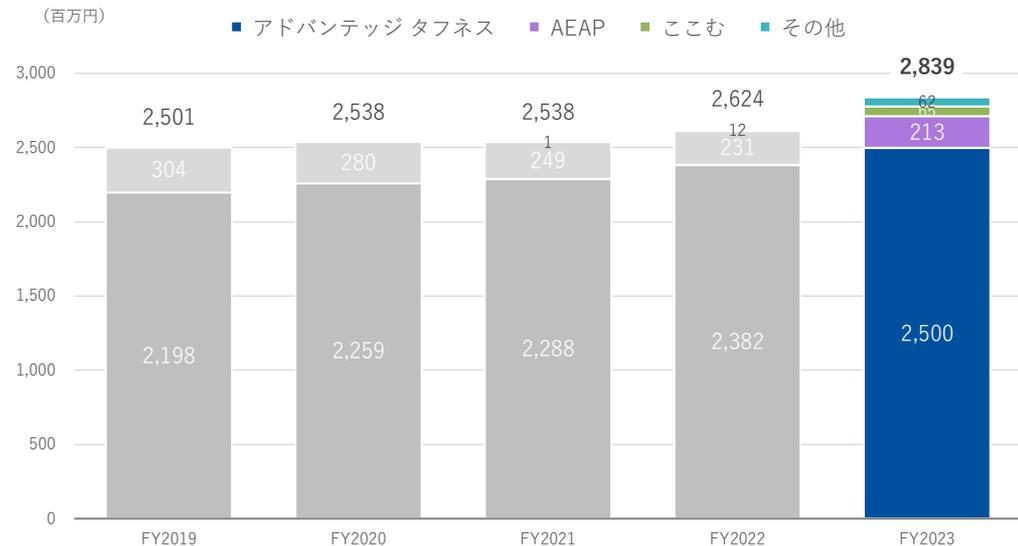
※ 売上高・セグメント利益にここむ株式会社・Resily株式会社の実績が含まれています

## 事業別業績 | メンタリティマネジメント事業（ストック収益の推移）

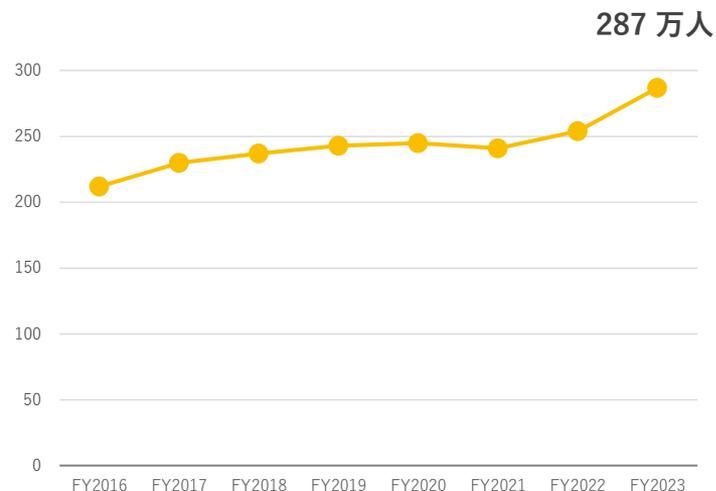
### YoY +8.2% 面の拡大は順調

- 「アドバンテッジ タフネス」の新規契約獲得が好調に推移
- 利用ID数も増加（ここむ株式会社の子会社化により約15万IDが追加）

#### ストック収益の推移



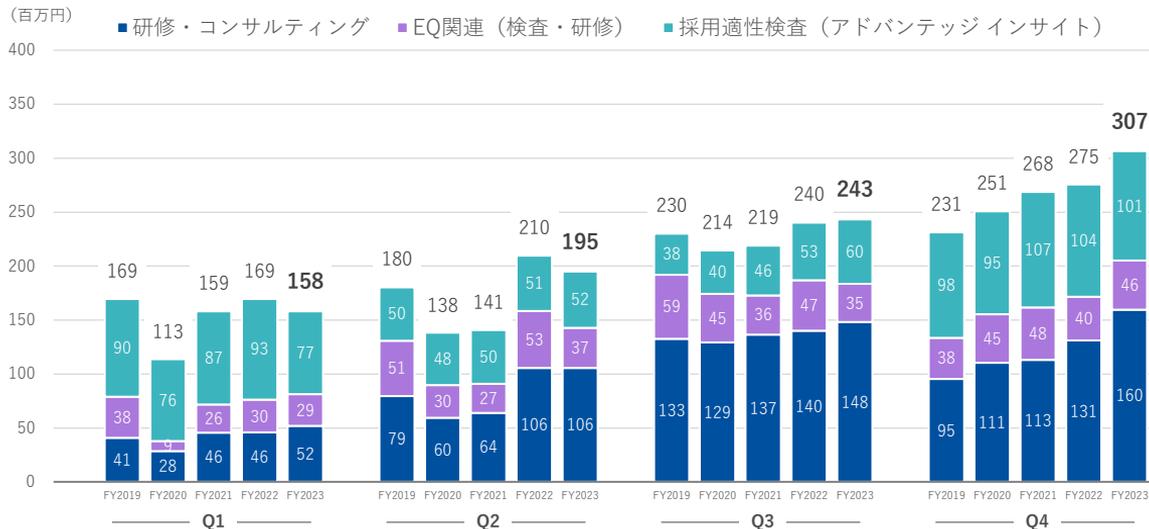
#### ストレスチェック利用ID数



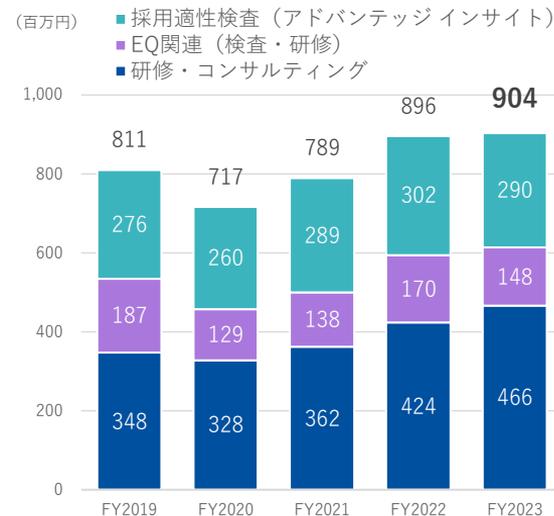
## YoY +1.0% 計画は下回ったもののQ4では伸長

- 「研修・コンサルティング」は企業の組織活性化ニーズの高まりもあり組織開発コンサルティングサービスの売上が伸長、健康経営推進に対応する健康経営支援サービスの売上也堅調に推移
- 「EQ関連」の売上は軟調。前期受注の大型契約が無くなったことも影響

四半期別の推移



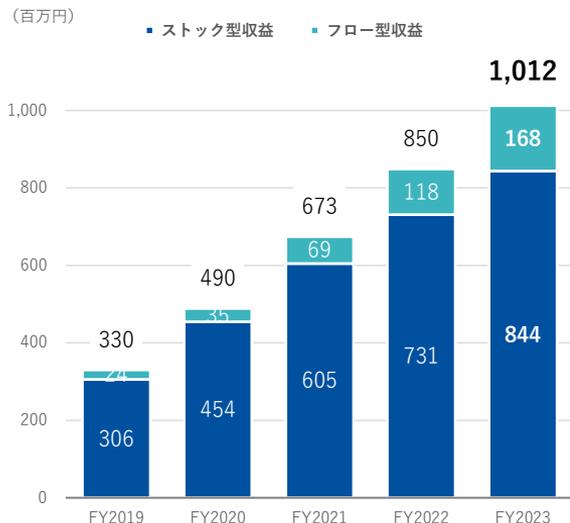
YoY



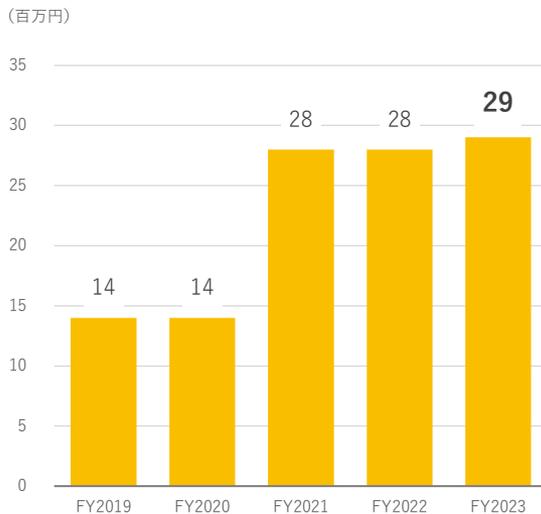
## 売上高は引き続き拡大 前年比+19.0%

- 企業の健康経営ニーズは加速しており、市場拡大とともに当社の売上も順調に増加
- 顧客獲得に向けた営業・オペレーション強化や「さんぽLAB」など新規サービスへの取り組みなど、事業拡大のための先行投資に伴い、利益は横ばい

売上高



セグメント利益



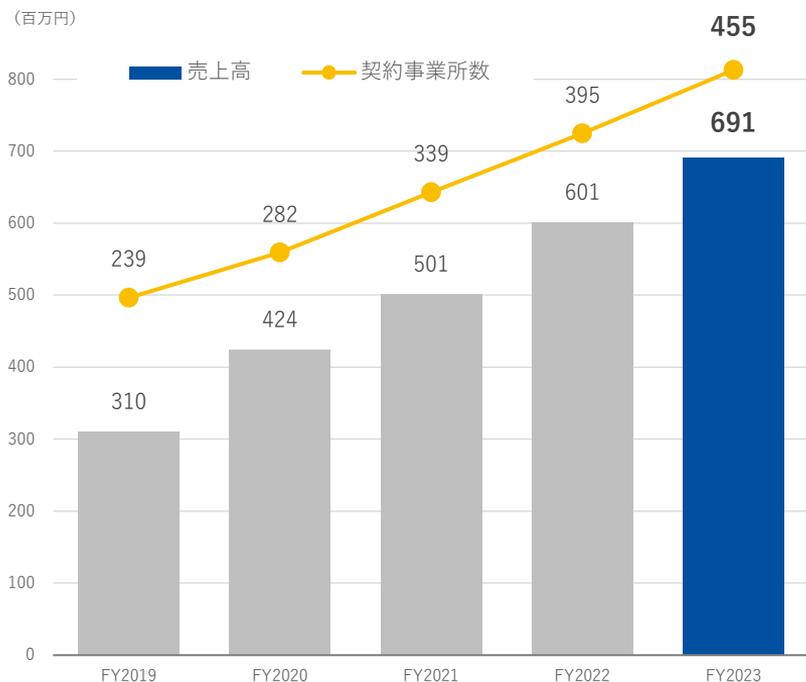
	単位(百万円)	FY2022	FY2023	YoY
売上高		850	1,012	+ 19.0%
費用		822	982	+ 19.5%
セグメント利益		28	29	+ 3.2%
営業利益		△ 52	△ 59	—

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。

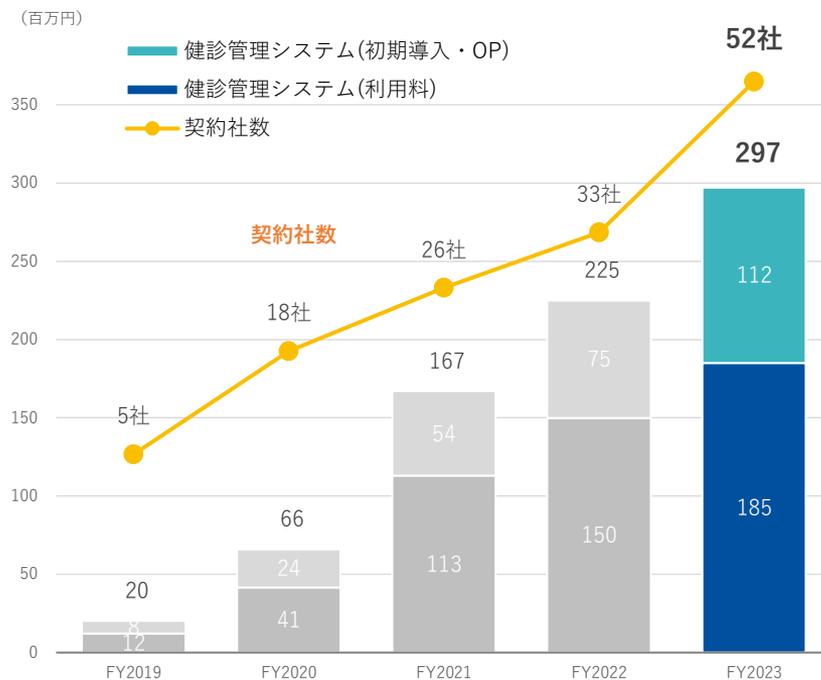
### 産業医・保健師紹介サービス

- 新規契約の獲得は競合との価格競争の影響もあり計画を下回るも順調に増収を継続



### 健診予約・結果管理システム

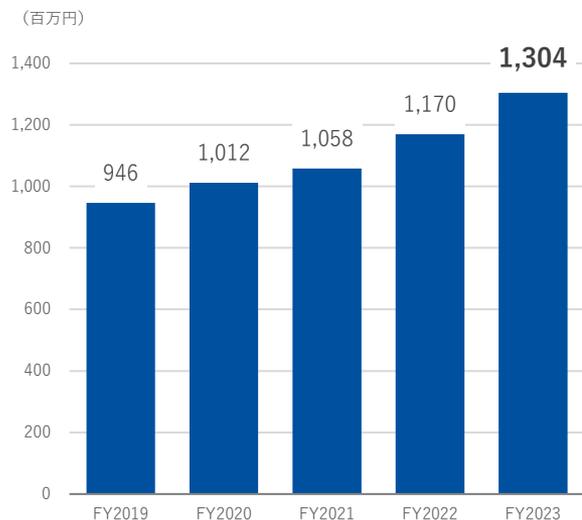
- 健診データのデジタル化推進ニーズもあり新規契約の獲得は順調



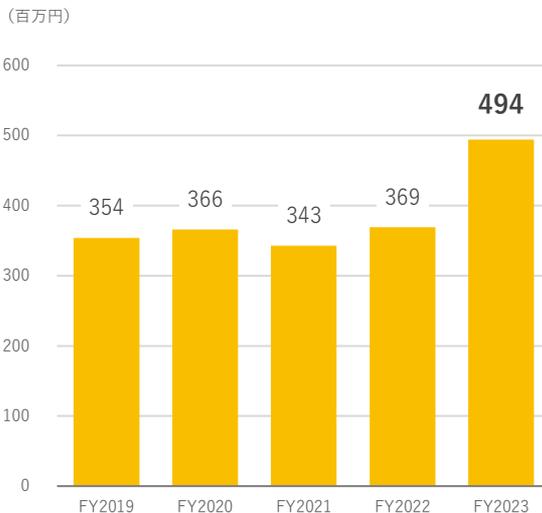
## 売上高は堅調に推移 前年比+11.5%

- LTD市場の着実な成長で引き続き堅調に推移
- コスト増加抑制もあり増益

売上高



セグメント利益



単位(百万円)	FY2022	FY2023	YoY
売上高	1,170	1,304	+ 11.5%
費用	801	810	+ 1.1%
セグメント利益	369	494	+ 33.9%
営業利益	227	354	+ 55.5%

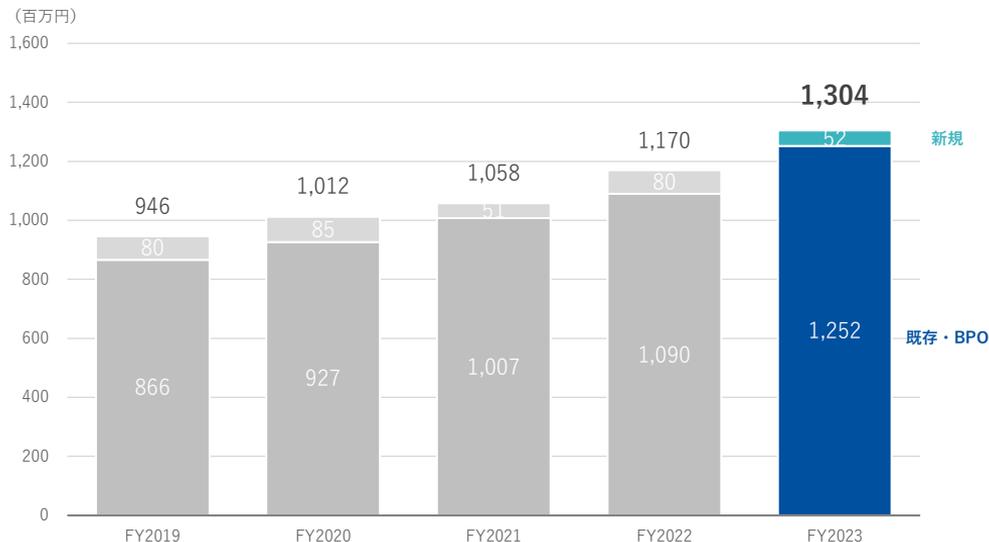
注：営業利益は、財務会計上の報告セグメントの利益から、更に全社費用（※）を各事業の売上比率、人員数等一定の基準で配賦した後の利益となります。

（※）「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。

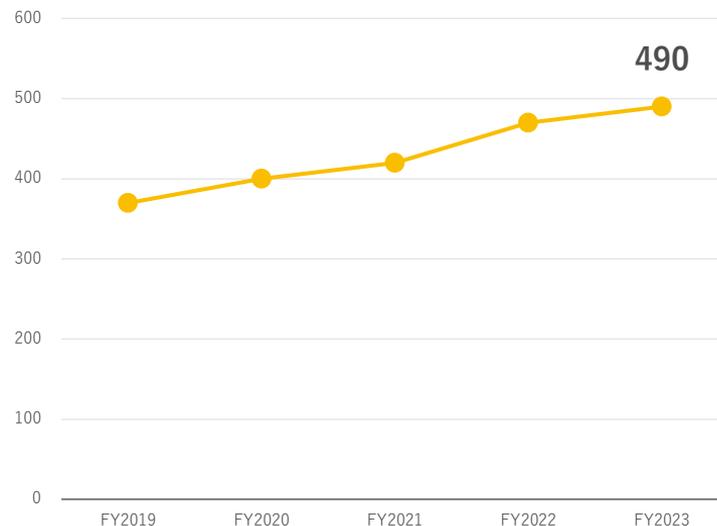
## 既存の拡大順調

- 顧客企業の定年延長に伴う補償拡大等を背景に、既存顧客の売上が伸長

### 売上高推移

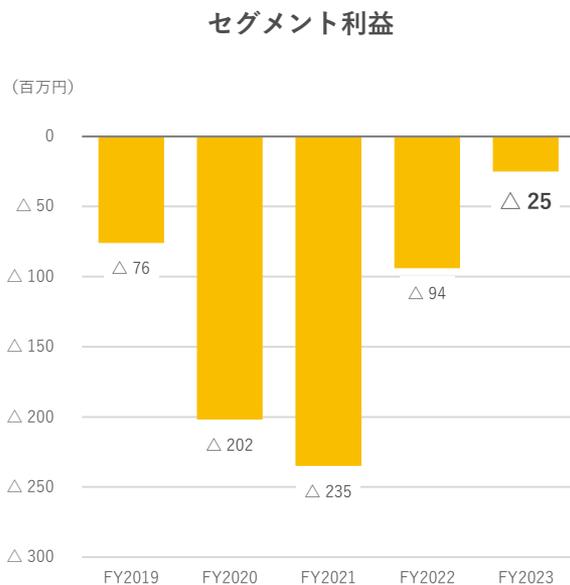
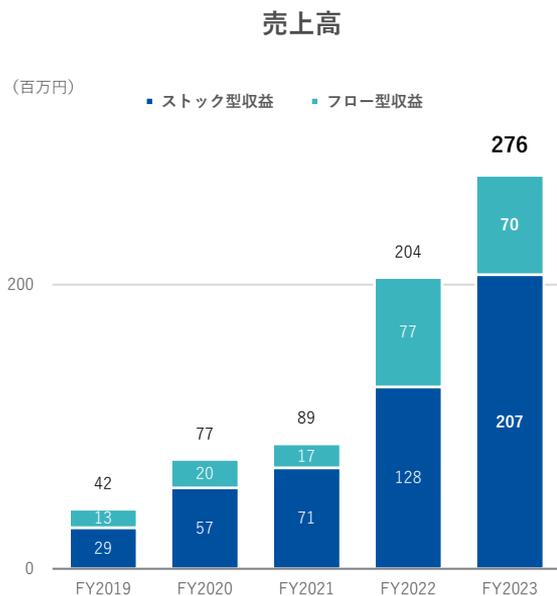


### 契約社数（取扱団体数）



## 売上高の拡大は順調 前年比+35.1%

- 新規契約の獲得は順調に推移、ストック収益も着実に積みあがるも計画は下回る
- 増収により赤字幅縮小



	単位(百万円)	FY2022	FY2023	YoY
売上高		204	276	+ 35.1%
費用		299	302	+ 1.0%
セグメント利益		△ 94	△ 25	—
営業利益		△ 125	△ 57	—

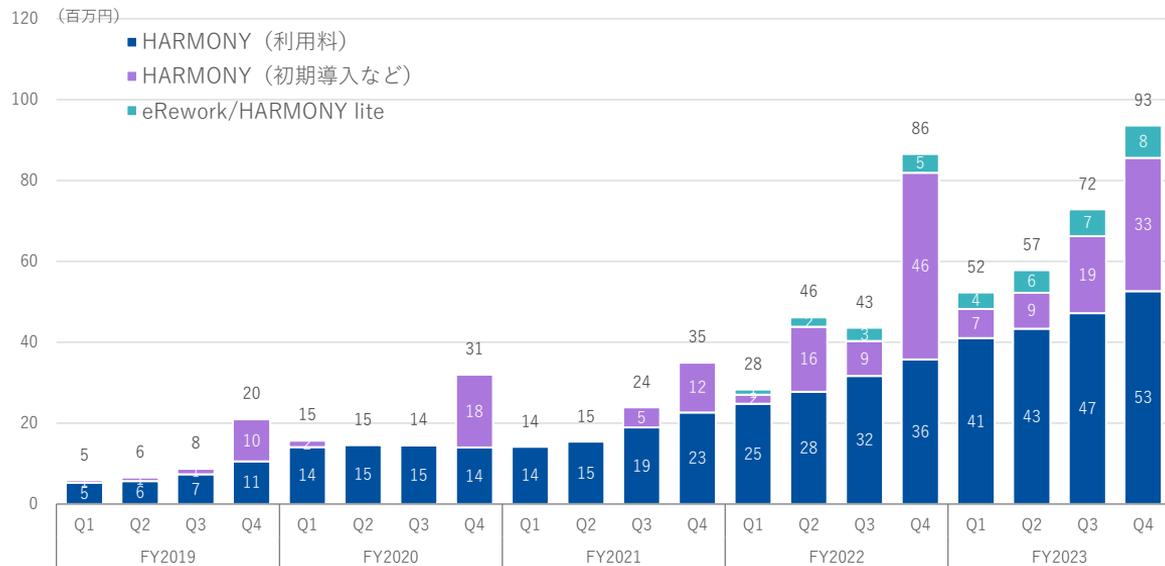
注：営業利益は、財務会計上の報告セグメントの利益から、更に全社費用（※）を各事業の売上比率、人員数等一定の基準で配賦した後の利益となります。  
 （※）「全社費用」は主に報告セグメントに帰属しない管理部門等の販売費及び一般管理費。

## 事業別業績 | 両立支援事業（売上高の推移）

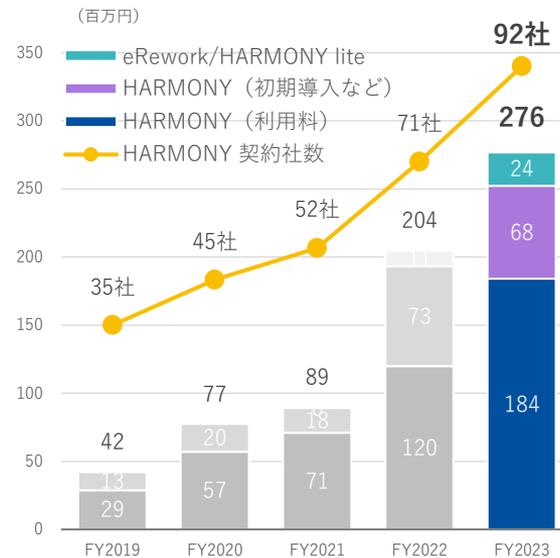
YoY +35.1%

- 新規契約の獲得は順調に推移し、ストック収益（利用料）は着実に増加

四半期別の推移



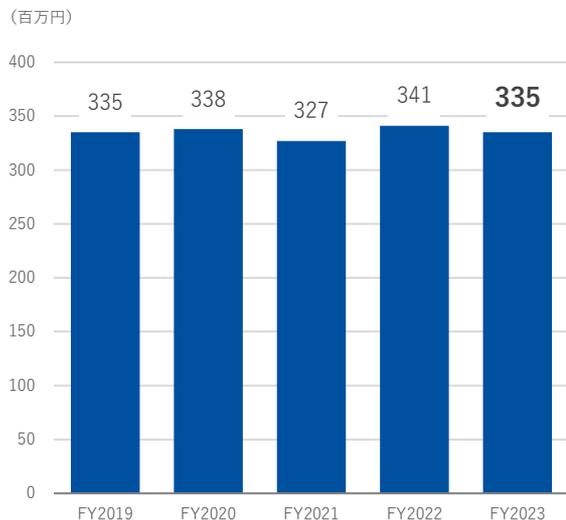
YoY



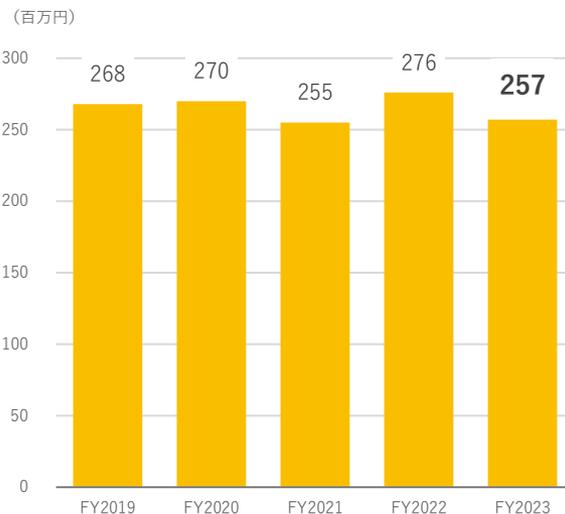
## 売上高は前年比△1.7%

- 契約者の高齢化により保険募集がやや低迷で減収も概ね計画通り
- オペレーションコストは抑制しているものの、システム改修に向けた準備のための費用が発生し増加。

### 売上高



### セグメント利益



単位(百万円)	FY2022	FY2023	YoY
売上高	341	335	△ 1.7%
費用	65	78	+ 20.6%
セグメント利益	276	257	△ 7.0%
営業利益	248	230	△ 7.0%

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。

# 03

## 2025年3月期 業績予想



企業に  
未来基準の  
元気を!

## 増収増益を予想

売上高 **+8.0%** 増収

営業利益 **+21.2%** 増益

- 「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」を軸とした総合販売の強化を継続し、新規顧客獲得の増加など引き続き着実な成長を実現させる
- 既存事業のオーガニックグロース強化
- 成長スピードの加速に向けて、新たなビジネスモデルの構築や販売チャネルの開拓などの施策推進

(百万円)	FY2023 (実績)	FY2024 (業績予想)	YoY
<b>売上高</b>	<b>6,998</b>	<b>7,560</b>	<b>+ 8.0%</b>
メンタリティマネジメント事業	4,069	4,310	+ 5.9%
健康経営事業	1,012	1,170	+ 15.6%
LTD事業	1,304	1,380	+ 5.8%
両立支援事業	276	380	+ 37.4%
リスクファイナンス事業	335	320	△ 4.6%
<b>営業利益</b>	<b>725</b>	<b>880</b>	<b>+ 21.2%</b>
(利益率)	10.4%	<b>11.6%</b>	+ 1.2pt
<b>経常利益</b>	<b>737</b>	<b>880</b>	<b>+ 19.3%</b>
(利益率)	10.5%	<b>11.6%</b>	+ 1.1pt
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>505</b>	<b>600</b>	<b>+ 18.7%</b>
(利益率)	7.2%	<b>7.9%</b>	+ 0.7pt

## 株主還元基本方針

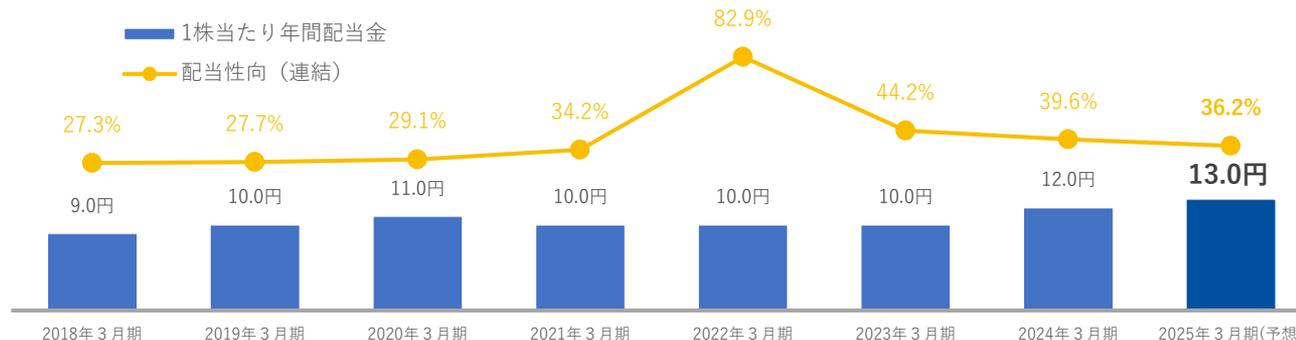
配当につきましては、各事業年度の業績、財務状況、今後の事業展開等を総合的に勘案した上で、従前の連結配当性向30～35%を見直し、**連結配当性向35%以上**を念頭に、**安定的・継続的に配当**を実施することを基本方針としております。

## 1株当たり年間配当金 (予想)

25年3月期の年間配当金は1株当たり**13円(前期比 +1円)**を予定

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期(予想)
1株当たり年間配当	10.0	12.0	13.0

## <ご参考> 1株当たり年間配当金の推移



# 04

## トピックス



企業に  
未来基準の  
元気を!

## 「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」等、大手企業が当社主力サービスを導入

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、「安全と健康に関わる取り組みは、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展開しています。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、解説施設としての各種ソリューション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ています。



■北海道電力株式会社 ご担当者より  
(人事労務部 部長/見瀬 広成 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に活用し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eラーニングは、従業員の意識啓発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がとなりました。

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ケーションの機能を評価し、たいへん評価いただきました。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保、育児・介護休業など全ての休業種類に対応し、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 を活用した移動記録に加え、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。  
サービス等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、経営トップと経営層組合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。経営層として「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」を提供いたします。同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。

## 「アフラック生命保険」「住友生命保険」など、大手企業への導入が継続

企業に未来基準の元気を!



2023年8月17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)

### アフラック生命保険に「ADVANTAGE HARMONY」を提供 ～休業者のスケジュール・情報を一元管理し、業務効率化へ～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、アフラック生命保険株式会社に休業者管理支援クラウドシステム「ADVANTAGE HARMONY」を提供することをお知らせします。

「ADVANTAGE HARMONY」は、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システムで、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、煩雑な管理業務を大幅に効率化するものです。

このたび、アフラック生命保険株式会社が同サービスを導入いたします。導入にあたり、本社より以下の機能面についての評価をいただきました。

#### ■アフラック生命保険株式会社における機能面での評価ポイント

- スケジュール管理の自動化により、タスクの抜け漏れを防止  
社員が私傷病で休職する場合に必要な諸手続きなどのスケジュール管理を自動化することで、人事労務担当者および休業者本人のタスクの抜け漏れを防止します。
- 休業者データの一元管理による効率化  
複数のツールで管理していた休業者データを一元管理することができ、休業者管理業務を効率化します。
- スマートフォンから休業に関する申請が可能  
同社では休業中は治療に専念するため、社用端末を返却することになっています。私用端末(スマートフォン)から休業に関する申請が可能となることで、休業者が申請しやすい環境を構築します。
- 休業者との円滑なコミュニケーション  
休業者と「メッセージ」(PCスマートフォン対応)上でのやり取りが可能。チャットの活用、既読確認機能により、上司・人事労務担当者・休業者間のスムーズなコミュニケーションを図ることができます。

同社には、「人財を大切にすることをアビュー(人財を大切にすれば、人財が効果的に業務を成し遂げる)」という1955年の米国での創業以来ずっと受け継がれてきた考え方があります。

当社は同社への「ADVANTAGE HARMONY」提供を通じ、人事労務担当者の業務支援にとどまらず、この「人財を大切にすることをアビュー」のもと、休業者が安心して休業・復職できる環境づくり、治療と仕事の両立支援に努めてまいります。

「生きる」を創る。  


企業に未来基準の元気を!



2023年9月4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)

### 住友生命保険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 ～従業員約43,000名の健康経営をサポート～

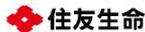
株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、住友生命保険相互会社(以下、住友生命保険)にストレスチェックサービス「アドバンテッジ タフネス」と「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」を提供することをお知らせいたします。

住友生命保険は、一人ひとりが主体的に健康維持・増進に取り組むことができるいきいきと働き続けられる会社の実現を目指し、お客さま、職員、社会にとって「人」に「デジタル」で「ウェルビーイング」に貢献する『なくてはならない保険会社グループ』の実現をスローガンとして、健康経営を推進しています。その結果、「健康経営優良法人(大規模法人部門)」における「ホワイト500」を6年連続で取得しています。

当社はこのたび住友生命保険の「健康関連データを有効活用し、さらなる健康経営を強化していきたい」といったニーズを支援すべく、同社のストレスチェック実施対象従業員約43,000名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、また各種健康データ等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」を提供いたします。

同社からは、「ストレス反応」「ストレス原因」「周囲からのサポート」といった法定のストレスチェック項目に留まらず、業務パフォーマンス指標等も測定できる点、さらにそれらのメンタル面のデータと健康診断から得られるフィジカル面のデータを掛け合わせ、その関連性について分析できることが評価されました。またサーバー側結果から見出された課題に対して必要なアクションを提示し、サーバー「実施」後まで見据えた一連のフローが、サーバー側の価値を最大化するものとして同社のニーズに合致しました。

当社は、同社の「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」を活用した施策の実施まで伴走し、さらなる健康経営の推進をサポートしてまいります。

あなたの未来を強くする  


■住友生命保険相互会社 ご担当者より  
(人事部 福利厚生室 上席部長代理 神田 貴之 様)  
今般「アドバンテッジタフネス」および「アドバンテッジウェルビーイング DXP」を導入することにより、職員のメンタルケアの向上や管理職向けの情報光美化が図れると同時に、当社の健康経営の課題に対し様々な角度から分析できる点に魅力を感じております。その分析結果から効果的な対策を検討・実施でき、職員1人ひとりが、より「ウェルビーイング」となるためのツールの一つとなることに期待しております。

当社の主力サービス「タフネス」「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」を通じて、ロームの健康経営実現を支援

企業に未来基準の元気を!



2023年12月4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

(東証スタンダード コード 8769)

## ローム株式会社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

### ～サーベイの集約により課題把握の効率化、実質的な健康経営実現を支援～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、ローム株式会社（以下、ローム）にストレスチェックサービス「アドバンテッジ タフネス」と各種健康データ等を集約す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」を提供することをお知らせいたします。

ロームでは、サステナビリティ重点課題の1つに「従業員の安全と健康の確保」を掲げ、「ヒト」を最も重要な経営資源と捉えて、安全に、心身ともに健康で働ける環境を目指し、健康経営を推進されています。その結果、「健康経営優良法人(大規模法人部門)」における「ホワイト500」にも6年連続で認定されています。

このたび当社は、ロームのストレスチェック実施対象従業員約4,000名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、また各種健康データ等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」を提供いたします。



## 当社サービス導入の目的

サーベイの集約によって課題把握の効率化を行い、実質的な健康経営を実現させること目的として、当社の「タフネス」「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」を導入

## 評価いただいているポイント

- ① サーベイの一本化により課題把握の効率化につながる
- ② 従業員個人へのアプローチ機能が充実しており、セルフケアの意識を醸成できる
- ③ DXプラットフォームでのデータ集約により、分析の深化を図ることができる

# 大手企業への当社サービス導入状況

復職者から復職者の受け入れ先まで、包括的なメンタルヘルス対策強化を目的として、ファミリーマートがeReworkを導入

企業に未来基準の元気を!



2023年11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  
(東証スタンダード コード 8769)

## ファミリーマートがクラウド型復職/両立支援システム「eRework」を導入

～復職する本人だけでなく受け入れ先もケア、コンテンツを活用して体制強化へ～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、株式会社ファミリーマートに、クラウド型復職/両立支援システムのオンラインリワークプログラム「eRework(イーリワーク)」を提供したことをお知らせします。

うつ病等のメンタル不調による休業者から復職の申し出があった際は、主治医の診断が企業による復職判断に大きな影響を与えます。しかし主治医により復職可能と判断された場合であっても、会社が業務遂行可能とするレベルにはギャップが生じるケースがあります。休業者は取入面の不安や休職期限が迫っていることへの焦りなどから、回復が不十分なまま復職をしてしまい、再発に至ってしまうことも少なくありません。

ファミリーマート社は、かねてより産業保健スタッフの体制構築や復職プログラムの整備を推進し、休業者へのフォロー体制を整えてきました。このたび、「休業者と受け入れ先に向けたメンタルヘルス対策を強化したい」という同社のニーズに合致し、「eRework」を導入いただきました。

あなたと、コンビニに、



## サービス導入の目的

休業から復職する本人へのメンタルヘルス対策の強化に加えて、復職者の受け入れ先の対策強化も目的として、当社の「eRework」を導入

## 評価いただいているポイント

- ① 休業者本人のメンタルヘルスの基礎知識習得と再発防止につながるeRework
- ② 復職者受け入れ先の体制整備としての管理職向けe-leaning
- ③ メンタルヘルス不調の未然予防にも活用できる認知行動療法に基づいたe-leaning

# 大手企業への当社サービス導入状況

当社の主力サービス「タフネス」「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」を通じて、従業員のエンゲージメント向上を支援

企業に未来基準の元気を!



2024年4月10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

(東証スタンダード コード 8769)

## SBSホールディングス、グループ 22 社が「アドバンテッジ タフネス」を導入

～「2024 年問題」に際して従業員のエンゲージメント向上をめざす同社を支援～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、SBSホールディングス株式会社（以下、SBSホールディングス社）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」、各種健康データ等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」を提供することをお知らせいたします。

SBSホールディングス社は物流関連事業を中心に展開し、ドライバーとして従事する従業員も多い企業です。物流業界を取り巻く「2024 年問題」は、労働時間の制限によってドライバーの労働環境の改善は期待できるものの、企業には限られた時間と人材で生産性を高めていくことが求められます。生産性向上にはメンタルヘルス不調など損失の観点はもとより、「エンゲージメント」の向上が重要となります。

同社は、かねてより人的資本経営の流れを受けて「エンゲージメントの実態を捉えたい」とのニーズがあり、このたび当社の「アドバンテッジ タフネス エンゲージメントプラス」を導入していただきました。SBSホールディングスおよびそのグループ企業 22 社従業員約 17,000 名にストレスチェックサービス「アドバンテッジ タフネス エンゲージメントプラス」(一部企業はプランが異なります)を提供いたします。また「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」も導入していただきました。



## 当社サービス導入の目的

昨今の人的資本経営の流れを受けて「エンゲージメントの実態を捉える」ことを目的として、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」及び「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」を導入

## 評価いただいているポイント

- ① グループ全従業員の同じ基準によるエンゲージメント状態の把握
  - ・ メンタルヘルスに加えて、人的資本経営で重視される「エンゲージメント」についても同じ基準で状態を把握できること
- ② サーベーター化による業務効率化・コスト削減
  - ・ ストレスチェックとエンゲージメント測定の同時実施によって、「人事担当者・管理職・従業員の負担軽減」「コスト削減」につながる

# (参考) 総合提案を実現するサービス一覧



\*ここむ社のストレスチェックもラインナップ

\*\*Resily社によって、目標管理手法「OKR」を軸としたサービスを提供

時間・場所的制約のないリワークプログラム。認知行動療法×回復状態が分かるプログラムと職場の受入体制づくりで再発を予防

**本人** 3週間のオンラインリワークプログラム

精神科医監修の  
ワークプログラム

認知行動療法  
に基づくe-learning



GPSを用いた  
移動訓練

カウンセラー  
による面接

**人事** 回復状態の把握が容易に

リアルタイム共有の  
生活リズム表



回復状態の  
スコアリングシステム

**上司** 受入に向けたeラーニング学習が可能に

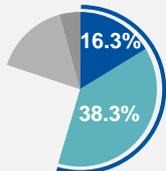
ガンからの復職を  
支援するプログラム  
eRework (がん)  
もご利用可能！

## Data

アンケート調査結果：メンタルヘルス不調による休職者発生を受けて… ※2022年3月実施「休業者管理意識調査」\*N=618 より

メンタルヘルス不調による休職者発生を受け、「仕事が増えた」と感じますか？

- あてはまる
- ややあてはまる
- どちらでもない
- あまりあてはまらない
- あてはまらない



54.6%の担当者が  
「仕事が増えた」と感じている

メンタル不調による休職者発生を受け、会社にとってどのようなことが負担になると思いますか？

- 1 復職時の受け入れ体制に関する検討 …41.8%
- 2 対象従業員の休職中のフォロー体制に関する検討 …37.6%
- 3 対象従業員が関わっていた業務の停滞 …36.2%

## 人事施策・健康経営推進の振り返り

健康経営は業界トップクラスの推進を継続、人的資本経営やDXも大きく前進



### 健康経営の最先端企業に

ヘルスアップにつながる施策のPDCAを回し続ける  
社員の主体的な行動を促し、習慣改善の定着化を図る。

**施策例：**パルスサーベイ、ヘルスリテラシー向上、運動習慣改善、  
睡眠習慣改善、食習慣改善、睡眠習慣改善、禁煙支援、  
両立支援など



### 3年連続で健康経営銘柄に選定

ホワイト500は7年連続の取得。  
業界トップレベルの取り組みを維持。



### 人的資本経営の推進

イノベーションや自己革新の促進により事業成長、  
生産性向上、新たな価値創造を図る。

**施策例：**社内ベンチャー制度、社外留学制度、多様な働き方の支援、  
次世代経営者研修、人事制度改定など



### 行動準則(The Advantage Way)の浸透と 人事方針の実現

FY2024に向けた人事制度改革。  
次世代リーダーの育成にも投資を加速。  
持続的に成長する組織への進化を目指す。



### DX推進(データ分析と活用)

エンゲージメント、ストレス、健診結果、生活習慣  
データ、プレゼンティーズムなど、社内のあらゆる  
人事データを分析し、人材戦略に活かす。

**施策例：**アドバンテッジ ウェルビーイング DXPによる人事データ分析など



データに基づいて健康経営の中期計画を立案  
アウトカム指標を改善するために相関の高い  
指標を分析しKPI化。課題解決に効果的な人  
事施策の実行。

— 昨年度に引き続き、3年連続で健康経営銘柄に選定

健康経営の取り組みが評価され

「健康経営銘柄2024」に3年連続選定

「健康経営優良法人2024（大規模法人部門（ホワイト500））」は7年連続選定

健康経営アワード2024表彰式の様子

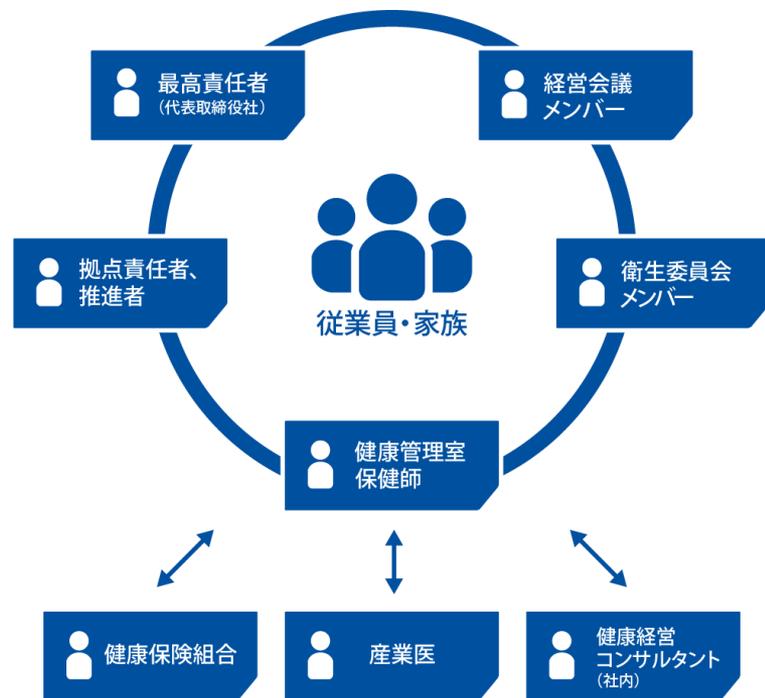


### 健康経営宣言

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の、そして会社の活力向上のための、もっとも重要な礎であると考えます。私たちはその実現に向けて全力で取り組み、より高みを目指して改善を続けることを宣言します。

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。

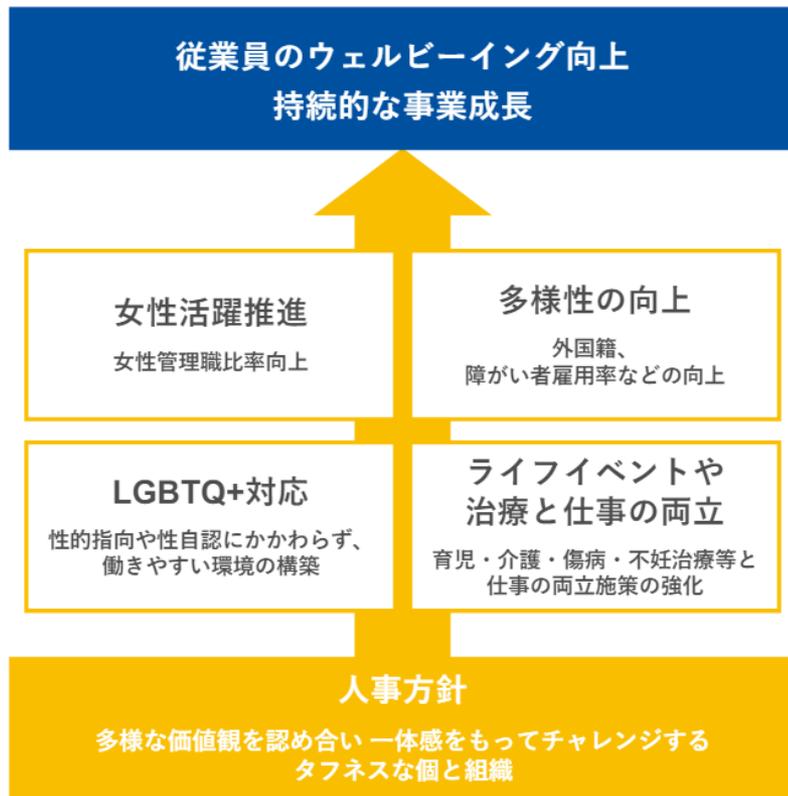


## エンゲージメント向上に向けた取り組みの一部

従業員のウェルビーイング実現を目指し、DE&Iを推進

### ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン 推進宣言

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、  
従業員とあらゆる関係者の皆様のウェルビーイング向上と  
持続的な企業価値向上のために、  
年齢、性別、性自認、性的指向、国籍、人種、信条、育児や介護、  
傷病、障がいの有無、雇用形態等にかかわらず、  
多様な個性と価値観を尊重して認めあい、  
誰もが公平に機会を得て力を発揮し、  
全員が生き生きと活躍できる環境を創ってまいります。



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。

その他、本資料に記載されている会社名、商品名等は、一般に各社の商標または登録商標です。

企業に未来基準の元気を!

