

2024年3月期 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 東証スタンダード]

2024年2月9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

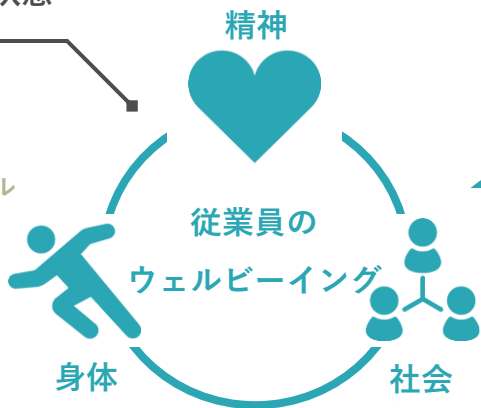
私たちは、人々が「**安心して働ける環境**」と
企業の「**活力ある個と組織**」をみなさまと共に創り出します

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

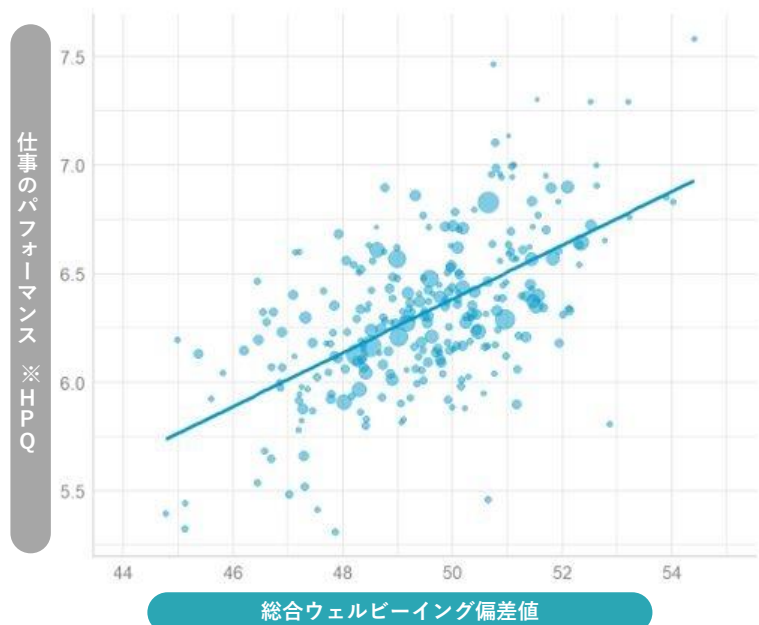
- ・ 健康度の向上
- ・ 良好な人間関係
- ・ 創造性の促進
- ・ エンゲージメント向上
- ・ 高い生産性/自発性の向上
- ・ 離職率の低下

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
当社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。



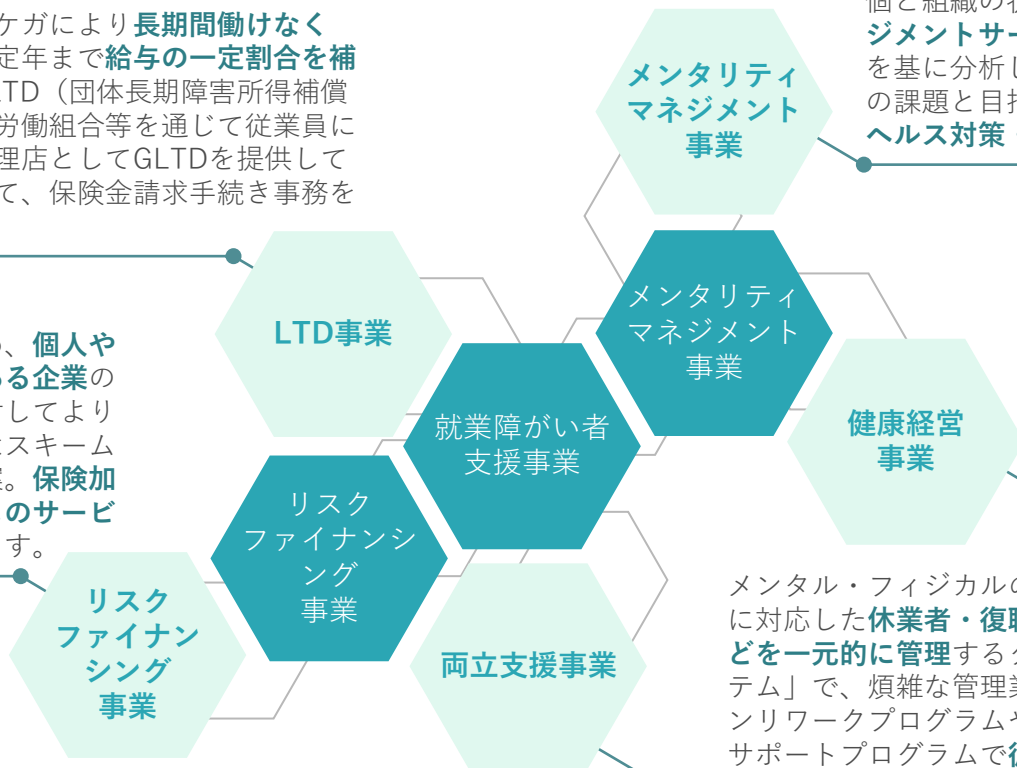
- ※ 2023年度ホワイト500認定法人のデータ、2022年4月～2023年3月の取引実績より算出
- ※1 東京証券取引所の上場会社の中でも、東証が定める財務指標と自己資本利益率・情報開示など経営状態の健全性要件をクリアした企業が候補となり、健康経営の観点から投資先としての魅力に優れた企業を選出される。
- ※2 上場有無にかかわらず、経済産業省が定める健康経営度調査へ回答した法人のうち、優良な健康経営を実践している上位500までの企業
- ※3 メンタリティマネジメント事業・健康経営事業の利用者数と休業者・復職者支援サービスの利用者数の合計。(2023年3月末)

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。



メンタリティマネジメント事業

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。

メンタリティマネジメント事業

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を活かし、DXプラットフォームと多彩なソリューションを提供。事業セグメントを超えたクロスセルで、ウェルビーイングにまつわるあらゆる人事課題を解決。



02

全社業績



企業に
未来基準の
元気を!

売上高は増収 YoY +9.9%

- 各事業ともに堅調に推移するも計画に遅れ
- ストック収益が順調に増加。新規サービスの売上拡大には遅れ

営業利益は増益 YoY +44.1%

- 前年同期比では大幅に改善するもピーク時水準との乖離縮小に遅れ

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 Q3 累計	FY2023 Q3 累計	YoY
売上高	4,549	5,000	+ 9.9%
EBITDA	586	772	+ 31.6%
営業利益	196	283	+ 44.1%
(利益率)	4.3%	5.7%	+ 1.3pt
経常利益	181	295	+ 62.8%
(利益率)	4.0%	5.9%	+ 1.9pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	96	195	+ 102.2%
(利益率)	2.1%	3.9%	+ 1.8pt

※ EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

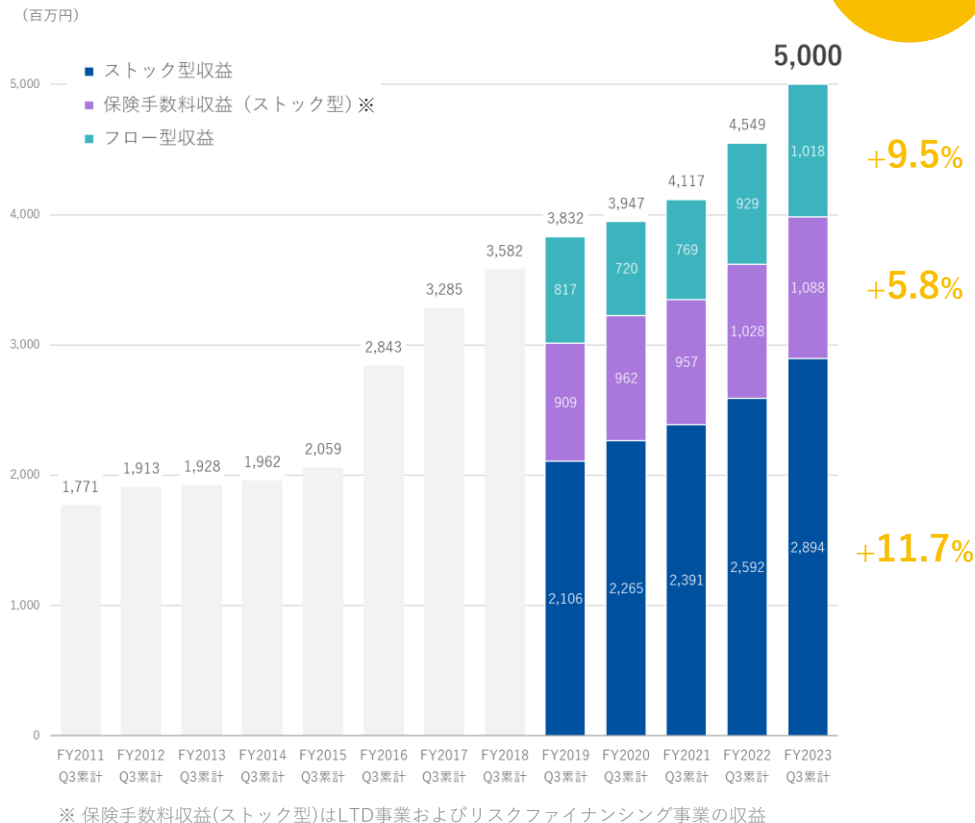
YoY
+9.9%

ストック型収益は増加継続 Q3累計で二桁成長には届かず

- 「アドバンテッジ タフネス」シリーズ、「健診管理システム」などストック型サービスの新規顧客の獲得は増加を継続
一方で、「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」の有料化、「ADVANTAGE HARMONY」の新規開拓については増収計画に遅れ

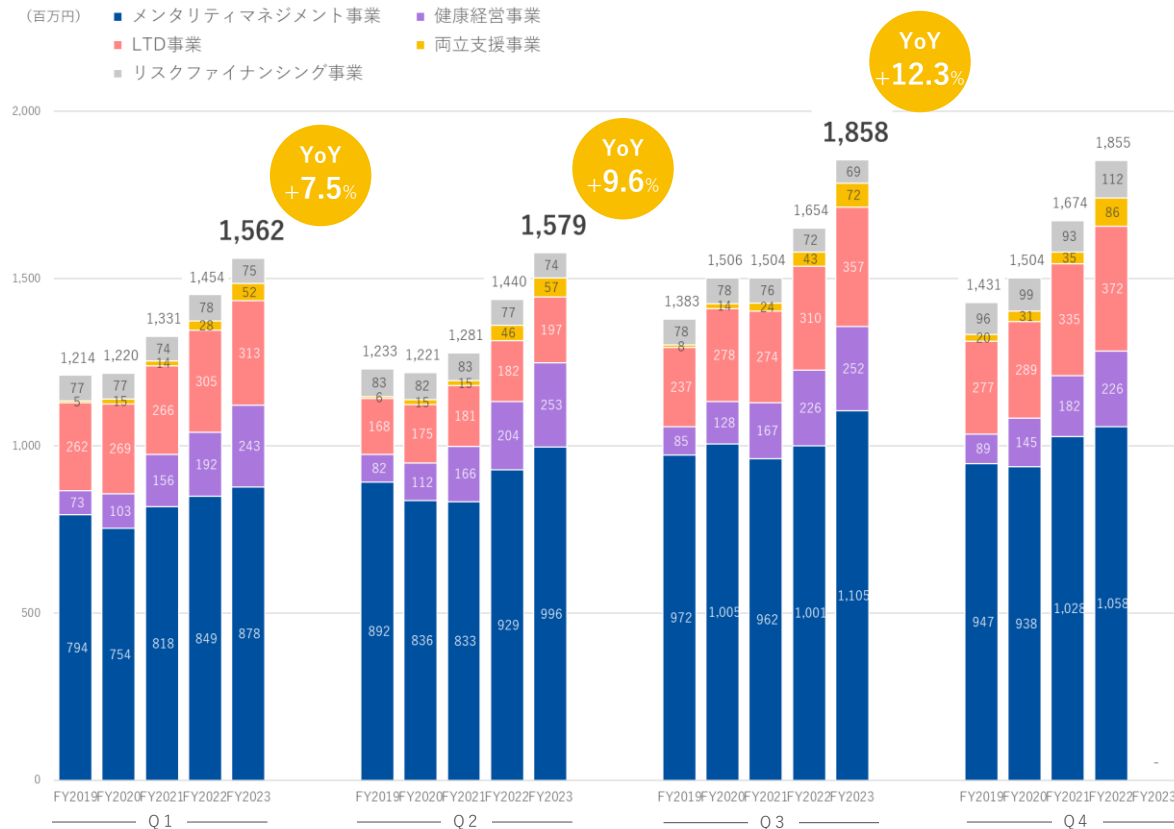
フロー型収益も伸長 ソリューション売上は期初来の低調から脱せず

- オプション販売や初期導入売上などの増加でフロー収益も伸長
一方で、メンタリティマネジメント事業のソリューション売上は引き続き低調



主要事業は各事業ともに 増収を継続 計画に対しては遅れも

- メンタリティマネジメント事業はタフネスシリーズの売上が好調に推移。新規連結子会社ここむ社の買収効果も。一方でQ1、Q2に続き、ソリューション売上は低調
- 健康経営事業は引き続き伸長。一部サービスの拡大には遅れ
- LTD事業は堅調に推移
- 両立支援事業は高成長を維持。契約の後ろ倒しなどにより、計画進捗には遅れ

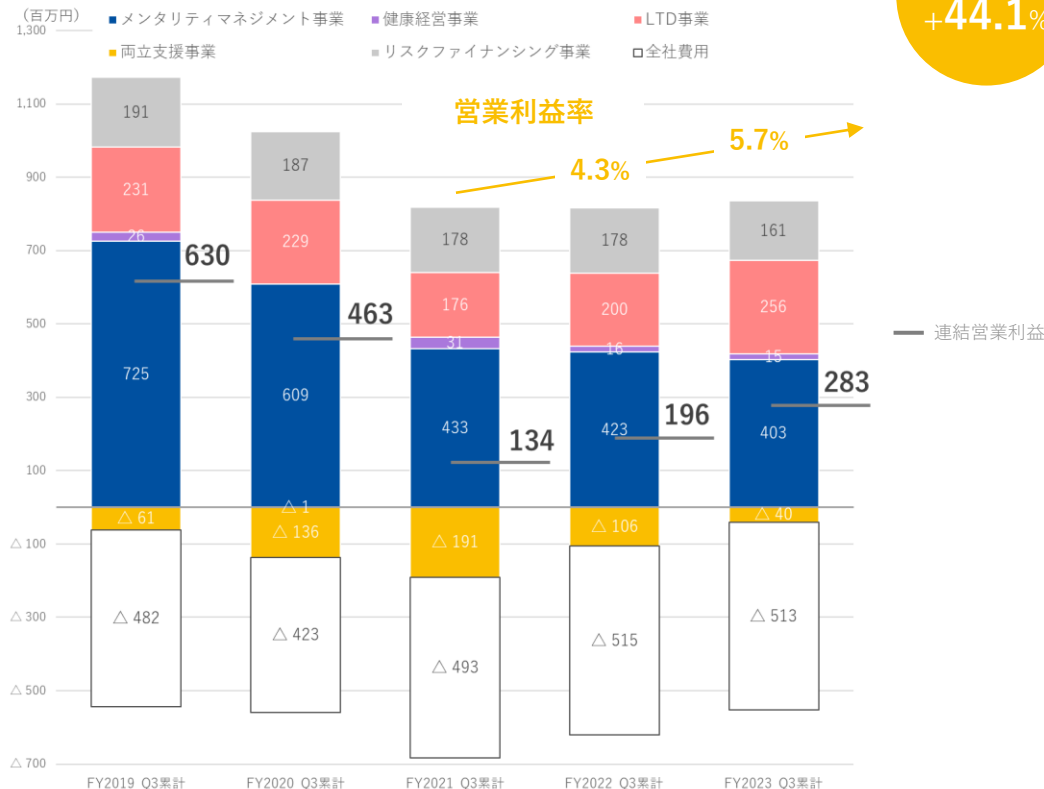


注1: 「メンタリティマネジメント事業」および「健康経営事業」は決算報告セグメントにおける『メンタリティマネジメント事業』、「LTD事業」および「両立支援事業」は決算報告セグメントにおける『就業障がい者支援事業』に区分。

YoY
+44.1%

利益面が改善し、 増益も計画未達成

- コストの増加は抑えられている
- 両立支援事業の赤字が縮小



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は増加も コスト増は抑えられている

人件費 +161百万円

- 報酬制度改定による従業員の賃金アップ。
- 子会社の増加による影響 76百万円

ソフトウェア償却費 +128百万円

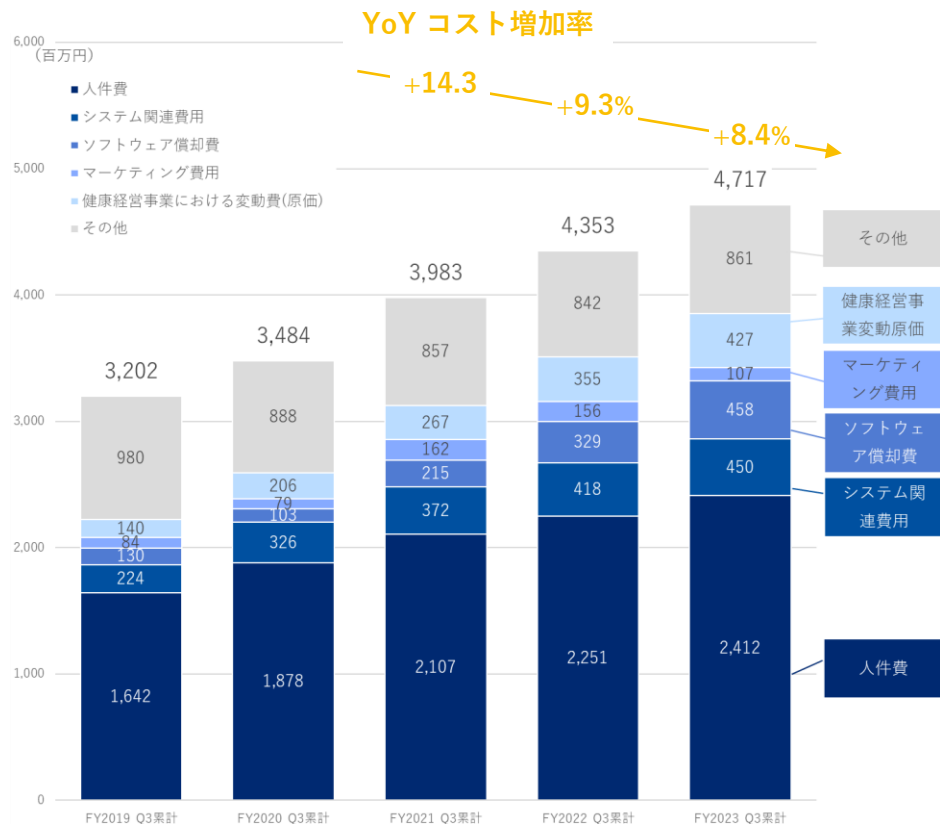
- 足元では投資は落ち着いてきているものの、償却費は前年同期比で増加

マーケティング費用 △49百万円

- 投資対効果を重視。
- 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) +72百万円

- 健康経営事業の成長により増加



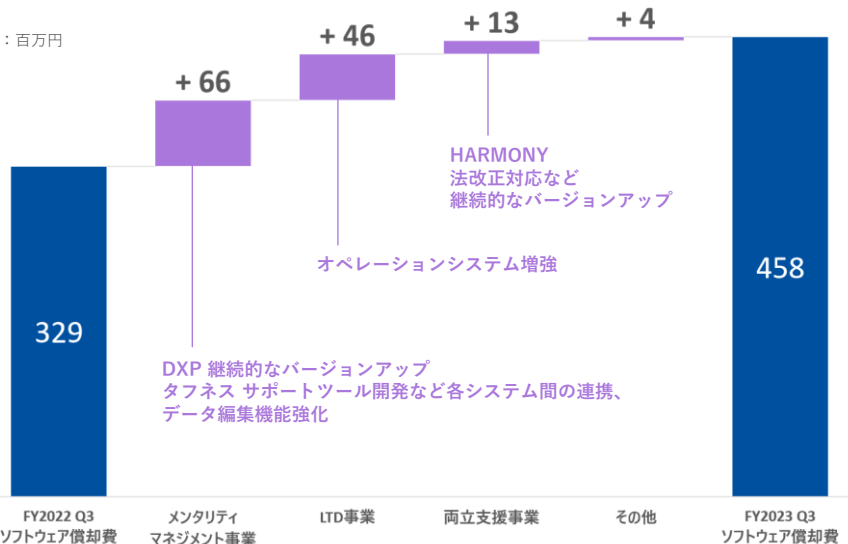
※ 健康経営事業における変動費(原価)は、産業医・保健師への業務委託費用および健診管理サービスのシステム提供会社への業務委託費用。

全社業績 | コスト-ソフトウェア償却費およびシステム関連費用 増減要因 (前年同期比)

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増加

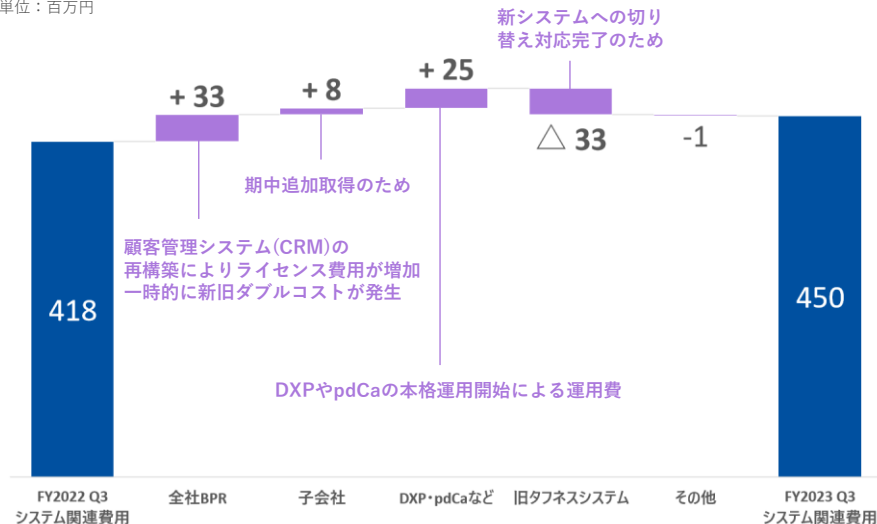
単位：百万円



システム関連費用

- 「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」の運用費や社内BPR推進関連のシステム費用が増加

単位：百万円



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3 四半期の状況

- 全社 - 今後の成長に向けた取組み



- 企業の課題解決に対して、**総合提案**によるアカウント営業を推進することにより効率的な営業活動を引き続き展開しており、各事業の**新規顧客獲得は順調**。
- 物価上昇に伴う経費増や賃上げに伴う人件費増の**商品・サービス価格への転嫁を推進**。契約更改のタイムラグがあるため大きな効果は来期以降。
- 「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」の有料化の進展と「ADVANTAGE HARMONY」の売上伸長が見込を下回る。

メンタリティマネジメント事業



- 「アドバンテッジ タフネス」は**新規契約の獲得が好調**に推移した一方で、「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」の導入先拡大は見込を下回る。
- 新規連結子会社**ここむ株式会社**および**Resily株式会社**の経営成績は当セグメントに含む。
- EQ(感情マネジメント力)向上研修、採用適性検査「アドバンテッジ インサイト」を始めとしたソリューション関連の売上が低調。
- システム投資に伴う償却費など費用負担が増加したことにより**減益**。

健康経営事業



- 「**健診管理システム**」の**新規導入契約が好調**に推移。
- 「産業医・保健師サービス」の新規契約、スマートライフプログラム（特定保健指導）の利用率が想定を下回る。

LTD事業



- 市場は引き続き成長。売上高は**堅調**に推移。
- 競争力強化や業務効率化を目的としたシステム増強により費用が増加するも**増益**。

両立支援事業



- 育児・介護休業法改正施行後の対応ニーズによる追い風もあり「ADVANTAGE HARMONY」のプラインは引き続き**堅調**に増加も、導入時期の後ろ倒しもあり、進捗に遅れ。
- 復職支援プログラム「eRework」もニーズは高いが**新規導入は見込**を下回る。

売上高は前年同期比+7.2%

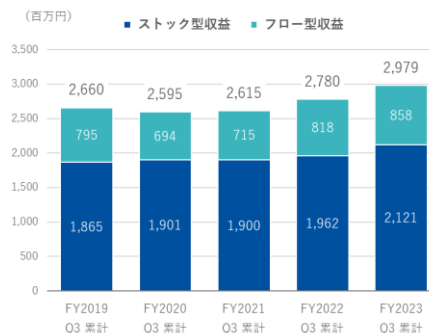
新規契約が好調に推移し、
ストック型収益が増加。
ソリューション拡大に課題

- 新たに連結子会社となったここむ社の売上も業績に寄与。Q2、Q3に収益計上が集中しているため、Q4には課題。
- オプション販売などが堅調に推移しフロー型収益が増加も、採用・EQ関連サービスを始めとしてソリューション売上が低調。
- 「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」の継続的なアップデートなどに伴うソフトウェア償却費など費用が増加し減益。新たに連結子会社となったResily社のはれん償却などコスト負担も増加。

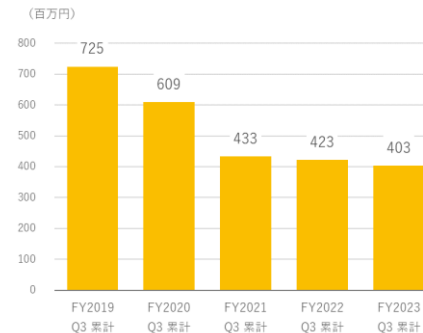
単位(百万円)	FY2022 Q3 累計	FY2023 Q3 累計	YoY
売上高	2,780	2,979	+ 7.2%
費用	2,356	2,576	+ 9.3%
セグメント利益	423	403	△ 4.8%
営業利益	106	98	△ 7.6%

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。

売上高推移



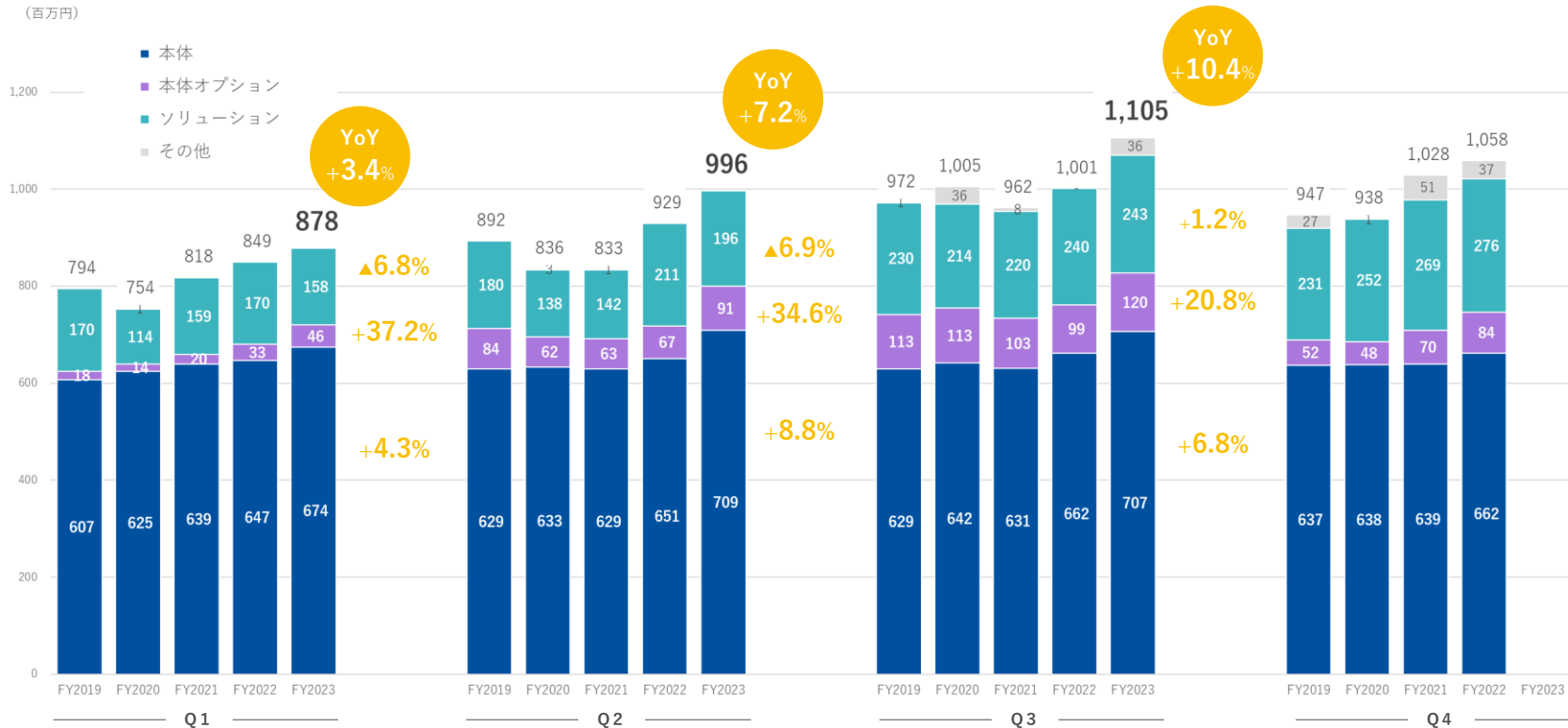
セグメント利益推移



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に推移し伸長。新たに連結子会社となったここむ社の売上貢献もあり伸長。ここむ社の売上計上はQ2、Q3に偏重しており一時的な押し上げ効果という側面もあり、Q4は効果は少ない傾向

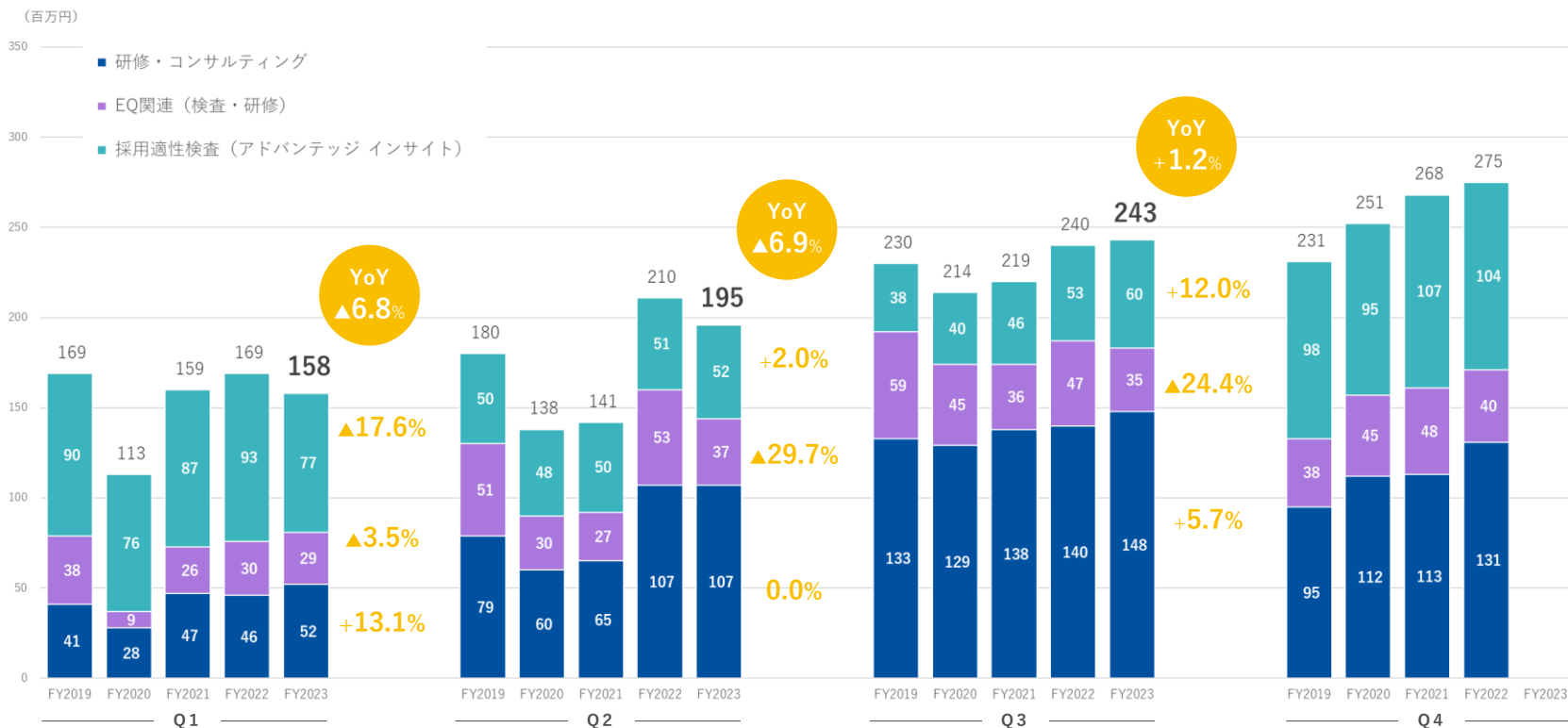
(百万円)



※ 本体：ストレスチェック本体（タフネスシリーズ・ここむ）およびウェルビーイング DXP/pdCa/Resilyなどのシステム利用料

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

- 採用適性検査「アドバンテッジ インサイト」は回復基調も依然苦戦、「研修・コンサルティング」は比較的堅調も「EQ関連」は引き続き低調で推移するなどソリューション全体で大きく見込を下回り、苦戦が続く



売上高は前年同期比+20.2%

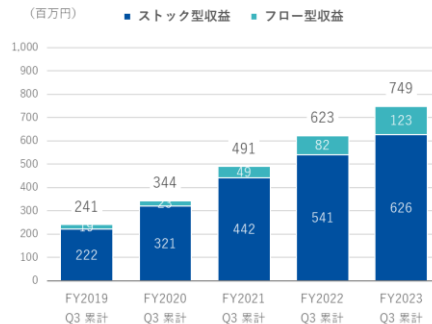
企業の健康経営推進ニーズ、
健診データのデジタル化トレンドで
引き続き高い成長率も一部のサービスの
計画進捗に遅れ

- 健診データのデジタル化推進ニーズで「健診管理システム」は新規顧客の導入が好調に推移。
- 「産業医・保健師サービス」は堅調に推移も新規の契約獲得は苦戦で伸びが鈍化。
- スマートライフプログラム（特定保健指導）の利用率が想定を下回る。
- 事業拡大に伴う人件費など固定費が増加し減益。

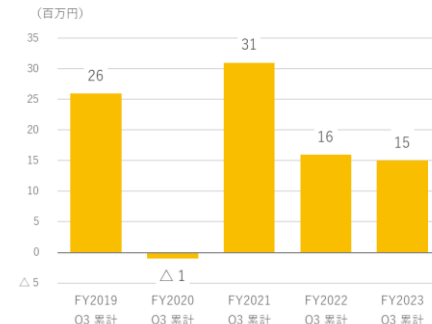
単位(百万円)	FY2022 Q3 累計	FY2023 Q3 累計	YoY
売上高	623	749	+ 20.2%
費用	607	734	+ 20.9%
セグメント利益	16	15	△ 5.0%
営業利益	△ 42	△ 51	—

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。

売上高推移



セグメント利益推移

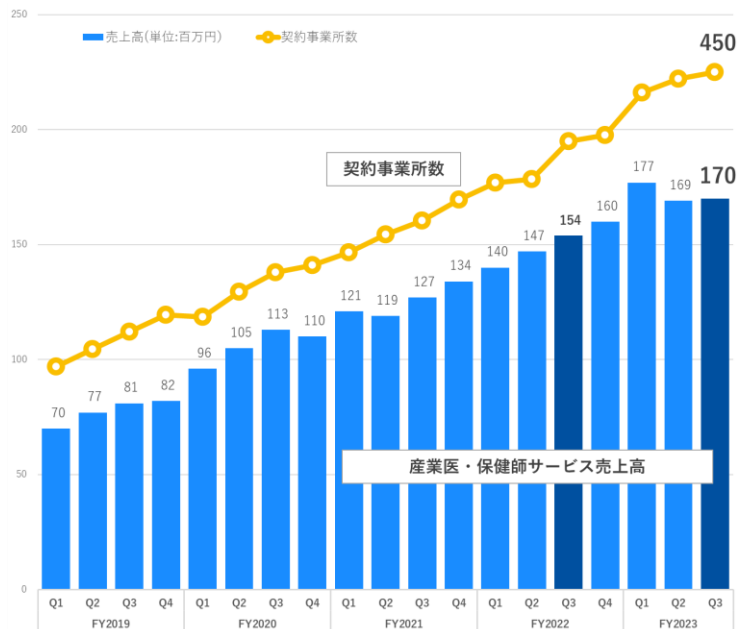


健康経営事業 商品別売上高推移

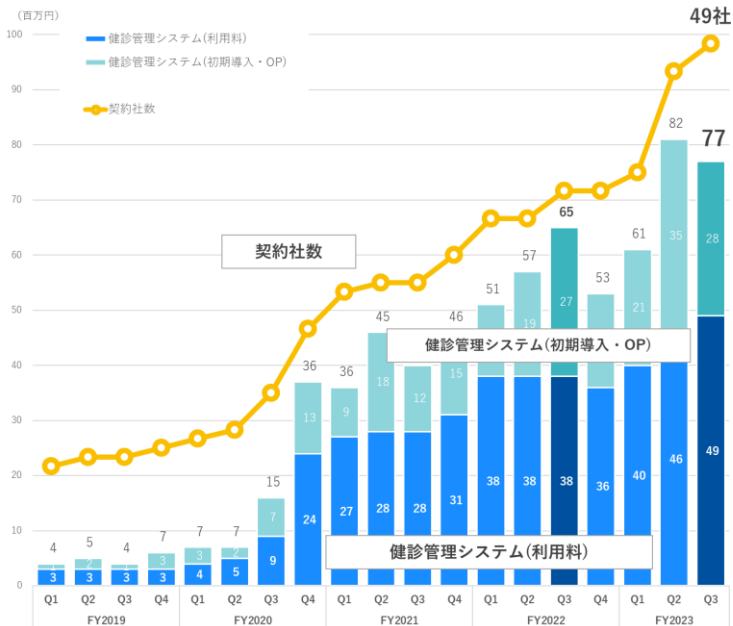
- 「産業医・保健師サービス」は新規契約獲得苦戦で伸びが鈍化
- 「健診管理システム」は新規導入が好調に推移

注：健康経営事業には下記の他、特定保険指導やオンライン健康セミナー、アドバンテッジスリーブの売上高が含まれております。

産業医・保健師サービス



健診管理システム



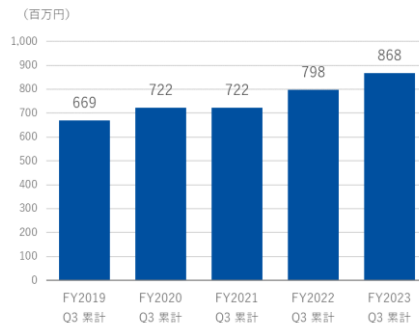
売上高は前期比+8.8%

- 売上高は引き続き堅調。
- 競争力の強化や業務効率化など保険契約管理システムを刷新したことに伴い償却費増加など費用が増加。セグメント利益は増益。

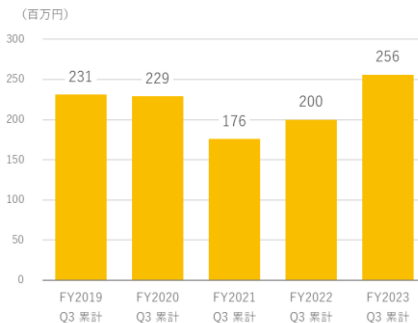
単位(百万円)	FY2022 Q3 累計	FY2023 Q3 累計	YoY
売上高	798	868	+ 8.8%
費用	597	611	+ 2.3%
セグメント利益	200	256	+ 28.2%
営業利益	100	156	+ 55.2%

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。

売上高推移

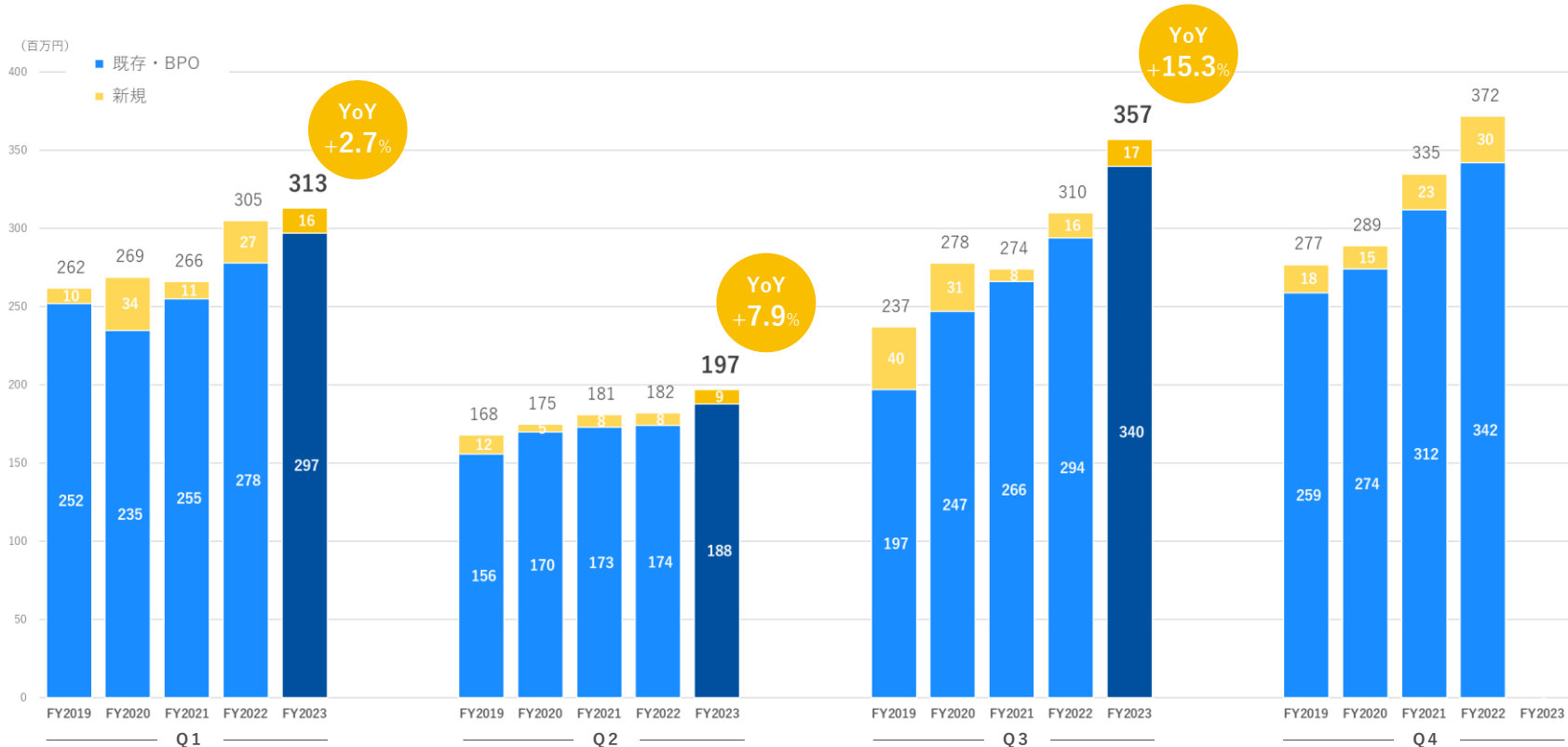


セグメント利益推移



LTD事業 売上高四半期推移

■ 新規契約は引き続き堅調に推移。顧客企業の定年延長に伴う補償拡大など、既存の売上が大幅伸長



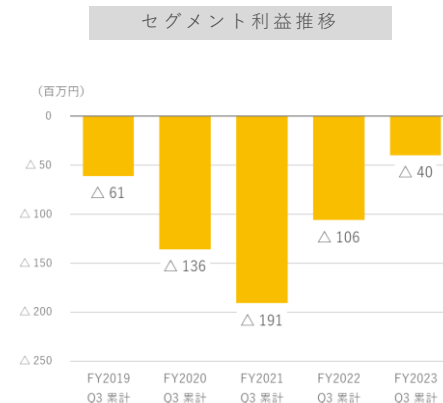
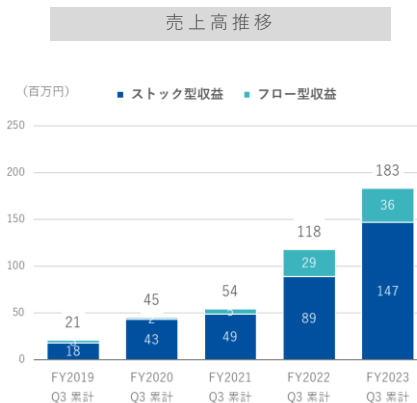
売上高は前年同期比+55.0%

新規契約が順調に増加、赤字幅も縮小。
一方で導入時期の後ろ倒しもあり
進捗に遅れ

- 新規契約の獲得は順調でストック型収益も着実に伸長も導入時期の遅れも発生。
- 「eRework」もニーズは高いが新規導入は見込を下回る。
- 一定レベルのシステム改修など投資は継続するも効率的なオペレーション業務体制の維持などコスト増は抑制。利益面も改善し赤字幅縮小。

単位(百万円)	FY2022 Q3 累計	FY2023 Q3 累計	YoY
売上高	118	183	+ 55.0%
費用	224	223	△ 0.5%
セグメント利益	△ 106	△ 40	—
営業利益	△ 127	△ 62	—

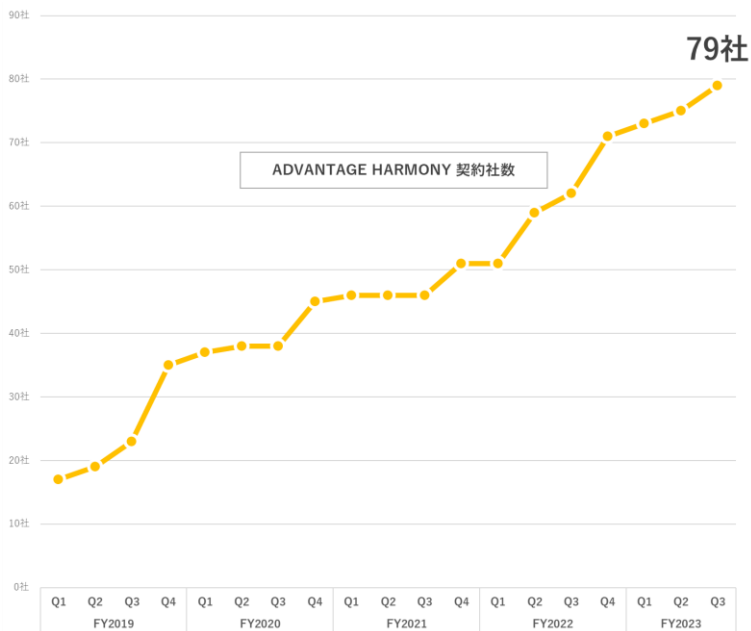
注：営業利益は、財務会計上の報告セグメントの利益から、更に全社費用（※）を各事業の売上比率、人員数等一定の基準で配賦した後の利益となります。
（※）「全社費用」は主に報告セグメントに帰属しない管理部門等の販売費及び一般管理費。



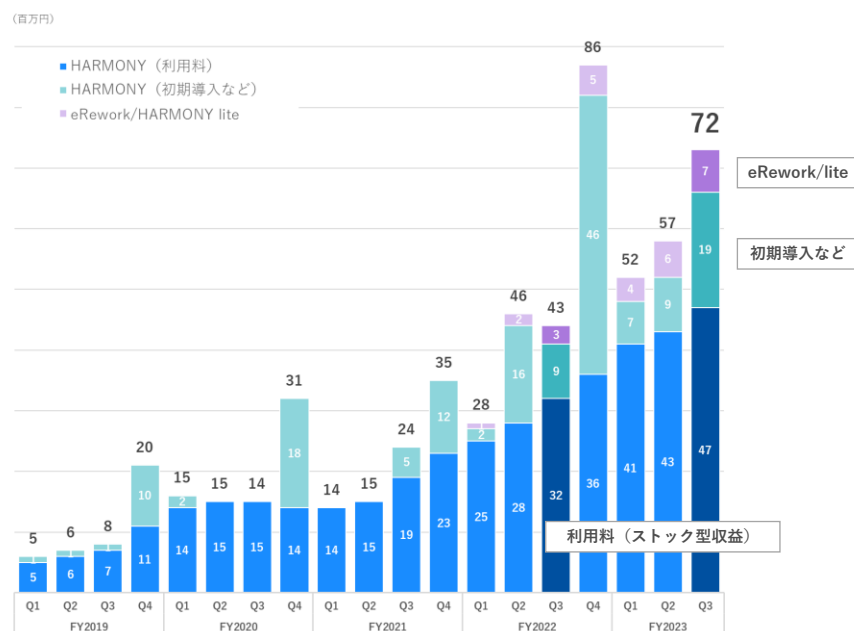
両立支援事業 「ADVANTAGE HARMONY」の導入状況、売上高推移

■ 新規契約社数は順調に増加も導入時期の遅れも発生。利用料（ストック型収益）は着実に伸長

契約社数推移



売上高推移



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。

売上高は前年同期比△4.5%

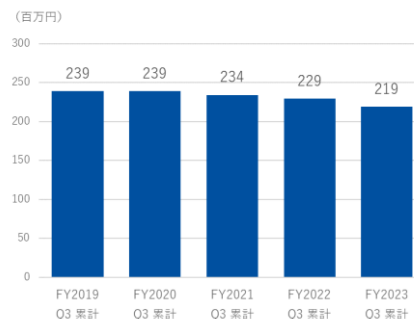
概ね計画どおり

- 保険募集がやや低迷で減収も概ね計画通り。
- 効率的なオペレーション業務体制維持によりコスト抑制に努めるも人件費など費用が増加し減益。

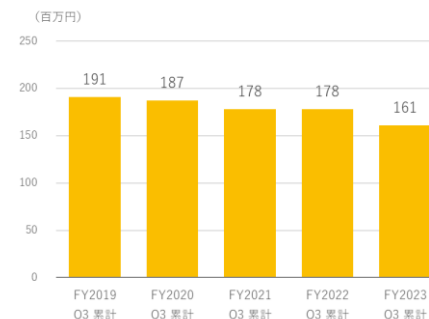
単位(百万円)	FY2022 Q3 累計	FY2023 Q3 累計	YoY
売上高	229	219	△ 4.5%
費用	51	57	+ 12.8%
セグメント利益	178	161	△ 9.4%
営業利益	159	143	△ 10.0%

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。

売上高推移



セグメント利益推移



04

トピックス



企業に
未来基準の
元気を!

1. 大手企業への当社サービス導入に関する進捗
2. 新サービス・新パッケージのリリース

大手企業への当社サービス導入に関する進捗 - 第1四半期 (再掲)

「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



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、特にやりがい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。



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://armg.smkta.jp/co/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・フィジカルの基準、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 を活用した移動補助に加え、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://armg.smkta.jp/co/0y12zdf4s>



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当社の「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。両プロダクトは、各種分析・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、全社の健康経営や平均値を容易に比較できる、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://armg.smkta.jp/co/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担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。

大手企業への当社サービス導入に関する進捗 – 第2四半期（再掲）

「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、同社以下の詳細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「マイページ」(PC・スマートフォン対応)上でやり取りが可能。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脈々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 タブネス」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 タブネス」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「アドバンテッジタブネス」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「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」を通じて、ローム社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を目的として、当社の「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

(参考) アドバンテッジウェルビーイングDXP – 全体像



大手企業への当社サービス導入に関する進捗 – 第3四半期

復職者本人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、ファミリーマート社が「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、コンビに、


当社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

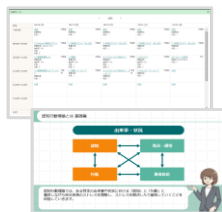
- ① 休業者本人のメンタルヘルスの基礎知識習得と再発防止につながるeRework
- ② 復職者受け入れ先の体制整備としての管理職向けe-leaning
- ③ メンタルヘルス不調の未然予防にも活用できる認知行動療法に基づいたe-leaning

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
eRWP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？



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%

1. 大手企業への当社サービス導入に関する進捗
2. 新サービス・新パッケージのリリース

産業保健スタッフのオンラインコミュニティ「さんぽLAB」の広告サービス提供開始

さんぽLABの口コミ拡散力を活かし、広告サービスによって産保スタッフ向けプロモーションを支援

企業に未来基準の元気を!



2023年11月27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)

登録者数 2,000 名突破!

産業保健スタッフのオンラインコミュニティ「さんぽ LAB (ラボ)」、広告サービスを開始

～口コミ拡散力を強みに、産保スタッフ向けプロモーションを支援～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、昨年 5 月に開設した産業保健スタッフ(以下、「産保スタッフ」)を対象としたオンラインコミュニティ「さんぽ LAB(ラボ)」において、バナー広告の掲載をはじめとした産保スタッフ向けの広告サービスの提供を開始することをお知らせいたします。

「さんぽ LAB」は産業医や看護職(看護師・保健師等)に加え、心理職なども含めた、産業保健に関わる有資格者すべてを対象とするオンラインコミュニティです。産保スタッフ同士が活発にコミュニケーションを取りあい、情報交換の場として活用できるプラットフォームをめざし、2022 年春に開設いたしました。コロナ禍における「学会や勉強会のオンライン化により直接会って情報交換する機会が減った」「ナレッジを共有する機会が減った」という状況下でニーズがマッチし、開設から 1 年半が経過した現在、ユーザーが 2,000 名を超えるコミュニティとなっています。月間のアクティブユーザー率は 40%と高く、口コミによる新規登録者も多いことから、情報の拡散も支援できると考え、広告サービスを新たに提供することとなりました。産保スタッフ向けのイベントや情報提供を行いたい企業や団体を対象に当サービスを提案いたします。

さんぽLABの3つの特徴

- 以下の3つを主な特徴として、2023年5月に開設
 - ① 産業保健スタッフ交流の場
 - ② 現場で役立つ充実のコンテンツ
 - ③ 産業医・産業看護職の非公開求人
- 開設から半年で、登録者数が2,000名を突破

広告サービスの概要

- 月間アクティブユーザー率の高さや新規登録者の多さから、情報の拡散も支援できると考え、広告サービスの提供を新たに開始
- 産保スタッフ向けのイベントや情報提供を行いたい企業や団体を対象に 当サービスの提供を行う
 - ① バナー広告
 - ② ターゲティングPR
 - ③ イベント集客支援
 - ④ アンケート配信

ADVANTAGE HARMONYの「社労士パッケージ」提供開始

社労士事務所向けの社会保険手続き支援ツールとして、「ADVANTAGE HARMONY」の「社労士パッケージ」提供を開始

社労士事務所向け、育児休業に関する社会保険手続き支援ツール 「ADVANTAGE HARMONY」『社労士パッケージ』の提供を開始

～休業法改正から1年 増える育休取得者への対応を円滑化～



2023年11月28日

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、休業者管理業務支援クラウド「ADVANTAGE HARMONY（アドバンテッジハーモニー）」より、社会保険労務士(以下、社労士)事務所を対象とした「社労士パッケージ」の提供を開始することをお知らせします。当パッケージは、育休取得者の社会保険手続きにかかわる機能に特化し、社労士事務所・クライアント企業間、さらにはその先の育休取得者とのコミュニケーションの円滑化を目的としたものです。

当社はかねてより、企業や団体を対象に、休業者管理業務および休業者の産育休・私傷病等と仕事との両立を支援する総合プログラム「ADVANTAGE HARMONY」を提供しています。導入企業のご担当者からは「休業者情報の管理や書類共有が効率化した」「休業者とのコミュニケーションが円滑になった」と評価をいただいています。一方で、企業と社労士事務所間のやり取りは依然として紙やメールでのやり取りが続いており、育児・介護休業法の改正を受けて増加する育休取得者への対応が煩雑化していました。

このような課題解決に向け、OURS小磯社会保険労務士法人と社会保険労務士法人パーソネルワークスのご協力を得て、社労士事務所とそのクライアント企業をワンストップでつなぐ「社労士パッケージ」を開発し、提供することとなりました。

本パッケージは「ADVANTAGE HARMONY」をベースに、企業人事と社会保険労務士のデータ連携や育児休業等に関する社労士業務の効率化を実現する社労士事務所専用ツールとなります。本パッケージを利用する社労士事務所は、自所のクライアント企業における育児休業管理に利用できるほか、休業者管理に関するシステム化ニーズの高いクライアント企業に対しては社労士事務所が販売代理店としてフルスペック版となる「ADVANTAGE HARMONY」を提供することができます。

新パッケージ開発の背景

- ・ 育児・介護休業法の改正を受けて育休取得者が増加する中、企業と社労士事務所間のやり取りは依然として非効率な状況
- ・ このような背景を受けて、社労士法人(※)のご協力を得て、社労士事務所とそのクライアント企業をワンストップでつなぐ「社労士パッケージ」を開発

※ OURS小磯社会保険労務士法人様と社会保険労務士法人パーソネルワークス様

社労士パッケージで利用できる機能

- ① 社会保険手続きに特化したTODOリスト作成機能
- ② 企業・休業者とのコミュニケーション機能
- ③ 各種申請機能
- ④ 各種資料の受け渡し
- ⑤ 大手社会保険労務システムと連携しやすいデータベース

休職中の手続き/対応～復職支援・再発防止まで、システムで包括管理。人的資本情報開示・育休法改正への対応も効率化。

企業管理ページ



貴社就業規則に基づき
休業者スケジュール
を自動計算。



TODOリストを
自動生成。
リマインド機能も。



面談記録を登録可能。
やりとりした書類も
システムに自動保管。



健康経営度調査票等、
各種書類に必要な
データを簡単集計。

休業者マイページ



チャットでやりとり。



システム上で
休業に関する申請が
できるように。



一斉お知らせや
個別案内書類も
システム内に集約。



休業中のタスクも
リマインダーで
漏らさせない。

さらに、オンラインでのリワークプログラムもオプションとして利用可能

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。

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。