

2025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

2024年8月9日



企業に未来基準の元気を!





AGENDA

- 01** 全社業績
- 02** 事業別の状況
- 03** トピックス
- 04** 会社概要

01

全社業績



企業に
未来基準の
元気を!

売上高は増収

YoY+5.0%

- 新規顧客の導入後ろ倒しが一部発生も、**Q1は計画どおり**に進捗
- 主要事業の成長継続
- 前年に比べるとスポット売上が少なかったことが影響し**YoY+5.0%に留まる**

営業利益は増益

YoY+31.2%

- 固定費の増加抑制で**収益改善**
- システム関連費用などコストの発生が想定以上に抑制され、**計画を上回る進捗**

	FY2023	FY2024	YoY	通期
(百万円)	Q1	Q1	増減率	業績予想
売上高	1,562	1,640	+ 5.0%	7,560
EBITDA	189	241	+ 27.3%	-
営業利益	40	52	+ 31.2%	880
(利益率)	2.6%	3.2%	+ 0.6pt	11.6%
経常利益	49	63	+ 26.5%	880
(利益率)	3.2%	3.9%	+ 0.7pt	11.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	29	37	+ 26.0%	600
(利益率)	1.9%	2.3%	+ 0.4pt	7.9%

※ EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

YoY
+5.0%

ストック型収益は増加

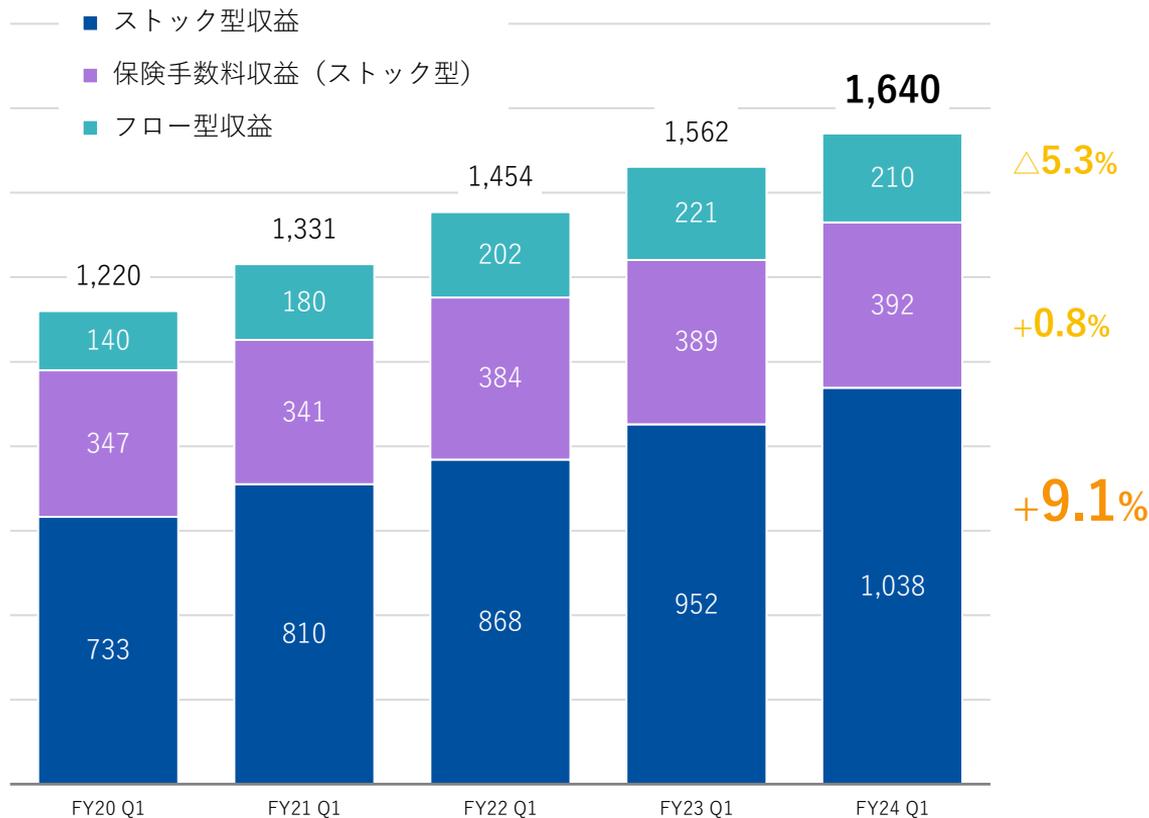
YoY+9.1%

- 新規顧客の獲得が堅調に推移

フロー型収益は減収

- 健康経営事業
前年Q1の**人材紹介のスポット売上**が大きかった影響
- 両立支援事業
前年Q1に比べて新規導入件数が少なく、スポット売上である**初期導入費用**が減少

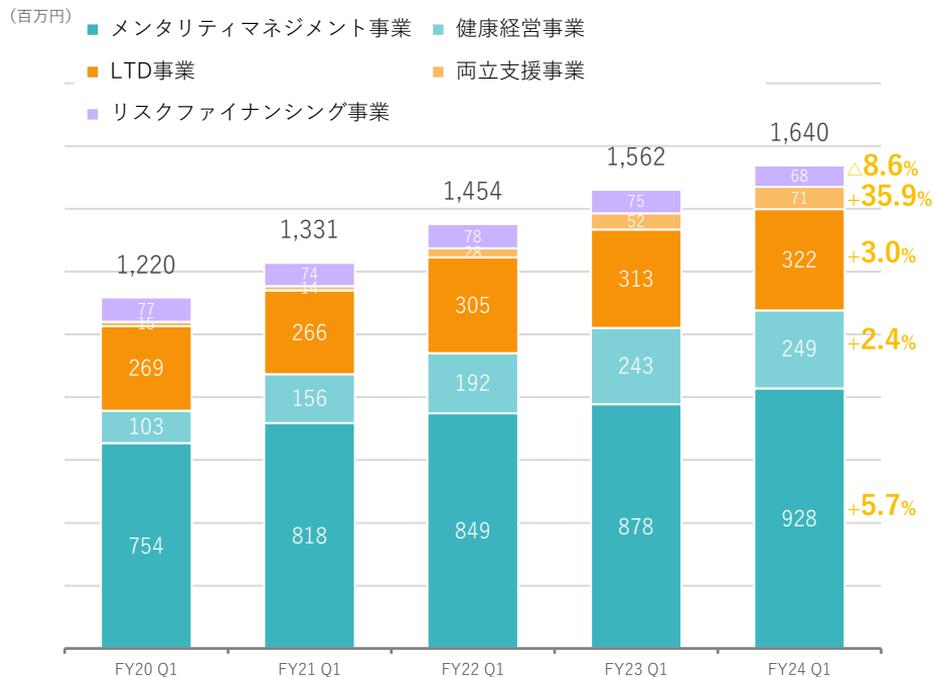
(百万円)



全社業績 | 事業別の売上高・営業利益推移（前年同期比）

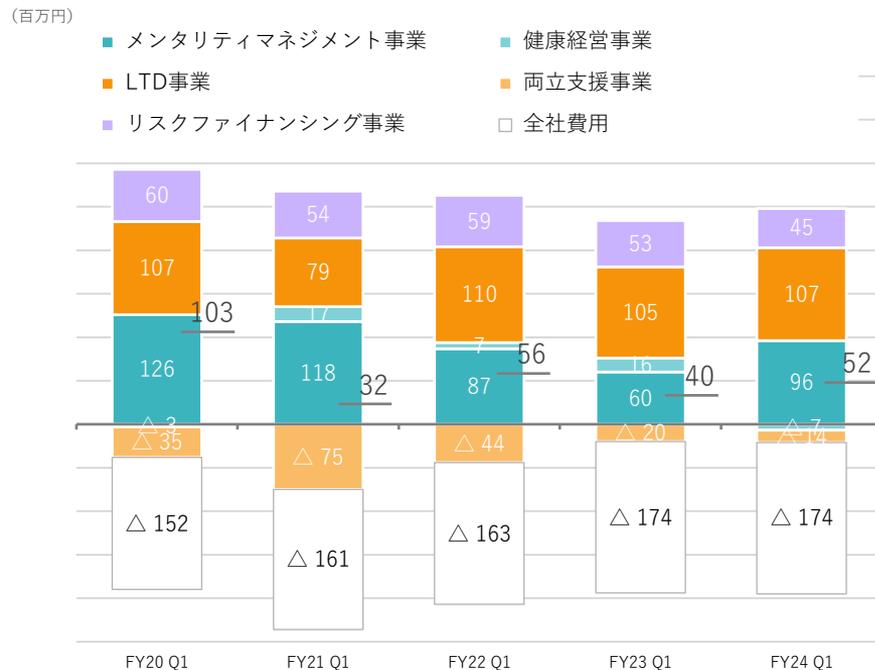
売上高

- 主要事業は増収を継続し概ね計画どおり



営業利益

- 事業成長と固定費の増加抑制により収益性は改善



全社業績 | コスト推移 (前年同期比)

コスト増加率は減少

引き続き収益性改善へ注力

人件費 +50百万円

- ・ 報酬制度見直し
- ・ 従業員の賃金アップ

ソフトウェア償却費 +35百万円

- ・ これまでの投資により償却費が増加も
ピーク時に比べて投資額は減少

マーケティング費用 △4百万円

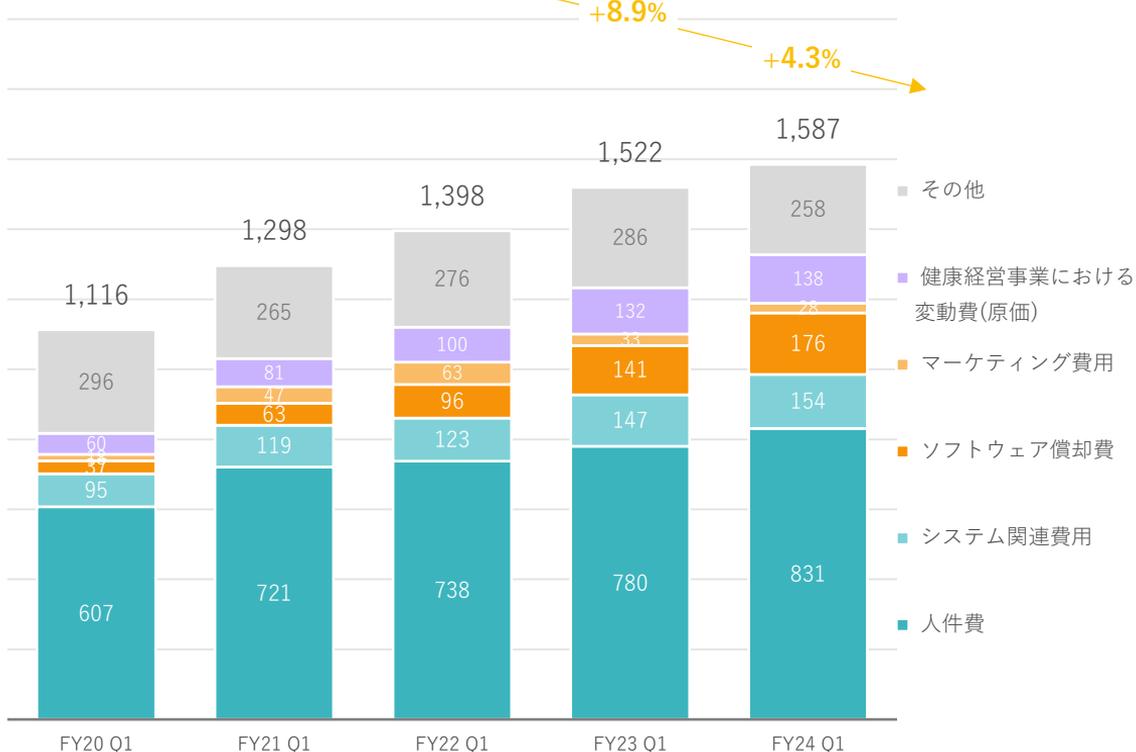
- ・ 販促費の効率化によりほぼ横ばい

健康経営事業における変動費(原価) +5百万円

YoY コスト増加率

+8.9%

+4.3%



※ 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。

02

事業別の状況



企業に
未来基準の
元気を!

事業別の状況 | サマリー

事業	Q1 計画比	主な状況
メンタリティ マネジメント事業		○ 「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」を基軸とした 総合提案による営業推進 で「アドバンテッジ タフネス」の新規契約獲得は 大手企業を中心に順調
		○ 「EQ関連(検査・研修)」の売上は回復にやや遅れもソリューション売上は概ね計画どおりで堅調
		○ コストの増加は計画比抑制。 収益性の改善進む
健康経営事業		○ 「産業医・保健師サービス」は前期に比べて スポット売上が減少 「健診予約・結果管理サービス」は 大口顧客の利用者減少 により 減収もQ1進捗は計画どおり
		○ 減益も 事業拡大に伴う人件費増加など先行投資が要因
LTD事業		○ Q1は概ね 計画どおり で堅調
		○ コストも計画対比で抑制により 増益
両立支援事業		△ ストック収益は順調に伸長 。導入時期が後ろ倒しとなる案件もあり計画に対して進捗に一部遅れも見られるが、 新規契約獲得は順調に推移し増収
		○ 黒字化に向け、 収益性の改善 は着実に進捗
リスク ファイナンス事業		○ 概ね計画通りに進捗

事業別の状況 | メンタリティマネジメント事業

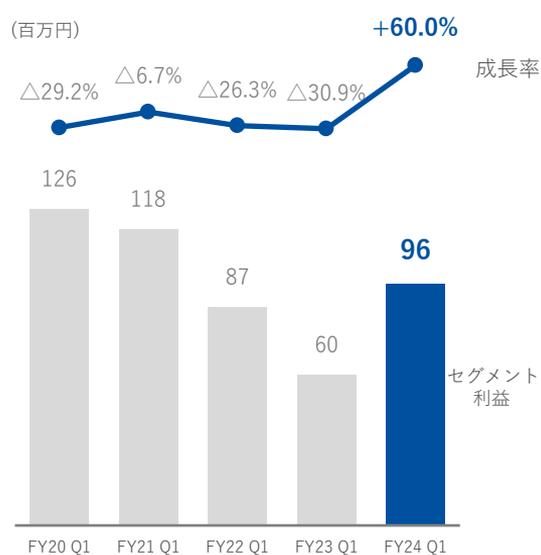
売上高は堅調に推移 前年同期比+5.7%

- ストック収益は着実に増加し、増収を継続。 **Q1は計画どおりの進捗**
- セグメント利益は、システム投資による償却費負担の増加はあるものの、固定費の増加抑制により **収益性が改善**

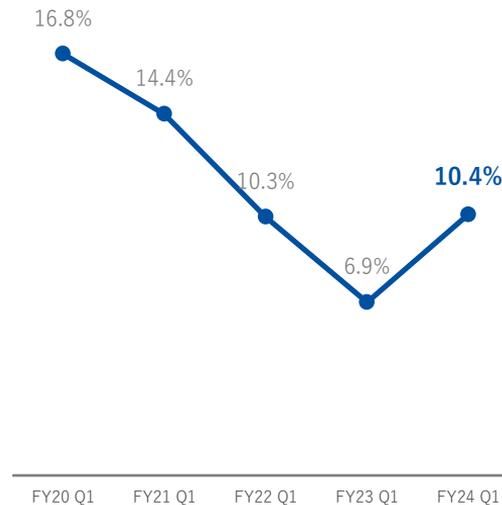
売上高・成長率(YoY)



セグメント利益・成長率(YoY)



セグメント利益率



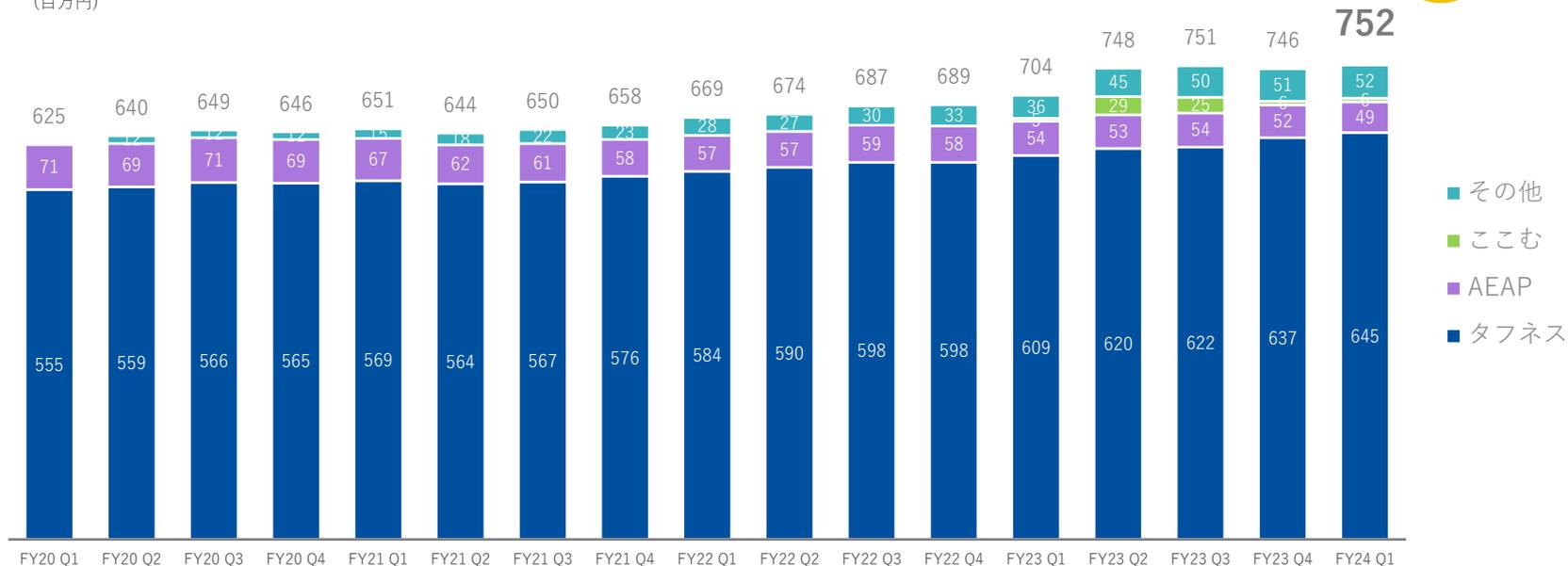
事業別の状況 | メンタリティマネジメント事業（ストック収益の推移）

YoY +6.8% 面の拡大は順調

- 大手企業を中心に、ストレスチェックの切替やエンゲージメントニーズを捉え、新規顧客の獲得が進む
- 価格改定による増収効果も

ストック収益の推移

(百万円)



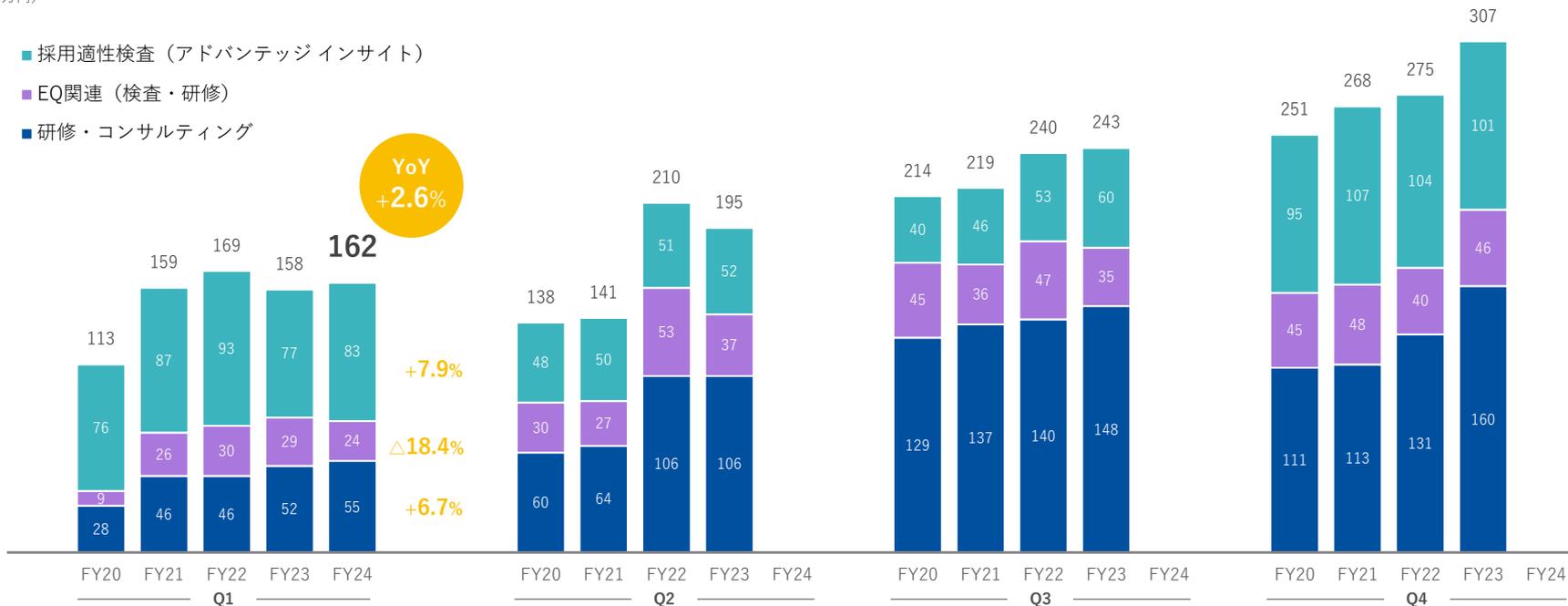
事業別の状況 | メンタリティマネジメント事業（ソリューション売上の四半期別推移）

YoY +2.6% Q1は概ね計画通りで推移

- 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を受け組織開発コンサルティングサービスの売上などが堅調
- 「EQ関連(検査・研修)」は前期比減収も採用適性検査「アドバンテッジインサイト」は売上が回復基調で増収

(百万円)

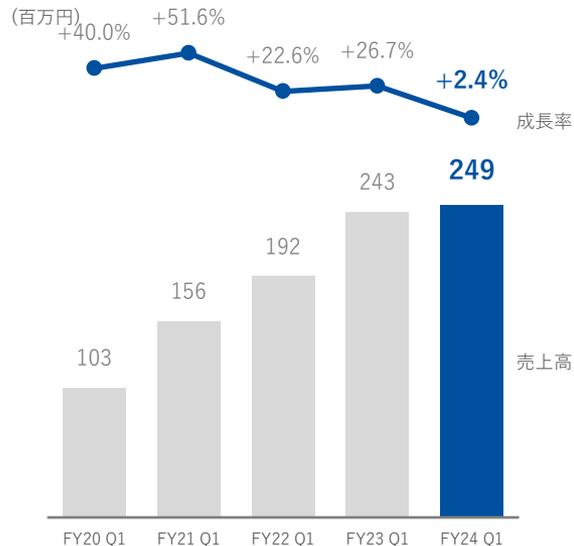
- 採用適性検査（アドバンテッジインサイト）
- EQ関連（検査・研修）
- 研修・コンサルティング



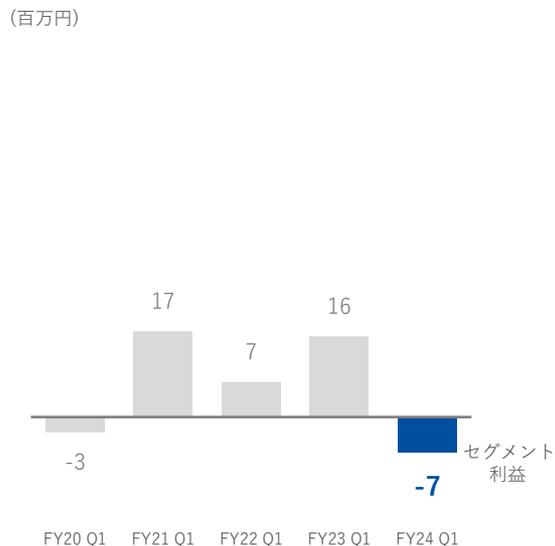
売上高は堅調に推移 前年同期比+2.4%

- 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で**Q1進捗は概ね計画どおり**
- 昨年に比べると**一時的な売上の減少**、**大口顧客の契約見直し**による利用料減少もあり**YoYは+2.4%**に留まる
- 事業拡大のための人件費の増加など、先行投資もあり**減益**

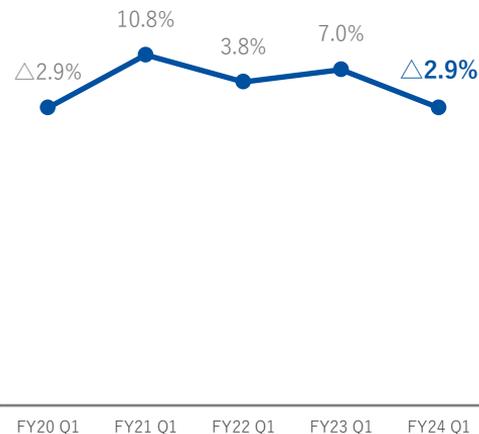
売上高・成長率(YoY)



セグメント利益



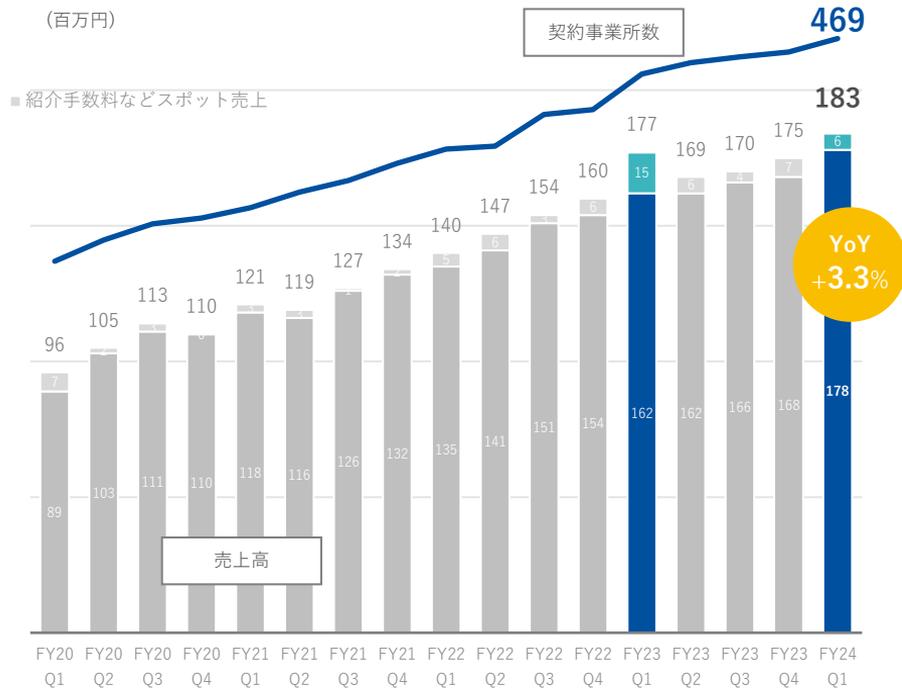
セグメント利益率



事業別の状況 | 健康経営事業（サービス別業績推移）

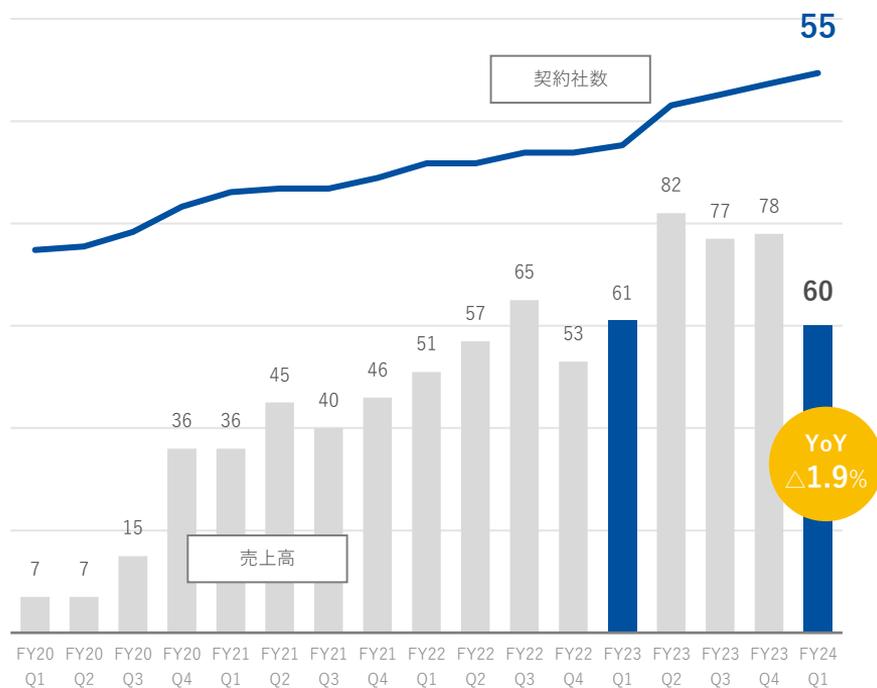
産業医・保健師サービス

- 売上高は堅調に推移し概ね計画どおり
- 前年Q1は人材紹介のスポット売上が大きかったこともあり
YoYは +3.3%に留まる



健診予約・結果管理システム

- Q1は概ね計画どおりも大口顧客の契約見直しによる利用料の減少により減収
- 新規の見込顧客の獲得は順調も一部顧客の導入時期の後ろ倒しも発生

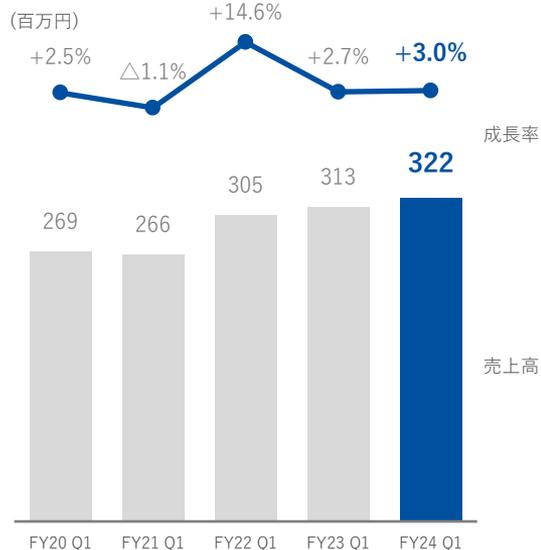


注：健康経営事業には上記の他、特定保健指導やオンライン健康セミナー、アドバンテッジスリープの売上高が含まれております。

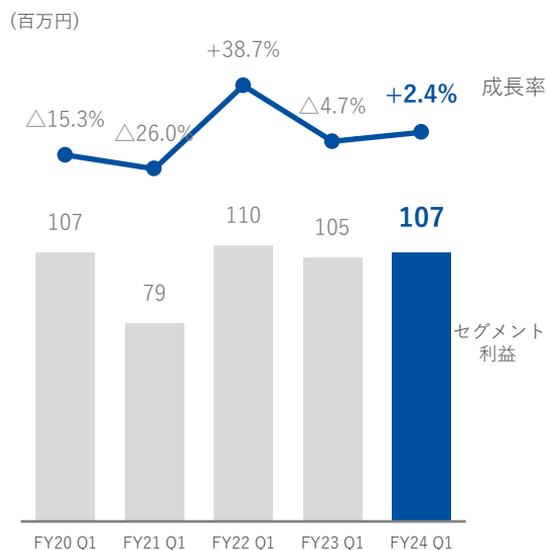
売上高は堅調に推移 前年比+3.0%

- 売上高は引き続き堅調に推移し、Q1進捗は概ね計画どおり
- コスト増加抑制もあり増益

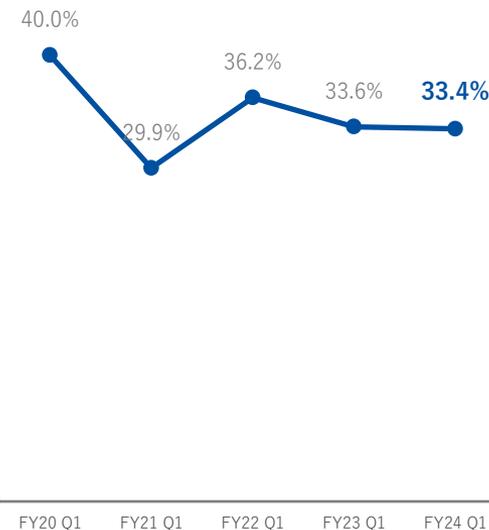
売上高・成長率(YoY)



セグメント利益・成長率(YoY)

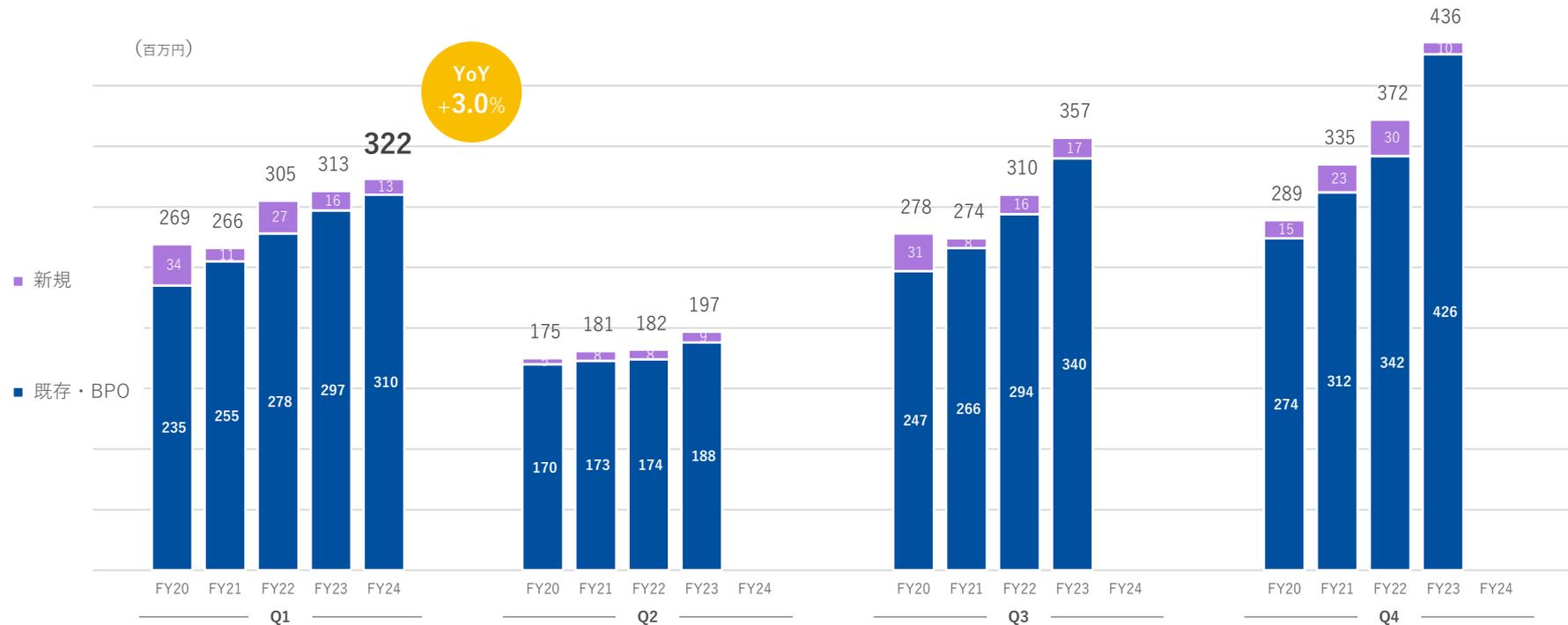


セグメント利益率



事業別の状況 | LTD事業（四半期別業績推移）

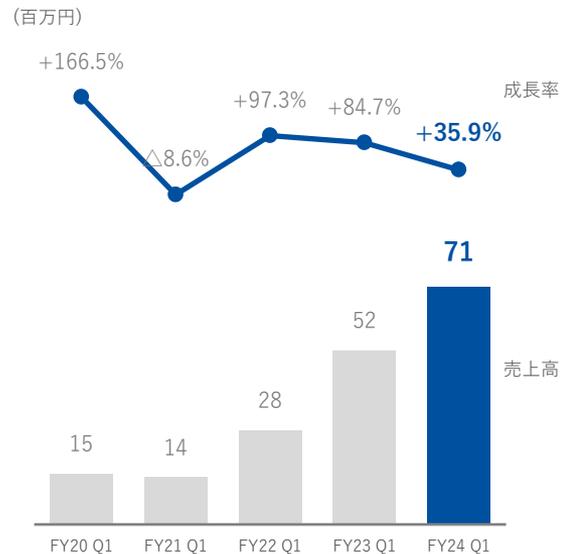
Q1は概ね計画どおり



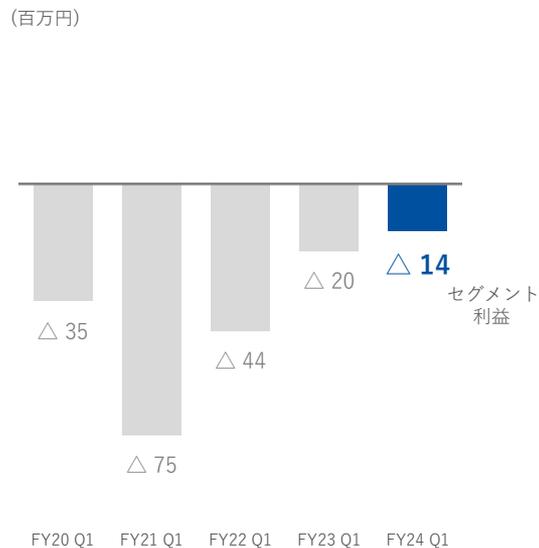
売上高の拡大は順調 前年比+35.9%

- 導入時期が後ろ倒しとなる案件もあり計画に対して**進捗に一部遅れ**も見られるが、**新規契約獲得は順調に推移**し増収
- 黒字化に向けて、**収益性の改善は着実に進捗**

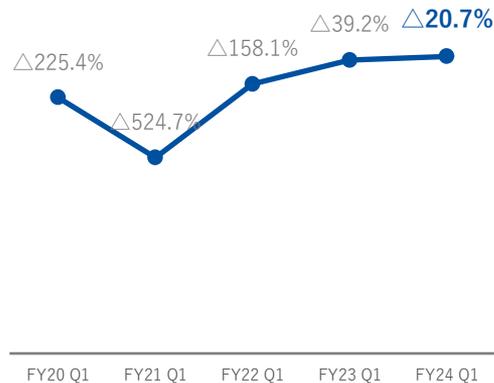
売上高・成長率(YoY)



セグメント利益



セグメント利益率



事業別の状況 | 両立支援事業（売上高の推移）

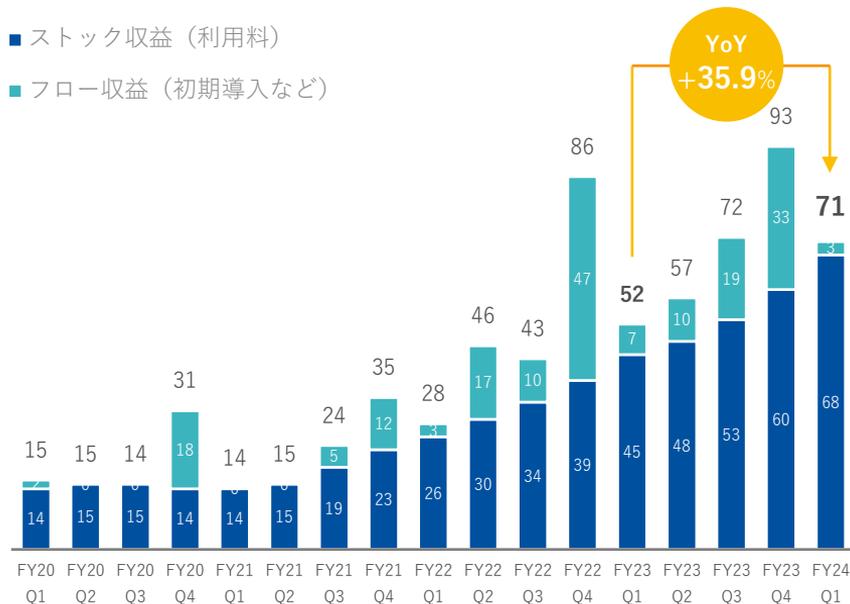
YoY +35.9%

- 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

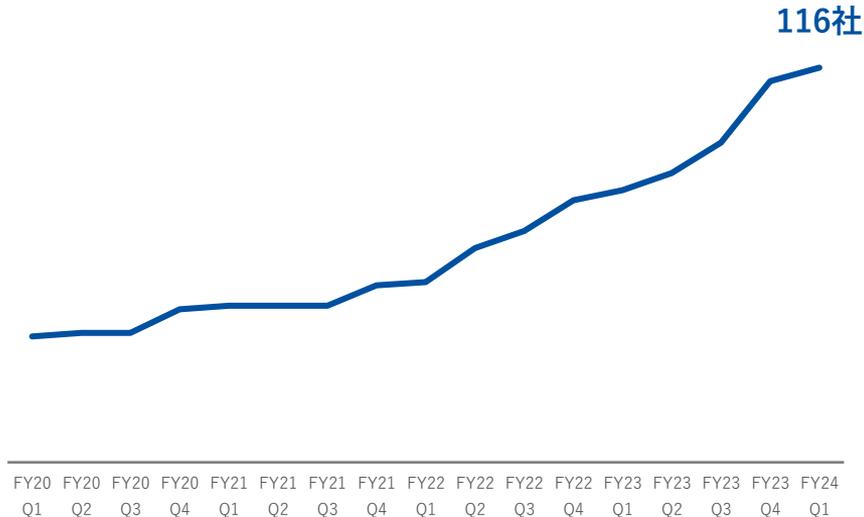
四半期別の推移

(百万円)

- ストック収益（利用料）
- フロー収益（初期導入など）



契約社数



※ 契約社数は「ADVANTAGE HARMONY(本体)」、「HARMONY lite」「eRework」「Career & Baby」単体の契約社数を含みます。

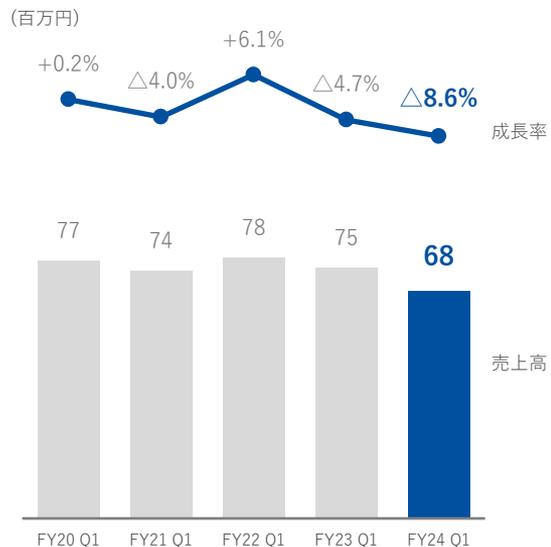
※ 「HARMONY lite」は、「ADVANTAGE HARMONY」の機能を一部に限定したエントリーモデルとなります。
 ※ 「eRework」はオンラインで気軽に受けられる復職支援プログラム。
 ※ 「Career & Baby」は育児と仕事との両立をサポートするサービス。

事業別の状況 | リスクファイナンス事業

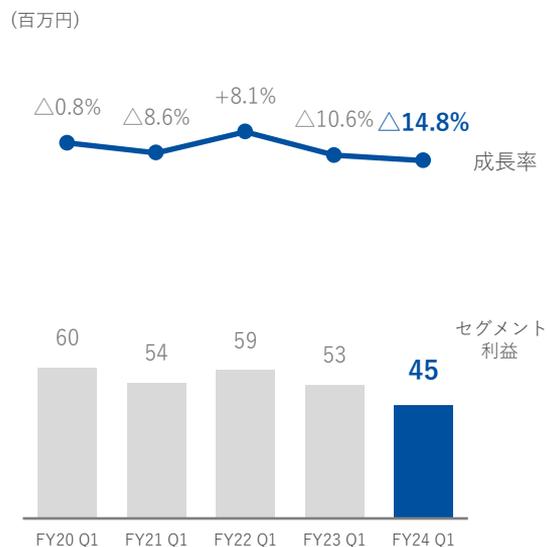
売上高は減収で推移 前年比 $\Delta 8.6\%$

- 概ね計画どおり
- オペレーションコストは抑制しているものの、売上の減少に伴い減益

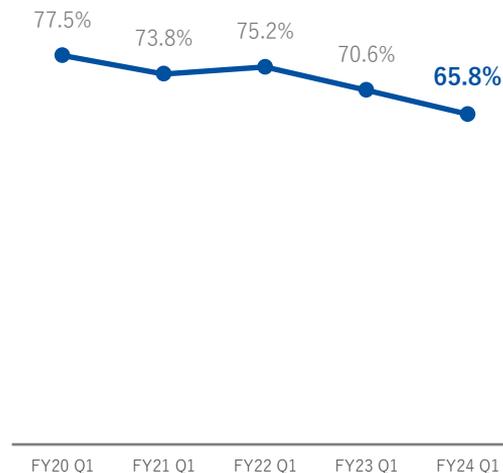
売上高・成長率(YoY)



セグメント利益・成長率(YoY)



セグメント利益率



03

トピックス



企業に
未来基準の
元気を!

【後発事象】 会社分割による事業承継 – 本件の概要など

本件を通じて「規模の経済」と「当社と2社の異なる強みの融合」による差別化の強化を実現させ、産業保健支援事業と特定保健指導事業におけるトップシェアの獲得を目指す

本件の概要

メドピア株式会社の連結子会社2社の全事業について、当社が新たに設立した完全子会社2社に会社分割（吸収分割）により承継

- 株式会社Mediplat：産業保健支援事業
- 株式会社フィッツプラス：特定保健指導事業

吸収分割効力発生日

- 2024年9月30日予定

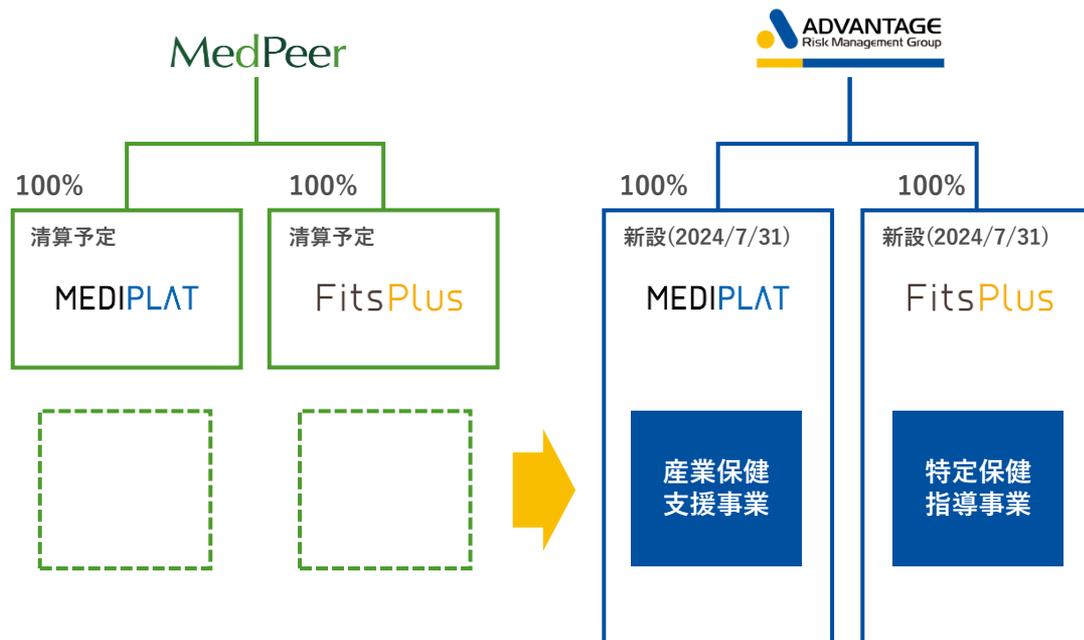
検討に至った背景

- 当社は、心の領域であるストレスやエンゲージメントの分野では業界をリードするポジションを獲得している
- 一方で、体の領域に関しては高成長を実現しているものの、事業拡大の余地が大きい状態

本件の狙い・目的

- 産業保健支援事業・特定保健指導事業における当社のポジションを飛躍的に高める
- 当社と2社が持つ異なる強みを融合することで、他社との差別化をさらに図る

会社分割のイメージ（吸収分割効力発生日以降）



※ 商号変更は2024年8月22日予定

【後発事象】 会社分割による事業承継 – シナジー

当社が考える本件のシナジーは主には以下のような内容を想定、
Mediplat社・フィットプラス社の当社グループ入りによって双方の事業拡大及び収益性向上を図る機会とする

1. スケールメリットを活かした戦略的投資やコスト最適化による収益最大化

- 各既存事業の規模拡大に伴うCF増加により、積極的な戦略投資が可能となることによる競争力の向上
- Mediplat社・フィットプラス社が自社開発したシステムの活用による外部サービス利用料の削減や業務効率化に加えて、企画・管理など重複機能に関する共有共通化を通じた効率化による収益最大化

2. 強みを活用した相互補完による売上最大化

- 産業保健事業：当社顧客への産業保健サービスの付帯率向上、産業医・保健師の人材リソースの拡大による中小企業・地方企業へのアプローチなど
- 特定保健指導事業：当社の認知行動療法に基づくプログラムとフィットプラスの栄養士による指導を融合させることによる差別化や、フィットプラスの健保顧客基盤を生かした販路拡大など

3. 新たなサービス開発

- 医師相談とカウンセリングのセット販売・サービス融合の検討
- 当社DXPへの共通認証・個人画面での進捗確認及び特定保健指導データの搭載による従業員向けヘルスケア・ポータルサービスの促進
- ミドル向け低単価パッケージ商材開発によるミドルマーケットの共同開拓

相互協力のもと、両社のノウハウを活かしたサービス開発や営業連携を推進

業務提携の狙い

双方の強みを活かした心身の健康の維持・増進に資する新サービスの開発や、双方の顧客基盤を活用した営業連携を推進することにより、両社の事業拡大を目指す。

- ① 両社の知見・ノウハウを活かした新サービスの開発
- ② 両社顧客に対するサービスの相互紹介及び販売連携
- ③ システム間のID 連携等の推進

エヌ・エイ・シー・ケア社について

- ・ ヘルスケア分野においてIT の活用をベースとしたソリューションやサービスを提供する「ヘルスケア事業」を展開し、以下のシステム・ツールを提供
 - 企業向け健康管理システム「Be Health」
 - 健診データ変換ツール「Unifier（ユニファイヤ）」
- ・ 国が「データヘルス計画」を推進する以前から、健診結果データの分析及び有効活用に着目したサービスを展開しており、自治体や各種保険者などで実績を積んでいる

企業に未来基準の元気を！



2024年4月26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 島越 慎二

(東証スタンダード コード 8769)

株式会社エヌ・エイ・シー・ケアと業務提携契約を締結

相互協力のもと、両社のノウハウを活かしたサービス開発や営業連携を推進

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、ヘルスケア分野において IT の活用をベースとしたソリューションやサービスを提供している株式会社エヌ・エイ・シー・ケア（本社：東京都港区、代表取締役：山崎直人、以下「エヌ・エイ・シー・ケア社」と）、業務提携基本契約を締結しました。当社はこの業務提携により、エヌ・エイ・シー・ケア社とサービス開発や営業連携を進め、両社における事業拡大を目指します。

1. 提携の狙い

両社がそれぞれ強みとする事業・サービスや顧客基盤は補充関係にあり、本業務提携によって双方のサービスの充実および顧客の拡大を図ります。具体的には、エヌ・エイ・シー・ケア社のフィジカルヘルス、当社のメンタルヘルスの知見・ノウハウを活かした心身の健康の維持・増進に資する新サービスの開発や、双方の顧客基盤を活用した営業連携を推進することにより、両社の事業拡大を目指します。

- ① 両社の知見・ノウハウを活かした新サービスの開発
- ② 両社顧客に対するサービスの相互紹介及び販売連携
- ③ システム間(※)の ID 連携等の推進

※ 当社の「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」とエヌ・エイ・シー・ケア社の健康管理システム「Be Health（ビーヘルス）」等

2. エヌ・エイ・シー・ケア社について

エヌ・エイ・シー・ケア社は、ヘルスケア分野において IT の活用をベースとしたソリューションやサービスを提供する「ヘルスケア事業」を展開しています。ヘルスケア事業では、企業向け健康管理システム「Be Health」や、健診データ変換ツール「Unifier（ユニファイヤ）」などを提供しており、これまで「Be Health」は業種を問わず多数の企業に、「Unifier」は大手健診代行機関等に導入され、活用されています。

また、国が「データヘルス計画」を推進する以前から、健診結果データの分析及び有効活用に着目したサービスを展開しており、自治体や各種保険者などで実績を積んでいます。主なサービスに「特定健診未受診者受診勧奨サービス」「特定保健指導参加勧奨サービス」等があります。

【会社概要】

社名：株式会社エヌ・エイ・シー・ケア

設立：2024年3月1日

代表者：代表取締役 山崎直人

所在地：〒105-0003 東京都港区西新橋 1丁目6-21 NBF 虎ノ門ビル



効果検証まで伴走する「サーベイ付き研修プログラム」の本格展開を開始

研修の評価レベルで最も重要な「行動変容」をチェック。受講後の変化を可視化し、受講者の動機付けを加速

従業員教育における課題

- ・ 従業員教育の一環として研修を実施するケースが多々あるなかで、一つの課題として挙がるのが「効果検証」
- ・ 事後アンケートで満足度を測るケースは多いものの、受講者の「ためになった」「興味深い内容だった」といった研修内容への評価が、本来の目的である受講者の変化をもたらすとは限らない状況

サーベイ付き研修プログラムの狙い

- ・ 研修の本質的な課題を解決すべく、“行動変容”の実現をテーマに、その変化を数値化・定量化できるサーベイをセットにしたプログラムを提供
 - ① メイン研修の前後にサーベイを用いて受講者の状態を測定
 - ② 初回の研修で立案した行動計画について、2週間に1回の頻度でサーベイによる進捗を確認
 - ③ 自身の変化を自ら実感しながら軌道修正を行う「セルフコーチング」効果でさらに動機付け
- ・ 「アドバンテッジ pdCa(ピディカ)」をサーベイとして活用し、計画・振り返りのサイクルを提供することで、行動変容を実現

企業に未来基準の元気を!





2024年6月24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 島越 慎二
(東証スタンダード コード 8769)

研修の評価レベルで最も重要な「行動変容」をチェック

効果検証まで伴走する「サーベイ付き研修プログラム」の本格展開を開始

～受講後の変化を可視化し、受講者の動機付けを加速～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、「認知行動療法」の実践を通じた行動変容を可視化するサーベイをセットにした研修プログラムを提供いたします。ストレス耐性向上やメンタルヘルス、ハラスメント、管理職のマネジメント強化など、企業が抱える課題を軸に各種ラインアップしました。

企業が従業員教育の一環として研修を実施するケースが多々あるなかで、一つの課題として挙がるのが「効果検証」です。事後アンケートで満足度を測るケースは多いものの、受講者の「ためになった」「興味深い内容だった」といった研修内容への評価が、本来の目的である受講者の変化をもたらすとは限りません。

当社は、こうした研修の本質的な課題を解決すべく、“行動変容”の実現をテーマに、その変化を数値化・定量化できるサーベイをセットにしたプログラムを提供することとなりました。当プログラムでは、メイン研修の前後にサーベイを用いて受講者の状態を測定し、その変化を捉えます。その後1回目の研修で立案した行動計画を2週間に1回の頻度でサーベイによる進捗を確認し、自身の変化を自ら実感しながら軌道修正を行う「セルフコーチング」効果でもらえる動機付けを促します。「アドバンテッジ pdCa(ピディカ)」をサーベイとして活用し、計画・振り返りのサイクルを提供することで、行動変容を実現します。

*アドバンテッジ pdCa <https://www.amae.biz/solution/pdca/>

(プログラム例:メンタルケアフェスタ向上プログラム)



(参考:カーク・ドリックの「14段階モデル」)

研修を評価するにあたり、カーク・ドリックが提唱した4段階モデルがあります(下図)。しかし多くの企業ではソース不足などの要因により、レベル1や2の実施直後の評価にとどまり、レベル3以降の中長期的な視点で効果捉えることに大きなハードルがあることが伺えます。レベル4は複雑な要素が絡むため、研修そのものの効果として捉えることは難しいものの、受講者の「行動変容」が将来的に人的資本経営の実現につながることを示すためには、定量的に把握することが欠かせません。

受講者が効果的な研修だと感じたか、何を学んだかにとどまらず、「行動できたか」「行動が変わったか」を測ることを前提にすることで受講者のより主体的な参加を促し、研修効果の最大化、ひいては人的資本経営実現に寄与します。

健康経営支援コンサルティングを受けた全企業が「健康経営優良法人2024」の認定取得

当社が提供する「アドバンテッジ健康経営支援サービス」の導入企業すべてが「健康経営優良法人2024」に認定

アドバンテッジ健康経営支援サービスについて

- 健康経営度調査の作成支援や、企業の取り組みにおける推進体系・プロセス評価、健康課題対策の戦略支援を行うコンサルティングサービス
- 「健康経営エキスパートアドバイザー」保有者のコンサルタントが専門的知見のもと、支援を実施

評価いただいているポイント

- 導入企業の皆さまのコメントから、「専門的かつ客観的な観点を提供していること」「パートナーとして伴走していること」を評価いただいていると考えている
 - 調査票だけではなく、戦略シートやWebサイトに至るまで作成の支援をしてもらえた
 - 健康経営度調査の速報では目標を超える偏差値だった
 - 次年度に向けてしっかりと分析をすべく、対策の検討に向けて引き続き協力をしてほしい
- 当社は心身の健康を基軸とした企業の健康経営に資する各種サービスを提供しており、「健康経営銘柄2024」に選定された企業53社のうち、約3割が当社サービスを導入

企業に未来基準の元気を!



2024年4月22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)

導入企業のすべてが「健康経営優良法人2024」に認定されました!

アドバンテッジリスクマネジメントの「健康経営支援サービス」

～昨年度『ホワイト500』を取得したリポート導入企業全社が2年連続で認定取得～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、当社が提供する「アドバンテッジ健康経営支援サービス」の導入企業(*)すべてが「健康経営優良法人2024」の認定を受けたことをご知らせします。このたび認定を受けた企業のうち、約3.5割が上位500社の『ホワイト500』に認定されたほか、2社が「健康経営銘柄2024」に選定されました。なお、『ホワイト500』取得企業においては、昨年度からのサービス導入継続率が100%であり、2年連続となる『ホワイト500』の取得が実現しています。

*健康経営優良法人の認定申請をした企業にて算出しています。

「アドバンテッジ健康経営支援サービス」は、健康経営度調査の作成支援や、企業の取り組みにおける推進体系・プロセス評価、健康課題対策の戦略支援を行うコンサルティングサービスです。「健康経営エキスパートアドバイザー」保有者のコンサルタントが専門的知見のもと、支援を行っています。

アドバンテッジ健康経営支援サービスについての詳細は[こちら](#)

■「アドバンテッジ健康経営支援サービス」導入企業からのコメント(一例)

- 調査票だけではなく、戦略シートやWebサイトに至るまで作成の支援をしてもらえた
- 健康経営度調査の速報では目標を超える偏差値だった
- 次年度に向けてしっかりと分析をすべく、対策の検討に向けて引き続き協力をしてほしい

こうしたコメントから、専門的かつ客観的な観点とともに、伴走するパートナーへのニーズが高いものと考えています。

また当社は、「アドバンテッジ健康経営支援サービス」にとどまらず、心身の健康を基軸とした企業の健康経営に資する各種サービス(*)を提供しています。このたび「健康経営銘柄2024」に選定された企業53社のうち、約3割が当社サービスを導入いただいている結果となりました。また、「健康経営優良法人2024」の『ホワイト500』においても同様に約3割となっています。

*「アドバンテッジ ウェルビーイングDXP」、「アドバンテッジ タクネス」、「アドバンテッジ p3Ca」、各種社員研修プログラム、BQ/健康マネジメント力向上研修、「アドバンテッジ インサイト」、「産業医・保健師サービス」、「アドバンテッジ輪転管理システム」、「GLTD (団体長期障害所得補償保険)」、「ADVANTAGE HARMONY」など。一覧は[こちら](#)

なお、当社も自社サービスや当社専門家からのアドバイスを取り入れた施策を推進し、「健康経営銘柄2024」および「健康経営優良法人2024(大規模法人部門)」において『ホワイト500』の認定を受けています。健康経営銘柄は3年連続、『ホワイト500』においては7年連続の認定となりました。

当社は今後も引き続き、企業の健康経営の推進を多角的にサポートしてまいります。

SBSホールディングス グループ22社が「タフネス」「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」を導入

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

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 サーベイ一本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」につながること

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。

当社サービスの導入にあたり、SBSホールディングス社より以下の点を評価いただきました。

■SBSホールディングス社における評価ポイント

1. グループ企業が同じ基準で従業員のエンゲージメント状態を把握

これまでグループ企業一括で他社サービスのストレスチェックを導入していたものの、その調査票にはエンゲージメントに関する項目は含まれていませんでした。グループ企業がメンタルヘルス面だけでなく、エンゲージメントにおいても同じ基準で状況を把握できることが同社のニーズに合致しました。

2. サーベイ一本化によるオペレーションの効率化、コスト面でもメリット

人的資本経営でも重視されている「エンゲージメント」について、いかに担当者の負担を増やさずかつサーベイを実施できるかが課題であった同社において、ストレスチェックと同時に測れることが評価されました。他社と比較し、コスト面でもメリットを感じていただきました。

また、2024 年問題で 1 人あたり生産性を上げることが喫緊の課題である同社にとっては、エンゲージメントサーベイと同時にストレスチェックを実施できることにより、従業員一人ひとりのサーベイへの回答負担および複数のサーベイを管理職が確認する手間を省けることも期待されています。

今後は状態把握だけでなくデータ分析を強化し、改善施策を推進していきたいという同社の思いを実現すべく、「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」の活用も含めた支援をまいります。



04

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!

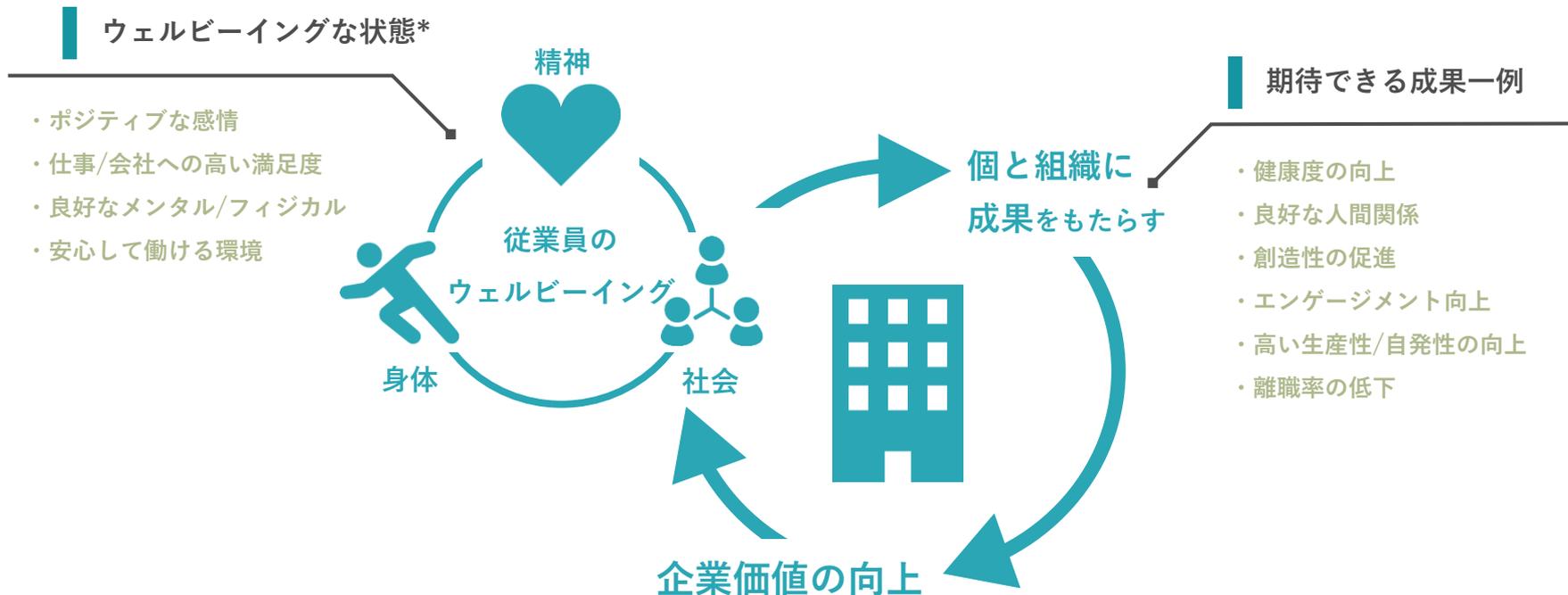


MISSION

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

当社の事業を通じて目指すこと

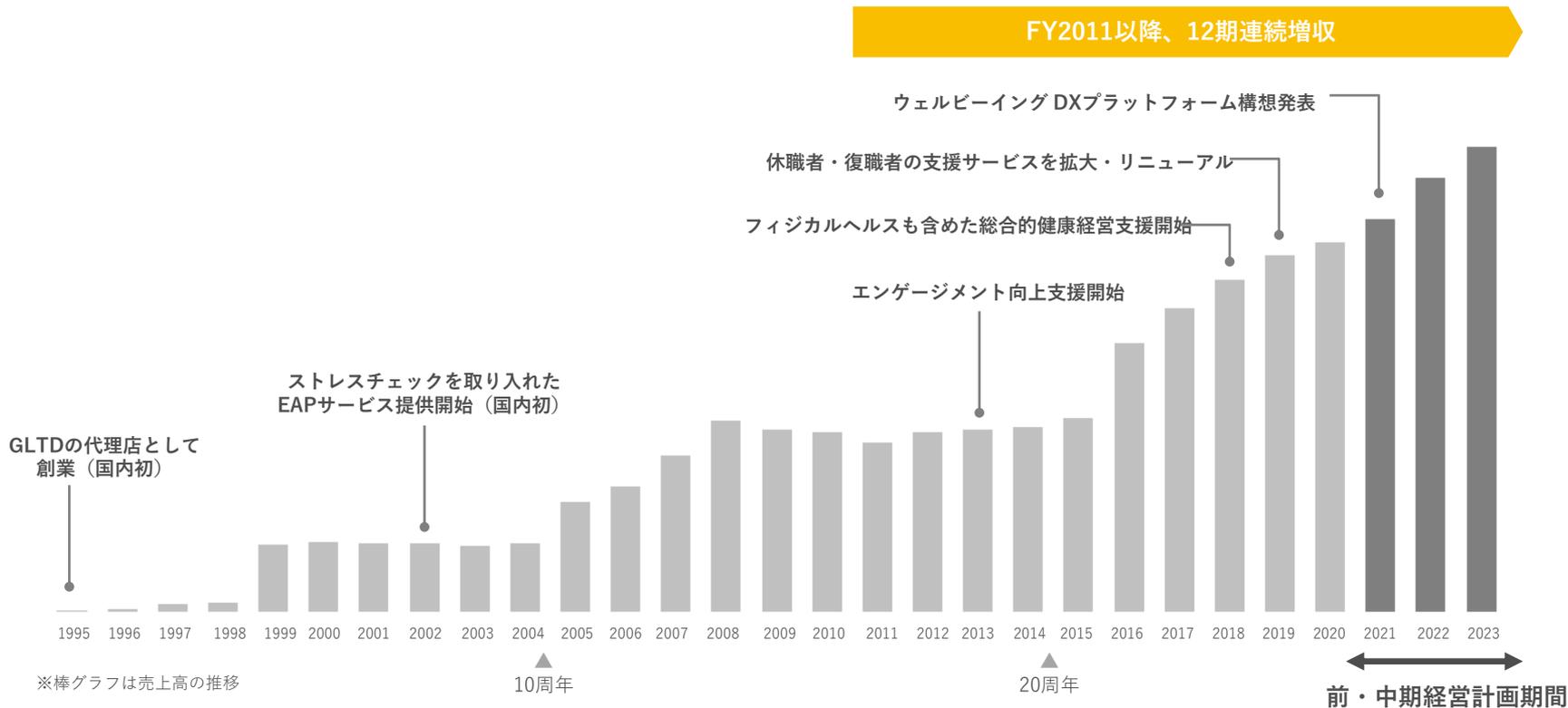
企業の従業員が心身ともに元気で、一人ひとりが自分の能力を最大限発揮できるとき、
企業の生産性も大幅に向上し、企業も活性化すると考えている



*身体的、精神的、社会的に満たされた状態のこと

沿革 – 1995年の創業から間もなく30周年

日本初のGLTDの代理店として創業後、段階的な事業領域の拡大・事業成長を実現
FY2011以降は12期連続で増収



3つの事業・5つのセグメントを展開

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
就業障がい者 支援事業	 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	 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

日本における社会課題を背景に、中堅・中小企業においても「働き方改革」「健康経営」の関心が高まり、大手企業の取り組みは「ウェルビーイング経営」「人的資本経営」へと拡大
これらの取り組みを通じた企業の生産性向上も重要な検討テーマとなっている

日本における社会課題



少子高齢化に伴う生産年齢
人口の減少



育児や介護との両立、
テレワークの浸透など
働き方の多様化



高齢化を背景とした
医療費の増大（2025年問題）

1

働き方改革・健康経営の浸透

2

ウェルビーイング経営・
人的資本経営への関心の高まり

3

企業の生産性向上が改めて課題に

健康経営は「やっけていて当たり前」の時代へ
従業員の健康意識が高まるだけでなく、社会的な評価を受けられることで様々なメリットにつながっている

健康経営優良法人（大規模法人部門）申請数

回答企業数は毎年増加。

初年度からの9年間で**7倍以上**に。



出所：経済産業省

企業にとってのメリット



人材が定着する



入社希望者が増える



取引が安定する



融資実行時の好材料に

全世界で人的資本の情報開示に向けた動きが加速し、
政府や投資家をはじめとするステークホルダーの関心が高まっている



世界で

2018年 人的資本情報開示のガイドライン「ISO30414」策定

企業の人的資本を評価する項目や開示範囲の基準を提示。

2020年 SECが人的資本の情報開示を義務化

米国証券取引委員会(SEC)が上場企業に情報開示を義務付け。

直近 EU、インドなど各国で開示指針策定の動き

2022年度、EUは人的資本含むESG情報開示ルールを策定。
インドでは時価総額上位1000社にESG情報の開示を義務化。



日本で

2021年 企業統治指針に人的資本の項目を追加

東証がコーポレートガバナンス・コード(企業統治指針)を改訂。
人的資本関連項目追加。

2022年 日本でも人的資本の情報開示指針が策定

8月30日に内閣官房が「人的資本可視化指針」を発表。
効果的な情報開示のための考え方と、具体的な準備・開示方法を紹介。

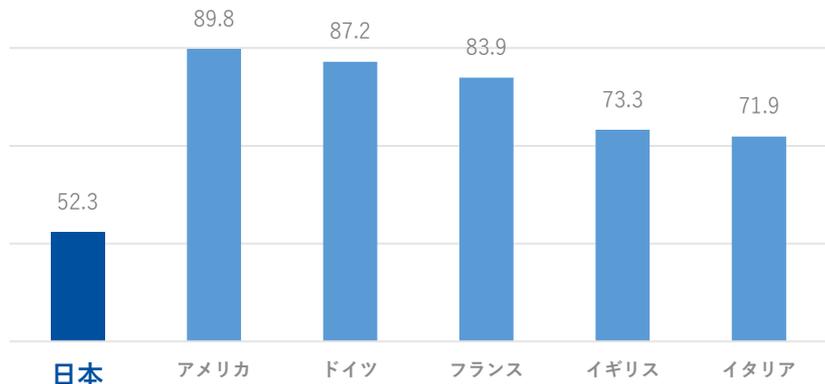
2023年 有価証券報告書での情報開示が義務付け

2023年3月期以降、下記項目の開示が義務に。

- ・人材育成方針（多様性の確保含む）
- ・社内環境整備方針
- ・女性管理職比率
- ・男性育休取得率
- ・男女間賃金差異

「労働生産性の国際比較2023」が公表
日本における生産性向上は“喫緊の課題”
(2023年12月)

日本の時間当たり労働生産性は
OECD加盟 38カ国中 **30位** と低迷。



単位：購買力平均換算USドル
公益財団法人 日本生産性本部「労働生産性の国際比較2023」をもとに作成

「第六次環境基本計画」が閣議決定
ウェルビーイングが最上位の目的に掲げられた
(2024年5月)



目指すべき持続可能な社会の姿



環境保全とそれを通じた
「ウェルビーイング／高い生活の質」が実現できる
「循環共生型社会」の構築



と明記。

出所：環境省「第六次環境基本計画」第2章

各事業の内容

サービス内容 | メンタリティマネジメント事業

- サーベイを起点とした組織開発プログラム「アドバンテッジタフネス」を中心に、総合的なメンタルヘルス対策を提供
- 法律で求められるストレスチェックにとどまらず、メンタルに関する独自指標やエンゲージメントの状態、プレゼンティーズム（生産性評価指標）など、**様々な指標をまとめて測定**
- 測定後は、課題に応じたソリューション提供、その後の効果測定まで、**個と組織の行動変容を一気通貫サポート**

課題把握

施策検討

実行

効果測定

軌道修正

ADVANTAGE TOUGHNESS

総合サーベイ



結果活用支援



e-learning



セルフ
チェック



医師面接



カウンセ
リング



研修
コンサルティング
EQ関連サービス
採用適性検査



エンゲ
ージ
メント



離職防止



リーダ
ーシ
ップ



メンタ
ル
ヘルス



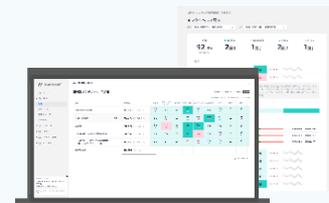
ハラセ
ン
ト



健康経
営



短サイクルの
パルスサーベイ*



* 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

メンタリティマネジメント事業

サービス内容 | 健康経営事業

- 健康診断業務の効率化をトータルサポートする「アドバンテッジヘルスケア」や、産業医・保健師紹介サービスを提供

アドバンテッジヘルスケア

健診予約システム

窓口対応・調整の工数を大幅に削減。



約4,000件の
医療機関と提携



Web上の
健診予約にも対応



予約状況を把握可
受診勧奨も容易

健診結果管理システム

健診結果をデータ化して業務効率化。



結果をデータ化
集計・分析が容易に



閲覧範囲設定
にも対応



約1ヶ月での
データ化対応

産業医・保健師サービス

メンタルヘルス分野に長けた産業医/保健師を、ニーズに合わせてご紹介。紹介後のフォローも手厚く。



	産業医の業務一例	保健師の業務一例
面談対応	長時間労働者 メンタルヘルス対応	保健指導 特定保健指導
復職支援	復職判定面接	復職後のフォローアップ面談
ストレスチェック	チェック後の面接要否判定/ 高ストレス者への面接指導	メンタル不調者対応
健康診断	就業判定	事後措置面談 2次健診の受診勧奨
日々の業務	健康相談・不調者の対応	健康相談・不調者の対応
	衛生委員会参加 衛生講話	産業医との連携、 産業医面談の調整
	職場巡視	健康セミナーの企画・立案

市場認識 | メンタリティマネジメント事業

- 主力商材「アドバンテッジ タフネス」は、ストレスチェック・エンゲージメントと、**成長フェーズの異なるふたつの市場に参入**
- ストレスチェック市場は**法制化から約10年が経過**。政府にて「ストレスチェック実施対象の拡大」「集団分析及び職場環境改善の義務化」といった議論がされるようになり、市場規模がさらに拡大する可能性あり

ストレスチェック市場

ポテンシャル

政府の動向次第で
対象者数が3,300万人増加

3,300万人
50名未満の事業所
における従業員数*

2,500万人
50名以上の事業所
における従業員数*

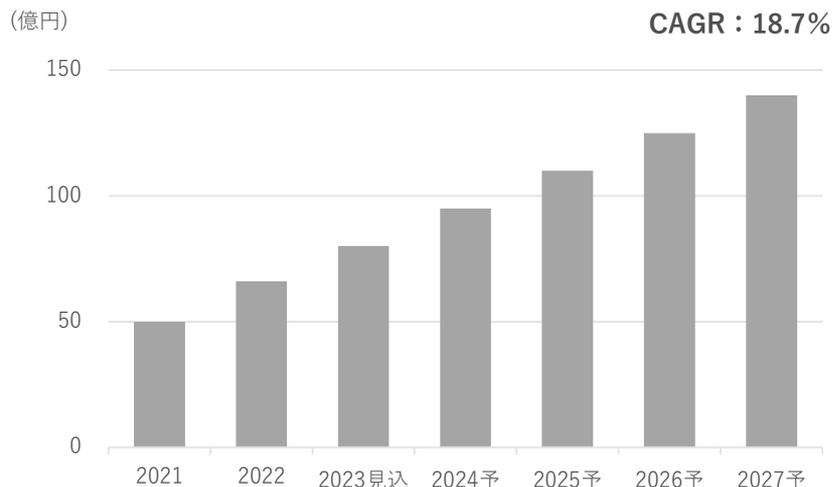
現状

現在の市場規模に対する
当社シェア

市場拡大の可能性

当社シェア
約10%**

従業員エンゲージメント診断・サーベイクラウド市場規模推移***

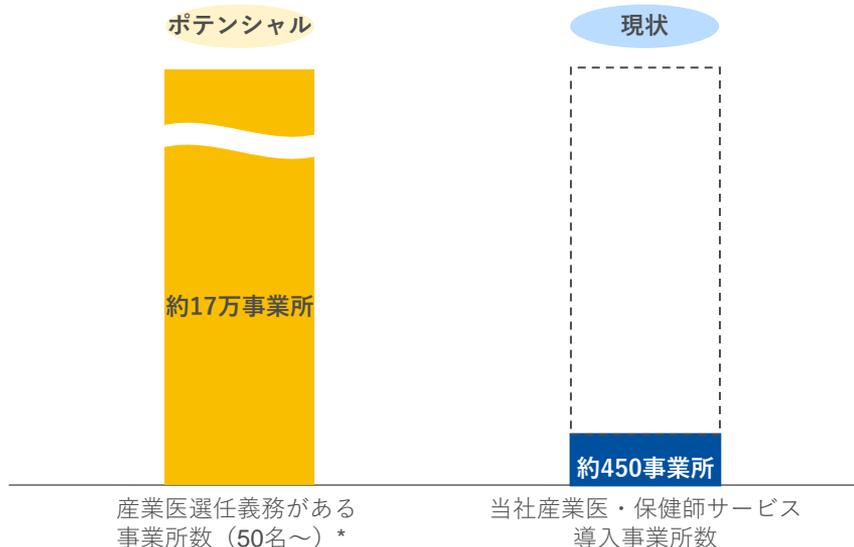


*総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査結果」国内の事業所における従業員数
**株式会社富士経済「データヘルス計画・健康経営・PHR関連市場と先進健保動向2021」より
***矢野経済研究所調査結果に基づき当社推計

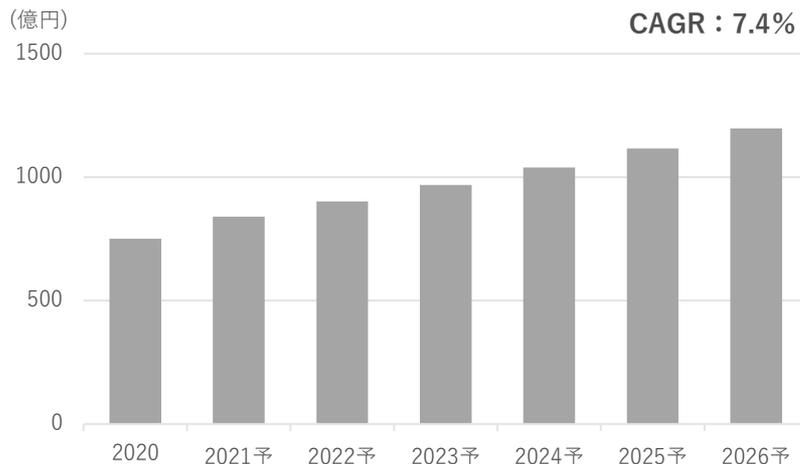
メンタリティマネジメント事業 市場認識 | 健康経営事業

- 嘱託の産業医選任が必要な事業所は約17万事業所、専属の産業医の選任が必要な事業所は約1,800事業所ありマーケット規模が大きい
- 働き方改革の影響を受けて健康経営・従業員の健康増進に取り組む企業が増加し、加えて生産性向上に向けた組織活性化や企業ブランディングの構築までサービス需要が拡大

産業医・保健師紹介サービス市場



健診・健康経営支援サービス市場規模推移**

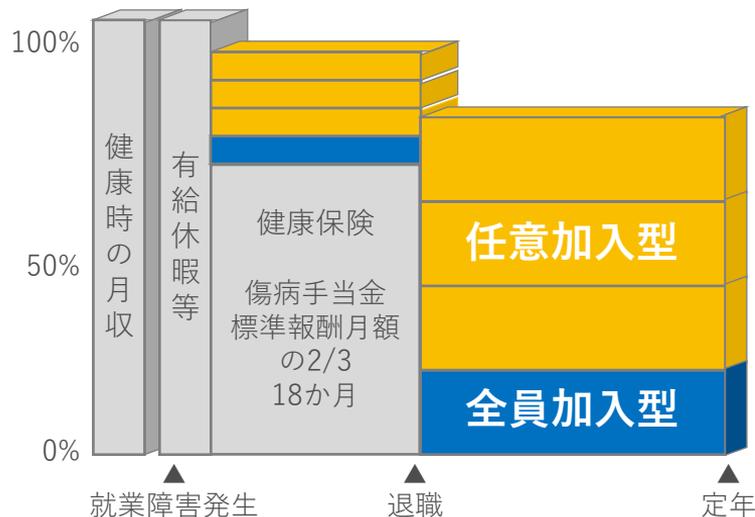
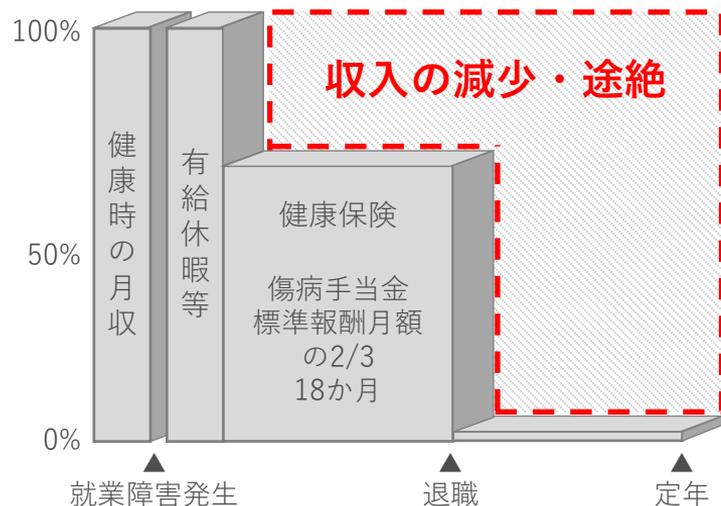


*厚生労働省「参考資料 現行の産業医制度の概要等」、総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査結果」
**矢野経済研究所調査結果に基づき当社推計

サービス内容 | LTD事業

GLTD（団体長期障害所得補償保険）とは

- 従業員が病気やケガで長期間働けなくなった時や、仕事に制限が生じて所得が減少している時に、**在職中から退職後（最長定年年齢）まで所得を補償する福利厚生制度**
- 休職者を救済するという観点ではなく、**従業員が安心して働ける環境づくりの一環**として導入が進んでいる
- 1,000名以上の企業の約20%が導入*



*2020年当社顧客調査

サービス内容 | 両立支援事業

- 産休・育休や私傷病等による休業者の情報を一括管理できるクラウドサービス「ADVANTAGE HARMONY（アドバンテッジハーモニー）」や、オンライン復職支援プログラム「eRework（イーリワーク）」を提供



休業者データ管理

- 個人カルテ機能
- 休業者一覧表示機能
- データ集計・分析機能

休業者対応タスク管理

- イベントカレンダー機能
- リマインダー機能
- 対応履歴登録機能
- 社内スレッド機能

休業者マイページ

- メッセージ機能
- お知らせ配信機能
- 書庫機能
- 生活リズム表機能

育児・介護・治療との両立支援

職場復帰を支援するプログラム。お休みの状況に合わせたコンテンツとワークやアンケートで、チームと従業員をサポート。

e-learning

心の不調による休職者の職場復帰までの考え方と対応方法をオンラインで提供。

eRework(がん)

がん治療と仕事の両立を支援。多様に活躍できる職場づくりを。

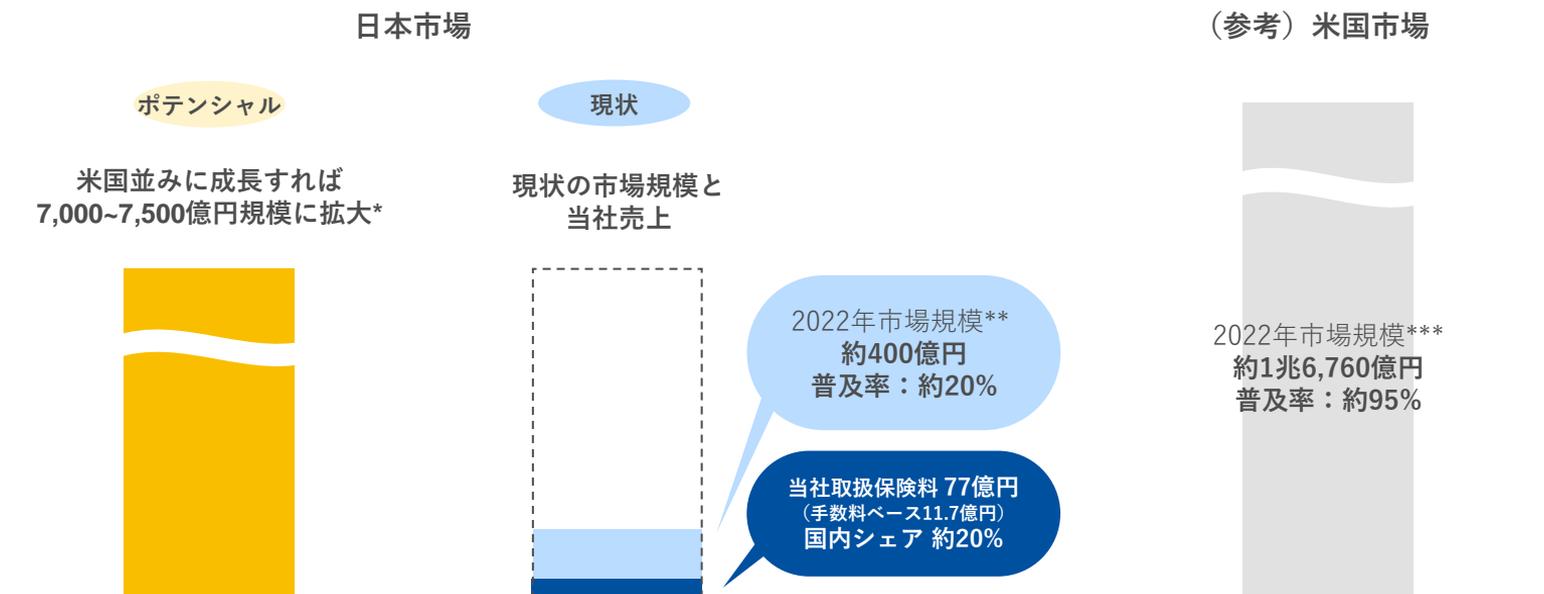
eRework

オンライン学習と移動訓練や生活リズムの入力で現状をスコア化し、カウンセラーとの面接で進捗をサポート。

Career & Baby

ワーク・ライフ・バランスを可視化するアンケートや、育児期に抱えがちなストレスにアプローチする動画コンテンツを提供。

- GLTDは米国において高い普及率と大きな市場規模を有する
- 米国の状況に鑑みて、日本の市場規模のさらなる成長・拡大が期待できる



*労働政策研究・研修機構「データブック国際労働比較2023」より試算

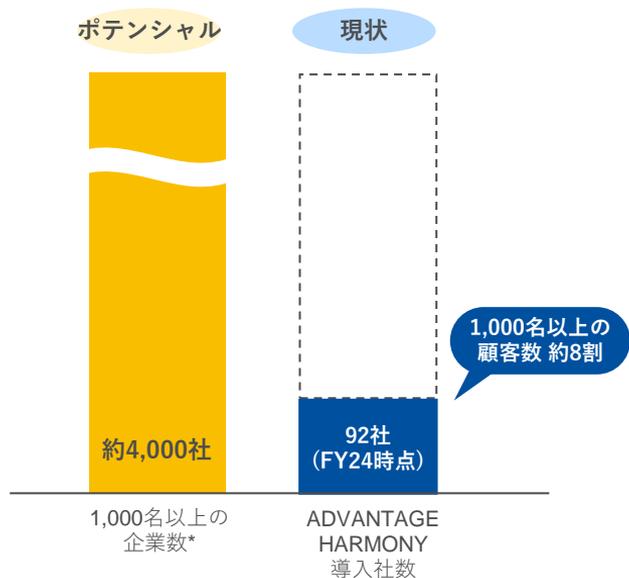
**保険会社へのヒアリングおよびニッセイ『福利厚生アンケート調査』報告書要約

***2023 U.S. Group Disability Market Survey (Milliman)より1ドル132円として試算

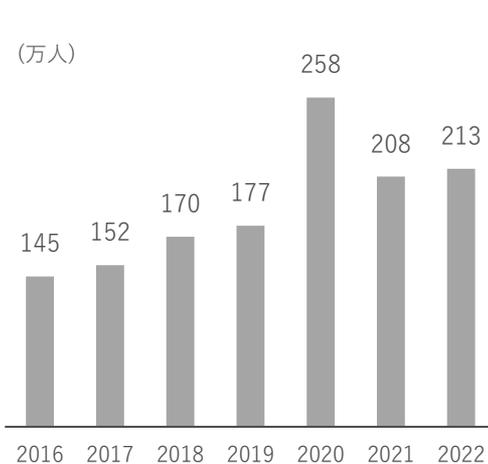
市場認識 | 両立支援事業

- 国内の休業者数は増加傾向にあり、特にメンタル不調による休業者がいた事業所の割合は年々増加
- ADVANTAGE HARMONYが主要ターゲットとしている従業員1,000名以上の企業数は約4,000社あり、市場の拡大余地は大きい

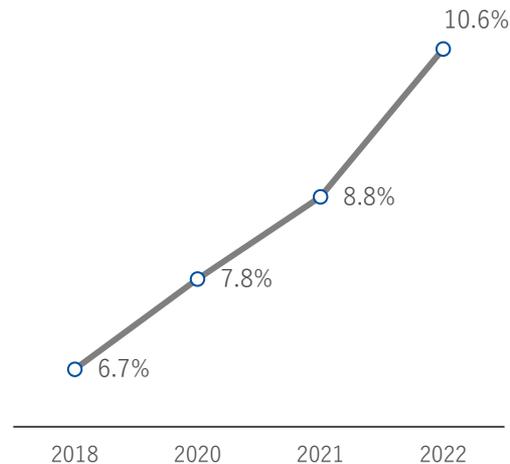
市場の拡大余地*



(参考) 休業者数の推移**



(参考) メンタル不調により連続1か月以上休業した労働者がいた事業所の割合の推移***



*総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査結果」

**総務省統計局「労働力調査（基本集計）2022年（令和4年）平均結果」

***厚生労働省「労働安全衛生調査（実態調査）」※2019年度はデータなし

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!

