

企業に未来基準の元気を!



2018年8月7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 東証第一部)

問合せ先 経営管理部長 栗原 直彦

(TEL. 03-5794-3800)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会におきまして、別紙の通り 2019年3月期（第21期）から 2021年3月期（第23期）の3ヵ年中期経営計画を策定しましたのでお知らせいたします。

以 上

中期経営計画2020

2018年 8月

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)

当社の事業内容

中期経営計画2020

当社の事業内容

中期経営計画2020

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

ドメインとビジネスの内容



社会環境、 雇用環境の変化

- 少子高齢化・労働人口減少
- 景気浮揚・人材不足
- 人材の流動化
- 職場ストレス問題
- ダイバーシティ進展
(女性・シニア活用等)
- 人材のグローバル化のための
人材発掘・育成

働き方・健康への 社会の関心の高まり

- 若年層の会社・仕事に対する
意識の変化
- 生産性向上について官民挙げての
取り組み
- 社会保障費の更なる上昇と
財政圧迫
(健康寿命引き上げが社会的命題)

この潮流は今後も不変、 むしろ加速

- ▶ 生産性向上を目指した
働き方改革・健康経営
- ▶ 治療から予防へ
(フィジカルだけではなくメンタルも)
- ▶ 介護・育児に対しての
官民挙げての支援

当社の事業内容

中期経営計画2020



全社



メンタリティマネジメント事業



就業障がい者支援事業

~ 2017

中期経営計画 2020

急拡大マーケットにおける
圧倒的シェア確保と
新サービス拡充

売上高
44億
営業利益
8億
利用人数*
約300万人

健康経営・
人材開発・両立支援
プラットフォーム確立

売上高
70~80億
営業利益
13~17億
利用人数*
約400~500万人

ADVANTAGE
Risk Management Group

企業に
未来基準の
元気を!

*メンタルマネジメントサービス利用人数およびGLTD全員加入対象者と任意加入対象者の単純合算であり、一部重複を含む

企業の生産性向上を実現し、未来基準の元気をもたらす “健康経営・人材開発・両立支援プラットフォームを確立”

健康経営・人材開発事業

メンタリティマネジメント

- ・ストレスチェック
- ・カウンセリング
- ・産業医
- ・組織改善
- ・エンゲージメント
- ・集団分析
- ・採用適性検査
- ・EQ

フィジカルヘルス

- ・健診データ
- ・レセプトデータ
- ・生活習慣

人事労務管理

- ・人事評価
- ・人材管理
- ・勤怠データ

活力ある個と組織創り

両立支援事業

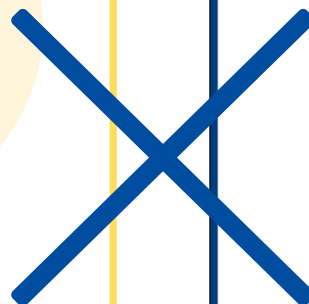
サービス支援

- ・休業・復職支援
- ・人事業務支援
- ・仕事と疾病・育児・介護等の両立支援

経済的支援

- ・GLTD
- ・がん保険
- ・医療保険

安心して働ける環境創り



実効性

企業目線での
成果重視の
ソリューション

- 企業が生産性に関して抱える人事諸課題に対する差別化されたソリューションを開発・提供
- 常に新しいサービスを創造

専門性

圧倒的な顧客
データベース

- 専門会社として蓄積した、毎年300万人を超える働く人のメンタル・フィジカルデータベース
- 最先端の心理学・統計分析手法に基づいた効果的なソリューションクオリティ

網羅性

ワンストップ
サービス

- 総合健康経営（メンタル・フィジカル）支援
- 要対応者対応からエンゲージメント向上まで幅広いソリューションを提供

当社の強み

HRテック

- ・外部機関との提携による人事諸データ統合管理および分析サービス開発・提供

豊富なデータ利活用

- ・ソリューション効果検証
- ・データベースマーケティング

インフラサービス強化

- ・カウンセリング品質向上
- ・専門家ネットワーク強化
- ・サービス提供体制強化

健康経営・
人材開発・両立支援
プラットフォームを確立

3年後、売上高・営業利益・経常利益ともに2017年度の約2倍を目指す。

指標	2020年度目標	2017年度 実績 (参考)
売上高	70～80億円	44億円
メンタリティマネジメント事業	52～60億円	32億円
就業障がい者支援事業	15～17億円	8億円
リスクファイナンス事業	3億円	3億円
営業利益	13～17億円	8億円
経常利益	13～17億円	8億円
親会社株主に 帰属する当期純利益	8～11億円	5億円



全社



メンタリティマネジメント事業



就業障がい者支援事業

~ 2017

中期経営計画 2020

メンタルマネジメントから、健康経営・人材開発へ
日本企業の課題である生産性向上を支援

売上高 32億
営業利益 3億

売上高 52~60億
営業利益 6~9億

健康経営・人材開発
プラットフォーム確立

健康経営・人材開発
業界圧倒的 No.1

+
B to B to E
従業員個人もサポート

労働安全衛生法改正による
急拡大マーケットでの
トップシェアの維持

従業員個人向けサービス提供

人事データ統合管理・分析に基づく人材開発サービス提供

メンタルとフィジカルを融合し、未来基準の健康経営サポート

エンゲージメント向上・行動変容につながる差別化されたソリューション開発・提供

法制化対応ストレスチェックサービス・組織改善ソリューション提供

従来型メンタルヘルスケアサービス・カウンセリング提供

指標	説明	2017年度	2020年度
メンタリティマネジメント事業 売上高		32億円	52～60億円
メンタリティマネジメント事業 営業利益		3億円	6～9億円
メンタリティマネジメントサービス 利用人数	アドバンテッジタフネスおよびアドバンテッジEAP利用人数 (ソリューション単独利用除く)	約250万人	約350～400万人
マーケットシェア	従業員500名以上企業の全従業員数に占める メンタリティマネジメントサービス利用人数の割合	8%	12%
ストレスチェック単独利用率	メンタリティマネジメントサービス利用人数のうち ストレスチェックサービスのみ利用している（課題解決ソリューションや カウンセリング等を利用していない）割合	40%	20%



全社



メンタリティマネジメント事業



就業障がい者支援事業

~ 2017

中期経営計画 2020

GLTD を基軸とした仕事と疾病・育児・介護等との両立支援において
業界オンリーワン企業を目指す

売上高 8億
営業利益 2億

売上高 15~17億
営業利益 4~5億

仕事と疾病・育児・介護等との
両立支援サービスの基盤づくり

仕事と疾病・育児・介護等との
両立支援サービス定着
+
課題を抱えながら働く人と
企業を繋ぐ最大の窓口

GLTD専門代理店として
主要なマーケットホルダーとの
連携体制の維持拡大

両立支援サービス拡大

顧客数の飛躍的拡大を可能とする営業・サービス提供体制の構築

メンタル・フィジカル分野両立支援サービススタート

新ハーモニー提供

GLTDとハーモニー(休業者・復職者管理支援サービス H-ARM-ONY)との複合提案

GLTD制度導入提案

企業に未来基準の元気を!



本資料における市場予測や業績見通しなどの内容は、現時点で入手可能な情報に基づき、当社が判断したものであります。従いまして、これらの内容はリスクや不確実性を含んでおり、将来における実際の業績は、様々な影響によって大きく異なる結果となりうることをあらかじめご承知おきください。