

# 2022年度(2023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 東証プライム]

2023年2月3日



企業に未来基準の元気を!





# AGENDA

## 01 決算概況

## 02 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

## 03 トピックス

# 01

## 決算概況



企業に  
未来基準の  
元気を!

# 連結業績サマリー

## 第3四半期累計期間

### 売上高は二桁成長

売上高 **4,549**百万円 前年同期 **+10.5%**

- 引き続き各事業は堅調に推移。前期を上回る成長率

### 営業利益も増益

営業利益 **196**百万円 前年同期比 **+46.4%**

- 成長投資は継続。システム投資、事業拡大による人員拡大など**費用増加も増益**
- 営業外費用にて「持分法による投資損失」24百万円、特別損失で「投資有価証券評価損」3百万円を計上

(百万円)	FY2021	FY2022	前年同期比	
	Q3 累計	Q3 累計	増減額	増減率
売上高	4,117	4,549	+ 432	+ 10.5%
営業利益	134	196	+ 62	+ 46.4%
(利益率)	3.3%	4.3%	+ 1.0%	
経常利益	132	181	+ 48	+ 36.8%
(利益率)	3.2%	4.0%	+ 0.8%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	91	96	+ 5	+ 5.7%
(利益率)	2.2%	2.1%	△ 0.1%	

## 売上高推移 第3四半期累計期間

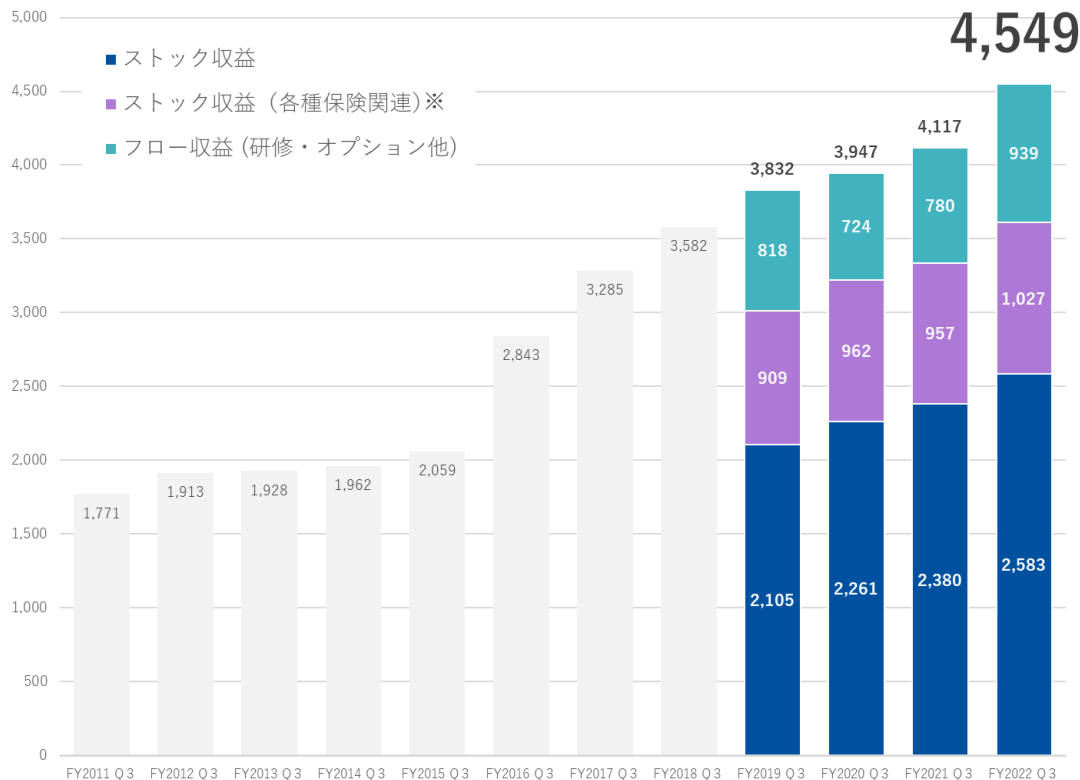
### ストック収益は順調に 増加を継続

- 各事業ともに新規顧客の獲得は堅調に推移

### フロー収益もコロナ禍 影響から回復し伸長

- ソリューション売上がコロナ禍の影響から回復し伸長
- オプションなどの一時的な売上も増加

(百万円)



+10.5%

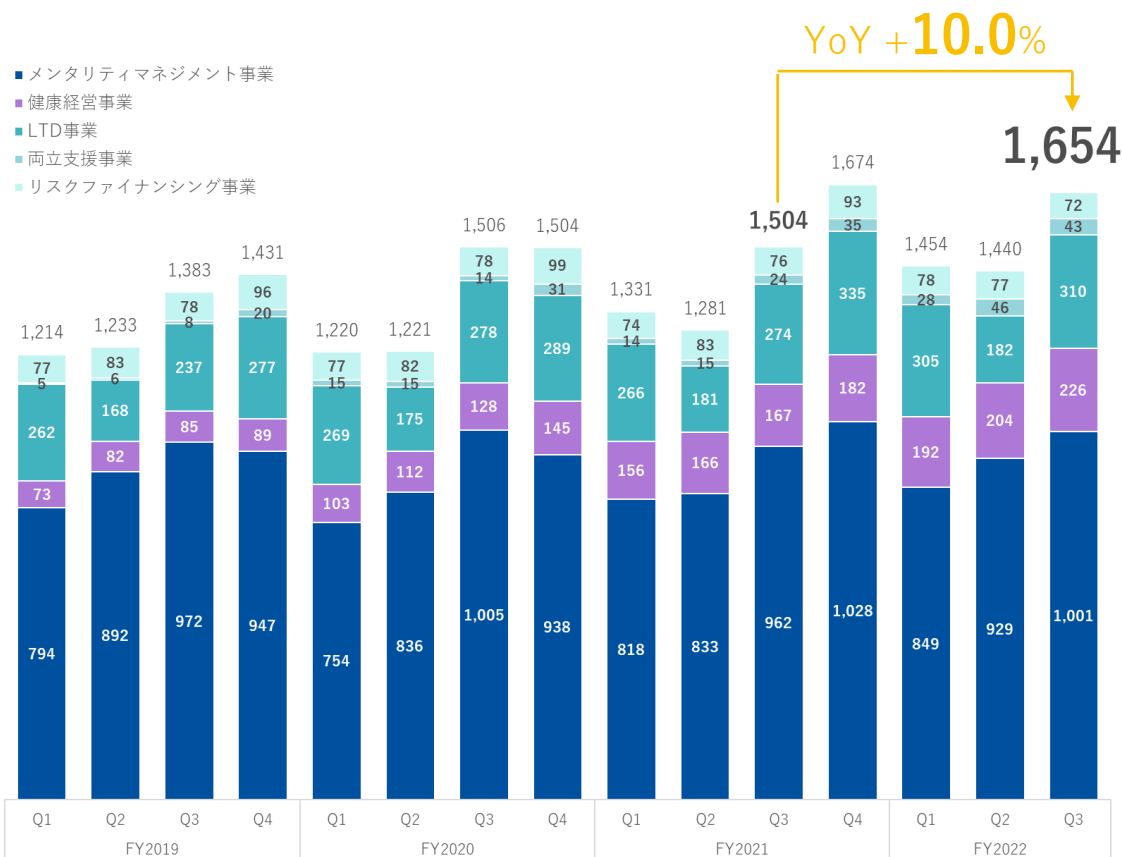
4,549

※各種保険関連はLTD事業およびリスクファイナンス事業の収益

# 事業別売上高推移 四半期期間

## Q3はYoY+10.0%

- 前年同期比で伸長
- 各事業セグメントともに堅調に推移

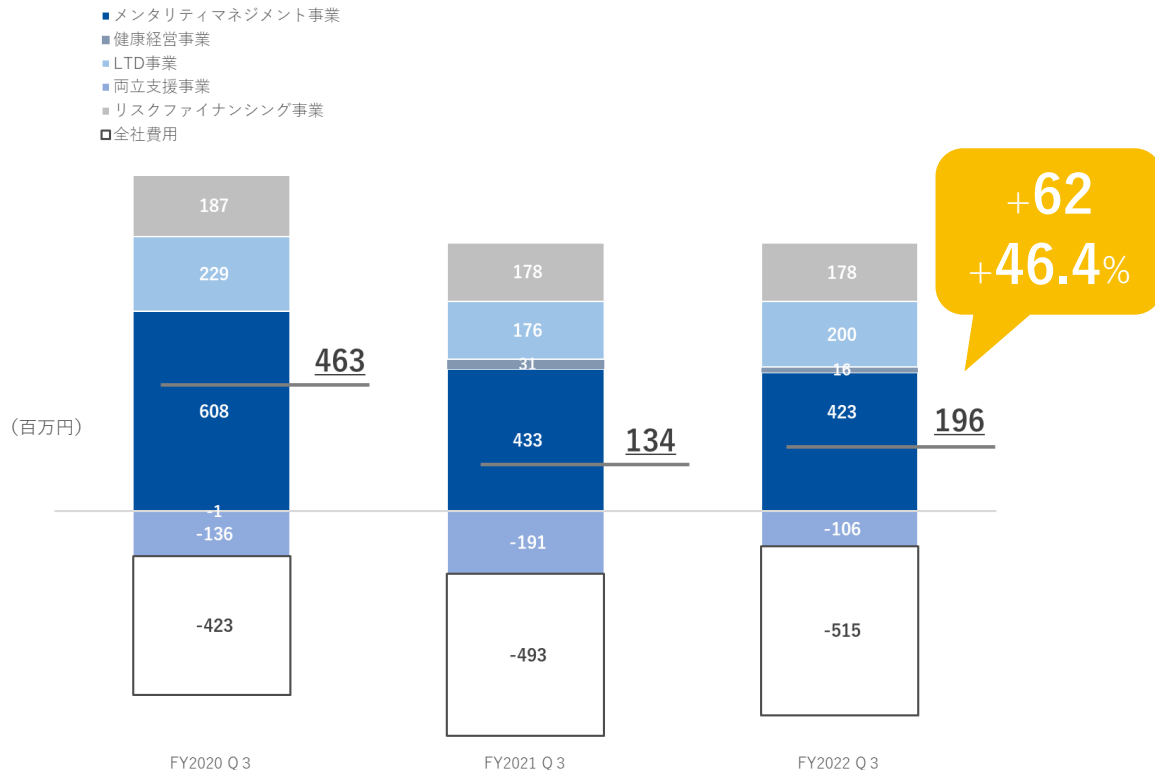


注：「メンタリティマネジメント事業」および「健康経営事業」は決算報告セグメントにおける『メンタリティマネジメント事業』、「LTD事業」および「両立支援事業」は決算報告セグメントにおける『就業障がい者支援事業』に区分。

# 事業別営業利益推移 第3四半期累計期間

## 成長投資等を継続も増益

- 成長戦略に基づくシステム投資、事業拡大に伴う人件費増加などコスト増加も、売上伸長により増益。



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。

# コスト推移

## 第3四半期累計期間

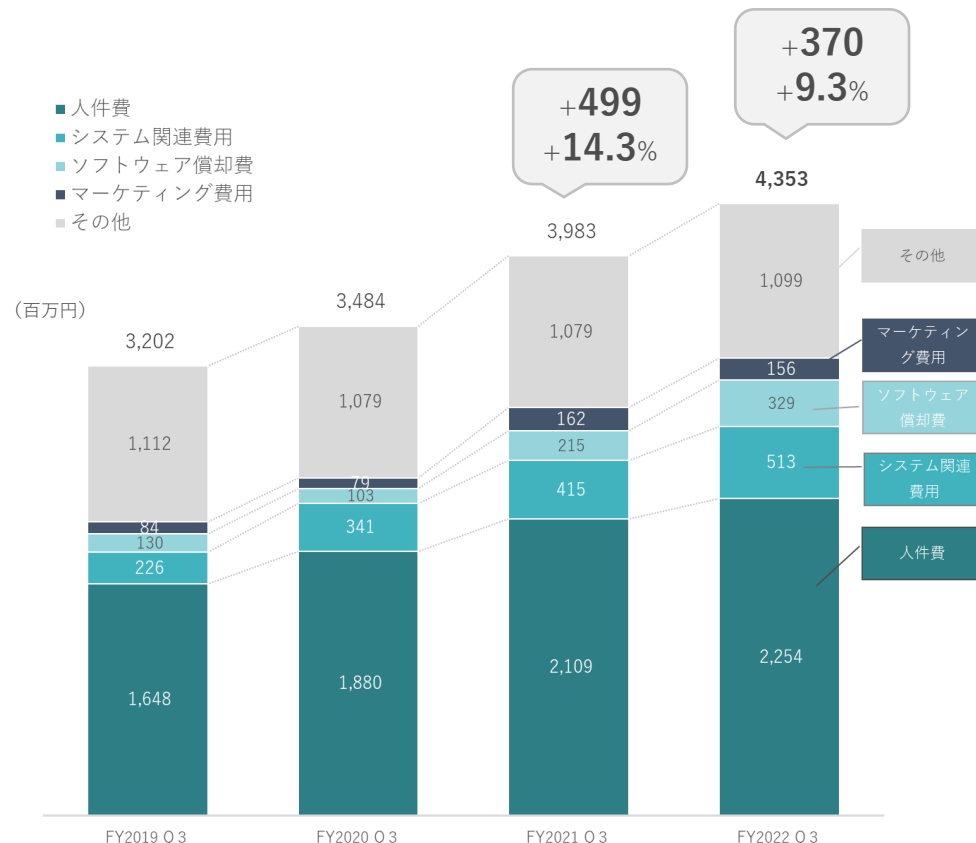
### 成長投資等を計画どおり実施 前年同期比のコスト増加率は前 期に比べて減少

#### (システム関連費用およびソフトウェア償却費)

- 既存サービスの刷新やセキュリティ強化、「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」のアップデート開発など成長投資を継続実施
- 利用増などによるサーバー費用や運用保守費用などシステム関連費用も増加

#### (人件費)

- 事業の拡大に伴う人員採用など人材強化により増加

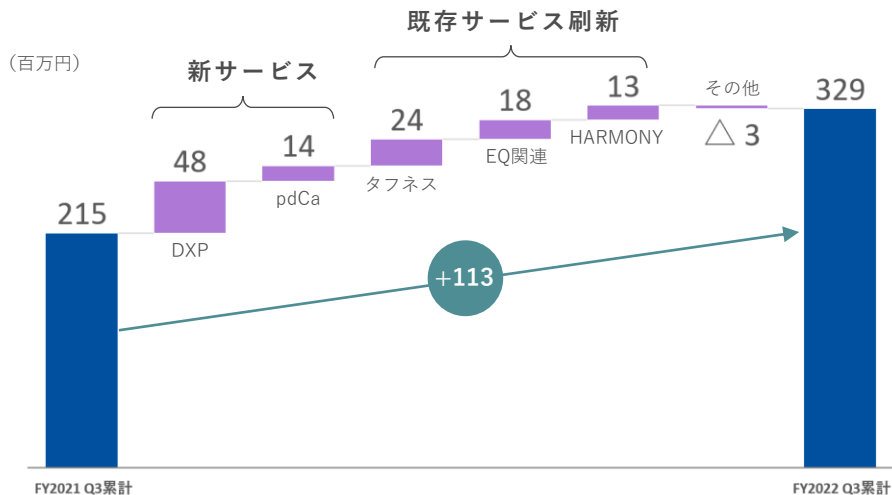




# システム関連費用 前年同期比 第3四半期累計期間

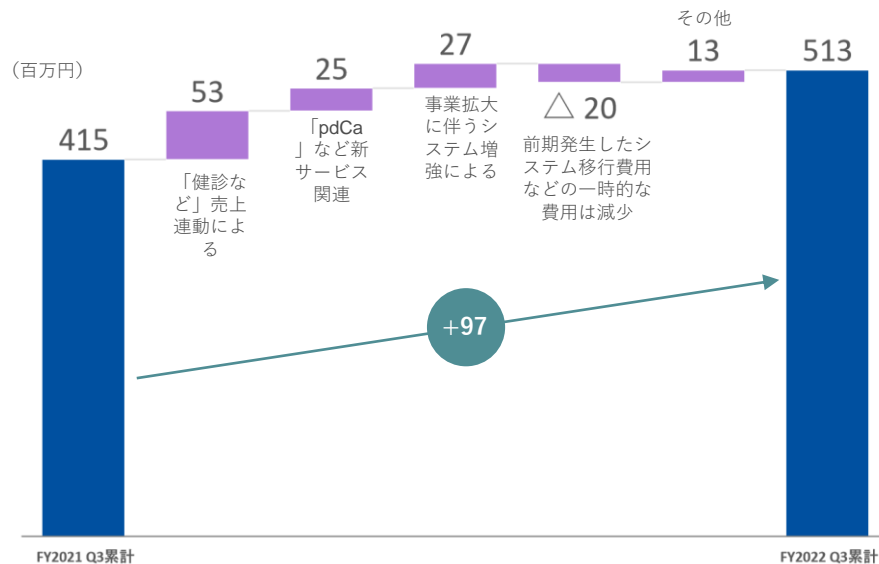
## ソフトウェア償却費

- 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
- 「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」「アドバンテッジpdCa」等の新サービスに係る償却費が増加



## システム関連費用

- 売上連動による増加や、事業拡大に伴うシステム面の強化により増加
- 前期発生したシステム移行費用等は減少








# 02

## 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	2022年度 第3四半期累計期間の状況	
メンタリティマネジメント事業		<ul style="list-style-type: none"><li>「アドバンテッジ タフネス」は<b>堅調に推移</b>。</li><li>コロナ禍で低迷していたソリューション売上が回復、ストレスチェック後の<b>ソリューションニーズ、多様な人事・経営課題解決ニーズも捉えて伸長</b>。</li></ul>
健康経営事業		<ul style="list-style-type: none"><li>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」ともに<b>引き続き伸長</b>。前年同期比で<b>+26.9%の増収</b>。</li></ul>
LTD事業		<ul style="list-style-type: none"><li>大口顧客向け案件における売上の後ろ倒しはあるものの<b>新規顧客は順調に積み上がり伸長</b>。前年同期比 <b>+10.4%</b>と<b>二桁成長</b>。前期の停滞から回復。</li><li>市場は<b>引き続き成長</b>。</li></ul>
両立支援事業		<ul style="list-style-type: none"><li>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<b>堅調に増加</b>。復職支援プログラム「<b>eRework</b>」のニーズも高い。</li></ul>
今後の成長に向けた取組み		<ul style="list-style-type: none"><li>「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。効率的な営業活動により、<b>複数サービスの内定・導入検討企業も増加</b>。</li></ul>

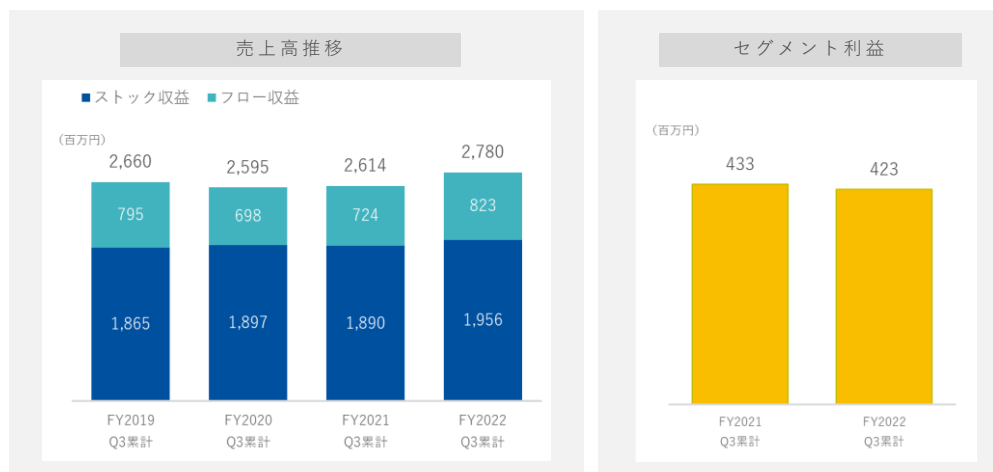
# メンタリティマネジメント事業 第3四半期累計 業績サマリー

## 売上高は堅調に推移、前年 同期比+6.3%

- ストック収益は着実に増加
- コロナ禍による影響が減少。研修などのソリューション売上は多様な人事・経営課題解決ニーズも捉え伸長
- 既存の「アドバンテッジ タフネス」をはじめ「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」や「アドバンテッジ pdCa」などの成長投資や事業拡大に伴う人件費など費用増加でセグメント利益は減少

(百万円)	FY2021 Q3 累計	FY2022 Q3 累計	前年同期比
売上高	2,614	2,780	+6.3%
費用	2,181	2,356	+8.0%
セグメント利益	433	423	△2.1%
営業利益	119	106	△11.3%

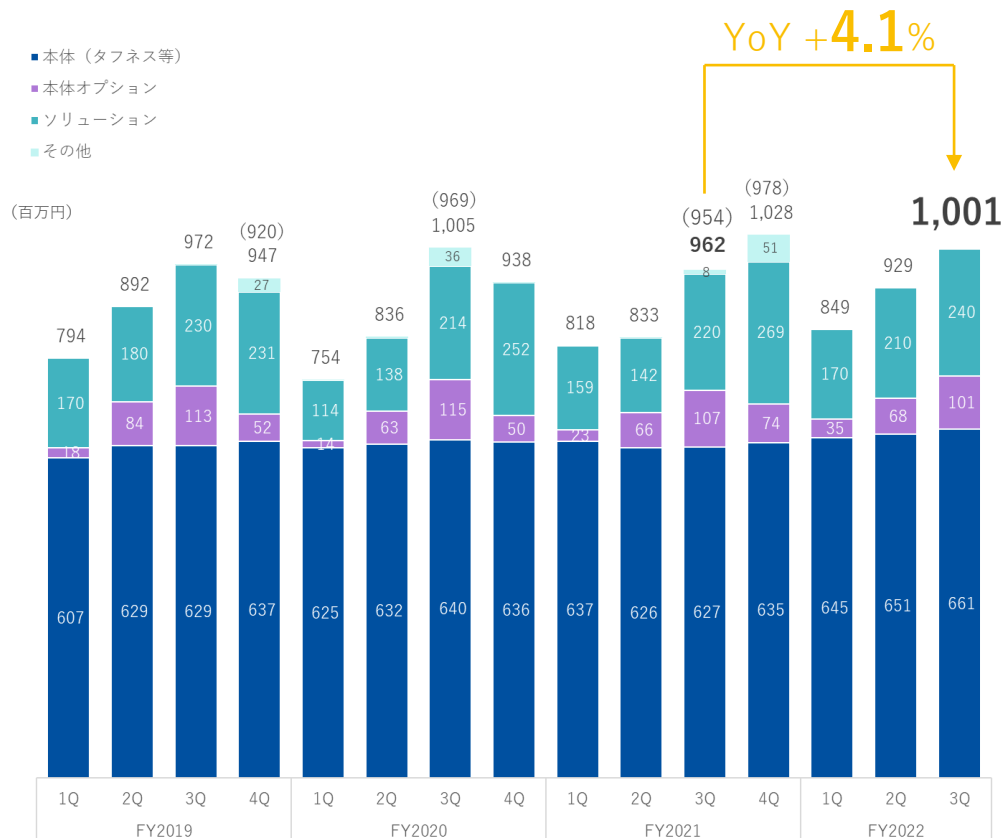
注：営業利益は、財務会計上の報告セグメントの利益から、更に全社費用（※）を各事業の売上比率、人員数等一定の基準で配賦したものとなります。（※）主に報告セグメントに帰属しない管理部門等の販売費及び一般管理費



# メンタリティマネジメント事業 商品別売上高推移

## Q3はYoY+4.1%

- 「アドバンテッジ タフネス」本体は堅調に推移
- ソリューション売上が伸長

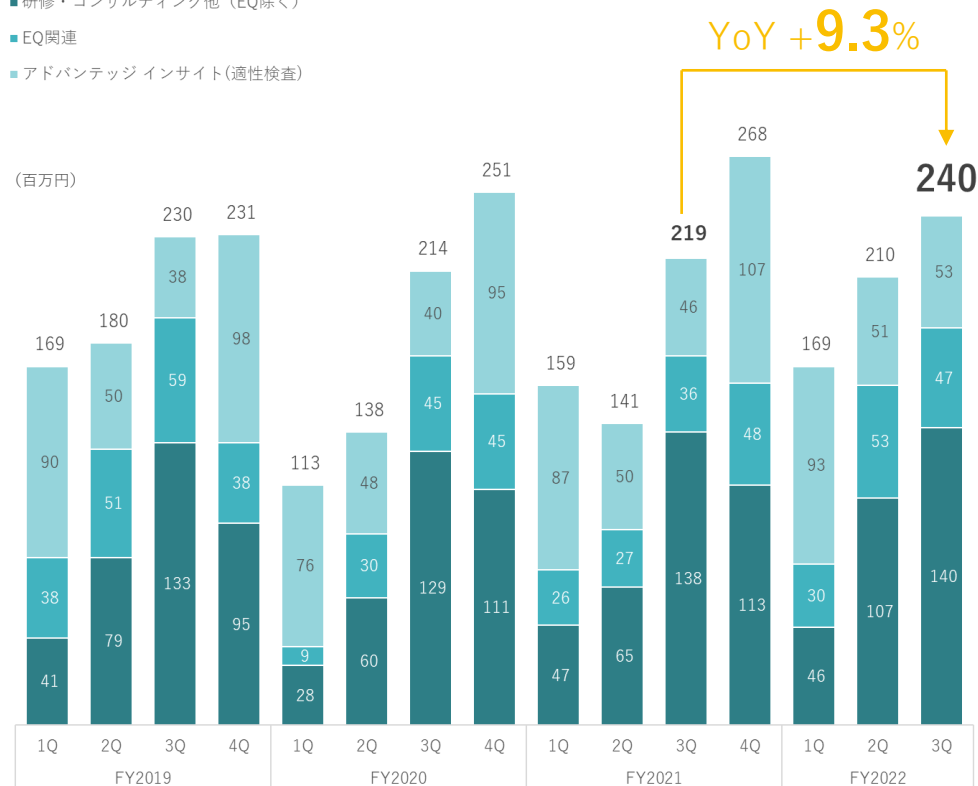


# メンタリティマネジメント事業 ソリューション売上高推移

## Q3はYoY+9.3%

- 多様な人事・経営課題解決ニーズを捉え、各種ソリューション売上は好調に推移。

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



# 健康経営事業

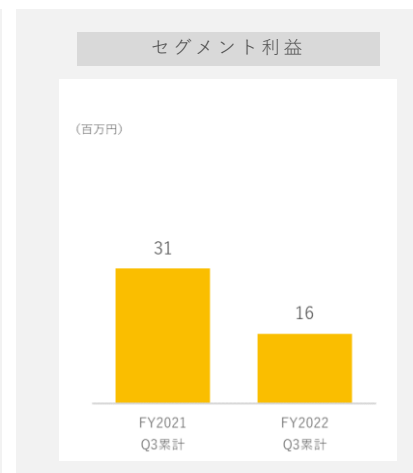
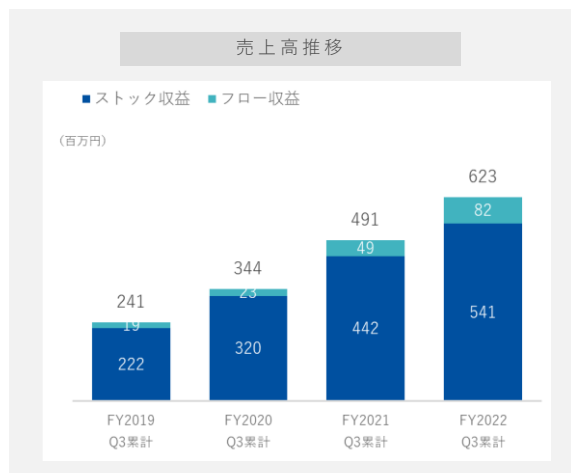
## 第3四半期累計 業績サマリー

売上高は前年同期比+26.9%  
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
- 「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導入検討企業は引き続き増加
- 事業拡大に伴う人件費など費用増加でセグメント利益は減少

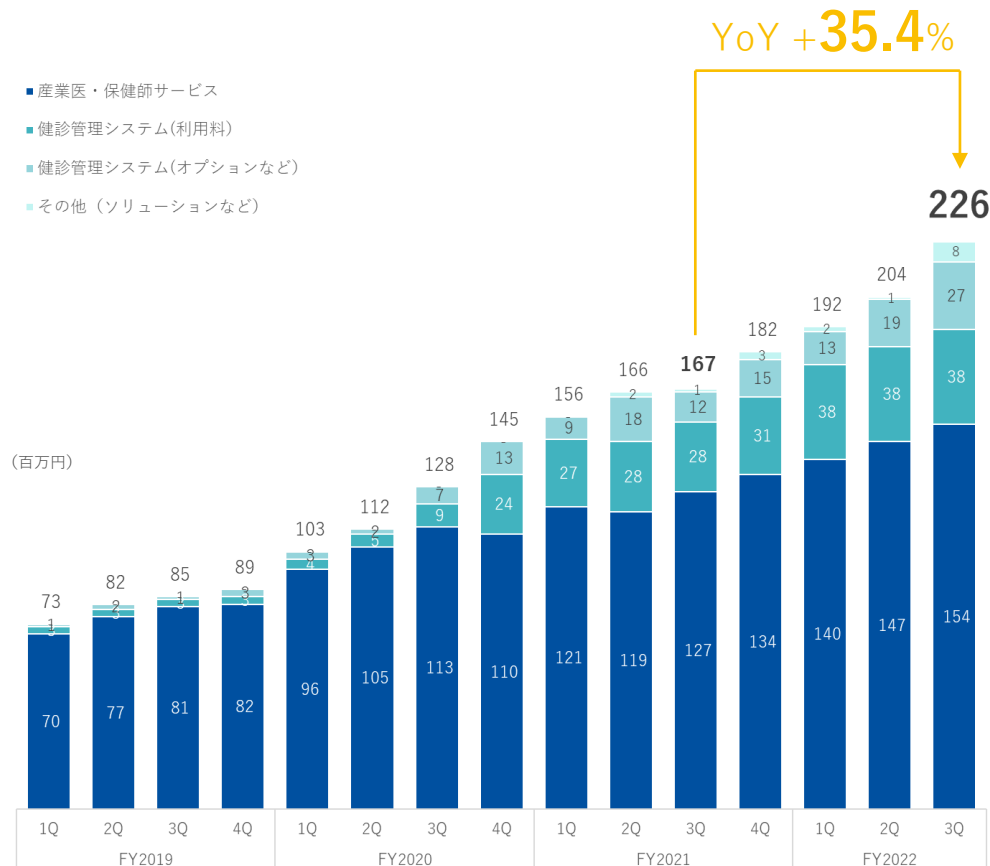
(百万円)	FY2021 Q3 累計	FY2022 Q3 累計	前年同期比
売上高	491	623	+26.9%
費用	459	607	+32.1%
セグメント利益	31	16	△48.1%
営業利益	△17	△42	-

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ものとします。（※）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



# Q3はYoY+35.4%

- 「産業医・保健師サービス」は堅調に推移
- 「健診管理システム」は新規顧客の導入後ろ倒しはあるものの、見込み顧客は着実に増加。データ入力代行の処理件数増加などオプション売上が増加





# LTD事業

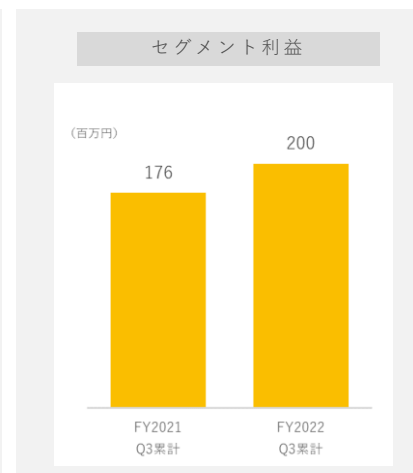
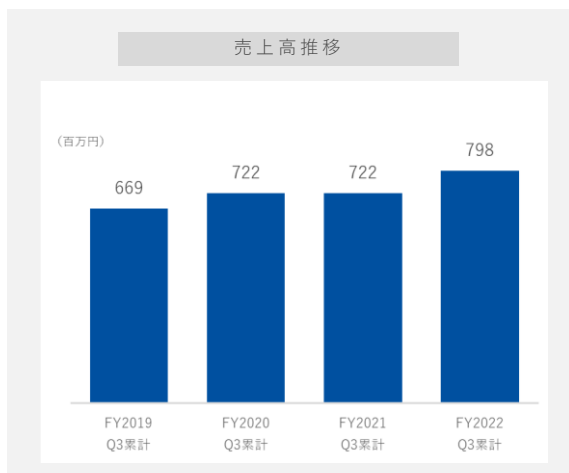
## 第3四半期累計 業績サマリー

売上高は前年同期比+10.4%

- 市場の成長でマーケットは引き続き好調
- 新規契約獲得も増加し堅調に推移
- 顧客拡大に伴うオペレーションシステムへの投資など費用増加も増益

(百万円)	FY2021 Q3 累計	FY2022 Q3 累計	前年同期比
売上高	722	798	+10.4%
費用	546	597	+9.4%
セグメント利益	176	200	+13.6%
営業利益	82	100	+21.6%

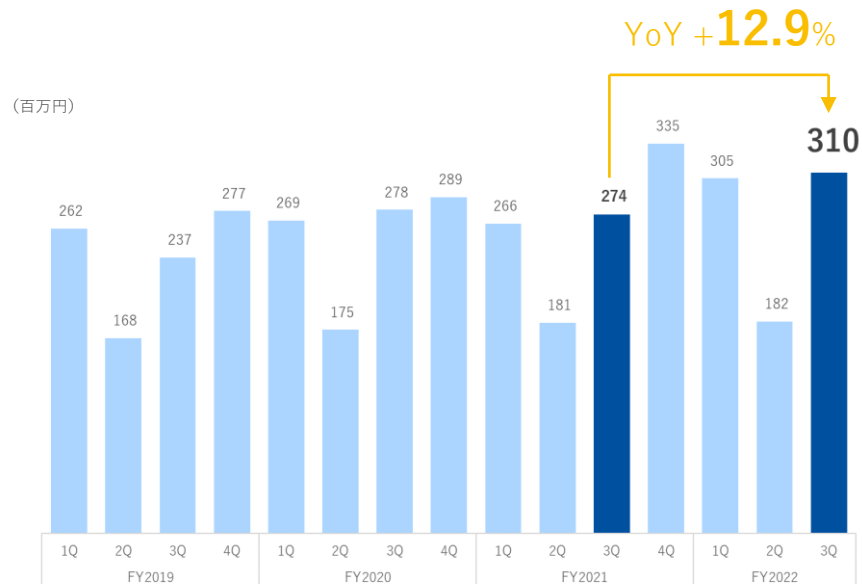
注：営業利益は、財務会計上の報告セグメントの利益から、更に全社費用（※）を各事業の売上比率、人員数等一定の基準で配賦したものとなります。（※）主に報告セグメントに帰属しない管理部門等の販売費及び一般管理費



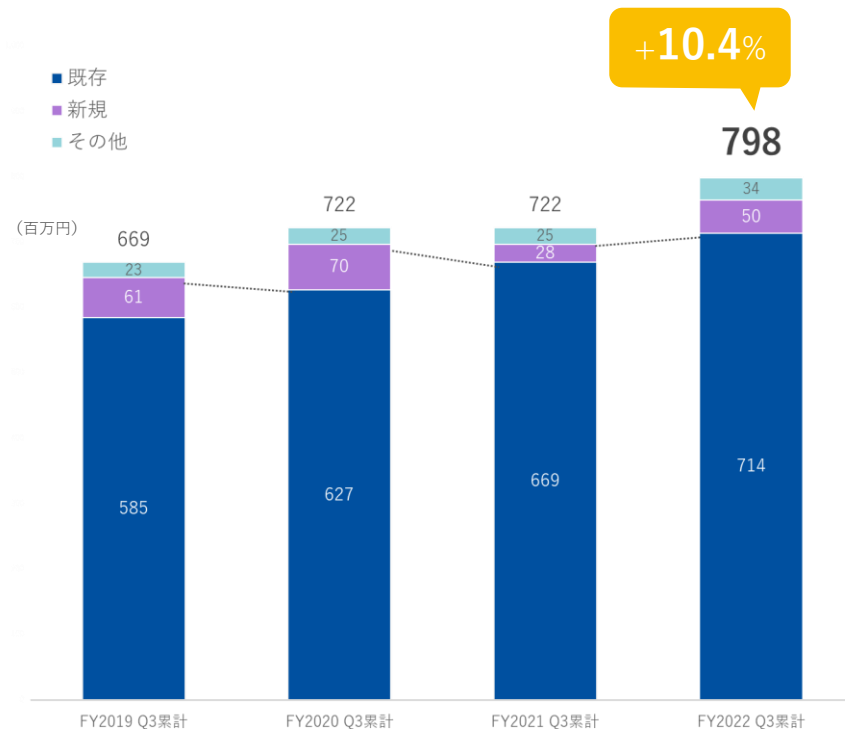
## LTD事業

### 売上高推移（四半期/第3四半期累計期間）

- 今期は各四半期ともに前年同期比で売上が伸長。前期はコロナ禍の影響による停滞もあったが回復。



- 新規顧客の獲得も回復。



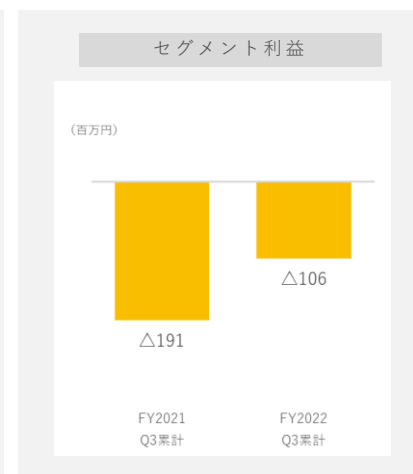
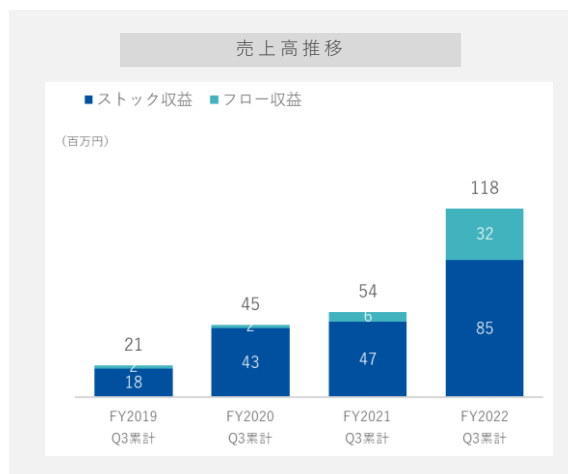
## 両立支援事業 第3四半期累計 業績サマリー

新規契約が前期比で大幅に増加し売上高が伸長、前年同期比+117.9%

- 新規顧客獲得が増加しストック収益が大幅プラス。新規導入に伴うコンサルティングなどのフロー収益も伸長
- 前期発生した新システムへの移行にともなうスポットコストや旧システムとのダブル費用も解消し総費用は減少、利益面も大幅に改善

(百万円)	FY2021 Q3 累計	FY2022 Q3 累計	前年同期比
売上高	54	118	+117.9%
費用	245	224	△8.6%
セグメント利益	△191	△106	-
営業利益	△206	△127	-

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ものとなります。（※）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

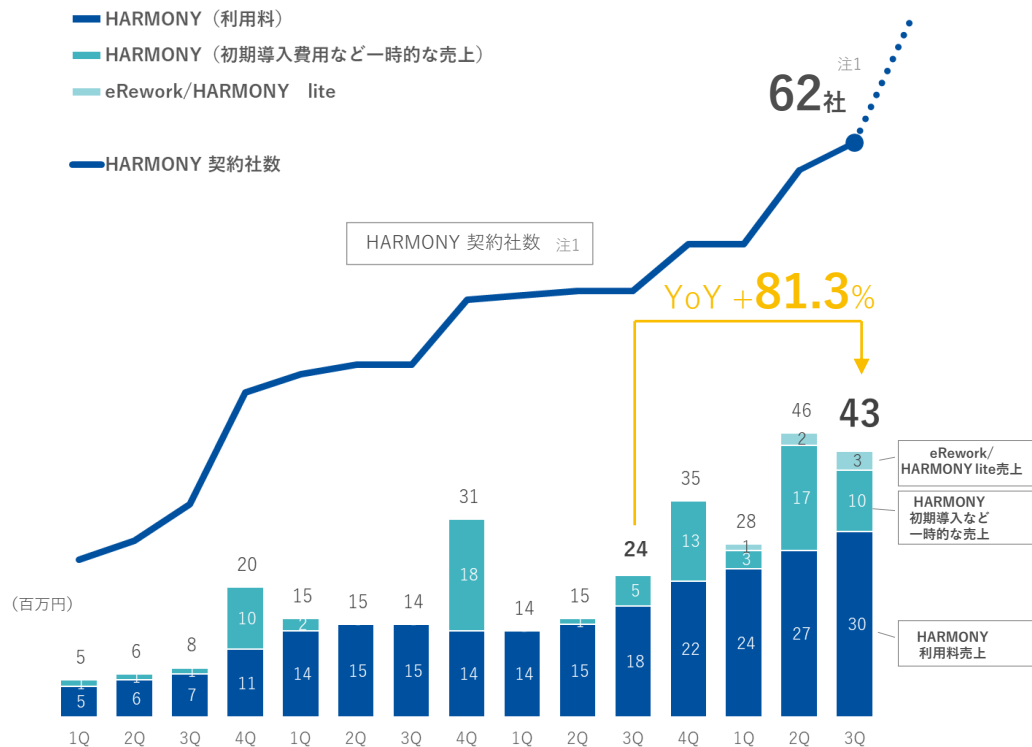


## 両立支援事業

### 「ADVANTAGE HARMONY」の導入状況

契約社数は62社まで増加、  
Q3売上高はYoY+81.3%

- 新規顧客獲得は着実に増加
- 育児・介護休業法改正に伴うシステムニーズによる追い風で導入検討企業が増加、見込み顧客獲得堅調



注1：契約社数は『ADVANTAGE HARMONY』での契約のみ、『eRework』単体導入企業および『HARMONY lite』(注2)での契約社数は含んでおりません。

注2：『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。

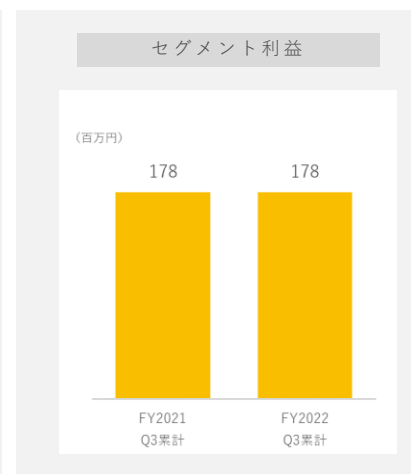
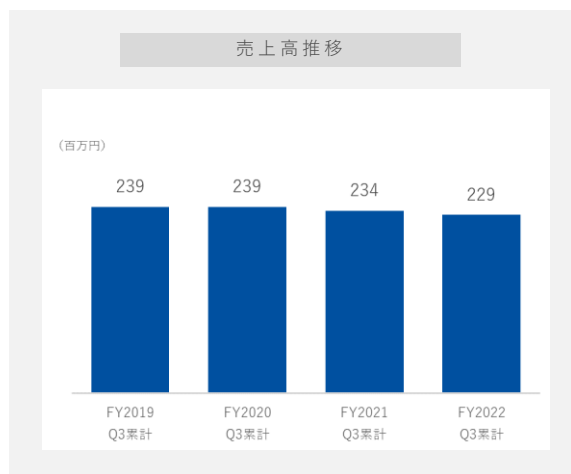
# リスクファイナンス事業 第3四半期累計 業績サマリー

## 概ね計画どおり

- 売上高は前年度期比で微減
- 効率的なオペレーション業務体制維持  
など費用抑制

(百万円)	FY2021 Q3 累計	FY2022 Q3 累計	前年同期比
売上高	234	229	△2.0%
費用	55	51	△8.3%
<b>セグメント利益</b>	<b>178</b>	<b>178</b>	<b>△0.0%</b>
営業利益	156	159	+1.9%

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ものとなります。（※）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

## トピックス



企業に  
未来基準の  
元気を!

# 経営とは、 人を見つめること だと思ふ。

健康経営<sup>®</sup>が重要視され、2023年から始まる人的資本開示の義務化。  
企業が人を大切にしたい経営をできているのか問われています。  
ですが、経営者や人事の方には義務を果たすことだけが  
目的にならないよう注意していただきたくて、この広告を出しました。

私たちアドバンテージリスクマネジメントは、20年間以上、人事分野のとりわけウェルビーイングにまつわる様々なサービスを提供してきました。蓄積されたデータは363万人分<sup>※</sup>と業界最大級の数です。たくさんの方の現場と数字を分析し、組織の課題と向き合い、お言葉と一緒に改善を繰り返してきました。そしてわかったのは、働く人がウェルビーイングになっていくにつれ、企業業績も上がっていくということです。時代の変わり目で働くすべての人が、心も体も満たされるように、これからの人事の話を私たちがしよませんか？ ウェルビーイングな会社、そして社会と一緒にいっていきましょう。



健康経営や人的資本の開示義務化に向けて  
日本経済新聞全段で「提言広告」を掲出  
同メッセージをWebでも展開  
「人を大切にしたい経営」について啓発

# 経営とは、 人を見つめることだと思ふ。



経営とは、  
人を見つめること  
だと思ふ。



■ 経済紙での経営者インタビュー



▲ 2022/12/12号  
週刊エコノミスト【毎日新聞出版社】

▶ 2022/12/21

FQKids【アクセスインターナショナル】

■ 社会貢献活動への取組

ウェルビーイング向上に必要な  
“EQ”を子育てに活用する社会貢献活動

「子育て×EQ研修」を世田谷区の幼稚園にて実施

3～7歳の幼児教育メディア  
FQ Kids Learning

チーム・学び【体験レポート】EQ（こころの知能指数）を子育てに活かす研修とは？



「EQ」という言葉を知っていますか？ これは「感情をマネジメントするための力」と言われ、コミュニケーションの基礎としてビジネスなどでも活用されています。このEQを「子育て」に活かすための研修が行われると聞き、編集部がに行ってきました！

EQ（こころの知能指数）とは？



EQとはEmotional Intelligence Quotientの略語で、「こころの知能指数」と訳されます。これは、わかりやすく言えば「人の感情を上手くマネジメントする能力」と言われています。

人間の行動には「感情（気持ち）」が大きな影響を与えています。頭ではわかっても気持ちの問題で行動できないとか、気持ちが高ぶって深く考えずに行動してしまう……ということがよくありますよね。

EQとは、そういった感情を目的に合わせて上手くコントロールするための能力です。EQを活用することで、人とのコミュニケーションをスムーズにし、より良い関係を築いていくことができます。

EQで子育てをレベルアップ！



今回訪れたのは、そんなEQを「子育て」に活用して、子供のEQを育てながら自分のEQも高めていくための研修。

確かに子育てをしていると、子供が泣いたり怒ったりした時にどうしたらいいかわからなかったり、自分がついていけずじまってしまうことも多いです。モヤモヤしたり、イライラしたり、泣きたくなったりといった気持ちを少しでもコントロールできたら、子育てがもっと楽になるはず……！

主催は、EQを活用した企業向け研修を行っている株式会社アドバンテッジリスクマネジメント。参加者は、「あおらえん」という幼稚園に通うママたち20名ほどです。

企業ではなく、一般のママ向けの研修を行うのは初めての取り組みだそうです。「研修」というと硬いイメージがありますが、今回は小さなお子さん連れのママさんも参加OK。講師の米田久美子さんも小学生のママということで、会場はなんとも和やかな雰囲気。



# 「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の推進

新規顧客への総合提案、既存顧客へのクロスセル・アップセルを積極推進。

様々な  
経営・  
人事課題  
を解決  
するため  
総合提案  
営業組織  
を構築

健康経営/人的資本経営	エンゲージメント向上	ハラスメント対策	離職防止
まずは状況を見える化したい	エンゲージメントが高まるような 組織開発・教育をしたい	未然予防に力を入れたい	タフな人を採用・育成したい
フィジカル施策を強化したい			
メンタル不調者を減らしたい	従業員や求職者にとって 魅力的な制度・施策を導入したい	相談・発生後の対応を強化したい	離職リスクの 早期発見・早期フォローがしたい
推進体制を整えたい			



# 導入事例 – 「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の推進

## 大手企業を中心に、経営・人事課題を解決するための総合提案が進捗。

企業に未来基準の元気を!



2022年7月12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)

### 三菱重工グループ約 50 社に「アドバンテッジ タフネス」

### うち 20 社に「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」を提供

#### ～同社の「健康経営」実現に向けたデータ活用を支援～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、2022 年度において、三菱重工株式会社(以下、三菱重工)のグループ会社、約 50 社に当社の「アドバンテッジ タフネス」、うち 20 社に「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。

三菱重工グループは、「健康で幸せであること(健康)をうたい、「社員が働き易い実感を心身ともに健康であることを大切にした健康経営」への取り組みを推進しています。

職場環境改善への意識の高まりを受け、各種人事労務データの管理や、組織状態の分析・検証により効果的かつ効果的に行動するというニーズを実現できるものとして、このたび当社のサービスを導入いただくことになりました。セルフケアからラインケア、ハラスメント対策からエンゲージメント向上対策、メンタルヘルスからフィジカルヘルスなどさまざまな施策にて同社の「健康経営」を支援いたします。

■三菱重工株式会社  
ご担当者より

(健康管理センター長 高田 賢一郎 様)

三菱重工グループでは、グループ一体となって健康経営を推進しています。今般、グループ会社を含めてアドバンテッジ タフネスを統一導入したことで、グループ横断での高ストレス職場の一元把握が可能となりました。三菱重工グループの健康経営の推進を担う強力なツールの一つとなることを期待しています。

(統括産業医 北原 佳代 様)

「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」は、ストレスチェックの結果だけでなく、健康診断結果等をダッシュボードで一覧でき、様々なデータの集約・多角的な分析が可能である点が魅力です。集団の健康課題が可視化され、効果的な対策を立案・実施できるように活用することで、三菱重工グループにおける健康経営の推進に貢献するものと期待しています。

■導入サービス

1) アドバンテッジ タフネス (<https://www.acmg.jp/mhb/st/>)



ストレスチェックやエンゲージメントサーベイを起点に組織改善までを扱うワンストップサービスです。

リスクに陥る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)という独自の視点と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、当社が展開するソリューションから最適な施策を提案します。

企業に未来基準の元気を!



2022年10月31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)

### インホールディングスがエンゲージメントサーベイを一本化

### 「アドバンテッジ タフネス エンゲージメントプラス」導入

#### ～「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」導入による拡張性にも期待～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、調剤薬局やコスメ&ドラッグストアを運営する株式会社インファーマシーズ等を傘下に置く株式会社インホールディングスに、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」、「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。

株式会社インホールディングスは、「事業活動のサステナビリティ」を方針に掲げ、その実現のために「健全な経営基盤」を重要なテーマとし、取り組みを推進しています。その一環として「健康経営」も経営課題として捉え、健康経営優良法人の上位 500 法人に与えられる「ホワイト 500」の取得も目標に掲げています。

このたび、「サーベイを起点に従業員の状態を把握するとともに、その結果を効果的かつ効果的に活用したい」という同社のニーズのもと、当社のエンゲージメントサーベイプログラム「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。ストレスチェックとエンゲージメントサーベイを一本化し、ストレスチェックによるメンタルヘルス面の課題把握にとどまらず、より良い状態へと導くエンゲージメント面からもアプローチできる点が評価されました。

さらに、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」の提供も後押しとなりました。同プラットフォームは、各種サーベイ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。サーベイ結果の分析にとどまらず、健康診断結果も動態情報と掛け合わせて健康経営推進にも寄与する有益なプラットフォームであると期待されています。

従業員のエンゲージメントを向上させるためには、従業員自身の意識改革も不可欠です。同プラットフォームは、従業員にも結果がきちんとフィードバックされ、課題把握だけでなく改善へのアクションにも導くことができます。こうした機能が従業員自身の当事者意識を醸成し、エンゲージメント向上、ひいては健康経営を実現できるものと当社は考えています。当社は企業側の支援にとどまらず、従業員の意識改革を実現し、インホールディングス、グループ会社のサステナブルな事業活動に貢献してまいります。



インホールディングス

企業に未来基準の元気を!



2022年12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)

### AGC 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

#### ～データ分析強化、従業員約 8,000 人のウェルビーイングを後押し～

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントは、AGC 株式会社に所属する従業員約 8,000 名に、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。

AGC 株式会社は、経営方針「AGC plus 2.0」のもと、従業員の健康保持・促進を経営の重要課題の一つと位置付け、さまざまな取り組みを推進しています。その結果、健康経営優良法人の上位 500 法人に与えられる「ホワイト 500」を3年連続で取得しています。

当社はかねてより、同社がメンタルヘルスやハラスメント防止教育の一環として実施している研修や e ラーニングシステム「アドバンテッジ カレッジ」を提供してまいりました。さらに、病気やケガによる休職時の所得を補償する GLTD(団体長期障害所得補償保険)導入においても支援を行っています。

このたび、今後より一層健康経営に向けた取り組みを強化する同社を支援するべく「アドバンテッジ タフネス」を提供いたしました。さらに、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」も活用いただきました。同プラットフォームは、各種サーベイ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。サーベイ結果の分析にとどまらず、健康診断結果も動態情報と掛け合わせて健康経営推進にも寄与するプラットフォームです。

さまざまな属性を掛け合わせたクロス分析を行えること、さらに分析によって抽出された課題に対処できるソリューションのバリエーションが豊富であり、支援体制が整っていることが評価されました。

「アドバンテッジ タフネス」や「アドバンテッジ ウェルビーイング DXP」の活用によって課題の見極めが進むことで、従業員のセルフケアや組織改善への動機づけにつながるものと当社は考えています。

同社の PDCA サイクルに併走し、すでに導入いただいている研修や「アドバンテッジ カレッジ」の効果も最大化できるような支援してまいります。



Your Dreams, Our Challenge

タフネスとあわせて使うことで、学習後の変化を定量的に可視化。

課題把握→最適な施策実行→効果検証…の従業員のセルフケアPDCAが自動で回せる。

課題把握

解決策のレコメンド

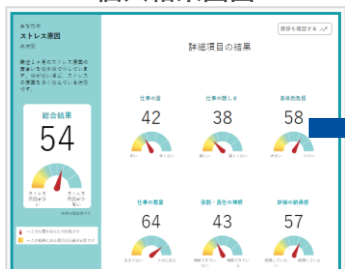
eラーニングを受講

効果検証

ADVANTAGE TOUGHNESS

サーベイで個人課題を把握

ADVANTAGE TOUGHNESS  
個人結果画面



ADVANTAGE TOUGHNESS ▶ アドバンテッジスクール ADVANTAGE School

個人課題の状態に合った最適なeラーニング研修を  
ストレスチェックの結果から自動レコメンド

ADVANTAGE TOUGHNESS

アドバンテッジスクール ADVANTAGE School

ストレスチェック総合結果

あなたのストレスレベルは **C**

チェック結果に基づき選ばれたあなたのおすすめ学習

自動レコメンド

※画像はイメージです。実際の画面とは異なります。

ADVANTAGE TOUGHNESS

個人/組織結果で受講効果を確認



年次調査

月次調査

ADVANTAGE pdCa

タイムリーに効果検証可能

人事課題に効く70種以上のコンテンツを網羅。専門的で質の高いeラーニング研修。



人的資本経営に向けた  
取り組みの一つとして社外開示が可能



「会社として受けてほしい研修」  
がきちんと届く

【例】以下の開示項目に対応

人材育成	1	研修時間
	2	研修費用
	3	パフォーマンスとキャリア開発につき定期的なレビューを受けている従業員の割合
	4	研修参加率
	5	複数分野の研修受講率
	6	リーダーシップの育成
	7	研修と人材開発の効果
	8	人材確保・定着の取組の説明
	9	スキル向上プログラムの種類・対象等

一般的なサブスク型  
eラーニング

コンテンツの幅が広い分、  
人事として学んでほしいテーマは  
選ばれづらいことも

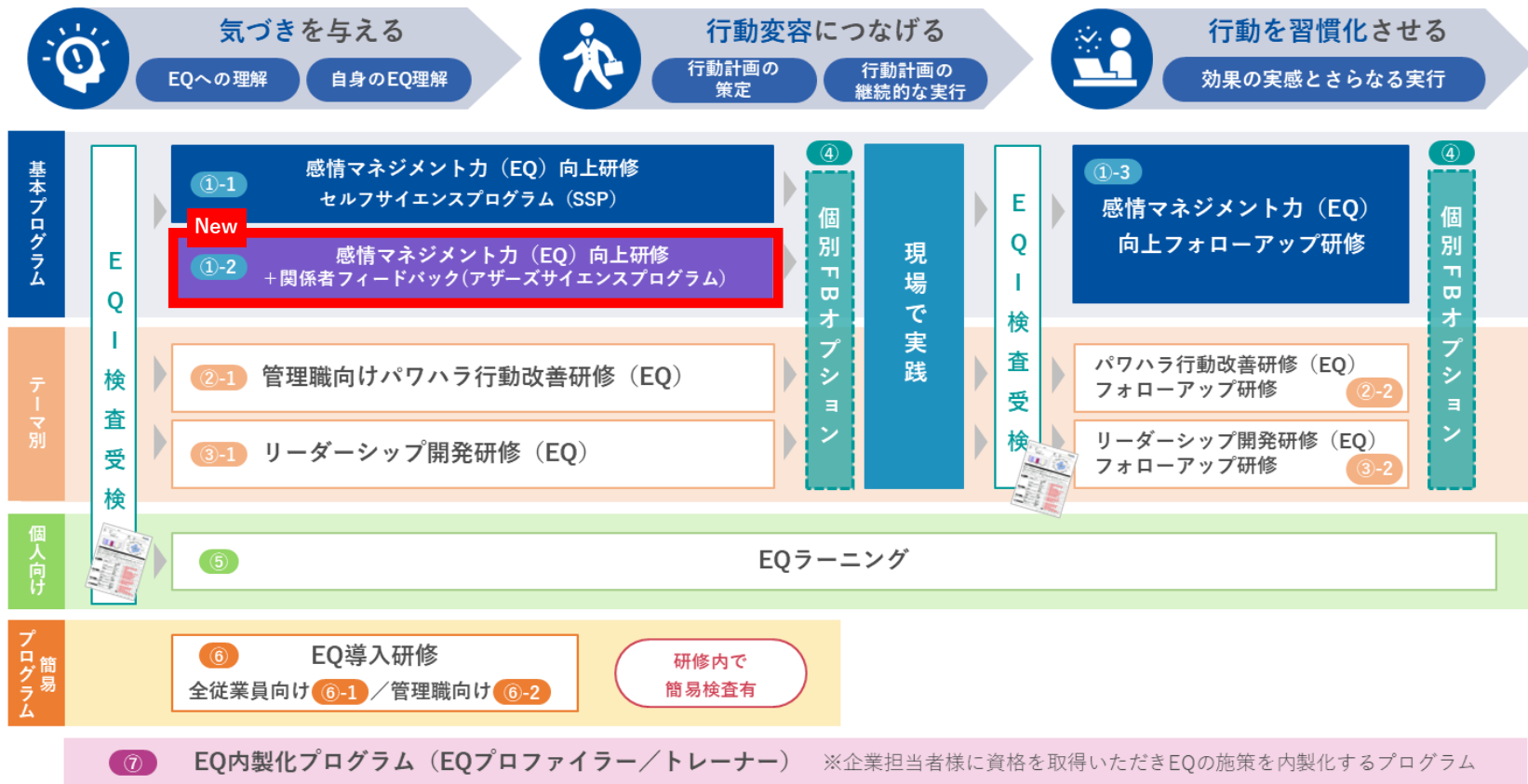
アドバンテッジ  
スクールなら

全社員に学んでほしい情報が、  
きちんと届く！

※人的資本可視化指針 [sisin.pdf \(cas.go.jp\)](https://www.cas.go.jp/sisin.pdf) より抜粋

# 新サービスリリース - 他社評価を加えたEQ研修「アザーズサイエンスプログラム」

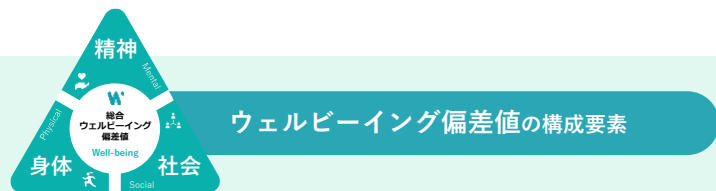
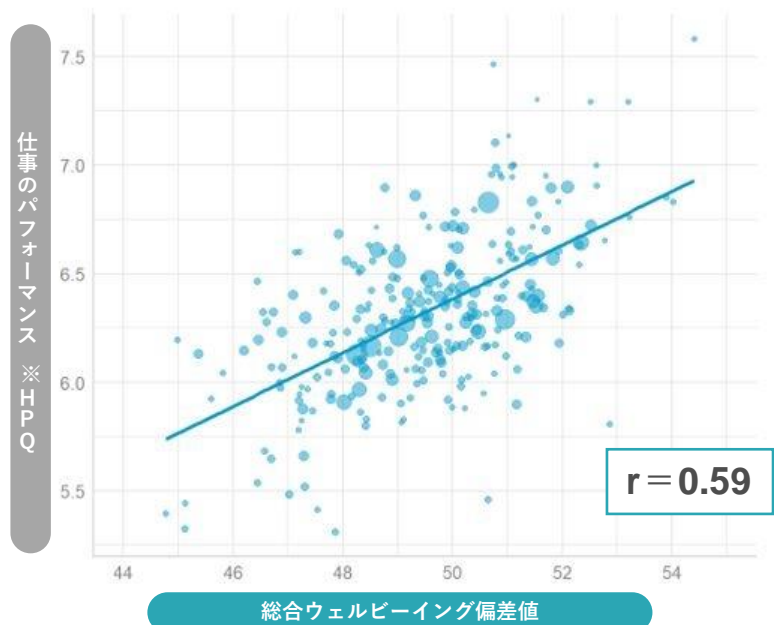
自覚のない管理職へ「**周囲からの期待・あるべき姿**」を捉えた行動変容を実現。



## 調査研究 - 「ウェルビーイング」と「仕事のパフォーマンス」との相関

当社顧客企業272社、28.8万人のデータを分析。

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。



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

※アドバンテッジタフネス白書 2022における弊社顧客のスタンダード / スタンダードチェック / プレミアムプラン企業を対象；企業数 = 272社；n = 288,388名

※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。

「人への投資」の本質的価値を考える産経新聞社のイベントへ協賛。

当社を含め、2022年度健康経営銘柄選定企業の4社が健康経営先進企業として登壇。

『健康経営』そして

『ウェルビーイング経営』へ

参加費  
無料



～先進企業とともに考える「人への投資」の本質的価値とは～

日時

2月3日(金)  
15:00-17:30



株式会社  
丸井グループ  
代表取締役社長  
青井浩氏



慶應義塾大学大学院  
政策・メディア研究科  
特任教授  
岩本隆氏



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  
鳥越慎二氏

主催



産経新聞社

特別協賛

株式会社アドバンテッジリスクマネジメント

第2部 パネルディスカッション

ウェルビーイング経営・健康経営の実践に向けて  
～先進企業の事例紹介&ディスカッション～

『健康経営銘柄2022』を取得している島津製作所・マルハニチロの健康経営責任者と、「健康経営」を実践するうえでの具体的な施策や課題に対するアプローチについて話し合います。また、昨今重要視されている「情報開示」への対応や「ウェルビーイング経営」への拡がりなど、今後の展望もうかがえます。



古田大氏  
株式会社島津製作所  
人事部 健康・安全センター  
センター長



2002年島津製作所入社。生物化学の経験を生かし、分析計測機器に関する応用手法・用途開発、大学等との社外共同研究、新事業開発に携わる。ヘルスクエア分野における自社技術の従業員還元を軸に、2022年10月より現職。



齋藤麻里氏  
マルハニチロ株式会社 人事部  
ダイバーシティ&インクルージョン室  
室長



1990年マルハニチロ入社。冷凍食品事業部配属後、業務用に関わる企画開発、運営、販売に従事。2007年より広報・経営企画部等にて10年CSRを担当。2018年より人事部にてダイバーシティ&インクルージョンを推進。



鳥越慎二氏  
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



企業に未来基準の元気を!



岩本隆氏  
慶應義塾大学  
大学院政策・メディア研究科特任教授  
モデレーター

イベント情報 – アドバンテッジタフネスご契約企業様限定セミナー  
～健康経営銘柄選定企業に学ぶ「社員幸福度経営の実践による健康経営」～

健康経営銘柄に3年連続選定、ホワイト500に5年連続認定された「第一工業製薬」様ご登壇。

先進的な健康経営の情報共有会を開催。ユーザー企業様との連携を強化。

ADVANTAGE  
TOUGHNESS

ADVANTAGE  
Risk Management Group

アドバンテッジタフネスご契約企業様限定セミナー

健康経営銘柄選定企業に学ぶ  
社員幸福度経営の実践による健康経営

1.26 (木)  
14:00～15:00

健康経営銘柄3年連続選定！  
第一工業製薬株式会社様 ご登壇

多くの弊社ユーザーが参加。  
健康経営先進企業の成功事例が  
共通言語で語られるため、  
ディスカッションも大盛況。



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。