

# Financial Results Briefing Materials for Third Quarter of Fiscal Year Ending March 31, 2023

ADVANTAGE Risk Management Co., Ltd.  
[Securities code: 8769 TSE Prime Market]

February 3, 2023



企業に未来基準の元気を！





# AGENDA

## 01 Overview of Financial Results

## 02 State of Each Business

- (1) Mental Health Management Service
- (2) Health and Productivity Management Service
- (3) LTD Service (Long Term Disability)
- (4) Work-Life Balance Support Service
- (5) Risk Financing Service

## 03 Topics

# 01

## Overview of Financial Results



企業に  
未来基準の  
元気を！

## Summary of Consolidated Financial Results for Cumulative 3Q

### Net sales grew at a double-digit rate

Net sales of **4,549 million yen**, an increase of **10.5% YoY**

- Remained robust in all services and achieved a higher YoY growth rate compared to cumulative 3Q in FY2021

### Operating profit also increased

Operating profit of **196 million yen**, an increase of **46.4% YoY**

- Continued growth investments. **Profit increased despite higher expenses** due to investment in systems and expansion of personnel associated with business expansion
- Share of loss of entities accounted for using equity method of 24 million yen was recorded in non-operating expenses and loss on valuation of investment securities of 3 million yen was recorded in extraordinary losses.

(Millions of yen)	FY2021 Cumulative 3Q	FY2022 Cumulative 3Q	YoY	
			Change	% Change
Net sales	4,117	4,549	+ 432	+ 10.5%
Operating profit	134	196	+ 62	+ 46.4%
(profit margin)	3.3%	4.3%	+ 1.0%	
Ordinary profit	132	181	+ 48	+ 36.8%
(profit margin)	3.2%	4.0%	+ 0.8%	
Profit attributable to owners of parent	91	96	+ 5	+ 5.7%
(profit margin)	2.2%	2.1%	- 0.1%	

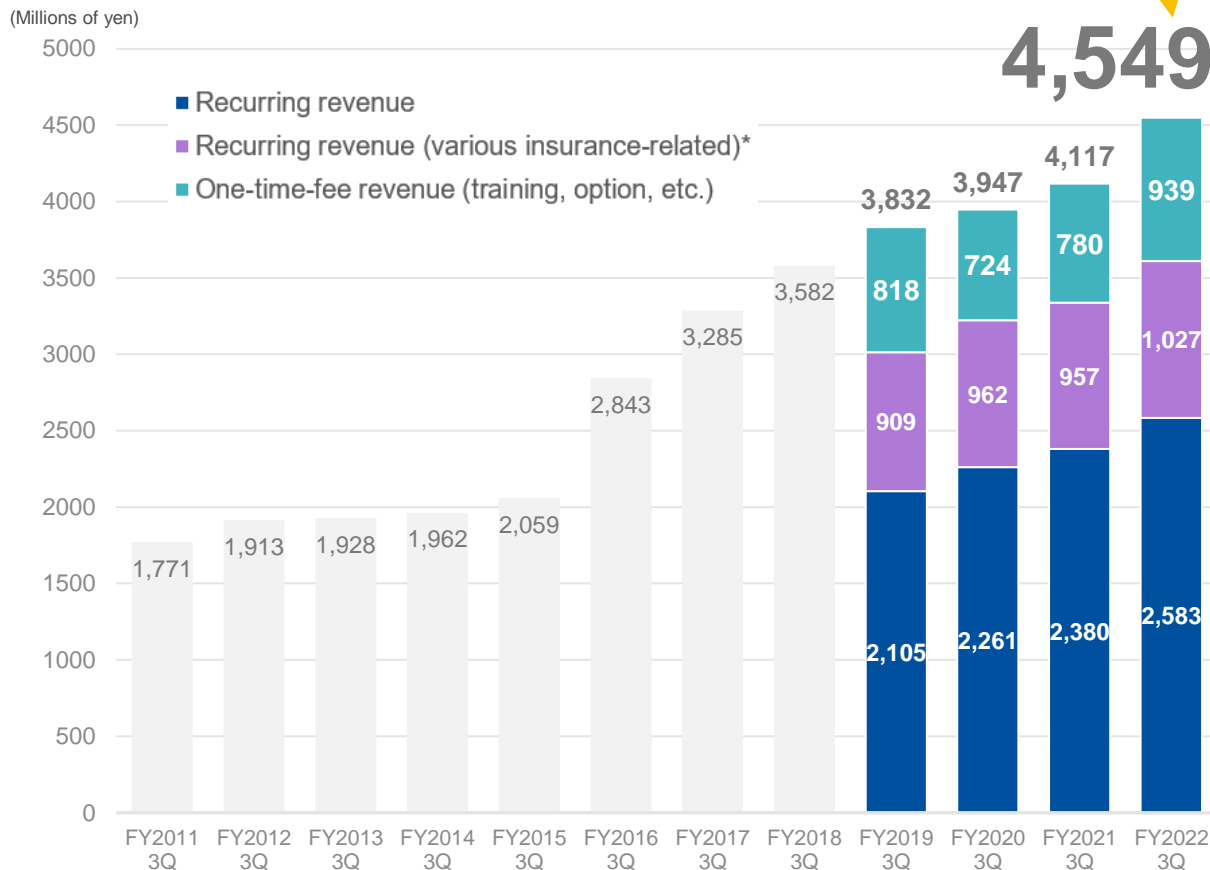
## Net Sales Trends for Cumulative 3Q

### Recurring revenue continued to increase steadily

- Acquisitions of new clients remained robust in all services.

### After recovering from the impact of the COVID-19 pandemic, one-time-fee revenue also grew

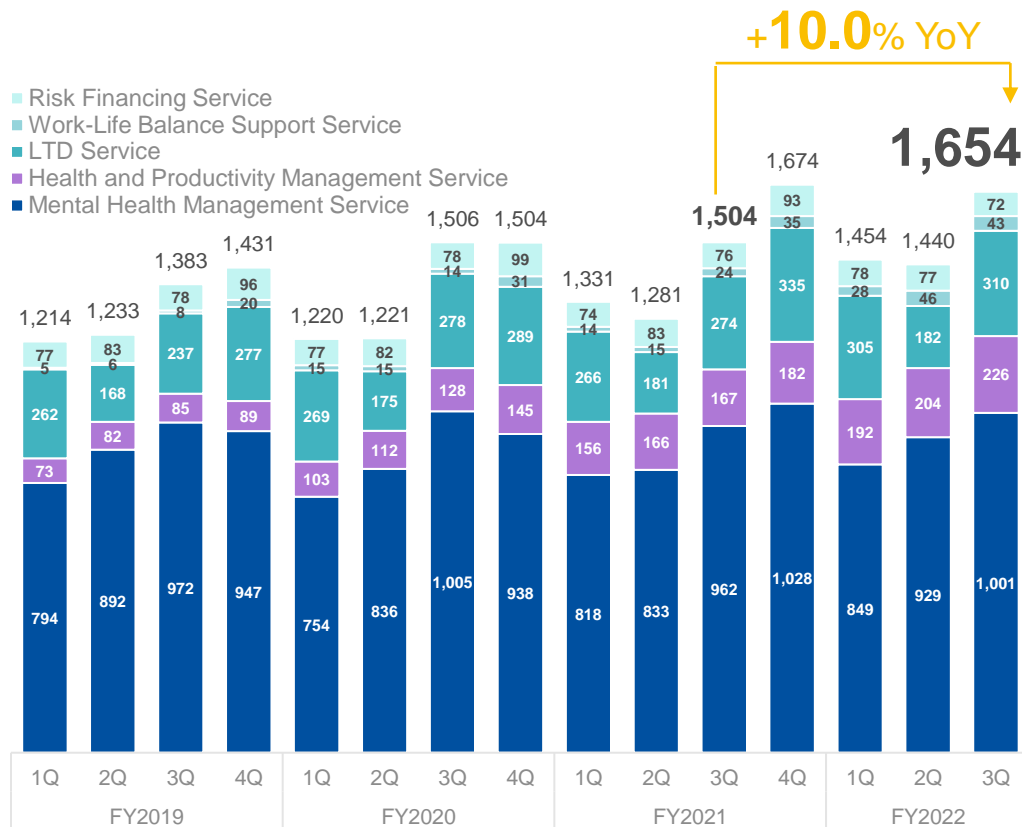
- After recovering from the impact of the COVID-19 pandemic, solution sales grew.
- Temporary sales, including those for options, also increased.



\*Various insurance-related revenue are from the LTD Service and the Risk Financing Service.

# Net sales in 3Q increased by 10.0% YoY

- Net sales in 3Q increased YoY
- Net sales remained robust in all business segments.

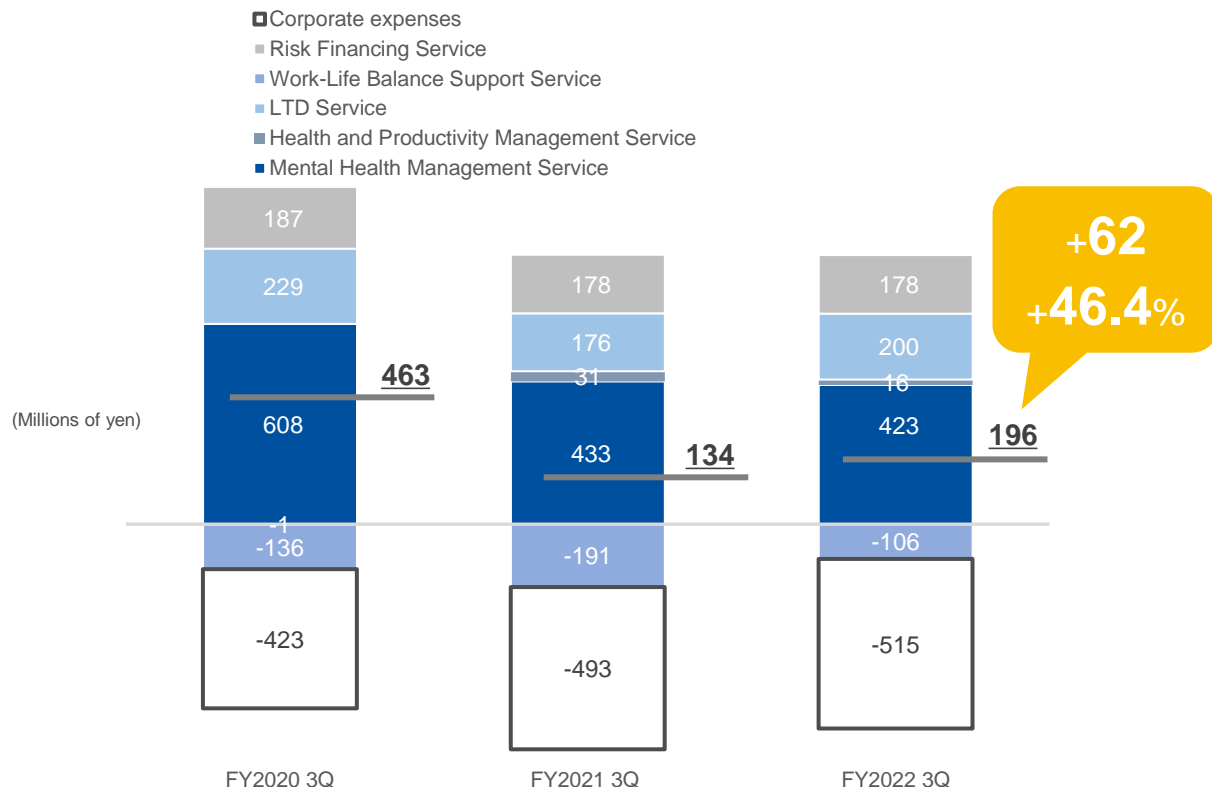


Note: The Mental Health Management Service and the Health and Productivity Management Service are classified into the Mental Health Management Service as the reportable segment for financial accounting, and the LTD Service and the Work Life Balance Support Service are classified into the Disability Support Service as the reportable segment for financial accounting.

## Trends in Operating Profit by Business for Cumulative 3Q

### Operating profit increased despite continued growth investment, etc.

- Operating profit increased YoY as a result of sales growth, despite increased expenses, including investment in systems based on our growth strategies and increased personnel expenses due to business expansion.



Note: Corporate expenses are mainly selling, general and administrative expenses for administrative and other departments that do not belong to any reportable segment.

Note: The Mental Health Management Service and the Health and Productivity Management Service are classified into the Mental Health Management Service as the reportable segment for financial accounting, and the LTD Service and the Work-Life Balance Support Service are classified into the Disability Support Service as the reportable segment for financial accounting.

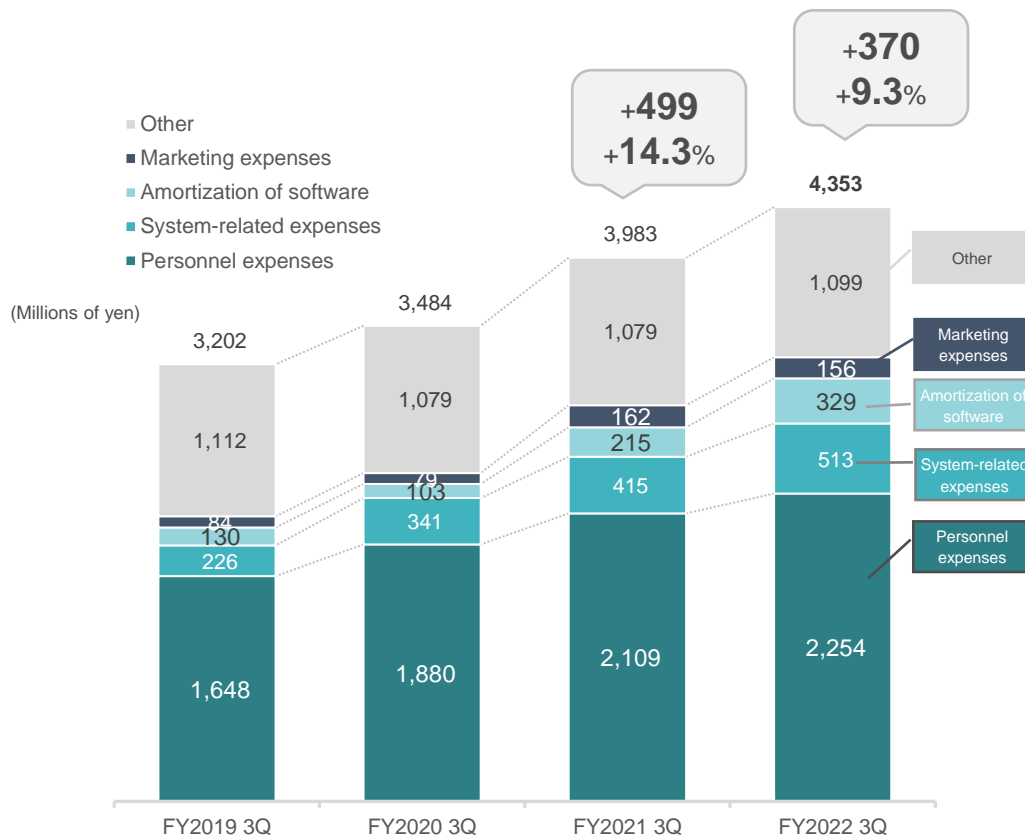
### Implemented growth investments as planned The rate of YoY cost increase declined compared to 3Q in FY2021

#### (System-related expenses and amortization of software)

- Continued to invest in growth, including the renewal and security enhancement of existing services and updated development of ADVANTAGE Well-being DXP
- System-related expenses such as server / maintenance costs also increased due to increased usage, etc.

#### (Personnel expenses)

- Increased due to the enhancement of human resources**, including recruitment associated with business expansion

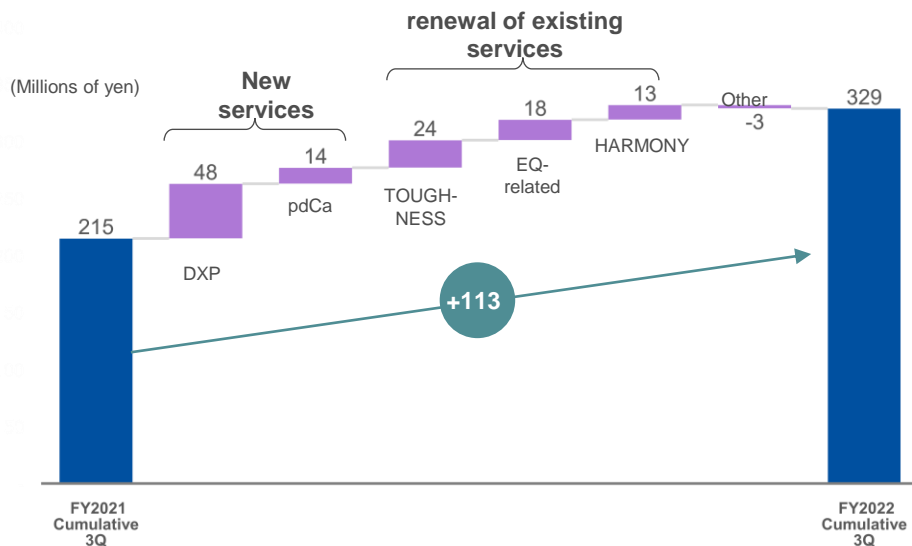




## System-related Expenses YoY for cumulative 3Q

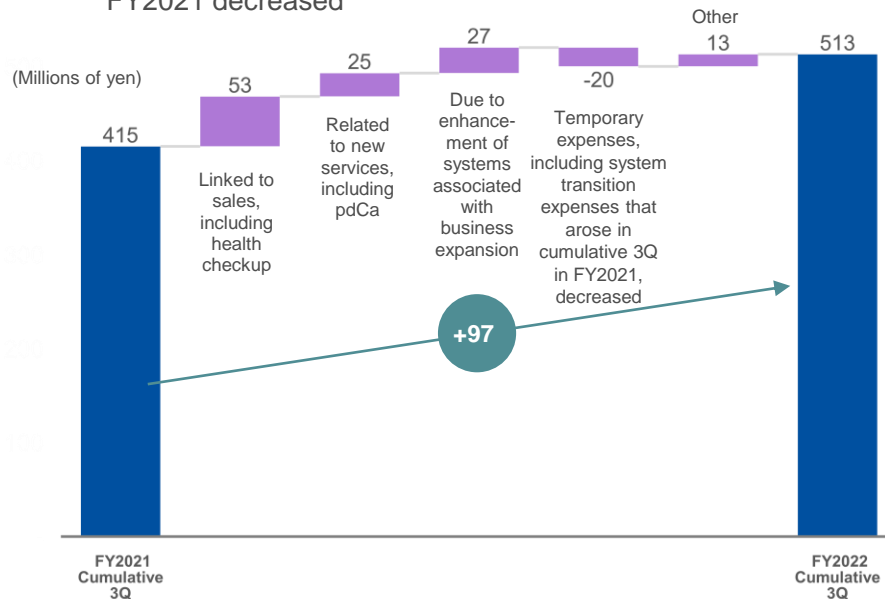
### Amortization of software

- Continued the update of systems, including the addition of new functions, improvement of UI and UX, and security enhancement
- Amortization expenses increased for new services including ADVANTAGE Well-being DXP and ADVANTAGE pdCa



### System-related expenses

- Increased due to an increase in system-related expenses linked to sales and the enhancement of systems associated with business expansion
- System transition expenses that arose in cumulative 3Q in FY2021 decreased








# 02

## State of Each Business

- (1) Mental Health Management Service
- (2) Health and Productivity Management Service
- (3) LTD Service
- (4) Work-Life Balance Support Service
- (5) Risk Financing Service



## Summary of State of Each Business

Business	State of cumulative 3Q in FY2022	
Mental Health Management Service		<ul style="list-style-type: none"> <li>Sales of ADVANTAGE TOUGHNESS <b>remained robust</b>.</li> <li>Solution sales recovered from the slump due to the COVID-19 pandemic and increased by <b>capturing the need for post-stress checkup solutions and the need for solutions to various HR and management issues</b></li> </ul>
Health and Productivity Management Service		<ul style="list-style-type: none"> <li>Both the health checkup system and the occupational physician / health nurse service <b>continued to grow with an increase of 26.9% YoY</b>, buoyed by market tailwinds, including corporate demand for promotion of health and productivity management and the trend to digitalize health checkup results.</li> </ul>
LTD Service		<ul style="list-style-type: none"> <li>The LTD service <b>grew at a double-digit rate, 10.4%, YoY in net sales</b>, recovering from the slowdown in 3Q in FY2021, as the number of new clients has steadily increased, although sales to large customers were partially pushed back.</li> <li><b>The market has continued to grow.</b></li> </ul>
Work-Life Balance Support Service		<ul style="list-style-type: none"> <li>The pipeline of ADVANTAGE HARMONY witnessed a robust increase, buoyed by a tailwind from the need to respond to <b>the amendment to the Childcare and Caregiver Leave Act</b>. There is also a high need for <b>eRework</b>, a support program for reinstatement.</li> </ul>
New initiatives for future growth		<ul style="list-style-type: none"> <li>We have promoted account-based sales through comprehensive proposals centered around ADVANTAGE Well-being DXP. As a result of our efficient sales activities, <b>the number of companies deciding or considering adoption of multiple services increased</b>.</li> </ul>

## Mental Health Management Service

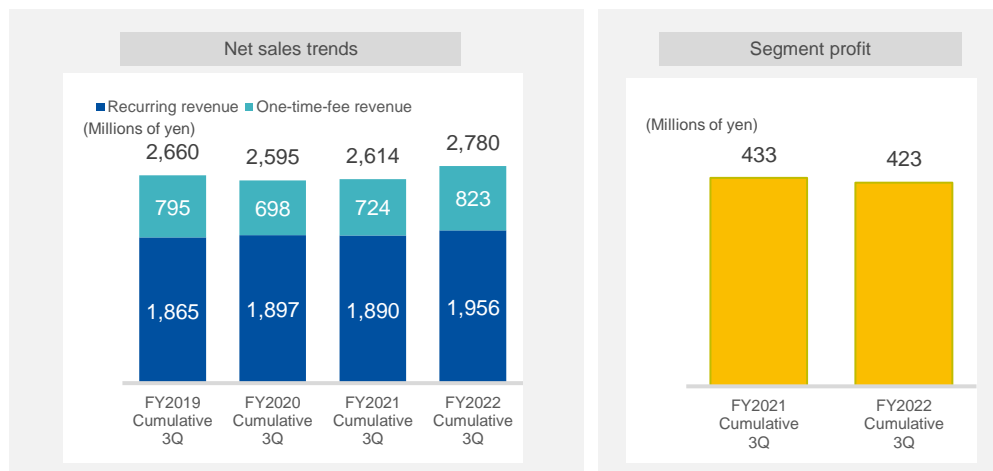
### Summary of Financial Results for Cumulative 3Q

**Net sales remained robust, showing an increase of 6.3% YoY**

- Recurring revenue increased steadily.
- The impact of the COVID-19 pandemic decreased. Solution sales, including training sales, increased as a result of capturing the need for solutions to various HR and management issues.
- Profit for the segment declined with an increase in expenses, including those for the existing ADVANTAGE TOUGHNESS service and growth investments in ADVANTAGE Well-being DXP, ADVANTAGE pdCa, etc. and personnel expenses associated with business expansion.

(Millions of yen)	FY2021 Cumulative 3Q	FY2022 Cumulative 3Q	YoY Change
Net sales	2,614	2,780	+6.3%
Expenses	2,181	2,356	+8.0%
Segment profit	433	423	-2.1%
Operating profit	119	106	-11.3%

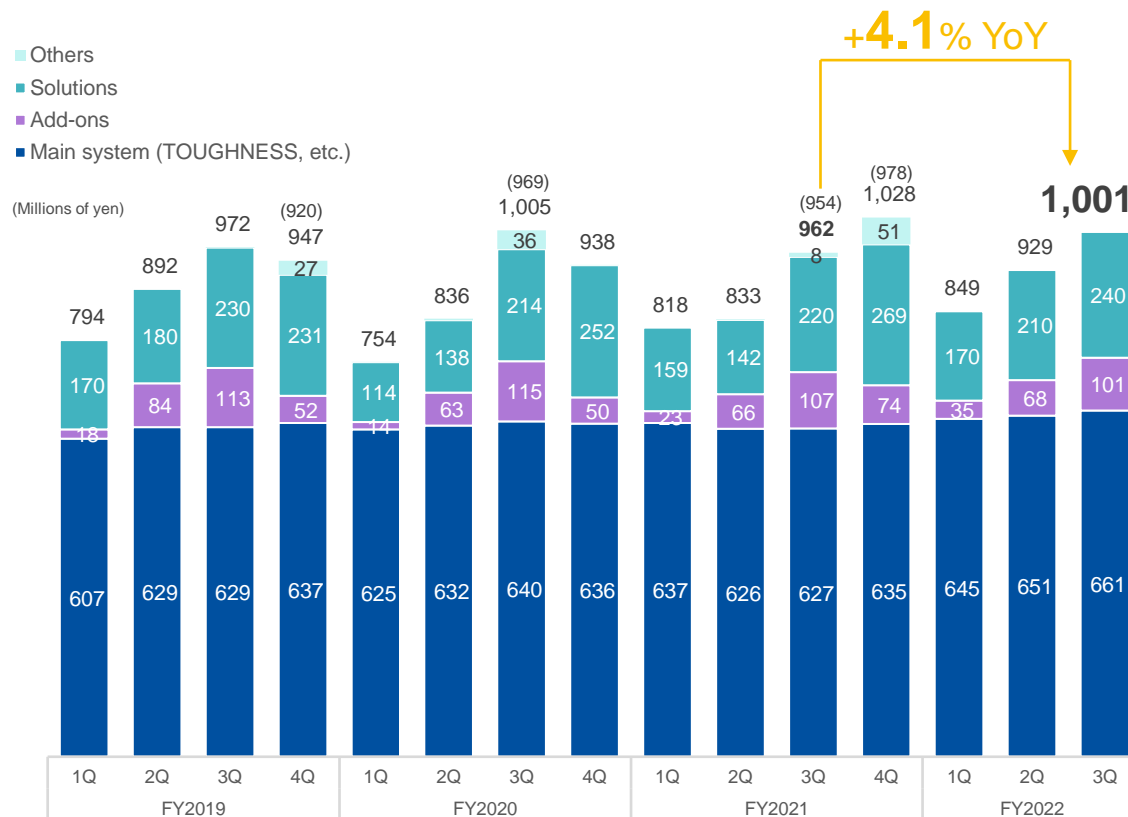
Note: Operating profit is the reportable segment profit for financial accounting purposes after allocating corporate expenses (\*) on a certain basis such as the share of each business in net sales and number of staff. (\*) Mainly selling, general and administrative expenses for administrative and other departments that do not belong to any reportable segment



## Mental Health Management Service Sales Trends by Product

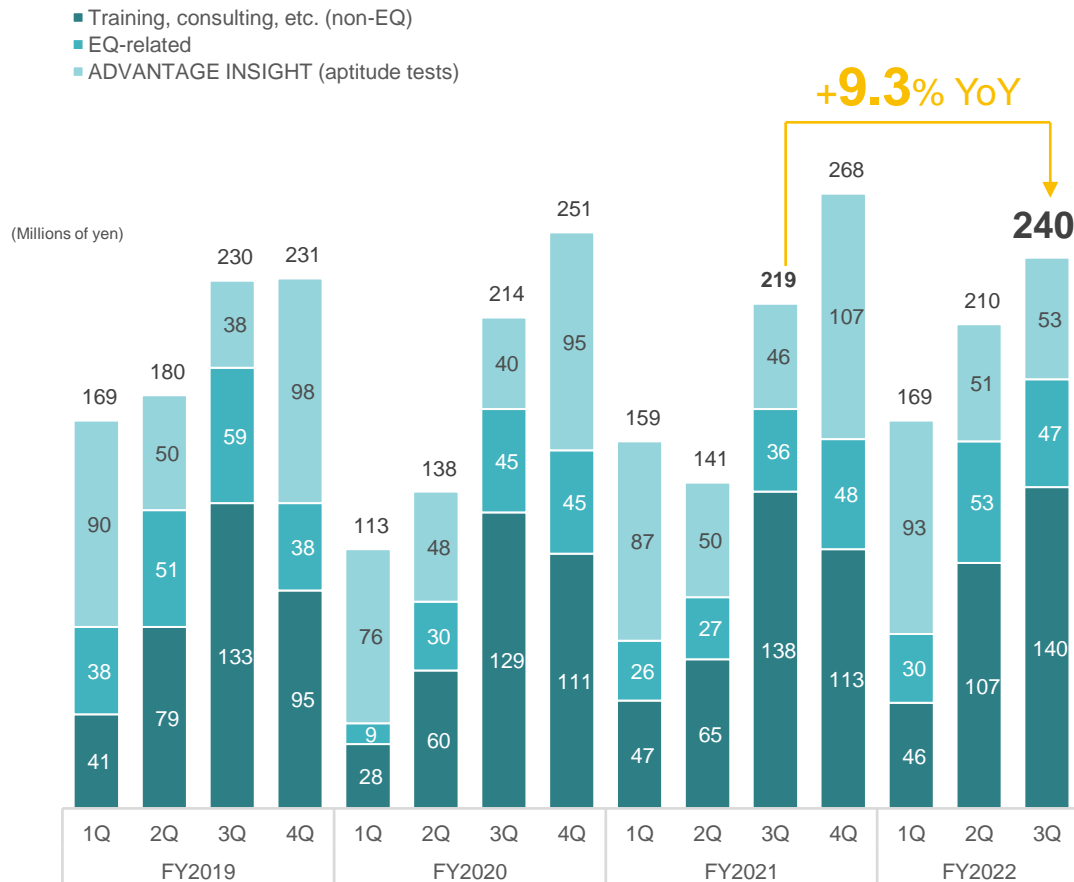
### Net sales in Q3 increased by 4.1% YoY

- Sales of the main ADVANTAGE TOUGHNESS system remained robust.
- Solution sales increased.



# Solutions sales in Q3 increased by 9.3% YoY

- Sales of each solution remained strong, capturing the need for solutions to various HR and management issues.



## Health and Productivity Management Service

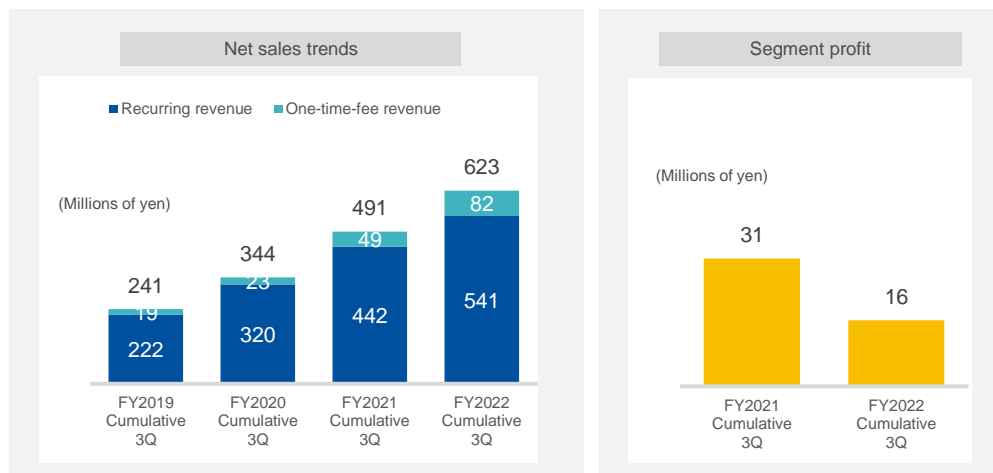
### Summary of Financial Results for Cumulative 3Q

**Kept growth in net sales  
with an increase of 26.9%  
YoY**

- Acquisitions of new contracts for the occupational physician / health nurse service remained robust, while additional requests for post-stress checkup interviews, health consultations, etc., also increased.
- Although some new clients pushed back their adoption of the health checkup system, the number of companies considering adoption of the system continued to increase, backed by the need for digitalization of health checkup data.
- Profit for the segment declined due to increased expenses for business expansion, including personnel expenses.

(Millions of yen)	FY2021 Cumulative 3Q	FY2022 Cumulative 3Q	YoY Change
Net sales	491	623	+26.9%
Expenses	459	607	+32.1%
Segment profit	31	16	-48.1%
Operating profit	-17	-42	-

Note: Operating profit is the reportable segment profit for financial accounting purposes after allocating corporate expenses (\*) on a certain basis such as the share of each business in net sales and number of staff. (\*) Mainly selling, general and administrative expenses for administrative and other departments that do not belong to any reportable segment

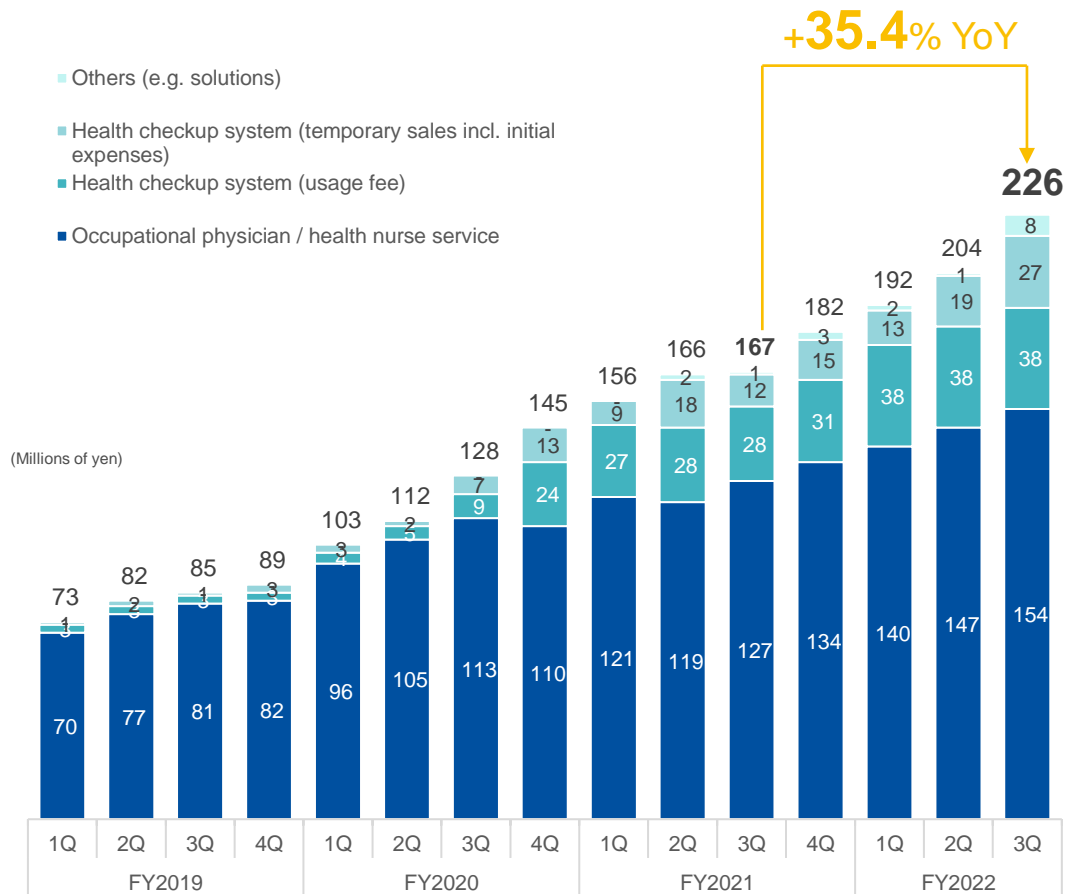


## Health and Productivity Management Service

### Sales Trends by Product

# Net sales in Q3 increased by 35.4% YoY

- Sales of the occupational physician / health nurse service remained robust.
- Although some new clients pushed back their adoption of the health checkup system, the number of prospective clients for the system increased steadily. Sales of options increased due to an increase in the throughput of data input service, etc.





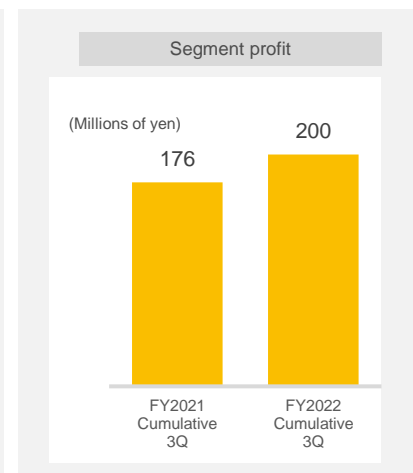
## Summary of Financial Results for Cumulative 3Q

## Net sales in Q3 increased by 10.4% YoY

- The market remains favorable due to market growth.
- Sales remained robust, with an increase in new contract acquisitions.
- Profit grew despite an increase in expenses, including those for investment in operation systems associated with the growing customer base.

(Millions of yen)	FY2021 Cumulative 3Q	FY2022 Cumulative 3Q	YoY Change
Net sales	722	798	+10.4%
Expenses	546	597	+9.4%
Segment profit	176	200	+13.6%
Operating profit	82	100	+21.6%

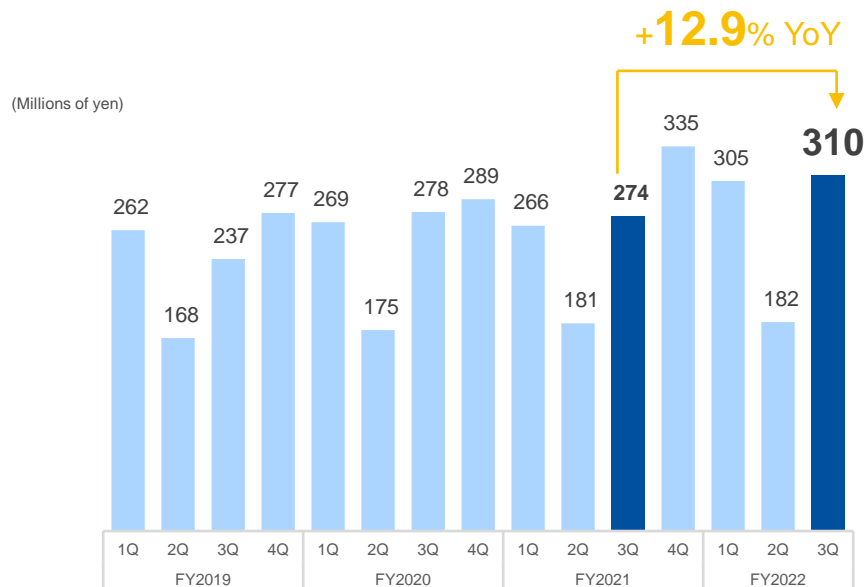
Note: Operating profit is the reportable segment profit for financial accounting purposes after allocating corporate expenses (\*) on a certain basis such as the share of each business in net sales and number of staff. (\*) Mainly selling, general and administrative expenses for administrative and other departments that do not belong to any reportable segment



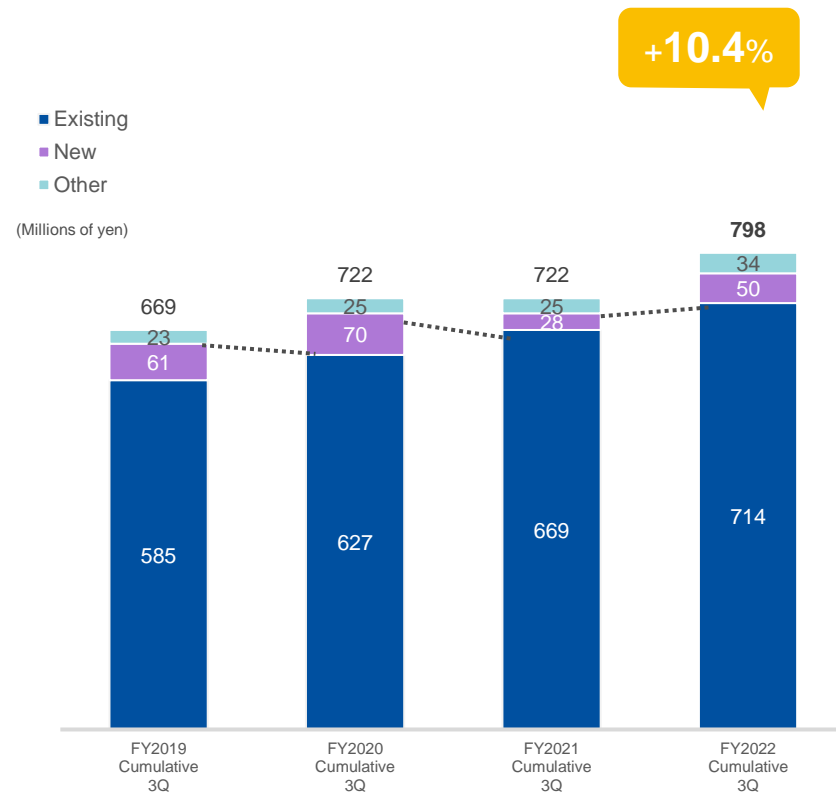
## LTD Service

### Sales Trends (Quarterly/ Cumulative 3Q)

- Net sales increased YoY in every quarter in FY2022, recovering from the slowdown in FY2021 due to the COVID-19 pandemic.



- New client acquisitions also recovered.



## Work-Life Balance Support Service

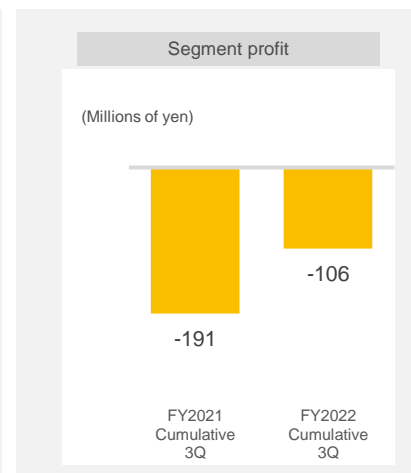
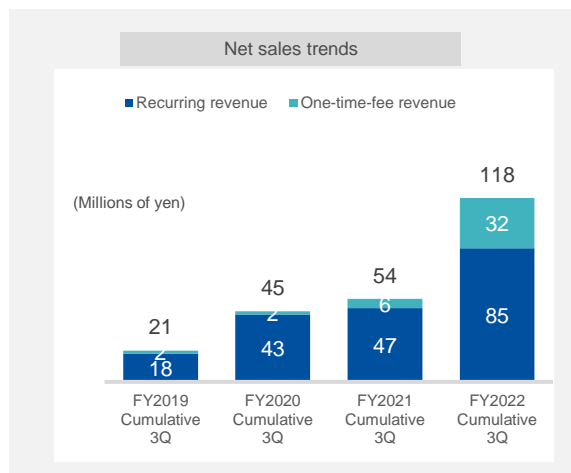
### Summary of Financial Results for Cumulative 3Q

**Net sales grew by 117.9% YoY due to a significant YoY increase in new contract acquisitions**

- Recurring revenue increased significantly due to an increase in new client acquisitions. One-time-fee revenue, including that from consulting associated with new adoption, also increased.
- Total expenses decreased since one-off costs for transitioning to a new system and the dual expenses of the new system along with the old system, both of which arose in FY 2021, have been eliminated, and profit improved significantly.

(Millions of yen)	FY2021 Cumulative 3Q	FY2022 Cumulative 3Q	YoY Change
Net sales	54	118	+117.9%
Expenses	245	224	-8.6%
Segment profit	-191	-106	-
Operating profit	-206	-127	-

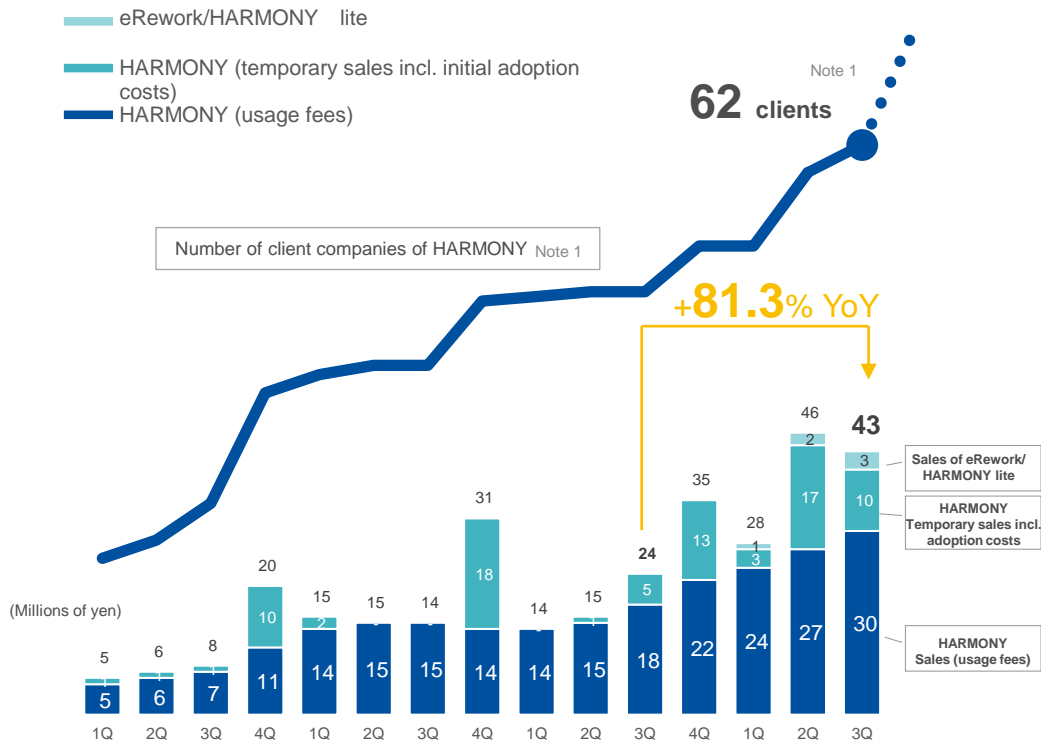
Note: Operating profit is the reportable segment profit for financial accounting purposes after allocating corporate expenses (\*) on a certain basis such as the share of each business in net sales and number of staff. (\*) Mainly selling, general and administrative expenses for administrative and other departments that do not belong to any reportable segment



## Work-Life Balance Support Service Adoption of ADVANTAGE HARMONY

Net sales in Q3 increased  
by **81.3%** YoY and the  
number of clients  
increased to 62

- New client acquisitions increased steadily.
- Buoyed by the growing need for systems due to the amendment to the Childcare and Caregiver Leave Act, the number of companies considering adoption of ADVANTAGE HARMONY increased and acquisition of prospective clients for the system was robust.



Note 1: The number of client companies includes only ADVANTAGE HARMONY subscribers and excludes client companies which adopted eRework alone or HARMONY lite (Note 2).

Note 2: HARMONY lite is an entry model with limited ADVANTAGE HARMONY's functions.

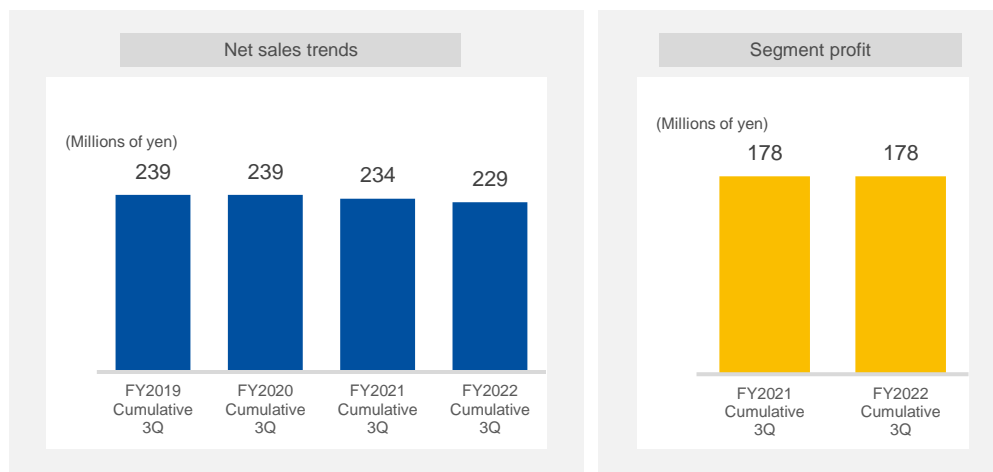
## Summary of Financial Results for Cumulative 3Q

### Generally as planned

- Net sales decreased YoY slightly.
- Expenses were reduced through such measures as keeping our operation system efficient.

(Millions of yen)	FY2021 Cumulative 3Q	FY2022 Cumulative 3Q	YoY Change
Net sales	234	229	-2.0%
Expenses	55	51	-8.3%
Segment profit	178	178	-0.0%
Operating profit	156	159	+1.9%

Note: Operating profit is the reportable segment profit for financial accounting purposes after allocating corporate expenses (\*) on a certain basis such as the share of each business in net sales and number of staff. (\*) Mainly selling, general and administrative expenses for administrative and other departments that do not belong to any reportable segment



# 03

## Topics



企業に  
未来基準の  
元気を!

## Enhancement of Publicity—Full-Page Ads on Nihon Keizai Shimbun (Nikkei) to Enhance Brand Recognition

### 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 年以上に、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<sup>※</sup>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、お客様と一緒に  
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とらえませんか？ ウェルビーイングな会社、  
そして社会と一緒に生きていきましょう。

※1 健康経営 2023 年 1 月 1 日現在調査対象企業数 1,000 社以上  
※2 2023 年 1 月 1 日現在調査対象企業数 1,000 社以上  
※3 2023 年 1 月 1 日現在調査対象企業数 1,000 社以上



Placing full-page “proposition” advertisements in Nikkei to enhance disclosure on human capital, which will become mandatory, as well as health and productivity management, while also posting the same message on the Internet

### Raising awareness about “Management that Values People”

### 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。

# Public Relations to Enhance Brand Recognition

## Executive interview by economic magazine



December 12, 2022 issue  
Weekly Economist  
[Mainichi Shimbun Publishing Inc.]

December 21, 2022  
FQKids [Access International Ltd.]

## Social contribution initiatives

### Utilizing “EQ” in child-rearing, which is necessary for improving well-being

Hosted “Childcare x EQ Training” at a kindergarten in Setagaya, Tokyo

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？  
【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。頭ではわかっていても気持ちの問題で行動できないとか、気持ちが高ま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、自分がつい怒ってしまうことがしょっちゅうです。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、「あおそらえん」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。



# Promoting Comprehensive Proposals Centered Around ADVANTAGE Well-being DXP

We have actively promoted comprehensive proposals to new clients, and cross-selling and upselling to existing clients. Sales efficiency was also improved.

Established a comprehensive proposal-based sales system in order to solve various management and HR issues

Health and productivity / human capital management	Enhancement of engagement	Anti-harassment measures	Improvement of retention rates
Need to visualize the situation first	Need to conduct organizational development and training to increase engagement	Need to focus on preventing harassment before it happens	Need to hire and develop tough human resources
Need to bolster physical measures			
Need to reduce the number of employees with mental disorders	Need to introduce systems and measures that attract employees and job seekers	Need to strengthen counseling and support after it happens	Need to detect employees at risk of resignation and follow them from an early stage
Need to develop a promotion system			



# Case Study—Promoting Comprehensive Proposals Centered Around ADVANTAGE Well-being DXP

## Made progress in making comprehensive proposals to solve management and HR issues, primarily in large-scale companies

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 島越 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、「社員が働き甲斐を実感し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やりたい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、グループ全体とし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/mhbw/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行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(メンタルタフネス度)という直指目標と健康課題を特定します。

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 島越 慎二  
(東証プライム コード 8769)

### ア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アインファーマシーズ等を傘下に置く株式会社ア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。

株式会社ア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、結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、健康診断結果や勤怠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、ア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。



ア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 島越 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(以下、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いました。

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」も活用いただきます。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、結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、健康診断結果や勤怠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。

さまざまな真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 FDCA サイトから併走し、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支援してまいります。

**AGC**

Your Dreams, Our Challenge

**Employees can automatically repeat the self-care PDCA cycle of identifying issues, implementing the most appropriate measures, and checking the effect.**



# Release of New Service—e-Learning Service “ADVANTAGE School”

Professional, high-quality e-learning training service offering more than 70 types of content helpful for addressing HR issues



A program that can be referred to in corporate disclosure as an initiative for human capital management



Ensuring “training courses the company wants employees to take” are delivered to employees

[Example] Covering the following disclosure items:

Human development	1	Training time
	2	Training cost
	3	Share of employees who regularly get performance and career development reviews
	4	Share of employees who participate in training
	5	Share of employees who take training courses in multiple areas
	6	Leadership development
	7	Effect of the training and human resource development
	8	Description of measures to secure and retain human resources
	9	Types of skill development programs and their targets, etc.

General subscription-type e-learning programs...

...offer a wide range of content so that it can be **difficult to have employees select the subjects that the HR department wants them to learn**

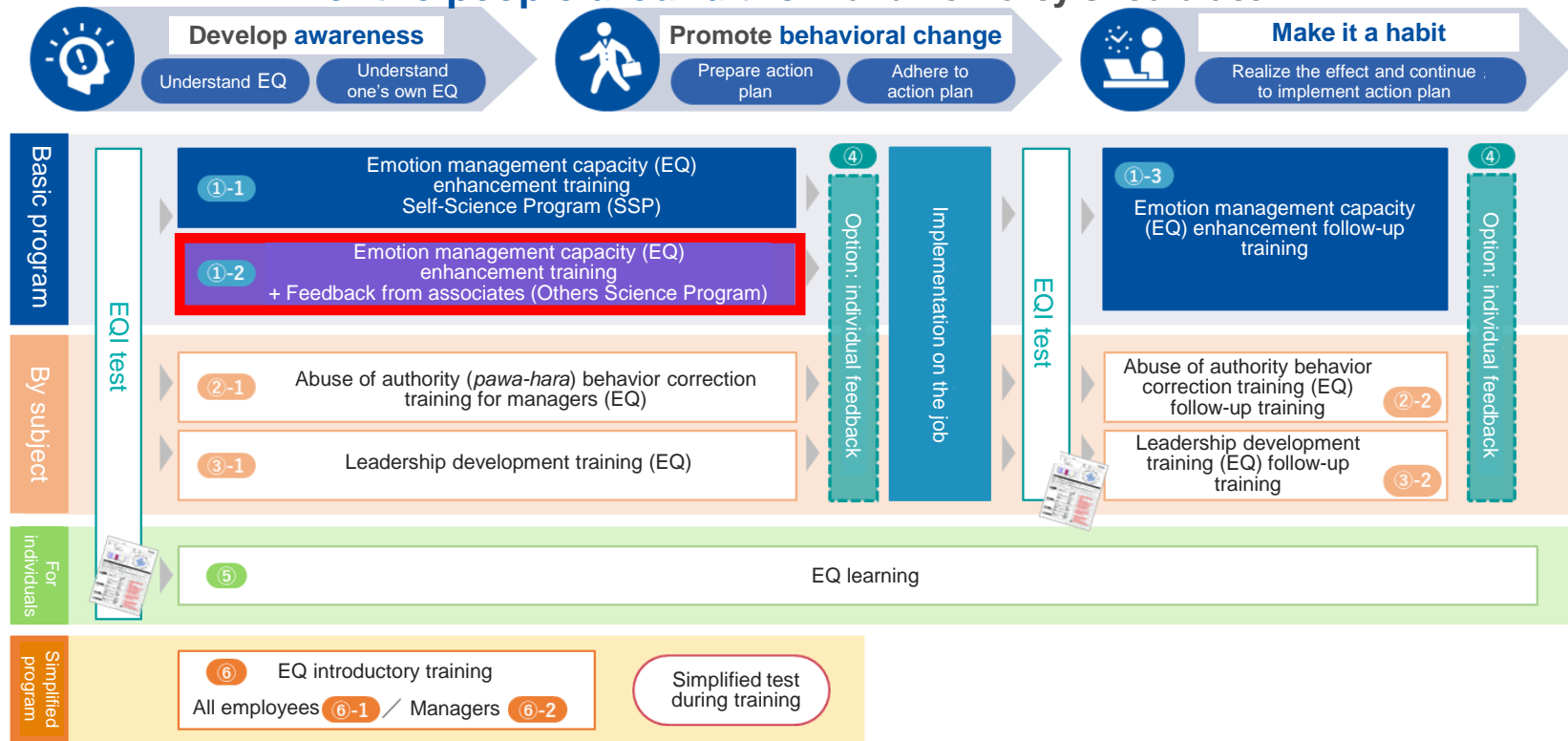
ADVANTAGE School...

...ensures the information that the HR wants all employees to learn is delivered to them!

\* Excerpted from the Human Capital Visualization Guidelines [sisin.pdf \(cas.go.jp\)](#)

# Release of New Service—EQ Training Service with Assessment by Others “Others Science Program”

To enable managers lacking self-awareness to change behaviors based on “expectations of the people around them and how they should act”

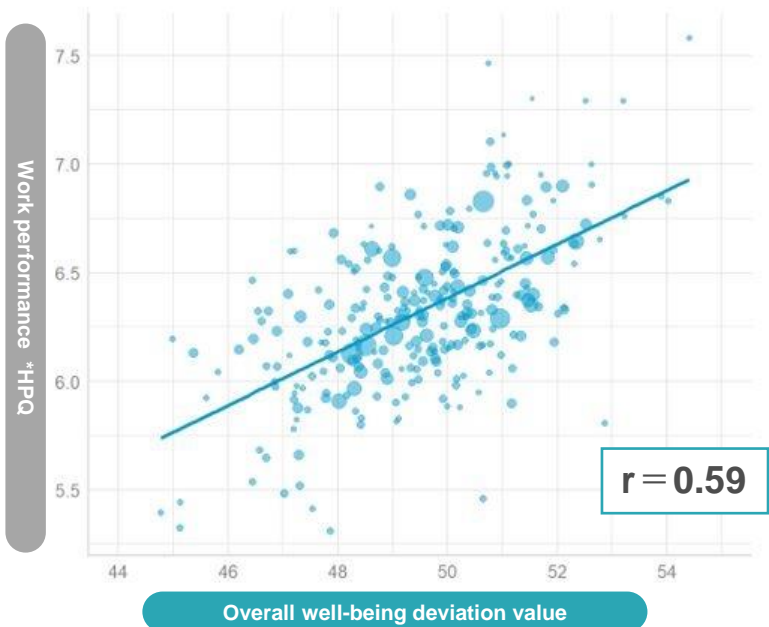


⑦ EQ internalization program (EQ profiler/trainer)

\* A program for internalizing EQ initiatives where the person in charge at the company obtains a certification as an EQ profiler/trainer

## Research Study—Correlation between “Well-Being” and “Work Performance”

Our analysis of data for 288,000 persons at 272 of our client companies indicates that companies with higher well-being deviation values show higher work performance.



### Elements of well-being deviation value

#### Mental



- Stress response (mental conditions)
- Work engagement
- Degree of satisfaction (at the office and at home)

#### Physical



- Life style
- Stress response (physical conditions)

#### Social



- Social capital
- Mental stability
- Employee engagement

\* Analyzed our client companies subscribing to the standard/standard check/premium plans for ADVANTAGE TOUGHNESS White Paper 2022; the number of the companies = 272; n = 288,388 persons

\* For any company where data is not available on some indicators, only the data on the applicable indicators is averaged.

\* The correlation coefficient ranges from -1 to 1. The closer the absolute value of the coefficient is to 1, the stronger the correlation, and the closer the absolute value is to 0, the weaker the correlation. When the absolute value is more than 0.1, more than 0.3, and more than 0.5, the correlation is low, medium, and high, respectively.



## Event Information—Towards “Health and Productivity Management” and “Well-Being Management”

Supported an event focused on the essential value of “investment in people,” sponsored by SANKEI SHIMBUN CO., LTD.

Four companies that have been recognized as 2022 Health & Productivity Stock Selection companies, including Advantage Risk Management, made presentations at this event as leading health and productivity management companies.

# 『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  
～先進企業的事例紹介&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います。



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。ヘルスケ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



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

## Event Information—Seminar for ADVANTAGE TOUGHNESS Subscriber Companies Only Learn about "Health and Productivity Management by Implementing Employee Happiness Management"—Case of a Health & Productivity Stock Selection Company

DKS Co. Ltd. made a presentation at this seminar. DKS has been recognized as a Health & Productivity Stock Selection company for three consecutive years and as a White 500 company for five consecutive years.

We hosted a session to share information about advanced health and productivity management practices, with the aim of strengthening our relations with client companies.

ADVANTAGE  
TOUGHNESS



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

A large number of our client companies participated in this seminar. With a success story told by a leading health and productivity management company using everyday vernacular, we had a remarkably lively discussion.



企業に未来基準の元気を！



**Plans, outlook, strategies, and other forward-looking statements included in this material are based on information available to the Company and assumptions deemed reasonable by the Company as of the date of preparation of this material, and they contain various risks and uncertainties.**

**Therefore, actual business results may differ significantly from these statements due to factors such as changes in the management environment, and there is no guarantee that the statements will be accurate.**

**Furthermore, information about entities other than the Company and its group companies stated in this material is generally based on public information, and the Company makes no guarantees on its accuracy.**

**Note : This document has been translated from the Japanese original for reference purposes only. In the event of any discrepancy between this translated document and the Japanese original, the original shall prevail.**