



2023年12月期 第2四半期
決算説明資料

株式会社バリューHR

東証プライム市場 6078

1. 2023年12月期第2四半期決算概要
2. 2023年12月期業績予想
3. 成長戦略・今後の展開
4. 株主還元
5. 会社概要・事業概要

2023年12月期 第2四半期決算ハイライト

2023年12月期第2四半期も
売上、各利益ともに
増収増益

2Q 売上高
(1Q,2Q累計)

前年同期比 +14.1%

3,380百万円

2Q 営業利益
(1Q,2Q累計)

前年同期比 +18.3%

577百万円

バリューカフェテリア事業
主要KPI：ユーザ数(団体数)

対23年1Q +10万名(+28団体)

188万名(413団体)

HRマネジメント事業
主要KPI：契約健保数

対23年1Q +1健保

64健保

2023年12月期 第2四半期決算－業績サマリ(1Q,2Q累計)

【売上高、営業利益】 期初の計画通り堅調に推移。

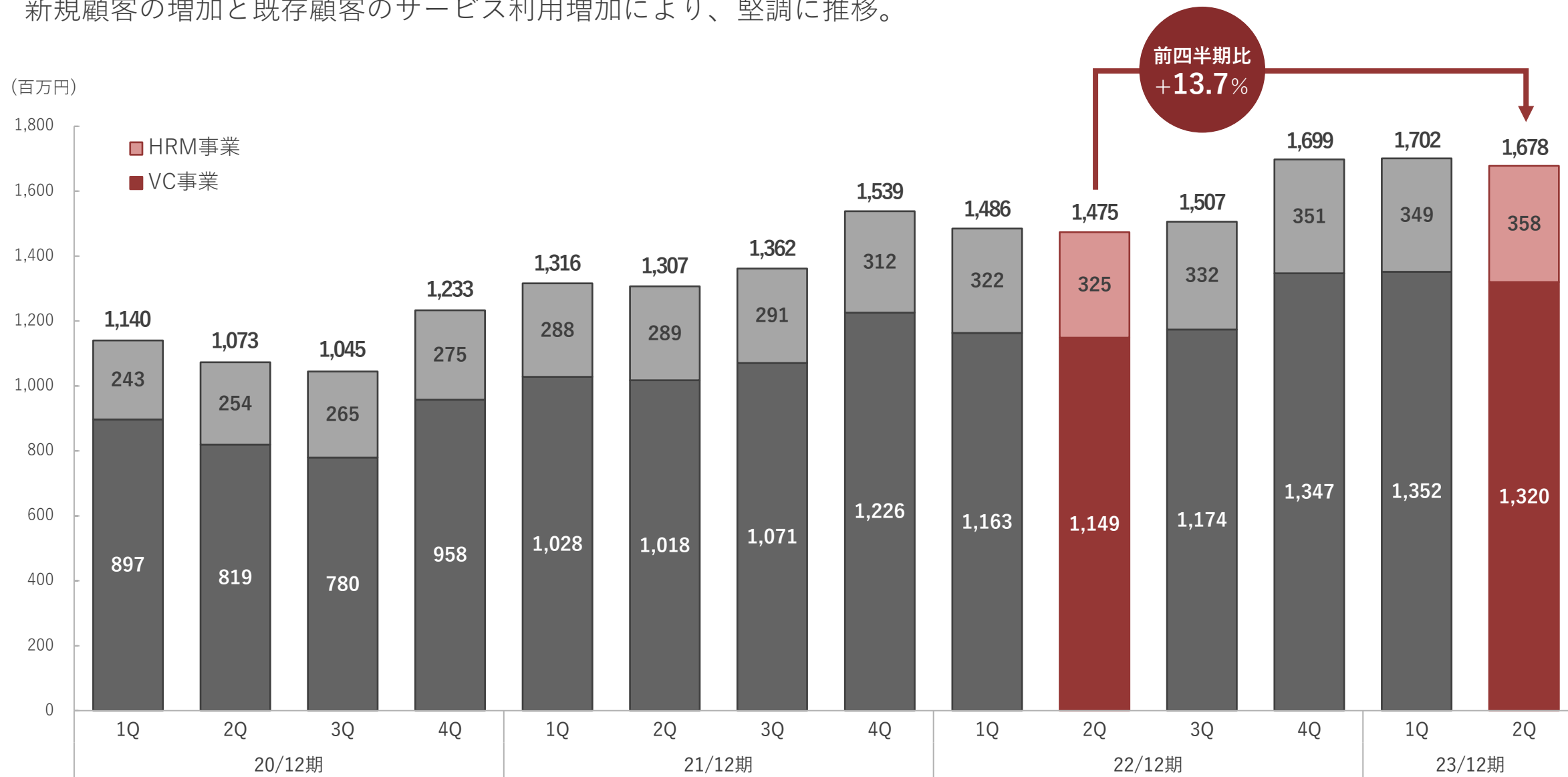
【経常利益、純利益】 営業外収益として受取配当金35百万円。

前年同期比が微増の要因：前年同期間に一過性の投資有価証券売却益および受取配当金を計108百万円計上した影響。

単位：百万円	2022年12月期 1Q,2Q累計	2023年12月期 1Q,2Q累計	前年同期比	2023年12月期 業績予想	対業績予想 進捗
売上高	2,961	3,380	+14.1%	7,120	47.5%
バリューカフェテリア事業	2,313	2,672	+15.5%	5,698	46.9%
HRマネジメント事業	648	708	+9.3%	1,422	49.8%
営業利益	488	577	+18.3%	1,430	40.4%
バリューカフェテリア事業	708	909	+16.6%	2,122	42.8%
HRマネジメント事業	148	157	+6.5%	283	55.7%
全社費用(管理部門)	△439	△489	+11.2%	△975	50.2%
経常利益	576	595	+3.3%	1,388	42.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	381	392	+2.9%	913	42.9%

全社売上高（四半期推移）前四半期比 +13.7%

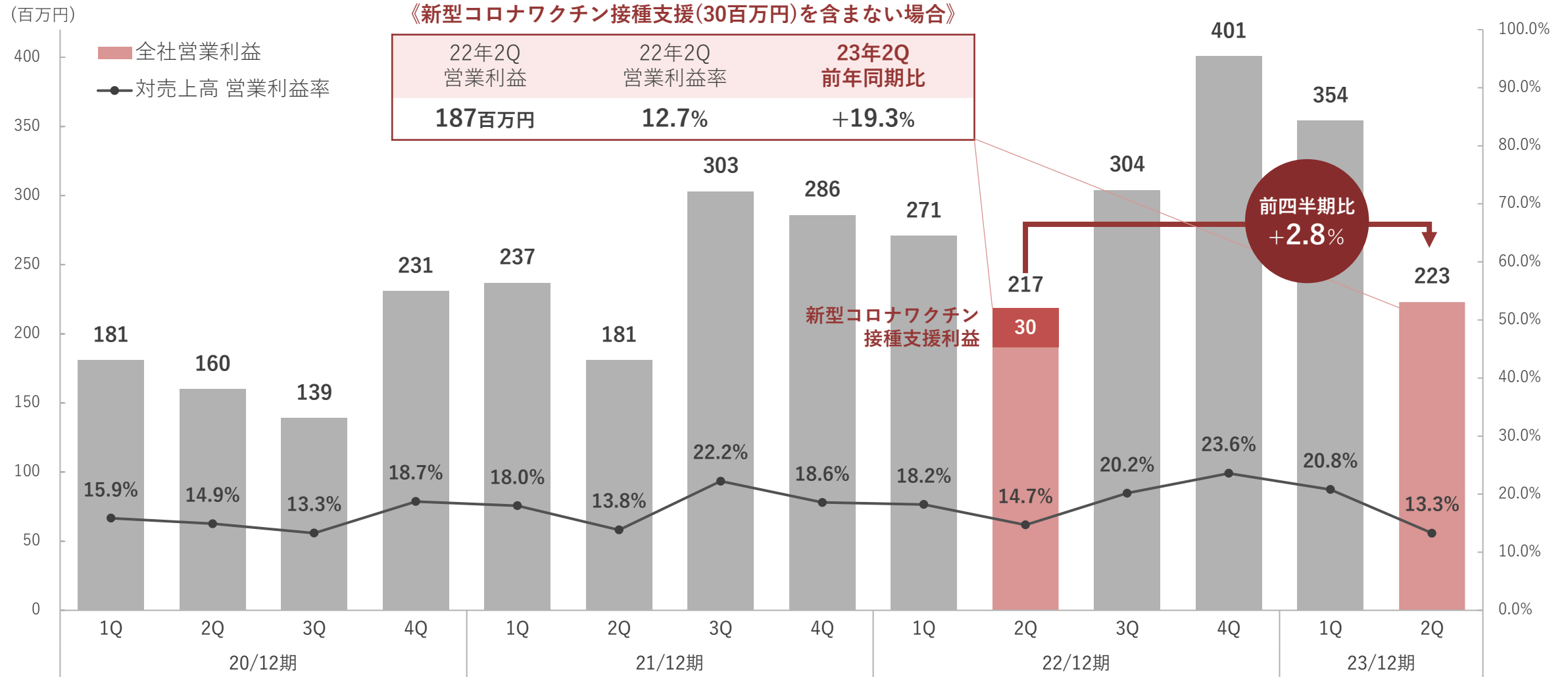
新規顧客の増加と既存顧客のサービス利用増加により、堅調に推移。



全社営業利益・営業利益率（四半期推移） 前年同期比+2.8%

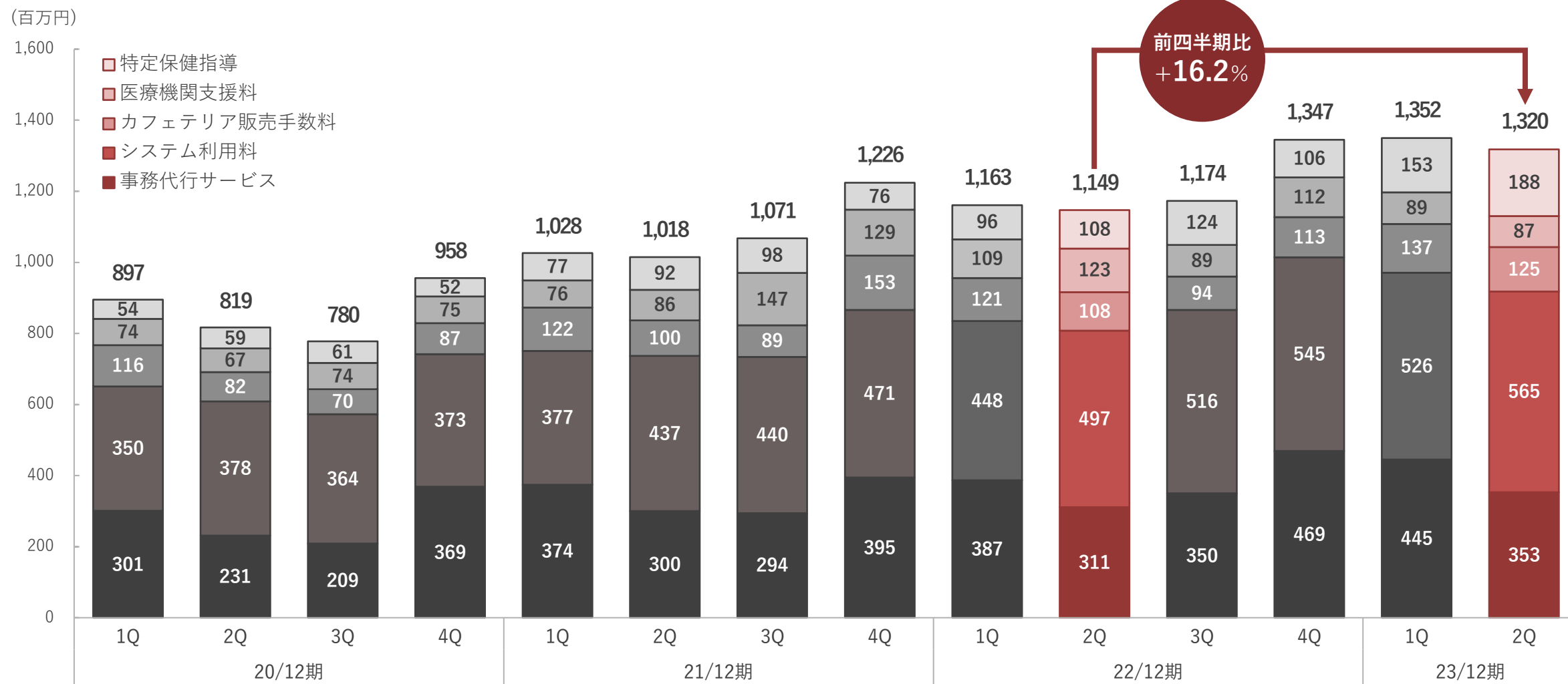
【営業利益】 前期2Qは特需の新型コロナワクチン接種支援により30百万円の利益計上、前年同期比+2.8%と微増。

【営業利益率】 前期2Qの新型コロナワクチン接種支援を除外した場合、前年同期比+19.3%の成長。



バリューカフェテリア事業 売上高（四半期推移） 前四半期比+16.2%

新規顧客の増加と既存顧客のサービス利用増加により、各種売上が好調。
医療機関支援料は対前年同期比で減少。（前期は特需の新型コロナワクチン接種支援の売上計上あり）



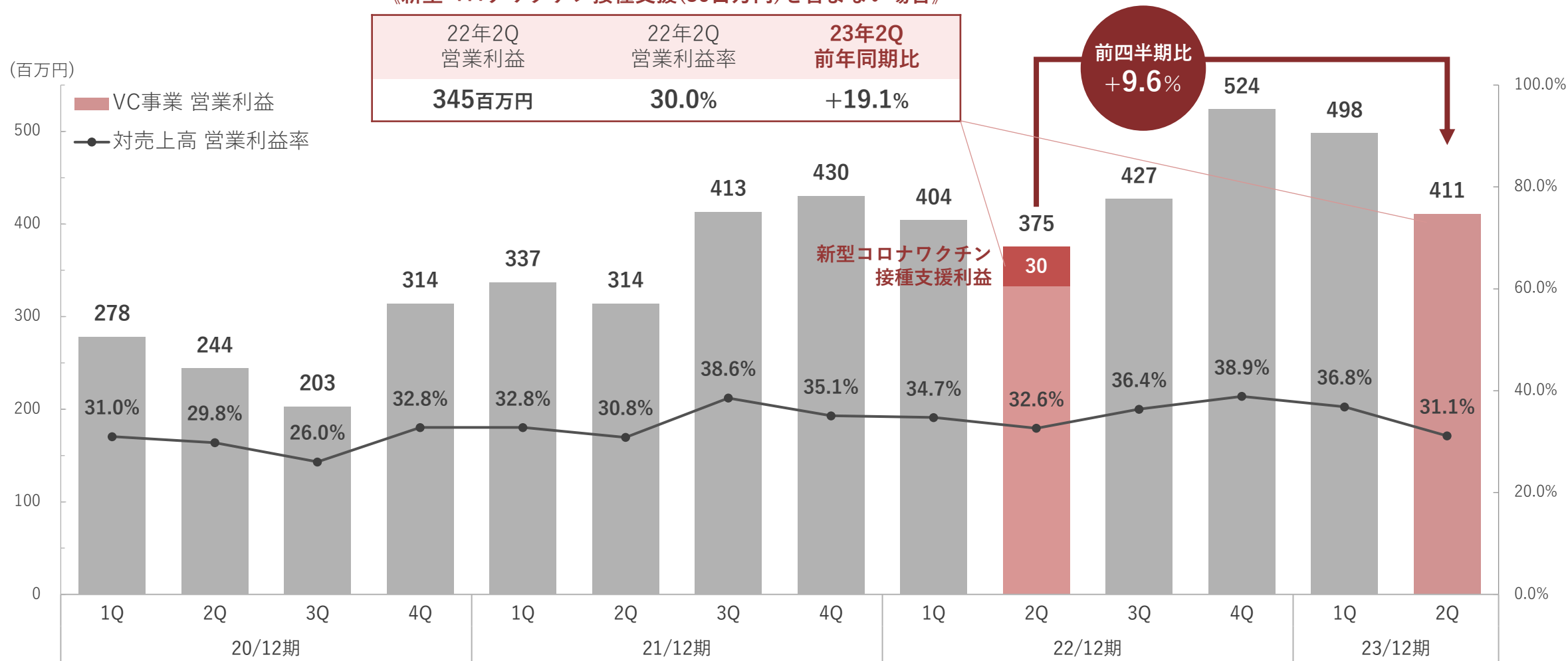
バリューカフェテリア事業 営業利益（四半期推移） 前四半期比+9.6%

【営業利益】 前期2Qでは特需の新型コロナワクチン接種支援により30百万円の利益計上、前年同期比+9.6%と微増。

【営業利益率】 前期2Qの新型コロナワクチン接種支援利益を除外した場合、前年同期比+19.1%の成長。

《新型コロナワクチン接種支援(30百万円)を含まない場合》

22年2Q 営業利益	22年2Q 営業利益率	23年2Q 前年同期比
345百万円	30.0%	+19.1%

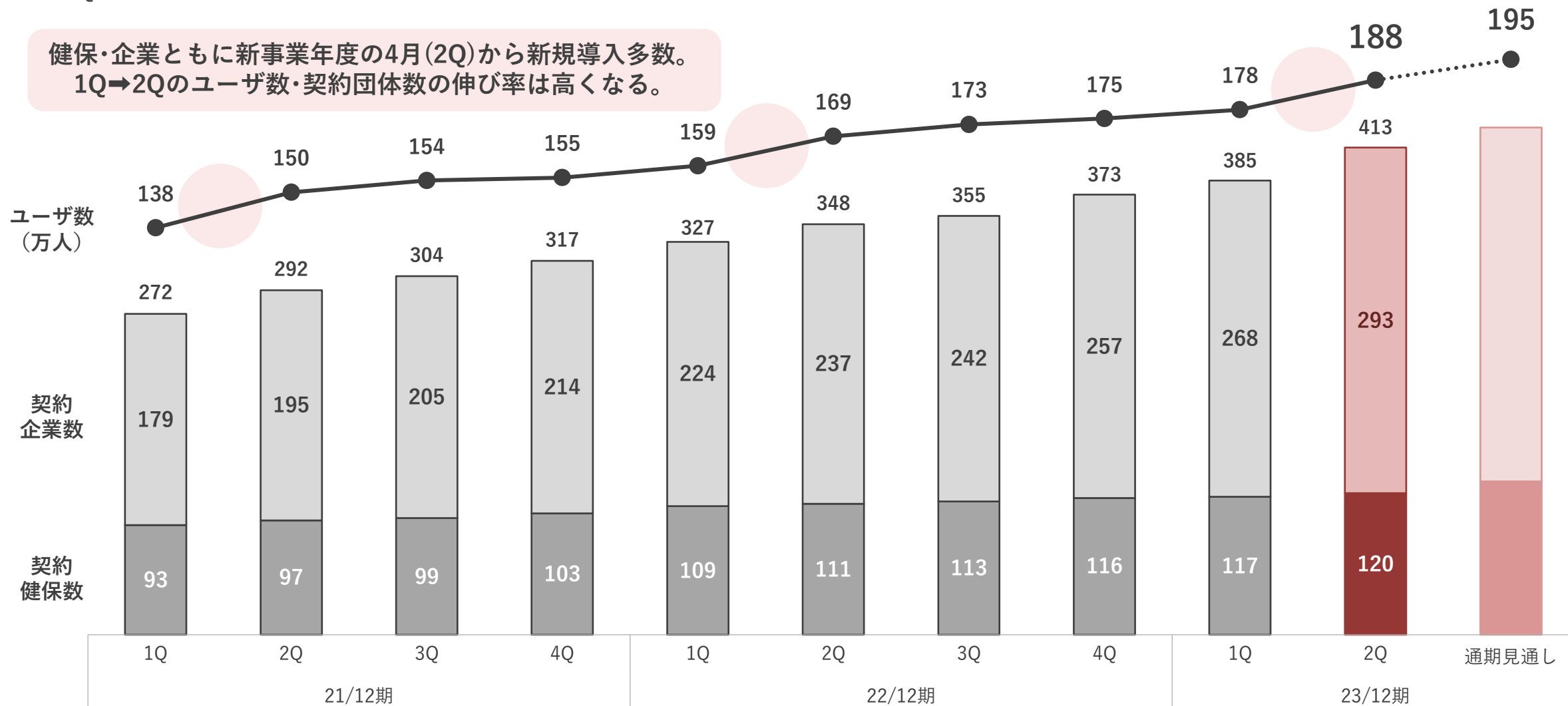


バリューカフェテリア事業 (主要KPI) ユーザ数／契約団体数(企業・健保)推移

【2Q】 ユーザ数+10万人、契約団体数+28団体 (企業数+25、健保数+3)

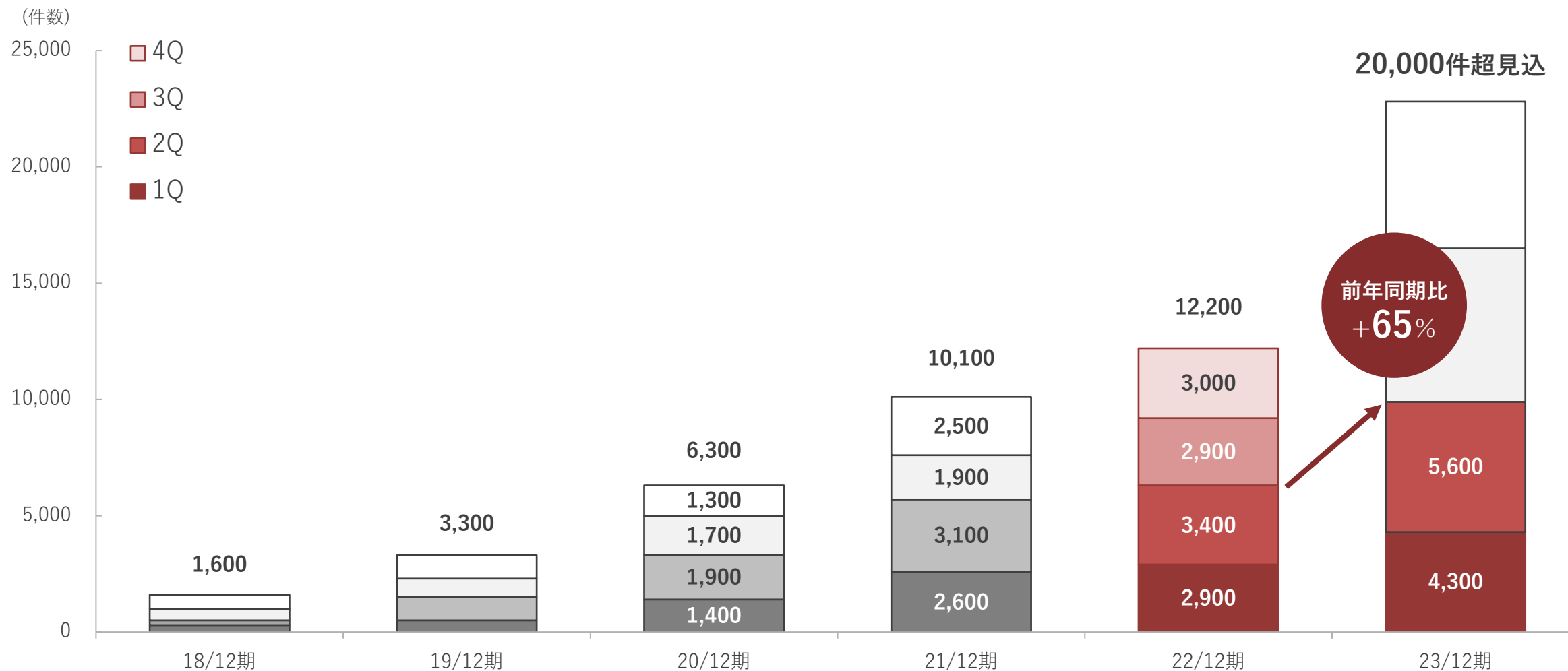
【3Q以降】 サービスリリースを控えた団体多数。23年12月期の通期見通しに向け堅調に推移予定。

健保・企業ともに新事業年度の4月(2Q)から新規導入多数。
1Q→2Qのユーザ数・契約団体数の伸び率は高くなる。



バリューカフェテリア事業 特定保健指導数（初回面談数） 前年同期比+65%

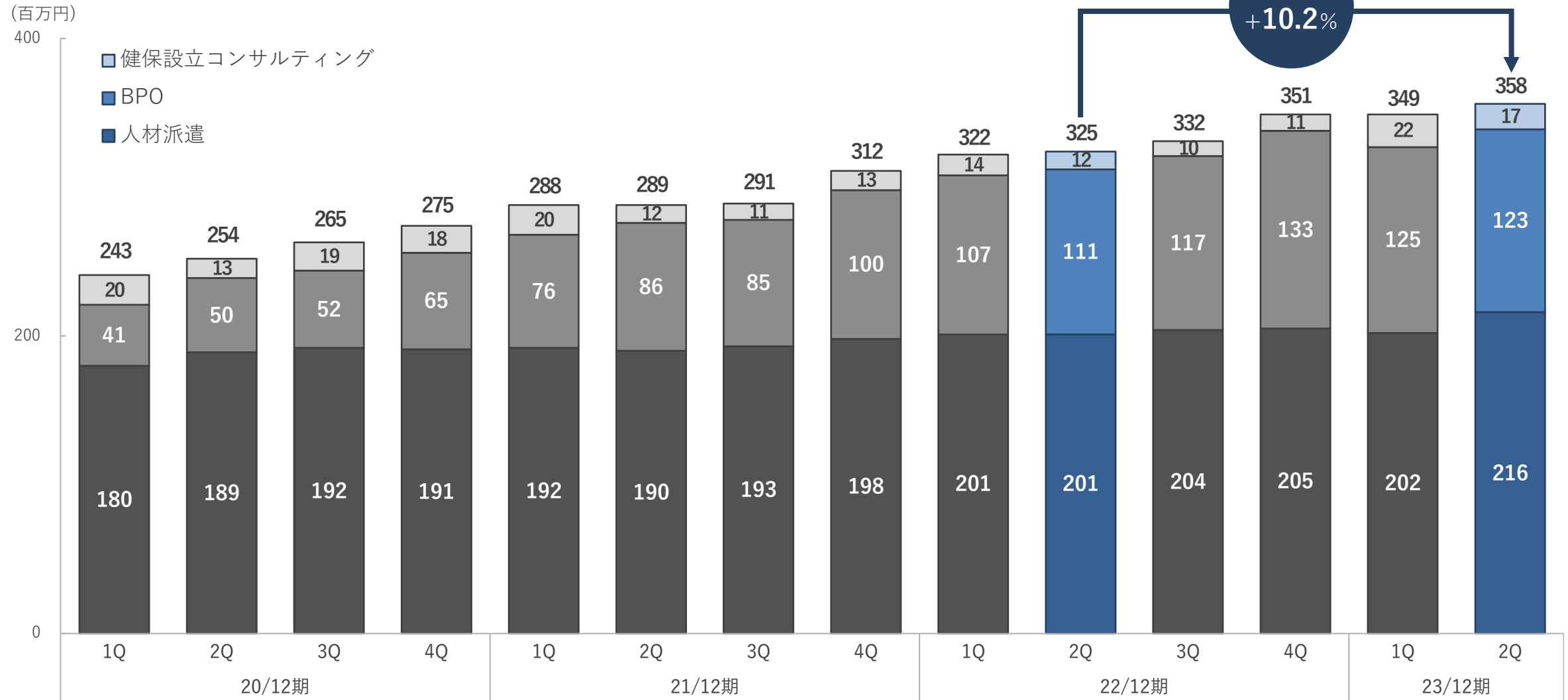
前期に新規受注した健保組合の特定保健指導が本格稼働。
23年2Qの初回面談数は過去最大に。



HRマネジメント事業 売上高（四半期推移） 前四半期比+10.2%

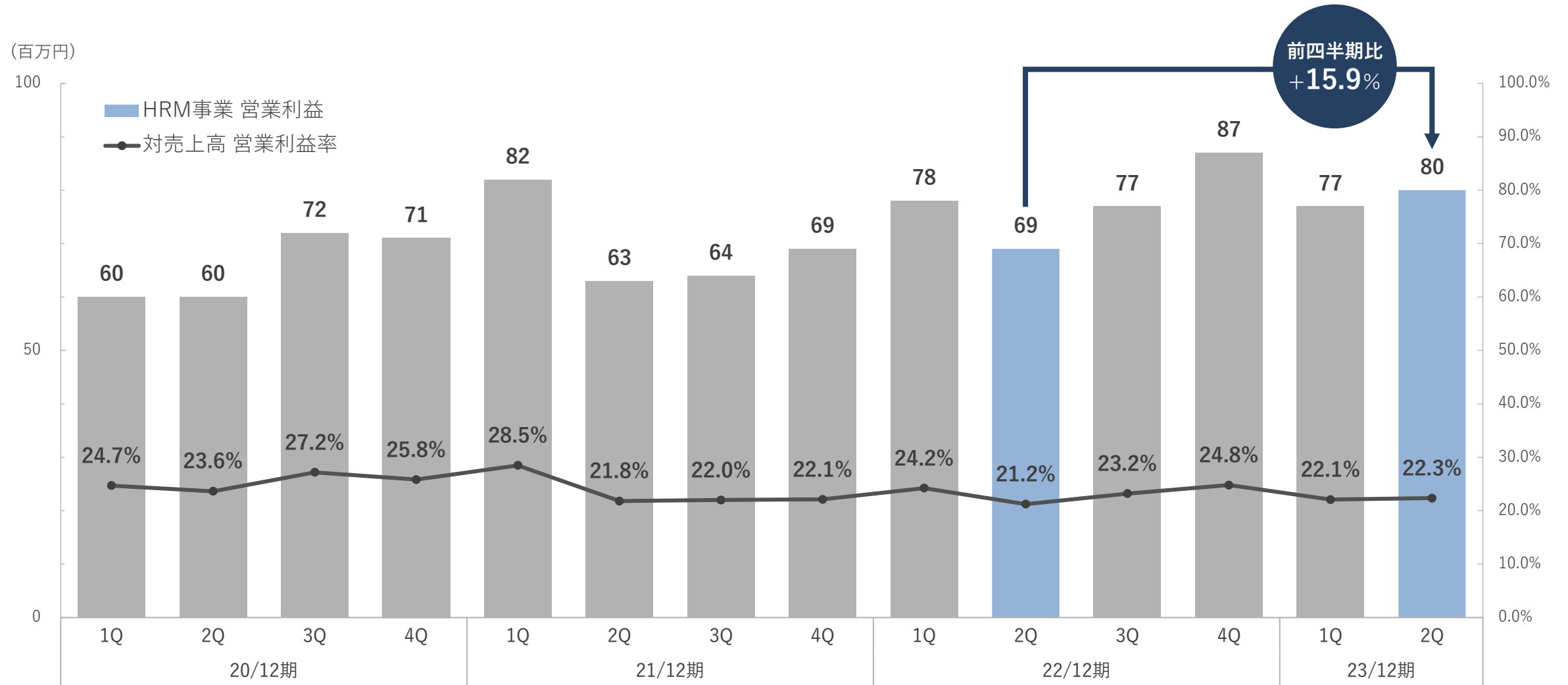
【2Q】当社が新規設立支援した健康保険組合からBPOサービスを受注。

【3Q以降】24年の健保設立コンサル継続、BPOサービス新規受注予定、堅調に推移予定。



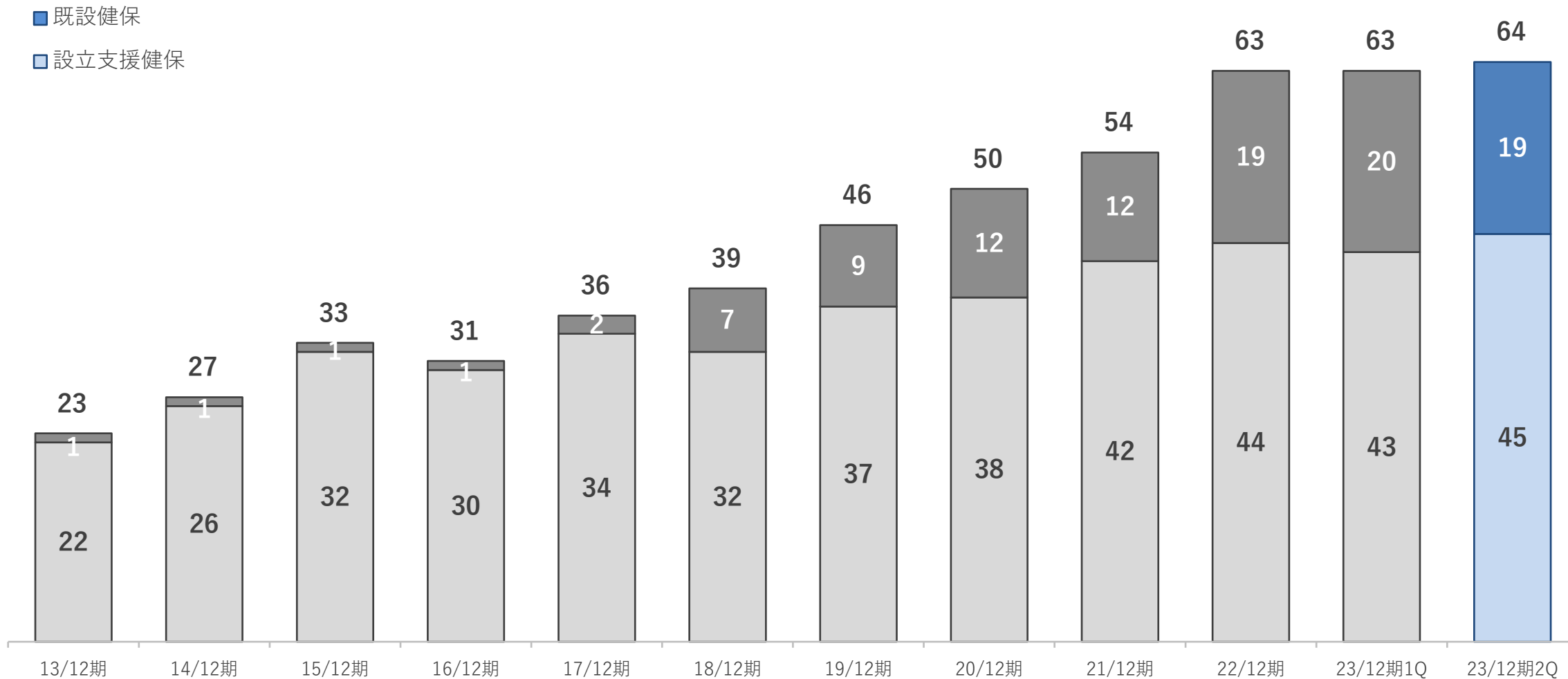
HRマネジメント事業 営業利益（四半期推移） 前四半期比+15.9%

売上増加に加え、採用遅れによる人件費の支出減少の影響で、期初計画より利益は微増。



HRマネジメント事業（主要KPI）契約健保数 推移

【2Q】当社が新規設立を支援した健康保険組合2件からBPOサービスを受注。既設健保からの解約1件（期間限定の契約先）
【3Q以降】既設健保からのBPOサービス受注を予定。



バランスシート of 状況

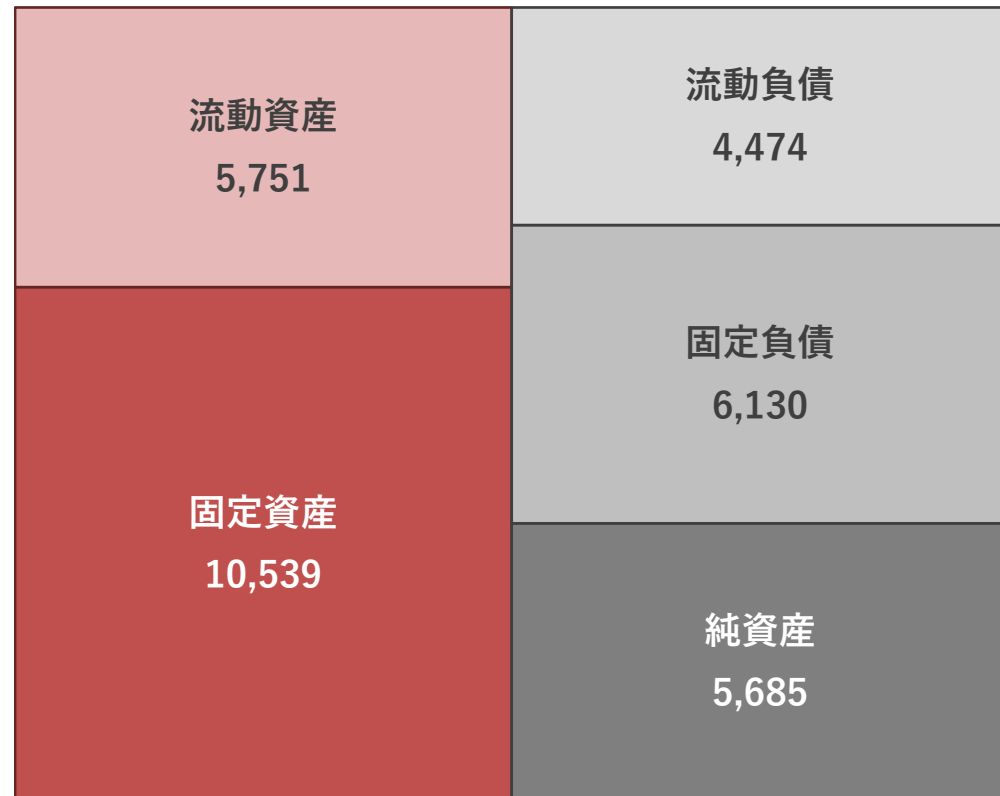
【流動資産及び流動負債の減少】 主に健診機関に対する健診費用の支払代行業務（詳細は次頁参照）

【純資産の減少】 自己株式の取得（23年5月末～）。

2023年12月期第1四半期決算時点

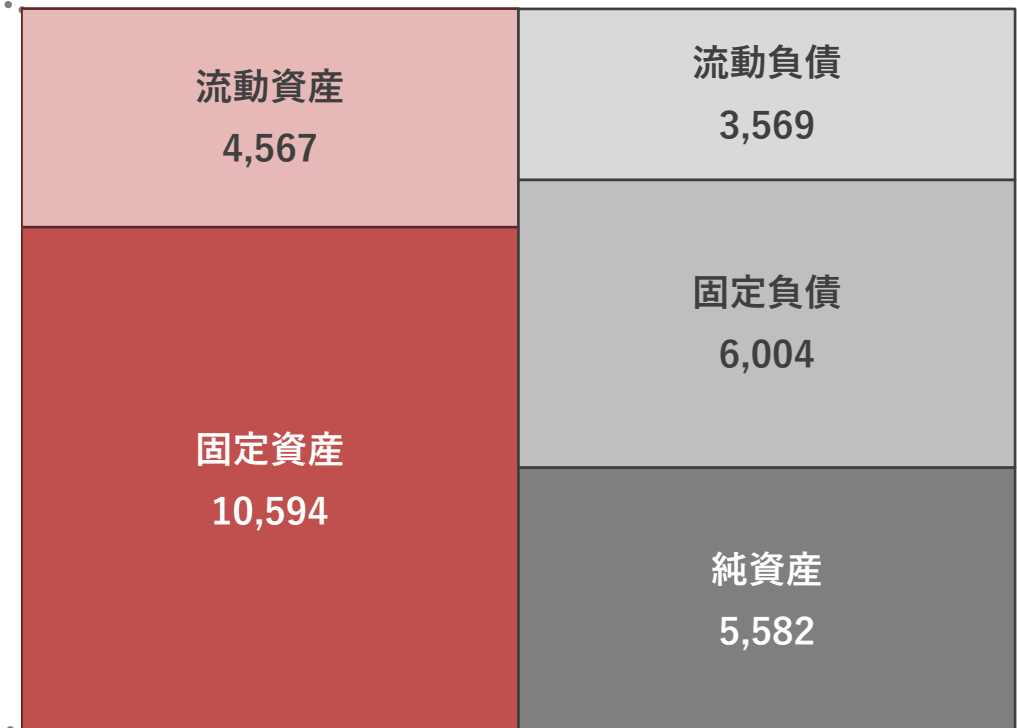
(単位：百万円)

総資産 16,291百万円



2023年12月期第2四半期決算時点

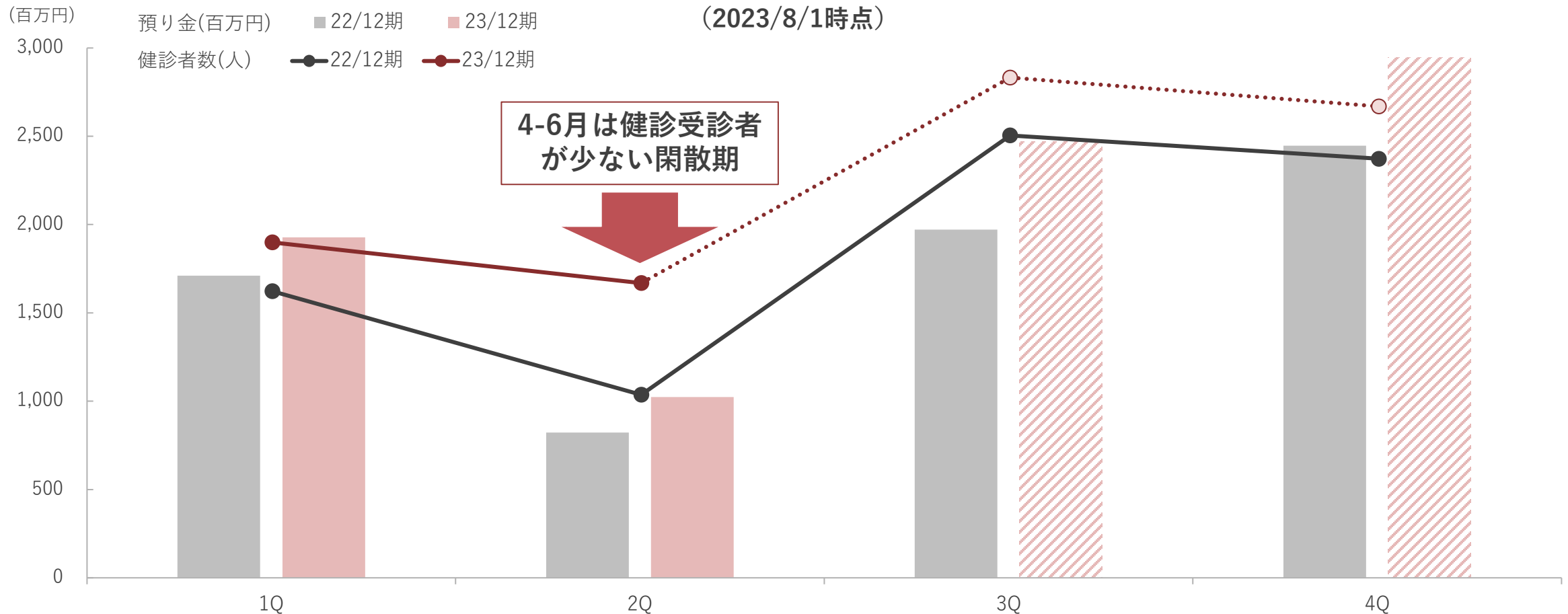
総資産 15,156百万円 (-1,135百万円)



【BS補足】流動負債（預り金）と健診受診者数推移の連動について

- ・バリューカフェテリア事業において提供する「健診代行サービス」の中で健診費用の精算代行業務による影響。
（健診費用の精算代行業務によるお金の動き： 顧客（主に健保・企業）→ 当社 → 各健診機関）
- ・健診受診者数（健診費用）に連動して流動負債（預り金）及び流動資産（現預金）が四半期末時点で約10億円増減。
- ・2Q（4-6月）は健診受診者が少ない閑散期のため、例年最も総資産額が減少している状態になります。

預り金・健診者数推移
(2023/8/1時点)



1. 2023年12月期第2四半期決算概要
- 2. 2023年12月期業績予想**
3. 成長戦略・今後の展開
4. 株主還元
5. 会社概要・事業概要

2023年12月期業績予想（2023年2月公表を据え置き）

- ・売上高・営業利益は、**前年比+15%以上**の成長。
- ・HRマネジメント事業の営業利益の減益予想理由は、新規受託に備えての人員採用・教育育成のための先行投資継続。2024年12月期に**健保組合の新設5～6件**を予定しており、**中期では増益に転じる見通し**。
- ・経常利益、当期純利益については、前期発生の有価証券売却益と受取配当金を見込んでいないため微増。

単位：百万円

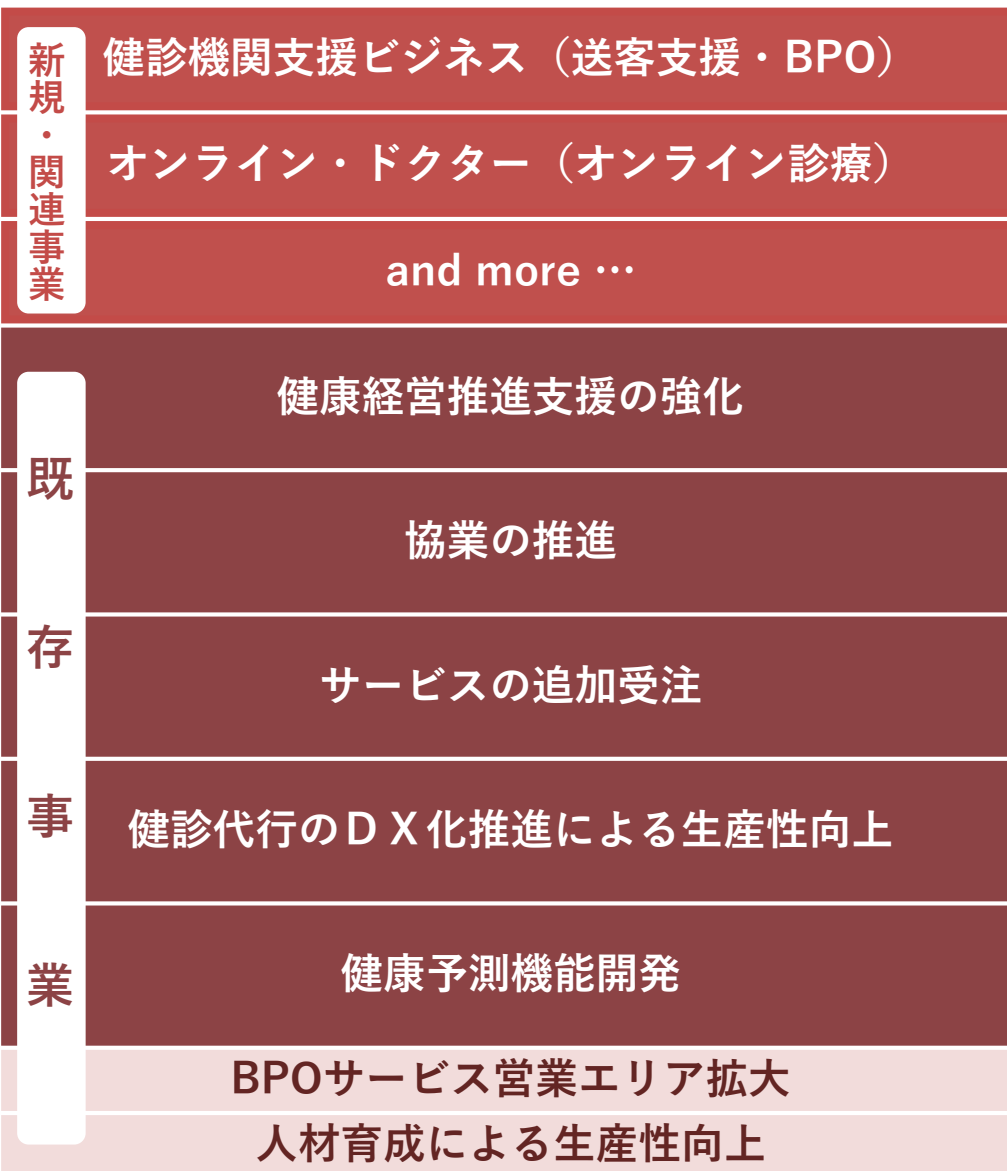
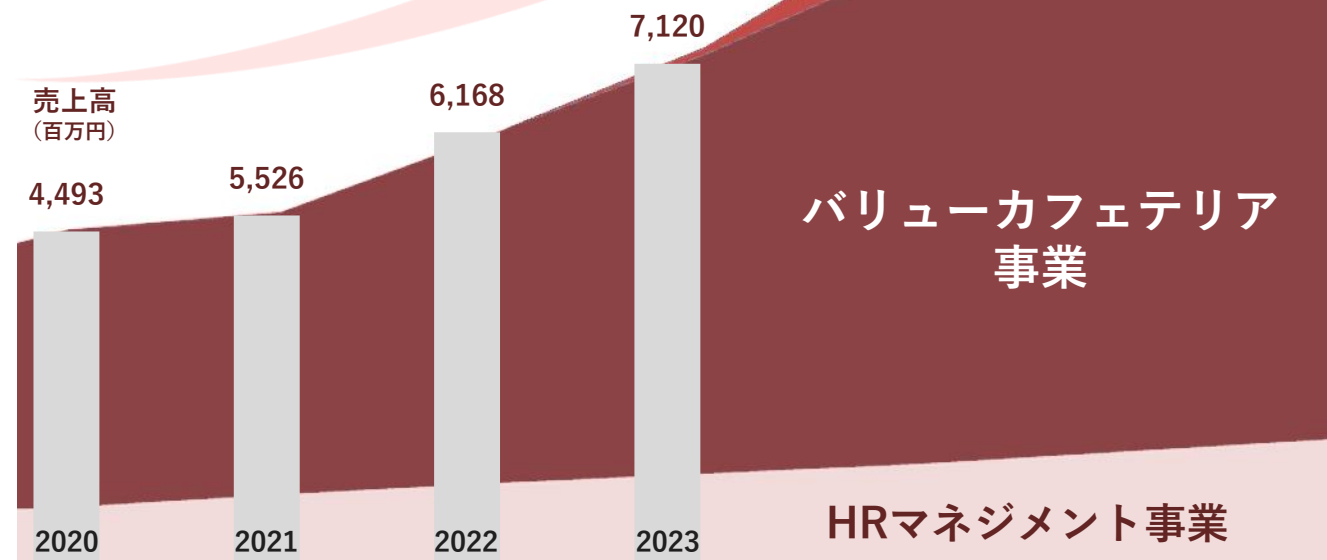
	2022年12月期	2023年12月期	前年比
売上高	6,168	7,120	+15.4%
バリューカフェテリア事業	4,836	5,698	+17.5%
HRマネジメント事業	1,331	1,422	+6.8%
営業利益	1,194	1,430	+19.8%
バリューカフェテリア事業	1,732	2,122	+18.9%
HRマネジメント事業	313	283	-10.1%
全社費用(管理部門)	△851	△975	+15.7%
経常利益	1,312	1,388	+5.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	880	913	+3.7%

1. 2023年12月期第2四半期決算概要
2. 2023年12月期業績予想
- 3. 成長戦略・今後の展開**
4. 株主還元
5. 会社概要・事業概要

成長戦略・今後の展開 概要

- ①既存事業の継続成長によるマーケットシェア拡大
- ②既存事業へのDX投資による収益力向上
- ③既存の事業基盤から派生の新規事業／関連事業

平均成長率 + **15%~**



バリューカフェテリア事業

健康保険組合／企業における市場規模と当社シェア

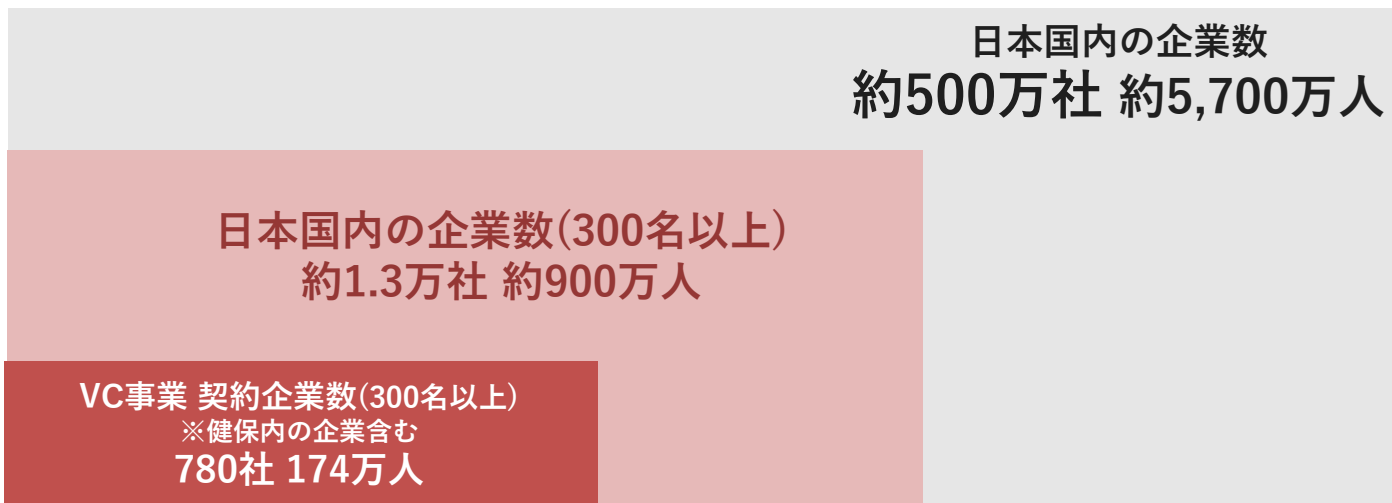
健康組合総数・日本国内企業数を鑑み、まだまだ成長する余地あり。



出所：「令和3年度（2021年度）健康保険組合の予算編成状況」健康保険組合連合会

当社シェア

■契約健保数：**8.7%**



当社シェア

■契約企業数：**6.0%**

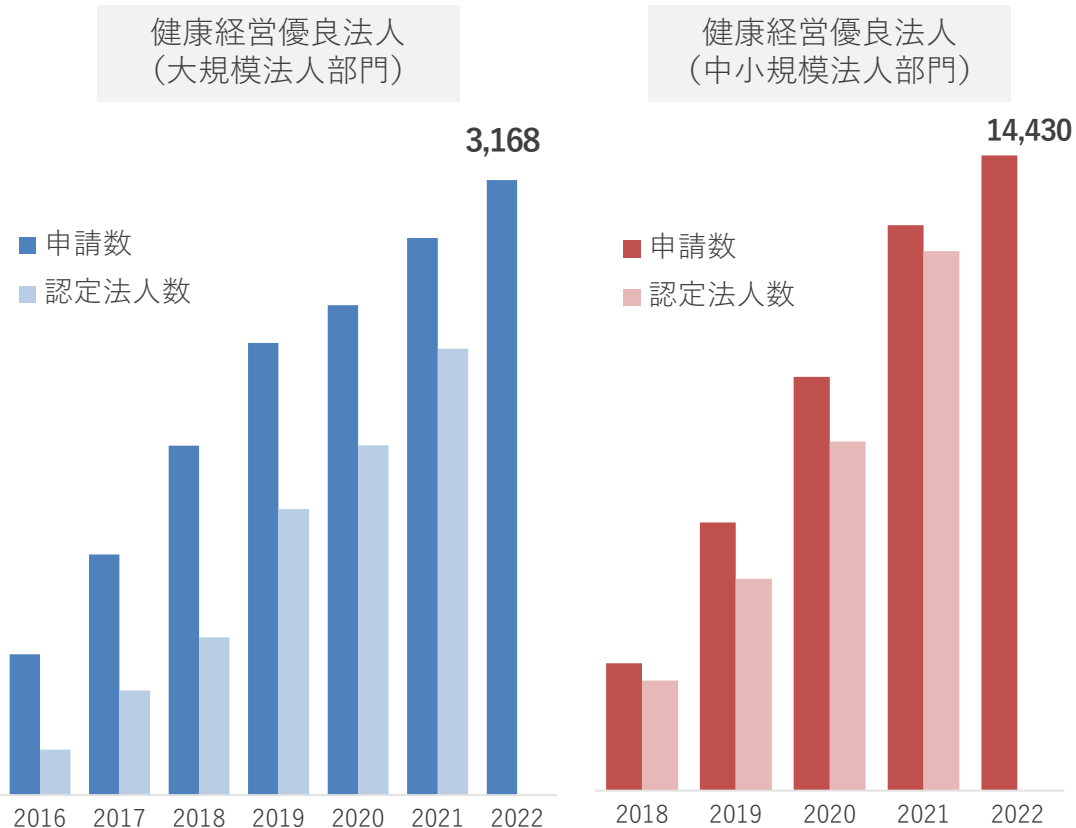
■契約ユーザ数：**19.3%**

出所：「令和3年経済センサス活動調査」総務省統計局より当社作成

企業における健康経営の推進状況

健康経営の推進は、大企業のみならず中小企業においても加速。
 企業における「健康管理システム導入」「事務代行サービス」の受託環境は追い風。

健康経営度調査 申請・認定状況の推移



出所：経済産業省『健康・医療新産業協議会第7回健康投資WG事務局説明資料①』より作成

健康経営資格選定・認定企業への当社サービス提供実績

	当社支援実績	シェア率
健康経営銘柄2023 ※当社含む	11社	22.4% (49社中)
健康経営優良法人2023 (大規模法人部門)	369社	13.8% (2,676社中)
健康経営優良法人2023 (中小規模法人部門)	1,578社	11.3% (14,012社中)

※健康経営優良法人認定事務局ポータルサイト「健康経営優良法人2023 一覧」から当社独自調べ

健康経営支援：当社で支援するサービス領域

健康経営銘柄2022選定及び健康経営優良法人2022（大規模法人部門）認定要件 「制度・施策実行」項目抜粋

従業員の健康課題の把握と必要な対策の検討	健康課題に基づいた具体的な目標の設定	健康経営の具体的な推進計画
	健診・検診等の活用・推進	従業員の健康診断の実施（受診率100%）
		受診勧奨に関する取り組み
50人未満の事業場におけるストレスチェックの実施		
健康経営の実践に向けた土台づくり	ヘルスリテラシーの向上	管理職・従業員への教育
	ワークライフバランスの推進	適切な働き方の実現に向けた取り組み
	職場の活性化	コミュニケーションの促進に向けた取り組み
	病気の治療と仕事の両立支援	私病等に関する復職・両立支援の取り組み
従業員の心と身体への健康づくりに関する具体的な対策	保健指導	保健指導の実施および特定保健指導実施機会の提供に関する取り組み
	具体的な健康保持・増進施策	食生活の改善に向けた取り組み
		運動機会の増進に向けた取り組み
		女性の健康保持・増進に向けた取り組み
		長時間労働者への対応に関する取り組み
		メンタルヘルス不調者への対応に関する取り組み
	感染症予防対策	感染症予防に向けた取り組み
	喫煙対策	喫煙率低下に向けた取り組み
受動喫煙対策に関する取り組み		

当社が支援するサービス

・健康経営支援コンサルティング



・健診予約システム



・健診結果管理システム



・ストレスチェック



・くうねるあるく+ふせぐ



・特定保健指導



・くうねるあるく+ふせぐ



・健診結果管理システム



・オンライン・ドクター

・くうねるあるく+ふせぐ



サービスの追加受注によるARPUの最大化

新規顧客開拓とARPUの最大化を目指します。

新規顧客開拓

初受注時人気サービス

健診予約
システム



健診結果
管理システム



事務代行
サービス

企業の健康経営推進



健診業務の効率化・精度管理

健診業務のアウトソース需要が増加

ユーザ1人あたり
平均単価/年

¥4,000

ARPUの最大化

2年目以降のアフターフォローサービス

特定保健指導



メタボ・リスク改善

くうねるあるく
+ふせぐ



健康リテラシーの向上

カフェテリア
プラン



インセンティブ付与

健康経営支援



企業向け
コンサルティング

データヘルス計画
策定支援



健保向け
データ分析

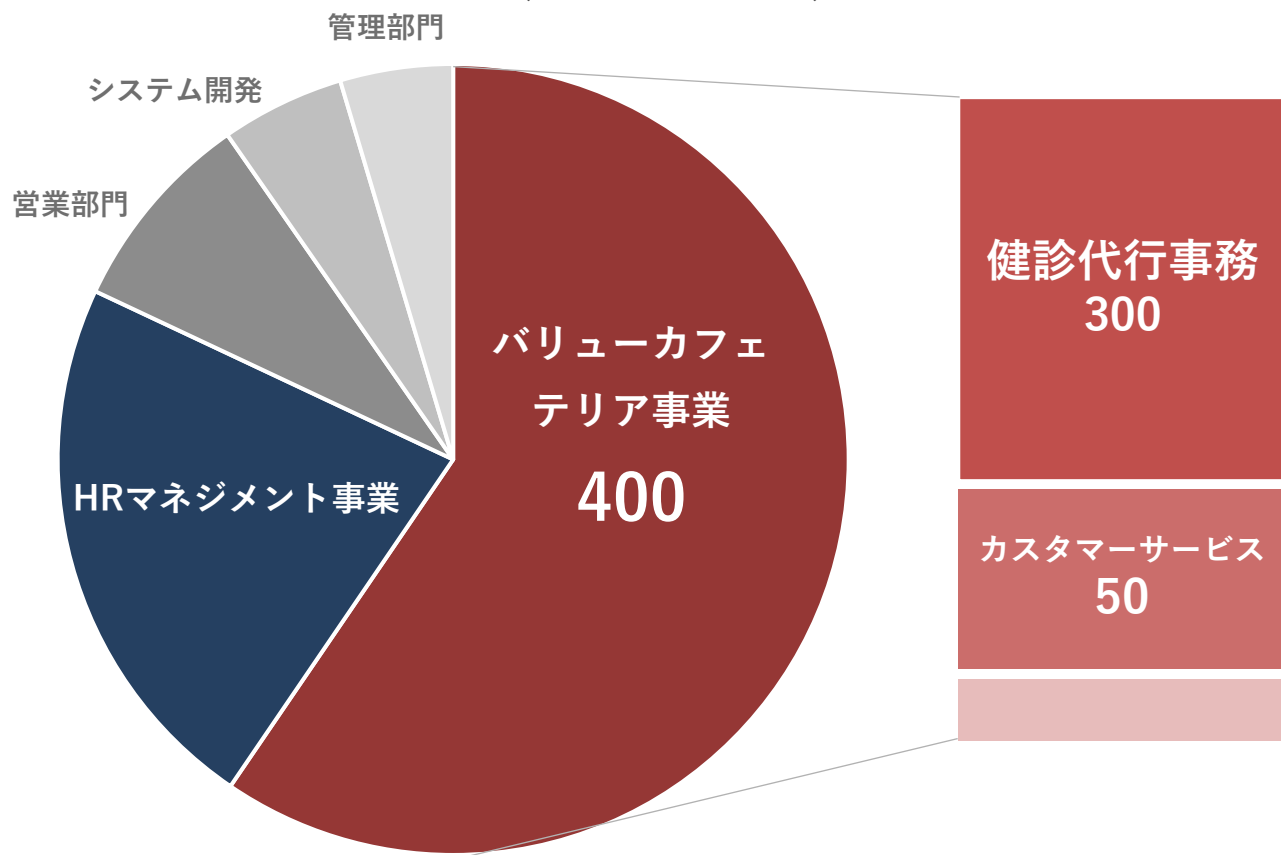
ユーザ1人あたり
最大単価/年

¥40,000

健診代行サービスのDX化推進による生産性向上

健診代行業務のDX化推進による生産性向上を図り
売上増加と労務費削減で、**営業利益率の改善**を目指します。

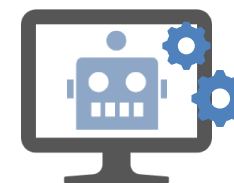
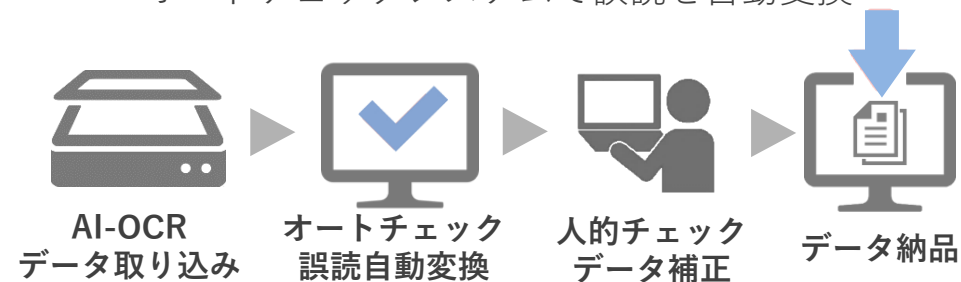
当社の従業員数
(2023年6月末)



DX化推進アクション

AI-OCR & オートチェックシステム

健診結果入力をAI-OCRで読み込み、
オートチェックシステムで誤読を自動変換



RPA
(Robotic Process Automation)

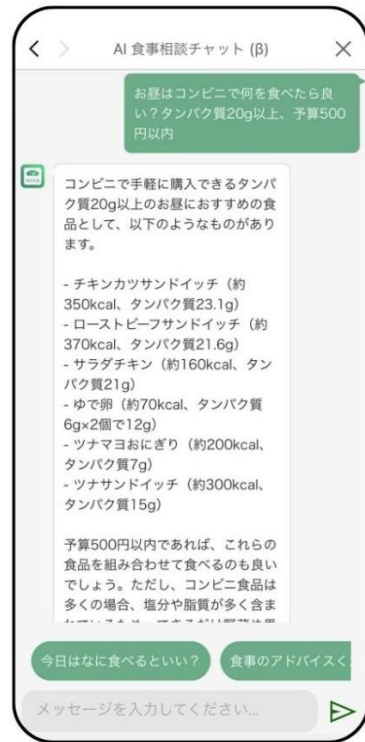


チャットボット

協業の推進：ライフログテクノロジー、インソースとのサービス共同開発



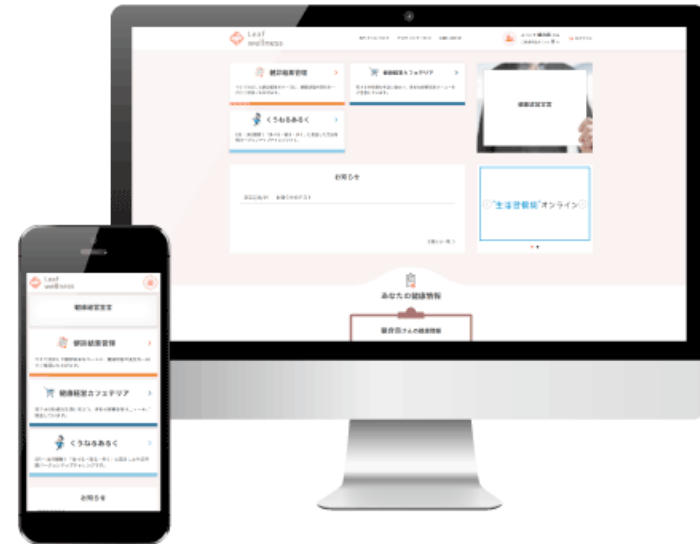
ライフログテクノロジー社のアプリ「カロミル」の新機能「ChatGPT」を活用した対話型「AI食事相談チャット」を取り入れた、新たな保健指導プログラムを共同開発します。



当社のシステムを活用した健康管理サービス「Leaf wellness」をインソース社と共同で提供。
インソースの法人のお客様へ7月より販売を開始します。



Leaf
wellness
リーフ ウェルネス



健康予測機能開発：2023年8月より「健康予測（疾病発症予測）シミュレーション」を提供開始

23年8月より、健診結果管理システムに「健康予測（疾病発症予測）シミュレーション」機能を追加し、提供を開始します。疾病発症予測機能は、弘前大学の監修・指導を受け、東京海上ホールディングス(株)・(株)AlgoNautと当社が共同で開発したもので、健康診断結果に基づいた疾病（糖尿病・高血圧・虚血性心疾患・脳血管疾患）の発症リスクの予測が可能です。



現在の健診結果と生活習慣に基づいた3年以内の健康(疾病発症)予測を表示

生活習慣を改善した場合のシミュレーション結果を表示

※健康予測は、健康維持増進や生活習慣改善のための情報提供を目的としたものであり、病気の診断あるいは病気の治療を行うものではありません。
※画像は開発中のものです。

HRマネジメント事業

BPOサービスにおける営業エリアの拡大

- 1) **エリア拡大戦略による新規顧客開拓**
首都圏以外に、関西・中部地方へも営業エリアを拡大し、既設の健康保険組合へ営業開始。
- 2) **既存顧客から受託業務追加によるアップセル**
BPOサービスの受託業務範囲・利用サービスの追加受注に向けた提案強化。

～2020年

2021年～



新規事業・関連事業

新規事業・関連事業 健診機関支援ビジネス（送客支援・BPO）

日本全国3,000ヵ所以上の健診機関ネットワークを活かし、健診機関の送客支援と運営支援ビジネスの展開。

送客支援サービス



■ 仕組み

健診機関から当社専用の「健診予約枠」をご提供いただき、当社提供「健診予約システム」をご利用中のお客様（受診者）を効率・効果的に集客することが可能に。

■ 期待される効果

- a) 健診の予約がネット予約による簡便化－**集客力UP**
- b) 電話が繋がらない**お客様（受診者）の不満解消**
- c) 予約センターの**人材不足の解消**

その他、健診機関内でのさまざまな事務業務を当社BPOセンターにて業務代行。

【事務業務例】

健診受診前の検査キット送付、予約センター業務、健診結果票の送付など

潜在市場規模

現在、健診機関**約100機関**が送客支援サービスをご利用中。さらなる契約拡大を推進。

健診機関数
3,000超

送客支援契約
健診機関数
102
(対23年1Q +2)

新規事業・関連事業 オンライン・ドクター(オンライン診療) ①生活習慣病の重症化予防

厚生労働省の「令和4年度高齢者医療制度円滑運営事業」として採択を受け、**10健保の受託実績**。

後期高齢者支援金 加算・減算制度(※)の評価項目
「糖尿病性腎症等の生活習慣病の重症化予防」



※後期高齢者支援金 加算・減算制度とは…

少子高齢化により増大し続ける医療費を抑制するため、特定健診・保健指導や予防・健康づくり等に取り組む健康保険組合に対するインセンティブを、より重視するための制度。「特定健診」・「特定保健指導」の実施率に応じて加算（ペナルティ）、減算（インセンティブ）されます。

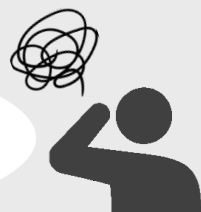
実施率が低い保険者（健康保険組合）に対しては、“後期高齢者支援金”が最大10%加算されます。

新規事業・関連事業 オンライン・ドクター(オンライン診療) ②企業のメンタルヘルス対策支援

「企業向けメンタルヘルスケア（心療内科）」のオンライン診療サービスを企業様向けに8月より提供開始。

企業の課題

メンタルヘルス不調による
従業員の退職・休職が増加



精神科医の絶対数が少なく
全企業に配置できない



企業の産業医と、外部の精神科医・
心療内科医との連携が重要

オンライン・ドクターの企業向けメンタルヘルスケア

メンタル不調者の負担無く、提携の精神科医につなぎます



産業医



オンライン
ドクター

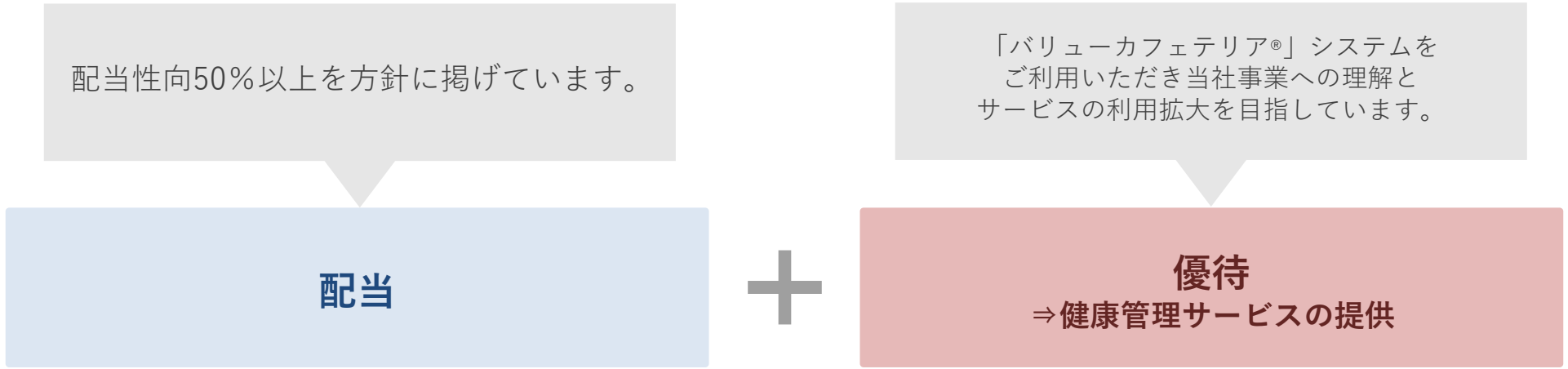
心療内科の予約・受診・服薬までオンラインで完結
→受診のハードル（通院等）が下がり早期治療へ



1. 2023年12月期第2四半期決算概要
2. 2023年12月期業績予想
3. 成長戦略・今後の展開
- 4. 株主還元**
5. 会社概要・事業概要

株主還元

当社では、株主還元の原資を「配当」と「株主優待」に振り分けています。

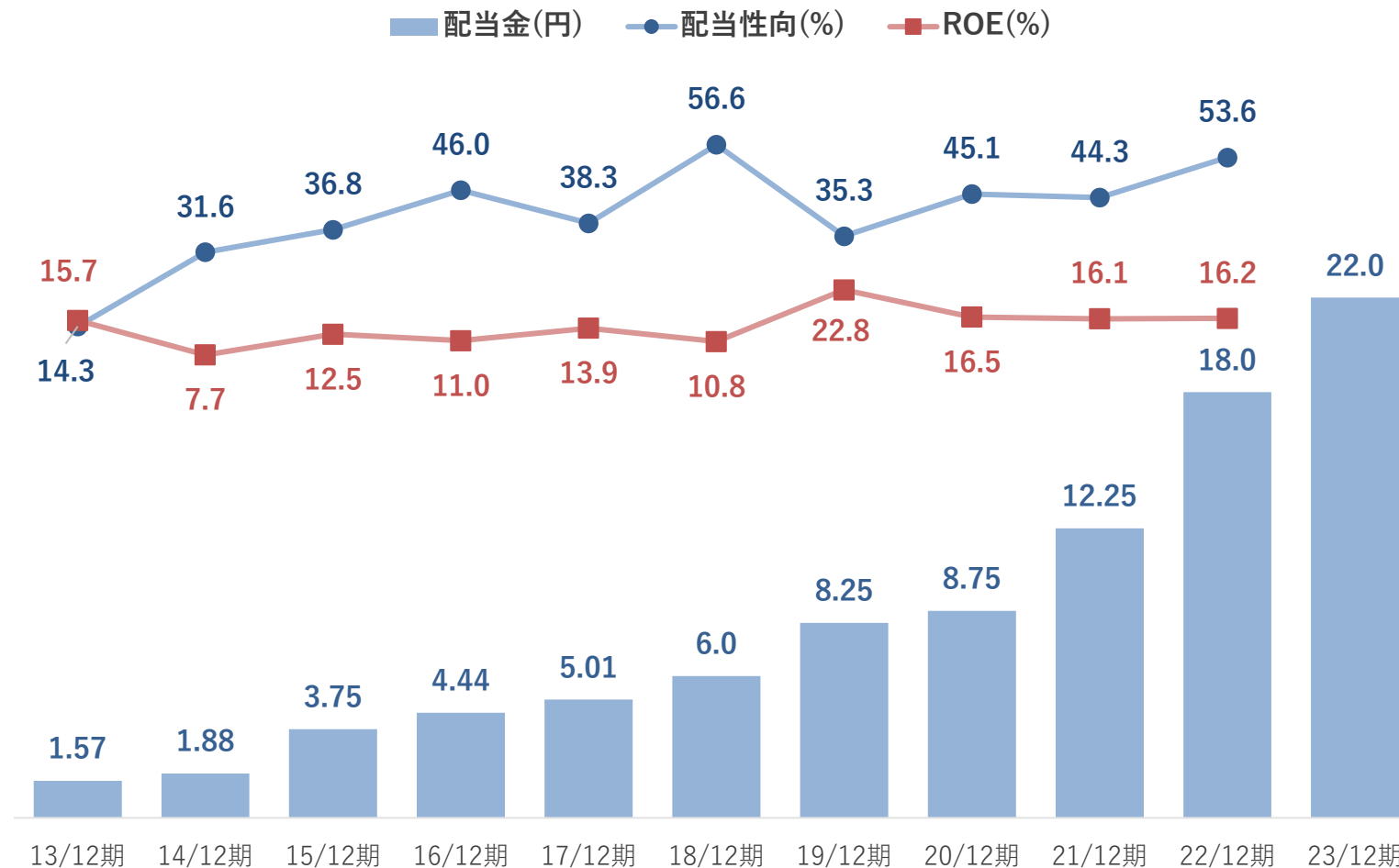


1単元 (100株)	配当金	株主優待	配当 & 優待 利回り
123,800円 ※2023年8月14日終値ベース	2,200円 ※2023年12月期配当予想ベース	【1年目】 2,500Pt (6,600円会費無料)	9.1%
		【2年目】 3,500Pt (6,600円会費無料)	9.9%
		【3年以上】 5,000Pt (6,600円会費無料)	11.1%

配当：5/15 配当予想修正を公表 … 中間配当 + 2 円増配

上場以来11期連続増配

2023年12月期の年間配当予想 **4 円**増配 (2023.5発表)



配当方針

配当性向 **50%**以上

2023年12月期
配当金(予想)

22 円 中間 12円
期末 10円

株主特典として、四つの特典をご用意

- 1 「バリューカフェテリア[®]」 年会費6,600円(税込)が無料
- 2 個人の健診結果等の健康情報を電子情報として、経年で情報管理出来るインフラを提供
- 3 保有株式数・継続保有期間に応じてカフェテリアポイントを贈呈
(1Ptを1円として「バリューカフェテリア[®]」にてご利用いただけます！ポイントは2年間有効)
- 4 15,000点以上の商品やサービスを会員価格で利用可能

株主優待

自社の健康管理サービス「バリューカフェテリア®」で 株主の健康管理と健康行動をサポート

「バリューカフェテリア®」

健康増進アイテム **15,000点以上**
優待価格でご利用いただけます



郵送検査/歯科健診



健康食品



サプリメント



医薬品



健康関連用品



運動



リラクゼーション



旅行・保養所



睡眠



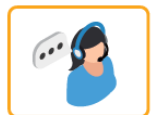
禁煙



エンタメチケット



メガネ・コンタクト



相談・カウンセリング



ビューティー



パズル



育児



介護



寄付

■カフェテリアポイント贈呈基準

単位：Pt

株数\継続保有期間	1年未満	1年以上	3年以上
2,000株以上	30,000	32,000	35,000
1,000株以上 2,000株未満	15,000	17,000	20,000
500株以上 1,000株未満	10,000	12,500	15,000
300株以上 500株未満	7,500	10,000	12,500
200株以上 300株未満	5,000	7,500	10,000
100株以上 200株未満	2,500	3,500	5,000

※ 優待確定権利日時点で継続して100株以上保有されていない場合、ポイントの有効期限は優待会員期間に準じ、1年間となります。

1. 2023年12月期第2四半期決算概要
2. 2023年12月期業績予想
3. 成長戦略・今後の展開
4. 株主還元
5. **会社概要・事業概要**

会社概要・クレド（ミッション・ビジョン・カルチャー）

健康管理サービス、健保設立・運営支援のリーディングカンパニー

独自開発の健康管理サービスの提供により、企業・健康保険組合・個人の健康管理を支援し、一人ひとりの健康寿命の延伸とウェルビーイングの実現に貢献します。

会社名	株式会社バリューHR
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自社開発したバリューカフェテリア®システムで、健康情報のデジタル化サービス、各種健康管理サービス（健診予約、健診結果管理、特定保健指導、カフェテリアプランなど）をワンストップで提供。 ・ 健康経営・データヘルス支援サービスの提供。 ・ 健康保険組合の新規設立支援、事務運営に係わるBPOサービスの提供。
代表者	代表取締役社長 藤田 美智雄
設立	2001年7月
上場日	2013年10月（東証プライム：6078）



» MISSION 我々の使命

一人ひとりの健康管理・健康行動を支援することで健康生活と健康寿命の延伸に貢献します。

» VISION 我々の目指す姿

「健康情報のデジタル化と健康管理のインフラ企業」として絶対的なサービスを提供します。

» CULTURE 我々が大切にすること

お客さまから教わり、学び、そして信頼される仕事を続けます。

経営陣の紹介



代表取締役社長

藤田 美智雄

1960年青森県弘前市生まれ。1982年国際商科大学（現東京国際大学）卒業。
アーサー・アンダーセン会計事務所（現有限責任あずさ監査法人）入所。その後、メリルリンチ証券会社（現BofA証券）、青山監査法人（現PwCあらた有限責任監査法人）で人事部長兼人事コンサルタント業務に従事。1998年にプライスウォーターハウスコンサルタントへ転籍。そこで健康保険組合の分割・設立業務に携わったことをきっかけに、2001年バリューHRを創業。



代表取締役副社長

藤田 源太郎

1985年東京都生まれ。2008年中央大学文学部卒業後、新卒で当社入社。
カフェテリアプランの運営企画を担当。その後、健康保険組合の新規設立支援コンサルティング営業を経た後、社長室長として新規事業やアライアンスに従事。2014年に取締役就任、カフェテリア事業本部を担当。2019年より専務取締役に就任、経営企画室長としてIRを担当。2021年に代表取締役副社長に就任。

経営陣の紹介

取締役

取締役副社長

飯塚 功

一般財団法人日本がん知識普及協会の医療事業部長として施設・巡回健診の責任者を経験し、職域における生活習慣病・メンタル疾患の早期発見の重要性を体感。2005年より当社に参画し、健保組合における効果的な保健事業の実施に尽力。2019年に取締役副社長に就任。ヘルスケアサポート事業本部長と営業本部管掌を兼務。

常務取締役CIO

大村 祐司

ソフトウェアエンジニアとして個人事業を開業後、2001年より当社に参画、取締役 情報システム本部長として、バリューカフェテリア®システムの開発・構築に従事。2014年に常務取締役に就任。情報セキュリティ・コンプライアンス室長を兼務。

社外取締役

取締役

唐澤 剛

厚生労働省に入省後、老人保健法の改革や介護保険制度の創設に尽力し、2014年には同省保険局長に就任。同省退任後、社会福祉法人サン・ビジョン理事長、佐久大学客員教授、シミックホールディングス株式会社の社外取締役などを務める。2019年当社社外取締役に就任。

取締役

柳澤 彰子

アーサーアンダーセン・アンド・カンパニー、駐日デンマーク大使館を経て駐日英国大使館入職後、国際通商部首席商務官として英国の対日プロモーションの牽引と輸入拡大に尽力。現在は早稲田大学スポーツビジネス研究所招聘研究員、スターリング大学研究員(マインドスポーツ)などを務める。2022年当社社外取締役に就任。

社外取締役（監査等委員）

取締役（監査等委員）

吉益 裕二

有限責任監査法人トーマツにて約40年間監査業務を経験。退所後、吉益公認会計士事務所を立ち上げ、みずほ証券の社外取締役、日本生命主要子会社2社の社外監査役を務める。2017年当社社外取締役に就任。

取締役（監査等委員）

中西 明典

厚生労働省に入省後、厚生大臣官房長、社会保険庁長官に就任。同省退任後、社会保険診療報酬支払基金の理事長や、あいホールディングスの代表取締役社長を務める。2016年当社社外取締役に就任。

取締役（監査等委員）

吉成 外史

会計士補としてアーサー・アンダーセン会計事務所に入所。司法試験合格後は法律事務所を開設し、30年以上に亘り弁護士業務に従事。タカラトミーなど東証一部上場会社等多数の監査役を務め、2017年当社社外取締役に就任。

沿革

2001年7月

東京都渋谷区恵比寿に設立、有限責任監査法人トーマツグループの健保組合設立に関する業務受託

2001年11月

健保の保健事業を対象とした「バリューカフェテリア®」サービス開始

2005年5月

健康診断業務及び健康管理データを利用した健康管理支援サービスを開始

2008年7月

特定健康診査及び特定保健指導の実施に関する代行機関番号取得 (91399048)

2009年7月

健康管理事業の拡大に伴い、青森県弘前市にデータセンターを開設

2010年12月

本社機能を東京都渋谷区千駄ヶ谷に移転。「バリューHRヘルスケアセンター」を開設。

同ビル内に提携医療機関「バリューHRビルクリニック」の新規開業支援。人間ドック、各種健康診断サービスを提供。

2013年10月

東京証券取引所 JASDAQ市場へ上場

2014年11月

東京証券取引所 市場第二部へ市場変更

2016年12月

東京証券取引所 市場第一部へ昇格

2019年7月

青森県弘前市にオペレーションセンターを開設

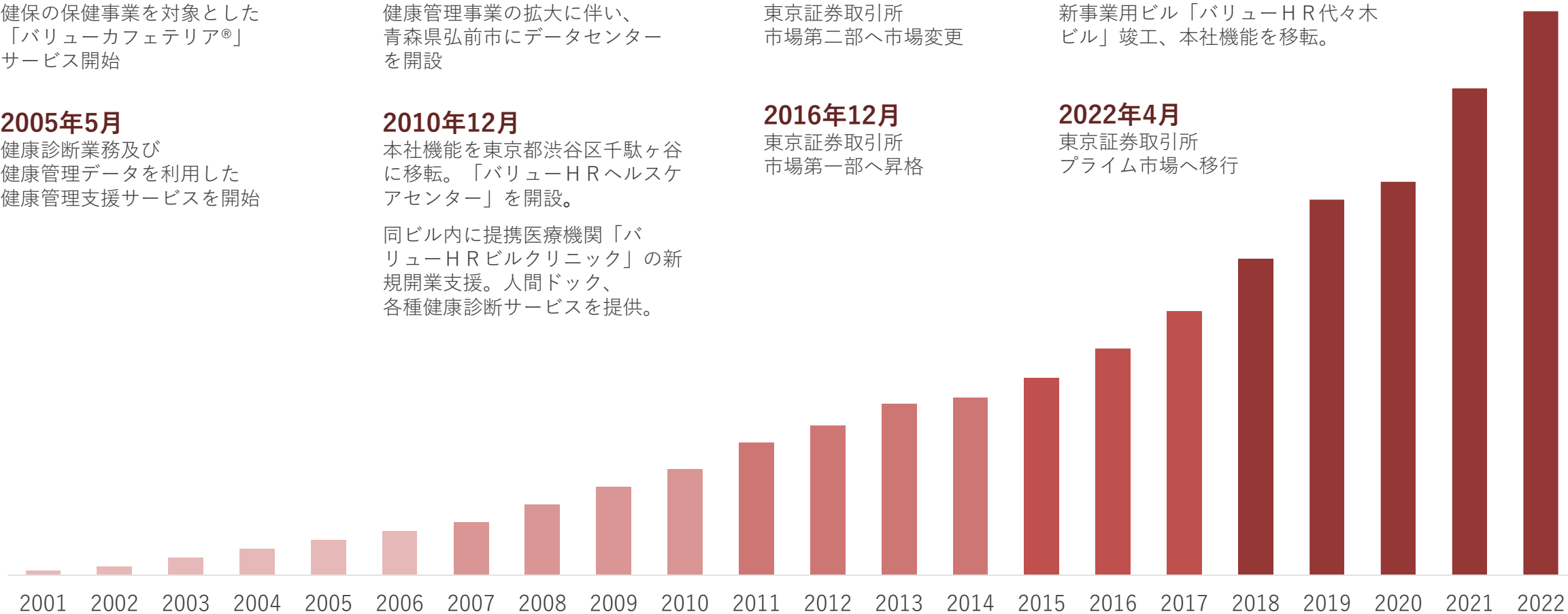
2020年12月

新事業用ビル「バリューHR代々木ビル」竣工、本社機能を移転。

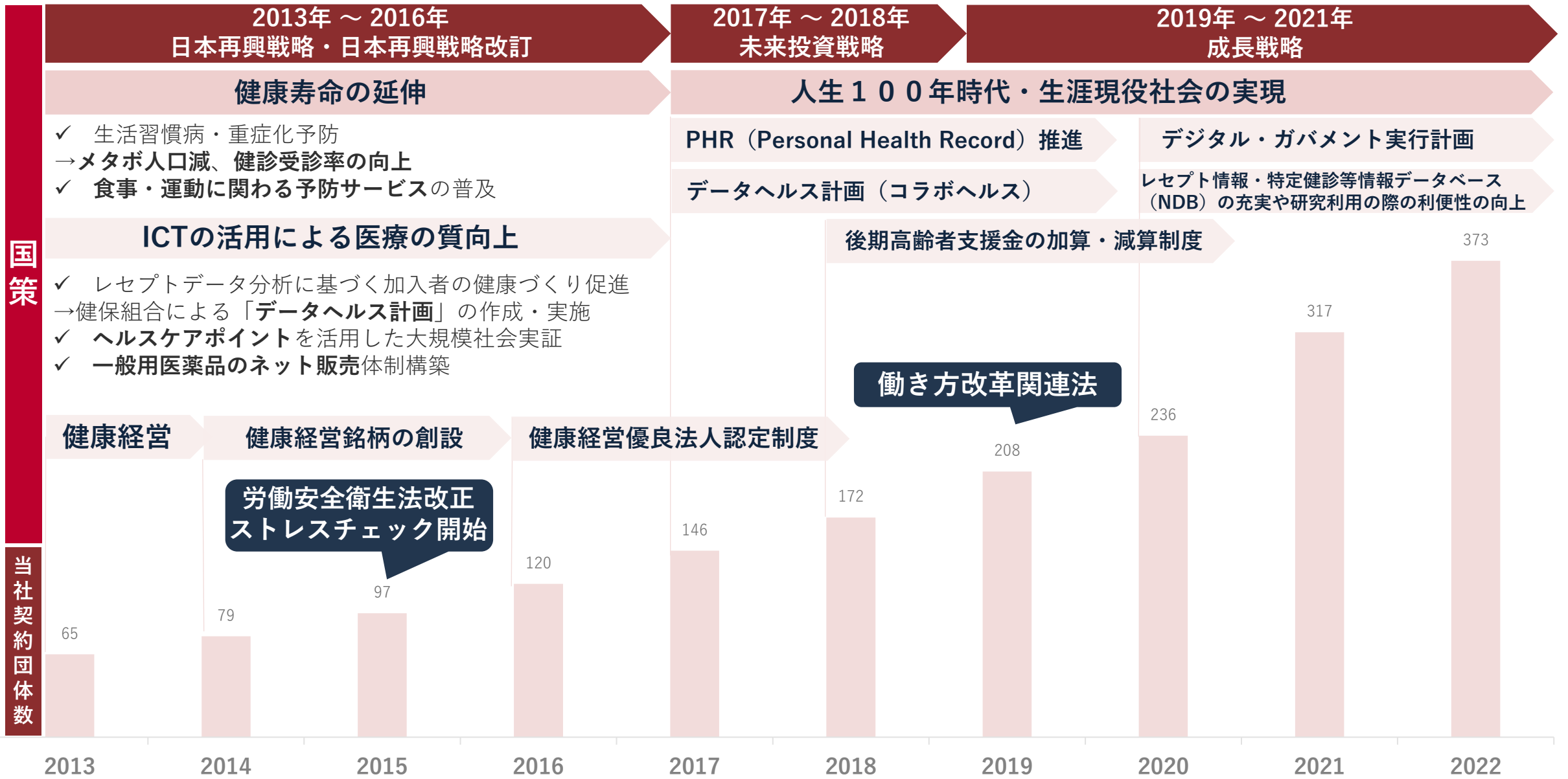
2022年4月

東京証券取引所 プライム市場へ移行

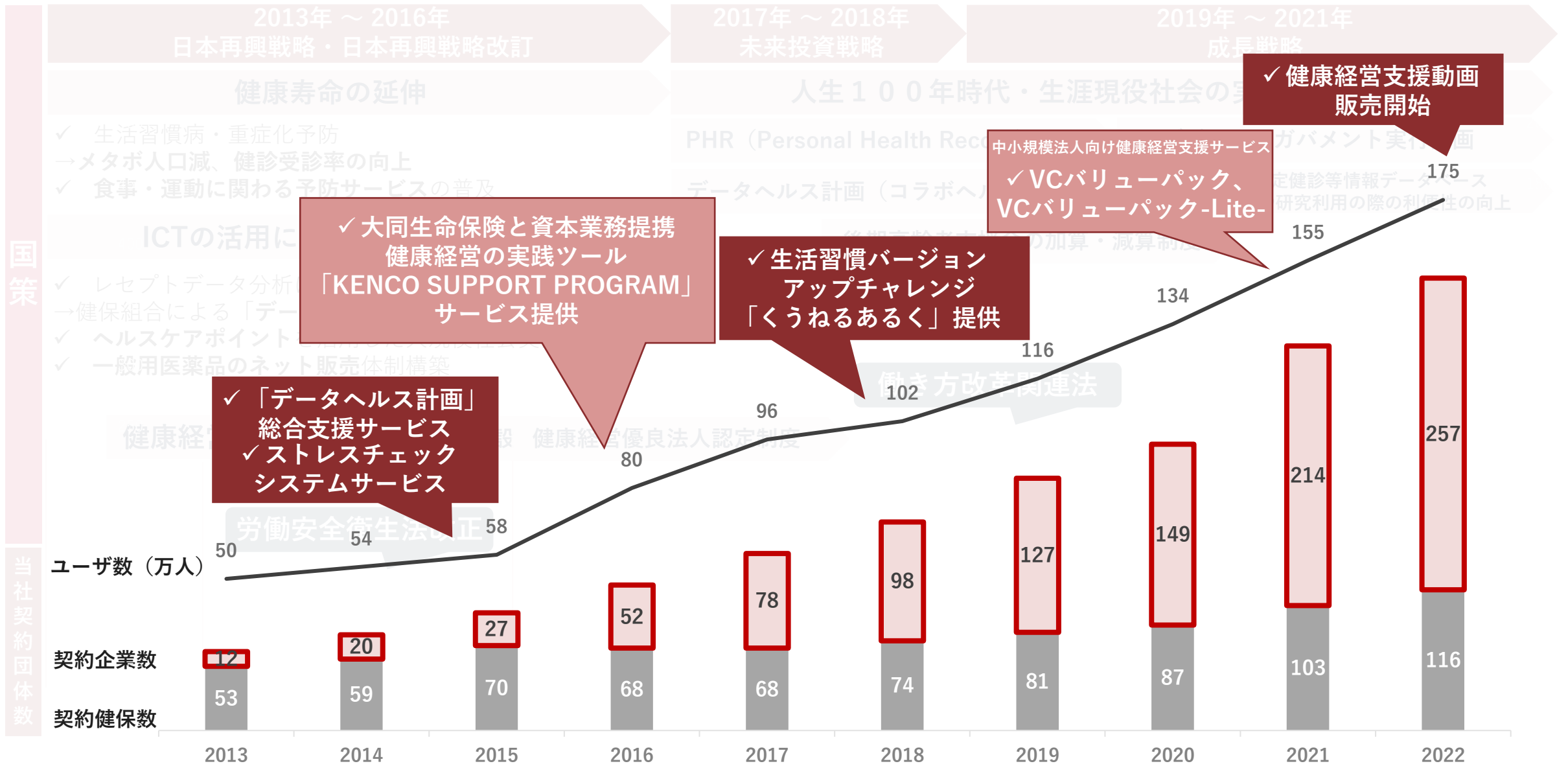
2022年12月期
売上高
6,168百万円



外部環境／健康づくりに関する国策・法令の潮流

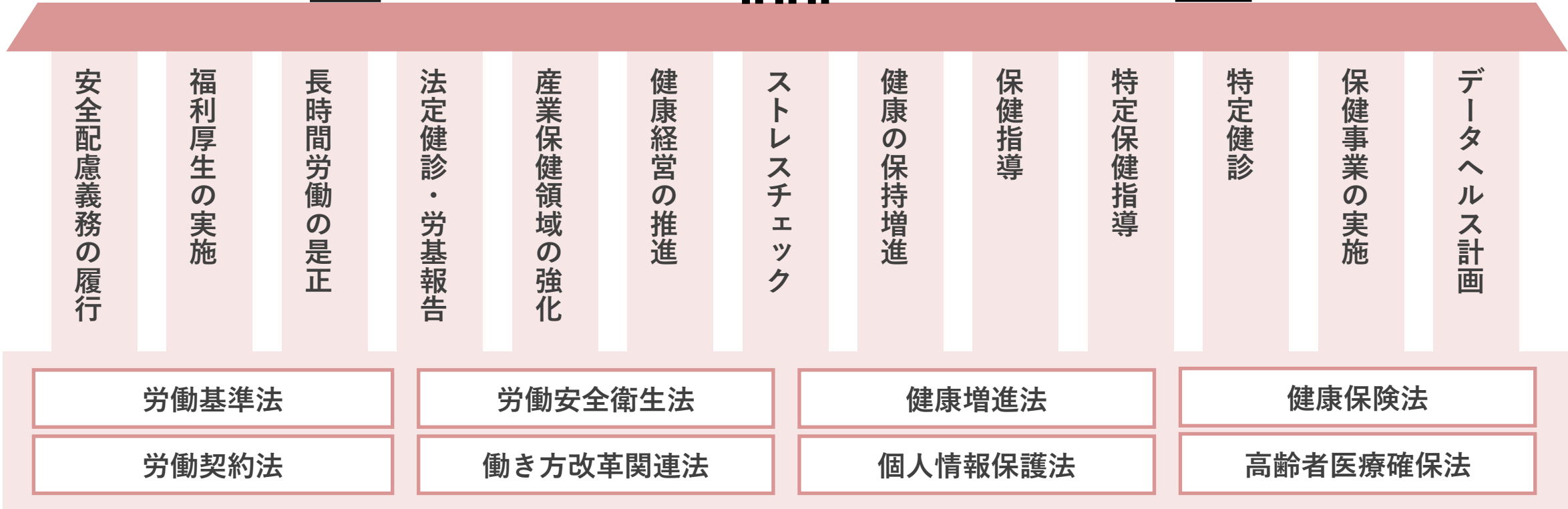


外部環境／健康経営の推進による追い風および当社提供サービスの追加と契約団体数の推移



健康管理のインフラとは

「健康管理のインフラ」として、法律に基づく健康管理を直接支えるサービスを提供しています。



事業別売上構成比と内訳

バリューカフェテリア事業

- 健康管理サービス「バリューカフェテリア®」システム
(ワンストップサービス)



企業



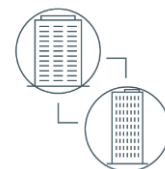
健康保険組合



個人



健診/保健
指導機関



提携事業者

全事業に占める売上構成比

80%

内
訳

1)

システム利用料

40%

2)

事務代行サービス

32%

3)

特定保健指導

13%

4)

カフェテリア販売手数料・広告

8%

5)

医療機関支援など

7%

HRマネジメント事業

- 事務運営サービス
- 設立支援コンサルティング



健康保険組合

全事業に占める売上構成比

20%

内
訳

1)

人材派遣

60%

2)

BPO

35%

3)

設立支援
コンサルティング

5%

当社の独自性・強みについて

1

ワンストップサービス



- ・法令で義務付けられる「健康管理」施策をフルアウトソース可能なワンストップサービスを提供

2

カスタマイズ対応



- ・お客様要望&新規法令に対応
- ・システムの内製開発力による柔軟なカスタマイズで様々なニーズに対応

3

豊富なノウハウ



- ・健保設立&保健事業支援実績創業から20年超
- ・健保スタッフ～管理職まで派遣対応可能
- ・健保設立支援シェアNo.1(46%)

バリューカフェテリア事業
サービス紹介
収益モデル

健康管理のワンストップサービス紹介

-Check-
健康診断受診



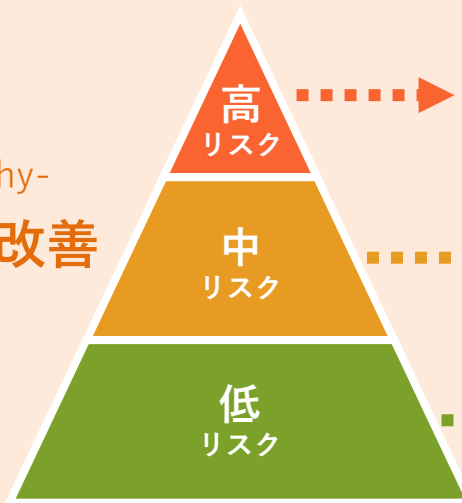
健診予約を24時間いつでもどこからでも簡単に。受診率向上にも寄与します。

-Analyze-
健診結果確認



健診結果の見える化で、自分の健康状態を把握。経年比較も簡単に行えます。

-Be Healthy-
生活習慣改善



診察から薬の配達までオンラインで対応可能。重症化を予防します。



保健指導で生活をサポート。生活習慣病を未然に予防します。



楽しみながら正しい生活習慣を身に着け、さらに健康に。

健康増進支援
(福利厚生)



健診予約、健診結果、保健指導などの行動結果に応じたインセンティブポイントを付与。(1Pt=1円)

健康管理・増進のアイテム購入や、サービスを利用することができ、皆さまの健康をサポートし、QOL向上を応援します。

健康管理のワンストップサービス・収益構造

自社開発のシステム＆サービスを提供し、企業・健康保険組合・個人の健康管理をサポートします。ご要望に応じたサービスを選択導入いただき、一人ひとりの健康管理・健康行動を応援しています。



事務代行サービス（健診代行サービス）

健康診断の実施準備、予約・精算、結果管理まで丸ごとサポートし、企業・健保の煩雑な事務作業を大幅に削減します。バリューカフェテリア事業の収益構造の32%を占めており、現在最も多く導入いただいているサービスです。



HRマネジメント事業
サービス紹介
収益モデル

HRマネジメント事業・サービス紹介

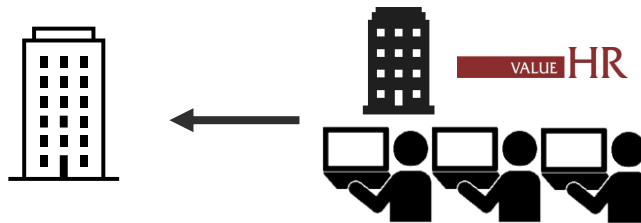
健康保険組合の新規設立・合併・分割から運営支援まで丸ごとサポートします。

健康保険組合設立支援 コンサルティング



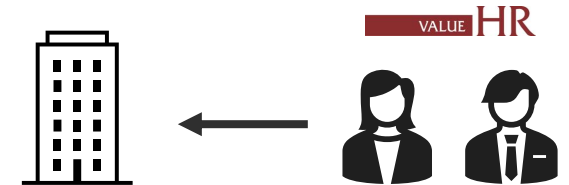
50健保以上の設立支援実績で培ったノウハウで、企業の健康保険組合設立をサポートします。
支援実績シェア46%（業界No.1）

業務委託（BPO）



健康保険組合支援事業で培ったノウハウを活かし、当社のBPOセンターにて専門スタッフが健康保険組合の日常事務を代行します。属人化されない業務体制を確保できます。

人材派遣



職員から管理職まで、健康保険組合業務に精通した経験豊富なスタッフを派遣します。

HRマネジメント事業・収益構造

健康保険組合の新規設立・合併・分割から運営支援まで丸ごとサポートします。



健康保険組合の主な2つの業務

1) 日常業務 (保険給付等)

決裁・承認	常務理事	当社支援サービス
庶務・予算決算	理事長	
適応業務	職員	人材派遣サービス
現物給付業務		
経理業務	職員	BPOサービス
問合せ窓口		

2) 保健事業業務

健康診断、がん検診	職員	当社支援サービス
生活習慣予防、禁煙対策		
メンタルヘルス対策		
運動習慣の推奨		
特定保健指導(2008年～)		
データヘルス計画(2013年～)		バリュー カフェテリア® システム

サステナビリティの取り組み

当社は「健康管理のインフラ」を目指す企業として、事業活動を通じて社会課題の解決に貢献できるような取り組みを行っています。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

<p>E (環境)</p>		<ul style="list-style-type: none"> ・健康管理システムの提供により、健診業務全般のDX化・ペーパーレス化推進 ・社内申請のペーパーレス化推進
<p>S (社会)</p>		<ul style="list-style-type: none"> ・企業への健康経営支援を通じた従業員の働きがい向上、経済成長促進 ・健康保険組合の保険制度・疾病予防の維持のための財源確保 ・健康保険組合のDX化支援による効率的な運営と利便性向上 ・健康増進/疾病予防に関する教育機会を提供。 健康リテラシー向上により、健康寿命の延伸に貢献 ・女性社員の積極的な採用と管理職登用、育児休暇復帰率100% (2022年末時点 社員の女性比率78.4%、女性管理職比率32.5%、育児休暇復帰率81.8%) ・ワークライフバランスの確保 (有給休暇取得率89.7% 平均15.7日取得) ・自社所有ビル内に接種会場を設営し、社員本人と家族の新型コロナウイルスワクチン接種を支援。
<p>G (ガバナンス)</p>		<ul style="list-style-type: none"> ・コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方の開示 ・ISO 27001、JIS Q 27001、プライバシーマークの認証取得

- 本資料は株式会社バリューHR(以下、当社)の業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料には当社の業績、戦略、事業計画などに関する将来的予測を示す記述および資料が記載されております。これらの将来的予測に関する記述および資料は過去の事実ではなく、発表時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予測です。
- また経済動向、他社との競合状況などの潜在的リスクや不確実な要因も含まれています。その為、実際の業績、事業展開または財務状況は今後の経済動向、業界における競争、市場の需要、その他の経済・社会・政治情勢などの様々な要因により、記述されている将来予測とは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おき下さい。

【本資料及び当社IRに関するお問い合わせ先】

株式会社バリューHR IR担当

Email info@valuehr.com

URL <https://www.valuehr.com/>