



2025年12月期 第1四半期
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. 2025年12月期第1四半期決算概要
2. 2025年12月期業績予想・事業方針
3. 株主還元
4. 会社概要・事業概要

2025年12月期決算－第1四半期決算サマリー

【売上高】 2, 271百万円 前年同期比+17.7%

売上高は、計画通りに推移。新規顧客の獲得、既存顧客のユーザー数の増加により、主にシステム利用料、健診事務代行サービス、並びに特定保健指導が増加し、増収

【営業利益】 249百万円 前年同期比▲10.8%

営業利益は、顧客増加に伴う全社的な体制強化に加え、健診事務代行業務における繁忙期の業務処理を補完するため外注費用が増加し、減益。当該費用は上期（第1・2四半期）に集中する見込みであり、通期では効率化・改善により、収益性の回復を見込む

バリューカフェテリア事業

●主要KPI：ユーザー数（団体数）

279万名(519団体)

対24年4Q +21万名(+5団体)

●新規・既存顧客の増加

(1) 新規顧客の増加（主に健診代行）

(2) 既存顧客のユーザー数拡大

HRマネジメント事業

●主要KPI：契約健保数

73 健保 対24年4Q -2健保

解約理由：スポット業務契約の期間満了解約

●新規設立支援 **0 健保**

2Qに1健保、3Qに1健保設立予定あり

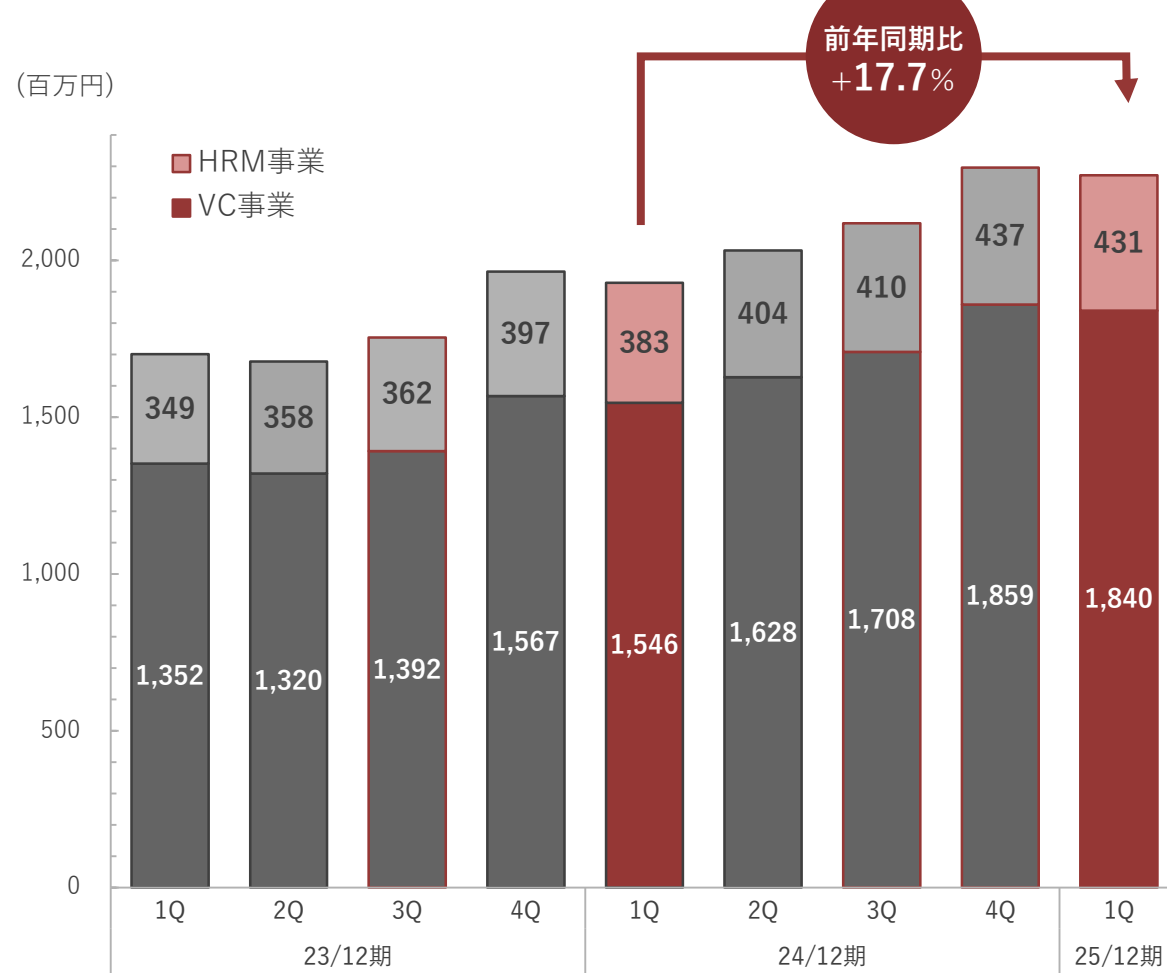
単位：百万円	2024年12月期 1Q	構成比	2025年12月期 1Q	構成比	前年比	2025年12月期 業績予想	対業績予想 進捗
売上高	1,930	－	2,271	－	+17.7%	9,700	23.4%
バリューカフェテリア事業	1,546	80.1%	1,840	81.0%	+19.0%	7,835	23.5%
HRマネジメント事業	383	19.8%	431	19.0%	+12.5%	1,864	23.1%
営業利益	279	14.5%	249	11.0%	△10.8%	1,455	17.1%
バリューカフェテリア事業	448	23.2%	476	21.0%	+6.3%	2,296	20.7%
HRマネジメント事業	73	3.8%	52	2.3%	△28.8%	302	17.2%
全社費用(管理部門)	△242	△12.5%	△280	△12.3%	+15.7%	△1,143	24.5%
経常利益	272	14.1%	252	11.1%	△7.4%	1,408	17.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	158	8.2%	160	7.0%	+1.3%	897	17.8%

全社売上高／営業利益（四半期推移）

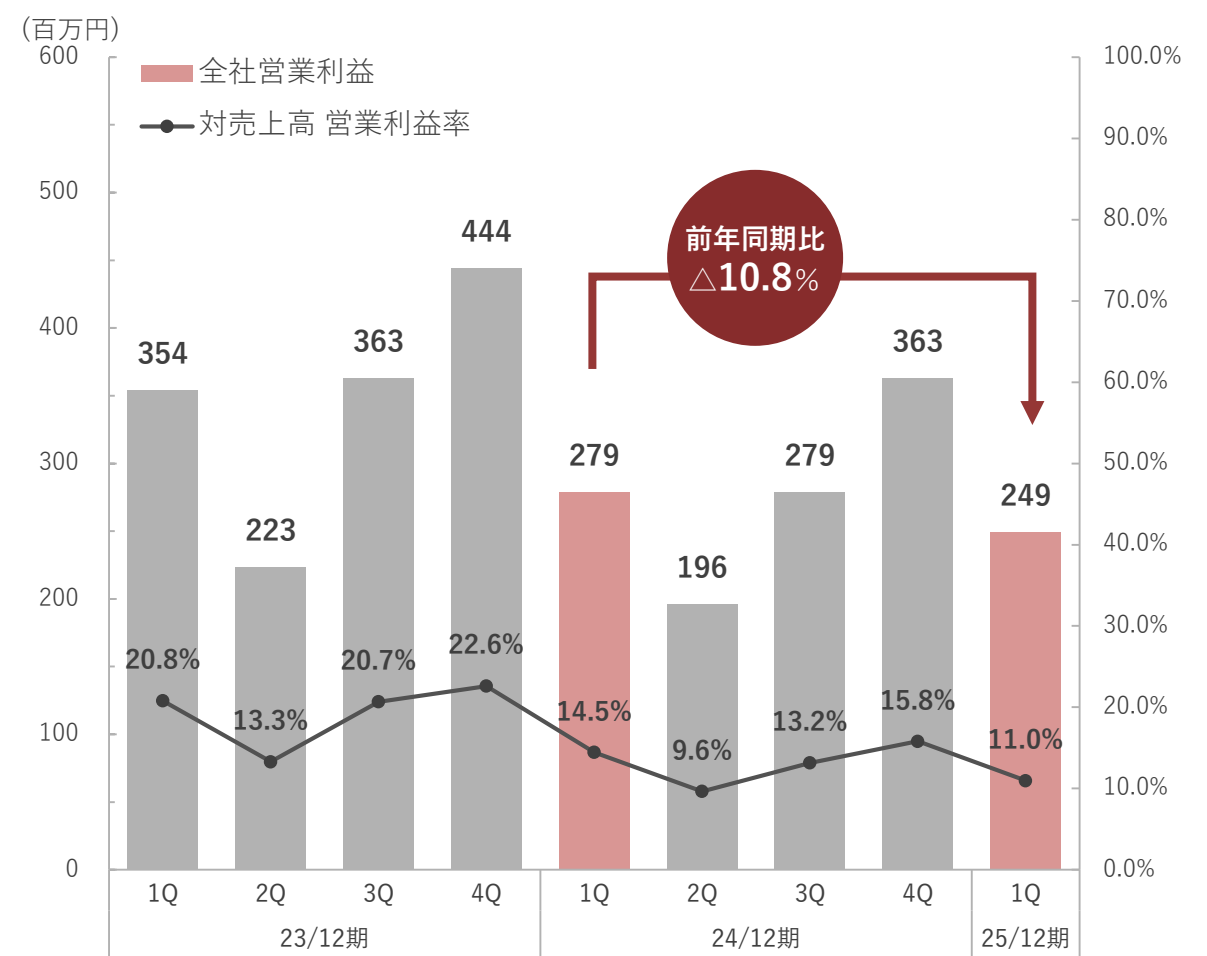
【売上高】新規顧客の獲得（主に健診代行サービス、特定保健指導）と既存顧客のユーザー数の増加により、増収

【営業利益】顧客増加に伴う全社的な体制強化および健診事務代行業務における繁忙期の業務処理を補完するため外注費用の増加により減益、当該費用は上期に集中する見込みで、通期では収益性の回復を見込む

全社売上高



全社営業利益

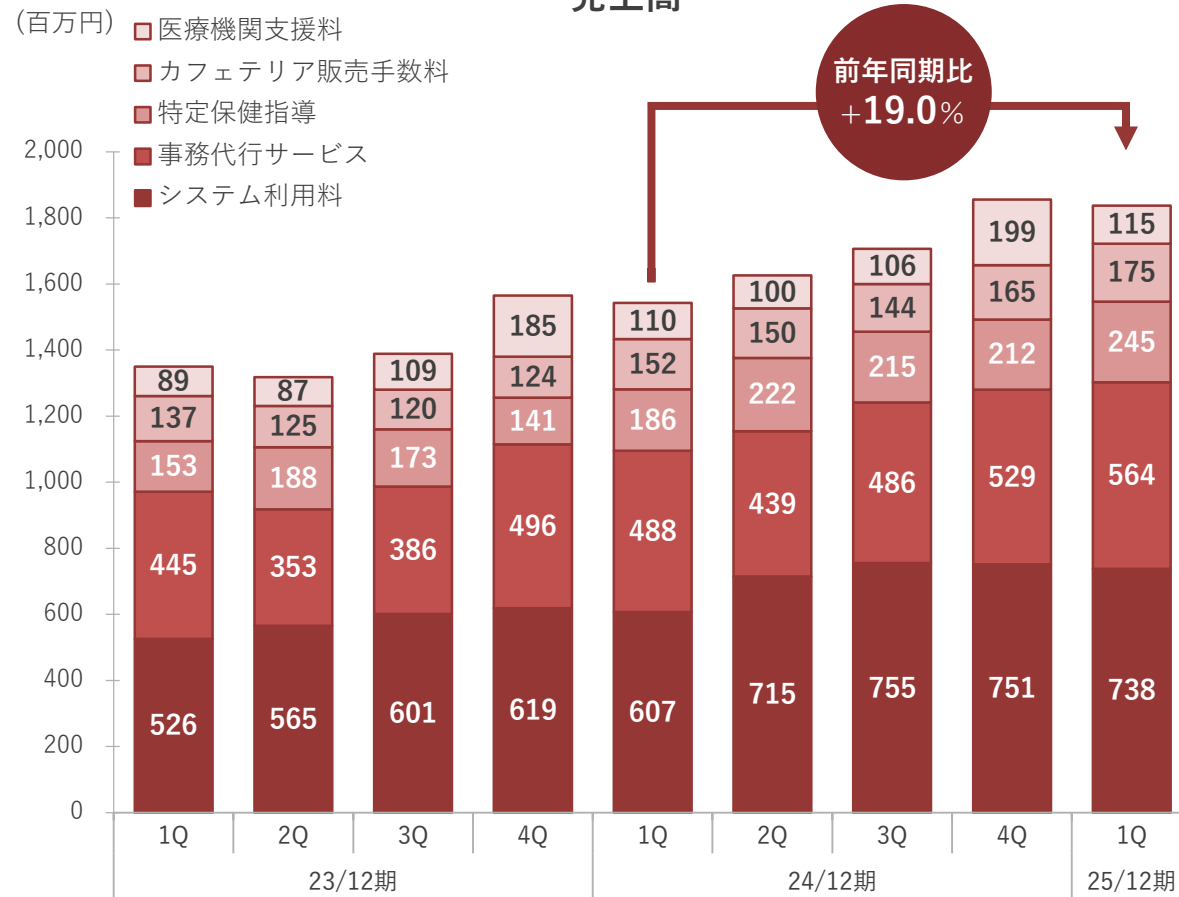


バリューカフェテリア事業 売上高／営業利益（四半期推移）

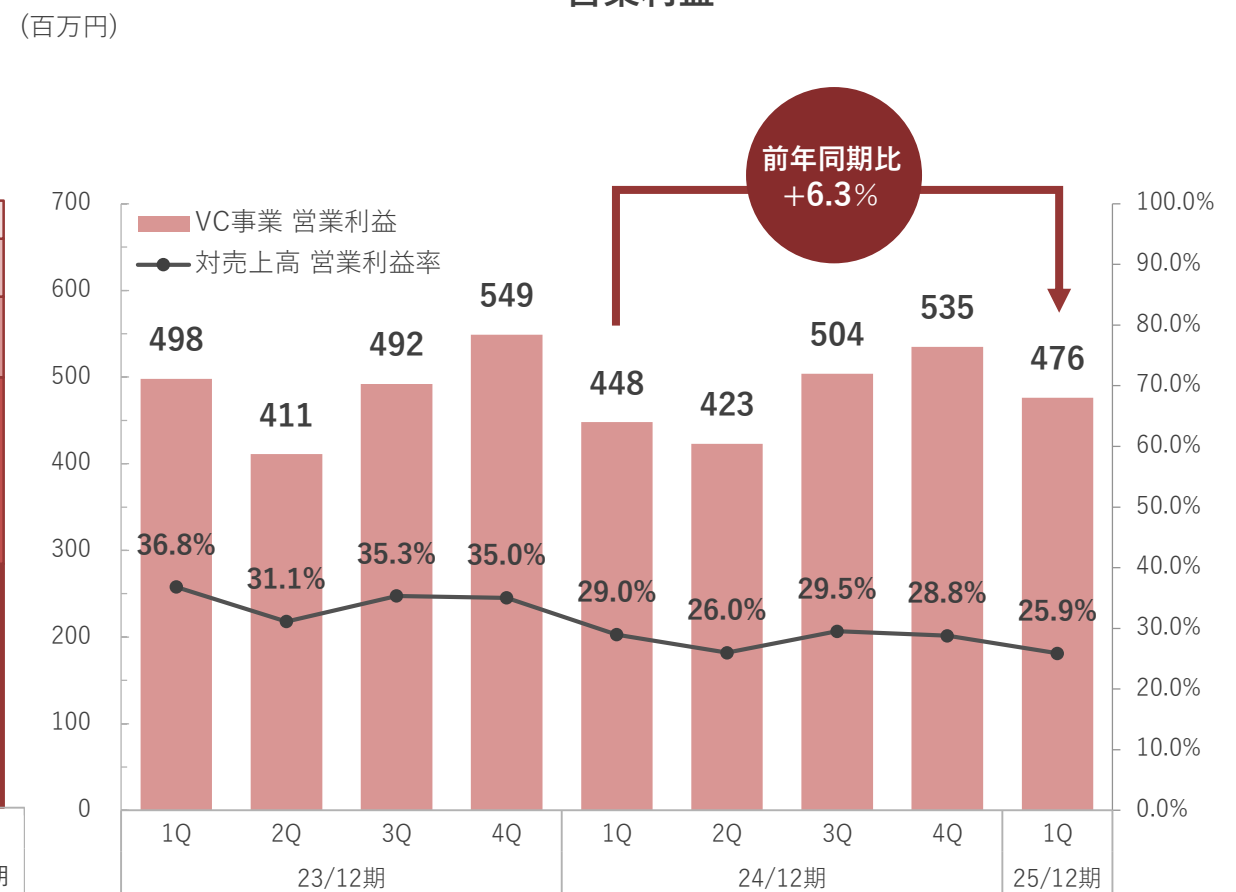
【売上高】新規顧客の獲得と既存顧客のユーザー数の増加により、期初の計画通りに推移し、増収

【営業利益】顧客増加に伴う全社的な体制強化、健診事務代行業務における繁忙期の業務処理を補完するため外注費用が増加し、微増

バリューカフェテリア事業
売上高



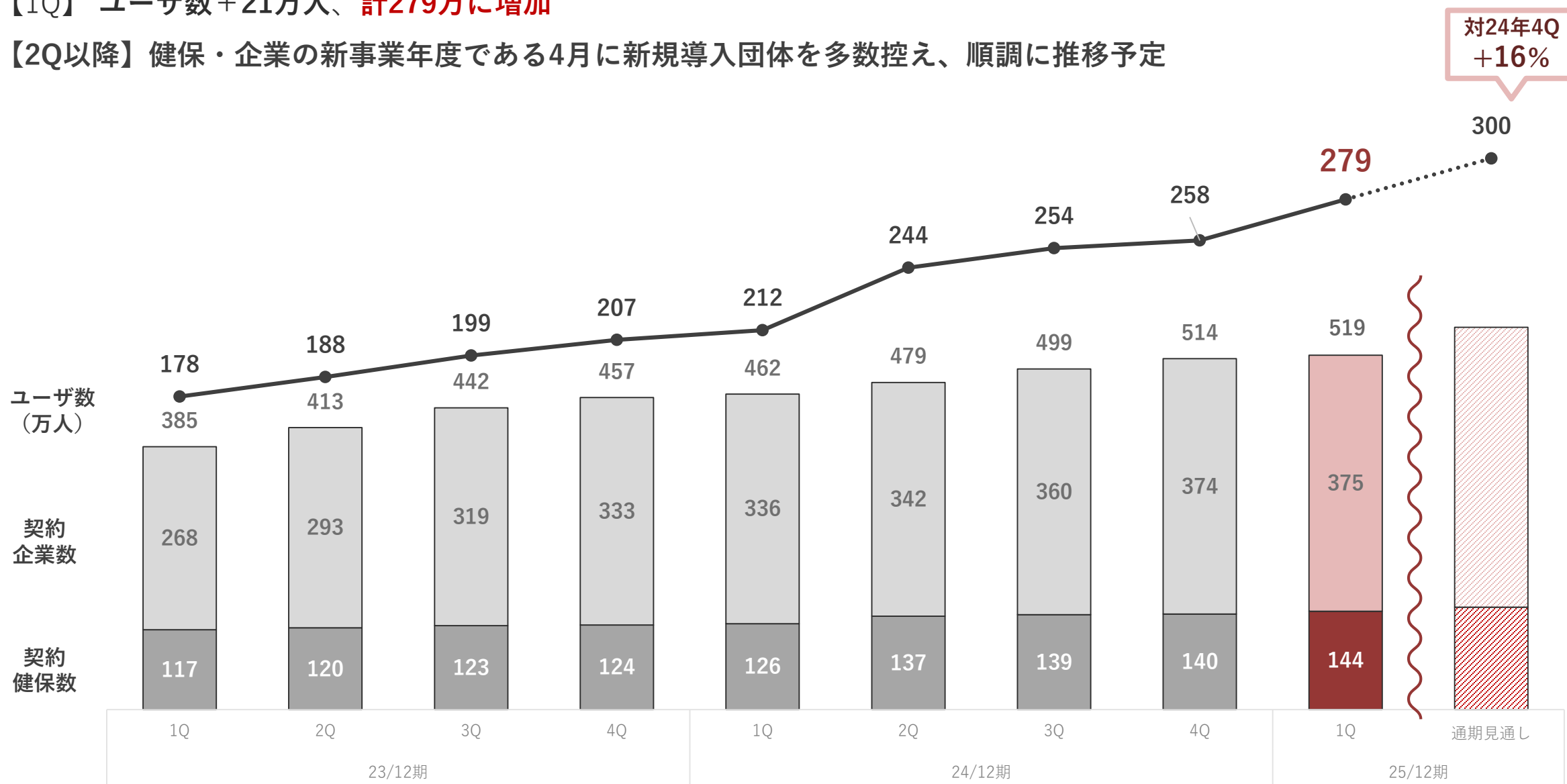
バリューカフェテリア事業
営業利益



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

【1Q】 ユーザ数+21万人、計279万に増加

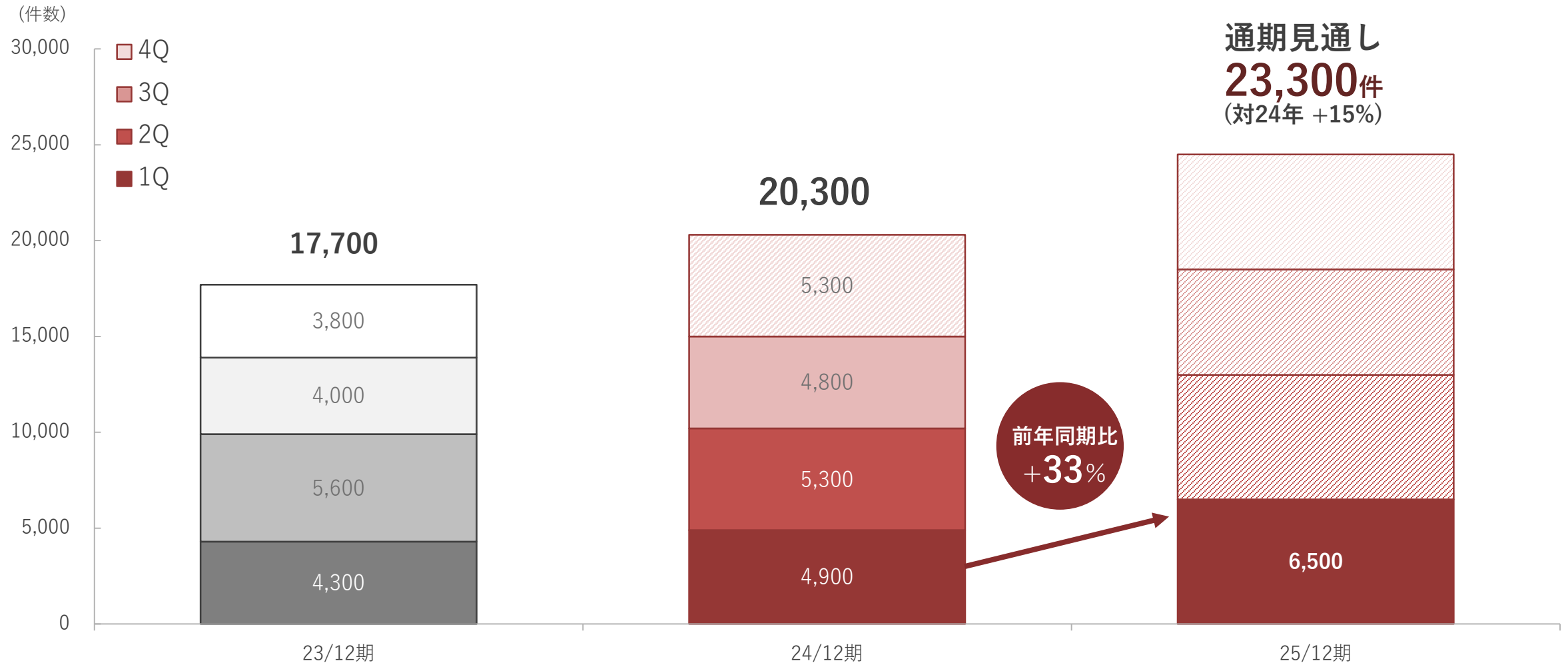
【2Q以降】 健保・企業の新事業年度である4月に新規導入団体を多数控え、順調に推移予定



バリューカフェテリア事業 特定保健指導数

【1Q】 特定保健指導数は対前年比33%増の6,500件を達成

【2Q以降】 受託契約団体の増加に伴い、通期では対前年比+15%増の23,300件の見通し



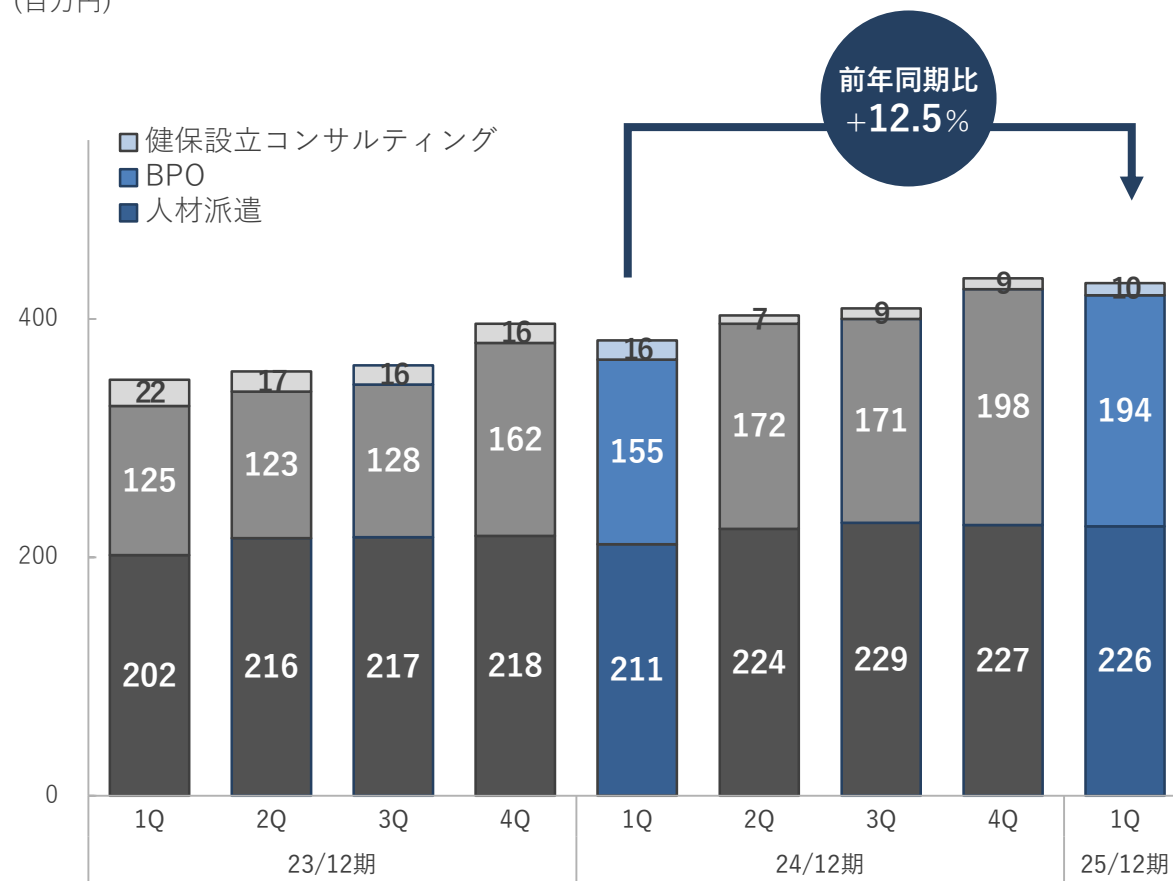
HRマネジメント事業 売上高／営業利益（四半期推移）

【売上高】 前期から受注した契約のサービス継続により、増収

【営業利益】 顧客増加に伴うBPO体制強化による人員増加により、減益

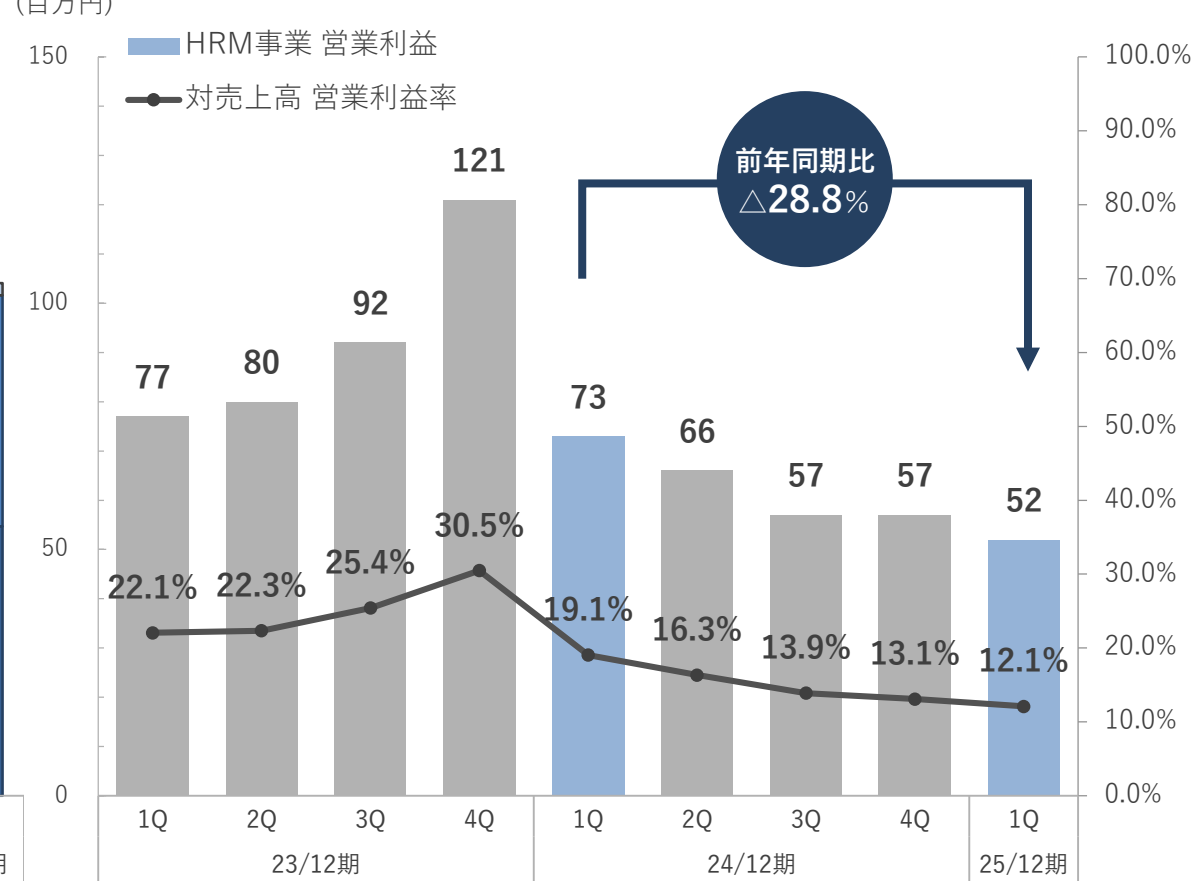
HRマネジメント事業
売上高

(百万円)



HRマネジメント事業
営業利益

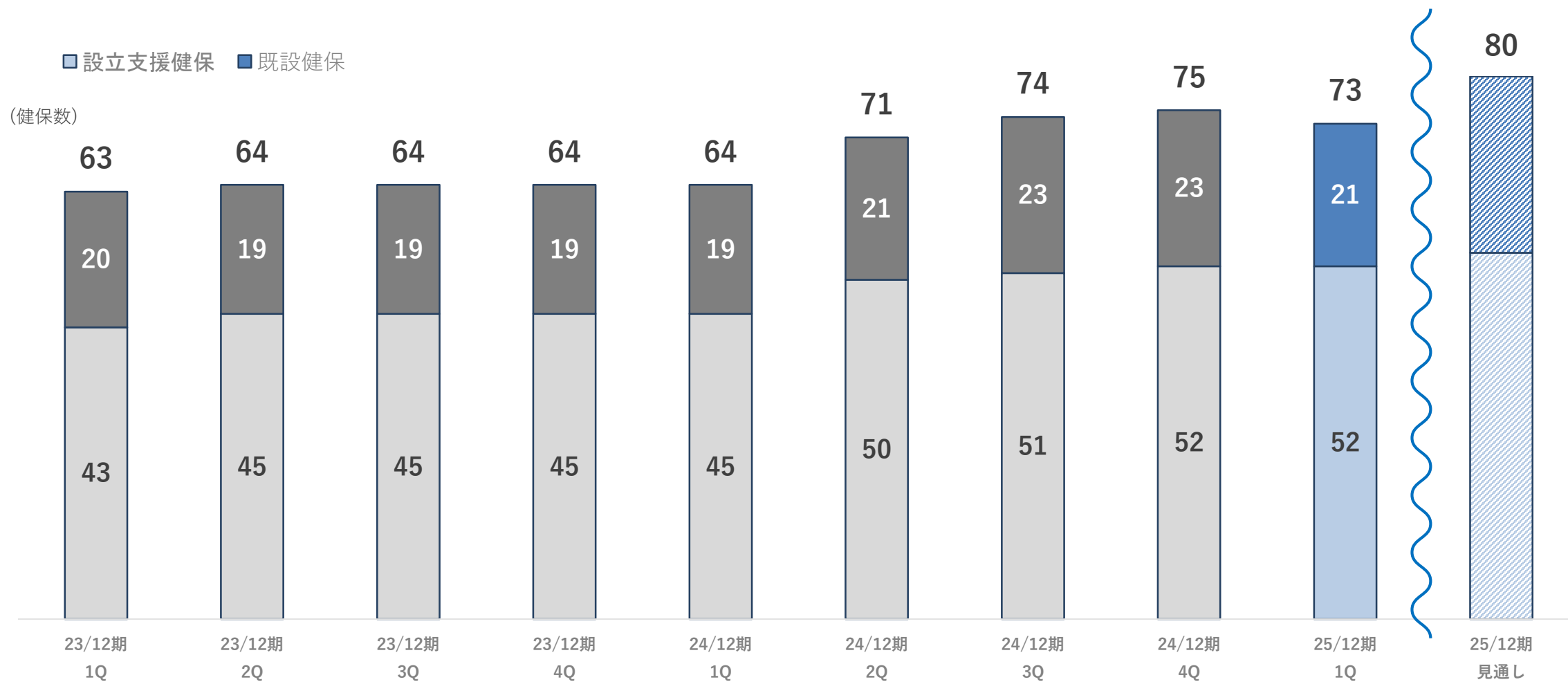
(百万円)



HRマネジメント事業（主要KPI）契約健保数 推移

【契約数】 累計73健保契約中、スポット業務契約の期間満了により 2 健保解約

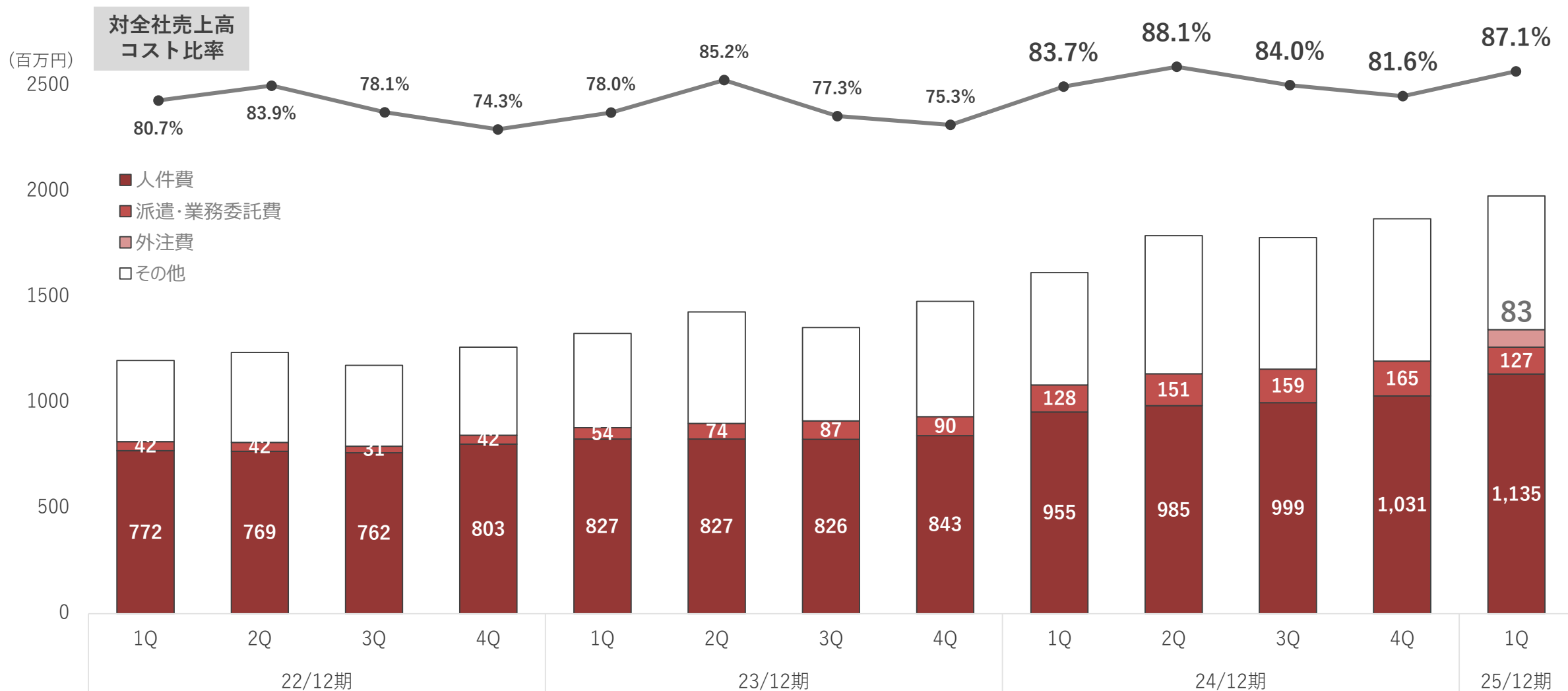
【2Q以降】 今期 2 健保の新規設立支援予定のほか、既設健保からのBPOサービス受託を目指す



全社／売上原価・販売費および一般管理費の状況

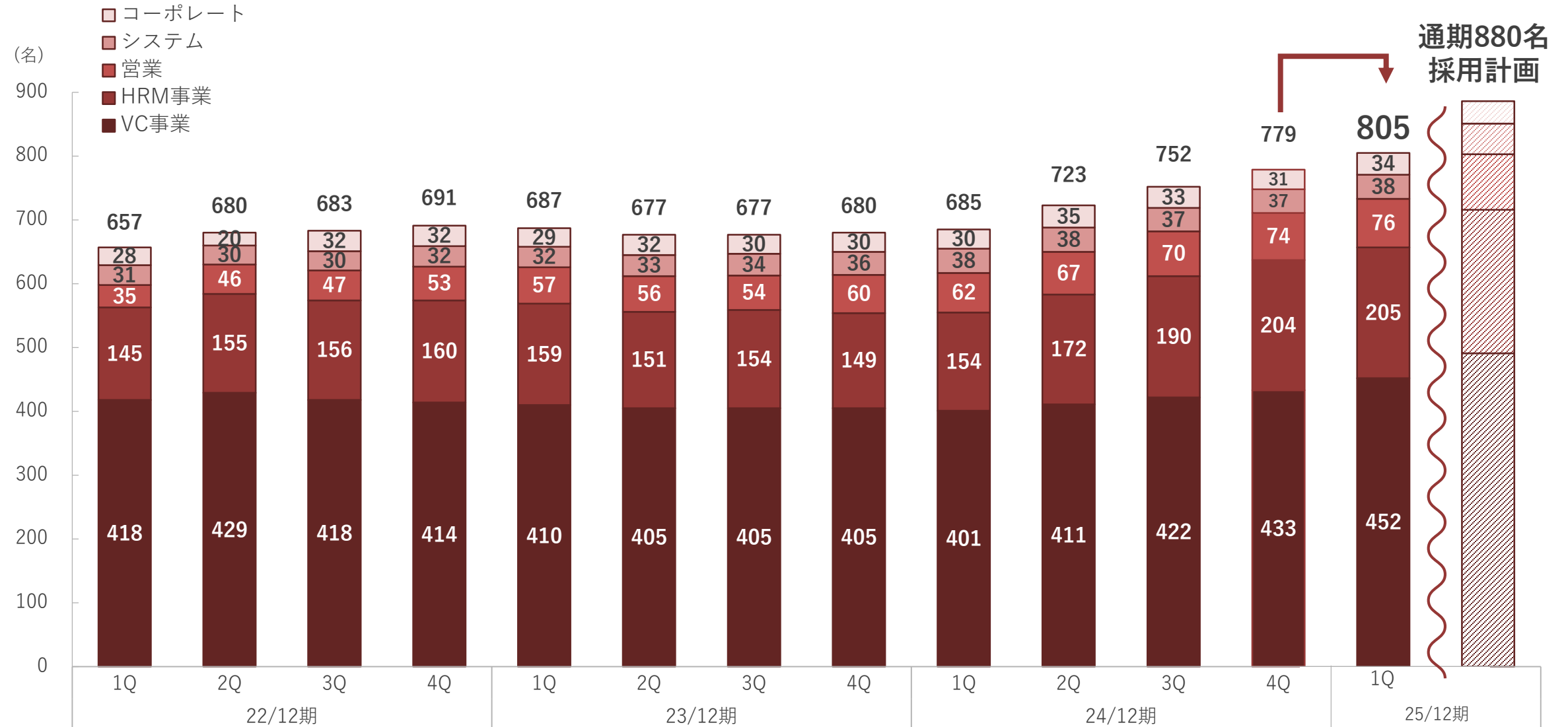
【1Q】 健診事務代行業務における繁忙期の業務処理を補完するため外注費用が増加

【2Q以降】 2Qまで繁忙期の業務処理を補完するため外注費用が発生予定、派遣・業務委託比率は引き続き減少計画



全社／従業員数の推移

【1Q】 +26名、計805名へ。引き続き人員強化を図り、通期で約100名の採用計画



バランスシート of 状況

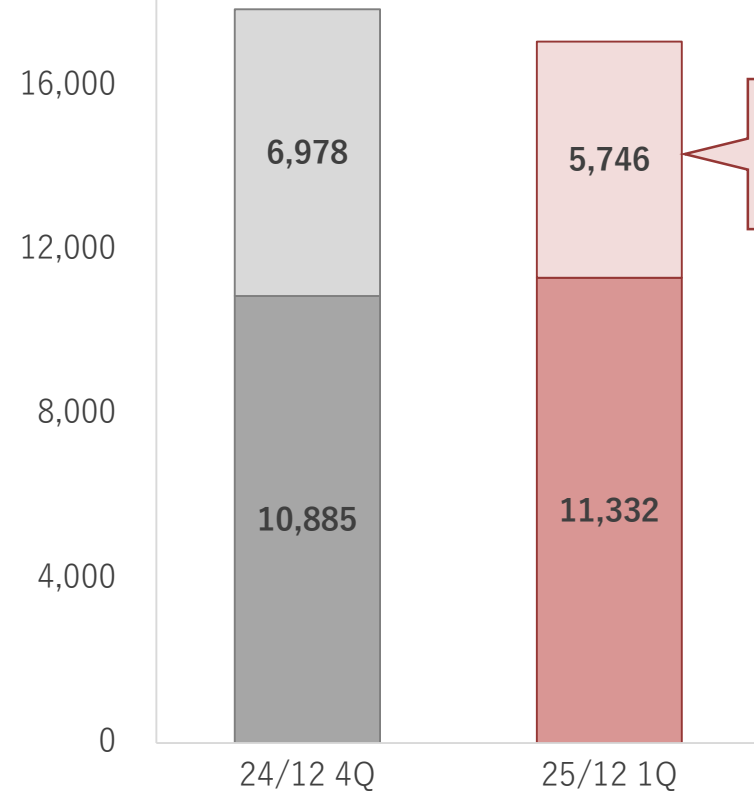
資産

総資産 17,079百万円 (対24/4Q △785百万円)

(百万円)

20,000

■ 固定資産 ■ 流動資産



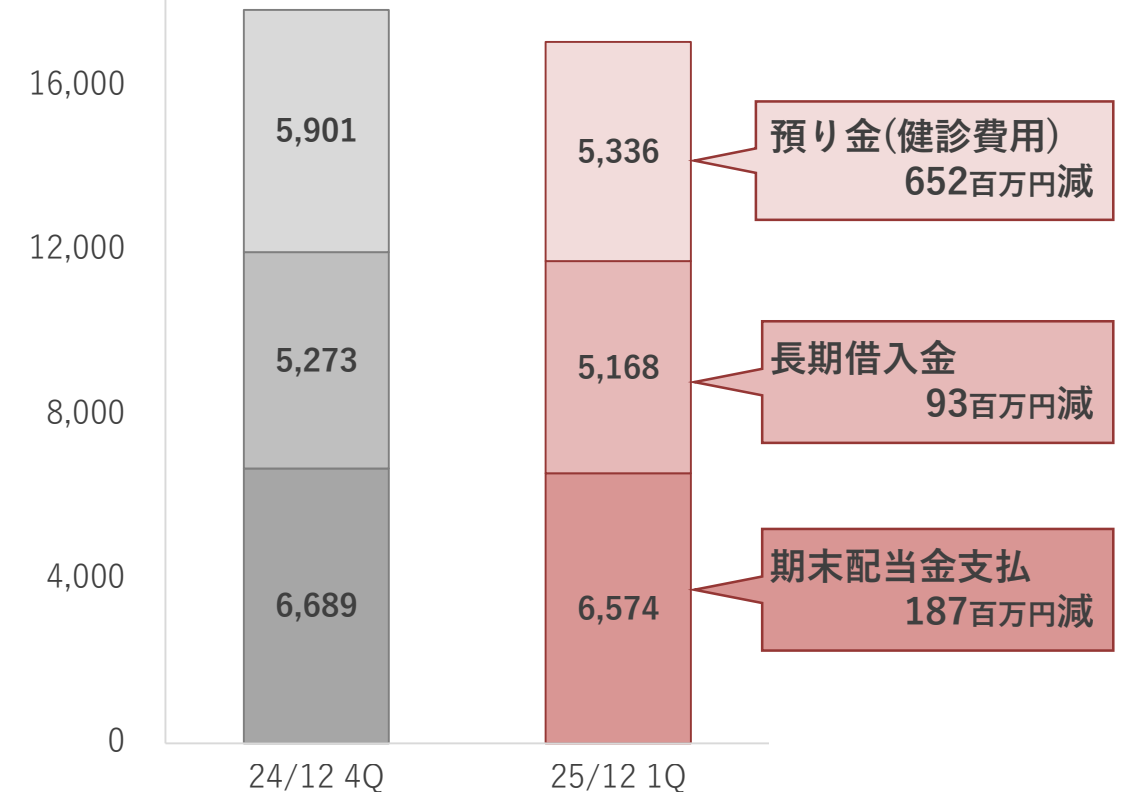
負債・純資産

自己資本比率 38.3% (対24/4Q +1.0%)

(百万円)

20,000

■ 純資産 ■ 固定負債 ■ 流動負債



1. 2025年12月期第1四半期決算概要
- 2. 2025年12月期業績予想・事業方針**
3. 株主還元
4. 会社概要・事業概要

2025年12月期業績予想

前期に続き、**+15%の売上高成長**と同時に、中長期的な事業規模の拡大を見据え、さらなるシステム開発強化並びに全社的な体制強化・人員強化を推進

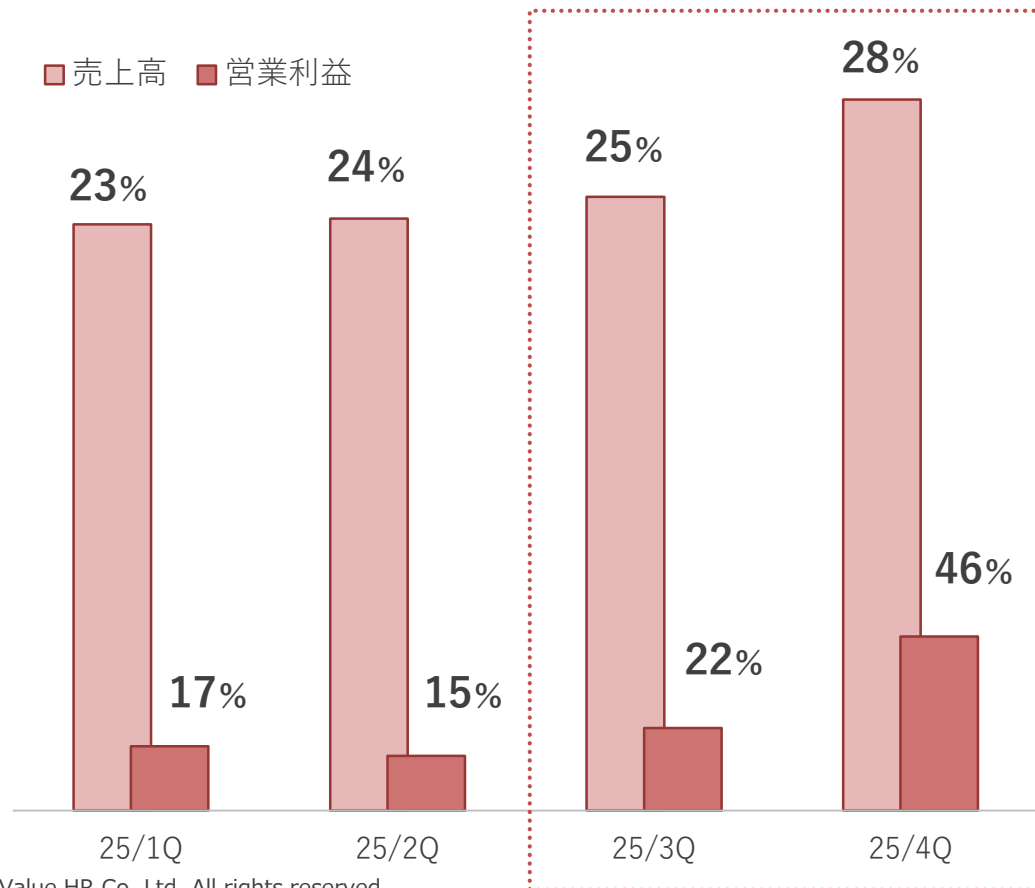
単位：百万円

	2024年12月期 実績	構成比	2025年12月期 予想	構成比	前年比
売上高	8,376	—	9,700	—	+15.8%
バリューカフェテリア事業	6,741	80.5%	7,835	80.8%	+16.2%
HRマネジメント事業	1,634	19.5%	1,864	19.2%	+14.1%
営業利益	1,117	13.3%	1,455	15%	+30.2%
バリューカフェテリア事業	1,910	22.8%	2,296	23.7%	+20.2%
HRマネジメント事業	254	3.0%	302	3.1%	+18.9%
全社費用(管理部門)	△1,047	△12.5%	△1,143	△11.8%	+9.2%
経常利益	1,181	14.1%	1,408	14.5%	+19.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	791	9.4%	897	9.2%	+13.4%

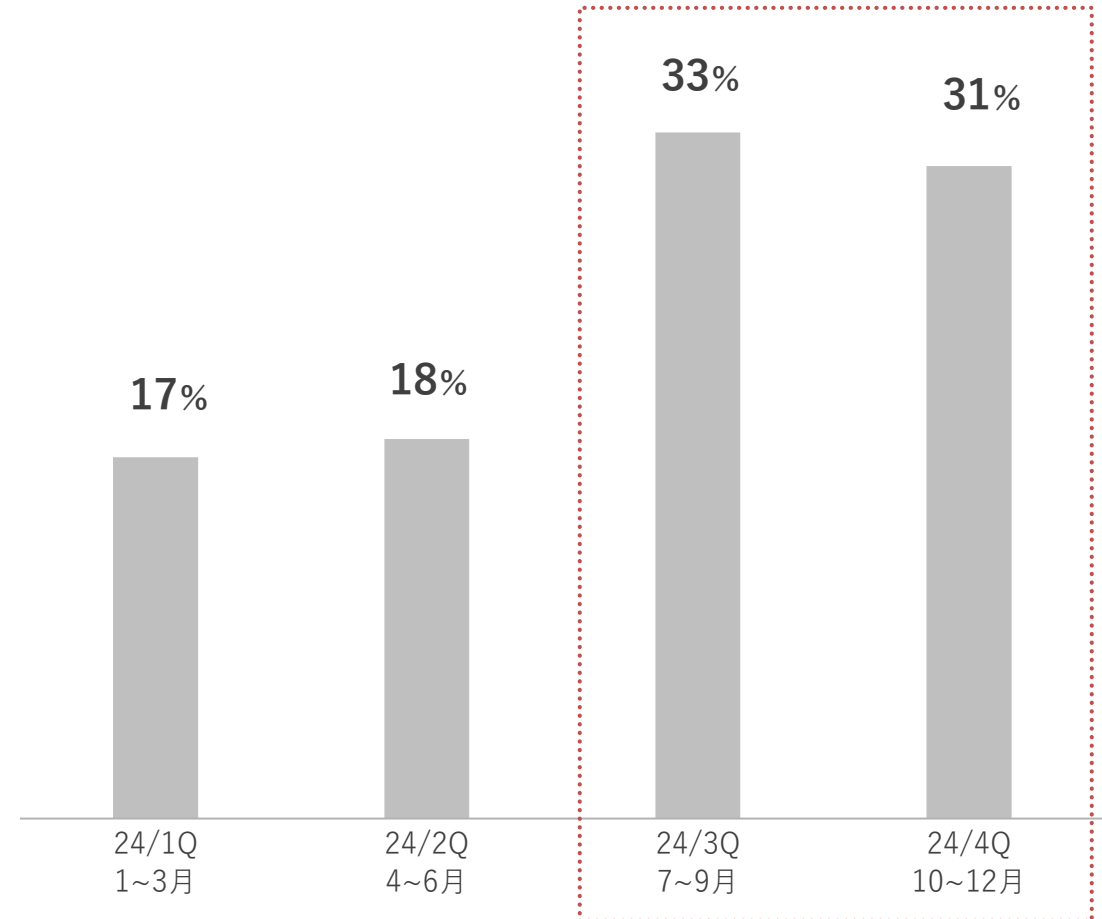
2025年12月期－売上高・営業利益の四半期推移に関する補足説明

当社の主力事業バリューカフェテリア事業のビジネスモデルの特性上、四半期ごとの営業利益の割合は下期に偏重する傾向があります。特に第4四半期（10-12月）における営業利益が全体の46%を占めるのは、顧客の健康診断の受診時期が下期に集中し、健診事務代行サービスの業務処理が集中するためであります。

売上高・営業利益 四半期推移（2025年業績予想）



【季節要因】健康診断受診者数 推移（2024年実績）



2025年12月期 事業方針サマリー

【売上高】 +15%以上の成長を目指す**【営業活動】** 業務提携先との協働による顧客基盤の拡大し、新規顧客の獲得を推進**【値上げ】** システム利用料・事務代行サービス料金等の値上げを実施**【営業利益】 +30.2%成長、営業利益率は15%（前年比+1.7%）予定****【人材投資】** 採用競争力と人材育成の強化**【システム投資】** 開発強化継続（バリューカフeteriaシステム機能拡張、新サービス開発）**【業務効率化】** 健診事務代行サービス部門のDX化を推進

バリューカフeteria事業

●主要KPI：ユーザ数（目標）

2024年度

258 万人



2025年度

300 万人●システム開発強化（機能拡張、新サービス開発）
健診事務代行サービスのDX化推進

HRマネジメント事業

●主要KPI：契約健保数（目標）

2024年度

75 健保



2025年度

80 健保

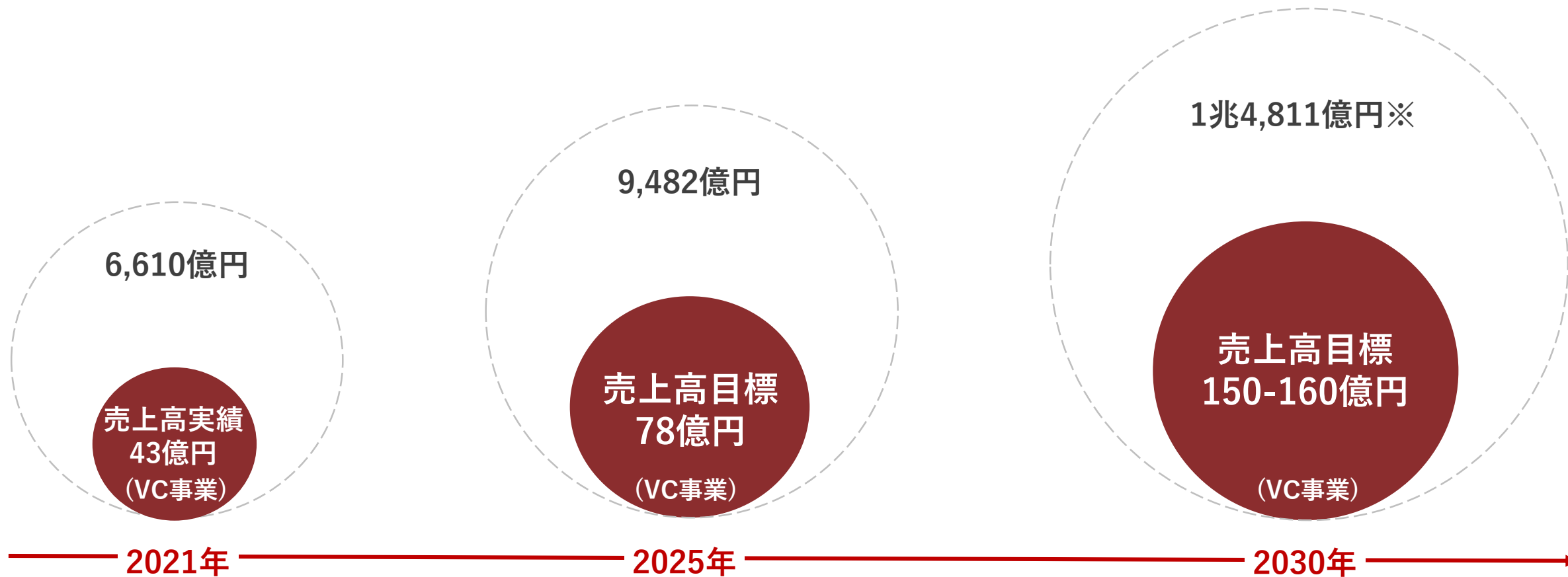
<内訳> 新規設立2健保、既設3健保

●BPO体制の強化、業務効率化の推進

【市場規模】 バリューカフェテリア事業の市場規模は継続的に拡大

健康経営（健診事務代行等）及びPHRの促進の政策効果により、**市場規模は年6%の拡大見通し**
当社は**企業向けの健康管理、健康経営を支えるインフラ**として**年15%超の成長**を目指す。

○ 健康経営を支えるサービス（検診事務代行、メンタルヘルス対策等）の市場規模

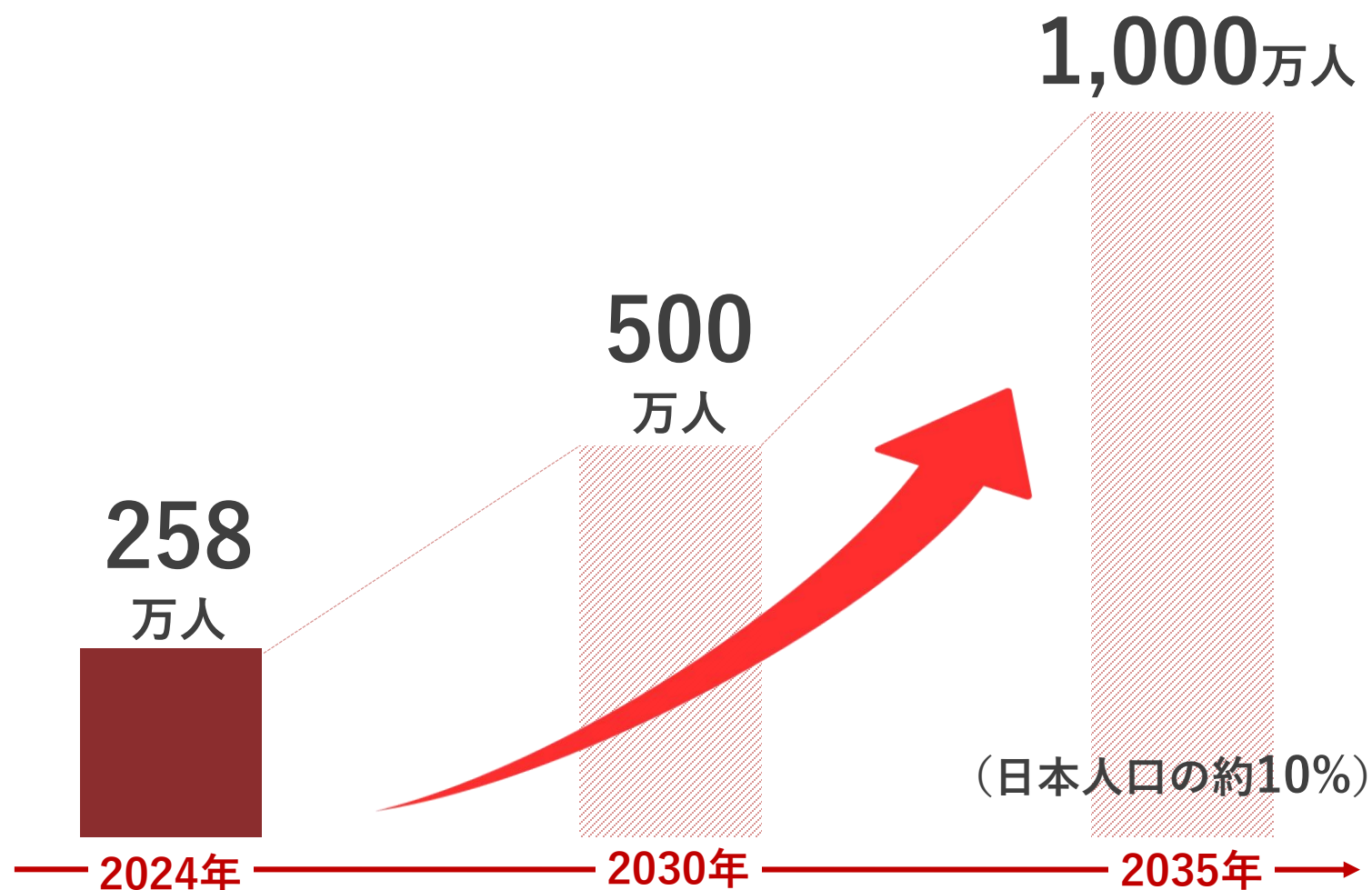
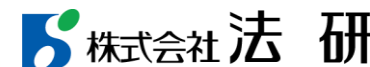


※：令和4年度ヘルスケアサービス社会実装事業（国内外での健康経営の普及促進に係る調査）をもとに当社作成。

Copyright © Value HR Co.,Ltd. All rights reserved

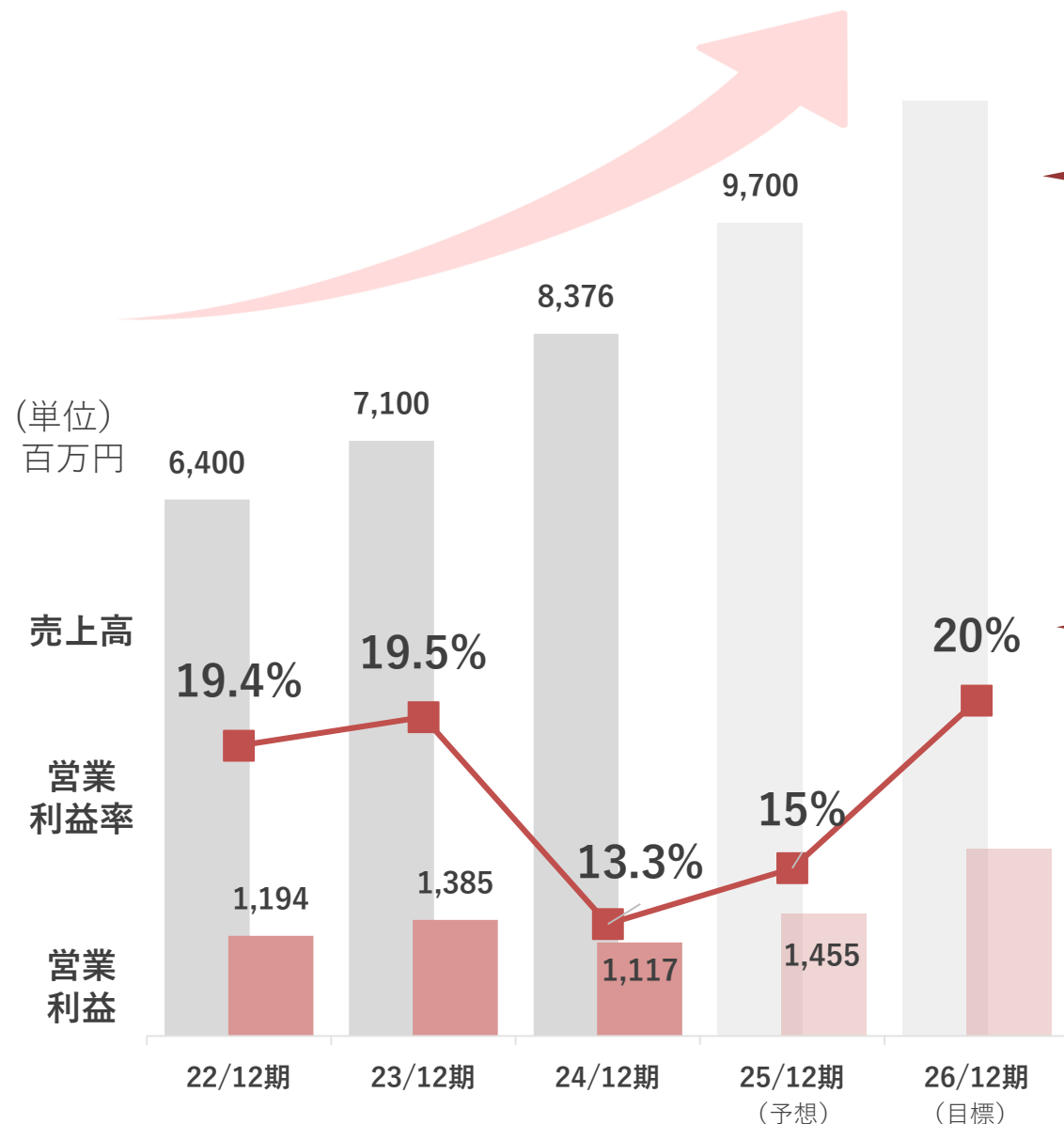
【営業活動】10年後のユーザ数1,000万人達成に向けて

自社の営業活動に加え、資本・業務提携先各社との協働により、市場シェアを拡大します。

**資本・業務提携先各社****日本生命****あまの創健****大同生命****東京海上日動**

ほか提携健診機関・金融機関など

【営業利益】 2026年12月期以降の、営業利益率20%への改善目標

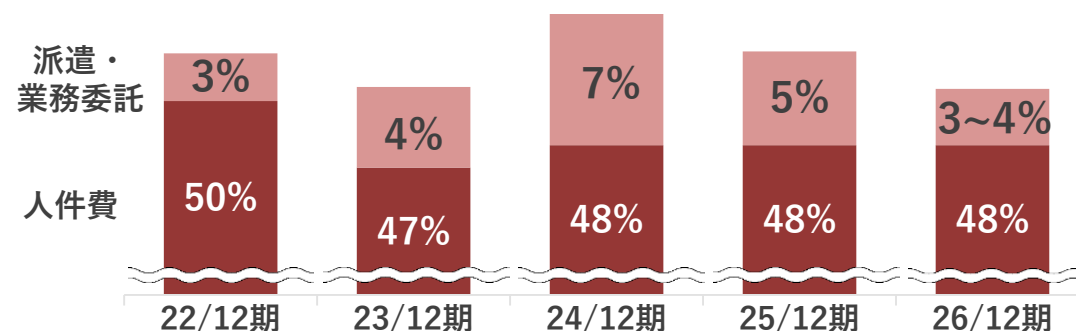


売上高

売上高成長率 **+15%**営業利益率 2026年12月期に**20%**へ改善計画

顧客増加に伴う体制強化のため、派遣・業務委託人材が一時的に増加、自社採用強化とDX化推進により派遣・業務委託人材を減少させ、コスト改善と品質向上を目指す。

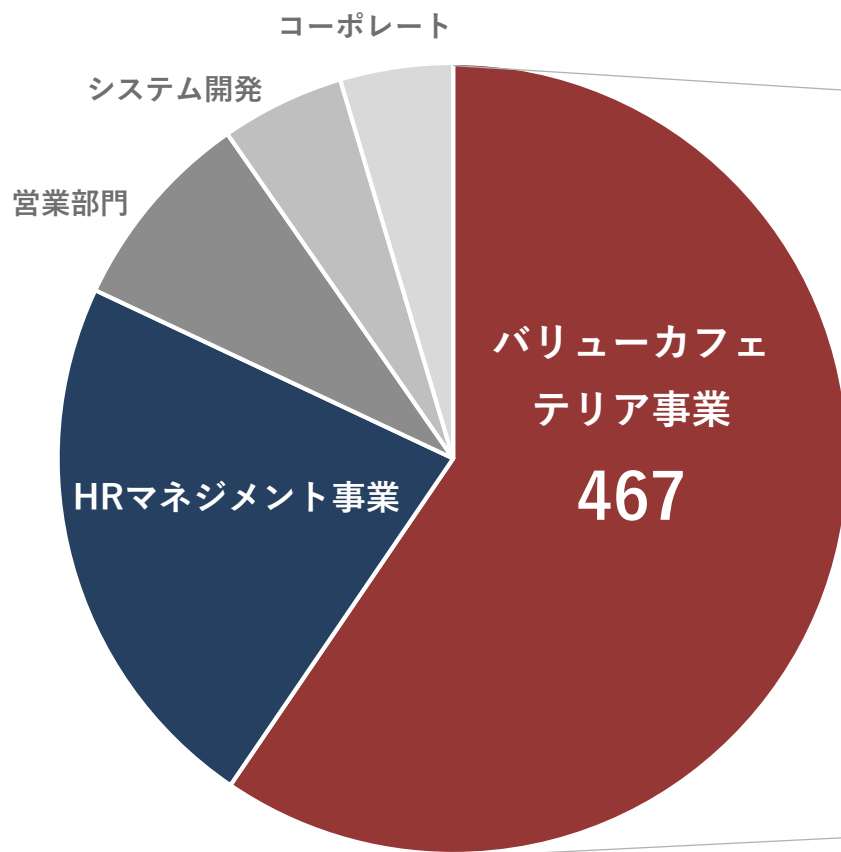
コスト改善見通し (対売上高 コスト割合)



【業務効率化】健診事務代行サービスのDX化の推進

健診事務代行サービスのDX化推進による生産性向上を図り、売上増加とコスト削減による、**収益力の向上**を目指します。

当社の従業員数
(2025年4月1日時点)



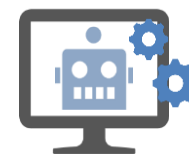
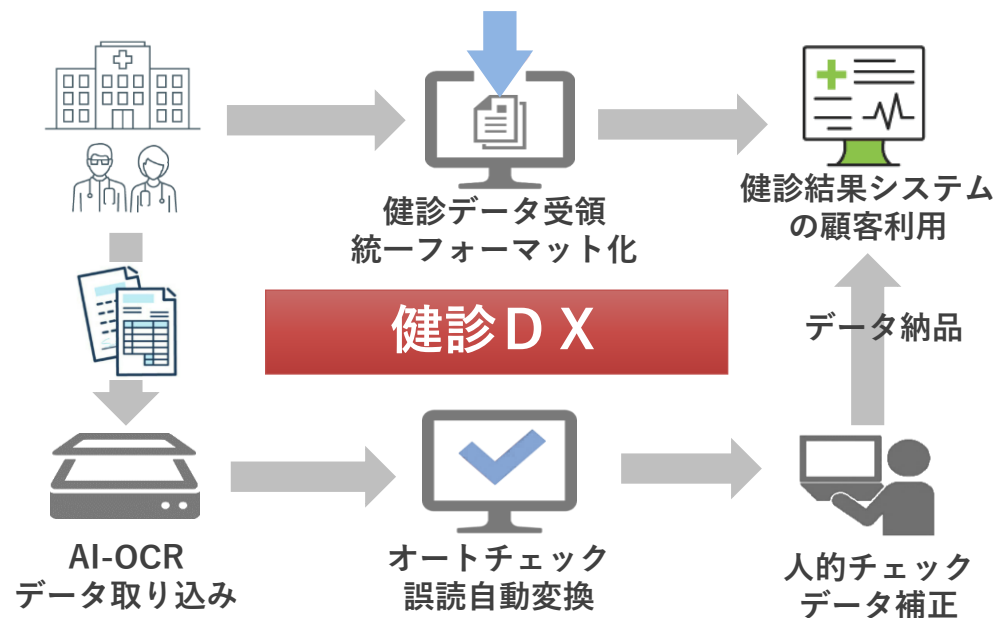
健診事務代行
300

カスタマーサービス
89

その他
78

DX化推進アクション

健診機関とのデジタル連携強化



RPA活用による定型業務自動化
(Robotic Process Automation)



チャットボットによる
自動応答

1. 2025年12月期第1四半期決算概要
2. 2025年12月期業績予想・事業方針
- 3. 株主還元**
4. 会社概要・事業概要

株主還元方針

株主還元につきましては、還元原資を「配当」と「株主優待」に振り分けています。

【配当】
配当性向50%またはDOE10%のいずれか
高い方を基準とする累進配当方針

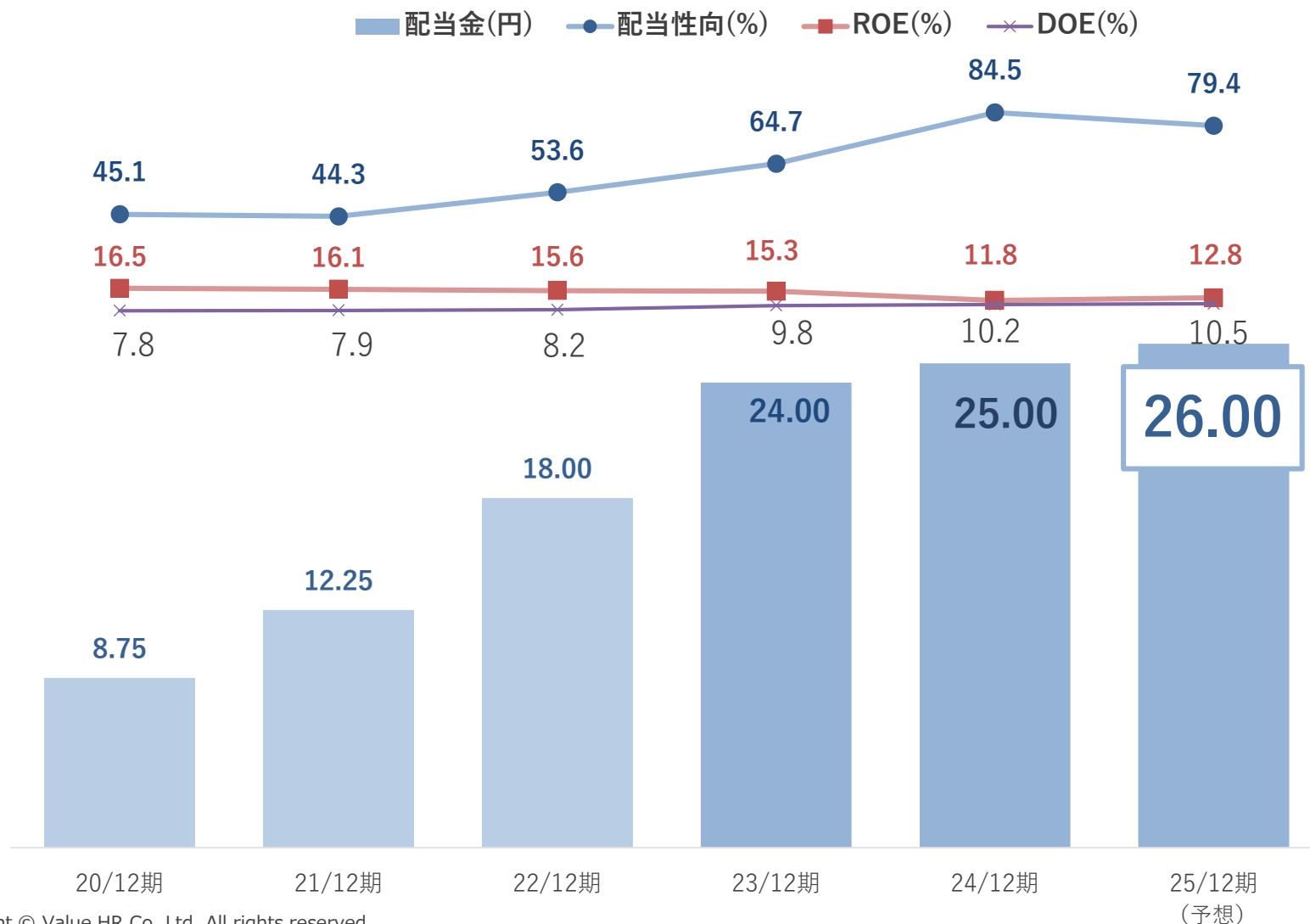


【株主優待】
自社の健康管理サービス
「バリューカフェテリア®」の提供

1単元（100株）	配当金	株主優待	配当 & 優待 利回り
159,300円 ※2025年5月14日終値ベース	2,600円 ※2025年12月期配当予想	【1年目】 2,500Pt（6,600円会費無料）	7.3%
		【2年目】 3,500Pt（6,600円会費無料）	8.9%
		【3年以上】 5,000Pt（6,600円会費無料）	10.5%

配当実績と配当予想

上場以来12期連続増配を目指します。



配当方針

配当性向50%または
株主資本配当率 (DOE) 10%
のいずれか高い方を基準とする
累進配当方針

2025年12月期
配当金(予想)

26.00円
中間 13.00円
(対前年 + 1.00円増配)
期末 13.00円

株主優待 「バリューカフェテリア®」のご紹介

「バリューカフェテリア®」の主な機能は次のとおりです。

1. 個人の健診結果などの各種健康情報をデジタル化、管理できます。
2. 健康ポータルサイト（ECサイト含む）として、
健康診断の補助や一人ひとりの健康行動を支援します。

23,000点以上の健康関連商品を
会員価格かつ贈呈ポイントでご利用可能！



◆ カフェテリアポイント贈呈数（1ポイント＝1円）

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

1. 202年12月期第1四半期決算概要
2. 2025年12月期業績予想・事業方針
3. 株主還元
4. **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	・ 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
- ・ 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て、社長室長として新規事業やアライアンスに従事
- ・ 2014年に取締役に就任、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



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

経営陣の紹介

社外取締役

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、国際通商部主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)などに従事
- ・ 2022年当社社外取締役に就任

取締役

山本 麻里

- ・ 厚生労働省に入省後、三重県桑名市副市長、内閣官房内閣審議官を経て雇用均等・児童家庭局を担当、厚生労働省大臣官房審議官（医療介護連携担当）、内閣官房内閣審議官（内閣人事局）、厚生労働省社会・援護局長、内閣官房内閣審議官（孤独・孤立対策担当室長）を歴任
- ・ 2025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社の社外監査役に就任
- ・ 2017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に就任
- ・ 2017年当社社外取締役に就任

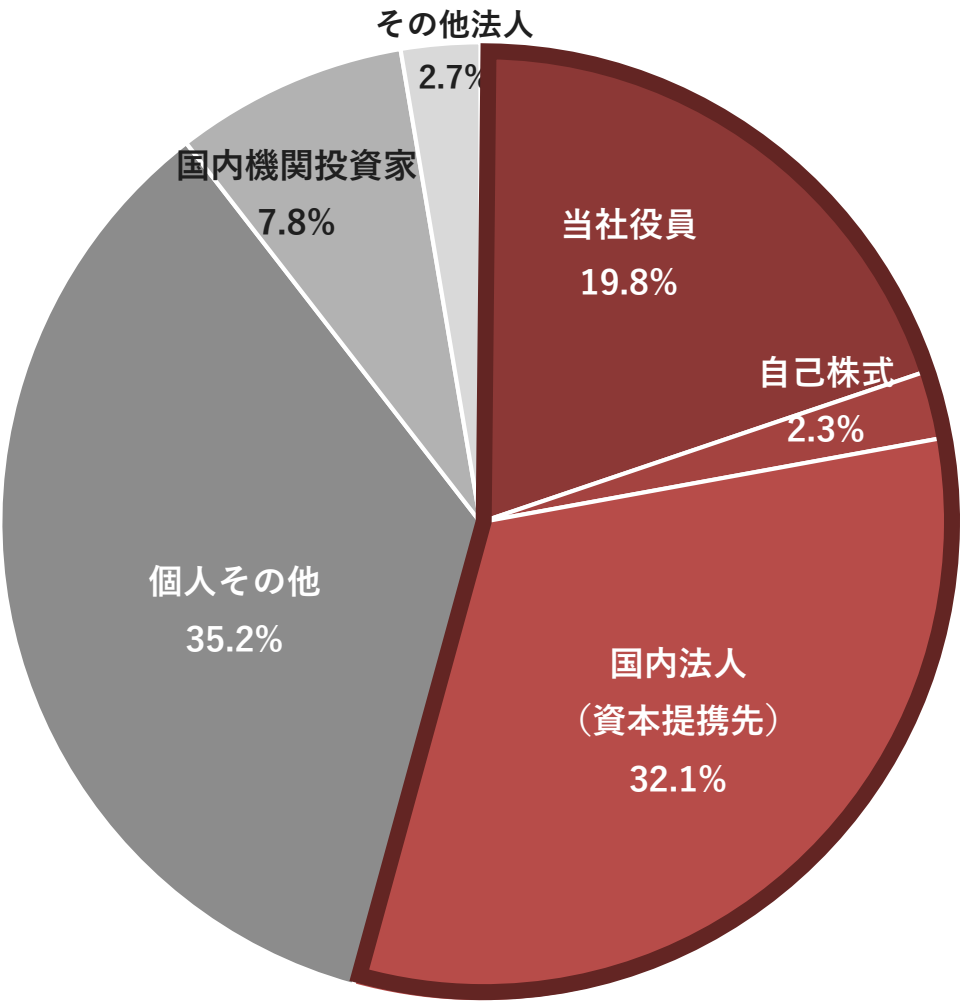
取締役（監査等委員）

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に従事
- ・ 2019年当社社外取締役に就任

株主構成（基準日：2024年12月末）

所有者別分布状況



大株主の状況（資本業務提携先以外の金融機関を除く）

No	株主名	比率(%)	当社との関係
1.	藤田 美智雄	15.66	当社代表取締役社長
2.	日本生命保険相互会社	7.99	資本業務提携先 （2024年3月～）
3.	(株)あまの創健	6.53	資本業務提携先 （上場前より）
4.	大同生命保険(株)	5.49	資本業務提携先 （2016年6月～）
5.	東京海上日動火災保険(株)	3.57	資本業務提携先 （2021年12月～）
6.	(株)法研	2.77	資本業務提携先 （上場前より）
7.	(株)大和総研	2.55	資本業務提携先 （2023年11月～）
8.	(株)バリューHR	2.32	自己株式
9.	吉成 外史	1.92	当社社外取締役 （監査等委員）
10.	アドソル日進(株)	1.76	資本業務提携先 （2019年5月～）

計 50.56

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

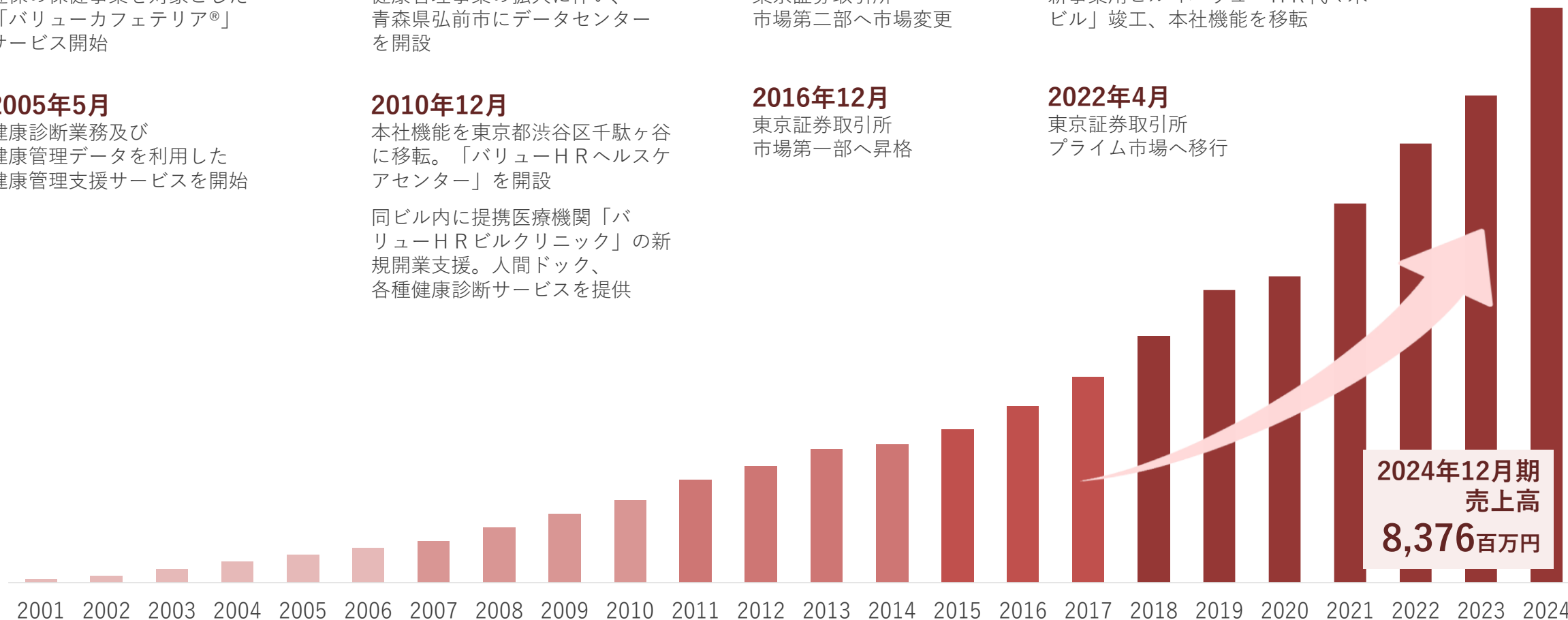
青森県弘前市にオペレーションセンターを開設

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

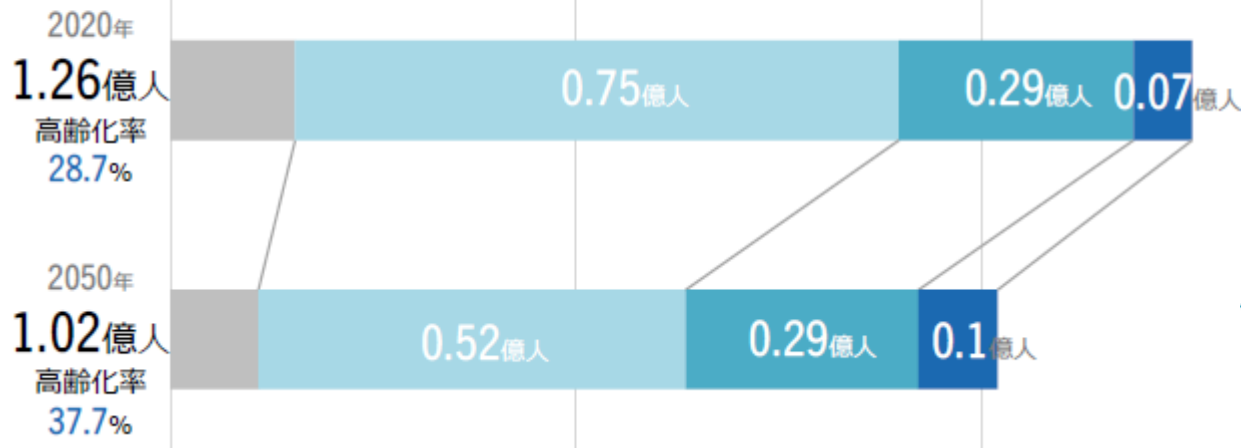


2024年12月期
売上高
8,376百万円

外部環境①／日本が直面している課題「国民の高齢化」と「社会保障負担増加」

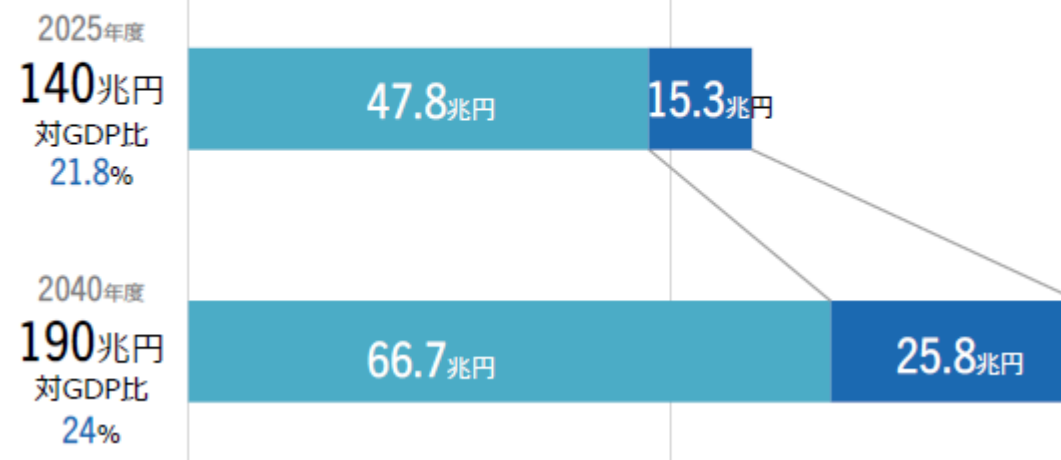
人口・生産年齢人口・高齢者数・要介護者数の推移

■ その他 ■ 生産年齢人口 ■ 非要介護の高齢者 ■ 要介護の高齢者



社会保障給付費の推移

■ 医療 ■ 介護



- ✓ 2050年には総人口は**20%減少**
- ✓ 特に生産年齢人口は**30%以上減少**
- ✓ **約40%が高齢者、約10%が要介護者**

(出所) 経済産業省 健康経営の推進について 令和6年3月

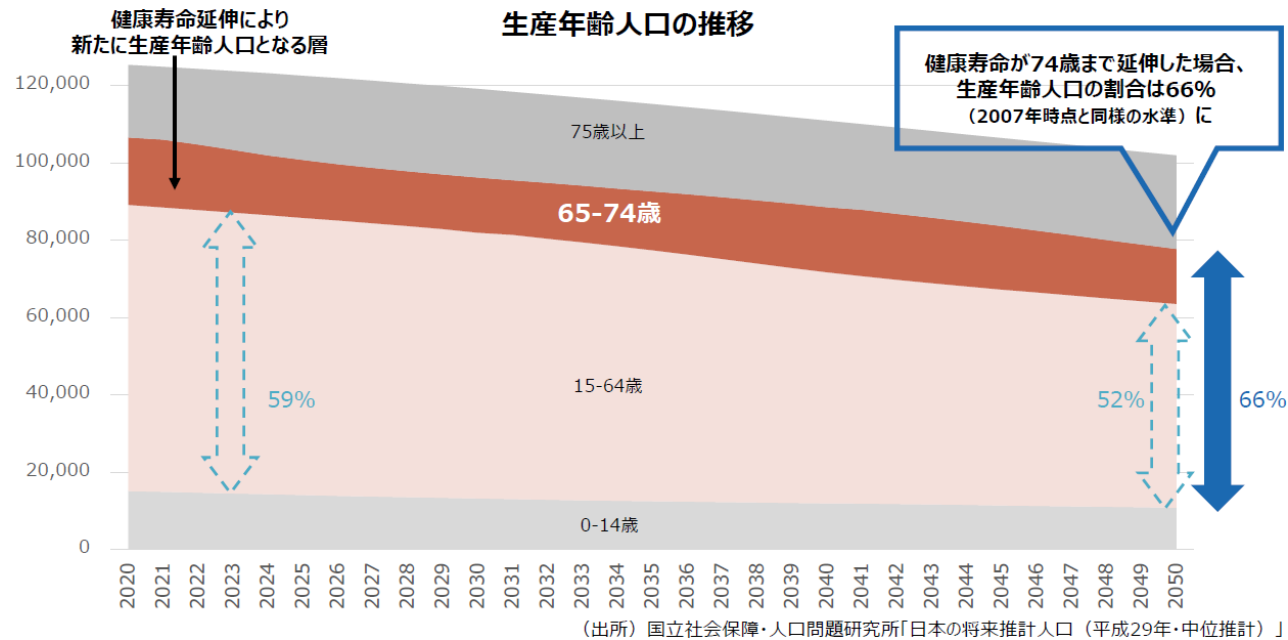
- ✓ 公的保険の社会保障負担額 **約35%増加**
- ✓ 人々の健康投資、医療の質の高度化、公的保険での範囲外の産業発展が重要

健康な状態で長期間経済活動ができる「**健康寿命の延伸**」が重要

外部環境②／日本が目指す姿～「健康寿命の延伸」による生涯現役社会の構築～

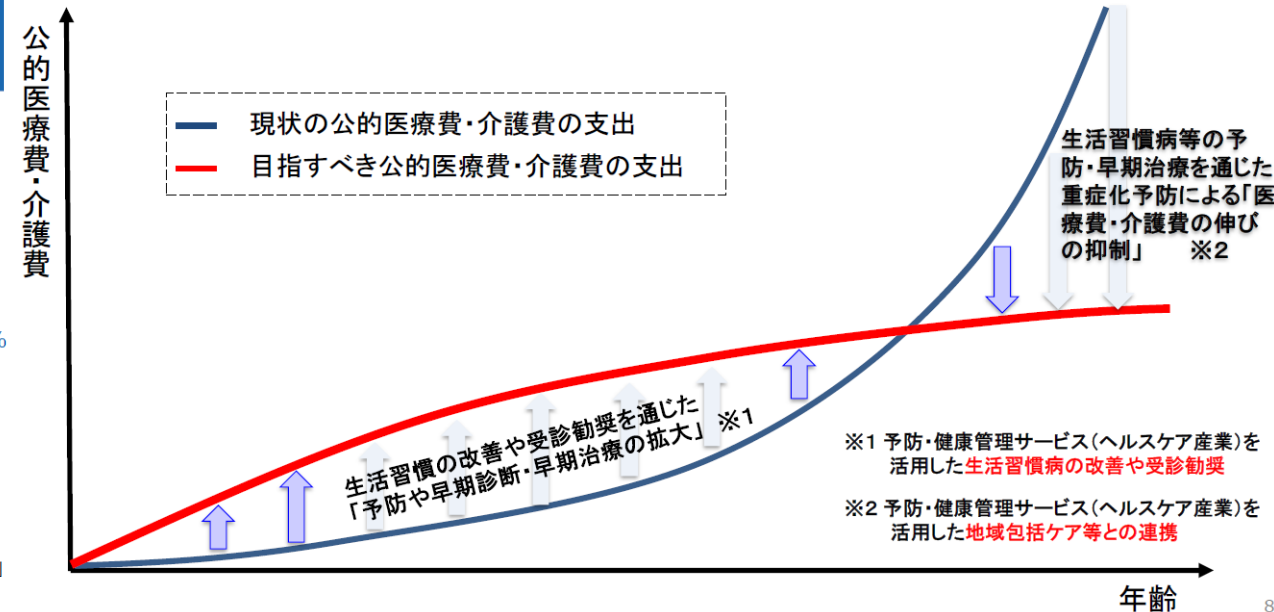
「健康寿命の延伸」により2040年に健康寿命を75歳以上にし、生産年齢人口の約15%増加（1,500万人）と社会保障負担額の抑制を実現し、生涯現役社会の構築を目指す。

生産年齢人口の推移



(出所) 経済産業省 健康経営の推進について 令和6年3月

社会保証負担額(公的医療費・介護費)の抑制



外部環境③／「健康寿命の延伸」に向けた関連法令・制度の改革

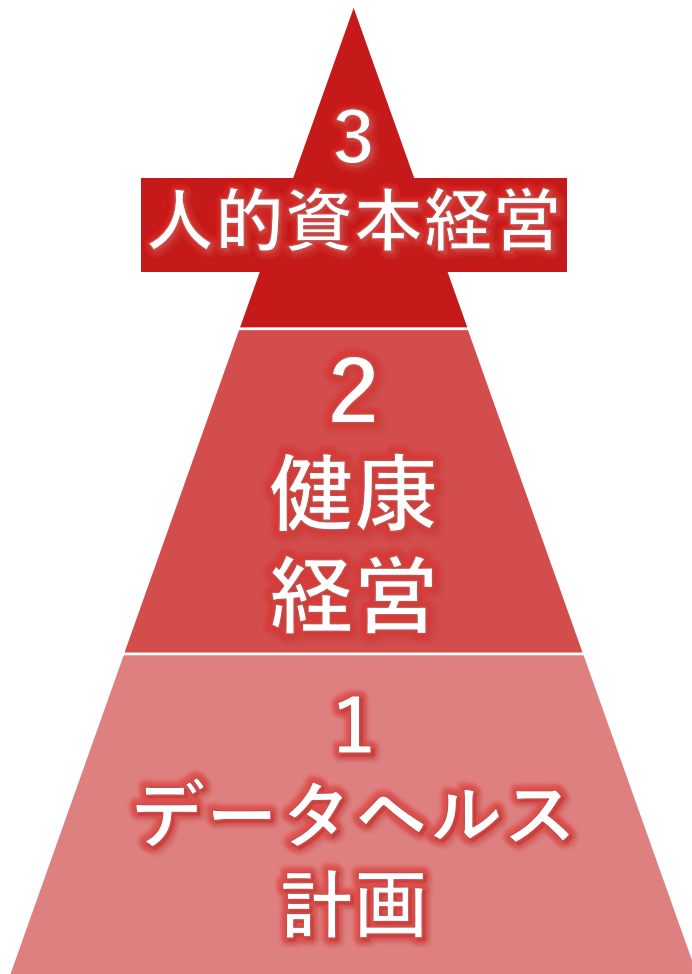
データヘルス計画から始まり、健康経営、そして人的資本投資の推進へ

平成 17 年	政府・与党医療改革協議会「医療制度改革大綱」；予防を重視する保健医療体系への転換
20 年	厚生労働省「特定健康診査制度」；特定健診データ等の電子的標準化
25 年	<u>内閣府「日本再興戦略」；国民の健康寿命の延伸を図るデータヘルス計画の導入</u>
26 年	厚生労働省「保健事業指針」一部改正；保健事業の実施計画（データヘルス計画）の策定・実施
27 年	厚生労働省「第 1 期データヘルス計画」（～平成 29 年度）
28 年	<u>内閣府「経済財政運営と改革の基本方針（骨太方針）2016」；データヘルス計画と健康経営の連携</u>
30 年	厚生労働省「第 2 期データヘルス計画」（～令和 5 年度）
令和 2 年	内閣府「経済財政運営と改革の基本方針（骨太方針）2020」；データヘルス計画の標準化
4 年	<u>内閣府「経済財政運営と改革の基本方針（骨太方針）2022」；人的資本投資の推進</u>
6 年	厚生労働省「第 3 期データヘルス計画」（～令和 11 年度）

（出所）厚生労働省 データヘルス計画作成の手引き 第3期改訂版 令和5年6月

外部環境④／「健康寿命の延伸」を推し進める3つの政策キーワード

「健康寿命の延伸」



企業が従業員の知識やスキルを資本と捉え、成長を促進することで、企業の持続的な競争優位を確立する経営手法。

企業が従業員の健康管理をコストではなく、**【健康投資】**と位置づけて支援し、企業全体の生産性向上と持続的成長を促進する。

健康保険組合の役割【治療から予防へ】
健康データ（健診結果、レセプト）を活用し、国民の健康維持や医療費削減を目指す。

当社は健康管理のインフラ企業として、国策である「健康寿命の延伸」を推進

「健康寿命の延伸」

人的資本投資

健康
経営

データヘルス
計画

健康管理の
インフラ

バリューHRクレド

» 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

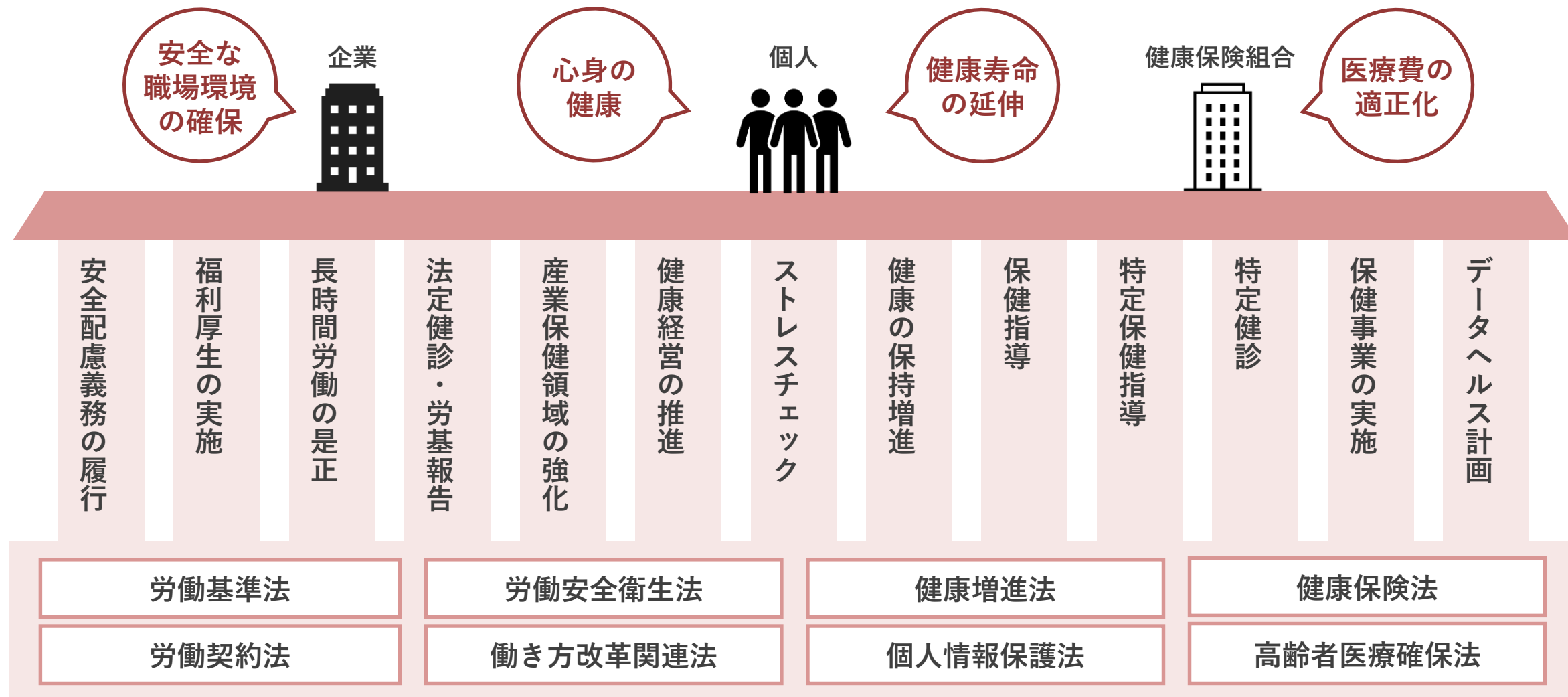
「健康情報のデジタル化と健康管理のインフラ企業」
として絶対的なサービスを提供します。

» 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。

健康管理のインフラとは

企業や健康保険組合に対し、法律に基づいた健康管理施策を支援するサービスを提供しています。



事業紹介／売上構成比 ～売上高の**90%が【ストック型】**～

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【ストック】	40%
2)	事務代行サービス【ストック】	32%
3)	特定保健指導	13%
4)	カフェテリア販売手数料・広告【ストック】	8%
5)	医療機関支援など【ストック】	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

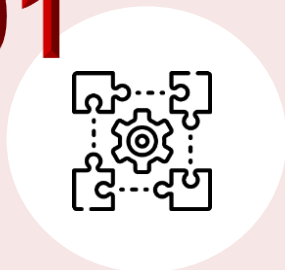
20%

内
訳

1)	人材派遣 【ストック】	60%
2)	BPO 【ストック】	35%
3)	設立支援 コンサルティング	5%

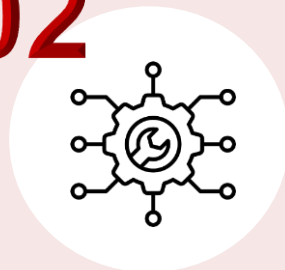
当社事業の独自性と強みについて

01

法人向け健康管理の
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

02



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と人的オペレーションによる柔軟なカスタマイズで様々なニーズに対応

03



豊富な業界経験者

- ・健康保険組合、健診機関での業界経験者が多数在籍
- ・健康保険組合では健保スタッフから事務長等の管理職まで派遣対応可能
- ・健保設立支援シェアNo.1(46%*)

出所：健康保険組合連合会より当社推計(2020年から2023年)

財 務 へ の 影 響

売上高の最大化
(ARPU 向上)

1つのサービス導入から将来的なクロスセルによる売上の向上

競合優位性
解約率1%未満

競合他社との差別化を実現
顧客満足度の高さが低解約率を実現

参入障壁

業界経験豊富な人材の深い知識と
広範な人脈ネットワークにより
高品質なサービスを提供

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・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。



健康管理のワンストップサービス紹介（主要4領域）

健診代行サービス（事務代行サービス 詳細P.43）

健康診断の実施準備、予約・精算・結果管理をサポート
企業と健康保険組合の煩雑な健診事務作業を大幅削減

健診予約システム

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。

健診結果管理システム

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。

VHRの
健康サイクルカフェテリアプラン（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付与

カフェテリアプラン内で、健康管理・増進のための
アイテム購入や、サービス利用ができ、
一人ひとりの健康サポートと、QOL向上を支援します。

Health
Promote
健康増進
支援

-Be Healthy-
生活習慣
改善

オンライン診療/受診勧奨

診察から薬の配達までオンライン
で対応。早期治療開始の支援

特定保健指導

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。

くうねるあるく

楽しみながら正しい生活習慣
を身に付け、さらに健康に



健康リスク

高

中

低

健診代行サービス（事務代行サービス）

健康診断の実施準備、予約・精算・結果管理をサポートし、企業・健保の煩雑な事務作業を大幅削減
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。



新規顧客開拓とともにサービス追加受注によるARPU（ユーザ1人あたり売上高）を最大化

新規顧客開拓

受注最多サービス

健診予約
システム健診結果
管理システム健診代行サービス
（事務代行）

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

サービスの追加受注による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

オンライン
診療糖尿病重症化予防
メンタルヘルスくうねるあるく
+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
策定支援健保組合向け
データ分析ユーザ1人あたり
最大単価/年

¥40,000

企業の健康経営支援：当社で支援するサービス領域

健康経営銘柄選定及び健康経営優良法人（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 心と身体の 健康づくりに関する 具体的対策	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



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

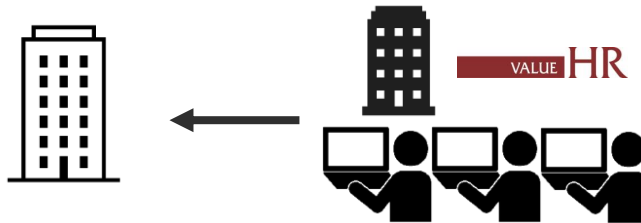


50健保以上の設立支援実績で培ったノウハウで、企業の健康保険組合設立をサポートします。

支援実績シェア46%*（業界No.1）

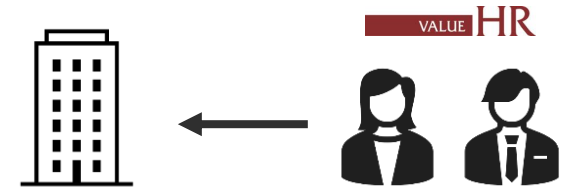
出所：健康保険組合連合会より当社推計(2020年から2023年)

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。

企業が自社で健康保険組合を設立するメリット

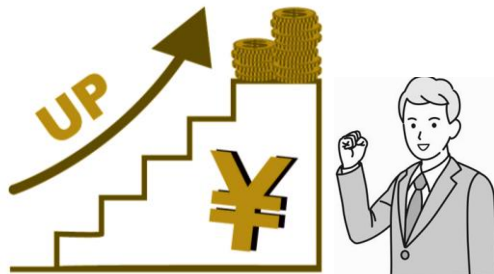
1

保険料負担の軽減

保険料率を健康保険組合ごとに任意で設定できる



- ✓ 年間で企業として億単位のコストカットの可能性



- ✓ 従業員の保険料負担割合を減らし、給与金額UP

2

自社の健康経営施策の 拡充・活性化

✓ 福利厚生制度の充実

企業の福利厚生を健康保険組合で代行し、人間ドックの補助金UPや健康増進事業といった疾病予防につながる保健事業など任意に設計・税制上メリットもあり（課税所得⇒非課税）企業のニーズに合致した健康保険組合の健康管理事業を構築でき、福利厚生制度の拡充を実現

✓ ハイレベルな健康管理の実現

企業の事業形態や人員構成に見合った疾病予防や健康増進の施策を行うことができ、従業員・家族の健康管理の充実に寄与。健康経営優良法人の上位企業群の大半が自社の健康保険組合を保有

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	人材派遣サービス
庶務・予算決算	事務長	
適用業務	職員	
現物給付業務	職員	BPOサービス
経理業務		
問合せ窓口		

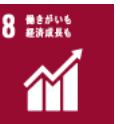
2) 保健事業業務

健康診断、がん検診	職員	バリュー カフェテリア® システム
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～)		

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

E (環境)	   	・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
S (社会)	     	・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 ・社長が旗振り役として、自社の健康管理サービスを取り入れた健康経営を推進。 ・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 (2023年末時点 社員の女性比率78.4%、女性管理職比率33.3%) ・ワークライフバランスの確保 (有給休暇取得率89.6% 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。(22年度)
G (ガバナンス)		・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

健康経営推進の目的と体制について

✓ 健康経営推進の目的

バリューHR 健康経営宣言

株式会社バリューHRおよびそのグループ会社は、健康情報のデジタル化と健康管理のインフラを目指す企業として、社員やそのご家族のさらなる健康維持・増進を図るとともに、より働きやすい職場環境を創出することが企業力を高める重要な要素であるとの考えのもと、健康経営の実践を宣言します。

代表取締役社長 藤田 美智雄

当社の健康経営の取り組みに対して、評価をいただきました！

4度目

健康経営銘柄2025
選定

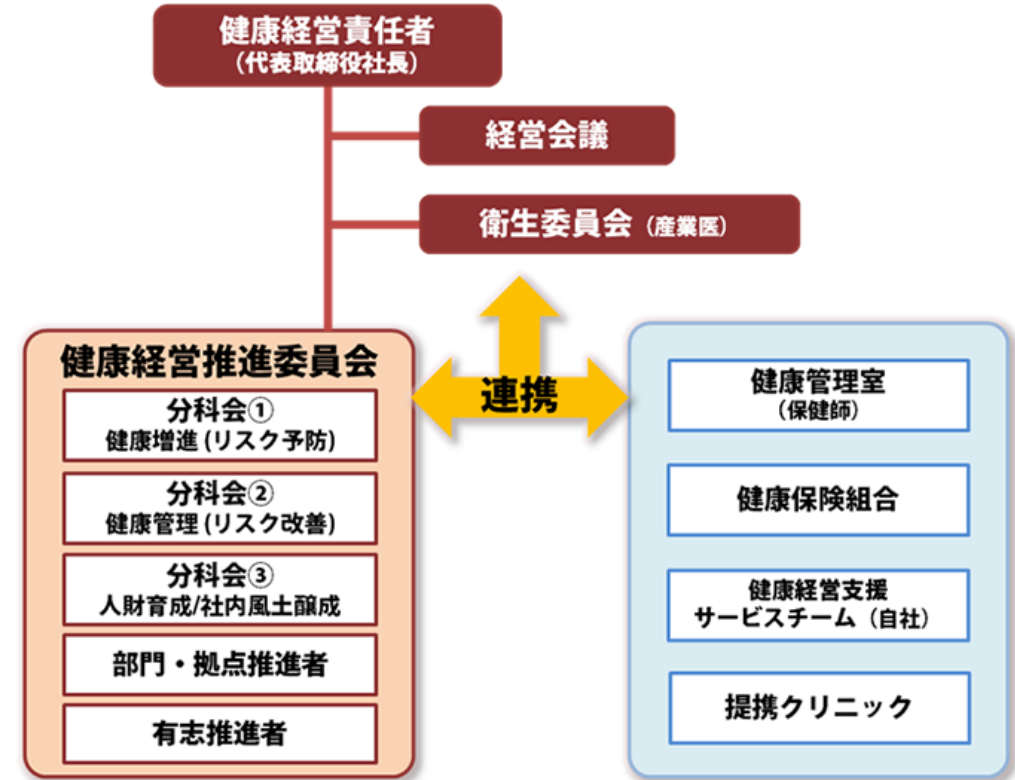


8度目

健康経営優良法人2025
ホワイト500 認定



✓ 健康経営推進の体制



経営のトップが健康経営推進の責任者となり、健康経営推進委員会を中心に社員の健康管理を進めています。委員会内には現場の声を反映する「分科会」が設置され、実効性のある施策を実施。女性の健康増進チームが女性特有の健康課題への取り組みを行い、働きやすい環境作りを推進しています。また、社長がトーマツ健康保険組合の理事を兼務し、組合との連携強化により、健康診断結果やデータを活用した効果的な施策が進められています。

- 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/>