

VALUE HR

2025年12月期
決算説明資料

2026年2月12日

株式会社バリューHR
東証プライム市場 6078

1. 2025年12月期決算概要
2. 2026年12月期業績予想
3. 今後の成長戦略
4. 株主還元
5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応方針
6. 会社概要・事業概要

1. 2025年12月期決算概要
2. 2026年12月期業績予想
3. 今後の成長戦略
4. 株主還元
5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応方針
6. 会社概要・事業概要

2025年12月期決算－通期決算サマリー

【売上高】 10, 068百万円 前年同期比+20.2%

新規顧客の獲得、既存顧客におけるサービス追加受注の増加により、**増収**
初の売上高100億円を突破

【営業利益】 883百万円 前年同期比△21.0%

更なる顧客増加を見越した体制強化への投資と一時的な派遣・業務委託費が重なり、**減益**
業績予想には及ばなかったものの、4Qは改善基調に回帰

バリューカフェテリア事業**●主要KPI：ユーザ数（団体数）****300万名 (567団体)**

対24年 +42万名(+53団体)

●特定保健指導数**28,900件**

対24年 +8,600件(+42.4%)

HRマネジメント事業**●主要KPI：契約健保数****76健保**

対24年 +1健保

●新規設立支援**2健保****コーポレートアクション****●自己株式の取得 (2025/11/13公表)**

(2025/11/14-2026/3/31まで)

- 上限：70万株、10億円
- 当社の事業特性や業績動向が株価に織り込まれない場合に対応するため、財務状況や株価水準を総合的に勘案しつつ、機動的に実施する方針。

2025年12月期 - セグメント別 業績サマリー

【売上高】 + 20.2% の成長、100億円を突破

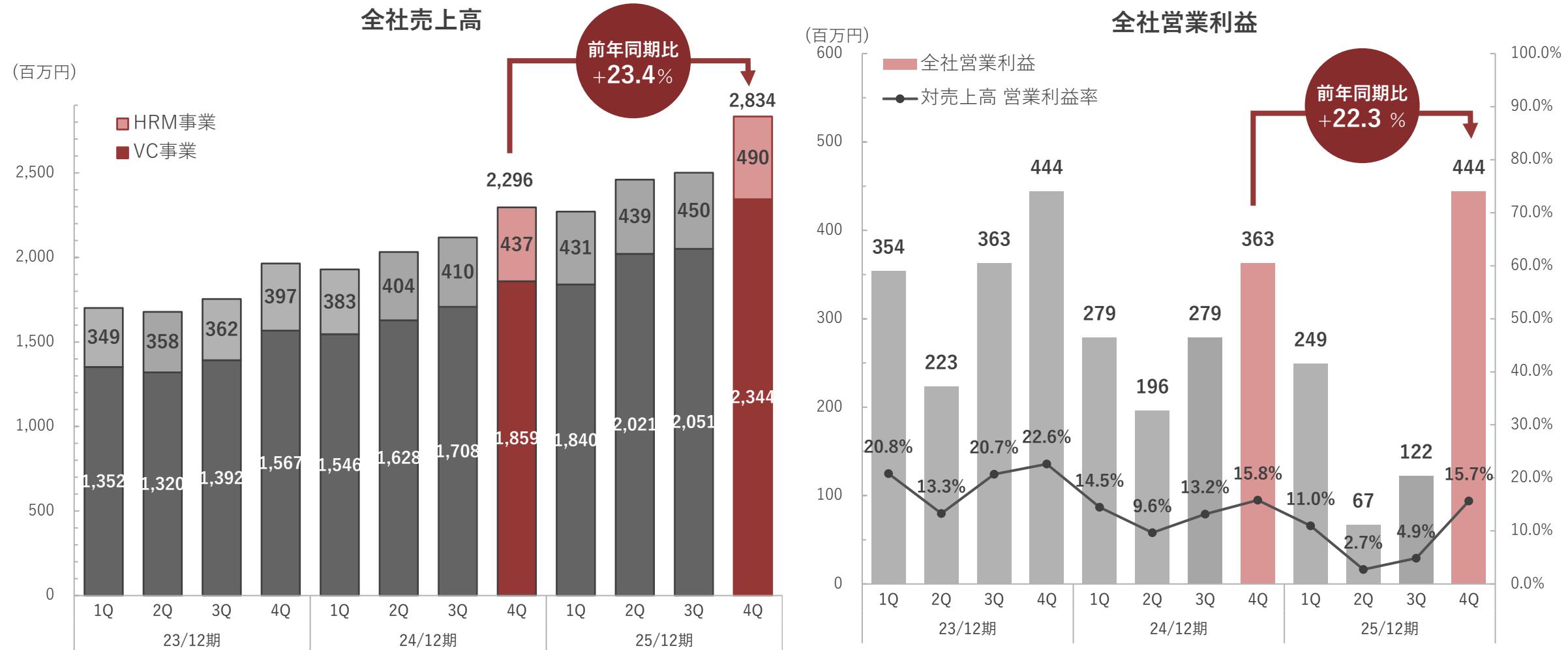
【各種利益】 更なる顧客増加を見越した体制強化への投資と一時的な派遣・業務委託費が重なり、減益
人件費・オフィス拡張費などの上振れから業績予想には及ばなかったものの、4Qは改善基調に回帰

単位：百万円	2024年12月期 累計	構成比	2025年12月期 累計	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	8,376	—	10,068	—	+ 20.2%	10,010	100.6%
バリューカフェテリア事業	6,741	80.5%	8,257	82.0%	+ 22.5%	8,210	100.5%
HRマネジメント事業	1,634	19.5%	1,811	18.0%	+ 10.8%	1,800	100.6%
営業利益	1,117	13.3%	883	8.8%	△21.0%	1,001	88.2%
バリューカフェテリア事業	1,910	22.8%	1,718	17.1%	△10.1%	1,861	92.3%
HRマネジメント事業	254	3.0%	321	3.2%	+ 26.3%	320	100.3%
全社費用(管理部門)	△1,047	△12.5%	△1,155	△11.5%	+ 10.3%	△1,180	97.9%
経常利益	1,181	14.1%	957	9.5%	△19.0%	1,040	92.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	791	9.4%	629	6.2%	△20.5%	630	99.8%

全社売上高／営業利益（四半期推移）

【売上高】 新規顧客の獲得、既存顧客におけるサービス追加受注の増加により、增收

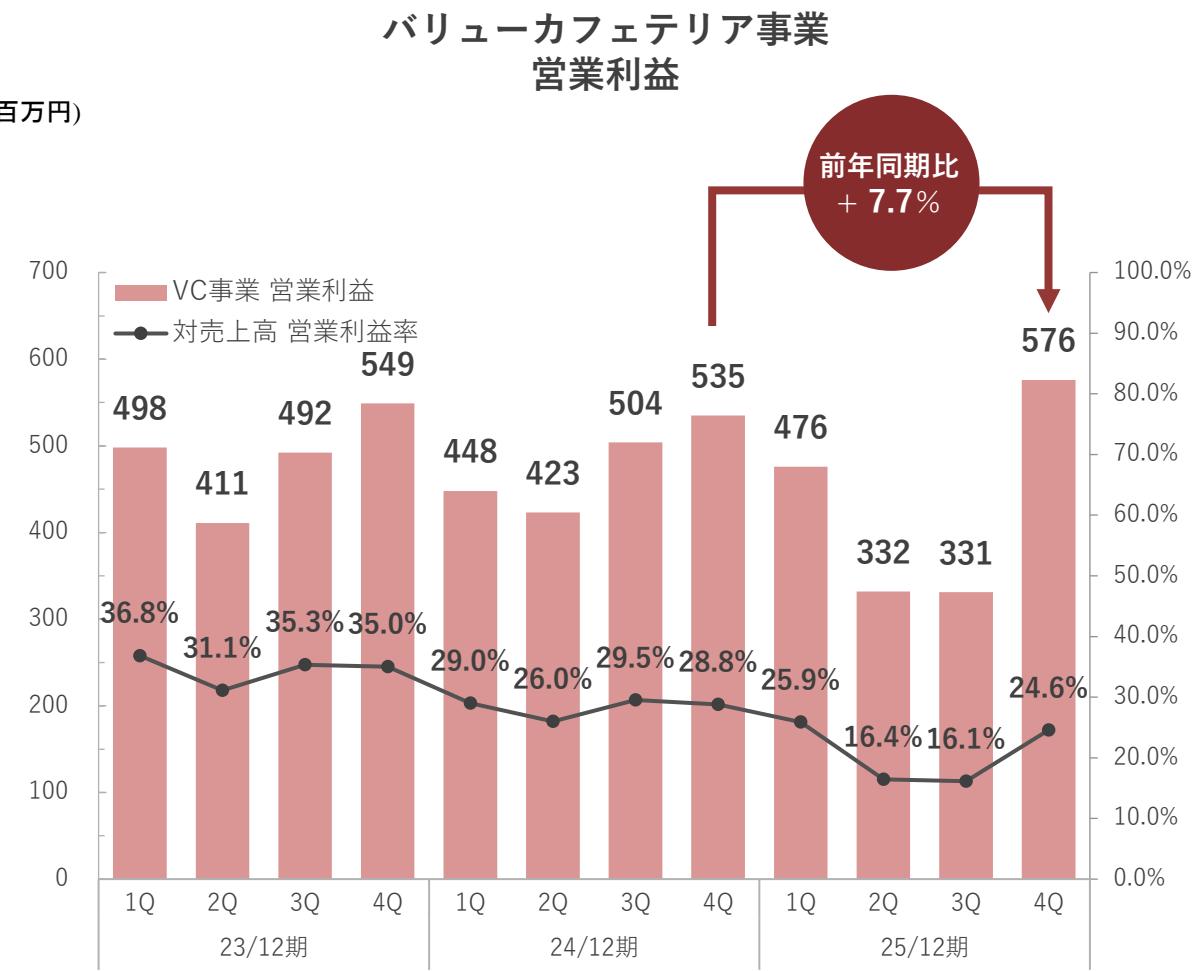
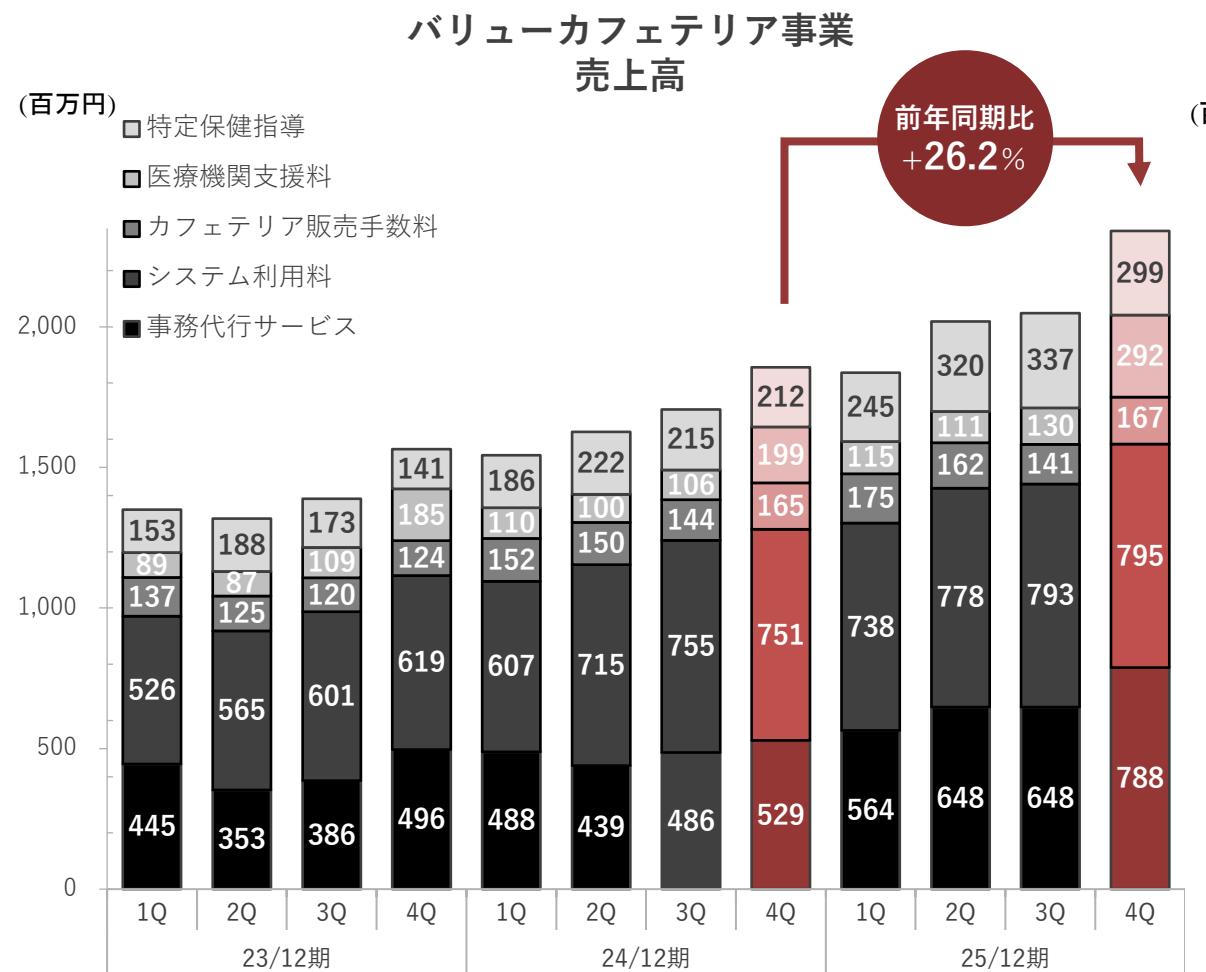
【営業利益】 4Q単独では、売上拡大に加え、費用の増加が一服し、増益に転換



バリューカフェテリア事業 売上高／営業利益（四半期推移）

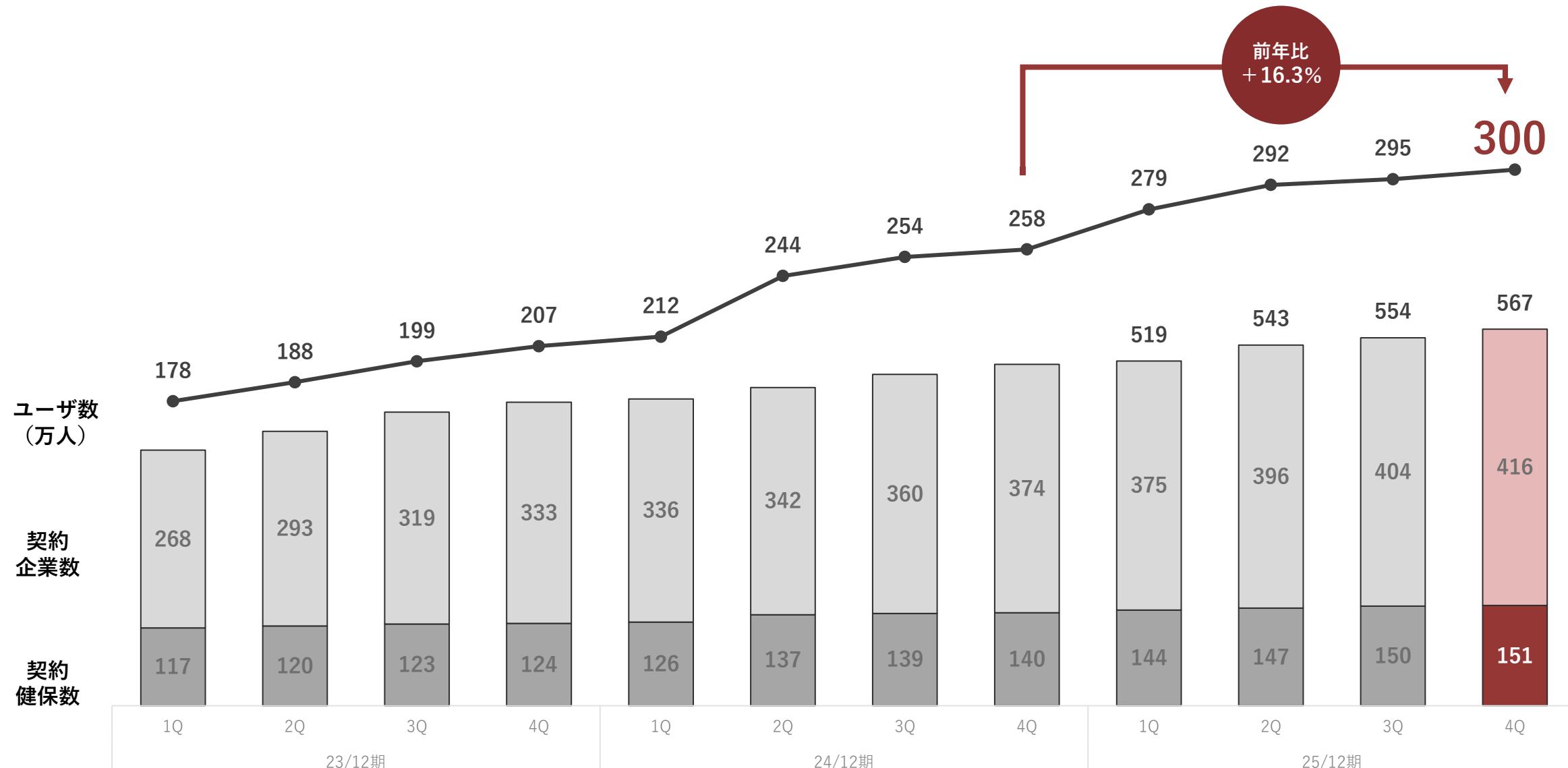
【売上高】 新規顧客の獲得、既存顧客におけるサービス追加受注の増加により、增收

【営業利益】 4Qはこれまで収益を圧迫していた派遣・業務委託費の抑制ができたことで、改善が前進



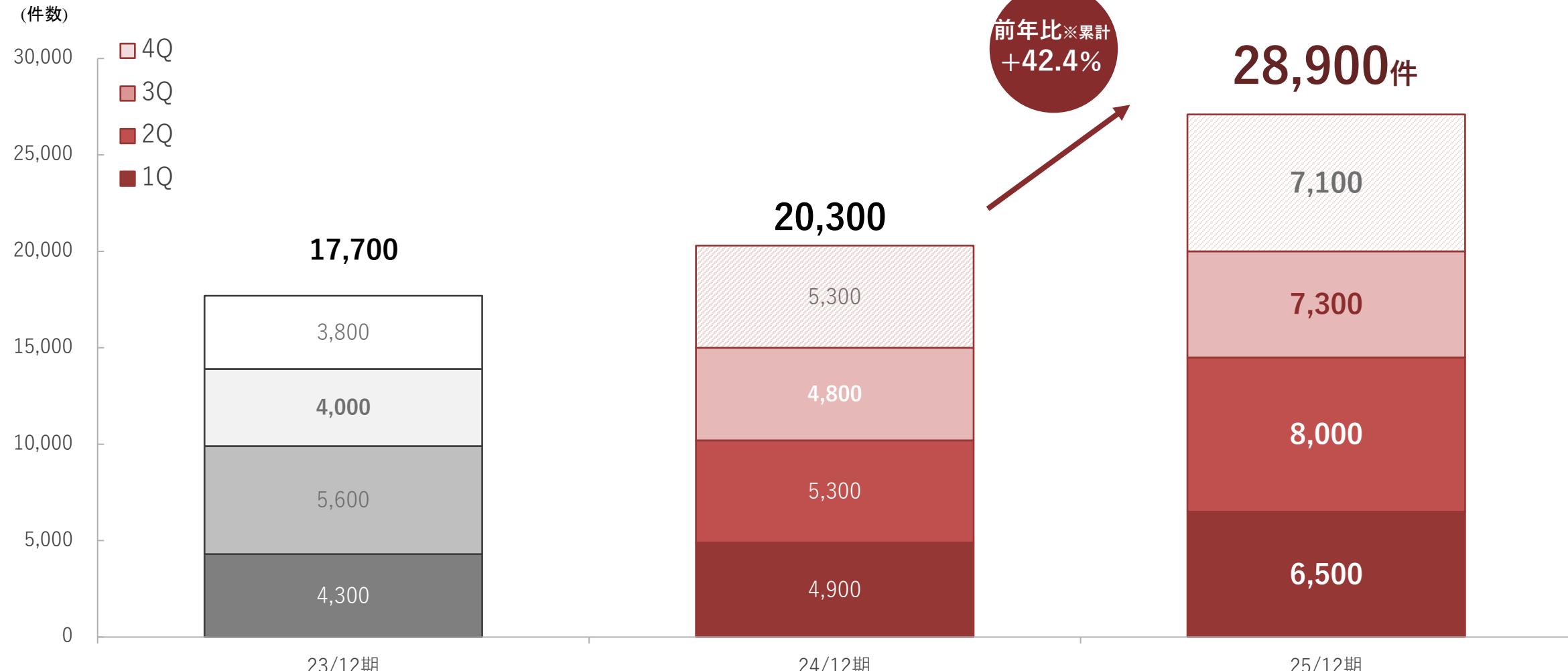
バリューカフェテリア事業（主要KPI）ユーザ数／契約団体数（企業・健保）推移

【通期】ユーザ数 +42万人、計300万人を達成



バリューカフェテリア事業 特定保健指導数

【通期】特定保健指導の件数は、対前年比+42.4%の28,900件

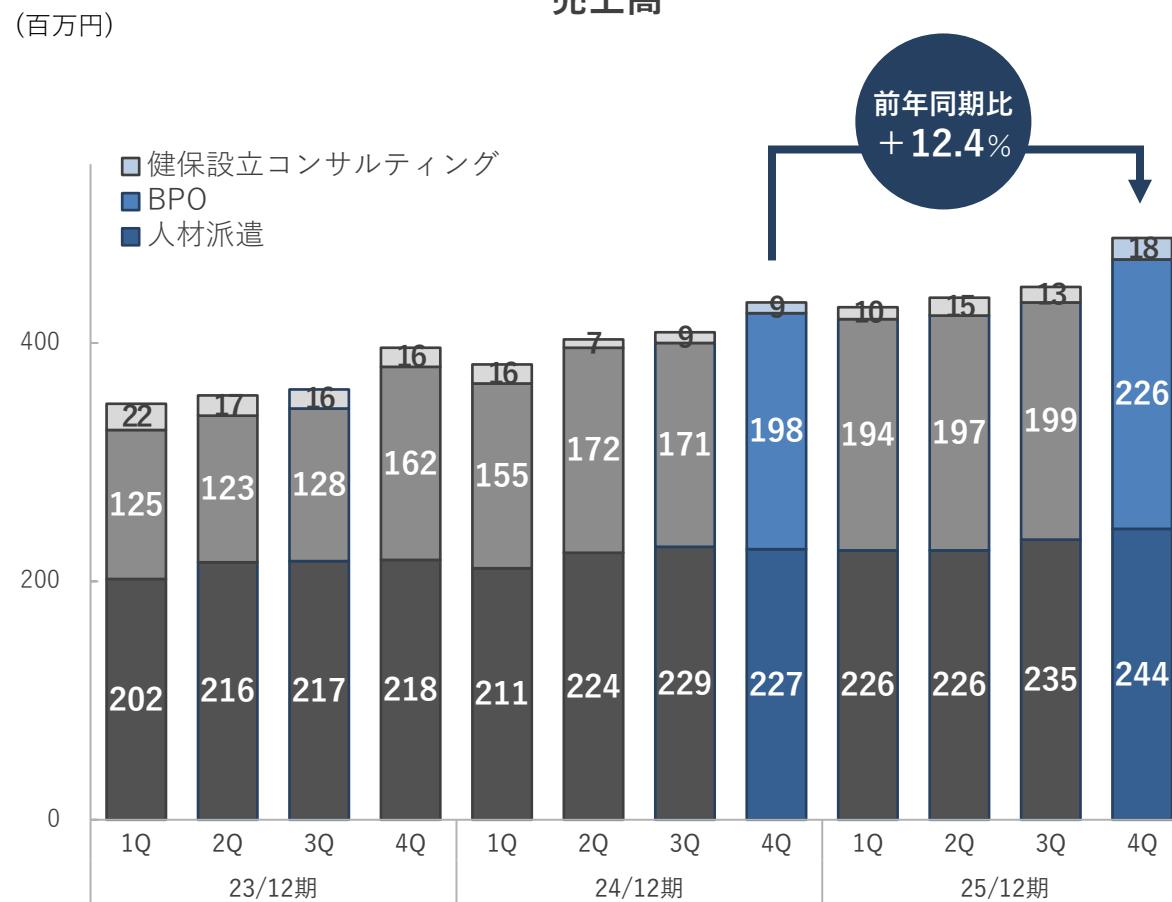


HRマネジメント事業 売上高／営業利益（四半期推移）

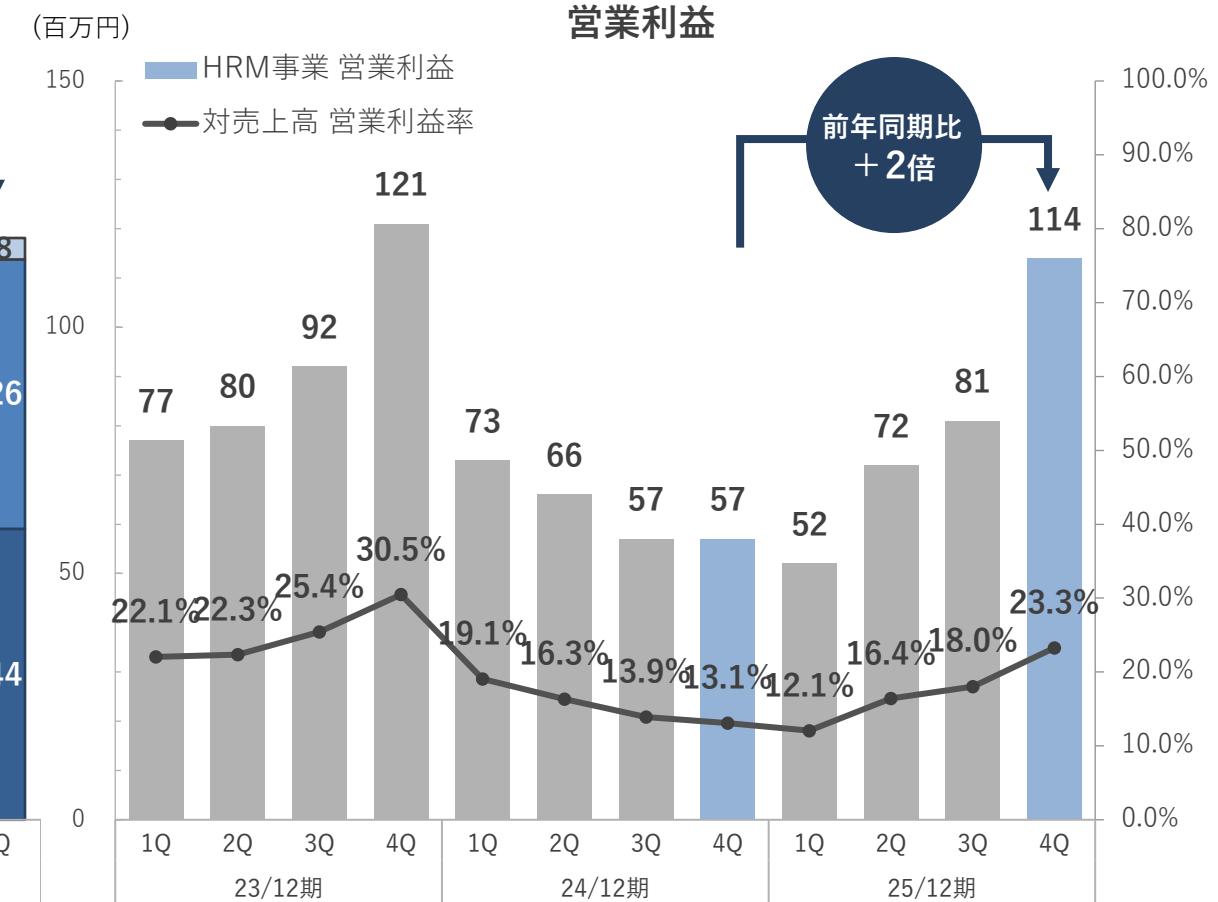
【売上高】 新規設立健保向けBPOサービスの開始などにより、増収

【営業利益】 4Qも人件費の最適化（派遣・業務委託の見直し等）により、増益

HRマネジメント事業
売上高

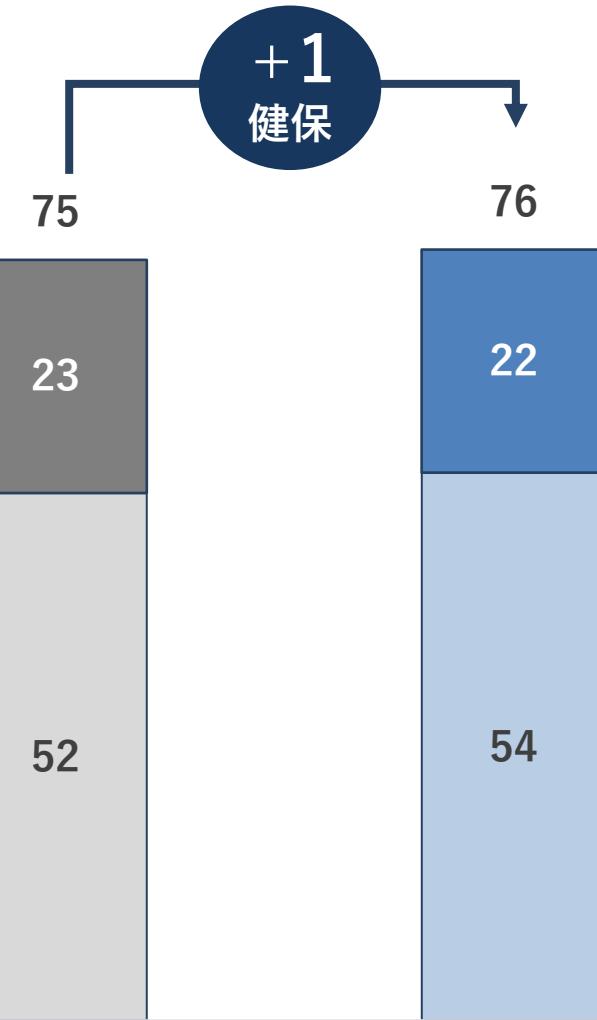


HRマネジメント事業
営業利益



HRマネジメント事業（主要KPI）契約健保数 推移

【通期】前期より +1 健保、累計76健保契約中

□ 設立支援健保 ■ 既存健保

21/12期

22/12期

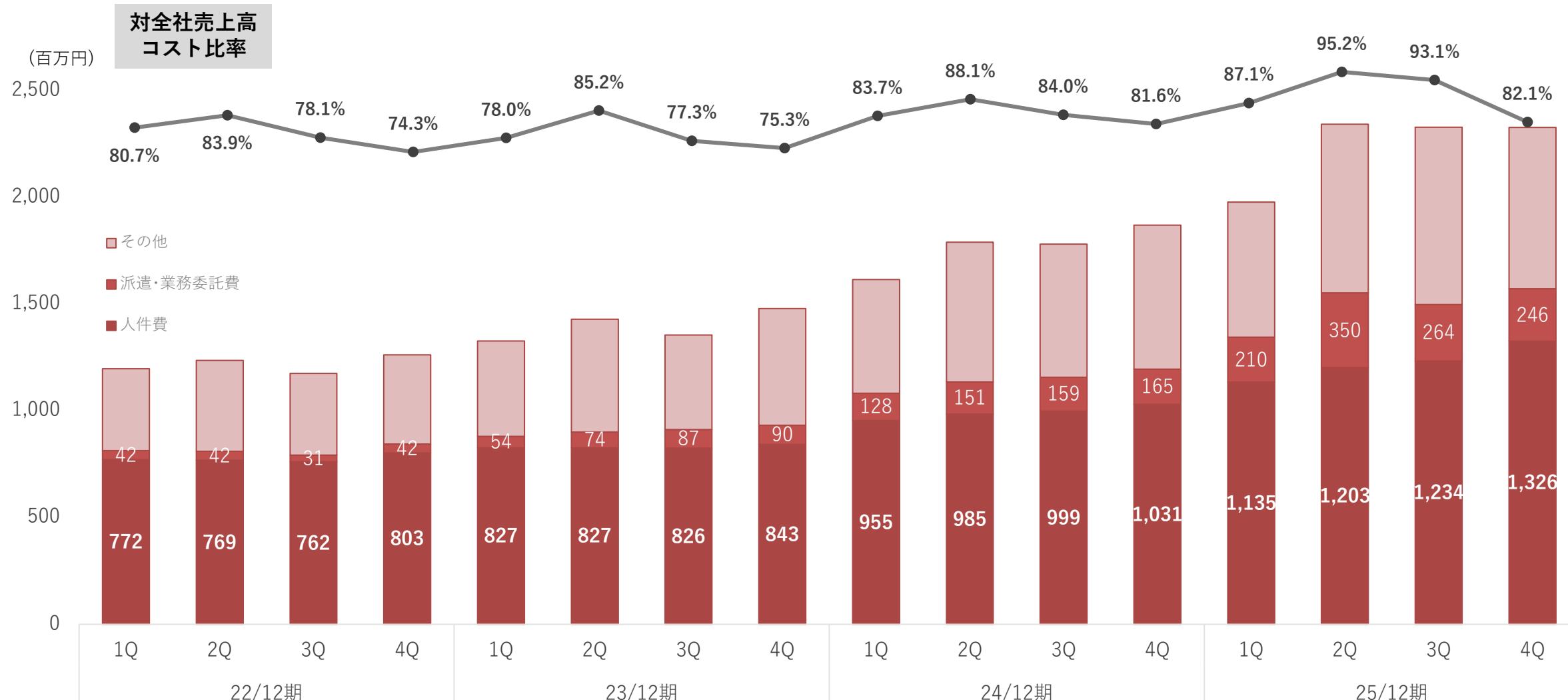
23/12期

24/12期

25/12期

全社／売上原価・販売費および一般管理費の状況

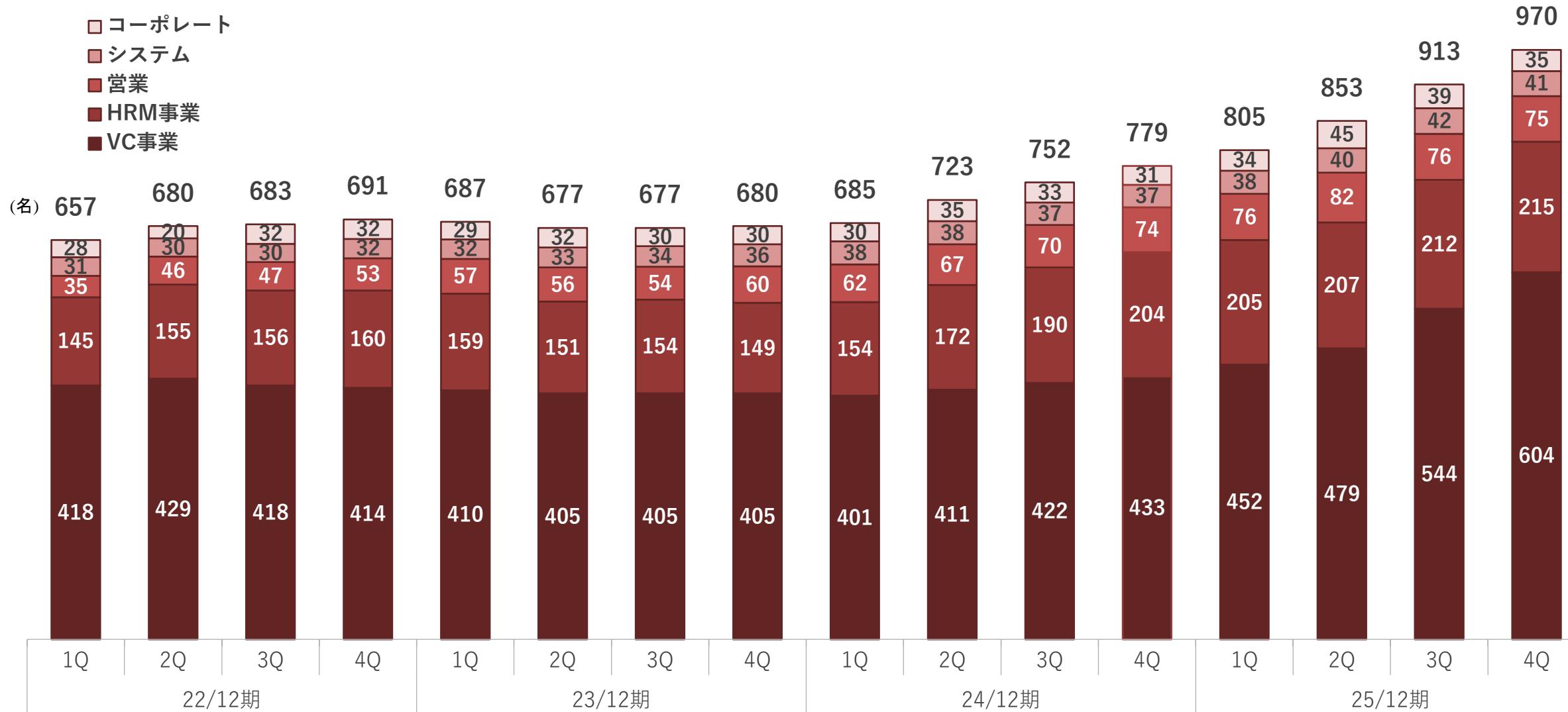
【通期】内製体制の拡充や業務処理システムへの投資、業務処理を補完する一時的な派遣・業務委託費によって、増加
【4Q】派遣・業務委託費の抑制などにより、費用増加が一服し、収益性が改善



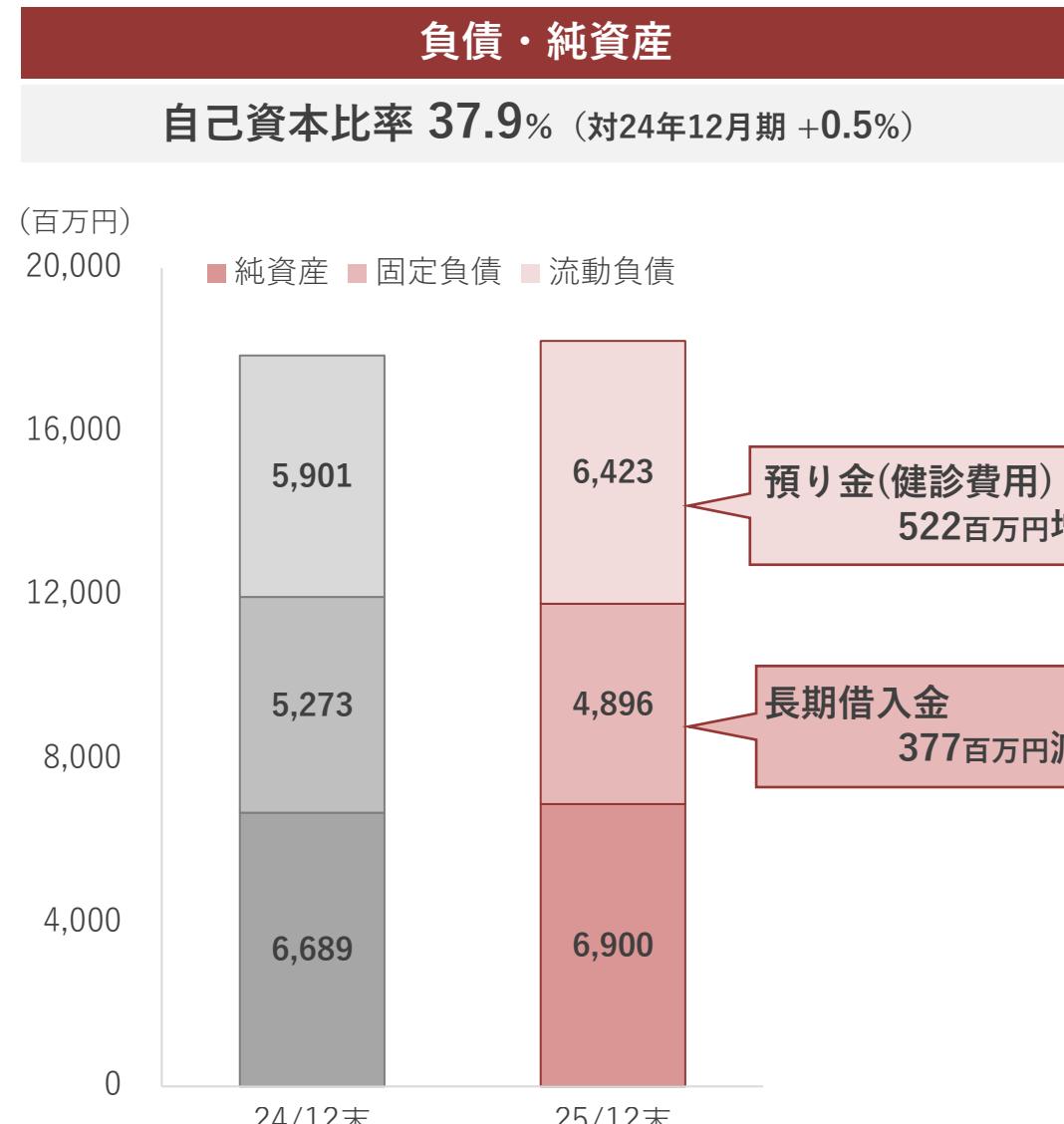
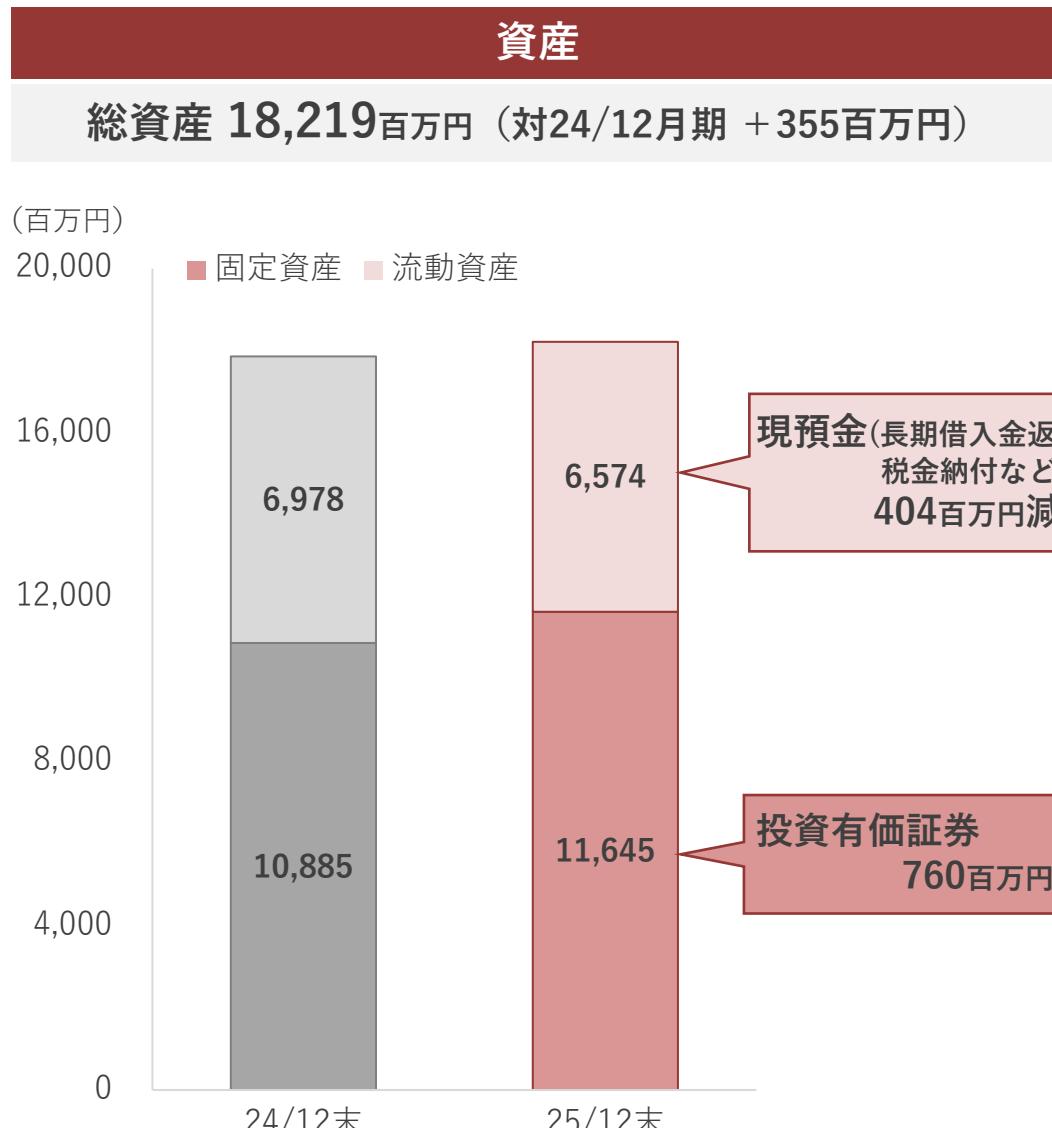
全社／従業員数の推移

採用強化により前年比+191名、計970名

データ入力業務の内製化推進に向けた戦略的増員により、バリューカフェテリア事業のオペレーション体制を大幅に強化



バランスシートの状況



1. 2025年12月期決算概要
2. 2026年12月期業績予想
3. 今後の戦略
4. 株主還元
5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応方針
6. 会社概要・事業概要

2026年12月期業績予想サマリー

【売上高】 11,000百万円 前年同期比+9.3%

新規顧客の獲得、既存顧客におけるサービス追加受注の増加を見込む
主にシステム利用料、健診事務代行サービス、特定保健指導などが引き続き拡大

【営業利益】 1,650百万円 前年同期比+86.9%

売上拡大に応じた利益成長へ回帰し、最高益更新を計画
外注依存度の低下と内製化の更なる進展により、コスト構造の正常化フェーズへ移行

バリューカフェテリア事業

●主要KPI：ユーザ数（目標）

2025年度

300 万人

2026年度

330～350

●特定保健指導数（目標）

36,800件

対25年 + 7,900件(+27.3%)

HRマネジメント事業

●主要KPI：契約健保数（目標）

2025年度

76 健保

2026年度

82 健保

<内訳>新規設立2健保、既設4健保

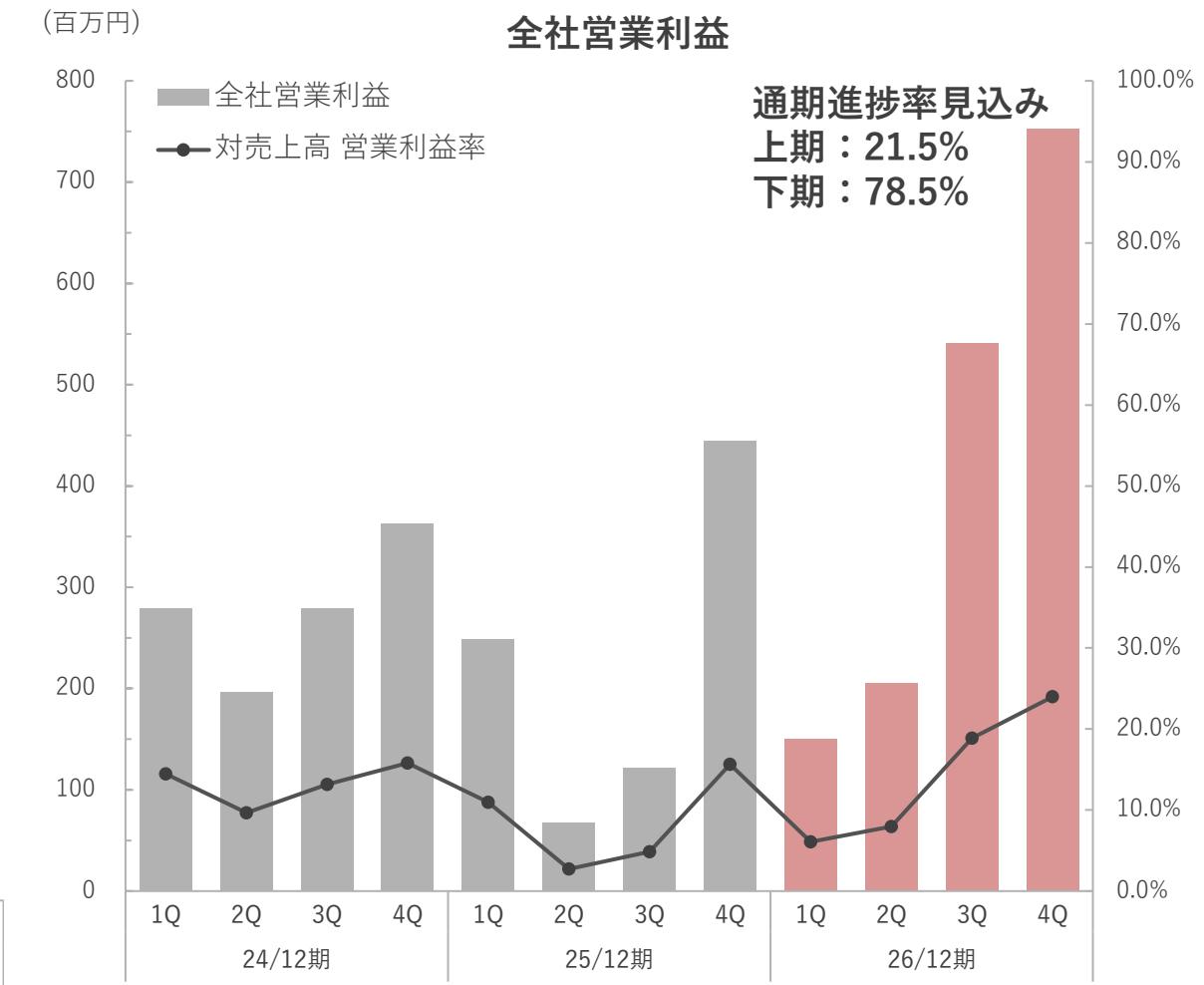
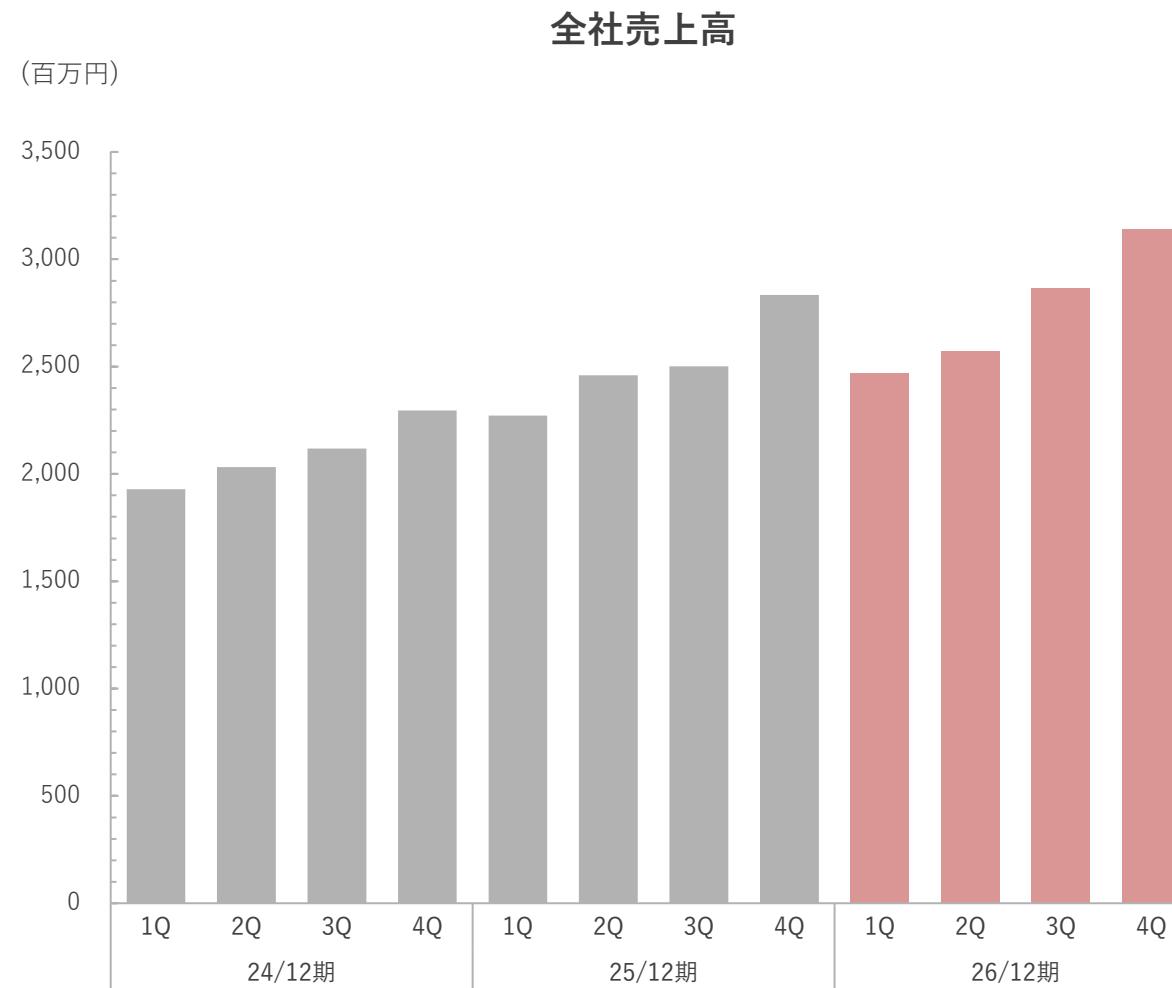
2026年12月期業績予想（セグメント別）

単位：百万円	2025年12月期 実績	構成比	2026年12月期 予想	構成比	前年比
売上高	10,068	—	11,000	—	+9.3%
バリューカフェテリア事業	8,257	82.0%	8,965	81.5%	+8.6%
HRマネジメント事業	1,811	18.0%	2,035	18.5%	+12.4%
営業利益	883	8.8%	1,650	15.0%	+86.9%
バリューカフェテリア事業	1,718	17.1%	2,412	21.9%	+40.4%
HRマネジメント事業	321	3.2%	500	4.5%	+55.8%
全社費用(管理部門)	△1,155	△11.5%	△1,262	△11.5%	+9.3%
経常利益	957	9.5%	1,630	14.8%	+70.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	629	6.2%	1,050	9.5%	+66.9%

全社売上高／営業利益（四半期見通し）

【1Q見通し】 前期後半の採用強化に伴う人件費増と売上の季節性により、一時的に前年1Q減益の見通し

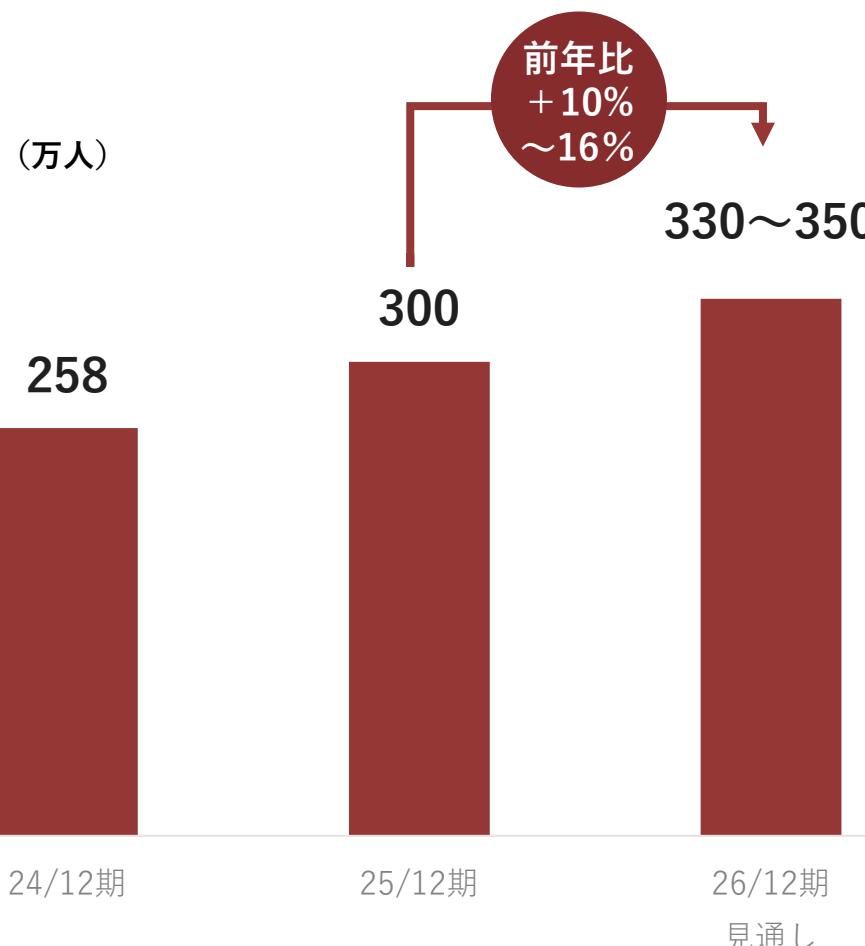
【2Q以降】 新規顧客による売上増加と派遣・業務委託費の一段の縮減から、増益転換を見込む



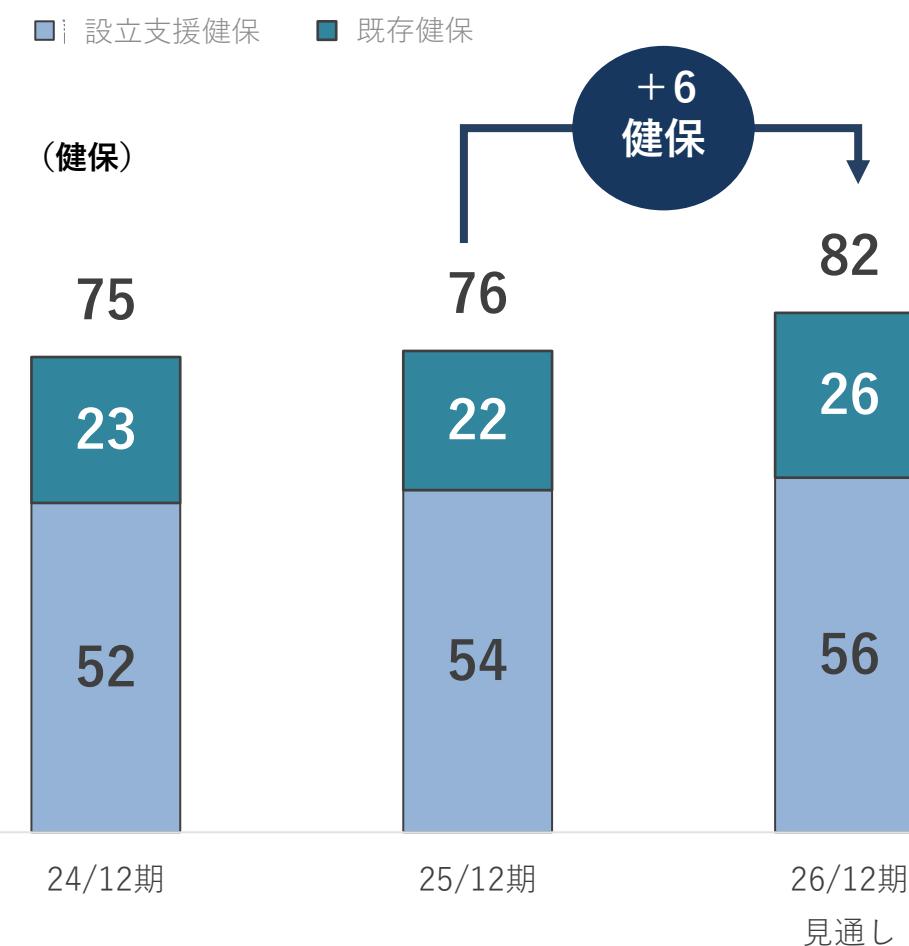
主要KPIの見通し

自社の営業活動に加えて、アライアンス強化による提携チャネル経由の新規顧客獲得を計画
人的資本・健康経営の浸透、アウトソーシング需要の高まりを追い風に、顧客基盤の拡充を目指す

ユーザー数（バリューカフェテリア事業）



契約健保数（HRマネジメント事業）

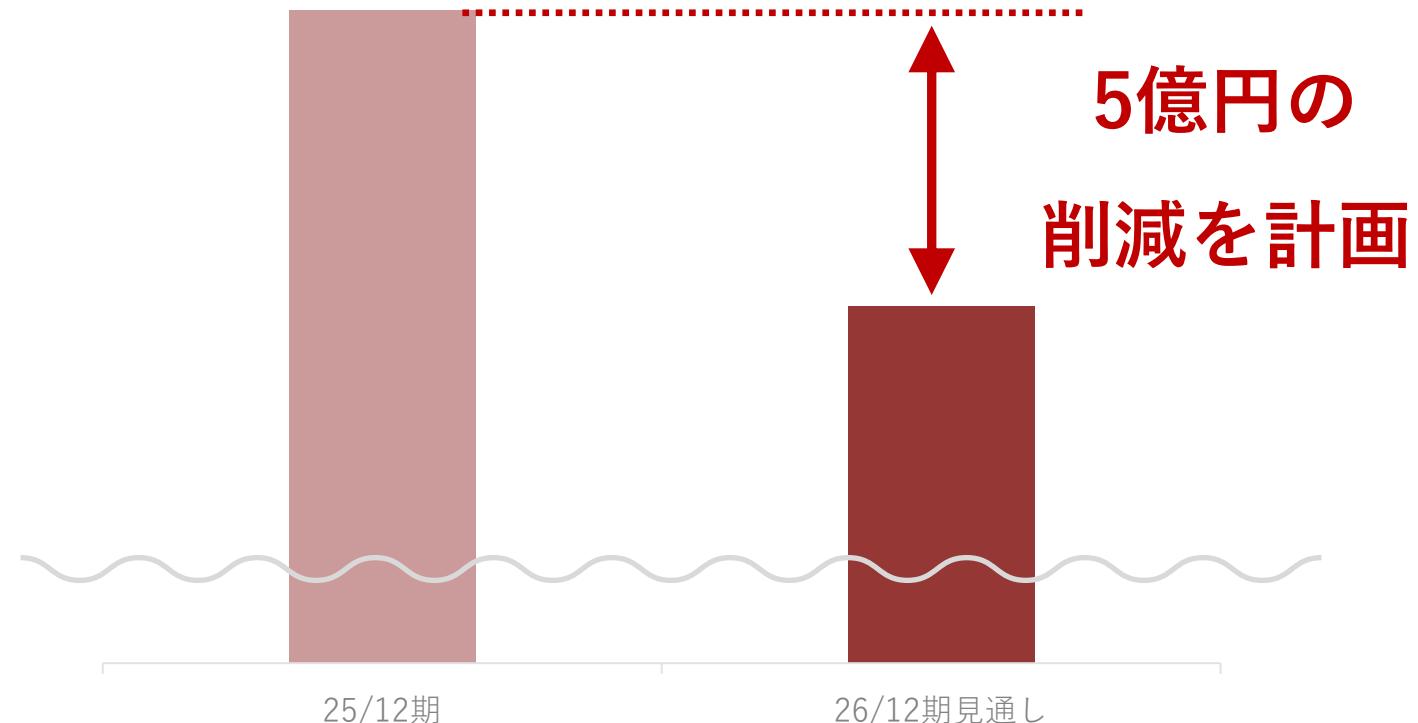


収益性の改善①派遣・業務委託費の削減計画

外部委託を中心とした派遣・業務委託費の大幅な削減を計画

内製化の定着、業務処理システム投資の効果発現により、業務効率向上と収益性の改善を見込む

派遣・業務委託費の見通し



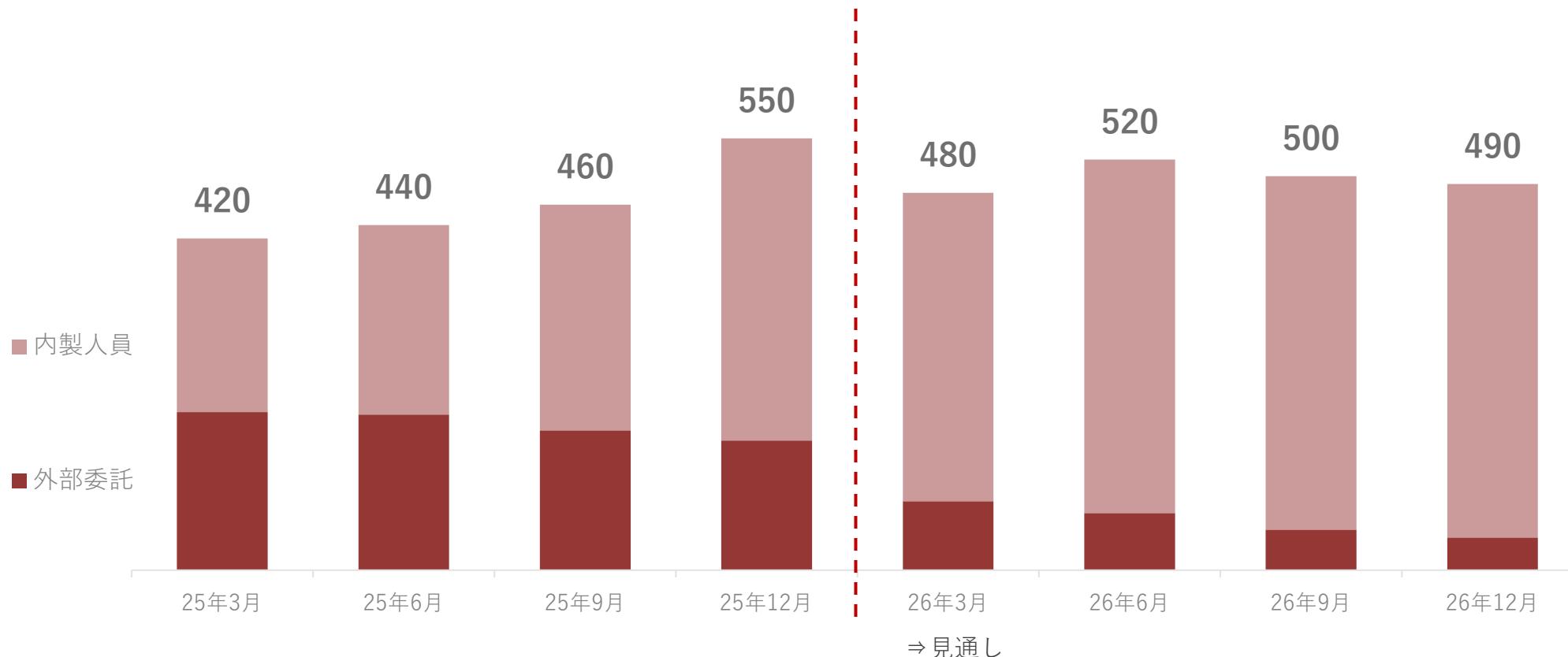
収益性の改善②健診結果データ入力業務に係る人員計画

【2025年】内製体制の拡充が本格化

【2026年】外注依存度の低下と内製化の更なる進展により、コスト構造の正常化フェーズへ移行

(単位：人)

健診結果データ入力業務に係る人員計画



1. 2025年12月期決算概要
2. 2026年12月期業績予想
3. 今後の成長戦略
4. 株主還元
5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応方針
6. 会社概要・事業概要

成長戦略・重点施策

平均成長率 + **15%~**

売上高推移

バリューカフェテリア
事業

HRマネジメント事業

2024/12

2025/12

2026/12

5. 新規関連事業ほか
健診機関支援サービス（送客支援）

1. 新規顧客開拓
主力の健診代行サービスの拡販
資本・業務提携各社との営業連携強化

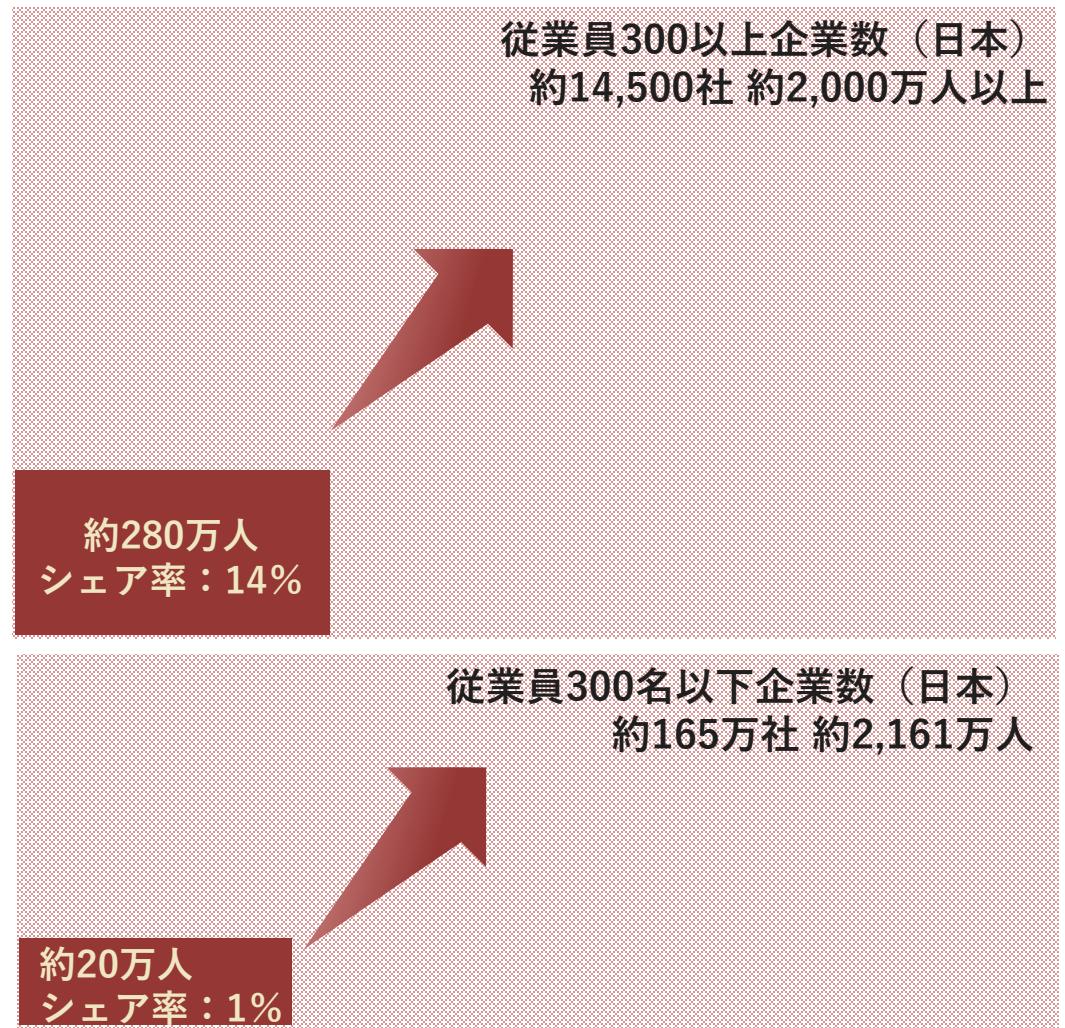
2. 既存顧客の深耕
既存サービスの機能拡充、価格改定、
追加受注によるARPU向上

3. オペレーション強化
生成AIを活用した人材育成・多能工化
業務基幹システム刷新・効率化

4. 健保BPOの営業拡大と体制強化

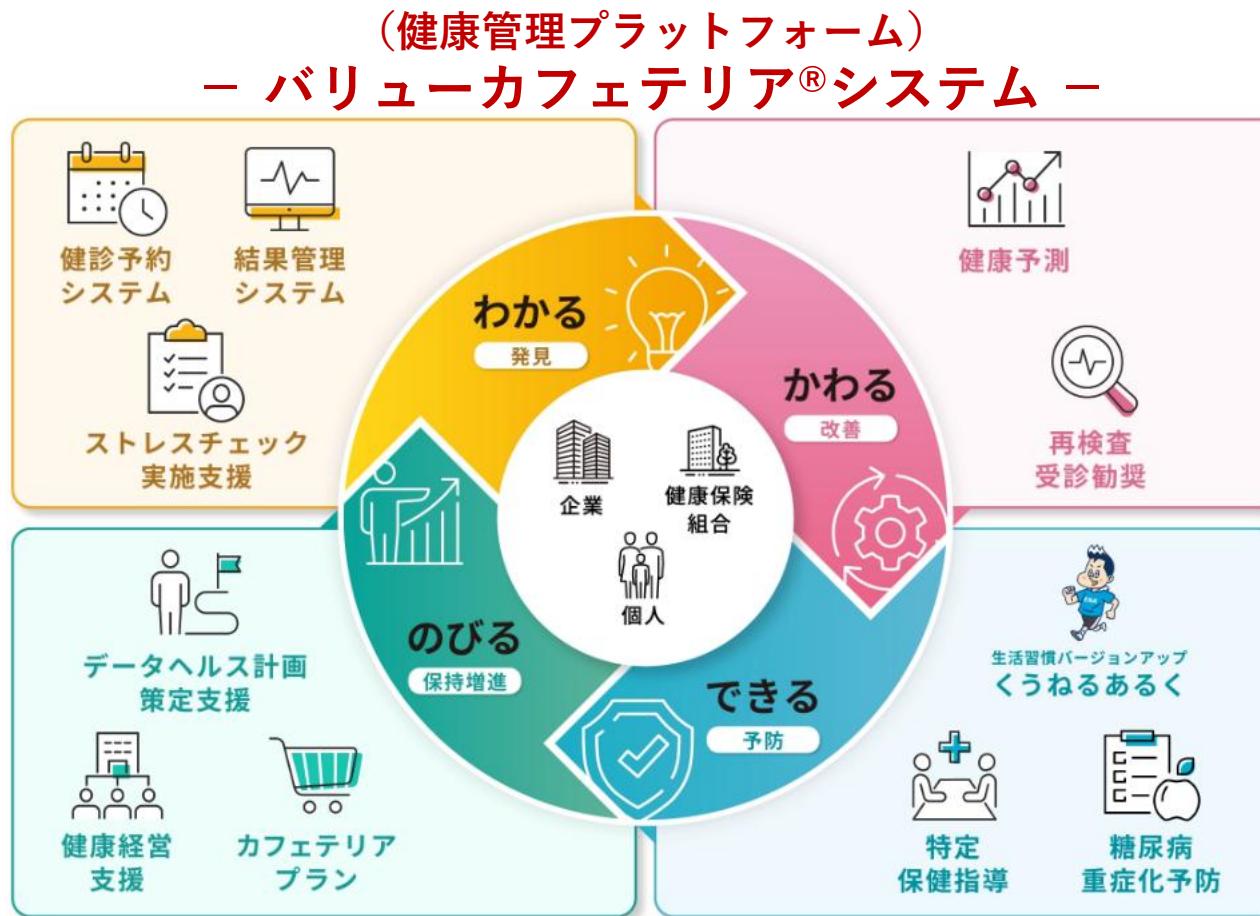
1. 新規顧客開拓－主力の健診代行サービスの拡販、資本・業務提携先各社との営業連携強化

300名以上の 大規模法人マーケット：大株主の提携ネットワーク×ルートセールス強化による拡販
 300名未満の中小規模法人マーケット：提携先との協働パッケージサービスによる拡販

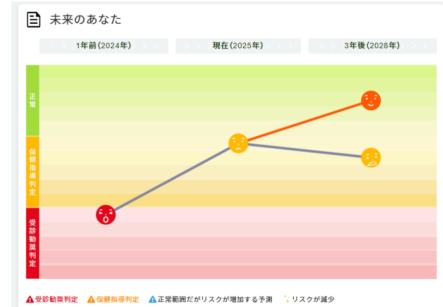


2. 既存顧客の深耕 – 既存サービスの機能拡充、価格改定、追加受注によるARPU向上

健診データの利活用による既存サービスの既存拡充および新規サービスの研究開発を継続
顧客要望多数の機能開発を行い、追加受注の最大化を見込む



■健康予測機能 画面イメージ



■2025年度の開発

- ・健康予測モデル
- ・特殊健診管理システム
- ・ストレスチェック 80 項目
- ・健診予約システムの機能拡充

■2026年度から（重点課題）

- ・アプリの開発＆リリース予定
- ・カフェテリアプランのバージョンアップ
- etc.



2. 既存顧客の深耕—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

糖尿病重症化
予防



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

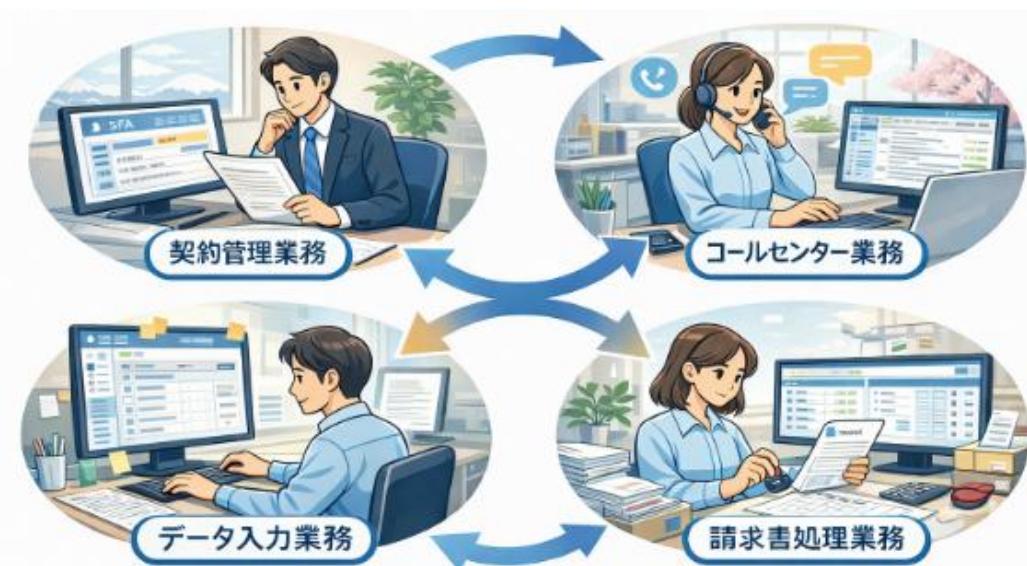
¥ 40,000



3. オペレーション強化－生成AIを活用した人材育成・多能工化、業務基幹システム刷新・効率化

●生成AIを活用した人材育成・多能工化

- ・2025年後半より社内生成AIを本格導入
- ・オペレーション業務部門のハイパフォーマー分析
- ・早期戦力化に向けた研修プログラムへ刷新
- ・健診代行業務の繁閑期の配置転換可能な多能工化
人材を育成、オペレーション体制の強化



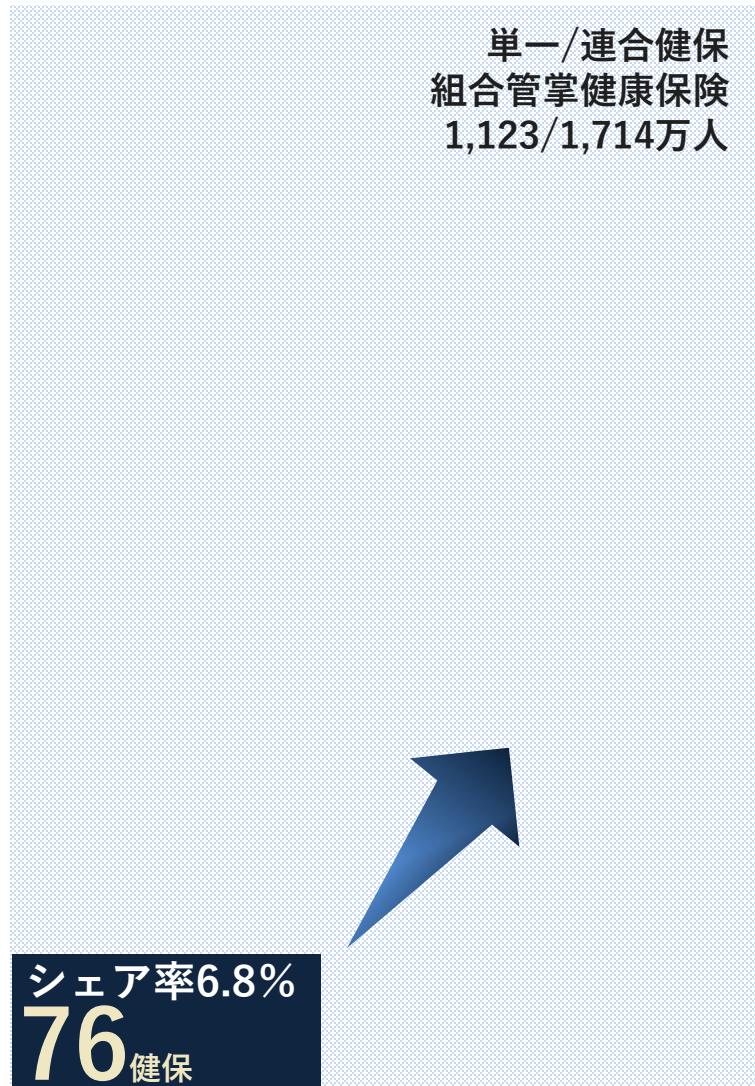
●業務基幹システム刷新による効率化

- ・業務基幹システムを再構築し、業務・データを統合
- ・業務フローを刷新、手作業削減・属人化を解消
- ・業務自動化で処理能力を底上げ
- ・セキュリティ強化と内部統制の高度化



4. HRマネジメント事業－健保BPOのシェア拡大、BPOセンター拡大による体制強化

●健康保険組合の市場シェア



●健康保険組合の抱える課題

- ・課題①
健保職員の定年退職
- ・課題②
**補充人材不足
運営負荷の増加**
- ・課題③
保健事業の高度化

BPOサービス需要増

●BPOセンター拡大による体制強化



5. 【新規関連事業】健診機関支援サービス（送客支援）

健診機関向けに人間ドックや定期健康診断などの受診者を送客する支援サービスを展開中

売上規模は現段階では相対的に小さいものの、高い収益性と大きな潜在市場を背景に、今後の成長領域と位置づけ

送客支援サービス

VALUE HR



受診者
(VC事業のユーザ(お客様))

¥送客手数料



健診機関

送客

潜在市場規模

現在、健診機関**約150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。市場規模が約1兆円

健診・人間ドック市場規模推移
9,810億円*¹

■ 仕組み

健診機関から当社専用の「健診予約枠」を提供いただき、当社の健診予約システム利用顧客を送客。送客数に応じて手数料が発生する収益モデル

■ 健診機関のメリット

- a) 集客力向上による売上拡大
- b) ネット予約による業務負担軽減

■ 当社の競争優位性

- a) 全国4,000機関超の健診機関ネットワーク
- b) 300万人の送客対象ユーザー基盤

約1億円
施設数154
受診者30万人

*¹株式会社矢野経済研究所公表の健診・人間ドック市場に関する調査(2025年)
健診の受診金額ベース、但し地方自治体や健康保険組合からの補助金含む。
https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3968

1. 2025年12月期決算概要
2. 2026年12月期業績予想
3. 今後の成長戦略
- 4. 株主還元**
5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応方針
6. 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
株主様への安定的な利益還元を重視する観点から、配当予想、株主優待とも変更なし。

【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



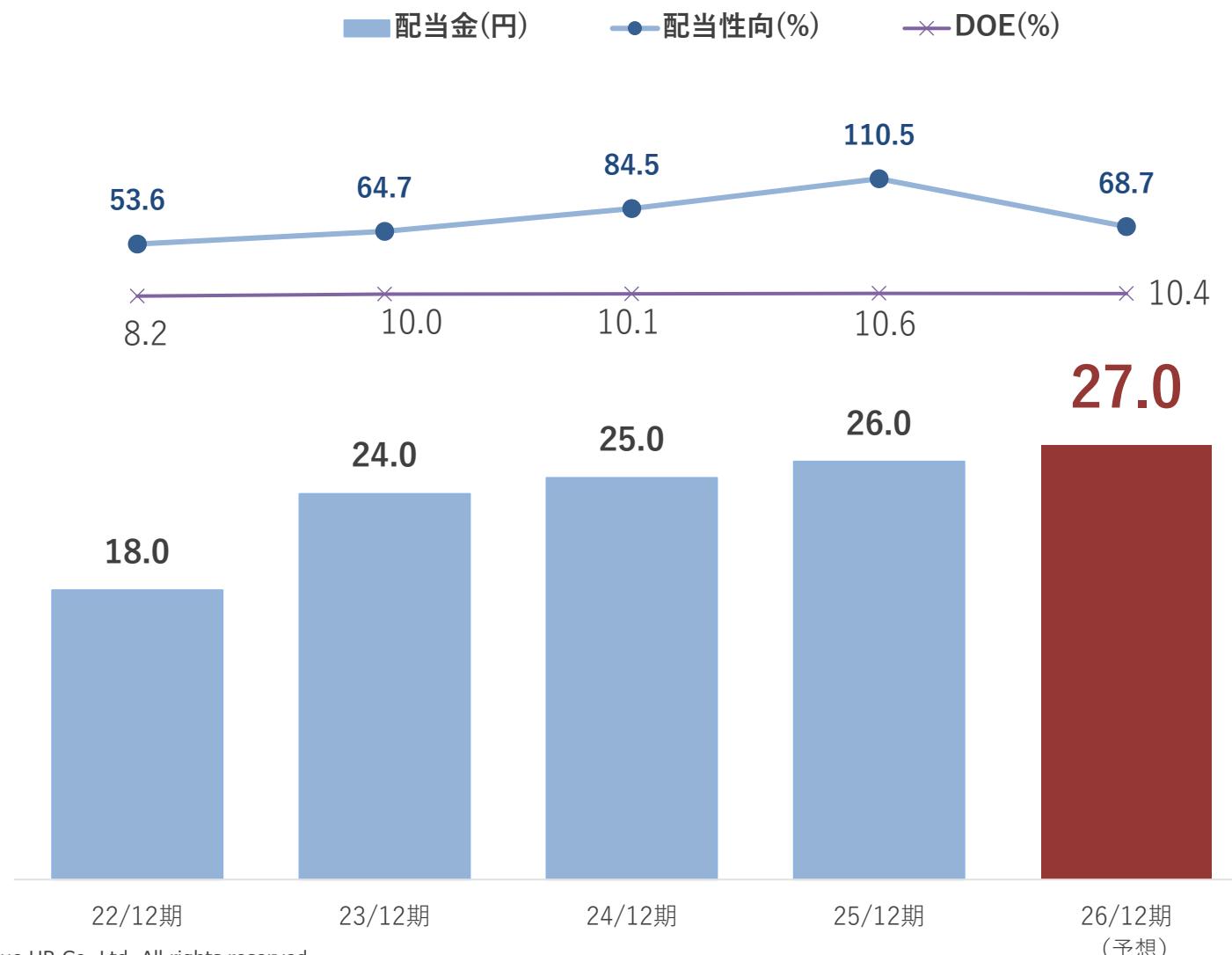
【株主優待】

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）	1株あたり配当金 (2025年12月期実績)	株主優待	配当＆優待 利回り
141,600円	26.00円	【1年目】 2,500Pt (6,600円会費無料)	8.3%
※2026年2月10日終値		【2年目】 3,500Pt (6,600円会費無料)	9.0%
		【3年以上】 5,000Pt (6,600円会費無料)	10.0%

配当実績と配当予想

上場以来13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

2026年12月期 配当金(予想)

27.00円 中間 13.50円
(対前年 + 0.50円増配)
期末 13.50円
(対前年 + 0.50円増配)

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

1. 個人の健康情報のデジタル化による経年管理の実現
2. 健康行動をサポートする商品を取り揃えたECサイト

**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）

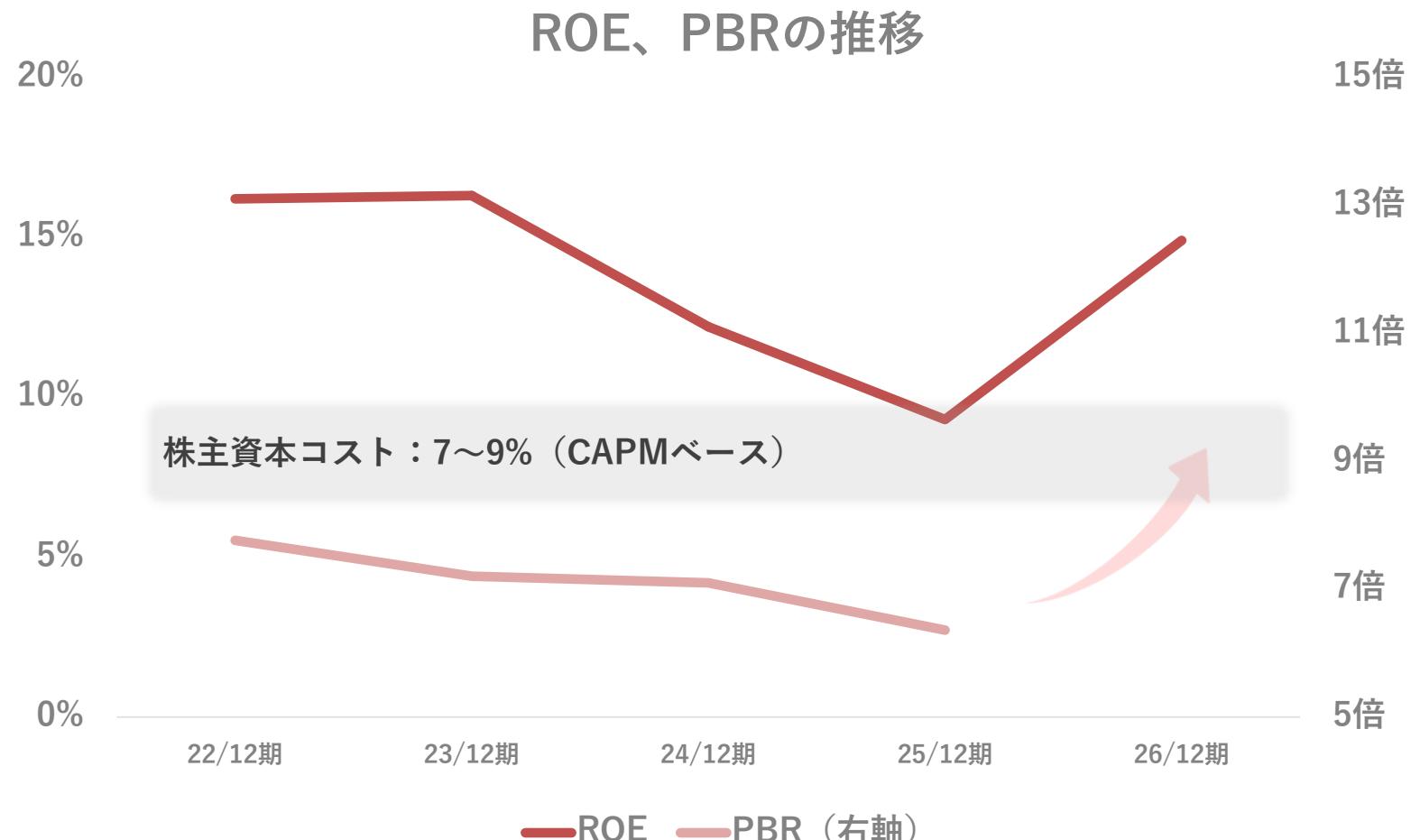
＼ 最大**35,000ポイント** 贈呈！ ／

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

1. 2025年12月期決算概要
2. 2026年12月期業績予想
3. 今後の成長戦略
4. 株主還元
5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応方針
6. 会社概要・事業概要

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応方針

資本効率の改善と資本コストの低減を通じて、**PBRの持続的な向上を目指す**
ROEは26/12期に約15%水準まで回復し、27/12期以降も持続的な向上を目標とする
株主資本コストは、7～9%と想定

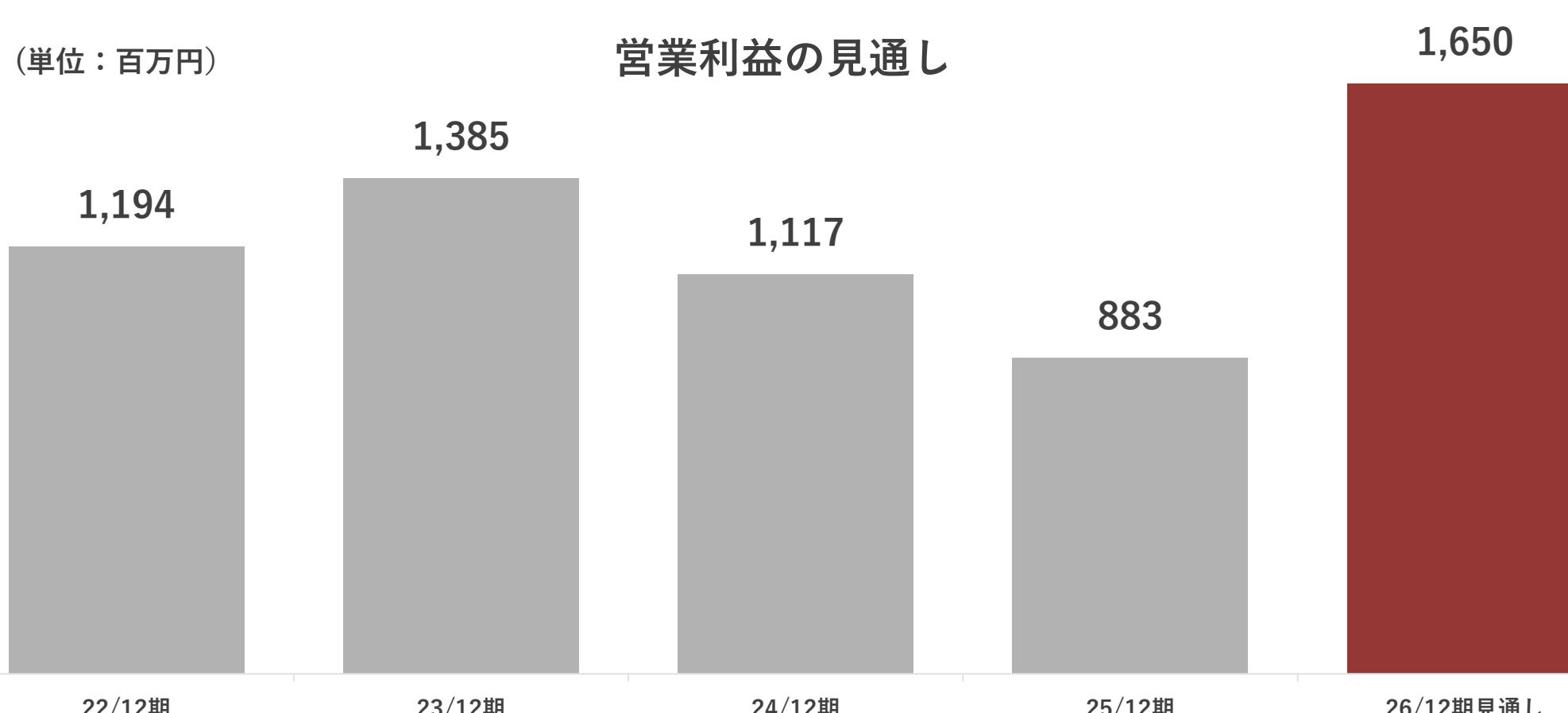


ROEの向上/収益力の着実な回復

26/12期は営業利益の過去最高益更新を計画

27/12期以降も収益力の強化を通じて、持続的な利益成長を目指す

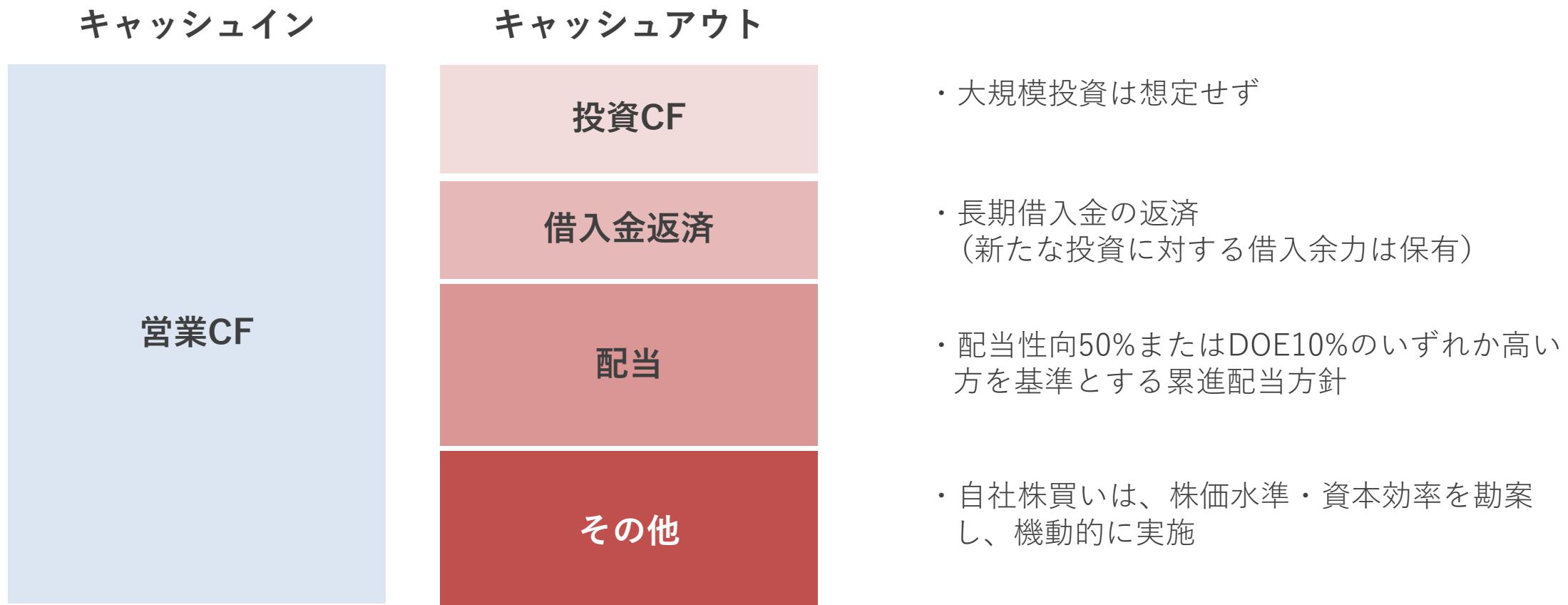
※詳細は、「2026年12月期業績予想」「今後の成長戦略」をご参照ください。



ROEの向上/適切な資本コントロール

収益力の強化によるキャッシュ創出の拡大を背景に、継続的な株主還元を強化し、自己資本水準を適切にコントロール
自己資本比率は現状水準並みの40%程度を目安とする（25/12末：37.9%）

【キャッシュアロケーション】



※本図は概念図（イメージ）であり、実際の数値を示すものではありません。

資本コストの低減/IR活動の強化

資本コストや株価を意識した経営の考え方を、IR活動を通じて継続的に発信し、企業価値向上につなげていく

IR活動の状況（2025年実績）

機関投資家・アナリストとの対話件数

36
件

セミナー・スモールミーティング

3
回

決算説明会

2
回

（本決算・中間決算）

個人投資家向け説明会

7
回

株主優待の継続

自社の健康管理サービス「バリューカフェテリア®」の提供

資本コストの低減/IR活動の強化

自社ホームページやSNSなどを通じて、情報発信を充実中

IRページのリニューアル



健康経営と健康管理のリーディングカンパニー

私たちバリューHRは、「健康情報のデジタル化」を軸に、企業・健康保険組合・個人が健康データを活用して、効率的かつ効果的な健康管理を実現できるプラットフォームを提供しています。

社会では、政策・制度の後押しやデジタル活用の進展、生活者の健康意識の高まりにより、健康に関する社会的ニーズが多様化・高度化している状況にございます。

当社は独自開発の「バリューカフェテリア®システム」を通じて、健康診断や特定保健指導・福利厚生など、健康管理に必要なあらゆるプロセスを一元化する健康インフラを構築しています。

また、健康保険組合の設立支援・事務運営支援においてもリーディングカンパニーとして、企業が健康経営を推進するための基盤づくりを支援しています。

デジタル技術と専門的ノウハウを活かし、働く人々とその家族の健康寿命の延伸、そして企業の生産性向上に貢献することで、持続的な成長を実現してまいります。



各種SNS等へ最新情報発信中!

公式メールマガジン



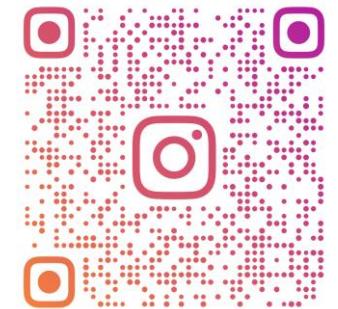
X(旧Twitter)



note



Instagram



VALUEHR_OFFICIAL

1. 2025年12月期決算概要
2. 2026年12月期業績予想
3. 今後の成長戦略
4. 株主還元
5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応方針
6. 会社概要・事業概要

会社概要

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

所在地

東京都渋谷区千駄ヶ谷5丁目21番14号 バリューHRビル

【本社】バリューHR代々木ビル（ほか大阪、名古屋、青森県弘前市など、複数拠点あり）

1) バリューカフェテリア事業

- ・自社開発の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

2) HRマネジメント事業

- ・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

設立年月日

2001年7月4日

上場日

2013年10月（東証プライム：6078）

従業員数

970名（2025年12月期）



【本社】バリューHR代々木ビル

クレド（ミッション・ビジョン・カルチャー）



» 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

お客様から教わり、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年バリューハークスを創業



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・メンタル疾患者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國大使館入職後、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

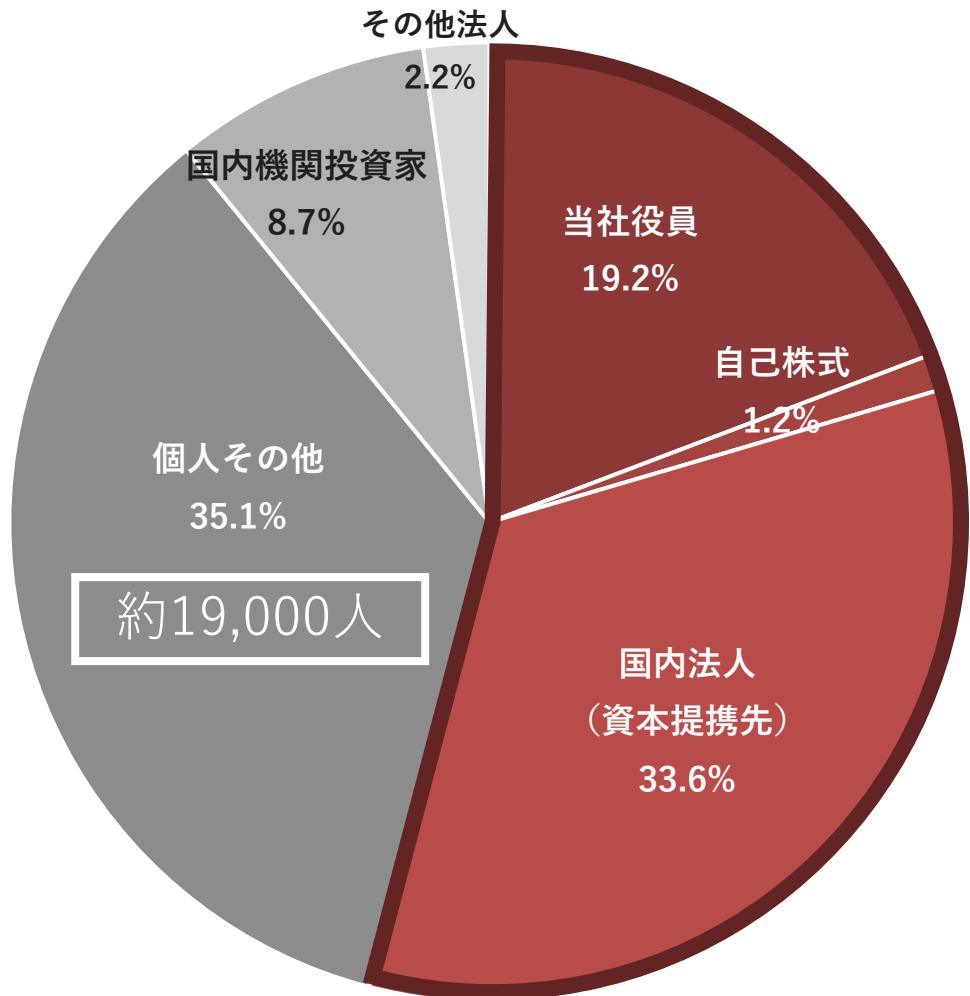
取締役（監査等委員）

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：2025年12月末）

所有者別分布状況



大株主の状況

No	株主名	比率(%)	当社との関係
1	藤田 美智雄	15.29	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	大同生命保険(株)	6.95	資本業務提携先 (2016年6月～)
4	(株)あまの創健	6.53	資本業務提携先 (上場前より)
5	日本マスタートラスト信託銀行(株) (信託口)	5.58	—
6	東京海上日動火災保険(株)	3.57	資本業務提携先 (2021年12月～)
7	(株)法研	2.77	資本業務提携先 (上場前より)
8	(株)大和総研	2.55	資本業務提携先 (2023年11月～)
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		54.91	

沿革

2001年7月

監査法人トーマツから出資を受け、
株式会社バリューアール創業
監査法人トーマツグループの健康保険
組合設立に関する業務を受託

「HRマネジメント事業」開始**2001年11月**

健康保険組合の保健事業を対象とした
「バリューカフェテリア®」を提供開始
「バリューカフェテリア事業」開始

2005年5月**健診予約システム、
健診結果管理システム**を提供開始**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

本社を東京都渋谷区千駄ヶ谷に移転。
「バリューアールヘルスケアセンター」開設

同ビル内に提携医療機関「バリューアール
ビルクリニック」の新規開業支援。
人間ドック、各種健康診断を提供

2013年10月

東京証券取引所 JASDAQ市場へ上場

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「バリューアール代々木
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8月

弘前大学COIと共同研究を開始
「健康寿命延伸講座」を開設

2023年7月

「疾病発症予測モデル（4疾患）」を開発、
健診結果管理システムに実装、提供開始

2025年7月

青森県弘前市に
「弘前センター」を開設

2025年9月

「健康予測（検査値予測モデル）」を開発、
健診結果管理システムに実装、提供開始

2025年12月期
売上高

10,068百万円

外部環境／「健康寿命の延伸」に向けた関連法令・制度の改革

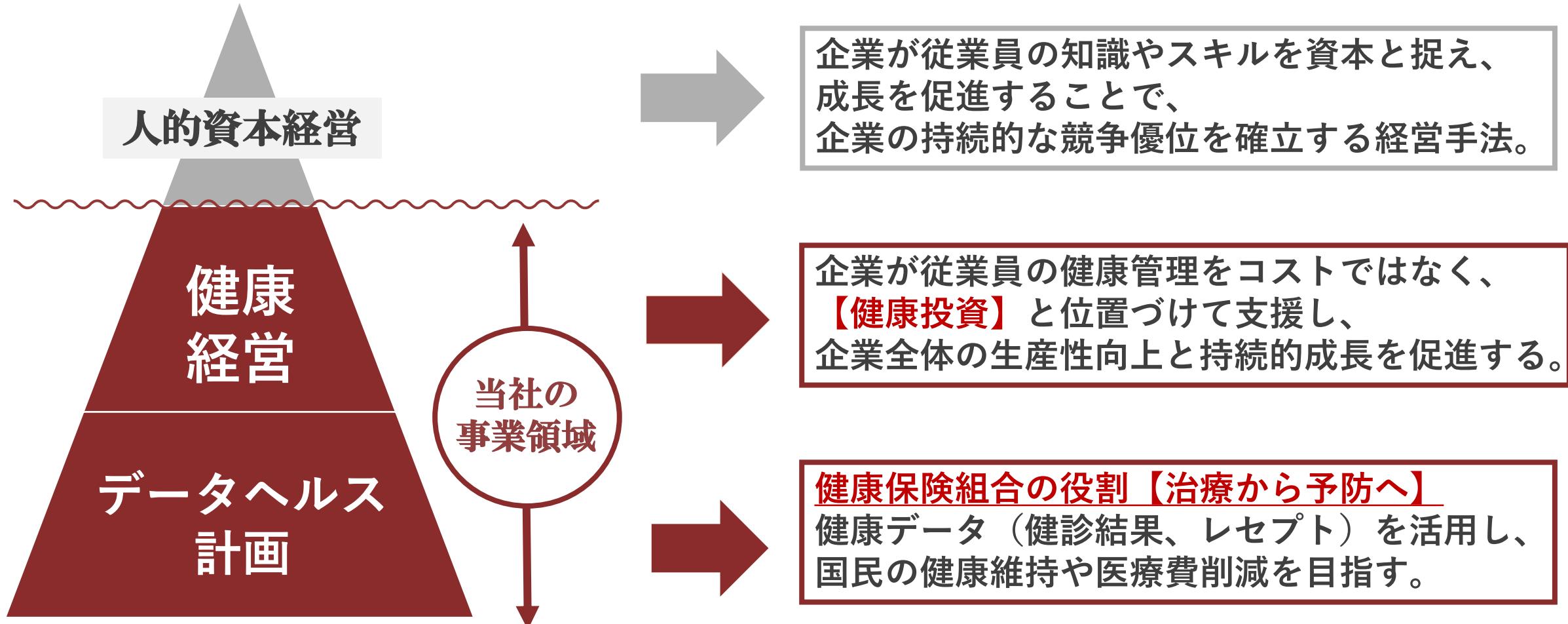
データヘルス計画から始まり、健康経営、そして人的資本投資の推進へ

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	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
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	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
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	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
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

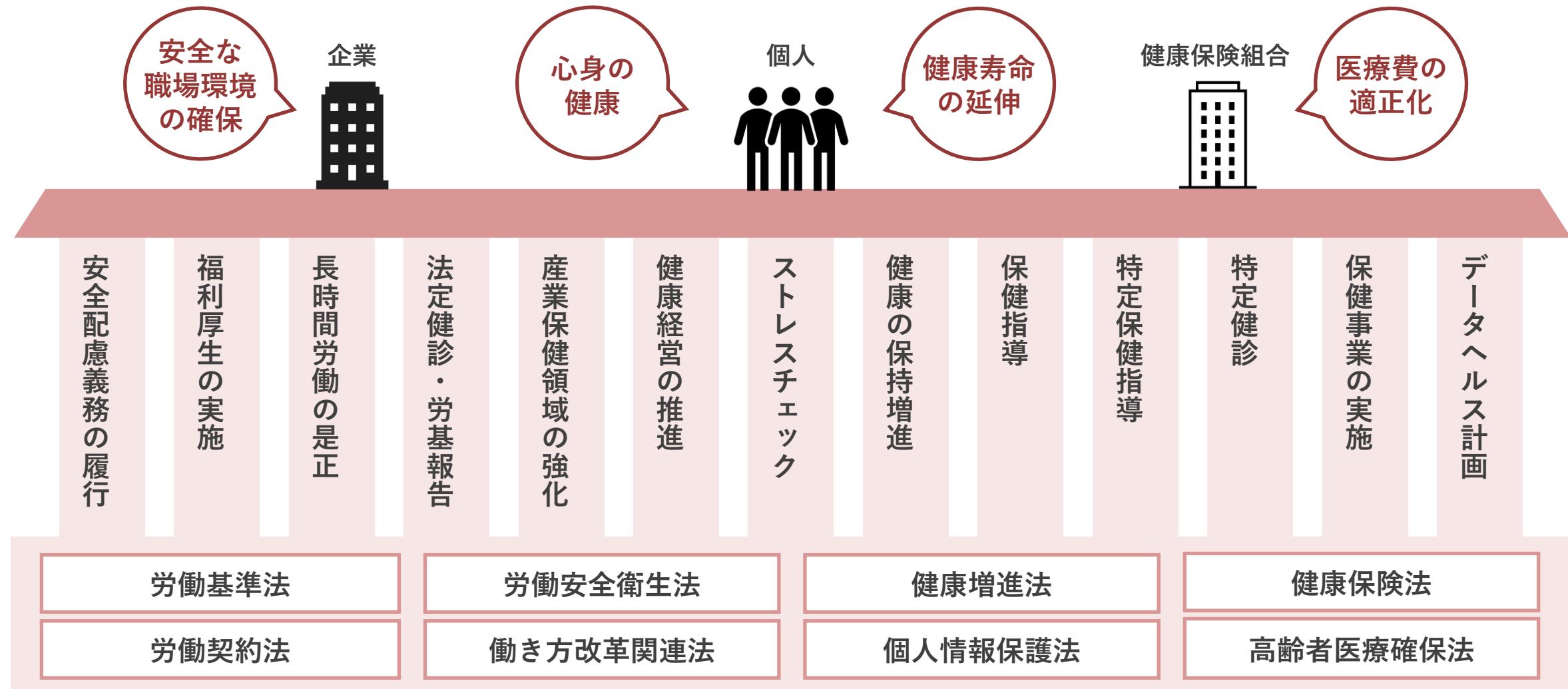
外部環境／「健康寿命の延伸」を推し進める3つの政策キーワード

「健康寿命の延伸」



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



当社事業の独自性と強みについて

強み 01 ワンストップサポート



健診事務代行から健診のDX化、健診結果の分析による課題の抽出、施策の実行支援や効果検証まで。

企業の健康経営と健康保険組合のコラボヘルス上のさまざまな課題を、当社でワンストップでサポートいたします。

強み 02 健診機関ネットワーク

全国健診機関と提携
全4,000以上



当社は全国4,000件以上の健診機関と提携しており、ネットワークを活かした柔軟な健診対応が可能です。

毎年全国2,000カ所で巡回健診を行っており、被扶養者の受診率アップにもご活用いただけます。

強み 03 フルカスタマイズ



Full Customize

当社の「バリューカフェテリア®システム」は、お客様のご状況やご要望に応じて、フルカスタマイズが可能です。

健診予約やデータ管理、福利厚生プランなど、必要な機能を選んでご利用いただけます。

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)



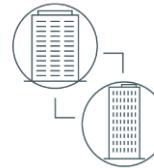
企業



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

82%

内 訳	1)	システム利用料【ストック】	38%
	2)	事務代行サービス【ストック】	32%
	3)	特定保健指導	15%
	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】	8%

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

18%

内 訳	1)	人材派遣【ストック】	52%
	2)	BPO【ストック】	45%
	3)	設立支援 コンサルティング	3%

バリューカフェテリア事業 サービス紹介 収益モデル

バリューカフェテリア事業の収益構造

企業、健康保険組合向けに健康管理のワンストップサービスを展開



健康管理のワンストップサービス紹介（4つのコンセプト）

自社開発の健康管理システムとBPO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。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・健康行動を支援。

一人ひとりの健康づくりを 4つのコンセプトで支援

健診やストレスチェックで、
今の健康状態が
わかる



生活習慣を見つめ直し、
意識が
かわる



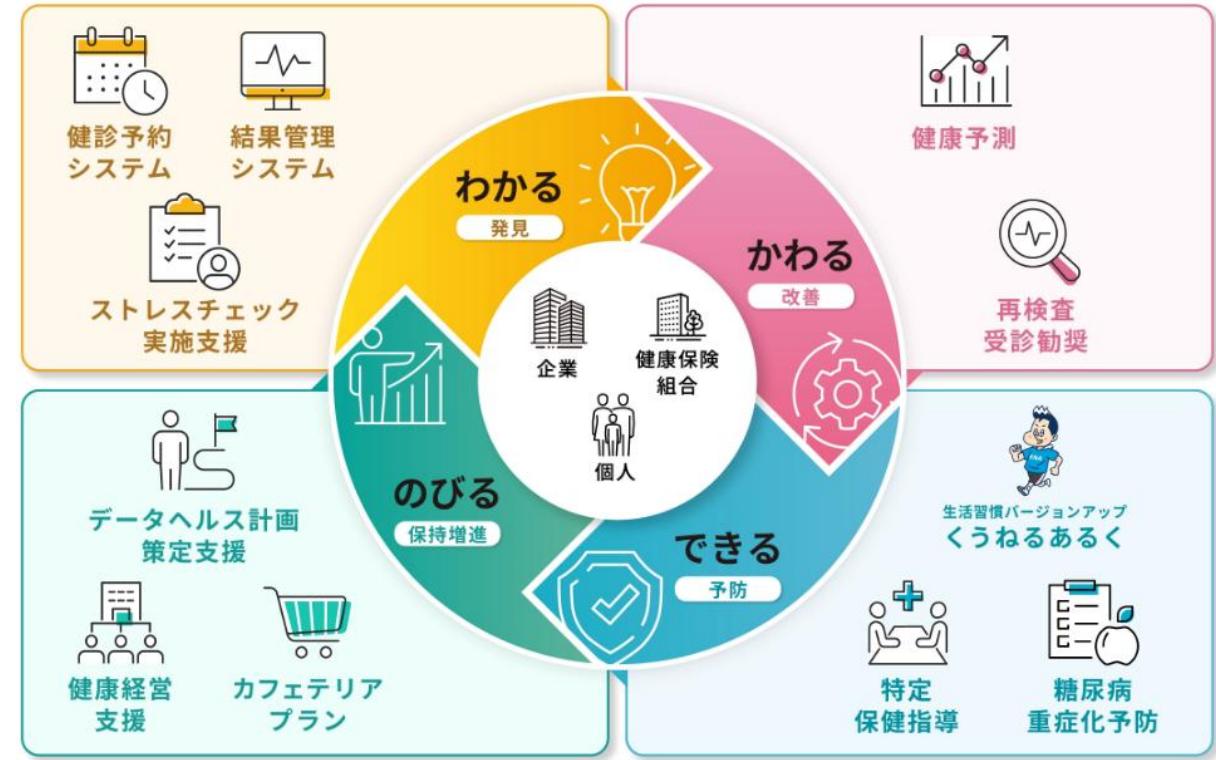
明るい未来のために自分から
行動
できる



健康づくりを継続し、
健康寿命が
のびる



(健康管理プラットフォーム) —バリューカフェテリア®システム—



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



ネット予約で
スムーズな健診予約を実現



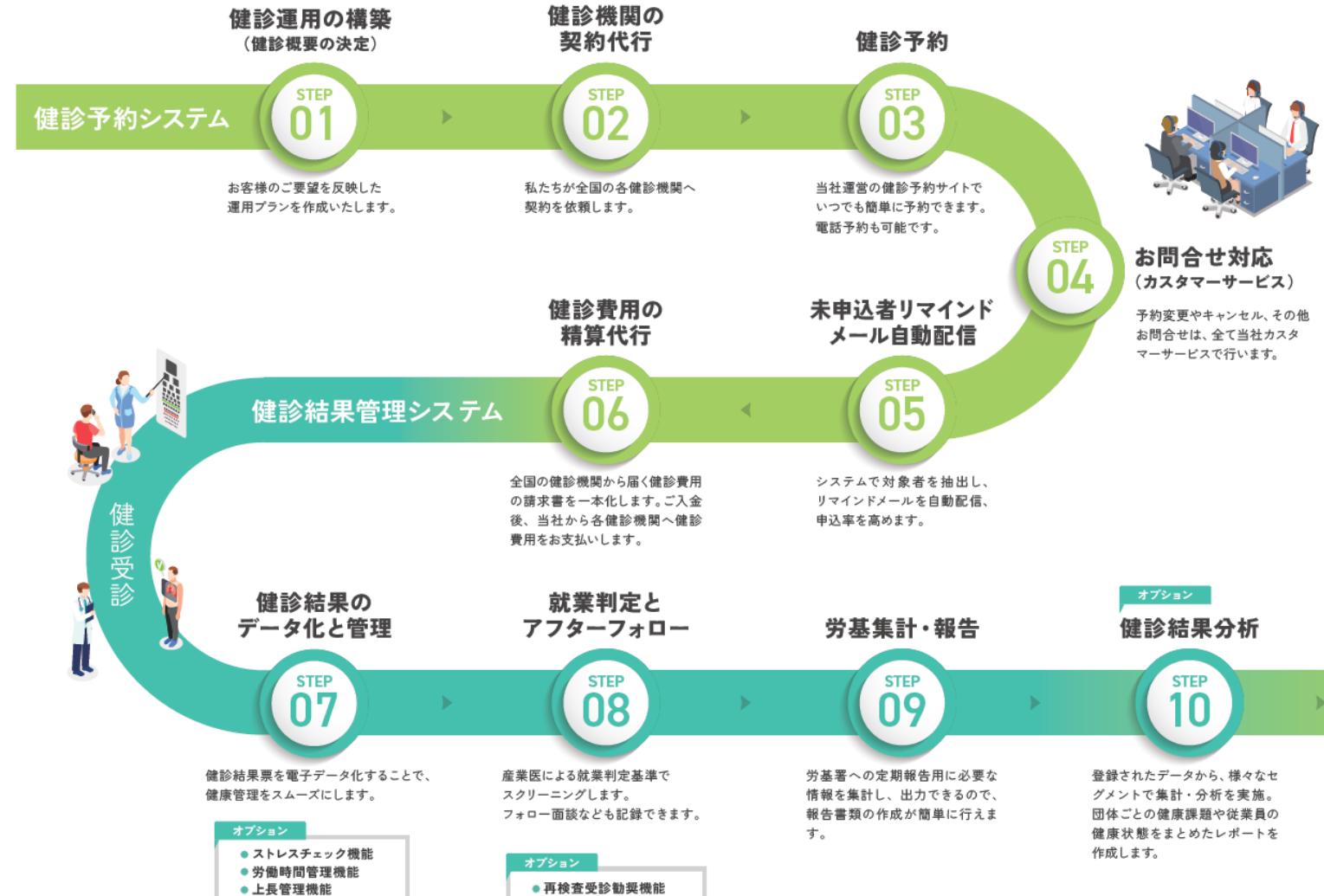
健康管理システムの
カスタマイズが可能



日本全国の
健診機関と連携



複雑な運用に対応できる
オペレータ体制



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

健康保険組合設立支援 コンサルティング

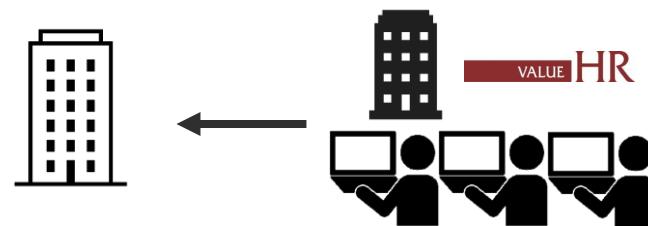


50健保以上の設立支援実績で培ったノウハウで、企業の健康保険組合設立をサポートします。

支援実績シェア46%* (業界No.1)

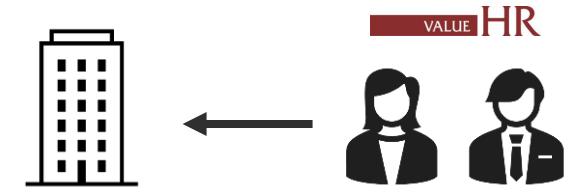
出所：健康保険組合連合会より当社推計(2020年から2023年)

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

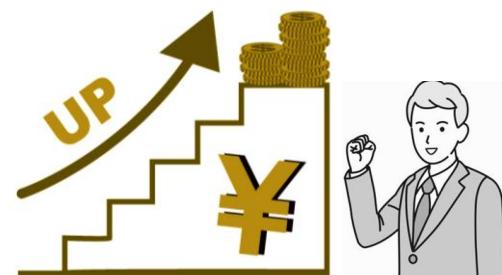
1

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



□ 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
庶務・予算決算	事務長
適用業務	
給付業務	
経理業務	
問合せ窓口	

当社支援サービス

- 人材派遣サービス
- BPOサービス

職員

2) 保健事業業務

- 健康診断、がん検診
- 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～)

職員

当社支援サービス

バリュー
カフェテリア®
事業のサービス

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」を目指し、事業活動を通じた社会課題解決へ貢献

■当社の取り組み

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・ペーパレス化推進
- ・社内申請のペーパレス化推進

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
(2024年末時点 社員の女性比率79.9%、女性管理職比率29.9%)
- ・ワークライフバランスの確保 (有給休暇取得率88.2% 平均16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)

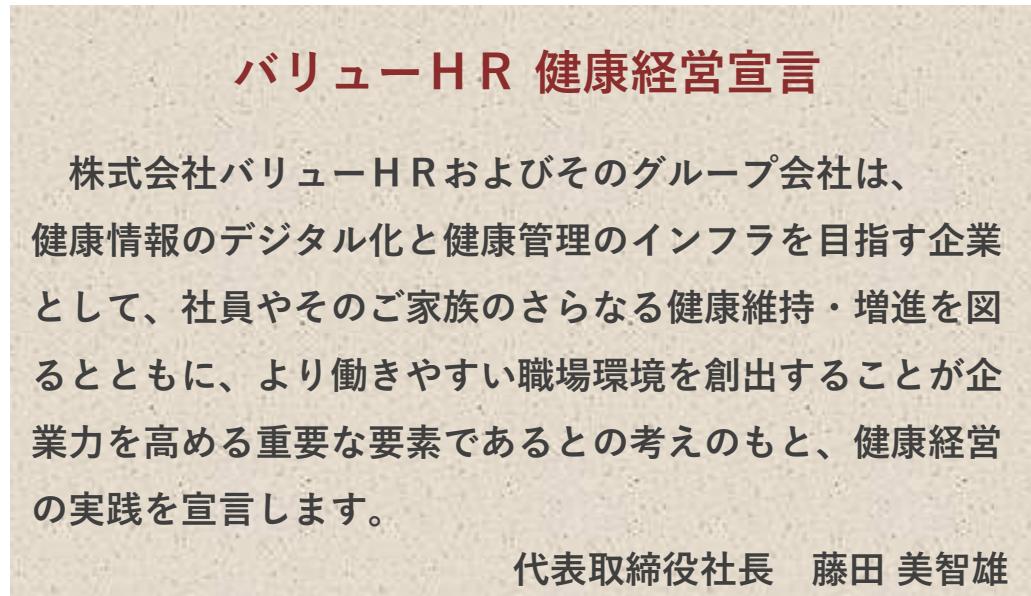
G
(ガバナンス)



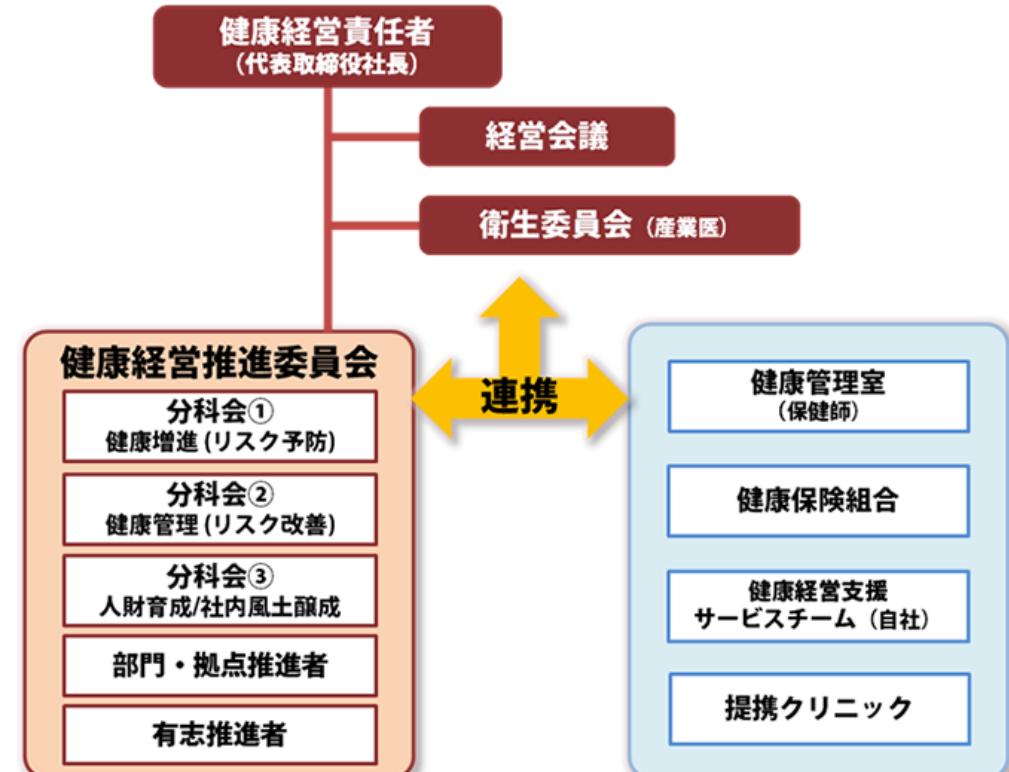
- ・コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方の開示
- ・ISO 27001、JIS Q 27001、プライバシーマークの認証取得

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



✓ 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。

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

			当社が支援するサービス
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	<ul style="list-style-type: none"> ・健康経営支援コンサルティング 
	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	<ul style="list-style-type: none"> ・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
	ヘルスリテラシーの向上	管理職・従業員への教育	 <ul style="list-style-type: none"> ・くうねるあるく + ふせぐ
	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	
健康経営の実践に向けた土台づくり	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	
	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 食生活の改善に向けた取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ・特定保健指導 
	具体的な健康保持・増進施策	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	<ul style="list-style-type: none"> ・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 
従業員の心と身体の健康づくりに関する具体的対策	感染症予防対策	感染症予防に向けた取り組み	 <ul style="list-style-type: none"> ・くうねるあるく + ふせぐ
	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	

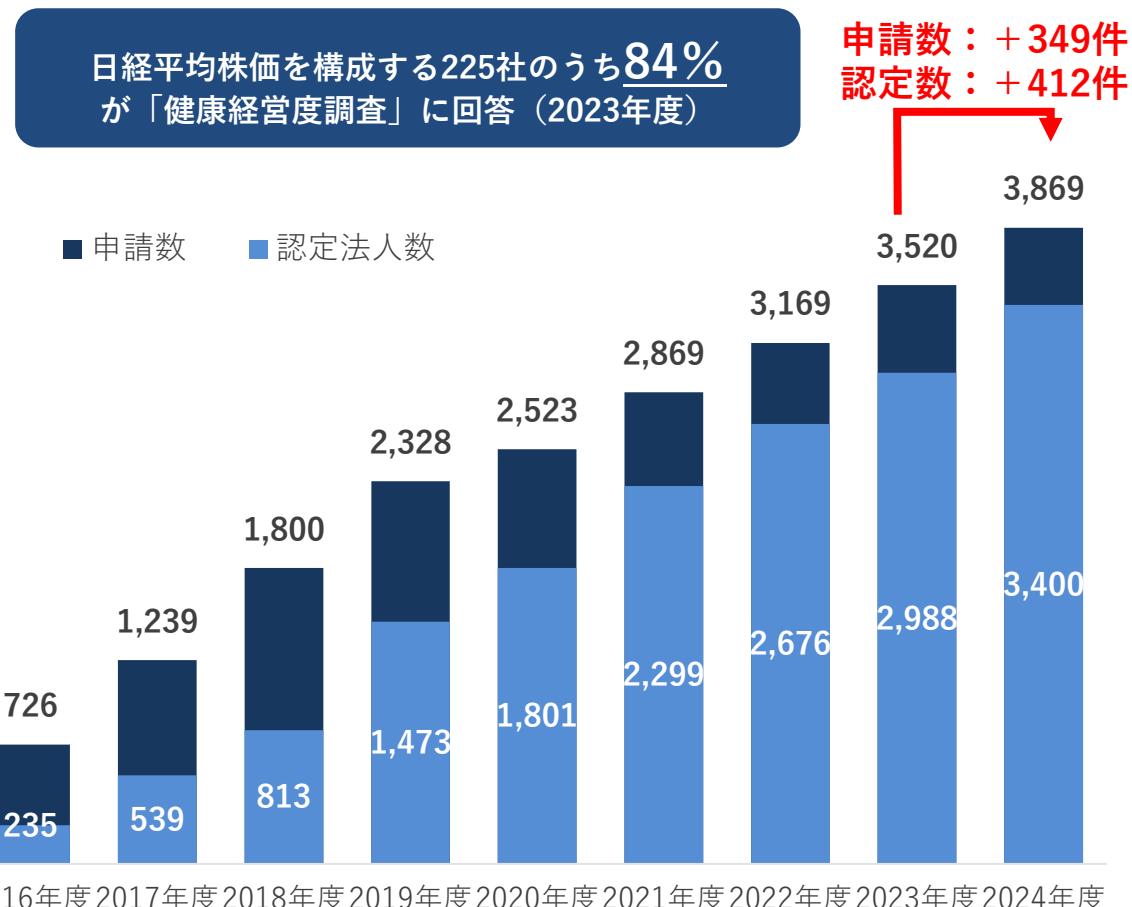
出所：令和4年6月「健康経営の推進について」経済産業省、ヘルスケア産業課

企業における健康経営の推進状況

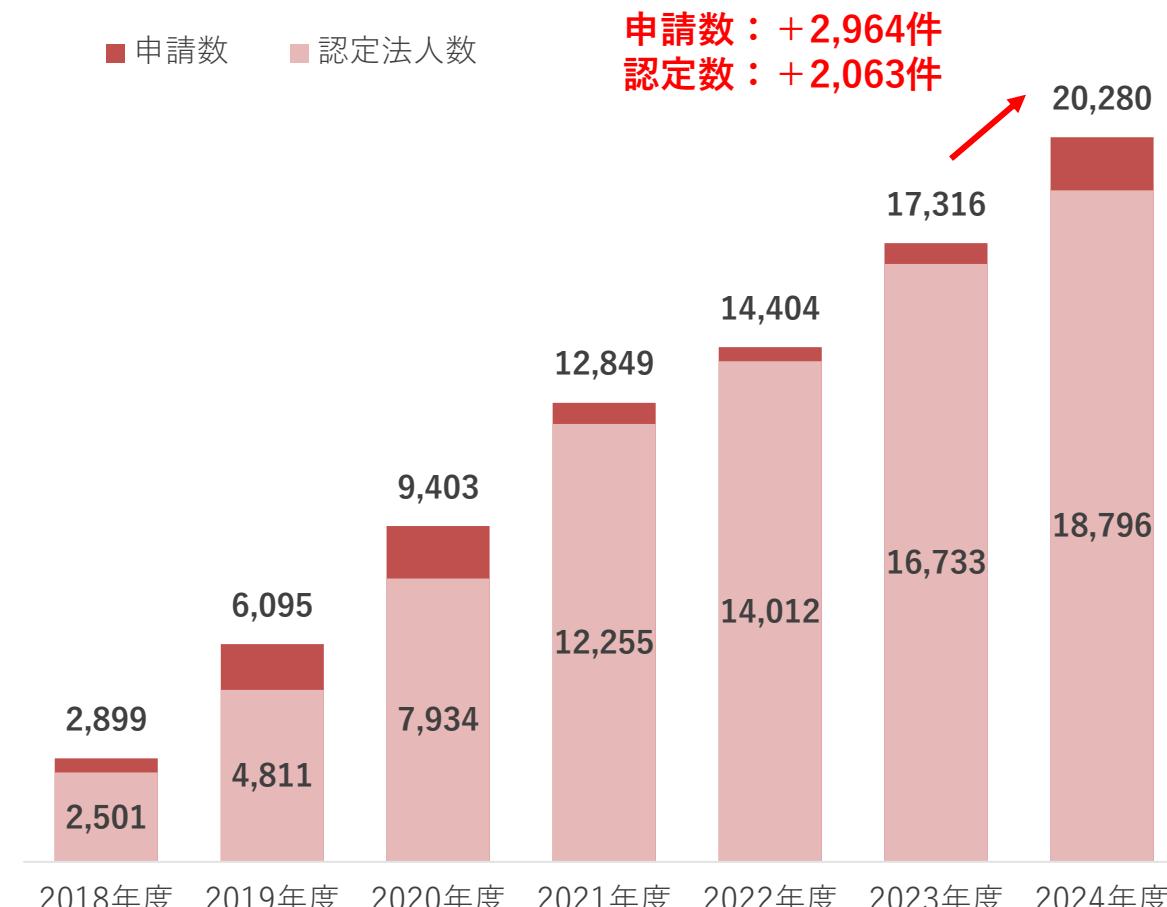
健康経営の推進は、大企業のみならず中小企業においても加速

当社が提供する「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

健康経営優良法人認定状況（大規模法人部門）



健康経営優良法人認定状況（中小規模法人部門）



- 本資料は株式会社バリューハー(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】

株式会社バリューハー IR担当

Email info@valuehr.com

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