



2024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. 2024年12月期第2四半期決算概要**
2. 2024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

2024年12月期決算 – 第2四半期決算サマリー

【売上高】

売上高は、計画通り推移。新規顧客の増加、既存顧客からのサービス追加受注が拡大。

【営業利益】

1Q同様、顧客増加に伴う先行投資（システム開発強化、全社的な体制強化）による人員増加（派遣社員の増員含む）により売上原価が増加し減益。

バリューカフェテリア事業

- 主要KPI：ユーザ数（団体数）

244万名 (479団体)

対24年1Q +32万名(+17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) 既存顧客からの追加受注拡大

HRマネジメント事業

- 主要KPI：契約健保数

71 健保 対24年1Q +7健保

- 2024年4月 新規設立支援 **5 健保**

コーポレートアクション

- 自己株式の取得（5/23-12/31まで）
 - 上限：70万株、10億円
 - 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。

2024年12月期第2四半期決算－セグメント別 業績サマリー

【売上高】 計画通り推移。

【各種利益】 顧客増加に伴う先行投資（システム開発強化、全社的な体制強化）により売上原価が増加し減益。

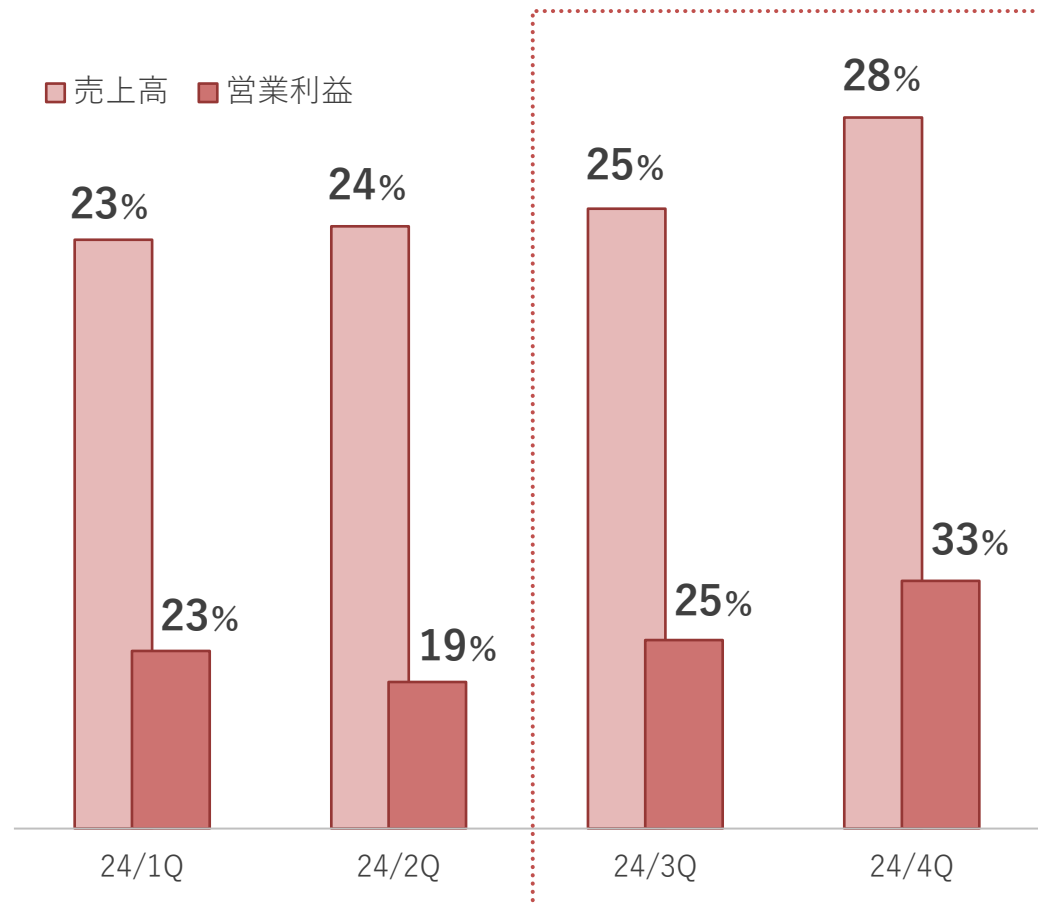
単位：百万円	2023年12月期 1～2Q	構成比	2024年12月期 1～2Q	構成比	前年比	2024年12月期 業績予想	対業績予想 進捗
売上高	3,380	—	3,962	—	+17.2%	8,165	48.5%
バリューカフェテリア事業	2,672	79.1%	3,174	80.1%	+18.8%	6,579	48.2%
HRマネジメント事業	708	20.9%	788	19.8%	+11.3%	1,586	49.7%
営業利益	577	17.1%	476	12.0%	△17.6%	1,435	33.2%
バリューカフェテリア事業	909	26.9%	871	22.0%	△4.2%	2,115	41.2%
HRマネジメント事業	157	4.6%	140	3.5%	△11.2%	339	41.3%
全社費用(管理部門)	△489	△14.5%	△535	△13.5%	+9.4%	△1,020	52.5%
経常利益	595	17.6%	485	12.2%	△18.4%	1,500	32.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	392	11.6%	315	8.0%	△19.8%	1,000	31.5%

2024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

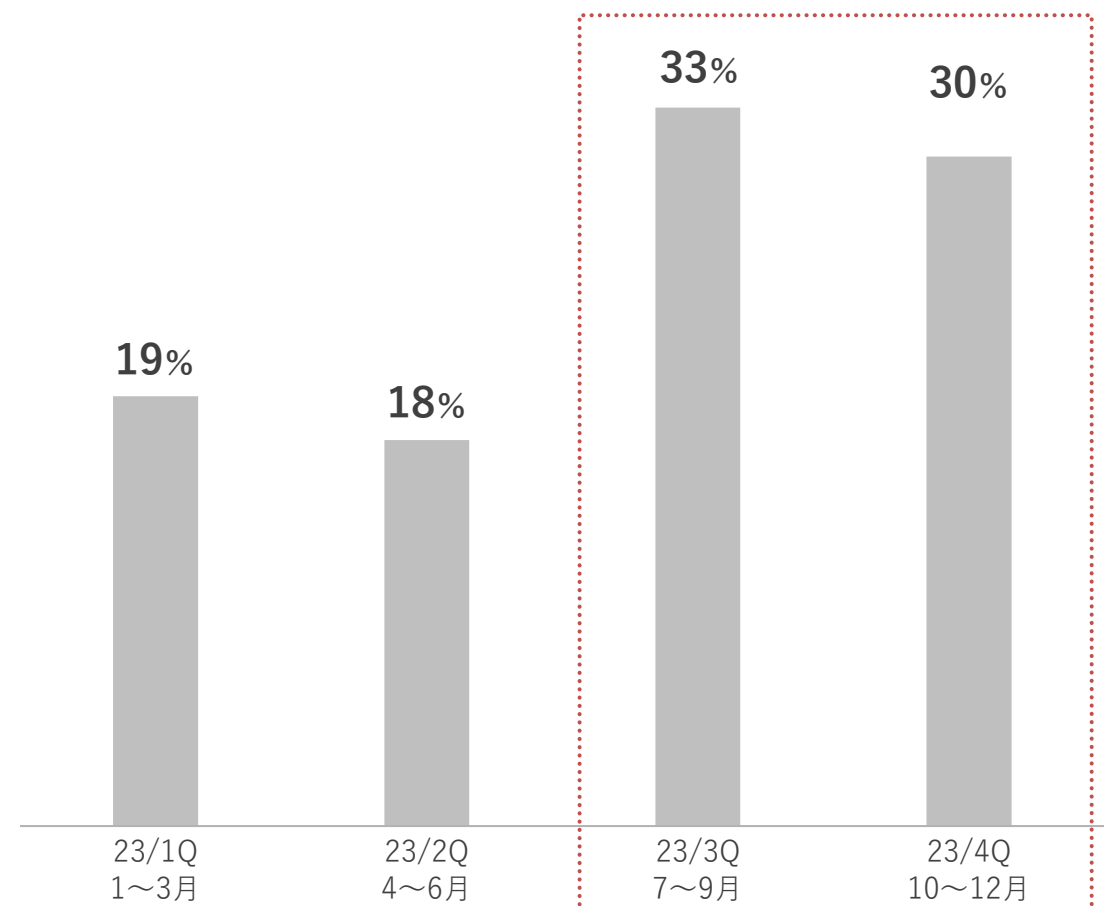
【季節要因】 下期傾注型。（特にバリューカフェテリア事業において、顧客の健康診断受診時期が下期に集中のため。）

【コスト削減】 下期において、正社員登用による派遣社員とのリプレイス、DX化推進による効率化・利益増加を図ります。

売上高・営業利益 四半期推移（2024年業績予想）



【季節要因】 健康診断受診者数 推移（2023年実績）

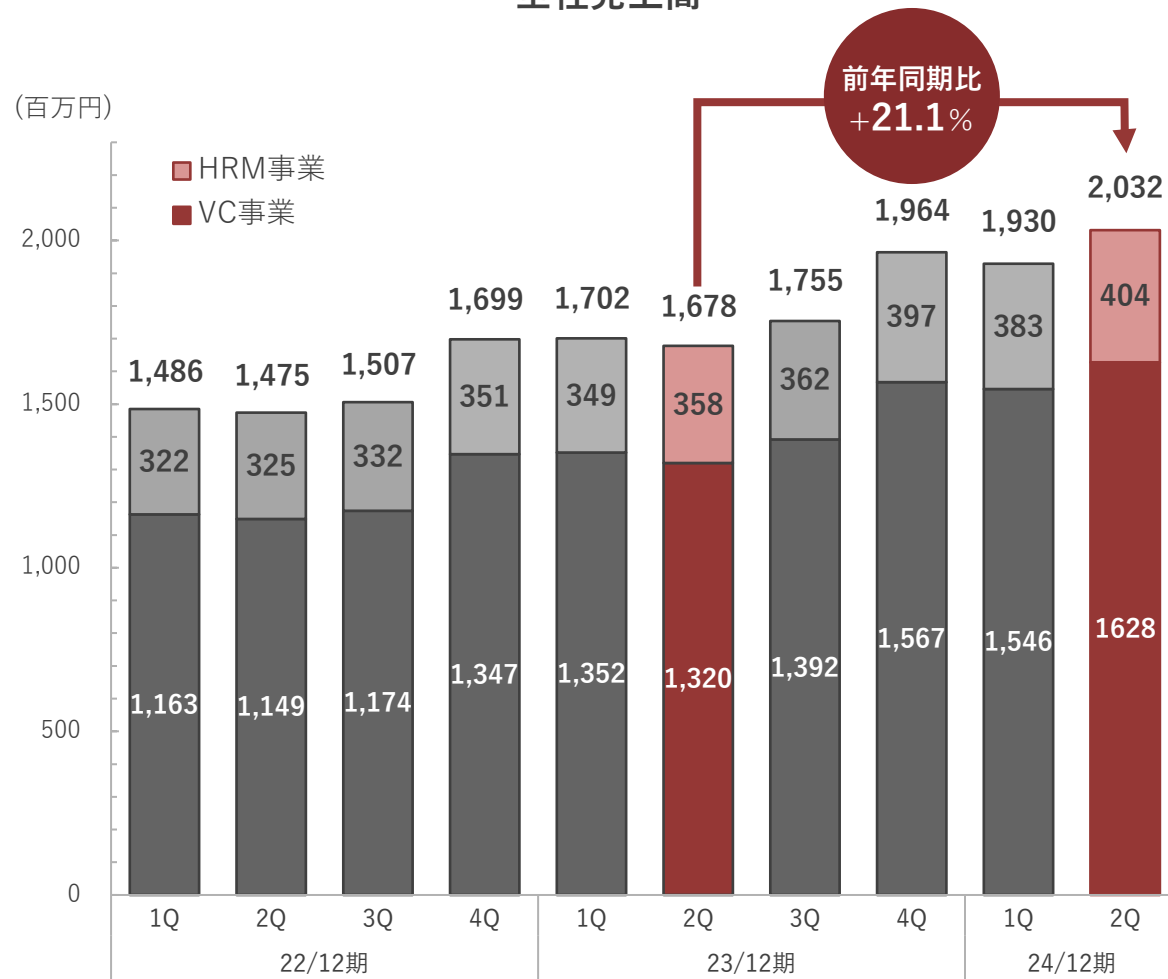


全社売上高／営業利益（四半期推移）

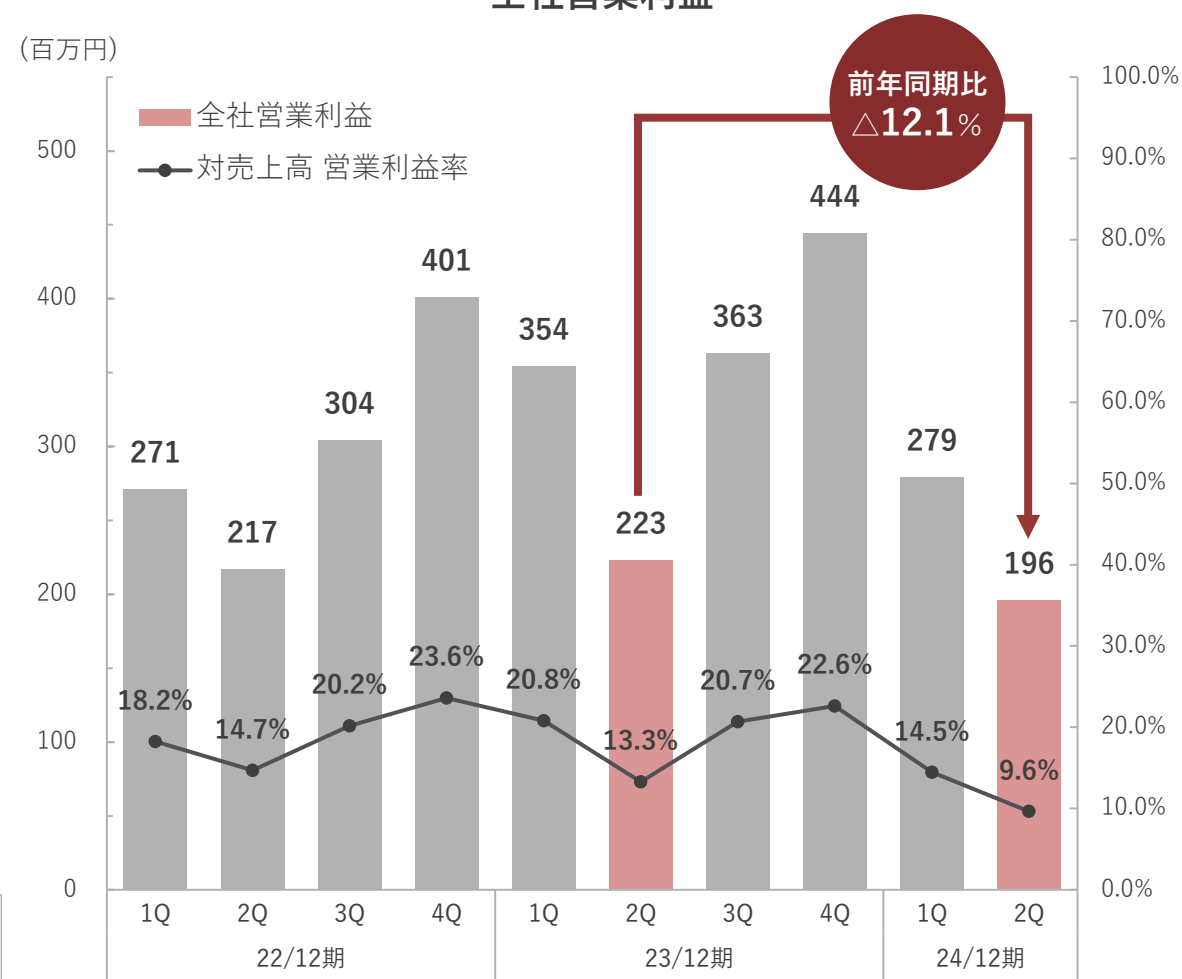
【売上高】新規顧客の増加（主に健診代行サービス）と既存顧客のサービス追加受注により、順調に推移。

【営業利益】顧客増加に伴う先行投資（システム開発強化、全社的な体制強化）により売上原価が増加し減益。

全社売上高



全社営業利益

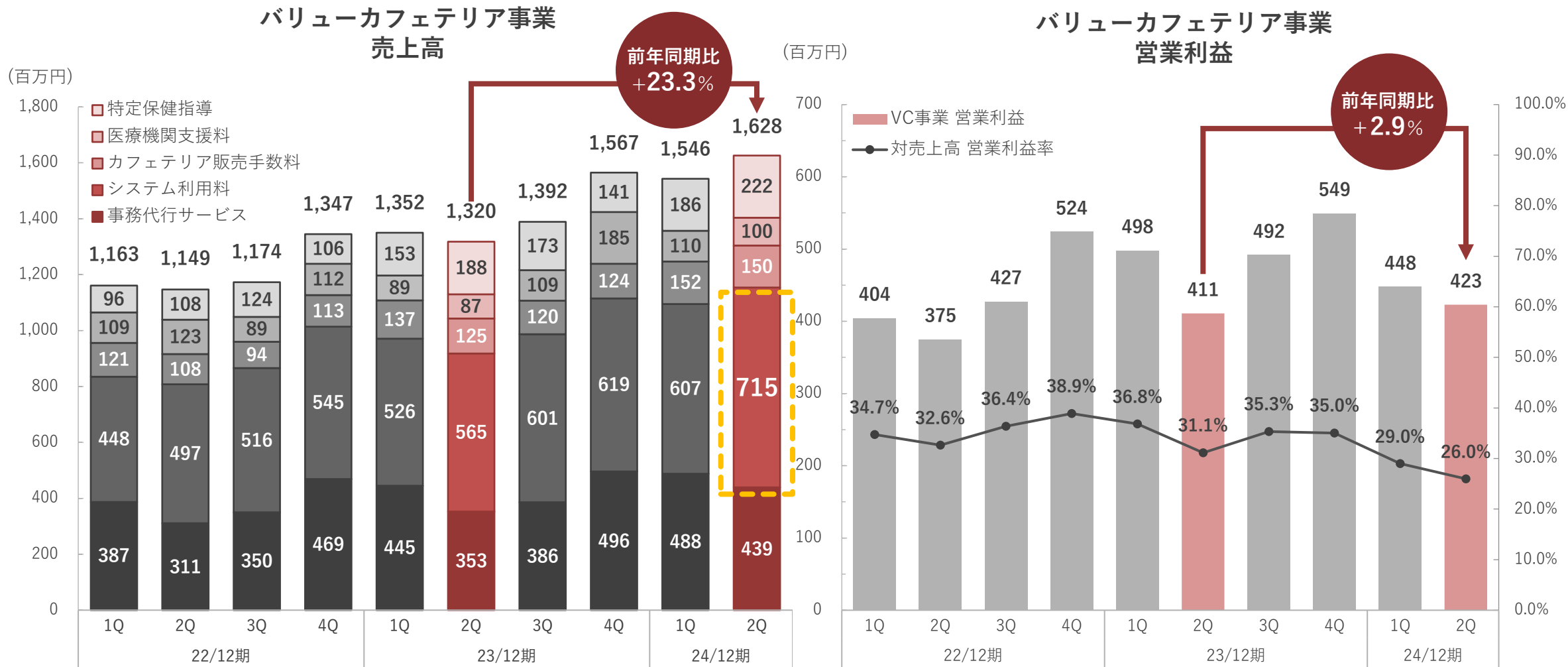


バリューカフェテリア事業 売上高／営業利益（四半期推移）

【売上高】 新規顧客の増加（主に健診代行サービス）と既存顧客のサービス追加受注により、各種売上が好調。

特に、顧客の新事業年度である4月－6月からのシステム導入が多く、システム利用料は過去最高を更新。

【営業利益】 顧客増加に伴うシステム開発強化、健診事務代行サービス体制強化(派遣社員含む)により売上原価が増加し微増。



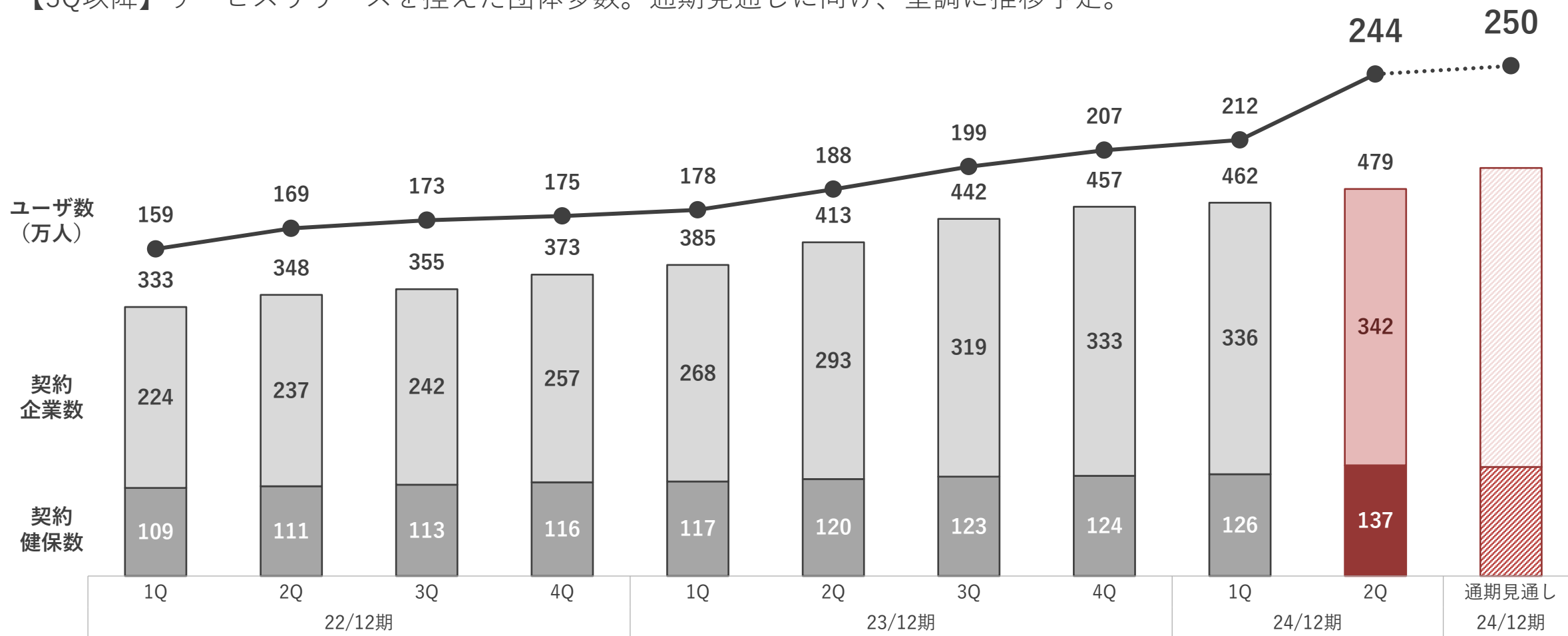
バリューカフェテリア事業 (主要KPI) ユーザ数／契約団体数(企業・健保)推移

【2Q】 契約団体数+17団体、ユーザ数+32万人、計244万に増加。

1万名を超える大規模健保を複数受注し、期初の見通しである240万ユーザを2Q時点で達成。

ユーザ数の期末見通しを**240万人**から**250万人へ上方修正**。

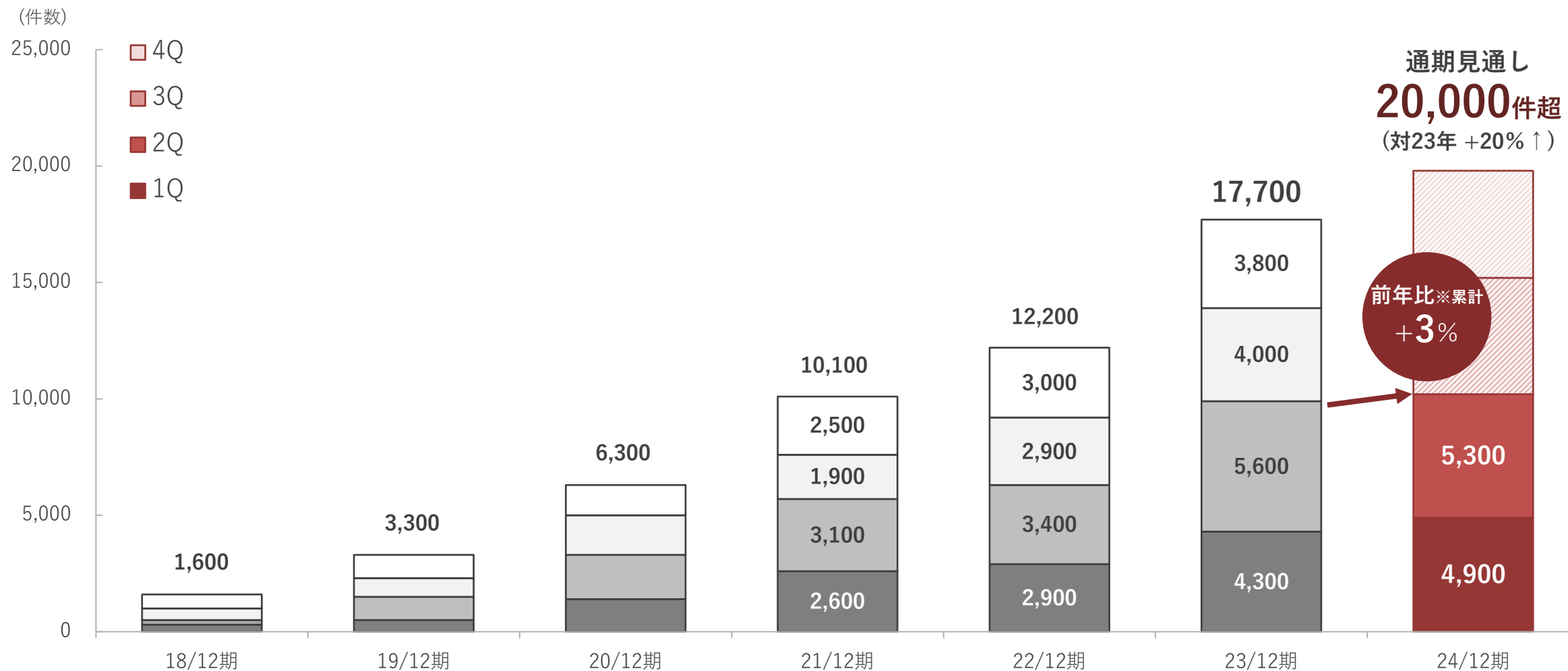
【3Q以降】 サービスリリースを控えた団体多数。通期見通しに向け、堅調に推移予定。



バリューカフェテリア事業 特定保健指導数（初回面談数）

【2Q】 特定保健指導の初回面談数は1～2Q累計で、**対前年比+3%の10,200件**で計画より伸び悩みの着地。

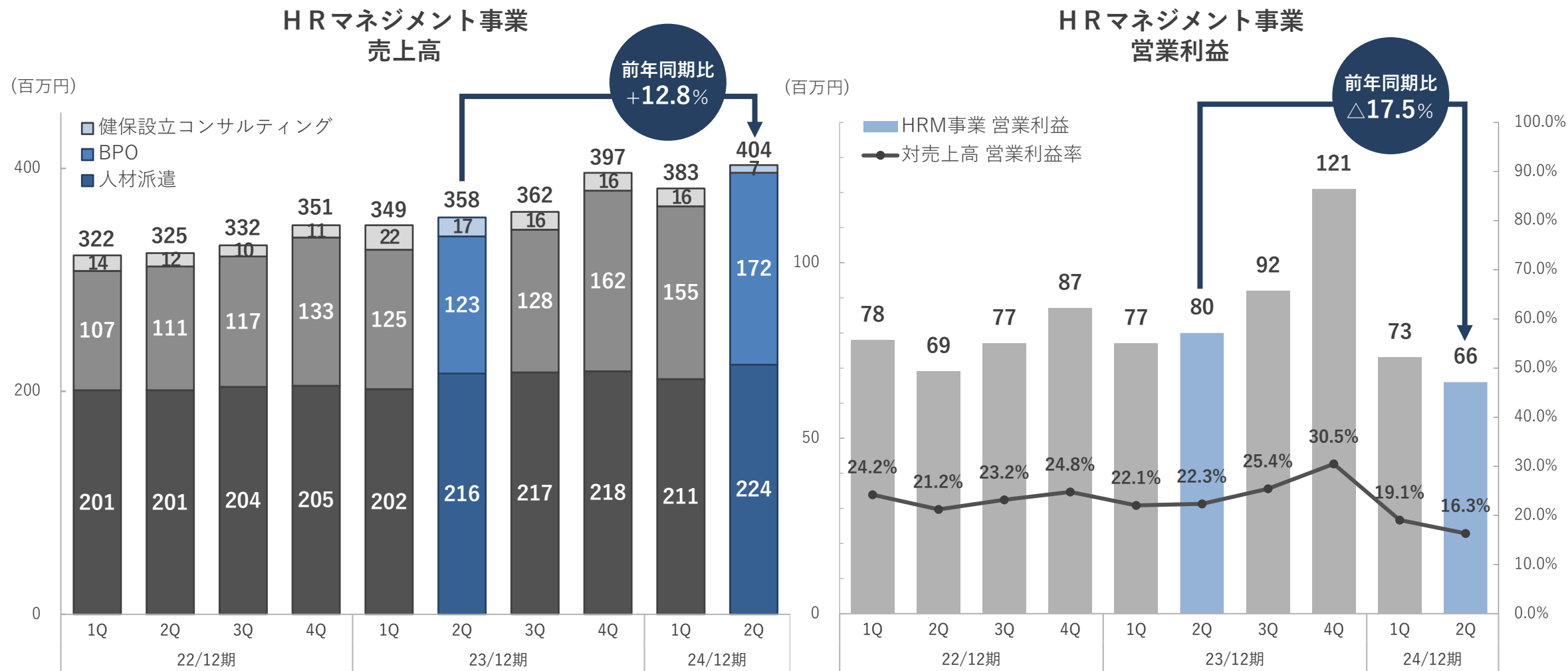
【3Q以降】 受託契約団体の増加に伴い、**通期では20,000件を超える見通し**。



HRマネジメント事業 売上高／営業利益（四半期推移）

【売上高】 契約健保数の増加により好調に推移。

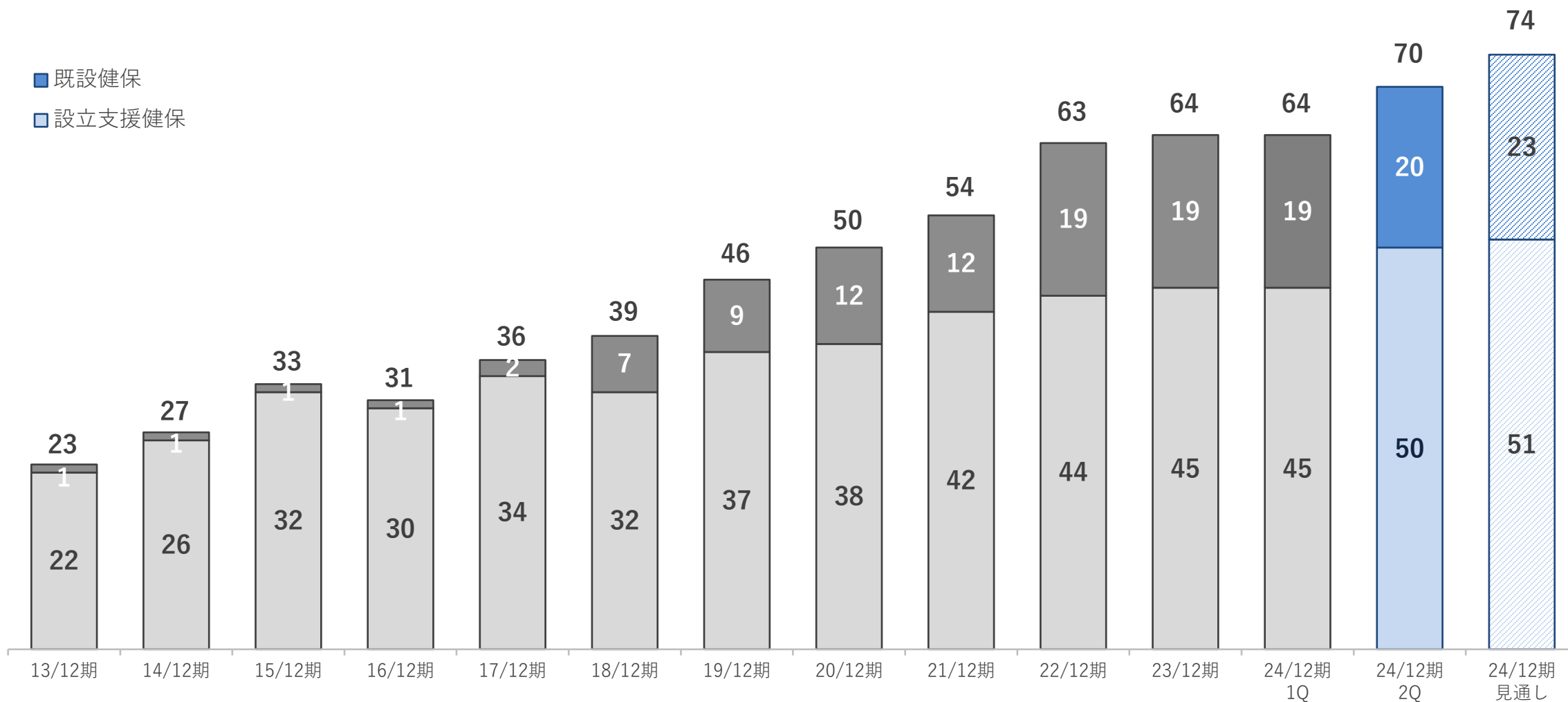
【営業利益】 顧客増加に伴うBPOサービス部門の体制強化（派遣社員含む）により売上原価が増加し減益。



HRマネジメント事業（主要KPI）契約健保数 推移

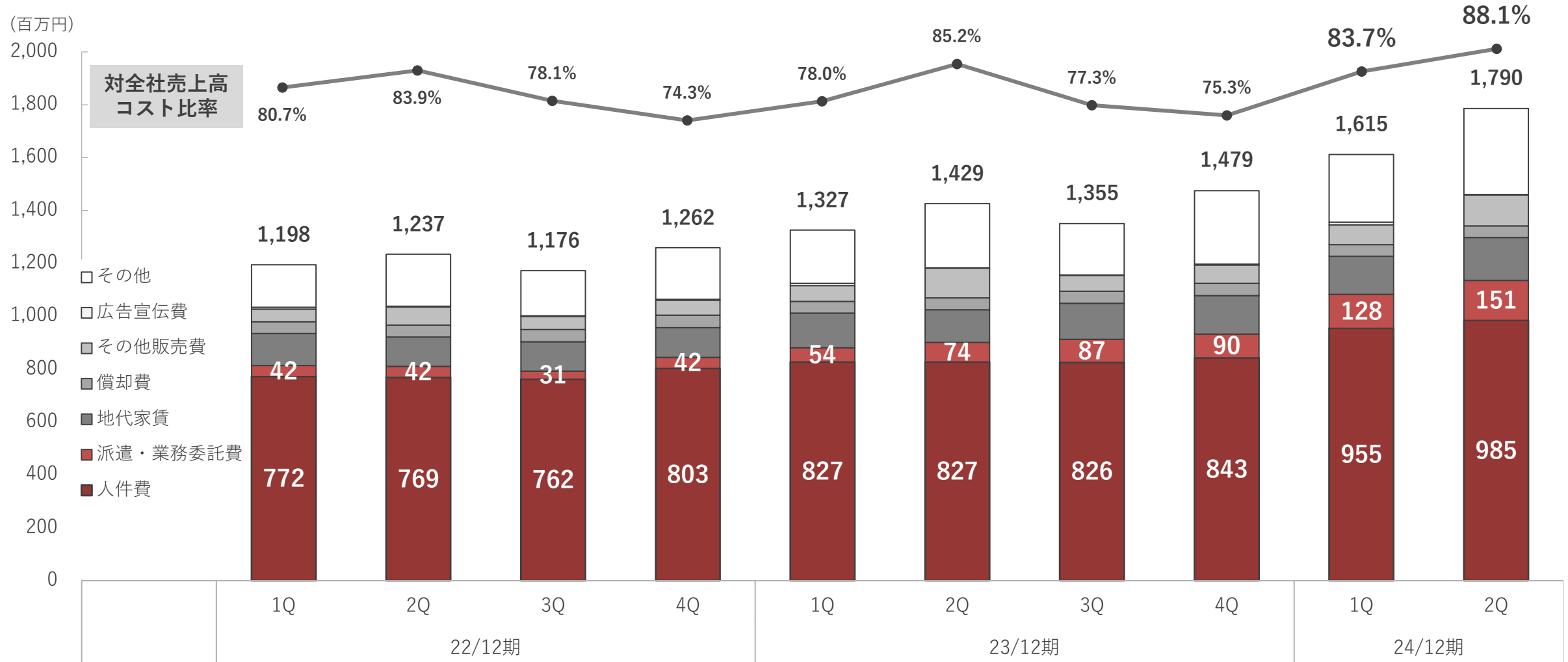
【1Q】 新規設立支援の5 健保と既設の2 健保のBPOサービス受託開始

【2Q以降】 健保数の期末見通しを72件から**74件**へ上方修正。既設3健保と新設1健保(再受託)のBPOサービス受託予定。



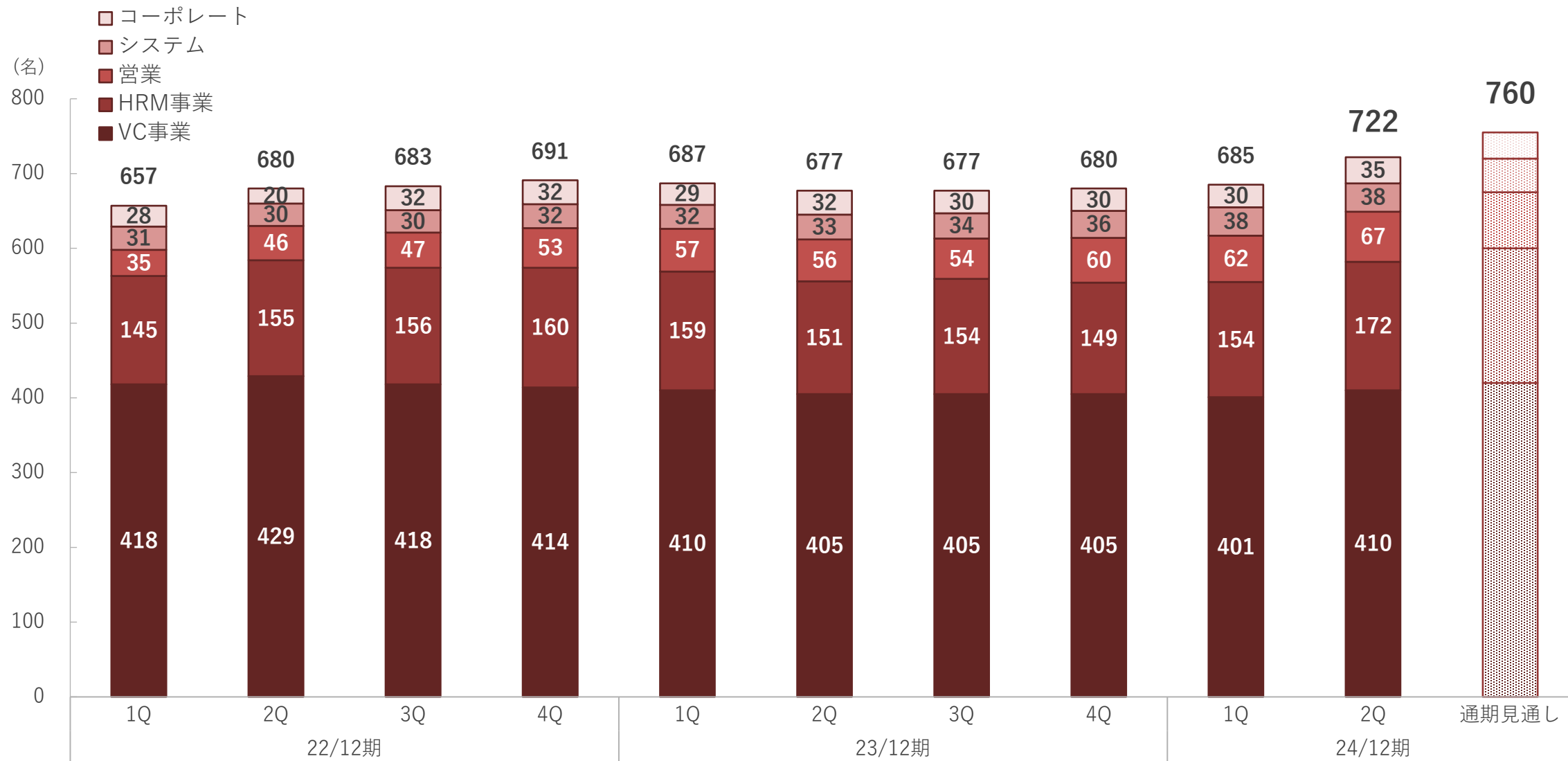
全社／売上原価・販売費および一般管理費の状況

顧客増加に伴う人員増加・体制強化、人件費（1月より賃上げ10%超UP）および派遣・業務委託費が増加。顧客増加に合わせた人員増加・体制強化を継続。今期は派遣・業務委託を継続。下期以降に派遣・業務委託比率を減少の計画。



全社／従業員数の推移

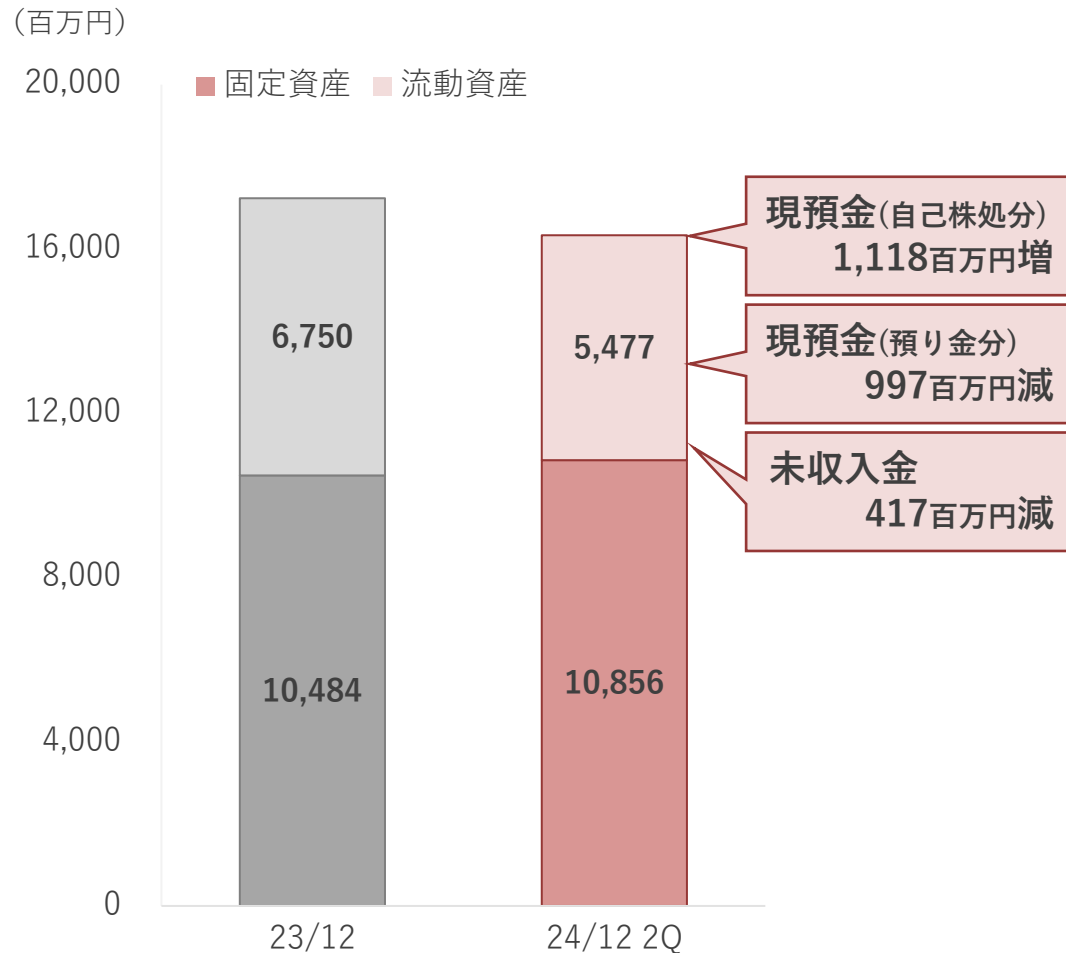
2024年1月より待遇改善により採用好転、2Q時点で700名超へ。引き続き採用を強化します。



バランスシート of 状況

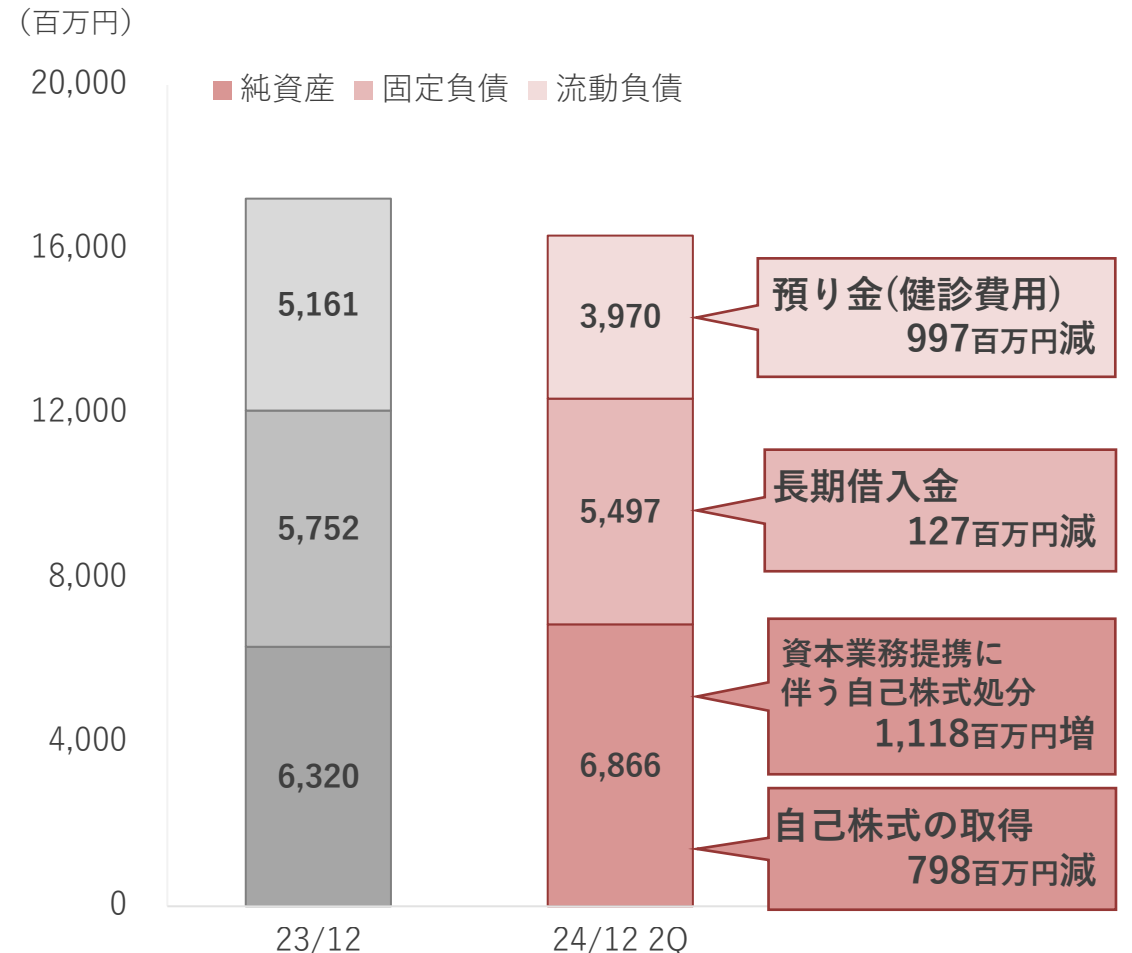
資産

総資産 16,334百万円 (対23/12月期 △900百万円)



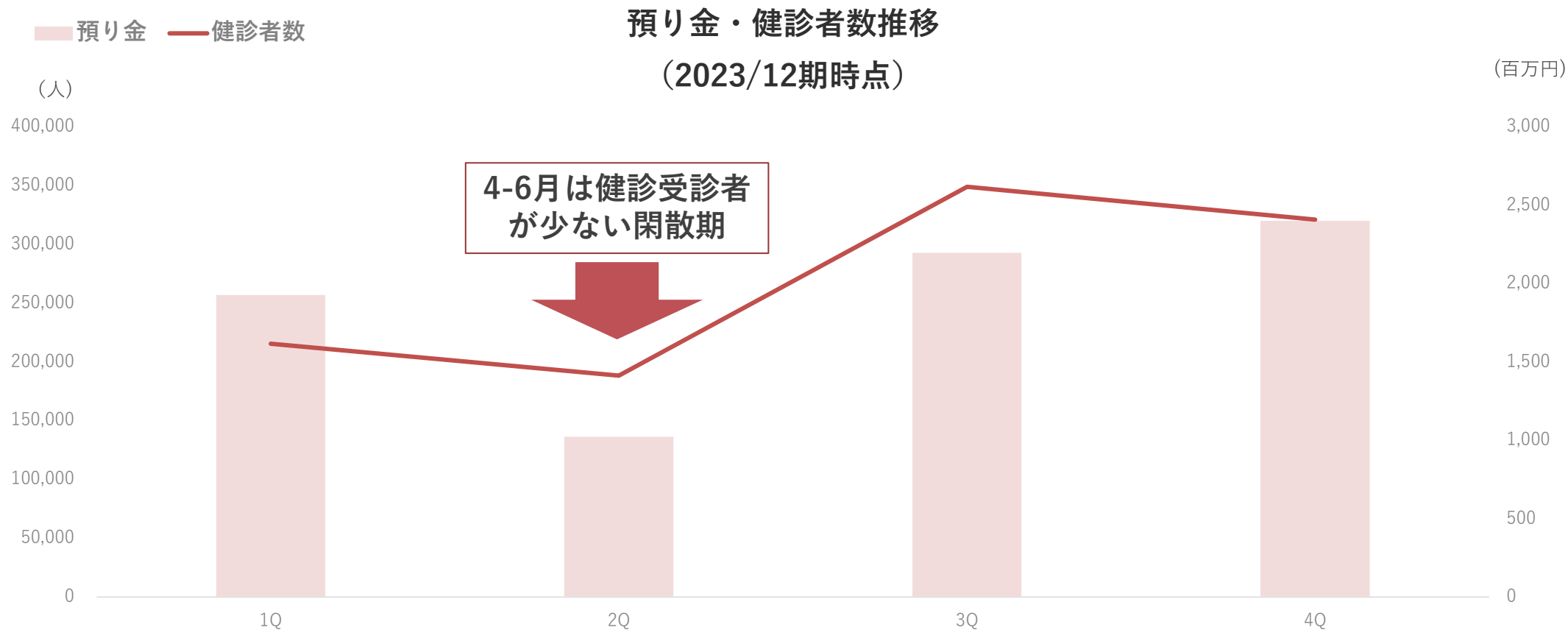
負債・純資産

自己資本比率 42.0% (対23年12月期 +5.5%)



【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。



1. 2024年12月期第2四半期決算概要
2. **2024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

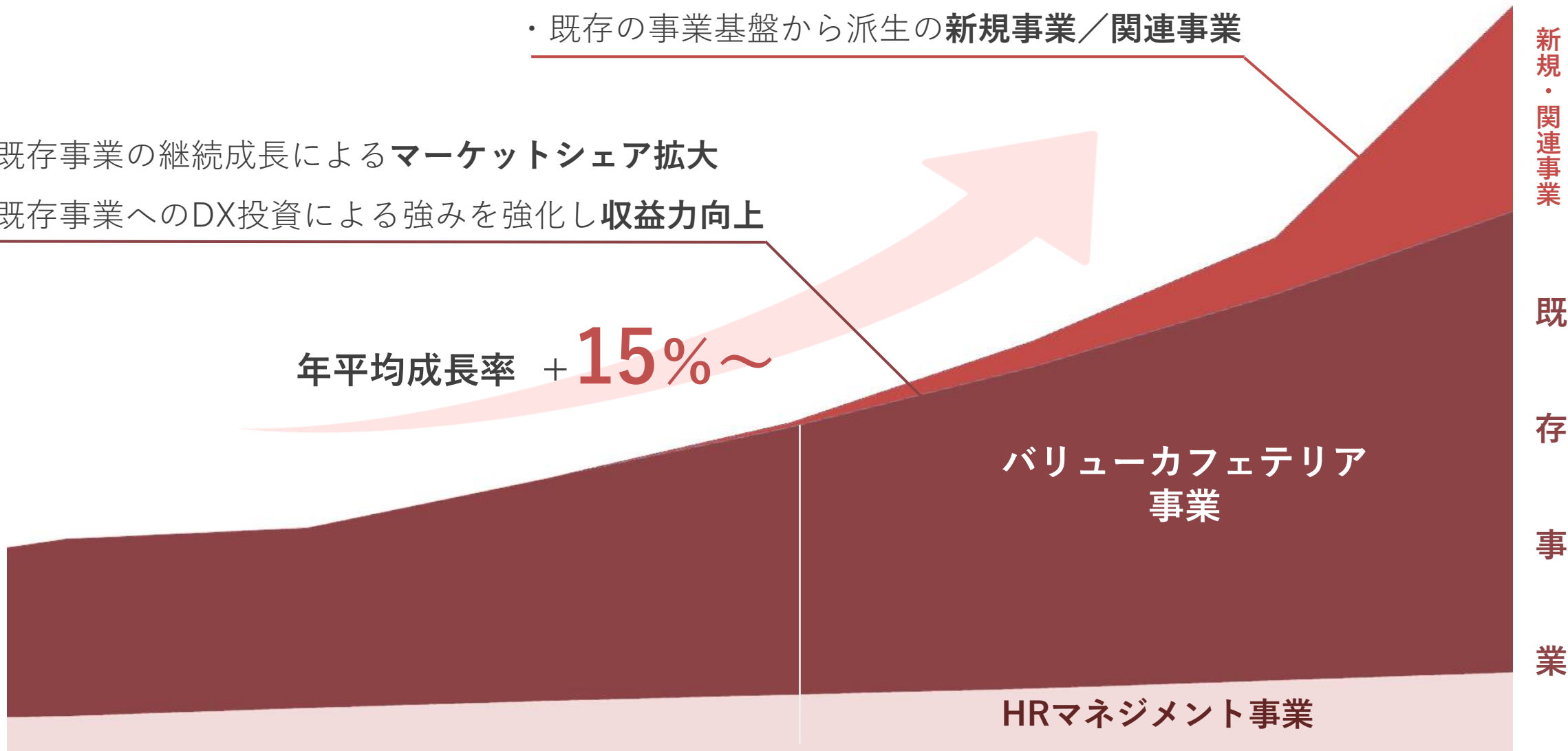
今後の成長戦略

売上高

・ 既存の事業基盤から派生の**新規事業／関連事業**

- ・ 既存事業の継続成長による**マーケットシェア拡大**
- ・ 既存事業へのDX投資による強みを強化し**収益力向上**

年平均成長率 **+15%~**



新規・関連事業
既存事業
業

バリューカフェテリア
事業

HRマネジメント事業

2024年

2024年12月期業績予想 セグメント別 業績予想サマリー（再掲）

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、システム開発強化並びに全社的な体制強化を推進する先行投資を行います。

単位：百万円	2023年12月期 実績	構成比	2024年12月期 予想	構成比	前年比
売上高	7,100	—	8,165	—	+15.0%
バリューカフェテリア事業	5,632	79.3%	6,579	80.6%	+16.8%
HRマネジメント事業	1,467	20.7%	1,586	19.4%	+8.1%
営業利益	1,385	19.5%	1,435	17.6%	+3.6%
バリューカフェテリア事業	1,951	27.5%	2,115	25.9%	+8.4%
HRマネジメント事業	371	5.2%	339	4.2%	△8.5%
全社費用(管理部門)	△937	△13.2%	△1,020	△12.5%	+8.9%
経常利益	1,459	20.5%	1,500	18.3%	+2.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	970	13.7%	1,000	12.2%	+3.1%

2024年12月期 事業方針サマリー（再掲） ※事業セグメント毎の主要KPIの数字更新

【売上高】 +15%以上の成長を目指す

【営業活動】 業務提携先と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】 +3.6%成長、営業利益率は17.6%（前年比△1.9%） 予定

【人材投資】 従業員の賃上げ平均10%UP（2024年1月～）、採用競争力と人材育成の強化。

【システム投資】 システム開発強化（バリューカフeteriaシステム機能強化、新機能実装） 継続。

【業務効率化】 生産性を高めるため、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（内定）

2023年度 2024年度 ※240万人の見通しから上方修正
207万人 → **250**万人～を目指す

●システム機能拡充、DX化推進
既存サービスの基盤強化

HRマネジメント事業

●主要KPI：契約健保数（内定）

2023年度 2024年度 <内訳>
64健保 → **74**健保～を目指す
・新規設立 5 健保
・BPO 2 健保

●BPO人員体制の強化
翌期以降の受注体制づくり

人材投資（人的資本経営）

●待遇改善（賃上げ10%UP）

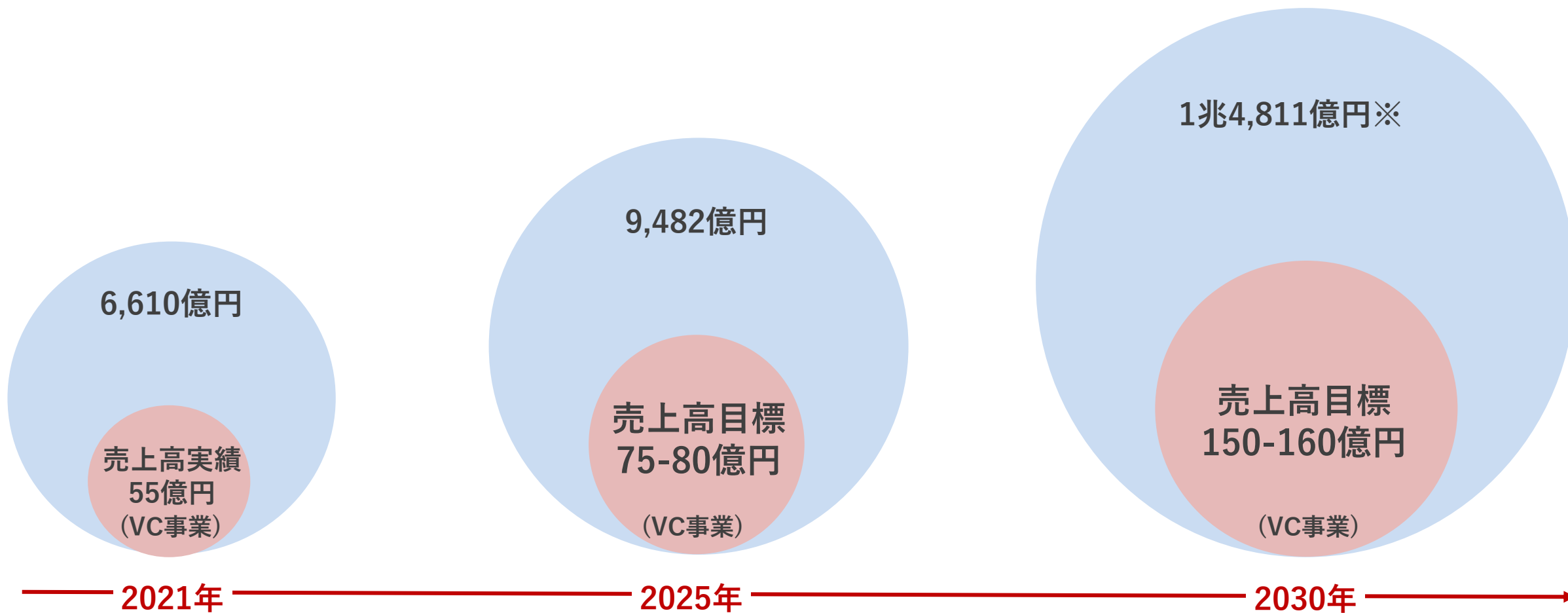
●採用強化（新卒・中途）

●人材育成の強化

●健康経営の推進

【市場規模】 VC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。



※：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。

【営業活動】 バリューカフテリア事業における健康保険組合／企業の市場規模と当社シェア

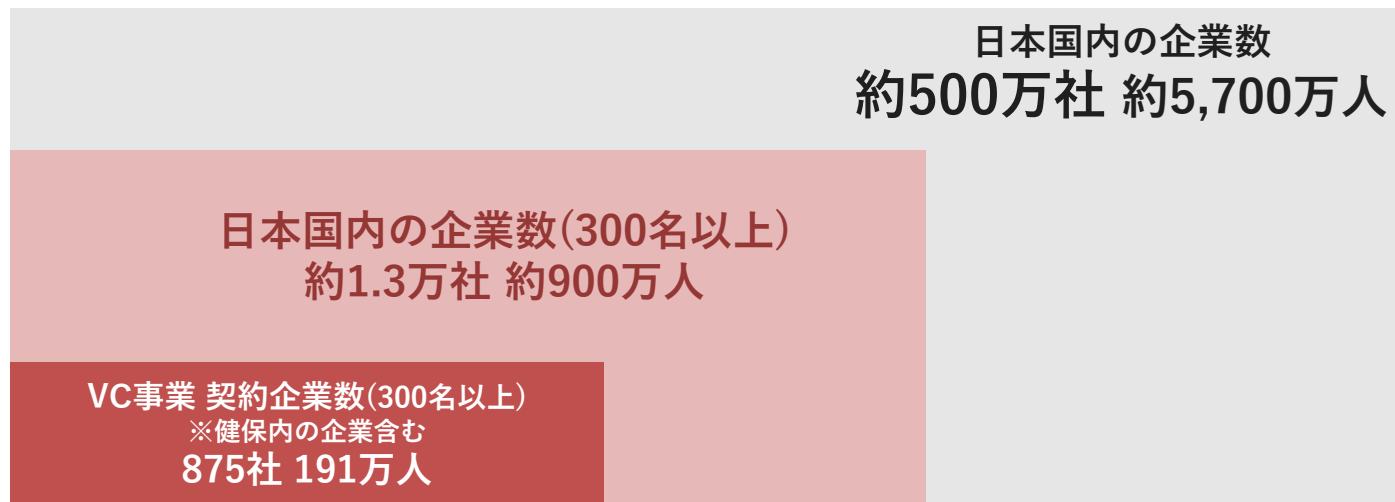
健康保険組合総数・日本国内企業数を鑑み、成長の余地あり。



出所：「令和5年度（2023年度）健康保険組合予算編成状況」健康保険組合連合会

当社シェア

■契約健保数：**9.9%**



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

当社シェア

■契約企業数：**6.7%**

■契約ユーザ数：**21.2%**

【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

資本業務提携を通じて当社の営業網を強固にし、市場シェアを拡大してまいります。



協業先数

30社強 (抜粋)

日本生命が有する**34万社を超える顧客企業**に当社の各種健康管理サービスを提供！

大和総研が有する**400超の健康保険組合**に当社の各種健康管理サービスを提供！

あまの創健 大同生命 東京海上日動

株式会社法研 RELO CLUB

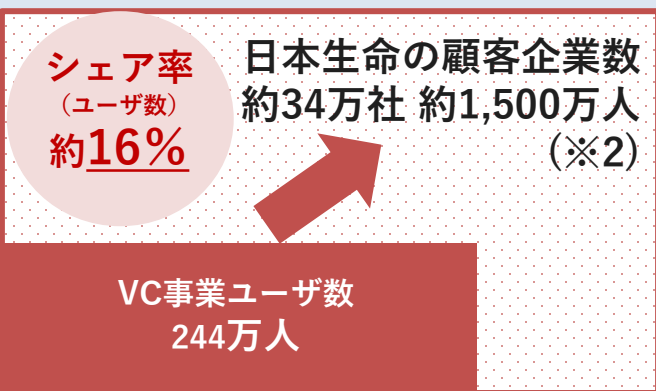
ADVANTAGE Risk Management Group あおぞら銀行

SmartHR kaonavi

ほか提携健診機関・金融機関など

日本国内の企業数
約500万社 約5,700万人
(※1)

健康保険組合総数
1,380健保
(※3)



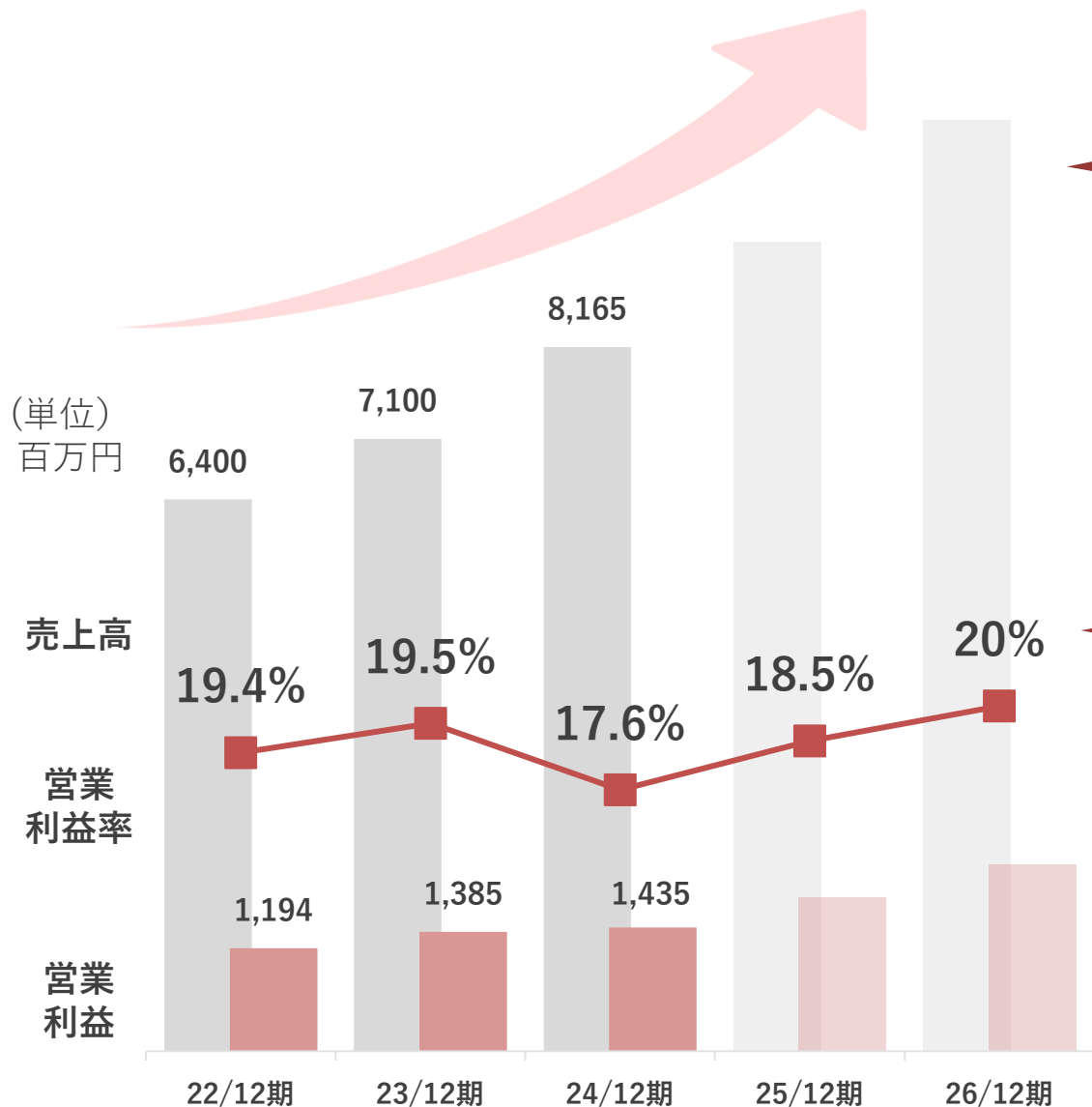
※1) 出所：「令和3年経済センサス活動調査」総務省統計局より

※2) 出所：日本生命保険相互会社HPより

※3) 出所：「令和5年度(2023年度)健康保険組合予算編成状況」健康保険組合連合会

※4) 出所：株式会社大和総研HPより

【営業利益】 2024年12月期以降の、営業利益率17.6%から20%超への改善に向けて



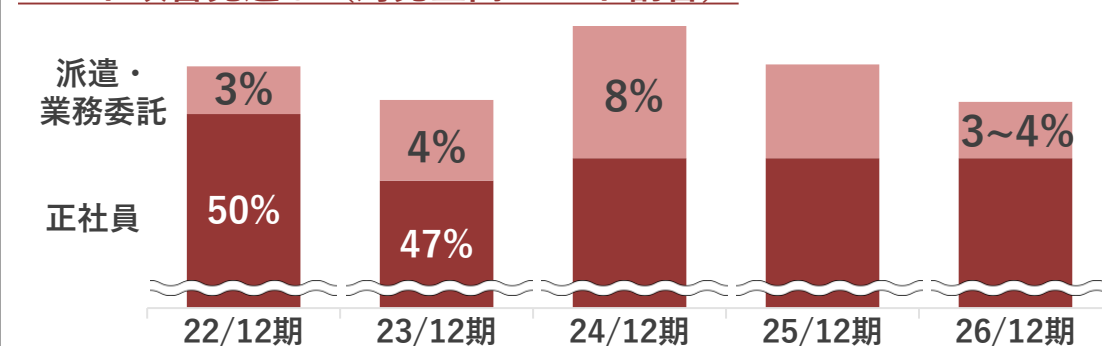
売上高

売上高成長率は **+15%** を維持。

営業利益率 2026年に **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。

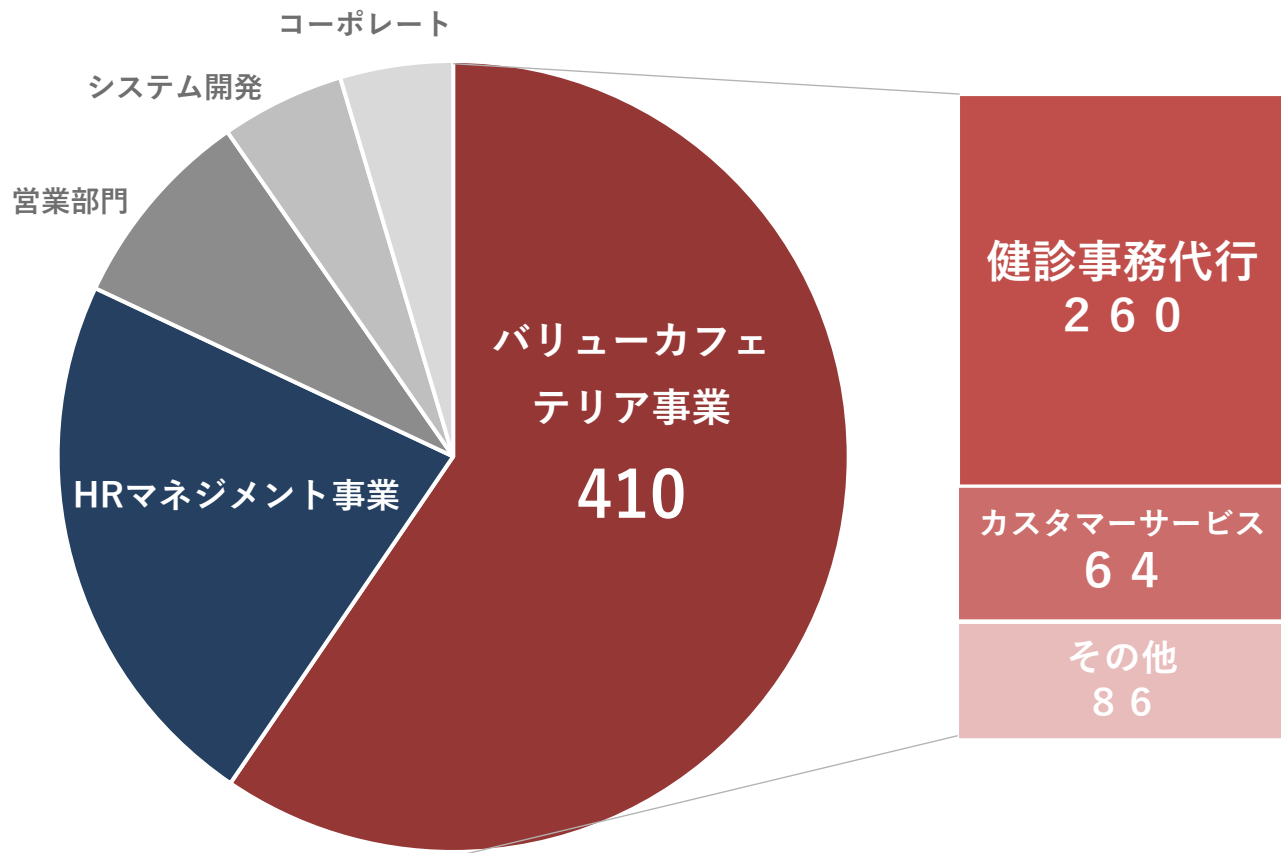
コスト改善見通し (対売上高コスト割合)



【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。

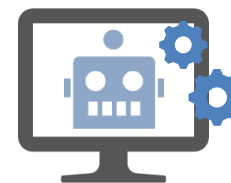
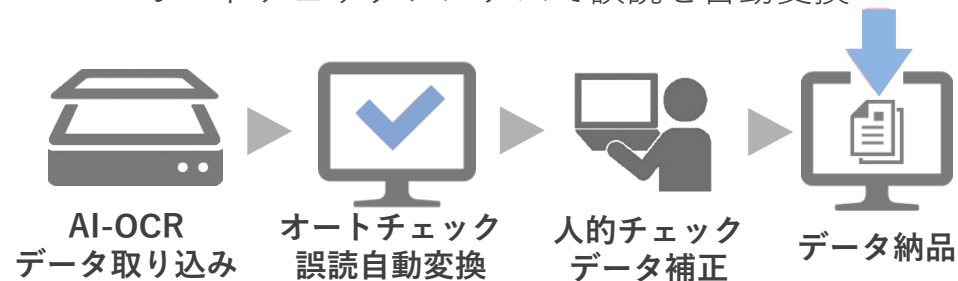
当社の従業員数
(2024年7月1日時点)



DX化推進アクション例

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)



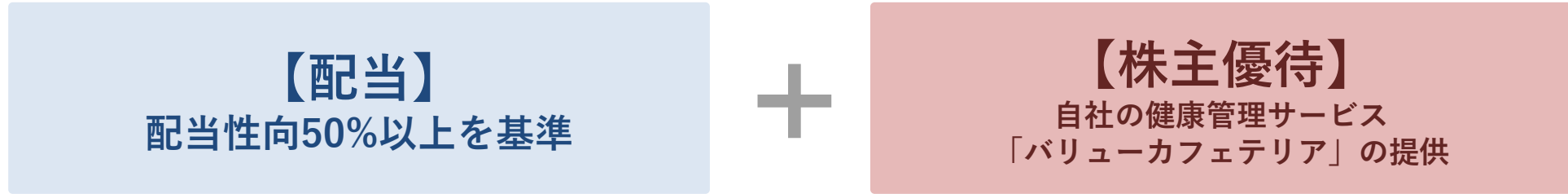
チャットボット

1. 2024年12月期第2四半期決算概要
2. 2024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

当社は、持続的な成長と株主の皆様への安定的かつ継続的な利益還元をバランスよく行なっていく方針です。利益配分は、配当性向50%以上を基準として、経営成績、将来の事業展開および投資予定等を勘案しつつ、継続的かつ安定的な配当成長に努めてまいります。

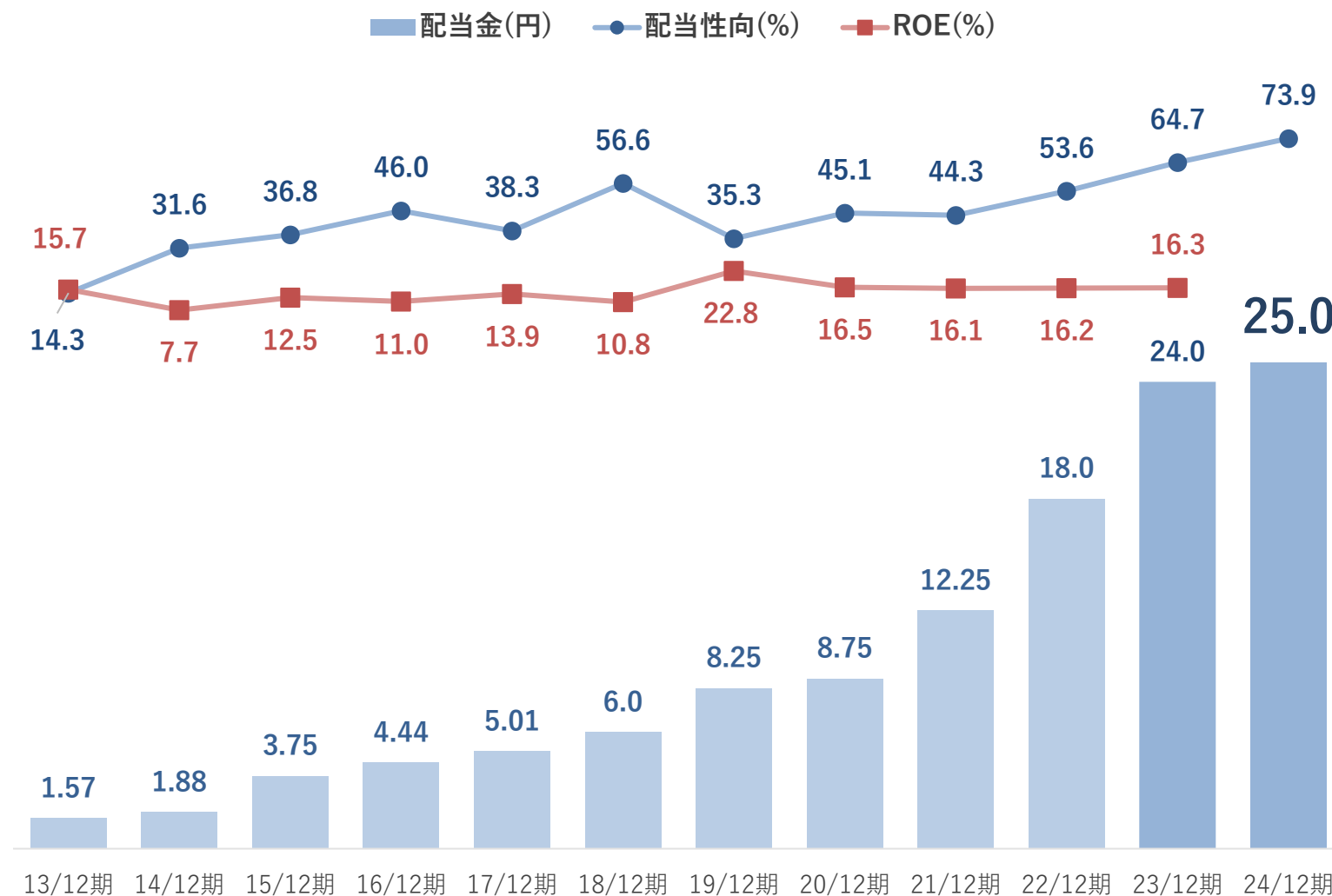
株主還元につきましては、還元原資を「配当」と「株主優待」に振り分けています。



1単元 (100株)	配当金	株主優待	配当 & 優待 利回り
153,600円 ※2024年8月13日終値ベース	2,500円 ※2024年12月期配当予想ベース	【1年目】 2,500Pt (6,600円会費無料)	7.6%
		【2年目】 3,500Pt (6,600円会費無料)	8.2%
		【3年以上】 5,000Pt (6,600円会費無料)	9.2%

配当

上場以来12期連続増配



配当方針

配当性向 **50%**以上

2024年12月期
配当金(予想)

25円 中間 12円
期末 13円

株主優待

◆ 「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！



メディカルチェック
 健康診断、結果管理



くう
 健康食品、サプリメント
 特定保健用食品



ねる
 寝具、快眠枕など



あるく
 ウェアラブルデバイス、
 スポーツ用品



ふせぐ
 禁煙、医薬品



あそぶ
 エンタメレジャーチケット、
 旅行・保養所、脳トレ



ライフサポート
 相談・カウンセリング、
 育児、介護、寄付



生活
 健康関連商品、ビューティー、
 日用品、メガネ・コンタクト

株主の皆様の健康管理と健康行動をサポート！



1. 2024年12月期第2四半期決算概要
2. 2024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	<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ク
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

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。

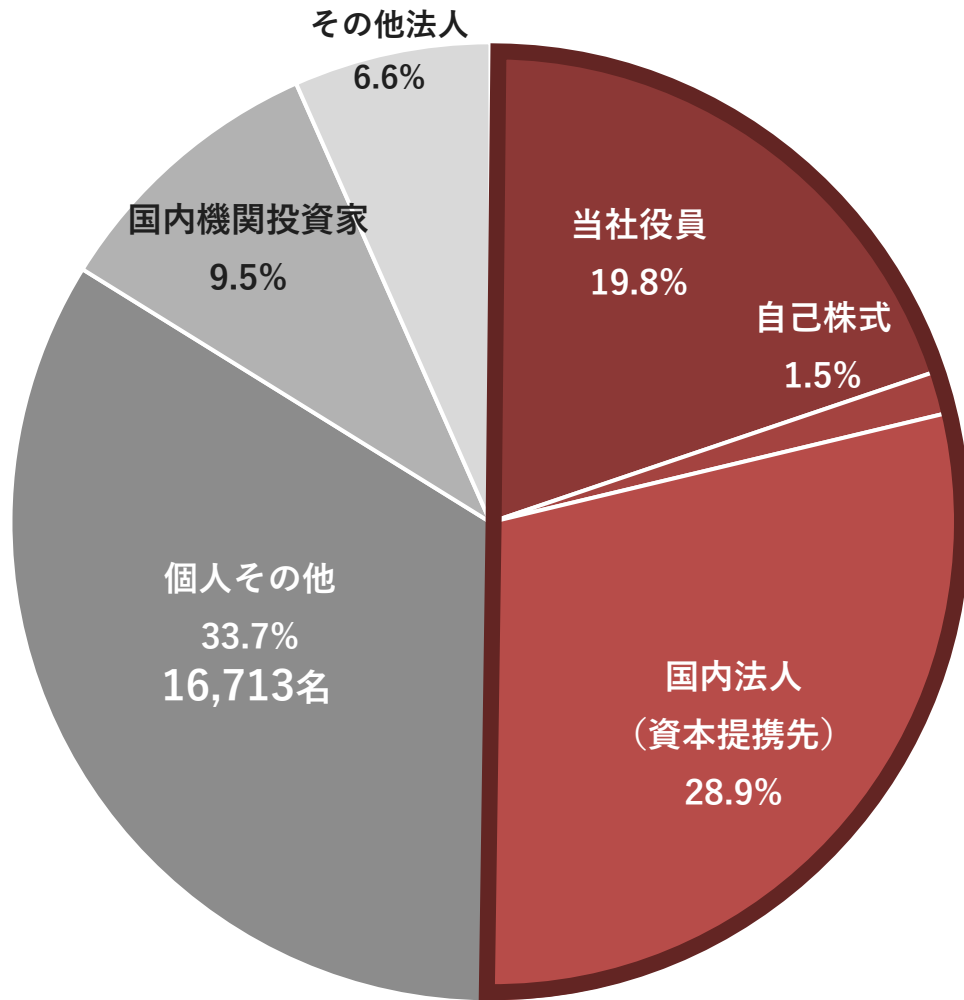
取締役（監査等委員）

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。

株主構成 (基準日：2024年6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.	(株)あまの創健	6.53	資本業務提携先 (上場前より)
3.	大同生命保険(株)	5.49	資本業務提携先 (2016年6月～)
4.	日本生命保険相互会社	4.72	資本業務提携先 (2024年3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.	吉成 外史	1.92	当社社外取締役 (監査等委員)
9.	アドソル日進(株)	1.76	資本業務提携先 (2019年5月～)
10.	(株)バリューHR	1.46	自己株式
計		46.43	

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

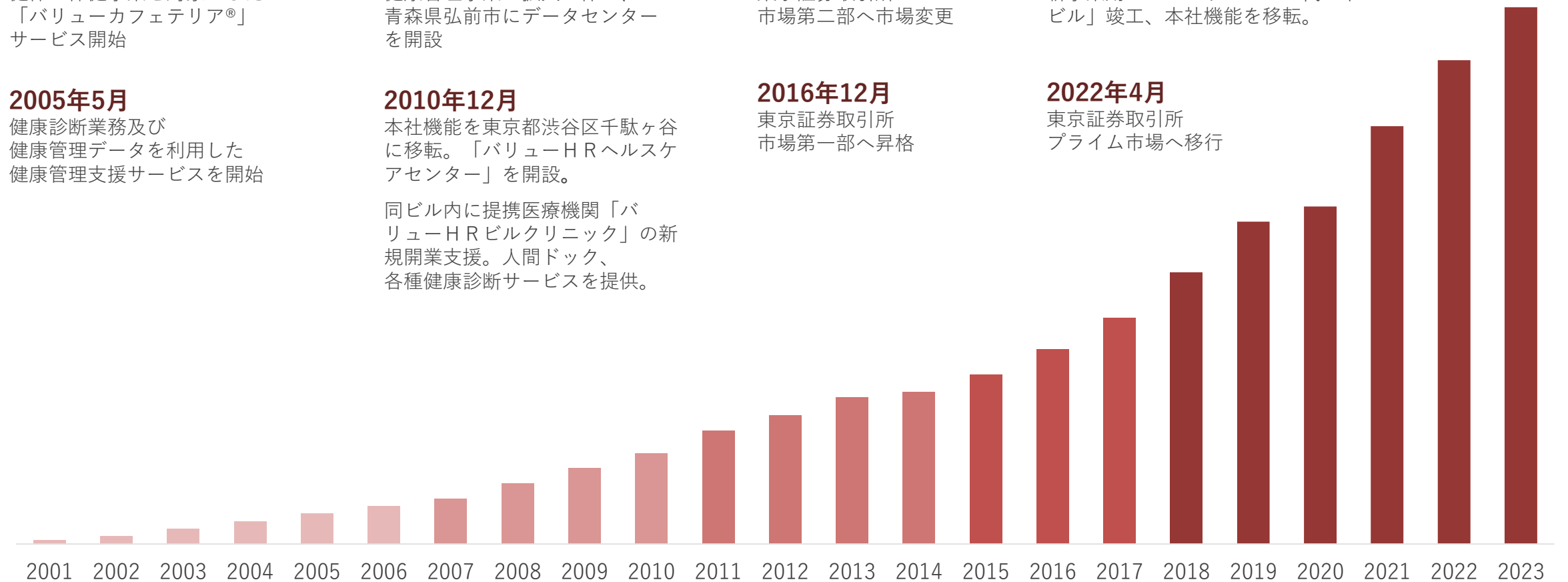
2020年12月

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。

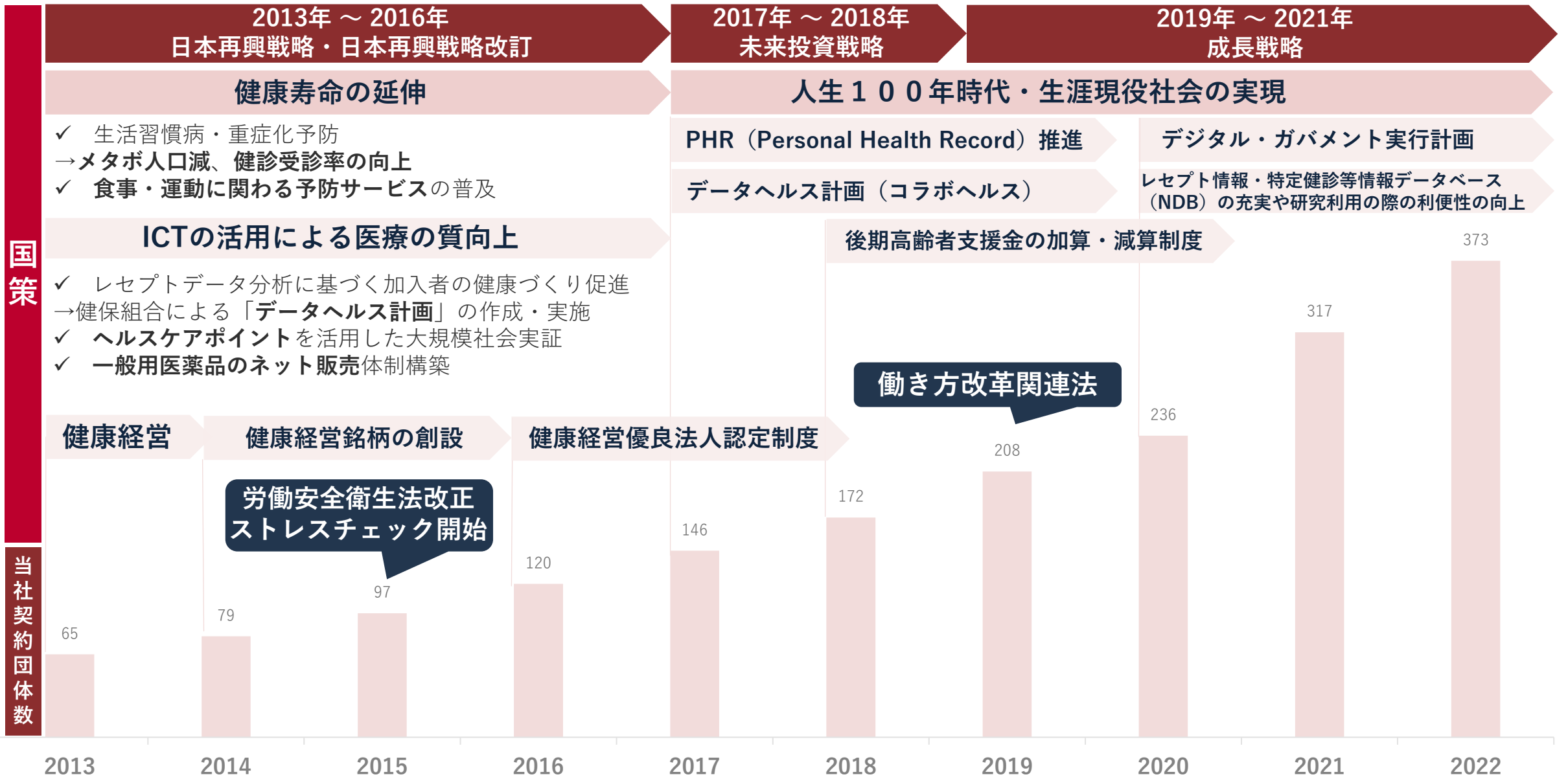
2022年4月

東京証券取引所 プライム市場へ移行

**2023年12月期
売上高
7,100百万円**

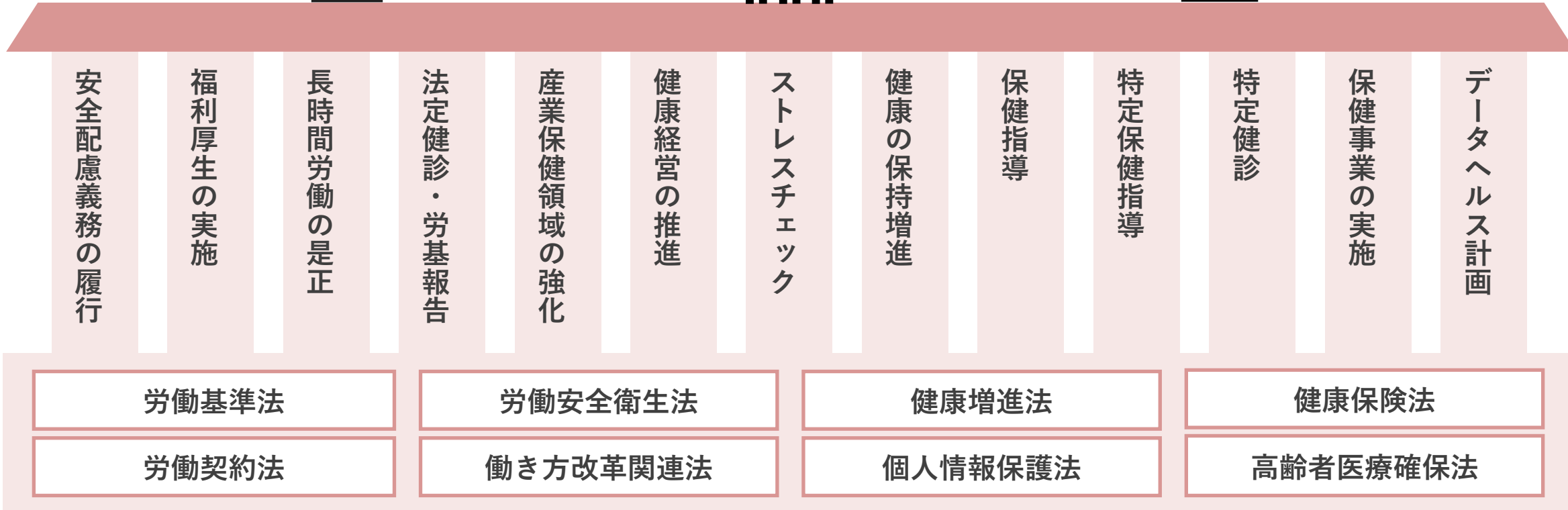


外部環境／健康づくりに関する国策・法令の潮流



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



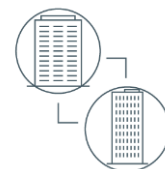
健康保険組合



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【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%

当社の独自性・強みについて

1) 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

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

3) 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%)

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
顧客満足度の向上に貢献しています。

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
三方良しのサービスを提供。

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紹介（主要4領域）

健診代行サービス（事務代行サービス 補足P.41）

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。

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

-Check-
健康診断
受診

-Analyze-
健診結果
確認

Health
Promote
健康増進
支援

-Be Healthy-
生活習慣
改善

高

中

低

健康リスク

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を付与。（1Pt=1円）

カフェテリア内で、健康管理・増進のアイテム購入や、サービス利用ができ、皆さまの健康サポートと、QOL向上を支援します。

オンライン診療

診察から薬の配達までオンラインで対応。重症化を予防します。



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。



新規顧客開拓とともにサービス追加受注によるARPUの最大化を目指します。

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

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2023選定及び健康経営優良法人2023（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
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



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

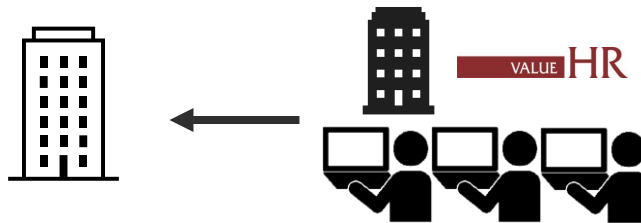
健康保険組合の新規設立・合併・分割から運営支援まで丸ごとサポートします。

健康保険組合設立支援 コンサルティング



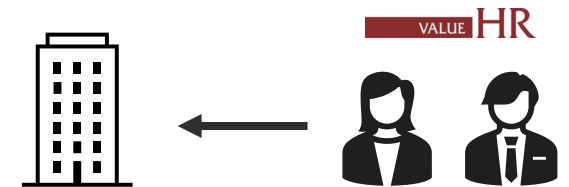
50健保以上の設立支援実績で培ったノウハウで、企業の健康保険組合設立をサポートします。
支援実績シェア46%（業界No.1）

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。

企業が自社で健康保険組合を設立するメリット

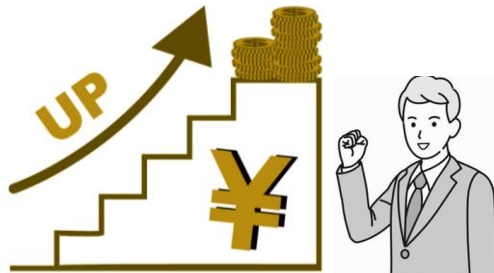
1

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



- ✓ 年間で企業として数億円単位のコストカットの可能性あり



- ✓ 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て、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持つ。

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 人材派遣サービス
庶務・予算決算	事務長	
適用業務	職員	BPOサービス
現物給付業務	職員	
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	当社支援サービス 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

<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 ・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)
<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

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

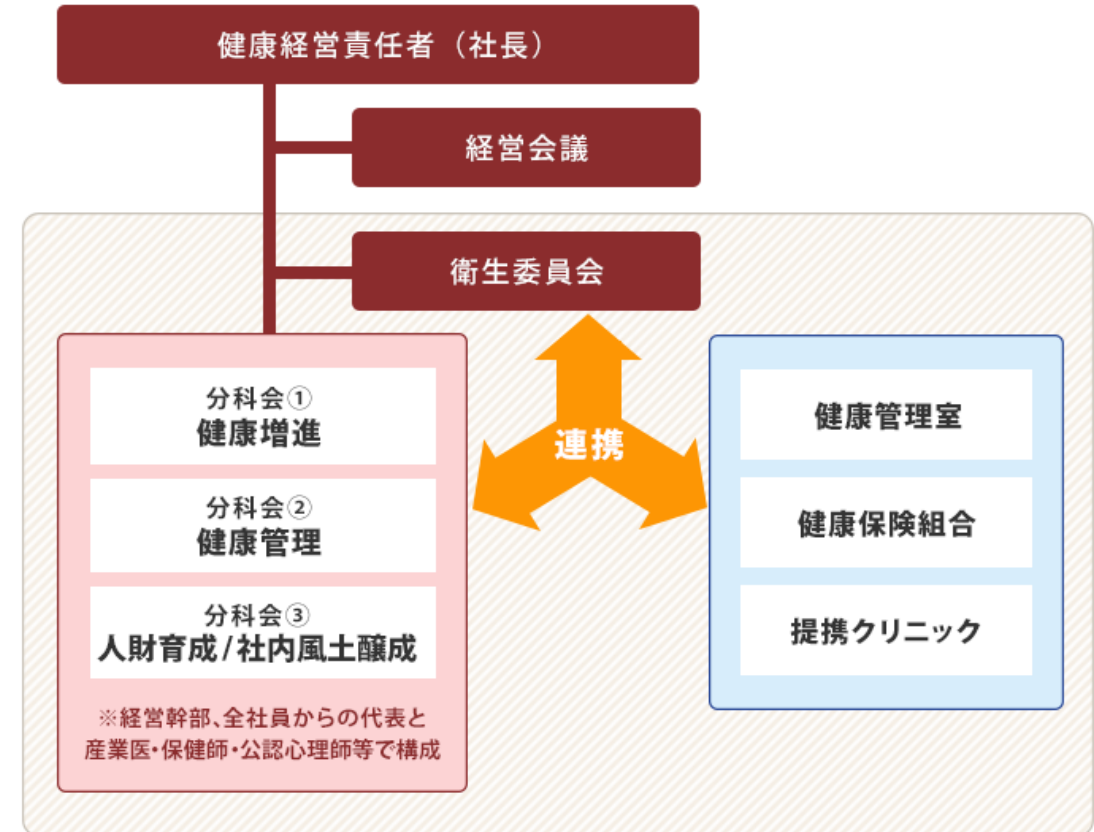
3年連続!
健康経営銘柄2023 選定

6度目の
健康経営優良法人2023
ホワイト500 認定

2023 健康経営銘柄
Health and Productivity

2023 健康経営優良法人
Health and productivity
ホワイト500

✓ 健康経営推進の体制



経営のトップが健康経営を牽引し、様々な部門や産業医、保健師などのメンバーで構成されている分科会を中心に、社内外の関係者と専門家が一体となり、企画立案・施策の推進、健康に関する最新の情報共有等、ディスカッションしながら、健康経営の実践を推進しています。

また、当社代表が加入組合であるトーマツ健康保険組合の理事を兼務しており、健康保険組合との連携が一段と強化され、コラボヘルスを実現しています。

- 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/>