



健康情報のデジタル化と健康管理のインフラ企業

健康経営と健康管理のリーディングカンパニー ～健康経営を支えるオンリーワン企業～

株式会社バリューHR

東証プライム 6078

2025年8月



当社株式の3つのポイント

① ストック型ビジネスモデル！

⇒ 5年平均成長率15%、ストック型で外部影響を受けづらい

② 11期連続増収 & 配当連続増配！

⇒ 安定成長 & 配当！人的資本経営の土台として追い風！

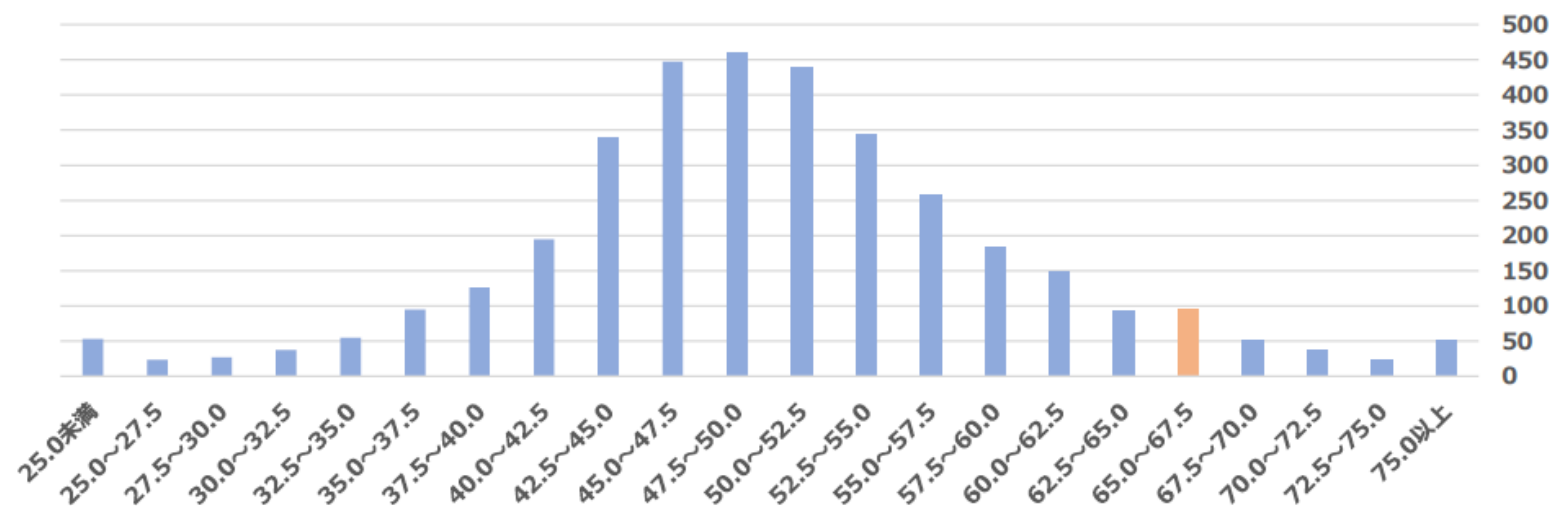
③ 株主優待ランキング上位常連！

⇒ 個人株主の80%以上が継続保有！（2024年12月末実績）

スプリングキャピタル（株） 経営指標ランキンングレポート

「 経営指標総合ポイント 」 29業種3574社 分布表 （茶色：同社） （右：社数）

経営指標総合



「 経営指標総合ポイント 」 ヒストリカル推移 順位表／上位からのパーセンテージ

決算	19年度	20年度	21年度	22年度	23年度	24年度
ランキング基準日	20年5月	21年5月	22年5月	23年5月	24年5月	25年5月
社数	3366 社	3472 社	3518 社	3546 社	3572 社	3574 社
順位	100 位	137 位	126 位	137 位	114 位	160 位
上位から	3.0 %	3.9 %	3.6 %	3.9 %	3.2 %	4.5 %

経営指標総合
ランキング

上場企業の
上位5%以内
にランクイン！

※経営指標総合の構成4項目

- ①成長性
- ②資本利益率
- ③売上高利益率
- ④健全配当性向

バリューHRの株価推移とIRトピックス（2013年10月上場から現在）



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

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

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
所在地	【本店】東京都渋谷区千駄ヶ谷5-21-14 バリューHRビル 【本社】東京都渋谷区千駄ヶ谷5-25-5 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
事業内容	1) バリューカフェテリア事業 ・ 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 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
代表者	代表取締役社長 藤田 美智雄（創業者）
設立	2001年7月
上場日	2013年10月（東証プライム：6078）



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
健康保険組合設立に関する業務受託
「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

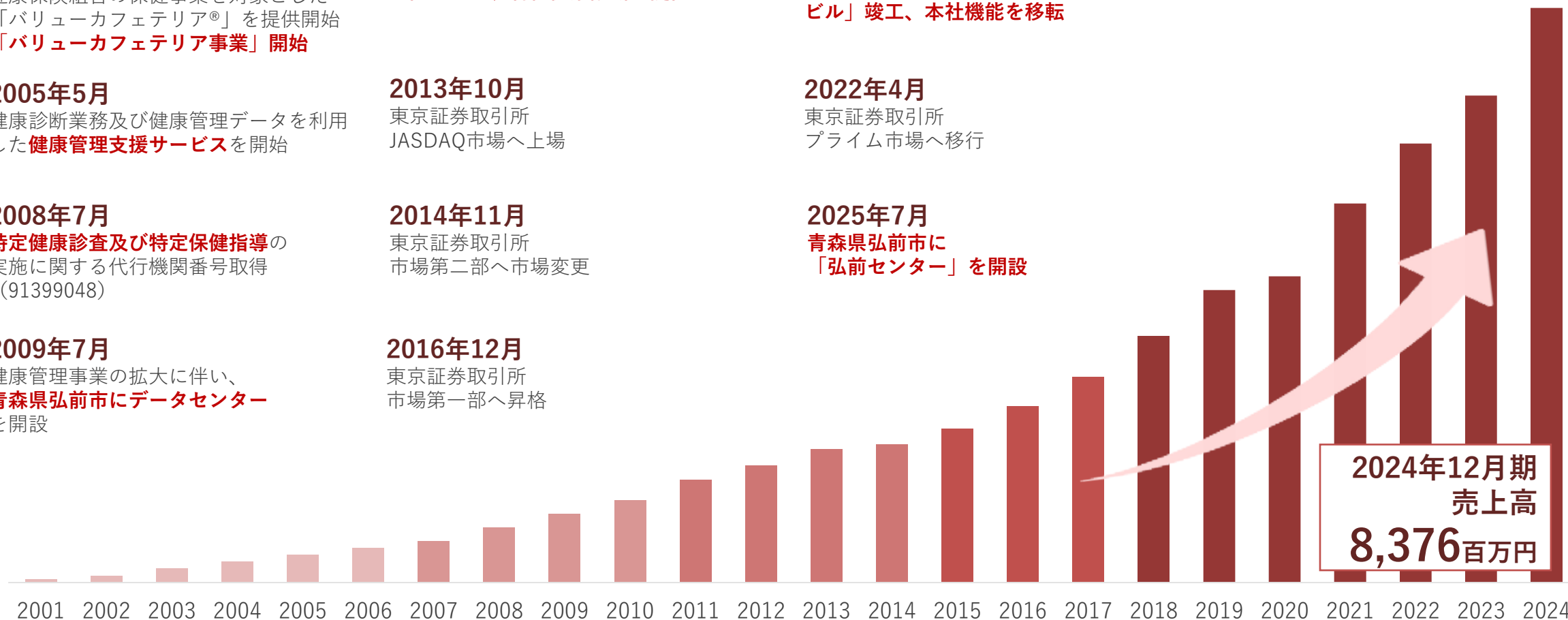
新事業用ビル「バリューHR代々木
ビル」竣工、本社機能を移転

2022年4月

東京証券取引所
プライム市場へ移行

2025年7月

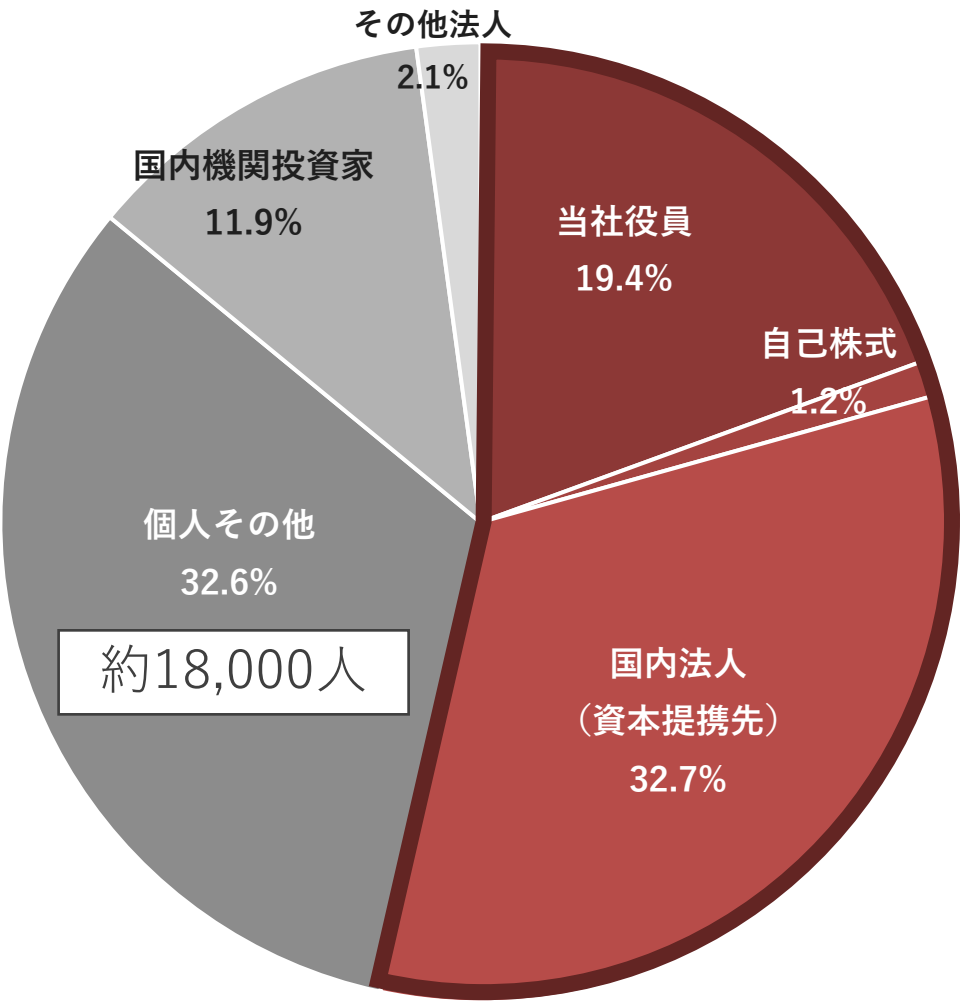
青森県弘前市に
「弘前センター」を開設



2024年12月期
売上高
8,376百万円

株主構成（基準日：2025年6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	15.51	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)	6.04	資本業務提携先 (2016年6月～)
5	日本マスタートラスト信託銀行(株) (信託口)	5.97	—
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	SMBC日興証券(株)	2.62	—
9	(株)大和総研	2.55	資本業務提携先 (2023年11月～)
10	吉成 外史	1.92	当社社外取締役 (監査等委員)
計		55.47	

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

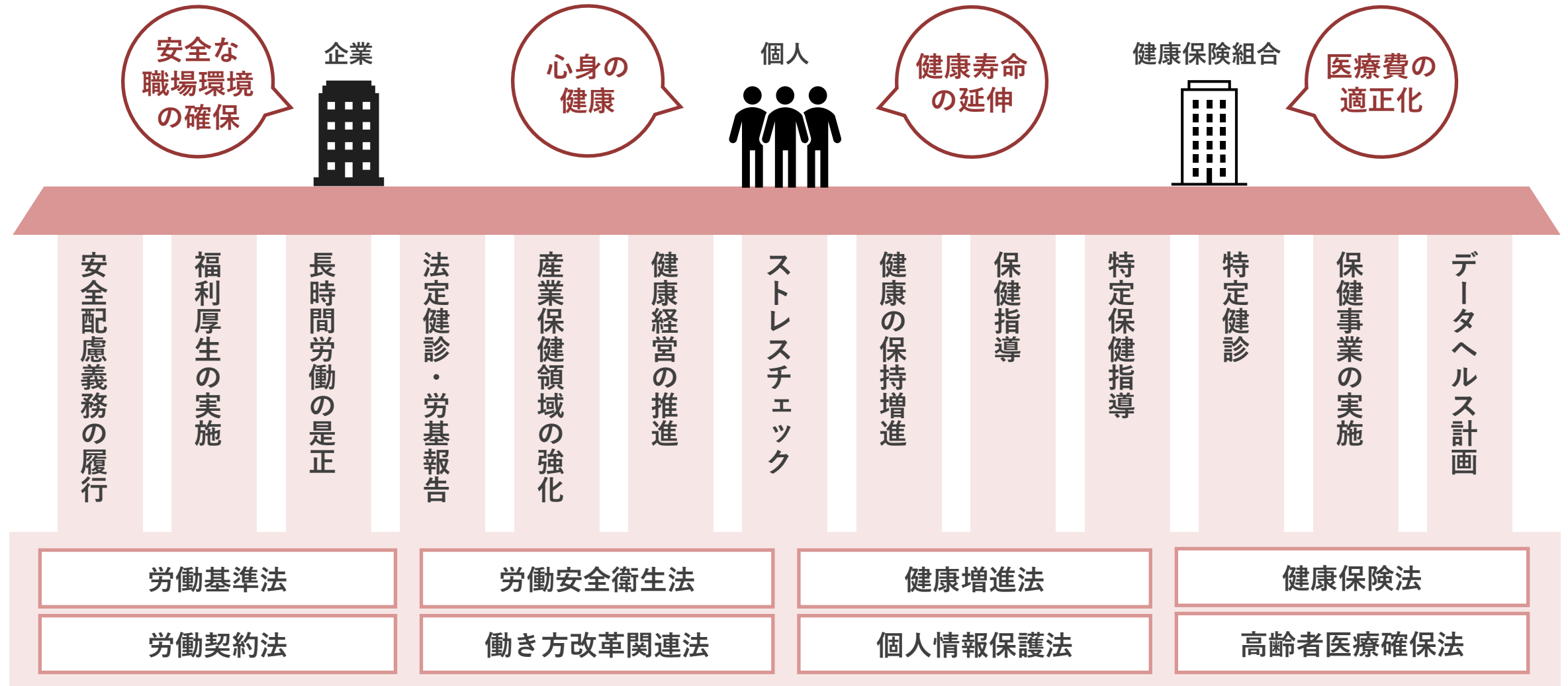
「健康情報のデジタル化と健康管理のインフラ企業」として
絶対的なサービスを提供します。

≫ 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%

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 詳細P.15）

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。

-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

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
を身に着け、さらに健康に。



高

中

低

健康リスク

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、最も多く導入いただいているサービス



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

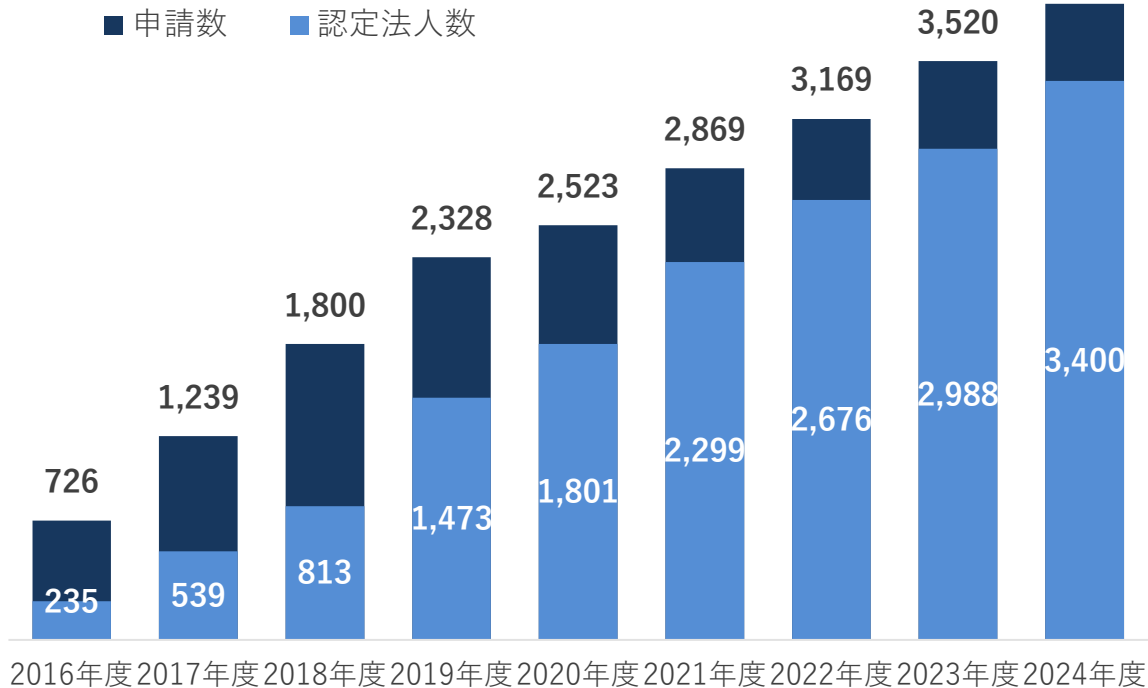


企業における健康経営の推進状況

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**

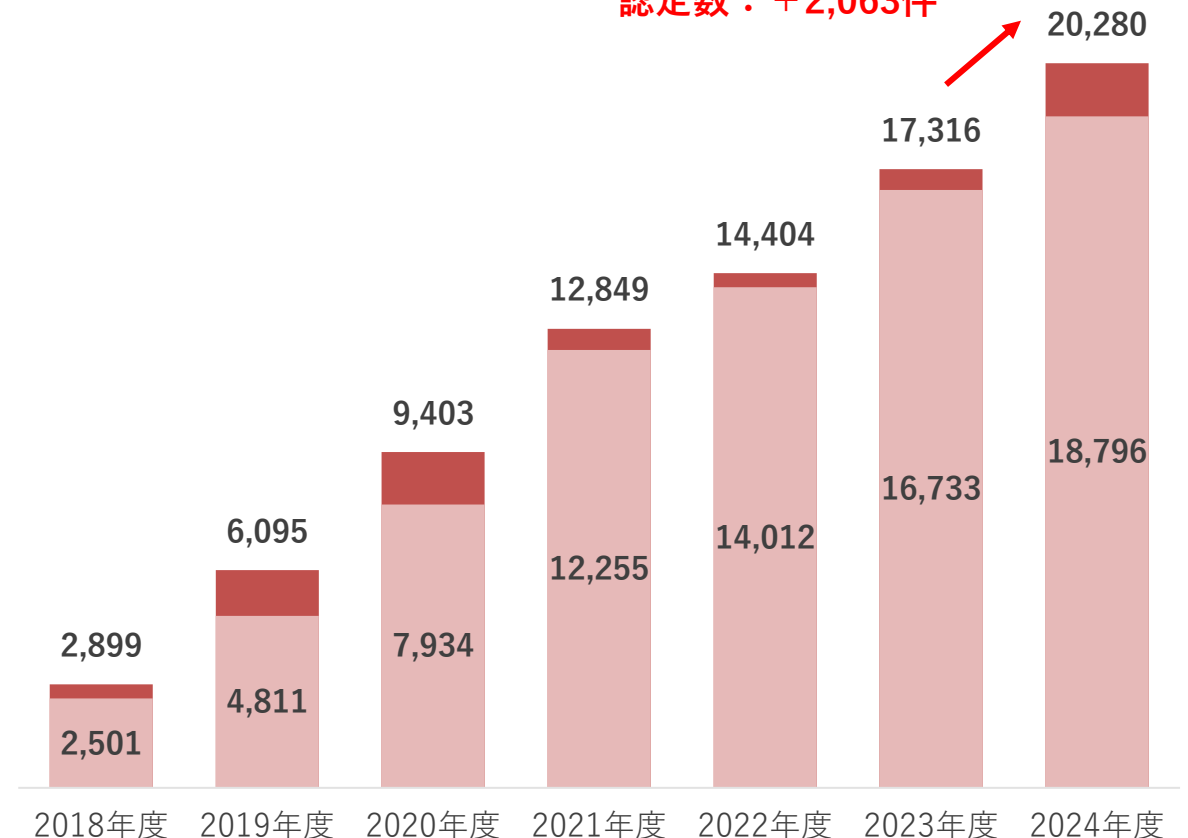
当社が提供する「健康管理システム導入」「事務代行サービス」の受託環境は追い風

健康経営優良法人認定状況（大規模法人部門）

日経平均株価を構成する225社のうち**84%**
が「健康経営度調査」に回答（2023年度）申請数：+349件
認定数：+412件

健康経営優良法人認定状況（中小規模法人部門）

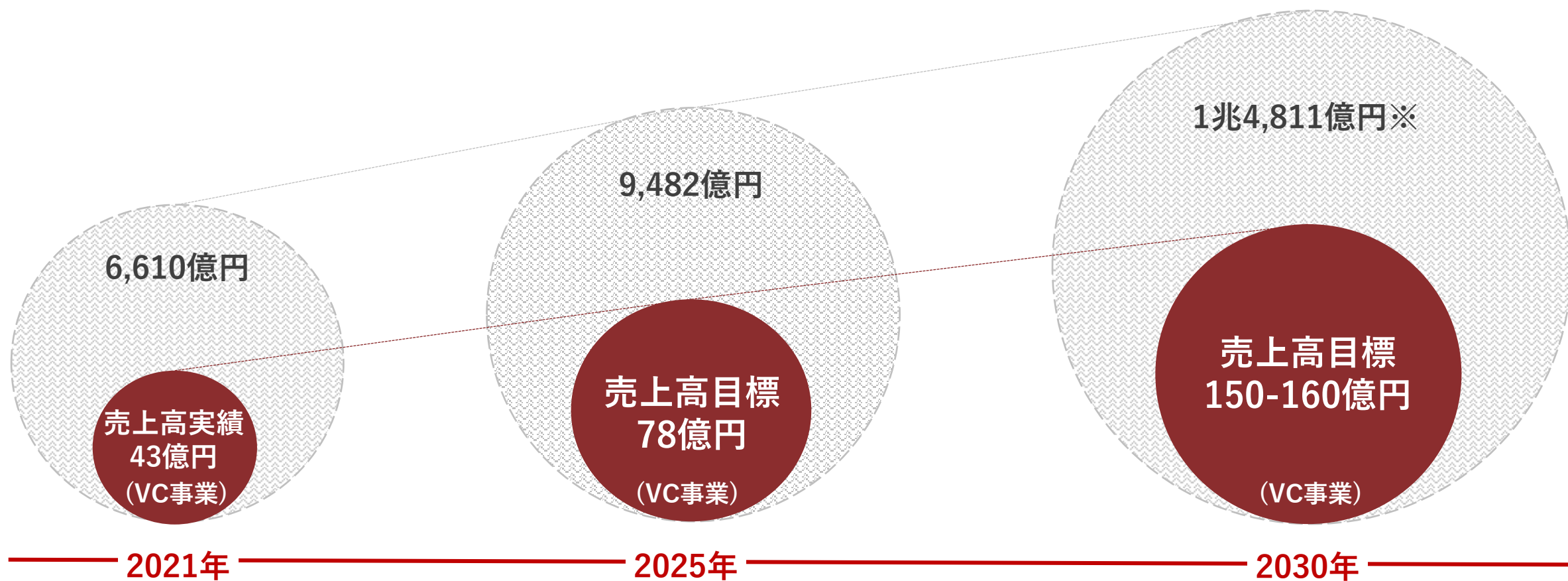
■ 申請数 ■ 認定法人数

申請数：+2,964件
認定数：+2,063件

【市場規模】 バリューカフエ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。

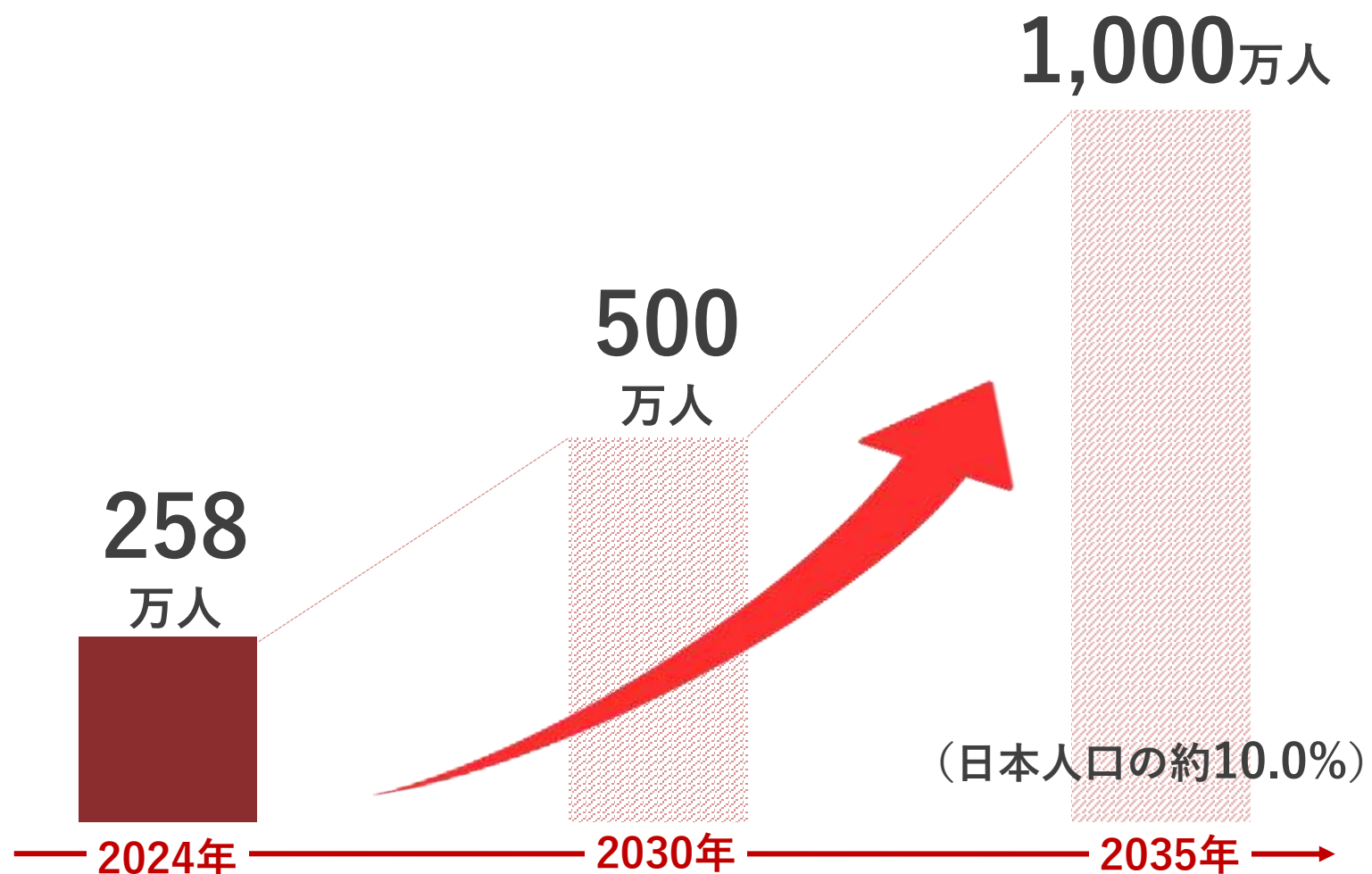
○ 健康経営を支えるサービス（健診事務代行、メンタルヘルス対策等）の市場規模



出所：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】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



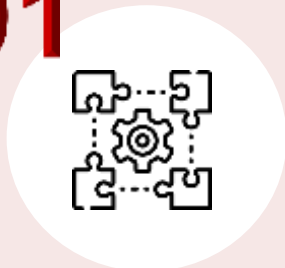
東京海上日動



ほか提携健診機関・金融機関など

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

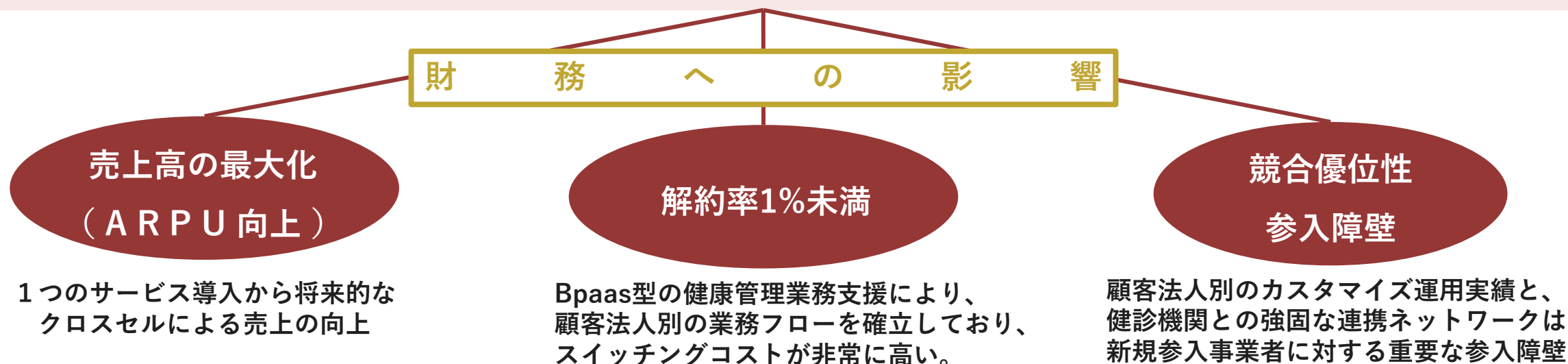
- ・お客様要望&新規法令に対応
- ・システムの内製開発と人的オペレーションによる柔軟なカスタマイズで様々なニーズに対応

03



健診機関との連携体制

- ・日本全国4,000以上の健診機関との連携ネットワークを構築
- ・健診代行機関として20年以上の経験と健診機関への送客実績を有し、業界最大級の健診予約枠を確保



HRマネジメント事業

サービス紹介・収益モデル

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・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）

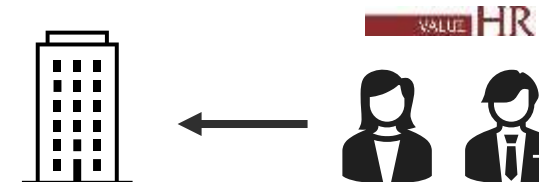
出所：健康保険組合連合会より当社推計(2020年から2023年)

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。

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	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
給付業務		
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～)		

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

2025年12月期決算－第2四半期決算サマリー

【売上高】 4, 7 3 2 百万円 前年同期比 + 1 9 . 4 %

売上高は、順調に推移。新規顧客の獲得、既存顧客のユーザー数の増加により**増収**

【営業利益】 3 1 6 百万円 前年同期比▲ 3 3 . 6 %

営業利益は、顧客増加に伴う業務処理量の増加へ対応するため、全社的な体制強化の継続に加え、業務処理を補完する外注費用の一時的な増加し、**減益**。（当該費用は上期（1Q,2Q）に概ね集中）
下期は、内製化と業務効率化を進め、外注費・処理工数を削減し、通期での収益性の改善を見込む

バリューカフェテリア事業

●主要KPI：ユーザー数（団体数）

292万名(543団体)

対25年1Q + 13万名(+24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

74 健保 対25年1Q + 1健保●新規設立支援 **1 健保**

3Qに1健保設立予定あり

単位：百万円	2024年12月期 1～2Q	構成比	2025年12月期 1～2Q	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	3,962	—	4,732	—	+19.4%	9,700	48.7%
バリューカフェテリア事業	3,174	80.1%	3,861	81.5%	+21.6%	7,835	49.2%
HRマネジメント事業	788	19.8%	870	18.3%	+10.4%	1,864	46.6%
営業利益	476	12.0%	316	6.6%	△33.6%	1,455	21.7%
バリューカフェテリア事業	871	22.0%	809	17.1%	△7.1%	2,296	35.2%
HRマネジメント事業	140	3.5%	125	2.6%	△10.7%	302	41.3%
全社費用(管理部門)	△535	△13.5%	△618	△12.3%	+15.5%	△1,143	54.0%
経常利益	485	12.2%	342	7.2%	△29.4%	1,408	24.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	315	8.0%	141	2.9%	△55.2%	897	15.7%

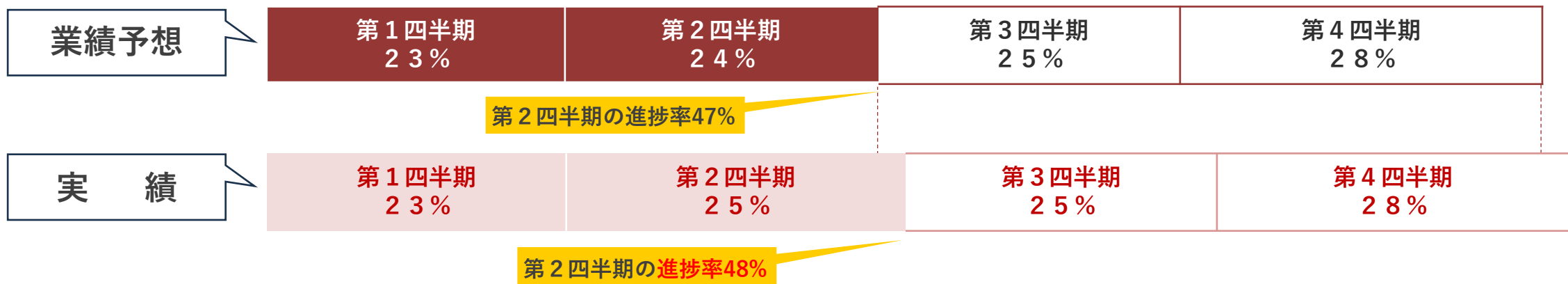
2025年12月期－通期業績予想（売上高、営業利益）に対する進捗

【売上高】第2四半期時点で通期業績予想に対し、売上高は順調に推移

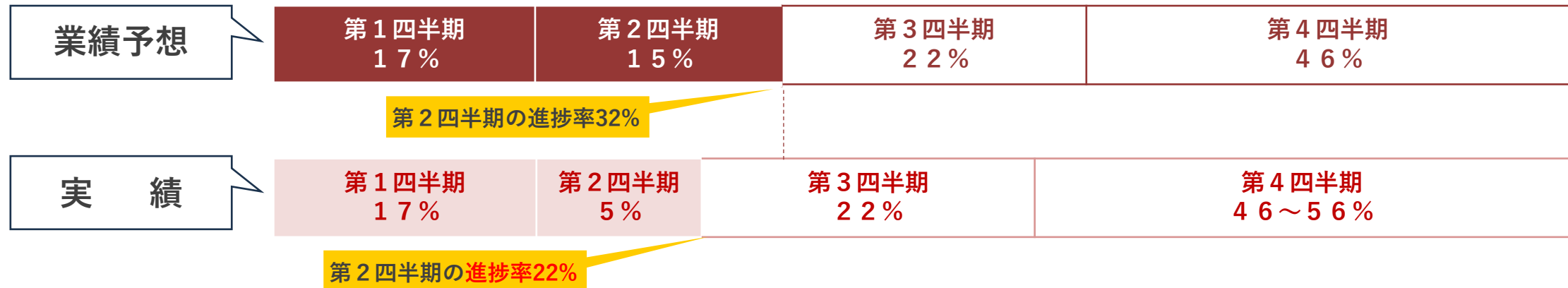
【営業利益】下期偏重型のビジネスモデルであるため、通期業績予想は据え置き

今後、内製化と業務効率化を進め、外注費・処理工数を削減し、通期での収益性の改善を見込む

■売上高 業績予想に対する進捗



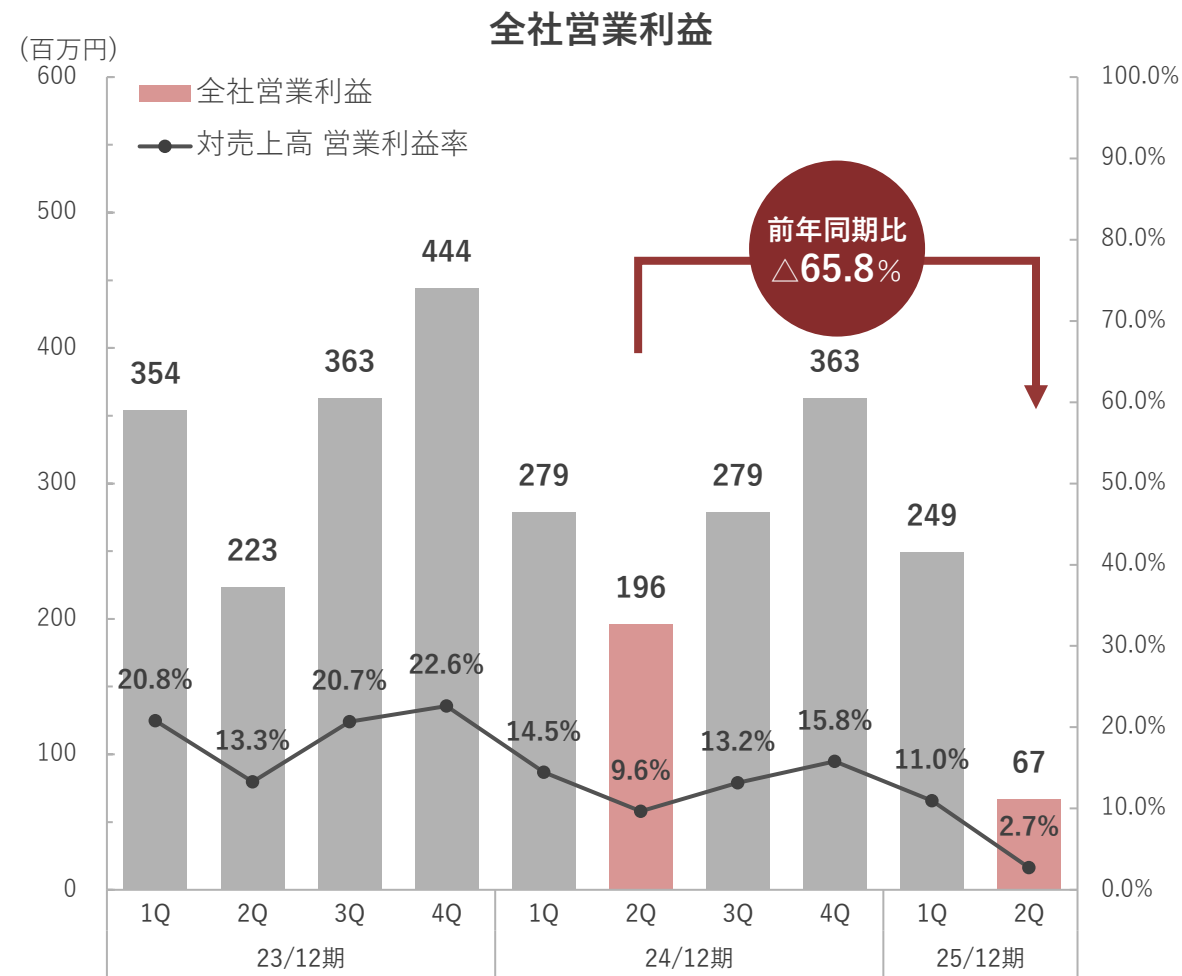
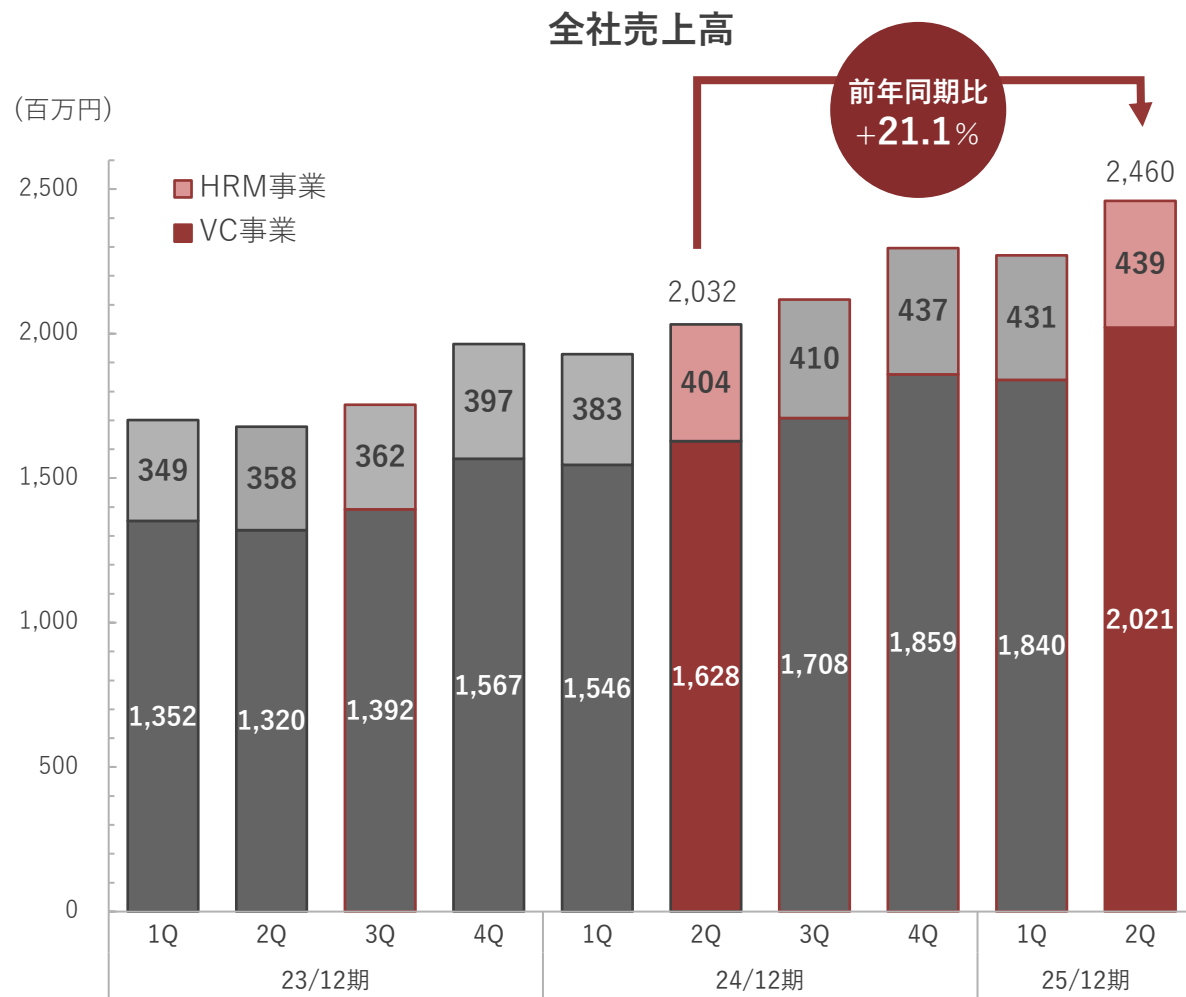
■営業利益 業績予想に対する進捗



全社売上高／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、増収

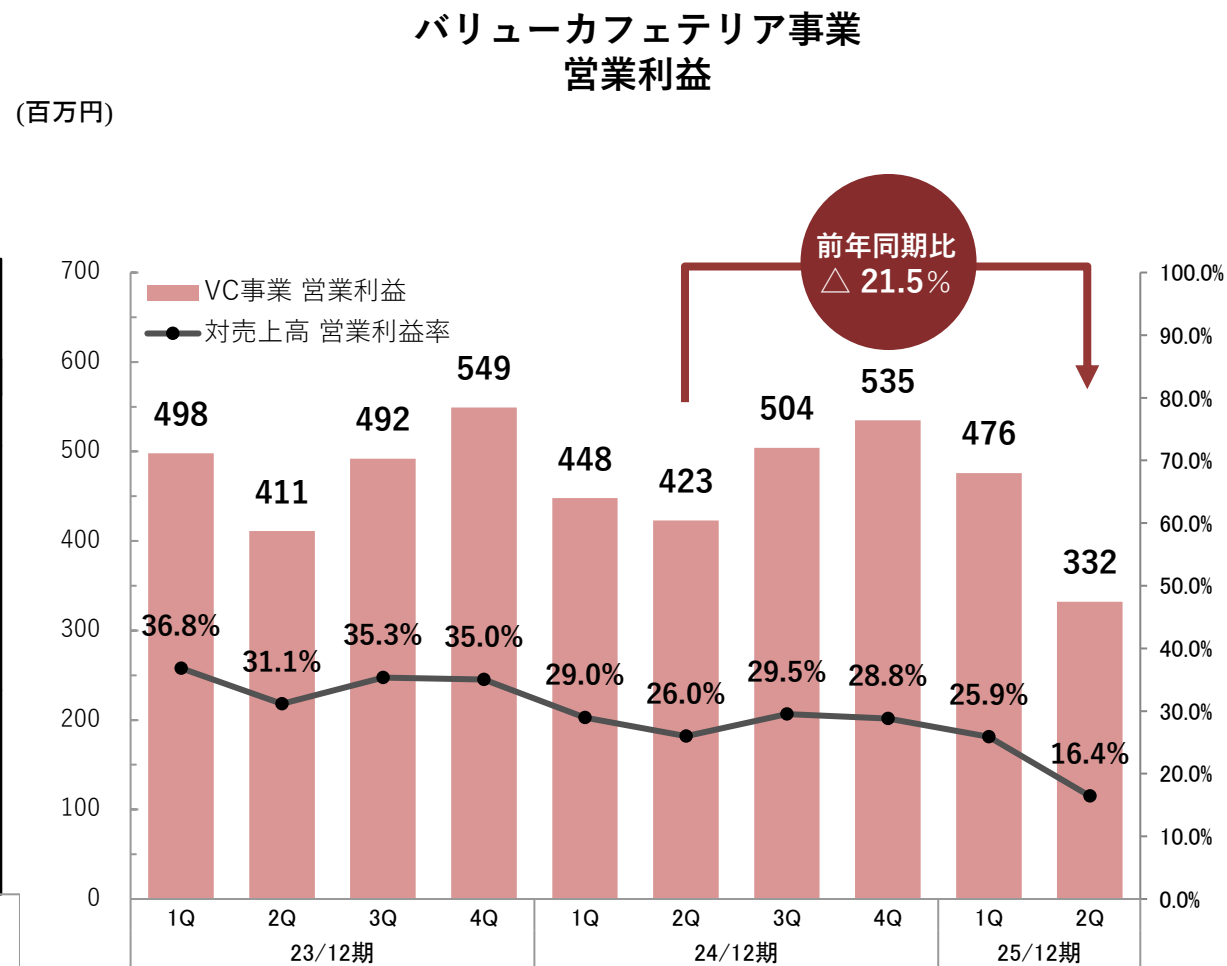
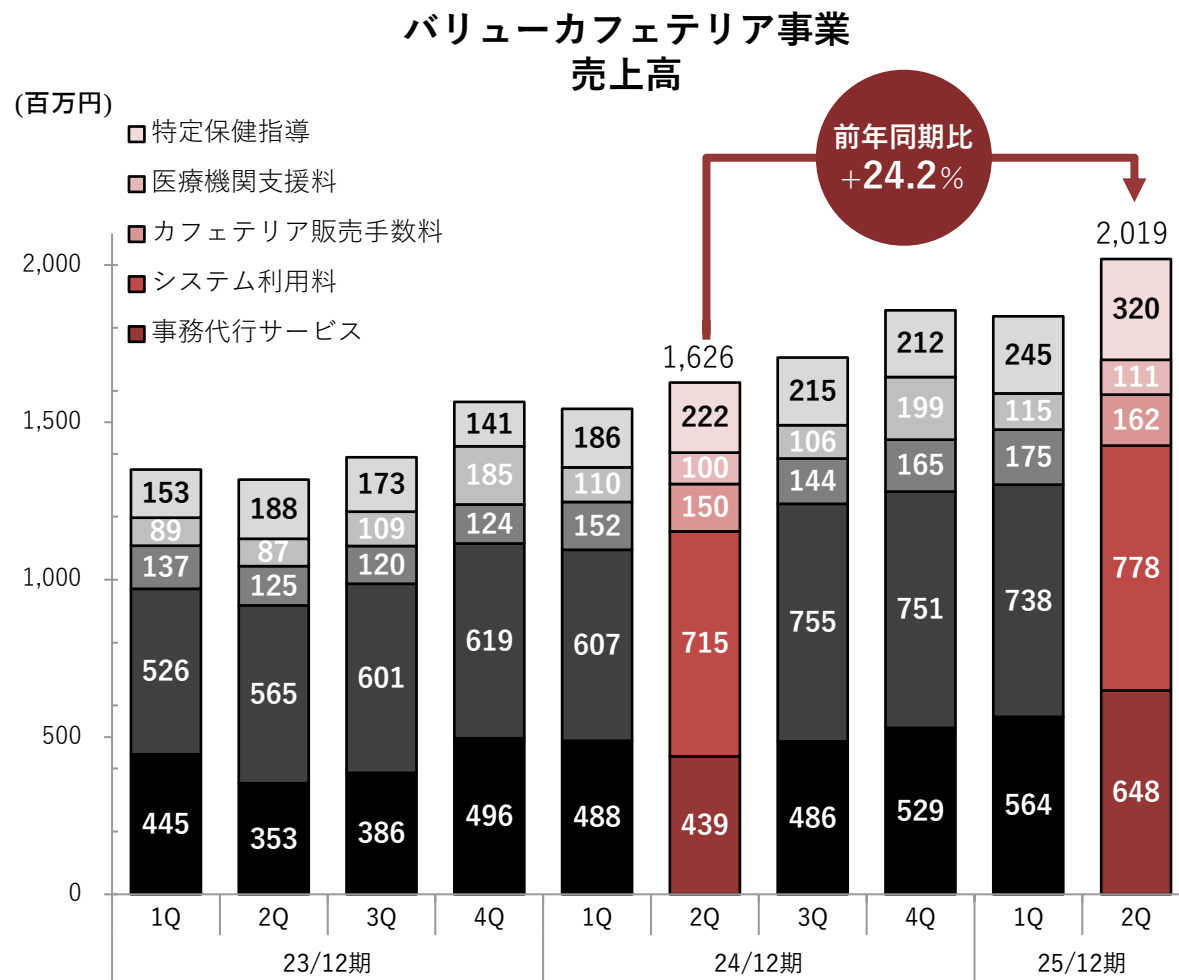
【営業利益】顧客増加に伴う業務処理量の増加へ対応する全社的な体制強化の継続に加え、業務処理を補完する外注費用が一時的に増加し、減益。



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、増収

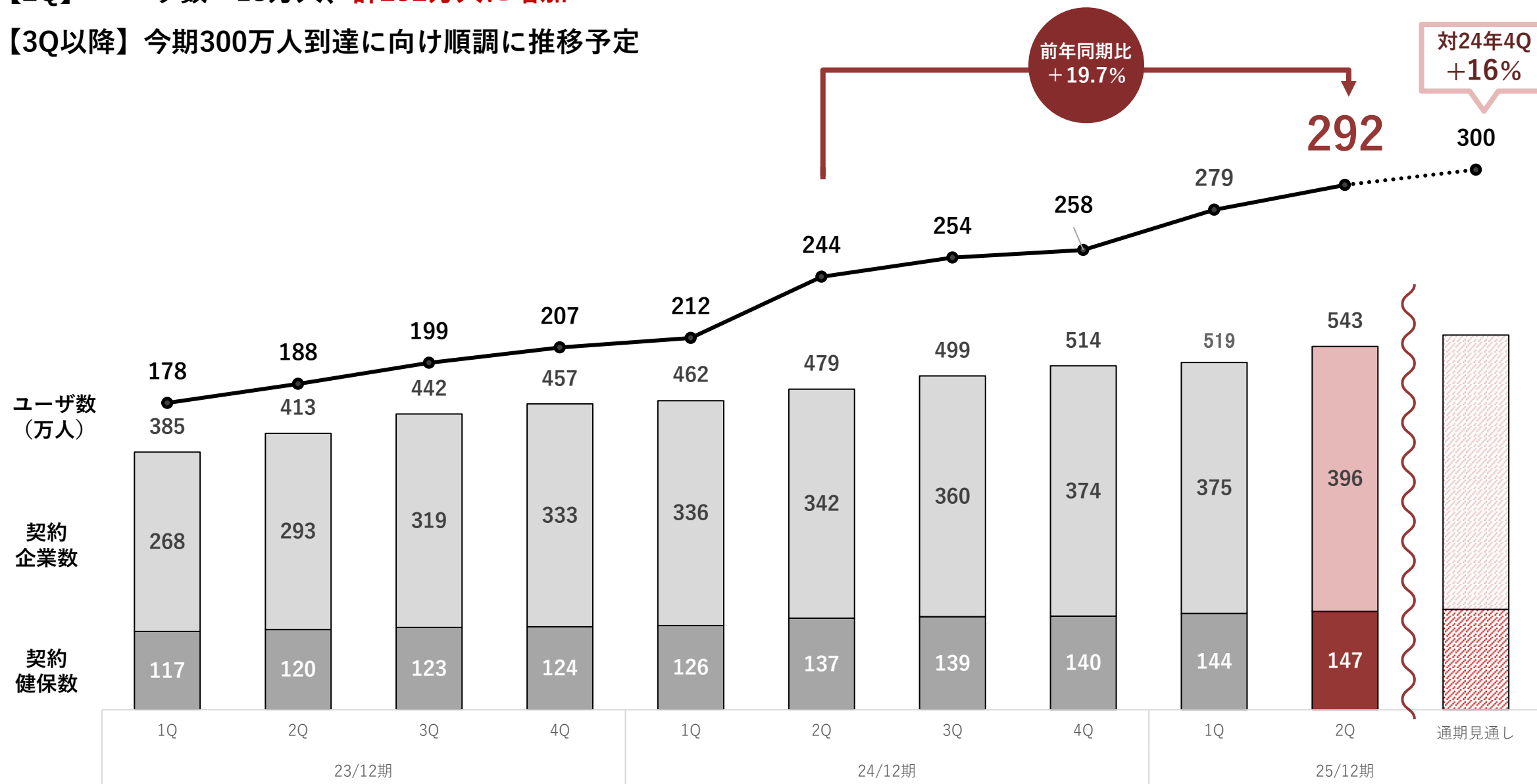
【営業利益】 顧客増加に伴う業務処理量の増加に対応する体制強化の継続に加え、業務処理を補完する外注費用の一時的な増加し、減益



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

【2Q】 ユーザ数＋13万人、計292万人に増加

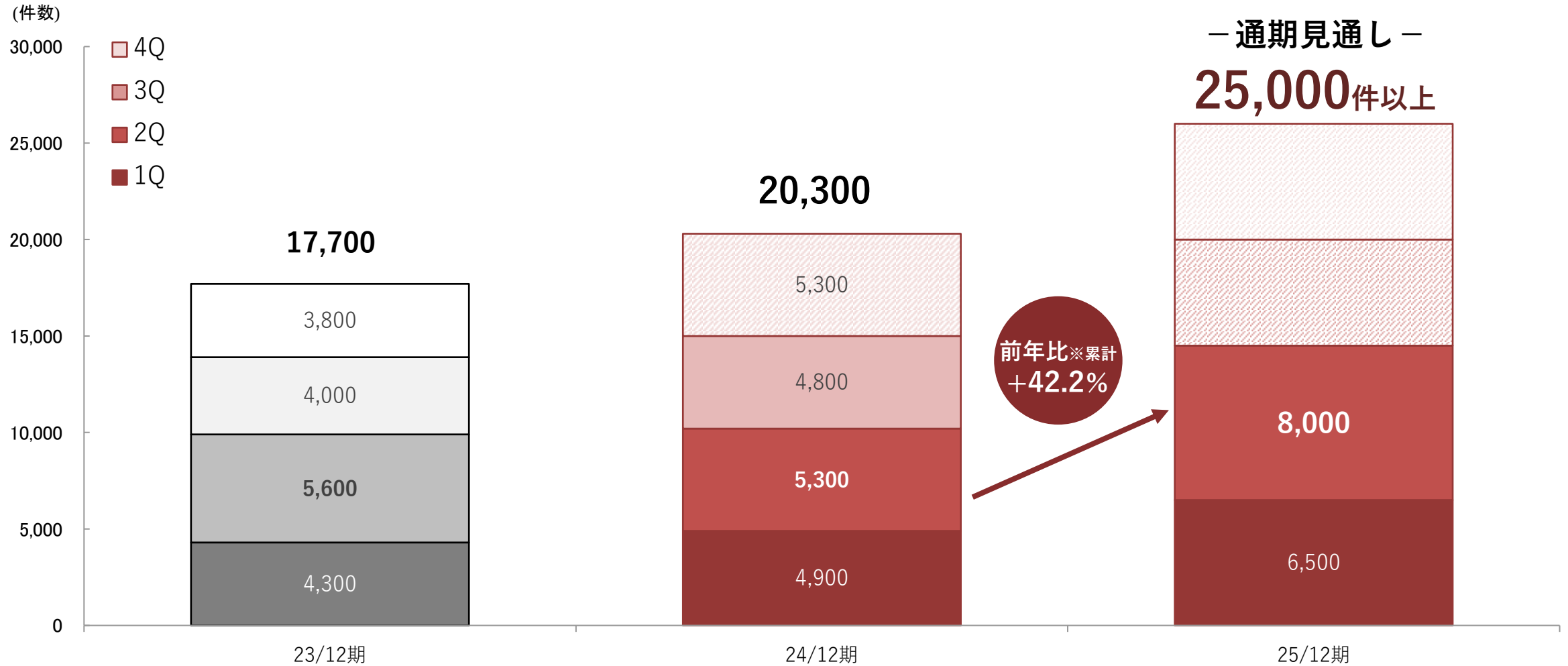
【3Q以降】 今期300万人到達に向け順調に推移予定



バリューカフェテリア事業 特定保健指導数

【2Q】 特定保健指導の初回面談数は1～2Q累計で、**対前年比+42.2%の14,500件**

【3Q以降】 通期では**25,000件以上の見通しへ上方修正**（期初計画23,300件）



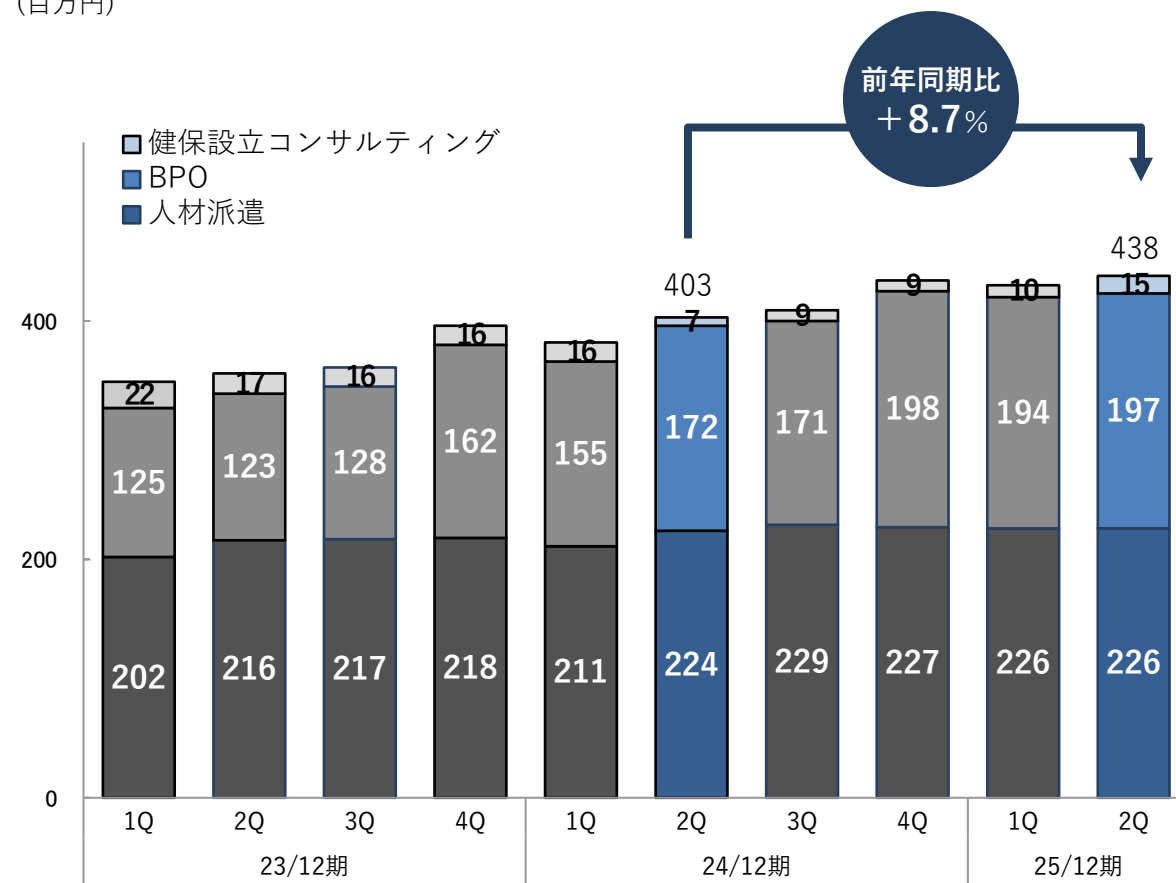
HRマネジメント事業 売上高／営業利益（四半期推移）

【売上高】 前期に獲得した契約団体からのストック収益により増収

【営業利益】 人件費の最適化（派遣・業務委託の見直し等）により、営業利益が前年同期比では改善

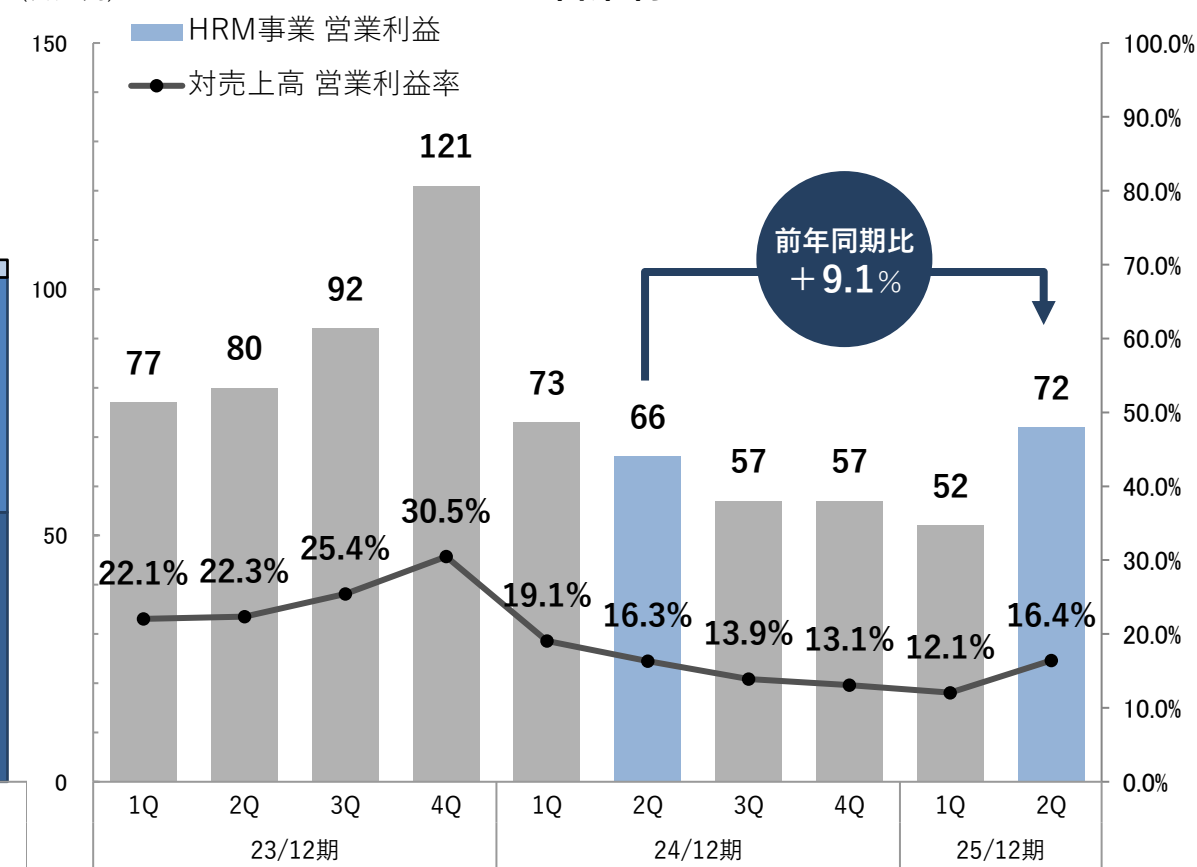
HRマネジメント事業
売上高

(百万円)



HRマネジメント事業
営業利益

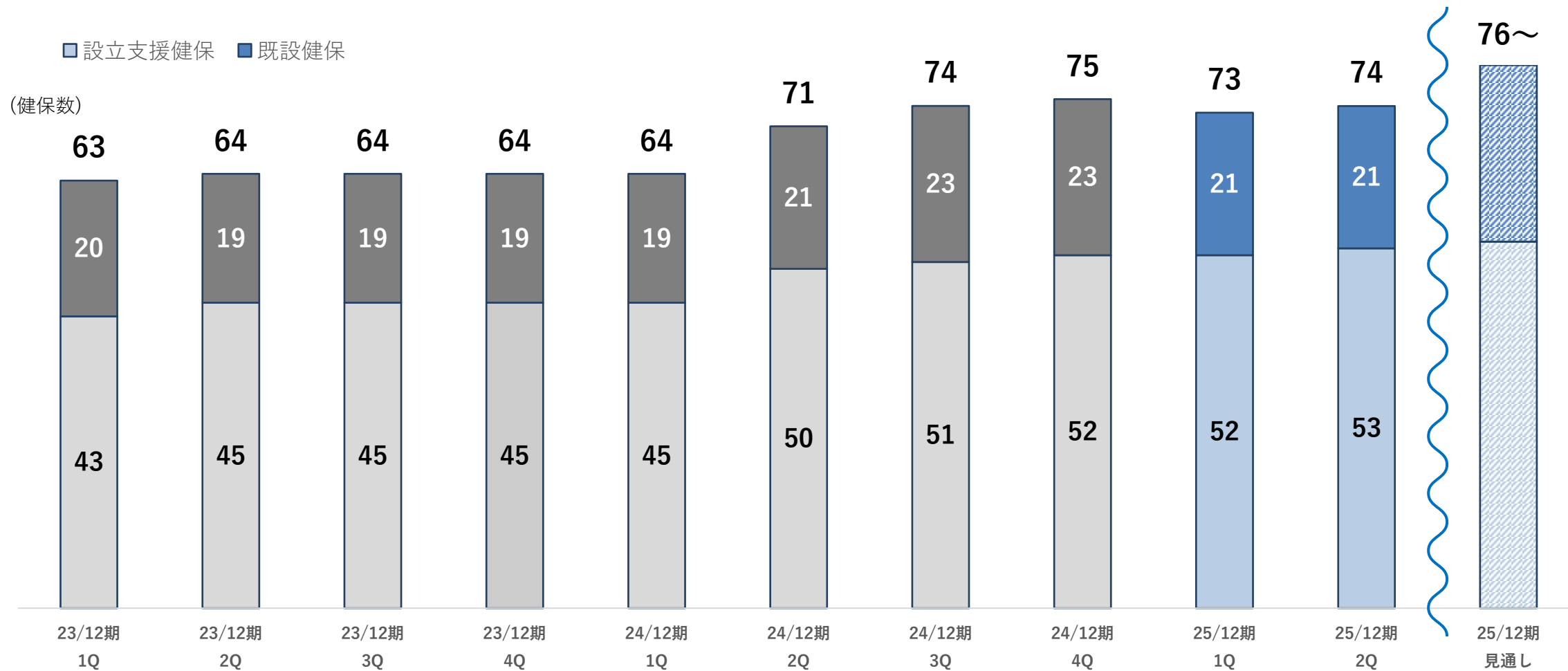
(百万円)



HRマネジメント事業（主要KPI）契約健保数 推移

【契約数】 累計74健保契約中、新規設立+1健保

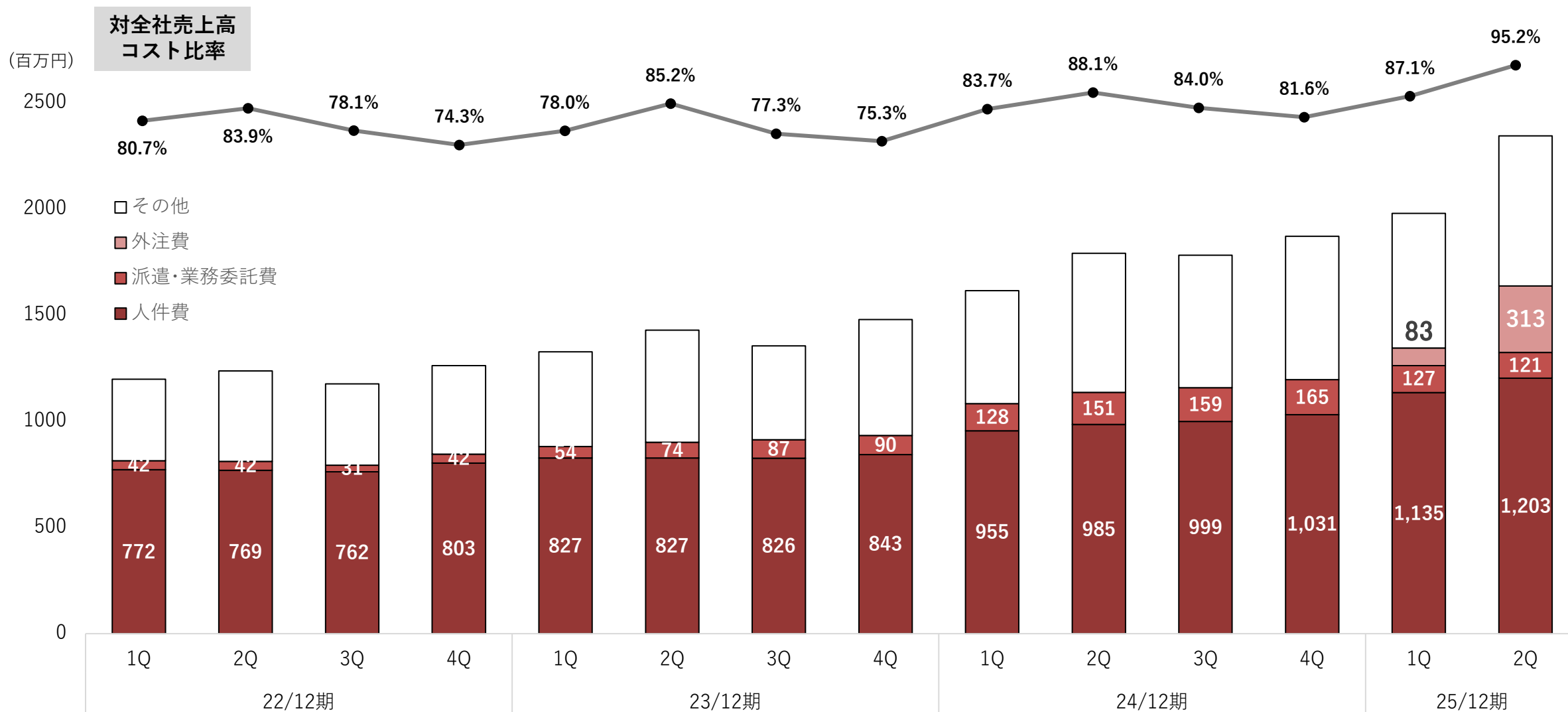
【3Q以降】 今期1健保の新規設立支援予定のほか、既設健保からのBPOサービス新規受託予定



全社／売上原価・販売費および一般管理費の状況

【2Q】顧客増加に伴う業務処理増加に対応するため、外注費用が一時的に増加

【3Q以降】内製化と業務効率化を進め、外注費・工数を削減し、通期での収益性の改善を見込む

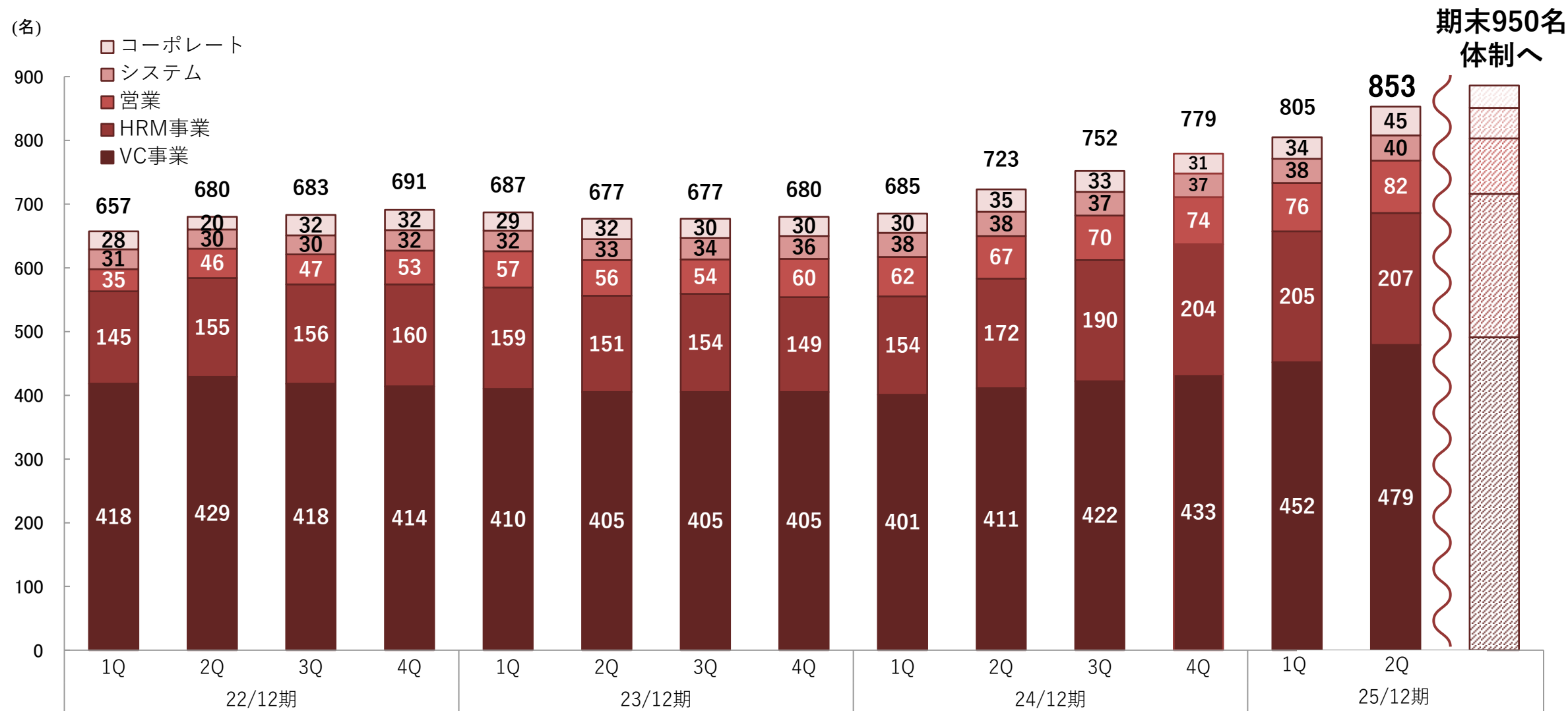


全社／従業員数の推移

【2Q】 対1Q +48名、計853名

【3Q以降】 来期以降の受注拡大、体制強化に向けて採用活動をさらに強化

期初の人員計画(880名)を大きく上回り、期末950名体制を見込む（計画比+70名）



【採用強化】7/16、新オフィス「弘前センター」開所式を執り行う

自社サービスの体制強化（主に健診結果データの入力業務）を目的として
青森県弘前市のオフィスを移転拡張、今期から来期にかけ**100名の追加採用**を行う



開所式



弘前市長ご祝辞



藤田社長挨拶



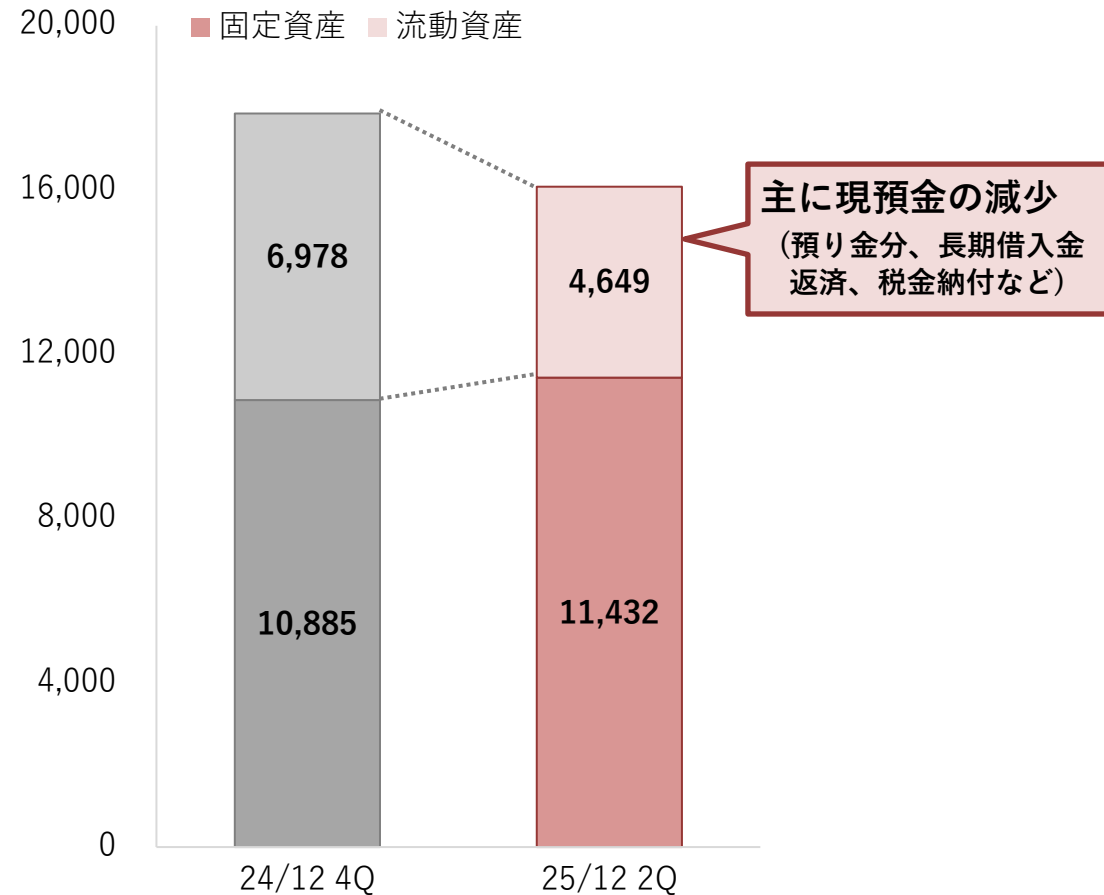
オフィス風景

バランスシートの状況

資産

総資産 **16,082** 百万円 (対24/4Q △1,782百万円)

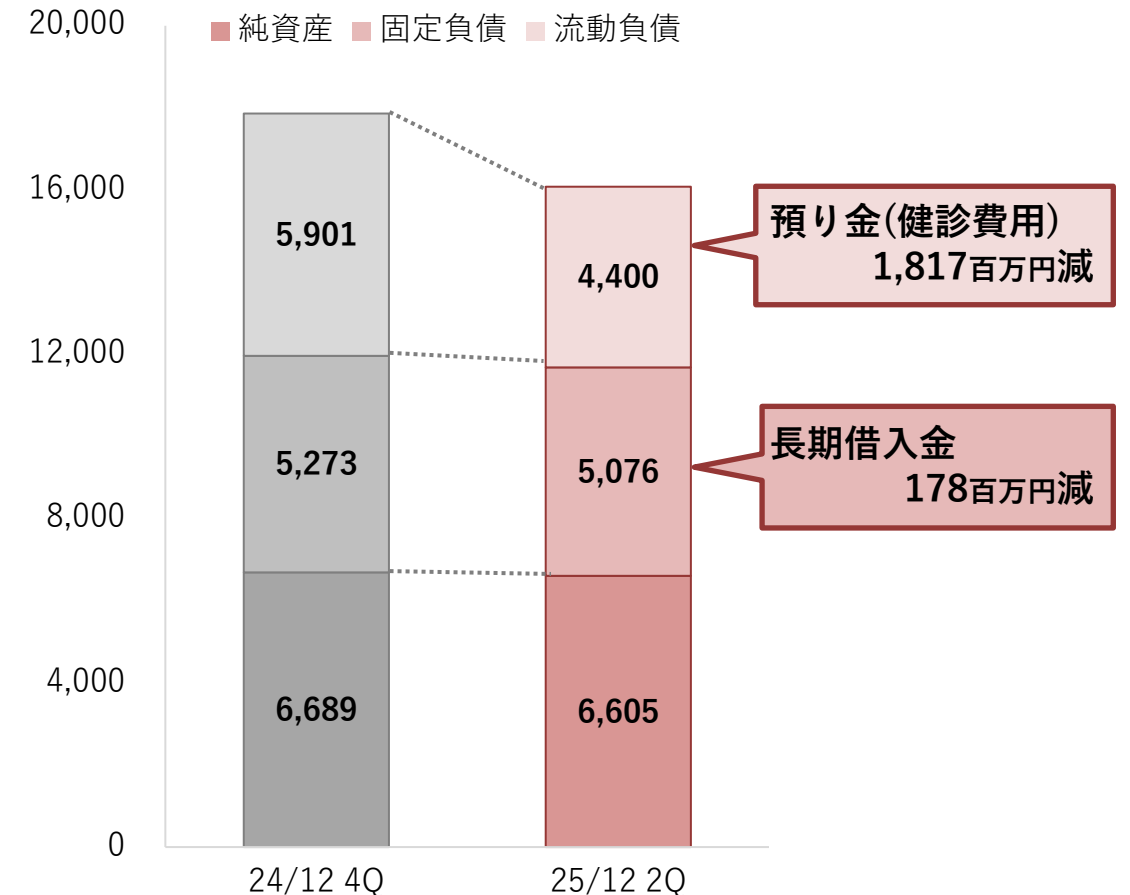
(百万円)



負債・純資産

自己資本比率 **41.0**% (対24/4Q +3.7%)

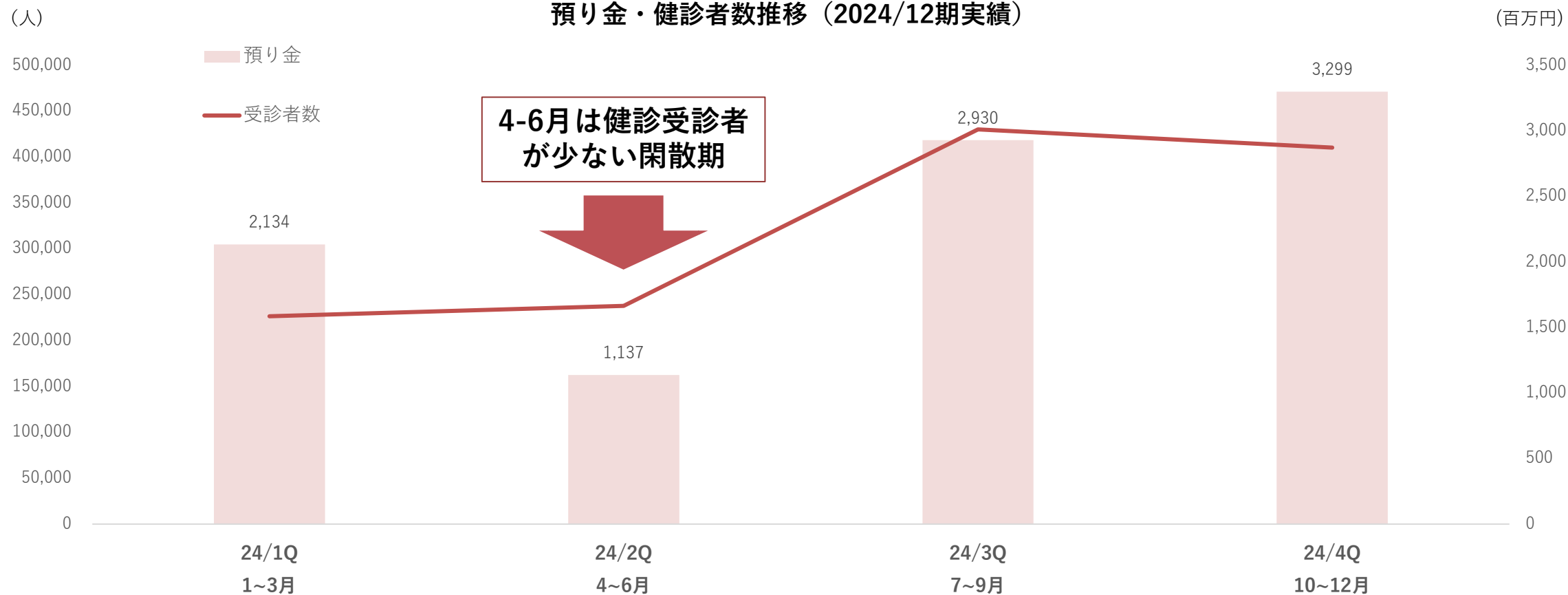
(百万円)



【補足】 バランスシートの季節変動

- ・ バリューカフェテリア事業の「健診代行サービス」において、健診費用の精算代行業務の影響により、**健診機関へ支払う健康診断費用を、顧客団体（企業・健保組合）より一時的に預かるため資産額が変動**
- ・ 健診受診者数に応じて四半期末の**流動資産（現預金）・流動負債（預り金）が10～20億円の増減が発生**
- ・ 例年、第2四半期（4-6月）に最も低くなり、第3四半期以降（7-12月）に最も増加する傾向

預り金・健診者数推移（2024/12期実績）



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

2025年12月期業績予想（再掲・据え置き）

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 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（バリューカフテリアシステム機能拡張、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

バリューカフテリア事業

●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



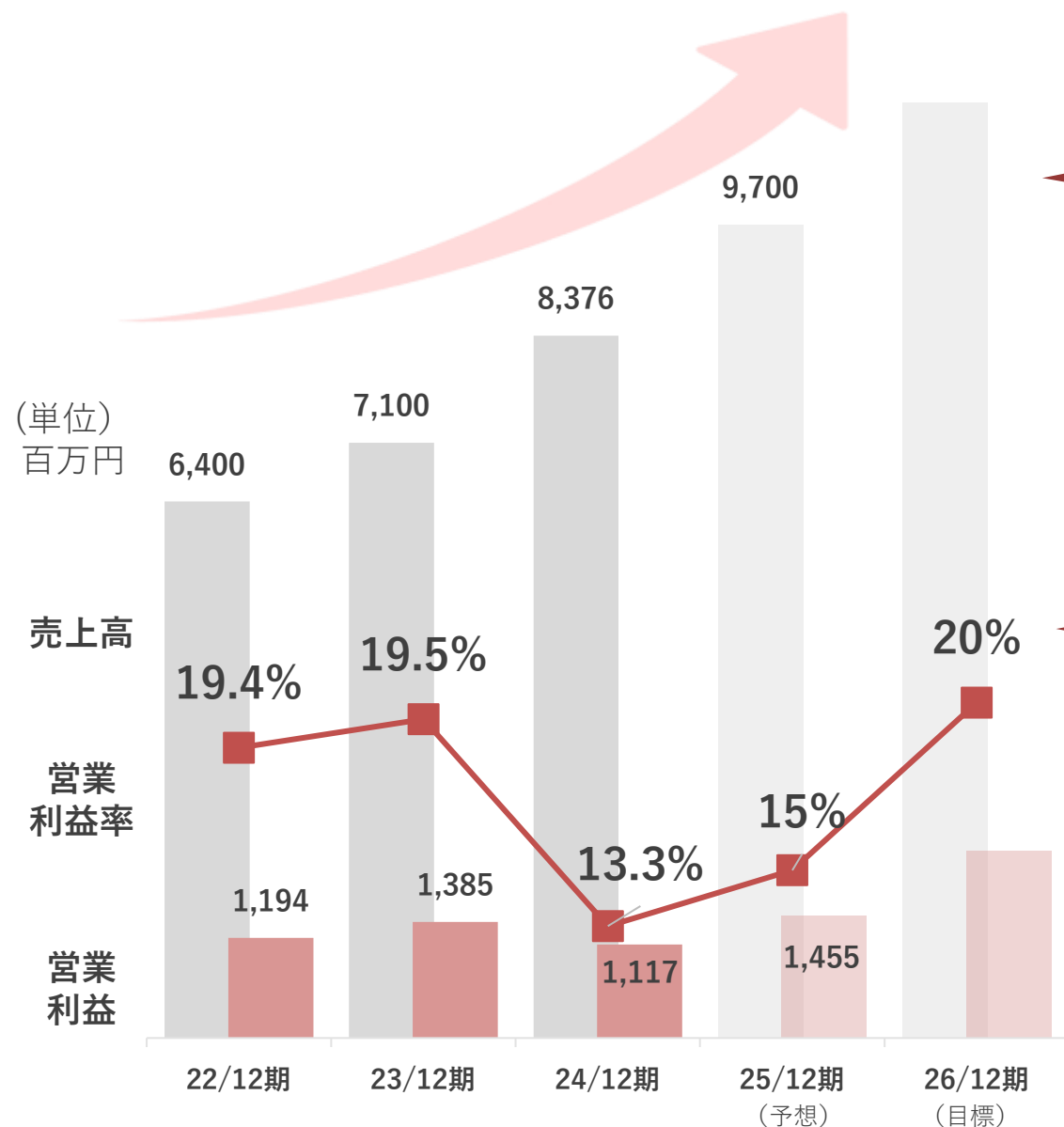
2025年度

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

【営業利益】 2026年12月期以降の、営業利益率20%への改善目標

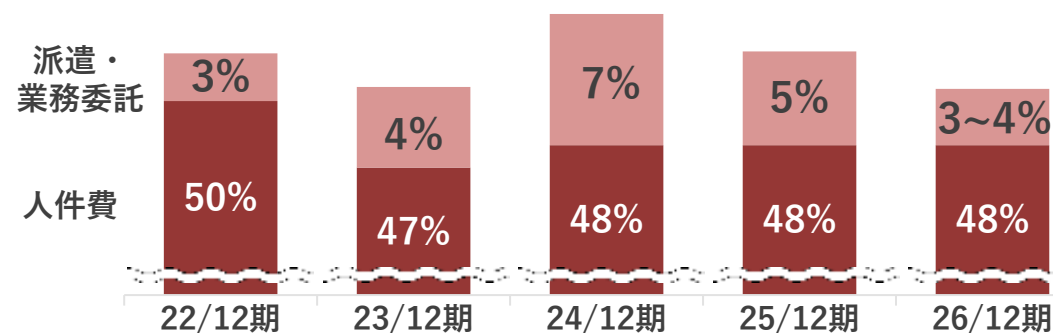


売上高

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。

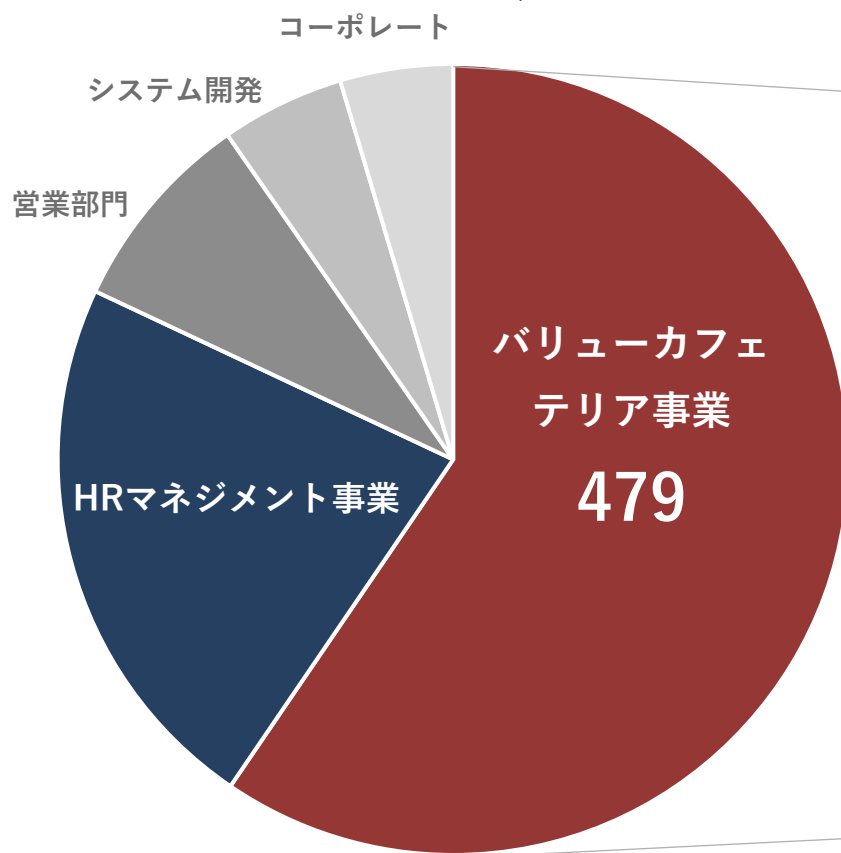
コスト改善見通し (対売上高 コスト割合)



【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す

当社の従業員数
(2025年6月末時点)



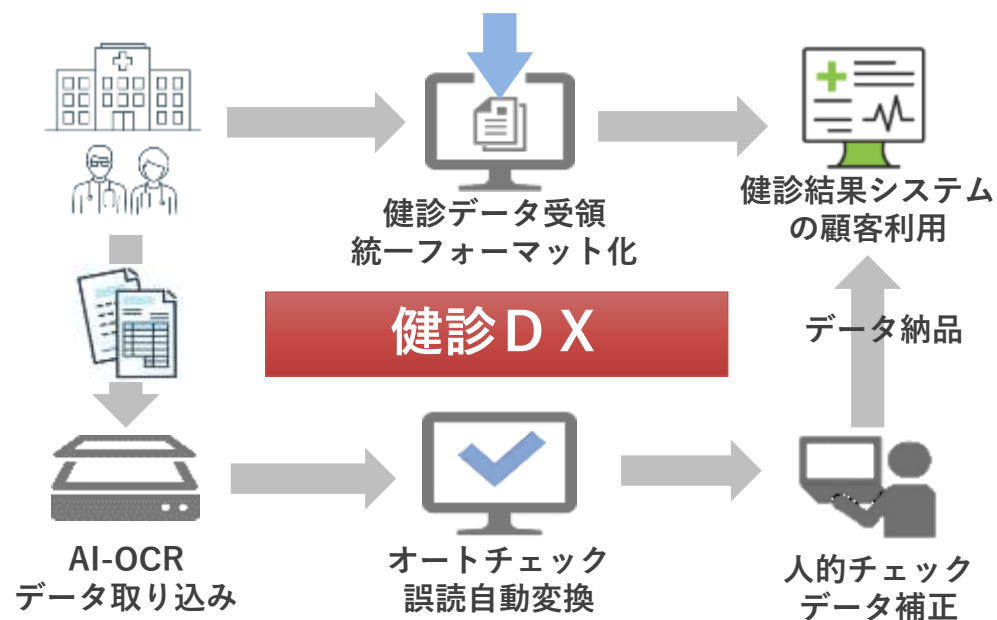
健診事務代行
312

カスタマーサービス
90

その他
77

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

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

【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

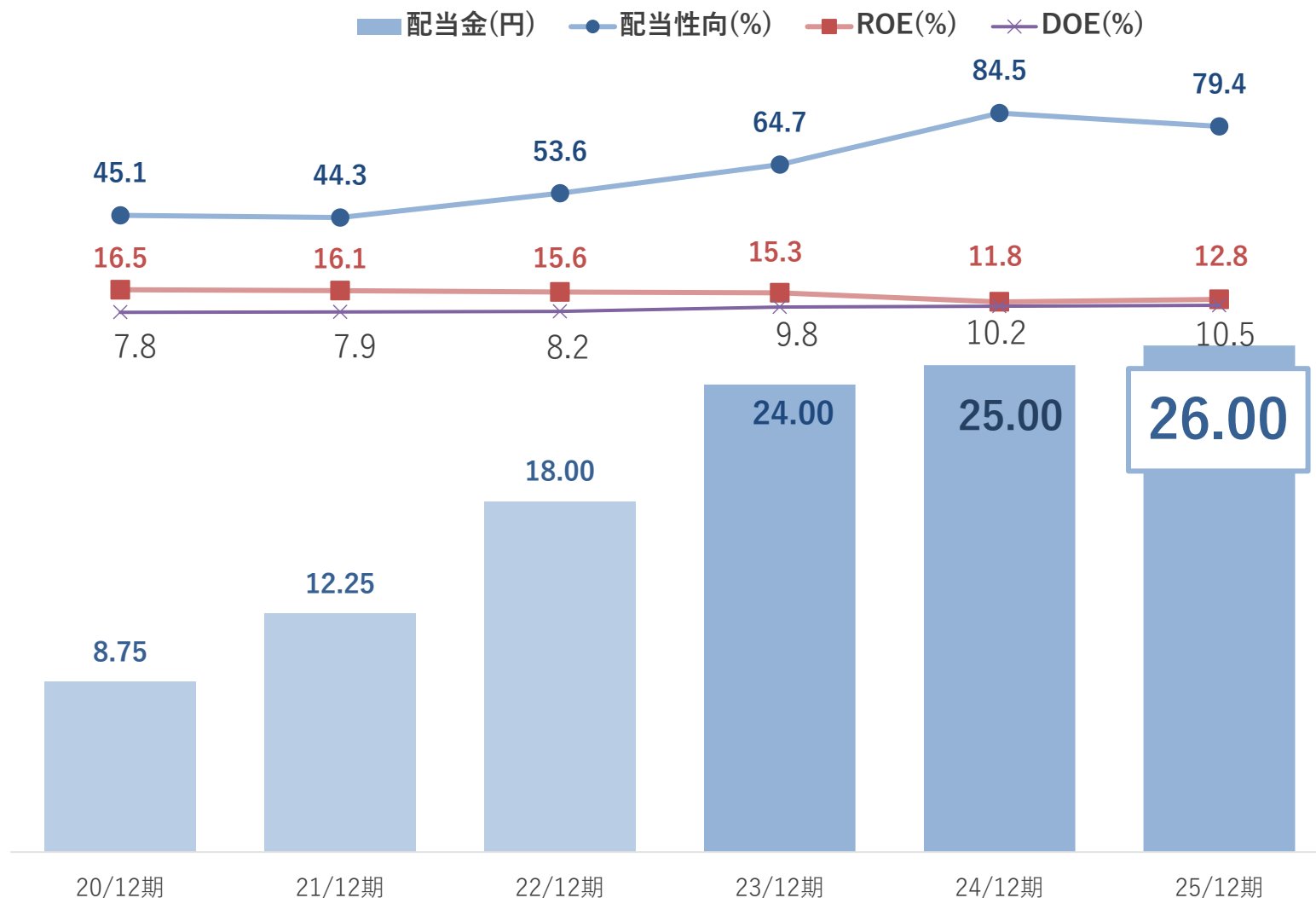


【株主優待】

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
170,200円 ※2025年8月13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）	6.9%
		【2年目】 3,500Pt（6,600円会費無料）	7.5%
		【3年以上】 5,000Pt（6,600円会費無料）	8.3%

配当実績と配当予想

上場以来12期連続増配を目指す！

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

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）

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

株主優待

晋遊舎「安くて良い株主優待 ベストセレクション2024-2025」

ジャンル別優待最強銘柄

 ランキング **1** 位


ダイヤモンド社「ダイヤモンド・ザイ」

12月権利確定おすすめ銘柄 **2** 位優待 + 配当利回り銘柄 **9** 位にランクイン

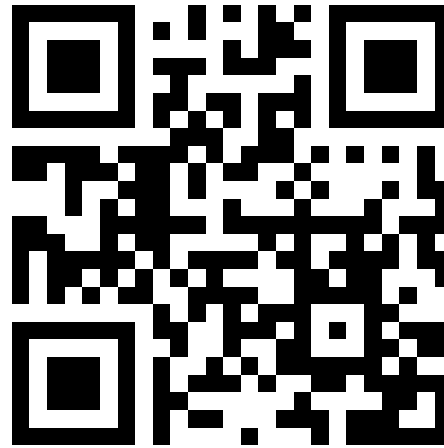
各種SNSにて最新情報配信中！

▼バリューHR公式アカウント▼

Instagram



X(旧Twitter)



★定期的にプレゼントキャンペーンを実施★

抽選で Amazonギフト券 1,000円分が当たります(^^♪

皆様のいいね&フォローをお待ちしております！

本日は貴重なお時間をいただき、誠にありがとうございました。
当社は、株主の皆様とともに持続的な成長を実現してまいります。
引き続き、ご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

- 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/>