



健康情報のデジタル化と健康管理のインフラ企業

「個人投資家向けWEBセミナー」 会社説明資料

株式会社バリューHR

東証プライム 6078

2026年8月18日



登壇者紹介



株式会社バリューHR
代表取締役副社長

藤田 源太郎

(ふじた げんたろう)

経歴

- ・ 1985年 東京都生まれ、2008年 中央大学 文学部心理学専攻卒業
- ・ 2008年 **新卒**で株式会社バリューHR入社
- ・ カフェテリア事業本部にてカフェテリアプランのEC運営企画、営業本部にて健康保険組合の新規設立コンサルティング、社長室・室長として新規事業やアライアンスなどに従事
- ・ 2014年 取締役・カフェテリア事業本部長に就任
- ・ 2019年より専務取締役、経営企画室長として**IR担当役員**
- ・ 2021年より代表取締役副社長

趣味

ゴルフ（ベスト99）、トレーニング（テコンドーしてた名残）
ポイ活（陸マイラー）、旅行、美術館

目次

1. 会社概要・事業概要
2. ビジネスモデル
3. 成長戦略
4. 決算・業績ハイライト
5. 累進配当 & 株主優待

目次

1. 会社概要・事業概要
2. ビジネスモデル
3. 成長戦略
4. 決算・業績ハイライト
5. 累進配当 & 株主優待

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

会社名	株式会社バリューHR
所在地	【本社】東京都渋谷区千駄ヶ谷5丁目21番14号 バリューHRビル 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
設立	2001年7月
上場日	2013年10月（東証プライム：6078）
従業員数	1041名（2026年6月末時点）



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

お客さまから教わり、学び、
そして信頼される仕事を続けます。

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）

上場から10年で
10倍の株価へ



数字でわかるバリューHR（2025年12月末時点）

健康管理サービス「バリューカフェテリア®」
システム利用者（ユーザーID発行数

3,000,000 人

契約健診機関数

4,000 機関以上

各種健診・人間ドックに対応可能なネットワークを有し
契約企業・健保様のご要望にあわせて提供します。

設立支援した
健康保険組合の新設数

64 健保/135健保

新設された健康保険組合の約50%は、
当社が設立支援しています。

（期間：2001年～2025年）

導入企業実績

58,000 社以上

（健康保険組合内の企業を含む）

バリューカフェテリア事業（健康管理サービス）

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

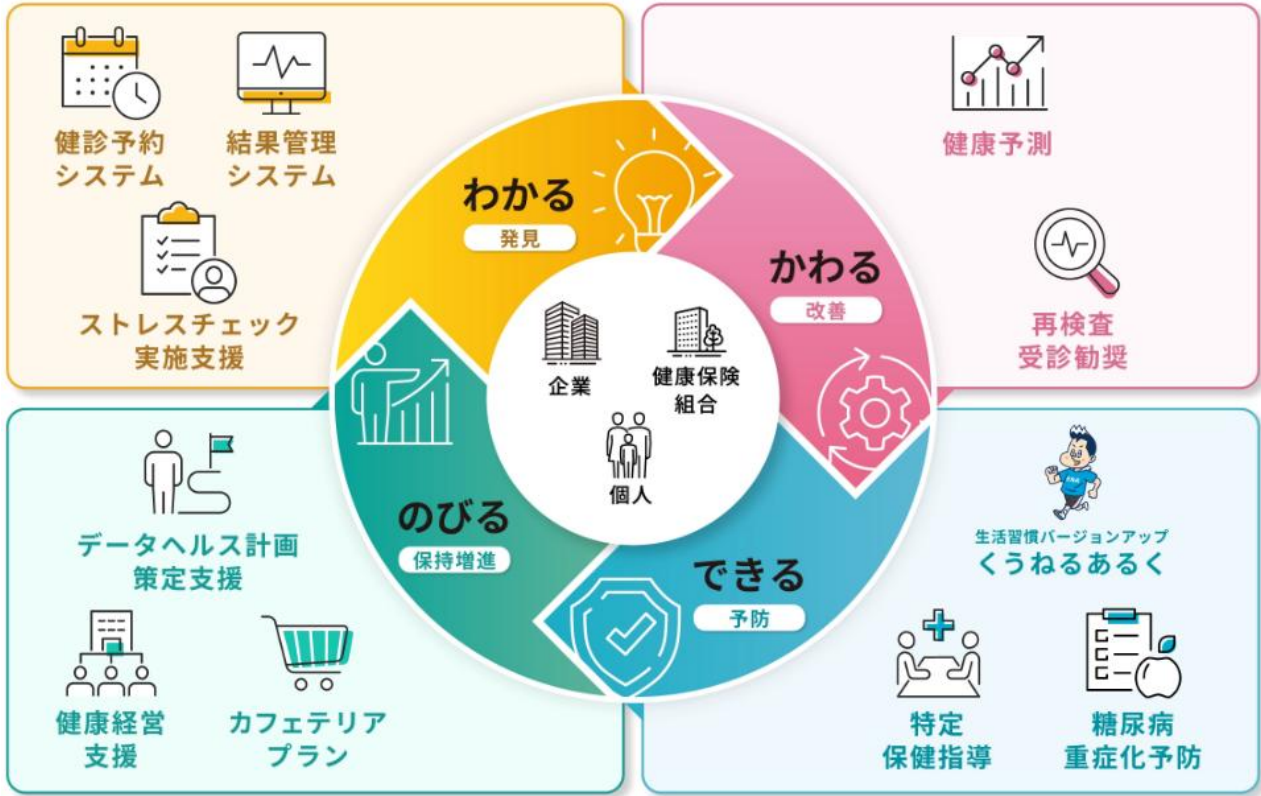


健康づくりを継続し、
健康寿命が

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 －



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

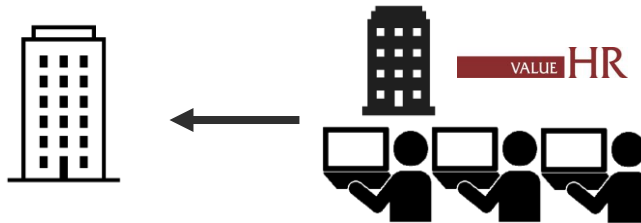


60健保以上の設立支援実績で培ったノウハウで、企業の健康保険組合設立をサポートします。

支援実績シェア46%*（業界No.1）

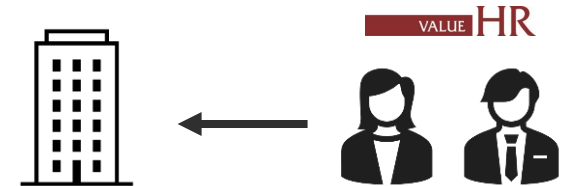
出所：健康保険組合連合会より当社推計(2001年から2025年)

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。

目次

1. 会社概要・事業概要
- 2. ビジネスモデル**
3. 成長戦略
4. 決算・業績ハイライト
5. 累進配当 & 株主優待

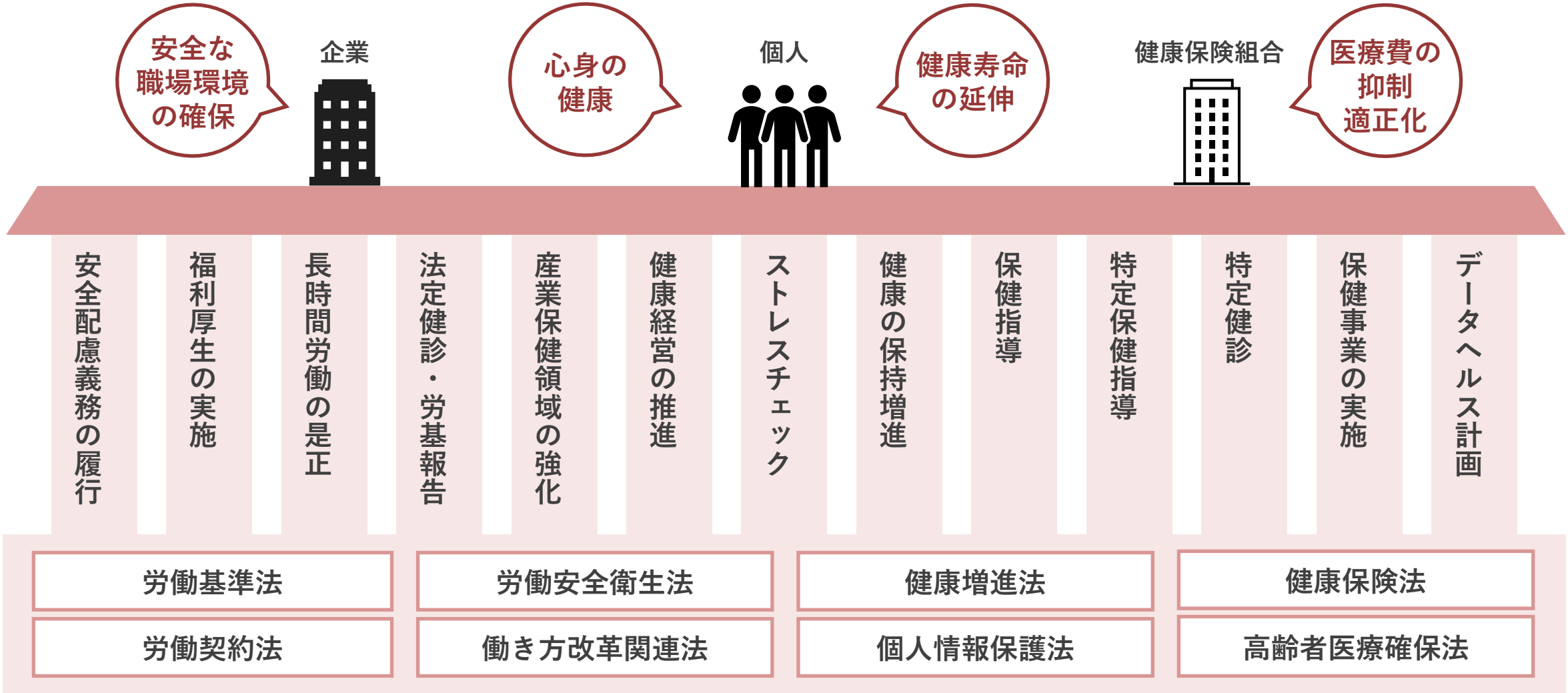
① 健康管理のインフラ企業

② 創業以来連続増収

③ ストック収益

① 健康管理のインフラ企業

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の支援サービスを展開



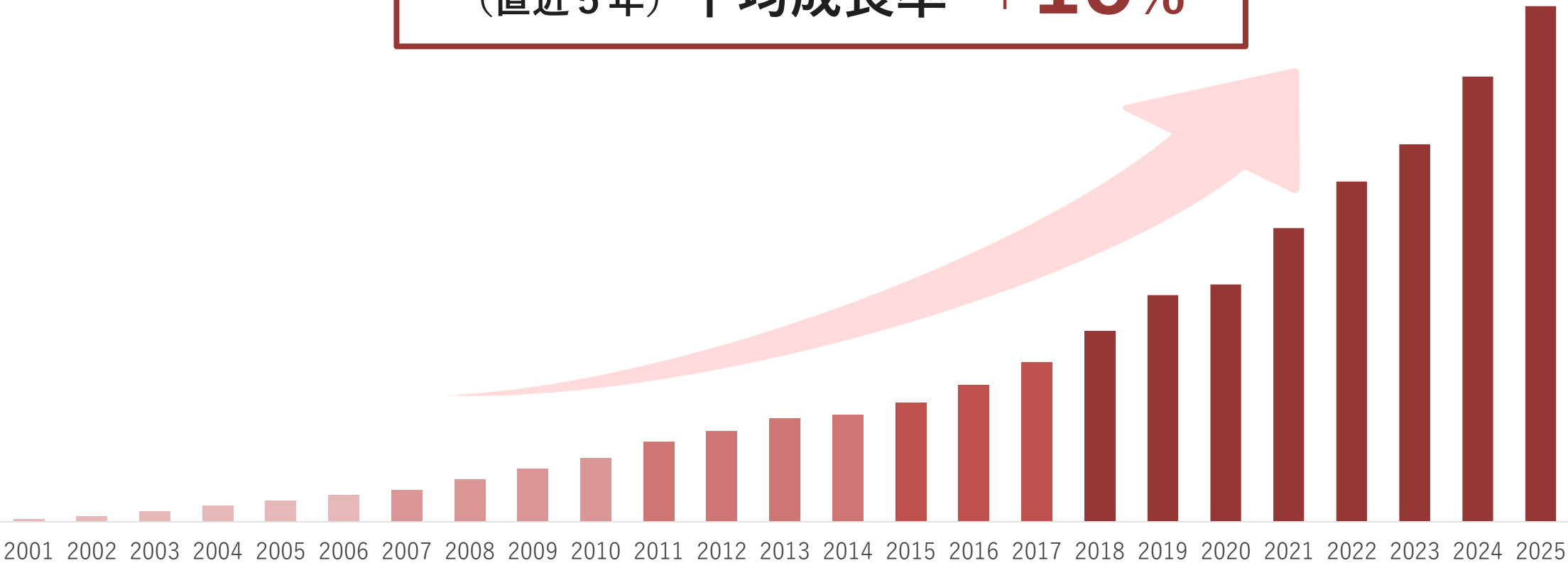
② 創業以来連続増収

ヘルスケア領域の社会ニーズに対して、健康管理サービスを提供し、持続的な成長を実現
初の100億円を突破

■ 売上高の推移

2025年12月期
売上高
10,068百万円

(直近5年) 平均成長率 +15%



③ ストック収益 ～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
(ワンストップサポート)



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】	42%
	2)	事務代行サービス【ストック】	26%
	3)	特定保健指導	18%
	4)	カフェテリア販売手数料・広告【ストック】	9%
	5)	医療機関支援など【ストック】	5%

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】	51%
	2)	BPO【ストック】	46%
	3)	設立支援 コンサルティング	3%

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

15

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



独自性と強みについて

強み

01 ワンストップサポート



健診業務の事務代行・DX化、二次検査勧奨や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、法人が行う健康管理施策をワンストップサポート

強み

02 健診機関ネットワーク



日本全国4,000健診機関ネットワークを活かした柔軟な健診実施体制

競合よりも高単価な受診者送客実績から健診予約枠を確保・利便性UP

強み

03 カスタマイズ



Full Customize

多様な業種業態のお客様にあわせたシステム開発とBPOによる柔軟なカスタマイズを実現

お客様ごとの業務フローを確立し、伴走支援により、解約率1%未満

目次

1. 会社概要・事業概要
2. ビジネスモデル
- 3. 成長戦略**
4. 決算・業績ハイライト
5. 累進配当 & 株主優待

外部環境／「健康寿命の延伸」に向けた関連法令・制度改革

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）

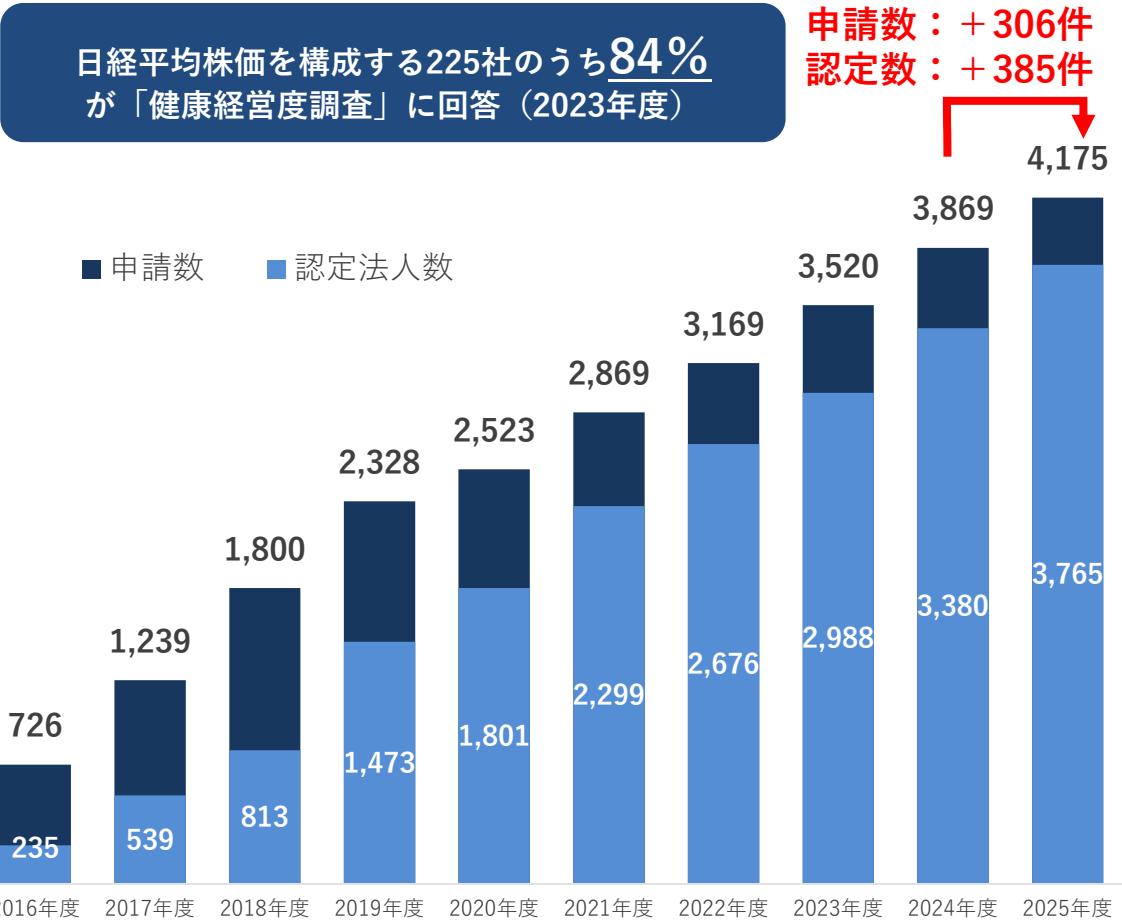
NEW! 【2028年5月までに完全施行】従業員50人未満の企業に対するストレスチェック義務化

（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 をもとに当社作成

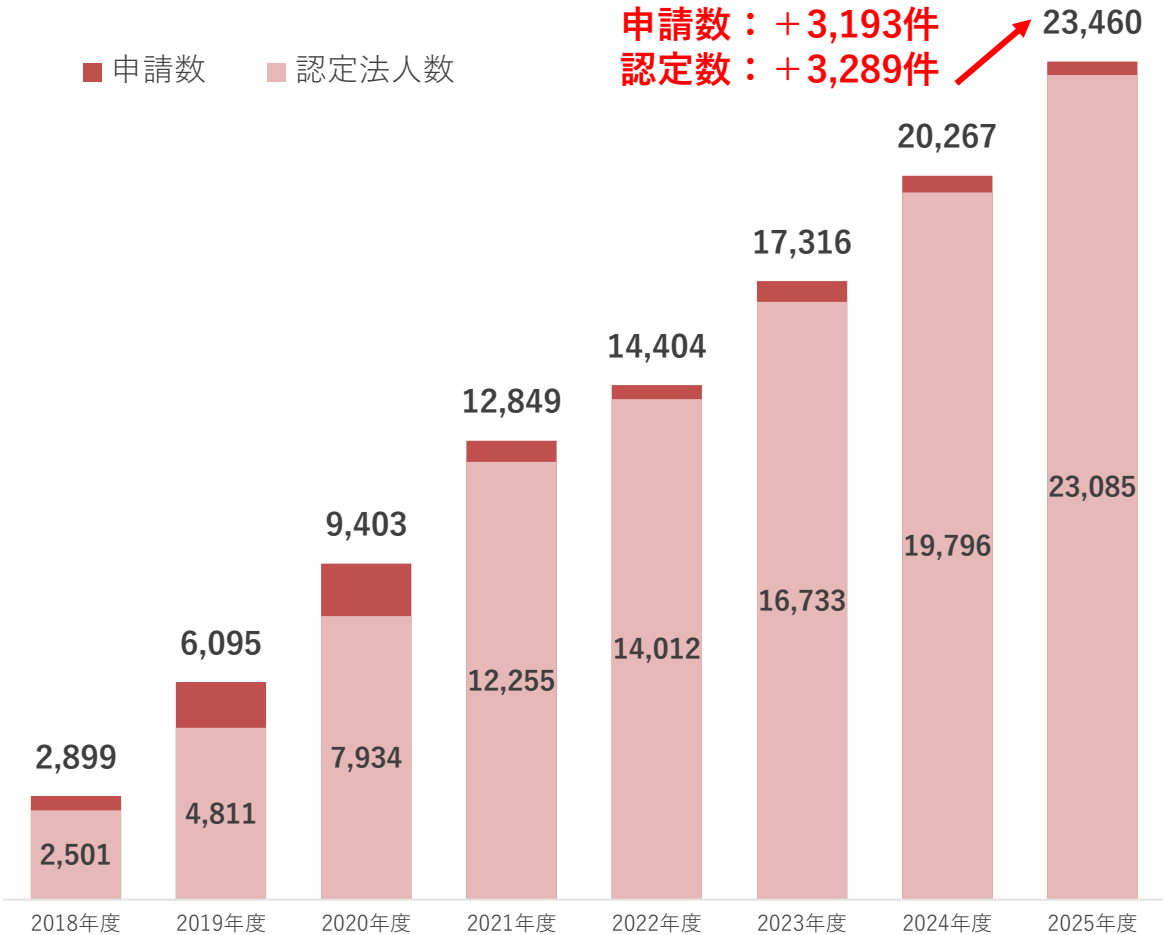
企業における健康経営の推進状況

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**
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）

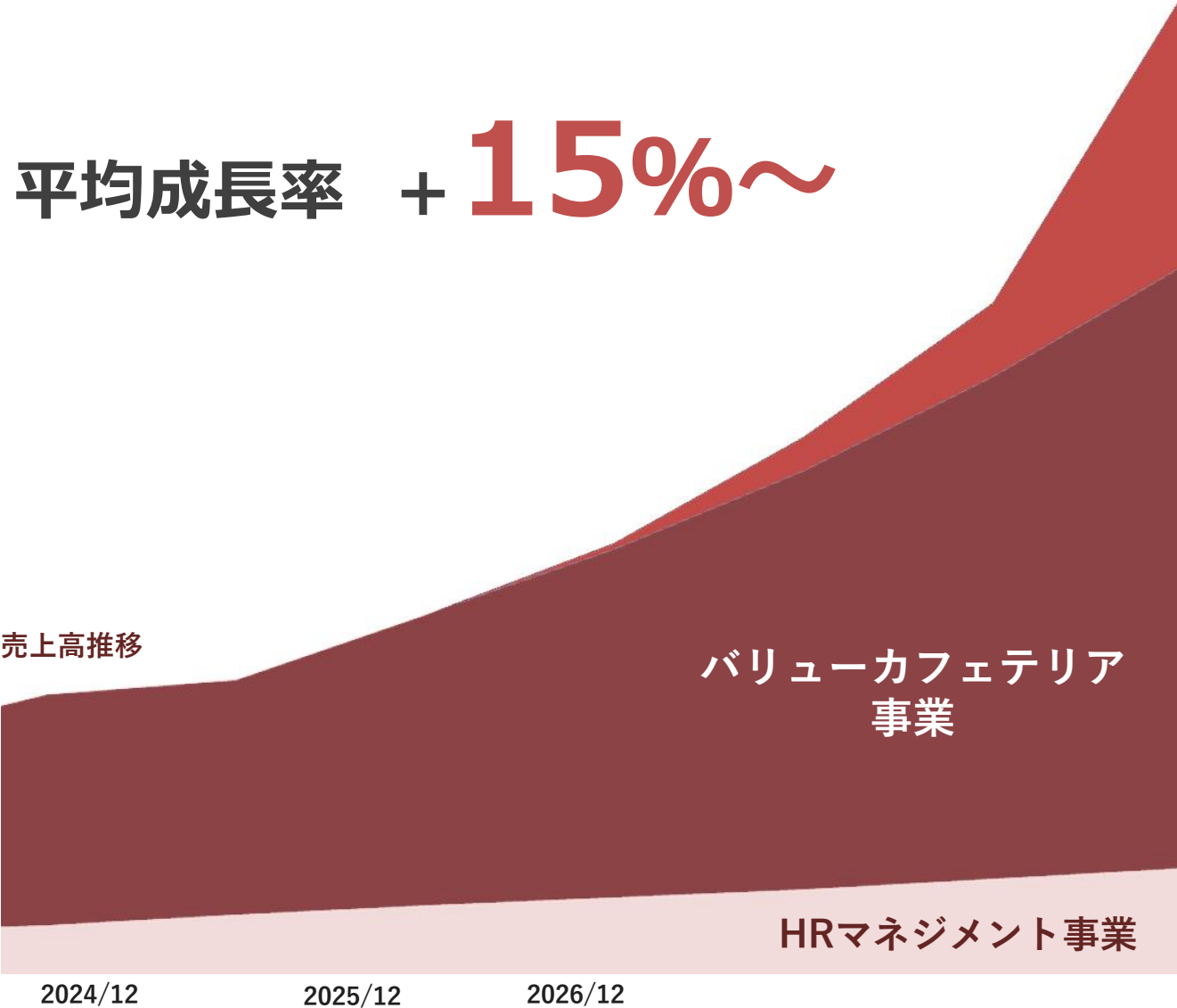


健康経営優良法人認定状況（中小規模法人部門）



成長戦略・重点施策

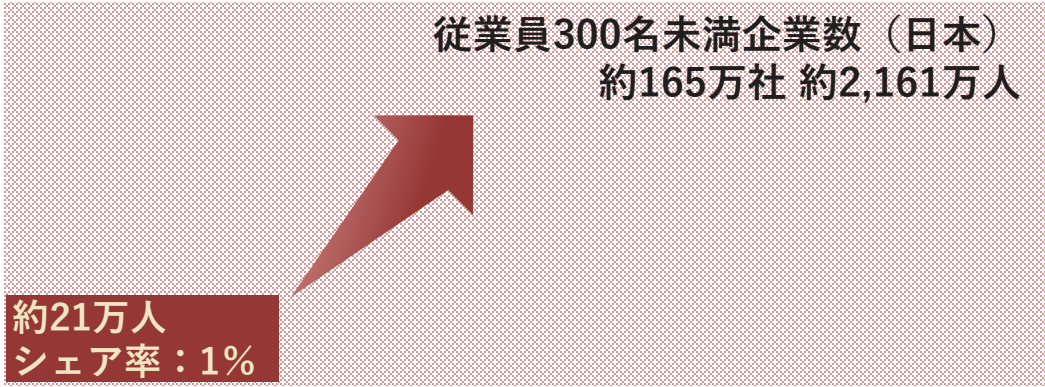
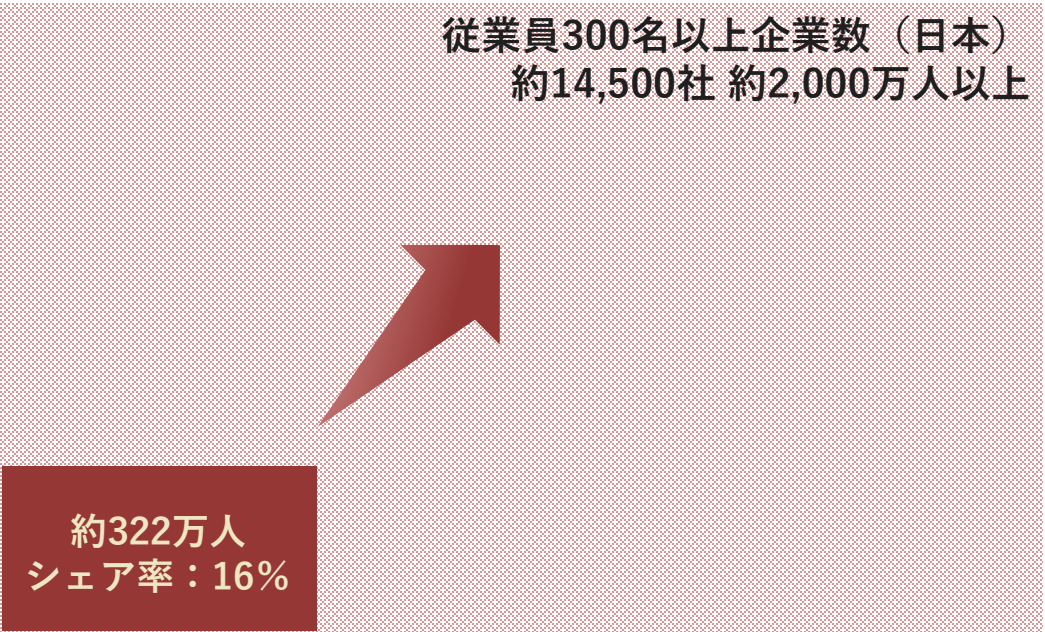
平均成長率 **+15%~**



- 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. 新規顧客開拓ー主力の健診代行サービスの拡販、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



資本・業務提携先各社

 日本生命 NISSAY	 東京海上日動
 大和総研 Daiwa Institute of Research	 株式会社 法 研
 RELO CLUB	 Mental Health Technologies 株式会社メンタルヘルステクノロジーズ

自社営業・マーケティング

- ▼デジタルマーケティング強化
- ・HPリニューアル/SEO強化
 - ・リスティング広告（初）
 - ・セミナー開催数の増加
- ▼営業体制の見直し
- ・新規／既存営業チーム分けによる新規開拓強化

**大同生命**

中小企業向け健康経営実践支援ツール
「大同生命KENCO SUPPORT PROGRAM」


東京海上日動

東京海上日動あんしん生命「スマート健診管理」
（スマート総合福祉団体定期保険の早期治療支援特約）

ほか提携健診機関・金融機関など

2. 既存顧客の深耕ー追加受注による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（利益率UP）

① 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
- ✓ 健診代行業務の繁忙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



② 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



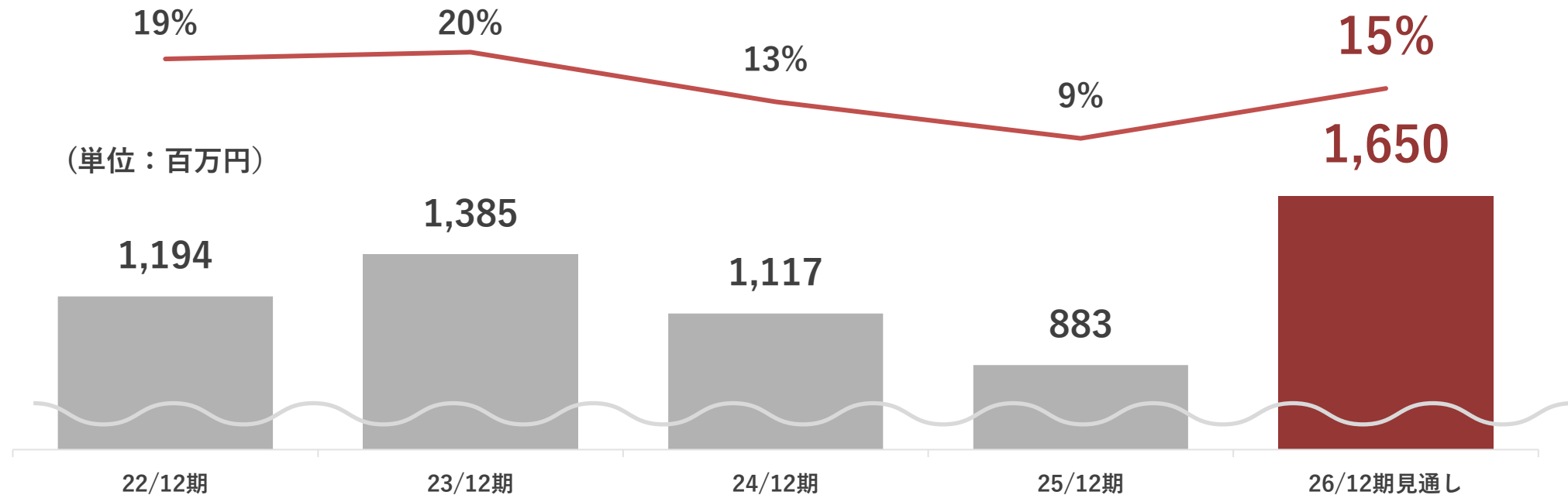
目次

1. 会社概要・事業概要
2. ビジネスモデル
3. 成長戦略
4. 決算・業績ハイライト
5. 累進配当 & 株主優待

2026年12月期-業績予想のポイント

1. 2026年12月期は過去最高益の更新と持続的な成長軌道への回帰を計画
2. 内製化の進展によりコスト構造を是正、利益率改善フェーズへ
3. 顧客基盤は300万人を突破し、ストック収益が拡大中

営業利益・営業利益率の見通し



2026年12月期-業績予想サマリー

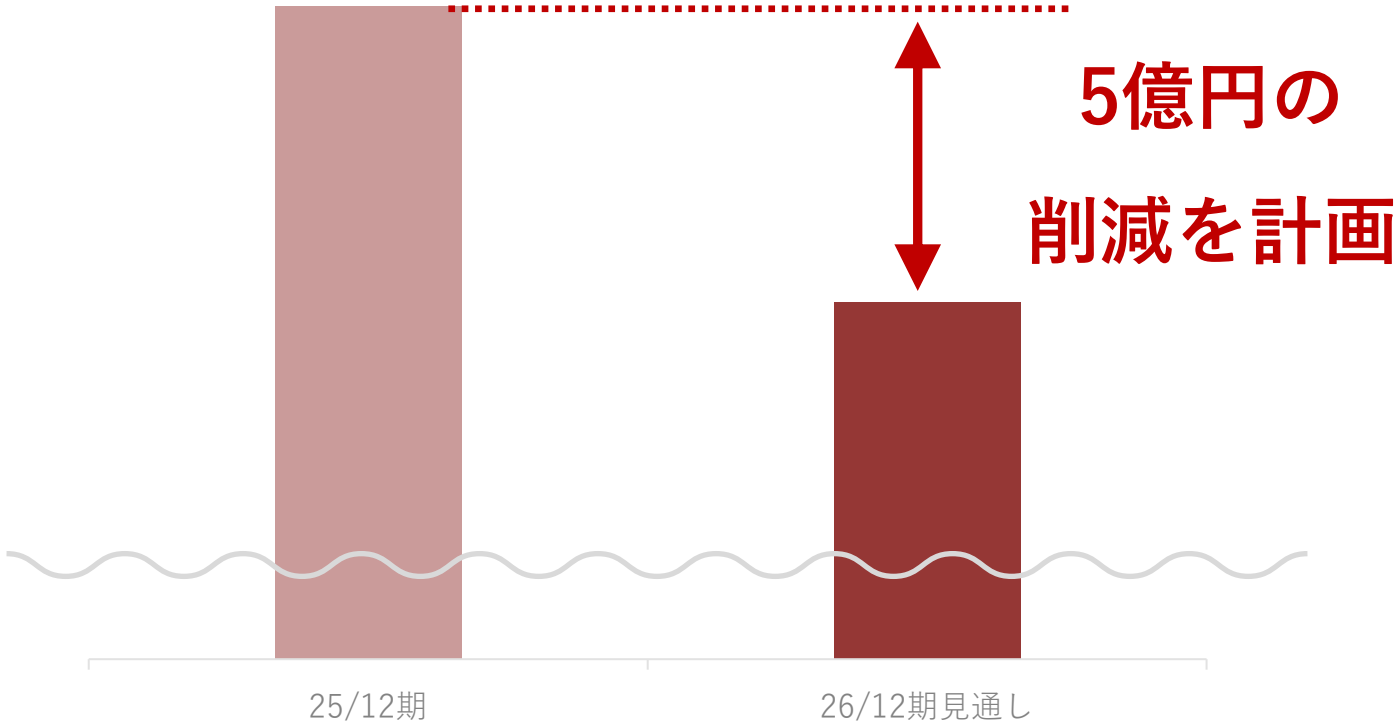
【売上高】 + 9.3 %の成長、1 1 0 億円
【営業利益】 + 8 6.9 %の成長、1 6.5 億円、過去最高益の更新と持続的な成長軌道へ回帰
外注依存度の低下と内製化の更なる進展により、コスト構造を是正し、利益率改善フェーズへ

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%

収益性の改善ー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

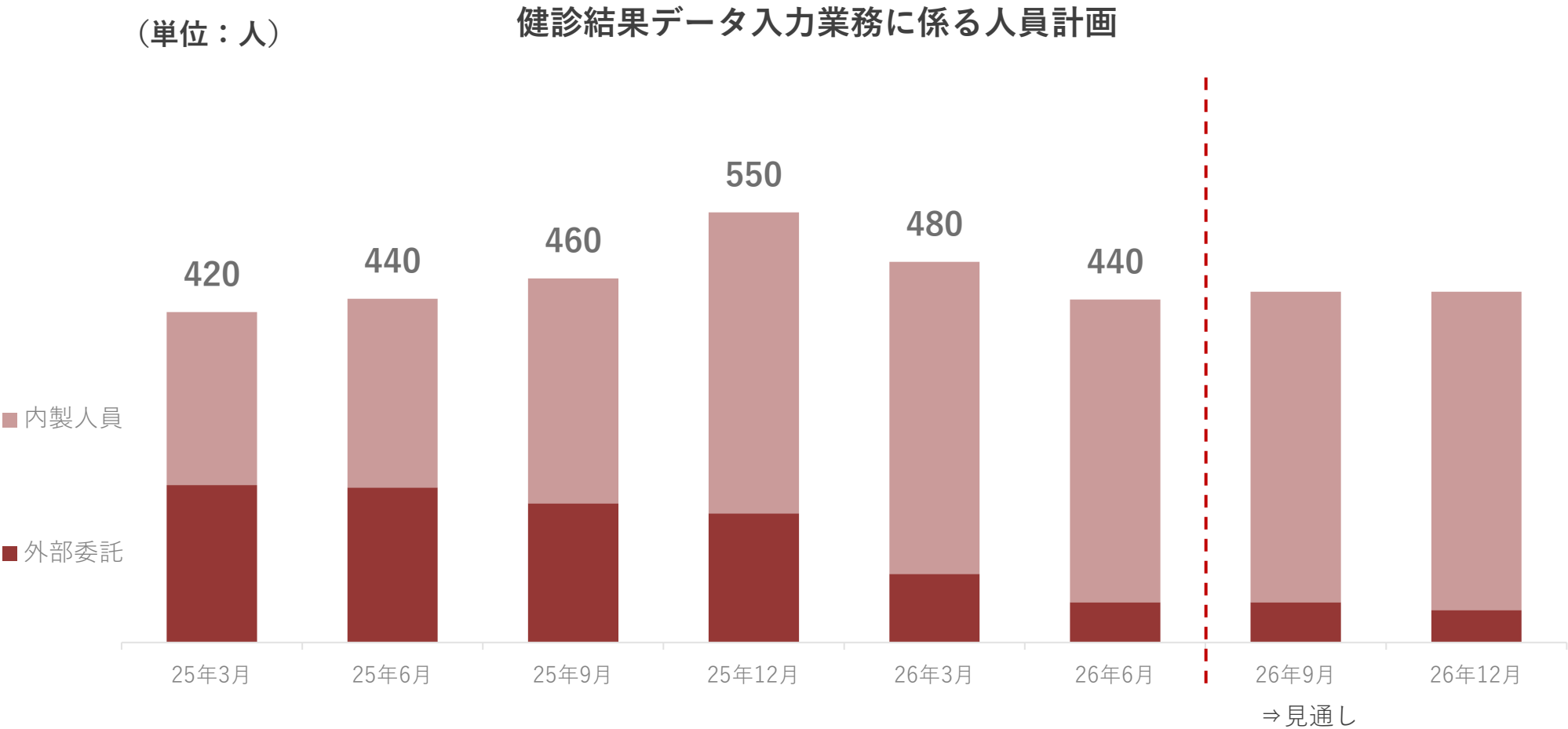
派遣・業務委託費の見通し



収益性の改善ー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



2026年12月期 2Q決算サマリー

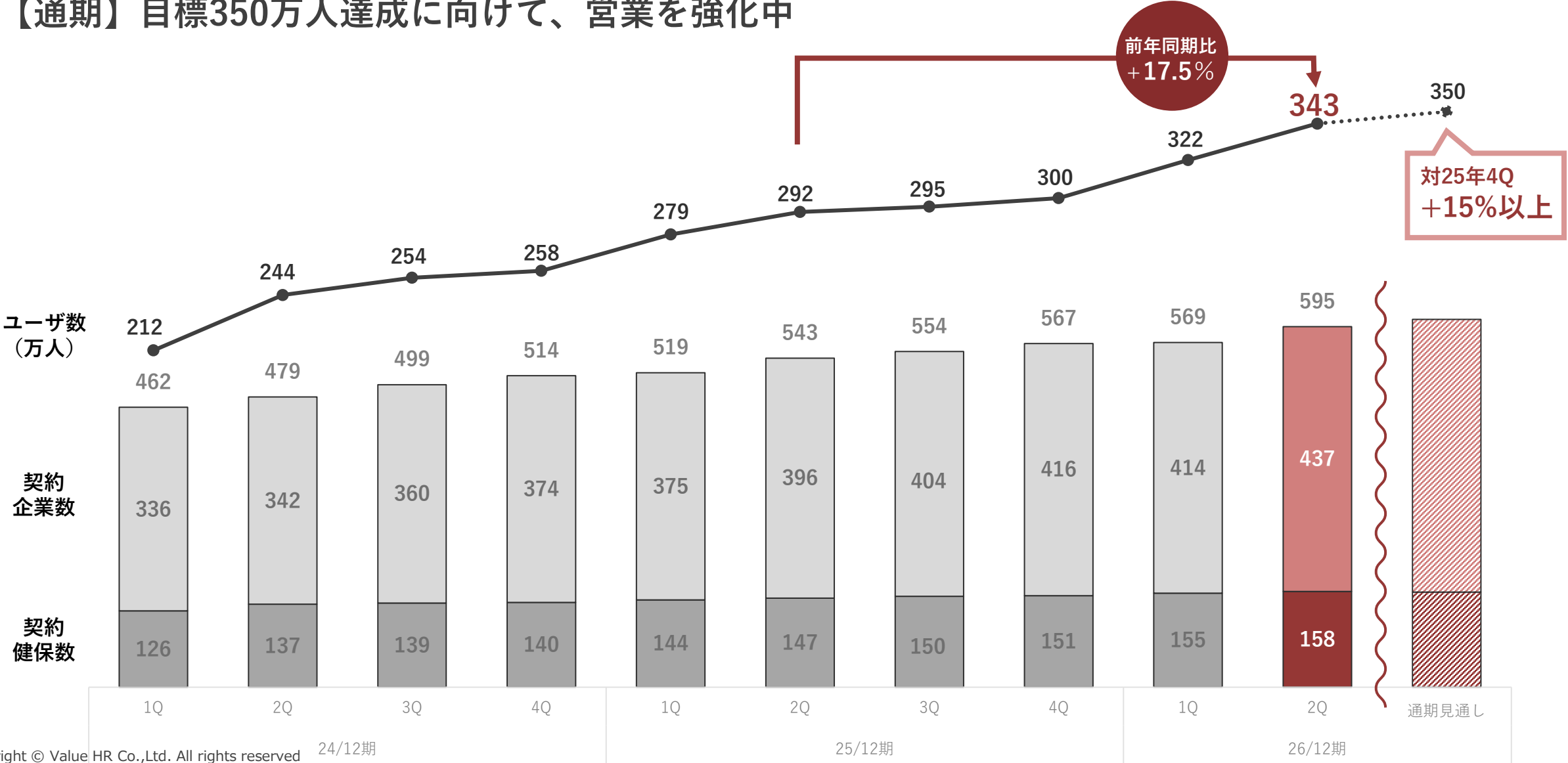
【売上高、営業利益】 バリューカフェテリア事業、HRマネジメント事業ともに**増収増益を達成**
【中間純利益】 保有する非上場株式の譲渡により特別利益59百万円を計上

単位：百万円	2025年12月期 1~2Q	構成比	2026年12月期 1~2Q	構成比	前年比	2026年12月期 業績予想	対業績予想 進捗
売上高	4,732	—	5,211	—	+10.1%	11,000	47.4%
バリューカフェテリア事業	3,861	81.6%	4,249	81.5%	+10.0%	8,965	47.4%
HRマネジメント事業	870	18.4%	961	18.4%	+10.5%	2,035	47.2%
営業利益	316	6.7%	352	6.8%	+11.3%	1,650	21.3%
バリューカフェテリア事業	809	17.1%	830	15.9%	+2.6%	2,412	34.4%
HRマネジメント事業	125	2.6%	184	3.5%	+46.5%	500	36.8%
全社費用(管理部門)	△618	△13.1%	△662	△12.7%	+7.1%	△1,262	52.5%
経常利益	342	7.2%	376	7.2%	+9.9%	1,630	23.1%
親会社株主に帰属する 中間純利益	141	3.0%	252	4.8%	+78.7%	1,050	24.0%

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 YoY +51万人(+17.5%)、QoQ +21万人(+6.5%)、**計343万人に増加**

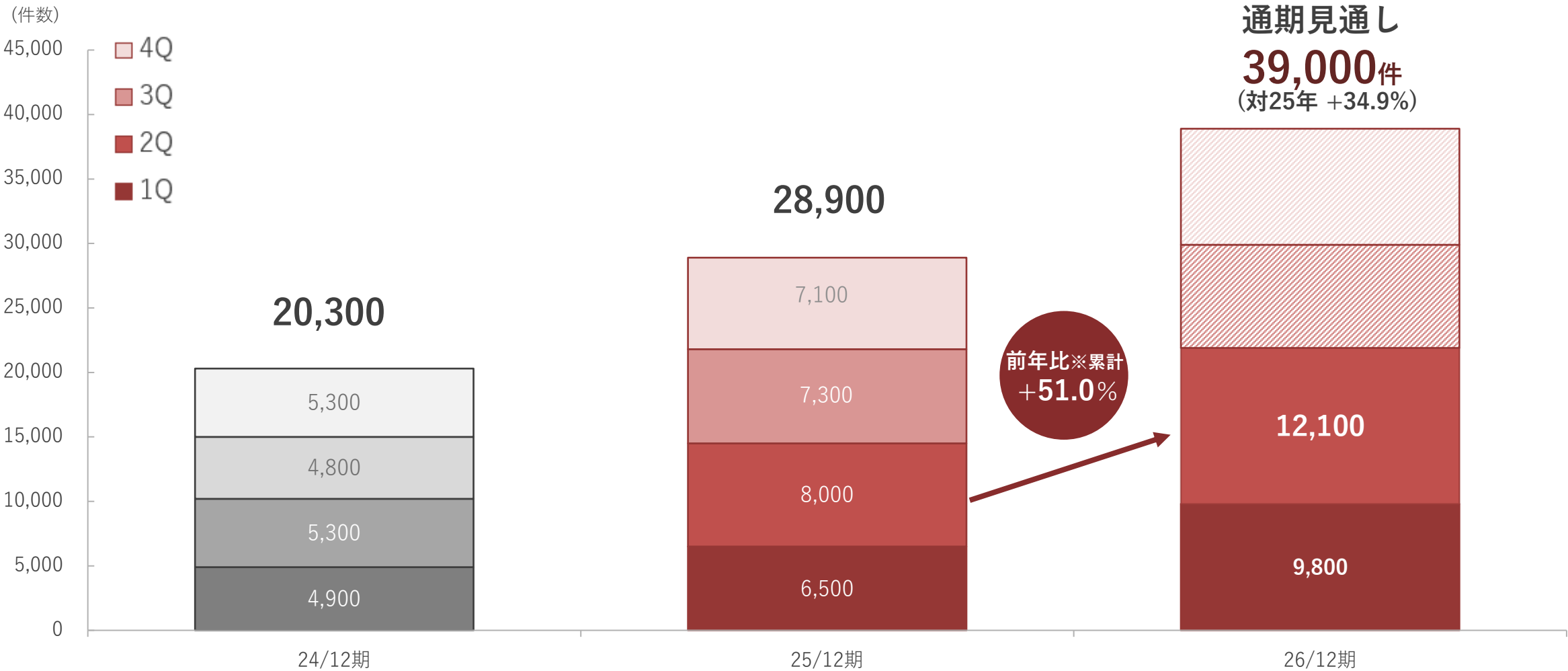
【通期】 目標350万人達成に向けて、営業を強化中



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2Q累計で、前年比+51.0%増の21,900件

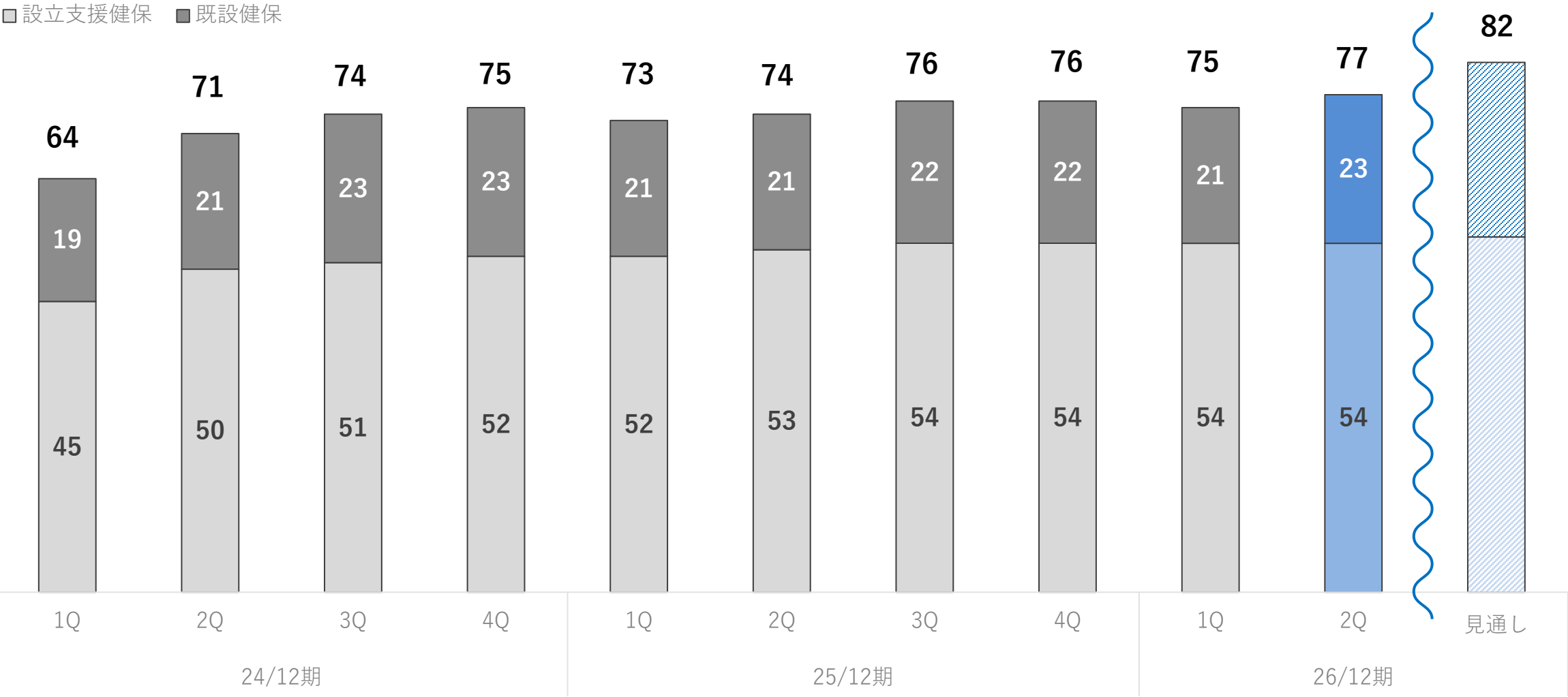
【通期】 前年比+34.9%増の39,000件の見通しへ上方修正（期初計画36,800件）



HRマネジメント事業（主要KPI）契約健保数 推移

【2Q】 累計77健保契約中

【通期】 累計82健保受託予定（設立支援健保＋1、既設健保＋5）

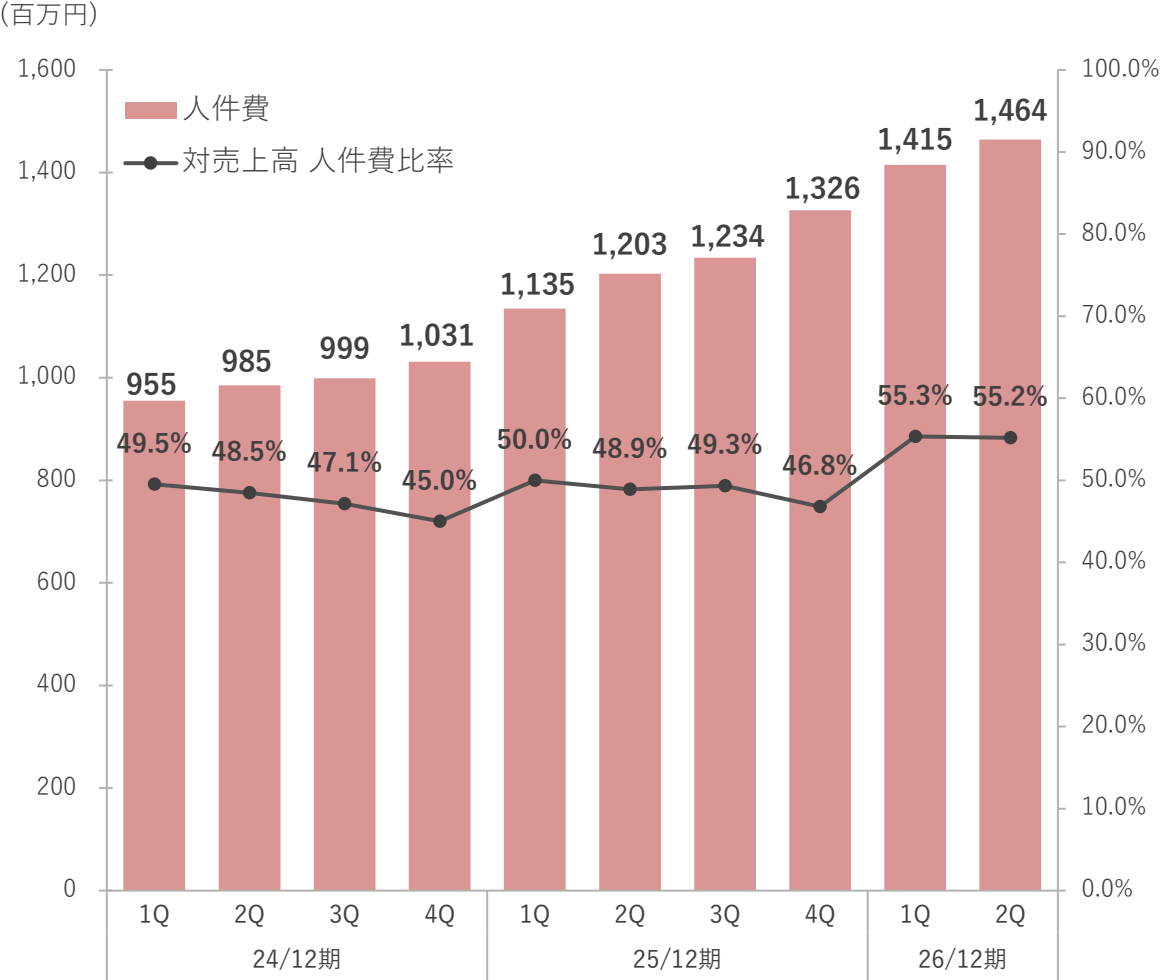


人件費および派遣・業務委託費の状況

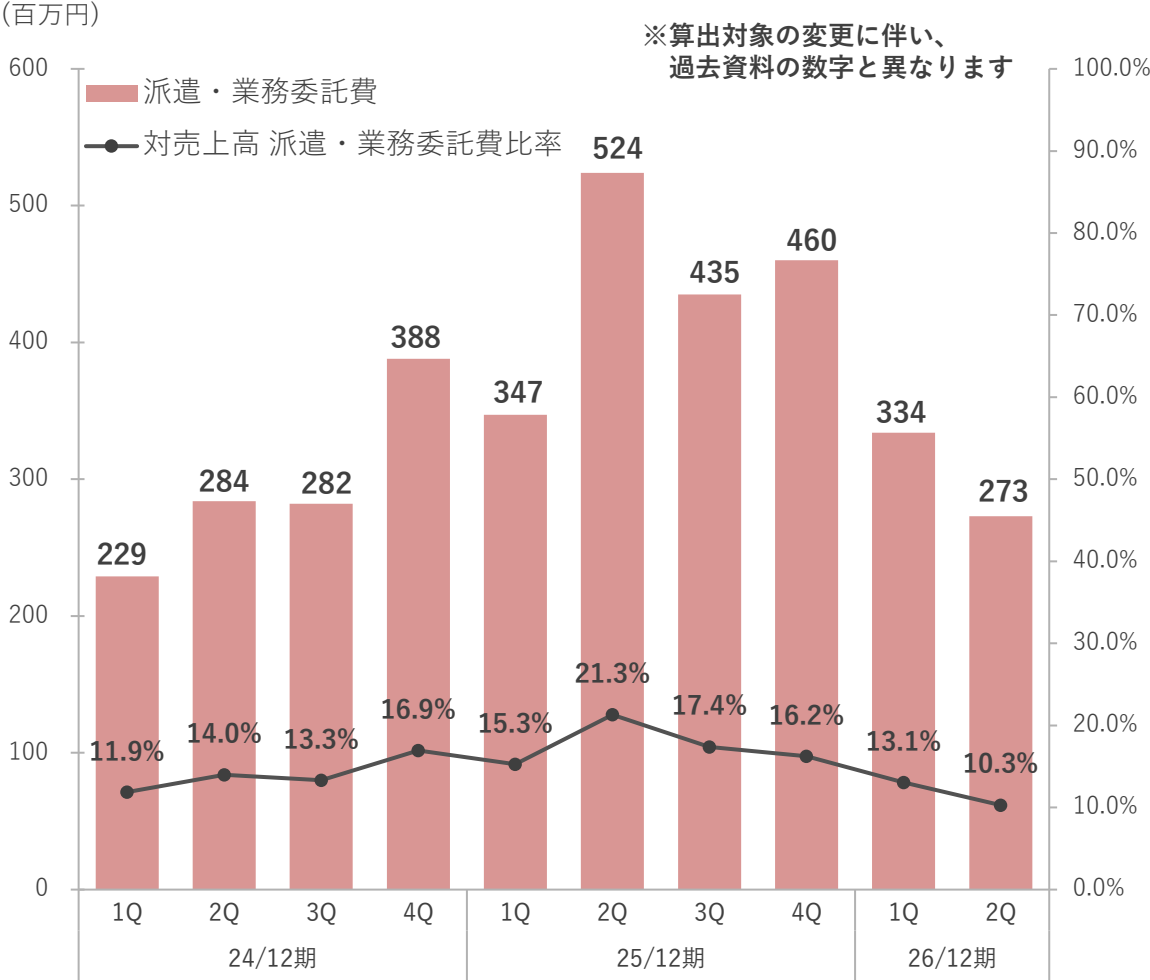
【人件費】主に前期後半の採用強化により増加。売上高が季節増加する下期に人件費率は低下見込

【派遣・業務委託費】2Q累計で前年比約2.6億円の縮減達成。通期5億円の削減計画に対し順調に進捗

人件費

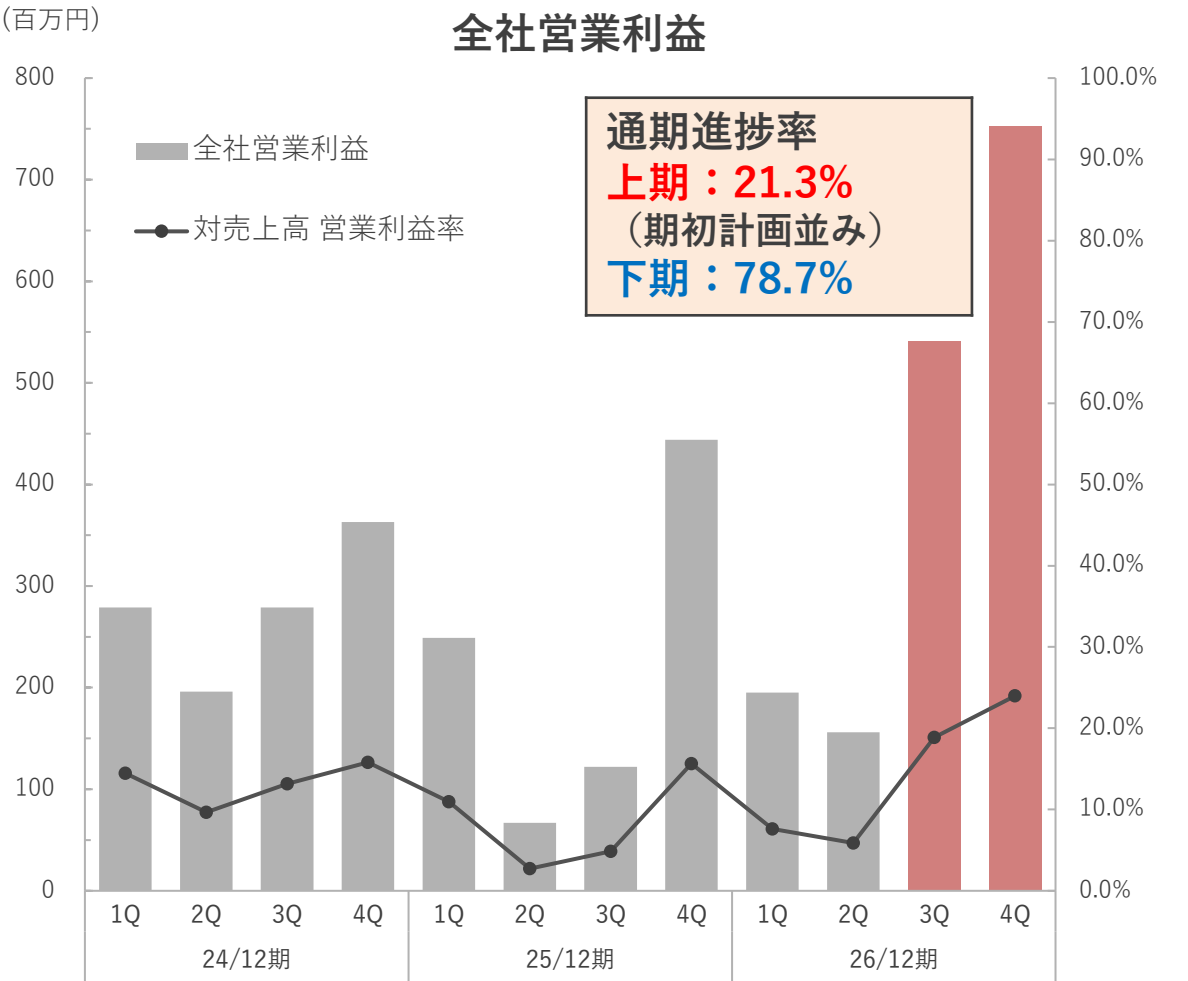
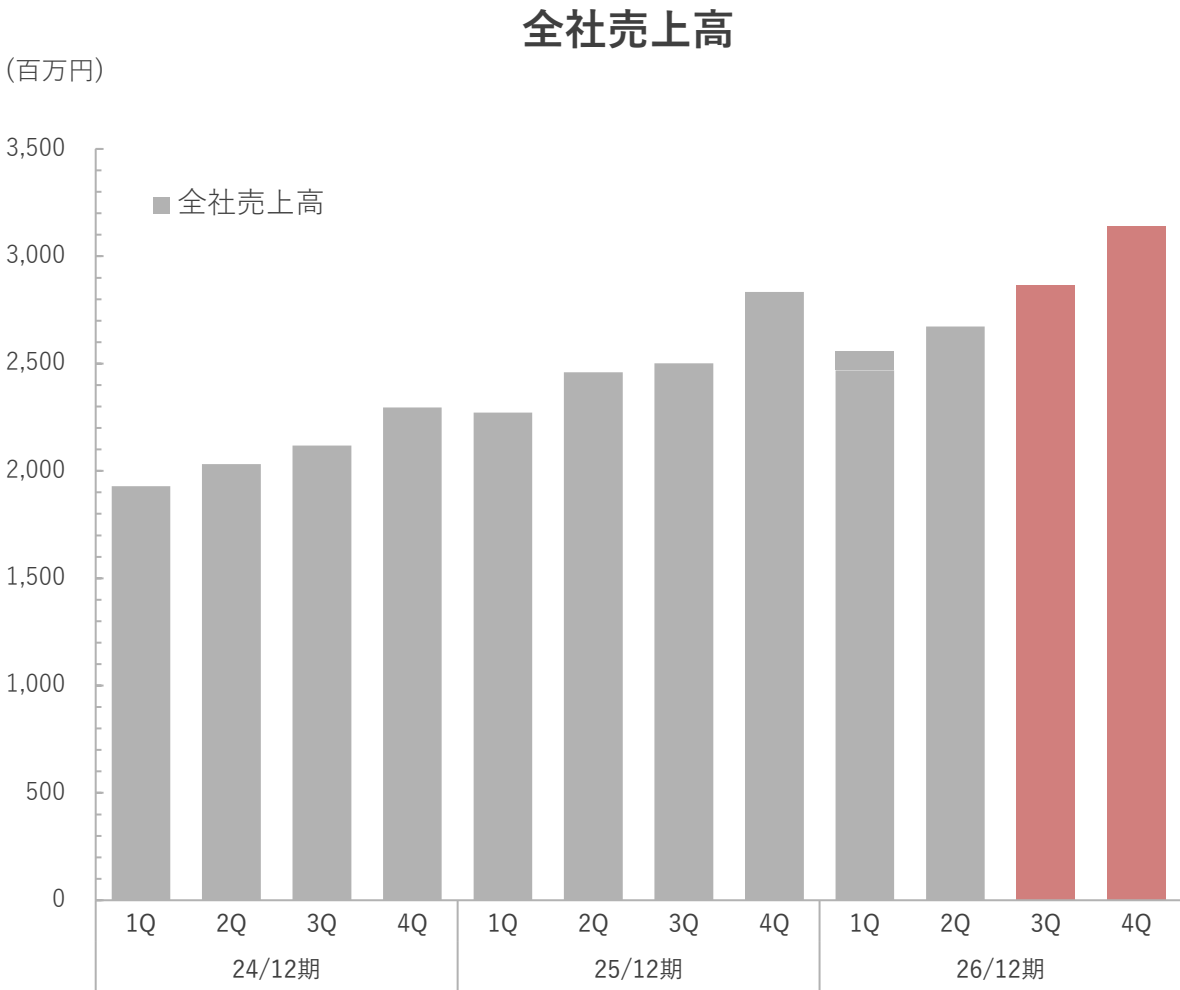


派遣・業務委託費



全社売上高／営業利益（四半期見通し）

派遣・業務委託費の縮減による収益性の改善に加え、下期は事務代行サービス等の需要期を迎え売上高の増加に伴い、3Qより営業利益が拡大する見込み



目次

1. 会社概要・事業概要
2. ビジネスモデル
3. 成長戦略
4. 決算・業績ハイライト
5. 累進配当 & 株主優待

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

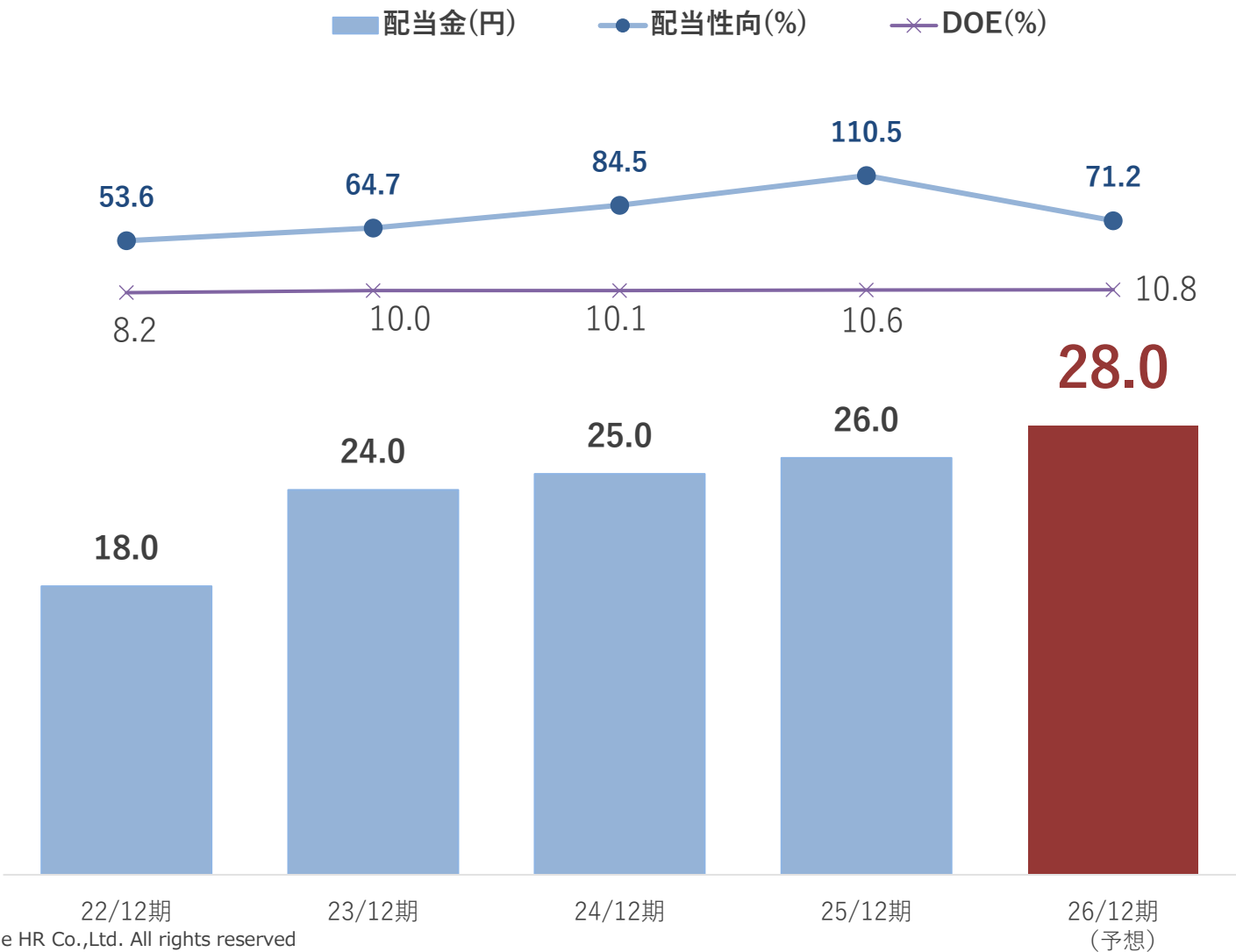


【株主優待】
自社の健康管理サービス
「バリューカフェテリア®」の提供

1単元（100株）	配当金	株主優待	配当 & 優待 利回り
148,800円 ※2026年8月12日終値	2,800円 ※2026年12月期配当予想	【1年目】 2,500Pt（6,600円会費無料）	8.0%
		【2年目】 3,500Pt（6,600円会費無料）	8.7%
		【3年以上】 5,000Pt（6,600円会費無料）	9.7%

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！
本業が堅調に推移しているため、**中間配当を1.50円増配！**



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)

28.00円
中間 14.50円
(対前年 + 1.50円増配)
期末 13.50円
(対前年 + 0.50円増配)

株主優待 健康管理サービス「バリューカフェテリア®」提供

◆ 「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

25,000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



食事
健康食品、サプリメント
特定保健用食品



睡眠
寝具、快眠枕など



運動
ウェアラブルデバイス、
スポーツ用品



何にしようかな？



予防
禁煙、医薬品



余暇
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



生活用品
健康関連商品、ビューティー、
日用品、メガネ・コンタクト

◆ 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

株主優待 晋遊舎「完全ガイドシリーズ株主優待完全ガイド」で紹介されました



ジャンル別優待最強銘柄
ランキング 1 位

各種SNSにて最新情報発信中！

公式メールマガジン



note



note

New !

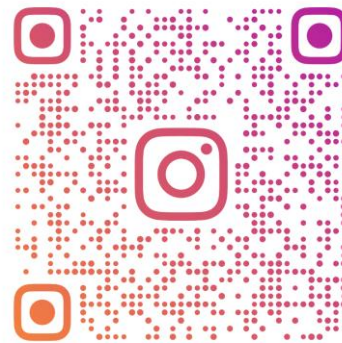
IR専用ページ



X(旧Twitter)



Instagram



VALUEHR_OFFICIAL



皆様のフォローを心より
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/>