



「健康管理のインフラ企業」＝「個人の健康情報管理サイト」
として社会に貢献

2019年12月期第2四半期 決算説明資料

株式会社 **バリューHR**

東証第一部 6078



- 1. 事業概要**
2. 2019年12月期第2四半期 決算概要
3. 2019年12月期業績見通し
4. 事業戦略・今後の展開
5. 株主還元
6. トピックス

会社名	株式会社バリューHR		
証券コード	6078 (東京証券取引所 市場第一部)		
本社	東京都渋谷区千駄ヶ谷5-21-14 バリューHRビル		
事業内容	健康管理・健康支援サービス、選択型福利厚生制度支援システムの企画・開発・運営・管理 健康保険組合の設立支援、組合への人材派遣 等		
代表者	代表取締役社長 藤田 美智雄		
設立	2001年7月		
資本金	515百万円 (2018年12月31日現在)		
従業員数	417名 (2018年12月31日現在)		
認証取得等	ISO 207001/JIS Q 27001 (健康管理サービス事業)	プライバシーマーク	健康経営優良法人/ホワイト500
			
	特定健康診査及び特定保健指導 に関する代行機関：91399048	特定保健指導機関： 1321100073	有料職業紹介事業： 許可番号13-ユ-309561
			東京都知事登録旅行業 第2-6914号

2001～2005年	2006年～2010年	2011年～2015年	2016年～
<p>2001年7月 東京都渋谷区恵比寿に設立、「バリューカフェテリア®」サービス開始</p> <p>2002年8月 「個人の福利厚生」バリューカフェテリア®サービスを開始</p> <p>2003年5月 情報セキュリティ管理 BS7799 : Part2 : 2002、及びISMS (Ver1.0) の認証を取得</p> <p>2004年3月 プライバシーマーク取得</p> <p>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</p>	<p>2008年7月 特定保健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)</p> <p>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</p>	<p>2011年12月 特定保健指導を実施する機関として、特定保健指導機関番号を取得 (1321100073)、特定保健指導の受託サービスを開始</p> <p>2013年10月 東京証券取引所 JASDAQ市場へ上場</p> <p>2014年11月 東京証券取引所 市場第二部へ市場変更</p> <p>2015年11月 青森県弘前市にカスタマーサポートセンターを開設</p>	<p>2016年12月 東京証券取引所 市場第一部へ昇格</p> <p>2018年7月 有料職業紹介事業許可取得</p> <p>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</p>

何をしている
会社？

自社開発の健康管理システム
「**バリューカフェテリア®システム**」
で各種健康管理サービスを
ワンストップサービスとして提供する
オンリーワン企業です。

バリューHR
の強みは？

バリューカフェテリア®システムで
個人の属性情報、健康情報、健康行動
の一元管理・蓄積・見える化を実現
していることが最大の強みです。

バリューカフェテリア®システム

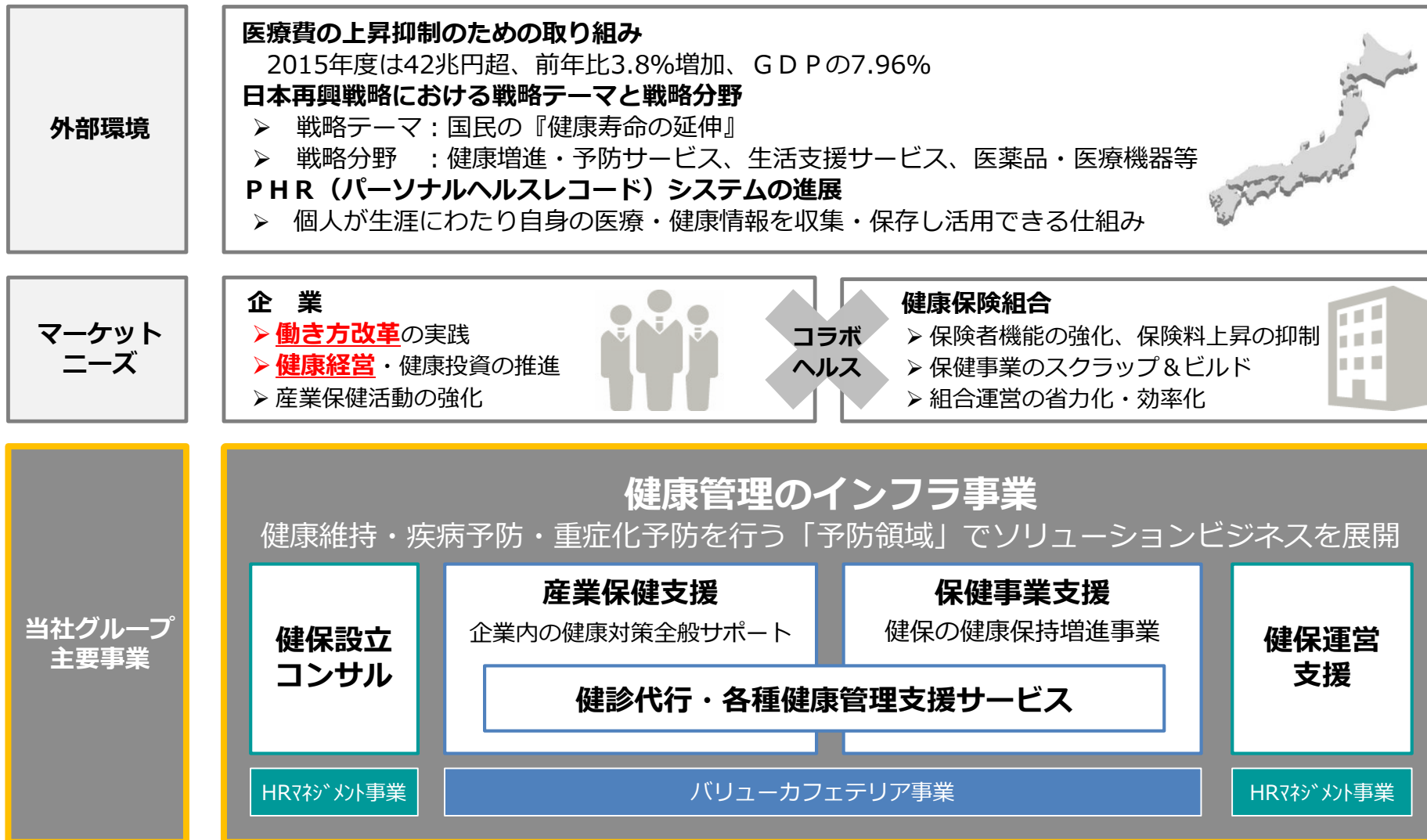
バリューカフェテリア®システムでは
健康管理のプラットフォームとして
健診予約、健診結果管理、保健指導サービス
などの**健康管理システム**と**カフェテリアプラン**
として**健康コンテンツ**と**ポイント管理**を提
供しています。

収入全体の**8割**が「**ストックビジネス**」
（システム利用料・システム運営費な
ど）で構成されています。
また、健保設立コンサルティングなど
のフロービジネスも提供しています。

どんな
サービスが
あるの？

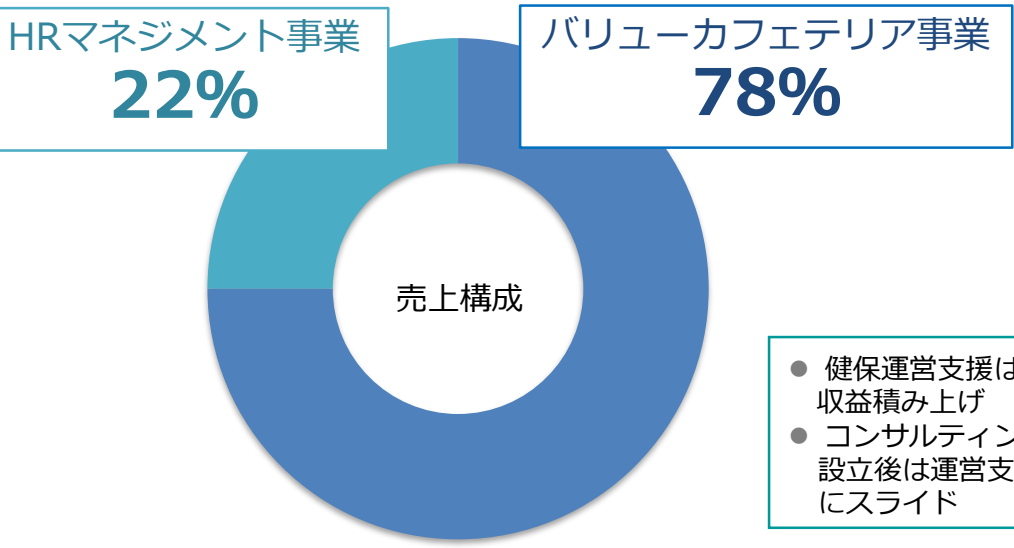
収益構造は？

★働き方改革や健康経営など社会的需要に合致した事業を展開



事業セグメント・収益モデル

「健康管理サービス」と「健保設立・運営支援」2つの事業、ストック型の安定した収益モデル

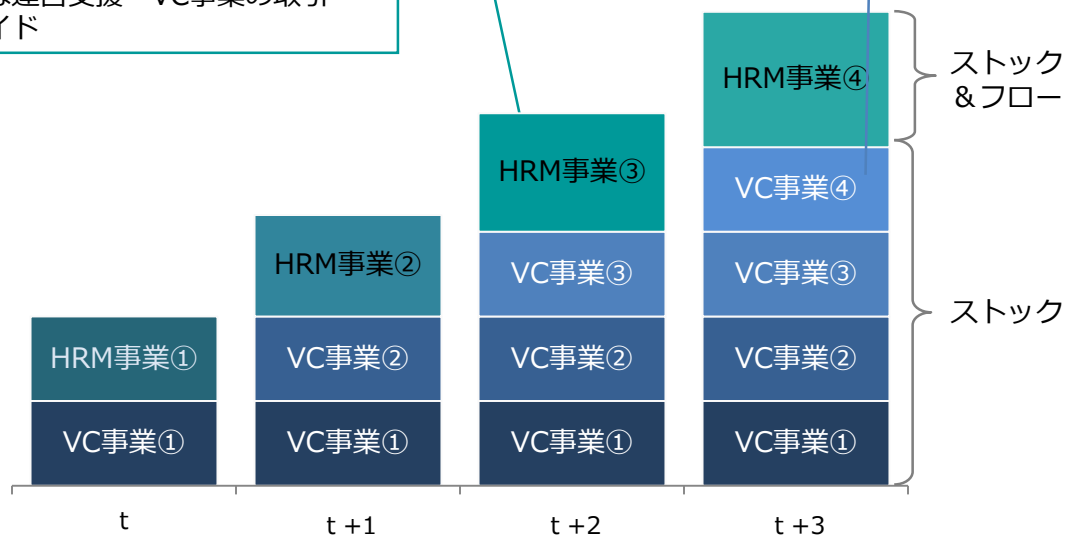


- バリューカフェテリア事業 (VC事業)**
- バリューカフェテリア®システムの提供
 - カフェテリアプラン (選択型福利厚生サービス) の提供
 - 健診・各種健康管理システムの提供
 - 健診・各種健康管理業務代行サービスの提供
 - 健診機関支援サービス 等

- HRマネジメント事業 (HRM事業)**
- 健康保険組合の設立支援コンサルティング
 - 健康保険組合事務局の運営支援 (人材派遣・BPOサービス)

- 健保運営支援は、取引健保の増加で収益積み上げ
- コンサルティングで取引スタートし設立後は運営支援・VC事業の取引にスライド

- システムの契約団体数・ユーザ増加で、収益積み上げ



1. 事業概要

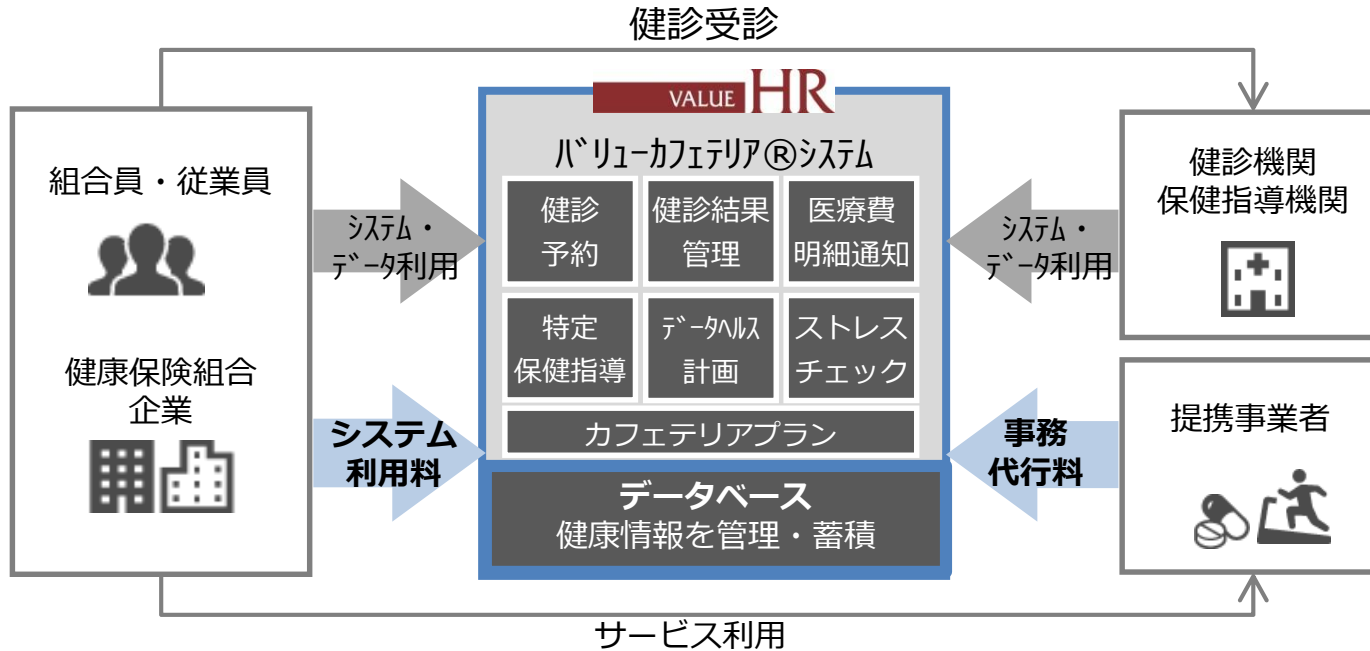
ワンストップサービス

★健診の実施準備から予約管理、受診後の事務代行や受診者のアフターフォローまでをワンストップでサポート

★一人ひとりの健康情報は「バリューカフェテリア®システム」で一元管理



★個人の「健康情報」を一元管理、企業や健保の健康管理業務をワンストップでサポート



カフェテリアプラン

健診予約システム

健診結果管理システム

メタボ対策Webシステム

医療費明細通知システム

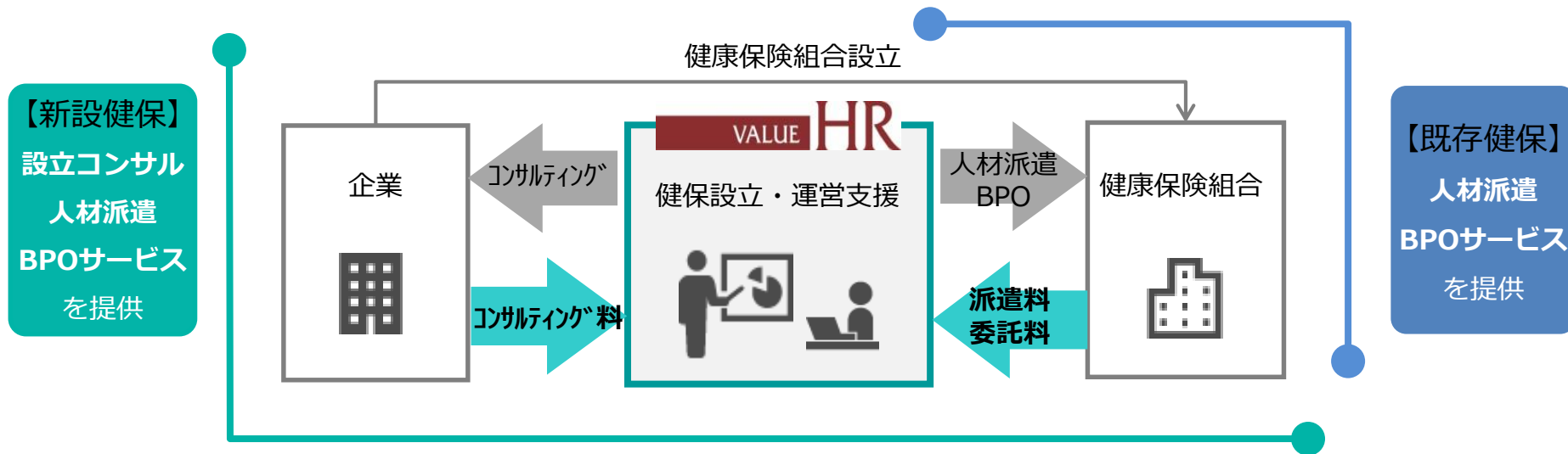
事務代行サービス

- 健診予約コールセンター
- 健診契約代行
- 健診費用精算代行
- 健診結果の電子化等

受注率TOP

※特定保健指導支援

★健康保険組合の「設立」から「運営」までをワンストップでサポート



健康保険組合設立の主な目的・メリット

- 保険料負担の軽減（事業主・従業員双方）と将来にわたる保険料の上昇抑制
- 健康保険組合の保健事業を軸にした福利厚生サービスの拡充
- 会社の従業員構成や方針に合致した健康増進・福利厚生制度の構築
- 会社が実施する法定健診を健保主導で実施することが可能 など

健康保険組合設立の条件

- 従業員数700名以上で将来にわたり安定的な運営が見込まれること など

1. 事業概要
2. **2019年12月期第2四半期 決算概要**
3. 2019年12月期業績見通し
4. 事業戦略・今後の展開
5. 株主還元
6. トピックス

売上高 **2,122百万円** (前期比 **+20.6%**)

- 健康管理、健診代行業務の新規受託の積み上げによりシステム及び代行業務収入の増加
- 特定保健指導機関受託の増加 (ICT面談)
- 健診手数料収入の増加 (健診予約.com)

営業利益 **381百万円** (前期比 **+33.4%**)

- 売上拡大による増加

経常利益 **368百万円** (前期比 **+200.7%**)

親会社株主に帰属する
四半期純利益 **241百万円** (前期比 **+241.3%**)

* 経常利益と親会社株主に帰属する四半期純利益の前期比の数値は、前年同四半期に事業拡大への対応としてシンジケートローン手数料 (170百万円) を営業外費用に計上したが、同四半期では当該営業外費用の計上がなかったため、大きく増加している。

2. 2019年12月期第2四半期決算概要

連結損益計算書

(単位：百万円)	2018年12月期		2019年12月期			
	金額	前期比	金額	前期比	通期予想	通期進捗率
売上高	1,759	+20.4%	2,122	+20.6%	4,233	50.1%
営業利益	285	+34.4%	381	+33.4%	778	49.0%
経常利益	122	△44.3%	368	+200.7%	734	50.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	70	△47.8%	241	+241.3%	483	49.9%
1株当たり 四半期純利益 (円)	12.39	—	40.85	—	81.43	—

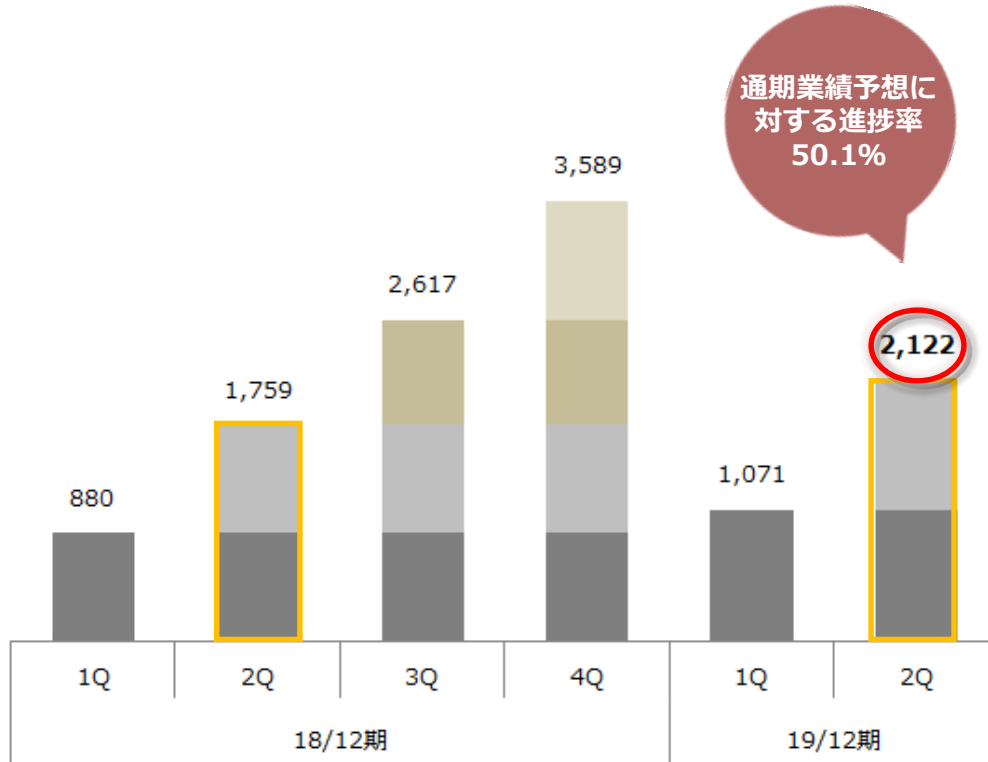
* 2018年1月1日付で1：2の株式分割を実施、前期1株当たり当期純利益は当該株式分割が前連結会計年度の期首に行われたと仮定し算定しています。

2. 2019年12月期第2四半期決算概要

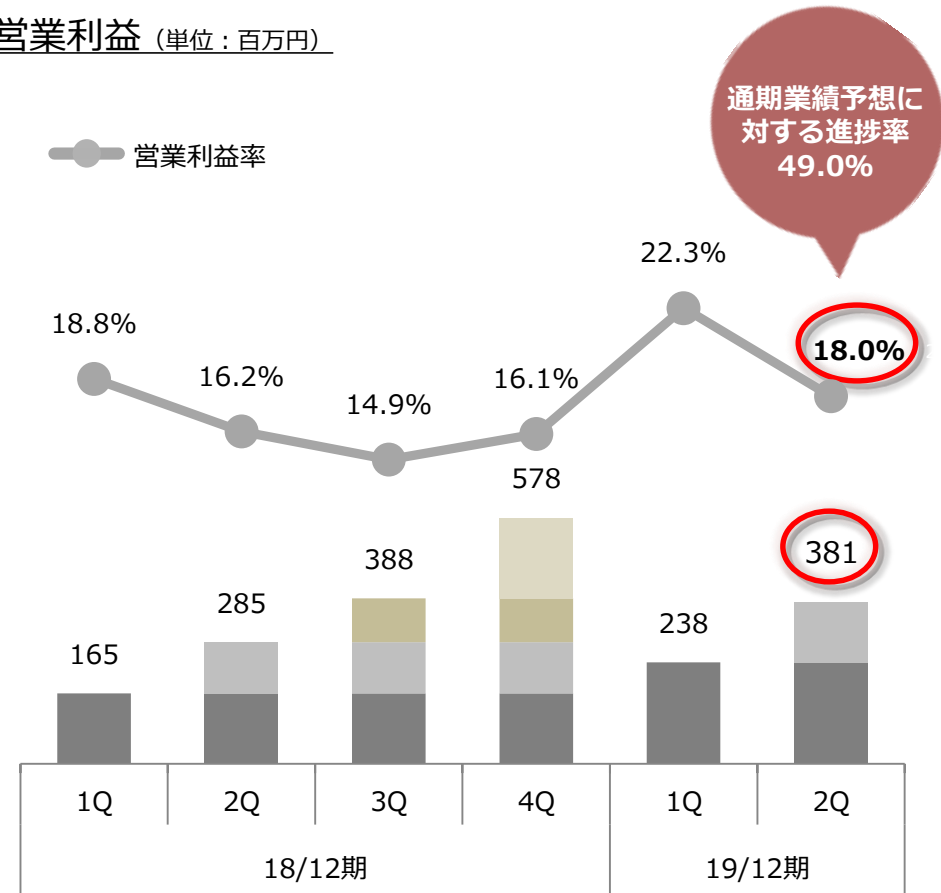
- 売上高 : 18/12期2Q比 +363百万円 (+20.6%)
- 営業利益 : 18/12期2Q比 +95百万円 (+33.4%)
- 営業利益率 : 18/12期比 +1.8ポイント上昇

四半期推移
(売上高・営業利益・営業利益率)

売上高 (単位:百万円)



営業利益 (単位:百万円)

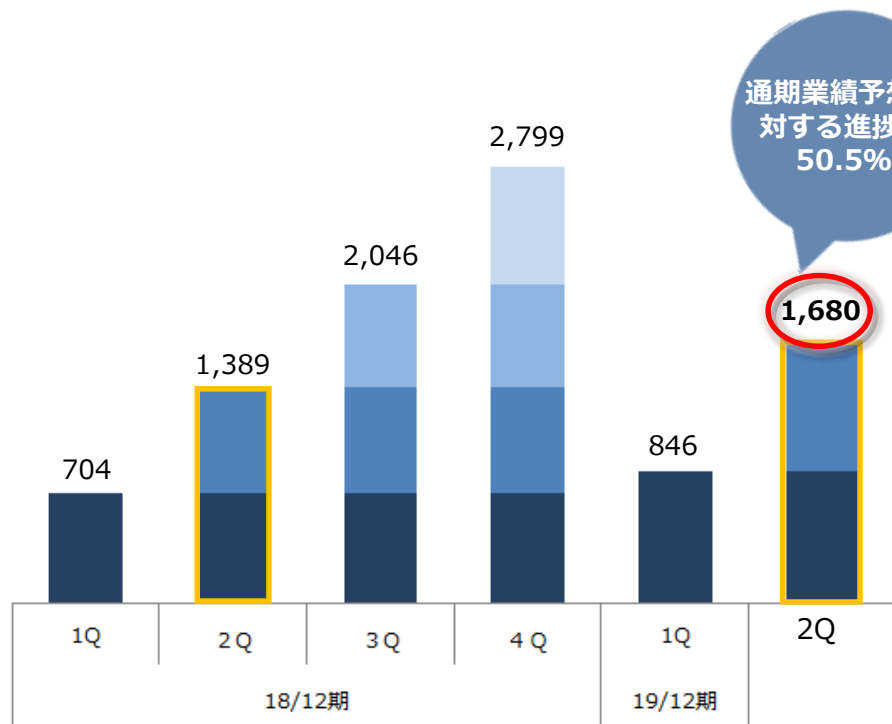


2. 2019年12月期第2四半期決算概要

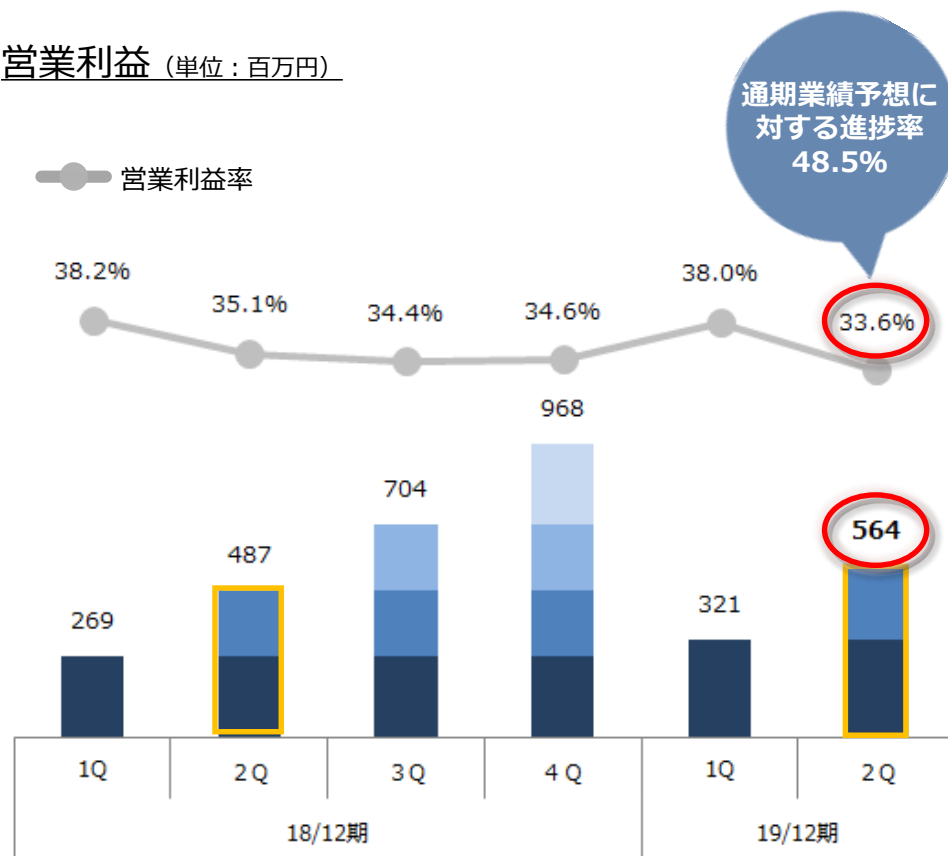
四半期推移 (バリューカフェテリア事業)

- 売上：健康管理システムの新規受託・既存顧客のサービス追加導入、特定保健指導（ICT面談）の新規導入による指導実績増加、健保共同事業受託、カフェテリアプランの利用の増加等により売上高は18/12期2Q比+21.0%
- 営業利益：売上の増加に伴い18/12期2Q比+15.7%
- 営業利益率：健診結果入力代行・精算代行の繁忙期対応のため、派遣社員費用が増加し、18/12期2Q比 1.5ポイント減少

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)

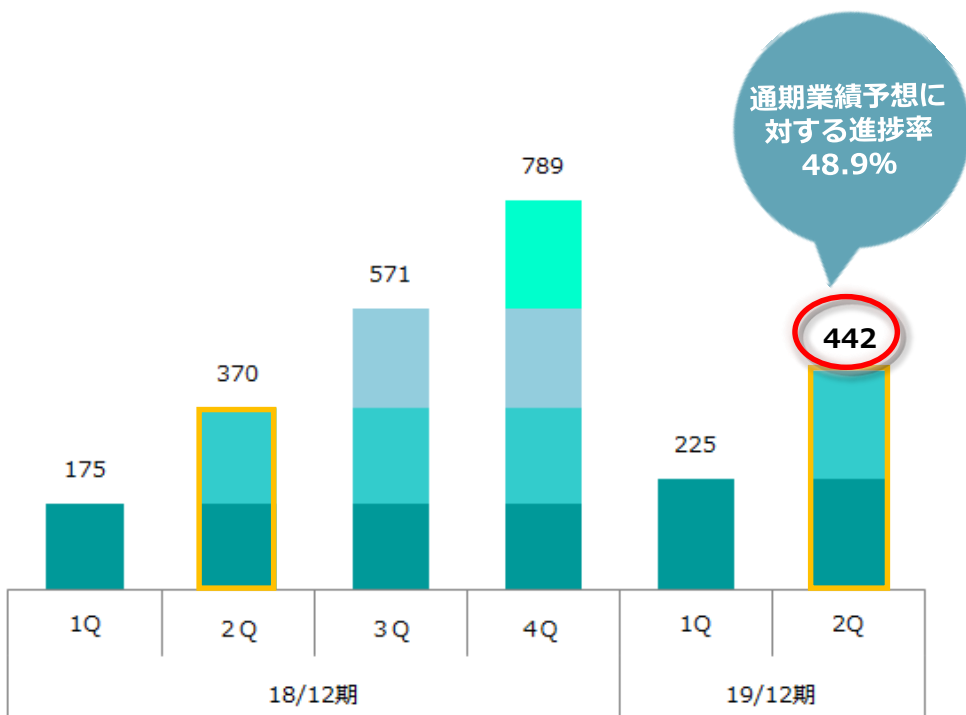


2. 2019年12月期第2四半期決算概要

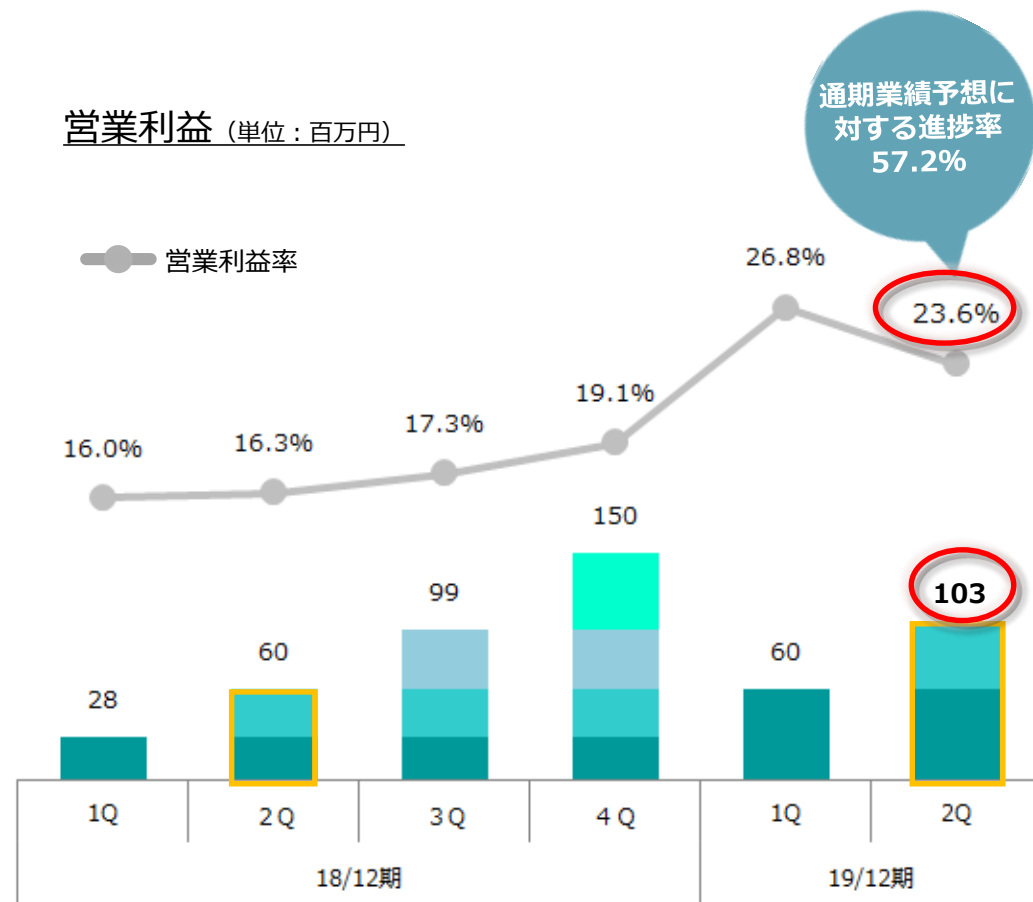
- 売上：健保設立コンサルティングの新規及び継続受注対応、新規設立健保運営支援業務の増加で18/12期2Q比+19.5%
- 営業利益：健保設立コンサルティングの新規受注、BPOサービス受託増加等により18/12期2Q比+73.0%・営業利益率+7.3%上昇

四半期推移 (HRマネジメント事業)

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



2. 2019年12月期第2四半期決算概要

連結貸借対照表

(単位：百万円)	2018年12月期末		2019年12月期第2四半期			主な変動理由
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	
流動資産	2,535	23.5%	2,123	20.5%	△413	・現金及び預金の減少△519 (医療機関への健診支払代行預り金)
固定資産	8,232	76.5%	8,410	79.5%	178	・建設仮勘定+91 ・投資有価証券+76
資産合計	10,768	100.0%	10,533	100.0%	△235	
流動負債	2,720	25.3%	2,278	21.6%	△442	・医療機関への健診支払代行預り金の減少 △591
固定負債	5,783	53.7%	5,905	56.1%	122	・長期借入金の増加+81 ・長期リース債務の増加+35
負債合計	8,504	79.0%	8,183	77.7%	△321	
純資産合計	2,264	21.0%	2,350	22.3%	86	・四半期純利益+242 ・配当金の支払い△92 ・自己株式取得△88
負債・純資産合計	10,768	100.0%	10,533	100.0%	△235	

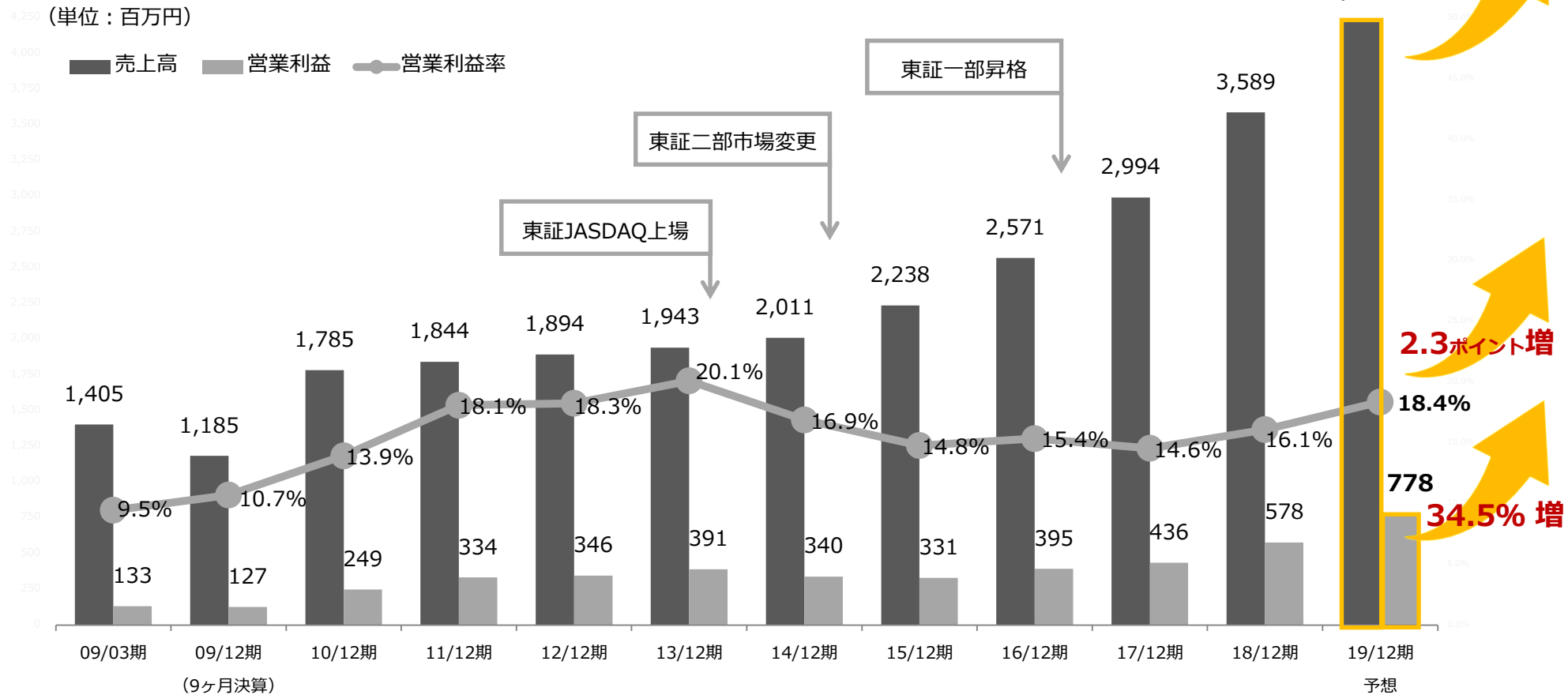
- 資産固定資産・固定負債：事業用固定資産の取得、借入に伴う変動
- 流動資産・流動負債：現預金の減少、預り金の減少

1. 事業概要
2. 2019年12月期第2四半期 決算概要
- 3. 2019年12月期業績見通し**
4. 事業戦略・今後の展開
5. 株主還元
6. トピックス

3. 2019年12月期業績見通し

(単位：百万円)	2019年12月期		備考
	金額	前年比	
バリューカフェテリア事業	3,328	+18.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・新規設立健保へのサービス提供開始によるシステム利用料の増加 ・健診代行業務の新規受託により代行業務収入の増加 ・既存顧客のサービス追加導入によりシステム及び代行業務収入の増加 ・特定保健指導関連受託の増加、健診手数料収入の増加 →【業績見通し通り進捗中】
HRマネジメント事業	904	+14.5%	<ul style="list-style-type: none"> ・新設の健康保険組合運営支援（BPOサービス）による収入の増加 ・健康保険組合設立支援の新規案件獲得によるコンサル収入の増加 →【業績見通し通り進捗中】
売上高合計	4,233	+17.9%	進捗率：50%
営業利益	778	+34.5%	<ul style="list-style-type: none"> ・売上拡大による増加 ・健診代行業務のオペレーション業務効率化による利益率改善
経常利益	734	+87.0%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	483	+98.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・前期に発生した営業外費用（事業用不動産購入資金の調達コスト）による反動増含む ・法人税等の税金





売上高、各利益ともに過去最高を目指します



売上高営業利益率は、スプリングキャピタル社「経営指標ランキング」において、対象会社3,512社の上位8.4%にランクイン（2019/5基準）
スプリングキャピタル社による最新のコーポレートレポートの詳細は、当社ホームページからご覧いただけます。

1. 事業概要
2. 2019年12月期第2四半期 決算概要
3. 2019年12月期業績見通し
4. **事業戦略・今後の展開**
5. 株主還元
6. トピックス

社会的需要に合致した事業戦略「**既存事業の強化・活性化**」「**新規事業・サービス育成**」の両輪で収益力を多様化・強化し、『**健康管理インフラ事業**』の拡大をはかります。

市場	市場ニーズ	事業戦略
 <p>社会的需要 個人</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 日本再興戦略 ● 国民の健康寿命の延伸 ● 医療費の上昇抑制 ● 情報銀行構想の進展 	<p style="writing-mode: vertical-rl; color: red; font-weight: bold;">新規事業・サービスの育成 既存事業の強化・活性化</p>
 <p>企業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 健康経営・健康投資の推進 ● 働き方改革の実践 	
 <p>健康保険組合</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 保険者機能の強化 ● データヘルス計画の義務化 ● 健康インセンティブ制度の導入 ● 運営の省力化と効率化 	
 <p>健診機関</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 健診市場の拡大 ● 健診データを活用した予防、健康管理の促進 	

蓄積した健康情報を活用したビジネスの創出

- ◆ 健診結果データバンク構想
- ◆ 電子お薬手帳・ウェアラブル端末とのデータ連携、PHRサービス強化
- ◆ 健康管理ポータルサイトの強化、個人の健康情報の「見える化」の推進

産業保健・保健事業領域での競争優位性を強化

- ◆ 健康経営、データヘルス計画などの切り口でクロスセル・アップセル強化
- ◆ 生活習慣病改善プログラム強化（ICT面談、サプリメント提供）
- ◆ インターネット広告事業、ポイント連携等による収益源の多様化

健保設立・運営支援事業で今後も市場を牽引

- ◆ BPO事業で潜在需要を喚起
- ◆ 健保応援カード事業による付加価値強化

健診機関向けサービスで新市場を開拓

- ◆ 健診機関連携ネットワークを生かした、健診機関向け支援事業の推進（健診予約.com、健診結果データ分析）

人生100年時代に向かう「健康需要」の高まり

事業環境は「健康需要」の高まりで強い追い風

健康管理・保健事業・産業保健・健康診断・健康情報管理の領域で

基幹システム「バリューカフェテリア®」の進化を軸に

健康管理のインフラ＝オンリーワンの健康管理のポータルサイト化

事業戦略の柱

戦略①

既存事業の強化・活性化

戦略②

周辺事業・サービスの育成

新サービスリリース

バリューカフェテリア®
システムの進化

健康ポータルサイト化

健康領域での事業基盤を
活かした周辺事業拡大

周辺事業・サービスの育成・創出

個人の
健康情報管理サイト

バリューカフェテリア®システム



1%
ポイント
バック
2019年2月～

カフェテリア利用額の
1%を利用者に還元



健診予約
.com

健康診断の予約を
もっと簡単便利に



ポイント
たまる
モール
2019年2月～

カフェテリアを經由して
外部SHOPでショッピング
0.5～5.4%のポイントを
還元



健保応援
カード
2019年4月～

利用金額の0.5%を
所属健保に還元



ICT面談



健保応援
カフェテリア
2019年4月～

健保応援カードとの併
用やインセンティブプ
ランとして



共同保健事業
くうねる
あるく



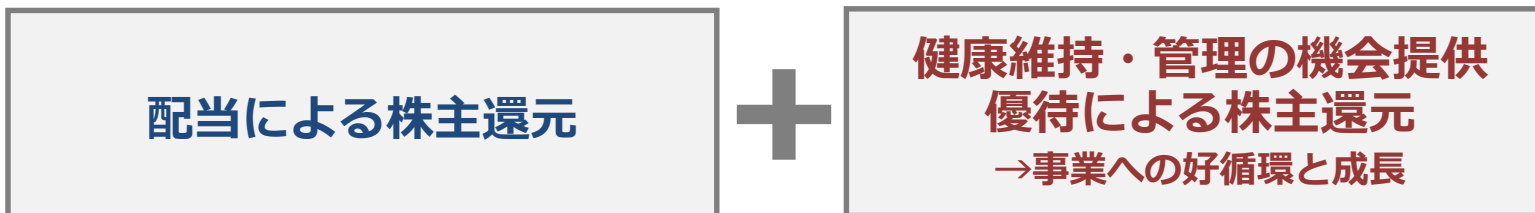
生活習慣
チェック
&
サポート



1. 事業概要
2. 2019年12月期第2四半期 決算概要
3. 2019年12月期業績見通し
4. 事業戦略・今後の展開
5. **株主還元**
6. トピックス

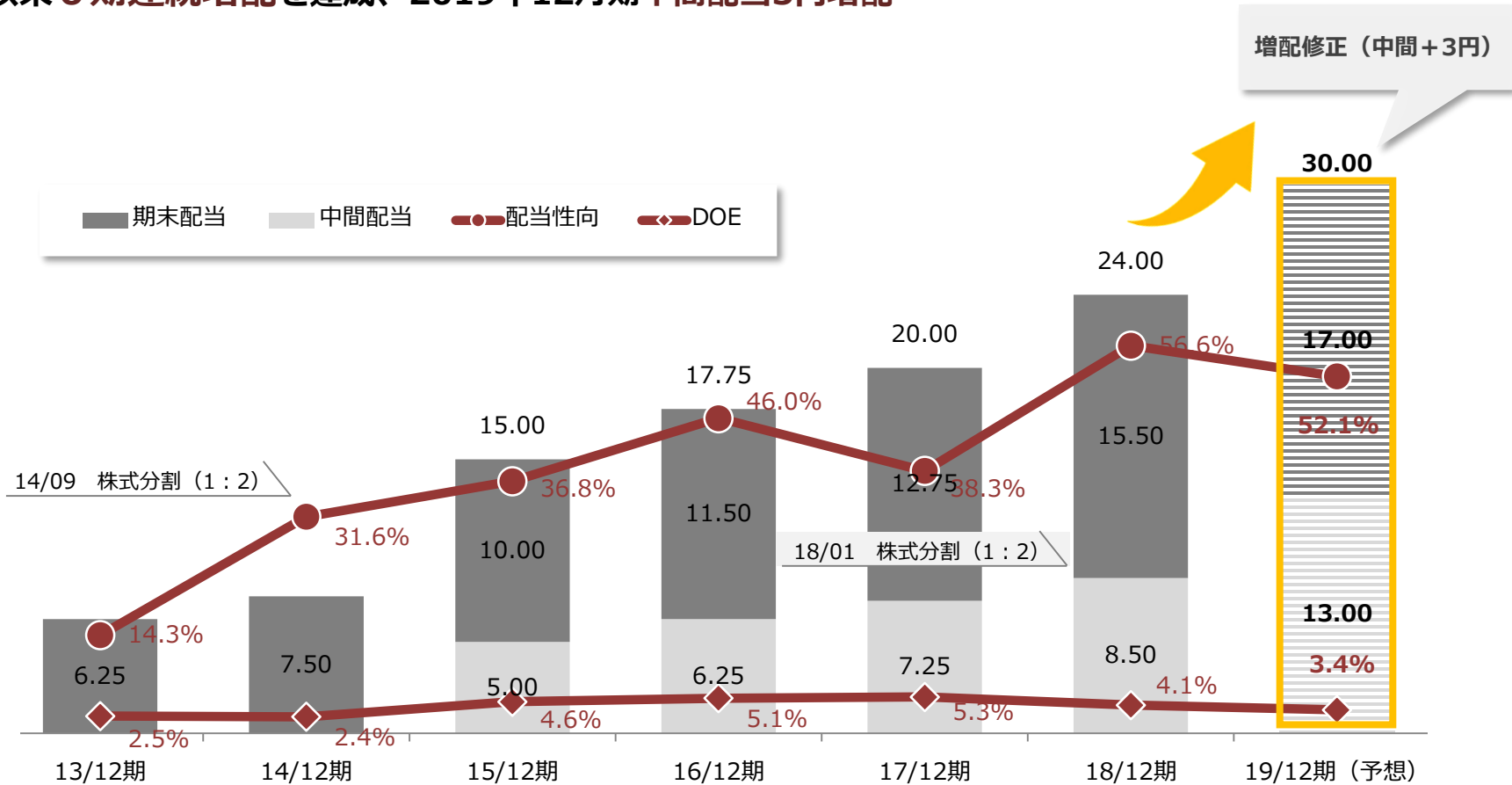
株主還元について

当社では、株主還元の原資を「**配当**」と「**株主優待**」に振り分けています。
 これは、**健康管理のインフラ企業**として、株主優待制度により株主皆様に当社のサービス利用機会を提供し、
 個人の健康情報管理・健康行動・健康生活を体験してもらうことで、**当社事業への理解を深めてもらうとともに、
 サービス利用拡大を目指しています。**



1単元 (100株)	配当金	株主優待	配当 & 優待 利回り
294,700円 ※2019年9月2日終値ベース	3,000円	【1年目】 2,500Pt (6,000円会費無料)	3.9%
		【2年目】 3,500Pt (6,000円会費無料)	4.2%
		【3年以上】 5,000Pt (6,000円会費無料)	4.7%

- 上場以来 6 期連続増配を達成、2019年12月期中間配当3円増配



※ 上記グラフの金額は、過去の株式分割を反映し、遡及修正しております。

DOEはスプリングキャピタル社「経営指標ランキング」において、対象会社3,507社の上位5.1%にランクイン (2019/5基準)

スプリングキャピタル社によるコーポレートレポートの詳細は、当社 ホームページからご覧いただけます。

1. 事業概要
2. 2019年12月期第2四半期 決算概要
3. 2019年12月期業績見通し
4. 事業戦略・今後の展開
5. 株主還元
- 6. トピックス**

● 2019/5/22 アドソル日進株式会社との資本・業務提携を開始

高セキュリティシステムのノウハウを活かしたデータ保護と盤石なセキュリティ体制を構築するため、アドソル日進株式会社と資本・業務提携をしました。この業務提携にあたり、相互に相手方の株式を市場買付等により発行済株式数の2%を上限に取得します。

● 2019/5/14 配当予想の修正（中間配当の増配）を決定

業績が堅調に推移していることを勘案し、2019年12月期の中間配当予想を1株当たり3円増配し、13円（前回予想10円）に修正しました。（期末配当金を含む年間配当金は1株当たり30円予定）

● 2019/2/14 剰余金の配当（期末配当）を決定

2018/12期の経営成績を考慮したうえで、期末配当を1株当たり15円50銭とし、中間配当8円50銭とあわせ、年間24円00銭に決定。6期連続増配。

● 2019/2/12 専門検査「眼科ドック」支援を開始

健診の営業及び事務支援を行っているバリューHRビルクリニックにて「眼科ドック」支援サービスを開始、健康情報管理の強化と病気の予防・早期発見、早期対応体制構築を促進。導入～営業支援、アイケアの重要性や眼科ドックの受診啓蒙活動を支援します。

2019/5/22付 アドソル日進株式会社と資本・業務提携を開始

- ・ 独自の高セキュリティシステムの開発と提供をしているアドソル日進と提携し、高セキュリティシステムのノウハウを活かしたデータ保護と盤石なセキュリティ体制を構築
⇒近年高度化するサイバー攻撃など外部からの攻撃を遮断
⇒データ保護の安全性と信頼性をより強固なものにする
- ・ 高セキュリティシステム等の開発、データ保管ビジネスや蓄積したデータを基にした最適なサービスの提供

【参考：当社取得済み認証】

- ・ 2003年5月 ISO27001/JIS Q27001
- ・ 2004年3月 プライバシーマーク

2019年6月27日
アドソル日進株式会社にて



- 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

TEL 03-6380-1300

Email info@valuehr.com

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