



「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 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月期決算概要
3. 2020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	529百万円 (2019年12月31日現在)		
従業員数	450名 (2019年12月31日現在) ※前年比+33名		
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>

どんな会社？

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。

どんな
サービスが
あるの？

バリューカフェテリア®システム



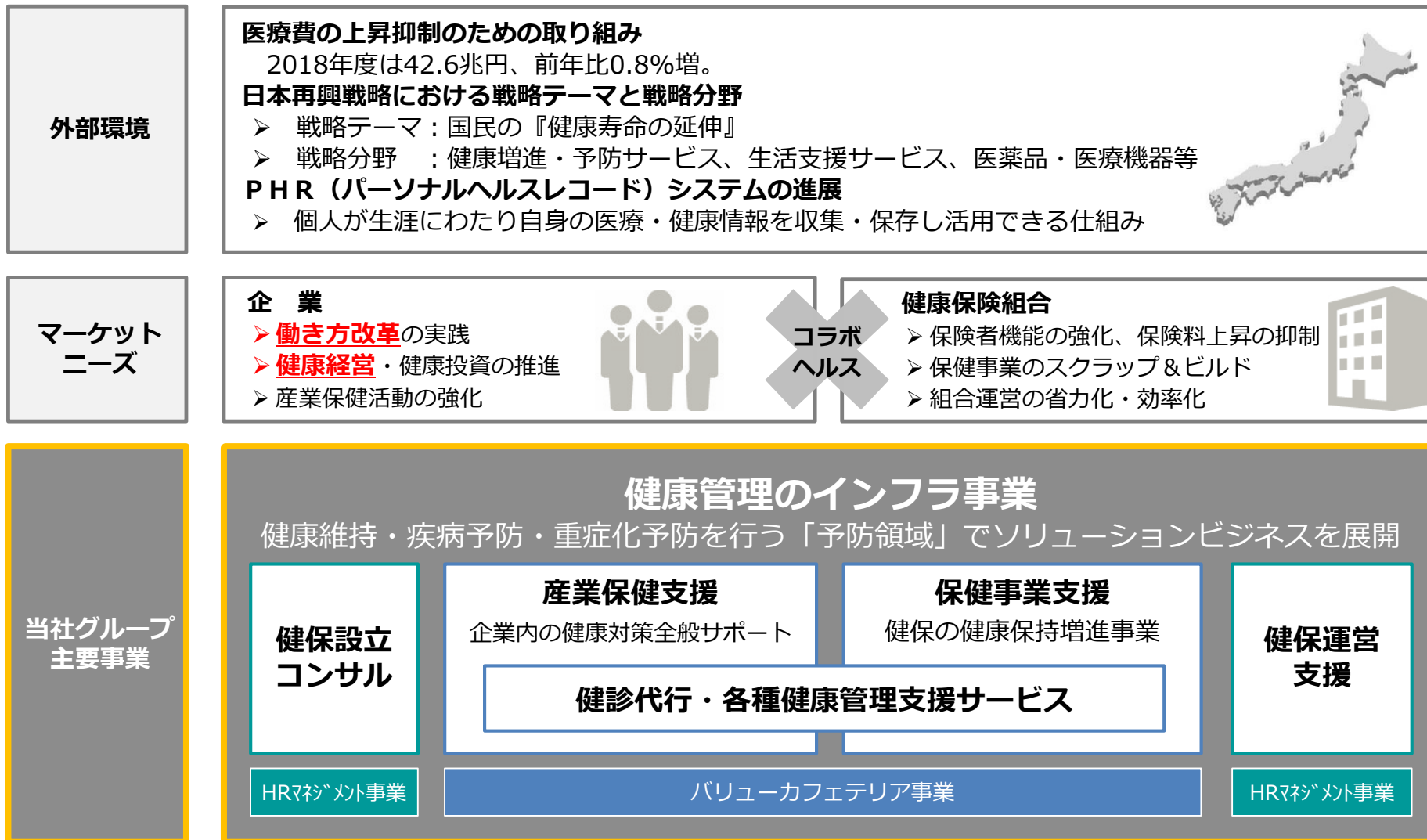
バリューHR
の強みは？

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。

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。

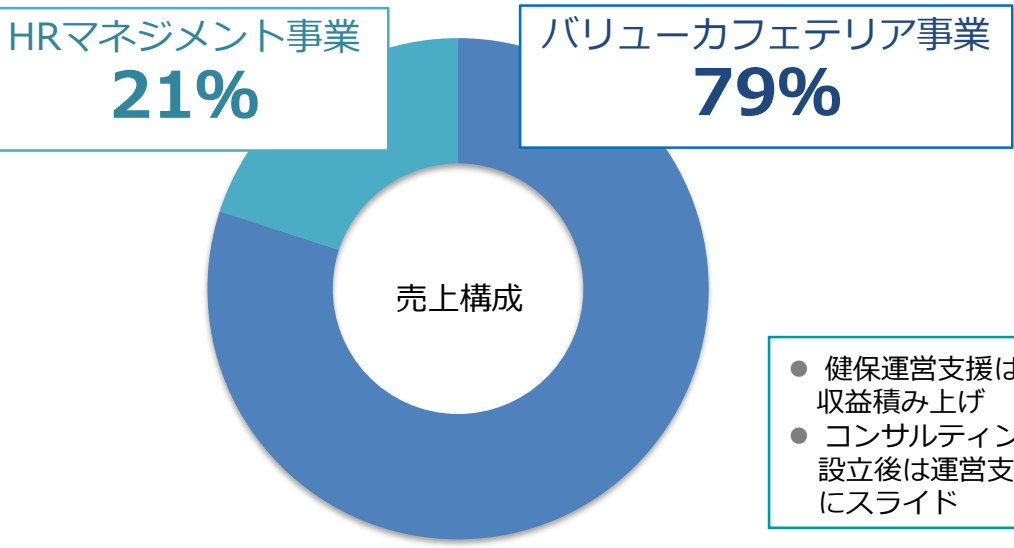
収益構造は？

★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

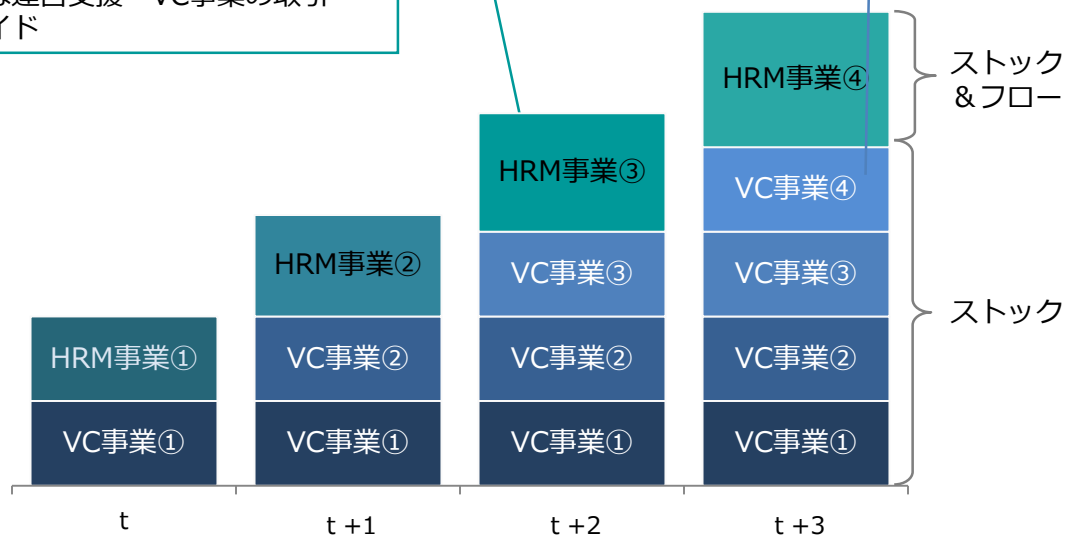


- バリューカフェテリア事業 (VC事業)**
- バリューカフェテリア®システムの提供
 - カフェテリアプラン (選択型福利厚生サービス) の提供
 - 健診・各種健康管理システムの提供
 - 健診・各種健康管理業務代行サービスの提供
 - 健診機関支援サービス 等

- 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

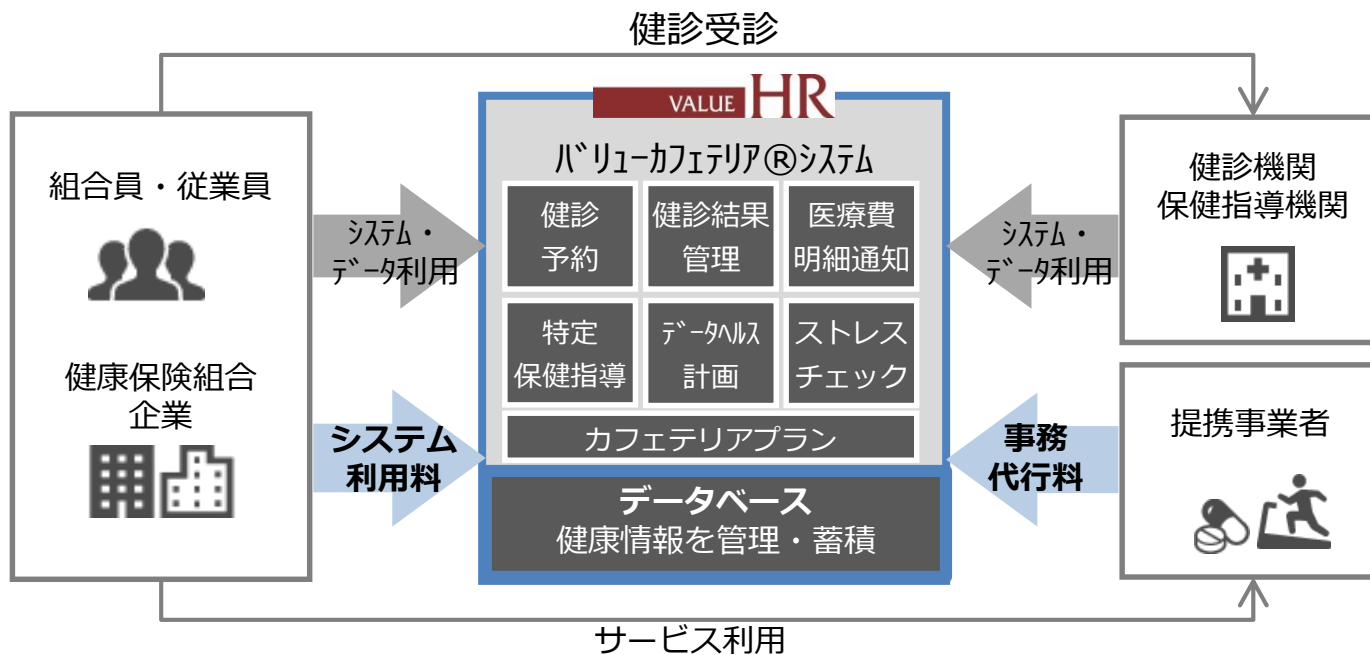
ワンストップサービス

★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



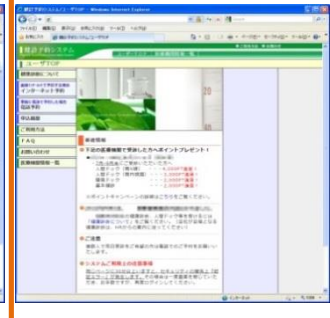
★個人の「健康情報」を一元管理、企業や健保の健康管理業務をワンストップでサポート



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



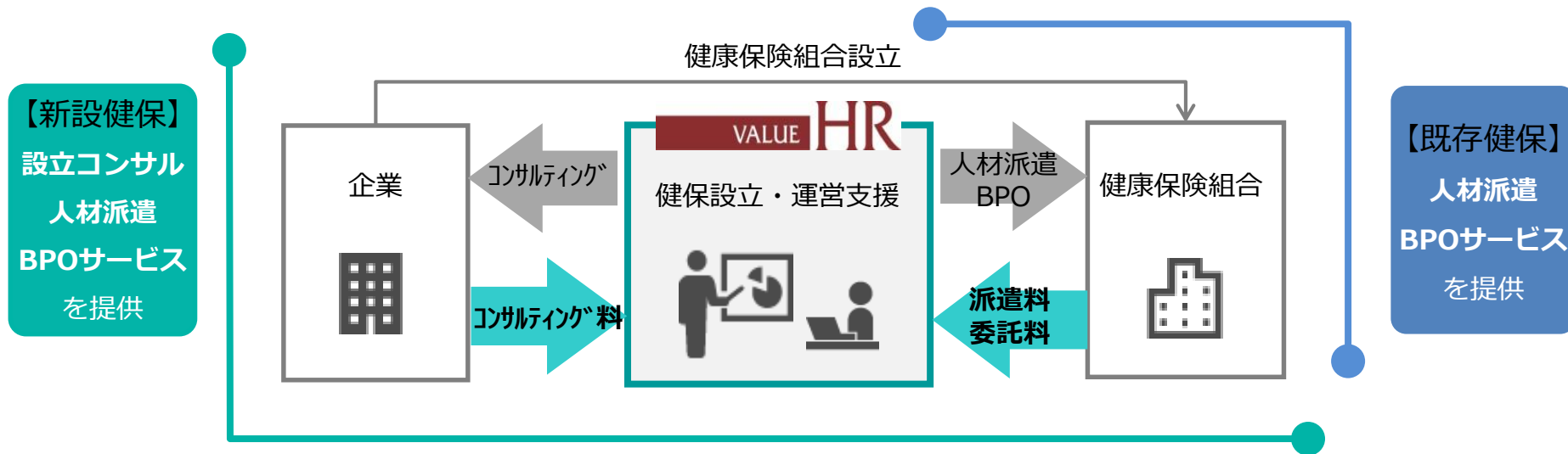
事務代行サービス

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月期決算概要**
3. 2020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

2. 2019年12月期決算概要

(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	3,589	+19.9%	4,283	+19.3%	4,233	101.2%
営業利益	578	+32.6%	748	+29.3%	778	96.2%
経常利益	392	△12.5%	806	+105.3%	734	109.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	242	△18.3%	553	+127.7%	483	114.5%
1株当たり 当期純利益 (円)	42.40	—	93.58	—	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。

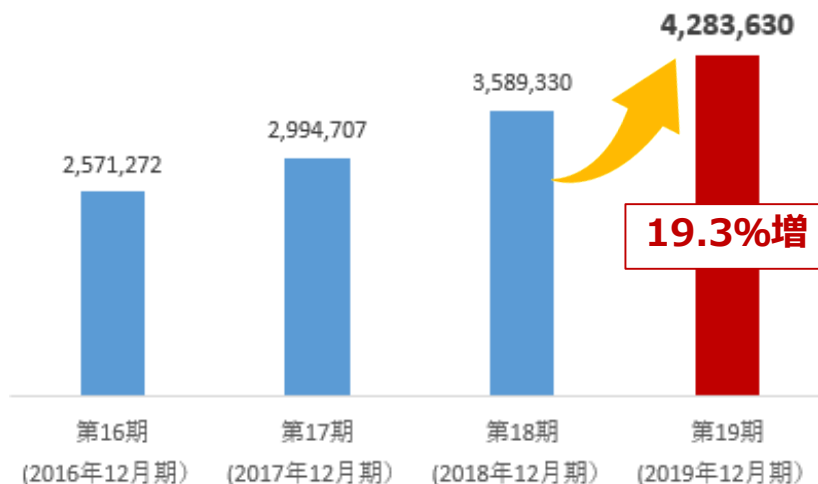
2. 2019年12月期決算概要

売上高・各利益ともに過去最高を更新いたしました！

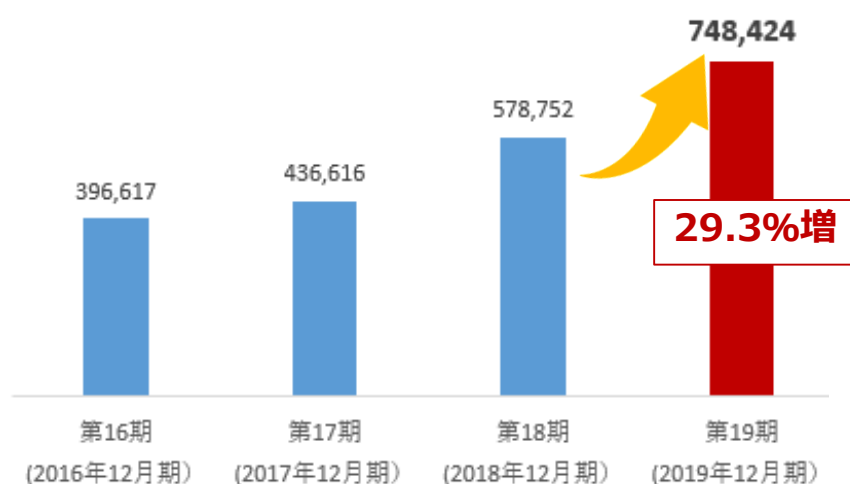
業績ハイライト

単位：千円

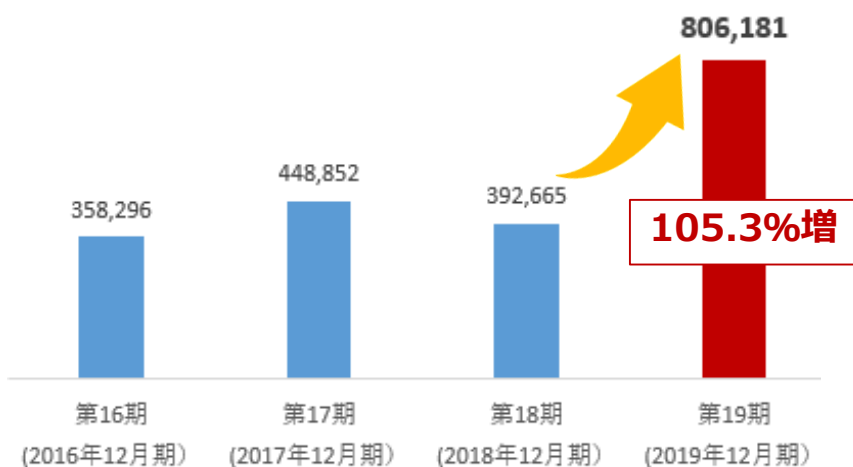
売上高



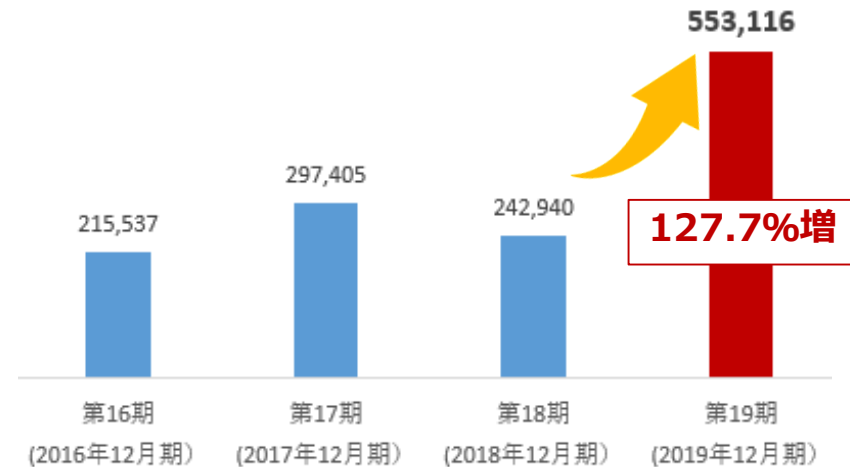
営業利益



経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



売上高 **4,283百万円** (前期比 **+19.3%**)

- 健康管理、健診代行業務の新規案件受託及び既存顧客案件の追加受注によるシステム及び代行業務収入の増加（前年比+35%）
- 特定保健指導機関受託の増加（ICT面談）（前年比+83%）
- 受診者数増加に伴う健診手数料収入の増加（健診予約.com）（前年比+28%）

営業利益 **748百万円** (前期比 **+29.3%**)

- 売上拡大による増加
- 健診代行業務の増加に伴う売上原価（業務委託費用）の増加

経常利益 **806百万円** (前期比 **+105.3%**)

- 投資有価証券売却益の計上（+85百万円）

親会社株主に帰属する
四半期純利益 **553百万円** (前期比 **+127.7%**)

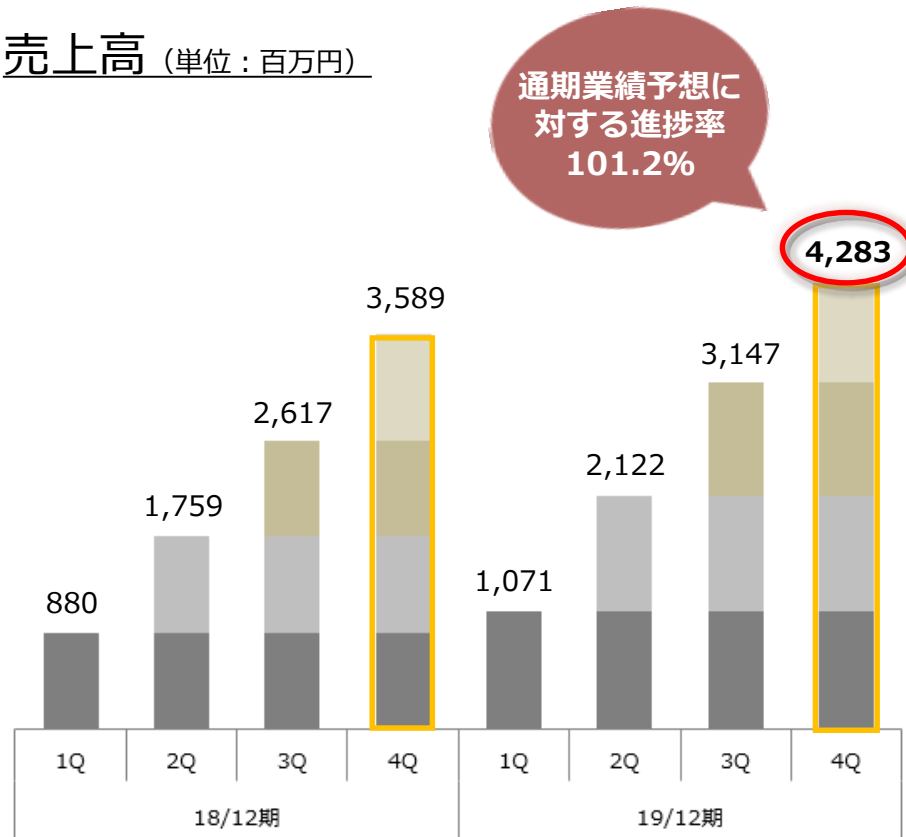
* 経常利益と親会社株主に帰属する四半期純利益の前期比の数値は、前年度に事業拡大への対応としてシンジケートローン手数料（170百万円）を営業外費用に計上したが、同年では当該営業外費用の計上がなかったため、大きく増加している。

2. 2019年12月期決算概要

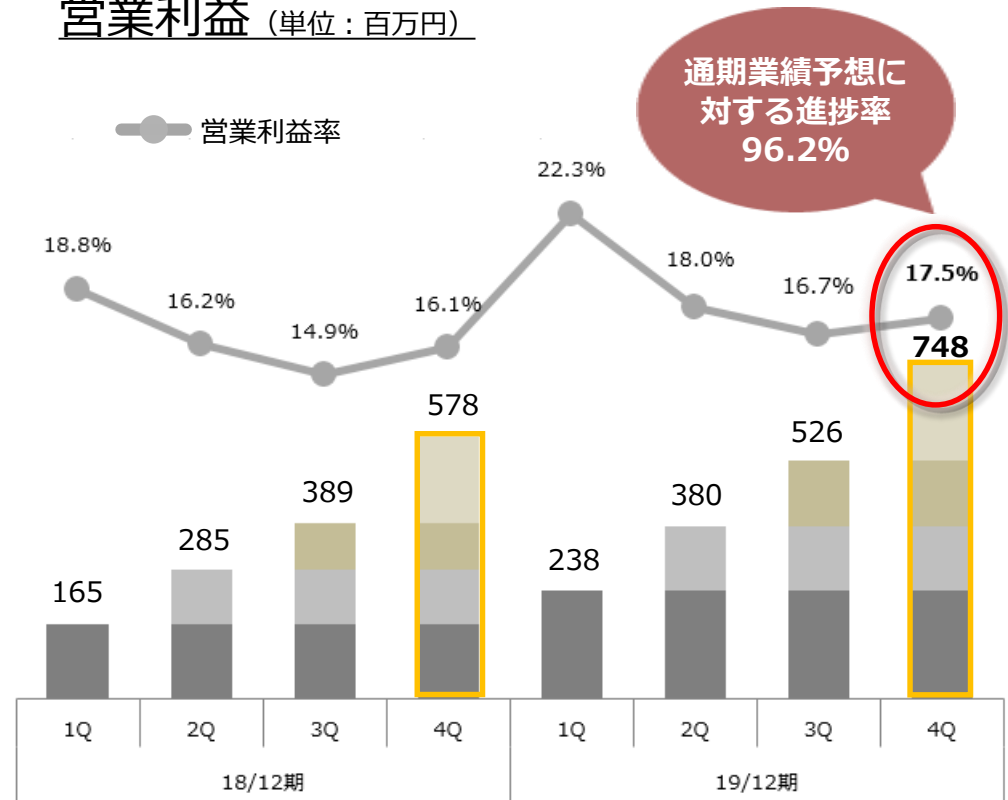
- 売上高 : 18/12期比 +694百万円 (+19.3%)
- 営業利益 : 18/12期比 +170百万円 (+29.3%)
- 営業利益率 : 18/12期比 +1.4ポイント上昇

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)

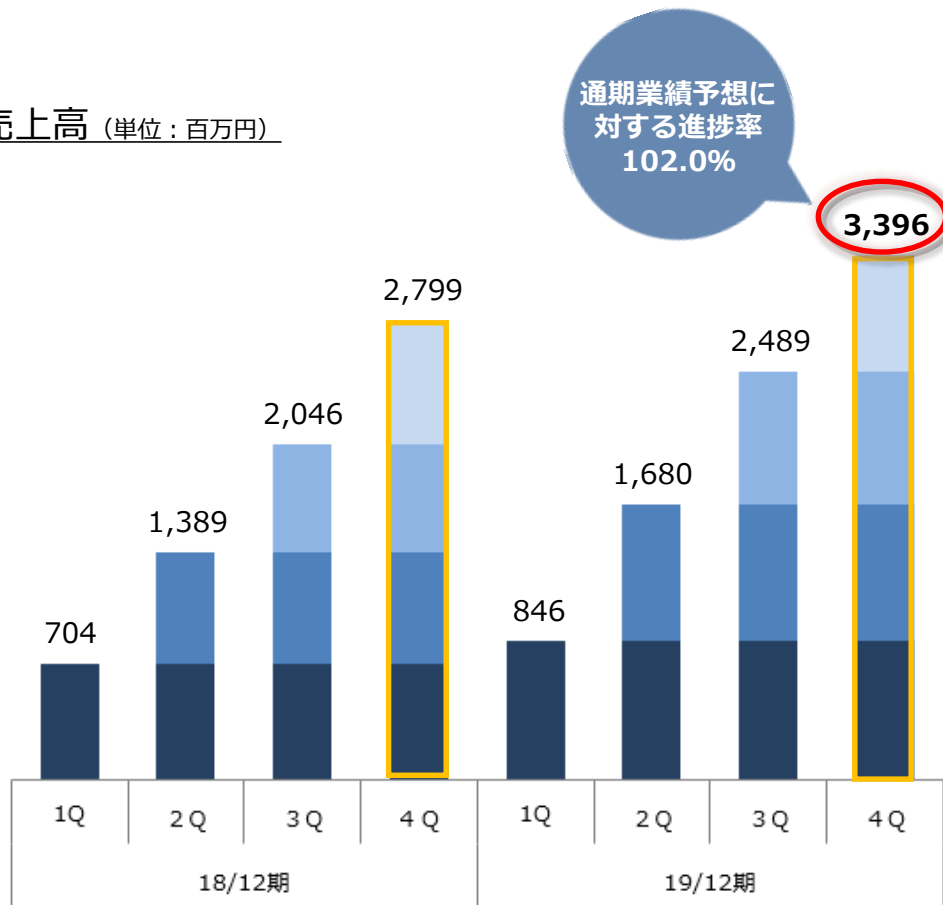


2. 2019年12月期決算概要

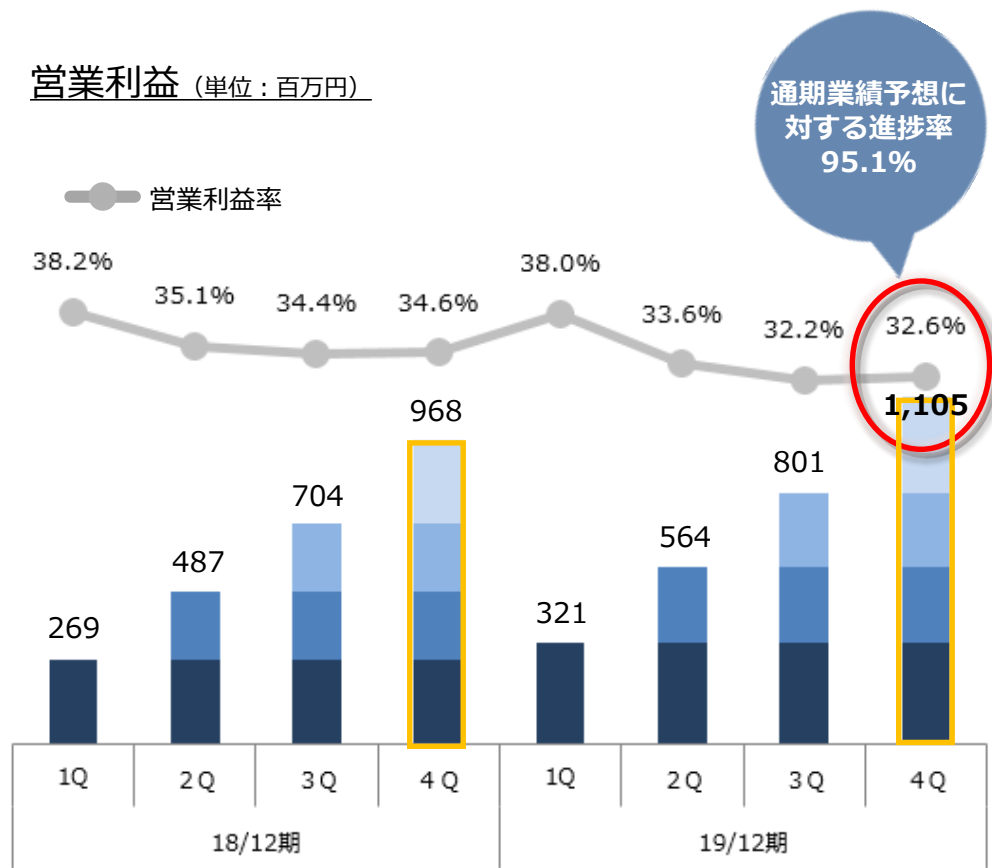
- 売上：健康管理システムの新規受託・既存顧客のサービス追加導入、特定保健指導の新規導入による指導実績増加により18/12期比+21.3%
- 営業利益：売上の増加に伴い18/12期比+14.2%
- 営業利益率：健診予約代行（カスタマーサービス）・健診結果入力代行・健診費用精算代行の業容拡大対応のため、派遣社員費用が増加し、18/12期比 2.4ポイント減少

四半期推移 (バリューカフェテリア事業)

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)

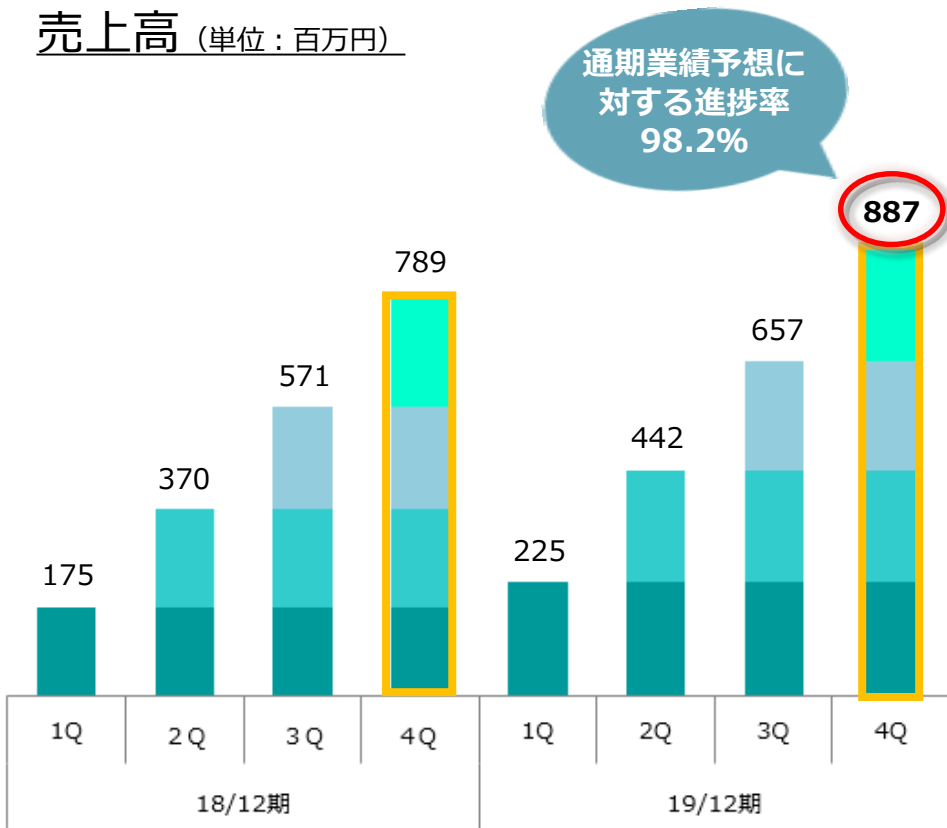


2. 2019年12月期決算概要

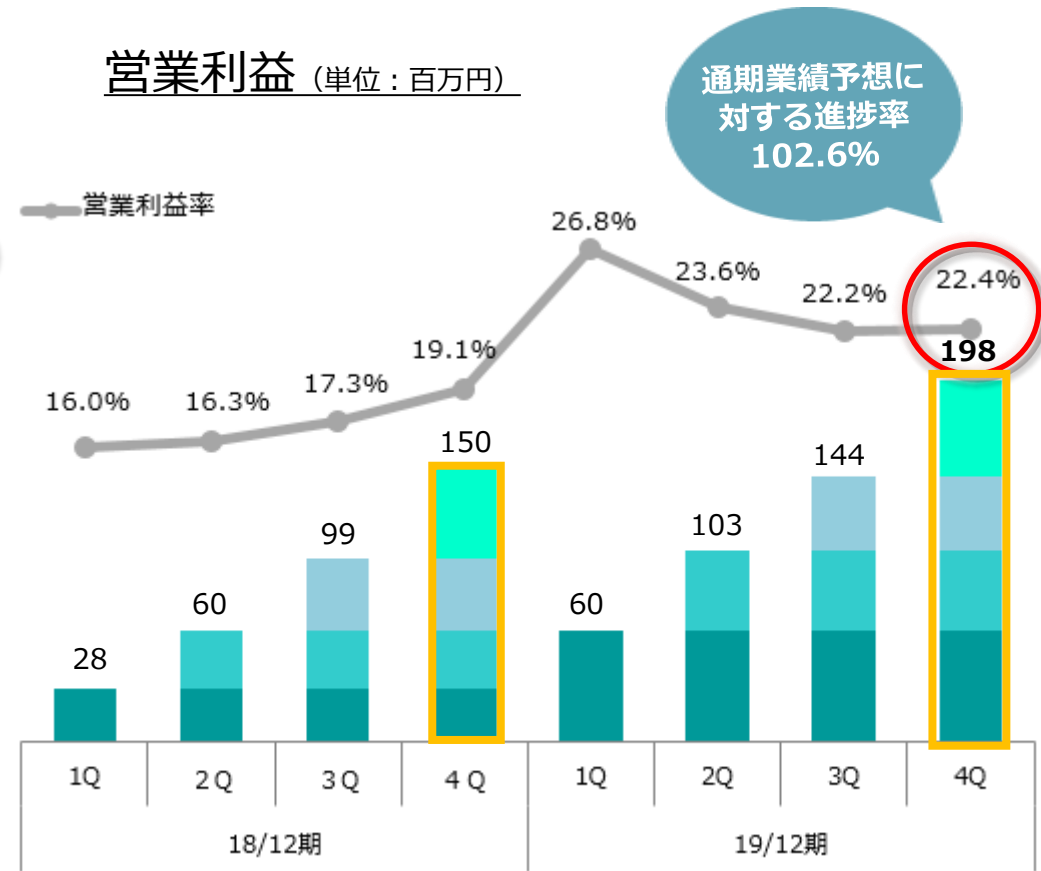
- 売上：健保設立コンサルティングの新規及び継続受注対応、新規設立健保運営支援業務の増加で18/12期比+12.4%
- 営業利益／営業利益率：健保設立コンサルティングの新規受注、BPOサービス受託増加等により18/12期比+31.8%／営業利益率+3.3%上昇

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			主な変動理由
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	
流動資産	2,547	23.6%	3,143	26.6%	596	・現金及び預金+464 (医療機関への健診支払代行預り金)
固定資産	8,220	76.3%	8,686	73.4%	466	・投資有価証券+240 ・建物及び構築物+135 (弘前オペレーションセンター)
資産合計	10,768	100.0%	11,829	100.0%	1,061	
流動負債	2,720	25.3%	3,519	29.8%	799	・預り金+442 ・未払法人税等+95 ・営業預り金+75
固定負債	5,783	53.7%	5,716	48.3%	△67	・リース債務+30 ・長期借入金△102
負債合計	8,503	79.0%	9,236	78.1%	733	
純資産合計	2,264	21.0%	2,593	21.9%	329	・当期純利益+553 ・有価証券評価差額金+28 ・自己株式取得△109 ・配当金支払△168
負債・純資産合計	10,768	100.0%	11,829	100.0%	1,061	

2. 2019年12月期決算概要

キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2019年12月期末	主な要因	2018年12月期末
営業活動による キャッシュ・フロー	1,233	<ul style="list-style-type: none"> ・税金等調整前当期純利益 + 806 ・預り金 + 442 	771
投資活動による キャッシュ・フロー	△479	<ul style="list-style-type: none"> ・投資有価証券売却 + 232 ・有形固定資産取得（事業用地）△236 ・無形固定資産取得（ソフトウェア）△130 ・投資有価証券取得△347 	△5,280
財務活動による キャッシュ・フロー	△289	<ul style="list-style-type: none"> ・自己株式取得△109 ・配当金支払△168 	4,504
現金及び現金同等物の 期末残高	2,364		1,900

1. 事業概要
2. 2019年12月期決算概要
- 3. 2020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. 2020年12月期業績見通し

	2020年12月期		主な要因
	金額	前年比	
(単位：百万円)			
バリューカフェテリア事業	4,012	+18.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・新規設立健保組合へのサービス提供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る代行業務収入の増加 ・特定保健指導受託の増加、健診手数料収入の増加
HRマネジメント事業	1,012	+14.0%	<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獲得によるコンサル収入の増加
売上高合計	5,024	+17.3%	
営業利益	870	+16.3%	<ul style="list-style-type: none"> ・業容拡大による人員増加、業務委託費用の増加 ・オペレーション体制の強化、システム投資による業務効率化 ・事業用ビルの不動産取得税
経常利益	825	+2.4%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	478	△13.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・事業用ビルへの移転関連費用

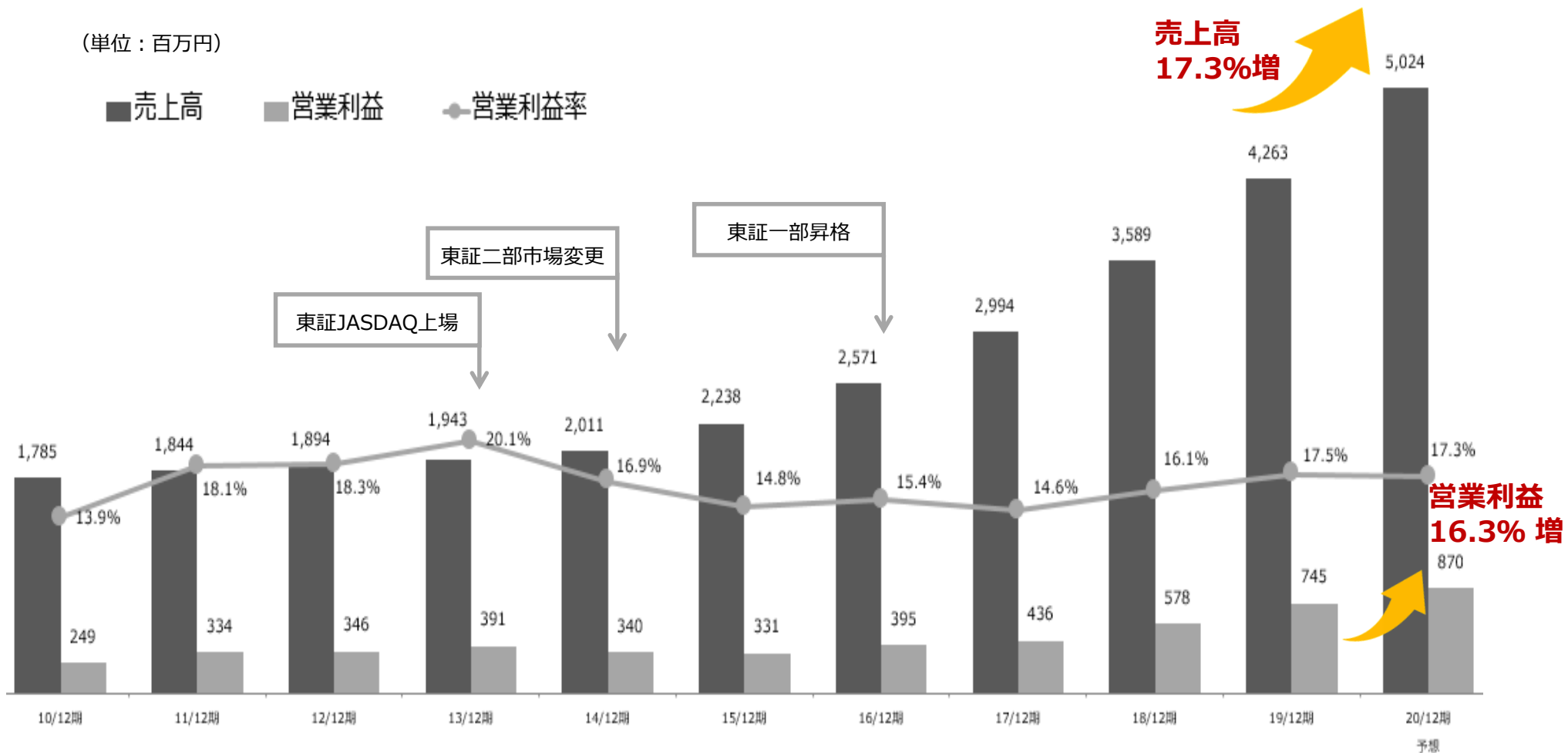
3. 2020年12月期業績見通し

業績推移

売上高、各利益ともに過去最高を目指します

(単位：百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率



1. 事業概要
2. 2019年12月期決算概要
3. 2020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

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

2019年リリース

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



19/12末 実績


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

1%

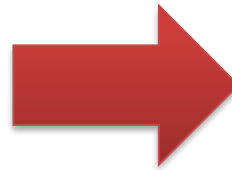
ポイントたまるモール
2019年2月～

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

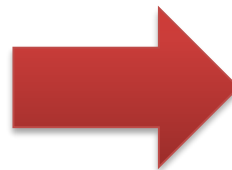


健保応援カード
2019年4月～

利用金額の0.5%を所属健保に還元



12 健保導入



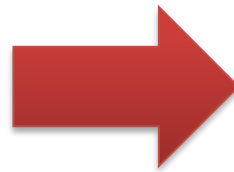
7 健保導入

19/12末 実績

健診予約.com



医療機関への
送客支援事業を
当社100%子会社
(株)
健診予約.com
として営業活動



160 医療機関
へ契約を拡大

ICT面談
(特定保健指導)



特定保健指導の実
施率向上に寄与。
実施方法の選択肢
の一つとして、
「遠隔保健指導
(ICT面談)」
を実施提案



特定保健指導
面談実施件数
前年比210%

共同保健事業

くうねる
あるく



19/12末 実績

生活習慣の基礎である
くう(食事)ねる(睡眠)あるく(運動)
を学び、健康リテラシー向上と
参加者へインセンティブポイント
を付与する統合型保健事業

- 2019年7月 第1回開催
参加人数：**9,000名**
- 2019年10月 第2回開催
参加人数：**10,000名**
参加団体数：**18団体**

2020年も継続開催予定

第2回 生活習慣バージョンアップ Challenge

くうねるあるく

人生100年時代。
いつまでも元気でいるために、生活習慣をバージョンアップしてませんか？
「食事・睡眠・運動」をちゃんと学んで、正しい生活習慣を身に付けましょう。

毎日うしんぼ

チャレンジ1
くう (食事)
10分で上手な食べ方学べます！！
ちゃんと食べる動画セミナー

チャレンジ2
ねる (睡眠)
睡眠科学のエッセンスが学べます！！
ちゃんと寝る動画セミナー

チャレンジ3
あるく (運動)
けんぽ對抗30日ウォーキング
ランキング累計結果発表中！

健康情報見える化

ごほうびカフェテリア



2019年12月プレリリース

「合弁会社ニュートリション・バランス」が運営

生活習慣から栄養バランスを
チェックし、健康行動をサポートする

【ニュートリション・ナビ】



総合評価

食事・運動・休養・生活習慣・BMI・ストレスのバランスが分かります。

食品・栄養評価

どの栄養素をどれくらい摂れているかがスコアタイプで分かります。

気になる部分からの評価



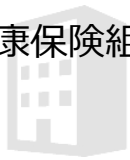

あなたに不足しているかもしれない栄養素が分かります。

<サービスの特長>

- いつでも好きな時にチェックができ、栄養バランスの状態を確認できます。
- 自身が不足している栄養素が分かり、また補完するためのサプリメントがレコメンドされ、お買い求め頂けます。



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; text-orientation: upright;">新規事業・サービスの育成 既存事業の強化・活性化</p> <p>蓄積した健康情報を活用したビジネスの創出</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 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 	
 <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>産業保健・保健事業領域での競争優位性を強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 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
 <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>健保設立・運営支援事業で今後も市場を牽引</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 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
 <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 		<p>健診機関向けサービスで新市場を開拓</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ 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）

1. 事業概要
2. 2019年12月期決算概要
3. 2020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。**

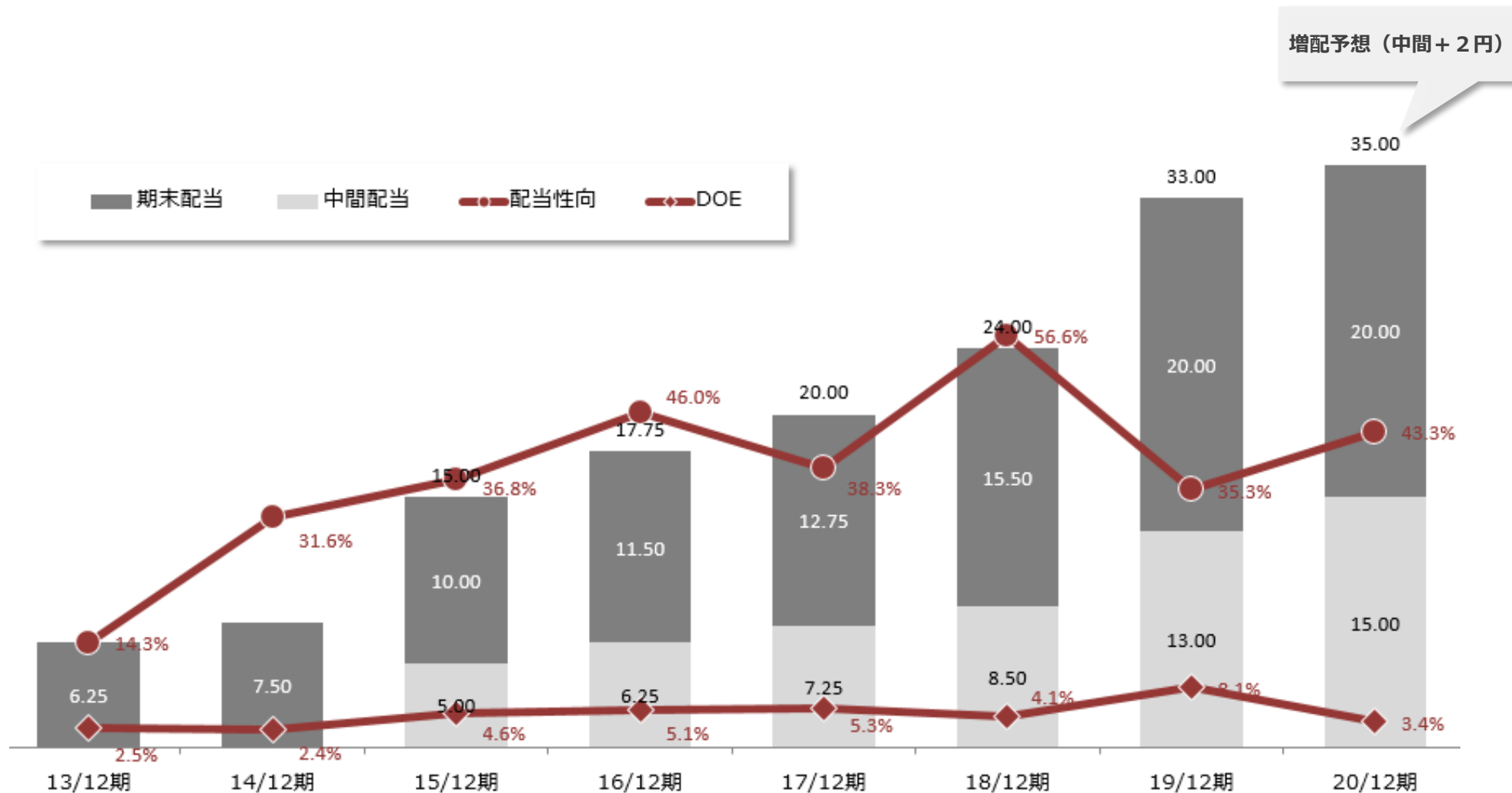
株式
分割後



1単元 (100株)	配当金	株主優待	配当 & 優待 利回り
154,500円 ※2020年2月17日終値ベース	1,650円	【1年目】 2,500Pt (6,000円会費無料)	6.5%
		【2年目】 3,500Pt (6,000円会費無料)	7.2%
		【3年以上】 5,000Pt (6,000円会費無料)	8.1%

5. 株主還元（株式分割前）

- 上場以来 7 期連続増配、2020年12月期増配予想



- 自社サービス「バリューカフェテリア®」で株主皆様の健康意識・健康行動促進に対する啓蒙活動の一環として実施

特典

1. バリューカフェテリア®年会費6,000円が無料
2. 保有株式数・継続保有期間に応じてカフェテリアポイントを進呈

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	2,500Pt	3,500Pt	5,000Pt
200株以上 300株未満	5,000Pt	7,500Pt	10,000Pt
300株以上 500株未満	7,500Pt	10,000Pt	12,500Pt
500株以上 1,000株未満	10,000Pt	12,500Pt	15,000Pt
1,000株以上 2,000株未満	15,000Pt	17,000Pt	20,000Pt
2,000株以上	30,000Pt	32,000Pt	35,000Pt

※ 2018年1月1日より保有株式数区分と進呈ポイントを変更

人間ドック・各種健康診断

予約 健康診断予約システムで、24時間インターネット予約が可能です。

受診 健康診断、人間ドック、個別検査などが会員優待料金で利用できます。お支払にはカフェテリアポイントを充当いただけます。

健康診断受診

健診結果をネット上で管理

健康診断結果管理システム

バリューカフェテリア®のマイページで健康診断の結果を閲覧することができます。経年変化をグラフなど視覚的に把握できます。

健康管理・福利厚生メニュー

サービス提供会社との直接契約により、特別価格でご提供します。150種類以上のメニューから、お好きなものをご利用ください。お支払にはカフェテリアポイントを充当いただけます。

健康診断結果管理システム

カフェテリアポイントをお使いいただける健診機関は東京5ヵ所、横浜1ヵ所、愛知5ヵ所、大阪1ヵ所、兵庫1ヵ所となっております。(2014年10月現在)

健康診断結果管理システム

バリューカフェテリア®のマイページで健康診断の結果を閲覧することができます。経年変化をグラフなど視覚的に把握できます。

健康診断結果管理システム

バリューカフェテリア®のマイページで健康診断の結果を閲覧することができます。経年変化をグラフなど視覚的に把握できます。

健康管理用品

健康食品、健康家電や寝具など多数取り扱い!

リラクゼーション利用券

全国展開のマッサージ店、リフレクソロジー、エステサロン、ネイルサロンなどの利用券をご用意しております。

各種スポーツ施設の利用

全国展開フィットネスクラブのほか、ヨガスタジオなどの利用券をご用意しております。

宿泊施設・旅行

全国のホテル・旅館(約800軒)大手旅行会社の国内外ツアー

専門スタッフによる旅行相談
会員限定の優待・割引特典あり!

エンタメ・レジャー

チケットが会員ならではの好条件で手に入る!

【過去の取り扱い】
観劇(宝塚・劇団四季・歌舞伎・バレエ)
レジャー(温泉旅行・テーマパーク)
観劇(野球・大相撲・相撲)
観劇(映画・美術館)
イベント(花火大会)

- ※ ダイヤモンド社「ダイヤモンド・ザイ」にて長期優遇ありの優待株銘柄として紹介されました。(2017/12号)
- ※ ダイヤモンド社「ダイヤモンド・ザイ」にて高利回り銘柄として紹介されました。(2014/11号)
- ※ 週刊東洋経済の株主優待を加味した実質配当利回りランキングで18位にランクイン(2014/9/13号)

1. 事業概要
2. 2019年12月期決算概要
3. 2020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**

● 2019/11/13 配当予想の修正（期末配当の増配）を決定

業績が堅調に推移していることを勘案し、2019年12月期の期末配当予想を1株当たり3円増配し、20円（前回予想17円）に修正しました。
（中間配当金を含む年間配当金は1株当たり33円）

● 2019/11/12 東京海上日動、東京海上日動メディカルサービスとの業務提携を開始

東京海上日動の健康経営に関するノウハウ、東京海上日動メディカルサービスの医療専門職によりコンサルテーションノウハウを結集・融合し、「健康づくりに関するトータルソリューション」の開発及びサービスを幅広いお客様への提供を目指す。

● 2019/8/30 株式会社アドバンテッジリスクマネジメントに「健診予約システム」を提供

健康経営を目指す企業の健康受診率向上の一貫として、アドバンテッジリスクマネジメント社の利用者からの需要増加を受け、従業員の健診予約の利便性向上と企業の人事労務担当者の煩雑な健診管理業務をサポート。

● 2019/8/14 剰余金の配当（中間配当）を決定

2019/12期の経営成績を考慮したうえで、中間配当を1株当たり13円に決定。6期連続増配。

● 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、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。