

# VALUE HR

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

2026年3月20日



# 本日のプレゼンター



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年中央大学文学部卒業後、新卒で当社入社
- ・ カフェテリア事業本部におけるカフェテリアプランの運営企画を担当後、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て、社長室長として新規事業やアライアンスなどに従事
- ・ 2014年に取締役就任、カフェテリア事業本部長に就任
- ・ 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

## 趣味

- ・ ゴルフ、トレーニング、ポイ活、旅行、美術館

## モットー/座右の銘/大切にしていること

- ・ 守破離一型を学び、実践・習得し、自分のオリジナルに昇華する

# 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）



# 当社の3つのポイント

---

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！

# 【ポイント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を支援するサービスを提供しています。

安全な  
職場環境  
の確保



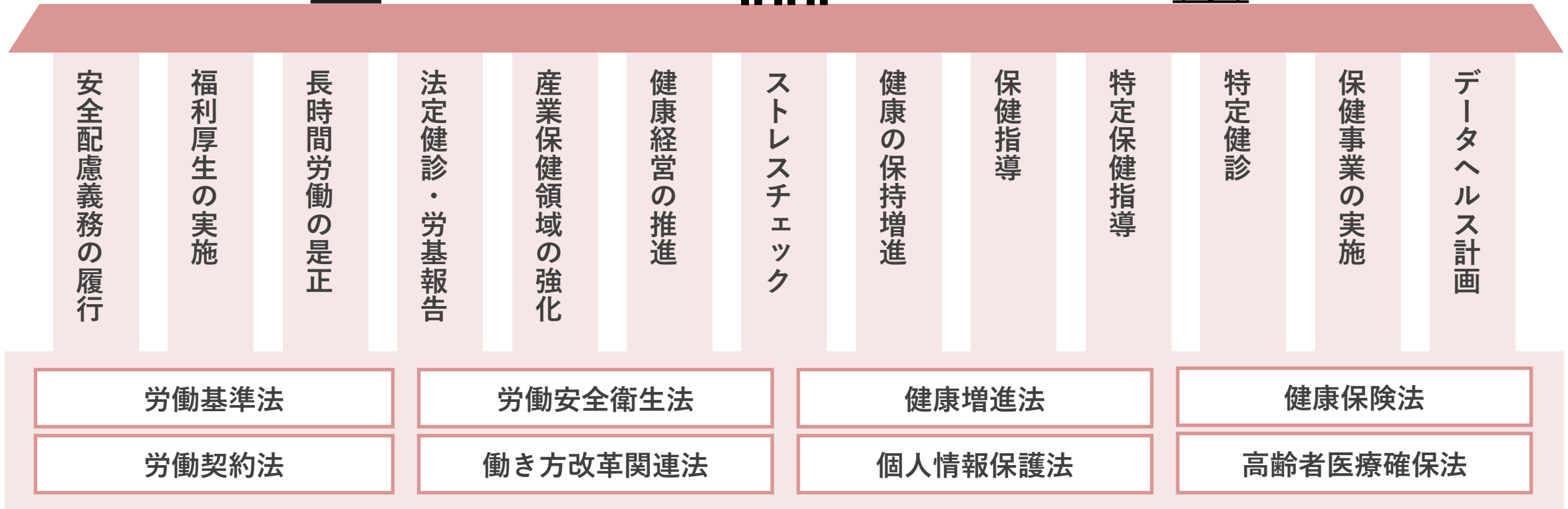
心身の  
健康



健康寿命  
の延伸



医療費の  
適正化



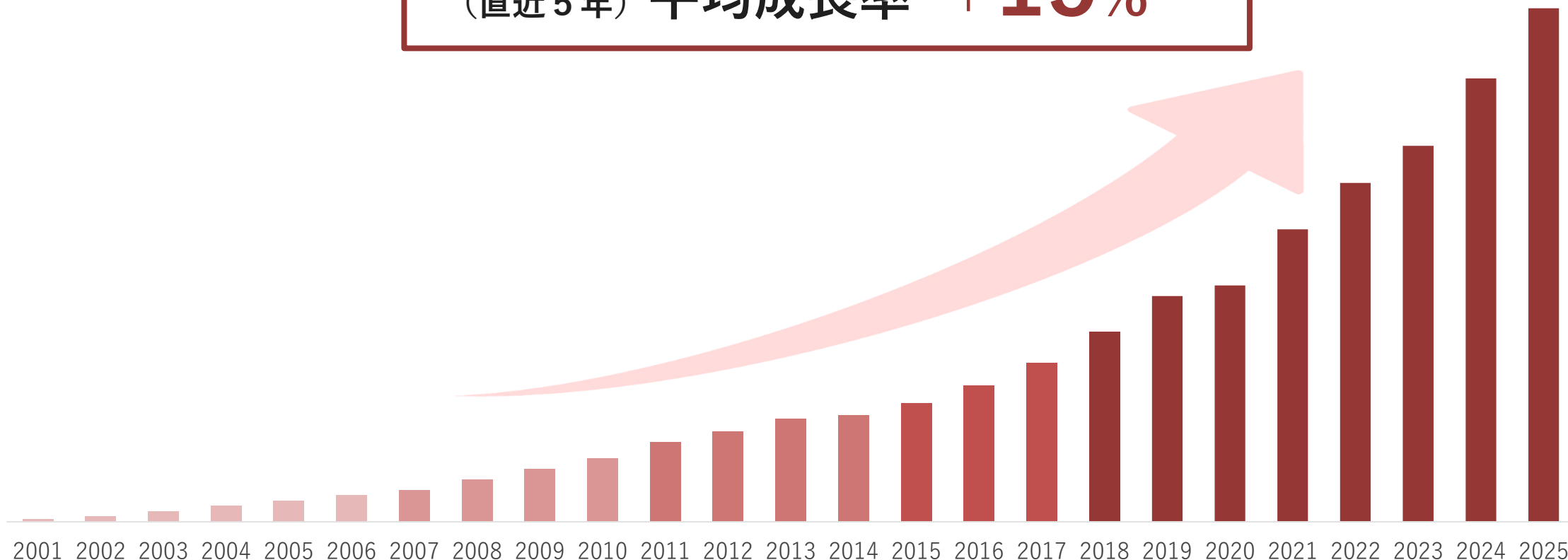
## 【ポイント②】 創業以来連続増収を達成

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

(直近5年) 平均成長率 +15%~

2025年12月期  
売上高  
10,068百万円



# 【ポイント③】ストック型の売上～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



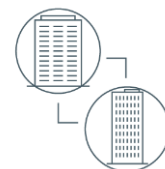
健康保険組合



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】

38%

2)

事務代行サービス【ストック】

32%

3)

特定保健指導

15%

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】

8%

## 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】

52%

2)

BPO  
【ストック】

45%

3)

設立支援  
コンサルティング

3%

1. 会社概要・事業概要
2. 2025年12月期 決算・業績ハイライト
3. 2026年12月期 業績予想
4. 今後の成長戦略
5. 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

所在地	<p>【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</p>
設立	2001年7月
上場日	2013年10月（東証プライム：6078）
従業員数	970名（2025年12月期）
事業内容	<p><b>1) バリューカフェテリア事業</b>                  ・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</p> <p><b>2) HRマネジメント事業</b>                  ・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</p>

» 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。

**2001年7月**

監査法人トーマツから出資を受け、株式会社バリューHR創業  
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を受託

**「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**

**健診予約システム、健診結果管理システム**を提供開始

**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」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

**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

**2022年8月**

弘前大学COIと共同研究を開始「健康寿命延伸講座」を開設

**2023年7月**

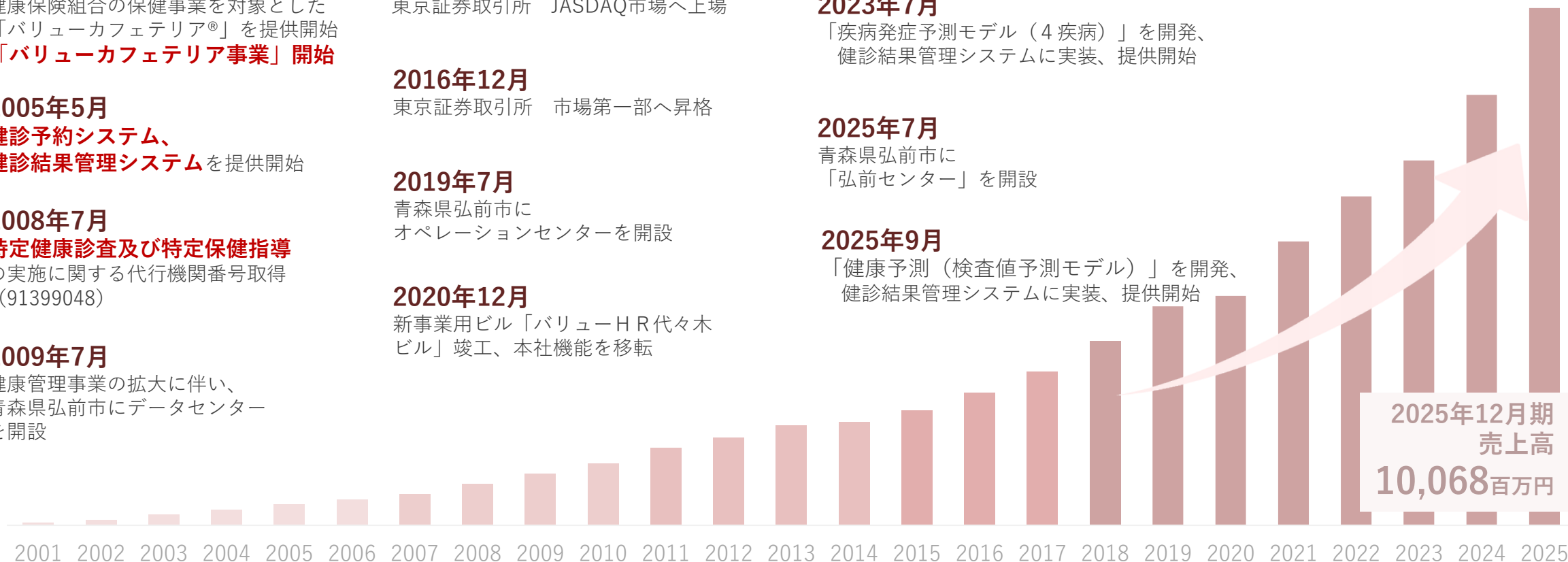
「疾病発症予測モデル（4疾病）」を開発、健診結果管理システムに実装、提供開始

**2025年7月**

青森県弘前市に「弘前センター」を開設

**2025年9月**

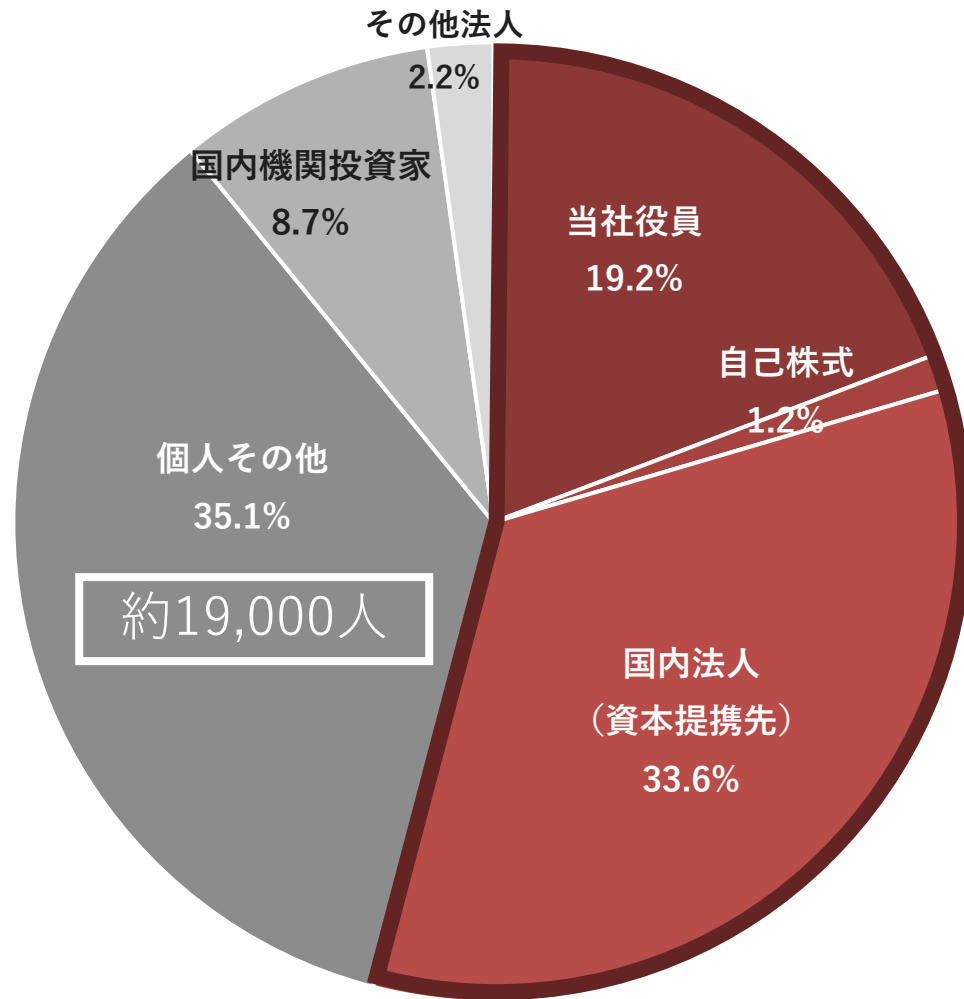
「健康予測（検査値予測モデル）」を開発、健診結果管理システムに実装、提供開始



2025年12月期  
売上高  
10,068百万円

株主構成 (基準日：2025年12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	15.29	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	大同生命保険(株)	6.95	資本業務提携先 (2016年6月～)
4	(株)あまの創健	6.53	資本業務提携先 (上場前より)
5	日本マスタートラスト信託銀行(株) (信託口)	5.58	—
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	(株)大和総研	2.55	資本業務提携先 (2023年11月～)
9	吉成 外史	1.92	当社社外取締役 (監査等委員)
10	アドソル日進(株)	1.76	資本業務提携先 (2019年5月～)
計		54.91	

# 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（4つのコンセプト）

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**

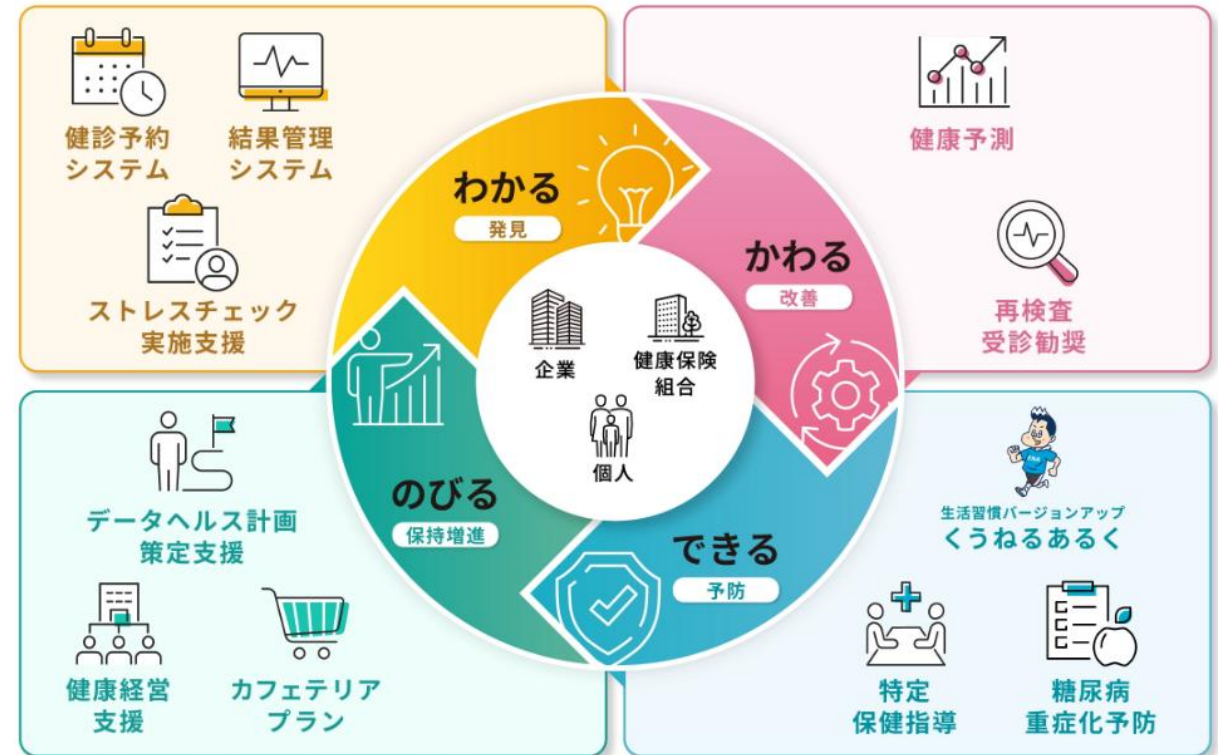


健康づくりを継続し、  
健康寿命が

**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 －



# バリューカフェテリア事業の収益構造

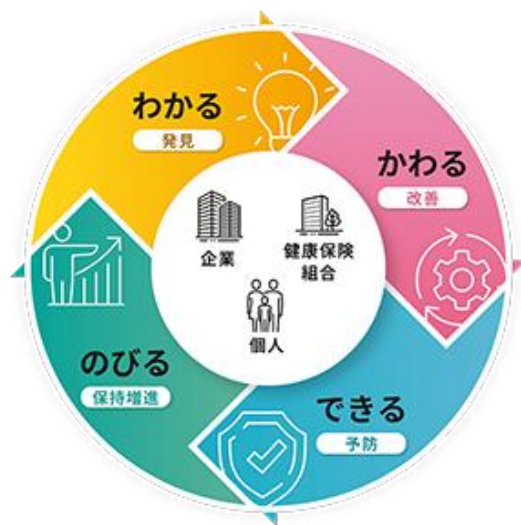
企業、健康保険組合向けに健康管理のワンストップサービスを展開



## 当社事業の独自性と強みについて

強み

### 01 ワンストップサポート



健診事務代行から健診のDX化、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。

企業の健康経営と健康保険組合のコラボヘルス上のさまざまな課題を、当社でワンストップでサポートいたします。

強み

### 02 健診機関ネットワーク



当社は全国4,000件以上の健診機関と提携しており、ネットワークを活かした柔軟な健診対応が可能です。

毎年全国2,000カ所で巡回健診を行っており、被扶養者の受診率アップにもご活用いただけます。

強み

### 03 フルカスタマイズ



#### Full Customize

当社の「バリューカフェテリア®システム」は、お客様のご状況やご要望に応じて、フルカスタマイズが可能です。

健診予約やデータ管理、福利厚生プランなど、必要な機能を選んでご利用いただけます。

# 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

#### 健康保険組合設立支援 コンサルティング

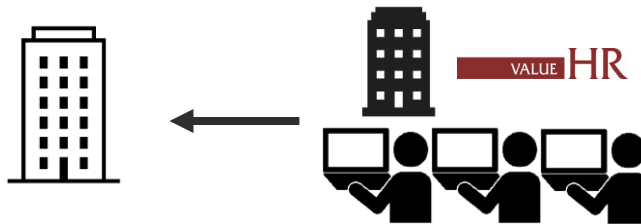


60健保以上の設立支援実績で培ったノウハウで、企業の健康保険組合設立をサポートします。

**支援実績シェア46%\*（業界No.1）**

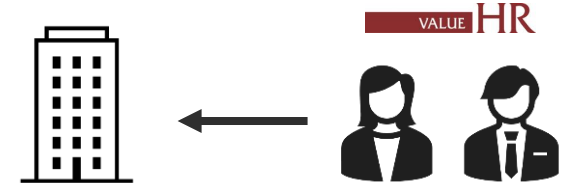
出所：健康保険組合連合会より当社推計(2020年から2025年)

#### 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。

1. 会社概要・事業概要
2. 2025年12月期 決算・業績ハイライト
3. 2026年12月期 業績予想
4. 今後の成長戦略
5. 株主還元

## 2025年12月期決算サマリー

【売上高】 +20.2%の成長、100億円を突破

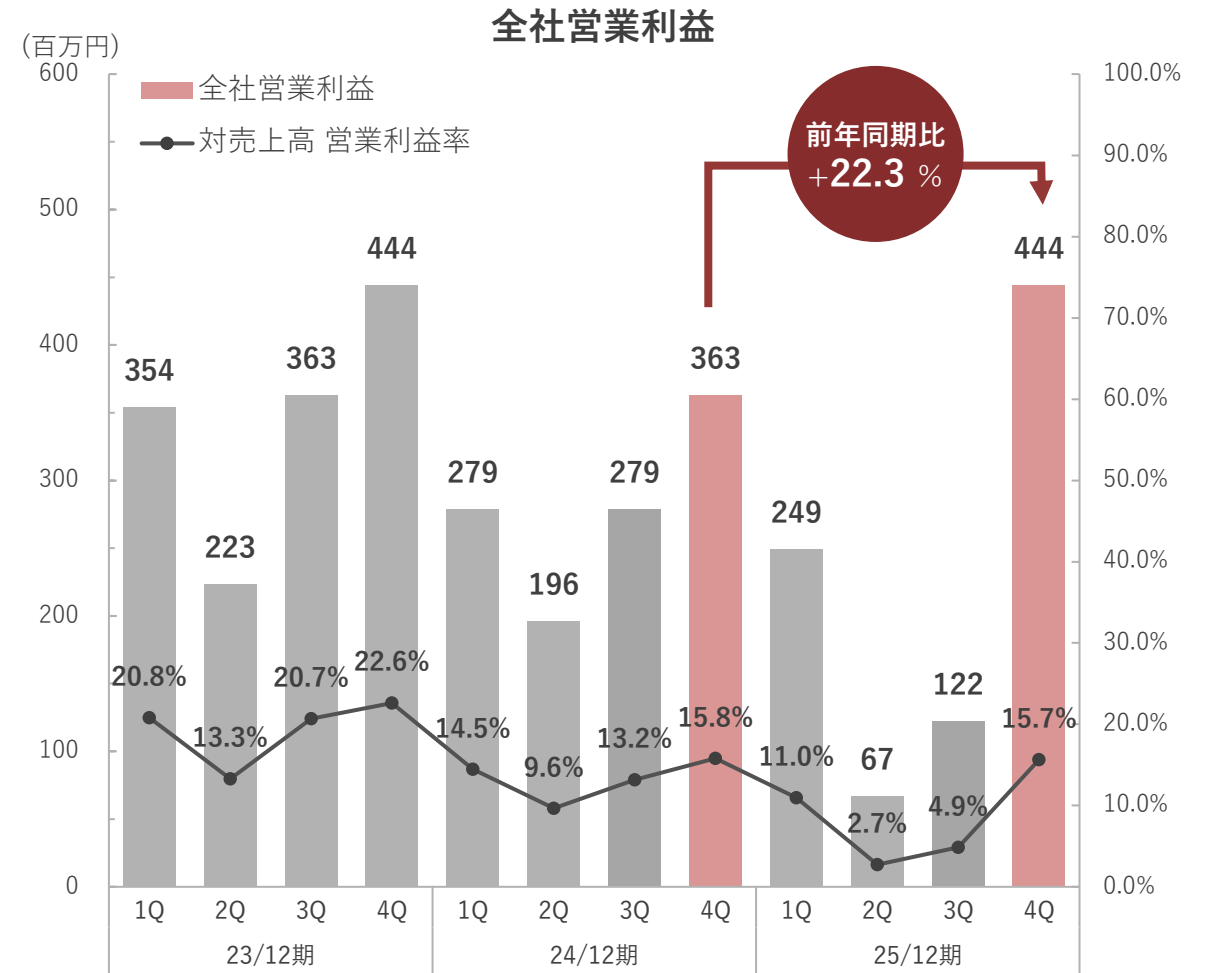
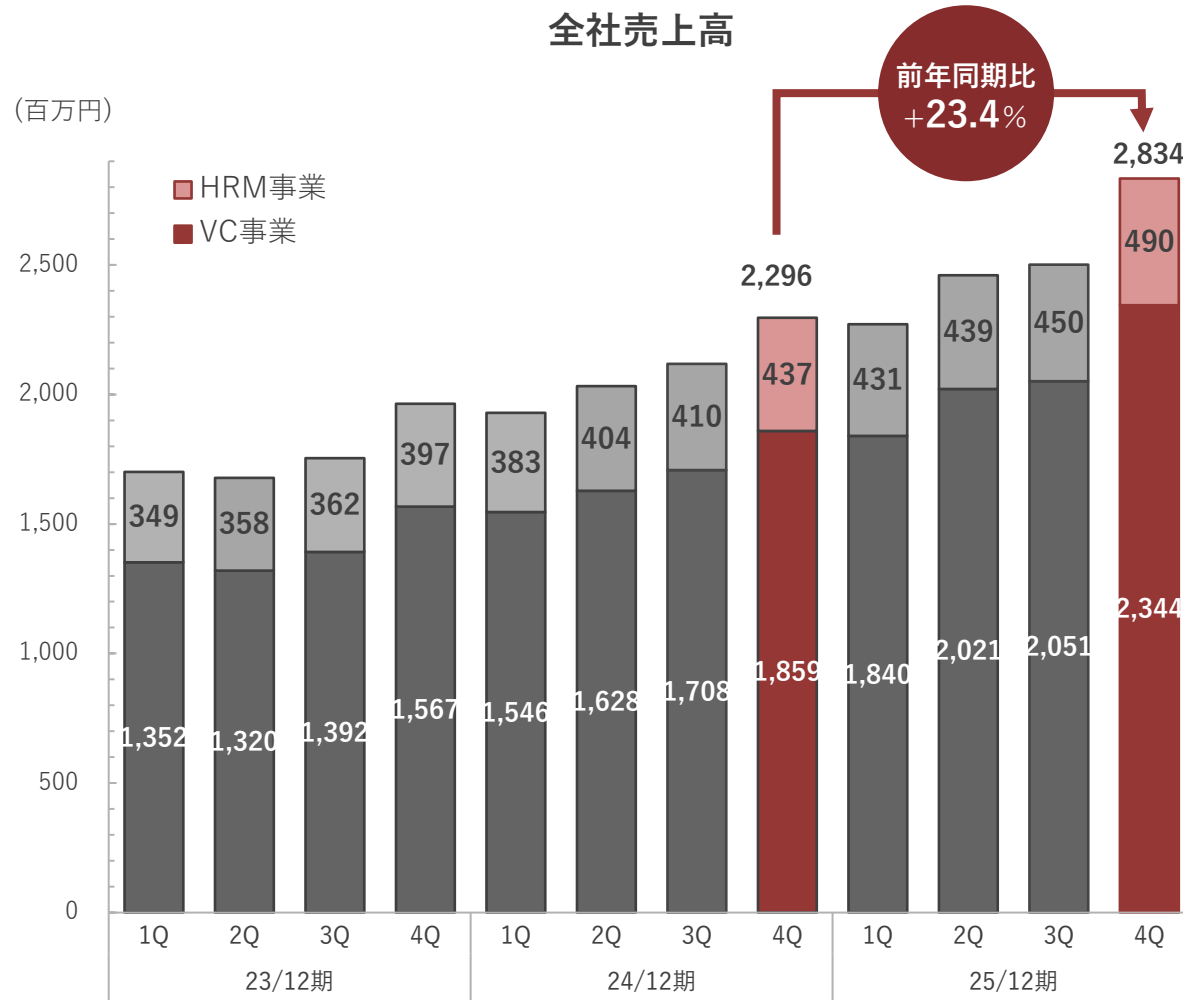
【各種利益】 更なる顧客増加を見越した体制強化への投資と一時的な派遣・業務委託費が重なり、減益  
人件費・オフィス拡張費などの上振れから業績予想には及ばなかったものの、**4Qは改善基調に回帰**

単位：百万円	2024年12月期	構成比	2025年12月期	構成比	前年比
<b>売上高</b>	<b>8,376</b>	—	<b>10,068</b>	—	<b>+20.2%</b>
バリューカフェテリア事業	6,741	80.5%	8,257	82.0%	+22.5%
HRマネジメント事業	1,634	19.5%	1,811	18.0%	+10.8%
<b>営業利益</b>	<b>1,117</b>	<b>13.3%</b>	<b>883</b>	<b>8.8%</b>	<b>△21.0%</b>
バリューカフェテリア事業	1,910	22.8%	1,718	17.1%	△10.1%
HRマネジメント事業	254	3.0%	321	3.2%	+26.3%
全社費用(管理部門)	△1,047	△12.5%	△1,155	△11.5%	+10.3%
<b>経常利益</b>	<b>1,181</b>	<b>14.1%</b>	<b>957</b>	<b>9.5%</b>	<b>△19.0%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>791</b>	<b>9.4%</b>	<b>629</b>	<b>6.2%</b>	<b>△20.5%</b>

## 2025年12月期-全社売上高／営業利益（四半期推移）

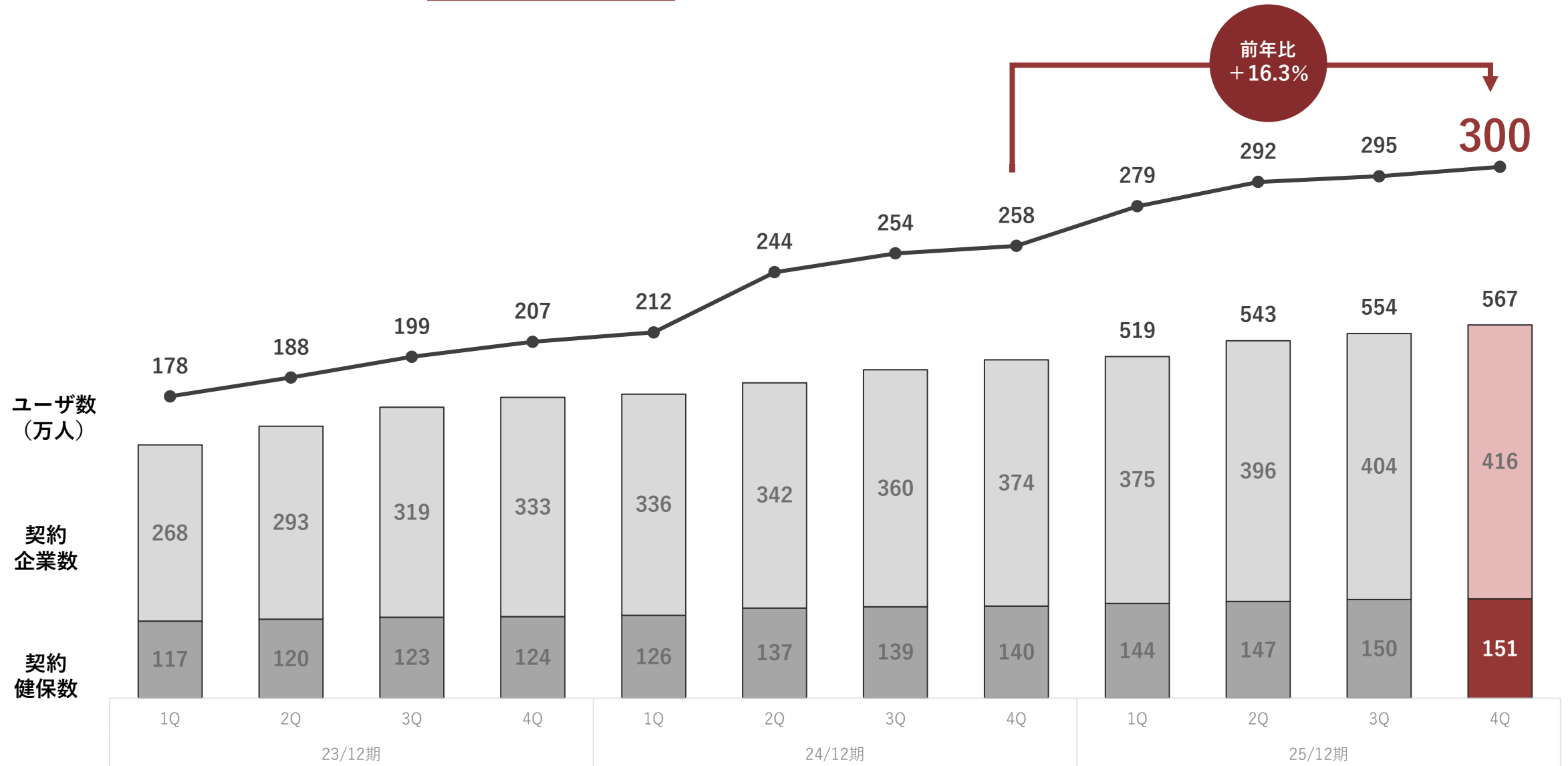
【売上高】 新規顧客の獲得、既存顧客におけるサービス追加受注の増加により、増収

【営業利益】 4Q単独では、売上拡大に加え、費用の増加が一服し、増益に転換



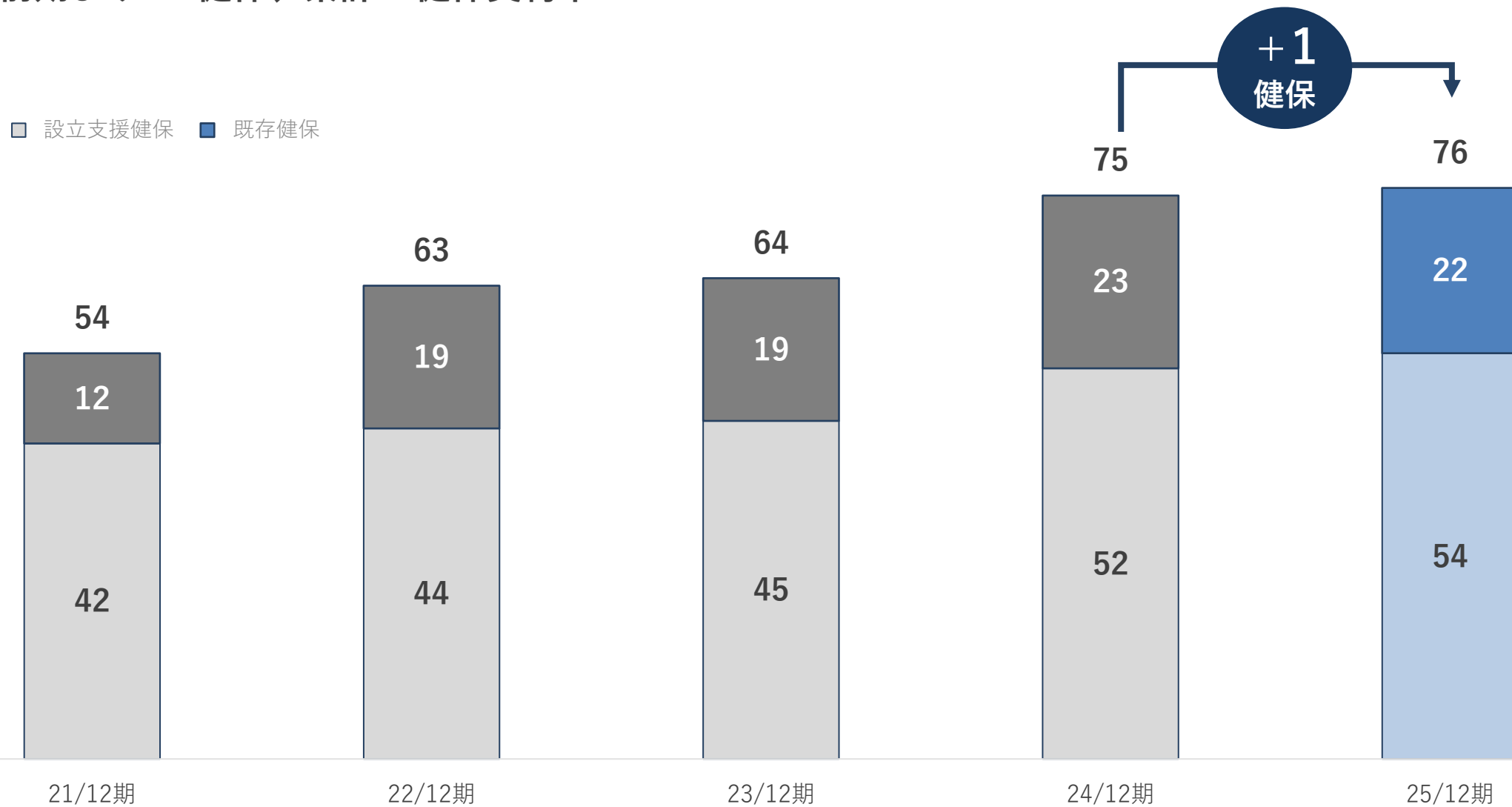
# バリューカフェテリア事業（主要KPI） ユーザ数／契約団体数（企業・健保） 推移

【通期】 ユーザ数+42万人、計300万人を達成



## HRマネジメント事業（主要KPI）契約健保数 推移

【通期】 前期より+1健保、累計76健保契約中

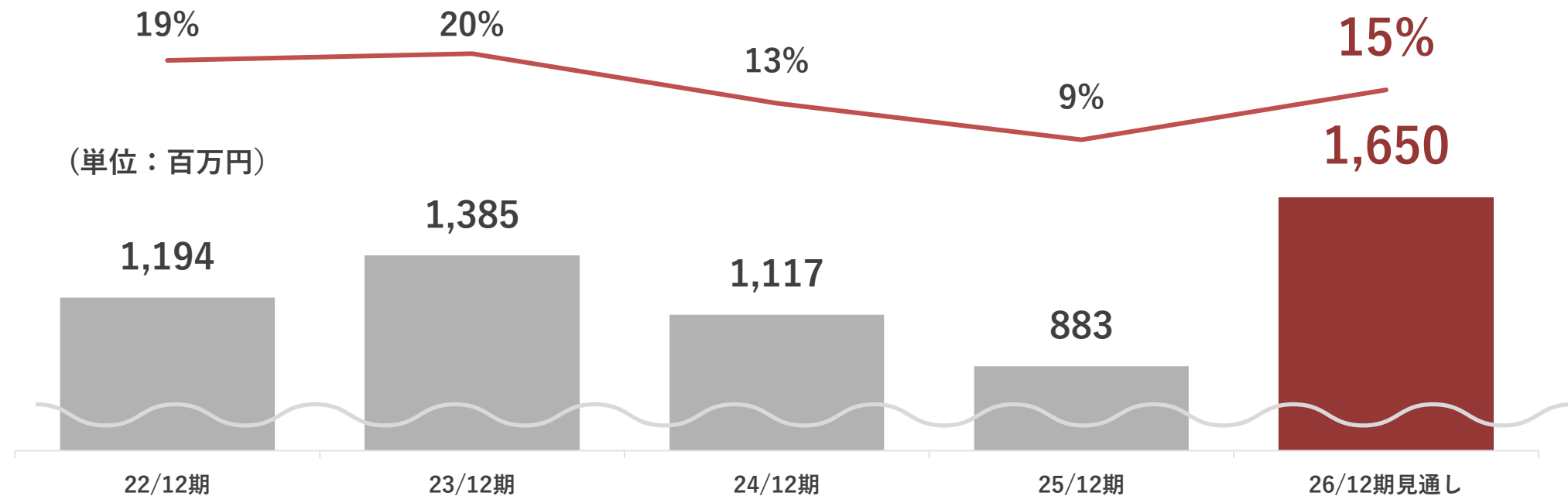


1. 会社概要・事業概要
2. 2025年12月期 決算・業績ハイライト
3. **2026年12月期 業績予想**
4. 今後の成長戦略
5. 株主還元

## 2026年12月期-業績予想ポイント

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し、利益率改善フェーズへ
3. 顧客基盤は300万人を突破し、ストック型収益モデルが拡大中

## 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、110億円

【営業利益】 + 86.9%の成長、16.5億円、過去最高益の更新と持続的な成長軌道へ回帰

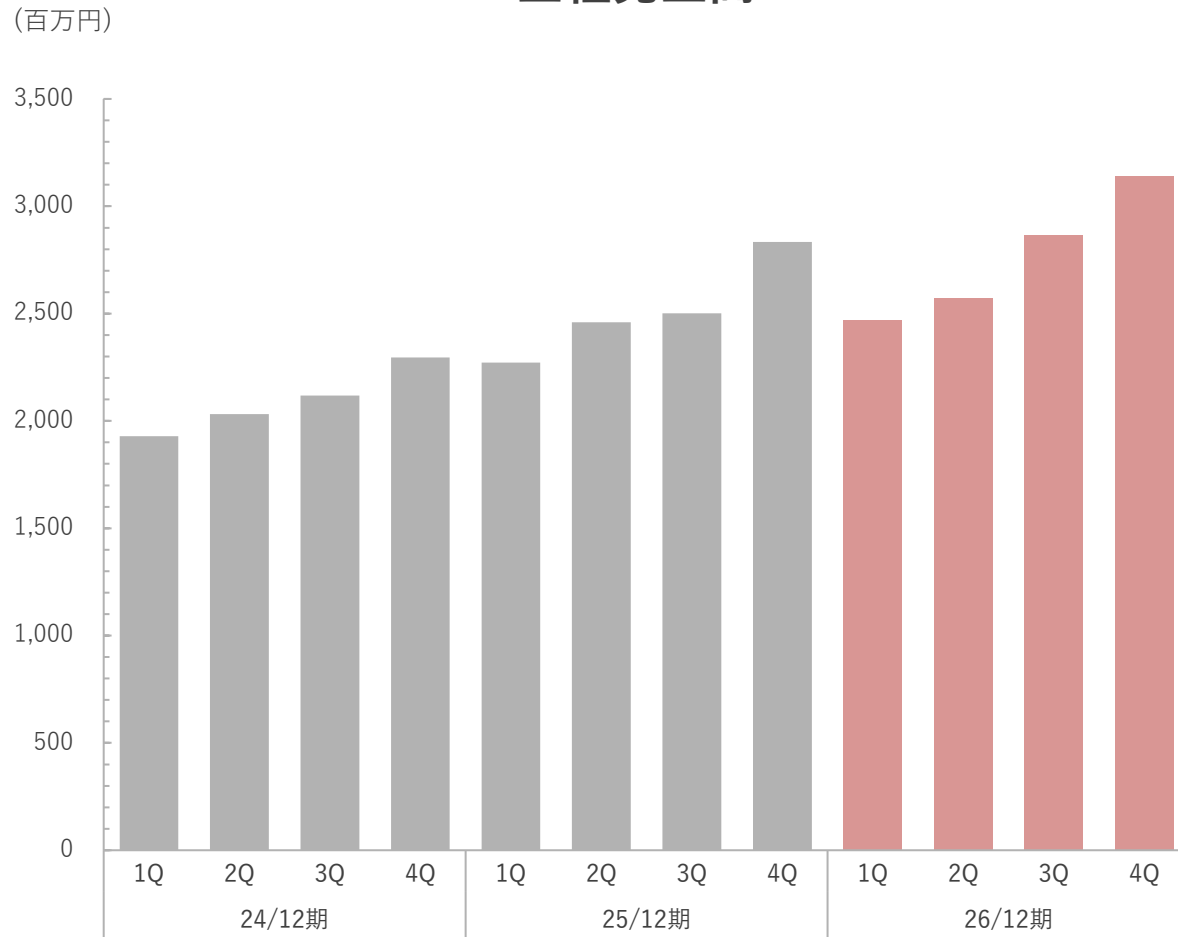
外注依存度の低下と内製化の更なる進展により、コスト構造を是正し、利益率改善フェーズへ

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
<b>売上高</b>	<b>10,068</b>	—	<b>11,000</b>	—	<b>+9.3%</b>
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%
<b>営業利益</b>	<b>883</b>	<b>8.8%</b>	<b>1,650</b>	<b>15.0%</b>	<b>+86.9%</b>
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%
<b>経常利益</b>	<b>957</b>	<b>9.5%</b>	<b>1,630</b>	<b>14.8%</b>	<b>+70.3%</b>
<b>親会社株主に帰属する 当期純利益</b>	<b>629</b>	<b>6.2%</b>	<b>1,050</b>	<b>9.5%</b>	<b>+66.9%</b>

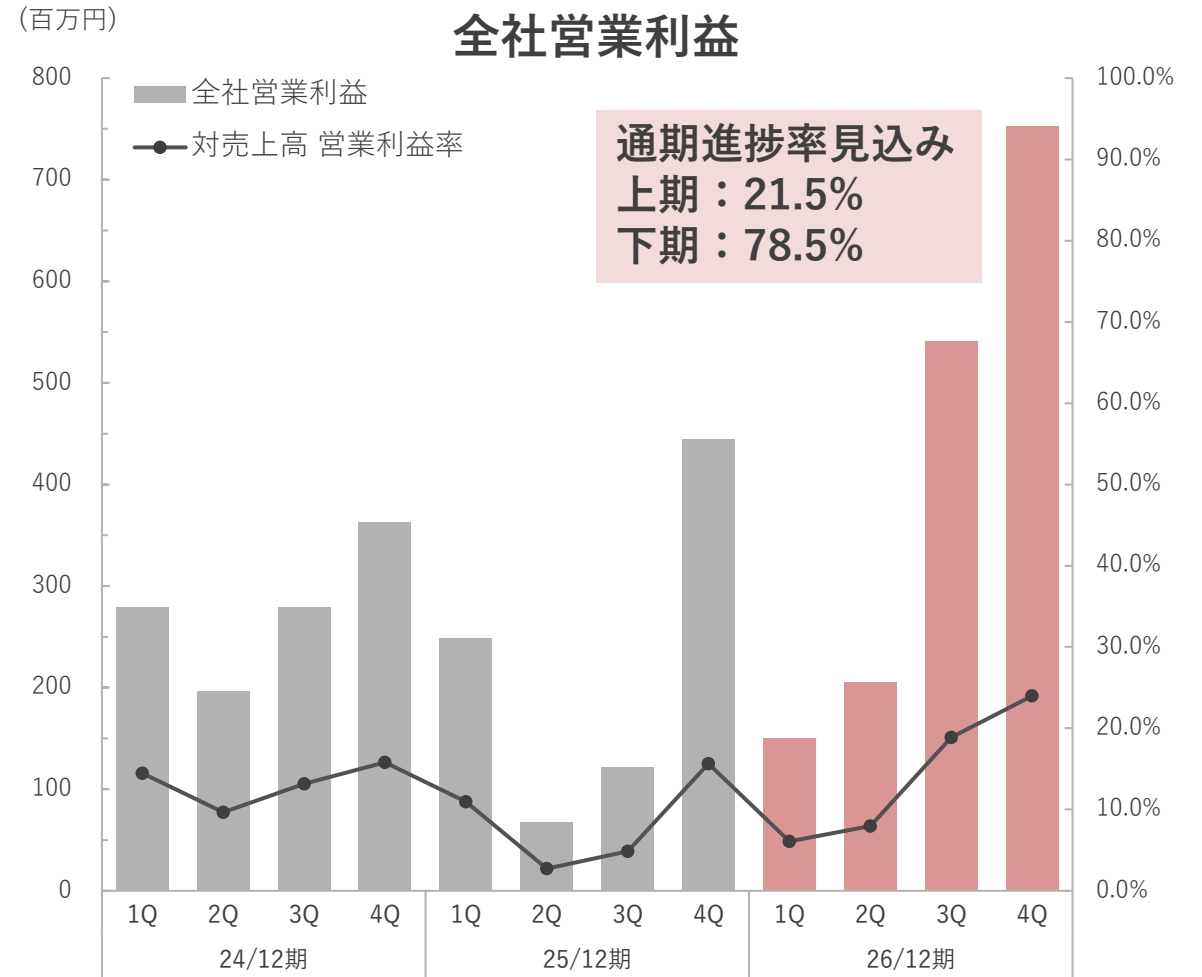
## 全社売上高／営業利益（四半期見通し）

【1Q見通し】 前期後半の採用強化に伴う人件費増と売上の季節性により、一時的に対前年1Q減益の見通し  
 【2Q以降】 新規顧客による売上増加と派遣・業務委託費の一段の縮減から、増益転換を見込む

### 全社売上高



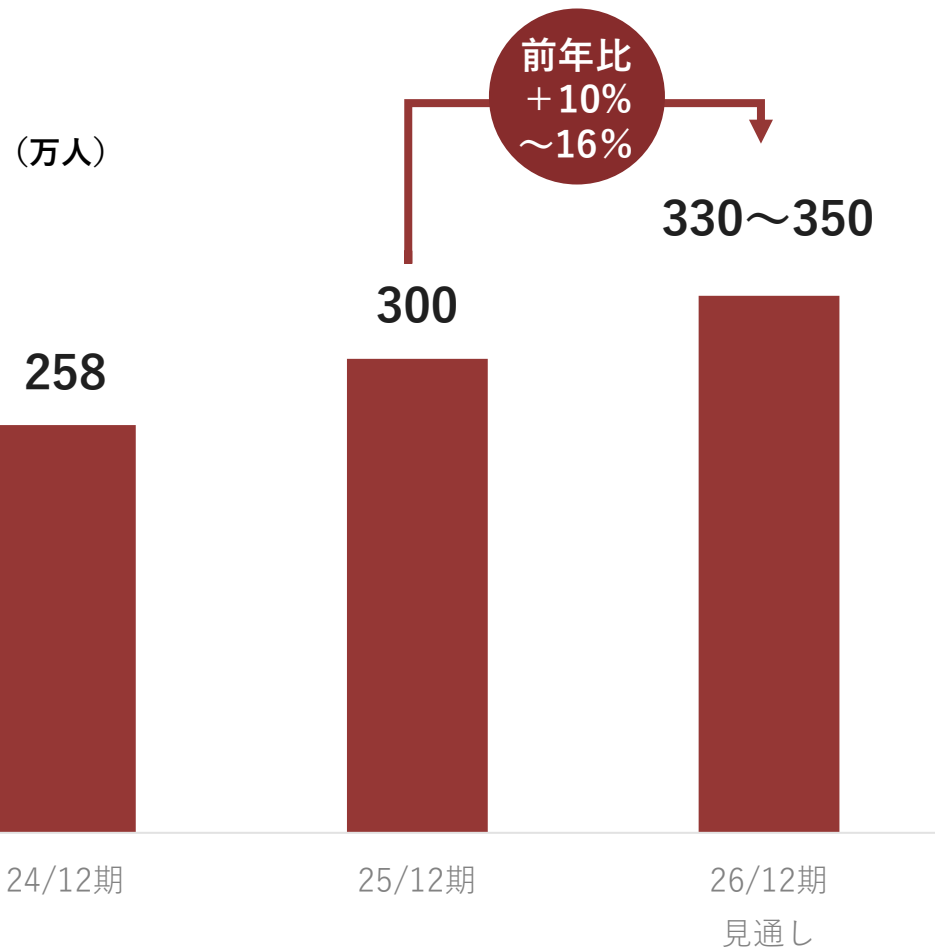
### 全社営業利益



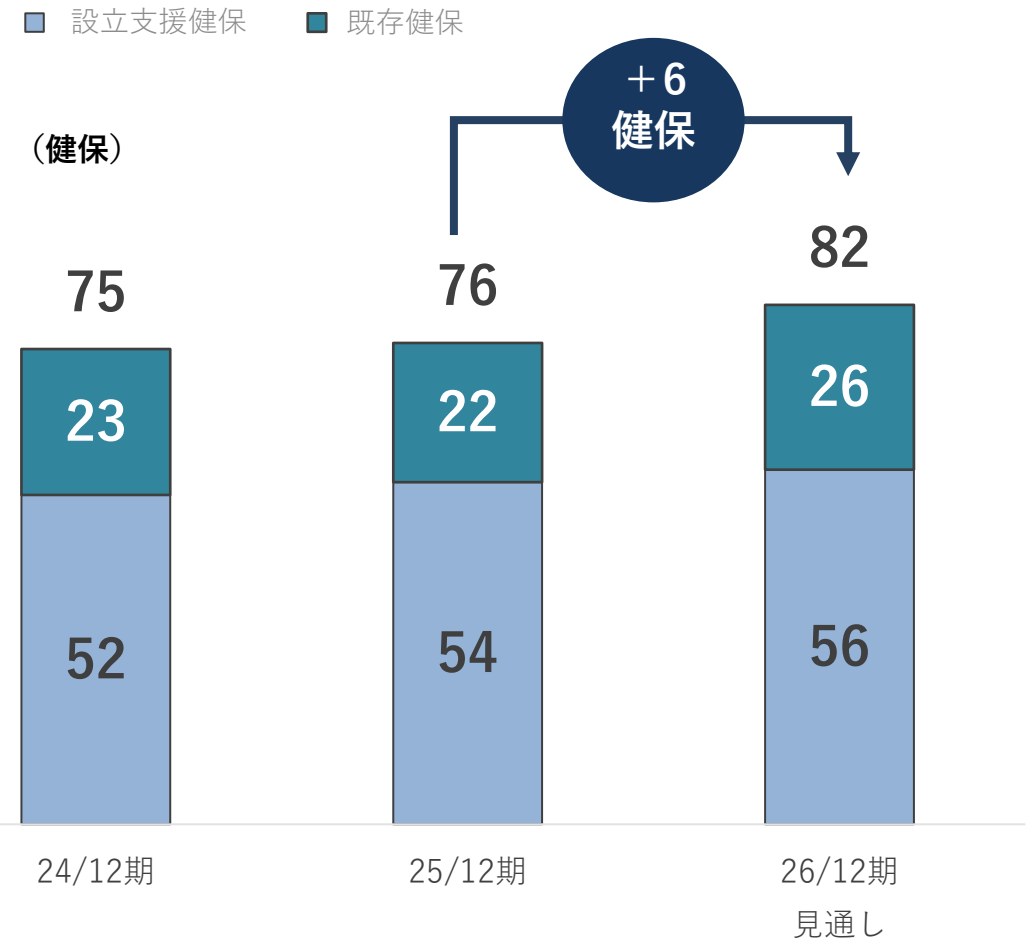
## 主要KPIの見通し

自社の営業活動に加えて、アライアンス強化による提携チャネル経由の新規顧客獲得を計画  
人的資本・健康経営の浸透、アウトソーシング需要の高まりを追い風に、顧客基盤の拡充を目指す

### ユーザー数（バリューカフェテリア事業）



### 契約健保数（HRマネジメント事業）

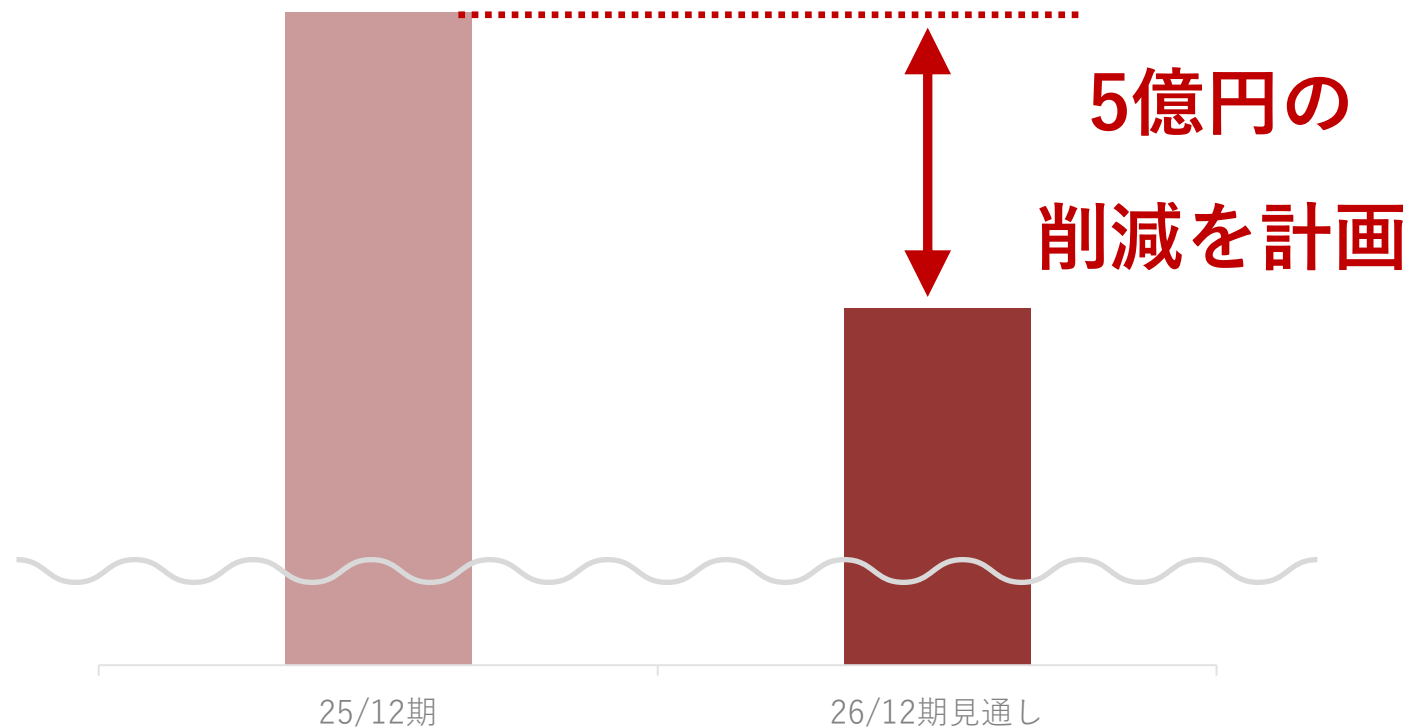


## 収益性の改善－①派遣・業務委託費の削減計画

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



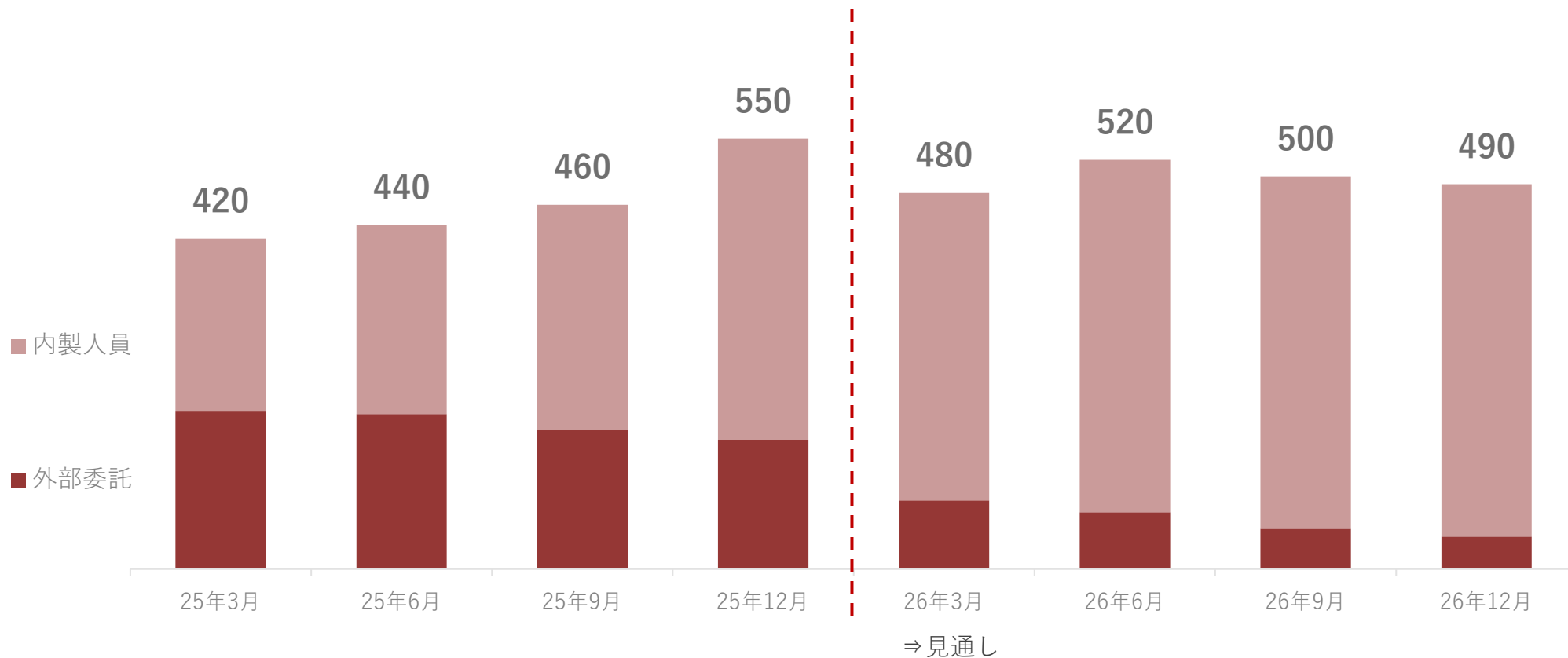
## 収益性の改善②健診結果データ入力業務に係る人員計画

【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

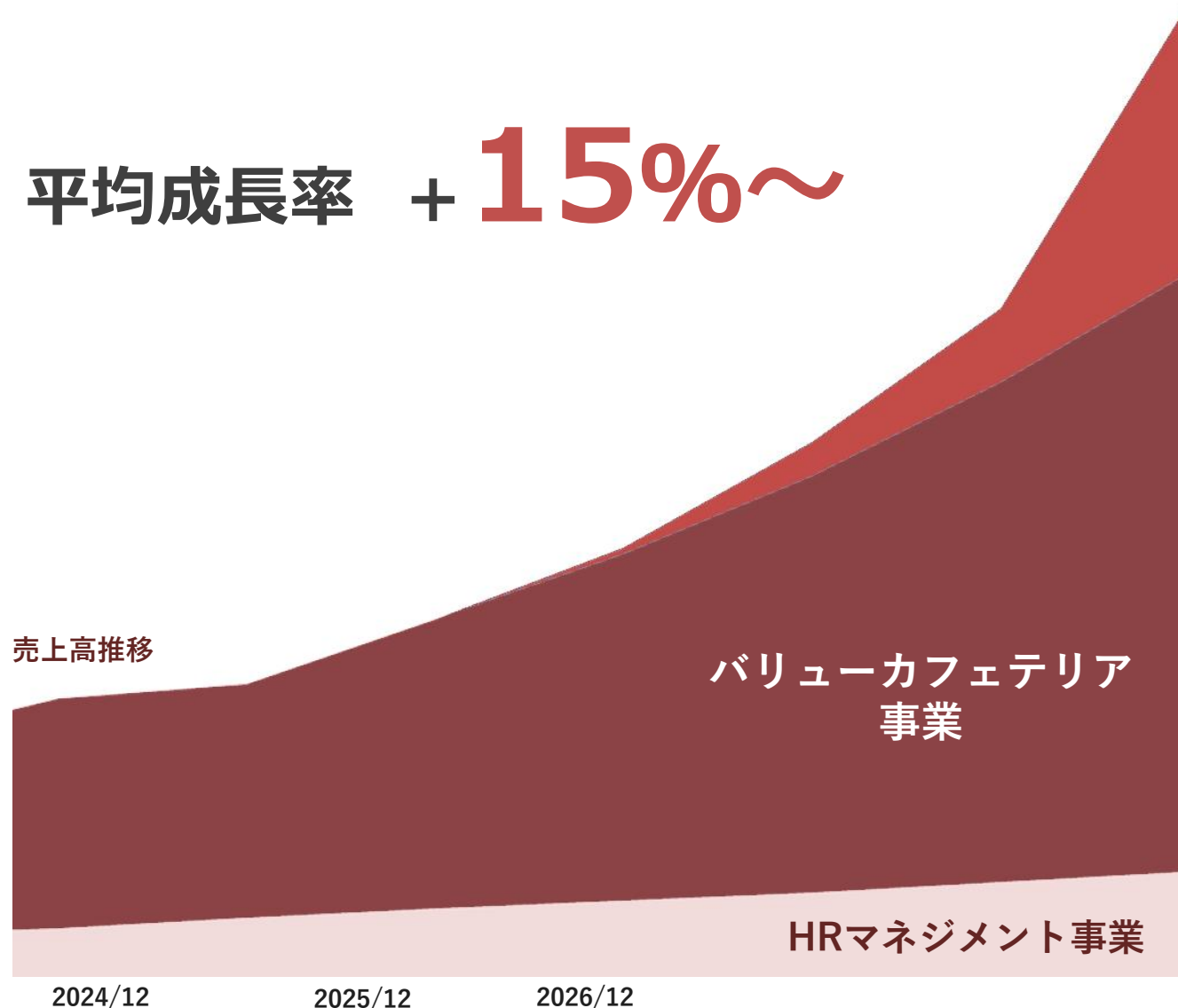
(単位：人)

## 健診結果データ入力業務に係る人員計画



1. 会社概要・事業概要
2. 2025年12月期 決算・業績ハイライト
3. 2026年12月期 業績予想
4. **今後の成長戦略**
5. 株主還元

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

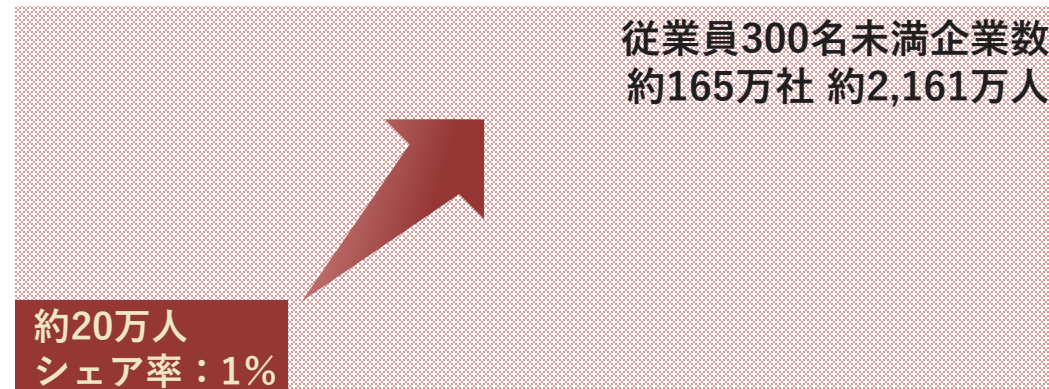
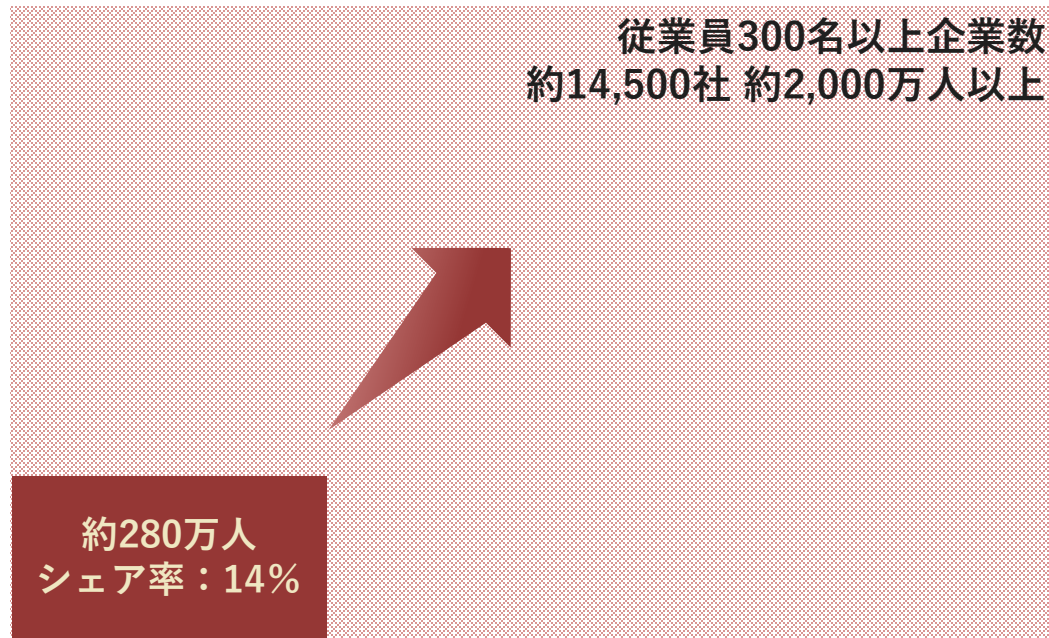
2. 既存顧客の深耕  
既存サービスの機能拡充、価格改定、  
追加受注によるARPU向上

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、資本・業務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	東京海上日動
大和総研	株式会社法研
RELO CLUB	Mental Health Technologies

## 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)

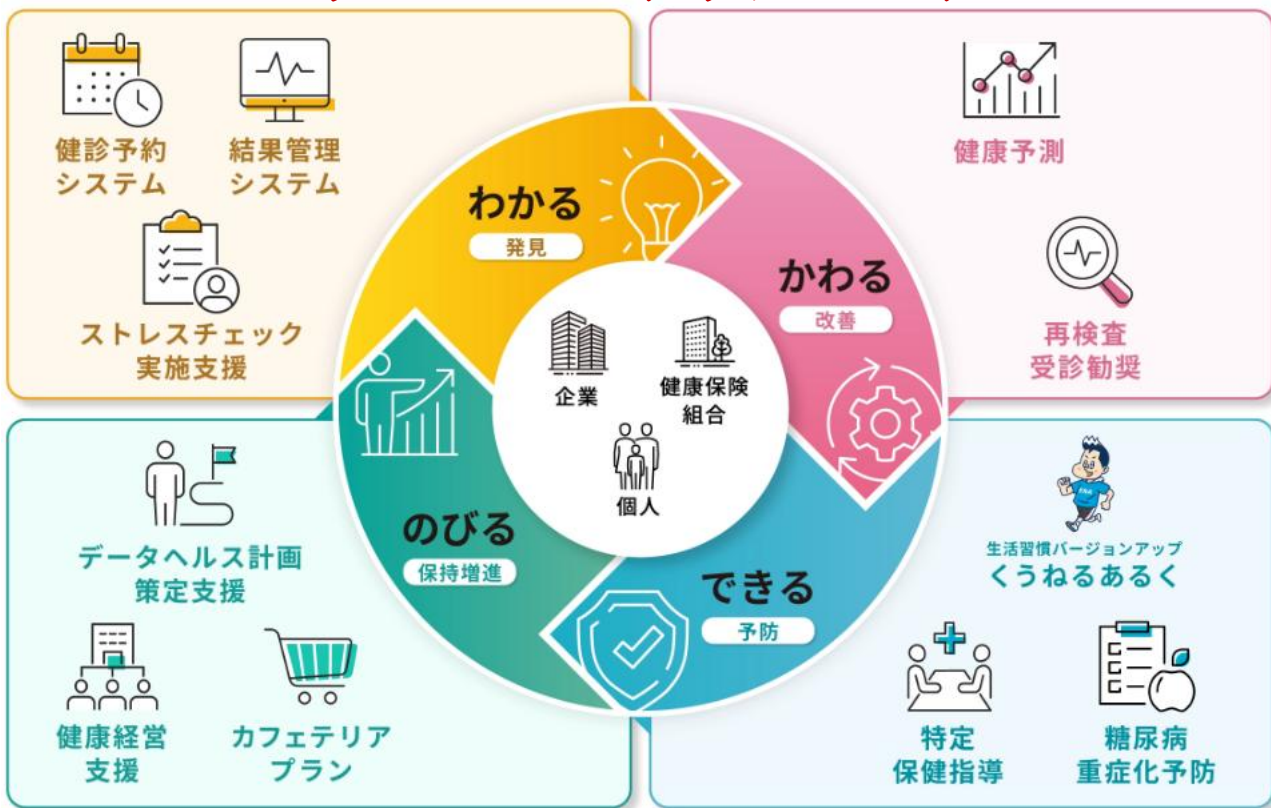
ほか提携健診機関・金融機関など

## 2. 既存顧客の深耕－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

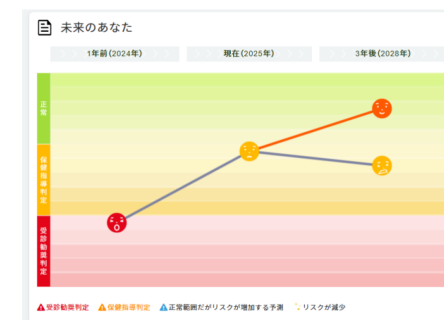
健診データの利活用による既存サービスの既存拡充および新規サービスの研究開発を継続  
顧客要望多数の機能開発を行い、追加受注の最大化を見込む

(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 －



■健康予測機能 画面イメージ



### ■2025年度の開発

- ・健康予測モデル
- ・特殊健診管理システム
- ・ストレスチェック80項目
- ・健診予約システムの機能拡充

### ■2026年度から (重点課題)

- ・アプリの開発&リリース予定
- ・カフェテリアプランのバージョンアップ
- etc.



## 2. 既存顧客の深耕—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ー生成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

#### 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ーフォーマー分析
- ✓ 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



# 4. HRマネジメント事業—健保BPOのシェア拡大、BPOセンター拡大による体制強化

## ●健康保険組合の市場シェア

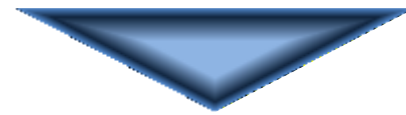
単一/連合健保  
組合管掌健康保険  
1,123/1,714万人

シェア率6.8%  
**76** 健保



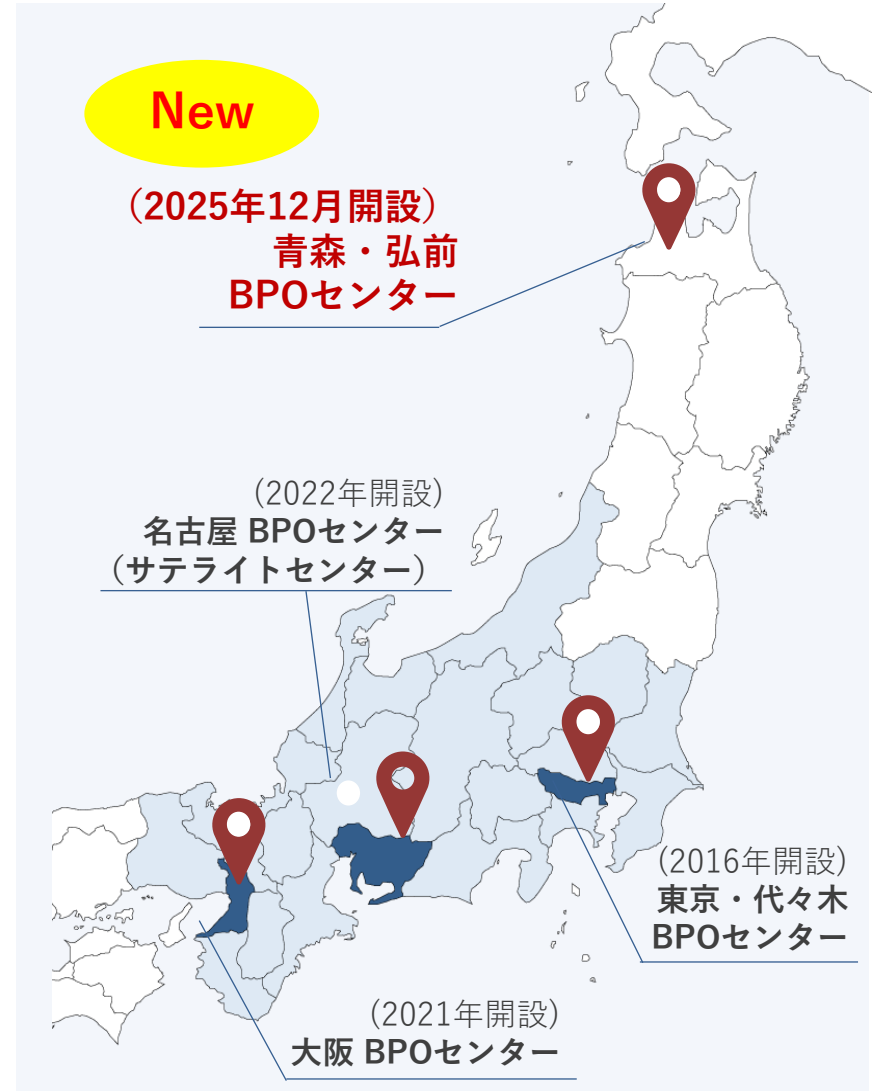
## ●健康保険組合の抱える課題

- ・ 課題①  
健保職員の定年退職
- ・ 課題②  
補充人材不足  
運営負荷の増加
- ・ 課題③  
保健事業の高度化



**BPOサービス需要増**

## ●BPOセンター拡大による体制強化



## 5. 【新規関連事業】健診機関支援サービス（送客支援）

健診機関向けに人間ドックや定期健康診断などの受診者を送客する支援サービスを展開中  
 売上規模は現段階では相対的に小さいものの、高い収益性と大きな潜在市場を背景に、今後の成長領域と位置づけ

### 送客支援サービス



#### ■ 仕組み

健診機関から当社専用の「健診予約枠」を提供いただき、当社の健診予約システム利用顧客を送客。送客数に応じて手数料が発生する収益モデル

#### ■ 健診機関のメリット

- a) 集客力向上による売上拡大
- b) ネット予約による業務負担軽減

#### ■ 当社の競争優位性

- a) 全国4,000機関超の健診機関ネットワーク
- b) 300万人の送客対象ユーザー基盤

### 潜在市場規模

現在、健診機関**約150機関**が送客支援サービスをご利用中。  
 さらなる契約拡大を推進。市場規模が約1兆円

健診・人間ドック市場規模推移  
 9,810億円\*<sup>1</sup>

約1億円  
 施設数154  
 受診者30万人

\*<sup>1</sup>株式会社矢野経済研究所公表の健診・人間ドック市場に関する調査(2025年)  
 健診の受診金額ベース、但し地方自治体や健康保険組合からの補助金含む。

[https://www.yano.co.jp/press-release/show/press\\_id/3968](https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3968)

1. 会社概要・事業概要
2. 2025年12月期 決算・業績ハイライト
3. 2026年12月期 業績予想
4. 今後の成長戦略
5. **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  
**株主様への安定的な利益還元を重視する観点から、配当予想、株主優待とも変更なし。**

## 【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**



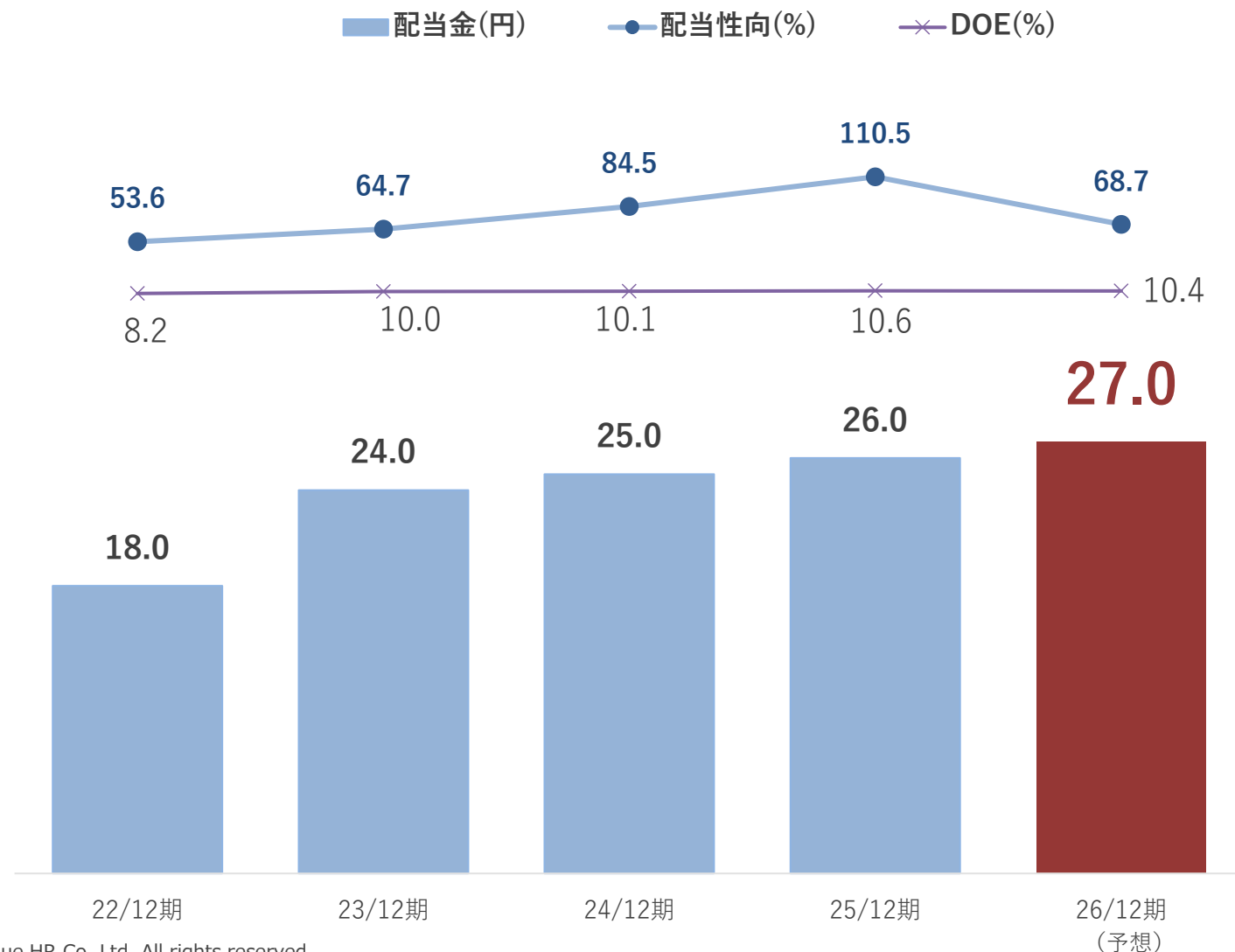
## 【株主優待】

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)	1株あたり配当金 (2025年12月期実績)	株主優待	配当 & 優待 利回り
141,600円 ※2026年2月10日終値	<b>26.00円</b>	【1年目】 <b>2,500Pt</b> (6,600円会費無料)	<b>8.3%</b>
		【2年目】 <b>3,500Pt</b> (6,600円会費無料)	<b>9.0%</b>
		【3年以上】 <b>5,000Pt</b> (6,600円会費無料)	<b>10.0%</b>

## 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。



### 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)

**27.00**円  
 中間 13.50円  
 (対前年 + 0.50円増配)  
 期末 13.50円  
 (対前年 + 0.50円増配)

## 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！



## ◆ 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

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

もっと優遇されたい株主のための優待ランキング!!

100%ムックシリーズ [完全ガイドシリーズ416]

株主優待完全ガイド 2026年版

桐谷さんの神優待

優待を知り尽くしたプロ・投資家たちが!!  
お得な銘柄だけ選びました!!

株主優待  
ランキング  
341

BEST BUY

2026年最新版カタログ

お米・食品 人気店の食事券 全国の名産品  
ギフトカタログ 割引乗車券 ホテル宿泊券  
日用品&雑貨 金券&QUOカード

総利回りで  
お得度が  
すぐわかる!!

優待品のジャンルごとにベストを決定!

ジャンル別優待最強銘柄  
ランキング 1 位

# 各種SNSにて最新情報配信中！

## ▼各種SNS等へ最新情報発信中!▼

公式メールマガジン



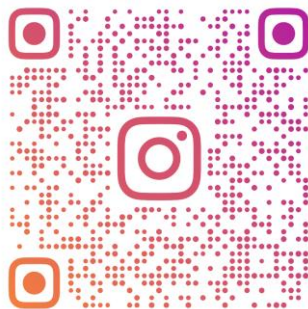
note



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(^.^)♪!**

# 質疑応答、1Q決算発表日のご案内

質疑応答は事前に皆様からいただいたご質問へ回答いたします。

1Q決算発表日

**5/14 (木)** 16:00頃予定

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](mailto:info@valuehr.com)

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