

# 決算説明資料

2023年12月期 第1四半期

2023年5月12日

KINJIRO co., ltd.

勤次郎株式会社

1

2023年 12月期 第1四半期実績

---

2

成長戦略

3

トピックス

# 2023年12月期第1四半期 ハイライト

## ■ 主要KPI

|             |                         |
|-------------|-------------------------|
| 売上高         | 前期比158百万円増加の966百万円      |
| 経常利益        | 前期比32百万円増加の142百万円       |
| クラウドライセンス数  | 前期末から22,645人増加の465,161人 |
| リカーリングレベニュー | 年平均伸長15.8%（過去5年間）       |
| ARPU        | 勤次郎Enterpriseは351円      |
| クラウド解約率     | 解約率0.20%と引き続き低位安定       |

# 2023年12月期第1四半期 連結決算サマリー

|       | 実績     | 上期業績予想に対する達成率 | 前年同期比 |
|-------|--------|---------------|-------|
| 売上高   | 966百万円 | 50%           | +20%  |
| 営業利益  | 142百万円 | 60%           | +30%  |
| 経常利益  | 142百万円 | 61%           | +30%  |
| 当期純利益 | 91百万円  | 59%           | +21%  |

## 連結損益計算書

(単位：百万円)

|       | 2023年12月期<br>上期業績予想 | 2023年12月期<br>第1四半期実績 | 達成率<br>(%) | 2022年12月期<br>第1四半期実績 | 前年同期比<br>(%) |
|-------|---------------------|----------------------|------------|----------------------|--------------|
| 売上高   | 1,938               | 966                  | 50%        | 808                  | +20%         |
| 営業利益  | 238                 | 142                  | 60%        | 109                  | +30%         |
| 経常利益  | 235                 | 142                  | 61%        | 109                  | +30%         |
| 当期純利益 | 156                 | 91                   | 59%        | 75                   | +21%         |

# 事業別売上前年同期比

## ■ 売上高

(単位：百万円)

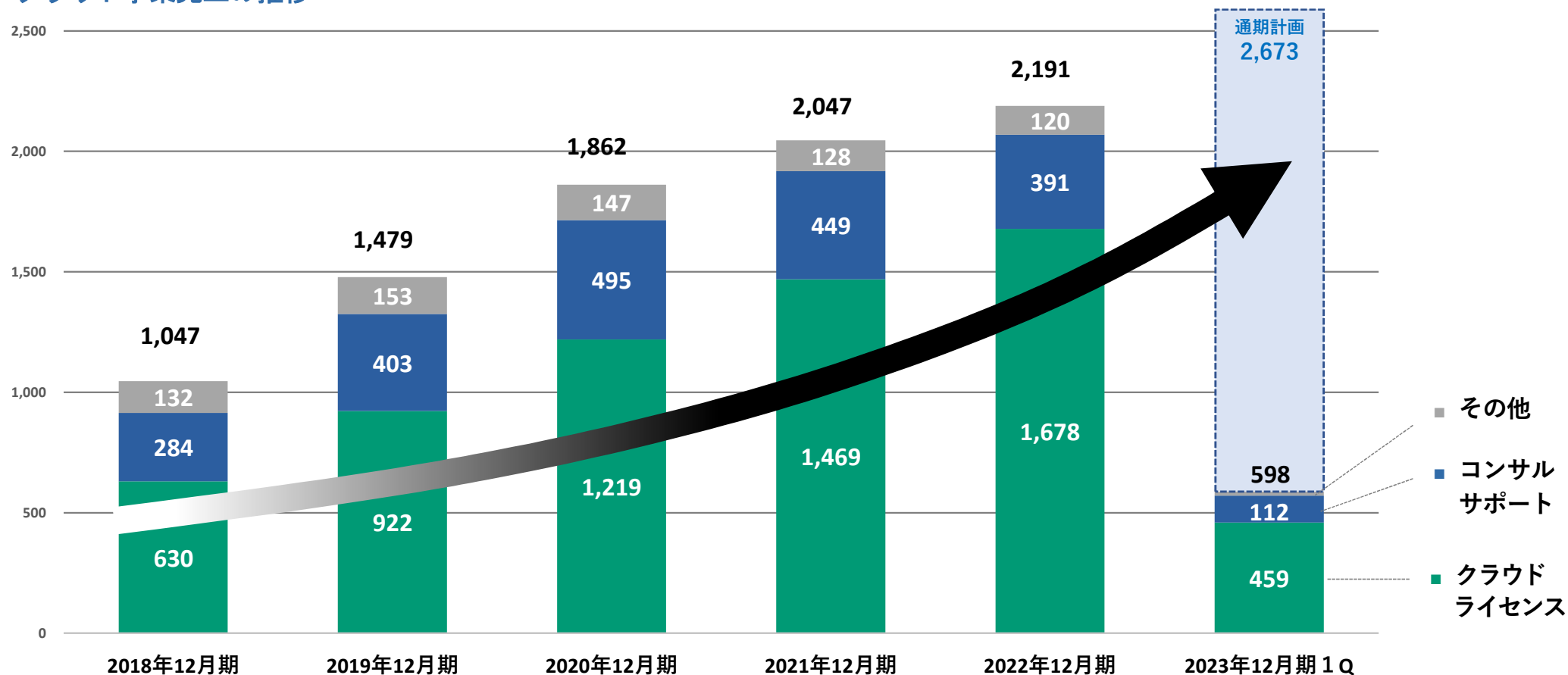
| 事業区分          | 売上区分           | 2022年12月期<br>第1四半期 実績 | 2023年12月期<br>第1四半期 実績 | 前年同期比 |
|---------------|----------------|-----------------------|-----------------------|-------|
| クラウド事業        | クラウドライセンス      | 396                   | 459                   | +16%  |
|               | クラウドコンサルサポート   | 85                    | 112                   | +32%  |
|               | 上記以外           | 24                    | 25                    | +5%   |
|               | クラウド事業計        | 506                   | 598                   | +18%  |
| オンプレミス事業      | プレミアムサポート      | 145                   | 141                   | ▲3%   |
|               | ソフトウェア製品       | 73                    | 69                    | ▲5%   |
|               | ソフトウェアコンサルサポート | 58                    | 55                    | ▲4%   |
|               | 就業情報端末         | 23                    | 52                    | +123% |
|               | オンプレミス事業計      | 300                   | 319                   | +6%   |
| HRM事業 計       |                | 808                   | 918                   | +14%  |
| 不動産賃貸事業       |                | -                     | 48                    | -     |
| 売上高           |                | 808                   | 966                   | +20%  |
| リカーリング・レベニュー※ |                | 548                   | 607                   | +11%  |

※ クラウドライセンス、プレミアムサポート等で構成されています。

# クラウド事業売上

- クラウドライセンス売上は前年同期比+16%の459百万円と増加
- コンサルサポート売上は導入支援件数が増加したことにより前年同期比+32%の112百万円に増加  
(1件当たりの単価は導入支援の生産性を上げたことで低下しています)
- その他の売上(就業情報端末等)は前年同期比+5%の25百万円

クラウド事業売上の推移 (単位: 百万円)



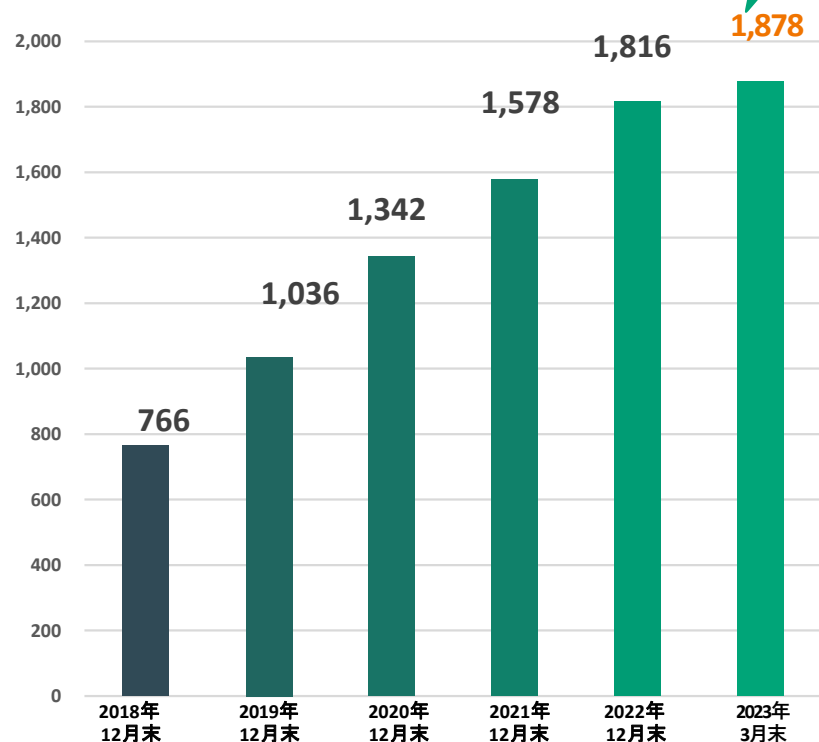
# 契約社数および契約ライセンス数

## ■ 契約ライセンス数は年平均成長率24.0%と高い成長

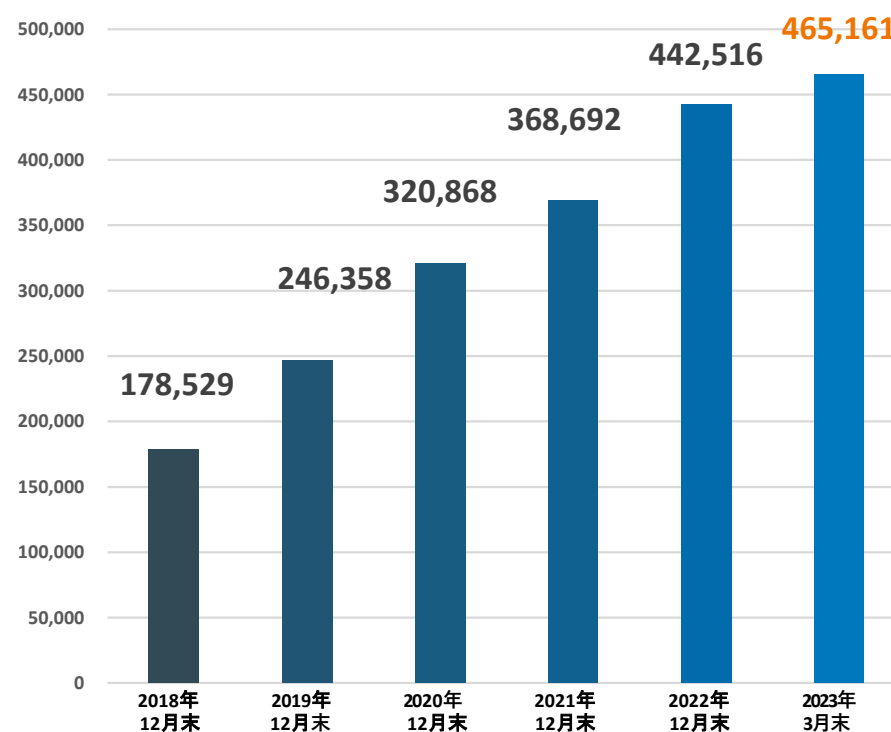
24.0%  
年平均成長率 (19/3-23/3)  
70.7%  
前年同期間比

22.8%  
年平均成長率 (19/3-23/3)  
98.4%  
前年同期間比

クラウド形態での契約社数 (社)



クラウド形態での契約ライセンス数 ※ (人)



※契約ライセンス数は、顧客企業の1従業員が複数サービス（就業・人事・給与・ヘルスライフ）の利用がある場合でも1（人）として集計しています

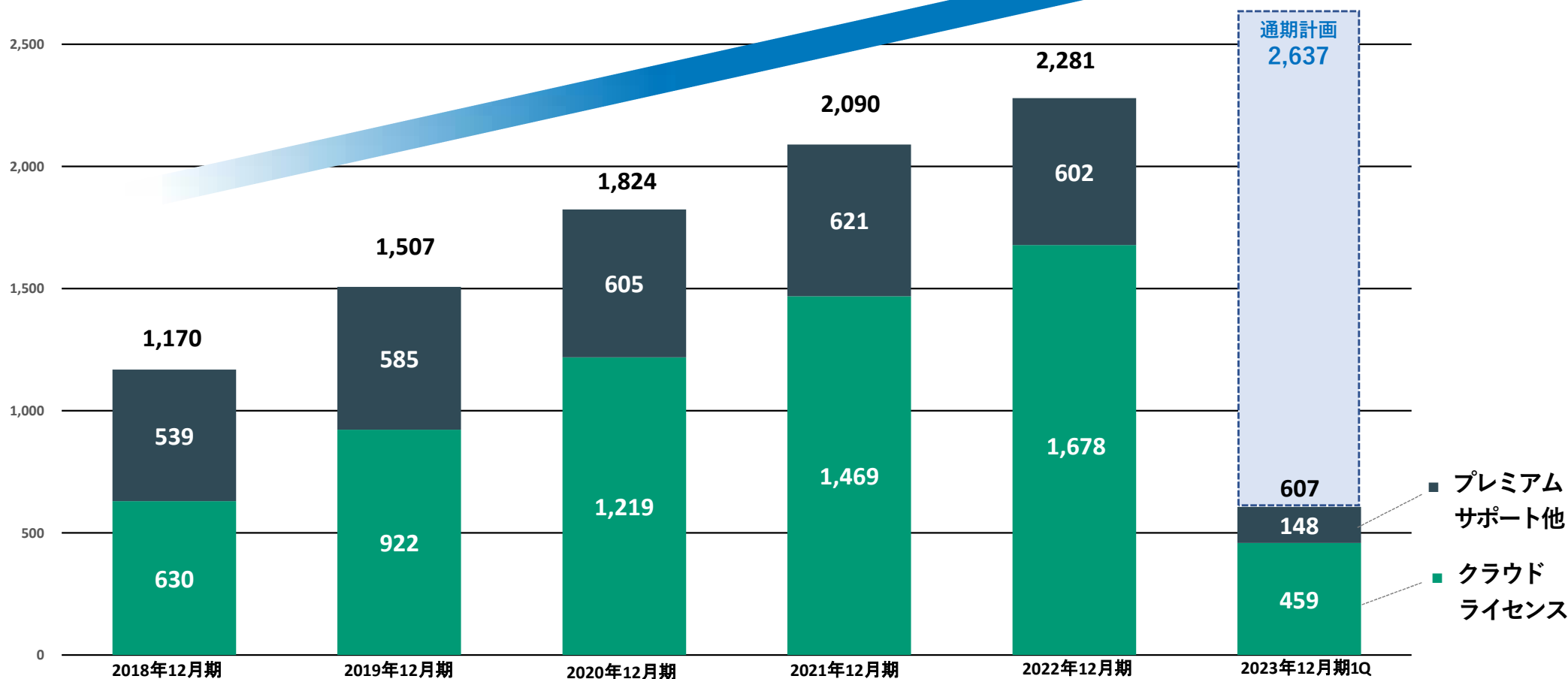
## ARPUの推移

| ARPU       | 2021年6月 | 2021年9月 | 2021年12月 | 2022年3月 | 2022年6月 | 2022年9月 | 2022年12月 | 2023年3月 |
|------------|---------|---------|----------|---------|---------|---------|----------|---------|
| Enterprise | 350円    | 349円    | 351円     | 353円    | 353円    | 351円    | 353円     | 351円    |
| Smart      | 153円    | 153円    | 160円     | 117円    | 117円    | 115円    | 117円     | 126円    |

# 売上高：リカーリングレベニュー売上高の推移

■ クラウドライセンス売上とプレミアムサポート売上で構成されるリカーリングレベニュー売上高は順調に成長

リカーリングレベニュー売上高（単位：百万円）



15.8%

年平均成長率  
(19/3—23/3)

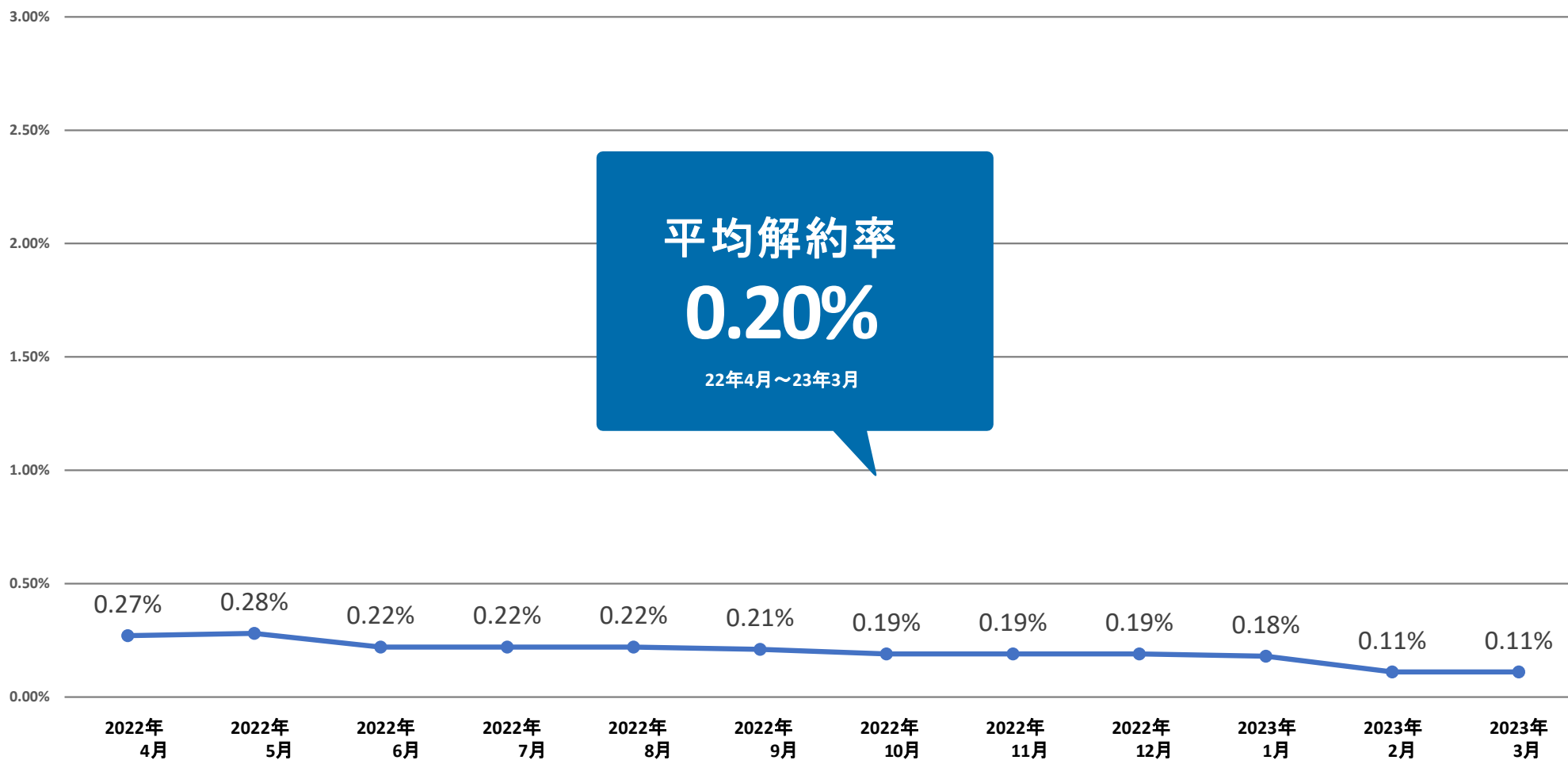


# クラウド解約率

## ■ クラウド月次平均解約率は0.20%と低位安定

### クラウド解約率※

解約となるケースは企業統合等により親会社に運用方法を合わせるといったケースが比較的多い。



※月次平均解約率。当月解約ユーザーに対する収益÷前月末収益で算出

# オンプレミス事業売上

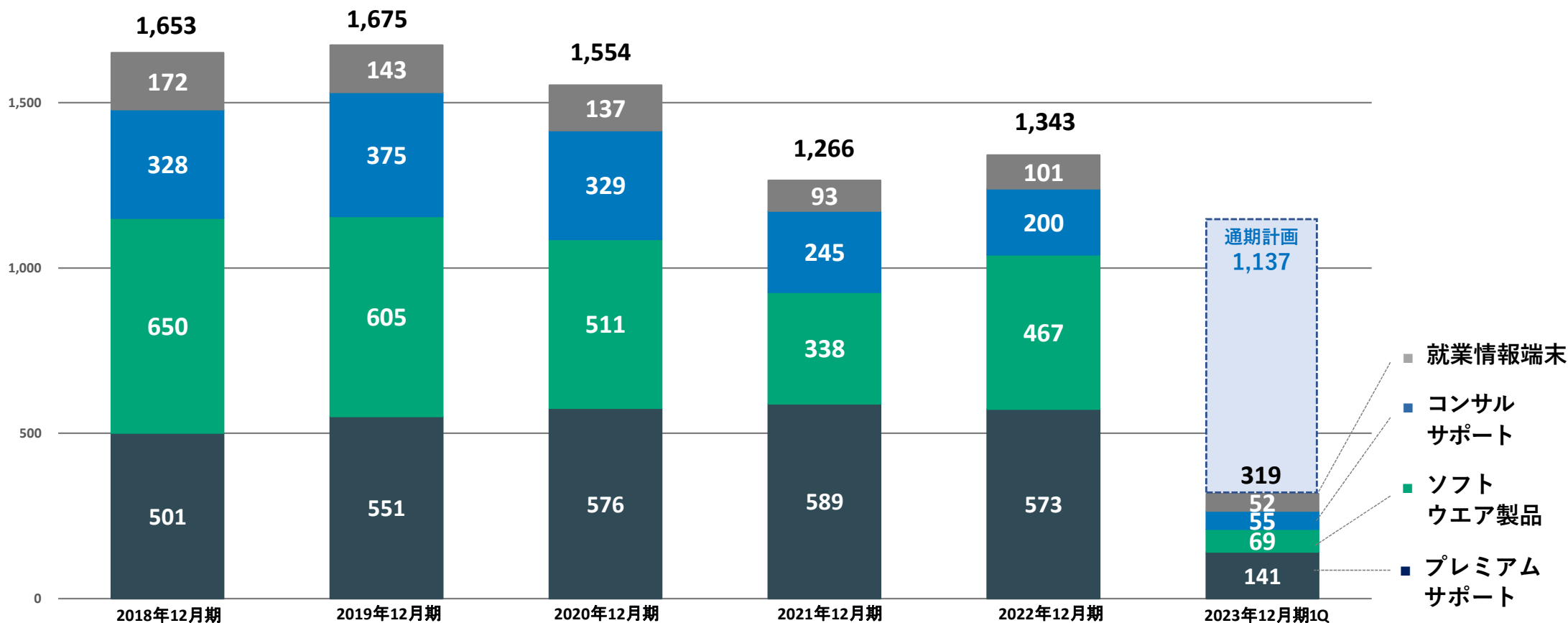
■プレミアムサポート売上については前年同期比▲3%の141百万円

■ソフトウェア製品売上は前年同期比▲5%の69百万円

ソフトウェアコンサルサポート売上は前年同期比▲4%の55百万円

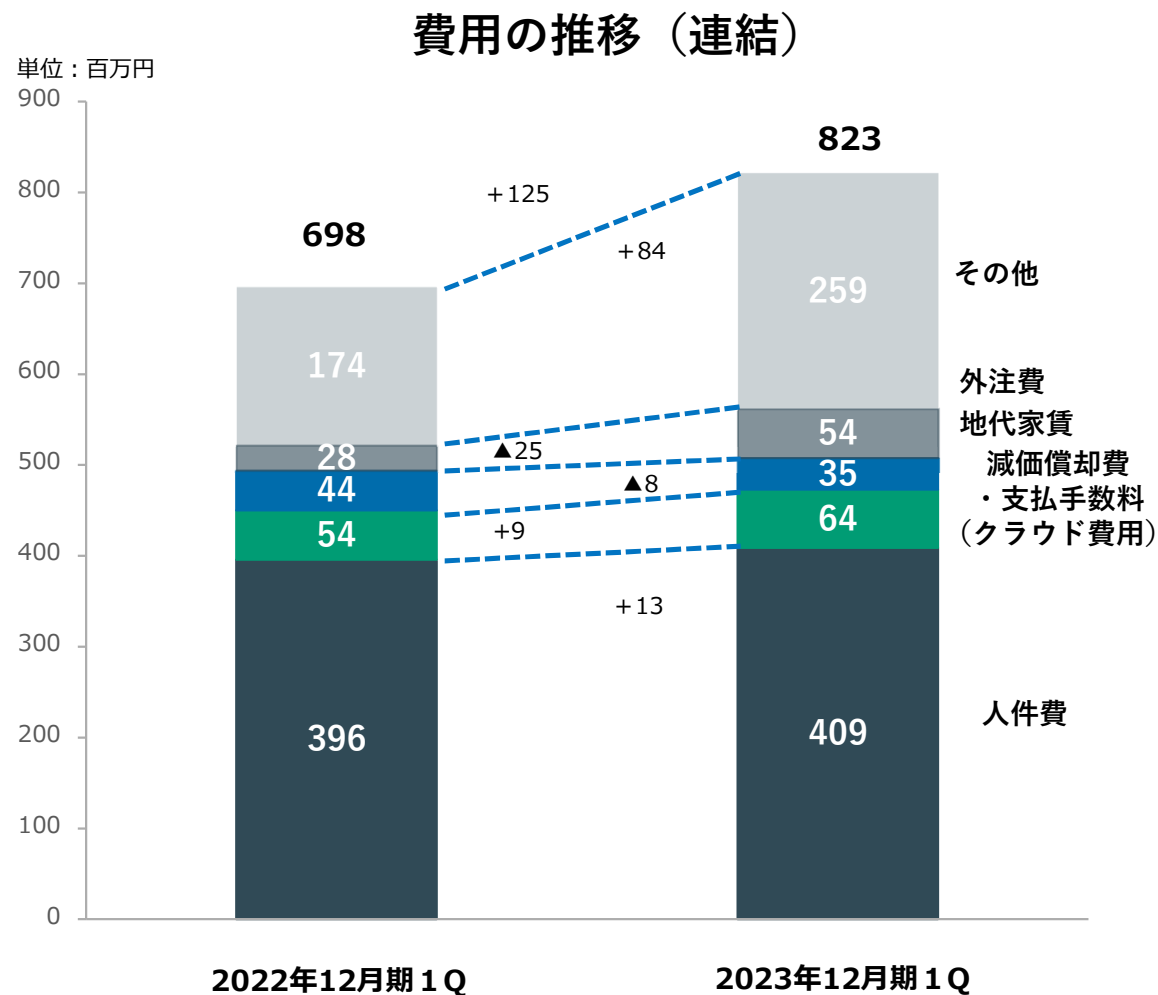
オンプレミス事業売上の推移 (単位: 百万円)

2,000



# コスト構造

## 2023年12月期第1四半期のコスト構造



■ 2022年12月期 1 四半期のコストと比較すると、費用全体で125百万円増加

■ 費用全体で増加している主な要因は、2022年11月に取得した名古屋本部の建物の減価償却費（42百万円）が発生していること、及び広告宣伝費が11百万円増加していることにより、その他が84百万円増加しているため。

1

2023年 12月期 第1四半期実績

2

成長戦略

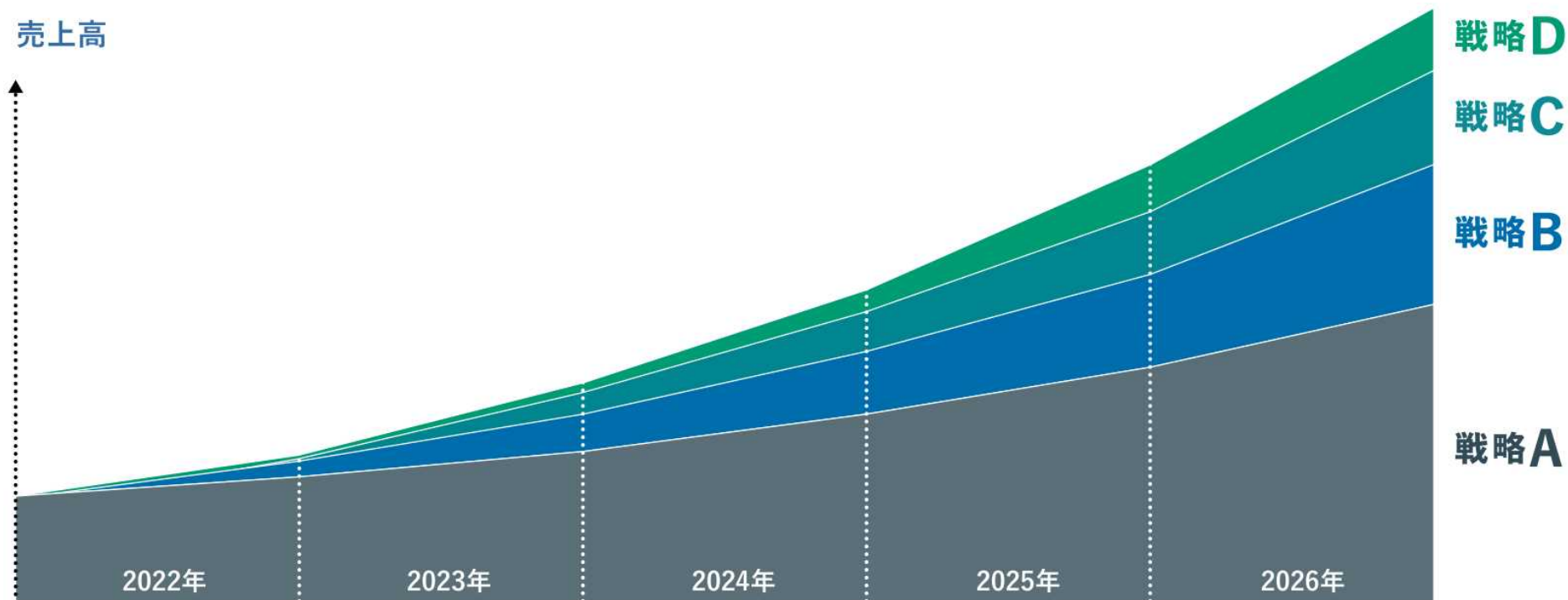
3

トピックス

# 成長戦略

## ■ 戦略AからDの4つの構成で成長

|     |              |       |  |
|-----|--------------|-------|--|
| 戦略A | BtoB         | メイン事業 | 『働き方改革&健康経営』の新規顧客獲得を加速                                     |
| 戦略B | BtoB         | メイン事業 | 自社オンプレユーザー90万ライセンスをクラウド化                                   |
| 戦略C | BtoB         | 新規事業  | クラウドフロント／プライベートクラウド  |
| 戦略D | BtoE<br>BtoC | 新規事業  | 37万ユーザーアカウントのマネタイズ収益とAI、電子カルテ、サードパーティ等のプラットフォームビジネスによる売上拡大 |



# 成長戦略A・B HRM事業（働き方改革＆健康経営）

企業の働き方改革と健康経営を実現する「HRMオールインワンソリューション」  
従業員の労働生産性とワークエンゲイジメントの向上で企業の成長をサポート



# 成長戦略A 新規顧客の獲得方法

既存のお客様・パートナーとの信頼関係維持

直販戦略

新規顧客開拓

パートナー戦略

認定制度

直接販売を強化し、きめ細やかなフォローアップや新製品・サービスのご提案と製品開発を推進

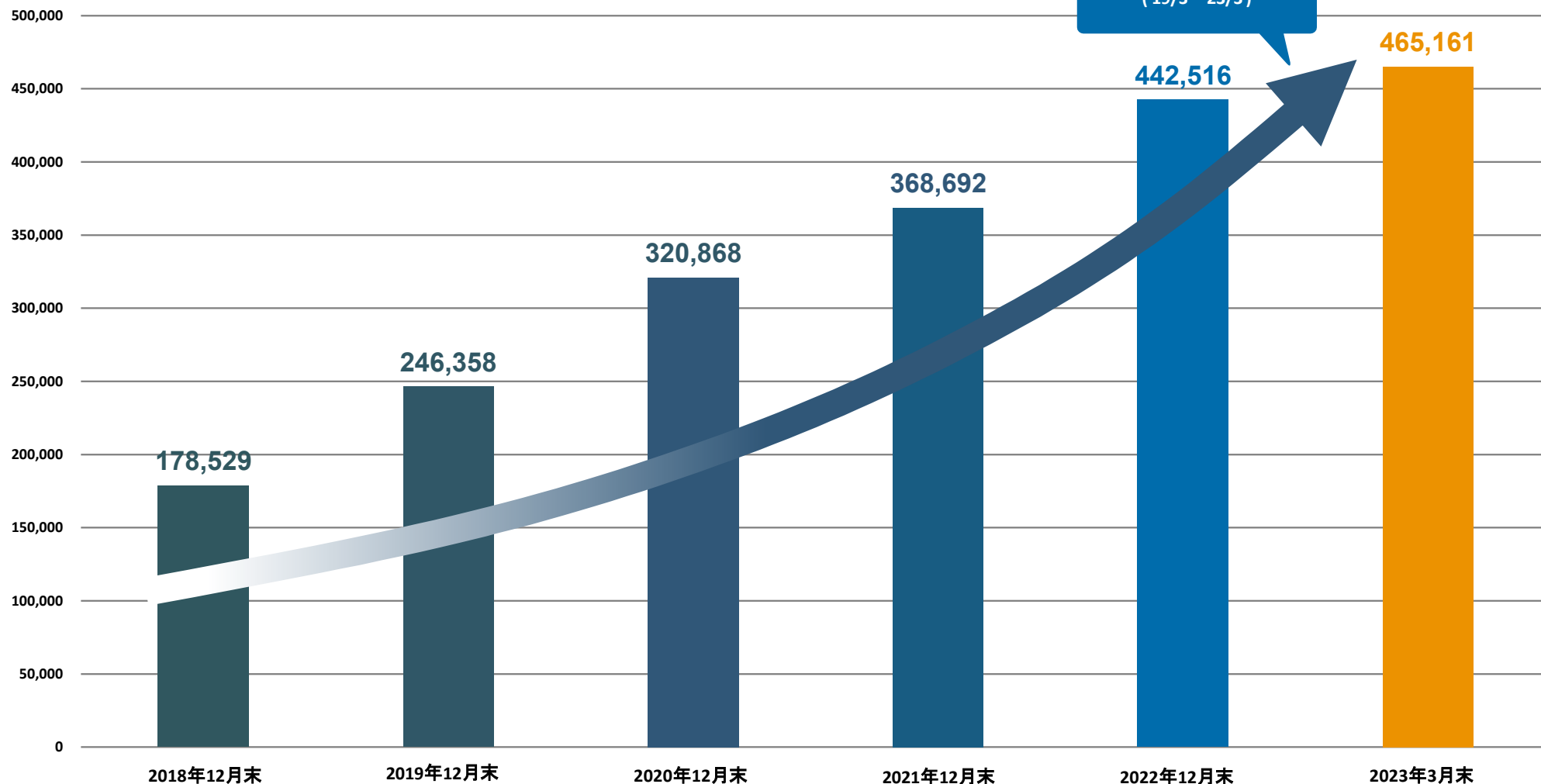
従来のパートナー戦略に加え、全国47都道府県のSierを纏める新パートナー戦略を推進



# 成長戦略A 新規顧客の販売拡大（働き方改革 & 健康経営）

- 新規顧客の獲得でクラウドライセンス売上を引き続き増加させることによりクラウド事業の売上増
- オンプレミス形態ビジネスは継続

クラウド形態での契約ライセンス数（人）





## 成長戦略B オンプレユーザーのクラウド移管

2021年12月にリリースした  
Universal 勤次郎をトリガーとして勤次郎Enterpriseの  
オンプレミス114万ユーザーライセンスのうち、  
およそ8割となる約90万ライセンスをクラウドサービスへ移管



※2023年3月末実績

# およそ8割をクラウド化

※現状の顧客ニーズを基に想定

## 成長戦略B ARPUの増加

勤次郎Enterpriseのオンプレミス114万ユーザーライセンスのうち、  
約90万ライセンスをクラウドサービスへ移管する際に、  
クロスセルにより、ARPUを増加

約90万ライセンス

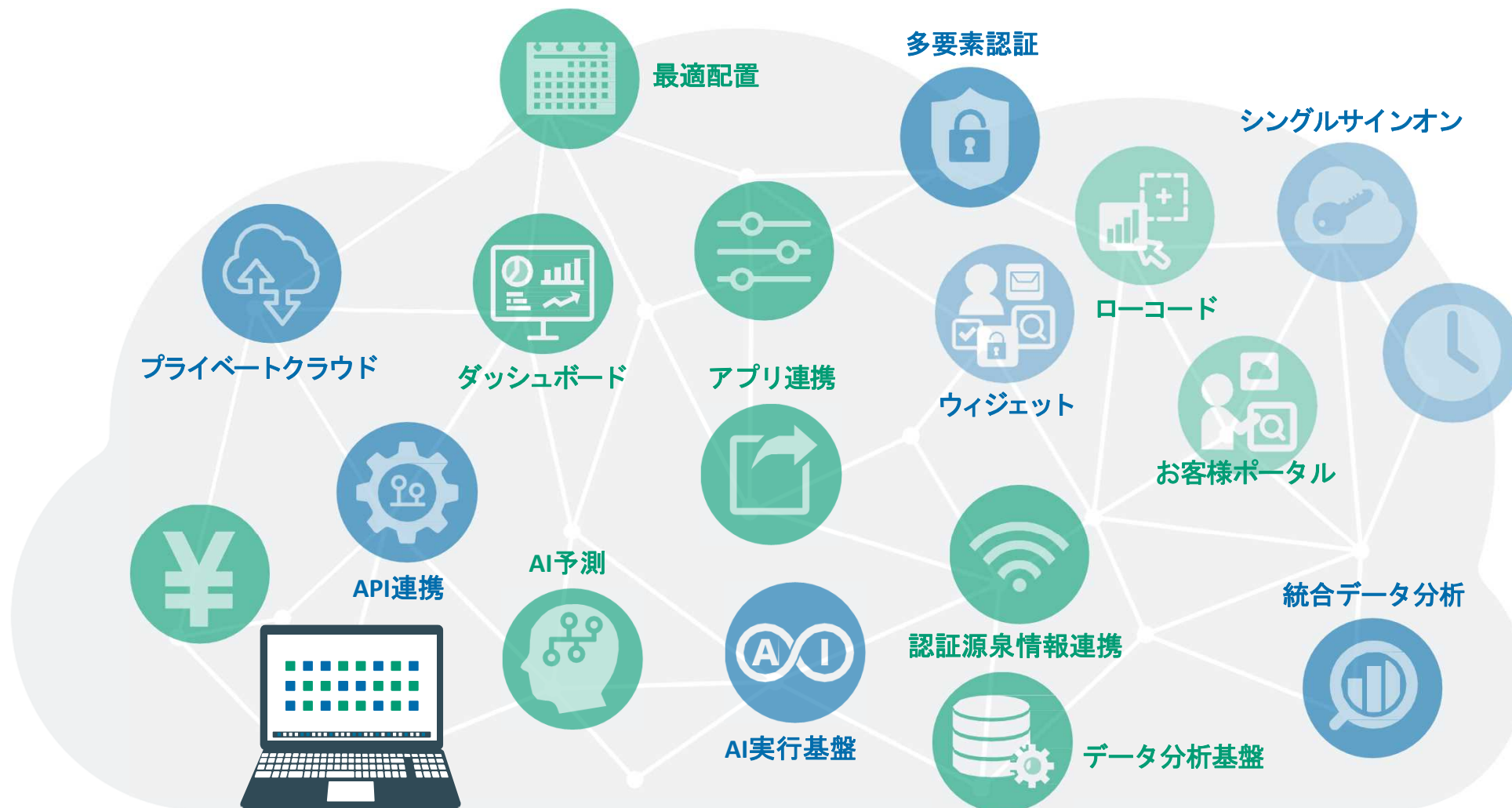
1ライセンス = 500円 ※

× 12ヵ月 = 約54億円

※ライセンス当たりの単価（ARPU）を現状約350円からヘルス×ライフ、ヘルス×ライフPro  
労務コストマネジメント、AI等サブシステムの利用を促しライセンス当たり500円以上に高める。

# 成長戦略C 新規事業 クラウドフロント戦略とは

## ■ クラウド基盤事業の進化によるサービスの強化

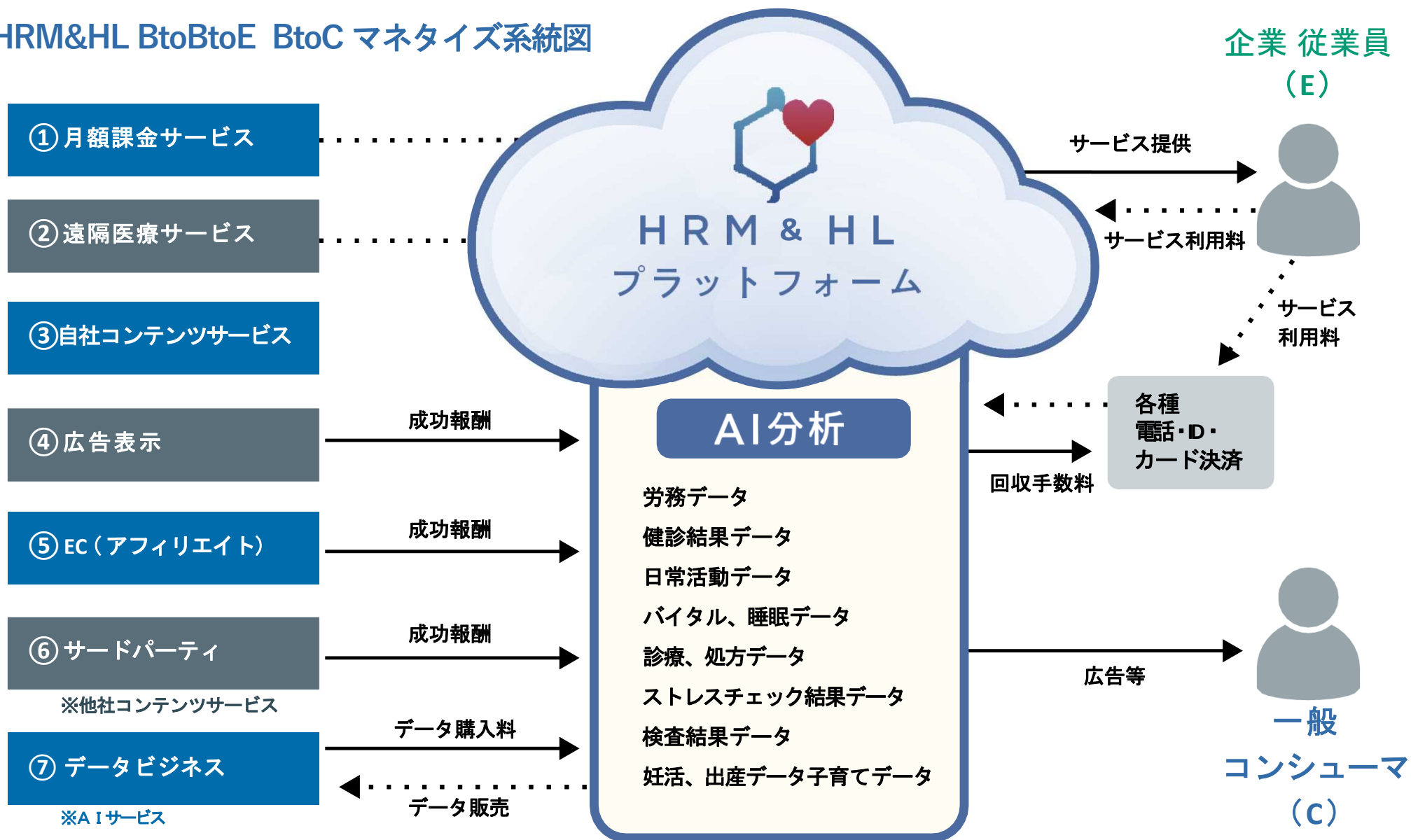


コアアプリに集まるデータを元にクラウドならではのサービスメニューを追加することで利用者様との接点を拡大し、データ分析やAI予測を通して新しいサービスを提供するとともに、クラウド環境での連携機能の充実によりビジネスプレイヤーの方々にとっても魅力的なプラットフォームへと進化させる。

# 成長戦略D プラットフォーム活用のコンシューマビジネス

## ■ コンシューマ登録37万ユーザー活用によるマネタイズ

HRM&HL BtoBtoE BtoC マネタイズ系統図



1

2023年 12月期 第1四半期実績

2

成長戦略

3

トピックス

# 勤次郎のミッションと強み

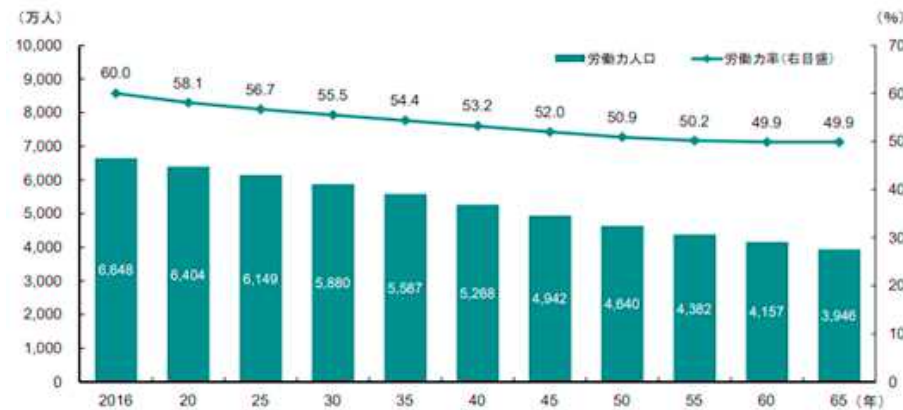
現代日本の社会課題を解決する製品・サービスを提供

今後 労働人口は大きく減少し働き手一人ひとりの活躍が重要となる

魅力ある職場づくり

柔軟なワークスタイル

タイムマネジメント



(注) 2016年は実績、2020年以降は、男女別、年齢5歳階級別の労働力率を2016年と同じとして算出(75歳以上は、2016年の75歳以上の労働力率を75~79歳の労働力率とし、80歳以上はゼロとして算出)。  
(資料) 総務省「労働力調査年報」(2016年)、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」(2017年4月推計)より、みずほ総合研究所作成

多様性のある働き方

バックオフィス業務の効率化

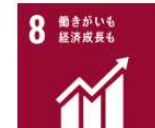
イノベーションの創出

社員一人ひとりを大切にし、健康で長く働ける組織・環境が必要 = HRMの進化



「Universal勤次郎」と「ヘルス×ライフ」で、企業のHRMに貢献し、現代日本が抱える社会課題を解決していく

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

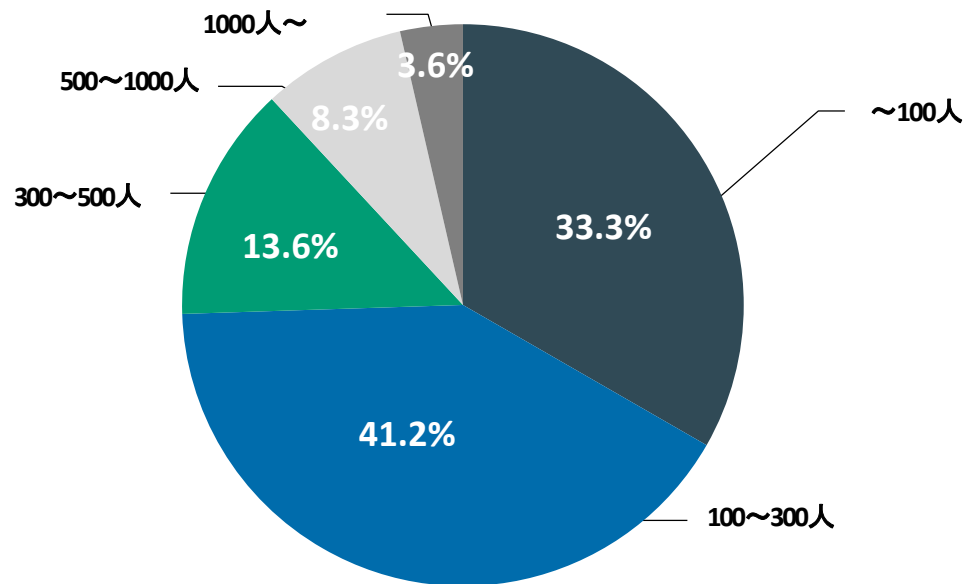
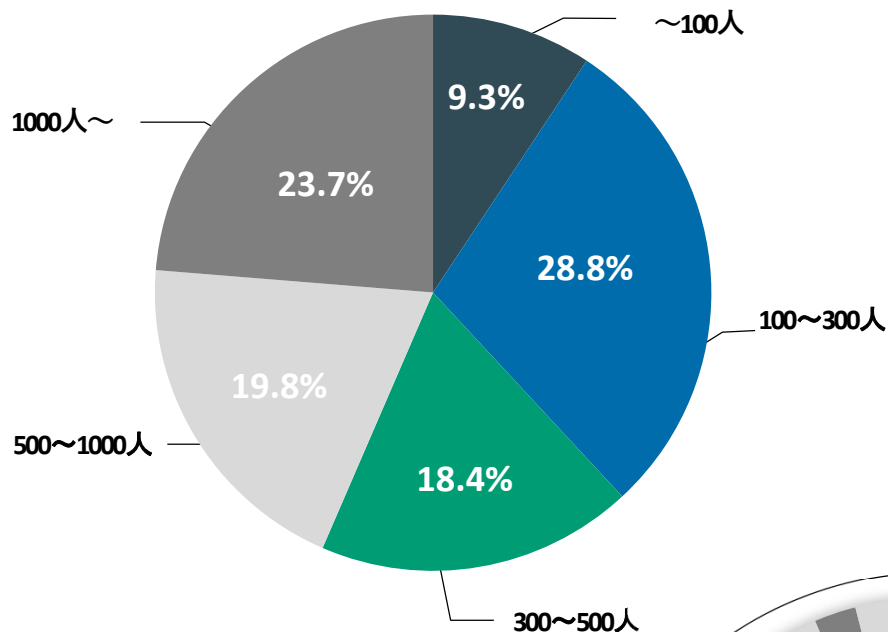


# 勤次郎導入実績構成 規模別・業種別状況

## ■ 中小企業から大企業まで、多様な業種のニーズに対応

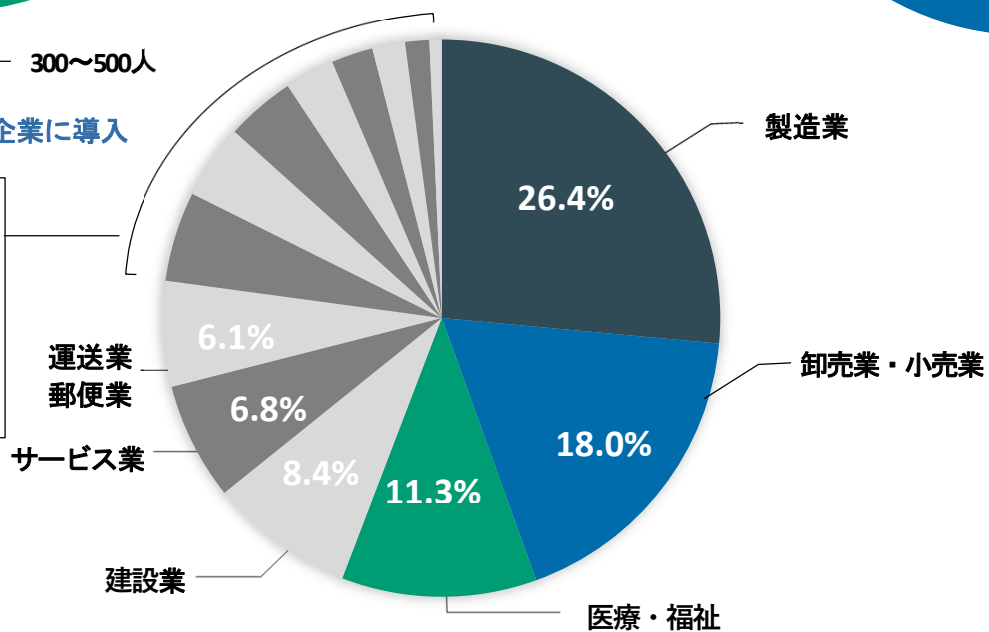
従業員規模別の導入構成（オンプレミス）※114万ユーザー

従業員規模別の導入構成（クラウド）※46万ユーザー



## 顧客の業種別比率 ※多種多様の企業に導入

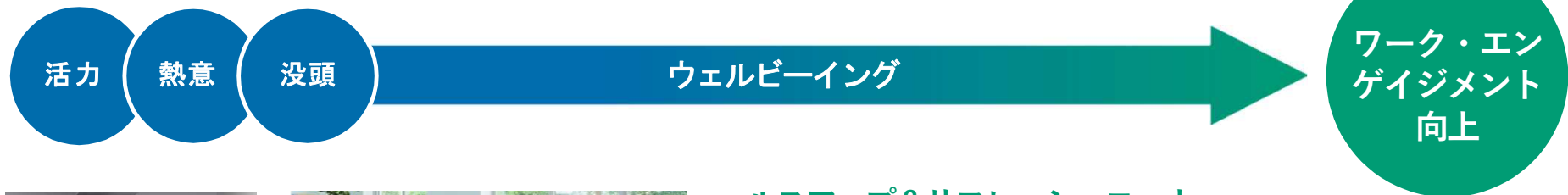
- 学術研究、専門・技術サービス業：5.2%
- 情報通信業：4.3%
- 不動産業、物品賃貸業：4.0%
- 宿泊業、飲食サービス業：2.9%
- 生活関連サービス業、娯楽業：2.4%
- 金融業、保険業：1.9%
- 教育、学習支援業：1.4%
- その他：0.7%



※2023年3月末

# <2023年1月> 自社ビル取得によるオフィス改革

- 「コミュニケーション」「リフレッシュ」「ヘルスアップ」をキーワードとする  
オフィス環境づくりで健康経営を実践



## ヘルスアップ&リフレッシュコーナー

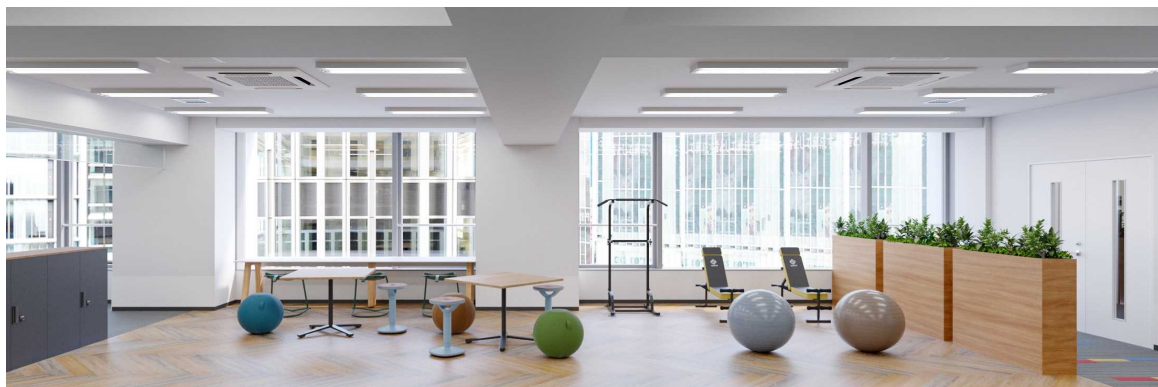
社員のヘルスアップへの意識を高め、自主的な健康増進をサポート

## コミュニケーションスペース

新たな価値を生み出す源泉となる社員間のコミュニケーションを重視

## ワークスペース

集中して仕事ができるオフィス什器、レイアウトなど最新の考え方を導入



- 当社製品・サービスのコンセプトである「働き方改革&健康経営」を具現化する  
オフィス環境を自ら創ることで、社員のワーク・エンゲイジメントを向上、より  
優れた製品・サービス開発にもつなげていく。



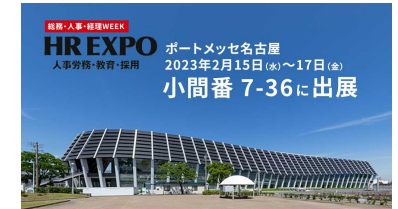
名古屋本部 新社屋ビル外観



# <2023年2月> HR EXPO (名古屋) に出展

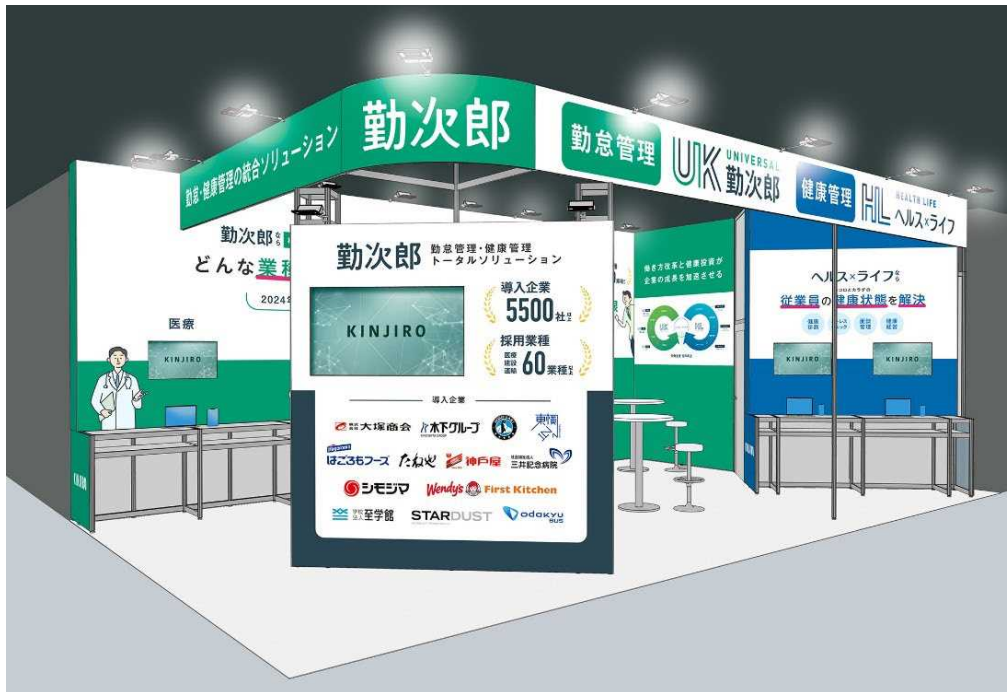
## ■ 「第5回【名古屋】HR EXPO」に出展

2023年2月15日～17日、ポートメッセなごやで開催された「総務・人事・経理Week」内の専門展「HR EXPO」に出展しました。  
(総来場者数：6,638名)



### 社員の健康管理とワーク・エンゲイジメントにフォーカスした展示コンセプト

当社ブースでは、働き方改革と健康経営を実現するHRMオールインワンソリューションとして、「Universal勤次郎」と、「ヘルス×ライフ」のデモンストレーションご用意。実際にサービスに触れていただきながら、サービス概要や機能、活用例をご説明させていただいた。また、働き方改革・健康経営推進に関するお役立ち資料・冊子をお渡しする他、当社の健康経営実践の事例や働き方改革にフォーカスした「展示会限定のミニセミナー」も実施しました。



# <2023年3月> 6年連続で「健康経営優良法人」に認定

## ■ 6年連続で「健康経営優良法人」に認定

経済産業省と日本経営会議の「健康経営優良法人 ホワイト500」に3,169社中50位以内として認定。



2023  
健康経営優良法人  
Health and productivity  
ホワイト500

### ■ 健康経営への取り組み

- ・社員のパフォーマンス指標をプレゼンティーズムとして、毎回のストレスチェックと同時に定量的に計測。
- ・ワーク・エンゲイジメント、パルスサーベイなどを用いて定期的にPDCAを回しています。
- ・組織の活性化、組織間コミュニケーション活性化など、項目毎にマイルストーンを置き施策を作成。

### ■ 「HRM&ヘルス×ライフプラットフォーム」を自社で活用

- ・「ヘルス×ライフ」により社員の健康データの悪化を早期に発見。
- ・「ケリーオンラインサービスサポート」で産業医と社内保健師が連携、面談や措置には遠隔面談ツールを使用。

### ■ 「なごや健康宣言優良事業所」も受賞

「名古屋市×協会けんぽ」に「健康経営を推進する優れた取り組みを実践している企業」として表彰されました。



### 健康経営度調査フィードバックシート

確定版
CODE: 004013

令和4年度 健康経営度調査フィードバックシート

法人名：勤次郎株式会社

英文名：Kinjiro Co.,Ltd

上場

■ 加入保険者：全国健康保険協会愛知支部

■ 所属業種：情報・通信業

**①健康経営度評価結果**

■ 総合順位： 1~50位 / 3169社中

■ 総合評価： 64.8 ↑1.0 (前回偏差値 63.8)

※「ホワイト500」に該当するかについては、回答法人全体ではなく申請法人に絞った順位で判定するため、フィードバックシートの順位から繰り上がり認定される場合があります。

**②評価の内訳**

| 側面      | 重み | 貴社   | 回答法人全体トップ | 業種トップ | 業種平均 |
|---------|----|------|-----------|-------|------|
| 総合評価    | -  | 64.8 | 67.4      | 66.6  | 50.9 |
| 経営理念・方針 | 3  | 67.4 | 69.6      | 68.7  | 50.7 |
| 組織体制    | 2  | 65.7 | 67.9      | 67.4  | 50.4 |
| 制度・施策実行 | 2  | 65.3 | 69.5      | 68.8  | 51.3 |
| 評価・改善   | 3  | 61.3 | 68.7      | 64.9  | 51.2 |

■ 貴社 ■ 回答法人 ▲ 業種 ◆ 業種

全体トップ    トップ    平均

20    40    60    80

※各側面の数値は、回答法人全体の平均に基づく偏差値です。各側面の数値に重みを掛けた値を合算して、得点・順位を算出しています。

※トップの数値は項目毎の最高値です。なお、所属業種の有効回答が5社未満の場合、業種トップには「-」を表示しています。

# <2023年 第1四半期> 勤次郎元気プロジェクト活動状況

## ■ 若手社員による「勤次郎元気プロジェクト」で、健康経営への取組みをさらに強化

- 勤次郎で働く人の運動習慣を向上させたいという思いから「勤次郎元気プロジェクト」を発足。
- 部門間を越えた20代から30代の若手社員9名で企画から運用を行い、運動の促進により、健康で楽しく、いきいきと働ける環境づくりを目指す。
- ヘルス×ライフを活用した社員自ら企画・実行する健康イベントを実施。



運動チャレンジ  
(プラス一駅歩こう 等)

食生活改善



勤次郎元気プロジェクトメンバー

部門別  
歩数対抗イベント

福利厚生充実



健康管理アプリ  
「ヘルス×ライフ」

### 【成果】

- ・ 全社合計歩数は、イベントをしていない前月比で 138%、1日当たりの運動時間は 10 分/人アップ。
- ・ 毎日運動チャレンジと題して、「プラス一駅歩こう」「階段を使おう」「本気ラジオ体操」といったハードルの低い運動への意識付けを目指す施策を実施。

ありがとうございました

KINJIRO co., ltd.

勤次郎株式会社

# 免責事項およびご注意

---

本資料の掲載内容のうち、過去または現在の事実に関するもの以外は、将来の見通しに関する記述に該当し、これらの記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいており、リスクや不確定な要因を含んでいます。

実際の業績は、経済情勢、業界における競争状況、新サービスの成否などさまざまな要因により、これら業績などに関する見通しとは大きく異なることがあります。