

成長可能性に関する説明資料



1. 会社概要	P. 2
2. 強み・特徴	P. 8
3. 成長戦略	P. 14

1. 会社概要

会社概要



社名	日通システム株式会社
市場区分・コード	東証マザーズ 4013
設立	1981年4月
本社	東京本社：東京都千代田区外神田4丁目14番1号秋葉原UDXビル北8階
事業内容	統合HRMソリューションの開発・販売・サポートまでの一貫したソリューションサービスの提供
代表者	代表取締役執行役員社長 加村 稔
従業員数	266名（2020年8月31日現在）
資本金	35億8,180万円（2020年10月13日現在）
決算期	12月



クラウド事業及び「HRM&HLプラットフォーム」を通じて
人と時間とテクノロジーのより良い関係を求め
「働き方改革&健康経営」及び「国民のヘルスアップ」を
支援することで社会貢献（CSR）します。

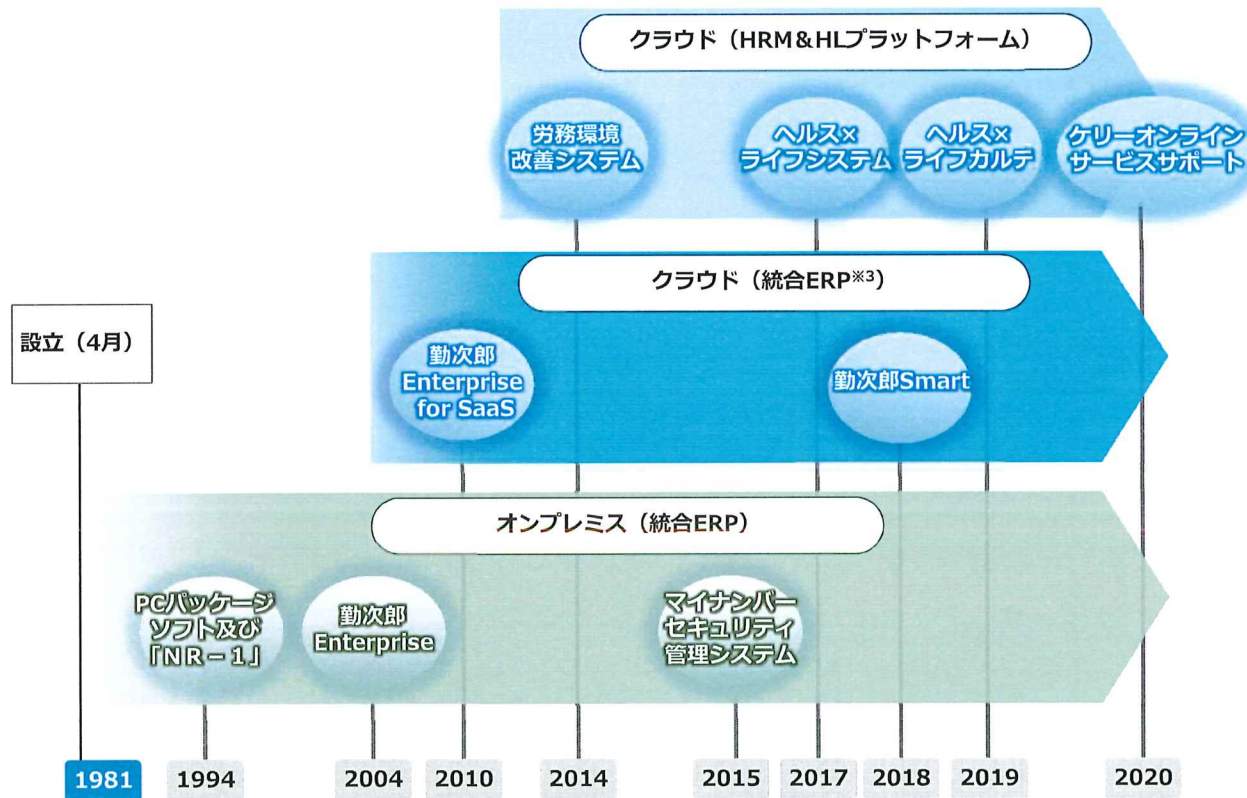
ビジネスモデル 「B to B」 「B to B to E」 「B to C」

会社沿革

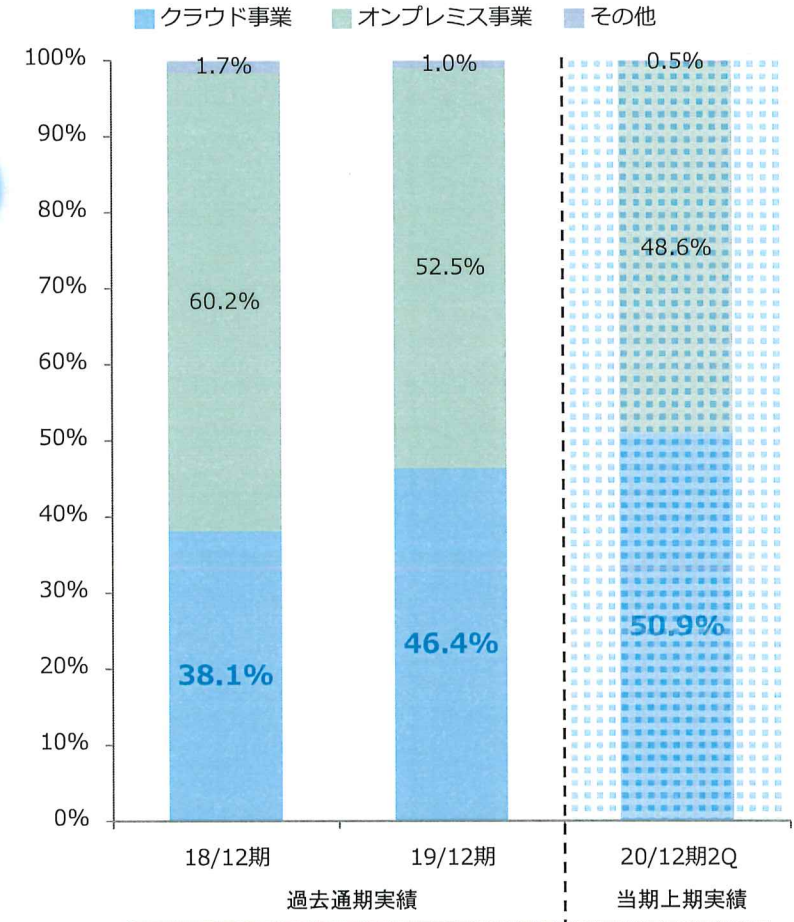


■ オンプレミス事業^{※1}からクラウド事業^{※2}へ収益構造が変化

事業モデルの変遷



事業別売上高構成の推移



- 「クラウド」とは、クラウドコンピューティングの略称であります。「クラウド事業」は、従来は手元のコンピューターにインストールして利用していたようなソフトウェアやデータ、あるいはそれらを提供するための技術基盤（サーバーなど）を、インターネットなどのネットワークを通じて利用者へサービスを提供しております。
- 「オンプレミス」とは、利用者が情報システムの設備（ハードウェア）を保有し、利用者の設備において運用することをいいます。「オンプレミス事業」は、利用者の設備にインストールするソフトウェアを販売するほか、それに付随するサービスを提供しております。
- ERPはEnterprise Resource Planning（経営資源計画）の略で、企業の基幹業務を効率化するための業務系システムのことをいいます

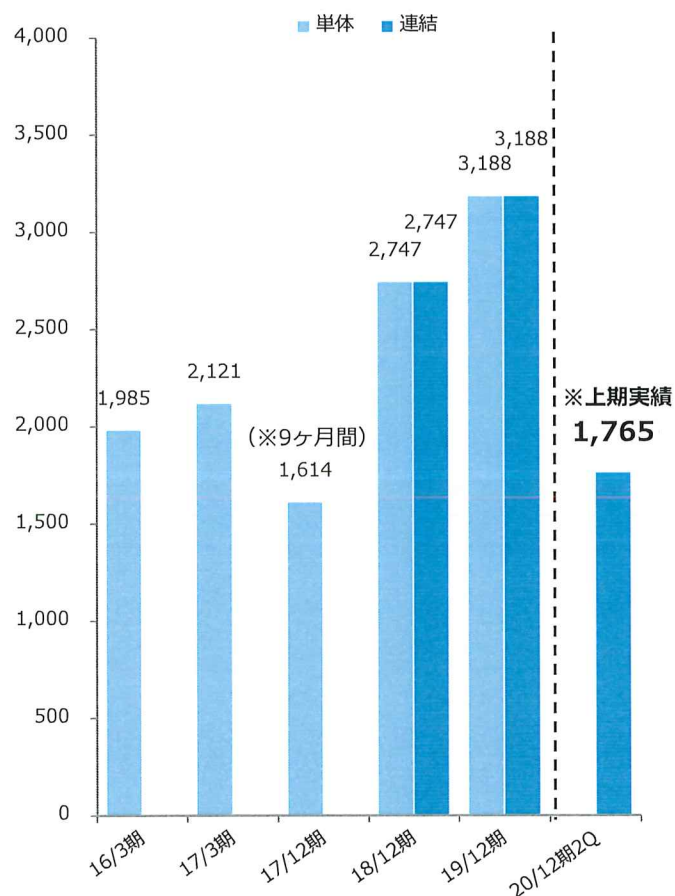


売上高・経常利益の推移

■ クラウド事業の拡大によるリカーリングレベニュー（継続的な収益）の拡大及び利益率の改善

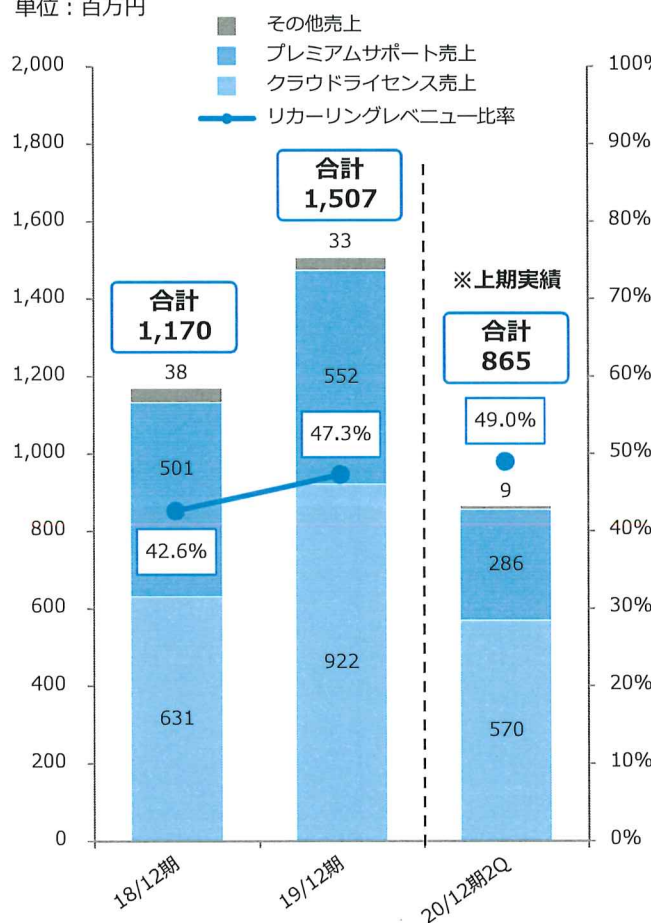
売上高

単位：百万円



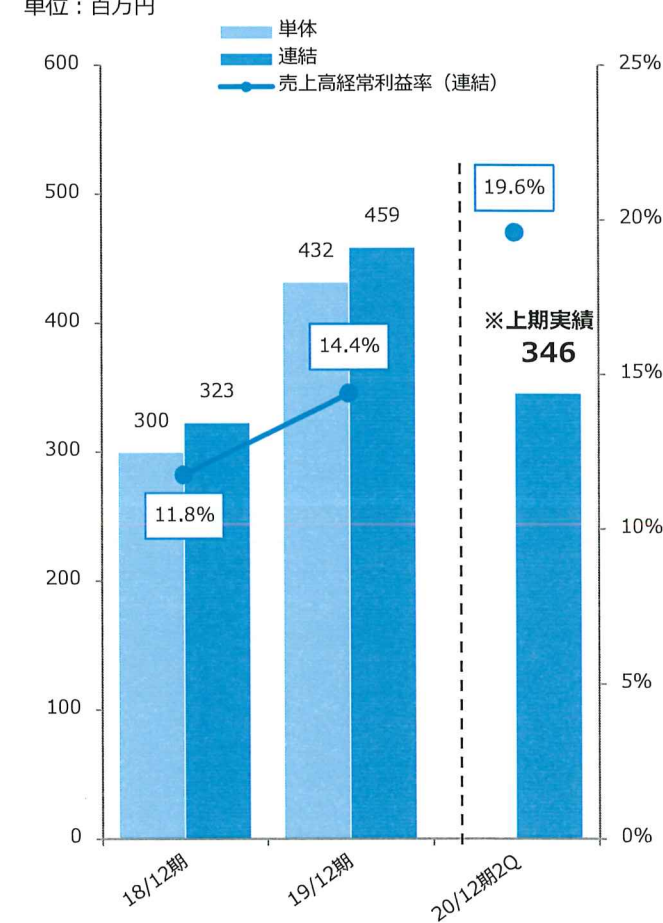
リカーリングレベニュー※1

単位：百万円



経常利益

単位：百万円



注：2017年12月期は決算期の変更に伴い、2017年4月1日から2017年12月31日の9カ月間となっております。

1. リカーリングレベニュー（クラウドライセンスとプレミアムサポートの売上高合計）



「勤次郎Enterprise」とは

- 「働き方改革&健康経営」を実現する統合ERP

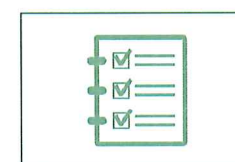
統合ERP「勤次郎Enterprise」

働き方改革ソリューション

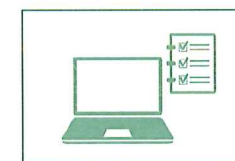


健康管理ソリューション

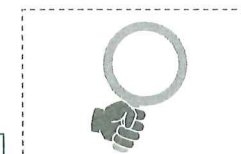
心をケア



体をケア



今秋新機能
リリース予定



2. 強み・特徴

高い技術力と蓄積されたノウハウにより積み上げられた実績



① 契約社数および契約ライセンス数※¹の高い成長率

26年

以上の運用実績

5,000

以上の企業・団体への導入実績

クラウド実績：約1,200企業・団体
オンプレ実績：約3,800企業・団体

2020年12月期8月末実績

141万

のユーザーライセンス

クラウド：約29万ユーザーライセンス
オンプレ：約112万ユーザーライセンス

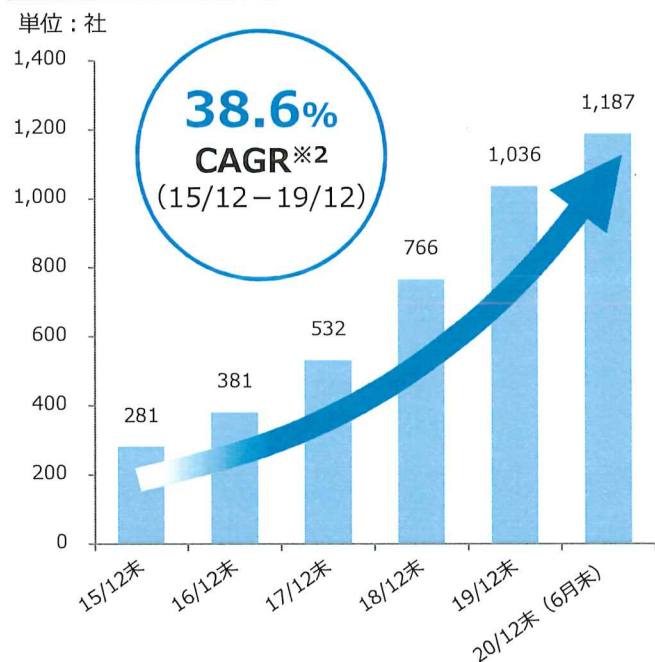
2020年12月期8月末実績

約49%

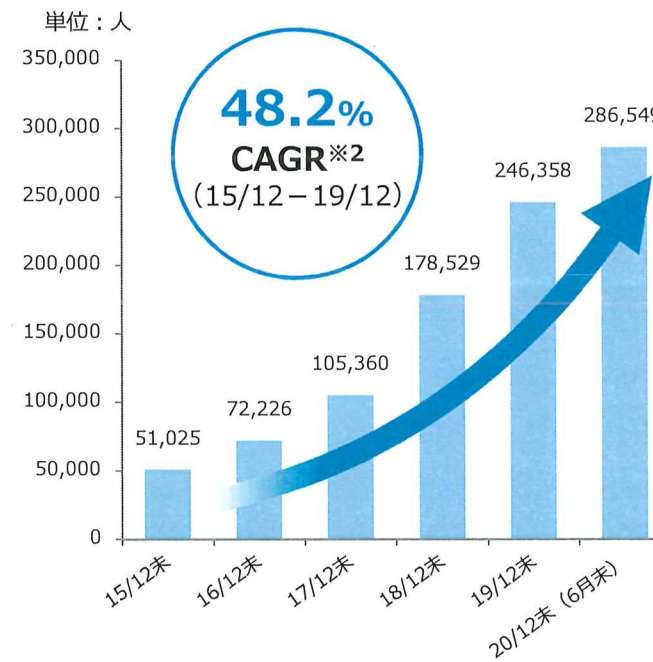
のリカーリングレベニュー

2020年12月期上期実績

クラウド形態での契約社数



クラウド形態での契約ライセンス数

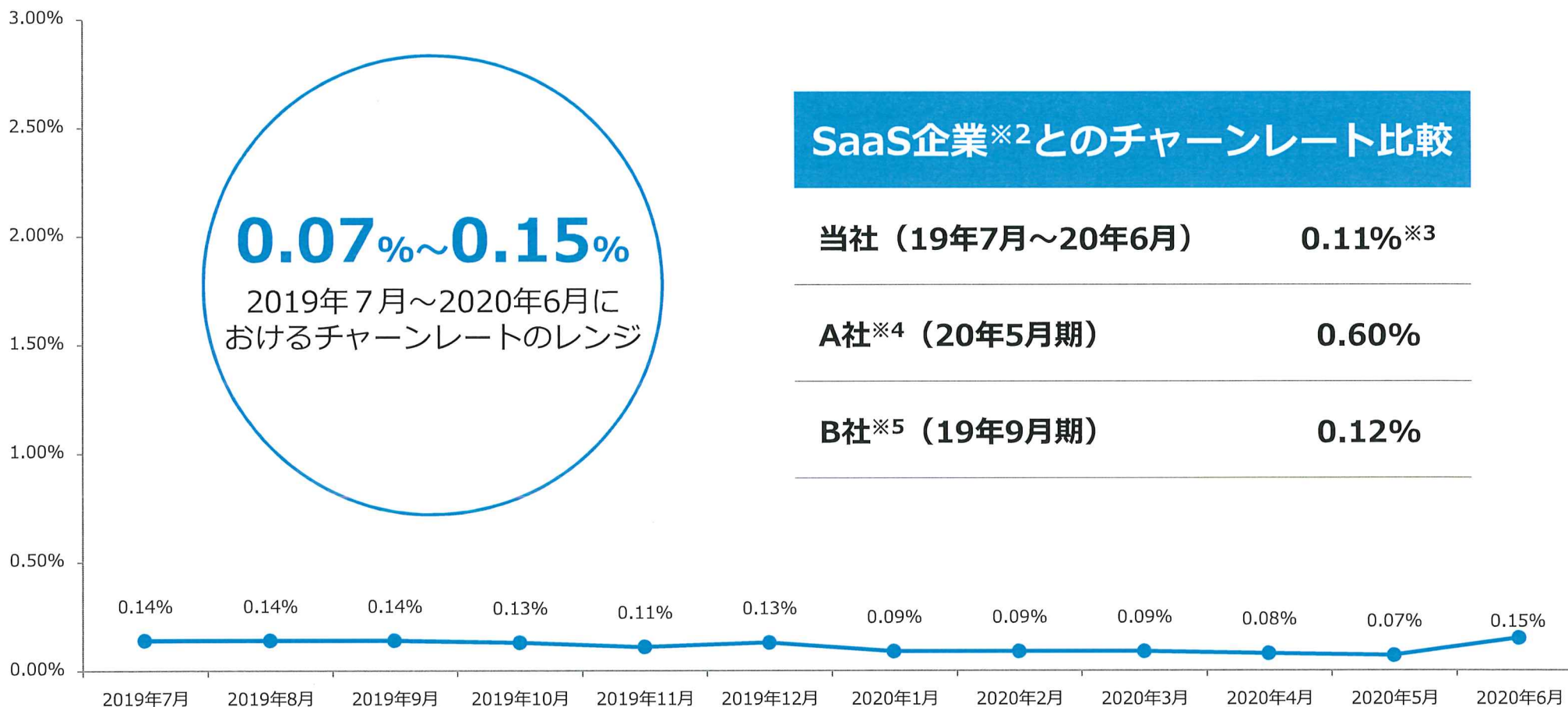


1. 契約ライセンス数は、顧客企業の1従業員が複数サービス（就業・人事・給与・ヘルス×ライフ）の利用がある場合でも1（人）として集計しています
 2. 2015年12月期から2019年12月期までの年平均成長率



② 低位安定している解約率

チャーンレート※1



SaaS企業※2とのチャーンレート比較

当社（19年7月～20年6月） 0.11%※3

A社※4（20年5月期） 0.60%

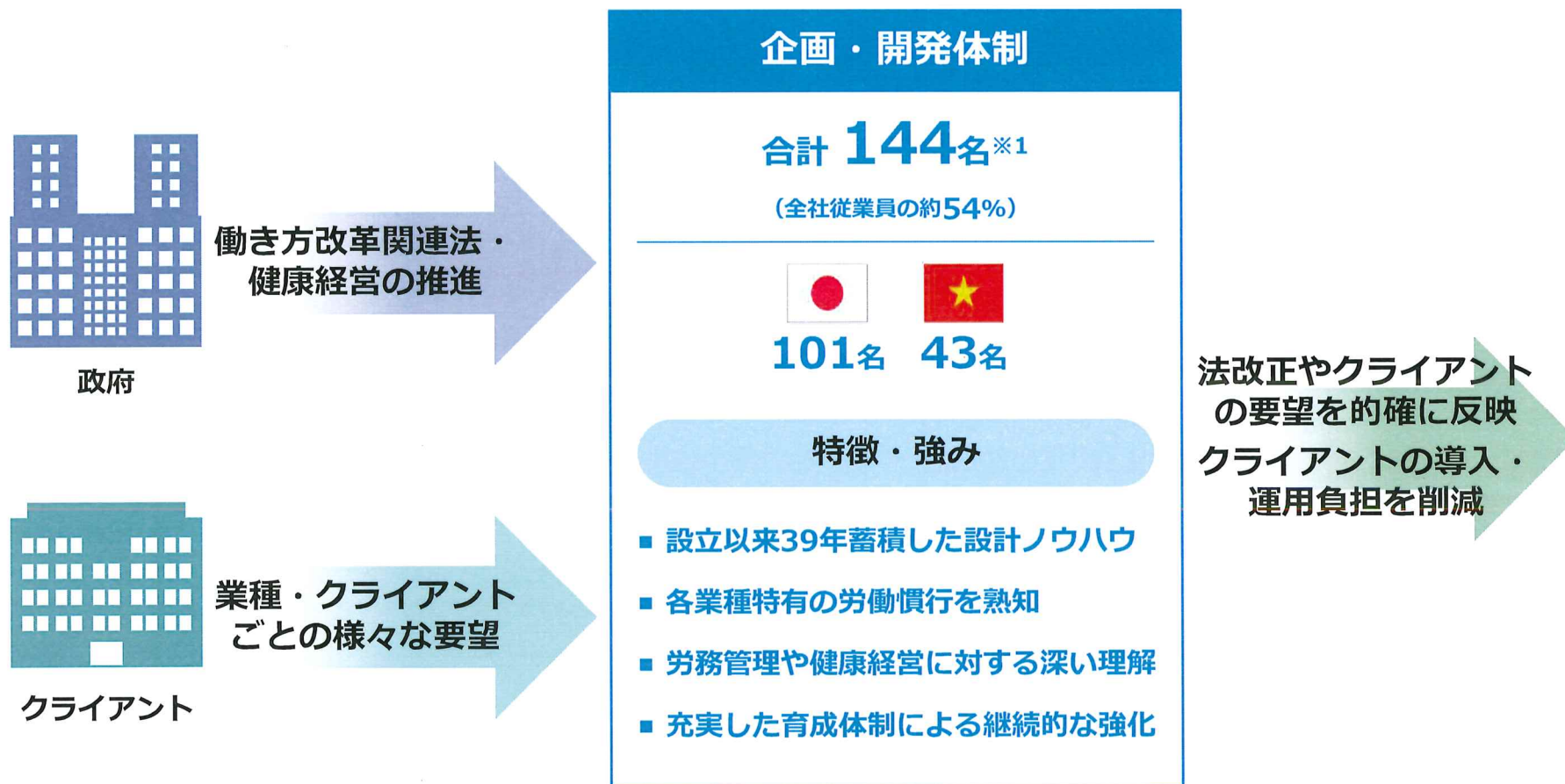
B社※5（19年9月期） 0.12%

1. クラウドユーザーにおける月次平均解約率。当月解約ユーザーに対する収益÷前月末収益で算出
 2. 比較しているSaaS企業の比較観点：エンタープライズ向けのホリゾンタルSaaSを提供している
 3. 2019年7月～2020年6月の月次解約率の平均値
 4. A社：法人向け及び個人向けの名刺管理サービスを提供
 5. B社：クラウドID管理サービスを提供



③豊富な経験を有する企画・開発体制

- プログラムを書き換えず、パラメータ設定の変更により制度変更や顧客ニーズの変化に対応可能

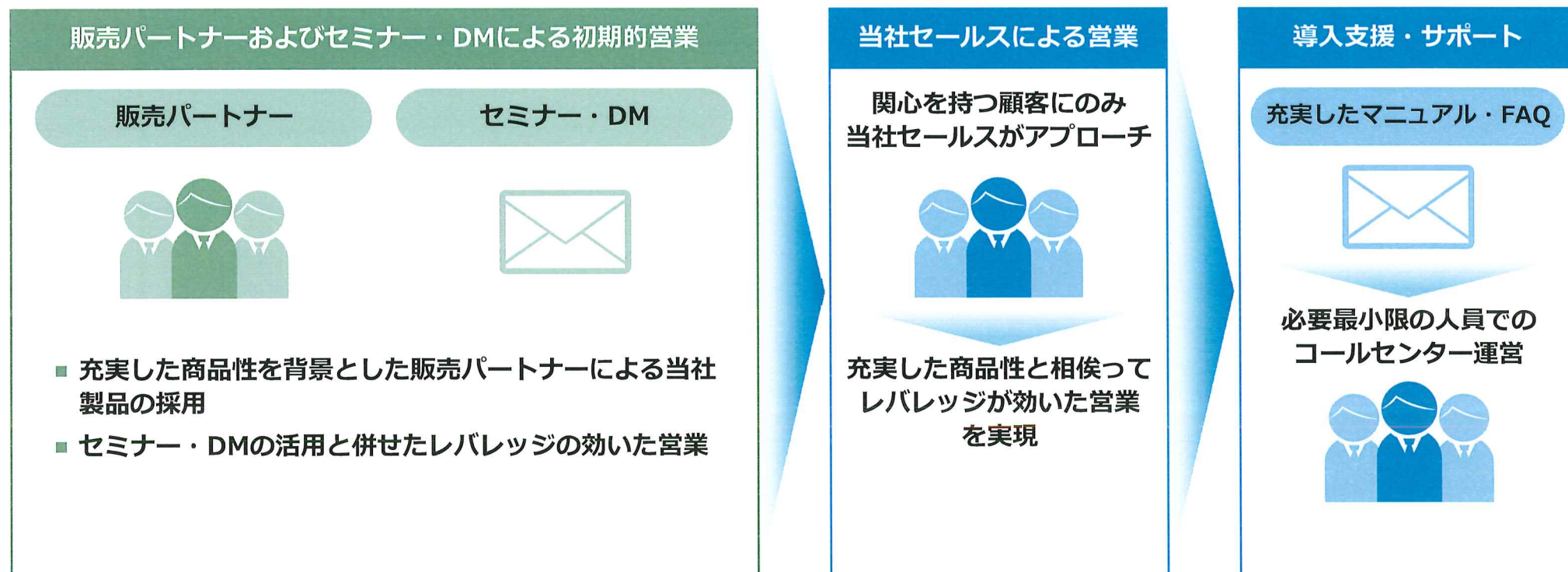


1. 企画・開発体制の合計人数は2020年8月末時点



④レバレッジが効いた営業・フォローアップ体制

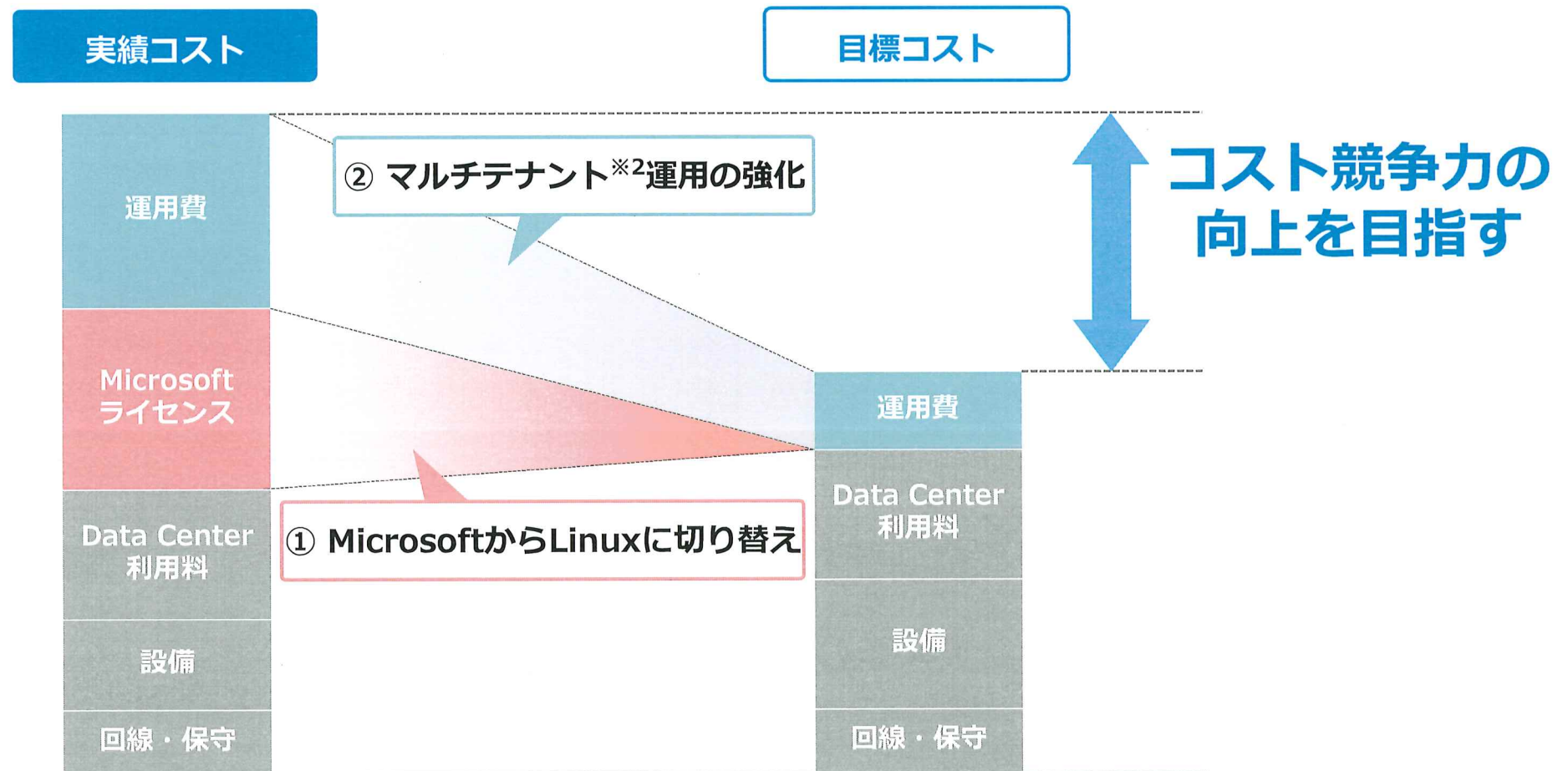
- 販売パートナーを最大限に活かすことで、最小限の人員で最大の成果を実現





⑥クラウド形態の「次世代勤次郎^{※1}」によるコスト競争力の向上を目指す

- 主にクラウド形態での提供となる「次世代勤次郎」によるコスト競争力の向上を目指す



1. 「次世代勤次郎」：「勤次郎Enterprise」の後継として現在開発中の「Universal-K（コードネーム）」の仮称
2. マルチテナント：システムやソフトウェアが複数の利用者と共有できるような設計・構造になっていること

3. 成長戦略

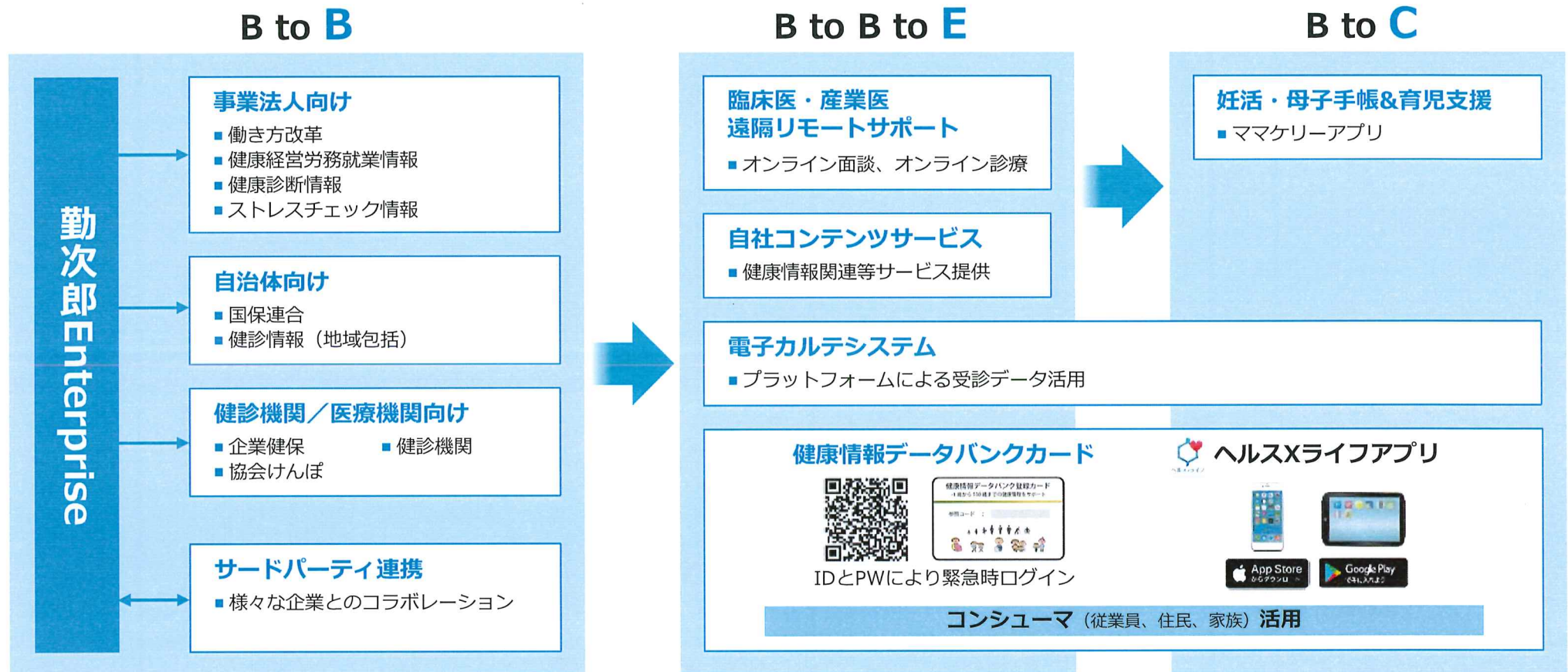
HRM事業の将来像



顧客の「働き方改革&健康経営」実現に向けたプラットフォームビジネス

- 事業法人に加え、自治体、医療機関、サードパーティーと連携し、従業員・従業員の家族など住民の健康増進を統合データベースである「HRM&HLプラットフォーム」上で提供することで、広く「働き方改革&健康経営」を実現

「HRM&HLプラットフォーム」

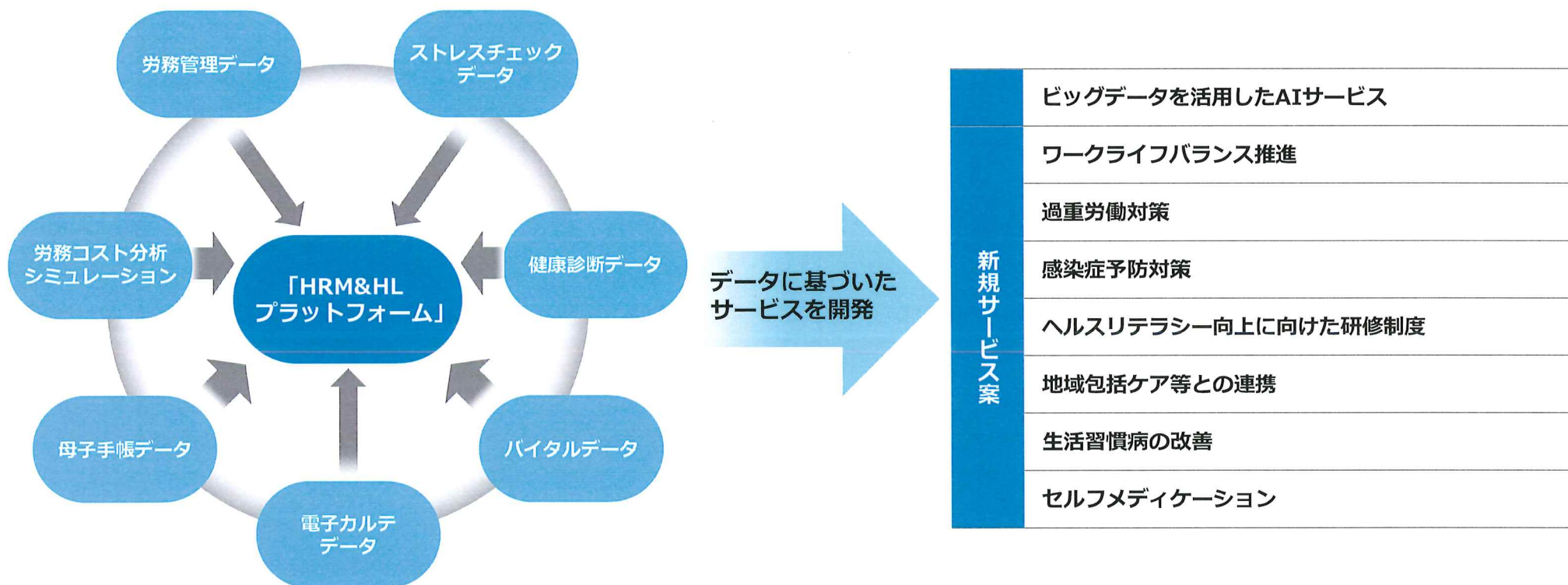




健康管理ソリューション「ヘルス×ライフ」の拡販による

- 当社は、「HRM&HLプラットフォーム」で蓄積されたデータを活用し、健康管理ソリューション「ヘルス×ライフ」の新規サービスを開発・提供することで、顧客のARPUの向上を目指す

HRM&HLプラットフォームに蓄積されるデータを活用し新しい健康管理ソリューション「ヘルス×ライフ」の新規サービスを開発・提供





「B to B」「B to B to E※1」「B to C」へ顧客ターゲットを拡大

- 統合データベースである「HRM&HLプラットフォーム」を活用して、**従業員・従業員の家族**などの健康増進に繋がるサービスを提供することで、広く「働き方改革&健康経営」の実現を目指す

健康情報データバンクカード **ヘルスXライフアプリ**

IDとPWにより緊急時ログイン

App Store Google Play

コンシューマ（従業員、住民、家族）活用

大学、医療機関とのエビデンス確立

臨床医・産業医 遠隔リモートサポート

オンライン面談、オンライン診療

健診／医療機関の活用モデル

企業健保 協会けんぽ ↔ 健診機関

電子カルテシステム

プラットフォームによる受診データ活用



企業の活用モデル

働き方改革 健康経営 ↔ 労務就業情報 健康診断情報 ストレスチェック情報

健康ポイント活用

妊活・母子手帳&育児支援

ママケリーアプリ

自治体の活用モデル

国保連合 ↔ 健診情報（地域包括）

サードパーティ連携

様々な企業とのコラボレーション

自社コンテンツサービス

健康情報関連等サービス提供

1. E=Employeeのイニシャル



【本資料の取り扱いについて】

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。
- これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。