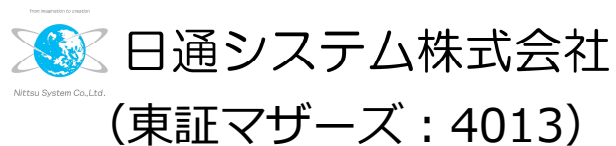


2020年12月期 決算説明資料



STRICTLY PRIVATE AND CONFIDENTIAL

2021年2月10日



弊社は3月27日より勤次郎株式会社に社名変更する
予定です。このロゴは現時点でのイメージです。



1. 2020年12月期 連結決算
2. 2021年12月期 計画
3. 経営方針等

1. 2020年12月期 連結決算





2020年12月期 連結決算サマリー

- 売上高は、オンプレミス事業にて新型コロナウイルスの感染拡大の影響があったこともあり、3,432百万円となった。
- 上場したことにより資本金が大きく増加しており、それに伴い外形標準課税、登録免許税、その他手数料が当初計画よりも約57百万円多く発生していることもあり、当期純利益は329百万円となった。

連結損益計算書 (単位：百万円)

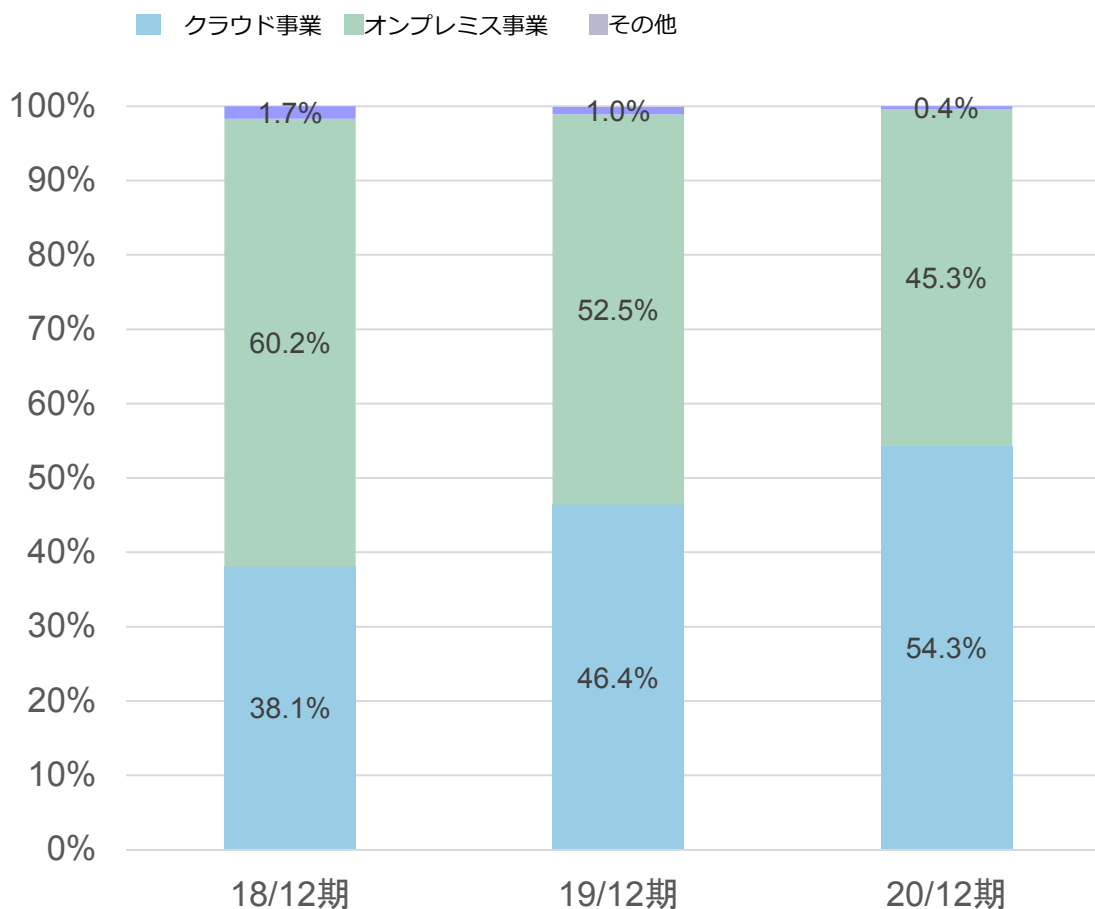
	2019年12月期 実績	2020年12月期 計画	2020年12月期 実績	前期比	計画比
売上高	3,188	3,747	3,432	+8%	-8%
営業利益	459	632	562	+22%	-11%
経常利益	459	623	511	+11%	-18%
当期純利益	332	426	329	-1%	-23%

事業別売上高の推移



■ オンプレミス事業※¹からクラウド事業※²へと収益構造が変化

事業別売上高構成の推移



1. 「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。
2. 「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。

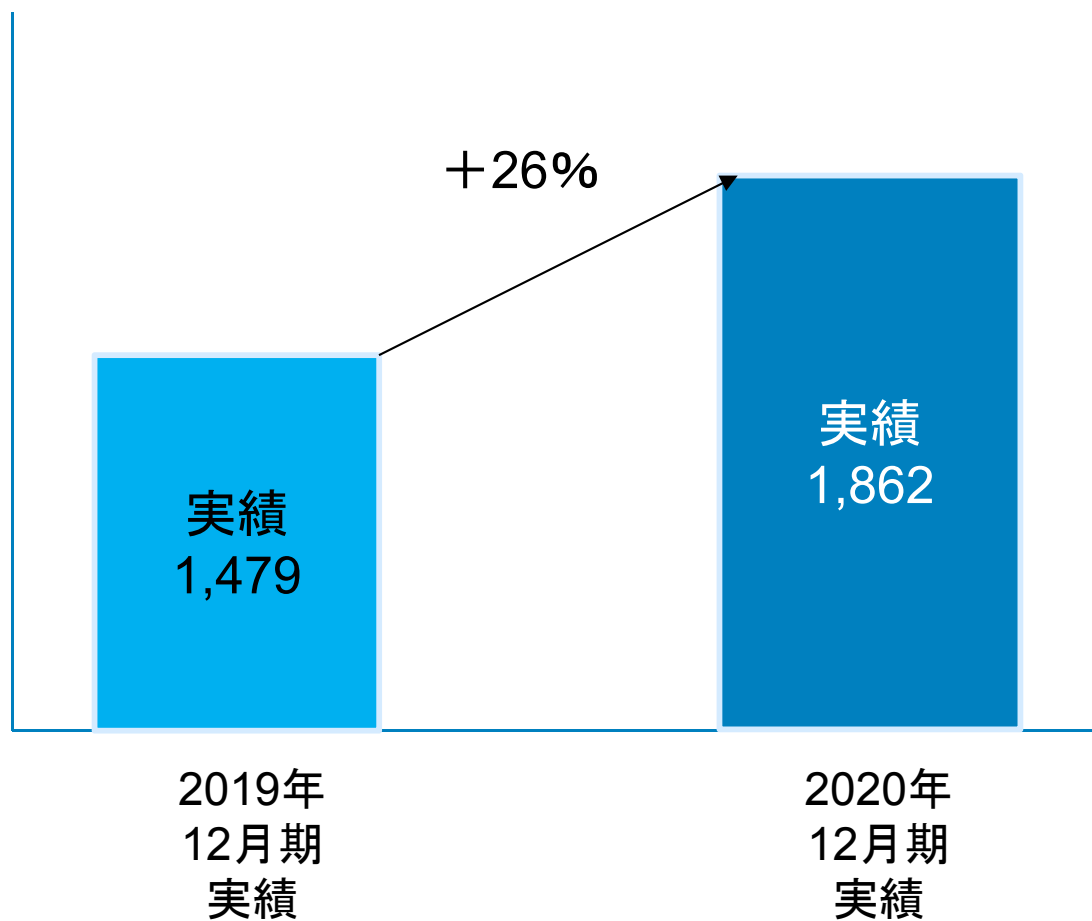
2020年12月期 クラウド事業売上



- 新型コロナウイルス感染拡大の影響を大きく受けておらず、前期比+26%と順調に成長しています。

前年実績との比較(単位:百万円)

売上高

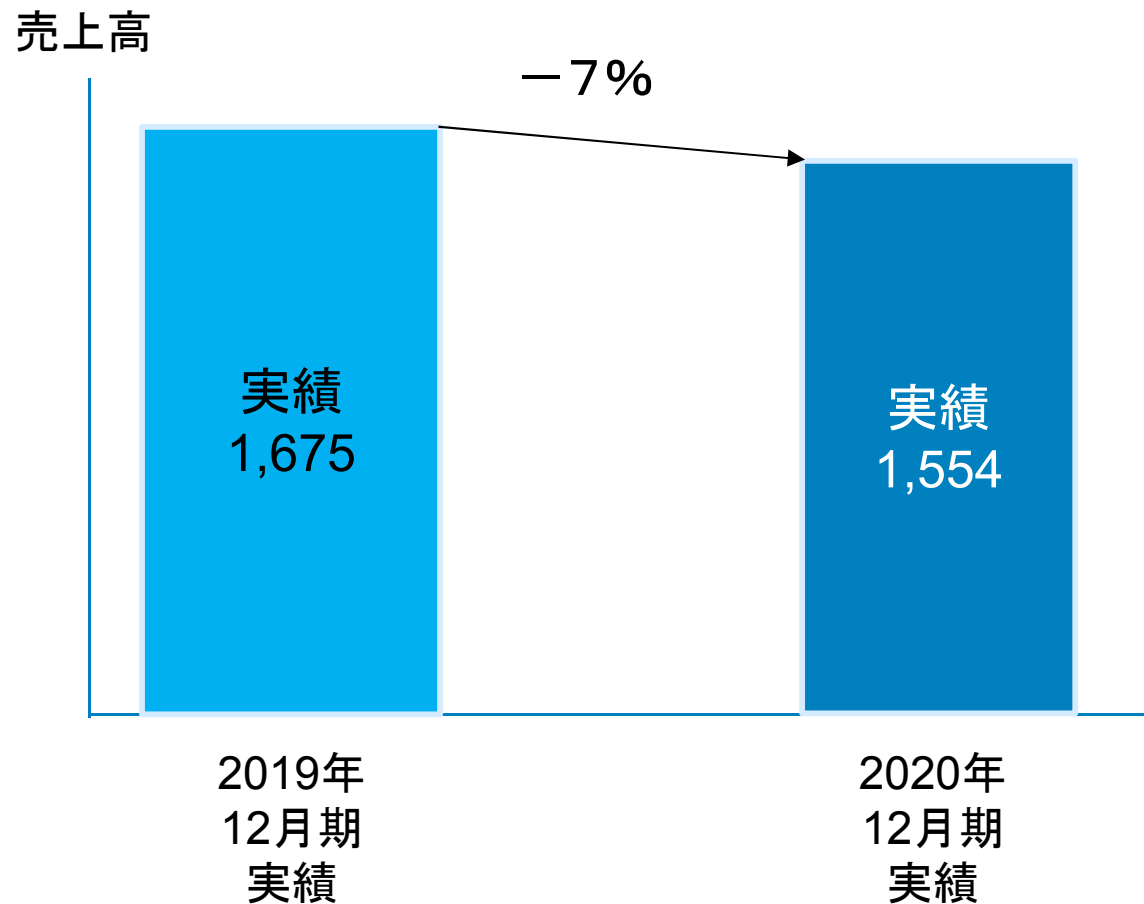




2020年12月期 オンプレミス事業売上

- 緊急事態宣言終了後も引き続き影響を受けている顧客企業を中心に受注の先送りの発生やクラウド契約へと変更になったこと等により、前期比-7%となっている。

前年実績との比較(単位:百万円)



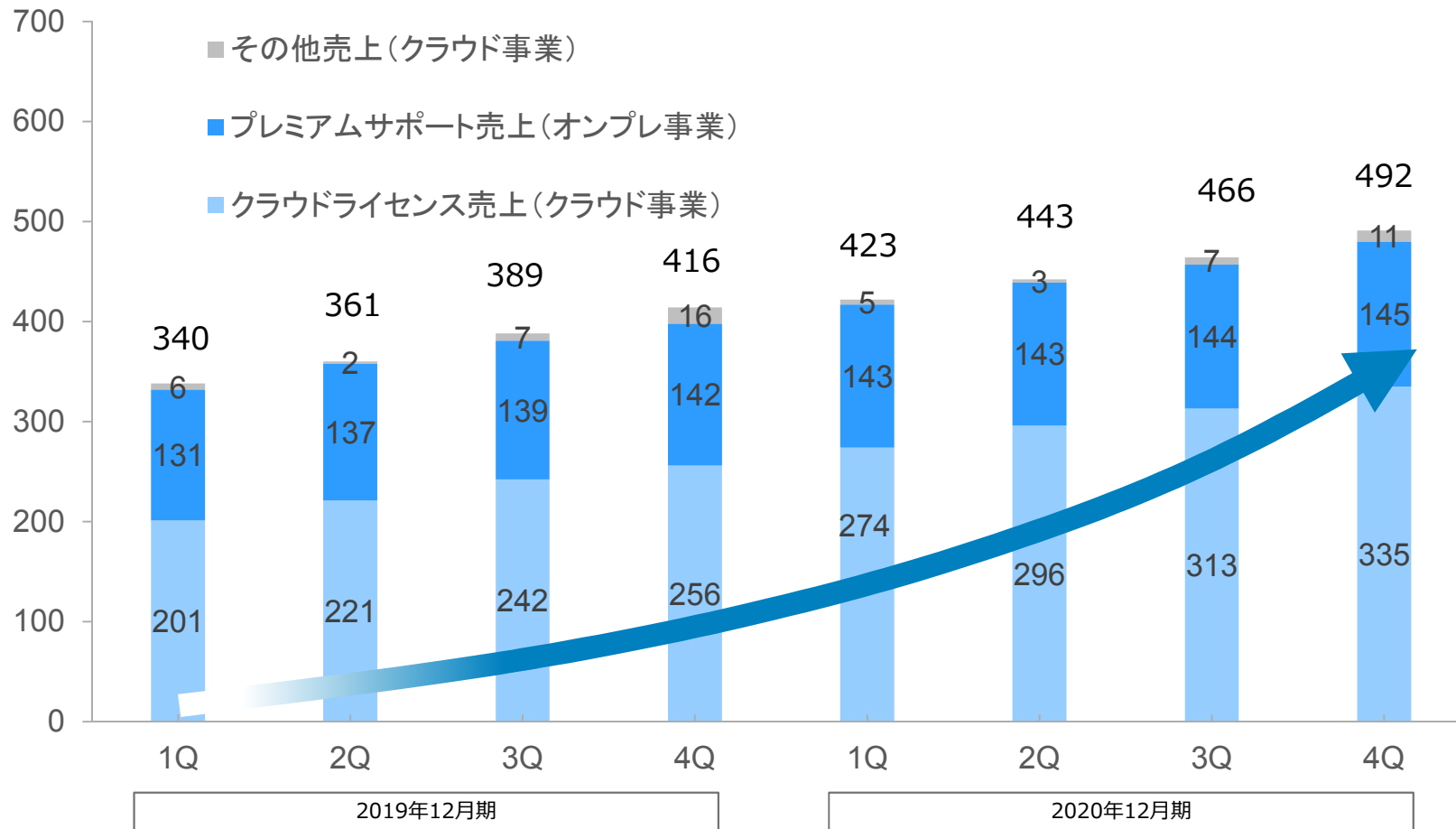


リカーリングレベニュー売上高の四半期別推移

- 主に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は、四半期別で見ても順調に成長している。特にクラウドライセンス売上のみでは四半期平均成長率は+7.8%となっている。

単位：百万円

リカーリングレベニュー売上高



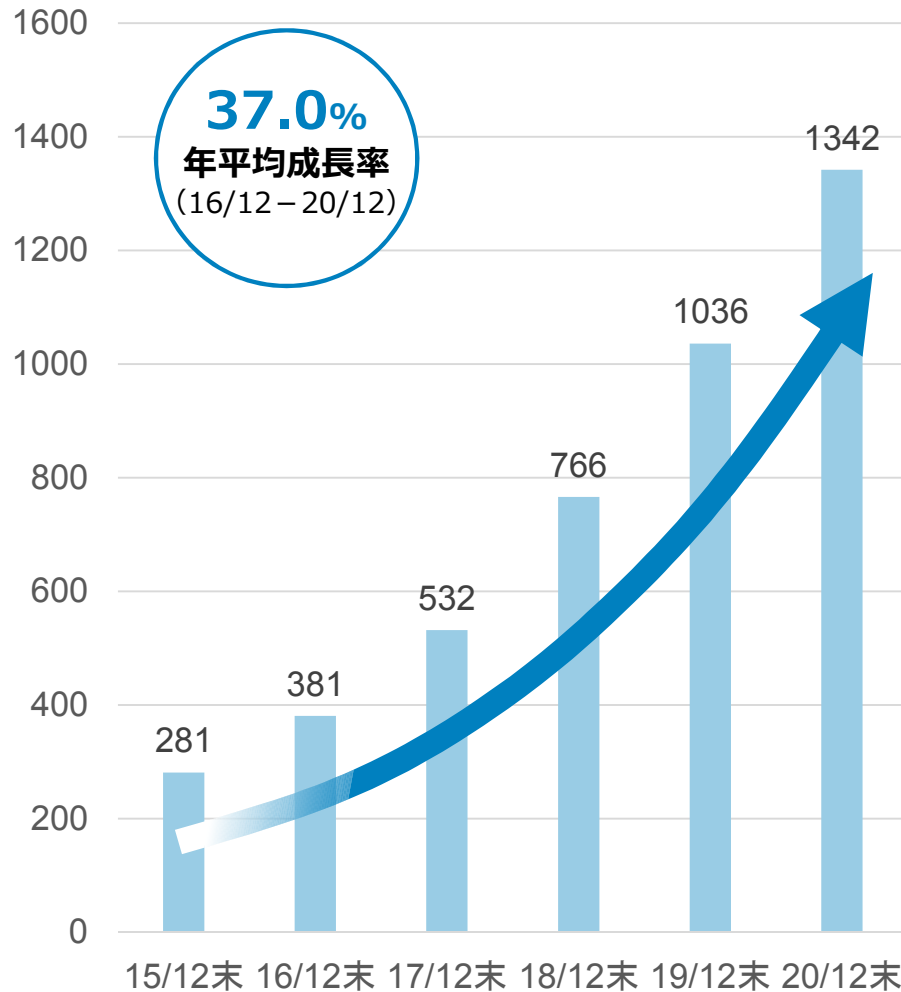
7.8%
四半期平均成長率
(19/3 - 20/12)



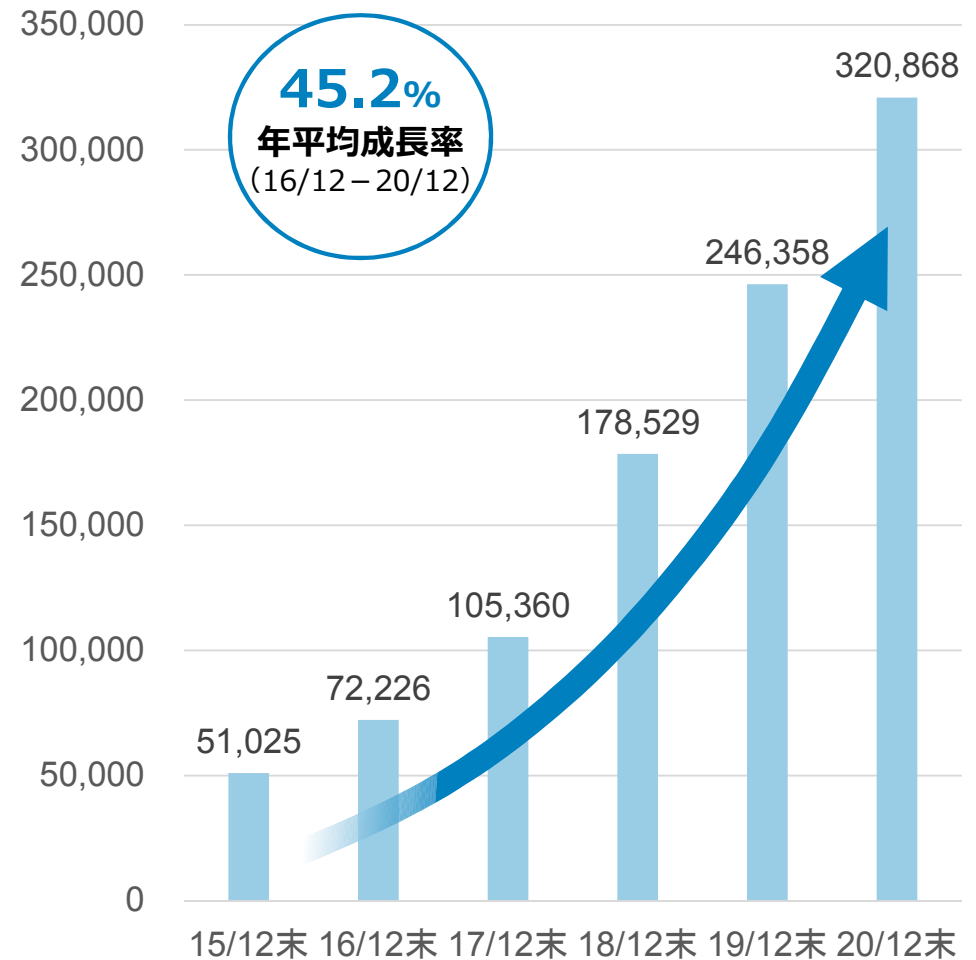
契約社数および契約ライセンス数※1

■ 契約ライセンス数は年平均成長率45.2%と高い成長を続けています。

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



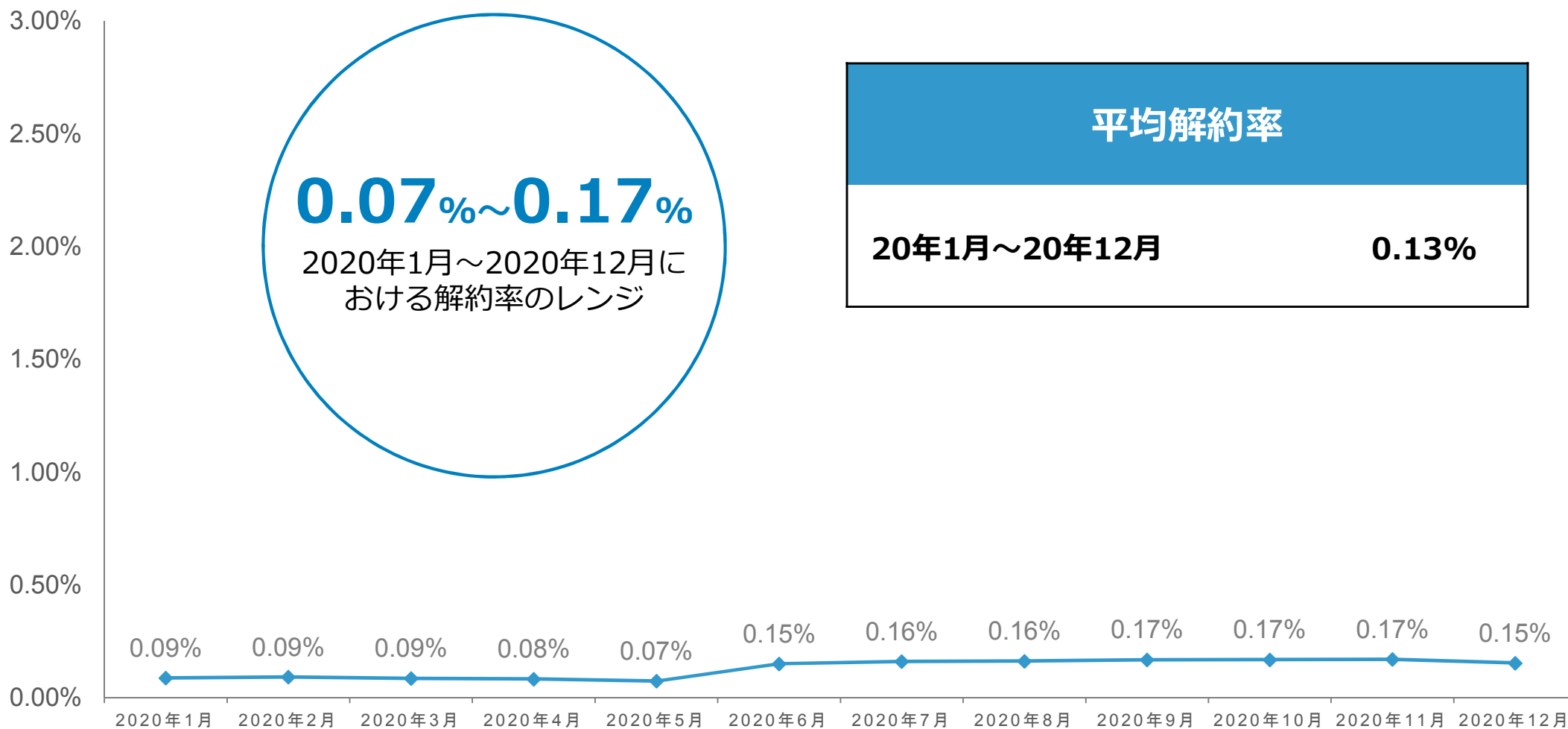
1. 契約ライセンス数は、顧客企業の1従業員が複数サービス（就業・人事・給与・ヘルス×ライフ）の利用がある場合でも1（人）として集計しています

クラウド解約率



■クラウド月次平均解約率は0.13%と低位安定しています。

クラウド解約率 ※1

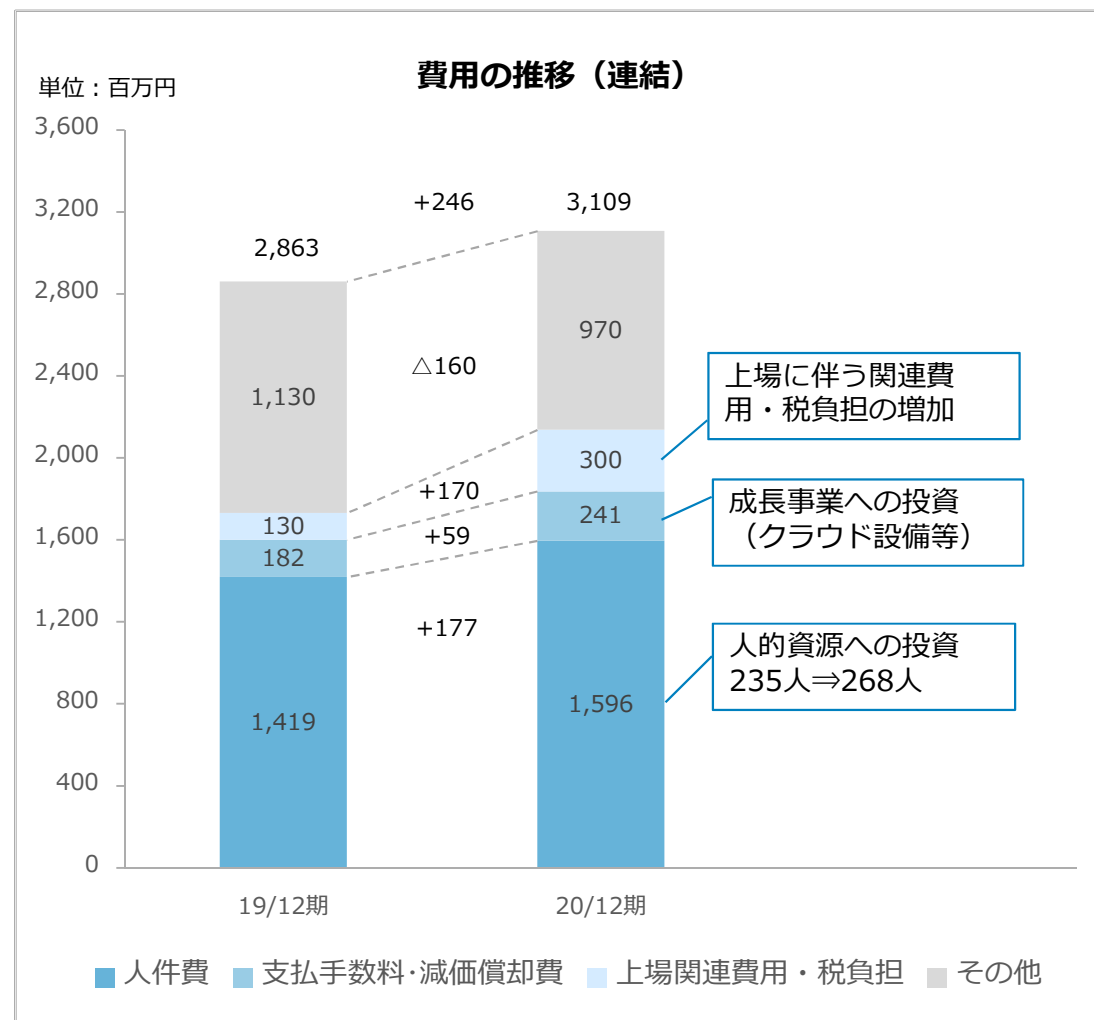
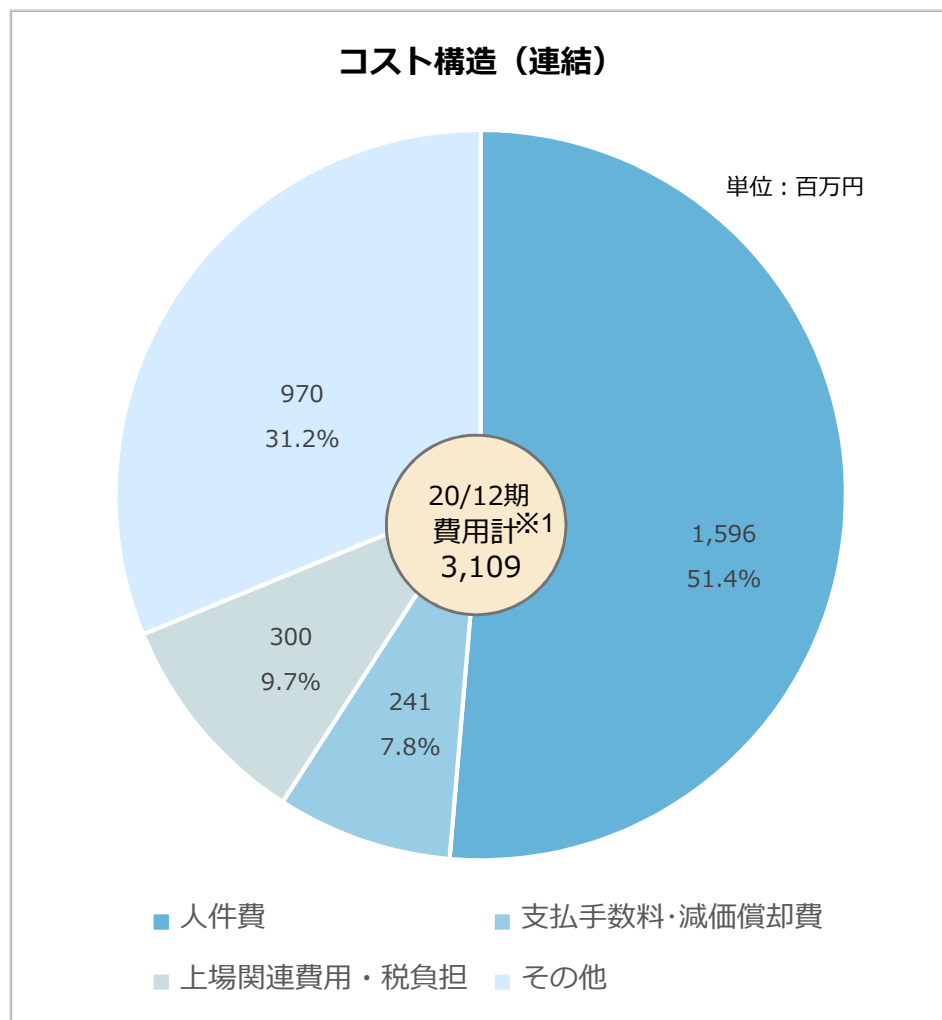


1. 月次平均解約率。当月解約ユーザーに対する収益÷前月末収益で算出



コスト構造

■ 2020年12月期のコスト構造は、前期と比較して、上場に伴う関連費用・税負担が170百万円増加しています。



1. 費用計には、売上原価、販管費、営業外費用、法人税等を集計しています。

2. 2021年12月期 計画





2021年12月期 業績予想について

- 2021年12月期の業績予想については、2020年12月期のオンプレミス事業における新型コロナウイルスによる業績への影響として、顧客との契約の延期やクラウドサービスでの契約に変更となった案件があったことを踏まえた上で、**2021年上期までは新型コロナウイルスの影響が継続すると想定して策定しています。**
- 新型コロナウイルス感染拡大による影響が想定より大幅に悪化した場合や、2021年上期以降も継続した場合等においては、オンプレミス事業の業績に影響を及ぼす可能性があります。現時点でその影響を合理的に把握することは困難であるため、業績予想には織り込んでいません。

2021年12月期 計画



- 売上高は29%成長、経常利益は62%成長、当期純利益は74%成長
- 再度の緊急事態宣言を受けて、オンプレミス事業の売上は当初見込より約200百万円減少するものの、新製品(次世代勤次郎)をてこに増収を見込む
- 開発促進のため、
 - ①人材採用・育成を強化しており、その一環として研修を充実させるために研修所の取得を計画(当期費用として約100百万円)している。
 - ②外注(前期比約70百万円増)を駆使し、積極的に促進していく。

連結損益計算書 (単位：百万円)

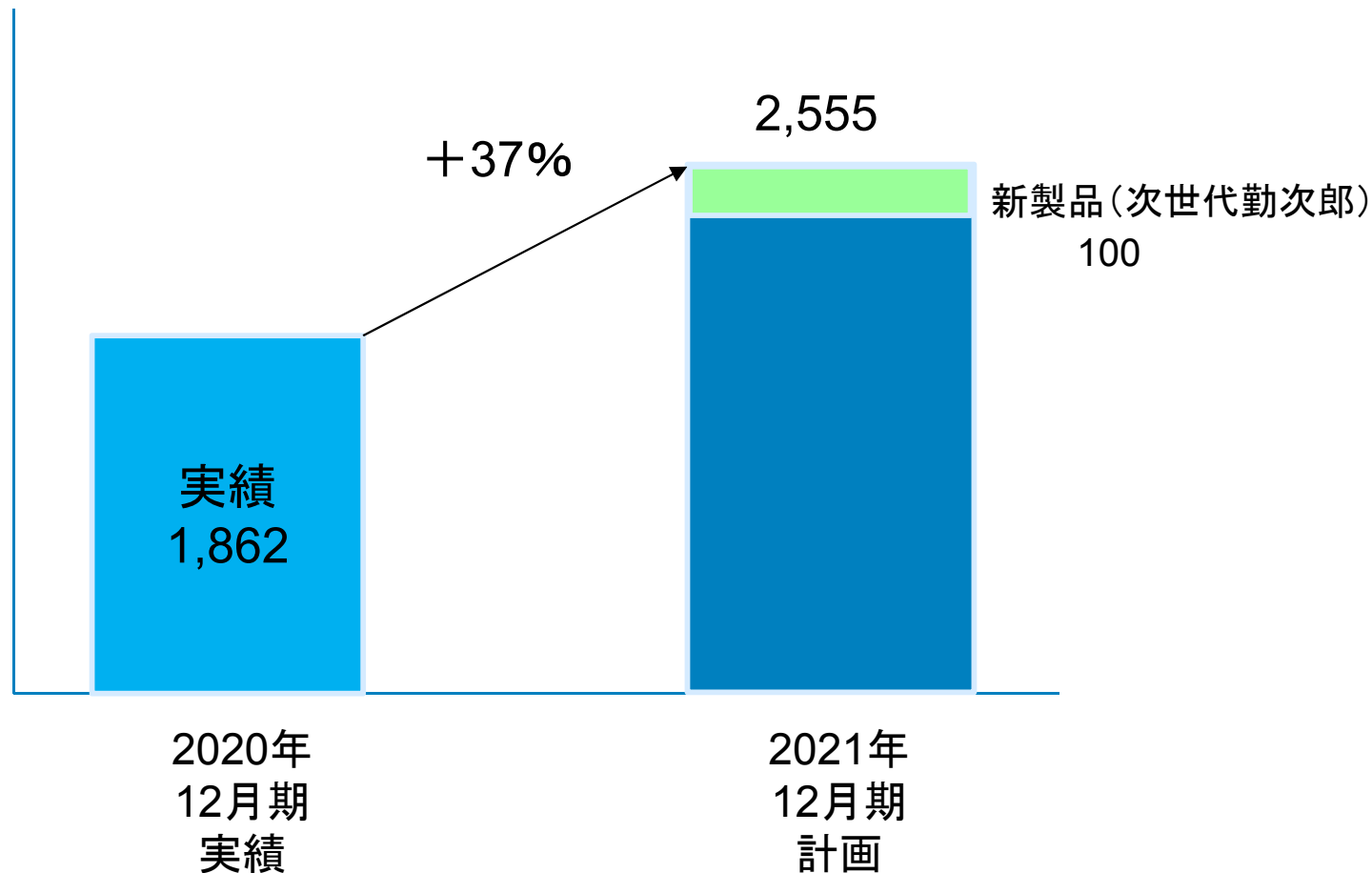
	2020年12月期 実績	2021年12月期 計画	前期差	前期比
売上高	3,432	4,415	983	+29%
営業利益	562	827	265	+47%
経常利益	511	827	313	+62%
当期純利益	329	574	245	+74%



2021年12月期 計画（クラウド事業売上）

- 新型コロナウイルス感染拡大による影響は受けておらず、営業人員やコンサルサポート人員の増員による売上増を見込む
- 新製品（次世代勤次郎）の販売をてこに売上拡大し、前期比+37%を想定

前年実績との比較（単位：百万円）
売上高

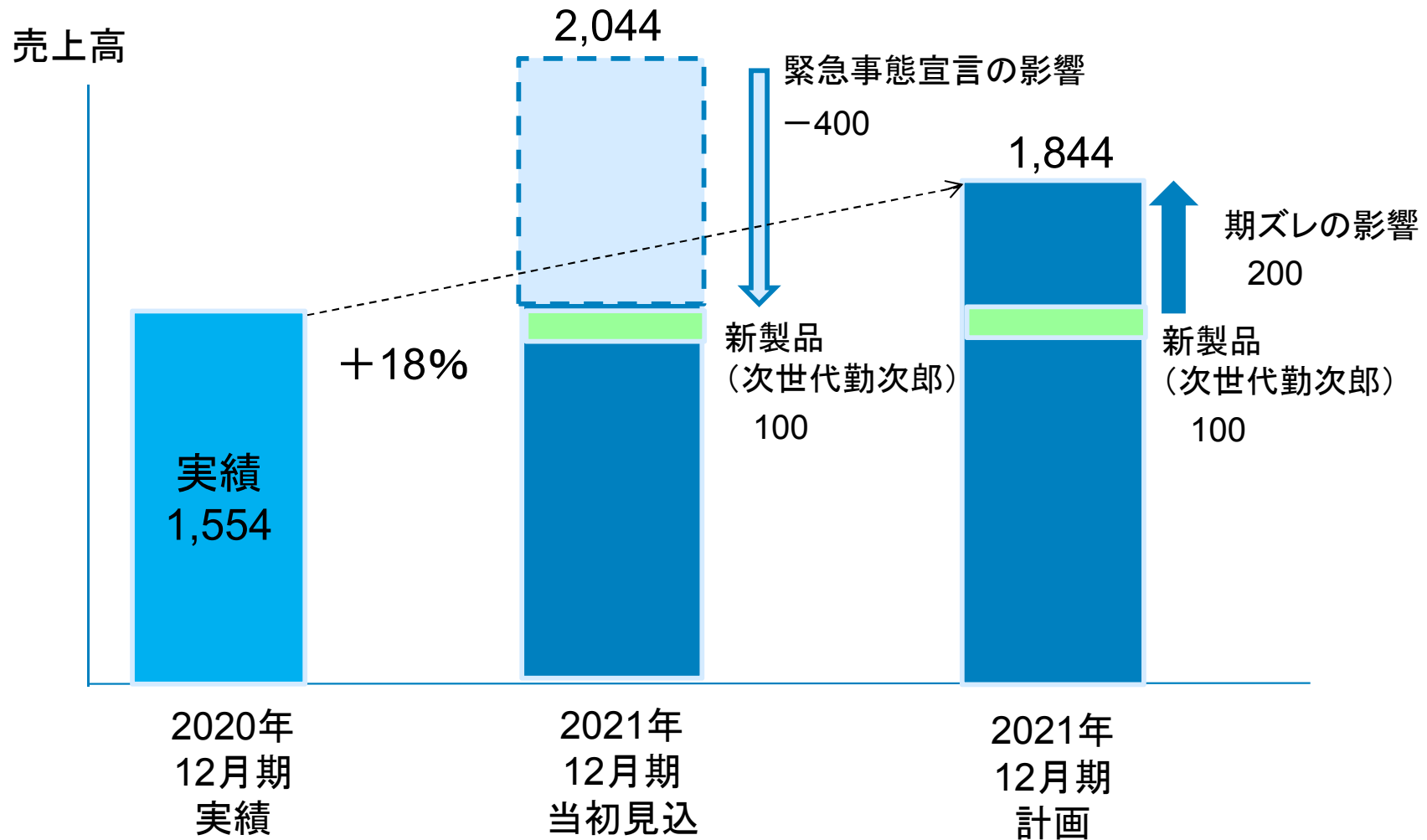




2021年12月期 計画（オンプレミス事業売上）

- 緊急事態宣言の影響を受けることを想定している（影響額-400百万円）が、前期からの期ズレ物件（200百万円）があること、及び新製品（次世代勤次郎）の販売（100百万円）を加味し、前期比+18%を想定

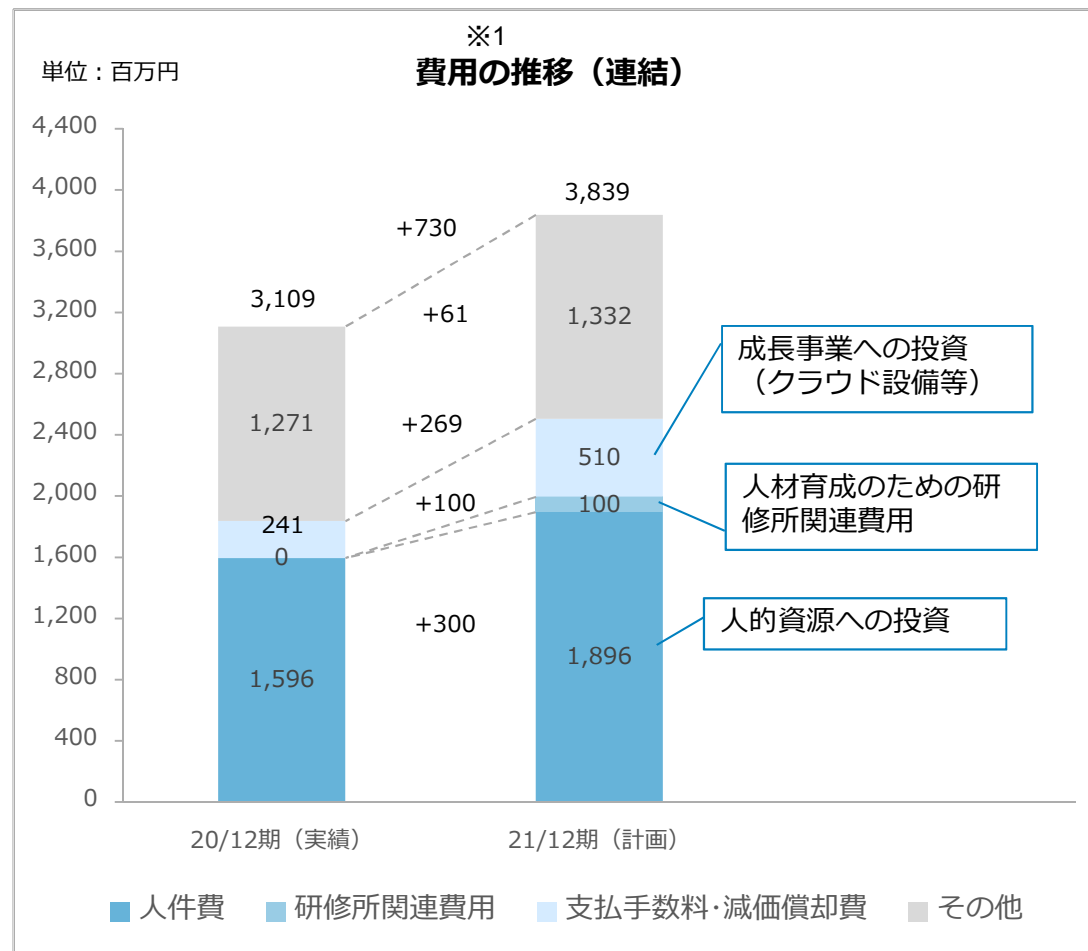
前年実績との比較（単位：百万円）





2021年12月期 計画（コスト構造）

- 2021年12月期の費用は前期に引き続き、人的資源、クラウド事業の設備等に継続的に投資をしていきます。
- さらに新製品（次世代勤次郎）の理解や、クライアント規模の拡大が進む中、OJT以外の研修の充実を図るため、関東圏に研修所を取得します。



1. 費用は、売上原価、販管費、営業外費用、法人税等を集計しています。

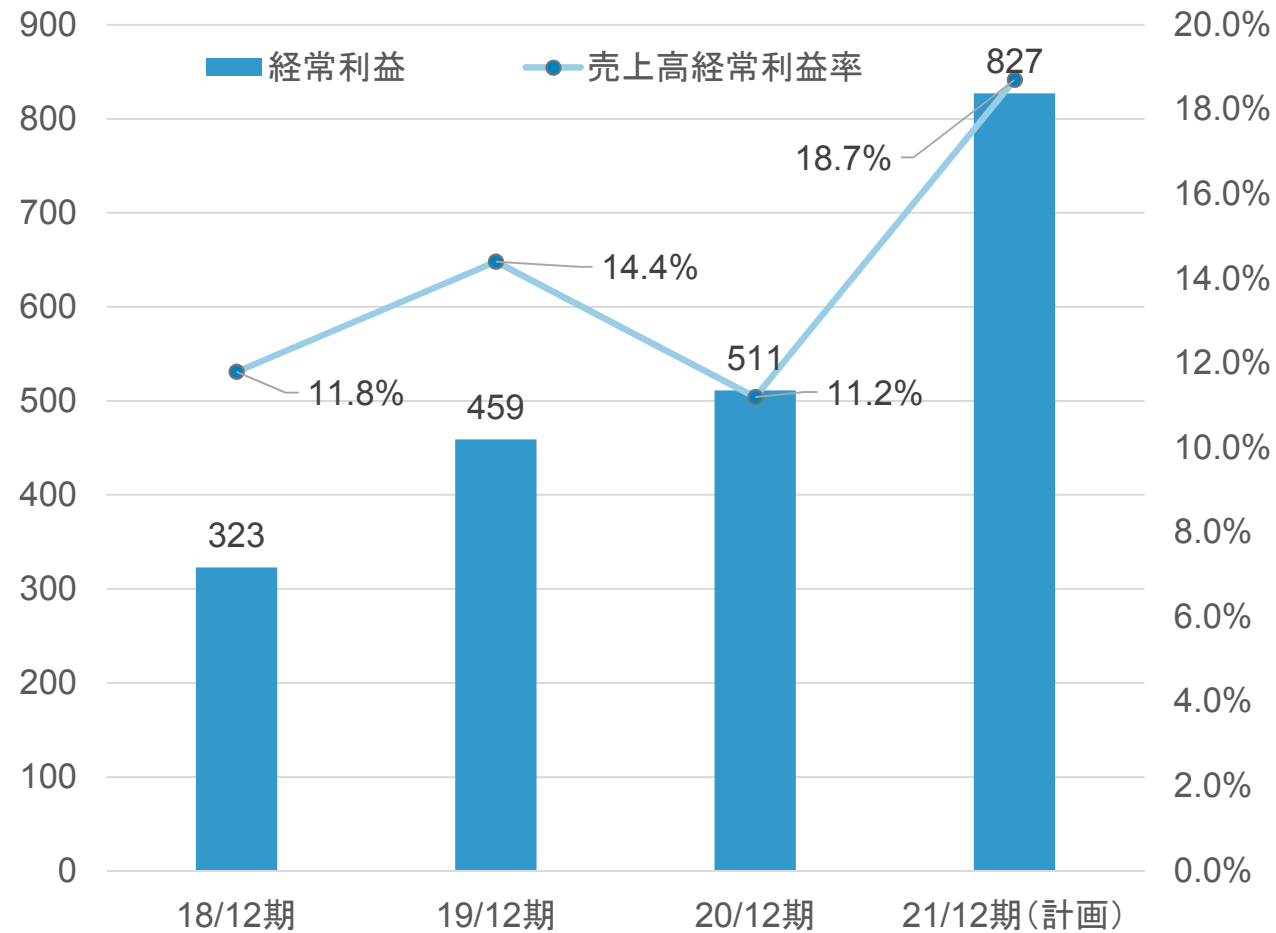


経常利益・売上高経常利益率の推移

- 経常利益は毎期、増益を継続し、2021年12月期は18.7%の売上高経常利益率となる計画

経常利益・経常利益率

単位：百万円

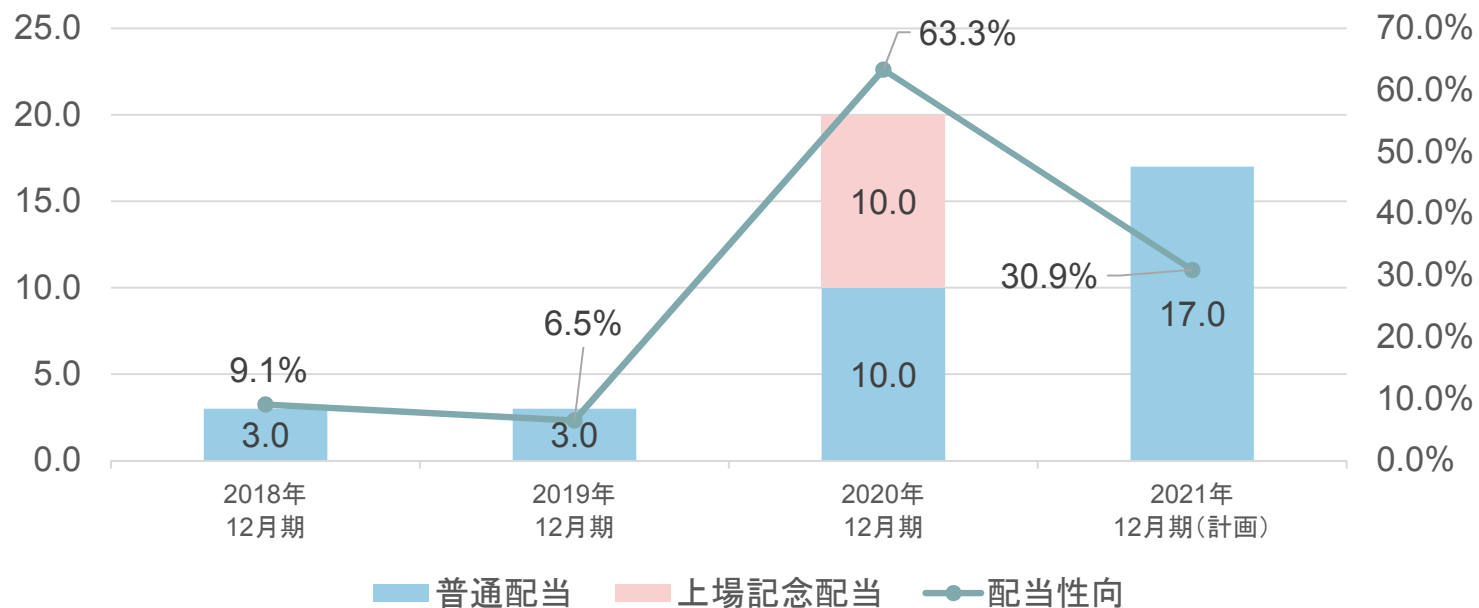




株主還元について

- 配当方針: 株主の皆様への利益還元を経営の重要課題の一つとし、将来の事業展開と財務体質強化のために必要な内部留保を勘案しつつ配当を行うことを基本方針としています。
- 上記配当方針に基づき、1株当たり普通配当を10円としています。また、東証マザーズ上場を記念して、上場記念配当金10円を加え、合計20円としています。
- 来期配当は17円を計画しております。

1株当たり配当金と配当性向





2021年3月27日より、社名を日通システム株式会社から勤次郎株式会社に変更します。

社名変更の理由：当社は東証マザーズ上場を経て、今後はより多くのステークホルダーの皆様にご認知を高めていただく事が重要になると考えております。現在、当社企業イメージでもあります「勤次郎Enterprise」は、ブランドロイヤルティ（忠誠心）とブランドエクイティ（資産）においても高いレベルにあると評価いただいている事からも、この度 企業ブランド名に昇格させることに致しました。

新商号について：「勤次郎」は、当社製品ブランドの象徴として20年以上に渡り社員と多くのお客様に慣れ親しんでいただいております。

その名の由来は「二宮金次郎（尊徳）」です。その人物像に関しては、勤労・分度（ぶんど）・推譲（すいじょう）を自らの行動を持って勧めた人として多くの人々に知られており、当社事業コンセプトにも合致するものと考えております。

3. 経営方針等

当社は「健康経営優良法人 ホワイト500」に3年連続で認定いただいております。

※2328社中 100社以内の評価

現在「健康経営銘柄 2021年」にチャレンジしています！！





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。

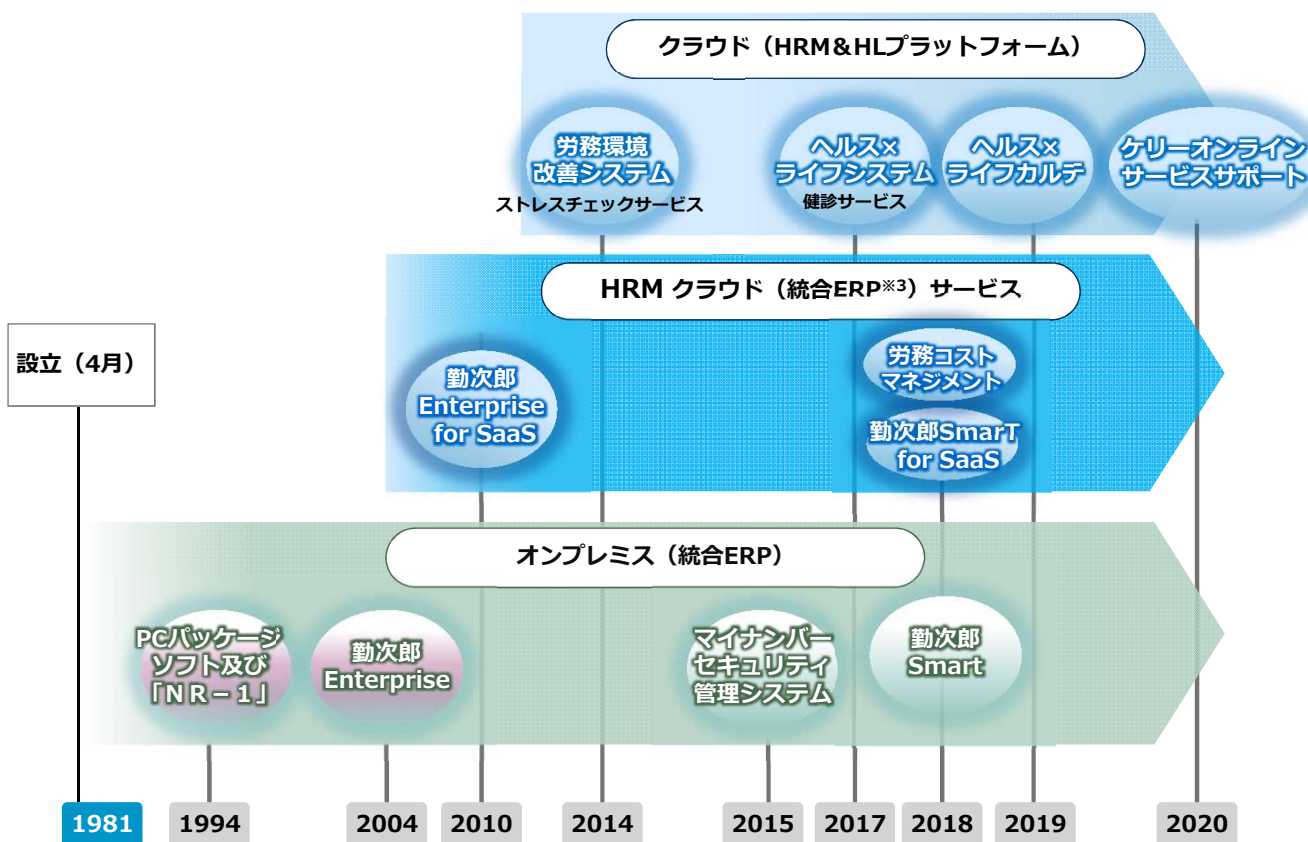
ビジネスモデル 「B to B」 「B to B to E」 「B to C」

ビジネスモデルの変遷

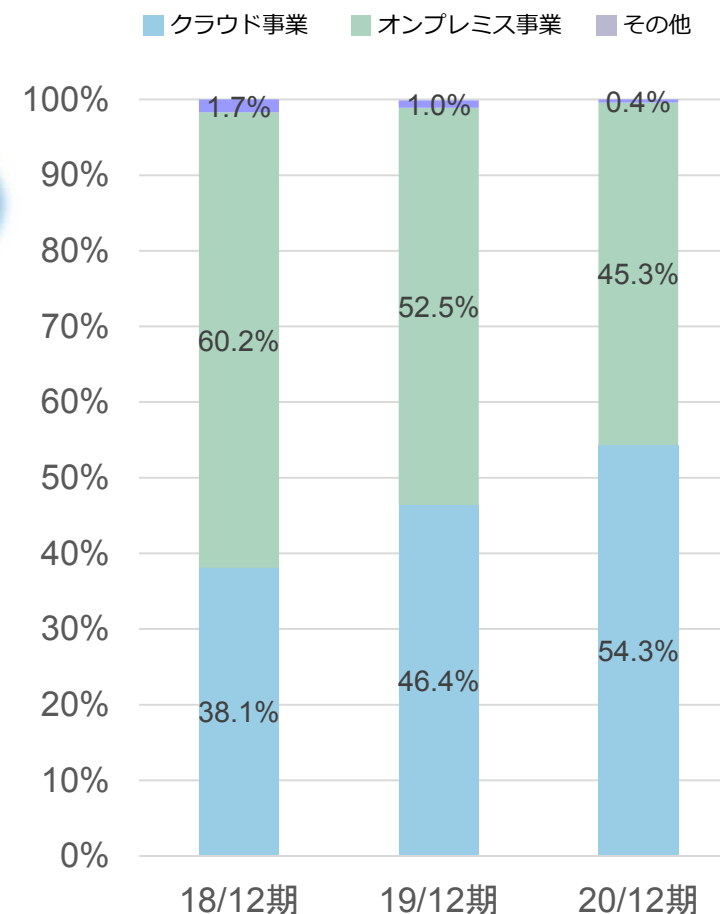


■ オンプレミス事業※1からクラウド事業※2へ収益構造を変化

ビジネスモデルの変遷



事業別売上高構成の推移



1. 「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。
2. 「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。
3. 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



「勤次郎Enterprise」とは

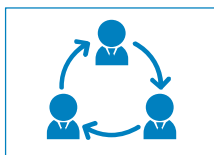
- 「働き方改革&健康経営」を実現する統合ERP

統合ERP「勤次郎Enterprise」(BtoB、BtoBtoE ⇒ BtoC)

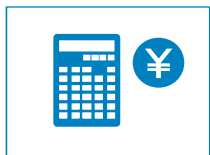
働き方改革データ



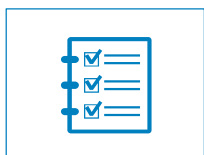
勤務情報



人事情報



給与情報



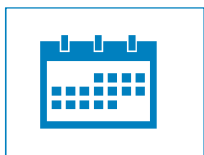
工数管理



コスト分析情報
シミュレーション



マイナンバー情報



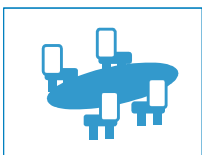
日報管理



立替金精算



稟議書管理



設備予約管理



入室管理

クラウドサービス

「HRM&HL プラットフォーム」

統合データ

労務管理情報、ストレスチェック情報
健診結果情報、健康向上情報、食事習慣情報
医療診断情報、育児成長情報

ケリーオンラインサービス

統合データ分析サービス

労務コストマネジメントサービス

健康管理データ

エンプロイの情報をコンシューマでも活用

心をケア



ストレスチェック

新機能 リリース予定



AIによる分析・予測

体をケア



健診結果の管理



保健師のサポート



診断結果の判定



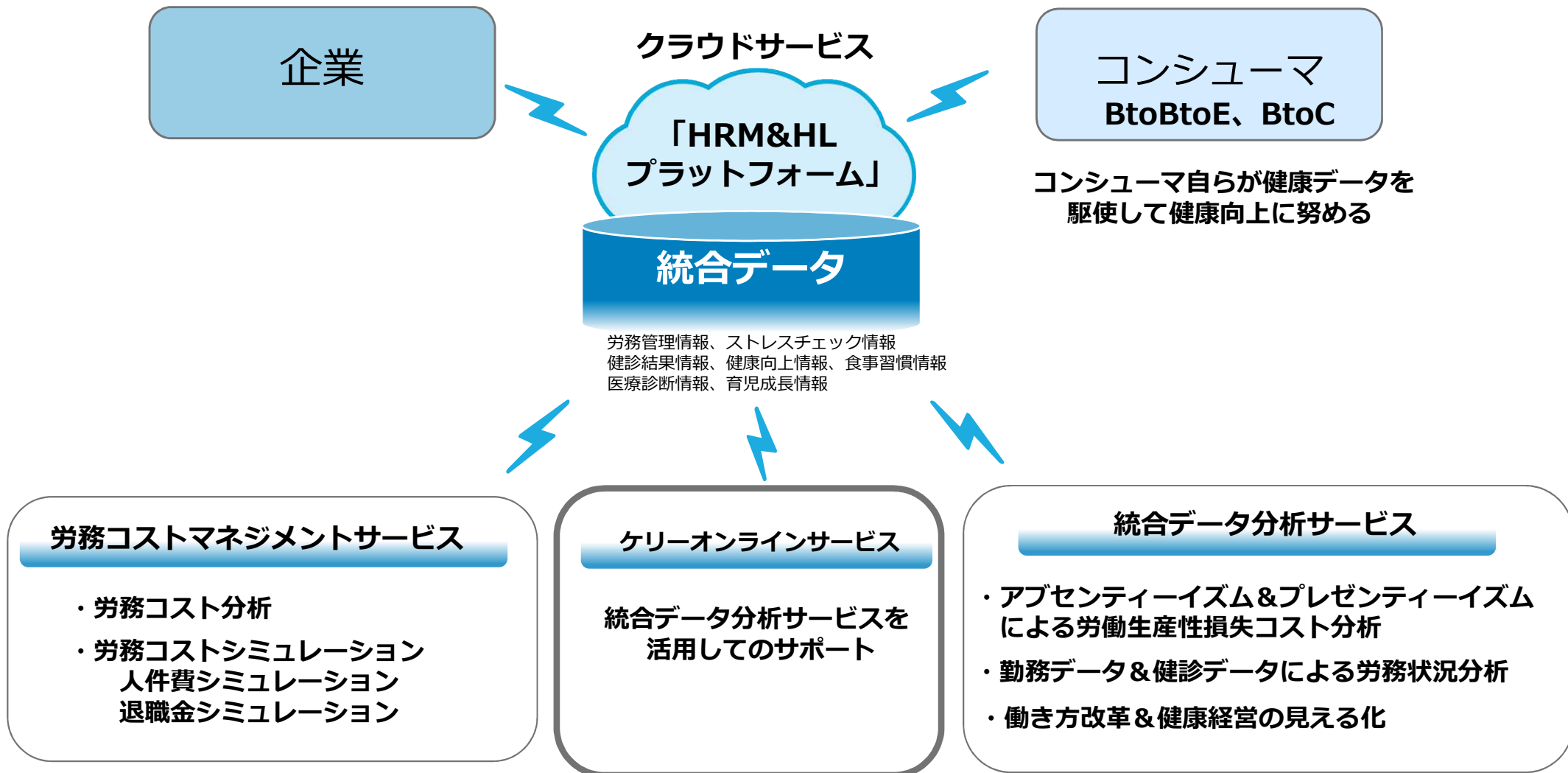
健康向上 生活ログ



「HRM&HLプラットフォーム活用の統合データ分析」とは

- 「働き方改革&健康経営」を実現する統合ERP

HRM&HLプラットフォーム活用の統合データ分析





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

5,128

以上の企業・団体への導入実績

クラウド実績：約1,310企業・団体
オンプレ実績：約3,818企業・団体

2020年12月末実績

145万

のユーザーライセンス

クラウド：約32万ユーザーライセンス
オンプレ：約113万ユーザーライセンス

2020年12月末実績

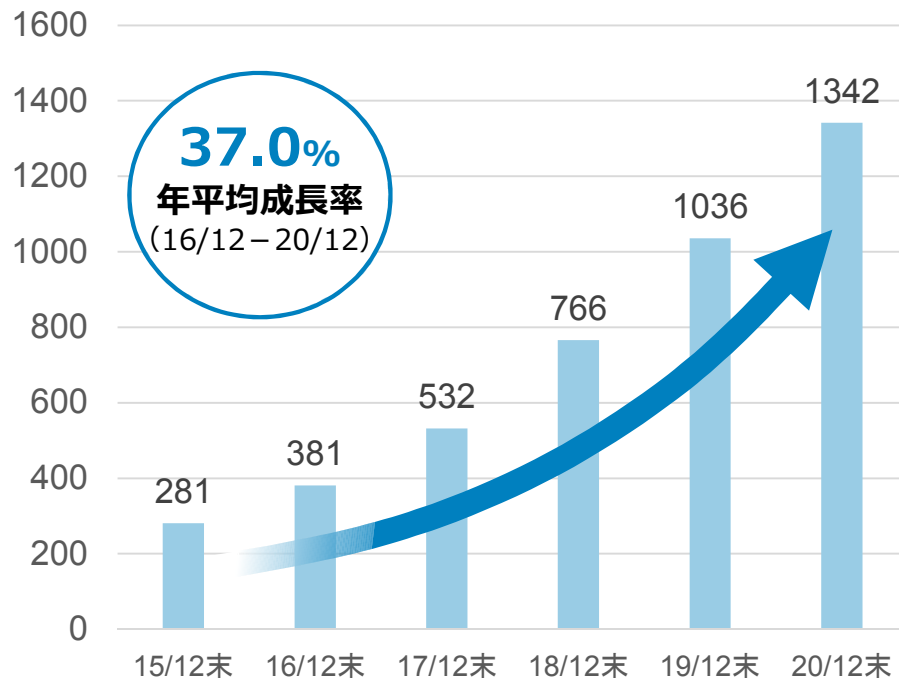
約53%

のリカーリングレベニュー

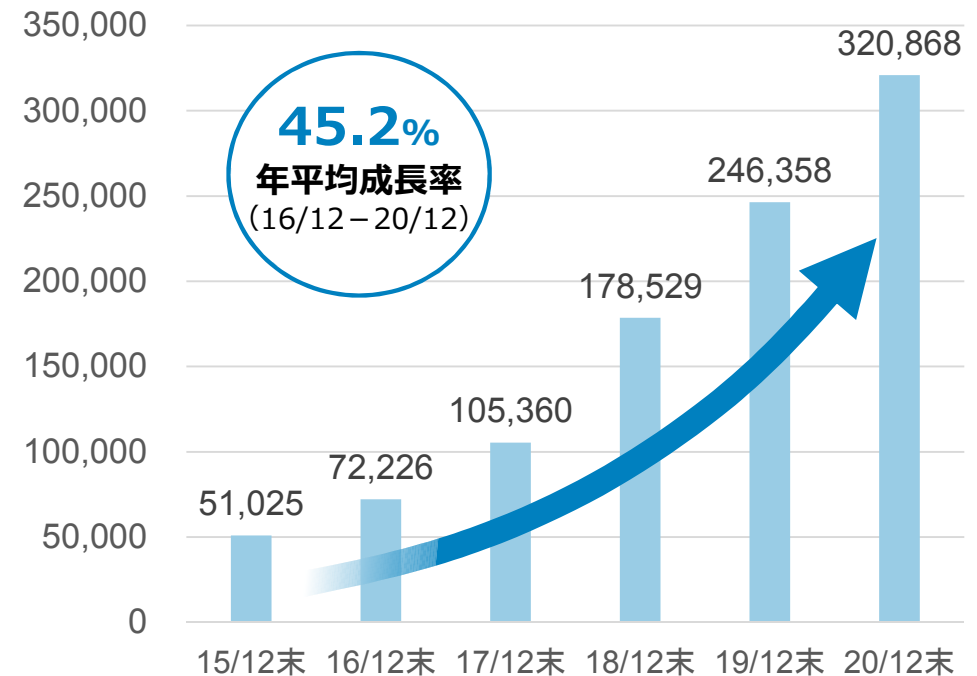
※平均解約率0.13%

2020年12月末実績

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

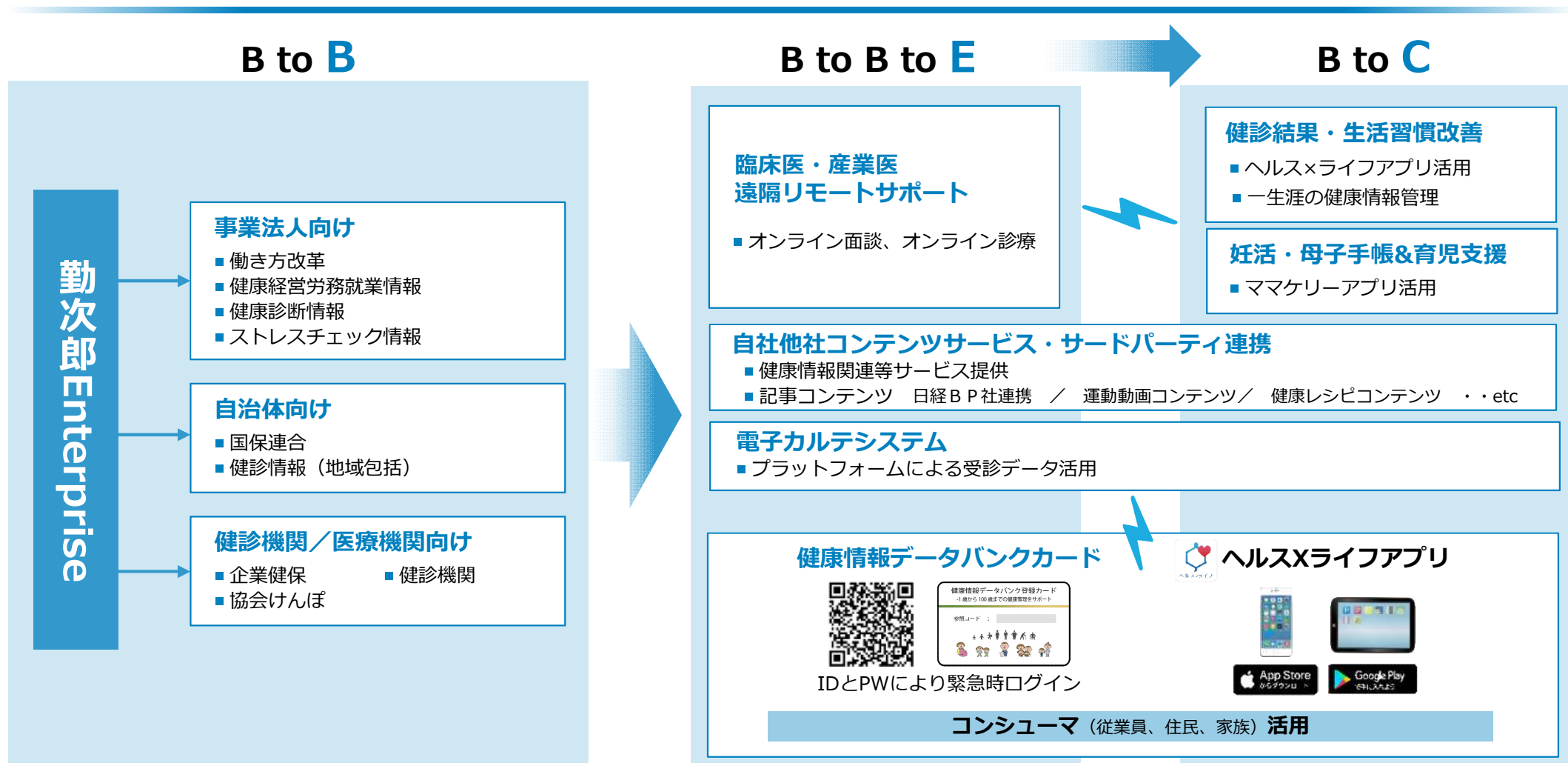
HRM事業の全体像

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サービス



- 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プラットフォームサービス」



HRM&HLプラットフォームサービス

「B to B」「B to B to E※1」⇒「B to C」へ導き 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

健康情報データバンク登録カード
→ 最大100名までの健康情報を登録

企業コード : _____

IDとPWにより緊急時ログイン

ヘルスXライフアプリ

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

勤次郎Enterprise

- 事業法人向け**
 - 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
- 自治体向け**
 - 国保連合
 - 健診情報（地域包括）
- 健診機関／医療機関向け**
 - 企業健保
 - 協会けんぽ
 - 健診機関



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

妊活・母子手帳&育児支援

ママケリーアプリ

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

サードパーティ連携

様々な企業との
コラボレーション

自社他社コンテンツサービス

健康情報関連等
サービス提供

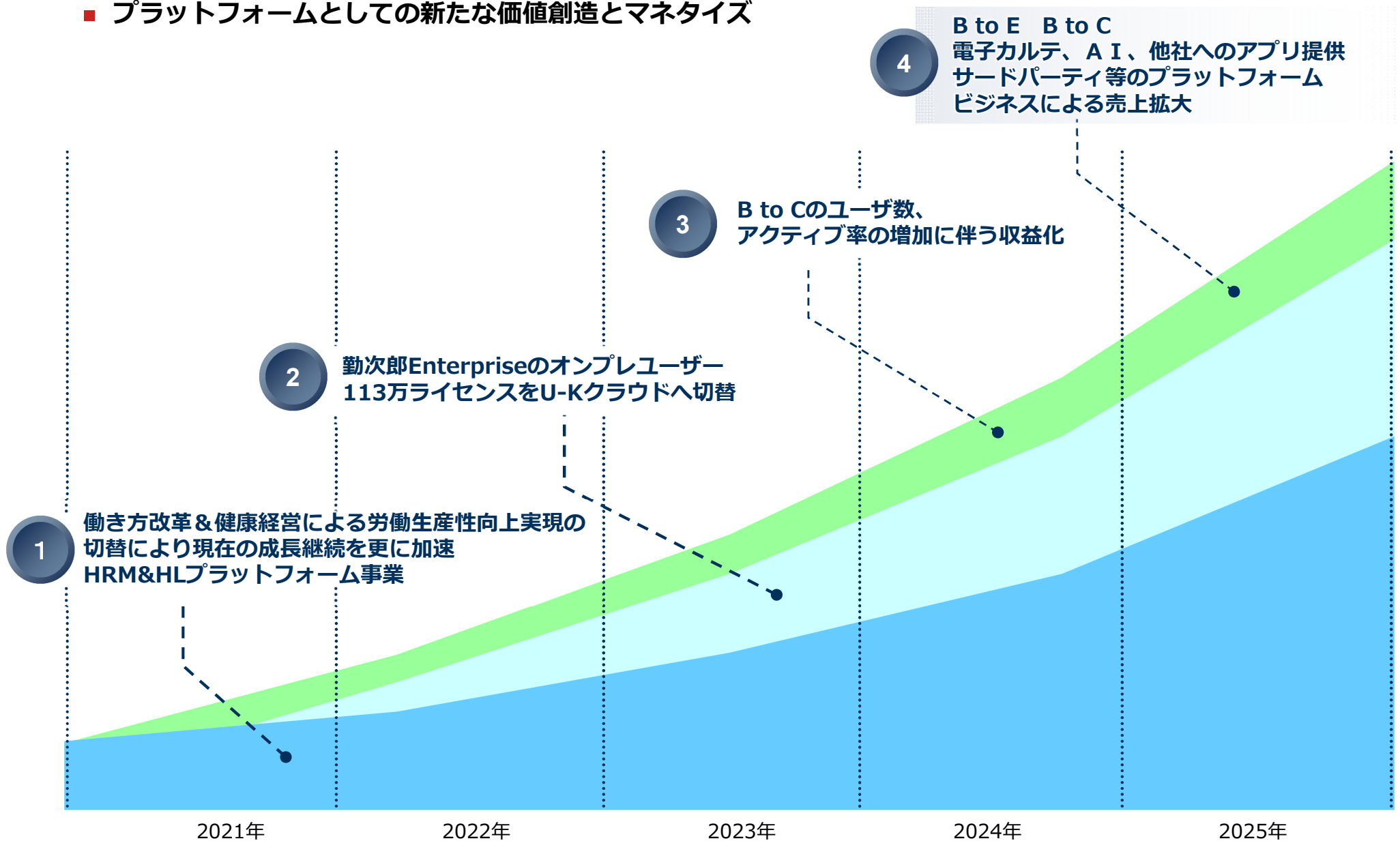
1. E=Employeeのイニシャル

成長戦略①



「HRM&ヘルス×ライフ」による働き方改革&健康経営推進の実現

- 「次世代勤次郎」による更なる成長
- プラットフォームとしての新たな価値創造とマネタイズ

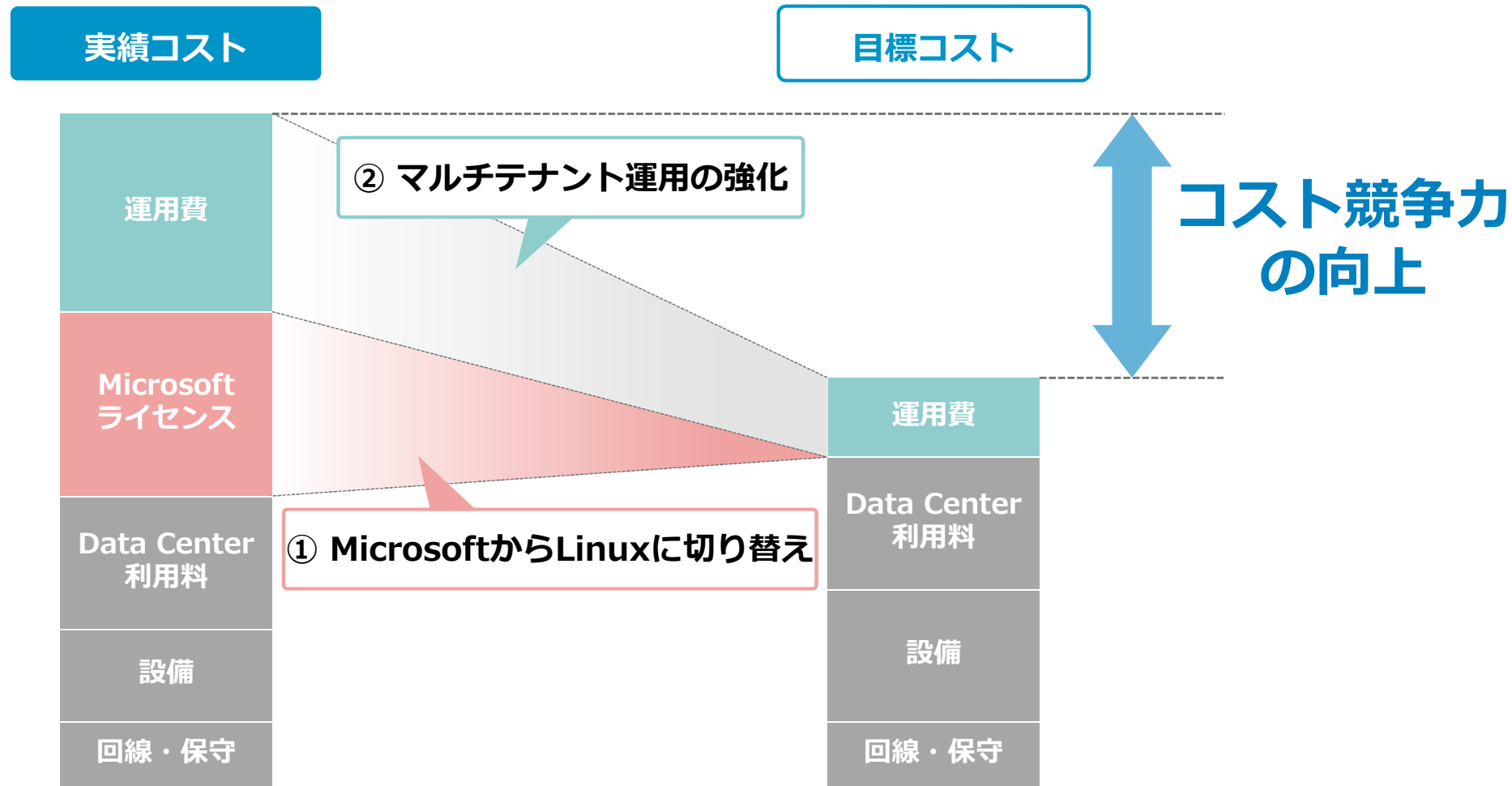


成長戦略②

コスト競争力の向上



- 現在開発中の「次世代勤次郎」※¹により競合他社対比のコスト競争力を向上させ、マーケットシェアの拡大を目指す
- 具体的には、「次世代勤次郎」は①OSをMicrosoftからLinuxに切り替え、②マルチテナント運用の強化を行うことで、ライセンス費用の削減と運用費の抑制を実現



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

成長戦略③-1

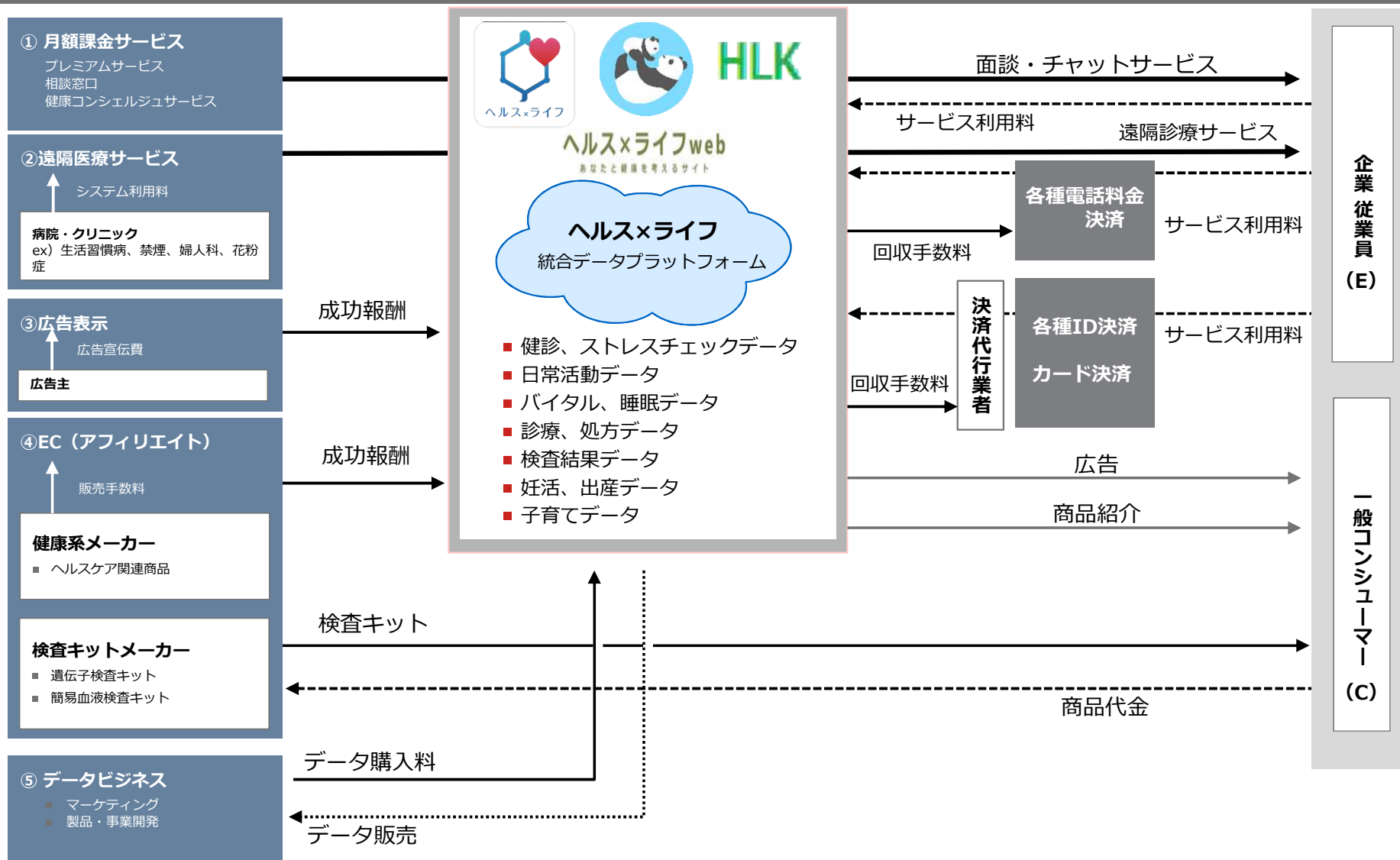
プラットフォームとしての新たな価値創造とマネタイズ (BtoBtoE BtoC)



- 従来のHRMシステムサービスの提供では「B to B to E」向けの価値創造とマネタイズから「ヘルス×ライフプラットフォーム」の同時活用により付加価値が創造可能となりコンシューマ向けマネタイズが創出され、新たな収益基盤の拡大が可能になりました

「HRM&ヘルス×ライフ」(B to B to E/B to Cマネタイズ系統図)

※システム：21年11月リリース



成長戦略③- 2

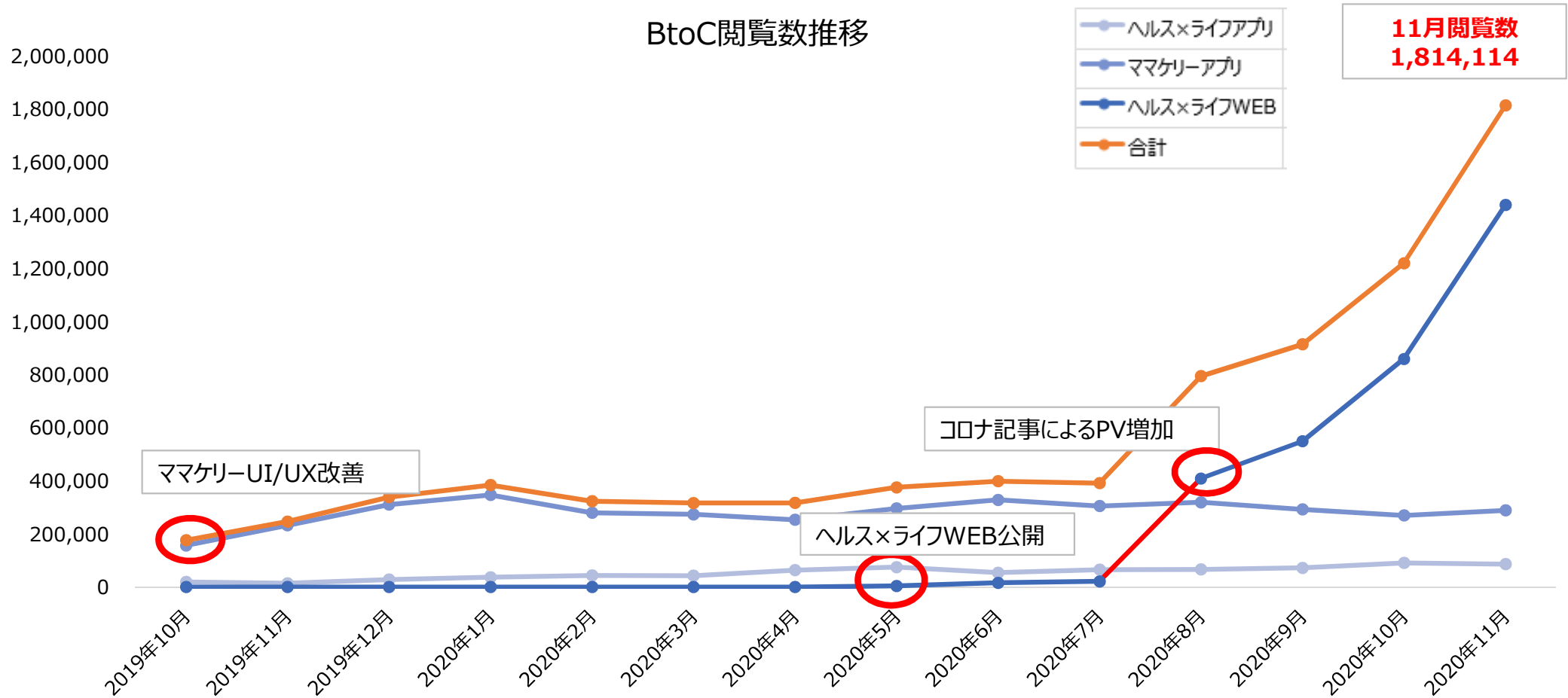
直近PV数の傾向（BtoC） ※会員数PV獲得によるプラットフォームビジネスの拡張



Web ページビューの傾向

- 自社ユーザ142万を含め、100万名の早期会員獲得を目指す
※ 1億ビューの早期達成を目指す

BtoC閲覧数推移



成長戦略④

産業医・保健師支援（産業医判定機能）

※ケリーオンラインサービスサポート活用



【Healthkit】
ヘルスマライフアプリ
Appleヘルスケア、Google Fitとの連携により日常の活動や測定の情報も日々蓄積

ヘルメティク
App Store
Google Play

活動データ
歩数、睡眠、栄養など

測定データ
血圧、血糖など

歩数
睡眠時間
血圧
体組成
血糖

※iPhone/Androidアプリ ヘルスケアアプリ完全連携

E お及び C

従業員 家族

身近なサポートメンバーによる励まし家族の情報も一括管理

様々なデバイスからアクセス

ウェアラブル端末データ連携

歩数、心拍数等のデータ連携

産業医支援機能（産業医判定機能）
健診結果の判定や事後措置をサポート

臨床医オンライン診療サービス
診察・薬剤処方・診断書提供

産業医オンライン面談サービス
各種面談
ストレスチェック・健診・過重労働

保健師オンラインサービス
安全衛生委員会業務
ストレスチェック業務
健康診断関連業務
果樹労働関連業務

企業損失コスト分析サービス
アブセンティーズムの見える化
プレゼンティーズムの見える化
労働生産性損失コスト分析

クラウドサービス

HRM&HL統合データサービスプラットフォーム

AIによる多彩なサービス

労務管理情報、健診結果情報、健康向上情報
食事習慣情報、医療診断情報、育児成長情報

健康情報データバンク登録カード活用
個人の健康情報管理

健康情報データバンク登録カード
1歳から100歳までの健康管理をサポート

QRコード

健康経営取組み支援サービス
働き方改革 & 健康経営法人認定取得サポート
施策立案 & 実施改善評価 & 改善アドバイス

2020 健康経営優良法人 栄格 500
2020 健康経営優良法人 栄格 1000
2020 健康経営優良法人 栄格 1000

健康ポイント運用サービス
従業員健康支援の企画・運営サポート

- 健康ポイント管理
- 健康ポイント運用

企業

人事労務担当者（衛生管理者）

従業員

企業・自治体・健診機関その他

企業の働き方改革 & 健康経営へ取組み
従業員の健康増進への取組み

- 健康診断受診 & 経年管理
- 生活習慣改善 & 予防アドバイス

成長戦略⑤ (B to C)

ワクチン及びPCR検査結果履歴管理

※ヘルス×ライフにより何時でも何処でもワクチン接種やPCR検査等の履歴が確認出来ます



機能概要： ワクチン接種アップロード (接種証明書のアップロード)
ワクチン接種の結果照会 (接種証明一覧の閲覧、接種証明書の照会)

※外国語対応 (予定)

病院・クリニック発行「接種証明書」のアップロードができます。
アップロードした証明書は、スマホのプリント機能を利用し、Bluetooth等で接続されたプリンターに出力できます。

接種証明書をアップロード
アプリから照会やプリントも可能

クラウドサービス

「HRM&HL
プラットフォーム」

全国一律 新システム
住民基本台帳基盤 一元化システム

「デジタル接種証明書」
を獲得

国内 (移動時)
国外 (渡航先)
で運用

※スマホ以外にもパソコンで運用

健康情報データバンク登録カード
-1歳から100歳までの健康管理をレポート
参照コード :
IDとPWが記載されており
緊急時に第三者がログインできます
QRコードからログイン画面へ遷移

IDとPWが記載されており
緊急時に第三者がログインできます
QRコードからログイン画面へ遷移



- ・接種証明書の画面照会ができます
- ・紙媒体が必要な場合には、プリントもできます

メモ： 渡航先の国や地域により入国する時に接種証明書の提示が必要となるケースがあります。
また紙媒体での必要有無、画像証明での可否基準も渡航先により異なります。



厚生労働省検疫所の
ウェブページを表示

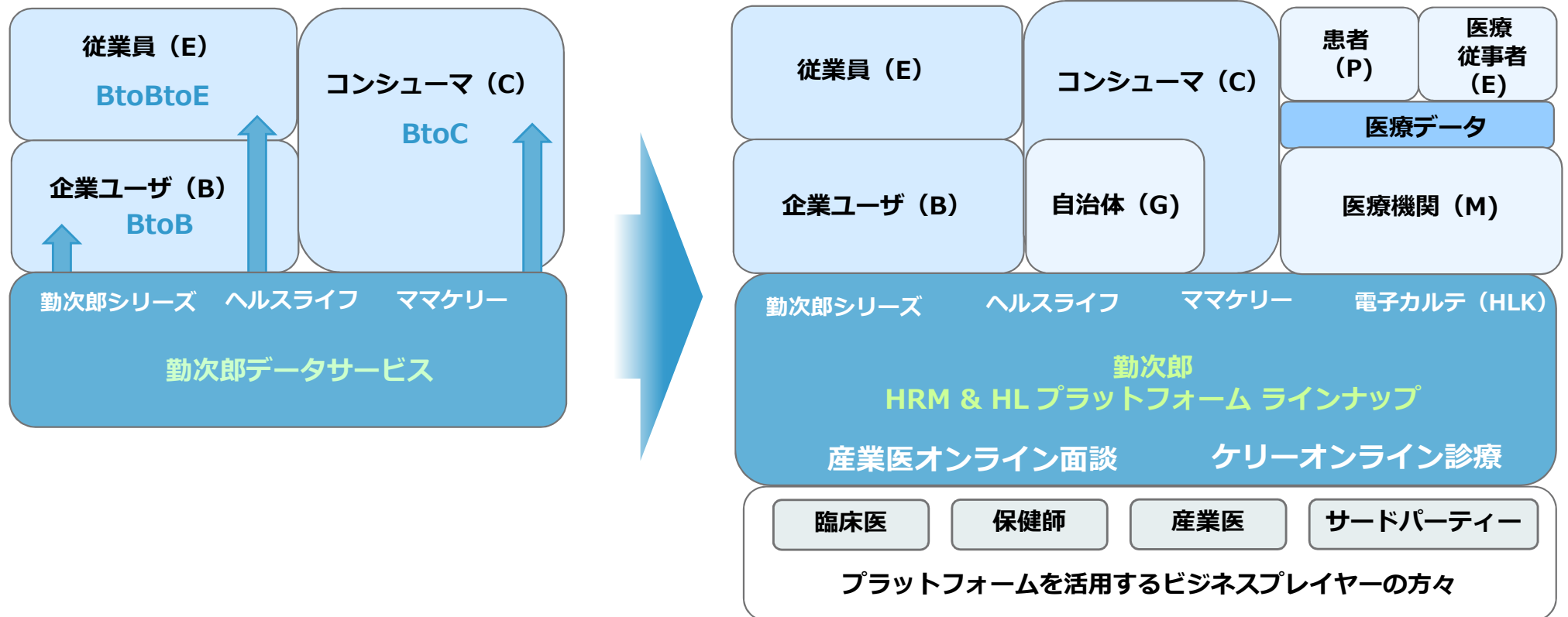
厚生労働省検疫所のウェブページへのリンクを配し
渡航国・地域ごとに接種する必要があるワクチンの
情報が参照出来ます (機能強化予定)

成長戦略⑥

ビジネスモデルの進化：プラットフォームビジネス



勤次郎Enterpriseを強みとしたBtoBでの顧客基盤をベースに、ヘルスライフサービスを中心とした従業員向けサービス（BtoBtoE）の拡充 コンシューマ向けサービス（BtoC）を拡大してきております。電子カルテ及び遠隔診療サービスのポートフォリオへの追加によって、産業医、保健師といった企業と従業員向けの健康経営を支える方々にも活用いただくことができる健康経営プラットフォームとしての機能を強化してまいります。



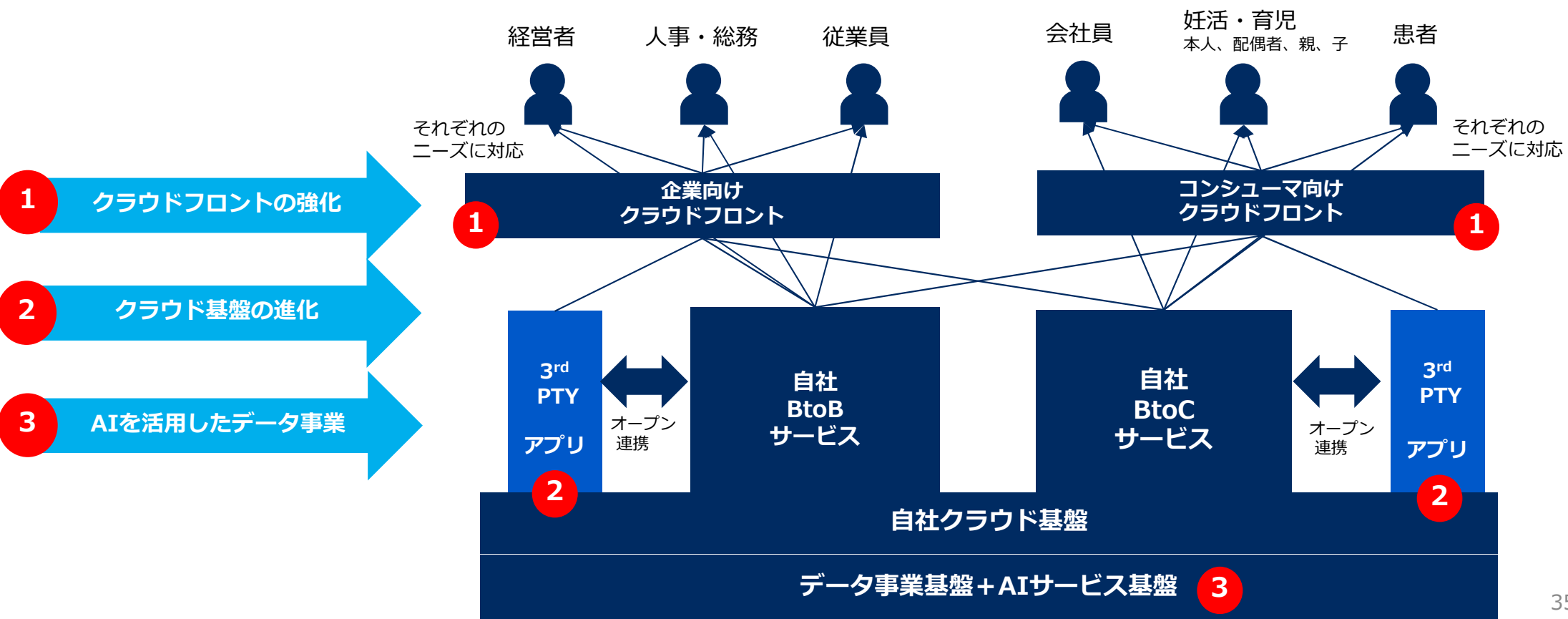
成長戦略⑦-1

クラウド基盤を活用した「アプリ」を他社にも提供（21年度リリース計画）



数千社に及ぶ BtoB/BtoBtoE ユーザ、145万人を超える BtoC ユーザに自社クラウドでサービス提供可能な強みを活かし、こうしたユーザにリーチしたい他社にもアプリ提供できる基盤を提供することで更なる成長を実現します

- クラウドフロントの強化 ⇒ お客様中心のサービスサイトを徹底し自社以外のアプリにもシングルサインオン（SSO）を提供
- クラウド基盤の進化 ⇒ 最新のクラウド技術の積極的活用によりサードパーティアプリの実装が可能なクラウド基盤への進化
自社センターとパブリッククラウド適材適所の活用により顧客ニーズの柔軟な対応によるコストの最適化
- AIを活用したデータ事業 ⇒ 自社サービス構築情報をリアルタイムで活用可能な仕組みを構築 様々なAIを活用したサービス開発を実行
クラウドフロント戦略の一環として他社データ連携を図りオープンデータも活用したAI活用サービスを展開



成長戦略⑦-2

活用可能なデータの拡大によるAI活用サービスの展開



弊社アプリに取り込まれたお客様データを元にAIによる分析サービス/予測サービスを拡大
自社サービスのデータのみならず他社アプリとのオープン連携を拡大し対象データの幅を広げることで、
企業や従業員、個人の生産性の向上、健康な働き方を支援します

Step1 : AIモデルを開発済み

AIによる予測



Step2 : リアルタイム活用可能な基盤を構築中



Step3 : 長期戦略 (21年度リリース計画)



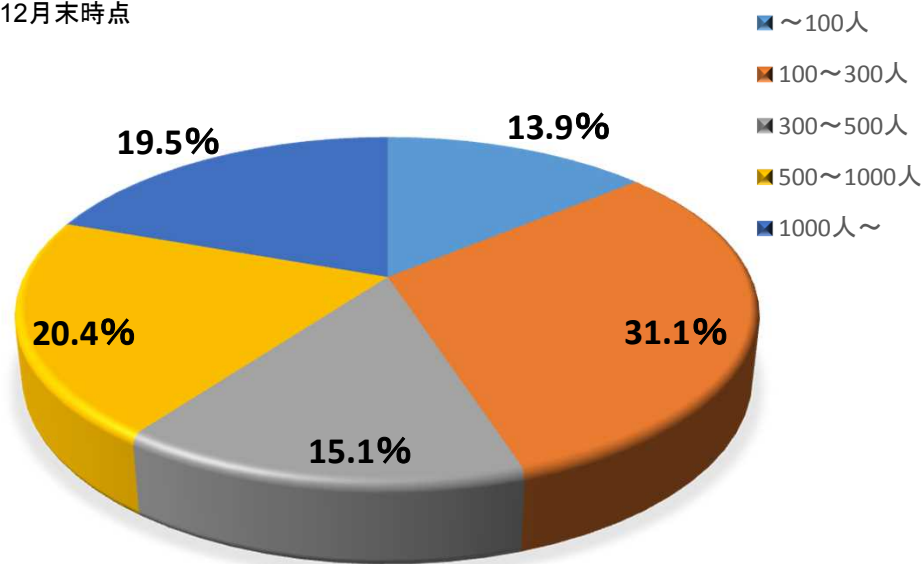
- 経営者向け
 - 会社全体の傾向分析
- 産業医/保健師向け
 - 面談支援
- 従業員向け
 - モチベーション向上
- 個人向け
 - 健康増進/行動変容など

勤次郎Enterprise導入実績構成 規模別・業種別状況



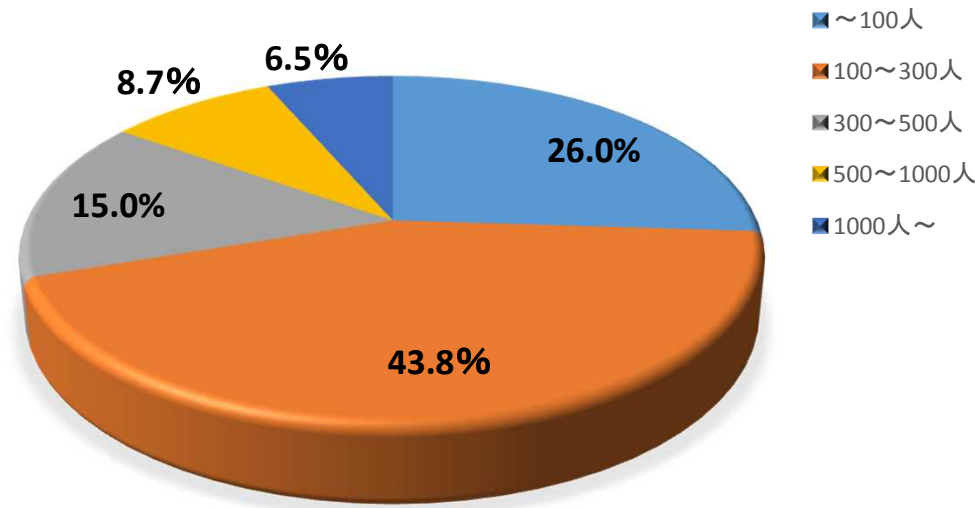
従業員規模別の導入構成（オンプレミス） ※113万ユーザー

※2020年12月末時点



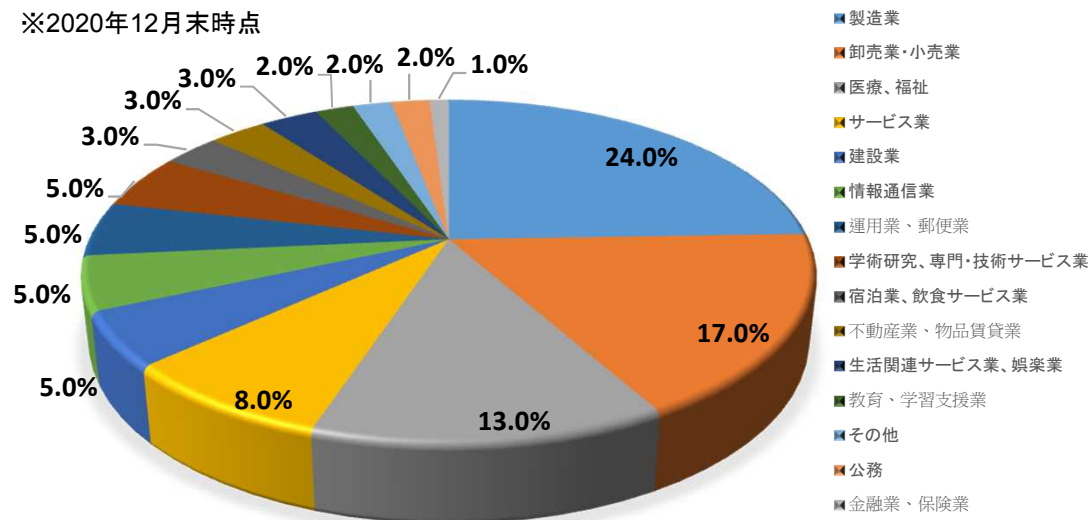
従業員規模別の導入構成（クラウド） ※32万ユーザー

※2020年12月末時点



顧客の業種別比率 ※多種多様の企業に導入

※2020年12月末時点





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。