

決算説明資料

2021年12月期 第3四半期



(東証マザーズ：4013)

STRICTLY PRIVATE AND CONFIDENTIAL

2021年11月10日

1. 2021年12月期業績予想の修正について
2. 2021年12月期 第3四半期実績
3. 経営方針等
4. トピックス
5. 2022年12月期売上見通しについて

1. 2021年12月期業績予想の修正について



2021年12月期 業績予想の修正

- 売上高は、オンプレミス事業において、上期はコロナの影響を受けましたが、下期でも第5波の影響で、パッケージ売上、コンサルサポート売上ともにさらなる案件の先延ばしが発生するとともに、U-K(次世代勤次郎)のリリースがパイロットユーザーへの納品はあったものの、正式リリースは12月末となったことで、パッケージ売上、コンサルサポート売上が前回の想定を下回る見通しとなったことから、業績予想を見直すこととしました。
- 利益は、オンプレミス事業が前回の想定を下回る見通しであり、また、新型コロナウイルス感染症のリスクを考慮して費用を保守的に見積もっていたものの、売上の減少をカバーするには至らない見通しであることから、業績予想を見直すこととしました。

連結業績予想数値の修正 (単位：百万円)

	2021年12月期 通期業績予想 前回発表	2021年12月期 通期業績予想 今回発表	増減額	増減率
売上高	3,800	3,550	-250	-7%
営業利益	606	489	-117	-19%
経常利益	600	470	-130	-22%
当期純利益	420	328	-92	-22%

2. 2021年12月期 第3四半期実績



2021年12月期 第3四半期決算サマリー



- 売上高は、オンプレミス事業において、第4四半期に、今まで先送りとなっている大型案件の売上を見込んでおり、進捗率は70%となっていますが、通期業績予想の実現は可能と考えています。
- 当期純利益は、通期業績予想に対する進捗率は39%となっていますが、売上高の予算を達成すれば、通期業績予想の実現は可能と考えています。

連結損益計算書 (単位：百万円)

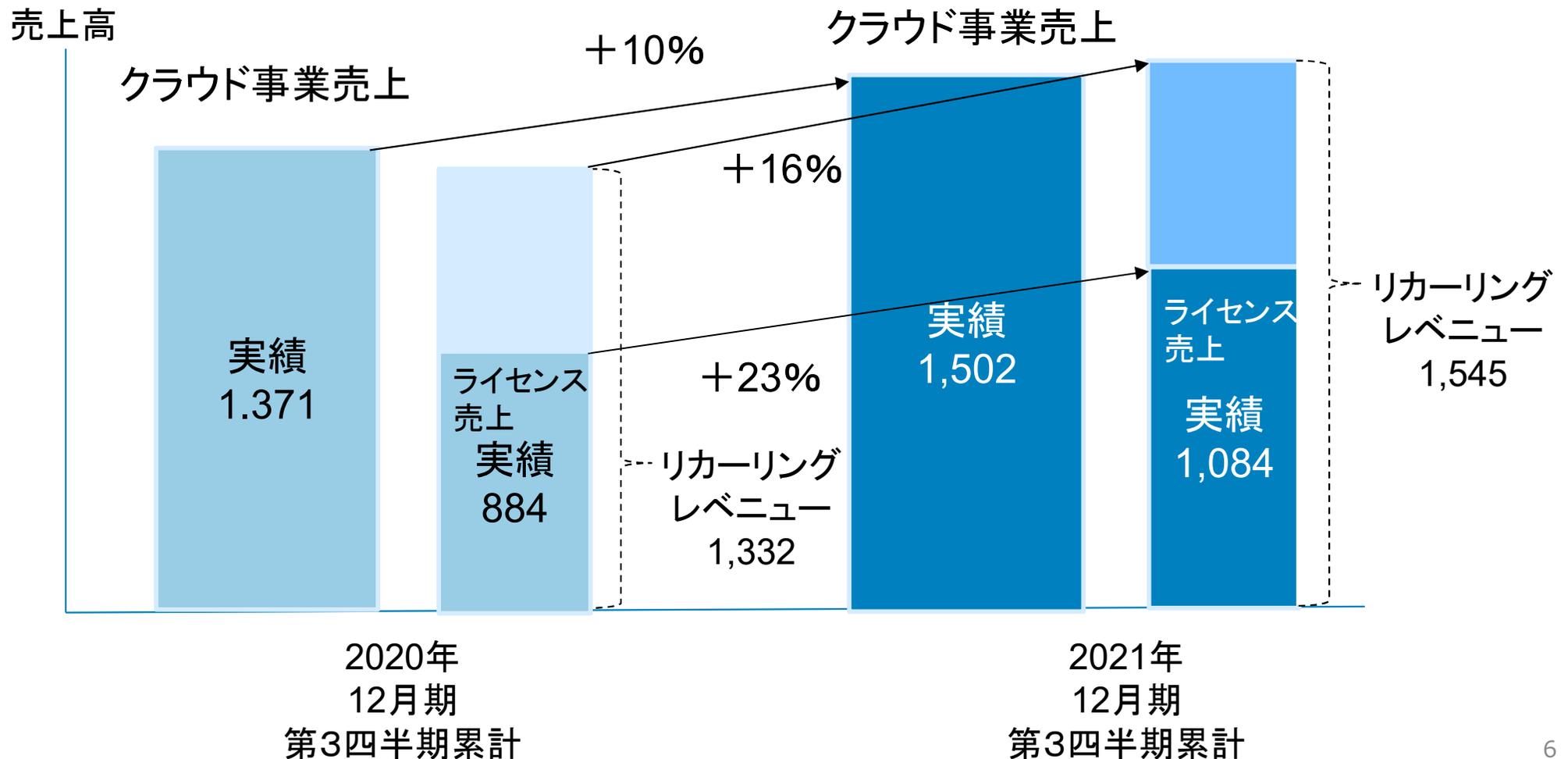
	2021年12月期 通期業績予想	2021年12月期 第3四半期実績	進捗率	
				前年 同期比
売上高	3,550	2,475 クラウド事業 1,502 オンプレミス事業 964 ※1 リカーリングレベニュー 1,545	70%	-4% 10% -20% [16%]
営業利益	489	199	41%	-52%
経常利益	470	194	41%	-52%
当期純利益	328	129	39%	-51%

※1 クラウドライセンス売上、プレミアムサポート売上等で構成されています。

クラウド事業売上・リカーリングレベニュー売上

- 新型コロナウイルス感染拡大の影響はあるものの、前年同期比+10%となる1,502百万円となった。(クラウドライセンス売上のみの前年同期比は+23%となる1,084百万円となった。)

前年同期との比較(単位:百万円)



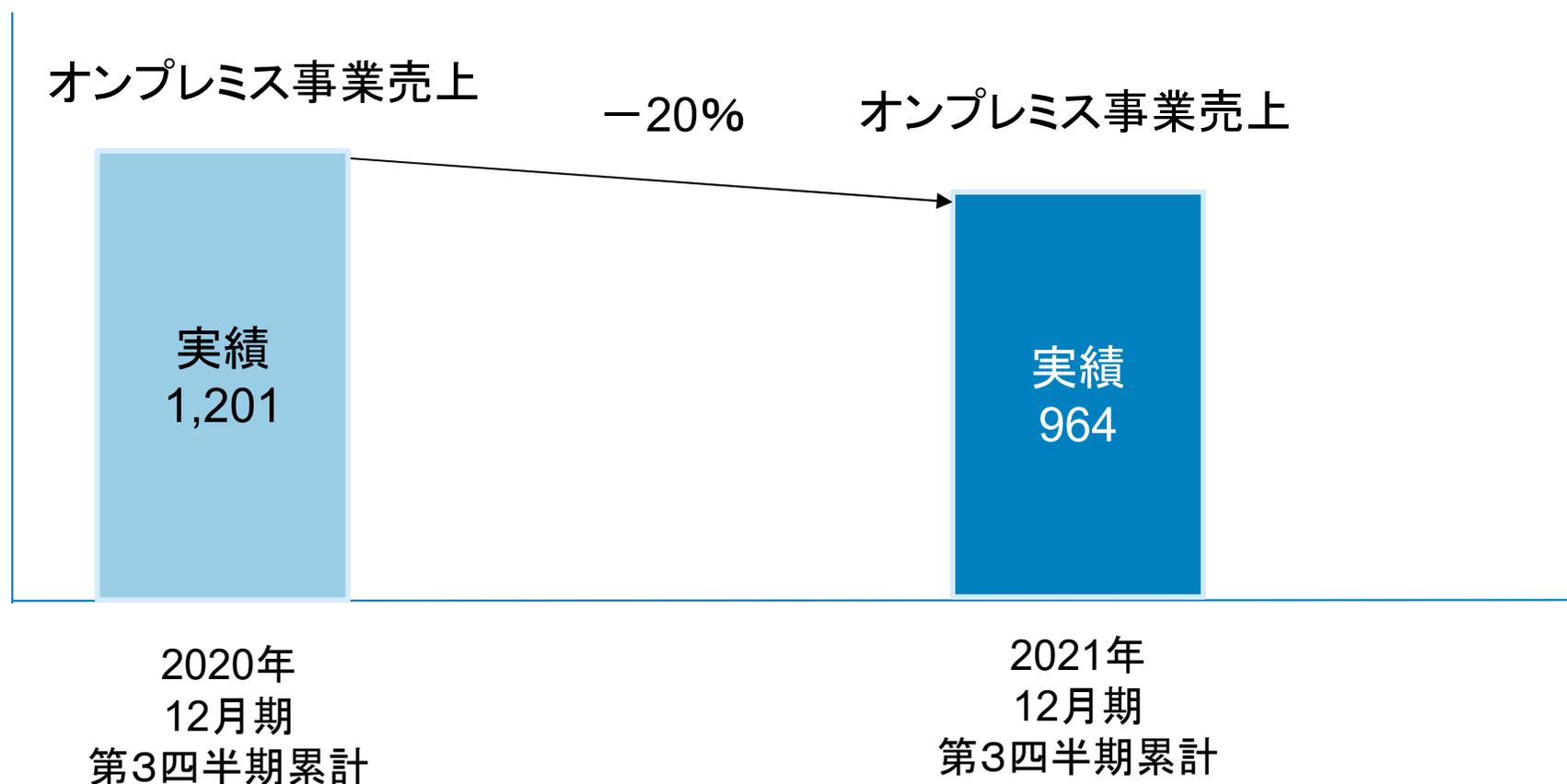
オンプレミス事業売上



- 新型コロナウイルスの過去最大の流行となった第5波の影響から、顧客企業にて引き続き受注の先送りやクラウド契約へと変更になる取引が発生していること等により、前年同期比-20%となる964百万円となった。

前年同期との比較(単位:百万円)

売上高



売上高・リカーリングレベニュー売上高の四半期別推移

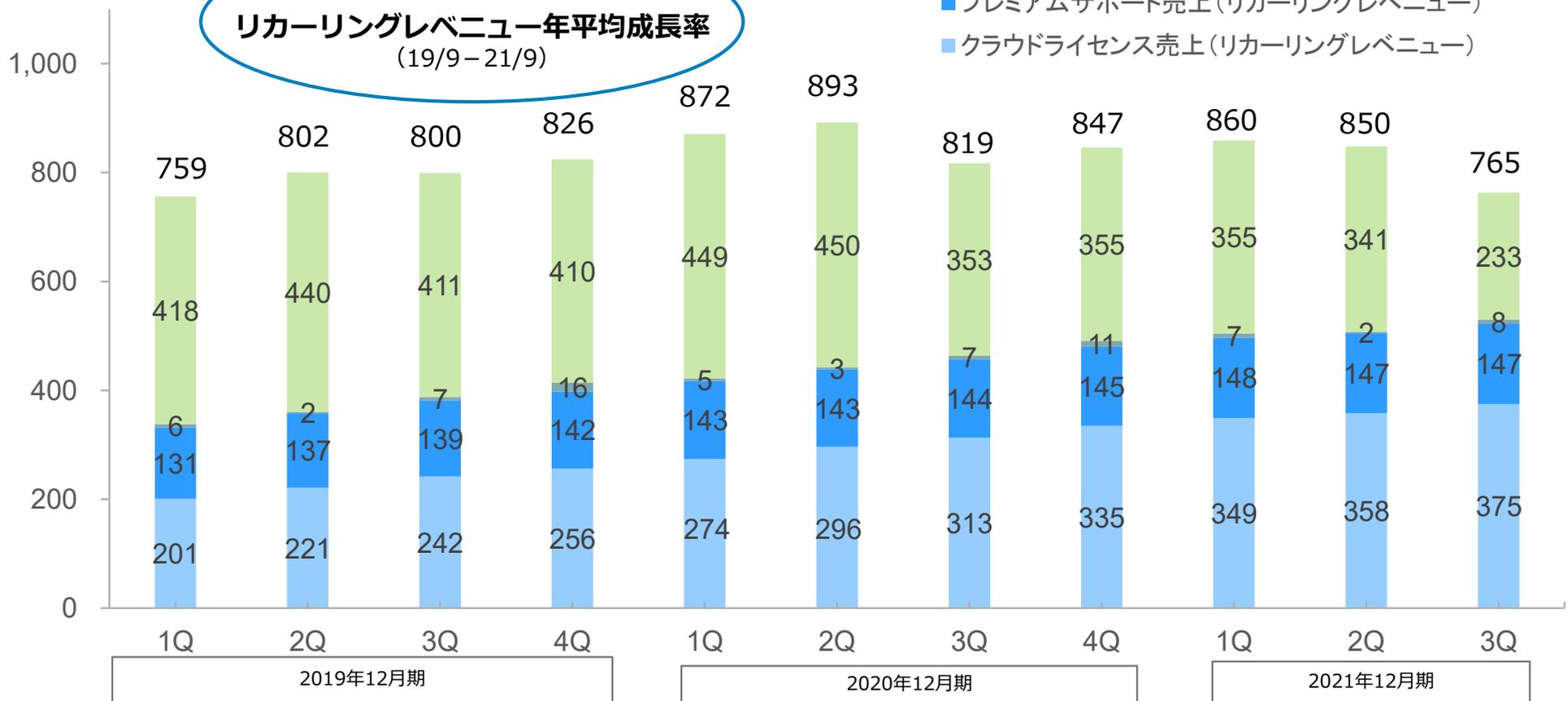
■クラウドライセンス売上とプレミアムサポート売上で構成されるリカーリングレベニュー売上高は、四半期別で見ても順調に成長しているが、パッケージ販売及び就業情報端末の売上がコロナの影響を受けていることから、リカーリングレベニュー以外の売上高は減少している。

売上高・リカーリングレベニュー売上高

単位：百万円

16.8%
リカーリングレベニュー年平均成長率
(19/9-21/9)

- リカーリングレベニュー以外の売上高
- その他売上(リカーリングレベニュー)
- プレミアムサポート売上(リカーリングレベニュー)
- クラウドライセンス売上(リカーリングレベニュー)



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40.3%と高い成長を続けています。

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)



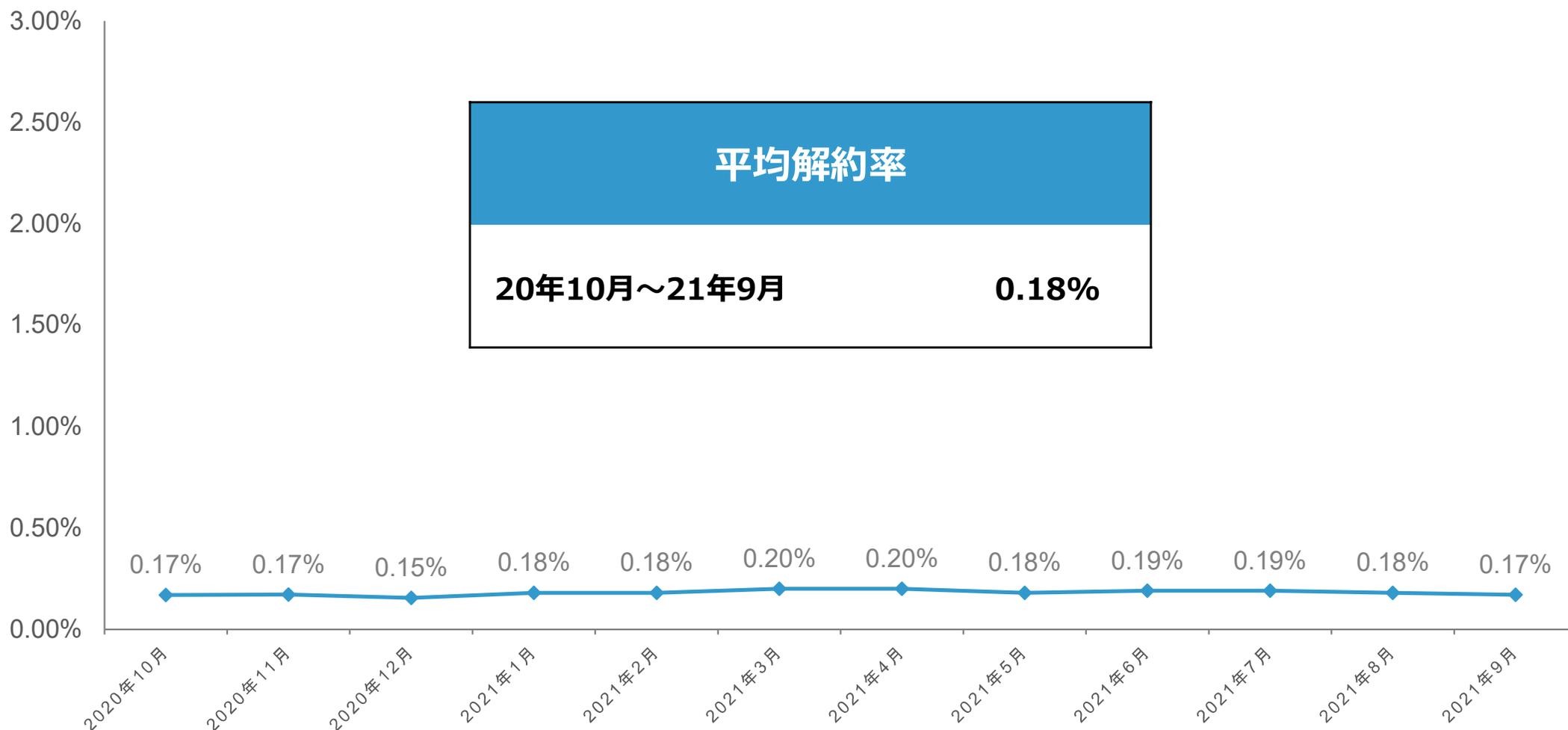
※1：契約ライセンス数は、顧客企業の1従業員が複数サービス（就業・人事・給与・ヘルス×ライフ）の利用がある場合でも1（人）として集計しています

クラウド解約率



■クラウド月次平均解約率は0.18%と低位安定しています。

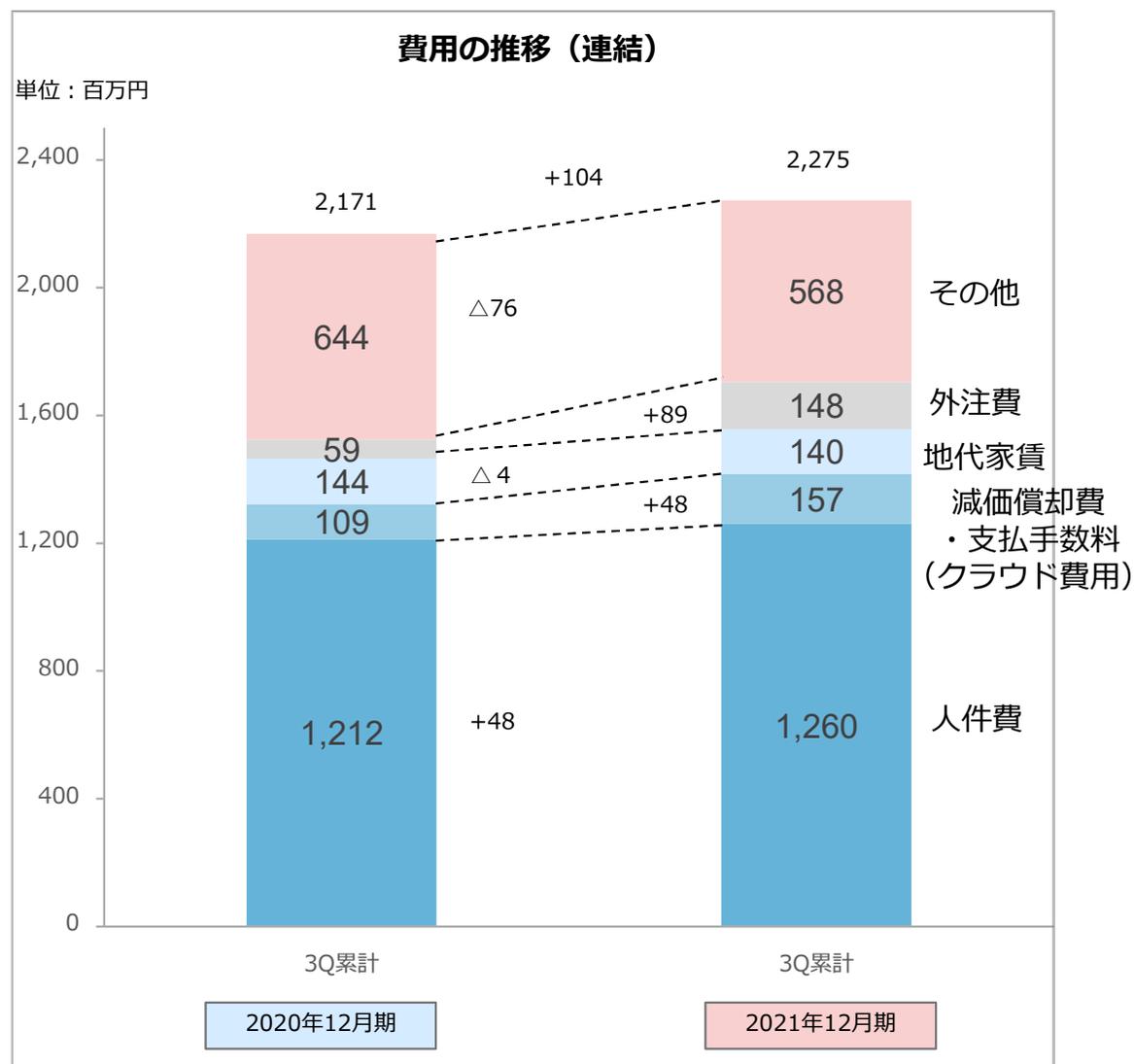
クラウド解約率 ※1



※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

■ 2021年12月期第3四半期(累計)のコスト構造は以下のようになっています。



- 2020年12月期第3四半期(累計)のコストと比較すると、費用全体で104百万円増加しています。
- 最も大きく増加している費用は「外注費」となり、89百万円増加しています。これは、次世代勤次郎の開発促進のための費用の増加によるものであります。
- 次に大きく増加している費用は「減価償却費・支払手数料(クラウド費用)」となり、48百万円増加しています。これは、クラウドライセンス売上の増加、及び次世代勤次郎のテスト環境のためのサーバー設備費用の増加によるものであります。

3. 経営方針等



企業理念：「CSR&イノベーション」



当社は顧客企業のDXへの取り組みをサポートするため、クラウド及びプラットフォームサービス提供企業を目指しており、そのイメージをより打ち出すため、2021年3月27日より、社名を日通システム株式会社から

「*Kinjiro Co., Ltd.*」に変更しました。
勤次郎株式会社

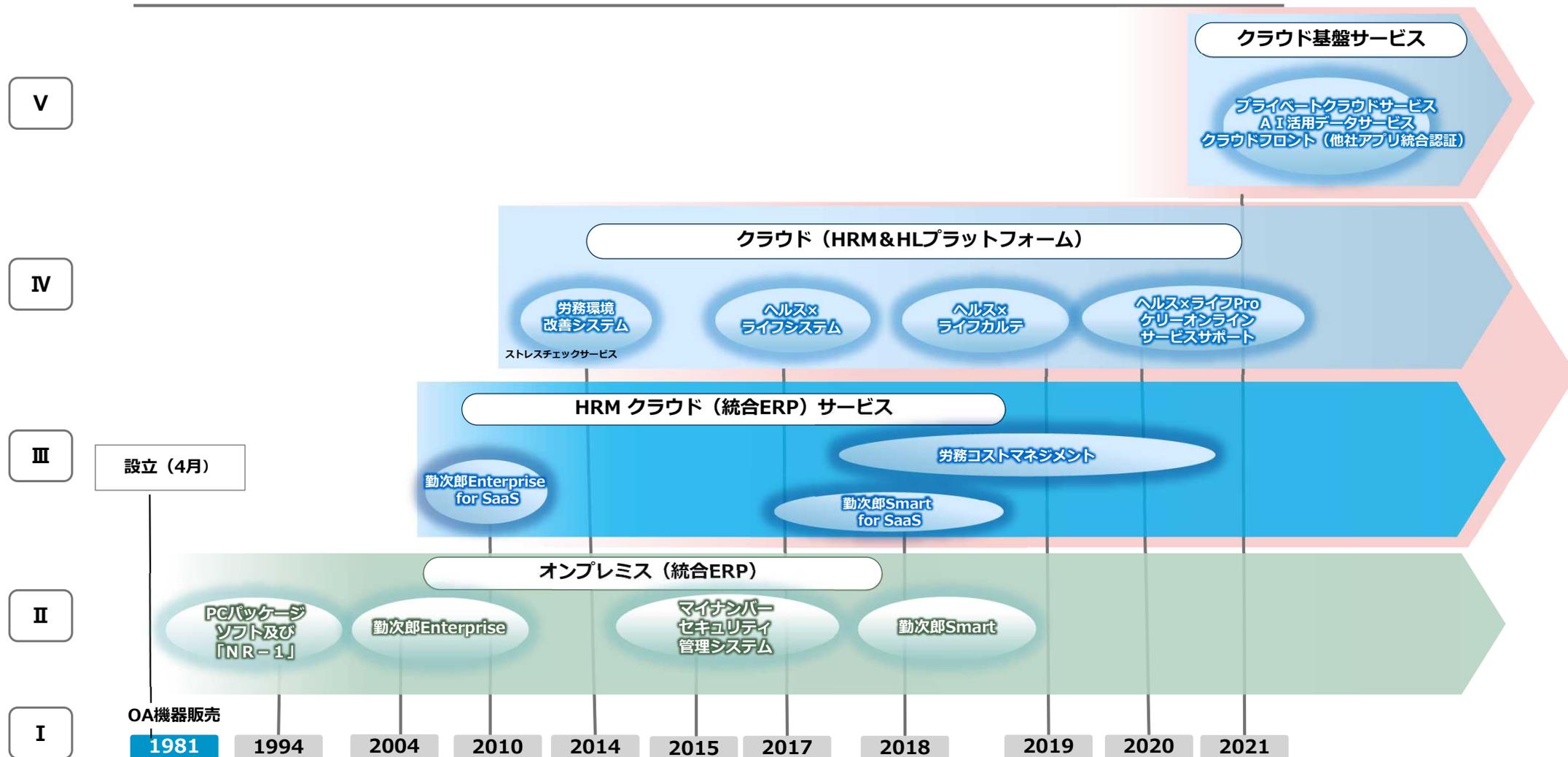
企業理念 「CSR&イノベーション」

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
支援する事で社会貢献（CSR）します

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

■ オンプレミス事業※¹からクラウド事業※²へ

ビジネスモデルの変遷



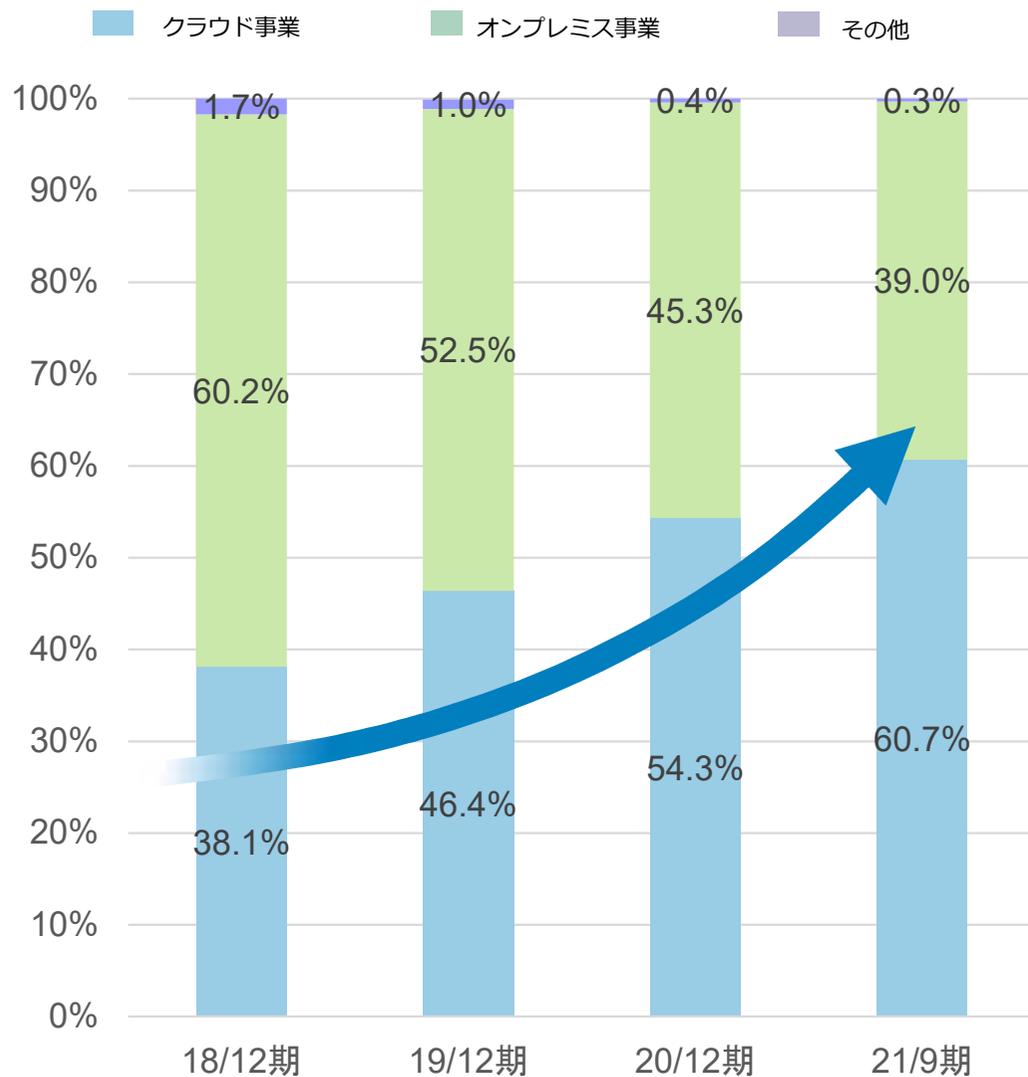
※1: 「オンプレミス」とは、利用者の設備においてソフトウェアを運用することをいいます。

※2: 「クラウド」とは、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提供することをいいます。

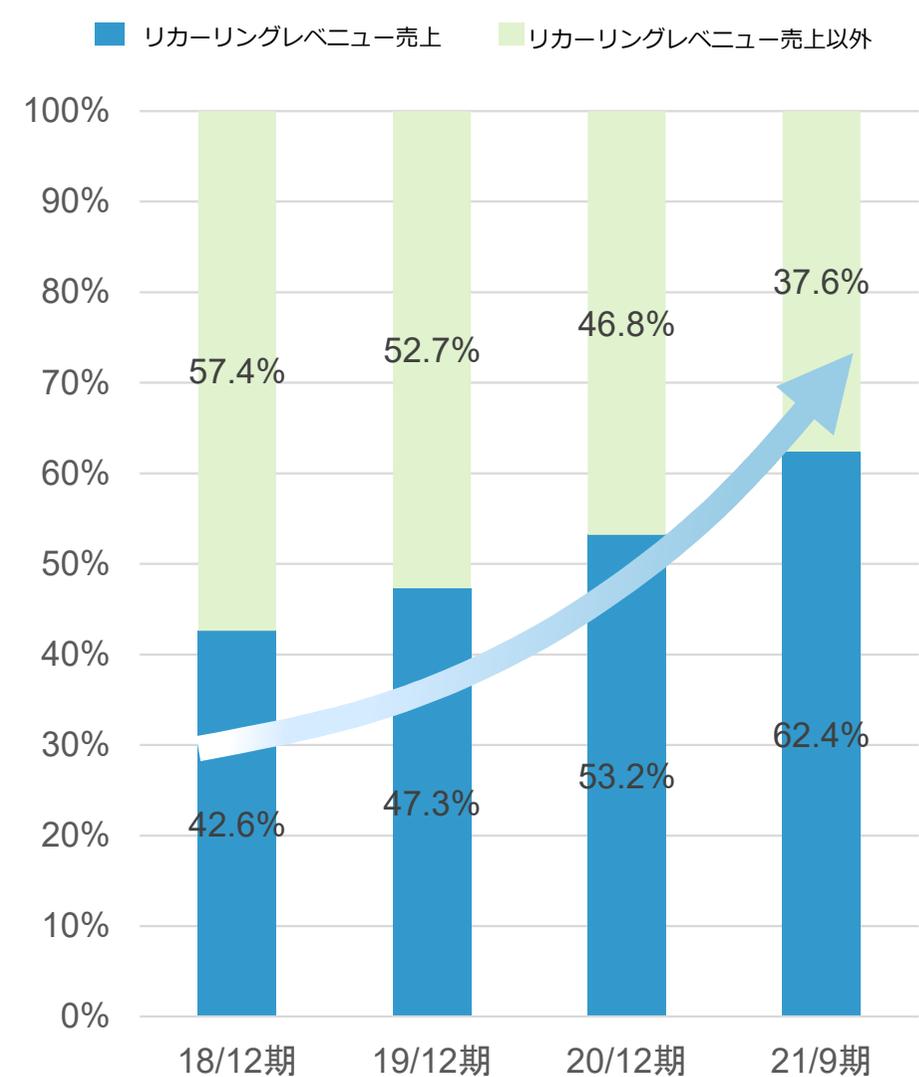
事業別売上高構成・リカーリングレベニュー売上の割合の推移

クラウド事業売上、リカーリングレベニュー売上の割合が増加し続けている。

事業別売上高構成の推移



リカーリングレベニュー売上の割合の推移



「HRM&HLプラットフォーム」サービス

- 「働き方改革&健康経営」を実現する統合プラットフォームサービス

BtoB、BtoBtoE ⇒ (企業卒業後)BtoC

働き方改革データ

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

体と心のケア

クラウドサービス

「HRM&HLプラットフォーム」

統合データ

AI (人工知能) 分析

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

ヘルス×ライフPro&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

分析・AI予知予測



健診結果の管理



産業医・保健師のサポート



診断結果の判定サポート



ストレスチェック



組織分析



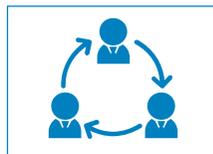
健康向上 生活ログ



電子カルテ (遠隔医療対応)



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



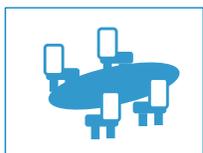
日報管理



立替金精算



稟議書管理



設備予約管理



入室管理

HRM&HLプラットフォーム活用の統合データサービス (B to B)



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

ヘルス×ライフPro & オンラインサービス

労務コストマネジメントサービス

- ・ 労務コスト分析
- ・ 労務コストシミュレーション
人件費シミュレーション
退職金シミュレーション

統合データ分析サービス

- ・ アブセンティーズム&プレゼンティーズムによる労働生産性損失コスト分析
- ・ 労務・健診・ストレスチェックのデータ分析
- ・ 働き方改革&健康経営の見える化

産業医・保健師による面談

統合データ分析サービスを
活用してのサポート
※オンラインでの面談可能

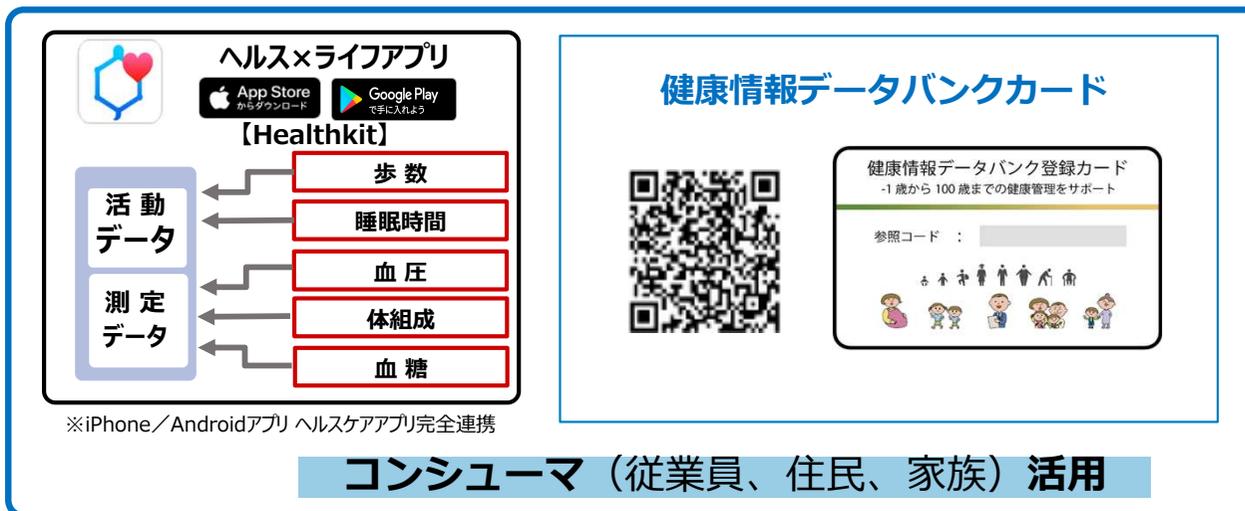
AI予知予測・予防&改善

労務・健診・ストレスチェック
の複合データを活用

HRM&HLプラットフォーム (BtoBto E・ Bto C)



コンシューマ登録：21万8千名データ活用



大学、医療機関との
監修とエビデンス確立

臨床医・産業医・保健師
ヘルス×ライフPro &
オンラインサービス

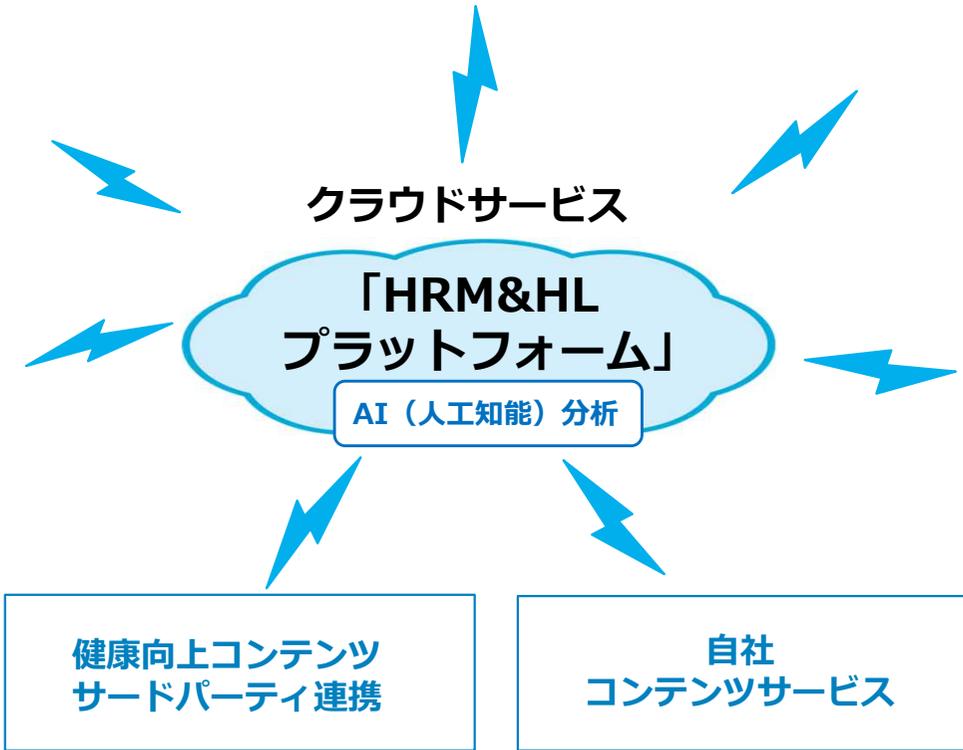
妊活・母子手帳&育児支援
(ママケリー)

電子カルテシステム
(遠隔医療システム)

AIデータ活用
働き方データ、健診データ、
ストレスチェックデータ、生活データ
を使った予知予防

事業法人従業員データ
自治体住民データ

健診機関データ

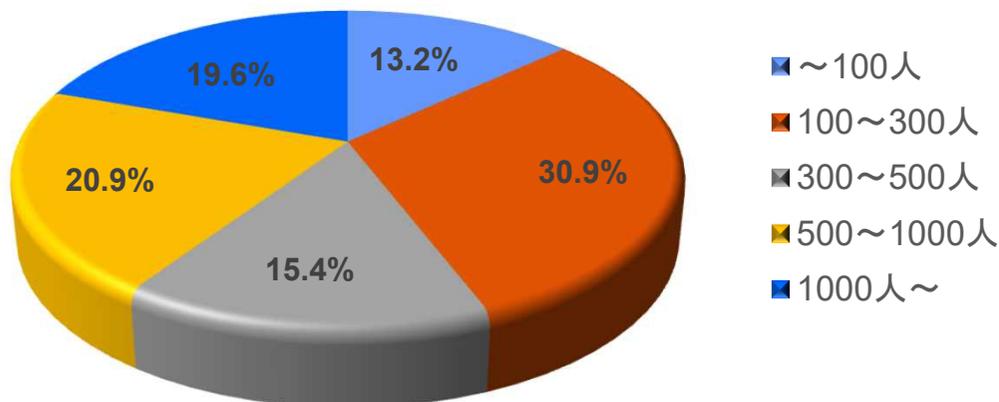


勤次郎Enterprise導入実績構成

規模別・業種別状況

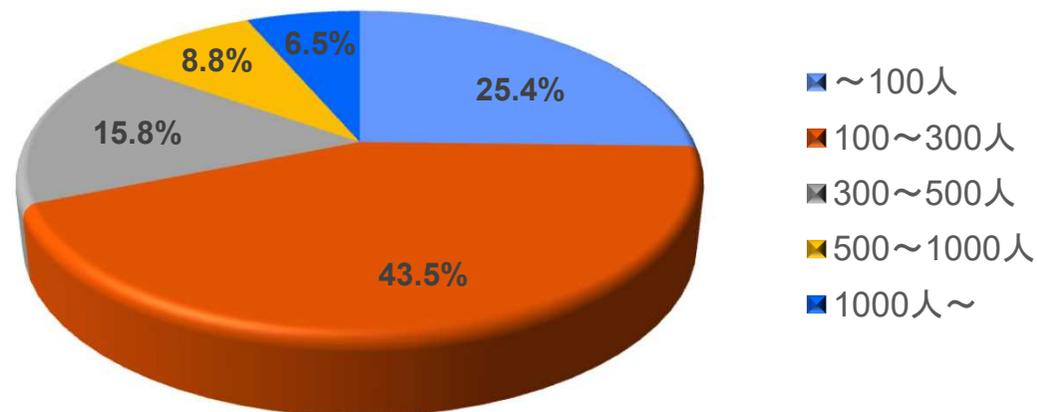


- 従業員規模別の導入構成(オンプレミス) ※118万ユーザー
※2021年9月末時点

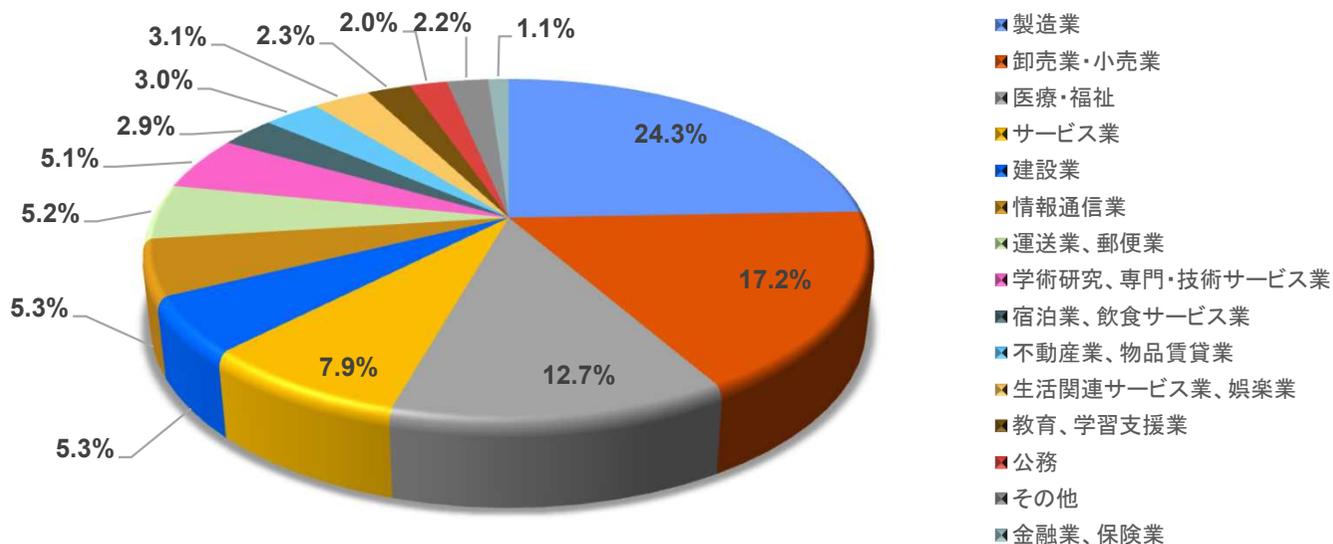


中堅・大企業が中心

- 従業員規模別の導入構成(クラウド) ※36万ユーザー
※2021年9月末時点



- 顧客の業種別比率 ※多種多様の企業に導入
※2021年9月末時点



売上成長戦略

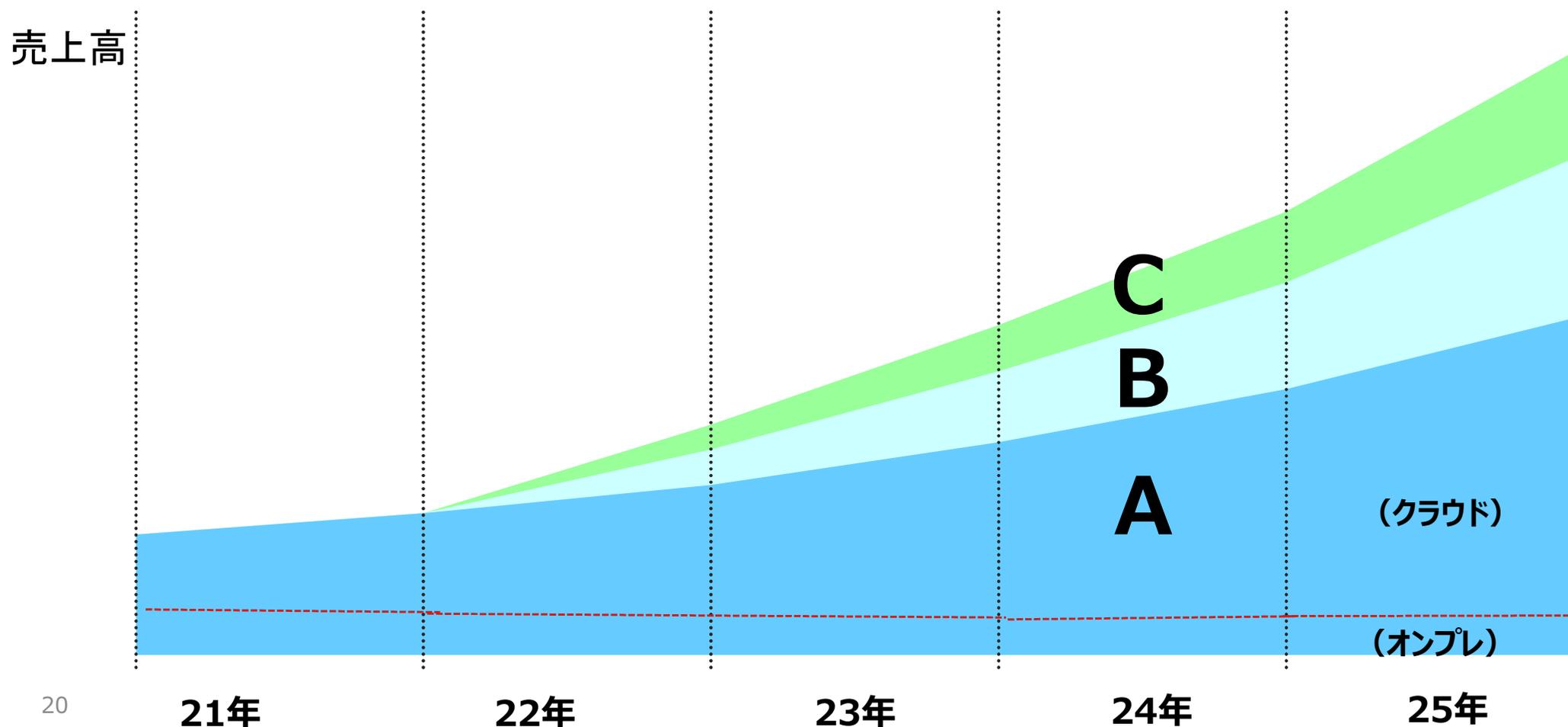


「HRM&ヘルス×ライフ」による更なる成長の実現

A ⇒ 働き方改革 & 健康経営により成長継続を更に加速

B ⇒ 「次世代勤次郎」により オンプレ118万ライセンスのクラウド移管

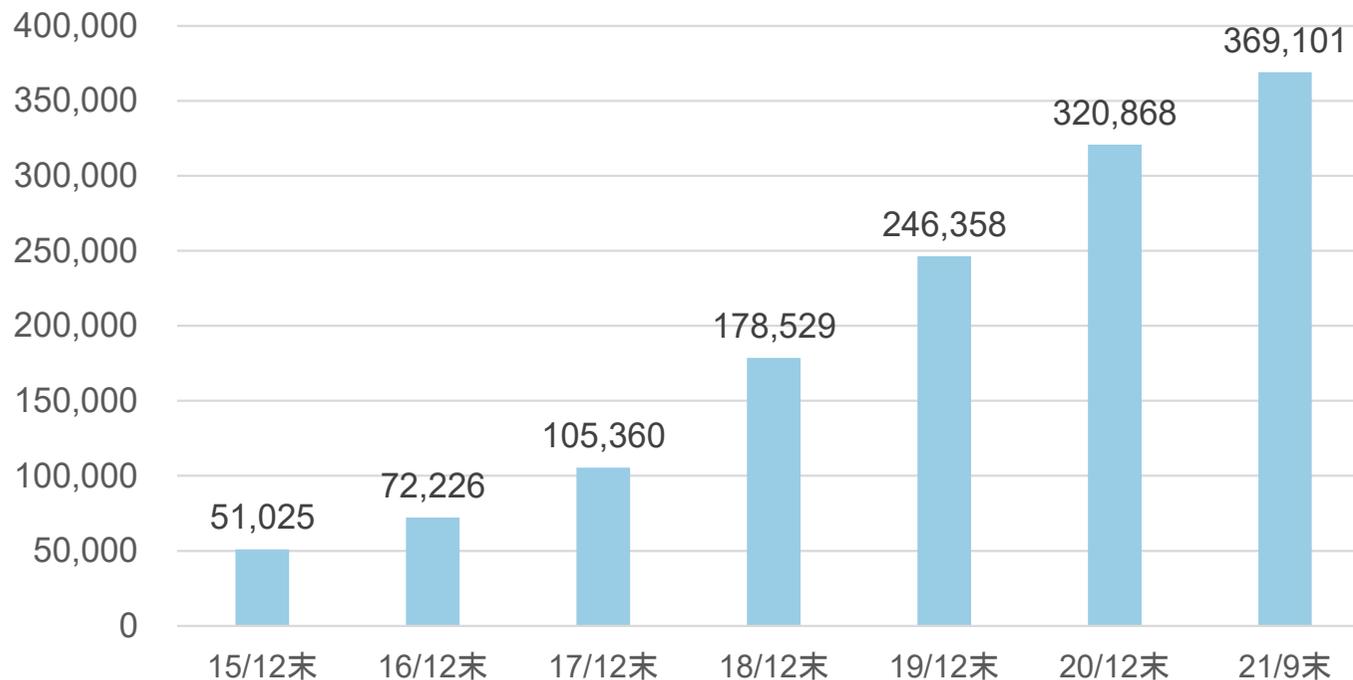
C ⇒ BtoE, BtoC のマネタイズ収益と AI、電子カルテ、サードパーティ等プラットフォームビジネスによる売上拡大



A:新規顧客への販売の拡大（働き方改革&健康経営）

- リカーリングレベニューであるクラウドライセンス売上は安定した収益を計上できること、また、ユーザーのクラウドニーズが高いことから、クラウド形態でのライセンス数を経営指標とする。

クラウド形態での契約ライセンス数



40.3%
年平均成長率
(17/9-21/9)

この水準を維持する

- オンプレミスについては、レガシー問題への対応から、スクラッチで対応していたユーザーがパッケージに切り替えることを想定しているものの、クラウドにシフトしていくことから、売上は微減していくものと考えている。

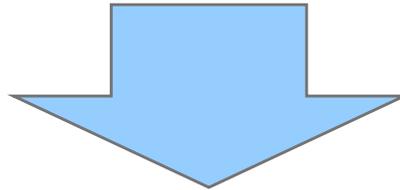
- 開発中の『次世代勤次郎』（仮称・コードネーム『Universal-K』により勤次郎Enterpriseのオンプレミス118万ユーザーライセンスをクラウドサービスへ移管

※次世代勤次郎（第一次バージョン）7月リリース（第二次バージョン）12月リリース予定

オンプレ：約118万ユーザーライセンス⇒およそ8割をクラウド化

2021年9月末実績

※1



※1 現状の顧客ニーズを基に想定

5年間をかけて徐々に移管を進めていくと

※2

1ライセンス500円/月×約90万ライセンス×12カ月＝約54億円

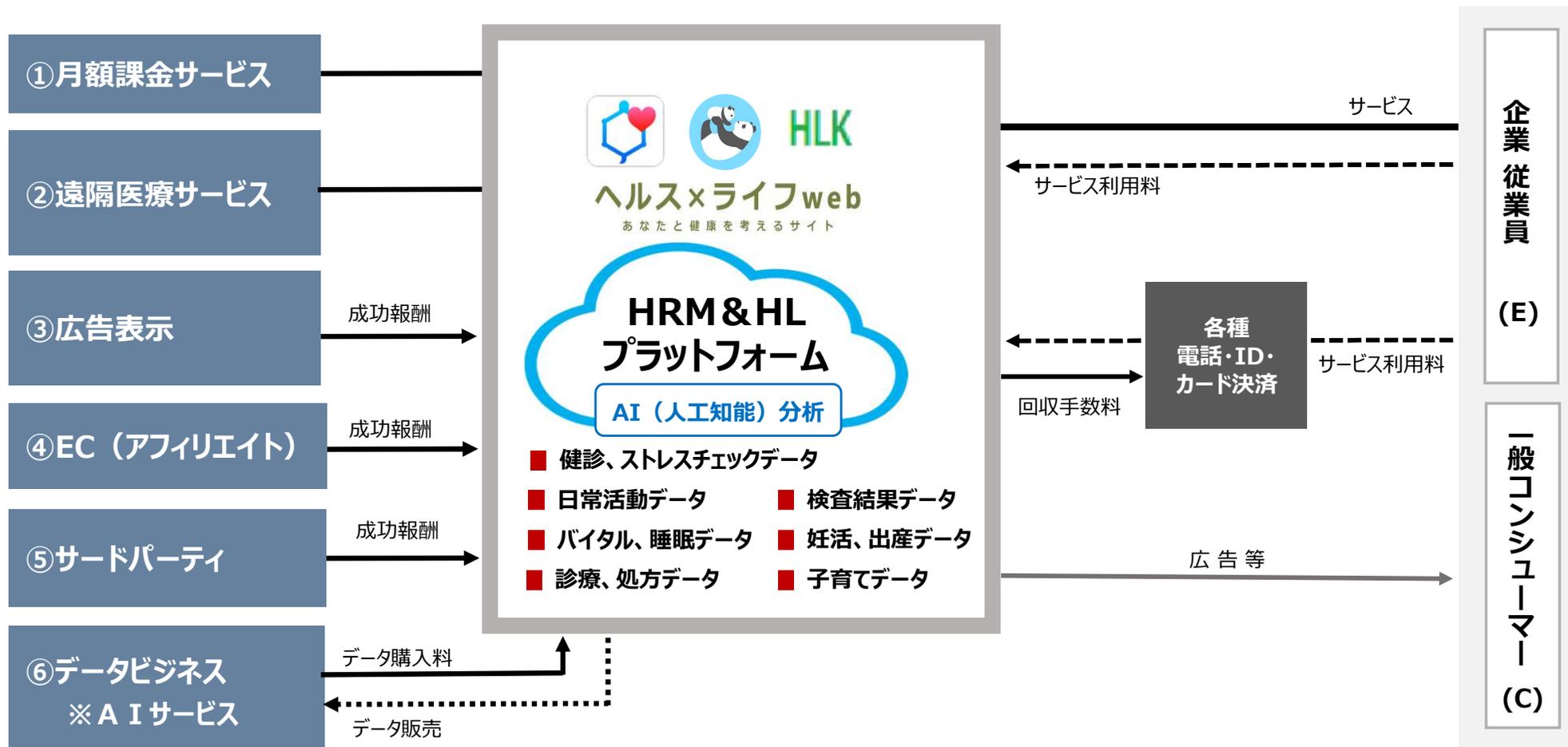
※2 1ライセンス当たりの単価（ARPU）を現状の約350円からヘルス×ライフ、ヘルス×ライフ Pro、労務コストマネジメント、AI等のサブシステムの利用を促し、500円以上に高める。

【ARPUの推移】

ARPU	2020年9月	2020年12月	2021年3月	2021年6月	2021年9月
Enterprise	353円	354円	351円	350円	349円
Smart	163円	161円	156円	153円	153円

「HRM&H L」(BtoBto E・Bto C マネタイズ系統図)

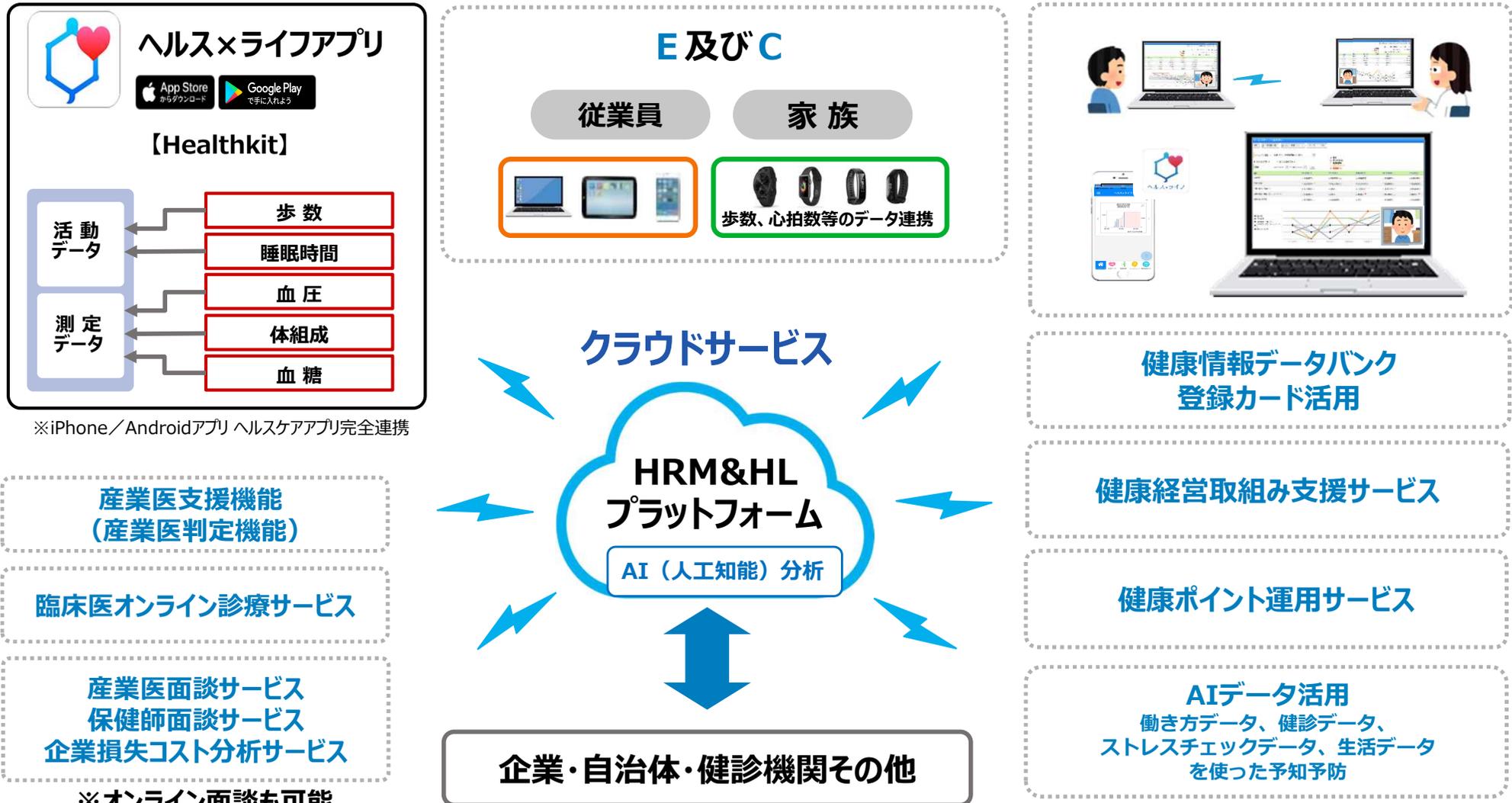
コンシューマ登録：21万8千名の活用によるマネタイズ



※マネタイズ：2007年頃からWeb業界などで使われるようになった言葉でネットの無料サービスより収益を得る手法です。一例として、バナー広告があり利用者には課金されず広告主からの広告料が収益になります。

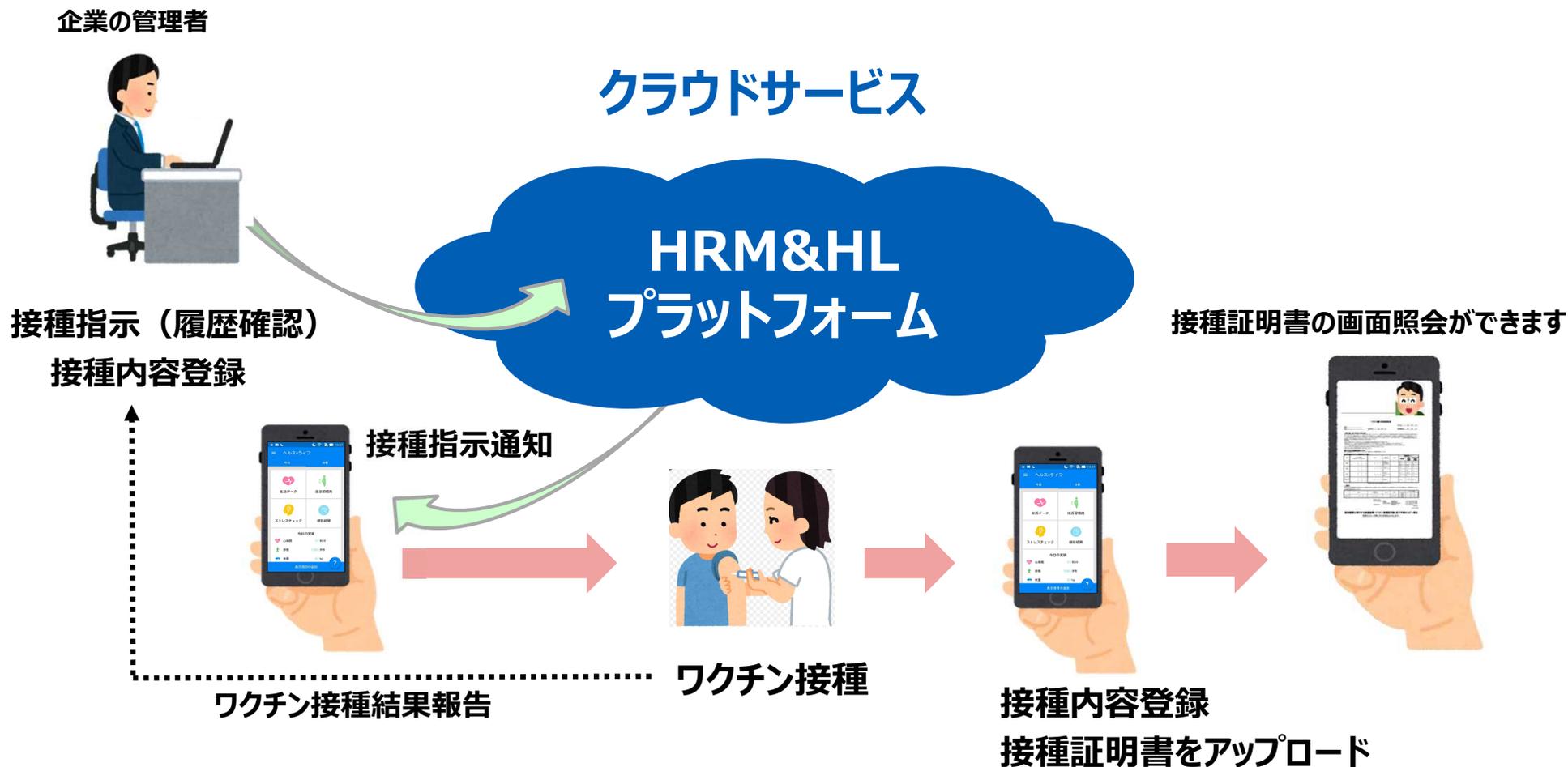
働き方、健診、ストレスチェック、生活ログ等のAIを駆使したデータの統合管理により健康経営と健康寿命延伸を実現する為、臨床医、産業医、保健師活用オンライン面談やコロナ禍を背景にオンライン診断が普及しはじめている

ヘルス×ライフPro & ケリーオンラインサービス

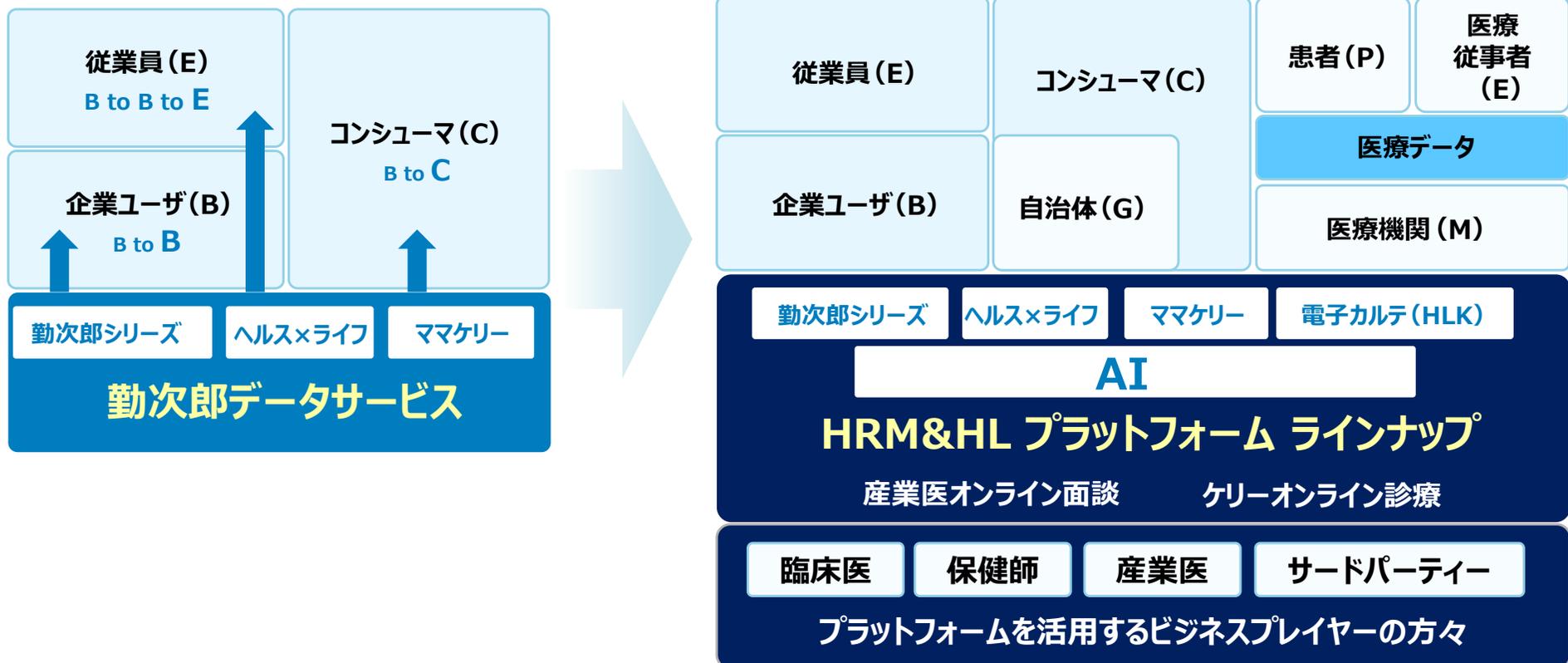


機能概要

- ・企業でワクチン接種管理が行えます（接種登録・履歴管理）
- ・従業員に対しての接種指示や接種の督促が行えます（メールやヘルス×ライフアプリへのプッシュ通知） ※B to Cでのデータ継承可能
- ・ワクチン接種（接種証明）アップロード
- ・ワクチン接種の結果照会（通行手形としての活用予定）



- HRM&HLプラットフォームによる従業員向サービス (BtoBtoE) 拡充 & コンシューマ向サービス (BtoC) 拡大
- 電子カルテ・遠隔診療サービス追加により臨床医・産業医・保健師活用の健康経営プラットフォーム機能を強化
- 労務・健診・ストレス・生活情報を駆使開発したAIサービスの継続拡大 (2Q: 健診・ストレス予測リリース済)

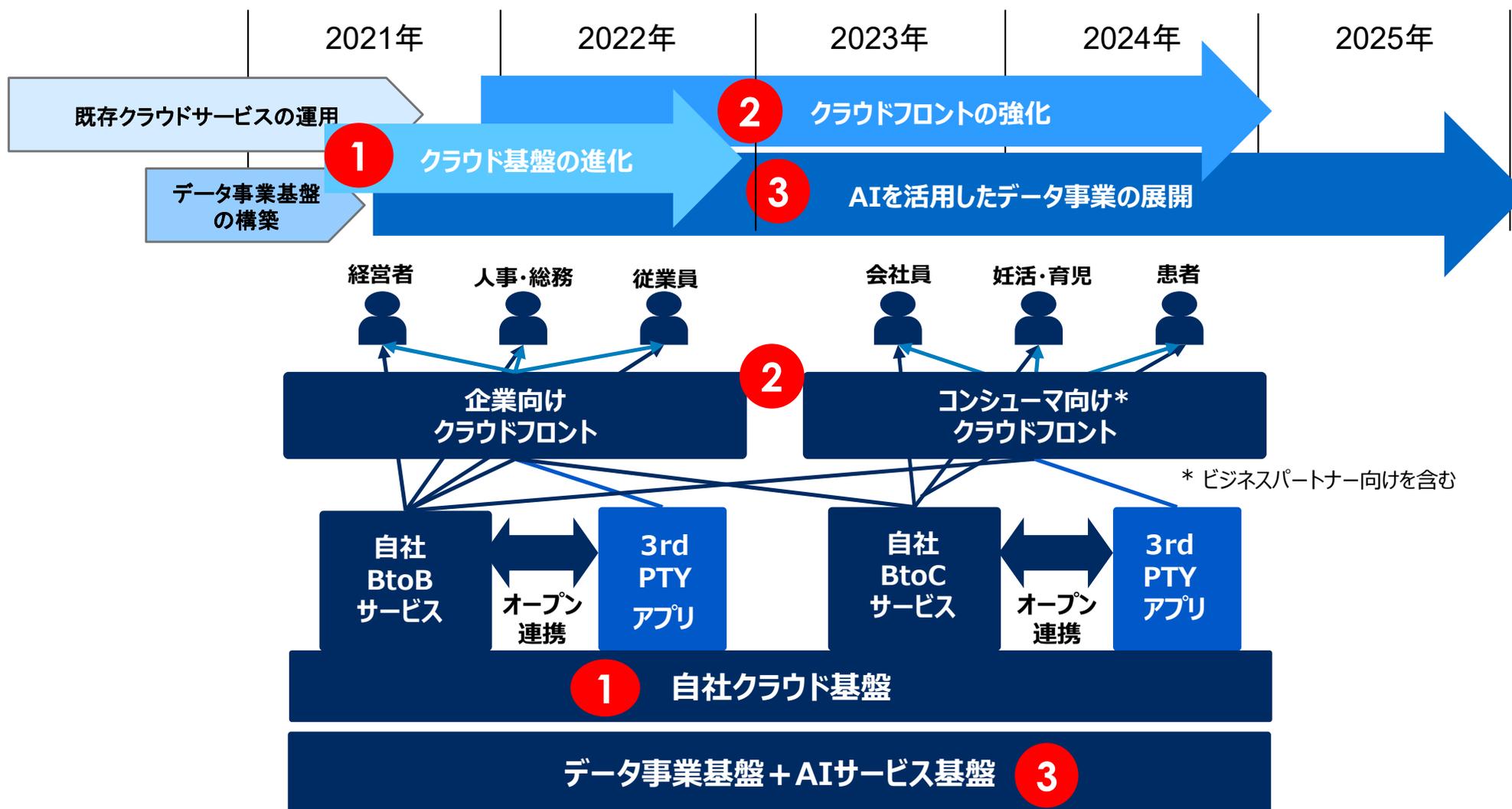


売上成長戦略



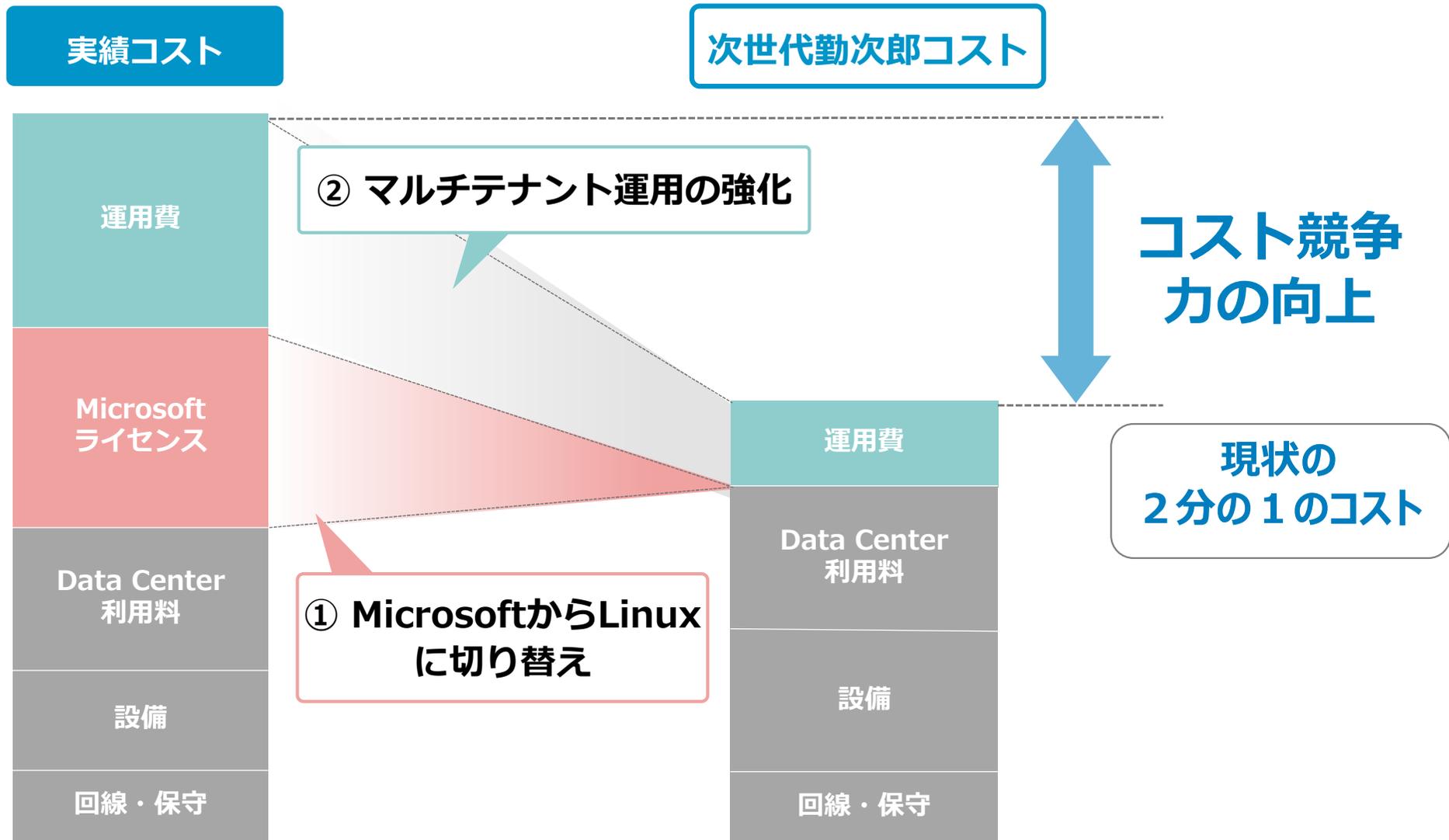
C:顧客基盤を活かしたパートナーや顧客の当社クラウド基盤活用 (21年度リリース計画)

- 1 クラウド基盤の進化 …… クラウド資産領域の柔軟活用 (2Q) プライベート (個別顧客専用) クラウドをリリース (4Q)
- 2 クラウドフロントの強化 …… 弊社アプリと他のアプリの統合認証の仕組みを提供 (4Q) ※統合認証: ユーザ認証の統合
- 3 データ事業・AIサービス事業の展開 …… 働き方・健診・ストレス・生活情報を活用したAIサービスを多様に展開 (2Q)



- 開発中の『次世代勤次郎』（仮称・コードネーム『Universal-K』）によりクラウドサービスのコスト競争力を向上させ、収益とマーケットシェアの拡大を目指す

※次世代勤次郎（第一次バージョン）7月リリース（第二次バージョン）12月リリース予定



4. トピックス



■ 当社製品(『勤次郎』、『ヘルス×ライフPro』)を活用することでESG経営を実現

当社製品・サービスを活用することにより、

- ①労働生産性向上
 - ②従業員の健康サポート
 - ③働きやすい職場づくり
- を実現できます。

勤次郎Enterpriseにより・・・

- ・「働き方改革」に準じた労務就業管理
(労働基準法／労働安全衛生法に準拠)
- ・部門長への各種アラートによる促し
(過重労働、休暇取得等)
- ・労使間の信頼関係強化

ヘルス×ライフProにより・・・

- ・「健康経営推進」のプロセスを支援
- ・健康診断結果、ストレスチェック結果分析
- ・臨床医、産業医、保健師によるオンライン面談
- ・生活習慣病改善支援と予防サポート

Environment(環境)

①労働生産性向上により残業時間の抑制



残業時間の抑制により総労働時間の減少



総労働時間の減少により電気代抑制



温室効果ガスの排出量抑制

Social(社会)

②従業員の健康サポートの実現



健康向上により医療費の抑制

Governance(ガバナンス)

③働きやすい職場づくりの実現



不正・違法行為が起こりにくい労働環境

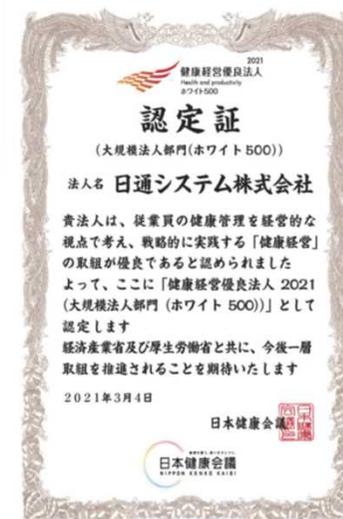
- 2021年度「健康経営銘柄」に選定されました。
～「働き方改革」&「健康経営」を支援する「HRM&HLプラットフォーム」の活用により自主的な健康アクションの定着、社内外に幅広く情報発信することで健康経営銘柄を獲得～

当社は、経済産業省と東京証券取引所が共同で選定している「健康経営銘柄」に選定されました。

「健康経営銘柄」は、東京証券取引所の上場会社の中から、社員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる企業を評価し、1業種につき原則1企業を選定するものです。

また、経済産業省と日本健康会議が共催する健康経営優良法人認定制度における「健康経営優良法人2021」にも4年連続で認定されました。

皆様からの多大なるお力添えに感謝いたします。



働き方改革と健康経営の取り組み (HRM&HLプラットフォームの活用)



取り組み項目	取り組み内容
健康改善	<ul style="list-style-type: none"> ・健康診断・ストレスチェック受診 【受診率】 100% ・産業医、保険師による面談実施 <ul style="list-style-type: none"> 【産業医面談】 オンライン面談:20回 【保健師面談】 オンライン面談:11回 対面面談:13回 【受診勧奨面談】 オンライン面談:10回 対面面談: 1回 ・健康診断結果・ストレスチェック、時間外労働の結果により従業員の生活習慣病改善サポート ・健康ポイント管理による従業員自らの健康意欲の向上 【年間でのポイント換金】 ・ウェアラブル端末配布 ・コロナPCR検査(一般ワクチン接種管理) ・インフルエンザ、健康診断オプション代費用補助 ・毎朝のラジオ体操実施継続
働き方改善	<ul style="list-style-type: none"> ・コロナ禍による労働環境見直し(テレワーク勤務、時差出勤勤務の活用) ・誕生日月の有給休暇取得推進 ・育児支援制度(男性社員の育児休暇、育児テレワーク勤務、時短勤務の活用)
研修・啓蒙	<ul style="list-style-type: none"> ・階層別及び各部門単位研修／女性健康保持増進／働き方改革研修の実施 【3カ月に1回】 ・社内向け保健師通信／健康情報便りの配信 【定期配信:2カ月に1回】
社内コミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> ・社内運動部の部活動補助金の支給 【年間で1回】 ・各部門コミュニケーション活動費の支給 【半期で1回】

<取り組みの成果>

① 従業員総医療費の改善

3年で 21%改善

② 入社希望増加

3年で 新卒者 2倍
キャリア 3倍

③ 労働生産性の向上

3年で 44%向上

5. 2022年12月期売上見通しについて



2022年12月期の売上見通し①

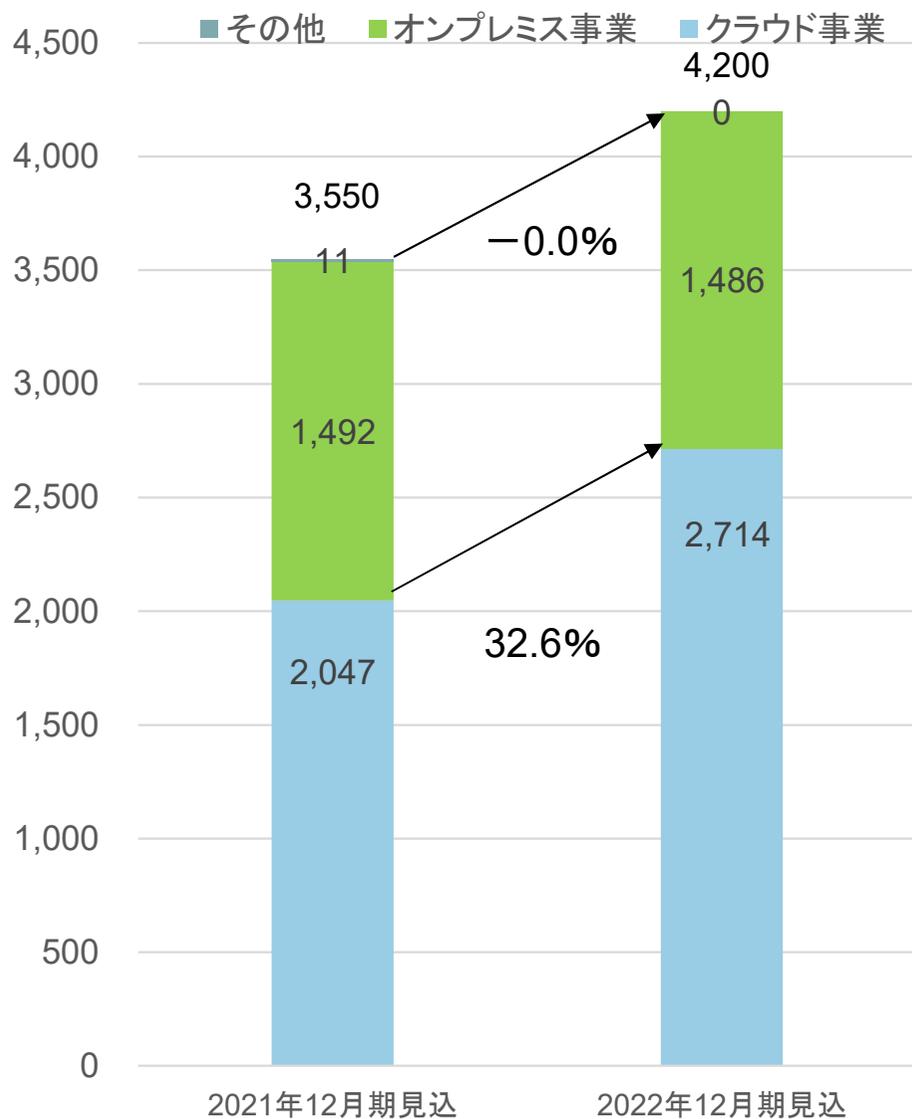
- 2021年12月期において、新型コロナウイルスの感染拡大によりオンプレミス事業が大きく影響を受けました。特に働き方改革法の適用時期に猶予期間のある医療、建設、運輸に属する病院、企業の大型案件においては期ズレ案件が発生しており、2022年12月期に売上計上される見込となっております。
- 一方で、クラウド事業においても新型コロナウイルスの感染拡大の影響は受けているものの、比較的安定してライセンス数を積み上げることができており、オンプレユーザーのクラウドへの移行も含めて2022年12月までには、500,000人までライセンス数を積み上げる想定をしております。なお、ARPUは2022年12月時点で360円～370円を想定しています。

2022年12月期は、足元のコロナの状況を鑑みて、影響はなく、期ズレ案件の多くが売上に貢献するものと想定し、オンプレミス事業で1,486百万円の売上を、クラウド事業で2,714百万円の売上をそれぞれ見込んでおります。トータルでは4,200百万円の売上を見込んでおります。

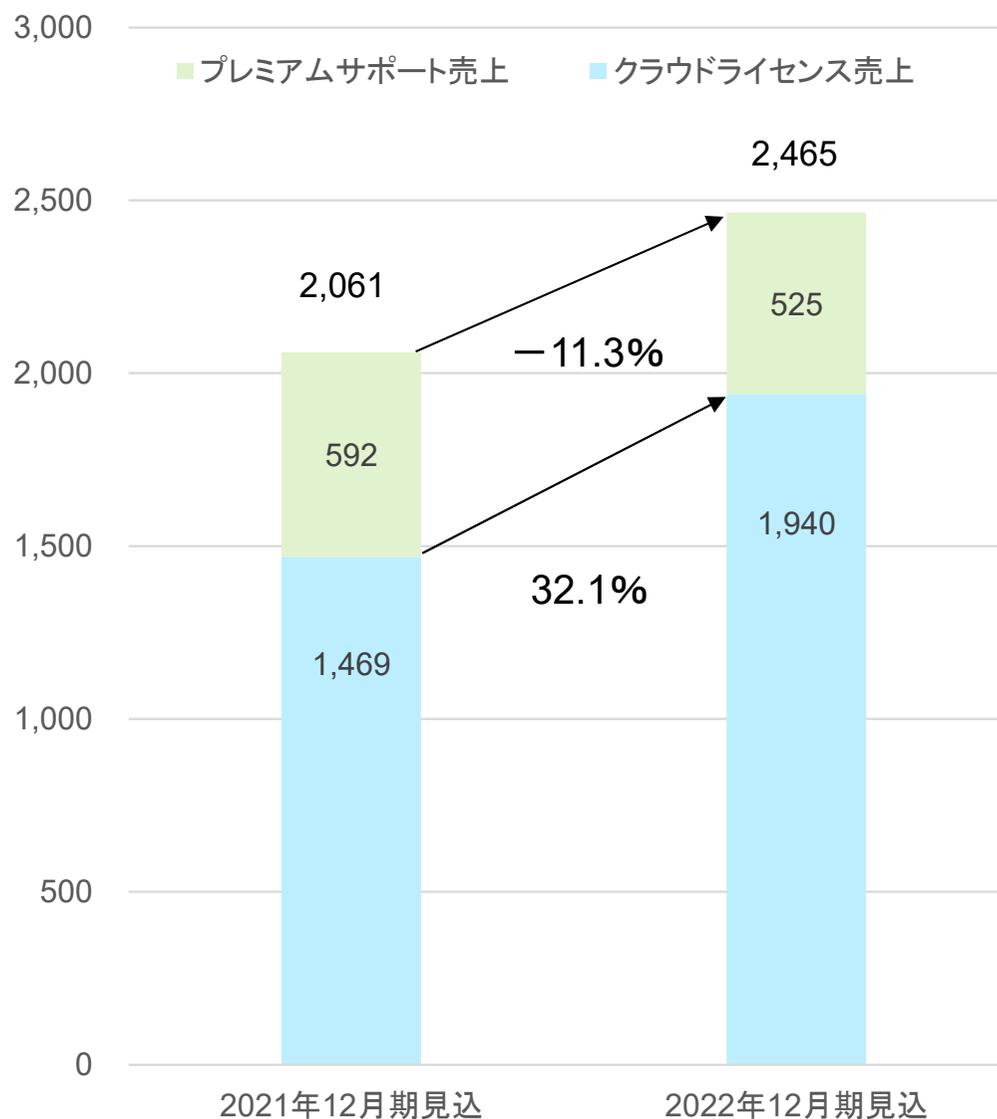
2022年12月期の売上見通し②



事業別売上高(単位:百万円)



リカーリングレベニュー売上高(単位:百万円)



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。