

2021年12月期 決算説明資料



(東証マザーズ : 4013)

STRICTLY PRIVATE AND CONFIDENTIAL

2022年2月9日

1. 2021年12月期 連結決算
2. 2022年12月期 計画
3. 経営方針等
4. トピックス

1. 2021年12月期 連結決算



2021年12月期 連結決算サマリー



- 売上高はクラウド事業においては新型コロナウイルス感染症の影響はあるものの、クラウドライセンスの積み上がりは比較的順調に推移しています。一方、オンプレミス事業においては引き続き新型コロナウイルス感染症の影響を受けており、パッケージ売上について来期への案件の先延ばしが発生していることに加えて、オンプレミスでの導入を想定していたお客様がクラウドでの契約に切り替わることが多く発生している状況であります。

連結損益計算書 (単位：百万円)

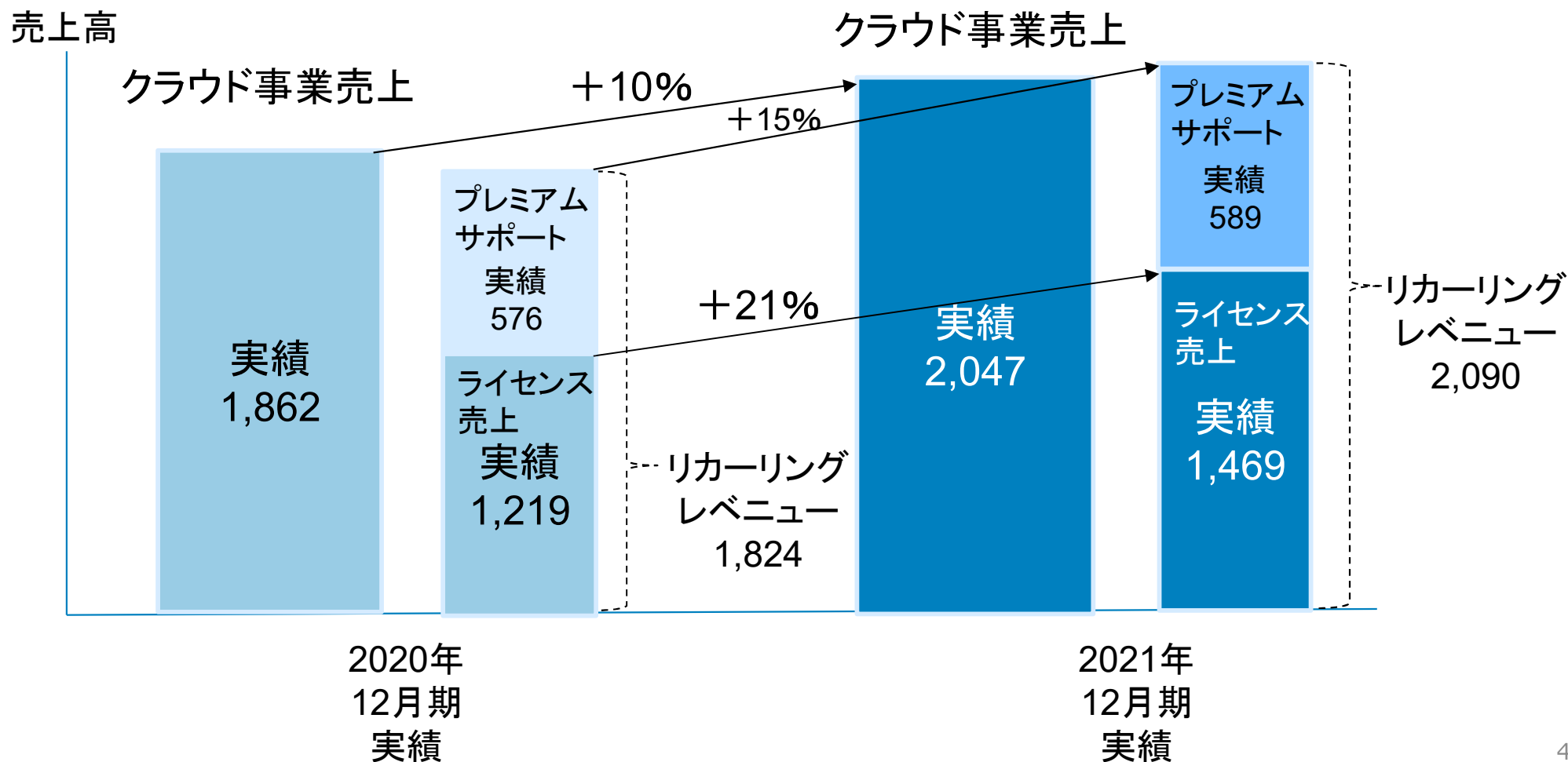
| | 2020年12月期 実績 | 2021年12月期 実績 | 前年同期比 |
|---------------------|-----------------|-----------------|-------|
| 売上高 | 3,432 | 3,324 | -3% |
| クラウド事業 | 1,862 | 2,047 | +10% |
| オンプレミス事業 | 1,554 | 1,266 | -19% |
| ※1 (リカーリングレベニュー) | 1,824 | 2,090 | +15% |
| 営業利益 | 562 | 261 | -54% |
| 経常利益 | 511 | 244 | -52% |
| 当期純利益 | 329 | 162 | -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2,047百万円となった。(クラウドライセンス売上の前年同期比は+21%となる1,469百万円、リカーリングレベニューの前年同期比は+15%となる2,090百万円となった。)

前年同期との比較(単位:百万円)

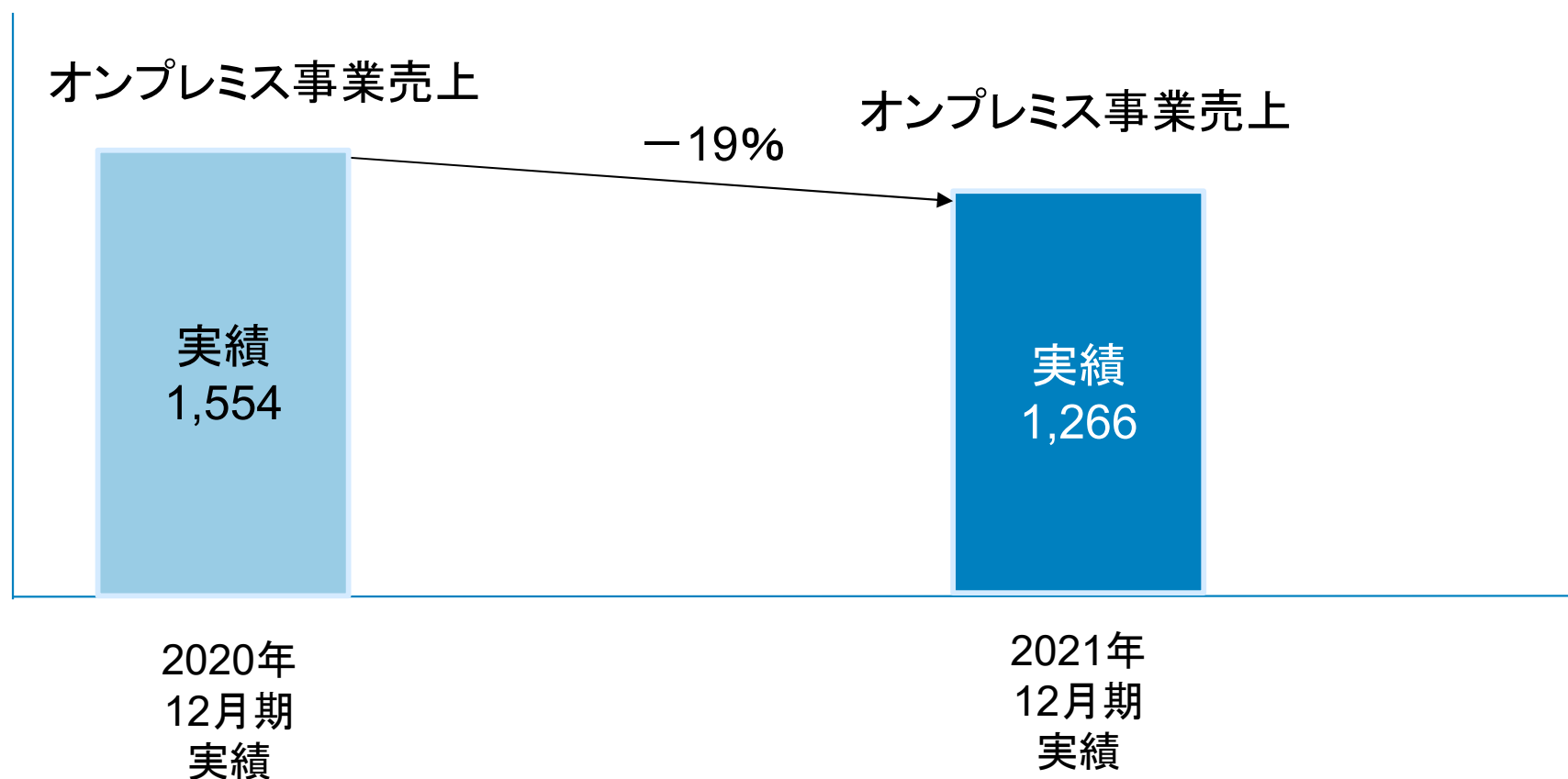


オンプレミス事業売上

- 新型コロナウイルス感染拡大の影響から、新規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、1,554百万円から前年同期比-19%となる1,266百万円となった。

前年同期との比較(単位:百万円)

売上高



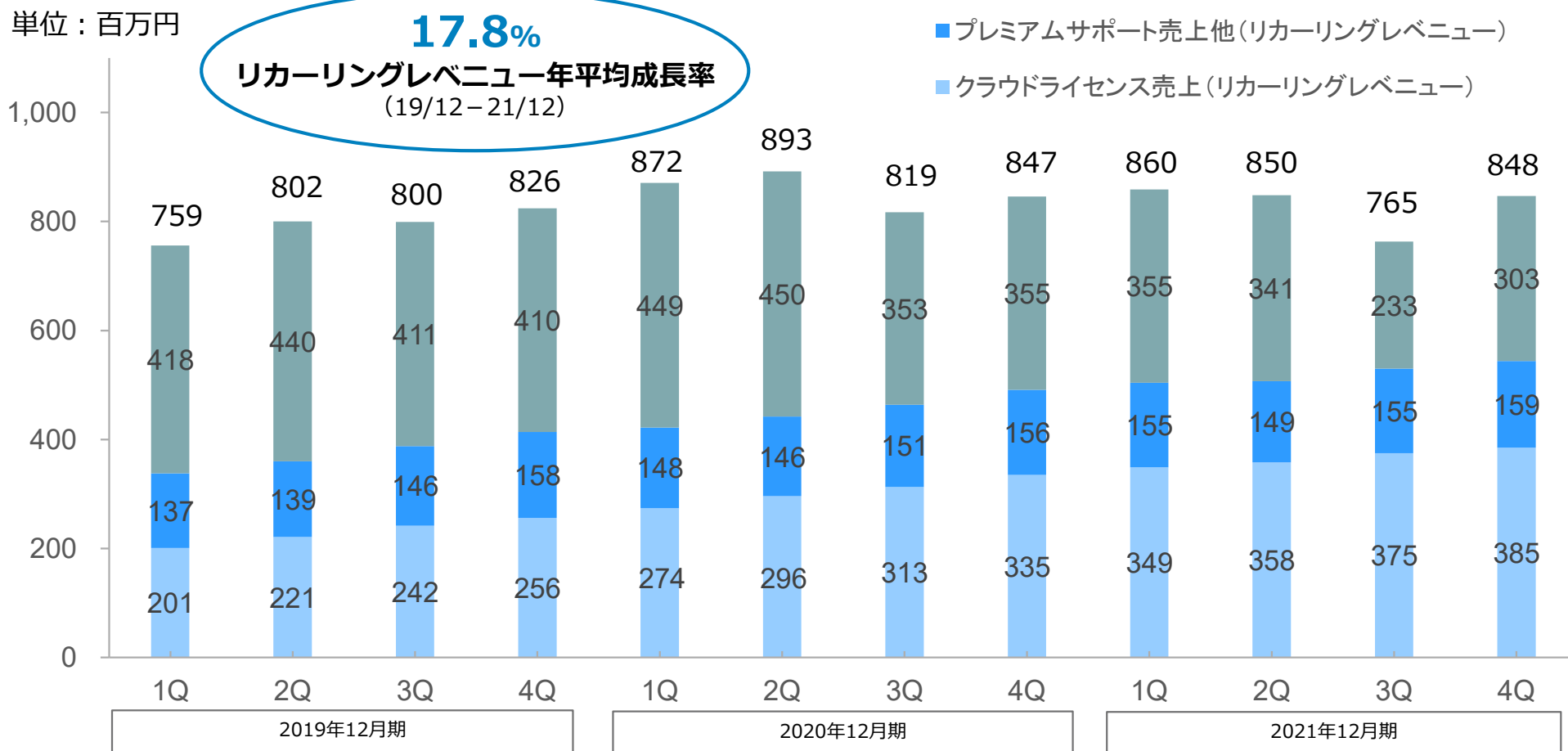
売上高・リカーリングレベニュー売上高の四半期別推移



- 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コンサルサポート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

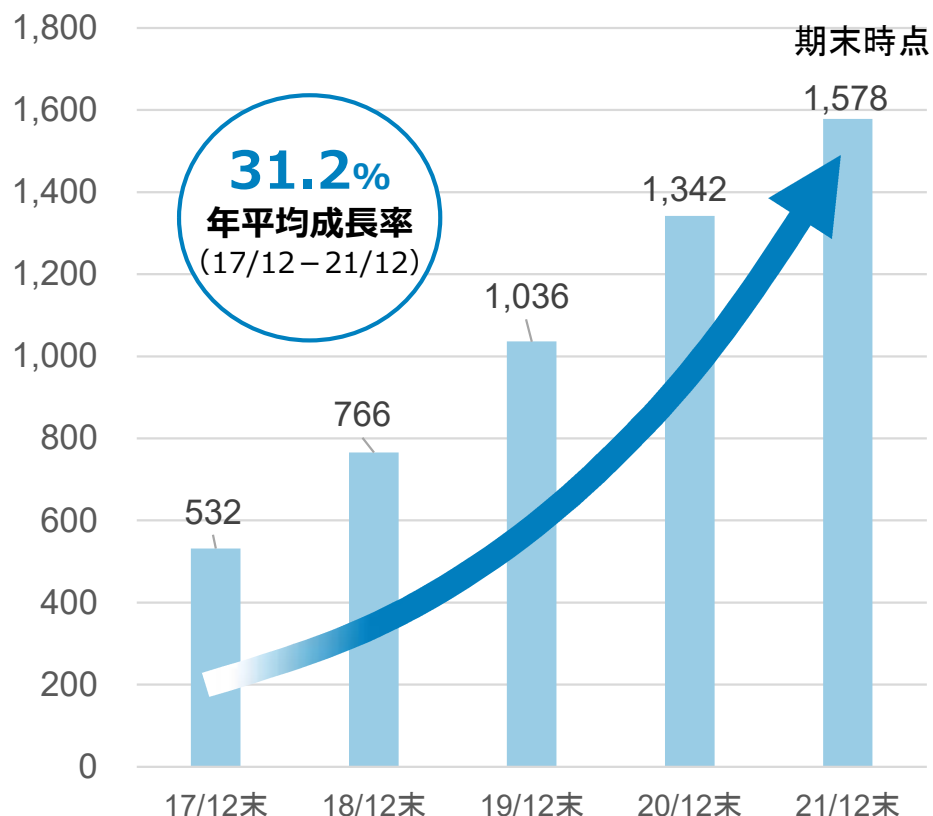


契約社数および契約ライセンス数※1

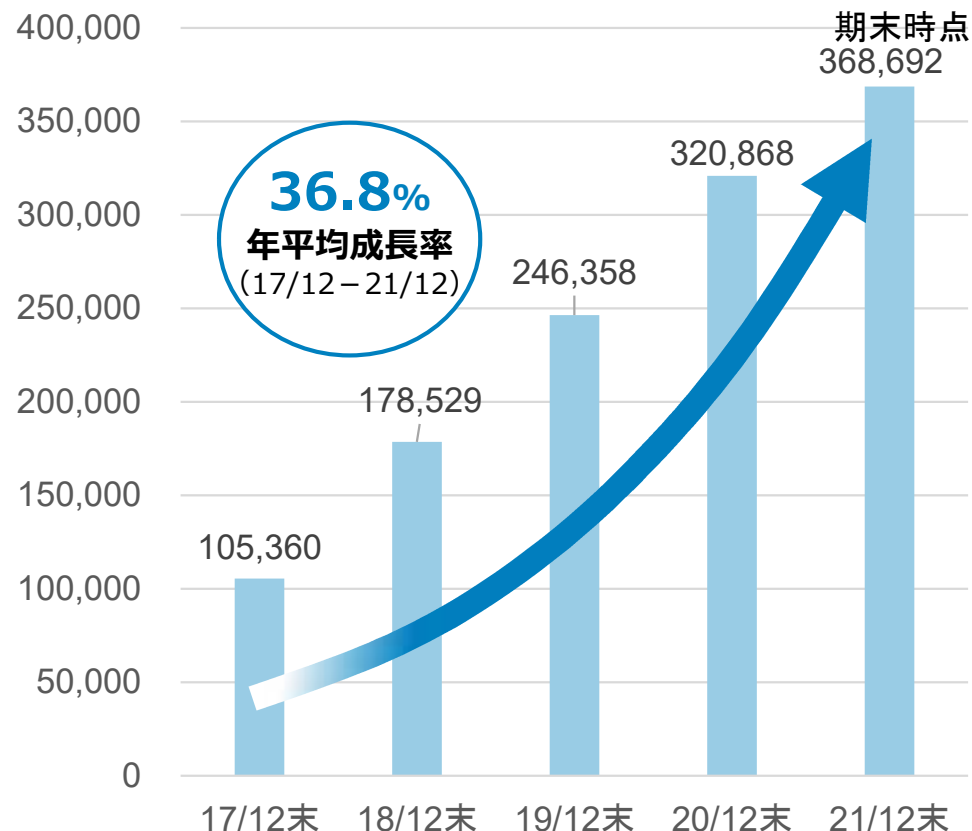


■ 契約ライセンス数は年平均成長率36.8%と高い成長を続けています。

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・ヘルスマライフ）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】

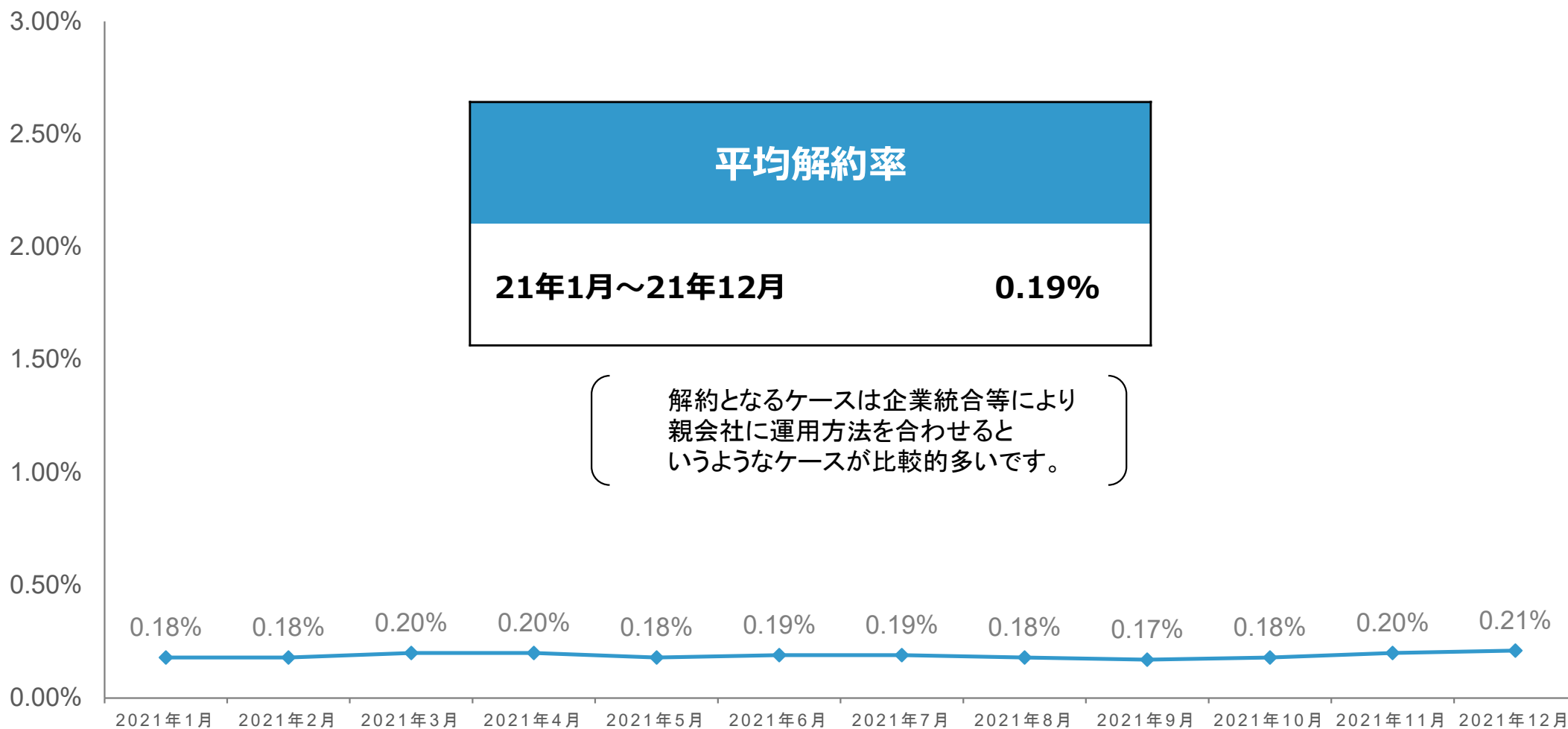
| ARPU | 2020年12月 | 2021年3月 | 2021年6月 | 2021年9月 | 2021年12月 |
|------------|----------|---------|---------|---------|----------|
| Enterprise | 354円 | 351円 | 350円 | 349円 | 351円 |
| Smart | 161円 | 156円 | 153円 | 153円 | 160円 |

クラウド解約率



■クラウド月次平均解約率は0.19%と低位安定しています。

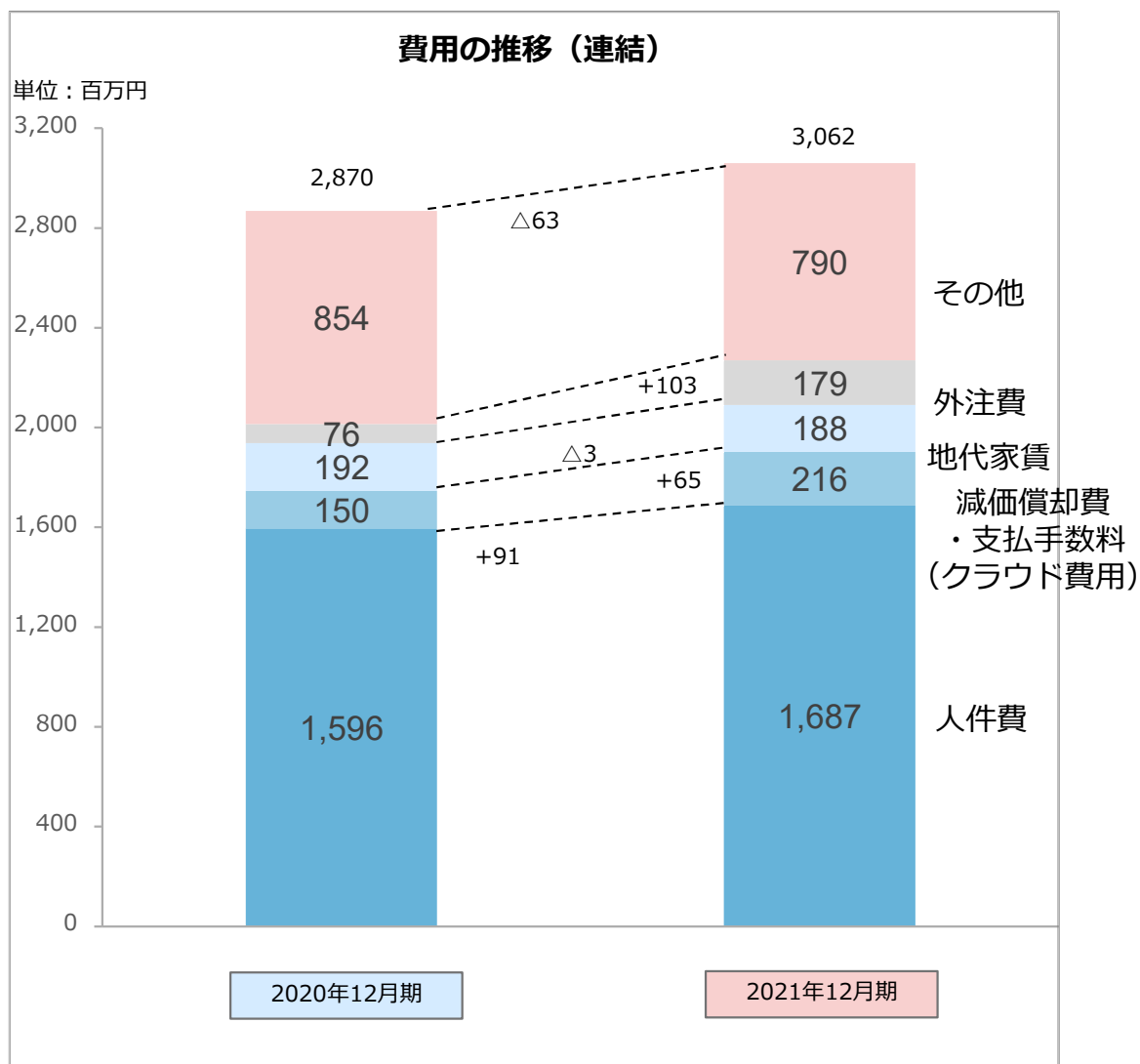
クラウド解約率 ※1



※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月期のコスト構造は以下のようになっています。



- 2020年12月期のコストと比較すると、費用全体で192百万円増加しています。
- 最も大きく増加している費用は「外注費」となり、103百万円増加しています。これは、Universal 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「人件費」となり、91百万円増加しています。これは、人員の増加や、Universal 勤次郎の開発促進のために残業が前年と比較し、増加したことによるものであります。

2. 2022年12月期 計画



- 2022年12月期の業績予想については、2021年11月10日に売上高42億円として公表しておりましたが、これは当時の新型コロナウイルス感染症の感染状況から新型コロナウイルス感染症の影響がほとんどないことを前提とした予想でありました。
- その後のオミクロン株の拡大により今後の新型コロナウイルス感染症の影響が不透明であることから、売上見込を38億円と修正させていただきます。
- 修正の考え方は以下の通りです。

当初、オンプレミスでの導入を予定していたお客様が一時費用が大きく発生することから導入のタイミングをさらに遅らせるという判断をすることが想定されることに加え、昨年の下期より傾向が顕著となったクラウドでの契約に切り替えるといったことが多く発生することが想定されます。また、クラウド事業においても足元の状況を勘案し、それぞれ、以下のように修正することにしました。

⇒2021年11月10日に公表した売上予想に対して、クラウド事業は2,714百万円から2,465百万円へ、オンプレミス事業は1,486百万円から1,335百万円へと修正しております。

2022年12月期 計画



- 売上高は14%成長、経常利益は23%成長、当期純利益は23%成長。
- クラウド事業の売上は、前年度の積み上げをベースとした売上増を見込む。
- オンプレミス事業の売上は、前期からの期ズレ案件があることとUniversal 勤次郎のリリースにより売上増を見込む。
- 主に開発促進のため、採用を積極的に行っており、今年度は見込として新卒約40名の採用を予定。
- 販売促進のための広告宣伝費も大幅に増加することを見込む。

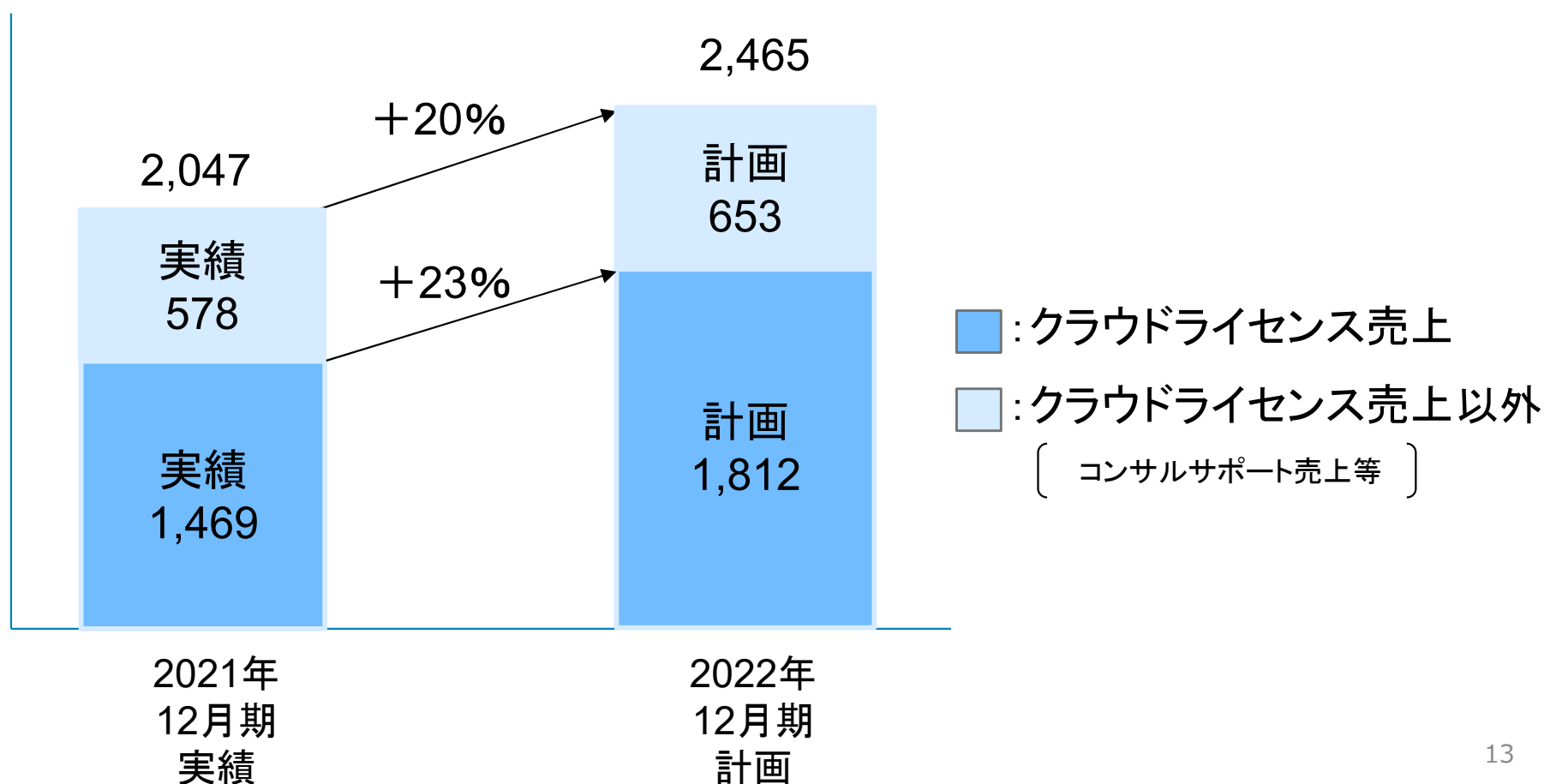
連結損益計算書 (単位：百万円)

| | 2021年12月期 実績 | 2022年12月期 計画 | 前期差 | 前期比 |
|-------|-----------------|-----------------|-----|------|
| 売上高 | 3,324 | 3,800 | 476 | +14% |
| 営業利益 | 261 | 300 | 39 | +15% |
| 経常利益 | 244 | 300 | 56 | +23% |
| 当期純利益 | 162 | 200 | 38 | +23% |

2022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が不透明であるが、前年度の積み上げをベースとした売上増を見込む。
- 次世代製品（Universal 勤次郎）のリリースをてこにオンプレミスユーザーをクラウドユーザーに移行していく。

前年実績との比較（単位：百万円）
売上高

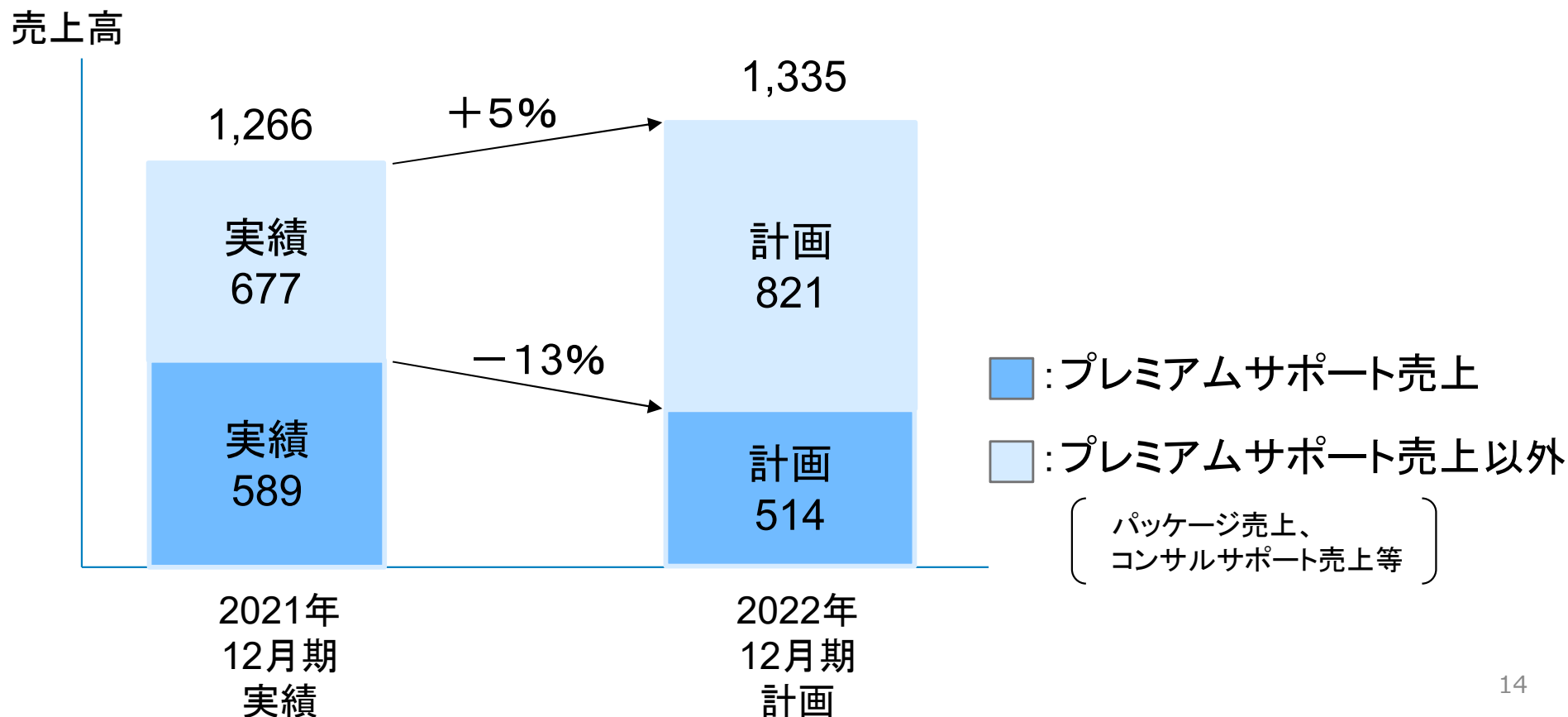


2022年12月期 計画（オンプレミス事業売上）



- コロナウイルス感染症の影響が不透明ではあるものの、前期からの期ズレ案件があることとUniversal 勤次郎のリリースによる増収を見込む。
- オンプレミスのユーザーをクラウドへ移行することによるプレミアムサポート売上の減少を見込む。

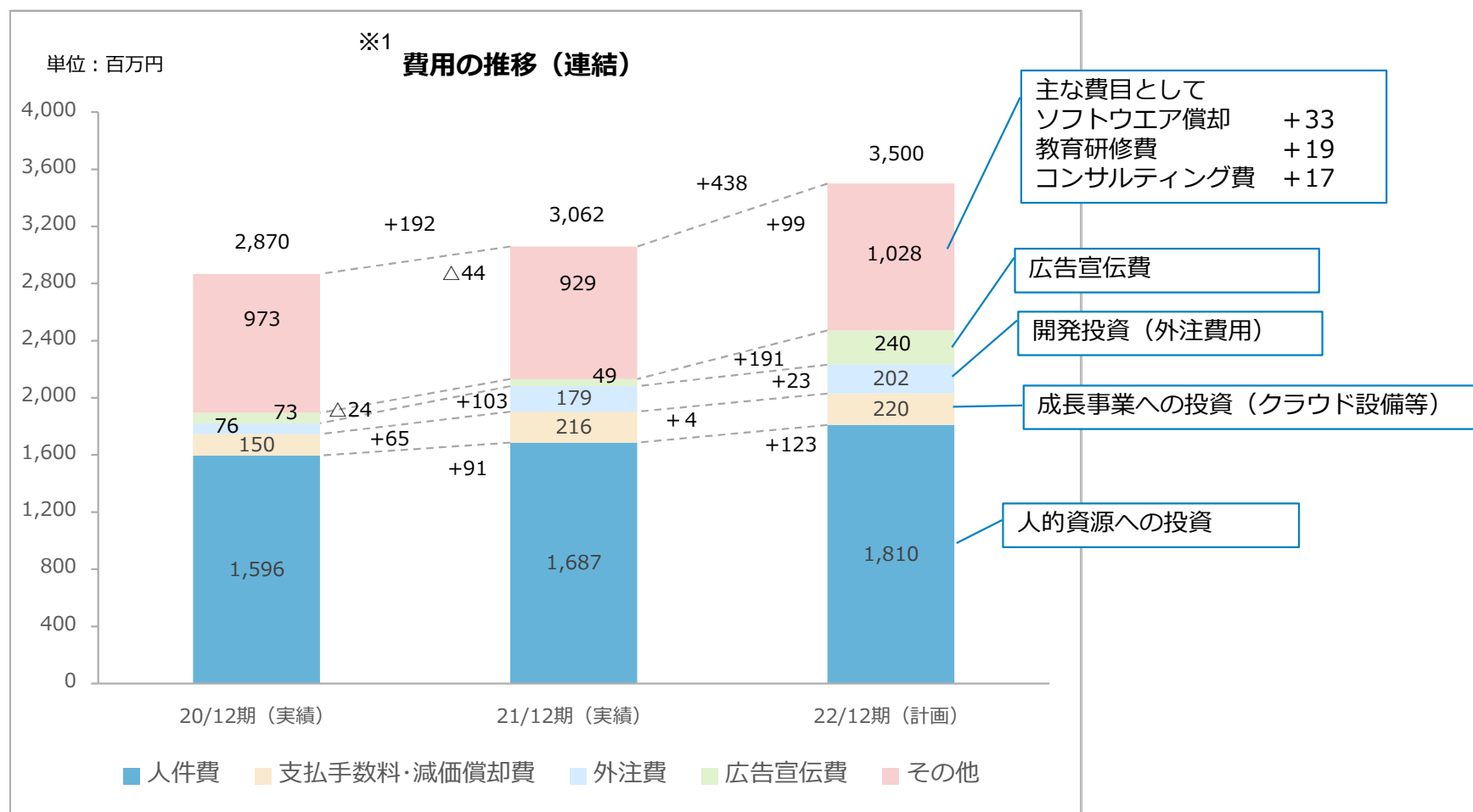
前年実績との比較（単位：百万円）



2022年12月期 計画（コスト構造）



■ 2022年12月期の費用は人的資源、外注費、クラウド事業の設備等への投資に加え、広告宣伝にも投資をしていきます。2021年12月期比で438百万円増加する見込です。



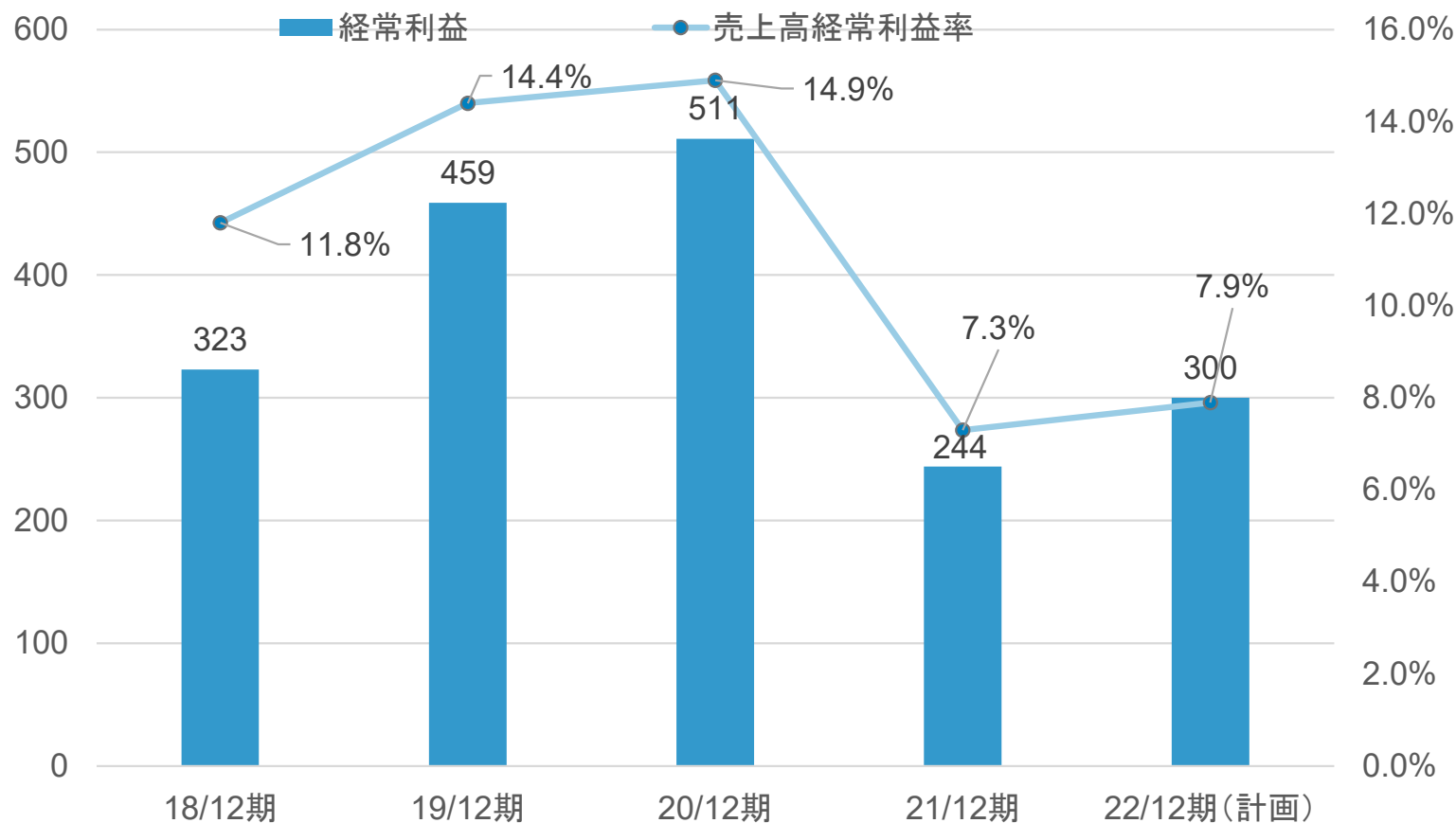
1. 費用は、売上原価、販管費、営業外費用を集計しています。

経常利益・売上高経常利益率の推移

- 経常利益は2021年12月期から少し回復し、2022年12月期は7.9%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

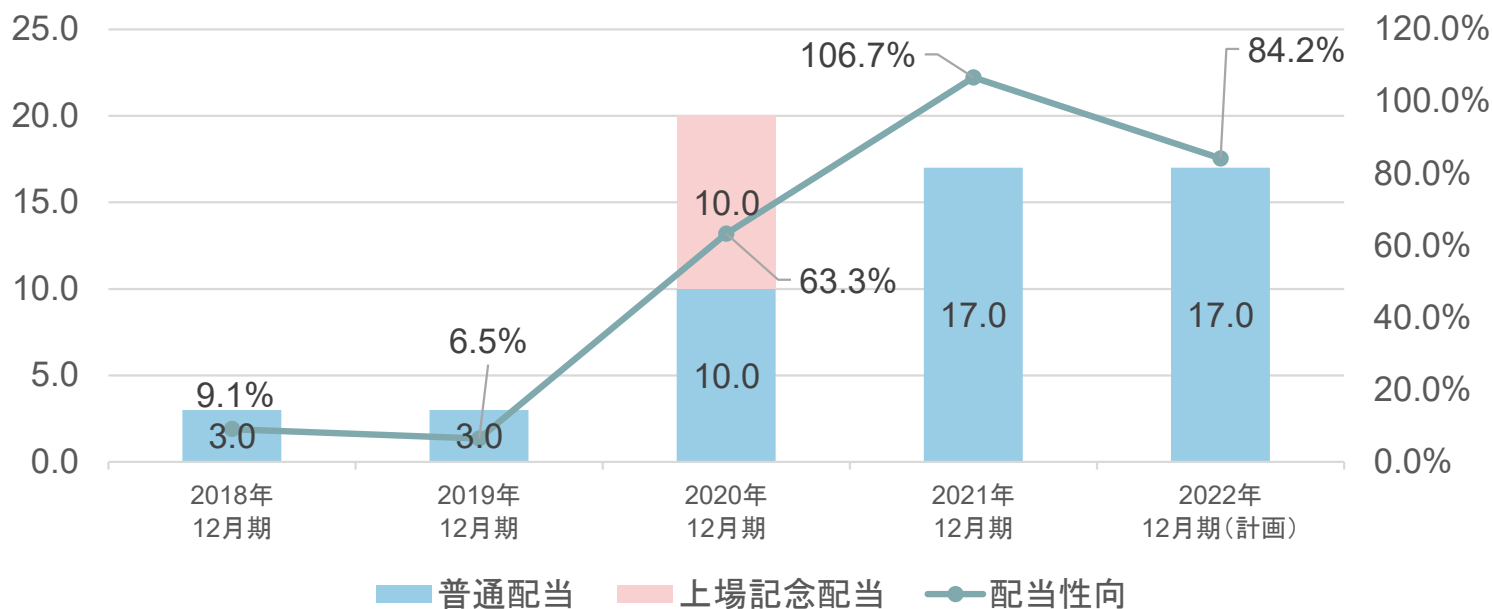


株主還元について



- 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。
- 配当性向は100%を超過しますが、来期には利益水準は回復することから当初計画どおり、今期の配当は17円とします。
- 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



3. 經營方針等



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

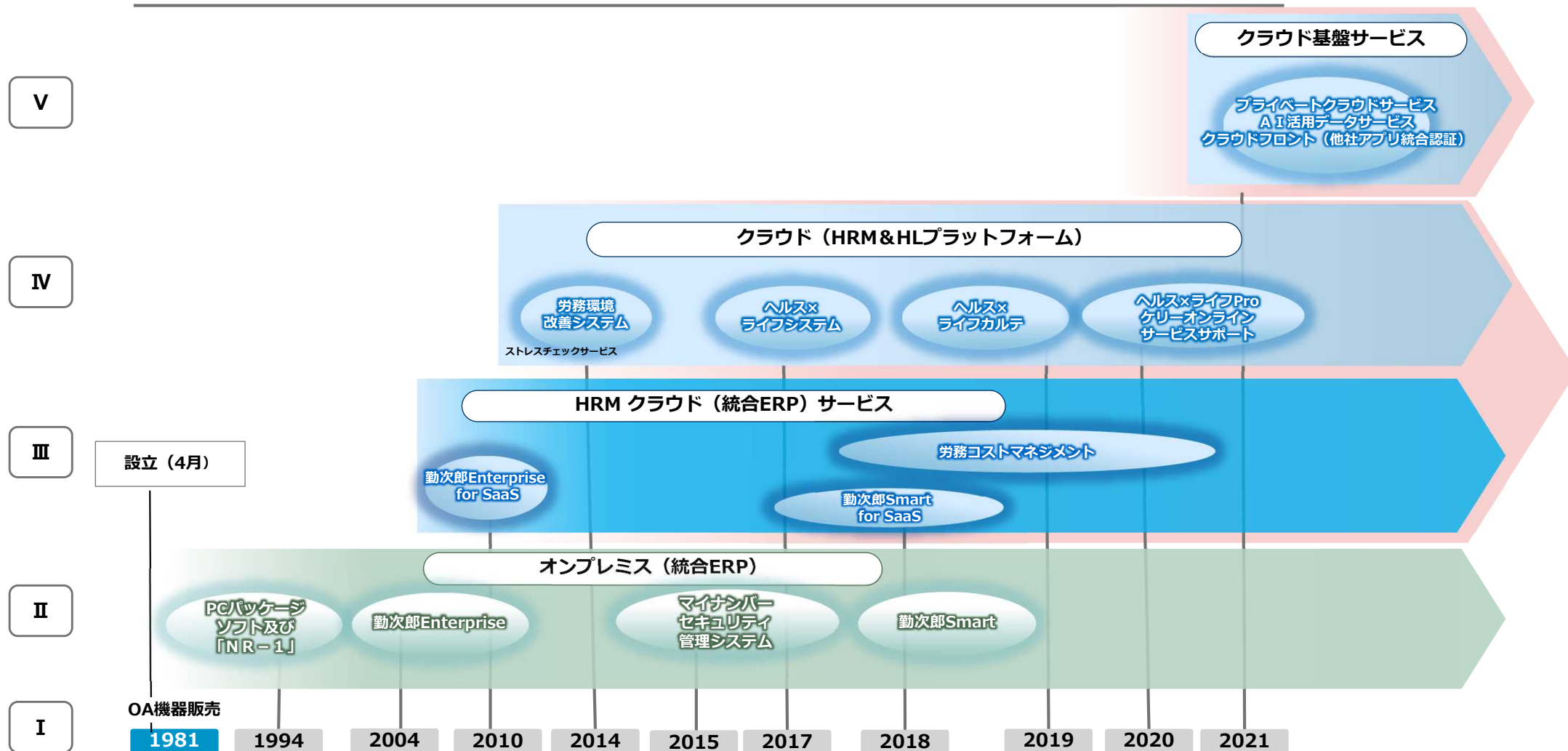
企業理念 「CSR&イノベーション」

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
支援すると共にESG経営により社会貢献（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

成長戦略のためのビジネスモデルの変遷



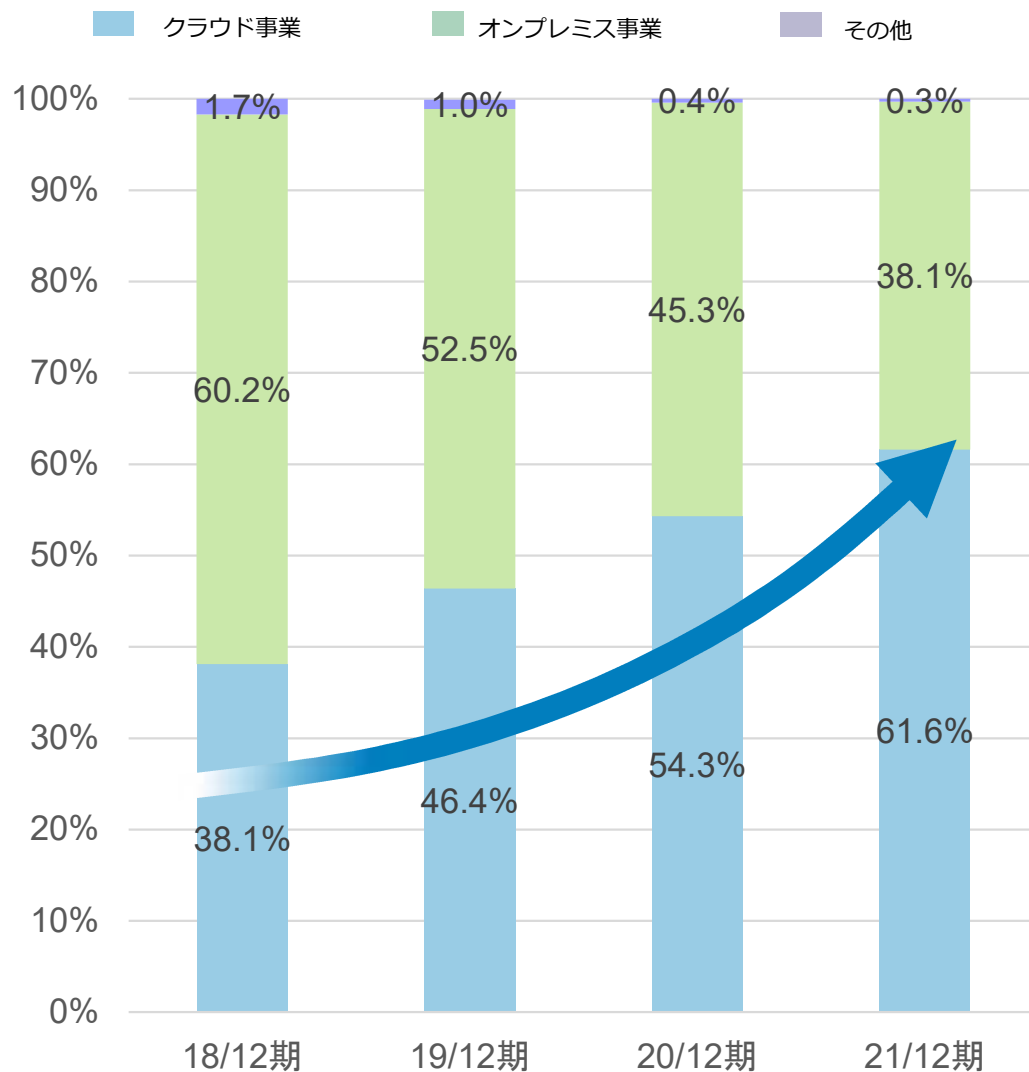
※ 1 : 「オンプレミス」とは、利用者の設備においてソフトウェアを運用することをいいます。

※ 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。

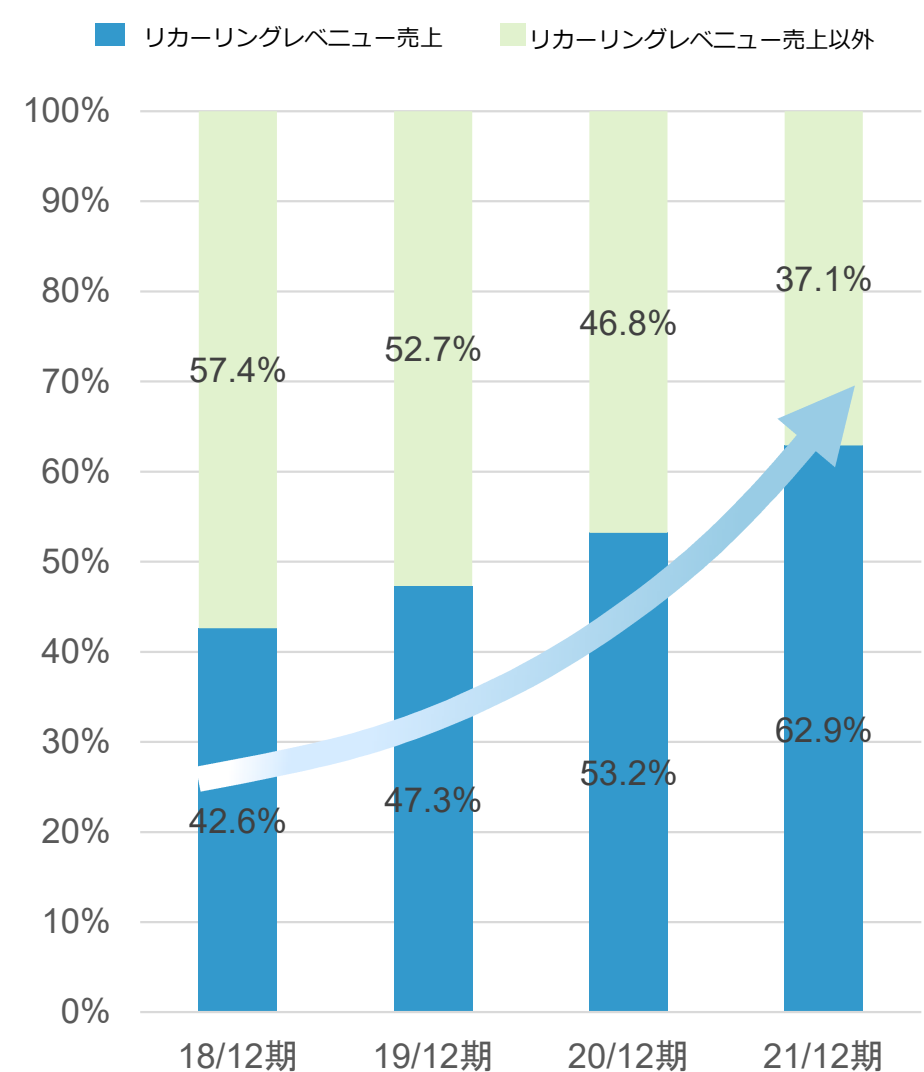
事業別売上高構成・リカーリングレベニュー売上の割合の推移

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

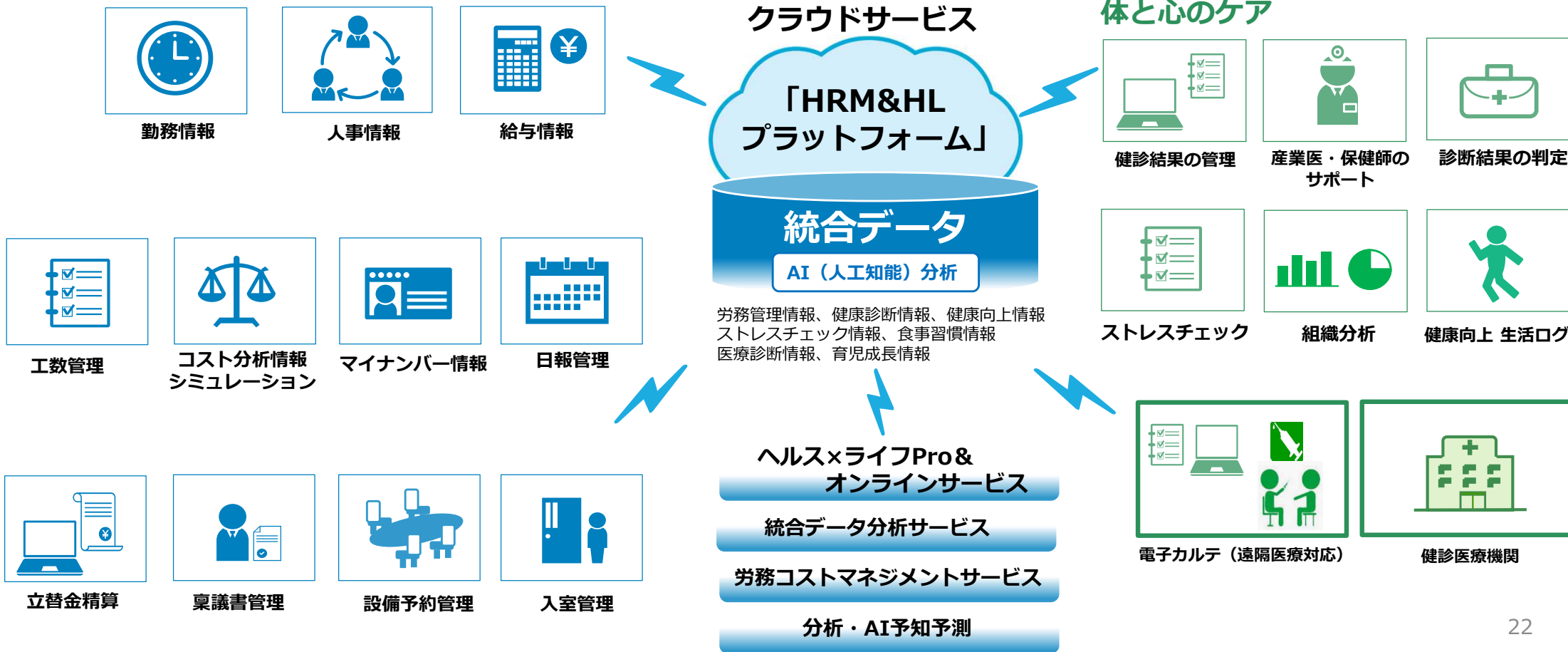
BtoB、BtoBtoE ⇒ (企業卒業後)BtoC

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



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

HRMデータサービス

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

コンシューマ登録：35万ユーザーアカウント → 100万ユーザーアカウントへ持って行く
(2021年12月末実績)



大学、医療機関との
監修とエビデンス確立

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



臨床医・産業医・保健師
ヘルスX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)

健康向上コンテンツ
サードパーティ連携

自社
コンテンツサービス

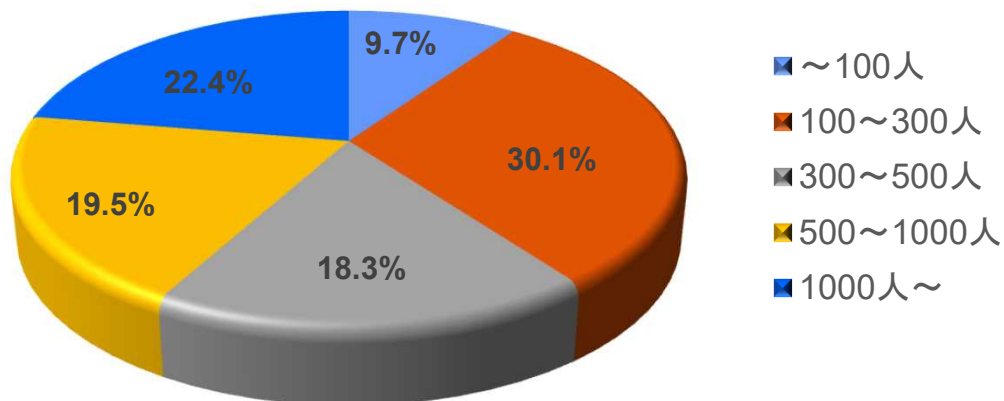
AIデータ活用
働き方データ、健診データ、
ストレスチェックデータ、生活データ
を使った予知予防

勤次郎Enterprise導入実績構成

規模別・業種別状況

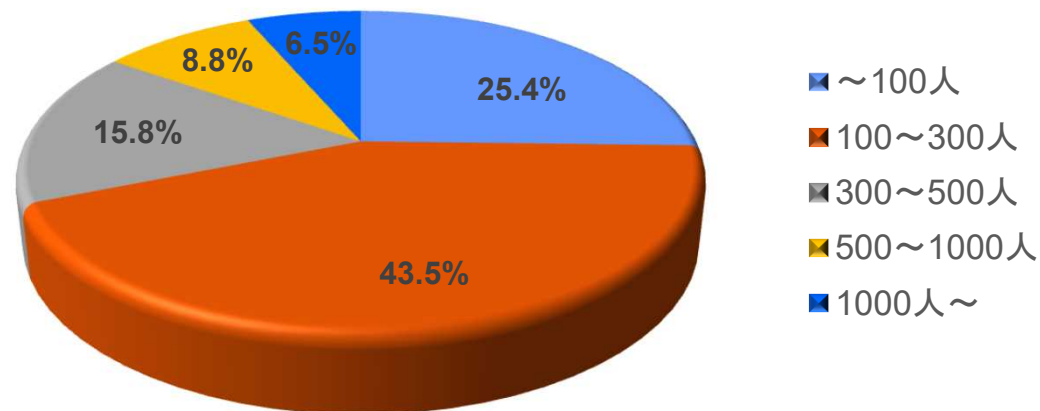


- 従業員規模別の導入構成(オンプレミス) ※118万ユーザー
※2021年12月末時点

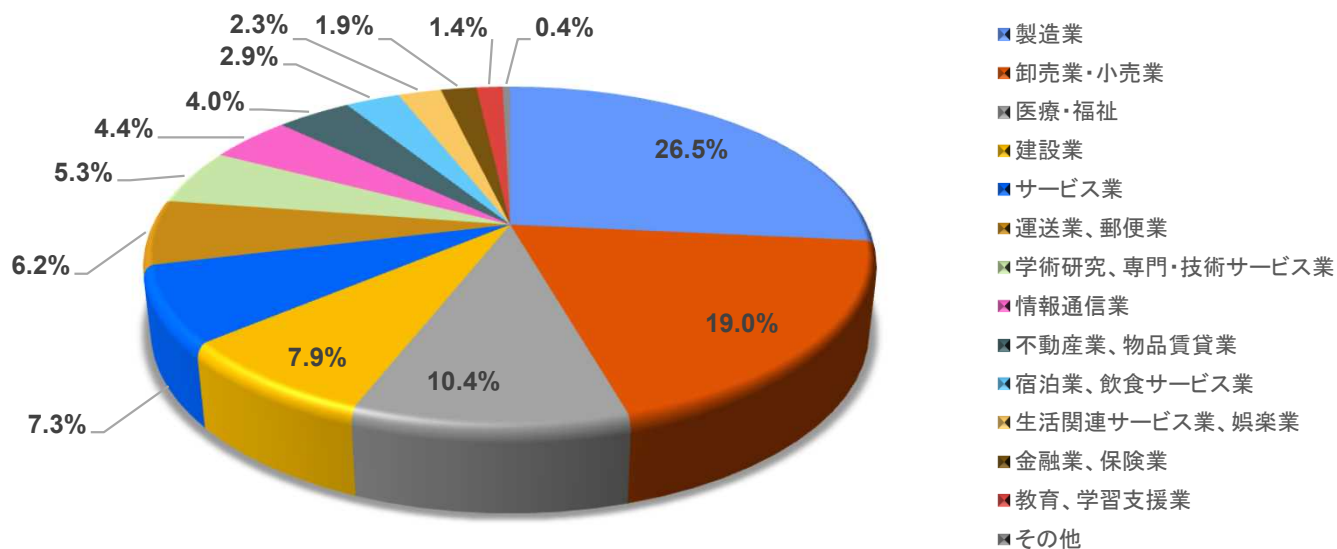


中堅・大企業が中心

- 従業員規模別の導入構成(クラウド) ※36万ユーザー
※2021年12月末時点



- 顧客の業種別比率 ※多種多様の企業に導入
※2021年12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

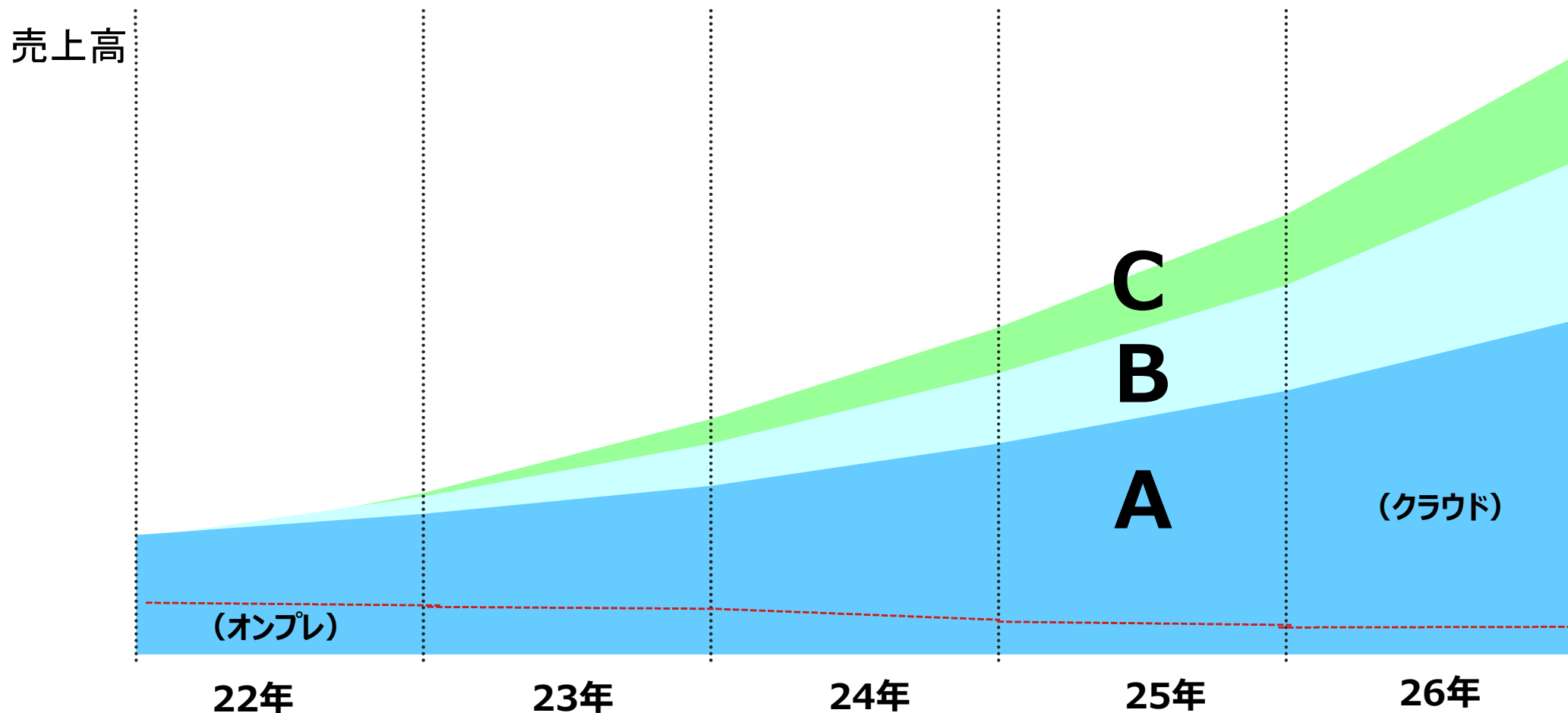
B ⇒ 「次世代勤次郎」により オンプレ118万ライセンスのクラウド移管

(2021年12月末実績)

C ⇒ BtoE,BtoC 35万ユーザーアカウントのマネタイズ収益とA I、電子カルテ、

(2021年12月末実績)

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



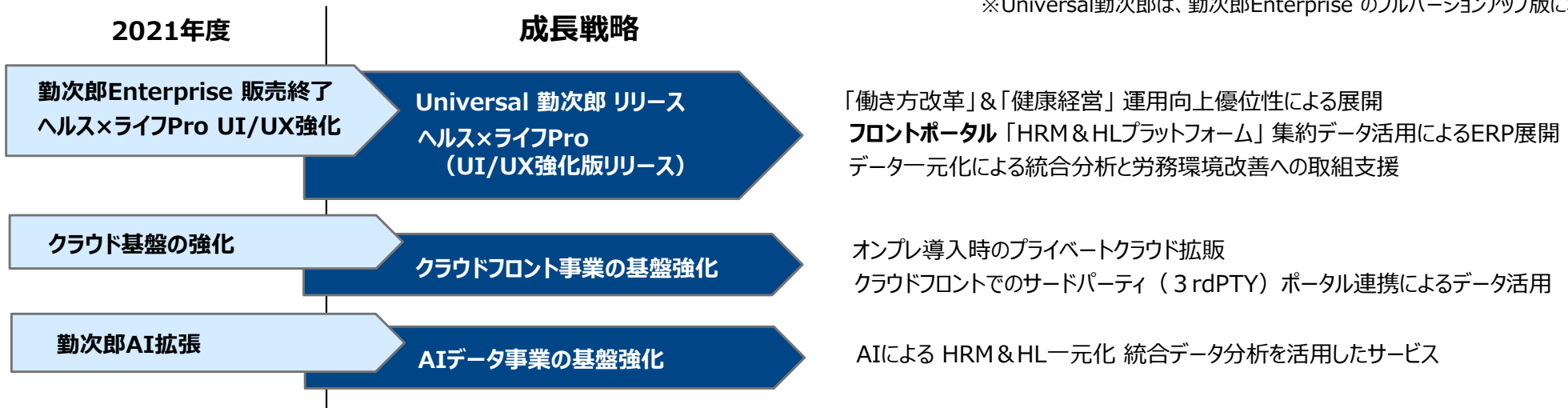
売上成長戦略



A：新規顧客への販売の拡大（働き方改革＆健康経営）

- Universal 勤次郎の特性（モバイルワーク完全対応）
 - ① UI/UX向上による操作性の向上
 - ② フロントポータル機能の向上
 - ③ 安全性を配慮したセキュリティの向上
 - ④ ナビゲーションを考慮した操作性の向上
 - ⑤ ユーザビリティによる要求仕様実現の向上
 - ⑥ ERPデータ連携強化とAI予測値の向上

※Universal勤次郎は、勤次郎Enterprise のフルバージョンアップ版になります。



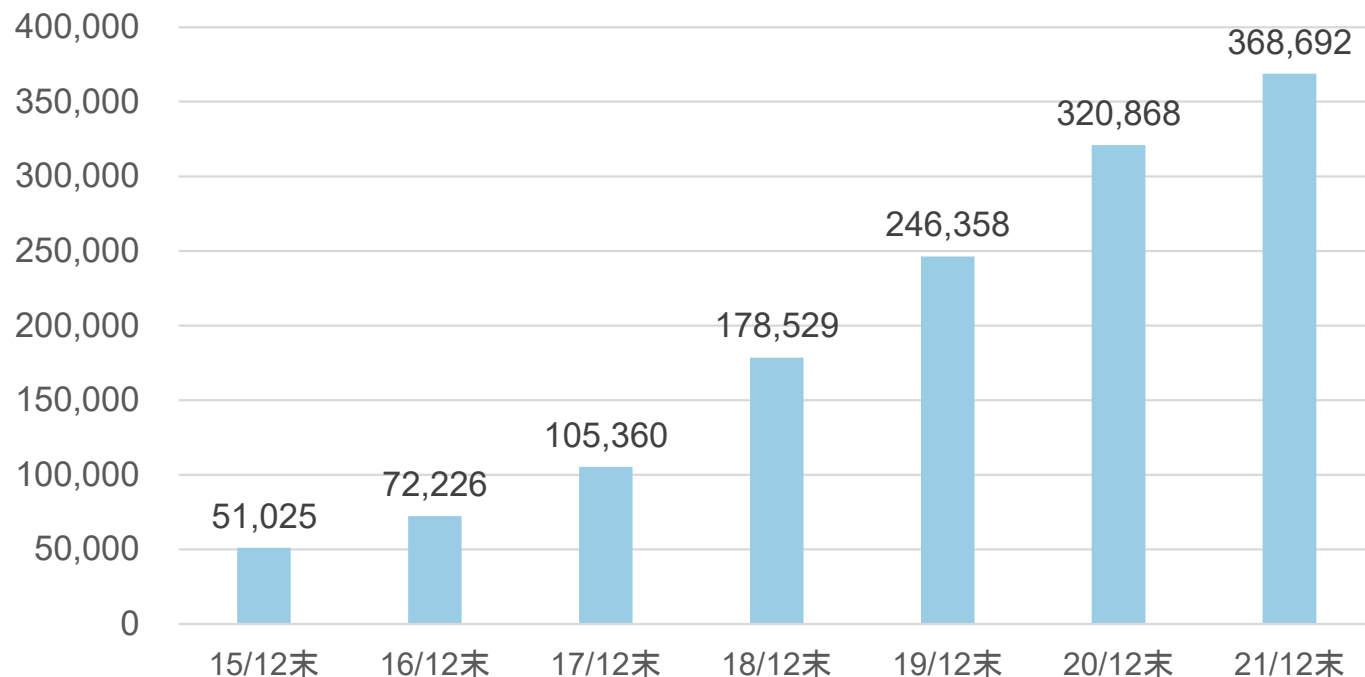
成長戦略サービス 構成図



A：新規顧客への販売の拡大（働き方改革＆健康経営）

- オンプレミス形態ビジネスの継続実績に加え更にプライベートクラウド同時販売による実績伸長。また、クラウドライセンス売上によるリカーリングレベニューの安定収益計上を経営指標とする。

クラウド形態での契約ライセンス数



36.8%
年平均成長率
(17/12-21/12)

この水準を維持

※オンプレミス レガシーシステムの課題

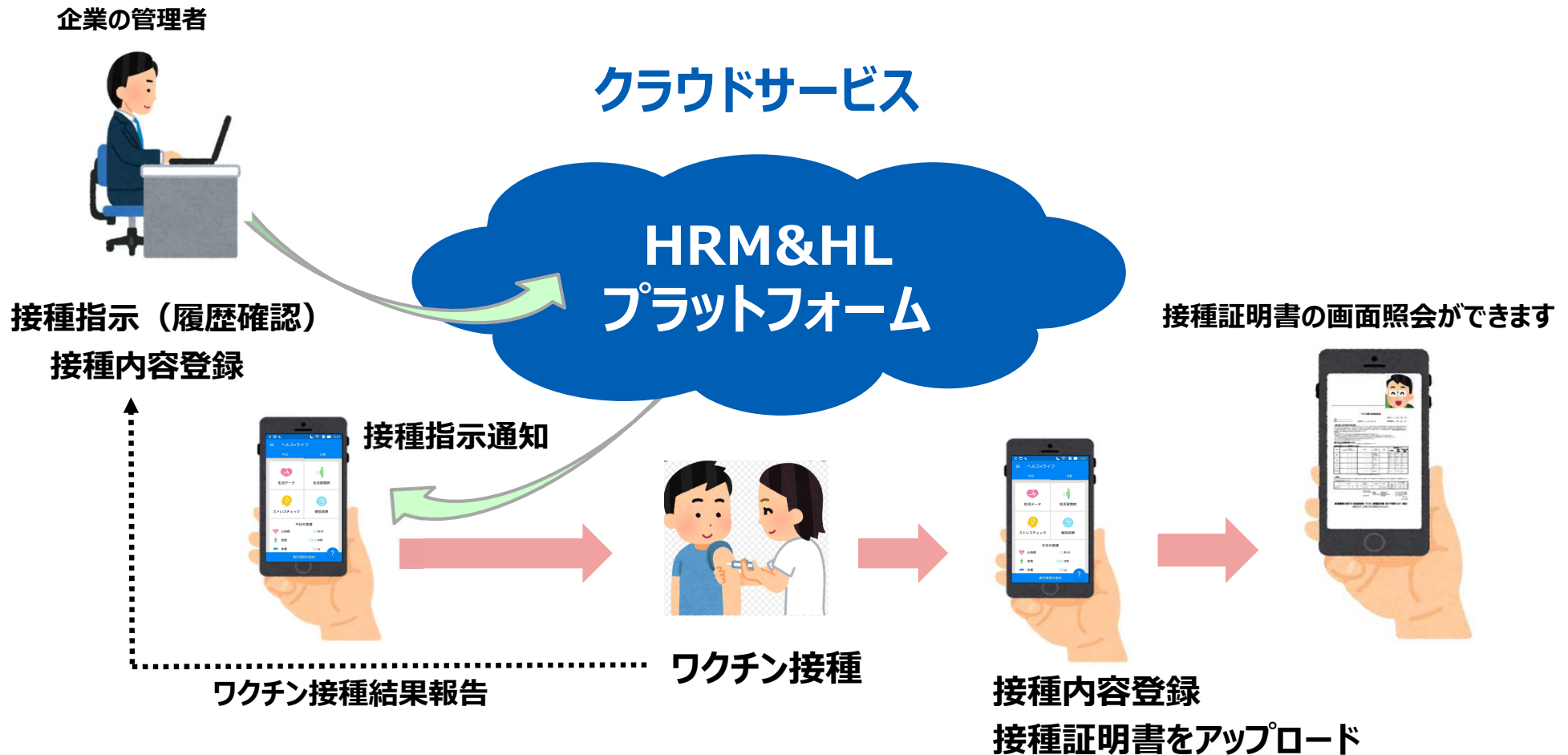
- ・システムの老朽化
- ・技術面の老朽化
- ・スクラッチシステムのブラックボックス化



パッケージへの切り替えは想定されるがクラウドへのシフトもありオンプレミスの導入形態は徐々に減少するものと想定

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）
- ・ワクチン接種（接種証明）アップロード ※従業員と家族及びコンシューマで運用
- ・ワクチン接種の結果照会（通行手形としての活用予定）



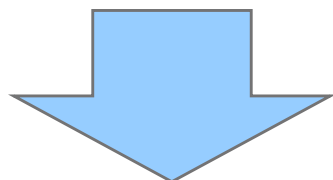
- 2021年12月にリリースした『Universal 勤次郎』をトリガーとして勤次郎Enterpriseのオンプレミス118万ユーザーライセンスをクラウドサービスへ移管

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12月末実績)

(※1)

(※1) 現状の顧客ニーズを基に想定



導入の一定年度経過ユーザを対象に5年間をかけて
順次移管を進めていった場合

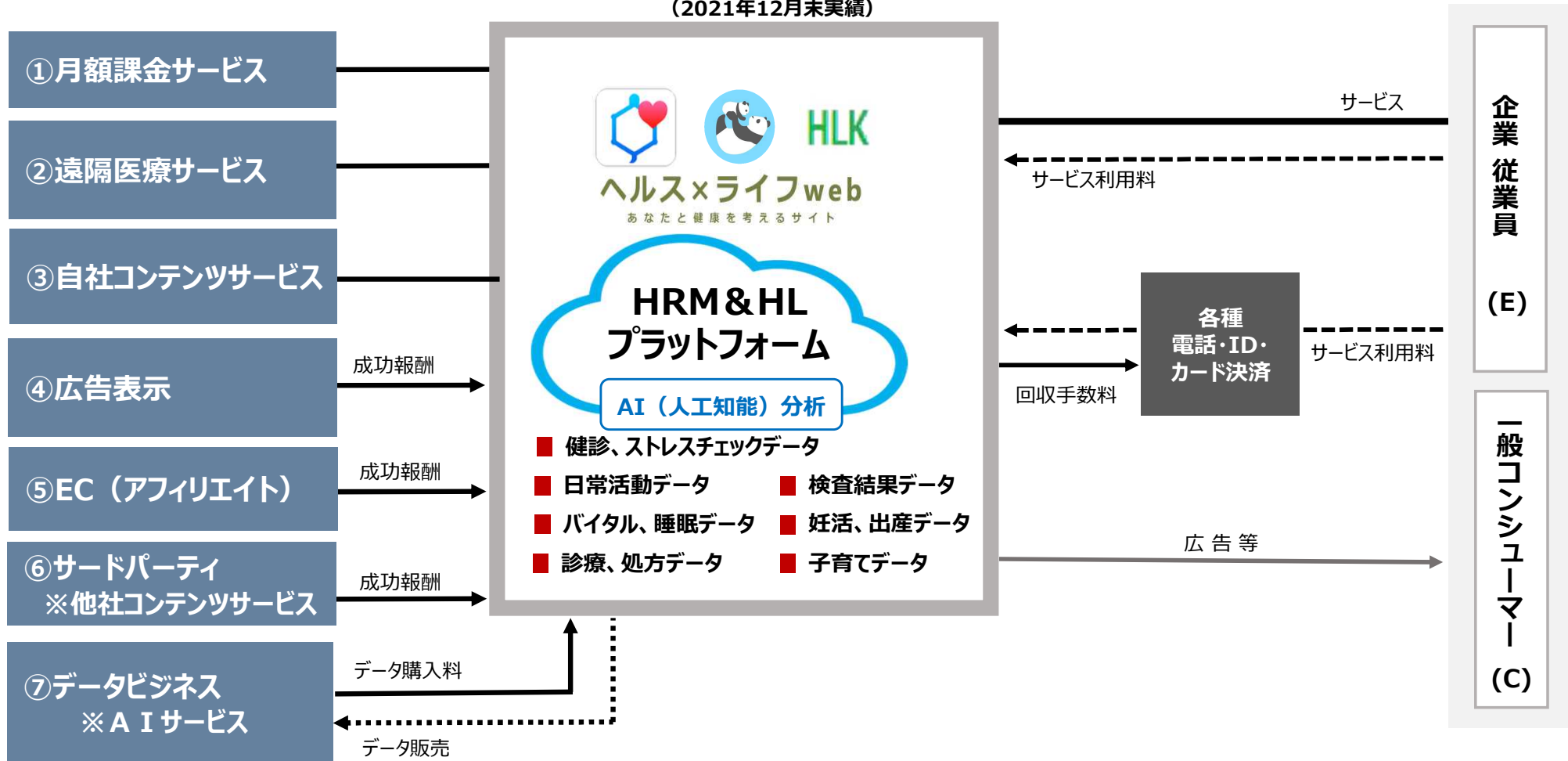
1ライセンス500円/月×約90万ライセンス×12カ月 = 約54億円

(※2)

(※2) 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。

「HRM&H L」(BtoBto E・Bto C マネタイズ系統図)

コンシューマ登録：35万ユーザ活用によるマネタイズ
(2021年12月末実績)



※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

ヘルス×ライフ アプリ
スマートフォンに自動的に97項目の日常の活動や測定の情報日々蓄積

App Store からダウンロード
【Healthkit】

Google Play でダウンロード
【Googlefit】

| | |
|------------------------|-------------------|
| 活動データ 歩数・睡眠 栄養など | 歩数 睡眠時間 心拍数 |
| 測定データ 血圧血糖 など | 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 及び C

従業員と家族 コンシューマ

歩数、心拍数等のデータ連携



クラウドサービス

**HRM&HL
プラットフォーム**
AI (人工知能) 分析

企業・自治体・健診機関その他

産業医支援機能
(産業医判定機能)

臨床医オンライン診療サービス

産業医面談サービス
保健師面談サービス
企業損失コスト分析サービス

※オンライン面談も可能

健康情報データバンク
登録カード活用

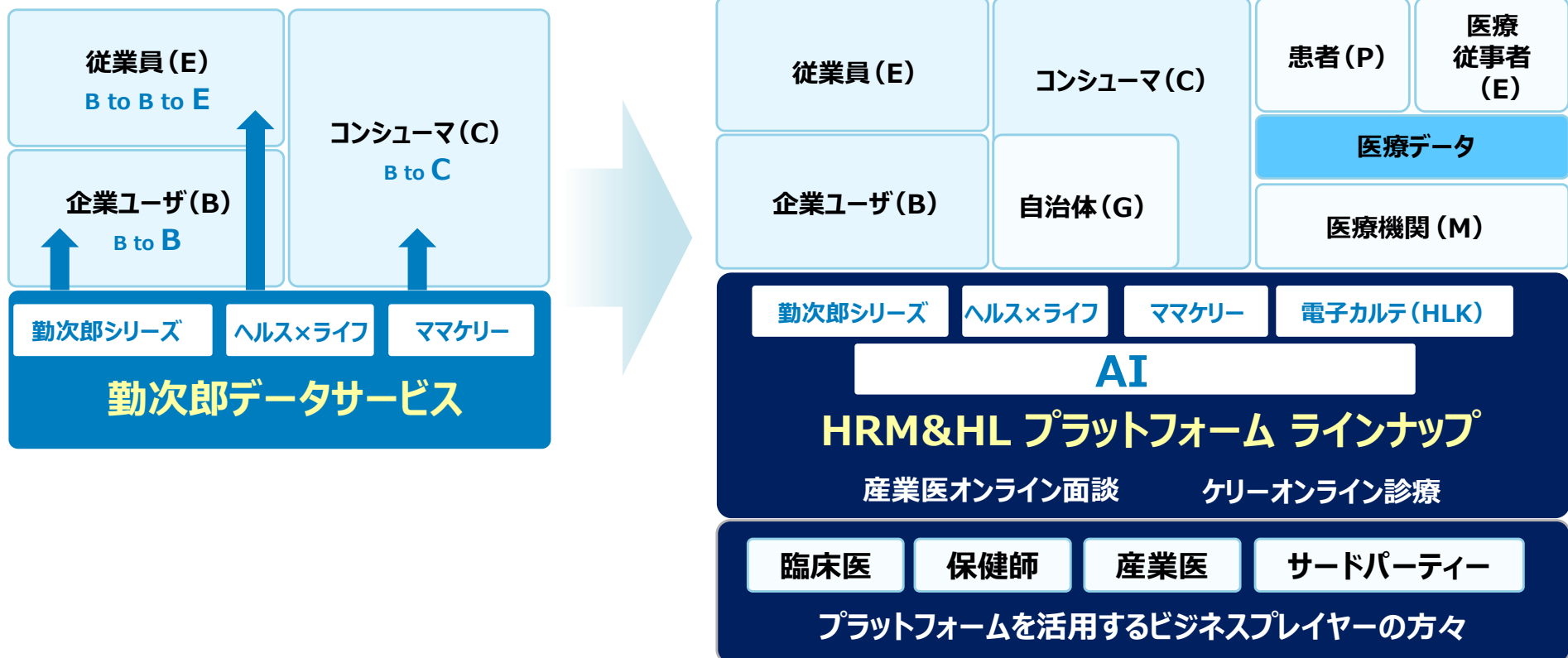
健康経営取組み支援サービス

健康ポイント運用サービス

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

C：プラットフォームビジネスモデルの進化

- 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

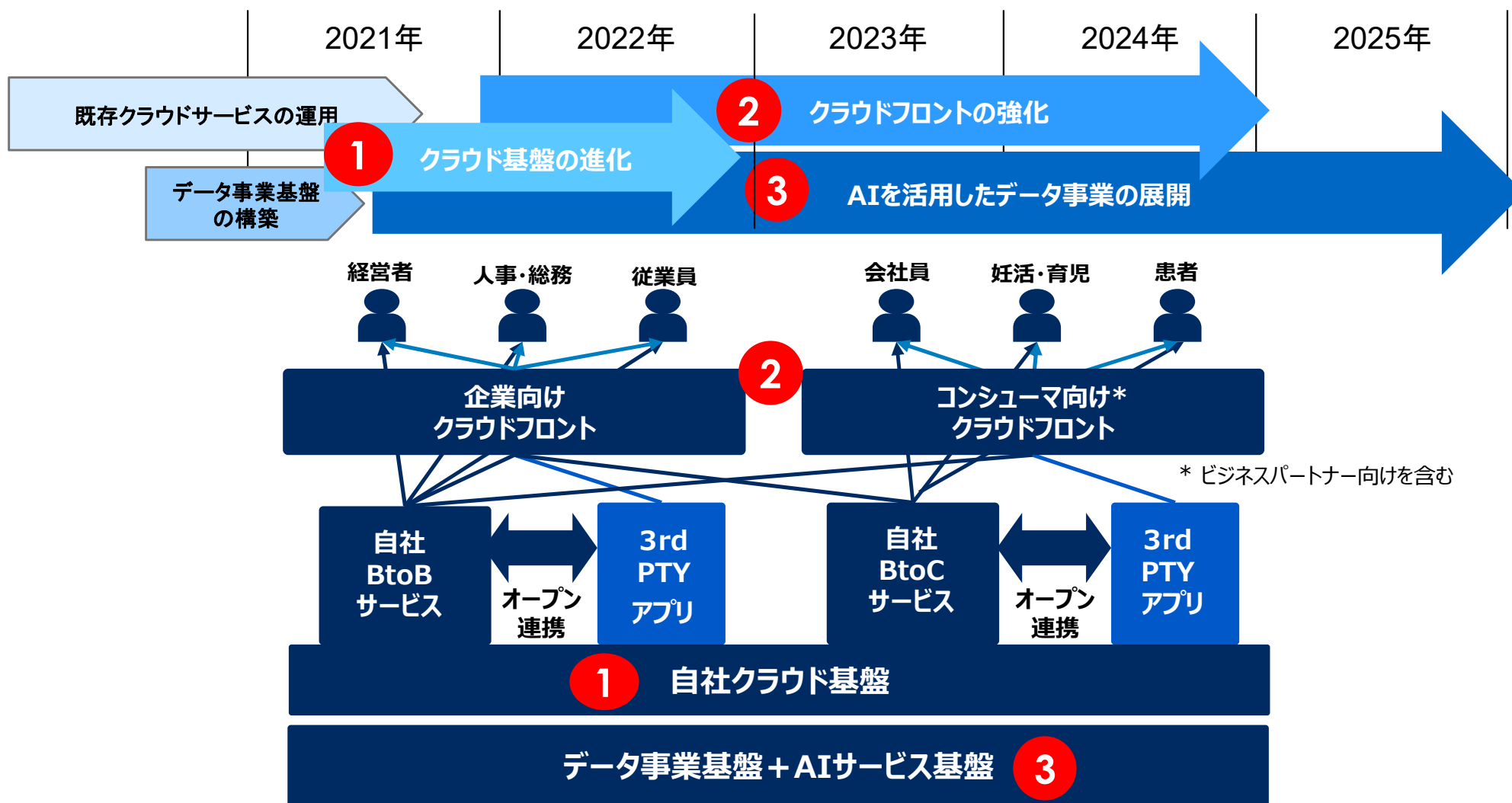


売上成長戦略

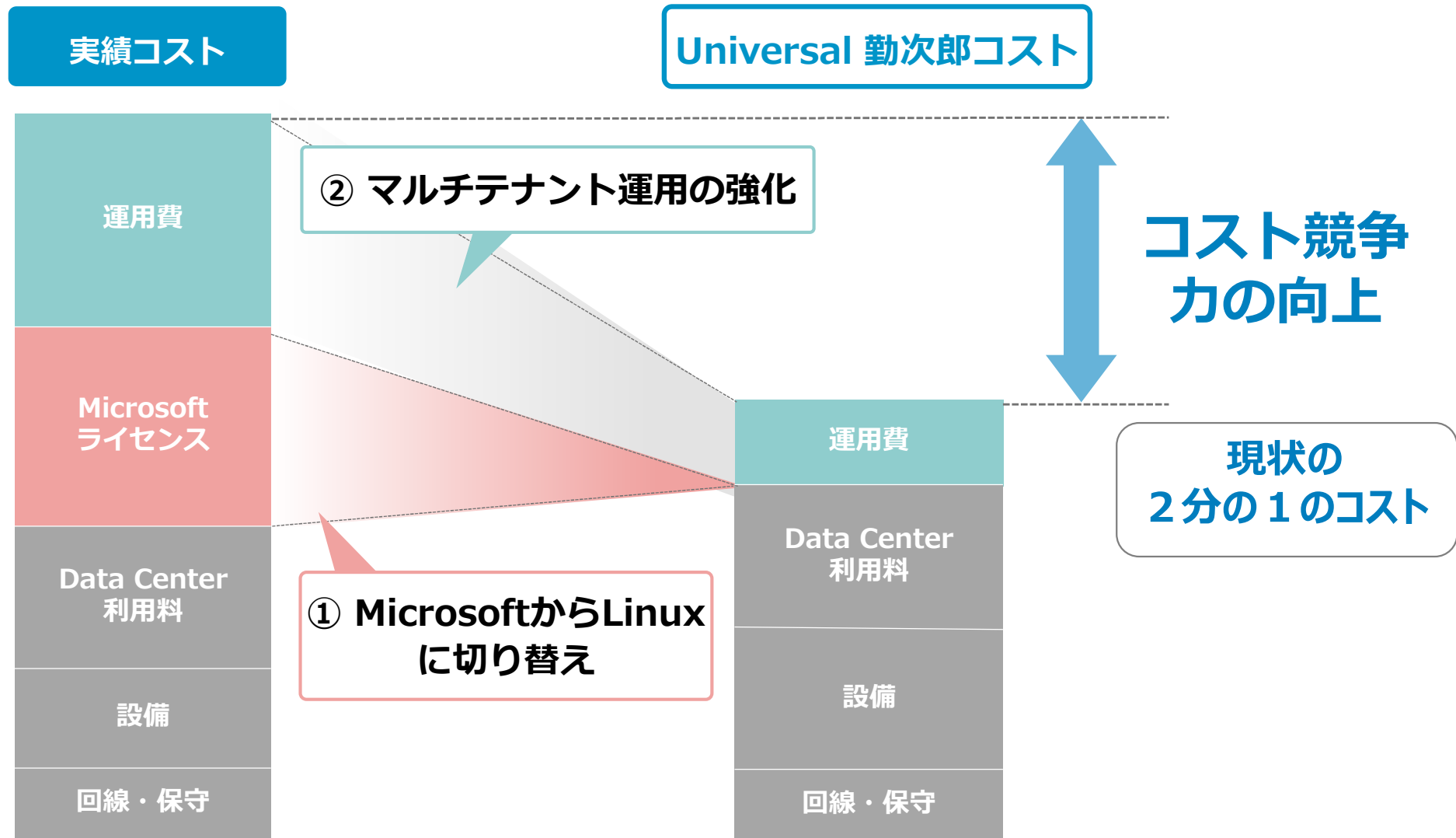


C：顧客基盤を活かしたパートナーや顧客の当社クラウド基盤活用（22年度リリース計画）

- 1 クラウド基盤の進化 …… クラウド資産領域の柔軟活用 プライベート（個別顧客専用）クラウド拡販
- 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（2Q） ※統合認証：ユーザー認証の統合
- 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サービスを強化



- 2021年12月にリリースした『Universal 勤次郎』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



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

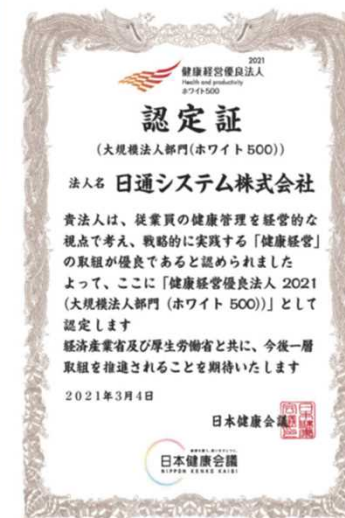
- 2021年度「健康経営銘柄」に選定されました。
～「働き方改革」&「健康経営」を支援する「HRM&HLプラットフォーム」の活用により自主的な健康アクションの定着、社内外に幅広く情報発信することで健康経営銘柄を獲得～

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:10回 対面面談: 2回 【保健師面談】 オンライン面談:4回 対面面談:11回 ・糖尿病有所見率の改善 改善率27%(前年比) ・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(平均歩数191%増加) ・コロナPCR検査(一般ワクチン接種管理、体温管理) ・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 ・食生活改善、リテラシー向上(ドリンク配布) |
| 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(保育園料補助、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 ・社内向け保健師通信／健康情報便りの配信 【定期配信:1ヵ月に1回】 ・社外向け啓蒙セミナー 26回実施 |
| 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 【半期で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】 |

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。