



# 事業計画及び成長可能性に関する事項

— 信頼の絆が成せる技〜Kinjira —



(東証マザーズ：4013)

STRICTLY PRIVATE AND CONFIDENTIAL

2022年3月22日

## 役員人事：社長就任（内定）ご挨拶



当社は、私、加村光造を代表取締役執行役員社長とする新経営体制を内定いたしました。2022年3月25日の株主総会及び取締役会において正式に決定する予定です。

イノベーションへの果敢な挑戦を続けながら、  
迅速な意思決定と実行力で新たな時代を拓きます。

社会におけるヘルスケア意識の高まりの中、働き方改革と健康経営をサポートする「ヘルス×ライフ」と「Universal 勤次郎」が、「HRM&HLプラットフォーム」を基盤に提供する統合データサービスへのニーズが高まったことは、当社の基幹事業として大きなチャンスと捉えています。

今後は、お客様企業が抱えるレガシーシステムや人材不足の問題に対応するDXの推進とともに、AIの活用によって高付価値なサービスを幅広く提供し、企業だけでなく自治体や医療機関、サードパーティーとも連携することで、国民全員が健康で長く働ける社会創りを目指してまいります。

株主の皆様におかれましては、新経営体制のもと未来の可能性に挑む当社の今後にご期待いただき、長期のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

常務取締役 加村 光造

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」

## ■ 5年連続「健康経営優良法人 2022 ホワイト 500」に認定されました。

～ 「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定着、社内外に幅広く情報発信することで獲得～

当社は、経済産業省と経済産業省と日本健康会議が共同で実施する健康経営優良法人認定制度に5年連続で認定されました。

「HRM&HLプラットフォーム」サービス活用で「働き方改革」 & 「健康経営」取組みをDX化し社員の健康管理を完全可視化してKPI進捗を管理

「ヘルス×ライフ」アプリは 2022 年2 月 25 日 内閣官房 新型コロナウイルス等感染症対策推進室 認定の感染拡大を防ぐ「健康観察アプリ」として認可されました。

皆様からの多大なるお力添えに感謝いたします。

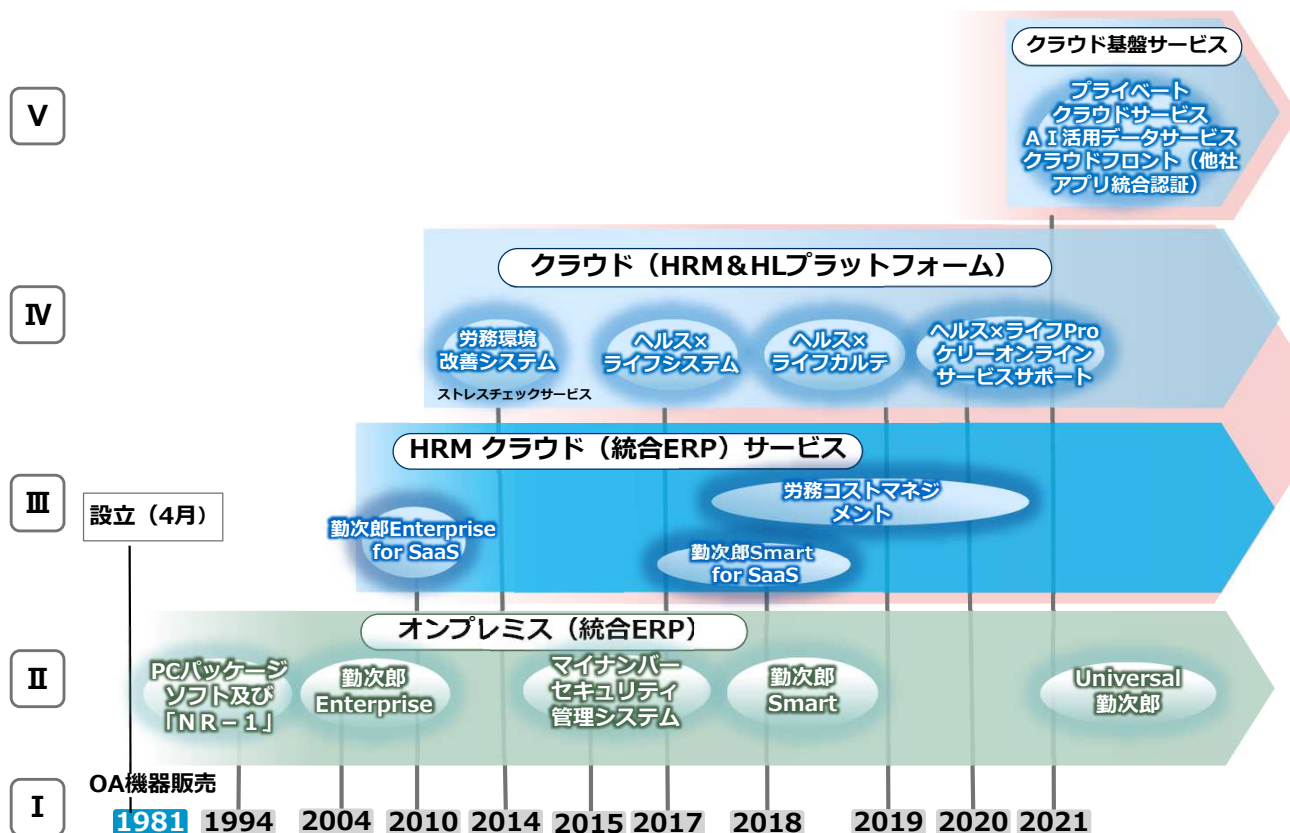


# ビジネスモデルの変遷



## ■ オンプレミス事業※<sup>1</sup>からクラウド事業※<sup>2</sup>に収益構造を変化

### 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システムのことをいいます

# 「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



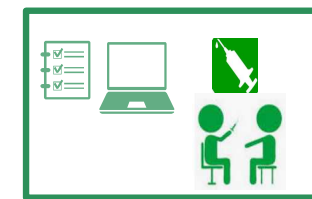
ストレスチェック



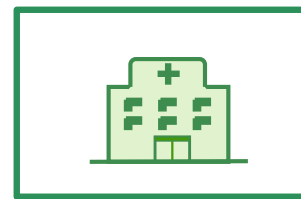
組織分析



健康向上 生活ログ



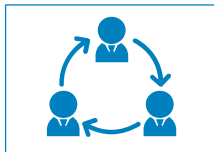
電子カルテ (遠隔医療対応)



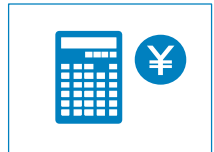
健診医療機関



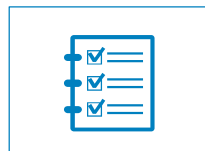
勤務情報



人事情報



給与情報



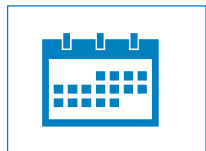
工数管理



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

## 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  
(2021年12月末実績)



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

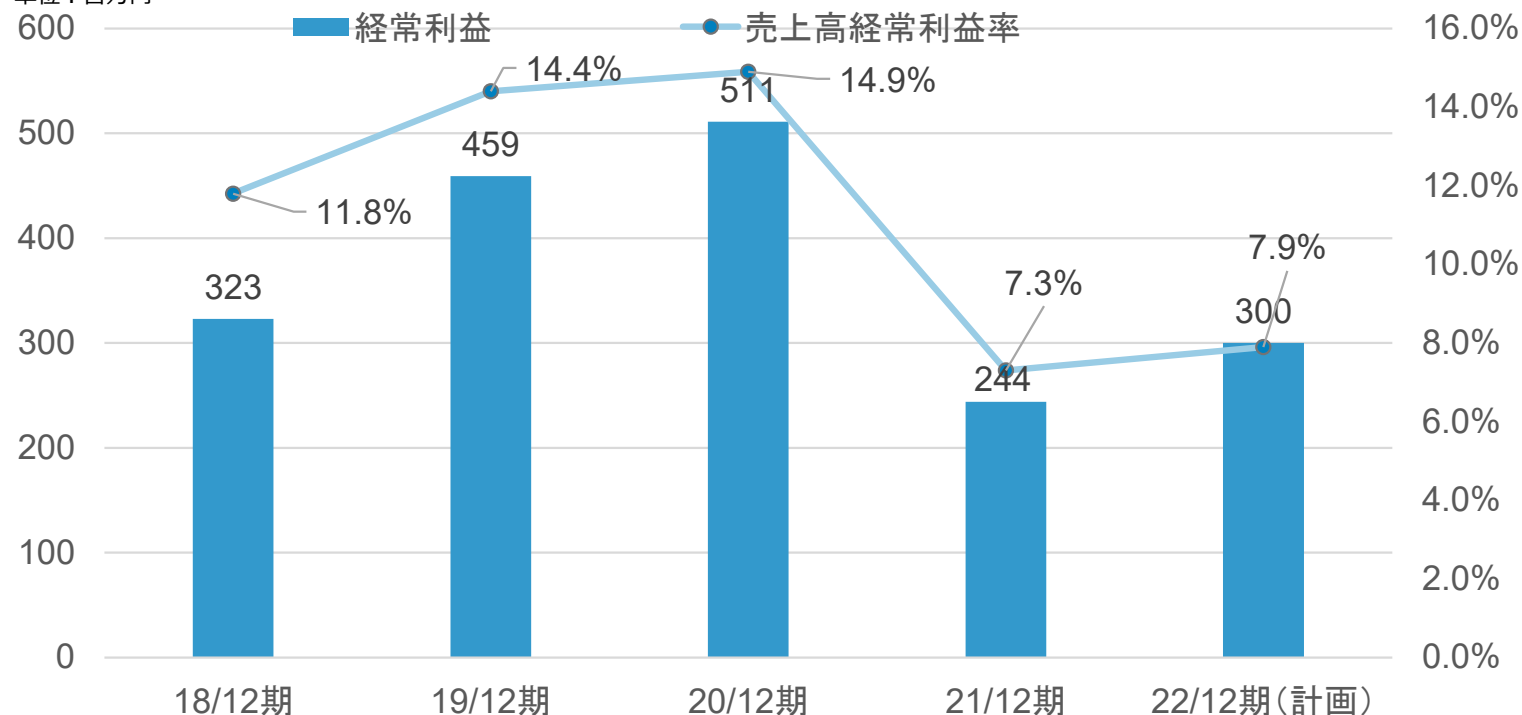


## 経常利益・売上高経常利益率の推移

- 2021年12月期は新型コロナウイルス感染症の影響で売上高が前年比微減となった中、人的投資等を増やした結果、経常利益が落ち込みました。2022年12月期は売上高が前年比で増加するものの、開発投資は引き続き行い、人的投資(約1億円増加)、広告宣伝投資(約2億円増加)、トータルで約4億円のコストを増やす結果、経常利益は少し回復し、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



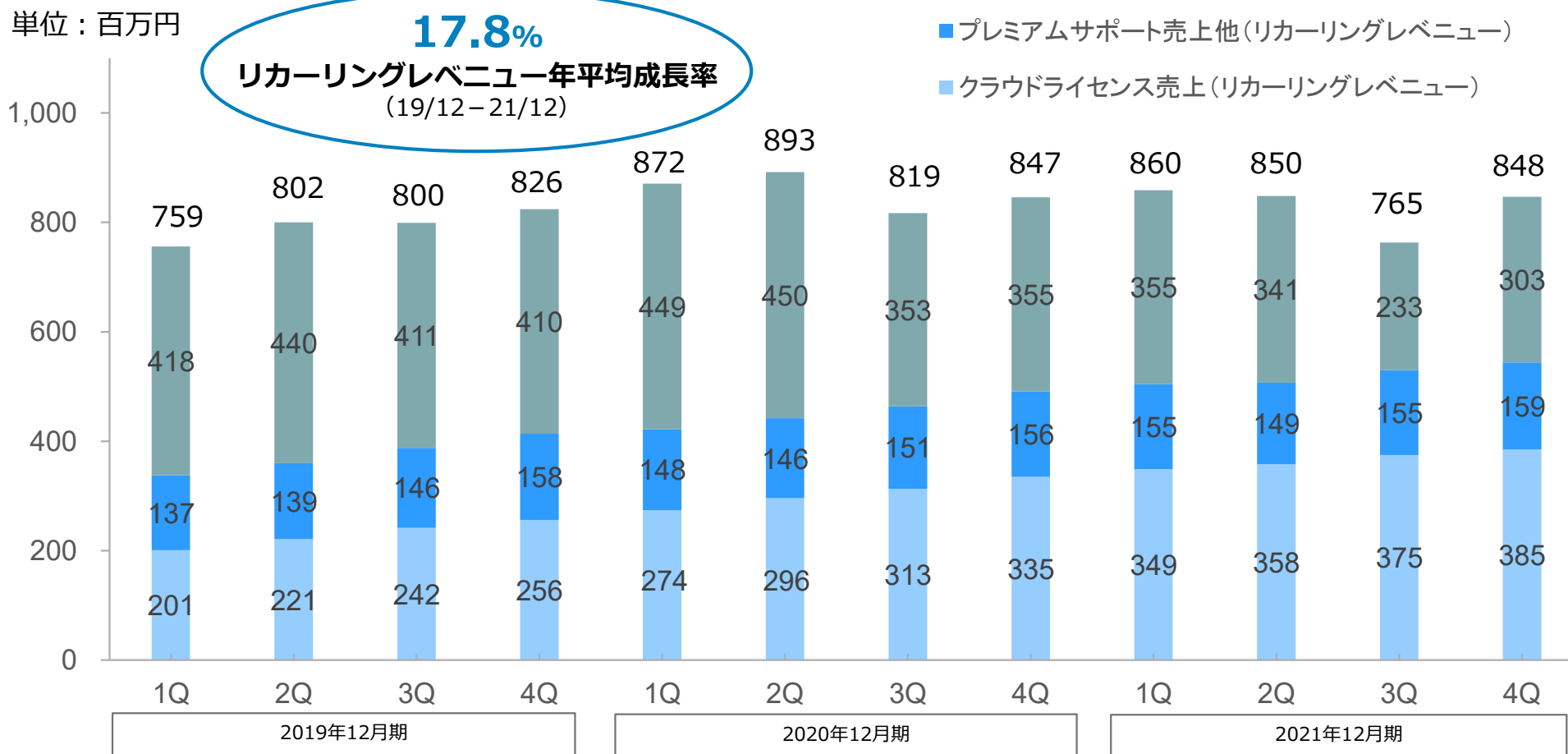
# 売上高・リカーリングレベニュー売上高の四半期別推移



- 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。

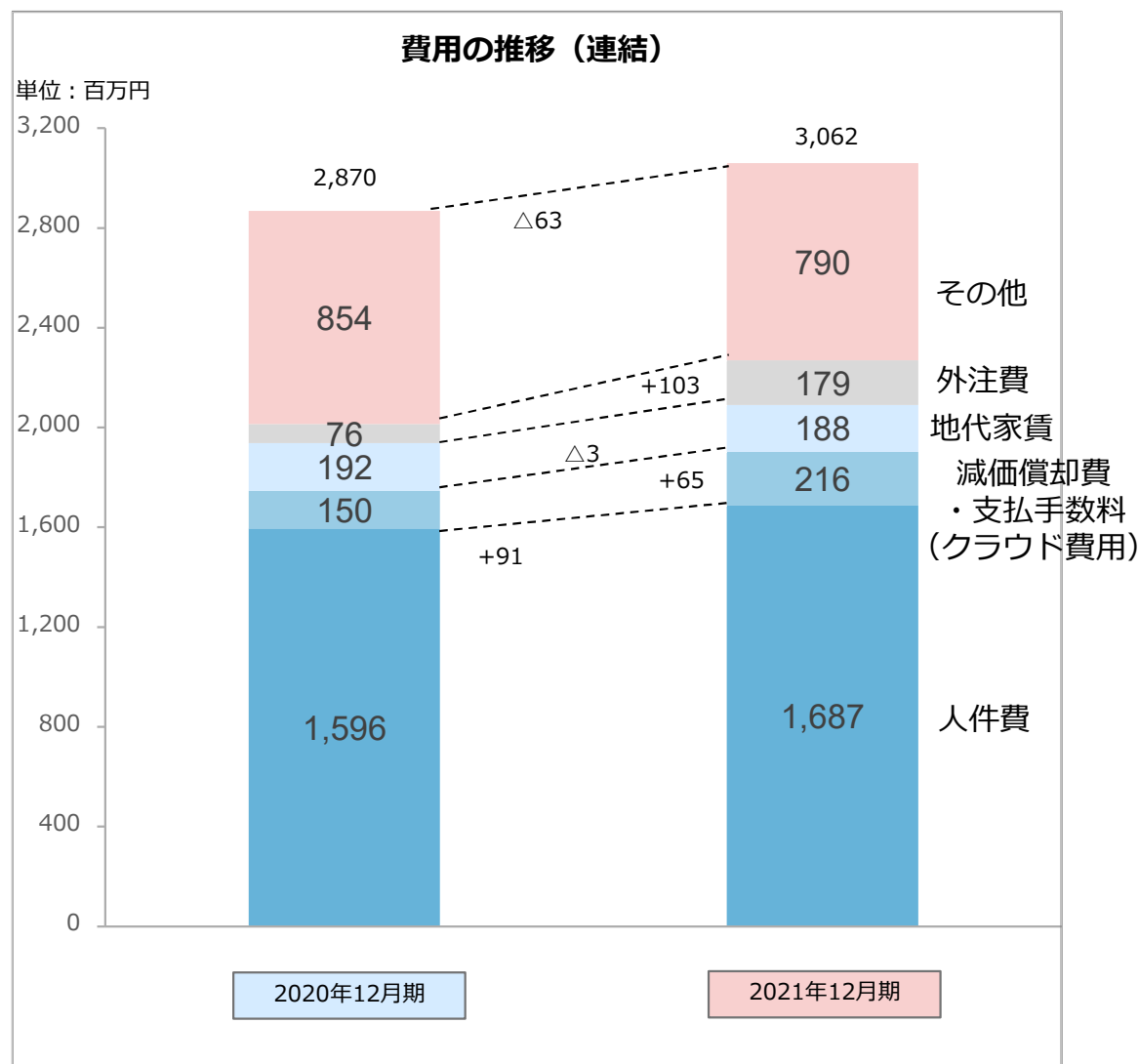
売上高・リカーリングレベニュー売上高

単位：百万円



# 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。

# 契約社数および契約ライセンス数※1の高い成長率

**27年**

以上の運用実績

**5,441**

以上の企業・団体への導入実績

クラウド実績：約1,578企業・団体  
オンプレ実績：約3,863企業・団体

2021年12月末実績

**154万**

のユーザーライセンス

クラウド：約36万ユーザーライセンス  
オンプレ：約118万ユーザーライセンス

2021年12月末実績

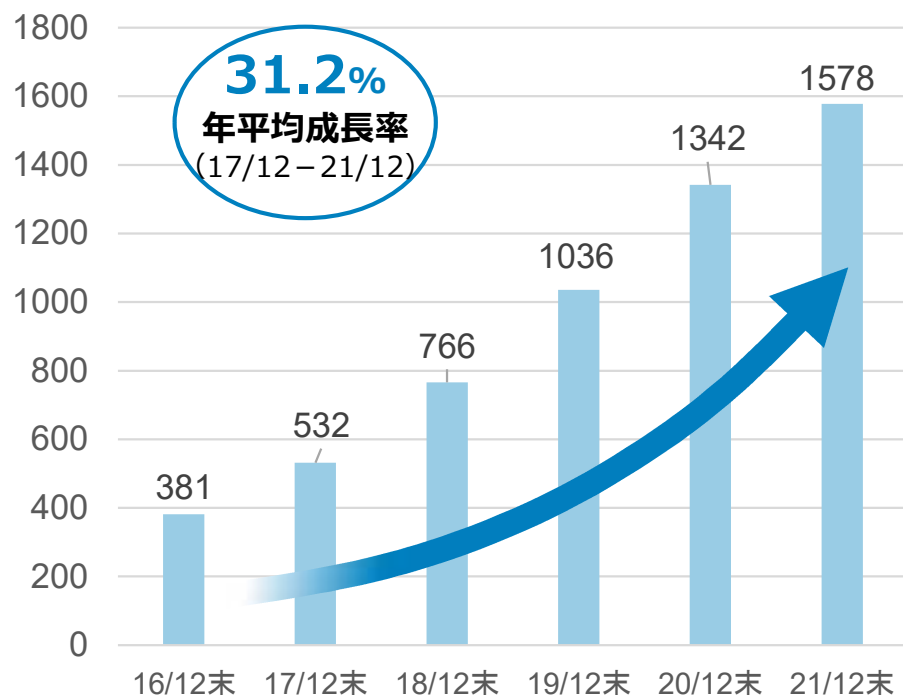
**約63%**

のリカーリングレベニュー

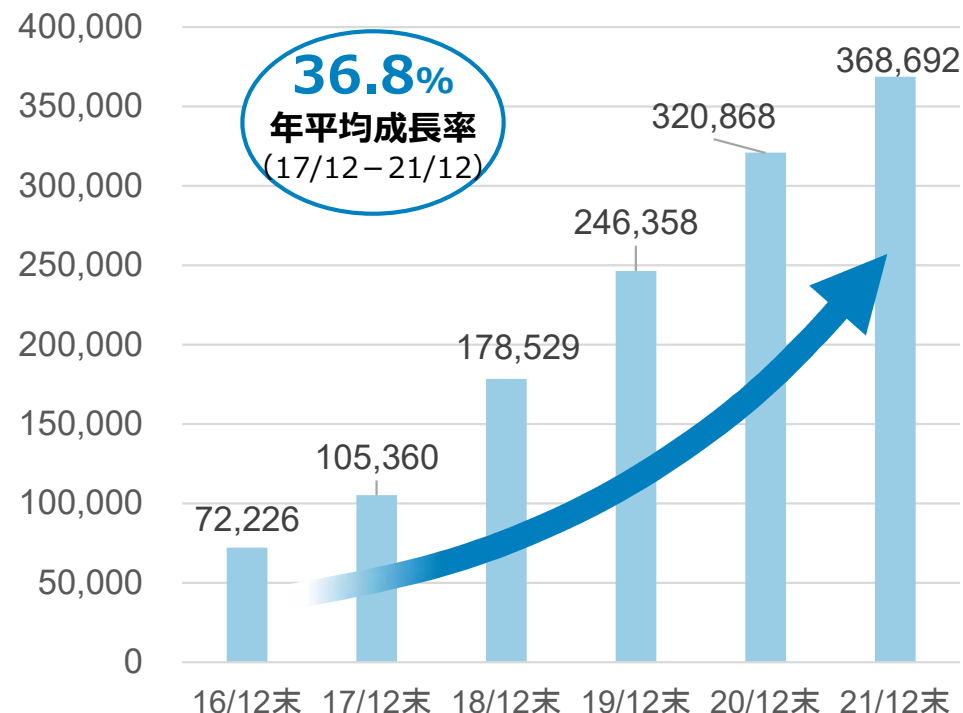
※平均解約率0.19%

2021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

【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

## 1. 製品特性

- 大規模企業の「働き方改革」では、46,000種の就業規定設定等の優位な機能によりノンカスタマイズでの導入運用をサポート
- 「働き方改革」 & 「健康経営」に対し HRM&HLプラットフォームを活用し従業員の健康サポートを実施する事で労働生産性を向上させ企業収益向上を実現
- HRMデータの活用により労務コスト分析や労務コストシミュレーションで現状を見える化し、経営計画の基本となる人件費計画の策定を支援

## 2. サポート特性

- 導入コンサルメンバによる要件整備と運用設定によりテスト稼働～本番稼働までを確実にサポート
- 本番稼働後は弊社内専門スタッフにより、電話・FAX・メール受付による完全サポート



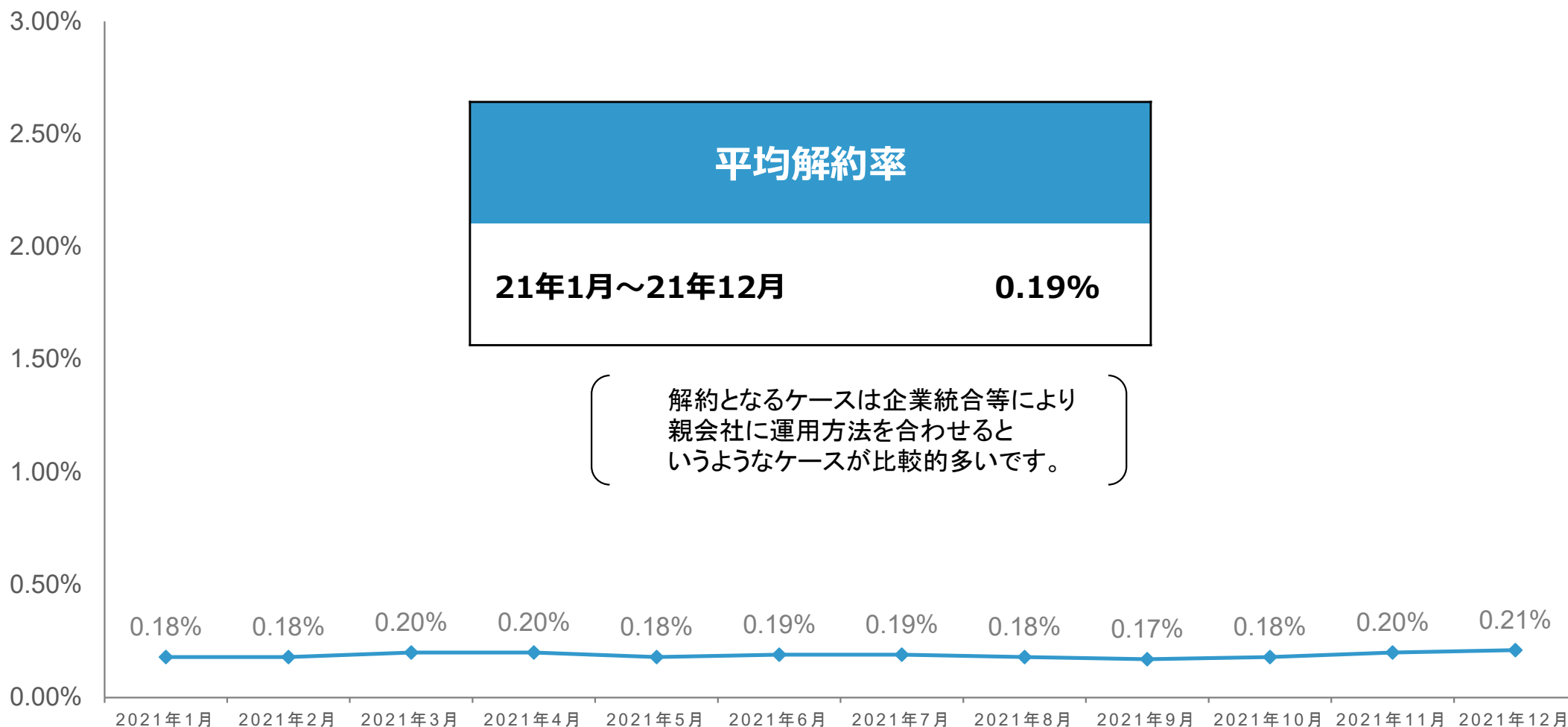
安定して低いクラウド解約率を実現

# 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

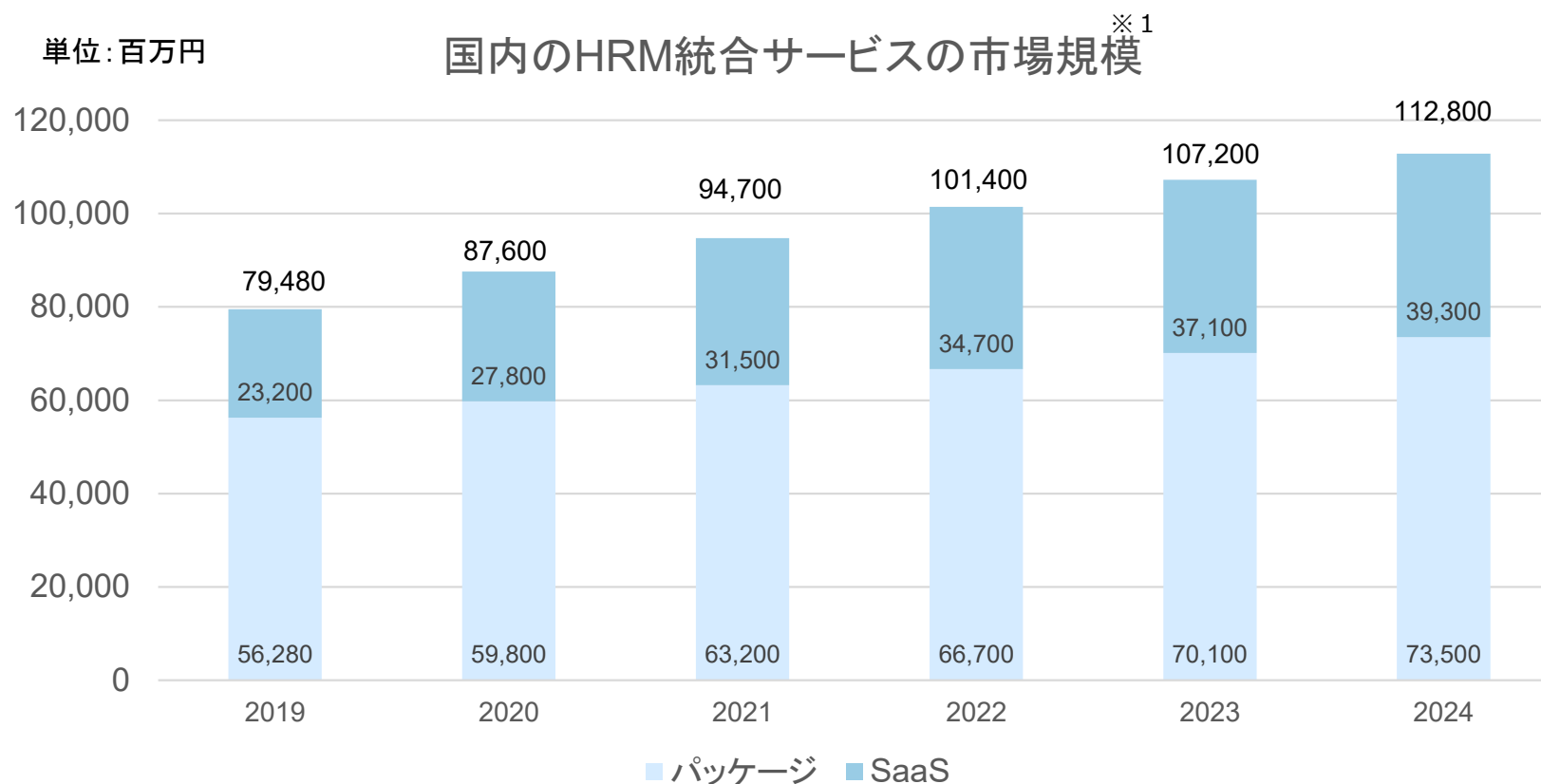


※1：月次平均解約率。当月解約ユーザーに対する収益÷前月末収益で算出



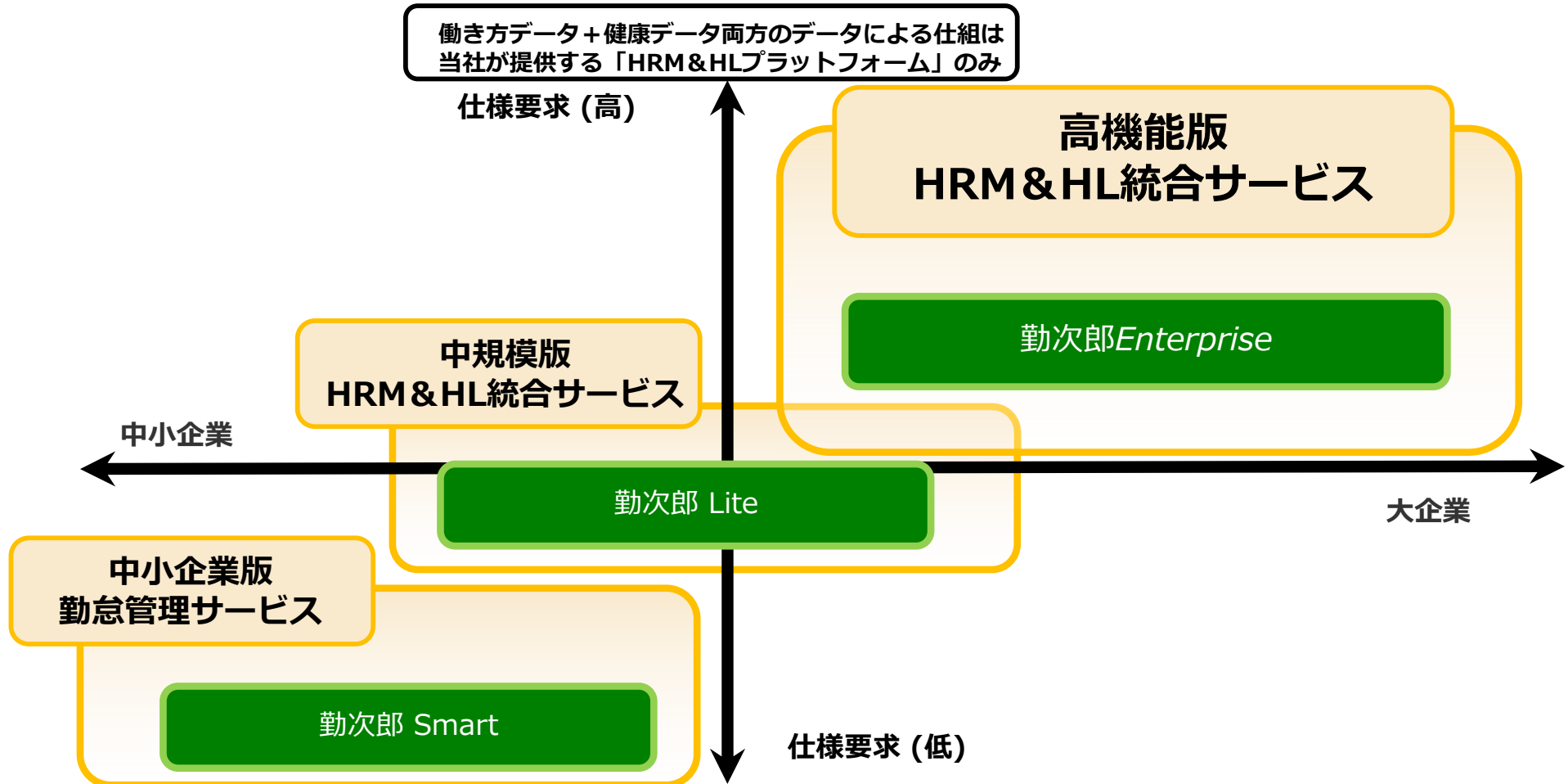
- 「労働基準法」などへの対応等、2024年4月まで活性化された状態が継続する。
- 2021年度以降も働き方の見直しニーズは活発な状況が継続し、市場の成長をけん引していく見込みである。

## 市場推移



※1：「ソフトウェアビジネス市場 2020年版」(株)富士キメラ総研の勤怠・人事・給与の市場規模（導入金額規模）の合計

- 勤次郎Enterpriseは、HRMの統合サービスとして、就業・人事・給与・健康管理・労務コスト、全データマッシュアップ型ノンカスタマイズサービス（ノンカスタマイズ比率97.7%）によりトータルの初期導入コストを抑えられることが強み
  - 勤次郎Smartは、簡易的な勤怠管理サービスとして企業成長に併せた機能拡張版のサービス製品
- ※上位版ステップアップサービス： 勤次郎Lite 勤次郎Enterprise

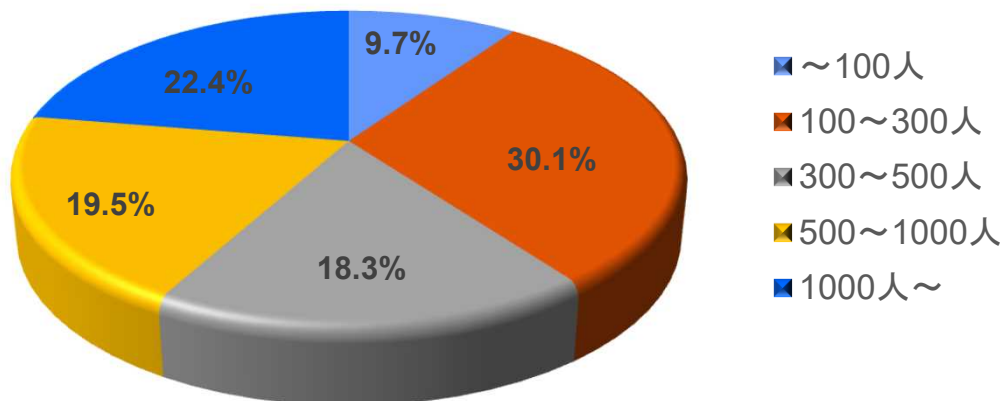


# 勤次郎Enterprise導入実績構成

## 規模別・業種別状況

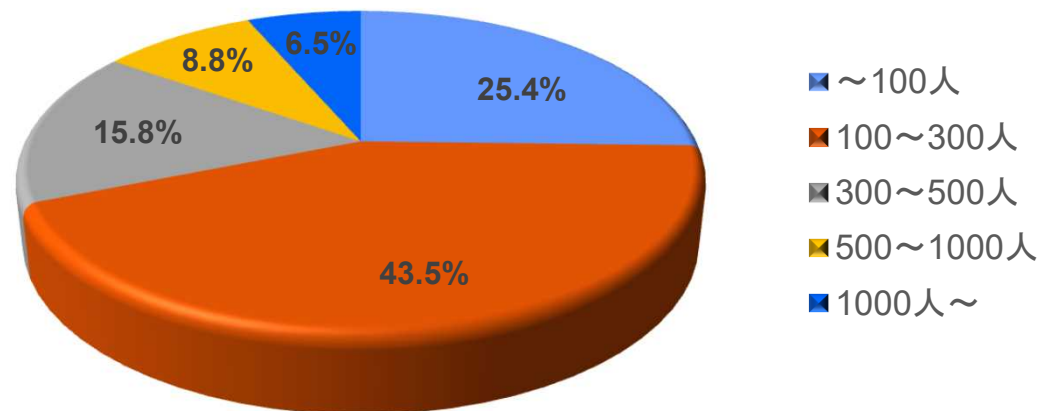


- 従業員規模別の導入構成(オンプレミス) ※118万ユーザー  
※2021年12月末時点

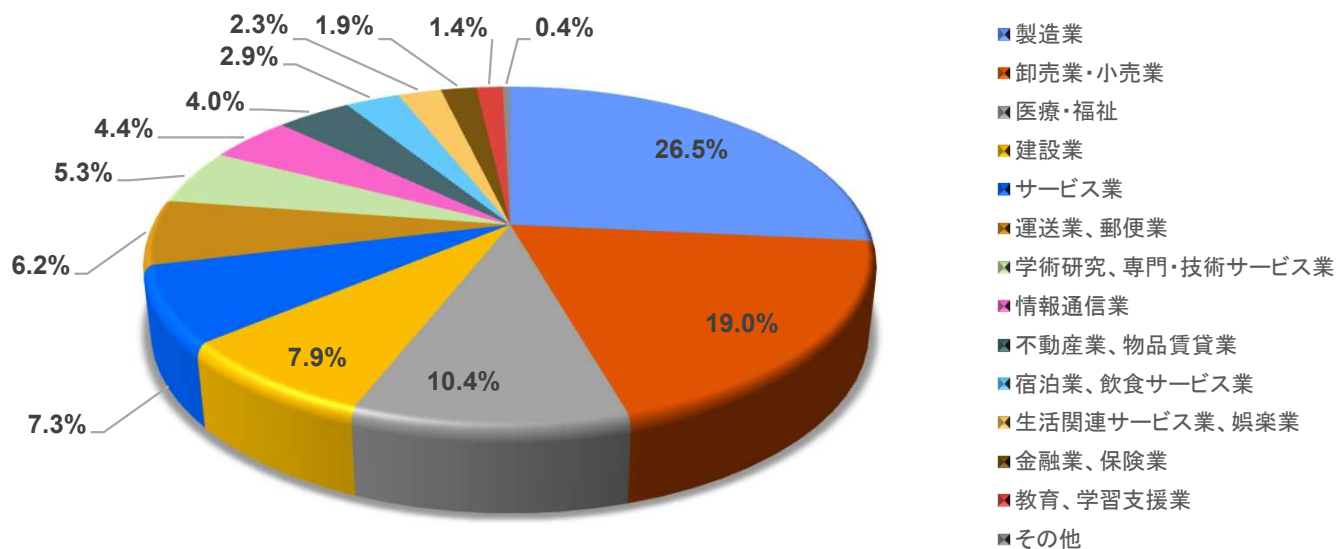


中堅・大企業が中心

- 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

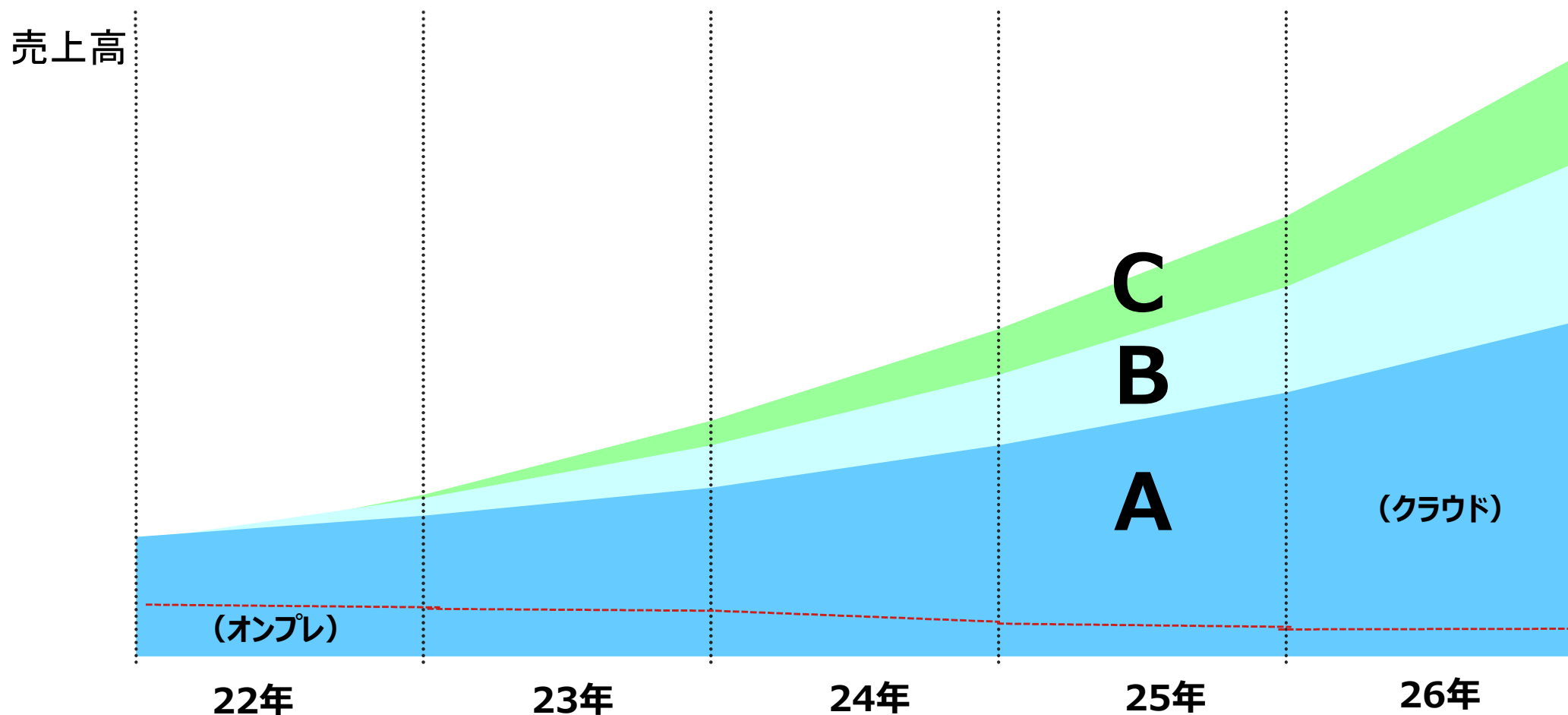
**B** ⇒ 「次世代勤次郎」により オンプレ118万ライセンスのクラウド移管

(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、

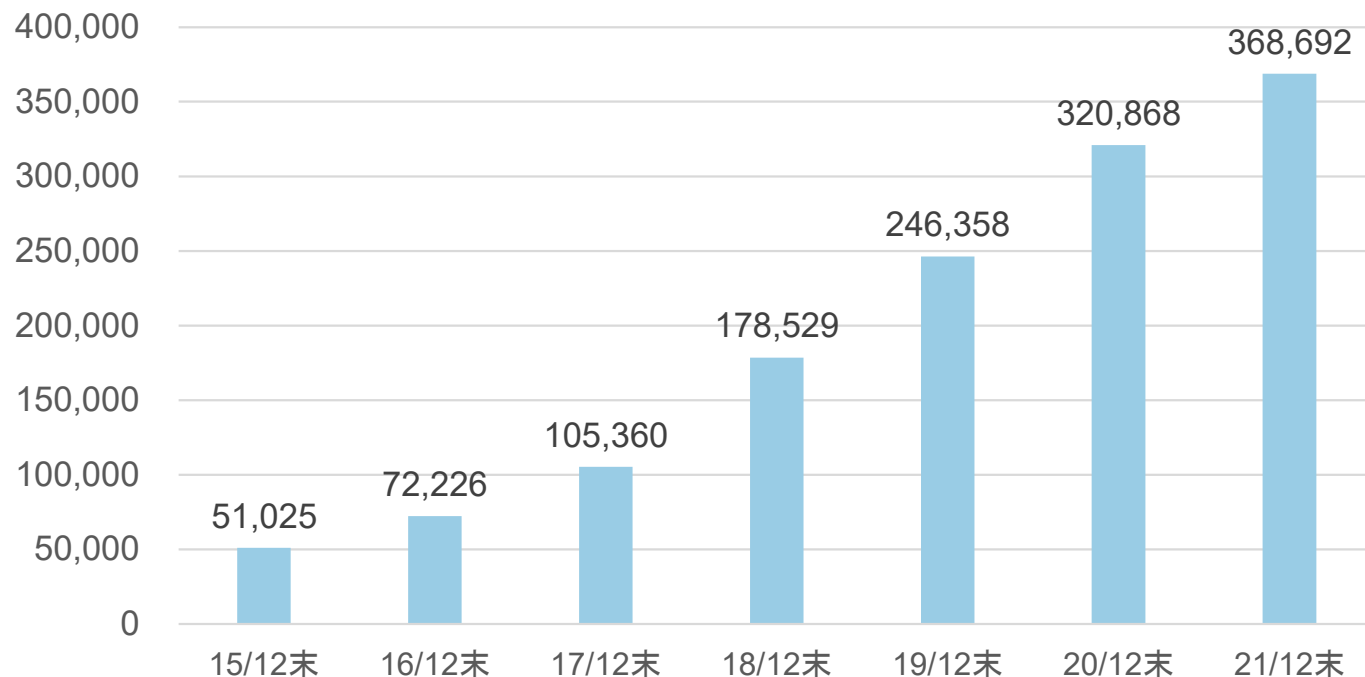
(2021年12月末実績)

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



- 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)

17/6 - 21/6の年平均成長率(42.1%)より5.3%減少していますが、これは21年12月期の成長率が新型コロナウイルスの影響で新規獲得ライセンス数、既存ユーザーのライセンス増加数ともに想定を下回った結果、14.9%になったことによります。

### ※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

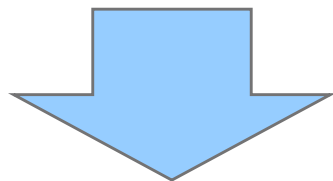
- 2021年12月にリリースした『Universal 勤次郎』をトリガーとして勤次郎Enterpriseのオンプレミス118万ユーザーライセンスをクラウドサービスへ移管する計画。
- 『Universal 勤次郎』については、受注活動は順調に進んでおり、2022年第2四半期から売上が計上されるとともに、オンプレミスユーザーのクラウドへの移管も進んでいく予定です。

**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**

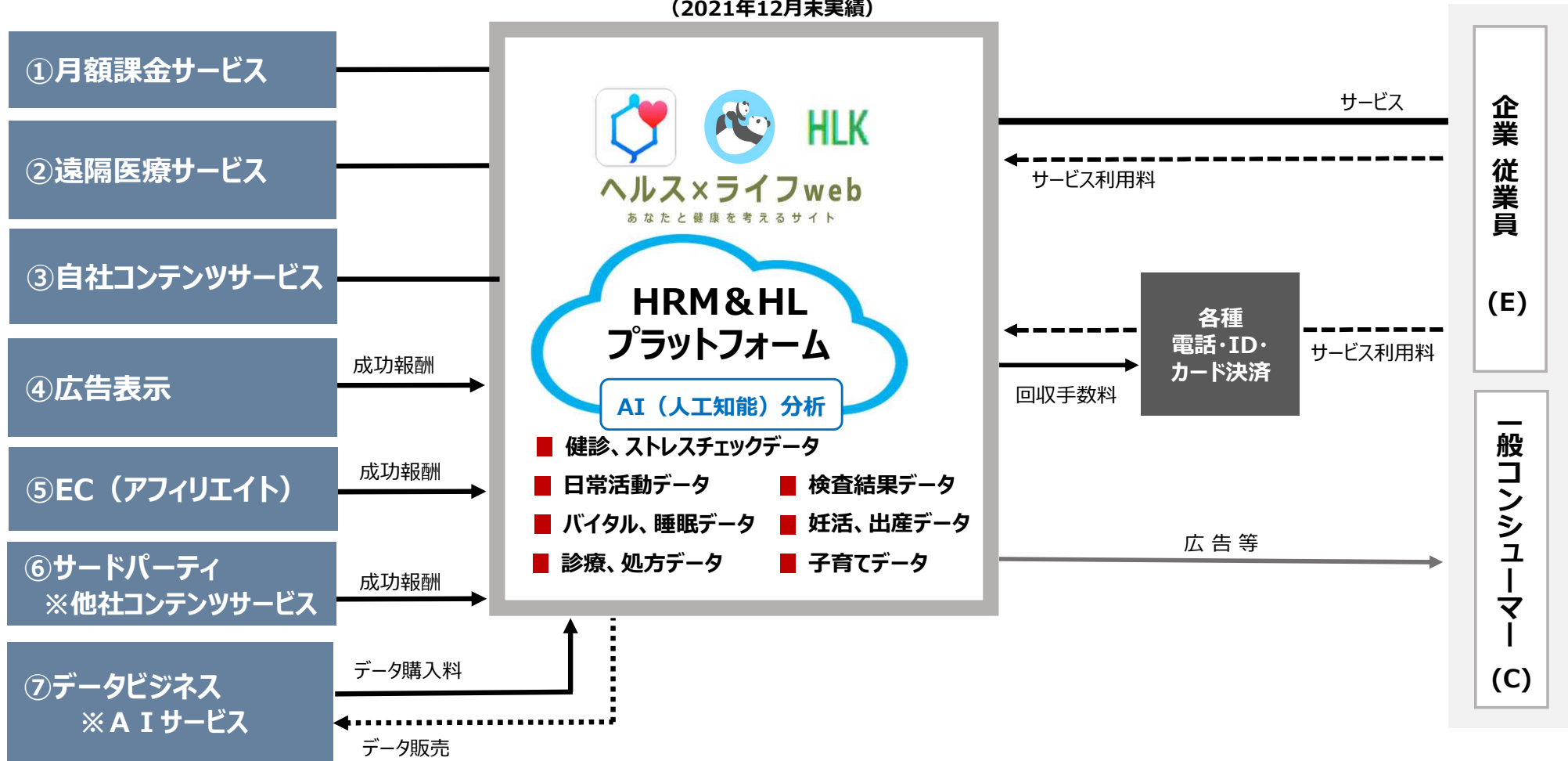
(※2)

(※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。



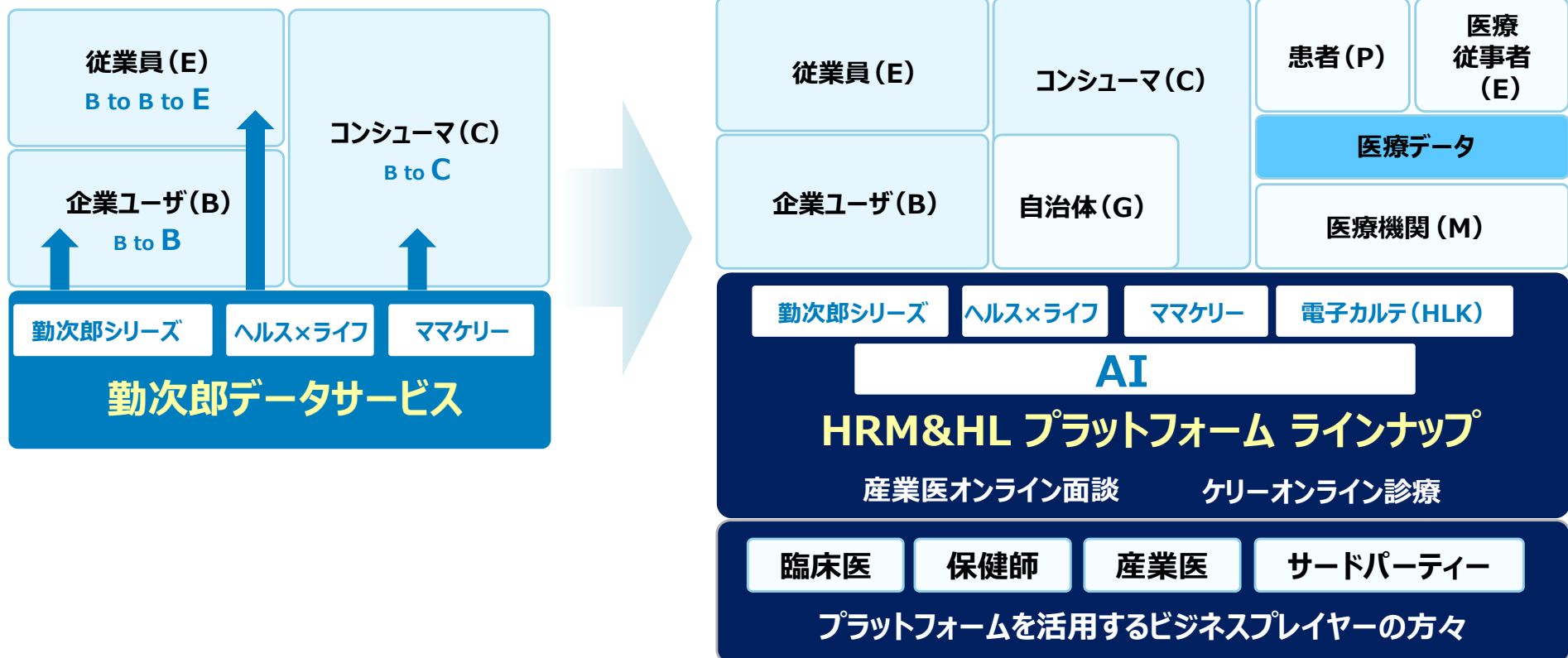
### 「HRM&H L」(BtoBto E・Bto C マネタイズ系統図)

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。

- 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

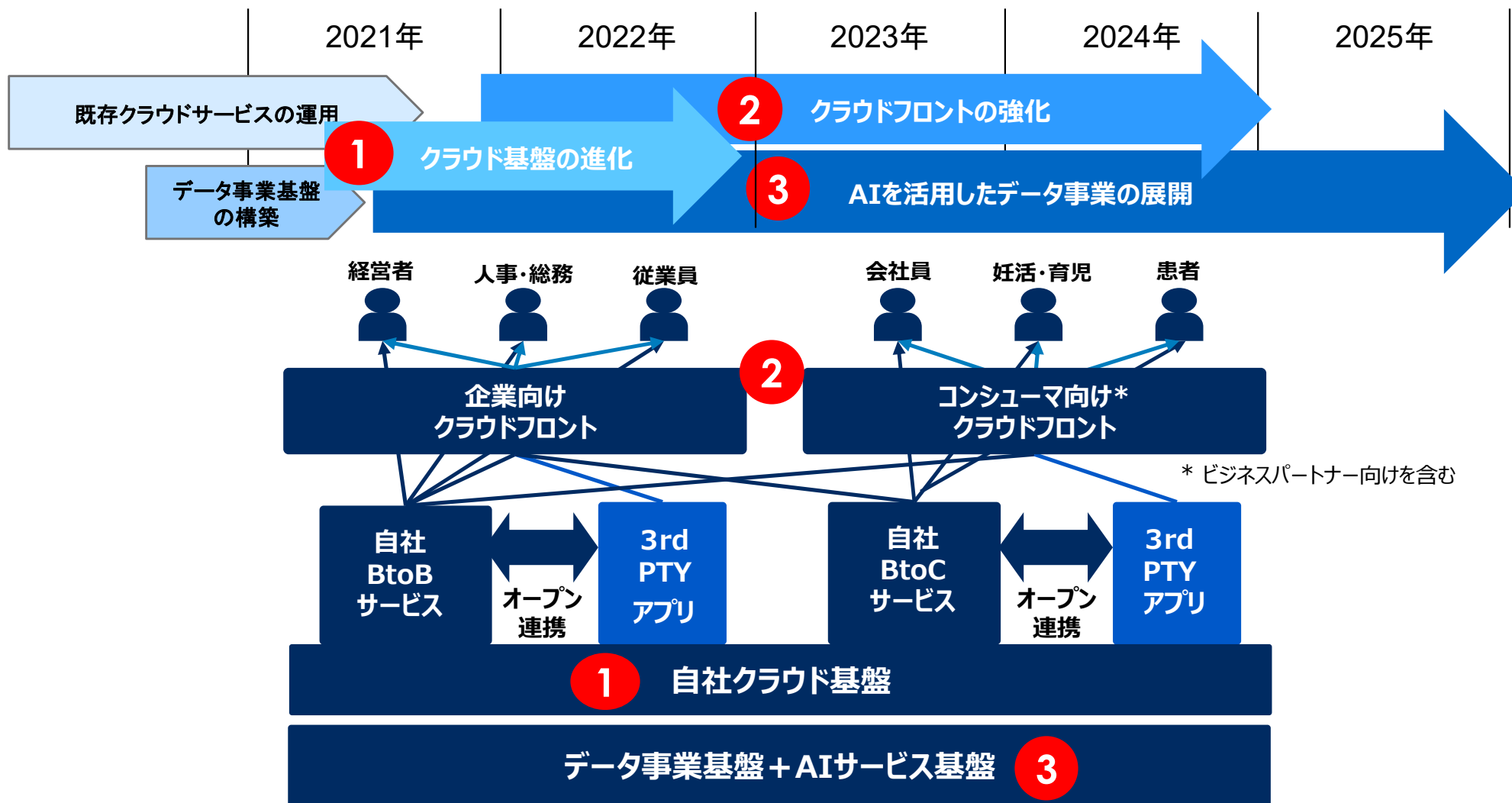


# 売上成長戦略

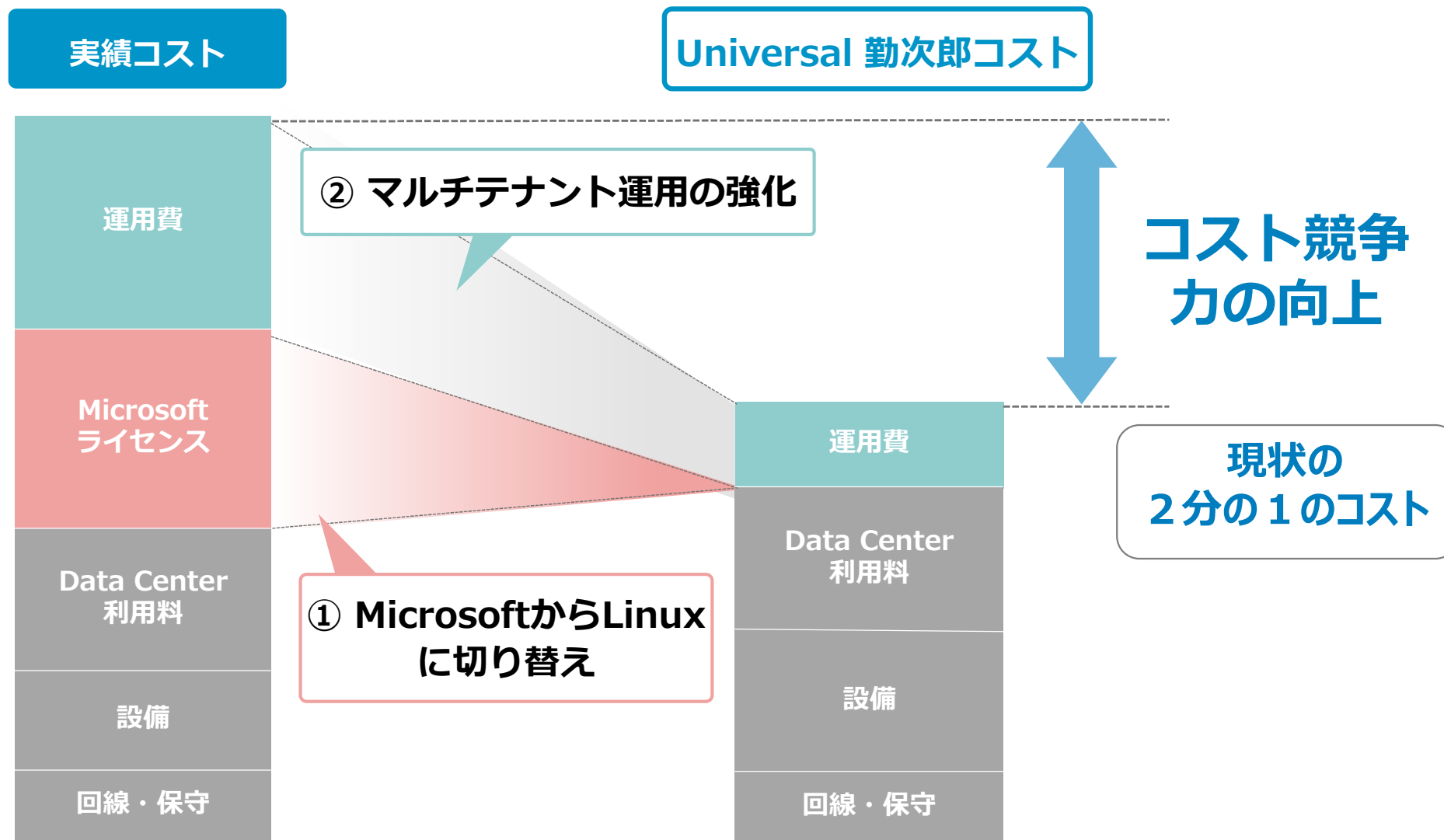


## C : 顧客基盤を活かしたパートナーや顧客の当社クラウド基盤活用 (22年度リリース計画)

- 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



有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載する内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクに関しては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

主要なリスク	リスクの内容	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	対応策
経済状況について	日本政府の掲げる「働き方改革」や「健康経営」は、当社グループを含む業界にとって追い風となっていますが、国内外の景気の悪化・低迷等の外部環境要因によっては、当社グループの既存事業の成長が鈍化する可能性があります。	低／中長期	中	クラウド比率を高めることにより、景気が悪化したとしても、安定的な収益を確保
技術革新・競争環境について	就業管理分野において技術革新や低価格製品・サービス等の強力な競合先の出現があった場合、売上が伸び悩み、当社グループの既存事業の成長が鈍化する可能性があります。	中／中長期	中	「ヘルスライフプラットフォーム」を活用したヘルスケア領域での機能を強化し、販売を拡大することによるリスクの分散化
システム障害について	システム障害によりクラウドサービスの停止が長時間にわたると、顧客企業からの信頼を失い、取引の解消による売上の減少や損害賠償請求等が発生し、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	低／中長期	大	セキュリティ専門会社による脆弱性診断とその対策の実施、ネットワーク回線・機器及びサーバーの冗長化並びにシステムの稼働監視システムの導入
人材の確保について	新卒採用や一定水準以上の専門技術・知識を有する技術者の中途採用による業容拡大を計画しておりますが、人材の確保が進まなかった場合や多くの技術者が当社グループ外に流出した場合には、当社グループの新規事業の展開が遅れる可能性があります。	中／中長期	中	当社グループでは人材確保の体制強化だけでなく教育・研修を重視しており、現従業員のレベルアップを図るための充実した教育・研修の実施
特定製品への依存について	当社の売上は、「勤次郎Enterprise」シリーズに依存するものとなっており、その中でも特に就業管理システムに関連する売上依存の割合が高いことから、就業管理分野において技術革新や低価格製品・サービス等の強力な競合先の出現があった場合、売上が伸び悩み、当社グループの既存事業の成長が鈍化する可能性があります。	中／中長期	中	「ヘルスライフプラットフォーム」を活用したヘルスケア領域での機能を強化し、販売を拡大することによるリスクの分散化
新製品等の研究開発について	新製品等の開発に、先行投資的な研究開発を拡大させる場合やリリース後に想定どおりの販売収益が得られない場合、開発が予定どおり進捗せず遅延する場合、又は不測の事態によりリリースに至らない場合には、追加の費用計上や減損処理などが生じる可能性があります。	中／中長期	中	複数の新製品等を同時に開発したり、一つの製品に研究開発費用を集中させないことによるリスクの分散化

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。

今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については定時株主総会前に遅滞なく開示いたします。