

**2022年3月期  
決算説明補足資料  
および中期経営計画資料  
（『事業計画及び成長可能性に関する事項』）**

**PAYROL**

**株式会社ペイロール（4489）  
2022年5月**

1 2022年3月期 決算概況

---

2 2023年3月期 業績予想

---

3 中期経営計画

---

4 Appendix

---

1

2022年3月期 決算概況

---

2

2023年3月期 業績予想

---

3

中期経営計画

---

4

Appendix

---

## 新規受注ARR

前期を上回る

**6.6億円と順調**

(詳細Page6参照)

## 新規稼働ARR

前期を下回るが、一定水準を確保

**5.5億円**

・コロナ禍における初期導入工期の長期化が主な理由。

(詳細Page7参照)

## 受注残ARR

期末で

**9.4億円の  
稼働準備中案件**

(詳細Page7参照)

## チャーンレート

月平均解約率は、

**0.2%と低い水準**

であり、**想定通り**

(詳細Page8参照)

## 売上収益

前期と比べ

**9.7%増加**

(詳細Page9)

5期連続  
増収

## 営業利益

前期と比べ

**15.7%増加**

(詳細Page10)

5期連続  
増益  
過去最高益

# 2022年3月期 決算概況

(百万円、%)

## 【前期比】

売上収益：82億円、+9.7%

5期連続増収

営業利益：14.1億円、+15.7%

5期連続増益、今期最高益

上期までの一時的な費用等を吸収し、  
5期連続の増収増益を達成。

## 【予実比】

営業利益は新規稼働の遅れ、コロナ禍  
影響等により、0.8億円の未達だが、それ  
を補正すれば実力値ベースとして過達と想  
定。

当期利益は法人税等の税額控除（所得  
税制）の影響により過達。

	2022年3月期		2021年3月期		増減額	前期比 (%)	2022年 3月期 業績予想	予実比 (%)
	実績	売上比	実績	売上比				
新規受注ARR	662	—	611	—	—	—	—	—
受注残ARR	946	—	990	—	—	—	—	—
売上収益	8,207	100%	7,484	100%	+ 723	+ 9.7	8,569	95.8
売上原価	5,811	70.8	5,364	71.7	+ 446	+ 8.3	5,989	97.1
売上総利益	2,396	29.2	2,120	28.3	+ 276	+13.0	2,579	92.9
販管費	1,189	14.5	965	12.9	+ 223	+23.2	1,141	104.2
営業利益	1,416	17.3	1,224	16.4	+ 192	+15.7	1,502	94.2
税引前利益	1,360	16.6	1,152	15.4	+ 208	+18.1	1,425	95.4
当期利益	1,089	13.3	758	10.1	+ 331	+43.7	1,088	100.1

※新規受注ARR：新規受注した案件の「1年間で発生する売上収益（ランニングフィーのみ）の見込額（年換算の受注高）」  
（ARR=Annual Recurring Revenue）P6に詳細を記載

※受注残ARR・・・稼働準備中案件の年換算売上収益を指す。

# 新規受注ARR

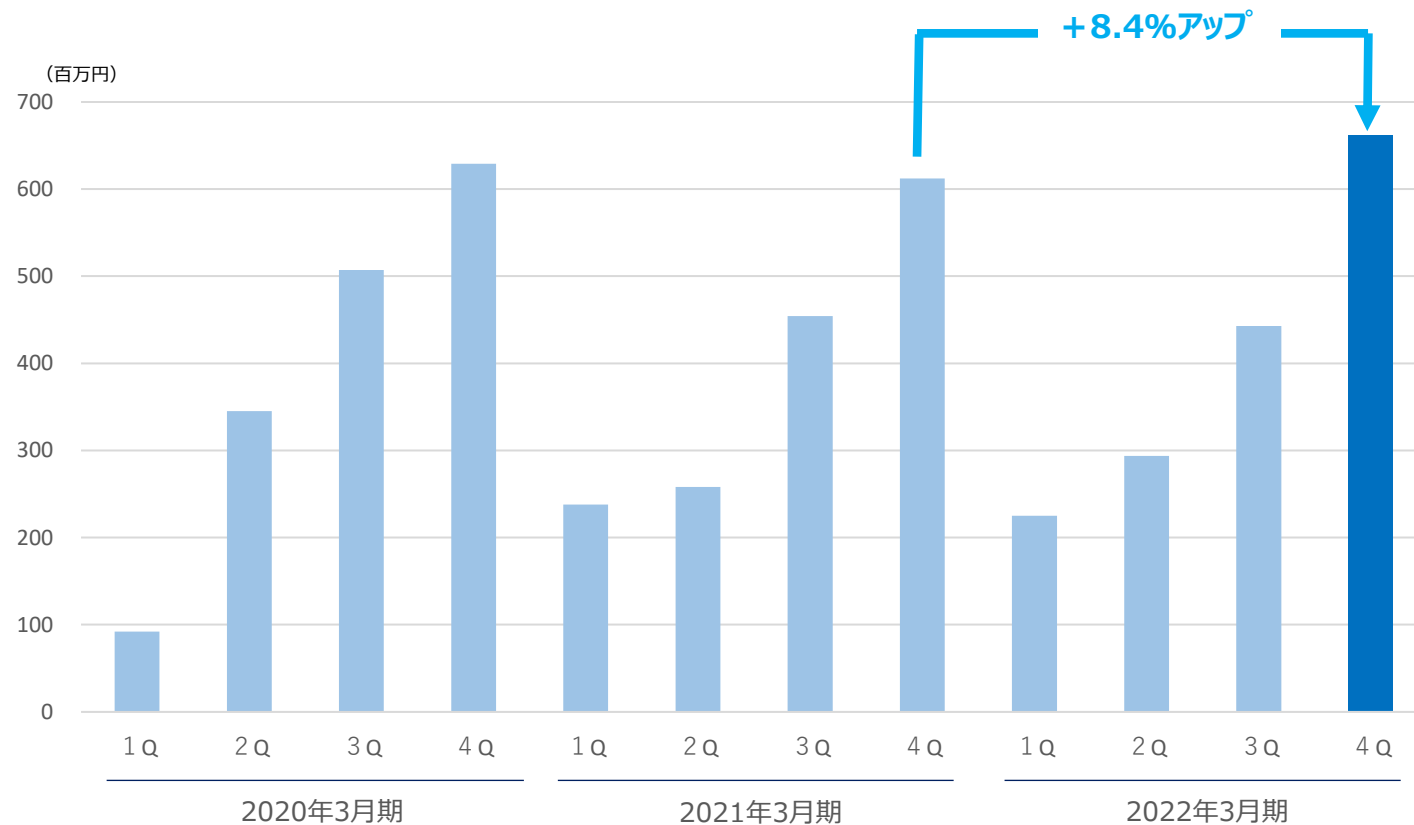
新規受注ARR : 6.6億円、  
対前年同期比+8.4%  
順調に推移

(参考)  
受注残ARR : 9.4億円  
2022年3月末

## 新規受注ARR(年度内累計)

※新規受注ARR

: 新規受注した案件の「1年間で発生する売上収益(ランニングフィーのみ)の見込額(年換算の受注高)」



※受注残ARR・・・稼働準備中案件の年換算売上収益を指す。

# 新規稼働ARR

**新規稼働ARR : 5.5億円、△12.1%**

- ・案件の大型化およびコロナ禍による工期の長期化
- ・特に、顧客規模の大型化と受託業務範囲の拡大により初期導入の難易度が高くなっており、これに対する、リソースの強化と育成が後ずれしている。

**受注残ARR : 9.4億円**

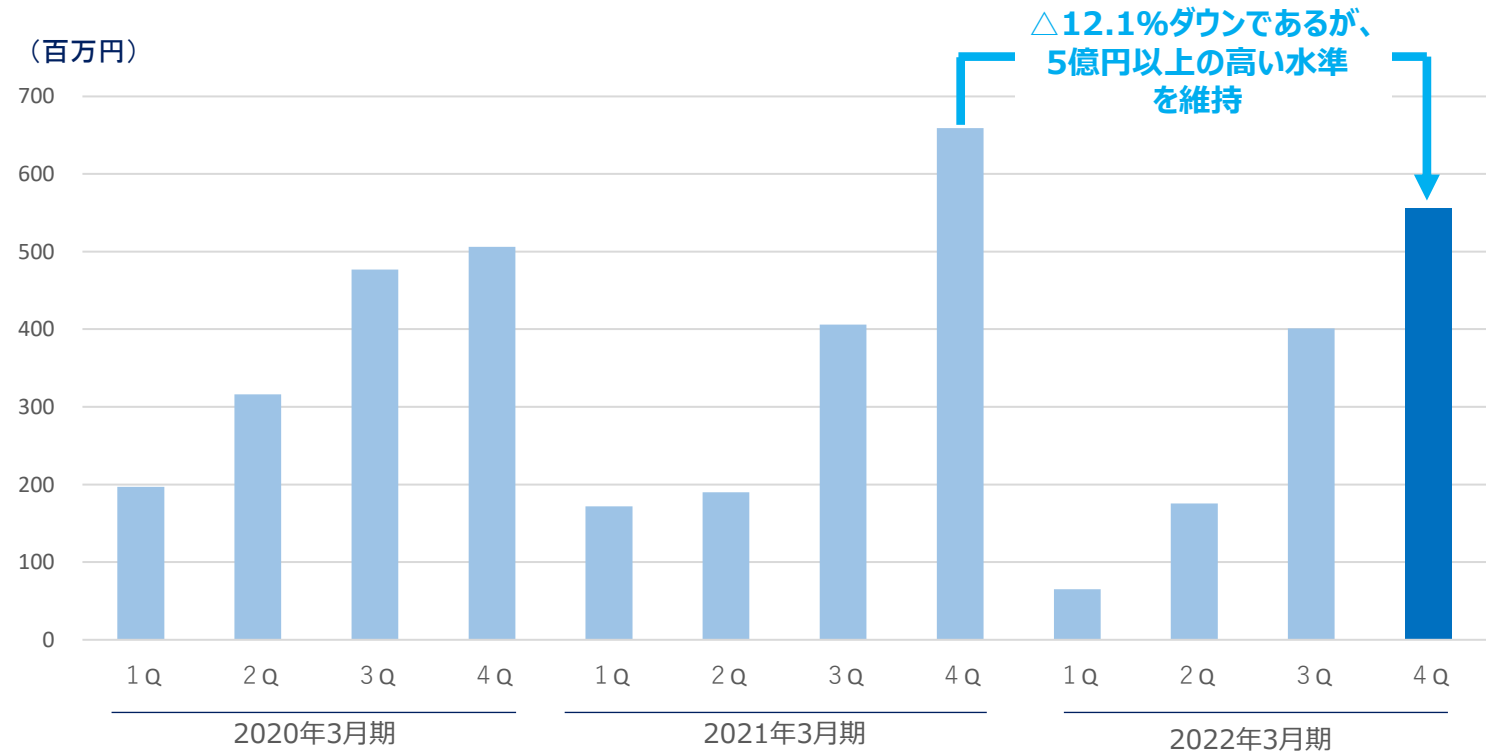
(2021年3月末9.9億円)

## 新規稼働ARR(年度内累計)

※新規稼働ARR

：新規稼働した案件の「1年間で発生する売上収益（ランニングフィーのみ）の見込額（年換算の受注高）」

※受注残ARR：受注済み未稼働の案件の年換算売上収益を指す。

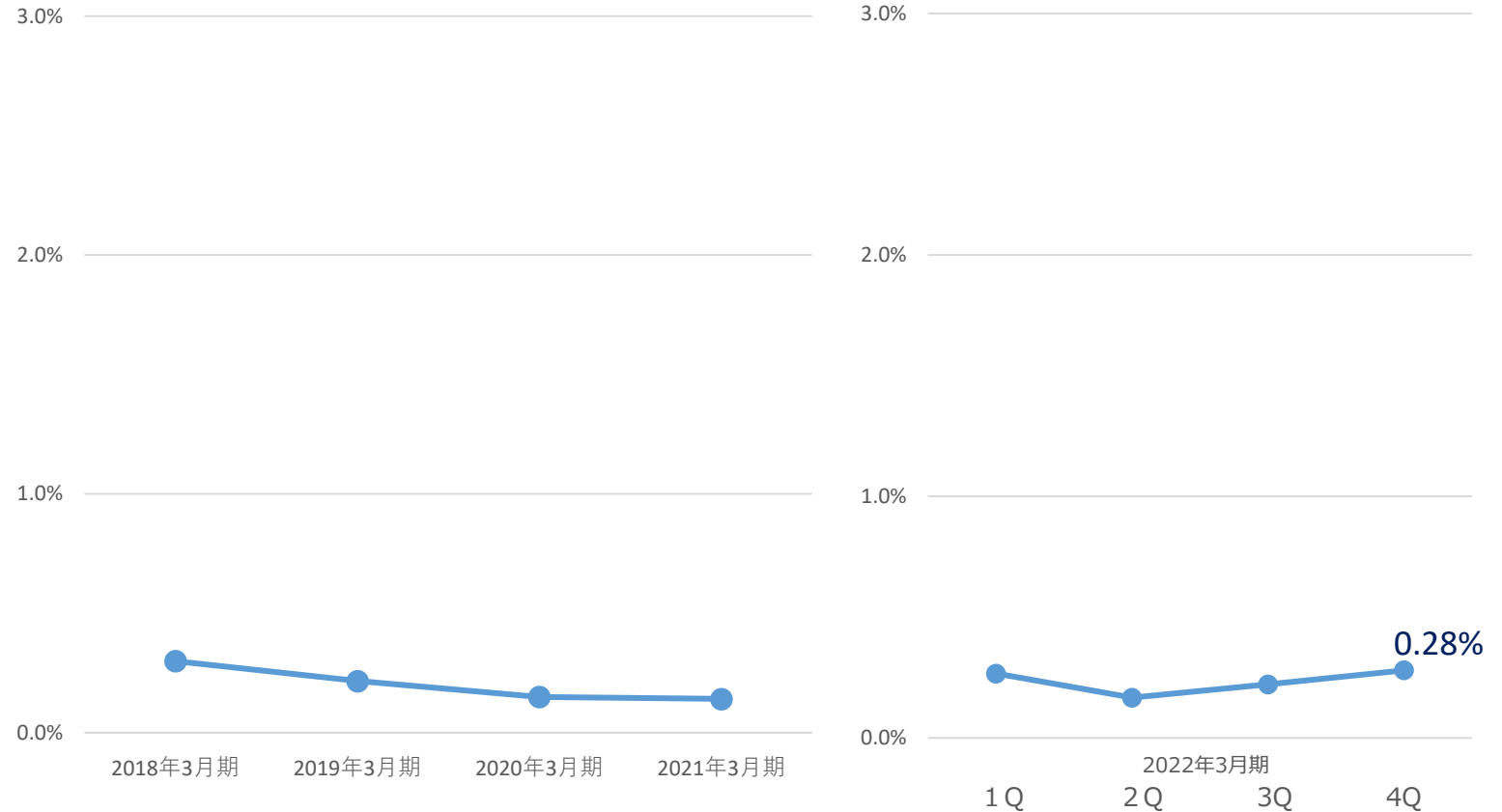


# チャーンレート (月平均解約率)

チャーンレート (月平均解約率) :  
**0.28%**

- ・ 年間解約率としても低い水準  
(年間 :  $0.28\% \times 12 \text{ヵ月} \doteq 3.36\%$ )

チャーンレート(月平均解約率)



※ チャーンレート (月平均解約率) = (当期喪失顧客ARR ÷ (前期末既存顧客ARR + 当期新規稼動顧客ARR)) ÷ 経過月数

- ・ 喪失ARR: 契約終了を迎えた顧客のARR
- ・ 前期末既存顧客ARR: 前期末までに稼動している顧客のARR
- ・ 当期新規稼動顧客ARR: 当期に新規稼動した顧客のARR



# 売上収益の推移

5期連続  
増収

## 第4四半期（1-3月）

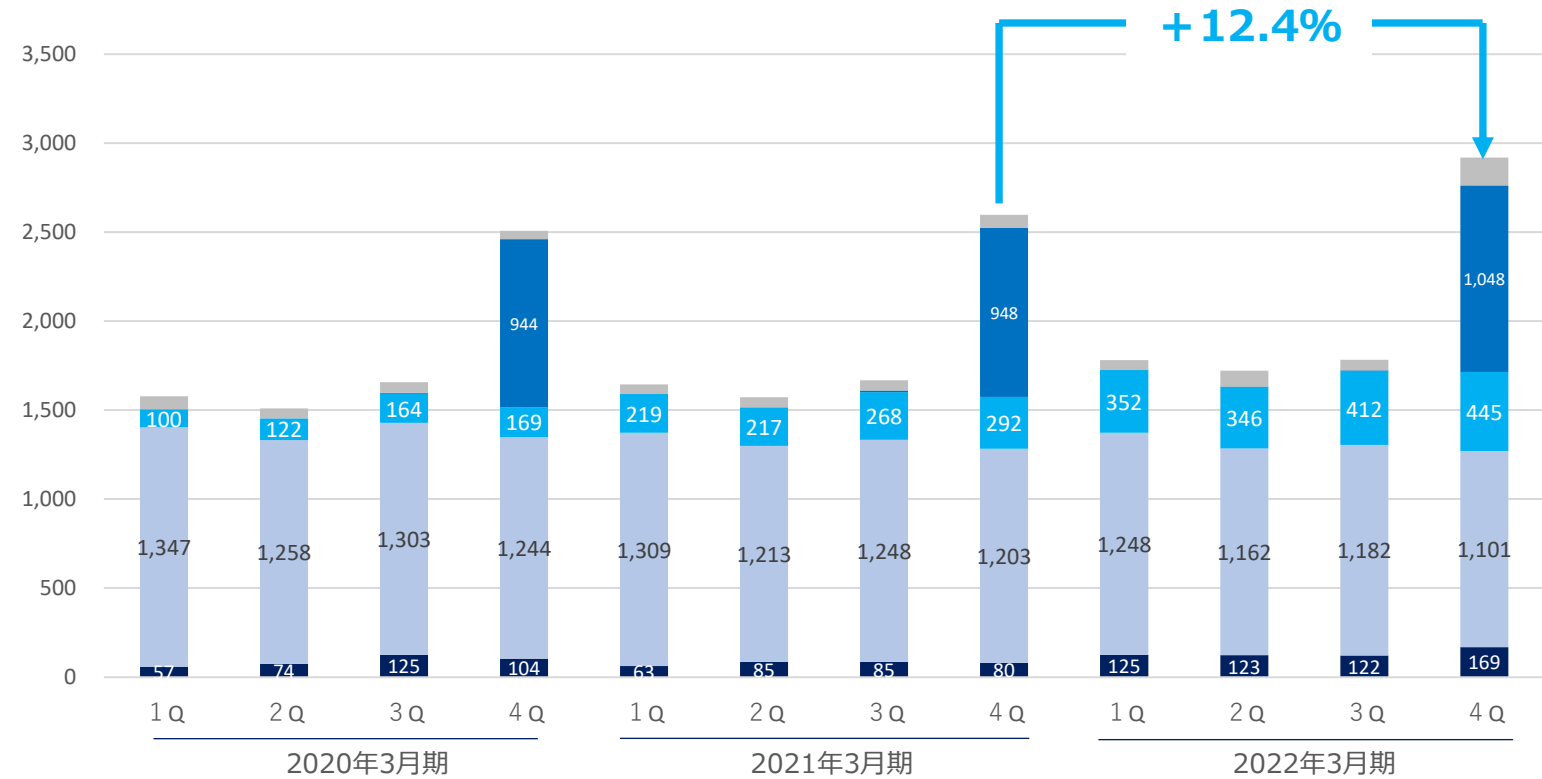
- P3売上収益：4.4億円、+52%
- SEP売上収益：11.0億円、△8%
- 年調売上収益：10.5億円、+10%  
(3Q計上分を含む年間額10.6億円)

年末調整売上（4Q）、新規稼働の確保、仕様変更売上高（※）の増加などにより、年間として9.7%の成長を確保、5期連続の増収を達成。

※仕様変更売上高とは、顧客の制度変更に伴う各種設定・運用の変更を行うものや、新たな法制度の施行により設定・運用の変更を行うもの

## 売上収益の推移（四半期別）

(百万円)



■ 初期導入売上収益 ■ SEP売上収益 ■ P3売上収益 ■ 年調売上収益 ■ その他

- ※初期売上収益：給与計算処理の稼働に向けたイニシャルフィー
- ※SEP売上収益：旧システム（ASPサービス）による売上収益（ランニングフィー）
- ※P3 売上収益：新システム（クラウドサービス）による売上収益（ランニングフィー）
- ※年調売上収益：年末調整補助業務による売上収益

5期連続  
増益  
過去最高益

# 営業利益の推移

営業利益 : 14.1億円、+15.7%

新規稼働、および4Qの年末調整補助業務等の寄与により、

上期における一時的な費用等を吸収し、

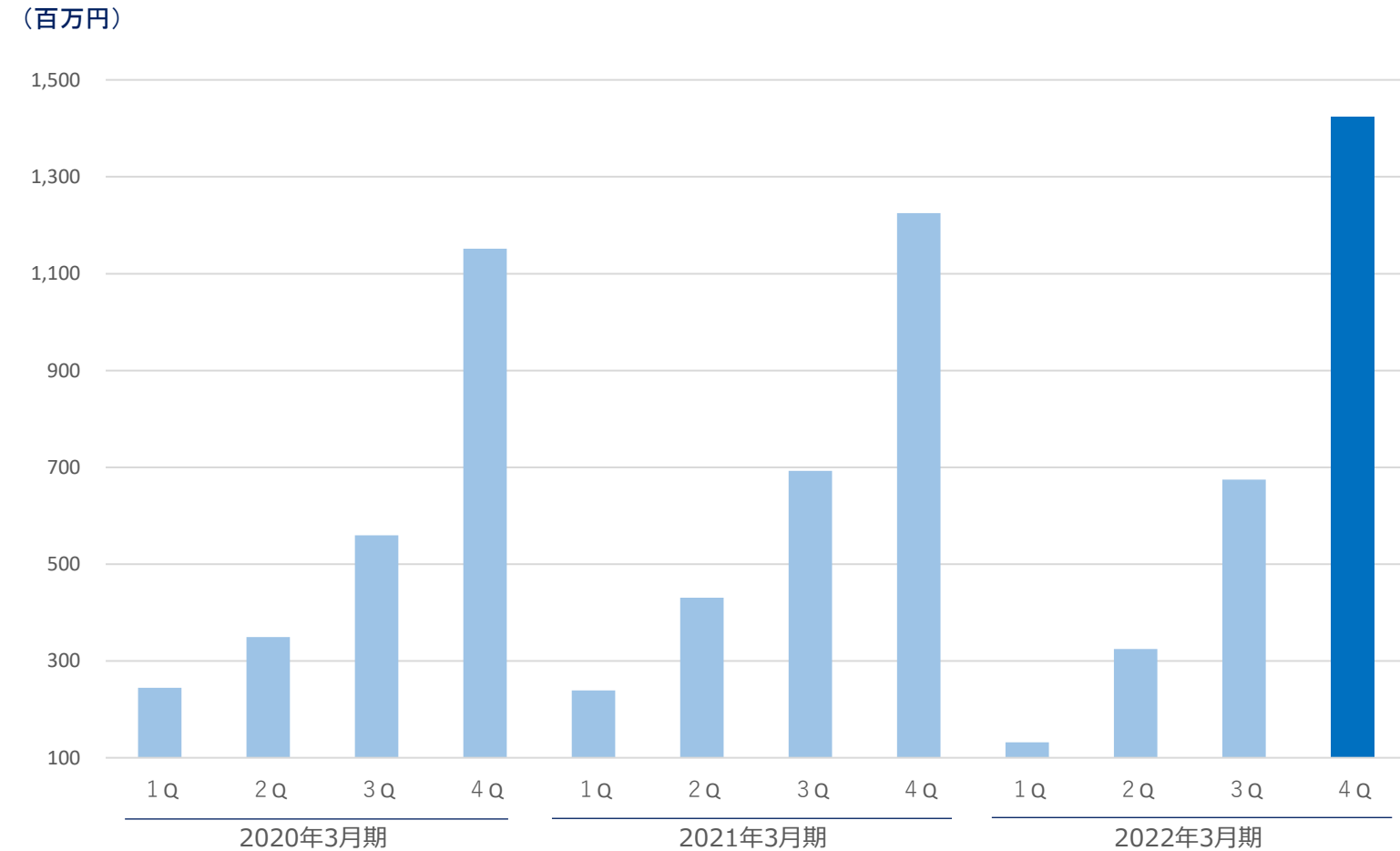
**5期連続の増益**を達成。

## 今期最高益

予算15.0億円に対して、△0.8億円

- ・新規稼働の遅れ、およびコロナ禍影響

## 営業利益の推移(年度内累計)



- 本年2月に、一般社団法人給与デジタルマネー払いに伴うDX推進機構（通称：ペイロール協会）が主催するWebセミナーに、当社の事業開発推進者が登壇いたしました。
- 本年2月に、インターネットラジオ番組「藤沢久美の社長Talk」に出演いたしました。
- 本年2月に、ラジオNIKKEI「この企業に注目！ 相場の福の神」に出演いたしました。

1

2022年3月期 決算概況

---

2

2023年3月期 業績予想

---

3

中期経営計画

---

4

Appendix

---

(百万円、%)

# 2023年3月期 業績予想

## 増収増益の維持

増収率 +8.3%

営業利益 +3.8%

営業利益は、今後の業容拡大を見据えたクラウドインフラの増強および中長期的な効率化を見据え、人材の確保・育成を目的とした人事制度刷新によるコスト増を織り込むものの、前期比3.8%増の増益の確保を見込んでおります。

なお、当社は、下期偏向型の損益構成となっております。

当期利益減益は、

前期における税効果会計の影響。

(2022年3月期において、上場の際に行われた公募増資により資本金が増加したことに伴い、外形標準課税が適用されたため、税率変更により繰延税金負債の取り崩しが生じ、その影響額について法人税等が減少したため)

	2023年3月期		2022年3月期		増減額	前期比 (%)
	業績予想	売上比	実績	売上比		
売上収益	8,890	100%	8,207	100%	+ 683	+ 8.3
売上原価	6,356	71.5	5,811	70.8	+ 545	+ 9.4
売上総利益	2,534	28.5	2,396	29.2	+ 138	+ 5.8
販管費	1,195	13.4	1,189	14.5	+ 6	+0.5
営業利益	1,470	16.5	1,416	17.3	+ 54	+3.8
税引前利益	1,413	15.9	1,360	16.6	+ 53	+3.9
当期利益	970	11.0	1,089	13.3	△ 119	△11.0

## 2023年3月期 株主還元

当社は、長期的に**30%程度**の連結配当性向を目標としております。

当社は、株主還元方針に基づき、**増配**を実施いたします。

また、2022年6月末の株主様を対象に、**上場記念株主優待**を実施いたします（2022年2月14日開示）

- 当社の事業は、ストック型のリカーリング・ビジネスであり、この事業形態は期首より売上収益、および利益が概ね確定しており、**キャッシュフローが安定している**特長があります。
- 当社は、株主に対する利益還元を重要な経営上の施策の一つとして認識しております。
- 従って当社は、**長期的には30%程度の連結配当性向を目標**とし、株主の皆様に対して、**安定的かつ継続的な増配**を実現する形で剰余金の配当を行うことを基本方針としております。
- なお、配当性向30%程度を達成した段階においては、キャッシュポジションおよびROE水準と財務レバレッジ状況を総合的に勘案し、更なる企業価値の向上を図るための成長投資に備えるとともに、**余剰資金については積極的な配当を行ってまいります。**

### 【期末配当】

株主還元方針に基づき、  
2022年3月期の配当金額を、  
期末配当金として  
**1株当たり5円**と致しました。

2023年3月期の配当金額を、  
期末配当金として  
**1株当たり10円**を予定しております。

※基準日：3月31日

### 【上場記念株主優待】

2022年6月末日の株主名簿に記載  
または記録された当社株式3単元  
（300株）以上を保有されている株主  
様お一人につき、**一律3,000円分の  
QUOカードを贈呈**いたします。

※基準日：2022年6月30日  
※詳細は、2022年2月14日「上場記念株  
主優待に関するお知らせ」をご参照ください。

1	2022年3月期 決算概況
2	2023年3月期 業績予想
3	中期経営計画
4	Appendix

# 中期経営ビジョン

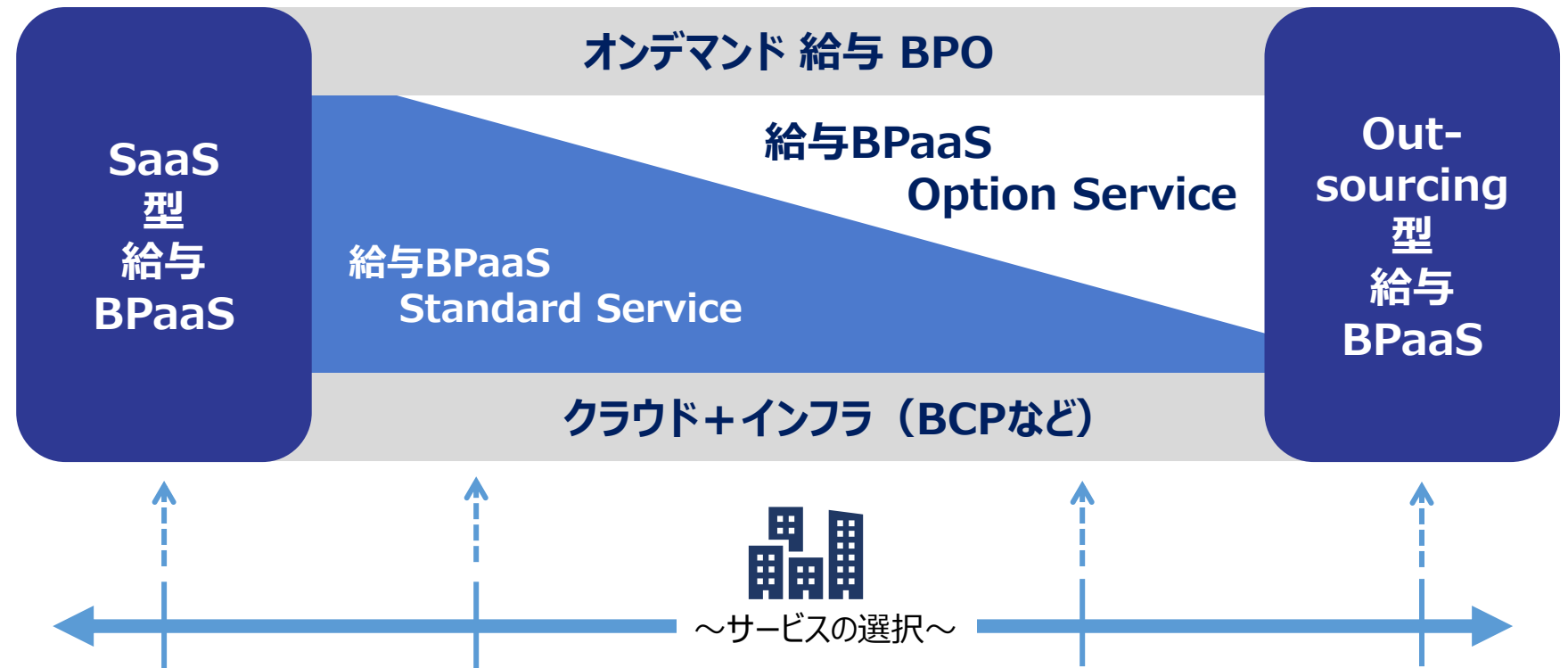
BPaaSとは？

Business Process as a Serviceの略であり、BPOとクラウドシステム、そしてBCPや情報セキュリティを含むインフラを一体で提供するサービス

お客様の要件に合わせたソフトウェアサービスを提供すると共に、事務処理を行う人的リソースにおいても、必要に応じてお客様と当社側でいつでも切り替えができるBPOのオンデマンド化を提供する。

エンタープライズのみならずSMB企業も当社のサービスを利用できるよう「給与BPaaS」に当社サービスの構造を変え、マーケットに深化してまいります。

## 日本における給与計算アウトソーシングの在り方を、“給与BPaaS”として再定義し、日本の給与計算のスタンダードとする。



※エンタープライズ企業とは、従業員1,000人以上の大規模企業を指す

※SMB企業とは、従業員100人以上 (Small) から1,000人以下 (medium) の企業を指す



# 成長戦略サマリー

成長戦略1のオーガニック成長を  
ボトムとし、  
成長戦略2、成長戦略3の  
新規事業を+アルファとして、  
企業価値の増大を図る。

成長戦略1.  
エンタープライズ  
市場における  
オーガニック成長

成長戦略2.  
SMB企業へBPaaS  
提供

成長戦略3.  
Payment HR  
ダッシュボードの展開

2023年3月期

2024年3月期

2025年3月期

オーガニック成長  
・「クラウド+BPO」を一体で  
提供し、市場の拡大と共に  
成長

・オンデマンドのBPOを提  
供するべく、テスト完了、  
商品化の完遂

・ユーザー会の立ち上げ  
・サービスの無償利用  
・使用顧客増加により、  
サービスレベル向上を図る

オーガニック成長  
・市場拡大と共に成長  
・BPaaS化による成長加速  
・利益率の改善

・エンタープライズ既存顧客  
の**子会社群450社**に対し  
て直販活動を実施

・有償利用の開始  
・使用に応じた課金体系  
により売上計上

オーガニック成長  
・市場拡大と共に成長  
・BPaaS化による成長加速  
・利益率の改善

・エンタープライズ既存顧客  
の子会社群450社に対し  
て直販活動の継続

・使用に応じた課金体系  
により売上計上  
・ISO30414Report迄  
機能を拡充する

※エンタープライズ企業とは、従業員1,000人以上の大規模企業を指す

※SMB企業とは、従業員100人以上（Small）から1,000人以下（medium）の企業を指す

## 中期経営数値

### 増収増益の維持

### 100億円の壁を突破する

売上高 : 117億円を目指す

毎期増収の継続

営業利益 : 毎期増益の継続

※ボトム : Enterprise企業の受注に  
準じると必然的に成長できる部分

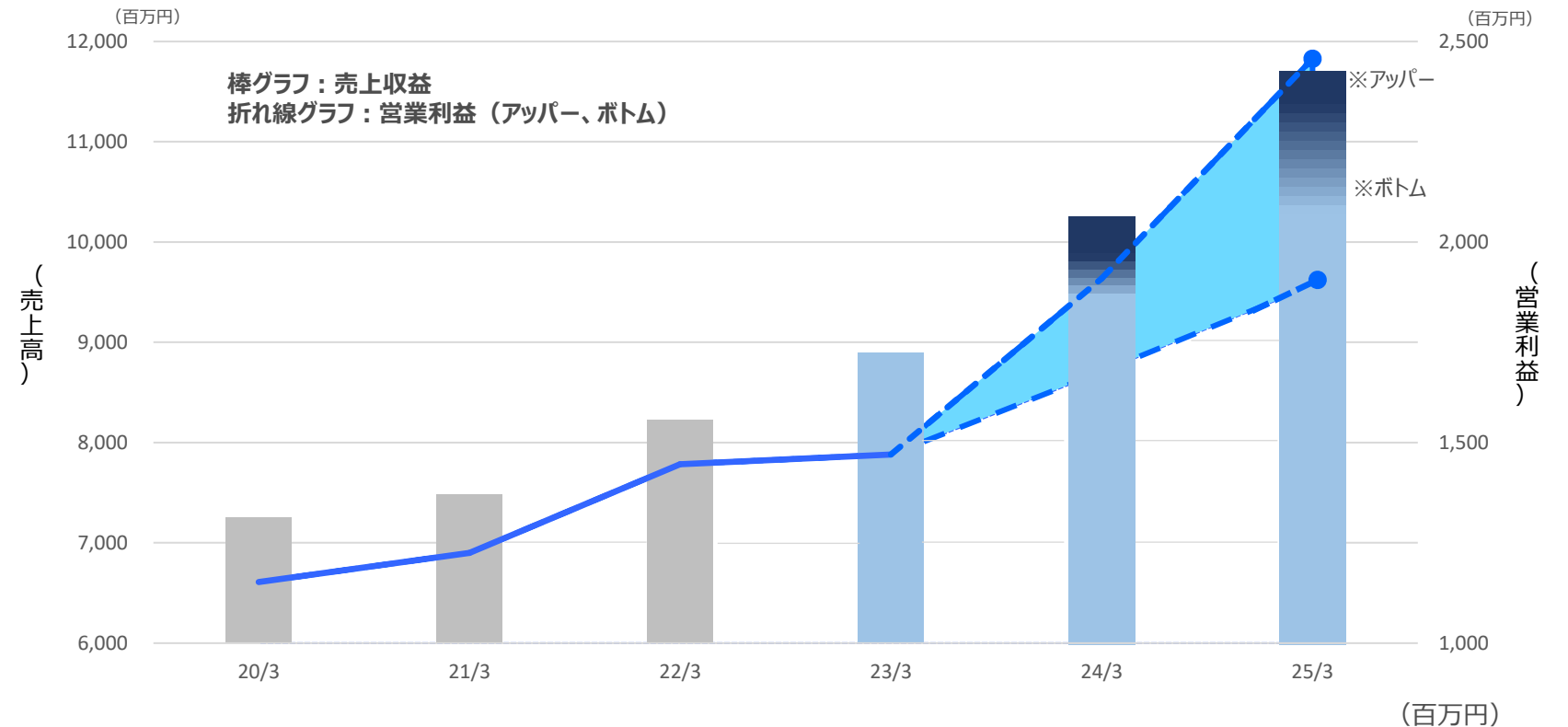
(オーガニック成長)

※アッパー : 既存事業の改善、および  
新規事業の成長

- ・SMB向けBPaaS

- ・Payment HRダッシュボード

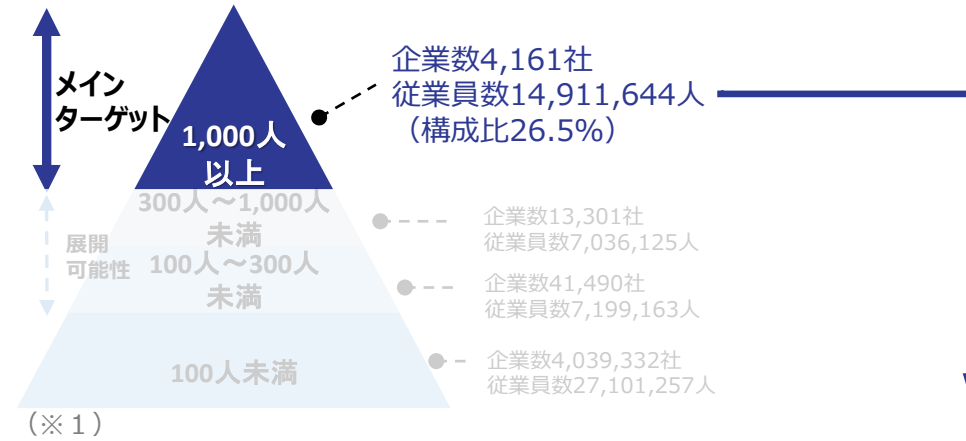
※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費  
安定したCF創出を図る



	実績			中期計画		
	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上収益	7,252	7,485	8,207	8,890	9,700~ 10,250	10,570~ 11,700
営業利益	1,152	1,225	1,416	1,470	1,670~ 1,900	1,890~ 2,450
EBITDA	2,076	2,244	2,562	2,700	2,930~ 3,160	3,080~ 3,650

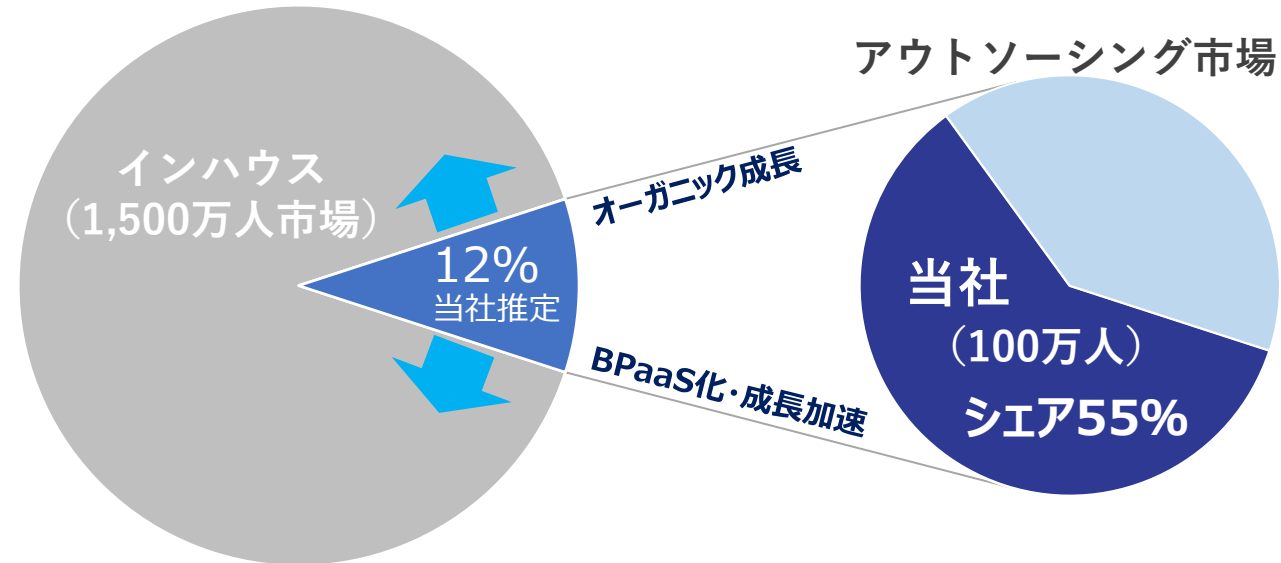
## 成長戦略1.

### エンタープライズ市場における オーガニック成長



### 日本のエンタープライズ企業における給与計算市場ポテンシャル

(給与計算市場のポテンシャルのイメージ：数値は当社による推定)



対象市場の従業員数約1,500万人に  
対して、現在100万人のシェアを更に  
拡大

新規受注・新規稼働に伴う  
業容拡大に合わせ、運用体制を  
継続的に強化

2024年3月期～

- ・BPaaS化による成長加速
- ・利益率の改善

(※1) 出典：平成26年経済センサス-基礎調査 総務省  
2014年7月調査 2015年11月30日公開  
「企業等に関する集計 全国結果 表番号1 企業産業（中分類）、企業常用雇用者規模（海外含む）（11区分）経営組織（5区分）別企業等数、事業者数、男女別事業者数及び常用雇用者数-全国」

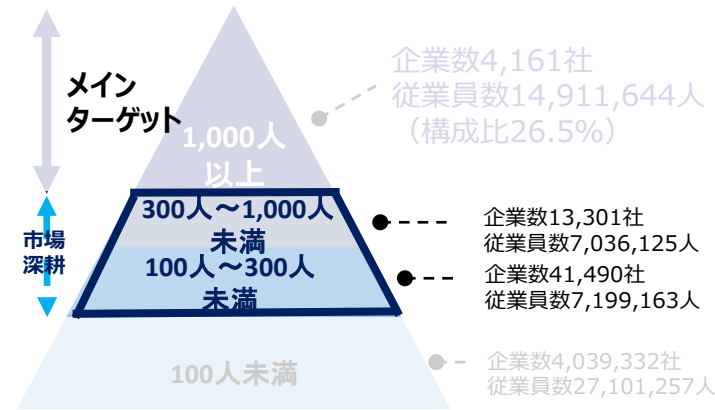
## 成長戦略 2.

### SMB企業へBPaaS提供

SMB企業（従業員数100人～1,000人規模）に、BPaaSのサービスを展開

当社のBPaaS：

- ① **セットアップのSaaS化**  
⇒導入の簡素化、セルフ化を行う
- ② **オペレーションのオンデマンド化**  
⇒給与エンジンを顧客HRが運用。必要な時に、いつでも、プロセス業務、BPOセンター業務の人的オペレーションをオンデマンド提供する
- ③ **インフラ**  
⇒安定性や情報セキュリティー、BCPなどの観点で完全性の高いクラウド“P3基盤”を提供する



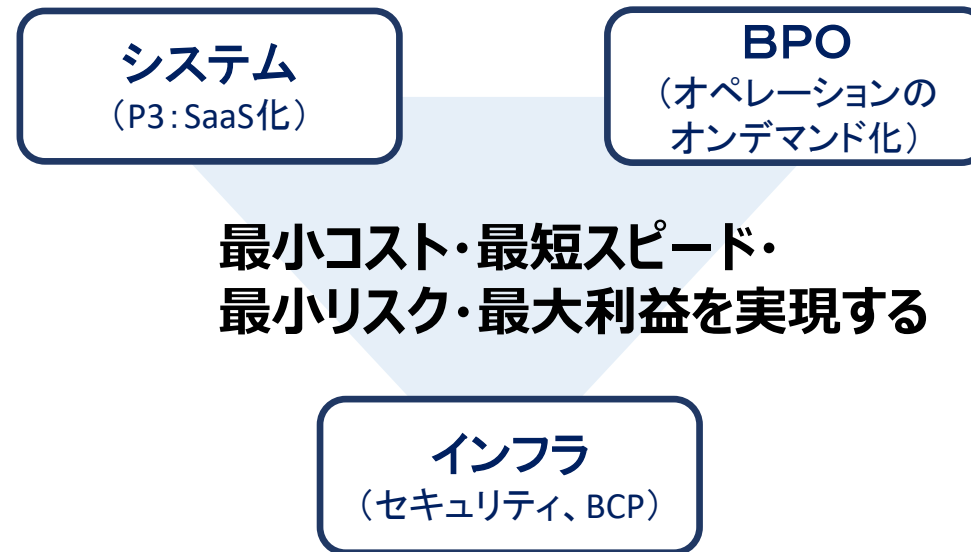
企業数5万社  
従業員数1,400万人

エンタープライズ企業で培った給与計算の圧倒的なサービスレベルを、SMB企業へBPaaSとして提供する。

初期ターゲット：

エンタープライズ既存顧客の子会社群 **450社**

### BPaaSによる市場開拓



## 成長戦略3.

### Payment HR ダッシュボード

保持する給与データ（100万人分）  
を匿名化して統計分析

様々な統計データを顧客に提供すること  
で、新たな収益源に。

中計1年目は、既存顧客とともに、  
ダッシュボードをブラッシュアップし、  
モデルケースを確立していく

収益化は、中計2年目以降を想定

## 給与データをキーにした、人的資本の情報開示GL ISO30414をも 視野に入れた「日本初」の統計データ

メニュー

基礎分析

PAYGAP

エンゲージメント

ダイバーシティ

コンプライアンス

ISO30414対応

(人的資本の情報開示ガイドライン)

### Payment HR ダッシュボード

(製品名：人的資本レポート「e-pay HR KPI」)



閲覧項目

人件費、ヘッドカウント、  
総労働時間、  
平均年齢、離職率

総支給額、属性平均給与、  
時給単価

有給取得率、育休取得人数  
マネジメント比率

女性活躍、障がい者雇用率、  
高齢者就業率

従業員数、従業員数比率、  
男女比、内部異動率

# 中期財務戦略

## 財務バランスの最適化

## 持続的な成長投資と株主還元

### 財務バランスの最適化

安定的な当期純利益計上と有利子負債の圧縮により自己資本比率を改善する

- ・**有利子負債の圧縮**：LBOローンの返済は、キャッシュポジション、財務レバレッジ、資本効率を踏まえ、機動的に検討を行う。
- ・**のれん**：ストック型のリカーリング・ビジネスの成長により、減損リスクを極小化

### 持続的な成長投資と継続的な株主還元

- ・**持続的な成長投資**：成長事業への積極的投資を行い競争優位性を強化
- ・**株主還元方針**：配当性向 8%（22/3）から長期目標である30%程度へ向けて、安定的かつ継続的な増配を目指す。  
なお、配当性向30%程度を達成した段階においては、キャッシュポジションおよびROE水準と財務レバレッジ状況を総合的に勘案し、更なる企業価値の向上を図るための成長投資に備えるとともに、余剰資金については積極的な配当を行ってまいります。

## サステナビリティへの取組み

ESGおよびSDGsへの活動を推進し、持続的な成長を目指します。



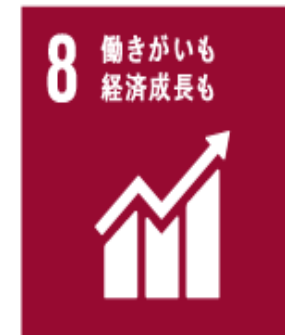
- 当社の「給与BPaaS」(給与計算アウトソーシング)普及による顧客企業のコスト低下を通じた社会全体の給与計算コストの低下
- 「紙」からデータ・Web化へのお客さまDXへの推進支援

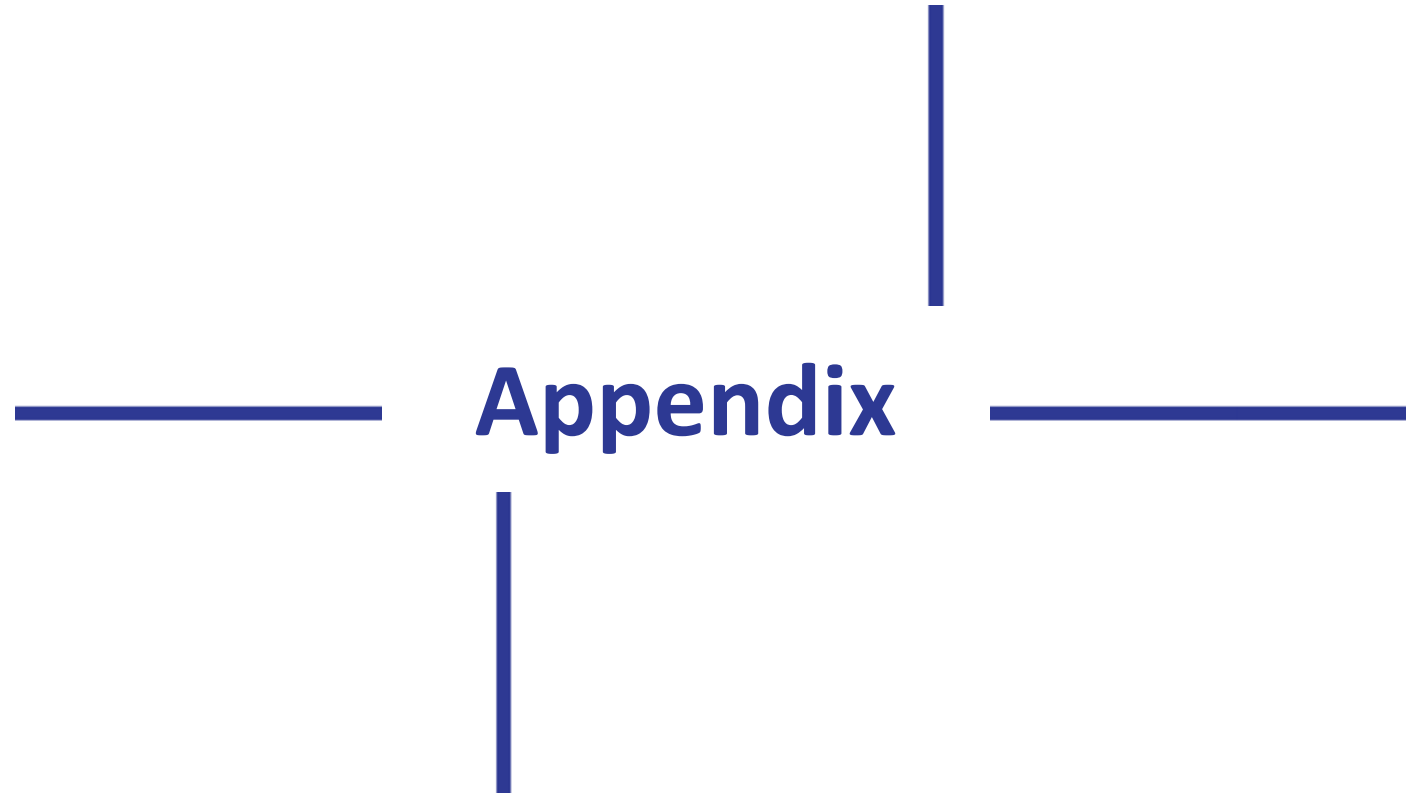


- 雇用の創出、現地採用による地域貢献  
北海道、長崎、高松：合計  
**社員 300人超、パート社員 1,200人超**(最大稼働月)
- 女性管理職の積極的な登用  
**女性管理職 35%** (全管理職中)



- 株主、投資家の皆様とトップマネジメントとのエンゲージの推進
- 安心のセキュリティ：プライバシーマーク、ISO27001、SOC 1 および SOC 2 レポート
- 指名・報酬諮問委員会の設置





**Appendix**



**新規受注、  
新規稼働、  
受注残 の位置づけ**



契約に至った段階  
(売上高は計上されない)

**【新規受注ARR】**

- 新規受注した案件の「1年間で発生する売上収益（ランニングフィーのみ）の見込額（年換算の受注高）」を指す。



受注済み未稼働の案件  
セットアップ待機中  
(受注残 + 新規受注 - 新規稼働)

**【受注残ARR】**

- 受注済み未稼働の案件の年換算の売上収益を指す。



給与エンジンのセットアップ  
が完了した段階  
以後、毎月リカーリングの  
売上高の計上を開始

**【新規稼働ARR】**

- 新規稼働した案件の「1年間で発生する売上収益（ランニングフィーのみ）の見込額（年換算の受注高）」を指す。

## ARR

- Annual Recurring Revenue（1年間の継続的な取引により計上される売上収益）
- 1年間の継続的な取引により計上される売上収益を指し、リカーリング・ビジネス等において重視される指標です。

## 新規受注ARR

- 新規受注した案件の「1年間で発生する売上収益（ランニングフィーのみ）の見込額（年換算の受注高）」を指す。

## 受注残ARR

- 稼働準備中案件の年換算の売上収益を指す。

## 新規稼働ARR

- 新規稼働した案件の「1年間で発生する売上収益（ランニングフィーのみ）の見込額（年換算の受注高）」を指す。

## チャーンレート

- 年間解約率を指す。
- 計算式 = 当期喪失顧客ARR ÷ (前期末既存顧客ARR + 当期新規稼働顧客ARR)

## SEP運用売上収益

- 旧システム（ASPサービス）による売上収益（ランニングフィー）
- 月例売上、および季節性の売上が含まれる

## P3運用売上収益

- 新システム（クラウドサービス）による売上収益（ランニングフィー）
- 月例売上、および季節性の売上が含まれる
- 新規稼働のお客様は当新システムにて稼働する

## 初期導入売上収益

- 給与計算処理の稼働に向けたイニシャルフィー
- IFRS基準の売上高であり、顧客ごとに契約年数（基本3年）によって等分按分された金額が稼働後に月々計上される

## 年調売上収益

- 年末調整の補助業務による売上収益
- 当社の給与計算アウトソーシングをご利用頂いている顧客、および年末調整の補助業務の機能を単独で販売しご利用頂いているお客さまへのサービス提供（補助業務）により計上する売上収益であり、例年第4Qに売上計上する

## ビジネスモデル

全ての企業は、全ての従業員に、毎月必ず支給日までに正しい給与額を支払わなければならない。

当社は、この“ミッションクリティカル”な給与業務を一括して受託できる企業。

給与計算には3つの機能が必要。

これらを一括して提供できるのが当社のサービス。

当社のビジネスは、毎月、給与計算を行うことにより繰り返し収益を上げるストック型の“リカーリング・ビジネス”。



※リカーリング・ビジネス：リカーリング（Recurring）という言葉は「繰り返す」といった意味を持ち、継続的に商品・サービスを提供することで、その対価としての収益を継続的かつ長期的に獲得するビジネスモデルを言う。

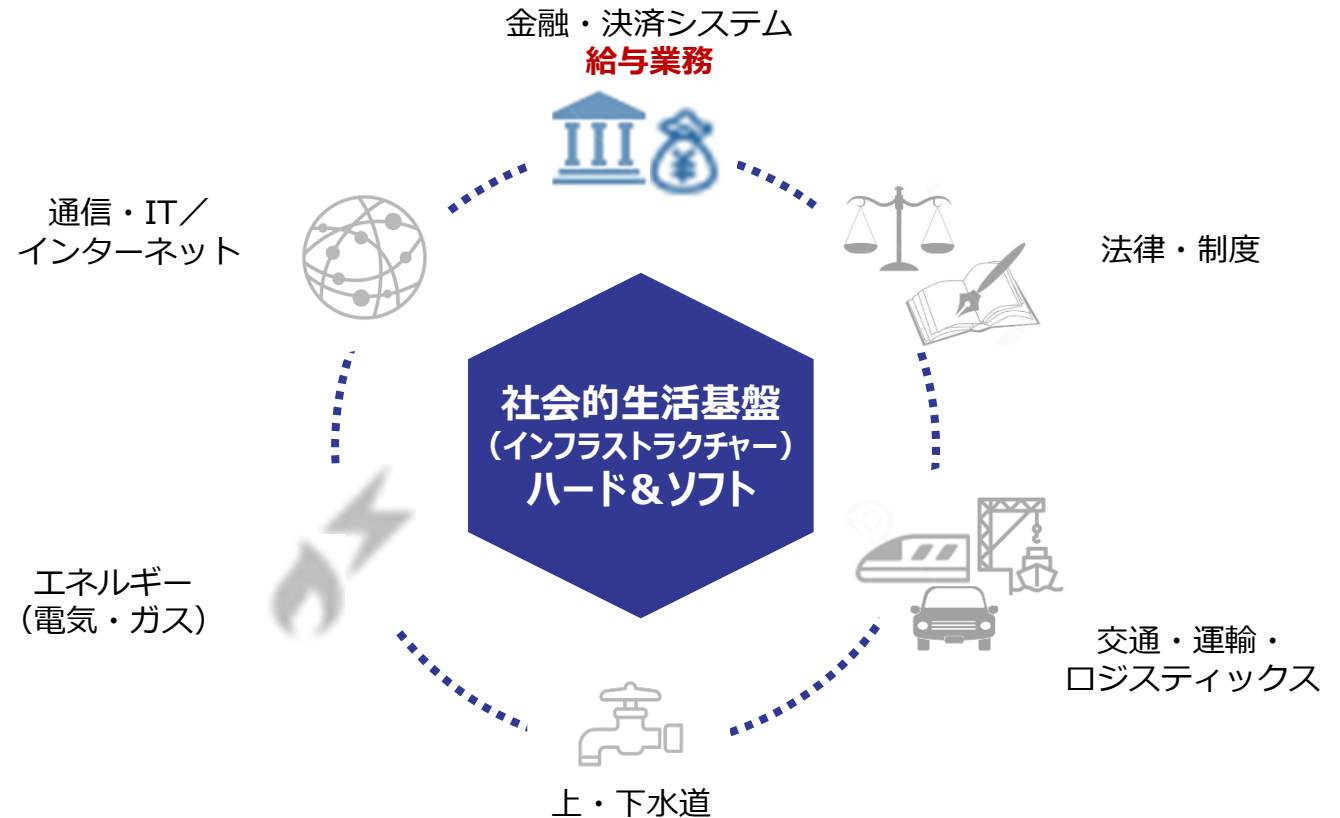
# コーポレート ビジョン

お客様が安心して  
共同で活用できるサービスを提供する  
「ソフトインフラ企業」として  
進化・成長し続けていきます

# PAYROLL

## Our Mission

私たちは給与計算業務のプロフェッショナルとして、  
「お客様に気持ちよくサービスを受けていただく」を第一に考え、  
専門性・安全性・確実性、さらに効率性を徹底的に追求し、  
開発した「サービス」を提供することで企業の存在基盤を支える  
[ソフトインフラ] としての役割を担っていきます。



# サービス概要

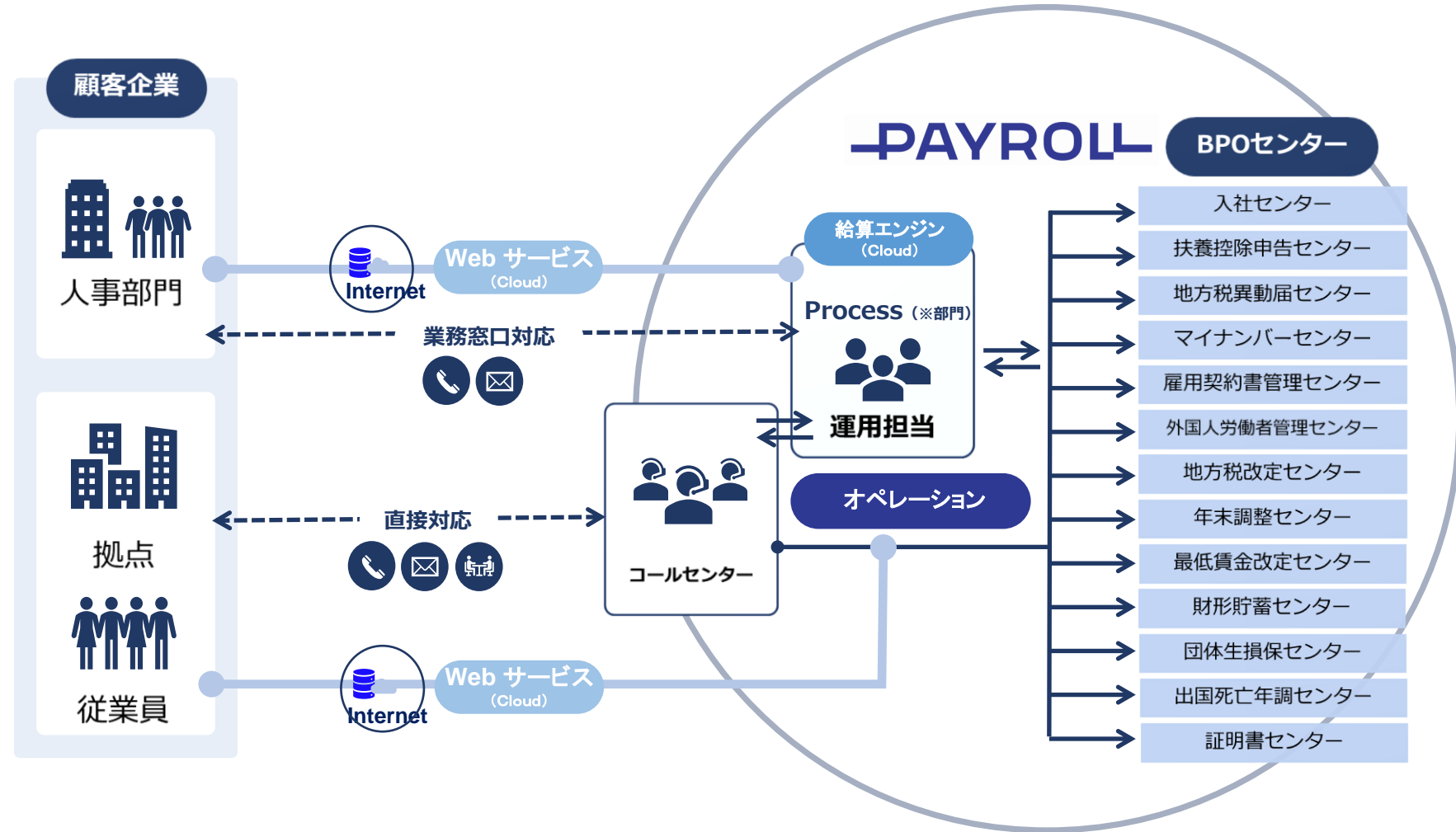
●顧客企業の人事部門が担う給与計算業務を受託することで、顧客企業に対し工数削減、コア業務への特化をもたらす給与BPaaS（アウトソーシングサービス）を展開

●エンタープライズ企業の給与計算には以下の5つの重要ポイントがあり、当社のOut-sourcing型給与BPaaSサービスは、全てを充足。

- 1) 正確な給与計算
- 2) 業務スコープの広さ
- 3) セキュリティ
- 4) BCP
- 5) 実績

# Out-sourcing型給与BPaaS

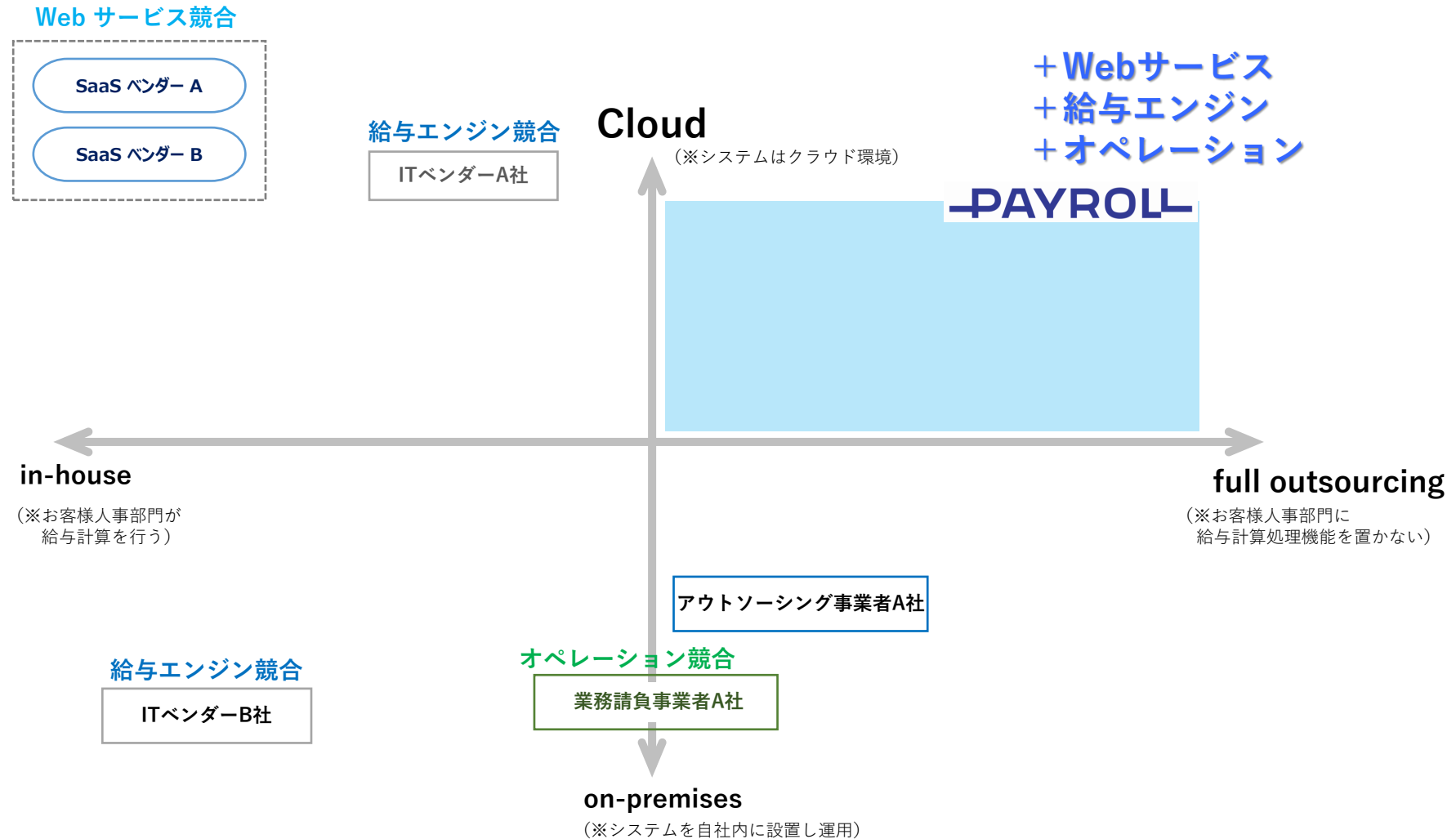
※中期戦略において、給与BpaaSとして再定義しております。



※エンタープライズ企業とは、従業員1,000人以上の大規模企業を指す

※競合のプロットは当社想定によります。

+ Webサービス  
+ 給与エンジン  
+ オペレーション



## 給与計算サービス市場における当社のポジショニング

● 当社は、エンタープライズ企業の給与計算に必須の三大機能である、Webサービス、給与エンジン、オペレーションを一括して提供している

SaaS ベンダー：Webサービスを提供

ITベンダー：企業内での給与計算処理に使用する給与エンジンを提供

## 特長・強み

当社はいくつもの特長・強みを  
背景に、持続的な競争優位性  
を確立

リカーリング・  
ビジネスモデル

受託業務範囲の  
広さ

## 特長・強み

強固なセキュリティ  
対策

BCPに対応した  
体制

## 特長・強み 1

### リカーリング・ビジネスモデル

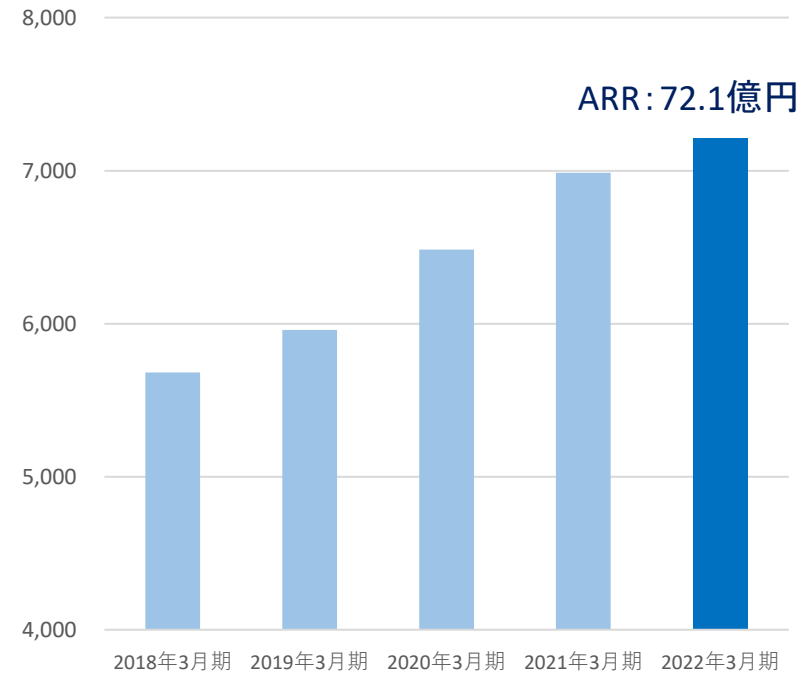
●お客様のミッションクリティカルなオペレーションを安定的に受託することにより、極めて低い解約率を実現

月平均解約率：0.28%

(年間：0.28%×12ヵ月 ≒ 3.36%)

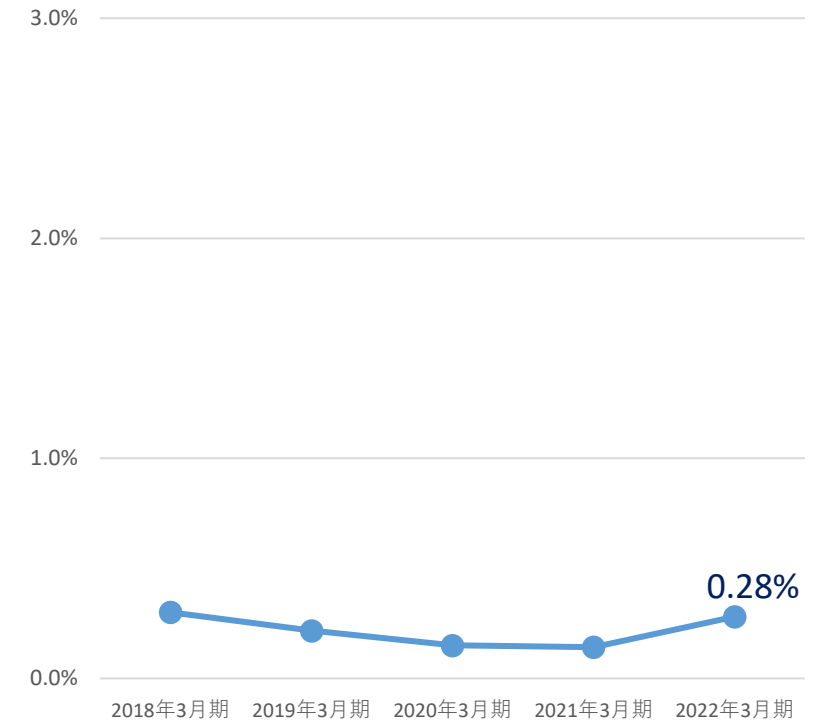
●ストック型の  
“リカーリング・ビジネス”が確立

### ストック型のリカーリング・ビジネス (ARR)



※ ARR=Annual Recurring Revenue  
1年間で発生するリカーリングの売上収益を指す。

### チャーンレート (月平均解約率)



※ チャーンレート (年間解約率) = (当期喪失顧客ARR ÷ (前期末既存顧客ARR + 当期新規稼動顧客ARR)) ÷ 12ヵ月

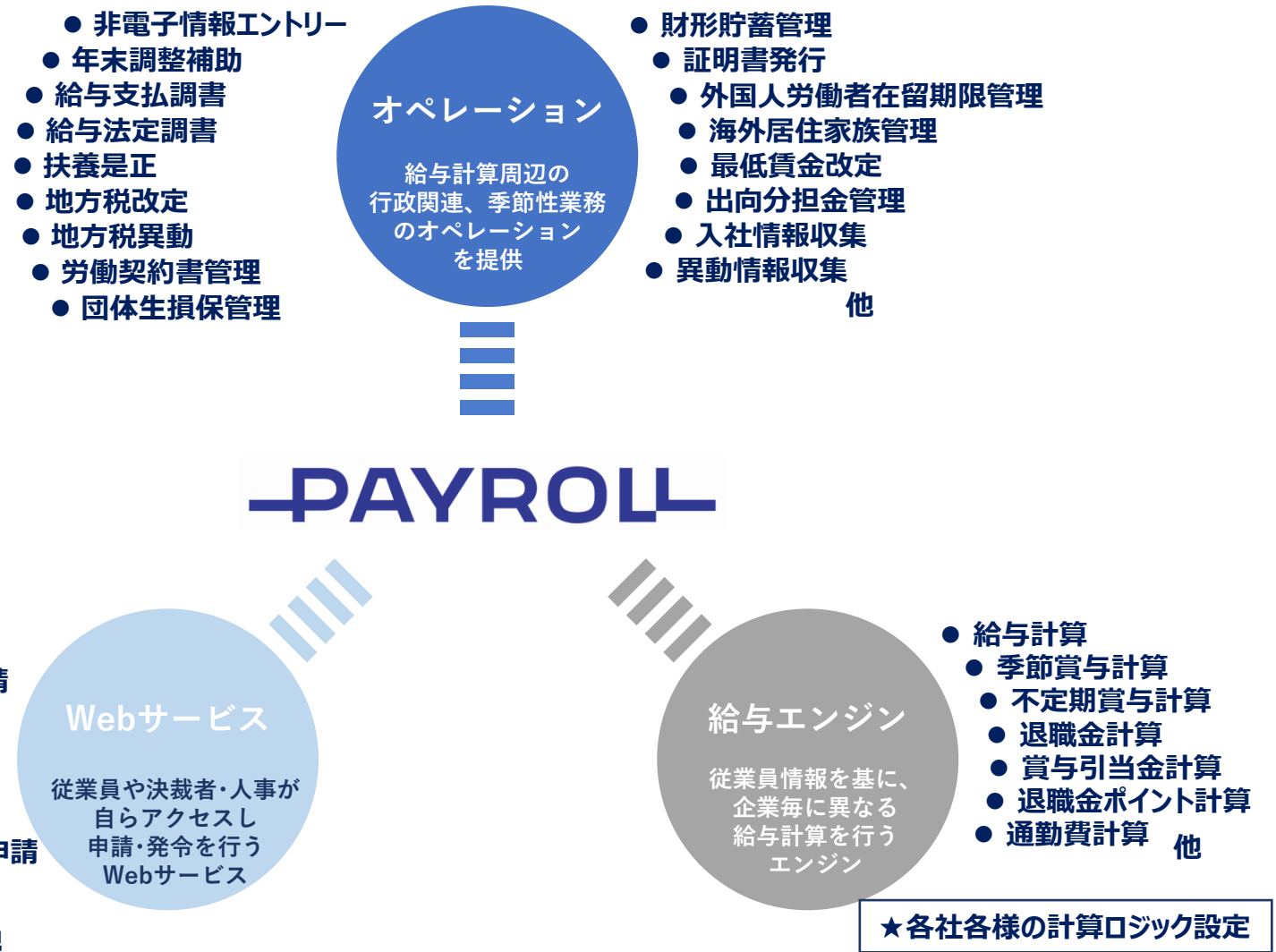
- ・喪失ARR：契約終了を迎えた顧客のARR
- ・前期末既存顧客ARR：前期末までに稼動している顧客のARR
- ・当期新規稼動顧客ARR：当期に新規稼動した顧客のARR



## 特長・強み 2

### 受託業務範囲の広さ

- エンタープライズ企業のあらゆるニーズに対応できるサービスメニュー
- 20年超、エンタープライズ企業で培った業務知識・知見により構築されたサービスは、高い参入障壁
- サービス毎の共通業務フローが高い業務品質（精度）、大きな処理能力を実現



## 特長・強み 3

### 強固なセキュリティ対策

● 強固なセキュリティー基盤は、ベンダー  
選択条件として最も重要な事項

● 当社のセキュリティ対策、各種セキュリ  
ティーコードの準拠は、業界トップレベル

#### プライバシーマーク の取得



セキュリティマネジメントシステム  
(ISMS) の国際規格ISO27001の取得、  
個人情報に係る情報セキュリティの国際規格  
(ISMS) ISO27018の取得 (※)



※クラウド上で管理する個人情報の保護に焦点を当てた  
国際規格

#### グローバル基準である SOC 2 報告書の認証取得



SOC 2 報告書：受託者が受託業務を明確  
なフローをもって正確に遂行するために有効か  
つ必要な内部統制がなされているかを公認会  
計士又は監査法人による評価の結果を表す  
報告書。

※SOC 2 認証の監査においては特定個人情報であるマイナ  
ンバーの取り扱い・保管についても対象となっており、当社は早くか  
らこれらの認証を取得しております。

#### 電子記録媒体 の持込禁止



北海道BPOセンター

USB  
携帯電話  
カメラ

#### 権限者以外の 保管庫入室禁止



保管庫

#### 入館規制、および 執務室への入室規制



北海道BPOセンター

## 特長・強み 4

### BCPに対応した体制

●いかなる時もお客様の支給日に給与を支給できる基盤を備えていること、すなわちBCPの体制を整えていることがお客様に選ばれる上での重要事項

●データセンターの国内2重化、BPOセンターの多重化による強固なBCP

※BCP (Business continuity planning) 事業継続計画と呼ばれ、災害など緊急事態が発生した時に、企業が損害を最小限に抑え、事業の継続や復旧を早急に図るための一連の計画を指す

### 事業継続への取り組み



ビジネスコンテニューティプラン

- ・拠点の分散
- ・本社データセンターがシステムダウンしても、国内に設置したバックアップサイトが稼動し業務を行う体制を構築



ワークブレイクダウンストラクチャ

当社の業務行程を可視化し、お客様が確認できるよう設計



## 顧客事例

顧客から高い評価を頂き、幅広くエンタープライズ企業に給与計算アウトソーシングを導入いただいております。



### ▶ 製造業

・自動車部品メーカー	14,000名
・半導体製造	8,000名
・医療用医薬品	4,500名
・機械加工品製造	4,300名



### ▶ 情報通信業

・EC/ITサービス業	14,000名
・株式会社ディー・エヌ・エー	2,400名
・日本マイクロソフト株式会社	2,200名
・ソーシャルメディア運営	2,000名
・株式会社セールスフォース・ドットコム	1,600名



### ▶ 飲食店・宿泊・卸・小売業

・コンビニエンスチェーン	175,000名
・日本マクドナルド株式会社	106,000名
・スーパーマーケットチェーン	35,000名
・回転すしチェーン	35,000名
・コーヒーチェーン	31,000名



### ▶ 公的法人・自治体・学校

・専門学校運営学校法人	5,900名
・国立研究開発法人	4,800名
・学校法人東洋大学	2,900名
・東京都外郭団体	1,700名
・国立研究開発法人	1,500名

エンタープライズ企業約260社

100万人の  
給与計算実績



### ▶ 金融・保険業

・アクサ生命保険株式会社	8,000名
・外資系生命保険	4,900名
・東海東京証券株式会社	2,900名
・生命保険	2,200名
・国内銀行	1,900名



### ▶ サービス業・保育事業他

・株式会社ベルシステム24	27,800名
・シネマコンプレックス	5,100名
・株式会社ENEOSウイング	5,100名
・水ing株式会社	3,700名
・株式会社VSN	3,000名

※エンタープライズ企業とは、従業員1,000人以上の大規模企業を指す

## 会社概要

- ❖ 給与計算アウトソーシングサービスのリーディングカンパニー
- ❖ 従業員数1,000人以上のエンタープライズ企業（※）、**102万人**（2022年3月期）に給与計算サービスを提供  
※エンタープライズ企業とは、従業員1,000人以上の大規模企業を指す
- ❖ 今後、給与BPaaSとして、エンタープライズのみならず、SMB企業にもサービスを展開  
※SMB企業とは、従業員100人以上（Small）から1,000人以下（medium）の企業を指す
- ❖ **リカーリング・ビジネス**により継続的な収益を確保する**ストック型のビジネスモデル**
- ❖ 給与計算ARR\* **72.1億円**（2021年3月期） \* Annual Recurring Revenue
- ❖ 顧客企業のChurn Rate（月平均解約率）は **0.28%**（2022年3月期）

## 財務情報（2022/3期、IFRS）

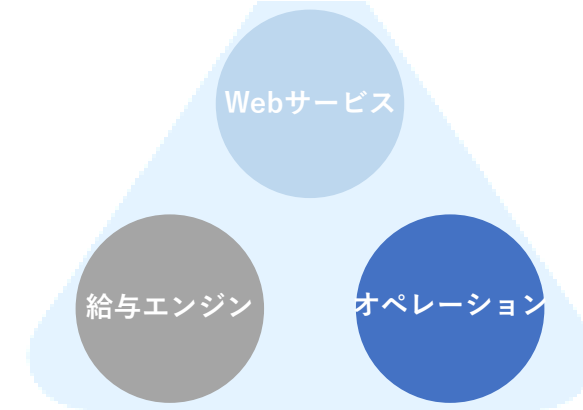
- ❖ 売上収益：**82億円**
- ❖ 売上収益成長率：**9.7%**  
 売上収益平均成長率（FY2015/3⇒FY2020/3）：**10.2%\***  
（2021/3期は、コロナ禍の影響により3.2%の伸び）
- ❖ EBITDA：**25.5億円**、EBITDAマージン：**31.2%**
- ❖ 営業利益：**14.1億円**、営業利益率：**17.3%**
- ❖ 親会社所有者帰属持分比率：**56.1%**
- ❖ 営業活動によるキャッシュフロー：**18.8億円**

\* 2018/3期以前は、会計基準が異なるため参考値

## 提供サービス概要

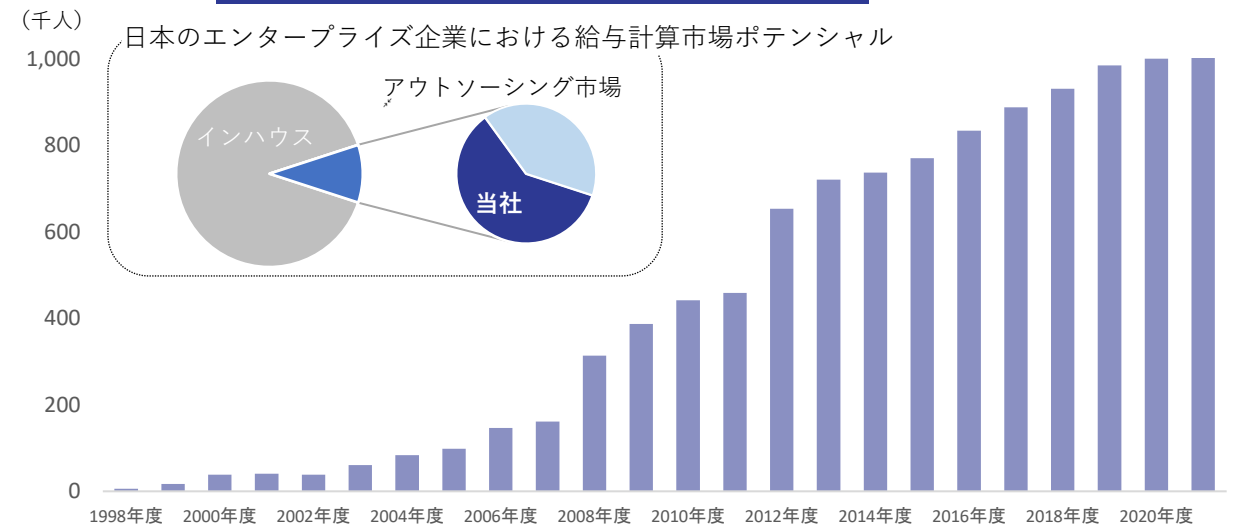
エンタープライズ企業（※）の給与計算に必須の三大機能を一括して提供できる唯一のアウトソーシング事業者

※エンタープライズ企業とは、従業員1,000人以上の大規模企業を指す



## PAYROLL

## 給与計算処理人数



## 中長期成長イメージ

### 成長戦略1.

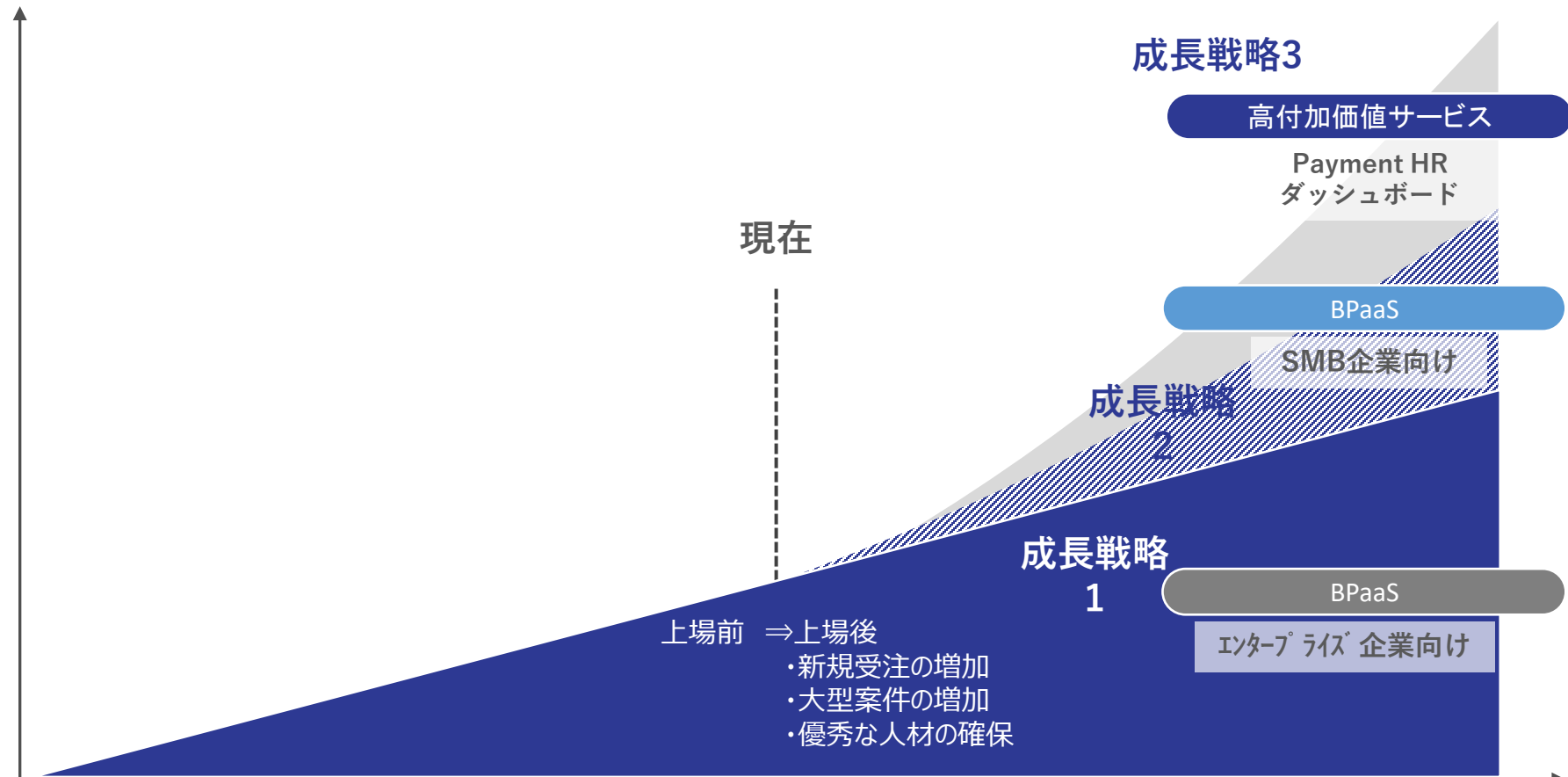
エンタープライズ市場における  
オーガニック成長

### 成長戦略2.

SMB企業へBPaaS提供

### 成長戦略3

給与計算で保持するDataを活用し、  
Payment HR ダッシュボードなど、  
高付加価値サービスを展開する



※エンタープライズ企業とは、従業員1,000人以上の大規模企業を指す

※SMB企業とは、従業員100人以上（Small）から1,000人以下（medium）の企業を指す

(百万円)

# IPOによる 調達資金の使途

2022年3月期：  
基幹システムの機能強化へ予定通り  
充当

2023年3月期：  
基幹システム機能強化と採用活動費お  
よび人件費等の運転資金へ充当予定

項目	調達資金	使途予定時期		
		2022年3月期		2023年3月期
		予定	実績	予定
基幹システム機能強化	500	400	400	100
採用活動費および人件費等の運転資金	35	—	—	35



## 主なリスク、および その対応策

※その他のリスクについては、有価証券届出書の事業等のリスクに記載しておりますので、その内容もご参照ください。

項目	主要なリスク	可能性	時期	影響度	リスク対応策
個人情報保護に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>情報漏洩のリスク</li> </ul>	低	長期	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>プライバシーマーク、ISMSの認証を取得し、継続して更新</li> <li>執務室への入室制限および書類保管等の物理的な対処</li> <li>外部からのアクセス遮断や社内でのアクセス権限設定</li> </ul>
法的規制に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>個人情報の保護に関する法令や、給与計算業務に関わる税制や制度変更により、当社事業が制約を受けるリスク</li> </ul>	低	長期	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>法改正に対して、社内に法改正担当を設置する等、事業への影響を迅速に把握し、対応できる体制の具備</li> <li>法改正や制定を踏まえた、継続的社員教育の実施</li> </ul>
人為的ミス、品質不良等に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>給与の誤支給を起因として、顧客から多額の損害賠償請求を受けた場合、当該事象を主要因として、当社が社会的信用を失うリスク</li> </ul>	中	中期	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>各種作業手順のマニュアル化</li> <li>担当者および上長による各タスクの実施チェック</li> <li>毎月、品質監査を実施</li> </ul>
システム障害に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>人為的過誤、災害、停電、コンピュータウイルス、予測不可能な様々な要因等によってコンピュータシステムにトラブルが生ずるリスク</li> </ul>	中	中期	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>サーバーの負荷分散、定期的なバックアップの実施</li> <li>有事に備えて、BCPを策定しており、有事の際にもサービス提供を継続できる体制を構築済み</li> </ul>
業績の季節変動に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社グループは、年末調整補助業務を提供しており、売上収益、利益又は損失が1月（第4四半期）に集中する傾向にあります。</li> <li>したがって、同一年度内において、当社グループの四半期毎の業績に偏りが生じます。</li> </ul>	大	短期	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>DX対応も含め、安定的な年末補助業務の受託を推進</li> </ul>
競合に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>市場は、需要が拡大しており、今後も発展していくことが見込まれることから、新規参入企業の増加により競争が激化する可能性があり、当社の競争力が相対的に低下するリスク</li> </ul>	中	中期	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社の競争力の源泉である、Cloud Service、Managed Serviceの企業能力（体制・専門性等）の継続的強化を実施</li> </ul>
コロナ禍の影響に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存顧客において、コロナ禍により給与計算処理人数が減少するリスク</li> </ul>	中	中期	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規顧客の本稼働の早期化による収益の確保を実施</li> </ul>



### 免責事項

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、当社以外に関する情報は公開情報等から引用したものであり、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズの変化、他社との競争、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

### 今後の開示

当資料は、本決算発表の時期を目途として更新し、開示を行う予定です。

A thick blue L-shaped line graphic is positioned on a white background. The vertical line starts from the top edge and extends down to the middle of the page. The horizontal line starts from the left edge and extends across the page, crossing the vertical line. The word "PAYROL" is centered on the horizontal line, with the vertical line passing through the letter 'P'.

**PAYROL**