

# 決算説明資料

## 2022年12月期 第1四半期



勤次郎株式会社

2022年5月13日

STRICTLY PRIVATE AND CONFIDENTIAL

1. 2022年12月期 第1四半期実績
2. 成長戦略等
3. Appendix (添付資料)

# 1. 2022年12月期 第1四半期実績

## ■ 主要KPI

クラウドライセンス数: 400,730人と前期末から32,038人増加(前年同期間比181.2%)

リカーリングレベニュー: 引き続き順調に増加(年平均伸長16.1%)

ARPU: Enterpriseは353円となり微増

クラウド解約率: 0.20%と引き続き低位安定

## ■ 連結業績

売上: 808百万円と前年同期比減少

経常利益: 109百万円と前年同期比増加

# 2022年12月期第1四半期 連結決算サマリー



- 売上高は上期計画に対して進捗率は45%、前年同期比で▲6%の808百万円
- 営業利益は上期計画に対して進捗率は73%、前年同期比で+3%の109百万円
- 経常利益は上期計画に対して進捗率は73%、前年同期比で+2%の109百万円
- 当期純利益は上期計画に対して進捗率は75%、前年同期比で+2%の75百万円

## 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2022年12月期 上期業績予想	2022年12月期 第1四半期実績	進捗率 (%)	2021年12月期 第1四半期実績	前年同期比 (%)
売上高	1,800	<b>808</b>	45%	<b>860</b>	▲6%
営業利益	150	<b>109</b>	73%	<b>106</b>	+3%
経常利益	150	<b>109</b>	73%	<b>107</b>	+2%
当期純利益	100	<b>75</b>	75%	<b>74</b>	+2%

# 事業別売上前年同期比

## 売上高

(単位：百万円)

事業区分	売上区分	2021年12月期 第1四半期実績	2022年12月期 第1四半期実績	前年同期比
クラウド事業	クラウド ライセンス	349	396	+14%
	クラウド コンサルサポート	118	85	▲28%
	上記以外	43	24	▲43%
	クラウド事業計	510	506	▲1%
オンプレミス事業	プレミアム サポート	148	145	▲1%
	ソフトウェア製品	102	73	▲29%
	ソフトウェア コンサルサポート	70	58	▲18%
	就業情報端末	25	23	▲8%
	オンプレミス事業計	347	300	▲13%
売上高		860	808	▲6%

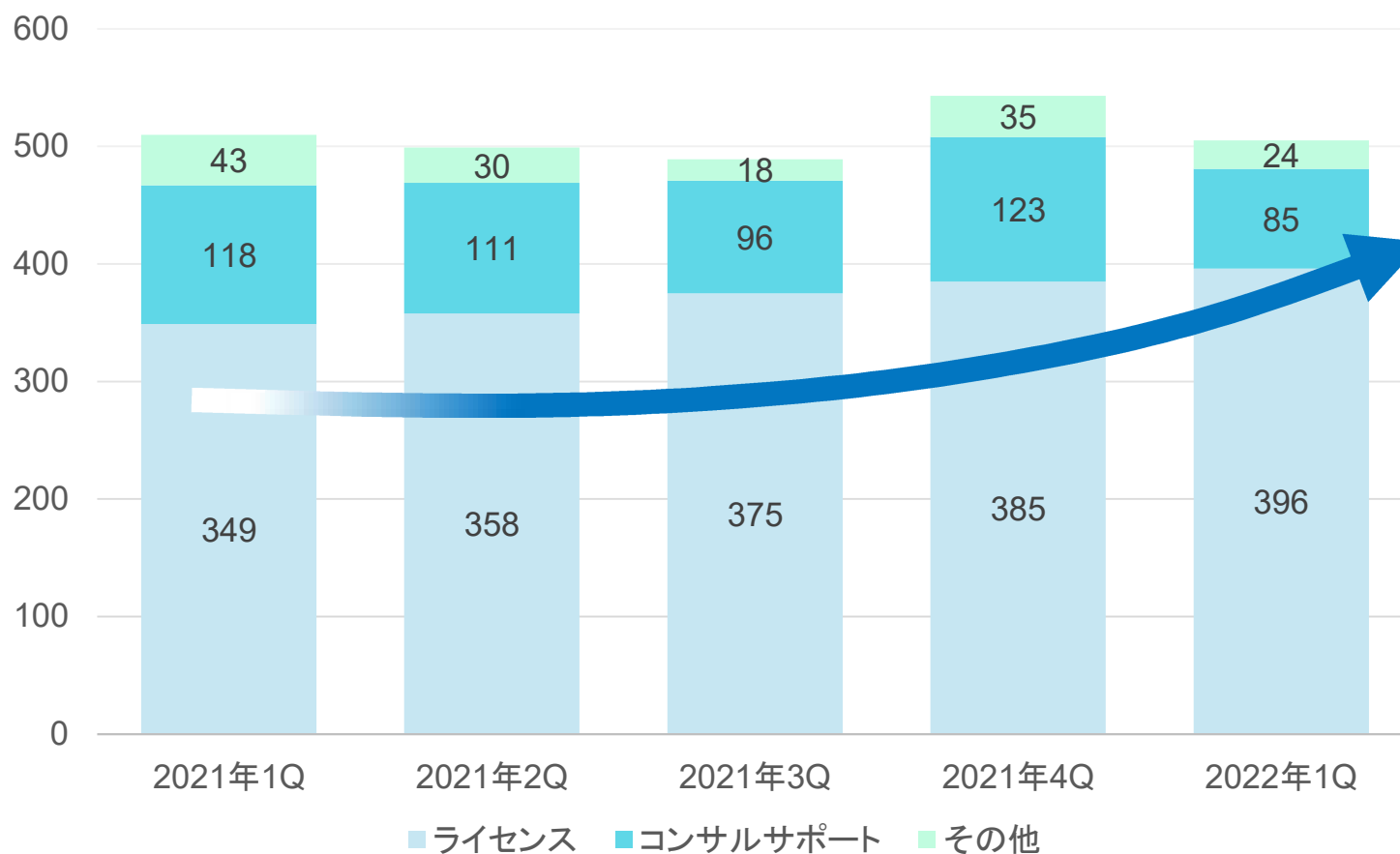
リカーリング・レベニュー ※	504	548	+9%
----------------	-----	-----	-----

※ クラウドライセンス、プレミアムサポート等で構成されています。

# クラウド事業売上

- クラウドライセンス売上は前年同期比+14%の396百万円と増加
- コンサルサポート売上はリモート対応が増え、導入支援の生産性を上げたことで短期立ち上げを実現し、1件当たり単価が減少した結果、前年同期比▲28%の85百万円
- その他の売上(就業情報端末等)は前年同期比▲43%の24百万円

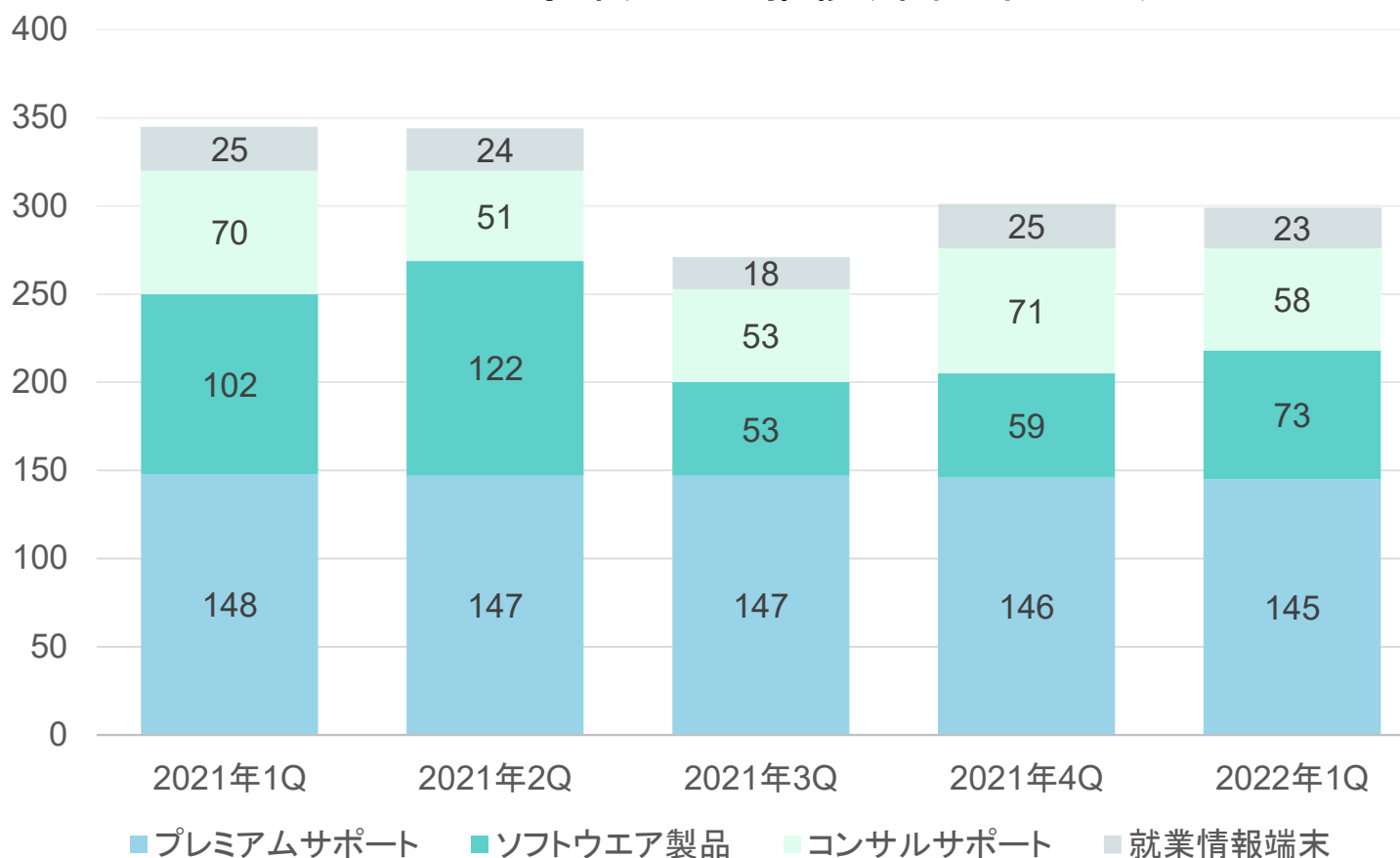
クラウド事業売上の推移(単位:百万円)



# オンプレミス事業売上

- プレミアムサポート売上については前年同期比▲1%の145百万円
  - ソフトウェア製品売上は前年同期比▲29%の73百万円、ソフトウェアコンサルサポート売上は前年同期比▲18%の58百万円
- 要因は前年から引き続き新型コロナウイルス感染症が蔓延していることからお客様との商談や導入支援をリモート対応で行う等により影響

## オンプレミス事業売上の推移(単位:百万円)



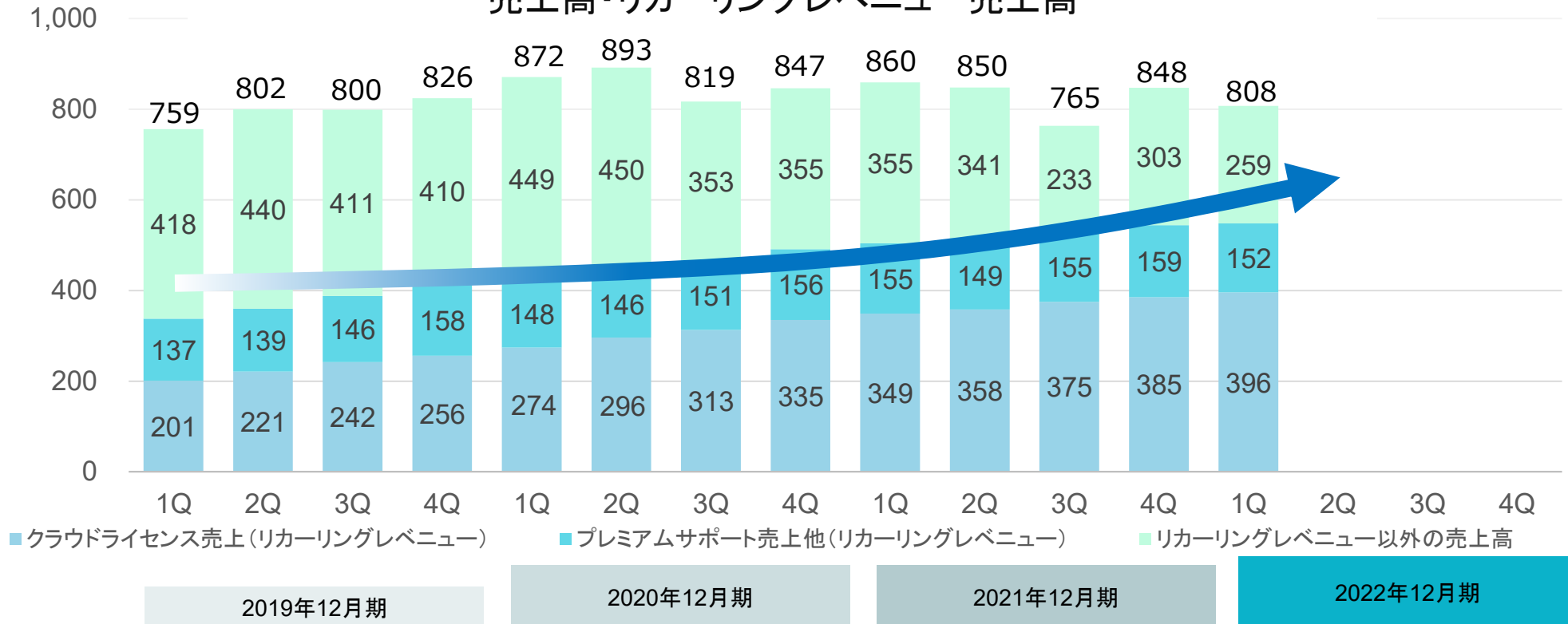


# 売上高:リカーリングレベニュー売上高の四半期別推移

■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

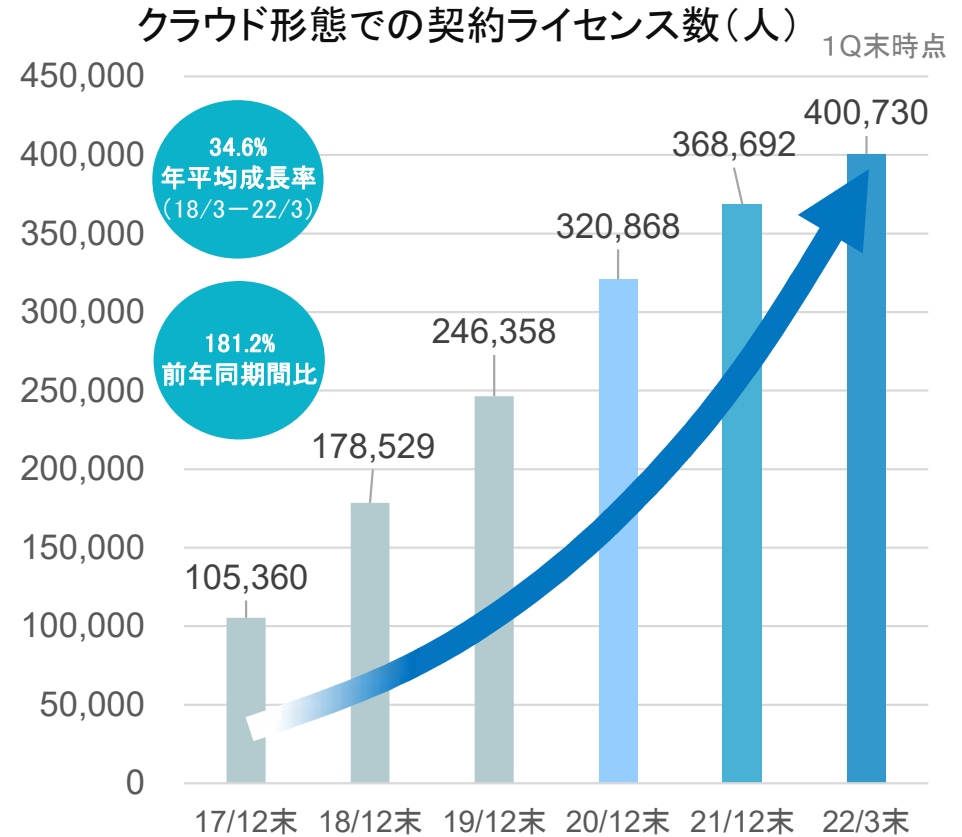
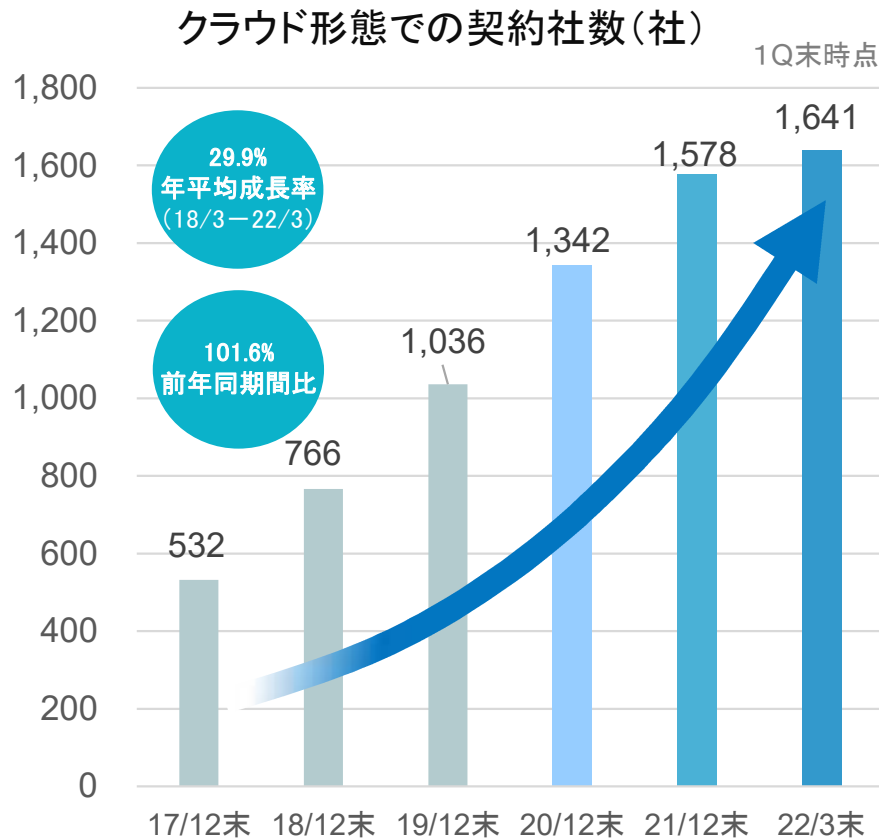
**16.1%**  
リカーリングレベニュー  
年平均成長率  
(20/3-22/3)

売上高・リカーリングレベニュー売上高



# 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34.6%と高い成長



※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	2021年3月	2021年6月	2021年9月	2021年12月	2022年3月
Enterprise	351円	350円	349円	351円	353円
Smart	156円	153円	153円	160円	117円

# クラウド解約率

■クラウド月次平均解約率は0.20%と低位安定

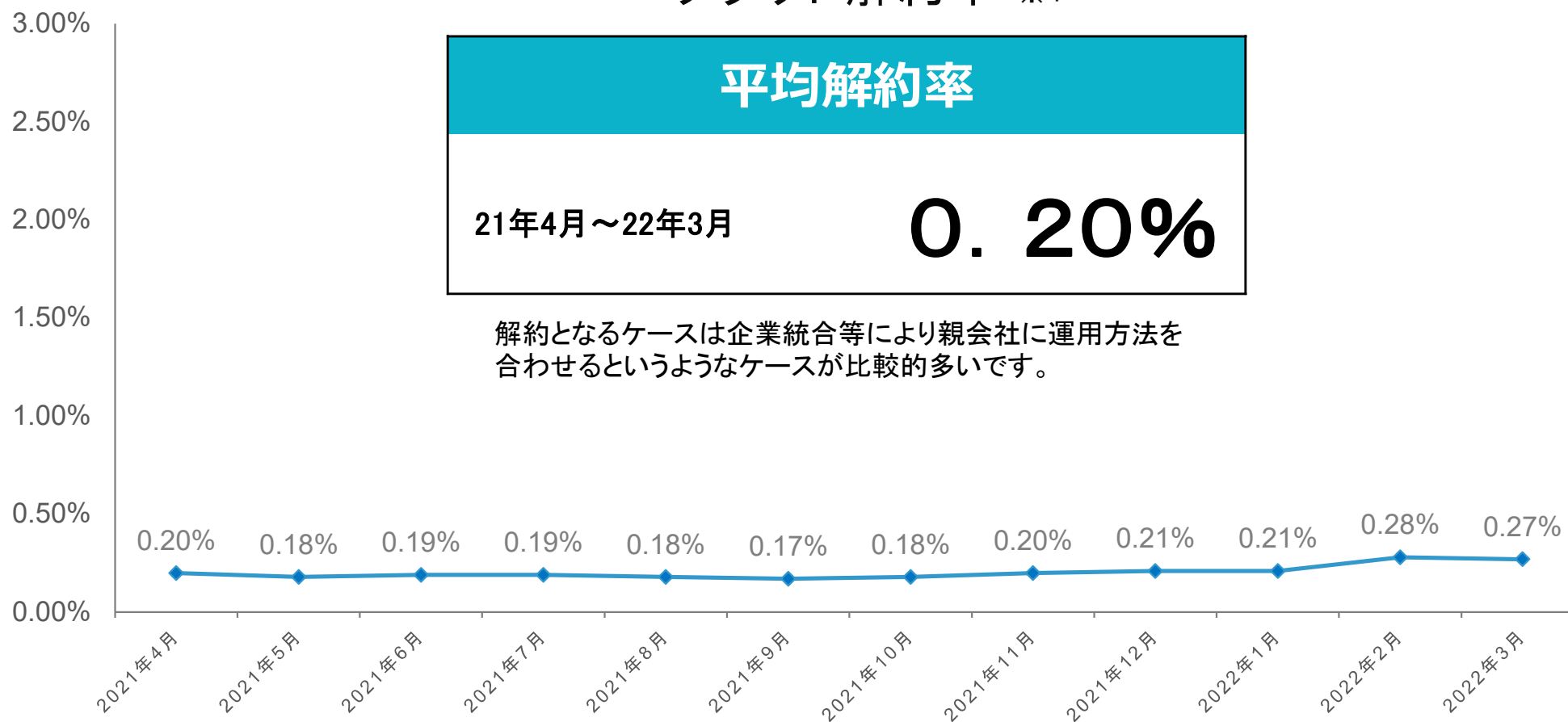
## クラウド解約率 ※1

平均解約率

21年4月～22年3月

0.20%

解約となるケースは企業統合等により親会社に運用方法を合わせるというようなケースが比較的多いです。

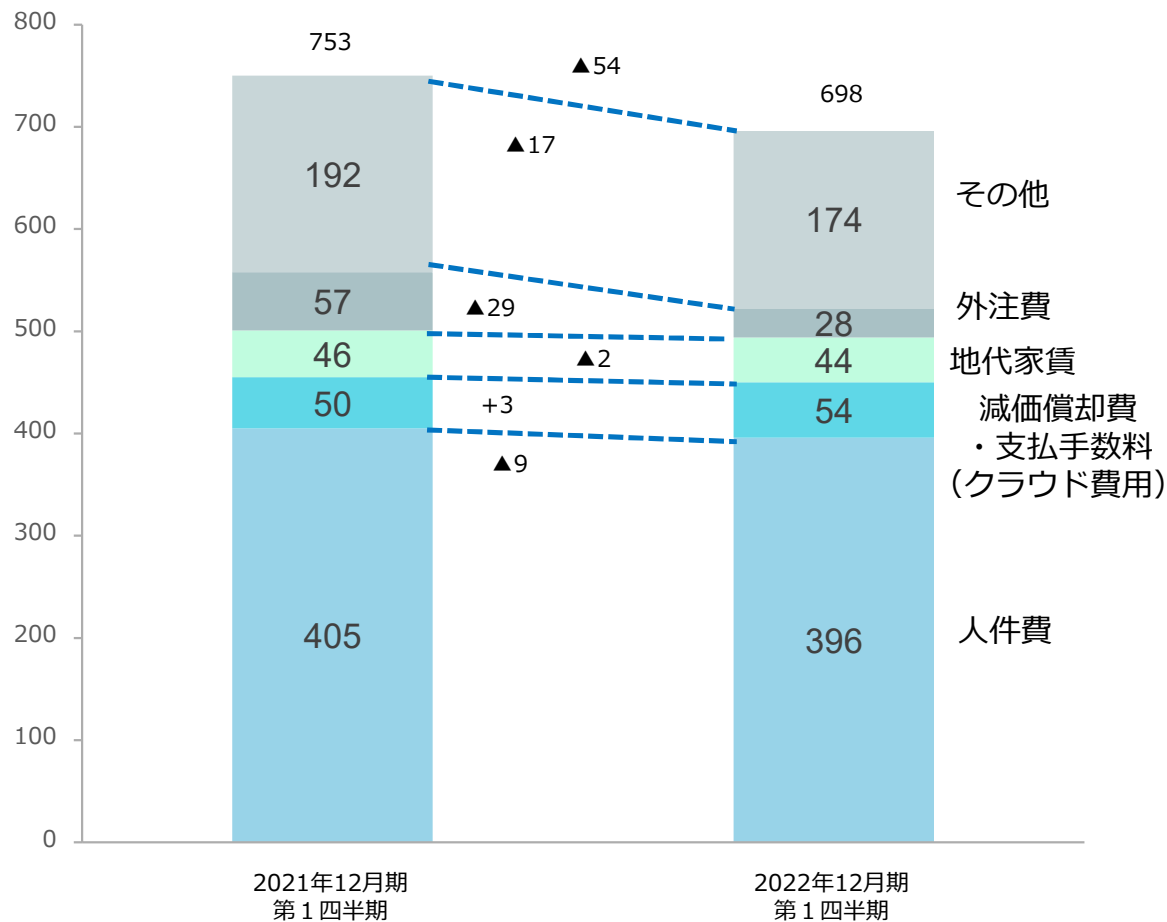


※1：月次平均解約率。当月解約ユーザーに対する収益÷前月末収益で算出

## ■ 2022年12月期第1四半期のコスト構造

### 費用の推移(連結)

単位：百万円



■ 2021年12月期第1四半期のコストと比較すると、費用全体で54百万円減少

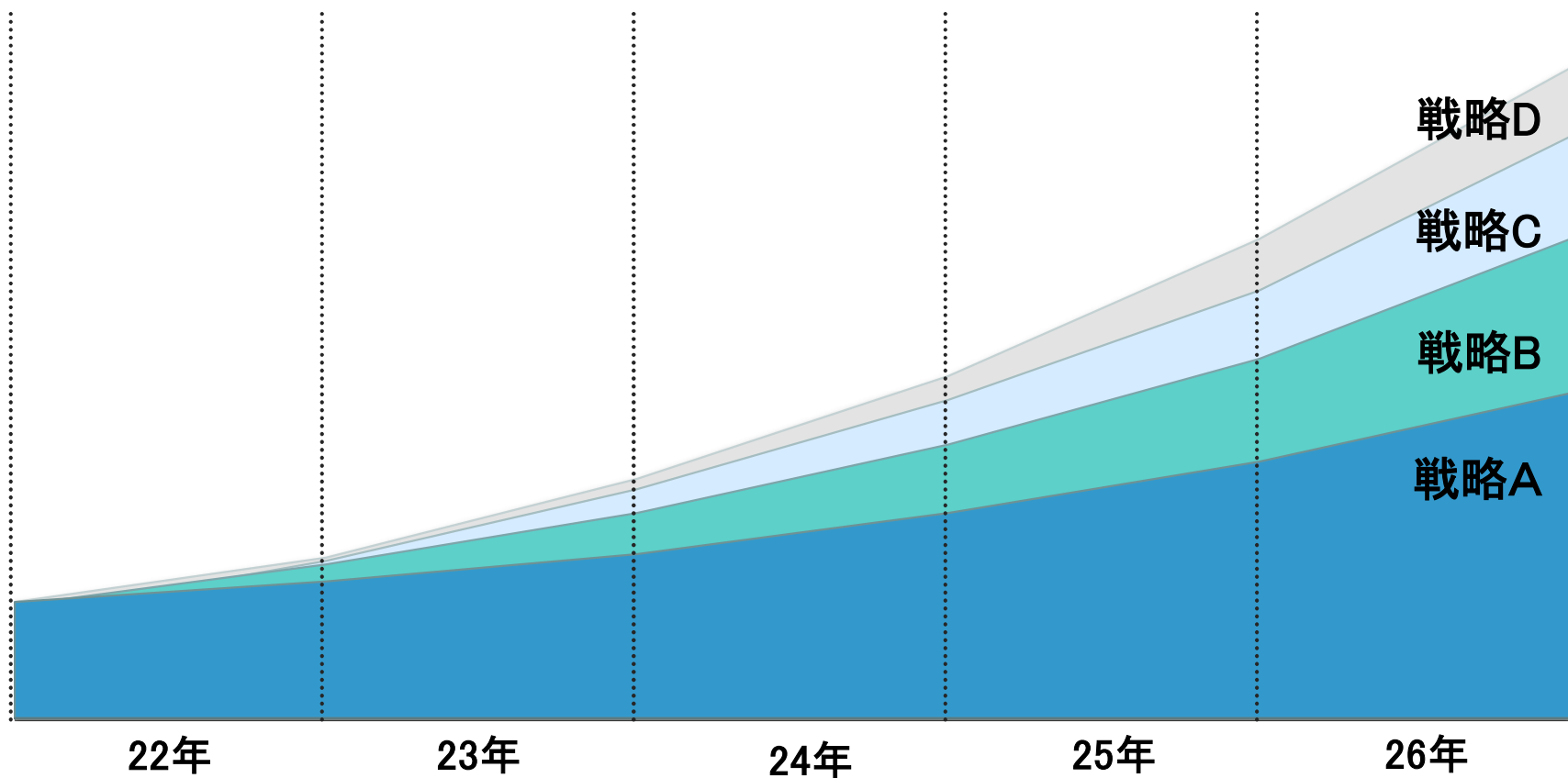
■ 費用全体で減少している主な要因は、外注費が▲29百万円、その他が▲17百万円、人件費が▲9百万円減少していることによる

## 2. 成長戦略

# 売上成長戦略

戦略A	BtoB	メイン事業	“働き方改革 & 健康経営”の新規顧客獲得を加速
戦略B	BtoB	メイン事業	自社オンプレユーザー90万ライセンスをクラウド化
戦略C	BtoB	新規事業	クラウドフロント／プライベートクラウド
戦略D	BtoE BtoC	新規事業	35万ユーザーアカウントのマネタイズ収益とAI、電子カルテ、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

売上高



# 戦略A・B HRM事業(働き方改革&健康経営)

■企業の働き方改革と健康経営を実現するHRMオールインワンソリューション  
 従業員の労働生産性とワークエンゲージの向上が企業の成長を加速



既存のお客様・パートナーとの信頼関係維持

直販戦略

新規顧客開拓

パートナー戦略

認定制度

直接販売を強化し、きめ細やかなフォローアップや新製品・サービスのご提案と製品開発を推進

従来のパートナー戦略に加え、全国47都道府県のSIerを纏める新パートナー戦略を推進





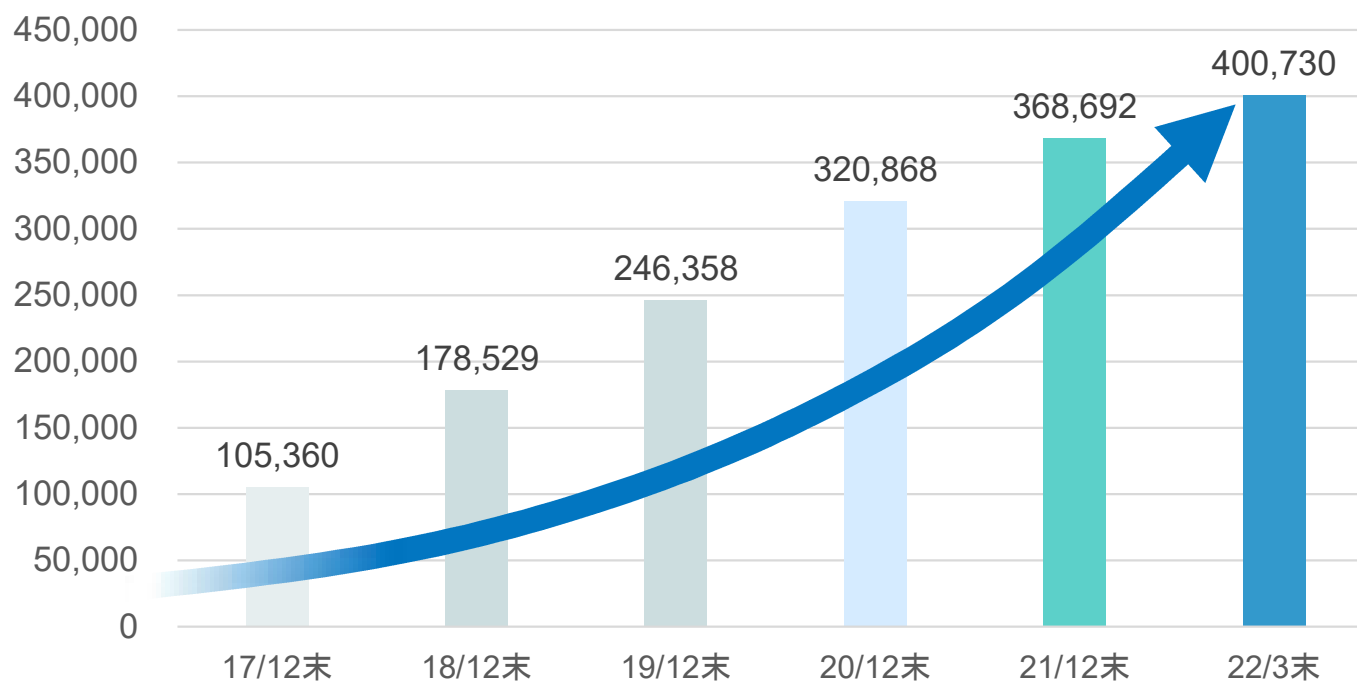
# 戦略A 新規顧客の販売拡大(働き方改革 & 健康経営)



■ 新規顧客の獲得でクラウドライセンス売上を引き続き増加させることによりクラウド事業の売上増

■ オンプレミス形態ビジネスは継続

## クラウド形態での契約ライセンス数



**34.6%**  
年平均成長率  
(18/3-22/3)

- 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のうち、およそ8割となる約90万ライセンスをクラウドサービスへ移管

オンプレ

ユーザーライセンス**118万**

(2022年3月末実績)

およそ8割をクラウド化※

※現状の顧客ニーズを基に想定

- 勤次郎Enterpriseのオンプレミス118万ユーザーライセンスのうち、約90万ライセンスをクラウドサービスへ移管する際に、クロスセルにより、ARPUを増加

約90万ライセンス

1ライセンス=500円 ※

× 12カ月 = 約54億円

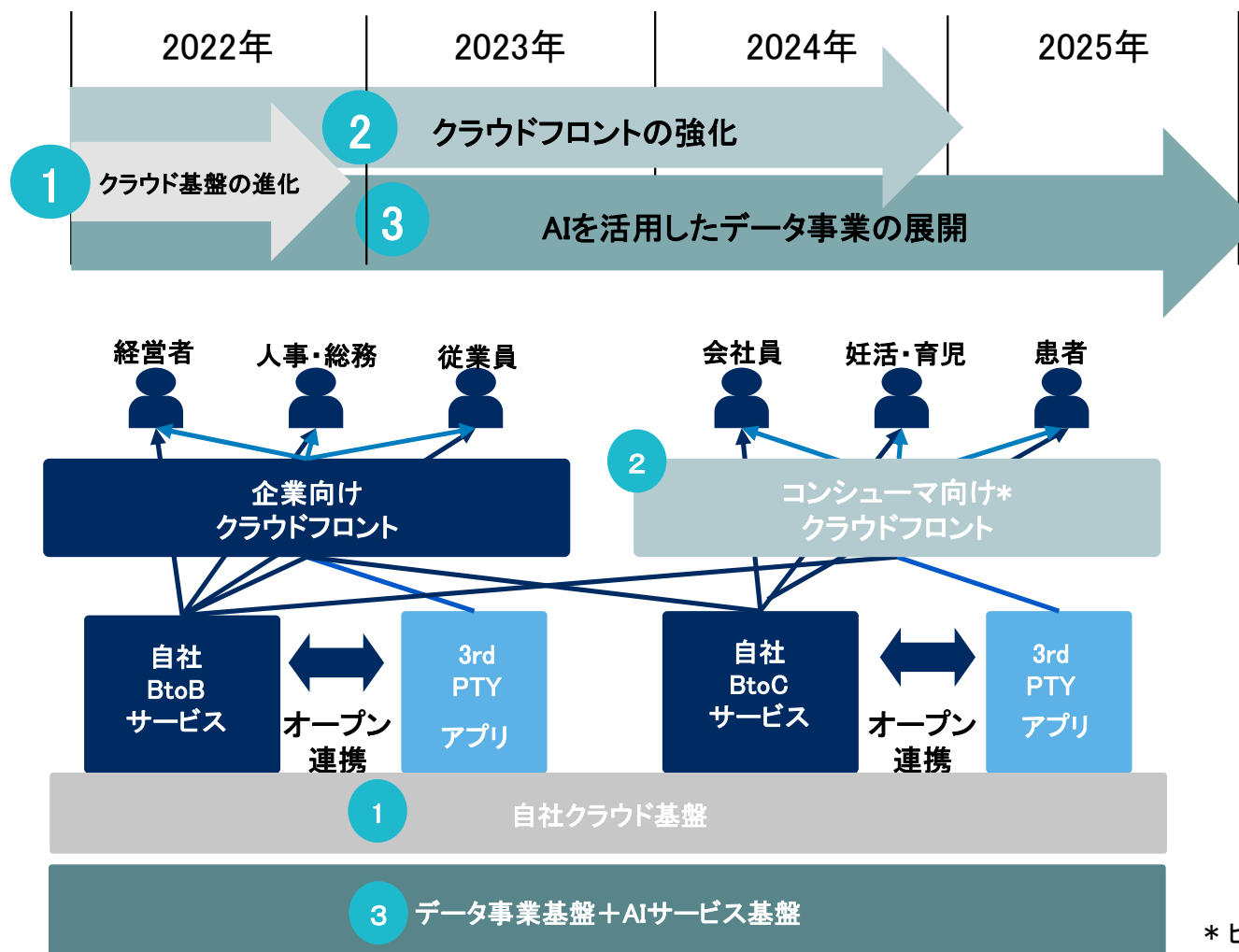
※ライセンス当たりの単価(ARPU)を現状約350円からヘルス×ライフ、ヘルス×ライフPro、労務コストマネジメント、AI等サブシステムの利用を促しライセンス当たり500円以上に高める。



コアアプリに集まるデータを元にクラウドならではのサービスメニューを追加することで利用者様との接点を拡大し、データ分析やAI予測を通して新しいサービスを提供するとともに、連携機能の充実によりビジネスプレーヤーの方々にとっても魅力的なプラットフォームへと進化させてまいります。

# 戦略C クラウドフロント戦略

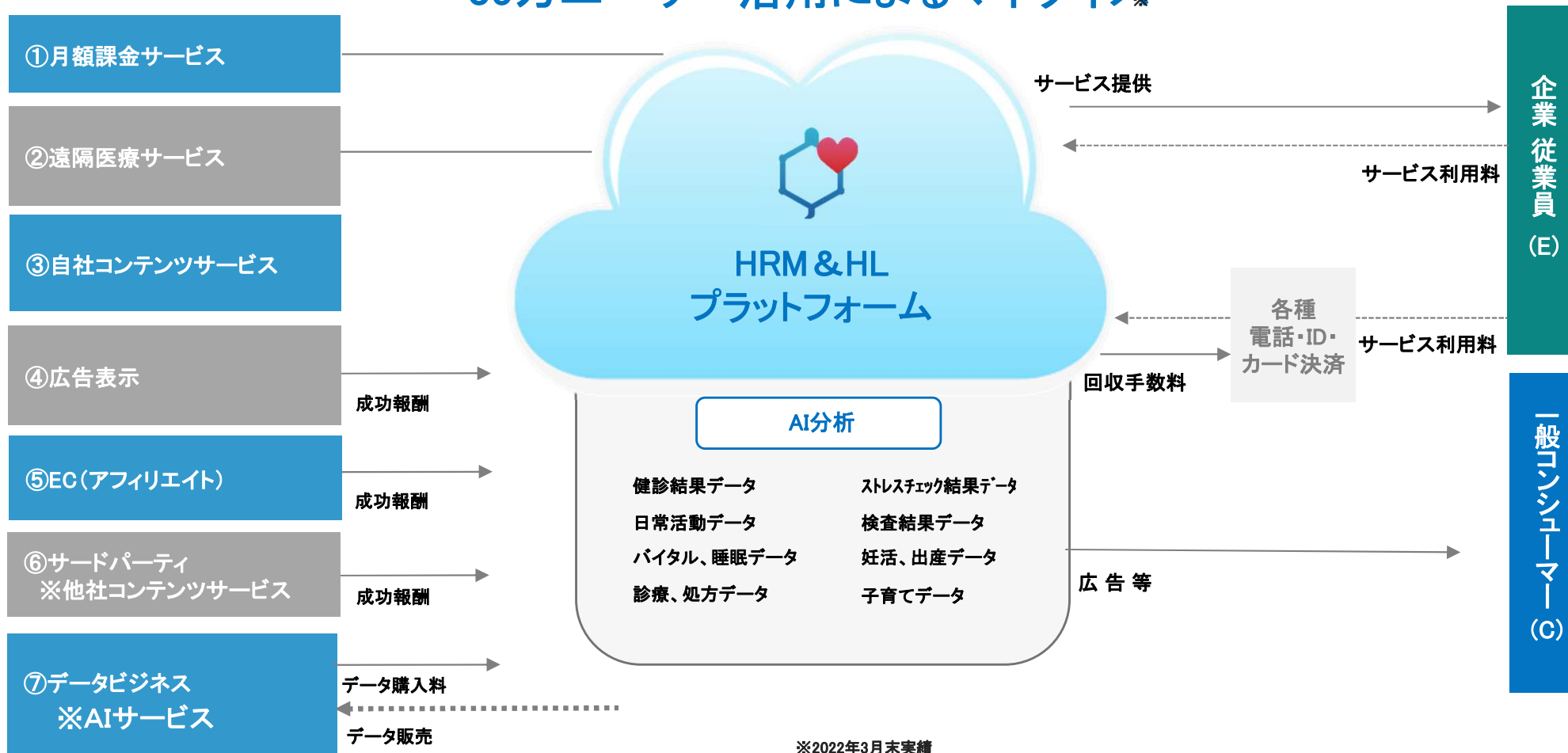
- 1 クラウド基盤の進化 …… クラウド資産領域の柔軟活用 プライベート(個別顧客専用)クラウド拡販
- 2 クラウドフロントの強化 …… 弊社アプリと他のアプリの統合認証の仕組みを提供 ※統合認証:ユーザー認証の統合
- 3 データ事業・AIサービス事業の展開 …… 働き方・健診・ストレス・生活情報を活用したAIサービスを強化



\* ビジネスパートナー向けを含む

## 「HRM&HL」(BtoBto E・Bto C マネタイズシステム図)

コンシューマ登録  
35万ユーザー活用によるマネタイズ\*

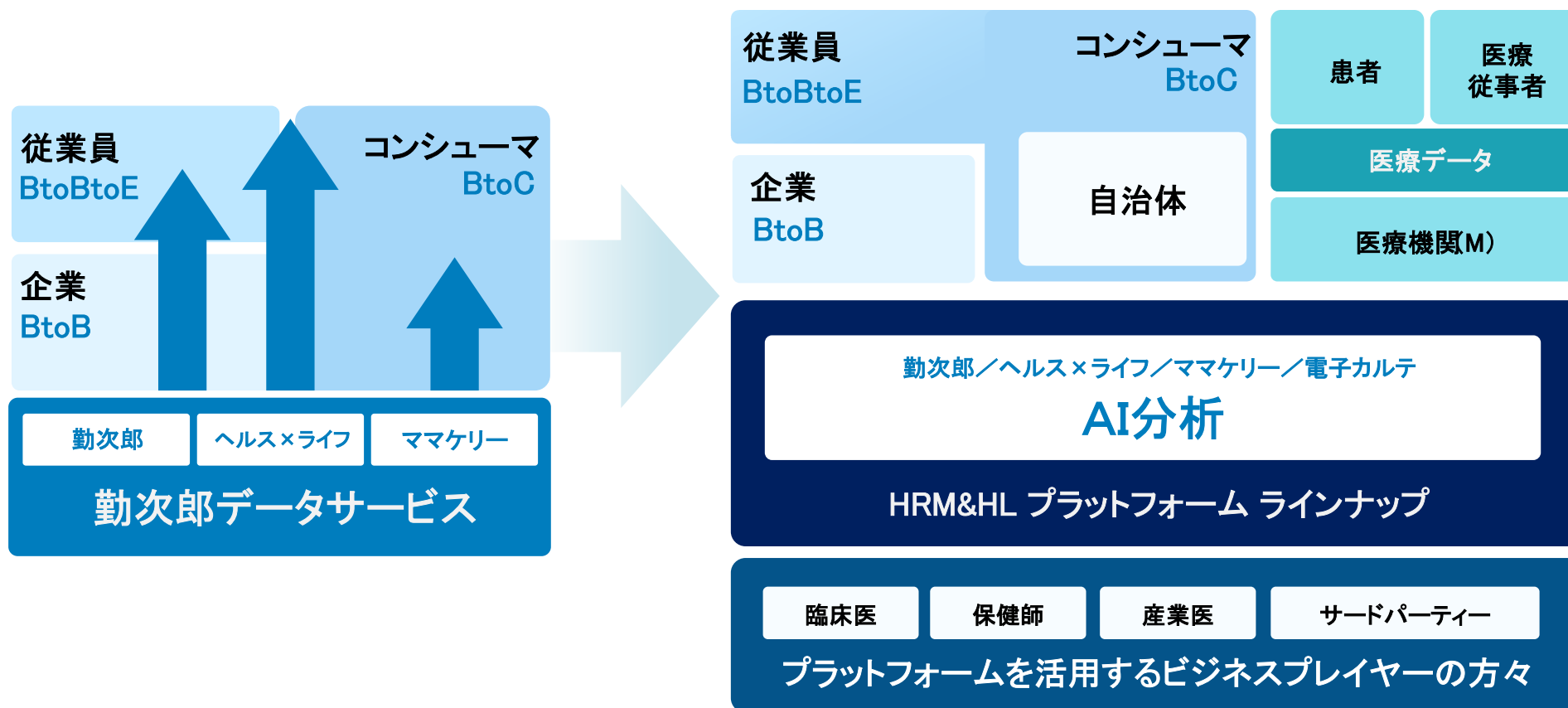


※2022年3月末実績

※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。

# 戦略D プラットフォームビジネスの進化

- 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



### 3. Appendix(添付資料)



## 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

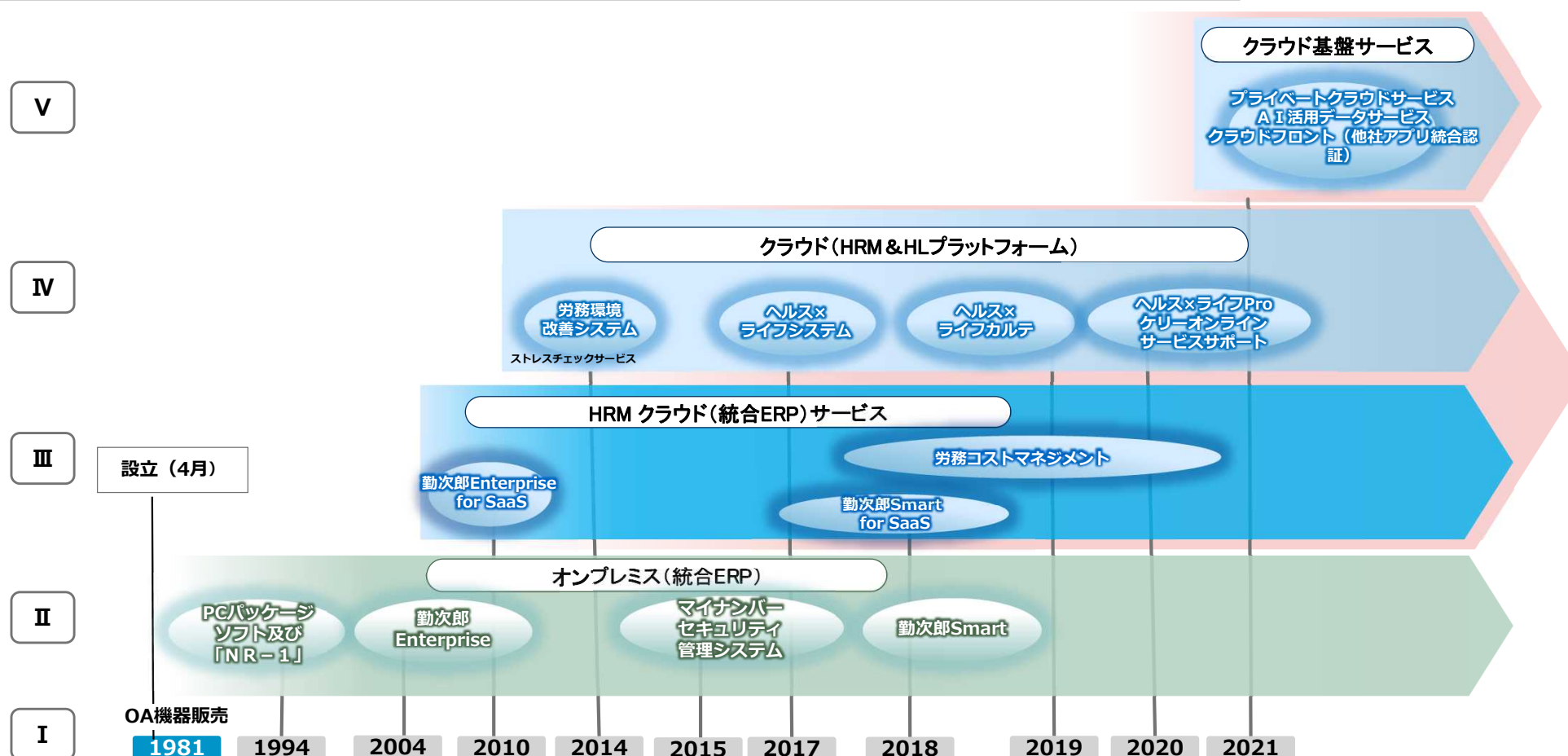
## ビジネスモデル

**B to B    B to B to E    B to C**

HRM : Human Resource Management: 人的資源管理、企業の経営戦略、事業戦略実現のための人材の調達、配置、開発及び人事管理制度などを中長期的視点から戦略的に行うこと  
HL : ヘルスライフ  
B to E: 企業(Business)と従業員(Employee)間の取引

## オンプレミス事業からクラウド事業へ

### 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。

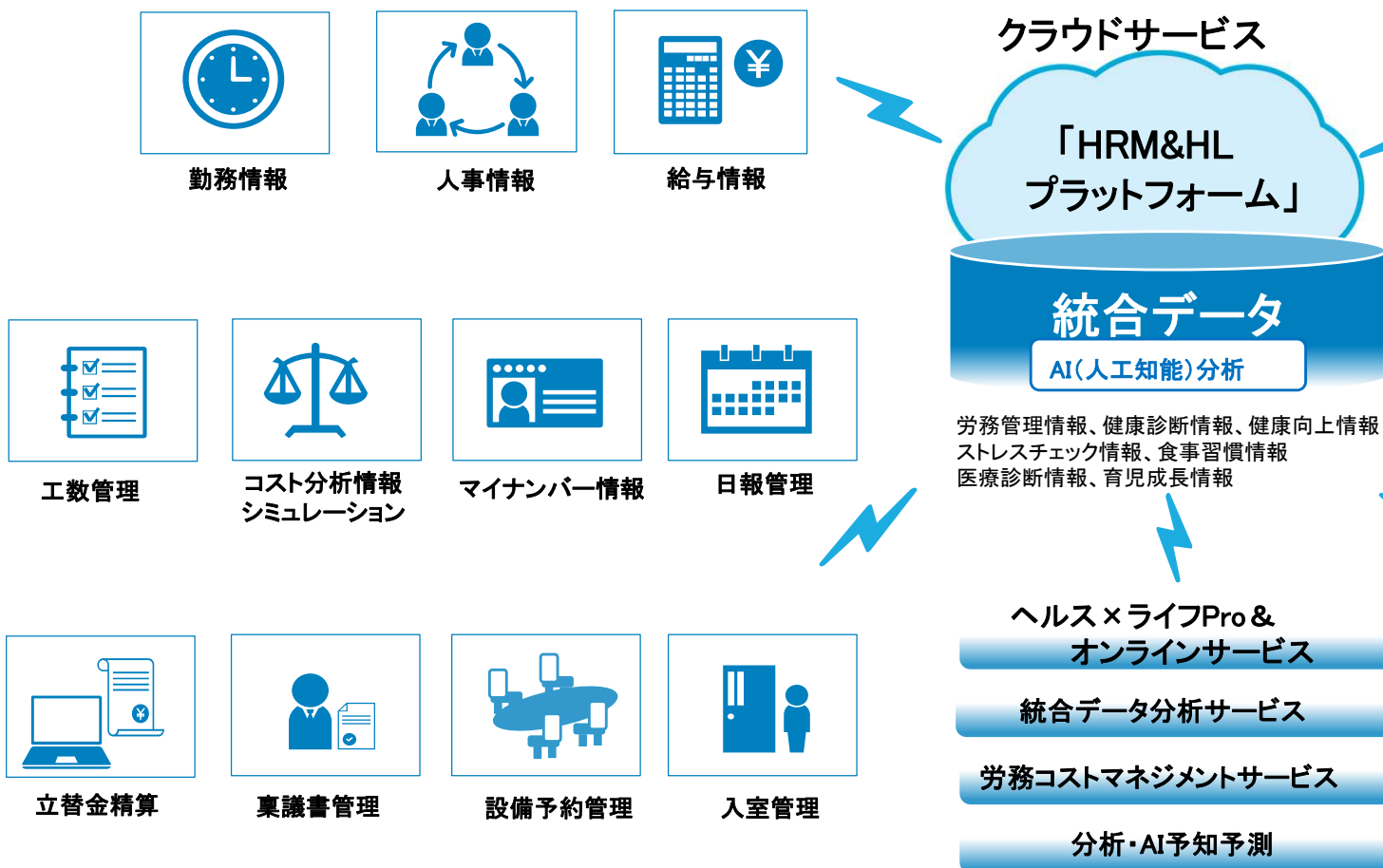
# 「HRM&HLプラットフォーム」サービス

- 「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

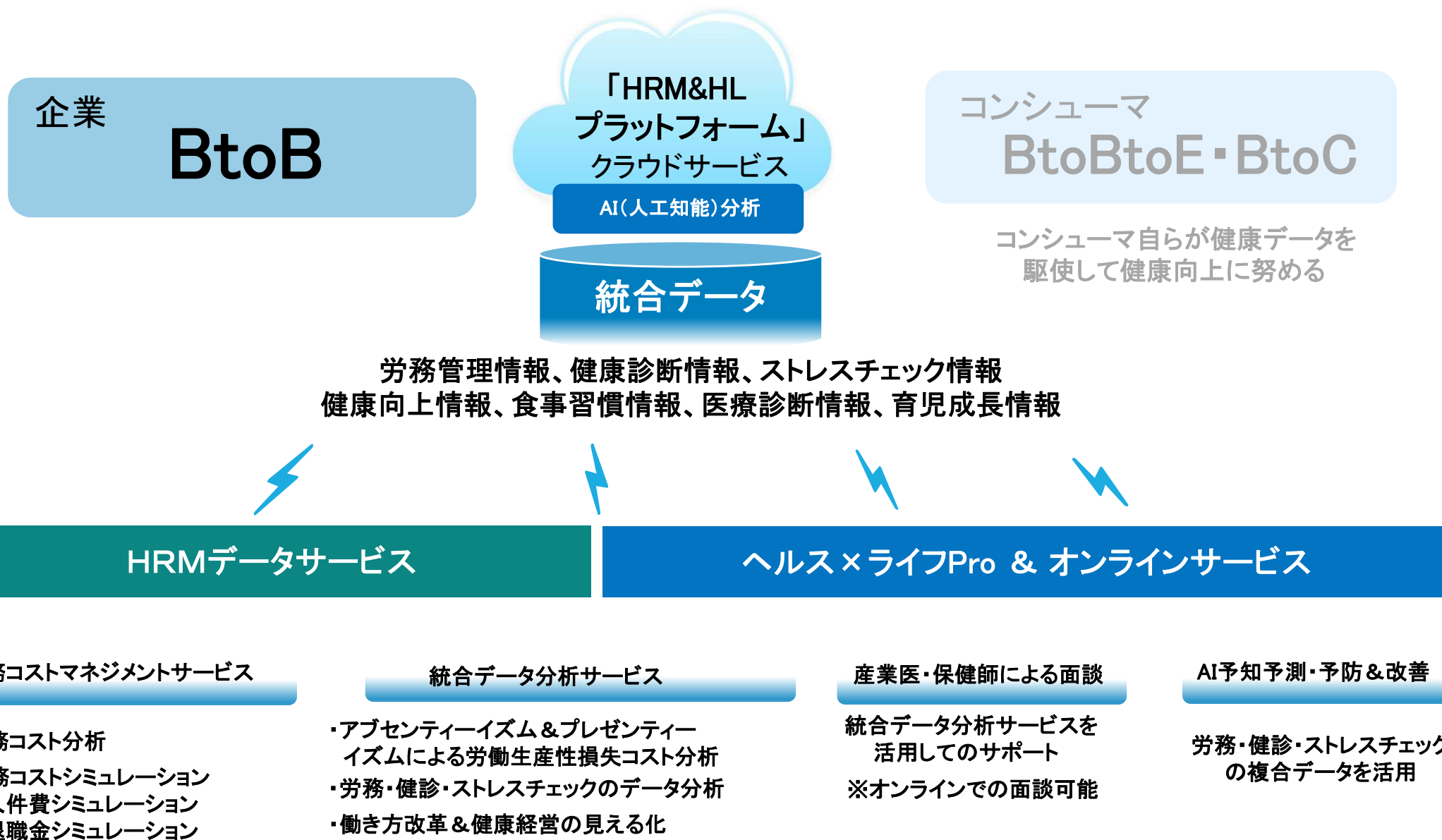
## 健康管理データ

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 BtoBtoE・BtoC



コンシューマ登録: 35万ユーザーアカウント  
(2022年3月末実績)

→ 100万ユーザーアカウントへ



活動データ  
歩数・睡眠  
栄養など

測定データ  
血圧血糖  
など



コンシューマ(従業員、住民、家族)活用

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



AI(人工知能)分析

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、健診、  
ストレスチェック、生活データを  
使った予知予防



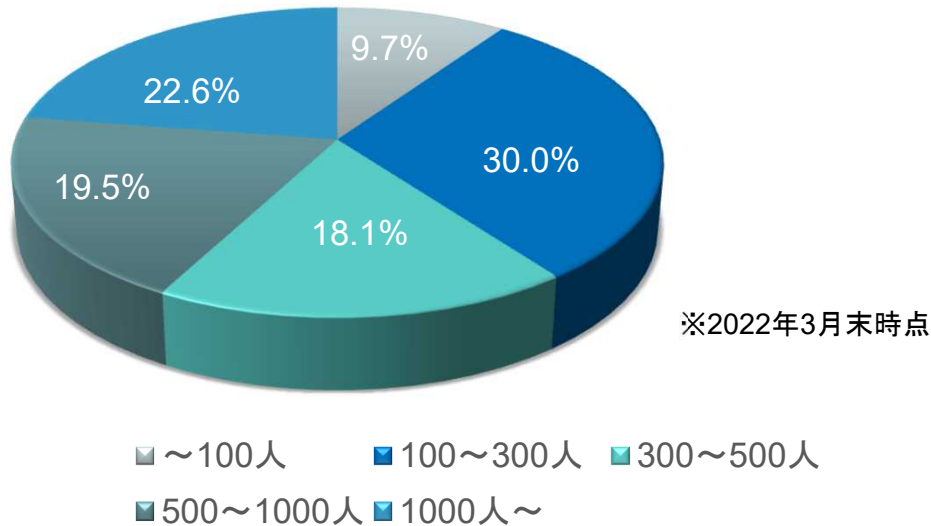
健康情報データバンクカード

健康向上コンテンツ  
サードパーティ連携

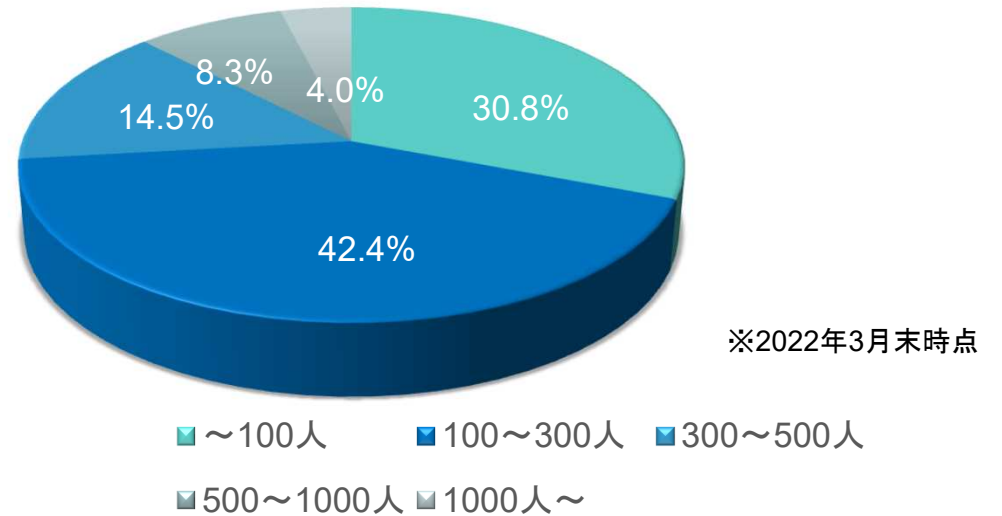
自社  
コンテンツサービス

# 勤次郎Enterprise導入実績構成 規模別・業種別状況

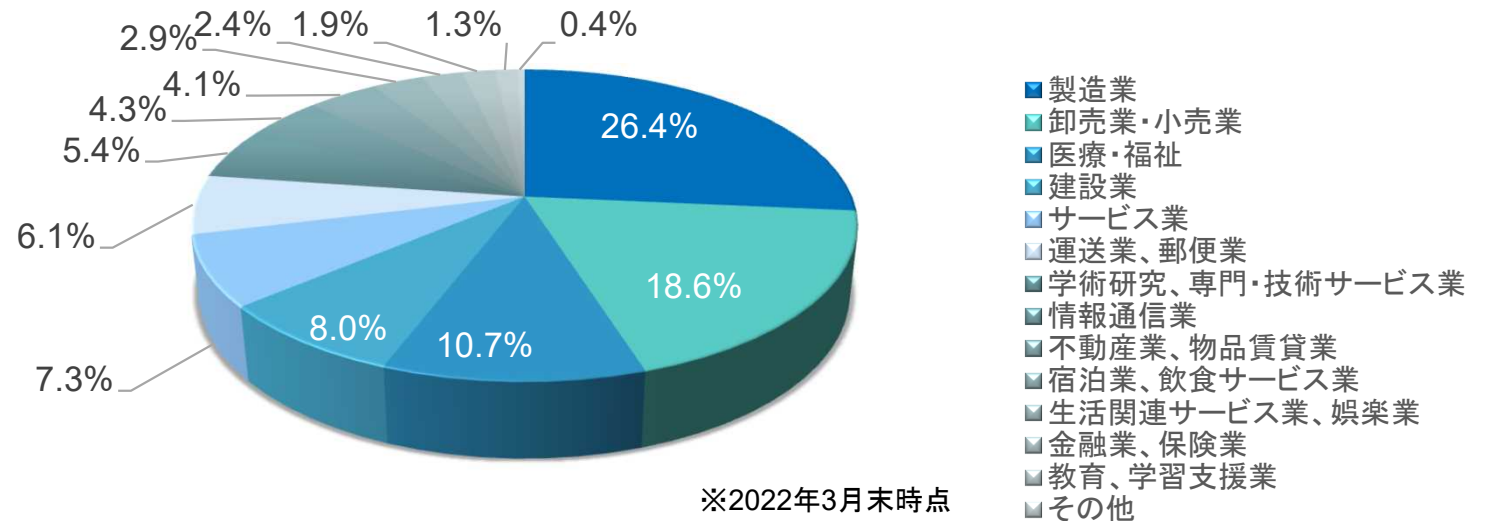
- 従業員規模別の導入構成(オンプレミス) ※118万ユーザー  
中堅・大企業が中心



- 従業員規模別の導入構成(クラウド) ※36万ユーザー



- 顧客の業種別比率  
※多種多様の企業に導入



## 当社製品 勤次郎・ヘルス×ライフを活用することで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・違法行為が起りにくい労働環境

## 5年連続「健康経営優良法人 2022 ホワイト 500」に認定

～「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。





# 働き方改革と健康経営の取り組み (HRM&HL プラットフォーム活用)



取り組み項目	取り組み内容
健康改善	<ul style="list-style-type: none"> <li>・健康診断・ストレスチェック受診 【受診率】 100%</li> <li>・産業医、保険師による面談実施             <ul style="list-style-type: none"> <li>【産業医面談】 オンライン面談:10回 対面面談: 2回</li> <li>【保健師面談】 オンライン面談:4回 対面面談:11回</li> </ul> </li> <li>・糖尿病有所見率の改善 改善率27%(前年比)</li> <li>・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</li> <li>・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】</li> <li>・ウェアラブル端末配布(平均歩数191%増加)</li> <li>・コロナPCR検査(一般ワクチン接種管理、体温管理)</li> <li>・インフルエンザ、健康診断オプション代費用補助</li> <li>・毎朝のラジオ体操実施継続</li> <li>・食生活改善、リテラシー向上(ドリンク配布)</li> <li>・喫煙者に対して、禁煙サポートプログラムを実施</li> </ul>
働き方改善	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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)</li> <li>・誕生日月の有給休暇取得推進</li> <li>・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)</li> </ul>
研修・啓蒙	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・社内向け保健師通信／健康情報便りの配信 【定期配信:1カ月に1回】</li> <li>・社外向け啓蒙セミナー 26回実施</li> </ul>
社内コミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社内運動部の部活動補助金の支給 【半期で1回】</li> <li>・各部門コミュニケーション活動費の支給 【半期で1回】</li> </ul>

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。