

# 決算説明資料

## 2022年12月期 第3四半期

勤次郎株式会社  
2022年11月10日

1. 2022年12月期 第3四半期実績
2. 成長戦略等

# 2022年12月期第3四半期 ハイライト

## ■主要KPI

クラウドライセンス数

433,573人と前四半期末から15,700人増加  
前年同四半期期間比134.5%

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13.1%

ARPU

勤次郎Enterpriseは351円

クラウド解約率

引き続き低位安定  
解約率0.23%

# 2022年12月期第3四半期 連結決算サマリー

	通期業績予想に対し	前年同期比
売上高	達成率70%	+2%の2,530百万円
営業利益	達成率73%	+48%の295百万円
経常利益	達成率73%	+50%の290百万円
当期純利益	達成率73%	+53%の197百万円

## 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2022年12月期 通期業績予想	2022年12月期 第3四半期実績	達成率 (%)	2021年12月期 第3四半期実績	前年同期比 (%)
売上高	3,620	2,530	70%	2,475	+2%
営業利益	402	295	73%	199	+48%
経常利益	400	290	73%	194	+50%
当期純利益	270	197	73%	129	+53%

# 事業別売上前年同期比

## 売上高

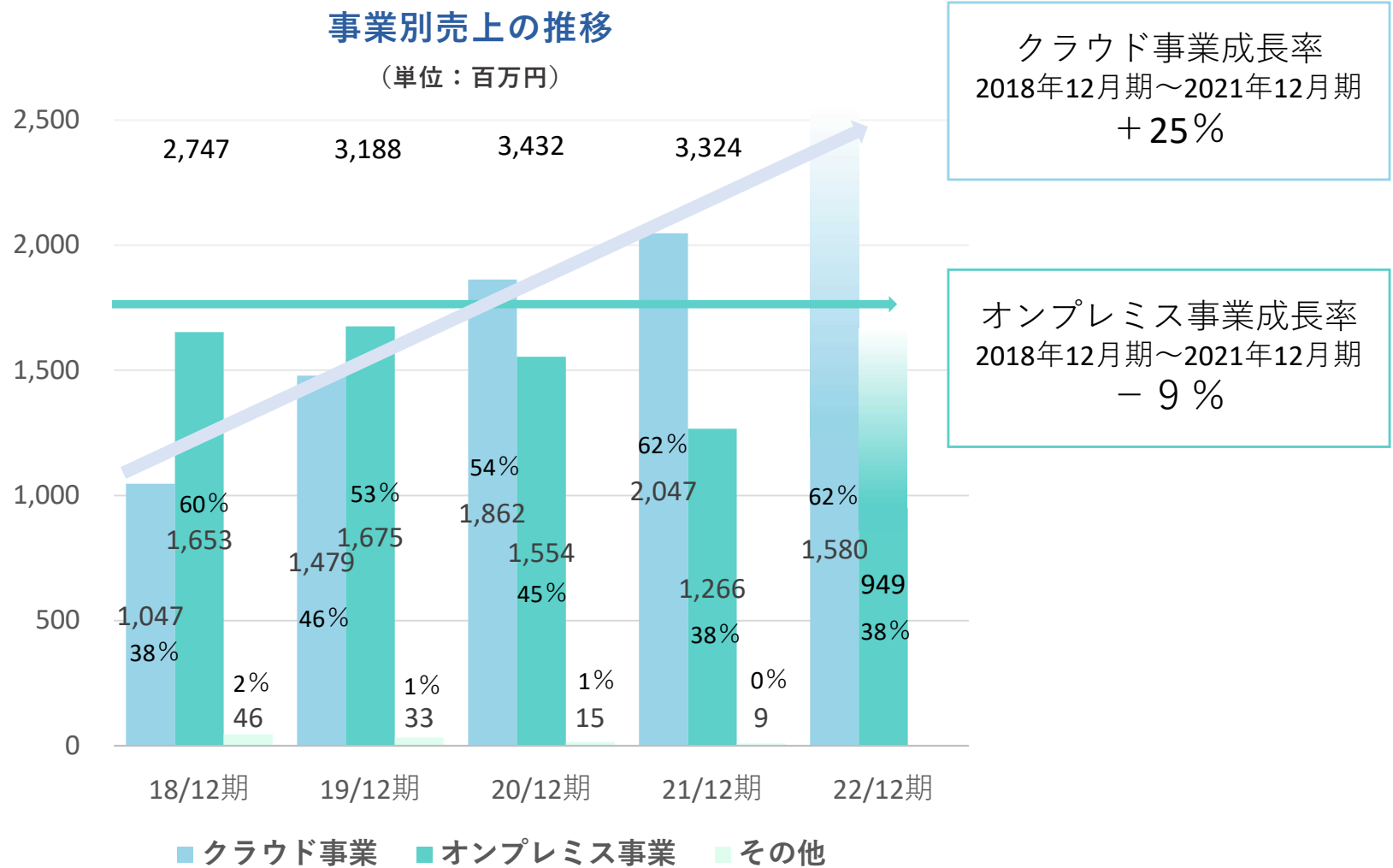
(単位：百万円)

事業区分	売上区分	2021年12月期 第3四半期実績	2022年12月期 第3四半期実績	前年同期比
クラウド事業	クラウド ライセンス	1,084	1,237	+14%
	クラウド コンサルサポート	325	263	▲19%
	上記以外	92	79	▲15%
	クラウド事業計	1,502	1,580	+5%
オンプレミス事業	プレミアム サポート	443	431	▲3%
	ソフトウェア製品	279	309	+11%
	ソフトウェア コンサルサポート	174	141	▲19%
	就業情報端末	68	67	▲1%
	オンプレミス事業計	964	949	▲2%
売上高		2,475	2,530	+2%
リカーリング・レベニュー ※		1,545	1,684	+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。

# 事業別売上の推移

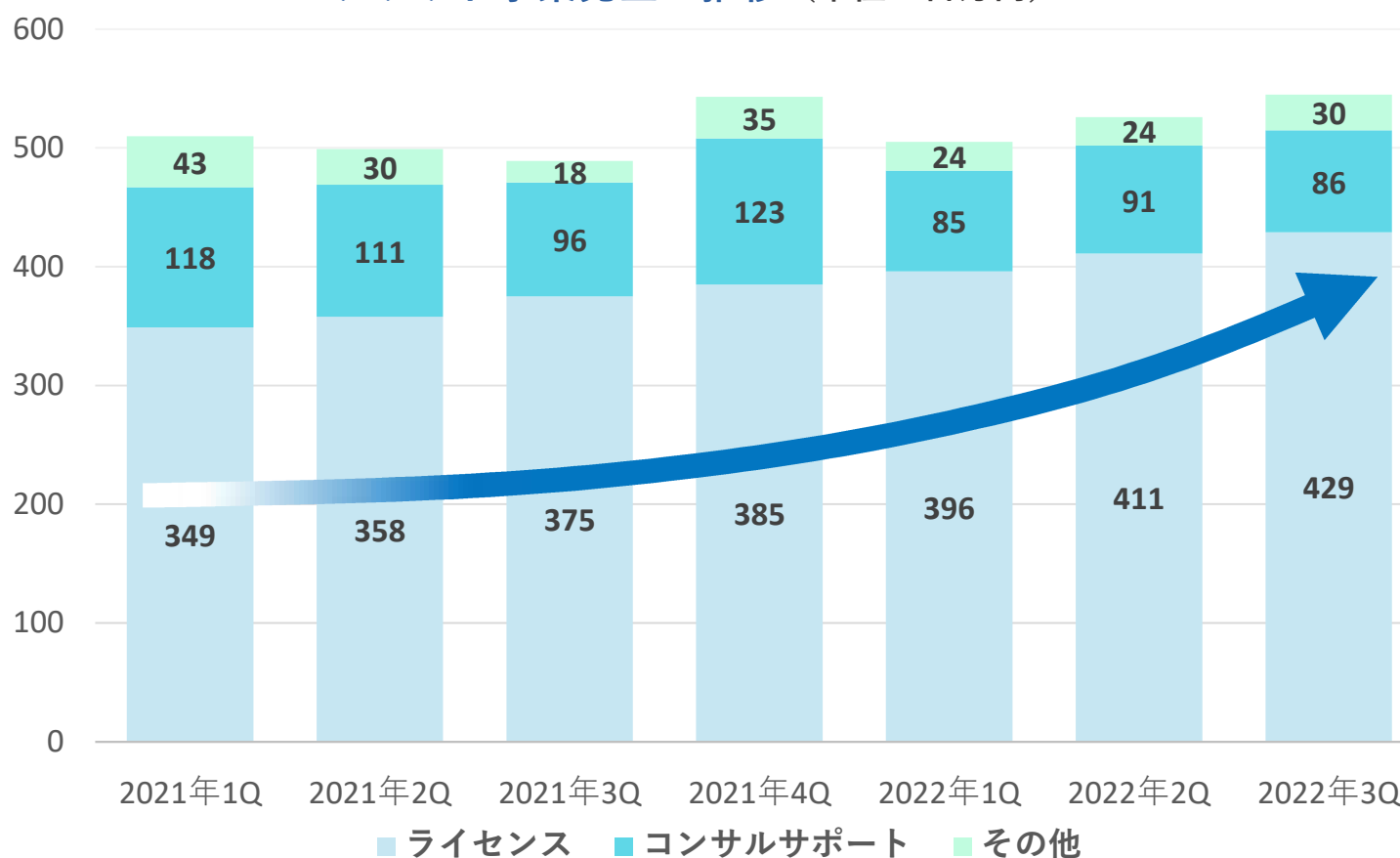
■クラウド事業売上が年々増加してきている。



# 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1,237百万円と増加
- コンサルサポート売上は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件当たりの単価が減少した結果、前年同期比▲19%の263百万円
- その他の売上（就業情報端末等）は前年同期比▲15%の79百万円

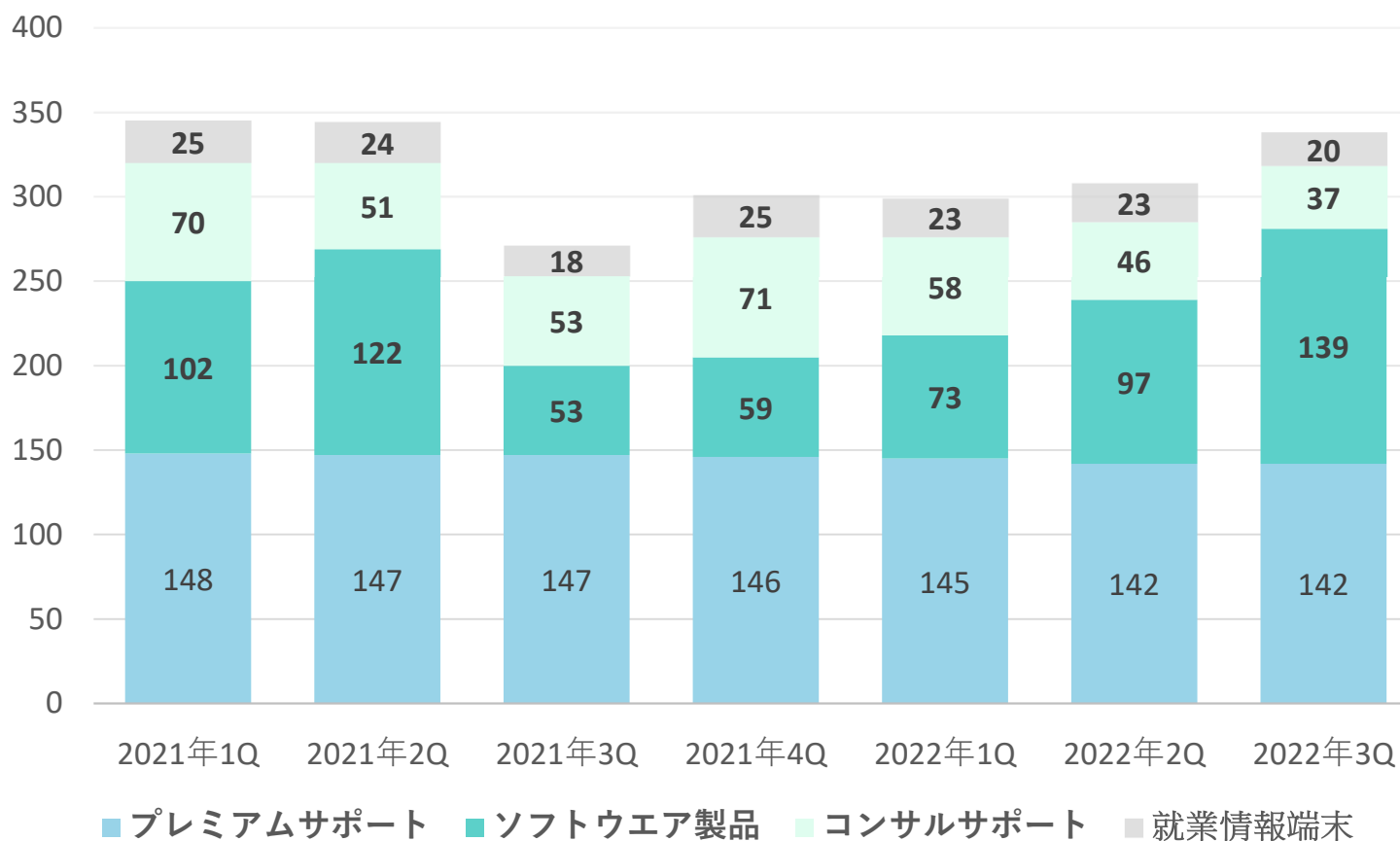
クラウド事業売上の推移（単位：百万円）



# 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▲3%の431百万円
- ソフトウェア製品売上は前年同期比+11%の309百万円
- ソフトウェアコンサルサポート売上は前年同期比▲19%の141百万円  
(クラウドに対する顧客ニーズが大きくなっていることが要因)

オンプレミス事業売上の推移 (単位：百万円)



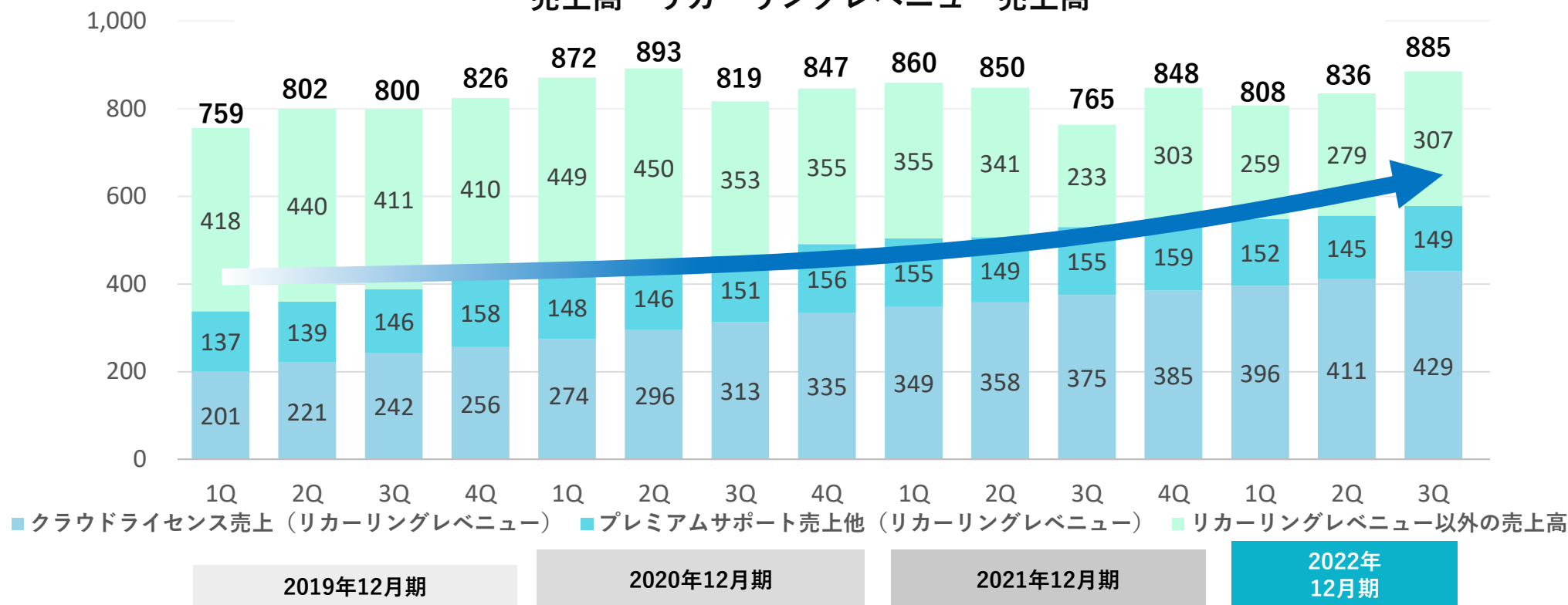


# 売上高：リカーリングレベニュー売上高の四半期推移

■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

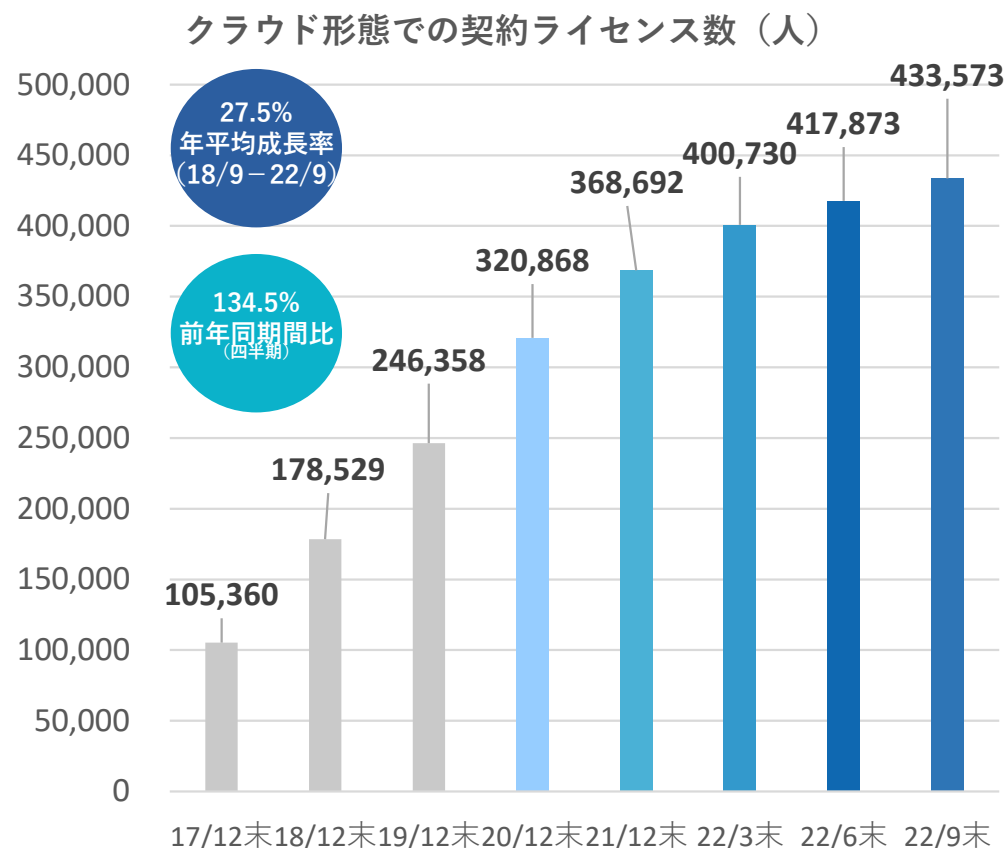
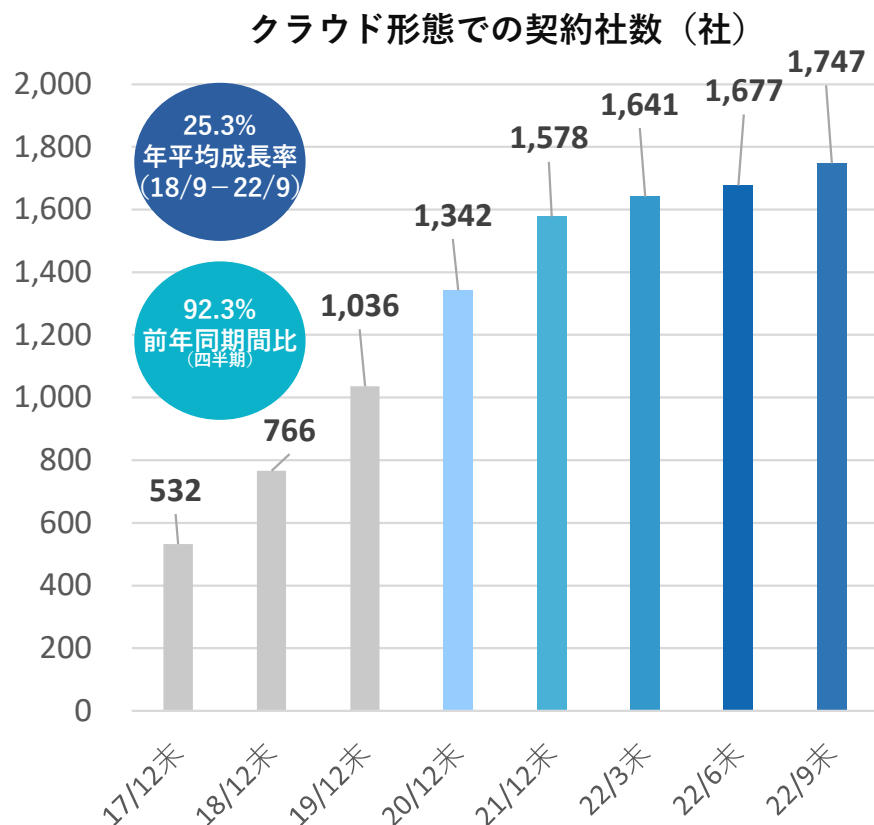
**13.1%**  
リカーリングレベニュー  
年平均成長率  
(20/9 - 22/9)

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

## ■ 契約ライセンス数は年平均成長率27.5%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

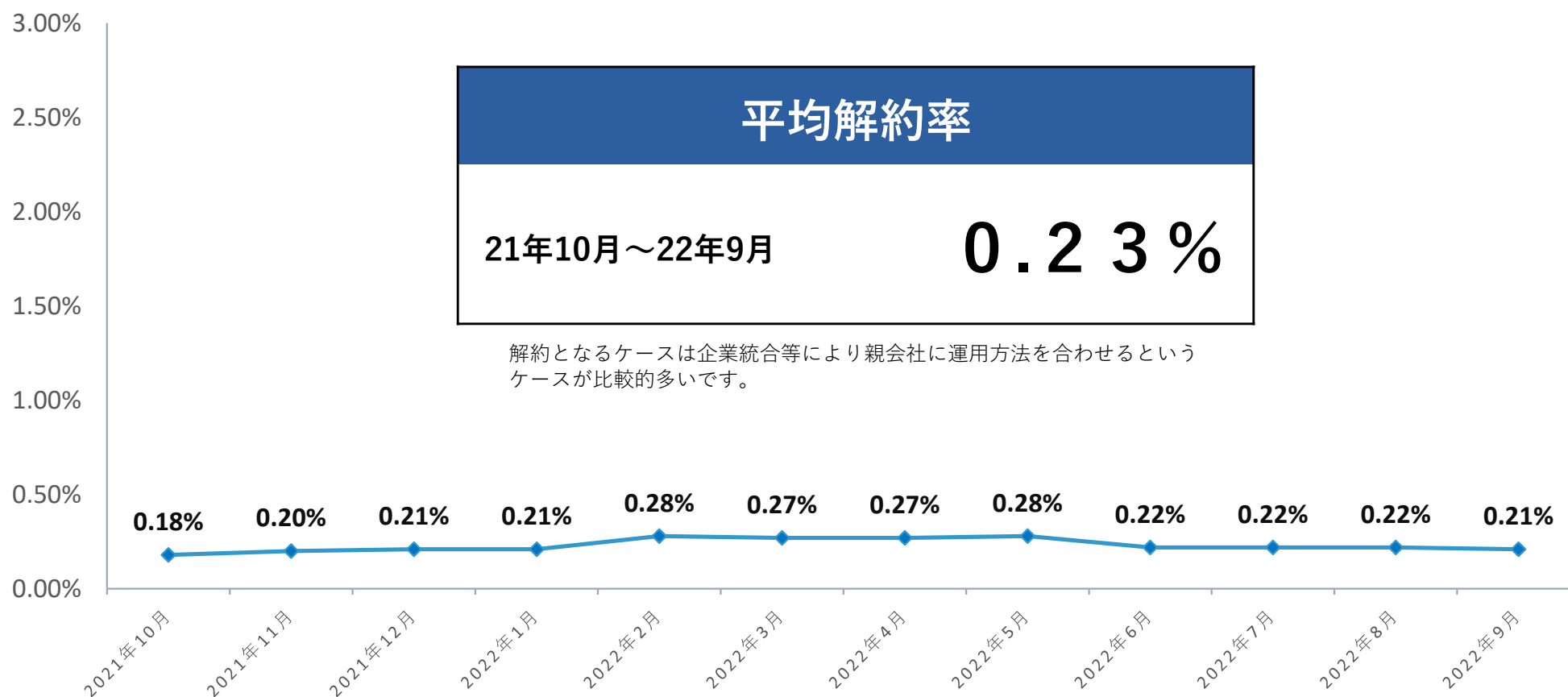
## ARPUの推移

ARPU	2021年3月	2021年6月	2021年9月	2021年12月	2022年3月	2022年6月	2022年9月
Enterprise	351円	350円	349円	351円	353円	353円	351円
Smart	156円	153円	153円	160円	117円	117円	115円

# クラウド解約率

■ クラウド月次平均解約率は0.23%と低位安定

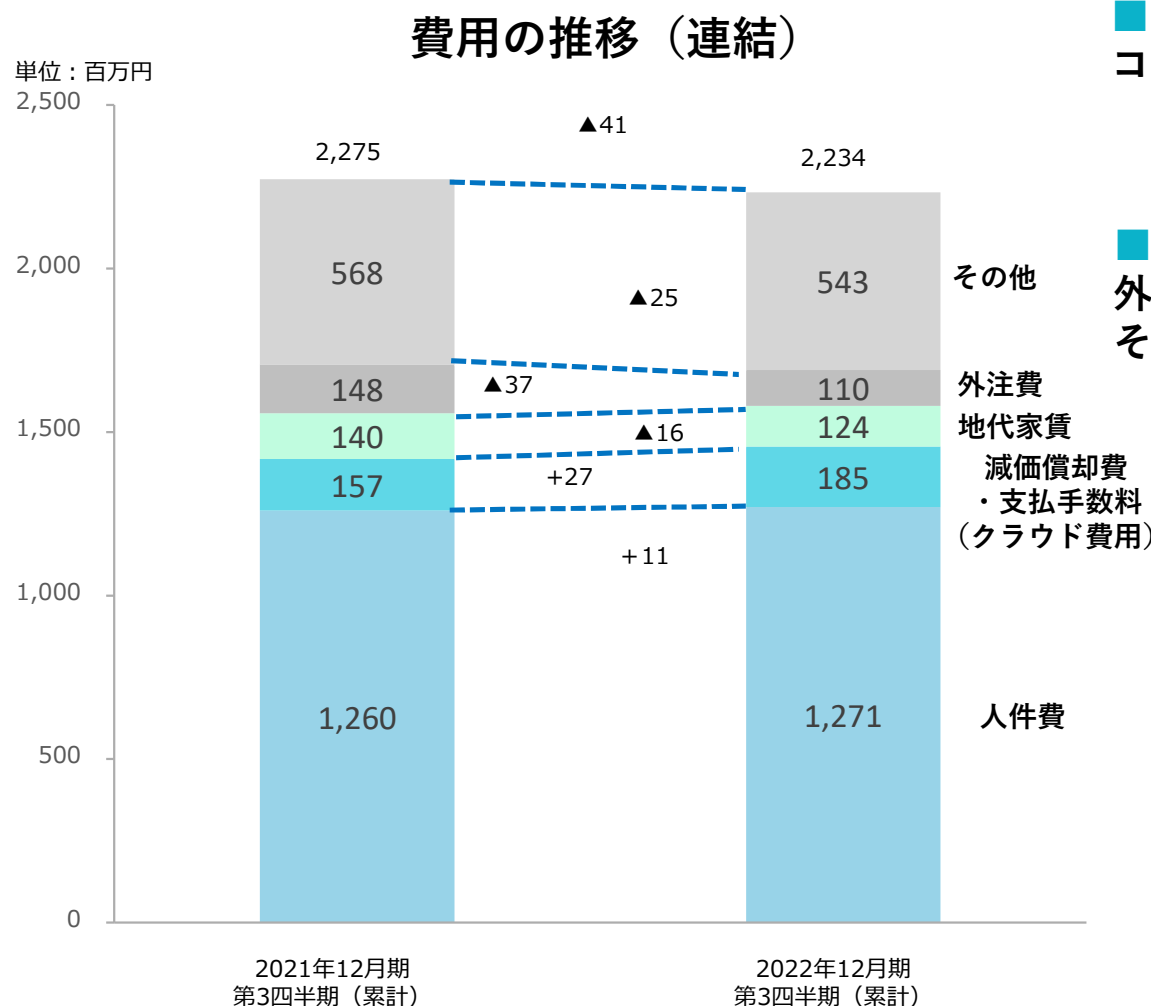
## クラウド解約率 ※1



※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

## 2022年12月期第3四半期（累計）のコスト構造



2021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41百万円減少

費用全体で減少している主な要因は、外注費が▲37百万円、地代家賃が▲16百万円、その他が▲25百万円減少していることによる

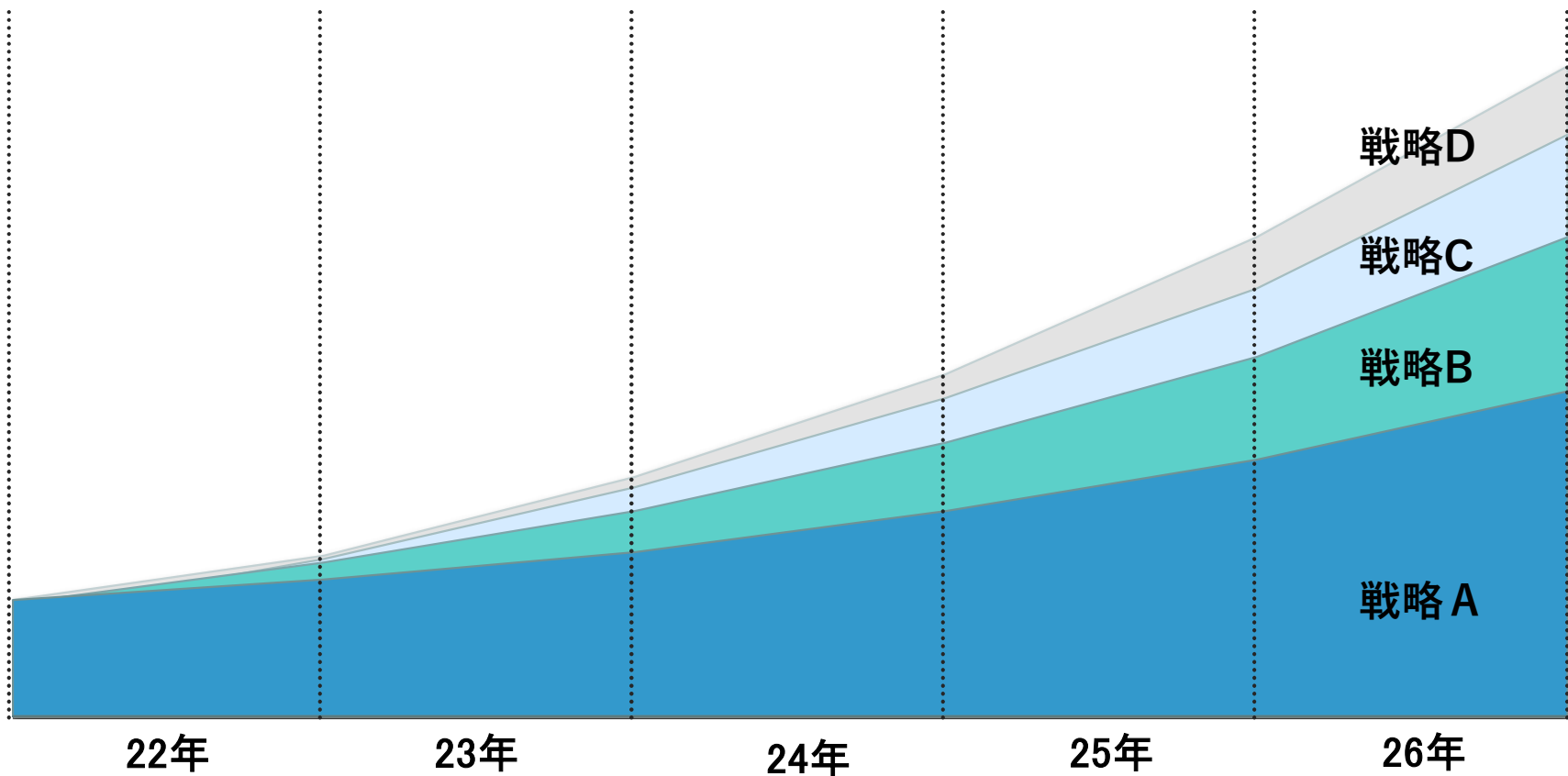
1. 2022年12月期 第3四半期実績

2. 成長戦略等

# 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



# 成長戦略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メントの向上が企業の成長をサポート



# 成長戦略A 新規顧客の獲得方法

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

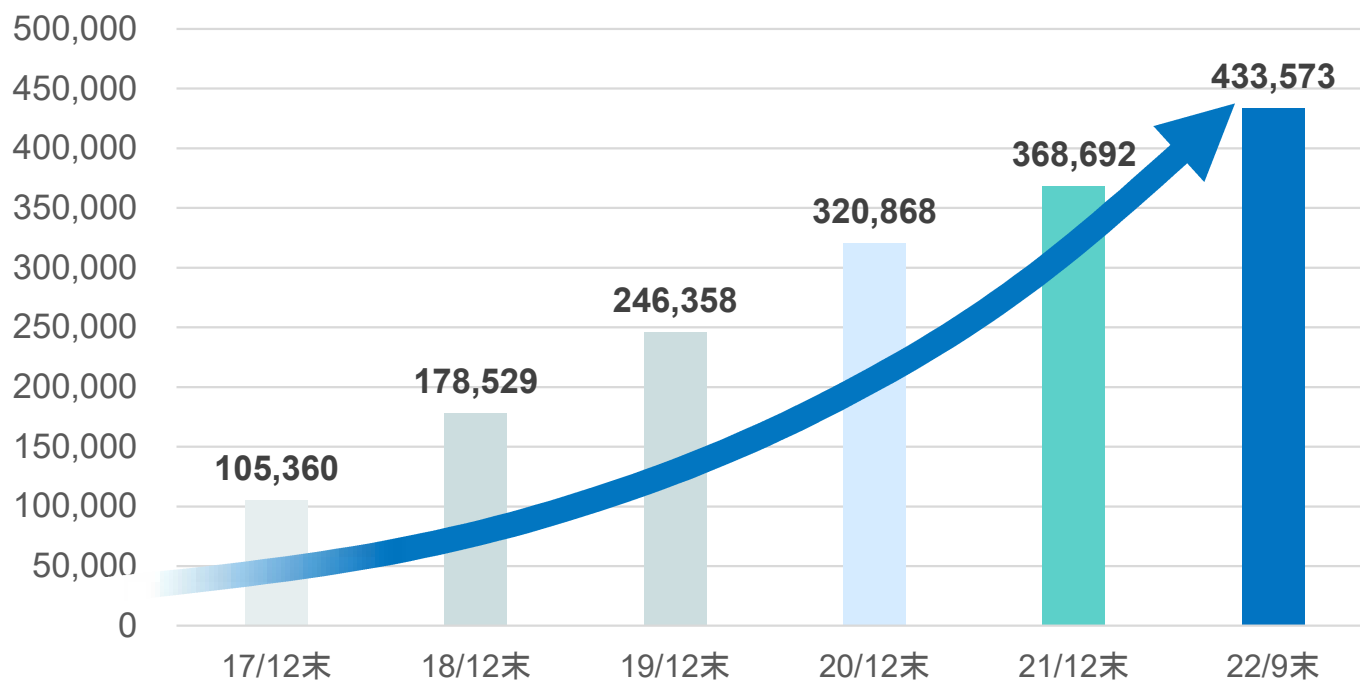




## 成長戦略A 新規顧客の販売拡大（働き方改革 & 健康経営）

- 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



**27.5%**  
年平均成長率  
(18/9 - 22/9)

## 成長戦略B オンプレユーザーのクラウド移管

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



※2022年9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

## 成長戦略B ARPUの増加

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ヵ月 = **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。

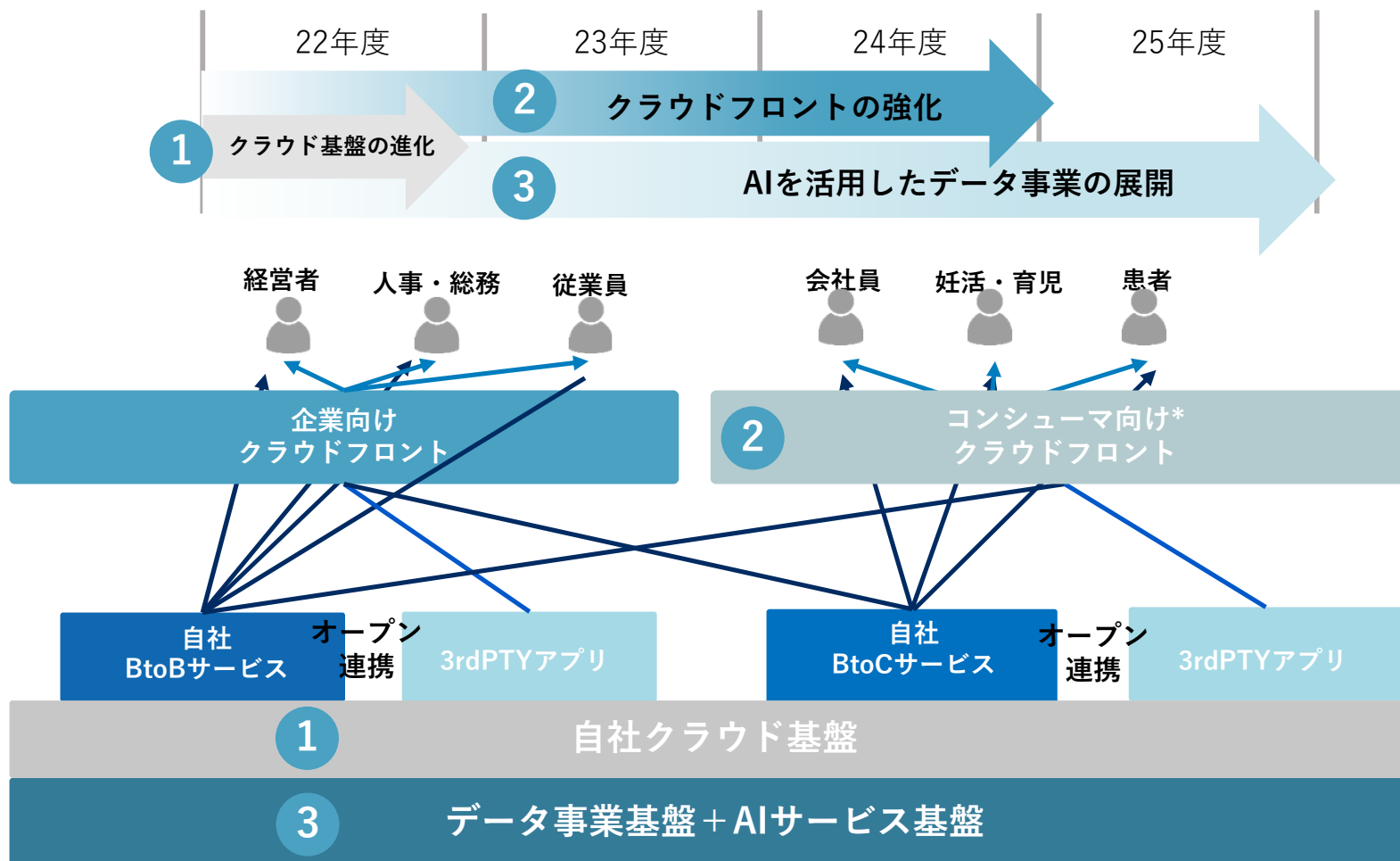
# 成長戦略C 新規事業 クラウドフロント戦略とは



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。

# 成長戦略C 新規事業 クラウドフロント戦略

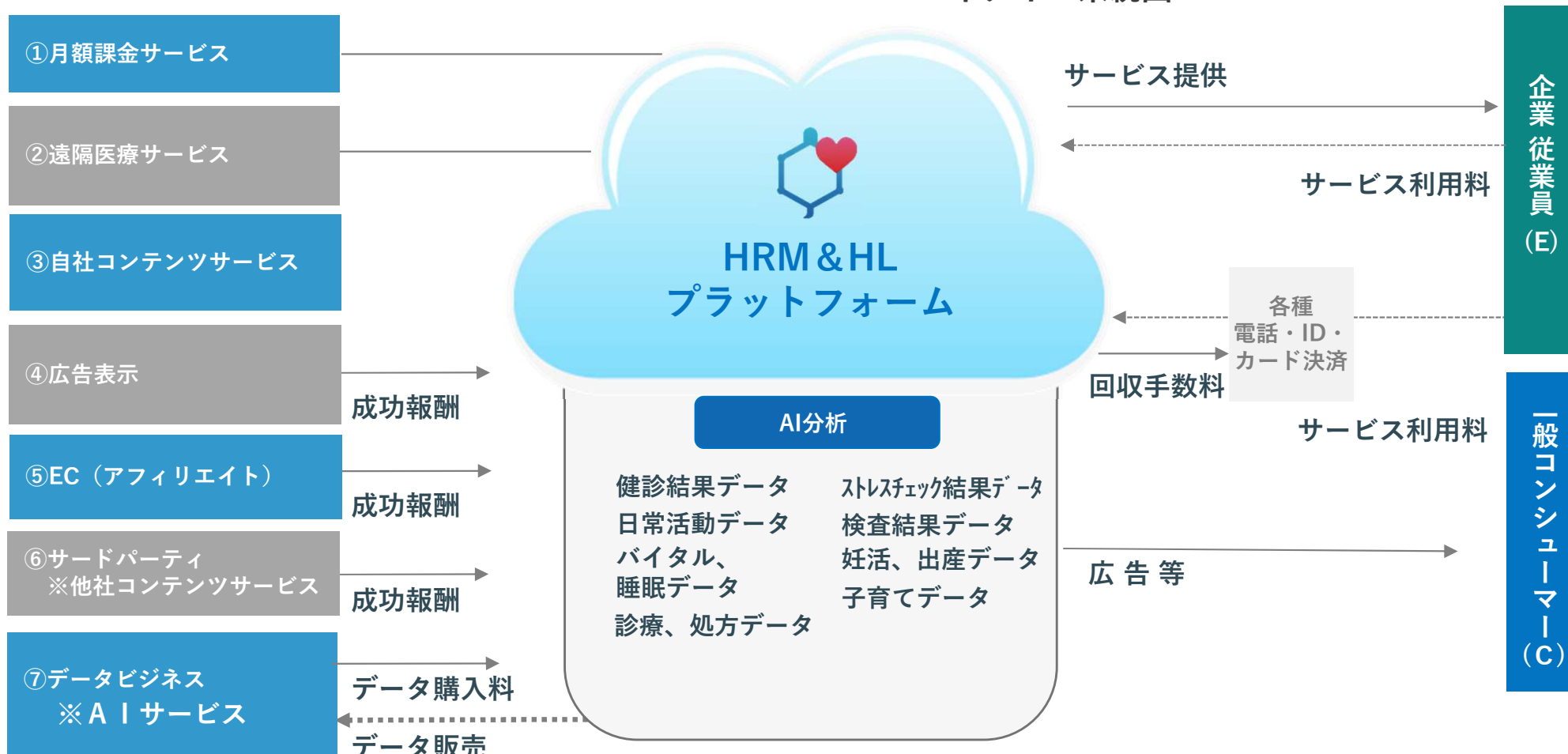
- ① クラウド基盤の進化      クラウド資産領域の柔軟活用 プライベート（個別顧客専用）クラウド拡販
- ② クラウドフロントの強化      弊社アプリと他のアプリの統合認証の仕組みを提供
- ③ データ事業・AIサービス事業の展開      働き方・健診・ストレス・生活情報を活用したAIサービスを強化



# 成長戦略D プラットフォーム活用のコンシューマビジネス

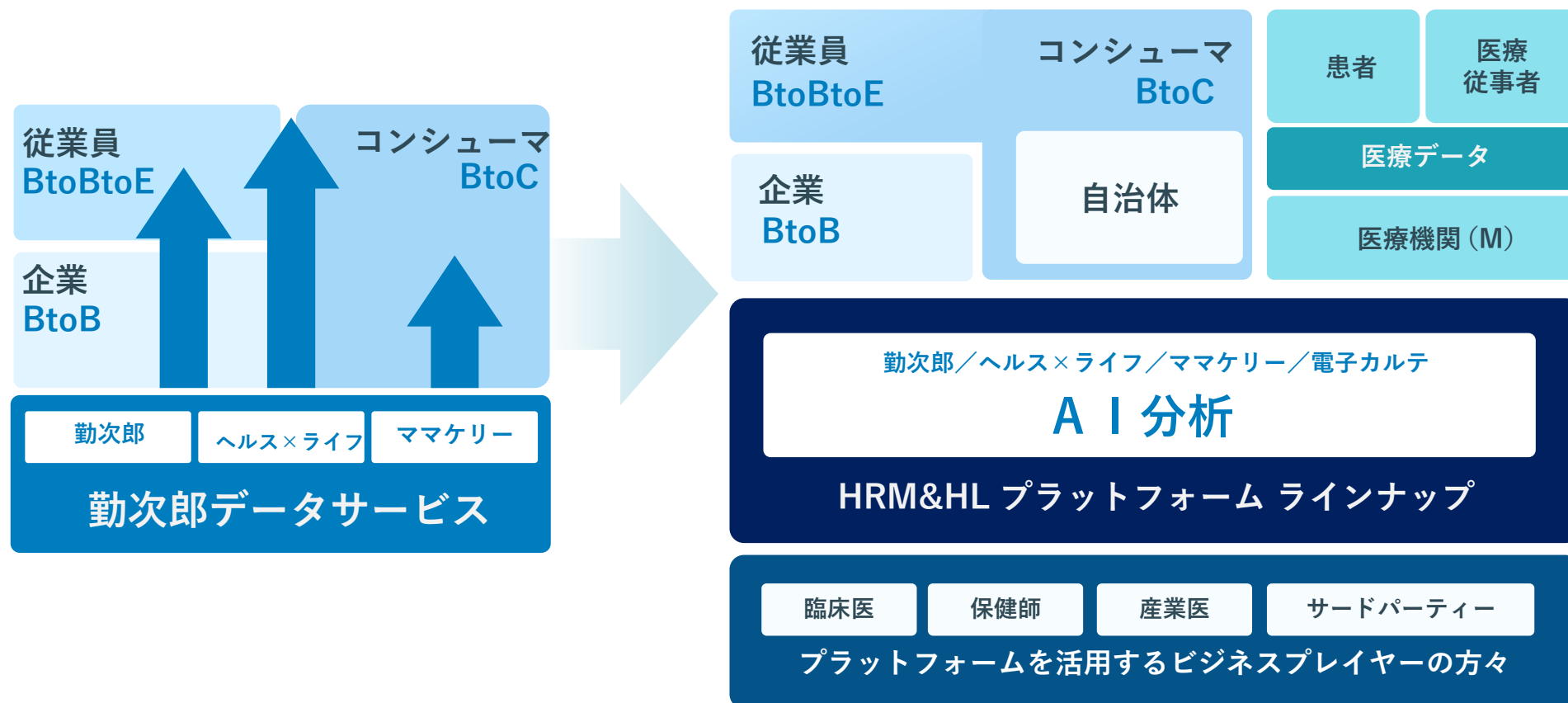
## コンシューマ登録35万ユーザー活用によるマネタイズ

HRM & HL BtoBtoE BtoC マネタイズ系統図



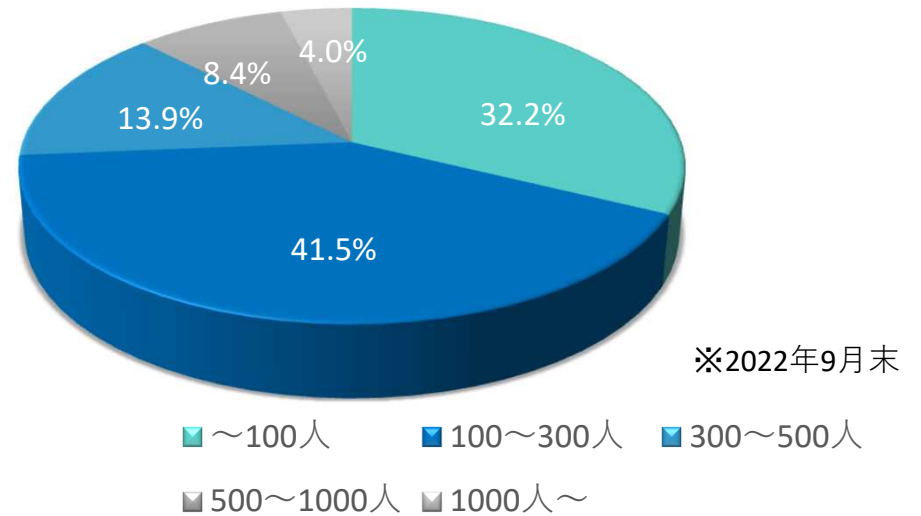
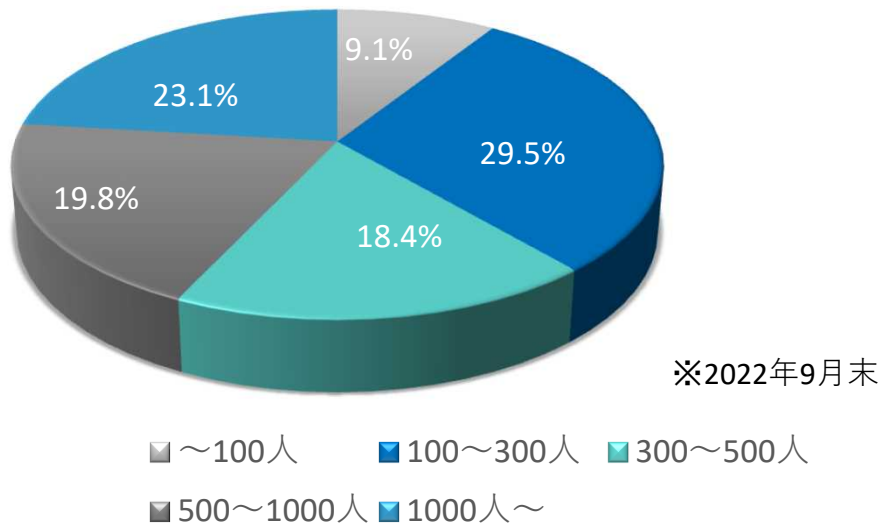
## 成長戦略D プラットフォームビジネスの進化

- ・ HRM&HLプラットフォームによる従業員向サービス（BtoBtoE）拡充と  
 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

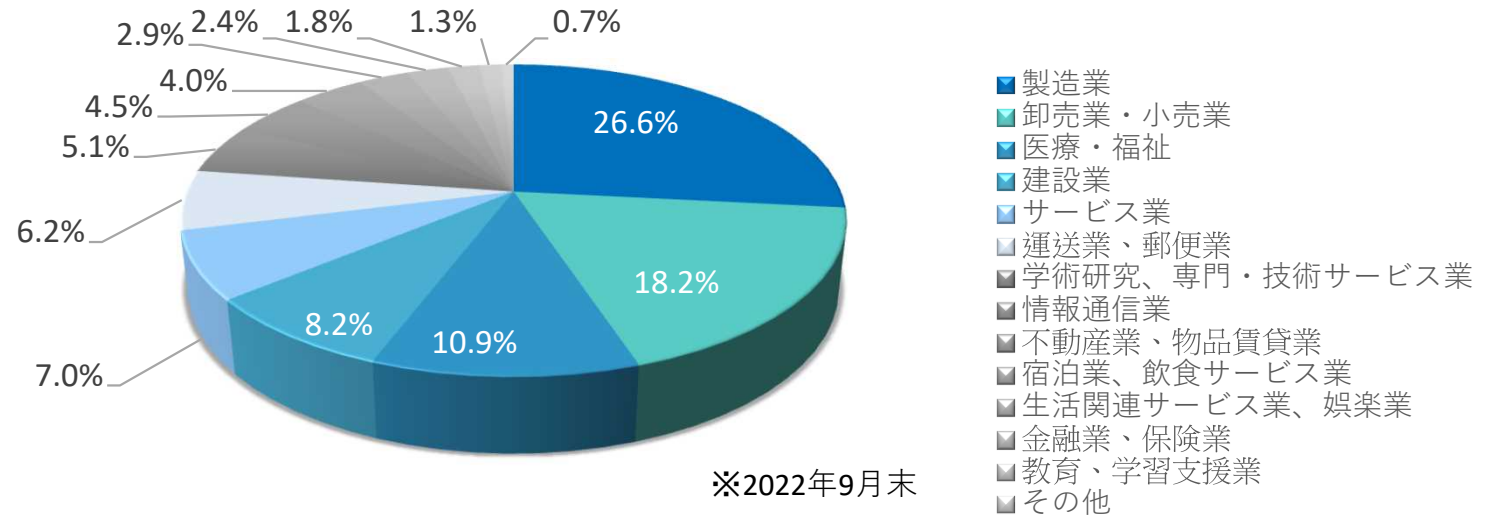


# 勤次郎導入実績構成 規模別・業種別状況

- 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） ※43万ユーザー



- 顧客の業種別比率  
※多種多様の企業に導入





# 働き方改革と健康経営の取組状況

取組項目	取組内容
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ヵ月に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>