

決算説明資料

2022年12月期

2023年2月9日

KINJIRO CO., LTD.

勤次郎株式会社

1 2022年 12月期 連結決算

2 2023年 12月期 計画

3 成長戦略

4 トピックス

2022年12月期 ハイライト

■ 主要KPI

売上高

3,551百万円と前期比227百万円増加

経常利益

437百万円と前期比193百万円増加

クラウドライセンス数

442,516人と前期末から73,824人増加 前年同期間比 154.4%

リカーリングレベニュー

引き続き順調に増加 2018年12月期より年平均伸長 18.2%

ARPU

勤次郎Enterpriseは353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 連結決算サマリー

■ 連結損益計算書

	実績	達成率	前年同期比
売上高	3,551百万円	98%	+7%
営業利益	444百万円	110%	+70%
経常利益	437百万円	109%	+79%
当期純利益	304百万円	113%	+87%

(単位:百万円)

	2022年12月期 通期業績予想	2022年12月期 実績	達成率 (%)		2021年12月期 実績	前年同期比 (%)
売上高	3,620	3,551	98%		3,324	+7%
営業利益	402	444	110%		261	+70%
経常利益	400	437	109%		244	+79%
当期純利益	270	304	113%		162	+87%

事業別売上前年同期比

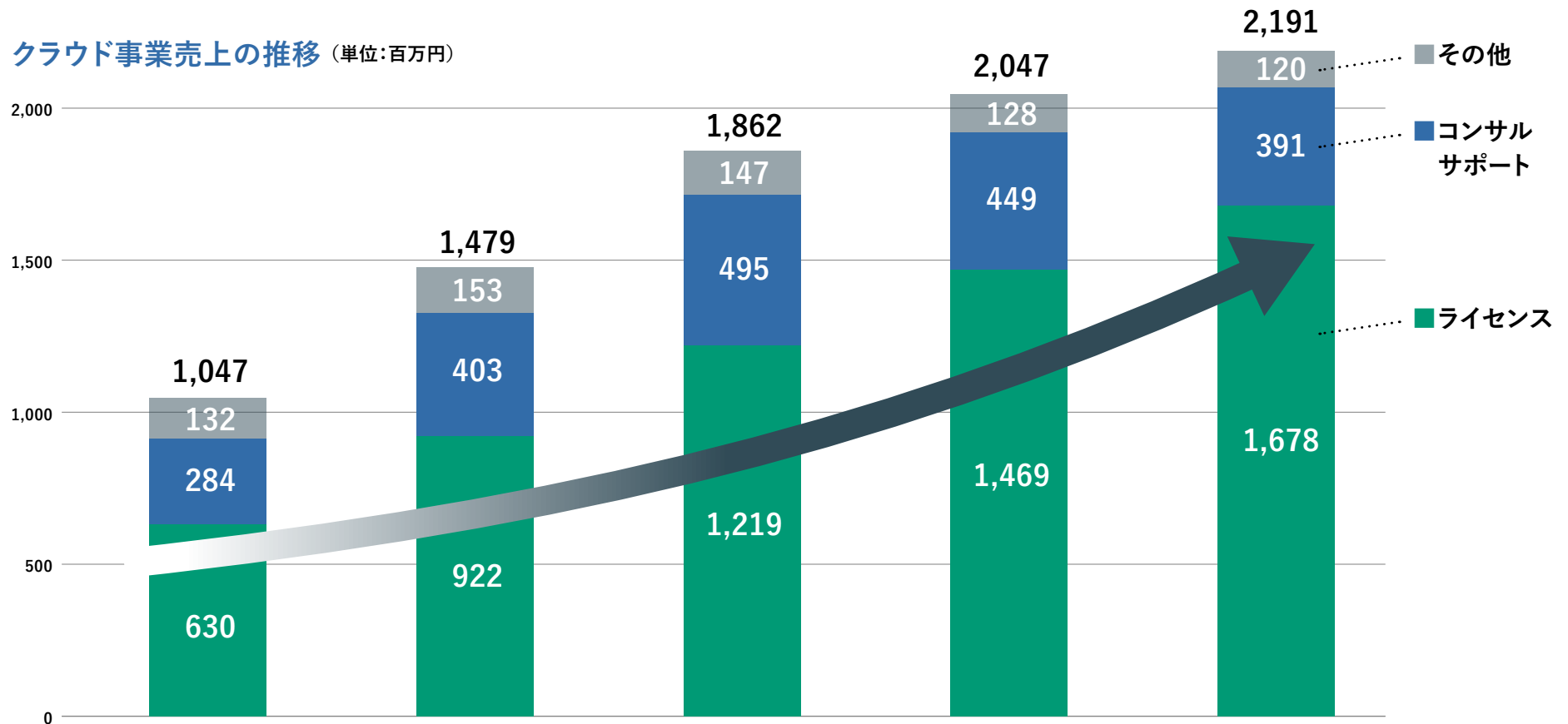
■ 売上高

(単位:百万円)

事業区分	売上区分	2021年12月期 実績	2022年12月期 実績	前年同期比
クラウド事業	クラウドライセンス	1,469	1,678	+14%
	クラウドコンサルサポート	449	391	▲13%
	上記以外	128	120	▲6%
	クラウド事業 計	2,047	2,191	+7%
オンプレミス事業	プレミアムサポート	589	573	▲3%
	ソフトウェア製品	338	467	+38%
	ソフトウェアコンサルサポート	245	200	▲18%
	就業情報端末	93	101	+9%
	オンプレミス事業 計	1,266	1,343	+6%
HRM事業 計		3,324	3,534	+7%
不動産賃貸事業		—	16	—
売上高		3,324	3,551	+7%
リカーリング・レベニュー [※]		2,090	2,281	+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。

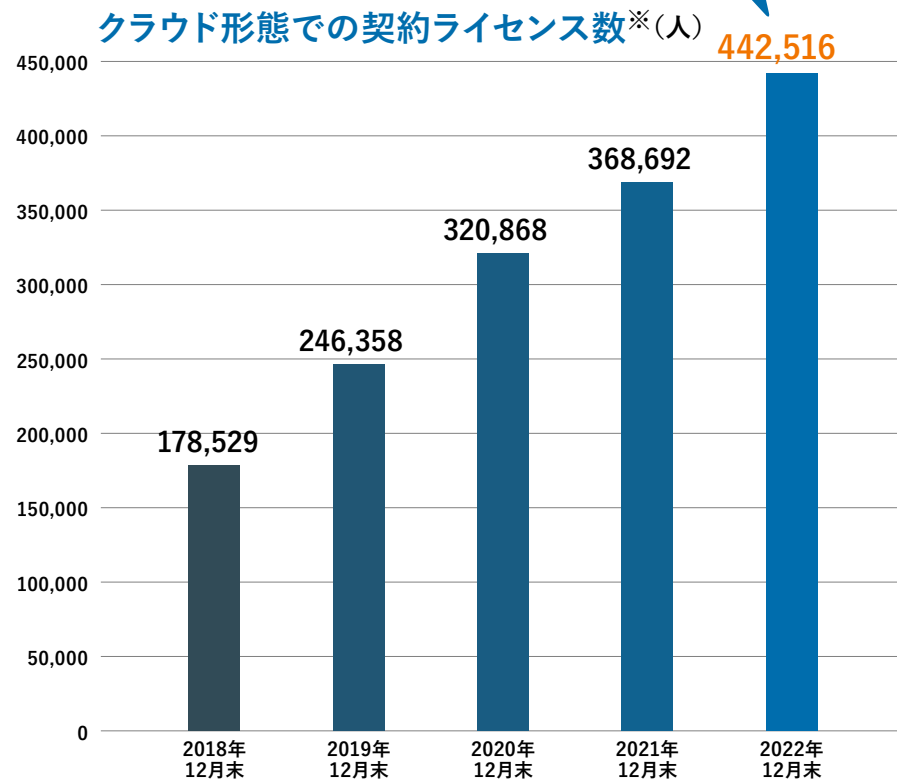
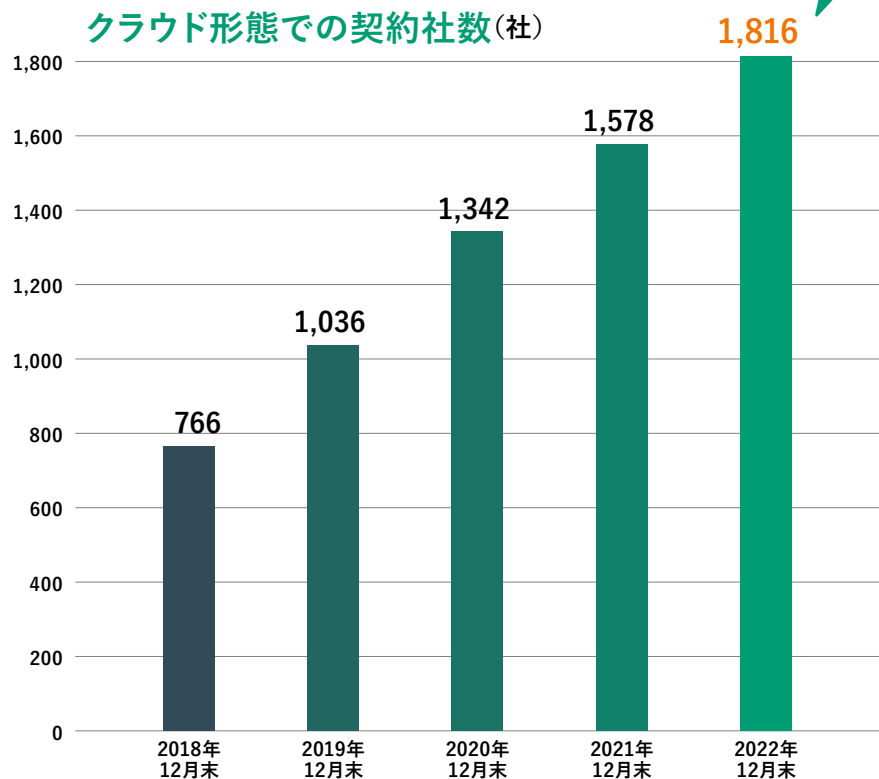
クラウド事業売上



- クラウドライセンス売上は前年同期比+14%の1,678百万円と増加
- 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▲13%の391百万円
- その他の売上(就業情報端末等)は前年同期比▲6%の120百万円

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25.5%と高い成長



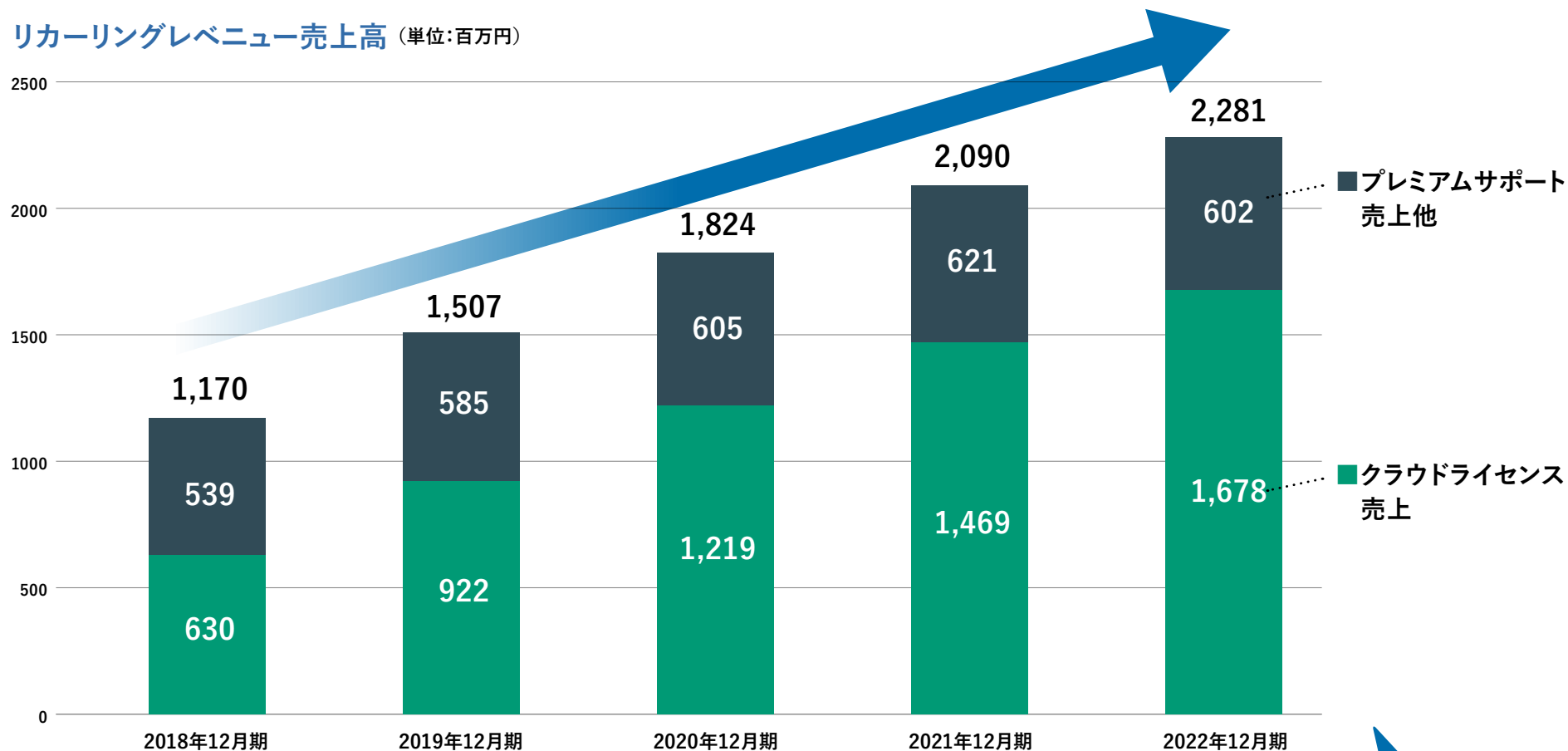
※ 契約ライセンス数は、顧客企業の1従業員が複数サービス(就業・人事・給与・ヘルス×ライフ)の利用がある場合でも1(人)として集計しています

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	2022年12月
Enterprise	351円	350円	349円	351円	353円	353円	351円	353円
Smart	156円	153円	153円	160円	117円	117円	115円	117円

売上高：リカーリングレベニュー売上高の推移

リカーリングレベニュー売上高（単位：百万円）



■ 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順調に成長

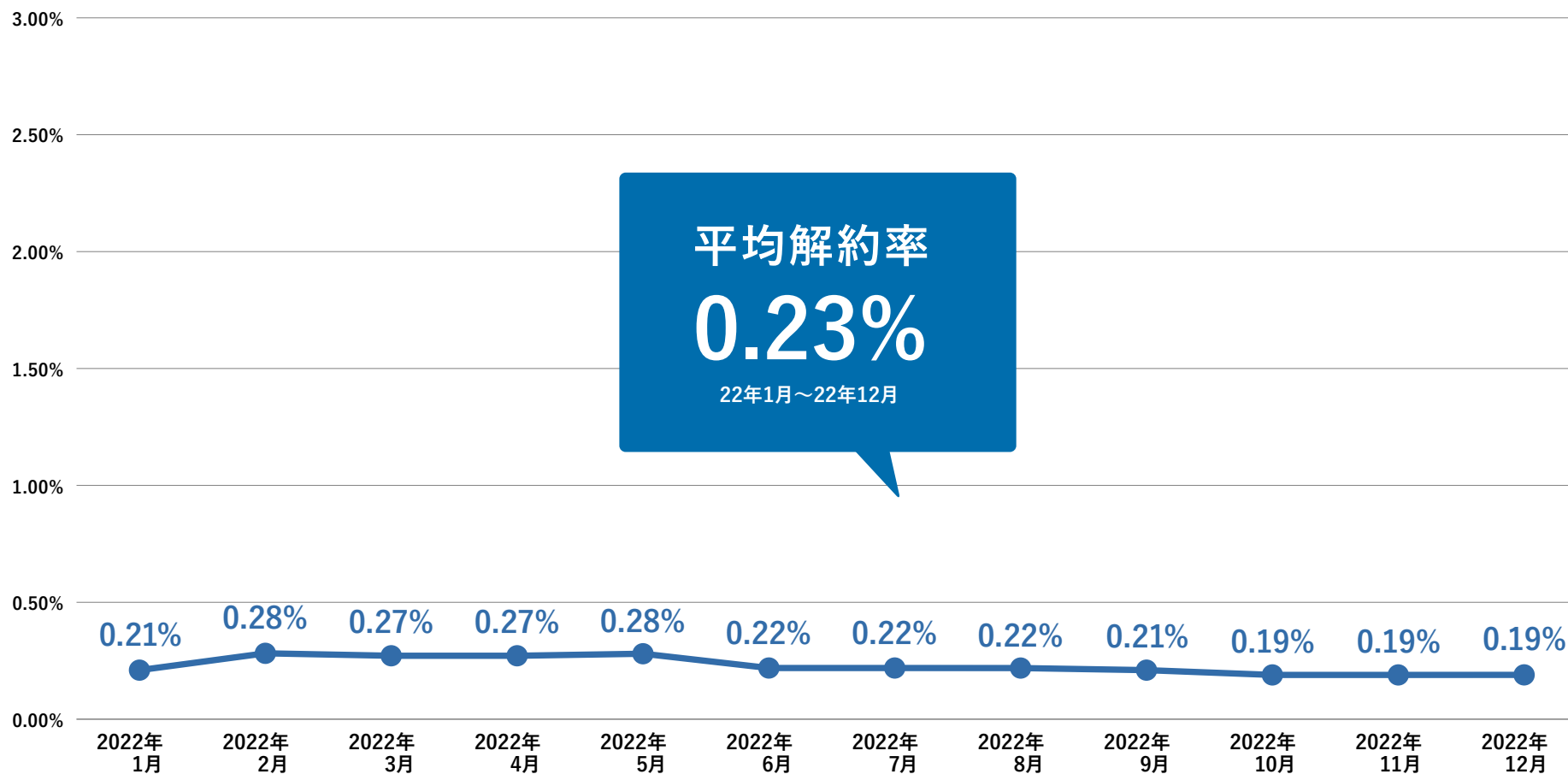
18.2%
年平均成長率
(18/12-22/12)

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※

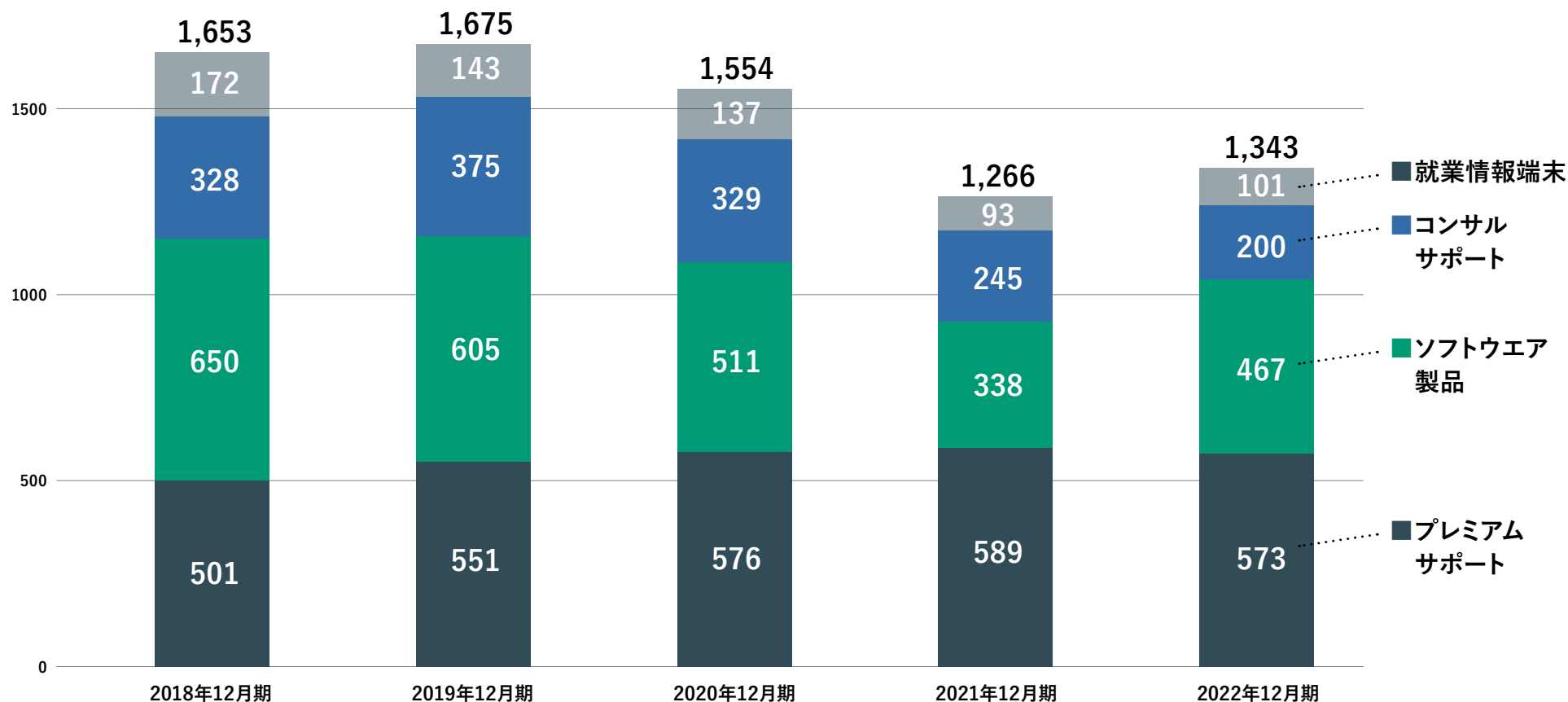
解約となるケースは企業統合等により親会社に運用方法を合わせるというケースが比較的多いです。



※ 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

オンプレミス事業売上

オンプレミス事業売上の推移 (単位:百万円)



■ プレミアムサポート売上については前年同期比▲3%の573百万円

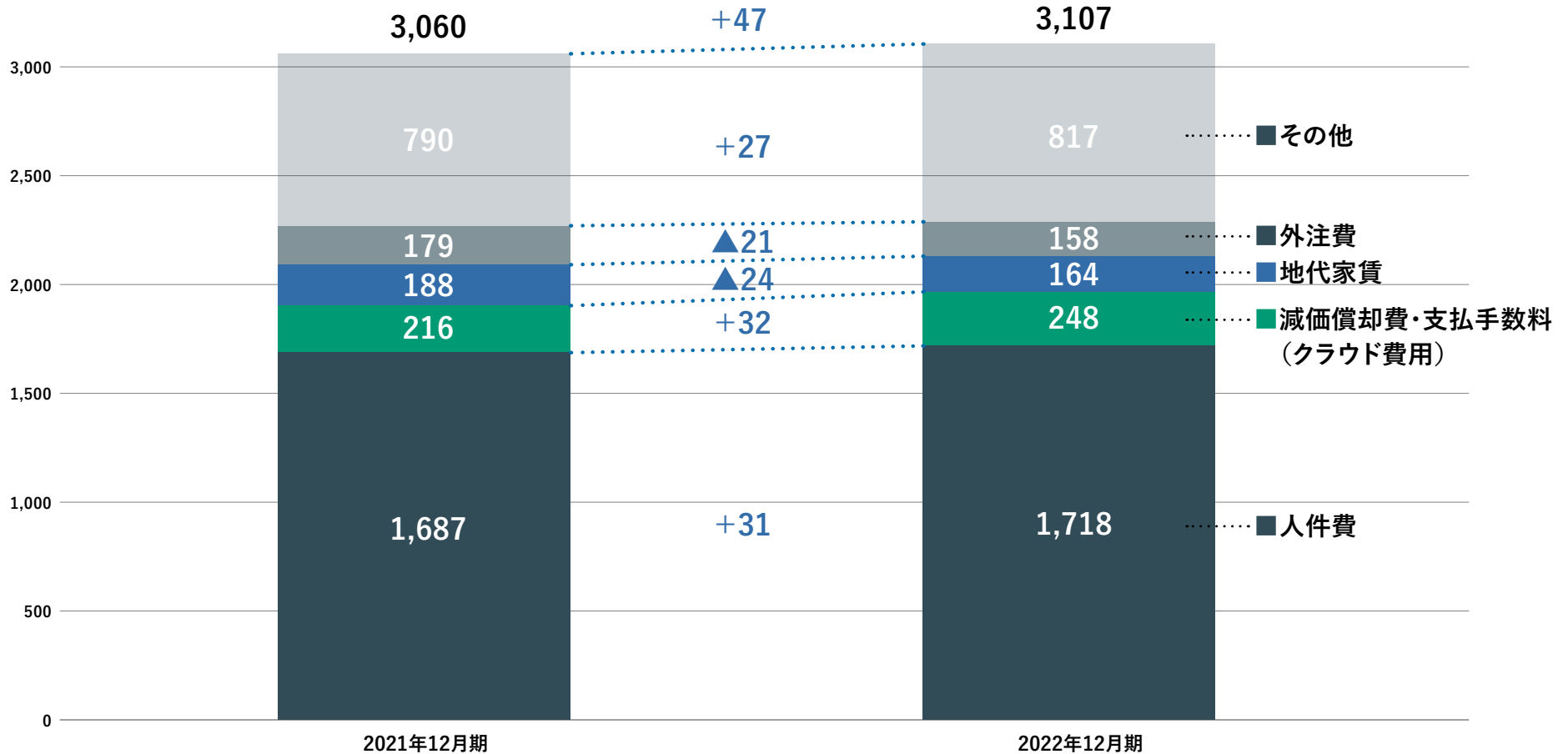
■ ソフトウェア製品売上は前年同期比+38%の467百万円

■ ソフトウェアコンサルサポート売上は前年同期比▲18%の200百万円

コスト構造

2022年12月期のコスト構造

費用の推移(連結) (単位:百万円)



■ 2021年12月期のコストと比較すると、費用全体で47百万円増加

■ 費用全体で増加している主な要因は、減価償却費・支払手数料(クラウド費用)が+32百万円、人件費が+31百万円増加していることによる

1 2022年 12月期 連結決算

2 2023年 12月期 計画

3 成長戦略

4 トピックス

2023年12月期計画 サマリー

■ 連結損益計算書

	計画	前年同期比
売上高	4,000百万円	+13%
営業利益	554百万円	+25%
経常利益	545百万円	+25%
当期純利益	367百万円	+21%

(単位:百万円)

	2022年12月期 実績	2023年12月期 計画	前年同期比 (%)
売上高	3,551	4,000	+13%
営業利益	444	554	+25%
経常利益	437	545	+25%
当期純利益	304	367	+21%

2023年12月期計画（売上）

■ 売上高

（単位：百万円）

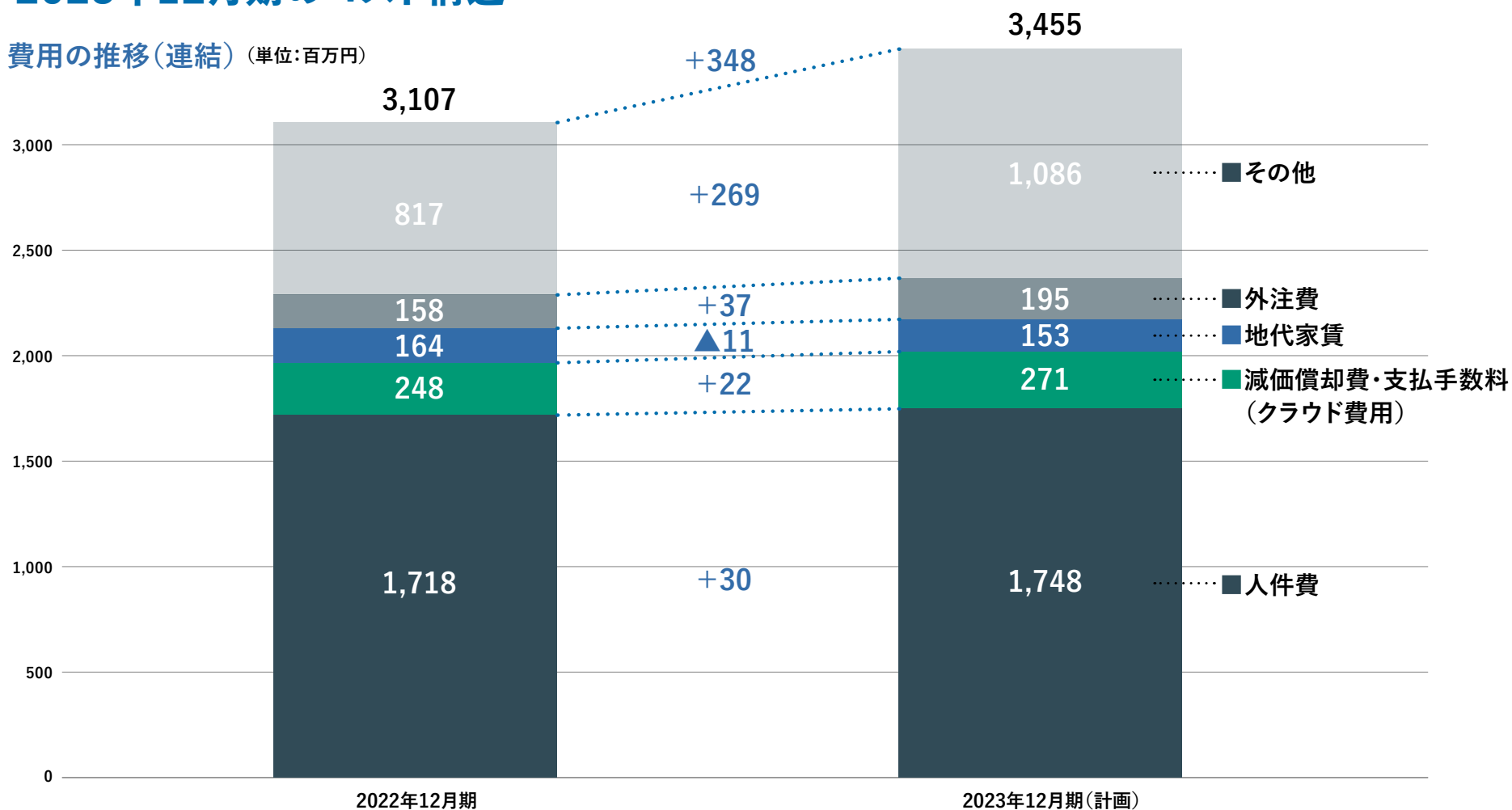
事業区分	売上区分	2022年12月期 実績	2023年12月期 計画	前年同期比
クラウド事業	クラウドライセンス	1,678	2,105	+25%
	クラウドコンサルサポート	391	468	+20%
	上記以外	120	98	▲18%
	クラウド事業 計	2,191	2,673	+22%
オンプレミス事業	プレミアムサポート	573	508	▲11%
	ソフトウェア製品	467	365	▲22%
	ソフトウェアコンサルサポート	200	183	▲9%
	就業情報端末	101	80	▲21%
	オンプレミス事業 計	1,343	1,137	▲15%
HRM事業 計		3,534	3,810	+8%
不動産賃貸事業		16	190	+1,088%
売上高		3,551	4,000	+13%
リカーリング・レベニュー [※]		2,281	2,637	+16%

※ 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。

2023年12月期計画（コスト）

■ 2023年12月期のコスト構造

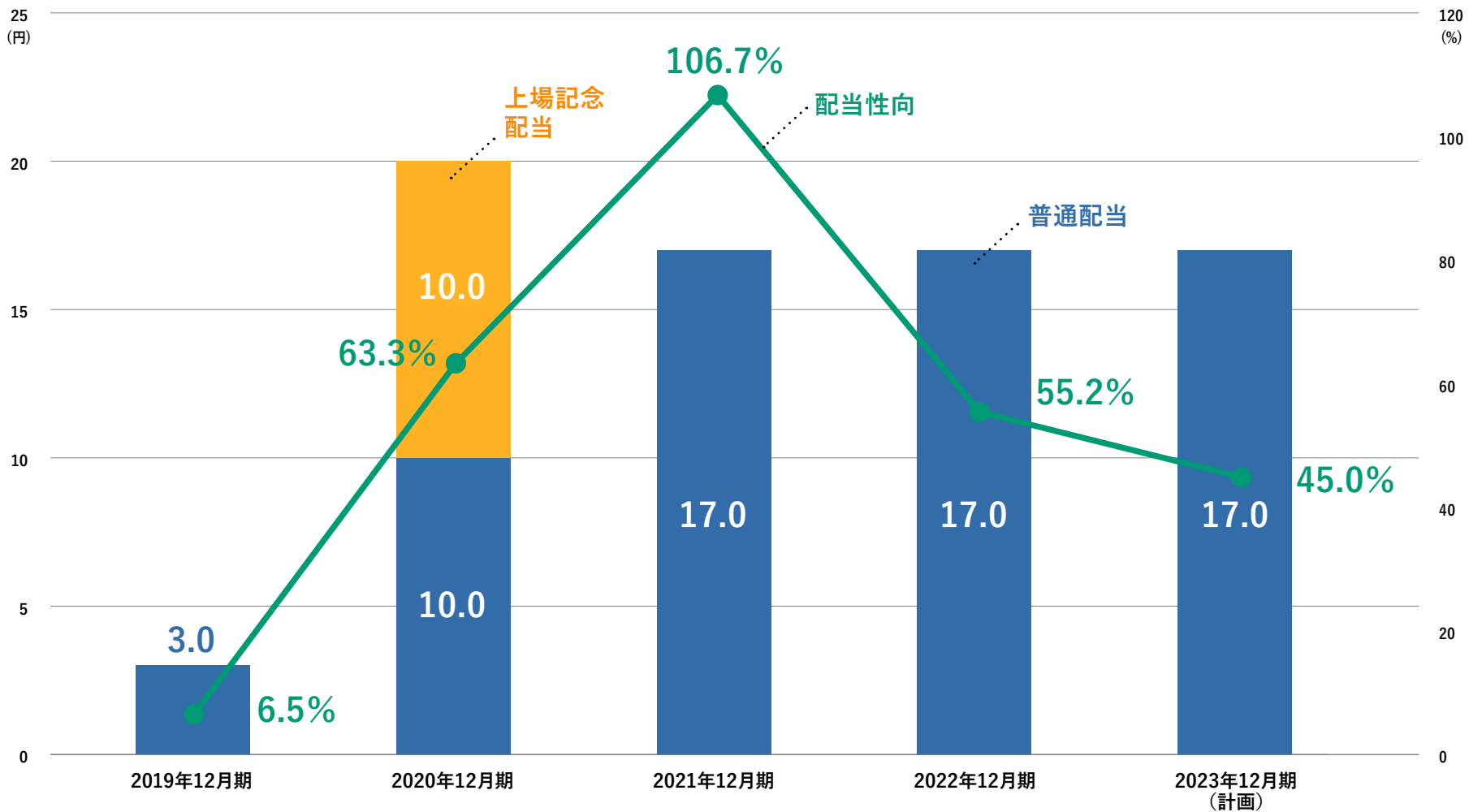
費用の推移（連結）（単位：百万円）



■ 2022年12月期のコストと比較すると、費用全体で348百万円増加

■ 費用全体で増加している主な要因は、新名古屋本部ビルに係る減価償却費を中心に
その他が+269百万円増加している。他に外注費が+37百万円、人件費が+30百万円増加している

株主還元



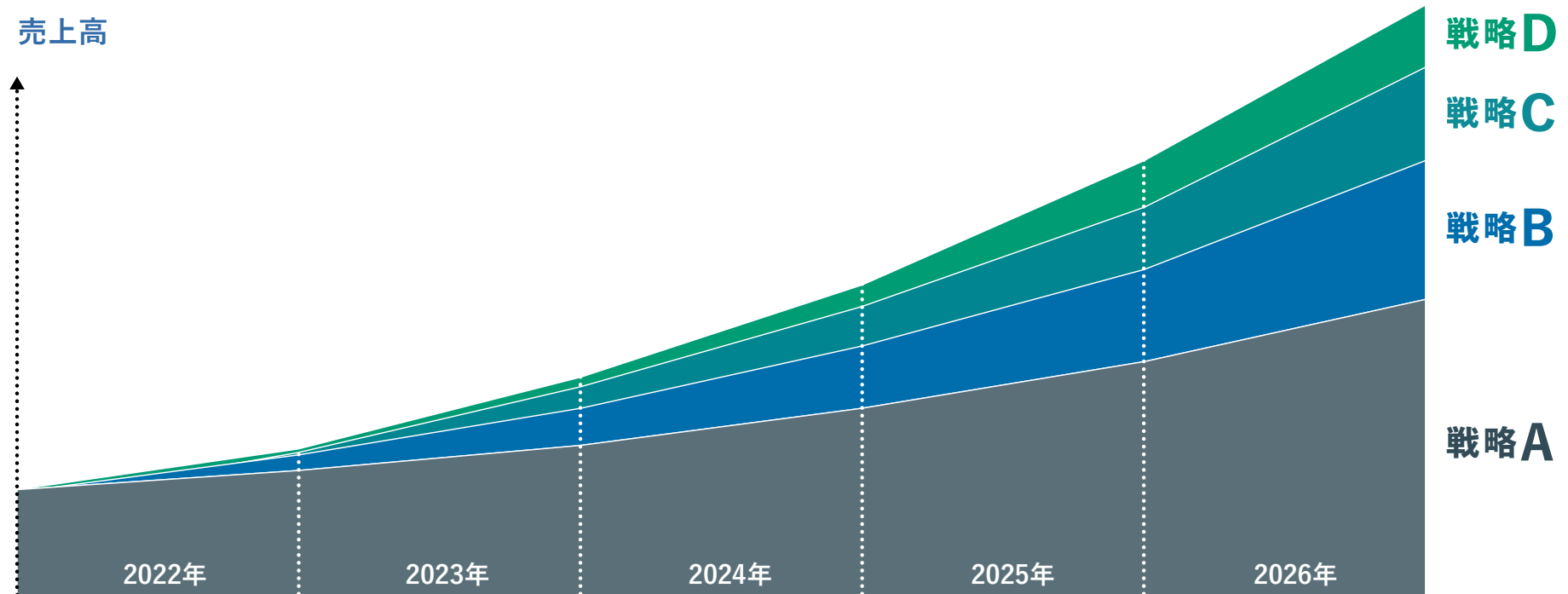
1 2022年 12月期 連結決算

2 2023年 12月期 計画

3 成長戦略

4 トピックス

売上成長戦略



戦略 A

B to B 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

B to B 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

B to B 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

B to E
B to C 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

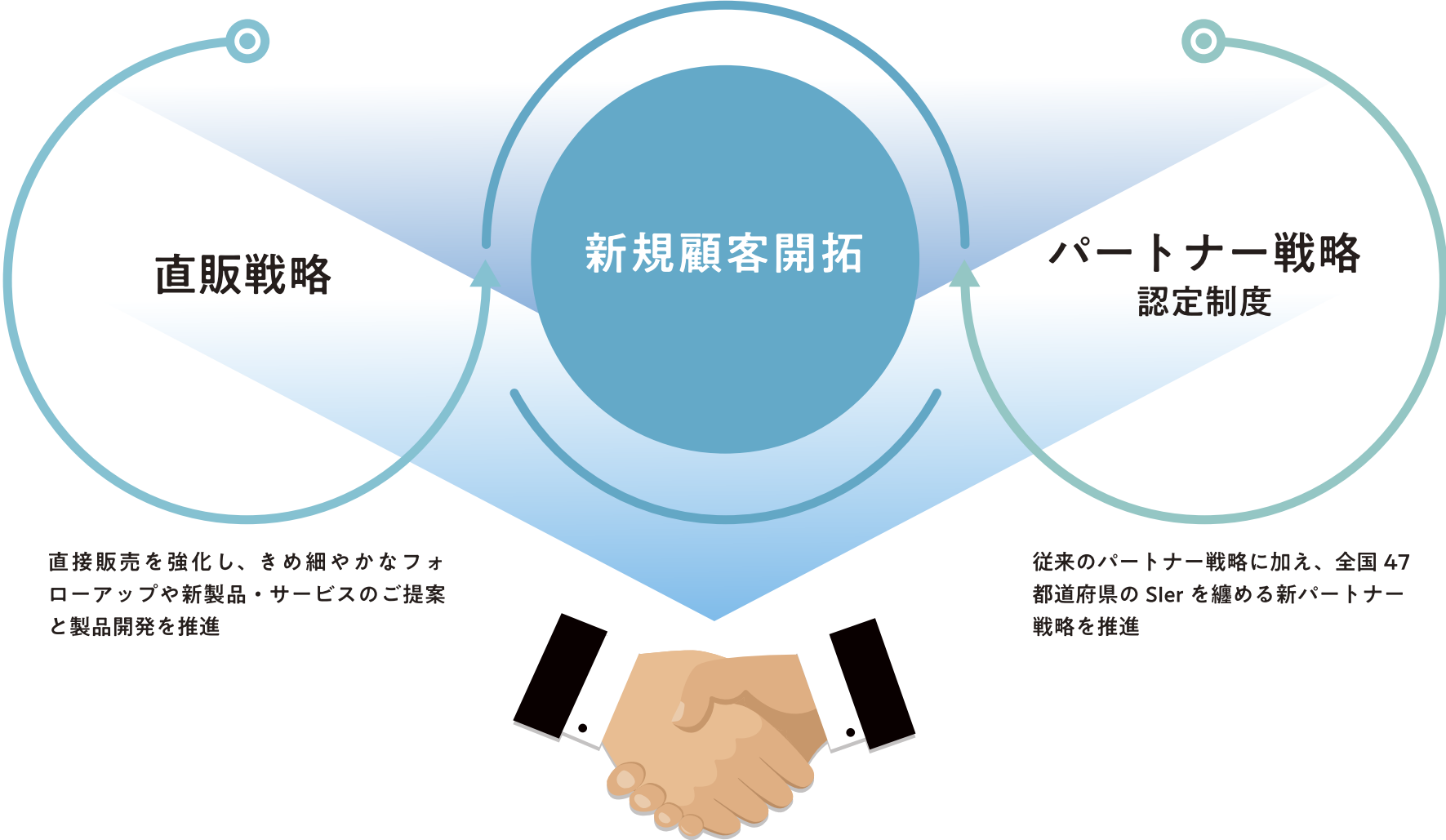
成長戦略 A・B HRM事業（働き方改革&健康経営®）

■ 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・エンゲイジメントの向上が企業の成長をサポート



健康経営®はNPO法人健康経営研究会の登録商標です

成長戦略 A 新規顧客の獲得方法



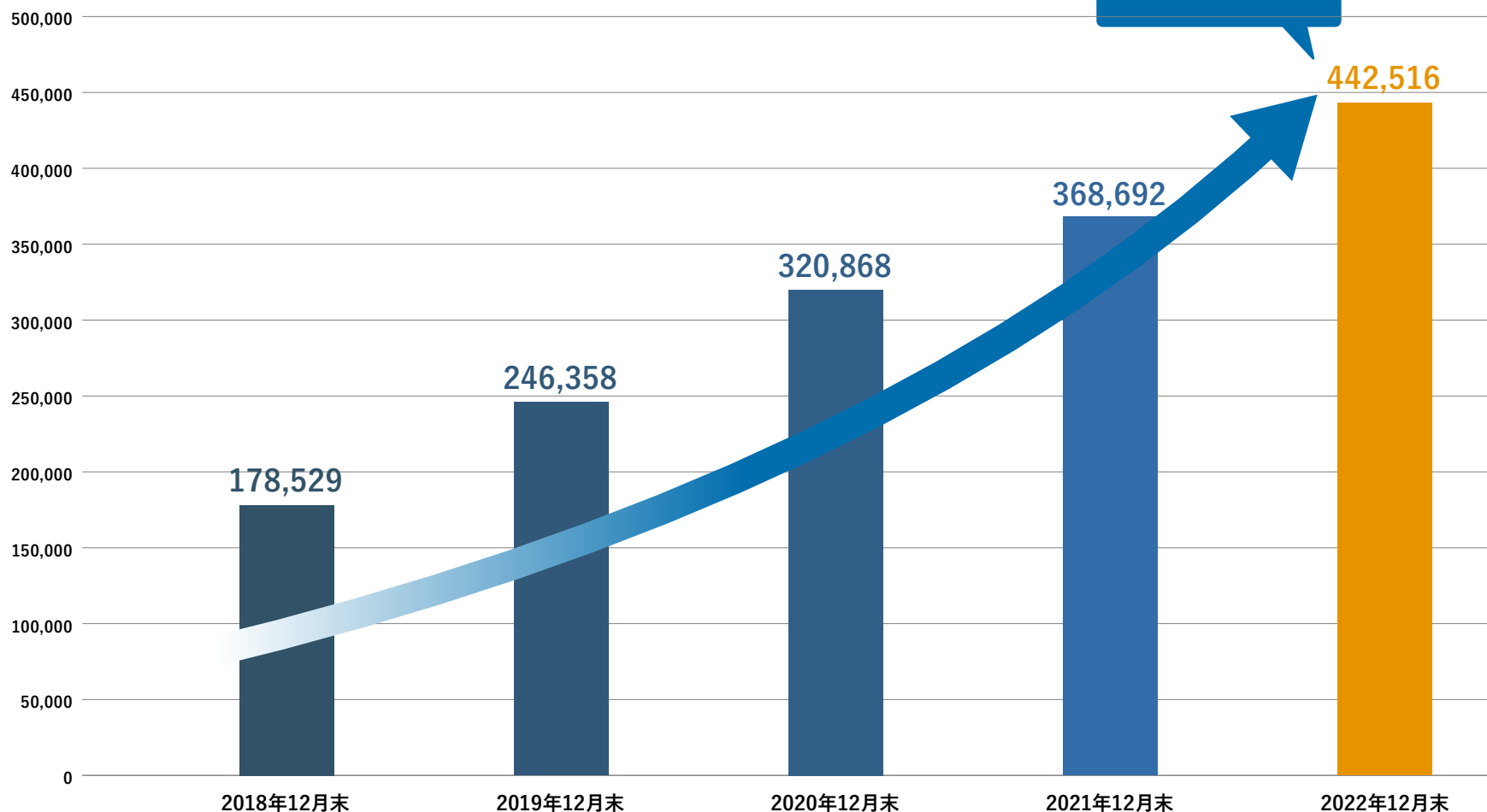
直接販売を強化し、きめ細やかなフォローアップや新製品・サービスのご提案と製品開発を推進

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（人）



成長戦略 B オンプレユーザーのクラウド移管

■ およそ8割をクラウド化

オンプレ

ユーザーライセンス

115万※

※2022年12月末実績

- 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115万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

(現状の顧客ニーズを基に想定)

成長戦略 B ARPUの増加

約90万
ライセンス

× 12ヶ月 =

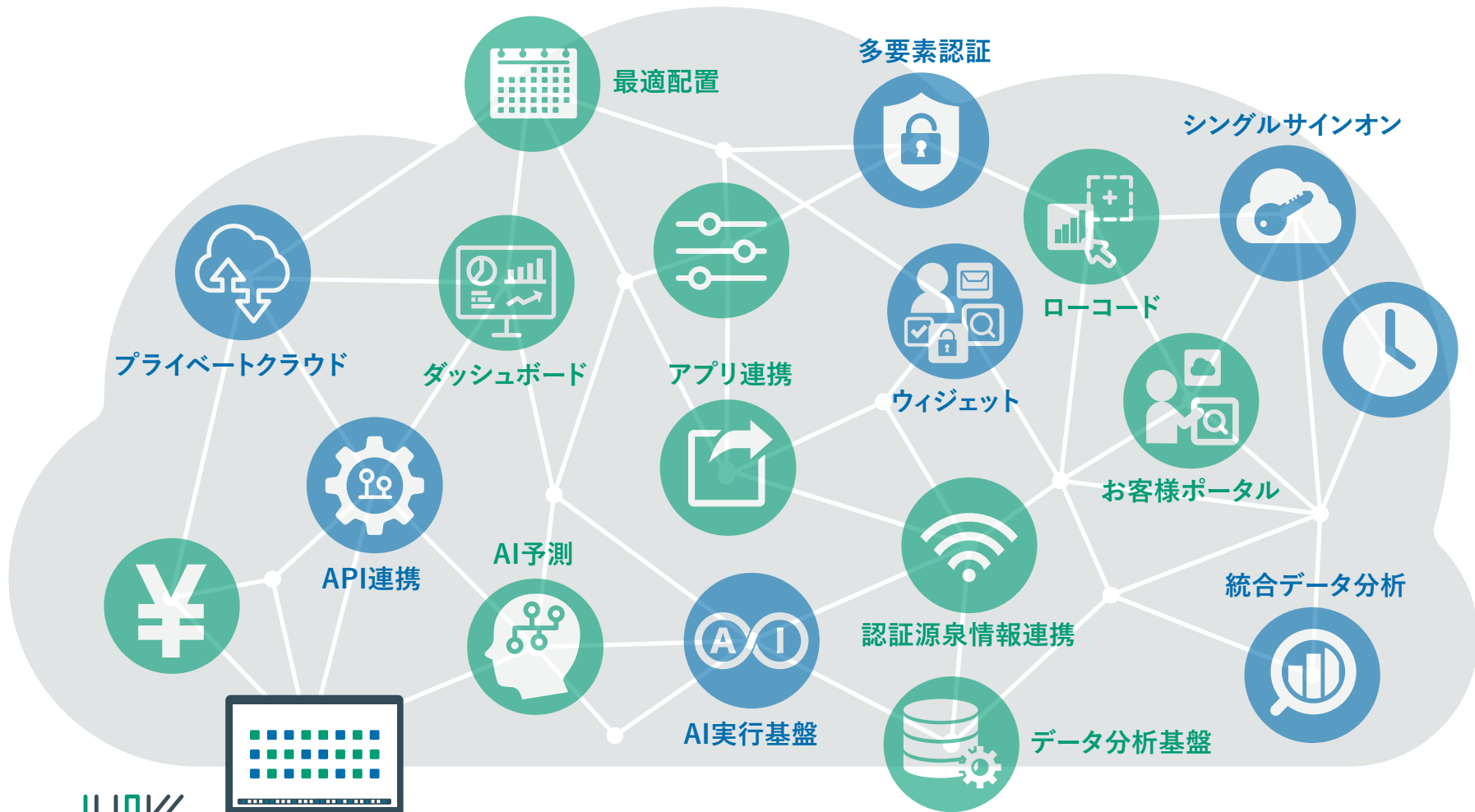
約54億円

1ライセンス=500円※

※ライセンス当たりの単価(ARPU)を現状約353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。

- 勤次郎Enterpriseのオンプレミス115万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

成長戦略 C 新規事業 クラウドフロント戦略とは

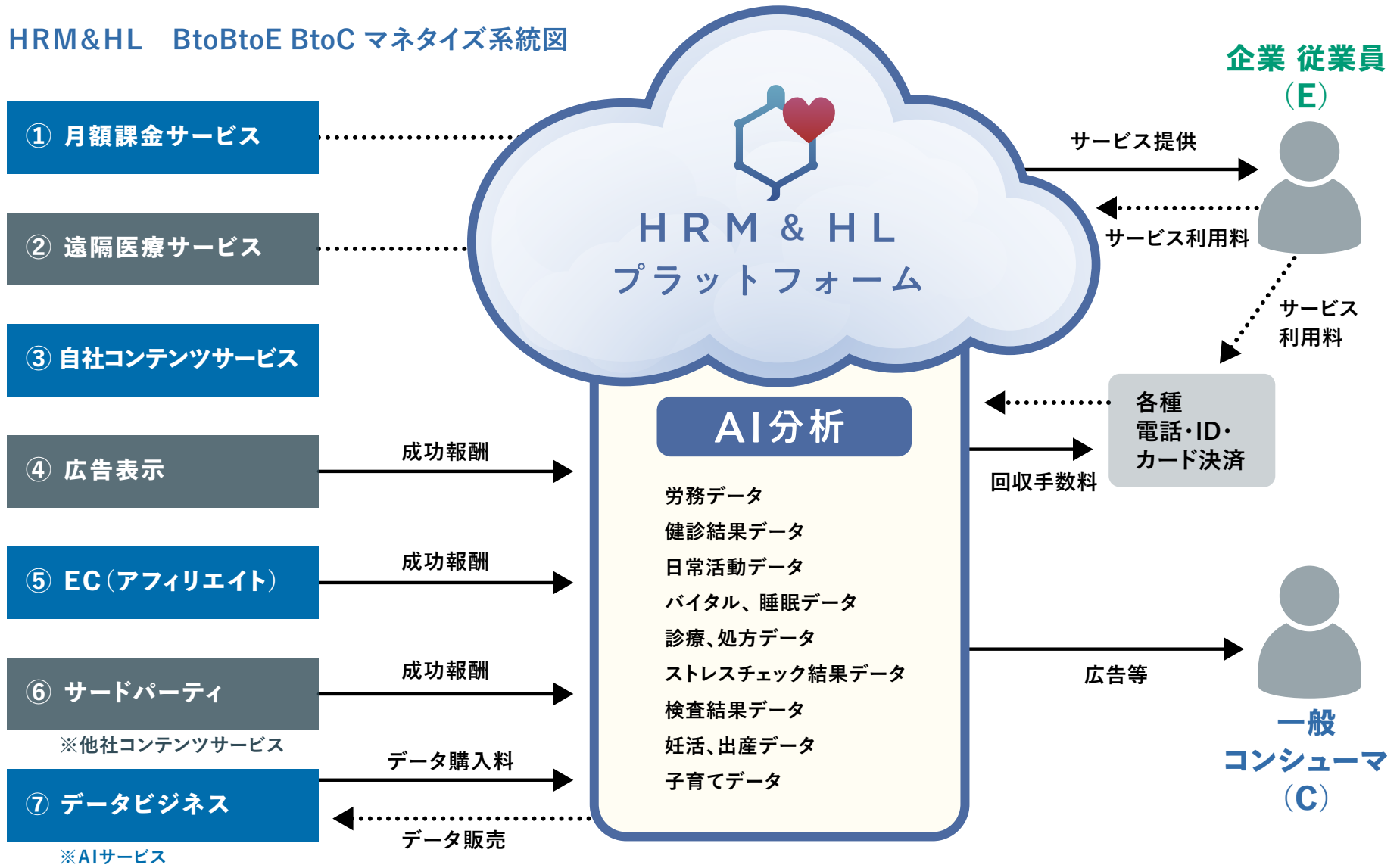


コアアプリに集まるデータを元にクラウドならではのサービスメニューを追加することで利用者様との接点を拡大し、データ分析やAI予測を通して新しいサービスを提供するとともに、クラウド環境での連携機能の充実によりビジネスプレイヤーの方々にとっても魅力的なプラットフォームへと進化させてまいります。

成長戦略 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



1 2022年 12月期 連結決算

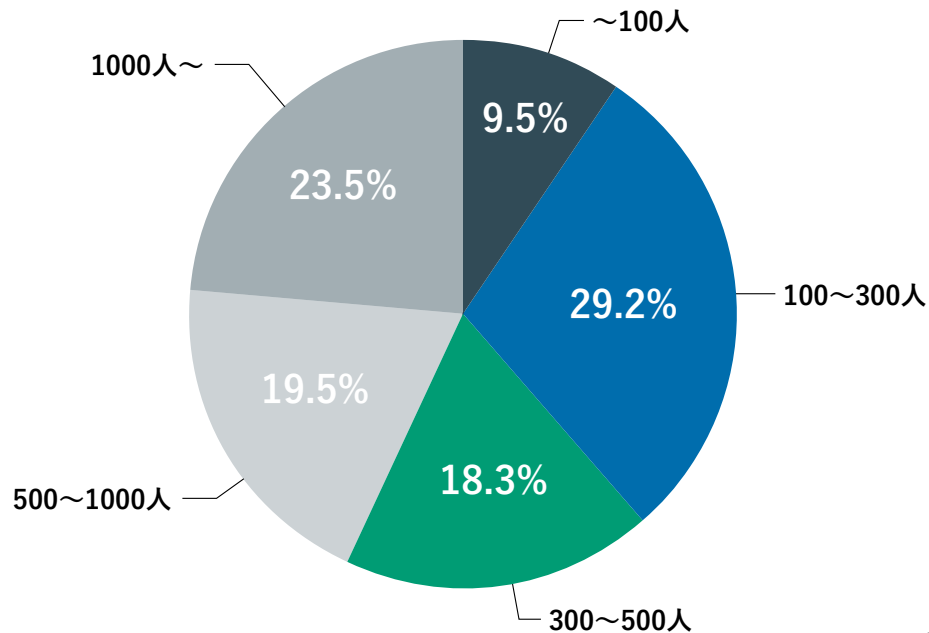
2 2023年 12月期 計画

3 成長戦略

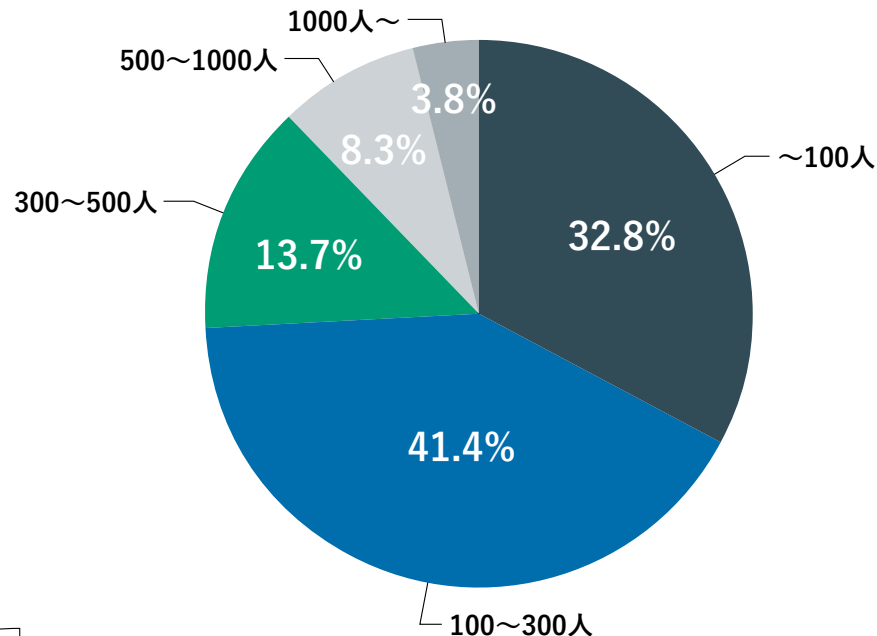
4 トピックス

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)※115万ユーザー

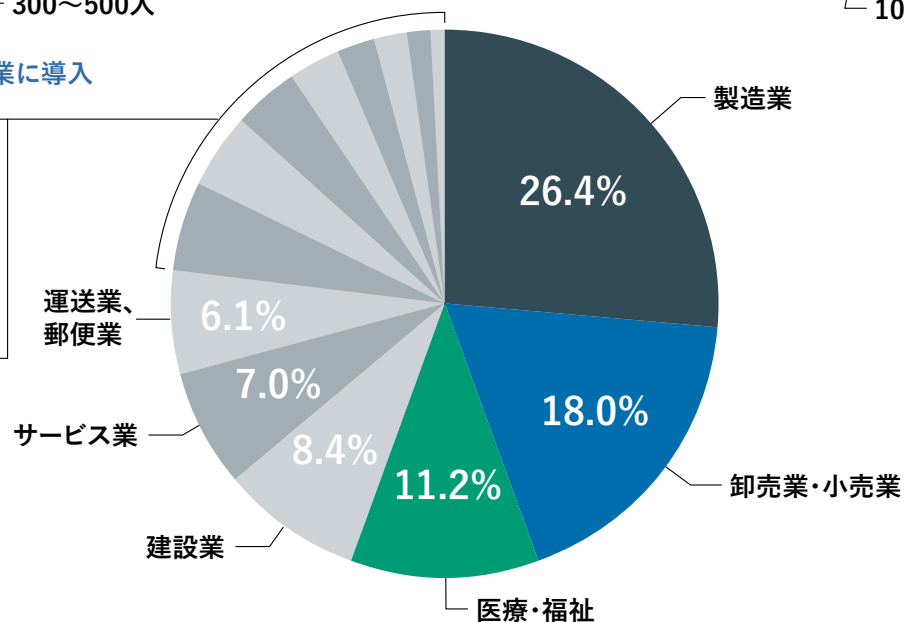


従業員規模別の導入構成(クラウド)※44万ユーザー



顧客の業種別比率 ※多種多様の企業に導入

- 学術研究、専門・技術サービス業:5.2%
- 情報通信業:4.3%
- 不動産業、物品賃貸業:4.1%
- 宿泊業、飲食サービス業:3.0%
- 生活関連サービス業、娯楽業:2.3%
- 金融業、保険業:1.9%
- 教育、学習支援業:1.4%
- その他:0.7%



※2022年12月末

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"> ・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) ・喫煙者に対して、禁煙サポートプログラムを実施
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】

勤次郎 元気プロジェクト スタート

■ 若手社員による「勤次郎 元気プロジェクト」を発足 健康経営への取組みをさらに強化

- 勤次郎で働く人の運動習慣を向上させたいという思いから勤次郎元気プロジェクトを発足。
- 部門間を越えた20代から30代の若手社員9名で企画から運用を行い、運動の促進により、健康で楽しく、いきいきと働ける環境づくりを目指す。
- ヘルス×ライフを活用した社員自ら企画・実行する健康イベントを実施。



運動チャレンジ
(プラス一駅歩こう等)

食生活改善

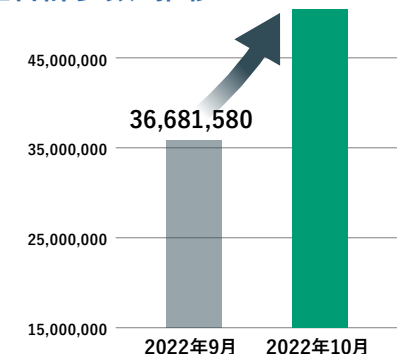


部門別
歩数対抗イベント

福利厚生充実

勤次郎 元気プロジェクト

全社合計歩数 推移 50,731,628



- 全社合計歩数は、イベントをしていない前月比で138%、1日当たりの運動時間は10分/人アップ。
- 毎日運動チャレンジと題して、「プラス一駅歩こう」「階段を使おう」「本気ラジオ体操」といったハードルの低い運動への意識付けを目指す施策を実施。

自社ビル取得によるオフィス改革で「ワーク・エンゲイジメント」を向上

■ 「コミュニケーション」「リフレッシュ」「ヘルスアップ」をキーワードとする オフィス環境づくり

活力

熱意

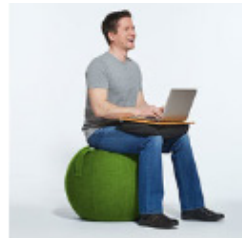
没頭

ウェルビーイング

ワーク・
エンゲイジメント
向上

ワークスペース

集中して仕事ができるオフィス什器、
レイアウトなど最新の考え方を導入。



ヘルスアップ&リフレッシュコーナー

社員のヘルスアップへの意識を高め、
自主的な健康増進をサポート。

コミュニケーションスペース

新たな価値を生み出す源泉となる社員間の
コミュニケーションを重視。

- 当社製品・サービスのコンセプトである「働き方改革&健康経営」を具現化するオフィス環境を自ら創ることで、社員のワーク・エンゲイジメントを向上、より優れた製品・サービス開発にもつなげていく。

ありがとうございました

KINJIRO CO., LTD.
勤次郎株式会社