

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年3月20日

KINJIRO co., ltd.

**勤次郎株式会社**

東証グロース：4013

企業理念

ビジネスモデル

事業内容

コスト構造

市場環境

成長戦略

健康経営

リスク情報

勤次郎は

人と時間とテクノロジーのより良い関係を求め

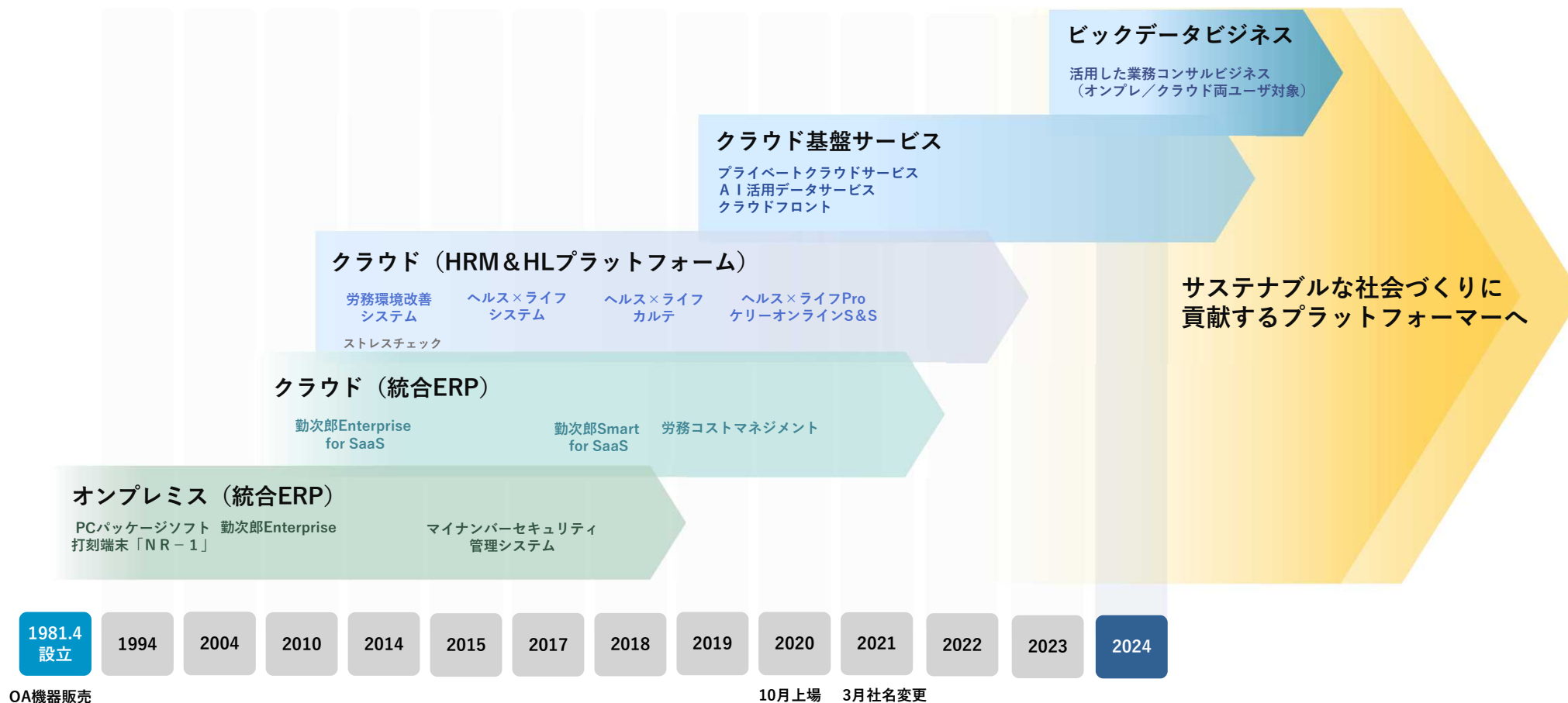
HRM & HLプラットフォームによるクラウドサービス事業を通じ

働き方改革 & 健康経営と国民のヘルスアップの支援をCSRとして

イノベーションをもって社会の持続的発展に貢献します

# ビジネスモデル 変遷

## ■ クラウド基盤サービスの強化により、ビックデータビジネスへ進化する



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系システムのことをいいます。

# ビジネスモデル 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



労働生産性の向上

健康経営®はNPO法人健康経営研究会の登録商標です

# ビジネスモデル HRM事業（働き方改革&健康経営®）

## ■ 「HRM&HLプラットフォームを活用した統合データサービス



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

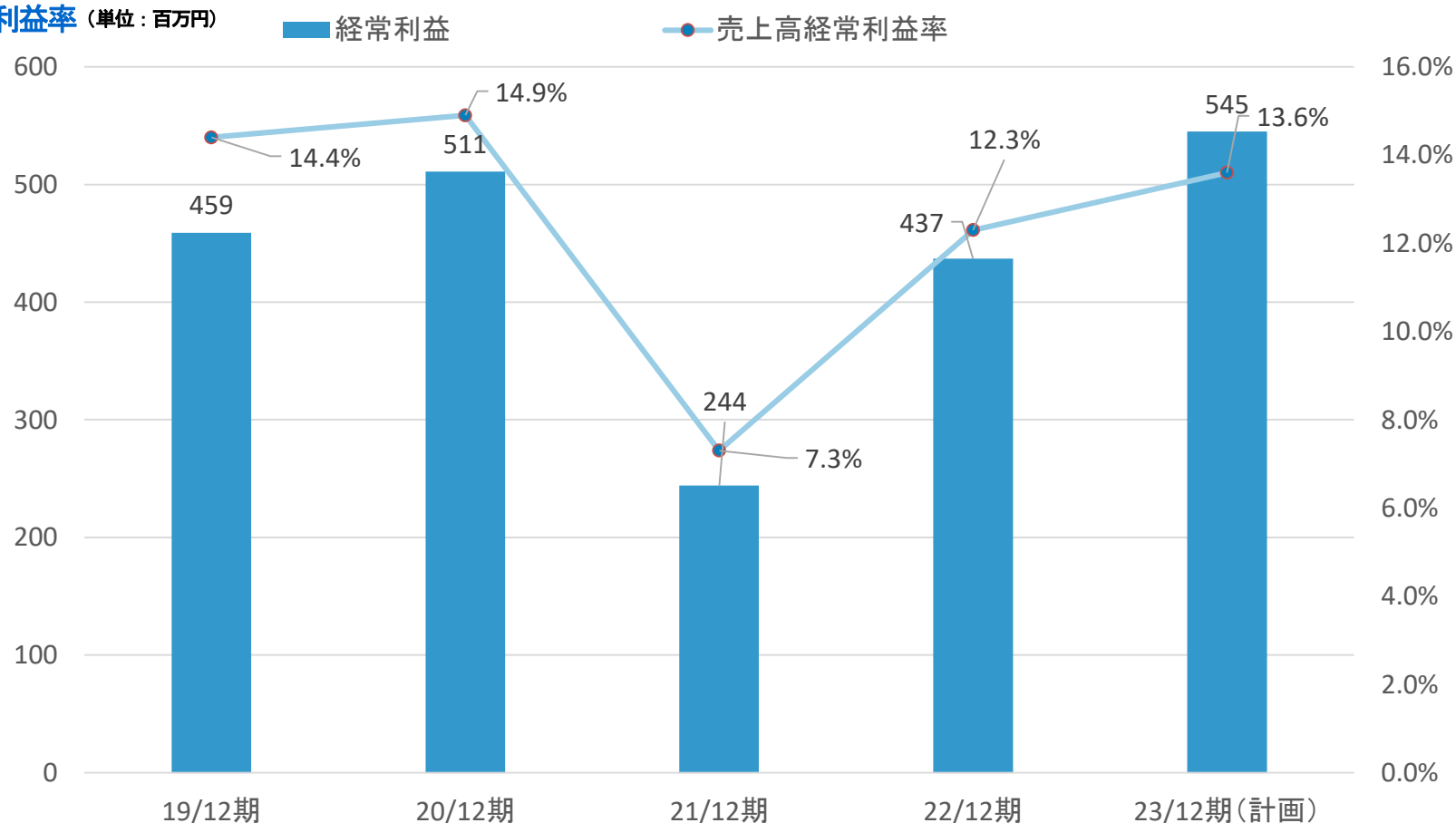
#### AI予知予測・予防&改善

- 労務・健診・ストレスチェック  
の複合データを活用

# 事業内容 経常利益・売上高経常利益率の推移

## ■ 経常利益は2023年12月期に過去最高となる545百万円を計画

経常利益・経常利益率 (単位: 百万円)



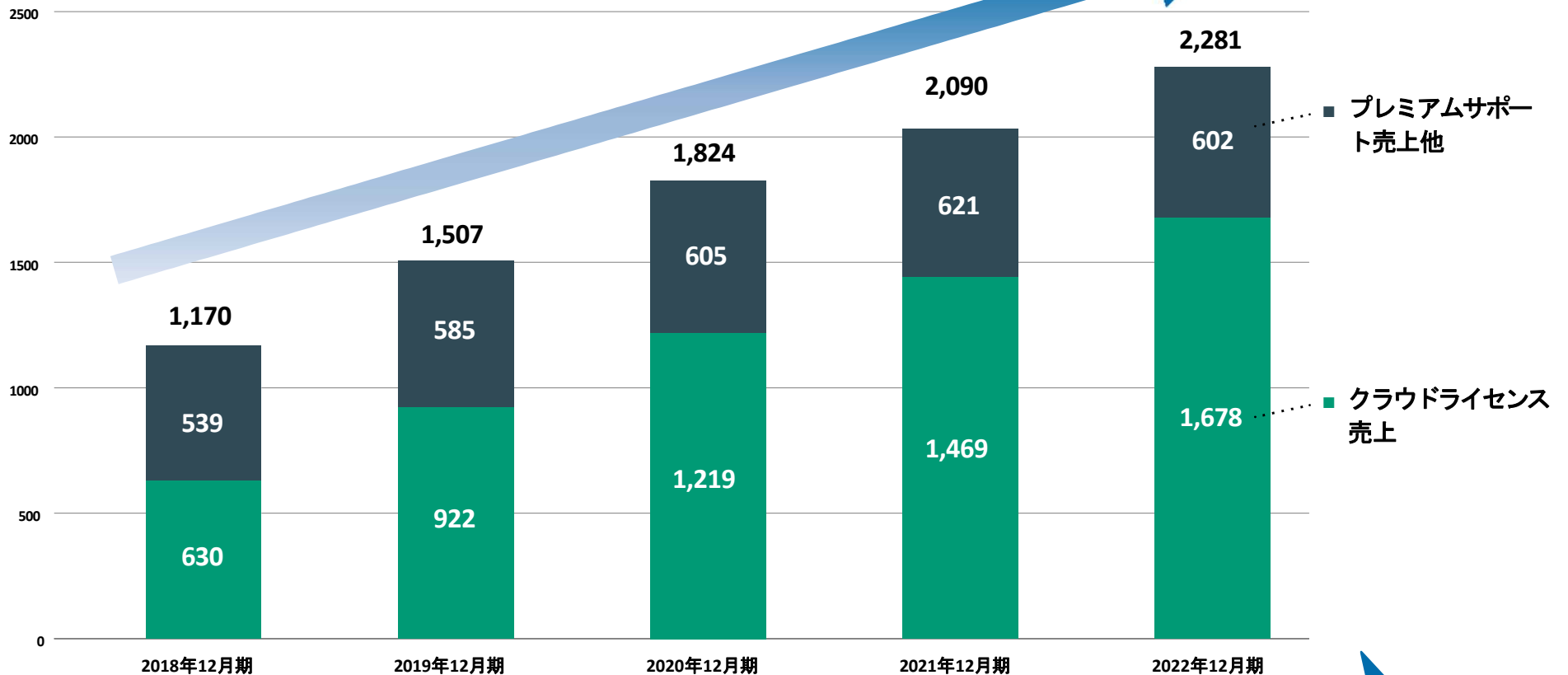
■ 2021年12月期は新型コロナウイルス感染症の影響で売上高が前年比微減となった中、人的投資等を増やした結果、経常利益が244百万円に落ち込みました。2022年12月期は売上高が前年比で7%増加したことに加え、コストはトータル4億円の増加を見込んでいましたが、人件費は0.3億円増加したものの、広告宣伝費を中心としてトータルでは微増に留まったことから、経常利益は437百万円と大きく回復しました。

2023年12月期はHRM事業の売上高が前年比で8%増加する見込みであることから、外注費、人件費を中心としたコスト増加があるものの、経常利益は過去最高の545百万円となり、売上高経常利益率は13.6%と改善する見込みとなっています。

# 事業内容 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は2,281百万円 売上比率は64.2%

リカーリングレベニュー売上高 (単位：百万円)



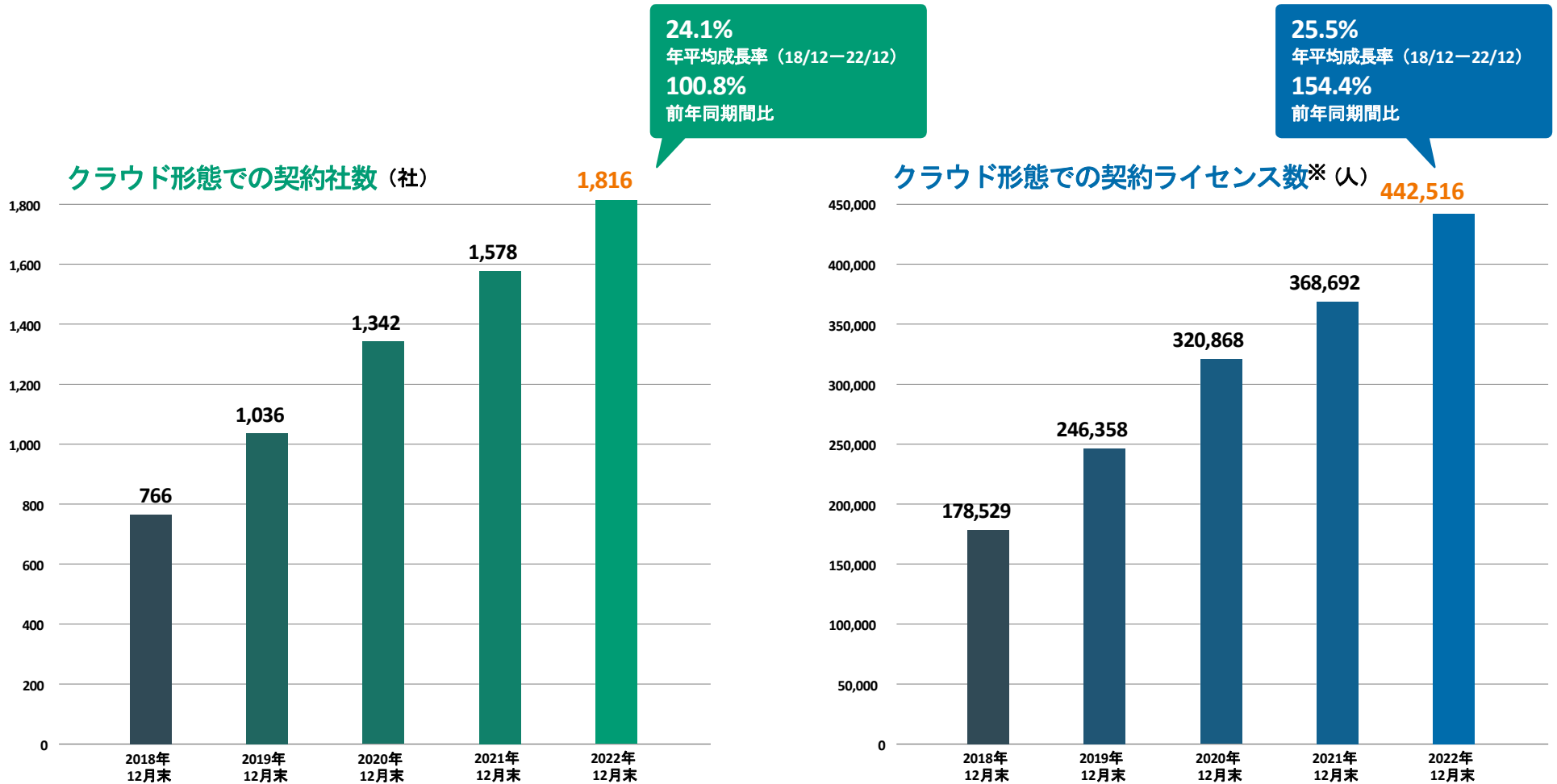
■ ■ クラウドライセンス売上とプレミアムサポート売上で構成されるリカーリングレベニュー売上高は順調に成長しています。

**18.2%**  
年平均成長率  
(18/12-22/12)



# 事業内容 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

# 事業内容 製品・サービス特性

## 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しています。
- 「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、ワーク・エンゲイジメントと労働生産性を向上させ企業収益向上を実現します。
- 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的資本投資の策定を支援します。

## 2.サポート特性

- 導入コンサルメンバー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します。
- 本番稼働後は当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を実施しています。



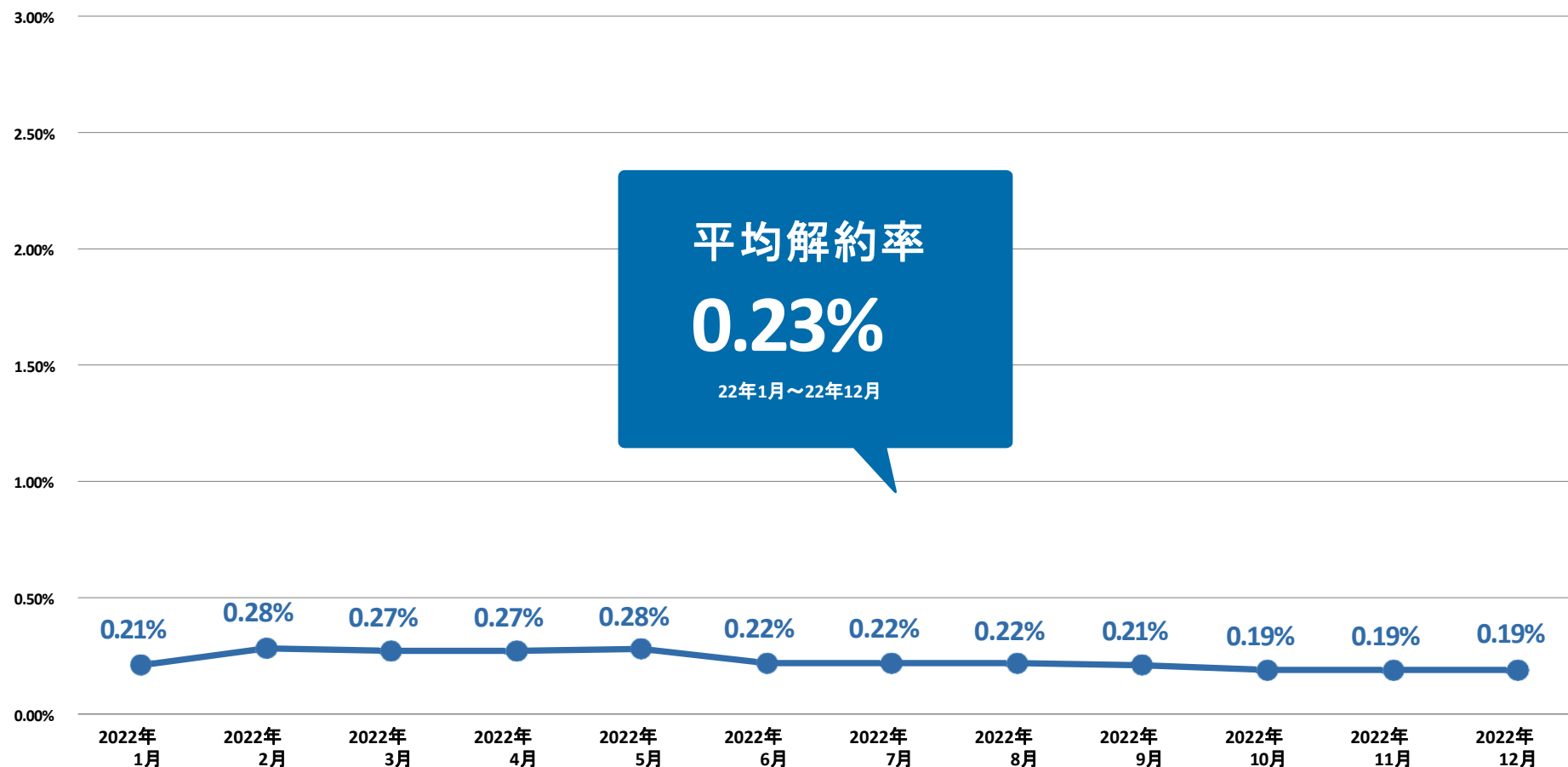
安定して低いクラウド解約率を実現します。

# 事業内容 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。



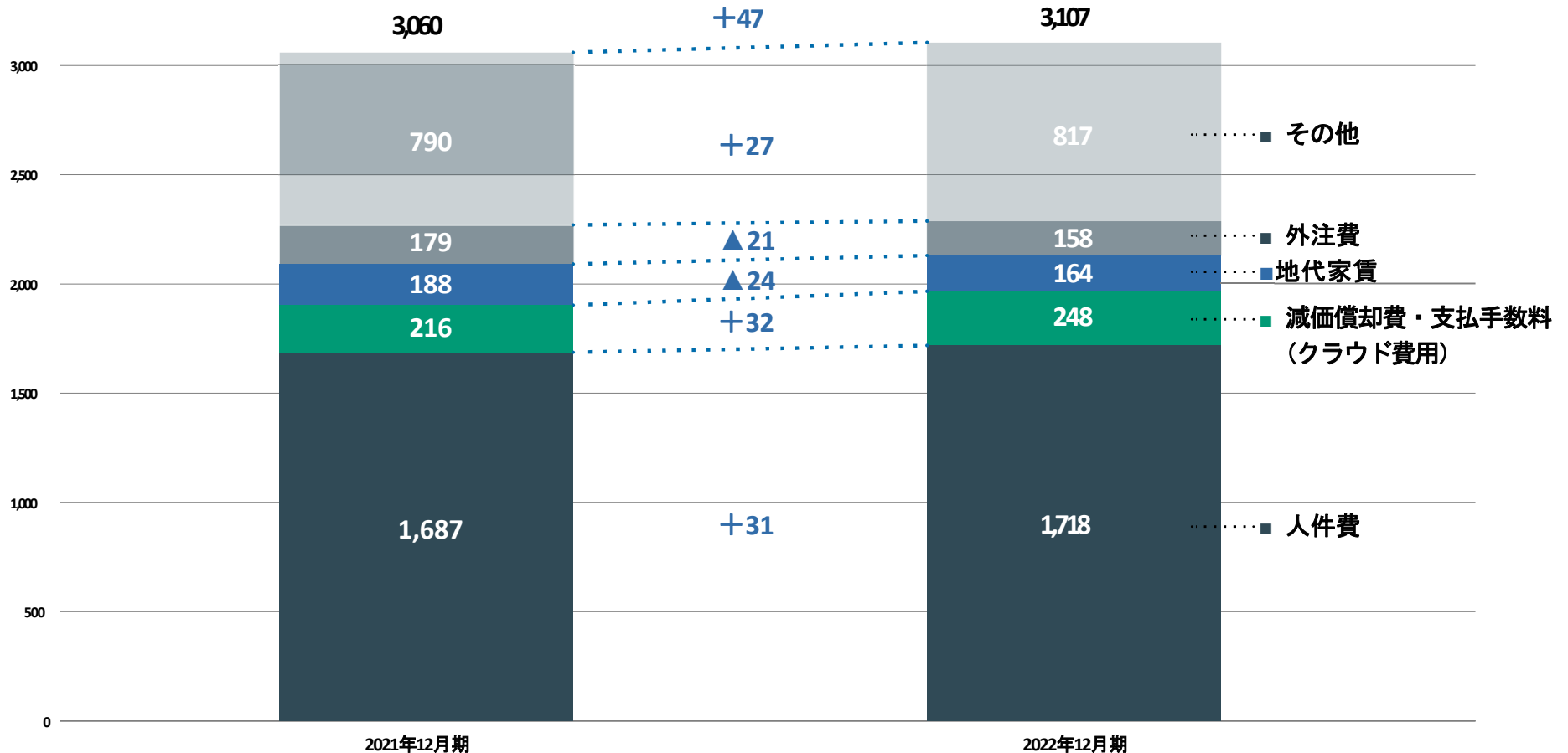
※ 月次平均解約率。当月解約ユーザーに対する収益÷前月末収益で算出

- クラウド平均解約率は0.23%と引き続き安定しており、勤次郎の強みとなっています。リカーリングレベニューの売上比率の増加と合わせて、当社ビジネスの重要な土台となっています。

# コスト構造

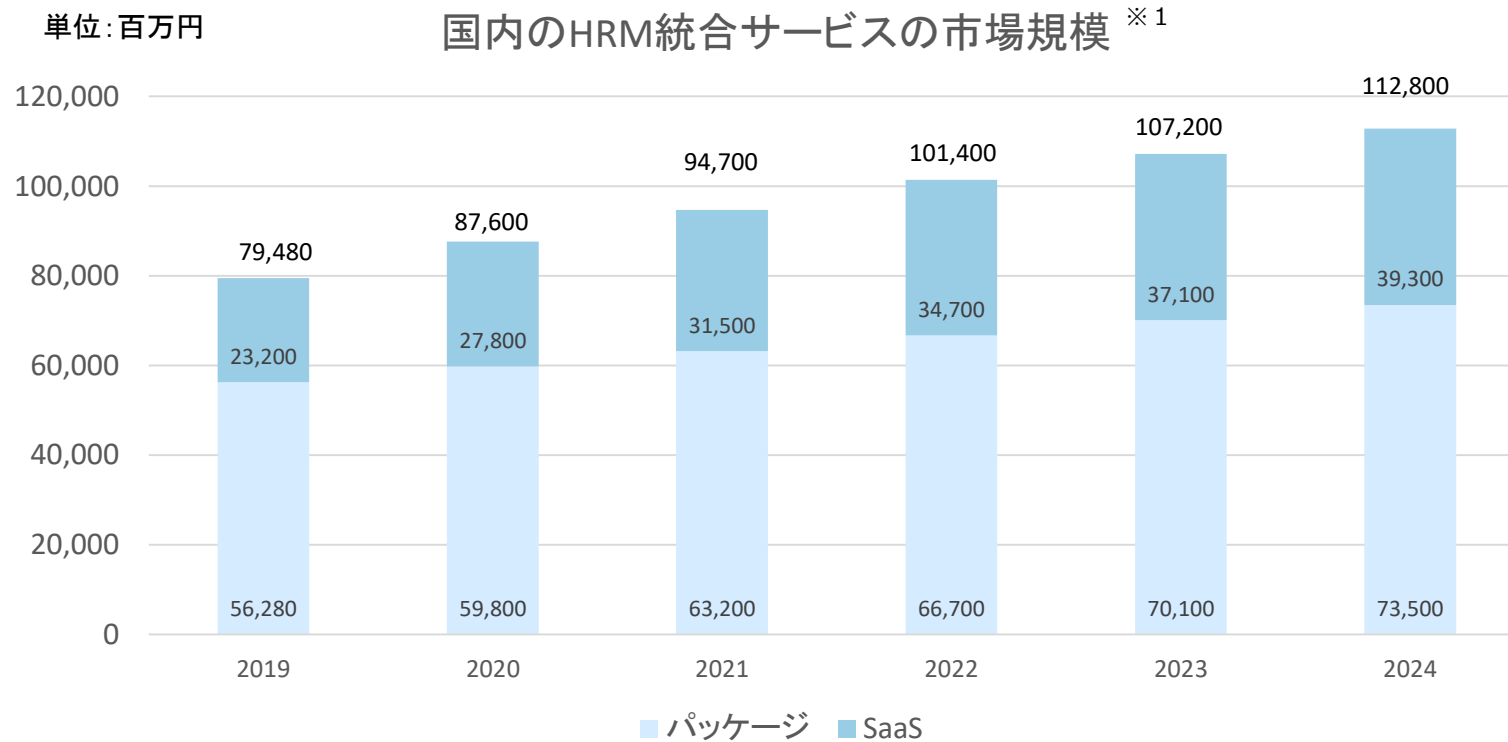
## 2022年12月期のコスト構造は人件費が増加し外注費が減少

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47百万円増加しています。
- 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ります。

## 市場規模

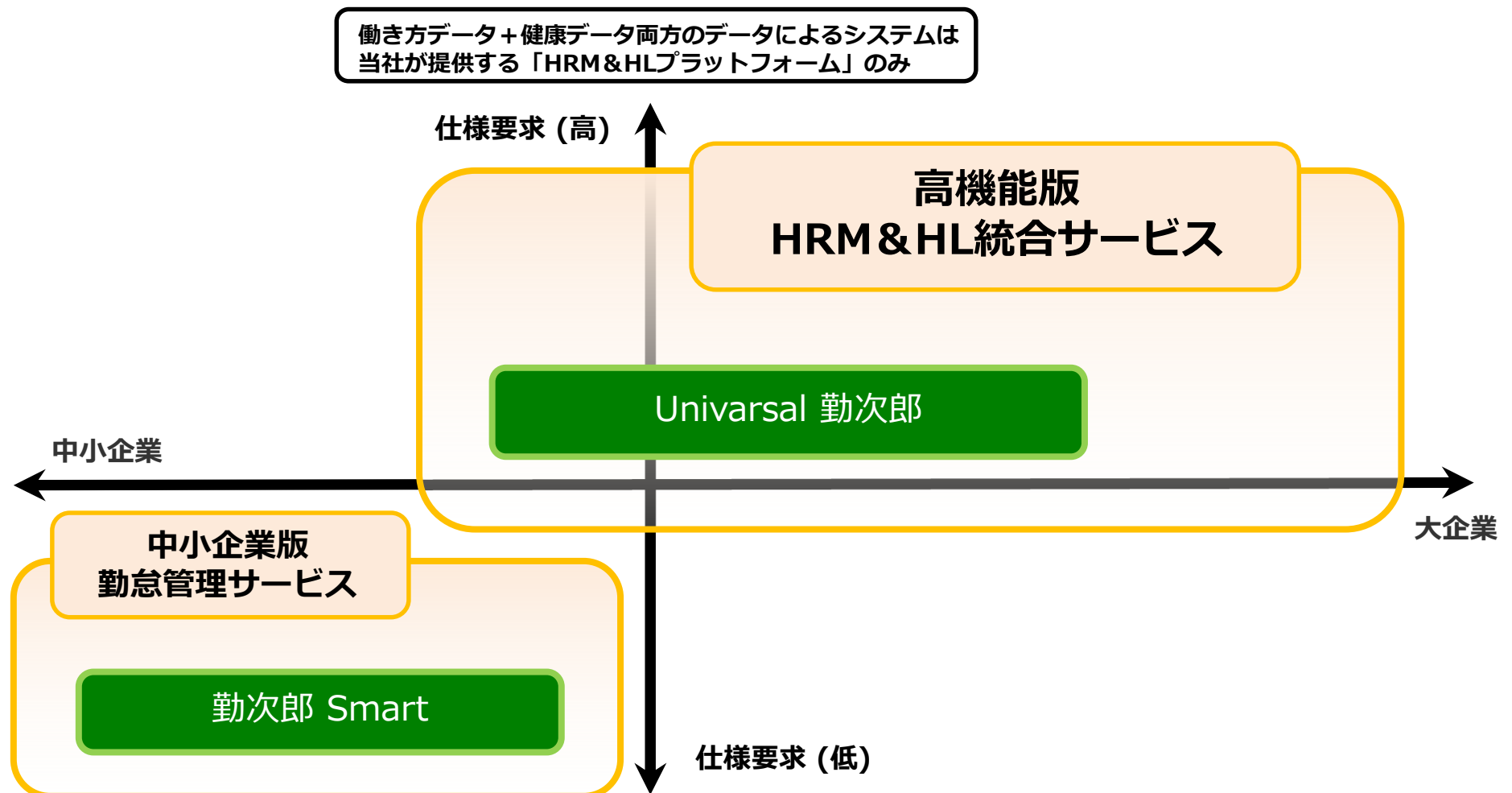


※1：「ソフトウェアビジネス市場 2020年版」(株)富士キメラ総研の勤怠・人事・給与の市場規模（導入金額規模）の合計

- 「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状況です。
- 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す。

# 市場環境 優位性

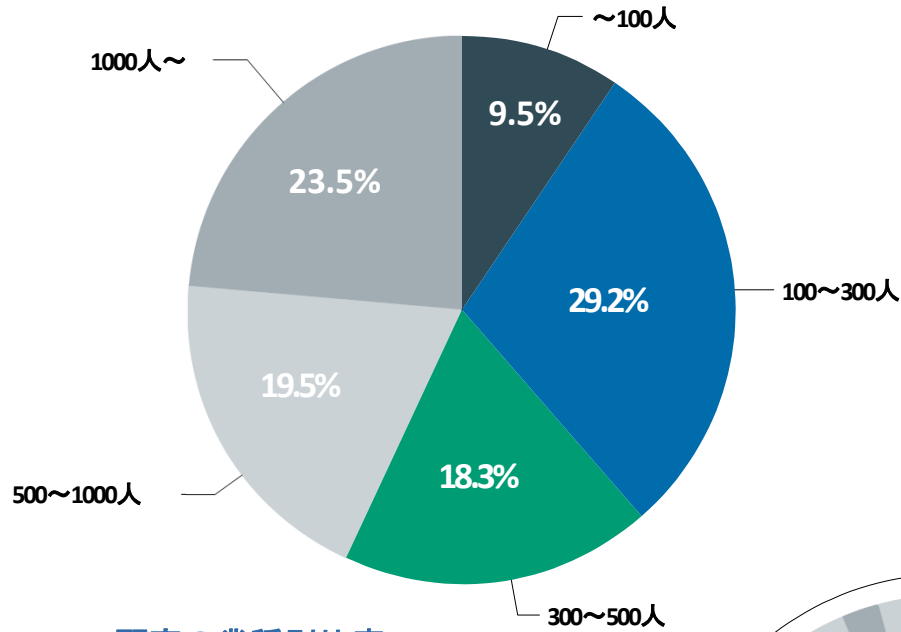
- Univarsal 勤次郎は、HRMの統合サービスとして、就業・人事・給与・健康管理・労務コスト、全データマッシュアップ型ノンカスタマイズサービス（ノンカスタマイズ比率97.7%）によりトータルの初期導入コストを抑えられることが強み
- 勤次郎Smartは、簡易的な勤怠管理サービスとして企業成長に併せた機能拡張版のサービス製品



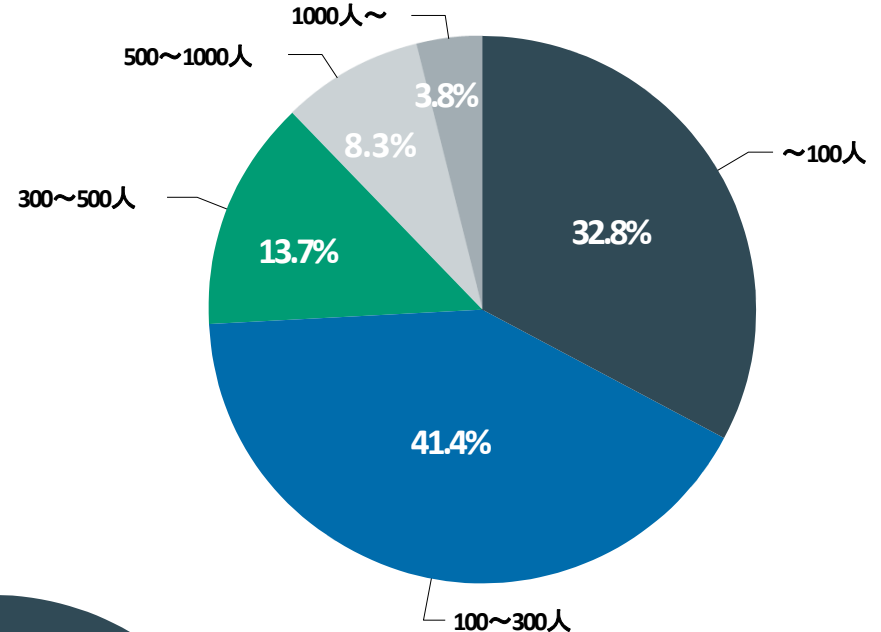
# 市場環境 導入実績構成 規模別・業種別状況

## ■ 中小企業から大企業まで、多様な業種のニーズに対応

従業員規模別の導入構成（オンプレミス）※115万ユーザー

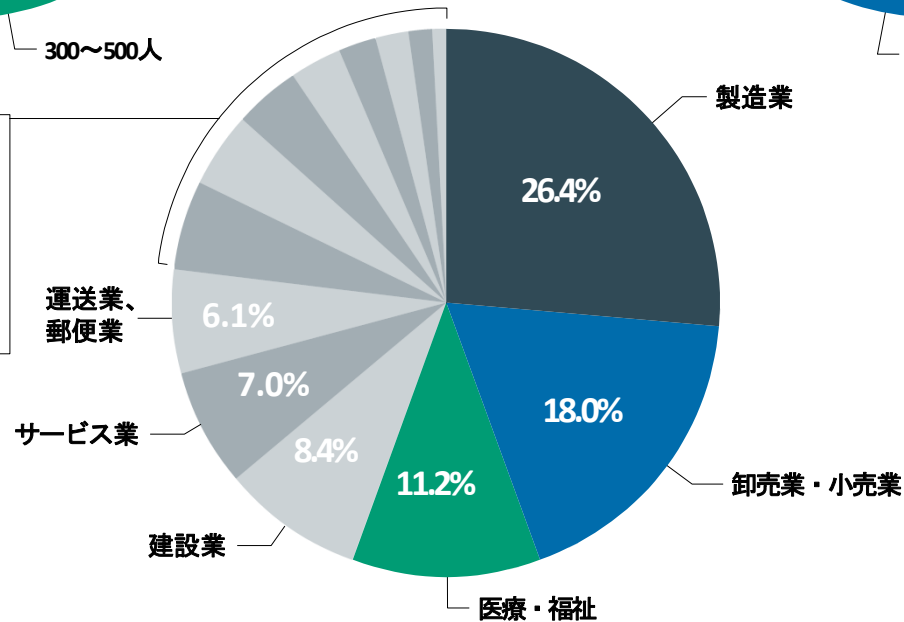


従業員規模別の導入構成（クラウド）※44万ユーザー



顧客の業種別比率

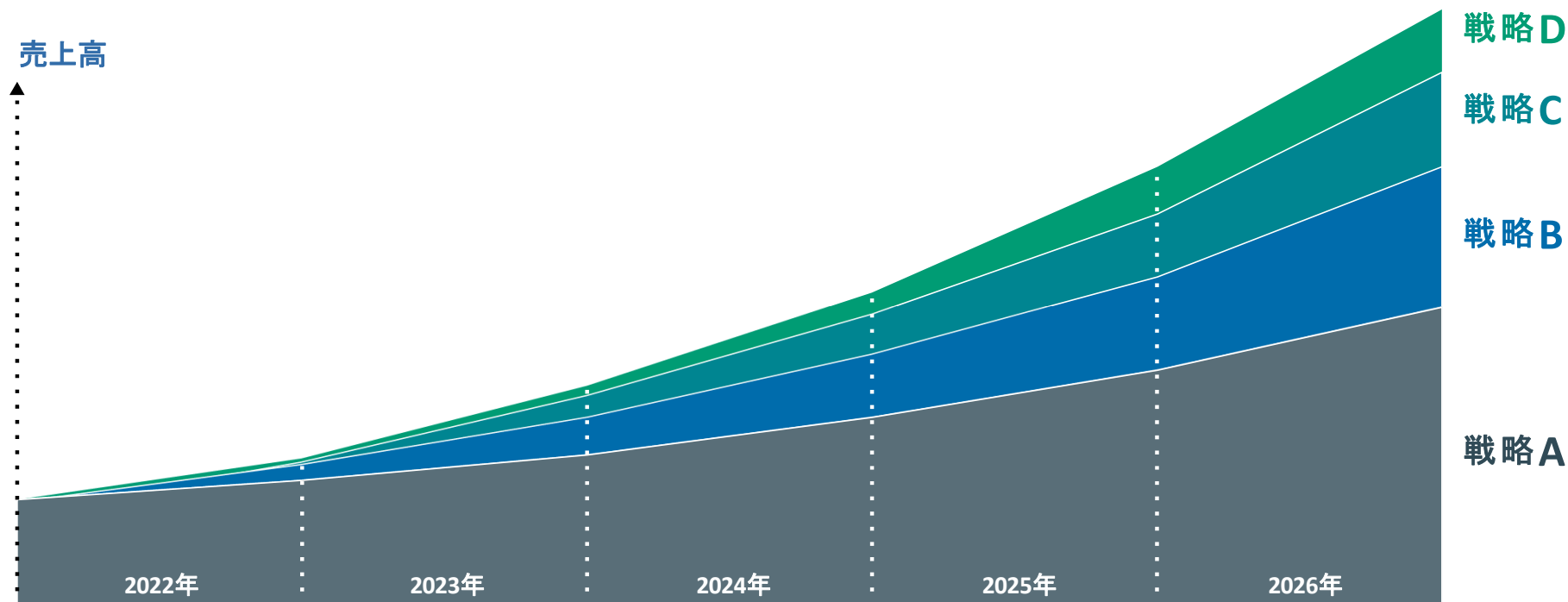
- 学術研究、専門・技術サービス業：5.2%
- 情報通信業：4.3%
- 不動産業、物品賃貸業：4.1%
- 宿泊業、飲食サービス業：3.0%
- 生活関連サービス業、娯楽業：2.3%
- 金融業、保険業：1.9%
- 教育、学習支援業：1.4%
- その他：0.7%



※2022年12月末

# 成長戦略

## ■ 戦略AからDの4つの構成で成長



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・・・自社オンプレミスユーザー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

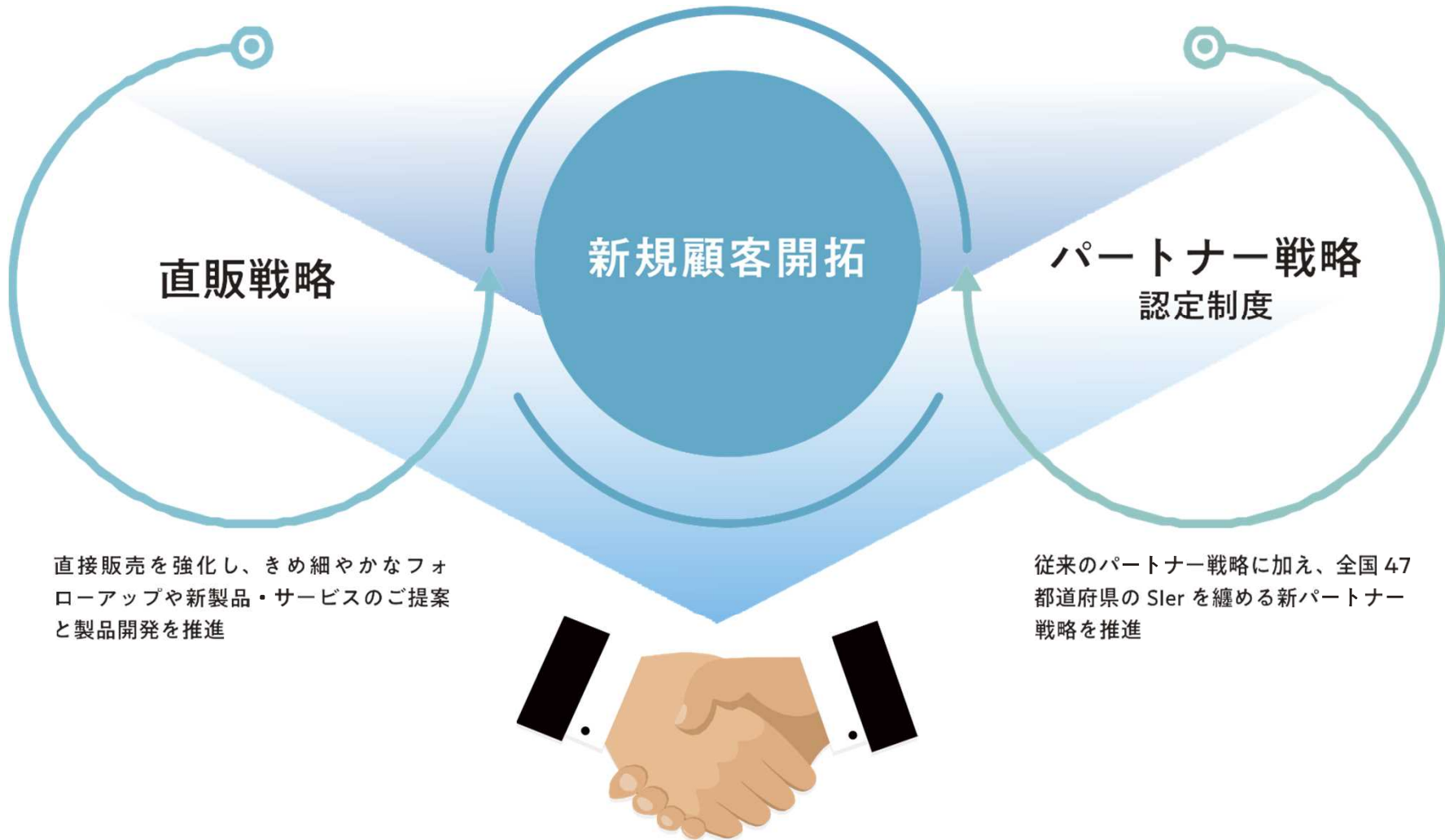
B to E  
B to C

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 新規顧客の獲得方法

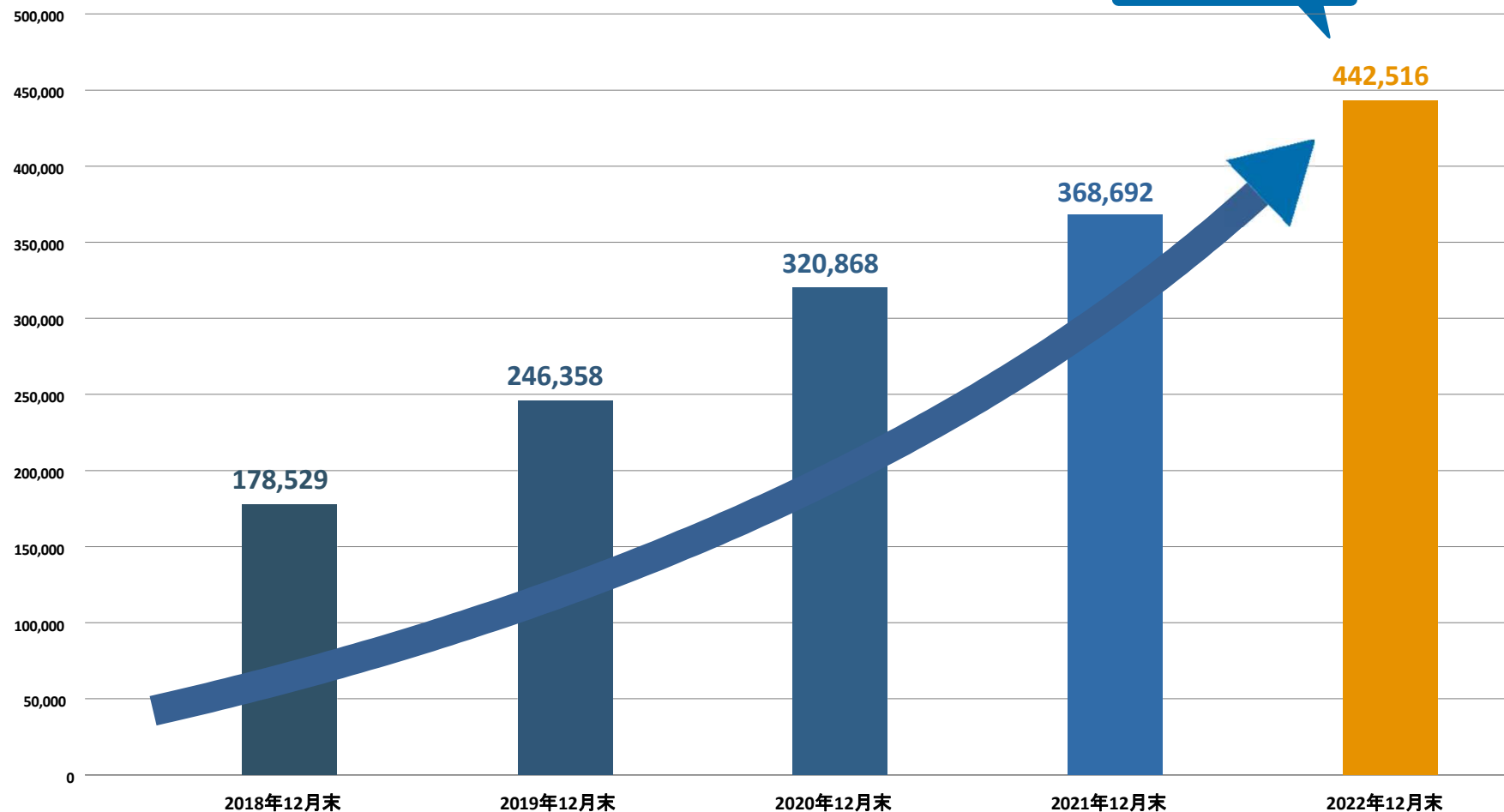
■ パートナービジネスに加え、直接販売の強化できめ細かなサービスを提供



# 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を増やす
- 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 オンプレミスユーザーのクラウド移管

### ■ オンプレミスユーザーのおよそ8割の90万ライセンスをクラウド化

オンプレ  
ユーザーライセンス

115万<sup>※</sup>

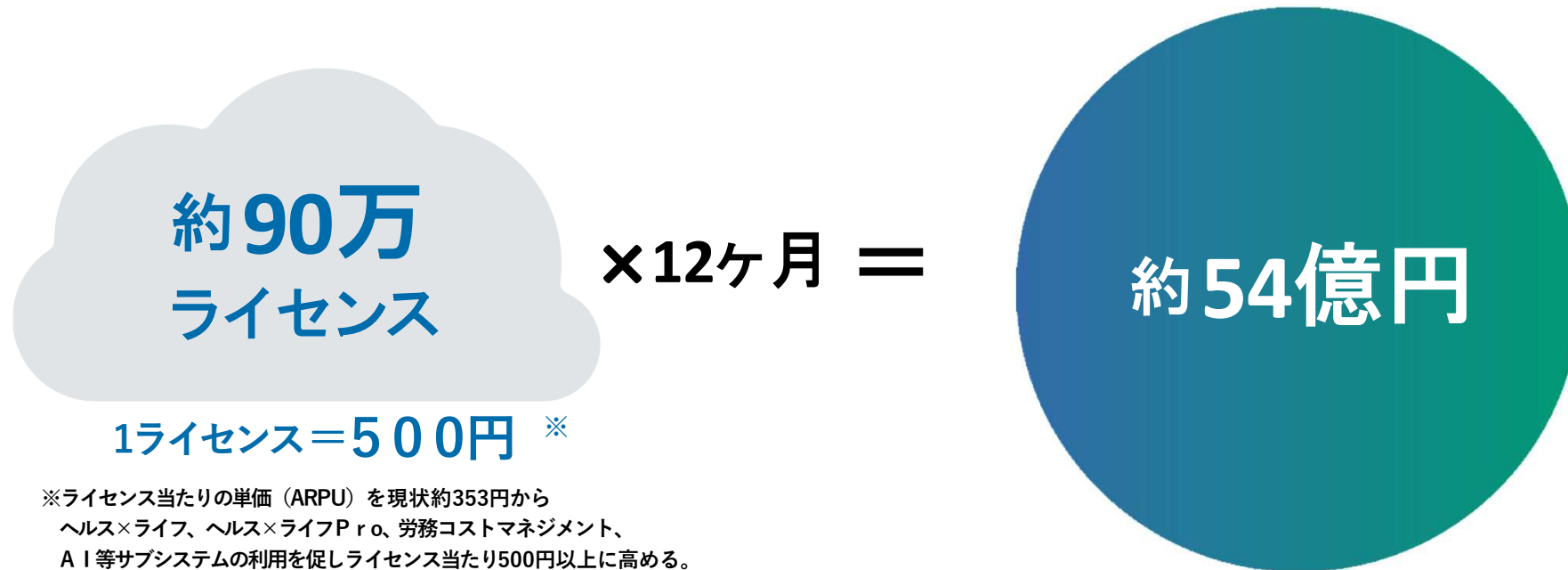
※2022年12月末実績

(現状の顧客ニーズを基に想定)

- 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します。
- 2022年度においては、受注は順調に積み上がっていますが、売上としては2023年度から本格的に計上されていく見込です。

# 成長戦略 B ARPUの増加

## ■ オンプレミスユーザーをクラウド化する際に、ARPUを500円に増加する



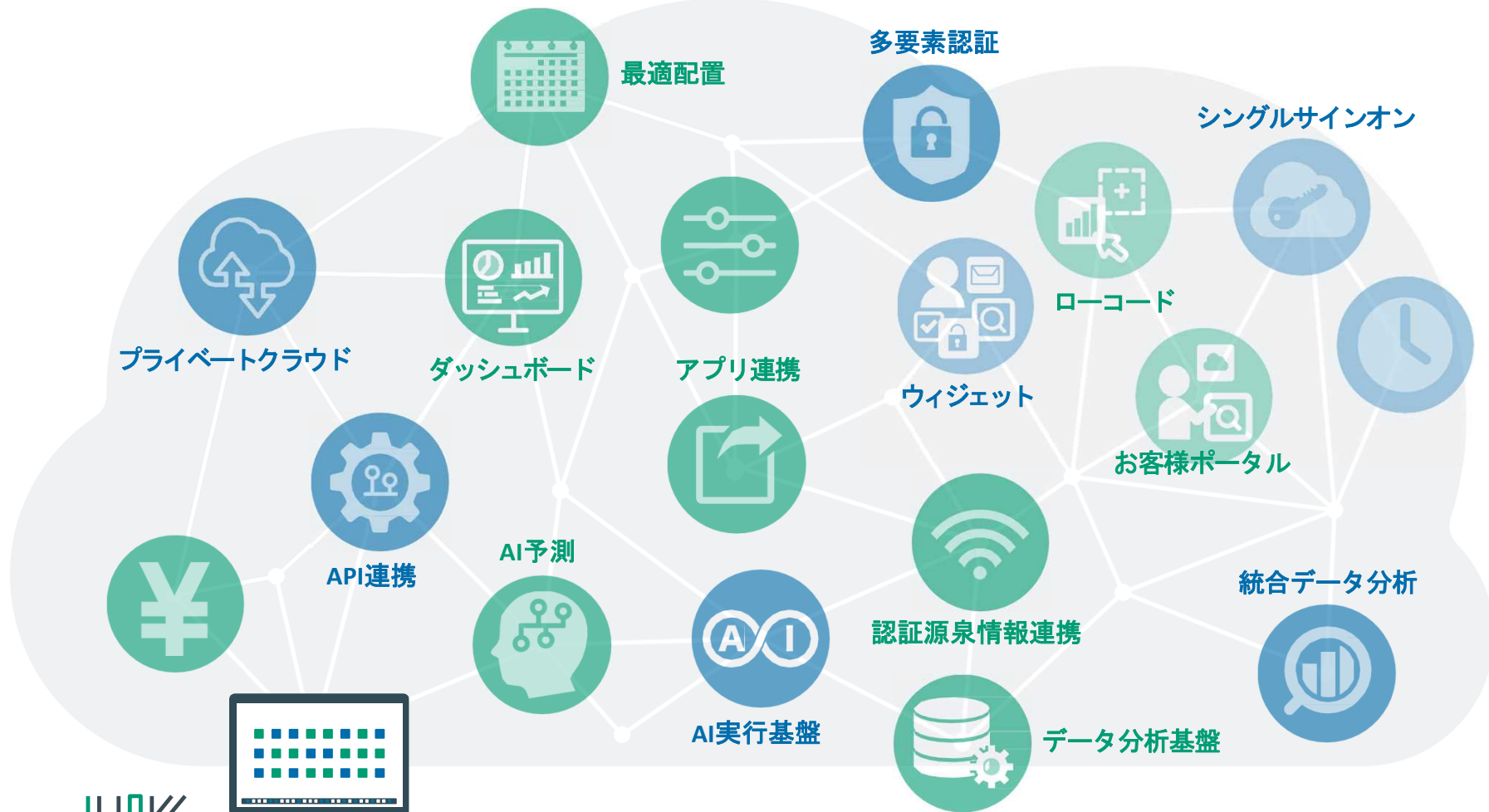
- 勤次郎Enterpriseのオンプレミス115万ユーザーライセンスのうち、約90万ライセンスをクラウドサービスへ移管する際に、クロスセルにより、ARPUの増加を狙います。

### 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

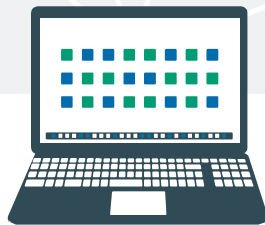
# 成長戦略 C 新規事業 クラウドフロント戦略とは

## ■ クラウド基盤事業の進化によるサービスの強化



UK  
Universal Kinjiro

HL  
Health X Life

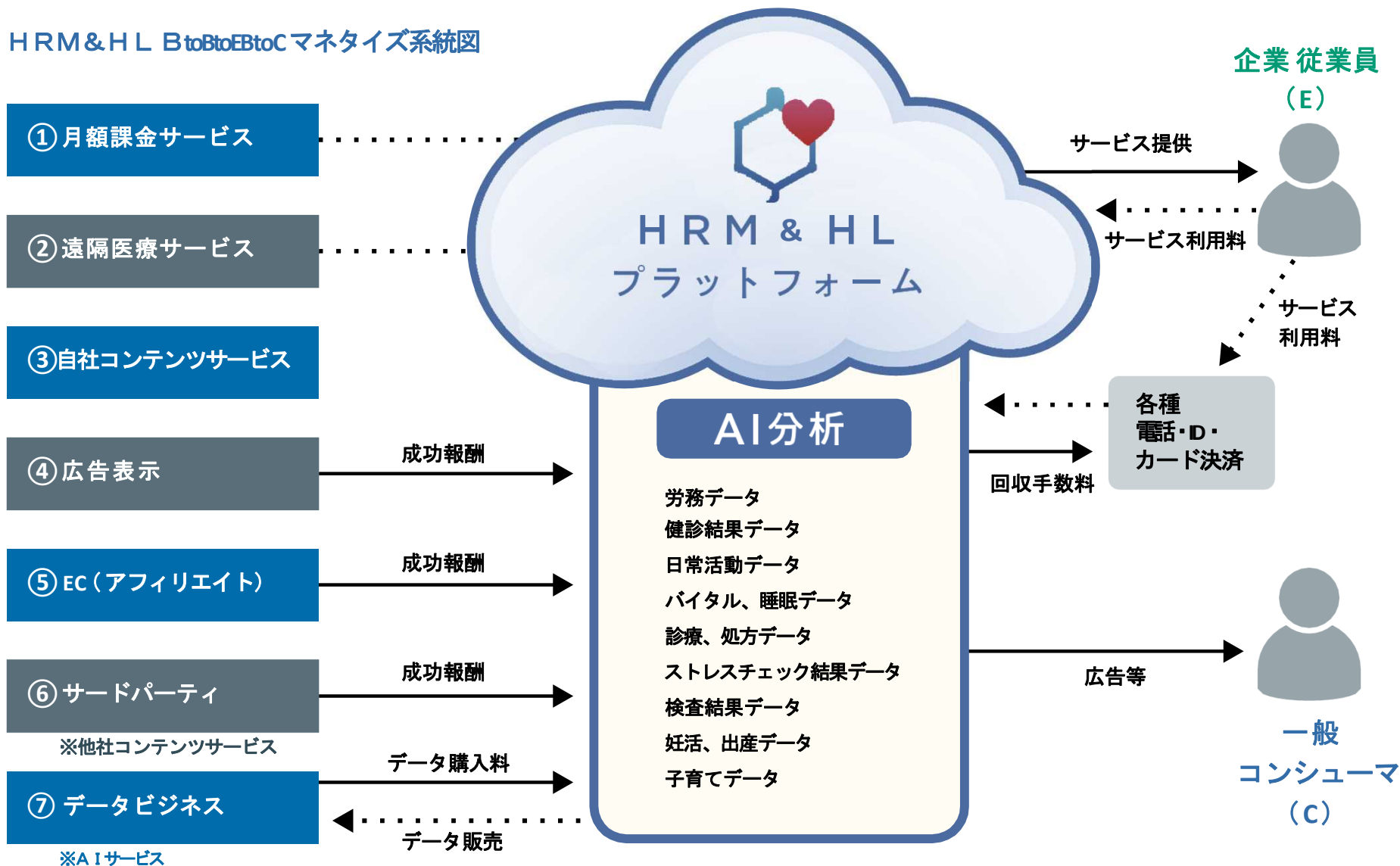


■ コアアプリに集まるデータを元にクラウドならではのサービスメニューを追加することで利用者様との接点を拡大し、データ分析やAI予測を通して新しいサービスを提供するとともに、クラウド環境での連携機能の充実によりビジネスプレーヤーの方々にとっても魅力的なプラットフォームへと進化させていきます。

# 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

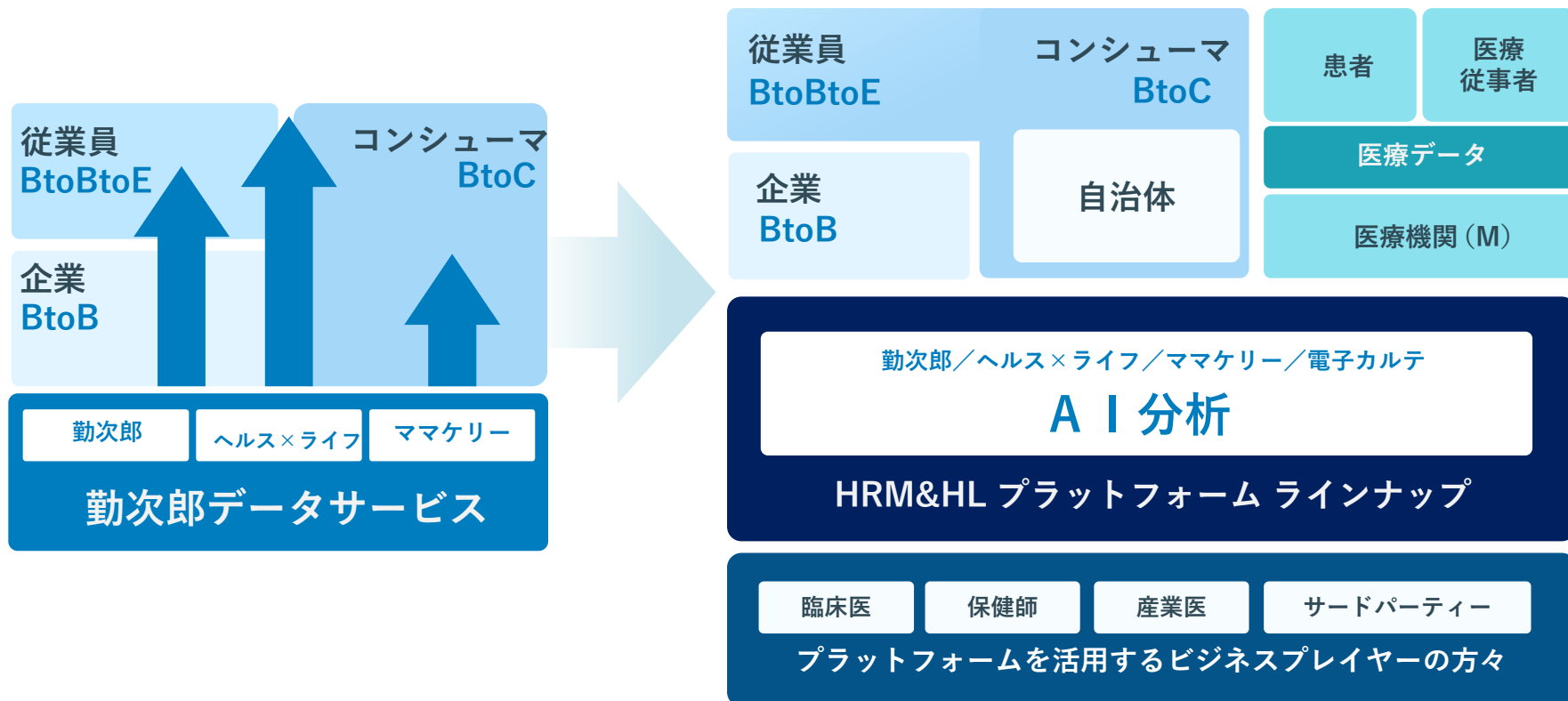
## ■ コンシューマ登録35万ユーザー活用によるマネタイズ

HRM&HL BtoBtoEBtoC マネタイズ系統図



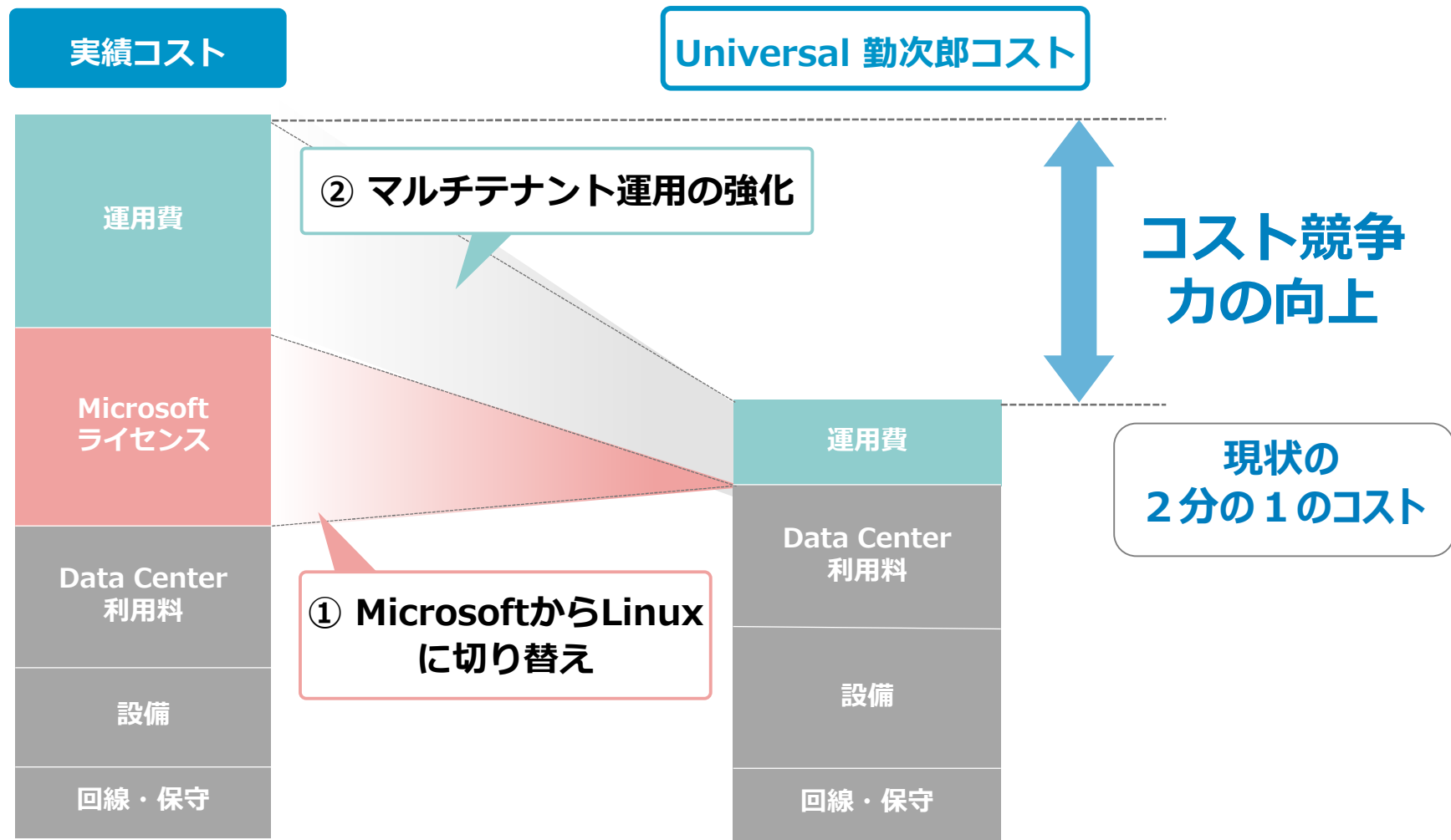
# 成長戦略 D プラットフォームビジネスの進化

- 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  
  消費者向サービス（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



# 成長戦略 コスト競争力の向上

- 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





# 健康経営 働き方改革と健康経営への取組み

## ■ 6年連続で「健康経営優良法人」に認定

経済産業省と日本経営会議が実施している  
「健康経営優良法人 ホワイト500」に  
3,169社中50位以内として認定されました。



2023  
健康経営優良法人  
Health and productivity  
ホワイト500

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、保健師による面談実施 【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</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>

# 健康経営 勤次郎 元気プロジェクト

## ■ 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想いから「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します。
- 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しています。



運動チャレンジ  
(プラス一駅歩こう等)

食生活改善

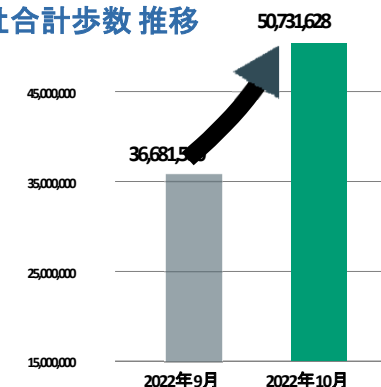


部門別  
歩数対抗イベント

福利厚生充実

# 勤次郎 元気プロジェクト

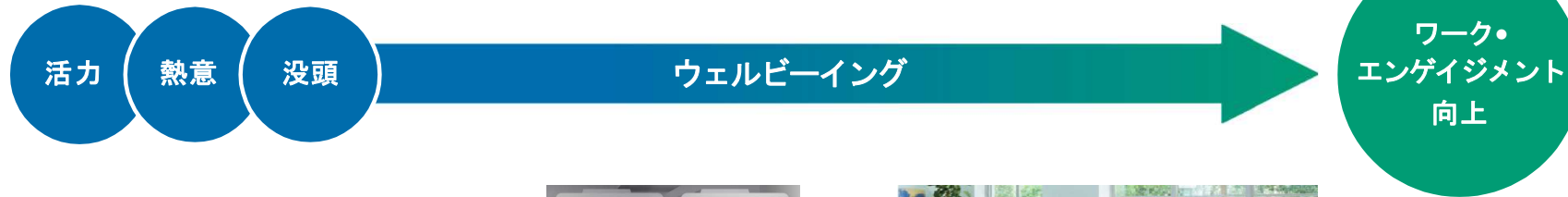
全社合計歩数 推移



- 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/人アップしました。
- 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しています。

# 健康経営 自社ビル取得によるオフィス改革

## ■ 「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



### 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きます。

# リスク情報

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、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

## 免責事項およびご注意

---

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（3月）に遅滞なく開示いたします。