

2023年3月期 通期決算

PAYROLL

2023年5月15日

株式会社ペイロール

[www.payroll.co.jp](http://www.payroll.co.jp)

1

2023年3月期 連結業績 実績

P3 ~ P12

2

2024年3月期 連結業績 予想

P13 ~ P17

3

株主還元

P18 ~ P19

4

ペイロールの優位性

P20 ~ P25

5

長期事業ビジョン

P26 ~ P30

Appendix

P31 ~ P32

1

## 2023年3月期 連結業績 実績

**売上収益**

前年比

**+8.6%**

Page 5

**営業利益**

前年比

**+5.9%**

Page 5

**新規受注ARR**

**4.4億円**

Page 7

**新規稼動ARR**

**6.0億円**

Page 8

**受注残ARR**

**7.5億円**

Page 9

**チャーンレート**

(月平均解約率)

**0.23%**

Page 10

# 2023年3月期 連結業績概要

## 売上収益・営業利益ともに堅調な進捗

(百万円、%)

	2023年3月期 通期		2022年3月期 通期		増減 対前年比	
	実績	%	実績	%	増減額	%
売上収益	8,917	100.0	8,207	100.0	+709	+8.6
売上原価	6,254	70.1	5,811	70.8	+443	+7.6
売上総利益	2,662	29.9	2,396	29.2	+265	+11.1
販管費及び一般管理費	1,318	14.8	1,189	14.5	+129	+10.9
営業利益	1,500	16.8	1,416	17.3	+83	+5.9
税引前利益	1,440	16.2	1,360	16.6	+79	+5.8
当期利益	1,016	11.4	1,089	13.3	△73	△6.7
実質当期利益	1,016	11.4	984	12.0	+32	+3.3

※実質当期利益: 2022年3月期の税効果会計の影響を除いた実質的な当期利益

売上収益、営業利益ともに  
堅調な進捗

売上収益 89.1億円  
前年比 +8.6%

営業利益 15.0億円  
前年比 +5.9%

- 顧客の柔軟な給与計算業務サービス導入を可能とする「BPaaS 1.0」の販売開始（2023年3月）  
これまでのエンタープライズ企業に加え、SMB企業へのサービス拡大を図る
- 「給与デジタルマネー払い」領域への参入準備開始  
今後の賃金デジタル払いのニーズを見据え、第一弾としてGMOペイメントゲートウェイ（株）とサービス設計や業務運用等の協議開始（2023年3月）
- 人的資本に関する情報開示、人的資本に関する取り組みを示す「Pay Gap Report」を公表（2022年11月）
- 人的資本レポート「e-pay HR KPI」有償サービス開始準備（2023年夏から秋にサービス開始予定）
- エンタープライズ企業向け大型案件は、受注拡大すべく継続活動中

エンタープライズ企業：従業員1,000人以上の大規模企業  
SMB企業：従業員100～1,000人未満の企業

新規受注ARR

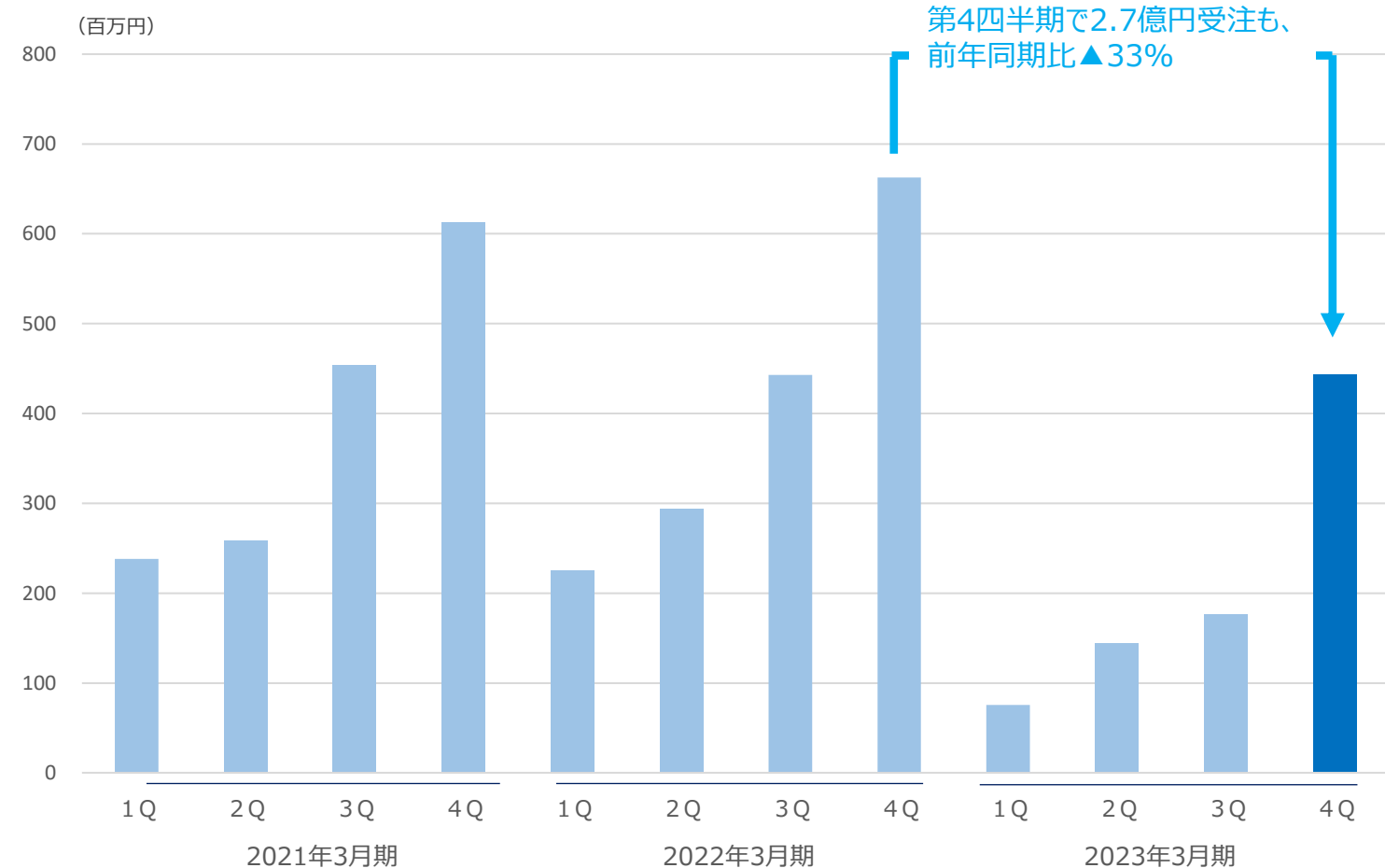
新規受注ARR 4.4億円  
前年同期比 ▲33%

第4四半期で2.7億円の受注も  
前年同期比で減少

受注環境の悪化が要因ではなく、  
今後も当該案件の受注獲得に向け  
継続して注力する

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）」



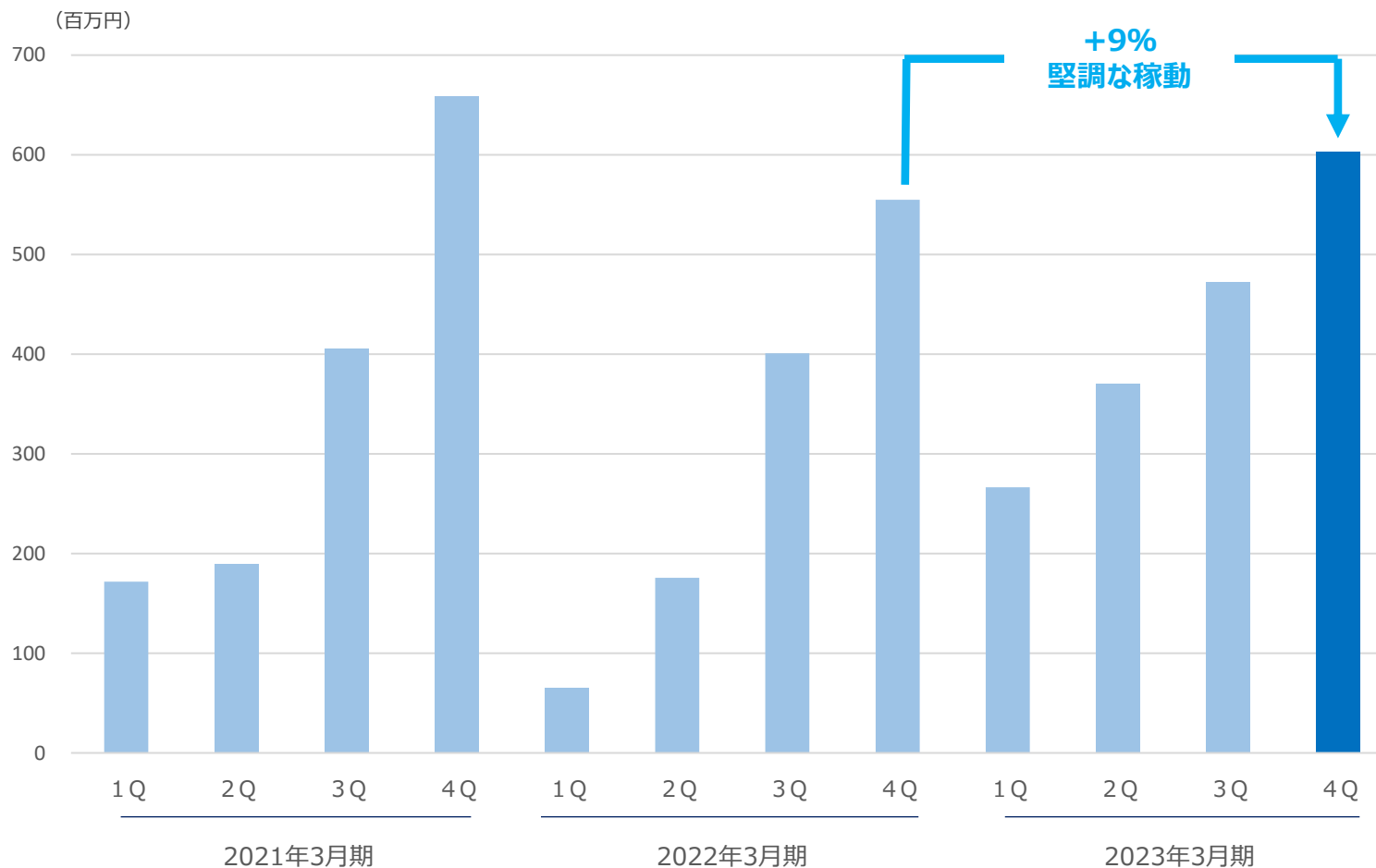
新規稼働ARR

新規稼働ARR 6.0億円  
前年同期比 +9%

クラウドサービスである新システム  
P3の順調なサービス開始により  
新規稼働ARRは堅調に増加

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）」





稼動済ARR・  
受注残ARR推移

2023年3月期

稼動済ARR 76.9億円

前期末比 +4.8億円

受注残ARR 7.5億円

前期末比 ▲1.9億円

稼動済 + 受注残ARR

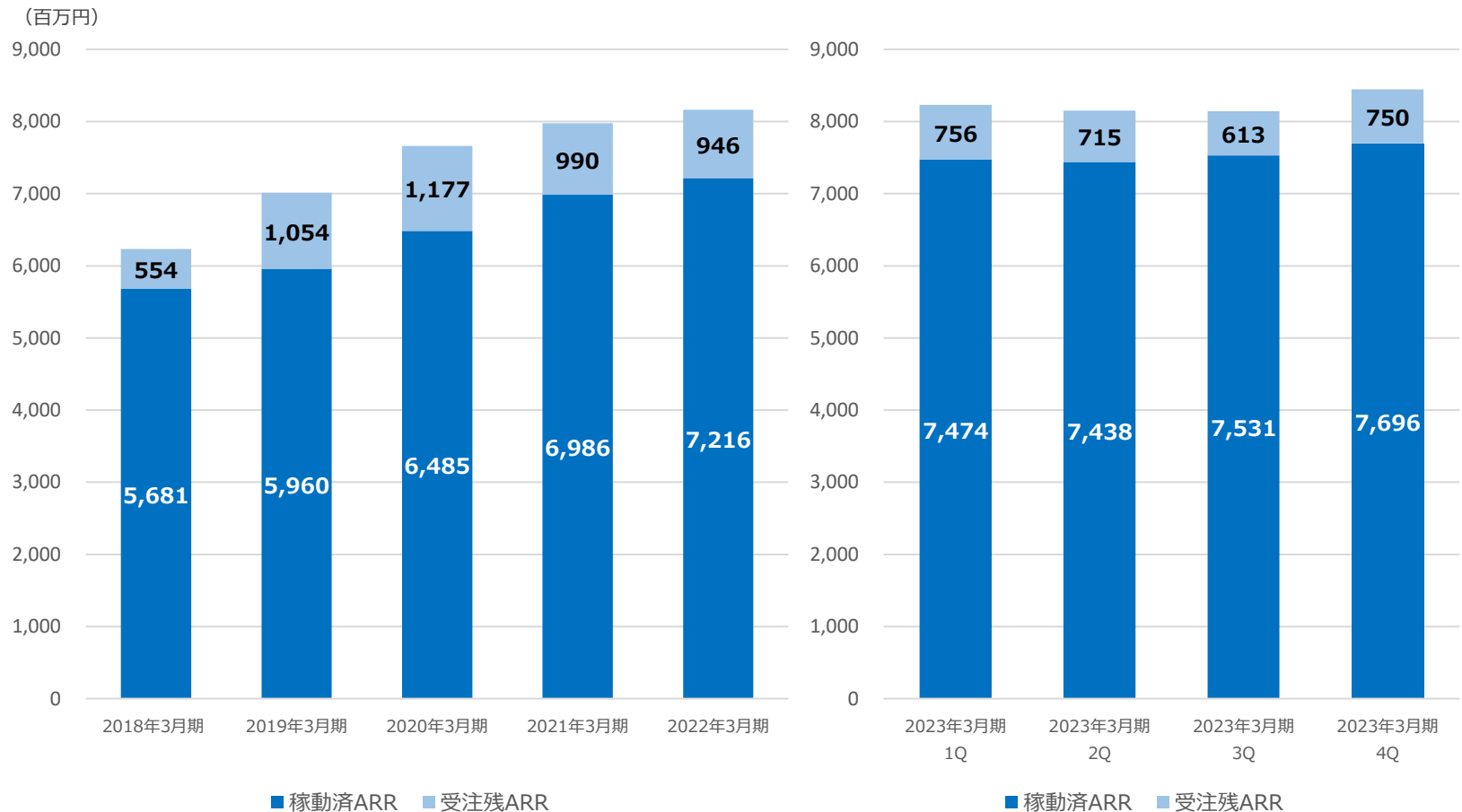
84.4億円

前期末比 +2.8億円

稼動済ARR増加により売上収益が  
増加

稼動済ARR・受注残ARR推移

- 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
- 稼動済ARR : 稼動済みの案件の1年間の継続的な取引により計上される売上収益
- 受注残ARR : 受注済み未稼動の案件の1年間の継続的な取引により計上される売上収益

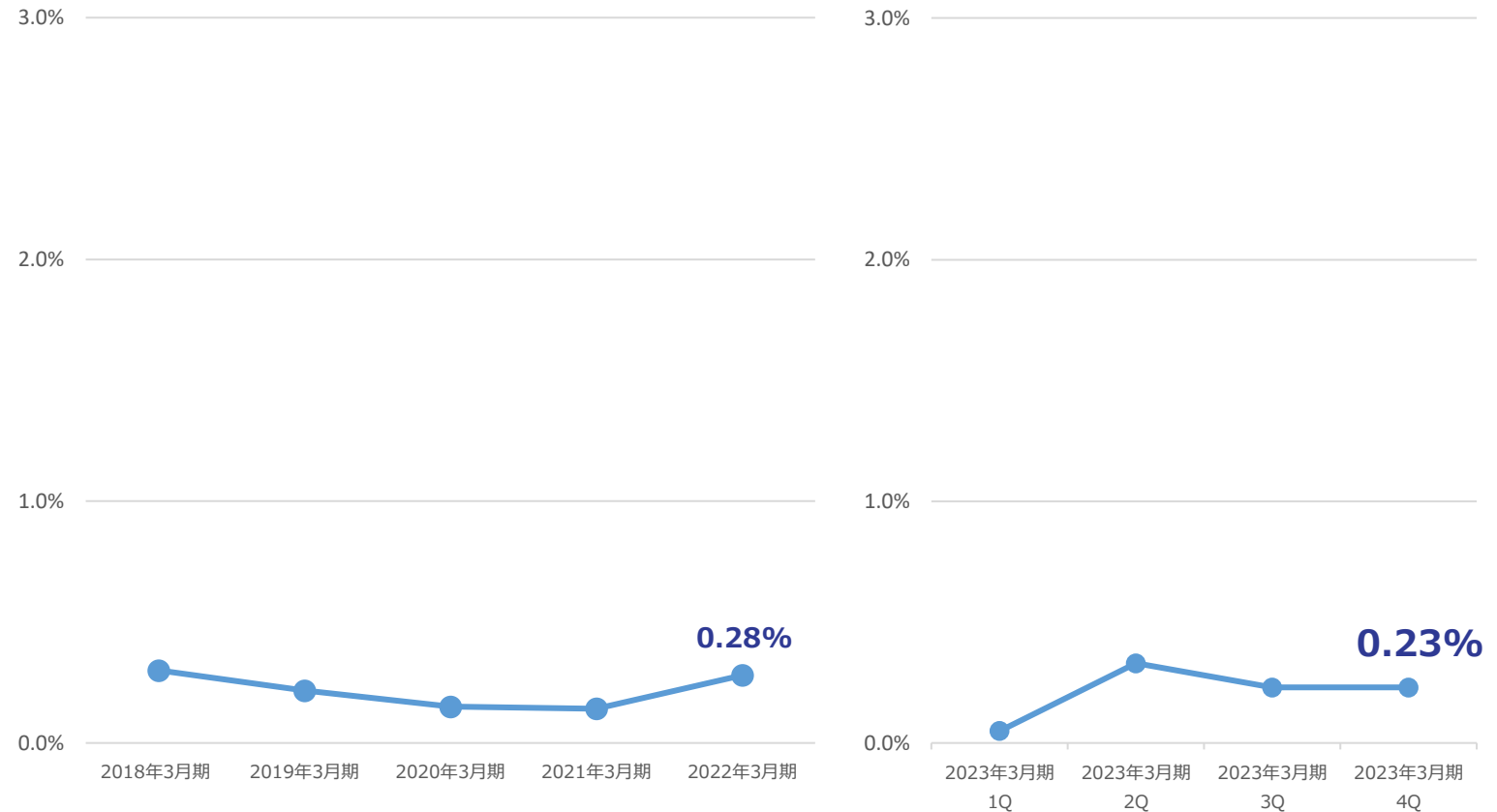


チャーンレート  
(月平均解約率)

チャーンレート 0.23%

低位かつ良好な年間解約率で  
推移しており、一定の顧客満足を得ている証左と分析

チャーンレート (月平均解約率)

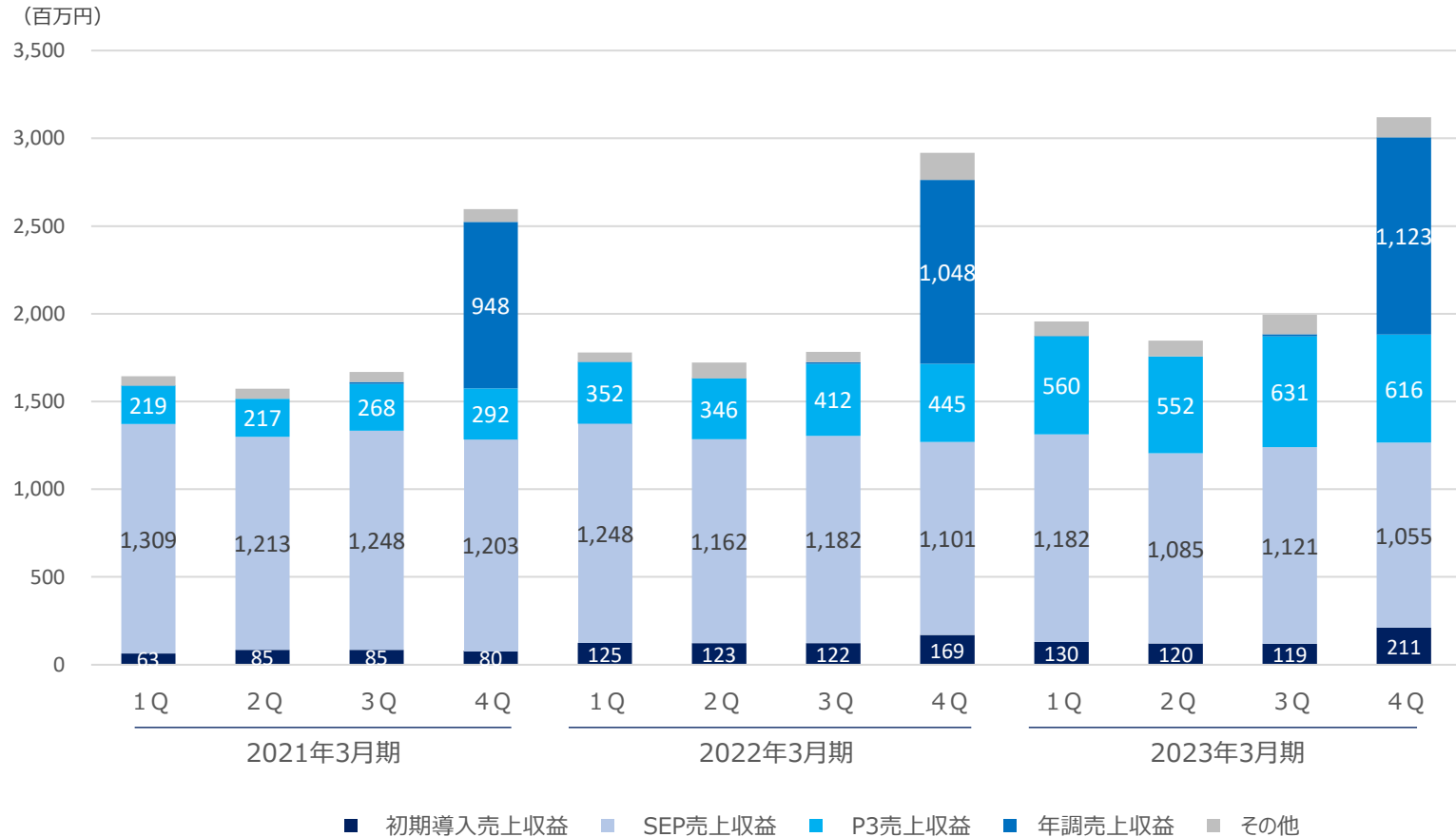


チャーンレート (月平均解約率) :  $(\text{当期喪失顧客ARR} \div (\text{前期末既存顧客ARR} + \text{当期新規稼動顧客ARR})) \div \text{経過月数}$

- ・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

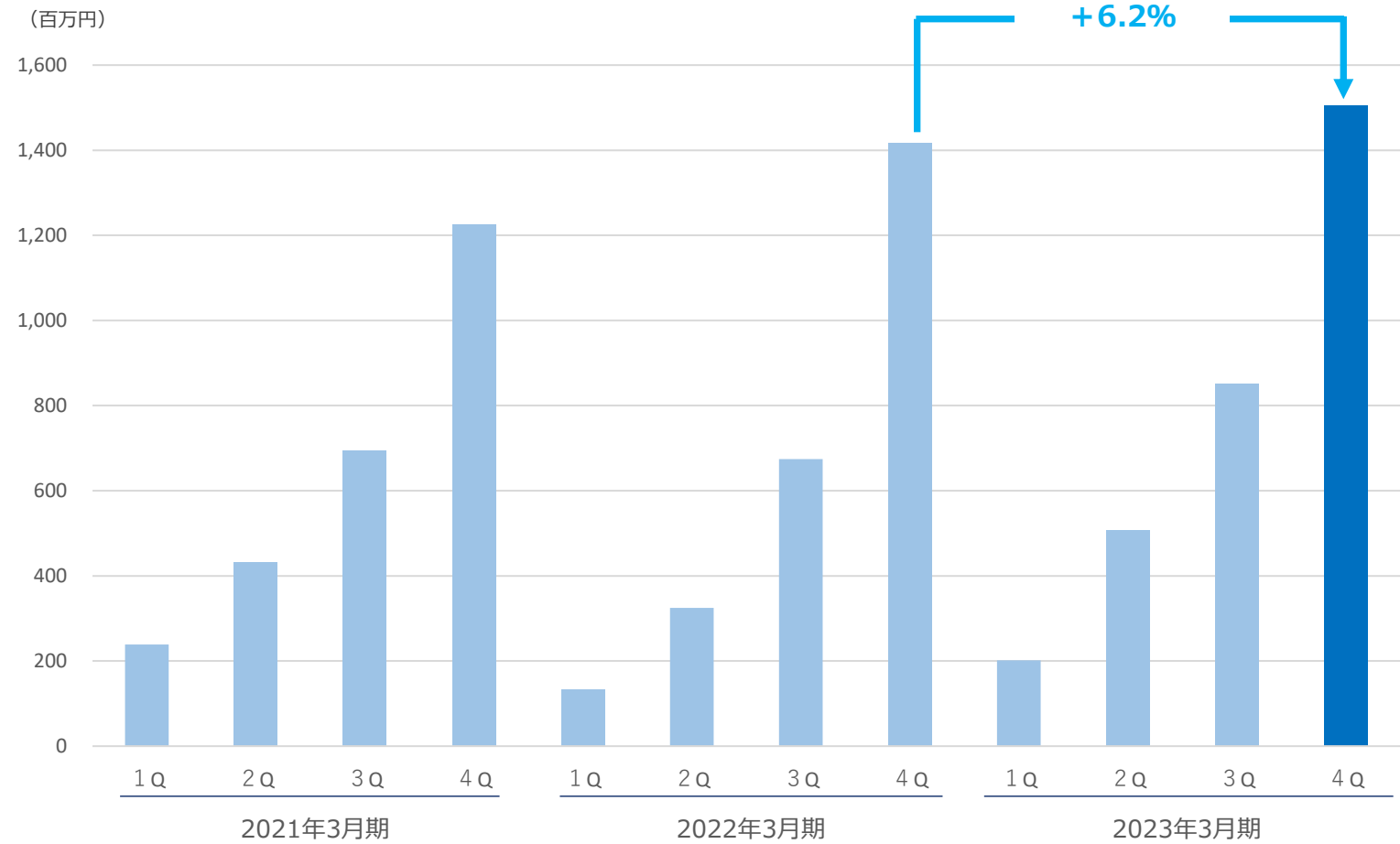
# 売上収益推移

## 売上収益の推移（四半期）



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  
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

## 営業利益の推移（年度内累計）



2

## 2024年3月期 連結業績 予想

強い受注と新規ビジネス純増による売上収益・営業利益の増加

(百万円、%)

	2024年3月期 通期		2023年3月期 通期		増減 対前年比	
	予想	%	実績	%	増減額	%
売上収益	9,742	100.0	8,917	100.0	+825	+9.3
売上原価	6,751	69.3	6,254	70.1	+497	+7.9
売上総利益	2,990	30.7	2,662	29.9	+328	+12.3
販管費及び一般管理費	1,365	14.0	1,318	14.8	+47	+3.6
営業利益	1,701	17.5	1,500	16.8	+201	+13.4
税引前利益	1,651	17.0	1,440	16.2	+211	+14.7
当期利益	1,133	11.6	1,016	11.4	+117	+11.5

2024年3月期  
連結業績予想

売上収益 97.4億円

前年比 +9.3%

営業利益 17.0億円

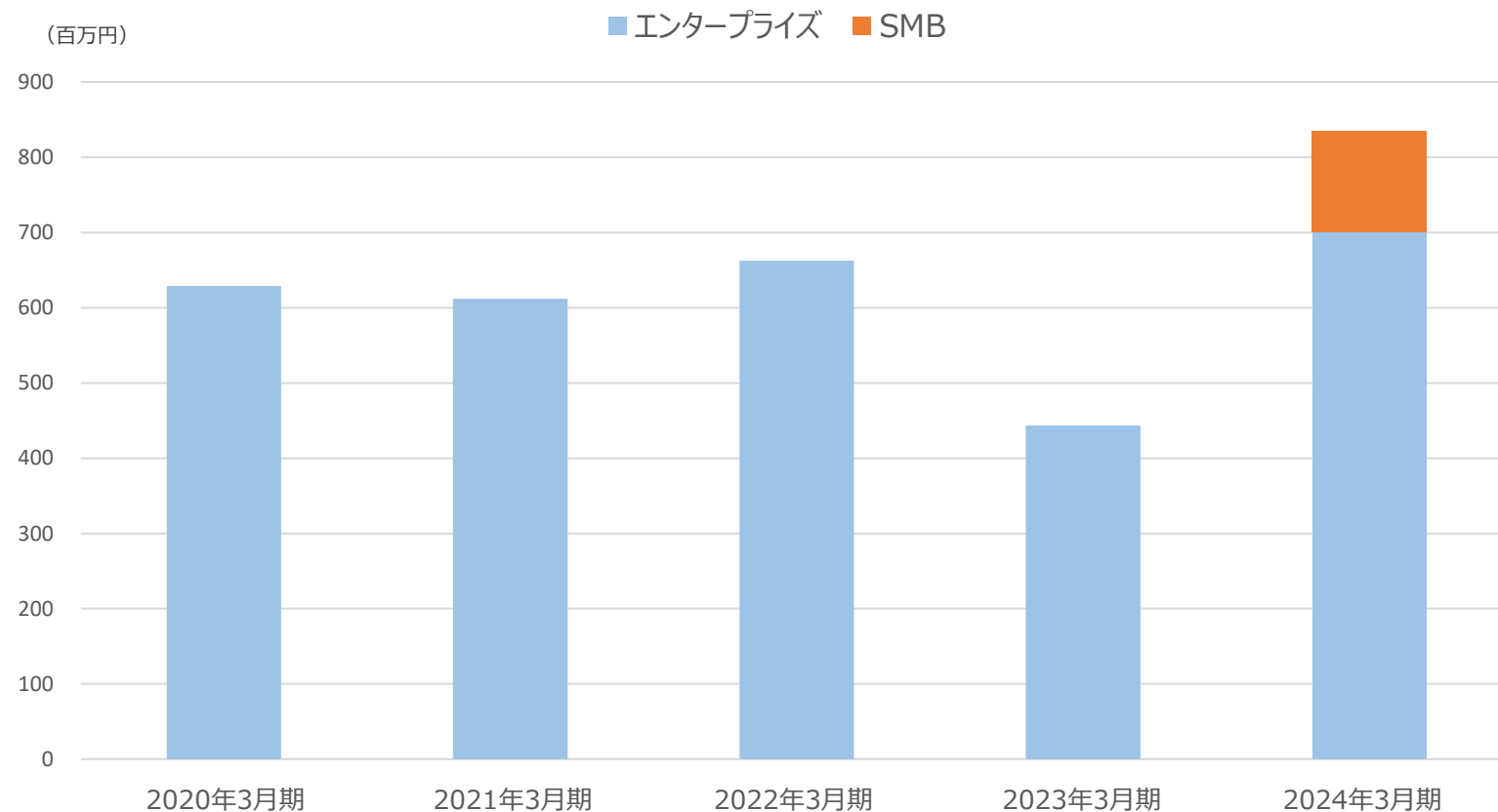
前年比 +13.4%

2024年3月期  
新規受注計画ARR

新規受注ARR 8.3億円  
前年比 +88%

新規受注ARR（年度累計）

エンタープライズ企業の受注挽回、SMB企業向け新規純増



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）」  
 エンタープライズ企業：従業員1,000人以上の大規模企業  
 SMB企業：従業員100～1,000人未満の企業

## 事業展開の方向性

- エンタープライズ企業に対する活動は複数進捗しており、新規を含めた顧客の給与計算・人事業務効率化のニーズを逃すことなく、当社ビジネス拡大のチャンスとする
- SMB企業向けのBPaaS1.0サービスの提供を2023年3月に開始し、すでに既存顧客の子会社群への拡販活動を実施中
- 「給与デジタルマネー払い」領域への参入準備開始  
その先の「オンデマンドペイ」による将来の事業拡大を目指す
- 人的資本に関する情報開示、人的資本に関する取り組みを示す「Pay Gap Report」を公表、これを基に顧客に対しても人的資本レポート「e-pay HR KPI」有償サービスを開始予定（2023年夏から秋）

エンタープライズ企業：従業員1,000人以上の大規模企業

SMB企業：従業員100～1,000人未満の企業

BPaaS：Business Process as a Serviceの略で、BPOとクラウド、そしてBCPや情報セキュリティを含むインフラを一体提供するサービス

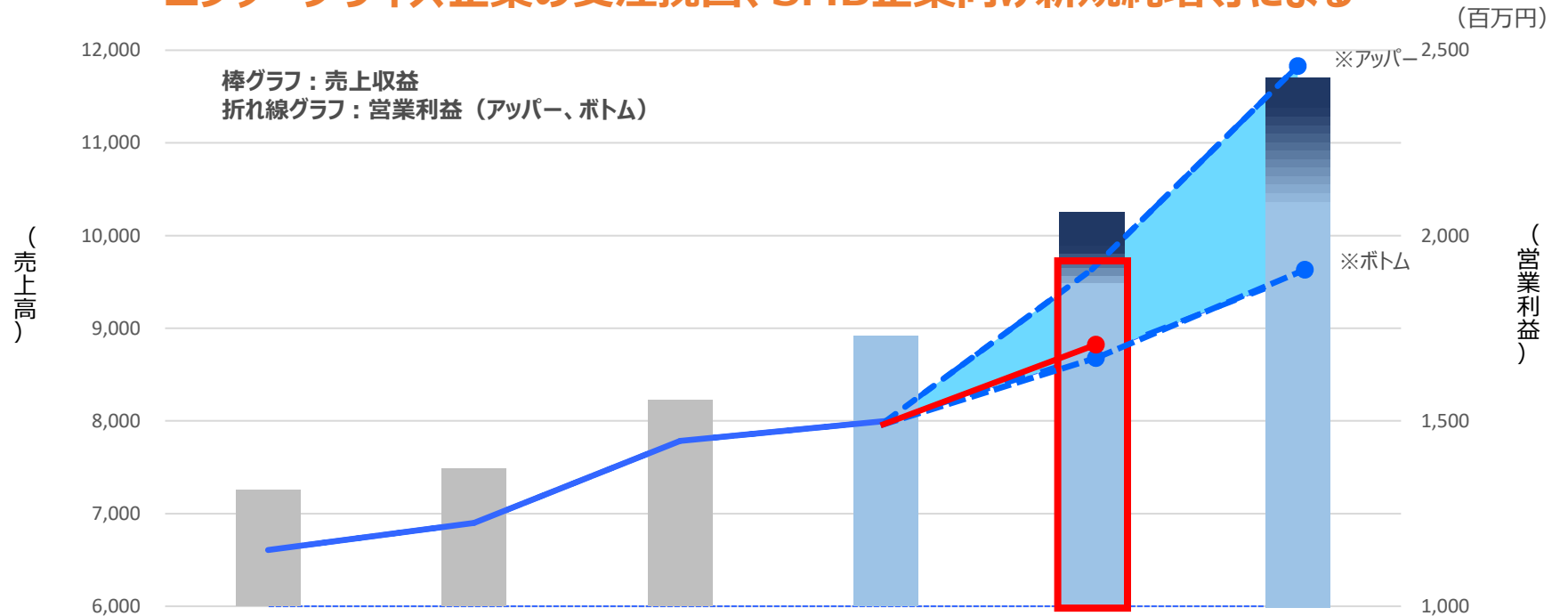


# 中期経営計画

(2022年5月12日開示)

## 中期経営計画3年目（2025年3月期）アッパー値を目指す

エンタープライズ企業の受注挽回、SMB企業向け新規純増等による



	実績			中期計画（2023年3月期は実績）		
	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	8,917	9,742	11,700 10,570 ~
営業利益	1,152	1,225	1,416	1,500	1,701	2,450 1,890 ~
EBITDA	2,076	2,244	2,562	2,752	3,039	3,650 3,080 ~

### 増収増益の維持

2024年3月期の業績の進捗は弱い  
が、エンタープライズ企業の受注獲得  
やSMB企業向けBPaaSの純増があり、  
中期経営計画3年目にはアッパー値の  
業績を目指す

3

## 株主還元

2024年3月期 年間配当金15円（前年比5円増配）

安定的かつ継続的な増配を維持

## 2023年3月期

期末配当（2023年 6月12日 予定） 10.00円

## 2024年3月期

中間配当（2023年12月上旬 予定） 7.50円

期末配当（2024年 6月上旬 予定） 7.50円

（1株当りの配当金額）

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ってまいります

今期の配当は、前年比で5円増配の年間15円とする予定です

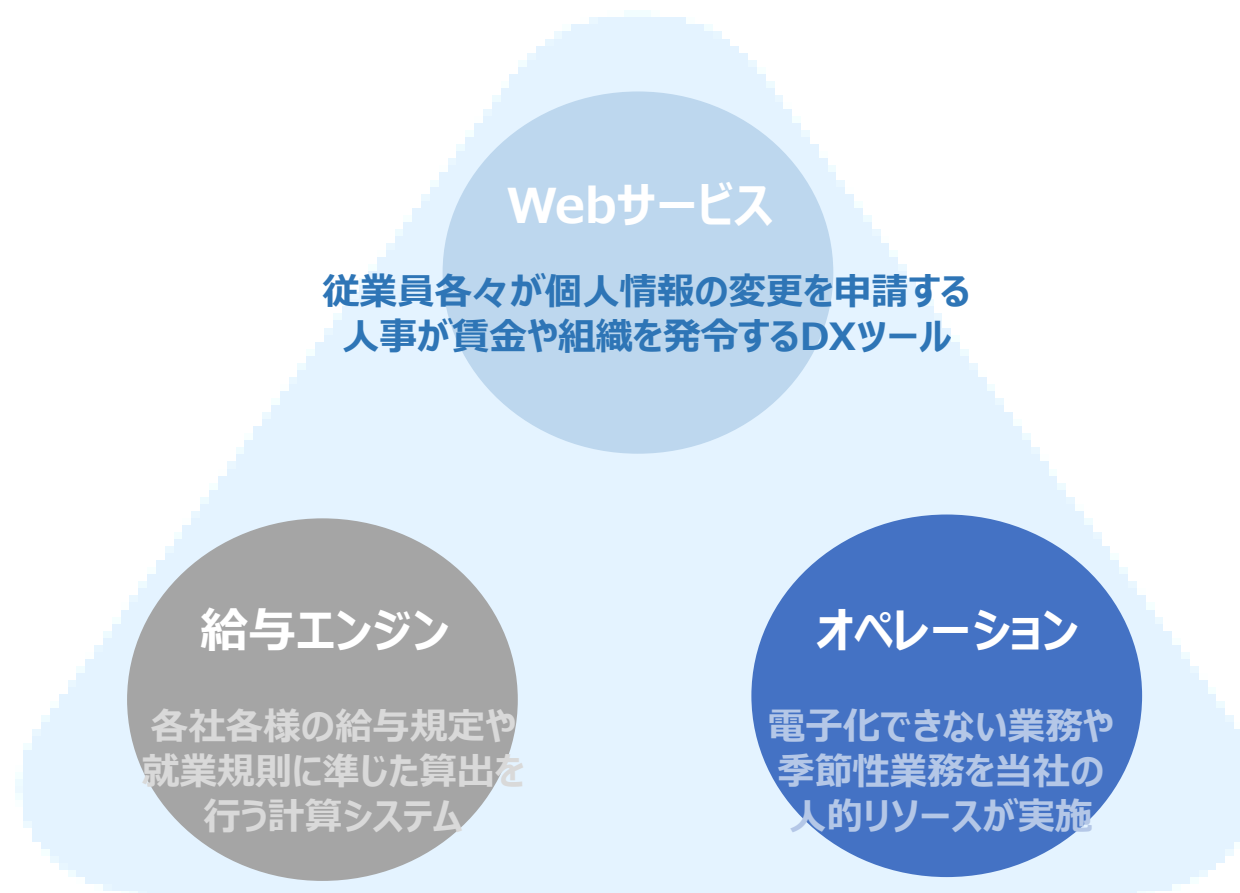
また前期は期末配当のみでしたが、今期は柔軟な株主還元を考慮して中間配当を入れた年2回の配当とします

4

## ペイロールの優位性

給与計算には3つの機能が必須

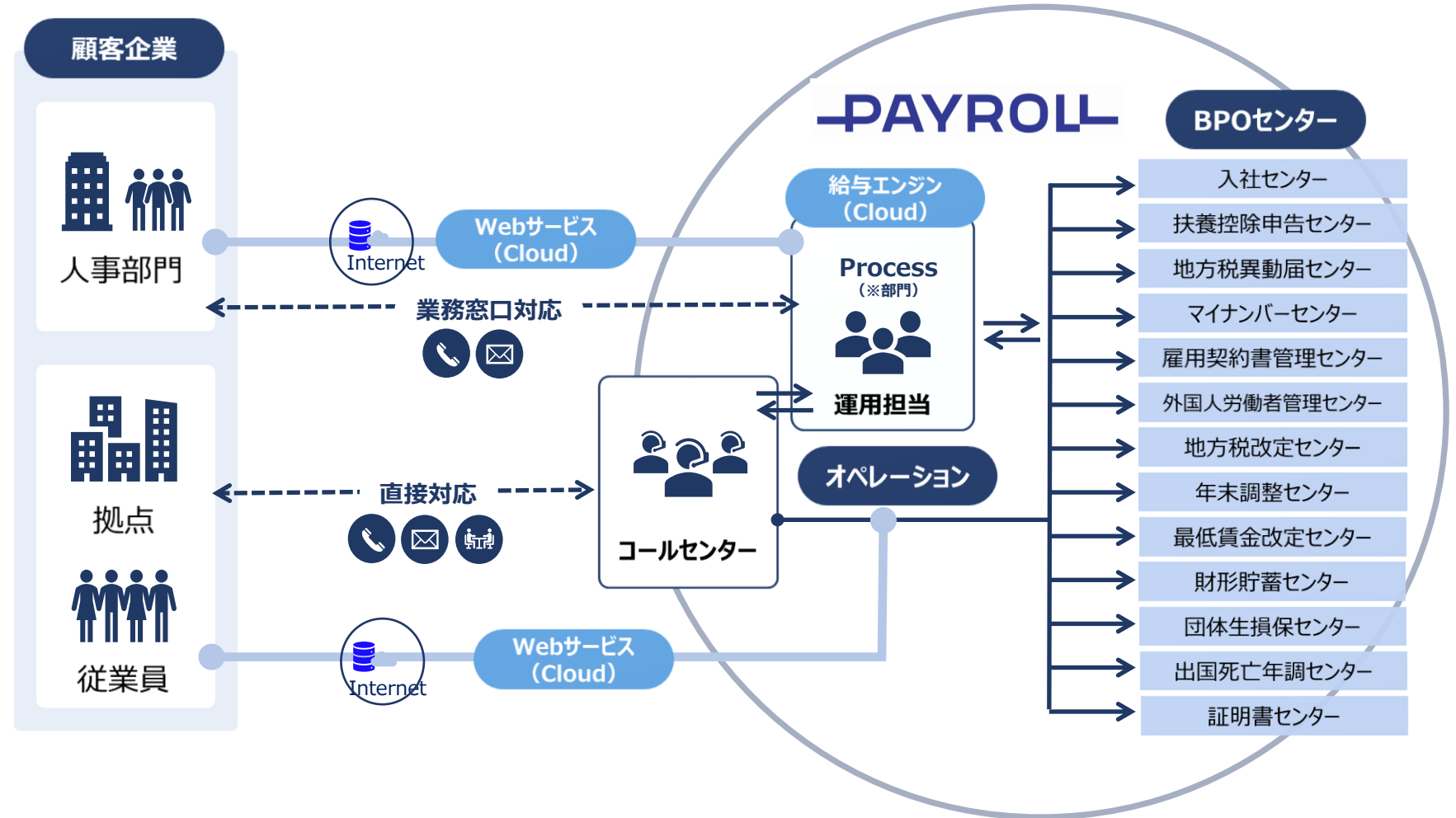
エンタープライズ企業には当社のみが必須機能を構築し  
他社が追従できないサービスを提供



ペイロールの優位性  
あらゆるニーズへの対応

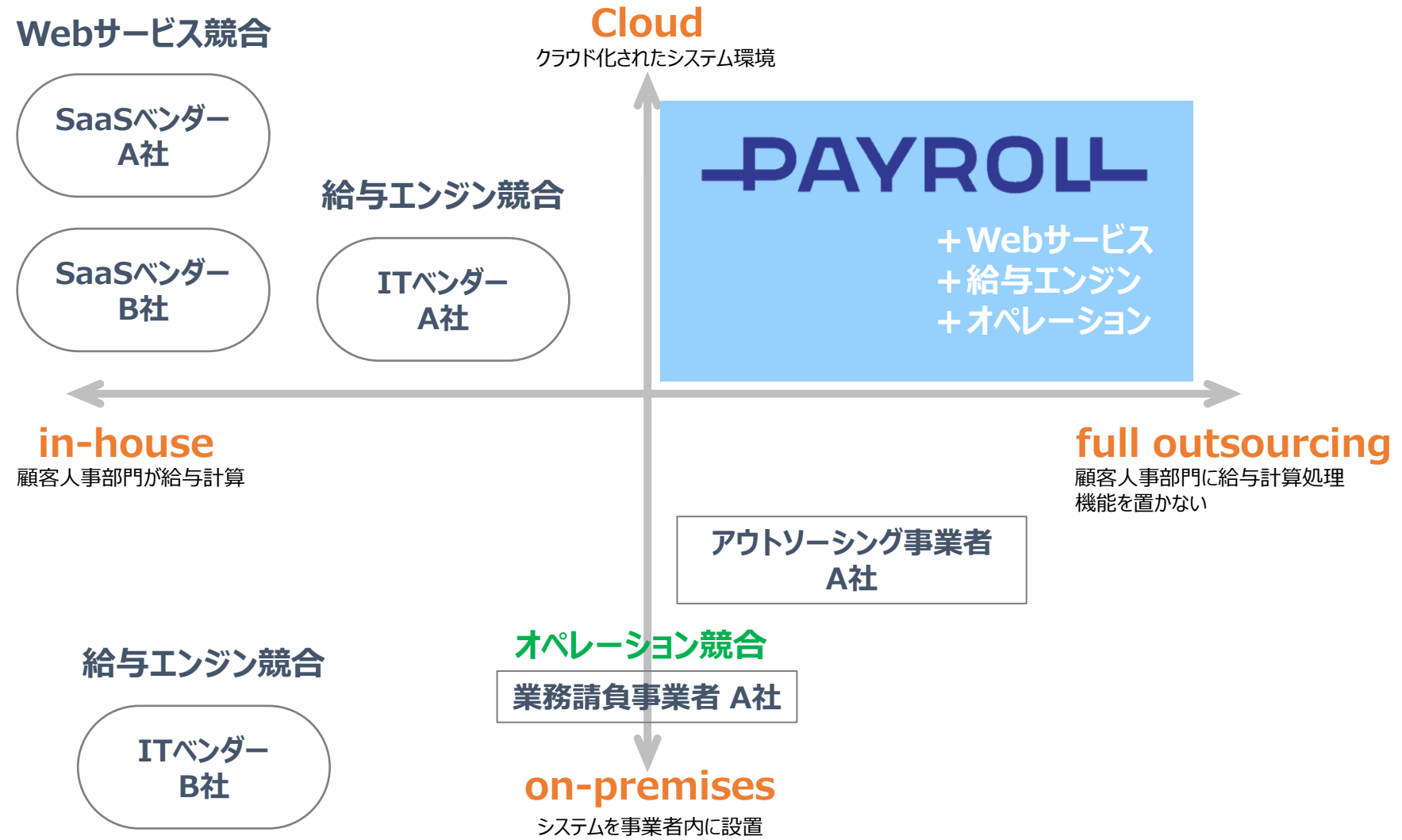
## 20年を超えるエンタープライズ企業の受託で培ったサービス

### オペレーションとBPOセンター整備によるフルアウトソーシング完遂



ペイロールの優位性  
フルアウトソーシング

## フルアウトソーシングを受託できるのは当社のみ



ペイロールの優位性  
顧客事例  
(ロゴマーク開示許可を得た一部顧客)

フルアウトソーシングの構築により受託した顧客企業群

エンタープライズ企業を対象に107万人の給与計算実績



エンタープライズ企業：従業員1,000人以上の大規模企業



## ペイロールの優位性 顧客事例


(企業名開示許可を得た一部顧客)

### すべての業種の顧客を対象にしたフルアウトソーシング




#### 製造業

半導体製造	13,000名
自動車部品メーカー	11,000名
半導体製造	10,000名
医療用医薬品	4,300名
機械加工品製造	5,300名
カルビー	4,500名



#### 飲食店・宿泊・卸・小売

コンビニエンスストアチェーン	205,000名
日本マクドナルド	176,000名
コーヒーショップチェーン	55,000名
回転すしチェーン	50,000名
スーパーマーケットチェーン	28,000名



#### 公的法人・自治体・学校

専門学校運営学校法人	6,100名
国立研究開発法人	5,000名
東洋大学	3,000名
東京都外郭団体	1,600名
国立研究開発法人	1,600名



#### 情報通信業

EC/ITサービス業	18,000名
ディー・エヌ・エー	2,000名
日本マイクロソフト	3,300名
ソーシャルメディア運営	1,200名
セールスフォース・ドットコム	3,800名

### エンタープライズ企業 255社、107万人の 給与計算実績



#### 金融・保険業

アクサ生命保険	8,200名
外資系生命保険	4,600名
東海東京証券	3,200名
生命保険	3,100名
あおぞら銀行	2,100名



#### サービス・保育事業他

ベルシステム24	32,000名
シネマコンプレックス	6,200名
ENEOSウイング	5,000名
wking	4,000名
AKKODiSコンサルティング	5,900名

エンタープライズ企業：従業員1,000人以上の大規模企業

5

## 長期事業ビジョン

## SMB企業にも向けた「BPaaS1.0」展開による事業拡大

### エンタープライズのみならずSMB企業へも拡大

企業はコア業務に携わる人材確保を優先し、ノンコア業務の給与計算業務はアウトソーシングが選択される大きな転換期を迎えている。

販売開始した「BPaaS 1.0」は、顧客の給与計算業務に必要な最低限のベーシックサービスと、顧客が必要に応じ導入できるオプションサービスとで構成。

これまでのアウトソーシングの課題であった、給与業務担当者の当面の維持やアウトソーシング導入時の初期負担が緩和でき、顧客の業務運用の都合で業務効率化と人材配置を柔軟に実現することが可能となる。

これまでのBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）を最大限に活かせる**エンタープライズ企業（大規模企業）に加え、SMB企業（中小規模企業）への給与計算業務のサービスを拡大提供**することで、これまで以上に顧客企業の基盤を支えるソフトインフラ企業としての成長を目指す。

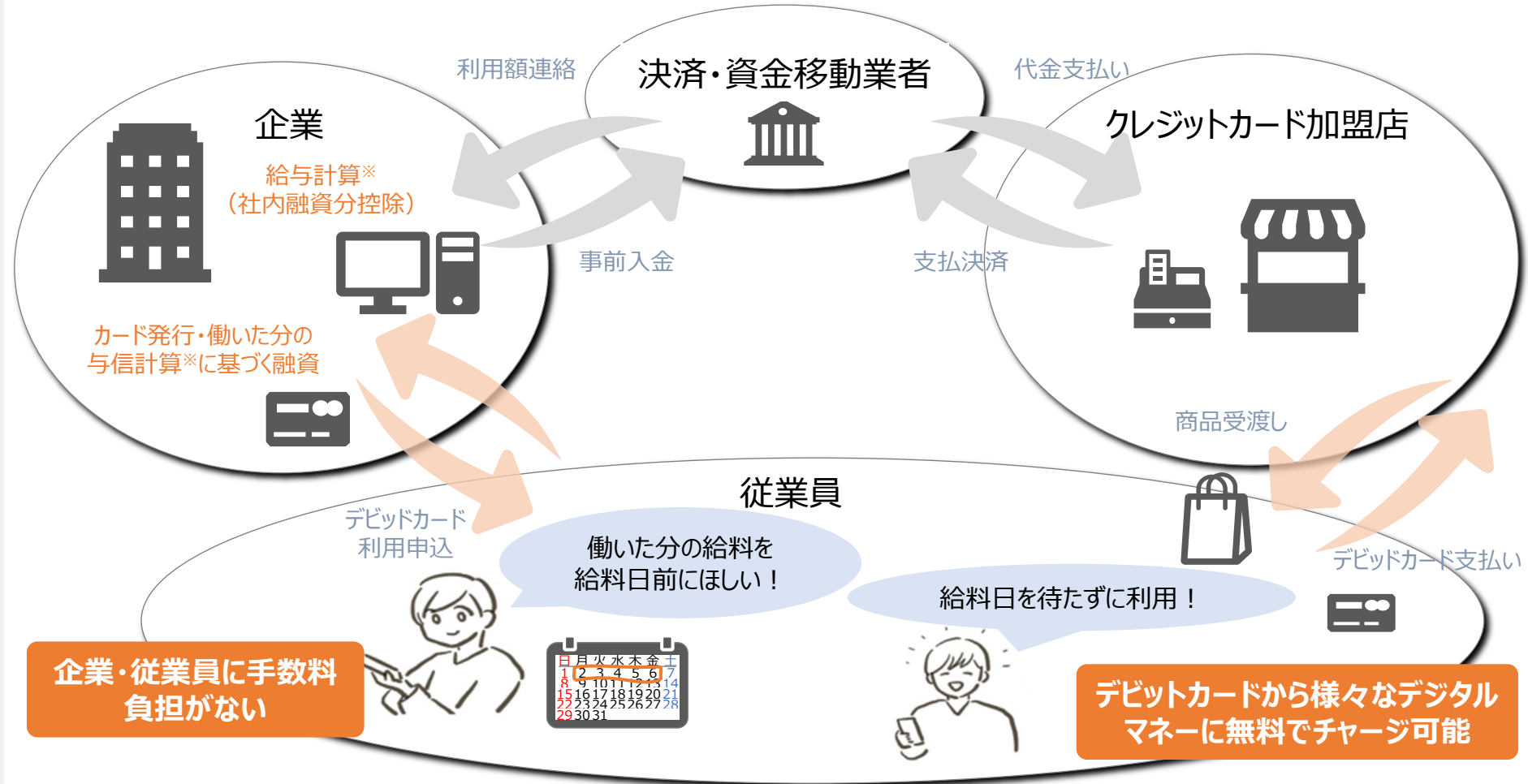
エンタープライズ企業：従業員1,000人以上の大規模企業

SMB企業：従業員100～1,000人未満の企業

BPaaS：Business Process as a Serviceの略で、BPOとクラウド、そしてBCPや情報セキュリティを含むインフラを一体提供するサービス

デジタルマネー払いの先へ ~ オンデマンドペイによる事業拡大

従業員に手数料負担のない給与前払いサービスの展開



※融資に必要な与信計算と給与計算は当社が代行

当社のノウハウや経験により、お客様に感動を与えたい

社会貢献できるビジネスで、社会に必要な会社と認識  
同時に社会責任も持っている



新たな商品やサービスを提供し続けていく


現状、給与計算にかかるすべてのサービスを提供しており、  
今後も給与計算・人事領域を徹底的に追及し、  
すべてのサービスでお客様に満足いただける  
アウトソーシングベンダーとなる

## 日本の制度が大きく変わる可能性

- 年金制度の変化
- 働き方の多様化
- マイナンバーを軸にした社会保険制度等の変化
- 年末調整のデジタル化

## 給与支払は大きく変わる

- 銀行振込による給与支払は、デジタルマネーの解禁により減少していく
- スマホ決済サービスでも銀行口座からでも、いつでも引き出せる給与支払になる

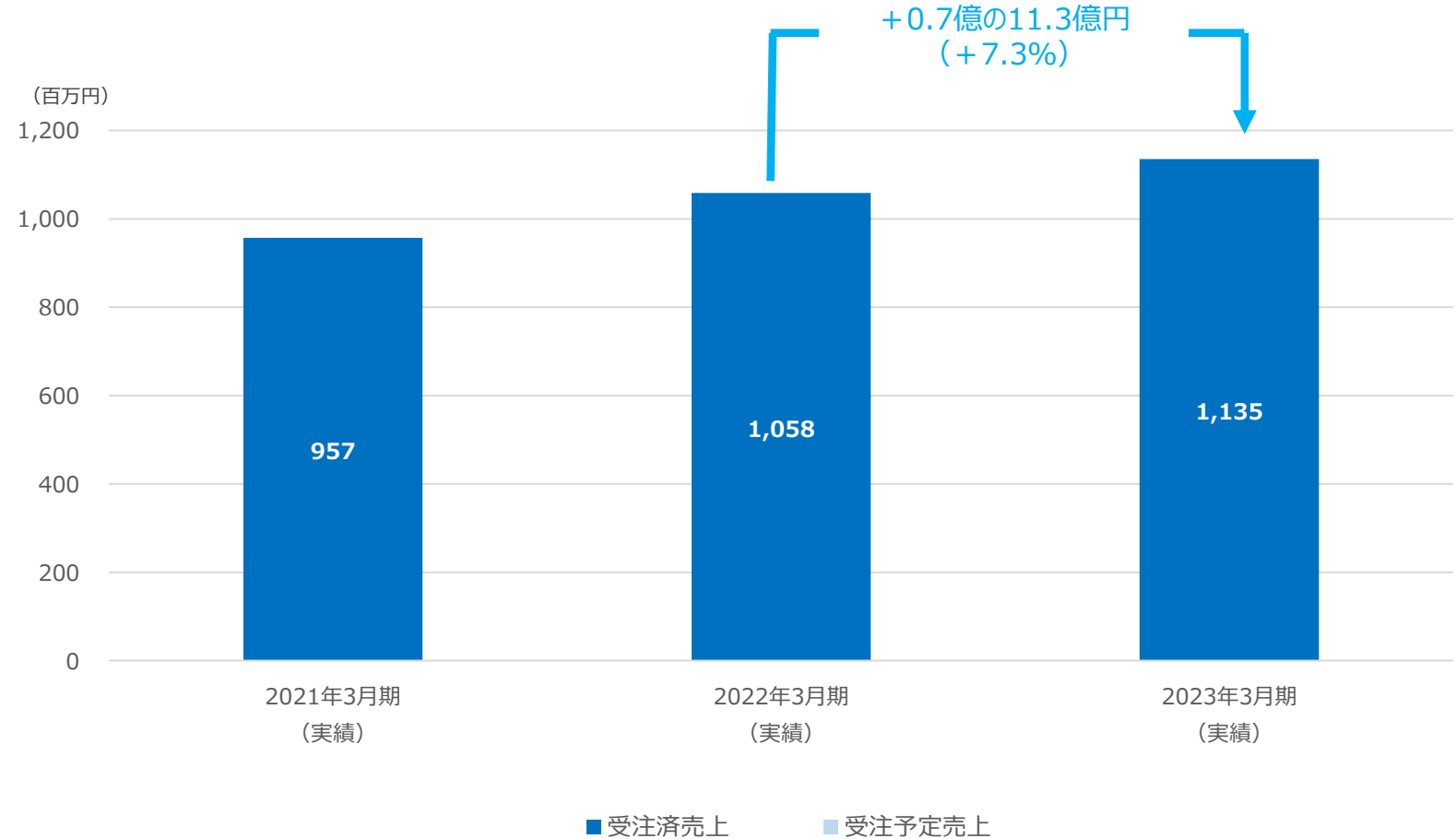


常に新しい形に挑戦しながら新しい商品・サービスを出しながら進めていく。  
「ペイロールに頼んでおけば、世の中の変化に対応でき安心」と言われる  
給与計算の日本標準になっている

# Appendix

補足資料

年末調整補助業務 売上収益の推移（年間）





本資料に記載されている業績見通しや将来予測は資料作成時点での当社の判断であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

PAYROL