

# 決算説明資料

2023年12月期 第2四半期

2023年8月9日

KINJIRO CO., LTD.

勤次郎株式会社

**1**

**2023年 12月期 第2四半期実績**

---

**2**

**成長戦略**

**3**

**トピックス**

# 2023年12月期第2四半期 ハイライト

## ■ 主要KPI

売上高

前期比326百万円増加の1,970百万円

経常利益

前期比115百万円増加の296百万円

クラウドライセンス数

前期末から37,211人増加の479,727人

リカーリングレベニュー

年平均伸長15.1% (過去5年間)

ARPU

勤次郎Enterpriseは351円

クラウド解約率

解約率0.16%と引き続き低位安定

# 2023年12月期第2四半期 連結決算サマリー

## ■ 連結損益計算書

	実績	上期業績予想に対する達成率	前年同期比
売上高	1,970百万円	102%	+20%
営業利益	298百万円	125%	+63%
経常利益	296百万円	126%	+64%
当期純利益	189百万円	121%	+54%

(単位:百万円)

	2023年12月期 上期業績予想	2023年12月期 第2四半期実績	達成率 (%)		2022年12月期 第2四半期実績	前年同期比 (%)
売上高	1,938	1,970	102%		1,644	+20%
営業利益	238	298	125%		183	+63%
経常利益	235	296	126%		181	+64%
当期純利益	156	189	121%		123	+54%

# 事業別売上前年同期比

## ■ 売上高

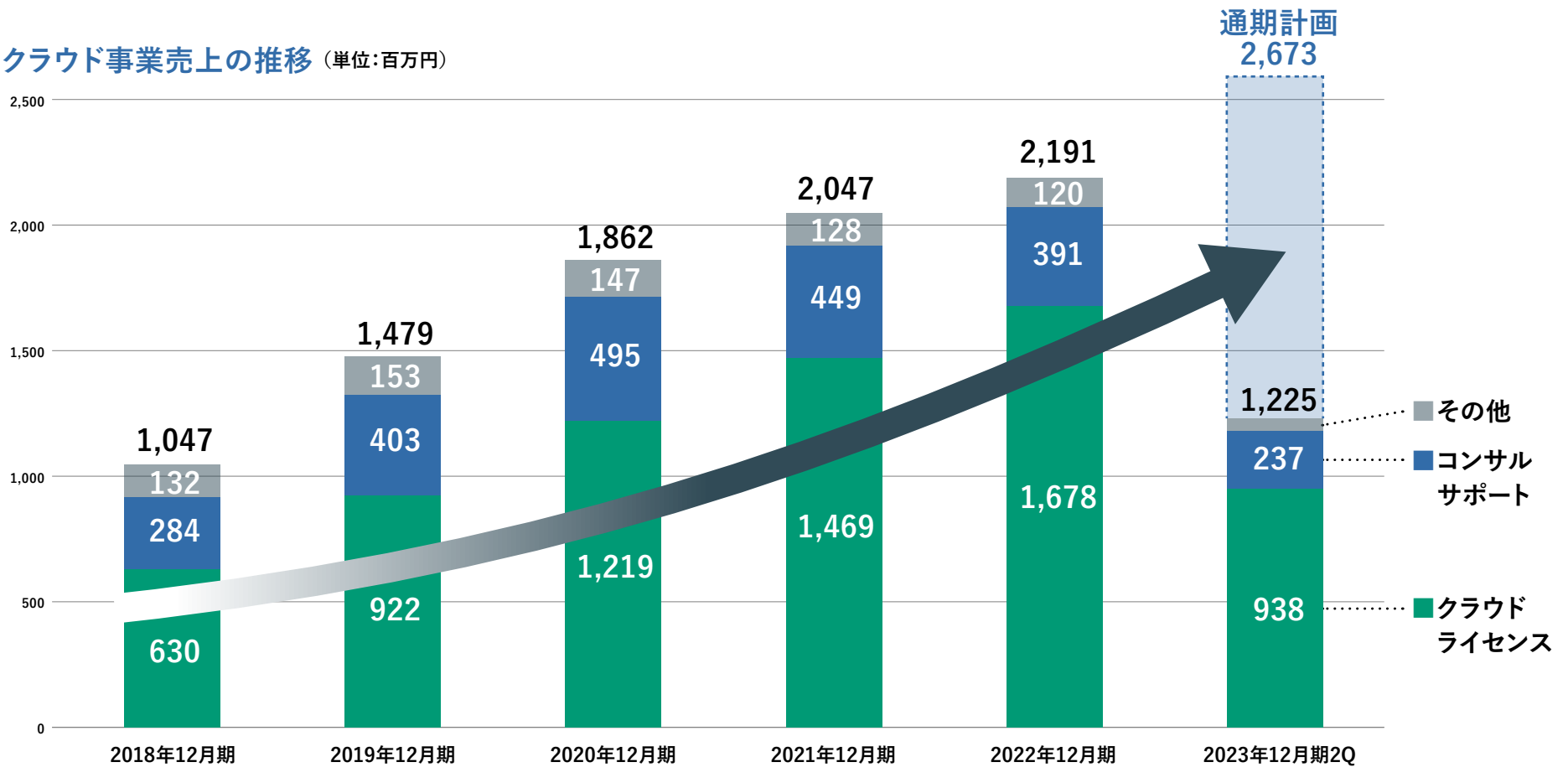
(単位:百万円)

事業区分	売上区分	2022年12月期 第2四半期 実績	2023年12月期 第2四半期 実績	前年同期比
クラウド事業	クラウドライセンス	808	938	+16%
	クラウドコンサルサポート	176	237	+35%
	上記以外	48	49	+1%
	クラウド事業 計	1,033	1,225	+19%
オンプレミス事業	プレミアムサポート	288	284	▲2%
	ソフトウェア製品	170	188	+11%
	ソフトウェアコンサルサポート	104	110	+7%
	就業情報端末	46	63	+36%
	オンプレミス事業 計	610	647	+6%
HRM事業 計		1,644	1,873	+14%
不動産賃貸事業		—	97	—
売上高		1,644	1,970	+20%
リカーリング・レベニュー <sup>※</sup>		1,105	1,231	+11%

※ 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

クラウド事業売上の推移（単位：百万円）



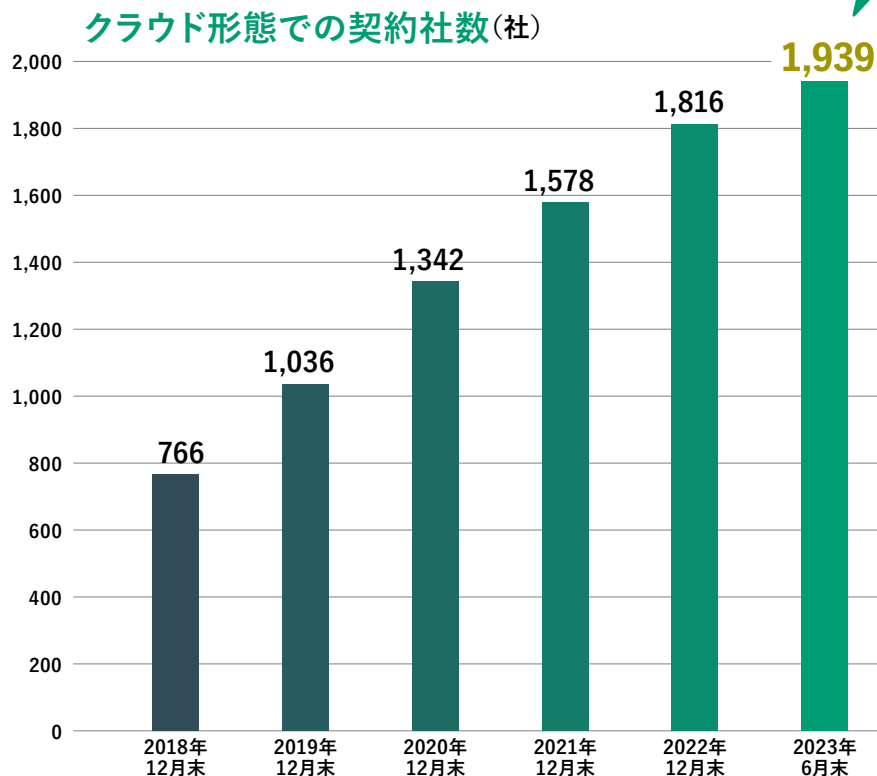
■ クラウドライセンス売上は前年同期比+16%の938百万円と増加

■ コンサルサポート売上は導入支援件数が増加したことにより前年同期比+35%の237百万円に増加

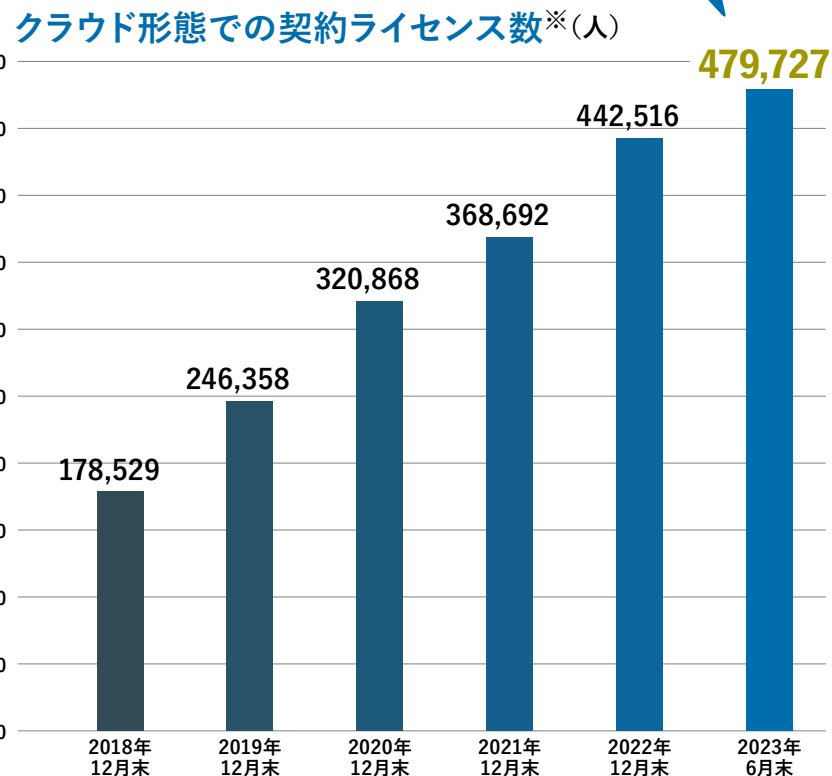
■ その他の売上（就業情報端末等）は前年同期比+1%の49百万円

# 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22.4%と高い成長



21.2%  
年平均成長率(19/6-23/6)  
124.2%  
前年同期間比



22.4%  
年平均成長率(19/6-23/6)  
75.7%  
前年同期間比

※ 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

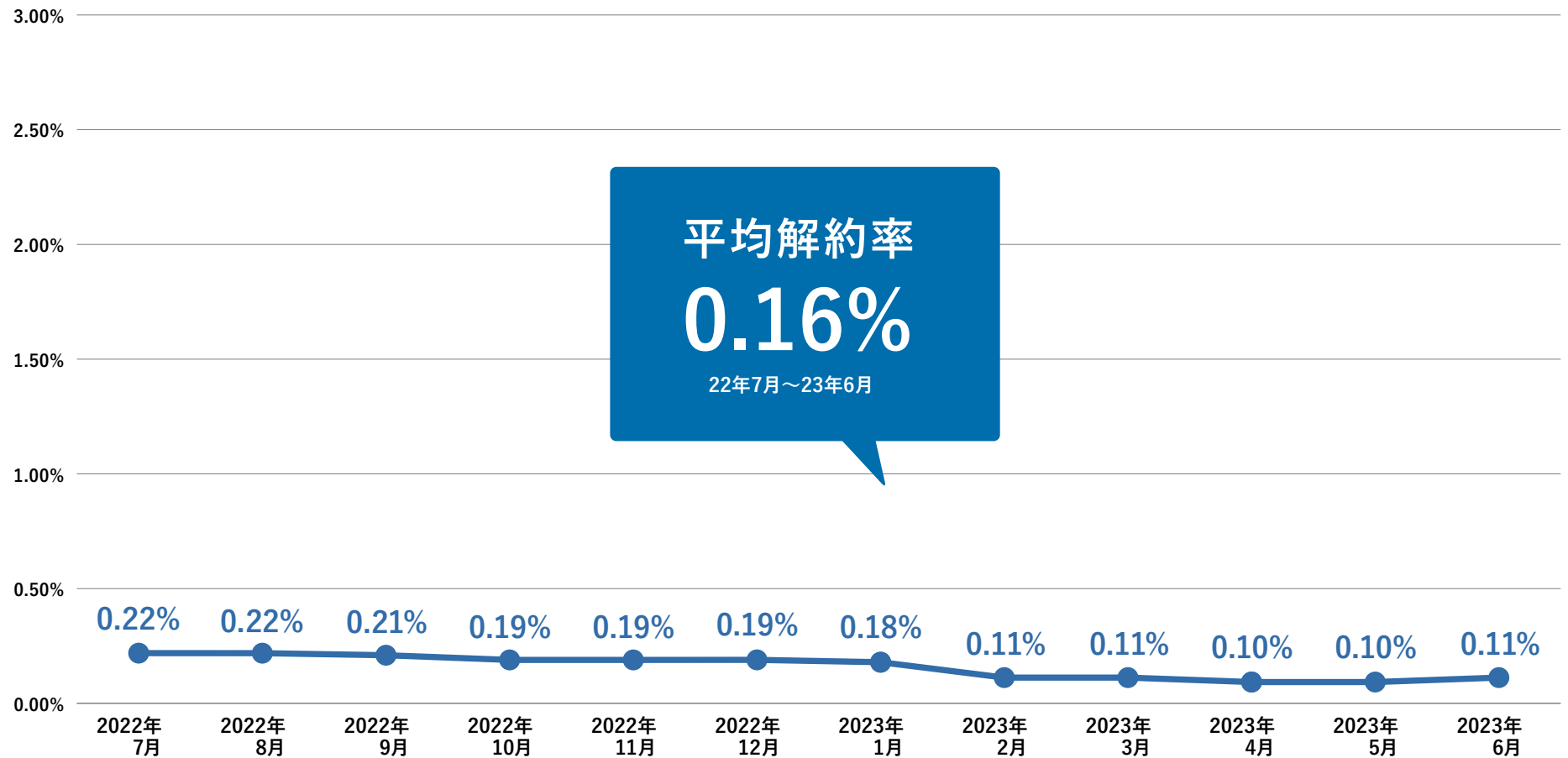
## ARPUの推移

ARPU	2021年9月	2021年12月	2022年3月	2022年6月	2022年9月	2022年12月	2023年3月	2023年6月
Enterprise	349円	351円	353円	353円	351円	353円	351円	351円
Smart	153円	160円	117円	117円	115円	117円	118円	118円

# クラウド解約率

## ■ クラウド月次平均解約率は0.16%と低位安定

クラウド解約率※

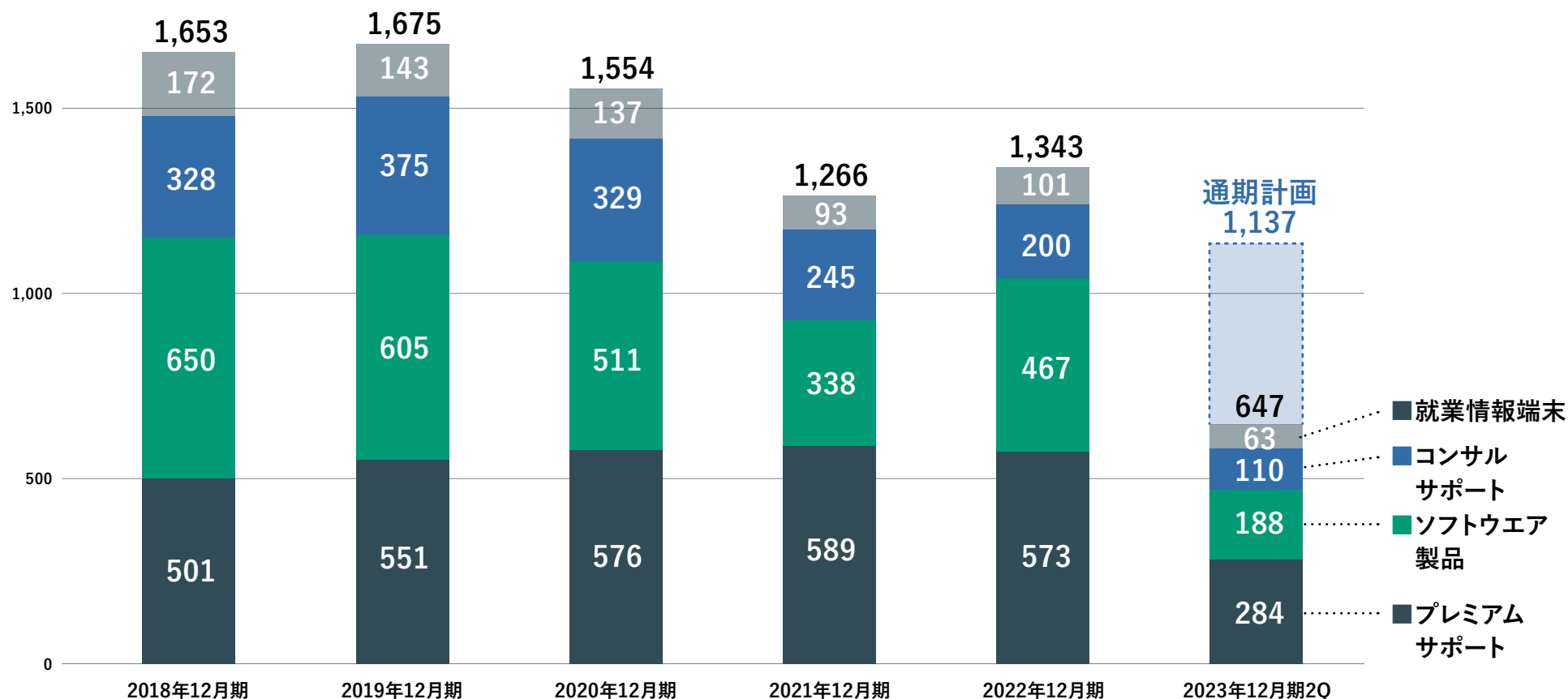


※ 月次平均解約率。当月解約ユーザーに対する収益÷前月末収益で算出



# 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▲2%の284百万円

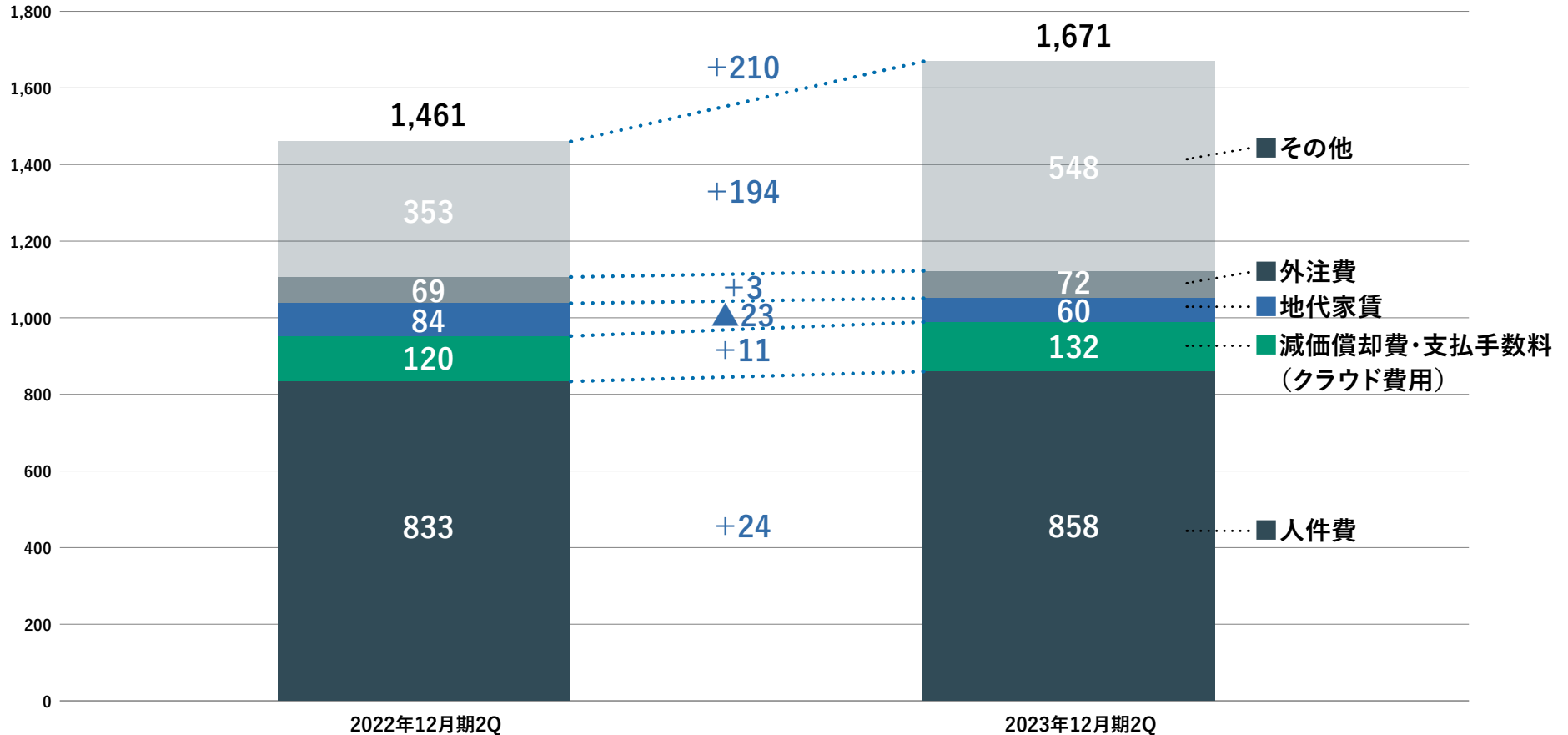
■ ソフトウェア製品売上は前年同期比+11%の188百万円

■ ソフトウェアコンサルサポート売上は前年同期比+7%の110百万円

# コスト構造

## ■ 2023年12月期第2四半期のコスト構造

費用の推移(連結) (単位:百万円)



■ 2022年12月期2四半期のコストと比較すると、費用全体で210百万円増加

■ 費用全体で増加している主な要因は、2022年11月に取得した名古屋本部の建物等の減価償却費(101百万円)、不動産賃貸事業の運営費(40百万円)が発生していること、及び広告宣伝費が20百万円増加していること等により、その他費用が194百万円増加しているため。

1

2023年 12月期 第2四半期実績

2

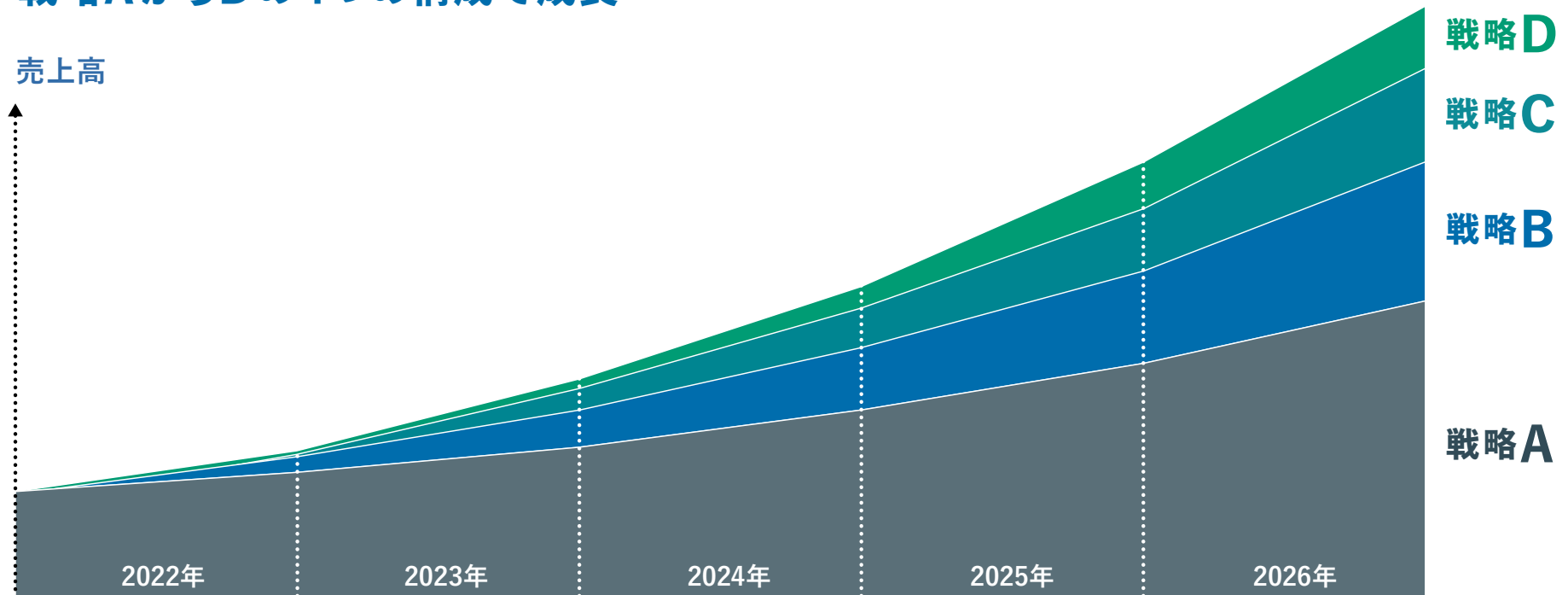
成長戦略

3

トピックス

# 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

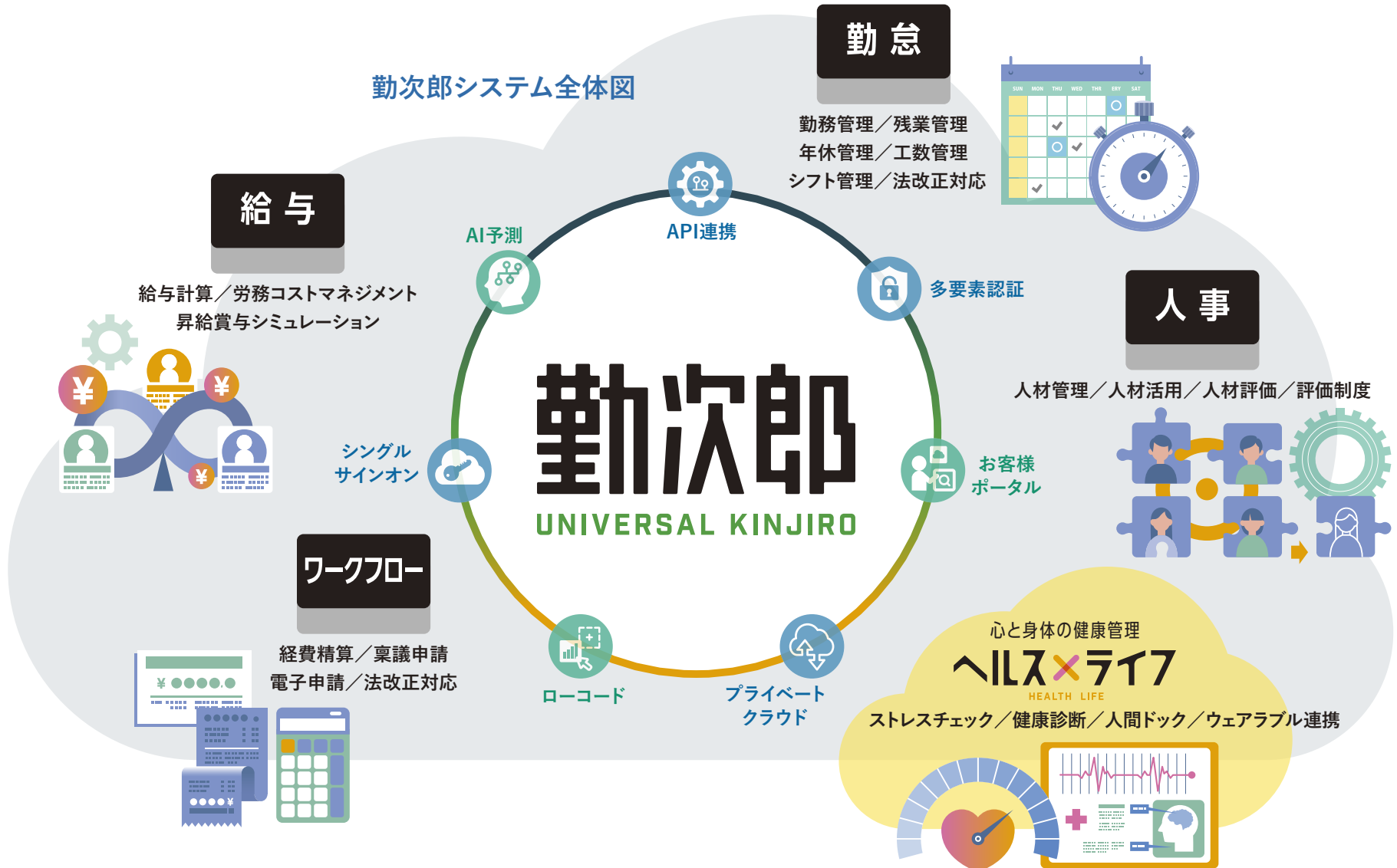
### 戦略 C

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……38万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

■ 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



## 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

直販戦略

新規顧客  
開拓

パートナー戦略 認定制度

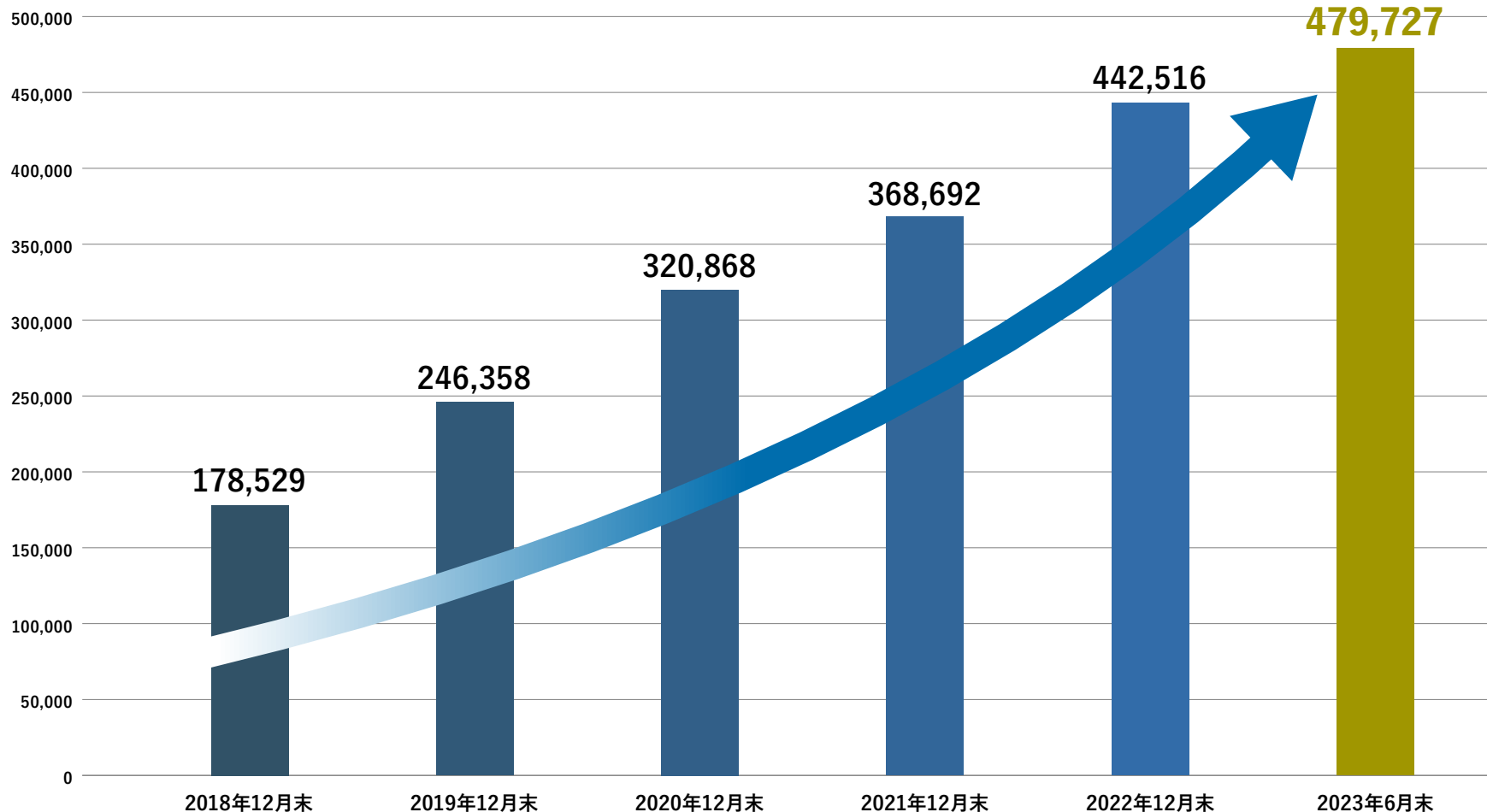
従来のパートナー戦略に加え、  
全国47都道府県のSierを纏める新パートナー戦略を推進

# 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

**22.4%**  
年平均成長率  
(19/6-23/6)

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  
114万※

※2023年6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114万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

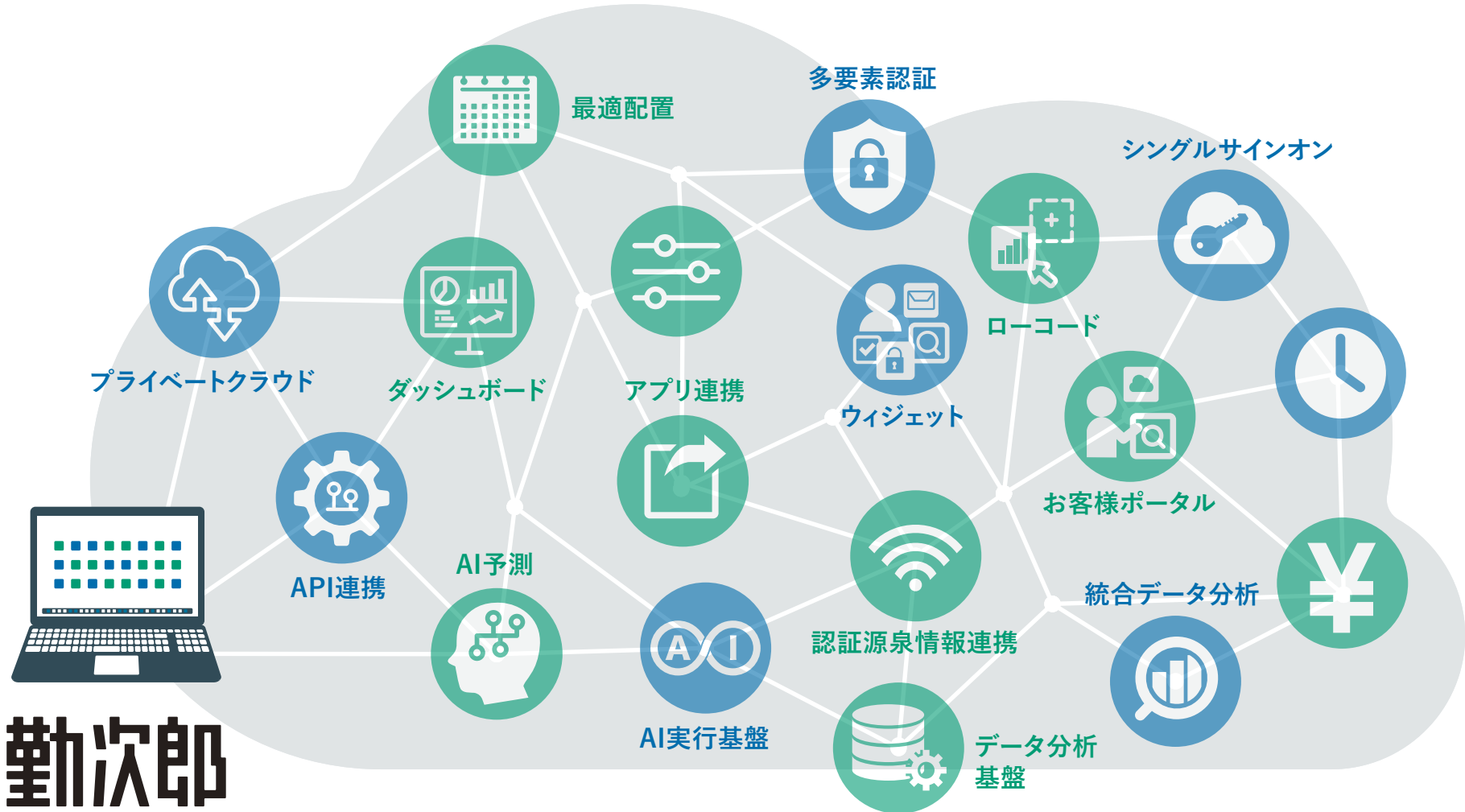
1ライセンス=500円※

※ライセンス当たりの単価(ARPU)を現状約351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114万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

## ■ クラウド基盤事業の進化によるサービスの強化



**勤次郎**  
UNIVERSAL KINJIRO

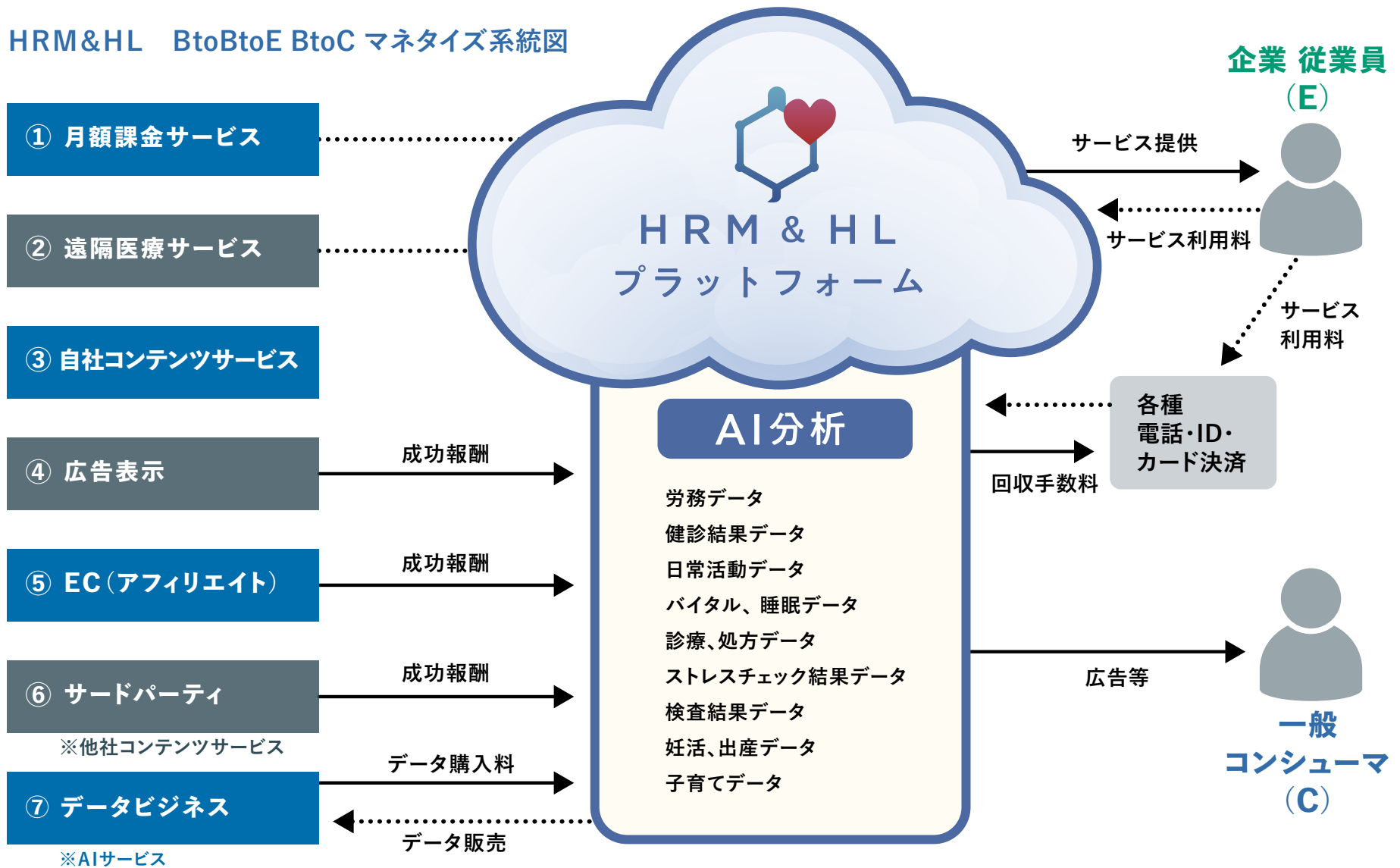
**ヘルス×ライフ**  
HEALTH LIFE

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していきます。  
さらに、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38万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

2023年 12月期 第2四半期実績

2

成長戦略

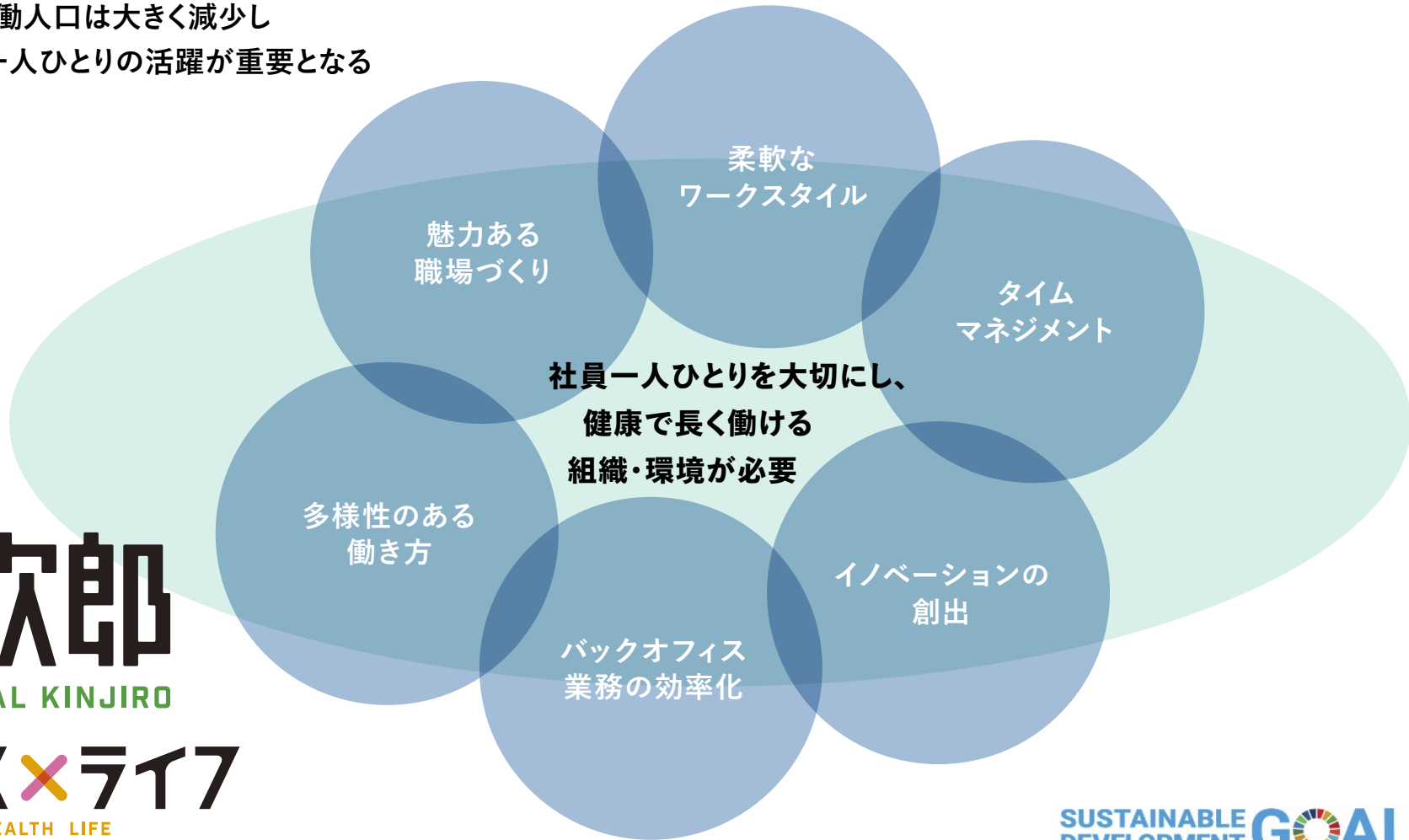
3

トピックス

# 勤次郎のミッションと強み

## ■ 現代日本の社会課題を解決する製品・サービスを提供

今後 労働人口は大きく減少し  
働き手一人ひとりの活躍が重要となる



# 勤次郎

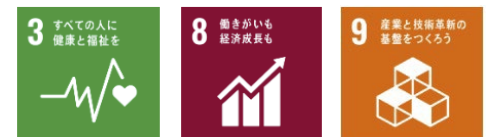
UNIVERSAL KINJIRO

# ヘルス×ライフ

HEALTH LIFE

「Universal勤次郎」と「ヘルス×ライフ」で、企業のHRMに  
貢献し、現代日本が抱える社会課題を解決していきます

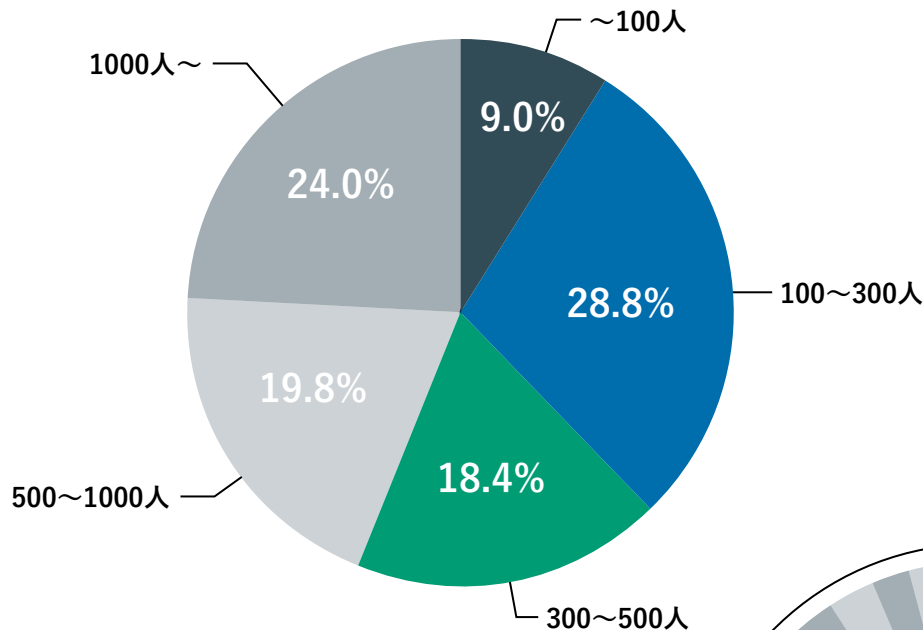
SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



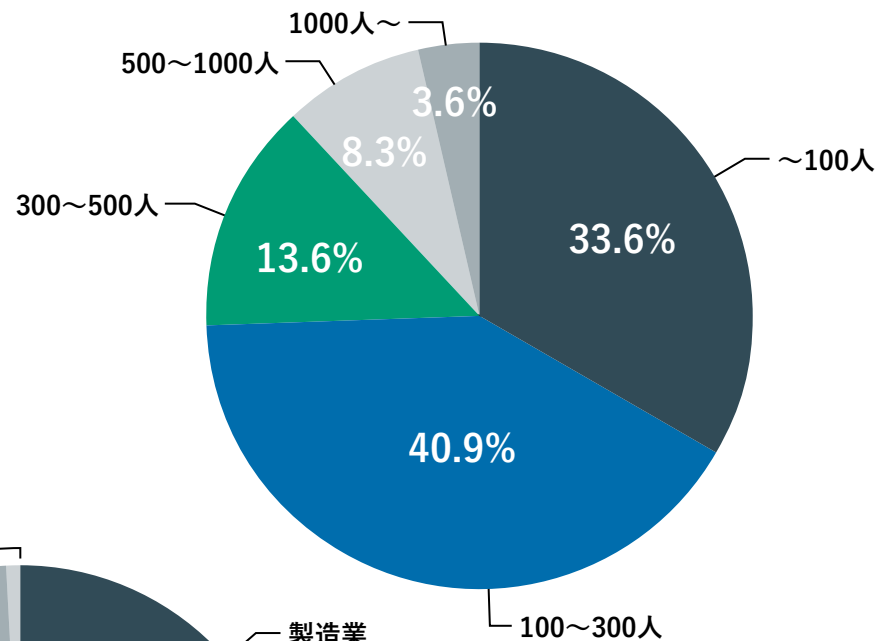
# 勤次郎導入実績構成 規模別・業種別状況

## ■ 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) ※114万ユーザー

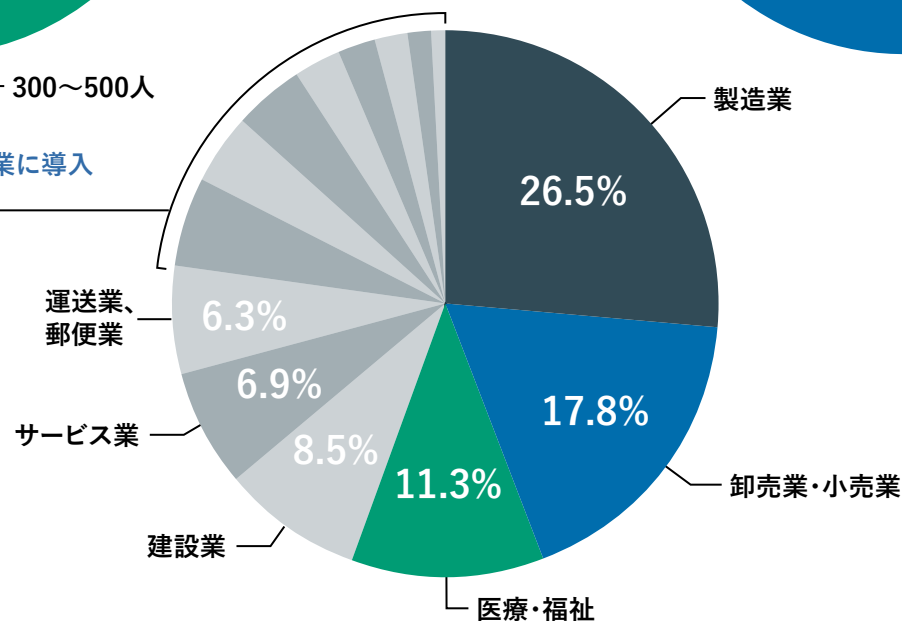


従業員規模別の導入構成(クラウド) ※47万ユーザー



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:2.9%
- 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:0.6%



※2023年6月末

# 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の「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。

### ■ 健康経営への取り組み

- ・社員のパフォーマンス指標をプレゼンティーイズムとして、毎回のストレスチェックと同時に定量的に計測。
- ・ワーク・エンゲイジメント、パルスサーベイなどを用いて定期的にPDCAを回しています。

### ■ 「HRM&ヘルス×ライフ プラットフォーム」を自社で活用

- ・「ヘルス×ライフ」により社員の健康データの悪化を早期に発見。
- ・「ケリーオンラインサポート&サービス」で産業医と社内保健師が連携、面談や措置には遠隔面談ツールを使用。

### ■ 「なごや健康宣言優良事業所」も受賞

「名古屋市×協会けんぽ」に、「健康経営を推進する優れた取り組みを実践している企業」として表彰されました。



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

確定版
CODE: 004013

**令和4年度 健康経営度調査フィードバックシート**

法人名: 勤次郎株式会社

英文名: Kinjiro Co.,Ltd

- 加入保険者: 全国健康保険協会愛知支部
- 所属業種: 情報・通信業

上場

### ①健康経営度評価結果

■ 総合順位: **1~50位** / 3169 社中

■ 総合評価: **64.8** ↑1.0 (前回偏差値 63.8)

※「ホワイト500」に該当するかについては、回答法人全体ではなく申請法人に絞った順位で判定するため、フィードバックシートの順位から繰り上がり認定される場合があります。

### ②評価の内訳

側面	重み	貴社	回答法人全体トップ	業種トップ	業種平均
総合評価	-	<b>64.8</b>	67.4	66.6	50.9
経営理念・方針	3	<b>67.4</b>	69.6	68.7	50.7
組織体制	2	<b>65.7</b>	67.9	67.4	50.4
制度・施策実行	2	<b>65.3</b>	69.5	68.8	51.3
評価・改善	3	<b>61.3</b>	68.7	64.9	51.2

※各側面の数値は、回答法人全体の平均に基づく偏差値です。各側面の数値に重みを掛けた値を合算して、得点・順位を算出しています。

※トップの数値は項目毎の最高値です。なお、所属業種の有効回答が5社未満の場合、業種トップには「-」を表示しています。



# HR EXPO (名古屋・東京) に出展

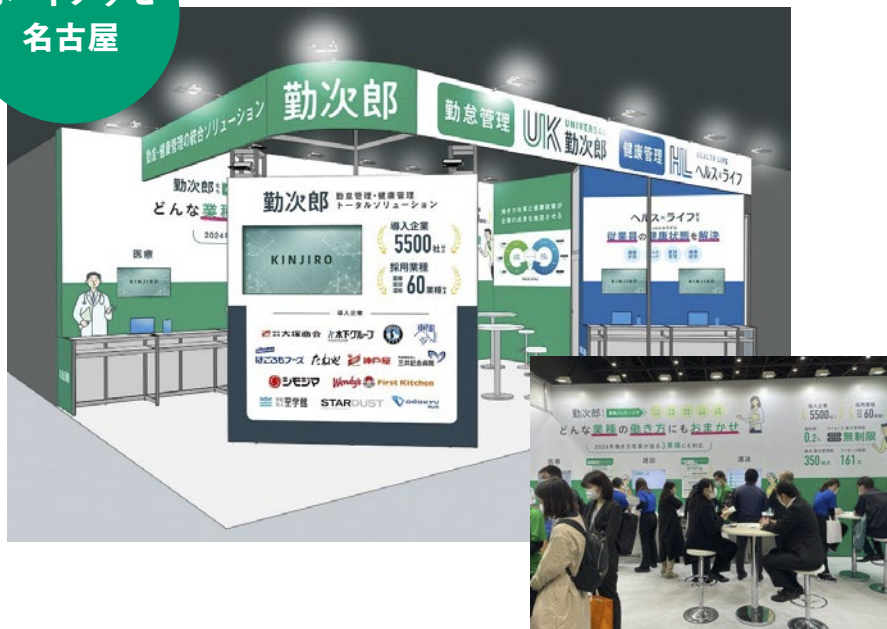
- 「第5回【名古屋】HR EXPO」2月15～17日/ポートメッセ名古屋に出展 (総来場者数:6,638名)
- 「第12回【東京】HR EXPO」5月10～12日/東京ビッグサイトに出展 (総来場者数:36,087名)

## 「ワーク・エンゲイジメントを高める働き方革命」が展示コンセプト

「勤次郎株式会社」としての企業ブランド、及び「Universal勤次郎」「ヘルス×ライフ」の製品アピールによって、企業認知向上と直販推進(案件獲得)を図ることを狙いとした展示を行いました。

人事・総務担当者・経営者・経営企画部の方々に対して、ワーク・エンゲイジメントが高まるオフィスを想定したデザインにより、お客様だけでなく説明員もリラックスしてパフォーマンスが向上するよう配慮した展示ブースとしました。

ポートメッセ  
名古屋



東京  
ビッグサイト





# 2023年 第2四半期 勤次郎元気プロジェクト活動状況

## ■ 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しています。
- 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。

# 勤次郎 元気プロジェクト



健康管理アプリ  
「ヘルス×ライフ」

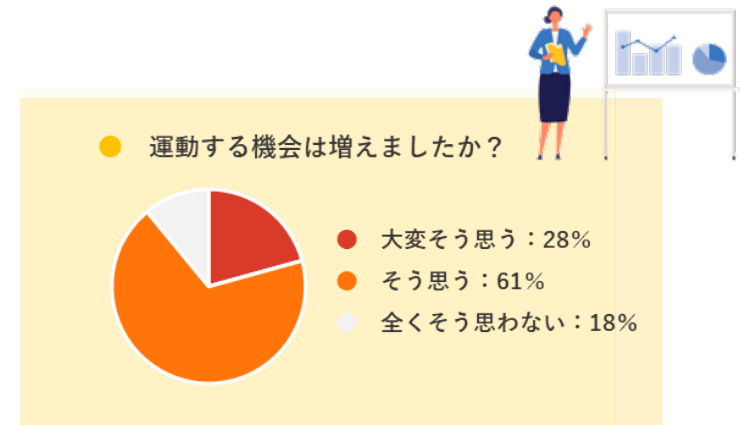
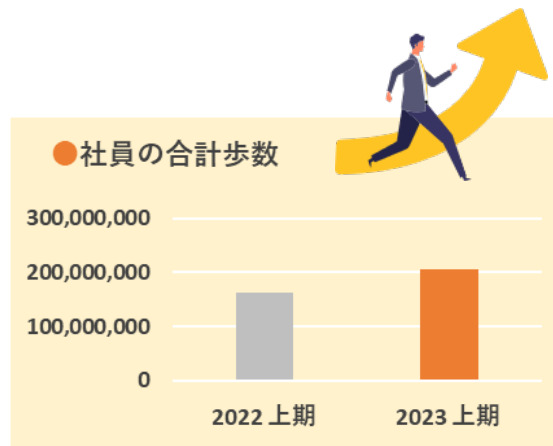
イベント  
オフィスで体力測定



イベント  
運動セミナー



- 全社合計歩数は、2022年上期と2023年上期の前年同期比で127%にアップ。
- 社員アンケートで「運動する機会が増えた」という社員が89%。



ありがとうございました

KINJIRO CO., LTD.  
勤次郎株式会社

## 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。