

# 決算説明資料

2023年12月期

2024年2月9日

KINJIRO co., ltd.

勤次郎株式会社

1

2023年 12月期 連結決算

2

2024年 12月期 計画

3

成長戦略

4

トピックス

# 2023年12月期 連結決算サマリー

## ■ 連結損益計算書

- ・売上高は計画比ではわずかに未達だが、過去最高の売上高を記録
- ・営業利益、経常利益、当期純利益とも過去最高益

(単位：百万円)

	2022年12月期 実績	2023年12月期 通期業績予想	2023年12月期 実績	達成率 (%)	前期比 (%)
売上高	3,551	4,000	3,923	98%	+10%
営業利益	444	554	572	103%	+29%
経常利益	437	545	563	103%	+29%
当期純利益	304	367	370	101%	+21%

# 事業別売上前年同期比

## ■ 売上高

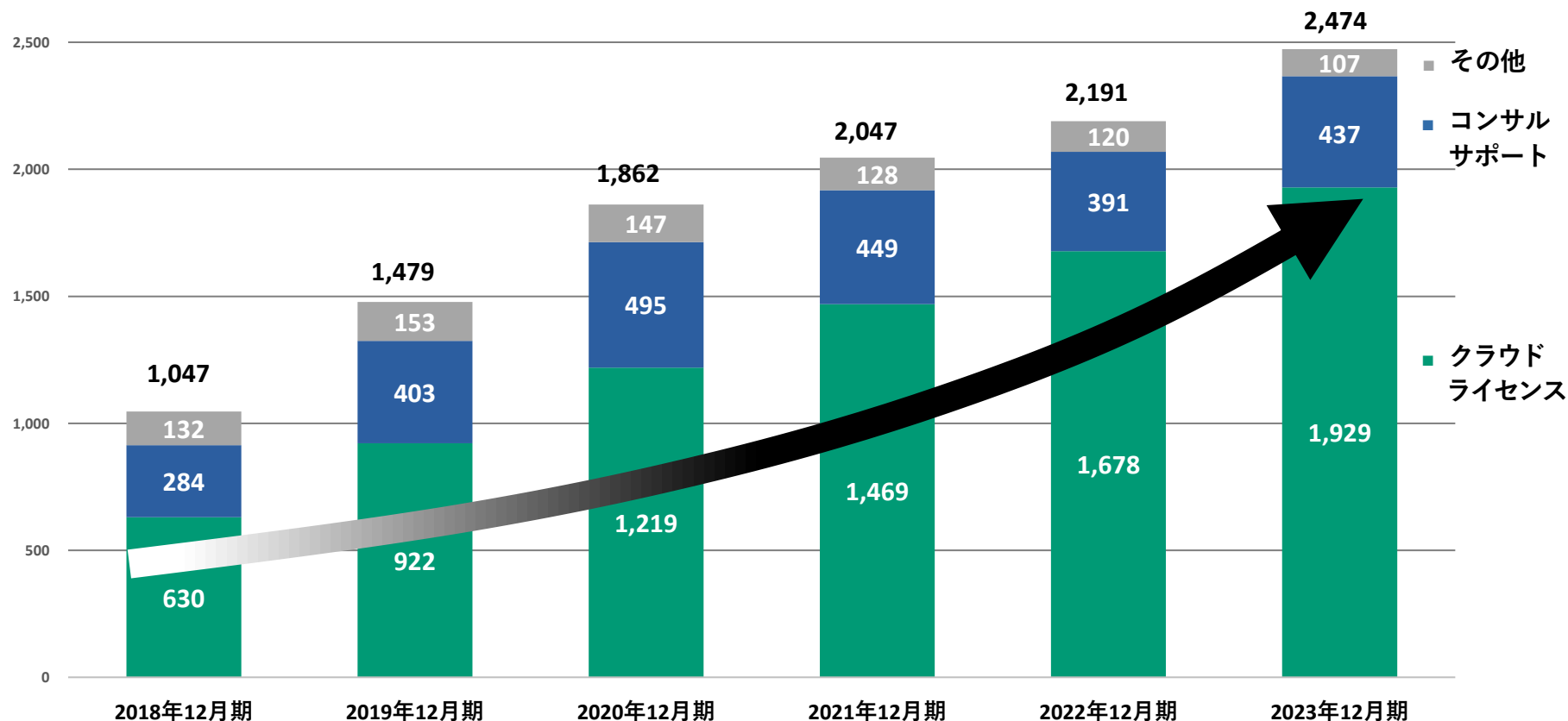
(単位：百万円)

事業区分	売上区分	2022年12月期 実績	2023年12月期 実績	前期比
クラウド事業	クラウドライセンス	1,678	1,929	+15%
	クラウドコンサルサポート	391	437	+12%
	上記以外	121	107	▲11%
	クラウド事業計	2,191	2,474	+13%
オンプレミス事業	プレミアムサポート	573	566	▲1%
	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	220	+10%
	就業情報端末	101	102	+2%
	オンプレミス事業計	1,343	1,255	▲7%
HRM事業 計		3,535	3,729	+5%
不動産賃貸事業		16	193	+1,079%
売上高		3,551	3,923	+10%
リカーリング・レベニュー※		2,281	2,520	+10%

※ 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

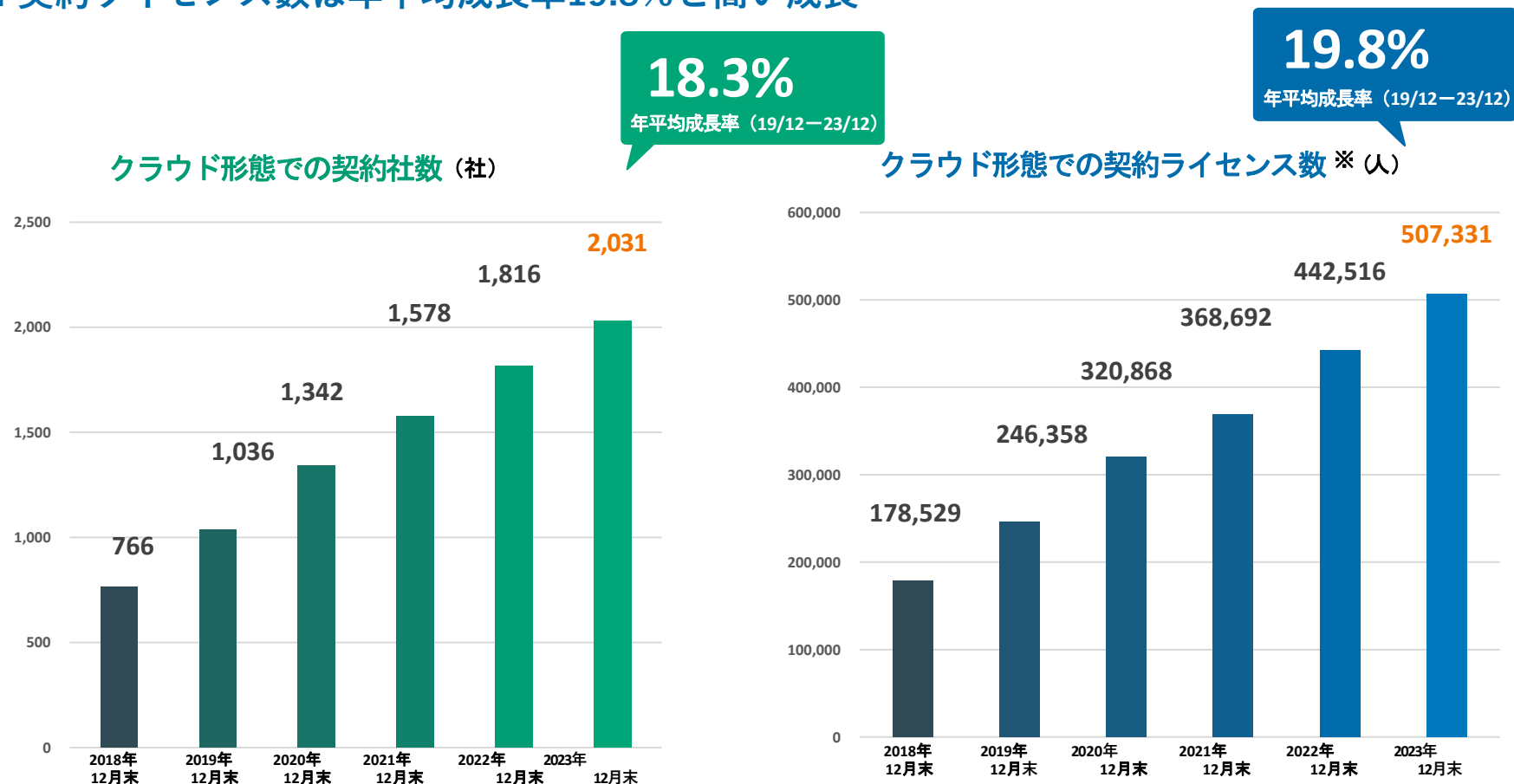
クラウド事業売上の推移 (単位: 百万円)



- クラウドライセンス売上は前期比+15%の1,929百万円と増加
- 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期比+12%の437百万円に増加
- その他の売上（就業情報端末等）は前期比▲11%の107百万円

# 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19.8%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

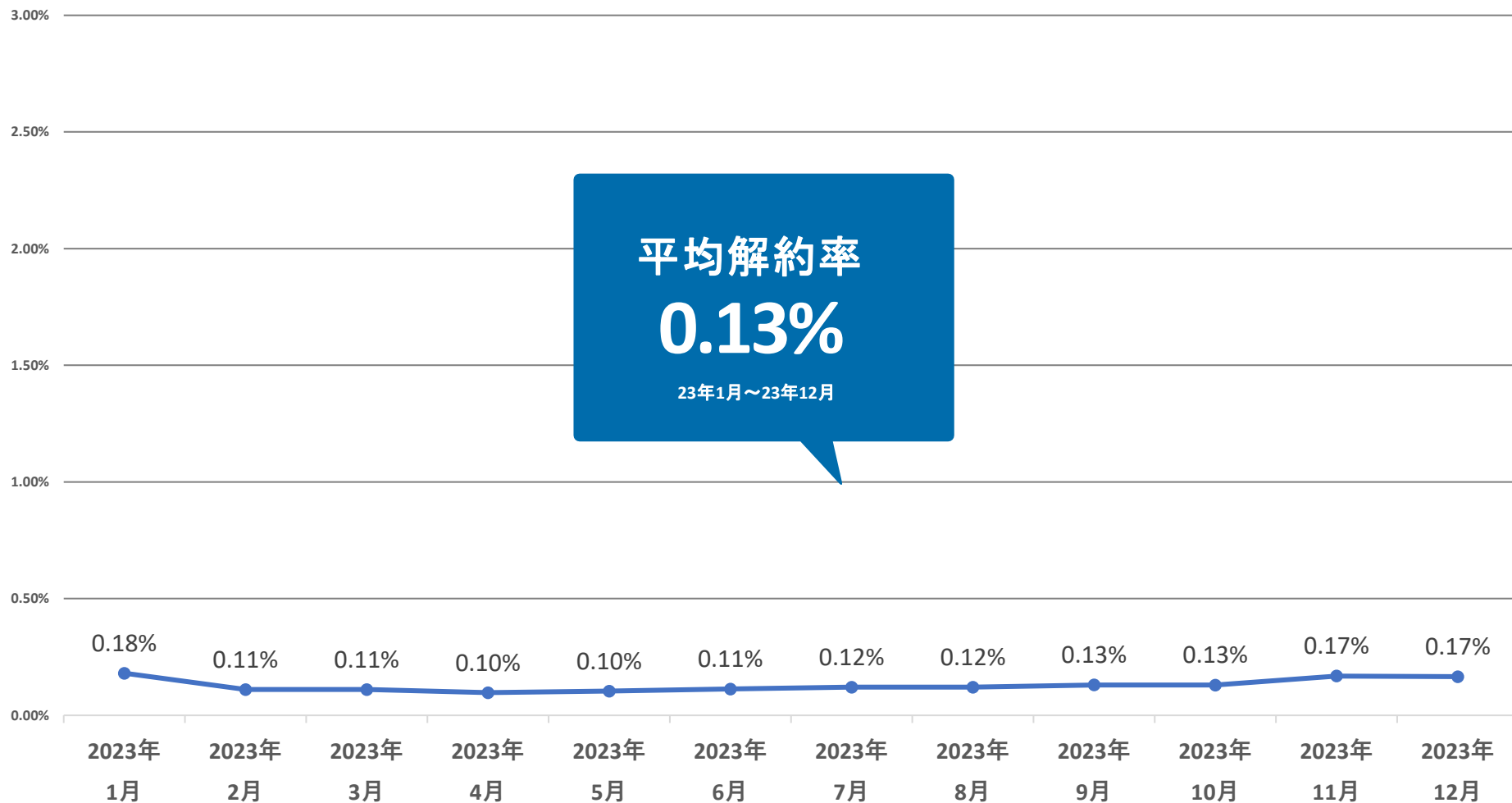
## ARPUの推移

ARPU	2022年3月	2022年6月	2022年9月	2022年12月	2023年3月	2023年6月	2023年9月	2023年12月
Enterprise	353円	353円	351円	353円	351円	351円	353円	352円
Smart	117円	117円	115円	117円	118円	118円	118円	117円

# クラウド解約率

## ■ クラウド月次平均解約率は0.13%と低位安定

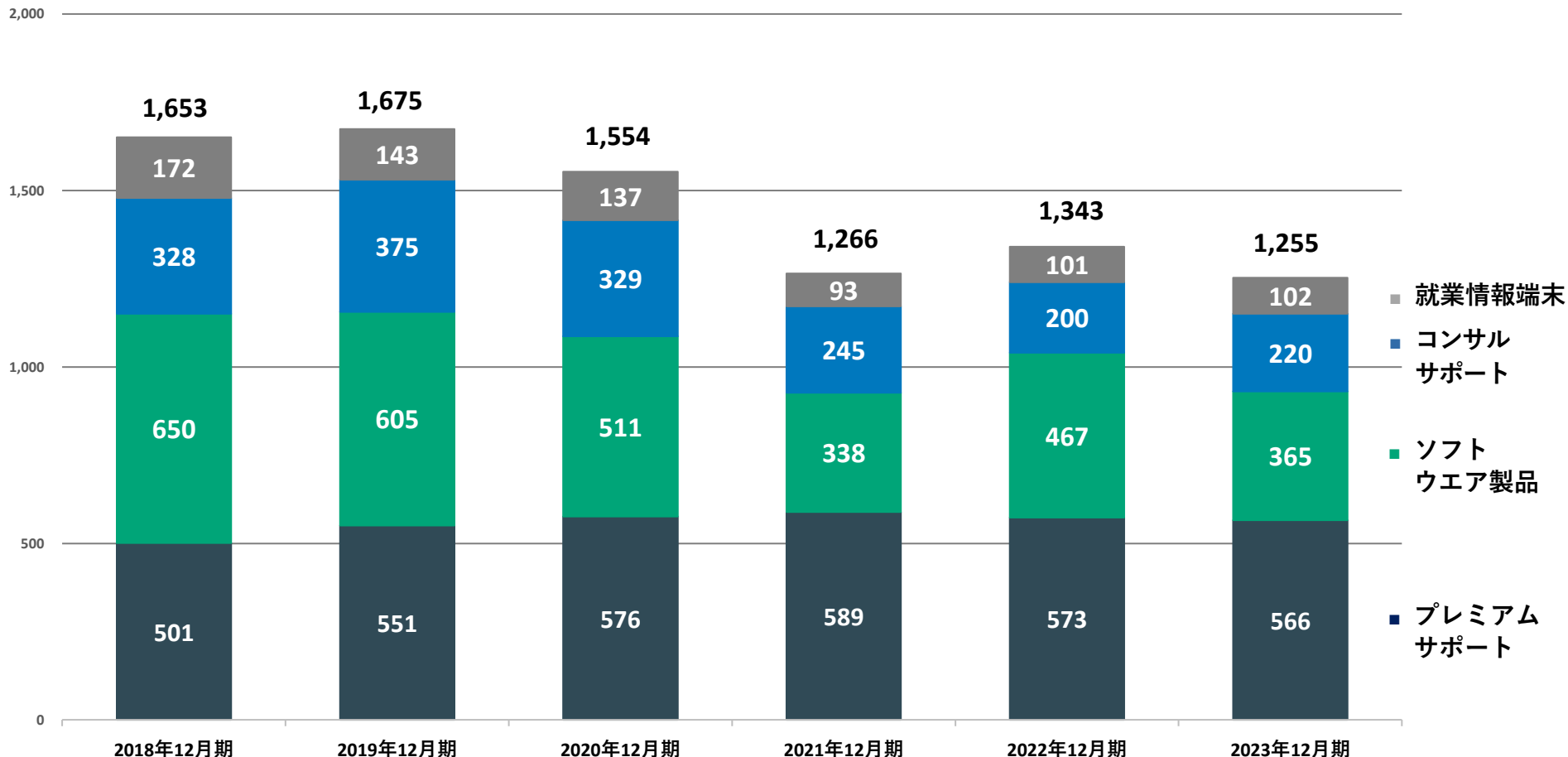
### クラウド解約率※



※ 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期比▲1%の566百万円

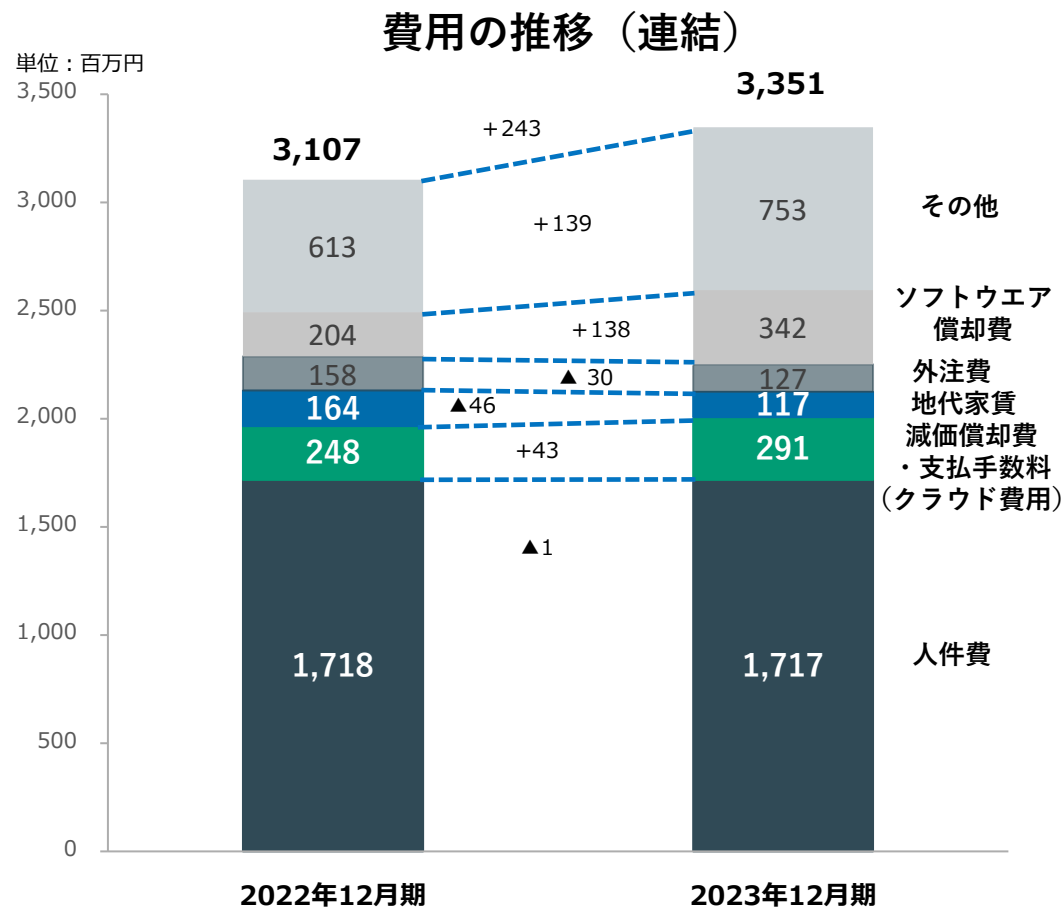
■ ソフトウェア製品売上は前期比▲22%の365百万円

■ ソフトウェアコンサルサポート売上は前期比+10%の220百万円



# コスト構造

## ■ 2023年12月期のコスト構造



■ 2022年12月期のコストと比較すると、費用全体で243百万円増加

■ 費用全体で増加している主な要因は、ソフトウェア償却費138百万円の増加及び、2022年11月に取得した名古屋本部の建物等の減価償却費（156百万円）、不動産賃貸事業の運営費（44百万円）が発生していること等により、その他費用が139百万円増加しているため。

1

2023年 12月期 連結決算

2

2024年 12月期 計画

3

成長戦略

4

トピックス

# 2024年12月期計画 サマリー

## ■ 連結損益計算書

- ・売上高は前期比10%成長を計画
- ・クラウドへの移行を加速するため、製品開発など先行投資を拡大、営業利益、経常利益、当期純利益は横ばいで計画

(単位：百万円)

	2023年12月期 実績	2024年12月期 計画	前期比 (%)
売上高	3,923	4,300	+10%
営業利益	572	573	+0%
経常利益	563	571	+1%
当期純利益	370	374	+1%

# 2024年12月期計画（売上）

## ■ 売上高

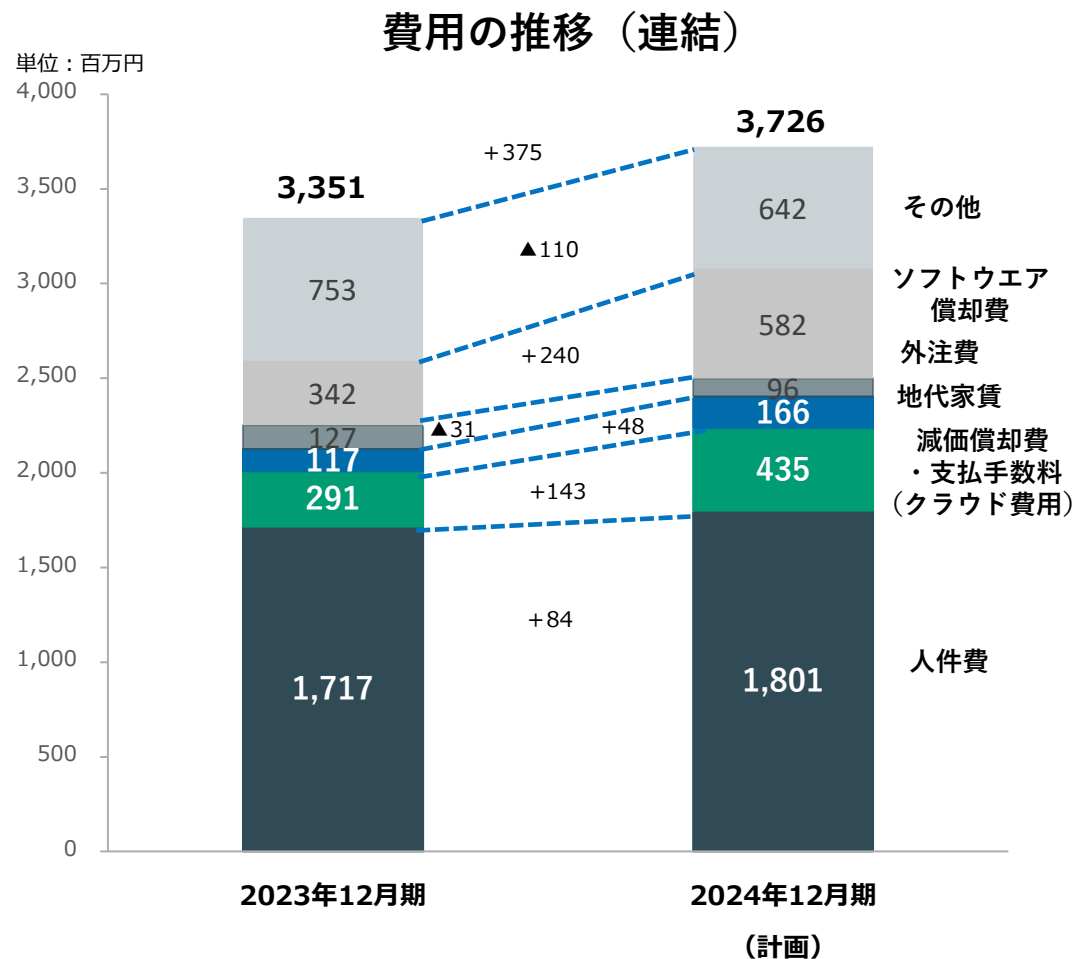
（単位：百万円）

事業区分	売上区分	2023年12月期実績	2024年12月期計画	前期比
クラウド事業	クラウドライセンス	1,929	2,374	+23%
	クラウドコンサルサポート	437	550	+26%
	上記以外	107	105	▲2%
	クラウド事業計	2,474	3,030	+22%
オンプレミス事業	プレミアムサポート	566	536	▲5%
	ソフトウェア製品	365	274	▲25%
	ソフトウェアコンサルサポート	220	238	+8%
	就業情報端末	102	60	▲42%
	オンプレミス事業計	1,255	1,108	▲12%
HRM事業 計		3,729	4,139	+11%
不動産賃貸事業		193	160	▲17%
売上高		3,923	4,300	+10%
リカーリング・レベニュー※		2,520	2,936	+17%

※ 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。

# 2024年12月期計画（コスト）

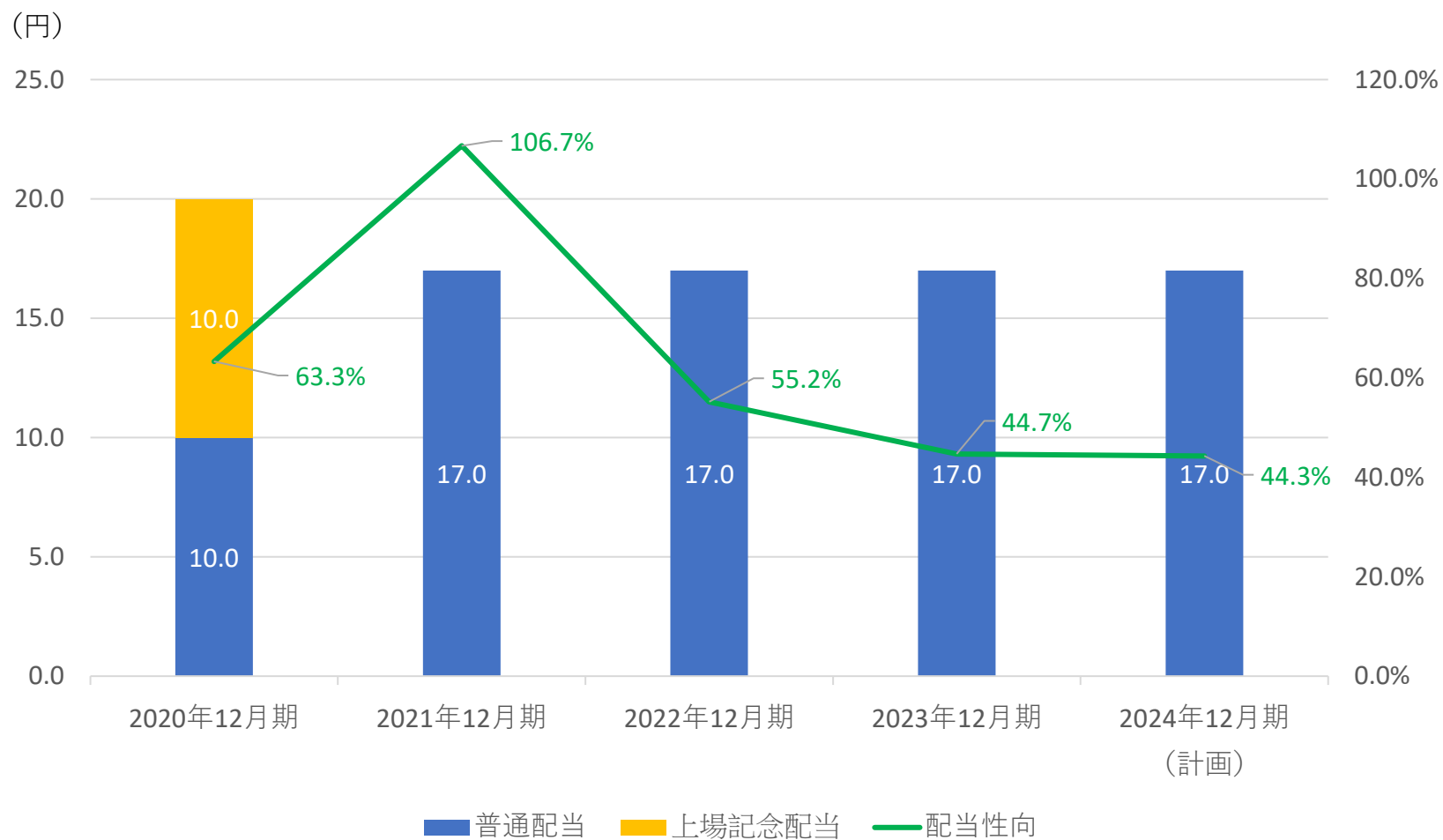
## ■ 2024年12月期のコスト構造



■ 2023年12月期のコストと比較すると、費用全体で375百万円増加

■ 費用全体で増加している主な要因は、人件費（84百万円）、クラウド費用（143百万円）、ソフトウェア償却費（240百万円）等の費用が増加しているため。

# 株主還元



1

2023年 12月期 連結決算

2

2024年 12月期 計画

3

成長戦略

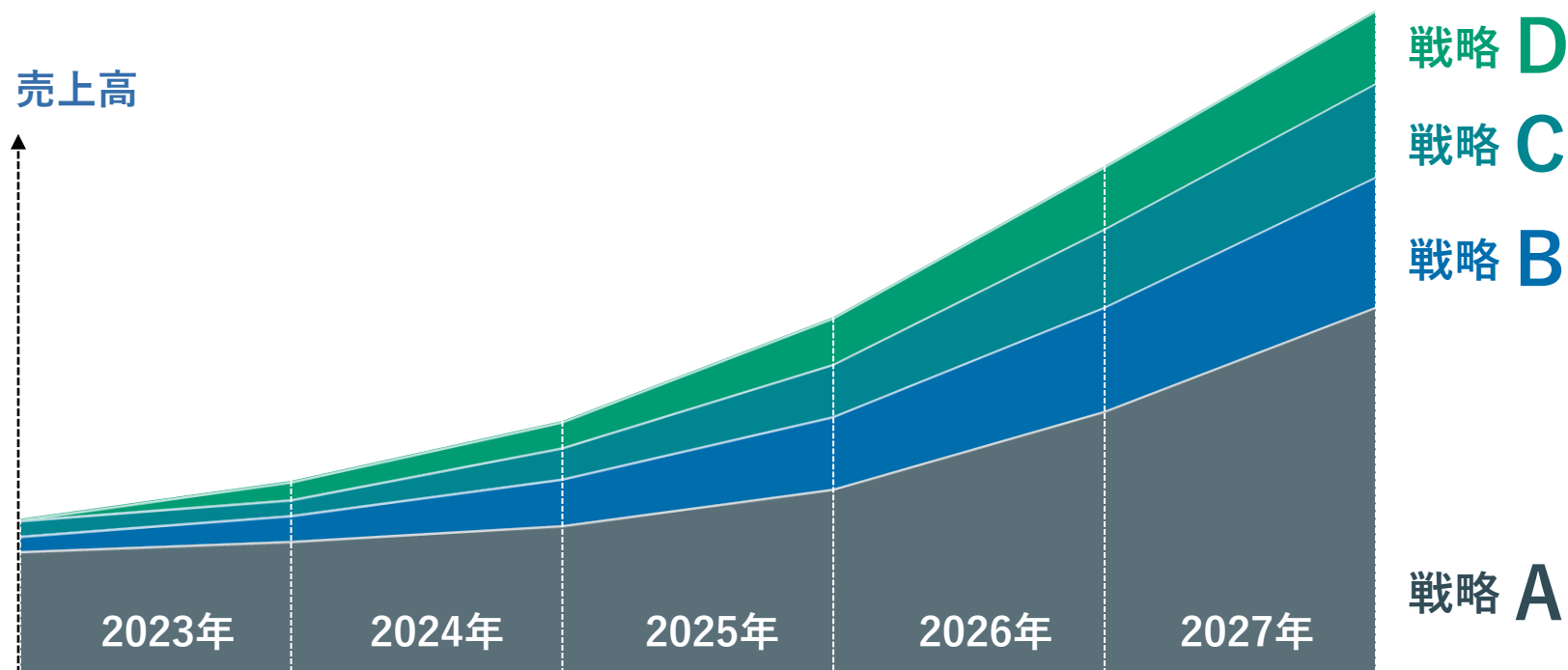
4

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	BtoB	メイン事業	『働き方改革 & 健康経営 <sup>®</sup> 』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	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





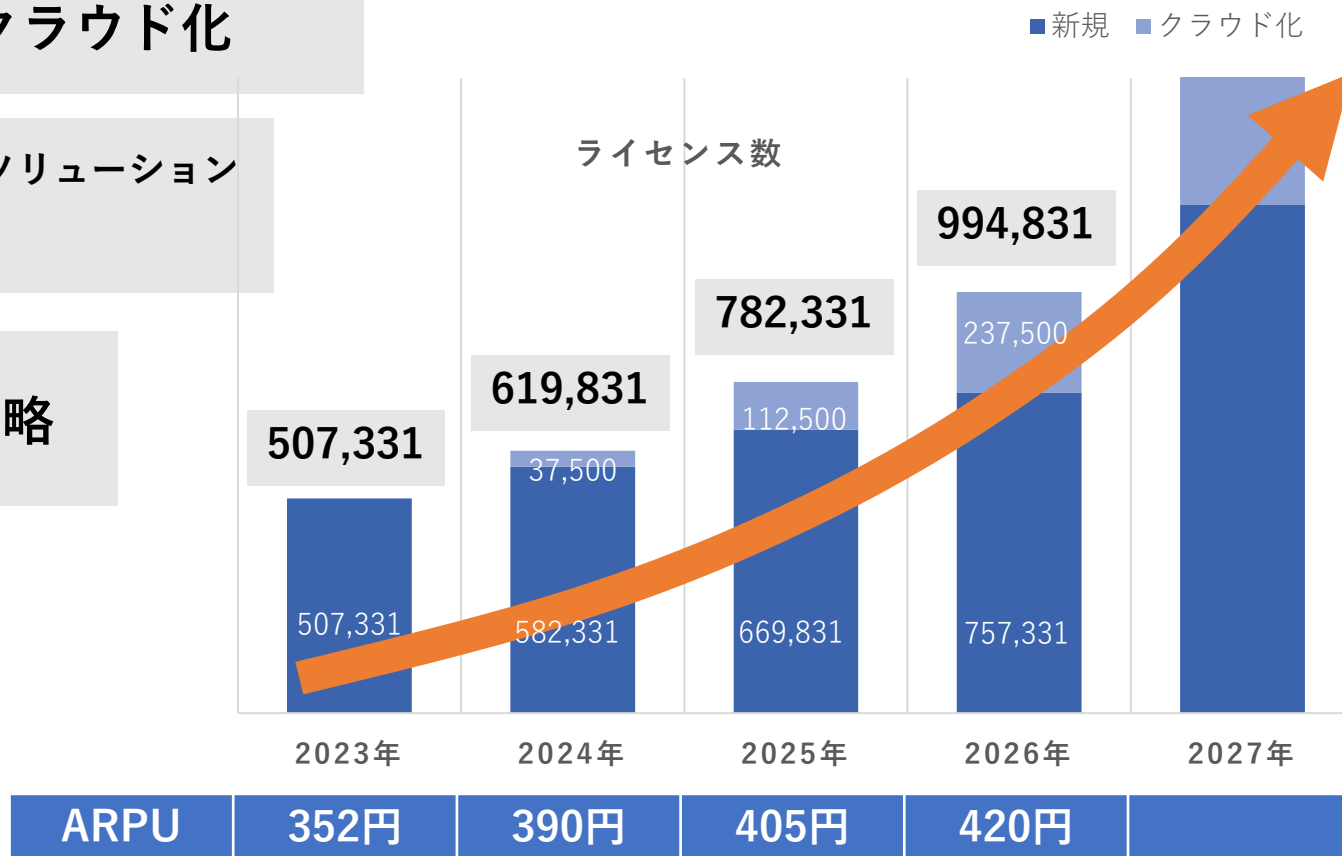
# 成長戦略

## ■ 成長戦略 A B 3つの強化ポイント

1 勤次郎Enterprise  
オンプレユーザーのクラウド化

2 HRMオールインワンソリューション  
開発加速

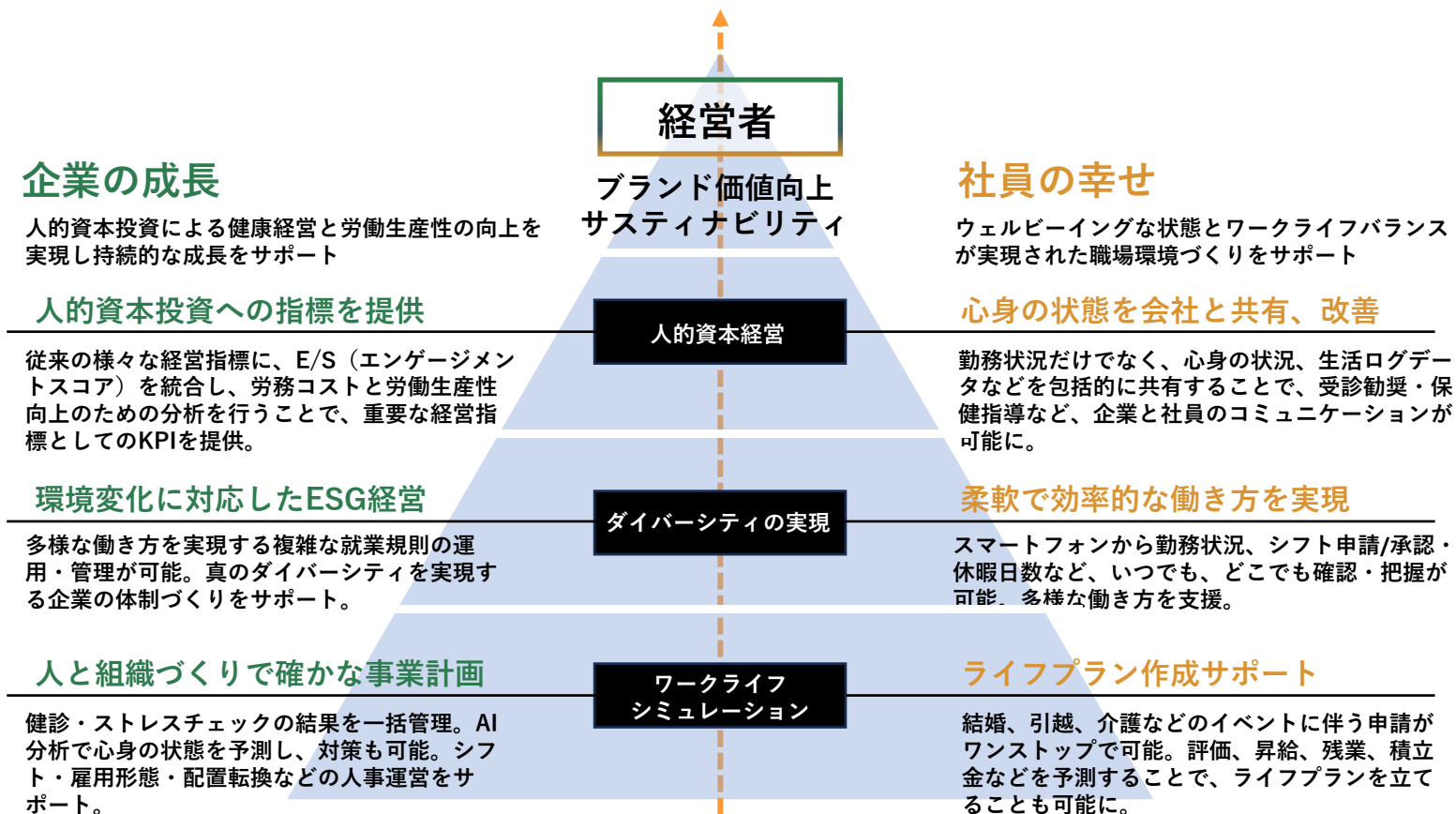
3 プライシング戦略



グラフ：ライセンス数とARPUの目標イメージ

## ■ Universal 勤次郎が目指す製品コンセプト

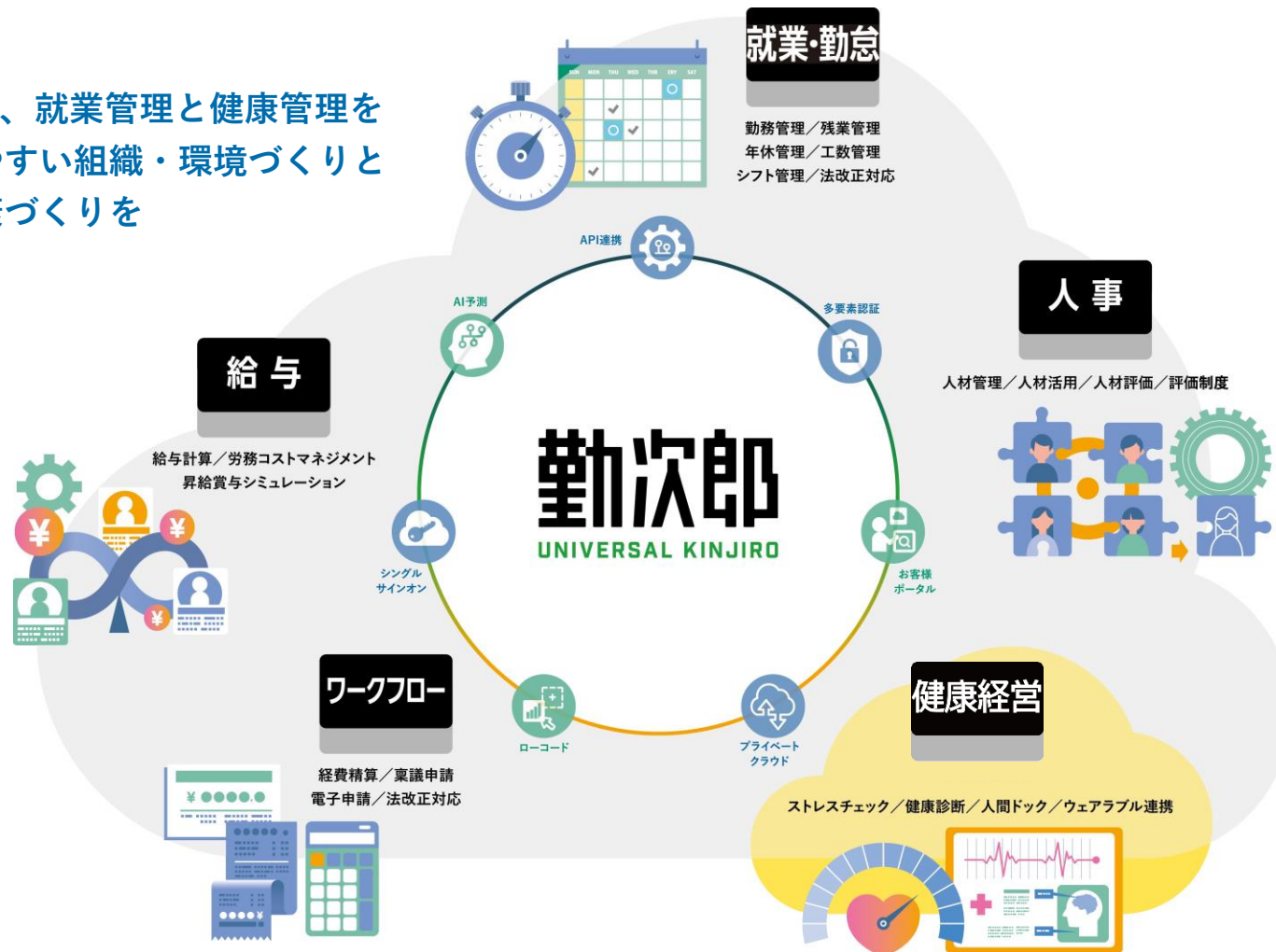
働く人の健康と幸せが、企業の未来を築きます



# 成長戦略A・B HRM事業の進化

企業の健康経営を実現するHRMオールインワンソリューション「Universal 勤次郎」が  
従業員の労働生産性とワーク・エンゲイジメントの向上で企業の成長をサポート

■ Universal 勤次郎は、就業管理と健康管理を  
同時に行い、働きやすい組織・環境づくりと  
働く人の心身の健康づくりを  
サポートします。



# 成長戦略A・B HRM事業

## ■ Universal勤次郎 システム構成の強化

### 勤次郎 FrontDesk

ポータルサイト

編集機能

- ・ウィジェット配置
- ・WYSIWYGテキストエディタ
- ・グラフ編集
- ・アンケート作成/集計
- ・ルール・グループ設定

コンポーネント

- ・お知らせ
- ・記事一覧
- ・アプリケーションリンク
- ・グラフ編集
- ・カレンダー
- ・iframe

### 勤次郎 就業・勤怠管理

スケジュール管理

労働実績管理

休暇管理

在席管理

申請/承認

業種対応

アラーム/チェック

### 勤次郎 給与計算

給与業務

福利厚生

汎用明細

シミュレーション

連携

### 勤次郎 ワークフロー

オフィスヘルパー

### 勤次郎 人事管理

人的資本経営

人材育成

人事評価

人事管理（コア）

採用・発令

届出/承認

タレントマネジメント

### 勤次郎 健康経営

ストレスチェック

生活習慣情報

健康診断

ワクチン管理

面談

健康ポイント

アラーム

アルコール検査

スマホアプリ

データ分析

労務コスト分析

労務コストシミュレーション

経営指標テンプレート

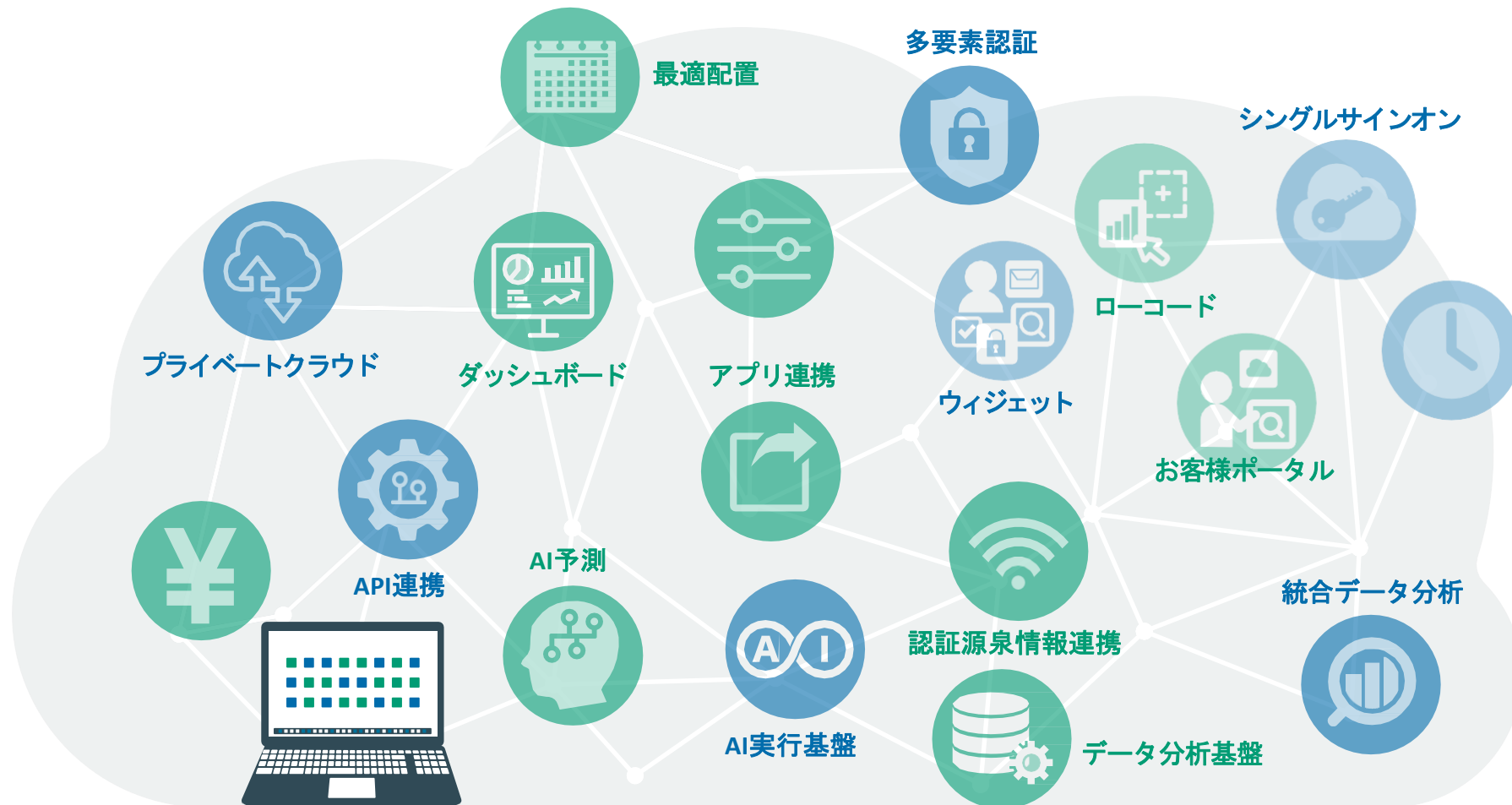
外部データ（API）

勤次郎  
UNIVERSAL KINJIRO

今後開発を強化していくシステム

# 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

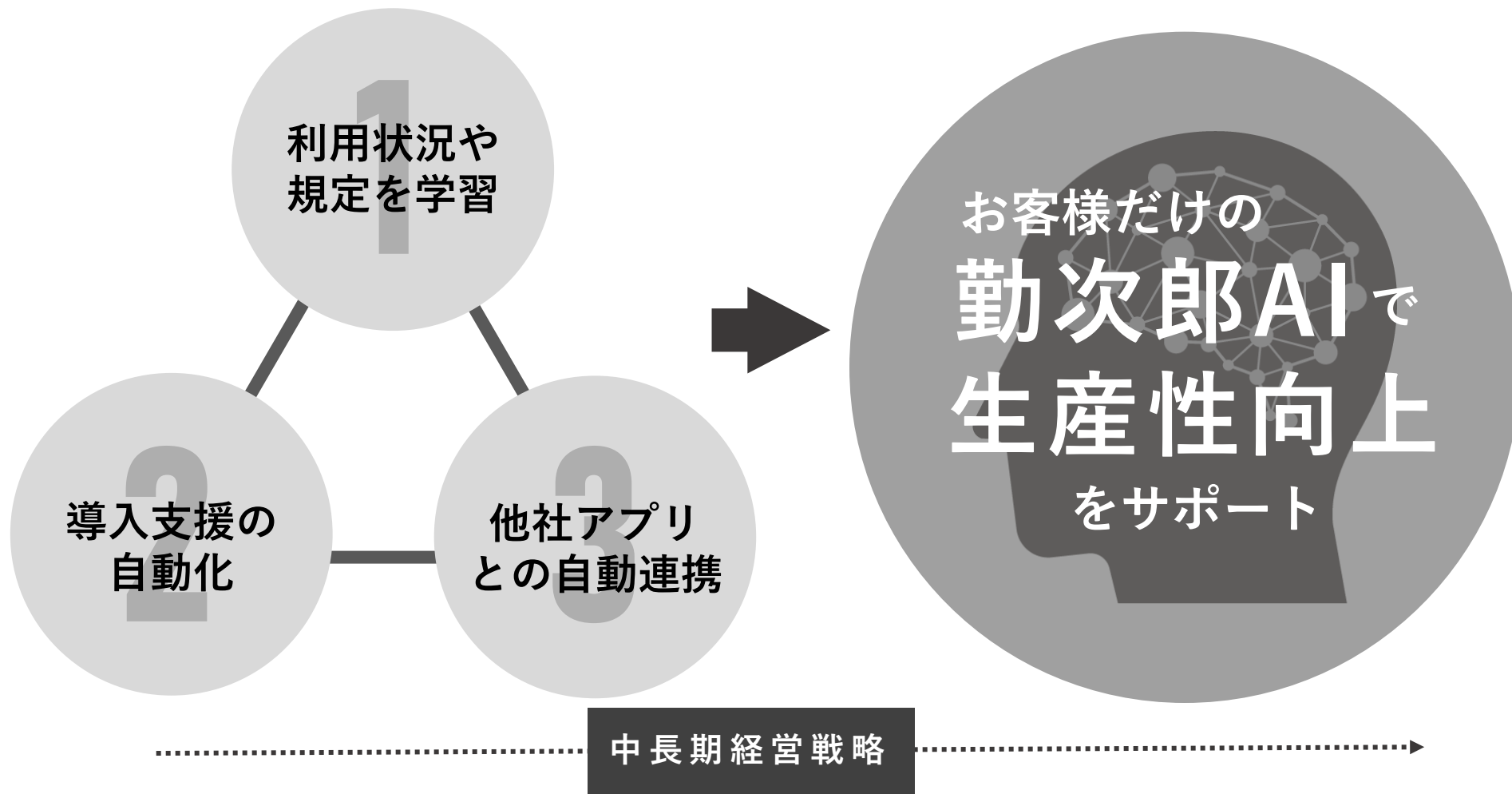


**勤次郎**  
UNIVERSAL KINJIRO

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る。

## 成長戦略C 新規事業 クラウドフロント戦略とは

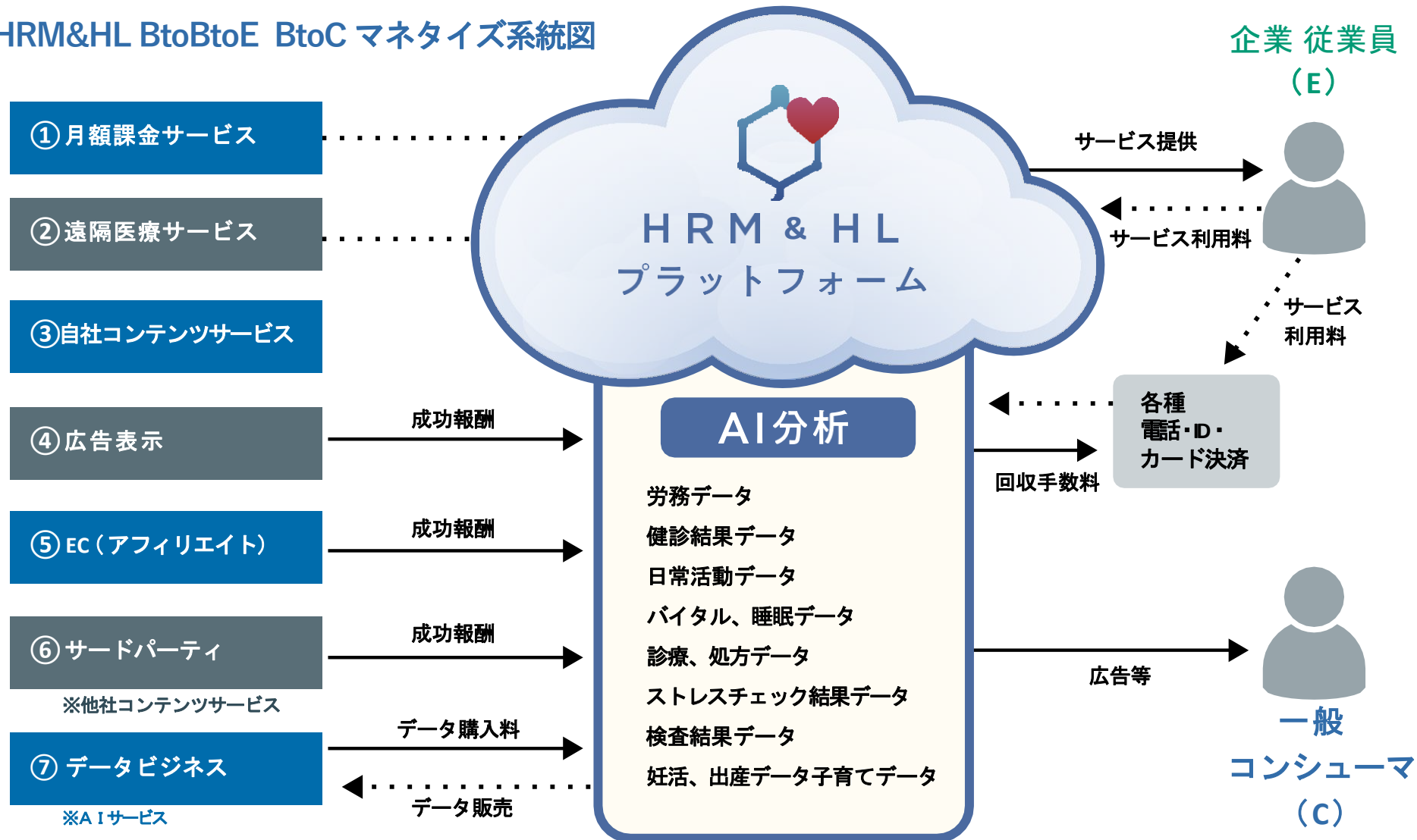
### ■ 「勤次郎AI」生成のステップ



# 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 連結決算

2

2024年 12月期 計画

3

成長戦略

4

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

魅力ある  
職場づくり

柔軟な  
ワークスタイル

タイム  
マネジメント

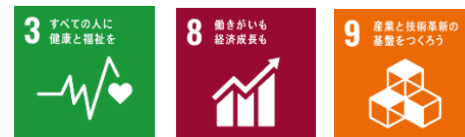
社員一人ひとりを大切にし、  
健康で長く働ける  
組織・環境が必要

多様性のある  
働き方

イノベーションの  
創出

バックオフィス

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



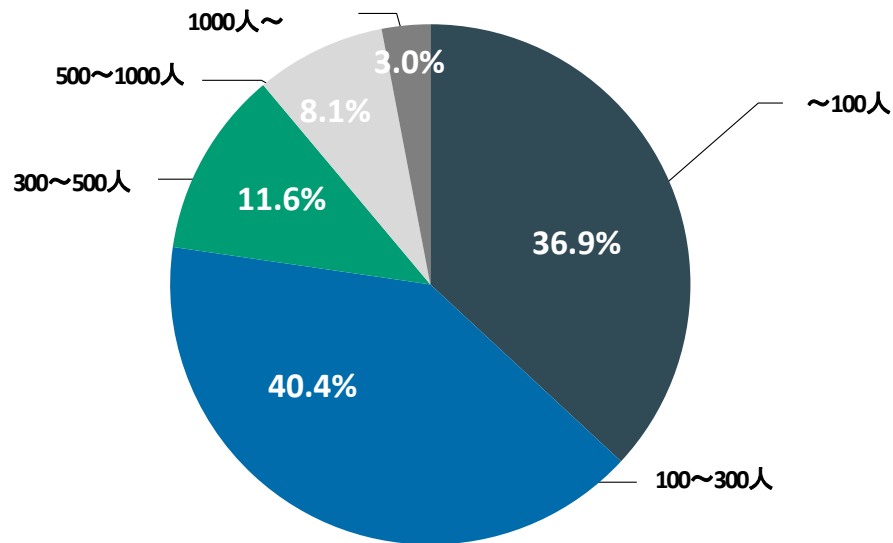
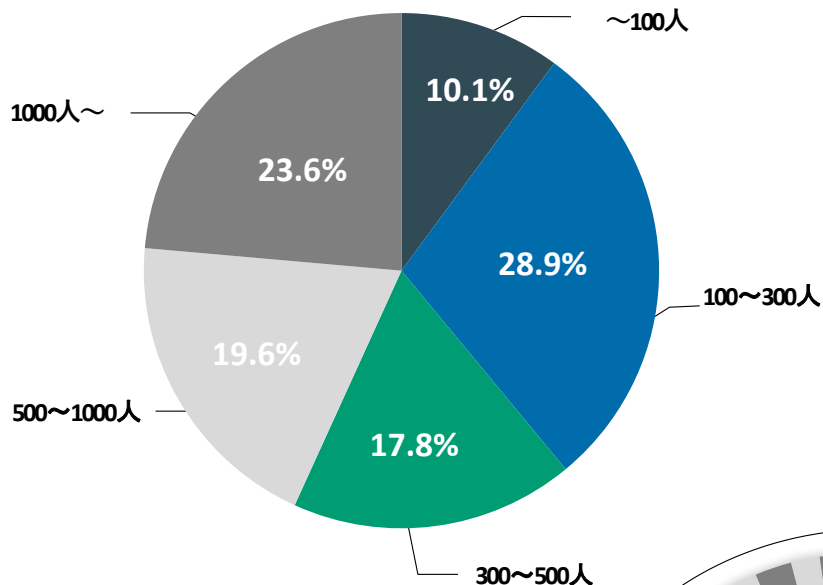
「Universal勤次郎」で、企業のHRMに貢献し、  
日本が抱える社会課題を解決していきます

# 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

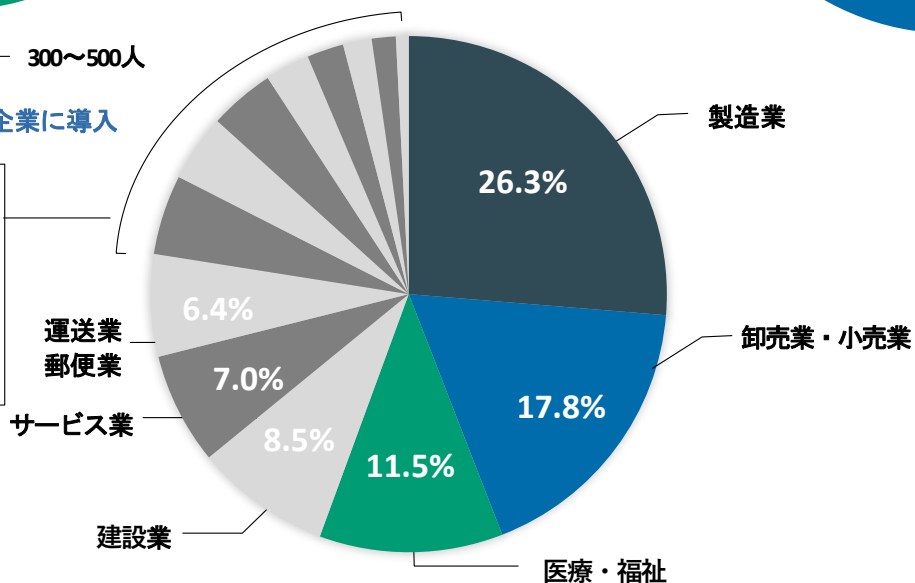
従業員規模別の導入構成（オンプレミス）※107万ユーザー

従業員規模別の導入構成（クラウド）※50万ユーザー



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：5.0%
- 情報通信業：4.1%
- 不動産業、物品賃貸業：4.2%
- 宿泊業、飲食サービス業：2.8%
- 生活関連サービス業、娯楽業：2.3%
- 金融業、保険業：1.8%
- 教育、学習支援業：1.5%
- その他：0.8%



※2023年12月末

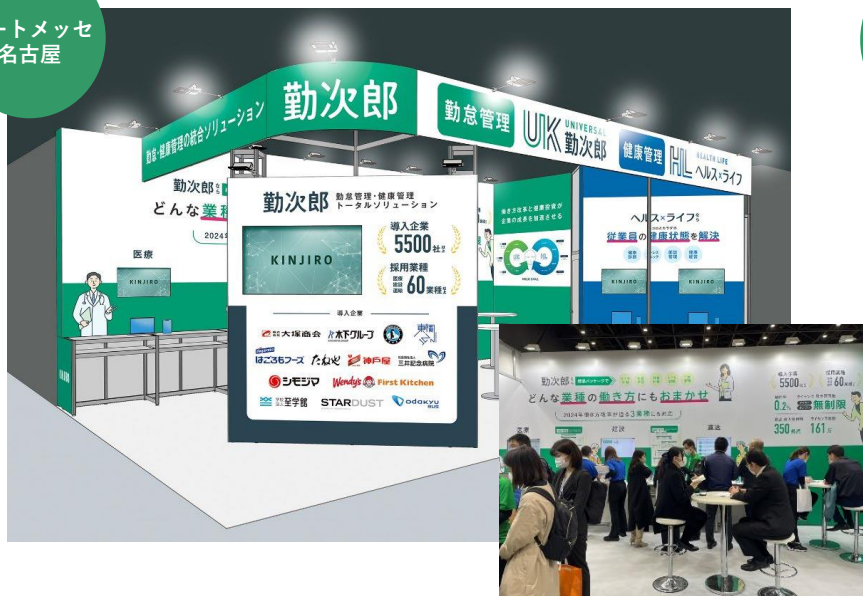
# HR EXPO（名古屋・東京）に出展

- 「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



# 6年連続で「健康経営優良法人」に認定

## 6年連続で「健康経営優良法人」に認定

経済産業省と日本健康会議の「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」により健康データの悪化を早期に発見。
- ・「ケリーオンラインサービスサポート」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。

また、協会けんぽ愛知支部より、2年連続で「健康宣言優良事業所」を受賞しました。



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

### 健康経営度調査フィードバックシート (2023年)

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

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。

上場

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	-	64.8	67.4	66.6	50.9
経営理念・方針	3	67.4	69.6	68.7	50.7
組織体制	2	65.7	67.9	67.4	50.4
制度・施策実行	2	65.3	69.5	68.8	51.3
評価・改善	3	61.3	68.7	64.9	51.2

■ 貴社 ■ 回答法人全体 ■ 業種平均

全体トップ (40) | トップ (60) | 平均 (80)

※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。

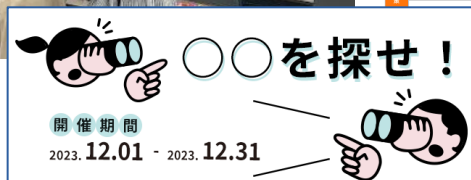
# 2023年 勤次郎元気プロジェクト活動状況

■ 若手社員による「勤次郎元気プロジェクト」で、健康経営への取組みをさらに強化  
 様々なイベントを実施



14  
施策

40回  
開催

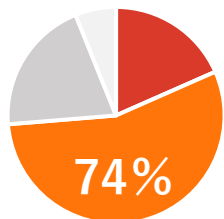


## 意識調査

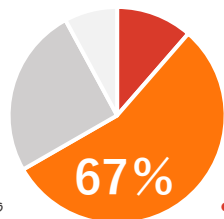
運動する機会は  
増えましたか？

日常生活に変化は  
ありましたか？

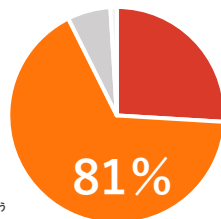
施策により運動を  
意識することは  
ありましたか？



- 大変そう思う
- そう思う
- そう思わない
- まったくそう思わない



- 大変そう思う
- そう思う
- そう思わない
- まったくそう思わない



- 大変そう思う
- そう思う
- そう思わない
- まったくそう思わない

## 結果

50%の方が20%増しで歩く



2021年7月～2022年9月の記録と2022年10月～2023年12月の記録  
 15カ月間の個人別記録を比較

# 全社方針会議 本部長ピッチ実施

## ■ 2023年7月7日、2024年1月12日 全社員対象の方針会議を開催

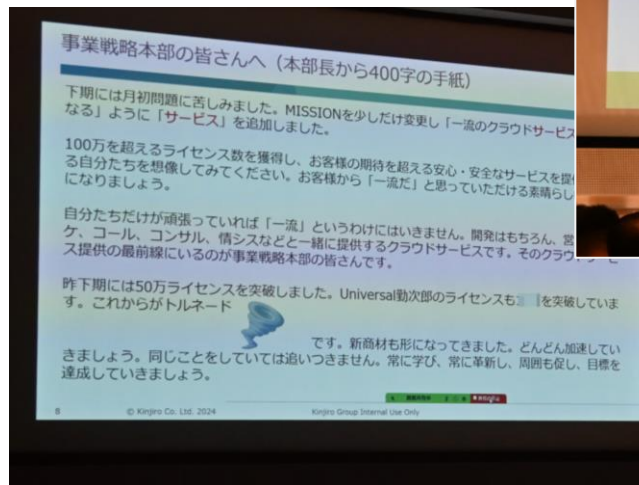
社長がMISSION・VISION・VALUEを共有し、本部長が各本部の方針を社員にプレゼン

- 各本部長が部下に対して本部の存在意義とその想いを説明
- 社員の投票により、優秀本部長を表彰
- パネルディスカッションで当社の未来、社長への要望を議論

### ■ 本部長&社長によるパネルディスカッション



### ■ 本部長ピッチ (社員への手紙)



### ■ 本部長ピッチ 社員投票表彰



# 勤次郎チャレンジ制度スタート/特許取得実績

## ■ 社員参加型の提案制度を「特許取得・事業提案・職場改善」の3カテゴリーで実施

- ◇狙い：社員の経営参画意識、問題解決力の向上、社内コミュニケーションの活性化、社内サービス品質の強化
- ◇募集内容：①特許申請チャレンジ ②事業提案チャレンジ ③職場改善チャレンジ
- ◇運営：個人、チーム単位で応募 チャレンジ制度審査会にて、金賞・銀賞・銅賞・特別賞などを選定し賞金を授与



## ■ 2023年度 特許取得実績 健康を支える4つの特許を取得

### 特許1

「母子手帳」と「電子カルテ」のネットワーク化による地域包括「周産期医療」を支援するシステムで特許を取得

#### 特徴

「周産期ネットワーク」は、高次医療機関と地域医療機関が協力して周産期医療を行う医療情報の地域連携ネットワークです。基幹病院を中心に連携クリニックや妊婦さんが参加し、共通診療ノートや母子手帳を通じて情報を共有します。

### 特許2

「健康ポイント」を、健診・労務・ストレス・生活習慣の複合集計によって運用できるシステムで特許を取得

#### 特徴

社員が自発的に健康増進活動に取り組むためには、健康ポイントが有効です。健診やストレスチェック、生活習慣などのデータを元に改善すべき項目を設定し、健康ポイントを割増処理することができます。社員のモチベーション向上と社会保障費の抑制を実現します。

### 特許3

プレゼンティーズム・アブセンティーズムなどによる労働生産性損失コストを算出する機能で特許を取得

#### 特徴

労働時間だけでなく、体調不良及びメンタル不調が要因となっている生産性の低下も含めた、精度の高い労働生産性損失コストを把握することで、より明確な健康投資への判断が可能となります。

### 特許4

社員の労務・健康状況に応じて産業医面接指導の優先度を算出し、予約できるシステムで特許を取得

# 勤次郎ベトナム(100%子会社) 事業強化の取組み

当社の製品開発力をさらに強化するために、勤次郎ベトナム社員の潜在能力を引き出し、共に発展することを目指します

- 社名を「勤次郎ベトナム」に変更 (2023年3月)
- 加村社長が同社会長に就任 (2023年3月)
- 加村社長・平田常務が現地を訪問 (2023年9月)

勤次郎ベトナム有限会社 会長：加村光造 社長 真崎淳一 従業員：53名

## Mission

勤次郎グループの開発拠点として就業と健康管理を同時に支援する製品を開発

## Vision

日本向けトレーニングセンターとして高品質なリソースを提供

## Value

高い「技術力」「生産性」「品質」「顧客満足度」を実現する製発力の提供

## 事業強化への取組み

- インターンシップによる人材採用の強化 実績：8名 (全員ハノイ工科大学)
- 企業規模の拡大 社員数：53名 (前年比：136%)
- 品質・生産性の向上 ①コーディングミス削減 ②リグレッションテスト ③Deployの自動化
- 親会社(勤次郎)へ優秀な人材を提供 来年度：転籍5名を予定
- 現地パートナー企業との連携 中堅ソフトハウスにユニバーサル勤次郎の一部開発を委託



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。