

決算説明資料

2024年12月期

2025年 2月 12日

KINJIRO co., ltd.

勤次郎株式会社

1. 2024年12月期 連結決算
2. 2025年12月期 計画
3. 中期経営計画の進捗状況と成長戦略
4. トピックス

1. 2024年12月期 連結決算

2. 2025年12月期 計画

3. 中期経営計画の進捗状況と成長戦略

4. トピックス

2024年12月期 連結決算サマリー

■ ポイント：クラウドライセンス売上の伸びが加速し、成長を力強く牽引。

予想対比：売上面では、計画通りに推移。

利益面では、クラウド事業の貢献により、各利益項目において大きく伸長。

実績対比：売上面では、好調なクラウド事業を背景に、過去最高を記録。

利益面では、クラウド事業の貢献により、各利益項目において大きく伸長、過去最高を記録。

(単位：百万円)

	2024年12月期 通期業績予想 (2024年2月9日発表)	2024年12月期 通期実績	達成率 (%)	2023年12月期 通期実績	前年同期比 (%)
売上高	4,300	4,376	102%	3,923	+12%
営業利益	573	729	127%	572	+28%
経常利益	571	733	128%	563	+30%
当期純利益	374	461	123%	370	+25%

事業別売上前年同期比

・好調なクラウドライセンス売上に支えられ、クラウド事業全体でも前年同期比+22%と大きく伸長。

(単位：百万円)

事業区分		売上区分	2023年12月期 通期実績	2024年12月期 通期実績	前年同期比 増減率
売上高	HRM事業	クラウド事業			
		クラウドライセンス	1,929	2,301	+19%
		クラウドコンサルサポート	437	540	+24%
		上記以外	107	167	+55%
		小計	2,474	3,009	+22%
	オンプレミス事業				
	プレミアムサポート	566	572	+1%	
	ソフトウェア製品	365	389	+7%	
	ソフトウェアコンサルサポート	220	149	▲32%	
	就業情報端末	102	94	▲8%	
	小計	1,255	1,205	▲4%	
合計			3,729	4,215	+13%
※ リカーリングレベニュー			2,520	2,897	+15%
不動産賃貸事業			193	161	▲17%
合計			3,923	4,376	+12%

※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

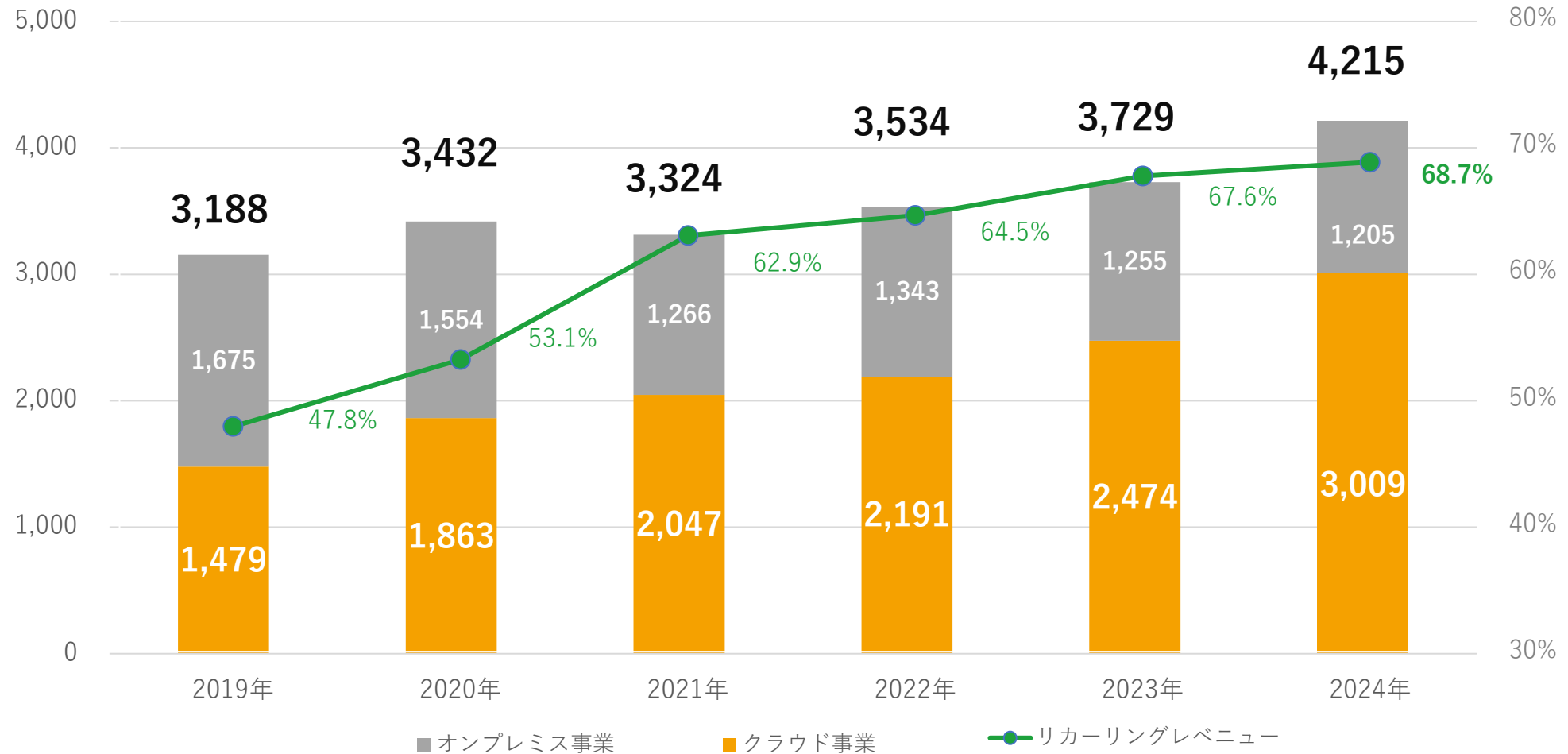
クラウド企業への変遷

■ HRM事業における推移

- ・クラウド事業の売上高占有率は、2019年12月期 46%程から2024年12月期 約70%と大きく成長。
- ・安定収入を示すリカーリングレベニューの比率も、2019年12月期 47.8%から2024年12月期 68.7%に大きく上昇。

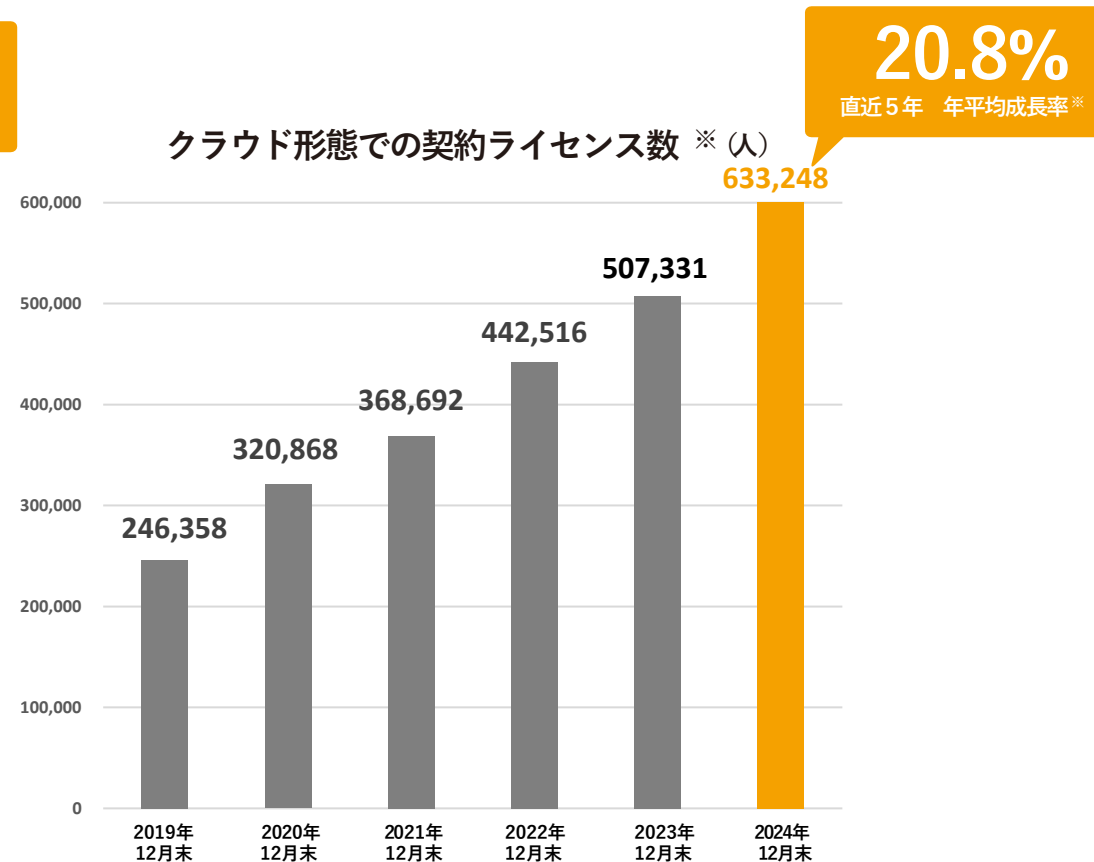
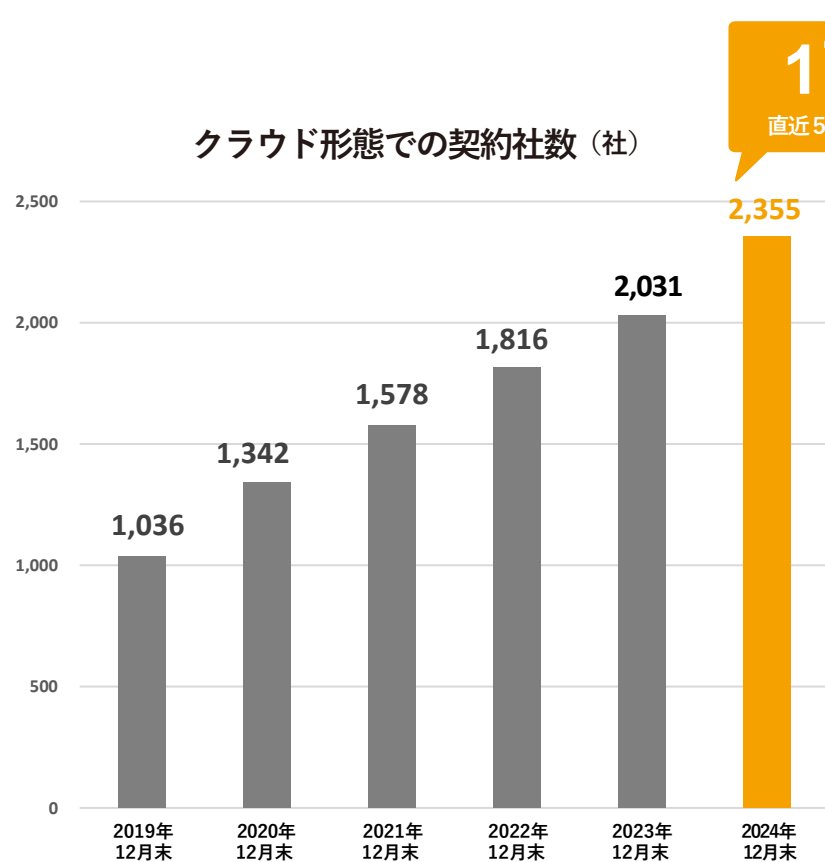
(単位：百万円)

(単位：%)



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20.8%と高い成長率を維持



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・健康経営）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	2023年3月	2023年6月	2023年9月	2023年12月	2024年3月	2024年6月	2024年9月	2024年12月
Enterprise	351円	351円	353円	352円	351円	370円	379円	389円

※ 直近5年 年平均成長率は、2020年1月～2024年12月の期間で計算しています。

クラウド解約率

■ クラウド月次平均解約率は0.26%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

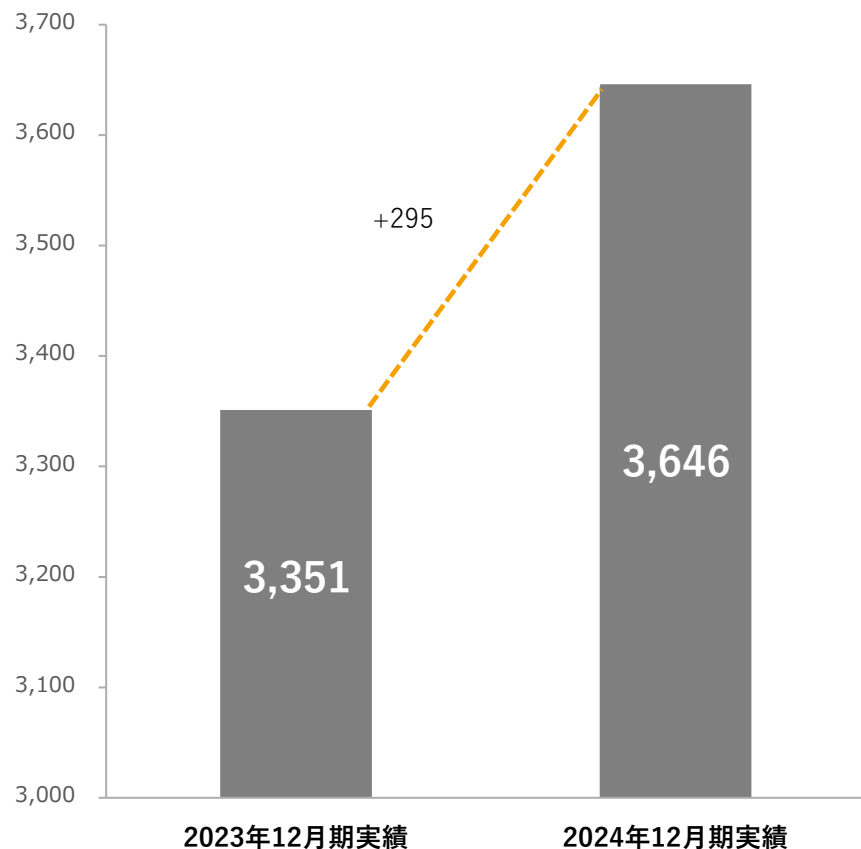
コスト構造

■ 2025年12月期のコスト構造

- ・クラウド事業の拡大に伴う先行投資（クラウド費用）とソフトウェア償却費等の増加を、外注費を中心としたコスト管理(ベトナム子会社の活用)により、前年同期比+295百万円の増加にとどまる

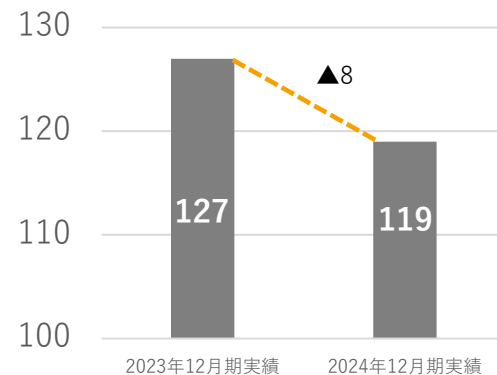
費用の推移（連結）

(単位：百万円)



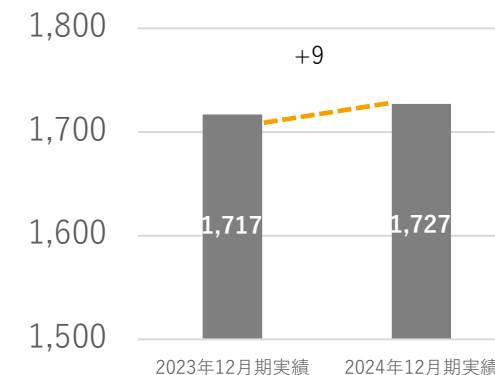
外注費

(単位：百万円)



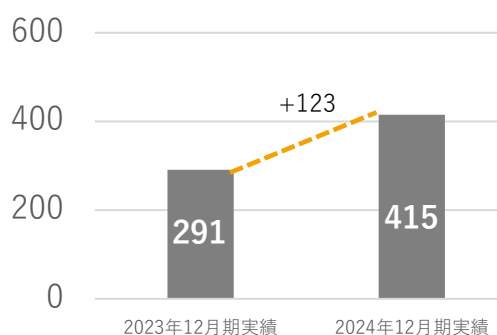
人件費

(単位：百万円)



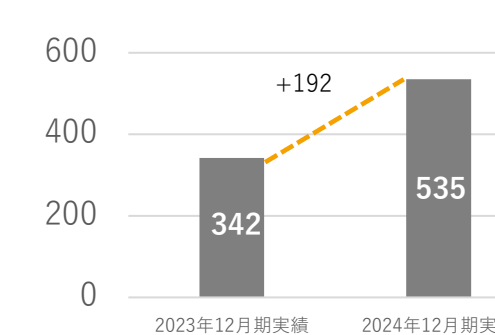
クラウド費用

(単位：百万円)



ソフトウェア償却費

(単位：百万円)



1. 2024年12月期 連結決算

2. 2025年12月期 計画

3. 中期経営計画の進捗状況と成長戦略

4. トピックス

2025年12月期計画 サマリー

■ ポイント：引き続きクラウド事業を成長ドライバーとして事業を拡大

- ・売上高は前期比+13%、営業利益は前期比+31%、当期純利益は+34%を計画

(単位：百万円)

	2024年12月期 実績	2025年12月期 計画	前期比
売上高	4,376	4,950	+13%
営業利益	729	953	+31%
経常利益	733	948	+29%
当期純利益	461	621	+34%

2025年12月期計画（売上）

・引き続き、クラウド事業の拡大を加速。

（単位：百万円）

事業区分	売上区分	2024年12月期	2025年12月期	前期比	
		通期実績	計画	増減率	
売上高	クラウド事業	クラウドライセンス	2,301	3,083	+34%
		クラウドコンサルサポート	540	584	+8%
		上記以外	167	172	+3%
		小計	3,009	3,840	+28%
		オンプレミス事業	プレミアムサポート	572	489
	ソフトウェア製品		389	292	▲25%
	ソフトウェアコンサルサポート		149	127	▲14%
	就業情報端末		94	49	▲48%
	小計		1,205	958	▲20%
	合計		4,215	4,799	+14%
	※ リカーリングレベニュー		2,897	3,598	+24%
不動産賃貸事業		161	150	▲7%	
合計		4,376	4,950	+13%	

※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

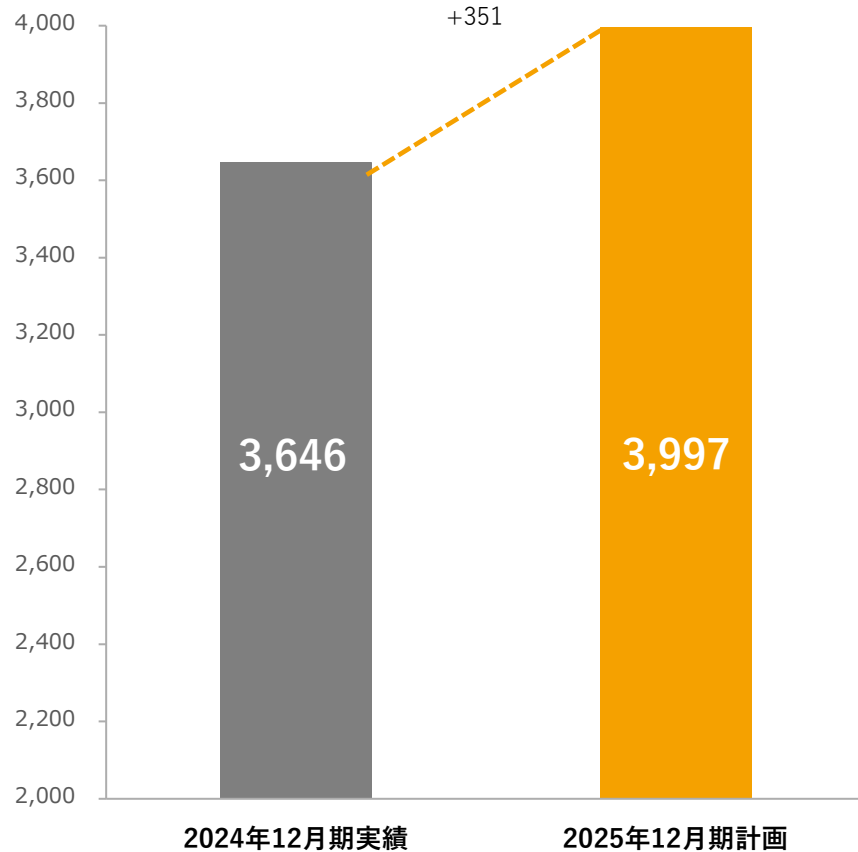
2025年12月期計画（コスト）

■ 2025年12月期のコスト構造

- ・クラウド事業の拡大に伴う先行投資（クラウド費用とソフトウェア償却費等）の増加に加え、昇給等による人件費増加を見込む

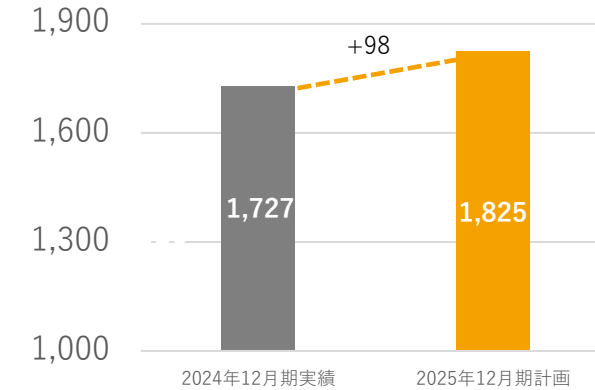
費用の推移（連結）

(単位：百万円)



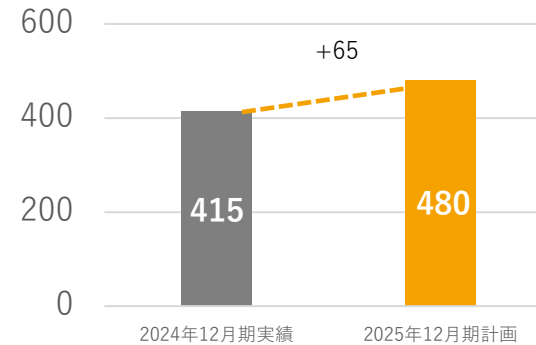
人件費

(単位：百万円)



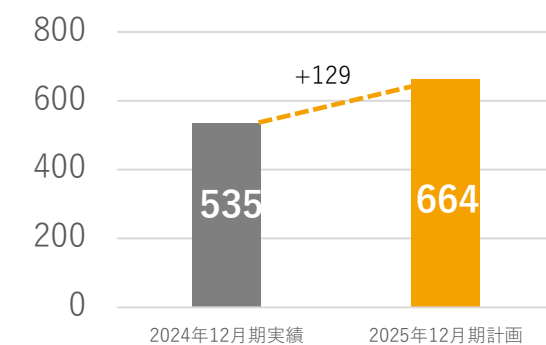
クラウド費用

(単位：百万円)



ソフトウェア償却費

(単位：百万円)



株主還元

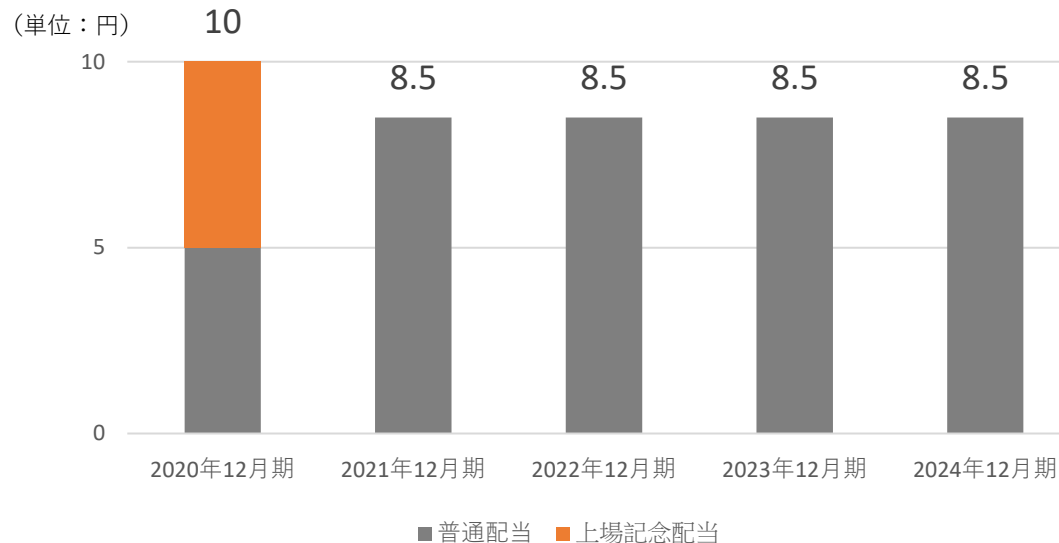
■ 基本方針

株主への利益還元を経営課題の重点課題の一つとし、
将来の事業発展と財務体質強化のために必要な内部留保
を勘案しつつ配当を行う

内部留保については、企業体質の強化に向けて財務体質の充実を
図りながら、社内システムへの投資や今後の成長に資する人員の
採用、広告宣伝に係る支出等に有効活用し、競争力及び収益力の
向上を図る

これまでに実施した株式の施策

時期	内容
2020年10月	東京証券取引所マザーズ市場 上場
2021年7月～10月	自己株式取得 (517,500株)
2021年9月	東京証券取引所グロース市場 選択
2021年2月	取締役に対し譲渡制限株式を導入
2024年7月	1株につき2割の株式分割を実施



※2024年7月に実施しました株式分割を考慮し表示しております。

(単位：百万円)

	2020年 12月期	2021年 12月期	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期
配当総額	208	168	168	168	168
自己株式取得額	-	999	-	-	-
総還元額	208	1,168	168	168	168
配当性向	63.3%	106.7%	55.2%	44.7%	36.5%
総還元性向	63.3%	720.5%	55.2%	44.7%	36.5%

1. 2024年12月期 連結決算
2. 2025年12月期 計画
- 3. 中期経営計画の進捗状況と成長戦略**
4. トピックス

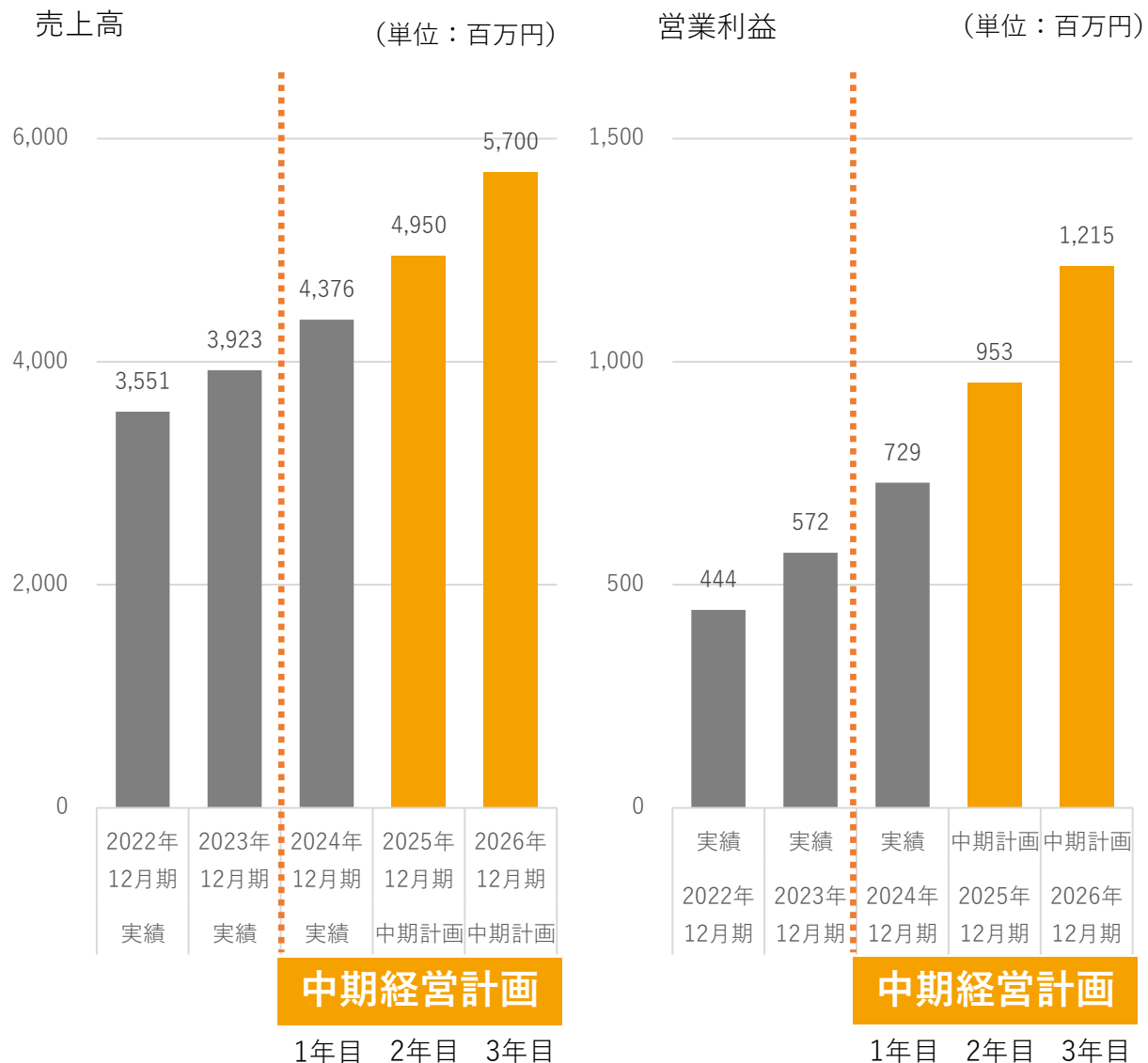
中期経営計画

■ 目標とする経営指標

- ・クラウド事業の拡大を加速する為の製品開発など
先行投資を拡大する計画
- ・製品開発に伴うソフトウェア償却については
2024年度比で2025年度以降の伸びは鈍化する見込み
- ・2027年度以降に計画している100万クラウドライセンス達成の
ため、クラウド設備に関わる費用は2025年度以降も増加を計画

(単位：百万円)

	2022年 12月期 実績	2023年 12月期 実績	2024年 12月期 中期計画	2024年 12月期 実績	2024年度 計画比	2025年 12月期 中期計画	2026年 12月期 中期計画
売上高	3,551	3,923	4,300	4,376	+1.8 %	4,950	5,700
営業利益	444	572	573	729	+27.2 %	953	1,215
営業利益率	12.5	14.6	13.3	16.7	+3.3 point	19.3	21.3



中期経営計画

■事業戦略 クラウド事業を成長ドライバーに、リカーリングレベニューを拡大

中期経営計画における事業成長戦略

1 HRMオールインワンソリューション※を目指した製品機能開発の加速

2 旧製品である「勤次郎Enterprise」オンプレユーザーの「Universal勤次郎」によるクラウド化

3 プライシング戦略

4 従業員向けサービス（BtoE）の拡充と
コンシューマー向けサービス（BtoC）への展開

2024年度の主な実施事項

- ✓働き方と健康経営のコンサルで生産性と企業価値に寄与するべく長年のノウハウを活かした高機能システムの拡充
- ✓セミナーや展示会での直接訴求による顧客に響く価値提案の実施

- ✓クラウドへの移行及び自社クラウドサーバーの整備

- ✓価格改定の実施
2024年3月：「Universal 勤次郎」および「勤次郎Enterprise/Lite/Smart シリーズ」の価格改定のお知らせ

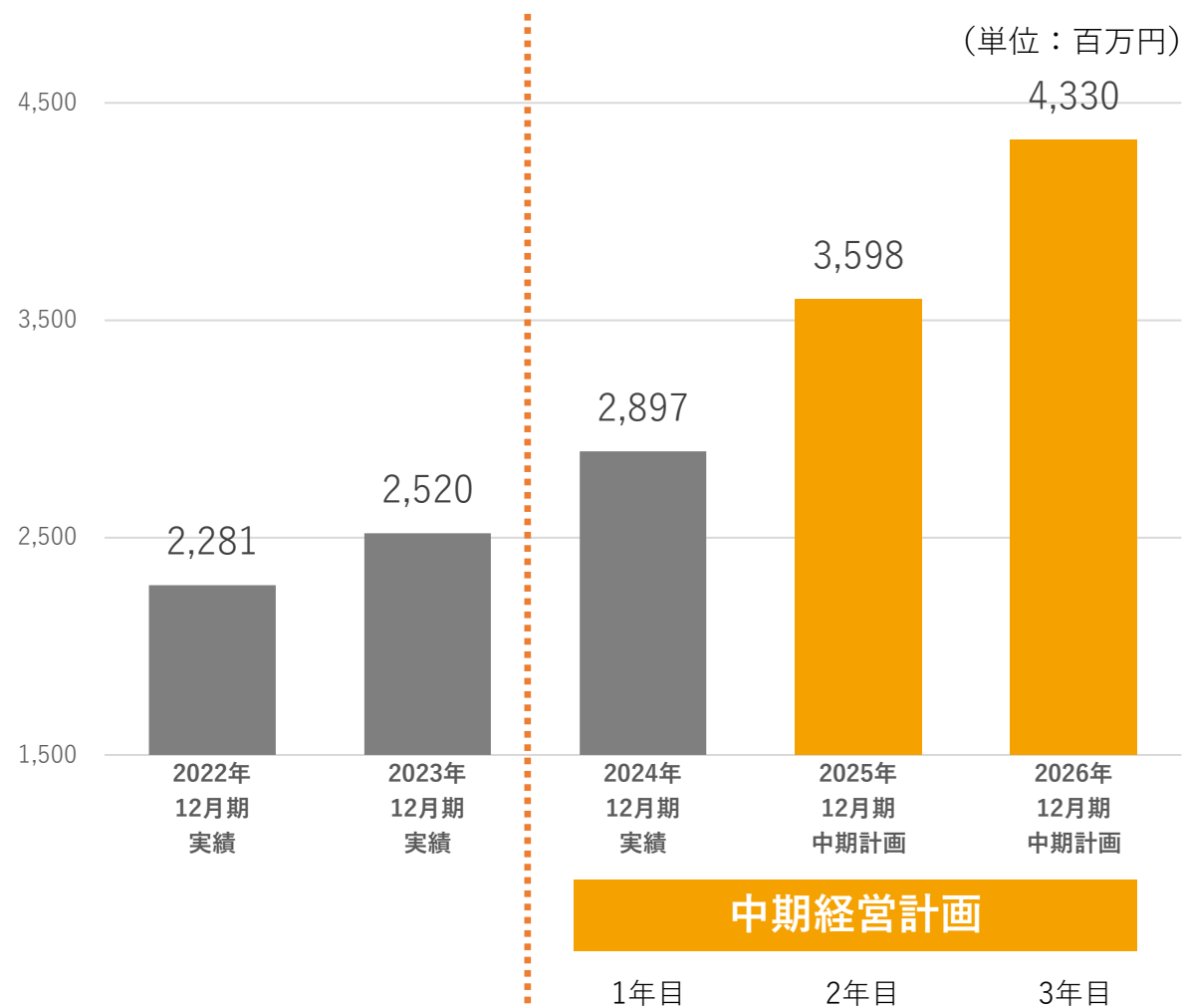
- ✓「HRMプラットフォーム（Universal勤次郎）」を自社活用し、7年連続で健康優良法人に認定
- ✓コンシューマー向けアプリによる従業員及び一般消費者に向けた健康価値の提供

※当社が提供するHRMソリューションは、就業、勤怠、人事、給与、人的資本データ提供を伴った健康経営となります。

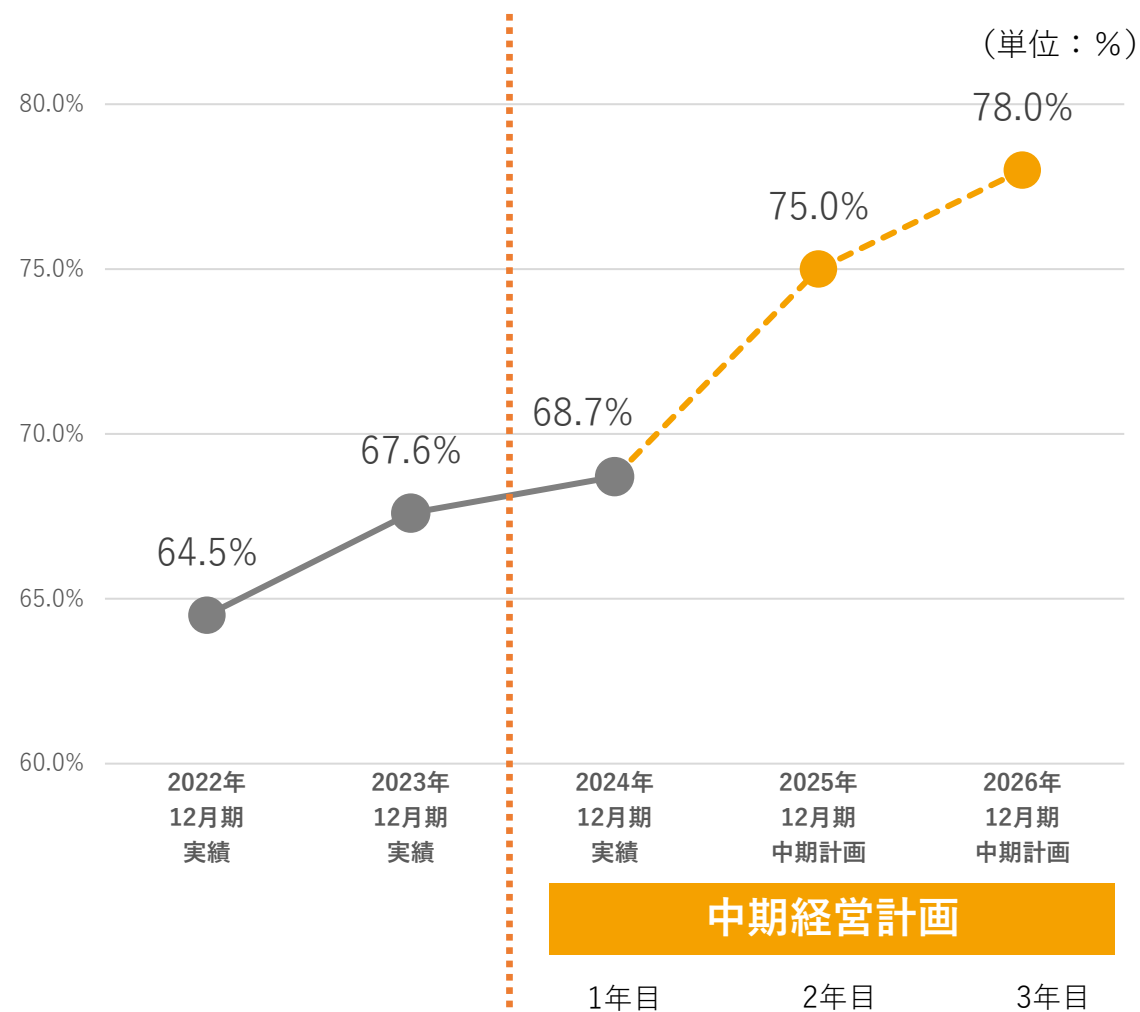
主な経営指標（5年）の推移

■ 中期成長戦略が着実に進展していることが各種指標においても顕著に

■ リカーニングレベニューの推移



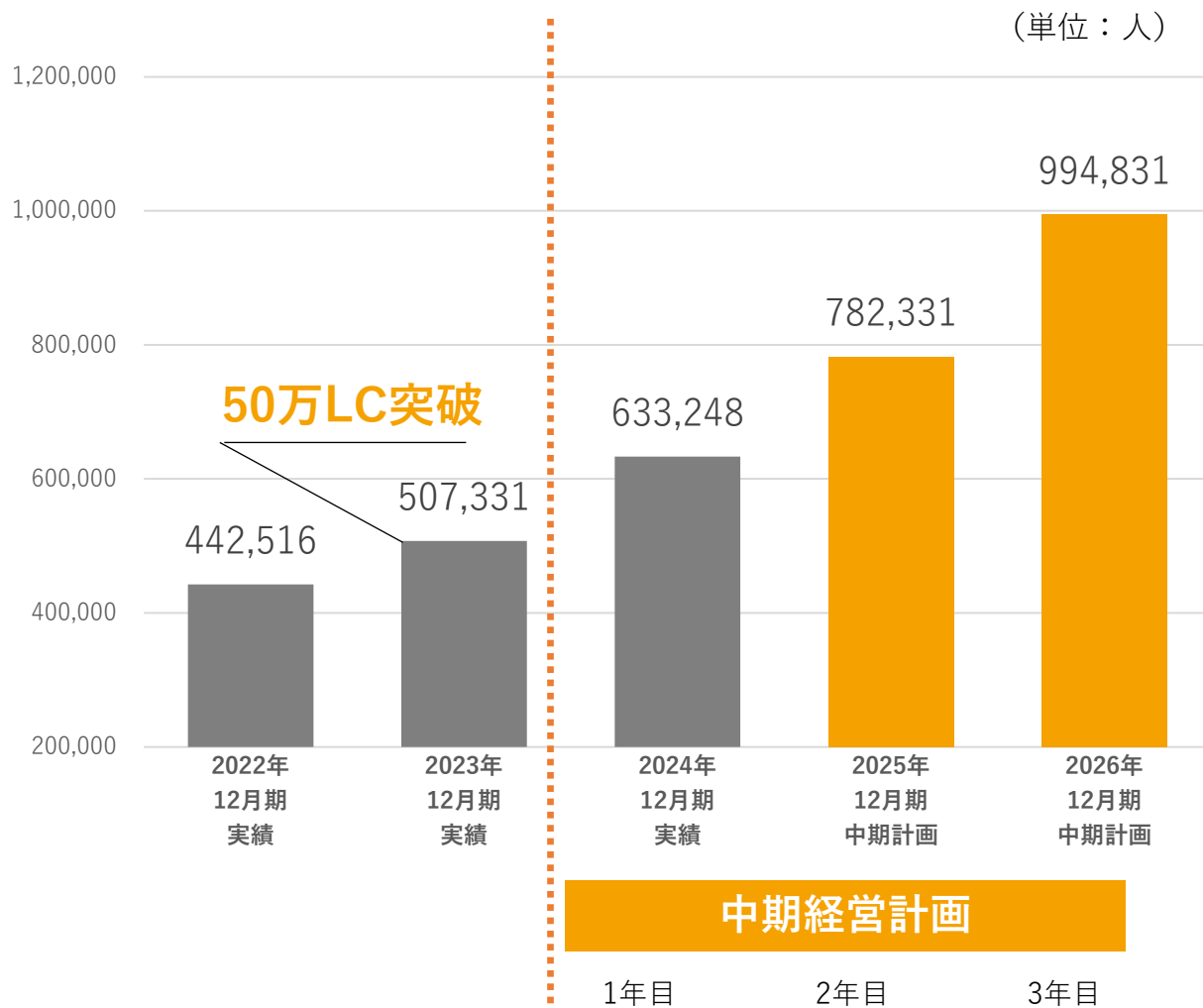
■ リカーニングレベニュー比率の推移



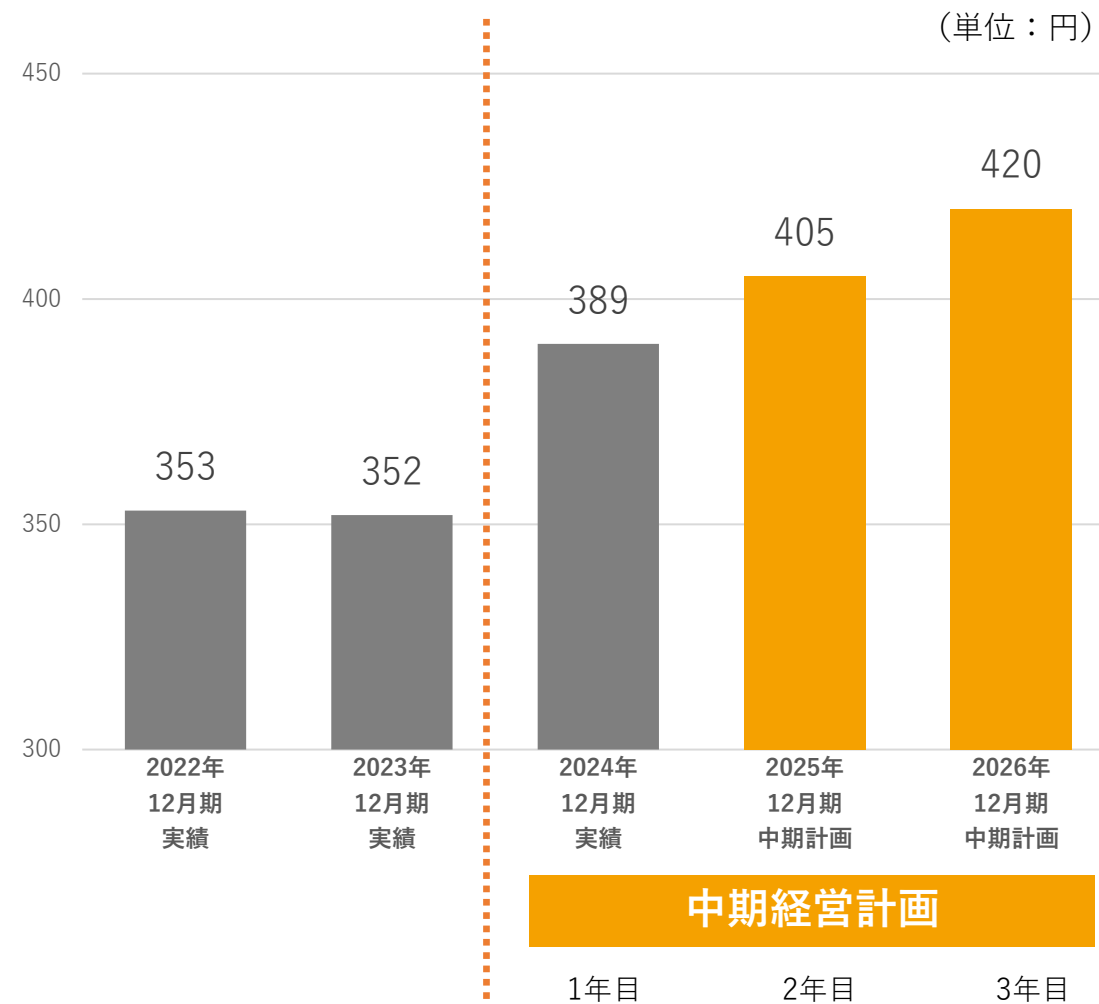
主な経営指標（5年）の推移

■ 中期成長戦略が着実に進展していることが各種指標においても顕著に

■ クラウド契約ライセンス数の推移



■ ARPUの推移



1. 2024年12月期 連結決算
2. 2025年12月期 計画
3. 中期経営計画の進捗状況と成長戦略
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

「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
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

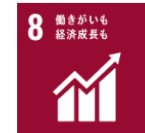
社員一人ひとりを大切にし、
健康で長く働ける
組織・環境が必要

多様性のある
働き方

イノベーションの
創出

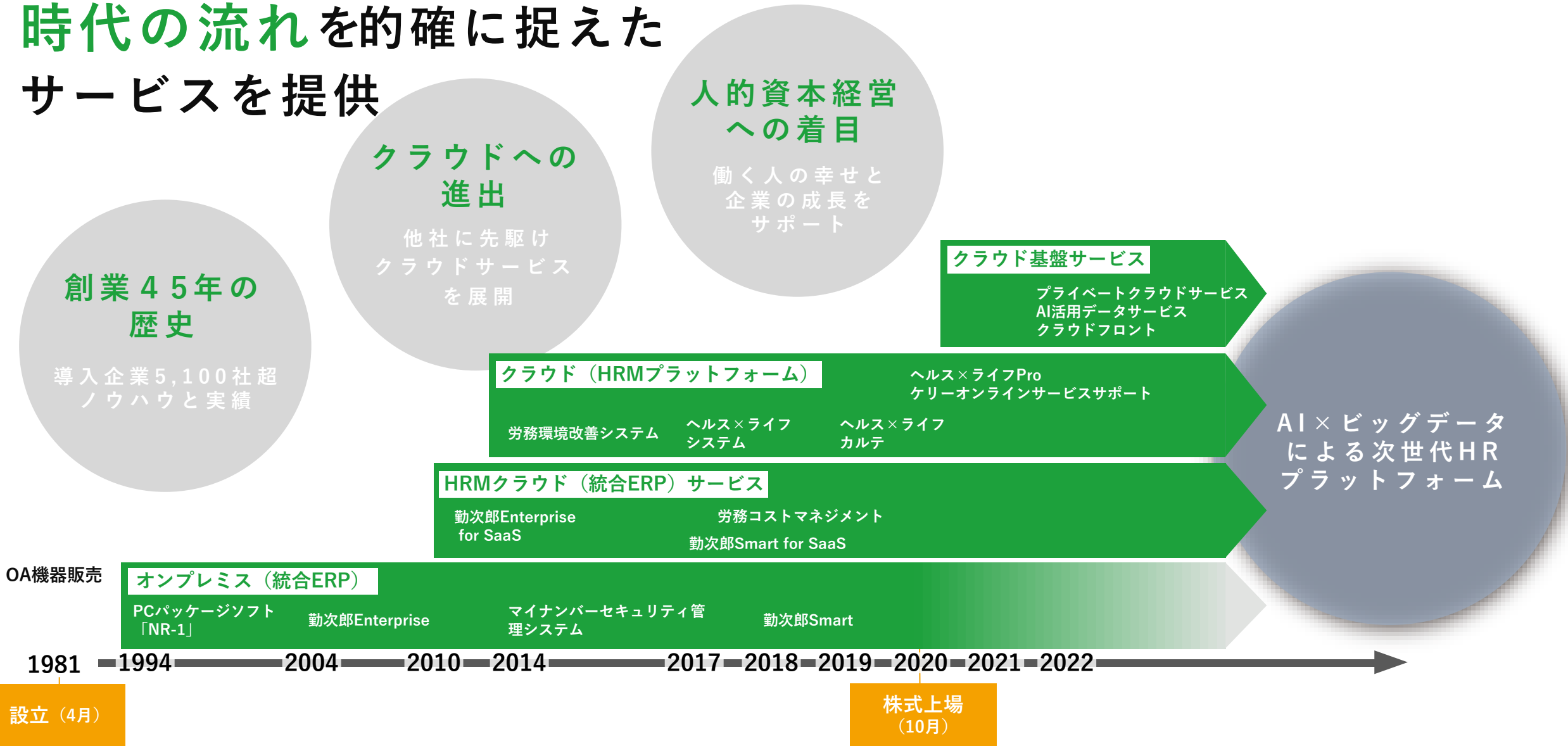
バックオフィス

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



勤次郎の歴史

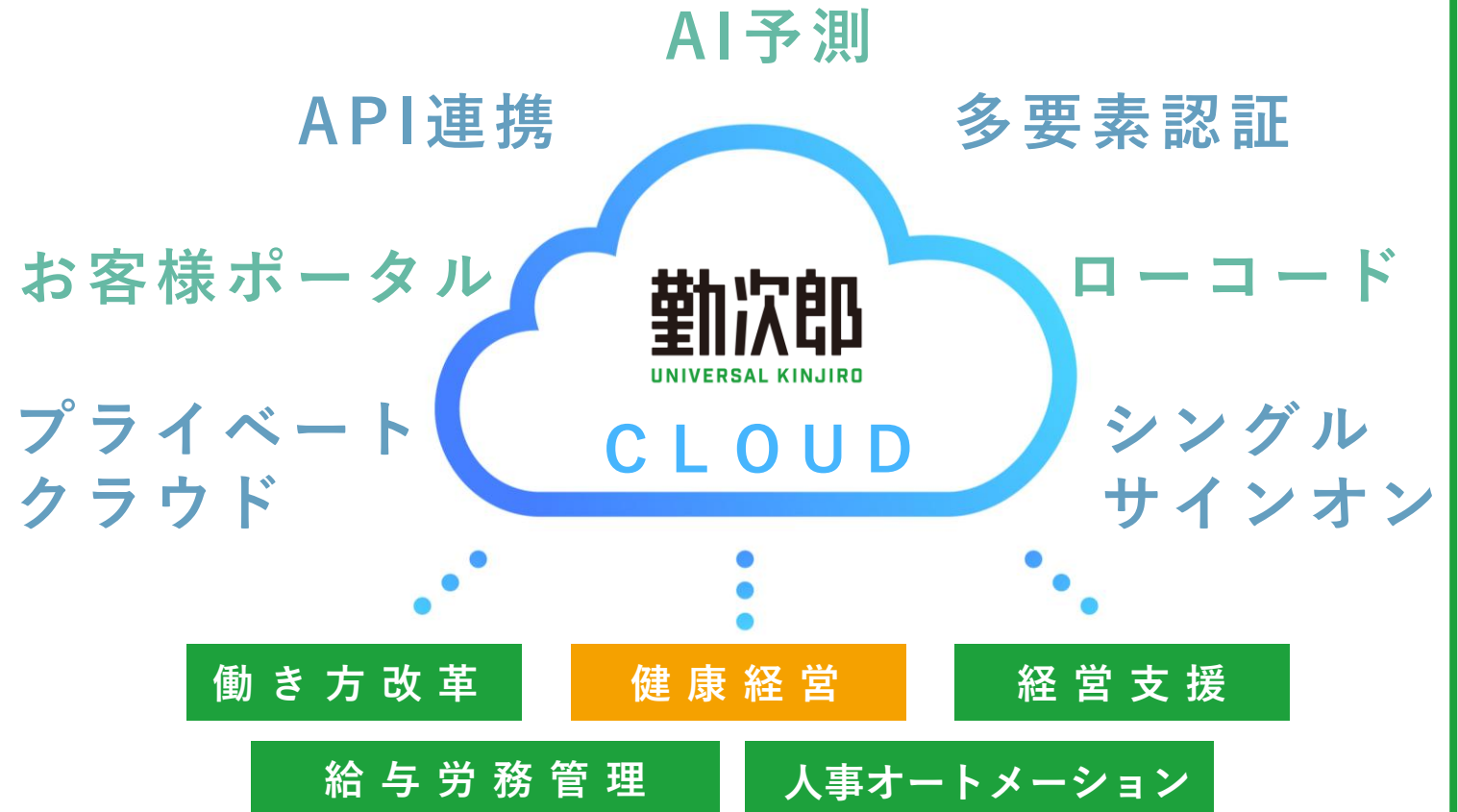
時代の流れを的確に捉えた サービスを提供



事業内容

「働き方改革 & 健康経営」の実現のために労務と健康を同時に管理、
「労働生産性」の向上を通じて「企業価値向上」に貢献

働く人の
健康と幸せが
企業の未来を築く



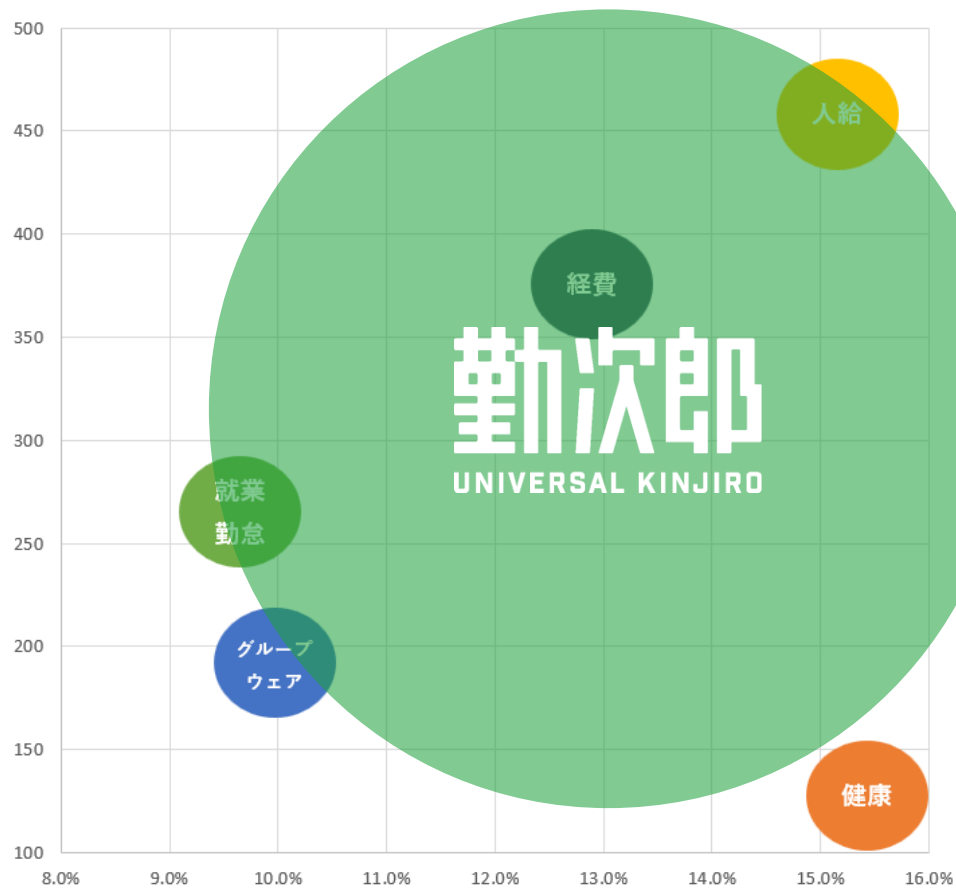
人的資本経営

2023年度市場規模（億円）と年平均成長率（`28/`23）

● 勤怠管理 ● 健康経営 ● 人事・給与 ● 経費精算 ● グループウェア

（単位：億円）

2023年度市場規模



年平均成長率

成長市場である
健康経営システムの強化で
HRMのトップランナーを目指す

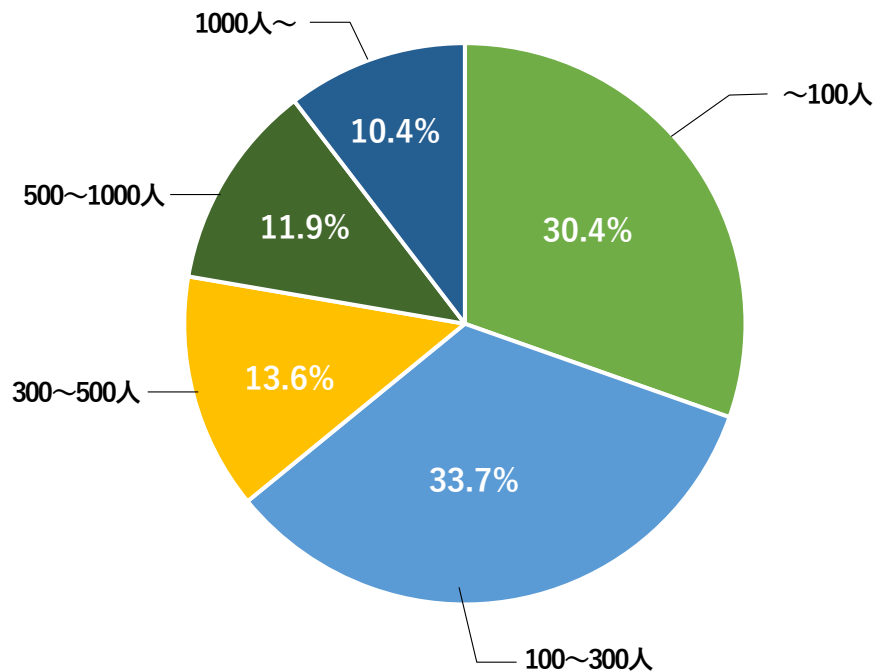
	年平均成長率	市場規模
グループウェア	9.8%	187億円
就業・勤怠管理	9.5%	268億円
人事給与	15.2%	455億円
経費精算	12.8%	377億円
健康経営	15.5%	116億円

出典：富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2024年版」

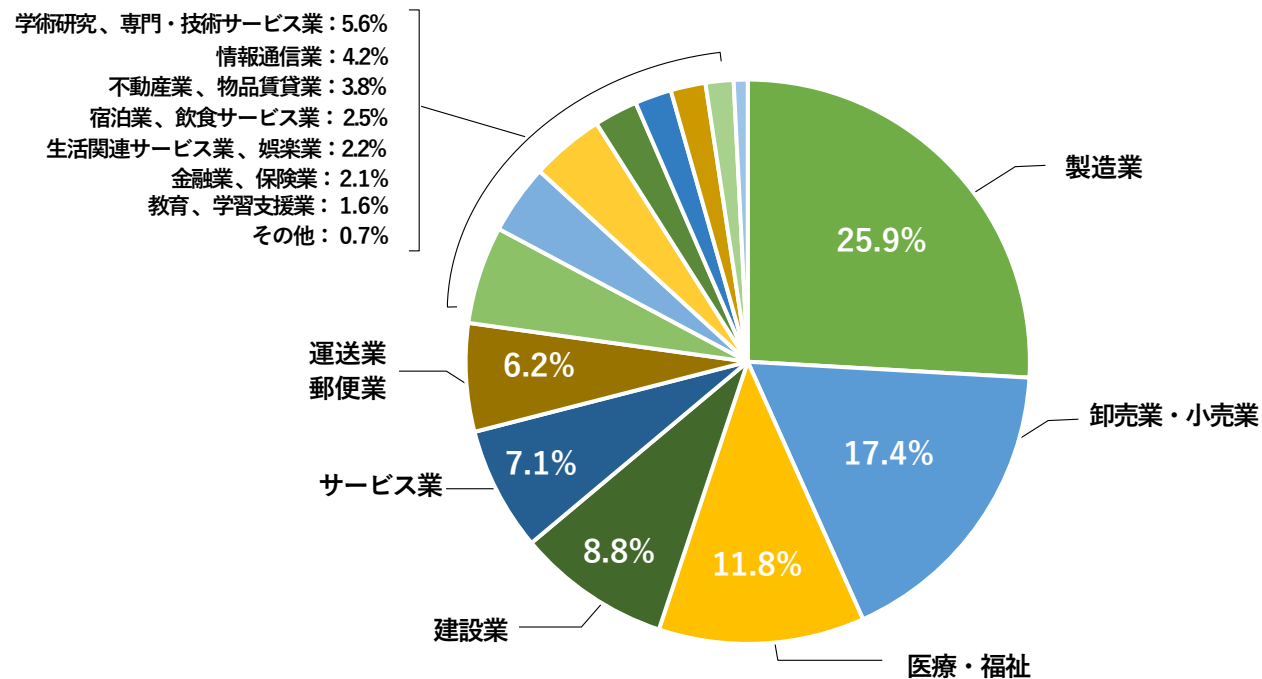
勤次郎導入実績構成 規模別・業種別状況

■ 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



顧客の業種別比率 ※多種多様な企業に導入



※2024年12月末 クラウド事業とオンプレミス事業における実績

< サステナビリティ > 健康経営への取り組み

■7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3,520社中100位以内として認定。



■「HRM プラットフォーム」を自社で活用

Universal勤次郎（HRMプラットフォーム）を自社で活用し、7年連続健康経営優良法人に認定されました。

■「なごや健康宣言優良事業所」も受賞

「名古屋市×協会けんぽ」から2年連続で「健康宣言優良事業所」を受賞しました。



健康経営度調査フィードバックシート

CODE: 004013

確定版

令和5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 上場

■所属業種: 情報・通信業

①健康経営度評価結果

■総合順位: **51~100位** / 3520 社中

■総合評価: **64.2** ↓0.6 (前回偏差値 64.8)

※「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	-	64.2	66.9	66.0	50.7
経営理念・方針	3	66.6	69.6	68.3	50.2
組織体制	2	66.3	68.8	68.6	50.3
制度・施策実行	2	67.0	70.3	68.9	51.4
評価・改善	3	58.6	66.9	63.9	51.0

※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。

2024年 勤次郎元気プロジェクト活動状況

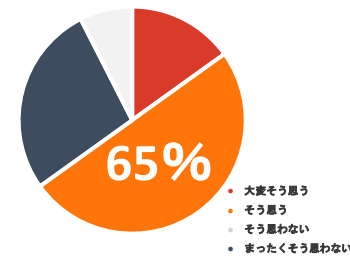
■ 若手社員による「勤次郎元気プロジェクト」で、健康経営への取組みをさらに強化

1年を通して、「食事」「運動」「コミュニケーション」「女性」と4つの軸で19施策を51回開催。
 昨年12月の社内アンケートでは、運動機会や日常生活、運動意識に多くの方がポジティブな変化を実感。

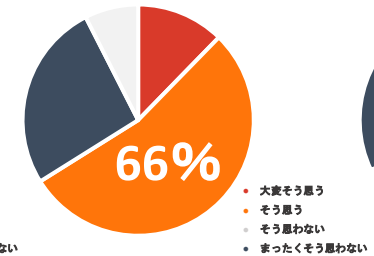


意識調査

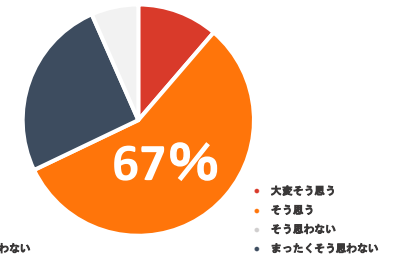
運動する機会は増えましたか？



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？



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。

働く人の健康と幸せが、企業の未来を築きます

勤次郎
UNIVERSAL KINJIRO