

# 決算説明資料

2023年12月期 第3四半期

2023年11月10日

KINJIRO co., ltd.

勤次郎株式会社

1

2023年 12月期 第3四半期実績

---

2

成長戦略

3

トピックス

# 2023年12月期第3四半期 ハイライト

## ■ 主要KPI

売上高

前期比343百万円増加の2,873百万円

経常利益

前期比117百万円増加の408百万円

クラウドライセンス数

前期末から56,427人増加の498,943人

リカーリングレベニュー

年平均伸長14.4%（過去5年間）

ARPU

勤次郎Enterpriseは353円

クラウド解約率

解約率0.14%と引き続き低位安定

# 2023年12月期第3四半期 連結決算サマリー

## ■ 連結損益計算書

	実績	通期業績予想に対する達成率	前年同期比
売上高	2,873百万円	72%	+14%
営業利益	412百万円	74%	+40%
経常利益	408百万円	75%	+40%
当期純利益	258百万円	70%	+31%

(単位：百万円)

	2023年12月期 通期業績予想	2023年12月期 第3四半期実績	達成率 (%)		2022年12月期 第3四半期実績	前年同期比 (%)
売上高	4,000	2,873	72%		2,530	+14%
営業利益	554	412	74%		295	+40%
経常利益	545	408	75%		290	+40%
当期純利益	367	258	70%		197	+31%

# 事業別売上前年同期比

## ■ 売上高

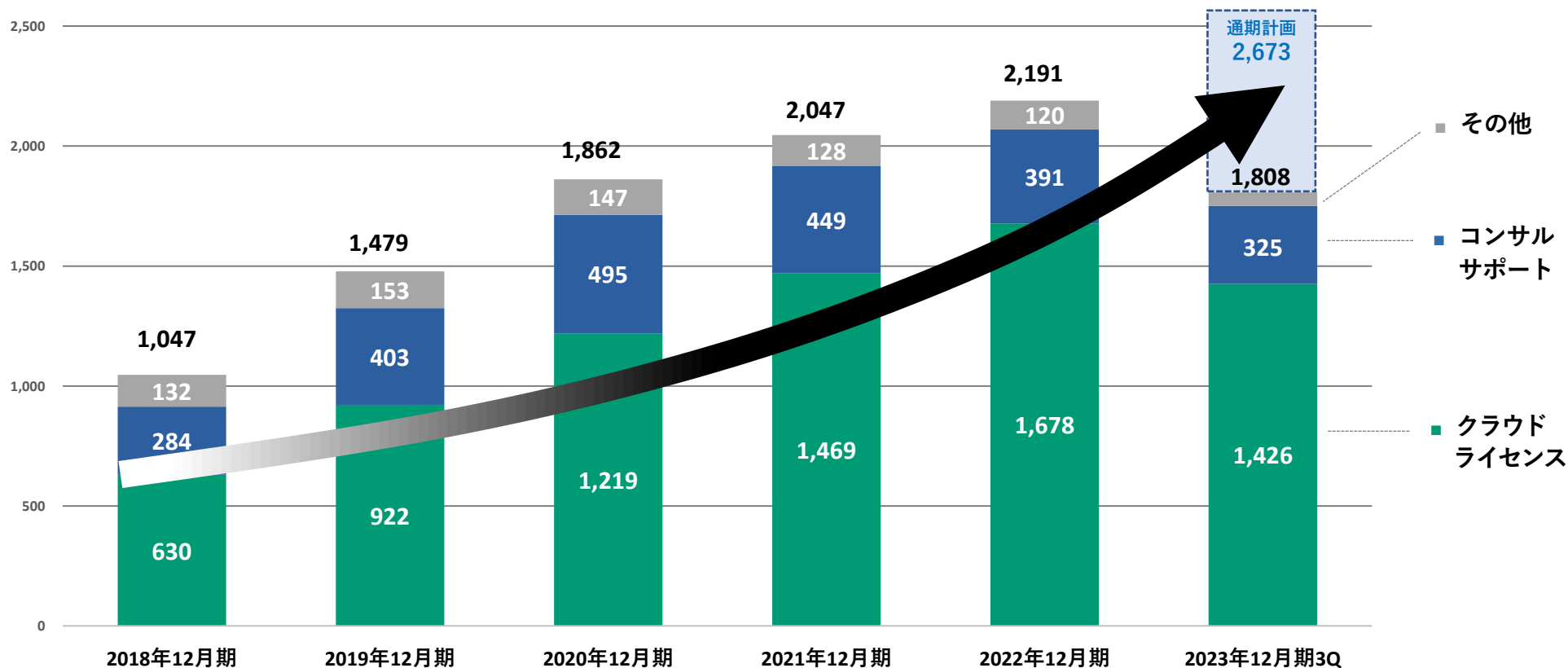
(単位：百万円)

事業区分	売上区分	2022年12月期 第3四半期 実績	2023年12月期 第3四半期 実績	前年同期比
クラウド事業	クラウドライセンス	1,237	1,426	+15%
	クラウドコンサルサポート	263	325	+24%
	上記以外	79	56	▲29%
	クラウド事業計	1,580	1,808	+14%
オンプレミス事業	プレミアムサポート	431	426	▲1%
	ソフトウェア製品	309	243	▲21%
	ソフトウェアコンサルサポート	141	156	+11%
	就業情報端末	67	92	+37%
	オンプレミス事業計	949	918	▲3%
HRM事業 計		2,530	2,727	+8%
不動産賃貸事業		-	145	-
売上高		2,530	2,873	+14%
リカーリング・レベニュー※		1,684	1,868	+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+15%の1,426百万円と増加

■ 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+24%の325百万円に増加

■ その他の売上 (就業情報端末等) は前年同期比▲29%の56百万円

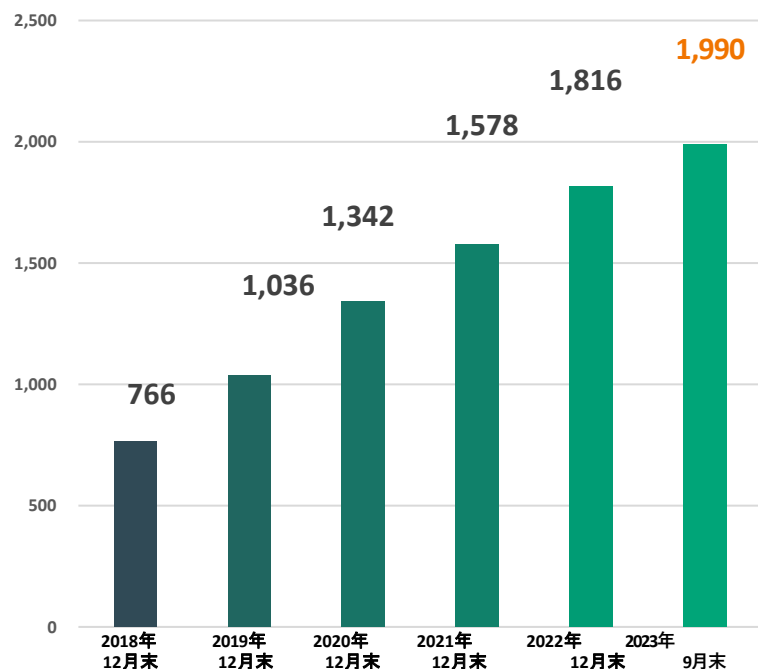
# 契約社数および契約ライセンス数

## ■ 契約ライセンス数は年平均成長率20.9%と高い成長

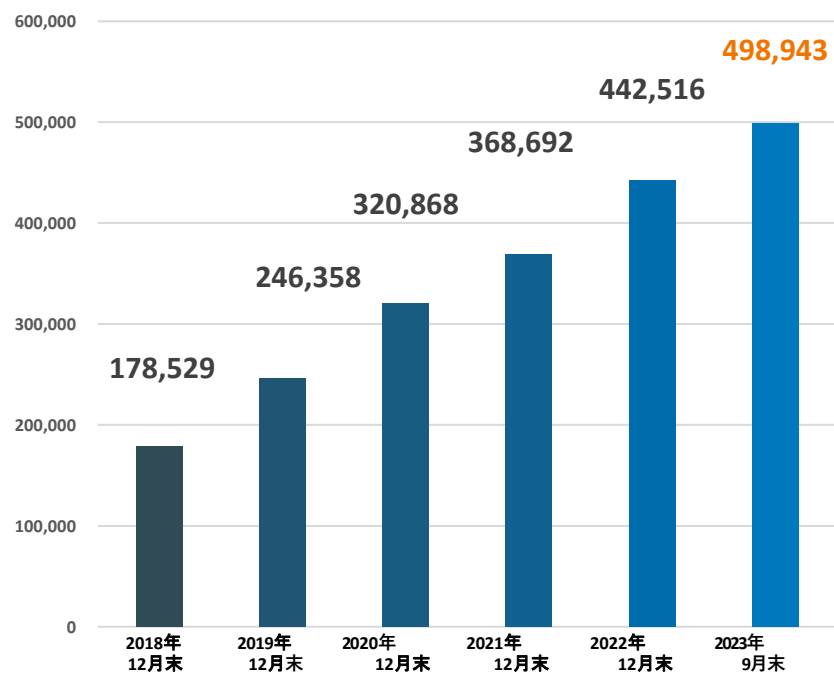
20.9%  
年平均成長率 (19/9-23/9)  
87.0%  
前年同期間比

19.5%  
年平均成長率 (19/9-23/9)  
103.0%  
前年同期間比

クラウド形態での契約社数 (社)



クラウド形態での契約ライセンス数 ※ (人)



※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

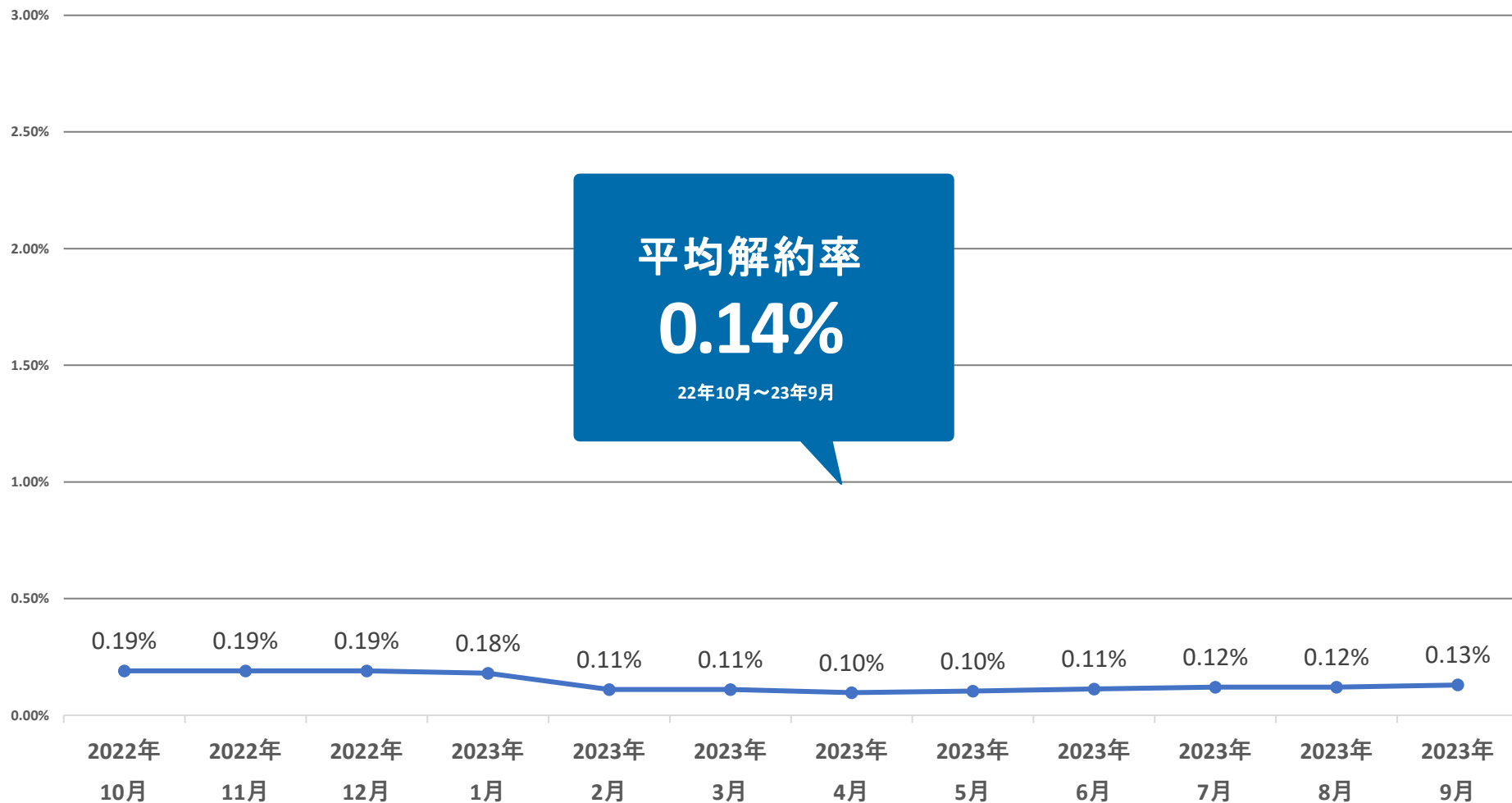
## ARPUの推移

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	2023年9月
Enterprise	351円	353円	353円	351円	353円	351円	351円	353円
Smart	160円	117円	117円	115円	117円	118円	118円	118円

# クラウド解約率

## ■ クラウド月次平均解約率は0.14%と低位安定

クラウド解約率※

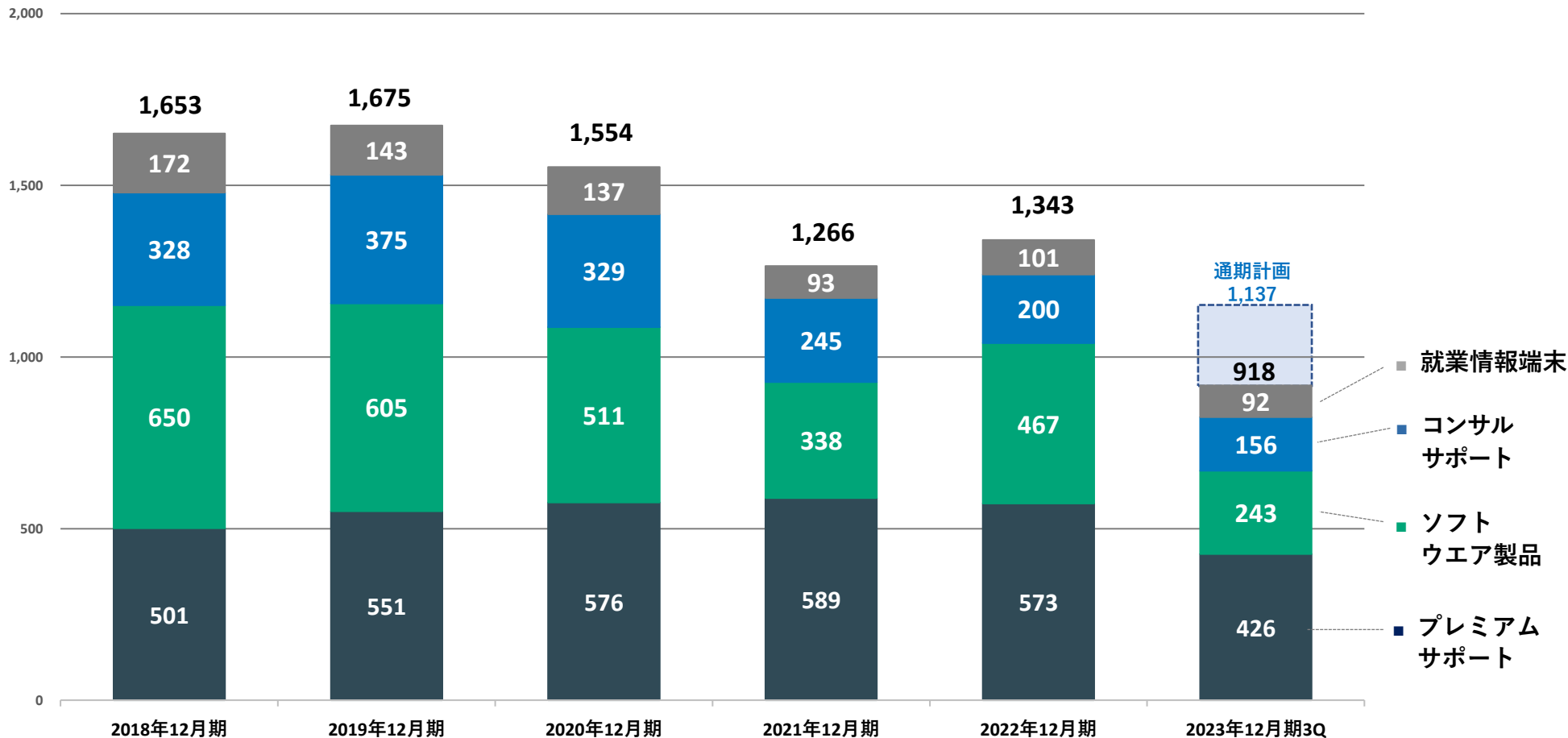


※ 月次平均解約率。当月解約ユーザーに対する収益÷前月末収益で算出



# 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）



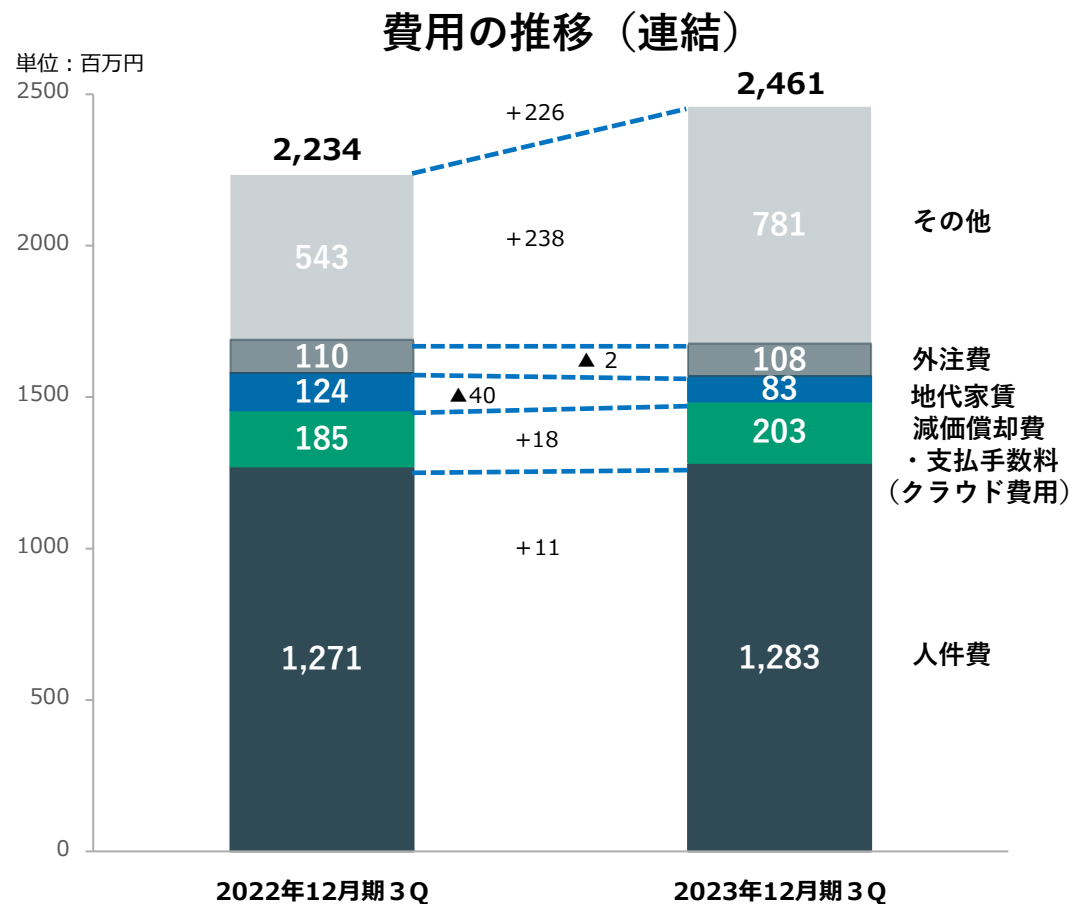
■ プレミアムサポート売上については前年同期比▲1%の426百万円

■ ソフトウェア製品売上は前年同期比▲21%の243百万円

■ ソフトウェアコンサルサポート売上は前年同期比+11%の156百万円

# コスト構造

## ■ 2023年12月期第3四半期のコスト構造



■ 2022年12月期 3 四半期のコストと比較すると、費用全体で226百万円増加

■ 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（144百万円）、不動産賃貸事業の運営費（44百万円）が発生していること、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238百万円増加しているため。

1

2023年 12月期 第3四半期実績

2

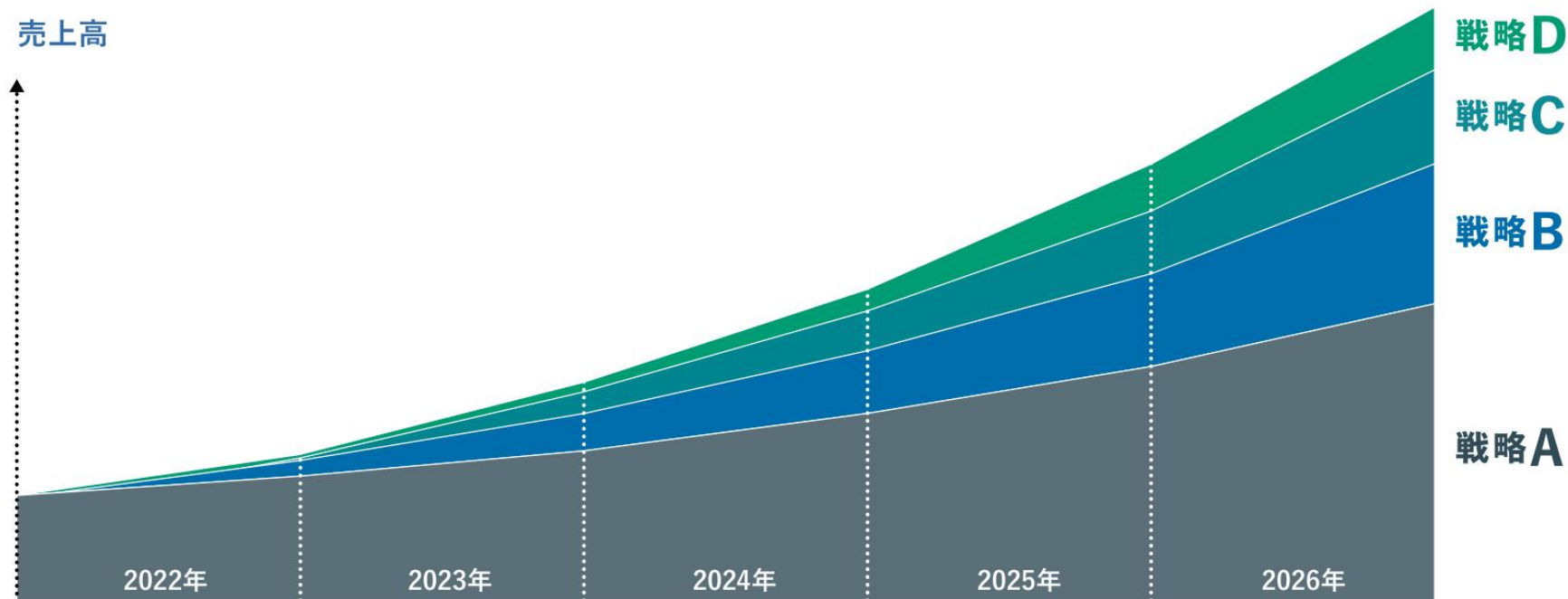
成長戦略

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

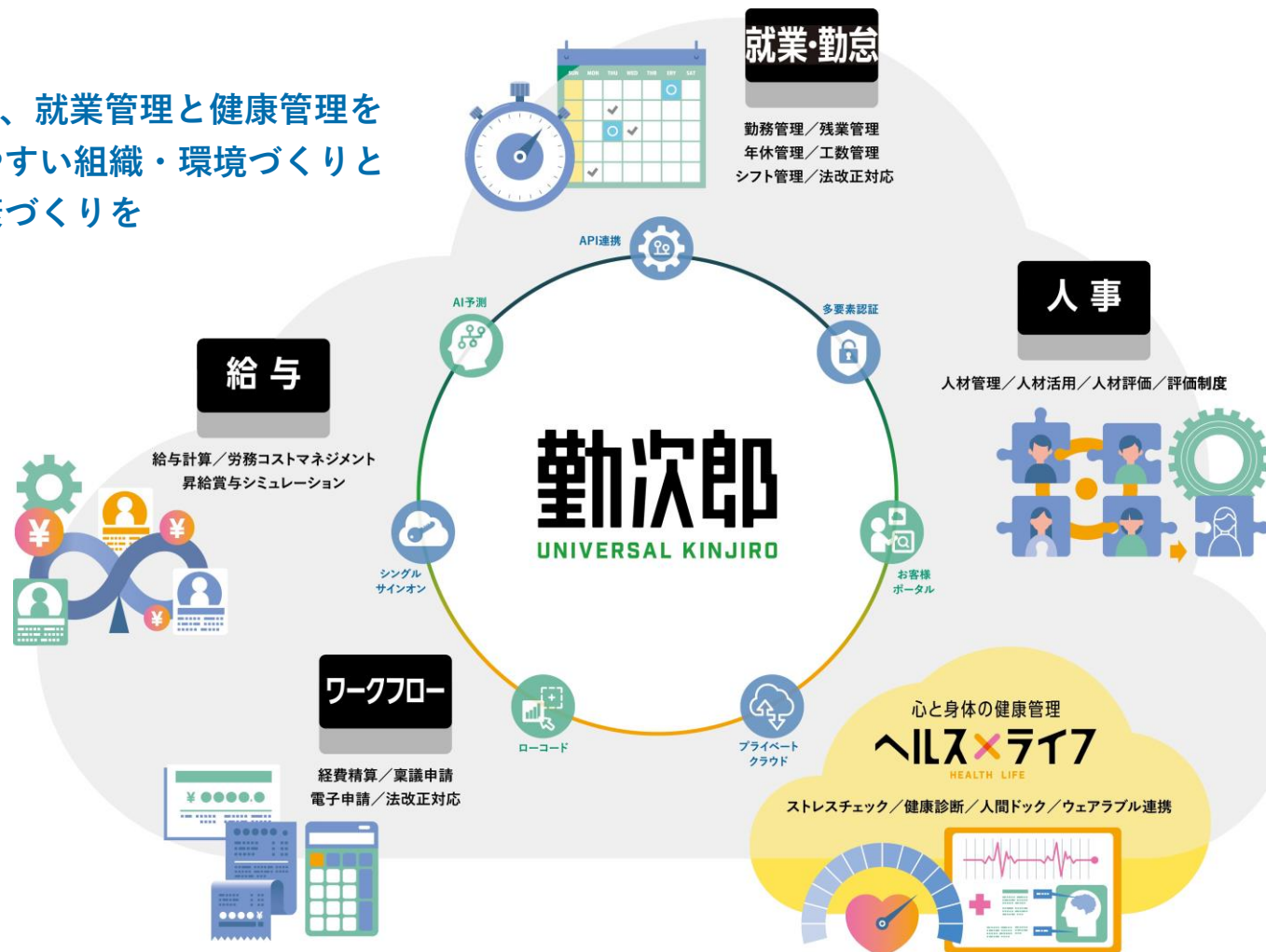


戦略A	BtoB	メイン事業	『働き方改革&健康経営』の新規顧客獲得を加速
戦略B	BtoB	メイン事業	自社オンプレユーザー90万ライセンスをクラウド化
戦略C	BtoB	新規事業	クラウドフロント／プライベートクラウド
戦略D	BtoE BtoC	新規事業	登録ユーザーを活用したマネタイズ収益とAI、電子カルテ、サードパーティ等のプラットフォームビジネスによる売上拡大

# 成長戦略A・B HRM事業の進化

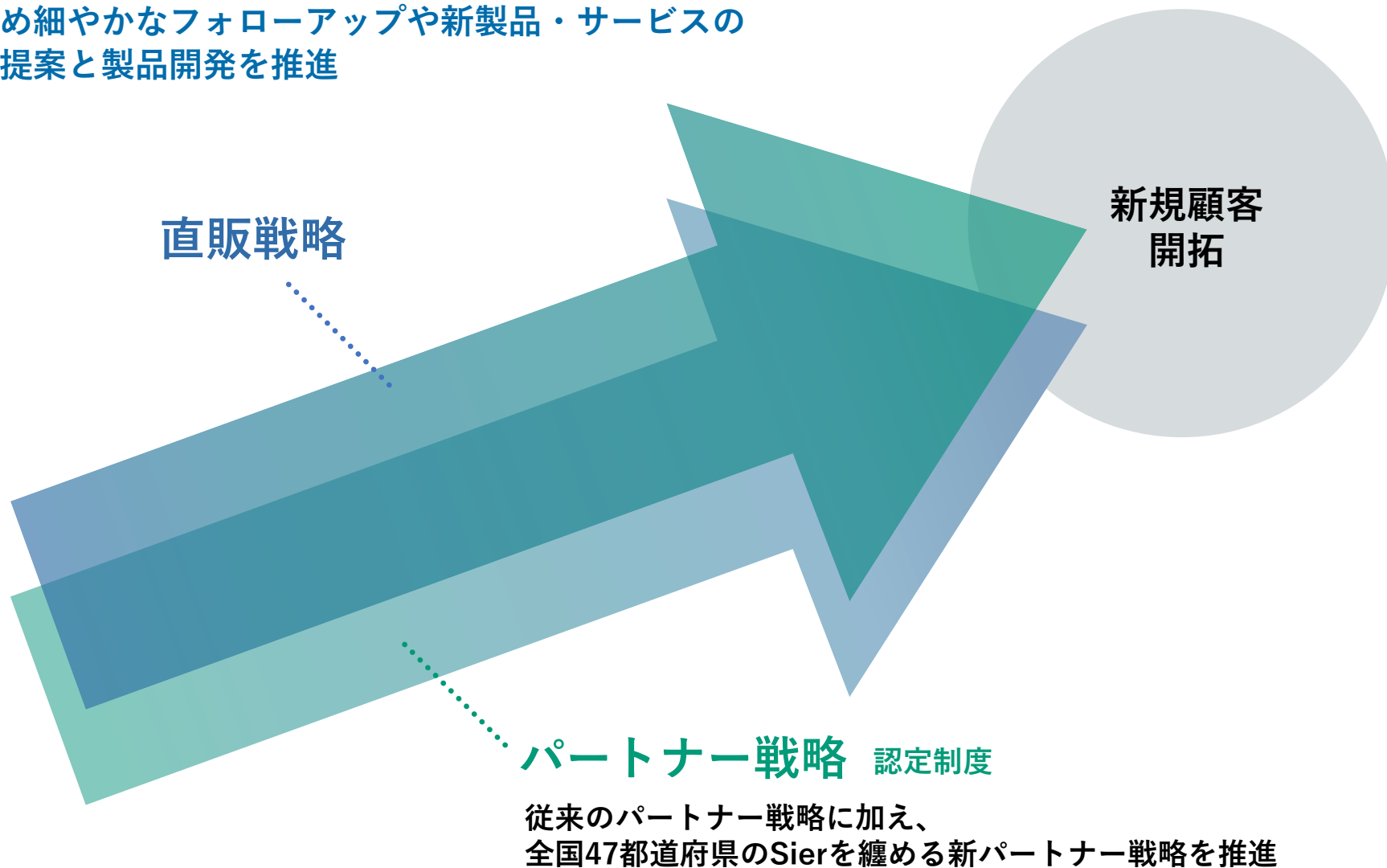
企業の健康経営を実現するHRMオールインワンソリューション「Universal 勤次郎」が  
従業員の労働生産性とワーク・エンゲイジメントの向上で企業の成長をサポート

■ 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 新規顧客の獲得方法

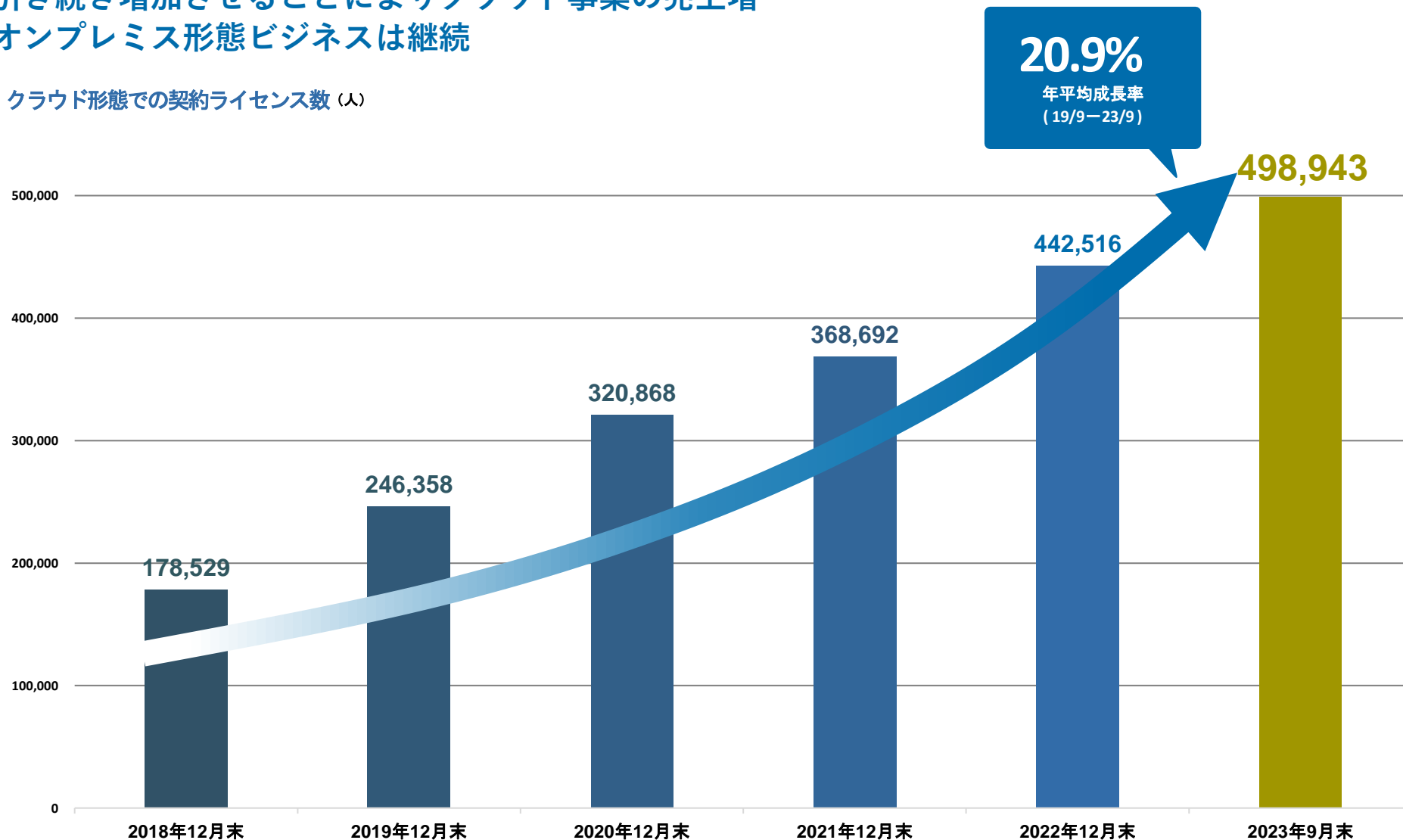
- 直接販売を強化し、  
きめ細やかなフォローアップや新製品・サービスのご提案と製品開発を推進



# 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

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

※  
108万

※2023年9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108万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カ月 =

約54億円

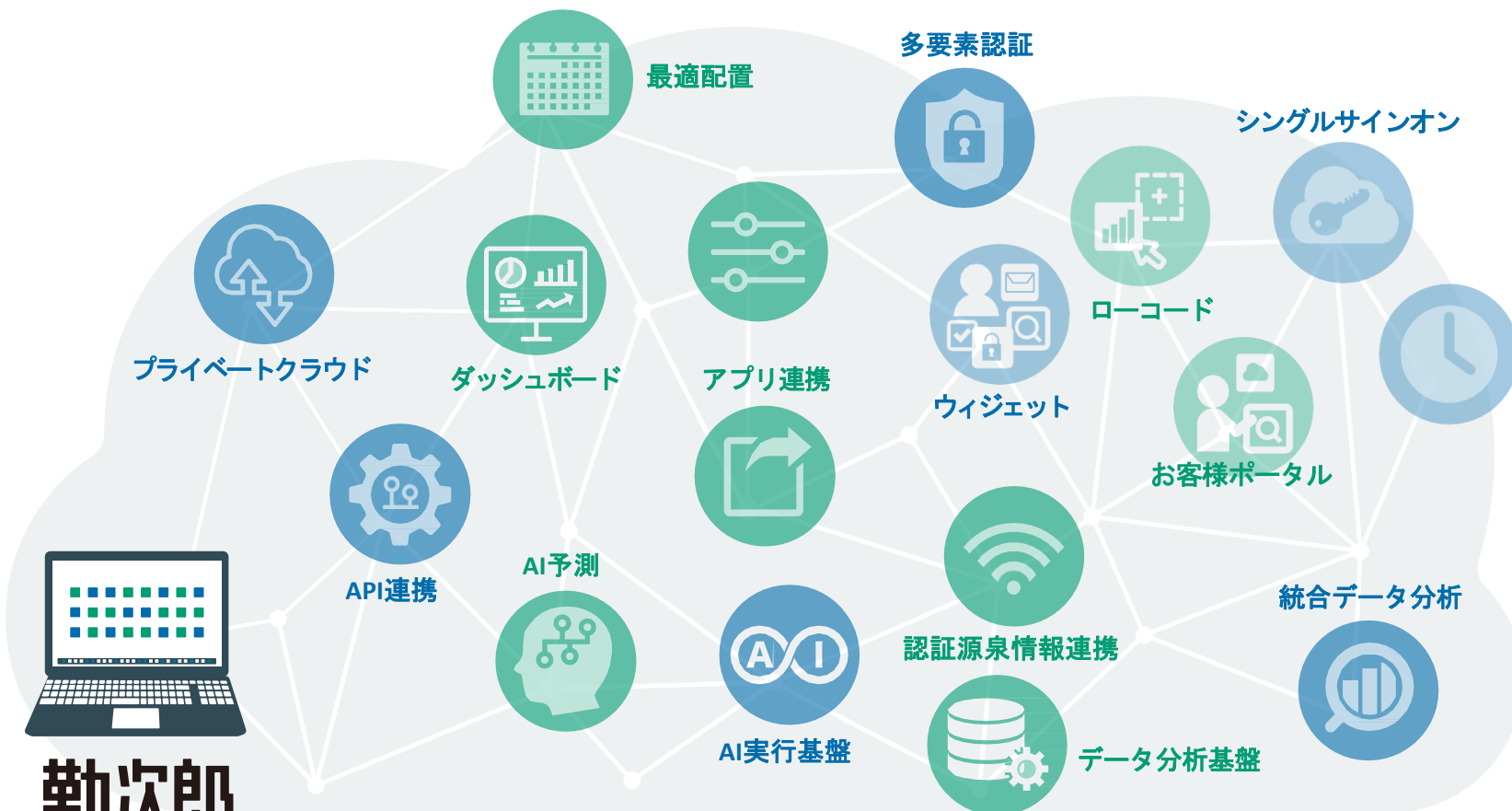
1ライセンス = 500円※

※ライセンス当たりの単価(ARPU)を現状約353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108万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

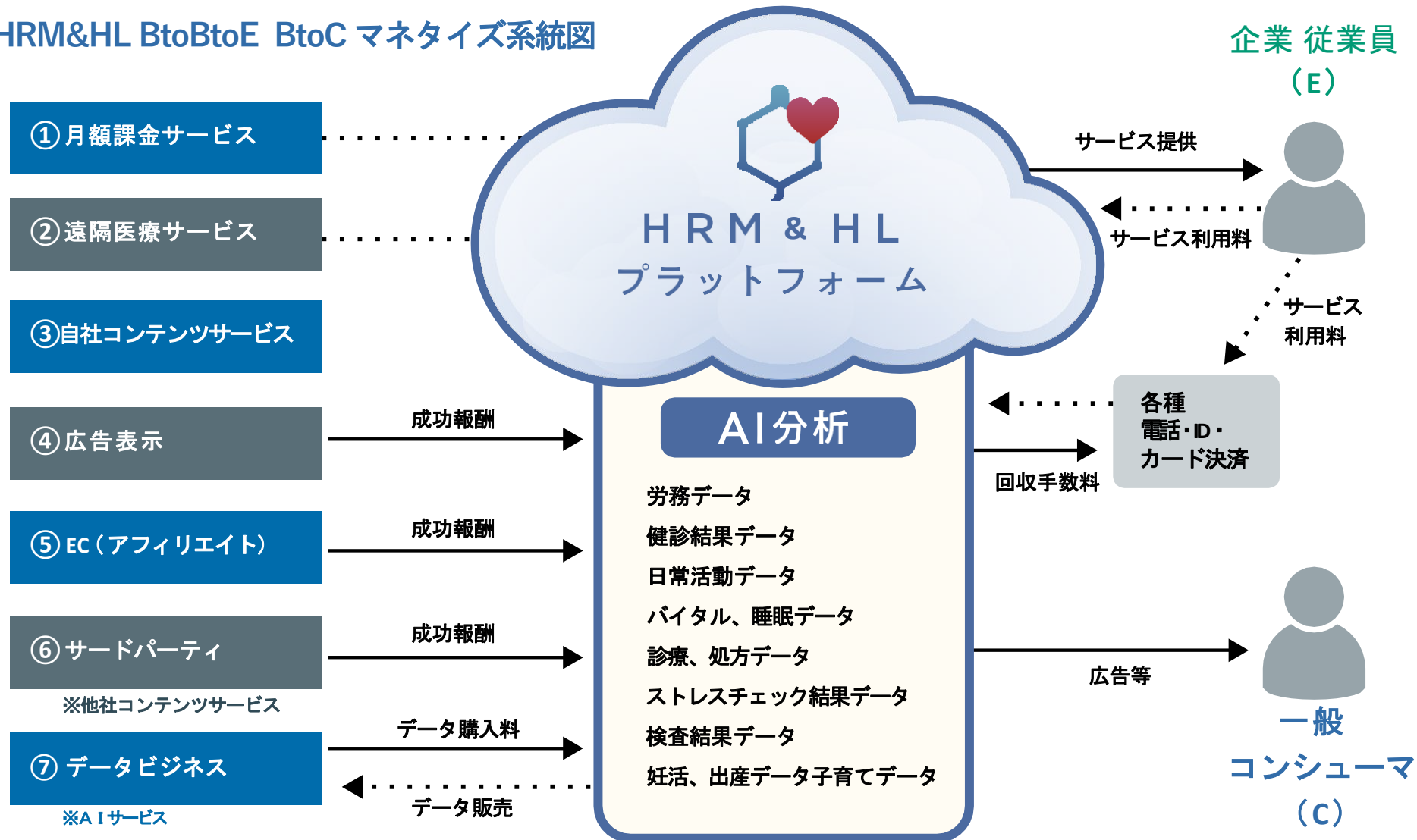
ヘルス×ライフ  
HEALTH LIFE

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

## ■ 登録ユーザーを活用したマネタイズ

### HRM&HL BtoBtoE BtoC マネタイズ系統図



1

2023年 12月期 第3四半期実績

2

成長戦略

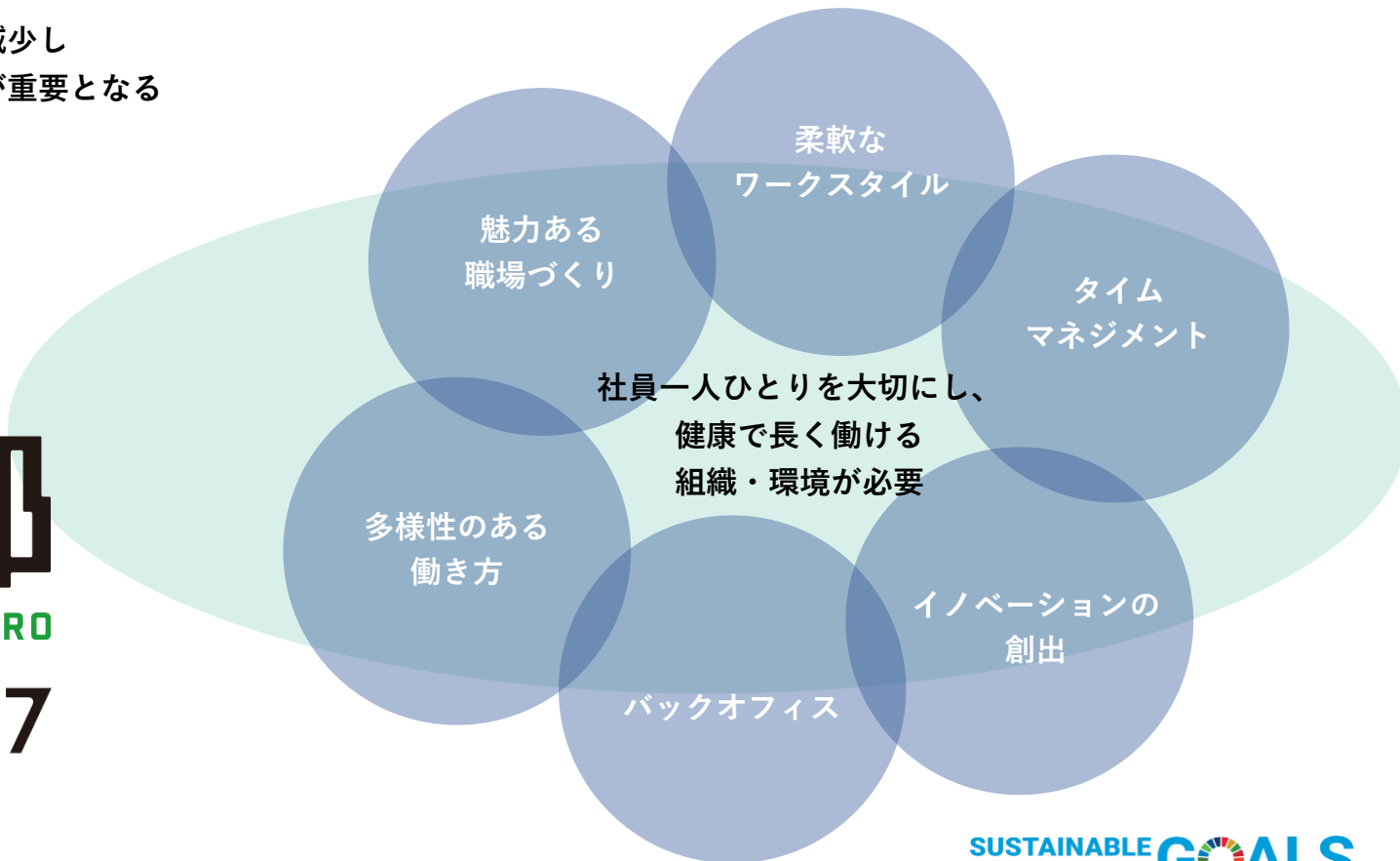
3

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



「Universal勤次郎」と「ヘルス×ライフ」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

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

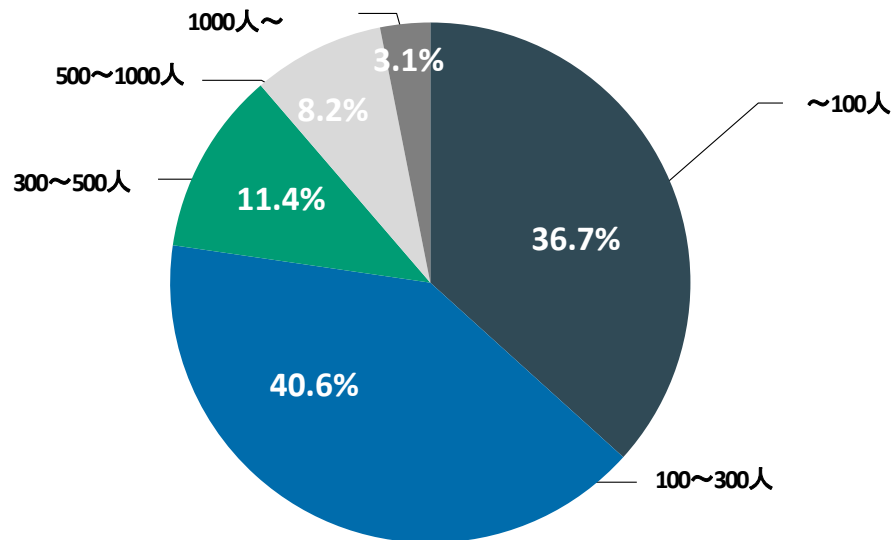
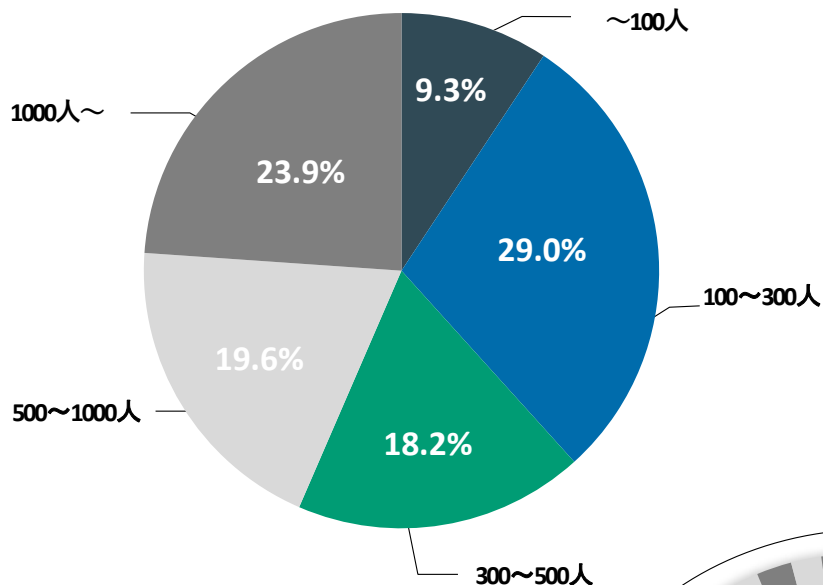


# 勤次郎導入実績構成 規模別・業種別状況

## ■ 中小企業から大企業まで、多様な業種のニーズに対応

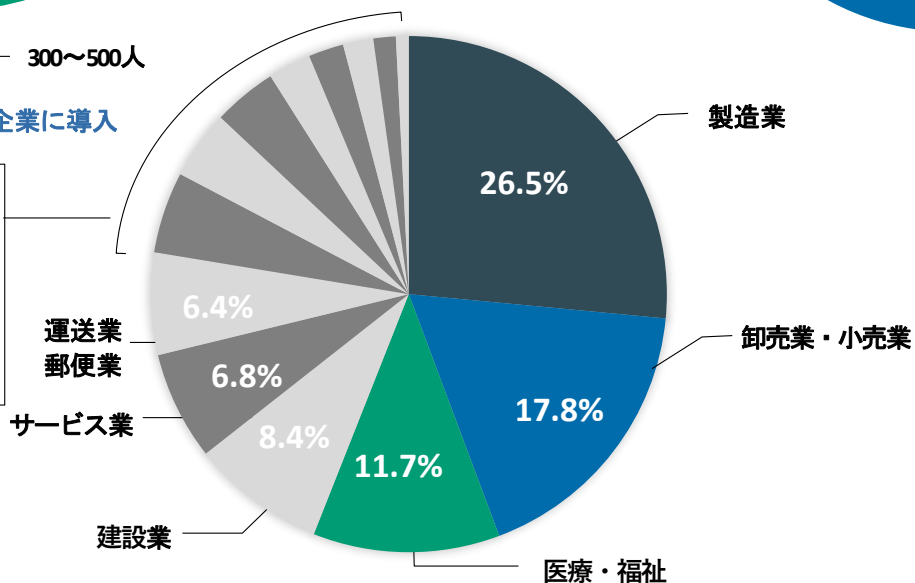
従業員規模別の導入構成（オンプレミス）※108万ユーザー

従業員規模別の導入構成（クラウド）※49万ユーザー



## 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：5.1%
- 情報通信業：4.3%
- 不動産業、物品賃貸業：4.0%
- 宿泊業、飲食サービス業：2.7%
- 生活関連サービス業、娯楽業：2.2%
- 金融業、保険業：1.9%
- 教育、学習支援業：1.4%
- その他：0.8%



※2023年9月末

# 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

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

上場

- 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。

#### 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

※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。



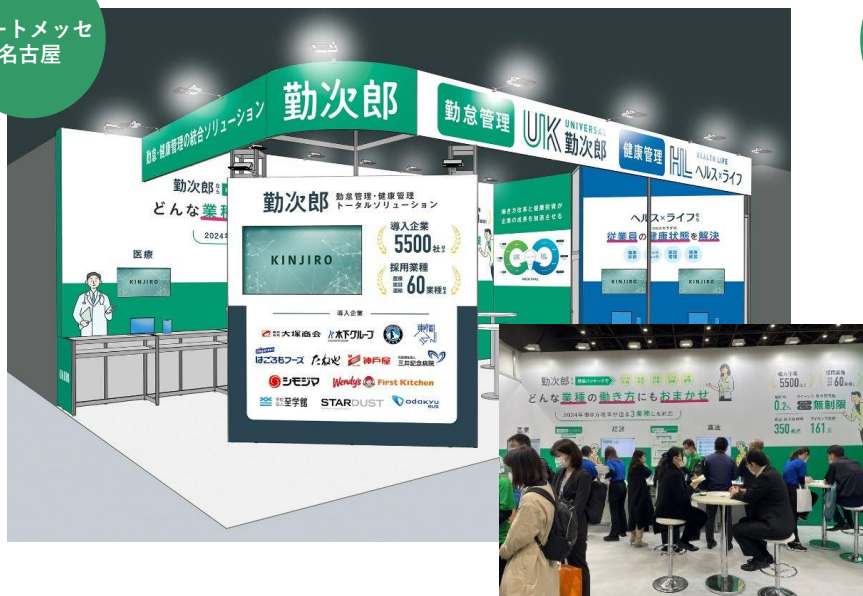
# HR EXPO（名古屋・東京）に出展

- 「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3四半期> 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」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



## ■ オフィスで体力測定 (6月実施報告)

**オフィスで体力測定 結果報告**

2回目開催日程：2023年6月19日～2023年6月30日

参加者数

**85**名

社長に挑戦  
達成者

**2**名

前回より評価が  
上がった人

**11**名

初参加

**49**名

**当社の記録**

評価	男性	女性	計
A	7	5	12
B	13	3	16
C	13	8	21
D	14	7	21
E	11	4	15
総計	58	27	85

握力最高記録

**64**kg

腹筋最高記録

**33**回

長座体前屈最高記録

**59**cm

## ■ お昼ごはんグランプリ (8月実施)

**1か月延長!! 8/31まで開催!!**

**お昼ごはんグランプリ**

本日は、“元気の出る”景品をご紹介します

3つの賞をご準備しております。

健康的で賞

高級トマト  
(トマトが苦手な方は応相談)

野菜とりま賞

青汁  
24本パック

ユーモア賞

名入れの箸

※注文時の状況によって景品が変更になる場合がございます。ご了承ください。

## ■ グループ対抗歩数イベント (7月実施)

イベント開催予告 /

**歩数グループ  
ランキング**

開催期間 2023.07.01 - 2023.07.31

## ■ ヘルスアップDAY (9月実施)

勤次郎 /

**ヘルス  
アップ  
DAY**

2023年9月26日 開催!

16:00~17:30に  
4部構成でお届け

睡眠に  
ついて

アレルギー  
眼精疲労に  
ついて

育児・介護と  
仕事の両立に  
ついて

運動  
セミナー

# 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。