

決算説明資料

2021年12月期 第1四半期



(東証マザーズ：4013)

STRICTLY PRIVATE AND CONFIDENTIAL

2021年5月14日



1. トピックス

2. 2021年12月期 第1四半期実績

3. 経営方針等

1. トピックス





健康経営銘柄

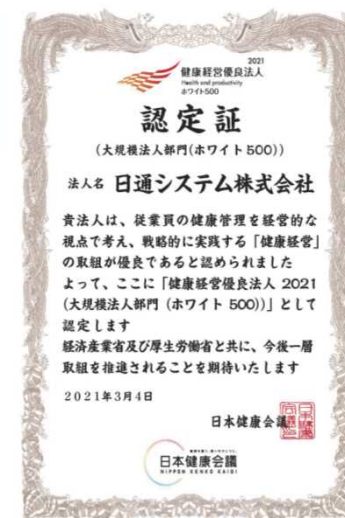
- 2021年度「健康経営銘柄」に選定されました。
～「働き方改革」&「健康経営」を支援する「HRM&HLプラットフォーム」の活用により自主的な健康アクションの定着、社内外に幅広く情報発信することで健康経営銘柄を獲得～

当社は、経済産業省と東京証券取引所が共同で選定している「健康経営銘柄」に選定されました。

「健康経営銘柄」は、東京証券取引所の上場会社の中から、社員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる企業を評価し、1業種につき原則1企業を選定するものです。

また、経済産業省と日本健康会議が共催する健康経営優良法人認定制度における「健康経営優良法人2021」にも4年連続で認定されました。

皆様からの多大なるお力添えに感謝いたします。



働き方改革と健康経営の取り組み（HRM&HLプラットフォームの活用）



| 取り組み項目 | 取り組み内容 |
|-------------|--|
| 健康改善 | <ul style="list-style-type: none"> ・健康診断・ストレスチェック受診 【受診率】 100% ・産業医、保健師による面談実施 <ul style="list-style-type: none"> 【産業医面談】 オンライン面談:20回 【保健師面談】 オンライン面談:11回 対面面談:13回 【受診勧奨面談】 オンライン面談:10回 対面面談: 1回 ・健康診断結果・ストレスチェック、時間外労働の結果により従業員の生活習慣病改善サポート ・健康ポイント管理による従業員自らの健康意欲の向上 【年間でのポイント還元】 ・ウェアラブル端末配布 ・コロナPCR検査結果管理(抗体検査結果管理) ワクチン接種管理 ・インフルエンザ、健康診断オプション代費用補助 ・毎朝のラジオ体操実施継続 |
| 働き方改善 | <ul style="list-style-type: none"> ・コロナ禍による労働環境見直し(テレワーク勤務、時差出勤勤務の活用) ・誕生日月の有給休暇取得推進 ・育児支援制度(男性社員の育児休暇、育児テレワーク勤務、時短勤務の活用) |
| 研修・啓蒙 | <ul style="list-style-type: none"> ・階層別及び各部門単位研修／女性健康保持増進／働き方改革研修の実施 【3カ月に1回】 ・社内向け保健師通信／健康情報便りの配信 【定期配信:2カ月に1回】 |
| 社内コミュニケーション | <ul style="list-style-type: none"> ・社内運動部の部活動補助金の支給 【年間で1回】 ・各部門コミュニケーション活動費の支給 【半期で1回】 |

<取り組みの成果>

① 従業員総医療費の改善

3年で 21%改善

② 入社希望増加

3年で 新卒者 2倍
キャリア 3倍

③ 労働生産性の向上

3年で 44%向上



■ 当社製品(『勤次郎』、『ヘルス×ライフPro』)を活用することでESG経営を実現

当社製品・サービスを活用することにより、

- ①労働生産性向上
- ②従業員の健康サポート
- ③働きやすい職場づくりを実現できます。

勤次郎Enterpriseにより・・・

- ・「働き方改革」に準じた労務就業管理
(労働基準法／労働安全衛生法に準拠)
- ・部門長への各種アラートによる促し
(過重労働、休暇取得等)
- ・労使間の信頼関係強化

ヘルス×ライフProにより・・・

- ・「健康経営推進」のプロセスを支援
- ・健康診断結果、ストレスチェック結果分析
- ・臨床医、産業医、保健師によるオンライン面談
- ・生活習慣病改善支援と予防サポート

Environment(環境)

①労働生産性向上により残業時間の抑制



残業時間の抑制により総労働時間の減少



総労働時間の減少により電気代抑制



温室効果ガスの排出量抑制

Social(社会)

②従業員の健康サポートの実現



健康向上により医療費の抑制

Governance(ガバナンス)

③働きやすい職場づくりの実現



不正・違法行為が起こりにくい労働環境

2. 2021年12月期 第1四半期実績



2021年12月期 第1四半期決算サマリー



- 売上高は、オンプレミス事業にて新型コロナウイルスの感染拡大の影響があったこともあり、上期業績予想に対する進捗率は45%となった。
- 当期純利益は、成長のための投資や人件費の増加等はあるが、費用削減効果もあり、上期業績予想に対する進捗率は65%となった。

連結損益計算書 (単位：百万円)

| | 2021年12月期 上期業績予想 | 2021年12月期 第1四半期実績 | 進捗率 | 前年同期比 |
|-------|---------------------|----------------------|-----|-------|
| 売上高 | 1,916 | 860 | 45% | 0% |
| 営業利益 | 161 | 107 | 66% | −36% |
| 経常利益 | 162 | 107 | 66% | −37% |
| 当期純利益 | 113 | 74 | 65% | −38% |

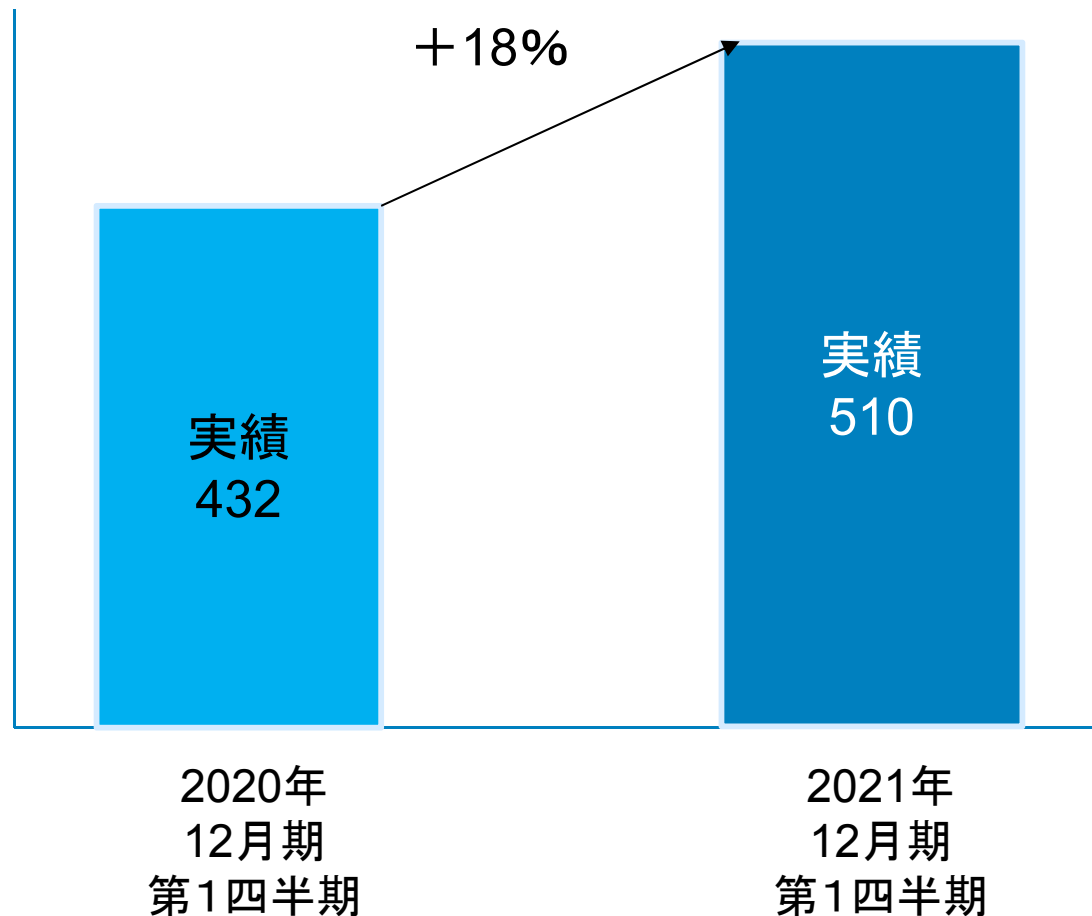
クラウド事業売上



- 新型コロナウイルス感染拡大の影響を若干受けており、計画を下回る前期比+18%となった。(クラウドライセンス売上のみでは+27%の成長)

前年同期実績との比較(単位:百万円)

売上高



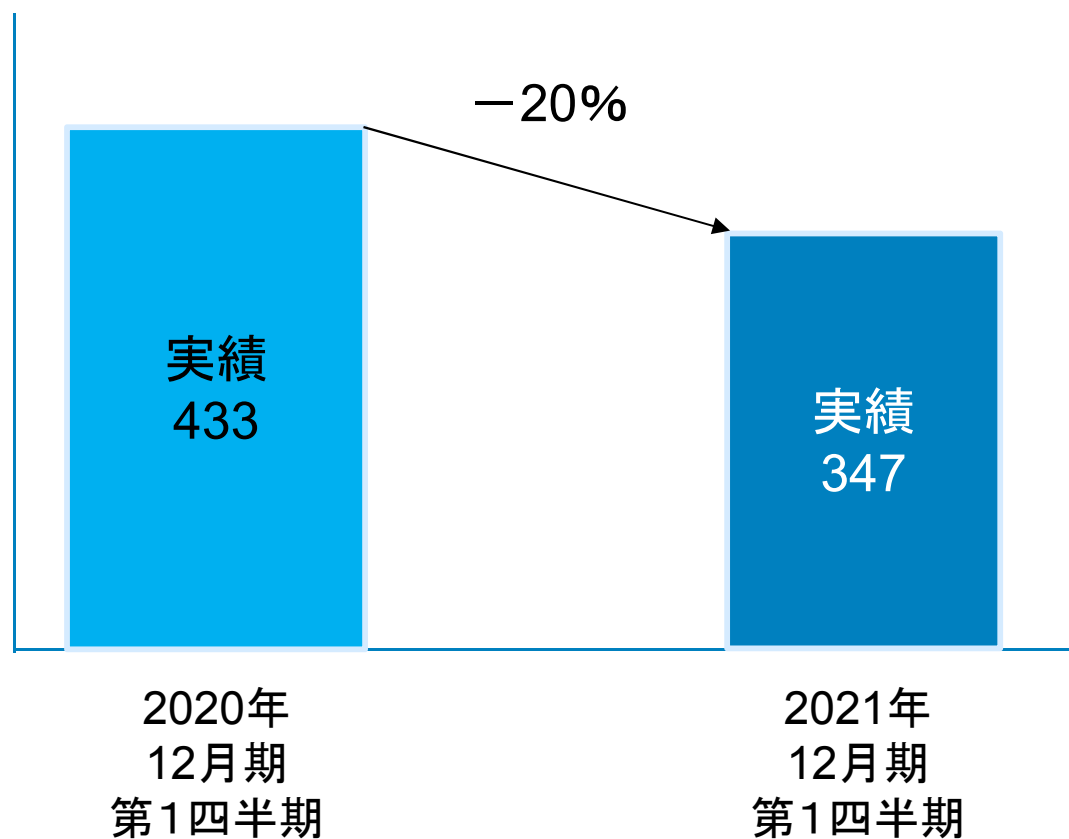
オンプレミス事業売上



- 新型コロナウイルス感染拡大を考慮し、顧客企業にて引き続き受注の先送りやクラウド契約へと変更になる取引が発生していること等により、前期比-20%となった。

前年同期実績との比較(単位:百万円)

売上高



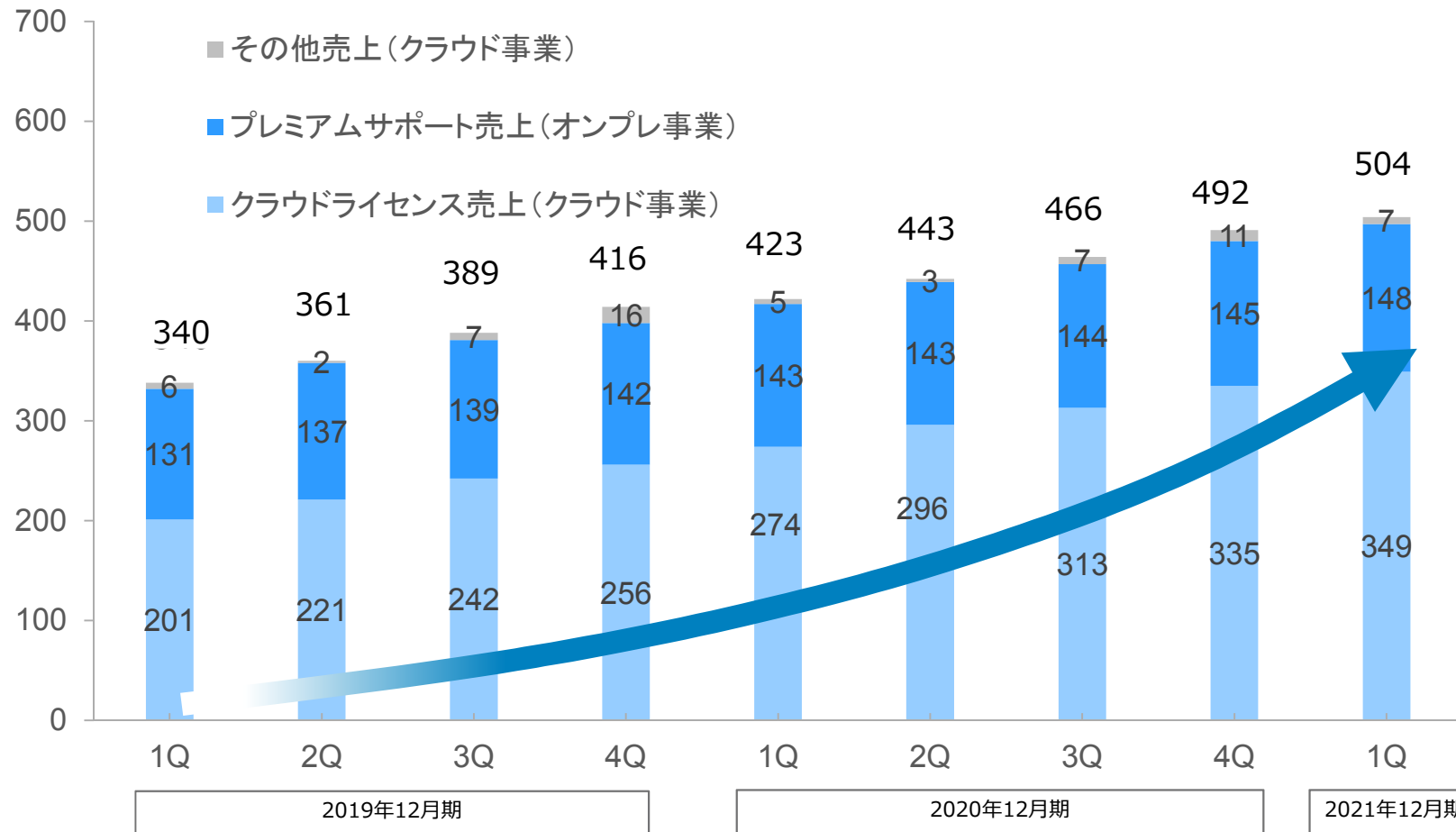


リカーリングレベニュー売上高の四半期別推移

- 主にクラウドライセンス売上とプレミアムサポート売上で構成されるリカーリングレベニューは、四半期別で見ても順調に成長している。特にクラウドライセンス売上のみでは四半期平均成長率は+7.1%となっている。

単位：百万円

リカーリングレベニュー売上高



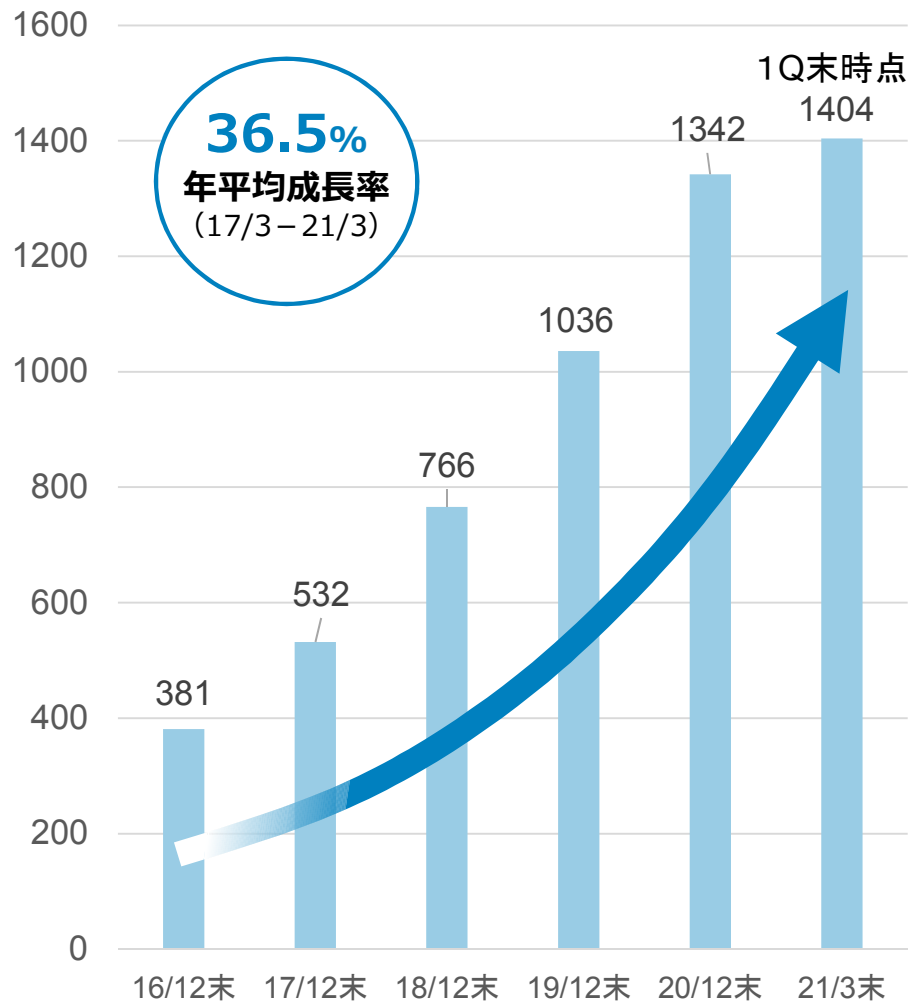
7.1%
四半期平均成長率
(19/3-21/3)



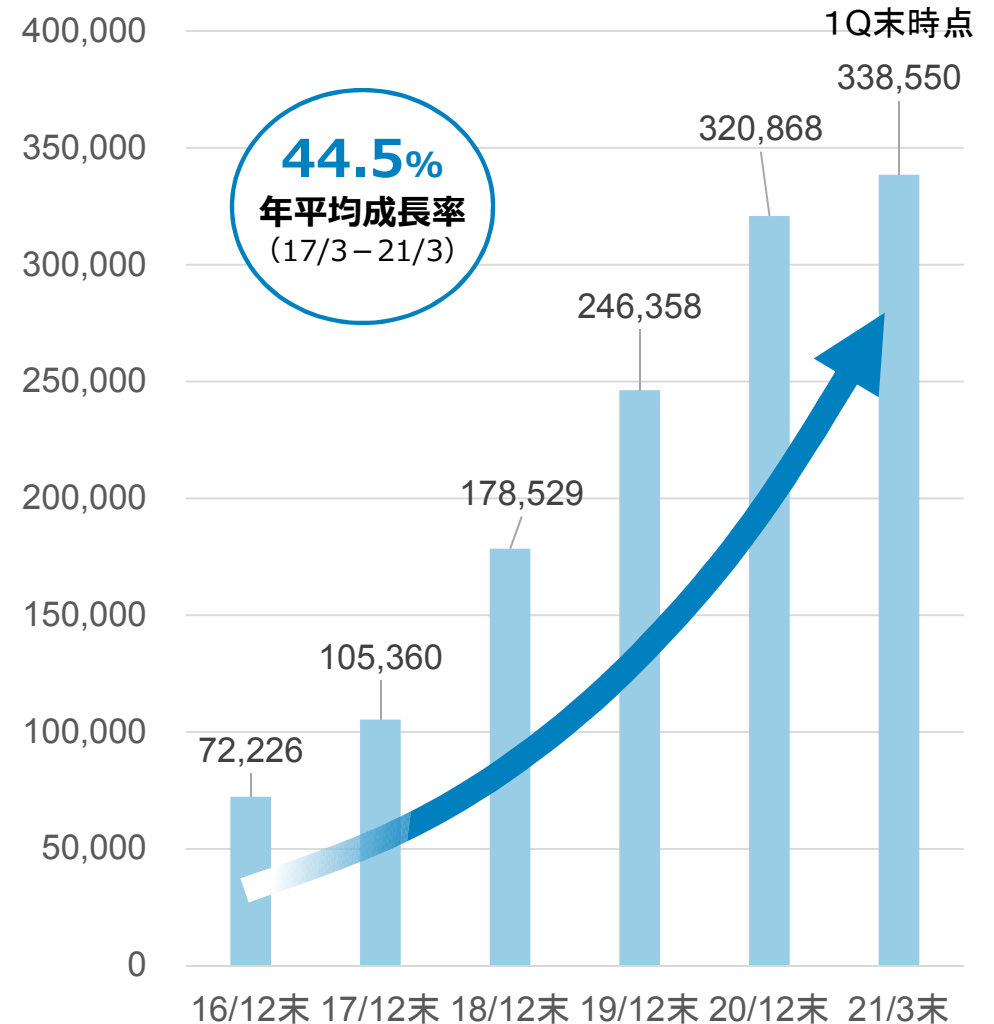
契約社数および契約ライセンス数※1

■ 契約ライセンス数は年平均成長率44.5%と高い成長を続けています。

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)



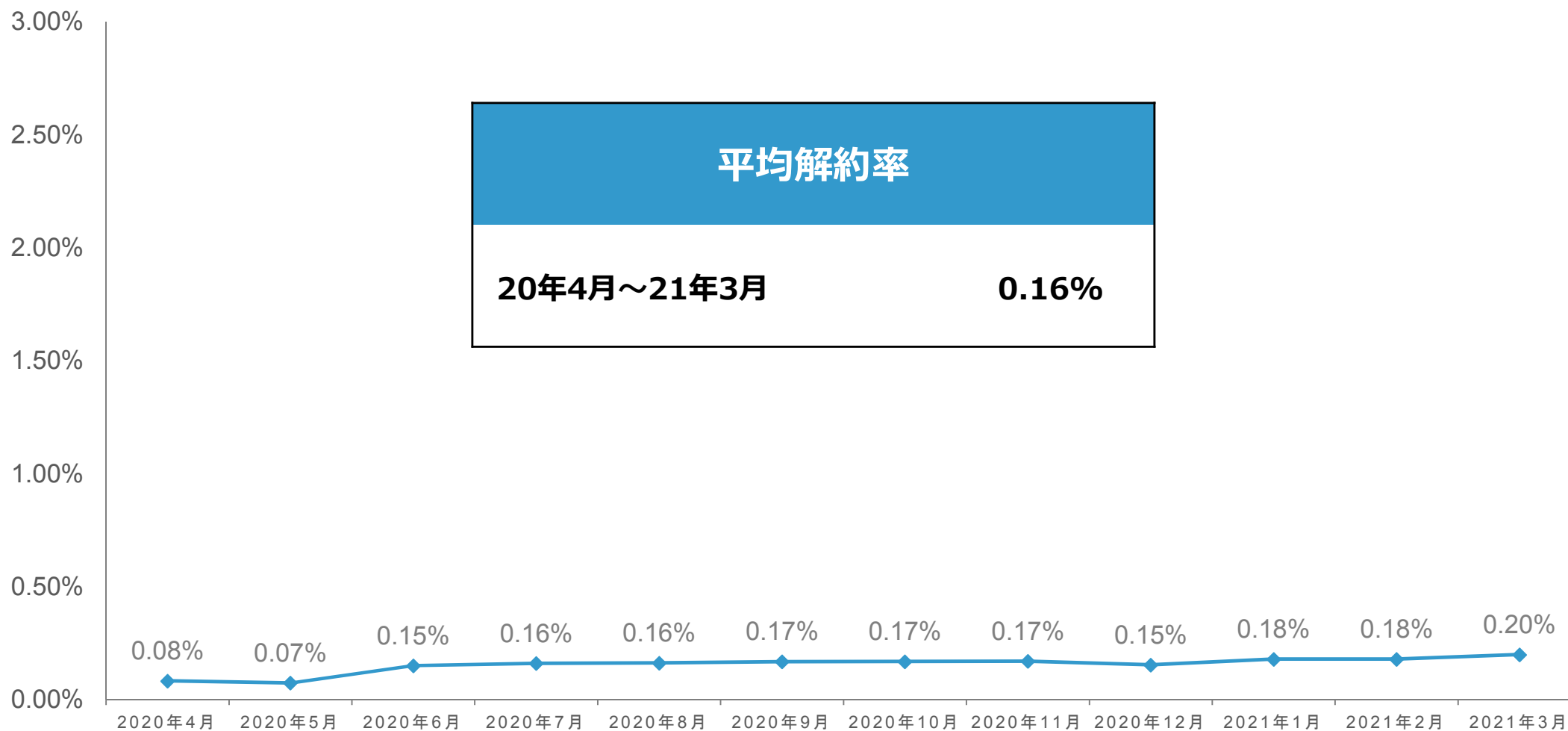
※1：契約ライセンス数は、顧客企業の1従業員が複数サービス（就業・人事・給与・ヘルス×ライフ）の利用がある場合でも1（人）として集計しています

クラウド解約率



■クラウド月次平均解約率は0.16%と低位安定しています。

クラウド解約率 ※1

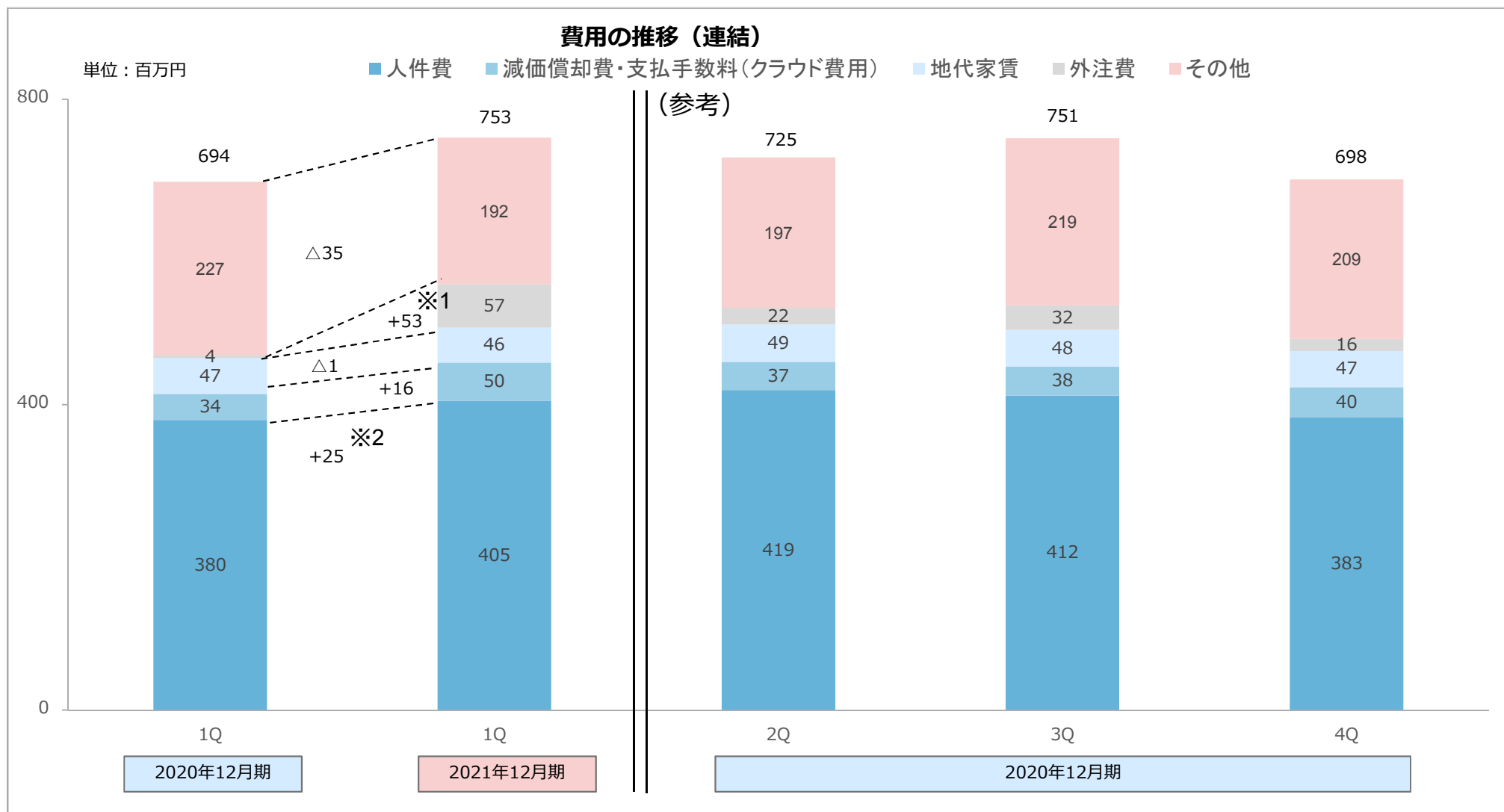


※1：月次平均解約率。当月解約ユーザーに対する収益÷前月末収益で算出

コスト構造



■ 2020年12月期の第1四半期からのコスト構造の推移は以下のようになっています。



※1: 次世代勤次郎の開発促進のため

※2: 人員が261人から302人に増加している。

3. 経営方針等





企業理念：「CSR&イノベーション」

当社は顧客企業のDXへの取り組みをサポートするため、クラウド及びプラットフォームサービス提供企業を目指しており、そのイメージをより打ち出すため、2021年3月27日より、社名を日通システム株式会社から

「*Kinjiro Co., Ltd.*」に変更しました。
勤次郎株式会社

企業理念 「CSR&イノベーション」

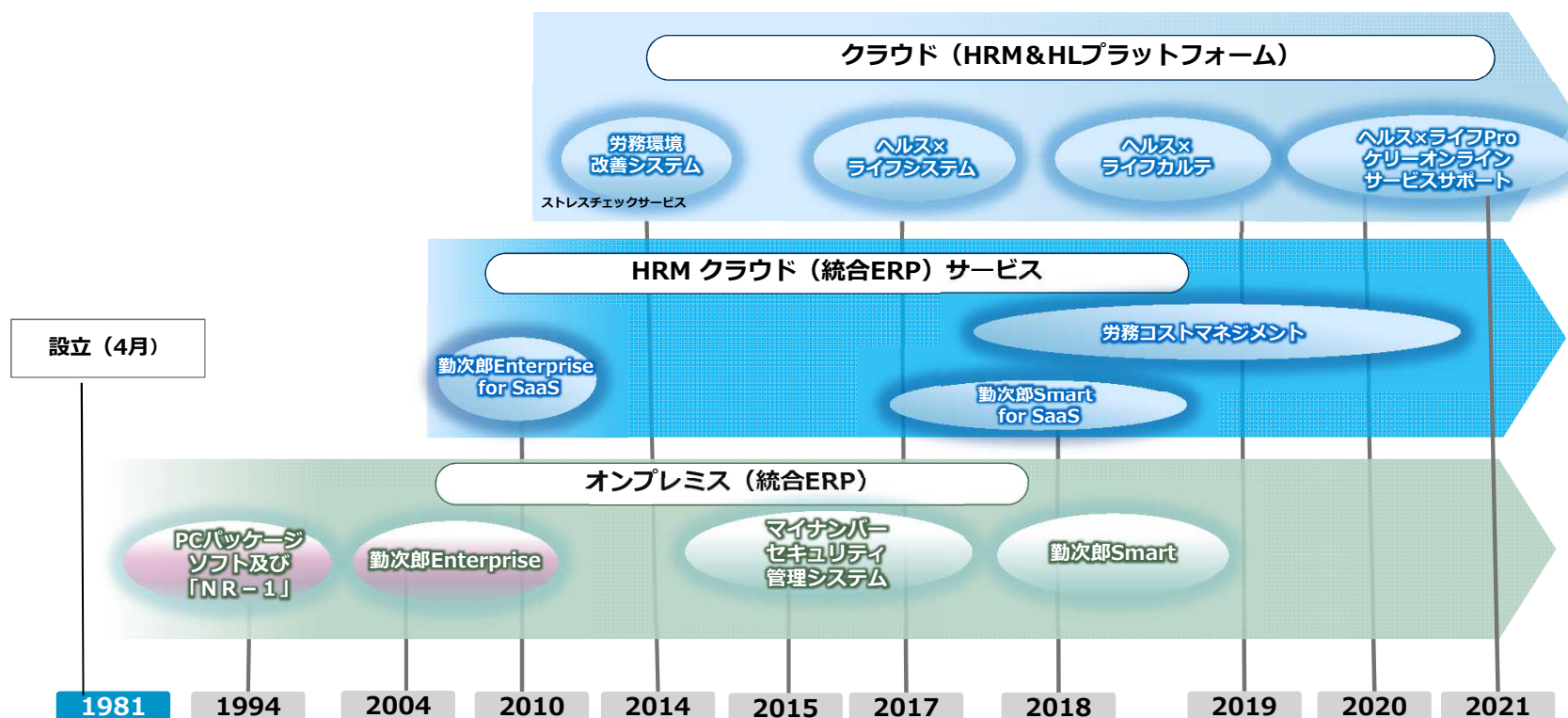
クラウド事業及び「HRM&HLプラットフォーム」を通じて
人と時間とテクノロジーのより良い関係を求め
「働き方改革&健康経営」及び「国民のヘルスアップ」を
支援する事で社会貢献（CSR）します

ビジネスモデル 「B to B」 「B to B to E」 「B to C」



■ オンプレミス事業※¹からクラウド事業※²へ

ビジネスモデルの変遷



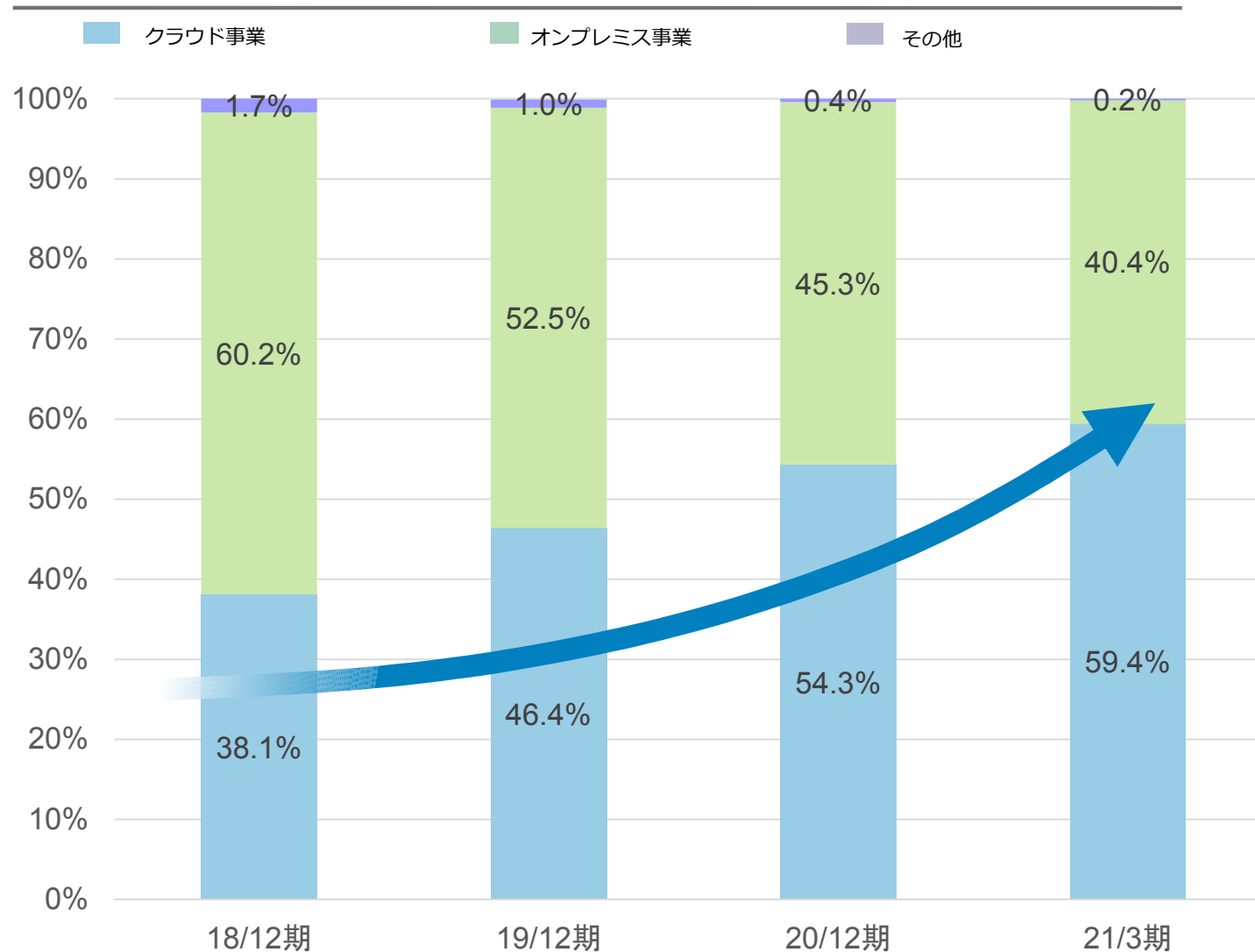
※1: 「オンプレミス」とは、利用者の設備においてソフトウェアを運用することをいいます。

※2: 「クラウド」とは、インターネットなどのネットワークを通じて利用者へサービス提供することをいいます。



■ クラウド事業売上の割合が増加し続けている。

事業別売上高構成の推移



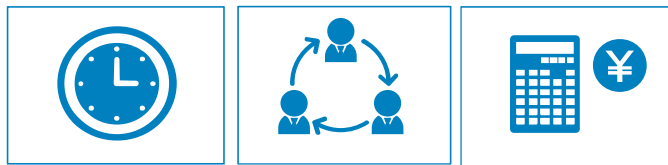


「HRM&HLプラットフォーム」サービスとは

■ 「働き方改革 & 健康経営」を実現する統合プラットフォーム サービス B to B , B to B to E ⇒ B to C

働き方改革データ

勤次郎Enterprise



勤務情報

人事情報

給与情報

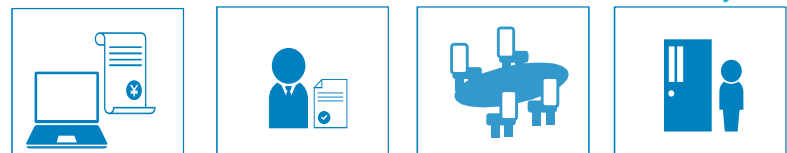


工数管理

コスト分析情報
シミュレーション

マイナンバー情報

日報管理



立替金及び
交通費精算

稟議書管理

設備予約管理

入室管理

クラウドサービス

「HRM&HL
プラットフォーム」

統合データ

労務管理情報、ストレスチェック情報
健診結果情報、健康向上情報、
食事習慣情報、医療診断情報、
育児成長情報

ヘルス×ライフPro &
ケリーオンラインサービス

統合データ分析サービス

労務コストマネジメントサービス

健康管理データ

エンプロイの情報をコンシューマでも活用

ヘルス×ライフ

心をケア



ストレスチェック

新機能リリース予定



AIによる分析・予測

体をケア



健診結果の管理



保健師のサポート



ウェアラブル



診断結果の判定



健康向上生活ログ



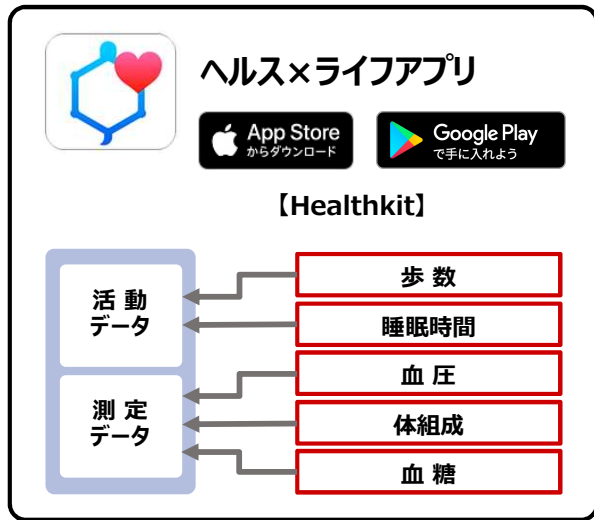
サードパーティ



「HRM&HLプラットフォーム」とは

- 「HRMデータ」と「HLデータ」をマッシュアップ活用する事により企業や従業員、一般コンシューマの健康向上をサポートする為のプラットフォーム

B to B , B to B to E , B to C

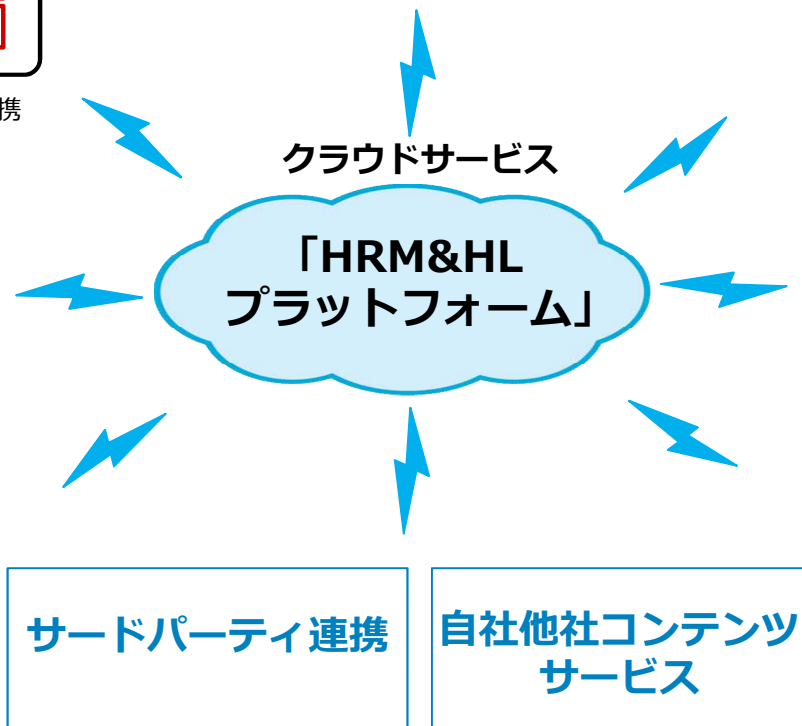


※iPhone/Androidアプリ ヘルスケアアプリ完全連携



コンシューマ（従業員、住民、家族）活用

- 事業法人向け
- 自治体向け
- 健診機関
医療機関向け



大学、医療機関との
監修とエビデンス確立

ヘルス×ライフPro &
ケリーオンラインサービス

臨床医・産業医 遠隔
リモートサポート

妊活・母子手帳&育児支援
(ママケリー)

電子カルテシステム



「HRM&HLプラットフォーム活用の統合データサービス」とは

企業
B to B

クラウドサービス

コンシューマ
B to B to E, B to C

「HRM&HL
プラットフォーム」

コンシューマ自らが健康データを
駆使して健康向上に努める

統合データ

労務管理情報、ストレスチェック情報、健診結果情報
健康向上情報、食事習慣情報、健診情報、育児成長情報

ヘルス×ライフPro & ケリーオンラインサービスサポート

労務コストマネジメントサービス

- ・ 労務コスト分析
- ・ 労務コストシミュレーション
人件費シミュレーション
退職金シミュレーション

統合データ分析サービス

- ・ アブセンティーズム&プレゼンティーズム
による労働生産性損失コスト分析
- ・ 勤務データ&健診データによる労務状況分析
- ・ 働き方改革&健康経営の見える化

産業医・保健師による面談

統合データ分析サービスを
活用してのサポート

※オンラインによる面談も可能

※ アブセンティーズム： 病気や体調不良などにより従業員が会社を欠勤することで、生産性向上に寄与できない状態のこと

※ プレゼンティーズム： 「健康問題に関連した労働生産性損失」「体調不良で出勤している状態」や「病気を持ちながら出勤している状態」により100%の成果に繋がられない状態のこと

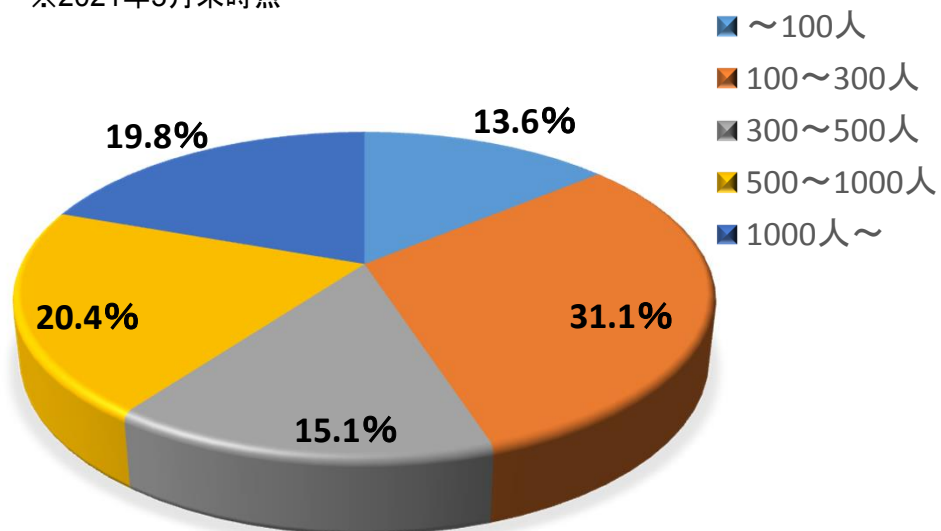
※ 統合データとは： HRM&HLプラットフォームサービスで管理可能な労務管理情報、ストレスチェック情報、健診結果情報健康向上情報、食事習慣情報、健診情報、育児成長情報、等

勤次郎Enterprise導入実績構成

規模別・業種別状況

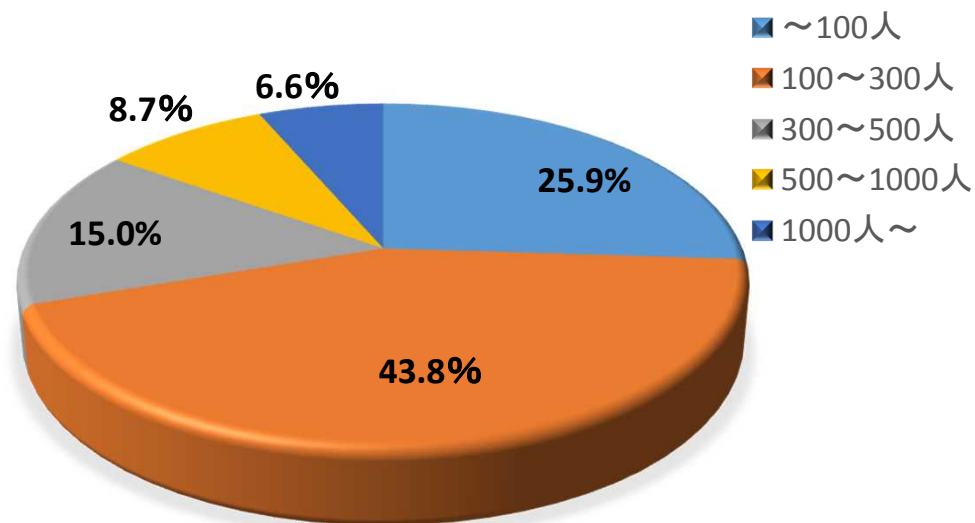


- 従業員規模別の導入構成(オンプレミス) ※115万ユーザー
※2021年3月末時点

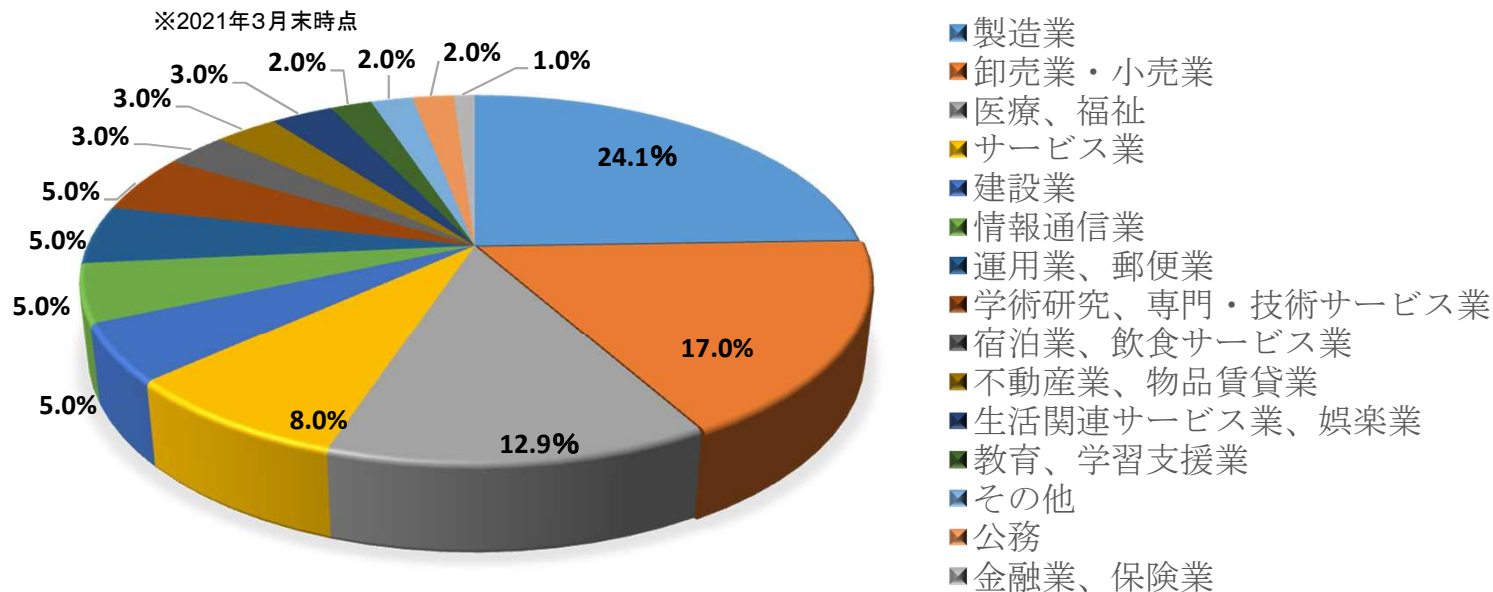


・中堅・大企業が中心

- 従業員規模別の導入構成(クラウド) ※33万ユーザー
※2021年3月末時点



- 顧客の業種別比率 ※多種多様の企業に導入



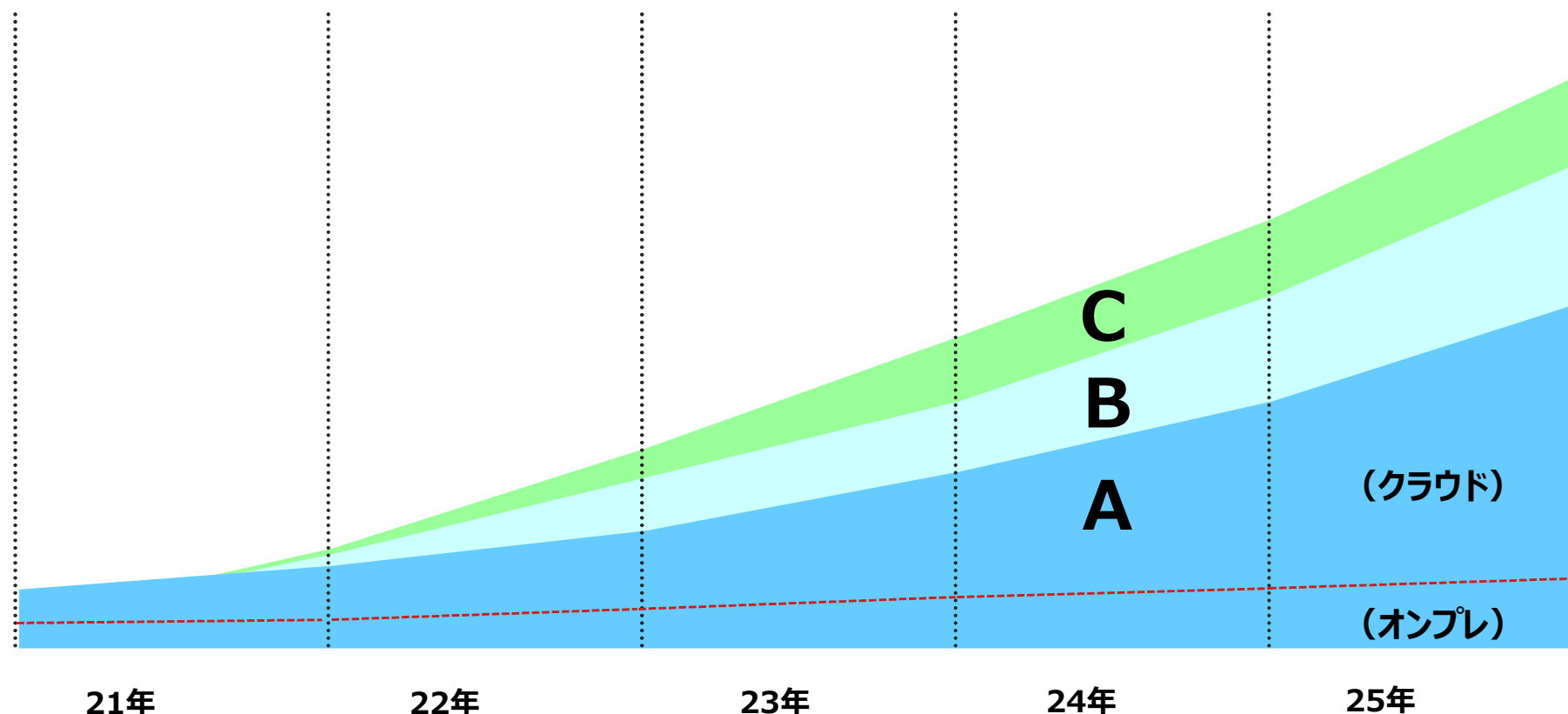
売上成長戦略



「HRM&ヘルス×ライフ」による働き方改革&健康経営推進の実現

- A ⇒ 働き方改革&健康経営により成長継続を更に加速
- B ⇒ 「次世代勤次郎」により オンプレ115万ライセンスのクラウド移管
- C ⇒ BtoE、BtoCのマネタイズ収益とAI、電子カルテ、サードパーティ等プラットフォームビジネスによる売上拡大

売上高



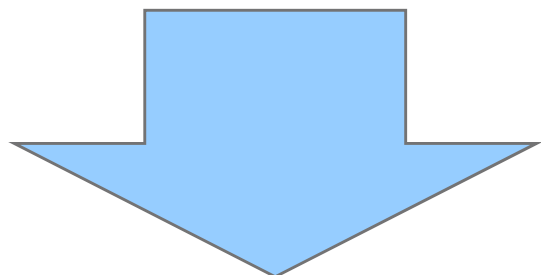
売上成長戦略 A : 従来のビジネス (クラウド・オンプレ) の成長



- 開発中の『次世代勤次郎』（仮称・コードネーム『Universal-K』により勤次郎 Enterpriseのオンプレミス115万ユーザーライセンスをクラウドサービスへ移管

オンプレ：約115万ユーザーライセンス⇒およそ8割をクラウド化

2021年3月末実績



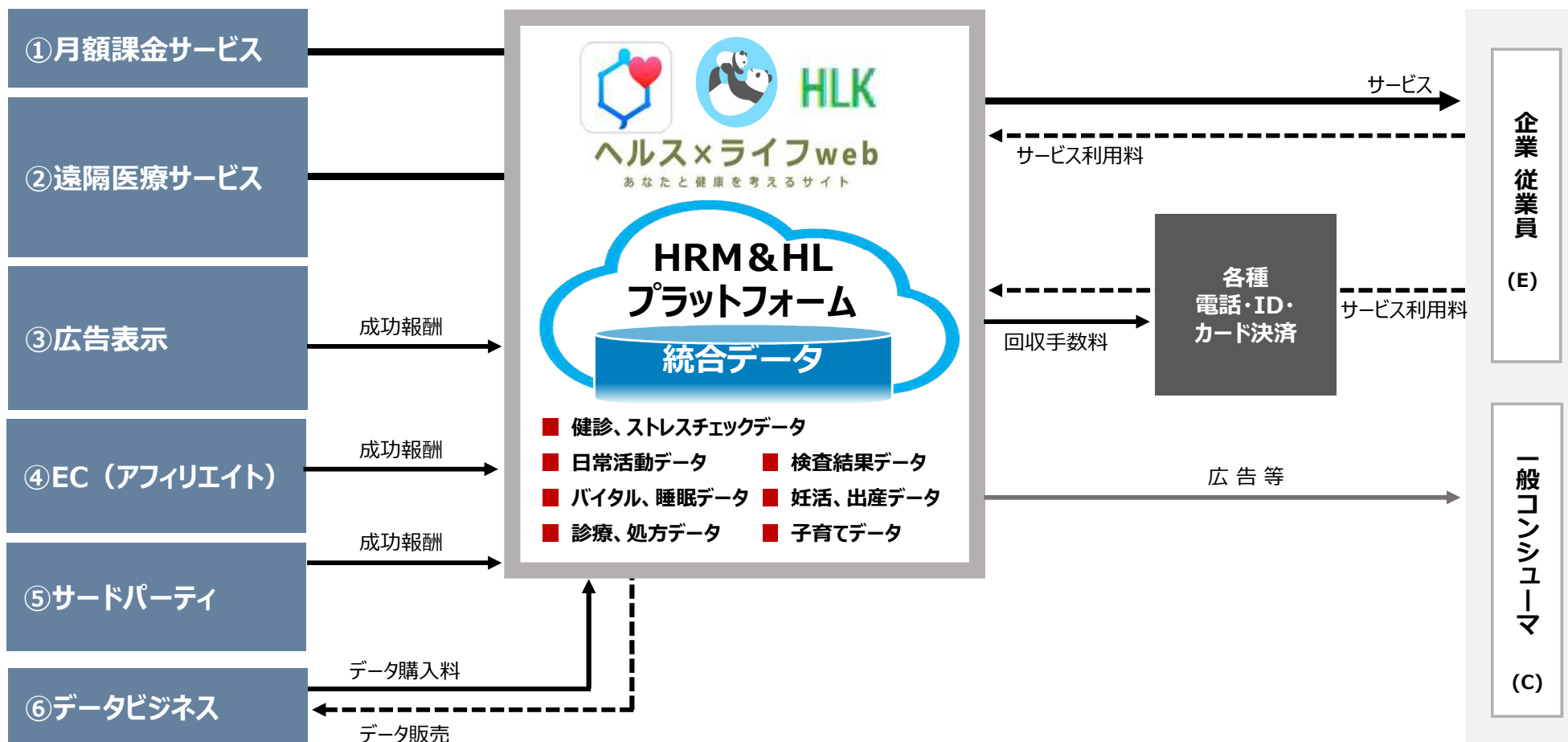
5年間をかけて徐々に移管を進めていくと

※
**1ライセンス500円／月×約90万ライセンス×12カ月
= 約54億円**

※ 1ライセンス当たりの単価（ARPU）を、ヘルス×ライフ、ヘルス×ライフ Pro、サブシステムの利用を促し、最低でも500円までには高める。



「HRM&HL」（B to B to E/B to C マネタイズ系統図）

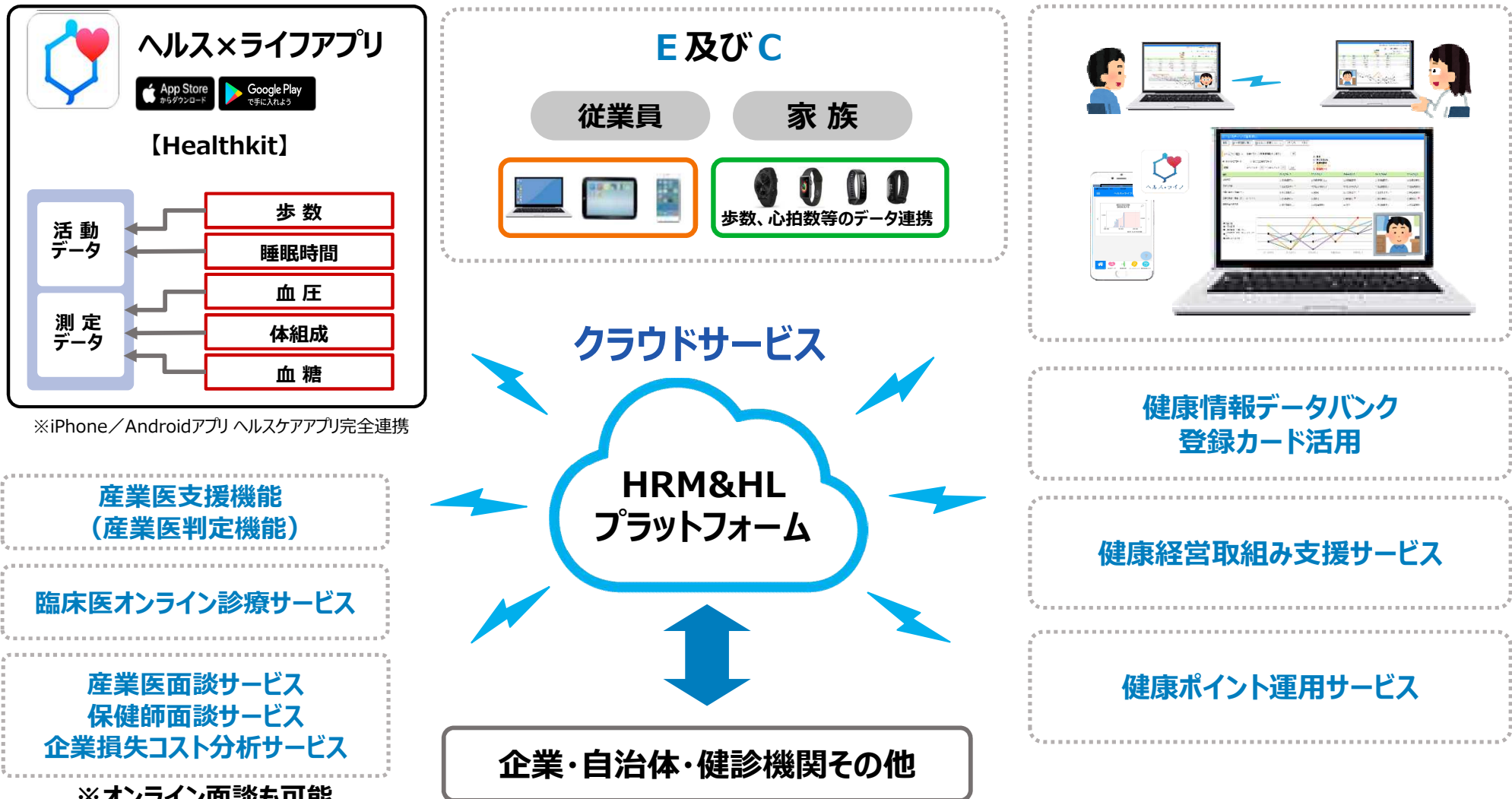


HRM&HLプラットフォーム活用のコンシューマビジネスとして、企業従業員や一般消費者に対する遠隔医療サービス活用、ヘルス×ライフアプリでの広告掲示、更にサードパーティ連携とデータ活用によるマネタイズビジネスを実現



働き方、健診、ストレスチェック、生活ログ等データの統合管理により健康経営と健康寿命延伸を実現する為、臨床医、産業医、保健師活用によるオンライン面談やコロナ禍を背景にオンライン診断が普及しはじめている

ヘルス×ライフPro & ケリーオンラインサービスサポート





機能概要

- ・ワクチン接種（接種証明）アップロード
- ・ワクチン接種の結果照会（通行手形としての活用予定）

クラウドサービス

「HRM&HL
プラットフォーム」



接種証明書をアップロード



国内（移動時）
国外（渡航先）
で運用

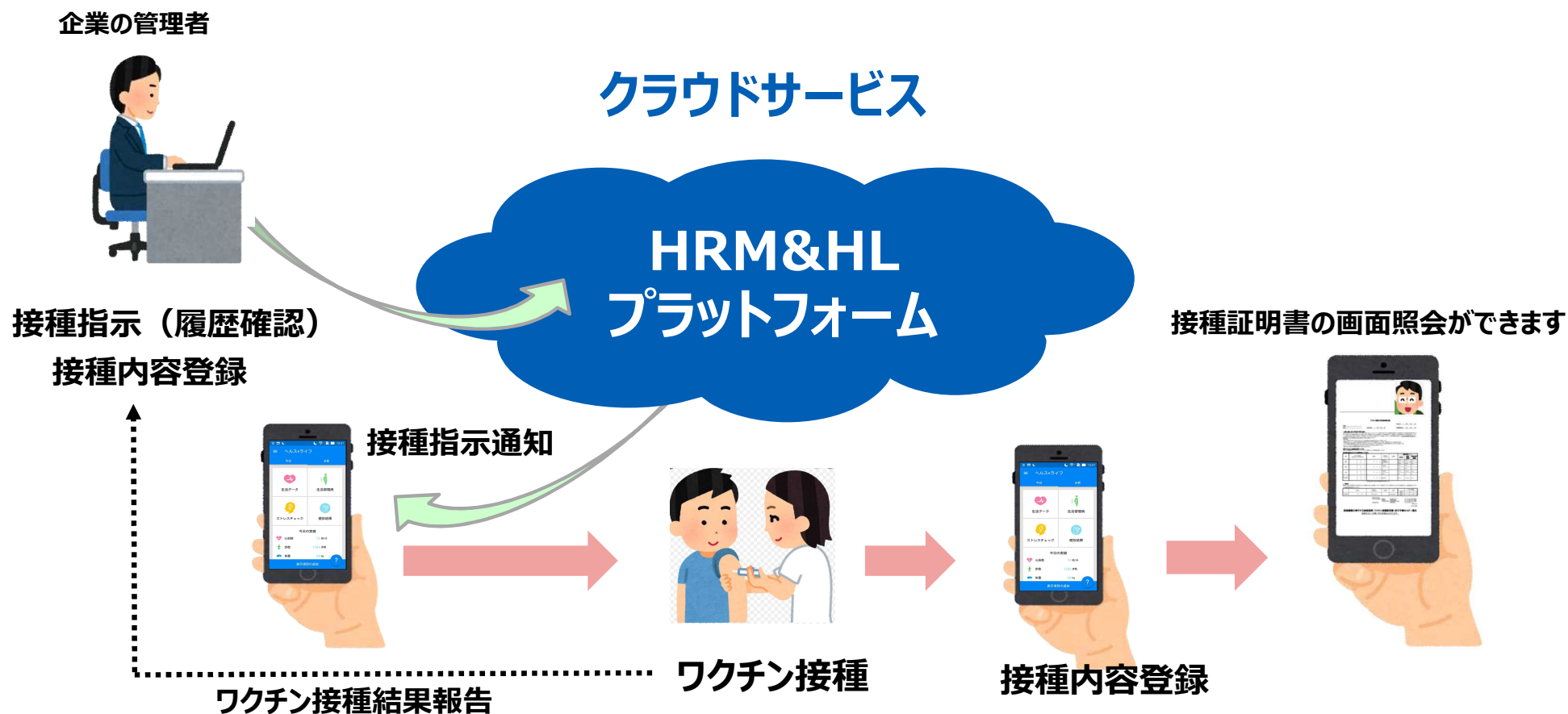


接種証明書の画面照会ができます



機能概要

- ・企業でワクチン接種管理が行えます (接種登録・履歴管理)
- ・従業員にたいしての接種指示や接種の督促が行えます (メールやヘルス×ライフアプリへのプッシュ通知) ※B to C でのデータ継承可能

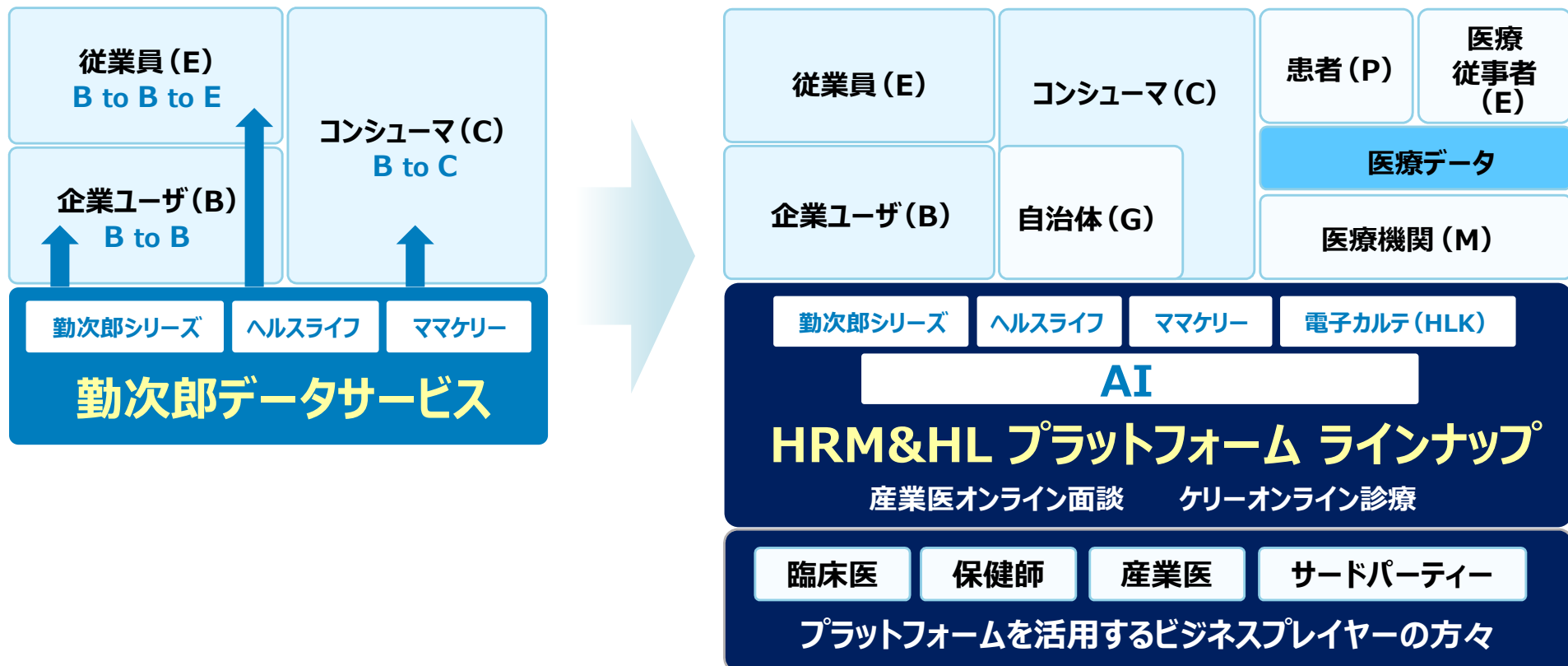


売上成長戦略 C-⑤

プラットフォームビジネスモデルの進化



- ヘルスライフサービスを中心とした従業員向けサービス (B to B to E) を拡充し、
コンシューマ向けサービス (B to C) を拡大
- 電子カルテ及び遠隔診療サービスの追加によって、
産業医、保健師も活用できる健康経営プラットフォームとしての機能を強化

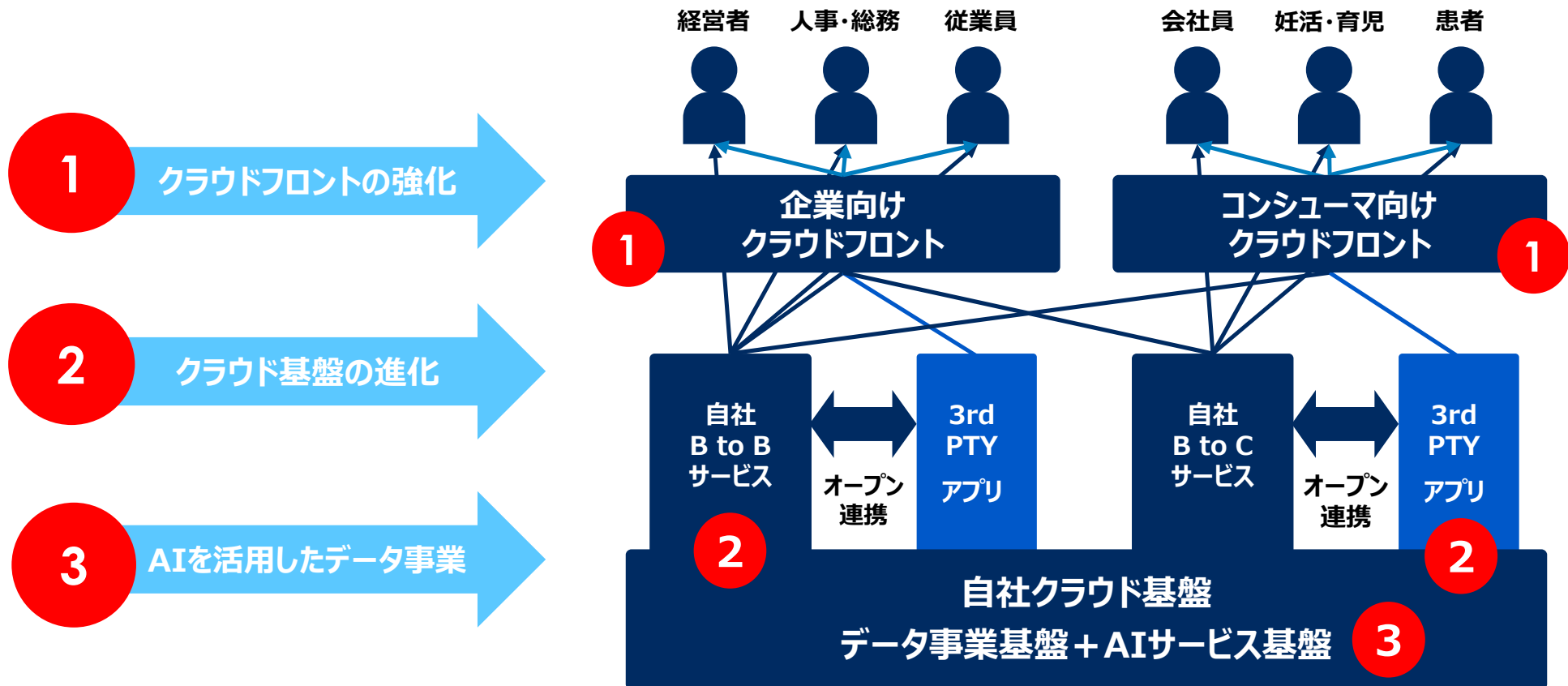


売上成長戦略 C-⑥

クラウド基盤を活用した「アプリ」を他社にも提供 (21年度下期リリース計画)

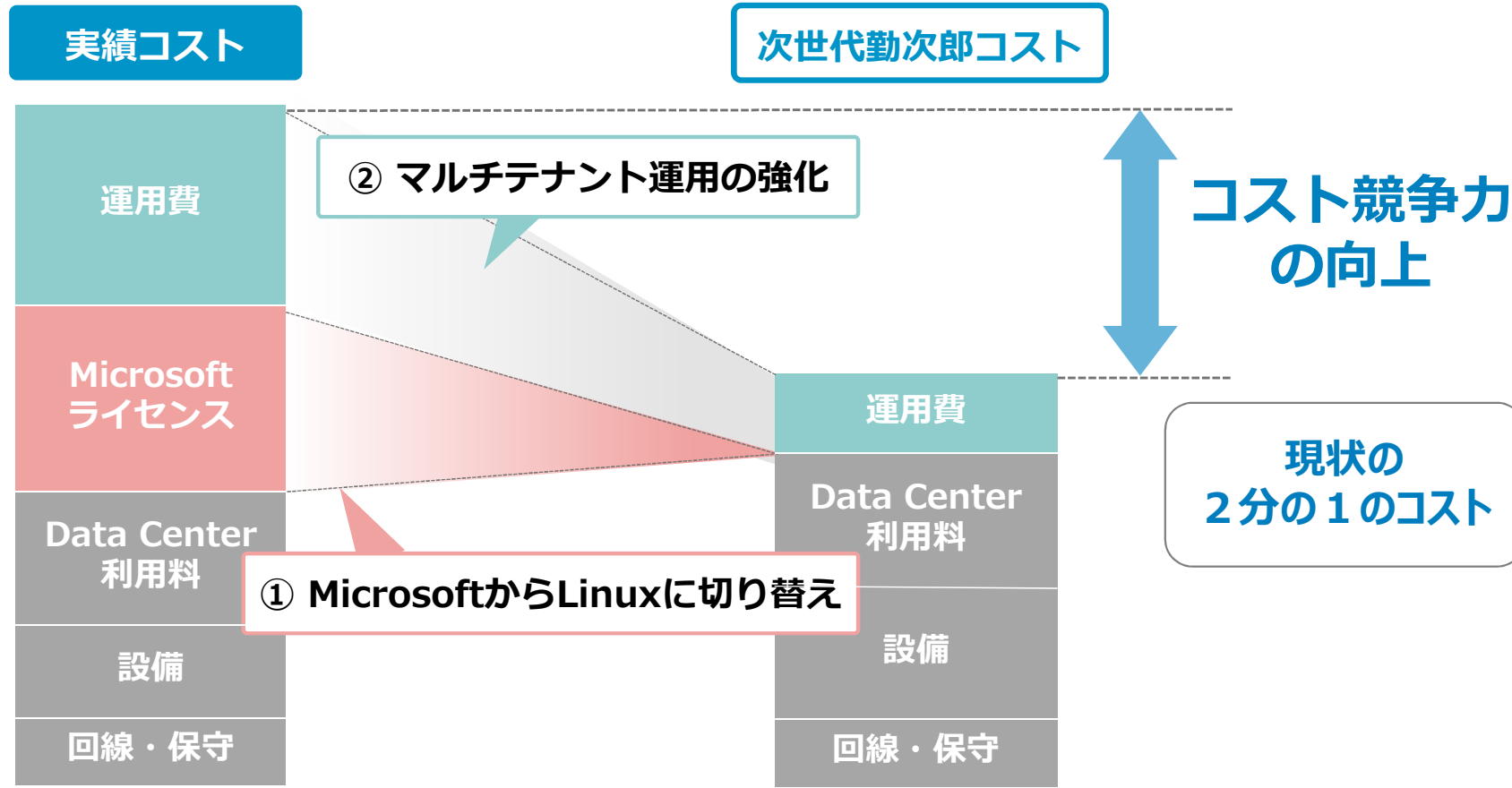


- 当社顧客基盤を活かし、当社パートナーもアプリ提供などでリーチ可能な基盤として提供することで更なる成長を実現





- 開発中の『次世代勤次郎』（仮称・コードネーム『Universal-K』）によりコスト競争力を向上させ、収益とマーケットシェアの拡大を目指す



『次世代勤次郎』の新規ユーザーだけでなく、『勤次郎Enterprise』のオンプレユーザー、クラウドユーザーを『次世代勤次郎』のクラウドユーザーに移行することによって、運用コスト2分の1を実現する。



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。