

# 事業計画及び成長可能性に関する事項



(東証マザーズ：4013)

STRICTLY PRIVATE AND CONFIDENTIAL

2021年8月11日

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  
支援することで社会貢献（CSR）します。

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

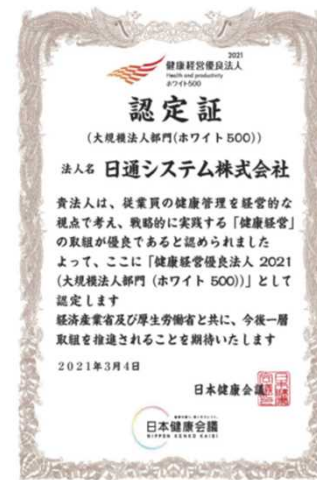
- 2021年度「健康経営銘柄」に選定されました。  
～「働き方改革」&「健康経営」を支援する「HRM&HLプラットフォーム」の活用により自主的な健康アクションの定着、社内外に幅広く情報発信することで健康経営銘柄を獲得～

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。

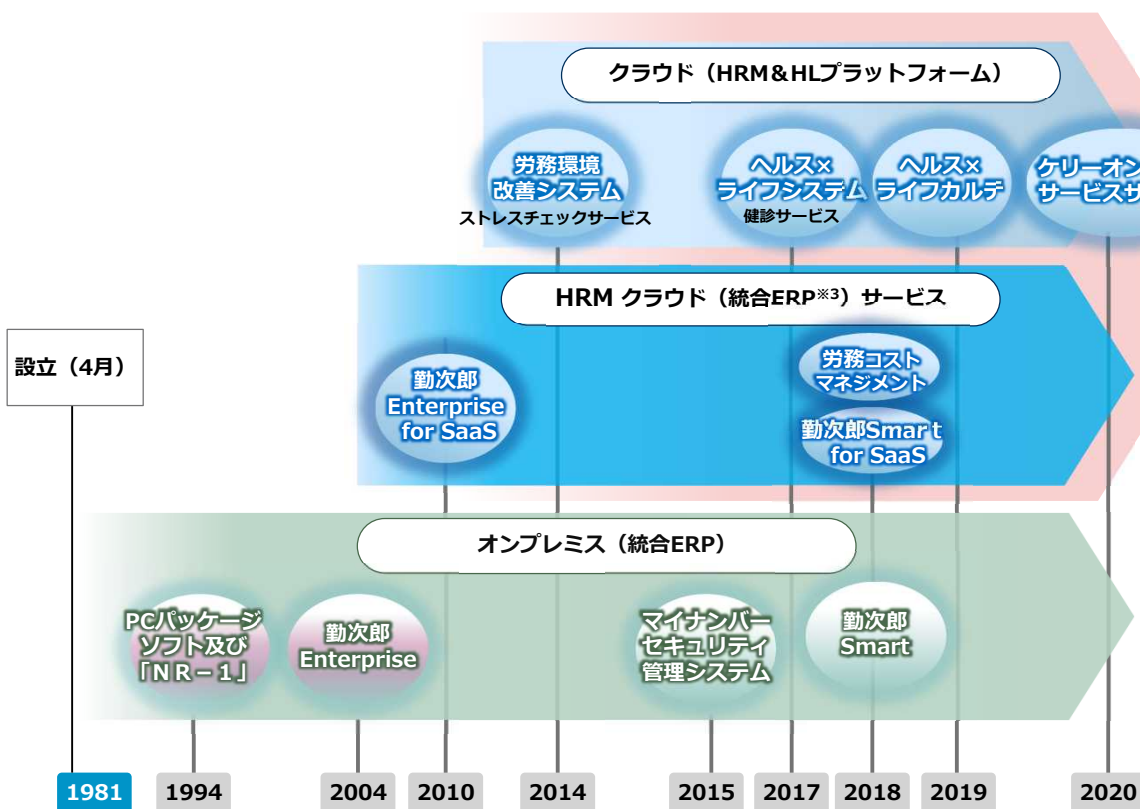
また、経済産業省と日本健康会議が共催する健康経営優良法人認定制度における「健康経営優良法人2021」にも4年連続で認定されました。

皆様からの多大なるお力添えに感謝いたします。

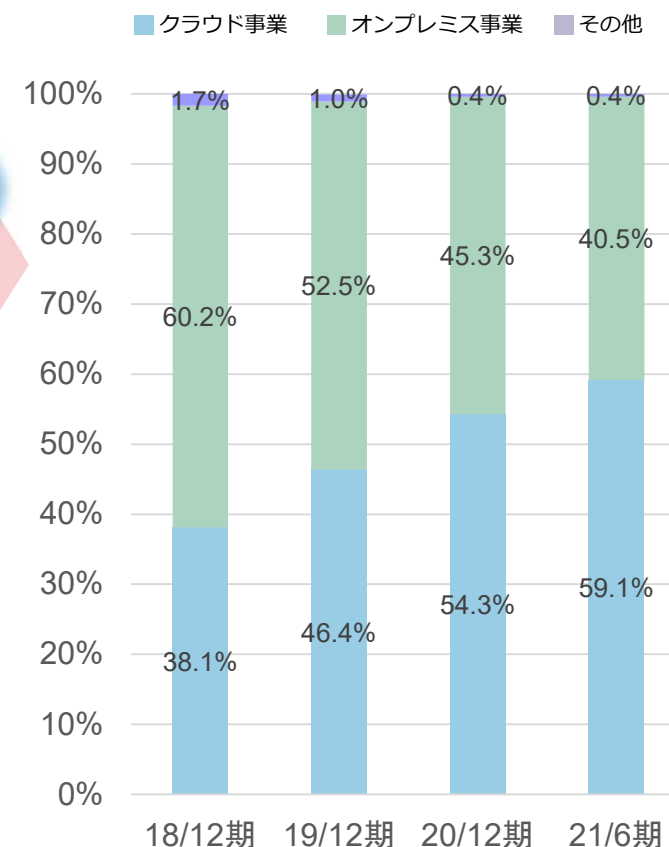


## ■ オンプレミス事業※1からクラウド事業※2へ収益構造を変化

### ビジネスモデルの変遷



### 事業別売上高構成の推移



1. 「オンプレミス」とは、利用者が情報システムの設備（ハードウェア）を保有し、利用者の設備において運用することをいいます。「オンプレミス事業」は、利用者の設備にインストールするソフトウェアを販売するほか、それに付随するサービスを提供しております。

2. 「クラウド」とは、クラウドコンピューティングの略称であります。「クラウド事業」は、従来は手元のコンピューターにインストールして利用していたようなソフトウェアやデータ、あるいはそれらを提供するための技術基盤（サーバーなど）を、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を提供しております。

3. ERPはEnterprise Resource Planning（経営資源計画）の略で、企業の基幹業務を効率化するための業務系システムのことをいいます

# 「HRM&HLプラットフォーム」サービス

- 「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

BtoB、BtoBtoE ⇒ (企業卒業後)BtoC

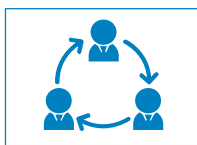
## 働き方改革データ

## 健康管理データ

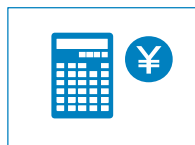
エンployの情報をコンシューマでも活用



勤務情報



人事情報



給与情報

クラウドサービス



統合データ

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

体と心のケア



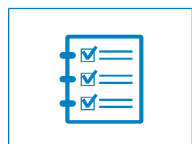
健診結果の管理



産業医・保健師のサポート



診断結果の判定



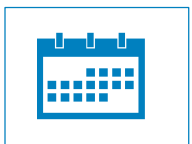
工数管理



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



立替金精算



稟議書管理



設備予約管理



入室管理

ヘルス×ライフPro&  
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

分析・AI予知予測



ストレスチェック



組織分析



健康向上 生活ログ



電子カルテ (遠隔医療対応)

# HRM&HLプラットフォーム活用の統合データサービス（B to B）



企業  
BtoB

クラウドサービス

「HRM&HL  
プラットフォーム」

統合データ

コンシューマ

BtoBtoE・BtoC

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

労務管理情報、健康診断情報、ストレスチェック情報  
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 & オンラインサービス

### 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
- ・労務・健診・ストレスチェックのデータ分析
- ・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
- ※オンラインでの面談可能

### AI予知予測・予防&改善

- 労務・健診・ストレスチェック  
の複合データを活用

# HRM&HLプラットフォーム (BtoBto E・ Bto C)



コンシューマ登録：21万8千名データ活用



大学、医療機関との  
監修とエビデンス確立

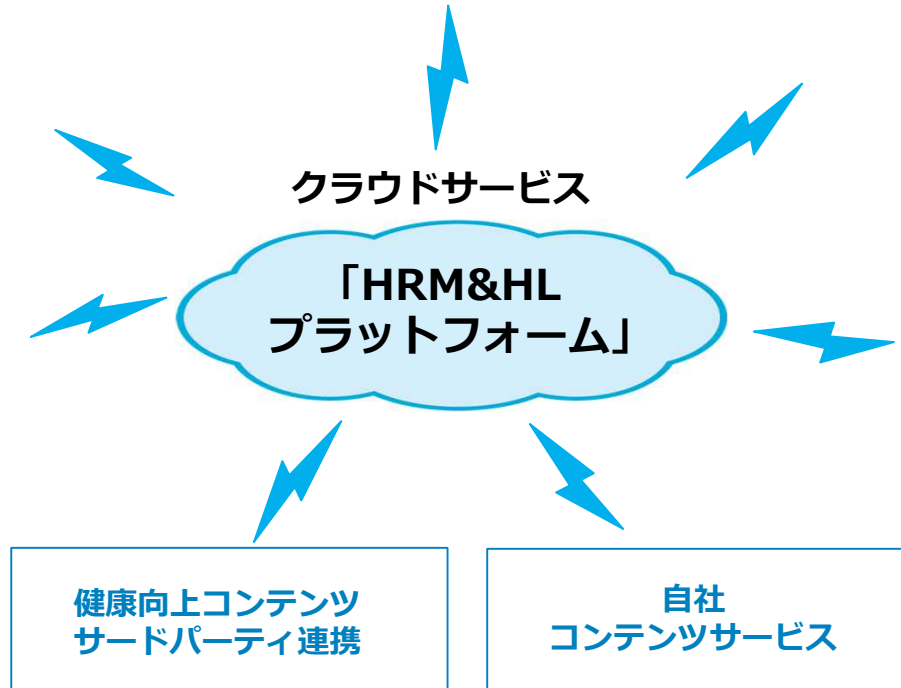
臨床医・産業医・保健師  
ヘルス×ライフPro &  
オンラインサービス

妊活・母子手帳&育児支援  
(ママケリー)

電子カルテシステム  
(遠隔医療システム)

事業法人従業員データ  
自治体住民データ

健診機関データ

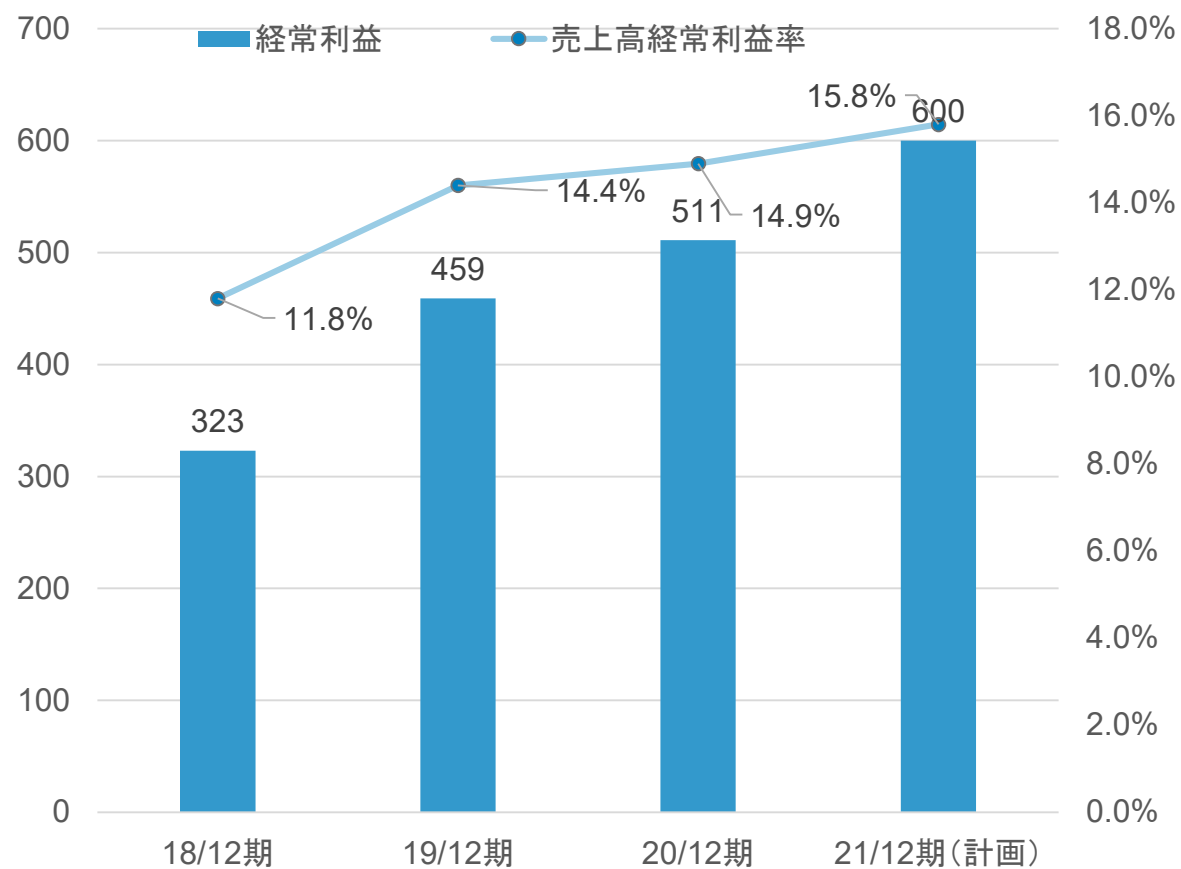


# 経常利益・売上高経常利益率の推移

- 経常利益は每期、増益を継続し、2021年12月期は15.8%の売上高経常利益率となる計画

## 経常利益・経常利益率

単位：百万円





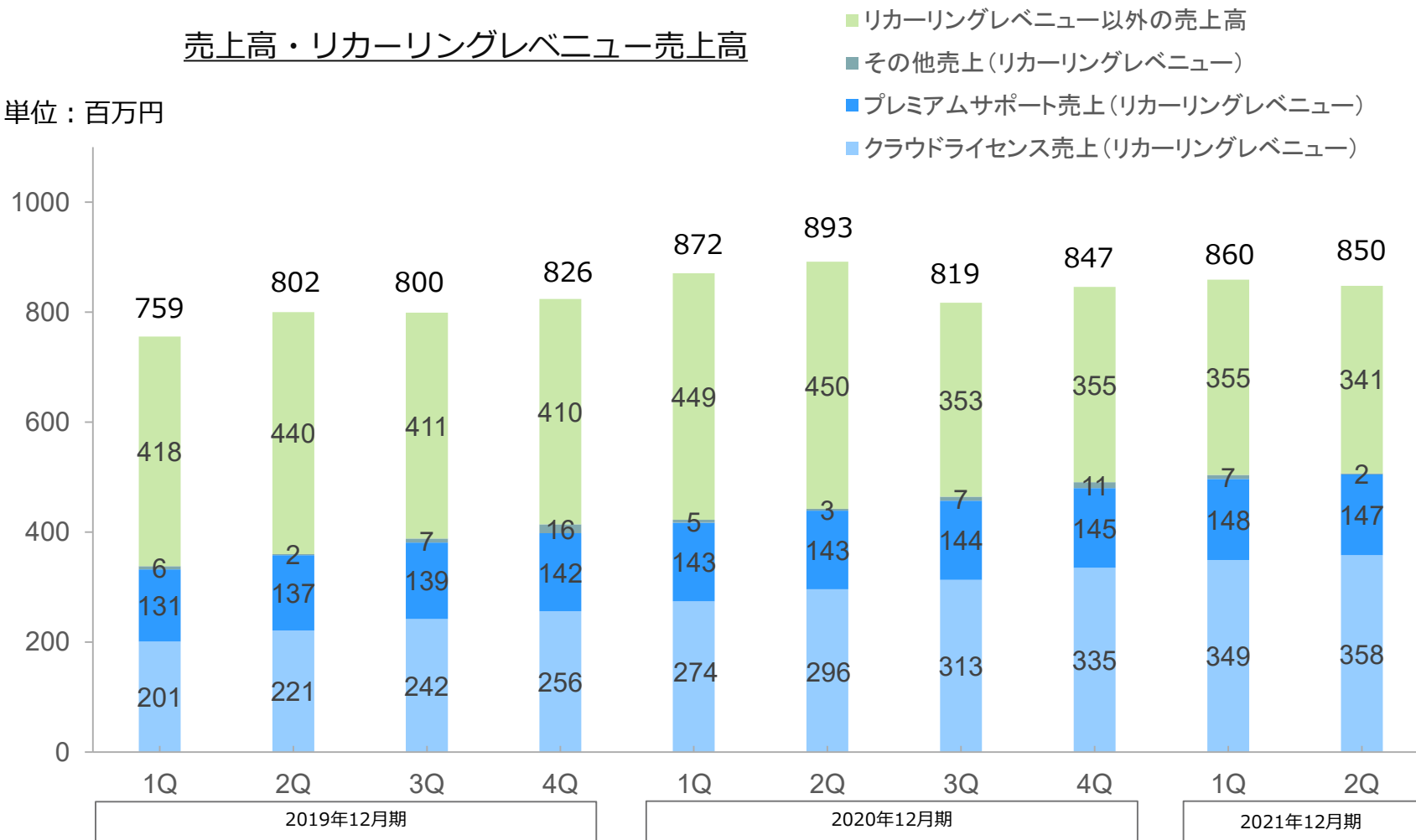
# 売上高・リカーリングレベニュー売上高の四半期別推移



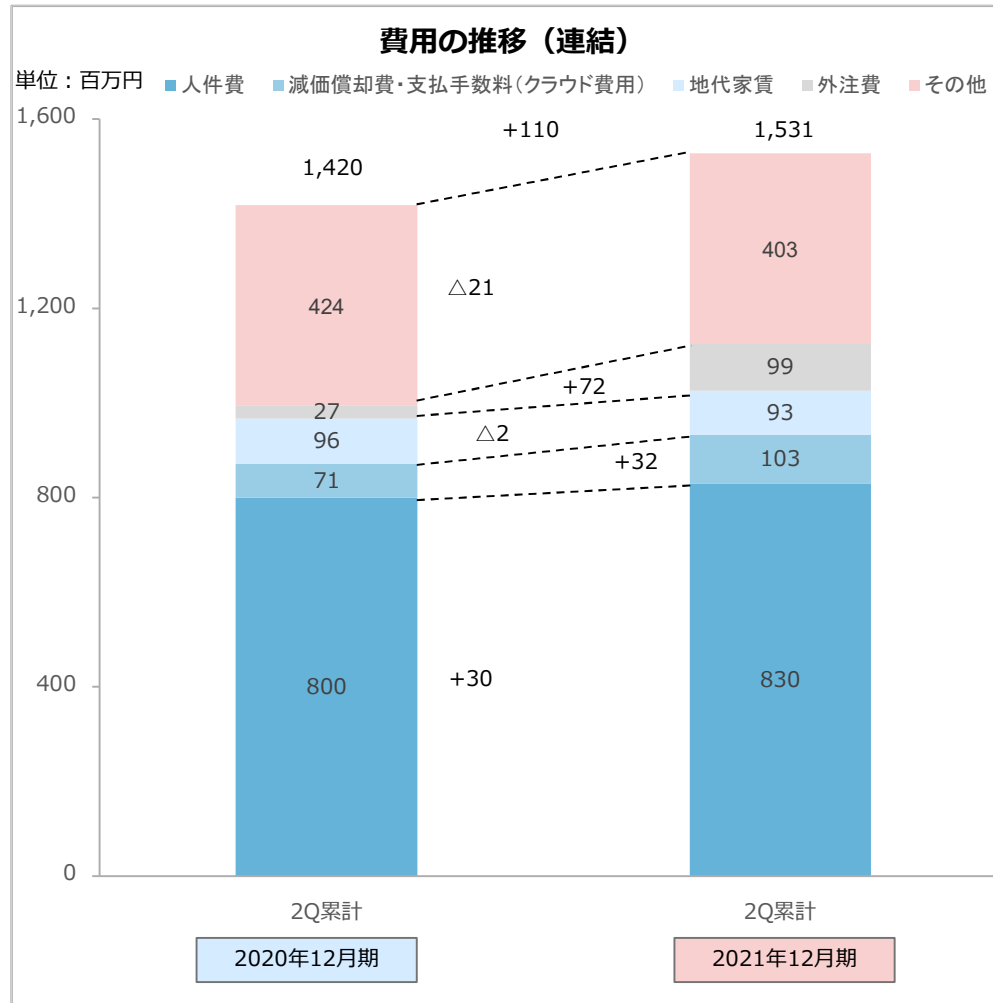
- クラウドライセンス売上とプレミアムサポート売上で構成されるリカーリングレベニュー売上高は、四半期別で見ても順調に成長している。

売上高・リカーリングレベニュー売上高

単位：百万円



■ 2021年12月期第2四半期(累計)のコスト構造は以下のようになっています。



- 2020年12月期第2四半期(累計)のコストと比較すると、費用全体で110百万円増加しています。
- 最も大きく増加している費用は「外注費」となり、72百万円増加しています。これは、次世代勤次郎の開発促進のための費用の増加によるものであります。
- 次に大きく増加している費用は「減価償却費・支払手数料(クラウド費用)」となり、32百万円増加しています。これは、クラウドライセンス売上の増加、及び次世代勤次郎のテスト環境のためのサーバー設備費用の増加によるものであります。

# 契約社数および契約ライセンス数※1の高い成長率

**27年**

以上の運用実績

**5,306**

以上の企業・団体への導入実績

クラウド実績：約1,463企業・団体  
オンプレ実績：約3,843企業・団体

2021年6月末実績

**151万**

のユーザーライセンス

クラウド：約34万ユーザーライセンス  
オンプレ：約117万ユーザーライセンス

2021年6月末実績

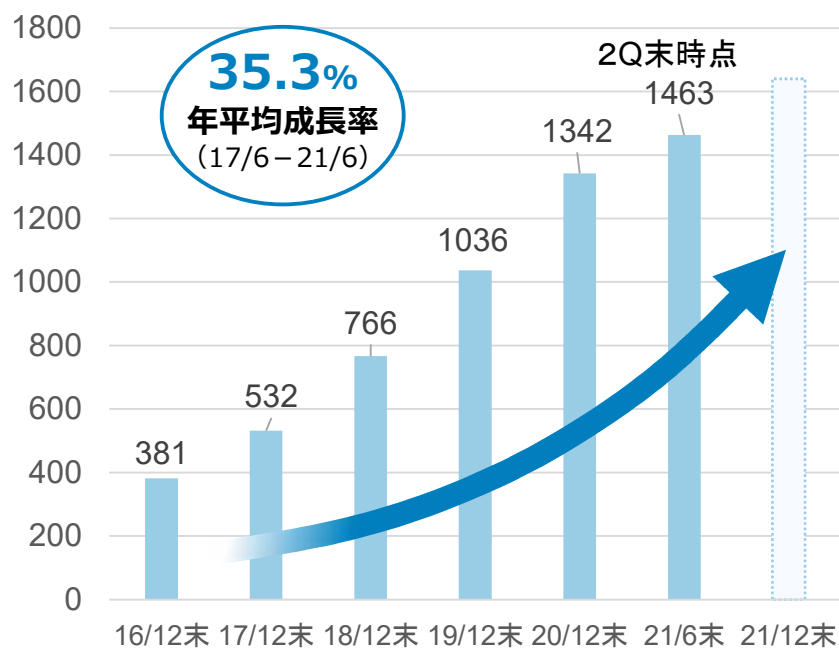
**約59%**

のリカーリングレベニュー

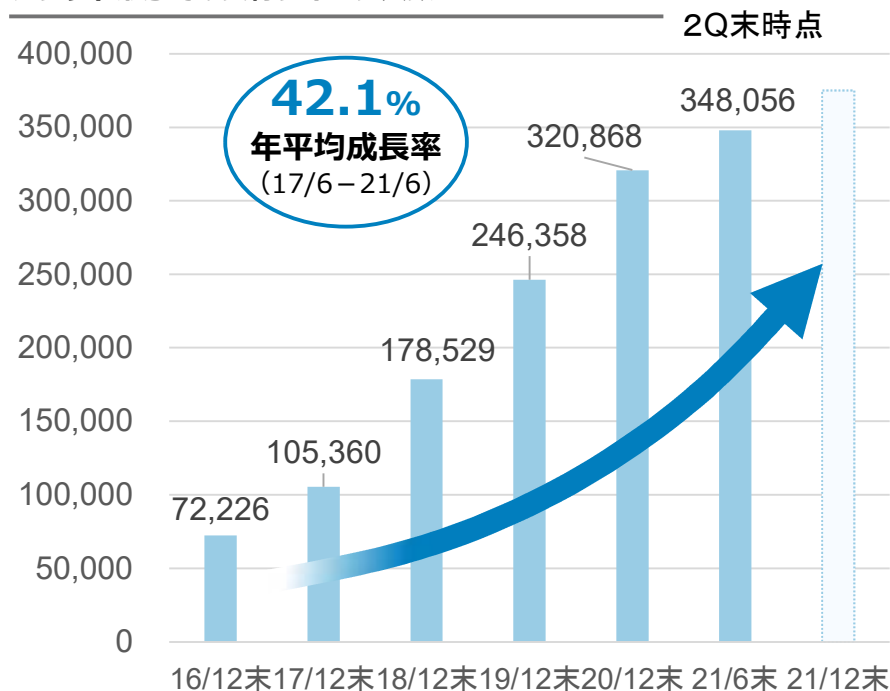
※平均解約率0.18%

2021年6月末実績

## クラウド形態での契約社数



## クラウド形態での契約ライセンス数



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

## 1. 製品特性

- 大中規模企業の「働き方改革」では、46,000種の就業規定設定等の優位な機能によりノンカスタマイズでの導入運用をサポート
- 「働き方改革」 & 「健康経営」に対し HRM&HLプラットフォームを活用し従業員の健康サポートを実施する事で労働生産性を向上させ企業収益向上を実現
- HRMデータの活用により労務コスト分析や労務コストシミュレーションで現状を見える化し、経営計画の基本となる人件費計画の策定を支援

## 2. サポート特性

- 導入コンサルメンバによる要件整備と運用設定によりテスト稼働～本番稼働までを確実にサポート
- 本番稼働後は弊社内専門スタッフにより、電話・FAX・メール受付による完全サポート

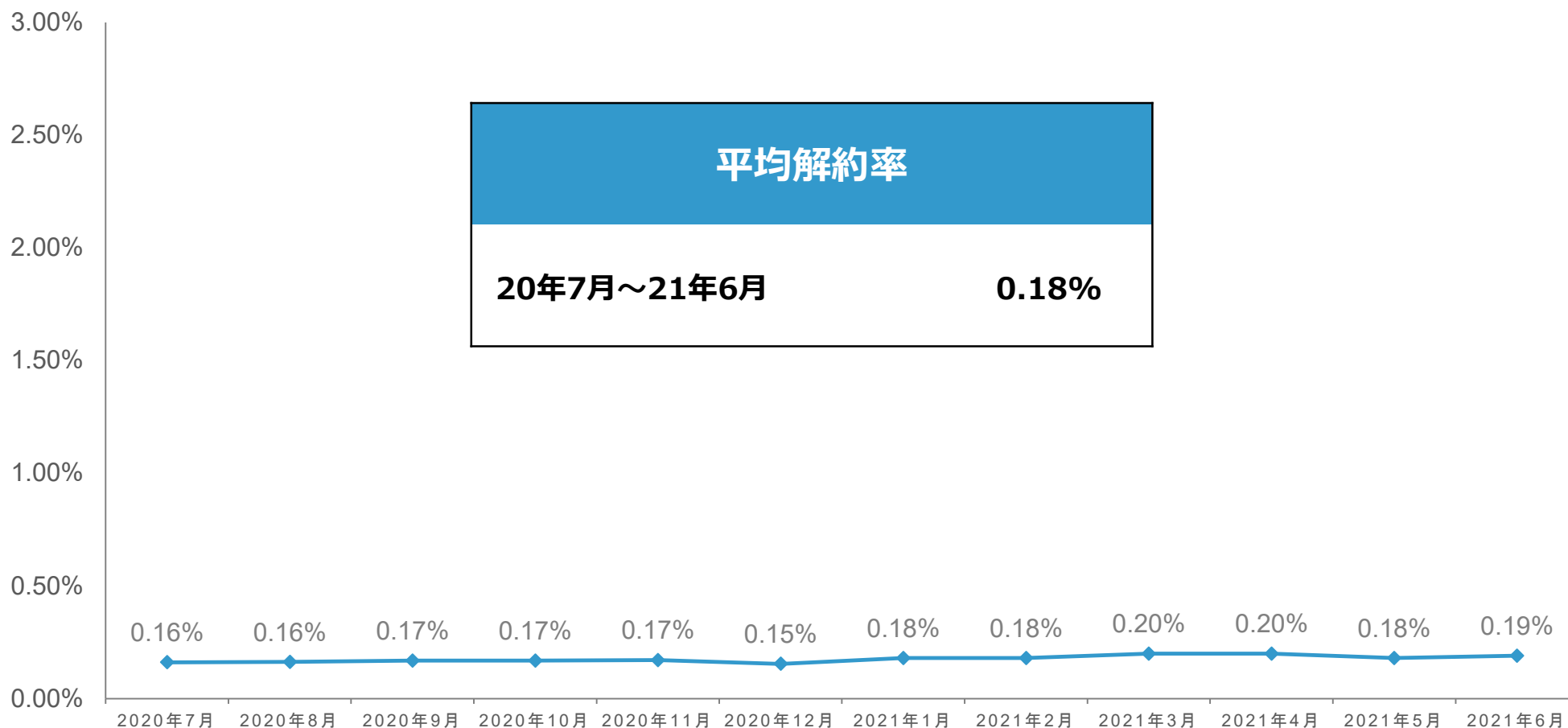


安定して低いクラウド解約率を実現

# クラウド解約率

- 安定して低い解約率になっております。

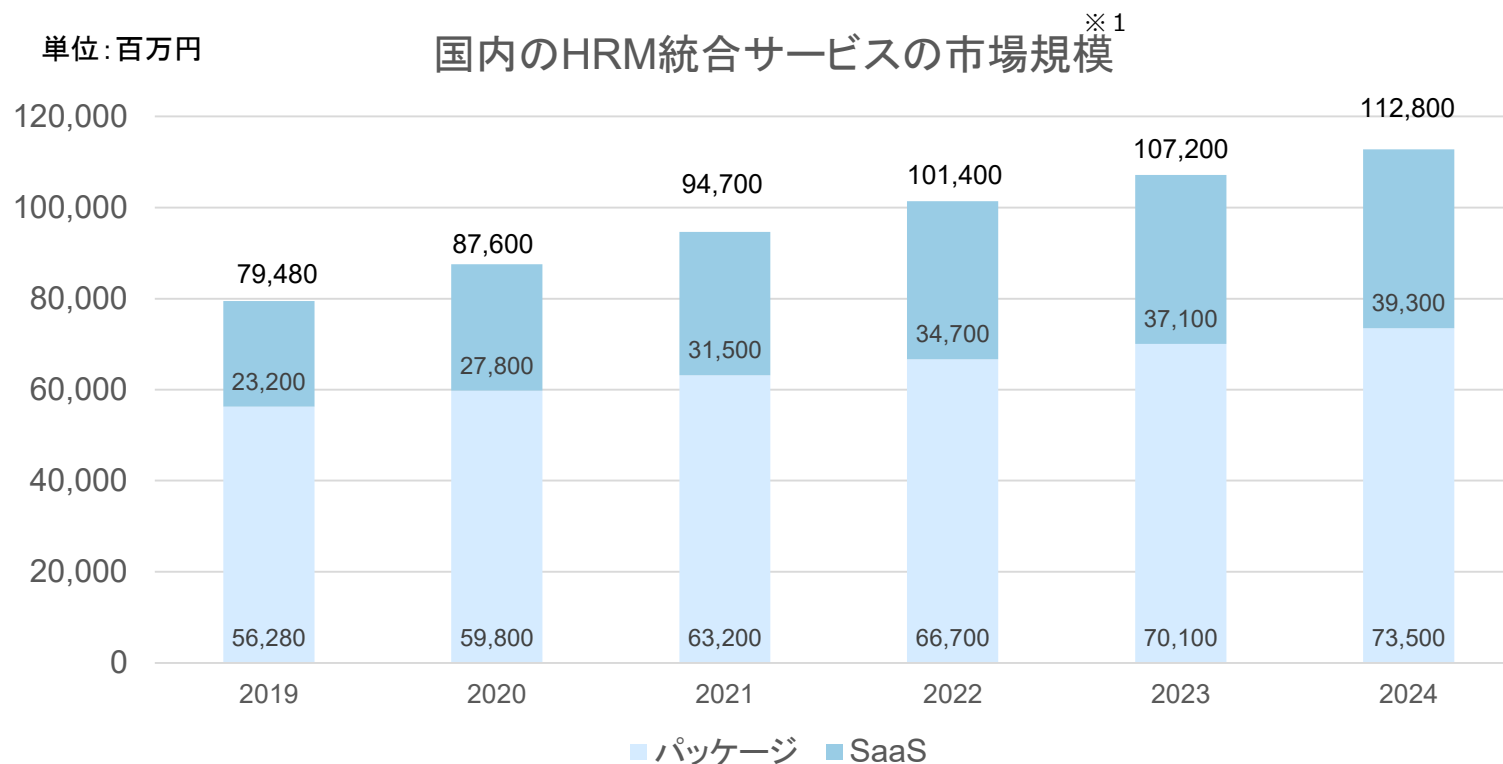
## クラウド解約率 ※1



※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

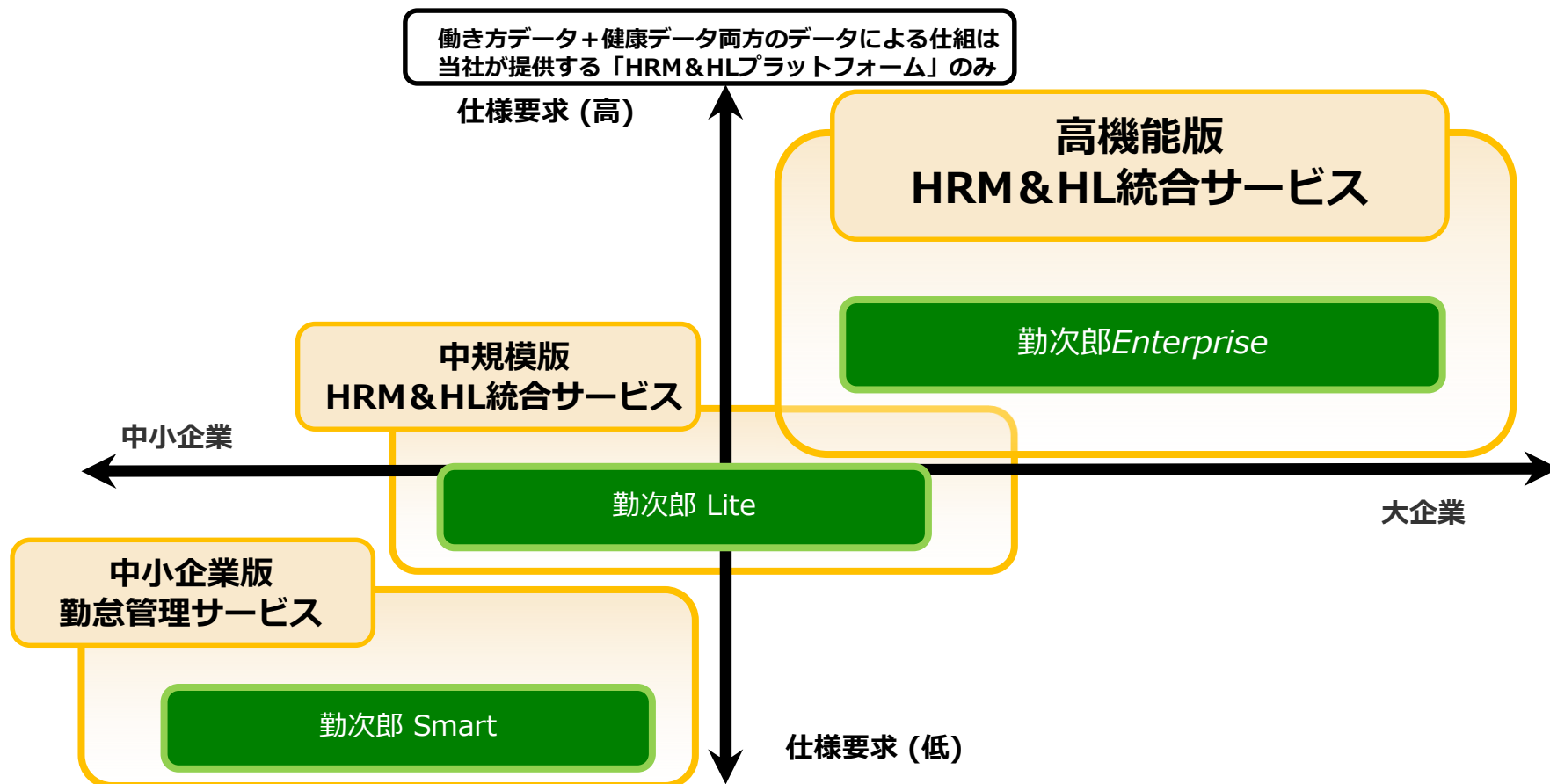
- 「労働基準法」などへの対応等、2024年4月まで活性化された状態が継続する。
- 2021年度以降も働き方の見直しニーズは活発な状況が継続し、市場の成長をけん引していく見込みである。

## 市場推移



※1：「ソフトウェアビジネス市場 2020年版」(株)富士キメラ総研の勤怠・人事・給与の市場規模（導入金額規模）の合計

- 勤次郎Enterpriseは、HRMの統合サービスとして、就業・人事・給与・健康管理・労務コスト、全データマッシュアップ型ノンカスタマイズサービス（ノンカスタマイズ比率97.7%）によりトータルの初期導入コストを抑えられることが強み
- 勤次郎Smartは、簡易的な勤怠管理サービスとして企業成長に併せた機能拡張版のサービス製品  
※上位版ステップアップサービス： 勤次郎Lite 勤次郎Enterprise

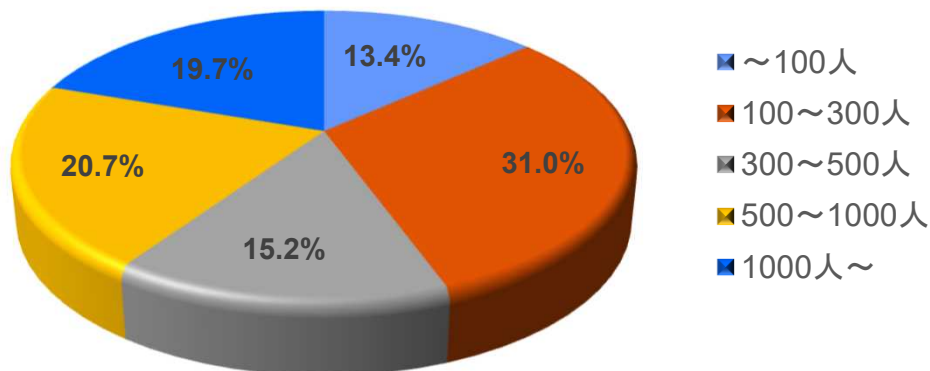


# 勤次郎Enterprise導入実績構成

## 規模別・業種別状況

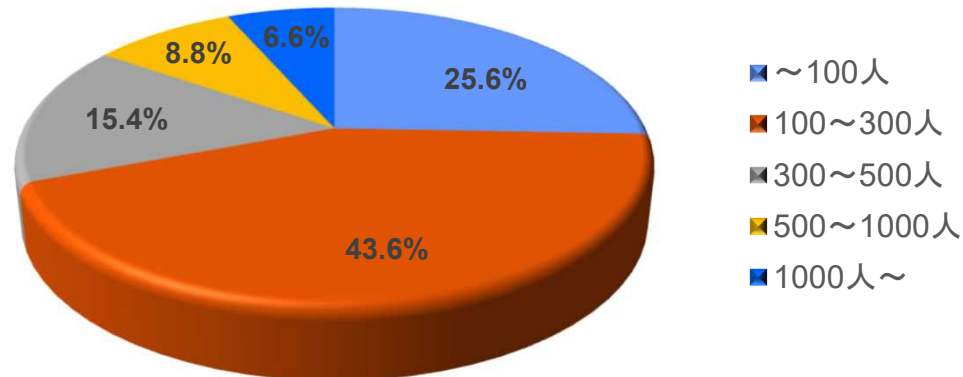


- 従業員規模別の導入構成(オンプレミス) ※117万ユーザー  
※2021年6月末時点



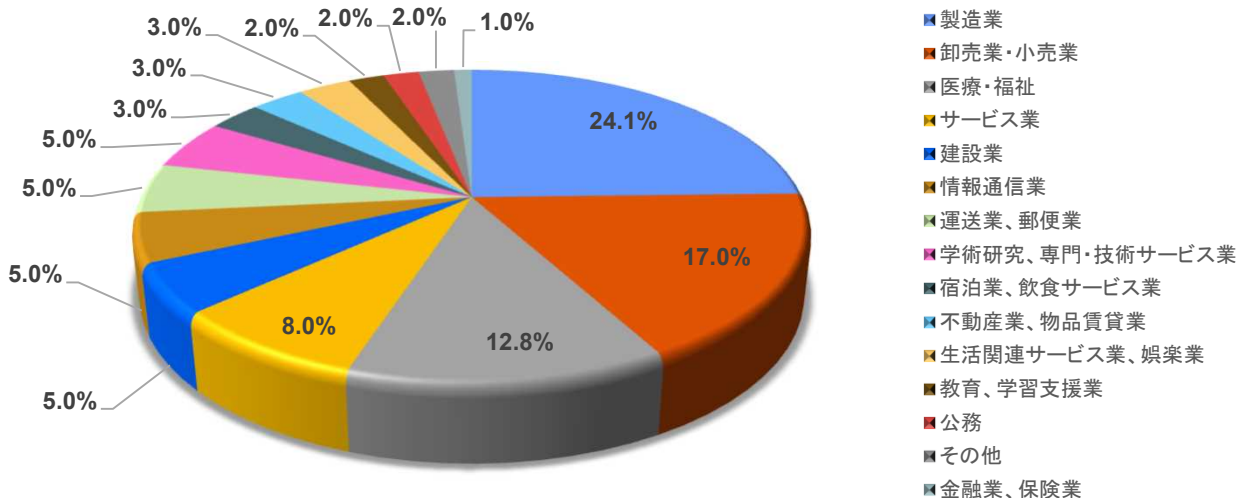
中堅・大企業が中心

- 従業員規模別の導入構成(クラウド) ※34万ユーザー  
※2021年6月末時点



- 顧客の業種別比率 ※多種多様の企業に導入

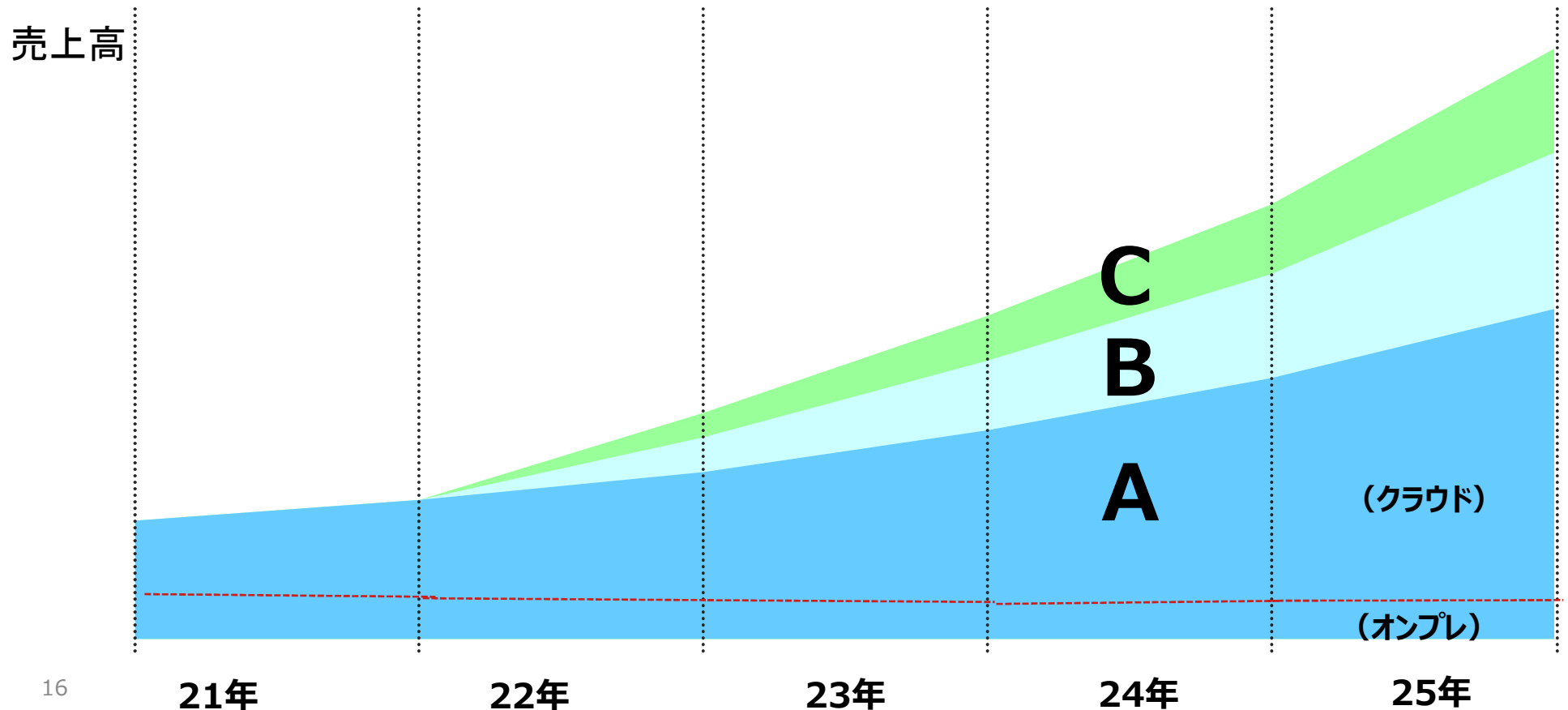
※2021年6月末時点





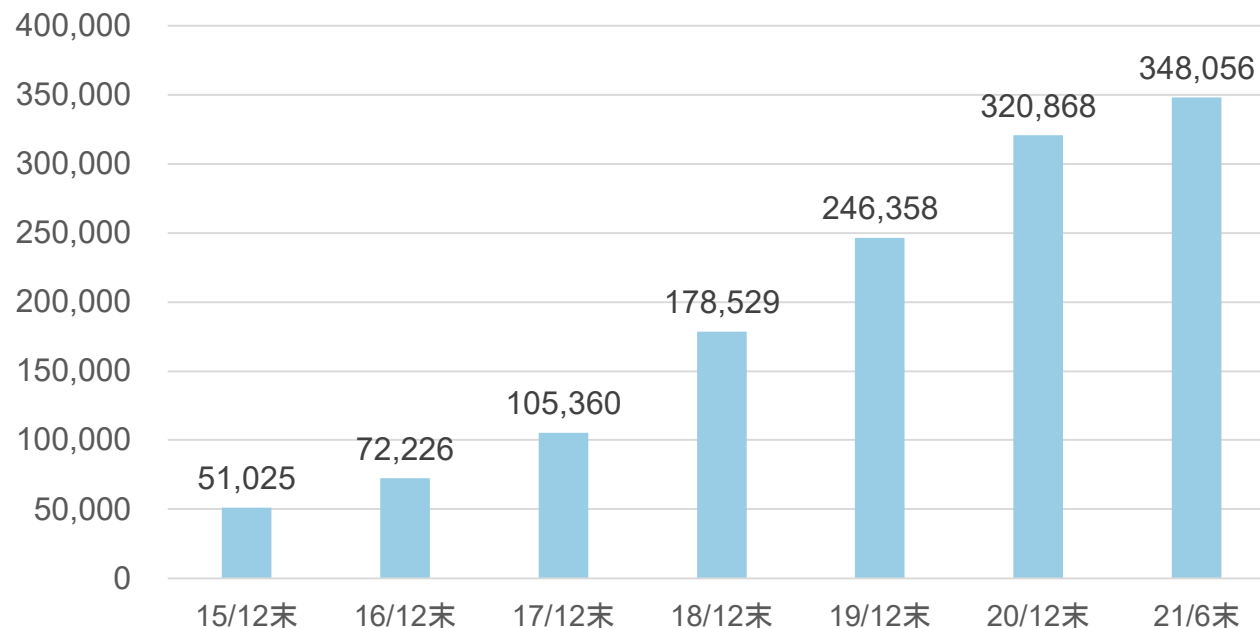
## 「HRM&ヘルス×ライフ」による更なる成長の実現

- 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117万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



- リカーリングレベニューであるクラウドライセンス売上は安定した収益を計上できること、また、ユーザーのクラウドニーズが高いことから、クラウド形態でのライセンス数を経営指標とする。

### クラウド形態での契約ライセンス数



**42.1%**  
年平均成長率  
(17/6-21/6)

この水準を維持する

- オンプレミスについては、レガシー問題への対応から、スクラッチで対応していたユーザーがパッケージに切り替えることを想定しているものの、クラウドにシフトしていくことから、売上は微減していくものと考えている。

- 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117万ユーザーライセンスをクラウドサービスへ移管

※次世代勤次郎（第一次バージョン）7月リリース（第二次バージョン）12月リリース予定

**オンプレ：約117万ユーザーライセンス⇒およそ8割をクラウド化**

2021年6月末実績

※1

※1 現状の顧客ニーズを基に想定

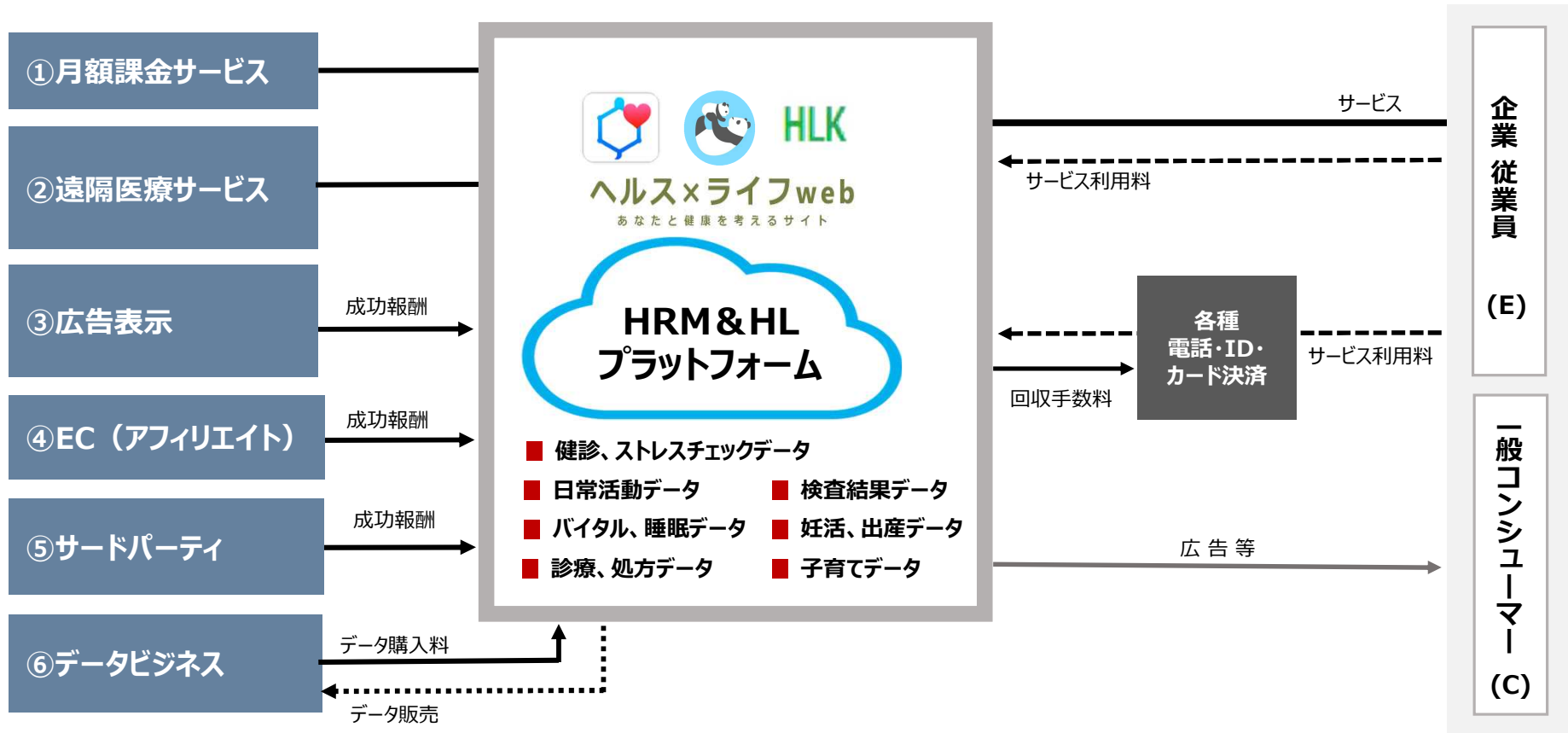
5年間をかけて徐々に移管を進めていくと

※2  
**1ライセンス500円／月×約90万ライセンス×12カ月＝約54億円**

※2 1ライセンス当たりの単価（ARPU）を現状の約350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等のサブシステムの利用を促し、500円以上に高める。

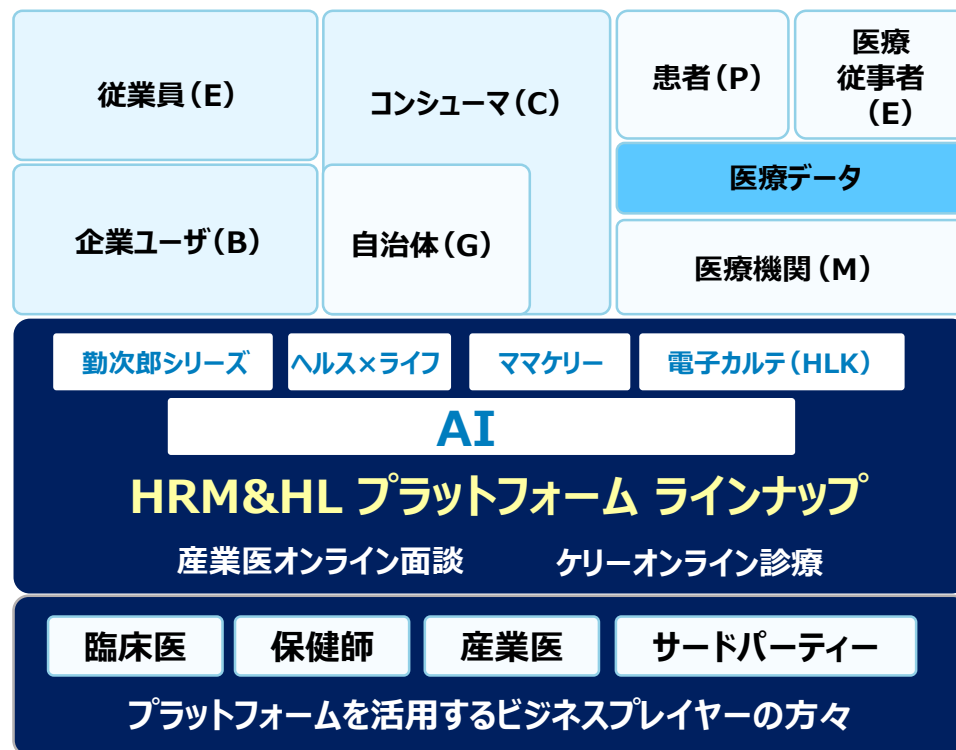
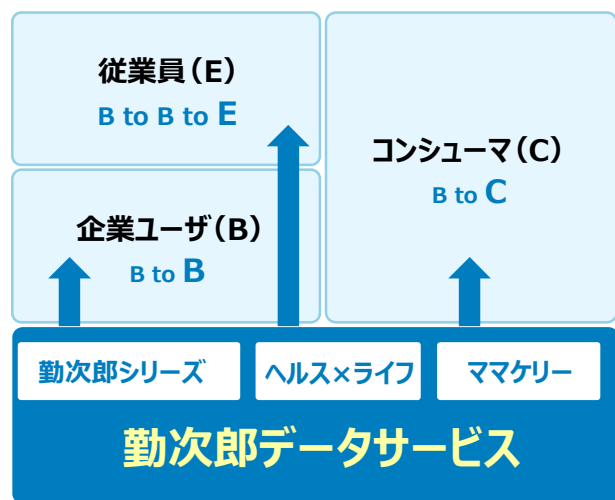
### 「HRM&HL」（BtoBto E・Bto C マネタイズ系統図）

コンシューマ登録：21万8千名の活用によるマネタイズ

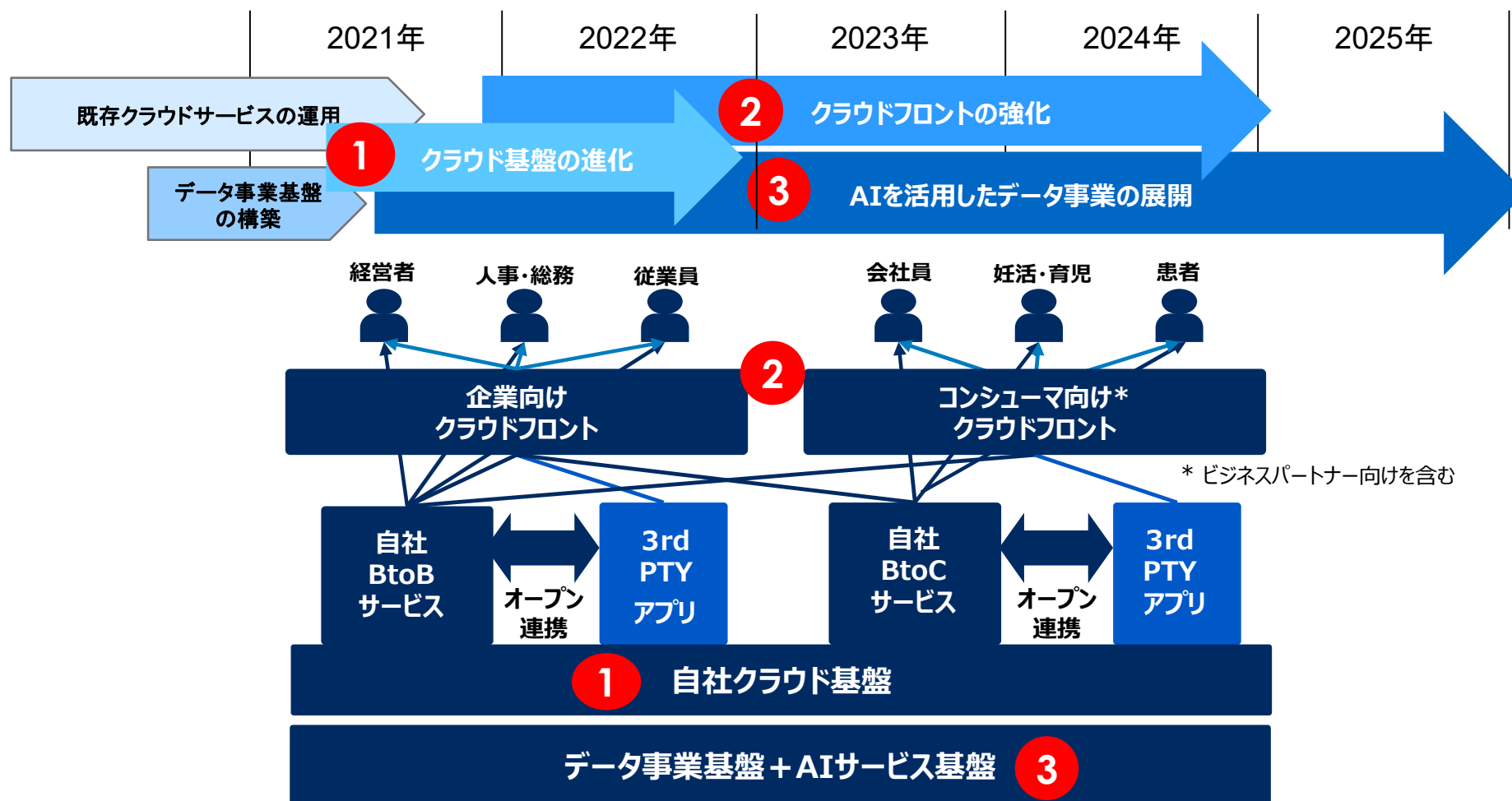


※マネタイズ：2007年頃からWeb業界などで使われるようになった言葉でネットの無料サービスより収益を得る手法です。一例として、バナー広告があり利用者には課金されず広告主からの広告料が収益になります。

- HRM&HLプラットフォームによる従業員向サービス (BtoBtoE) 拡充 & コンシューマ向サービス (BtoC) 拡大
- 電子カルテ・遠隔診療サービス追加により臨床医・産業医・保健師活用の健康経営プラットフォーム機能を強化
- 労務・健診・ストレス・生活情報を駆使開発したAIサービスの継続拡大 (2Q : 健診・ストレス予測リリース済)

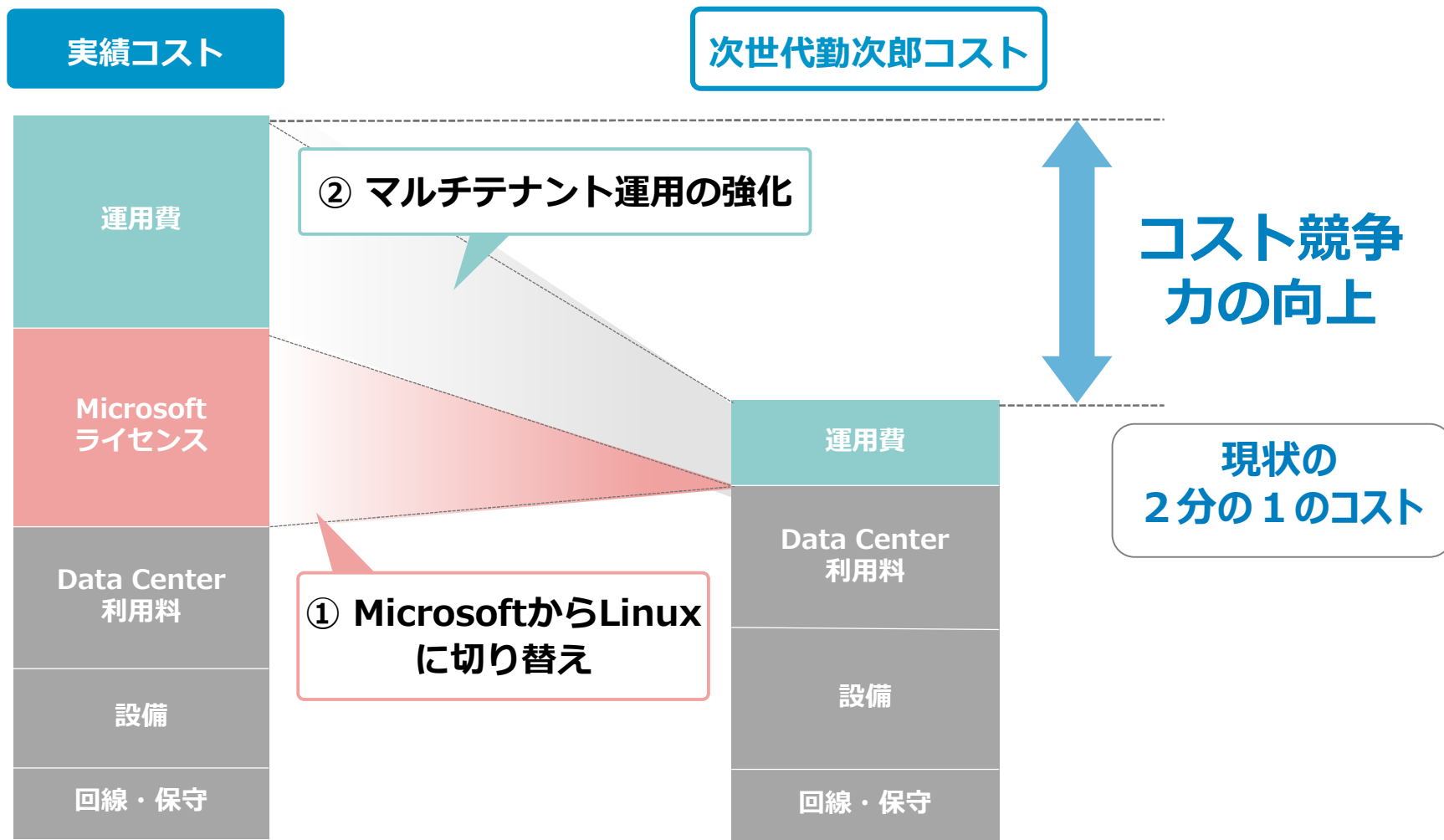


- 1 クラウド基盤の進化 …… クラウド資産領域の柔軟活用 (2Q) プライベート (個別顧客専用) クラウドをリリース (4Q)
- 2 クラウドフロントの強化 …… 弊社アプリと他のアプリの統合認証の仕組みを提供 (4Q) ※統合認証: ユーザ認証の統合
- 3 データ事業・AIサービス事業の展開 …… 働き方・健診・ストレス・生活情報を活用したAIサービスを多様に展開 (2Q)



- 開発中の『次世代勤次郎』（仮称・コードネーム『Universal-K』）によりクラウドサービスの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（第一次バージョン）7月リリース（第二次バージョン）12月リリース予定



有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載する内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクに関しては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

主要なリスク	リスクの内容	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	対応策
経済状況について	日本政府の掲げる「働き方改革」や「健康経営」は、当社グループを含む業界にとって追い風となっていますが、国内外の景気の悪化・低迷等の外部環境要因によっては、当社グループの既存事業の成長が鈍化する可能性があります。	低／中長期	中	クラウド比率を高めることにより、景気が悪化したとしても、安定的な収益を確保
技術革新・競争環境について	就業管理分野において技術革新や低価格製品・サービス等の強力な競合先の出現があった場合、売上が伸び悩み、当社グループの既存事業の成長が鈍化する可能性があります。	中／中長期	中	「ヘルスライフプラットフォーム」を活用したヘルスケア領域での機能を強化し、販売を拡大することによるリスクの分散化
システム障害について	システム障害によりクラウドサービスの停止が長時間にわたると、顧客企業からの信頼を失い、取引の解消による売上の減少や損害賠償請求等が発生し、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	低／中長期	大	セキュリティ専門会社による脆弱性診断とその対策の実施、ネットワーク回線・機器及びサーバーの冗長化並びにシステムの稼働監視システムの導入
人材の確保について	新卒採用や一定水準以上の専門技術・知識を有する技術者の中途採用による業容拡大を計画しておりますが、人材の確保が進まなかった場合や多くの技術者が当社グループ外に流出した場合には、当社グループの新規事業の展開が遅れる可能性があります。	中／中長期	中	当社グループでは人材確保の体制強化だけでなく教育・研修を重視しており、現従業員のレベルアップを図るための充実した教育・研修の実施
特定製品への依存について	当社の売上は、「勤次郎Enterprise」シリーズに依存するものとなっており、その中でも特に就業管理システムに関連する売上依存の割合が高いことから、就業管理分野において技術革新や低価格製品・サービス等の強力な競合先の出現があった場合、売上が伸び悩み、当社グループの既存事業の成長が鈍化する可能性があります。	中／中長期	中	「ヘルスライフプラットフォーム」を活用したヘルスケア領域での機能を強化し、販売を拡大することによるリスクの分散化
新製品等の研究開発について	新製品等の開発に、先行投資的な研究開発を拡大させる場合やリリース後に想定どおりの販売収益が得られない場合、開発が予定どおり進捗せず遅延する場合、又は不測の事態によりリリースに至らない場合には、追加の費用計上や減損処理などが生じる可能性があります。	中／中長期	中	複数の新製品等を同時に開発したり、一つの製品に研究開発費用を集中させないことによるリスクの分散化



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。

今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については定時株主総会前に遅滞なく開示いたします。