



2025年3月18日

各 位

会 社 名 勤 次 郎 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 加 村 光 造
執 行 役 員 社 長 C O O
(コード：4013 東証グロース)
問 合 せ 先 執 行 役 員 C F O 兼 管 理 本 部 長 前 畑 岳 史
(TEL. 052-485-9300)

(訂正)「事業計画及び成長可能性に関する事項」の一部訂正について

2025年3月18日に開示した「事業計画及び成長可能性に関する事項」の記載内容について、一部訂正がございましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

以上

1. 訂正の理由

開示後、「4. サステナビリティ・リスク情報」の「健康経営への取組み」の記載に誤りが判明したため、訂正いたします。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」(30ページ)

2. 訂正内容訂正箇所は赤枠を付して表示しております。

3. 添付資料訂正後の資料を添付しております

(訂正前)

4. サステナビリティ・リスク情報 健康経営への取組み

■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

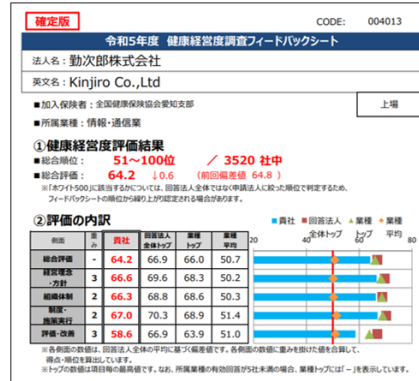
Universal勤次郎 (HRMプラットフォーム) を自社で活用し、7年連続健康経営優良法人に認定されました。

■「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



(訂正後)

4. サステナビリティ・リスク情報 健康経営への取組み

8年連続で「健康経営優良法人」に認定

■「HRMプラットフォーム」を自社で活用

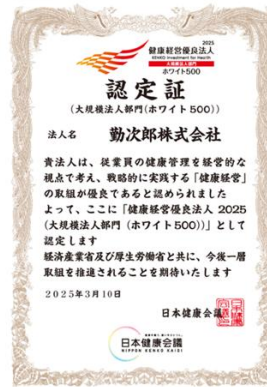
Universal勤次郎 (HRMプラットフォーム) を自社で活用し、8年連続健康経営優良法人に認定されました。

■「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。



認定証



以上

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2025年3月18日

KINJIRO co., ltd.

勤次郎株式会社

東証グロース：4013

1. 企業理念・ビジネスモデル
2. 事業内容・市場環境
3. 成長戦略
4. サステナビリティ・リスク情報

1. 企業理念・ビジネスモデル
2. 事業内容・市場環境
3. 成長戦略
4. サステナビリティ・リスク情報

企業理念

CSR & イノベーション

勤次郎は

人と時間とテクノロジーのより良い関係を求め

HRMプラットフォームによるクラウドサービス事業を通じ

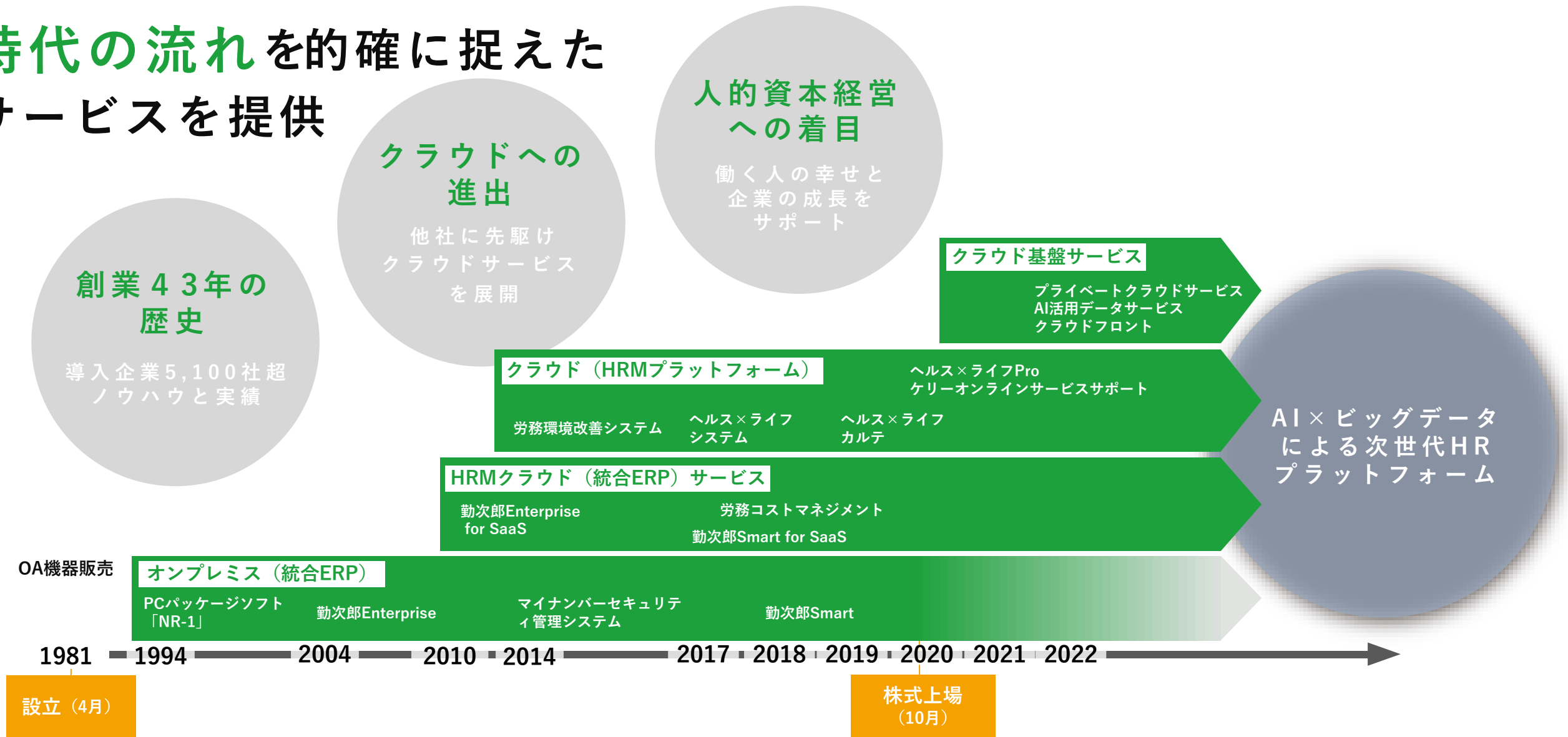
働き方改革&健康経営 と国民のヘルスアップの支援をCSRとして

イノベーションをもって社会の持続的発展に貢献します

※健康経営®はNPO法人健康経営研究会の登録商標です

事業の変遷

時代の流れを的確に捉えた サービスを提供



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。

勤次郎のミッション

■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

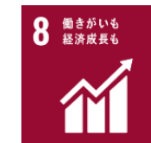
社員一人ひとりを大切にし、
健康で長く働ける
組織・環境が必要

多様性のある
働き方

イノベーションの
創出

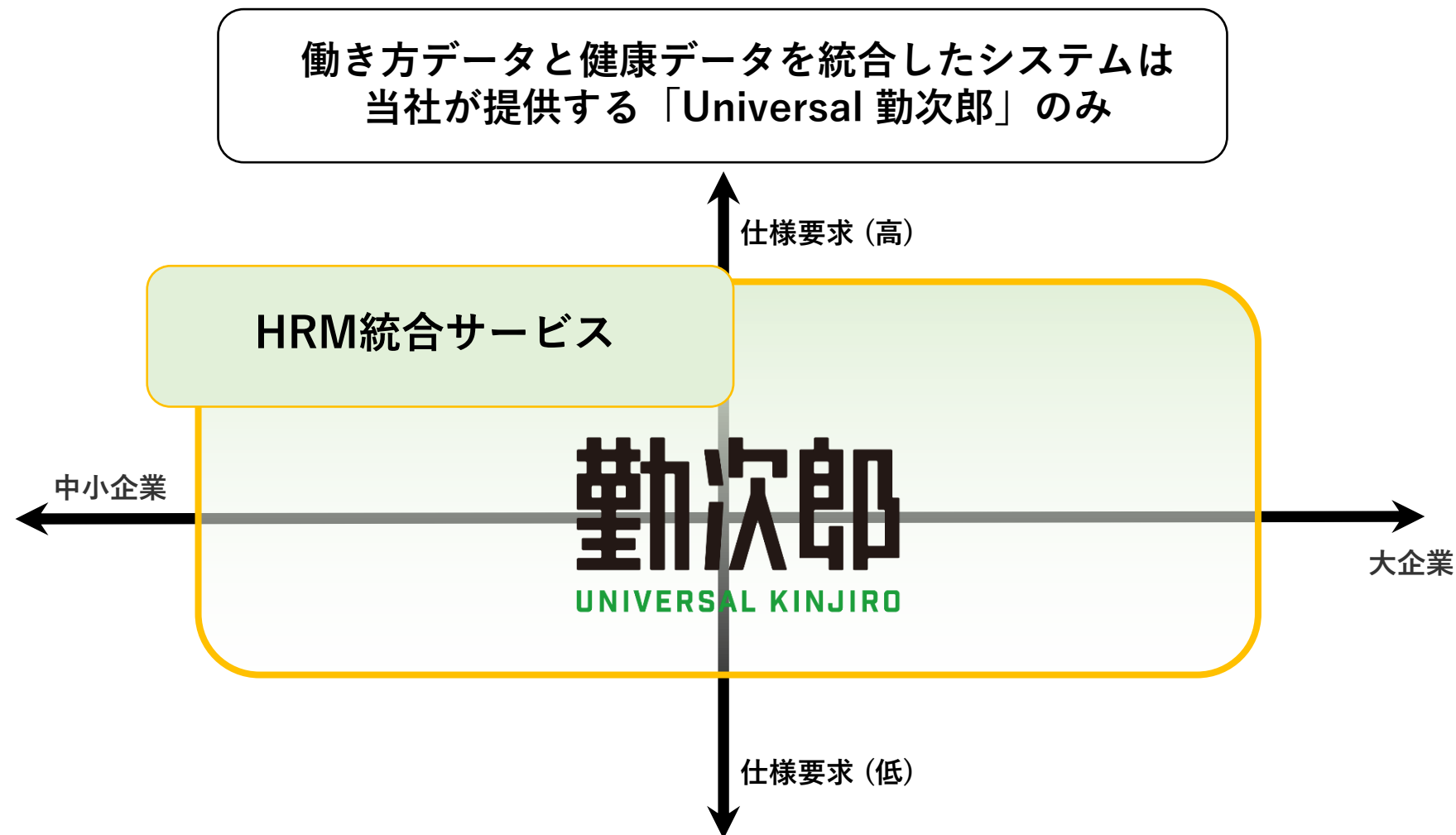
バックオフィス

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT GOALS



製品優位性

- 「Universal 勤次郎」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



1. 企業理念・ビジネスモデル
- 2. 事業内容・市場環境**
3. 成長戦略
4. サステナビリティ・リスク情報

製品システム構成

- 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。



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)

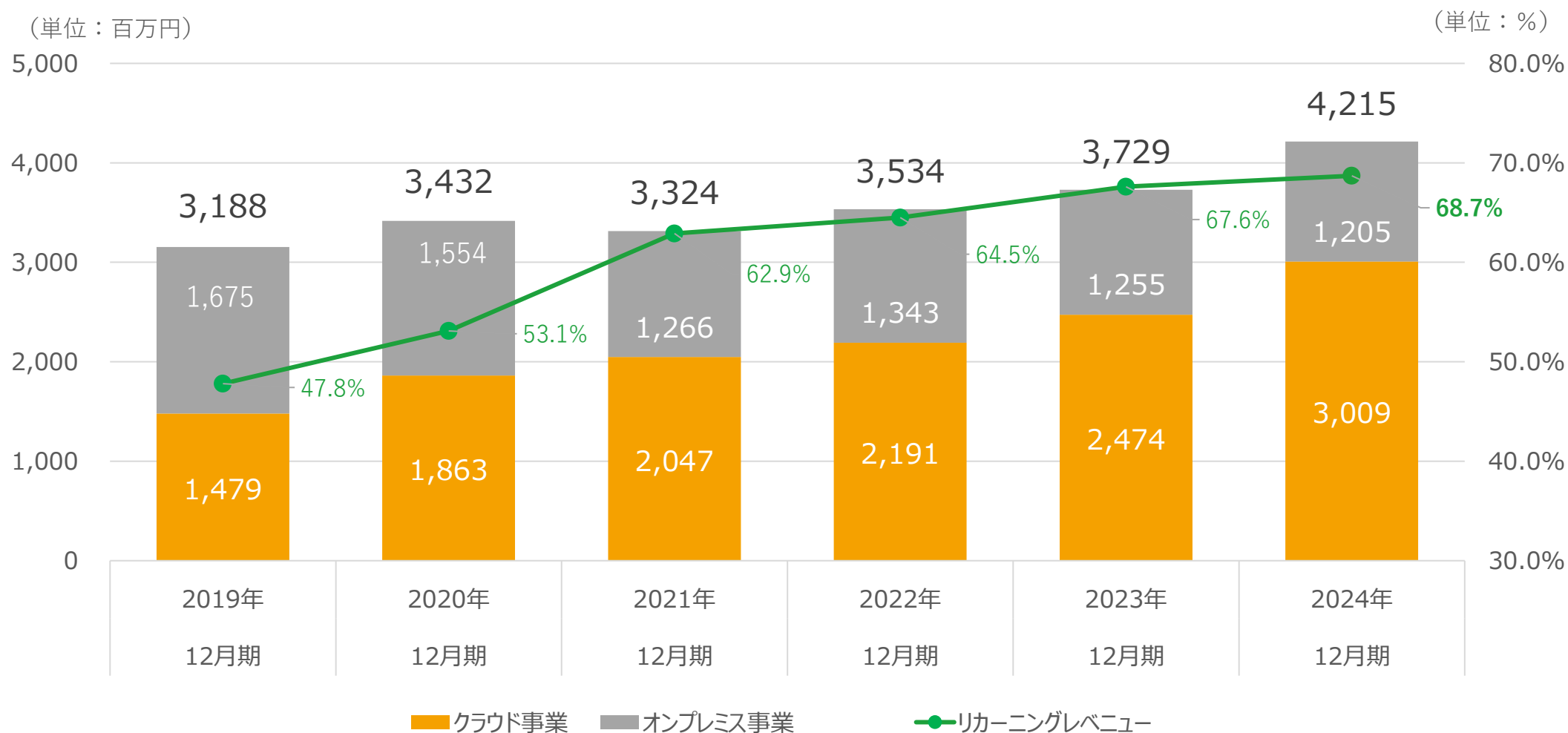
事業区分	売上区分	2023年12月期	2024年12月期	前年同期比	
		通期実績	通期実績	増減率	
売上高	クラウド事業	クラウドライセンス	1,929	2,301	+19%
		クラウドコンサルサポート	437	540	+24%
		上記以外	107	167	+55%
		小計	2,474	3,009	+22%
	H R M 事業 オンプレミス事業	プレミアムサポート	566	572	+1%
		ソフトウェア製品	365	389	+7%
		ソフトウェアコンサルサポート	220	149	32%
		就業情報端末	102	94	8%
		小計	1,255	1,205	4%
		合計	3,729	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。

事業売上の推移

■ HRM事業における推移

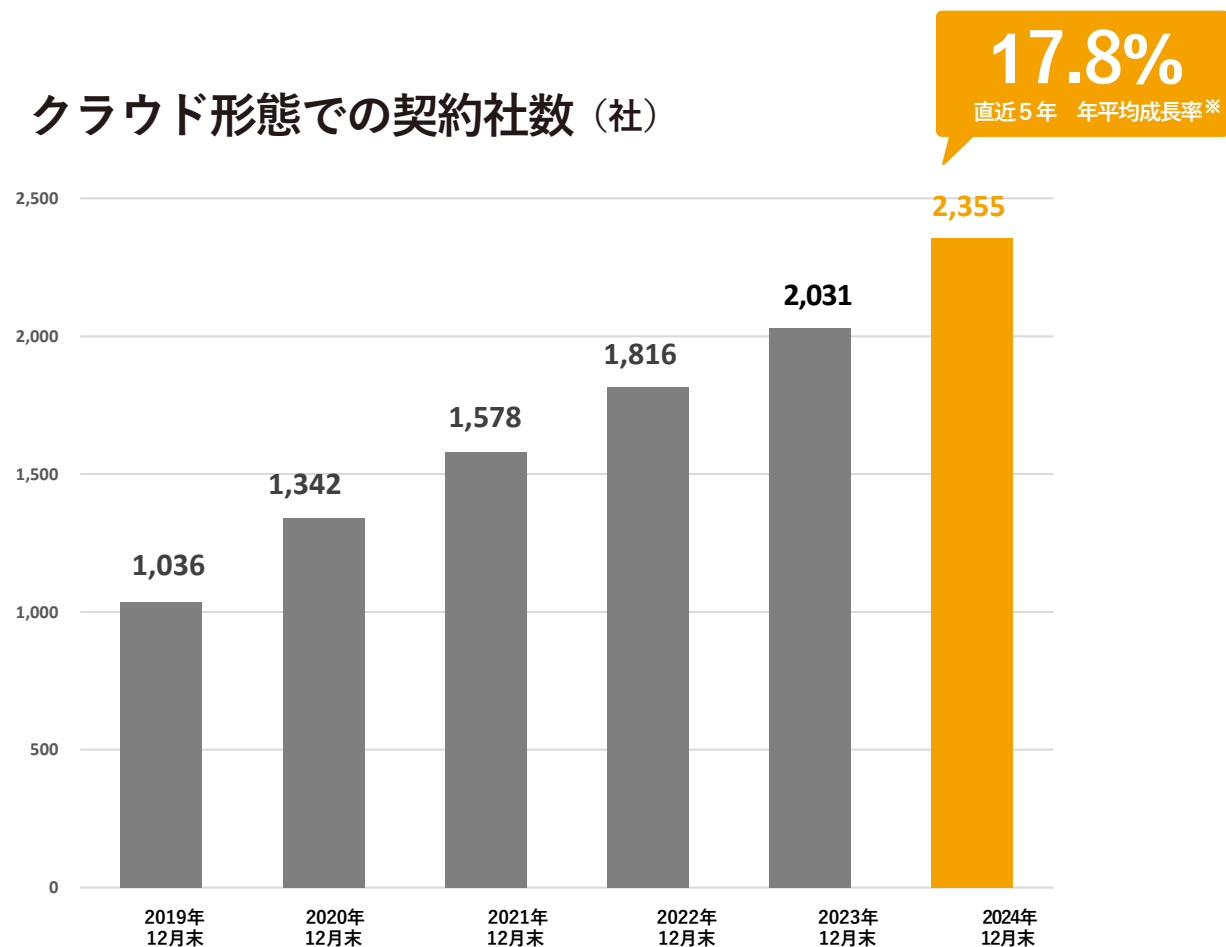
- ・クラウド事業の売上高占有率は、2019年12月期 46%程から2024年12月期 約70%と大きく成長。
- ・安定収入を示すリカーリングレベニューの比率も、2019年12月期 47.8%から2024年12月期 68.7%に大きく上昇。



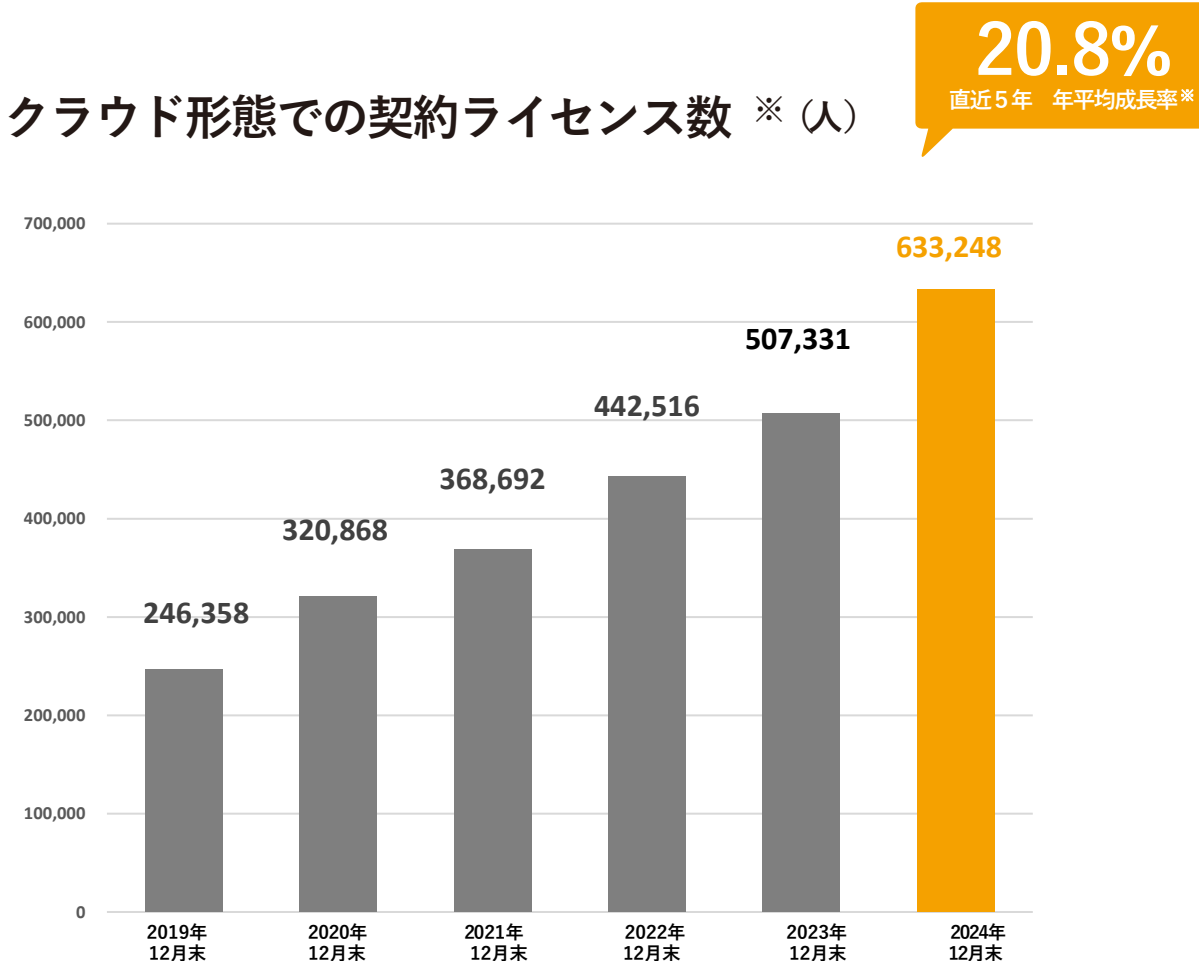
契約社数および契約ライセンス数の推移

■ 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

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・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。

製品・サービス特性

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、ワーク・エンゲイジメントと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が見える化し、経営計画の基本となる人的資本投資の策定を支援。

サポート特性

- 導入コンサルメンバーによるRPAを活用した迅速な初期設定により、テスト稼働～本番稼働までを確実にサポート。
- 本番稼働後は当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を実施。

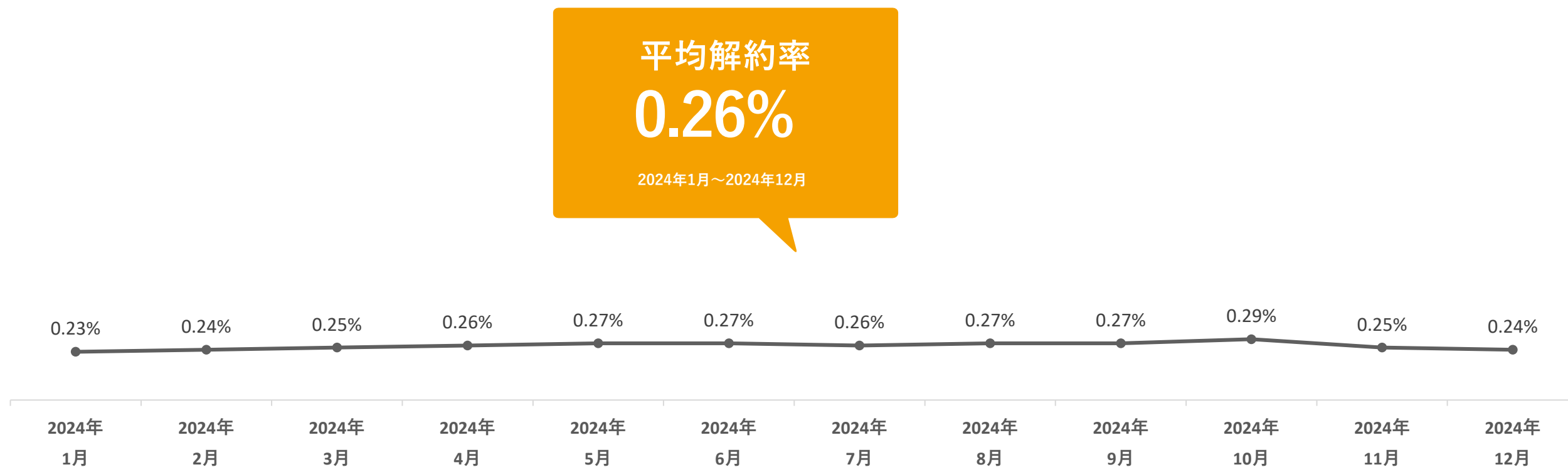


安定して低いクラウド解約率を実現

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

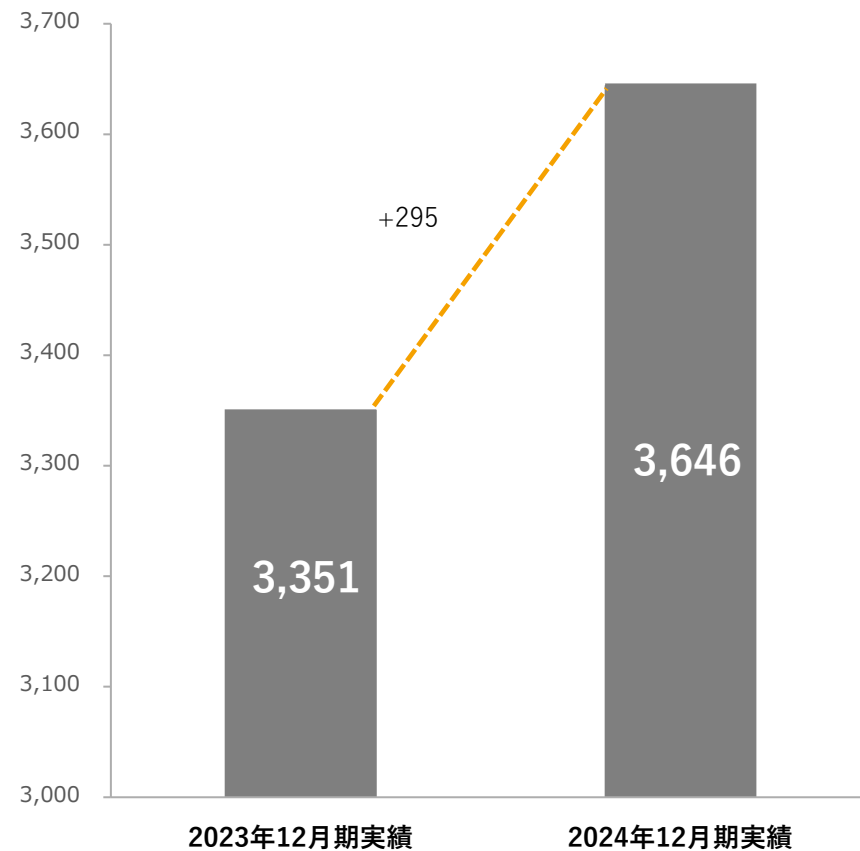
コスト構造

■ 2024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

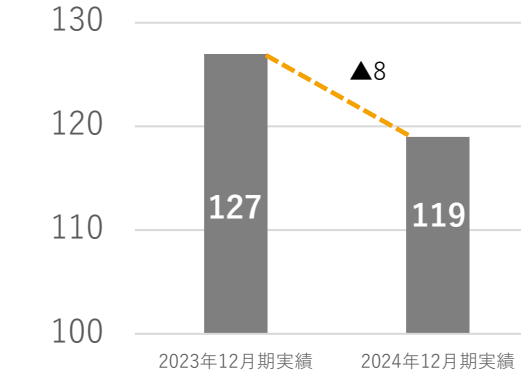
費用の推移（連結）

(単位：百万円)



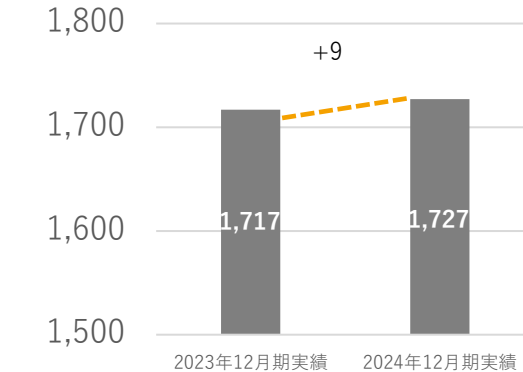
(単位：百万円)

外注費



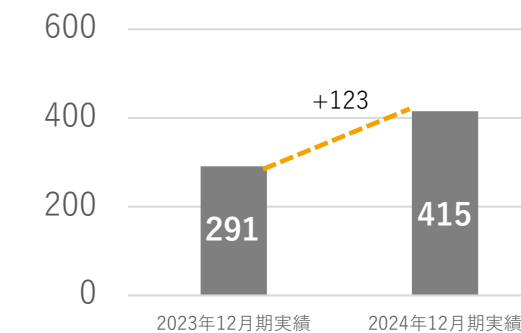
(単位：百万円)

人件費



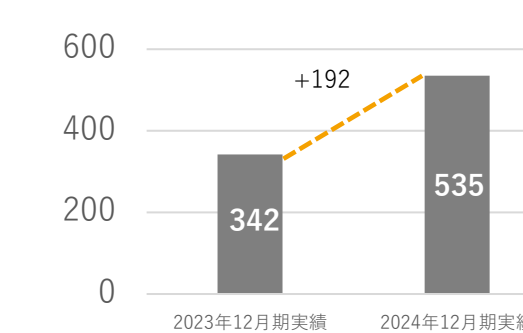
(単位：百万円)

クラウド費用



(単位：百万円)

ソフトウェア償却費

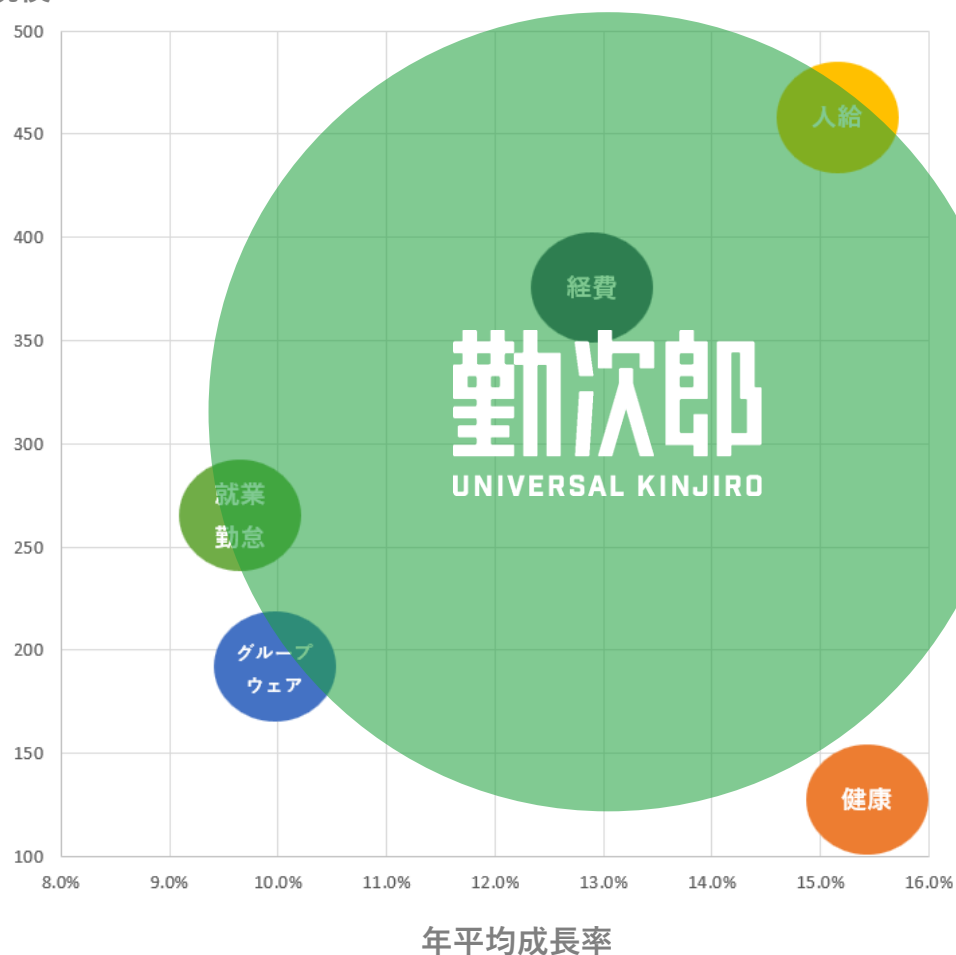


市場規模

■ 2023年度市場規模（億円）と年平均成長率（'28/'23）

● 勤怠管理 ● 健康管理 ● 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



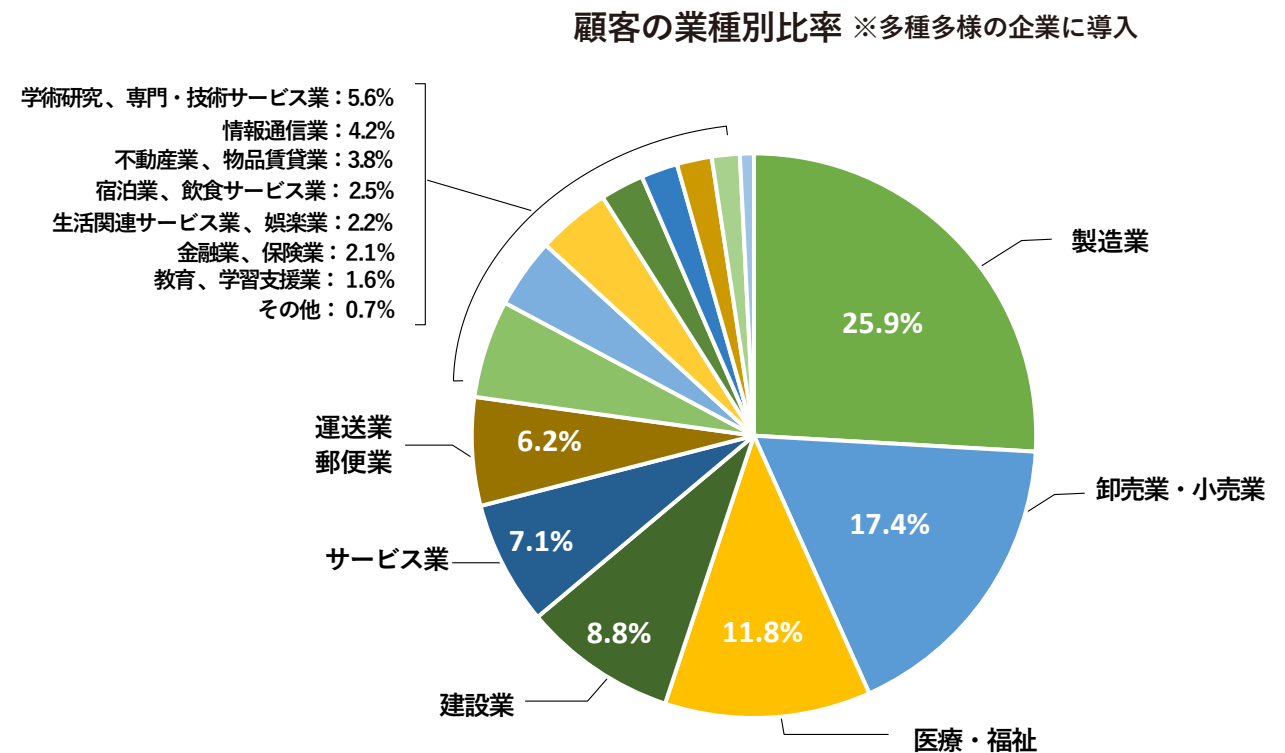
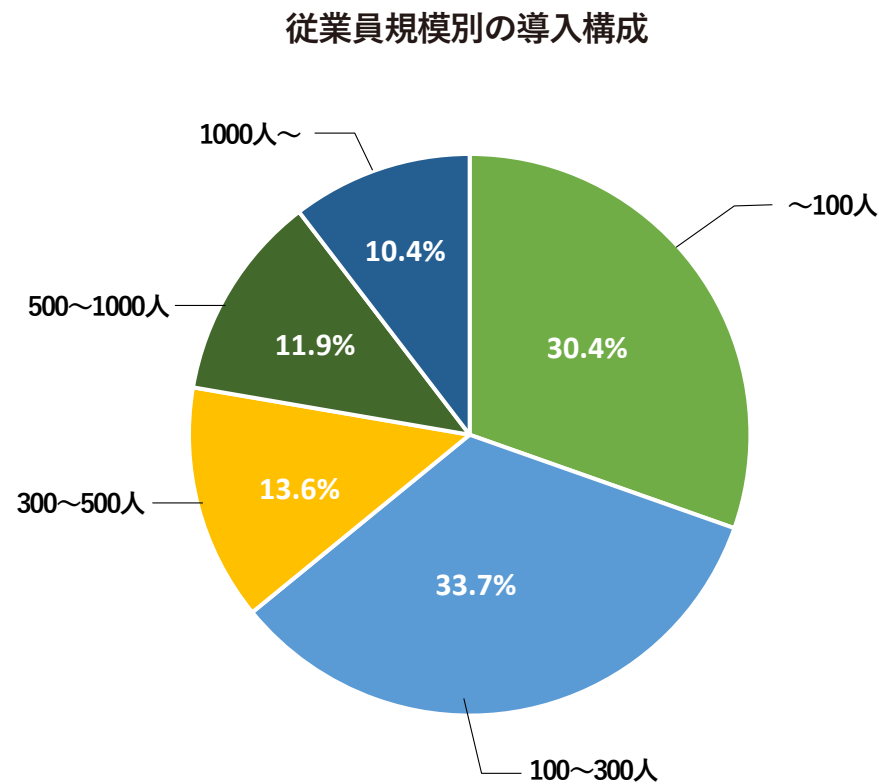
成長市場である
健康経営システムの強化で
HRMのトップランナーを目指す

	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



※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

1. 企業理念・ビジネスモデル
2. 事業内容・市場環境
- 3. 成長戦略**
4. サステナビリティ・リスク情報

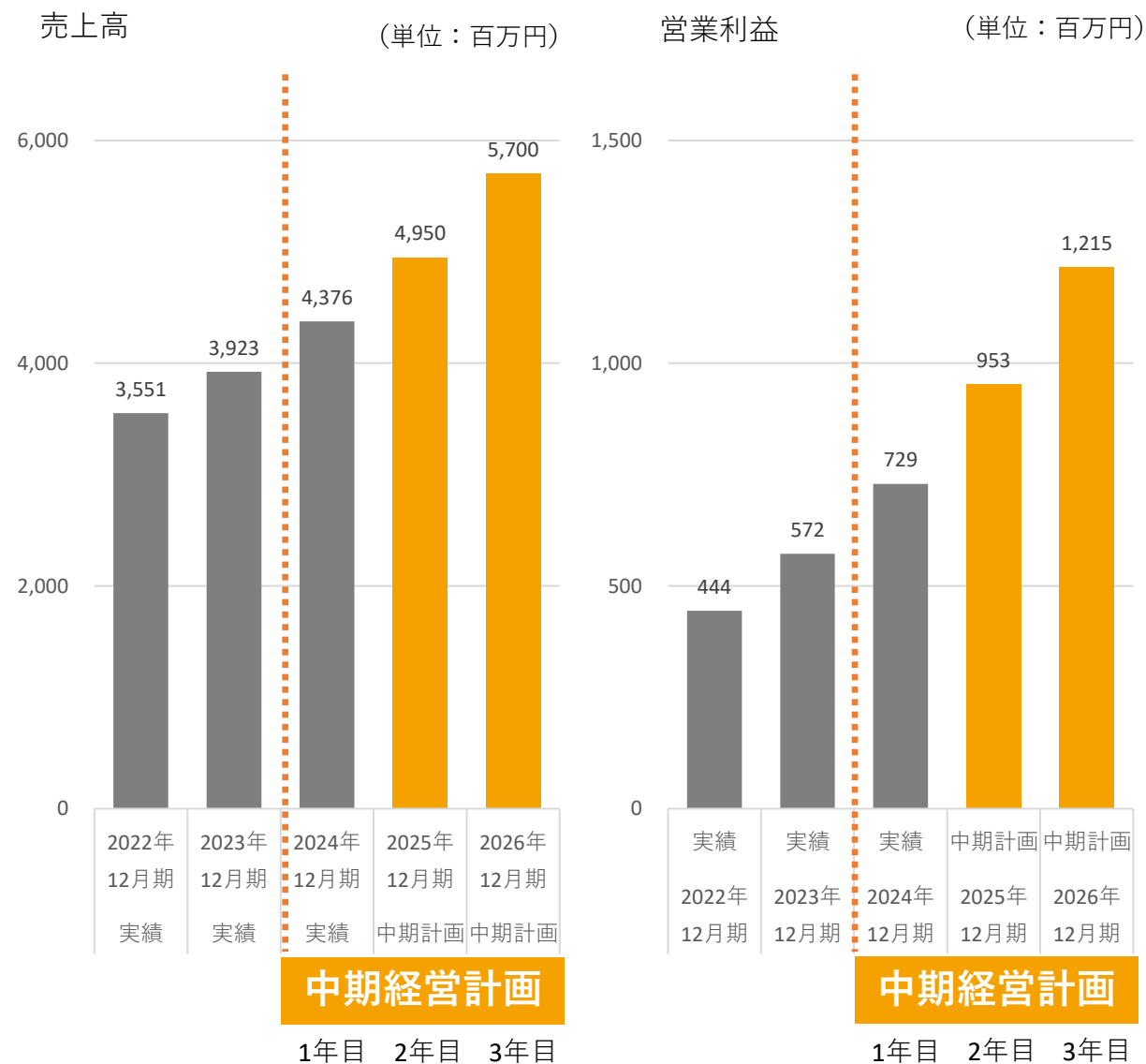
中期経営計画

■ 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

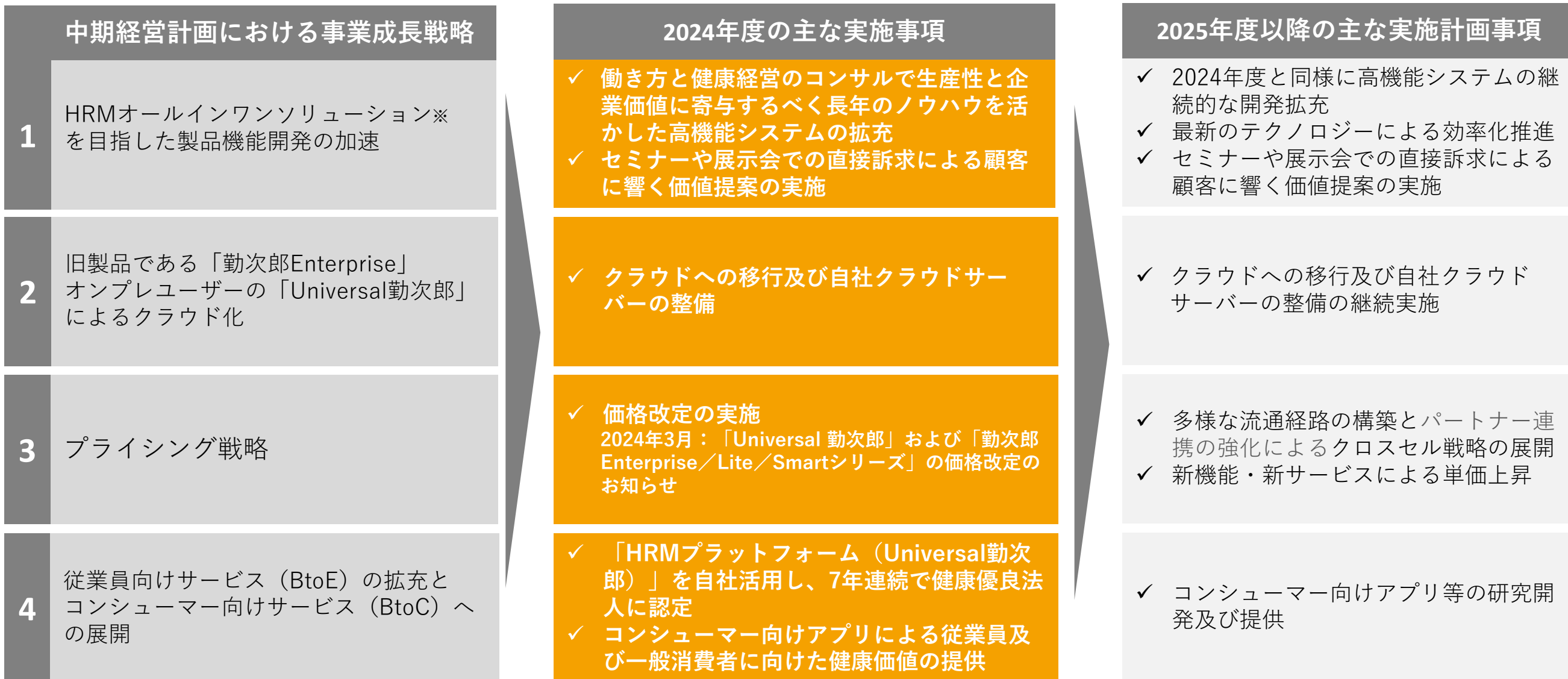
(単位：百万円)

	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

■ 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



※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。

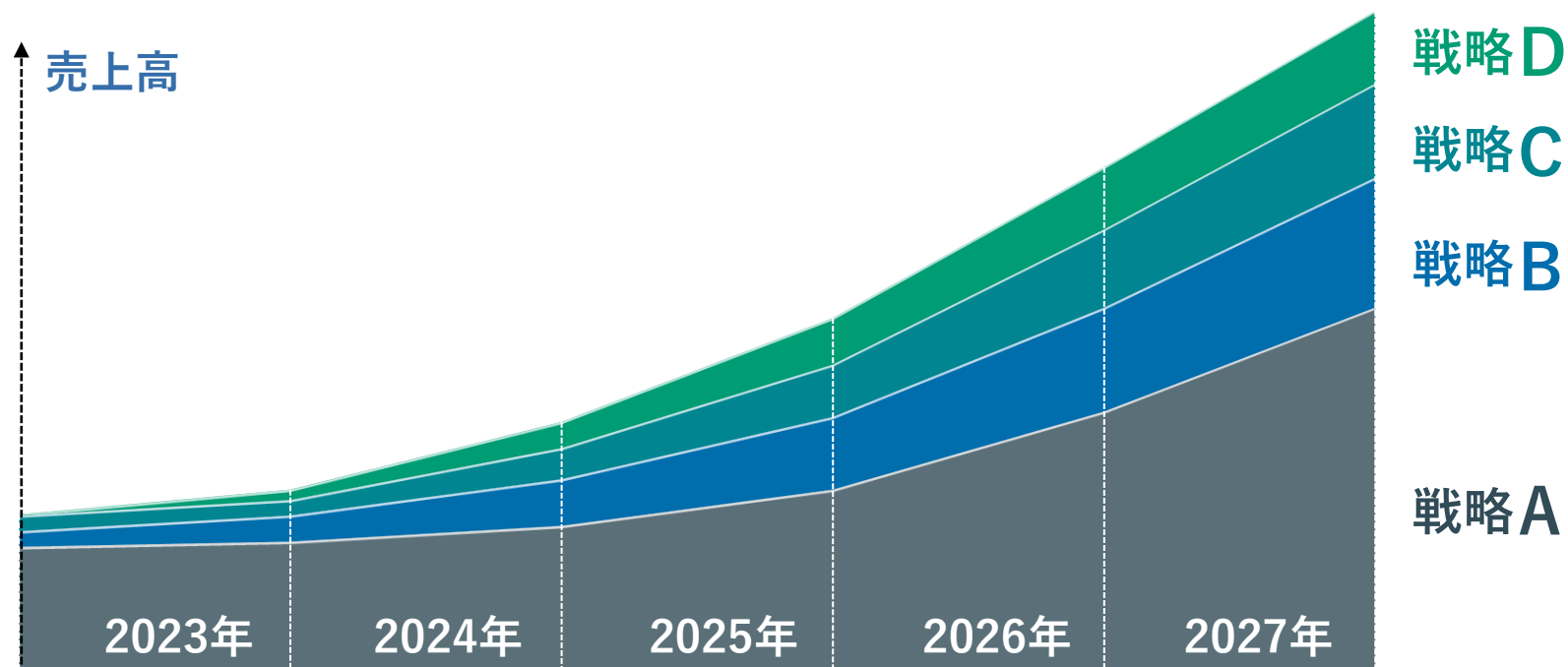
戦略骨子

■ 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
- 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 新規事業：ユーザーアカウントのマネタイズとAI、
BtoC 電子カルテ3rdパーティ等のプラットフォームビジネス

2024年12月期進捗

- クラウド契約ライセンス数：125,917人増加
- Enterprise版オンプレのEOSを順次実施
- 製品開発を実施。
- 勤次郎〈健康経営〉をリニューアル
2025年度以降のマネタイズを計画

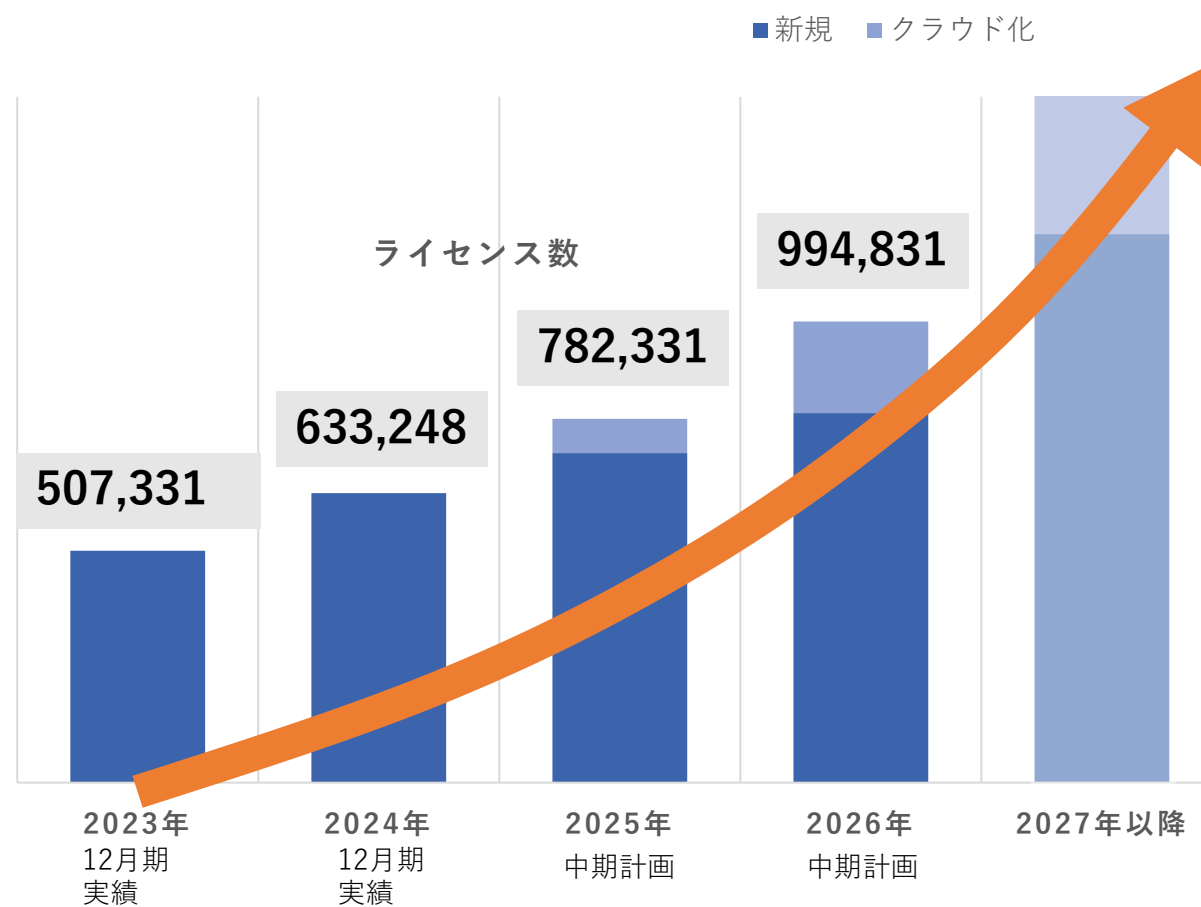


成長戦略A・B 強化のポイント

■ 成長戦略A・Bにおける強化ポイント

- 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

ライセンス数とARPUの目標イメージ



ARPU	352円	389円	405円	420円	500円
------	------	------	------	------	------

成長戦略A 業界No.1に向けて

高機能・標準化されたソリューション

- ・長年のノウハウを活かした高機能システム
- ・ユーザーに優しい標準化された操作性
- ・あらゆる業種に対応可能な柔軟性
- ・働き方と健康経営のコンサルで生産性と企業価値を向上
- ・最新のテクノロジーによる効率化 (AI、データサイエンス)

多角的なプロモーション活動

- ・デジタルマーケティングを駆使
- ・セミナーや展示会での直接訴求
- ・Webプロモーションによる認知拡大
- ・ユーザサイトの活用で顧客との接点を強化
- ・ユーザ同士の交流でエンゲージメントとロイヤルティを向上
- ・勤次郎ファン・共感を創り、顧客と信頼を築く

信頼性の向上とパートナー連携

- ・社労士やパートナー企業との協力強化

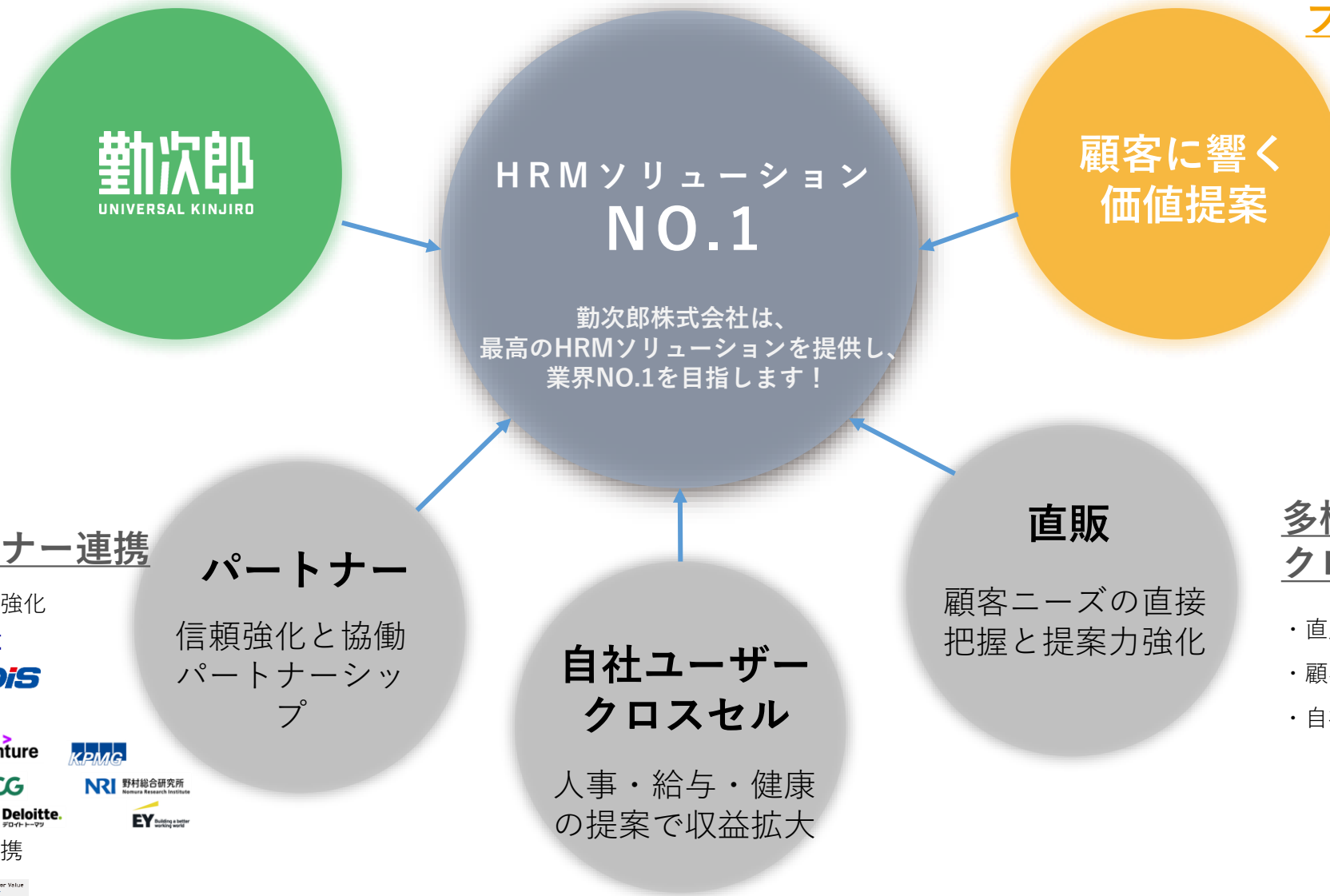


- ・ブランド信頼性向上への取り組み

- ・コンサルティングファームからの案件紹介



- ・給与アウトソーシング会社との連携



直販

顧客ニーズの直接把握と提案力強化

多様な流通とクロスセル戦略

- ・直販体制で顧客ニーズの直接キャッチ
- ・顧客満足度を高めるサポート体制
- ・自社ユーザーへの提案で収益拡大

パートナー

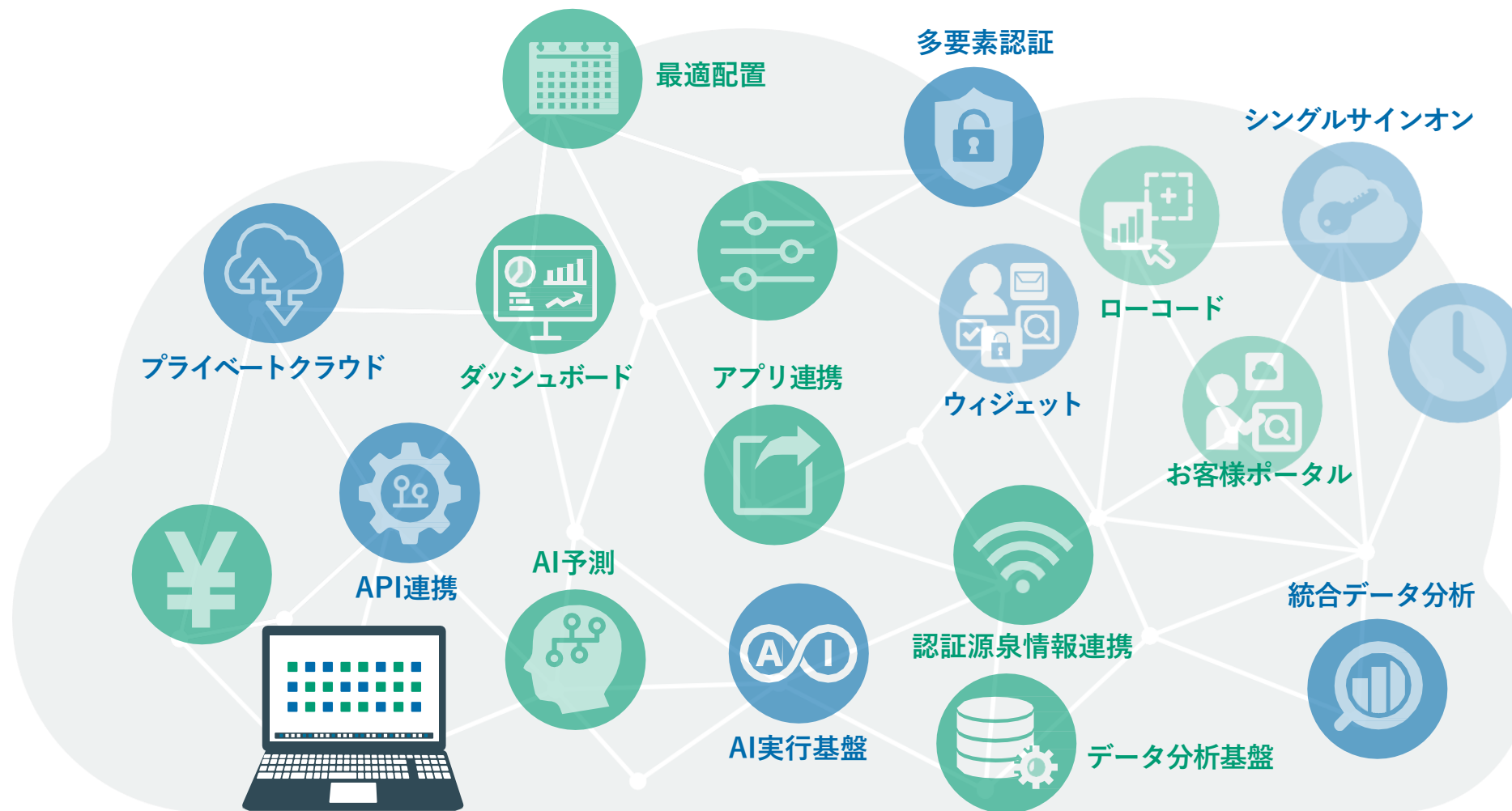
信頼強化と協働パートナーシップ

自社ユーザークロスセル

人事・給与・健康の提案で収益拡大

成長戦略C クラウドフロント戦略

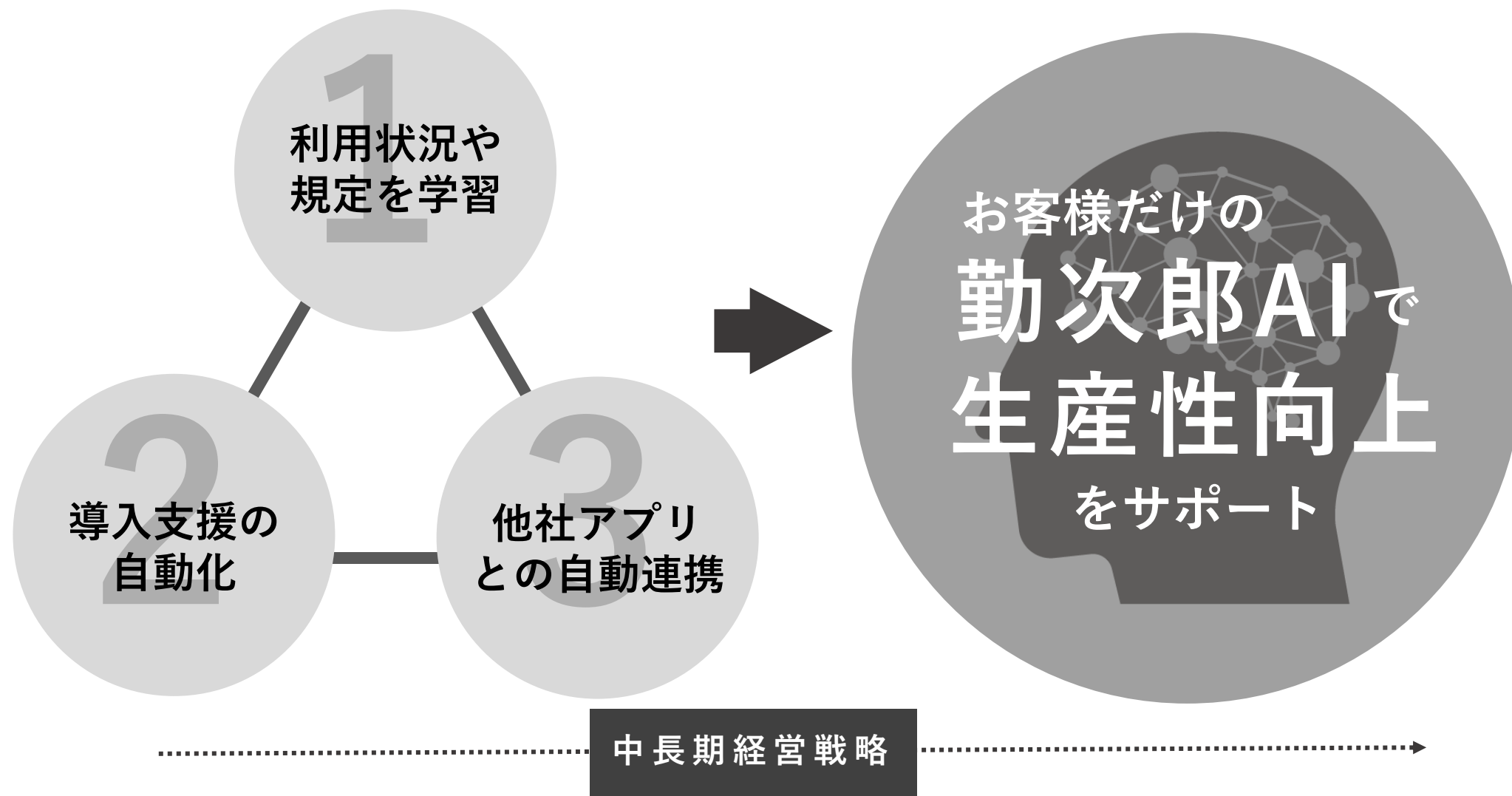
■ クラウド基盤事業の進化によるサービスの強化



コアアプリに集まるデータを基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、ビジネスプレーヤーにとっても、魅力的なプラットフォームへと進化させます。

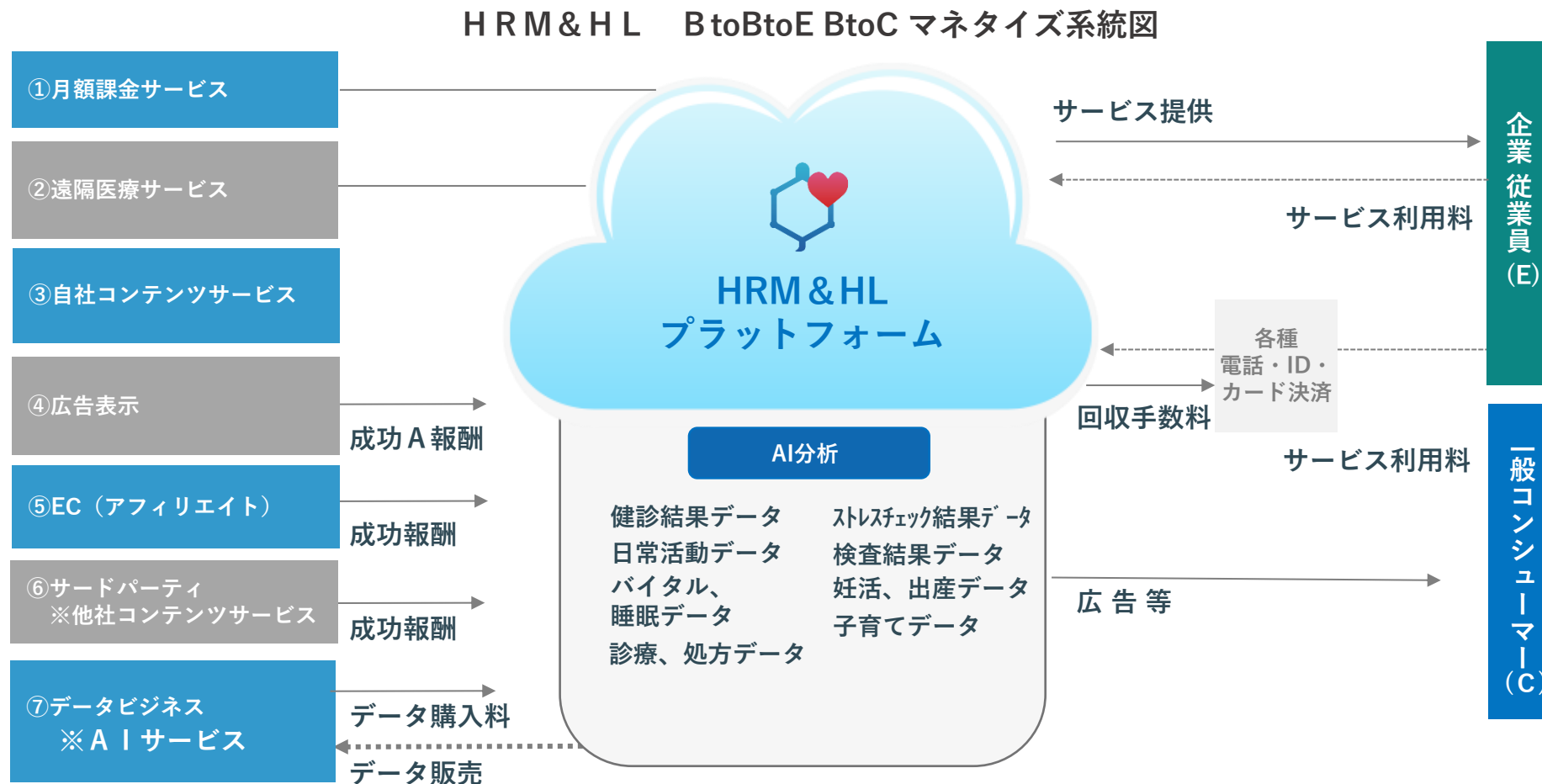
成長戦略C クラウドフロント戦略

■ 「勤次郎AI」生成のステップ



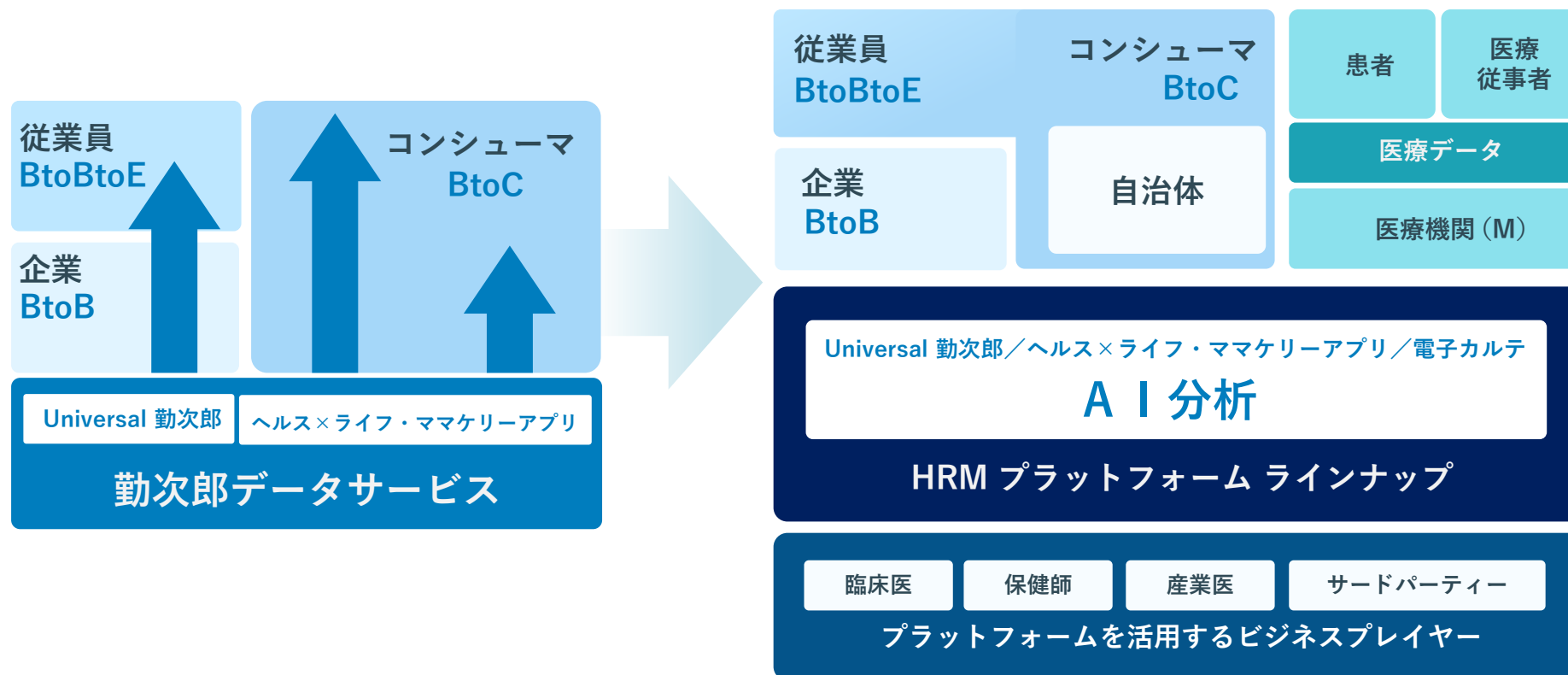
成長戦略D プラットフォーム活用によるコンシューマビジネス

■ コンシューマユーザー活用によるマネタイズ



成長戦略D プラットフォームビジネスの進化

- HRMプラットフォームによる従業員向サービス (BtoBtoE) 拡充と
 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



1. 企業理念・ビジネスモデル
2. 事業内容・市場環境
3. 成長戦略
4. **サステナビリティ・リスク情報**

健康経営への取り組み

8年連続で「健康経営優良法人」に認定

■「HRMプラットフォーム」を自社で活用

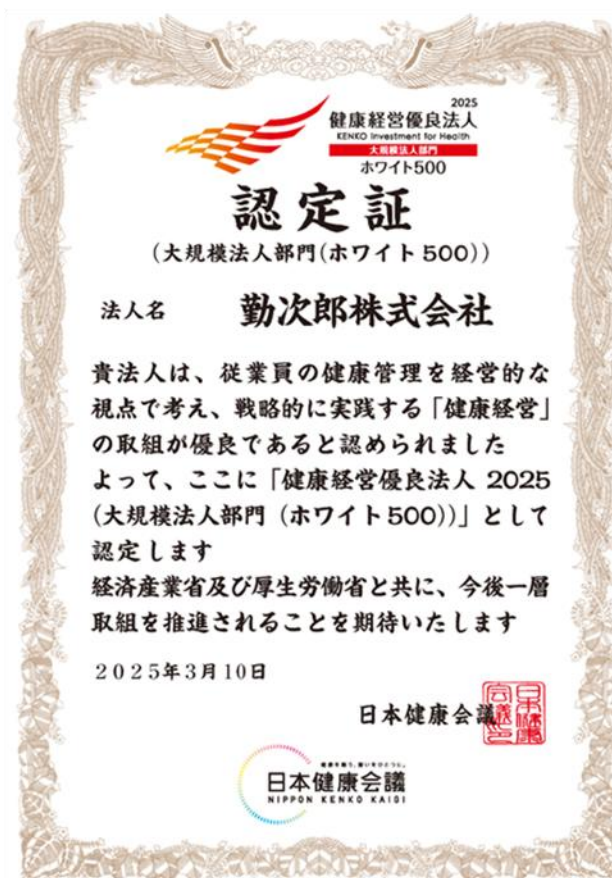
Universal勤次郎(HRMプラットフォーム)を自社で活用し、8年連続健康経営優良法人に認定されました。

■「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。



認定証



勤次郎元気プロジェクト活動状況

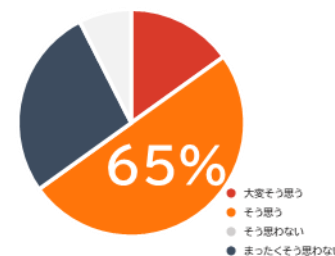
若手社員による「勤次郎元気プロジェクト」で、健康経営への取組みをさらに強化

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。

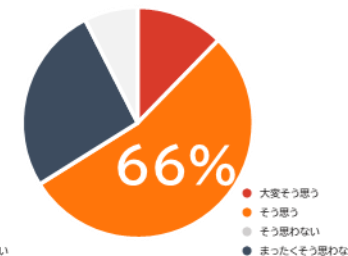


意識調査

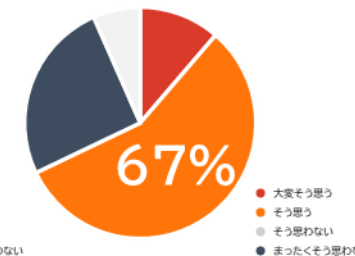
運動する機会は増えましたか？



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？



4. サステナビリティ・リスク情報

リスク情報

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、当社有価証券報告書の【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	「HRM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
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、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	「HRM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
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

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。

次回の「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（3月）に遅滞なく開示いたします。