

# 事業計画及び 成長可能性に関する事項

2026年3月19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

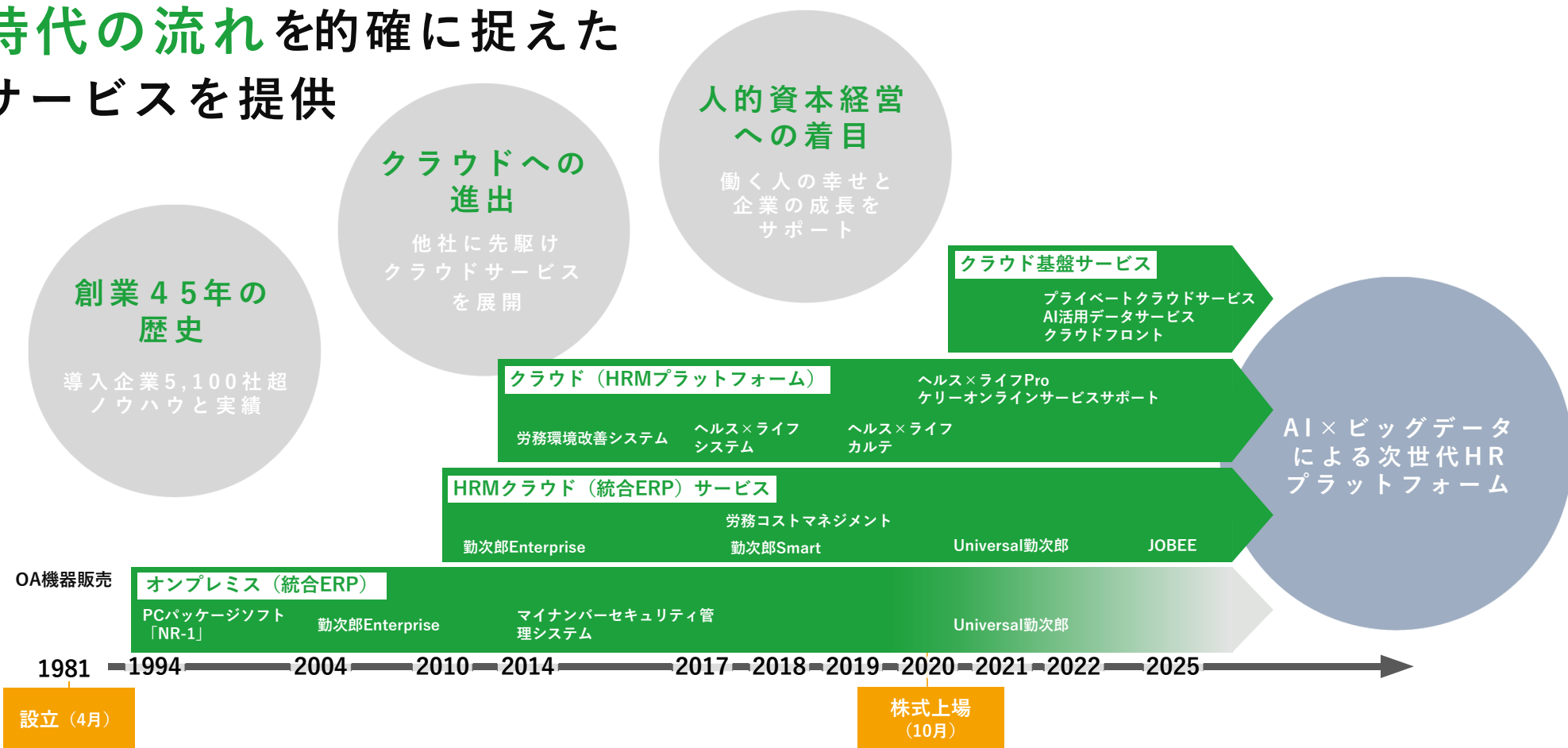
イノベーションをもって社会の持続的発展に貢献します

※健康経営®はNPO法人健康経営研究会の登録商標です

# 1. 企業理念・ビジネスモデル

## 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。

## 1. 企業理念・ビジネスモデル

# 製品優位性

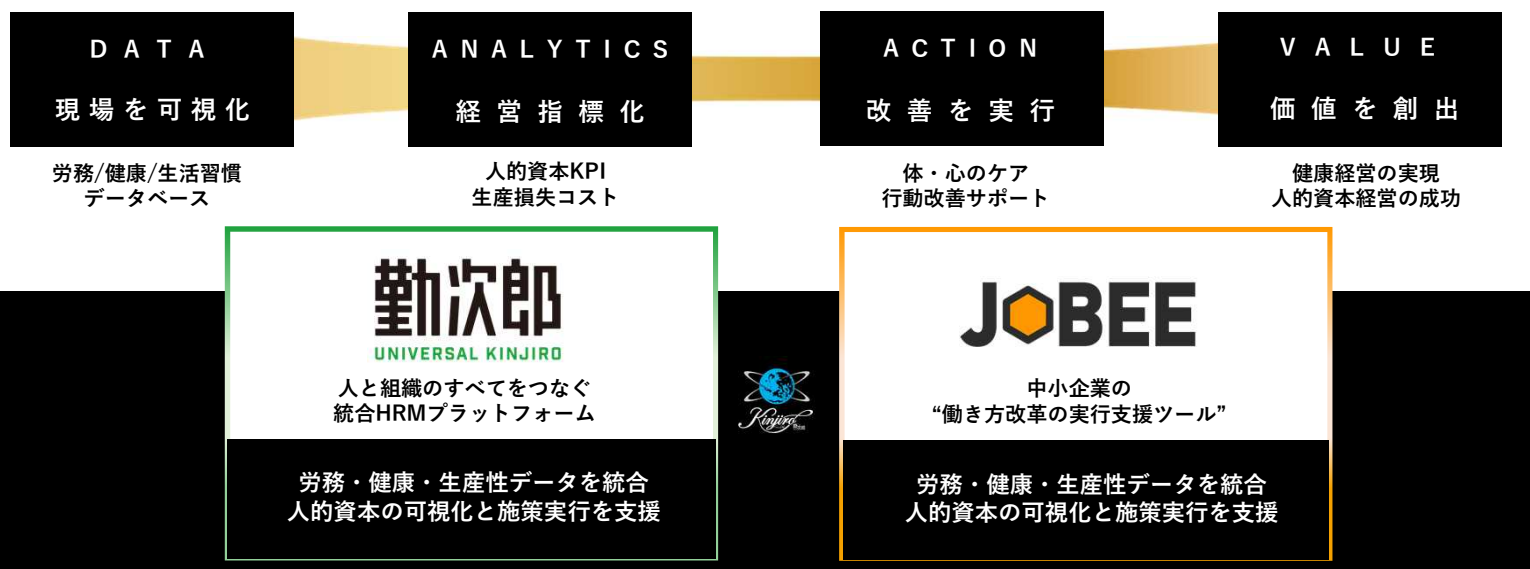
■可視化にとどまらず改善実行まで支援し、人的資本経営・健康経営を実務で実現できる統合HRMサービス

## 働く幸せを社会の力に。

－ 5年・10年後の働く環境を想像して創造する－

勤次郎は、「人の健康・働き方・成長」をデータで支える統合HRM企業です

働き方改革 × 健康経営 × 人的資本経営を、統合データで実装し、企業の生産性を高めます



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

## 2. 事業内容・市場環境

# 製品システム構成

■企業の健康経営を実現する統合HRMサービスで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





## 2. 事業内容・市場環境

# 2025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)

	2025年12月期 通期業績予想 (2025年11月12日発表)	2025年12月期 通期実績	達成率 (%)	2024年12月期 通期実績	前期比 増減率 (%)
売上高	5,320	5,370	101%	4,376	+23%
営業利益	1,370	1,521	111%	729	+108%
経常利益	1,353	1,525	113%	733	+108%
当期純利益	887	1,013	114%	461	+119%

## 2. 事業内容・市場環境

# 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+31%と大きく伸長

(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 増減率		
		通期実績	通期実績			
売上高	クラウド事業	クラウドライセンス	2,301	3,118	+35%	
		クラウドコンサルサポート（導入支援）	540	596	+10%	
		上記以外（主に就業情報端末）	167	228	+36%	
		小計	3,009	3,943	+31%	
	H R M 事業	オンプレミス事業	プレミアムサポート（保守）	572	531	7%
			ソフトウェア製品	389	507	+30%
			ソフトウェアコンサルサポート（導入支援）	149	140	6%
			就業情報端末	94	93	1%
		小計	1,205	1,272	+6%	
		合計	4,215	5,216	+24%	
	※ リカーリングレベニュー	2,897	3,673	+27%		
	不動産賃貸事業	161	154	4%		
	合計	4,376	5,370	+23%		

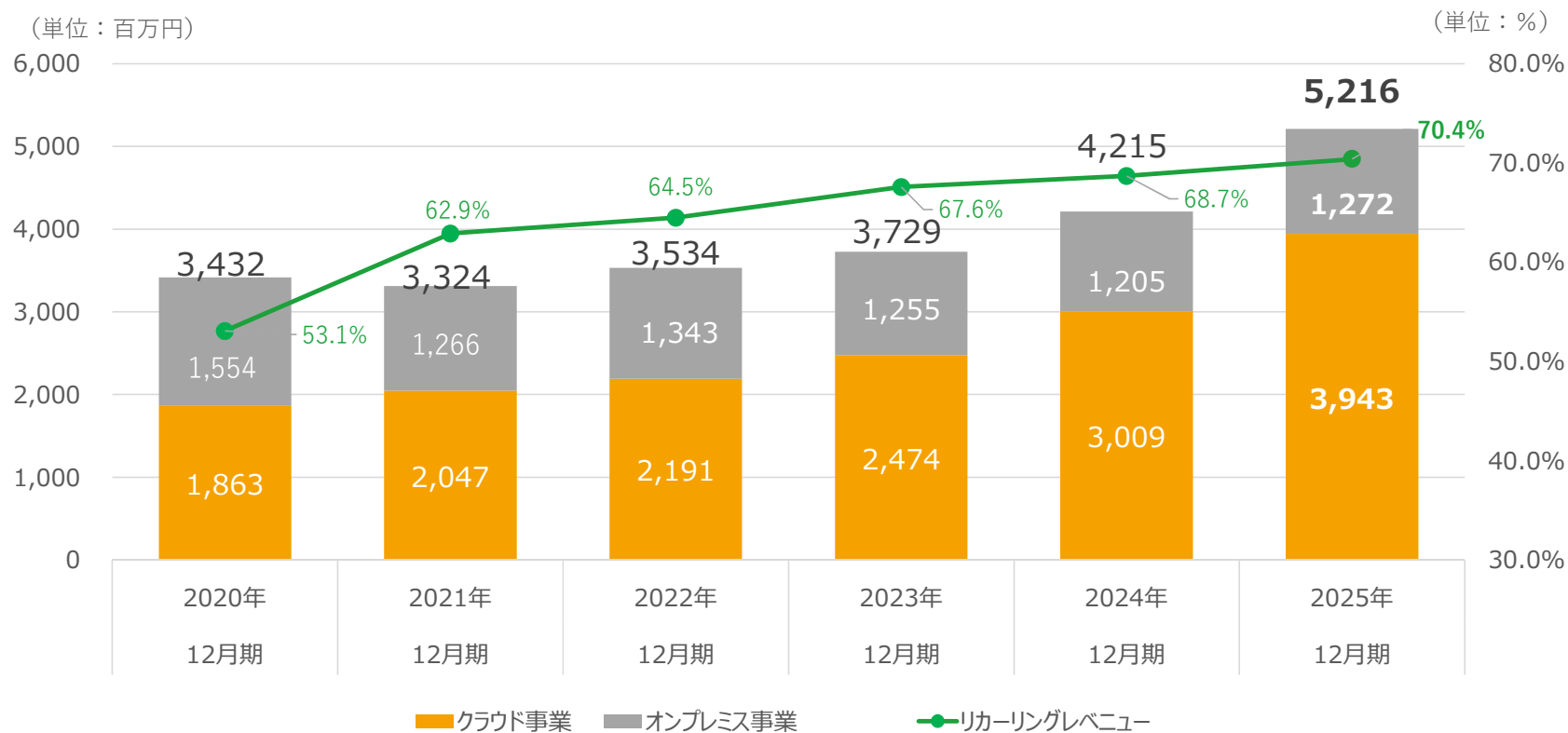
※クラウドライセンス、プレミアムサポート等で構成されています。

## 2. 事業内容・市場環境

# 事業売上の推移

### ■ HRM事業における推移

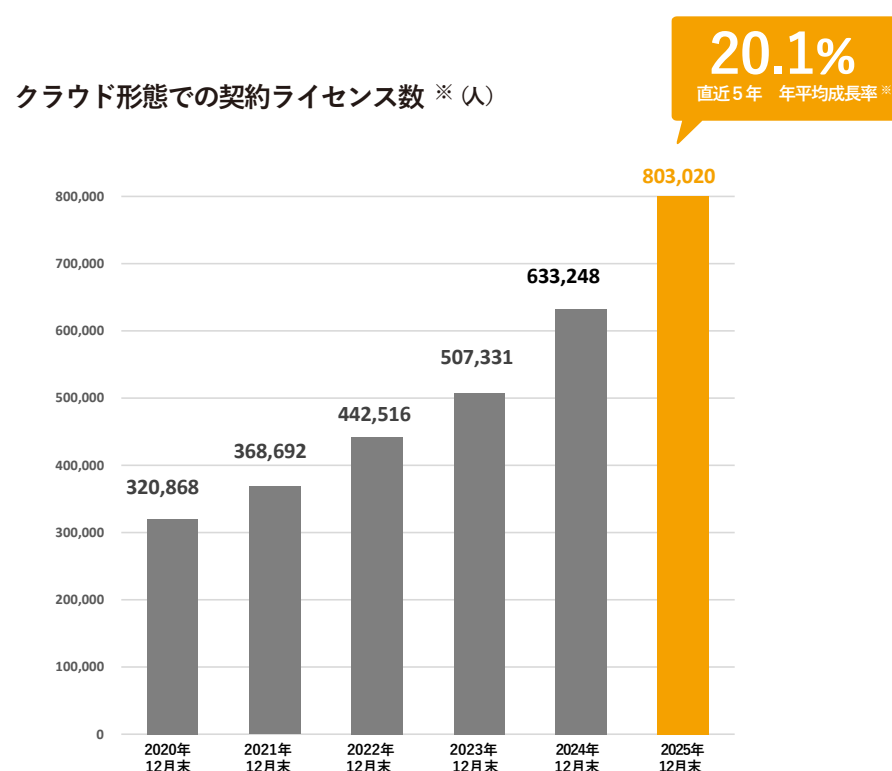
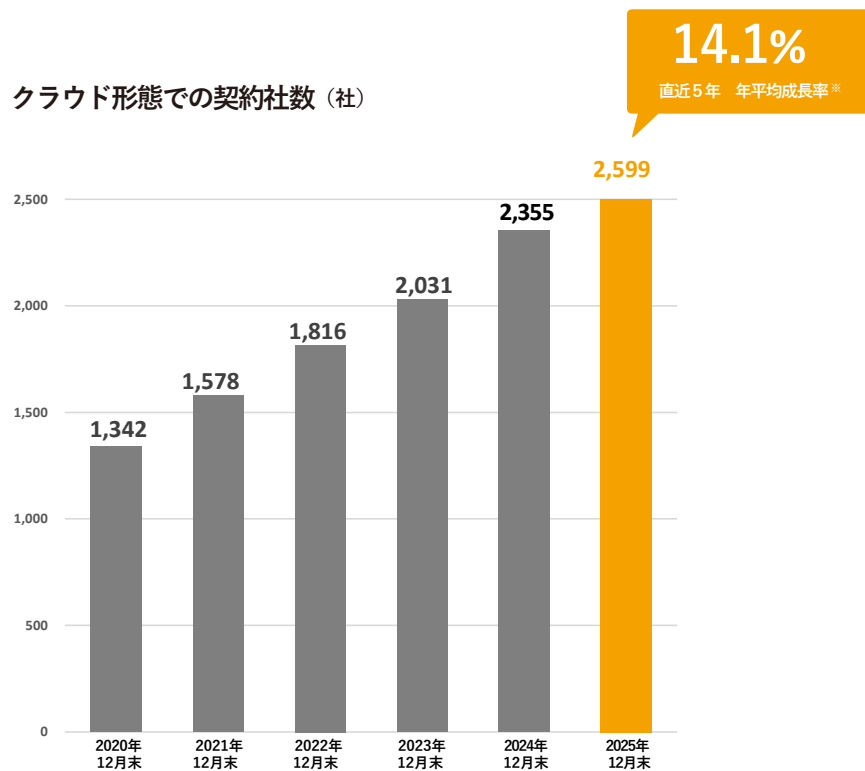
- ・クラウド事業の売上高占有率は、2020年12月期 54.3%から2025年12月期 75.6%と大きく成長。
- ・安定収入を示すリカーリングレベニューの比率も、2020年12月期 53.1%から2025年12月期 70.4%に大きく上昇。



## 2. 事業内容・市場環境

# 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20.1%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	2024年3月	2024年6月	2024年9月	2024年12月	2025年3月	2025年6月	2025年9月	2025年12月
Enterprise	351円	370円	379円	389円	395円	398円	398円	400円

※ 直近5年 年平均成長率は、2021年1月～2025年12月の期間で計算しています。

## 2. 事業内容・市場環境

# 製品・サービス特性

### ■大規模企業向け「Universal勤次郎」と中小企業向け「JOBEE」により、顧客規模に応じた最適なHRMソリューションを提供

#### 製品特性

- 大規模企業向け「Universal勤次郎」は、HRMを統合管理するプラットフォームとして、人的資本経営の推進と複雑な勤務運用の両立を支援。
- 「Universal勤次郎」は、労務・健康・生産性データを統合管理し、働き方改革・健康経営・人的資本経営の推進を支援。
- 中小企業向け「JOBEE」では、導入しやすいシンプルな設計により、勤怠管理を起点とした働き方改革の実行と定着を支援。
- 顧客規模や運用課題に応じた製品ラインアップにより、幅広い企業の業務効率化、生産性向上、組織改善に貢献。

#### サポート特性

- 導入コンサルメンバーによる迅速な初期設定支援により、テスト稼働から本番稼働まで円滑な立ち上げをサポート。
- 本番稼働後も当社専門スタッフによる継続支援を実施し、運用定着と安定利用をサポート。

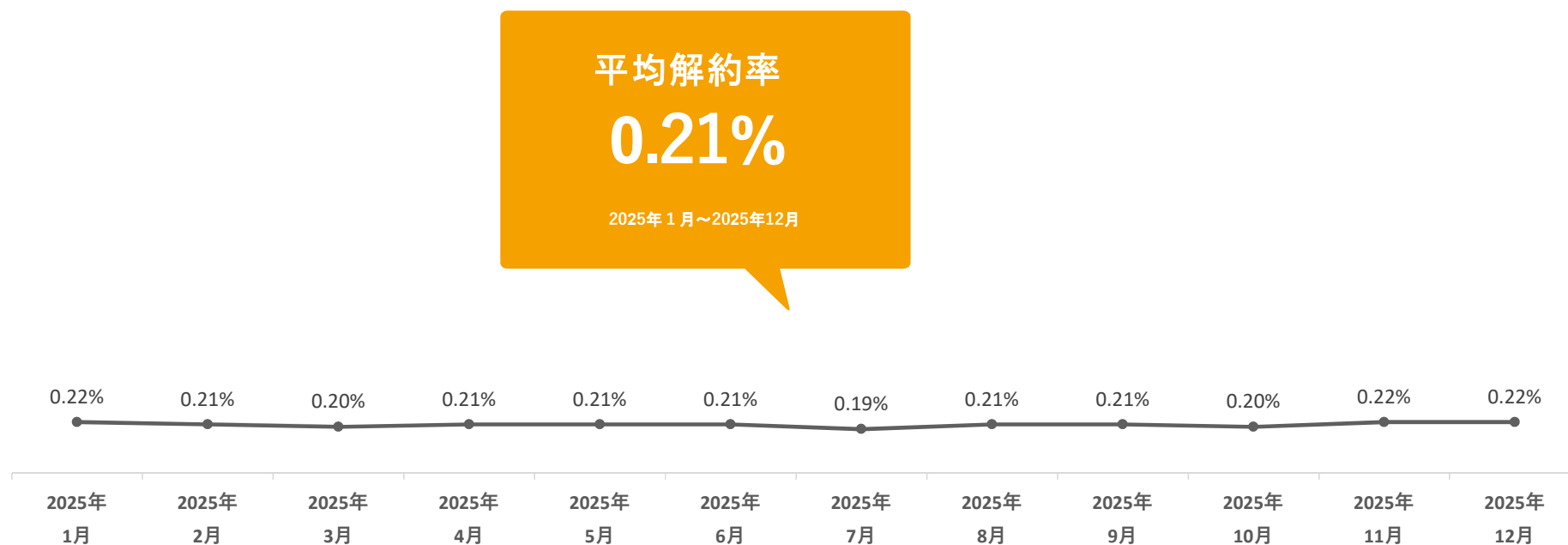
製品力と伴走支援により、安定して低いクラウド解約率を実現

## 2. 事業内容・市場環境

# クラウド解約率

■クラウド月次平均解約率は0.21%と低位安定

クラウド解約率\*



※ 月次平均解約率は、当月解約ユーザーに対する収益÷前月末収益で算出

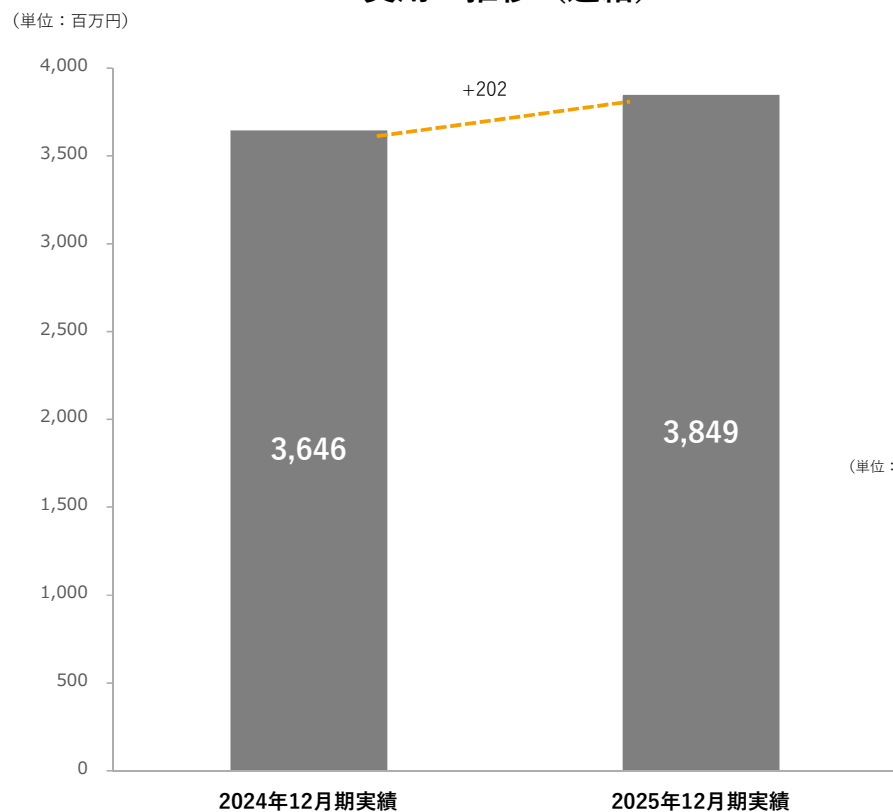
## 2. 事業内容・市場環境

# コスト構造

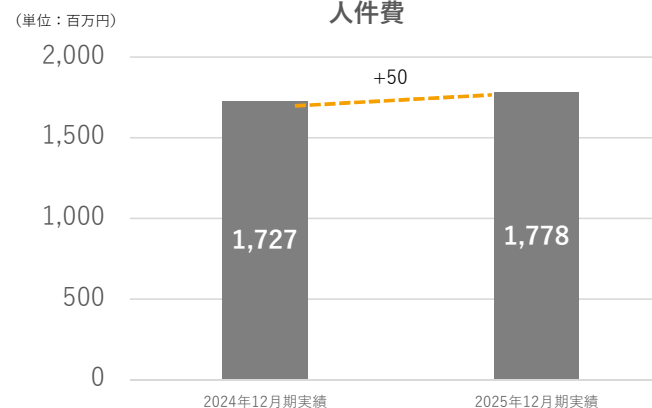
### ■2025年12月期のコスト構造

・ソフトウェア償却費の増加、およびクラウド事業の拡大に伴う先行投資（クラウド費用）と人件費等の増加により、前期比+202百万円の増加

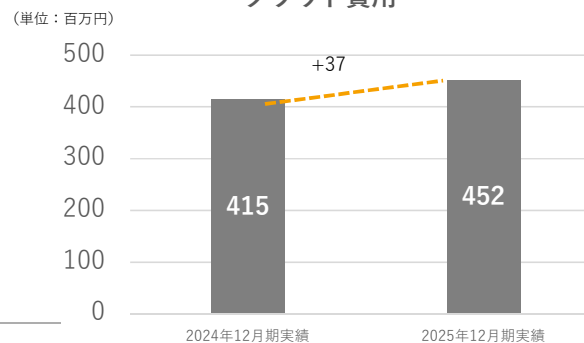
#### 費用の推移（連結）



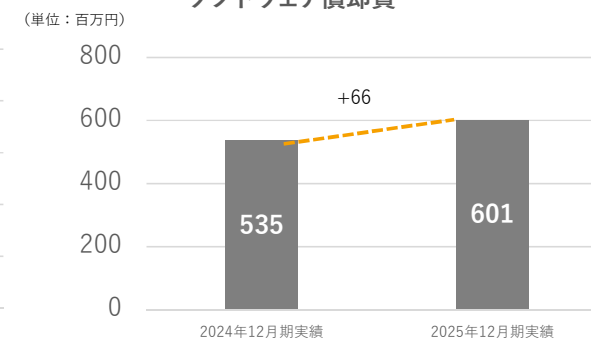
#### 人件費



#### クラウド費用



#### ソフトウェア償却費

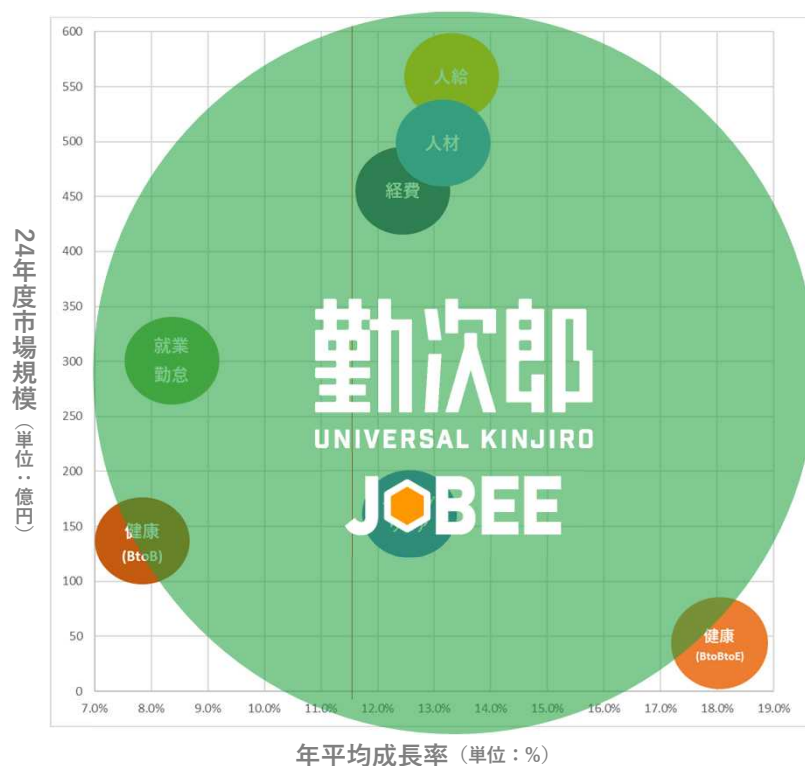


## 2. 事業内容・市場環境

# 市場規模

### ■ 2024年度市場規模（億円）と年平均成長率（'29/'24）

- 就業管理 ● 人事給与 ● 人材 ● 健康経営（BtoB） ● 健康経営（BtoBtoE）
- グループウェア ● 経費精算



## 成長市場であるHRサービス業界 HRMのトップランナーを目指す

		年平均成長率	市場規模
就業管理		8.5%	303億円
人事給与管理		13.4%	563億円
人材管理 ※1		13.1%	498億円
労務管理 ※2		25.6%	310億円
健康経営	BtoB ※3	7.6%	139億円
	BtoBtoE ※4	18.1%	29億円
グループウェア		12.5%	164億円
経費精算		12.5%	456億円

- ※1 採用・配置・教育・評価といった一連の人材活用プロセスを管理・支援できるサービス
- ※2 給与や労働時間、福利厚生、社会保険手続き等、企業の労務業務を効率化するサービス（労務管理に特化）
- ※3 健康情報の管理・記録、健診スケジュールや結果管理、ストレスチェックなど複合的に提供するサービス
- ※4 ウェアラブル端末等を活用し従業員のバイタルデータを取得、業務中の健康や安全管理を行うサービス

参照：ソフトウェアビジネス新市場 2025年版（富士キメラ総研）  
ウェアラブル/ヘルスケアビジネス総調査 2024（富士キメラ総研）



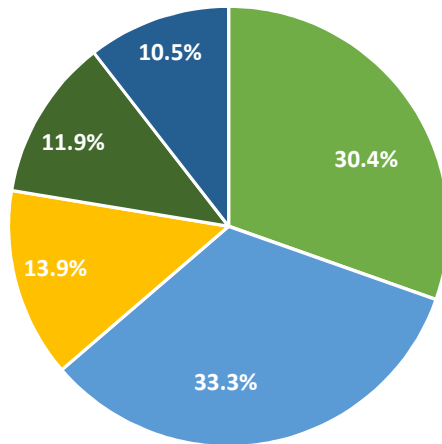
2. 事業内容・市場環境

# 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

### 1. 従業員規模別の導入構成

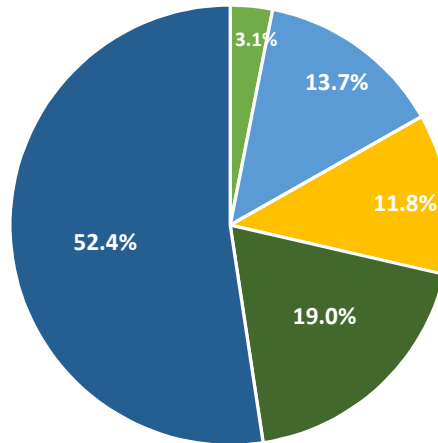
規模別の社数構成



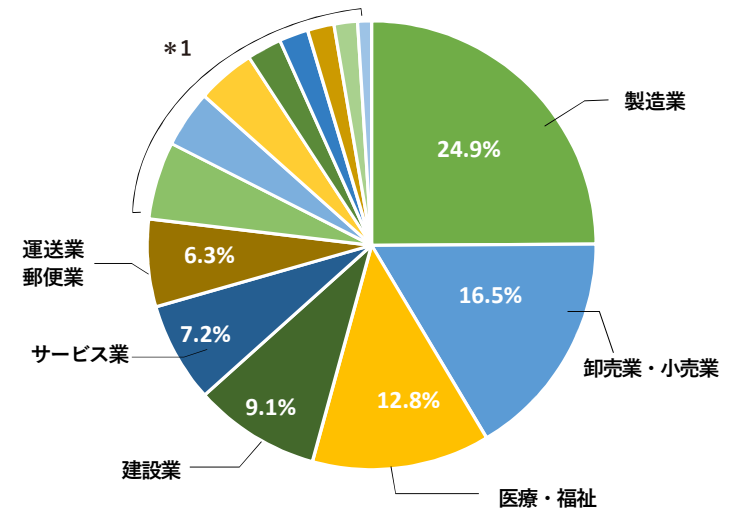
■ ~100人 ■ 100~300人 ■ 300~500人 ■ 500~1000人 ■ 1000人~

### 2. ライセンス別の導入構成

規模別のライセンス数構成



### 3. 顧客の業種別比率 ※多種多様な企業に導入



- \*1
- 学術研究、専門・技術サービス業：5.6%
  - 情報通信業：4.2%
  - 不動産業、物品賃貸業：4.1%
  - 宿泊業、飲食サービス業：2.5%
  - 生活関連サービス業、娯楽業：2.1%
  - 金融業、保険業：1.9%
  - 教育、学習支援業：1.7%
  - その他：1.0%

※2025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

### 3. 成長戦略

## 中期経営計画

### ■業績は当初策定した3ヵ年計画を大きく上回る水準で推移

- ・クラウド事業の成長を加速するため、製品開発を中心とした先行投資を計画的に拡大
- ・2027年度以降に計画している100万クラウドライセンスの達成に向け、クラウド設備に関連する投資・費用については、2025年度以降も段階的な増加を計画

【3ヵ年計画の進捗】

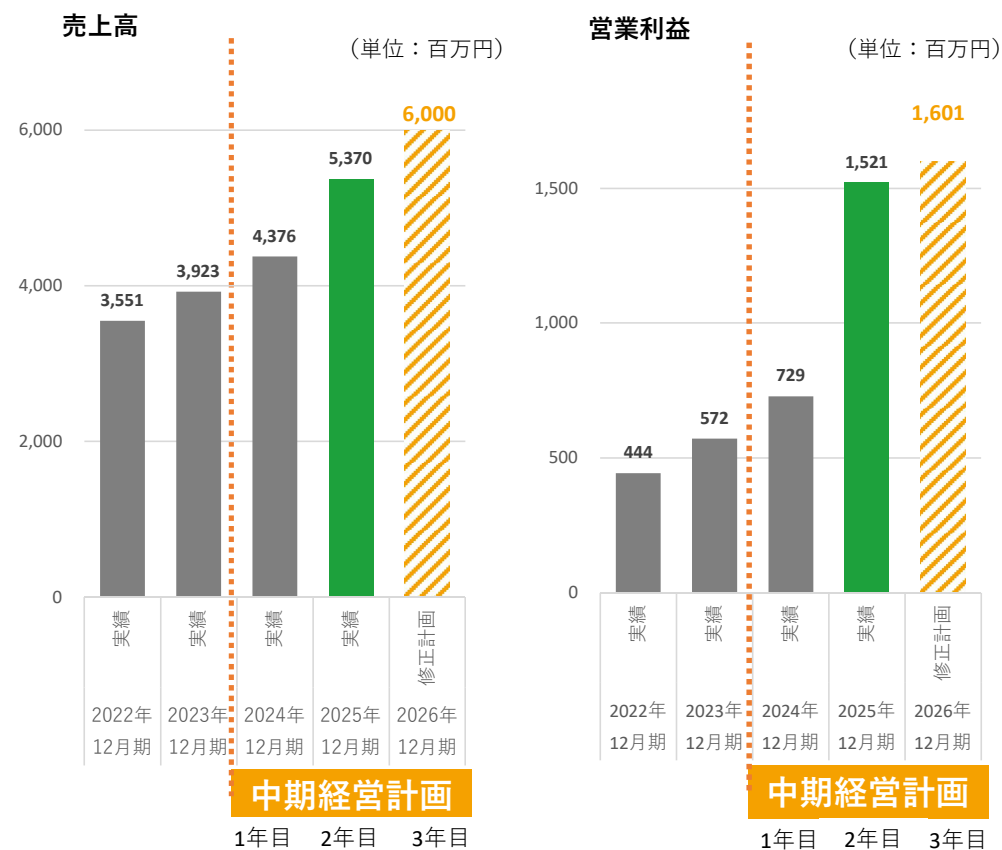
(単位：百万円)

	2024年 12月期 実績	2025年 12月期 実績	2026年 12月期 修正計画
売上高	4,376	5,370	6,000
営業利益	729	1,521	1,601
営業利益率	16.7%	28.3%	26.7%

【参考：当初3ヵ年計画】

(単位：百万円)

	2024年 12月期	2025年 12月期	2026年 12月期
売上高	4,300	4,950	5,700
営業利益	573	953	1,215
営業利益率	13.3%	19.3%	21.3%



### 3. 成長戦略

## 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



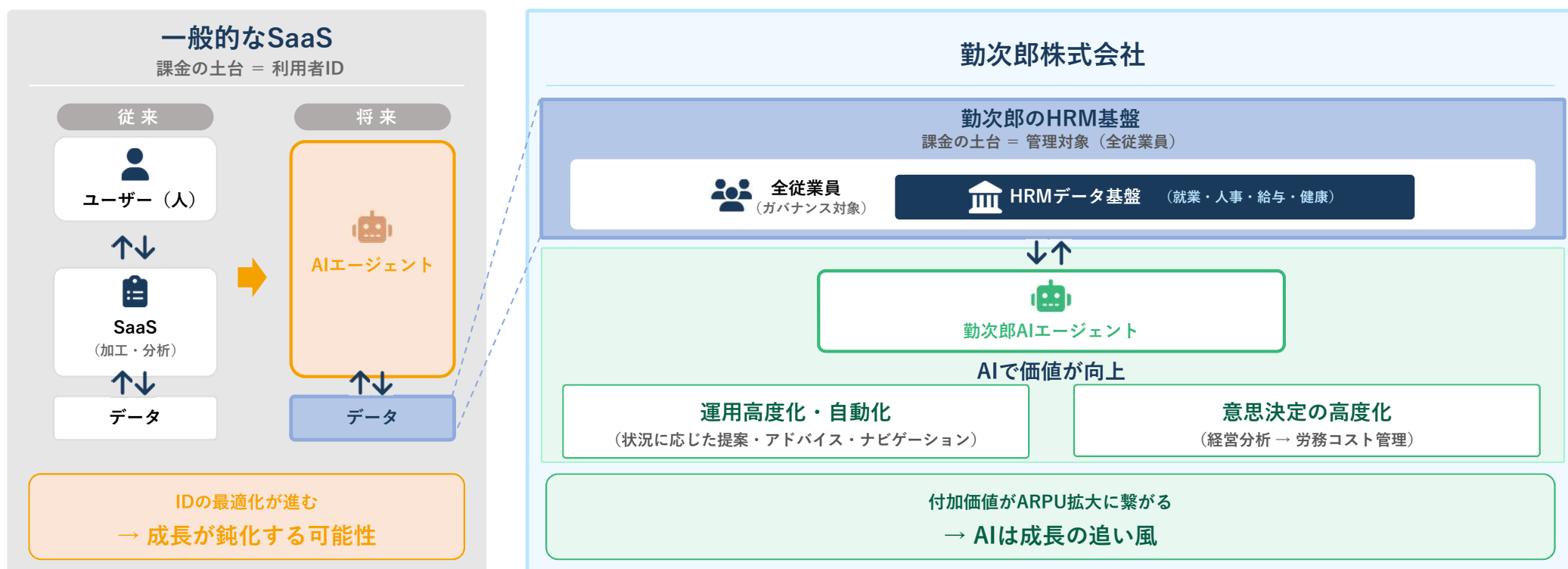
※当社が提供するHRMソリューションは、就業、勤怠、人事、給与、人的資本データ提供を伴った健康経営となります。

### 3. 成長戦略

## AI時代のSaaSモデル：当社の位置づけ

### ■AIエージェントの普及により、SaaSの収益モデルは“提供価値”によって捉え方が変化

- ・ AIエージェントの普及で懸念されるのは、課金の土台が「利用者数（ID）」に依存するSaaS
- ・ 勤次郎は「全従業員を対象としたHRMデータ基盤」が課金の土台であり、AIエージェントは“基盤の上で付加価値を向上する手段”



AIは当社にとって、HRMデータ基盤の上で価値を向上する手段であり、ID課金前提のSaaSとは異なる

### 3. 成長戦略

## 戦略サマリー

### ■統合HRMソリューションとして拡張し、ARPU向上×ライセンス数拡大の両輪で成長

「製品力強化 × 販売力拡張」の2軸で、クラウドHRMの成長を中長期で実現可能な成長モデルとして確立する



上記2軸の推進により、3つの成果指標を継続的に伸ばすことで中長期成長を実現する

### 3. 成長戦略

## 事業成長モデル

### ■ARRU × ライセンス数（× 継続率）でARRを積み上げる

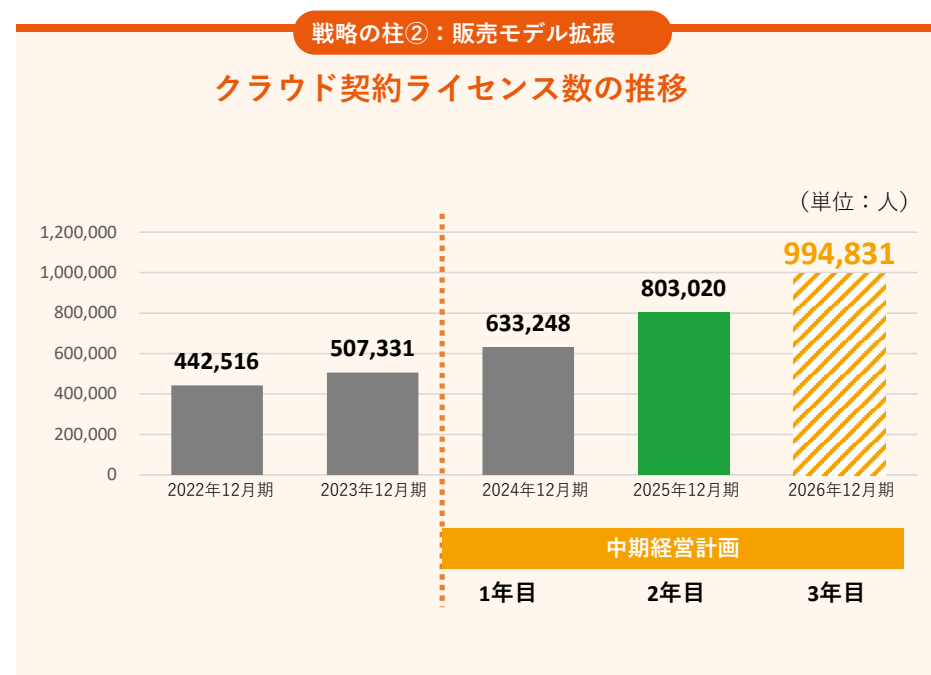
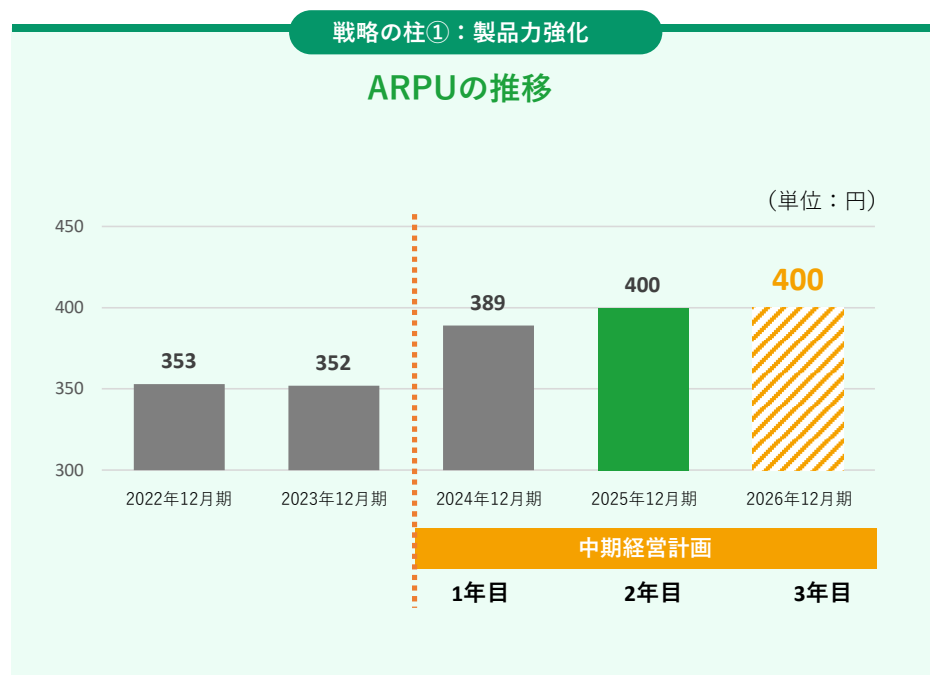


2つの戦略（製品／販売）がKPIにダイレクトに作用し、ARRの積み上げを加速させる構造を確立

### 3. 成長戦略

## 事業成長モデル

### ■クラウド事業の成長を支える主要KPI



#### 成長の下支え

#### 継続率 (NRR)

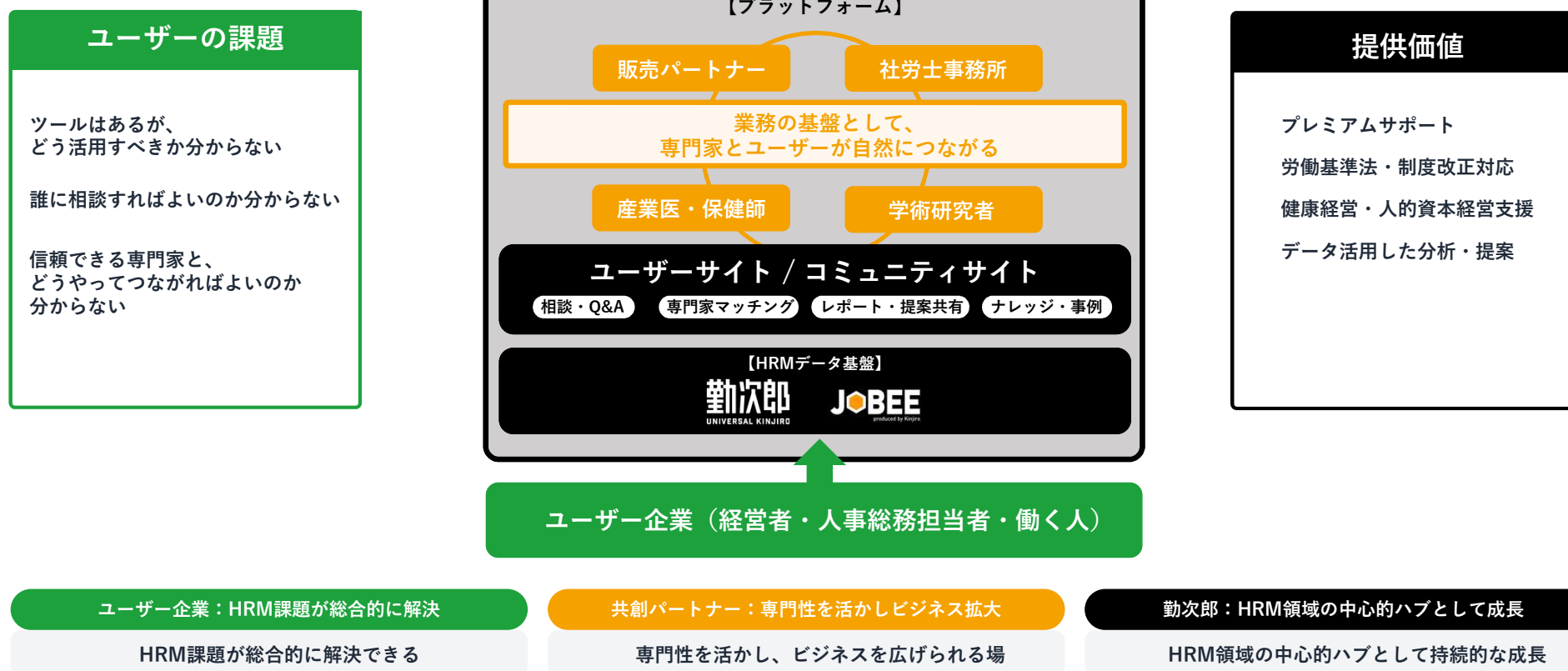
高水準の継続率を維持 (現状の継続率：99.79%)



### 3. 成長戦略

## HRMプラットフォーム構想

### ■HRMデータを起点に、価値が広がるプラットフォーム



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**

## 4. サステナビリティ・リスク情報

# サステナビリティの推進方針と推進体制

### 健康経営を軸に、持続的成長と社会課題の解決を実現

## 方針

### 経営理念

企業のESG経営と国民のヘルスアップに貢献し続けられるシステムを提供

### 基本方針

従業員一人ひとりの健康増進とウェルビーイングの実現を目指す

### 健康宣言

従業員とその家族の健康増進に積極的に取り組み、持続的成長と社会全体の幸福につなげる

### 重点テーマ



勤次郎はこれら5つのSDGs目標への貢献を明示しています

## 推進体制

### 最高責任者

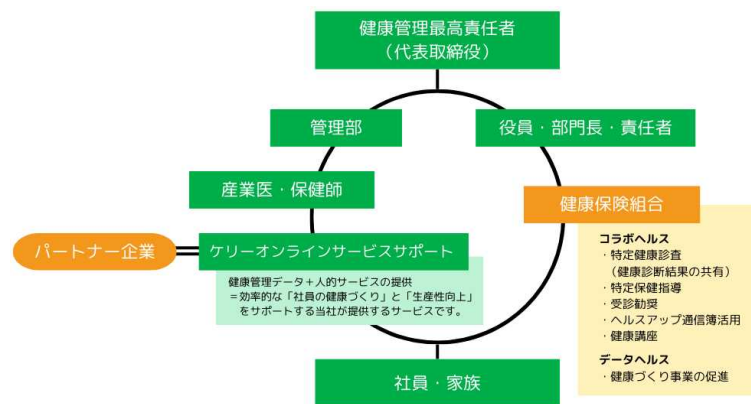
代表取締役が健康管理最高責任者として推進

### 社内推進組織

管理部・衛生委員会が一体となり、健康保持・増進活動を推進

### 外部連携

健康保険組合と協働し、実効性ある保健活動を展開

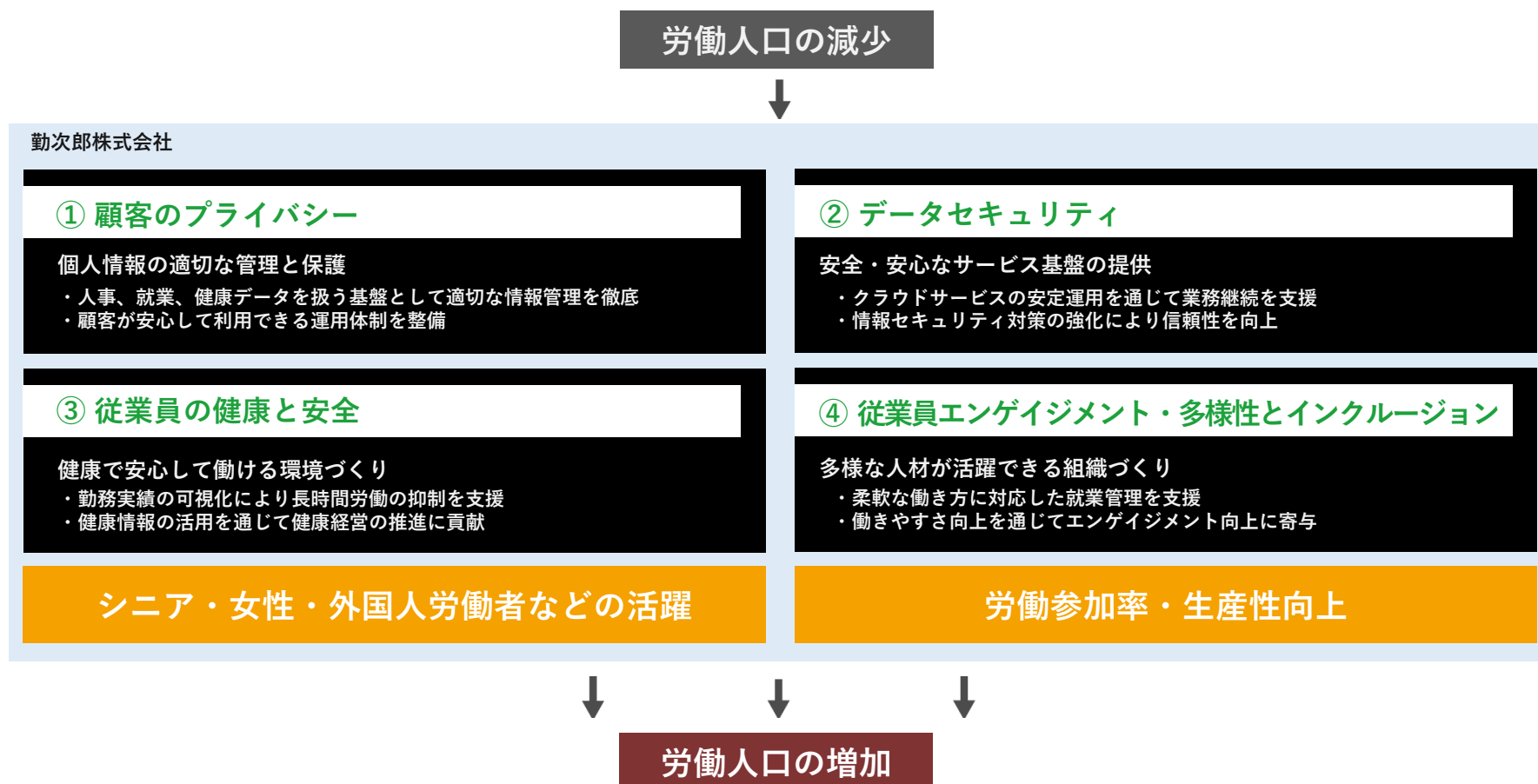


#### 4. サステナビリティ・リスク情報

## サステナビリティの推進／マテリアリティ（重要課題）

### ■当社の認識する4つのマテリアリティ（重要課題）

「Universal 勤次郎」「JOBEE」で、企業のHRMに貢献し、日本が抱える社会課題を解決



## 4. サステナビリティ・リスク情報

# 健康経営への取り組み

### ■9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4,175社中250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、9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3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



#### 4. サステナビリティ・リスク情報

## 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、「カラダ」と「ココロ」2つの軸で8施策を計33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。

3年目を迎える本プロジェクトだが新たに5つの施策を行い、社員が飽きることなく参加できる運営となった。

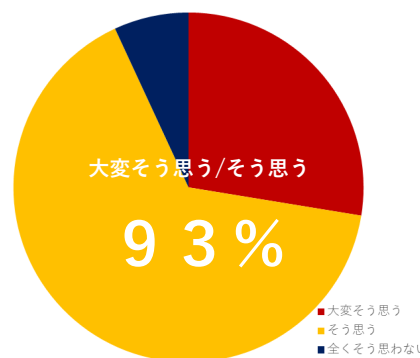


### 新規施策

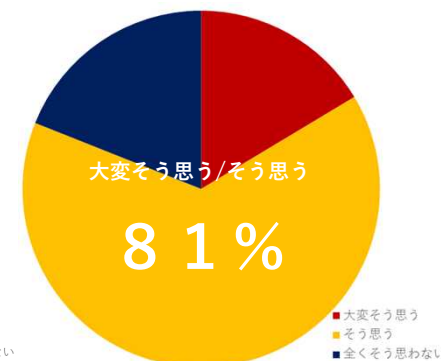


### 意識調査

健康を意識する  
機会は増えましたか？



いきいきと働ける職場に  
なっていると思いますか？



#### 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、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	「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。