

決算説明資料

2026年12月期 第1四半期

2026年 5月 14日

KINJIRO co., Ltd.

勤次郎株式会社

1. 2026年12月期 第一四半期連結決算
2. 中期経営計画の進捗状況
3. 成長戦略
4. トピックス

1. 2026年12月期 第一四半期連結決算

2. 中期経営計画の進捗状況

3. 成長戦略

4. トピックス

ハイライト サマリー

■ 2026年12月期 第1四半期 エグゼクティブサマリー

クラウドHRMの拡大により売上は堅調に推移

売上高

1,331 百万円

第1四半期実績

↑ YoY +6%

ライセンス数

84万8千ライセンス

前年差 +174千

↑ YoY +26%

契約社数

2,649 社

前年差 +244社

↑ YoY +10%

リカーリングレベニュー

78.4%

↑ YoY +8.7%

今期のポイント（要因）

✔ クラウド事業の伸長により売上は堅調

クラウドライセンス売上高は前年同期比+28%と順調に伸長。オンプレミス売上はクラウドシフトに伴い減少したものの、売上高合計では前年同期比+6%と計画通りに推移。

✔ 利益は先行投資により前年同期比では減少

利益面は、クラウドライセンス数拡大に対応する設備投資や、新機能リリースに伴うソフトウェア償却費の増加等により前年同期比では減益。一方で、上期計画・通期計画に対する進捗は順調。

今後の見通し / 投資方針

➡ クラウドシフトの継続とリカーリング収益の拡大

既存オンプレミス顧客のクラウド移行と新規顧客獲得を継続し、クラウドライセンス数のさらなる拡大を推進。リカーリングレベニュー比率の向上を通じて、収益の安定性を高める。

➡ 成長投資と利益進捗の両立

クラウド基盤の増強、新機能開発、HRMオールインワン化に向けた製品力強化を継続。計画的な投資を実行しつつ、上期・通期計画に沿った利益進捗を確保。

2026年12月期 第1四半期連結決算サマリー

■ 連結損益計算書

- ・重要なKPIであるクラウドライセンス数の拡大は、計画通りに進捗。結果としてクラウドライセンス売上高は、前年同期比+28%となり、順調に推移。一方、単発の売上となる、オンプレミスソフトウェア製品売上高は、クラウドへのシフトを進めていることから前年同期比▲35%と減少。売上高合計では、前年同期比+6%と計画通りの進捗。
- ・利益面は、クラウドライセンス数拡大に対応する為の設備投資や新機能のリリースに伴うソフトウェア償却費の増加等の先行投資等により、前年同期比では減益となったものの、上期計画、通期計画に対する進捗は順調。

(単位：百万円)

	2026年12月期 上期業績予想	2026年12月期 第1四半期実績	進捗率 (%)	2025年12月期 第1四半期実績	前期比 増減率 (%)
売上高	2,900	1,331	46%	1,253	+6%
営業利益	741	326	44%	350	▲7%
経常利益	742	319	43%	349	▲9%
当期純利益	482	207	43%	233	▲11%

事業別売上前年同期比

■クラウド事業全体で前年同期比+16%と順調に伸長

(単位：百万円)

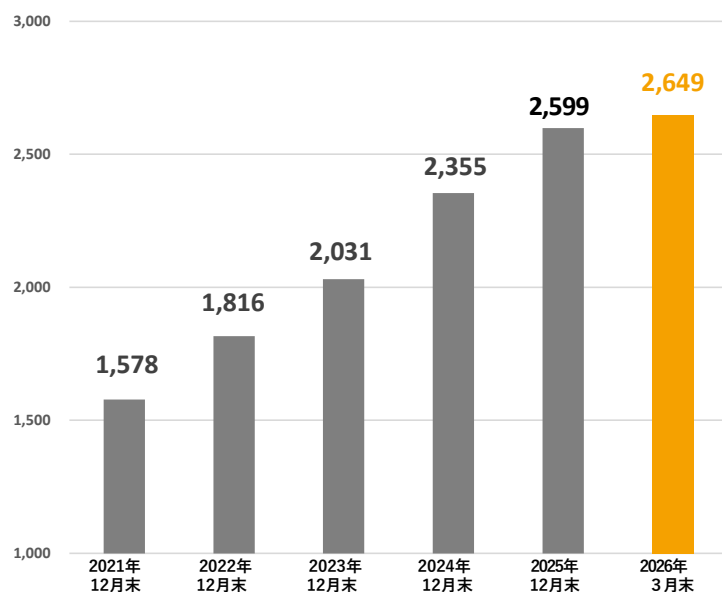
事業区分		売上区分	2025年12月期 第1四半期実績	2026年12月期 第1四半期実績	前年同期比 増減率
売上高	HRM事業	クラウド事業			
		クラウドライセンス	701	900	+28%
		クラウドコンサルサポート（導入支援）	157	129	▲ 17%
		上記以外（主に就業情報端末）	61	33	▲ 45%
		小計	920	1,064	+16%
	オンプレミス事業				
	運用・保守サポート	140	118	▲ 16%	
	ソフトウェア製品	96	62	▲ 35%	
	ソフトウェアコンサルサポート（導入支援）	38	31	▲ 16%	
	就業情報端末	20	25	+24%	
	小計	294	238	▲ 19%	
合計			1,215	1,302	+7%
※ リカーリングレベニュー			847	1,021	+21%
不動産賃貸事業			37	28	▲ 23%
合計			1,253	1,331	+6%

※クラウドライセンス、運用・保守サポート等で構成されています

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20.2%と高い成長率を維持

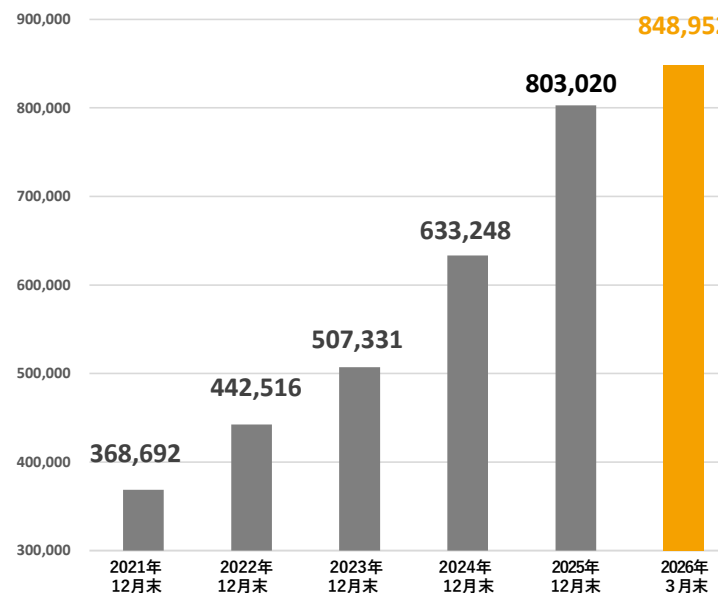
クラウド形態での契約社数 (社)



13.5%

直近5年 年平均成長率※

クラウド形態での契約ライセンス数 ※ (人)



20.2%

直近5年 年平均成長率※

ARPUの推移

ARPU	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	2026年 3月
Enterprise	370円	379円	389円	395円	398円	398円	400円	397円

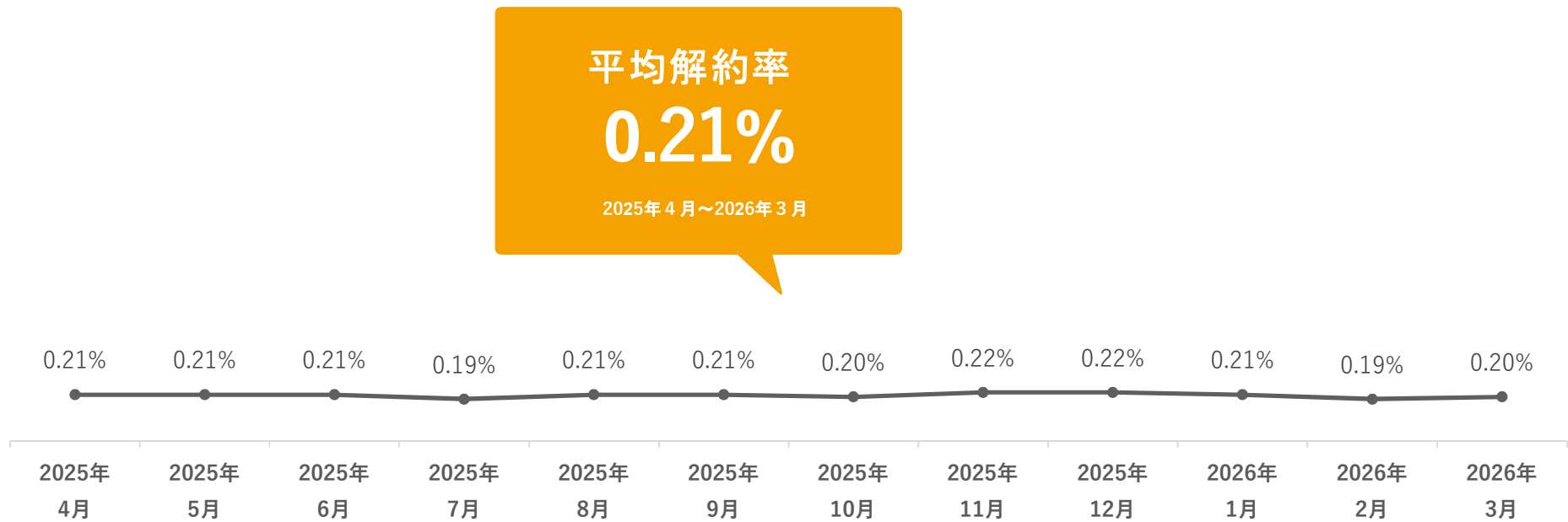
契約ライセンス数は、顧客企業の1従業員が複数サービス（就業・人事・給与・健康経営）の利用がある場合でも1（人）として集計しています

※ 直近5年 年平均成長率は、2021年4月～2026年3月の期間で計算しています。

クラウド解約率

■クラウド月次平均解約率は0.21%と低位安定

クラウド解約率*



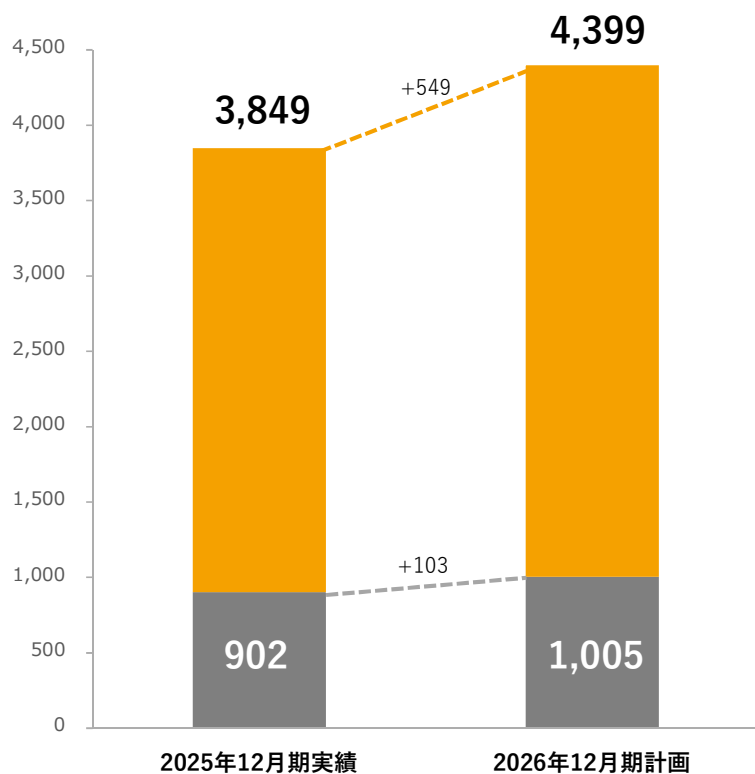
※月次平均解約率は、当月解約ユーザーに対する収益÷前月末収益で算出

コスト構造

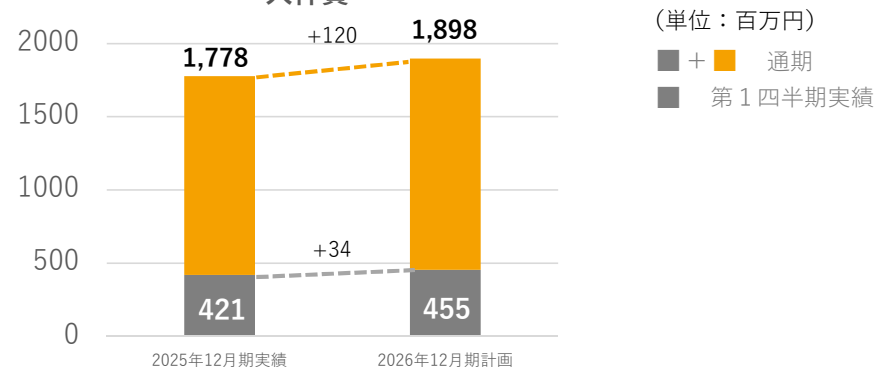
■2026年12月期第1四半期のコスト構造

- ・新機能のリリースによるソフトウェア償却費の増加と、優秀な人材の確保に伴う人件費の増加により、前年同期比+103百万円の増加。いずれも今後の成長に欠かせない先行投資であり、来期以降の成長に寄与する見込み。

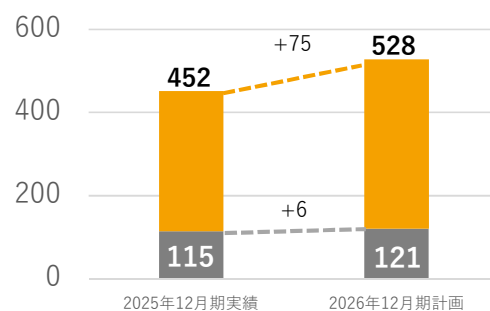
費用の推移（連結）



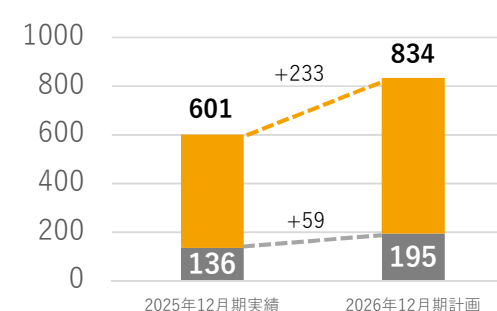
人件費



クラウド費用



ソフトウェア償却費



1. 2026年12月期 第一四半期連結決算
- 2. 中期経営計画の進捗状況**
3. 成長戦略
4. トピックス

中期経営計画の進捗状況

■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%

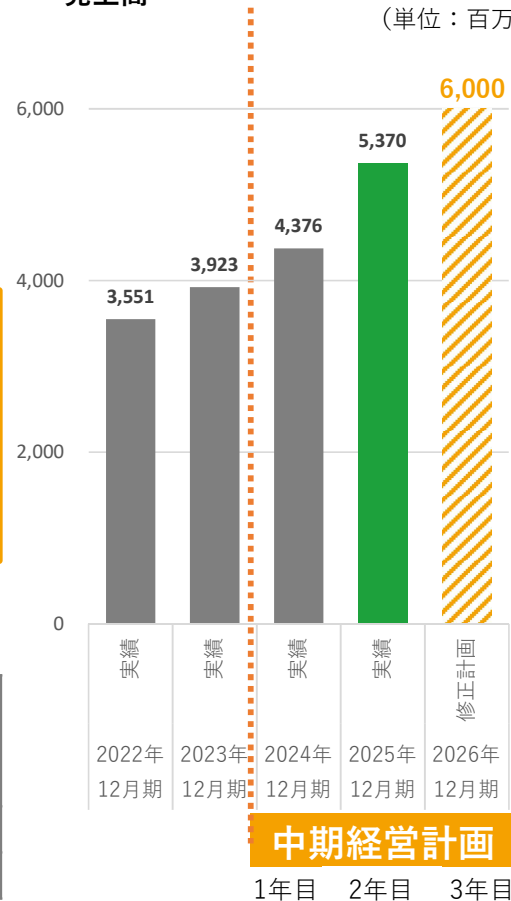
【参考：当初3ヵ年計画】

(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%

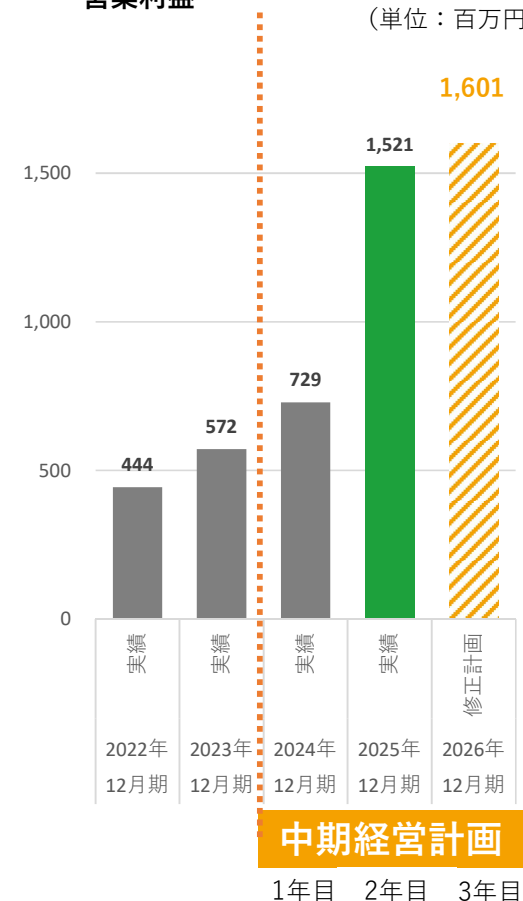
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



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

中期経営計画における事業成長戦略

1

HRMオールインワンソリューション※を目指した製品機能開発の加速

2

旧製品である「勤次郎Enterprise」オンプレユーザーの「Universal勤次郎」によるクラウド化

3

プライシング戦略

4

従業員向けサービス（BtoE）の拡充と
コンシューマー向けサービス（BtoC）への展開

2026年度1Qまでの主な実施事項

- ✓ 中小企業向けクラウド型HRMソリューション「JOBEE」に、人材管理機能・給与管理機能を追加
- ✓ 製品ラインアップの拡充により、新規顧客獲得および既存顧客の利用領域拡大を促進

- ✓ 既存オンプレミス顧客に対する「Universal勤次郎」への移行加速

- ✓ 新機能の拡充により、ARPUの向上を図っているが、実際の売上に効いてくるのは来期以降を見込む

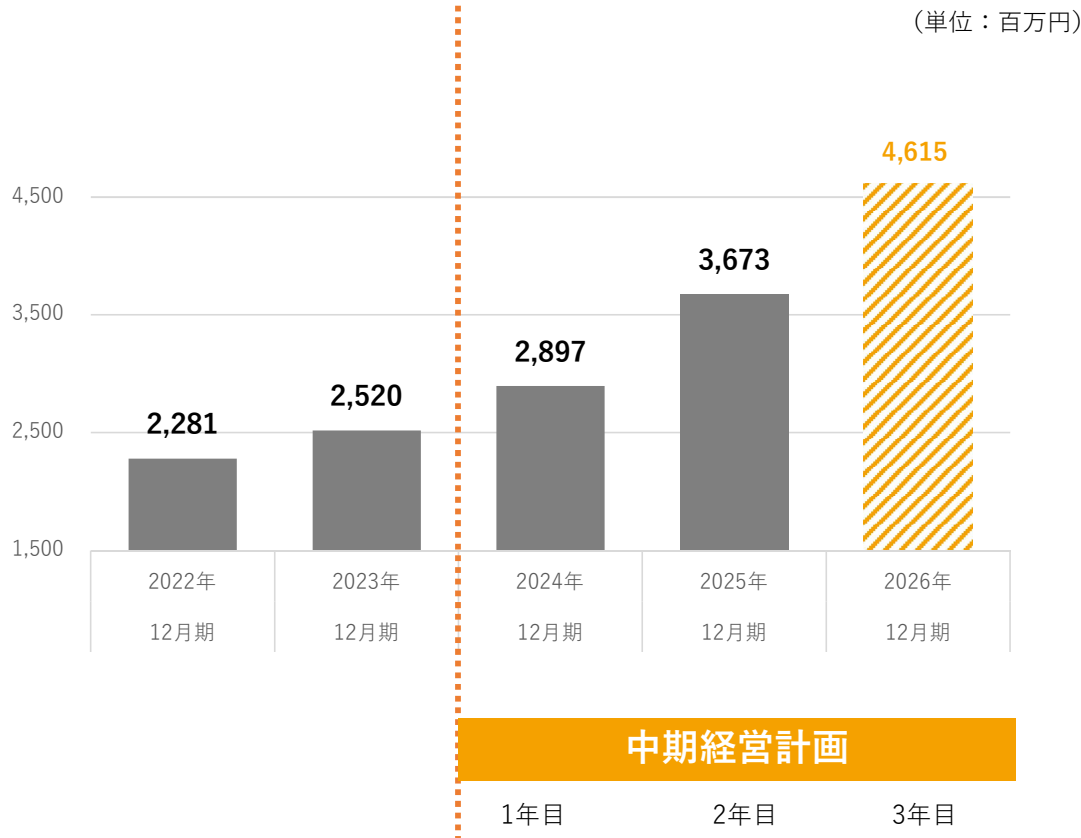
- ✓ 「HRMプラットフォーム（Universal勤次郎）」を自社活用し、9年連続で健康優良法人に認定
- ✓ 自社での健康経営ノウハウを、顧客企業向けサービス価値へ還元

※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。

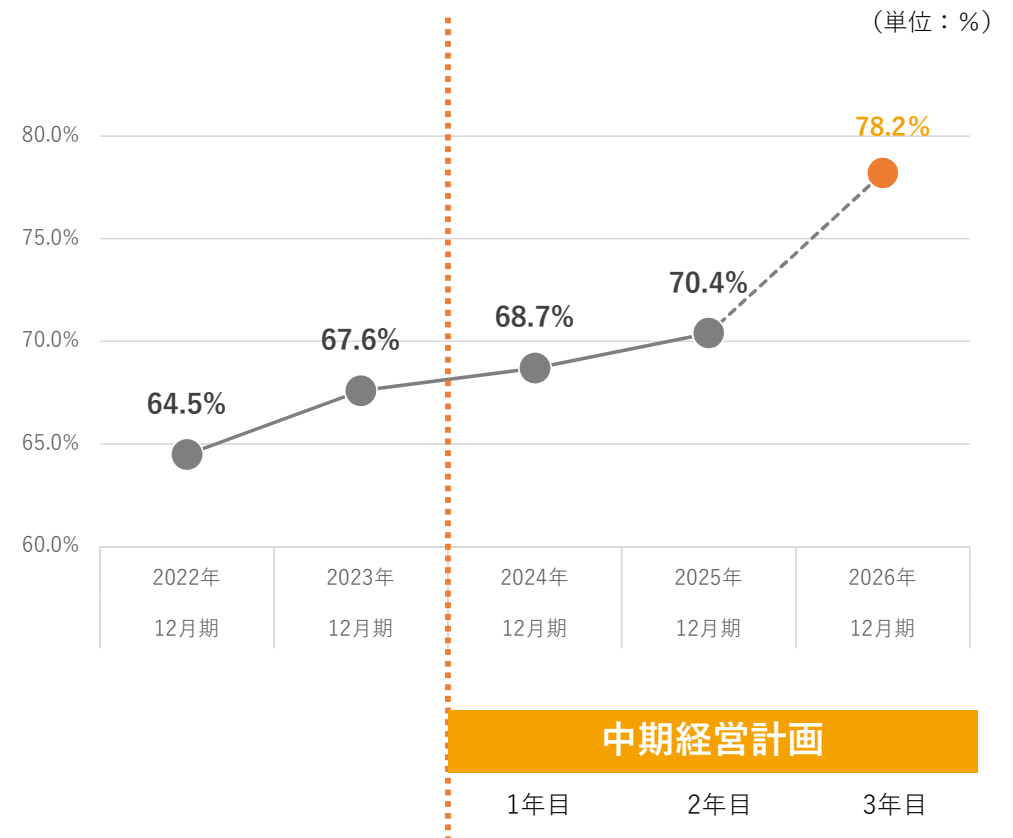
主な経営指標（5年）の推移

■中期成長戦略が着実に進展していることが各種指標においても顕著に

■リカーリングレベニューの推移



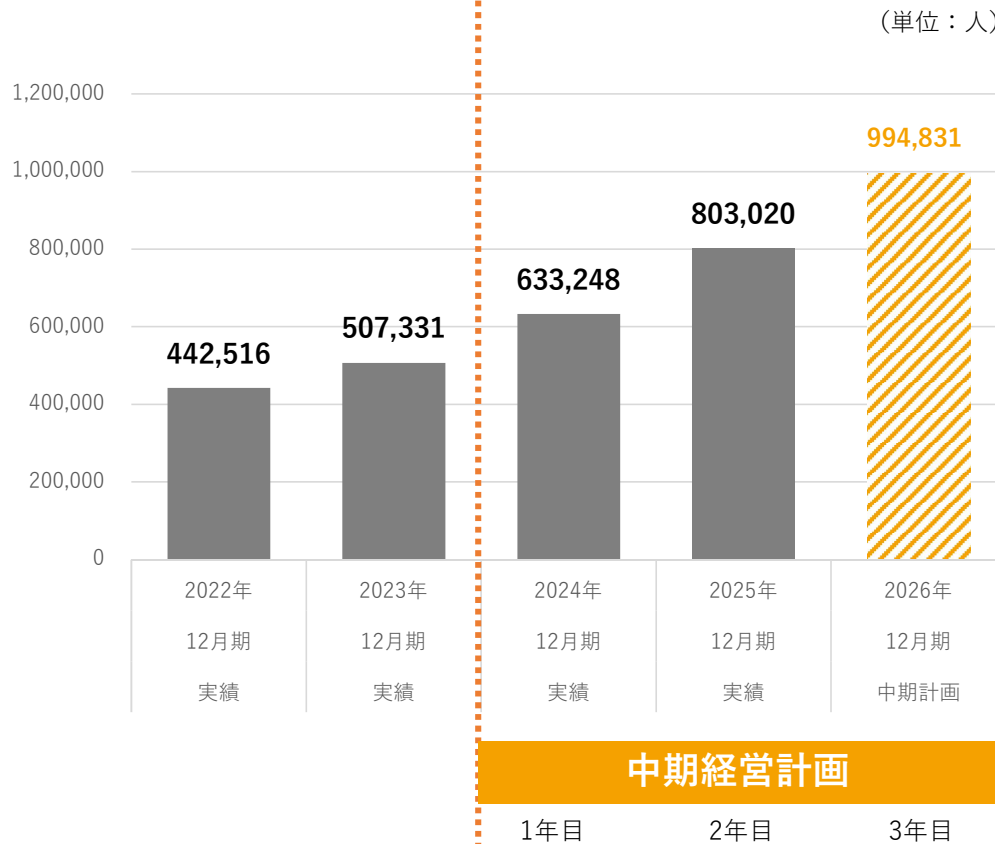
■リカーリングレベニュー比率の推移



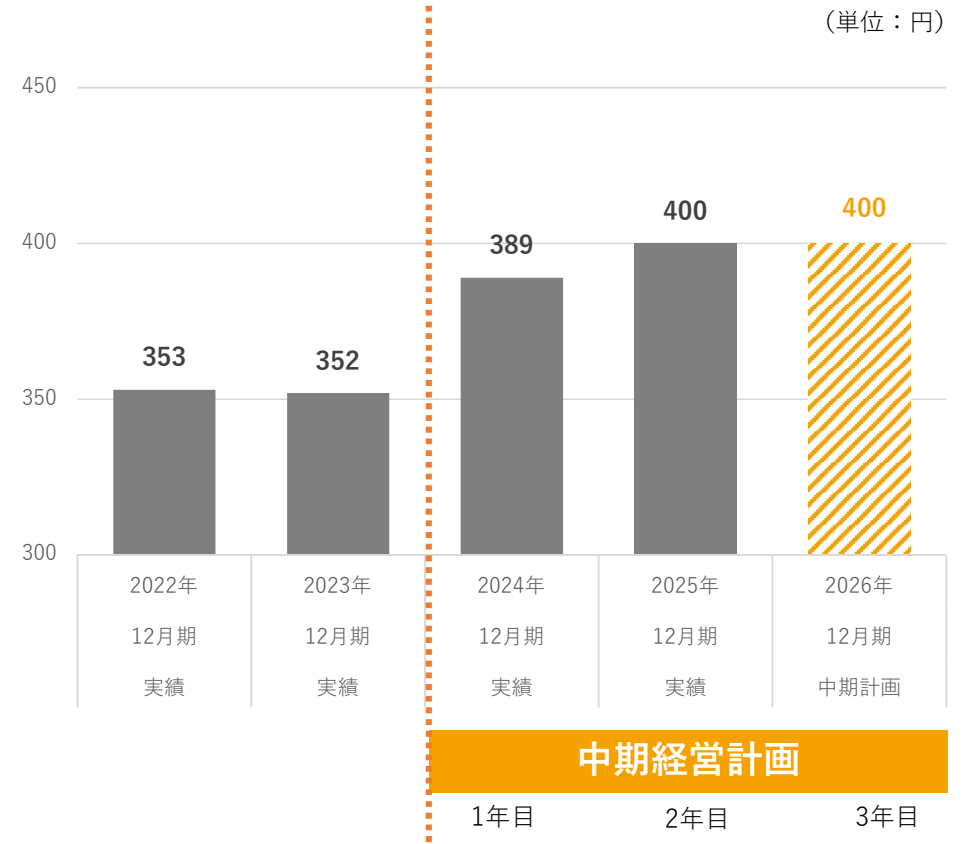
主な経営指標（5年）の推移

■ 中期成長戦略が着実に進展していることが各種指標においても顕著に

■ クラウド契約ライセンス数の推移



■ ARPUの推移



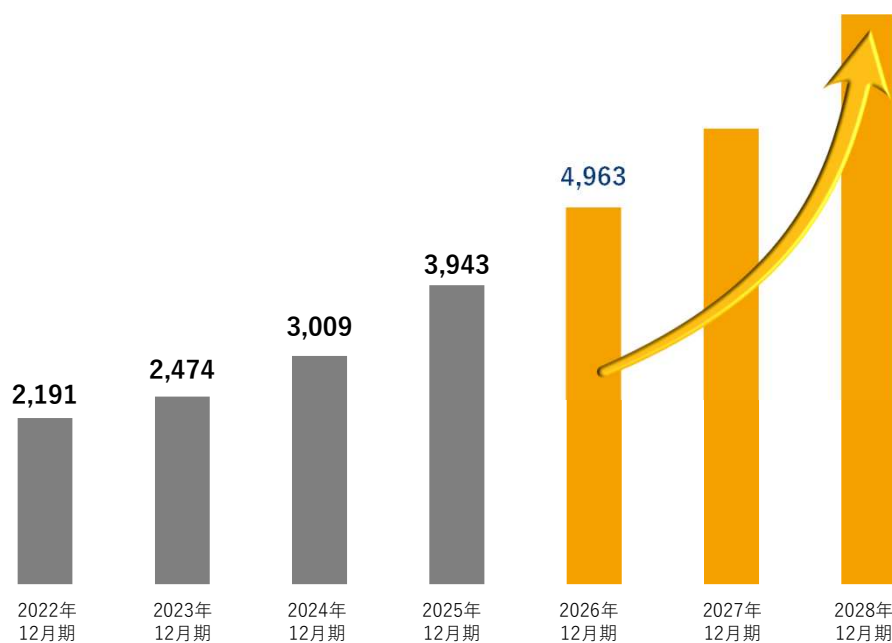
1. 2026年12月期 第一四半期連結決算
2. 中期経営計画の進捗状況
- 3. 成長戦略**
4. トピックス

クラウド事業が中長期成長を牽引

■クラウド事業は中長期成長を牽引する中核事業として拡大を継続

クラウド事業の売上推移

(単位：百万円)



ポイント：クラウド売上の成長が中長期成長を牽引

クラウド売上は高成長を継続

今後もクラウド売上の成長を見込む

ARPU向上により、さらなる成長加速を目指す

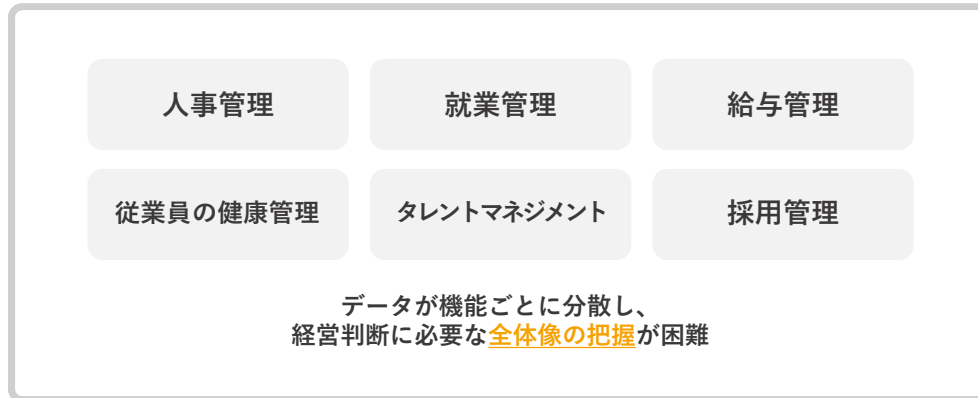
勤次郎の成長戦略

■市場環境の変化：HRMは「第3世代」へ

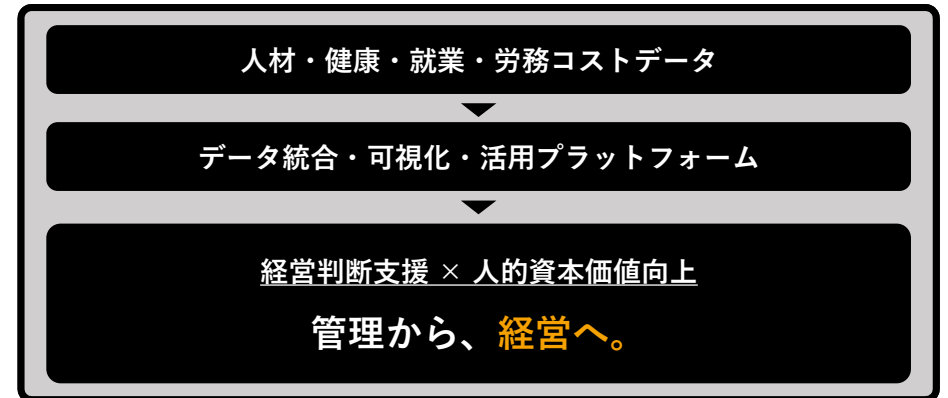
人的資本開示の進展により、HRMは管理から経営活用へ進化



従来：機能別ソリューション



勤次郎：HRM統合プラットフォーム



成長戦略の全体像

■2028年に向けた成長戦略の全体像

戦略A

クラウド戦略：クラウドユーザー拡大による売上成長の主軸

戦略B

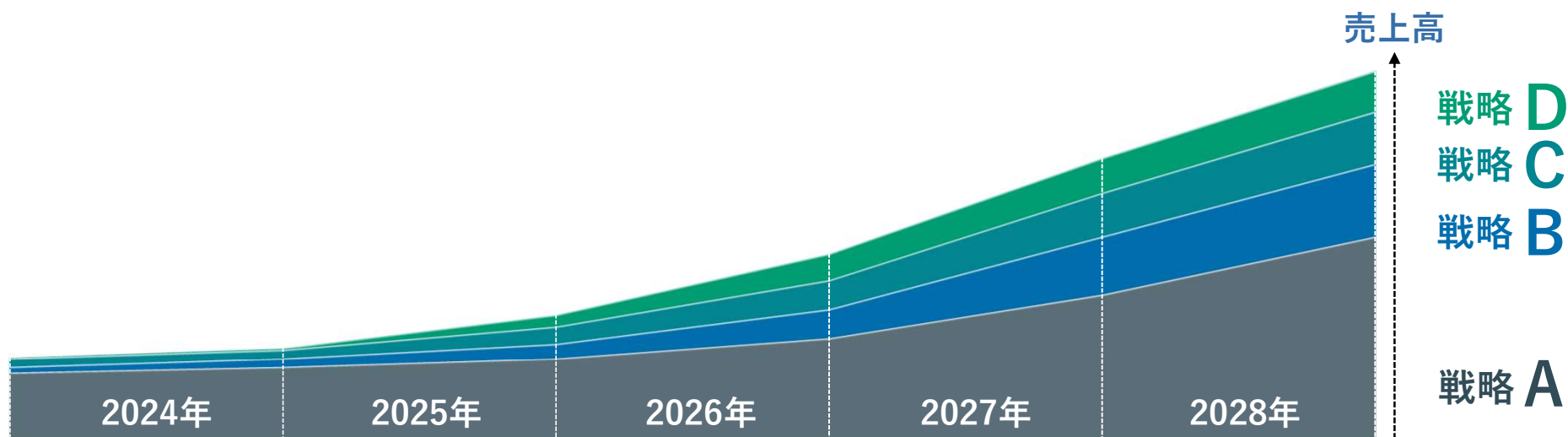
既存顧客深耕：既存顧客のHRM化によるARPU向上

戦略C

クラウド基盤強化：開発効率・拡張性・提供競争力を強化

戦略D

HRMプラットフォーム展開：人的資本経営を支える新たな付加価値を創出



成長戦略の全体像

戦略A

戦略B

事業と製品のコンセプト

企業と従業員の
持続的成長

組織の見える化

意思決定の迅速化

生産性向上

人的資本

人材の最適化

ウェルビーイング

勤次郎
UNIVERSAL KINJIRO

JOBEE

人と組織の未来を育てるHRM

働き方の多様化

健康経営の促進

働き方改善と業務効率化

人材管理と個の育成

就業管理

組織の見える化・生産性向上

給与管理

公正処遇・人的資本の基盤

人材管理

人的資本の最適化

健康経営

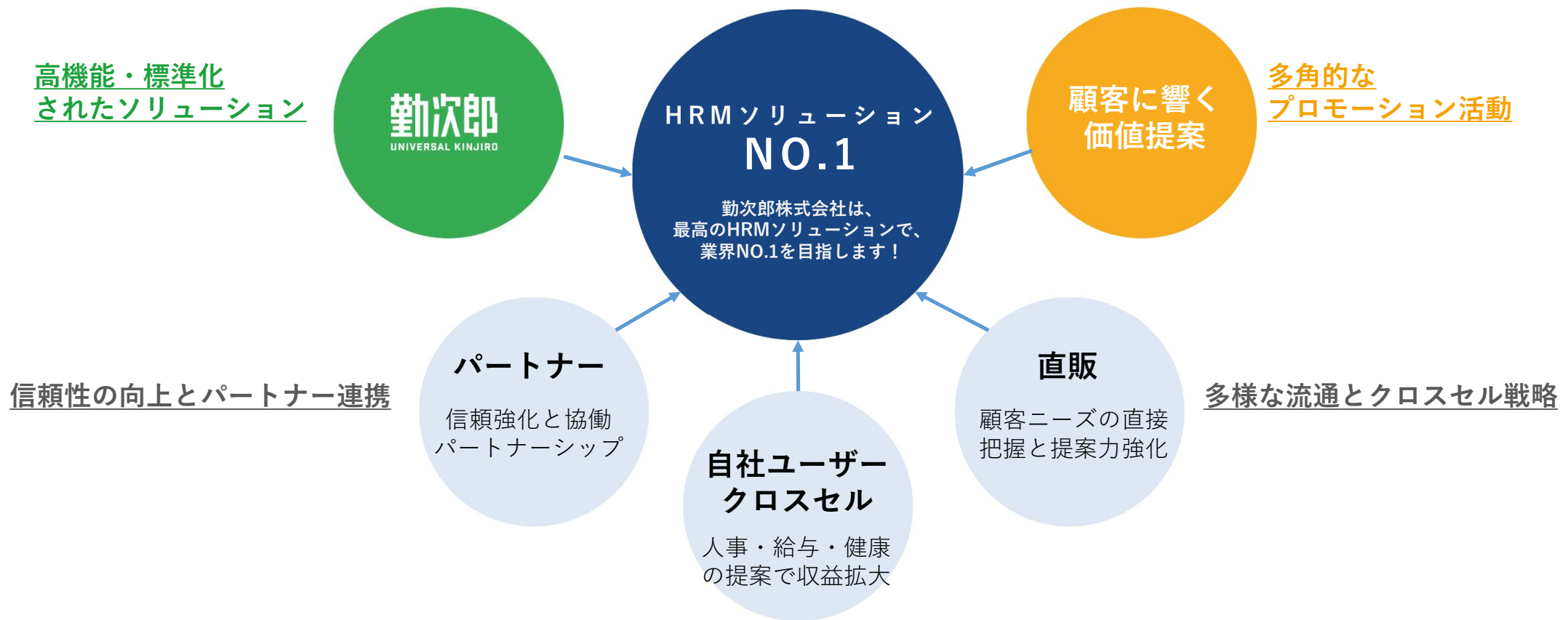
ウェルビーイングの推進

経営管理

意思決定の迅速化・持続的成長

成長戦略の全体像

戦略A 新規顧客獲得を加速する成長施策



成長戦略の全体像

戦略B 既存顧客のHRM化によるARR拡大

HRM化を通じて、利用領域の拡大と業務定着を進め、ARPUと継続率を高めることでARRを拡大

$$\begin{array}{ccccccc} \text{重要経営指標} & & \text{顧客単価} & & \text{契約規模} & & \text{維持・拡大} \\ \text{ARR} & = & \text{ARPU} & \times & \text{ライセンス数} & \times & \text{継続率(NRR)} \\ \text{Annual Recurring Revenue} & & & & & & \end{array}$$

ARPU 向上

400円

提供価値の拡張により、既存顧客内の利用領域を拡大しARPUを向上

ライセンス数

約100万 LC

顧客基盤に対し、HRM化を通じて利用領域の拡大と業務定着を推進

継続率 (NRR)

99.79 %

利用の定着・拡大を通じて解約を抑制し、継続率を向上

※今年度末の計画数値

成長戦略の全体像

戦略C クラウド基盤の強化

■ データ整備から意思決定支援まで一貫してつなぐ基盤整備

新規獲得・既存顧客のHRM化・将来のプラットフォーム構想を支えるため、オンプレからクラウドへの移行を加速し、データ連携・認証認可・可視化／予測基盤を計画的に強化します。

① オンプレ→クラウド基盤の強化

勤次郎プライベートクラウド

② データ連携・認証認可基盤

勤次郎AuthLink

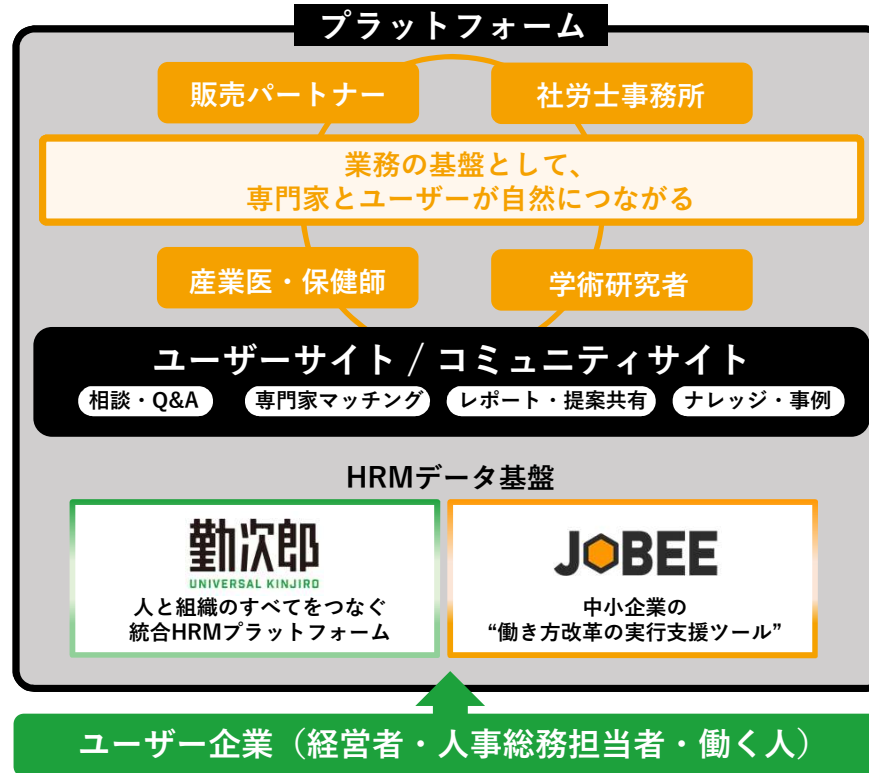
③ 可視化・予測・意思決定

勤次郎EX-workbench(仮)
《API, MCPの強化》

クラウド基盤強化は、データ整備から可視化・予測・意思決定支援へつなぐための戦略的基盤投資です

成長戦略の全体像

戦略D HRMプラットフォーム構想



ユーザー企業：HRM課題が総合的に解決

HRM課題が総合的に解決できる

共創パートナー：専門性を活かしビジネス拡大

専門性を活かし、ビジネスを広げられる場

勤次郎：HRM領域の中心的ハブとして成長

HRM領域の中心的ハブとして持続的な成長

1. 2026年12月期 第一四半期連結決算
2. 中期経営計画の進捗状況
3. 成長戦略
4. **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

「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

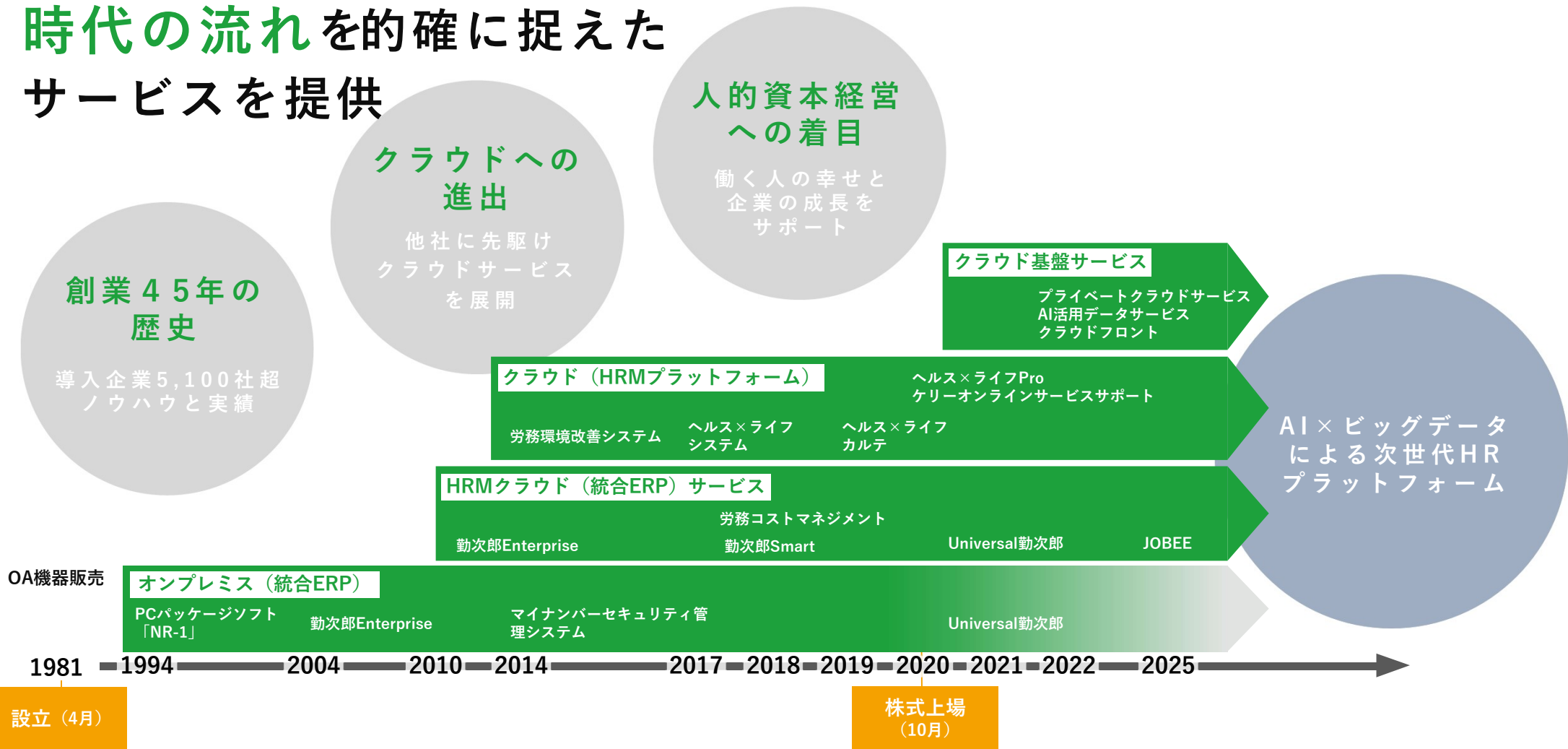
バックオフィス

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT GOALS



勤次郎の歴史

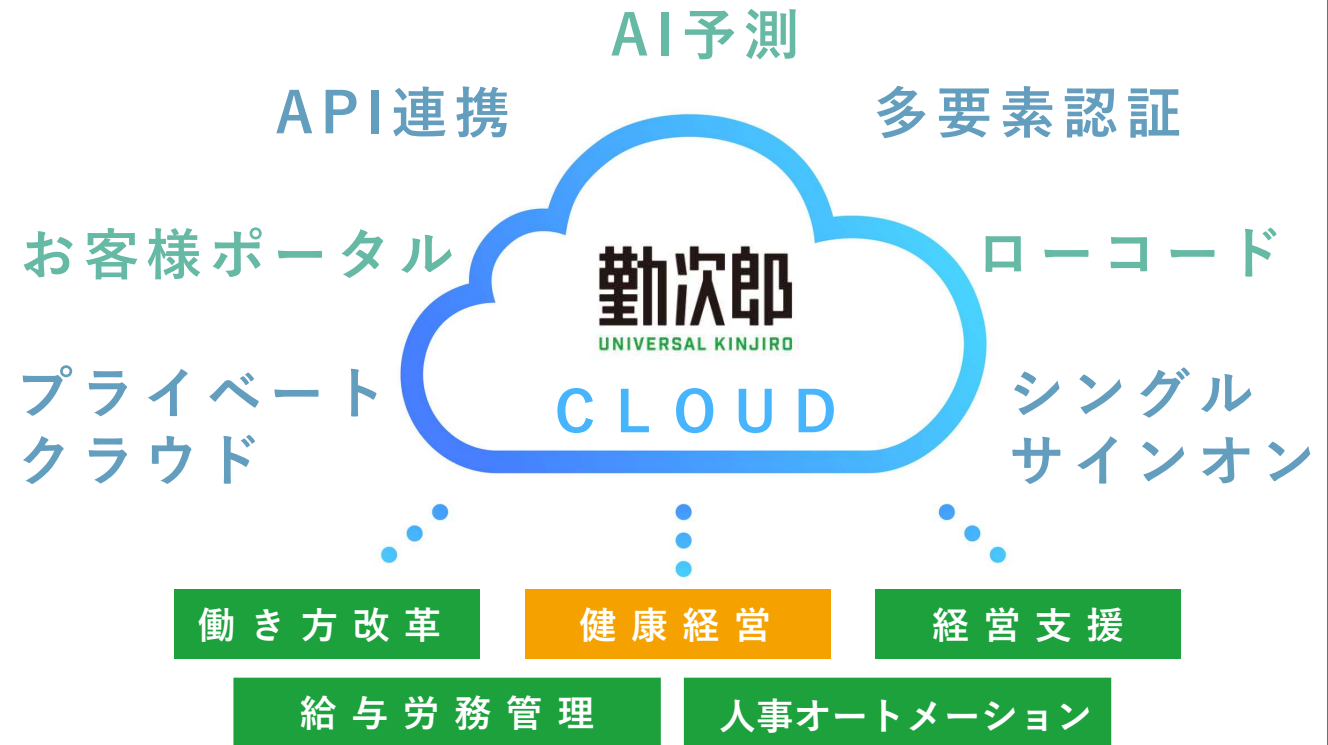
時代の流れを的確に捉えた サービスを提供



事業内容

「働き方改革 & 健康経営」の実現のために労務と健康を同時に管理、
「労働生産性」の向上を通じて「企業価値向上」に貢献

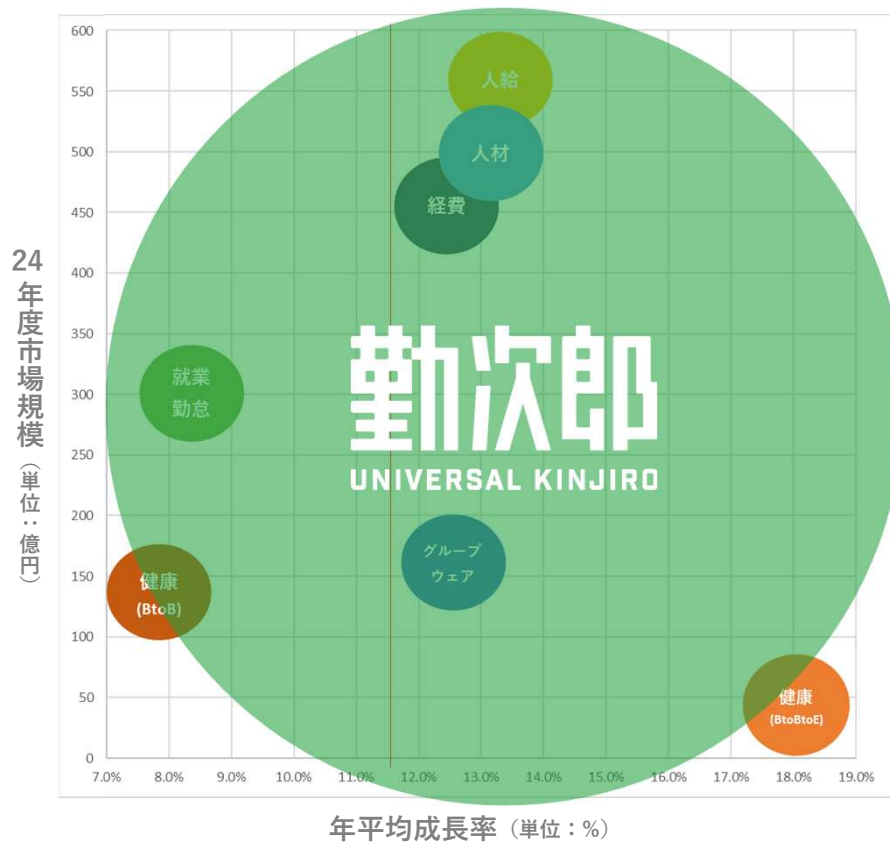
働く人の
健康と幸せが
企業の未来を築く



人的資本経営

■ 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

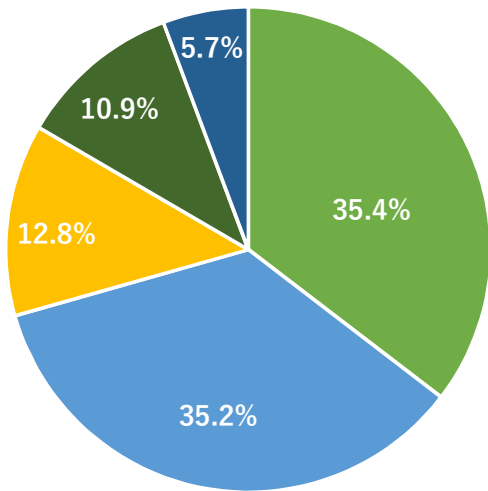
参照：ソフトウェアビジネス新市場 2025年版（富士キメラ総研）
ウェアラブル/ヘルスケアビジネス総調査 2024（富士キメラ総研）

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

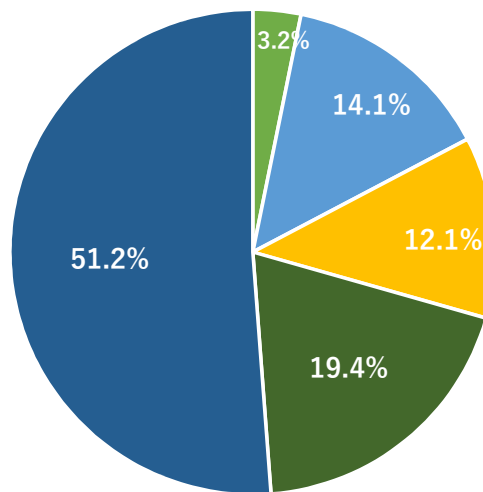
規模別の社数構成



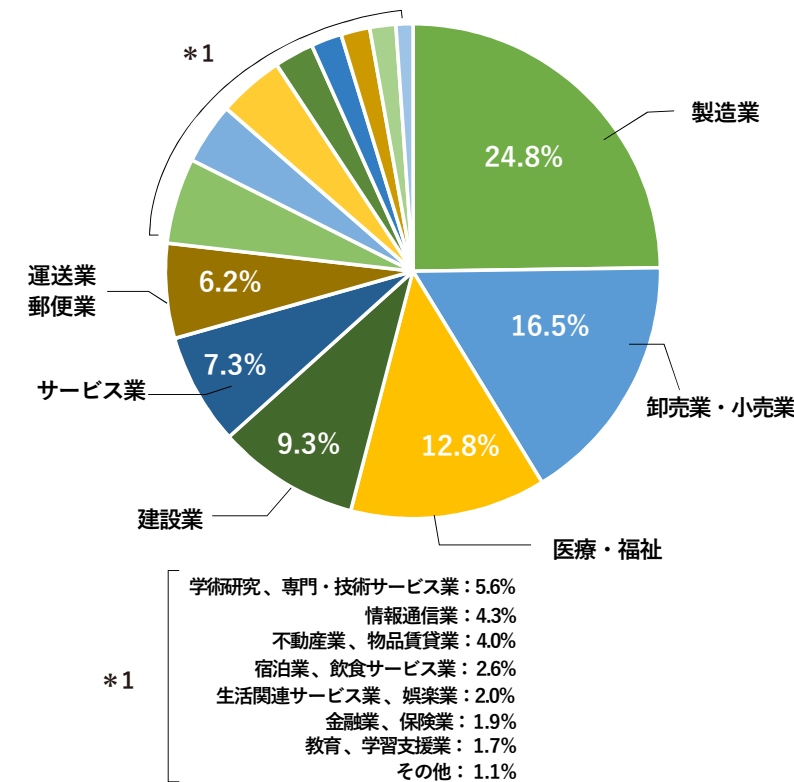
■ ~100人 ■ 100~300人 ■ 300~500人 ■ 500~1000人 ■ 1000人~

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



※2026年3月末 クラウド事業とオンプレミス事業における実績

中小企業向けクラウドHRMの機能領域を拡充

■人材管理機能・給与管理機能を追加

2026年3月、中小企業向けクラウド型HRMソリューション「JOBEE」に、人材管理機能および給与管理機能を追加。従来の勤怠管理に加え、人材情報・給与情報まで含めた一体運用を実現。

■中小企業に適した導入しやすいHRMソリューションへ進化

就業・勤怠を起点に、人材・給与までをカバー。
バックオフィス業務の効率化と情報の一元化を実現。
中小企業におけるHRM導入ニーズへの対応力を強化。

■製品力強化を通じてクラウド成長を後押し

中期成長戦略の柱であるHRMオールインワン化を推進。
新規顧客獲得および利用領域拡大による成長加速を指向。



中小企業向けクラウド型HRMソリューション

JOBEE
produced by Kinjiro

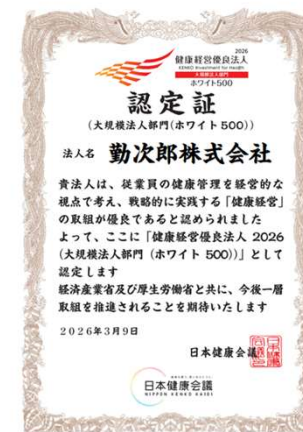
勤怠管理に人材管理・給与計算機能を追加

- 初期費用無料・月額150円/名～
- 直感的で使いやすい
- 必要な機能+αの豊富な機能
- 30日間無料トライアル実施中

< サステナビリティ > 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

Universal勤次郎（HRMプラットフォーム）の自社活用を通じた継続的な健康経営の実践が評価され、9年連続認定。



■ 「スポーツエールカンパニー2026」に認定

従業員の健康増進に向けたスポーツ活動促進の取組みが評価され、スポーツ庁より認定。社員のスポーツ活動を応援する施策を、今年度も展開しており、自社での取組成果をユーザー企業様にも還元して参ります。



2026年 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



2026年度の活動コンセプト

ととのう・ワークライフ

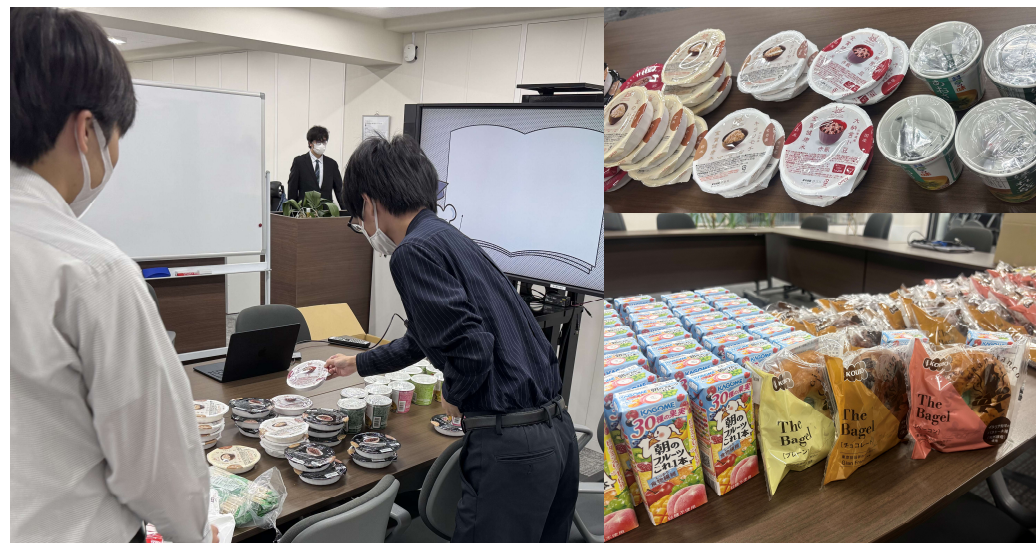
◆朝清掃イベント：ゴミ拾いイベント

- ・名古屋本部ビル周辺エリアを対象に、定期的を実施



◆食事イベント：「朝食配布」

- ・欠食率を下げ、朝食の重要性を伝えるために、健康的な朝食を毎月配布



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。

働く人の健康と幸せが、企業の未来を築きます

勤次郎
UNIVERSAL KINJIRO