

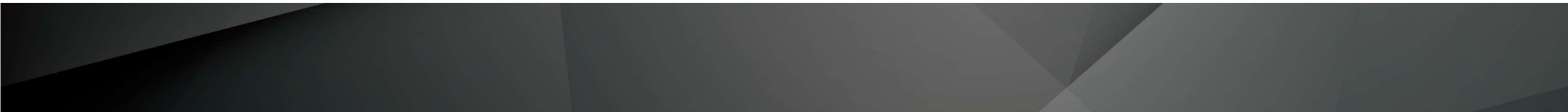
決算説明資料

2026年12月期 第2四半期

2026年 8月 12日

KINJIRO co., ltd.

勤次郎株式会社

- 
- 
1. 2026年12月期 第2四半期連結決算
 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2四半期連結決算

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2四半期 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

2,791 百万円

第2四半期実績

↑ YoY +7%

ライセンス数

89 万 5 千ライセンス

前年差 +176千

↑ YoY +25%

契約社数

2,734 社

前年差 +242社

↑ YoY +10%

リカーリングレベニュー

76.1 %

↑ YoY +7.3%

今期のポイント（要因）

✔ クラウド成長が売上高拡大を牽引

クラウドライセンス売上高は前年同期比+27%と高い成長を継続。
クラウドシフトに伴いオンプレミス売上高は減少し、第2四半期業績予想には届かなかったものの、売上高は前年同期比+7%の増収で着地。

✔ 成長投資を継続しつつ、利益進捗は堅調

クラウド基盤の増強、新機能リリースに伴うソフトウェア償却費、
人材確保に向けた人件費等の増加により、営業利益は前年同期比で僅かに減少し、
第2四半期業績予想には届かず。但し、通期計画に対する進捗は堅調。

今後の見通し / 投資方針

➡ クラウド顧客基盤の拡大を継続

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、
契約社数・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、安定的な収益基盤の強化を図る。

➡ 中長期成長に向けた投資を継続

クラウド基盤の増強、新機能開発、HRM領域の機能拡充に対する投資を継続。
計画的な投資を実行しながら、通期計画の達成に向けた利益進捗を確保。

2026年12月期 第2四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+27%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▲24%と減少。売上高合計では、前年同期比+7%と増収で着地したが、第2四半期業績予想には届かず。
- ・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が、第2四半期業績予想からの大きな乖離は無い。

(単位：百万円)

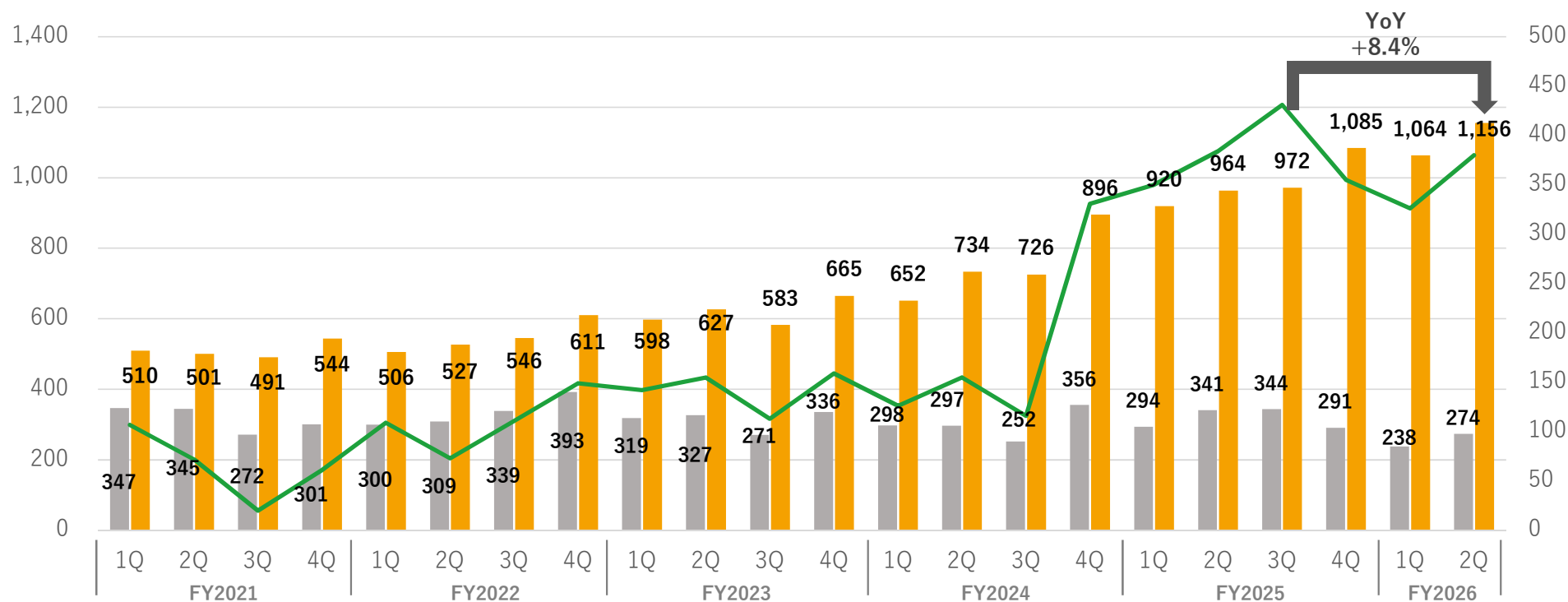
	2025年12月期 第2四半期実績	2026年12月期 第2四半期実績	前期比増減率 (%)	2026年12月期 第2四半期業績予想	進捗率 (%)
売上高	2,598	2,791	+7%	2,900	96%
営業利益	735	706	▲4%	741	95%
経常利益	730	701	▲4%	742	94%
当期純利益	480	454	▲5%	482	94%

2026年12月期 売上高と営業利益の推移

■クラウド事業への転換が進み、売上・利益の積み上げは着実に進展

- ・クラウド売上は前年同期比で増加し、オンプレミスからクラウドへの構造転換が進捗。
- ・営業利益はクラウド基盤や製品開発への投資を継続しながらも、構造転換に伴い順調に拡大。

売上高と営業利益の推移（百万円）



事業別売上前年同期比

■クラウド事業は前年同期比+18%と伸長し、事業構造の転換が進展

・クラウドライセンス売上の伸長が全体を牽引し、オンプレミス売上の減少を吸収して増収を確保。

(単位：百万円)

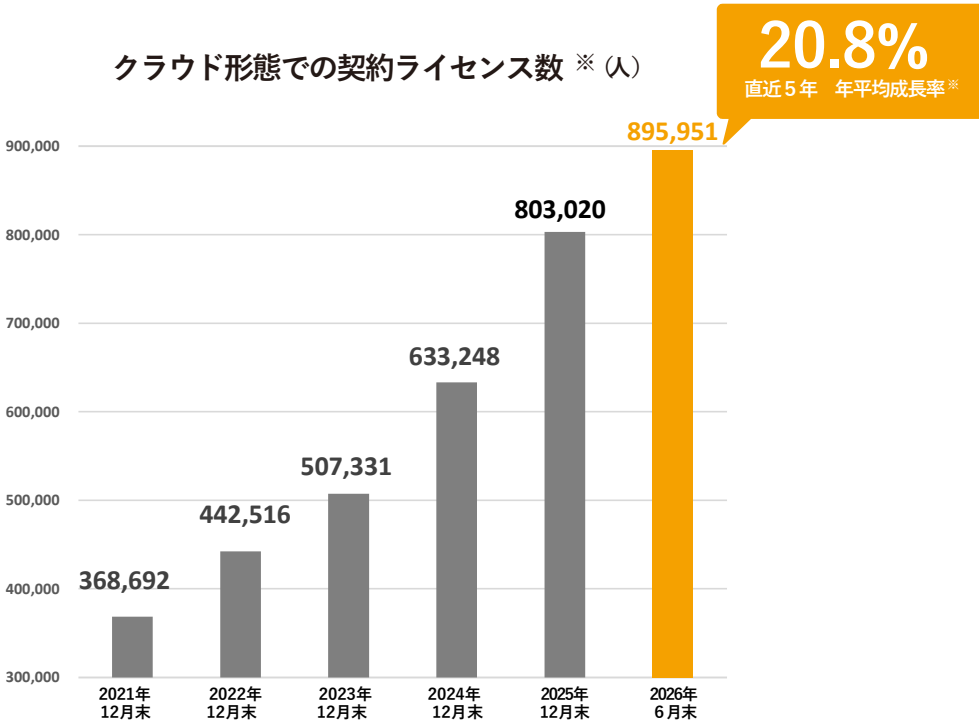
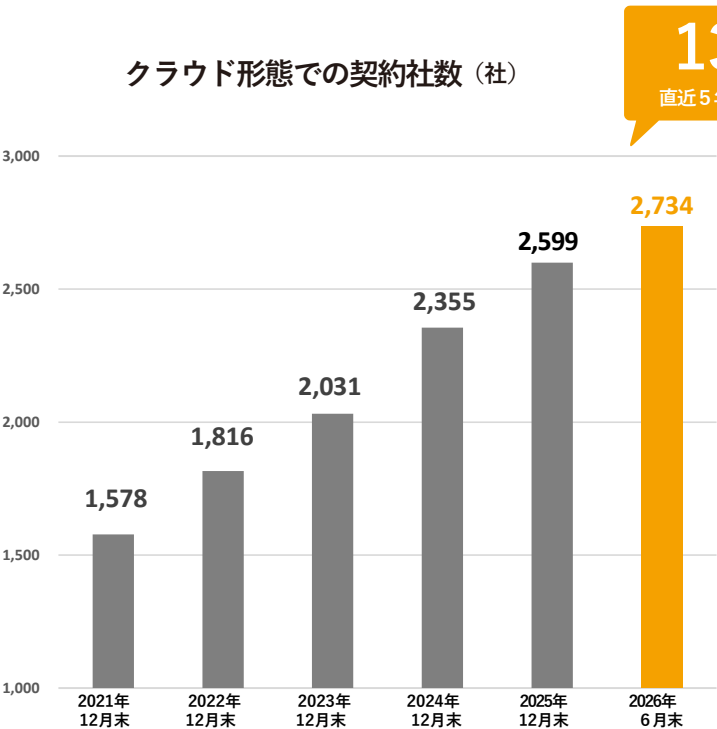
事業区分		売上区分	2025年12月期	2026年12月期	前年同期比	
			第 2 四半期実績	第 2 四半期実績	増減率	
売上高	H R M 事業	クラウド事業	クラウドライセンス	1,455	1,843	+27%
			クラウドコンサルサポート（導入支援）	308	286	▲ 7%
			上記以外（主に就業情報端末）	121	91	▲ 25%
			小計	1,885	2,221	+18%
		オンプレミス事業	運用・保守サポート	273	231	▲ 15%
			ソフトウェア製品	252	192	▲ 24%
			ソフトウェアコンサルサポート（導入支援）	63	50	▲ 20%
			就業情報端末	47	38	▲ 18%
			小計	636	512	▲ 19%
		合計		2,521	2,734	+8%
	※ リカーリングレベニュー		1,735	2,079	+20%	
不動産賃貸事業		76	57	▲ 26%		
合計		2,598	2,791	+7%		

※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

■契約社数・ライセンス数ともに拡大し、クラウド顧客基盤は順調に成長

・クラウド契約ライセンス数・契約社数ともに増加し、ライセンス数は直近5年で年平均20.8%の高成長を維持。



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 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	2026年 6 月
Enterprise	379円	389円	395円	398円	398円	400円	397円	391円

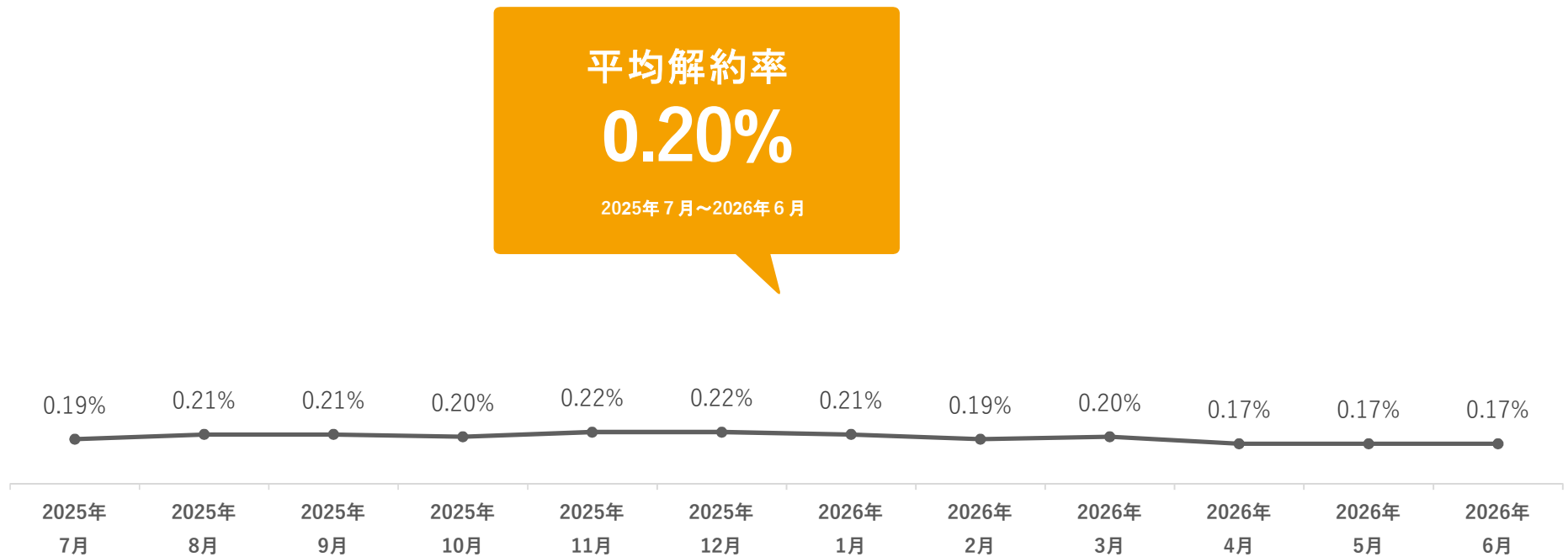
※ 直近5年 年平均成長率は、2021年7月～2026年6月の期間で計算しています。

クラウド解約率

■クラウド解約率は低位で安定し、高い継続利用を維持

- ・直近12か月の月次平均解約率は0.20%と低水準で推移し、安定したリカーリング収益基盤を維持。

クラウド解約率* (%)



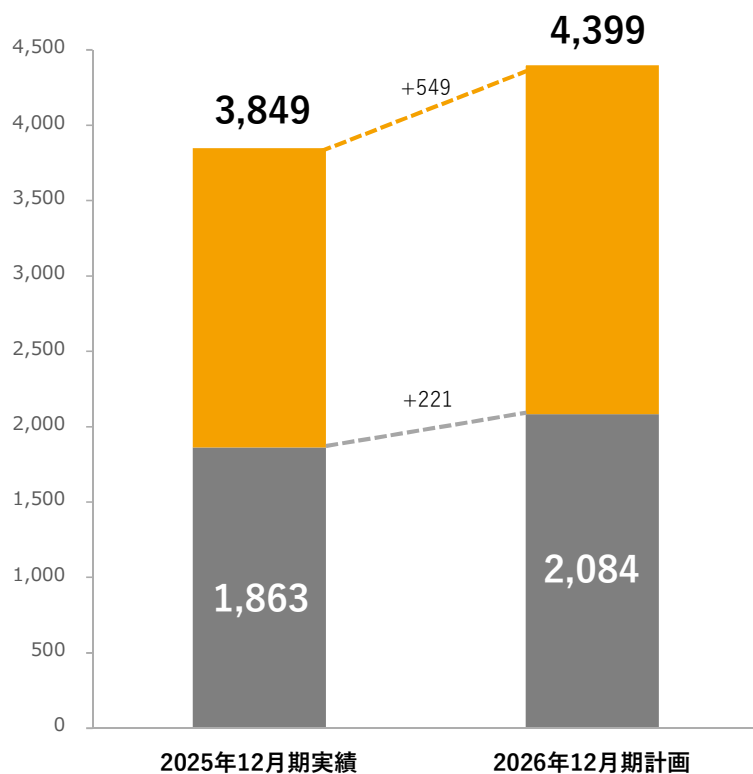
※ 月次平均解約率は、当月解約ユーザーに対する収益÷前月末収益で算出

コスト構造

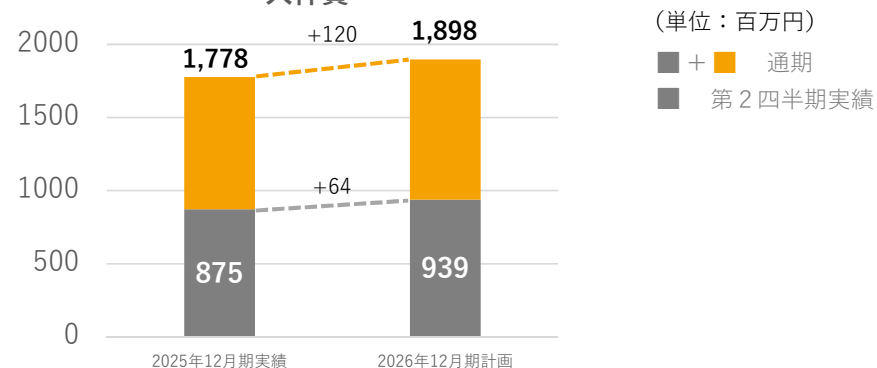
■2026年12月期第2四半期のコスト構造

- ・新機能のリリースによるソフトウェア償却費の増加と、人材の確保に伴う人件費の増加により、前年同期比+221百万円の増加。
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。

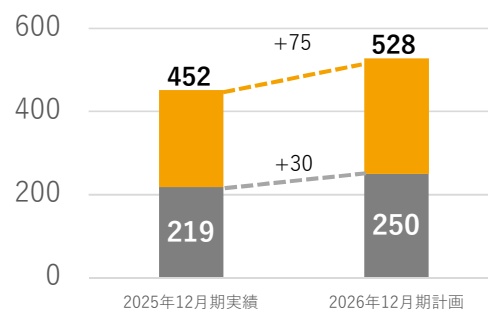
費用の推移（連結）



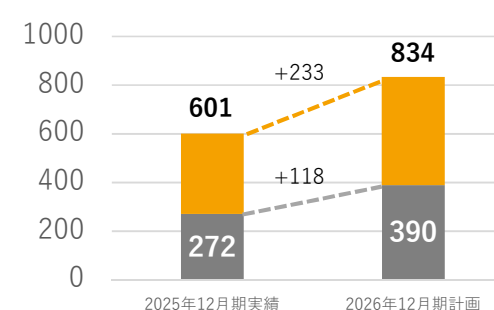
人件費



クラウド費用



ソフトウェア償却費



1. 2026年12月期 第2四半期連結決算

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%

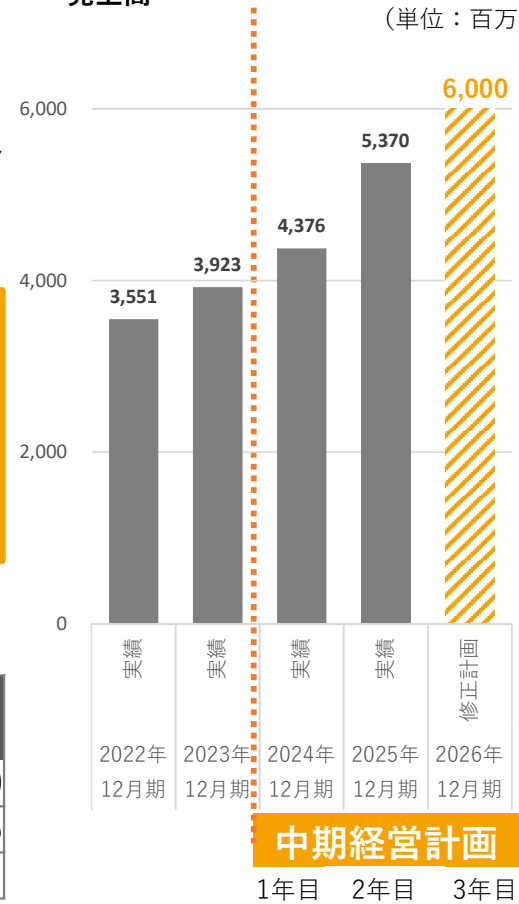
【参考：当初3ヵ年計画】

(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%

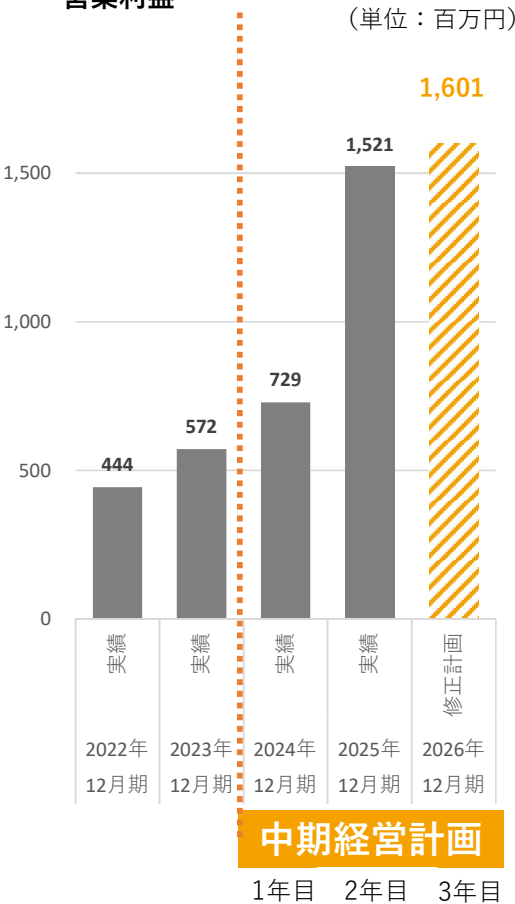
売上高

(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2Qまでの主な実施事項

- ✓「Universal 勤次郎 人材管理」に入社手続き・人事評価機能を追加し、入社から人材情報管理、評価までの人事業務を一体化
- ✓「勤次郎 ポータル」を大幅リニューアルし、就業・人材・給与・健康情報へのアクセスとタスク管理を一画面に集約
- ✓既存オンプレミス顧客に対する「Universal勤次郎」への移行加速
- ✓人材・給与・健康経営等の機能拡充により、ARPUの向上に向けた製品基盤を強化
- ✓「Universal 勤次郎」を活用した自社健康経営を推進し、HRMデータに基づく施策の立案・効果検証を実践
- ✓自社実践で得た運用ノウハウや従業員の利用実績を、製品基盤の強化および顧客企業への提案価値向上に活用

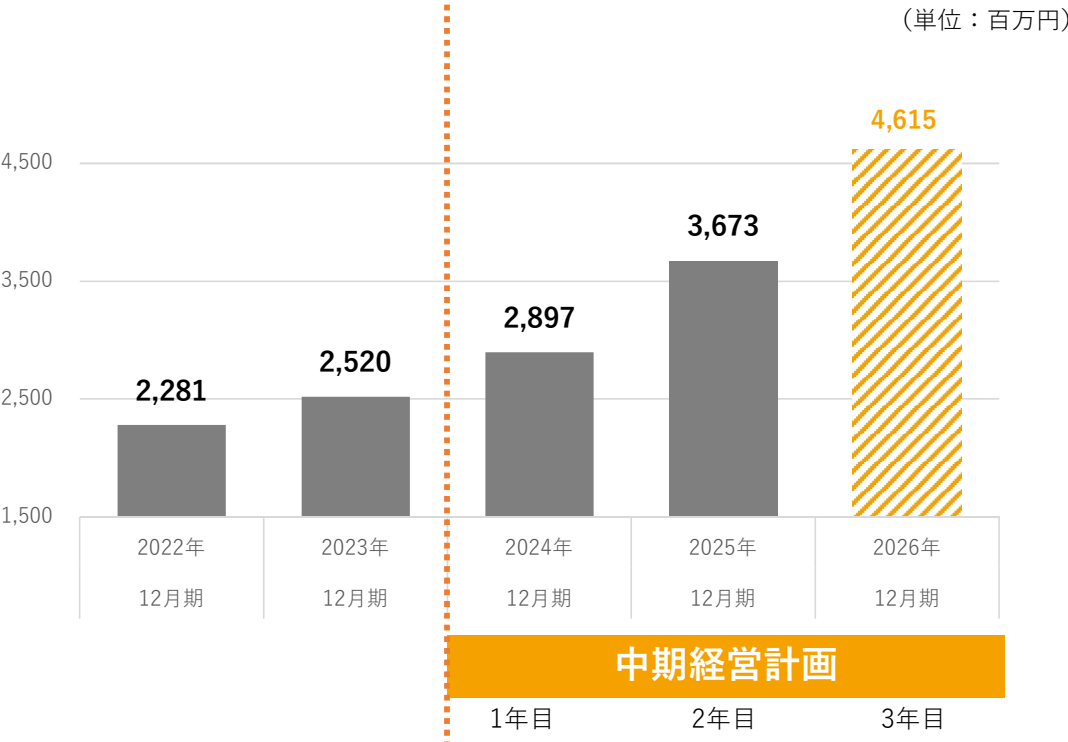
※当社が提供するHRMソリューションは、就業、勤怠、人事、給与、人的資本データ提供を伴った健康経営となります。

主な経営指標（5年）の推移

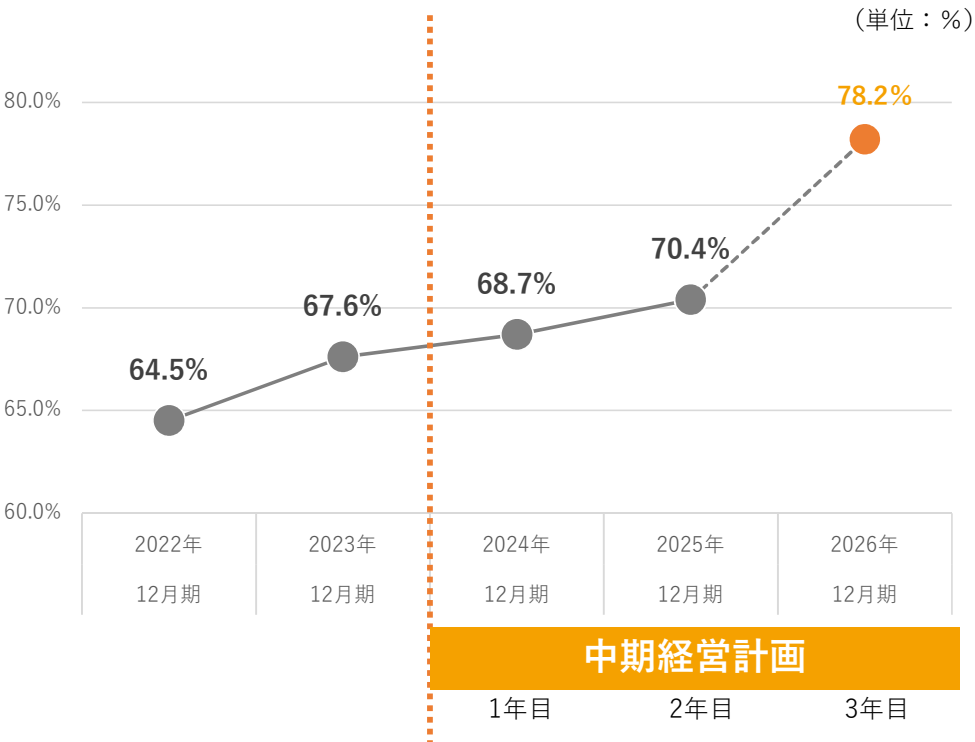
■リカーリングレベニューは拡大を続け、収益の安定性が向上

・クラウドライセンス売上の増加により、リカーリングレベニューは4,615百万円、比率は78.2%まで上昇し、継続課金型の収益構造への転換が進展。

■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

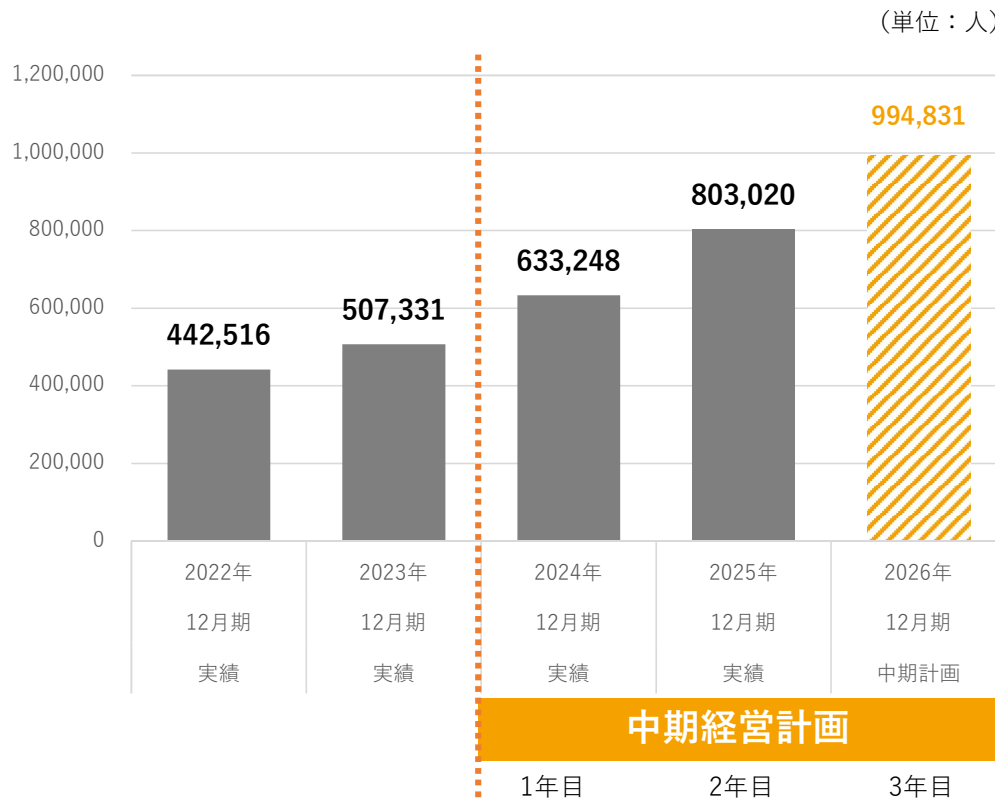


主な経営指標（5年）の推移

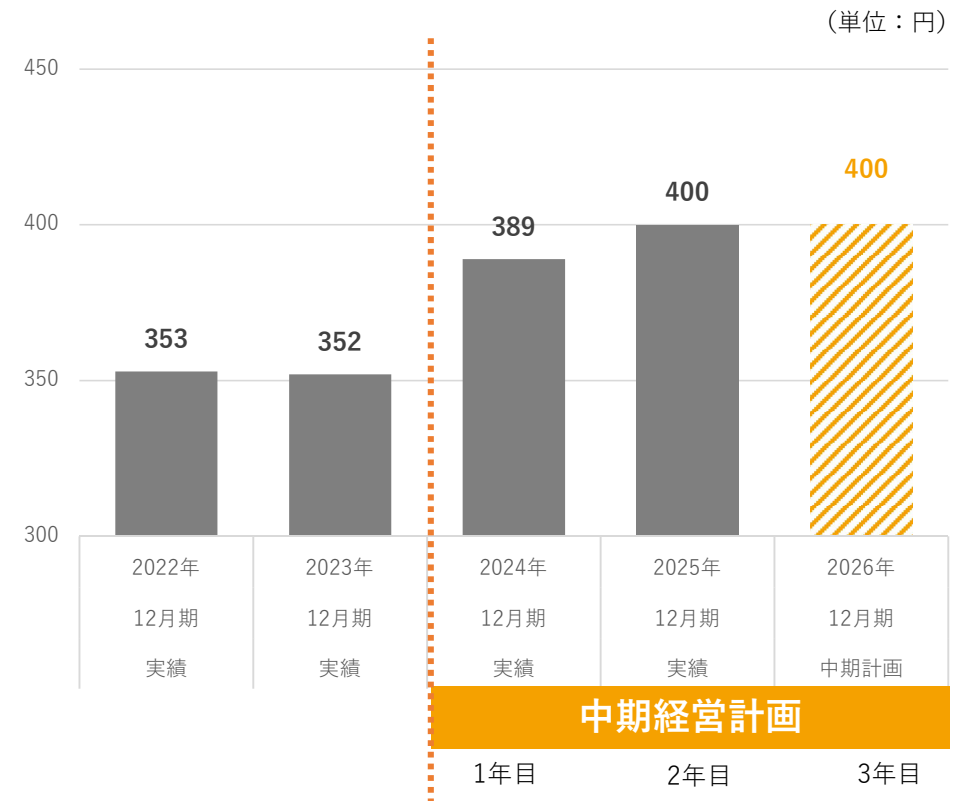
■クラウドライセンス数は高成長を維持し、ARPU向上に向けた製品基盤を強化

- ・クラウド契約ライセンス数は中期計画の達成に向けて順調に拡大しており、人材・給与・健康経営等の機能拡充を通じて、今後のARPU向上に向けた基盤強化を推進。

■ 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2四半期連結決算

2. 中期経営計画の進捗状況

3. 成長戦略

4. トピックス

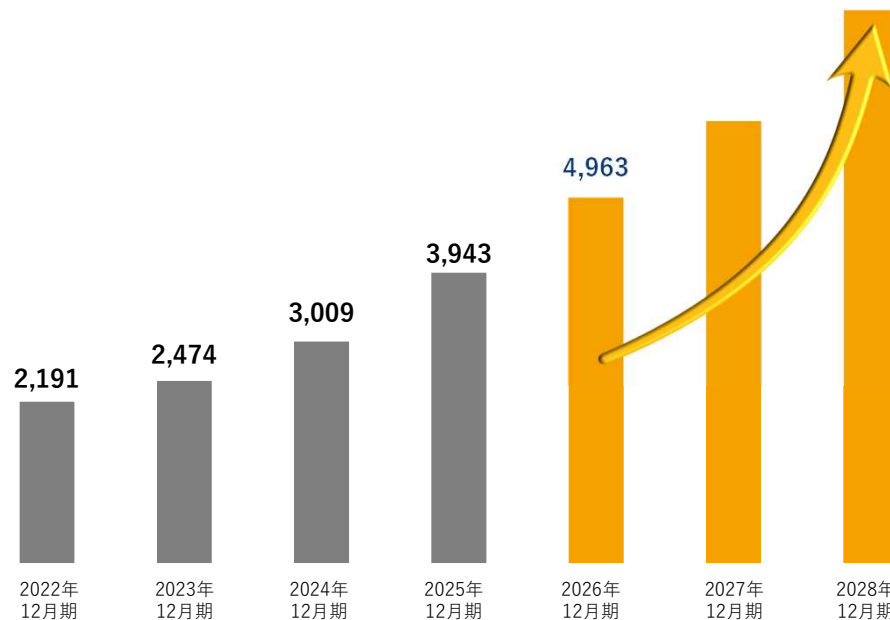
クラウド事業が中長期成長を牽引

■クラウド事業を中核に、ライセンス数とARPUの両面から成長を推進

- ・既存オンプレミス顧客のクラウド移行と新規顧客獲得によるライセンス数の拡大に加え、HRM領域の機能拡充によるARPU向上を進め、2028年に向けたクラウド売上の成長を目指す。

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

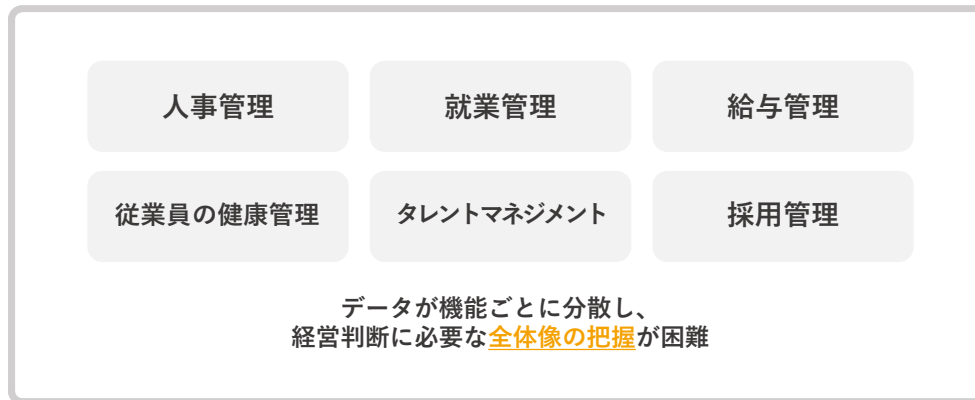
勤次郎の成長戦略

■市場環境の変化：HRMは「第3世代」へ

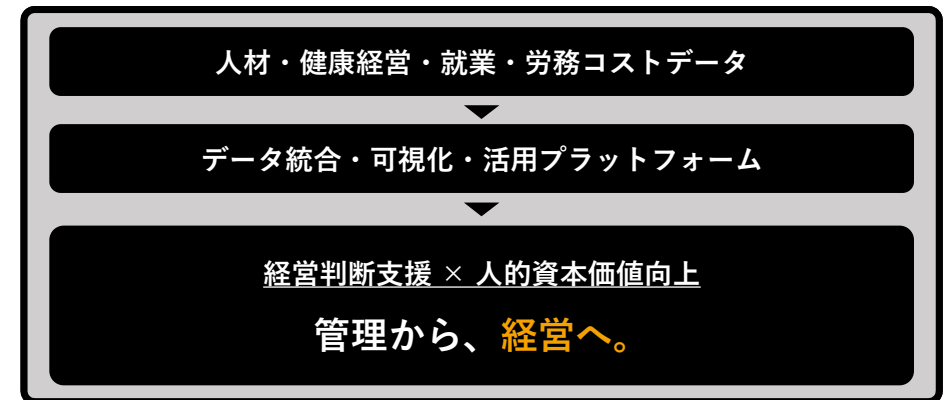
人的資本開示の進展により、HRMは管理から経営活用へ進化



従来：機能別ソリューション



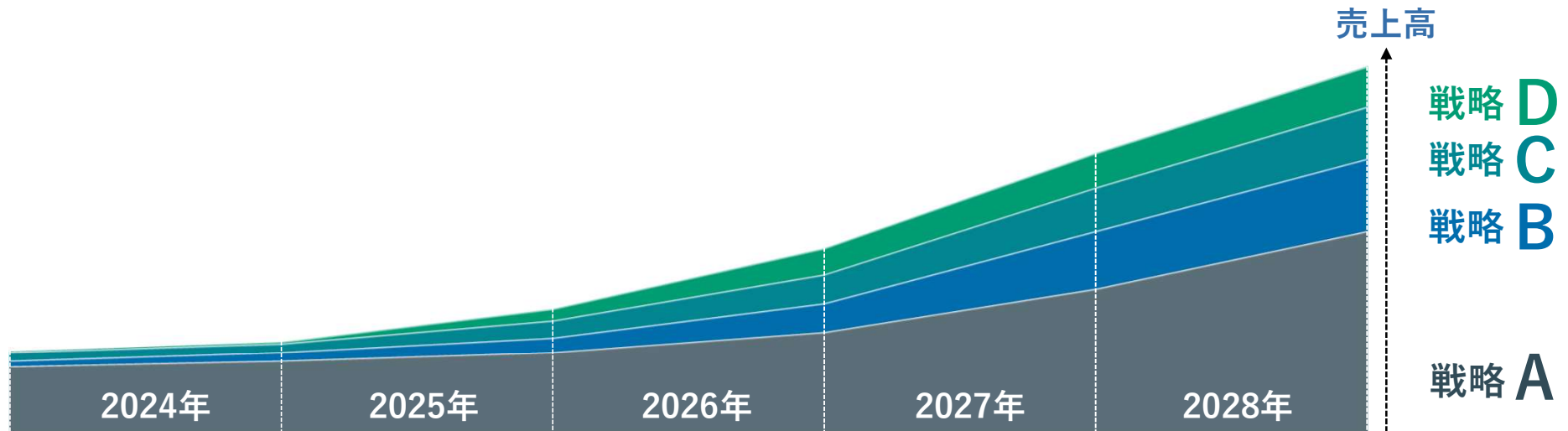
勤次郎：HRM統合プラットフォーム



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

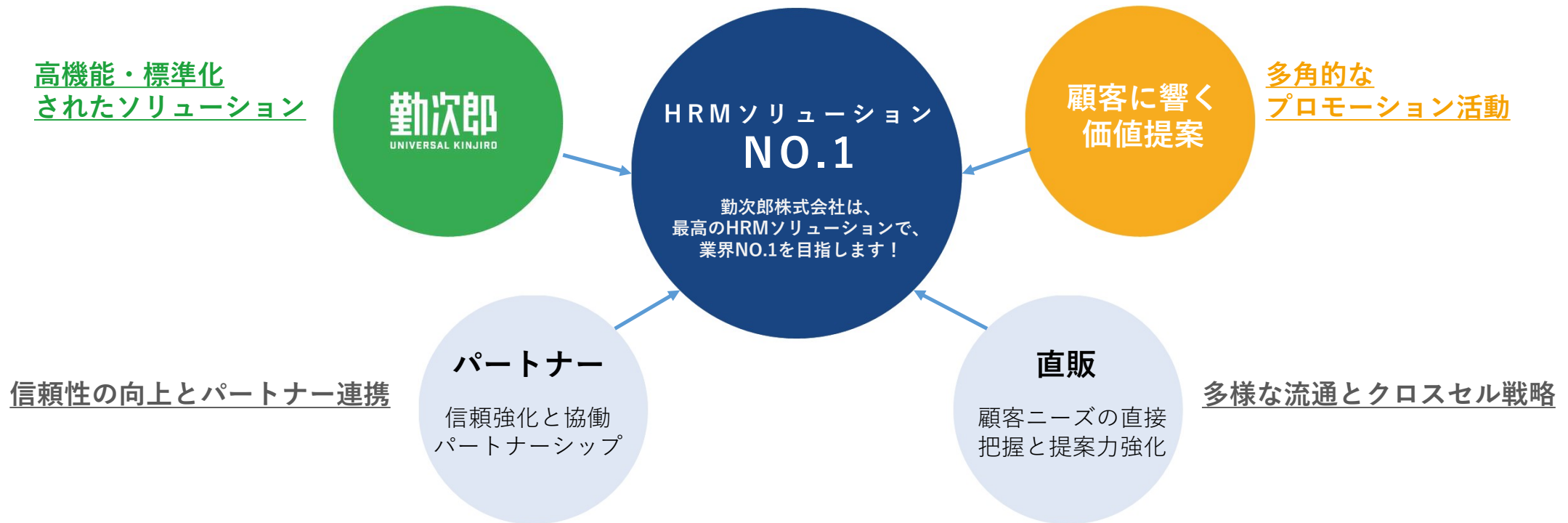
ウェルビーイングの推進

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

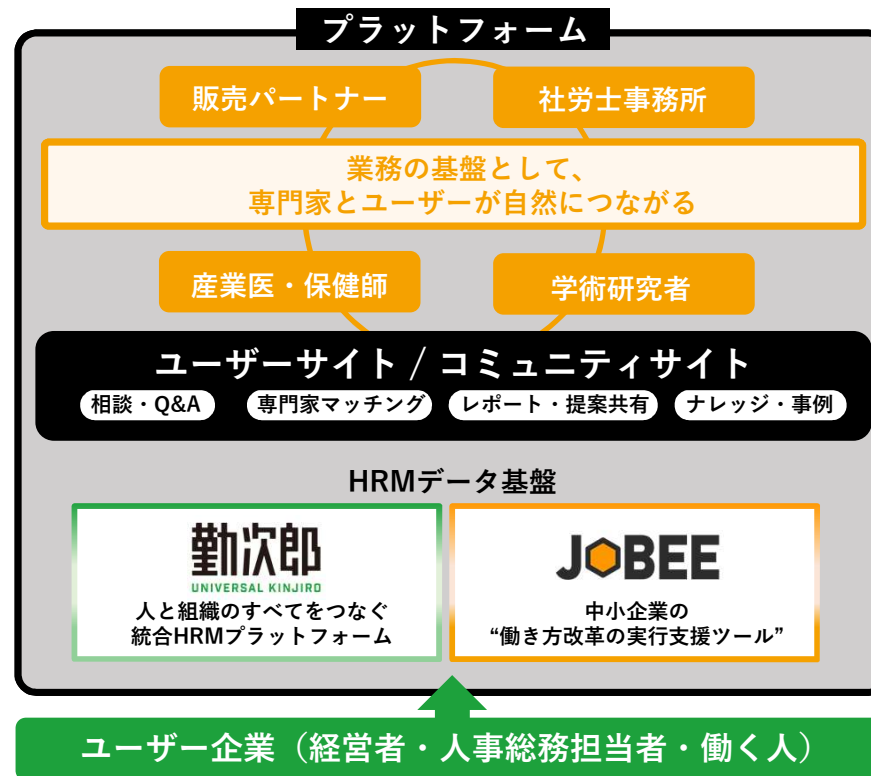
③ 可視化・予測・意思決定

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2四半期連結決算

2. 中期経営計画の進捗状況

3. 成長戦略

4. **トピックス**

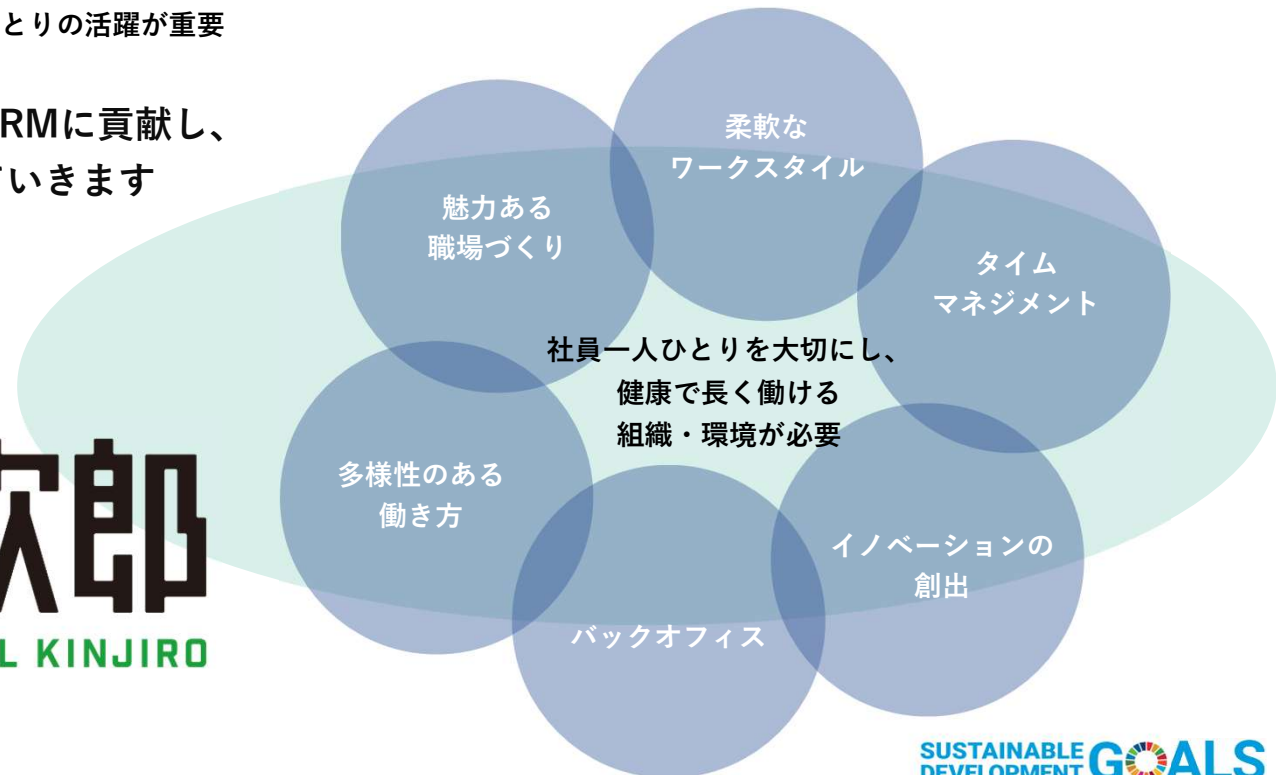
勤次郎のミッションと強み

■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

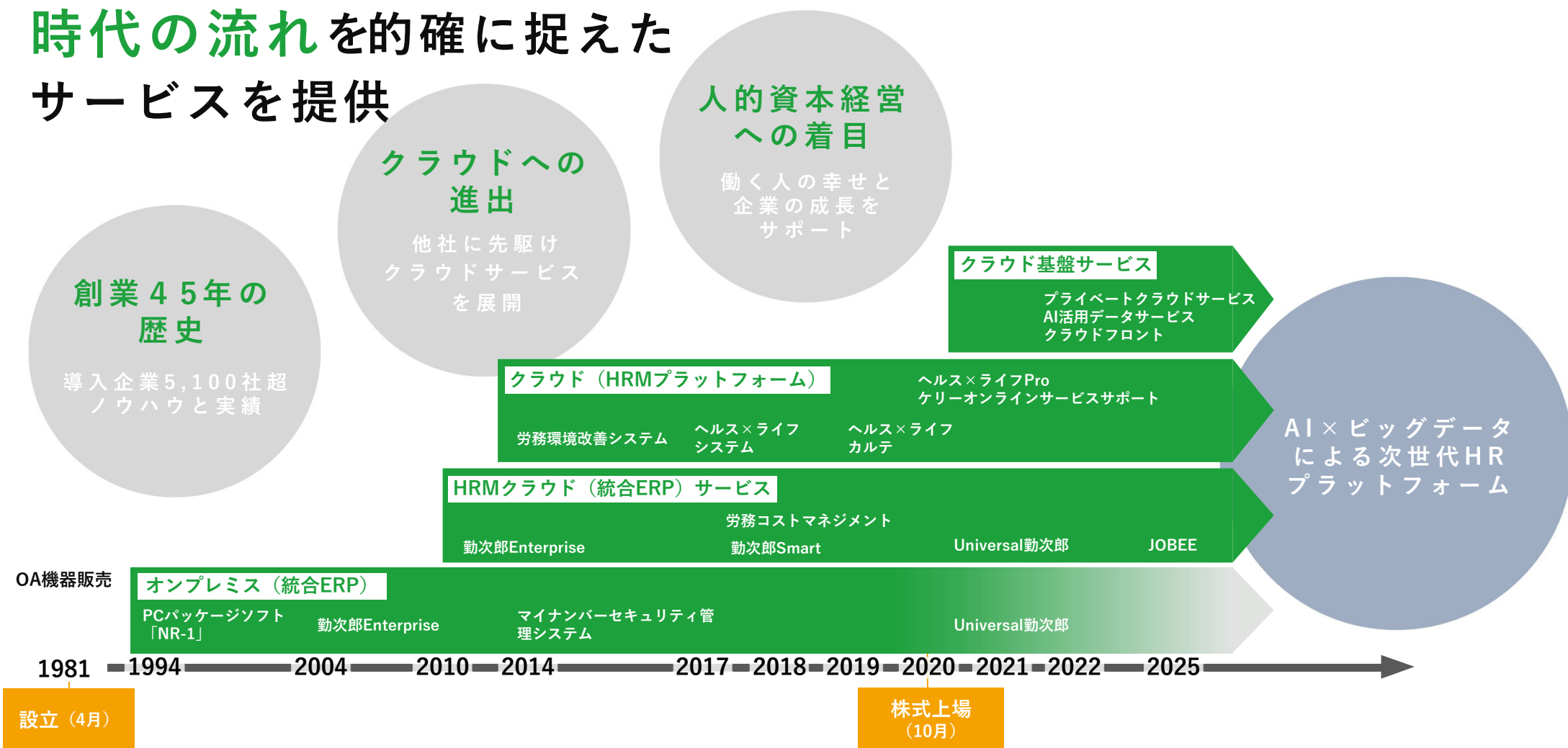
「Universal勤次郎」で、企業のHRMに貢献し、
日本が抱える社会課題を解決していきます

勤次郎
UNIVERSAL KINJIRO



勤次郎の歴史

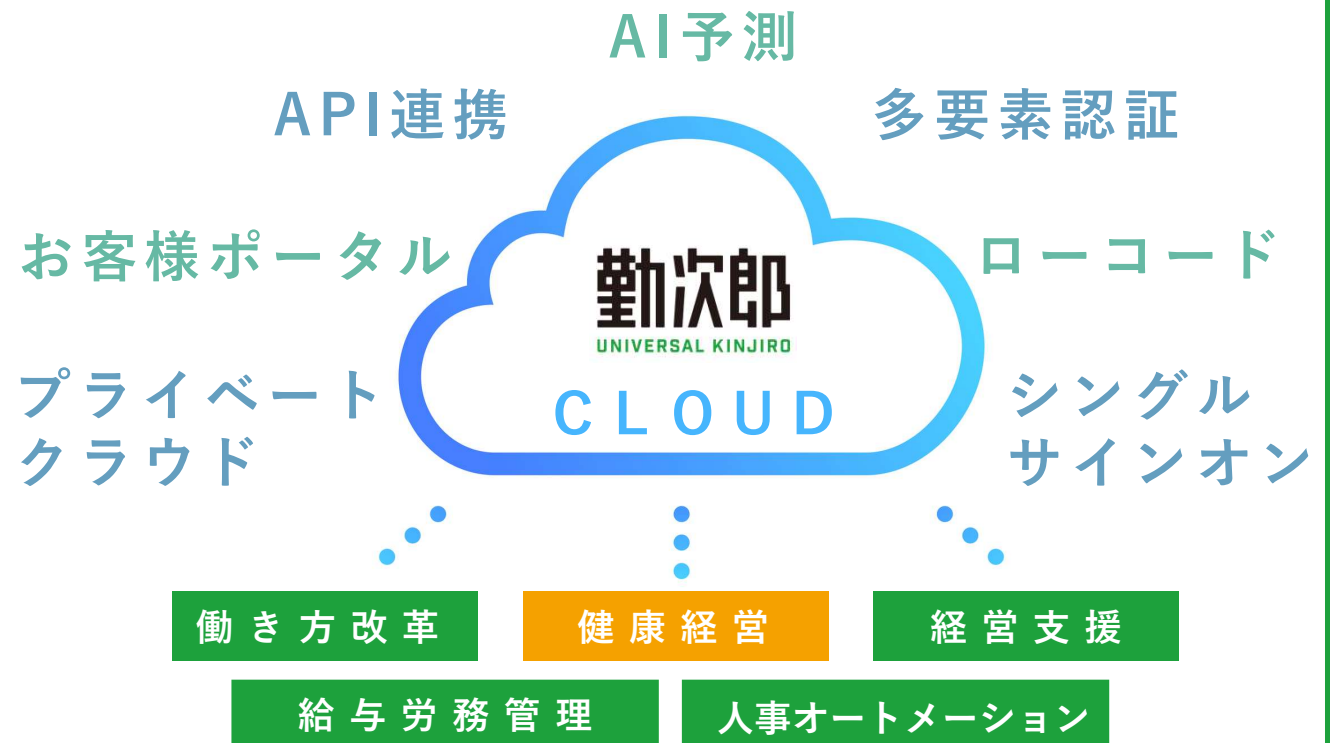
時代の流れを的確に捉えた サービスを提供



事業内容

「働き方改革 & 健康経営」を実現し、「従業員のウェルビーイング」
「労働生産性」の向上を通じて「企業価値向上」に貢献

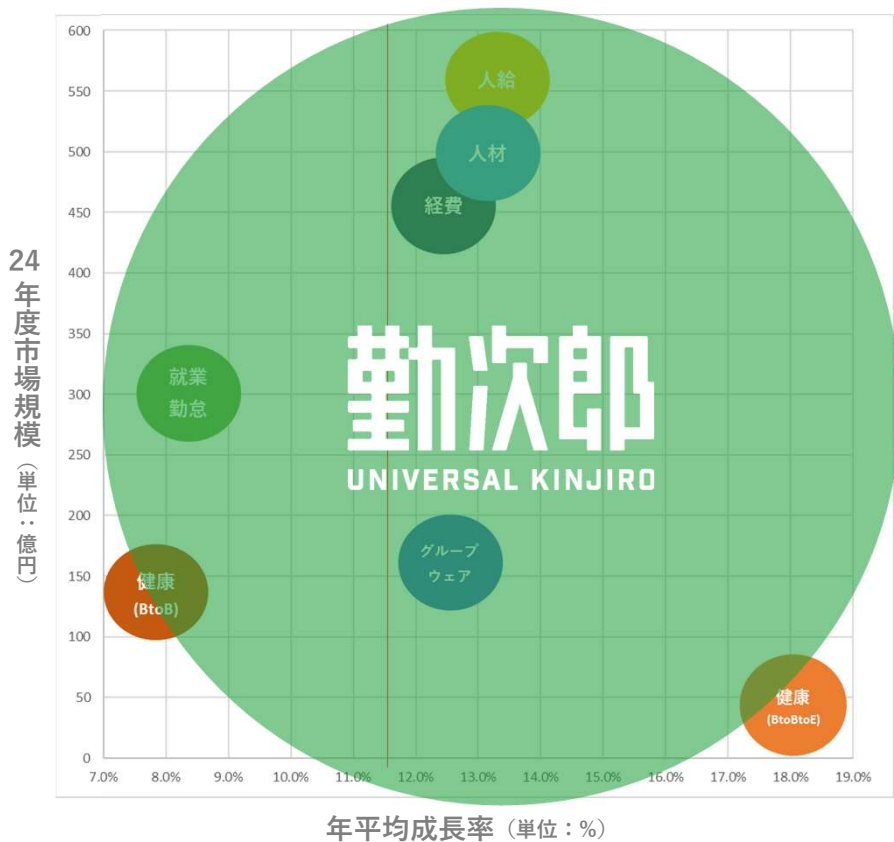
働く人の
健康と幸せが
企業の未来を築く



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）

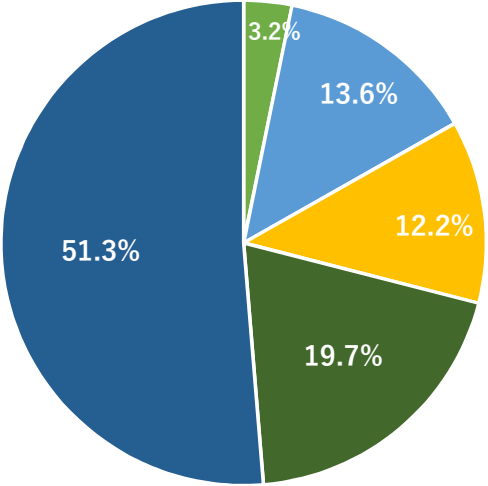
勤次郎導入実績構成 規模別・業種別状況

■中小企業から大企業まで、多様な業種・規模の顧客基盤を保有

・製造業、小売業、建設業など幅広い業種に導入しており、大企業から中小企業向けクラウドHRMまで、多様な顧客ニーズに対応。

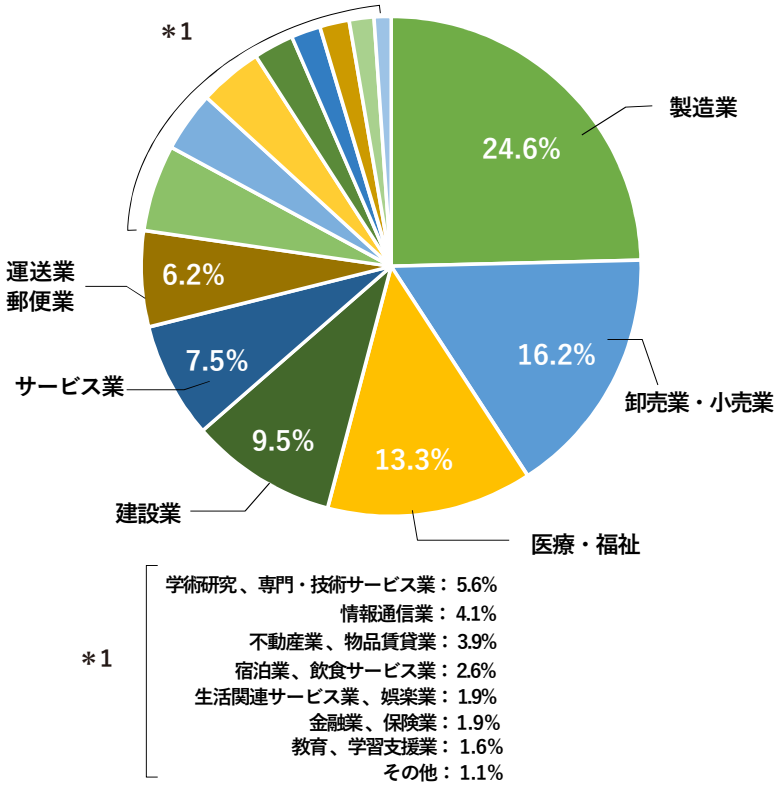
1. ライセンス別の導入構成

規模別のライセンス数構成



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

2. 顧客の業種別比率 ※多種多様の企業に導入



※2026年6月末 クラウド事業とオンプレミス事業における実績

製品機能の拡充により、HRM領域の提供価値を向上

■ Universal勤次郎の製品機能をさらに強化

「Universal 勤次郎 人材管理」に入社手続き・人事評価機能を追加するとともに、「勤次郎 ポータル」を大幅リニューアル。人事業務の一体化と、利用者ごとに必要な情報・タスクへ迅速にアクセスできる環境を実現。

■ 人材管理機能の拡充

入社手続きから人材情報管理、人事評価までを一体化し、人事業務の効率化と人材データの一元管理を推進。



■ 勤次郎ポータルの刷新

就業・人材・給与・健康経営情報へのアクセスと未完了タスク等を一面面に集約し、利用者の役割に応じた操作性を向上。



女性活躍推進企業として「えるぼし認定」 3つ星を取得

■多様な人材が能力を発揮できる職場環境の整備を推進

2026年6月、女性活躍推進法に基づく「えるぼし認定」において、5つの評価基準すべてを満たし、3つ星を取得。多様な人材がライフステージに左右されず、能力を最大限に発揮できる職場環境づくりを継続的に推進。



■5つの評価基準すべてを達成

採用	正社員および基幹的な雇用管理区分における女性比率27.6%
継続就業	平均継続勤務年数 男性7.4年／女性6.9年
働き方	正社員平均残業時間 約18.9時間
管理職比率	管理職に占める女性比率 22.2%
多様なキャリア	30歳以上の女性正社員の中途採用 直近3事業年度で7名



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



- ◆健康イベント：「心と体を整えるリフレッシュデーイベント」
・協会けんぽ保健師による健診結果の活用や睡眠改善セミナーと、業務の合間にできるセルフケアセミナーを実施



免責事項およびご注意

本資料の掲載内容のうち、過去または現在の実事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

