

**2022年3月期第1四半期  
決算説明補足資料**

**PAYROL**

**株式会社ペイロール（4489）  
2021年8月**

1

2022年3月期 第1四半期 決算概況

---

2

2022年3月期 業績予想

---

3

APPENDIX

---

1

2022年3月期 第1四半期 決算概況

---

2

2022年3月期 業績予想

---

3

APPENDIX

---

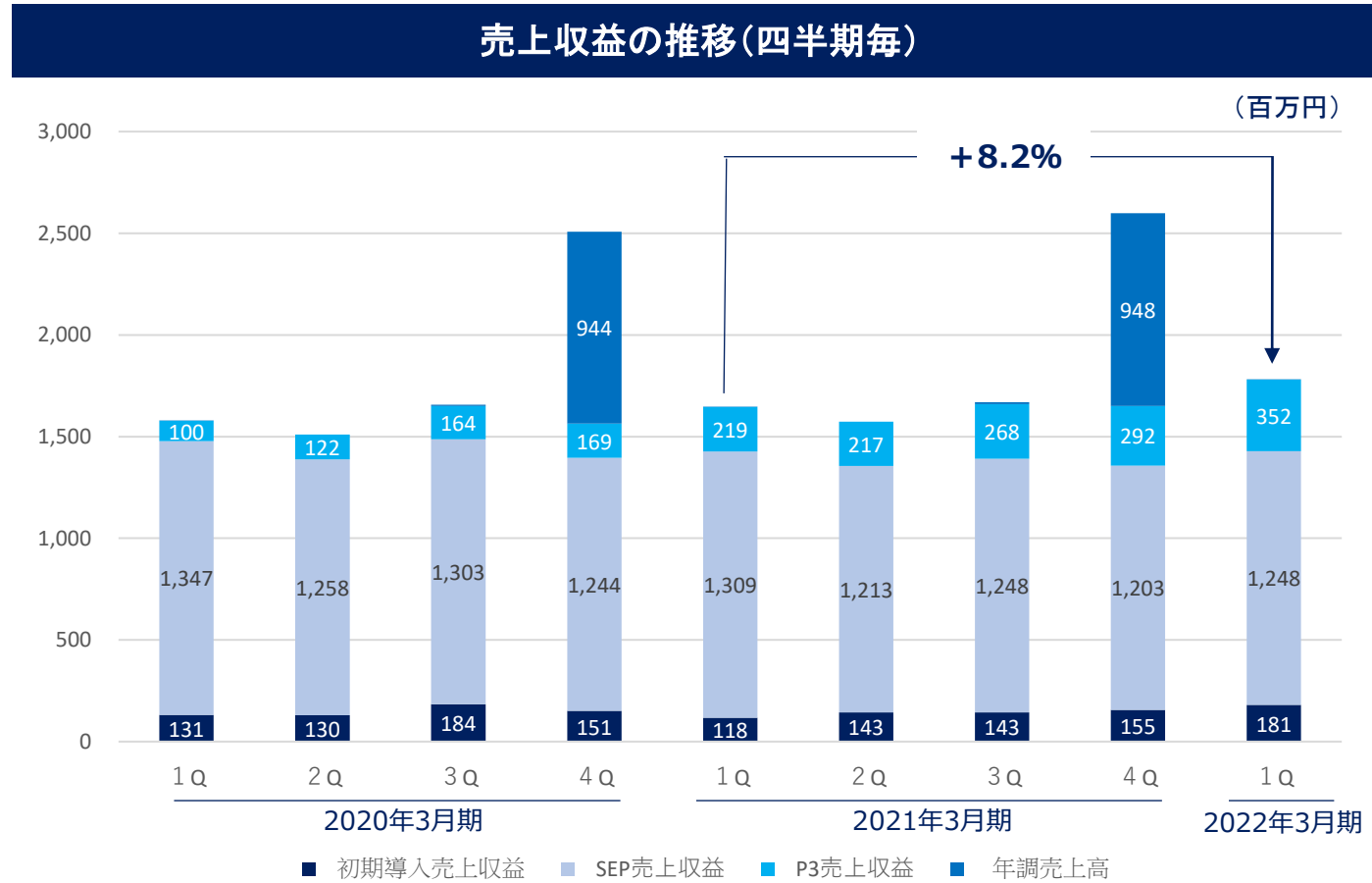
## 第1 四半期決算概況ハイライト

- 本年6月22日に、東京証券取引所マザーズ市場に新規上場いたしました。
- 売上収益は、新規の稼働の増加により、前年同期比8.2%の増収
  - 売上収益 : P3売上収益は新規の稼働の増加（前年7月～当年6月）、SEP売上収益はコロナ禍による減少
    - ※P3売上収益：新システム（クラウドサービス）による売上収益（ランニングフィー）
    - ※SEP売上収益：旧システム（ASPサービス）による売上収益（ランニングフィー）
  - 新規稼働 : 案件の大型化及びコロナ禍による工期の長期化、前期4Qの稼働集中による反動
  - 新規受注 : 前年同期と同等の受注を確保し順調に推移
  - 受注残 : 2021年6月末11.5億円（2021年3月末9.9億円）
  - リテンション率 : 98.2%の高い水準を維持
- IPO費用および事務所関連費用など一時的な費用の発生により、営業利益は前年同期比44.9%の減益、税引前利益は前年同期比46.0%の減益
  - 費用 : 売上原価において、主に、オペレーション系部門を中心に人員増強による労務費の増加  
販管費において、IPO費用、事務所関連費用（本社全面リニューアル、高松BPOセンター）等を計上したため  
※高松BPOセンターは、7月1日に開所しております。
- 四半期利益は、税効果会計により前年同期比27.1%の増益

(百万円、%)

	2022年3月期 第1四半期		2021年3月期 第1四半期		増減		前年 同期比
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	売上比	
売上収益	1,780	100%	1,645	100%	+135	-	+ 8.2
売上原価	1,322	74.3	1,188	72.3	+133	+2.0	+11.2
売上総利益	458	25.7	456	27.7	+ 2	△2.0	+ 0.4
販管費	326	18.3	218	13.3	+108	+5.0	+49.5
営業利益	131	7.4	239	14.5	△108	△7.1	△44.9
税引前利益	118	6.6	219	13.3	△101	△6.6	△46.0
四半期利益	184	10.3	145	8.8	+39	+1.6	+27.1

・売上収益推移：P3売上収益は新規の稼働の増加（前年7月～当年6月）、SEP売上収益はコロナ禍による減少



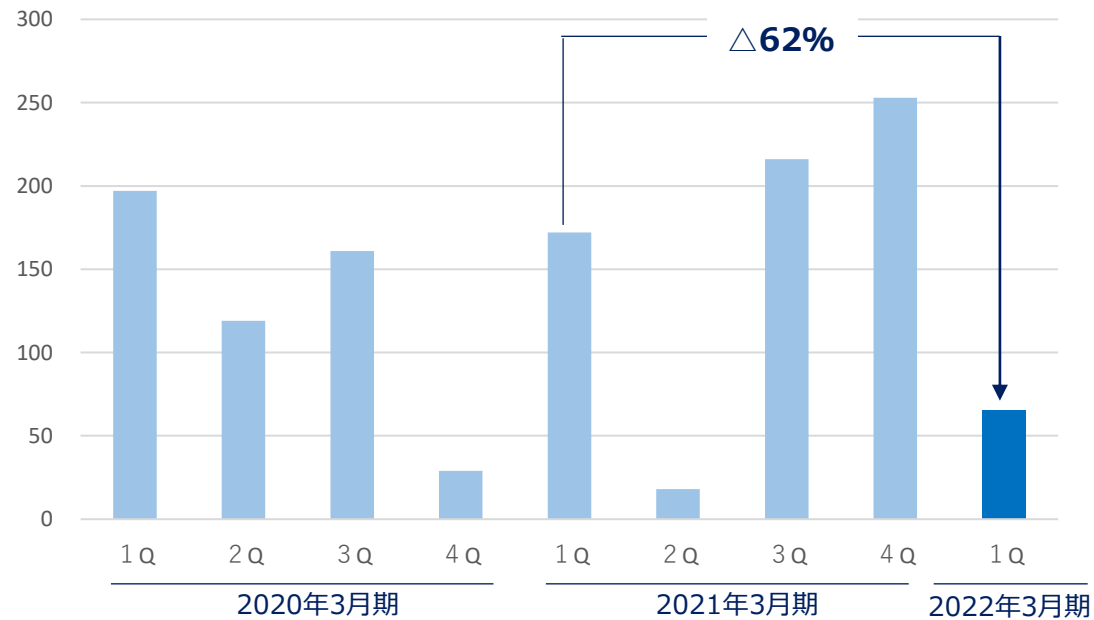
※初期売上収益：給与計算処理の稼働に向けたイニシャルフィー  
 ※SEP売上収益：旧システム（ASPサービス）による売上収益（ランニングフィー）  
 ※P3売上収益：新システム（クラウドサービス）による売上収益（ランニングフィー）  
 ※年調売上収益：年末調整補助業務による売上収益

## 新規稼働および新規受注の年換算売上収益

- ・新規稼働：案件の大型化及びコロナ禍による工期の長期化、前期4Qの稼働集中による反動
- ・新規受注：前年同期と同等の受注を確保し順調に推移
- ・受注残：2021年6月末11.5億円（2021年3月末9.9億円）

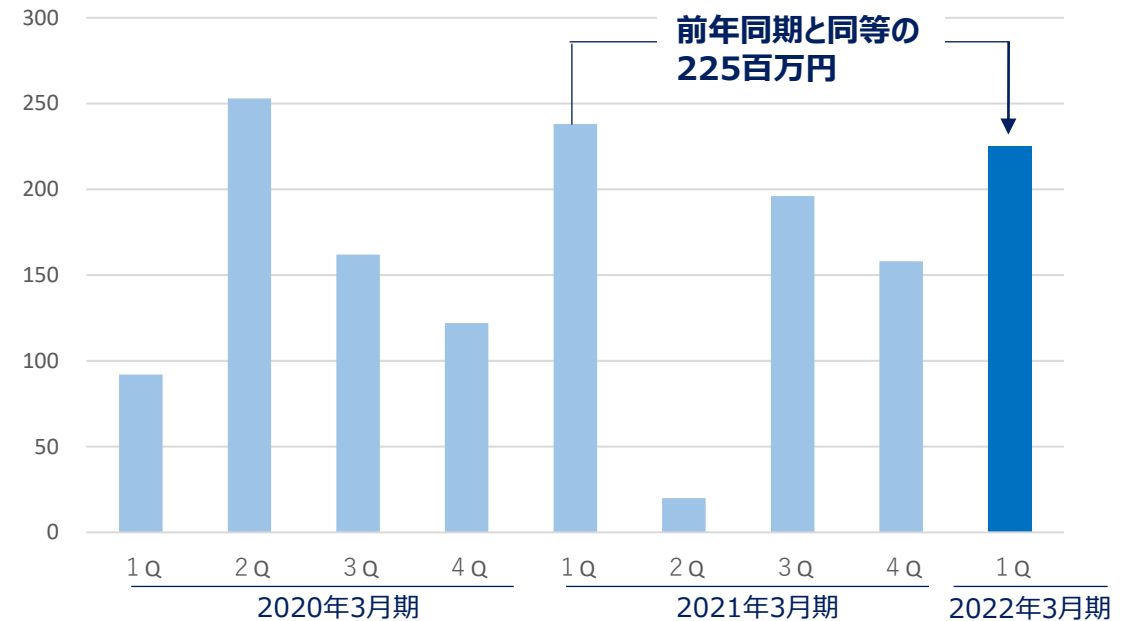
### 新規稼働の年換算売上収益(四半期毎)

(百万円)



### 新規受注の年換算売上収益(四半期毎)

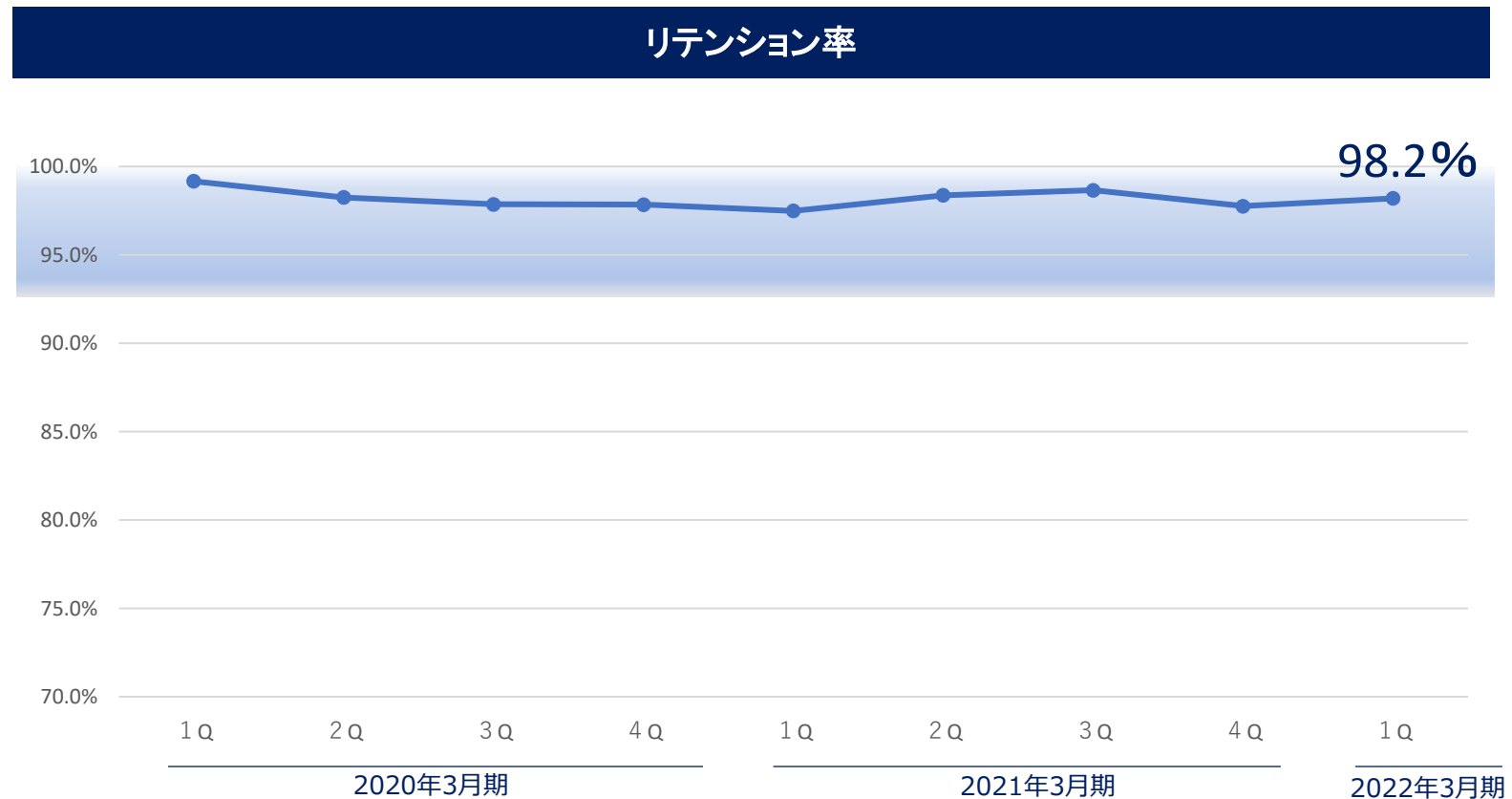
(百万円)



※年換算売上収益…新規稼働・新規受注した案件について、「当該案件が稼働した後、1年間で発生する売上収益（ランニングフィーのみ）の見込額」を指す。

※受注残…受注後の未稼働の案件の年換算売上収益の合算値を指す。

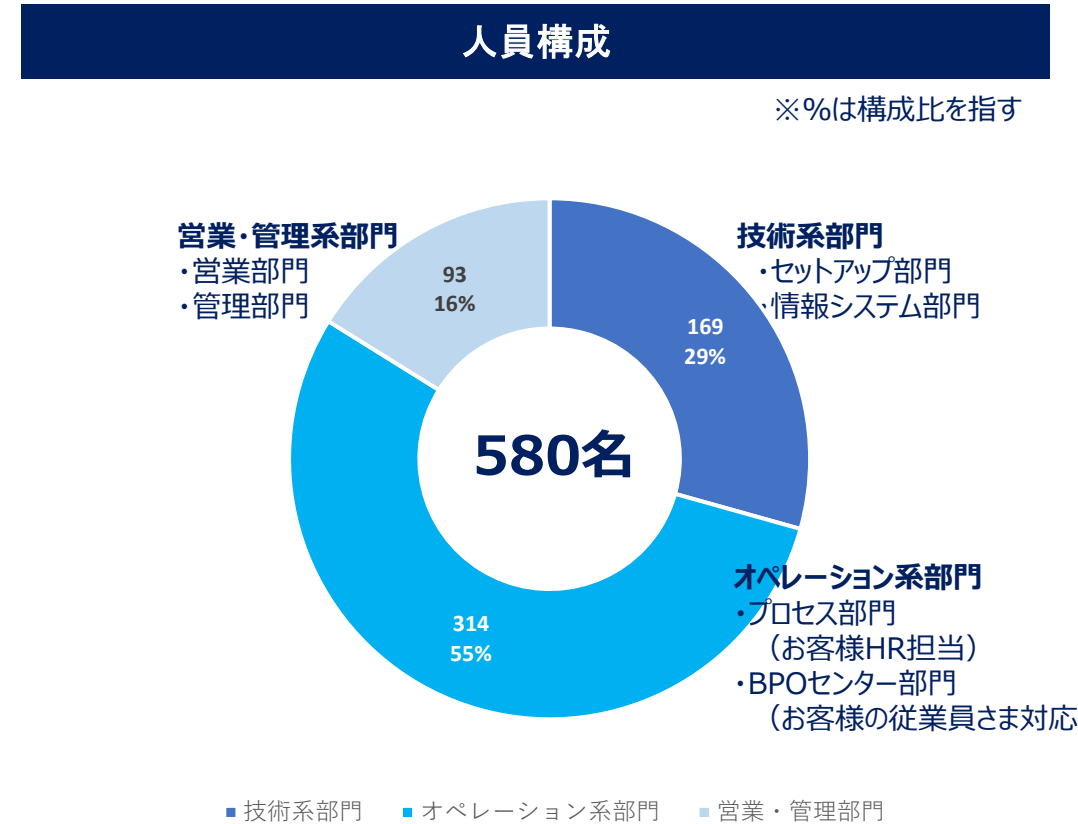
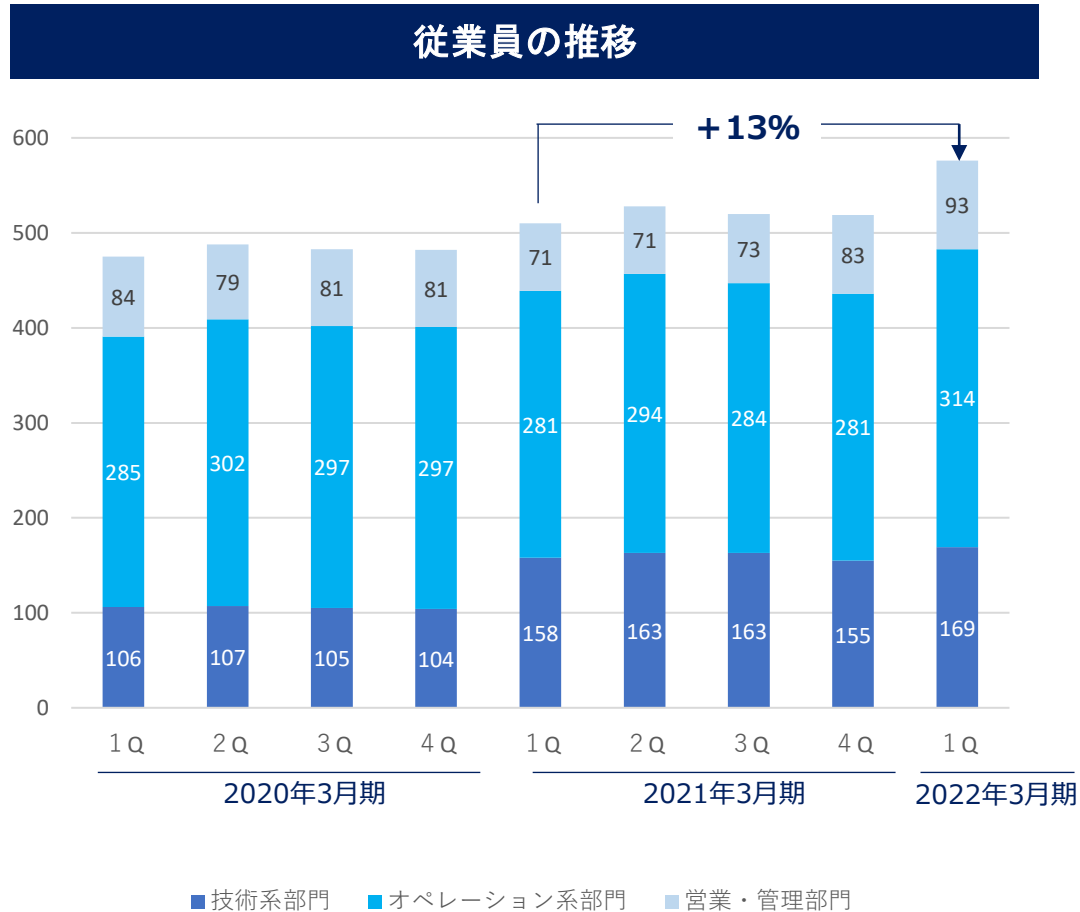
・リテンション率は、98.2%の高い水準を維持



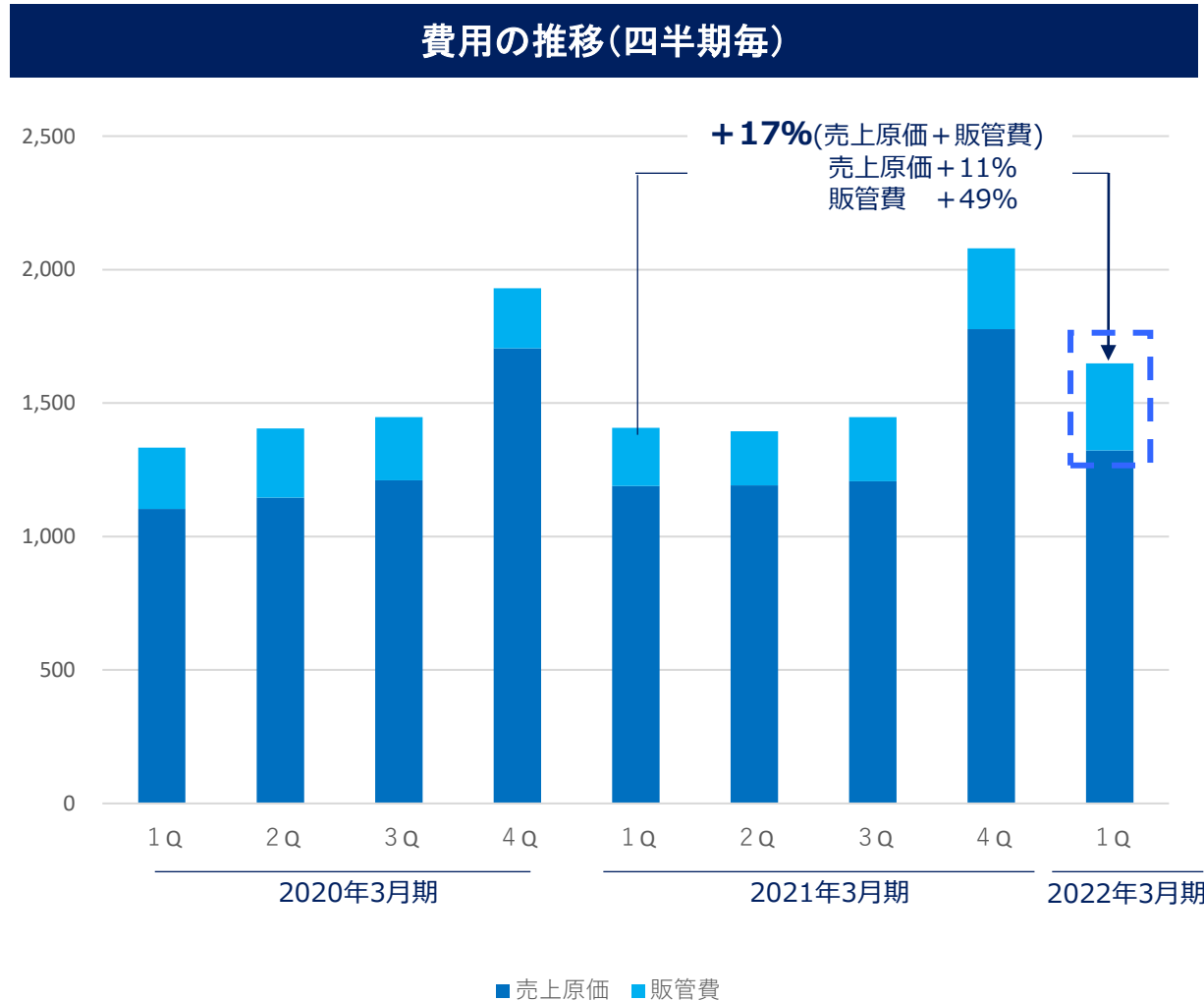
リテンション率 = ( (直近12ヵ月運用売上収益 - 直近12ヵ月喪失顧客の前期運用売上収益) ÷ 直近12ヵ月運用売上収益 ) ※  
 ※直近12ヵ月運用売上収益 = 売上収益 - 初期導入・仕様変更売上収益 - マイナンバー売上収益  
 ※喪失顧客：稼動済み顧客の契約解除



・オペレーション系部門を中心に、人員増強



- 当第1四半期の増加要因は、売上原価において、主に、体制強化による労務費が増加したこと、および、販管費において、IPO費用、事務所関連費用（本社全面リニューアル、高松BPOセンター開設）等を計上したため  
 ※高松BPOセンターは、7月1日に開所しております。



1

2022年3月期 第1四半期 決算概況

---

2

2022年3月期 業績予想

---

3

APPENDIX

---

- 当社のターゲットである、1,000人以上企業の市場を深耕することにより増収を見込む
- 増収効果により増益を見込む
- リテンション率は97.8%を想定

(百万円、%)

	2022年3月期		2021年3月期		増減		前年 同期比
	予想	売上比	実績	売上比	増減額	売上比	
売上収益	8,569	100%	7,484	100%	+1,084	—	+14.5
売上原価	5,989	69.9	5,364	71.7	+624	△1.8	+11.6
売上総利益	2,579	30.1	2,120	28.3	+459	+1.8	+21.7
販管費	1,141	13.3	965	12.9	+176	+0.4	+18.2
営業利益	1,502	17.5	1,224	16.4	+277	+1.1	+22.7
税引前利益	1,425	16.6	1,152	15.4	+272	+1.2	+23.6
当期利益	1,088	12.7	758	10.1	+330	+2.6	+43.6

1

2022年3月期 第1四半期 決算概況

---

2

2022年3月期 業績予想

---

3

**APPENDIX**

---

当社は、Managed Service と Cloud Service を実践し、  
「ソフトインフラ＝社会インフラの一翼を担う」企業として進化・成長を続けてまいります

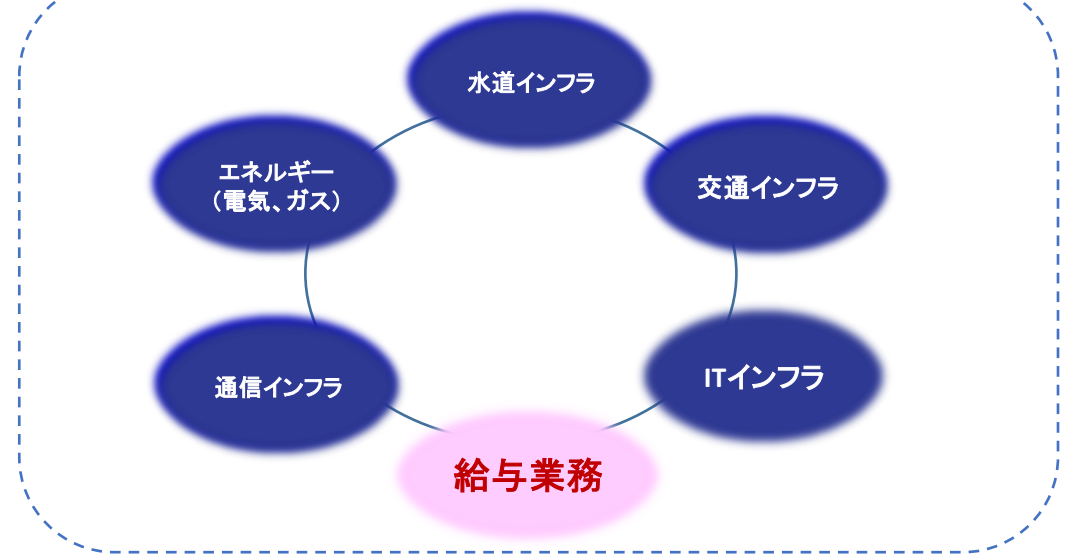
### 社会的使命 (OUR MISSION)

私たちは給与計算業務のプロフェッショナルとして、  
「お客様に気持ちよくサービスを受けていただく」を第一に考え、  
専門性・安全性・確実性、さらに効率性を徹底的に追求し、  
開発した「サービス」を提供することで  
企業の存在基盤を支える[ソフトインフラ]としての役割を担っていきます。  
さらに時代と経営環境の変化への対応とサービス制度向上の為に  
「サービス」を進化・成長させ、提供し続けることで  
企業社会の基盤を担う強固な[ソフトインフラ]としての使命を  
全うしていきます。

### CORPORATION VISION (企業ビジョン)

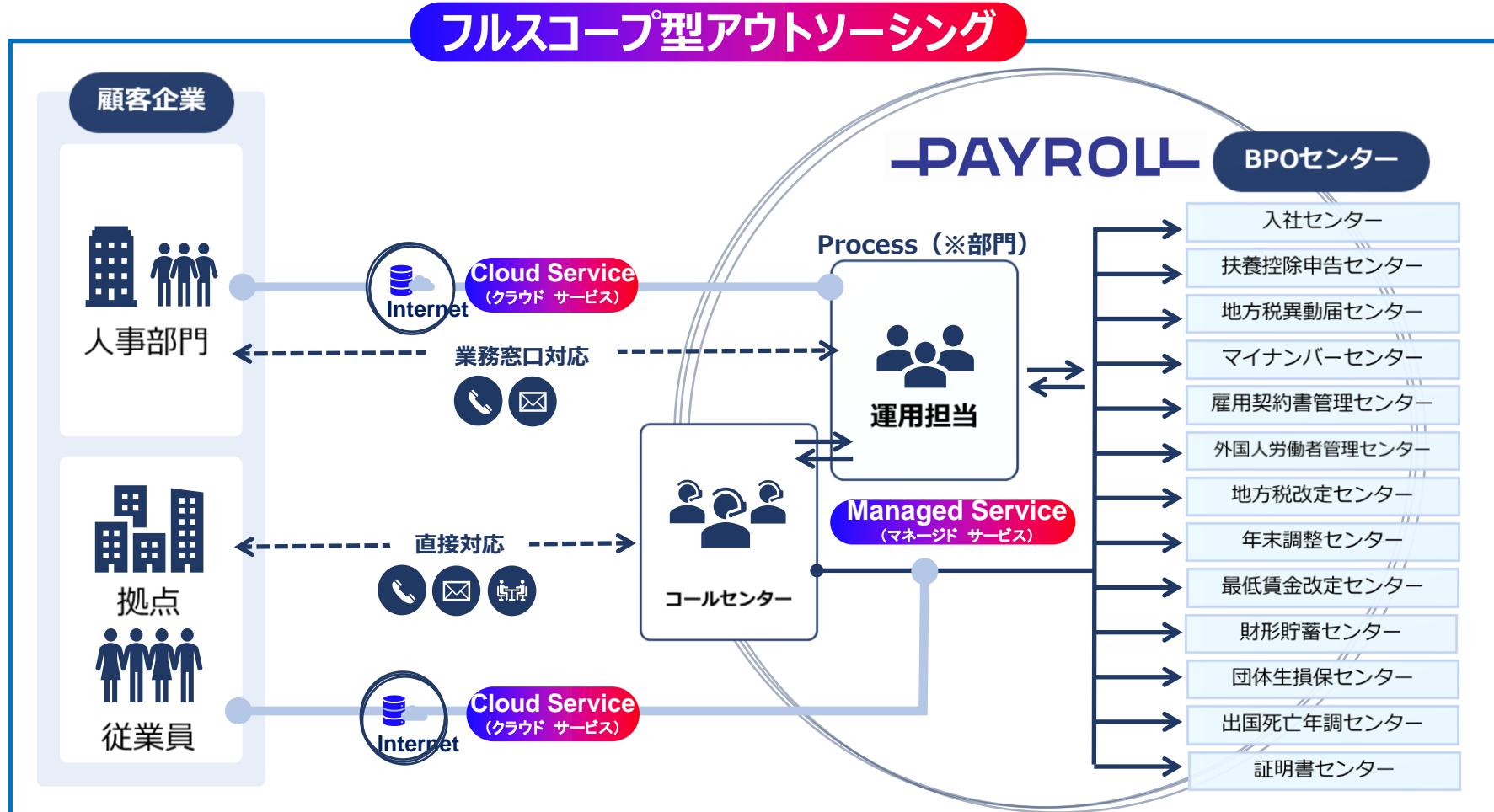
お客様が安心して共同で活用できる  
サービスを提供する「ソフトインフラ企業」として  
進化・成長し続けていきます。

社会インフラにとって、なくてはならないもの (例)



※ソフトインフラとは

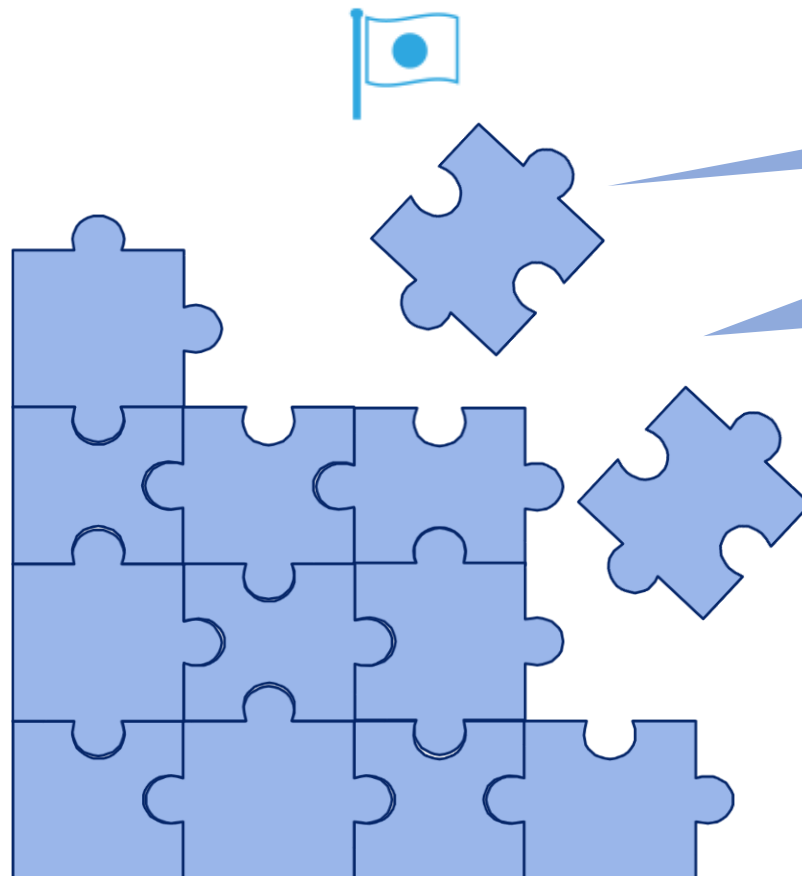
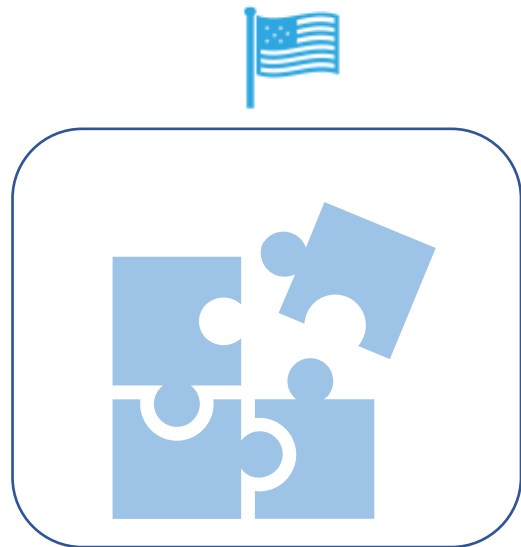
給与業務は、社会を支える必要不可欠なもの。  
毎月、毎年、何事もなく、給与が支払われるのが当たり前の給与業務は、派手な業務とは言えないのかもしれませんが、  
しかし、人が生きていくために、「水」が必要なように、個人の生活や企業活動、ひいては  
社会全体を支える必要不可欠な存在なのです。  
形も無く、目にもみえませんが、社会の基盤を支えるこの「サービス」の役割を、  
私たちは「ソフトインフラ」と呼んでいます。  
“ソフト”という側面では、システムの変更、人の変化、法律の変化、新たな基準により、まさに“生き物”として「柔軟に」  
「変化に対応」してまいります。  
“インフラ”という側面では、電気・ガス・水道や電車と同じように「安定性」「確実性」「継続性」などが必要であり、  
これらを絶えず追求してまいります。



当社グループは、企業の人事部門に代わり、顧客企業の人事部門が担っている給与計算業務を受託することで、顧客企業に対し工数削減、コア業務への特化を実現いただくことができるフルスコープ型アウトソーシングサービスを展開しております。フルスコープ型アウトソーシングの特徴である「業務範囲が給与計算のみならず、その周辺業務まで幅広く扱うこと」、「従業員に対する申請の督促や問い合わせ、従業員からの問い合わせ受付などの従業員直接対応業務を受託すること」を実現することで、顧客企業は給与計算に関する多大な業務から解放され、同時に当社グループは顧客企業の人事部門の一部として、その土台を根底から支える存在として機能することができます。

当社グループは、クラウドサービスにより、顧客企業の更なる利便性の向上を図り、各種サービスの品質を高めるとともに、業務ごとに標準フローやオペレーションシステムを構築し、専門センター（BPOセンター）を設置しております。このセンターを活用することで、大量処理や幅広い業務を効率的に実施しております。

<参考イメージ>



- 源泉徴収制度など日本独自の法律の複雑さ(労働・社会保険等)

- 企業毎に、多種多様な手当・福利厚生が存在
- 働き方改革により制度・規程の変化
- グローバル化、外国人の就業
- 人事情報管理システム、ERPパッケージとのインターフェース

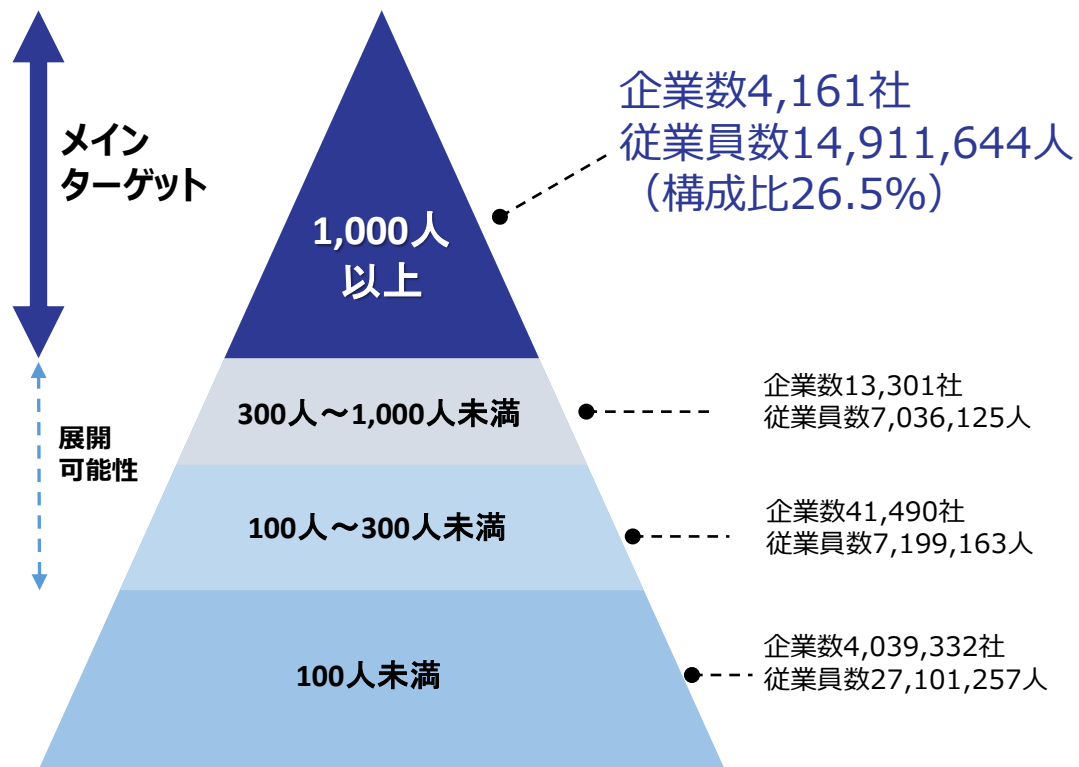
- 税金の徴収義務者との役割
- 量自体の多さ
- 従業員への対応

給与計算アウトソーシングニーズ  
小規模企業<大規模企業

**給与計算には、複雑さ・専門性必須・煩雑さ・属人化リスク等がある。  
フルスコープ型で、Managed Service × Cloud Service を用い、  
持続的にサービス提供可能な事業者は当社のみ**



## 大規模企業のアウトソーシングニーズ(5つのポイント)を提供できるのは「PayrollのFull Scope型サービス」である



【常用雇用者数規模】

### 顧客ニーズ

#### 【大規模企業】

##### ① 正確な給与計算

- (1) 当たり前ですが各社毎の給与規定・就業規則に則った正しい給与を支払うことが出来る
- (2) 徴収義務者として行政に替り正しい徴税を行うことが出来る
- (3) DXを推進しペーパーレスを実現することが出来る...プロ仕様のCloudService

##### ② 業務Scopeの広さ

##### ③ セキュリティ

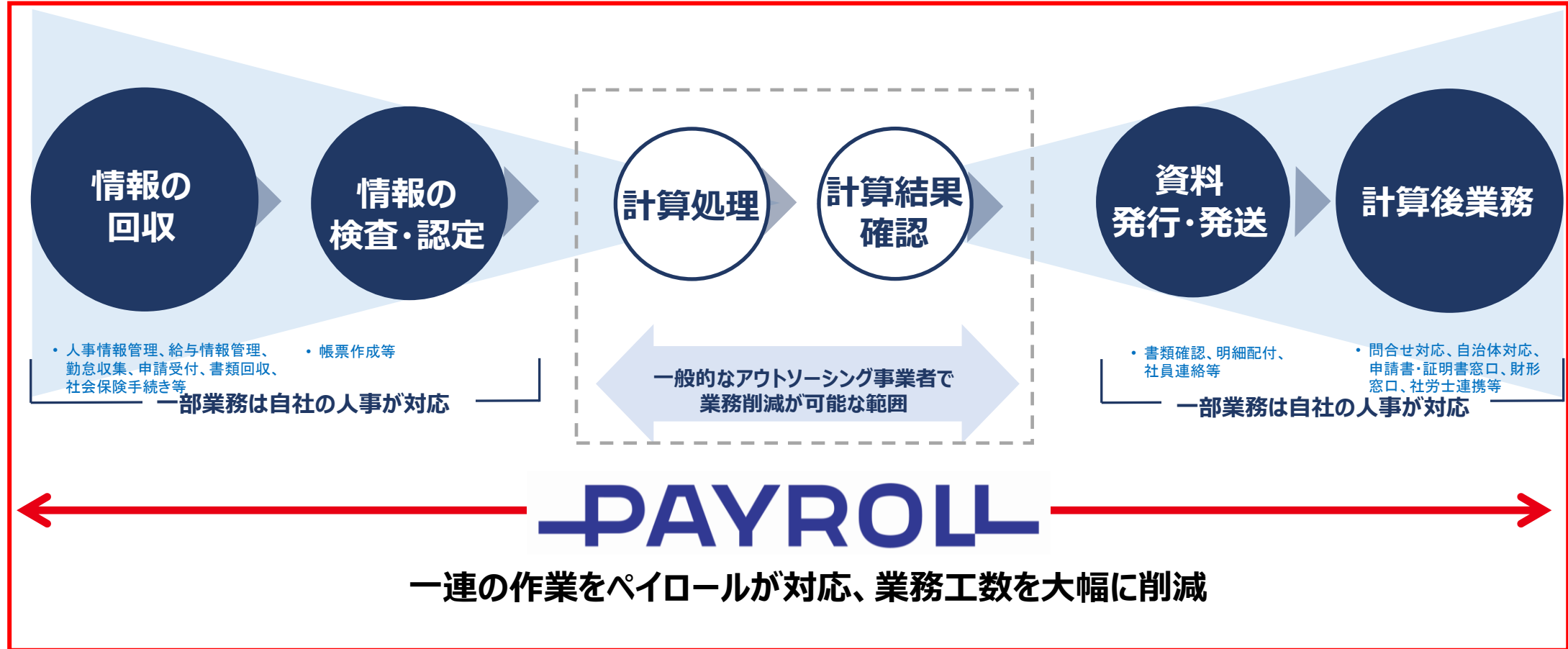
##### ④ BCP

##### ⑤ 実績

#### 【中堅、小規模事業者】

上記、①～⑤が全て同時に求められるわけではない

- (1)人事がコア業務に特化するために可能な限り業務を手放すことが出来る...Managed Serviceの提供
- (2)必要な業務改善提案(BPR)を行うことが出来る...共同利用(運用の共通化)と初期導入コンサル



フルスコープ型アウトソーシング

特に、BPO(部門)は  
お客様企業の従業員さまへの価値提供と、他社に対する様々な参入障壁を有している

パート社員による  
集中・大量処理と効率化



北海道BPOセンター

パート社員即戦力化の  
ノウハウ等



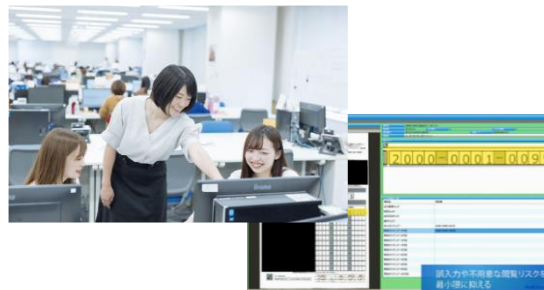
申請キットの  
ご本人さま直送



紙書類のスキャナーによる  
電子画像データ化



データの精緻化

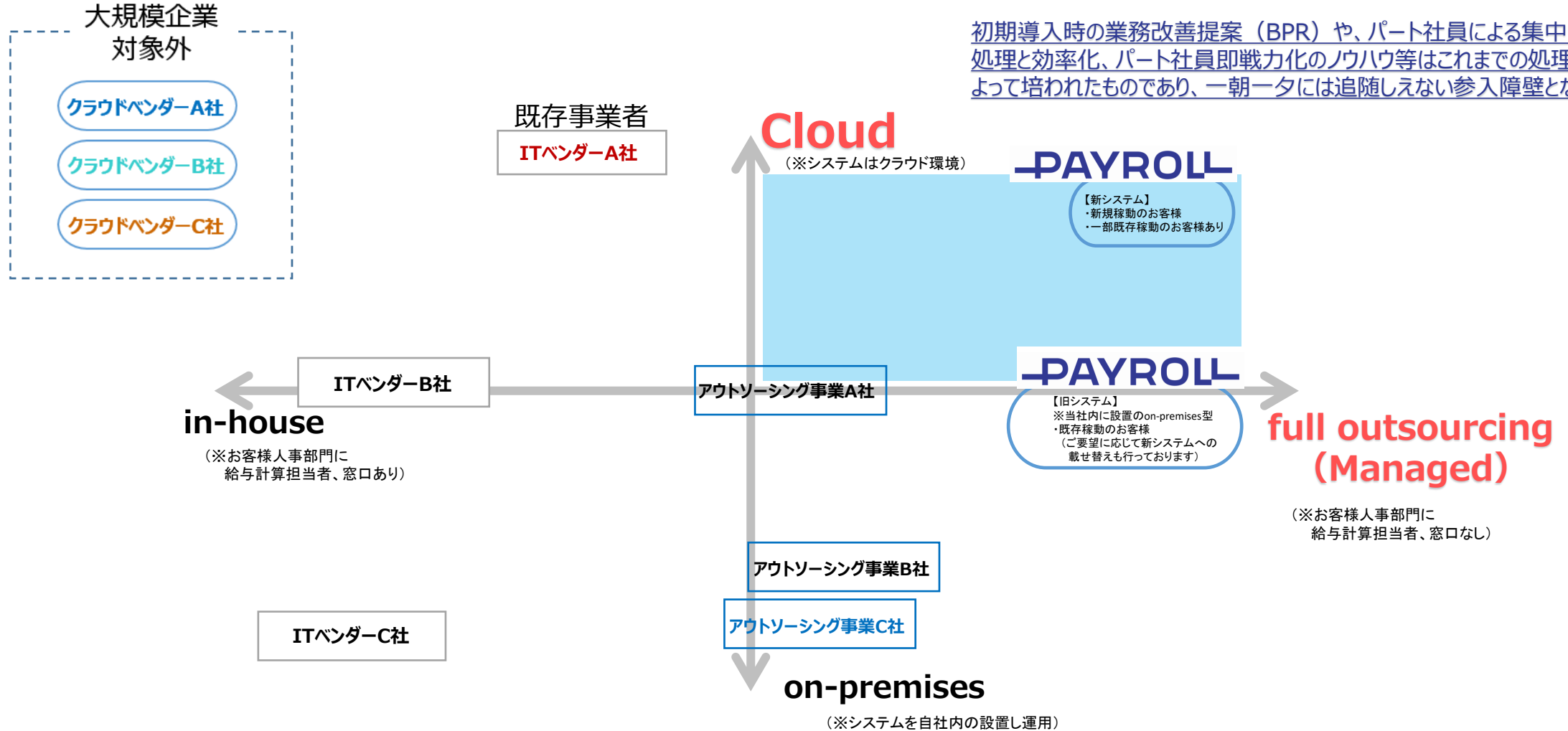


コールセンター



※競合の位置づけは、当社想定による

**Cloud × Managed**において当社は、**唯一無二の存在である**  
**full outsourcing = Managed** (初期導入、給与業務運用、センター業務、コールセンター) で価値を発揮



- (1) お客様の大事な「給与等の個人情報」を預かる企業だからこそ、業界トップレベルのセキュリティ、万全な体制
- (2) セキュリティに関する外部認証の取得(SOC2)。  
セキュリティ・チェックの厳しい外資系企業の基準もクリアしてサービスを提供している

### 入館規制、および 執務室への入室規制



北海道BPOセンター

### 電子記録媒体 の持込禁止



北海道BPOセンター



### 権限者以外の 保管庫入室禁止



保管庫

### 外部ネットワークへの アクセス制限



定められたパソコン端末のみ  
インターネット利用可能  
社内イントラネットとは遮断

### 各種セキュリティコードに準拠



SSAE18及びISAE3402  
に準拠したType2報告書

※受託者が受託業務を明確なフロー  
でもって正確に遂行するために有効  
かつ必要な内部統制がなされてい  
るかを公認会計士又は監査法人による  
評価の結果を表す報告書

お客様の従業員さまに給与を必ず着金させなければならない。だからこそ給与計算を止めてはならない。当社は有事に対応できる体制を整えております。

## 事業継続への取り組み



ビジネスコンテュイティプラン

- ・拠点の分散
- ・本社データセンターがシステムダウンしても、国内に設置したバックアップサイトが稼働し業務を行う体制を構築



ワークブレイクダウンストラクチャ

当社の業務行程を可視化し  
お客様が確認できるようにしております

**【北海道プロセスセンター】** (北海道札幌市)  
お客様の給与計算運用チーム集約  
① プロセス部門 (運用統括)




**【長崎BPOセンター】**  
P3稼働に関する業務の支援・推進業務、  
及びオペレーション業務の一部を推進  
① システム設定部門  
② 季節性業務部門  
③ 各種専門業務部門




**【高松BPOセンター】** (香川県高松市)  
※2021年7月開所


**【北海道BPOセンター】** (北海道江別市野幌)  
人が行うオペレーション業務は主に北海道BPOセンターに集約し、処理人数の増加に対応できる体制を構築  
① お客様社員様、直接対応部門 (コールセンター)  
② 年末調整補助業務・住民税年度更新補助業務等の季節性業務部門  
③ 証明書等印刷 (明細など) 発送・入力業務部門  
④ 各種専門業務部門



**【北海道セットアップセンター】** (北海道札幌市)  
フルスコープサービスシステムアプリケーションの設計・製造・構築・保守業務、サービス導入チーム、システム稼働に関する業務の支援・推進業務  
① セットアップ部門 (サービス導入)  
② システム開発部門  
③ フルスコープサービスシステム関連部門



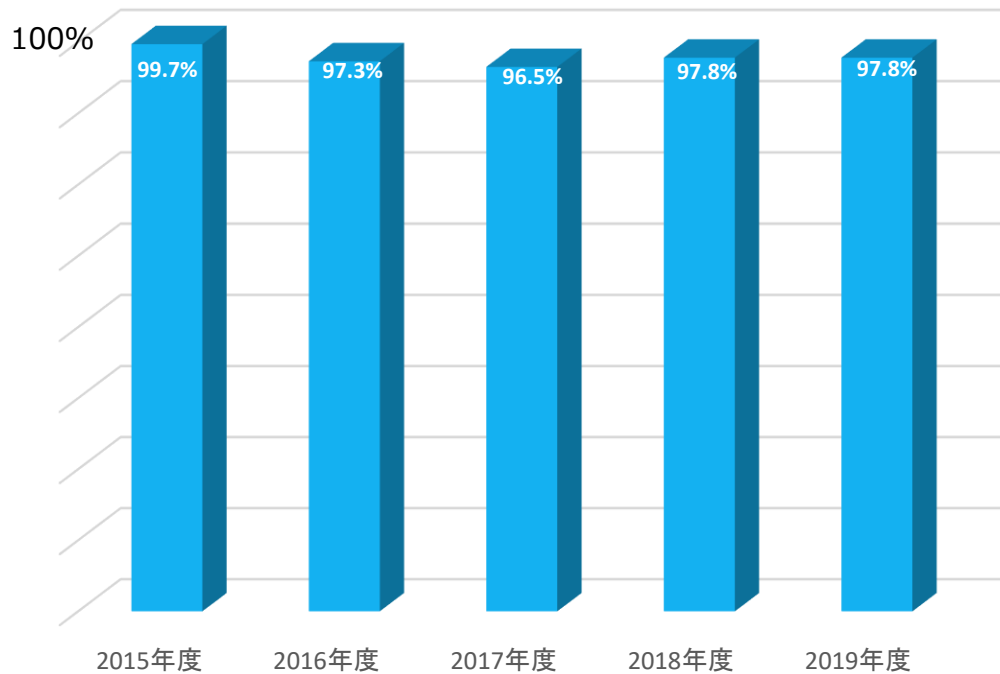
**【東京本社】** (東京都江東区)  
営業、サービス導入チーム、給与計算運用チームなど  
① 営業・企画部門  
② セットアップ部門 (サービス導入)  
③ プロセス部門 (運用統括)  
④ システム関連部門  
⑤ 総務・人事・経理などの管理部門





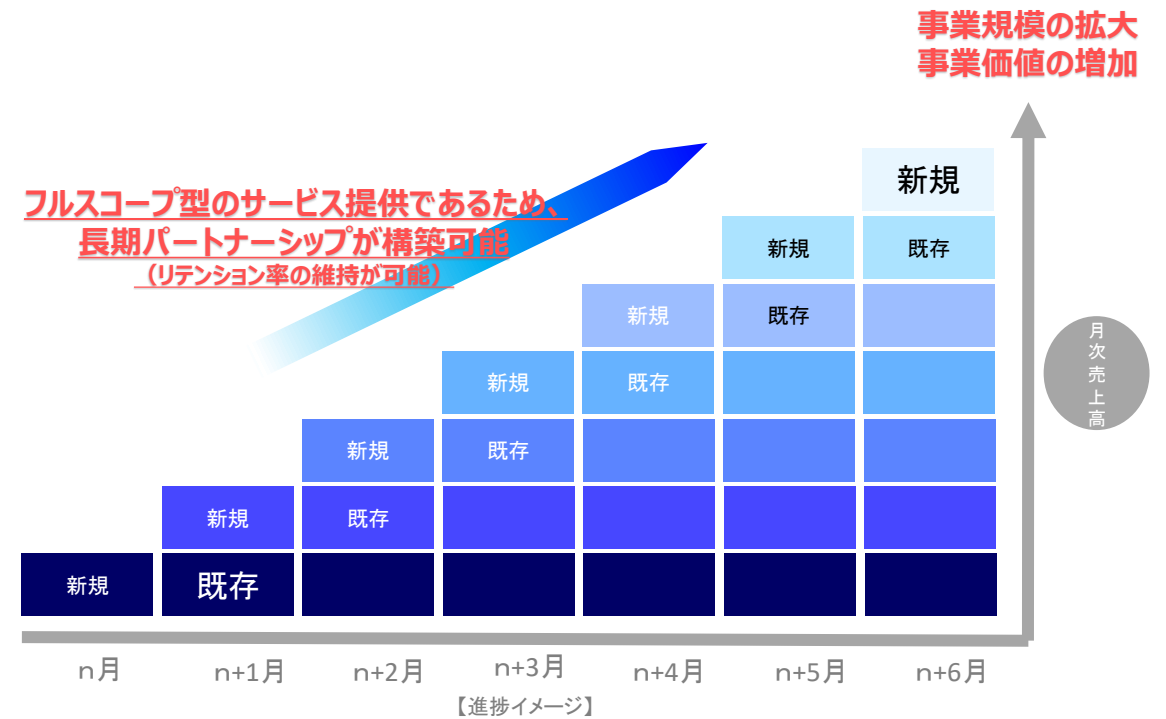

フルスコープ型のサービス提供であるとともに、ご評価をいただき、リテンション率は高水準を維持  
積上げ型の事業モデルである

リテンション率



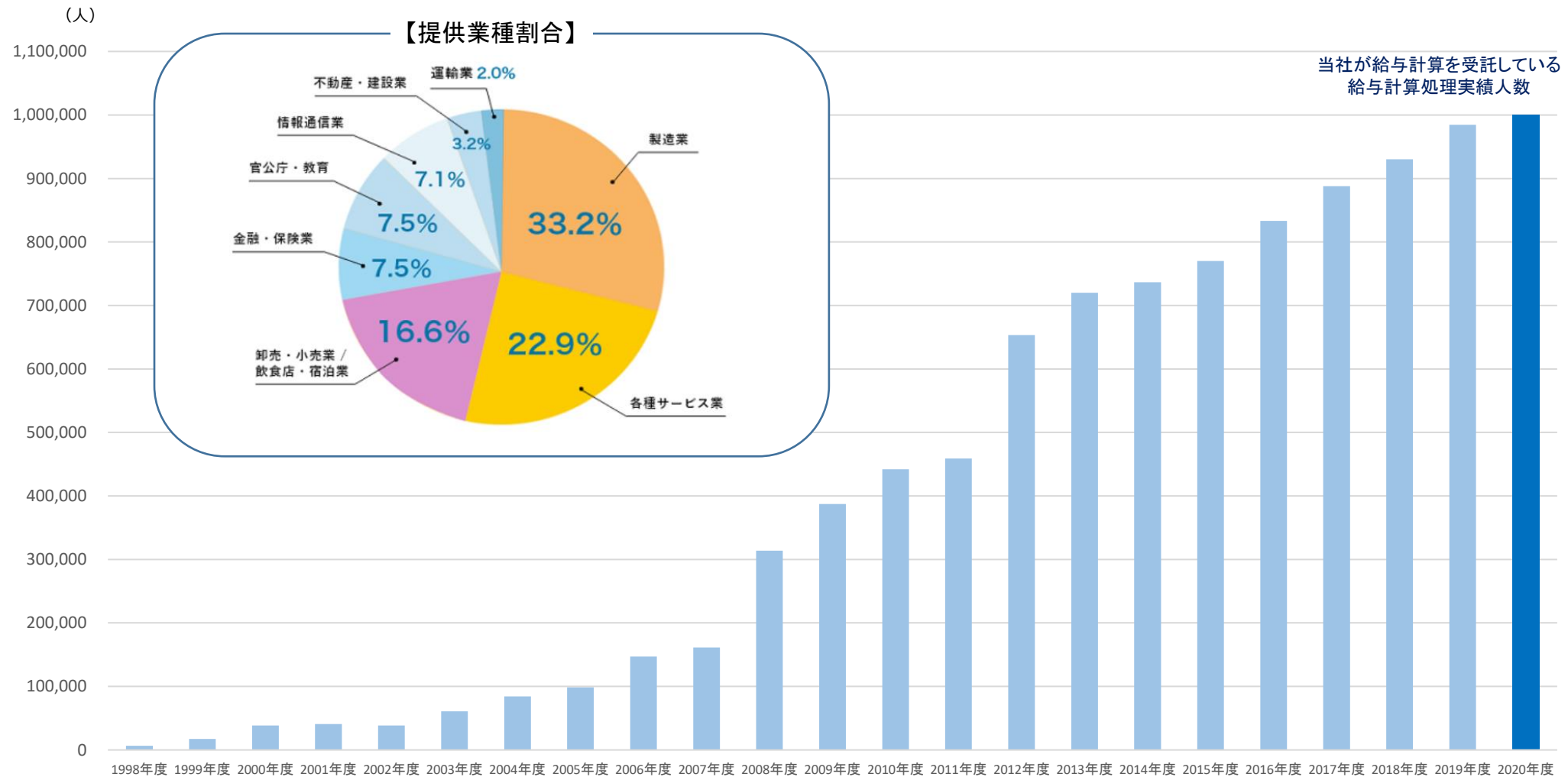
※上記の数値は当社単体の数値となります。  
2014年度、2015年度、2016年度は、旧株式会社ペイロールの数値となります。  
なお2017年度は、旧株式会社ペイロールから合併により事業を継承した2017年12月1日  
から2018年3月31日までの4ヶ月間の金額及び数値を基礎として算定しております。  
※リテンション率 = (当期運用売上高 - 喪失顧客の前期運用売上高) ÷ 当期運用売上高  
当期運用売上高 = 売上高 - 初期導入・仕様変更売上高 - マイナンバー売上高

積上げ型のビジネスモデル





## 給与計算処理人数推移



基本となる  
ビジネスモデル

フルスコープ型アウトソーシング

下支えする2つの  
ビジネスモデル

Managed Service

Cloud Service

【新システム】

ASP Service

【旧システム】

機能（組織）  
およびサービス

Setup・Process・BPO

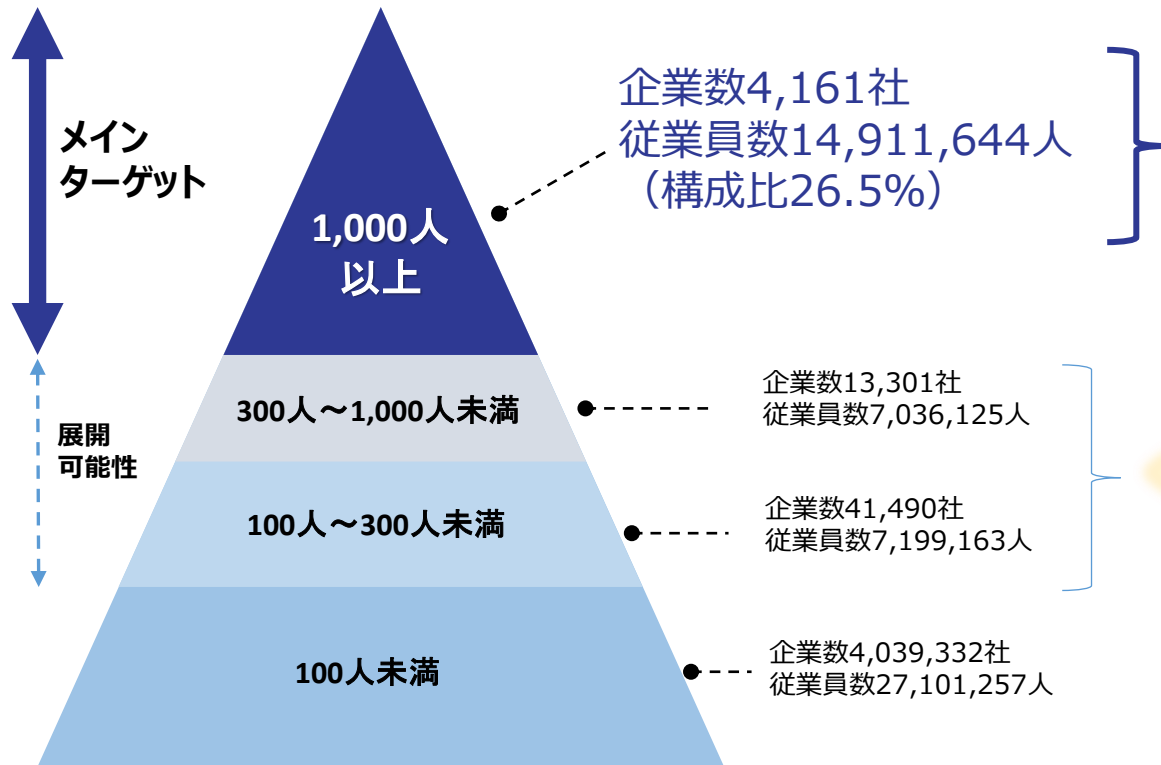
経営基盤

個人情報を預かる企業として、業界トップレベルのセキュリティ

当社グループは、個人情報保護の事業者評価である「プライバシーマーク」、情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の国際規格ISO27001を取得していることに加え、給与計算業界では先駆けて次の2つ、個人情報に係る情報セキュリティの国際規格ISO27018（ISMS）、グローバル基準であるSOC2報告書※の認証を得ております。特にSOC2認証の監査においては特定個人情報であるマイナンバーの取り扱い・保管についても対象となっております。給与計算業界においては、他社においても取得の動きや開示が見られますが、当社は早くからこれらの認証を取得し、その前提として、業務フロー・体制踏まえ、内部統制を継続的に強化しております。

※受託者が受託業務を明確なフローをもって正確に遂行するために有効かつ必要な内部統制がなされているかを公認会計士又は監査法人による評価の結果を表す報告書

### 成長戦略：大規模企業の受注拡大により、市場を深耕する



**社数、受託人数  
伸びしろが大きい**

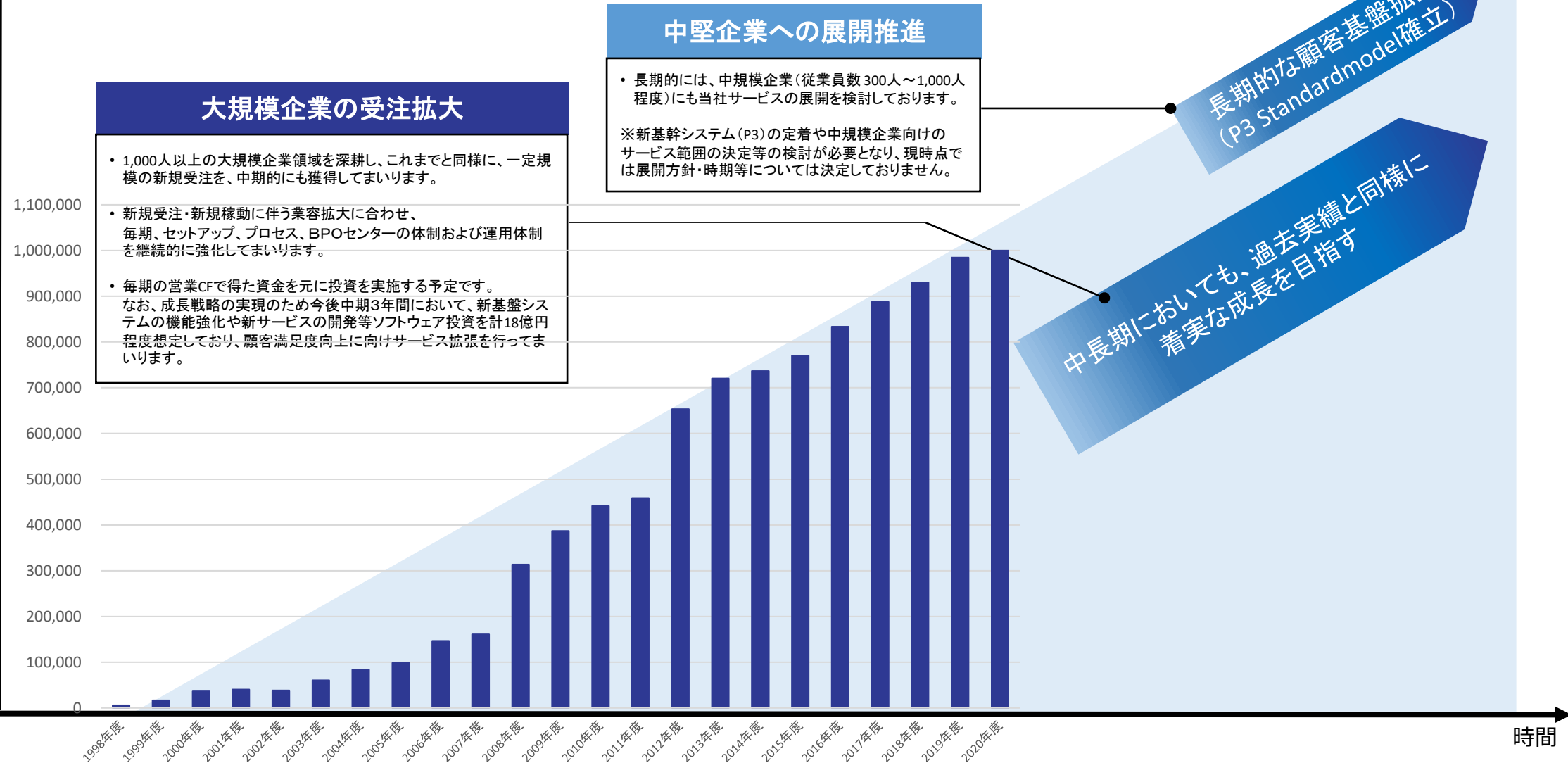
約1,500万人  
メインターゲット

今後の展開  
の可能性

出典：平成26年経済センサス-基礎調査 総務省  
 2014年7月調査 2015年11月30日公開  
 「企業等に関する集計 全国結果 表番号1 企業産業（中分類）、企業樹応用雇用者規模（海外含む）（11区分）  
 経営組織（5区分）別企業等数、事業者数、男女別事業者数及び常用雇用者数-全国」

ストック型の事業モデルにより持続的な基盤が期待できるとともに、大規模企業の受注拡大を推進する

給与計算処理人数



### 大規模企業の受注拡大

- 1,000人以上の大規模企業領域を深耕し、これまでと同様に、一定規模の新規受注を、中期的にも獲得してまいります。
- 新規受注・新規稼動に伴う業容拡大に合わせ、毎期、セットアップ、プロセス、BPOセンターの体制および運用体制を継続的に強化してまいります。
- 毎期の営業CFで得た資金を元に投資を実施する予定です。なお、成長戦略の実現のため今後中期3年間において、新基盤システムの機能強化や新サービスの開発等ソフトウェア投資を計18億円程度想定しており、顧客満足度向上に向けサービス拡張を行ってまいります。

### 中堅企業への展開推進

- 長期的には、中規模企業(従業員数300人~1,000人程度)にも当社サービスの展開を検討しております。
- ※新基幹システム(P3)の定着や中規模企業向けのサービス範囲の決定等の検討が必要となり、現時点では展開方針・時期等については決定していません。

長期的な顧客基盤拡大  
(P3 Standard model 確立)

中長期においても、過去実績と同様に  
着実な成長を目指す

時間

A blue L-shaped line graphic is positioned around the word 'PAYROL'. The vertical line is on the left, extending from the top to the bottom of the frame. The horizontal line is at the bottom, extending from the left to the right of the frame. The word 'PAYROL' is centered between these two lines.

**PAYROL**