

決算説明資料

2025年12月期 第3四半期

2025年 11月 12日

KINJIRO co., ltd.

勤次郎株式会社

1. 2025年12月期 第3四半期連結決算

2. 2025年12月期 修正計画

3. 中期経営計画の進捗状況

4. トピックス

2025年12月期第3四半期 連結決算サマリー

■ 連結損益計算書

- ・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。
好調なクラウド事業により、第3四半期の実績で、売上高が過去最高を記録。（売上高 3,955百万円）
- ・クラウド事業が利益面でも貢献しており、営業利益は前年同期比増減率で+193%と過去最高を記録。

（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 第3四半期実績	達成率 (%)	2024年12月期 第3四半期実績	前年同期比 増減率 (%)
売上高	5,320	3,955	74%	3,085	+28%
営業利益	1,370	1,166	85%	398	+193%
経常利益	1,353	1,164	86%	401	+190%
当期純利益	887	766	86%	268	+186%

事業別売上前年同期比

■ 売上高

・ 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+35%と堅調に推移。（単位：百万円）

事業区分		売上区分	2024年12月期 第 3 四半期実績	2025年12月期 第3四半期実績	前期比 増減率
H R M 事業	クラウド事業	クラウドライセンス	1,655	2,256	+36%
		クラウドコンサルサポート（導入支援）	364	429	+18%
		上記以外（主に就業情報端末）	93	172	+85%
		小計	2,112	2,858	+35%
	オンプレミス事業	プレミアムサポート（保守）	427	403	▲ 6%
		ソフトウェア製品	250	415	+66%
		ソフトウェアコンサルサポート（導入支援）	105	94	▲ 11%
		就業情報端末	64	67	+6%
		小計	848	981	+16%
	合計		2,961	3,839	+30%
※ リカーリングレベニュー		2,097	2,672	+27%	
不動産賃貸事業		123	115	▲ 6%	
合計		3,085	3,955	+28%	

※リカーリングレベニューは、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

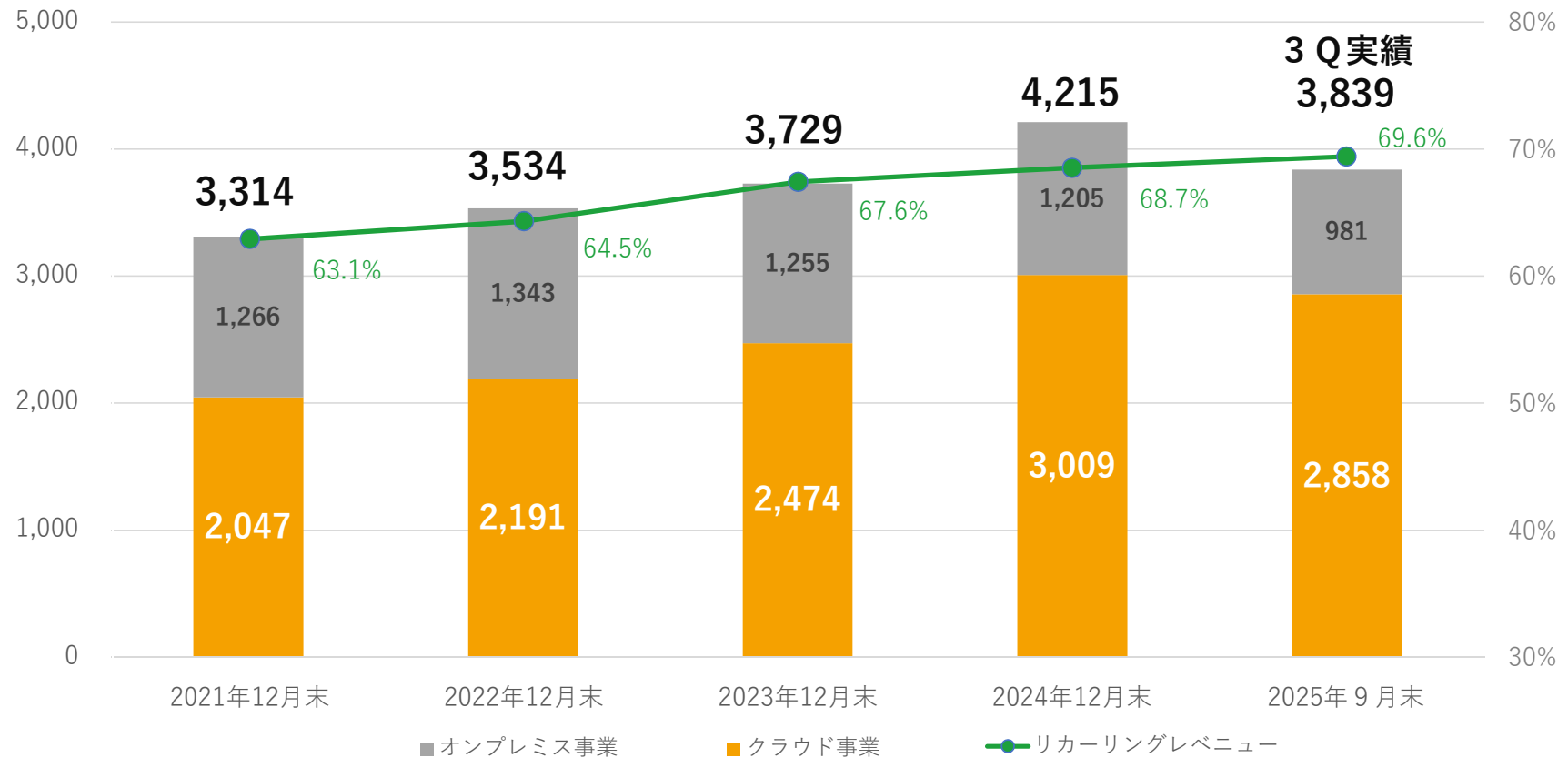
クラウド企業への変遷

■ HRM事業における推移

- ・クラウド事業の売上高占有率は、2021年12月期 61.6%から、2025年度 3 Q 74.4%と成長。
- ・安定収入を示すリカーリングレベニューの比率も、2021年12月期 63.1%から、2025年度 3 Q 69.6%に上昇。

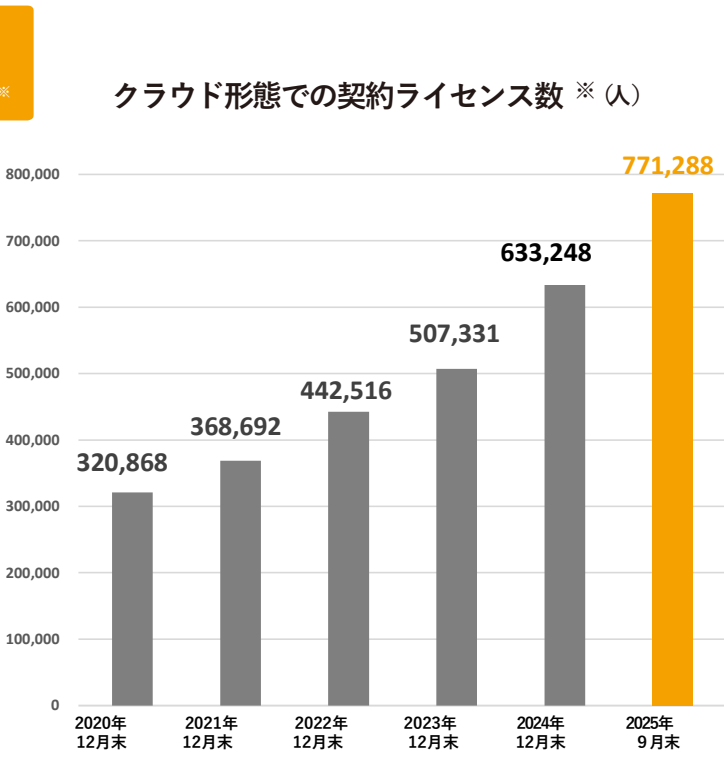
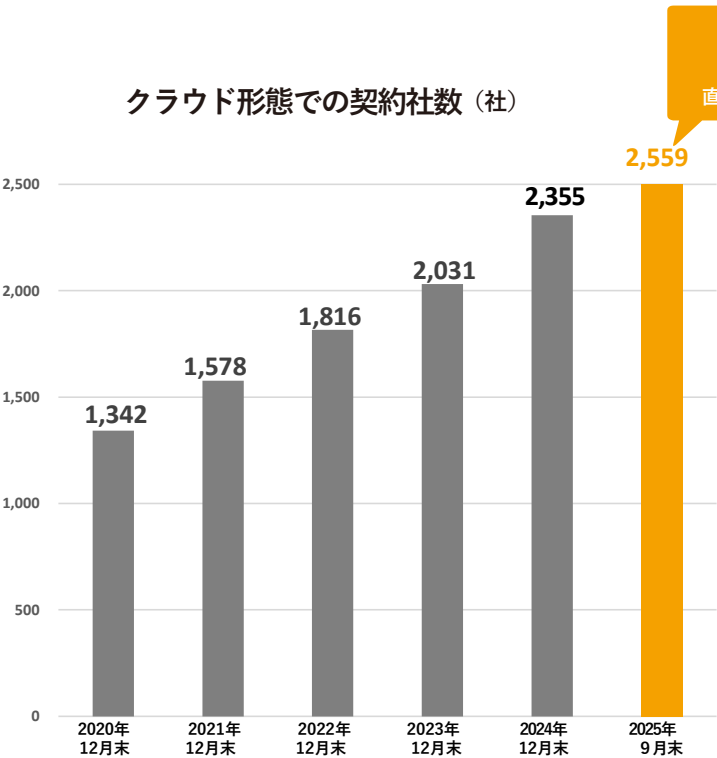
(単位：百万円)

(単位：%)



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20.5%と高い成長率を維持



ARPUの推移

ARPU	2023年12月	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
Enterprise	352円	351円	370円	379円	389円	395円	398円	398円

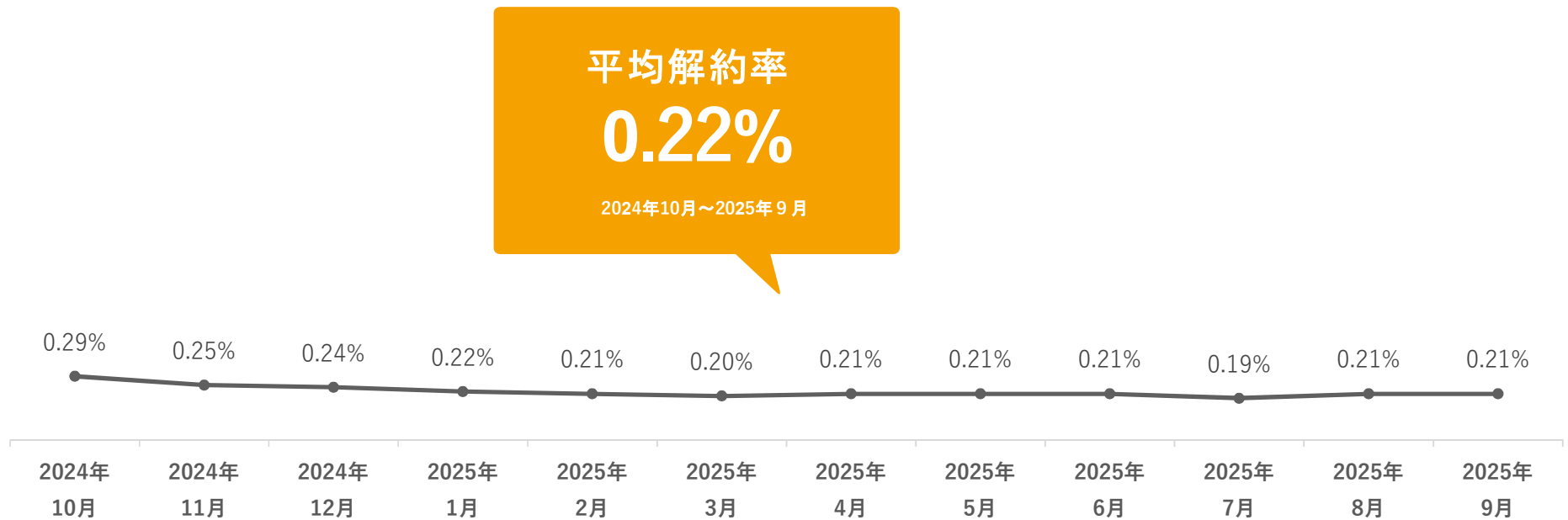
契約ライセンス数は、顧客企業の1従業員が複数サービス（就業・人事・給与・健康経営）の利用がある場合でも1（人）として集計しています

※ 直近5年 年平均成長率は、2020年10月～2025年9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0.22%と低位安定

クラウド解約率*

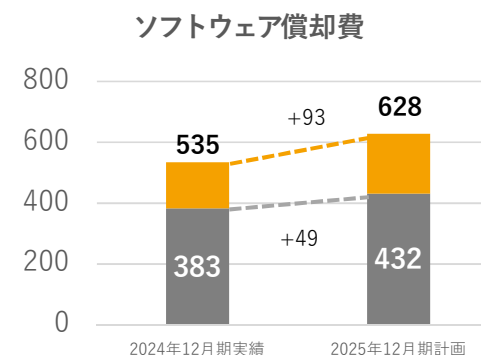
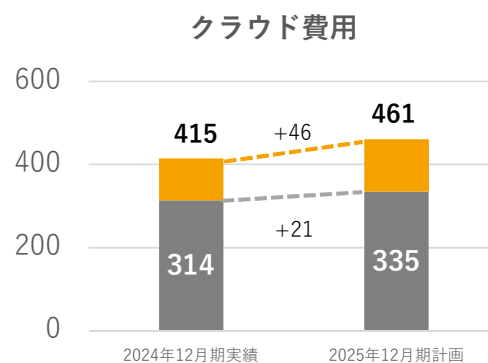
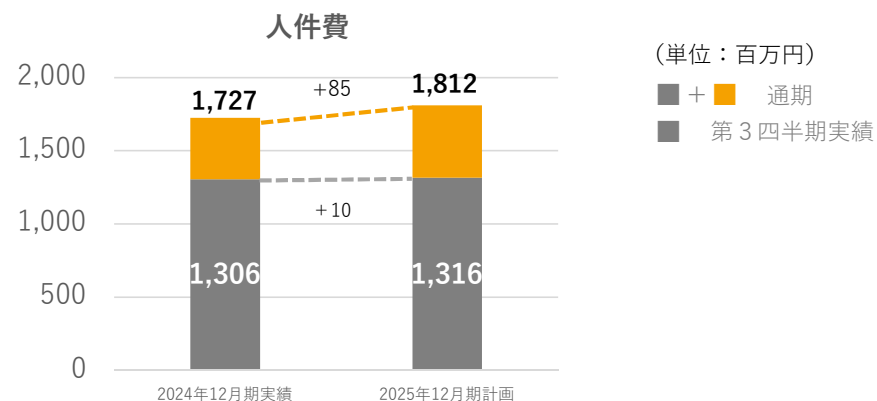
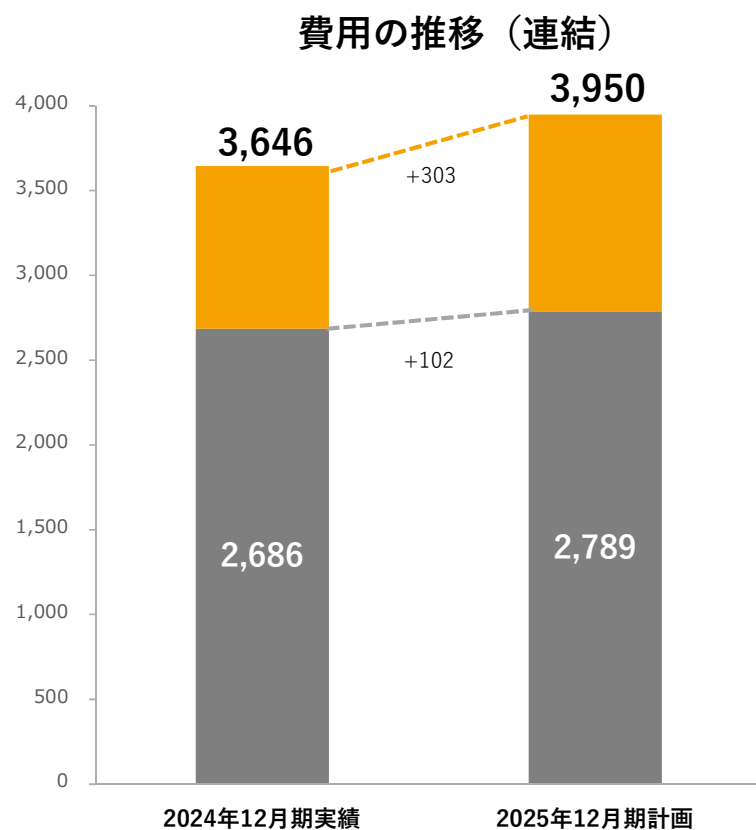


※ 月次平均解約率は、当月解約ユーザーに対する収益÷前月末収益で算出

コスト構造

■2025年12月期第3四半期のコスト構造

・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により、前年同期比+102百万円の増加



※2025年12月期 通期業績予想につきましては、2025年11月12日に修正開示しております。

1. 2025年12月期 第3四半期連結決算

2. 2025年12月期 修正計画

3. 中期経営計画の進捗状況

4. トピックス

2025年12月期修正計画 サマリー

■引き続きクラウド事業を成長ドライバーとして事業を拡大

・売上高は前期比+22%、営業利益は前期比+88%、当期純利益は+92%を計画

(単位：百万円)

	2024年12月期 実績	2025年12月期 修正計画	前期比増減率 (%)
売上高	4,376	5,320	+ 22%
営業利益	729	1,370	+ 88%
経常利益	733	1,353	+ 85%
当期純利益	461	887	+ 92%

※2025年12月期 通期業績予想につきましては、2025年11月12日に修正開示しております。

2025年12月期修正計画（売上）

■引き続き、クラウド事業の拡大を加速

（単位：百万円）

事業区分		売上区分	2024年12月期 通期実績	2025年12月期 修正計画	前期比 増減率
H R M 事業	クラウド事業	クラウドライセンス	2,301	3,141	+36%
		クラウドコンサルサポート（導入支援）	540	606	+12%
		上記以外（主に就業情報端末）	167	185	+11%
		小計	3,009	3,934	+31%
	オンプレミス事業	プレミアムサポート（保守）	572	538	▲ 6%
		ソフトウェア製品	389	472	+21%
		ソフトウェアコンサルサポート（導入支援）	149	133	▲ 10%
		就業情報端末	94	88	▲ 7%
		小計	1,205	1,232	+2%
	合計		4,215	5,166	+23%
※ リカーリングレベニュー		2,897	3,703	+27%	
不動産賃貸事業		161	153	▲ 5%	
合計		4,376	5,320	+22%	

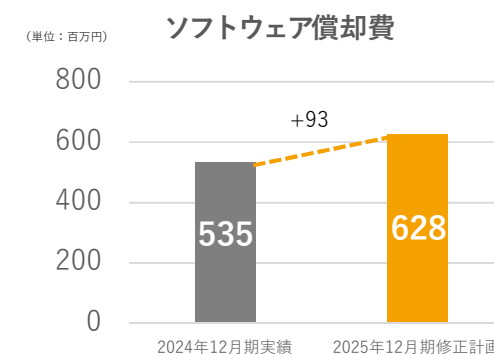
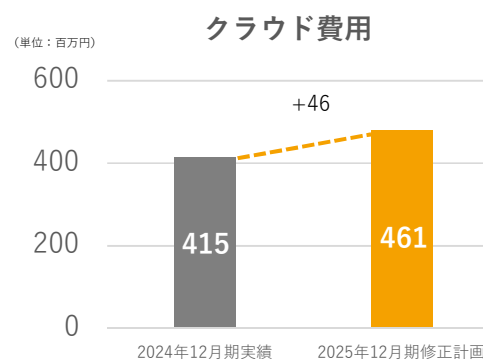
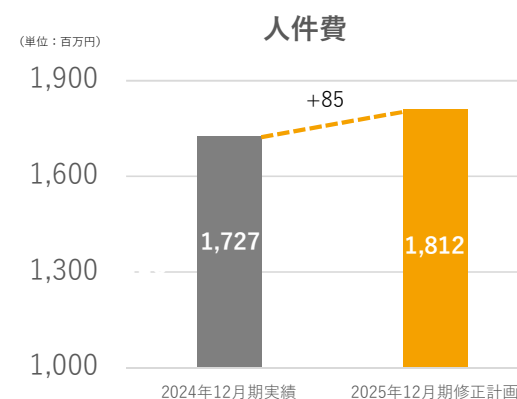
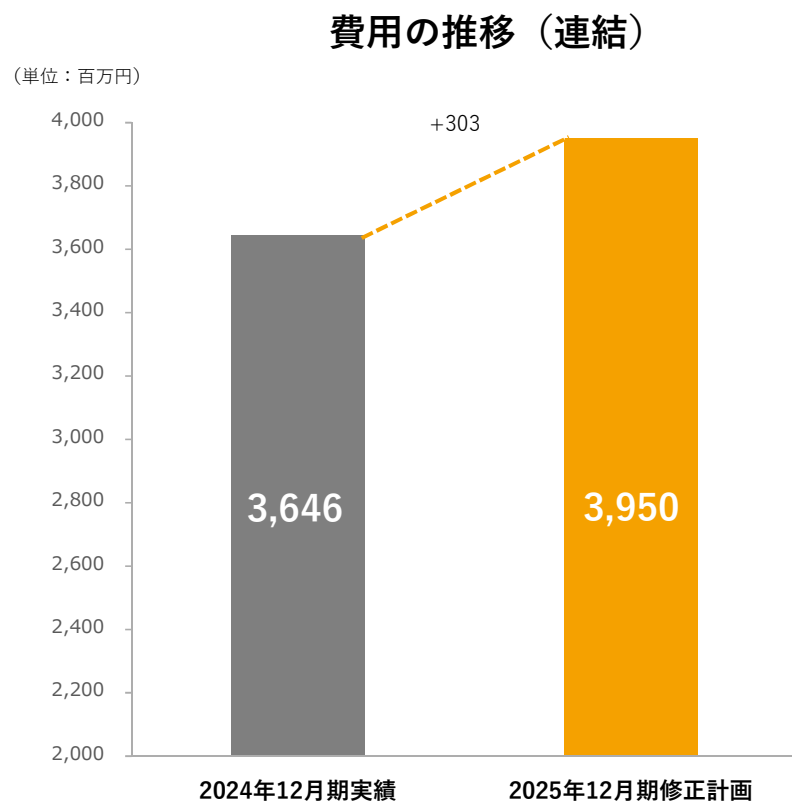
※2025年12月期 通期業績予想につきましては、2025年11月12日に修正開示しております。

※リカーリングレベニューは、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

2025年12月期修正計画（コスト）

■2025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）の増加に加え、昇給等による人件費増加を見込む



※2025年12月期 通期業績予想につきましては、2025年11月12日に修正開示しております。

株主還元

■基本方針

株主への利益還元を経営課題の重点課題の一つとし、
将来の事業発展と財務体質強化のために必要な内部留保
を勘案しつつ配当を行う

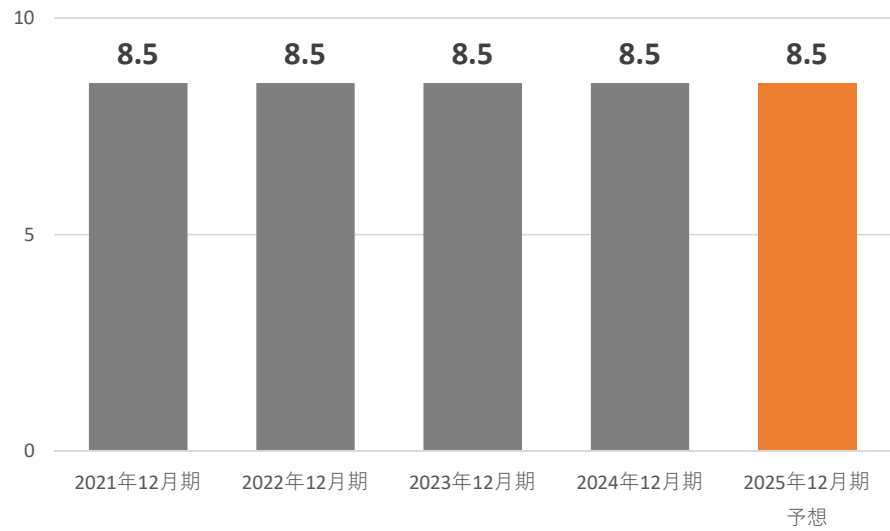
内部留保については、企業体質の強化に向けて財務体質の充実を
図りながら、社内システムへの投資や今後の成長に資する人員の
採用、広告宣伝に係る支出等に有効活用し、競争力及び収益力の
向上を図る

これまでに実施した株式の施策

時期	内容
2020年10月	東京証券取引所マザーズ市場 上場
2021年7月～10月	自己株式取得（517,500株）
2021年9月	東京証券取引所グロース市場 選択
2022年2月	取締役に対し譲渡制限株式を導入
2024年7月	1株につき2割の株式分割を実施

■配当金の推移

（単位：円）



※ 2024年7月に実施しました株式分割を考慮し表示しております。

1. 2025年12月期 第3四半期連結決算
2. 2025年12月期 修正計画
- 3. 中期経営計画の進捗状況**
4. トピックス

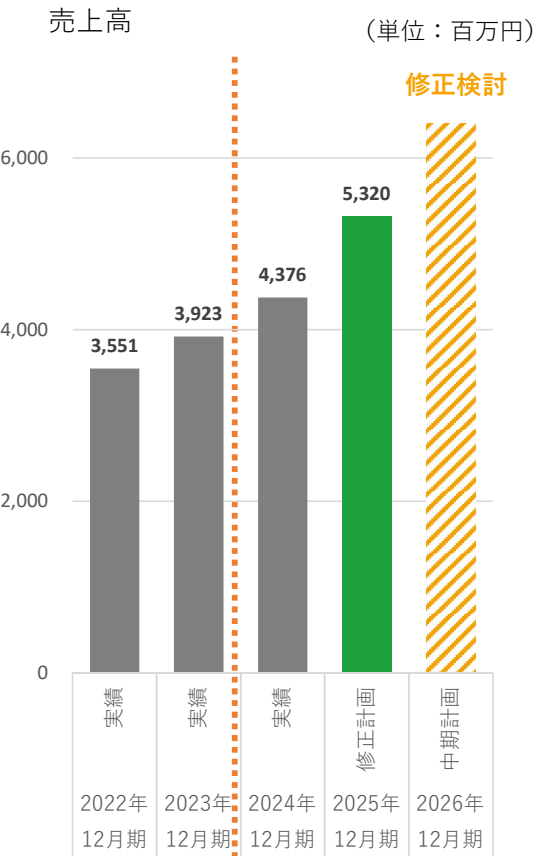
中期経営計画

■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
- ・2026年12期の計画につきましては、修正を検討

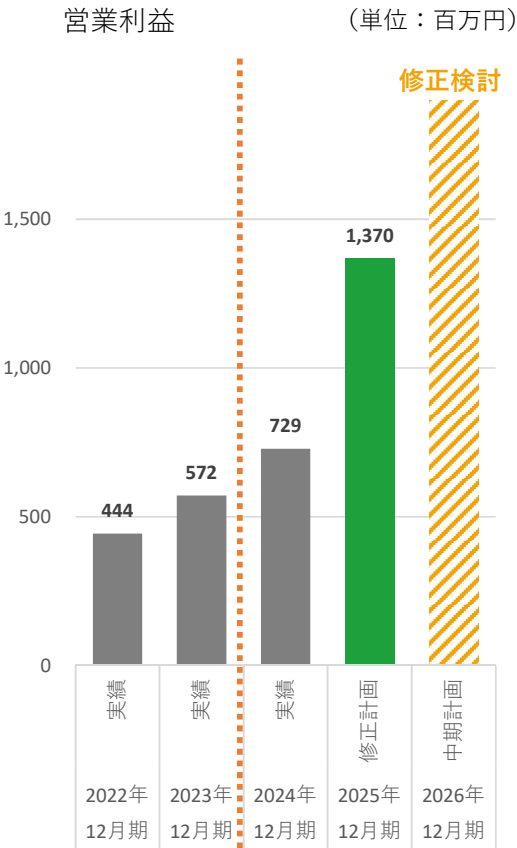
(単位：百万円)

	2022年 12月期 実績	2023年 12月期 実績	2024年 12月期 実績	2025年 12月期 修正計画	2026年 12月期 中期計画
売上高	3,551	3,923	4,376	5,320	修正検討
営業利益	444	572	729	1,370	修正検討
営業利益率	12.5	14.6	16.7	25.8	修正検討



中期経営計画

1年目 2年目 3年目



中期経営計画

1年目 2年目 3年目

※2025年12月期 通期業績予想につきましては、2025年11月12日に修正開示しております。

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

2025年度3Qまでの主な実施事項

- ✓働き方と健康経営のコンサルで生産性と企業価値に寄与
するべく長年のノウハウを活かした高機能システムの拡充
- ✓セミナーや展示会での直接訴求による顧客に響く価値提
案の実施

- ✓クラウドへの移行及び自社クラウドサーバーの整備

- ✓価格改定の実施
2024年3月：「Universal 勤次郎」および「勤次郎
Enterprise/Lite/Smart シリーズ」の価格改定のお知
らせ

- ✓「HRMプラットフォーム（Universal勤次郎）」を自社
活用し、8年連続で健康優良法人に認定
- ✓コンシューマー向けアプリによる従業員及び一般消費者
に向けた健康価値の提供

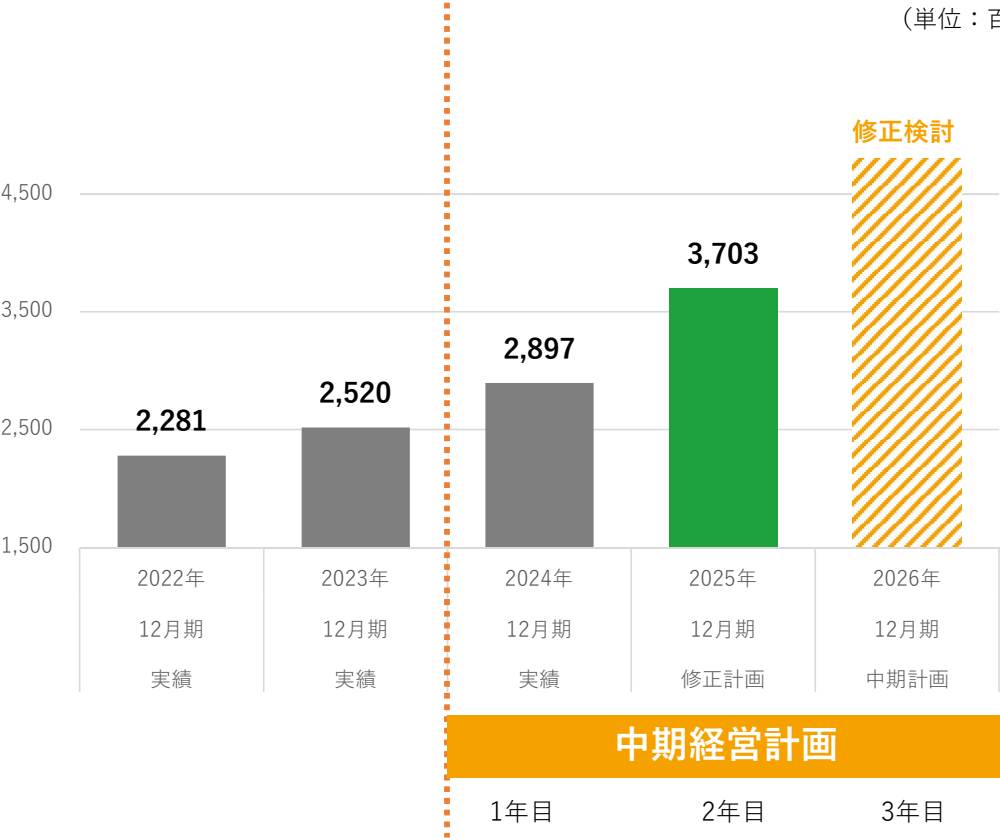
※当社が提供するHRMソリューションは、就業、勤怠、人事、給与、人的資本データ提供を伴った健康経営となります。

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

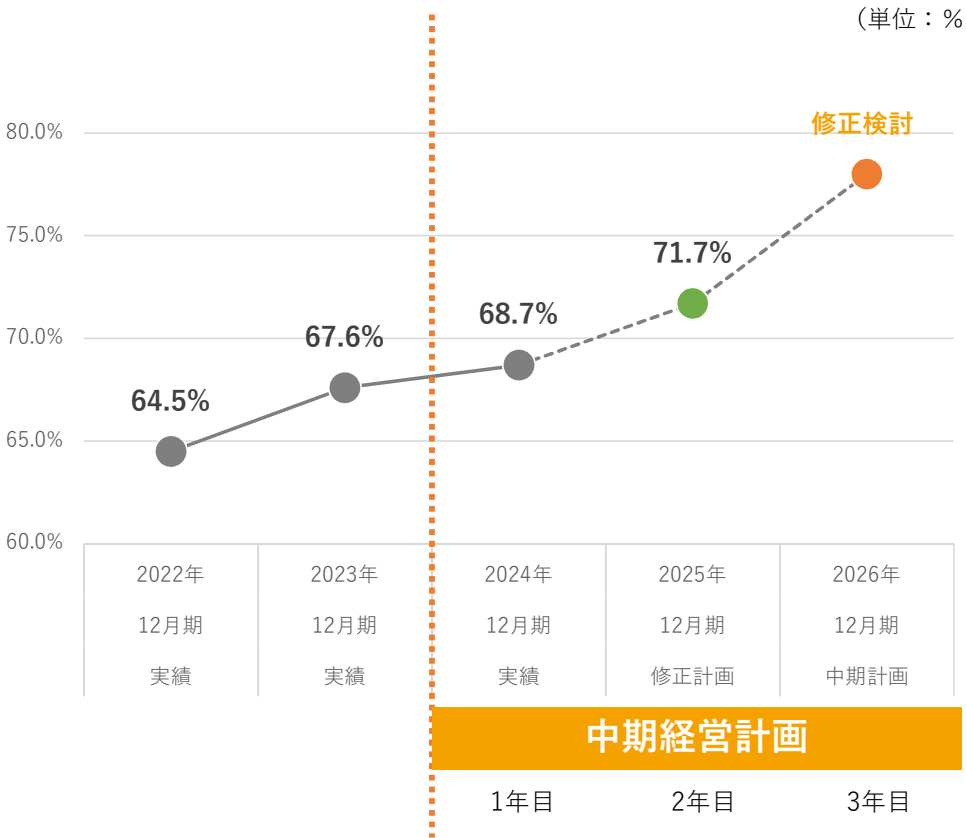
■リカーリングレベニューの推移

（単位：百万円）



■リカーリングレベニュー比率の推移

（単位：%）

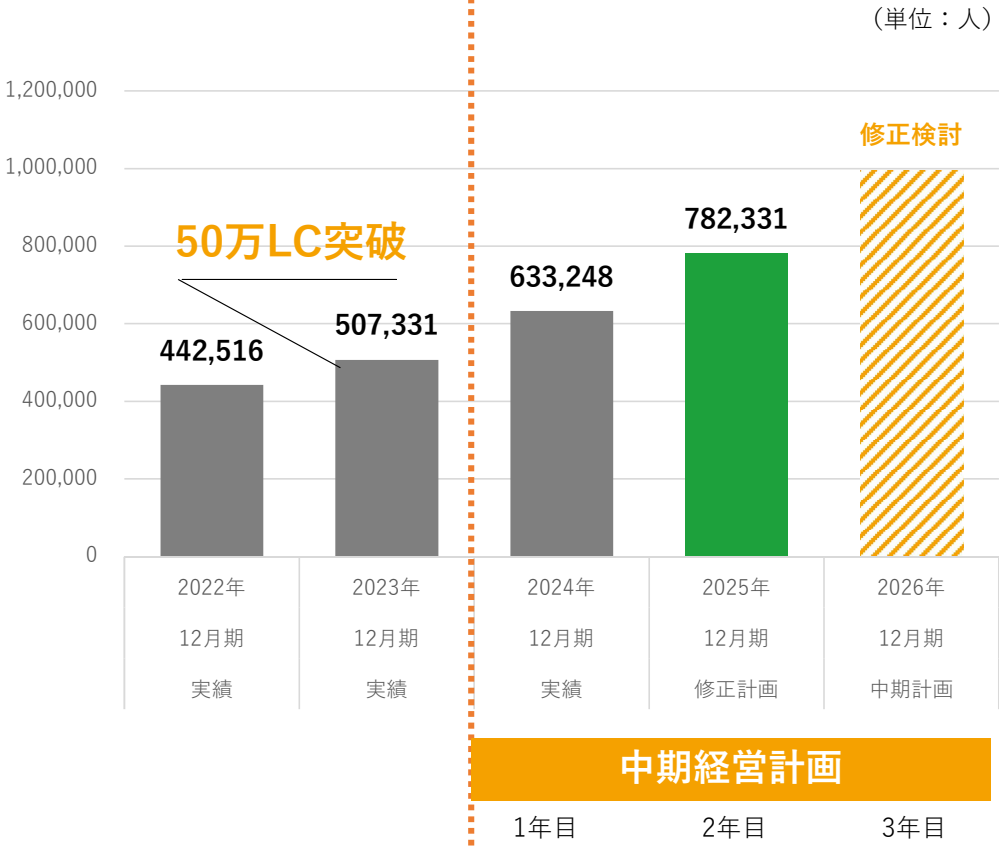


※2025年12月期 通期業績予想につきましては、2025年11月12日に修正開示しております。

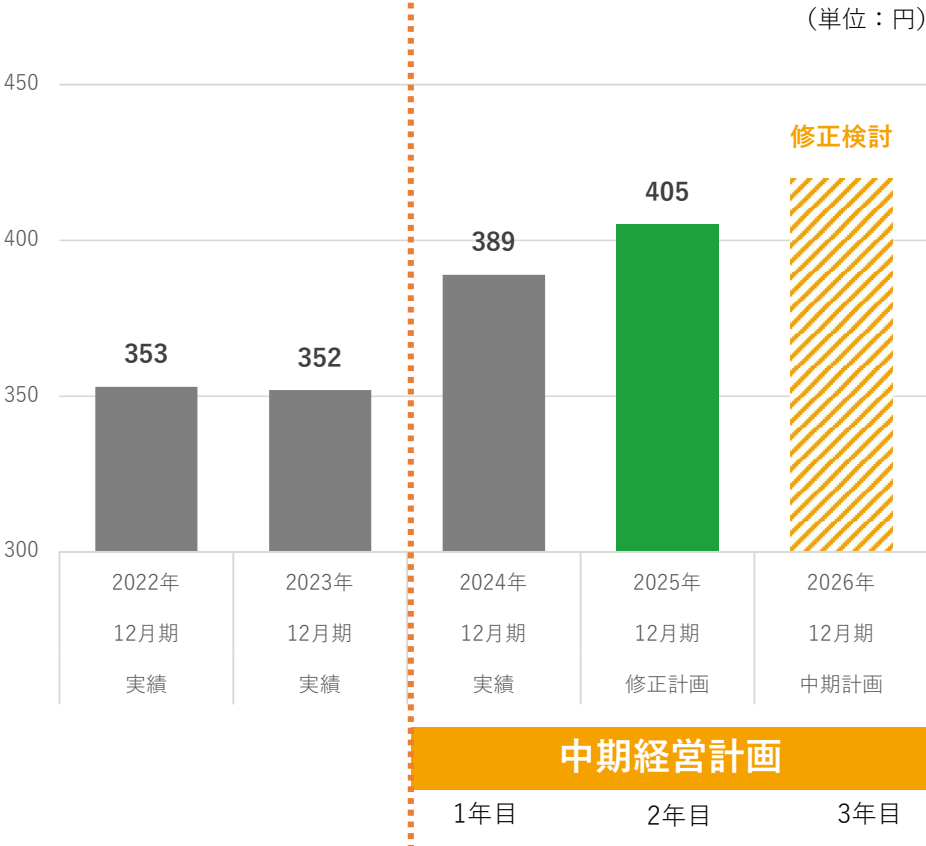
主な経営指標（5年）の推移

■ 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

■ クラウド契約ライセンス数の推移



■ ARPUの推移



※2025年12月期 通期業績予想につきましては、2025年11月12日に修正開示しております。

1. 2025年12月期 第3四半期連結決算
2. 2025年12月期 修正計画
3. 中期経営計画の進捗状況
4. **トピックス**

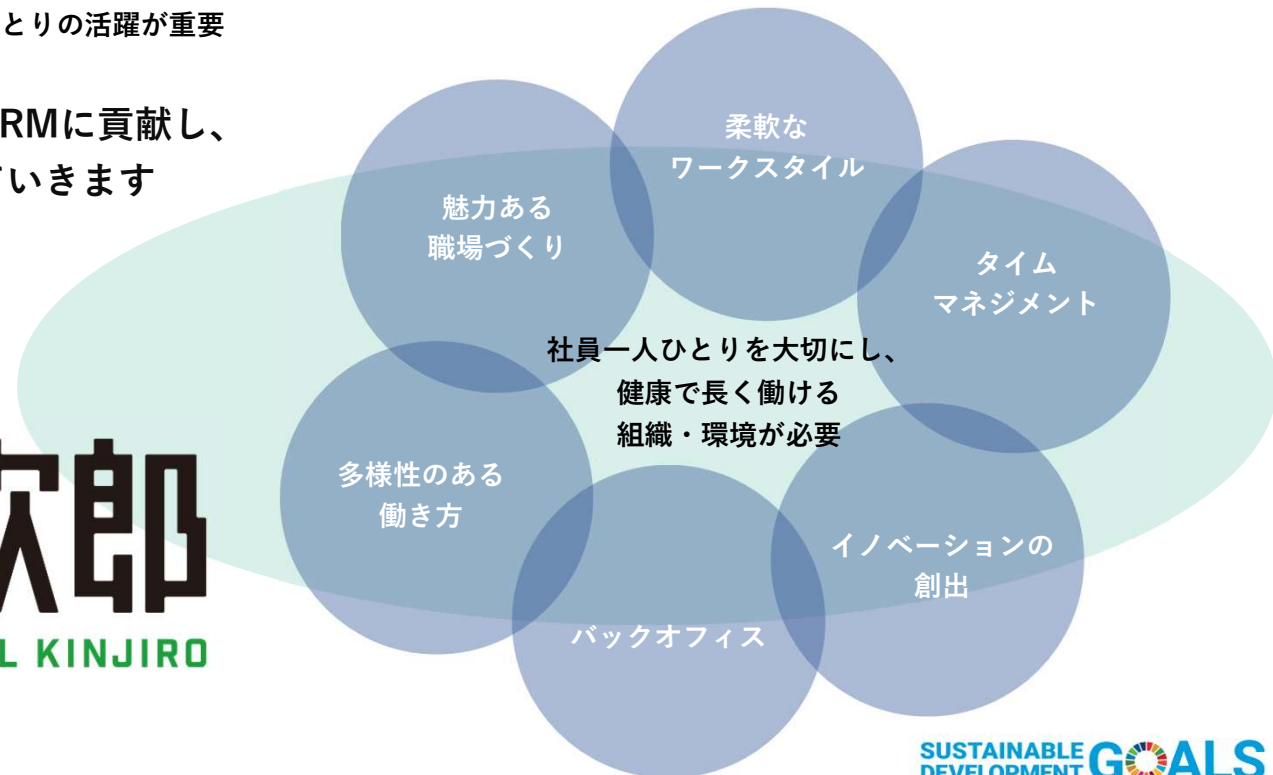
勤次郎のミッションと強み

■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

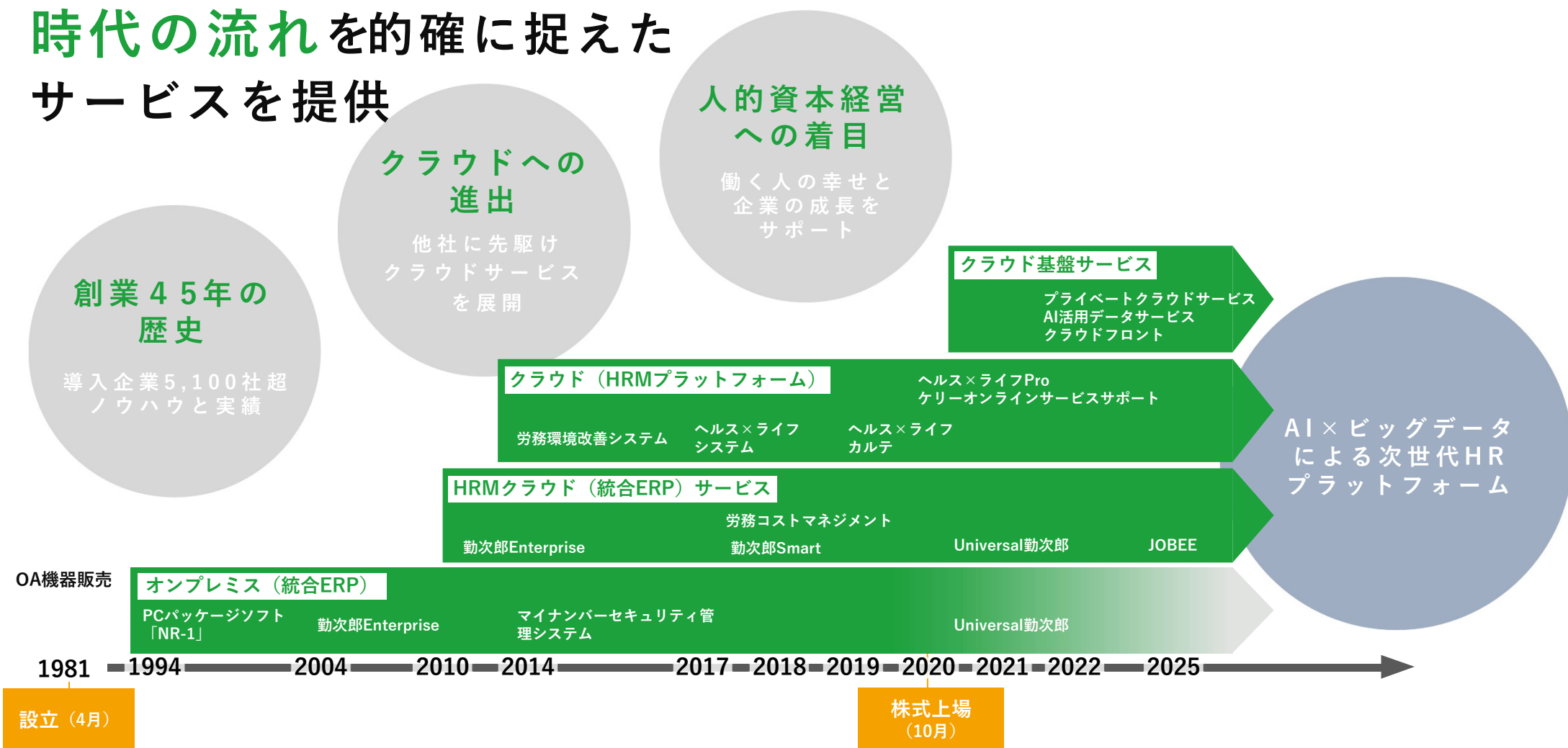
「Universal勤次郎」で、企業のHRMに貢献し、
日本が抱える社会課題を解決していきます

勤次郎
UNIVERSAL KINJIRO



勤次郎の歴史

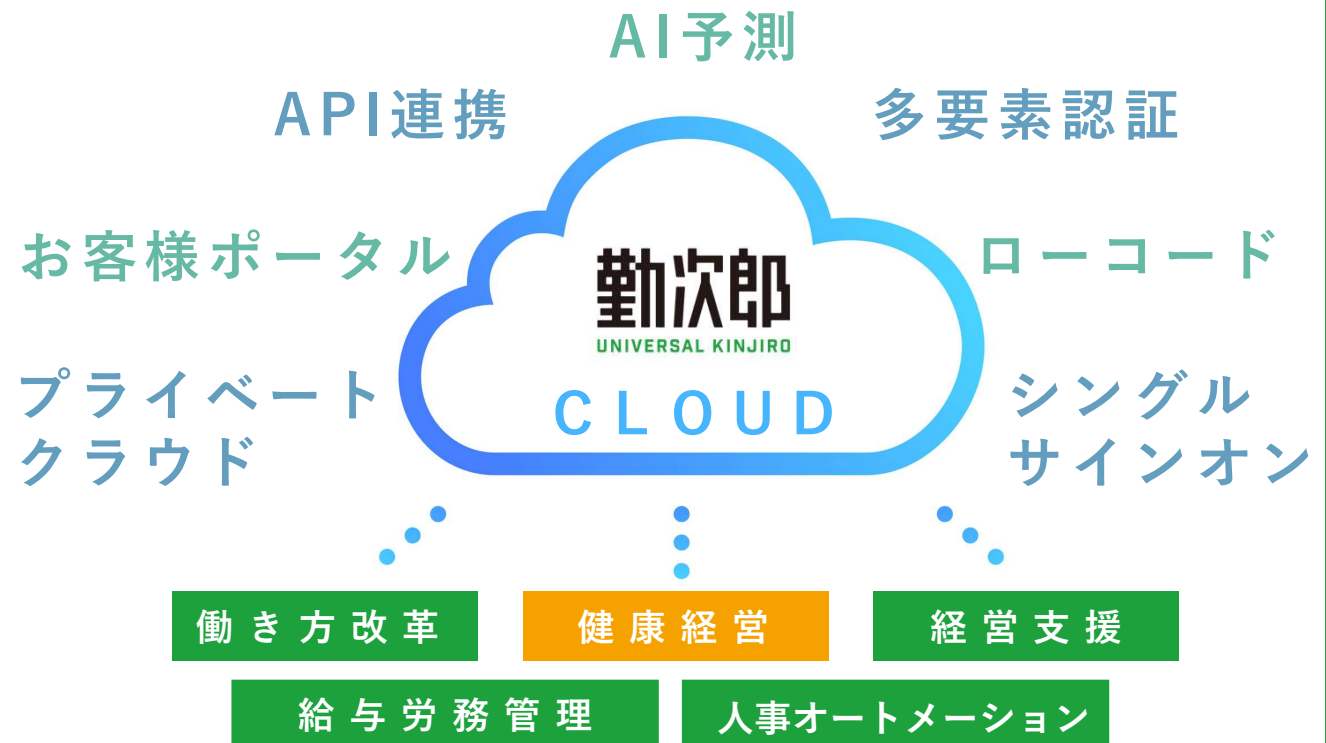
時代の流れを的確に捉えた サービスを提供



事業内容

「働き方改革 & 健康経営」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

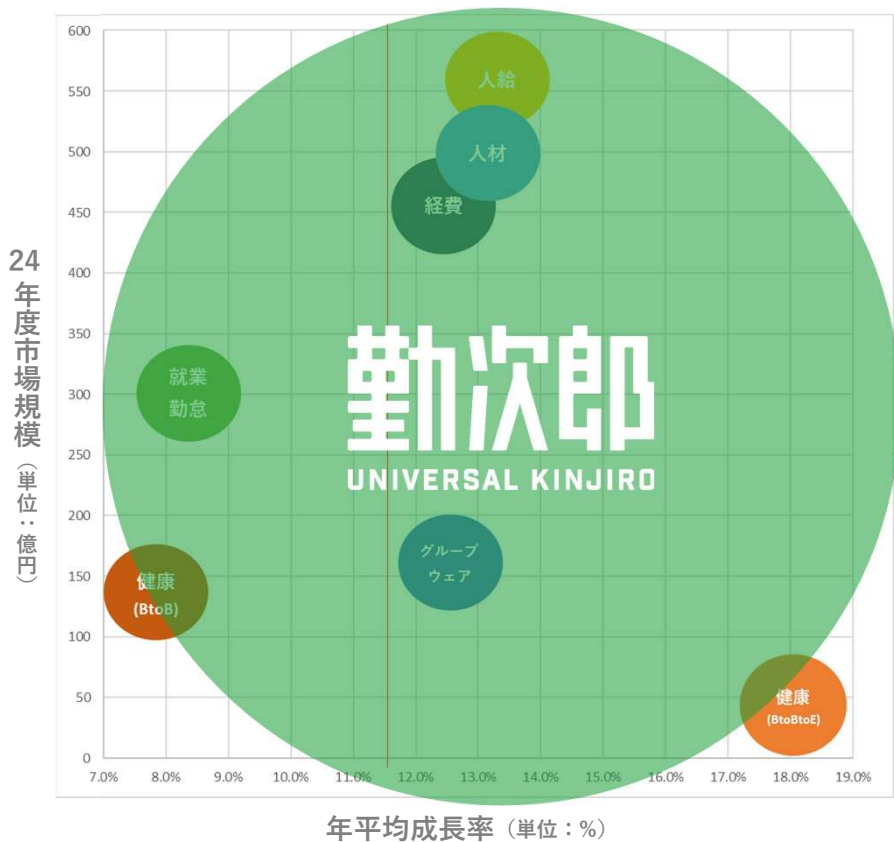
働く人の
健康と幸せが
企業の未来を築く



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

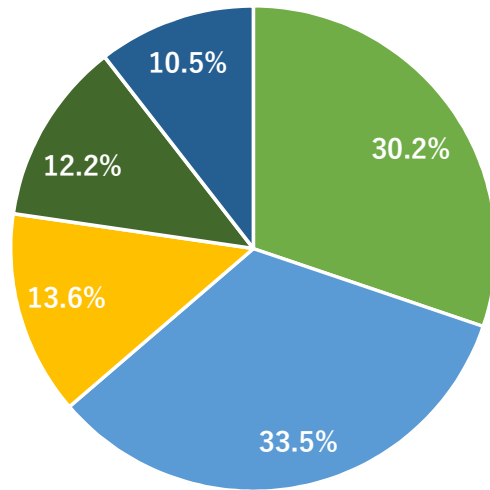
参照：ソフトウェアビジネス新市場 2025年版（富士キメラ総研）
ウェアラブル／ヘルスケアビジネス総調査 2024（富士キメラ総研）

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

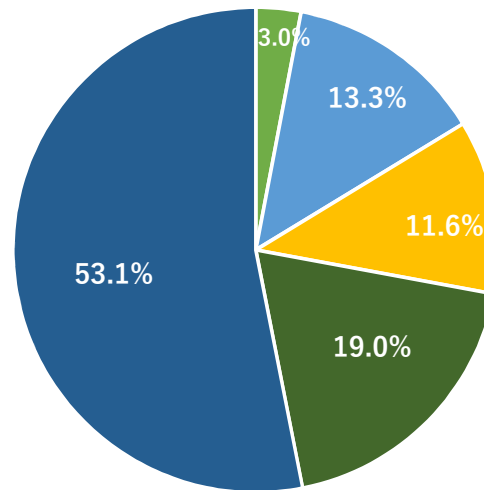
規模別の社数構成



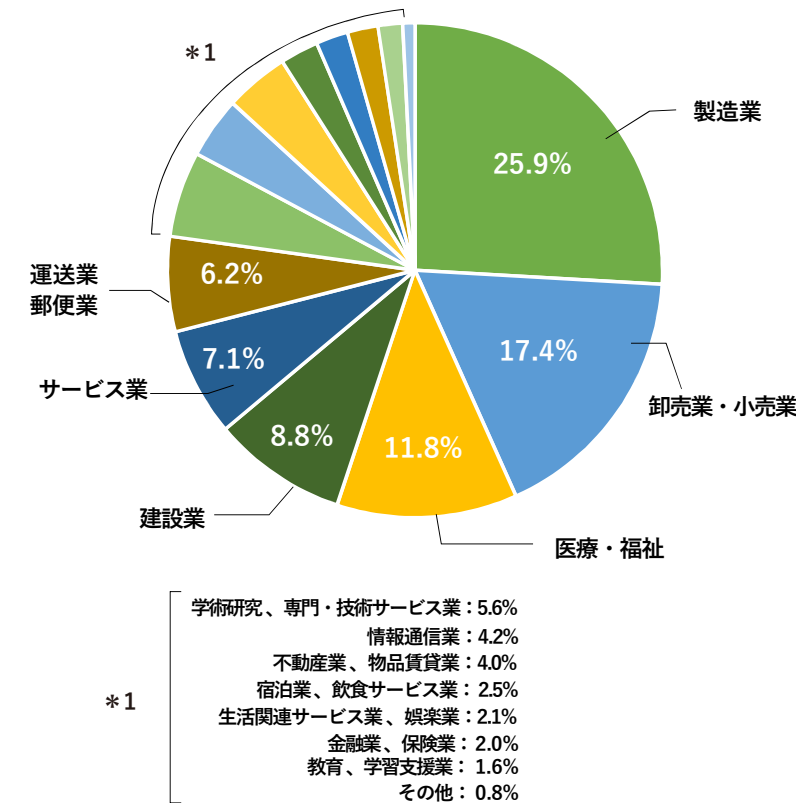
■ ~100人 ■ 100~300人 ■ 300~500人 ■ 500~1000人 ■ 1000人~

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



戦略HRM領域への展開

人材活用まで踏み込むHRMへ進化

■戦略的意義

勤怠・給与・健康に続き、人材データ領域へ本格展開。
人に関する“業務データ”と“人的資本データ”を統合することで、
“永く・深く使われるHRM”へ進化。

■リリース概要

- ・従業員情報、スキル／評価／育成・配置を一元的に管理
- ・勤怠・健康データとの統合により、活躍とリスクを同時に可視化
- ・既存クラウド契約と一体化し、分断のないHRM運用を実現

■今後の展望

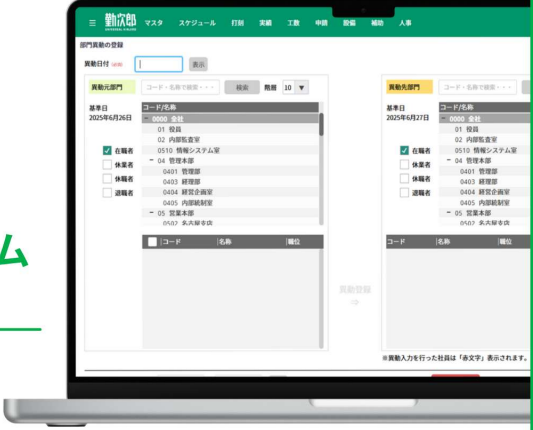
- ・“機能単位の導入”から、“HRM全体での課題解決”へ価値提供を拡大
- ・人材データが加わることで、既存サービスとの連携価値がさらに向上
- ・人材活用が進み、組織の成長とHRMが直結する運用へ

勤次郎

UNIVERSAL KINJIRO

Universal 勤次郎、 新たに人材管理システム をリリース

Universal 勤次郎 人材管理



25

新規市場開拓を担う「JOBEE」をリリース

100名以下の中小企業領域への本格展開

■戦略的意義

Universal勤次郎ではアプローチが難しかった100名以下の中小企業層に対し、「導入ハードルの低さ」と「最小単位から始められる運用」を実現。顧客基盤の裾野拡大により、クラウドライセンス数の成長加速を狙う。

■サービス概要

- ・初期コストを抑えて素早く利用開始できるライトモデル
- ・誰でも使えるUIと「導入設定～初期運用までの支援」により早期定着を実現
- ・勤怠を起点としながら、将来的なHRM活用にも接続可能

■今後の展望

- ・新規市場（100名以下の中小企業）での獲得を通じたライセンス分母の拡大
- ・Universalへのアップグレードポテンシャルを内包
- ・クラウド収益の継続成長に向けた“第二の成長ドライバー”へ

中小企業のHRM業務効率化を加速

JOBEE
produced by Kinjiro

第一弾として「クラウド型 勤怠管理システム」をリリース

- 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

未来の“はたらく”を育てる取り組み

小学生のキャリア教育における副教材 「小学生のためのお仕事ノート（千代田区版）2025年度」に掲載

取り組み

Universal 勤次郎の“働く人を支える”という考え方を、次世代へつなぐ社会教育として実施。身近な企業を題材に「仕事のやりがい」や「楽しさ」を伝え、地域の子どもたちの“働くを学ぶ入口”をつくる取り組み。

活動内容

- ・小学生向けに“仕事”や“はたらく”を学ぶ教材を提供
- ・授業やイベント等で、地域や企業への理解を促進
- ・児童が働く人を身近に捉える機会を創出

社会的意義

- ・次世代へのキャリア教育に貢献
- ・地域社会との接点づくりを支援
- ・人的資本の価値を社会へ還元



働く人の健康と幸せを見守り、
会社の未来を支える仕事です

勤次郎株式会社

所在地/千代田区外神田4丁目14番1号 秋葉原UDX2F南18階(東京本社) TEL.03-6260-8980 <https://www.kinjo-rs.com>
設立/1981(昭和56)年4月 従業員数/321名(グループ連結/2025年6月現在)

勤次郎の未来を学ぶ入口

私たちの仕事

私たちは、「働く人の健康と幸せが、企業の未来を築く」と考え、働く人の健康や体調を見守るしくみを作っています。たとえば、会社に来た時間や帰った時間を記録したり、体の調子をチェックしたり、お給料や働く人の情報(入社やお休みなど)を管理しています。働く人の「ここから」の元気を大切にしながら、会社の働き方改革を支援しています。無理なく働けたり「やりがい」があって楽しいと感じられる時間を増やすことで、働く力を高めています。そして、みなさんが生き生きと働く社会の実現をめざしています!



▲本社(秋葉原UDXビル)

ITの仕事とは?

働く人の毎日をそとと支えるしくみ

私たちは、「Universal 勤次郎」という、働く人に役立つさまざまな情報をまとめて管理できるシステムを作っています。勤務時間やお金のこと、健康状態などを見られるしくみで、働く人の健康と幸せを支えています。

出勤の記録「勤怠」



出勤の記録「勤怠」

勤次郎のシステムで、出勤の記録を自動で管理します。勤怠の記録が正確になります。

個人のデータ「人事」



個人のデータ「人事」

働く人の名前や仕事内容、所属や住所といった個人情報を一括で管理しています。

お金のこと「給与」



お金のこと「給与」

お金の動き(給料・税金)をパソコンでかんたんに見ることで、給与の管理が楽になります。

体の調子「健康」



体の調子「健康」

アプリで健康を見守るほか、健康診断の予約や結果の確認もできます。

働く人の声

仕事のやりがいを聞いてみました。

開発 加藤 大貴さん

しくみを作って会社や働く人を支える

自分たちで作ったシステムが、実際に入社の役に立っていると実感できたときに、大きな達成感と喜びを感じることが、開発者のやりがいです。

コンサルサポート 久慈 麻衣さん

いっしょになって考えるサポート役

システムに関する問い合わせに、使い方を分かりやすく説明しています。感謝の言葉をいただけたときは励みになり、「これからも頑張ろう!」と思えます。

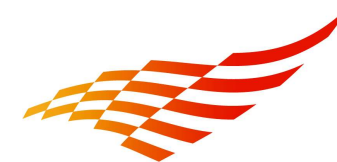
14

15

< サステナビリティ > 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

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3,869社中300位以内として認定。



2025
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門
ホワイト500

■「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。



健康経営度調査フィードバックシート

確定版

CODE: A04013

令和6年度 健康経営度調査フィードバックシート

法人名: 勤次郎株式会社

英文名: Kinjiro Co.,Ltd

■加入保険者: 全国健康保険協会 愛知支部

■所属業種: 情報・通信業

上場

①健康経営度評価結果

■総合順位: 251~300位 / 3869 社中

■総合評価: 62.9 ↓1.3 (前回偏差値 64.2)

※「ホワイト500」に該当するかについては、回答法人全体ではなく申請法人に絞った順位で判定するため、フィードバックシートの順位から繰り上がり認定される場合があります。

②評価の内訳

側面	重み	貴社	回答法人全体トップ	業種トップ	業種平均
総合評価	-	62.9	69.2	67.1	50.8
経営理念・方針	3	63.2	68.7	68.5	50.1
組織体制	2	67.7	68.3	67.7	50.2
制度・施策実行	2	67.0	71.9	70.6	51.9
評価・改善	3	56.5	69.9	66.3	51.1

■貴社 ■回答法人全体トップ ▲業種 ◆業種平均

全体トップ トップ 平均

※各側面の数値は、回答法人全体の平均に基づく偏差値です。各側面の数値に重みを掛けた値を合算して、得点・順位を算出しています。

※トップの数値は項目毎の最高値です。なお、所属業種の有効回答が5社未満の場合、業種トップには「-」を表示しています。

2025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



2025年度の活動コンセプト

カラダ、ココロ、軽く ～ 笑顔でつながる健康な未来へ ～

◆リラクスティーの配布

・お昼や定時後の休憩で一息してもらうことで、満足度の高い休憩時間にしてもらうことを目的に休憩スペースにフレーバーティーやお茶を設置しました。



◆社内フォトコンテスト：「旅行へ行こう！」開催

・外出や旅行を楽しみながら運動不足を解消し、心身のリフレッシュを促す企画です。写真投稿者には健康ポイントを付与し、フォトコンテストを通じて社内交流を深めました。



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

