

決算説明会資料

2025年12月期

2026年 2月 27日

KINJIRO co., Ltd.

勤次郎株式会社

1. 2025年12月期決算の概要

2. 2026年12月期の計画

3. 中長期の成長戦略

ハイライト サマリー

■ 2025年12月期 通期決算 エグゼクティブサマリー

クラウドHRMの成長が加速し、中長期成長に繋がる基盤を構築

売上高

5,370 百万円

通期実績

↑ YoY +23%

ライセンス数

80万3 千ライセンス

前年差 +169千

↑ YoY +27%

契約社数

2,599 社

前年差 +244社

↑ YoY +10%

リカーリングレベニュー

70.4 %

↑ YoY +1.7%

今期のポイント（要因）

☑ クラウドライセンス売上が加速

主力のクラウドライセンス売上が好調で、全社売上成長を力強く牽引。新規顧客の獲得と既存オンプレミス顧客からの切替が共に想定を上回る。

☑ 収益構造の改善が進展

利益率の高いクラウド事業の構成比上昇により、営業利益率が大幅に改善。リカーリングレベニュー比率70.4%を達成し、安定して利益を上げられる企業に。

次期の見通し / 投資方針

➡ 増収増益の継続と成長投資

クラウドライセンス数の拡大継続と、バランスのとれたクラウド設備投資を実現。売上成長を最優先としつつ、利益成長も両立させる計画。

➡ 製品力と販売力への重点投資

機能拡充による「製品力強化」と、認定パートナー活用による「販売力拡大」の2軸にリソースを集中投下。

2025年12月期 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、通期売上高が過去最高を記録。（売上高 5,370百万円）
- ・クラウド事業が利益面でも貢献しており、営業利益も過去最高を記録。（営業利益 1,521百万円）

（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%

事業別売上前期比

■ 売上高

・ 好調なクラウドライセンス売上に支えられ、クラウド事業全体も前期比+31%と拡大。

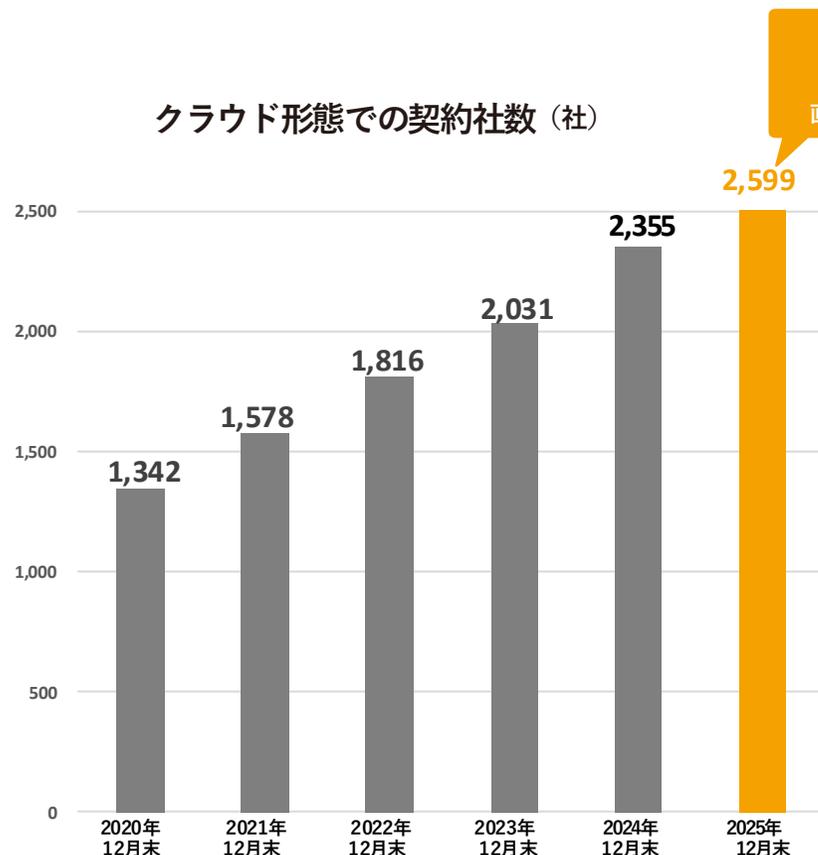
(単位：百万円)

事業区分	売上区分	2024年12月期	2025年12月期	前期比	
		通期実績	通期実績	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	3,118	+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%
	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%	

※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

契約社数および契約ライセンス数

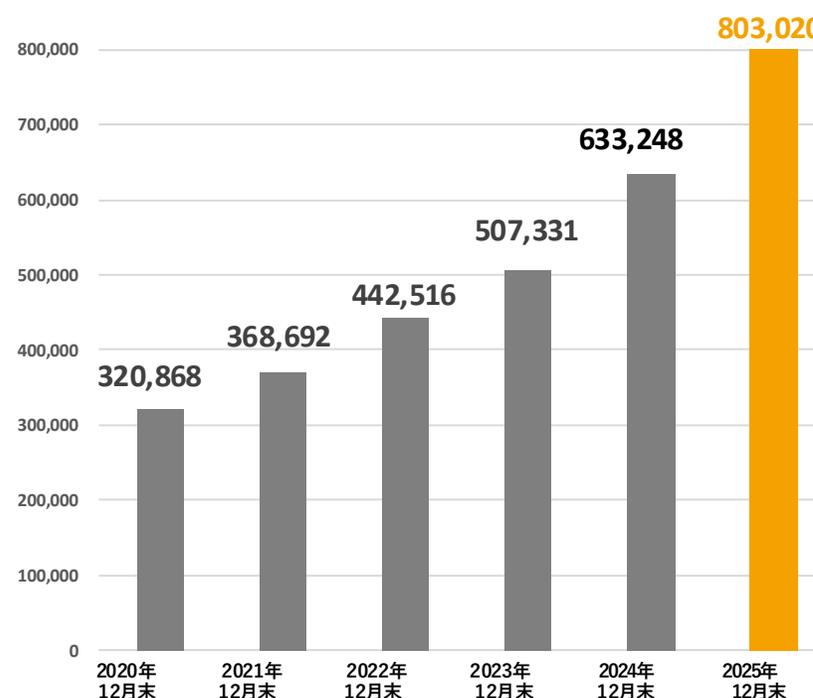
■契約ライセンス数は、年平均成長率20.1%と高い成長率を維持



14.1%

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)



20.1%

直近5年 年平均成長率*

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

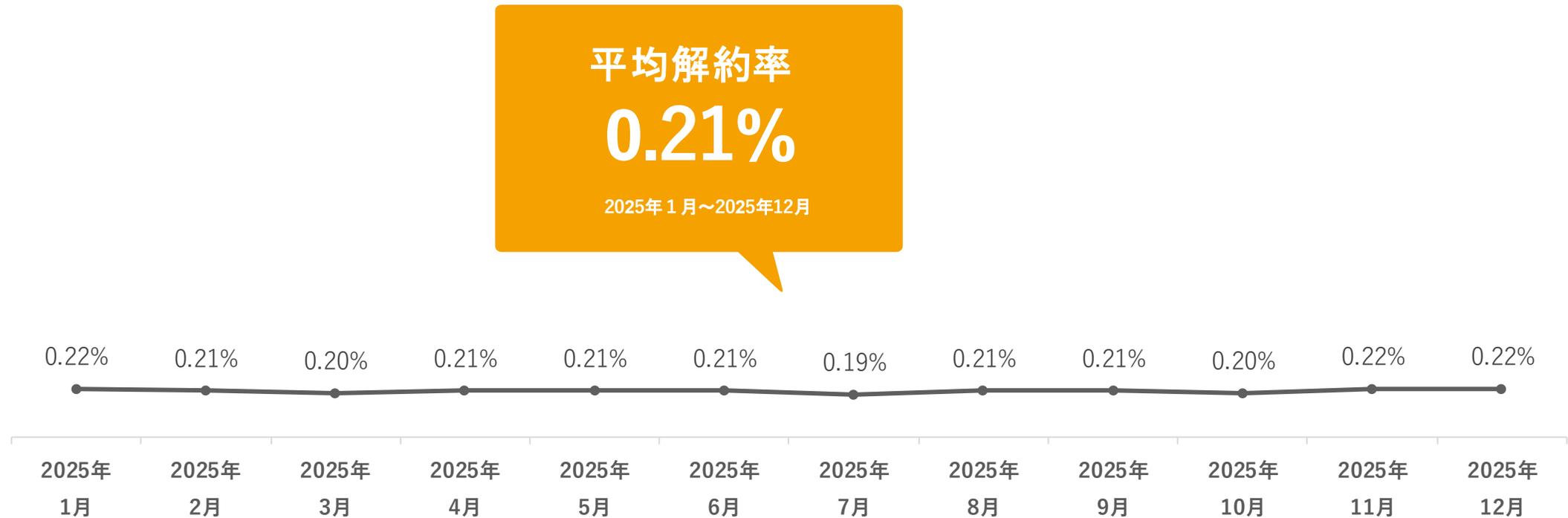
ARPU	2024年3月	2024年6月	2024年9月	2024年12月	2025年3月	2025年6月	2025年9月	2025年12月
Enterprise	351円	370円	379円	389円	395円	398円	398円	400円

※ 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。

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*



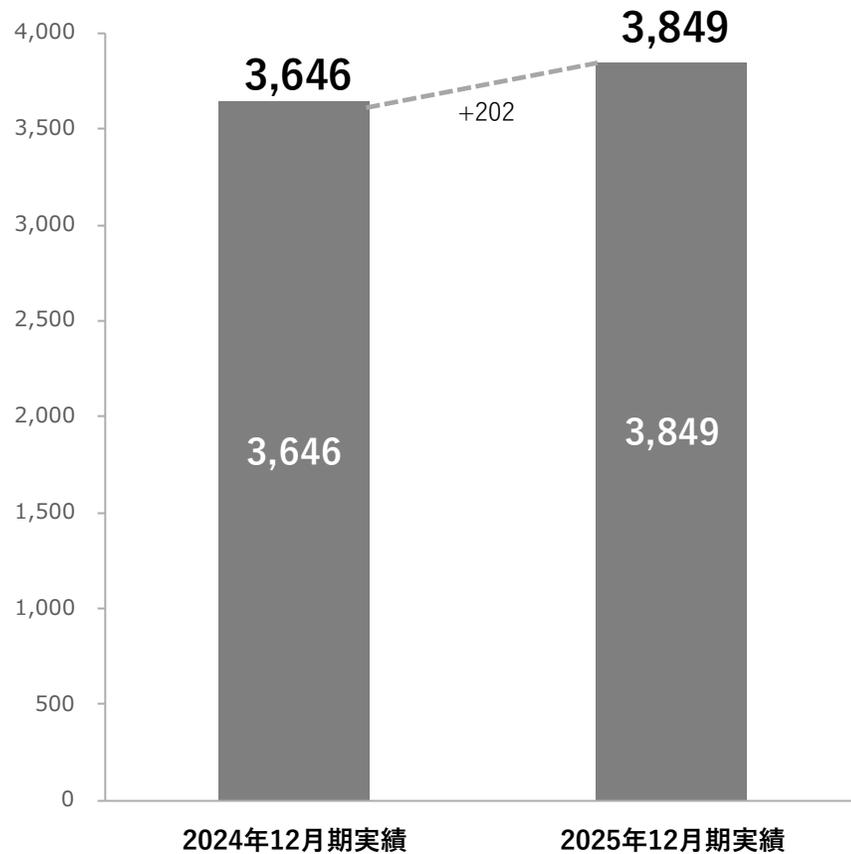
※ 月次平均解約率は、当月解約ユーザーに対する収益 ÷ 前月末収益で算出

コスト構造

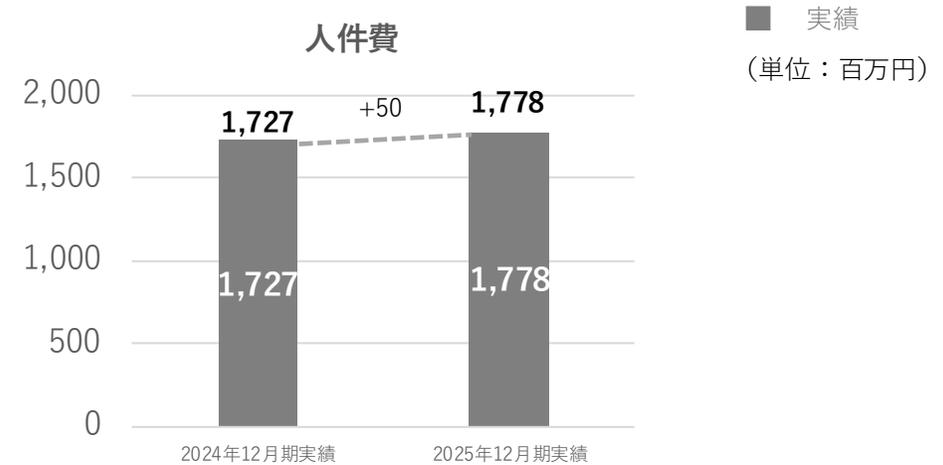
■2025年12月期のコスト構造

- ・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

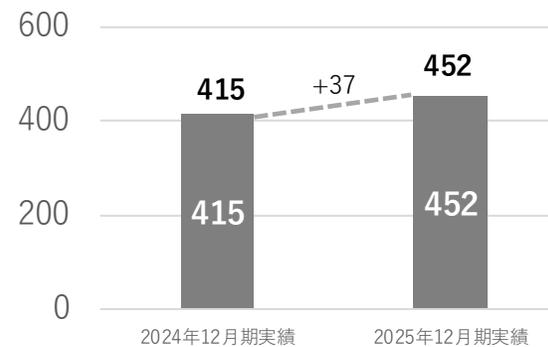
費用の推移（連結）



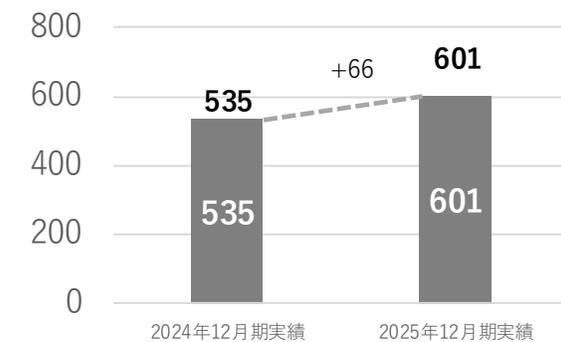
人件費



クラウド費用



ソフトウェア償却費



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

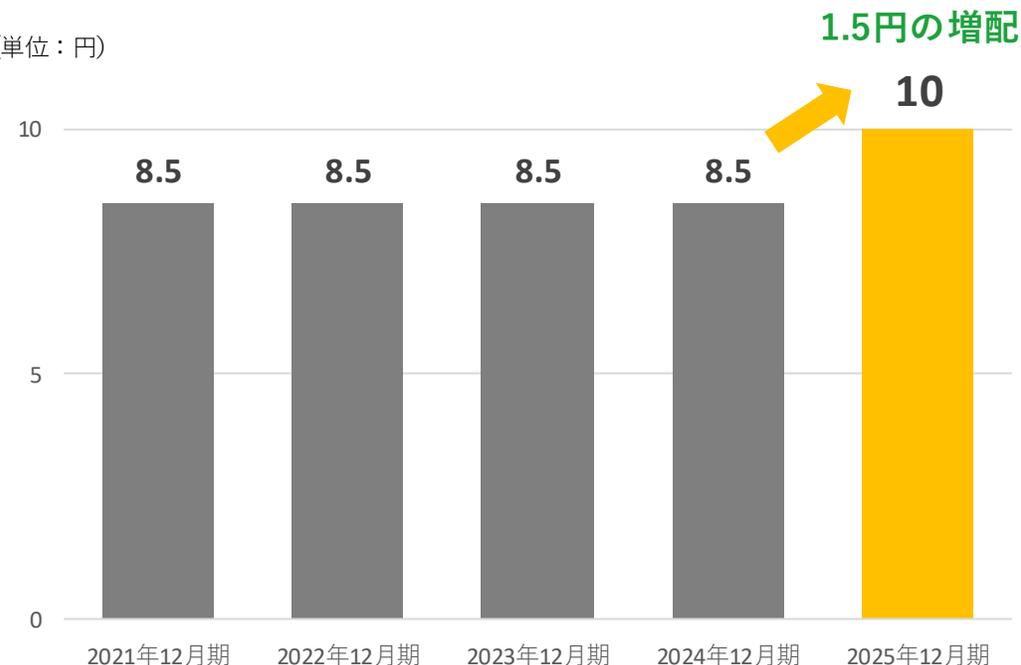
内部留保については、企業体質の強化に向けて財務体質の充実を
図りながら、社内システムへの投資や今後の成長に資する人員の
採用、広告宣伝に係る支出、M&A等に有効活用し、競争力及び収
益力の向上を図る

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)



※ 2025年12月期の配当は、2026年3月27日開催予定の第45回定時株主総会に付議予定です。

※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。

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】

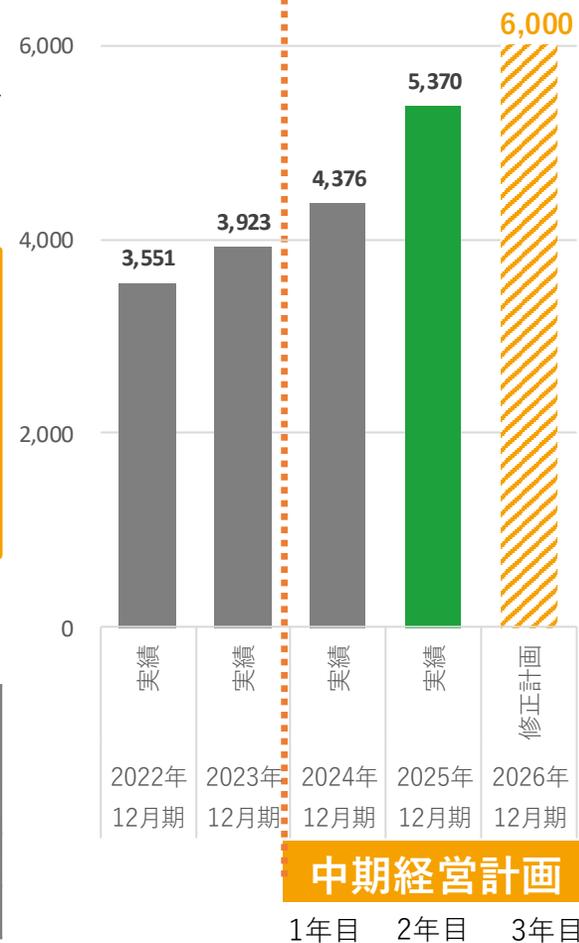
	2024年 12月期 実績	2025年 12月期 実績	2026年 12月期 修正計画
売上高	4,376	5,370	6,000
営業利益	729	1,521	1,601
営業利益率	16.7%	28.3%	26.7%

【参考：当初3ヵ年計画】

	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%

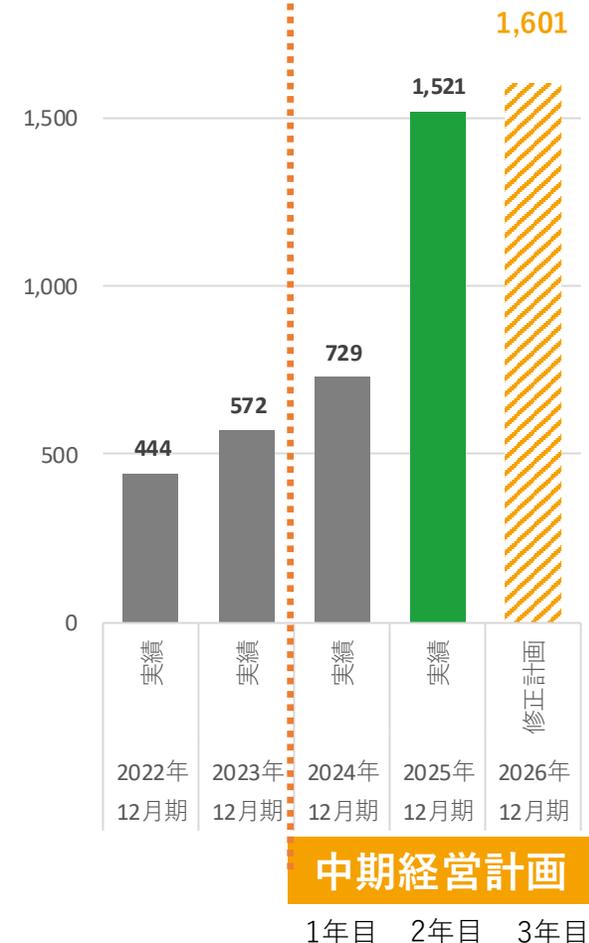
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



中期経営計画の進捗状況

■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）の拡充と消費者向けサービス（BtoC）への展開

2025年度までの主な実施事項

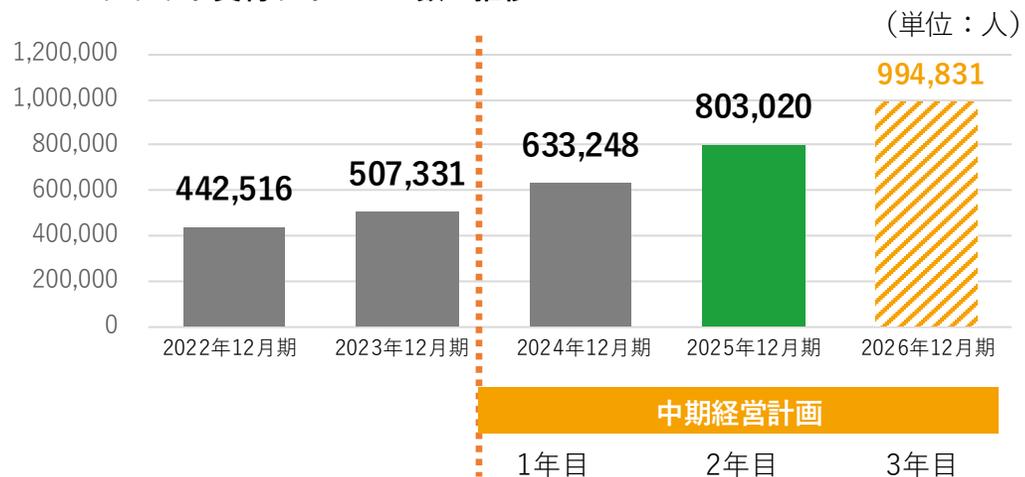
- ✓ Universal勤次郎 人材管理・給与管理をリリースしHRM基盤を確立
- ✓ 2026年度以降もHRM機能のさらなる高度化に向け、新機能の追加開発を継続
- ✓ 順調にクラウドへの移行が進み、ライセンス数も当初計画を上回るペースで増加
- ✓ 価格改定の影響は一巡する一方で、想定を上回る大規模顧客の獲得が進展し、ボリュームディスカウントの適用が拡大した結果、ライセンス数は拡大したものの、ARPUは計画を下回る水準
- ✓ ヘルス×ライフアプリの改修を実施し、ユーザビリティおよびサービス品質の向上
- ✓ 消費者向けサービスへの展開準備

※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。

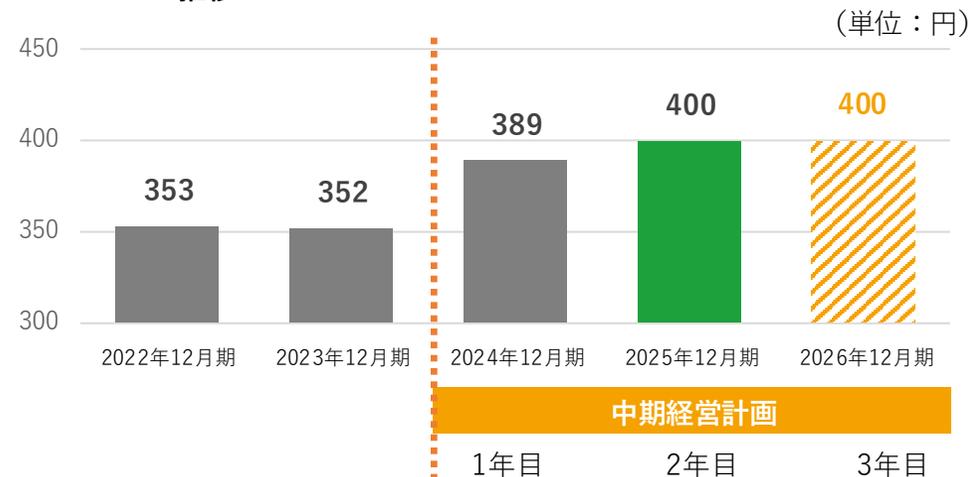
中期経営計画の進捗状況

■ 中期成長戦略が着実に進展

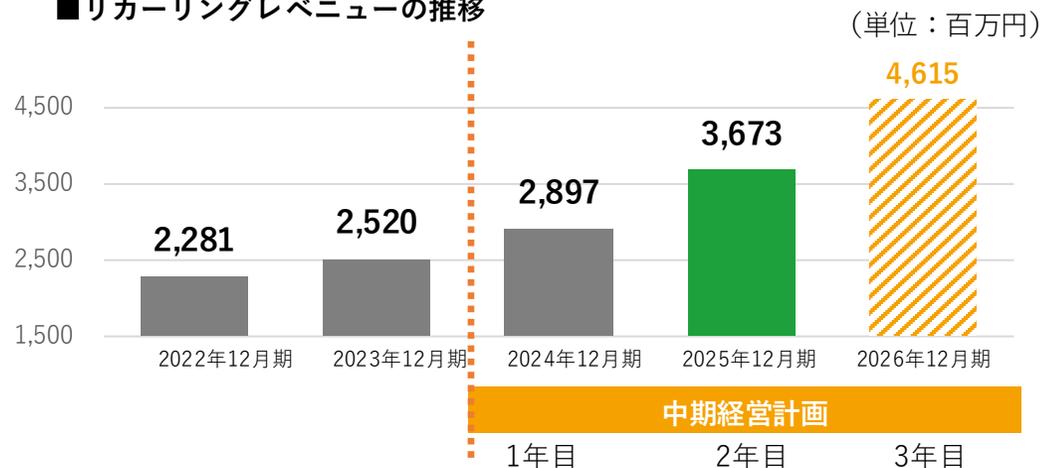
■ クラウド契約ライセンス数の推移



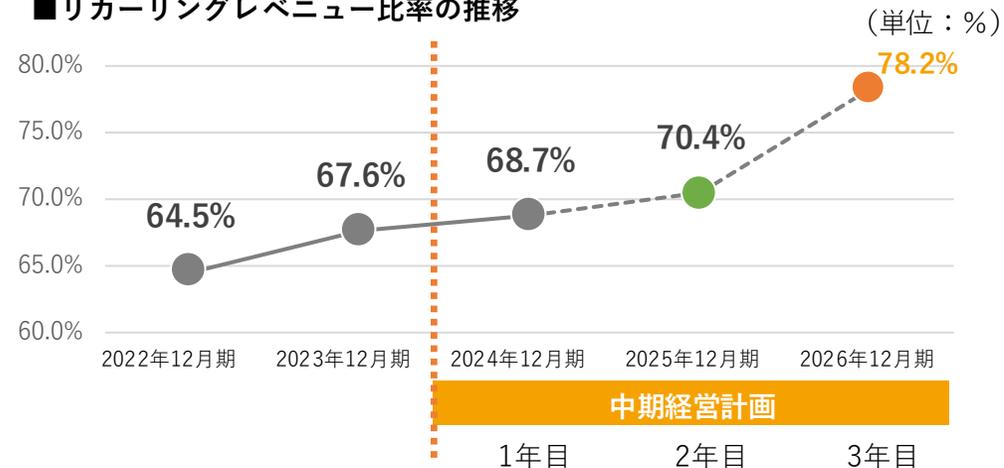
■ ARPUの推移



■ 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



1. 2025年12月期決算の概要
- 2. 2026年12月期の計画**
3. 中長期の成長戦略

2026年12月期計画 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+12%、営業利益は前期比+5%、当期純利益は+3%を計画

(単位：百万円)

	2025年12月期 実績	2026年12月期 計画	前期比増減率 (%)
売上高	5,370	6,000	+12%
営業利益	1,521	1,601	+5%
経常利益	1,525	1,609	+5%
当期純利益	1,013	1,050	+3%

2026年12月期計画（売上）

■引き続き、クラウド事業の拡大を加速

- ・クラウド事業は、クラウドライセンスの拡大を中心に堅調に推移し、前期比で1,020百万円（+26%）の増収を計画
- ・一方、オンプレミス事業については、既存顧客のクラウド移行が順調に進展しており、売上規模は縮小する見通し

（単位：百万円）

事業区分		売上区分	2025年12月期 実績	2026年12月期 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	3,118	4,098	+31%
		クラウドコンサルサポート（導入支援）	596	635	+7%
		上記以外（主に就業情報端末）	228	230	+1%
		小計	3,943	4,963	+26%
	オンプレミス事業	プレミアムサポート（保守）	531	495	▲7%
		ソフトウェア製品	507	232	▲54%
		ソフトウェアコンサルサポート（導入支援）	140	120	▲14%
		就業情報端末	93	91	▲2%
		小計	1,272	939	▲26%
	合計			5,216	5,903
※ リカーリングレベニュー			3,673	4,615	+26%
不動産賃貸事業			154	96	▲38%
合計			5,370	6,000	+12%

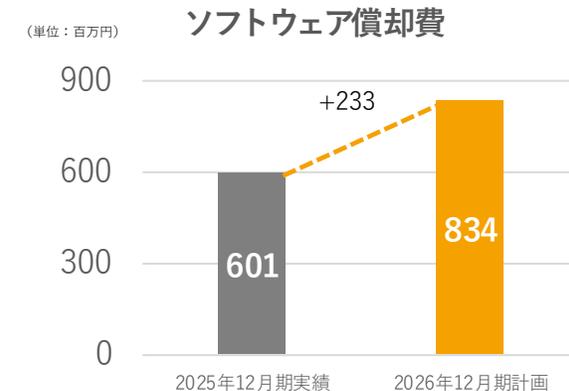
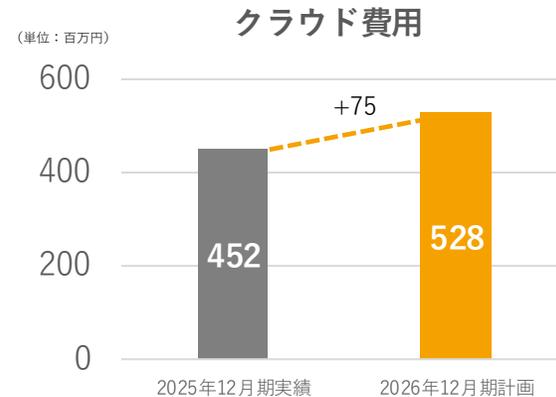
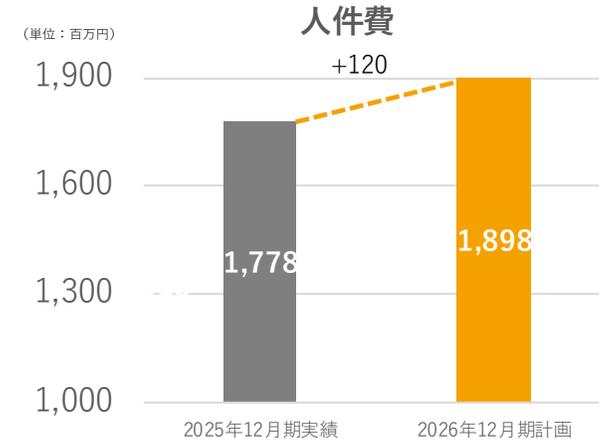
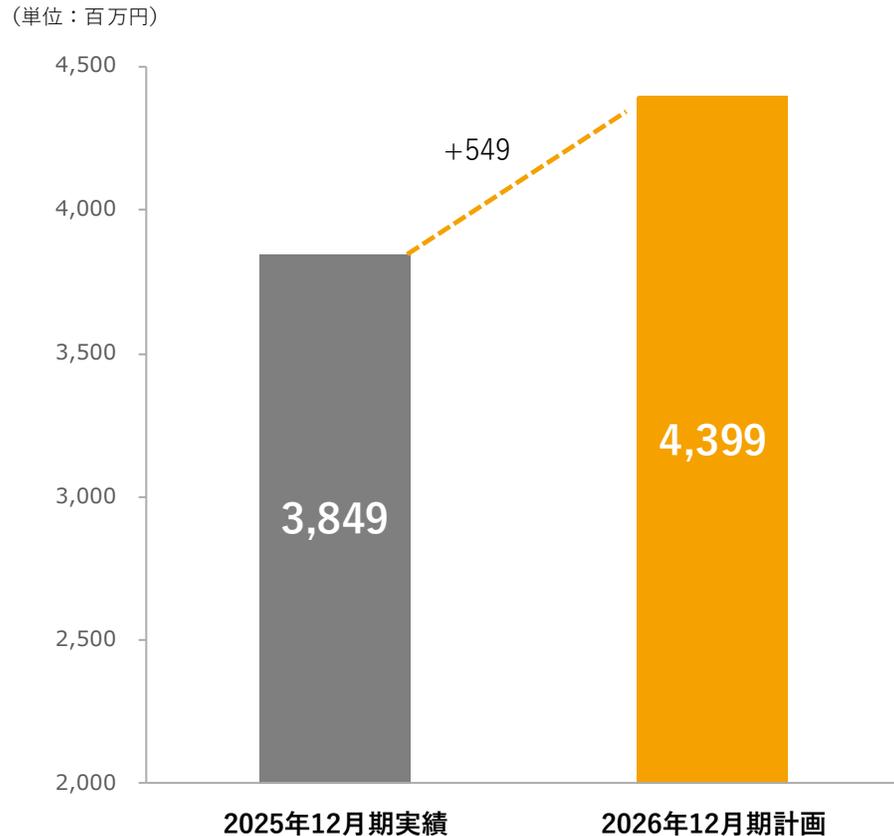
※リカーリングレベニューは、クラウドライセンス、プレミアムサポート等で構成されています

2026年12月期計画（コスト）

■2026年12月期のコスト構造

- ・2025年度に実施した新機能リリースに伴うソフトウェア資産の償却開始により償却費が前期比233百万円増加するほか、事業拡大に対応した人員体制の強化および昇給等による人件費の増加120百万円、ならびにクラウドライセンス数の拡大に伴うクラウド利用費用の増加75百万円を計画

費用の推移（連結）

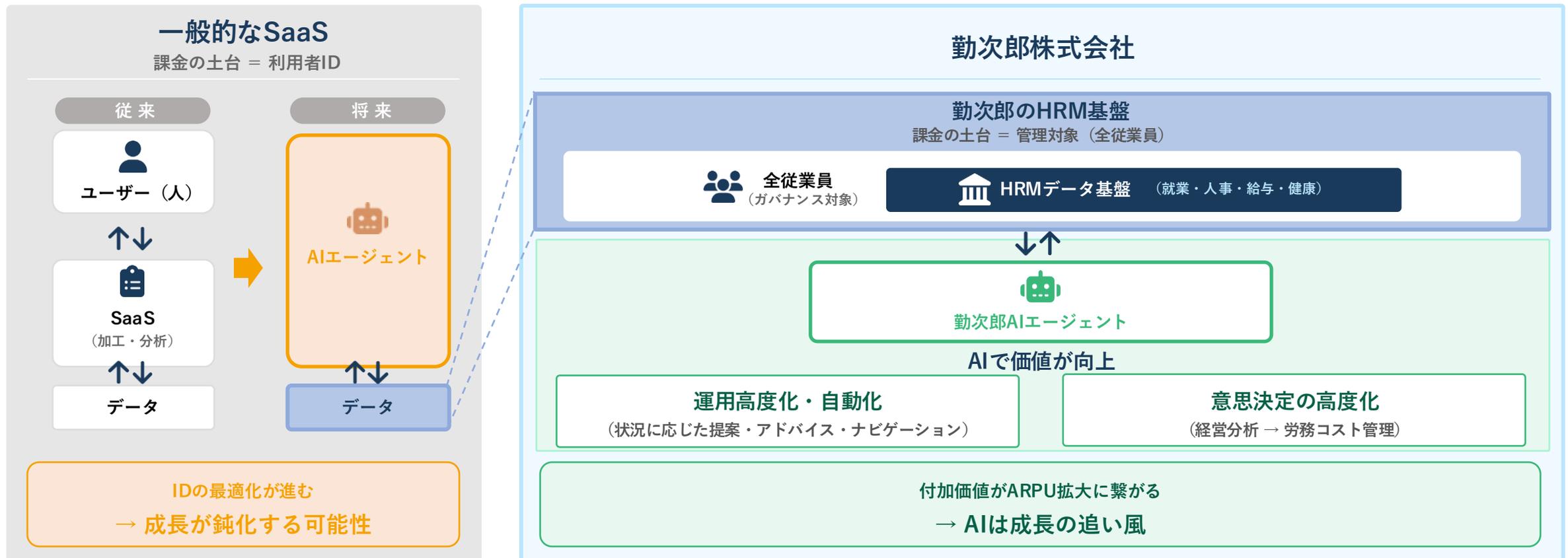


1. 2025年12月期決算の概要
2. 2026年12月期の計画
- 3. 中長期の成長戦略**

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

戦略サマリー

■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

製品力強化 Universal勤次郎の価値拡張

- ✓ 顧客課題に直結する機能価値の拡張
(利用価値の上積みによる単価アップ)
- ✓ 導入・運用のしやすさ向上
(定着・展開のハードル低減)
- ✓ 拡張につながるプロダクト設計
(アップセル/クロスセルへの自然な誘導)

提供価値の拡大でARPUを向上

既存顧客内での利用拡大を促進

販売モデルの開拓 認定パートナーによるスケール

- ✓ 認定パートナー制度の整備
(役割・品質・協業ルールの明確化)
- ✓ 提案～導入の“型”の提供
(パートナー主導の案件創出と受注率向上)
- ✓ 供給能力（提案・導入）の拡張
(直販リソースに依存しない拡販体制)

獲得と導入のスピード向上

新規獲得の量産と展開支援を両立

成果指標（成長ドライバー）

ARPUの向上

(単価・契約単位の上昇)

ライセンス数の増加

(新規獲得+既存展開)

継続率の維持・改善

(解約抑制/利用定着)

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

事業成長モデル

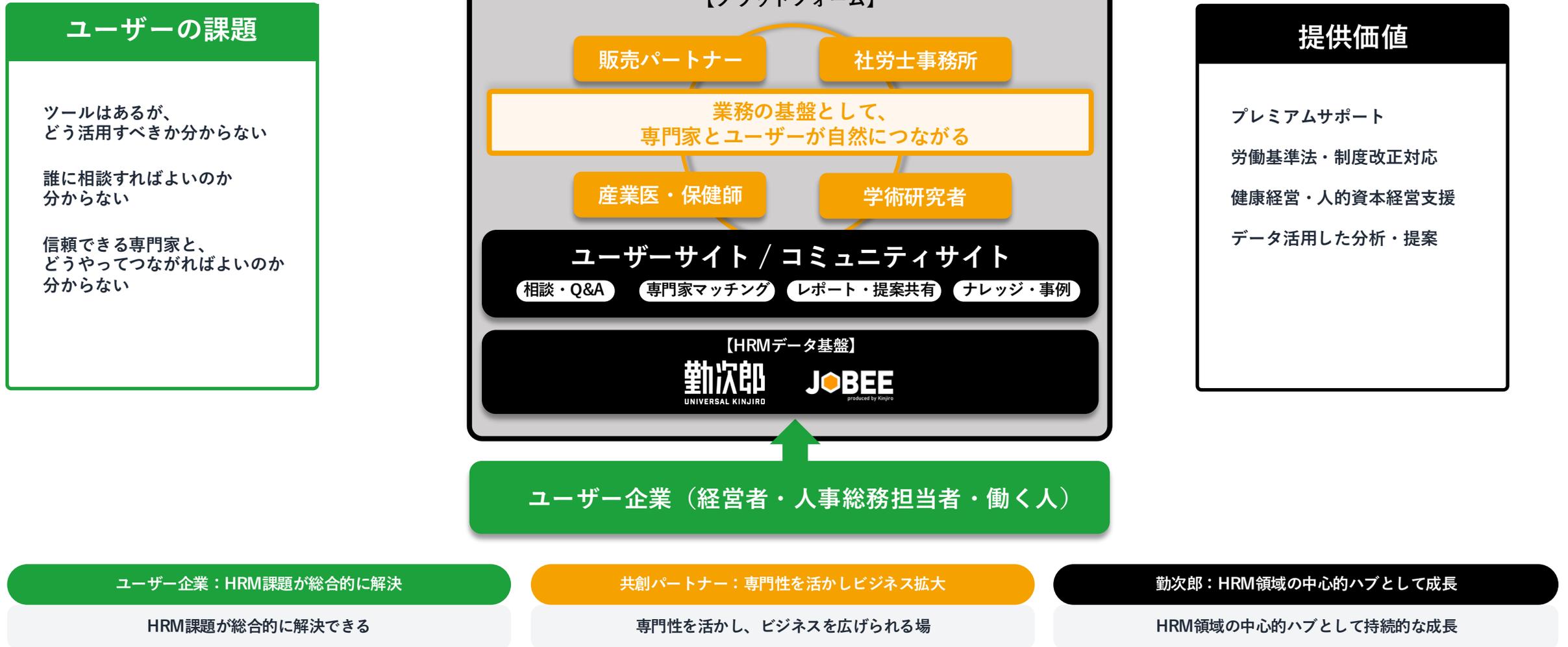
■ ARPU × ライセンス数 (× 継続率) でARRを積み上げる



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

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



まとめ：持続成長モデルの完成に向けて

クラウドHRMの拡大

ARPU上昇

高い継続率

AIによる価値拡張

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

勤次郎
UNIVERSAL KINJIRO