決算説明資料

2026年12月期　第３四半期

2026年 11月 11日

KINJIRO co., ltd.

勤次郎株式会社

1．2026年12月期　第３四半期連結決算

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３四半期連結決算

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３四半期　　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	ライセンス数	契約社数	リカーリングレベニュー
4,084 百万円	91 万 4 千ライセンス	2,790 社	79.3 %
第３四半期実績 ↑ YoY＋３％	前年差　+143千 ↑ YoY +19%	前年差 +231社 ↑ YoY＋９％	↑ YoY +9.7pt

今期のポイント（要因）

クラウドライセンスが＋25%、リカーリングレベニューも＋19%に拡大

クラウドライセンス売上高は2,825百万円（前年同期比＋25%）と高い成長を継続。クラウドシフトに伴いオンプレミス事業は▲31%となったものの、クラウド事業の伸長により売上高は＋3%の増収。リカーリングレベニューも＋19%と、収益の安定性が向上。

来期以降の成長に向けた先行投資を実行

新機能リリースに伴うソフトウェア償却費と、人材確保に伴う人件費が増加（前年同期比＋385百万円）。営業利益は910百万円（▲22%）。

今後の見通し / 投資方針

クラウド顧客基盤の拡大と単価向上

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。人材・給与・健康経営等の機能拡充によるARPU向上に加え、2027年7月からの価格改定により収益性の改善を図る。

通期計画の達成に向けた取り組みを推進

クラウド基盤・製品開発への投資は継続し、中長期的な成長と収益基盤の強化を図る。

2026年12月期　第３四半期連結決算サマリー

■ 連結損益計算書

・重要なKPIであるクラウド契約ライセンス数は91万4千ライセンス（前年同期比+19%）と拡大し、クラウドライセンス売上高は前年同期比+25%と順調に推移。一方、クラウドへのシフトを進めていることから、オンプレミス事業の売上高は前年同期比▲31%と減少。売上高合計では、前年同期比+3%の増収で着地。
・利益面は、新機能のリリースに伴うソフトウェア償却費や、人材確保に伴う人件費の増加等の先行投資により、（前年同期比+385百万円）前年同期比では減益。

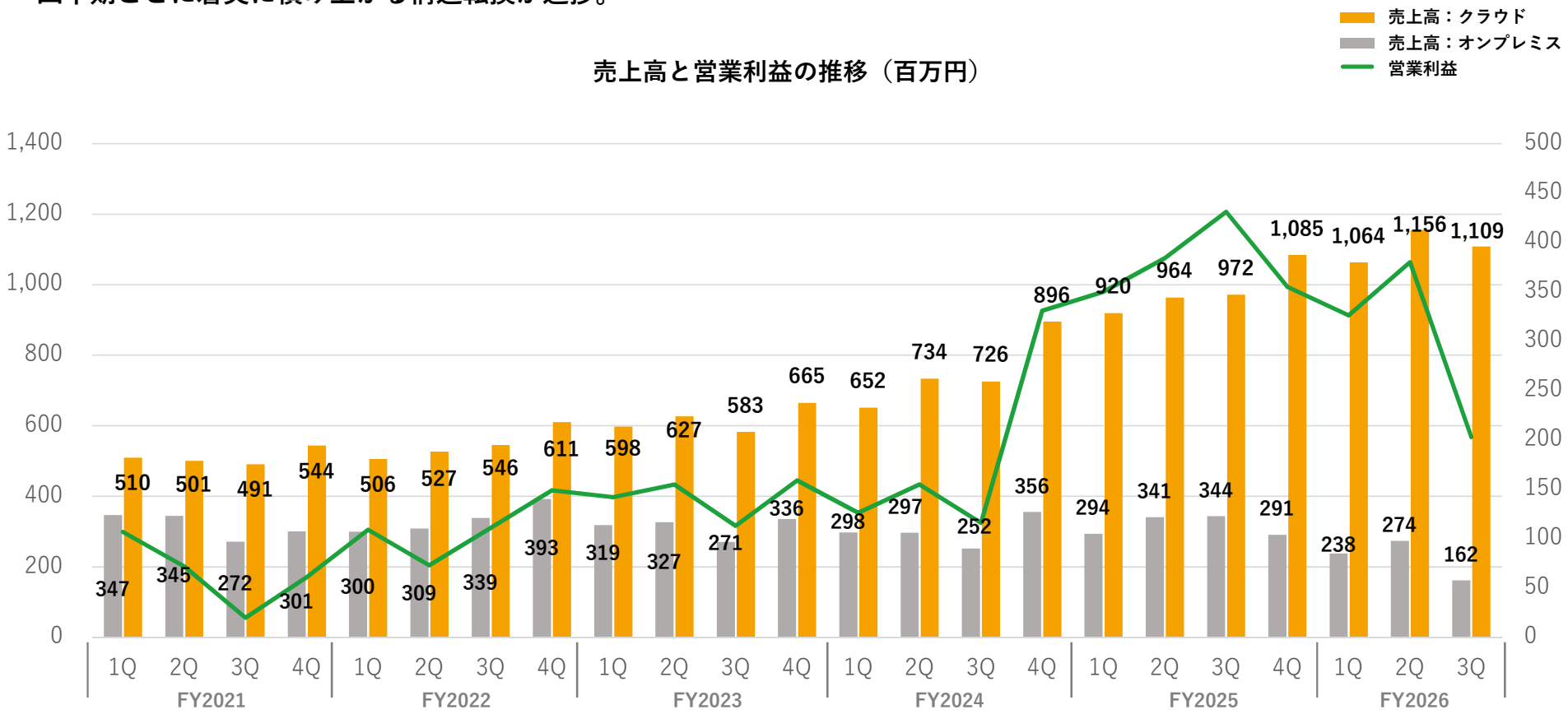
（単位：百万円）

	2025年12月期 第３四半期実績	2026年12月期 第３四半期実績	前期比増減率 （%）	2026年12月期 通期業績予想	進捗率 （%）
売上高	3,955	4,084	＋３%	6,000	68%
営業利益	1,166	910	▲22%	1,601	57%
経常利益	1,164	911	▲22%	1,609	57%
当期純利益	766	593	▲23%	1,050	56%

2026年12月期　売上高と営業利益の推移

■クラウド売上の積み上げが続き、事業構造の転換が進展

・オンプレミス売上高はクラウドシフトにより減少したものの、クラウド売上高は3Q累計で前年同期比+17%と伸長し、四半期ごとに着実に積み上がる構造転換が進捗。



事業別売上前年同期比

■クラウド事業は前年同期比＋17%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 第３四半期実績	2026年12月期 第３四半期実績	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	2,256	2,825	+25%
			クラウドコンサルサポート（導入支援）	429	374	▲ 13%
			上記以外（主に就業情報端末）	172	130	▲ 24%
			小計	2,858	3,331	+17%
		オンプレミス事業	運用・保守サポート	403	343	▲ 15%
			ソフトウエア製品	415	214	▲ 48%
			ソフトウエアコンサルサポート（導入支援）	94	72	▲ 24%
			就業情報端末	67	45	▲ 33%
			小計	981	675	▲ 31%
		合計		3,839	4,006	+4%
		※　リカーリングレベニュー		2,672	3,179	+19%
	不動産賃貸事業			115	77	▲ 33%
	合計			3,955	4,084	+3%

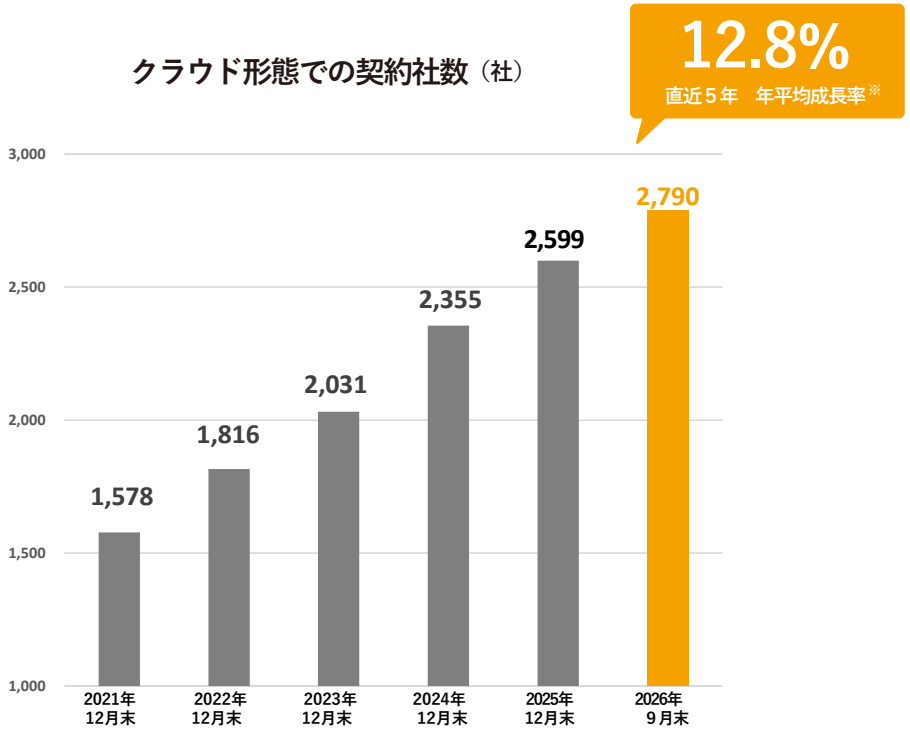
※クラウドライセンス、運用・保守サポート等で構成されています

契約社数および契約ライセンス数

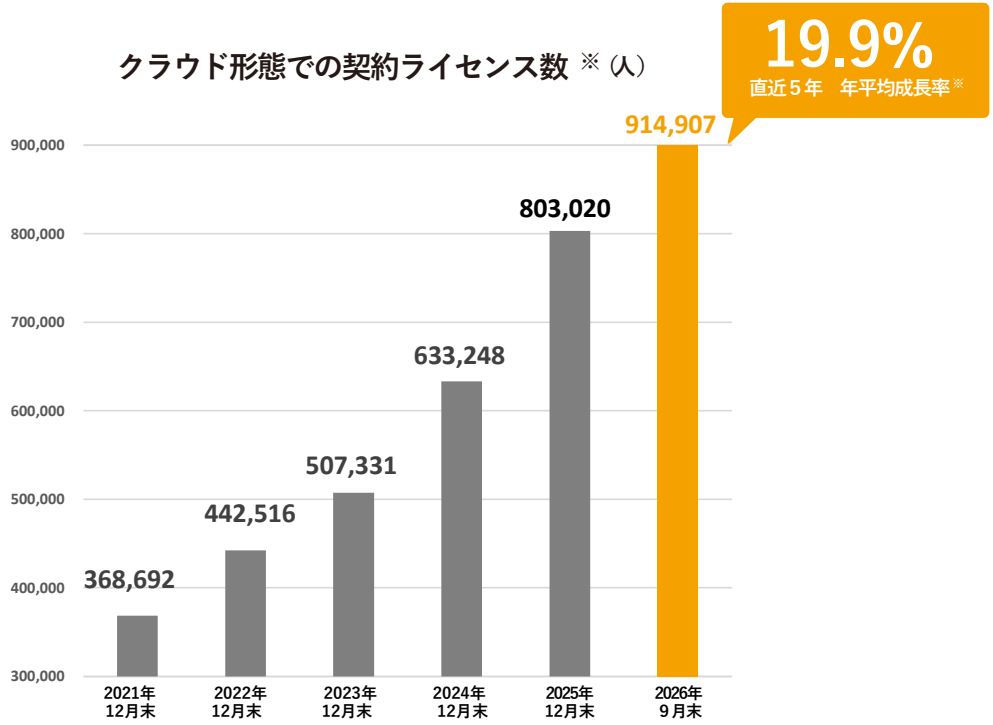
■契約社数・ライセンス数ともに拡大し、クラウド顧客基盤は順調に成長

・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19.9%の高成長を維持。

クラウド形態での契約社数（社）



クラウド形態での契約ライセンス数 ※（人）



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	2026年９月
Enterprise	389円	395円	398円	398円	400円	397円	391円	391円

※ 直近5年 年平均成長率は、2021年10月～2026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0.19%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*（%）

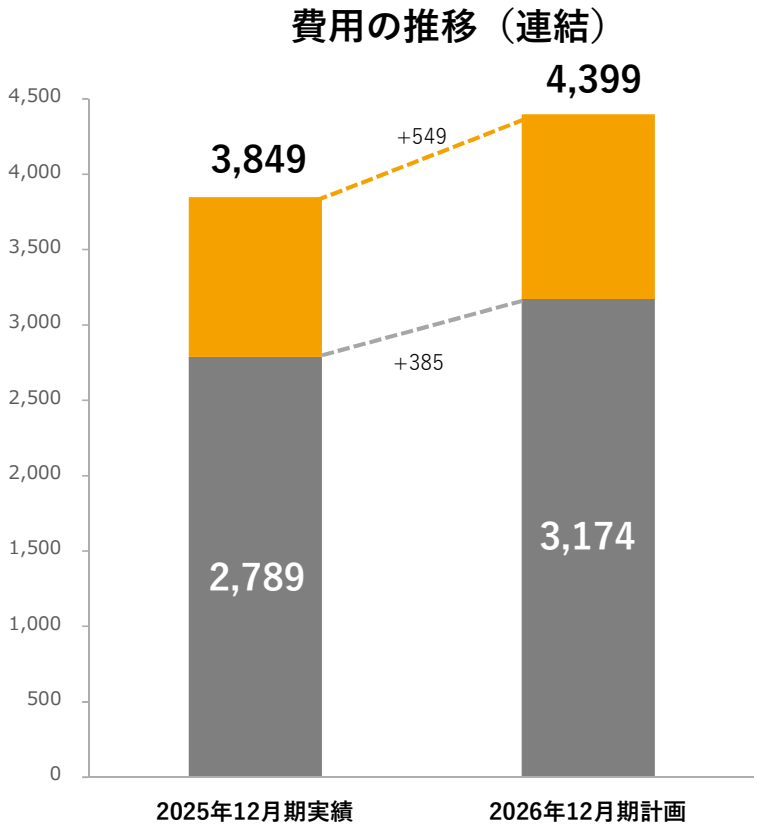


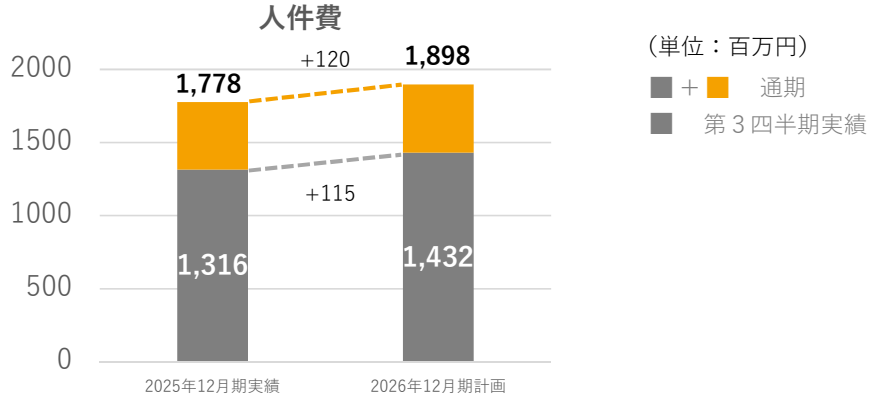
※月次平均解約率は、当月解約ユーザーに対する収益÷前月末収益で算出

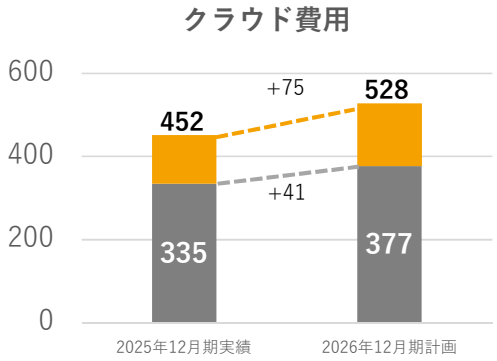
コスト構造

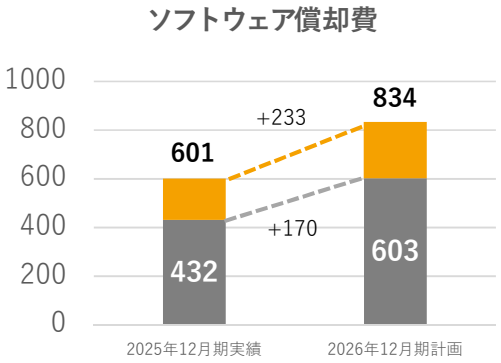
■2026年12月期第３四半期のコスト構造

・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+385百万円の増加。
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。









1．2026年12月期　第３四半期連結決算

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】

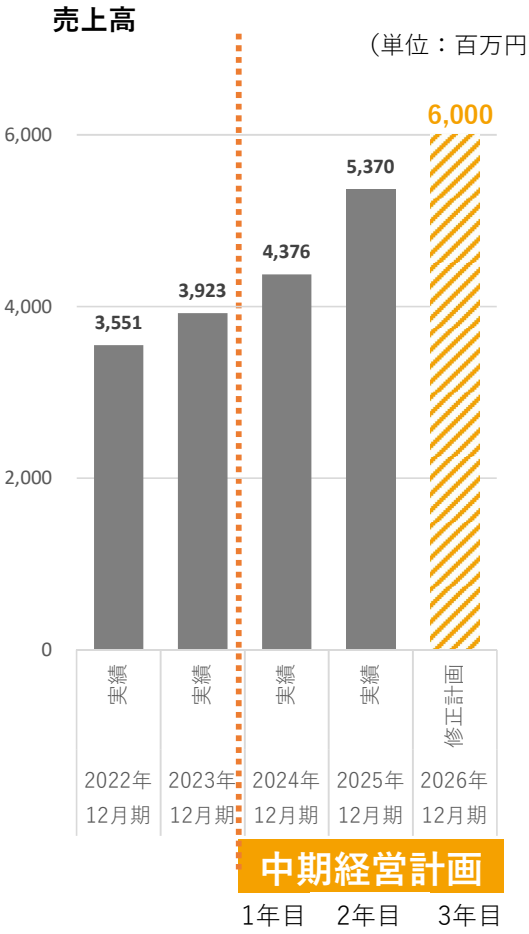
（単位：百万円）

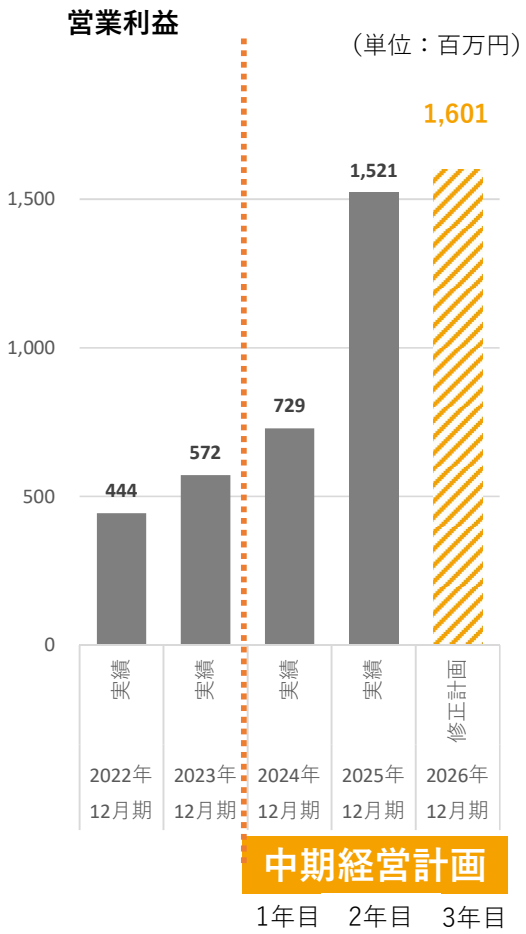
	2024年12月期 実績	2025年12月期 実績	2026年12月期 修正計画
売上高	4,376	5,370	6,000
営業利益	729	1,521	1,601
営業利益率	16.7%	28.3%	26.7%

【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%





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	2026年度3Qまでの主な実施事項
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	✓新型タイムレコーダー「NRL-3」を販売開始。応援打刻・工数集計など現場業務まで対応
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	✓既存オンプレミス顧客に対する「Universal勤次郎」への移行加速
3	プライシング戦略	✓機能拡充により、ARPU向上に向けた製品基盤を強化 ✓クラウドサービスの価格改定を発表（2027年7月より順次適用）
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	✓自社健康経営の取組みが評価され、協会けんぽ「健康宣言優良事業所」で殿堂入り（5年連続表彰） ✓「Universal 勤次郎」を活用した自社実践のノウハウを製品強化・顧客提案に活用

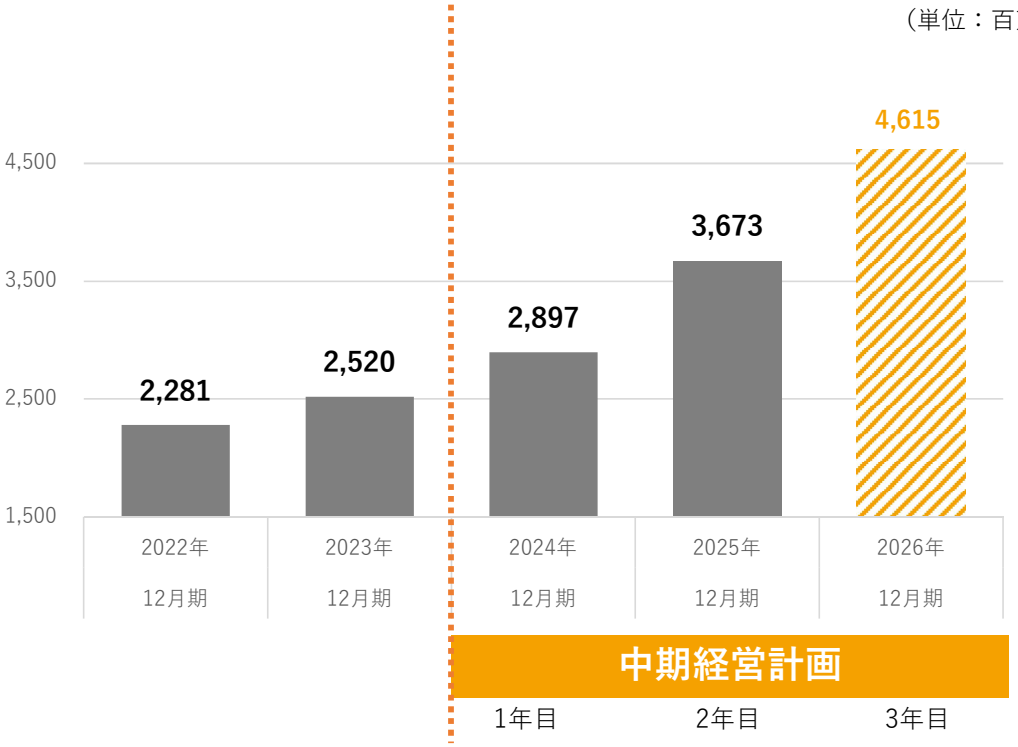
※当社が提供するHRMソリューションは、就業、勤怠、人事、給与、人的資本データ提供を伴った健康経営となります。

主な経営指標（5年）の推移

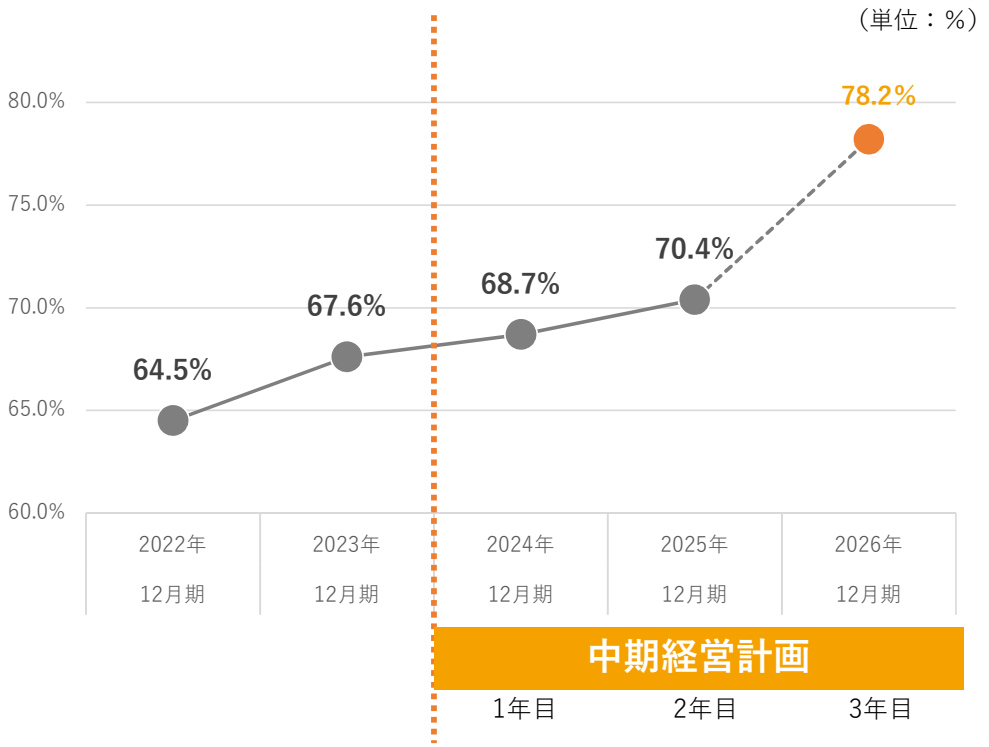
■リカーリングレベニューは拡大を続け、収益の安定性が向上

・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

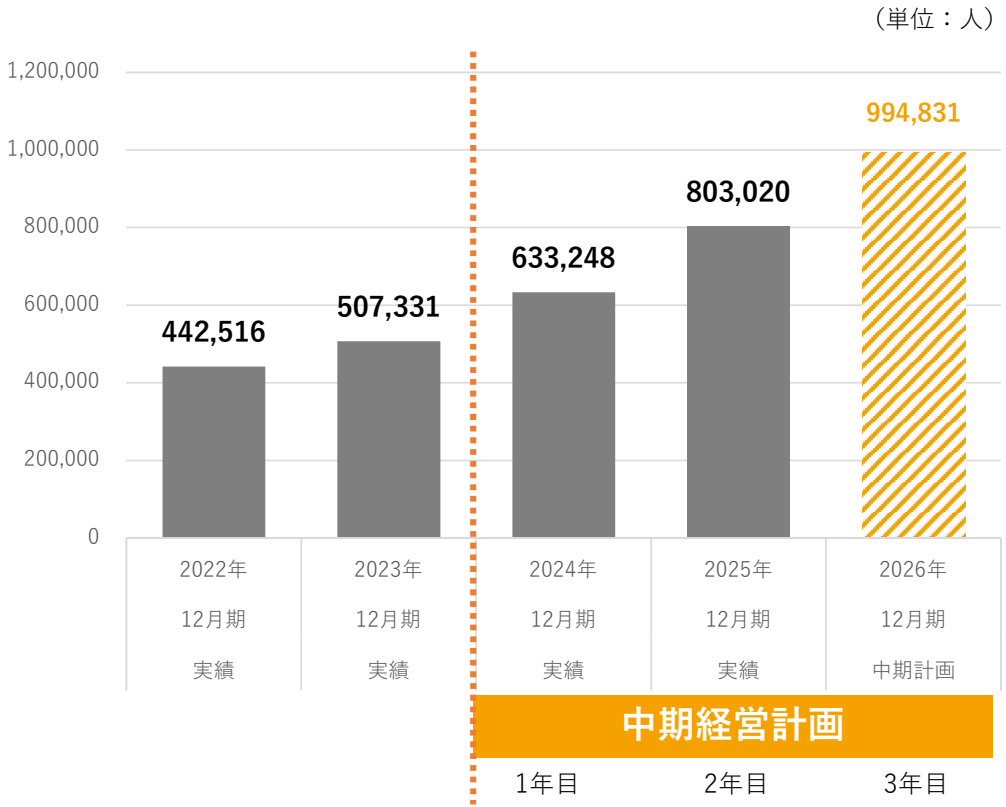


主な経営指標（5年）の推移

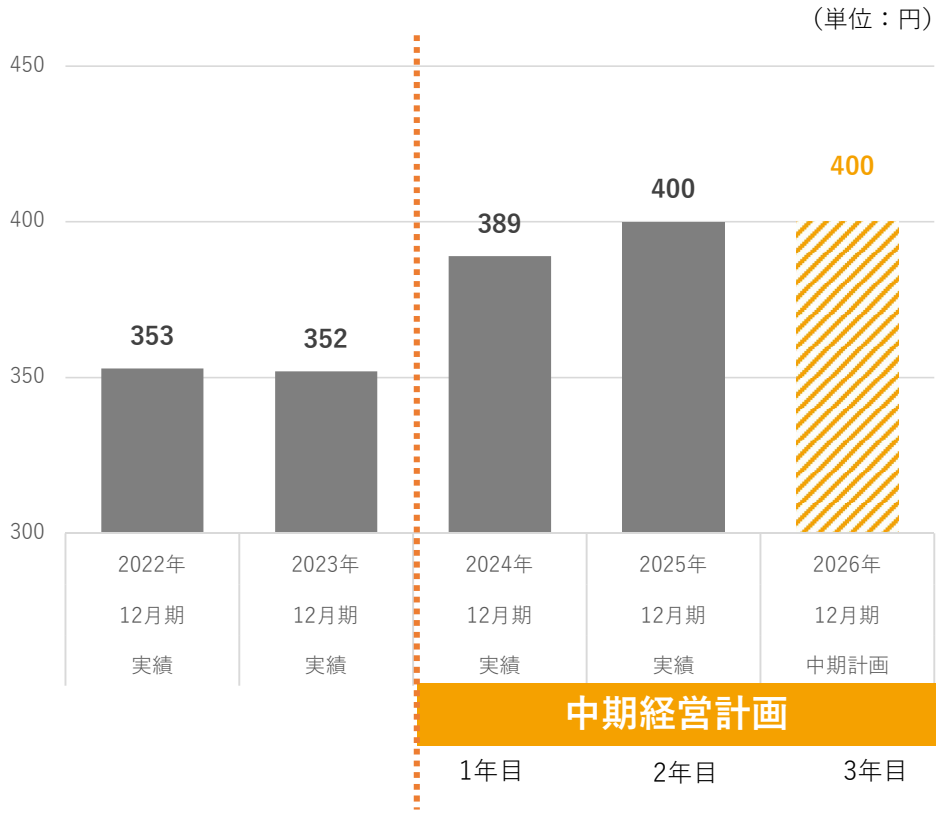
■クラウドライセンス数は高成長を維持し、ARPU向上に向けた製品基盤を強化

・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３四半期連結決算

2．中期経営計画の進捗状況

3．成長戦略

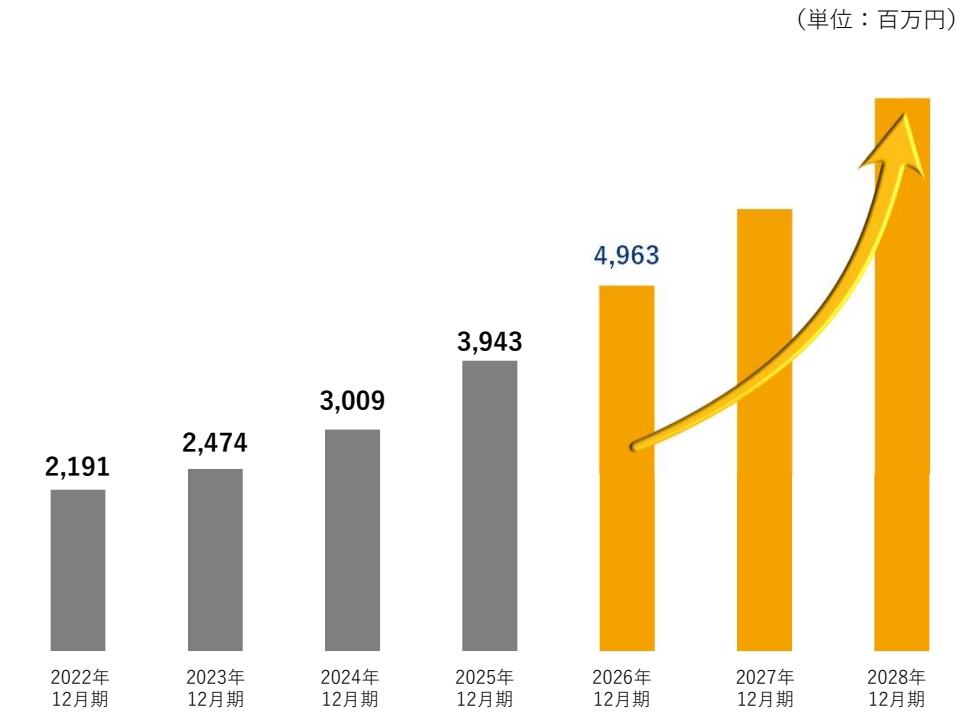
4．トピックス

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



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

人事管理
就業管理
給与管理
従業員の健康管理
タレントマネジメント
採用管理

データが機能ごとに分散し、
経営判断に必要な全体像の把握が困難

勤次郎：HRM統合プラットフォーム

人材・健康経営・就業・労務コストデータ

↓

データ統合・可視化・活用プラットフォーム

↓

経営判断支援 × 人的資本価値向上

管理から、経営へ。

成長戦略の全体像

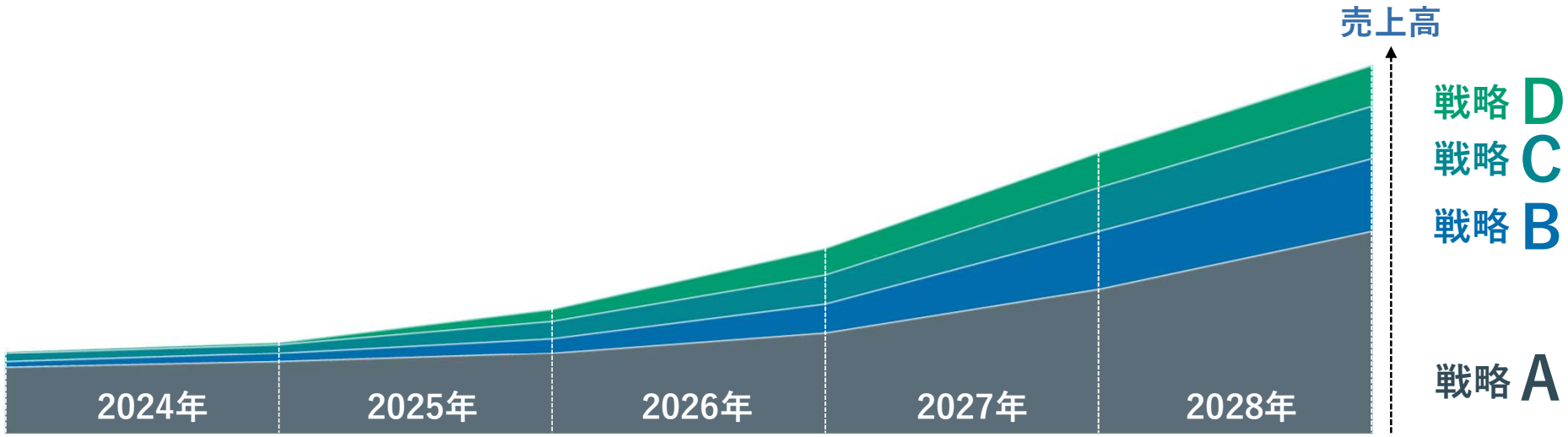
■2028年に向けた成長戦略の全体像

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



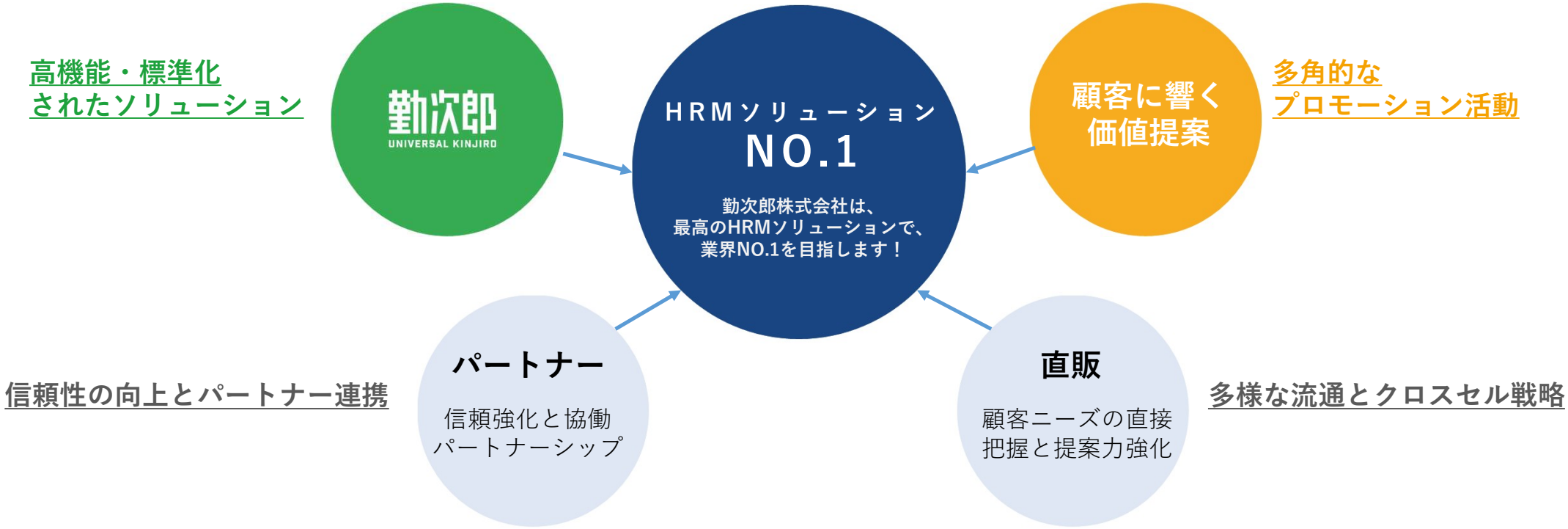
成長戦略の全体像

戦略A　戦略B　事業と製品のコンセプト



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



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

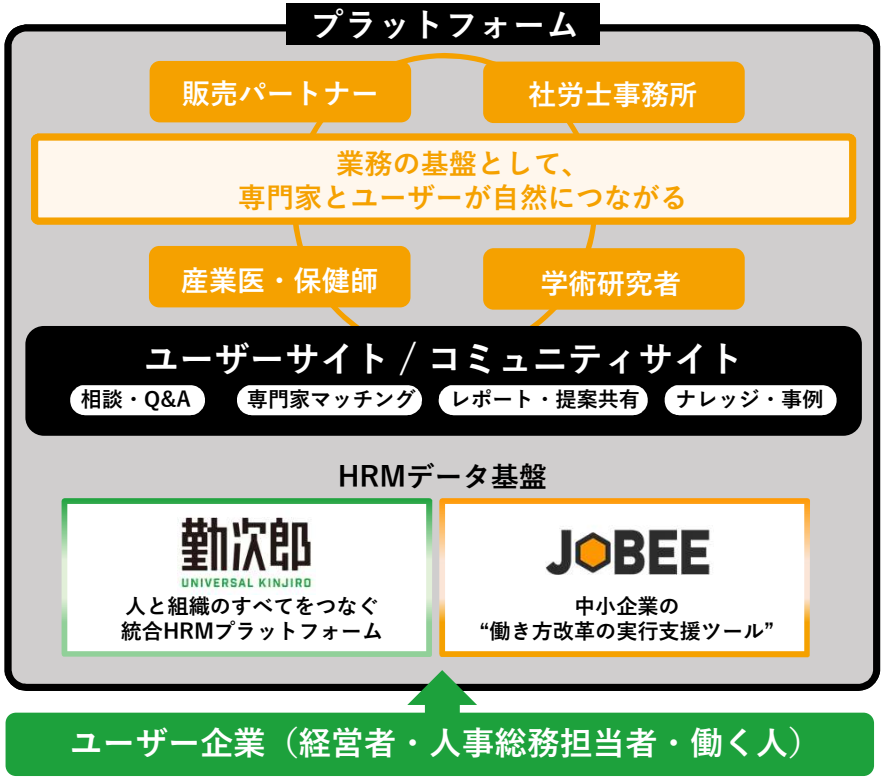
新規獲得・既存顧客のHRM化・将来のプラットフォーム構想を支えるため、オンプレからクラウドへの移行を加速し、
データ連携・認証認可・可視化／予測基盤を計画的に強化します。

① オンプレ→クラウド基盤の強化	② データ連携・認証認可基盤	③ 可視化・予測・意思決定
勤次郎プライベートクラウド	勤次郎AuthLink	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	共創パートナー：専門性を活かしビジネス拡大	勤次郎：HRM領域の中心的ハブとして成長
HRM課題が総合的に解決できる	専門性を活かし、ビジネスを広げられる場	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３四半期連結決算

2．中期経営計画の進捗状況

3．成長戦略

4．トピックス

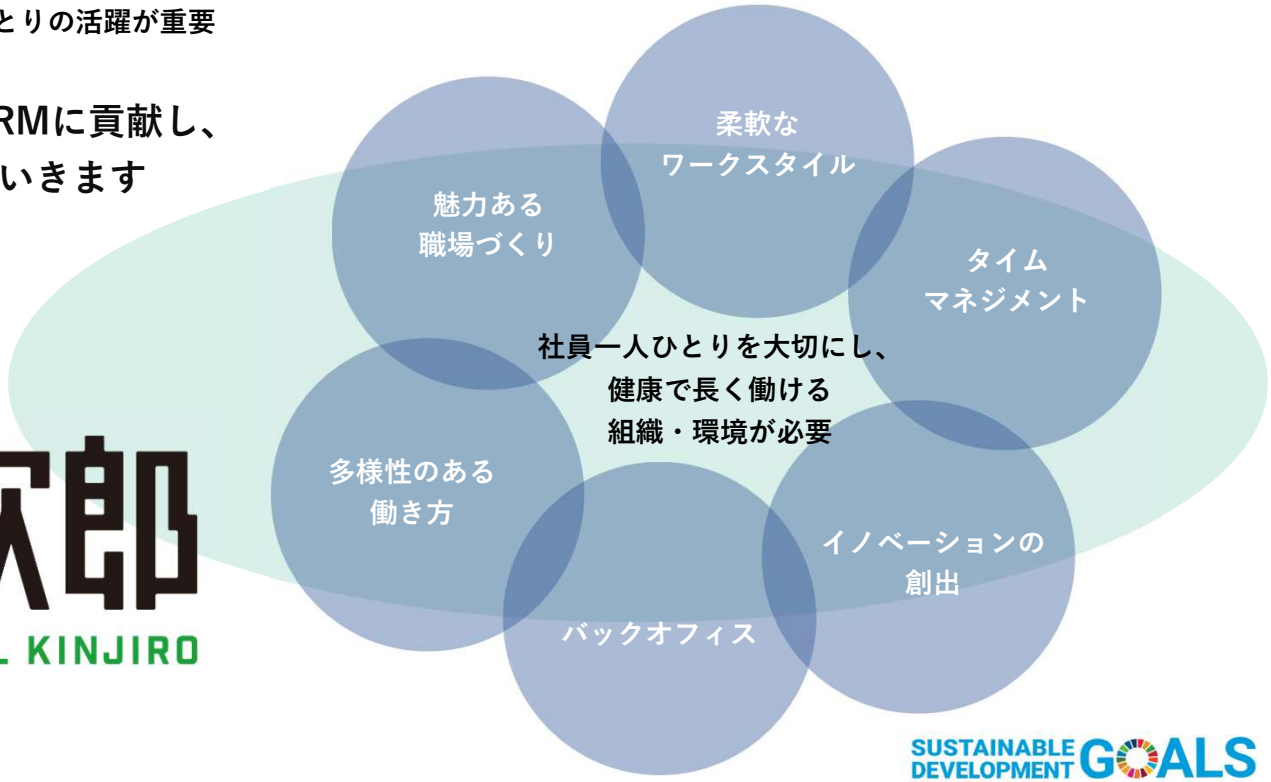
勤次郎のミッションと強み

■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



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

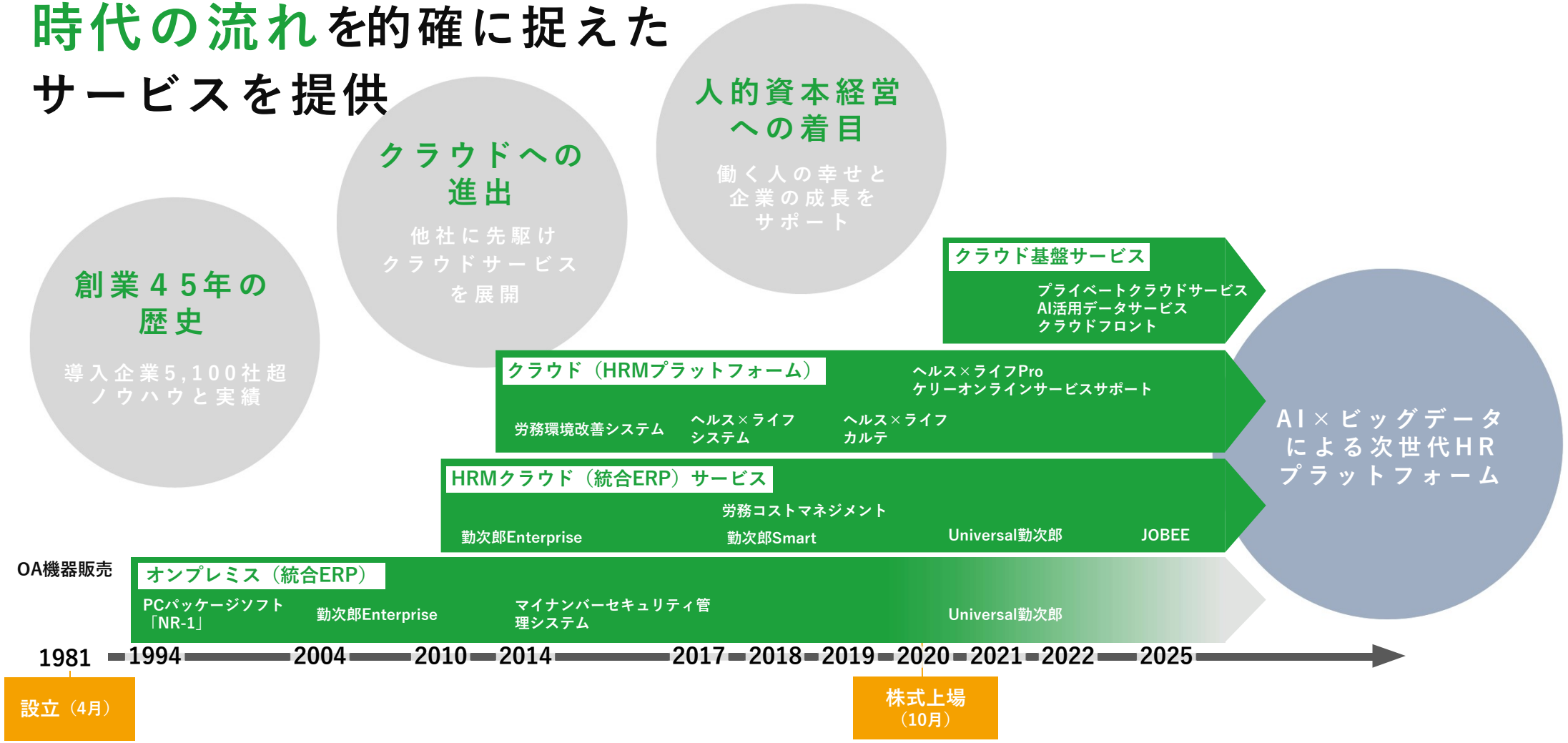
勤次郎の歴史

時代の流れを的確に捉えたサービスを提供

創業45年の歴史
導入企業5,100社超
ノウハウと実績

クラウドへの進出
他社に先駆け
クラウドサービス
を展開

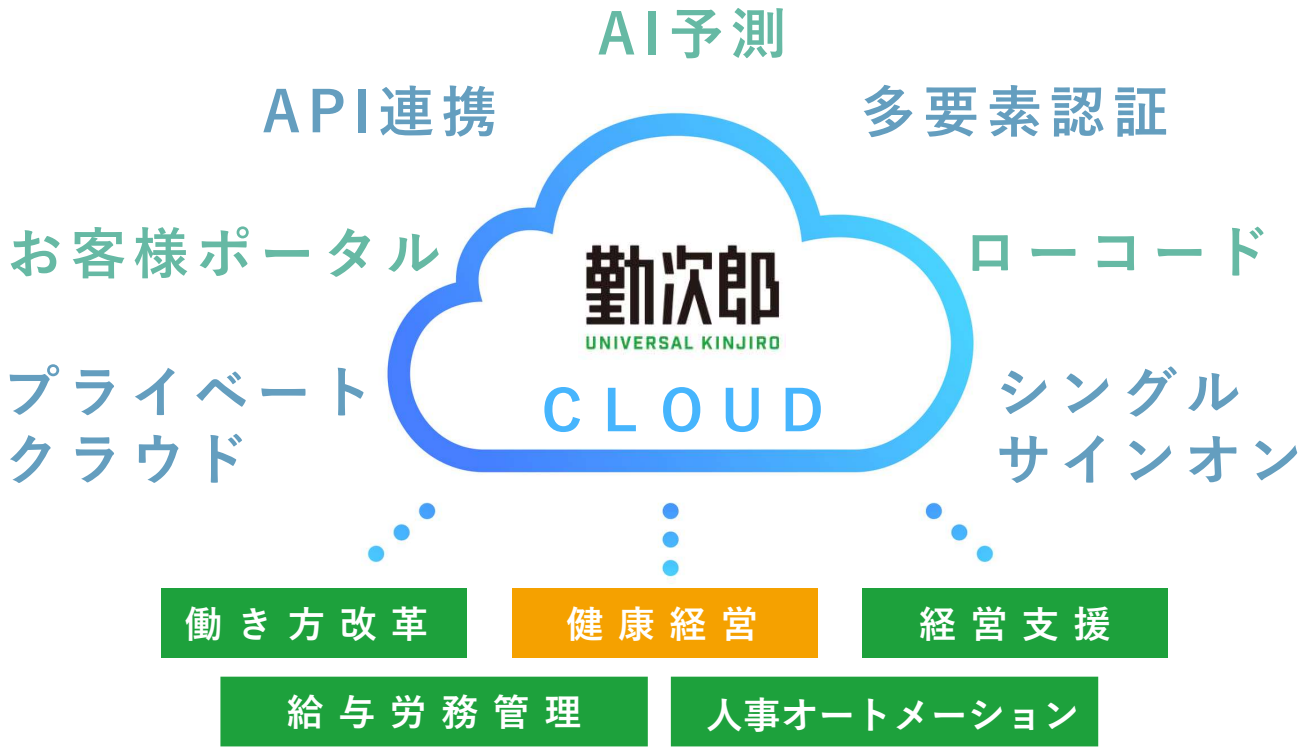
人的資本経営への着目
働く人の幸せと
企業の成長を
サポート



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

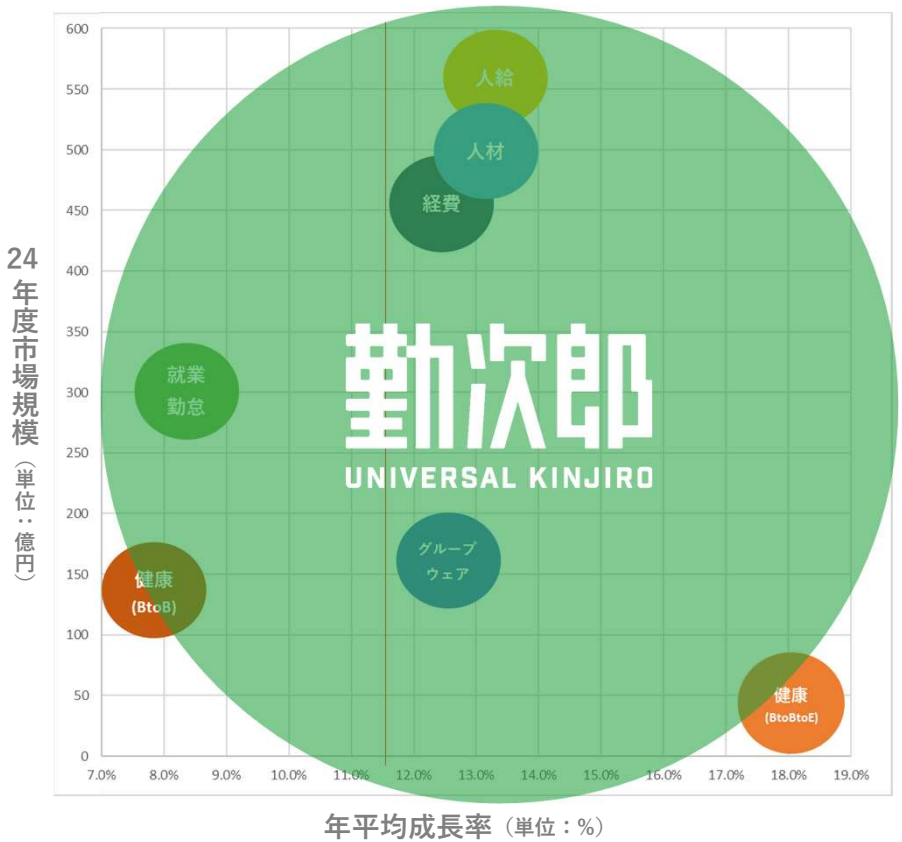
働く人の
健康と幸せが
企業の未来を築く



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）

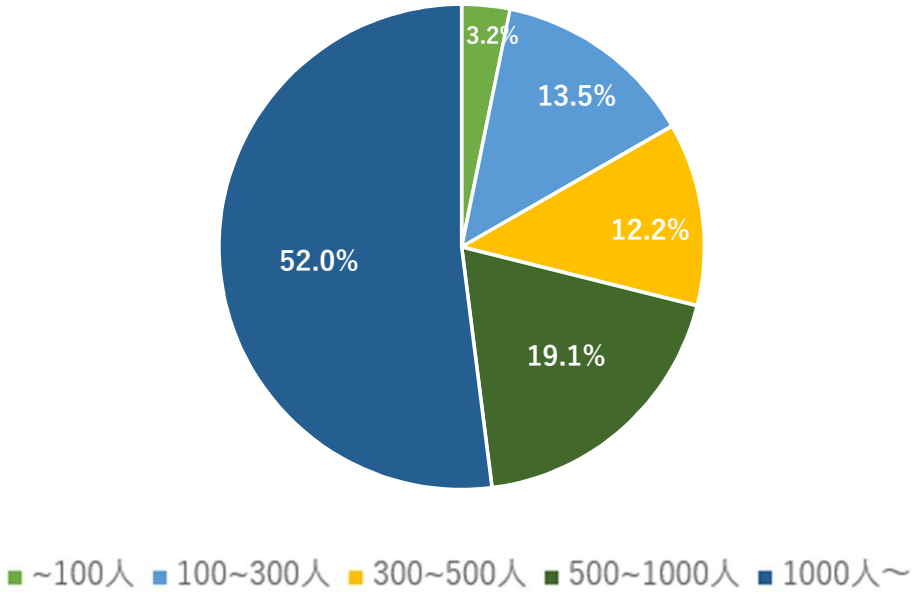
勤次郎導入実績構成　規模別・業種別状況

■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

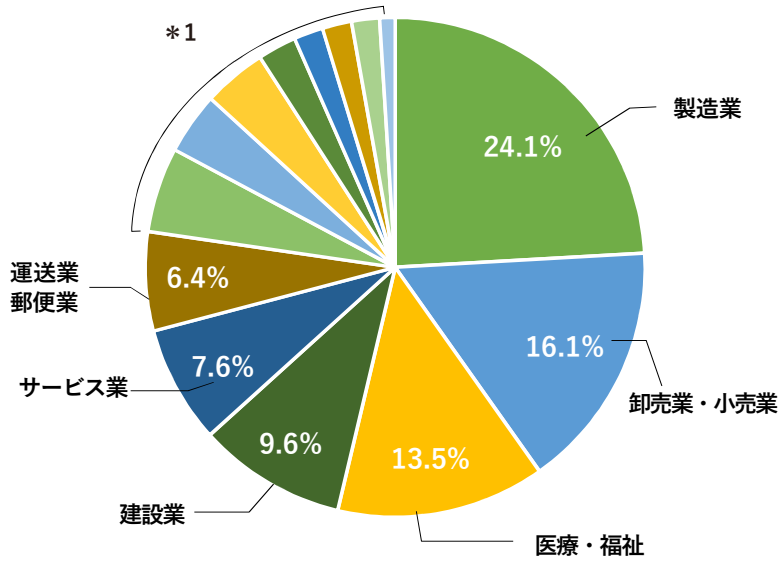
・製造業、小売業、建設業など幅広い業種に導入しており、大企業から中小企業向けクラウドHRMまで、多様な顧客ニーズに対応。

1．ライセンス別の導入構成

規模別のライセンス数構成



2．顧客の業種別比率 ※多種多様の企業に導入



＊1
- 学術研究、専門・技術サービス業：5.5%
- 情報通信業：4.1%
- 不動産業、物品賃貸業：4.0%
- 宿泊業、飲食サービス業：2.5%
- 生活関連サービス業、娯楽業：1.9%
- 金融業、保険業：1.9%
- 教育、学習支援業：1.8%
- その他：1.0%

※2026年９月末　クラウド事業とオンプレミス事業における実績

新型タイムレコーダー『NRL-3』販売開始

■ 多様な就業環境に対応する新型タイムレコーダー『NRL-3』を2026年9月14日より販売開始

顔認証による安全な打刻に加え、応援打刻・工数管理など現場業務にも1台で対応



販売開始	出荷開始
2026.9.14	2026.10.1

開発の背景

人手不足の深刻化と働き方の多様化により、事業所間の応援勤務や作業ごとの工数など、現場の状況を効率的に把握するニーズが拡大

『NRL-3』の主な特長

1. **多様な打刻方法に対応、併用も可能**
   顔認証（なりすまし防止）、非接触ICカード（Mifare・FeliCa）、おサイフケータイ、ID入力
2. **PoE・無線LAN対応で設置場所を選ばない**
   有線LANに加え無線LAN・PoEに対応し、AC電源の確保が難しい場所にも設置しやすい
3. **現場業務まで1台で対応**
   応援作業の開始・終了・移動の打刻収集、作業ごとの工数集計、変則シフト・臨時打刻、弁当予約
4. **ネットワーク障害時も安心のデータ保持**
   打刻データを端末内に約1万件保持し、復旧後のデータ連携に対応
5. **音声案内で打刻ミスを防止**
   出勤・退勤・外出・戻りの操作を音声で案内

多様な働き方・現場のニーズを1台で支え、それぞれの職場に最適な就業管理を実現

協会けんぽ「健康宣言優良事業所」殿堂入り

■ 【5年連続表彰で殿堂入り】協会けんぽの「健康宣言優良事業所」として殿堂入り企業に認定

自社開発HRMソリューション『Universal 勤次郎』を活用した健康経営が評価（全国健康保険協会 愛知支部／2026年9月）

5年連続表彰
殿堂入り企業に認定



主な取組みの成果

精密検査受診率	子宮がん検診受診率	健診・特定保健指導
94%	83.7%	100%
50%未満から改善	21.4%から改善	受診率・利用率とも維持

今年度、新たに導入した全社支援制度

禁煙チャレンジ支援プログラム
禁煙外来の費用を全額手当として支給

運動習慣化支援補助金制度
ジム等の月額費用を補助（テスト運用）

自社製品『Universal 勤次郎』で健康データを一元管理・分析し、自ら健康経営を実践

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、定期的に実施



◆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食生活改善セミナーと、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得ます。

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