

決算説明資料

2020年12月期第3四半期

2020年11月11日



日通システム株式会社

(東証マザーズ：4013)



1. 企業理念とビジネスモデル

2. 事業ハイライト

3. 業績ハイライト

2020年12月期 第3四半期実績



クラウド事業及び「HRM&HLプラットフォーム」を通じて
人と時間とテクノロジーのより良い関係を求め
「働き方改革&健康経営」及び「国民のヘルスアップ」を
支援することで社会貢献（CSR）します。

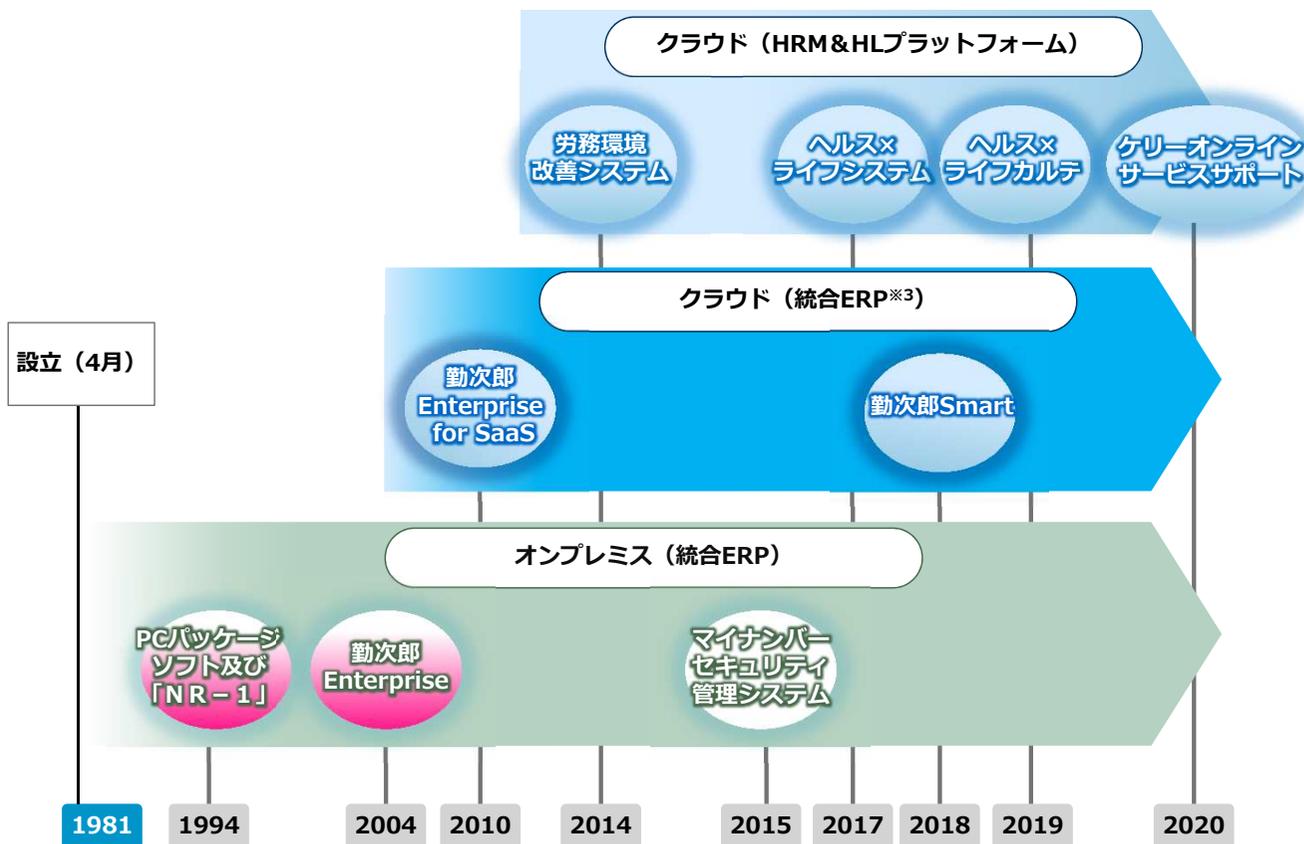
ビジネスモデル 「B to B」 「B to B to E」 「B to C」

ビジネスモデルの変遷

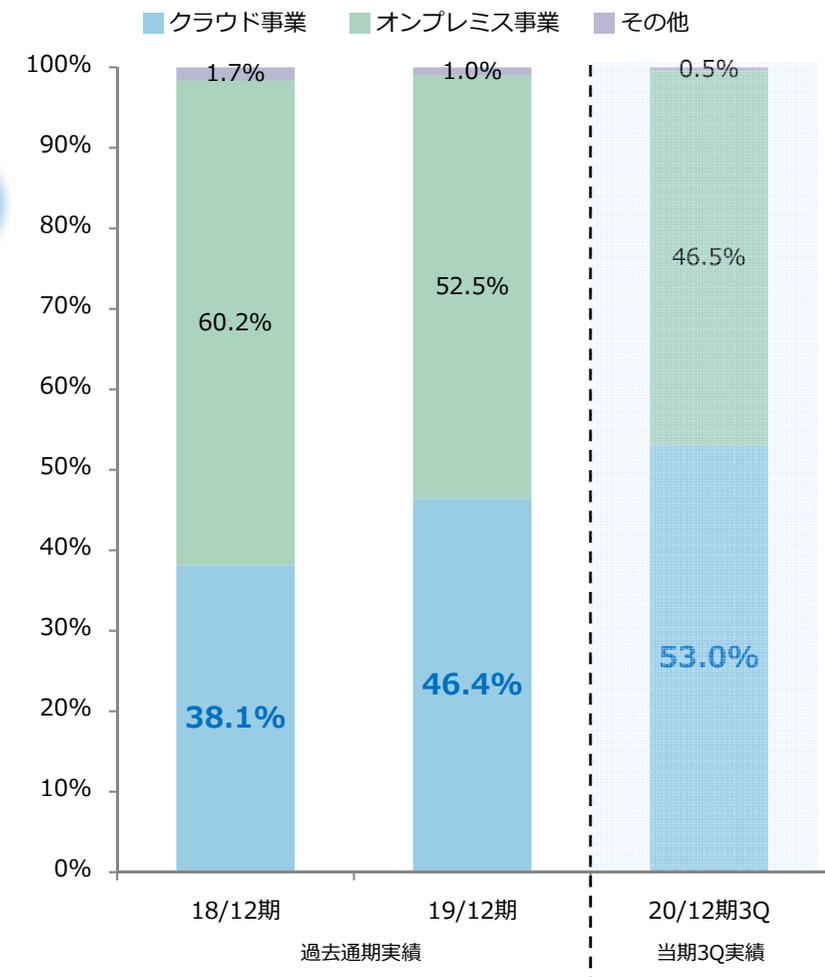


■ オンプレミス事業※¹からクラウド事業※²へ収益構造を変化

ビジネスモデルの変遷



事業別売上高構成の推移



- 「オンプレミス」とは、利用者が情報システムの設備（ハードウェア）を保有し、利用者の設備において運用することをいいます。「オンプレミス事業」は、利用者の設備にインストールするソフトウェアを販売するほか、それに付随するサービスを提供しております。
- 「クラウド」とは、クラウドコンピューティングの略称であります。「クラウド事業」は、従来は手元のコンピューターにインストールして利用していたようなソフトウェアやデータ、あるいはそれらを提供するための技術基盤（サーバーなど）を、インターネットなどのネットワークを通じて利用者へサービスを提供しております。
- ERPはEnterprise Resource Planning（経営資源計画）の略で、企業の基幹業務を効率化するための業務系システムのことをいいます

2.事業ハイライト





「勤次郎Enterprise」とは

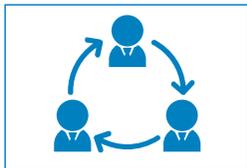
- 「働き方改革&健康経営」を実現する統合ERP

統合ERP「勤次郎Enterprise」

働き方改革ソリューション



勤務情報



人事情報



給与情報



コスト分析情報
シミュレーション



マイナンバー情報

クラウドサービス

「HRM&HL
プラットフォーム」

統合ERP

健康管理ソリューション

心をケア



ストレスチェック

新機能
リリース予定



AIによる分析・予測

体をケア



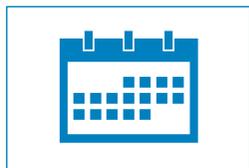
健診結果の管理



保健師のサポート



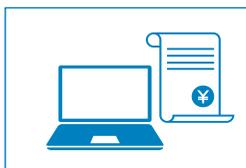
診断結果の判定



日報管理



工数管理



立替金精算



稟議書管理



設備予約管理



契約社数および契約ライセンス数※1の高い成長率

26年

以上の運用実績

5,000

以上の企業・団体への導入実績

クラウド実績：約1,200企業・団体
オンプレ実績：約3,800企業・団体

2020年12月期9月末実績

142万

のユーザーライセンス

クラウド：約30万ユーザーライセンス
オンプレ：約112万ユーザーライセンス

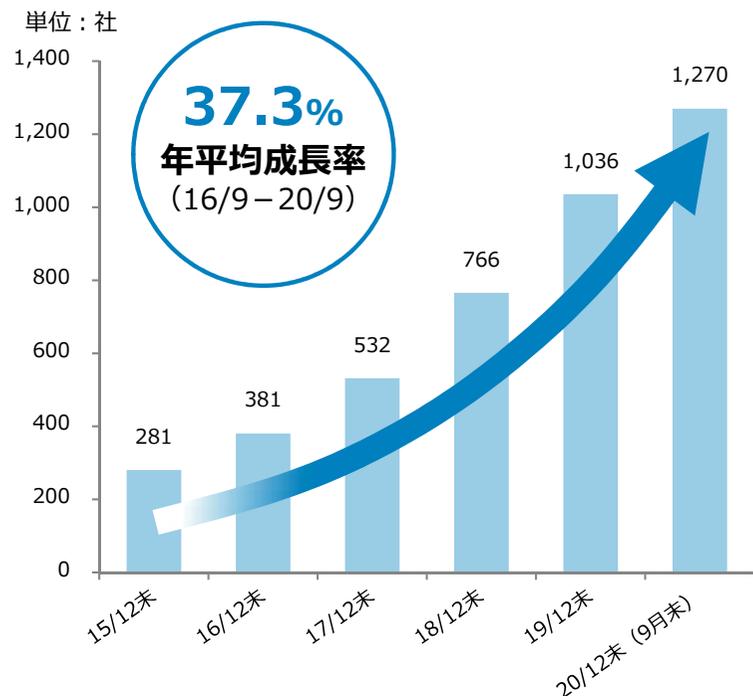
2020年12月期9月末実績

約51%

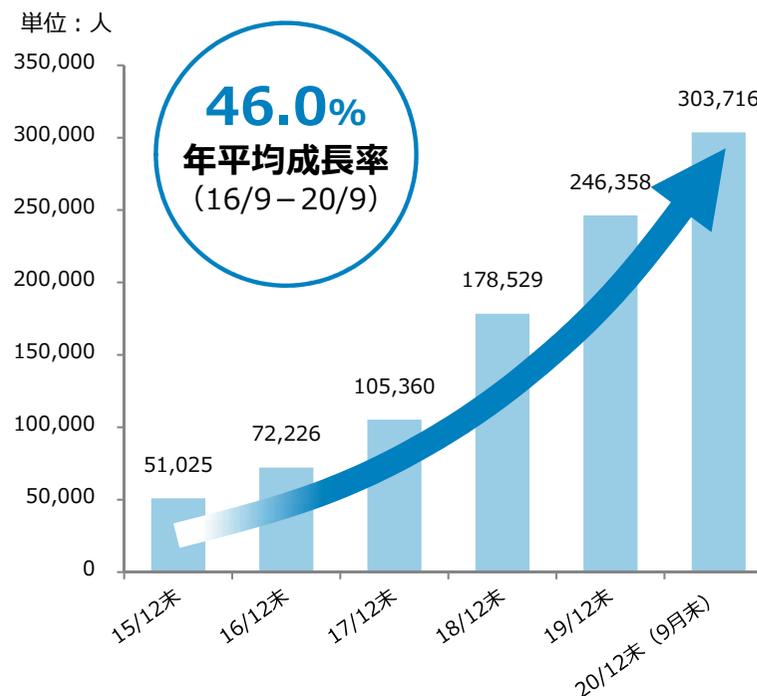
のリカーリングレベニュー

2020年12月期3Q累計実績

クラウド形態での契約社数



クラウド形態での契約ライセンス数

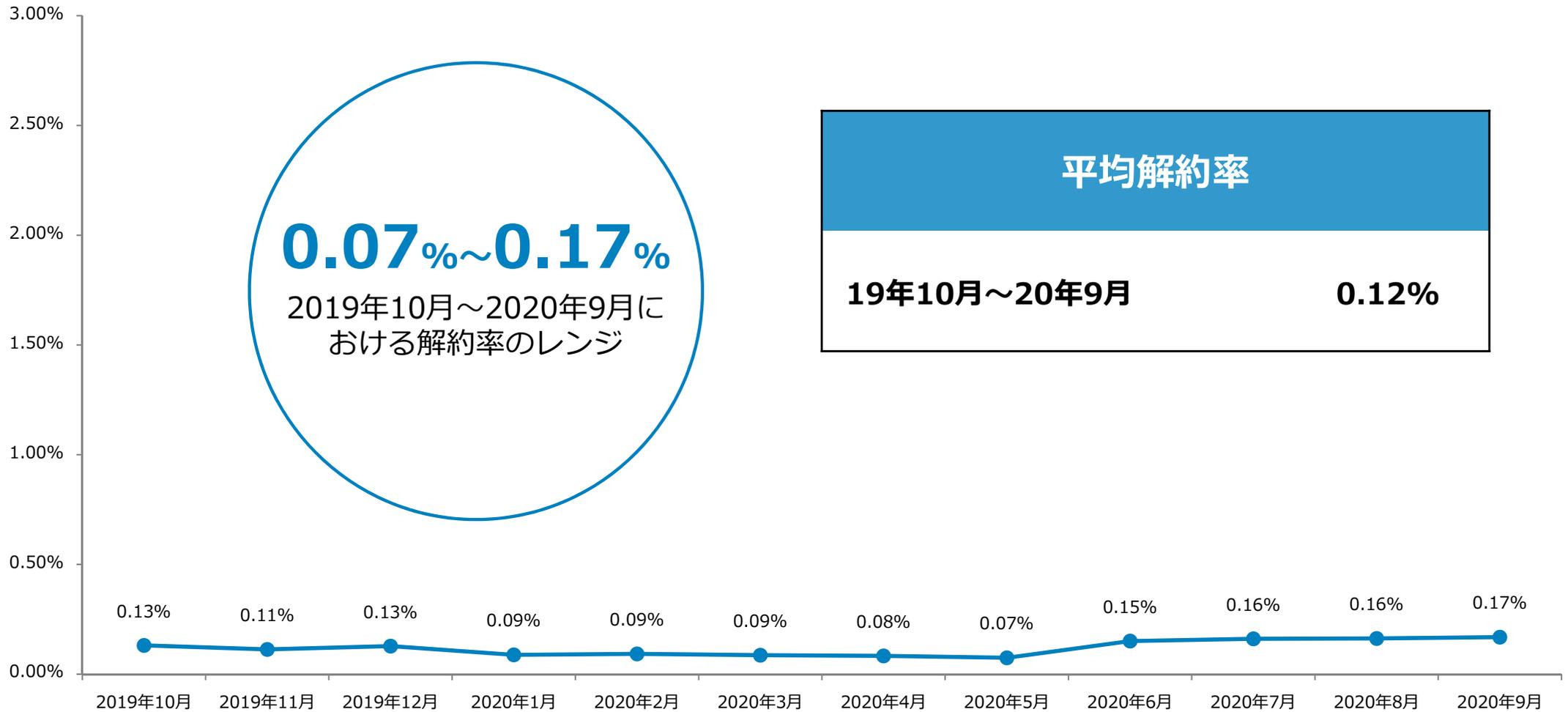


1. 契約ライセンス数は、顧客企業の1従業員が複数サービス（就業・人事・給与・ヘルス×ライフ）の利用がある場合でも1（人）として集計しています

低位安定しているクラウド解約率



クラウド解約率※1



1. 月次平均解約率。当月解約ユーザーに対する収益÷前月末収益で算出

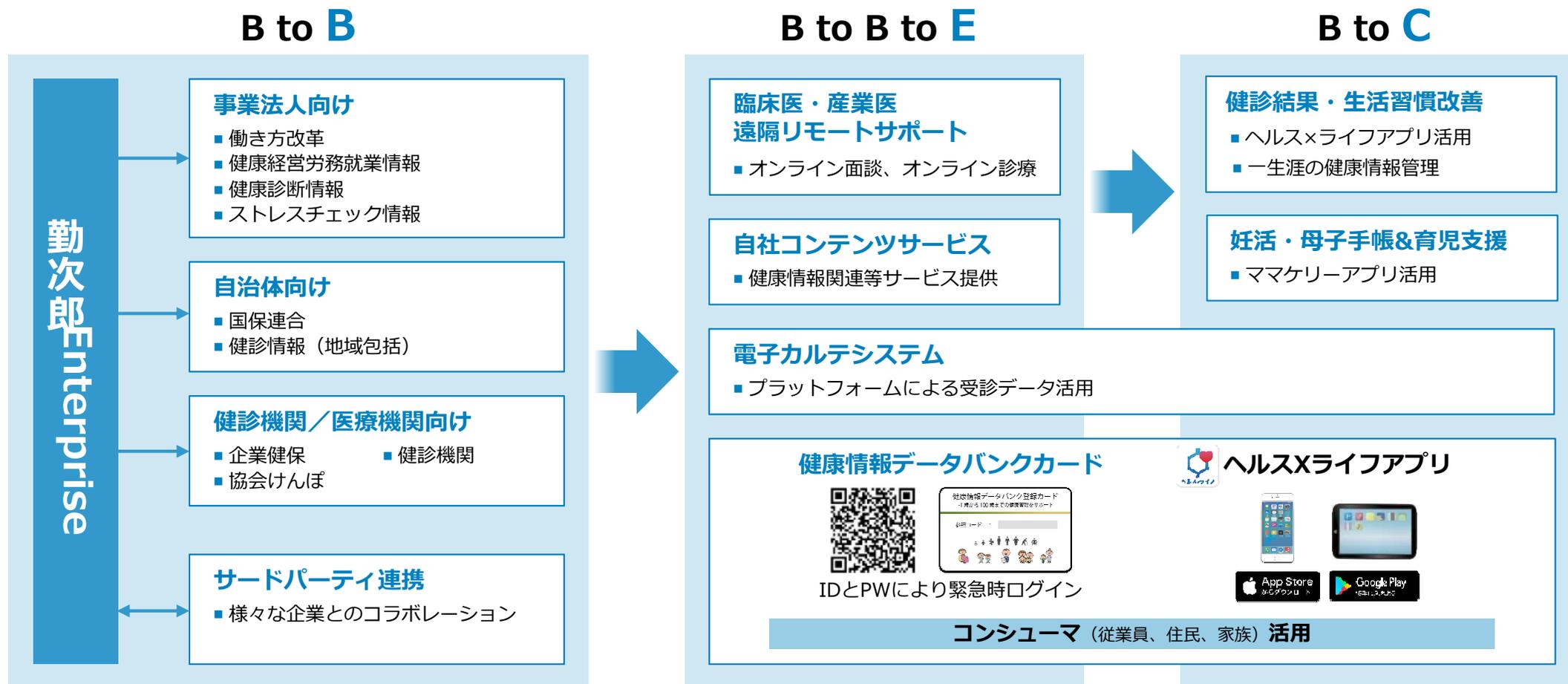
HRM事業の全体像

顧客の「働き方改革&健康経営」実現に向けたプラットフォームビジネス



- 事業法人に加え、自治体、医療機関、サードパーティーと連携し、従業員・従業員の家族など住民の健康増進を統合データベースである「HRM&HLプラットフォーム」上で提供することで、広く「働き方改革&健康経営」を実現

「HRM&HLプラットフォーム」





「B to B」「B to B to E※1」「B to C」へ顧客ターゲットを拡大

- 統合データベースである「HRM&HLプラットフォーム」を活用して、**従業員・従業員の家族**などの健康増進に繋がるサービスを提供することで、広く「働き方改革&健康経営」の実現を目指す

健康情報データバンクカード

健康情報データバンク登録カード
IDとPWにより緊急時ログイン

ヘルスXライフアプリ

App Store からダウンロード
Google Play でお申し込み

コンシューマ（従業員、住民、家族）活用

大学、医療機関とのエビデンス確立

企業の活用モデル

- 働き方改革
- 健康経営

⇔

- 労務就業情報
- 健康診断情報
- ストレスチェック情報

健康ポイント活用

臨床医・産業医 遠隔リモートサポート

オンライン面談、オンライン診療

妊活・母子手帳&育児支援

ママケリーアプリ

健診/医療機関の活用モデル

- 企業健保
- 協会けんぽ

⇔

健診機関

自治体の活用モデル

国保連合

⇔

健診情報 (地域包括)

電子カルテシステム

プラットフォームによる受診データ活用

サードパーティ連携

様々な企業との
コラボレーション

自社コンテンツサービス

健康情報関連等
サービス提供



1. E=Employeeのイニシャル



「B to B」「B to B to E※1」「B to C」のプラットフォーム概要

企業の活用モデル

- 企業の働き方改革 & 健康経営への取組みと従業員の健康増進サポートを支援
 - ※従業員自らが自分の健康状態を常に把握する事により健康向上取組
 - ① ヘルス×ライフプラットフォーム活用による「健康経営優良法人」認定
 - ② 健康診断受診結果の経年管理
 - ③ ストレスチェック受検と結果の経年管理
 - ④ 健診結果のリスクアラームによる生活習慣予防と健康向上取組

妊活・母子手帳&育児支援

- 母子手帳の電子化（産前、産後、育児成長情報管理）
 - ① 妊活サポート（生活習慣、月経周期、基礎体温、体調、栄養）
 - ② 妊婦健診記録、妊娠経過、出産時等の状況記録データ管理
 - ※新生児、乳幼児健診記録、歯科検診記録
 - ※予防接種記録（予防接種時期、エコー、静止画／動画データ保存）
 - ※乳児身体発育曲線記録／母親学級等のイベント通知
 - ③ 乳児成長記録（乳児育成サポート）
 - ※育児イベント開催情報／託児所、保育所情報
 - ④ 周産期ネットワーク

自治体の活用モデル

- 自治体職員及び地域住民の健康情報管理と健康情報データ活用による分析
 - ※健康増進支援の為の基礎データ分析（全地域、地域、年齢、性別等での分析）
 - ① 健康診断受診促進と受診通知 & 受診 & 結果の経年管理
 - ② 特殊健診受診促進と受診通知 & 受診 & 結果の経年管理
 - ③ 住民自らの生活習慣改善・生活習慣予知予防（医療費の抑制）

サードパーティ連携

- 健康関連企業との健康関連情報のコラボレーション
 - ※健康診断の結果や生活ログに対する評価判定等の確認
 - ① スポーツジム情報連携、健康機器情報連携
 - ② 健康関連商品連携、ヘルスケアサポート連携

健康情報データバンクカード

- 登録カードにより個人本人の健康情報を何処からでも確認
 - ① 不測の事態発生時に本人以外の緊急対応者が本登録カードにより本人の健康情報を確認（QRコード簡単接続） ※常日頃の健康状況の確認

臨床医・産業医 遠隔リモートサポート

- 臨床医・産業医・保健師による遠隔面談及び健康増進サービスのリモートサポート（パソコン接続による遠隔面談）
 - ① 保健師による面談（相談）
 - ② 健康診断結果からのアドバイス
 - ③ 生活習慣改善アドバイス
 - ④ 働き方改革アドバイス

健診／医療機関の活用モデル

- 医療機関職員及び地域住民の健康情報管理と健康情報データ活用による分析
 - 健康サポートに活用 ※定年退職後も自分の過去健診データを継続して確認
 - ① 情報連携（企業卒業後での国民健康保険サポート）
 - ② 健康診断情報（定期健診結果、特別健診結果）
 - ③ 昨年健診受検者に対する受検案内通知と受診促進

電子カルテシステム

- 病院やクリニックでのシステム活用時、健診結果やストレスチェック結果を診断時活用
 - ① 診療予約
 - ② 診断結果（傷病情報、投薬情報、手術情報）
 - ③ 遠隔リモート診療サポート
 - ④ ヘルス×ライフでの健診&ストレスチェックデータ活用

自社コンテンツサービス

- 健康関連情報コンテンツサービスを何時でも何処でも活用
 - ① 健康情報 & 医師のコンテンツ配信
 - ② 健康相談窓口サービス
 - ③ 病院関連コンシェルジュサービス（病院、コンテンツ紹介）

3. 業績ハイライト



2020年12月期第3四半期連結業績サマリー①



	百万円	前年同期比
売上高	2,585	9.5%増収
営業利益	413	16.2%増益
経常利益	408	14.5%増益
当期純利益	261	0.6%増益

2020年12月期第3四半期連結業績サマリー②



百万円

	通期計画	実績	進捗率	前年通期
売上高	3,747	2,585	69.0%	3,188
営業利益	632	413	65.3%	459
経常利益	623	408	65.5%	459
当期純利益	426	261	61.3%	332

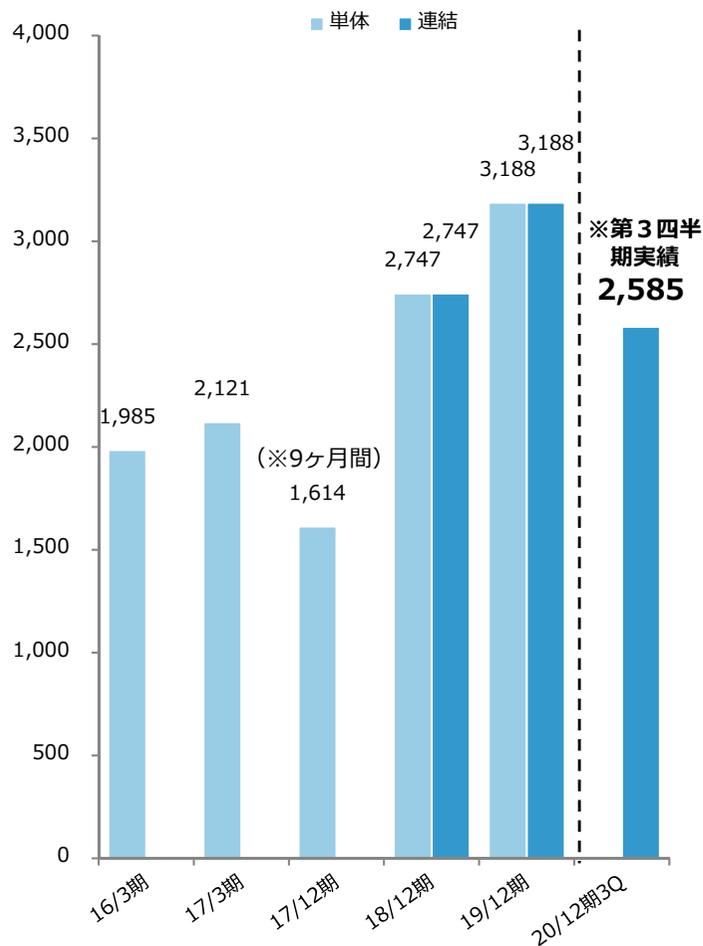


売上高・経常利益の推移

■ クラウド事業の拡大によるリカーリングレベニュー（継続的な収益）の拡大及び利益率の改善

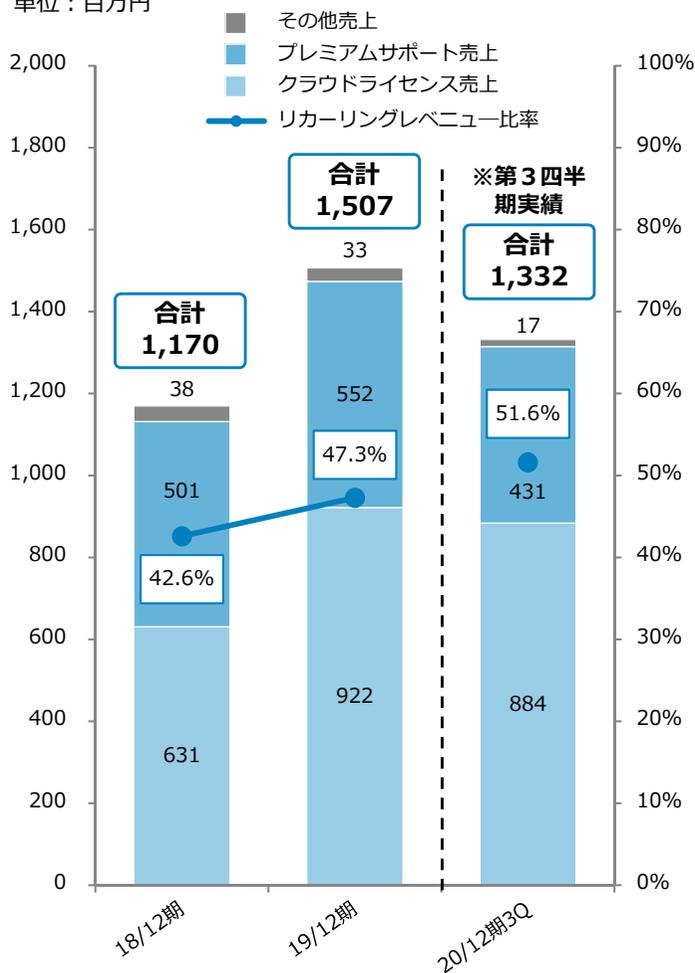
売上高

単位：百万円



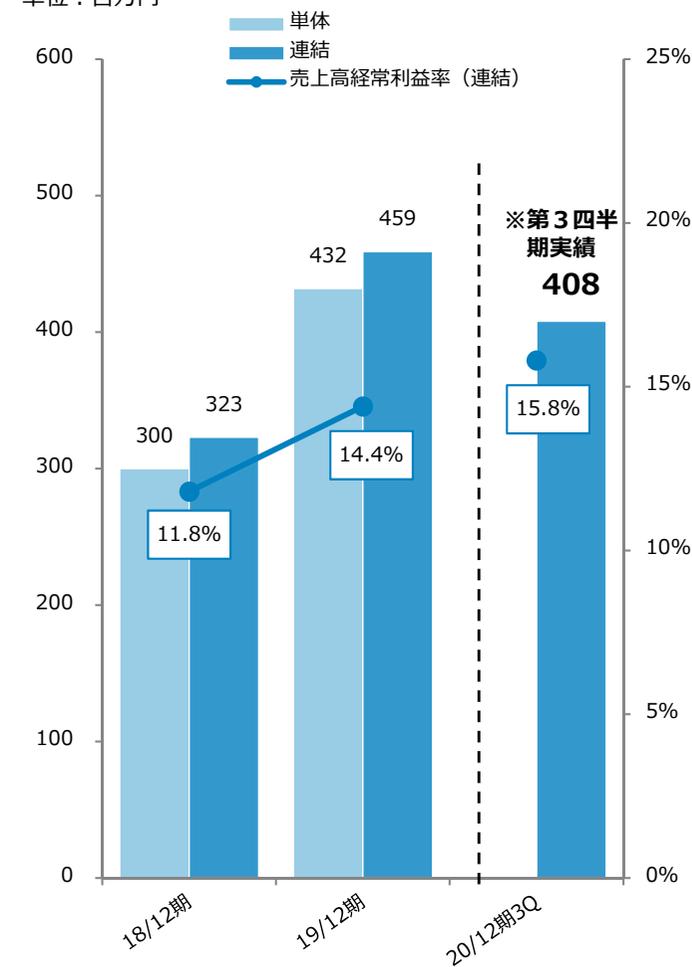
リカーリングレベニュー※1

単位：百万円



経常利益

単位：百万円



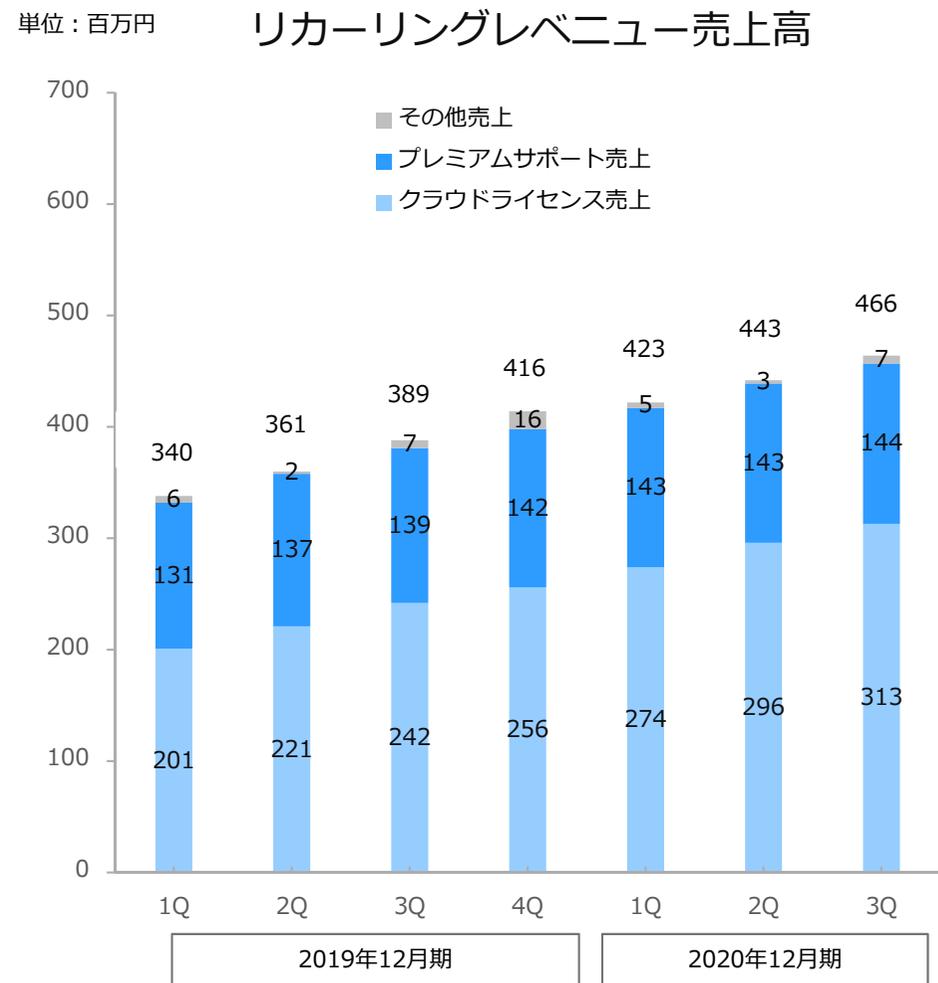
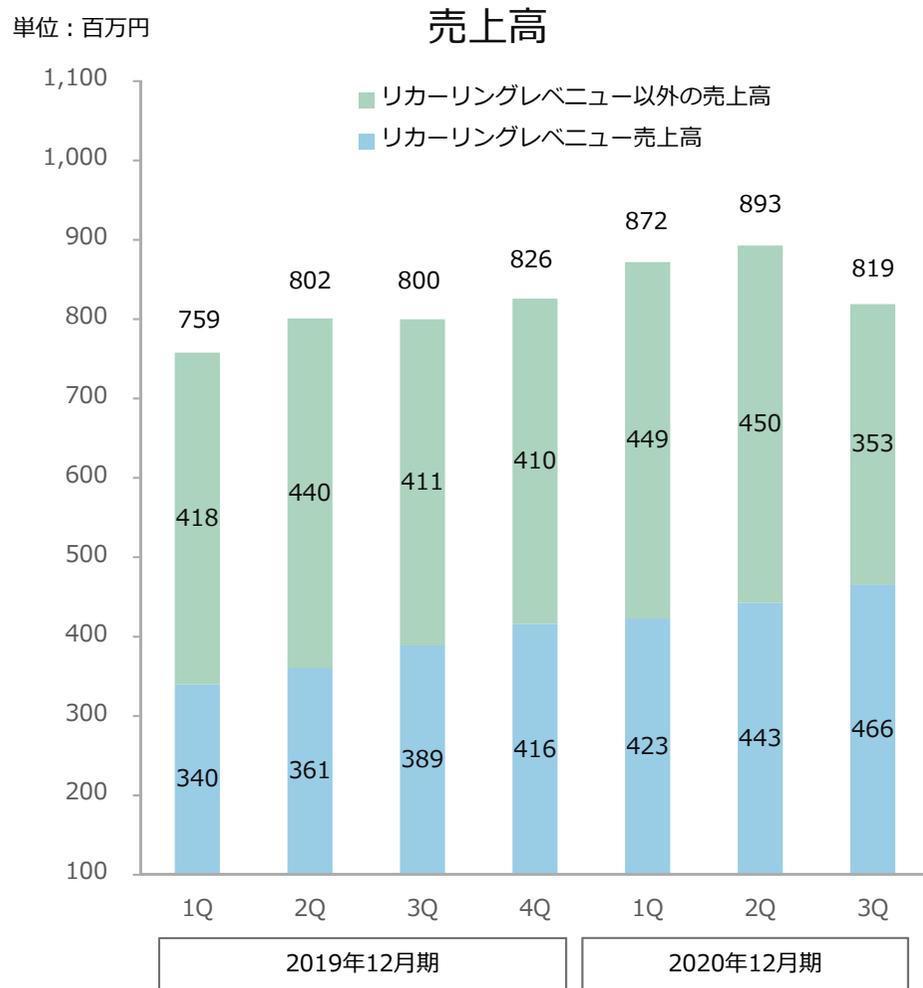
注：2017年12月期は決算期の変更に伴い、2017年4月1日から2017年12月31日の9ヶ月間となっております。

1. リカーリングレベニュー（クラウドライセンスとプレミアムサポート、その他売上の売上高合計）



売上高・リカーリングレベニュー売上高の四半期別推移

- 売上高全体は、3Qの前年同期比は+2.4%
- リカーリングレベニューは、3Qの前年同期比は+19.8%（クラウドライセンスは、+29.3%）
- リカーリングレベニュー以外*は、新型コロナの影響を受けている企業のオンプレミスの成約先送りと一部クラウドへの変更により3Qの前年同期比は▲14.1%



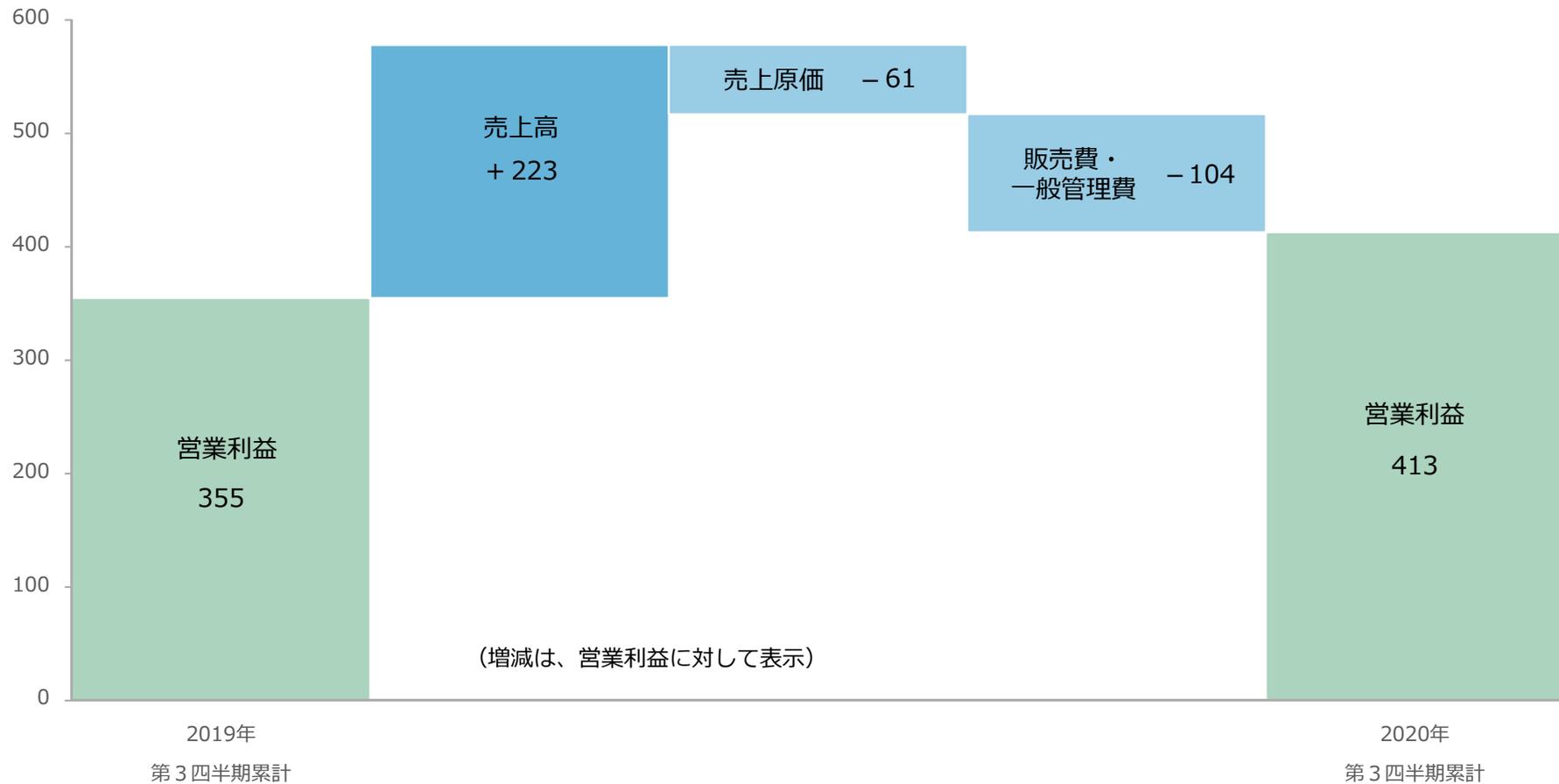
* リカーリングレベニュー以外（ソフトウェア製品売上、コンサルサポート売上、就業情報端末売上、貸会議室事業売上の売上高合計）



営業利益の増加要因

- 営業利益（413百万円、前年同期比+57百万円・+16.2%）増加の内訳：
売上高+223百万円、売上原価－61百万円、販売費・一般管理費－104百万円

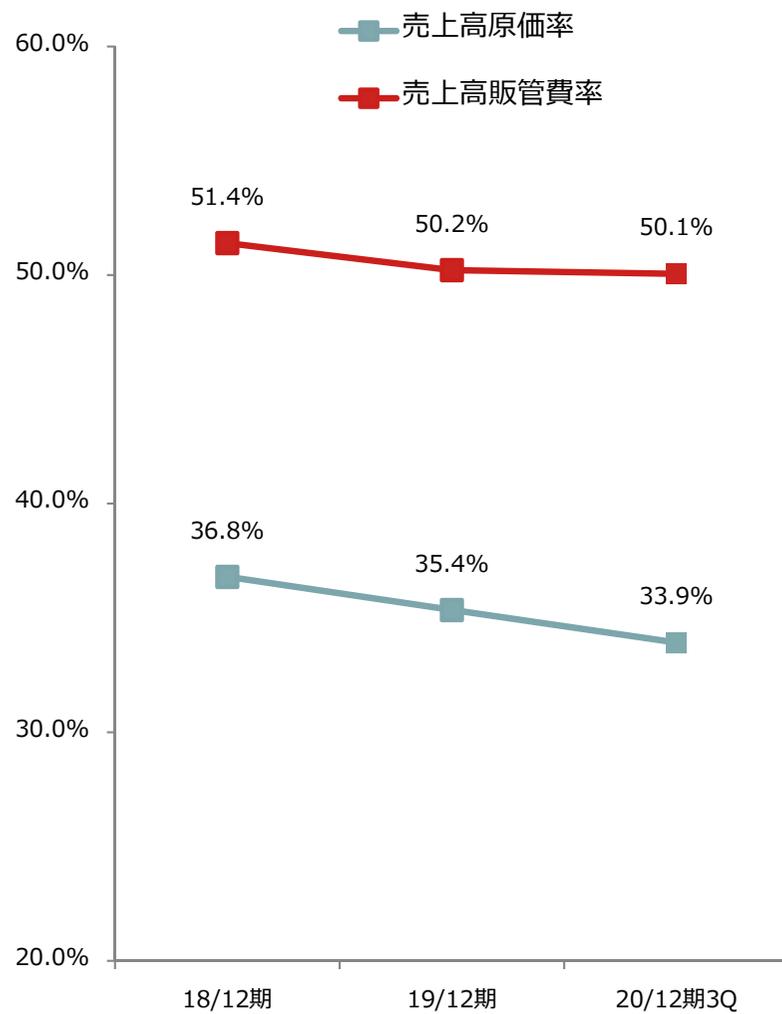
単位：百万円



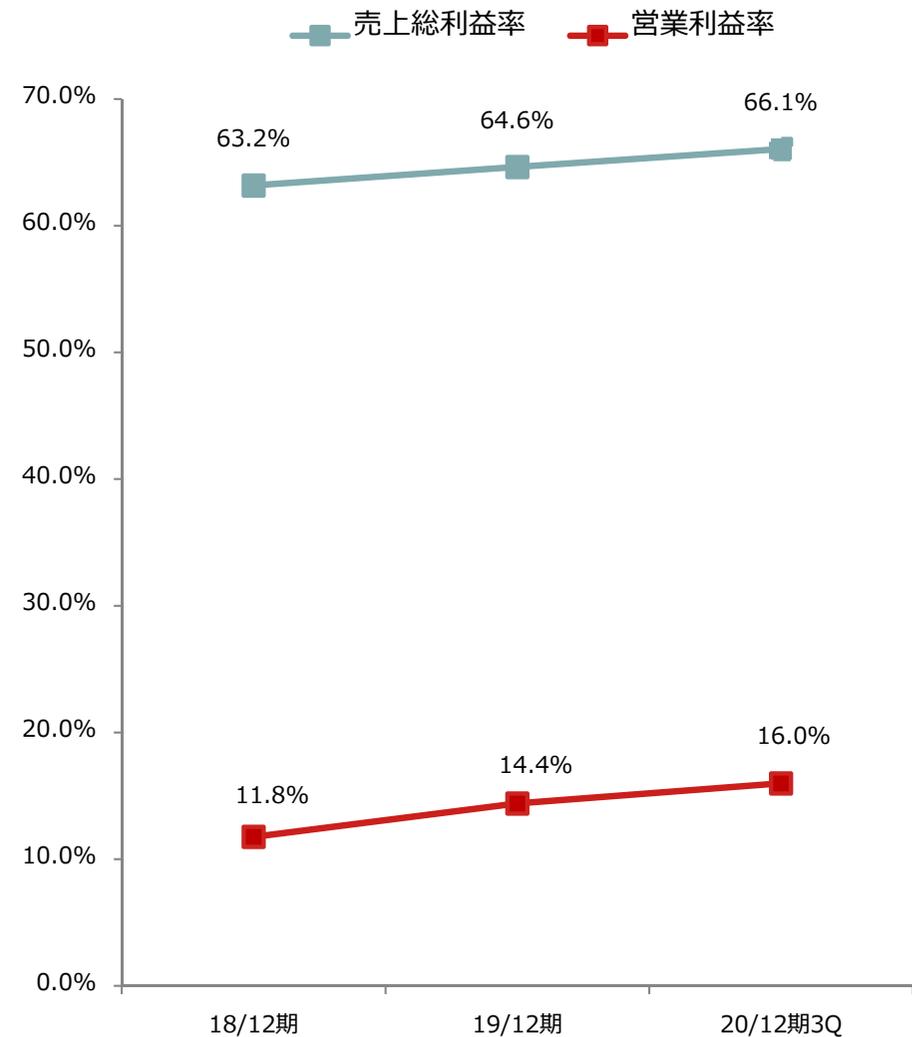
原価・販管費率と利益率の推移



売上高原価率・売上高販管費率の推移



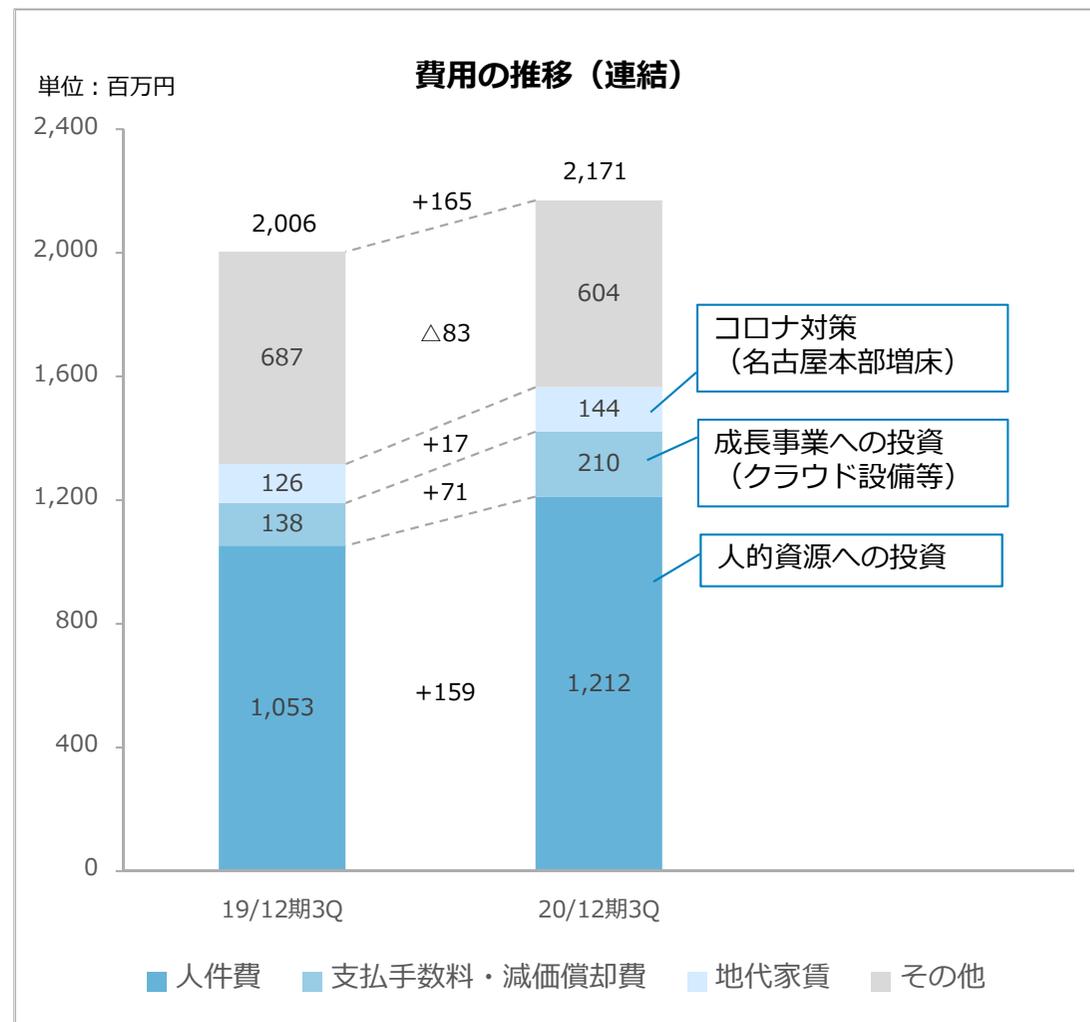
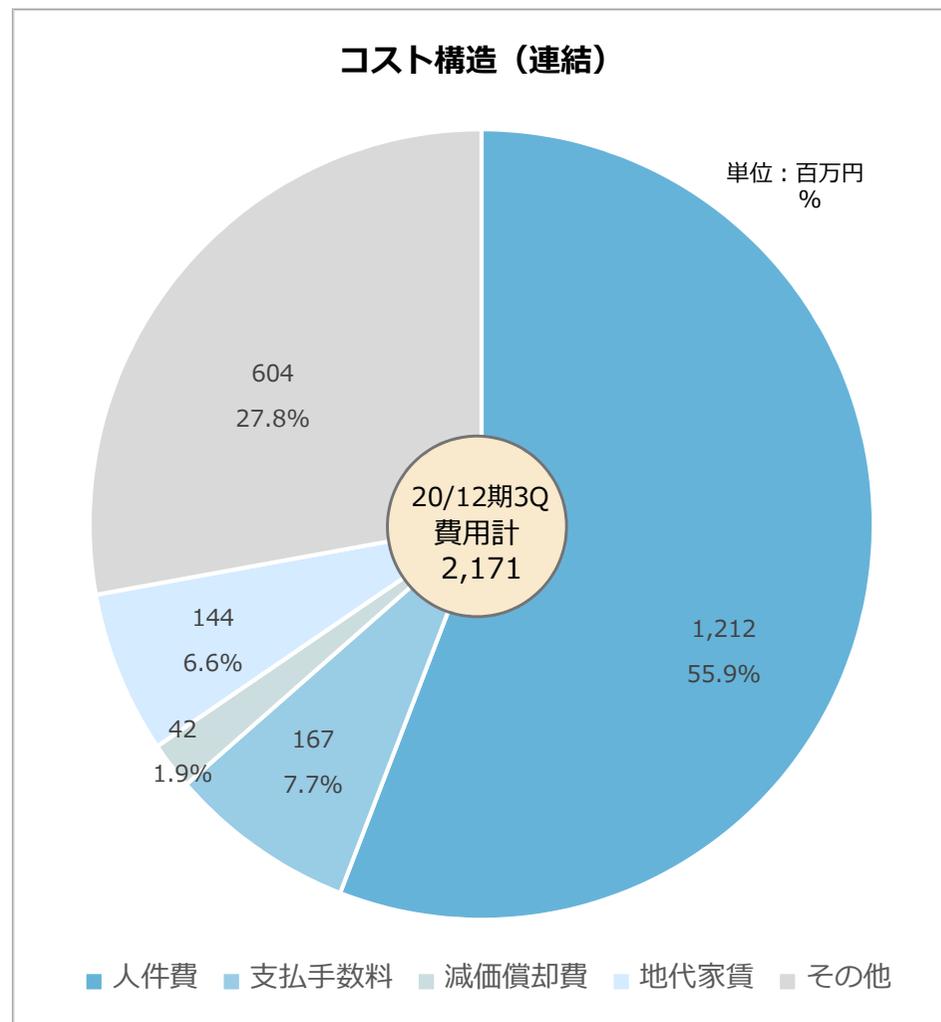
売上総利益率と営業利益率の推移



コスト構造



■ 人的資源と成長事業クラウドへの投資とコロナ対策を実施

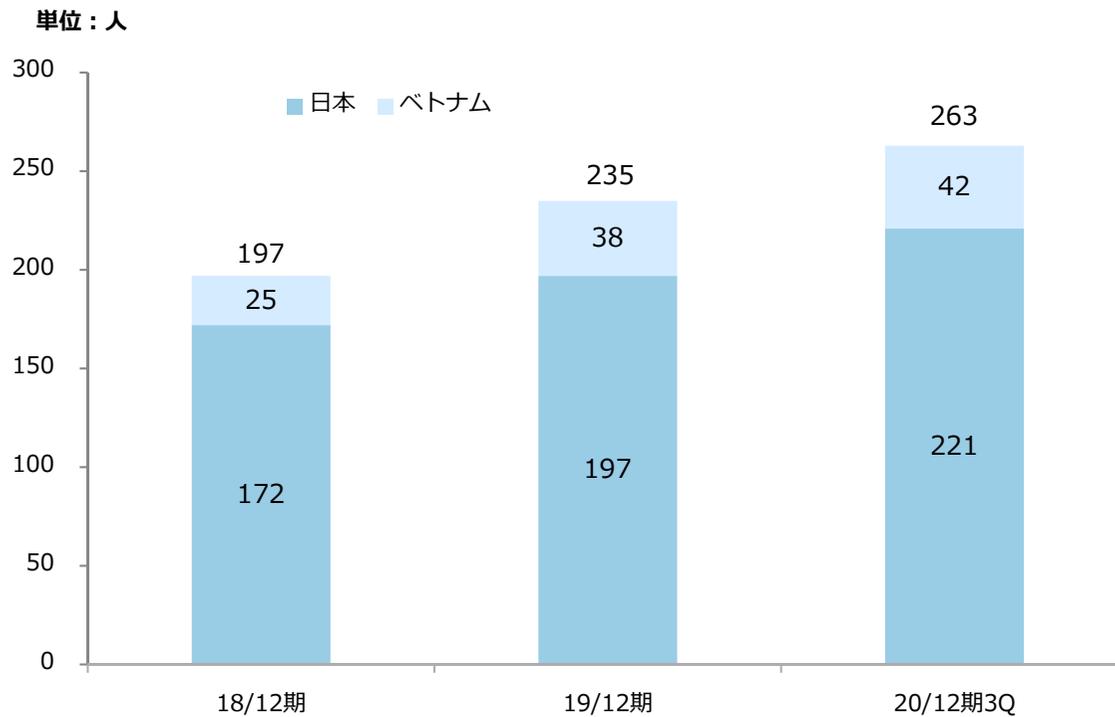




グループ社員数の推移

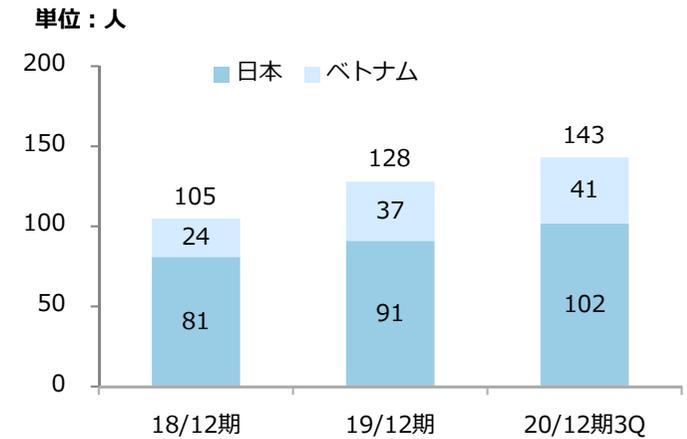
- 顧客ニーズの変化に対応可能な製品開発体制
- 日本とベトナムの開発拠点の連携により、コストを抑制しつつ新製品の開発と既存製品の改良サポートが可能

グループ社員数



※ 2020年9月末時点

開発人員数



日通システムベトナム有限会社は、日通システム株式会社の製品開発を専属で行っています。



免責事項およびご注意

本資料に掲載の情報は、当社の経営方針、財務情報、経営指標等の提供を目的とし、当社は細心の注意を払っておりますが、掲載情報の完全性・正確性・安全性・その他についていかなる表明並びに保証を行うものではありません。

本資料は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘(以下「勧誘行為」という。)を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

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ます。

2019年12月期の第4四半期以外の過去の各四半期の会計期間の財務数値については監査法人による監査を受けておりません。
四半期会計期間については「1Q~4Q」と記載しております。