

2025年3月期 第3四半期 決算補足説明資料

株式会社ヒューマンテクノロジーズ



(東証グロス/証券コード : 5621)
2025年2月14日

- | P2 2025年3月期 第3四半期業績
- | P10 主要KPI
- | P14 2025年3月期 通期業績予想
- | P16 株主還元
- | P18 APPENDIX

2025年3月期 第3四半期業績

売上高

4,436百万円

前年同期比 **+21.0%**
業績進捗率 **74.2%**

営業利益

898百万円

前年同期比 **+125.7%**
業績進捗率 **122.4%**

※業績進捗率：2024年11月14日発表の通期業績予想をもとにした進捗率

- 売上高 は利用顧客の拡大に伴い、課金ID数の増加により、前年同期比 **+21.0%** と**堅調に成長**。
- KOT SaaS は前年同期比 +21.5% と安定した成長を維持し、主要な成長ドライバーとして引き続き牽引。
- 課金ID数は前年同期比 + 19.1% と各販路（直販・販売店・OEM）でID獲得が順調。新規顧客獲得施策が奏功し順調に増加。**労務管理の高度化に対する関心は引き続き高まっております**、業種を問わずさまざまな業種で勤怠管理システムの導入が進んでいる。
- 営業利益 はコスト管理の徹底と売上成長の相乗効果により大幅増益。加えて、前回発表の通り、リリース遅延となった電子契約システムの開発に係る資産計上額の増加が影響し、業績進捗率は **122.4%** と**大幅に進捗**。

2025年3月期 第3四半期（累計） 決算サマリー



	2024年3月期 第3四半期		2025年3月期 第3四半期		前年 同期比	(百万円)	
	実績	売上比	実績	売上比		2025年 3月期 予想※1	進捗率
売上高	3,667	-	4,436	-	21.0%	5,981	74.2%
営業利益	398	10.9%	898	20.3%	125.7%	734	122.4%
経常利益	378	10.3%	898	20.2%	137.3%	734	122.3%
純利益	223	6.1%	659	14.9%	195.3%	532	124.0%

売上高

- KOT SaaS 3,941百万円 (+21.5%)
- その他 495百万円 (+17.1%)

KOT SaaS売上は、直接販売、間接販売ともに堅調に増加
その他売上は、打刻端末や有償サポートの販売が好調を維持

営業利益

- 人件費 1,593百万円 (+9.8%) ※2
新規採用を前年並みとした結果、売上高人件費比率が39.6%から35.9%へ低下

- 外注費 582百万円 (△6.1%) ※2
給与計算システムの開発が一時的に減少したことに加え、電子契約システムの資産化により、売上高外注費比率が16.9%から13.1%へ低下

- 販促費 242百万円 (+30.0%)
積極的な販促活動（Web広告、展示会等）を実施

※1：2024年11月14日発表の通期業績予想をもとにした進捗率

※2：売上原価と販管費の合計

四半期売上高・営業利益推移※1

クラウドサービス“KING OF TIME”を主力に売上高は堅調に成長。

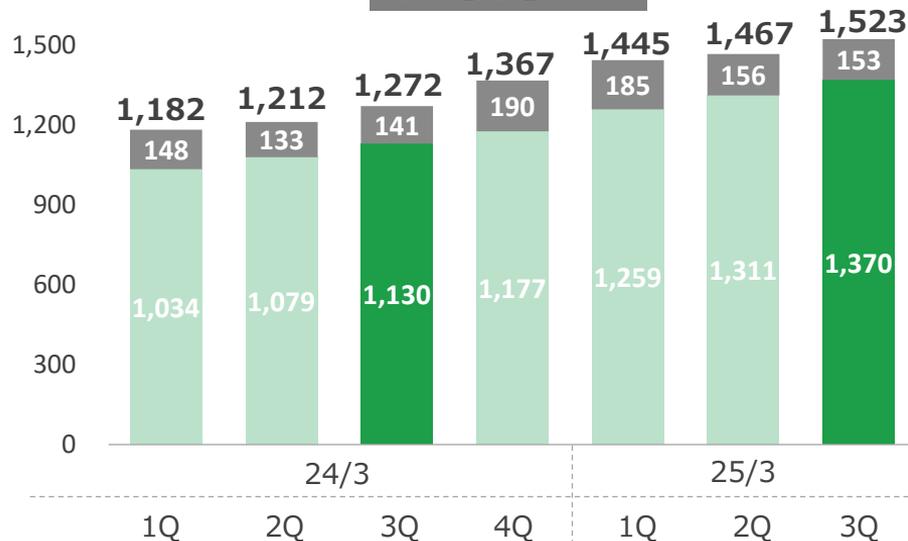
先行投資（外注費等）を実行しつつ、人件費や外注費は売上成長を下回る増加率で推移し、大幅な営業黒字を確保

【売上高の推移】

(百万円)

■ KOT-SaaS ■ KOT-SaaS以外

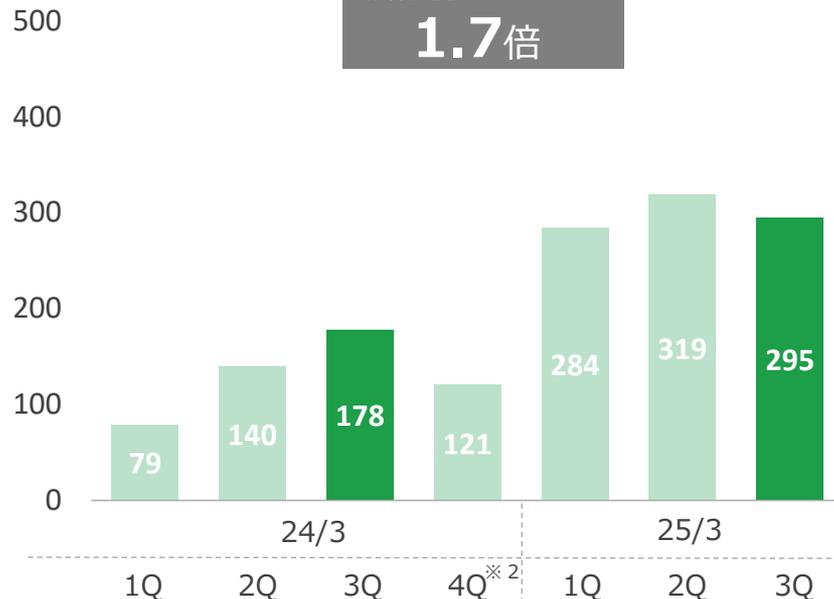
前年同期比
+19.8%



【営業利益の推移】

(百万円)

前年同期比
1.7倍



※1：百万円未満切り捨て

※2：2024年3月期4Q：決算賞与53百万円、追加販売促進50百万円

2025年3月期 第3四半期（累計） 通期予想比 進捗率※

2024年3月期は戦略的に第3四半期に先行投資を実施

2025年3月期第3四半期は、コスト管理の徹底と売上成長の相乗効果に加え、電子契約システムのリリース遅延の影響もあり、営業利益は122%を超え、大幅な増益で進捗※

【売上高】

【営業利益】

2024/3期※

通期実績

3Q累計

進捗率
72.8%

通期実績

3Q累計

進捗率
76.6%

2025/3期

通期予想※

3Q累計

進捗率
74.2%

通期予想※

3Q累計

進捗率
122.4%

※2024年11月14日発表の通期業績予想をもとにした進捗率

連結貸借対照表※

	2024年3月 期末	2025年3月期 3Q期末	(百万円) 前期末比
流動資産	4,209	4,645	+ 435
現金及び預金	3,324	3,666	+ 342
前払費用	128	210	+ 82
固定資産	677	856	+ 178
無形固定資産	303	460	+ 156
総資産合計	4,887	5,501	+ 613
流動負債	995	1,054	+ 58
未払金	88	12	△75
契約負債	97	230	+ 132
固定負債	—	—	—
負債合計	995	1,054	+ 58
純資産合計	3,891	4,446	+ 555
自己資本比率(%)	79.6	80.8	+ 1.2

※百万円未満切り捨て

流動資産

年間システム利用料支払い等の要因により、前払費用が82百万円増加

無形固定資産

主にソフトウェア仮勘定の計上(2月3日リリース済み)により、156百万円増加

流動負債

販売促進の支払い等により、未払金が75百万円減少
契約済み収益の前受等により、契約負債が132百万円増加

純資産合計

純利益計上により、659百万円増加
期末配当により、115百万円減少

売上高及び営業利益の実績推移※

(単位：百万円、ID、円/ID)

	20/3 期	増減率/ 構成比	21/3 期	増減率/ 構成比	22/3 期	増減率/ 構成比	23/3 期	増減率/ 構成比	24/3 期	増減率/ 構成比
連結売上高	-	-	-	-	3,584	-	4,223	17.8	5,034	19.2
単体売上高	2,473	33.9	2,914	17.8	3,498	20.0	4,160	18.9	5,016	20.6
KOT-SaaS	1,998	39.6	2,526	26.5	3,111	23.1	3,684	18.4	4,411	19.7
月平均課金ID数	1,014	38.7	1,266	24.9	1,545	22.0	1,874	21.3	2,255	20.3
ID単価	164	0.8	166	1.2	168	0.9	164	(2.4)	163	(0.1)
その他	474	13.9	383	(19.2)	385	0.5	473	22.8	602	27.3
連結売上原価	-	-	-	-	950	26.5	1,224	29.0	1,617	32.1
連結販管費	-	-	-	-	2,042	57.0	2,670	63.2	2,897	57.6
単体営業費用	1,901	76.9	2,147	73.7	2,926	83.6	3,798	91.3	4,439	88.5
人件費	753	30.4	1,008	34.6	1,322	37.8	1,613	38.8	1,882	37.5
外注費	300	12.1	337	11.6	606	17.3	965	23.2	915	18.2
販促費	115	4.6	80	2.7	127	3.6	172	4.1	310	6.2
その他	733	29.6	721	24.7	870	24.9	1,047	25.2	1,331	26.5
連結営業利益	-	-	-	-	591	16.5	328	7.8	519	10.3
単体営業利益	572	23.1	767	26.3	572	16.4	362	8.7	576	11.5

※百万円未満切り捨て 各期の“増減率/構成比”の枠囲みは構成比

売上高及び営業利益の実績推移（四半期会計期間） ※1※2

(単位：百万円、ID、円/ID)

	23/3期				24/3期				25/3期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
連結売上高	996	1,025	1,100	1,100	1,182	1,212	1,272	1,367	1,445	1,467	1,523
単体売上高	975	1,010	1,086	1,087	1,177	1,208	1,267	1,362	1,439	1,461	1,517
KOT-SaaS	872	902	938	970	1,032	1,076	1,127	1,174	1,256	1,307	1,366
月平均課金ID数	1,740	1,838	1,929	1,989	2,110	2,204	2,310	2,394	2,549	2,671	2,754
ID単価	167	164	162	163	163	163	163	163	164	165	165
その他	103	108	148	117	145	131	139	188	183	153	151
連結売上原価	274	259	335	354	415	404	386	411	439	401	427
連結販管費	574	637	721	737	688	668	707	833	721	746	801
単体営業費用	815	896	1,035	1,050	1,087	1,047	1,081	1,223	1,156	1,135	1,223
人件費	374	387	423	429	447	452	466	516	481	498	512
外注費	174	227	261	302	269	228	197	219	220	227	249
販促費	37	38	52	45	58	61	64	126	75	72	92
その他	228	243	298	273	311	305	352	361	378	337	368
連結営業利益	148	127	44	7	79	140	178	121	284	319	295
単体営業利益	160	114	50	37	90	160	186	139	283	325	294

※1：百万円未満切り捨て

※2：23/3期1Q～24/3期2Qは参考値

主要KPI

ARR※1

55.6億円

前年同期比 +21.1%

利用ID数※6,7

376万ID

前年同期比 +17.4%

利用社数※3,7

5.9万社

前年同期比 +13.0%

売上高CAGR※4

19.3%

平均営業利益率※5

17.2%

月次換算解約率※2,7

0.28%

※1：2024年12月の単体KOT-SaaS売上を12倍することにより算出

※2：対象期間：2024年1月1日～2024年12月30日

※3：2024年12月末時点

※4：2019年度～2023年度の単体売上高の年平均成長率

※5：2019年度～2023年度の単体営業利益率の平均

※6：2024年12月末時点

※7：各用語の定義については、Appendix参照

利用ID数、利用社数、課金ID数、月次換算解約率※1・※2

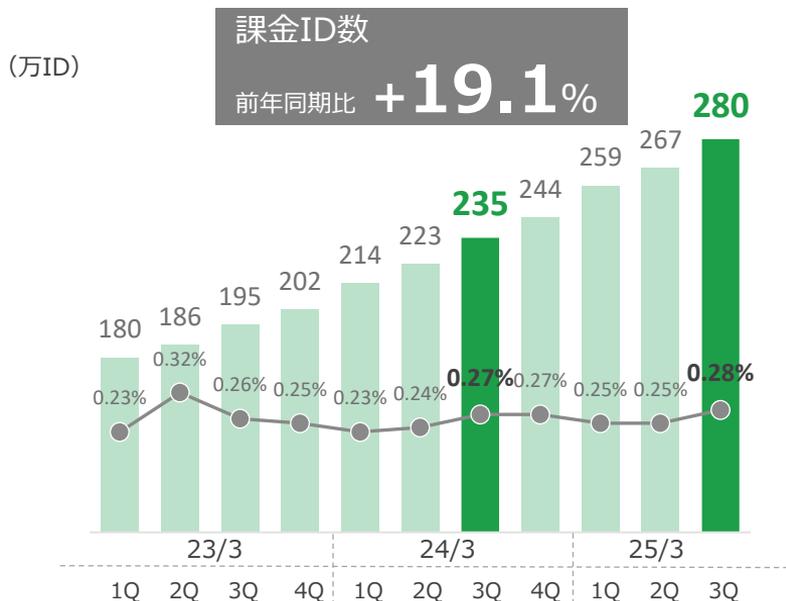
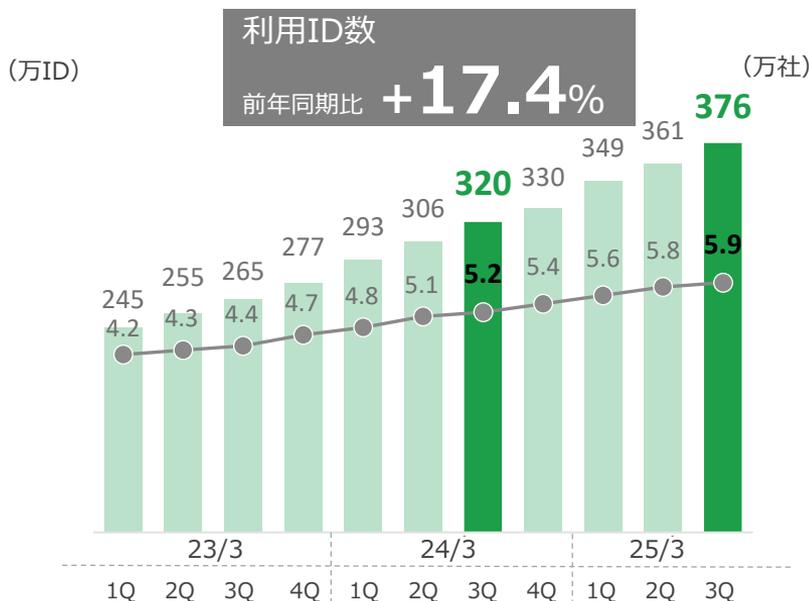
利用顧客は順調な拡大しており、解約率においても引き続き低位に推移。

【利用ID数及び利用社数推移】

【課金ID数及び月次換算解約率の推移】

■ 利用ID数 (万ID)
 -●- 利用社数 (万社)

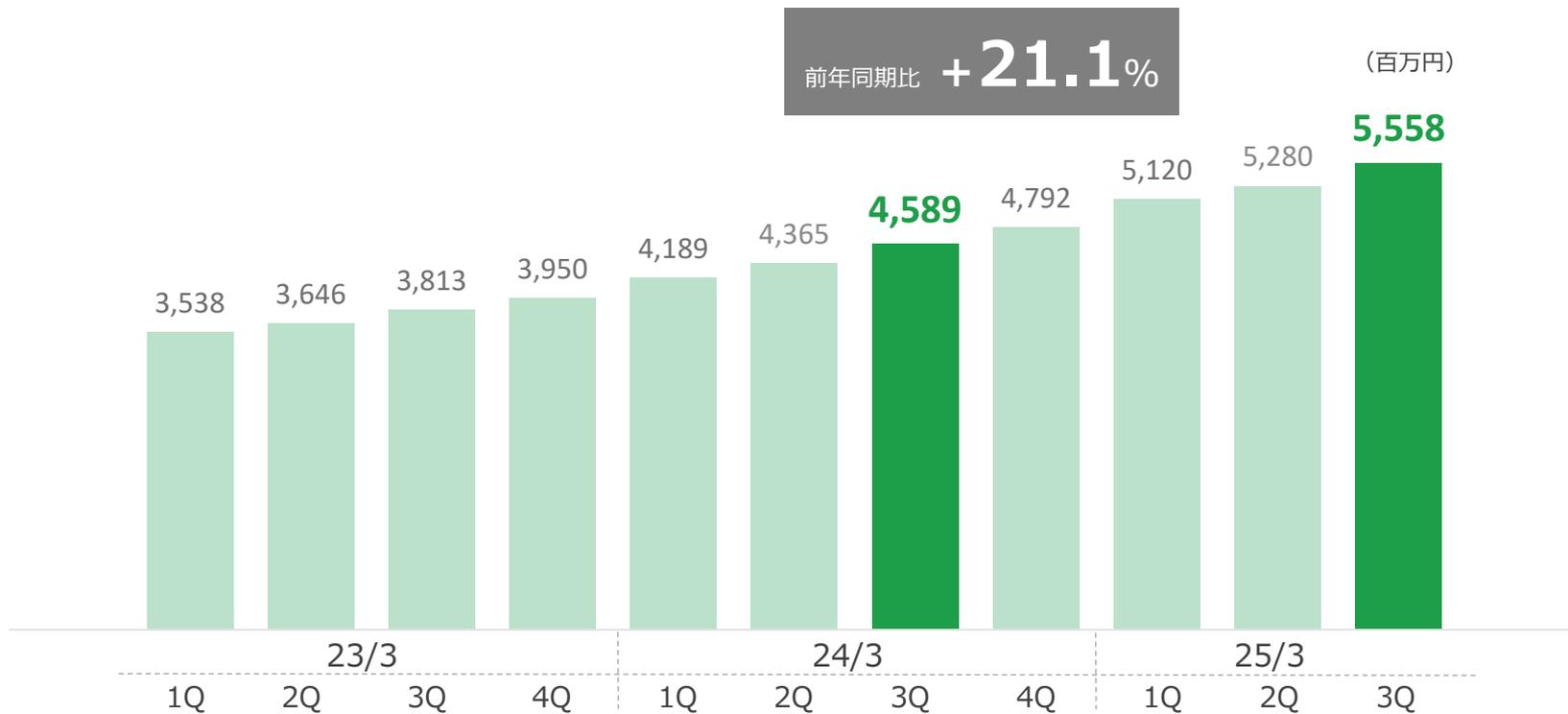
■ 課金ID数 (万ID)
 -●- 月次換算解約率



※1：単体売上高の約87.9%をKING OF TIME SaaS売上が占めるため（2024年3月期時点）経営上の目標の達成状況を判断する指標として利用ID数・利用社数・課金ID数・月次換算解約率を重要な指標と捉えています。

※2：各KPIの定義はAppendixを参照

勤怠管理の需要増によりARRは安定的な伸びが続く。



2025年3月期 通期業績予想

2025年3月期 通期業績予想※

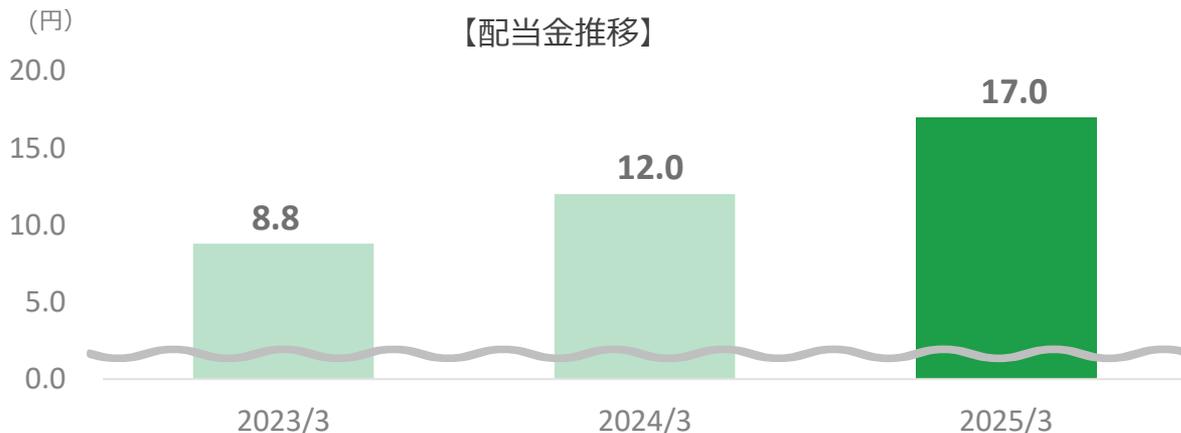
(百万円、%)

	2024年3月期		2025年3月期予想		増減比	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	5,034	100.0	5,981	100.0	946	18.8
KOT-SaaS	4,422	87.8	5,307	88.7	885	20.0
その他	612	12.2	674	11.2	61	10.1
営業利益	519	10.3	734	12.3	214	41.2
経常利益	500	9.9	734	12.3	233	46.6
当期純利益	335	6.6	532	8.9	196	58.7

※2024年11月14日発表の通期業績予想

株主還元

株主利益の最大化を重要な経営目標の一つとして認識しており、配当性向30%を目途に経営成績に応じた配当を実施していく方針。



一株当たり当期純利益	29.33	39.59	55.48
一株当たり配当金	8.8	12.0	17.0
配当性向	30.0%	30.3%	30.6%

※2024年11月14日発表の通期業績予想をもとに反映

※2023年9月8日付で1株→300株に株式分割 配当金は調整後

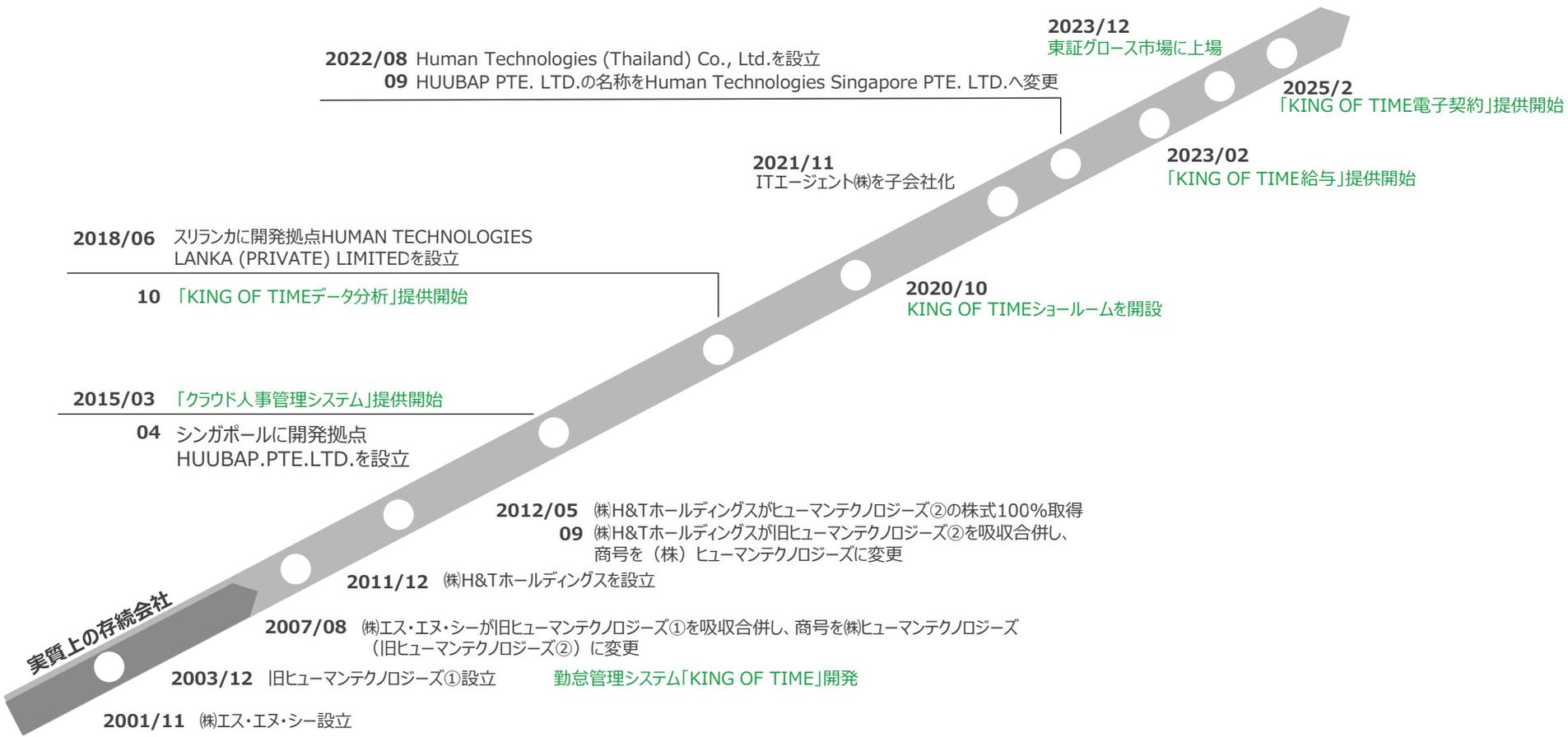
APPENDIX

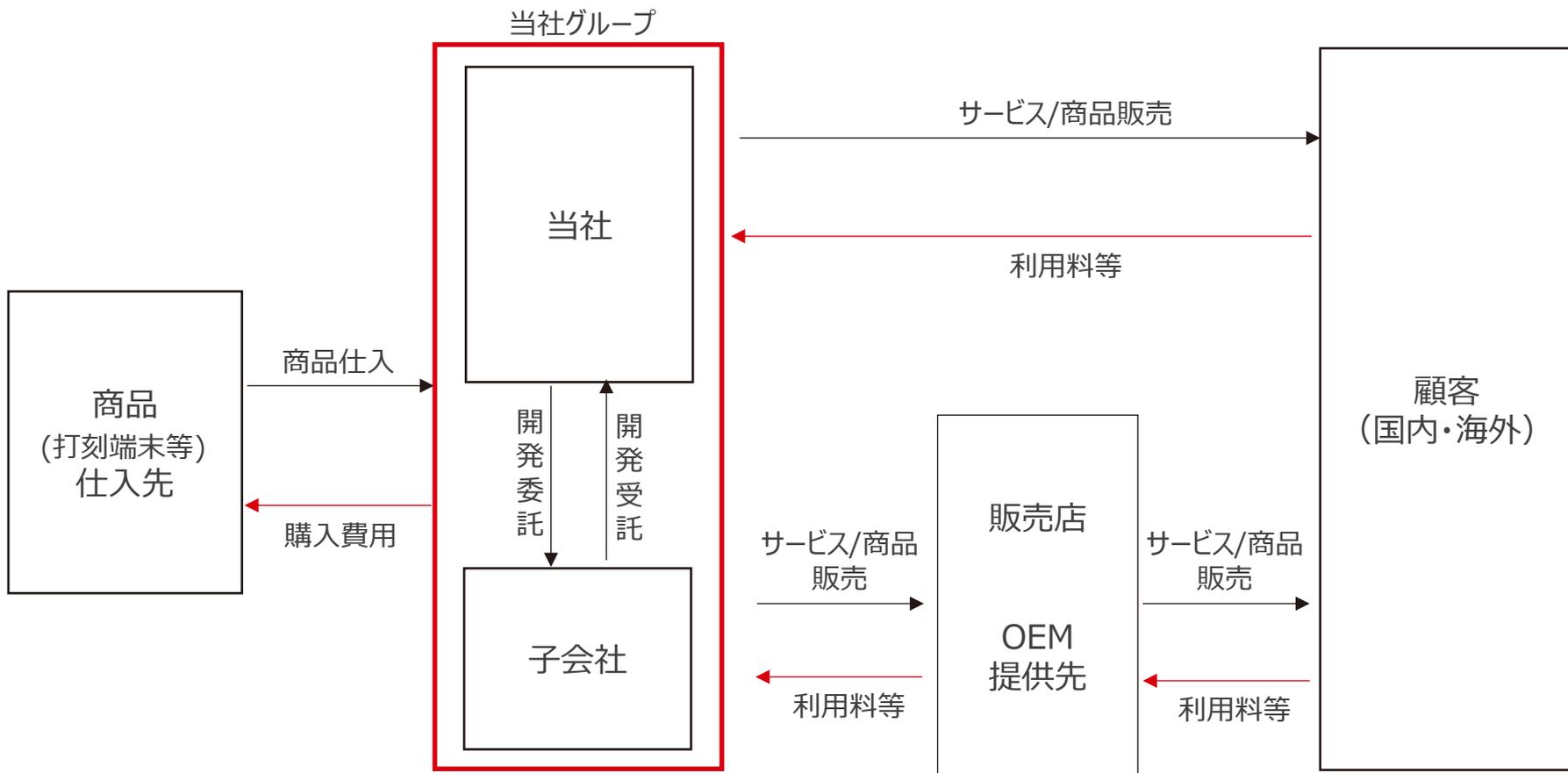
設立	2011年12月設立	事業内容	クラウドサービス「KING OF TIME」の開発及び提供
資本金	860百万円		
従業員数	317人（連結）		
本社所在地	東京都 港区 元赤坂 1-6-6		

連結子会社（議決権所有割合100%）

会社名	Human Technologies Singapore PTE. LTD.	HumanTechnologies (Thailand)Co.,Ltd.	ITエージェント株式会社	Human Technologies Lanka (Pvt) Ltd.※
住所	シンガポール	タイ バンコク市	東京都 港区	スリランカ コロンボ市
事業内容	クラウドサービス「KING OF TIME」の開発及び提供			

※現在休眠会社であります。





ヒューマンテクノロジーズとは

バックオフィス業務を支援する「KING OF TIME」を軸に人的資本経営実現に向けた課題を解決
ヒトに紐づく様々なデータを利活用できる創造的業務へ高付加価値化するエコシステムを構築

労働人口の減少・人手不足

働き方の多様化

働き方改革への対応



※HR：「Human Resource」の略。人的資源全般に関する分野のこと。

「人時生産性※をお客様と共に考える」

「オペレーションからの解放」

勤怠管理から給与支払までにかか
る時間を圧縮する



データ分析に基づく気づきの提供



「創造的業務への後押し」

人時生産性を向上させる
新たな取り組みの実現に貢献する



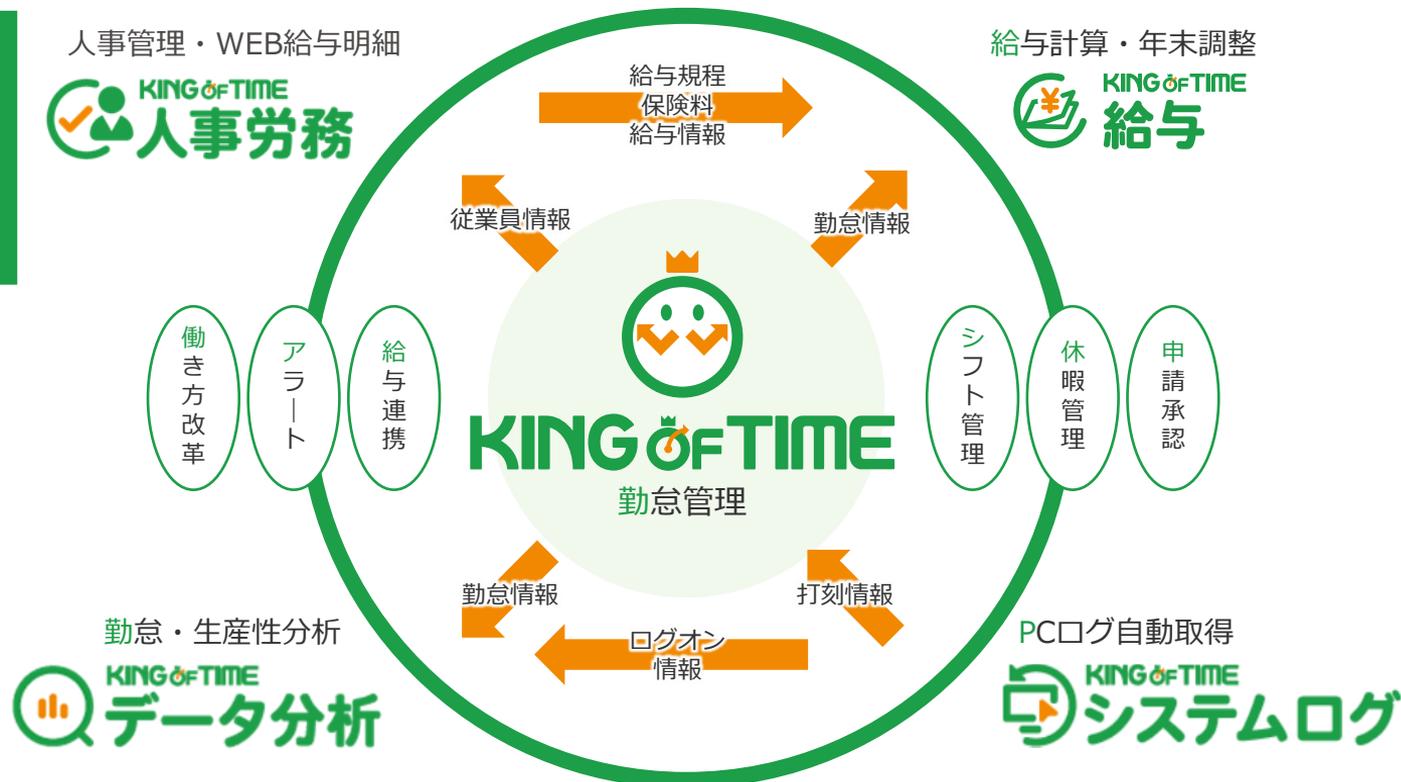
※人時生産性：従業員一人が1時間でどれだけの利益を生み出しているかを表す指標。

サービス概要

豊富な機能を有するクラウドサービス“KING OF TIME”をワンプライスで提供
人事労務、勤怠管理、給与計算まで一元管理が可能であり、バックオフィス業務をシームレスに管理

全ての機能が使えて

¥ **300** /人
月額費用



打刻方法の選択肢と複雑な要望にも応える豊富な機能がオールインワンで使用可能
法改正対応を含む最新の管理機能が料金内で使用可能 コンプライアンスを意識した機能開発

打刻方法 選択肢

働き方や業務形態に応じた最適な打刻方法が選択可能
出勤はオフィスでICカード、退勤は外出先からスマートフォン
など環境に合わせて複数の打刻手段を組み合わせることが可能



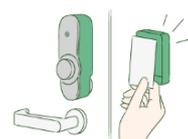
顔認証



Windows
ログイン・ログオフ



モバイル
(携帯電話・
スマートフォン・
位置情報)



入退室管理システム
(ICカード)

管理集計

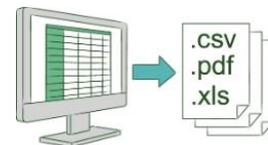
各社各様の就業規則に対応した勤怠管理が可能
日毎、月毎の残業時間のリアルタイム確認・休暇自動付
与・休暇・残業など各種申請承認、月毎の勤怠データ
CSV出力



残業時間の管理



ワークフロー
(申請・承認)



帳票出力
(Excel・CSV・PDF)

データ 活用

集計された従業員・勤怠データを給与計算サービスや人事
管理サービスに活用
API連携※は公開項目数が多く連携実績が豊富



各種給与計算ソフトとの連携



人事労務



WEB API公開

※ API (Application Programming Inter) ソフトウェア同士が互いに情報をやり取りするインターフェースの仕様のこと

業績拡大の根幹をなすTOP3コンセプト

“私たちは、提供するサービスを通じて、企業の生産性改善に真剣にコミットします”
創業以来営々と築いてきた企業理念の具現化

パートナーとの共存共栄により「お客様の飛躍的な労働生産性向上」を目指す

1

TOPコストパフォーマンス

勤怠から給与計算までワンプライス
300円での提供



2

TOPセールスチャンネル

膨大な顧客ベースを持つ販売店/OEM
との連携



3

TOPパートナーシップ

各HRカテゴリーにおける優良SaaSとの連携



新しい付加価値の提供

顧客満足度を最大限に引き出すため、蓄積された勤怠管理データを活用し、顧客毎に最適な付加価値を提供

【弊社サービスの利用深度と付加価値サービス】

各サービスの概要

最終顧客当たり売上高

- 勤怠管理を中心とする“KOTサービス”の展開により、顧客企業の従業員データが集積
- 蓄積されたデータを分析し、顧客毎に最適な付加価値サービスを提供

給与計算BPOサービス

給与計算関連の集計作業をアウトソーサーとして受託。KOTシリーズを集計エンジンとしているため、従来のアウトソーサーよりもローコストでサービス提供可能

パートナーサービス

KOTシリーズとシナジーのある外部サービス（P41参照）を当社が販売代理店となりシームレスに提供。全従業員が毎日利用する勤怠管理システムの特性を生かし、KOTがポータルとなり、パートナーサービスと連携

KING OF TIME電子契約
(2025年2月3日リリース済み)

入社手続きに必要な雇用契約書の電子化を提供する**有償オプションサービス**。全ての帳票にタイムスタンプが押し放題。契約書の紙から電子へ後押し

プレミアムサポート
(導入～運用を有償で支援)

KOT導入済の顧客に対して提供する**有償サービス**。個社ごとの複雑な要望や、継続的なコンサルティングニーズへ対応。同時に、上記パートナーサービス、給与計算BPOへの足掛かり

¥300



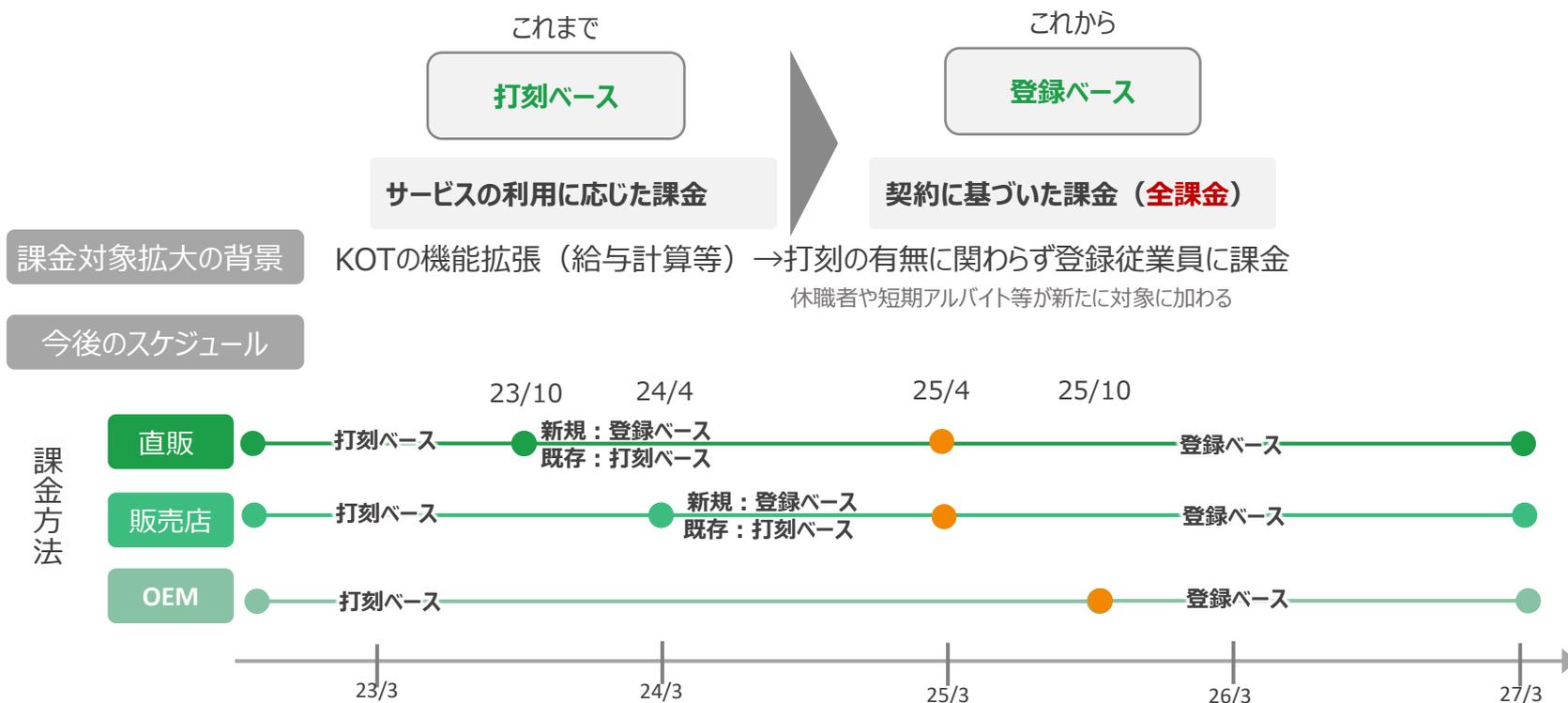
新機能



弊社サービスの利用深度

課金方法変更の進捗

変更に伴う課金ID数の増加幅については、ユーザーの反応を十分に把握できない状況であり、具体的な推定値を現在見直している段階。※



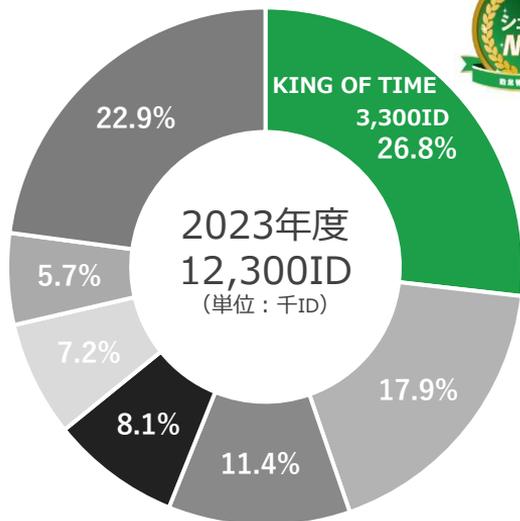
※2024年11月20日 当社IRサイト掲載「2025年3月期 第2四半期決算において関心が高い質問への回答」Q4の回答内容より

市場シェア調査と外部サービス評価

当第3四半期も、ユーザーからの高い満足度を獲得し、継続的な評価向上を実現。
シェアNo.1の実績に加え、各種アワードにおいても、機能性・利便性・サポートの手厚さから高い評価を獲得。

【勤怠管理SaaS数量ベース市場シェア※1】

10年連続No.1



2023年度
12,300ID
(単位：千ID)



【ITreview Grid Award 2024 Fall】※2

IT製品のレビュープラットフォーム「ITreview」にて
勤怠管理システム部門で
最高位の「Leader」22期連続で受賞いたしました。



【BOXIL SaaS AWARD Winter 2024】※3

SaaS比較サイト「BOXIL」において
勤怠管理システム部門にて「Good Service」
「営業担当の印象No.1」の2つの賞を受賞いたしました。

※1：富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2024年版」勤怠管理ソフトSaaS/PaaS市場 利用ID数 2023年度実績

※2：アイティクラウド(株)2024年10月29日発表

※3：スマートキャンブ(株) 2024年12月3日発表

利用社数

調査対象月において直近1年間に打刻履歴のある企業数。

利用ID数

調査対象月において直近1年間に打刻履歴のあるID数。

課金ID数

調査対象月において請求対象となる打刻履歴のあるID数。

月次換算 解約率

年次解約率の月次換算値。年次解約率は、調査対象月の1年前に請求があり、調査対象月に請求のない企業を調査対象月までの1年間に解約した企業とみなし、“解約企業の調査対象月の1年前の請求ID数”÷“調査対象月の1年前の全企業の請求ID数”により算出。

ARR

Annual Recurring Revenueの略。毎年安定的に得ることができる1年分の収益額（対象期末月のKOTSaaS売上高を12倍することにより算出）

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社及び当社グループの関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません

また、本資料に含まれる当社及び当社グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社及び当社グループは何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません

株式会社ヒューマンテクノロジーズ

人時生産性をお客様とともに考える

