



# 事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ヒューマンテクノロジーズ（証券コード：5621）  
2025年6月

- | P2 会社概要
- | P10 ビジネスモデルと特徴
- | P17 KING OF TIME について
- | P24 成長戦略と進捗
- | P31 業績動向・その他
- | P43 APPENDIX

# 会社概要

社名 株式会社ヒューマンテクノロジーズ

代表者 家崎 晃一

所在地 【本社】  
東京都 港区 元赤坂 1-6-6

【ショールーム】  
東京都 千代田区小川町1-11 千代田小川町クrost3F

設立 2011年12月

資本金 860百万円

事業内容 勤怠管理・人事給与を中心としたクラウドサービスの開発及び提供

従業員数 318人（連結）

連結子会社  
(議決権所有割合100%)

- ・HumanTechnologies Singapore PTE. LTD.
- ・HumanTechnologies(Thailand)Co.,Ltd.
- ・ITエージェント株式会社
- ・HumanTechnologies Lanka (Pvt) Ltd.※

※現在休眠会社



## 恵志 章夫 / 代表取締役会長

- 1985年4月 日本アイ・ビー・エム(株) 入社
- 1990年11月 伊藤忠商事(株) 入社
- 1991年4月 伊藤忠テクノサイエンス(株) 出向
- 1996年4月 伊藤忠エレクトロニクス(株) 出向
- 2000年4月 ITエージェント(株) 代表取締役就任
- 2010年6月 ㈱ヒューマンテクノロジーズ (旧㈱ヒューマンテクノロジーズ) 代表取締役就任
- 2011年12月 ㈱H&Tホールディングス (現 当社) 設立 代表取締役就任
- 2020年11月 ニューホライズン(株) 代表取締役就任 (現任)
- 2022年6月 当社 代表取締役会長 (現任)



## 家崎 晃一 / 代表取締役社長

- 1998年4月 ㈱ジョーサン 入社
- 2001年6月 Singapore Ryosan Private Limited 出向
- 2009年8月 当社 入社
- 2021年6月 当社 取締役
- 2021年9月 ITエージェント(株) 代表取締役就任
- 2022年6月 当社 代表取締役社長 (現任)



## 篠田 修 / 取締役

- 1985年4月 シャープ(株) 入社
- 1990年10月 太田昭と監査法人 (現 EY新日本有限責任監査法人) 入所
- 1997年1月 フューチャーシステムコンサルティング(株) (現 フューチャー(株)) デルクター就任
- 2005年4月 ㈱ポピンズコーポレーション (現 ㈱ポピンズ) 取締役就任
- 2008年7月 リプレックス(株) 取締役就任
- 2016年8月 公認会計士篠田修事務所 代表 (現任)
- 2018年6月 篠田修税理士事務所 代表 (現任)
- 2019年1月 ㈱エアースクエア 入社
- 2019年10月 当社 入社
- 2021年6月 当社 取締役 (現任)



代表取締役社長  
**家崎 晃一**  
KOICHI IESAKI

株式会社ヒューマンテクノロジーズは、創業以来、クラウドコンピューティングを基盤とした業務システムと生体認証技術を融合したサービスを提供してまいりました。

おかげさまで、クラウドの優位性やセキュリティの重要性が広く認知され、多くのお客様にご利用いただいております。

当社は、「お客様の飛躍的な労働生産性向上を目指す」ことを目的として「ヒューマン」、「テクノロジー」、「データ」の力を活用して、お客様の労働生産性向上に貢献し、社会全体の生産性向上に寄与する新たな「価値の創造」を続けてまいります。

また、日本にとどまらず、東南アジアにも事業を展開し、活躍の場を広げております。

一方で、社会と共に前進する企業として、コンプライアンスの遵守に基づいたコーポレートガバナンスを強化し、経営および業務の公平性と透明性を推進するための内部体制を確立しております。これにより、株主の皆様やお客様のご期待に応じるべく尽力してまいります。

今後ともヒューマンテクノロジーズへのご指導ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

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。

ARR※1

57.5億円

前年比 +20.0%

利用ID数※3,6

385万ID

前年比 +16.5%

利用社数※3,6

6.1万社

前年比 +12.5%

売上高CAGR※4

19.9%

平均営業利益率※5

15.7%

月次換算解約率※2,6

0.30%

※1：2025年3月の単体KOT-SaaS売上を12倍することにより算出

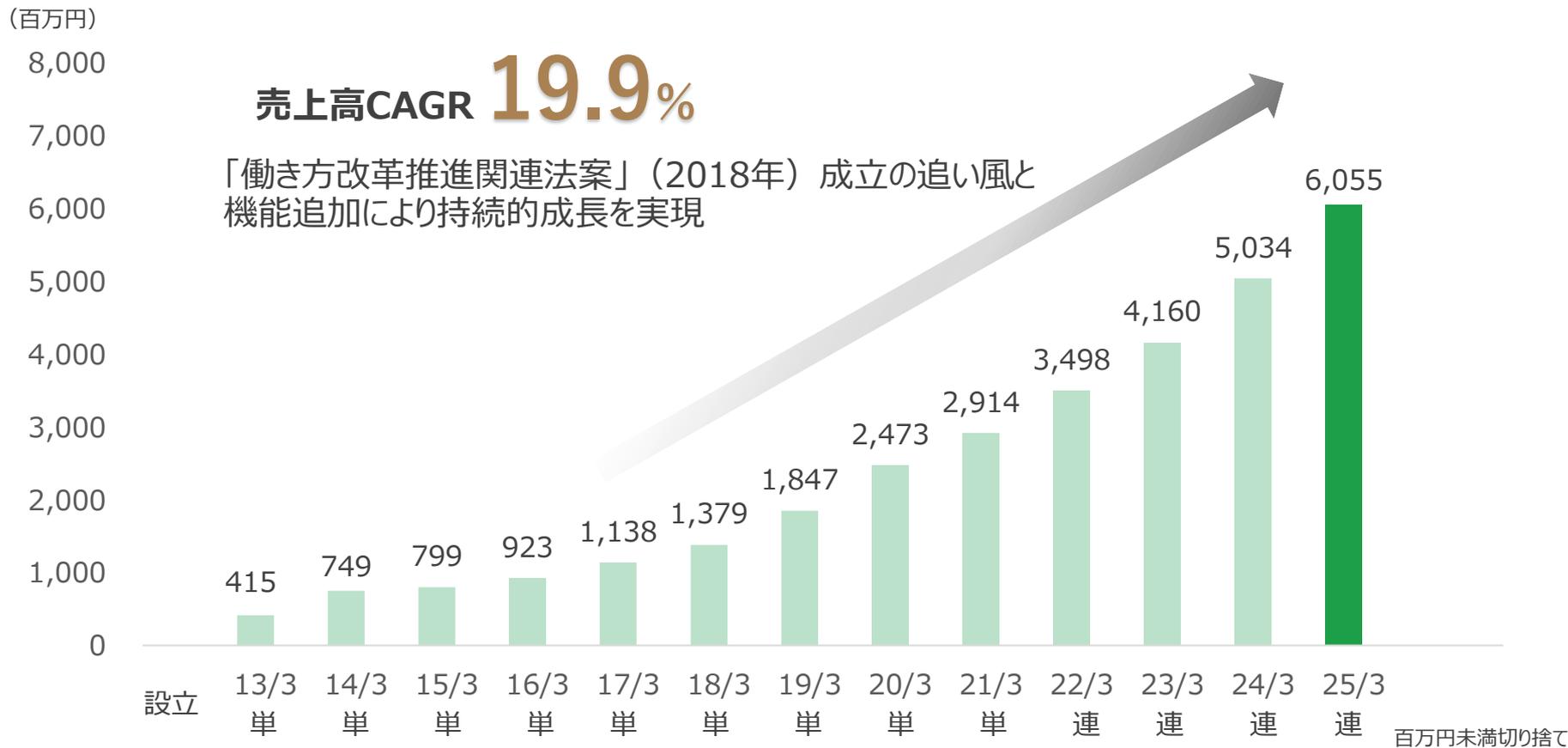
※2：対象期間（2024年4月1日～2025年3月31日）

※3：2025年3月末時点

※4：2020年度～2024年度の単体売上高の年平均成長率

※5：2020年度～2024年度の単体営業利益率の平均

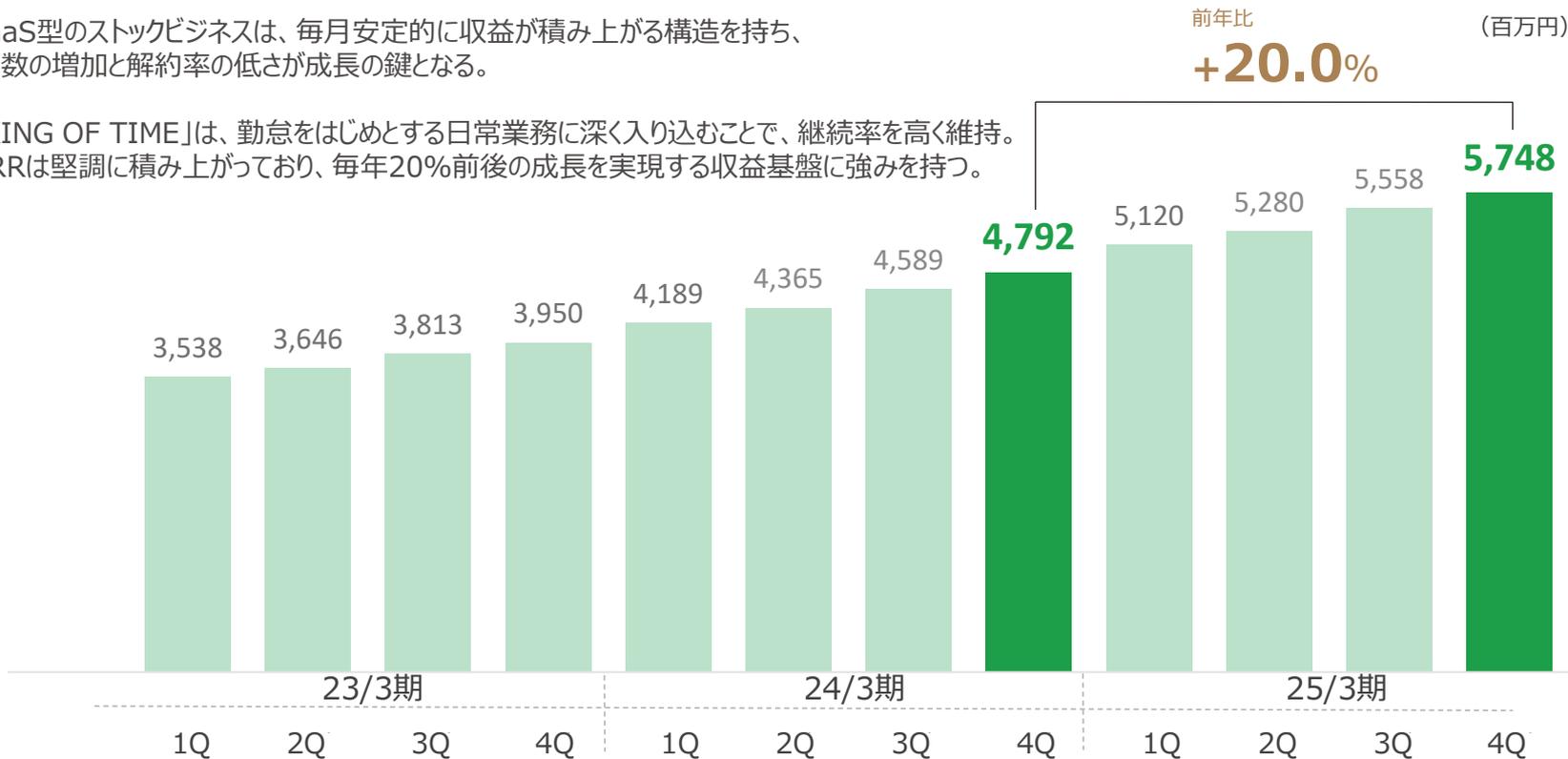
※6：各用語の定義については、Appendix参照



## 安定成長を生むSaaS型収益モデル

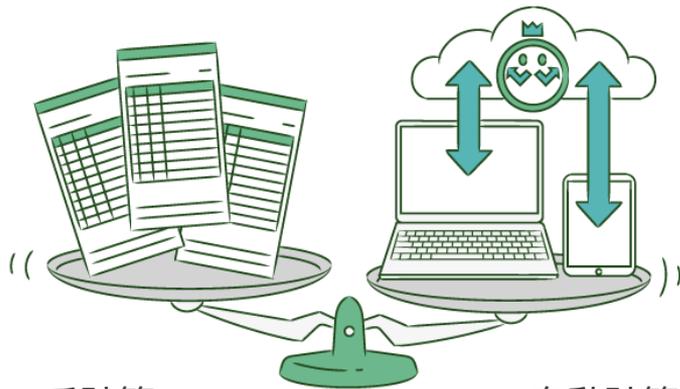
SaaS型のストックビジネスは、毎月安定的に収益が積み上がる構造を持ち、ID数の増加と解約率の低さが成長の鍵となる。

「KING OF TIME」は、勤怠をはじめとする日常業務に深く入り込むことで、継続率を高く維持。ARRは堅調に積み上がっており、毎年20%前後の成長を実現する収益基盤に強みを持つ。



# ビジネスモデルと特徴

アナログでは出来ない「打刻の正確性・自動集計・管理集計機能の豊富さ・操作性」などを“KING OF TIME”が実現。アナログからデジタルへのリプレイス需要に対応



手計算

自動計算

不正打刻可能

確実な本人確認

月末締めてから確認

リアルタイム

出社前提

離れたところから

給与ソフトへの手入力

システム連携

紙で保存

データで保管

....

....

## 勤怠管理サービスの特性

- 全従業員が毎日使う
- 給与計算のために必須
- 利用環境（打刻手段等）が多岐にわたる
- カスタマイズニーズが高い
- 一度導入すると乗り換えは難しい

日常業務に根差した、組織運営の「インフラ的価値」——長期的な利用継続が生まれやすい領域

1

毎日使われる“基幹システム”



勤怠管理は、従業員一人ひとりの「出勤・退勤」に直結する業務であり、**全従業員が日常的に使うシステム**。

利用頻度が高く、業務オペレーションの中に自然に組み込まれており、**高い定着率と解約率の低さ**につながる。

2

法令対応に不可欠な“業務の根幹”



勤怠データは**給与計算や社会保険処理、労務コンプライアンス**を支える基礎情報。

法令改正にも対応できる柔軟性が求められ、**企業の安定運営に欠かせないミッションクリティカル領域**。

3

経営判断を支える  
“日々の蓄積データ”



勤怠データは単なる打刻記録ではなく、**働き方の実態を映し出す貴重な情報資産**。労働時間の傾向や残業状況、有休取得率などから、**組織のコンディションを可視化**。

分析・レポート機能と組み合わせることで、**経営判断や人員配置の見直し、現場改善にも役立てることが可能**。

「コストパフォーマンス」、「販売チャネル」、「プロダクト連携」の3領域において、業界トップクラスの強みを構築。3つの強みを掛け合わせ、継続的なID獲得と高い顧客満足を実現

## 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



競合他社が機能追加によって月額利用料を段階的に引き上げるアップセル方式を採っている一方で、当社は「ワンプライス戦略」により、競合他社を下回るランニングコストを実現



**300円/ID**

ワンプライス



勤怠管理

400円～

労務管理

400円～

給与計算

400円～

競合他社※1

追加する機能の  
アップセルによる積上げ

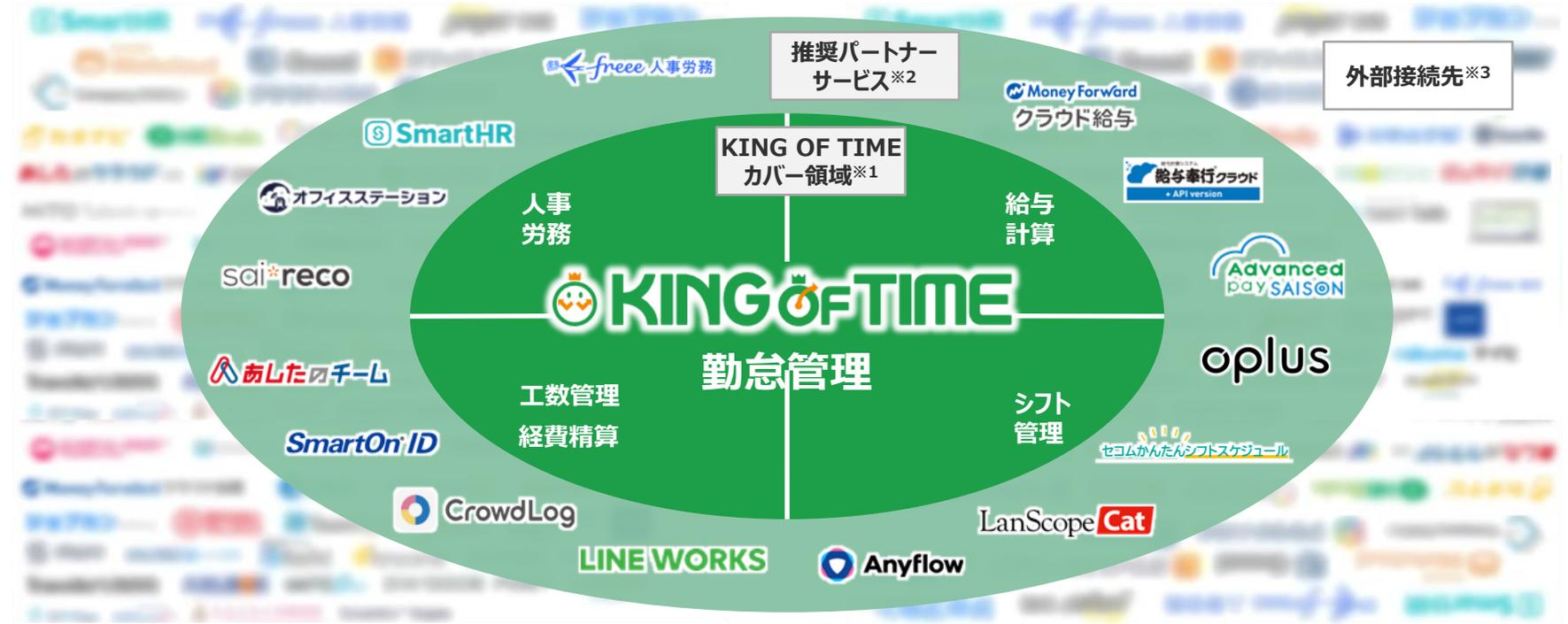
※1：競合他社は、各社公表資料や公式サイト、比較サイト及びパートナーからの評価を基にした、当社と同等の機能やサービスを提供する企業

各パートナーの強みを活かした「パートナー協業戦略」による柔軟なチャネル展開は、地域・業種特化の販売店や、顧客基盤を持つOEM先との連携によって、現場に即した提案と効率的な拡大を実現。業界内でも稀有な成長モデルとして、当社の持続的な競争優位性を支える基盤となっている。



	直販	販売店	OEM
ブランド	当社ブランド (KING OF TIME)	当社ブランド (KING OF TIME)	OEM先ブランド
マーケティング		各販売店	各OEM
営業			
サポート			

HR関連SaaS各社との強者連合の構築  
 勤怠管理と親和性の高い他社サービスとデータの自動連携が可能



- ※1 : “KING OF TIME”のワンプライス内の機能として拡張実装済または直近で拡張が予定されている領域
- ※2 : API連携開発済で連携導入実績が豊富なサービス
- ※3 : “KING OF TIME”の公開WEB API活用やCSV連携で広がる外部サービス群

# KING OF TIME について

10年連続  
No.1\*

勤怠管理  
クラウド市場

No.1

導入企業数

6.1万社

利用者数

385万ID

(2025年3月末時点)

勤怠管理・人事労務・給与計算・データ分析  
多彩な機能を、ワンプライスで。

お客様の声に耳を傾けてシステム開発を行ってきたKING OF TIMEだからこそ、  
様々な就業規則に沿った勤怠管理を実現できます。

一人300円のワンプライスで、すべてのサービスが利用できます。

初期  
費用 0円

月額  
(税別) 300円/人

人事労務、勤怠管理、  
給与計算まで  
一元管理が可能です。

KING OF TIMEひとつで、  
バックオフィス業務を  
シームレスに管理できます。



## KING OF TIMEシリーズ

KING OF TIME  
勤怠管理

KING OF TIME  
人事労務

KING OF TIME  
給与

KING OF TIME  
データ分析

KING OF TIME  
システムログ

KING OF TIME  
電子契約

※電子契約：有償オプション

現場が信頼し、選ばれ続ける「コストパフォーマンス」、「信頼と実績」、「柔軟性」が導入の決め手に。

1

勤怠管理から給与計算まで  
“ワンプライス”で使える



KING OF TIMEは、**勤怠管理に加え人事労務・給与計算・データ分析までを一元管理**できるサービス。

初期費用ゼロ・月額300円のワンプライスで、**全機能が利用できる料金体系**が特長。

サービス開始から20年以上手頃なコストで着実に支援してきた実績が強み。

2

20年以上の実績に基づく  
“信頼と継続的な進化”



サービス開始以来、多様な業種・業態で**20年以上の導入実績**を蓄積。

法改正や労働環境の変化にも対応し、**コンプライアンスを重視したサービス開発**のもと、スマートデバイスやICカードなど多様な打刻手段にも柔軟に対応。

**蓄積されたノウハウとサポート力**が高い継続率を支えている。

3

個別カスタマイズ不要  
“多様な要件に応える豊富な機能”



就業規則や勤務体系は企業ごとに異なり、**導入時の個別対応・設定調整**が必要。

業務理解力・運用サポート力のあるプレイヤーが優位性を持つ。

**KING OF TIMEは、機能のオンオフや設定項目の組み合わせにより、個別開発を伴わず多様な業務要件に対応可能な設計。**

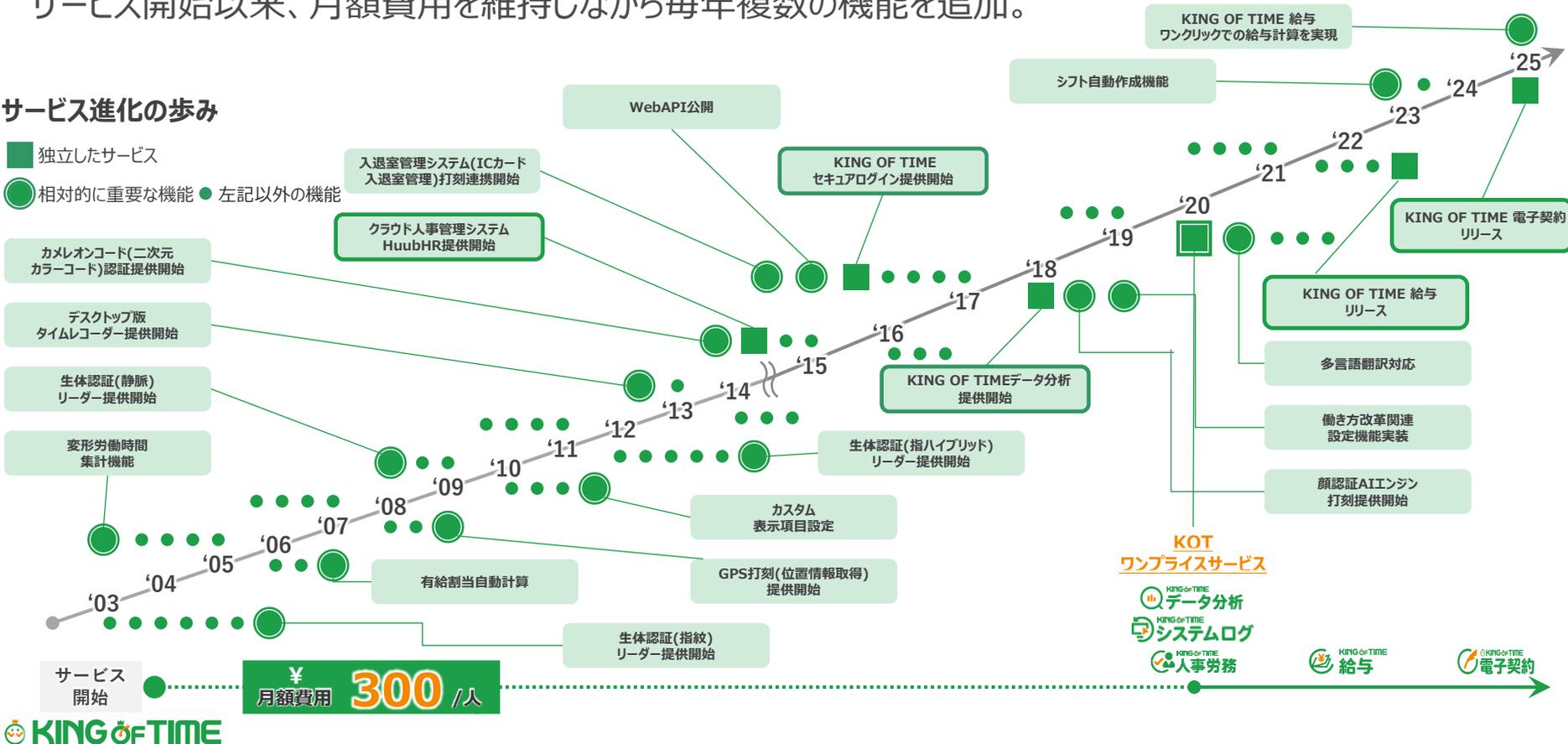
# 時間をかけ強化してきた多彩な機能

サービス開始以来、月額費用を維持しながら毎年複数の機能を追加。

## サービス進化の歩み

■ 独立したサービス

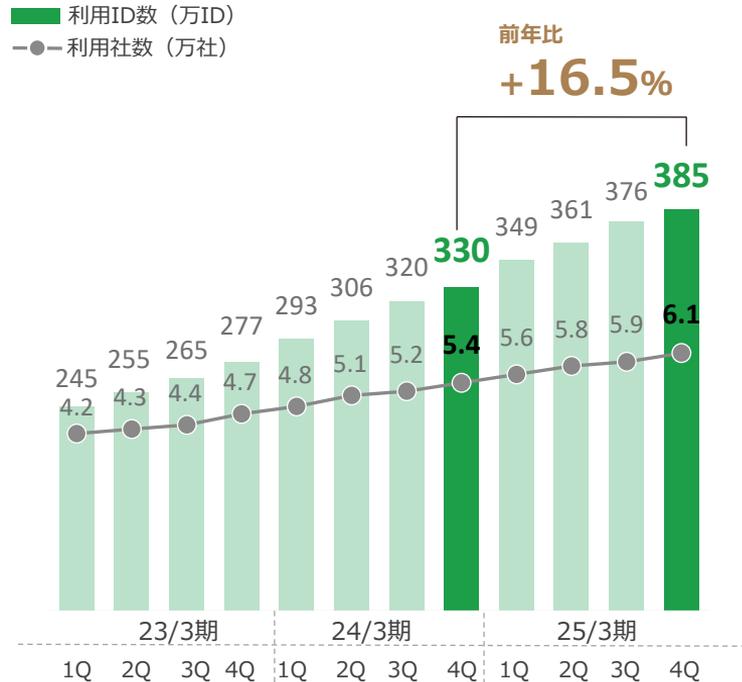
● 相対的に重要な機能 ● 左記以外の機能



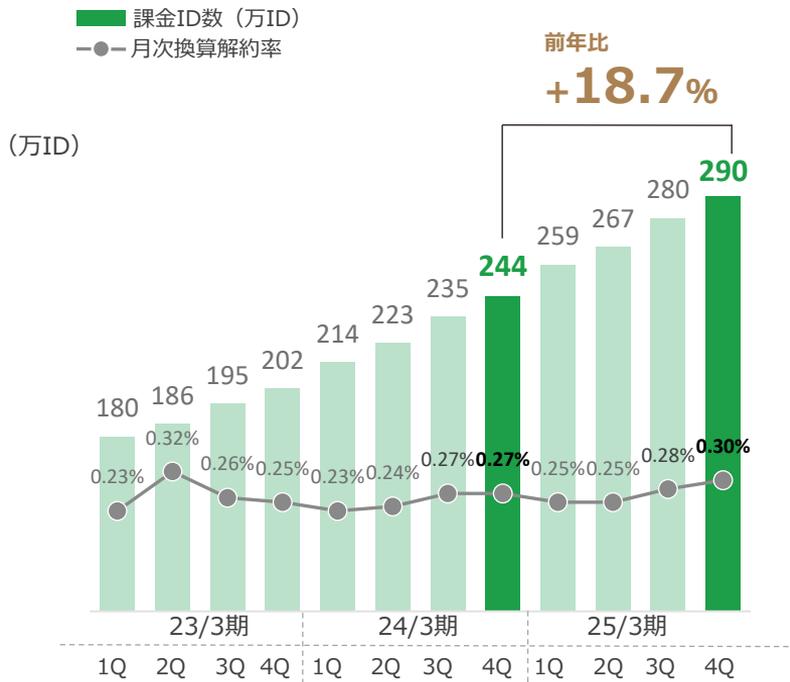
# 利用ID数、利用社数、課金ID数、月次換算解約率※1・※2

当期は利用ID・課金IDともに前年同期比で堅調な伸びを記録し、安定成長を継続。  
 期末は季節性の影響により成長率が一時的に緩やかとなったものの、全体としては堅調に推移。

【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】

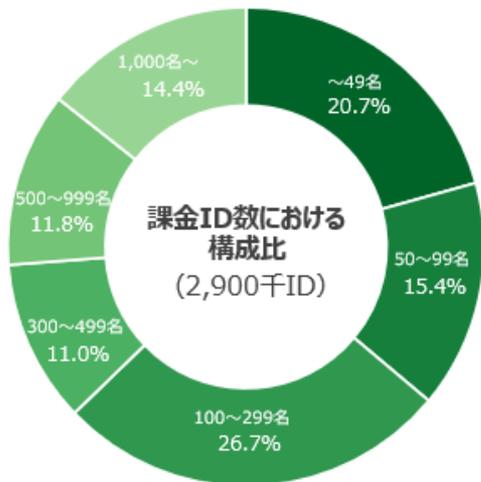


※1：単体売上高の約88.6%をKING OF TIME SaaS売上が占めるため（2025年3月期時点）経営上の目標の達成状況を判断する指標として利用ID数・利用社数・課金ID数・月次換算解約率を重要な指標と捉えています。

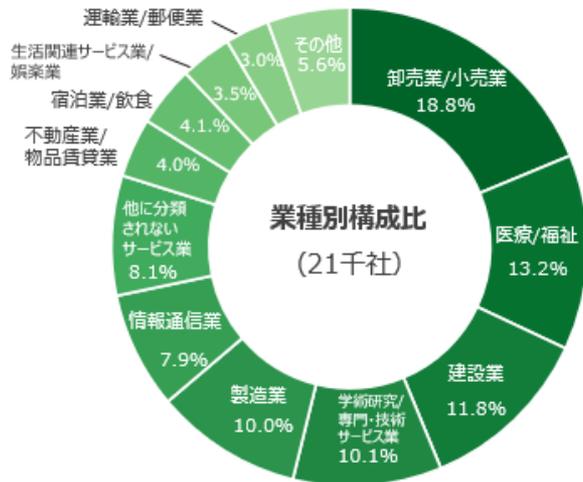
※2：各KPIの定義はAppendixを参照

長年の機能開発により幅広い顧客のニーズに対応可能。  
 労務管理の需要と関心が高まる中、特定の業種に限らず、幅広い業種での導入が進んでいる。

【従業員数規模別比率】※1



【業種別利用企業数構成比】※2



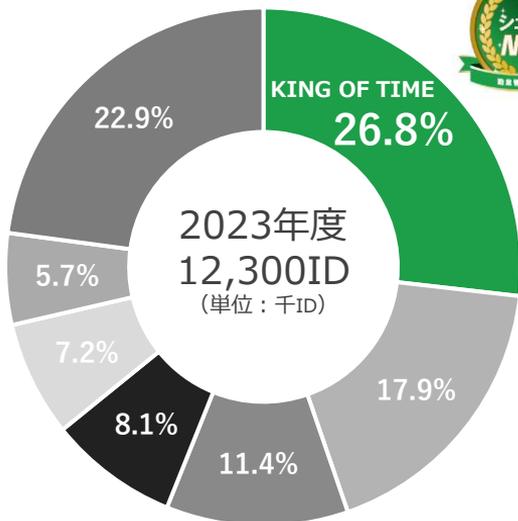
※1：2025年3月末時点において打刻のあったID数（課金ID数）に関する比率

※2：2025年3月末の課金企業数のうち、業種の判別が出来ている企業の分布

「KING OF TIME」は、第三者評価を通じてサービスの品質・利便性が高く評価されており、「ITreview Grid Award」では24期連続で最高位の「Leader」、「BOXIL SaaS AWARD 2025」では、BOXILセクション勤怠管理システム部門1位を獲得

## 【勤怠管理SaaS数量ベース市場シェア※1】

10年連続No.1



## 【ITreview Grid Award】※2

- 24期連続で最高位の「Leader」を獲得
- 労務管理システム部門および給与計算ソフト部門にて、「High Performer」を受賞



## 【BOXIL SaaS AWARD】※3

- BOXILセクション勤怠管理システム部門1位を獲得
- 「Good Service」、「営業担当の印象No.1」に選出

※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) 2025年4月16日発表

※3：スマートキャンブ(株) 2025年3月4日発表

# 成長戦略と進捗

上場から2年目となる2025年3月期は、先行投資フェーズと位置づけ、「顧客基盤のさらなる拡大」と「顧客体験の向上」を両軸に、販路拡大や新サービスのリリースを推進。今後はこれらを起点に収益拡大フェーズへ移行。

	主な取り組み	2025年3月期 主なトピック
顧客基盤の 更なる拡大	販売パートナー・OEMパートナーの開拓と育成	2025年4月、「KING OF TIME 勤怠管理」を「弥生勤怠 Next」としてOEM提供開始 
	販売力のあるOEM案件獲得	2025年3月、株式会社パイロールとの販売代理店契約を締結し、協業を開始 
	土業ネットワークの構築	2024年10月、新サービス「就業規則ナビ」の提供 導入支援パートナー数（土業）*：87社（前年比+15社） 
	他SaaSサービスとの連携・販売	他社SaaSサービスの販売は取り扱いサービスを増加中 API連携サービス数*：216サービス（前年比+35サービス）
顧客体験の 更なる向上	KING OF TIME 電子契約	2025年2月、初のクロスセルサービスとして、有償オプション「KING OF TIME 電子契約」をリリース 
	ワンクリックでの給与計算	2025年3月、「KING OF TIME 給与」にて、給与計算まで1クリックを実現 

※2025年3月末時点

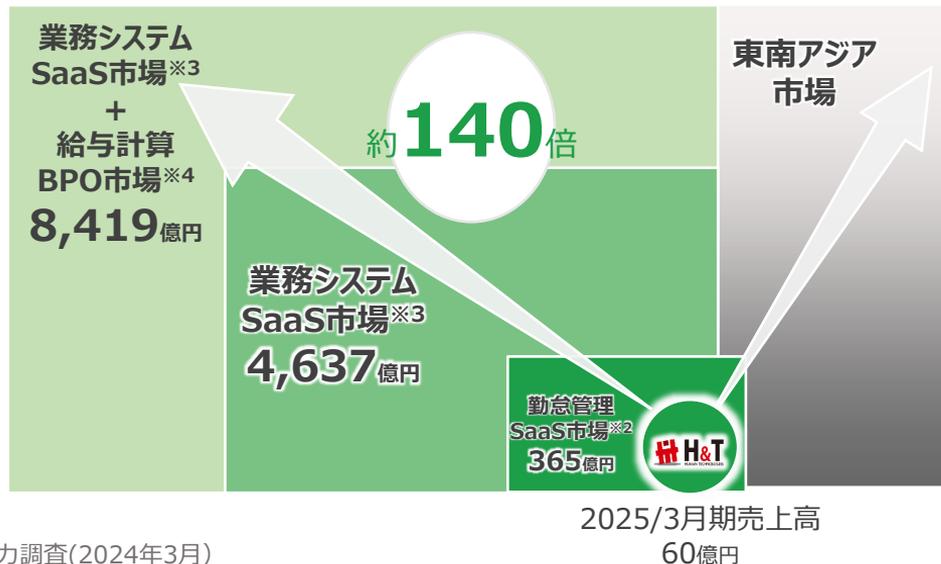
勤怠管理サービスにおいてトップシェアを確立しつつも、当社のサービスが届いているのは労働力人口全体の一部にとどまっており、依然として大きな成長余地が存在。

高い市場ポテンシャルを背景に、**ワンプライス戦略の徹底を通じて、就業人口の10%の獲得を目指す。**

わが国の労働力人口ベースのTAM※1



勤怠管理を起点としたHRサービスの潜在市場規模



※1：Total Addressable Marketのこと。わが国の労働力人口。総務省「労働力調査(2024年3月)」

※2：(株)富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2023年版」(2023年7月7日発行) 勤怠管理SaaS市場 (2027年度予測)

※3：(株)富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2023年版」(2023年7月7日発行) 各業務システムSaaS市場合計 (2027年度予測)

※4：(株)矢野経済研究所「2023 人事・総務関連業務のアウトソーシングビジネス調査レポート」(2023年3月28日発行) 給与計算BPO市場 (2022年度予測)

2026年3月期においても、「顧客基盤の更なる拡大」と「顧客体験の更なる向上」を両軸に、付加価値サービスの強化・拡充を通じて、「課金ID数拡大」と、「ARPU拡大」を図る。

顧客基盤の更なる拡大

- ワンプライス戦略による導入・拡大の促進
- 「Web完結」の販売モデル構築
- 共創による販売・提供価値の最適化



顧客体験の更なる向上

- 給与支払い計算自動化
- ワンプライスサービスのOEM提供
- プレミアムサポート
- KING OF TIME 電子契約
- データ蓄積・分析



新しい付加価値の提供

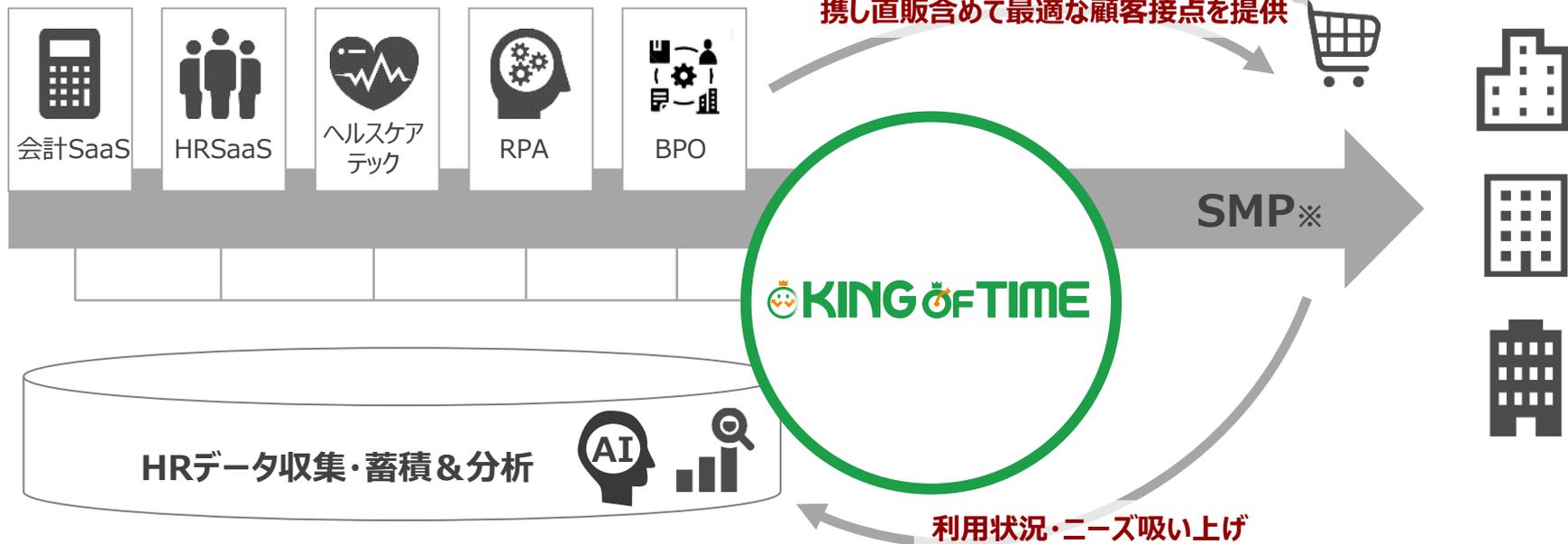
【弊社サービスの利用深度と付加価値サービス】

- 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



“KING OF TIME”を入口として顧客に必要なサービスをワンストップで販売・サポート  
SMP※化により顧客価値の高いサービスの提供を通して企業の人事生産性向上に貢献

自社サービス + 他社サービス連携により顧客提供価値を創出

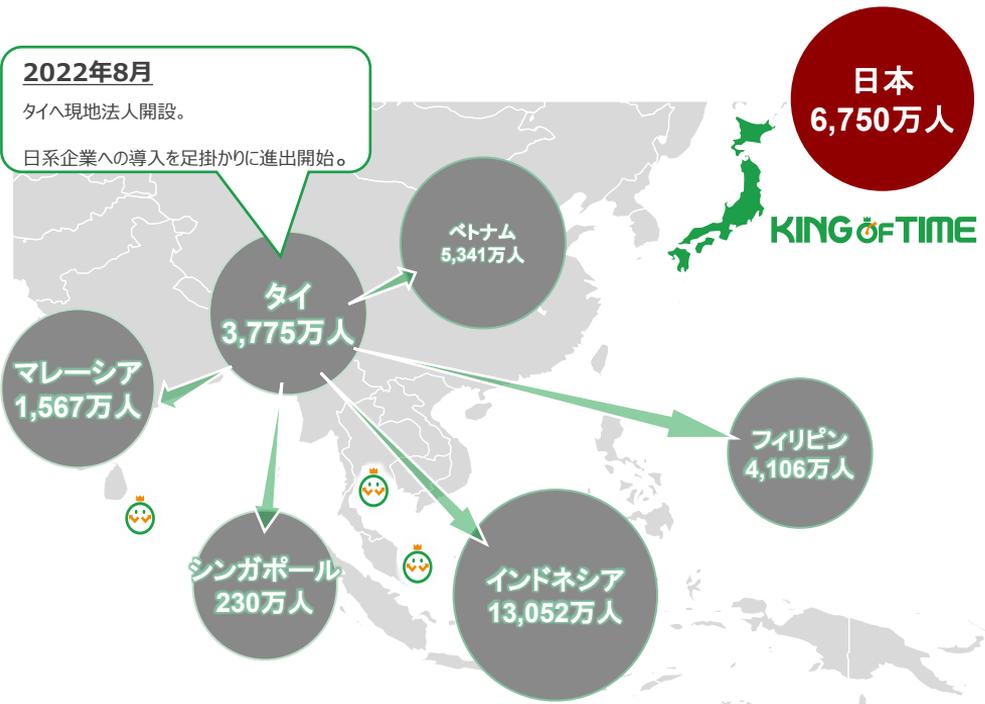


※サブスクリプションマネジメントプラットフォーム（Subscription Management Platform）

# グローバル基準のHRクラウドサービスを東南アジア圏へ展開

勤怠管理を中心としたHRクラウドサービスを最強のコストパフォーマンスで提供

労働人口減少が見込まれる日本に対し約 4 倍の市場規模、人件費高騰に伴う労務管理のニーズに対応



## 東南アジアにおけるサービス導入実績

NAGASHIMA OHNO & TSUNEMATSU  
長島・大野・常松 法律事務所



Tokyo SME Support Center

SIAM i - LOGISTICS LTD.



Onigiri-Deli  
kodawari  
โทร-01-01-5

DAEWOONG  
PHARMACEUTICAL (THAILAND) CO.,LTD.



KOJIN  
KOJIN TRADING(THAILAND) CO., LTD.

Cosmos



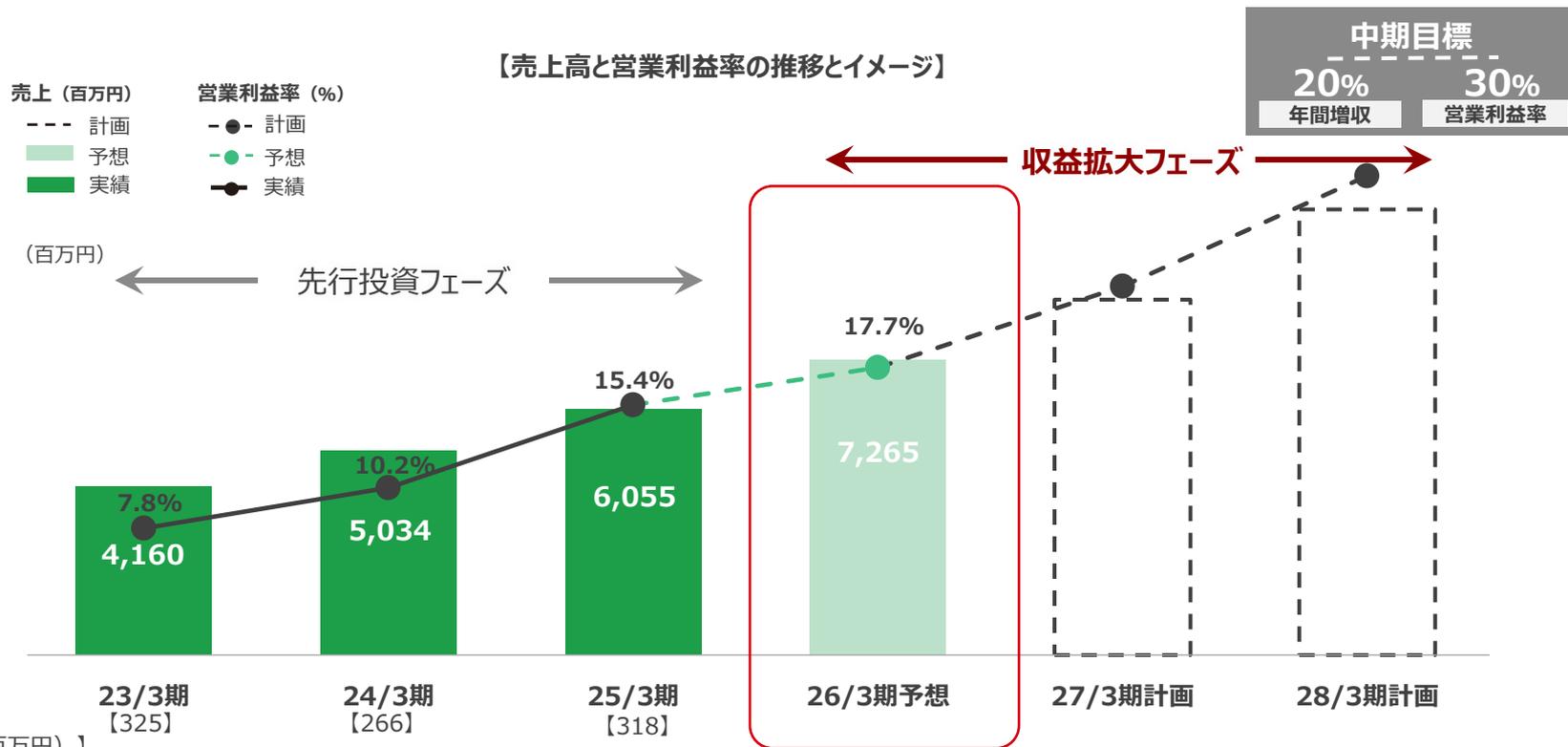
SECOM  
Thai Secom Security Co.,Ltd.

RAZE  
ARCADE

出所：日本：総務省「労働力調査（2024年4月）」  
海外：独立業績法人労働政策研究・研修機構「データブック国際労働比較2023等」

# 収益顕現イメージ (2025年度～2027年度)

2025年3月期まではKOT機能拡張による先行投資フェーズ。  
 2026年3月期以降は収益拡大フェーズへ移行。中長期的に毎期20%増収、営業利益率30%程度を目指す。



【先行投資額※ (百万円)】

※開発投資額から資産計上額を控除した残額 (= 費用計上額)

# 業績動向・その他

上場2年目となる当期は、利用顧客の着実な拡大と継続的なサービス強化を背景に、売上・利益ともに計画を上回る水準で着地。「成長性」と「収益性」の両立に加え、上場を機に全社的な体制強化を進めたことで、成長を支える経営基盤の整備が着実に進展。

売上高

**6,055**百万円

前年比 **+20.3%**

業績達成率 **101.2%**

営業利益

**930**百万円

前年比 **+79.0%**

業績達成率 **126.8%**

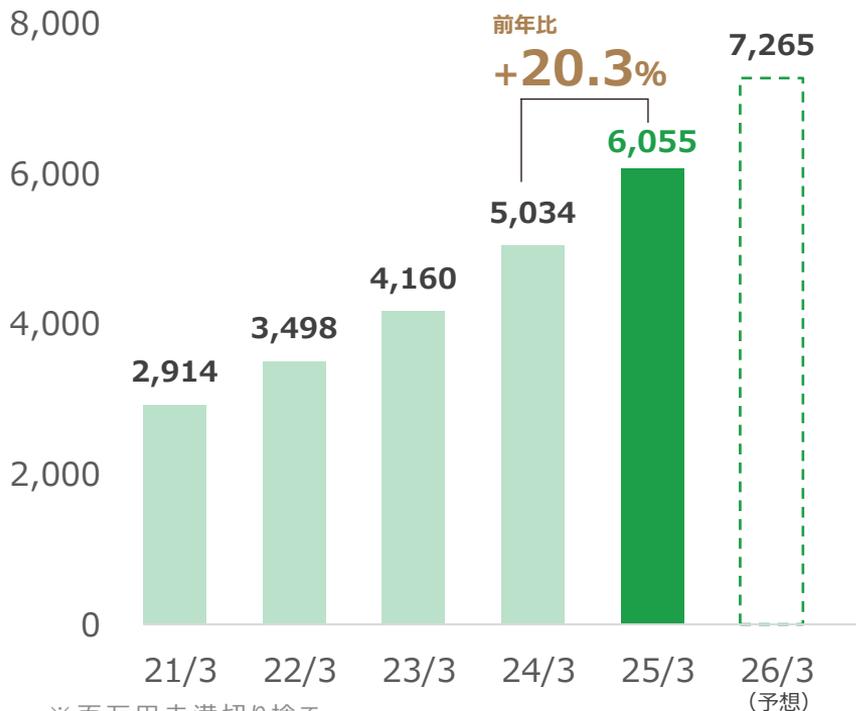
※業績達成率：2024年11月14日発表の通期業績予想をもとにした達成率

- 売上高 は利用顧客の拡大に伴う課金ID数の増加により、**60億円を突破**。前年比で20.3%の継続成長を実現し、通期計画に対して**101.2%を達成**。
- 課金ID数 は季節性の影響により成長率は一時的に落ち着いたものの、全体としては堅調に推移。前年比 + 18.7% と各販路（直販・販売店・OEM）でID獲得が順調。**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**、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だ。
- 営業利益 は売上成長とコスト管理の徹底の相乗効果により大幅増益。加えて、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、営業利益の達成率は**126.8%と大幅なプラス着地**。
- 事業トピックとして、バックオフィス業務全体の効率化を支援する新たなサービスとして「就業規則ナビ」や「KING OF TIME 電子契約」をリリースし、**勤怠管理領域にとどまらない提供価値の拡大が進む**。

クラウドサービス「KING OF TIME」を軸に売上高は堅調に成長。  
 営業黒字を確保しつつ、将来の成長のための先行投資（外注費等）を実行。

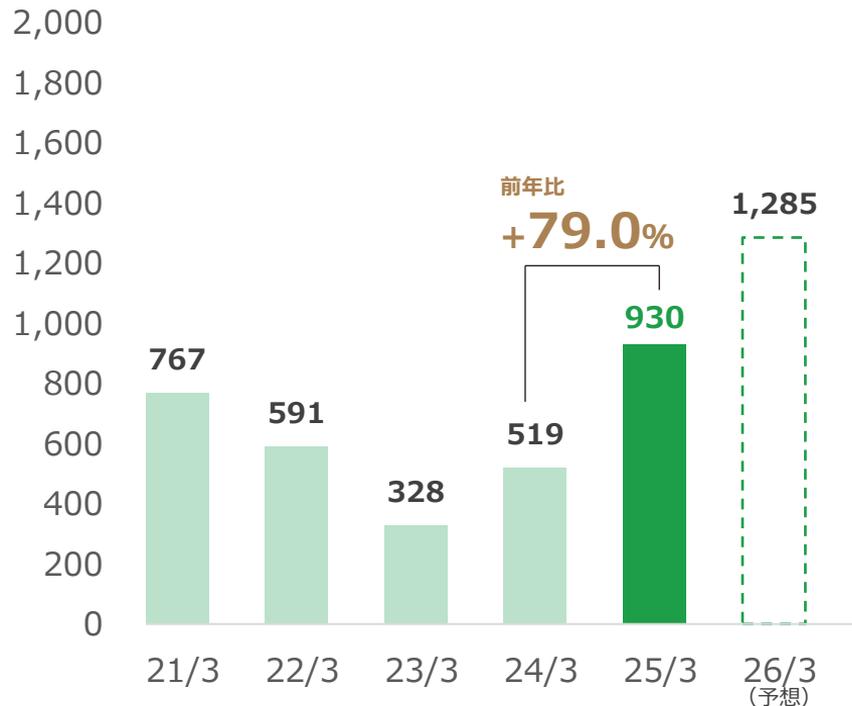
(百万円)

【売上高の推移】



(百万円)

【営業利益の推移】



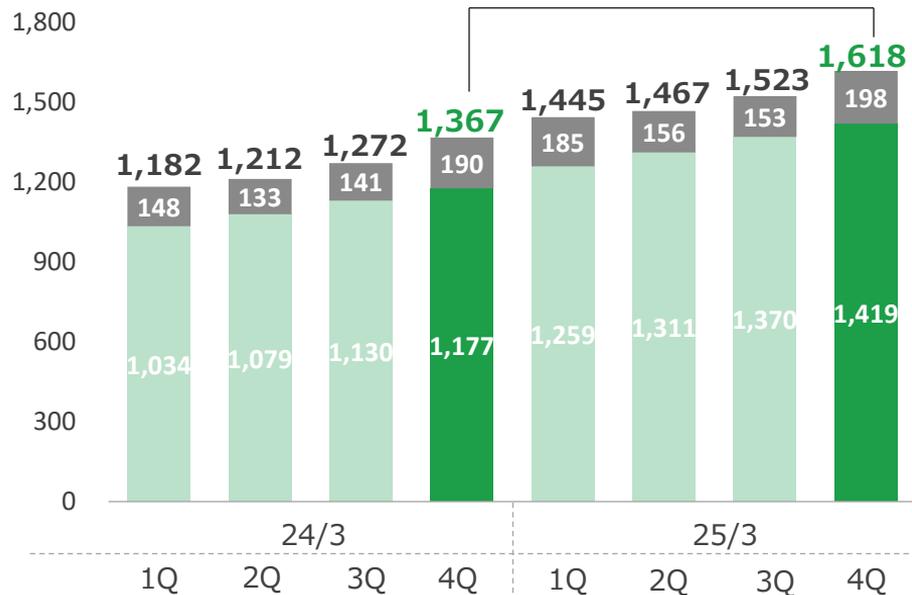
※百万円未満切り捨て

クラウドサービス「KING OF TIME」を軸に、通期では売上成長を継続。一方、四半期単位では季節要因等で売上の伸びが一時的に鈍化。営業利益は下期の先行投資により変動はあるものの、費用増は抑制され、収益性は維持。

### 【売上高の推移】

(百万円)

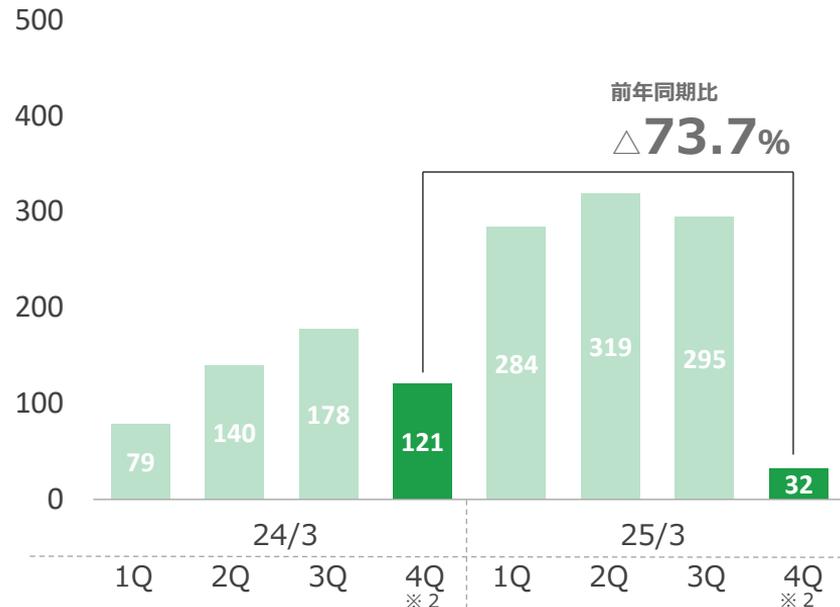
■ KOT-SaaS ■ KOT-SaaS以外  
前年同期比  
**+18.4%**



### 【営業利益の推移】

(百万円)

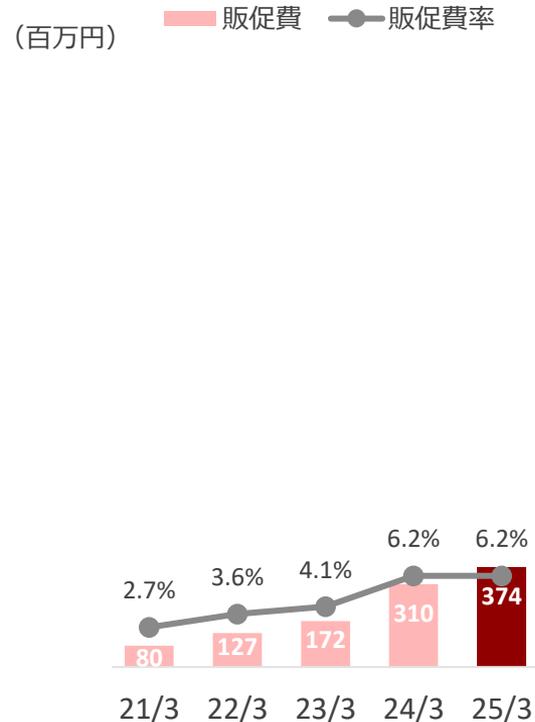
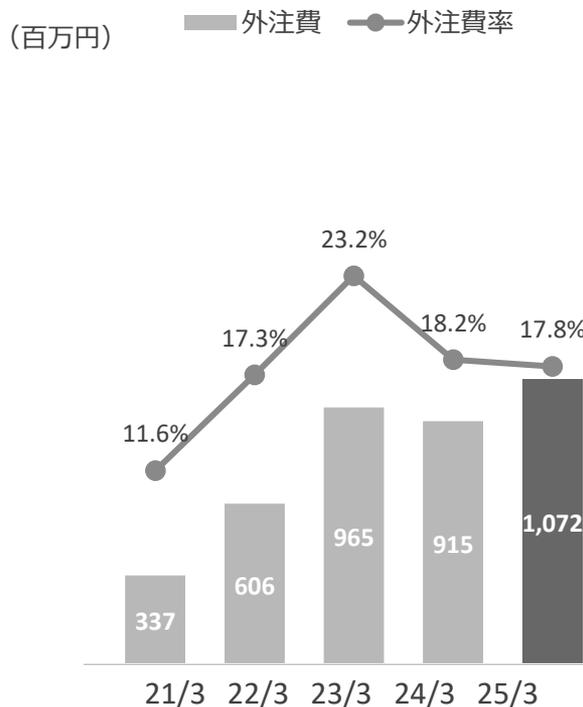
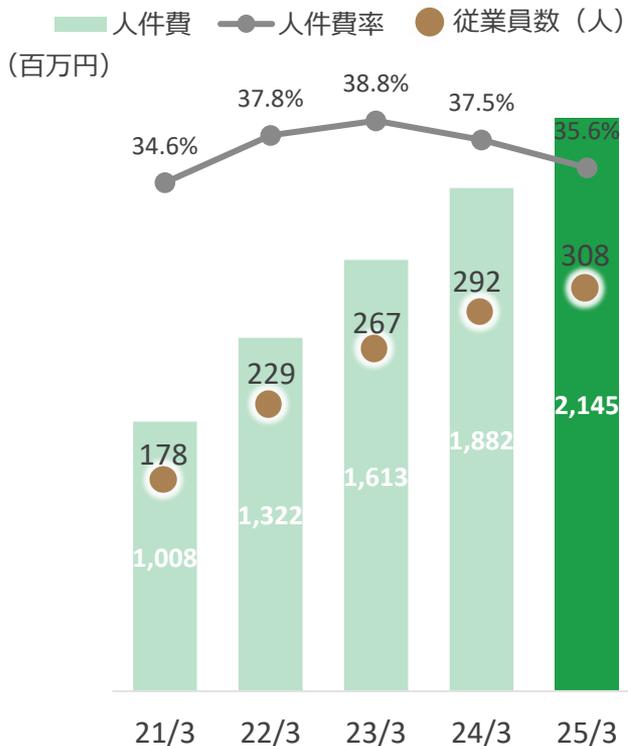
前年同期比  
**△73.7%**



※1：百万円未満切り捨て

※2：主な投資項目（決算賞与、開発費、販売促進費等）

将来の成長を企図する投資負担により、人件費及び外注費は足許増加傾向



※数値はすべて単体ベースで売上原価及び販管費の合計  
 ※各率は売上高に対する比率

## 【連結貸借対照表】

(百万円)

	2024年3月 期末	2025年3月期 期末		2024年3月 期末	2025年3月期 期末
<b>流動資産</b>	4,209	<b>4,944</b>	<b>流動負債</b>	995	<b>1,456</b>
現金及び預金	3,324	3,974	未払金	88	148
前払費用	128	174	契約負債	97	210
<b>固定資産</b>	677	<b>942</b>	<b>固定負債</b>	—	—
無形固定資産	303	468	<b>負債合計</b>	995	<b>1,456</b>
<b>総資産合計</b>	4,887	<b>5,887</b>	<b>純資産合計</b>	3,891	<b>4,431</b>
			<b>自己資本比率(%)</b>	79.6	75.3

※百万円未満切り捨て

## 【連結損益計算書】

(百万円)

	2024/3期	2025/3期
売上高	<b>5,034</b>	<b>6,055</b>
前期比増減率(%)	19.2	20.3
売上総利益	<b>3,417</b>	<b>4,184</b>
売上総利益率(%)	67.8	69.1
販売費・一般管理費	<b>2,897</b>	<b>3,253</b>
営業利益	<b>519</b>	<b>930</b>
営業利益率(%)	10.3	15.4
経常利益	<b>500</b>	<b>935</b>
税金等調整前当期純利益	<b>500</b>	<b>935</b>
法人税等合計	165	279
親会社株主に帰属する当期純利益	335	655

## 【連結キャッシュ・フロー計算書】

(百万円)

	2024/3期	2025/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	398	1,025
投資活動によるキャッシュ・フロー	△285	△234
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,356	△142
現金及び現金同等物の増減額	1,480	649
現金及び現金同等物の期首残高	1,843	3,324
現金及び現金同等物の期末残高	3,324	3,974

※百万円未満切り捨て

	2025年3月期 実績		2026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	6,055	100.0	<b>7,265</b>	100.0	1,209	20.0
KOT-SaaS	5,361	88.5	<b>6,463</b>	89.0	1,102	20.6
その他	693	11.5	<b>801</b>	11.0	107	15.6
営業利益	930	15.4	<b>1,285</b>	17.7	354	38.1
経常利益	935	15.4	<b>1,285</b>	17.7	350	37.5
当期純利益	655	10.8	<b>888</b>	12.2	233	35.6

2025年4月に予定していた直販の既存顧客における課金体系の変更は、計画通り実施。本変更に伴う課金ID数への影響については、2026年3月期第1四半期の実績を踏まえ、適切なタイミングで進捗状況を報告予定。

## 【課金体系変更スケジュール】

### 【直販の既存顧客への通知メッセージ】

**【重要】 課金体系変更のお知らせ**

※弊社と直接契約されているお客様へのご案内です。販売店とご契約のお客様は販売店担当者へお問い合わせください。

これまでご案内させていただいております通り、2025年4月ご利用分より、課金体系を「打刻人数課金」から「登録人数課金」へ変更いたしました（詳細は[こちら](#)）。

本変更は、より多くのお客様へ安定したサービス提供を行っていく開発体制の構築に加え、お客様のご利用状況に応じた課金体系の透明性を向上させることを目的としております。

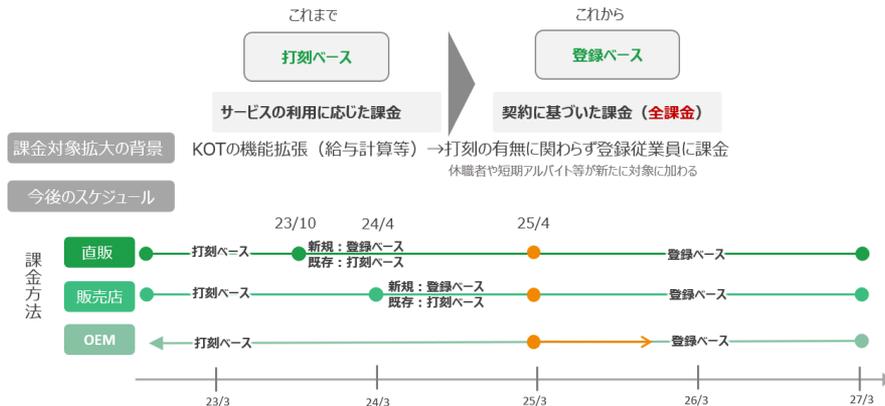
今後もより充実したサービスやサポートの改善に取り組み、お客様の生産性向上に努めてまいりますので、ご理解賜りますようお願い申し上げます。

右下の【開始】ボタンをクリックすると、「打刻人数課金」と「登録人数課金」の請求人数の差異の確認画面まで自動で遷移できます。ご活用ください。

※以下に該当するお客様は「ガイドを停止」をクリックしてください。

- ・2023年12月1日以降に弊社と直接契約し「登録人数課金」が既に適用されている
- ・販売店と契約している（販売店担当者へお問い合わせください）

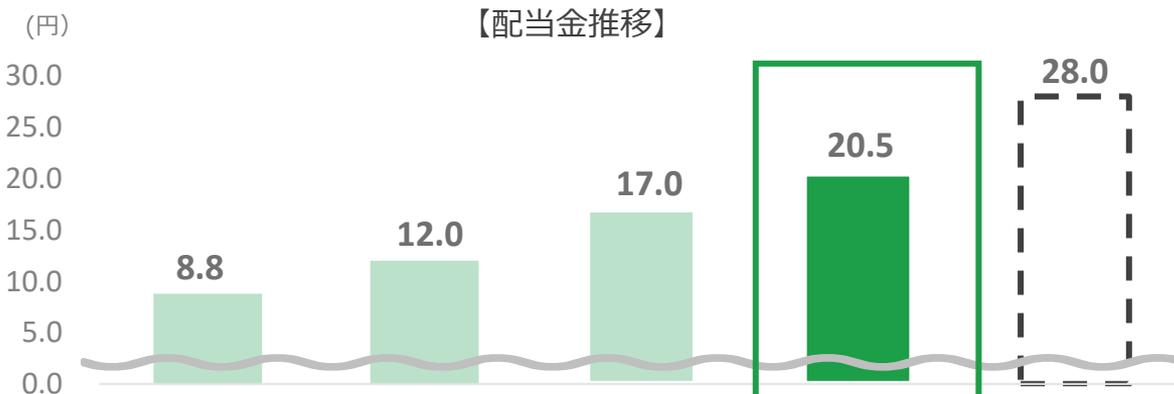
🔴 ガイドを停止
開始



## 【各販路の課金体系の整理と変更状況】※2025年5月15日時点

	直販	販売店	OEM
新規顧客	登録ベース 2023年10月 変更済み	登録ベース 2024年4月 変更済み	各OEMごとに 2025年4月より順次 登録ベースへ変更中
既存顧客	登録ベース 2025年4月 変更済み	登録ベース 2025年4月 変更済み	

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。この方針のもと、2025年3月期においては、前回予想を上回る1株あたり3.5円の増配（前回予想：17円 → 決定額：20.5円）を実施。



	2023/3実績	2024/3実績	2025/3予想*2	2025/3実績	2026/3予想
一株当たり当期純利益	29.33	39.59	55.48	68.31	92.63
一株当たり配当金	8.8	12.0	17.0	20.5	28.0
配当性向	30.0%	30.3%	30.6%	30.0%	30.2%

※1：2023年9月8日付で1株→300株に株式分割、配当金は調整後

※2：2024年11月14日発表の通期業績予想

事業活動に関するリスク	リスク概要	発生可能性	影響度	当社の対応方針
システムトラブルについて	災害や外的攻撃によるシステム障害により、サービス運営に支障が出るリスク	中	大	外部専門業者による脆弱性診断、データの多重化や定期的にバックアップを取る等の予防策の強化に努めております。
重大な不具合について	システムの重大な不具合により、想定外のコスト発生や信用の失墜、損害賠償責任が発生するリスク	中	大	サービスの企画・開発・保守までの標準プロセスを想定し、リリースごとに品質チェックを実施すること等によりリスクの低減を図っております。
情報管理体制について	大規模に個人情報や機密情報が漏洩した場合、信用の失墜や損害賠償の費用が発生するリスク	中	大	ISMSやPマーク等の情報セキュリティの認証基準を維持した上、さらに情報セキュリティ管理の強化に努めてまいります。
内部管理体制の構築について	業容拡大に内部管理体制の構築が追い付かないことにより生ずるコンプライアンス等のリスク	中	大	社内規定等の運用を向上させることに並行して、リスク・コンプライアンス管理委員会や内部監査等によるモニタリングの強化に努めております。
新規事業サービスについて	新規事業の計画が大幅に遅延し、収支計画の未達やソフトウェア資産の減損処理が生じるリスク	中	中	新規事業を推進する際には企画段階・開発段階等にてフェーズ毎に適切なモニタリングを実施することでリスクの低減を図っております。

※有価証券報告書の「事業のリスク」に記載している内容のうち主要なリスクを抜粋して記載しています。その他のリスクは有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

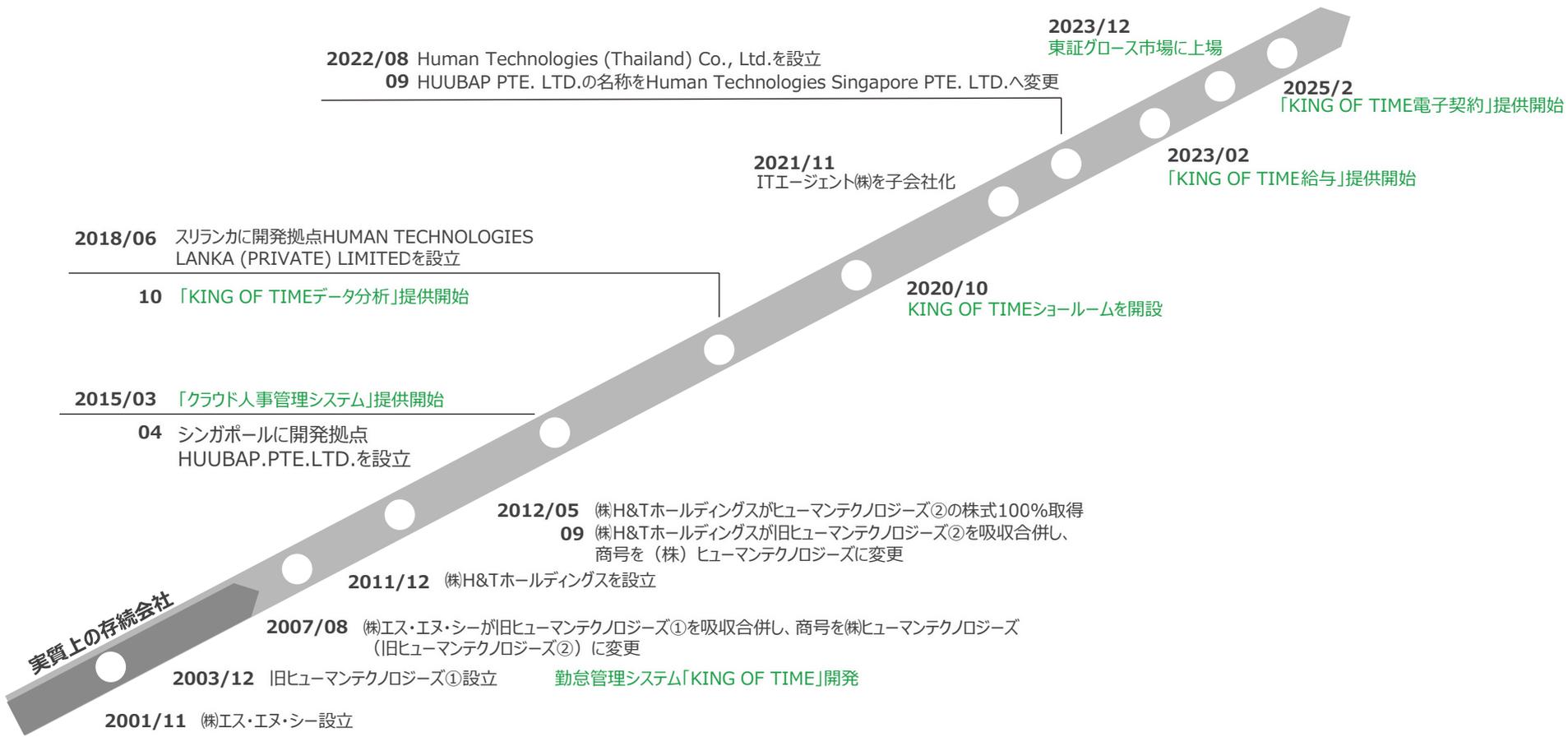
(単位：百万円)

項目	詳細	予定金額※2	FY23		FY24		FY25
			計画	実績	計画	実績	計画
<b>システム開発</b>							
➢ 電子契約サービス	課金機会の拡大を目的	<b>311</b>	118	<b>118</b>	140	<b>193</b>	—
➢ SMP※1	販売店を活用した新たなECビジネスの拡大を目的	<b>193</b>	18	<b>13</b>	112	<b>70</b>	110
➢ 給与計算 (国内)	KING OF TIMEの機能強化の一環	<b>184</b>	84	<b>27</b>	136	<b>157</b>	—
➢ 給与計算 (国外)		<b>152</b>	—	—	57	<b>69</b>	83
<b>マーケティング費</b>							
➢ Web販促費	顧客基盤拡大のためのWebマーケティング及び 主要な販売店・OEM向けの販売促進費	<b>300</b>	—	—	150	<b>150</b>	150
➢ マス広告	KING OF TIMEシリーズの認知度向上のためのテレビ CM等	<b>310</b>	—	—	—	—	310
<b>子会社への投融資</b>							
➢ 海外市場開拓	タイ子会社への投融資 KING OF TIMEのローカライズのための開発	<b>200</b>	50	<b>50</b>	100	<b>100</b>	50
<b>合計</b>		<b>1,651</b>	270	<b>208</b>	695	<b>740</b>	703

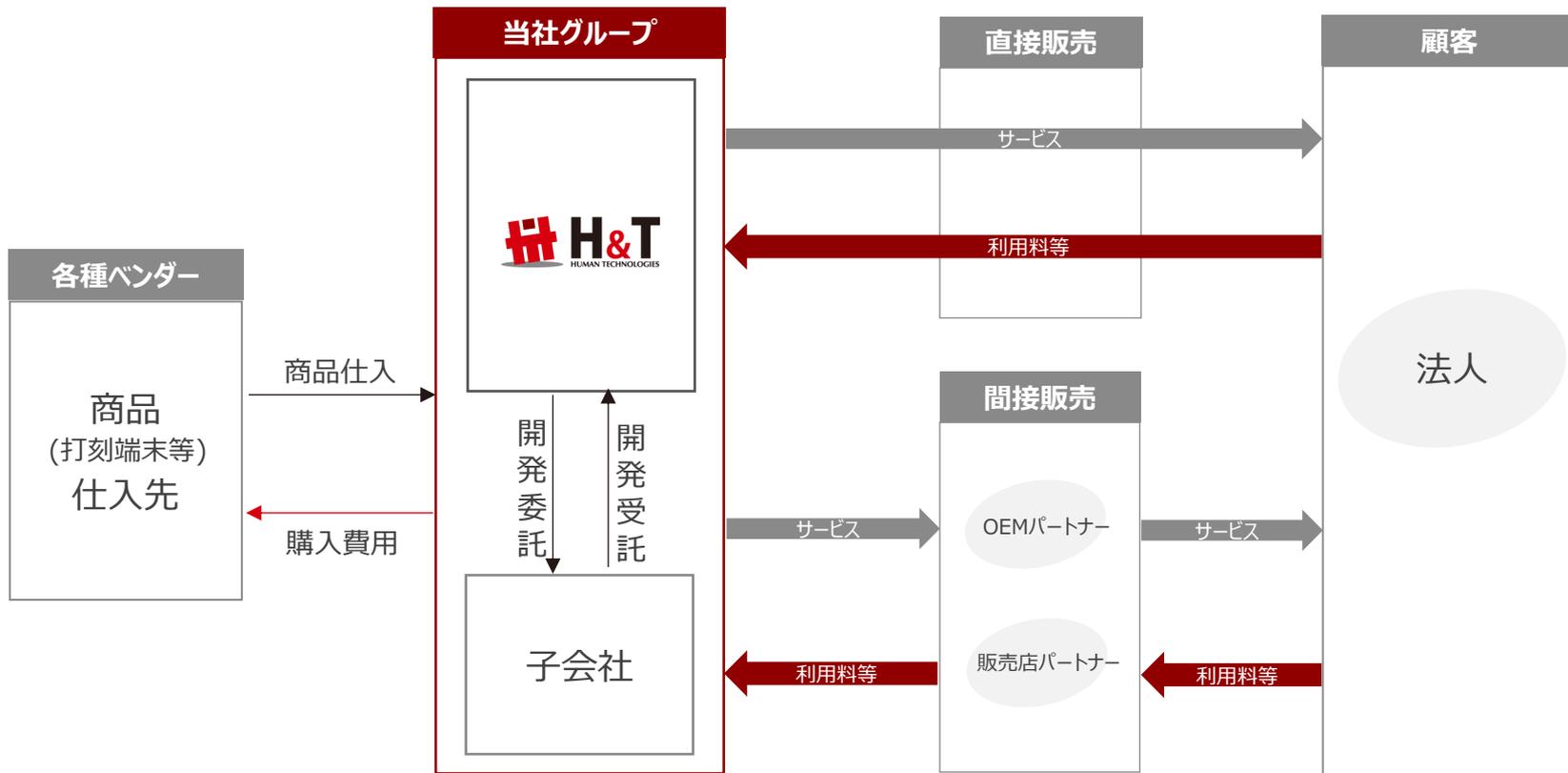
※1：SMP：「マルチソリューションベンダーへの進化（P28）」参照

※2：FY23実績、FY24実績、FY25計画を足した金額

# APPENDIX



販売チャネルは、「直販」「販売店」「OEM」の三本柱で構成され、特性を活かした柔軟な営業体制を構築。外部パートナーやベンダーとのリソースとの連携により、高効率な顧客獲得戦略を実現。



# 売上高及び営業利益の実績推移



(単位：百万円、千ID、円/ID)

	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	25/3 期	増減率/構成比
連結売上高	-	-	3,584	-	4,223	17.8	5,034	19.2	6,055	20.3
単体売上高	2,914	17.8	3,498	20.0	4,160	18.9	5,016	20.6	6,031	20.2
KOT-SaaS	2,526	26.5	3,111	23.1	3,684	18.4	4,411	19.7	5,346	21.2
月平均課金ID数	1,266	24.9	1,545	22.0	1,874	21.3	2,255	20.3	2,701	19.8
ID単価	166	1.2	168	0.9	164	(2.4)	163	(0.1)	165	(1.2)
その他	383	(19.2)	385	0.5	473	22.8	602	27.3	685	13.2
連結売上原価	-	-	950	26.5	1,224	29.0	1,617	32.1	1,870	30.9
連結販管費	-	-	2,042	57.0	2,670	63.2	2,897	57.6	3,253	53.7
単体営業費用	2,147	73.7	2,926	83.6	3,798	91.3	4,439	88.5	5,083	84.3
人件費	1,008	34.6	1,322	37.8	1,613	38.8	1,882	37.5	2,145	35.6
外注費	337	11.6	606	17.3	965	23.2	915	18.2	1,072	17.8
販促費	80	2.7	127	3.6	172	4.1	310	6.2	374	6.2
その他	721	24.7	870	24.9	1,047	25.2	1,331	26.5	1,490	24.7
連結営業利益	-	-	591	16.5	328	7.8	519	10.3	930	15.4
単体営業利益	767	26.3	572	16.4	362	8.7	576	11.5	947	15.7

※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）



(単位：百万円、千ID、円/ID)

	23/3期				24/3期				25/3期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
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	<b>1,618</b>
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	<b>1,612</b>
KOT-SaaS	872	902	938	970	1,032	1,076	1,127	1,174	1,256	1,307	1,366	<b>1,415</b>
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	<b>2,855</b>
ID単価	167	164	162	163	163	163	163	163	164	165	165	<b>165</b>
その他	103	108	148	117	145	131	139	188	183	153	151	<b>196</b>
連結売上原価	274	259	335	354	415	404	386	411	439	401	427	<b>602</b>
連結販管費	574	637	721	737	688	668	707	833	721	746	801	<b>983</b>
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	<b>1,568</b>
人件費	374	387	423	429	447	452	466	516	481	498	512	<b>652</b>
外注費	174	227	261	302	269	228	197	219	220	227	249	<b>376</b>
販促費	37	38	52	45	58	61	64	126	75	72	92	<b>133</b>
その他	228	243	298	273	311	305	352	361	378	337	368	<b>406</b>
連結営業利益	148	127	44	7	79	140	178	121	284	319	295	<b>32</b>
単体営業利益	160	114	50	37	90	160	186	139	283	325	294	<b>44</b>

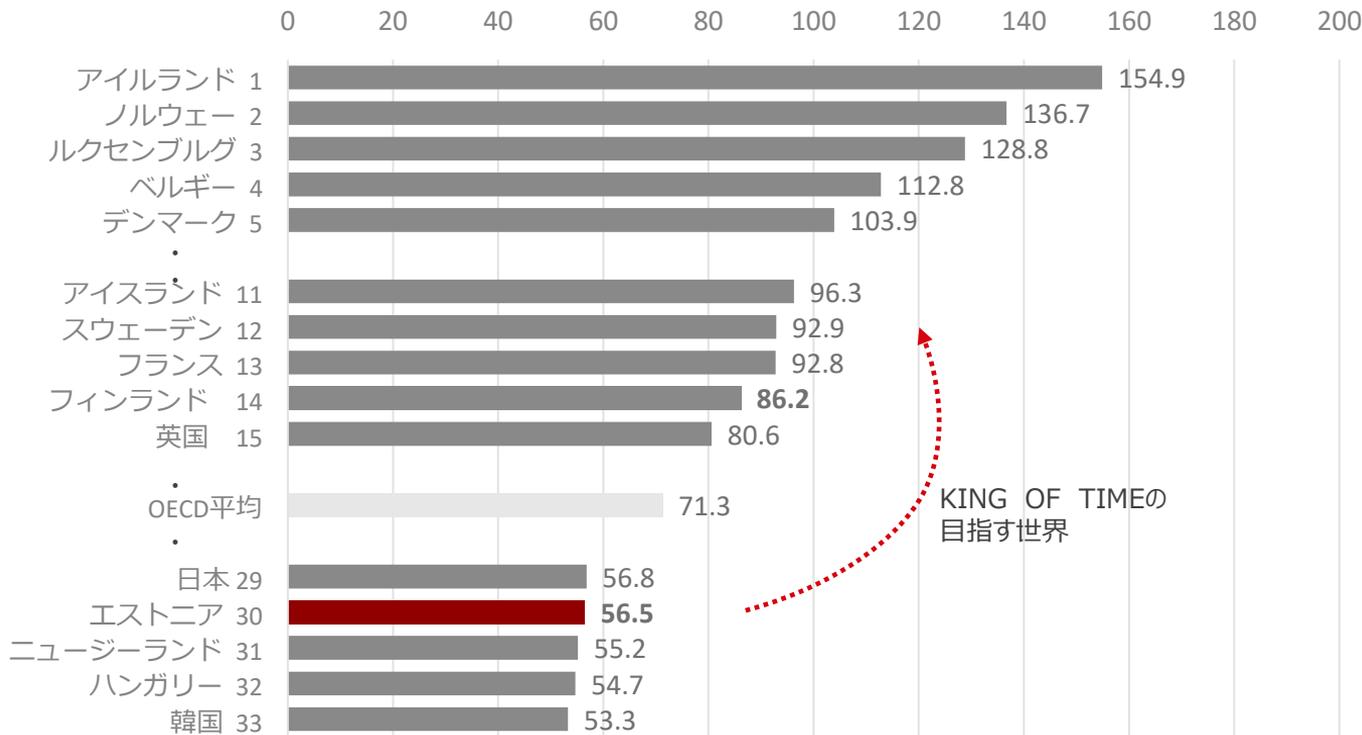
※百万円未満切り捨て

※23/3期1Q～24/3期2Qは参考値

自分に合った働き方の中で一人一人の生産性向上が求められる

### OECD加盟国の時間あたり労働生産性（2023年/38ヶ国比較）

単位：購買力平価換算USドル



KING OF TIMEの  
目指す世界

※「労働生産性の国際比較 2024」（公益財団法人 日本生産性本部 2023年12月22日公表）

## 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

次回の当資料のアップデートは2026年6月に開示を行う予定です

# 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

