



2026年3月期 第2四半期 決算説明会資料

株式会社ヒューマンテクノロジーズ（証券コード：5621）
2025年11月19日

- | P2 事業概要
- | P7 2026年3月期 第2四半期業績
- | P16 2026年3月期 業績予想
- | P18 成長戦略と事業トピック
- | P25 株主還元
- | P27 APPENDIX

事業概要

事業概要

2026年3月期 第2四半期業績

2026年3月期 業績予想

成長戦略と事業トピック

株主還元

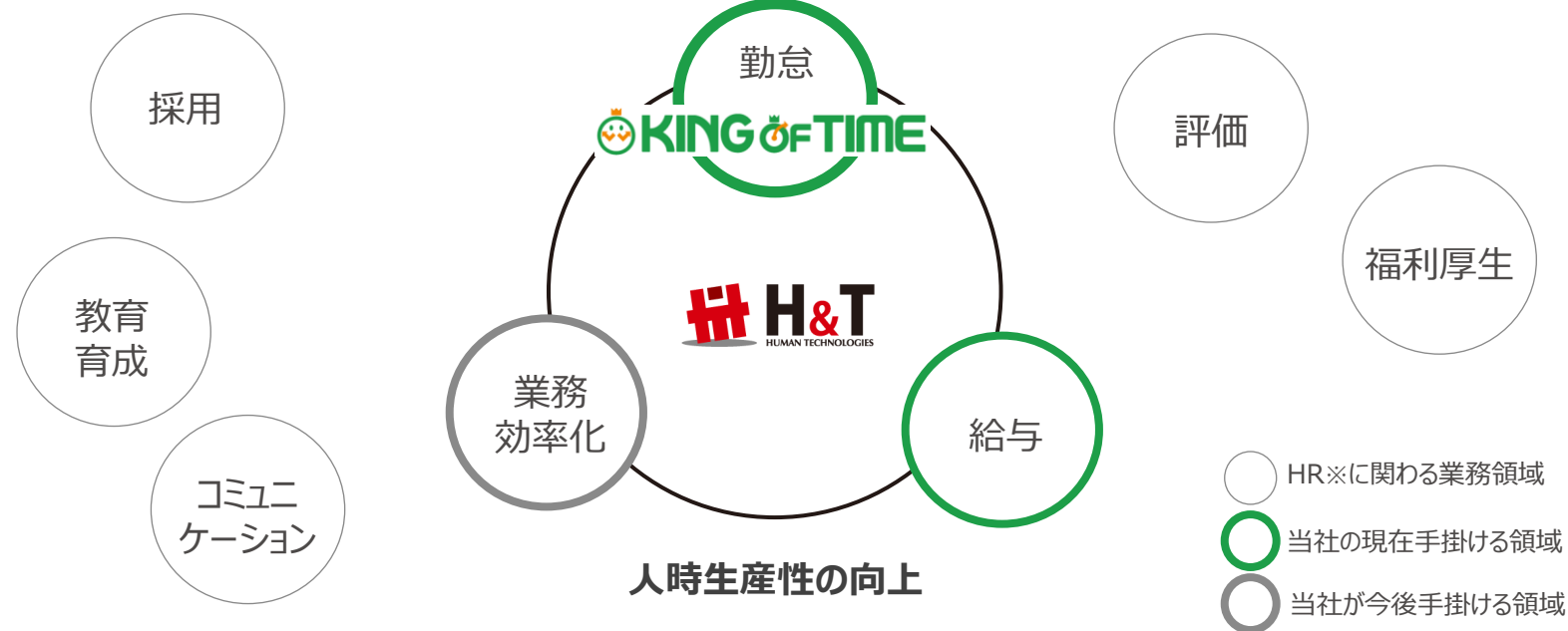
APPENDIX

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時間でどれだけ利益を生み出しているかを表す指標。

多彩な機能を、ワンプライスで提供。シリーズ製品によるシームレスな連携が、業務効率化を加速。

勤怠管理クラウド市場

11年連続
No.1^{*1}

導入企業数

6.4万社



KING OF TIME シリーズは

初期費用 0円

月額(税別) 300円/人



KING OF TIME
人事労務

人事管理・WEB給与明細



KING OF TIME
勤怠管理

勤怠管理



KING OF TIME
給与

給与計算・年末調整



KING OF TIME
データ分析

勤怠・生産性分析



KING OF TIME
システムログ

PCログ自動取得

NEW! 有償オプション



KING OF TIME
電子契約

契約締結・書類保管

※1：富士キメラ総研 ソフトウェアビジネス新市場 勤怠管理ソフトSaaS/PaaS市場 利用ID数 2014年度～2024年度実績

※2：Best Software in Japan 2025 TOP 100 受賞

※3：2021-2025 Summer Leader(勤怠管理システム) 5年連続受賞

※4：スマートキャンパ株式会社主催「BOXIL SaaS AWARD 2025」BOXILセクション勤怠管理システム部門で受賞

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。

2026年3月期 第2四半期業績

事業概要

2026年3月期 第2四半期業績

2026年3月期 業績予想

成長戦略と事業トピック

株主還元

APPENDIX

着実な顧客拡大と継続的なサービス強化等を背景に、売上・利益ともに堅調に推移。

売上高

3,613百万円

前年同期比 **+24.0%**
業績進捗率 **49.7%**

営業利益

726百万円

前年同期比 **+20.4%**
業績進捗率 **56.5%**

● 売上高は前年同期比で**+24.0%**と力強い成長を継続

ID数の順調な拡大に加え、課金体系変更による課金対象拡大も、ID増加に寄与。通期計画に対する進捗率は49.7%と、堅調に推移。

● 課金ID数は課金対象拡大も寄与し、前年同期比**+25.1%**増

人的資本経営や勤怠・労務管理の高度化ニーズが継続。解約率も低位に安定しており、着実な導入拡大につながった。

● 営業利益は前年同期比**+20.4%**増、利益率は**20.1%**と高水準

KOT SaaSの売上拡大に加え、継続的なコスト管理の徹底が奏功。プロダクトの成長と収益性改善の両立が進む。

● HRBrainへの「**KING OF TIME 勤怠管理**」のOEM提供を発表

2026年春より提供開始予定。勤怠管理から人事評価、人材育成、組織分析までをシームレスに繋げることが可能になり、顧客基盤の更なる拡大への寄与が期待される。

(百万円)

	2025年3月期 第2四半期		2026年3月期 第2四半期				
	実績	売上比	実績	売上比	前年 同期比	予想	進捗率
売上高	2,912	-	3,613	-	+24.0%	7,265	49.7%
営業利益	603	20.7%	726	20.1%	+20.4%	1,285	56.5%
経常利益	604	20.7%	731	20.2%	+21.1%	1,285	56.9%
中間純利益	445	15.3%	531	14.7%	+19.4%	888	59.9%

売上高

- KOT SaaS **3,251百万円** (前年同期比 +26.5%)
- その他 **361百万円** (前年同期比 +5.8%)

KOT SaaSは、課金体系変更も寄与し堅調な増加。
その他は、打刻端末等が好調であった。

営業利益

採用・開発・販促などの投資を進めつつも、投資効率に配慮した運営を継続。

- 人件費 **1,208百万円** (前年同期比 +15.3%) ※
1人当たり給与は増加、生産性向上による社員数の純増を抑えることで人件費をコントロール。売上高人件費比率が36.0%から33.4%へ低下。

- 外注費 **603百万円** (前年同期比 +62.0%) ※
主に機能拡充に伴う既存サービスの追加開発により増加。売上高外注費比率は12.8%→16.7%と上昇。

- 販促費 **216百万円** (前年同期比 +44.5%) ※
ワンプライス戦略に伴い、Web広告やコンテンツ作成などの投資を増加。売上高販促費比率は5.1%→6.0%と上昇。

- その他 **857百万円** (前年同期比 +16.0%) ※
主にサービス稼働拡大に伴うクラウドシステムの利用料増加。

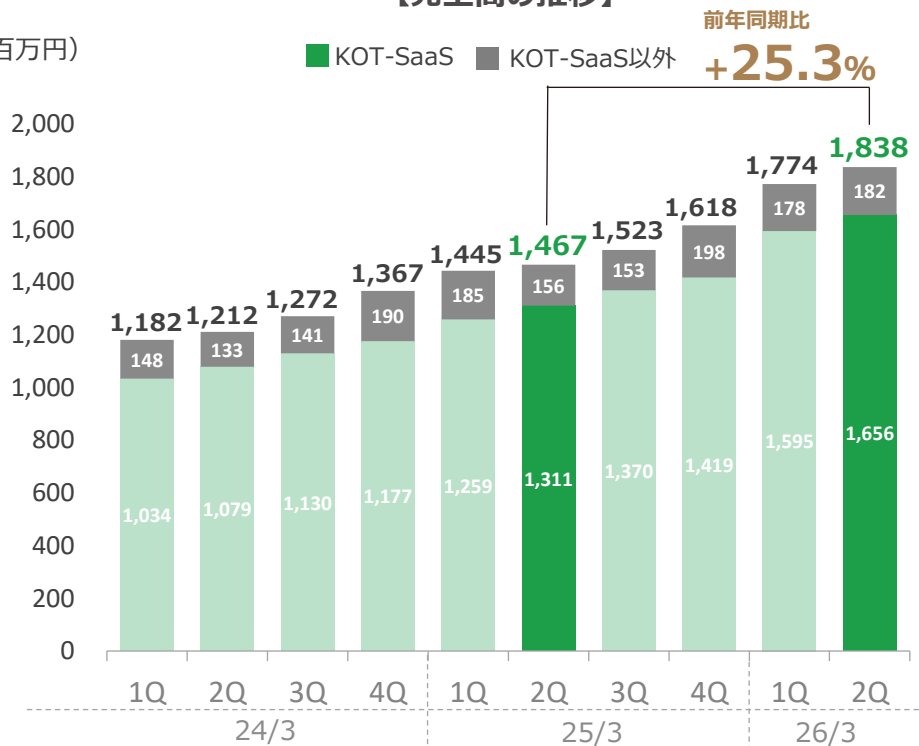
※ 売上原価と販管費の合計

着実な顧客拡大と継続的なサービス強化等を背景に、売上・利益ともに堅調に推移

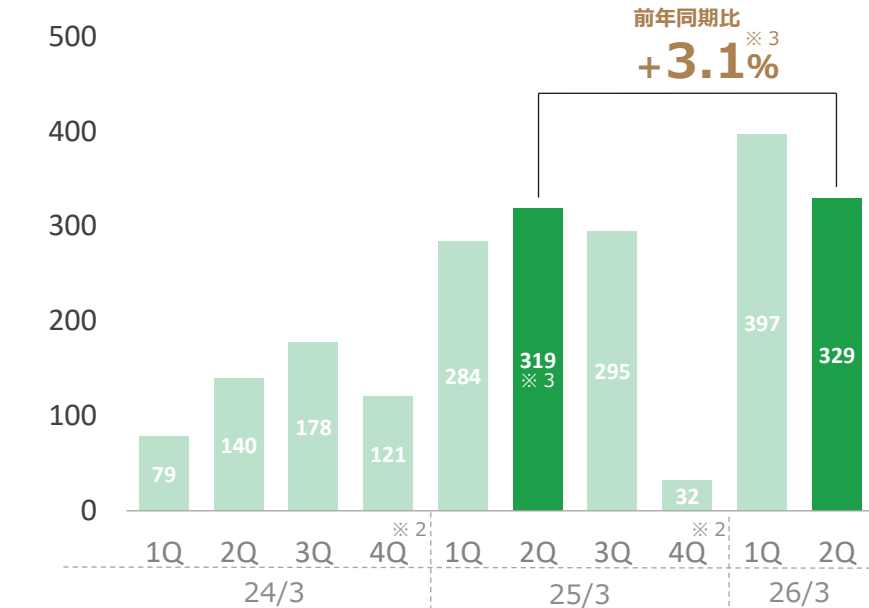
【売上高の推移】

【営業利益の推移】

(百万円)



(百万円)



※3 【参考】前年2Qにおける電子契約サービスの資産計上を除いた場合の成長率
資産計上(49百万円)がなかった場合、前年2Qの営業利益は269百万円となり、
本年2Qにおける、前年同期比は+22.2%となります。

※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）

2026年3月期 第2四半期（累計） 通期予想比 進捗率

2026年3月期 第2四半期は、課金体系変更により課金対象が拡大し、ID数の増加に寄与。加えて、継続的なコスト管理の成果もあり、売上・利益ともに順調な進捗率で推移。前年同期にあった電子契約システム開発費の資産計上による一時的な利益押し上げ要因がなくなった中でも、高い収益性水準を維持。

【売上高】

【営業利益】

2025/3期

※
通期実績

2Q累計

進捗率
48.7%

※
通期実績

2Q累計

進捗率
82.2%

2026/3期

通期予想

2Q累計

進捗率
49.7%

通期予想

2Q累計

進捗率
56.5%

※2024年11月14日発表の業績予想をもとにした進捗率

2026年3月期 第2四半期（累計）連結貸借対照表※1



	2025年3月 期末	2026年3月期 2Q期末	(百万円) 前期末比
流動資産	4,944	5,237	+292
現金及び預金	3,974	3,065	△909
有価証券等※2	—	997	+997
前払費用	174	281	+106
固定資産	942	866	△76
無形固定資産	468	419	△48
総資産合計	5,887	6,104	+216
流動負債	1,456	1,329	△127
未払金	148	9	△138
契約負債	210	307	+96
固定負債	—	—	—
負債合計	1,456	1,329	△127
純資産合計	4,431	4,775	+343
負債・純資産合計	5,887	6,104	+216
自己資本比率(%)	75.3	78.2	+2.9

流動資産

資金運用商品への支出等により、現金及び預金が909百万円減少し有価証券等が997百万円増加
年間システム利用料等の支払いにより、前払費用が106百万円増加

無形固定資産

「KING OF TIME 電子契約」のリリースに伴う、償却費等により、48百万円減少

流動負債

決算賞与支給等により、未払金が138百万円減少
契約済み収益の前受等により、契約負債が96百万円増加

純資産合計

純利益の計上が剰余金の配当等による減少を上回り、343百万円増加

※1：百万円未満切り捨て

※2：有価証券及び金銭の信託。今後の成長投資に充当するまで安全性と換金性を考慮し運用するもの

ARR^{※1}

66.8億円

前年比 +26.4%

課金ID数^{※3,6}

334万ID

前年比 +25.1%

課金社数^{※3,6}

5.6万社

前年比 +21.7%

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9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10月1日～2025年9月30日）

※3：2025年9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

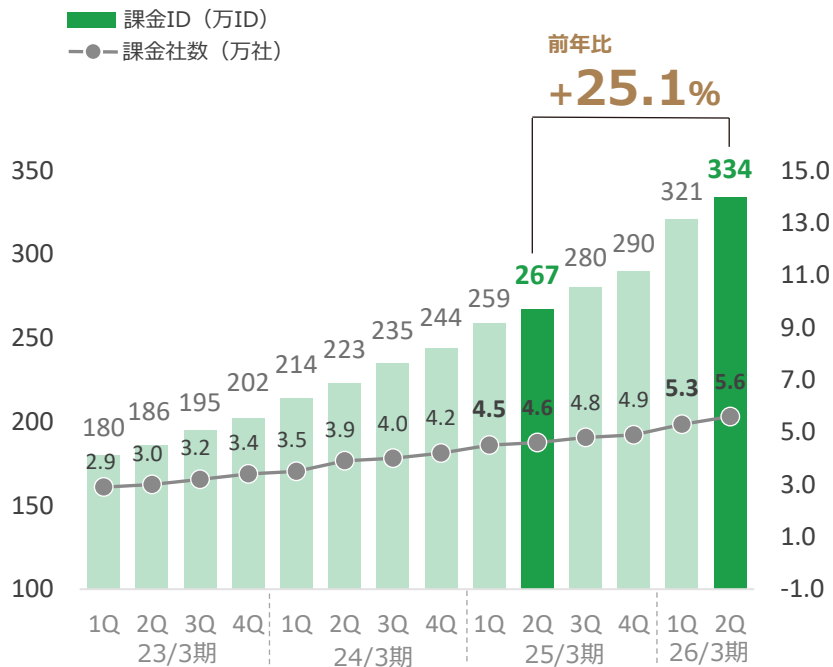
再掲：KPIの変更について（2025年5月15日発表済み）

2025年度より「利用ID数」および「利用社数」に代えて、「課金ID数」および「課金社数」を指標として使用しております。これは、2025年度第1四半期において課金体系の変更が概ね完了したことを受け、従来は「利用ID数」「利用社数」に加えて「課金ID数」を併記しておりましたが、売上高との関連性がより高い「課金ID数」および「課金社数」へと一本化することを目的としたものです。

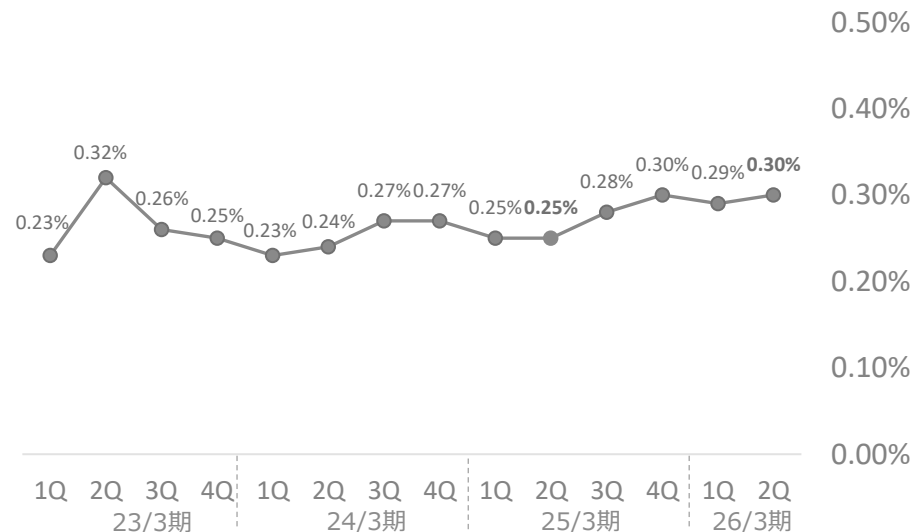
新規顧客の拡大に加え、課金体系変更により、課金対象が拡大し、ID数の増加に寄与。

解約率は引き続き低位で安定推移し、顧客基盤の拡大が継続。

【課金ID数及び課金社数推移】



【月次換算解約率の推移】

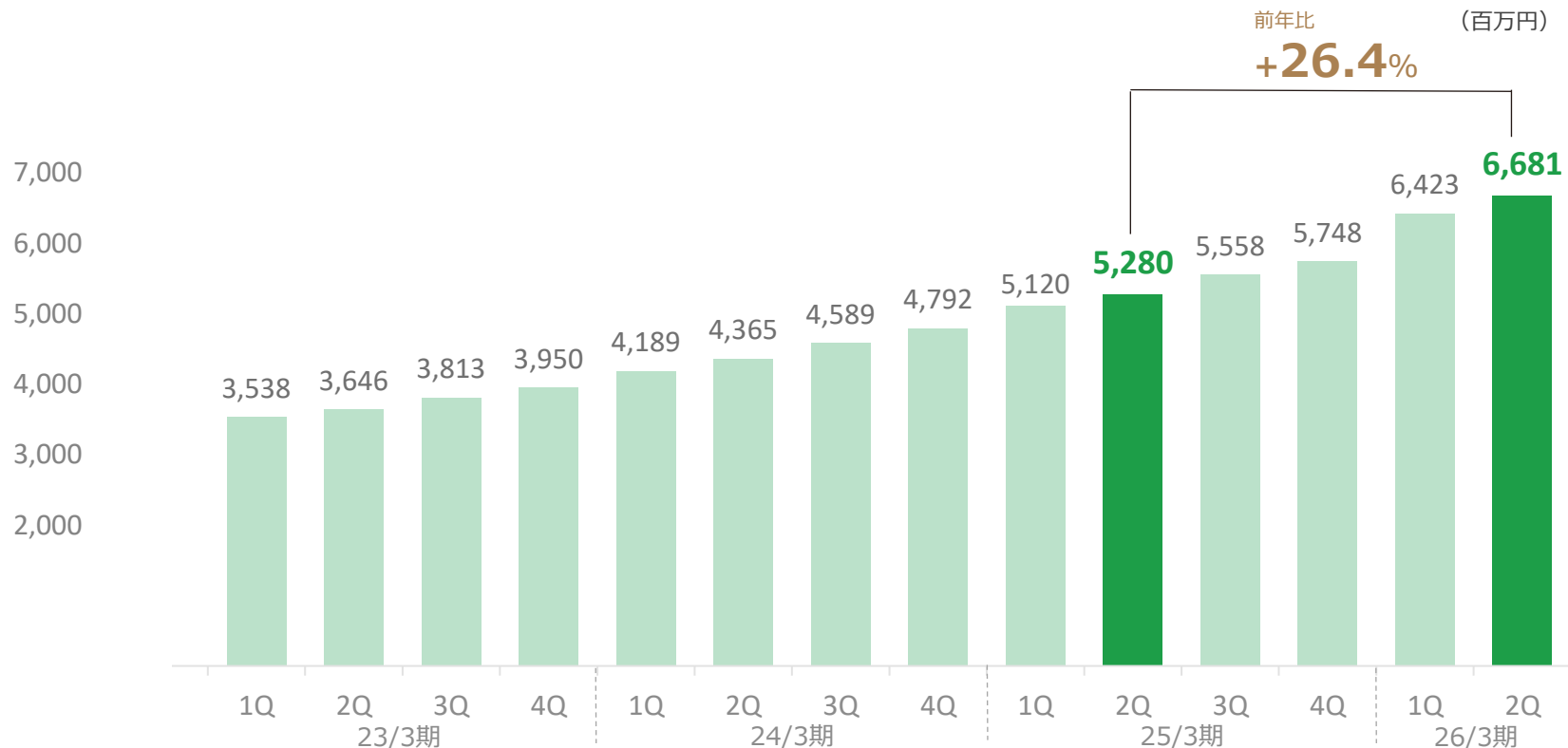


※1：単体売上高の約90.1%をKING OF TIME SaaS売上が占めるため（2025年9月時点）経営上の目標の達成状況を判断する指標として課金ID数・課金社数、月次換算解約率を重要な指標と捉えています。

※2：各KPIの定義はAppendixを参照

労務管理の高度化・効率化に対する需要と関心の高まりを背景に、新規獲得と解約率の安定が両立。

ARRは前年同期比+26.4%と力強く成長。中長期でも安定成長の基盤が継続。



2026年3月期 業績予想

事業概要

2026年3月期 第2四半期業績

2026年3月期 業績予想

成長戦略と事業トピック

株主還元

APPENDIX

課金体系変更の結果を踏まえ、実行のタイミングを見極めていた投資施策を今期中に実行。
中長期の成長投資を継続しつつ、期初予想からの変更は不要と判断。

(百万円、%)

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

成長戦略と事業トピック

事業概要

2026年3月期 第2四半期業績

2026年3月期 業績予想

成長戦略と事業トピック

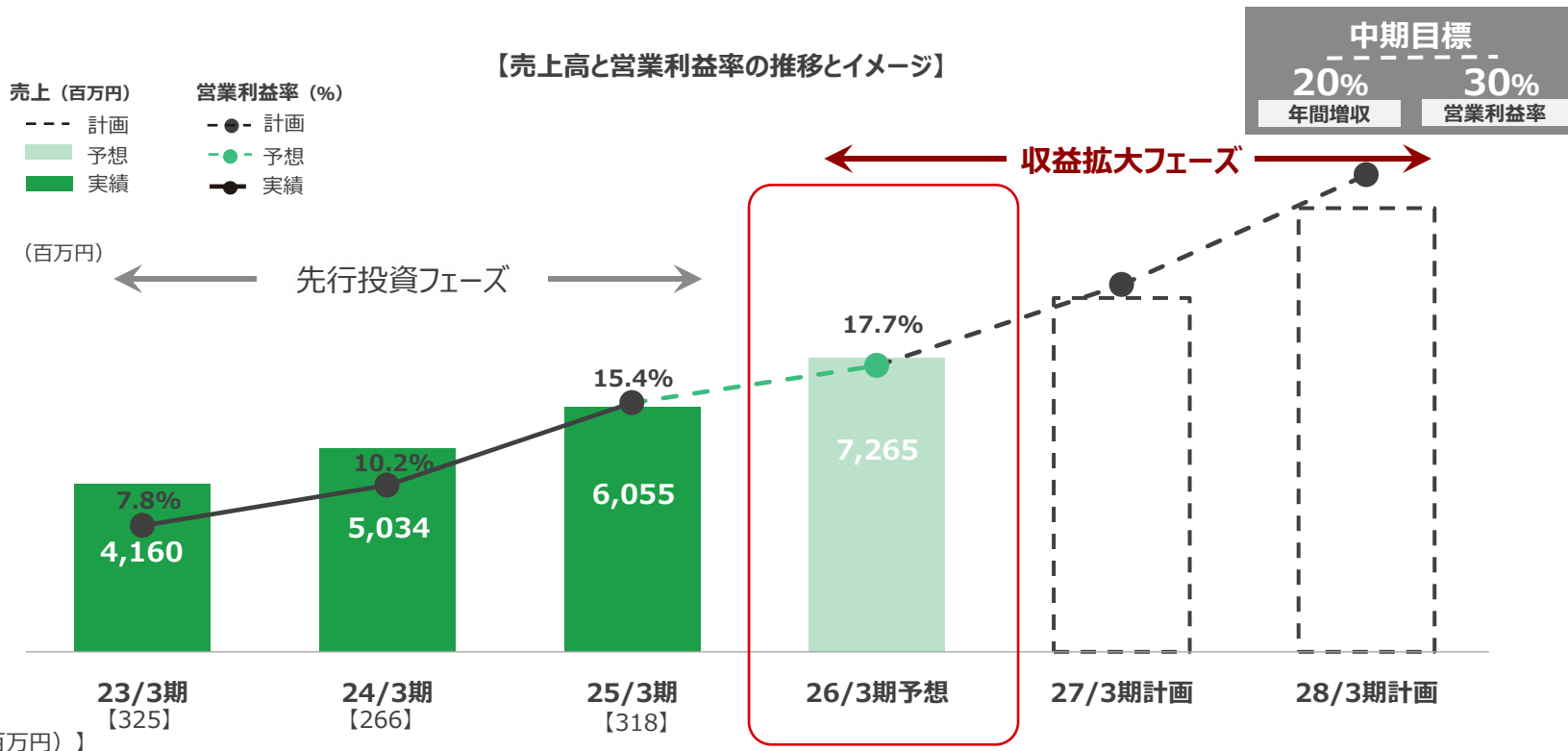
株主還元

APPENDIX

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。



※開発投資額から資産計上額を控除した残額 (=費用計上額)

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

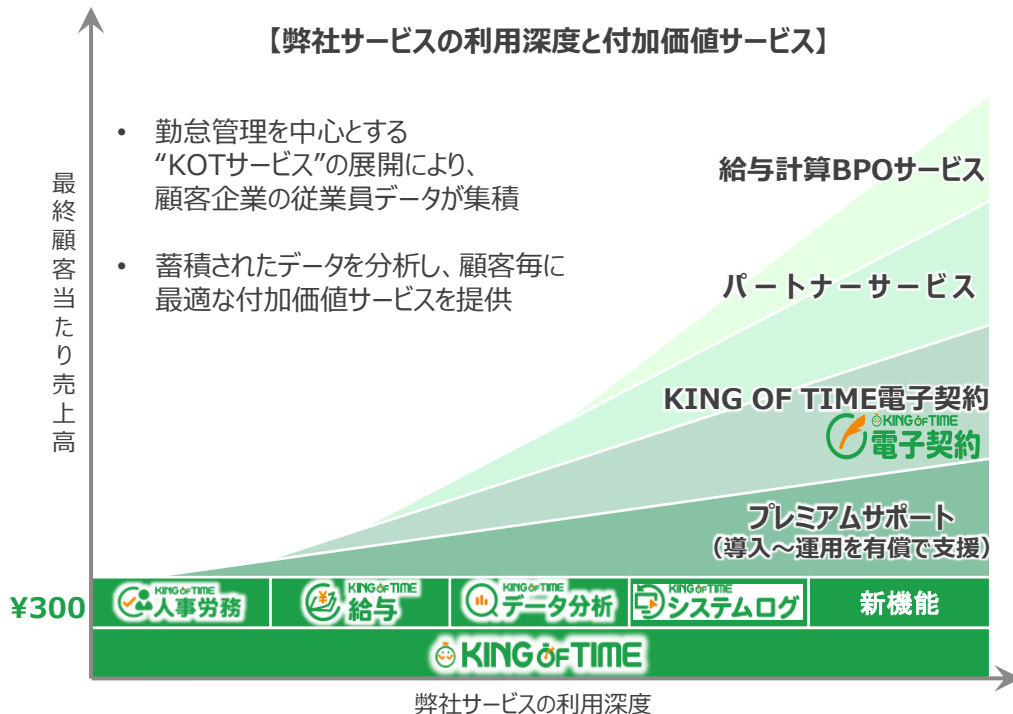
- 給与計算・支払い自動化
- ワンプライスサービスのOEM提供
- プレミアムサポート
- KING OF TIME 電子契約
- データ蓄積・分析



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



【2026年春より】HRBrainへ「KING OF TIME 勤怠管理」をOEM提供することを発表。**勤怠管理から人事評価、人材育成、組織分析までをシームレスに繋げることが可能**になり、顧客基盤の更なる拡大への寄与が期待される。

提携の背景：分断された人事・労務データの統合という経営課題

人的資本経営への注目が高まる中小企業は、従業員のエンゲージメントや生産性を最大化するためのデータ活用を模索しています。その基盤となるのが、従業員の働き方を正確に記録する「勤怠データ」です。

しかし、多くの企業では勤怠管理システムとタレントマネジメントを担う人事システムが個別に運用されており、データの分断が戦略的な人事施策を妨げる一因となっていました。

この課題を解決するため、勤怠管理市場をリードする当社と、タレントマネジメント市場をリードするHRBrainは、両社の強みを活かした協業に至りました。

提携の概要：「KING OF TIME」の信頼性を、HRBrainのプラットフォームへ

本提携は、当社が長年培ってきた「KING OF TIME」の信頼性と実績ある勤怠管理機能を、HRBrainが持つ優れたUI/UXのプラットフォーム上で提供するものです。

これにより、両社のユーザー企業は、勤怠管理から人事評価、人材育成、組織分析までをシームレスに繋げることが可能になります。



×



当期においても、「KING OF TIME」は、利便性・機能性・顧客満足度の各面で高い評価を受けており、複数の第三者評価機関によるアワードを受賞。**勤怠管理システム部門のみならず、労務管理・給与部門でも受賞。**



「ITreview Grid Award」

「勤怠管理」の部門において
最高位の「Leader」を25期連続受賞
「労務管理」、「給与計算」の両部門において
「High Performer」を受賞



「BOXIL SaaS AWARD Autumn 2025」

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



「PRO OF THE DX AWARD 2025年上期」

勤怠管理システム部門にて
最優秀賞に選出

※1：アイテッククラウド(株) 2025年7月24日発表
※2：スマートキャンブ(株) 2025年9月5日発表
※3：PRONI(株) 2025年9月3日発表

KING OF TIMEでは「勤怠」、「人事労務」、「給与計算」などと連携しやすい**労務実務に即した電子契約サービス**を提供。
電子契約・電帳法対応・ファイル保管を、オールインワンで実現。現在は、既存顧客へ向けた提案を進行中。



複数システムの煩雑さを1つで解消

電子契約、電帳法対応、ファイル保管をオールインワンで実現



電子署名 タイムスタンプ押し放題

定額制により、スムーズな押印を後押し
契約更新の頻度が高い労務管理に最適



電子帳簿保存法 e文書法、電子署名法対応

契約締結の電子化
スキャナ保存（紙→電子）
電子取引データ保存（電子→電子）
7年以上の長期保管に対応



ファイル保管 柔軟なストレージ選択

データの保管先の選択が可能
①Googleドライブ*1
②SharePoint Online*2
③KING OF TIME 電子契約のストレージ

導入によって実現できること

雇用契約書や労働条件通知書の
ペーパーレス化

高頻度な契約更新業務も定額で
効率的にデジタル化

領収書や請求書の電帳法対応

調査対応時の検索性・証憑性の確保

現在お使いのストレージをその
まま利用可能

セキュリティポリシーやバックア
ップ運用との整合性確保

※1 : Google Workspace Business Standard プラン以上

※2 : Microsoft 365 Business Basic プラン以上

前回発表の通り、2025年4月に行った既存顧客の課金体系の変更は特段のトラブルなく完了。
一時的な売上増加は上期で完了となり、今後は、新規顧客獲得や利用拡大に伴う通常の成長となる。

再掲：各販路の課金体系の整理

	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	

例) 課金体系変更による影響／従業員100名のケース

これまで（打刻ベース）	これから（登録ベース）
例：100名の登録があっても、実際に打刻したのが90名の場合 → 90名分の課金	例：100名の登録がある場合、打刻の有無にかかわらず → 100名分の課金
※登録はあるものの打刻のない従業員として、退職者や短期アルバイトが該当	

よくあるご質問への回答

Q. 前回発表にて説明された9%の差異とはなにか？

A. 2025年6月末時点での、直販・販売店における「打刻ID」と「登録ID」の差を指します。なお、登録IDは非開示としています。

Q. 課金体系変更による影響はいつまで続くのか？

A. 上期における一時的な売上増加は、主に2025年4月に行った既存顧客の課金体系変更によるものであり、この影響は上期で完了したと認識しております。

なお、新規顧客につきましては、左表の通り、1年以上前から新体系を適用済みです。

下期以降は、既存顧客の一時要因が剥落するため、新規顧客獲得や利用拡大に伴う通常の成長に戻る構図です。

解約やID削除等による変動は起こり得ますが、課金対象が拡大したことによる売上水準の底上げ効果は、今後も継続していきます。

株主還元

事業概要

2026年3月期 第2四半期業績

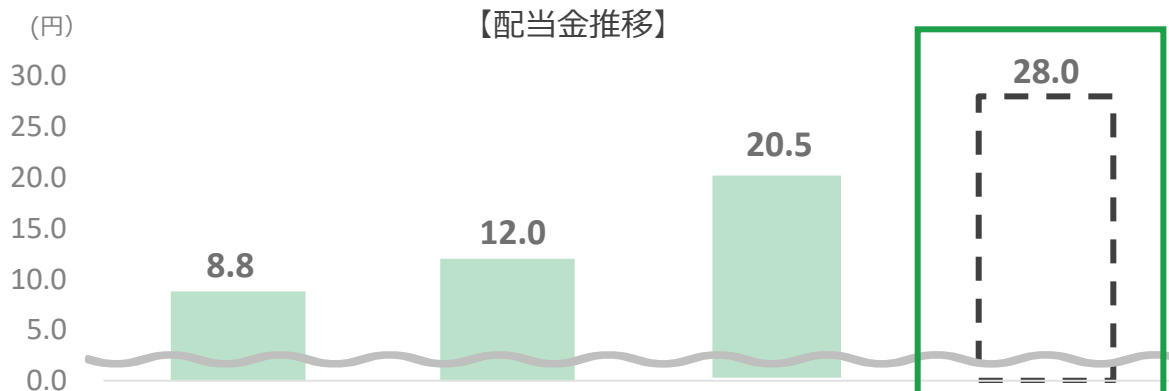
2026年3月期 業績予想

成長戦略と事業トピック

株主還元

APPENDIX

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。



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

APPENDIX

事業概要

2026年3月期 第2四半期業績

2026年3月期 業績予想

成長戦略と事業トピック

株主還元

APPENDIX

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 千代田小川町クロスタ3F

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 321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)



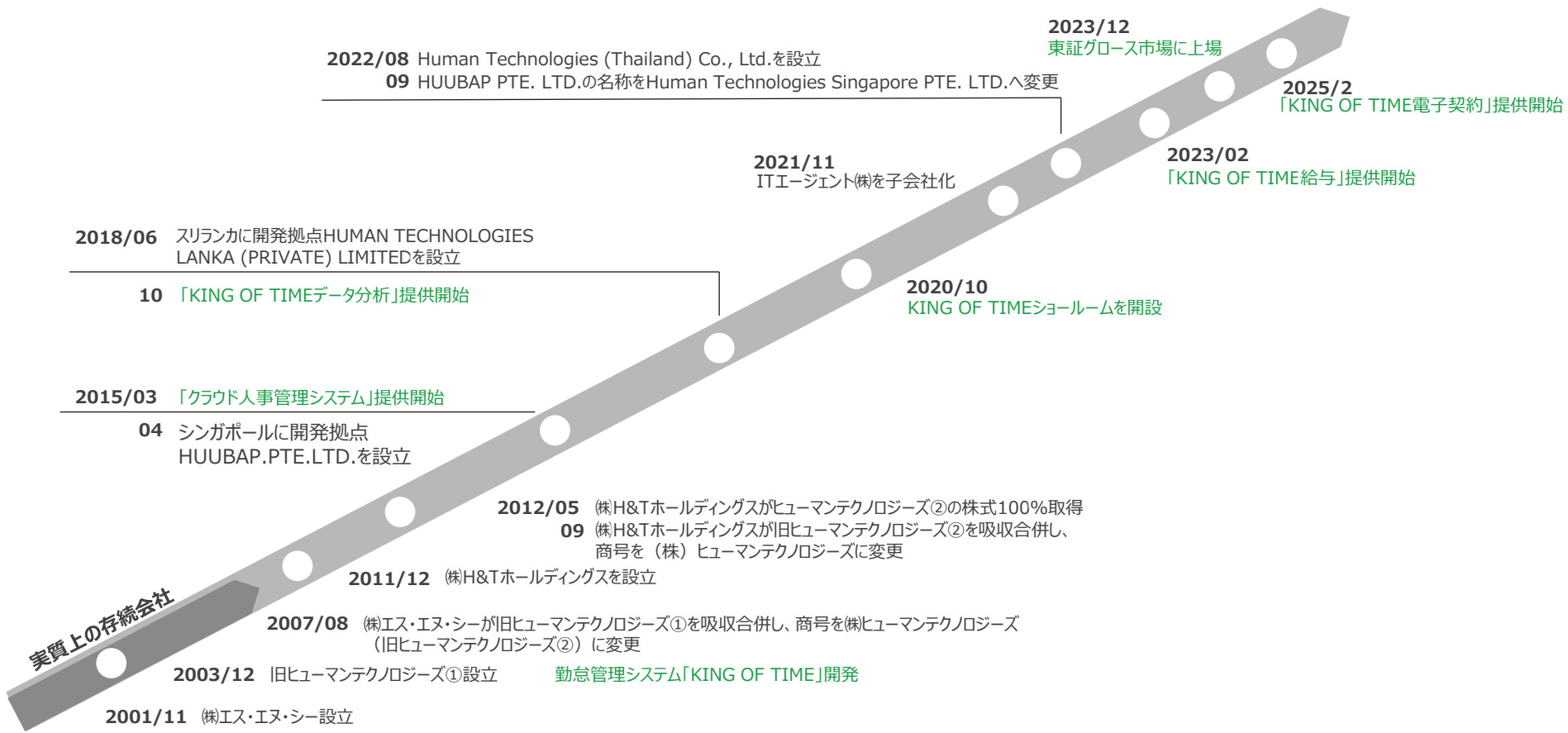
家崎 晃一 / 代表取締役社長

- 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)

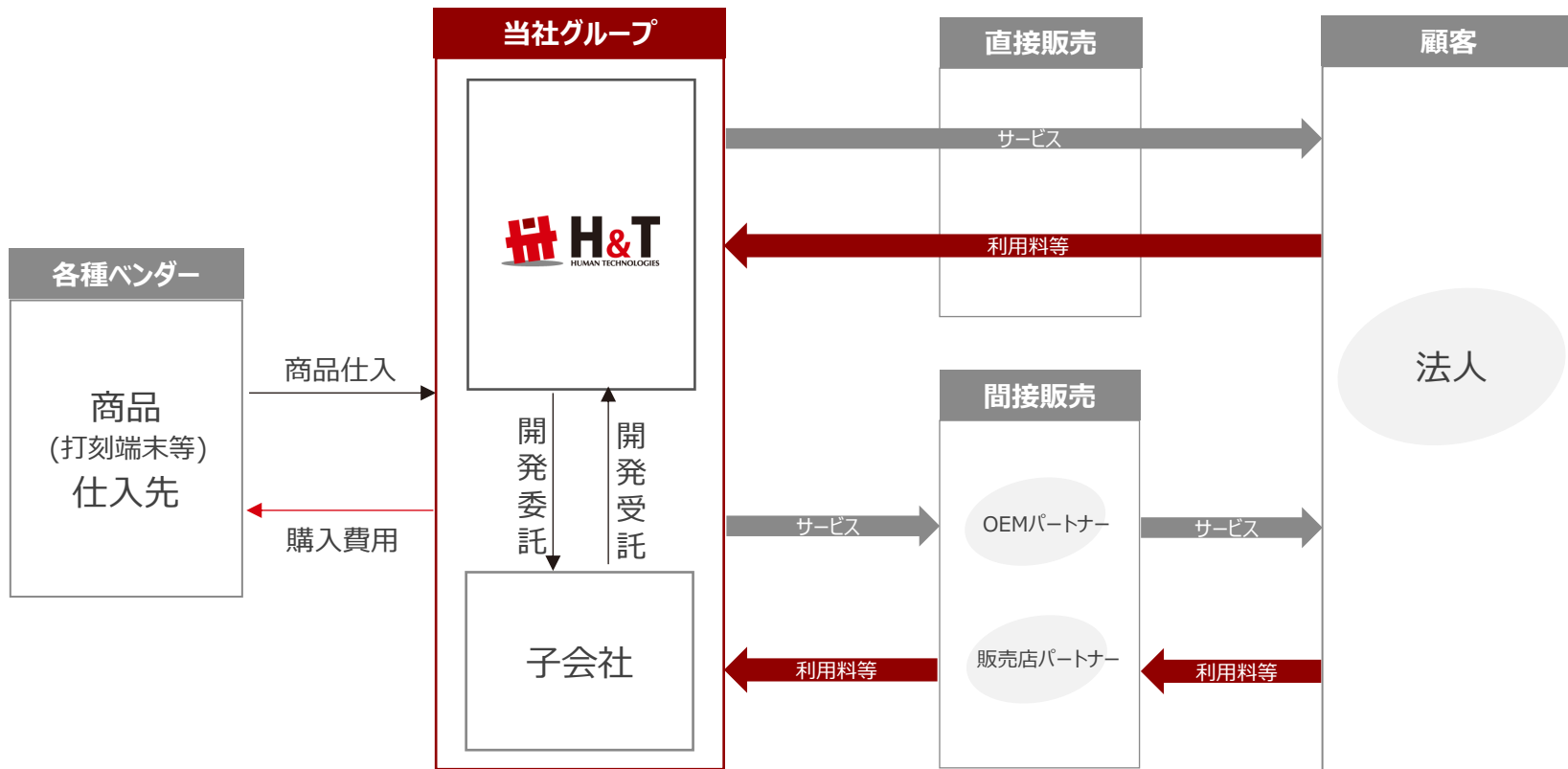


篠田 修 / 取締役

- 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)



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。



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



TOP3 コンセプト ①TOPコストパフォーマンス



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



競合他社※

追加する機能の
アップセルによる積上げ

勤怠管理

400円～



労務管理

400円～



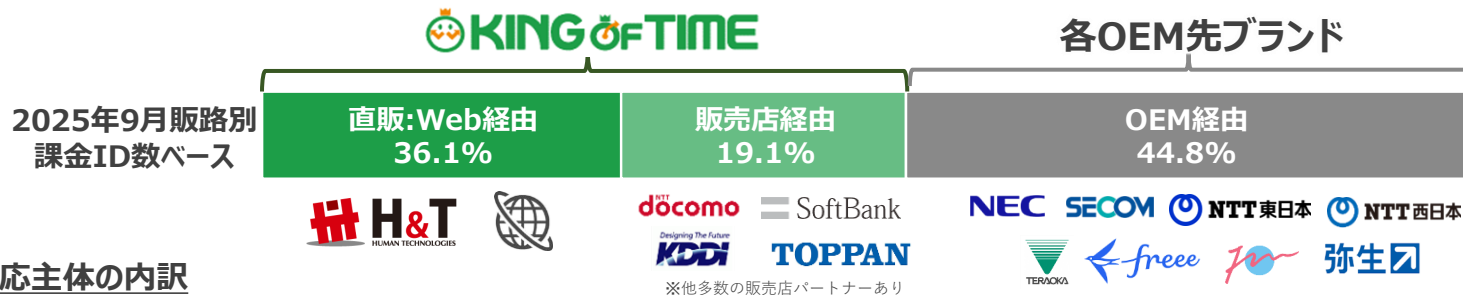
給与計算

400円～

※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

TOP3 コンセプト ②TOPセールスチャネル

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



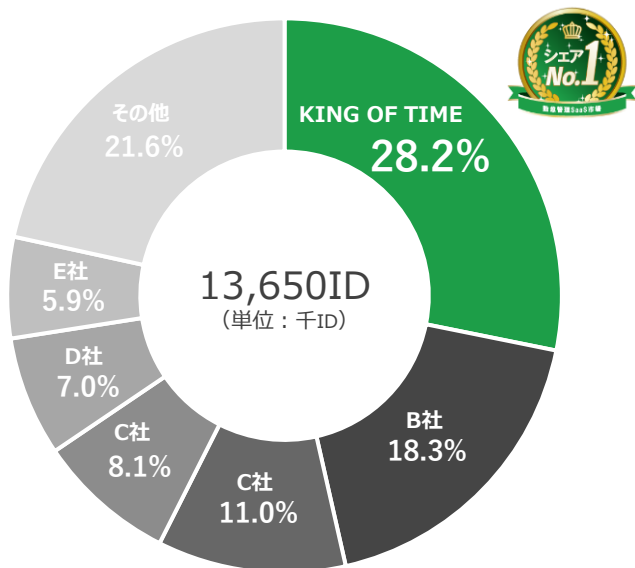
※1 : “KING OF TIME”のワンプライス内の機能として拡張実装済または直近で拡張が予定されている領域

※2 : API連携開発済で連携導入実績が豊富なサービス

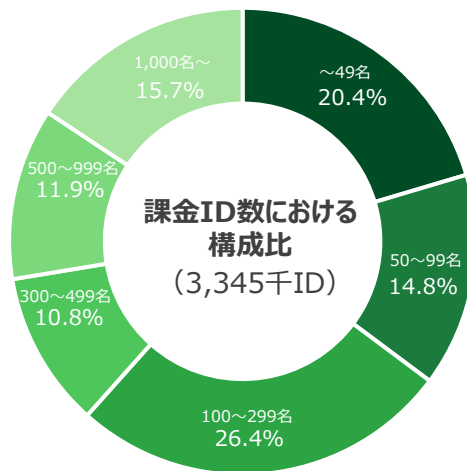
※3 : “KING OF TIME”の公開WEB API活用やCSV連携で広がる外部サービス群

長年の機能開発により、特定の業種や企業規模にとらわれない、幅広い顧客ニーズへの対応力を実現。
この対応力を強みに、労務管理への需要の高まりを背景として導入が拡大し、結果として11年連続でのトップシェア獲得。

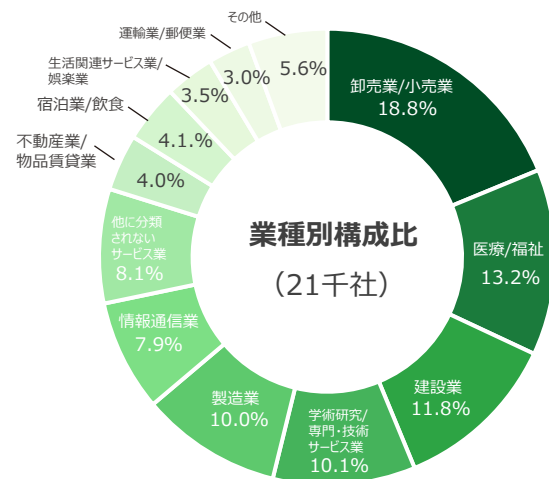
【勤怠管理SaaS数量ベース市場シェア※1】



【従業員数規模別比率】※2



【業種別利用企業数構成比】※3



※1：富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2025年版」勤怠管理ソフトSaaS/PaaS市場 利用ID数 2024年度実績 ベンダーシェア

※2：2025年9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

※3：2025年9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

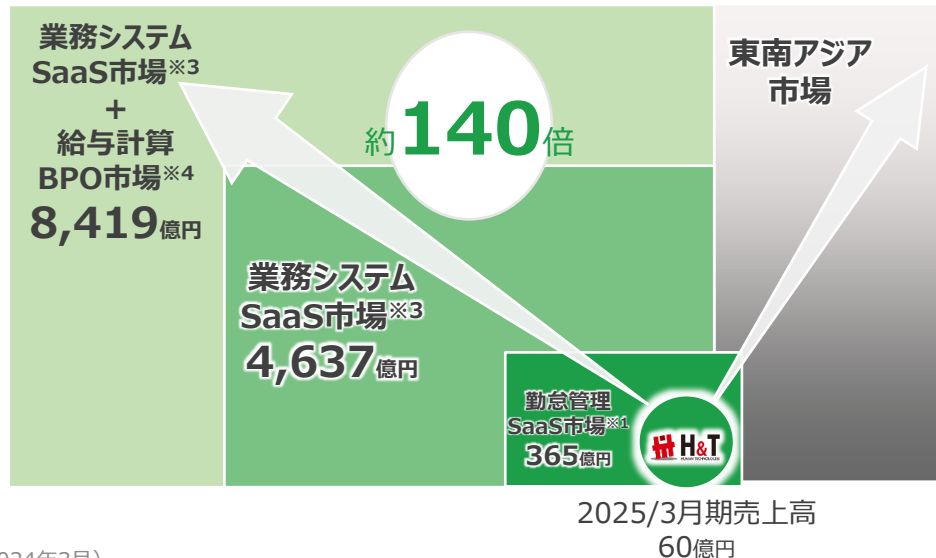
勤怠管理サービスにおいてトップシェアを確立しつつも、当社のサービスが届いているのは労働力人口全体の一部にとどまっており、依然として大きな成長余地が存在。

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)]

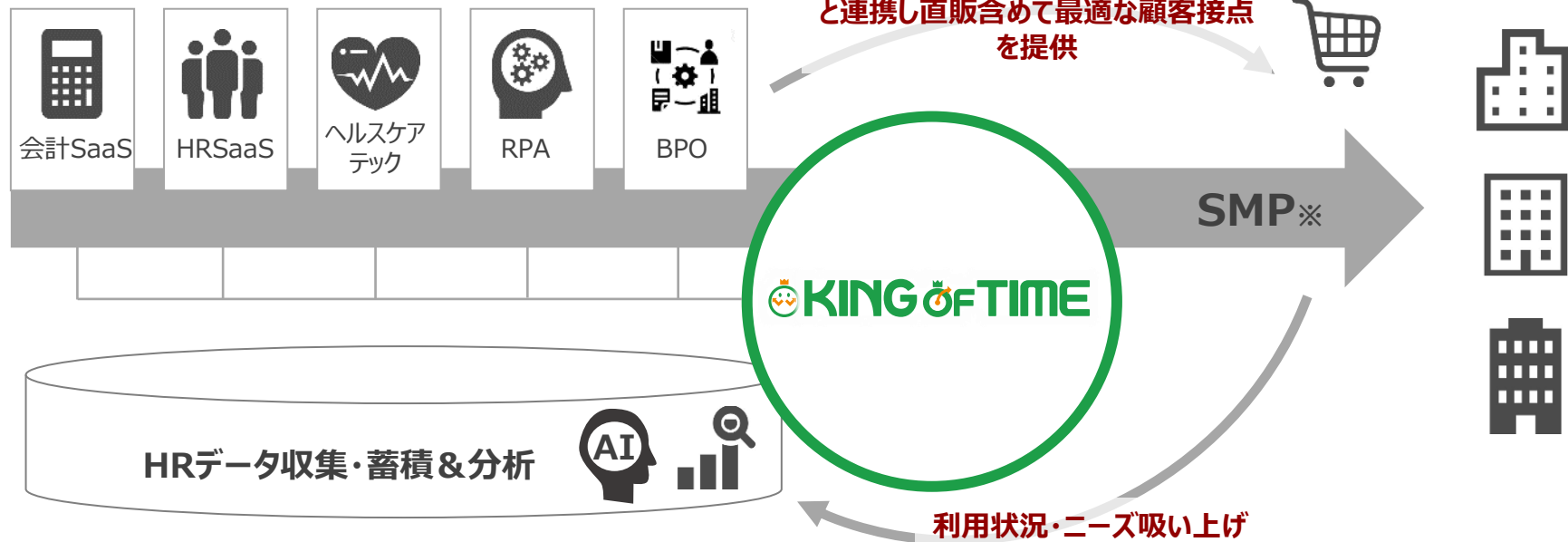
※2：(株)富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2023年版」(2023年7月7日発刊) 勤怠管理SaaS市場(2027年度予測)

※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日発刊) 各業務システムSaaS市場合計(2027年度予測)

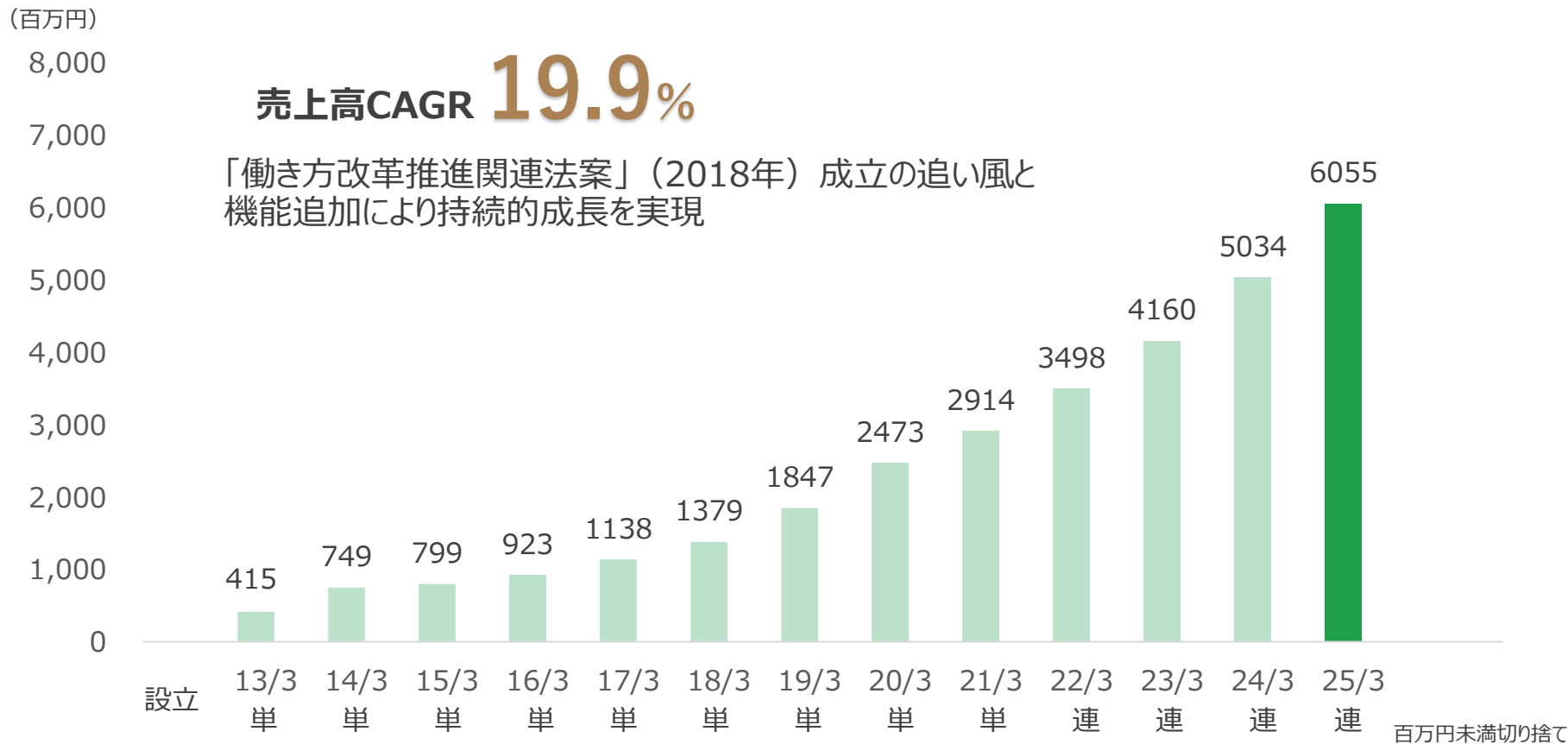
※4：(株)矢野経済研究所「2023 人事・総務関連業務のアウトソーシングビジネス調査レポート」(2023年3月28日発刊) 給与計算BPO市場(2022年度予測)

“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)



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） ※1※2



(単位：百万円、千ID、円/ID)

	23/3期				24/3期				25/3期				26/3期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
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	1,618	1,774	1,838
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	1,612	1,768	1,835
KOT-SaaS	872	902	938	970	1,032	1,076	1,127	1,174	1,256	1,307	1,366	1,415	1,591	1,654
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	2,855	3,176	3,314
ID単価	167	164	162	163	163	163	163	163	164	165	165	165	167	166
その他	103	108	148	117	145	131	139	188	183	153	151	196	177	181
連結売上原価	274	259	335	354	415	404	386	411	439	401	427	602	547	655
連結販管費	574	637	721	737	688	668	707	833	721	746	801	983	829	853
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	1,568	1,367	1,501
人件費	374	387	423	429	447	452	466	516	481	498	512	652	539	602
外注費	174	227	261	302	269	228	197	219	220	227	249	376	311	363
販促費	37	38	52	45	58	61	64	126	75	72	92	133	105	108
その他	228	243	298	273	311	305	352	361	378	337	368	406	410	426
連結営業利益	148	127	44	7	79	140	178	121	284	319	295	32	397	329
単体営業利益	160	114	50	37	90	160	186	139	283	325	294	44	400	334

※1：百万円未満切り捨て

※2：23/3期1Q～24/3期2Qは参考値

課金社数

調査対象月において請求対象となる登録のある社数。

課金ID数

調査対象月において請求対象となる登録のある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

