

2025年3月期 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5月15日

- | P2 2025年3月期 業績
- | P10 主要KPI
- | P14 2026年3月期 業績予想
- | P16 株主還元
- | P18 APPENDIX

2025年3月期 業績

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**。

2025年3月期（累計）連結前年比較

(百万円)

	2024年3月期		2025年3月期				
	実績	売上比	実績	売上比	前年比	予想※1	達成率
売上高	5,034	-	6,055	-	+20.3%	5,981	101.2%
営業利益	519	10.3%	930	15.4%	+79.0%	734	126.8%
経常利益	500	9.9%	935	15.4%	+86.7%	734	127.3%
当期純利益	335	6.7%	655	10.8%	+95.4%	532	123.1%

売上高

■ KOT SaaS 5,361百万円（前年比 +21.2%）
 ■ その他 693百万円（前年比 +13.2%）

KOT SaaSは、直接販売、間接販売ともに堅調に増加
 その他は、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 2,280百万円（前年比 +13.8%）※2
 新規採用を前年並みとした結果、売上高人件費比率が
 39.8%から37.7%へ低下

■ 外注費 923百万円（前年比 +13.7%）※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
 16.1%から15.3%へ低下

■ 販促費 376百万円（前年比 +20.1%）
 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

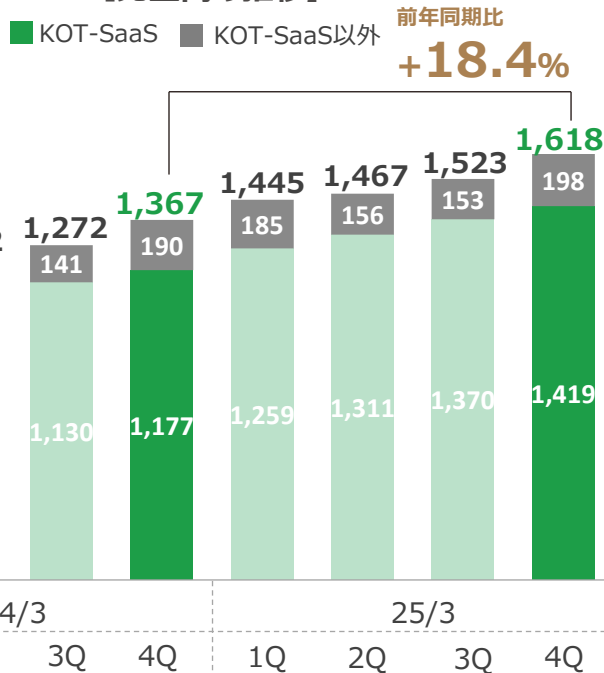
※2：売上原価と販管費の合計

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。

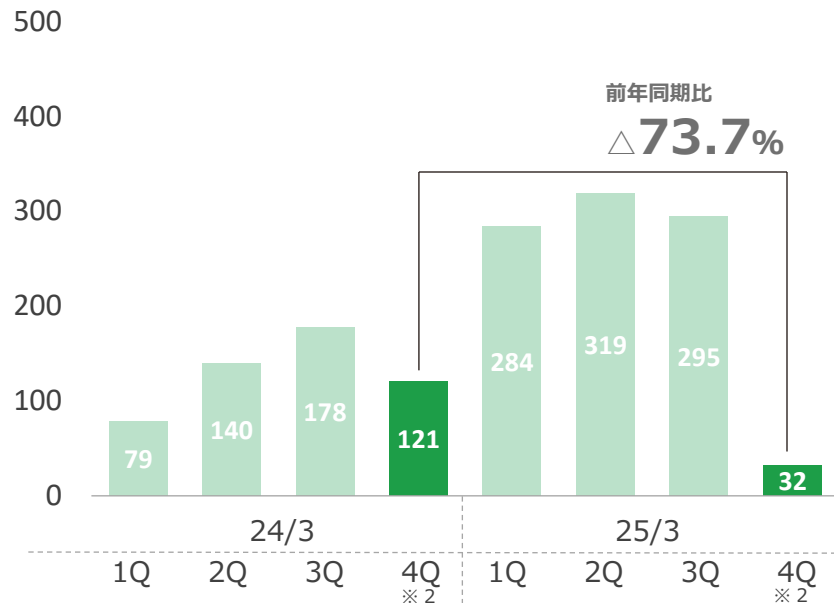
【売上高の推移】

(百万円)



【営業利益の推移】

(百万円)



※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）

2025年3月期（累計）通期予想比 達成率※

2025年3月期は、売上成長とコスト管理の徹底の相乗効果に加え、電子契約システムに係る資産計上額の増加が影響したこともあり、営業利益は126.8%と、大幅増益で着地。

【売上高】

【営業利益】

2024/3期

予想

実績

達成率
102.3%

予想

実績

達成率
103.6%

2025/3期

予想※

実績

達成率
101.2%

予想※

実績

達成率
126.8%

※ 2024年11月14日発表の通期業績予想

2025年3月期（累計）連結貸借対照表

	2024年3月 期末	2025年3月期 期末	(百万円) 前期末比
流動資産	4,209	4,944	+ 735
現金及び預金	3,324	3,974	+ 649
前払費用	128	174	+ 46
固定資産	677	942	+ 265
無形固定資産	303	468	+ 164
総資産合計	4,887	5,887	+ 1,000
流動負債	995	1,456	+ 460
未払金	88	148	+ 60
契約負債	97	210	+ 113
固定負債	—	—	—
負債合計	995	1,456	+ 460
純資産合計	3,891	4,431	+ 539
自己資本比率(%)	79.6	75.3	△4.3

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46百万円増加

無形固定資産

主にソフトウェアの計上(2月3日リリース済み)により、164百万円増加

流動負債

販売促進等の一部支払いの期ずれにより、未払金が60百万円増加
契約済み収益の前受等により、契約負債が113百万円増加

純資産合計

純利益計上により、539百万円増加

※百万円未満切り捨て

売上高及び営業利益の実績推移※

(単位：百万円、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、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	1,618
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
KOT-SaaS	872	902	938	970	1,032	1,076	1,127	1,174	1,256	1,307	1,366	1,415
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
ID単価	167	164	162	163	163	163	163	163	164	165	165	165
その他	103	108	148	117	145	131	139	188	183	153	151	196
連結売上原価	274	259	335	354	415	404	386	411	439	401	427	602
連結販管費	574	637	721	737	688	668	707	833	721	746	801	983
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
人件費	374	387	423	429	447	452	466	516	481	498	512	652
外注費	174	227	261	302	269	228	197	219	220	227	249	376
販促費	37	38	52	45	58	61	64	126	75	72	92	133
その他	228	243	298	273	311	305	352	361	378	337	368	406
連結営業利益	148	127	44	7	79	140	178	121	284	319	295	32
単体営業利益	160	114	50	37	90	160	186	139	283	325	294	44

※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

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

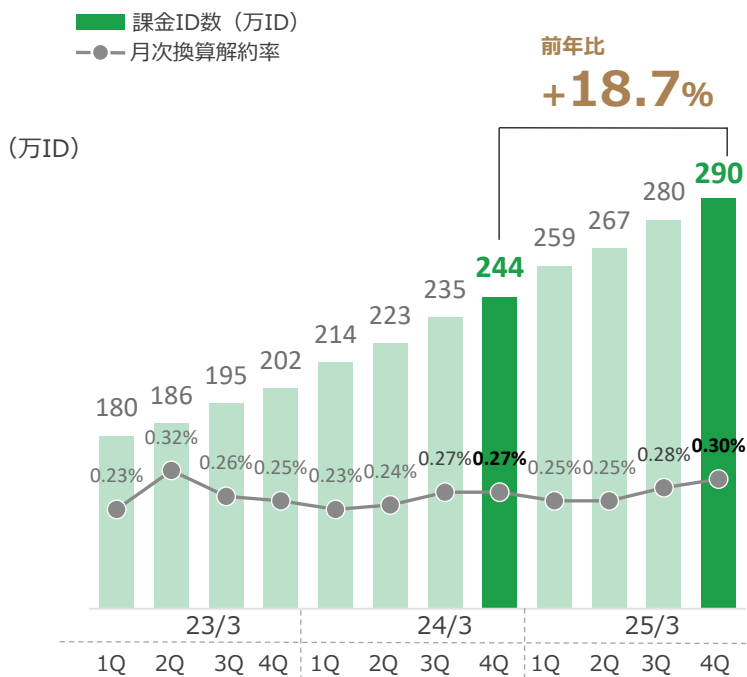
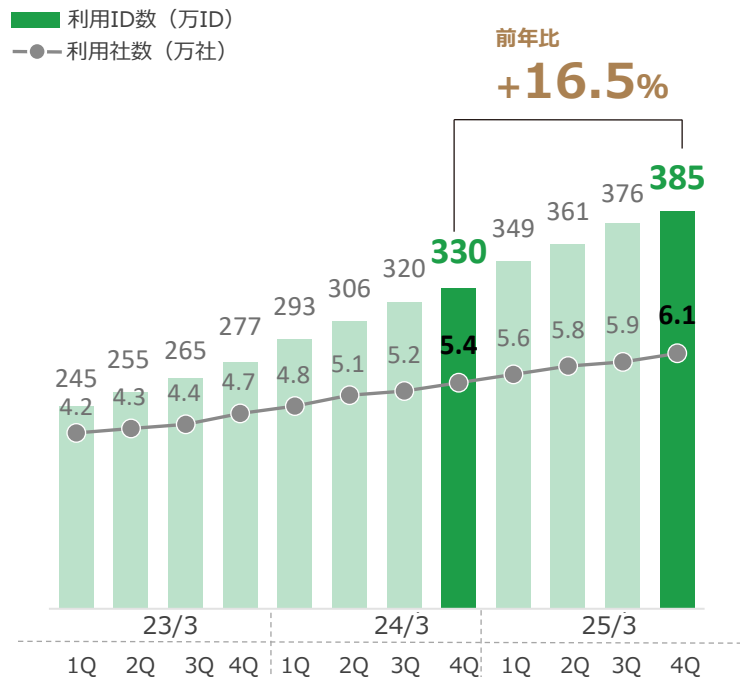
※6：各用語の定義については、Appendix参照

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】

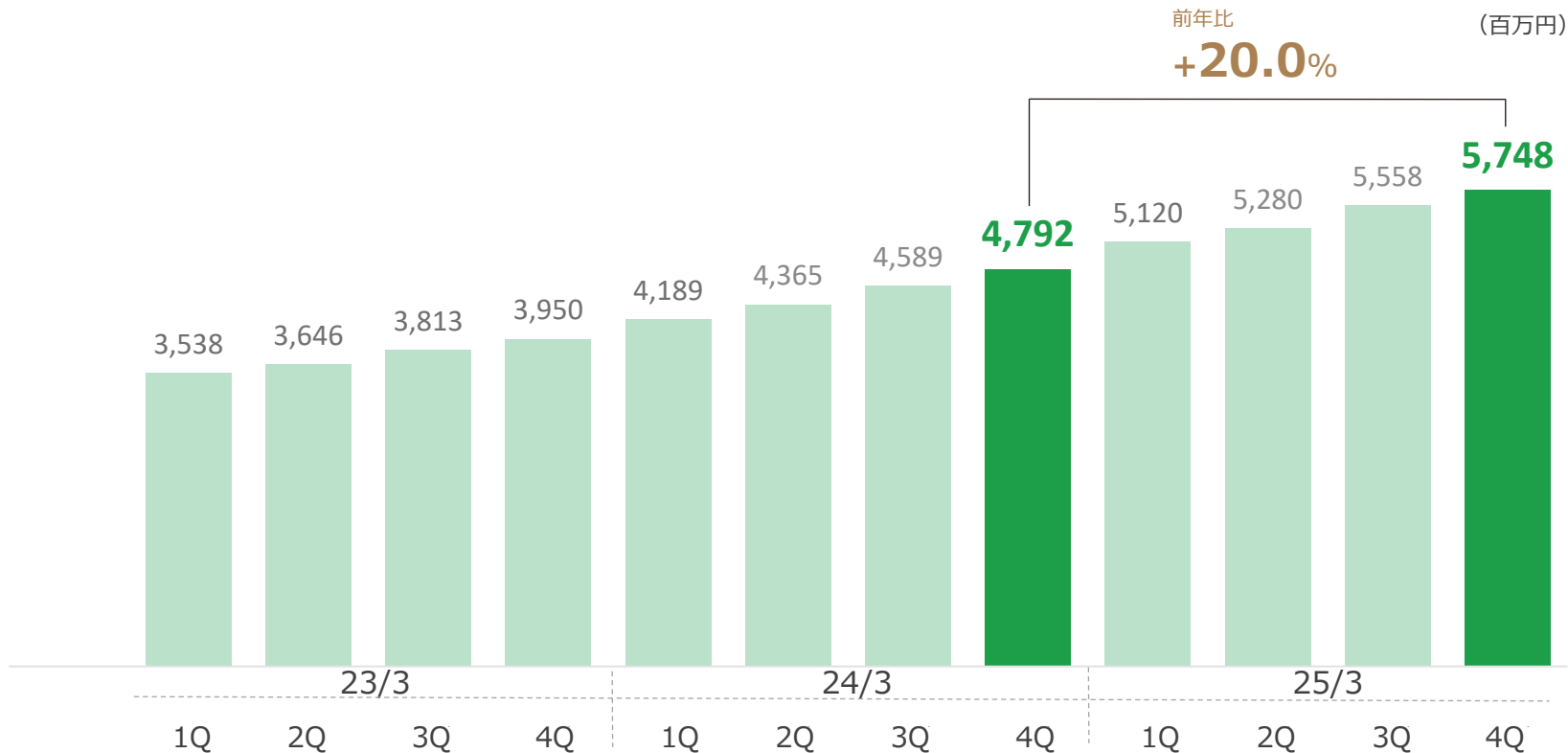
【課金ID数及び月次換算解約率の推移】



※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

勤怠管理のクラウド化ニーズを背景に、新規獲得と継続利用が両立。
低水準の解約率とID単価の向上により、ARRは中長期で安定成長基調。



2026年3月期 業績予想

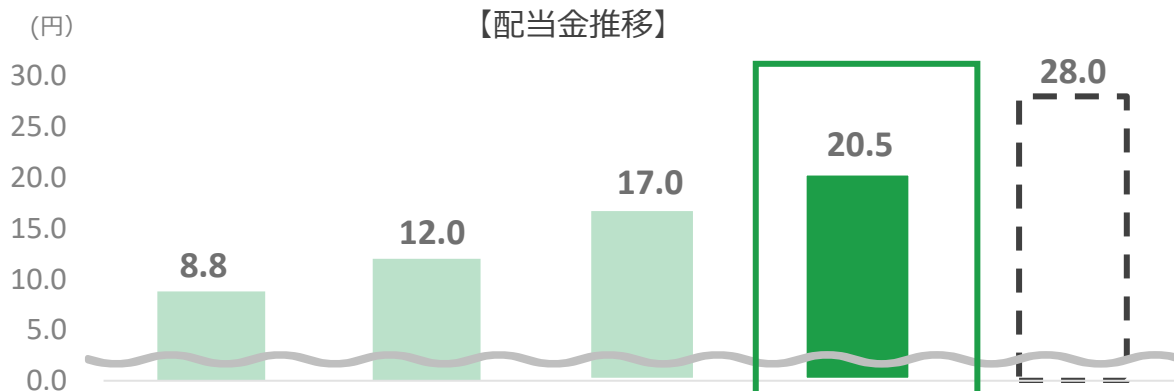
2026年3月期 業績予想

(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	

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。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

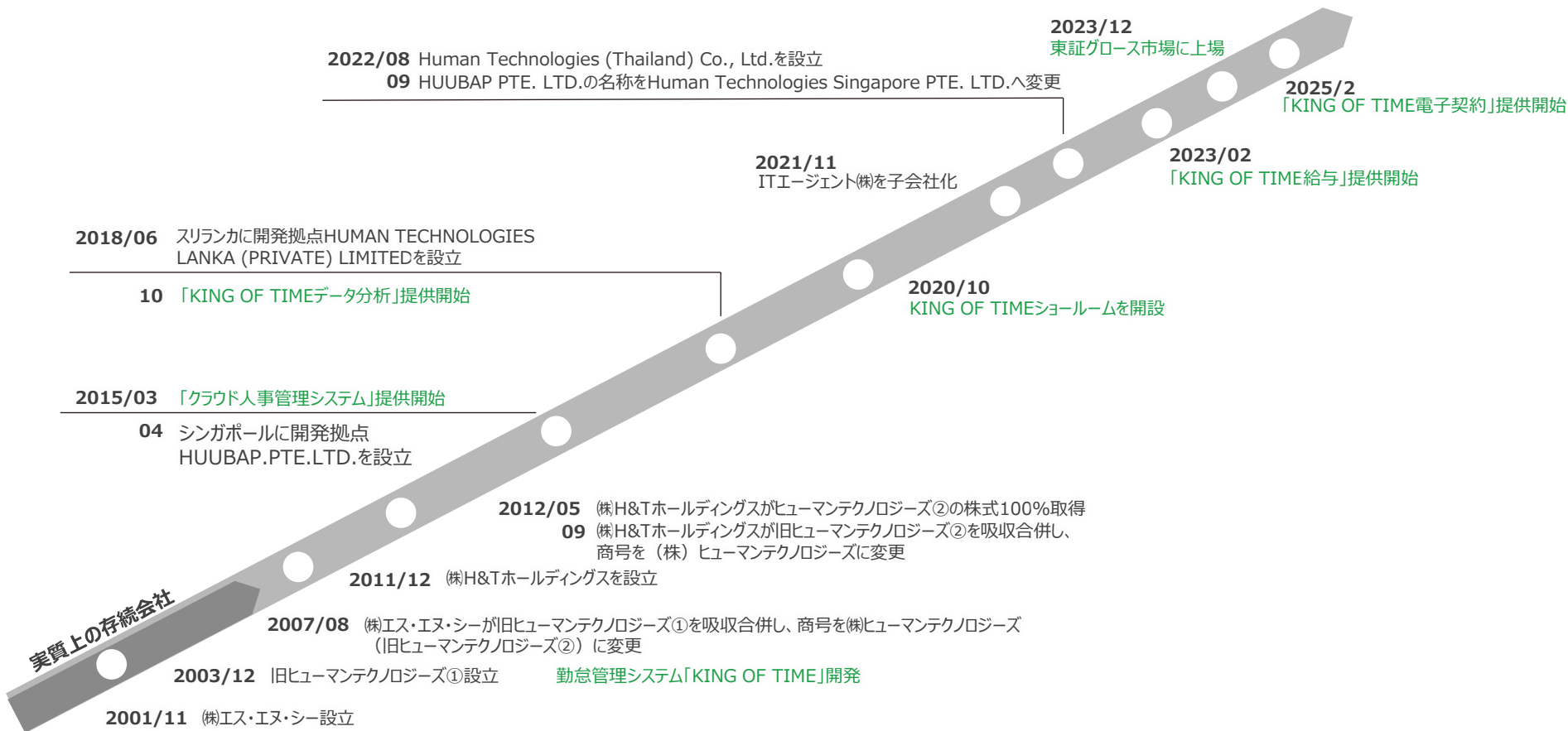
APPENDIX

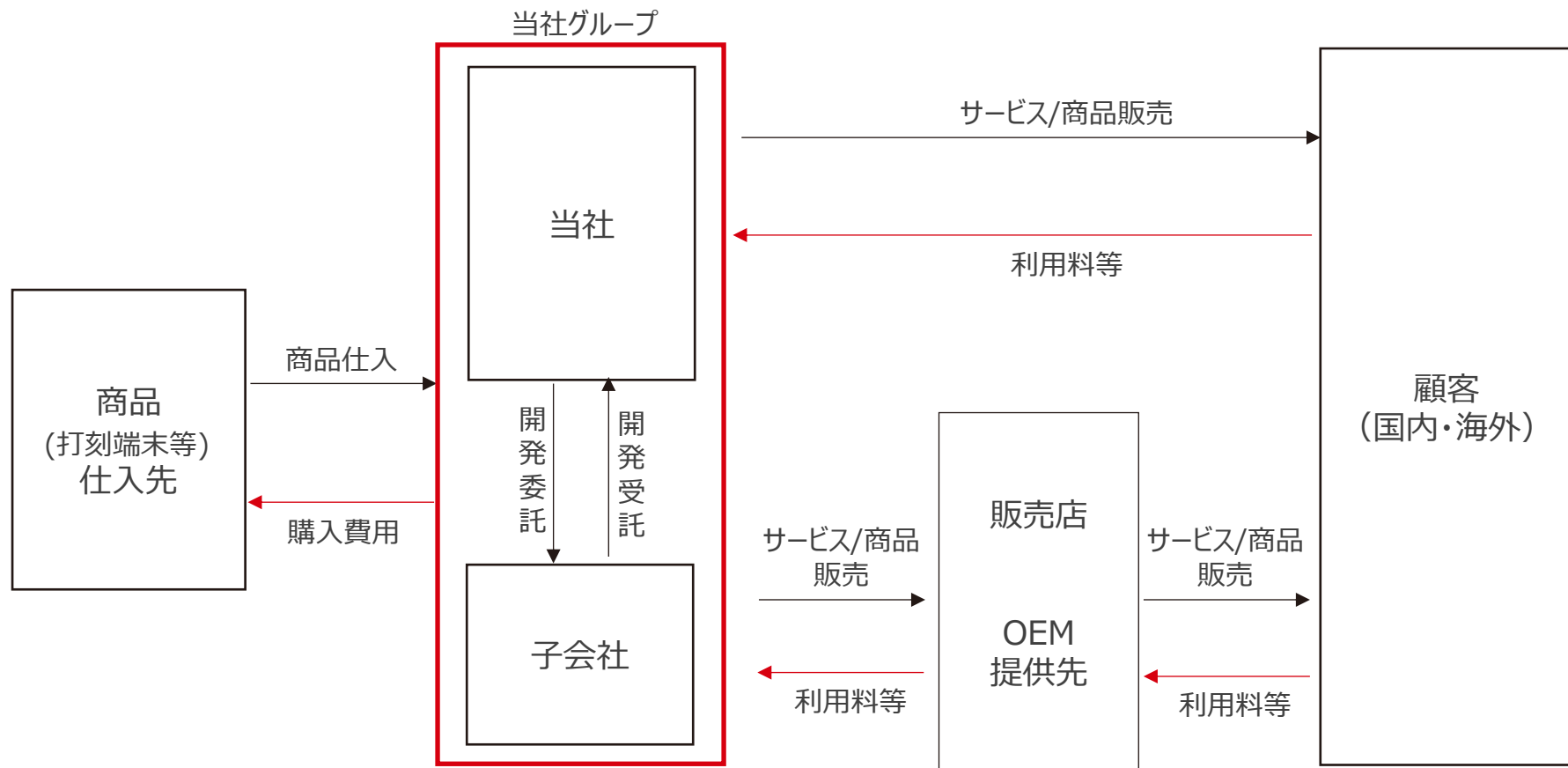
設立	2011年12月設立	事業内容	勤怠管理・人事給与を中心としたクラウドサービスの開発及び提供
資本金	860百万円		
従業員数	318人（連結）		
本社所在地	東京都 港区 元赤坂 1-6-6		

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	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			

※現在は休眠会社





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付きの提供



「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。

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

“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

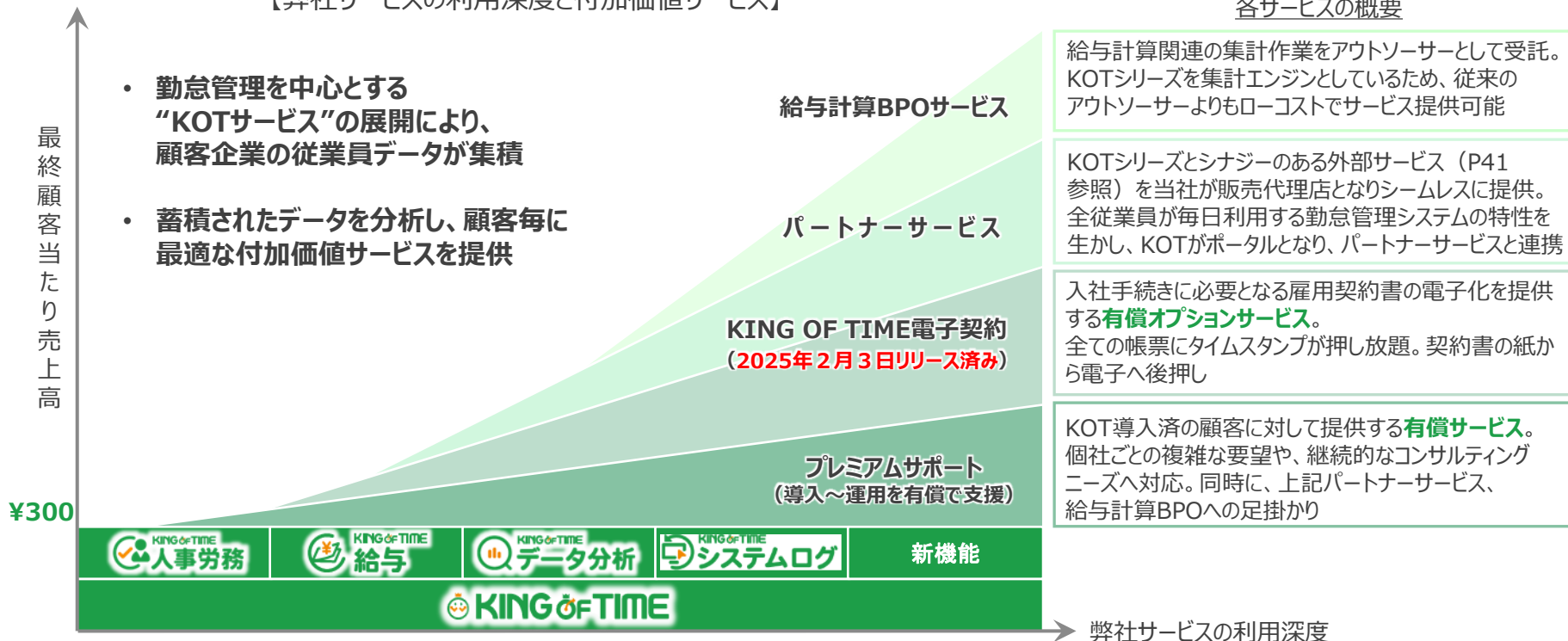
各HRカテゴリーにおける優良SaaSとの連携



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



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ご報告予定。

【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。

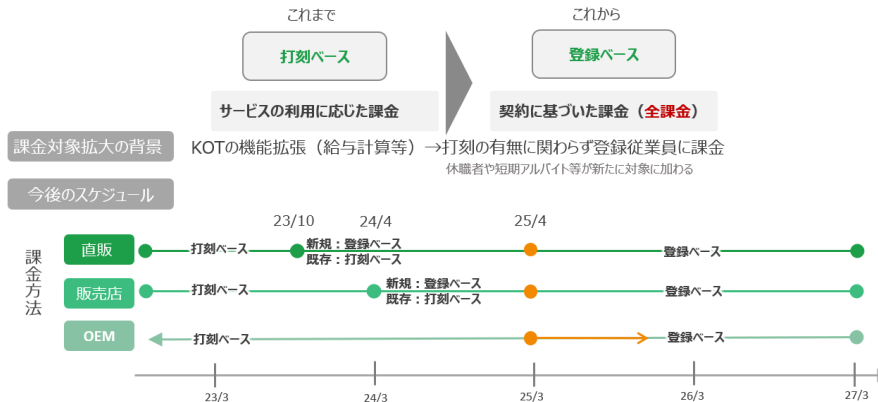
※以下に該当するお客様は「ガイドを停止」をクリックしてください。

- ・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	

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

