

2025年3月期 決算説明会資料

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19日

- | P2 事業概要
- | P7 2025年3月期 業績
- | P15 2026年3月期 業績予想
- | P17 2025年3月期 事業トピック
- | P25 成長戦略
- | P30 株主還元
- | P32 APPENDIX

事業概要

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。

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

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

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

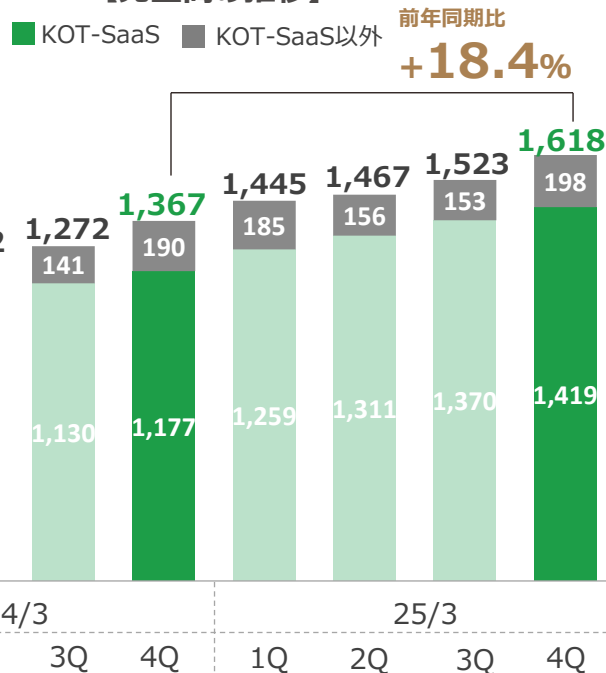
※2：売上原価と販管費の合計

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。

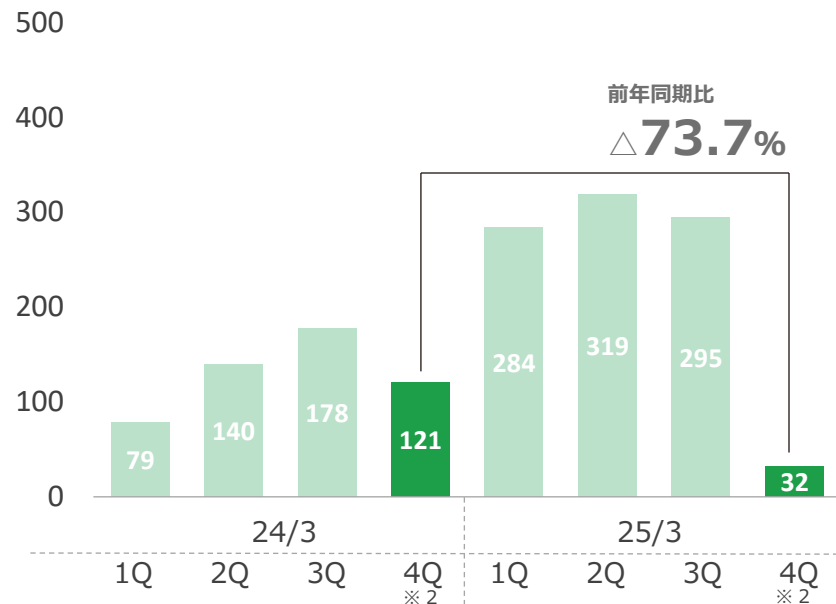
【売上高の推移】

(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

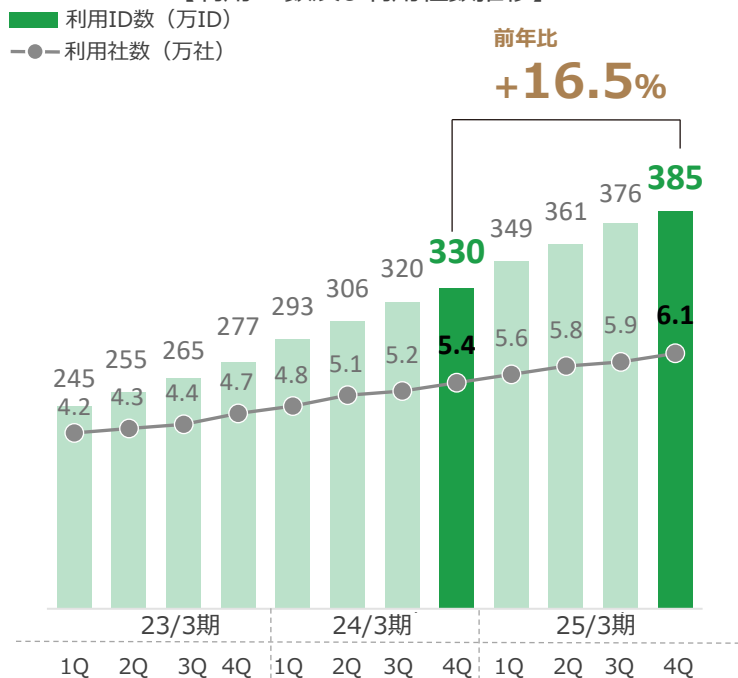
純利益計上により、539百万円増加

※百万円未満切り捨て

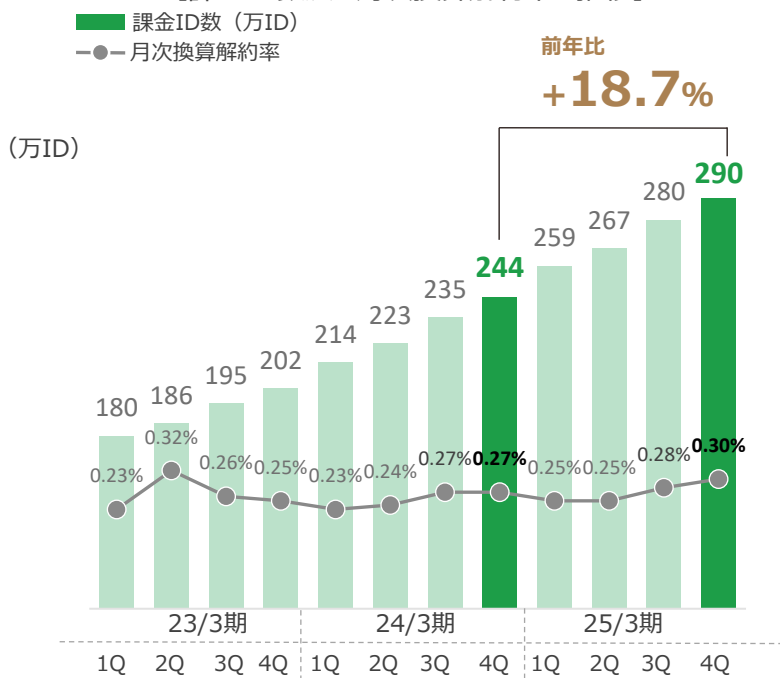
利用ID数、利用社数、課金ID数、月次換算解約率※1・※2

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】



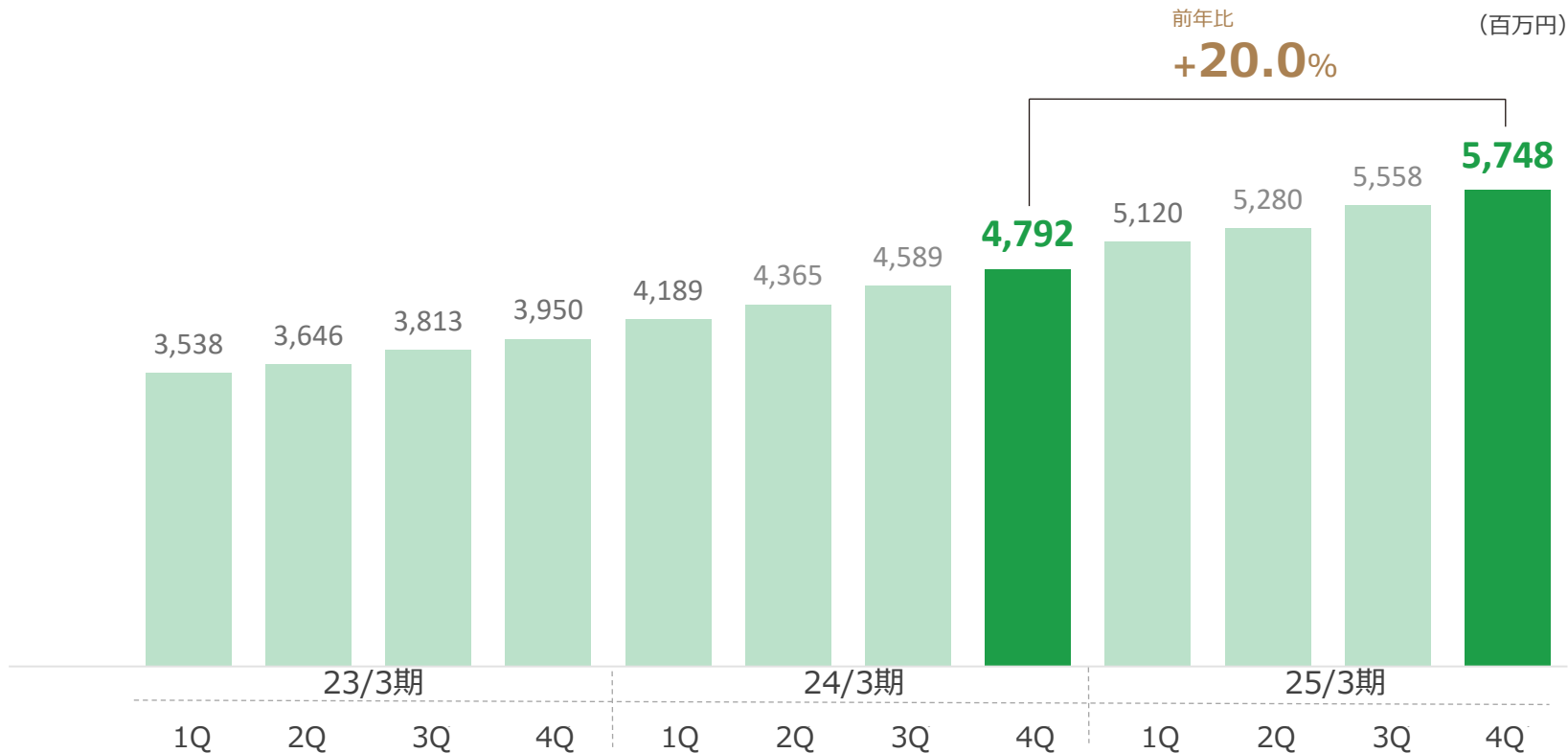
【課金ID数及び月次換算解約率の推移】



※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

2025年3月期 事業トピック

当期は、「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、KOTサービスの価値最大化に向けた取り組みを推進し、新サービスの開発含め付加価値サービスの展開を目指した。

顧客基盤の更なる拡大

- 販売パートナー・OEMパートナー開拓と育成
- 販売力のあるOEM案件獲得
- 士業ネットワークの構築
- 他SaaSサービスの販売



顧客体験の更なる向上

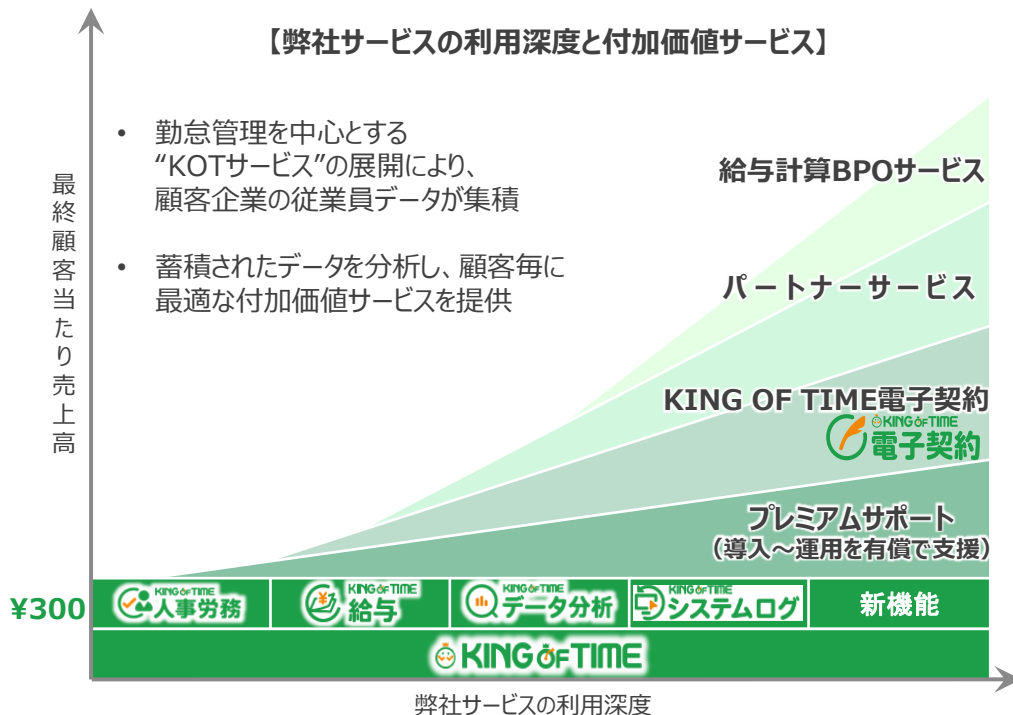
- 給与支払い計算自動化
↳ 2024年度にワンクリックでの給与計算まで実現
- ワンプライスサービスのOEM提供
- プレミアムサポート
- データ蓄積・分析
- 人時生産向上の情報活用



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





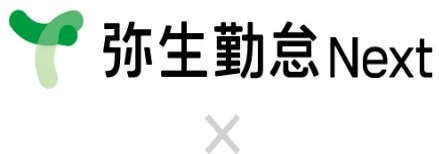
「KING OF TIME 勤怠管理」を「弥生勤怠 Next」としてOEM提供開始

会計・給与トップベンダーとの協業により、会計事務所やスモールビジネスへの価値提供を強化

「KING OF TIME 勤怠管理」を「弥生勤怠 Next」として OEM提供開始

公開日：2025年4月8日（この記事の内容は公開時点のものです）

株式会社ヒューマンテクノロジーズ（本社：東京都港区、代表取締役社長：家崎 晃一）は、2004年より開発・販売しているクラウド勤怠管理システム「KING OF TIME（キングオブタイム）」を、弥生株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役 社長執行役員 兼 CEO:武藤健一郎、以下「弥生」）へ「弥生勤怠 Next」として、2025年4月8日よりOEM提供を開始したことをお知らせします。



労働人口の減少を背景に、中小企業・スモールビジネスにおける人手不足と業務効率化のニーズが急速に高まる中、当社は弥生株式会社と以下のビジョンを共有し、協業を開始。

- ・バックオフィス業務の自動化による負荷軽減
- ・データ活用による新たな価値提供
- ・中小企業が本業に専念できる環境づくり

この提携により、当社単独ではリーチできなかった新たな顧客層へ製品を提供できることに加え、弥生の強固な会計事務所ネットワークを通じて**現場の声やニーズを直接吸い上げることが可能**になる。

それにより、製品開発力やナレッジの深化、ユーザー満足度の向上につながると考えており、**自社ブランドや既存ユーザーへのさらなる価値還元**にも貢献する取り組みと位置付けている。

専門性あるリーディングカンパニーとの連携が加速する価値共創

「KING OF TIME」と親和性の高いサービスを中心に相乗効果が期待できるサービスと連携。

共創を軸に深化する業務連携 KOT × PAYROLLも始動

給与計算アウトソースサービスの株式会社ペイロールと販売代理店契約を締結し、協業を開始

公開日：2025年3月31日（この記事の内容は公開時点のものです）

勤怠管理・人事給与システム「KING OF TIME」を提供する株式会社ヒューマンテクノロジーズ（本社：東京都港区、代表取締役社長：家崎 晃一）は、株式会社ペイロール（本社：東京都江東区、代表取締役社長：湯浅 哲哉）と販売代理店契約を締結しました。

ペイロールが提供する大企業向け給与計算アウトソーシングサービス「HR BPaaS（エイチアールピーパス）」と「KING OF TIME」のAPI連携に向けた協業を開始いたします。今後、ペイロールはヒューマンテクノロジーズの公認導入支援パートナーの認定を受ける予定です。

PAYROLL

×

KING OF TIME

連携サービス

216

実績のあるサービス

69

※2025年3月末時点

API連携サービス例



「KING OF TIME 給与」で給与計算まで1クリックを実現

従来より掲げてきた「オペレーションの解放」に向け、新機能をリリース。
日々の勤怠データを活用し、給与業務のさらなる自動化・効率化を推進

※1

新機能がリリースされました！

メニュー > 設定 > 給与設定 内に、新たに「給与における【計算対象者の表示】および【計算結果の表示】ボタン」という項目が追加されました。

この項目で「表示しない」を選択すると、給与計算画面の【計算対象者の表示】ボタンや【計算結果の表示】ボタンを非表示に変更できます。

これによって、都度ボタンをクリックしなくても、【締め日グループ】や【対象年月】を選択すれば計算対象者や計算結果が自動表示されるようになり、操作におけるクリック数を削減できるようになりました。

詳細は[こちら](#)をご参照ください。

● ガイドを停止

閉じる

※1：既存顧客への通知メッセージ





新サービス「KING OF TIME 電子契約」をリリース

従来より掲げてきた「新しい付加価値の提供」に向け、「KING OF TIME 電子契約」をリリース。契約業務の手間やコストを削減し、業務の迅速化と企業のDXをさらに加速させる。

新サービス「KING OF TIME 電子契約」を正式リリース

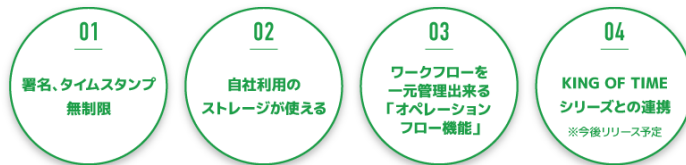
公開日：2025年2月3日（この記事の内容は公開時点のものです）

株式会社ヒューマンテクノロジーズ（本社：東京都港区、代表取締役社長：家崎 晃一）は、勤怠管理・人事給与統合クラウドシステム「KING OF TIME（キングオブタイム）」の新しいオプションサービスとして「KING OF TIME 電子契約」を本日リリースいたしました。

※本サービスは別途「KING OF TIME」をご契約いただいているお客様にのみご利用いただけるオプションサービスとなります。



KING OF TIME 電子契約の特徴



紙で行っていた契約業務をクラウドで完結することができるサービスです。

弁護士、税理士監修のもと、各種法律にも対応しています。

※勤怠管理・人事給与システム「KING OF TIME」とは別料金のオプションサービスとなります。

勤怠管理システム部門の1位獲得に加え、労務管理・給与部門でも受賞！

「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」※1では24期連続で最高位獲得、「BOXIL SaaS AWARD 2025」※2では、BOXILセクション勤怠管理システム部門1位を獲得。



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」も受賞



「BOXIL SaaS AWARD Spring 2025」勤怠管理システム部門にて、
「Good Service」、「営業担当の印象No.1」にも選出

※1：アイティクラウド(株) 2025年4月16日発表

※2：スマートキャンブ(株) 2025年3月4日発表

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。

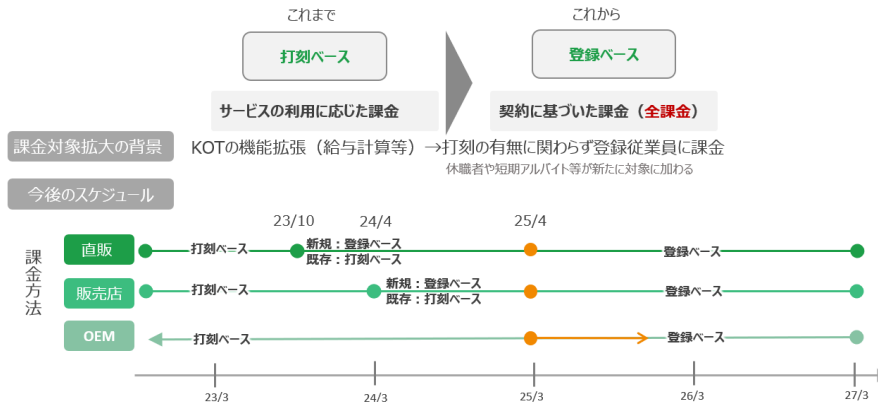
※以下に該当するお客様は「ガイドを停止」をクリックしてください。

- ・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	

成長戦略

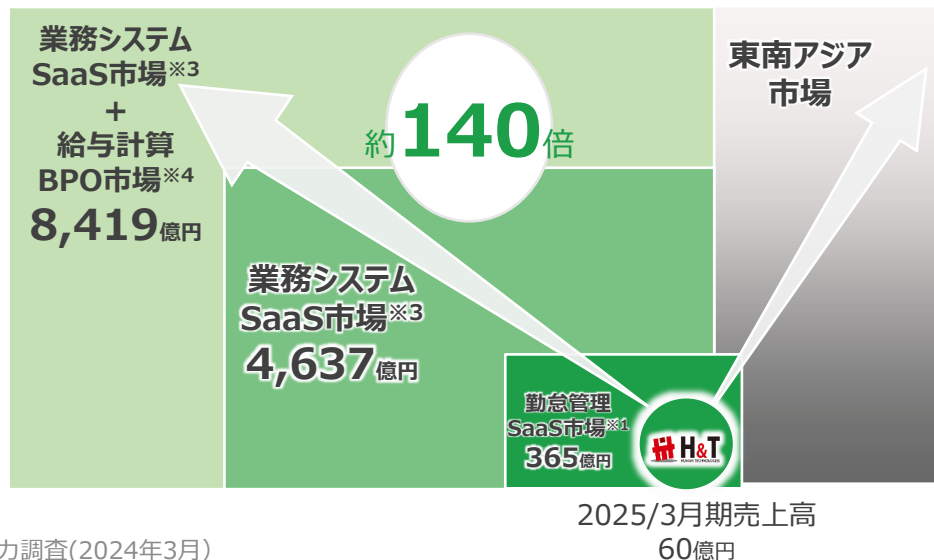
勤怠管理サービスにおいてトップシェアを確立しつつも、当社のサービスが届いているのは労働力人口全体の一部にとどまっており、依然として大きな成長余地が存在。

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

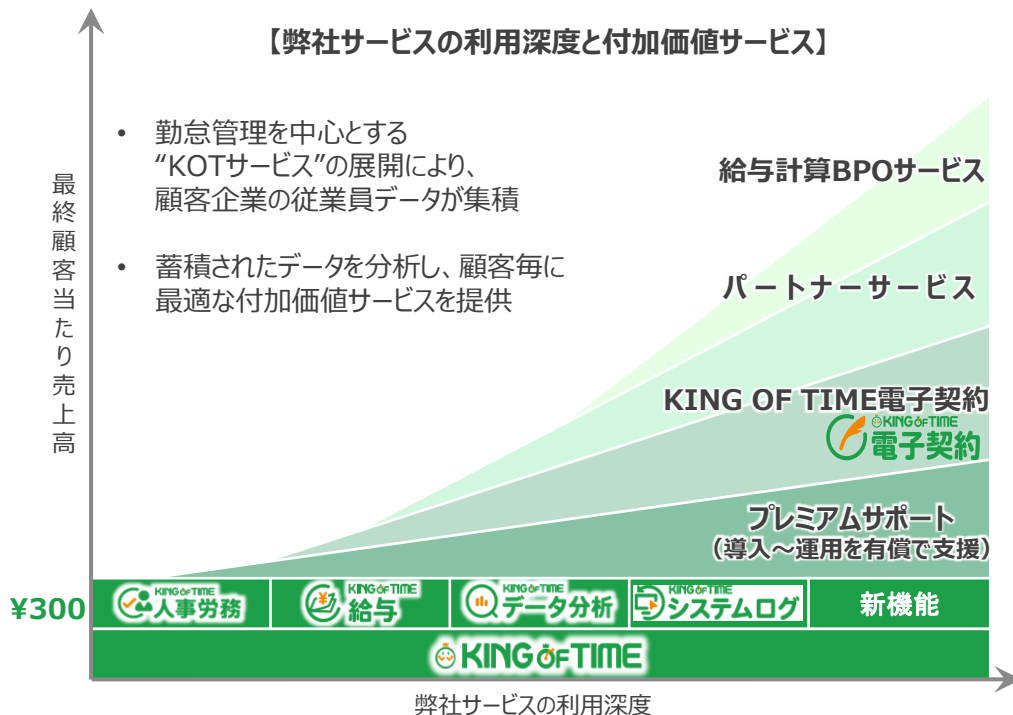
- 給与支払い自動化
- ワンプライスサービスのOEM提供
- プレミアムサポート
- KING OF TIME 電子契約
- データ蓄積・分析



新しい付加価値の提供

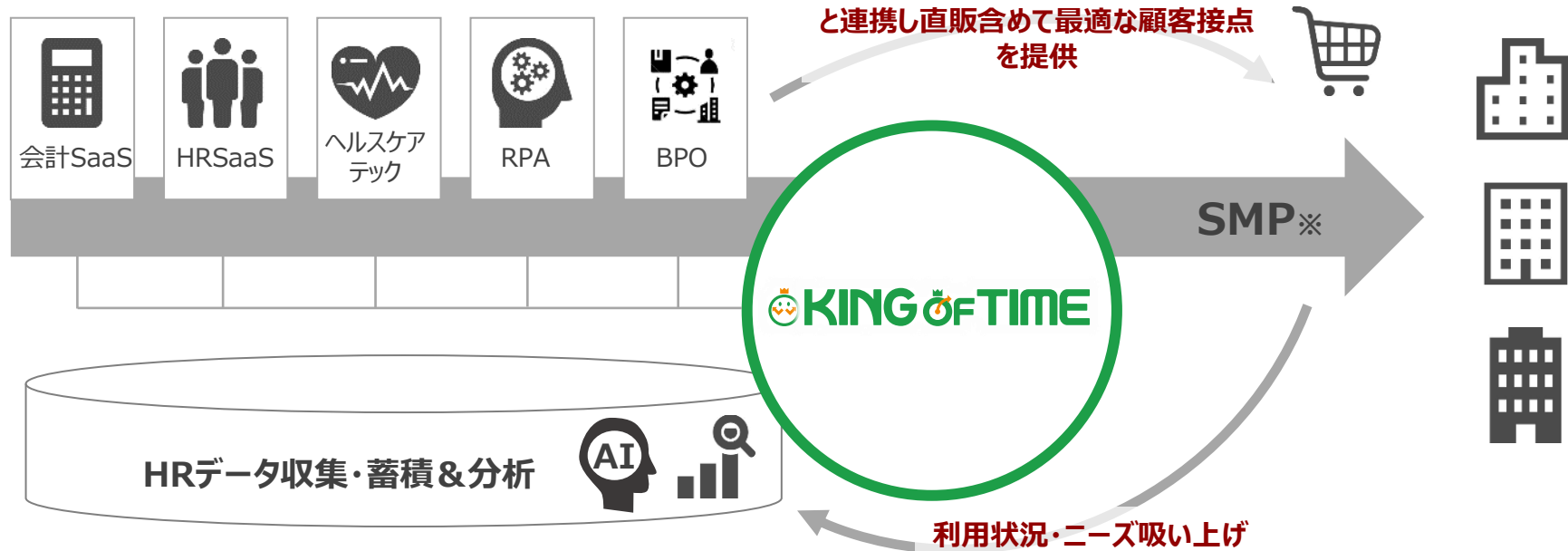
【弊社サービスの利用深度と付加価値サービス】

- 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

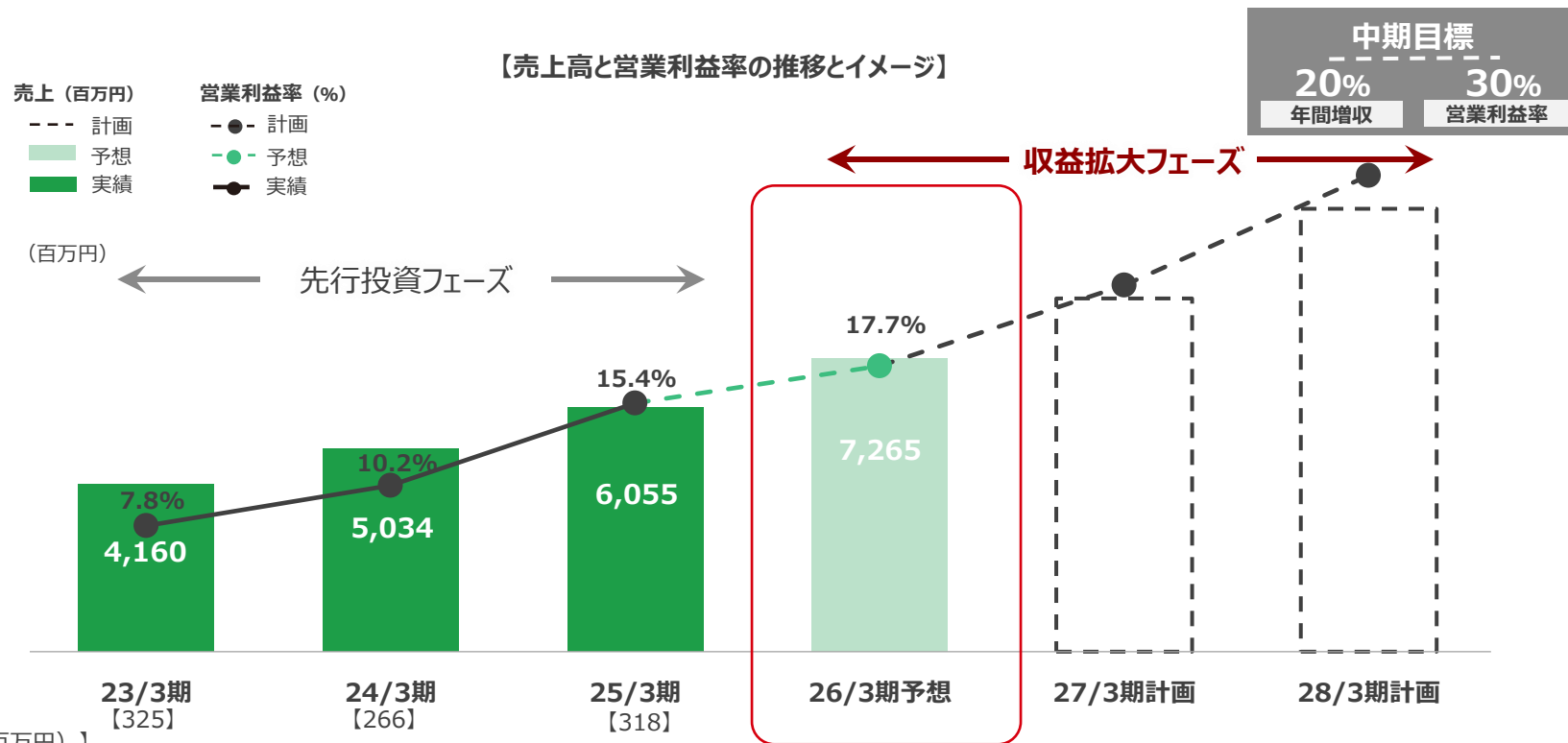


※サブスクリプションマネジメントプラットフォーム (Subscription Management Platform)

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。中長期的に每期20%増収、営業利益率30%程度を目指す。

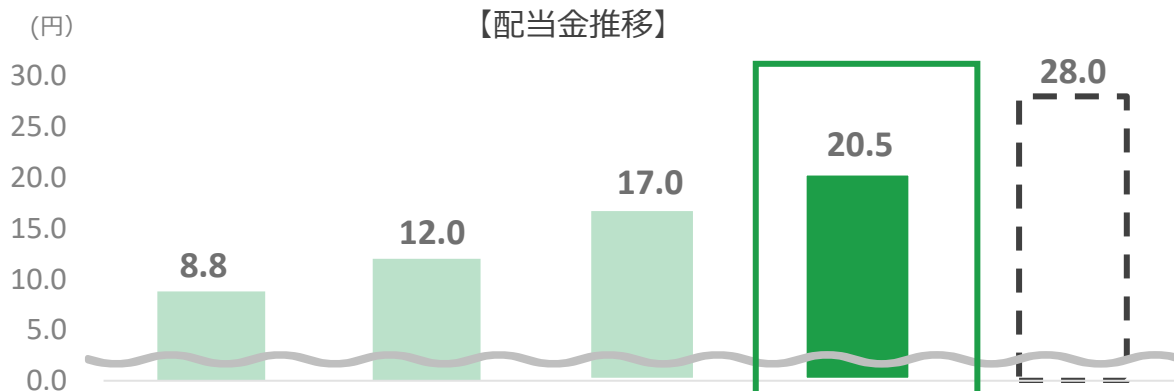


【先行投資額※（百万円）】

※開発投資額から資産計上額を控除した残額（＝費用計上額）

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%）

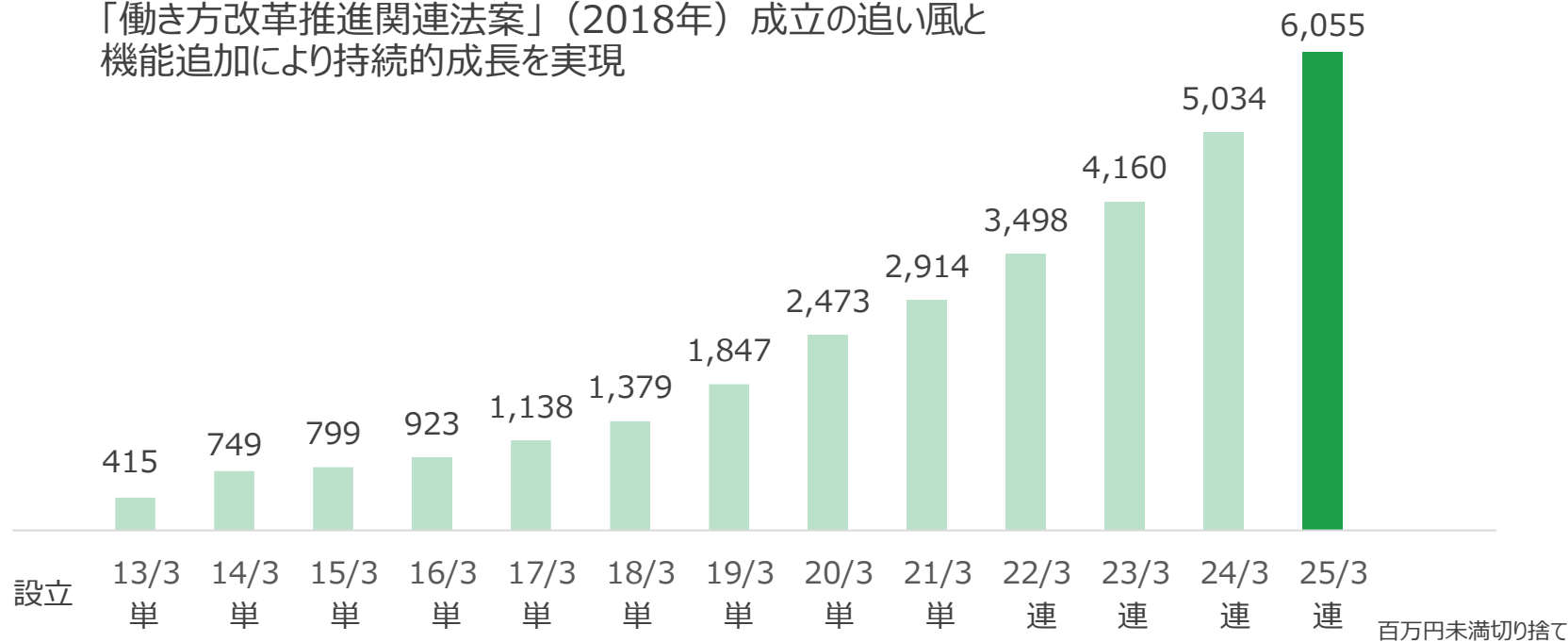
会社名	Human Technologies Singapore PTE. LTD.	HumanTechnologies (Thailand)Co.,Ltd.	ITエージェント株式会社	Human Technologies Lanka (Pvt) Ltd.※
住所	シンガポール	タイ バンコク市	東京都 港区	スリランカ コロンボ市
事業内容	勤怠管理・人事給与を中心としたクラウドサービスの開発及び提供			

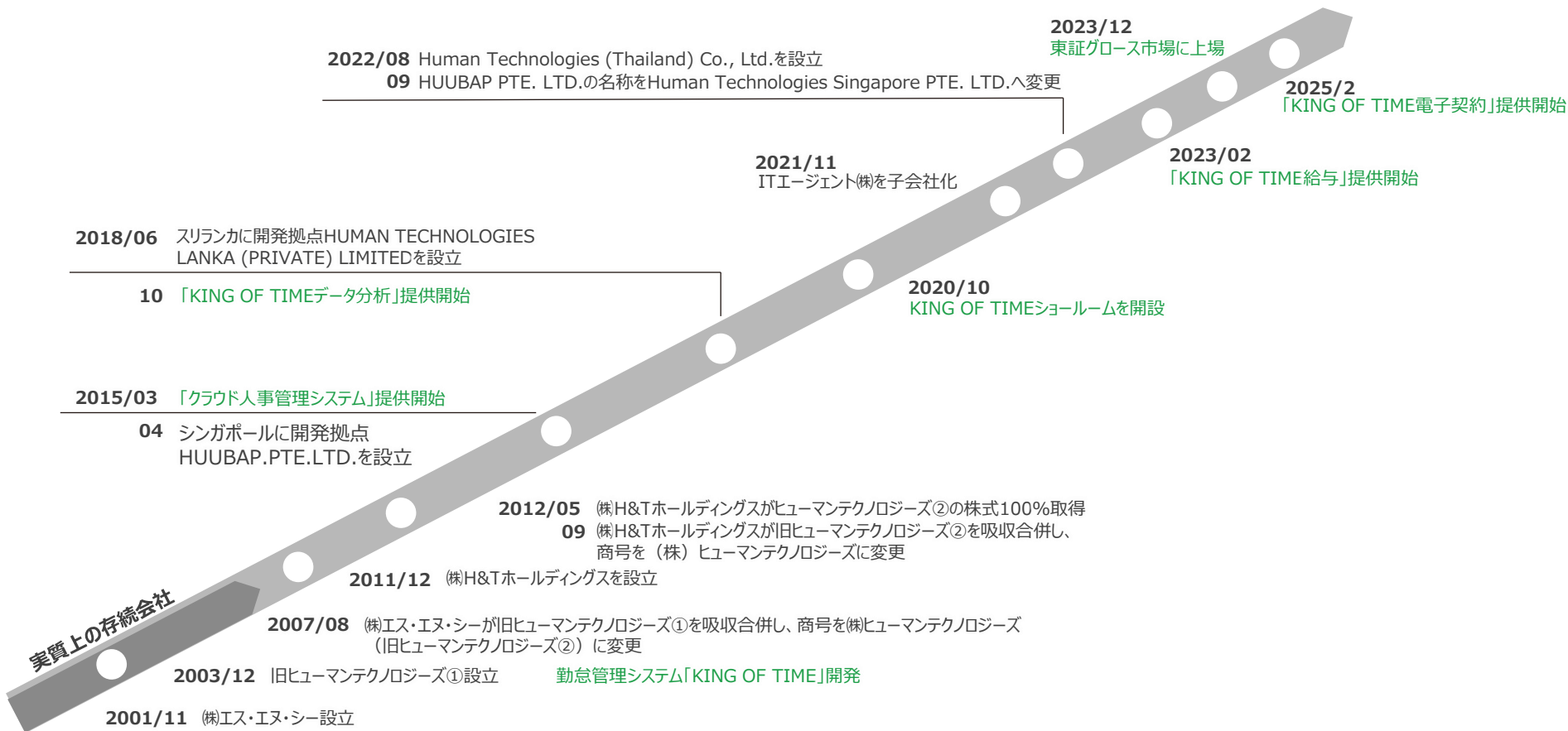
※現在は休眠会社

(百万円)

売上高CAGR **19.9%**

「働き方改革推進関連法案」(2018年) 成立の追い風と
機能追加により持続的成長を実現





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“KING OF TIME”が実現 アナログからデジタルへのリプレース需要に対応



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

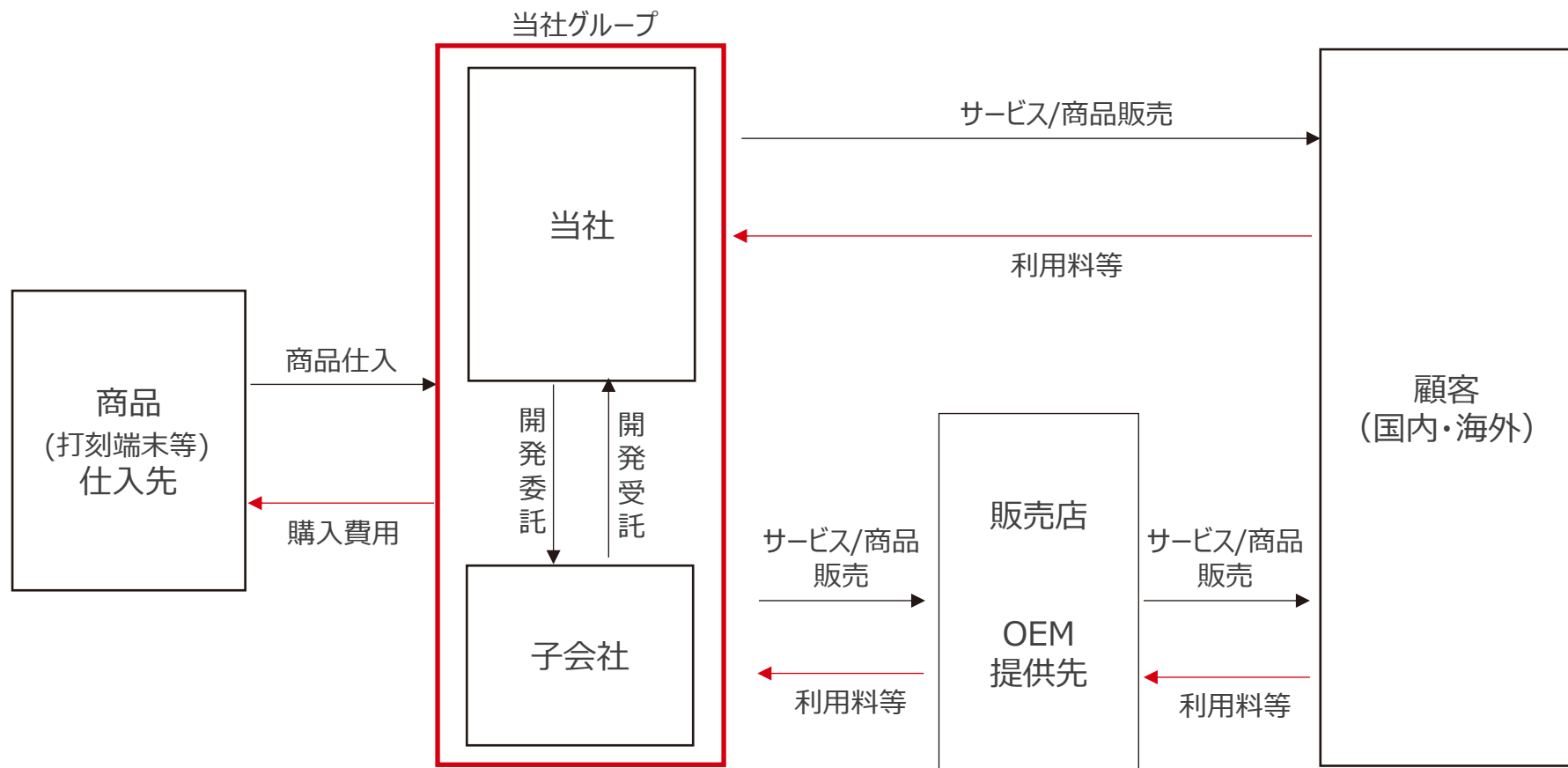
データで保管

....

....

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



“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



TOP3 コンセプト ①TOPコストパフォーマンス

競合他社は機能追加により月額利用料のアップセル方式を取っている一方、当社は競合他社を下回るランニングコストが可能とする「ワンプライス戦略」によりコストパフォーマンスを訴求



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

メニューの豊富さ、コストパフォーマンスへの高い支持を背景に直販店のみならず販売店パートナー・OEMパートナー提供先による販売網を構築、外部リソースを最大限に活用した高効率な顧客獲得戦略



各OEM先ブランド

2025年3月販路別
課金ID数ベース

直販:Web経由
36.0%

販売店経由
19.8%

OEM経由
44.2%



営業マーケティング
リソース

Webマーケティング・ノウハウの共有

サポート
リソース ※1

サポートツール・ノウハウの共有

※1：コールセンター等における問い合わせ対応業務

TOP3 コンセプト ③TOPパートナーシップ

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

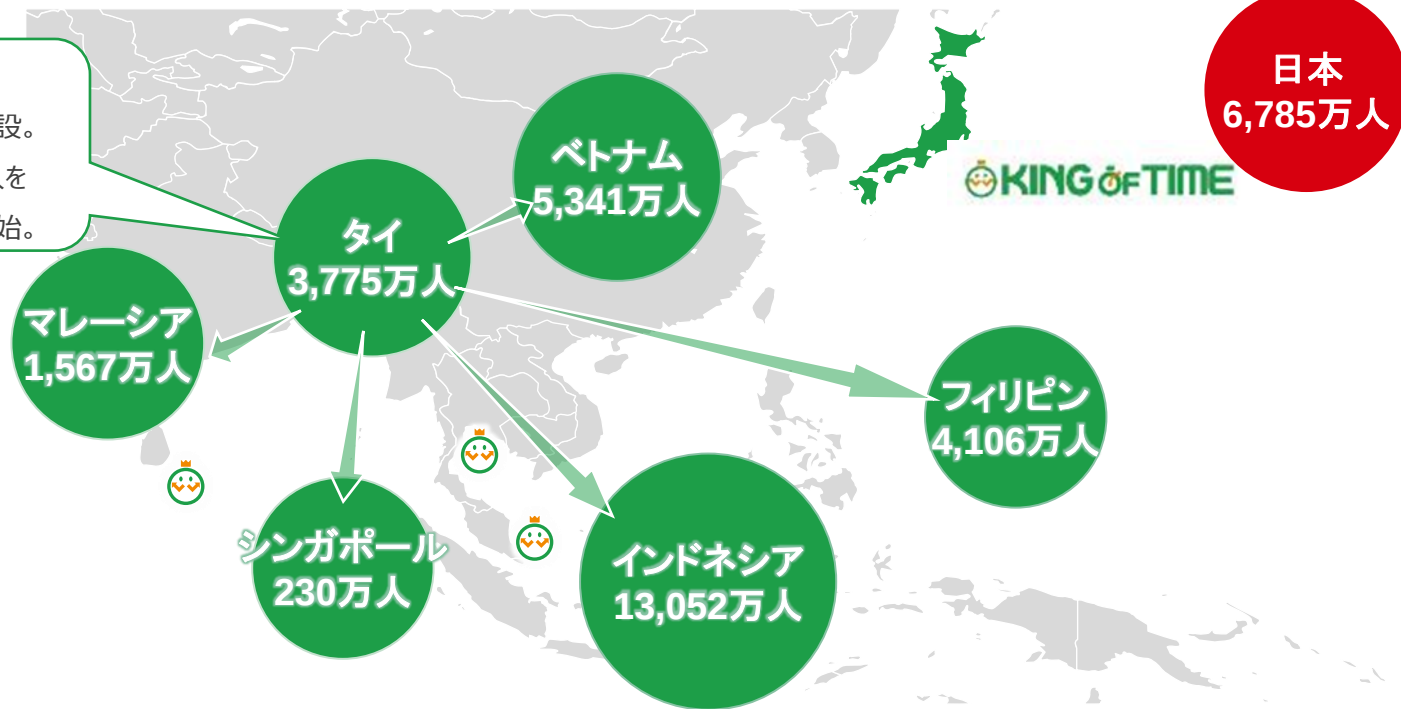
※3 : “KING OF TIME”の公開WEB API活用やCSV連携で広がる外部サービス群

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

2022年8月
タイへ現地法人開設。
日系企業への導入を
足掛かりに進出開始。



出所：日本：総務省「労働力調査（2023年5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

日系企業を中心に導入進展

サービス導入事例

SHAKARIKI432 Co.,Ltd.

業種：飲食業

利用者数：600名

導入国：



THAI SECOM SECURITY Co.,Ltd.

業種：サービス業

利用者数：1,300名

導入国：



POLYPLASTICS CO., Ltd.

業種：製造業

利用者数：400名

導入国：    



長島・大野・常松 法律事務所

業種：専門サービス

利用者数：70名

導入国：   

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

その他国別導入事例

 シンガポール

Châteraisé
Pâtisserie from Japan



NTT docomo
NTT DOCOMO ASIA Pte. Ltd.

 タイ



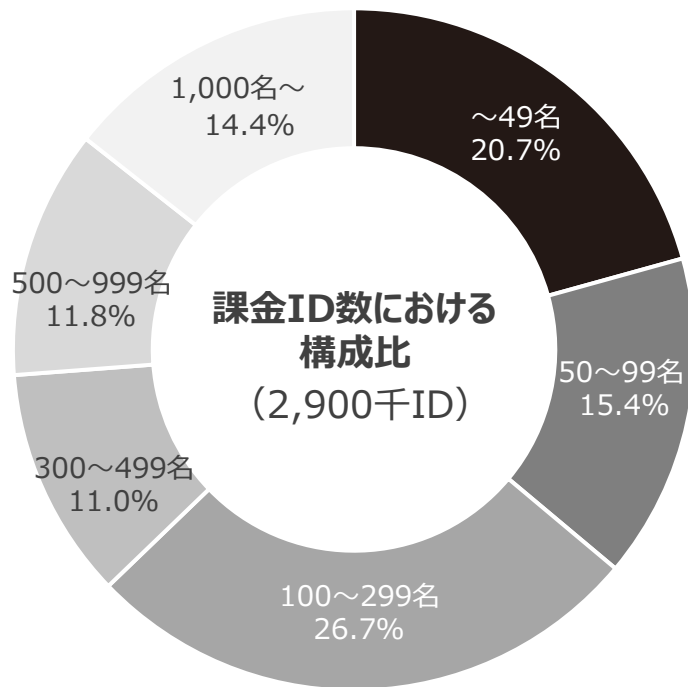
 Tokyo SME Support Center

 ドバイ

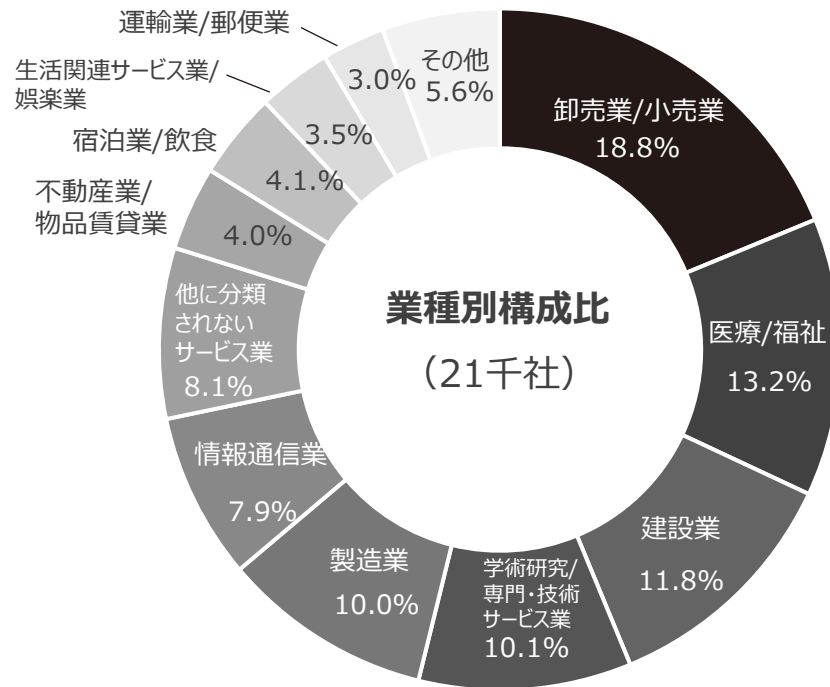


長年の機能開発により幅広い顧客のニーズに対応可能

【従業員数規模別比率】※1

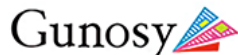
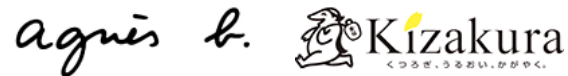


【業種別利用企業数構成比】※2



※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



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

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

