

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



2024年6月 東証グロース市場：5621

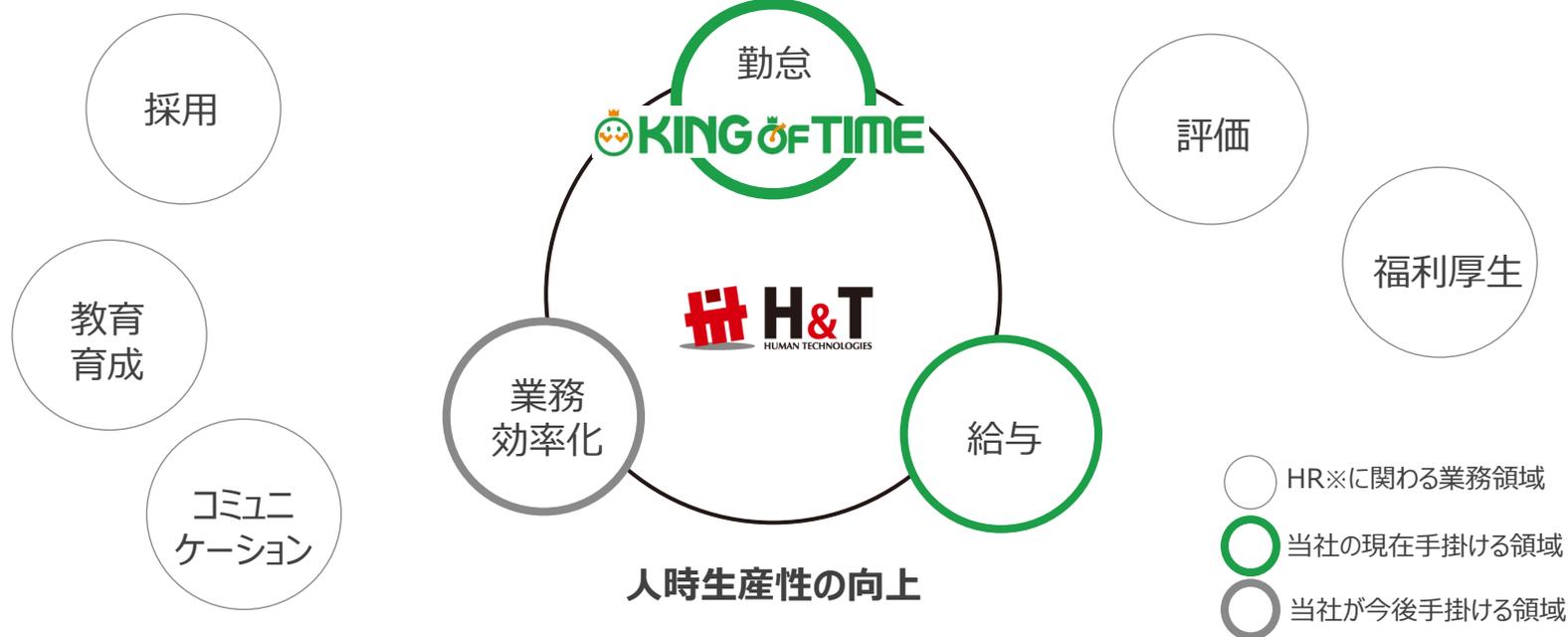
ヒューマンテクノロジーズとは

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。

数字でみるヒューマンテクノロジーズ

ARR※1

47.9億円

月次換算解約率※2,7

0.27%

利用社数※3,7

5.4万社

売上高CAGR※4

19.3%

平均営業利益率※5

17.2%

利用ID数※6,7

331万ID

※1：Annual Recurring Revenueの略語。2024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：2023年4月1日～2024年3月31日

※3：2024年3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3月末時点

※7：各用語の定義については、Appendix参照

会社概要

「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。

| | | | |
|-------|------------------|------|---------------------------|
| 設立 | 2011年12月設立 | 事業内容 | 勤怠管理を中心としたクラウドサービスの開発及び提供 |
| 資本金 | 1,993万円 | | |
| 従業員数 | 296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SaaS事業 | | | |

※現在休眠会社であります。

クラウド業界を熟知する経験豊富なメンバーで構成されたベテラン経営陣



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** (株)ヒューマンテクノロジーズ
(旧(株)ヒューマンテクノロジーズ)
代表取締役就任
- 2011年12月 (株)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 (株)リョーサン 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)



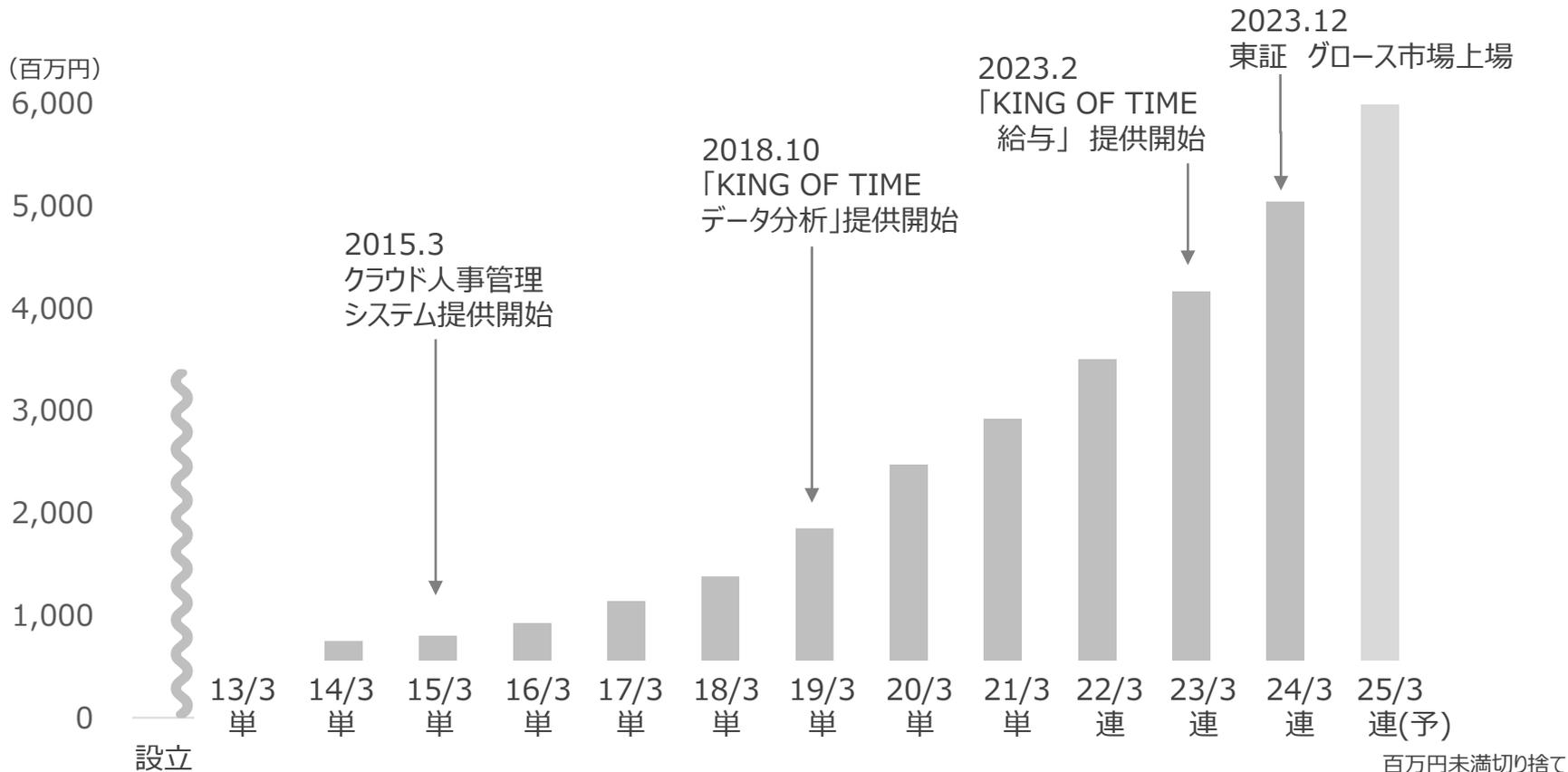
篠田 修 / 取締役

- 1985年4月 シャープ(株) 入社
- 1990年10月 太田昭和監査法人
(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)) デイレクター就任
- 2005年4月 (株)ポピンズコーポレーション
(現 (株)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 (株)エーアイスクエア 入社
- **2019年10月** 当社 入社
- 2021年6月 当社 取締役 (現任)

※1：経歴の太字は当社業務執行開始

売上高推移

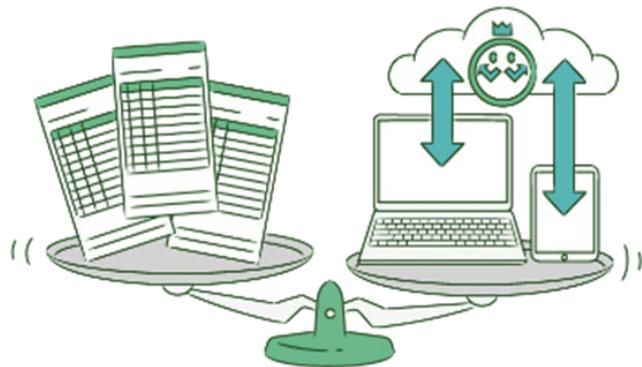
「働き方改革推進関連法案」(2018年) 成立の追い風と機能追加により持続的成長を実現



ビジネスモデルと特徴

勤怠管理はアナログからデジタルへ

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

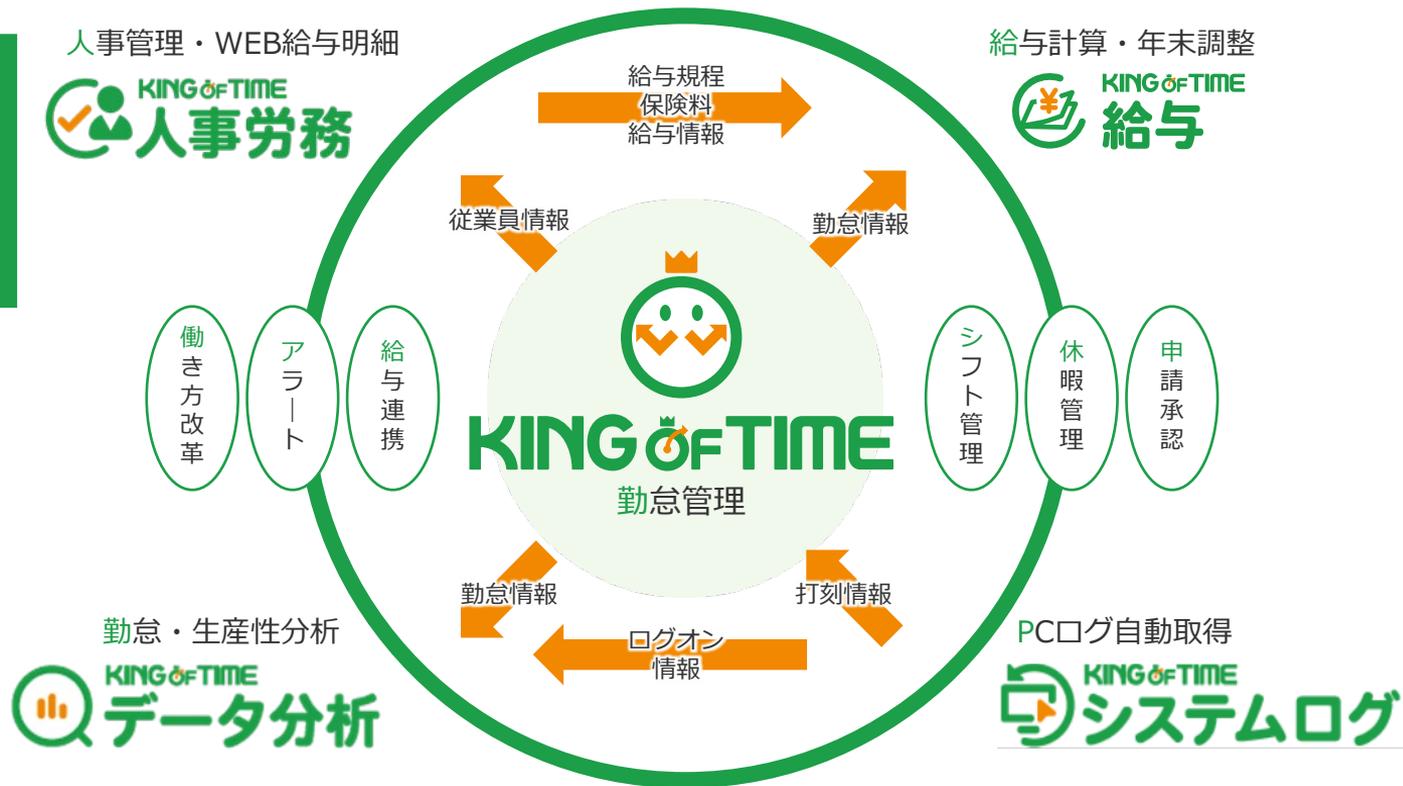
- 全従業員が毎日使う
- 給与計算のために必須
- 利用環境（打刻手段等）が多岐にわたる
- カスタマイズニーズが高い
- 一度導入すると乗り換えは難しい

サービス概要

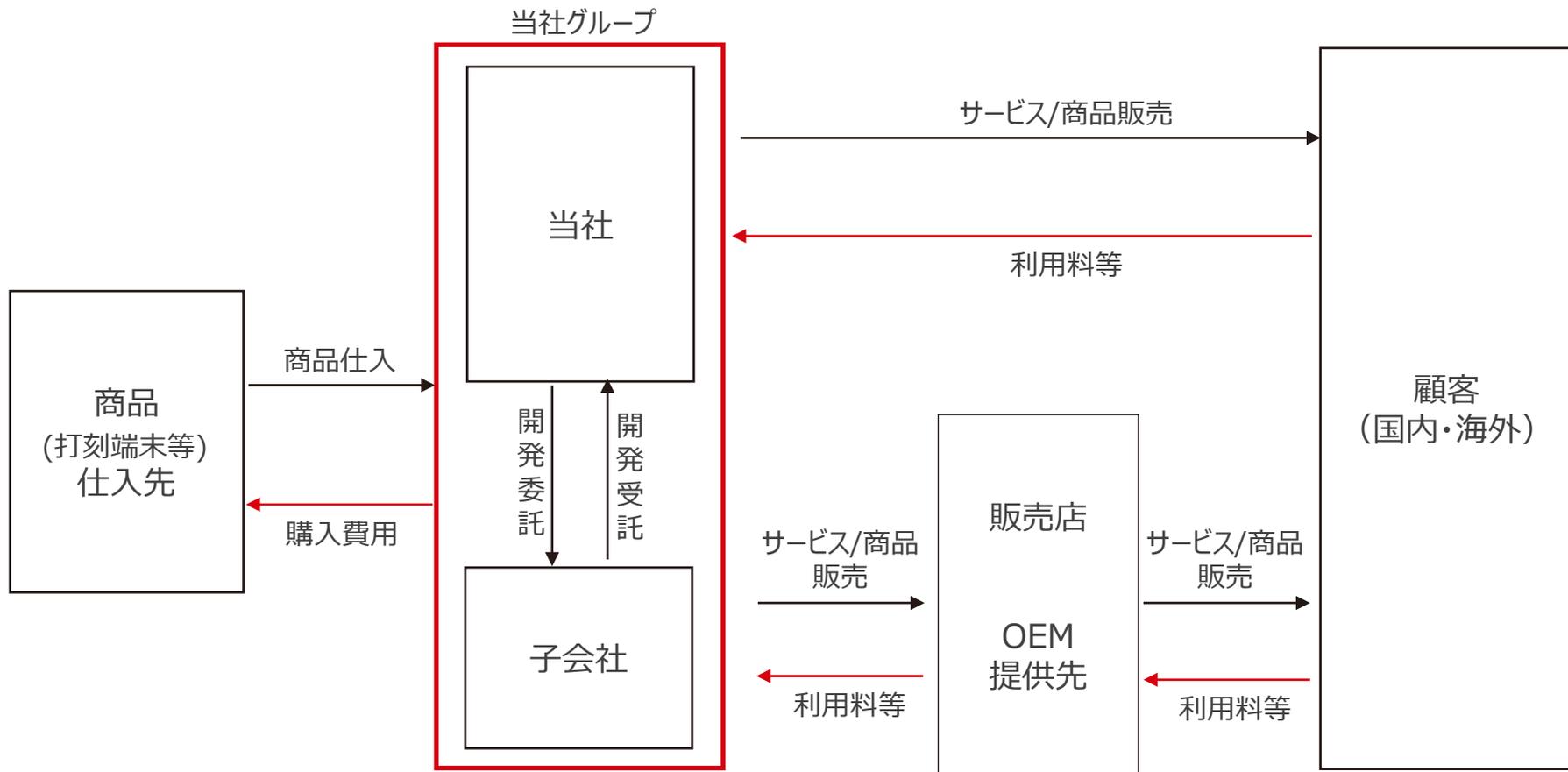
豊富な機能を有するクラウドHRサービス“KING OF TIME”をワンプライスで提供

全ての機能が使えて

¥ **300** /人
月額費用



事業系統図



KING OF TIME の強み（1）

業界のリーディングカンパニーとして強固な顧客支持を実現

勤怠管理システムを評価する上での**3**大要素



コンプライアンス・・・労働関連法順守の実現

※1：各社公表資料や公式サイト、及び比較サイトやパートナー評価を基にした当社調べ

KING OF TIME の強み (2)

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

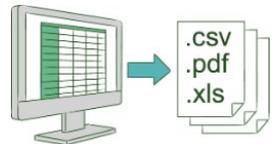
各社各様の就業規則に対応した勤怠管理が可能
日毎、月毎の残業時間のリアルタイム確認・休暇自動付
与・休暇・残業など各種申請承認、月毎の勤怠データ
CSV出力



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

時間をかけ強化してきた多彩な機能

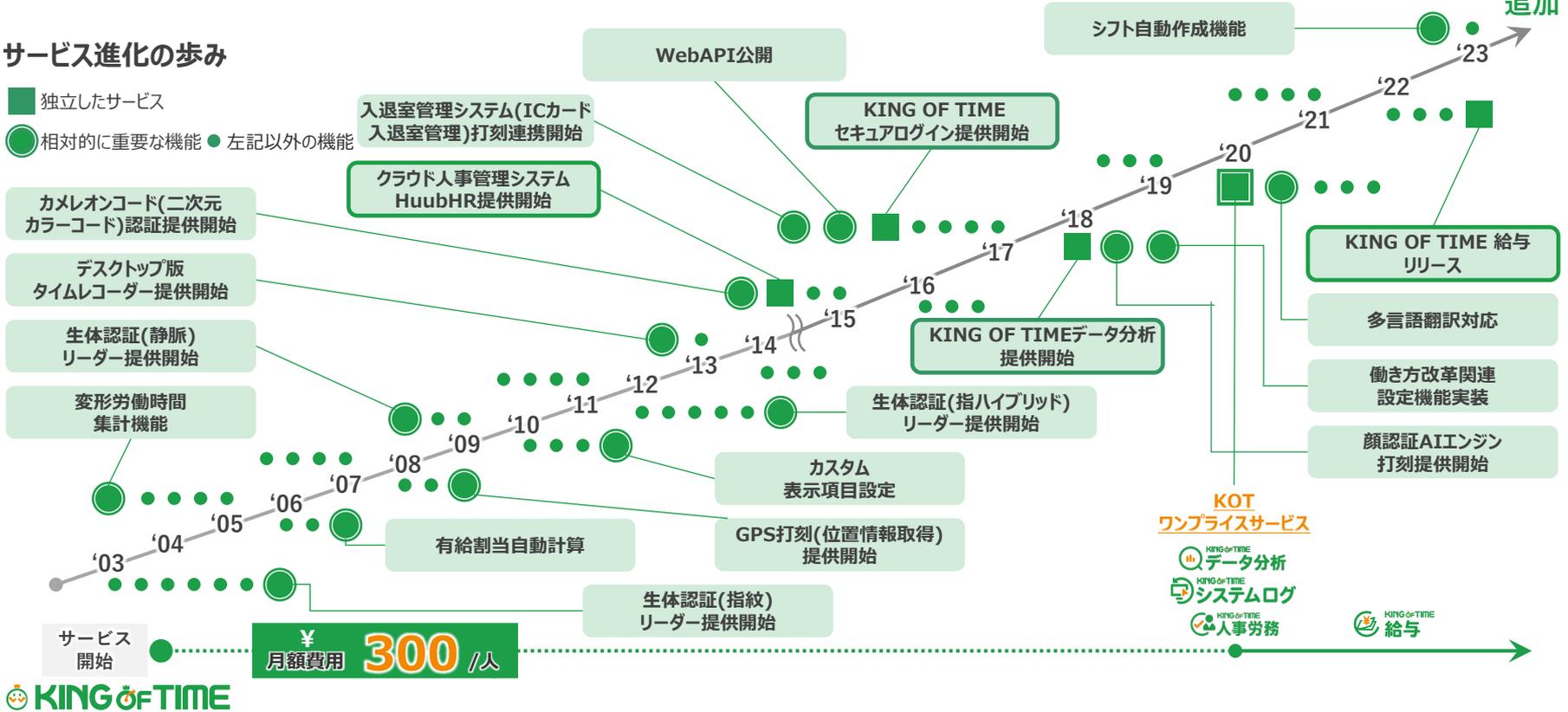
サービス開始以来、月額費用を維持しながら毎年複数の機能を追加

機能追加

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



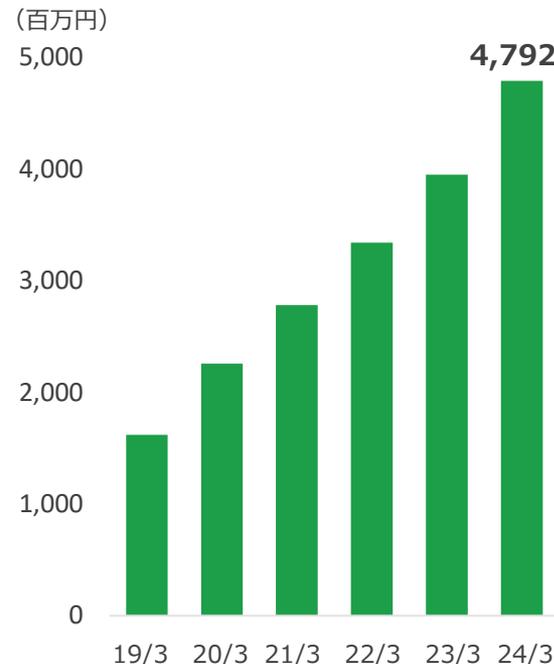
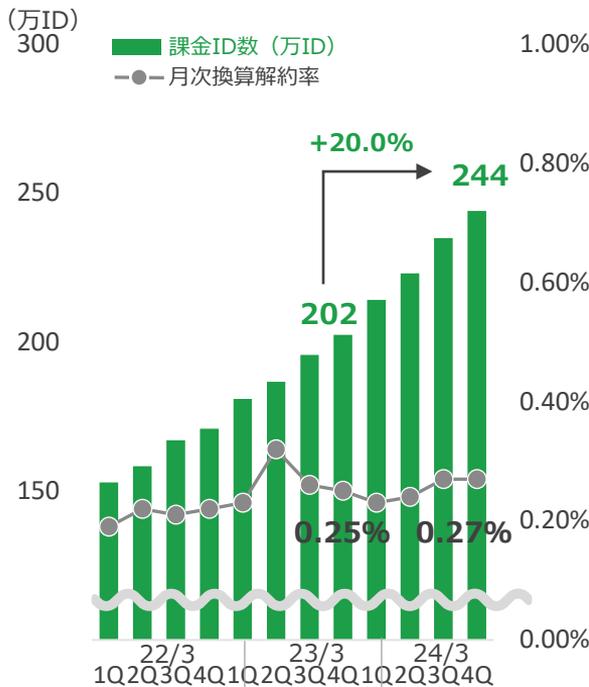
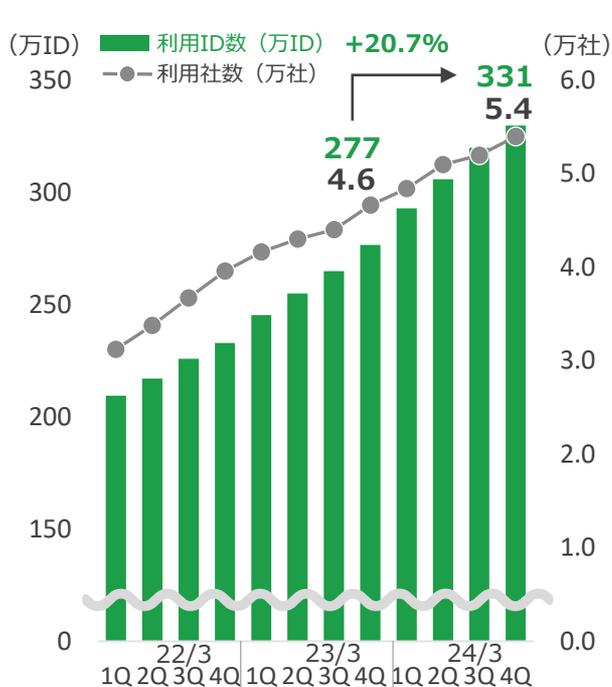
主要KPI ～利用ID数、利用社数、課金ID数、月次換算解約率、ARR※1・※2・※3～

利用顧客は順調に拡大。勤怠管理の需要増によりARRは高水準な伸びが続く。

【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】

【ARR推移】※3



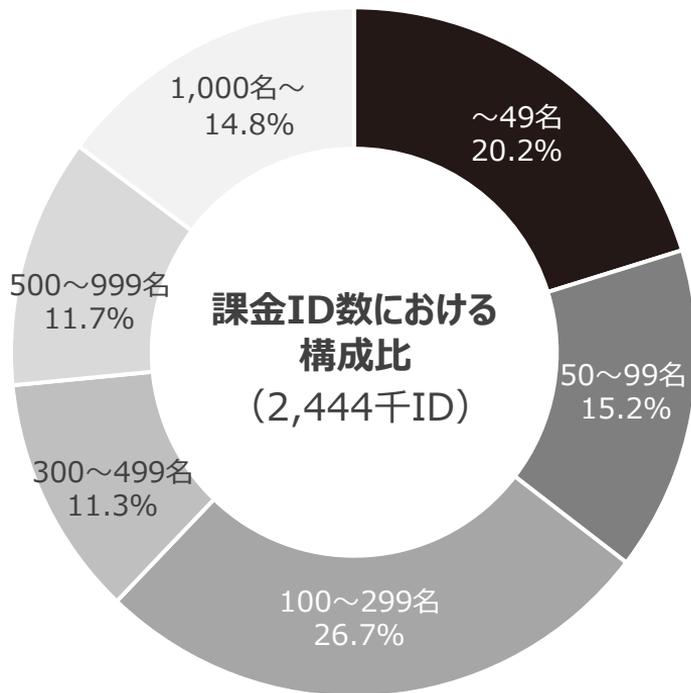
※1：単体売上高の約87.9%をKING OF TIME SaaS売上が占めるため（2024年3月期時点）経営上の目標の達成状況を判断する指標として利用ID数・利用社数・課金ID数・月次換算解約率を重要な指標と捉えています。 ※2：各KPIの定義はAppendixを参照

※3：ARR(Annual Recurring Revenue):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）

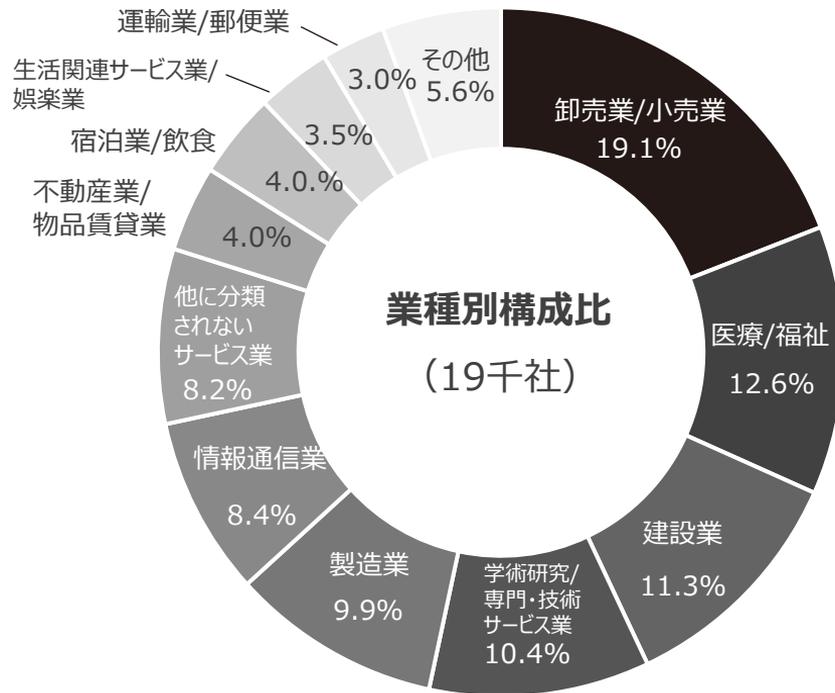
企業規模や業種業態を問わない豊富な導入実績

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



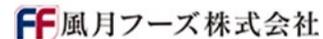
【業種別利用企業数構成比】※2



※1：2024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

※2：2024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

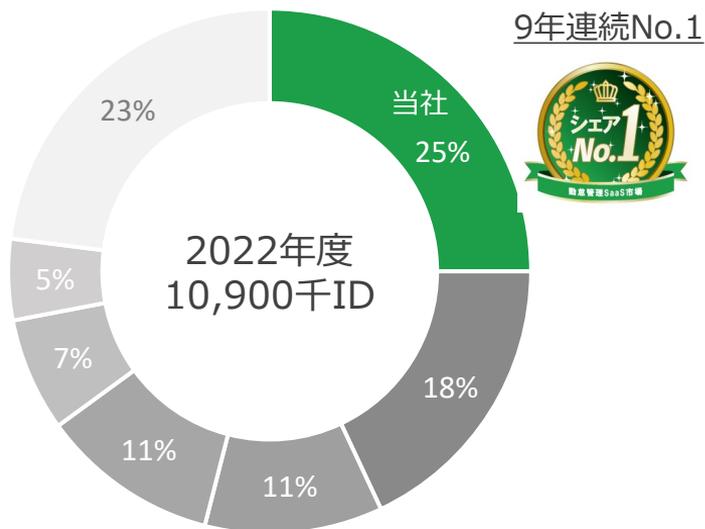
企業規模や業種業態を問わない豊富な導入実績



国内シェア25%のトップブランド

国内利用実績No.1のクラウド勤怠管理システム。高い満足度と認知度

【勤怠管理SaaS数量ベース市場シェア※1】



【サービスに関する主な外部評価】

「ITreview Grid Award 2023 SUMMER」※2

IT製品のレビュープラットフォーム「ITreview」にて
勤怠管理システムとして、高い認知度・満足度の
製品としてLeader賞を受賞



「BOXIL SaaS AWARD Summer 2023」※3

SaaS比較サイト「BOXIL SaaS」において
勤怠管理システムとして、総合的に高い満足度を得た
製品としてGood Service賞を受賞



※1：利用ID数。(株)富士カメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2023年版」（2023年7月7日発行）

※2：アイテイクラウド(株) 2023年7月19日発表

※3：スマートキャンプ(株) 2023年6月6日発表

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



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



競合他社※1

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～

※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

TOP3 コンセプト ②TOPセールスチャネル

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

2024年3月販路別
課金ID数ベース

直販:Web経由
35.5%

販売店経由
20.4%

OEM経由
44.1%



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

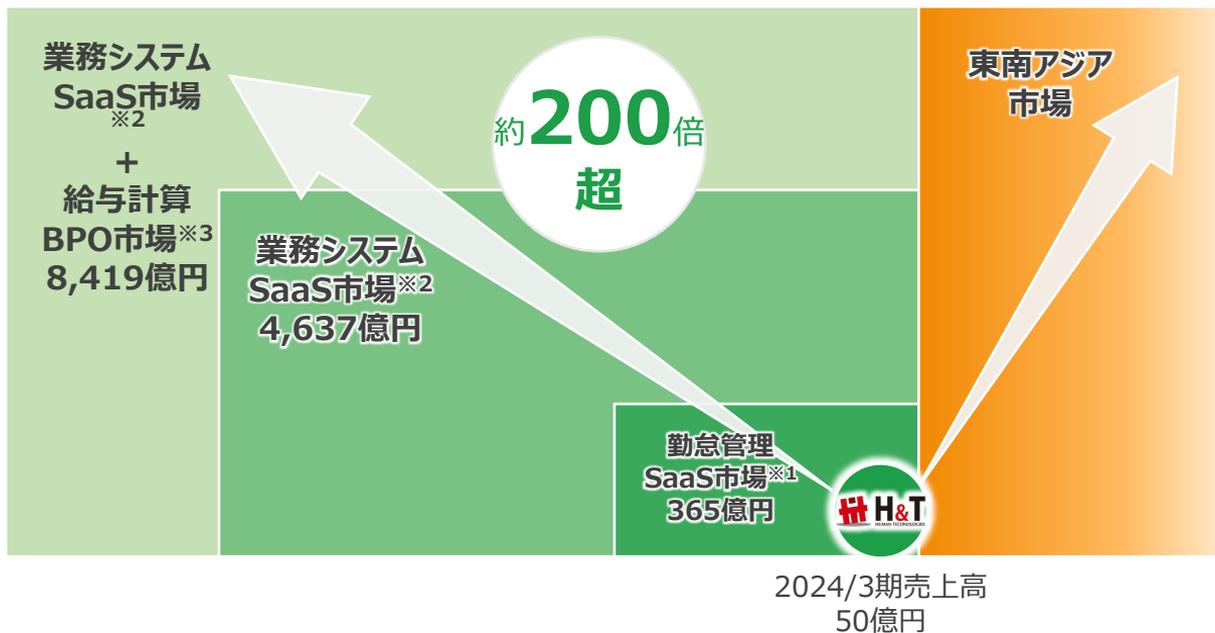
今後の成長戦略

高いポテンシャルを有するHR関連市場

成長ドライバー

- 企業のDX化ニーズ
- 働き方改革の推進
- 行政による規制
(企業への義務化)

勤怠管理システムを起点としたHRサービスの潜在市場規模



※1 : (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)

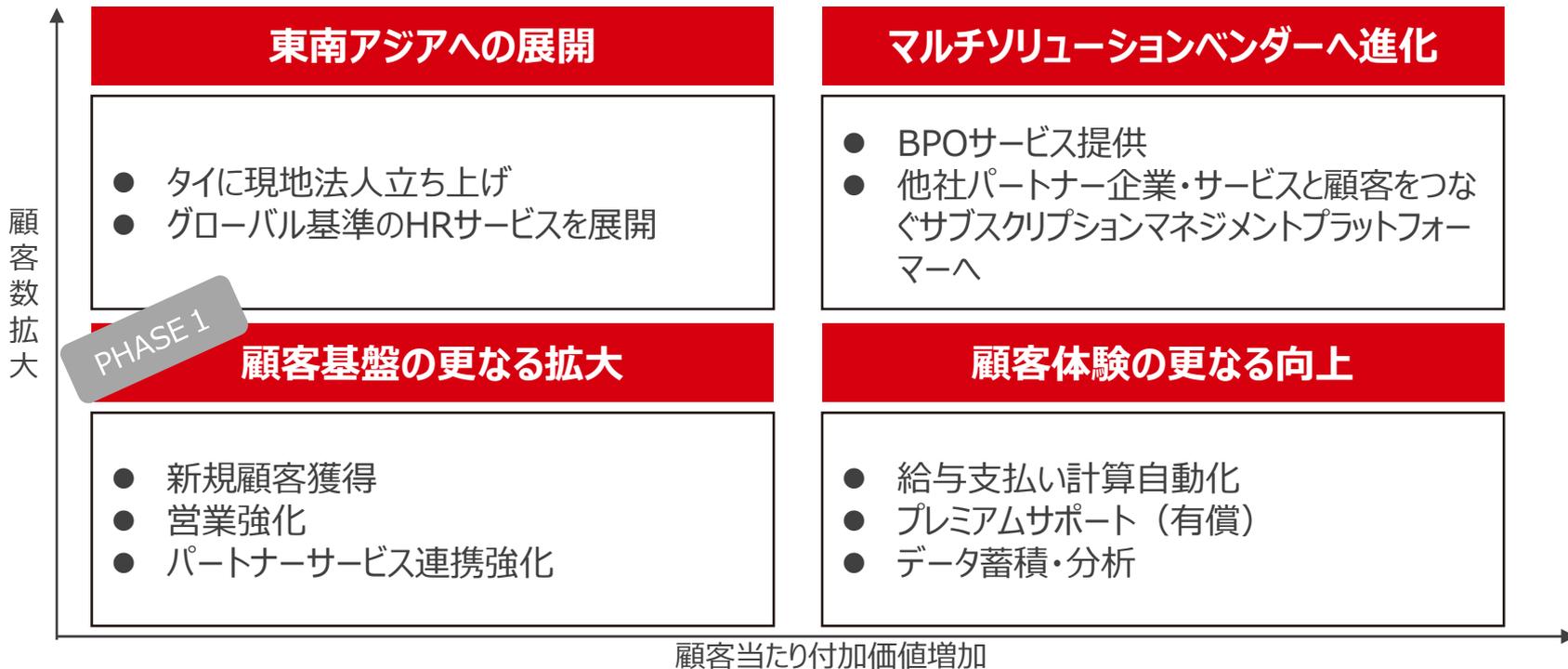
※2 : (株)富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2023年版」(2023年7月7日発行)

各業務システムSaaS市場合計 (2027年度予測)

※3 : (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)

課金ID数拡大×ARPU拡大 = 勤怠管理を軸にヒトに紐づく各種データの利活用による高付加価値化
マルチソリューションベンダーへ進化



高い成長ポテンシャル

トップシェアの地位を確立しつつも成長余地は依然として大きい
まずはKOTワンプライス戦略の徹底により課金ID数の拡大を図る



※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 : 2024年3月時点

顧客基盤の更なる拡大

有力パートナーとの関係構築により導入企業数増加と網羅的サービスの提供を図る

新規顧客獲得

KOTサービス 営業強化

- 1 販売パートナー・OEMパートナー
開拓と育成
 - ・ 複数の有力会計ベンダーとの販売パートナー構築推進
 - ・ 有力大手 OEMの販売強化
 - ・ パートナーSaaSベンダーとの共同提案
- 2 販売力のあるOEM案件獲得
 - ・ 通信大手が販売強化
 - ・ 有力OEM先からの大手顧客紹介
- 3 土業ネットワークの構築
 - ・ 導入支援パートナー制度にて導入から販売までを行う
現在土業72社（土業以外含め104社）

既存顧客深耕

パートナーサービス 連携強化

- 4 他SaaSサービスの販売
 - ・ 優良パートナーサービスの提供
 - ・ PKG連携ツール※1の充実
連携サービス181 うち実績のあるサービス53
サービスから高い評価を受け連携を求められる動き強まる
 - ・ パートナーサービスの販売強化

※1：PKG連携ツール：他社サービスをKING OF TIMEに連携させるために必要となるデータ変換ツール

顧客体験の更なる向上

導入企業の生産性向上に貢献するサービスとしてまずは自社内データの活用に着手
コストセンター業務から解放、人時生産性向上への取組みを支援し付加価値を生むサービスとして貢献

データ分析に基づく気づきの提供

オペレーションからの解放

ワンクリックでの給与計算

現状 2024年度末

ワンプライスサービスのOEM提供

- ワンプライスサービスをOEMへ提供完了

300円/ID



創造的業務への後押し

人時生産性向上の情報活用

- まずは社内データを活用して実施中

(社内データ：労働時間、学習時間、会議時間 等)

- 同時に社内でのAI活用を開始。
まずは、コールセンターのオペレーター支援に活用

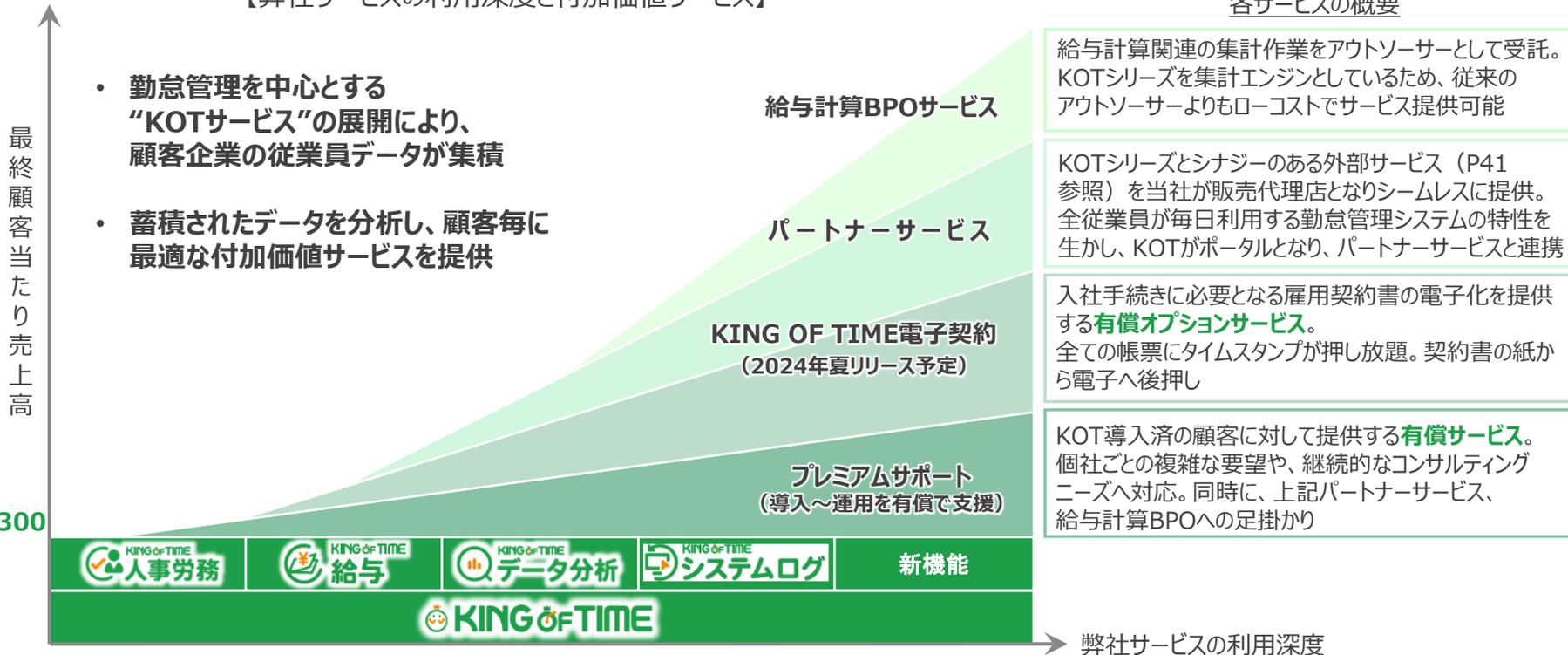
- KOTやパートナーサービスからのデータを活用して人時生産性への気づきの提供データ分析で提供

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



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（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」

東南アジアにおけるサービス導入実績

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：



Nippon Office Automation (Thailand) Co., Ltd.

業種：OA機器レンタル業

利用者数：11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：



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

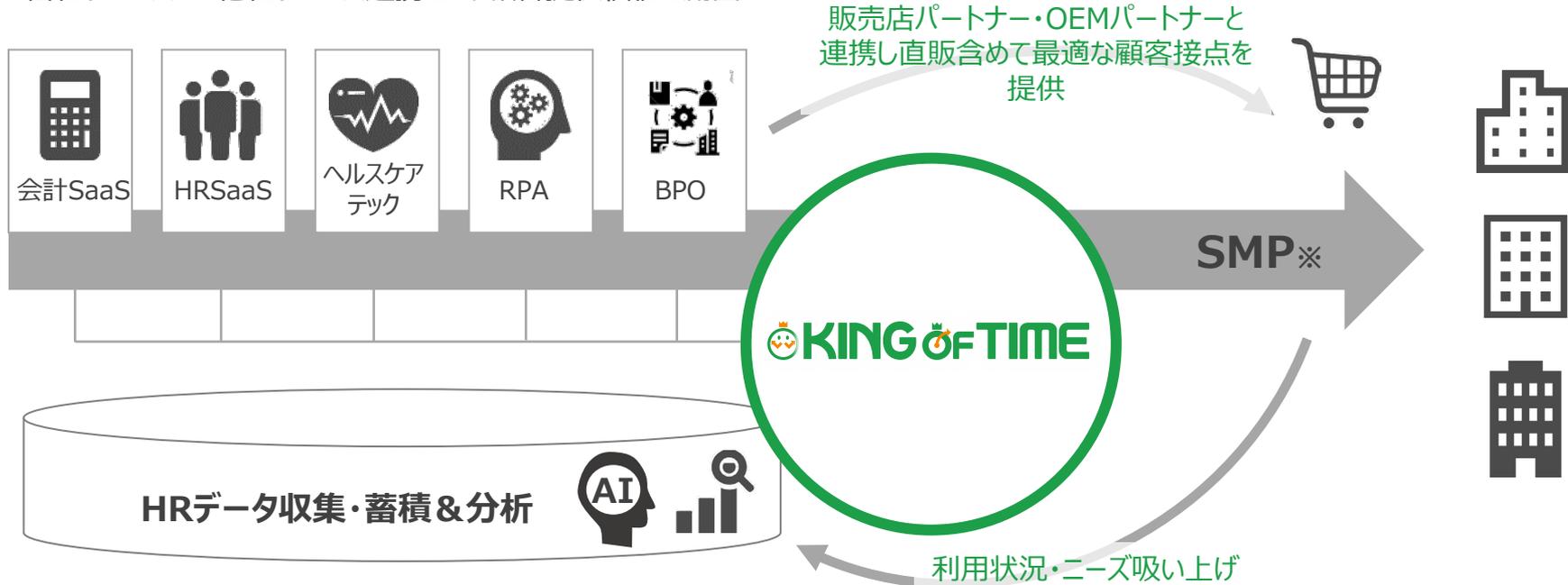
ドバイ



マルチソリューションベンダーへの進化

“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

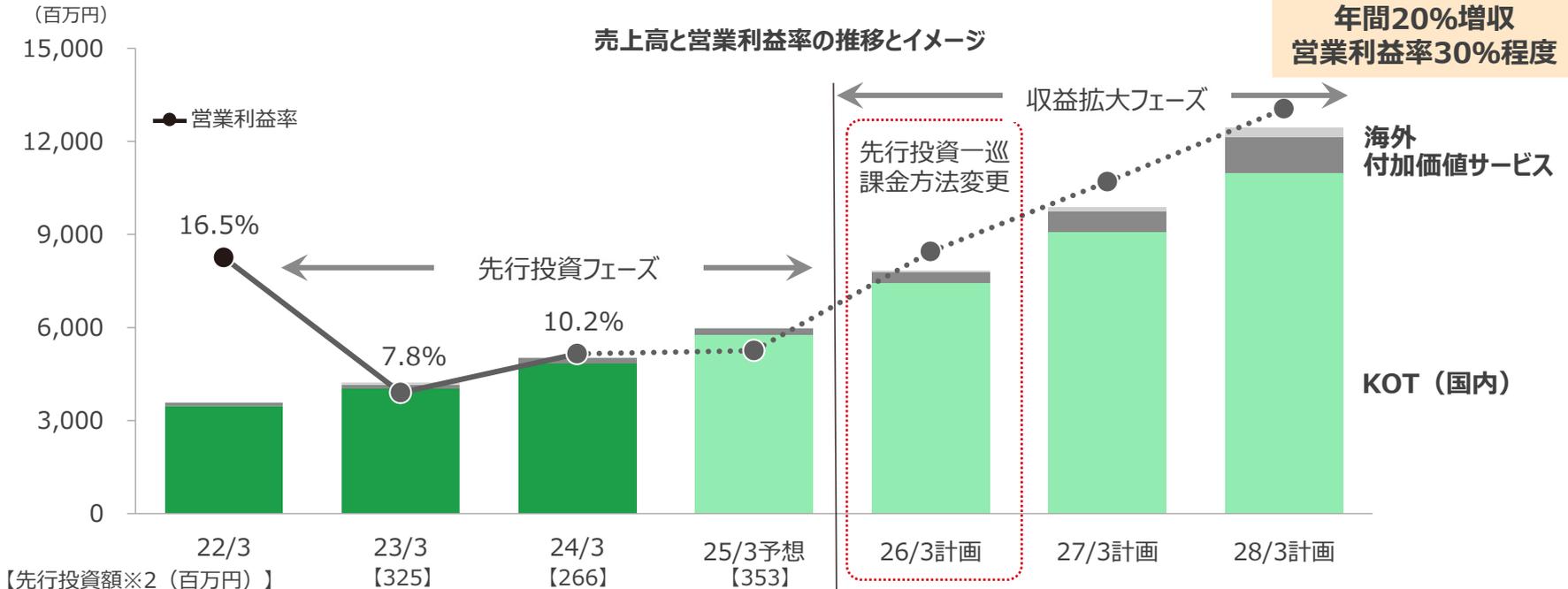
自社サービス + 他社サービス連携により顧客提供価値を創出



※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（2024年度～2027年度）※1

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月期以降先行投資が一巡し収益拡大フェーズ入り。中長期的に毎年20%増収、営業利益率30%程度目指す



※1【表題の変更について】2024年5月20日付で決算説明会資料を開示しており、その中で中期的な収益見通しの参考に、定性情報として位置づけを明確にするため、表題を「中期経営計画」から「収益顕現イメージ」へ変更。売上は安定的に20%程度の成長を維持する点や営業利益率30%程度を目標としているという基本的なメッセージは前回から変更していません。

※2開発投資額から資産計上額を控除した残額 (=費用計上額) 24/3 予定額 : 237百万円

業績動向・その他

2024年3月期 決算ハイライト

アナログからデジタルへのリプレース需要を捕捉し新規契約が順調に推移

増収効果に加え将来の成長を見据えた先行投資負担を吸収し営業利益も好調に推移

売上高

5,034百万円

前年同期比 +19.2%

業績達成率 102.3%

営業利益

519百万円

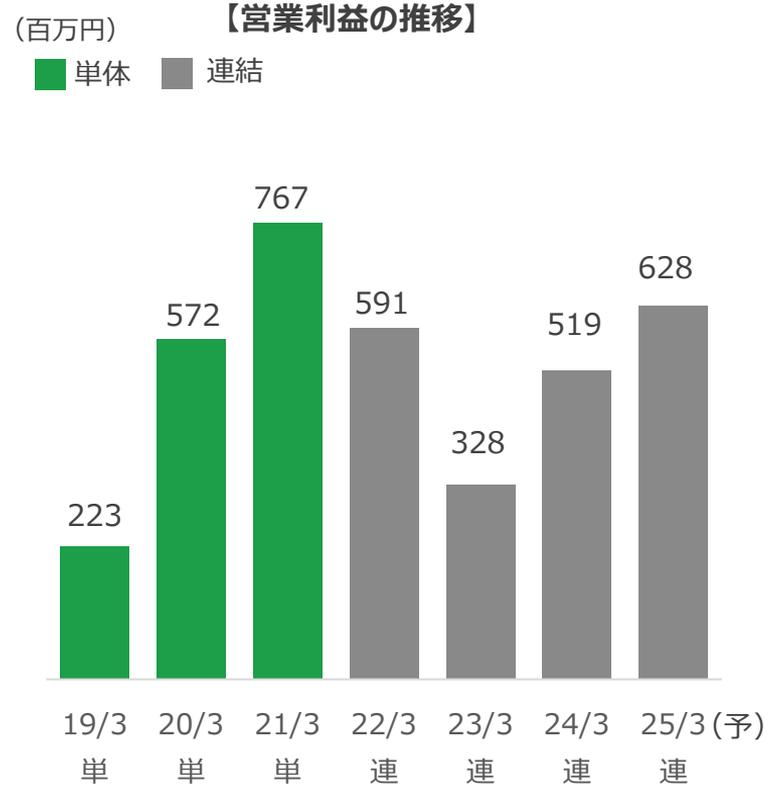
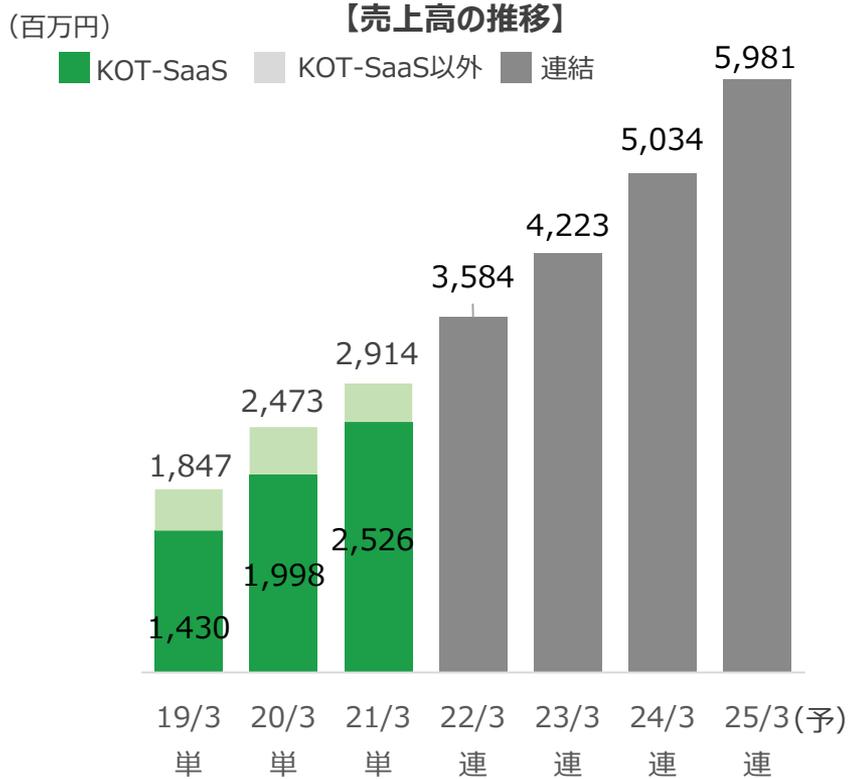
前年同期比 +58.3%

業績進捗率 103.6%

- 2024年4月1日より働き方改革関連法の適用猶予除外事業への時間外上限規制の適用など法整備が進むことから高度な勤怠管理を求める企業が増加傾向
- 利用顧客の拡大に伴う課金ID数の伸長により、売上高は通期計画に対し102.3%を達成
- 課金ID数は前年同期比20.6%の伸長。解約率は0.27%と従来同様低位を維持
- 将来の成長に向けた先行投資（人件費・外注費）を吸収し、営業利益は通期計画に対し103.6%を達成
- 12月に東証グロース市場に上場。株式交付費・上場関連費用として、営業外費用29百万円を計上
- 2023年10月より、直販の新規顧客に対し従来の打刻ベースから登録ベースに変更。

売上高・営業利益推移

クラウド勤怠管理“KING OF TIME”を主力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

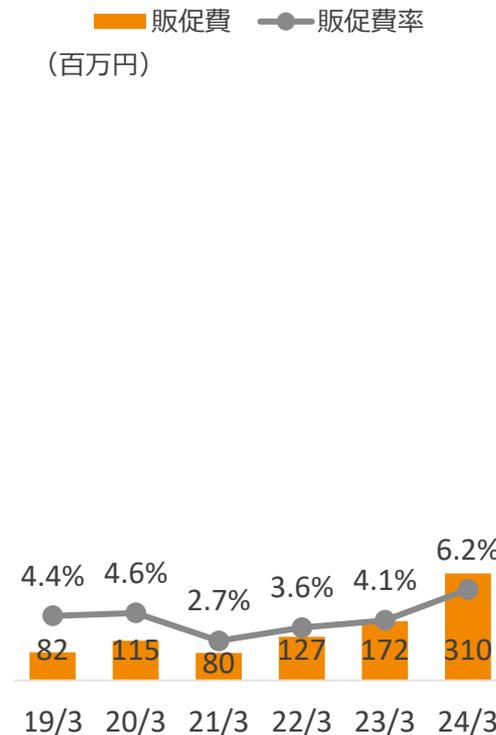
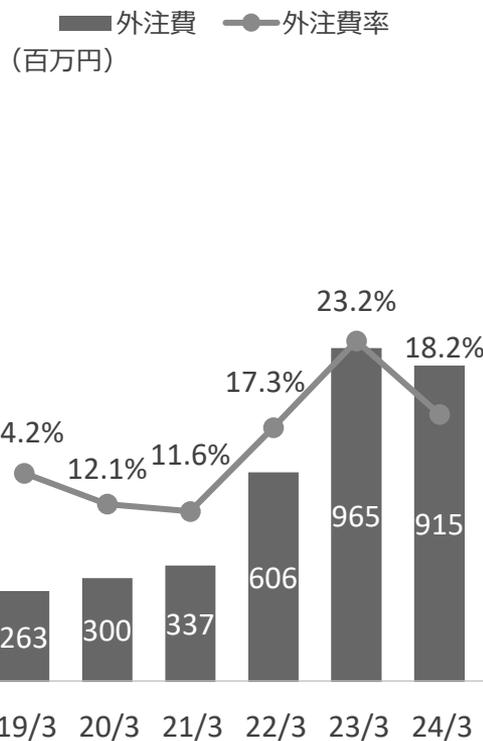
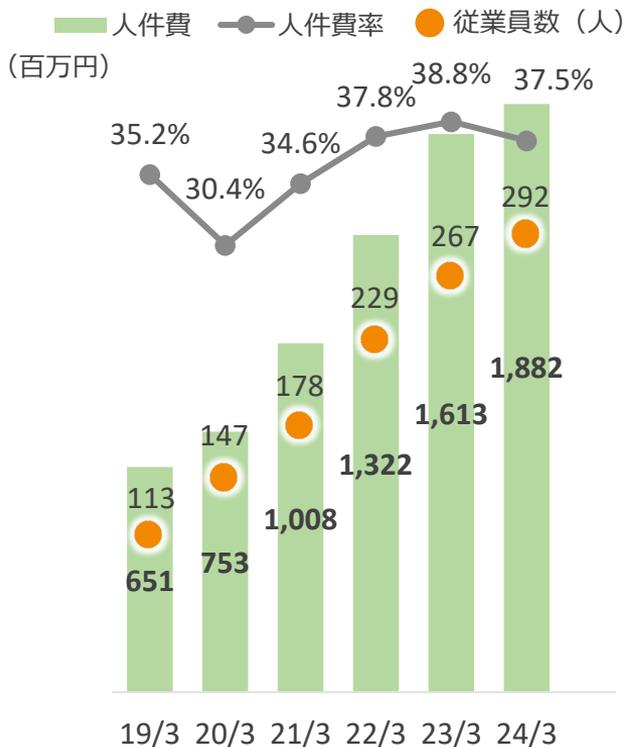


百万円未満切り捨て

百万円未満切り捨て

長期的な成長継続のための投資（コスト※1）が先行

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



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

【連結貸借対照表】

(百万円)

| | 2023/3期末 | 2024/3期末 | | 2023/3期末 | 2024/3期末 |
|-------------|--------------|--------------|-----------------|--------------|--------------|
| 現金及び預金 | 1,843 | 3,324 | 買掛金 | 96 | 117 |
| 売掛金 | 615 | 719 | 借入金 | 229 | 26 |
| 流動資産 | 2,592 | 4,209 | 流動負債 | 1,024 | 995 |
| 有形固定資産 | 99 | 91 | 固定負債 | 21 | - |
| 無形固定資産 | 18 | 303 | 負債合計 | 1,046 | 995 |
| 投資その他の資産 | 270 | 281 | | | |
| 固定資産 | 388 | 677 | 純資産合計 | 1,934 | 3,891 |
| 資産合計 | 2,980 | 4,887 | 負債・純資産合計 | 2,980 | 4,887 |
| | | | 自己資本比率(%) | 64.9 | 79.6 |

※1：百万円未満切り捨て

要約連結財務諸表※1



【連結損益計算書】

(百万円)

| | 2023/3期 | 2024/3期 |
|--------------------|--------------|--------------|
| 売上高 | 4,223 | 5,034 |
| 前期比増減率(%) | 17.8 | 19.2 |
| 売上総利益 | 2,999 | 3,417 |
| 売上総利益率(%) | 71.0 | 67.8 |
| 販売費・一般管理費 | 2,670 | 2,897 |
| 営業利益 | 328 | 519 |
| 営業利益率(%) | 7.8 | 10.3 |
| 経常利益 | 325 | 500 |
| 税金等調整前当期純利益 | 325 | 500 |
| 法人税等合計 | 87 | 165 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 237 | 335 |

【連結キャッシュ・フロー計算書】

(百万円)

| | 2023/3期 | 2024/3期 |
|------------------|---------|---------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 257 | 398 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △41 | △285 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △17 | △1,356 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | 209 | 1,480 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 1,634 | 1,843 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 1,843 | 3,324 |

※1：百万円未満切り捨て

2025年3月期 通期予想サマリー

(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 | 947 | 18.8 |
| KOT-SaaS | 4,422 | 87.8 | 5,307 | 88.7 | 885 | 20.0 |
| その他 | 612 | 12.2 | 674 | 11.2 | 62 | 10.1 |
| 営業利益 | 519 | 10.3 | 628 | 10.5 | 109 | 20.8 |
| 経常利益 | 500 | 9.9 | 628 | 10.5 | 128 | 25.4 |
| 当期純利益 | 335 | 6.6 | 455 | 7.6 | 120 | 35.6 |

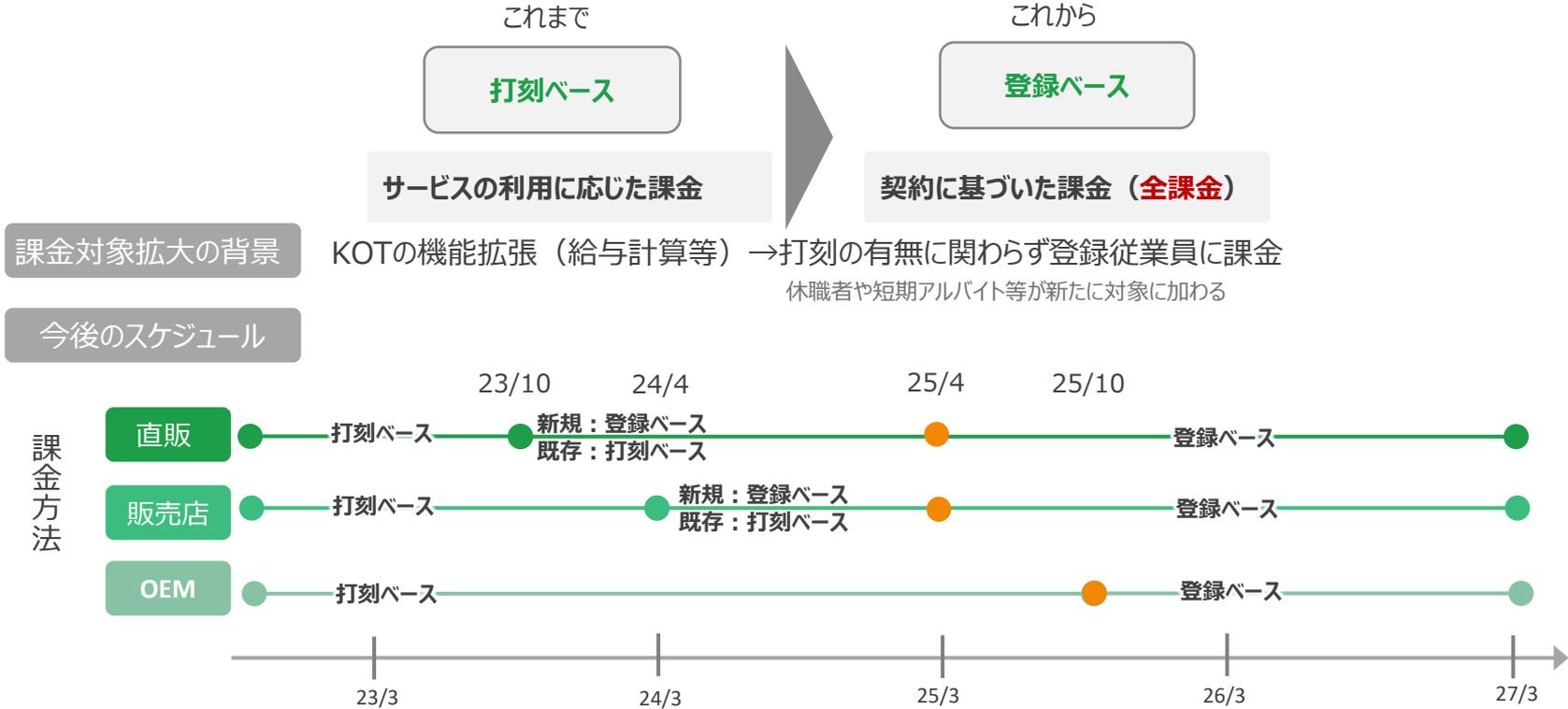
(円)

| | | |
|------------|-------|--------------|
| 一株当たり当期純利益 | 39.59 | 47.43 |
| 一株当たり配当金 | 12.00 | 14.50 |
| 配当性向 | 30.3% | 30.6% |

課金方法の変更

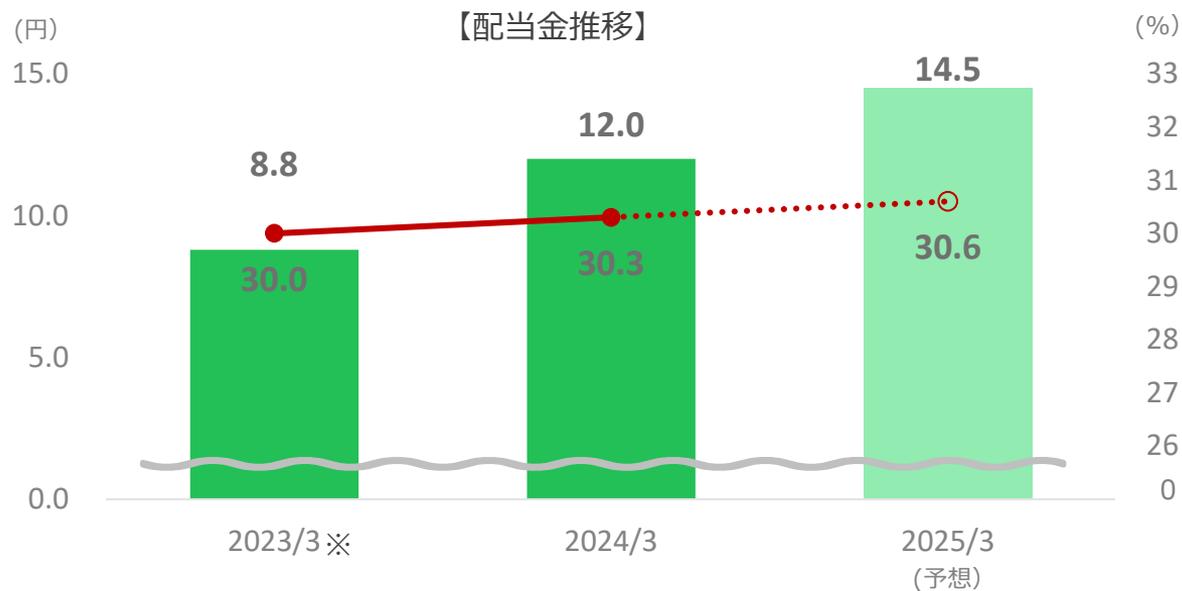
課金方法について打刻ベースから登録ベースへ段階的に変更を予定

課金ID数は課金方法変更が完了する2025年度下期以降現状のベースから約2割程度増加する想定



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



※2023年9月8日付で1株→300株に株式分割 配当金は調整後

リスクについて※

| 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。

資金使途



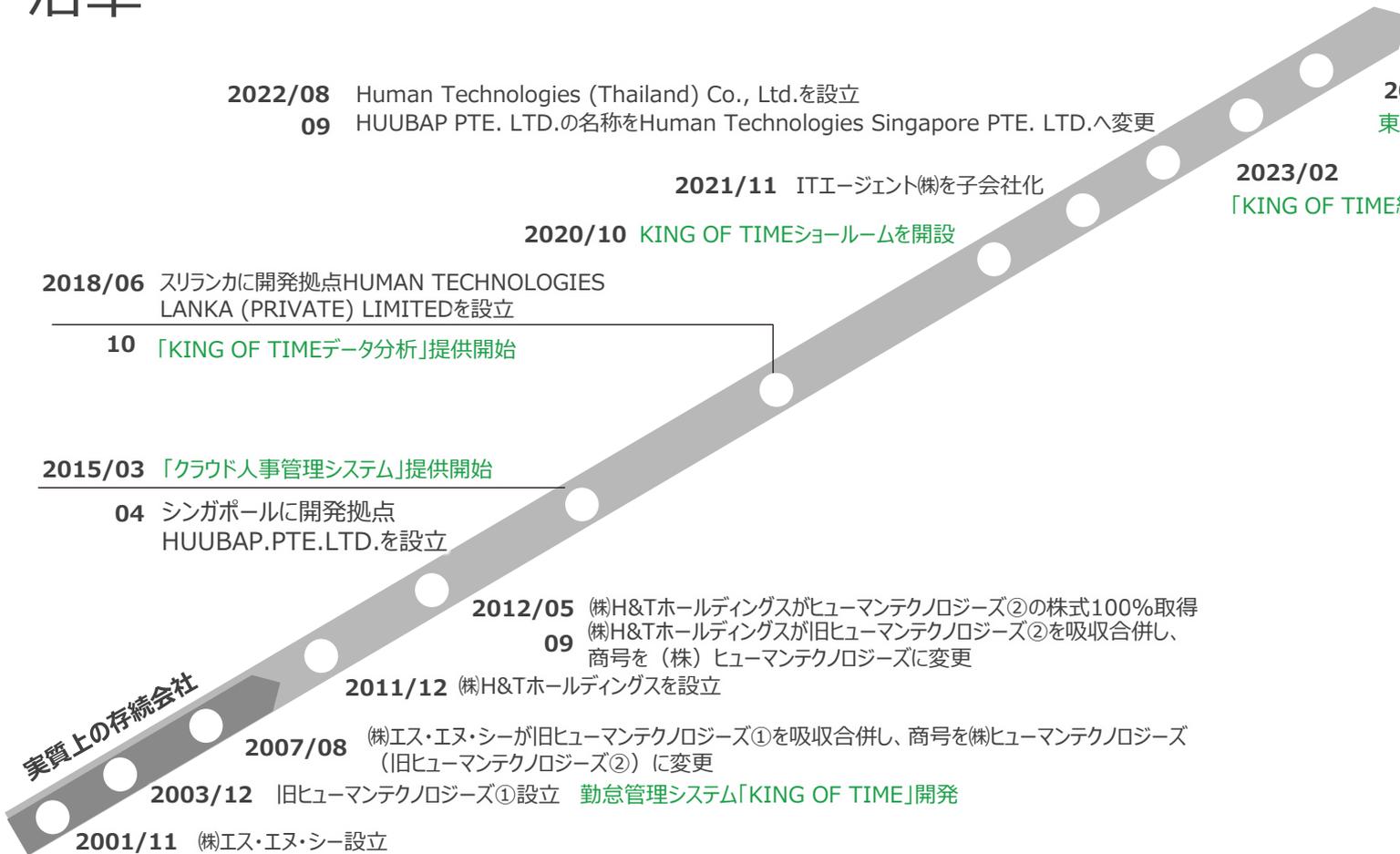
(単位：百万円)

| 項目 | 詳細 | 予定金額※2 | FY23 | | FY24 | FY25 |
|-----------------|--|--------------|------|------------|------|------|
| | | | 当初計画 | 実績 | 計画 | 計画 |
| システム開発 | | | | | | |
| ➤ 電子契約サービス | 課金機会の拡大を目的 | 258 | 118 | 118 | 140 | — |
| ➤ SMP※1 | 販売店を活用した新たなECビジネスの拡大を目的 | 235 | 18 | 13 | 112 | 110 |
| ➤ 給与計算（国内） | KING OF TIMEの機能強化の一環 | 163 | 84 | 27 | 136 | — |
| ➤ 給与計算（国外） | | 185 | — | — | 57 | 128 |
| マーケティング費 | | | | | | |
| ➤ 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 | 300 | — | — | 150 | 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 | 310 | — | — | — | 310 |
| 子会社への投融資 | | | | | | |
| ➤ 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 | 200 | 50 | 50 | 100 | 50 |
| 合計 | | 1,651 | 270 | 208 | 695 | 748 |

※1：SMP：「マルチソリューションベンダーへの進化（P32）」参照

※2：FY23実績、FY24計画、FY25計画を足した金額

APPENDIX



売上高及び営業利益の推移※1

(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 |

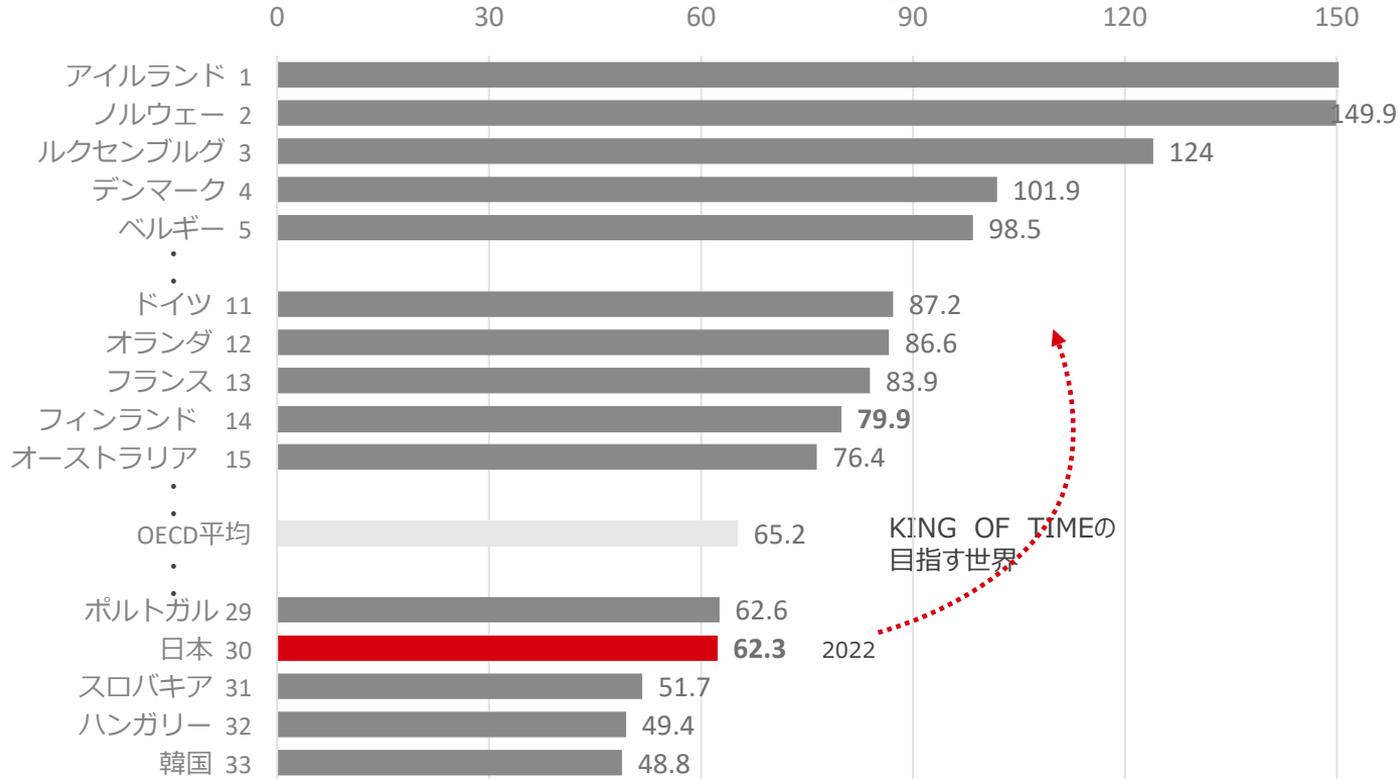
※1:百万円未満切り捨て 各期の“増減率/構成比”の枠囲みは構成比

労働生産性向上の必要性

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加盟国の時間当たり労働生産性（2022年/38ヶ国比較）※1

単位：購買力平価換算USドル



KING OF TIMEの
目指す世界

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

各種社数及び同ID数と解約率の定義

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。

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2025年6月に開示を行う予定です