

2025年3月期第1四半期 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)
2024年8月14日

- | P2 サマリー
- | P3 事業概要
- | P11 2025年3月期 第1四半期業績
- | P18 2025年3月期 第1四半期トピックス
- | P20 2025年3月期 通期業績予想
- | P22 株主還元
- | P24 APPENDIX

本資料における主なポイントです。

2025年3月期
第1四半期

実績

P9 「数字でみるヒューマンテクノロジーズ」

ARR 50億円突破

P12 「2025年3月期 第1四半期 決算ハイライト」

売上高 14億円（前年同期比22%増）

営業利益 2.8億円（前年同期比3.6倍）

P14 「2025年3月期 第1四半期（累計）通期予想比進捗率」

営業利益進捗率45%

下期の先行投資により通期業績予想は据え置き

P19 「市場シェア調査と外部サービス評価」

10年連続の国内トップシェアを獲得

SaaS比較サイトで高評価獲得

事業概要

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

「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



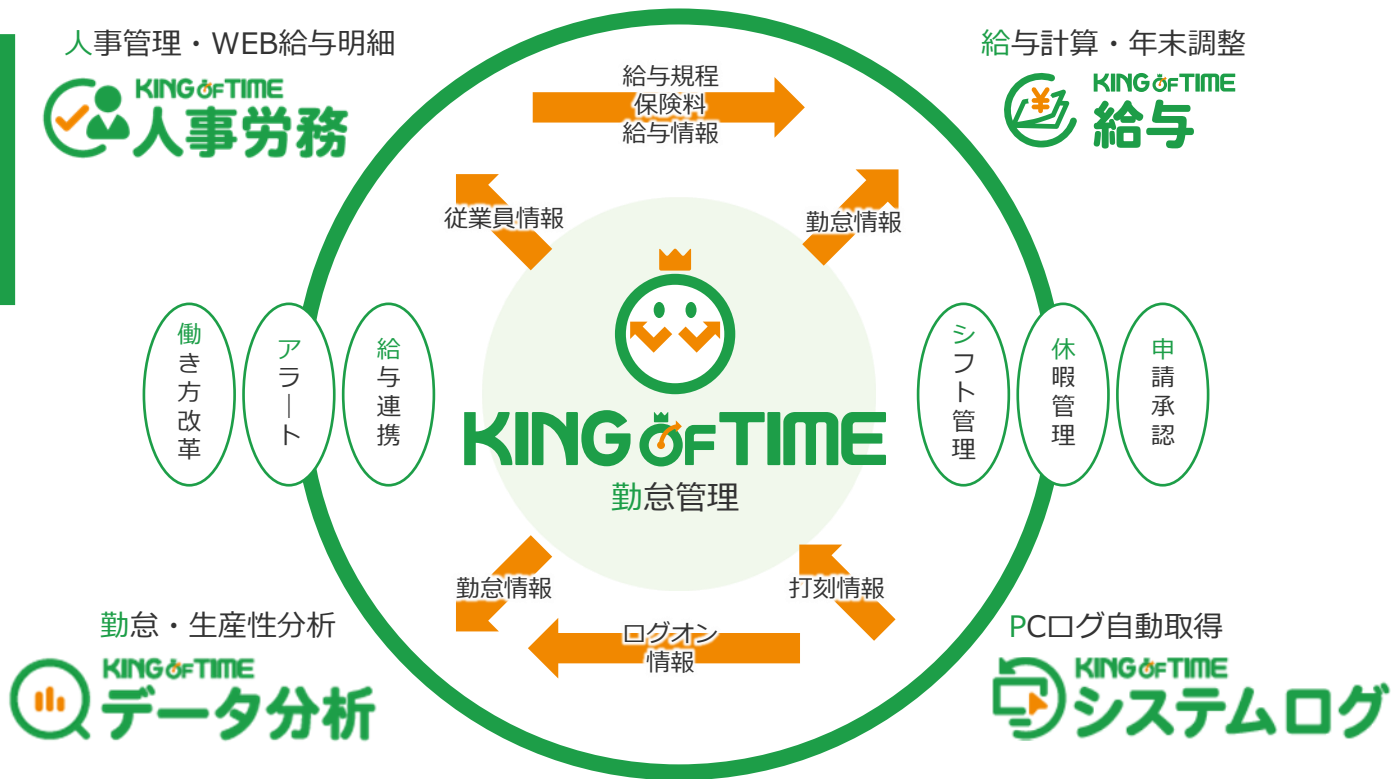
※人時生産性：従業員一人が1時間でどれだけの利益を生み出しているかを表す指標

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

¥ 月額費用 **300** /人



KING OF TIMEの強み

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



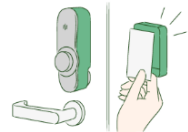
顔認証



Windows
ログオン・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

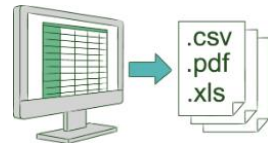
各社各様の就業規則に対応した勤怠管理が可能
日毎、月毎の残業時間のリアルタイム確認・休暇自動付
与・休暇・残業など各種申請承認、月毎の勤怠データ
CSV出力



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

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



数字でみるヒューマンテクノロジーズ

ARR※1

51.0億円

月次換算解約率※2,7

0.25%

利用社数※3,7

5.6万社

売上高CAGR※4

19.3%

平均営業利益率※5

17.2%

利用ID数※6,7

349万ID

※1：Annual Recurring Revenueの略語。2024年6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7月1日～2024年6月30日

※3：2024年6月末時点

※4：2019年度～2023年度の単体売上高の年平均成長率

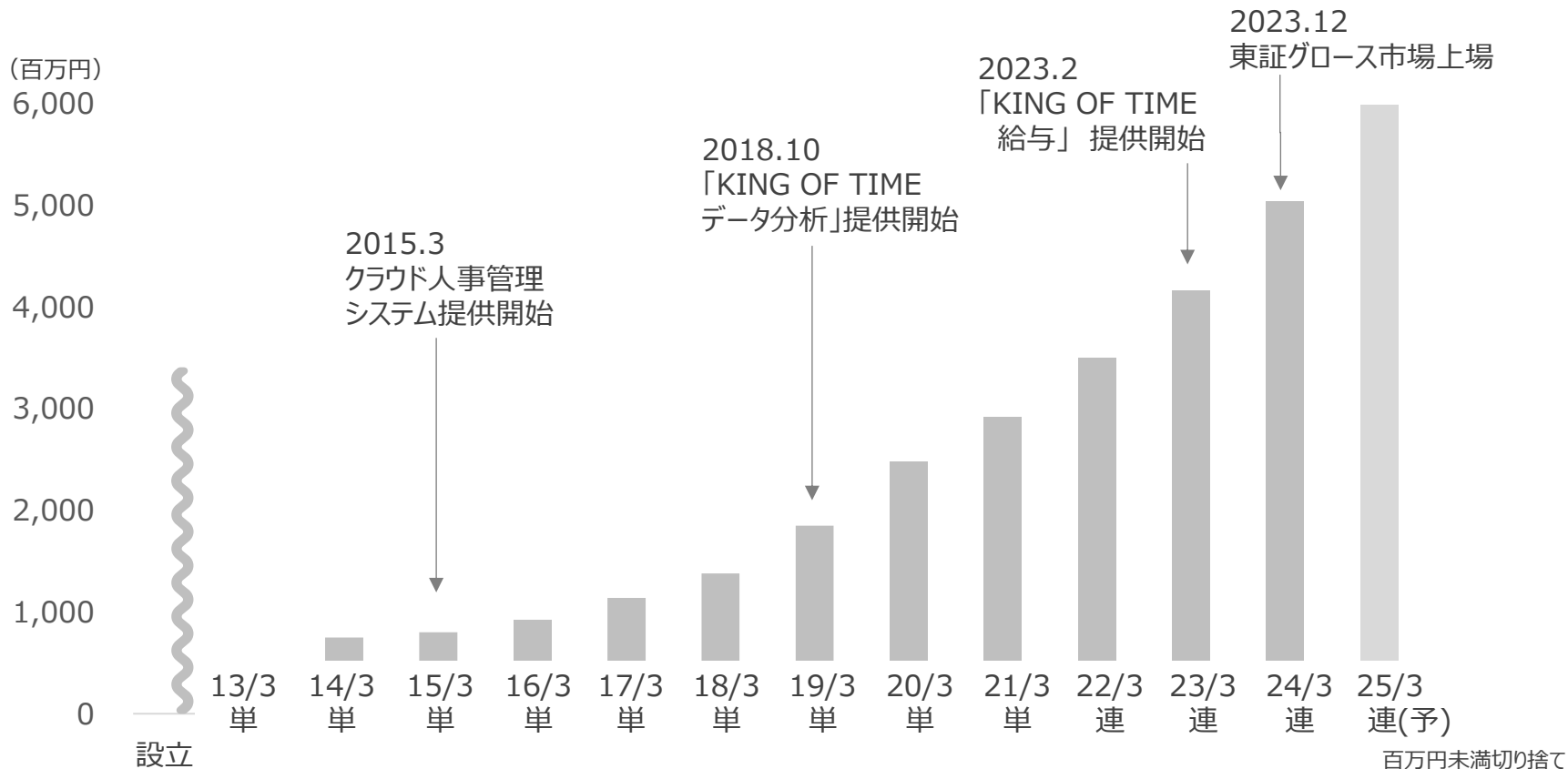
※5：2019年度～2023年度の単体営業利益率の平均

※6：2024年6月末時点

※7：各用語の定義については、APPENDIX参照

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



2025年3月期 第1四半期業績

2025年3月期 第1四半期 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

1,445百万円

前年同期比 +22.2%

業績進捗率 24.2%

営業利益

284百万円

前年同期比 +3.6倍

業績進捗率 45.2%

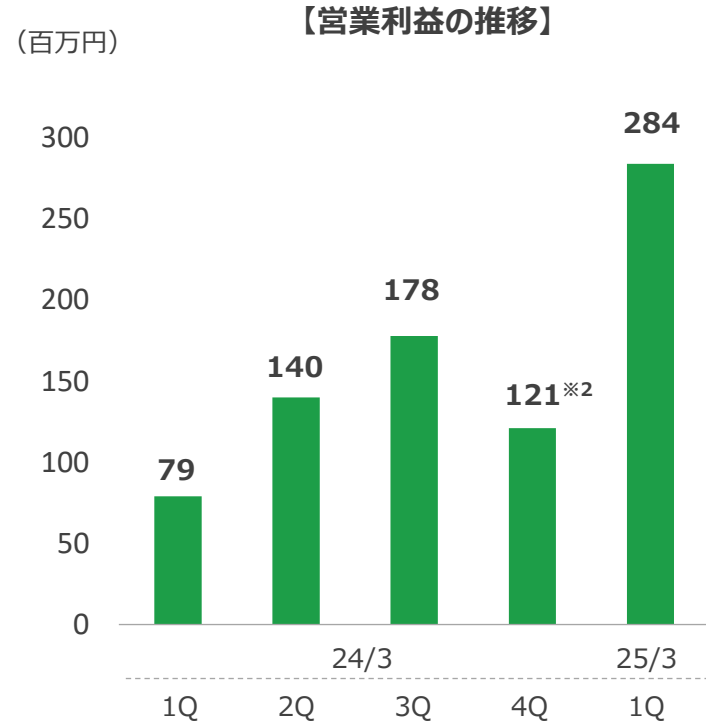
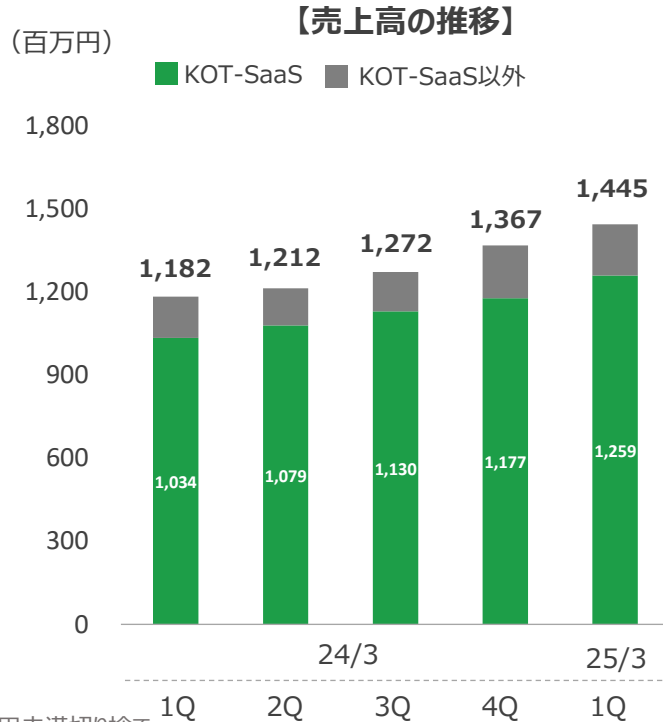
※前年同期比は参考値

- 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24.2%の進捗と順調に推移
- 課金ID数は前年同期比20.8%の伸長。解約率は0.25%と従来同様低位を維持
- 2023年10月に直販の新規顧客、2024年4月に販売店経由の新規顧客は予定通り登録ベース課金へ移行。課金体系の変更による大きな混乱はなく、新規獲得は順調に推移。
- 売上高は予定通り順調に推移した一方、人件費及び外注費の伸び率を押さえたこと、また、電子契約システムの開発に係る資産計上額が増加した結果、営業利益は大幅に改善し、通期計画に対し45.2%の進捗
- 2024年夏リリース予定であった電子契約システムは2024年度内リリース予定へ変更、通期業績予想への影響は軽微に留まる見通し

四半期売上高・営業利益推移※1

クラウドHRサービス“KING OF TIME”を主力に売上高は堅調に成長

将来の成長のための先行投資（外注費等）を実行しつつ、大幅な営業黒字を確保



※1：百万円未満切り捨て

※2：2024年3月期4Q：決算賞与53百万円、追加販売促進50百万円

2025年3月期 第1四半期（累計） 通期予想比進捗率

前2024年3月期は戦略的に第1四半期に先行投資を実施

【売上高】

【営業利益】

2024/3期※



2025/3期



※ 2024年3月期 第1四半期の進捗率は参考値

2025年3月期 第1四半期（累計）決算サマリー



(百万円)

	2024年3月期 第1四半期		2025年3月期 第1四半期		前年 同期比 ※	2025年 3月期	
	実績	売上比	実績	売上比		予想	進捗率
売上高	1,182	-	1,445	-	22.2%	5,981	24.2%
営業利益	79	6.7%	284	19.7%	258.9%	628	45.2%
経常利益	83	7.1%	282	19.5%	238.3%	628	44.9%
当期純利益	54	4.6%	210	14.6%	289.5%	455	46.2%

売上高

- KOT SaaS 1,259百万円 (+21.8%)
 - その他 185百万円 (+25.0%)
- KOT SaaS売上は、直接販売、間接販売ともに順調に増加

営業利益

- 人件費※ 512百万円 (+8.2%)
新規採用を前年並みとした結果、売上高人件費率が40.1%から35.4%へ低下
 - 外注費※ 182百万円 (△26.9%)
給与計算システムの開発が一時的に減少、また電子契約システムを資産化（26百万円）により売上高外注比率が21.1%から12.6%へ低下し、前年比減の結果
- ※売上原価と販管費の合計
- 販促費 76百万円 (+28.8%)
積極的な販促活動を実施

※ 2024年3月期 第1四半期実績及び前年同期比は参考値

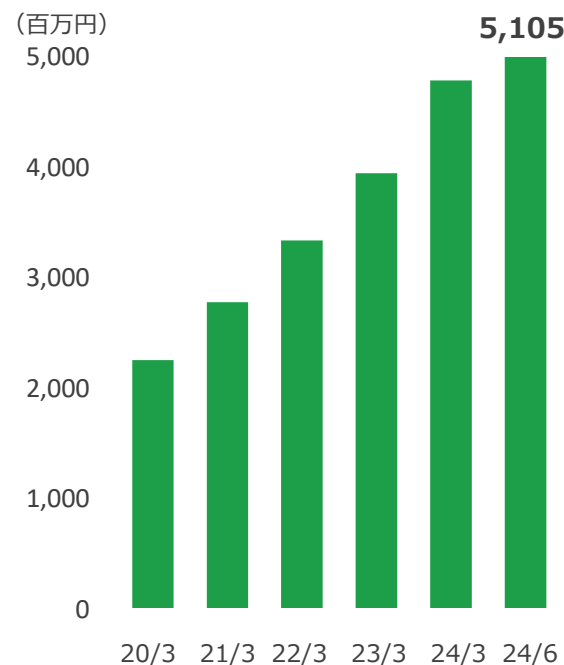
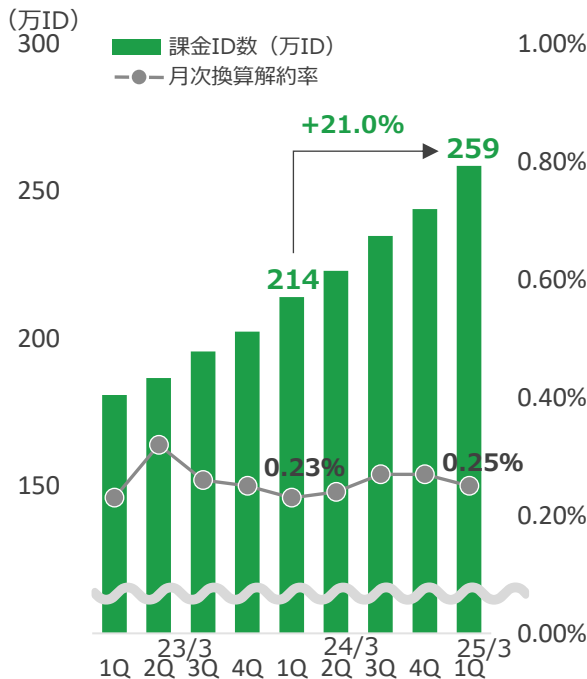
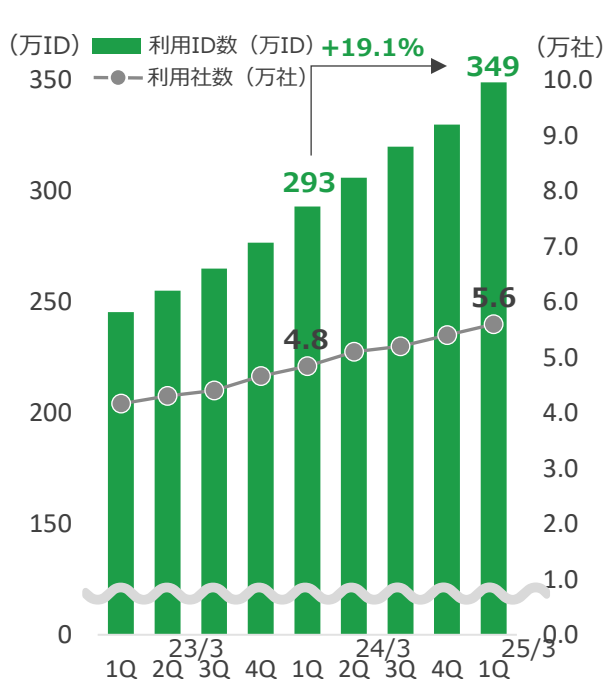
主要KPI ～利用ID数、利用社数、課金ID数、月次換算解約率、ARR※1・※2・※3～

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）

2025年3月期 第1四半期 連結財務諸表（主要な項目）

(百万円)	2024年3月 期末	2025年3月期 1Q期末	前期末比
流動資産	4,209	4,220	+ 10
現金及び預金	3,324	3,270	△53
前払費用	128	201	72
固定資産	677	745	+ 68
無形固定資産	303	362	+ 58
総資産合計	4,887	4,966	+ 79
流動負債	995	972	△ 23
未払金	88	6	△81
契約負債	97	177	79
固定負債	—	—	—
負債合計	995	972	△ 23
純資産合計	3,891	3,994	+ 102
自己資本比率(%)	79.6	80.4	+ 0.8P

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72百万円増加

無形固定資産

主にリリースを控えたソフトウェア仮勘定の計上により、58百万円増加

流動負債

販売促進の支払い等により、未払金が81百万円減少
契約済み収益の前受等により、契約負債が79百万円増加

純資産合計

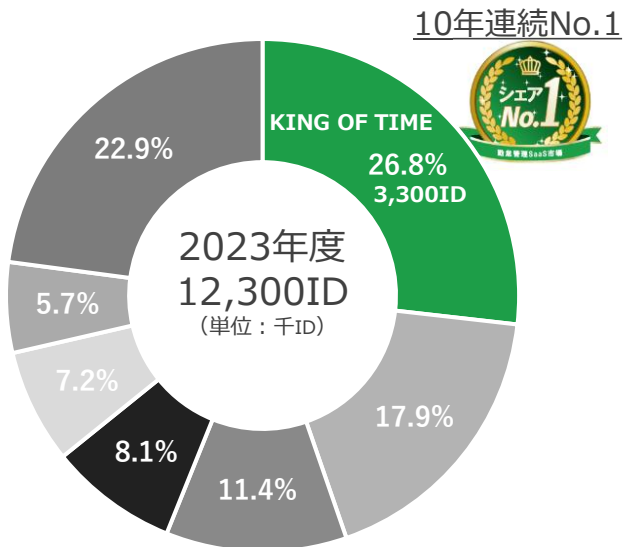
純利益計上に伴い210百万円増加
期末配当に伴い115百万円減少

2025年3月期 第1四半期トピックス

市場シェア調査と外部サービス評価

プロダクトに対する認知度や満足度に加え、サポート部門、営業部門に対する高い評価を獲得

【勤怠管理SaaS数量ベース市場シェア※1】



【ITreview Grid Award 2024 Spring】※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20期連続で受賞



【BOXIL SaaS AWARD Summer 2024】※3

SaaS比較サイト「BOXIL SaaS」において
勤怠管理システム部門にて「Good Service」
「サポートの品質No.1」「営業担当の印象No.1」の3つの賞を受賞し、
KING OF TIME 人事労務はタレントマネジメントシステム部門にて
「Good Service」を受賞

※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：アイテッククラウド(株) 2024年4月22日発表

※3：スマートキャンプ(株) 2024年6月4日発表

2025年3月期 通期業績予想

2025年3月期 通期予想サマリー

下期に先行投資を予定、通期業績予想は据え置き

(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)

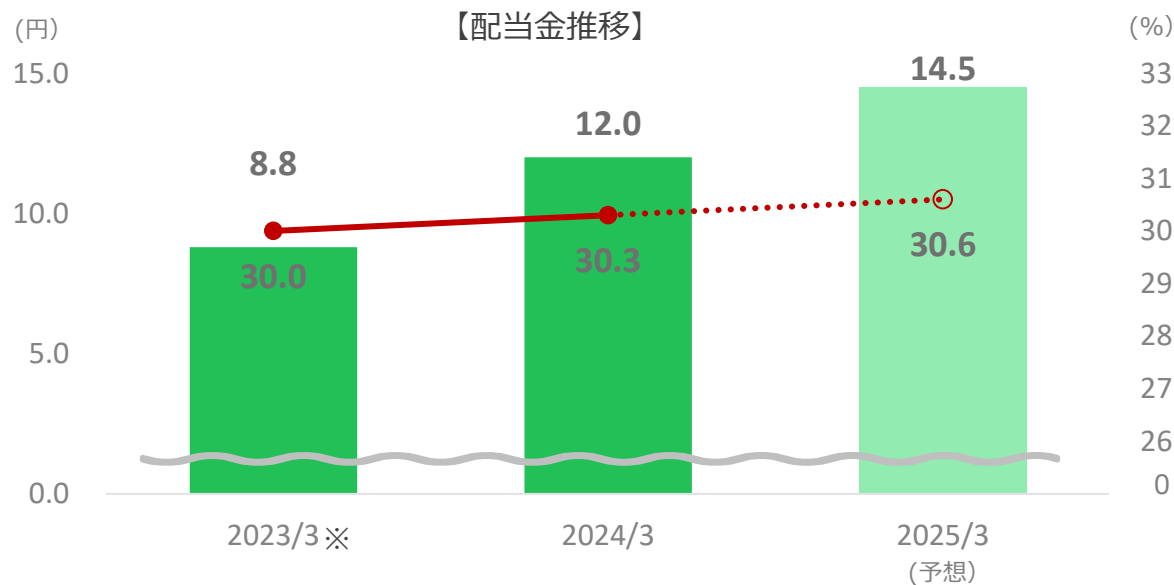
一株当たり当期純利益	39.59	47.43
一株当たり配当金	12.00	14.50
配当性向	30.3%	30.6%

※2024年5月15日時点の予想

株主還元

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

APPENDIX

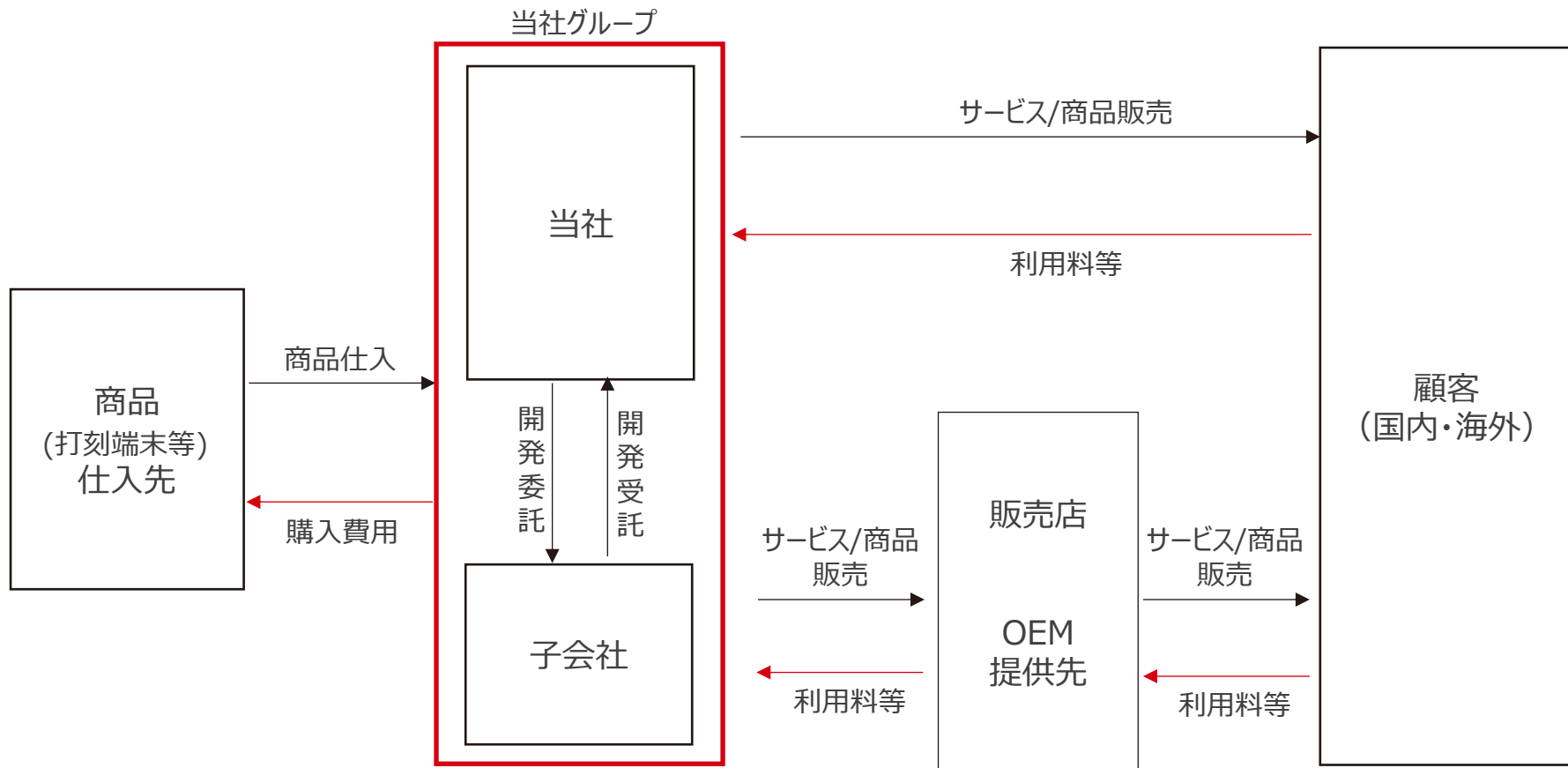
設立	2011年12月設立	事業内容	クラウドサービス「KING OF TIME」の開発及び提供
資本金	860百万円		
従業員数	309人（連結）		
本社所在地	東京都 港区 元赤坂 1-6-6		

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	クラウドサービス「KING OF TIME」の開発及び提供			

※現在休眠会社であります。

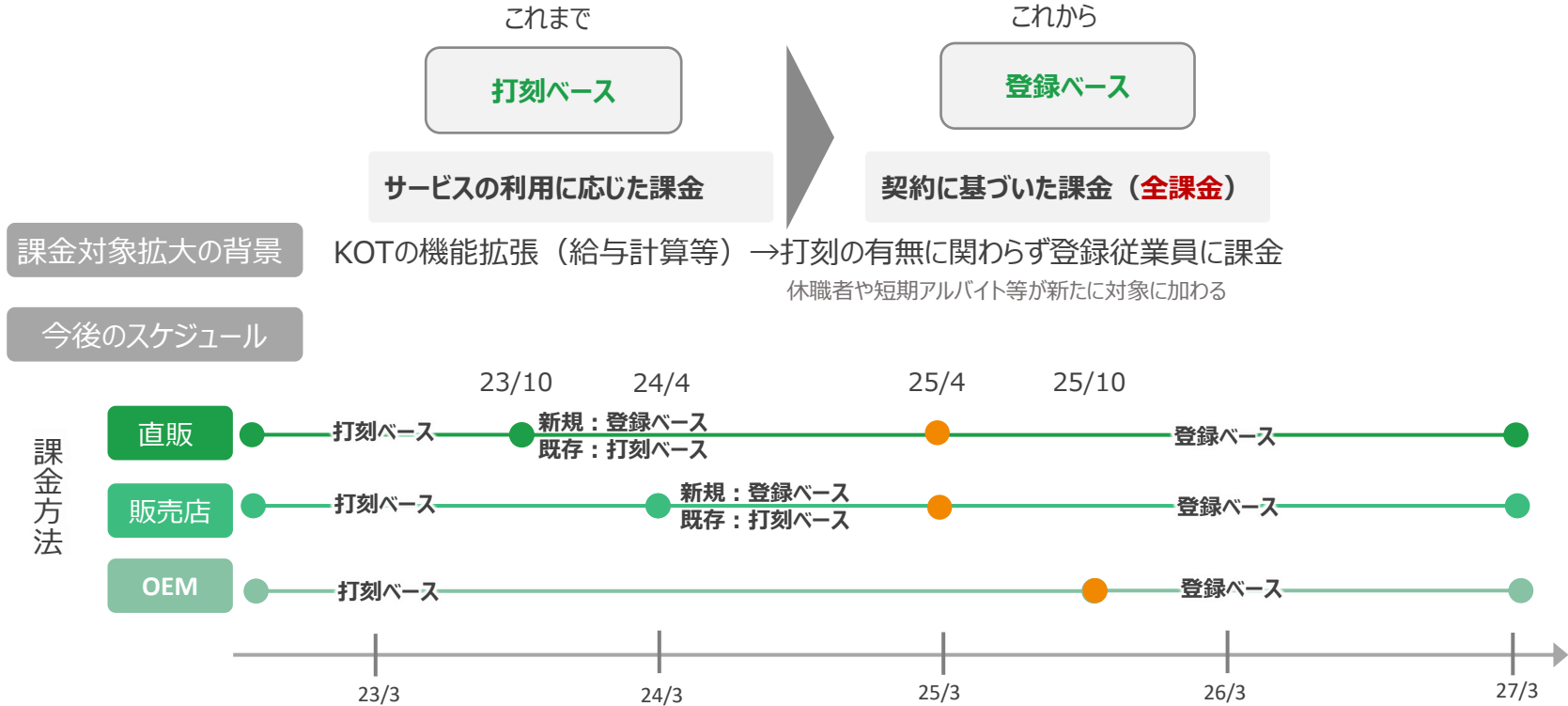
事業系統図



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



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

売上高及び営業利益の推移（四半期会計期間）

(単位：百万円)

	23/3期				24/3期				25/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
連結売上高	996	1,025	1,100	1,100	1,182	1,212	1,272	1,367	1,445
単体売上高	975	1,010	1,086	1,087	1,177	1,208	1,267	1,362	1,439
KOT-SaaS	872	902	938	970	1,032	1,076	1,127	1,174	1,256
月平均課金ID数（千ID）	1,740	1,838	1,929	1,989	2,110	2,204	2,310	2,394	2,549
ID単価	167	164	162	163	163	163	163	163	164
その他	103	108	148	117	145	131	139	188	183
連結売上原価	274	259	335	354	415	404	386	411	439
連結販管費	574	637	721	737	688	668	707	833	721
単体営業費用	815	896	1,035	1,050	1,087	1,047	1,081	1,223	1,156
人件費	374	387	423	429	447	452	466	516	481
外注費	174	227	261	302	269	228	197	219	220
販促費	37	38	52	45	58	61	64	126	75
その他	228	243	298	273	311	305	352	361	378
連結営業利益	148	127	44	7	79	140	178	121	284
単体営業利益	160	114	50	37	90	160	186	139	283

※23/3期1Q～24/3期2Qは参考値

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

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

