



# 2026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（証券コード：5621）

2026年5月18日

- | P2 事業概要
- | P6 2026年3月期 業績
- | P15 KING OF TIMEの競争基盤
- | P20 成長戦略と業績予想
- | P29 株主還元
- | P31 APPENDIX

# 事業概要

## 事業概要

2026年3月期 業績

KING OF TIMEの競争基盤

成長戦略と業績予想

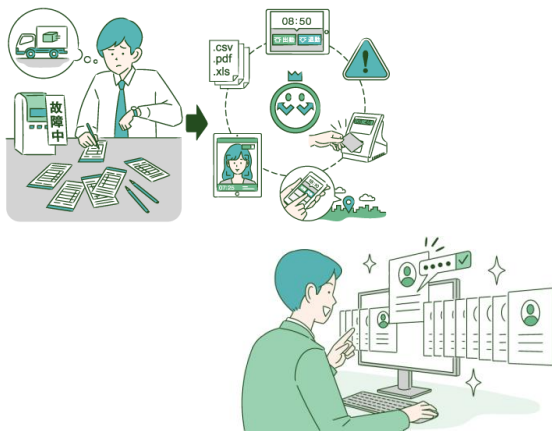
株主還元

APPENDIX

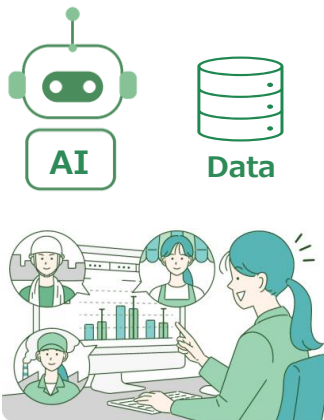
## 「人時生産性※をお客様と共に考える」

### 「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<sup>\*1</sup>

導入企業数

7万社



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 業績

事業概要

**2026年3月期 業績**

KING OF TIMEの競争基盤

成長戦略と業績予想

株主還元

APPENDIX

当期は、課金体系変更の計画通りの完了と継続的な新規導入拡大を背景に、売上・利益ともに計画を上回る水準で着地。売上成長とコスト管理の徹底により、成長性と収益性の両立が着実に進展。

売上高

**7,496**百万円

前期比 **+23.8%**

業績達成率 **103.2%**

営業利益

**1,370**百万円

前期比 **+47.2%**

業績達成率 **106.6%**

## ●売上高+23.8%、通期計画を103.2%で上回る着地

ID数の順調な拡大に加え、2025年4月に完了した課金体系変更（登録人数課金への移行）が課金ID数の伸長と売上底上げに大きく寄与し、通期計画を103.2%を達成した。

## ●課金ID数+22.8%、需要拡大が継続

アナログ管理（紙・Excel）からの移行需要と、労務管理高度化・法制度対応ニーズが引き続き拡大。解約率も低位安定しており、着実な導入拡大が続いた。

## ●営業利益+47.2%、成長と収益性の両立が進展

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んだ。

## ●OEM展開により、次期への基盤を構築

各領域で強みを持つパートナー企業へのOEM提供をはじめとする、強力なエコシステムの構築が進展した。

(百万円)

	2025年3月期		2026年3月期				
	実績	売上比	実績	売上比	前期比	予想	進捗率
売上高	6,055	-	7,496	-	+23.8%	7,265	103.2%
営業利益	930	15.4%	1,370	18.3%	+47.2%	1,285	106.6%
経常利益	935	15.4%	1,383	18.5%	+48.0%	1,285	107.6%
純利益	655	10.8%	1,016	13.6%	+55.1%	888	114.4%

## 売上高

- KOT SaaS **6,709百万円** (前期比 +25.1%)
- その他 **786百万円** (前期比 +13.4%)

KOT SaaSは、課金体系変更も寄与し堅調な増加。  
 その他は、有償サポート等の販売が好調であった。

## 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 **2,579百万円** (前期比 +13.1%) ※  
 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37.7%から34.4%へ低下。

- 外注費 **1,305百万円** (前期比 +41.4%) ※  
 主にARPU向上施策として進めているSMP機能（P23参照）およびASEAN向け給与サービスの機能拡充により増加。売上高外注費比率は15.3%→17.4%と上昇。

- 販促費 **441百万円** (前期比 +17.1%)  
 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6.2%→5.9%と低下。

- その他 **1,798百万円** (前期比 +16.5%) ※  
 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

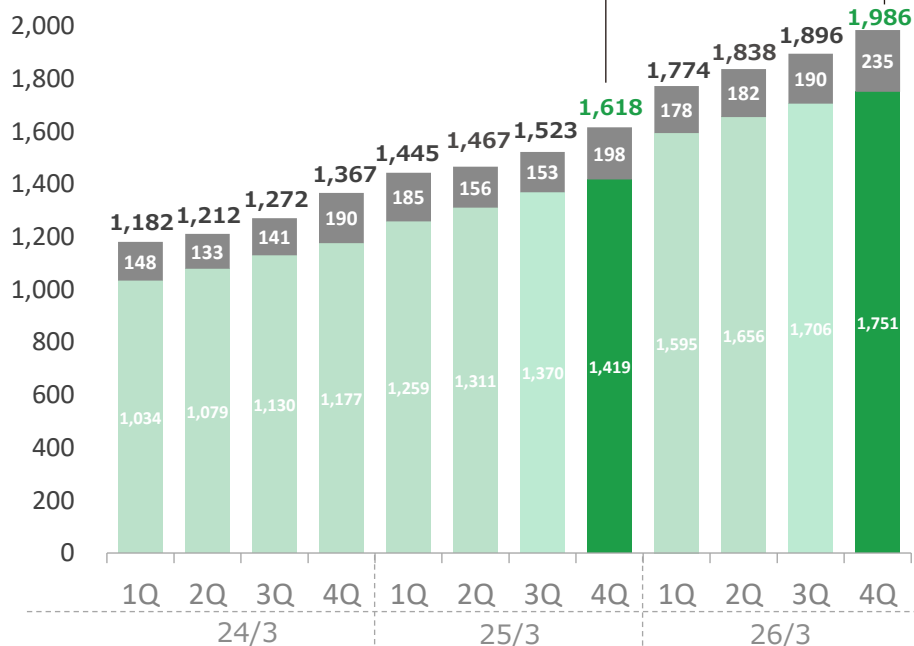
### 【売上高の推移】

前年同期比

**+22.7%**

(百万円)

■ KOT-SaaS ■ KOT-SaaS以外



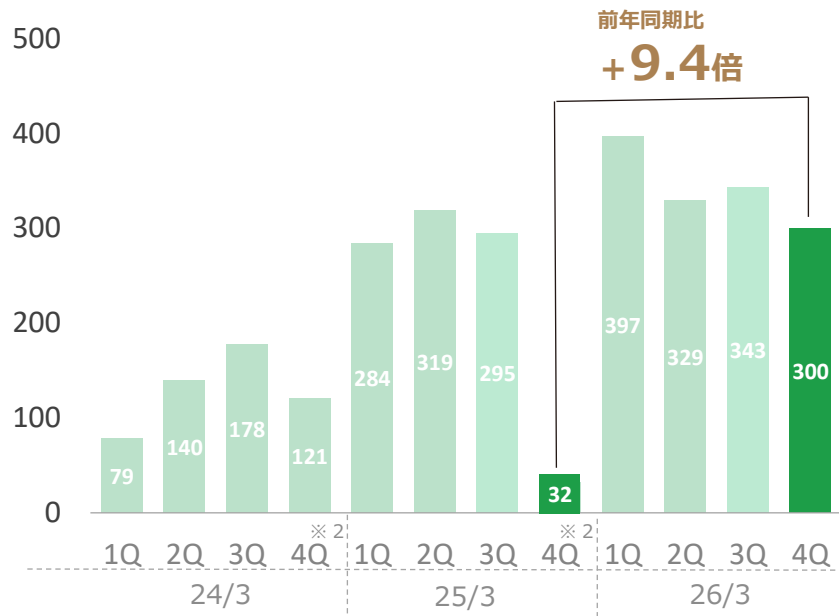
### 【営業利益の推移】

(百万円)

前年同期比

**+9.4倍**

【参考】前期4Qが32百万円と低水準なのは、決算賞与・開発費・販売促進費等の投資を下期に集中計上したため。当期は2Qより投資を開始し、3Q・4Qにかけて積み上がった。前期4Qとの比較で9.4倍という大きな伸びは、投資タイミングの違いなどによるもの。



※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）

当期は、課金体系変更による課金対象拡大も寄与しID数は堅調に増加。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

通期予想

通期実績

達成率  
101.2%

通期予想

通期実績

達成率  
126.8%

2026/3期

通期予想

通期実績

達成率  
103.2%

通期予想

通期実績

達成率  
106.6%

# 2026年3月期（累計）連結貸借対照表※1

	2025年3月 期末	2026年3月期 期末	(百万円) 前期末比
<b>流動資産</b>	<b>4,944</b>	<b>5,912</b>	<b>+967</b>
現金及び預金	3,974	3,645	△328
売掛金	761	934	+173
有価証券等※2	—	1,048	+1,048
前払費用	174	241	+66
<b>固定資産</b>	<b>942</b>	<b>876</b>	<b>△66</b>
無形固定資産	468	371	△97
<b>総資産合計</b>	<b>5,887</b>	<b>6,788</b>	<b>+901</b>
<b>流動負債</b>	<b>1,456</b>	<b>1,517</b>	<b>△61</b>
未払金	148	82	△66
未払法人税等	286	194	△91
契約負債	210	333	+122
<b>固定負債</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>
<b>負債合計</b>	<b>1,456</b>	<b>1,517</b>	<b>△61</b>
<b>純資産合計</b>	<b>4,431</b>	<b>5,270</b>	<b>+839</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>5,887</b>	<b>6,788</b>	<b>+901</b>
<b>自己資本比率(%)</b>	<b>75.3</b>	<b>77.6</b>	<b>+2.3</b>

※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

## 流動資産

- ・今後の成長投資に備え有価証券等で運用したことにより、現金及び預金が328百万円減少し、有価証券等が1,048百万円増加
- ・年間システム利用料等の支払いにより、前払費用が66百万円増加

## 無形固定資産

- ・「KING OF TIME 電子契約」の償却費等により、97百万円減少

## 流動負債

- ・法人税等の支払いにより、未払法人税等が91百万円減少
- ・決算賞与支給等により、未払金が66百万円減少した一方、契約負債が122百万円増加

## 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、839百万円増加

ARR※1

71.3億円

前年比 +24.1%

課金ID数※3,6

358万ID

前年比 +23.8%

課金社数※3,6

6.1万社

前年比 +23.1%

売上高CAGR※4

20.9%

平均営業利益率※5

14.2%

月次換算解約率※2,6

0.27%

※1：2026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（2025年4月1日～2026年3月31日）  
※3：2026年3月末時点  
※4：2021年度～2025年度の単体売上高の年平均成長率  
※5：2021年度～2025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

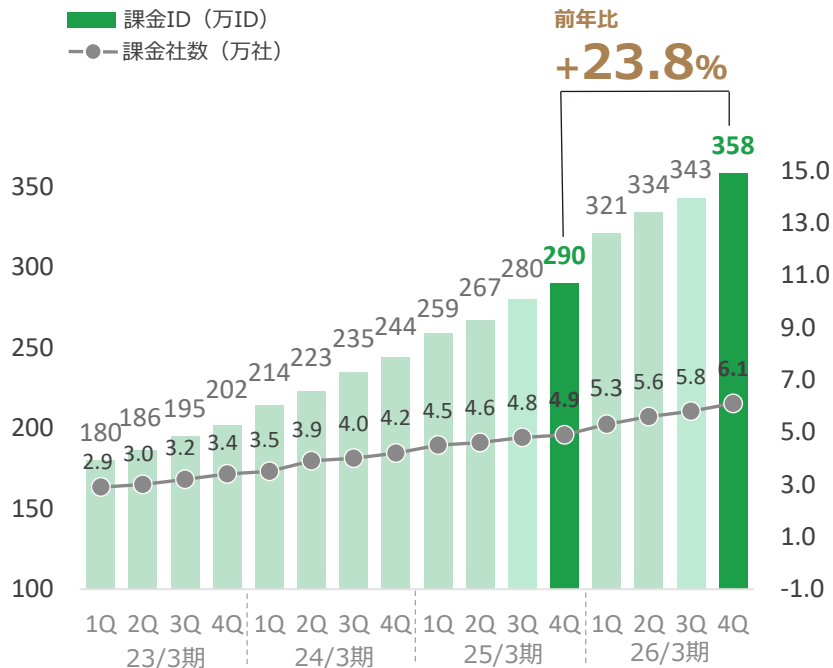
再掲：KPIの変更について（2025年5月15日発表済み）

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。

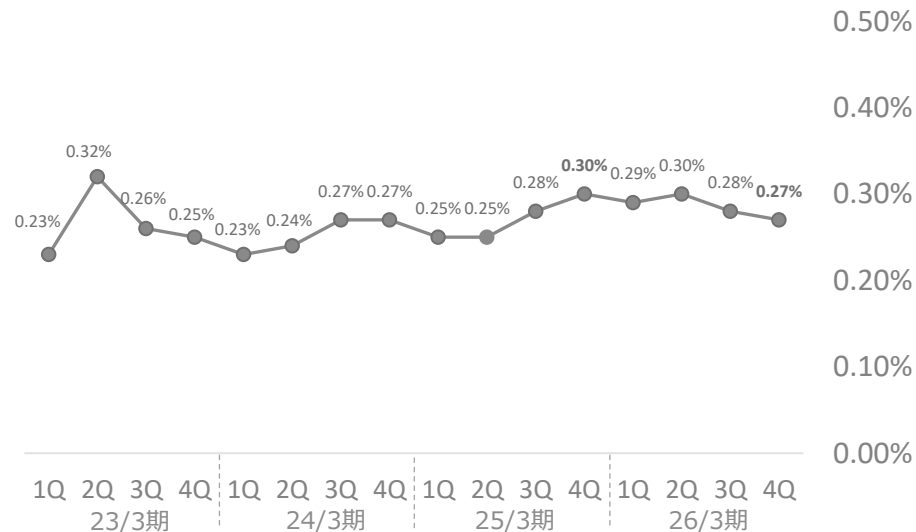
新規顧客の拡大に加え、課金体系変更により、課金対象が拡大し、ID数の増加に寄与。

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】



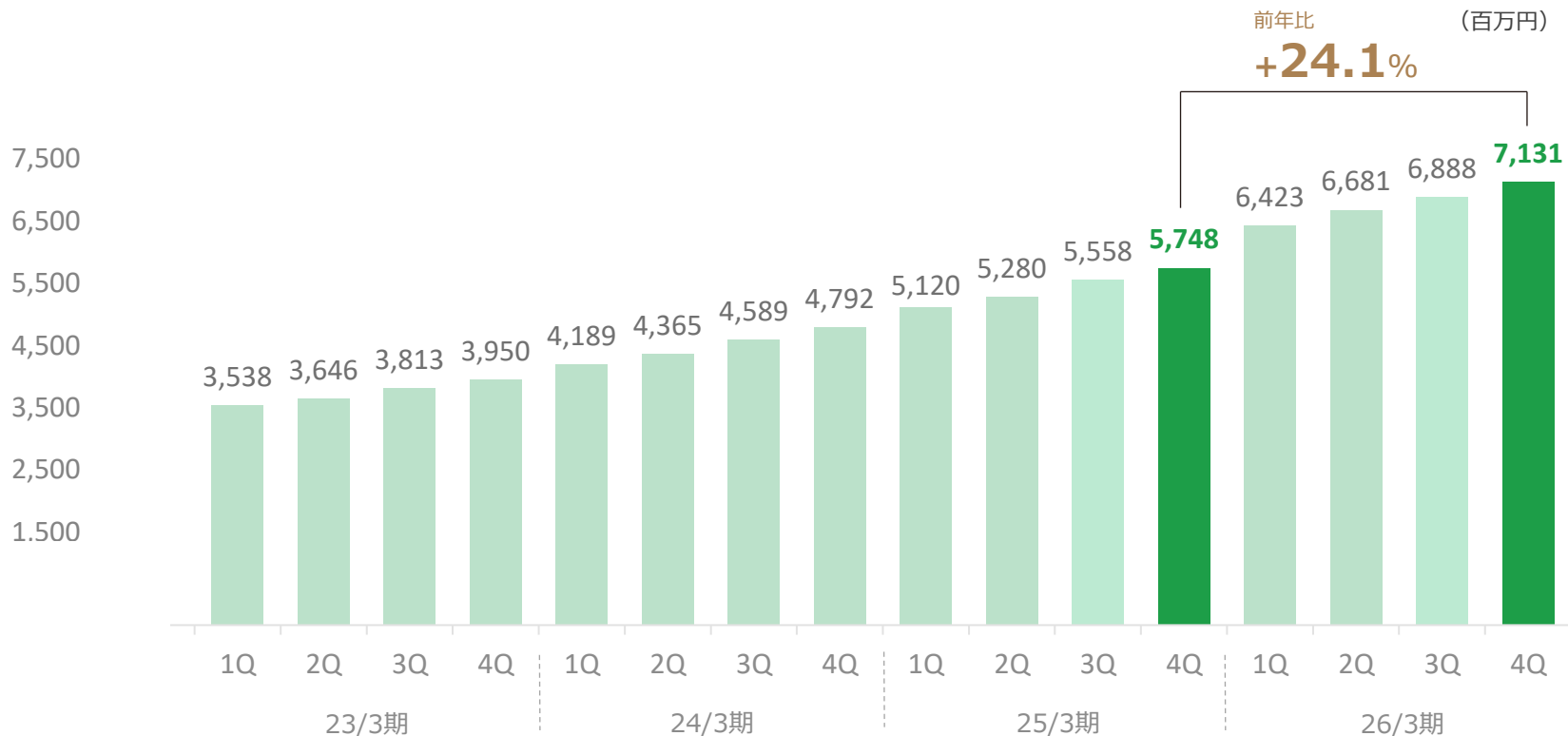
【月次換算解約率の推移】



※1：単体売上高の約90.0%をKING OF TIME SaaS売上が占めるため（2026年3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+24.1%と力強く成長。中長期でも安定成長の基盤が継続。



# KING OF TIMEの競争基盤

事業概要

2026年3月期 業績

**KING OF TIMEの競争基盤**

成長戦略と業績予想

株主還元

APPENDIX

複雑な労働法制のもとで「法適合責任」を果たし続けることは、ソフトウェアを作ること以上に困難。労務管理の高度化は年々増しており、当社の顧客においても、約6割が中小企業であり、自社単独での法令対応は現実的でないケースが多い。

## 36協定、変形労働時間制、割増賃金の重複計算

日本の勤怠管理は世界有数の複雑さ

## 法改正は毎年。対応を止めれば違法状態になる

継続的なメンテナンスが不可欠



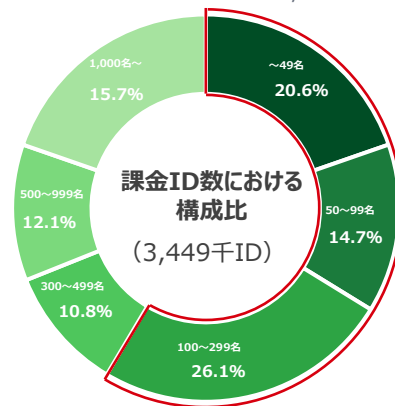
## 計算を1円間違えれば、それは未払い

給与計算の正確性が法的リスクに直結



## KING OF TIME 導入企業の従業員規模別構成

2026年3月末時点 課金ID数ベース (3,449千ID)



**KING OF TIMEの導入企業の約6割が従業員300名未満の中小企業**  
→ 専任の労務担当を置けない企業ほど、法適合を担うサービスへの依存度が高い

法改正の追従とシステム運用を自社で担うことは、多くの企業にとって現実的ではなく、  
法適合に責任を持つ「KING OF TIME」が不可欠である

当社が培ってきたTOP3コンセプトは、AIとの共存において、その価値をさらに高め、長年積み重ねてきた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。

## TOP 1

### TOPコストパフォーマンス

ワンプライス 300円/IDで全機能提供



AIでツールの選択肢が増えるほど、「何をいくらで使えるか」がシンプルに分かることの価値は高まる。勤怠管理から給与計算まで300円一律で提供できる当社の強みは、この時代にこそ生きる。

## TOP 2

### TOPセールスチャンネル

直販 + 販売店 + OEM の三本柱



多くのパートナー企業がそれぞれのお客様に合わせた形でKOTをお届け。パートナー各社のサービスにKOTが自然に組み込まれることで、お客様との接点が広がり続ける構造である。

## TOP 3

### TOPパートナーシップ

HR関連SaaS各社との連携エコシステム



オープンAPIによる他社SaaSとの連携を推進。AIの活用が進むほど、正確な一次データ（勤怠データ）の重要性が増し、当社のプラットフォームとの接続ニーズが高まっていく。

各領域で強みを持つパートナー企業へのOEM提供をはじめとする、強力なエコシステムの構築に注力。新たに3社へのOEM提供を実現し、採用から人材評価、人材育成、会計・給与領域に至る一貫した業務支援の基盤を構築した。

## 当期（2026年3月期）

2025年4月1日開始



### 弥生勤怠 Next

会計・給与領域で圧倒的な顧客基盤を持つ弥生株式会社へ提供。中小企業を中心に、給与計算と勤怠管理のシームレスな連携を実現。

2025年12月1日開始



### ミイダス 勤怠管理

採用支援に強みを持つミイダス株式会社へ提供。採用から入社後の勤怠管理まで、一貫通貫した人材活用を支援。

## 翌期（2027年3月期）

2026年4月1日開始



### HRBrain 勤怠管理

タレントマネジメント領域で強固な顧客基盤を有するHRBrainへ提供。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連携。

勤怠管理部門での27期連続のLeader受賞に加え、周辺領域である労務・給与・年末調整においても「High Performer」に選出。単一機能に留まらないマルチプロダクト戦略が奏功し、利便性と機能性の両面でユーザーの支持を獲得。資料請求数1位も獲得し、次なる成長フェーズへの盤石な基盤を構築。



## 「ITreview Grid Award Winter」

「勤怠管理」の部門において  
最高位の「Leader」を27期連続受賞

「労務管理」、「給与計算」、年末調整システム部門において  
「High Performer」を受賞



## 「2025年下半期 BOXIL資料請求数ランキング」

シフト管理システムカテゴリ 総合1位に選出

・同カテゴリにおいて対象期間内（2025年7月1日～2025年12月31日）にユーザーからの資料請求数が最も多かったサービスとして選出。

※1：アイテッククラウド(株) 2026年2月2日発表  
※2：スマートキャンブ(株) 2026年2月17日発表

# 成長戦略と業績予想

事業概要

2026年3月期 業績

KING OF TIMEの競争基盤

**成長戦略と業績予想**

株主還元

APPENDIX

「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

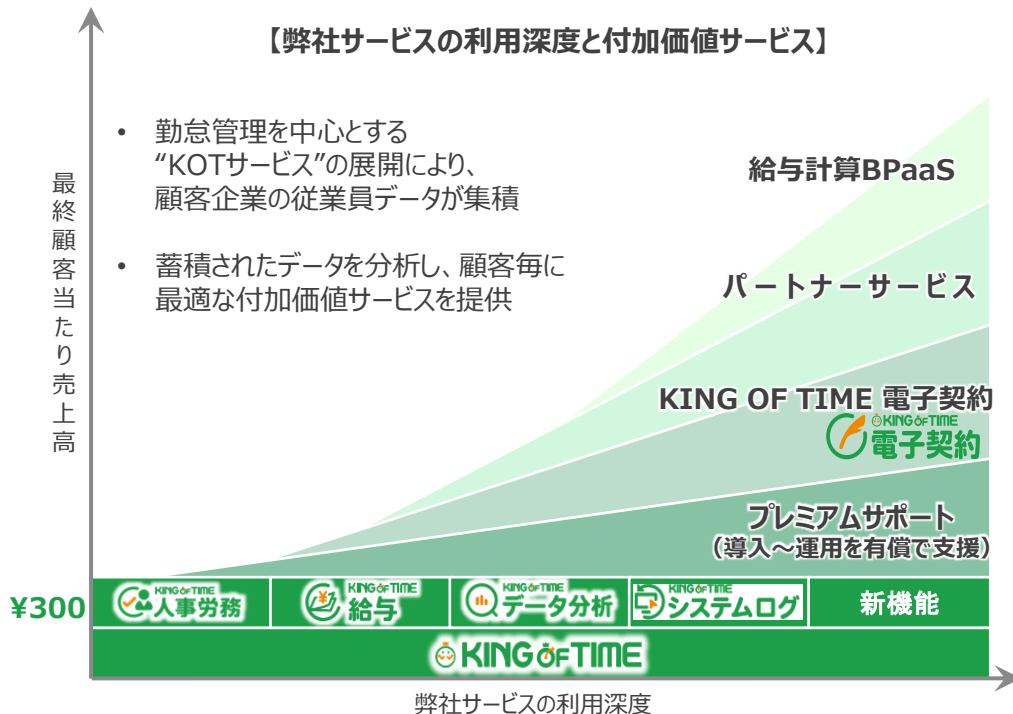
- 給与計算・支払い自動化
- ワンプライスサービスのOEM提供
- プレミアムサポート
- KING OF TIME 電子契約
- データ蓄積・分析



## 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



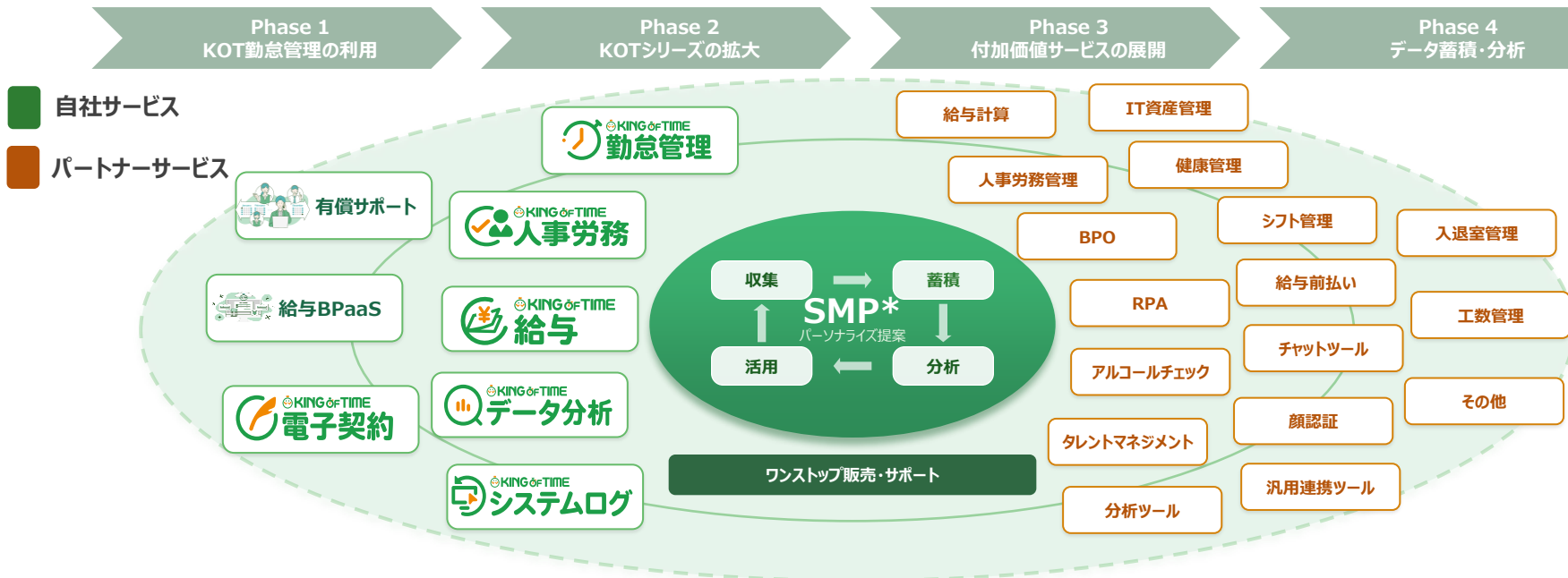
# 収益構造の改善に向けた主な取り組みと進捗

27年3月期に20%の増収基調に戻し、中期的に営業利益率30%を目指すため、AIとの協働、パートナー深化、新サービス育成、収益多角化の4軸で取り組んでおり、以下に各施策の現状と今後の対応を整理。

施策内容	現在地	今後の対応
<b>1</b> AIとの協働によるコスト効率化  実行中	CS自動化・開発効率化・法改正対応のAI支援により、コスト構造を段階的に改善。  AI精度の継続的改善が必要であり、現場オペレーションとの融合を進めている段階。	無償サポートのAI化を推進し、創出した人材を有償サポートへシフト。売上増加とコスト改善を同時に図る。
<b>2</b> パートナー協業の深化  実行中	2025年：弥生（4月）、ミダス(12月) 2026年：HRBrain(4月) にOEM提供開始。 各パートナーの顧客基盤を活用した市場拡大が進展中。	既存OEM先・販売店パートナーへのKOTシリーズ展開とクロスセル商材の推進により、ARPU向上と顧客体験の向上を図る。
<b>3</b> 新しい付加価値の提供  実行中	電子契約：既存顧客向けクロスセル商材として展開中。 接点のなかった既存顧客への提案・接点構築中。  給与BPaaS：2026年4月から本格稼働。ビジネスモデルの検証とターゲットアプローチを継続中。	既存顧客への提案体制を構築し、接点の量と質を改善。 検証を通じて明確になったターゲットと訴求軸をもとに、中期での本格展開・収益化を目指す。
<b>4</b> SMP構想による収益多角化  開発中	データ基盤整備と基本機能の開発を進めている段階。 詳細は次ページにて説明。	27/3期：データ基盤整備・基本機能リリース予定。 中期：顧客ごとのパーソナライズ提案を本格稼働させ、ARPU拡大とストック収益の厚みを増やす。

# SMP\*構想 — データを起点に、最適なサービスを届ける仕組み

KING OF TIME 勤怠管理を入口に、顧客に必要なサービスをワンストップで提供・サポート。データを活用したパーソナライズ提案を通じて、利用深度の向上と新たな付加価値を実現し、顧客体験のさらなる向上を図る。



**AIとの共存によるパーソナライズ提案**  
 350万IDを超える勤怠データを活用し、お客様ごとの課題に応じて最適な自社サービスまたは他社SaaSをご提案。AIとの共存により、より細やかな価値提供を目指す。販売店パートナー・OEMパートナーとの連携も活かし、最適な顧客接点を提供する。

**ARPU拡大モデル**  
 300円（勤怠管理を起点にシリーズ製品の拡大）  
 + 有償サポート（導入～運用の有償支援）  
 + 電子契約 / 給与BPaaS / パートナーサービス

\*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）

KING OF TIMEの価値を高め、安心して提供し続けるための2.9億円の追加投資。

## 主なAI関連投資 1.6億円

### 社内業務効率化

AIとの協働により開発・サポート業務の生産性を向上させ、人員増を抑えながらサービス品質を高める。

### データ分析基盤

350万IDを超える勤怠データをAIで分析し、お客様ごとの課題に応じた最適なサービス提案を可能にする。利用深度の向上とARPU拡大の基盤として整備を進める。

### SMP機能\*へのAI活用

自社・他社サービスの最適な組み合わせをAIが支援することで、顧客接点の質と提案精度を高め、プラットフォームとしての価値向上を図る。

## 主なセキュリティ関連投資 1.3億円

### データ保護基盤の強化

従業員データをお預かりする責任に応え、外部からの不正アクセスや攻撃に対する防御基盤を継続的に強化する。

### 連携環境のセキュリティ強化

パートナー企業や外部サービスとの連携が広がるなか、接続経路を含めたセキュリティ水準を統一的に引き上げる。

### 内部統制・監査基盤の整備

操作ログの取得・保全と内部監査の仕組みを強化し、万が一の際にも迅速な追跡・対応が可能な体制を構築する。

AIと共存しながら、お客様のデータを安全にお預かりし、より良いサービスを提供し続ける。

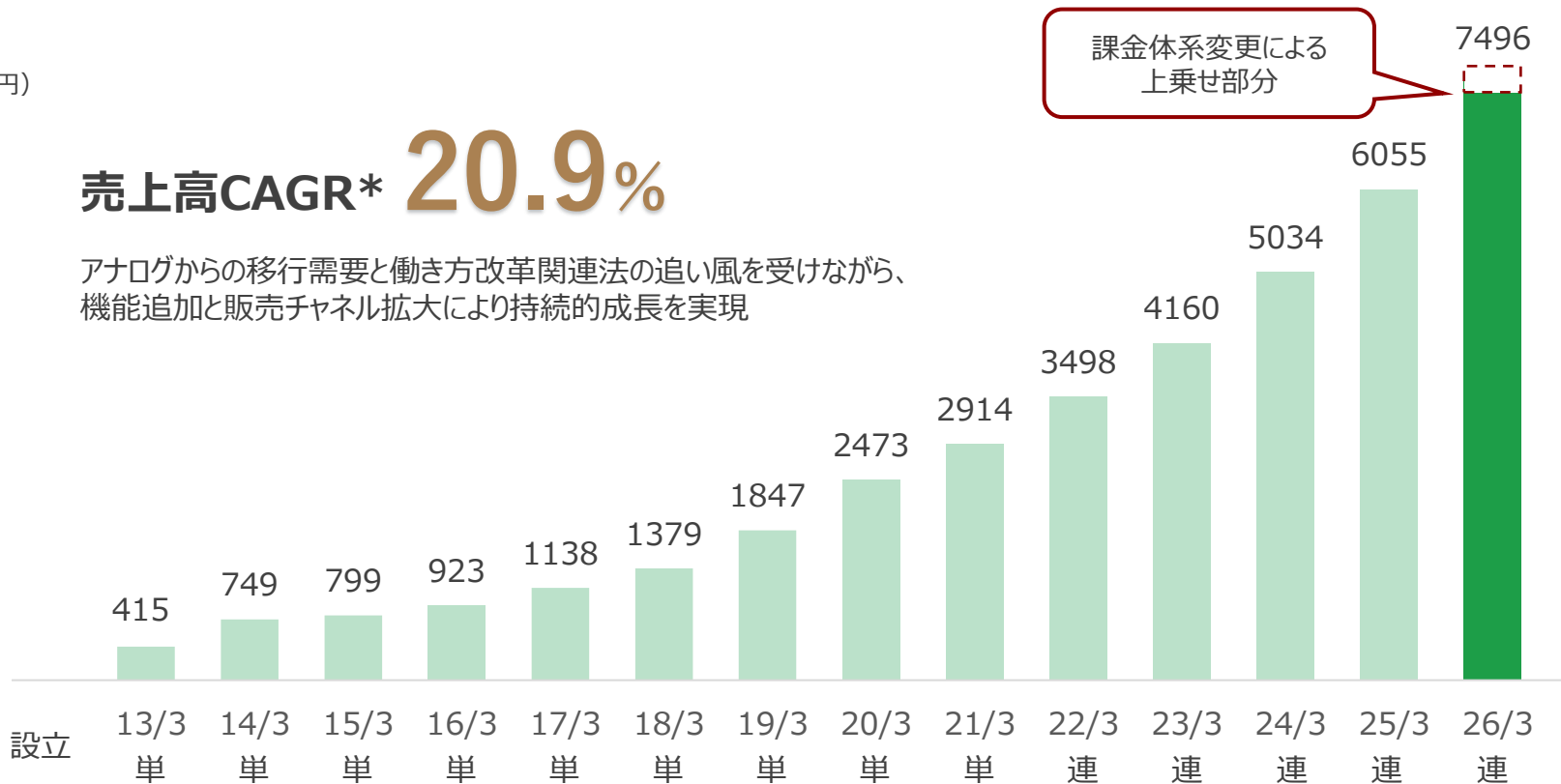
※サブスクリプションマネジメントプラットフォーム（Subscription Management Platform）

2025年4月の課金体系変更は特段のトラブルなく完了し、今後は新規顧客獲得・利用拡大・ARPU向上という通常の成長ドライバーに移行する。

(百万円)

## 売上高CAGR\* 20.9%

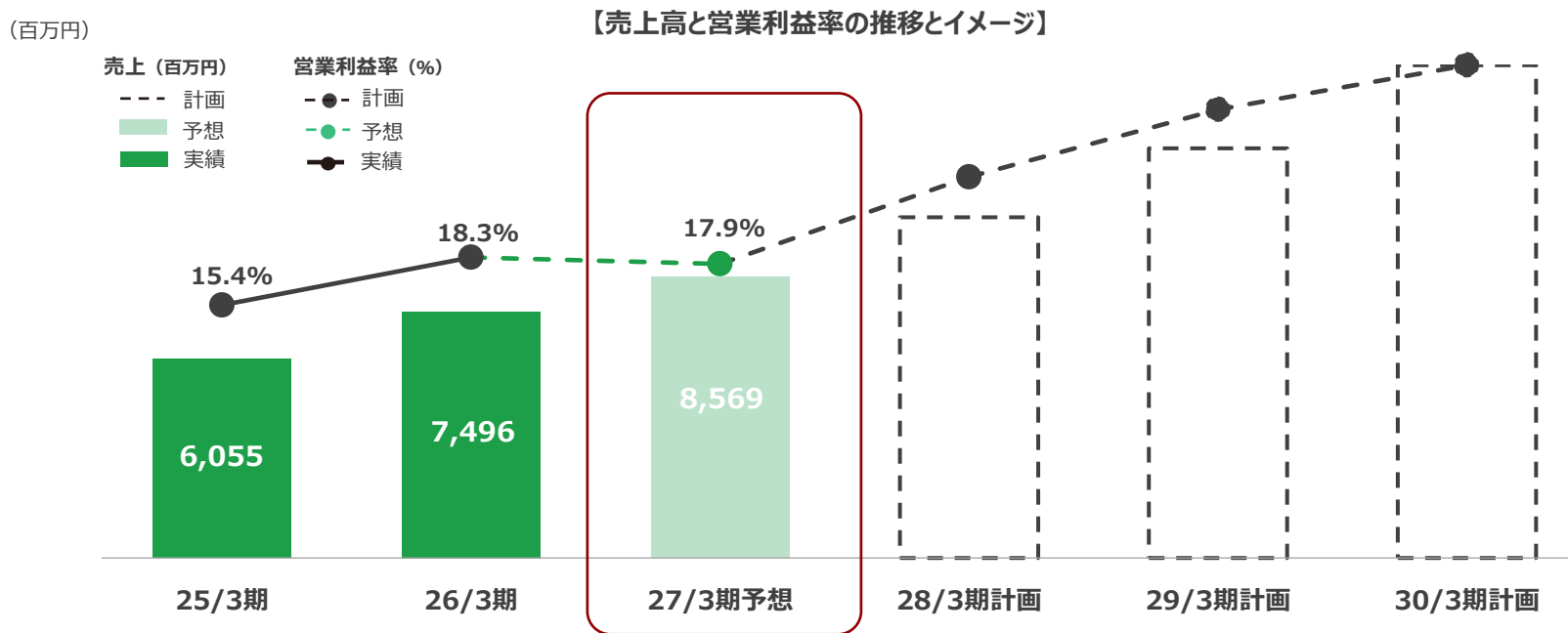
アナログからの移行需要と働き方改革関連法の追い風を受けながら、機能追加と販売チャネル拡大により持続的成長を実現



※2021年度～2025年度の単体売上高の年平均成長率

百万円未満切り捨て

従来、28年3月期での営業利益率30%達成を目指していたが、持続可能な成長実現に向けた戦略的投資を優先することを判断。翌期以降、営業利益率を着実に改善させながら、**30年3月期での営業利益率30%程度の達成を目指す。**



# 2027年3月期 業績予想



2027年3月期は、AI関連1.6億円・セキュリティ関連1.3億円の計2.9億円の戦略投資を織り込んだ計画。  
KING OF TIMEの価値を高め、安心して提供し続けるための投資を優先しながら、持続可能な成長基盤を構築する。

(百万円、%)

	2026年3月期 実績		2027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	7,496	100.0	<b>8,569</b>	100.0	1,073	14.3
KOT-SaaS	6,709	89.5	<b>7,615</b>	88.9	906	13.5
その他	786	10.5	<b>953</b>	11.1	166	21.2
営業利益	1,370	18.3	<b>1,537</b>	17.9	166	12.2
経常利益	1,383	18.5	<b>1,547</b>	18.1	163	11.8
当期純利益	1,016	13.6	<b>1,113</b>	13.0	97	9.6

# 株主還元

事業概要

2026年3月期 業績

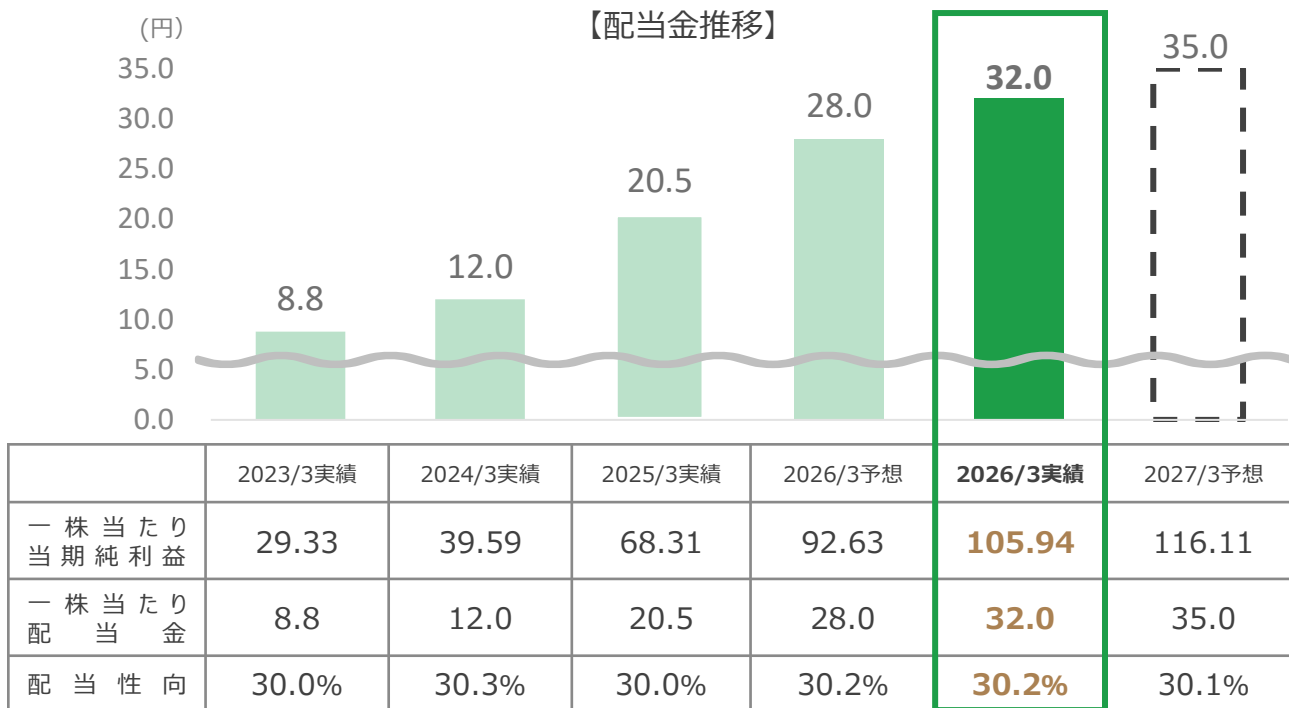
KING OF TIMEの競争基盤

成長戦略と業績予想

**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。この方針のもと、2026年3月期においては、前回予想を上回る1株あたり4.0円の増配（前回予想：28.0円 → 決定額：32.0円）を実施。



※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 業績

KING OF TIMEの競争基盤

成長戦略と業績予想

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 336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)



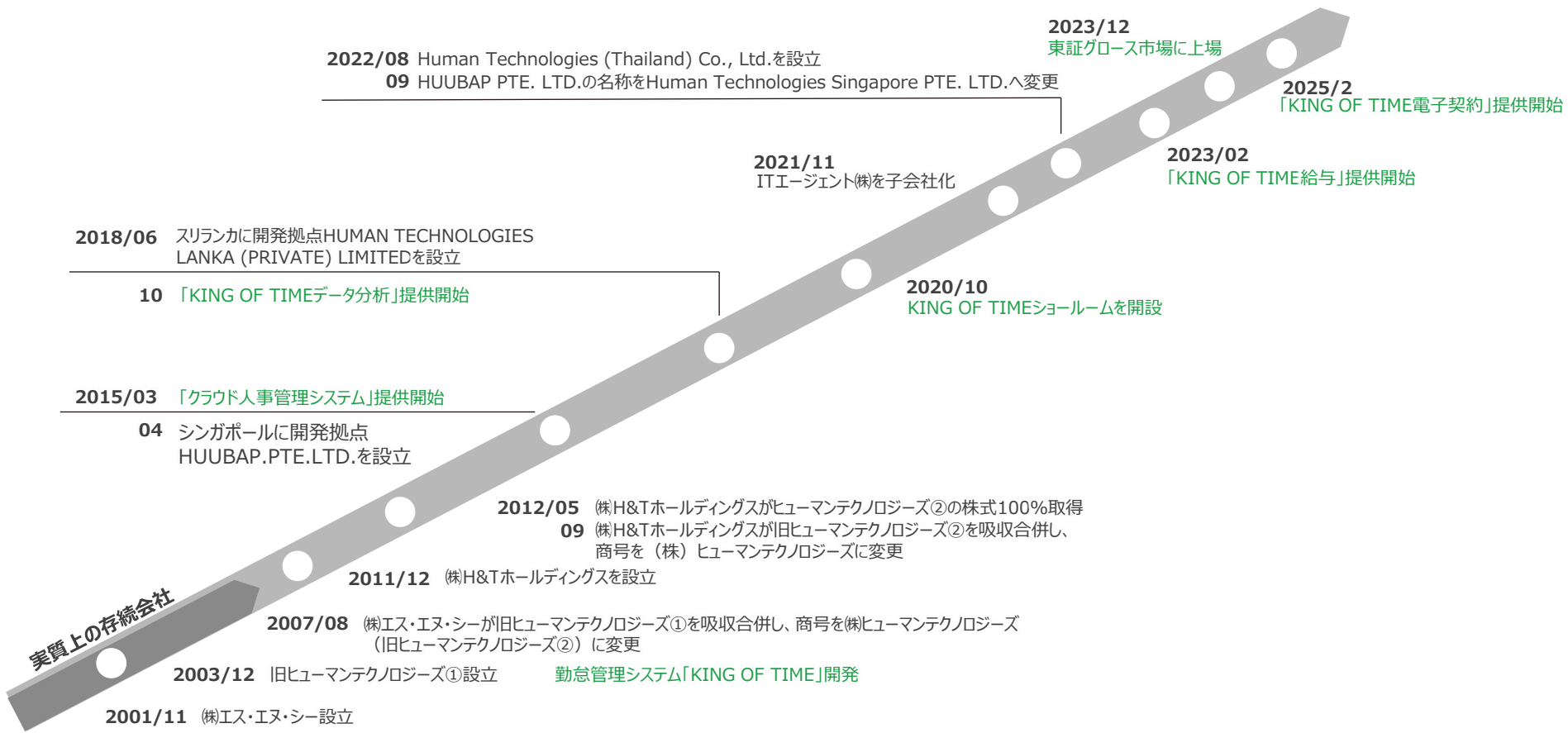
## 家崎 晃一 / 代表取締役社長

- 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)

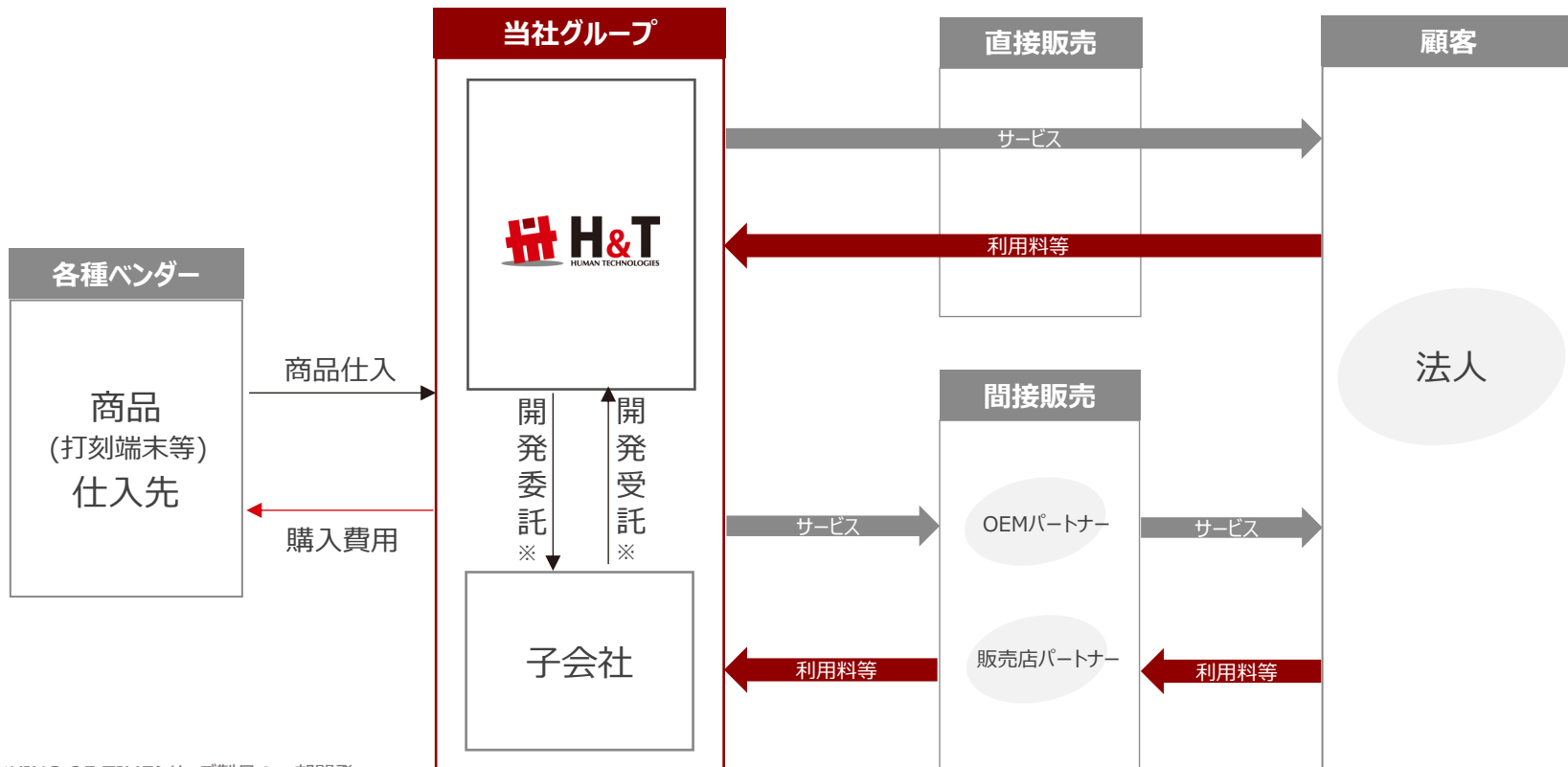


## 篠田 修 / 取締役

- 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。



※KING OF TIMEシリーズ製品の一部開発

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

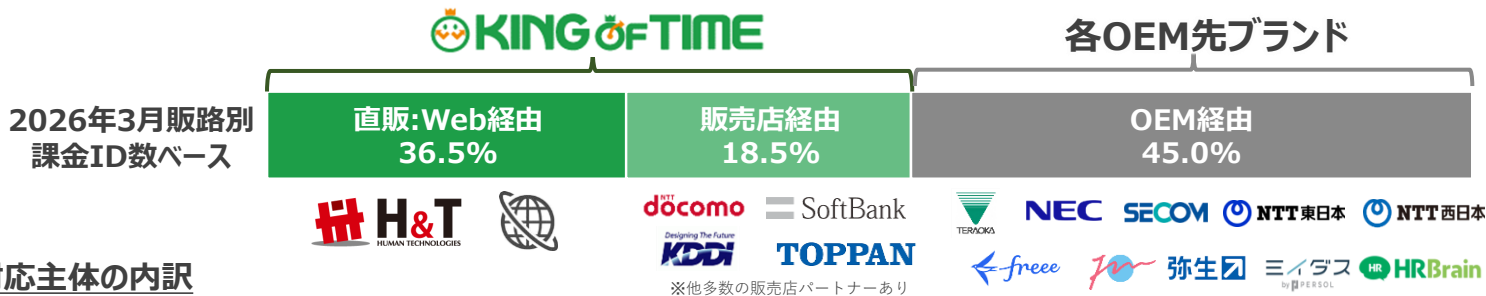


400円～

※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

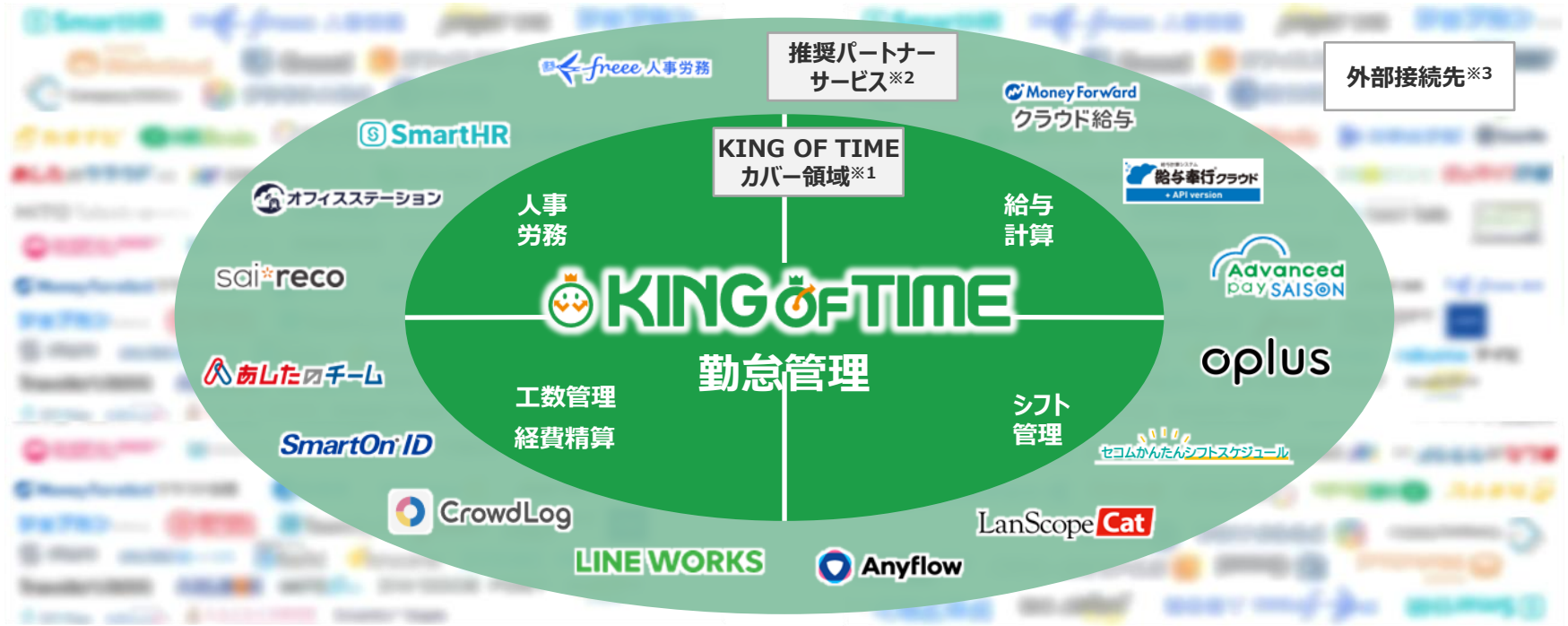
# TOP3 コンセプト ②TOPセールスチャネル

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



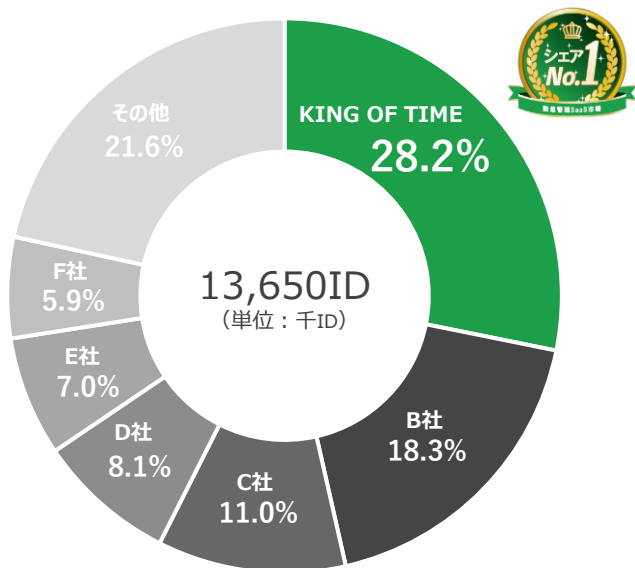
※1 : “KING OF TIME”のワンプライス内の機能として拡張実装済または直近で拡張が予定されている領域

※2 : API連携開発済で連携導入実績が豊富なサービス

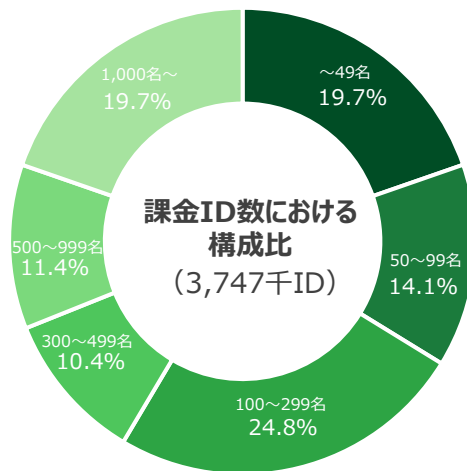
※3 : “KING OF TIME”の公開WEB API活用やCSV連携で広がる外部サービス群

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。

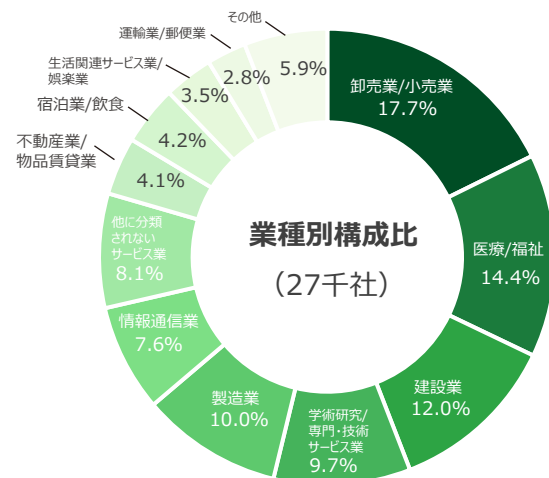
【勤怠管理SaaS数量ベース市場シェア※1】



【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

※2：2026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

※3：2026年3月末の課金企業数のうち、業種の判別が出来る企業の分布

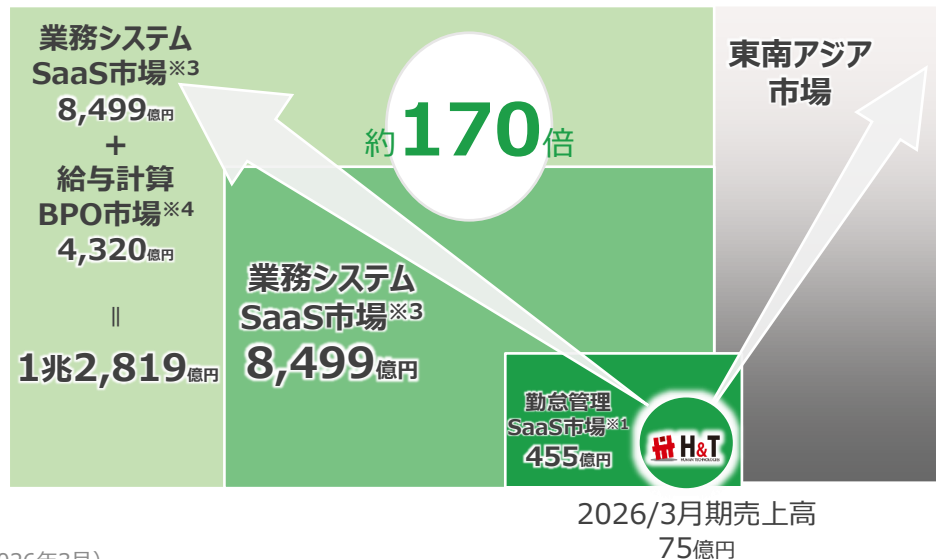
勤怠管理サービスにおいてトップシェアを確立しつつも、当社のサービスが届いているのは労働力人口全体の一部にとどまっており、依然として大きな成長余地が存在。

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(2026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2025年版」(2025年7月22日発刊) 勤怠管理SaaS市場(2029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2025年版」(2025年7月22日発刊) 各業務システムSaaS市場合計(2029年度予測)

※4：(株)矢野経済研究所「2026 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」(2026年3月26日発刊) 給与計算BPO市場(2025年度予測)

AIの急速な進化により、SaaSビジネスのあり方に対する関心が高まっています。当社はこうした変化を脅威としてではなく、長年培ってきた競争基盤の価値がさらに高まる機会として捉えております。以下、投資家の皆様からご関心が寄せられると思われる事項について、当社の考えをお伝えします。

## Q1：生成AIの進化により、KING OF TIMEのようなSaaSが不要になる可能性はあるか。

その可能性は低いと考えています。KING OF TIMEが提供する価値はソフトウェアそのものにとどまらず、日本の複雑な労働法制のもとで「法適合責任」を果たし続けることにあり、この点においてAIによる代替は困難です。日本の勤怠管理は36協定・変形労働時間制・割増賃金の重複計算など世界有数の複雑さを持ち、法改正は毎年行われ、1円の誤差が法的リスクに直結する領域で、確率的な推論を行う生成AIが法的責任を代行することは想定されていません。

導入企業の約6割は従業員300名未満の中小企業であり、専任の労務担当を置けない企業ほどKING OF TIMEが果たす役割は大きくなります。AIが普及する世界においても、データを安全にお預かりし法適合責任を果たし続ける当社の価値は、むしろ高まると考えています。

## Q2：来期（27年3月期）の業績予想において、KOT-SaaSの成長率が前期から低下している理由はなにか。

当期のKOT-SaaS成長率25.1%のうち、約7.9ポイントは課金体系変更（打刻人数⇒登録人数）による一時的な底上げ効果であり、この効果を除いた実質ベースの成長率は約17.3%でした。来期計画のKOT-SaaSは前期比13.5%増を計画しておりますが、これは課金体系変更による底上げ効果が消滅し、発射台が高くなった状態を織り込んだ数字です。

引き続き、顧客基盤の拡大と単価向上を着実に進めながら、AIを活用した業務効率化と、各種付加価値サービスの本格寄与により、中期的には成長率20%基調への回帰を目指してまいります。

そのための成長戦略は、(1) 既存顧客のARPU向上・新規顧客獲得によるオーガニック成長、(2) OEM・販売店との協業深化、(3) M&Aの機動的検討、の三層構造です。AIを活用したローコストオペレーションの深化と、給与計算BPaaSやKOT電子契約等の新サービスの本格立ち上げを進めるとともに、M&Aは目的ではなく手段として、事業成長に資する対象があれば規律ある投資判断のもとで検討してまいります。

## Q3：AI関連1.6億円・セキュリティ関連1.3億円の追加投資について、なぜこのタイミングで実行するのか。また、営業利益率30%達成が後ろ倒しになった理由はなにか。

AIの急速な普及により、データ活用による競争優位の構築と大規模データを扱う事業者としてのセキュリティ水準の引き上げが急務となっています。350万IDを超える従業員データをお預かりする当社にとって、この変化への対応を先送りすることはリスクであり、今このタイミングでの投資実行が中長期の競争力維持に不可欠と判断しました。

具体的には、AI関連1.6億円を社内業務効率化・データ分析基盤の構築・SMP機能へのAI活用に、セキュリティ関連1.3億円をデータ保護基盤の強化・連携環境のセキュリティ強化・内部統制基盤の整備に充てます。この投資を優先した結果、営業利益率30%の達成時期を28年3月期から30年3月期へと見直しています。

## Q4：手元流動性資金及び株主還元の方針について、どのように考えているか。

当期末の現金及び預金に資金運用として保有する短期の有価証券・金銭の信託を加えた実質的な手元流動性資金は約47億円となっており、これらは(1) 事業の運転資金 (2) システム先行投資の原資 (3) 機動的な投資機会への対応原資 (4) 株主還元原資という目的のもとで保有しております。

株主還元については、配当性向30%を目標とする方針のもと、上場以来増配を継続しており、26年3月期は1株あたり32円（前回予想28円から4円増配）、27年3月期は1株あたり35円を予想しております。

自己株式取得を含む株主還元のあり方、ならびに手元流動性資金全体の最適水準・配分につきましては、東京証券取引所から求められる「資本コストや株価を意識した経営」の観点も踏まえ、経営の重要テーマとして取締役会にて議論を深める方針であります。

# 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	26/3 期	増減率/ 構成比
<b>連結売上高</b>	-	-	3,584	-	4,223	17.8	5,034	19.2	6,055	20.3	7,496	23.8
<b>単体売上高</b>	2,914	17.8	3,498	20.0	4,160	18.9	5,016	20.6	6,031	20.2	7,476	24.0
KOT-SaaS	2,526	26.5	3,111	23.1	3,684	18.4	4,411	19.7	5,346	21.2	6,695	25.2
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	3,353	24.1
ID単価	166	1.2	168	0.9	164	(2.4)	163	(0.1)	165	(1.2)	166	(0.6)
その他	383	(19.2)	385	0.5	473	22.8	602	27.3	685	13.2	781	14.1
<b>連結売上原価</b>	-	-	950	26.5	1,224	29.0	1,617	32.1	1,870	30.9	2,645	35.3
<b>連結販管費</b>	-	-	2,042	57.0	2,670	63.2	2,897	57.6	3,253	53.7	3,479	46.4
<b>単体営業費用</b>	2,147	73.7	2,926	83.6	3,798	91.3	4,439	88.5	5,083	84.3	6,082	81.3
人件費	1,008	34.6	1,322	37.8	1,613	38.8	1,882	37.5	2,145	35.6	2,447	32.7
外注費	337	11.6	606	17.3	965	23.2	915	18.2	1,072	17.8	1,444	19.3
販促費	80	2.7	127	3.6	172	4.1	310	6.2	374	6.2	438	5.9
その他	721	24.7	870	24.9	1,047	25.2	1,331	26.5	1,490	24.7	1,752	23.4
<b>連結営業利益</b>	-	-	591	16.5	328	7.8	519	10.3	930	15.4	1,370	18.3
<b>単体営業利益</b>	767	26.3	572	16.4	362	8.7	576	11.5	947	15.7	1,394	18.7

※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	3Q	4Q
<b>連結売上高</b>	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	1,896	<b>1,986</b>
<b>単体売上高</b>	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	1,892	<b>1,980</b>
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	1,702	<b>1,746</b>
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	3,406	<b>3,516</b>
ID単価	167	164	162	163	163	163	163	164	165	165	165	165	167	166	167	<b>166</b>
その他	103	108	148	117	145	131	139	188	183	153	151	196	177	181	189	<b>233</b>
<b>連結売上原価</b>	274	259	335	354	415	404	386	411	439	401	427	602	547	655	696	<b>746</b>
<b>連結販管費</b>	574	637	721	737	688	668	707	833	721	746	801	983	829	853	857	<b>939</b>
<b>単体営業費用</b>	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	1,546	<b>1,666</b>
人件費	374	387	423	429	447	452	466	516	481	498	512	652	539	602	608	<b>696</b>
外注費	174	227	261	302	269	228	197	219	220	227	249	376	311	363	364	<b>404</b>
販促費	37	38	52	45	58	61	64	126	75	72	92	133	105	108	115	<b>107</b>
その他	228	243	298	273	311	305	352	361	378	337	368	406	410	426	457	<b>458</b>
<b>連結営業利益</b>	148	127	44	7	79	140	178	121	284	319	295	32	397	329	343	<b>300</b>
<b>単体営業利益</b>	160	114	50	37	90	160	186	139	283	325	294	44	400	334	346	<b>313</b>

※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

