



2027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（証券コード：5621）
2026年8月14日

| P2 2027年3月期 第1四半期 業績

| P10 主要KPI

| P14 2027年3月期 業績予想

| P16 株主還元

| P18 APPENDIX

2027年3月期 第1四半期 業績

2027年3月期 第1四半期 業績

主要KPI

2027年3月期 業績予想

株主還元

APPENDIX

顧客基盤の維持・拡大と継続的なサービス強化等を背景に、売上・利益ともに堅調な滑り出しとなった。

売上高

2,009百万円

前年同期比 **+13.3%**
業績進捗率 **23.5%**

営業利益

389百万円

前年同期比 **△1.8%**
業績進捗率 **25.4%**

● **売上高は前年同期比で+13.3%、通期計画進捗率23.5%と堅調な滑り出し**

前年の課金体系変更（打刻ベース→登録ベース）に伴う比較水準の上昇、および既存顧客の登録ID削除（年度替わりのタイミングに集中）により、当第1四半期の伸びは前年より緩やかとなった。なお、比較水準上昇の影響を除くと、KOT SaaSの実質成長率は約20%を維持。

● **課金ID数は前年同期比+14.3%と顧客基盤が拡大**

人的資本経営や勤怠・労務管理の高度化ニーズが継続。新規獲得の伸びは前年に比べ緩やかとなったが、課金体系変更による比較水準上昇の影響を除いた実質成長率は約20%を維持。解約率も引き続き低位で安定。

● **営業利益は前年同期比△1.8%、営業利益率は19.4%と高水準を維持**

前年1Qは投資施策の実行タイミングを見極めていた時期で、投資計上が相対的に抑制されており利益水準が一時的に高めとなっていた。当期は通常ペースで投資を実行しており、営業利益率19.4%と引き続き高水準を維持。

● **HRBrainとのOEM展開を4月より開始、「HRBrain 勤怠管理」として提供**

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との協業により、勤怠・給与から人事評価・育成までをシームレスに繋ぐ体制を構築。同社の既存顧客基盤を通じた新たなユーザー層の開拓を進めており、新規獲得チャンネルの多様化に寄与する見込み。

（百万円）

	2026年3月期 第1四半期		2027年3月期 第1四半期				
	実績	売上比	実績	売上比	前年 同期比	予想	進捗率
売上高	1,774	-	2,009	-	+13.3%	8,569	23.5%
営業利益	397	22.4%	389	19.4%	△1.8%	1,537	25.4%
経常利益	397	22.4%	394	19.6%	△0.7%	1,547	25.5%
純利益	286	16.2%	285	14.2%	△0.6%	1,113	25.6%

売上高

- KOT SaaS 1,799百万円（前年同期比 +12.8%）
- その他 210百万円（前年同期比 +17.8%）

・KOT SaaSは新規獲得の伸びが前年に比べ緩やかとなったが、顧客基盤の着実な拡大が売上成長を牽引。

・その他は、打刻端末の販売が好調に推移したことに加え、周辺サービスの拡充も進み増加。

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 660百万円（前年同期比 +15.4%）※
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。売上高人件費比率は32.3%から32.8%と前年並み。

■ 外注費 382百万円（前年同期比 +38.6%）※
ARPU向上施策として進めているSMP機能（P34参照）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15.6%→19.1%と上昇。

■ 販促費 100百万円（前年同期比 △5.9%）※
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。売上高販促費比率は6.0%→5.0%と低下。

■ その他 475百万円（前年同期比 +13.0%）※
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、AIライセンス費用等で増加。

※ 売上原価と販管費の合計

四半期売上高・営業利益推移※1

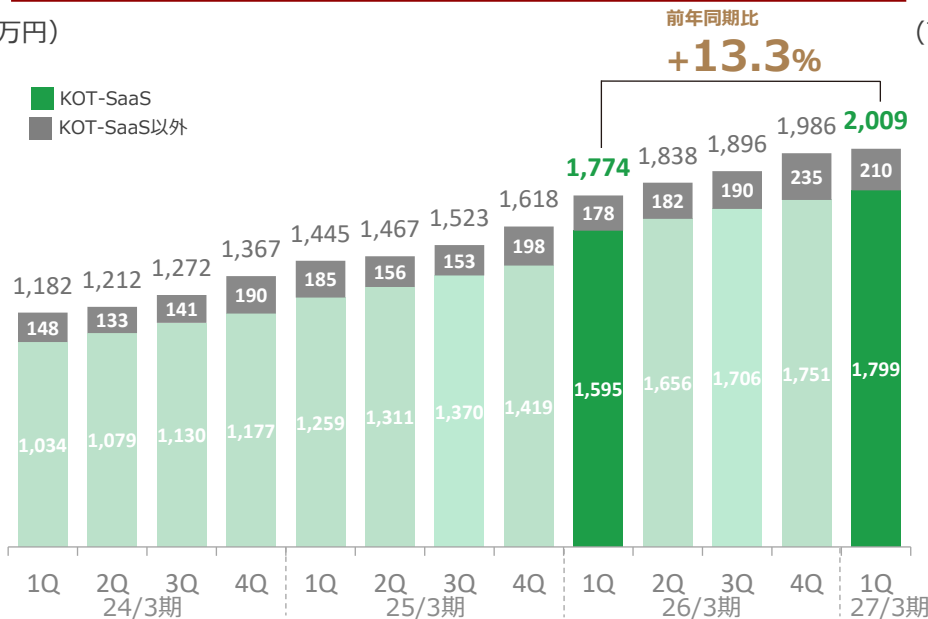
顧客基盤の維持・拡大と継続的なサービス強化等を背景に、売上・利益ともに堅調に推移。なお、課金体系変更に伴う比較水準の上昇に加え、既存顧客において退職・休職・異動等に伴うID削除が年度替わりのタイミングに集中したことにより、当第1四半期の伸びは前年より緩やかとなった。

【売上高の推移】

<参考> 前年1Qの課金体系変更影響を除いたKOT SaaS売上の成長率

26/3期1Qは、課金体系変更（打刻ベース→登録ベース）により水準が切り上がった期にあたり、当該影響を除いた場合、当第1四半期のKOT SaaS売上の前年同期比は+20.3%。

(百万円)



※1：百万円未満切り捨て

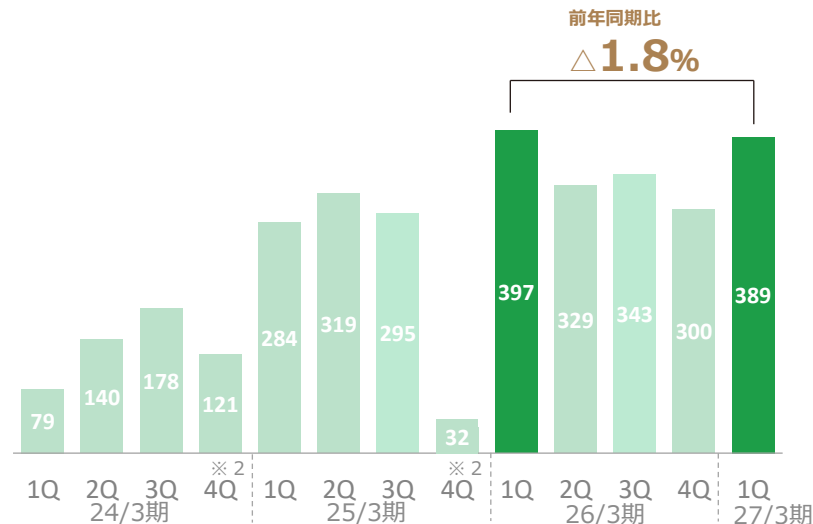
※2：主な投資項目（決算賞与、開発費、販売促進費等）

【営業利益の推移】

<参考> 営業利益率の前年同期比のマイナスについて

26/3期1Qは、課金体系変更後の投資実行を見極めていた時期にあたり、投資計上が相対的に抑制されていたことで利益水準が一時的に高くなっていたが、27/3期1Qは通常ベースで投資を実行したため。

(百万円)



2027年3月期第1四半期は、顧客基盤の維持・拡大と継続的なサービス強化、および継続的なコスト管理により、売上・利益ともに順調な進捗率で推移。

【売上高】

2026/3期

通期実績

1Q累計

進捗率
24.4%

【営業利益】

通期実績

1Q累計

進捗率
30.9%

2027/3期

通期予想

1Q累計

進捗率
23.5%

通期予想

1Q累計

進捗率
25.4%

2027年3月期 第1四半期（累計）連結貸借対照表※1



	2026年3月期 期末	2027年3月期 1Q期末	(百万円) 前期末比
流動資産	5,912	5,999	+87
現金及び預金	3,645	3,672	+26
売掛金	934	921	△13
有価証券等※2	1,048	1,048	0
前払費用	241	323	+81
固定資産	876	828	△48
無形固定資産	371	346	△24
総資産合計	6,788	6,827	+38
流動負債	1,517	1,576	+58
未払金	82	6	△75
未払法人税等	197	105	△92
契約負債	333	453	+120
賞与引当金	168	267	+98
固定負債	—	—	—
負債合計	1,517	1,576	+58
純資産合計	5,270	5,251	△19
負債・純資産合計	6,788	6,827	+38
自己資本比率(%)	77.6	76.9	△0.7

※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

- ・年間システム利用料等の支払い等により、前払費用が82百万円増加
- ・現金及び預金が27百万円増加した一方、売掛金は13百万円減少
- ・これらの結果、流動資産全体では87百万円増加

無形固定資産

- ・「KING OF TIME 電子契約」の償却費等により、24百万円減少

流動負債

- ・法人税等の支払いにより、未払法人税等が92百万円減少
- ・決算賞与支給等により、未払金が75百万円減少した一方、契約負債が120百万円増加、賞与引当金が98百万円増加

純資産合計

- ・四半期純利益を計上したものの、剰余金の配当等により、純資産合計は19百万円減少

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
連結売上高	-	-	3,584	-	4,223	17.8	5,034	19.2	6,055	20.3	7,496	23.8
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	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
連結売上原価	-	-	950	26.5	1,224	29.0	1,617	32.1	1,870	30.9	2,645	35.3
連結販管費	-	-	2,042	57.0	2,670	63.2	2,897	57.6	3,253	53.7	3,479	46.4
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	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
連結営業利益	-	-	591	16.5	328	7.8	519	10.3	930	15.4	1,370	18.3
単体営業利益	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				27/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	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	1,467	1,523	1,618	1,774	1,838	1,896	1,986	2,009
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	1,768	1,835	1,892	1,980	2,004
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	1,746	1,795
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	3,516	3,628
ID単価	167	164	162	163	163	163	163	163	164	165	165	165	167	166	167	166	165
その他	103	108	148	117	145	131	139	188	183	153	151	196	177	181	189	233	209
連結売上原価	274	259	335	354	415	404	386	411	439	401	427	602	547	655	696	746	741
連結販管費	574	637	721	737	688	668	707	833	721	746	801	983	829	853	857	939	878
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	1,367	1,501	1,546	1,666	1,611
人件費	374	387	423	429	447	452	466	516	481	498	512	652	539	602	608	696	632
外注費	174	227	261	302	269	228	197	219	220	227	249	376	311	363	364	404	413
販促費	37	38	52	45	58	61	64	126	75	72	92	133	105	108	115	107	100
その他	228	243	298	273	311	305	352	361	378	337	368	406	410	426	457	458	464
連結営業利益	148	127	44	7	79	140	178	121	284	319	295	32	397	329	343	300	389
単体営業利益	160	114	50	37	90	160	186	139	283	325	294	44	400	334	346	313	393

※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

2027年3月期 第1四半期 業績

主要KPI

2027年3月期 業績予想

株主還元

APPENDIX

ARR※1

72.5億円

前年同期比 +12.9%

課金ID数※3,6

367万ID

前年同期比 +14.3%

課金社数※3,6

6.4万社

前年同期比 +18.5%

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

0.30%

※1：2026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（2025年7月1日～2026年6月30日）

※3：2026年6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

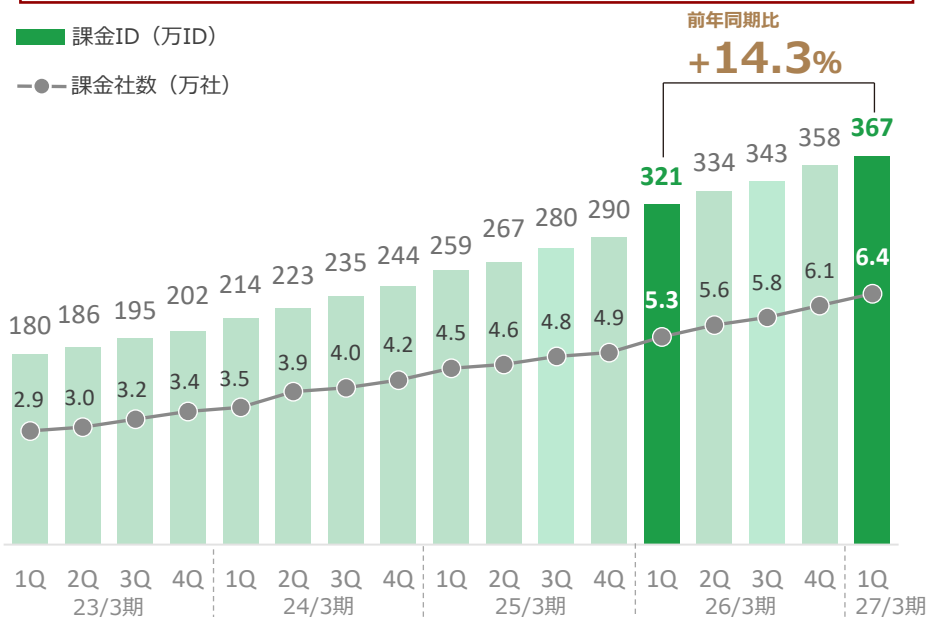
※6：各用語の定義については、Appendix参照

既存顧客において、退職・休職・異動等に伴うID削除が年度替わりのタイミングに集中したことにより、当第1四半期の純増を一定程度相殺。当該純増の抑制は既存顧客側のID整理によるものであり、解約に伴うものではない。なお、新規獲得のペース自体も前年に比べ緩やかとなった。

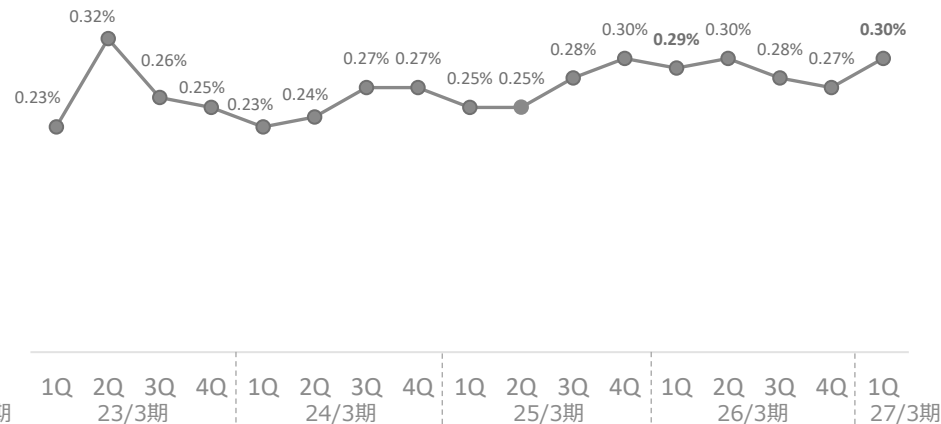
【課金ID数及び課金社数推移】

<参考> 前期1Qの課金体系変更影響を除いた課金IDの成長率

26/3期1Qは、課金体系変更（打刻ベース→登録ベース）により水準が切り上がった期に当たり、当該影響を除いた場合、当第1四半期の課金IDの前年同期比は+20.2%。



【月次換算解約率の推移】

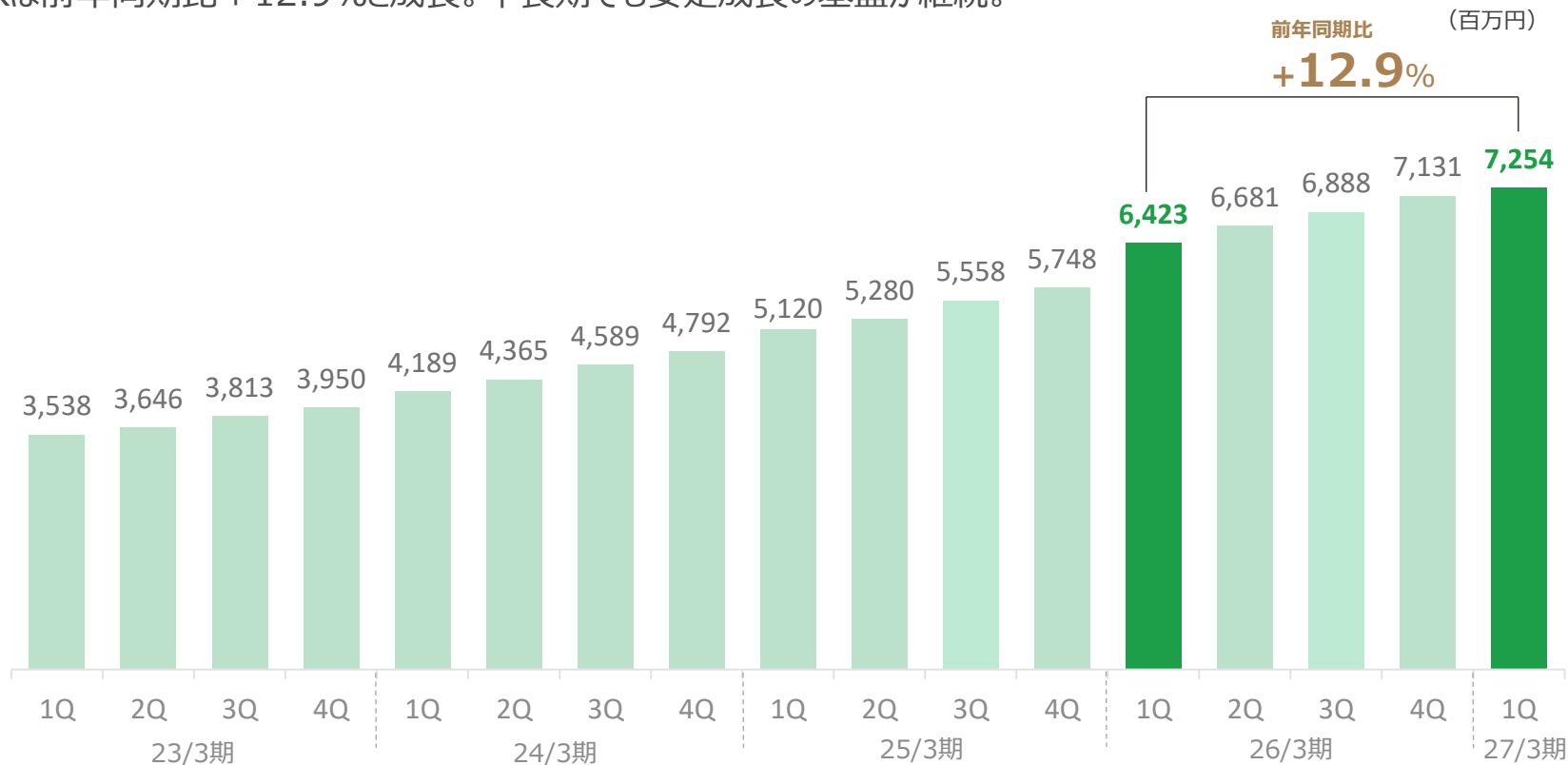


※1：単体売上高の約90.0%をKING OF TIME SaaS売上が占めるため（2026年6月時点）経営上の目標の達成状況を判断する指標として課金ID数・課金社数、月次換算解約率を重要な指標と捉えています。

※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、新規獲得の継続と解約率の安定が両立。

ARRは前年同期比 + 12.9%と成長。中長期でも安定成長の基盤が継続。



2027年3月期 業績予想

2027年3月期 第1四半期 業績

主要KPI

2027年3月期 業績予想

株主還元

APPENDIX

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	増減額	増減率		
売	上	高	7,496	100.0	8,569	100.0	1,073	14.3
KOT-SaaS			6,709	89.5	7,615	88.9	906	13.5
その他			786	10.5	953	11.1	166	21.2
営	業	利 益	1,370	18.3	1,537	17.9	166	12.2
経	常	利 益	1,383	18.5	1,547	18.1	163	11.8
当	期	純 利 益	1,016	13.6	1,113	13.0	97	9.6

※百万円未満切り捨て

株主還元

2027年3月期 第1四半期 業績

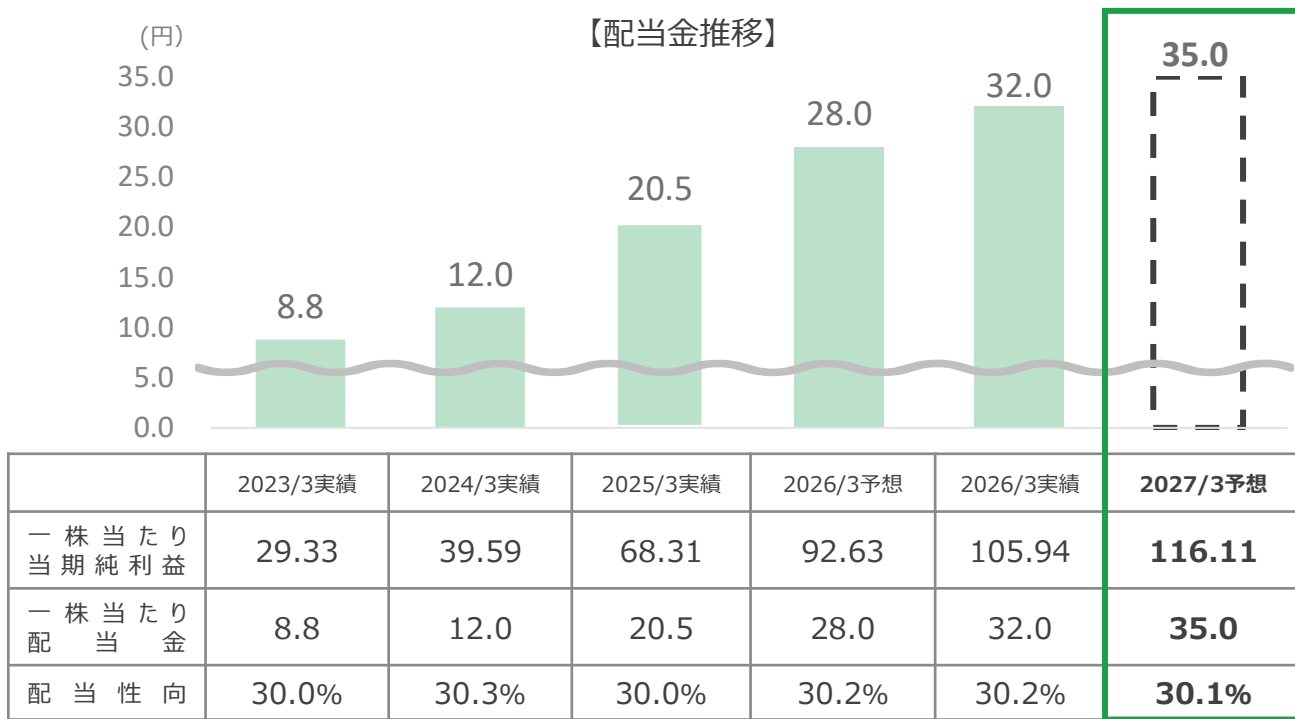
主要KPI

2027年3月期 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。



※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

2027年3月期 第1四半期 業績

主要KPI

2027年3月期 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	334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）



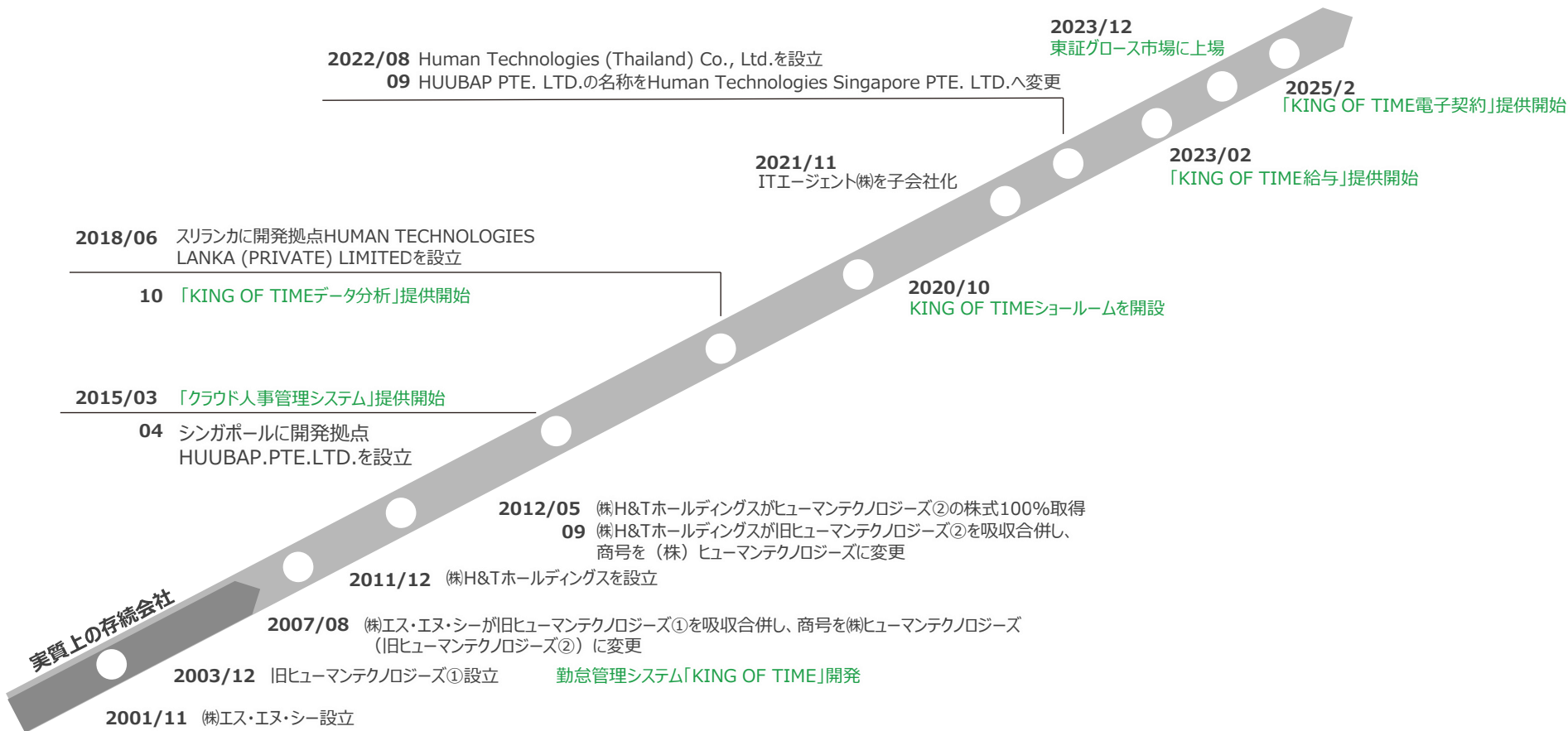
家崎 晃一 / 代表取締役社長

- 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）

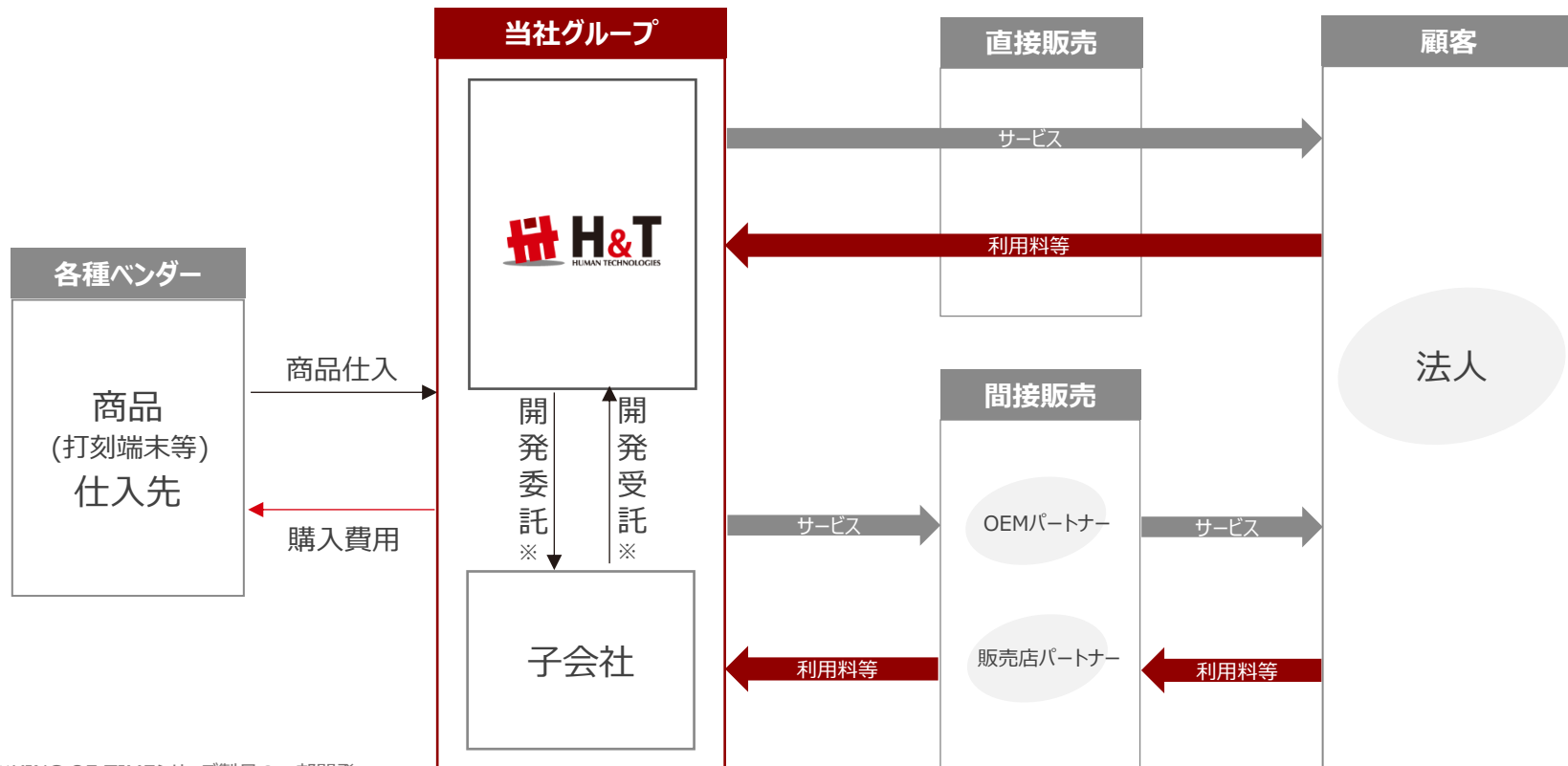


篠田 修 / 取締役

- 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)）ディレクター就任
- 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 ㈱エーアスクエア 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。

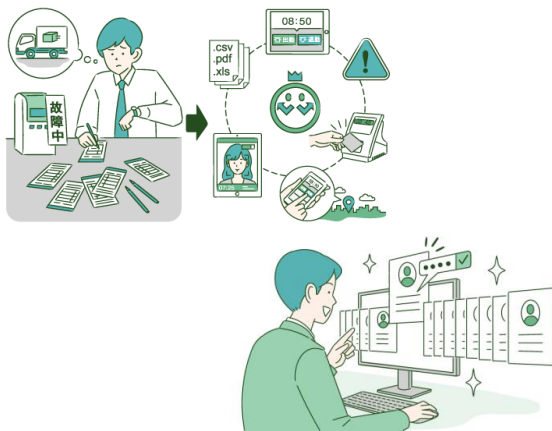


※KING OF TIMEシリーズ製品の一部開発

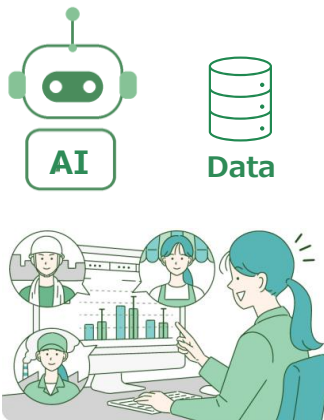
「人時生産性※をお客様と共に考える」

「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



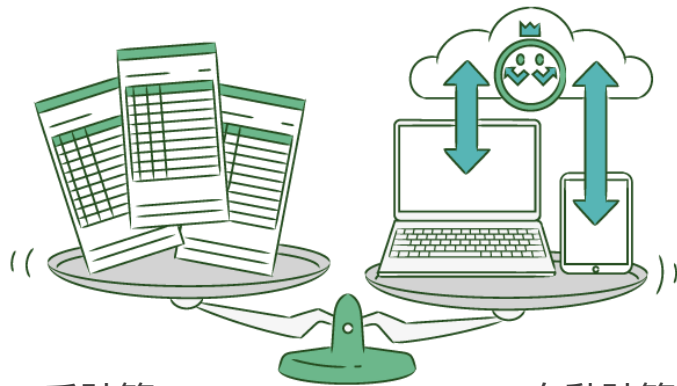
「創造的業務への後押し」

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。

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**。

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セールスチャネル

直販 + 販売店 + OEM の三本柱



NEC

SECOM

NTT 東日本

NTT 西日本



HRBrain

docomo

KDDI

SoftBank

TOPPAN

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

SmartHR



人事労務フリー

LINE WORKS

oplus



Money Forward
クラウド給与



akerun

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。

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※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

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



各OEM先ブランド

2026年6月販路別
課金ID数ベース

直販:Web経由
36.1%

販売店経由
18.4%

OEM経由
45.5%



※他多数の販売店パートナーあり



提供ブランド・対応主体の内訳

	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			

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

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



 **KING OF TIME** シリーズは

初期費用 **0** 円
月額(税別) **300** 円/人



 **人事労務**

人事管理・WEB給与と明細



 **勤怠管理**

勤怠管理



 **給与**

給与計算・年末調整



 **データ分析**

勤怠・生産性分析



 **システムログ**

PCログ自動取得

NEW ! 有償オプション



 **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～2025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”



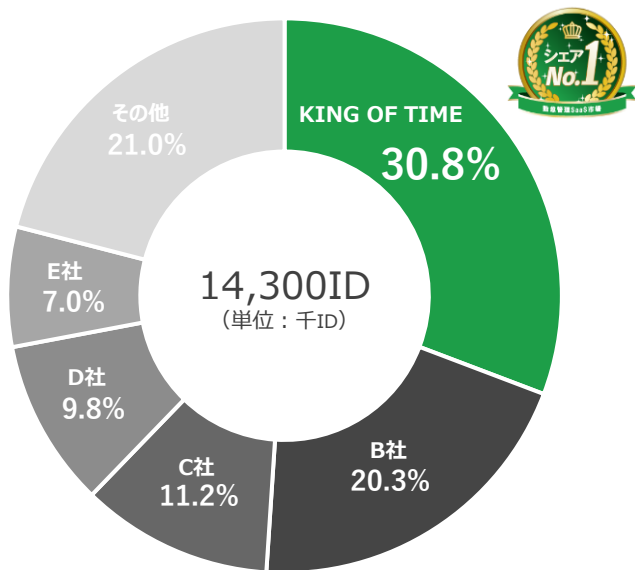
就業規則や勤務体系は企業ごとに異なり、**導入時の個別対応・設定調整**が必要。

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。

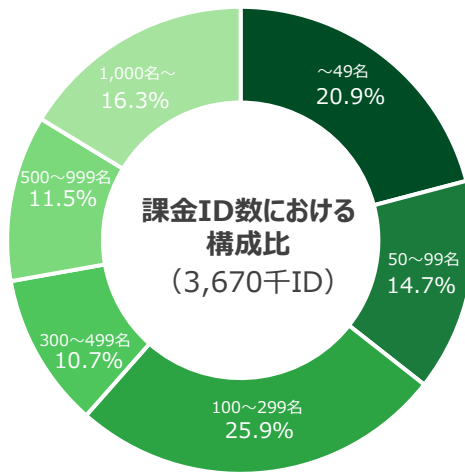
KING OF TIMEは、機能のオンオフや設定項目の組み合わせにより、個別開発を伴わず多様な業務要件に対応可能な設計。

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12年連続でのトップシェア獲得。

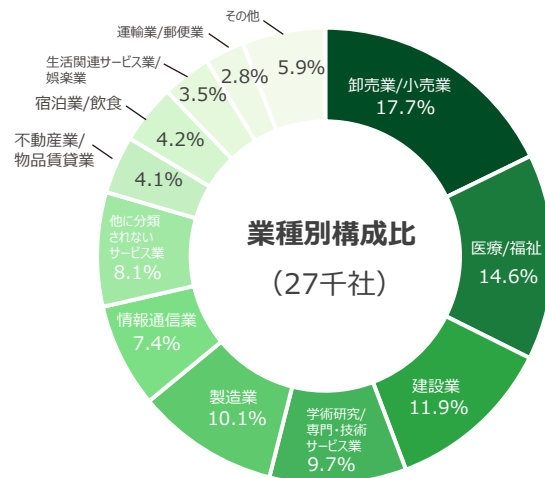
【勤怠管理SaaS数量ベース市場シェア※1】



【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 2026年版」勤怠管理ソフトSaaS/PaaS市場 利用ID数 2025年度実績 ベンダーシェア

※2：2026年6月末時点において請求対象となる登録のあるID数（課金ID数）に関する比率

※3：2026年6月末の課金企業数のうち、業種の判別が来ている企業の分布

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」※1

「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」※2

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：アイティクラウド(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

「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、「課金ID数拡大」と「ARPU拡大」を図るとともに、AIとの協働による生産性向上でコスト効率を高め、収益性のさらなる向上を目指す。

顧客基盤の更なる拡大

— 課金ID数を伸ばす

1 ワンプライス戦略による継続的な顧客獲得



2 Web完結による新規顧客獲得の仕組みづくり



3 OEMパートナー・販売店パートナーとの協業深化



4 就業規則ナビを起点とした土業ネットワークの構築



5 タイを起点としたASEAN市場への展開



顧客体験の更なる向上

— ARPUを引き上げる

SMP※構想について

KING OF TIME を入口に、顧客ごとに最適なサービスをワンストップで提案し、利用深度とARPUの継続的な向上を実現する。

※詳細は次ページへ

給与計算BPaaS

パートナーサービス

KING OF TIME 電子契約
電子契約

プレミアムサポート
(導入～運用を有償で支援)

最終顧客当たり売上高

¥300



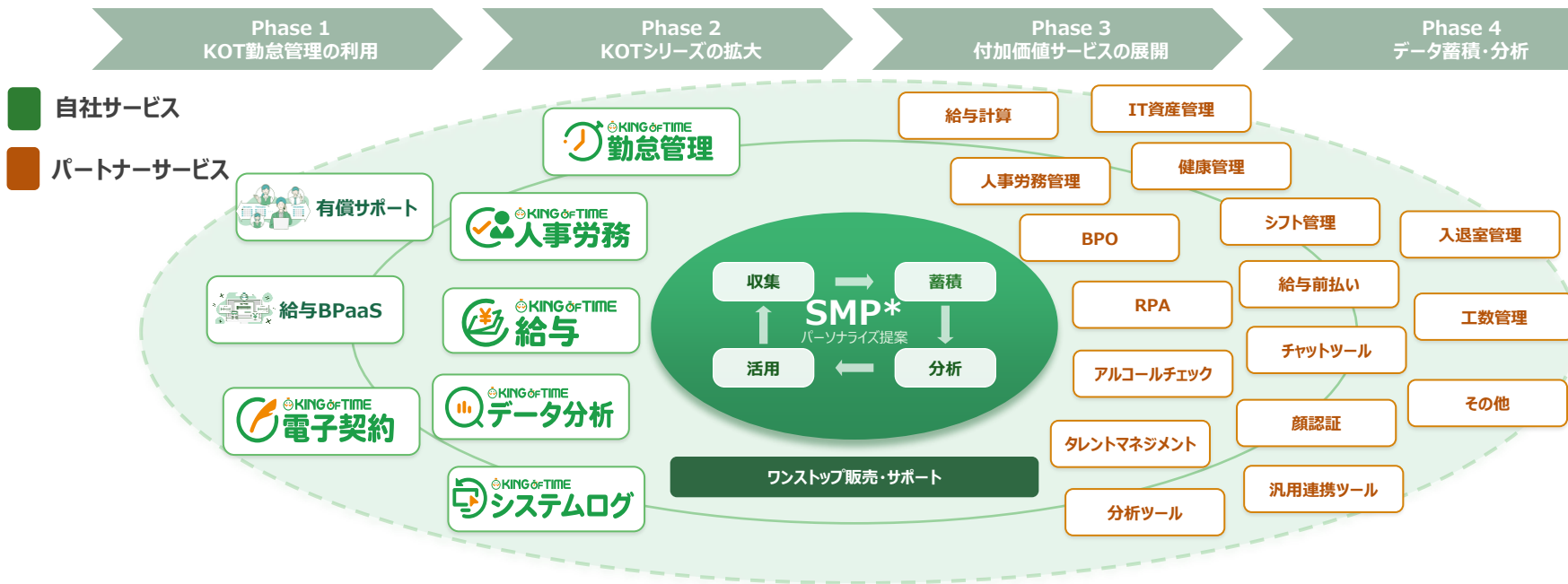
弊社サービスの利用深度



収益性の向上—AIとの協働による生産性向上とコスト効率化

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

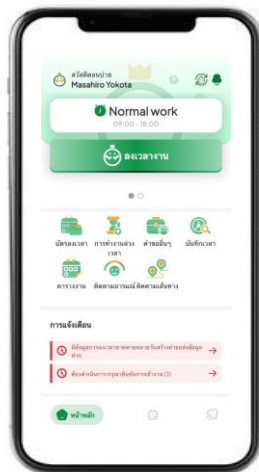
300円（勤怠管理を起点にシリーズ製品の拡大）
+ 有償サポート（導入～運用の有償支援）
+ 電子契約 / 給与BPaaS / パートナーサービス

※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）

2022年のタイ進出以降、日系企業での導入実績を積み上げながら現地ニーズを検証。
勤怠管理と給与計算のワンストップ提供体制が整い、日系・ローカル企業双方への顧客獲得の拡大を図る。

タイ法人の歩み

- **2022.8**
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
- **2023-2024**
日系企業を中心に徐々に導入実績を積み上げる中、タイ市場では勤怠管理 + 給与計算のセット需要が強いことを確認。
- **2025.9**
現地事業検証で確認したニーズを踏まえ、**タイ向け給与計算システムをリリース**。
追加料金なしで勤怠 + 給与のワンストップ提供が完成。
- **2025.12**
ASEAN市場向けに設計した**モバイルアプリをリリース**。
直感的な「選択型UI」で言語や習熟度を問わず利用可能。
- **2026-**
日系企業での実績積み上げを通じて勝ちパターンを確立しつつあり、勤怠管理・給与計算・ASEANモバイルの提供体制も完成。次フェーズとして日系・ローカル企業双方への顧客獲得の拡大を図る。



ASEAN向けモバイルアプリ



タイ向け給与計算システム

サービス導入実績

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



SECOM
Thai Secom Security Co., Ltd.



SIAM i - LOGISTICS LTD.

Tokyo SME Support Center

Cosmos

Zeroboard

kodawari

BPO Bangkok

ニトリ
NITORI



KOJIN

HENRI CHARTEAU
ASHIYA 1969

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

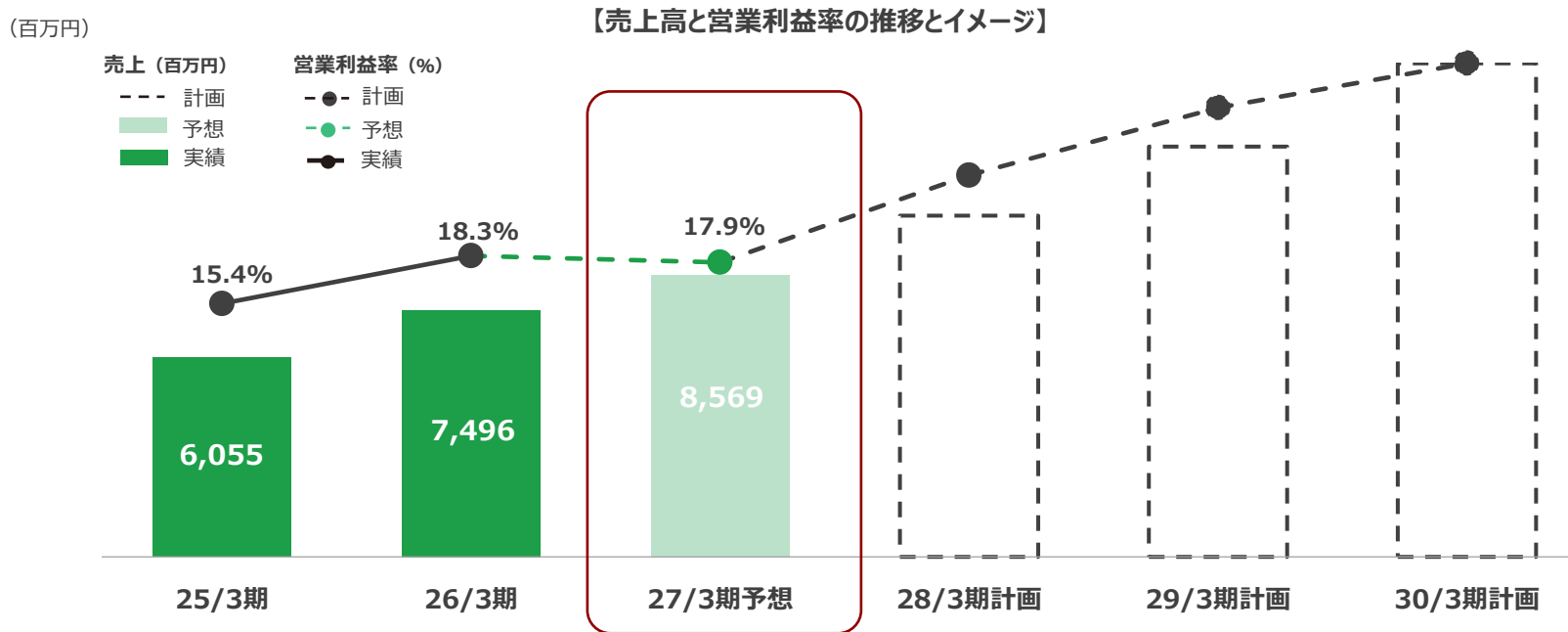
パートナー企業や外部サービスとの連携が広がるなか、接続経路を含めたセキュリティ水準を統一的に引き上げる。

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。

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。**



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

