

2024年3月期第3四半期 決算説明資料

株式会社ヒューマンテクノロジーズ



(東証グロース/証券コード：5621)

2024年2月14日

会社概要

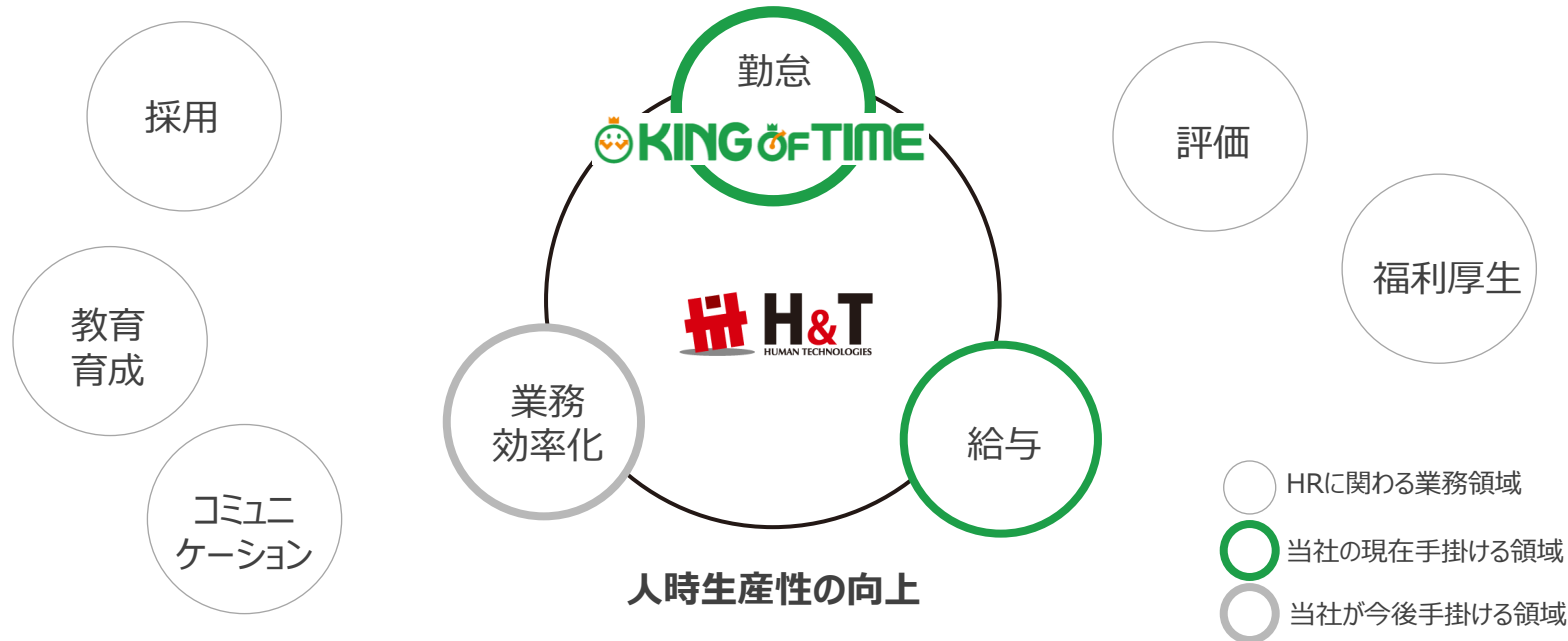
ヒューマンテクノロジーズとは

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



「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

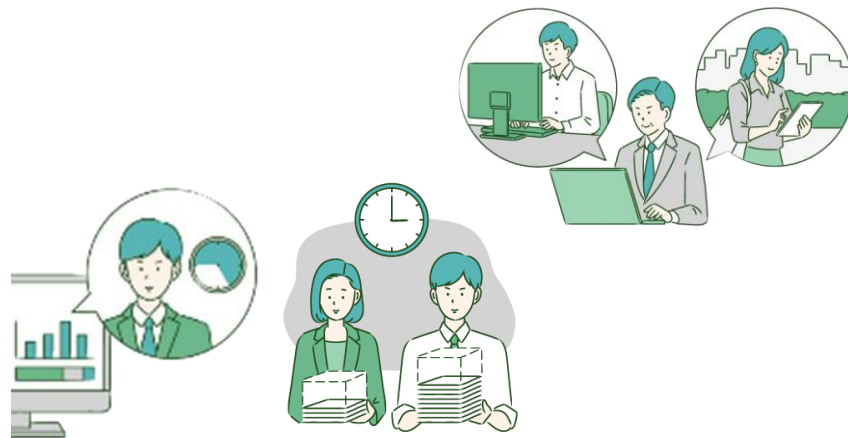


データ分析に基づく気づきの提供



「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



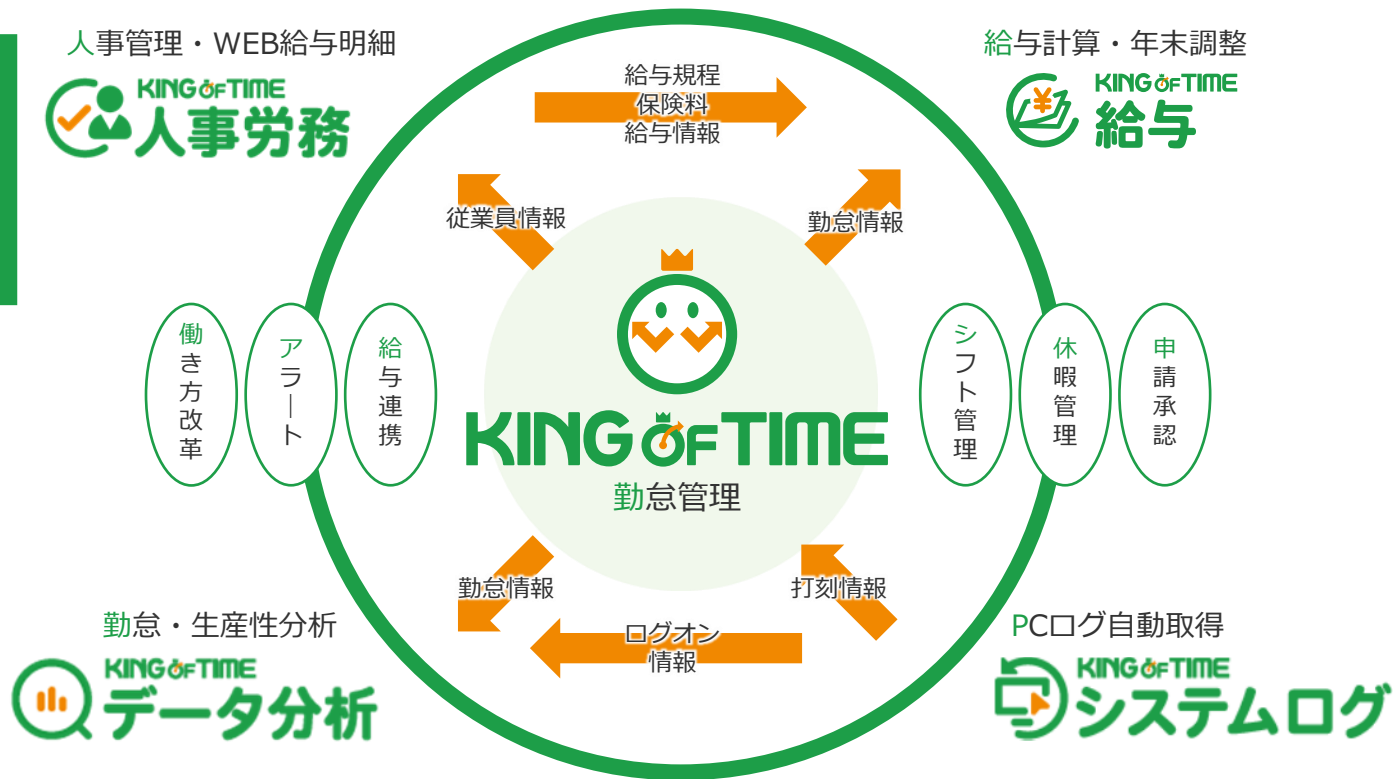
※人時生産性：従業員一人が1時間でどれだけの利益を生み出しているかを表す指標。

サービス概要

豊富な機能を有するクラウド勤怠管理“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



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

45.8億円

月次換算解約率※2,7

0.27%

利用社数※3,7

5.2万社

売上高CAGR※4

22.5%

平均営業利益率※5

17.3%

利用ID数※6,7

319万ID

※1：Annual Recurring Revenueの略語。2023年12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1月1日～2023年12月31日

※3：2023年12月末時点

※4：2018年度～2022年度の単体売上高の年平均成長率

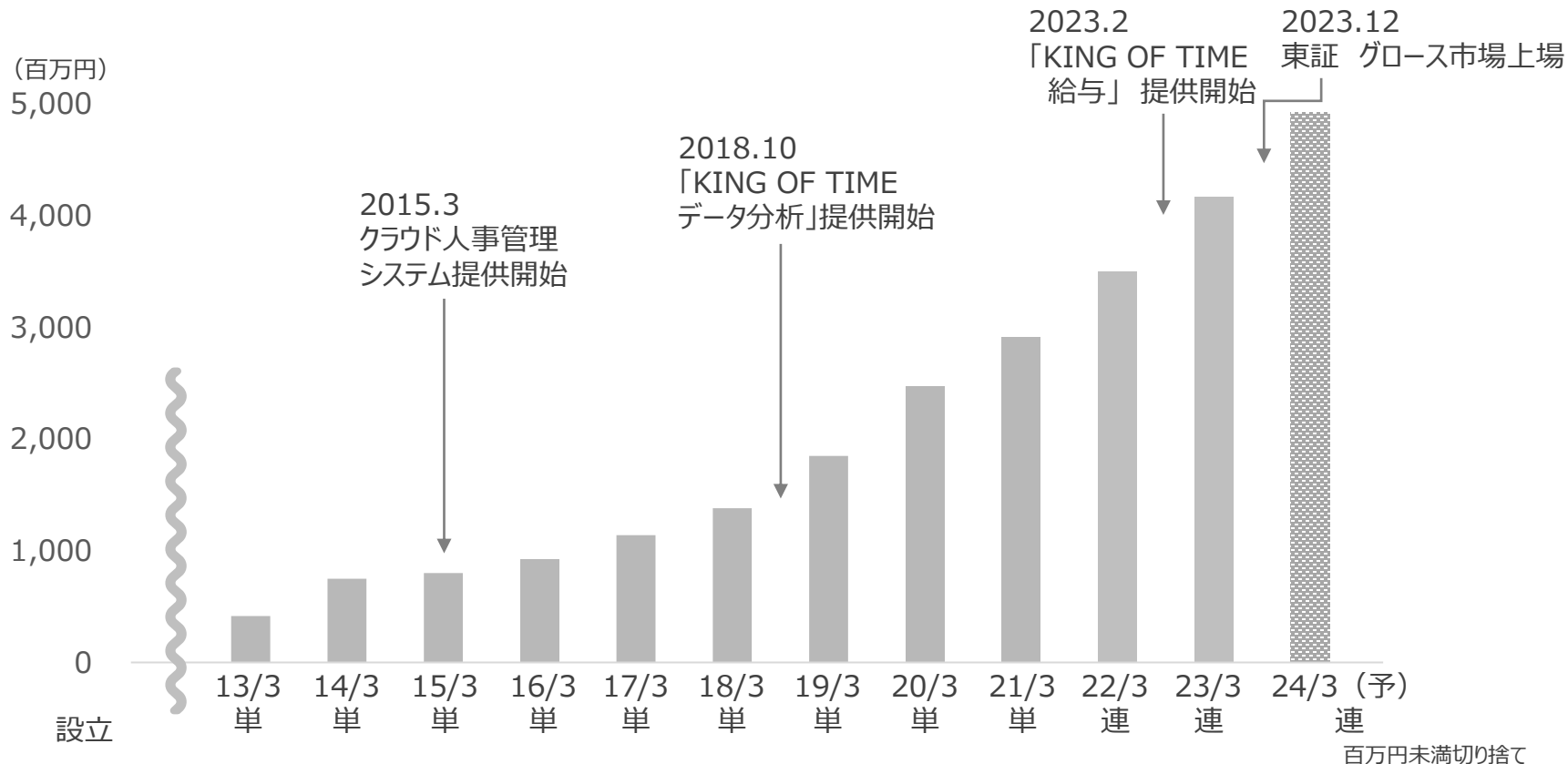
※5：2018年度～2022年度の単体営業利益率の平均

※6：2023年12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



2024年3月期 第3四半期業績

2024年3月期 第3四半期 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

3,667百万円

前年同期比 +17.4%※
業績進捗率 74.5%

営業利益

398百万円

前年同期比 +24.2%※
業績進捗率 79.4%

※前年同期比は参考値

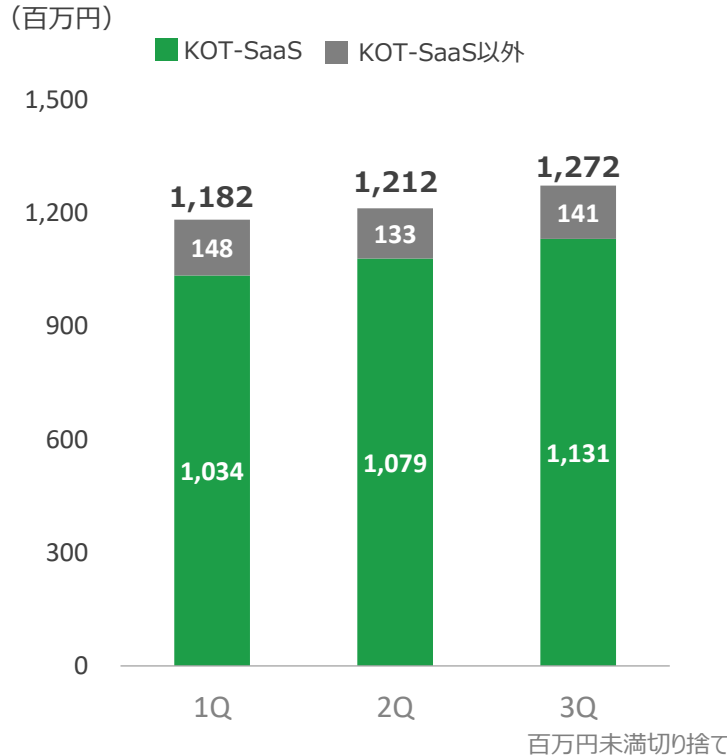
- 2024年4月1日より時間外労働の上限規制が実施されるなど働き方改革推進に向けた法整備が進むことから高度な勤怠管理を求める企業が増加傾向
- 利用顧客の拡大に伴う利用ID数・課金ID数の伸長により売上高は通期計画に対し74.5%の進捗と順調に推移
- 課金ID数は前年同期比20%の伸長。解約率は0.27%と従来同様低位を維持
- 将来の成長に向けた先行投資（人件費・外注費）を吸収し営業利益も通期計画に対し79.4%の進捗
- 12月に東証グロース市場に上場。株式交付費・上場関連費用として、営業外費用26百万円を計上
- 2023年10月より、直販の新規顧客に対し従来の打刻ベースから登録ベースに変更。打刻にかかわらず課金する方式となることから将来的な収益拡大が見込まれる（課金体系の変更スケジュールについてはAPPENDIX参照）

四半期売上高・営業利益推移

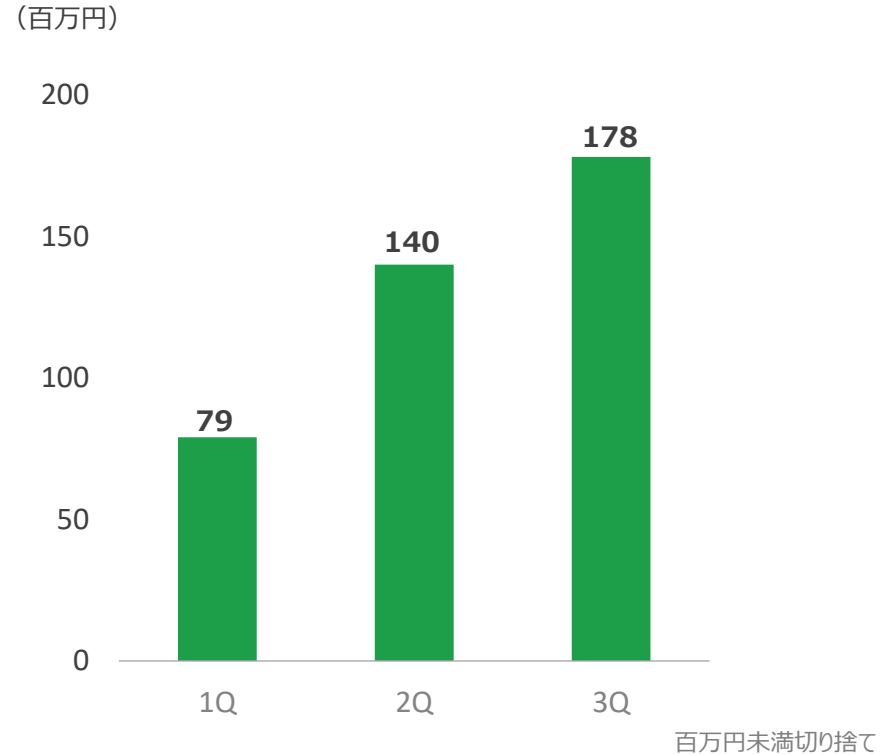
クラウド勤怠管理“KING OF TIME”を主力に売上高は堅調に成長

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

【売上高の推移】



【営業利益の推移】



2024年3月期 第3四半期（累計） 通期予想比進捗率

前2023年3月期は戦略的に第3四半期以降に先行投資を加速

当2024年3月期は継続的な先行投資をこなしながら売上高・営業利益の進捗は順調に推移

【売上高】

【営業利益】

2023/3期※



2024/3期



※ 2023年3月期 第3四半期の進捗率は参考値

2024年3月期 第3四半期（累計） 決算サマリー



(百万円)

	2023年3月期 第3四半期		2024年3月期 第3四半期		前年 同期比 ※	2024年 3月期	
	実績	売上比	実績	売上比		予想	進捗率
売上高	3,123	-	3,667	-	17.4%	4,919	74.5%
営業利益	320	10.2%	398	10.9%	24.2%	501	79.4%
経常利益	322	10.3%	378	10.3%	17.5%	481	78.6%
当期純利益	227	7.3%	223	6.1%	△1.6%	326	68.4%

売上高

- KOT SaaS 3,237百万円 (+19.3%)
- その他 430百万円 (+4.9%)

KOT SaaS売上は、直接販売を中心に順調に増加。

営業利益

- 人件費 1,451百万円 (+12.9%) ※
- 外注費 620百万円 (+7.1%) ※
- 販促費 186百万円 (+45.3%)

※売上原価と販管費の合計

新規従業員の採用、事業拡大に伴う外注費の増加、積極的な販促活動等に伴い、売上原価・販管費が増加

経常利益・当期純利益

- 株式交付費・上場関連費用26百万円

※ 2023年3月期第3四半期実績及び前年同期比は参考値

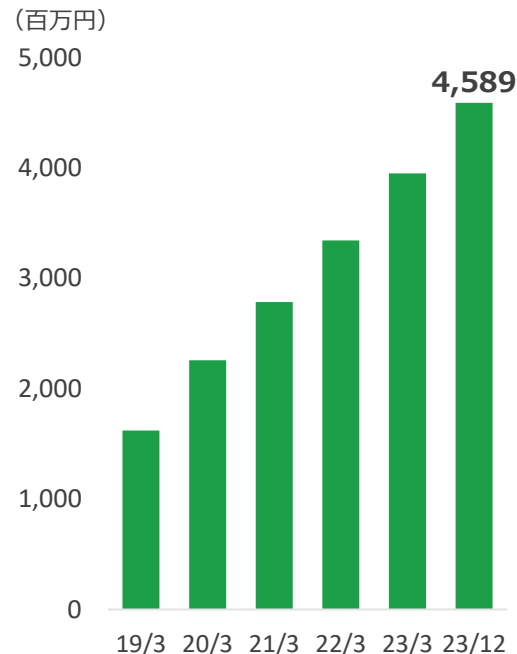
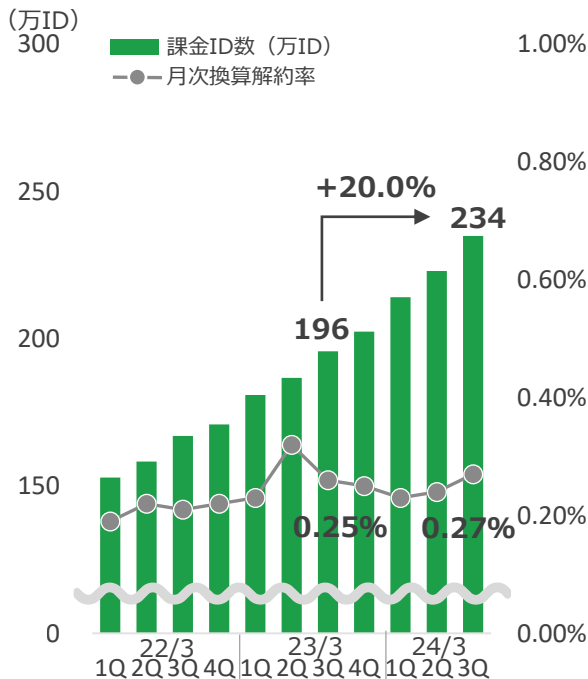
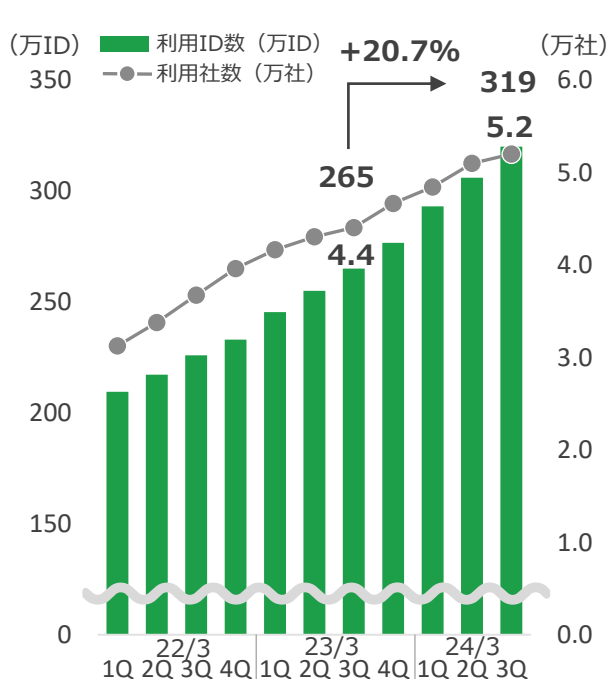
主要KPI ～利用ID数、利用社数、課金ID数、月次換算解約率、ARR※1・※2・※3～

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88.6%をKING OF TIME SaaS売上が占めるため（2023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KOT SaaS売上高を12倍することにより算出）

要約連結財務諸表※1

(百万円)

	2023年3月 期末	2024年3月期 3Q期末	前期末比
流動資産	2,592	3,463	+ 871
現金及び預金	1,843	2,602	+ 758
売掛金	615	670	+ 55
固定資産	388	521	+ 133
無形固定資産	18	186	+ 168
総資産合計	2,980	3,985	+ 1,004
流動負債	1,024	764	△ 259
買掛金	96	83	△ 13
借入金	229	36	△ 193
固定負債	21	—	△ 21
負債合計	1,046	764	△ 281
純資産合計	1,934	3,220	+ 1,285
自己資本比率(%)	64.9	80.8	+ 15.9P

現金及び預金

上場による公募増資に伴う調達により
1,126百万円増加

無形固定資産

リリースを控えたソフトウェア仮勘定の計上
により158百万円増加

流動負債

借入金の返済により193百万円減少

純資産合計

上場による増資で1,126百万円増加
純利益計上に伴い223百万円増加
期末配当に伴い71百万円減少

※1 百万円未満切り捨て

2024年3月期 通期業績予想

2024年3月期 通期予想サマリー

前回予想 (2023年12月22日) からの変更はなし

(百万円、%)

	2023年3月期		2024年3月期予想		前期比	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	4,223	100.0	4,919	100.0	696	16.5
KOT-SaaS	3,684	87.2	4,334	88.1	650	17.6
その他	539	12.8	585	11.9	46	8.5
営業利益	328	7.8	501	10.2	173	52.6
経常利益	325	7.7	481	9.8	156	47.8
当期純利益	237	5.6	326	6.6	89	37.3

(円)

一株当たり当期純利益	29.33	38.96
一株当たり配当金	8.8※	10.2
配当性向	30.0%	26.2%

※ 1 : 2023年9月8日に行われた1株→300株の株式分割が期首に株式分割が行われていたものとして算出した場合の参考値

※ 2 : 2024年3月期予想については、2023年12月22日に公表した数値に基づいており、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分を考慮しておりません。

APPENDIX

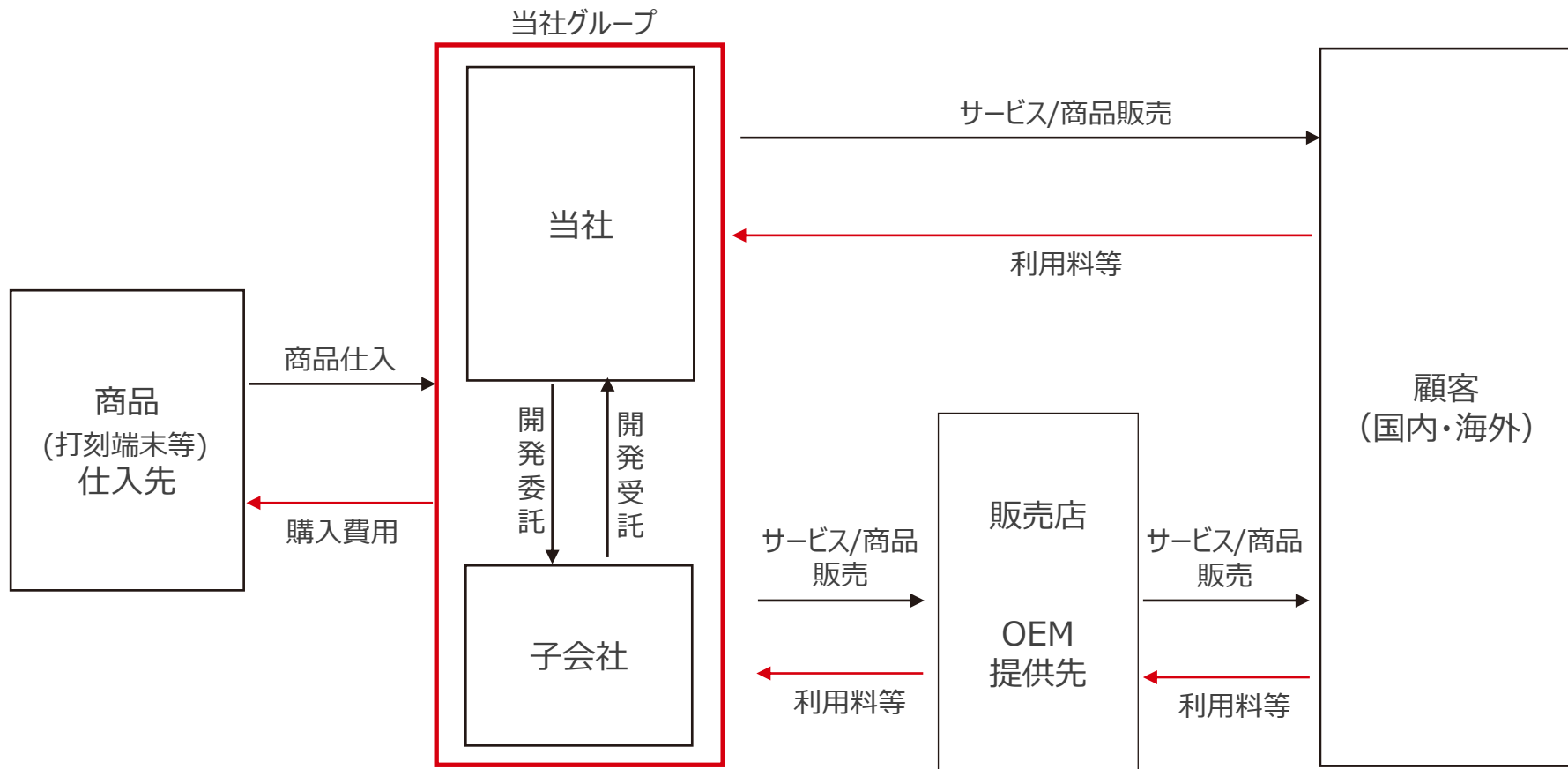
設立	2011年12月設立	事業内容	勤怠管理を中心としたクラウドサービスの開発及び提供
資本金	5億8,297万円		
従業員数	300人（連結）		
本社所在地	東京都 港区 元赤坂 1-6-6		

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。

事業系統図

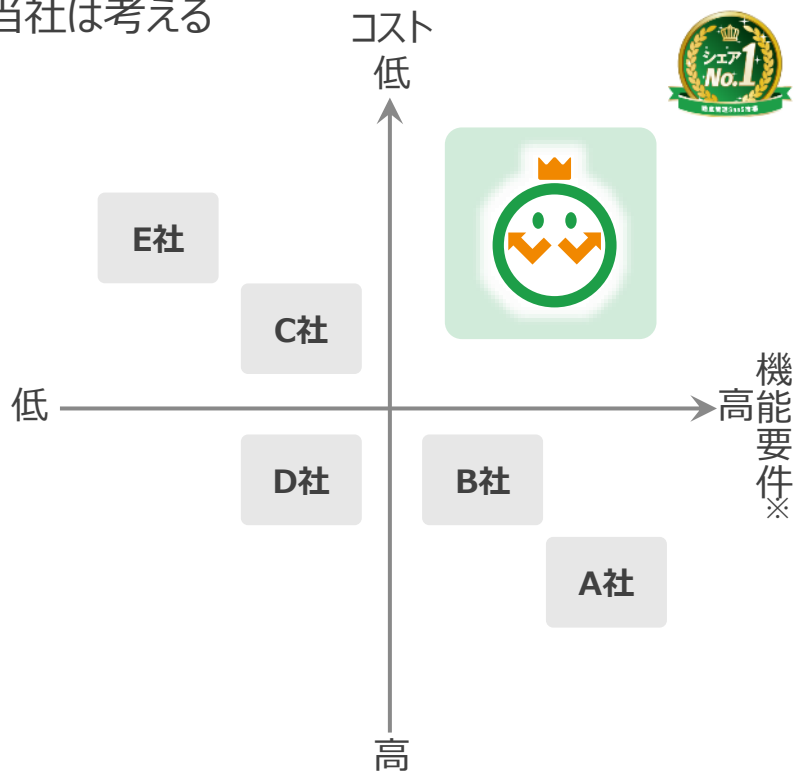


勤怠管理SaaS市場におけるポジショニング※1

当社は業界のパイオニアであり、カスタマイズ性が求められる同分野において、機能要件を満たしているだけでなく、コストリーダーシップを発揮出来るプレイヤーと当社は考える

		A社	B社	C社	D社	E社
サービス開始	'2003	'2006	'2004	'2010	'2016	'2016
打刻方法	◎	○	×	△	△	△
管理集計	◎	○	○	△	△	△
データ活用	◎	○	○	△	△	△
コスト	◎	×	×	○	△	◎
導入し易さ	◎	×	×	◎	◎	○
カスタマイズ	×	◎	◎	×	×	×

オンプレミス
SaaS



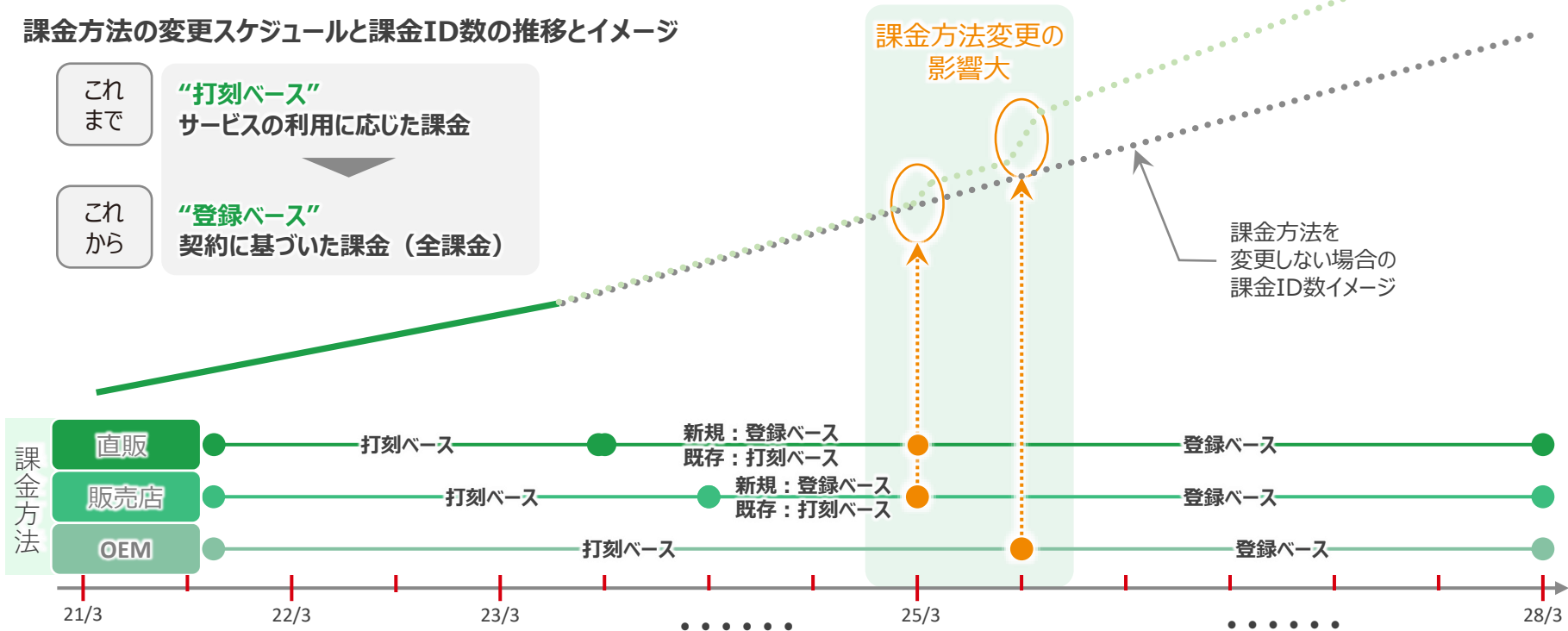
※1 ポジショニングは当社調べ。◎、○、△、×は各社公表資料や公式サイト、比較サイト及びパートナーからの評価を基にした当社を基準とした相対感

※2 機能要件には「打刻方法」、「管理集計」、「データ活用」を内包

課金方法の変更スケジュールと課金ID数

給与計算の機能拡張に合わせて、課金方法を打刻ベースから登録ベースへ段階的に変更
 課金ID数は現状の契約数をベースに約2割程度増加する想定※1

課金方法の変更スケジュールと課金ID数の推移とイメージ



※1：休職者や短期アルバイト等が新たに対象に加わるため

売上高及び営業利益の推移※1

(単位：百万円、ID、円/ID)

	19/3 期	増減率/ 構成比	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
連結売上高	-	-	-	-	-	-	3,584	-	4,223	17.8
単体売上高	1,847	34.0	2,473	33.9	2,914	17.8	3,498	20.0	4,160	18.9
KOT-SaaS	1,430	31.2	1,998	39.6	2,526	26.5	3,111	23.1	3,684	18.4
月平均課金ID数	731	-	1,014	38.7	1,266	24.9	1,545	22.0	1,874	21.3
ID単価	163	-	164	0.8	166	1.2	168	0.9	164	(2.4)
その他	416	44.4	474	13.9	383	(19.2)	385	0.5	473	22.8
連結売上原価	-	-	-	-	-	-	950	26.5	1,224	29.0
連結販管費	-	-	-	-	-	-	2,042	57.0	2,670	63.2
単体営業費用	1,624	87.9	1,901	76.9	2,147	73.7	2,926	83.6	3,798	91.3
人件費	651	35.2	753	30.4	1,008	34.6	1,322	37.8	1,613	38.8
外注費	263	14.2	300	12.1	337	11.6	606	17.3	965	23.2
販促費	82	4.4	115	4.6	80	2.7	127	3.6	172	4.1
その他	627	33.9	733	29.6	721	24.7	870	24.9	1,047	25.2
連結営業利益	-	-	-	-	-	-	591	16.5	328	7.8
単体営業利益	223	12.1	572	23.1	767	26.3	572	16.4	362	8.7

※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） ※1※2



(単位：百万円、ID、円/ID)

	23/3期				24/3期			24/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	3Q累計
連結売上高	996	1,025	1,100	1,100	1,182	1,212	1,272	3,667
単体売上高	975	1,010	1,086	1,087	1,177	1,208	1,267	3,653
KOT-SaaS	872	902	938	970	1,032	1,076	1,127	3,237
月平均課金ID数	1,740	1,838	1,929	1,989	2,110	2,204	2,310	2,208
ID単価	167	164	162	163	163	163	163	163
その他	103	108	148	117	145	131	139	416
連結売上原価	274	259	335	354	415	404	386	1,205
連結販管費	574	637	721	737	688	668	707	2,064
単体営業費用	815	896	1,035	1,050	1,087	1,047	1,081	3,215
人件費	374	387	423	429	447	452	466	1,365
外注費	174	227	261	302	269	228	197	695
販促費	37	38	52	45	58	61	64	184
その他	228	243	298	273	311	305	352	969
連結営業利益	148	127	44	7	79	140	178	398
単体営業利益	160	114	50	37	90	160	186	437

※1：百万円未満切り捨て

※2：23/3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直近1年間に打刻履歴のある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

