

2025年3月期第2四半期 決算説明会資料

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11月20日

- | P2 事業概要
- | P9 2025年3月期 第2四半期業績
- | P17 2025年3月期 通期業績予想（上方修正）
- | P20 成長戦略と事業トピックス
- | P32 株主還元
- | P34 APPENDIX

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



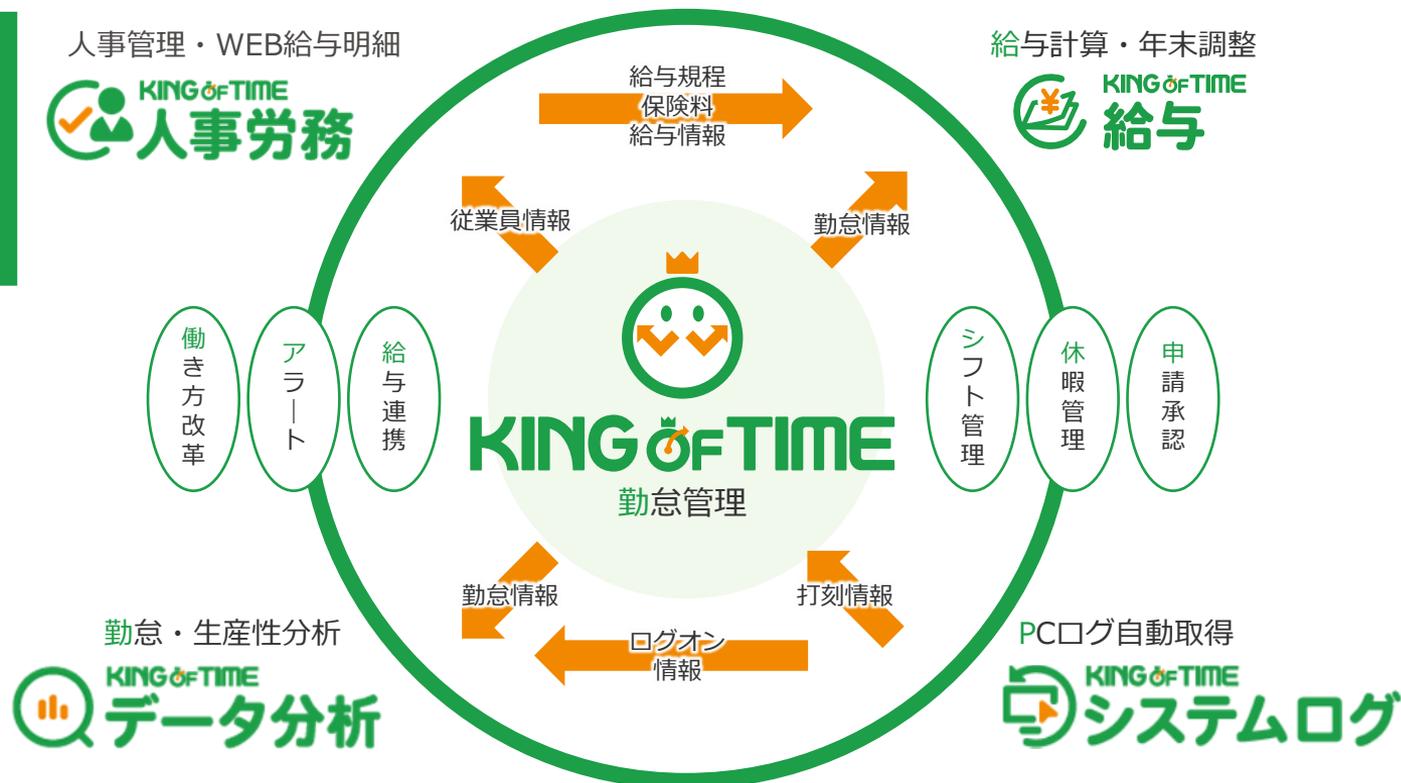
※人時生産性：従業員一人が1時間でどれだけの利益を生み出しているかを表す指標。

サービス概要

豊富な機能を有するクラウドサービス“KING OF TIME”をワンプライスで提供
人事労務、勤怠管理、給与計算まで一元管理が可能であり、バックオフィス業務をシームレスに管理

全ての機能が使えて

¥ **300** /人
月額費用



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



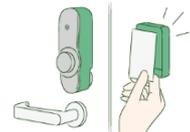
顔認証



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

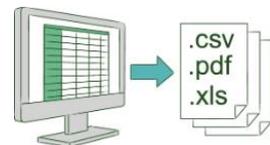
各社各様の就業規則に対応した勤怠管理が可能
日毎、月毎の残業時間のリアルタイム確認・休暇自動付
与・休暇・残業など各種申請承認、月毎の勤怠データ
CSV出力



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

ARR※1

52.8億円

前年同期比 +21.1%

利用ID数※6,7

361万ID

前年同期比 +17.7%

利用社数※3,7

5.8万社

前年同期比 +12.4%

売上高CAGR※4

19.3%

平均営業利益率※5

17.2%

月次換算解約率※2,7

0.25%

※1：2024年9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10月1日～2024年9月30日

※3：2024年9月末時点

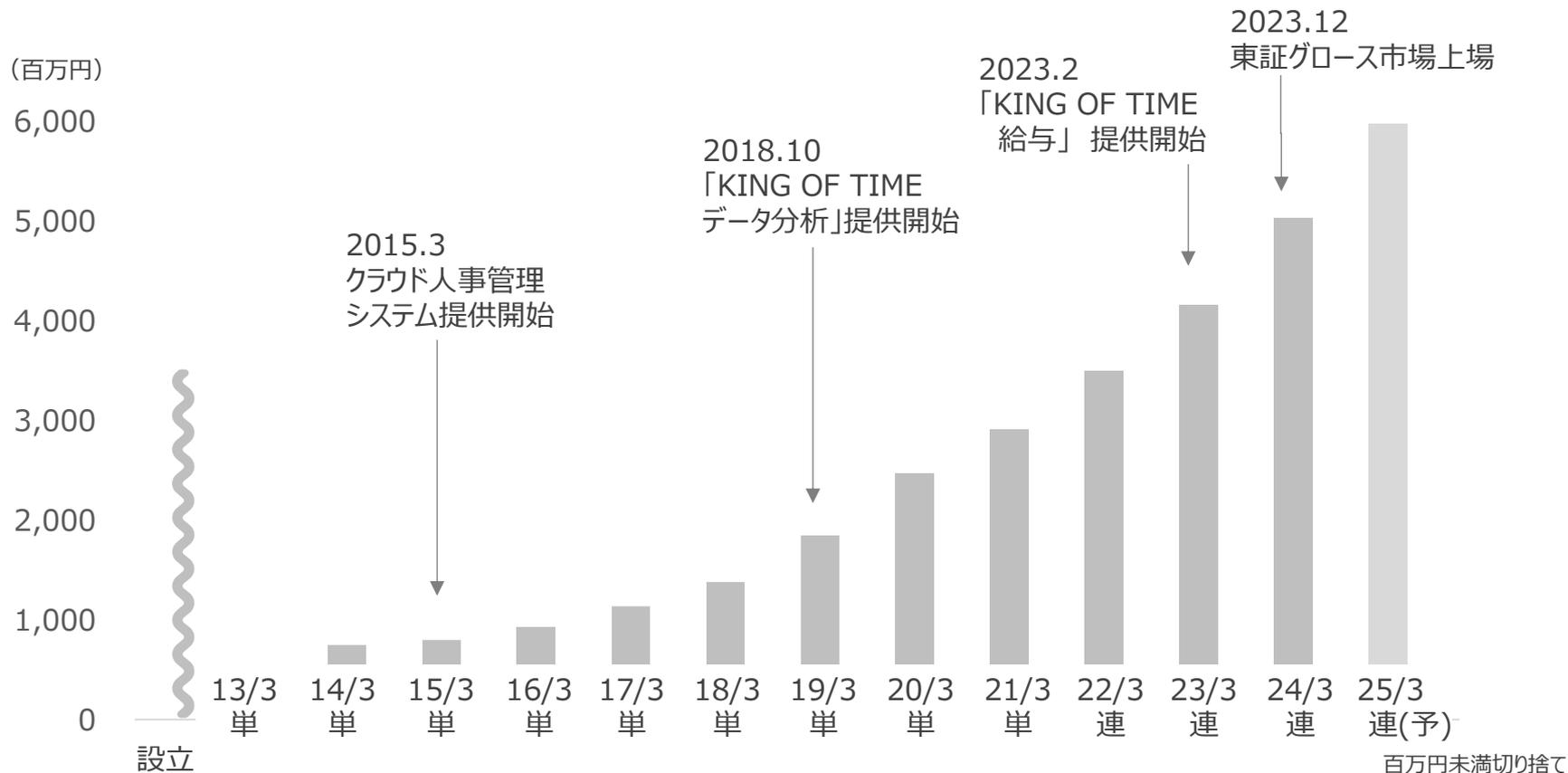
※4：2019年度～2023年度の単体売上高の年平均成長率

※5：2019年度～2023年度の単体営業利益率の平均

※6：2024年9月末時点

※7：各用語の定義については、Appendix参照

「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2四半期業績

売上高

2,912百万円

前年同期比 +21.6%

業績進捗率 48.7%

営業利益

603百万円

前年同期比 +174.3%

業績進捗率 82.2%

※業績進捗率：修正後の業績予想に対する率

- 利用顧客の拡大に伴う課金ID数の伸長により、売上高は前年同期比に対し**21.6%**の進捗と好調に推移。
- 新規案件は**引き続きアナログ管理（紙やExcel）からの導入が多く**を占め、依然として開拓余地が大きい。
- 勤怠管理システムの性質として、**新年度開始の4月は、新入社員の入社などのタイミングでシステムを導入する企業が集中する傾向**にあるなどの季節要因が挙げられ、例年同様の動きを見せた。
- 業種別では、**2024年問題の影響が大きいとされる業種（建設、医療、運輸）からの導入が特に増加**しており、導入の難易度が高いとされるこれらの業種からの要望にも問題なく対応。
- 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、リリース遅延となっ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、**営業利益は通期計画に対し82.2%の進捗となり、通期業績予想を上方修正。**
- 事業トピックス
 - ・新サービス「**就業規則ナビ**」をリリース
 - ・ITreview Grid Award 2024 Summer 受賞
 - ・BOXIL SaaS AWARD Autumn 2024 受賞

2025年3月期 第2四半期（累計） 決算サマリー



	2024年3月期 第2四半期		2025年3月期 第2四半期		前年 同期比 ※	2025年 3月期	
	実績	売上比	実績	売上比		修正予想	進捗率
売上高	2,395	-	2,912	-	21.6%	5,981	48.7%
営業利益	219	9.2%	603	20.7%	174.3%	734	82.2%
経常利益	216	9.0%	604	20.7%	178.9%	734	82.2%
中間純利益	132	5.5%	445	15.3%	236.4%	532	83.7%

(百万円)

売上高

- KOT SaaS 2,571百万円 (+21.6%)
- その他 341百万円 (+21.4%)

KOT SaaS売上は、直接販売、間接販売ともに順調に増加
 その他売上は、打刻端末や有償サポートが好調な結果となった

営業利益

- 人件費 1,047百万円 (+9.7%)
 新規採用を前年並みとした結果、売上高人件費率が39.9%から36.0%へ低下

- 外注費 372百万円 (△17.8%)
 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により、売上高外注比率が18.9%から12.8%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 149百万円 (+24.0%)
 積極的な販促活動（Web広告、展示会等）を実施

四半期売上高・営業利益推移※1

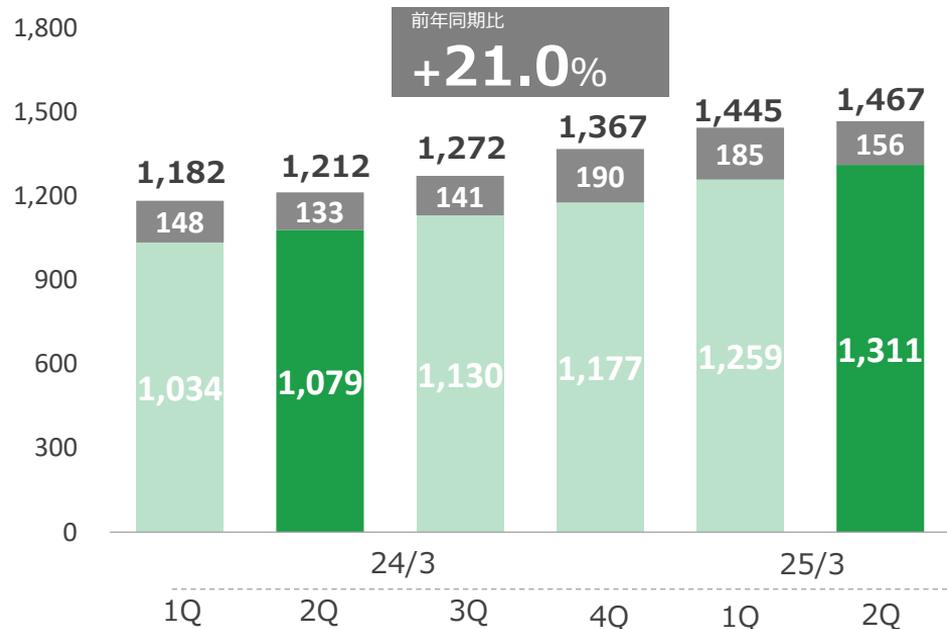
クラウドサービス“KING OF TIME”を主力に売上高は堅調に成長。

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

【売上高の推移】

(百万円)

■ KOT-SaaS ■ KOT-SaaS以外

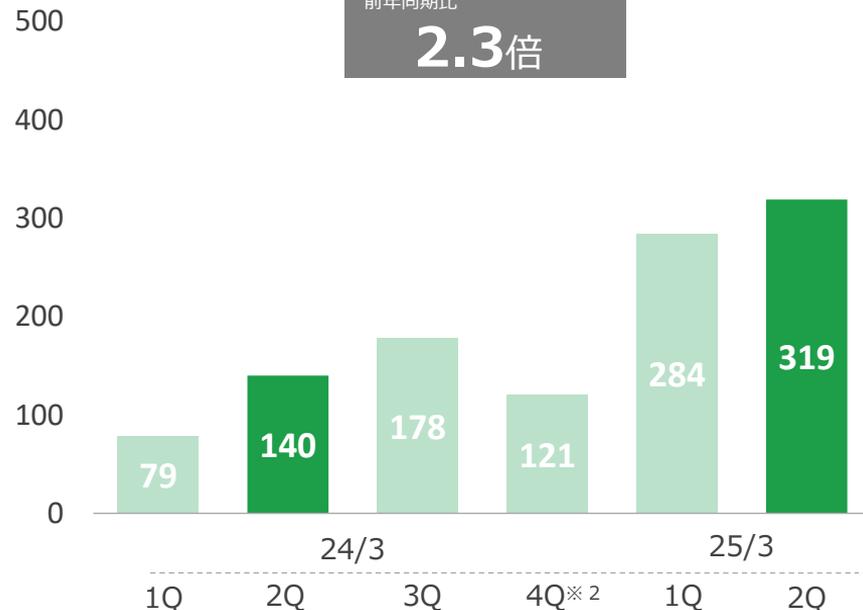


【営業利益の推移】

(百万円)

前年同期比

2.3倍



※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2四半期（累計） 通期予想比 進捗率※

2024年3月期は戦略的に第2四半期に先行投資を実施

2025年3月期第2四半期は人件費・外注費を押さえ、電子契約システムリリース遅延の影響もあり、営業利益は80%超えの進捗※

【売上高】

【営業利益】

2024/3期※



2025/3期



※ 2024年11月14日発表の業績予想をもとにした進捗率

連結貸借対照表※

	2024年3月 期末	2025年3月期 2Q期末	(百万円) 前期末比
流動資産	4,209	4,485	+ 275
現金及び預金	3,324	3,505	+ 181
前払費用	128	246	+ 117
固定資産	677	815	+ 138
無形固定資産	303	410	+ 106
総資産合計	4,887	5,301	+ 413
流動負債	995	1,079	+ 84
未払金	88	6	△81
契約負債	97	260	+ 163
固定負債	—	—	—
負債合計	995	1,079	+ 84
純資産合計	3,891	4,221	+ 329
自己資本比率(%)	79.6	79.6	+ 0.0P

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117百万円増加

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、106百万円増加

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163百万円増加

純資産合計

純利益計上により、445百万円増加
期末配当により、115百万円減少

※百万円未満切り捨て

利用ID数、利用社数、課金ID数、月次換算解約率※1・※2

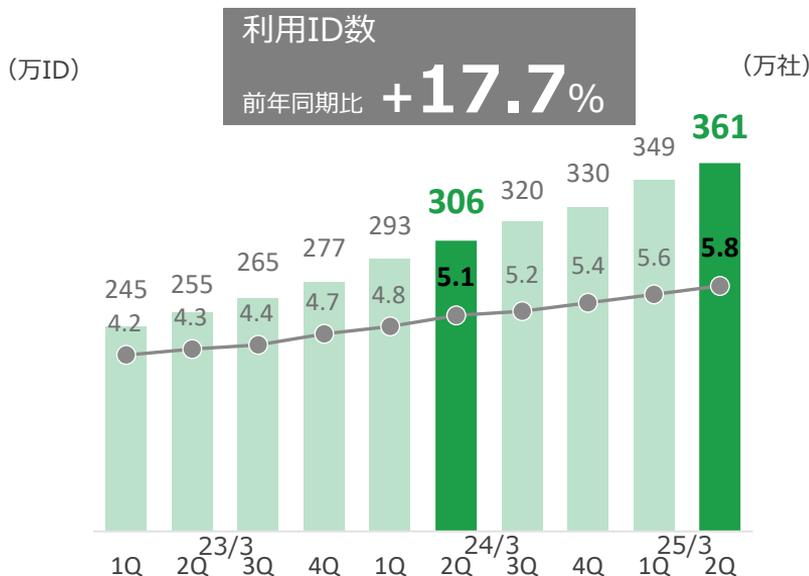
利用顧客は順調な拡大しており、解約率においても引き続き低位に推移。

【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】

■ 利用ID数 (万ID)
 -●- 利用社数 (万社)

■ 課金ID数 (万ID)
 -●- 月次換算解約率



※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

勤怠管理の需要増によりARRは継続して安定的な伸びが続く。



2025年3月期 通期業績予想（上方修正）

修正計画

売上高	59.8 億円	期初計画比	-
営業利益	7.3 億円	期初計画比	+ 16.8%

ポイント

■ 利益予想の上方修正理由

新サービスとして開発中の電子契約サービスのリリースが延期となったため、リリースまでの費用がソフトウェアとして資産計上され、またサービス稼働開始と同時に計上予定であった外注費やソフトウェア償却費が未計上となったため、結果として営業利益が予想を上回る状況となった。

■ 下期に実施する投資的項目

下期以降に、販促費、新規採用、外注費（システム開発の前倒し）、決算賞与、セキュリティ強化等の施策を順次実施予定。

2025年3月期 通期業績予想 (上方修正)

(百万円、%)

	2024年3月期 [A]		【修正】 2025年3月期予想 [B]		【期初】 2025年3月期予想 [C]		期初予想vs修正予想 [B/C]		前期vs修正予想 [B/A]	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	5,034	100.0	5,981	100.0	5,981	100.0	0	0.0	946	18.8
KOT-SaaS	4,422	87.8	5,307	88.7	5,307	0.0	0	0.0	885	20.0
その他	612	12.2	674	11.2	674	0.0	0	0.0	61	10.1
営業利益	519	10.3	734	12.3	628	10.5	105	16.8	214	41.2
経常利益	500	9.9	734	12.3	628	10.5	105	16.8	233	46.6
当期純利益	335	6.6	532	8.9	455	7.6	76	16.9	196	58.7

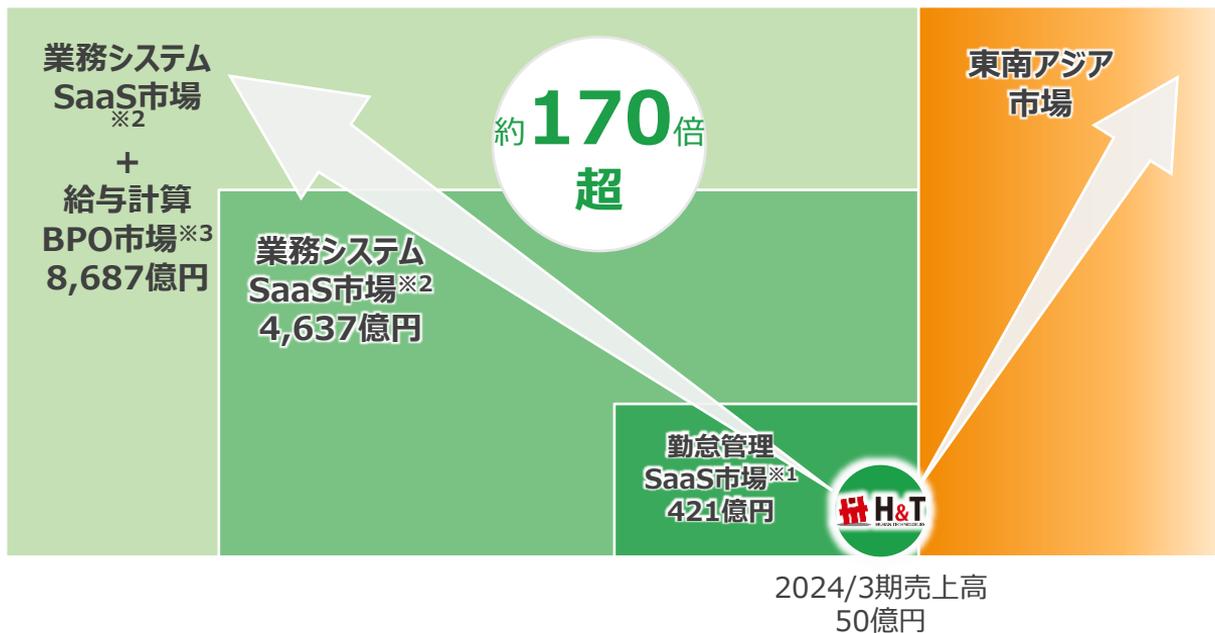
成長戦略と事業トピックス

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2024年版」(2024年7月19日発刊)

勤怠管理SaaS市場 (2028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2024年版」(2024年7月19日発刊)

各業務システムSaaS市場合計 (2028年度予測)

※3 : (株)矢野経済研究所「2024 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」(2024年3月27日発刊)

給与計算BPO市場 (2023年度予測)

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

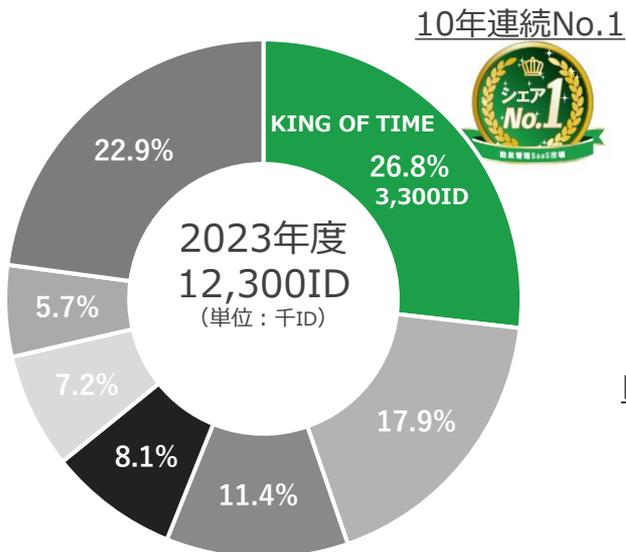


※1 : Total Addressable Marketのこと。わが国の労働力人口。総務省[労働力調査(2024年3月)]

※2 : 2024年9月時点

プロダクトに対する認知度や満足度だけでなく、サポート部門、営業部門に対する高い外部評価を獲得

【勤怠管理SaaS数量ベース市場シェア※1】



【ITreview Grid Award 2024 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20期連続で受賞



【BOXIL SaaS AWARD Autumn 2024】※3

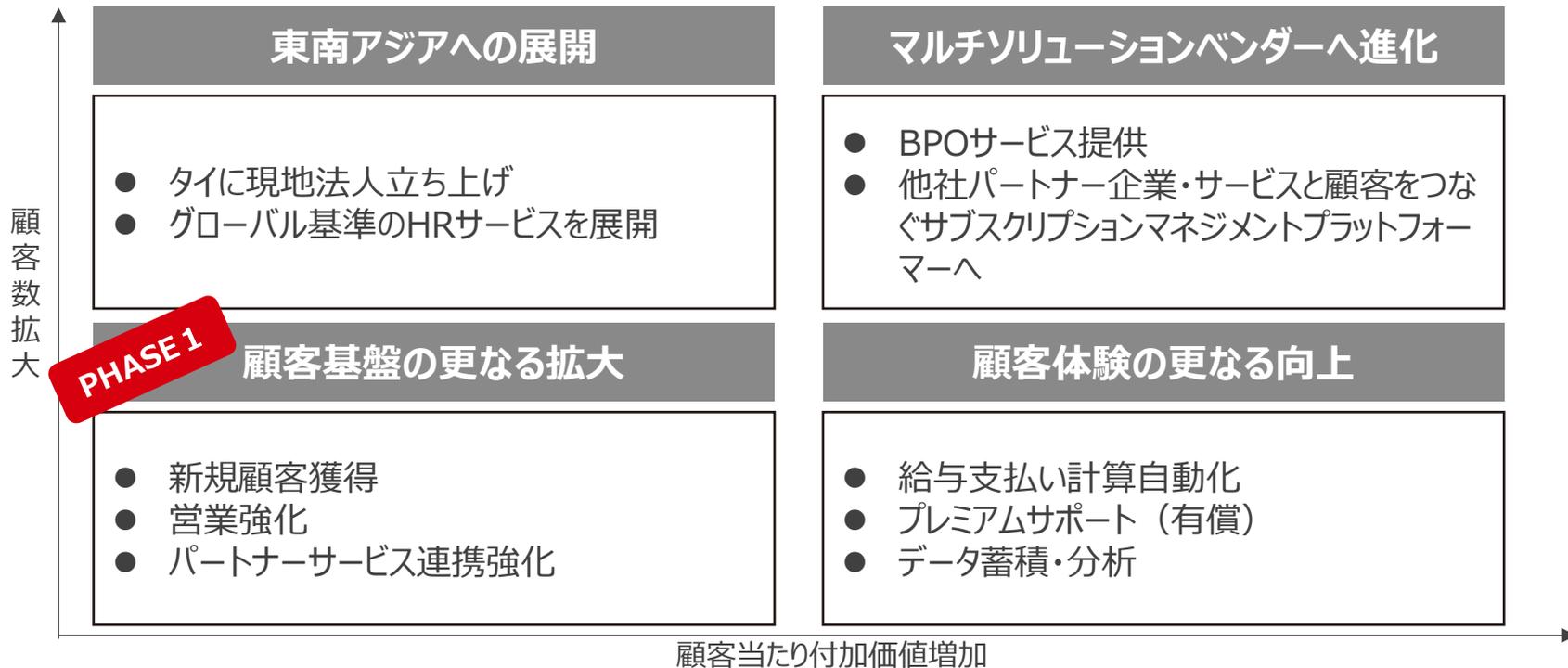
SaaS比較サイト「BOXIL SaaS」において
勤怠管理システム部門にて「Good Service」
「サポートの品質No.1」「営業担当の印象No.1」「サービスの安定性No.1」
の4つの賞を受賞いたしました。

※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：アイティクラウド(株)2024年7月17日発表

※3：スマートキャンブ(株) 2024年9月3日発表

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



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
↳ 土業74社（土業以外含め117社）※1

既存顧客深耕

パートナーサービス 連携強化

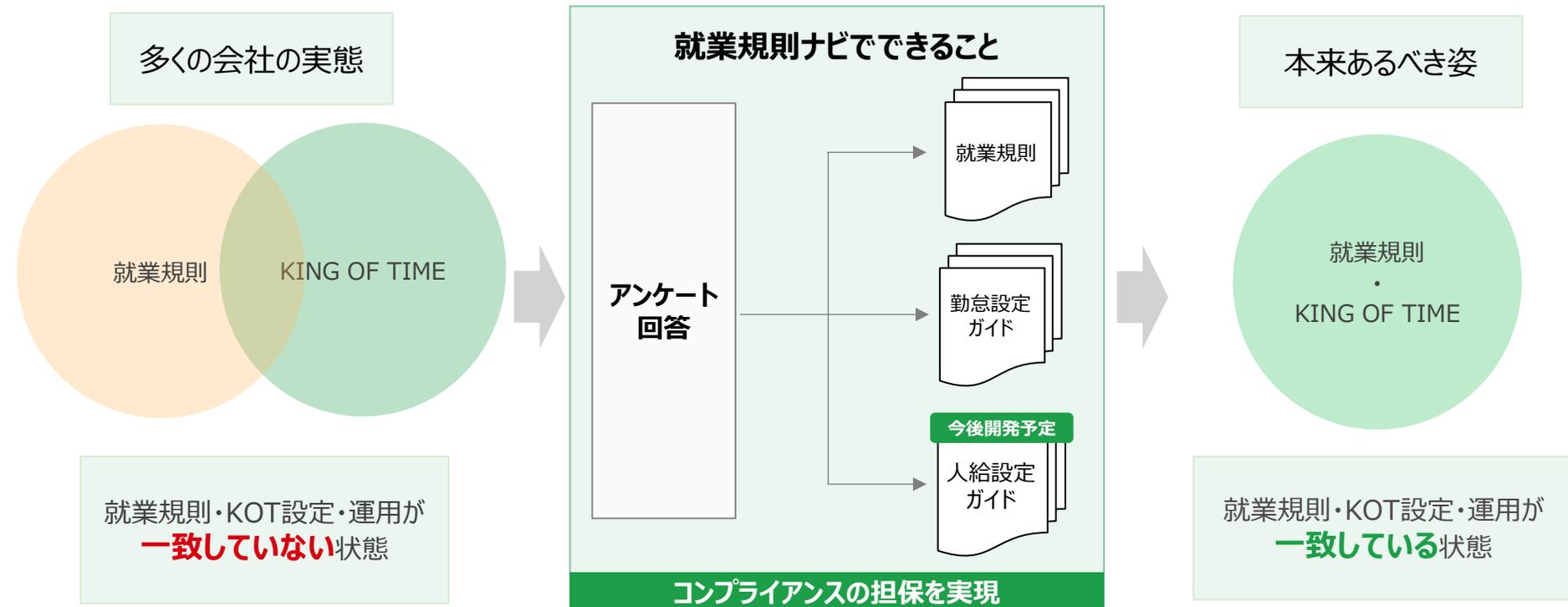
- 4 他SaaSサービスの販売
 - ・優良パートナーサービスの提供
 - ・PKG連携ツール※2の充実
↳ 連携サービス205 うち実績のあるサービス67※1
↳ サービスから高い評価を受け連携を求められる動き強まる
 - ・パートナーサービスの販売強化

※1：2024年9月末時点情報

※2：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

事業トピックス：新サービス「就業規則ナビ」をリリース

コーポレートミッションである、「オペレーションから解放し、創造的業務への後押し」の実現に向けた取り組みアンケートに回答することで就業規則の作成、就業規則に即したKING OF TIMEの推奨設定ガイドを作成※



※労務関連法規に基づいた情報処理システムに関する特許権（特許第7530613号）を取得

事業トピックス：連携サービス強化

上期においても、サービス連携の強化を進め、KING OF TIMEユーザーのさらなる利便性向上を実現
企業が求める多様な管理ニーズに応えるだけでなく、働き方改革や法改正への対応を強力にサポート

シフト管理システム 『快決！シフト君NEO メディカル』

快決シフト君 × KING OF TIME

勤務管理システム × 勤務管理システム → 勤務管理システム

転記ミスの撲滅 + 作業時間の大幅短縮

介護専門のシフト管理サービス 「CWS for Care (シーダブリューエスフォーケア)」

KING OF TIME × CWS for Care

顔認証打刻・健康管理ソリューション 「顔パス勤怠&顔パスストレスチェッカー」

顔パス勤怠 & 顔パスストレスチェッカー × KING OF TIME

アルコールチェック管理サービス 「スリーゼロ」

アルコールチェック管理サービス × KING OF TIME

スリーゼロ 09:00 アルコールチェック実施

KING OF TIME 09:00 出勤の自動打刻



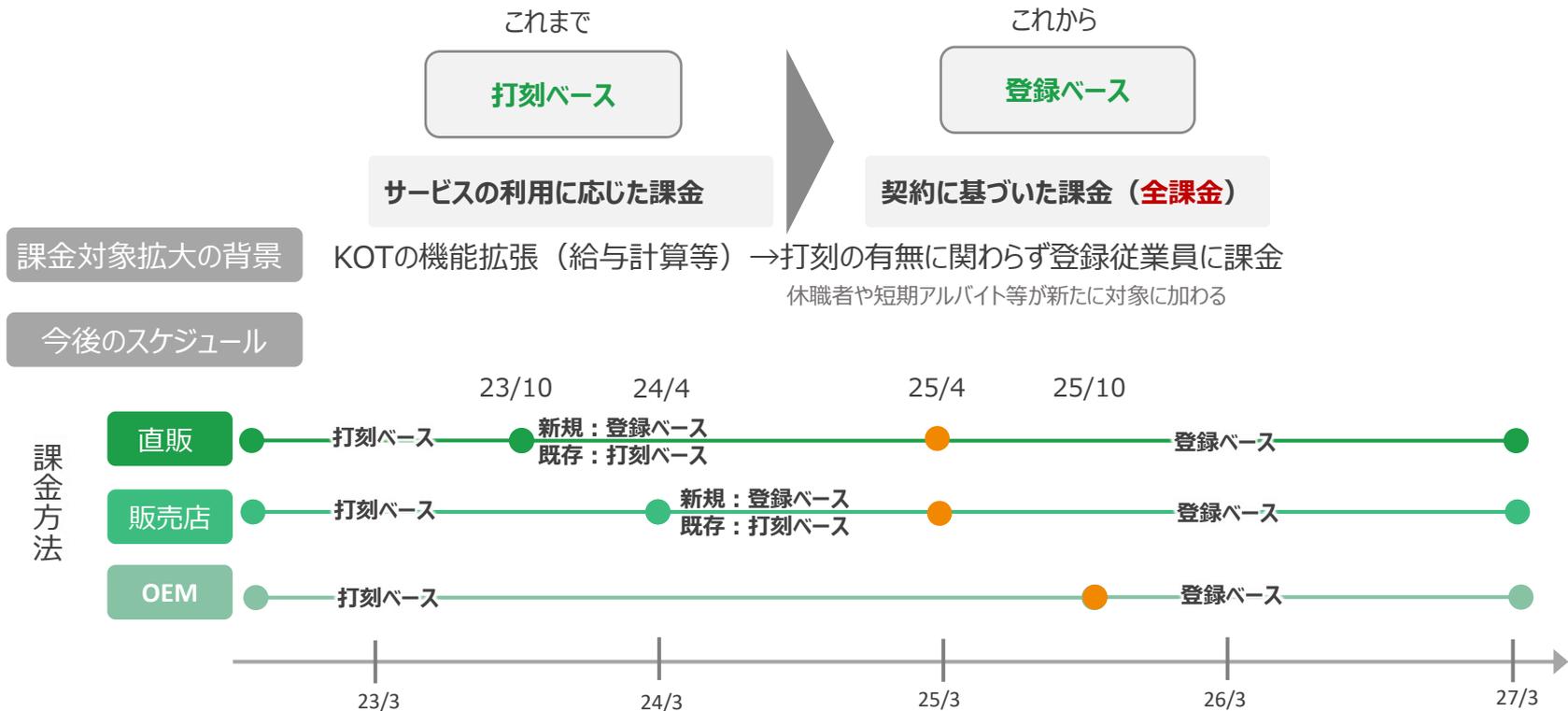
タレントマネジメントシステム 「カオナビ」

KING OF TIME × kaonavi

課金方法変更の進捗

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実施。

従来、2025年度下期以降で2割程度増加としていた課金ID数については見直し中。



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

最終顧客当たり売上高

- 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

給与計算BPOサービス

給与計算関連の集計作業をアウトソーサーとして受託。KOTシリーズを集計エンジンとしているため、従来のアウトソーサーよりもローコストでサービス提供可能

パートナーサービス

KOTシリーズとシナジーのある外部サービス（P41参照）を当社が販売代理店となりシームレスに提供。全従業員が毎日利用する勤怠管理システムの特性を生かし、KOTがポータルとなり、パートナーサービスと連携

KING OF TIME電子契約
(2024年度内予定)

入社手続きに必要な雇用契約書の電子化を提供する**有償オプションサービス**。全ての帳票にタイムスタンプが押し放題。契約書の紙から電子へ後押し

プレミアムサポート
(導入～運用を有償で支援)

KOT導入済の顧客に対して提供する**有償サービス**。個社ごとの複雑な要望や、継続的なコンサルティングニーズへ対応。同時に、上記パートナーサービス、給与計算BPOへの足掛かり

¥300



新機能

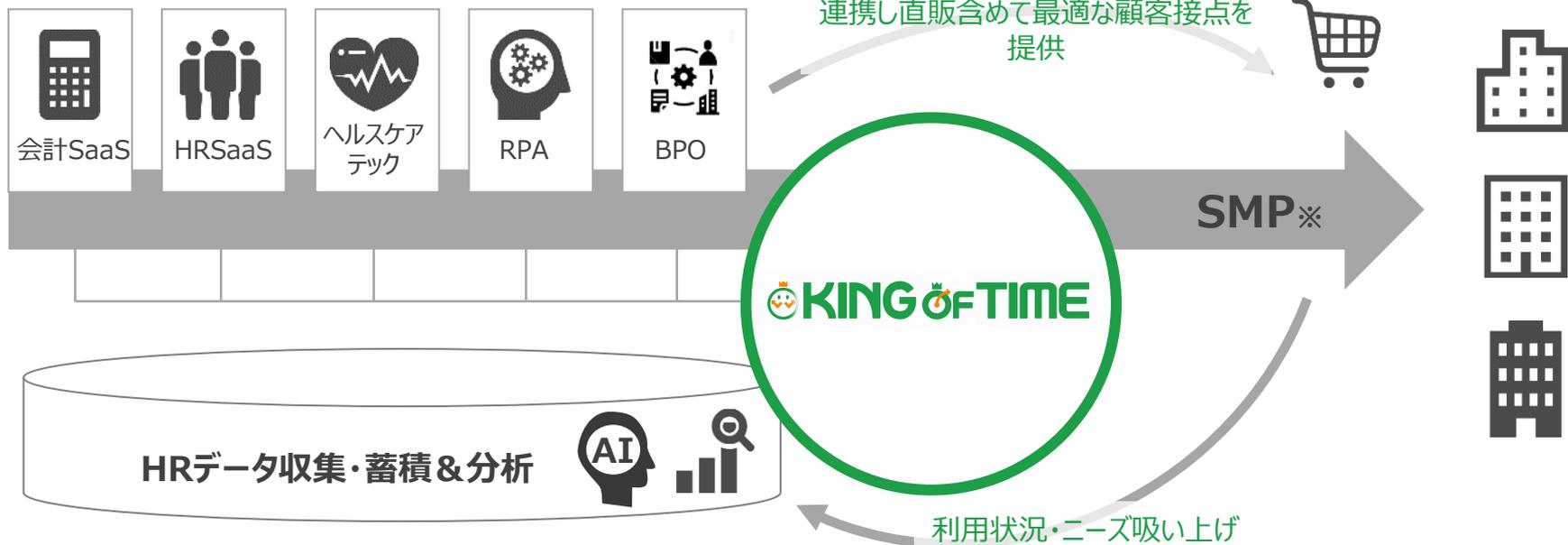


弊社サービスの利用深度

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

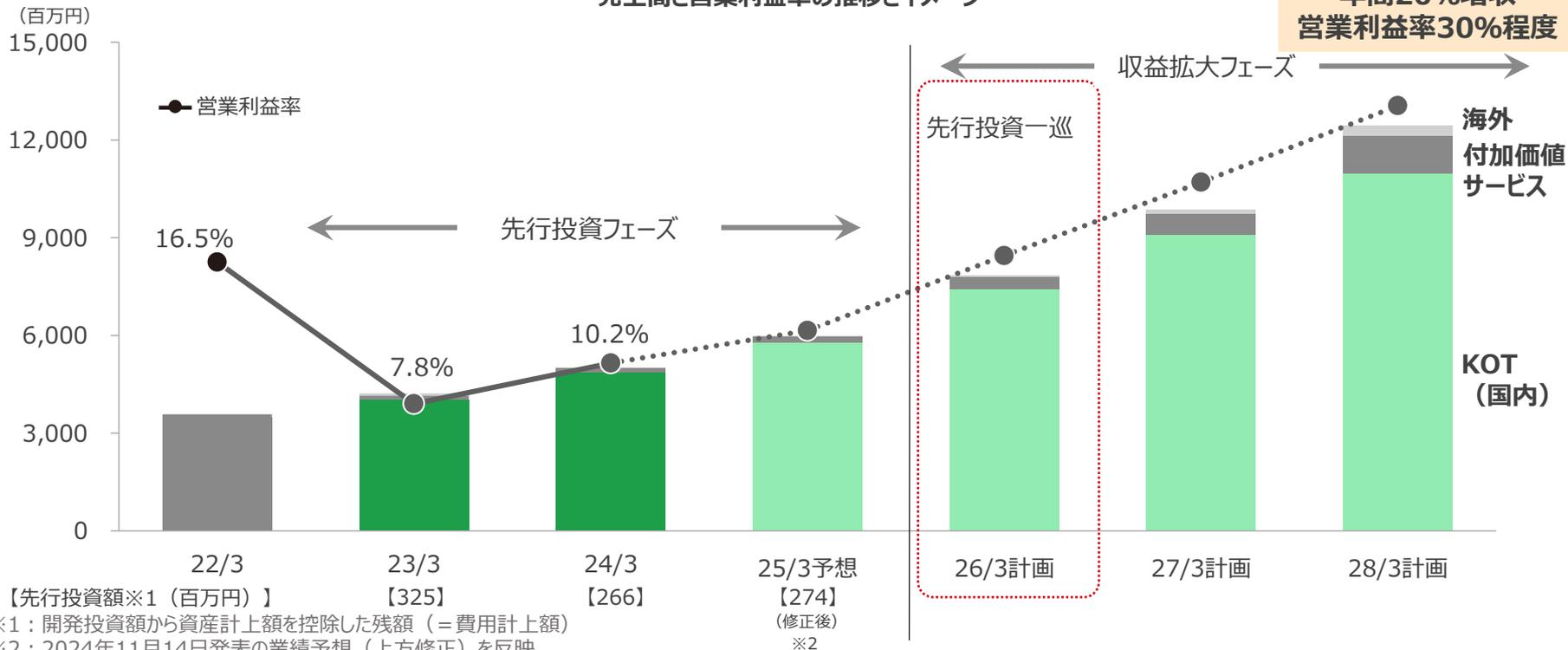


※サブスクリプションマネジメントプラットフォーム (Subscription Management Platform)

収益顕現イメージ (2024年度～2027年度)

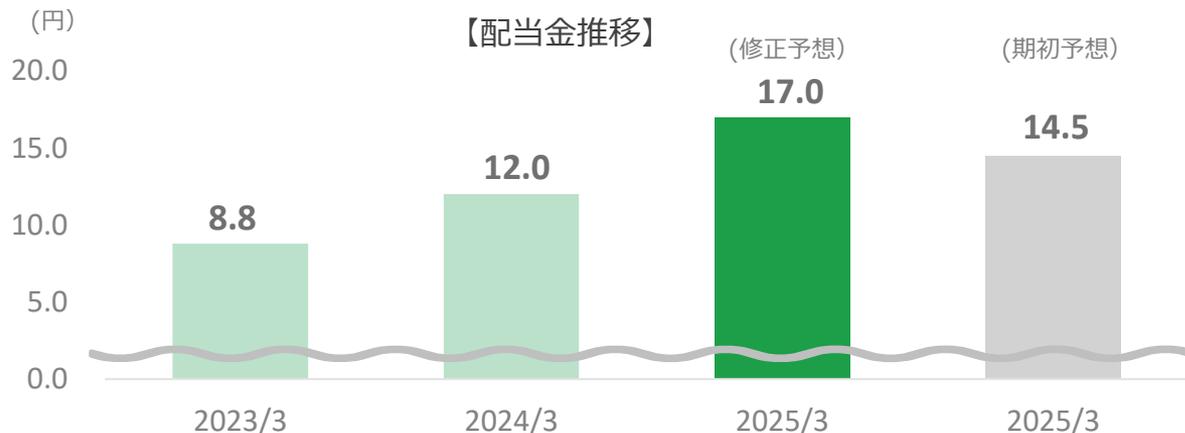
2025年3月期まではKOT機能拡張による先行投資フェーズ。2026年3月期以降先行投資が一巡し収益拡大フェーズ入り。中長期的に毎年20%増収、営業利益率30%程度目指す

売上高と営業利益率の推移とイメージ



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。2025年3月期の業績予想を修正したことを受け、2025年3月期の期末配当予想を1株当たり17.0円に増額



一株当たり 当期純利益	29.33	39.59	55.48	47.43
一株当たり 配当金	8.8	12.0	17.0	14.50
配当性 向	30.0%	30.3%	30.6%	30.6%

※2023年9月8日付で1株→300株に株式分割 配当金は調整後

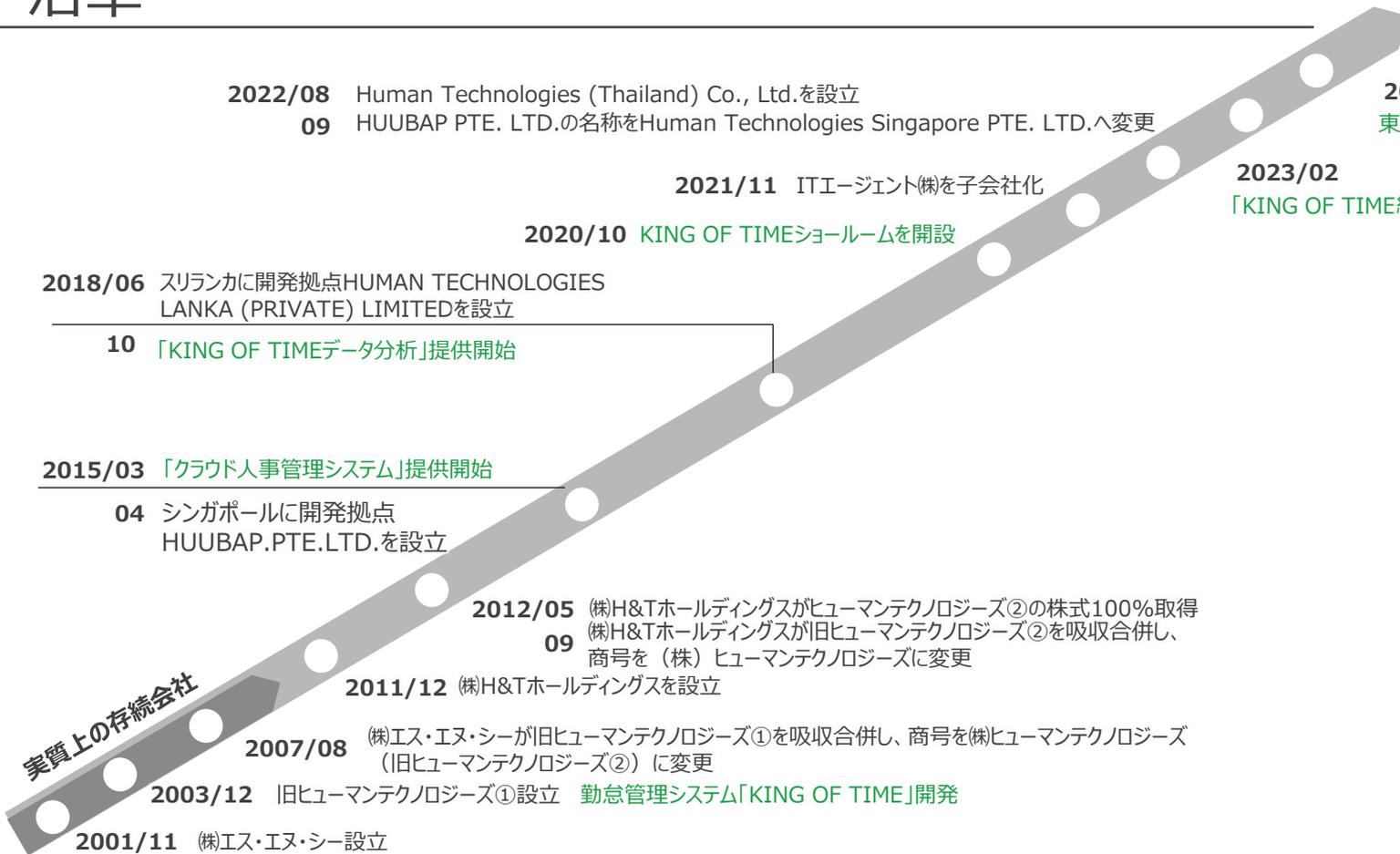
APPENDIX

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	312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%）

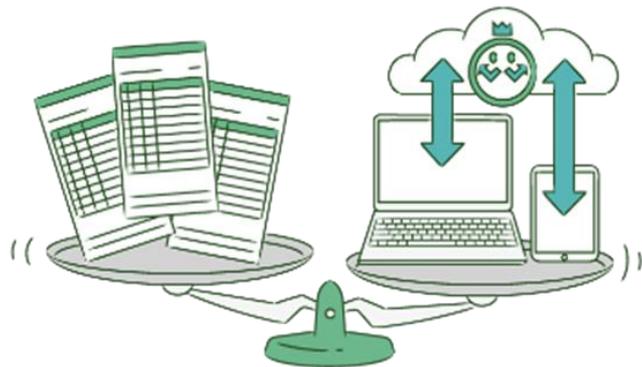
会社名	Human Technologies Singapore PTE. LTD.	HumanTechnologies (Thailand)Co.,Ltd.	ITエージェント株式会社	Human Technologies Lanka (Pvt) Ltd.※
住所	シンガポール	タイ バンコク市	東京都 港区	スリランカ コロンボ市
事業内容	クラウドサービス「KING OF TIME」の開発及び提供			

※現在休眠会社であります。



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

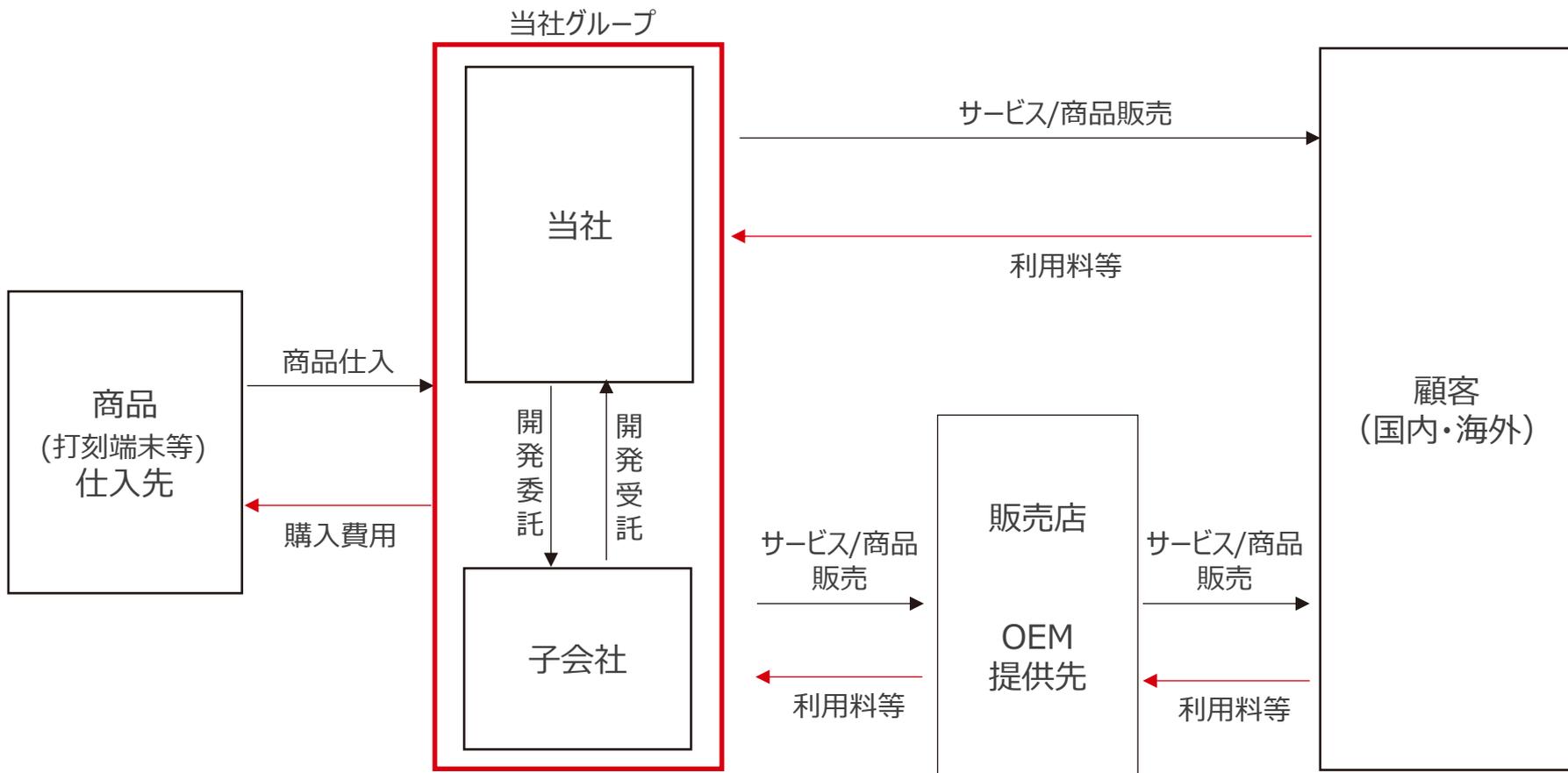
データで保管

....

....

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



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

販路別
課金ID数ベース※2

直販:Web経由
35.7%

販売店経由
20.1%

OEM経由
44.2%



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

※2 2024年9月末時点

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

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)

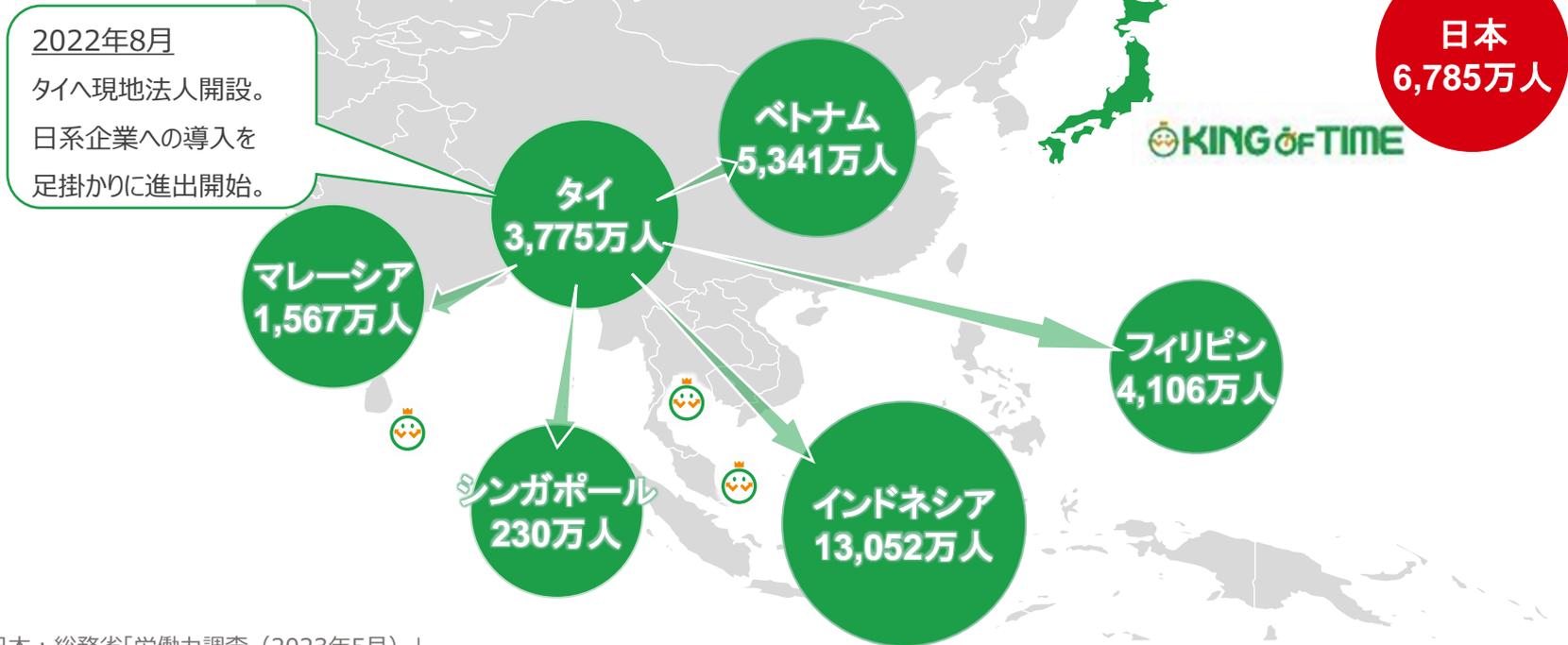
- ・同時に社内でのAI活用を開始。
まずは、コールセンターのオペレーター支援に活用

- ・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

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



出所：日本：総務省「労働力調査（2023年5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」

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：



THAI SECOM SECURITY Co.,Ltd.

業種：サービス業

利用者数：1,300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



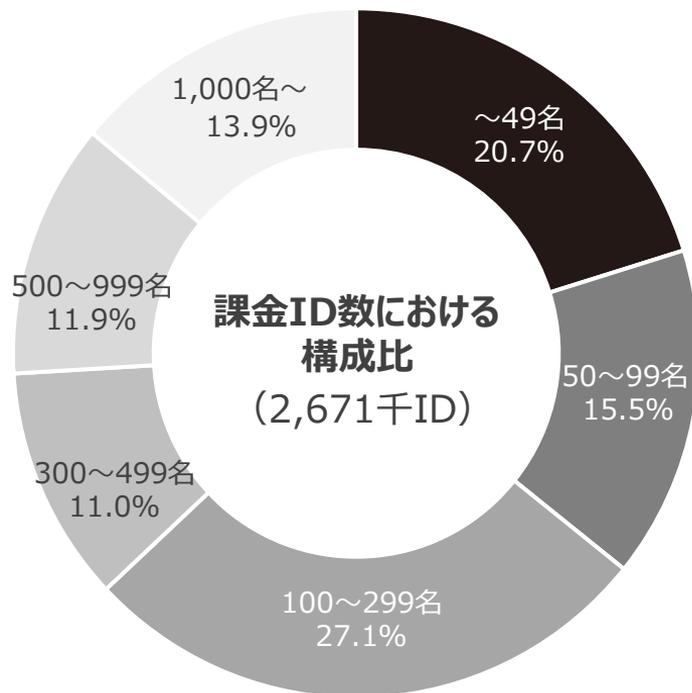
 ドバイ



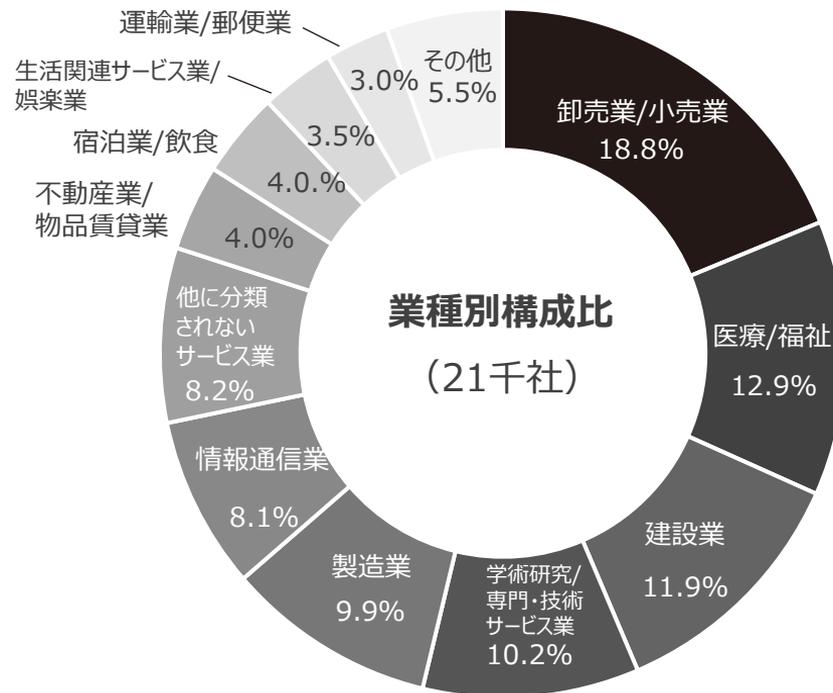
企業規模や業種業態を問わない豊富な導入実績

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



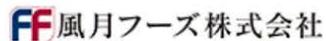
【業種別利用企業数構成比】※2



※1：2024年9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9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



売上高及び営業利益の推移※

(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

※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				25/3期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
連結売上高	996	1,025	1,100	1,100	1,182	1,212	1,272	1,367	1,445	1,467
単体売上高	975	1,010	1,086	1,087	1,177	1,208	1,267	1,362	1,439	1,461
KOT-SaaS	872	902	938	970	1,032	1,076	1,127	1,174	1,256	1,307
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
ID単価	167	164	162	163	163	163	163	163	164	163
その他	103	108	148	117	145	131	139	188	183	153
連結売上原価	274	259	335	354	415	404	386	411	439	401
連結販管費	574	637	721	737	688	668	707	833	721	746
単体営業費用	815	896	1,035	1,050	1,087	1,047	1,081	1,223	1,156	1,135
人件費	374	387	423	429	447	452	466	516	481	498
外注費	174	227	261	302	269	228	197	219	220	227
販促費	37	38	52	45	58	61	64	126	75	72
その他	228	243	298	273	311	305	352	361	378	337
連結営業利益	148	127	44	7	79	140	178	121	284	319
単体営業利益	160	114	50	37	90	160	186	139	283	325

※1：百万円未満切り捨て

※2：23/3期1Q～24/3期2Qは参考値

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。

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

