2027年3月期 第２四半期
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11月13日

目次

- P2　2027年3月期 第2四半期 業績
- P10　主要KPI
- P14　2027年3月期 業績予想
- P16　株主還元
- P18　APPENDIX

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

2027年3月期 第2四半期 業績

2027年3月期 第2四半期 業績
主要KPI
2027年3月期 業績予想
株主還元
APPENDIX

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

2027年3月期 第2四半期 決算ハイライト

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。

売上高

4,094百万円

前年同期比	+13.3%
業績進捗率	47.8%

営業利益

834百万円

前年同期比	+14.9%
業績進捗率	54.3%

●売上高は前年同期比で+13.3%、通期計画に対する進捗率は47.8%

前年の課金体系変更（打刻ベース→登録ベース）に伴う前年同期の水準の高さと、本年4月に契約企業が行った未使用IDの削除の影響を含みつつ、増収を確保。比較水準上昇の影響を除くと、KOT SaaSは約20%の成長を維持。

●課金ID数は前年同期比+12.9%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。4月の未使用ID削除は契約企業の見直しによるもので、解約ではない。解約率は第1四半期から低下し、第2四半期単体の純増数は新規導入の回復により第1四半期から拡大。

●営業利益は前年同期比+14.9%、営業利益率は20.4%と高水準を維持

AI・セキュリティ関連を含む先行投資を計画に沿って継続しつつ、生産性向上による人件費比率の低下など、投資効率に配慮した運営により、営業利益率は20.4%と引き続き高水準を維持。

●顧客基盤の更なる拡大に向け、パートナー協業を推進

中小企業のDX推進という方針を共有するリコージャパンの全国の営業・サポート網を通じ、顧客基盤の更なる拡大への寄与が期待される。このほか、就業規則ナビを起点とした士業パートナーとの連携や、タイ現地法人での製品連携・共催セミナーなど、各地域・領域で協業を推進。

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

2027年3月期 第2四半期（累計）決算サマリー

（百万円）

	2026年3月期 第2四半期		2027年3月期 第2四半期				
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比	予想	進捗率
売上高	3,613	-	4,094	-	+13.3%	8,569	47.8%
営業利益	726	20.1%	834	20.4%	+14.9%	1,537	54.3%
経常利益	731	20.2%	845	20.7%	+15.6%	1,547	54.7%
中間純利益	531	14.7%	600	14.7%	+12.9%	1,113	53.9%

※売上原価と販管費の合計

売上高

■KOT SaaS 3,651百万円（前年同期比 +12.3%）
■その他 442百万円（前年同期比 +22.4%）

KOT SaaSは、既存顧客基盤の維持と新規導入の継続により増収。その他は、打刻端末の販売が堅調に推移。

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。外注費の増加を、人件費・販促費の比率低下で吸収し、営業利益率は前年を上回った。

■人件費 1,303百万円（前年同期比 +7.9%）※
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33.4%から31.8%と低下。

■外注費 784百万円（前年同期比 +29.9%）※
成長投資として進めているARPU向上施策（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16.7%→19.2%と上昇。

■販促費 202百万円（前年同期比 △6.7%）
費用対効果を見極めた投資により、効率的な販促を推進。売上高販促費比率は6.0%→4.9%と低下。

■その他 969百万円（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。

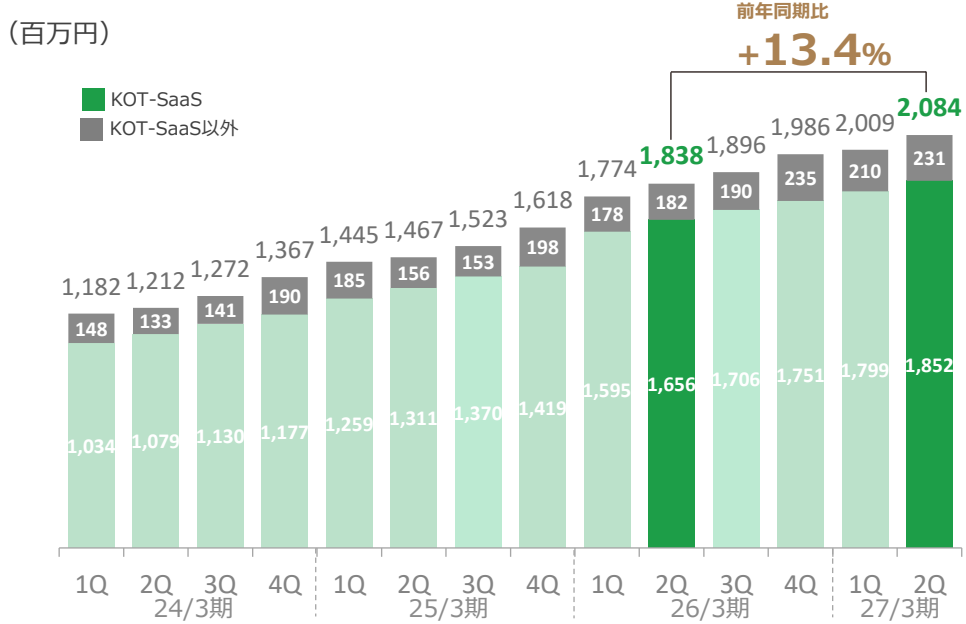
© 2026 HumanTechnologies, Inc.

四半期売上高・営業利益推移※1

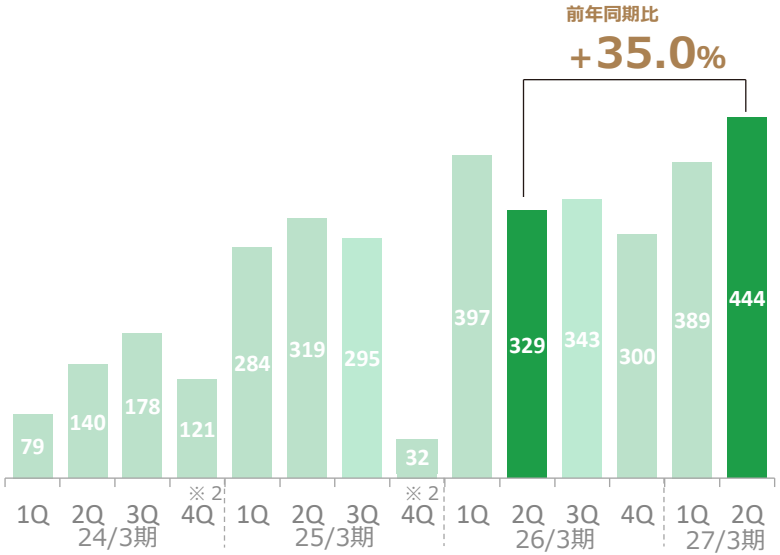
売上高は、第1四半期に年度替わりで集中した契約企業によるID削除の影響を受けつつも、直販を中心とした新規導入の回復により前四半期から増加。営業利益は、人件費・販促費の売上高比率が低下するなど、投資効率に配慮した運営により増加。

【売上高の推移：四半期単体】

＜参考＞課金体系変更影響を除いたKOT SaaS売上の前年同期比
前年2Qは課金体系変更（打刻ベース→登録ベース）で水準が切り上がった期。その影響を除くと、当2Qの前年同期比は+19.4%。



【営業利益の推移：四半期単体】

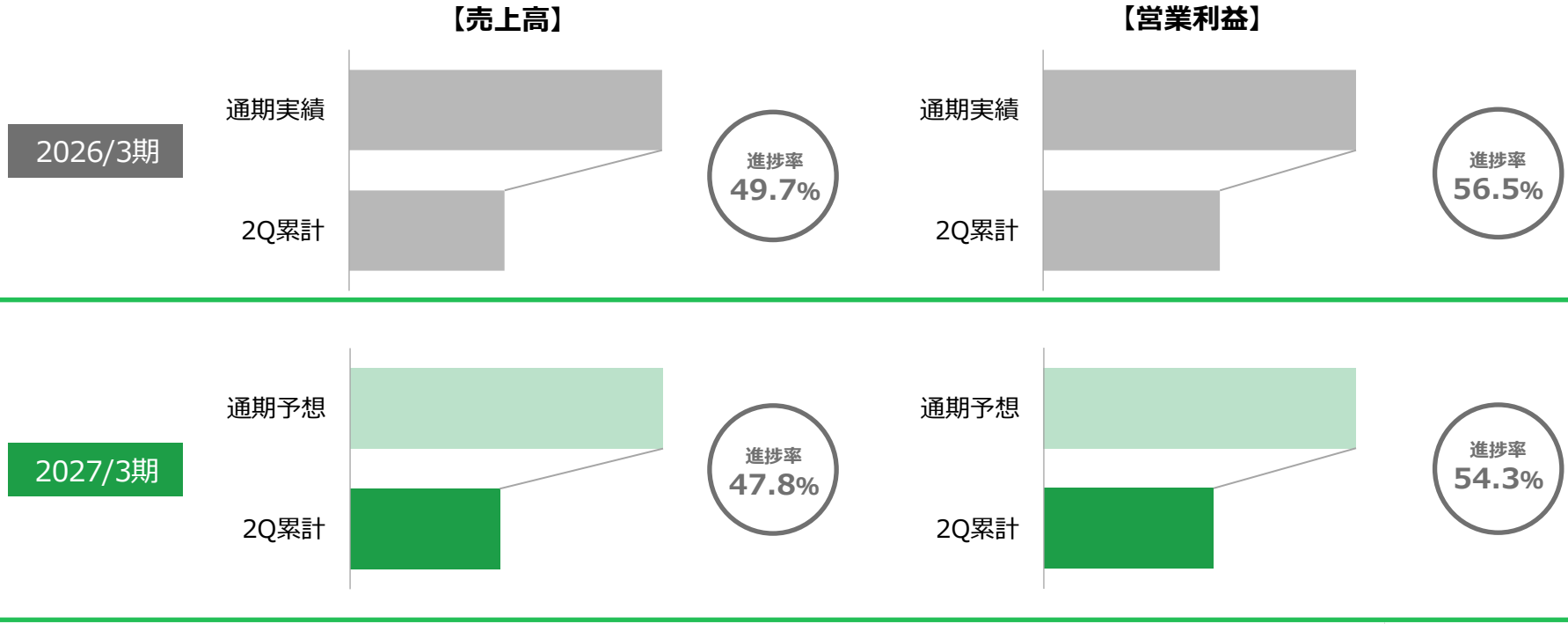


※1：百万円未満切り捨て
※2：主な投資項目（決算賞与、開発費、販売促進費等）

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

2027年3月期 第2四半期（累計）通期予想比 進捗率

2027年3月期第2四半期（累計）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、売上高・営業利益ともに通期予想に沿って進捗。



© 2026 HumanTechnologies, Inc.

2027年3月期 第2四半期（累計）連結貸借対照表※1

（百万円）

	2026年3月期 期末	2027年3月期 2Q期末	前期末比
流動資産	**5,912**	**6,104**	**+192**
現金及び預金	3,645	3,867	+222
有価証券等※2	1,048	949	△98
前払費用	241	310	+69
固定資産	**876**	**958**	**+81**
無形固定資産	371	322	△48
総資産合計	**6,788**	**7,062**	**+274**
流動負債	**1,517**	**1,503**	**△14**
未払金	82	7	△74
契約負債	333	399	+66
固定負債	**—**	**—**	**—**
負債合計	**1,517**	**1,503**	**△14**
純資産合計	**5,270**	**5,559**	**+288**
負債･純資産合計	**6,788**	**7,062**	**+274**
自己資本比率(%)	77.6	78.7	**+1.1**

※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

・現金及び預金が222百万円増加。

・有価証券等は、有価証券の償還により98百万円減少

・年間システム利用料等の支払い等により、前払費用が69百万円増加

無形固定資産

・「KING OF TIME 電子契約」の償却費等により、48百万円減少

流動負債

・決算賞与支給等により、未払金が74百万円減少。

・契約済み収益の前受等により、契約負債が66百万円増加

純資産合計

・中間純利益の計上が剰余金の配当等による減少を上回り、純資産合計は288百万円増加

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

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

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

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)

	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**
連結売上高	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	**2,084**
単体売上高	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	**2,076**
KOT-SaaS	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	**1,846**
月平均課金ID数	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	**3,741**
ID単価	163	163	163	163	164	165	165	165	167	166	167	166	165	**165**
その他	145	131	139	188	183	153	151	196	177	181	189	233	209	**229**
連結売上原価	415	404	386	411	439	401	427	602	547	655	696	746	741	**767**
連結販管費	688	668	707	833	721	746	801	983	829	853	857	939	878	**872**
単体営業費用	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	**1,630**
人件費	447	452	466	516	481	498	512	652	539	602	608	696	632	**615**
外注費	269	228	197	219	220	227	249	376	311	363	364	404	413	**432**
販促費	58	61	64	126	75	72	92	133	105	108	115	107	100	**100**
その他	311	305	352	361	378	337	368	406	410	426	457	458	464	**481**
連結営業利益	79	140	178	121	284	319	295	32	397	329	343	300	389	**444**
単体営業利益	90	160	186	139	283	325	294	44	400	334	346	313	393	**446**

※1：百万円未満切り捨て
※2：23/3期1Q～24/3期2Qは参考値

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

主要KPI

2027年3月期 第2四半期 業績
主要KPI
2027年3月期 業績予想
株主還元
APPENDIX

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

主要KPI

ARR※1

74.6億円

前年同期比 ＋11.6%

課金ID数※3,6

377万ID

前年同期比 ＋12.9%

課金社数※3,6

6.6万社

前年同期比 ＋17.4%

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

0.29%

※1：2026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（2025年10月1日～2026年9月30日）
※3：2026年9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

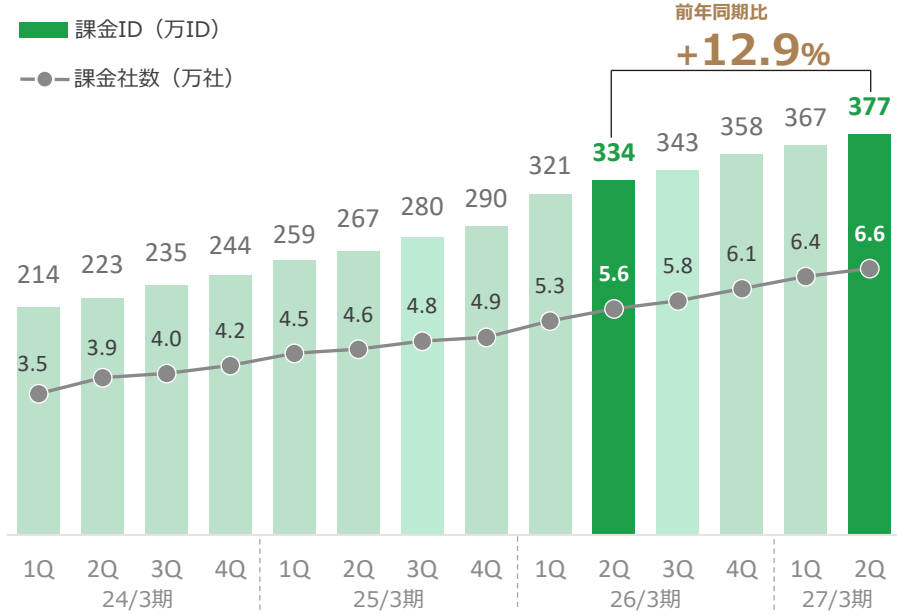
© 2026 HumanTechnologies, Inc.

課金ID数、課金社数、月次換算解約率※1・※2

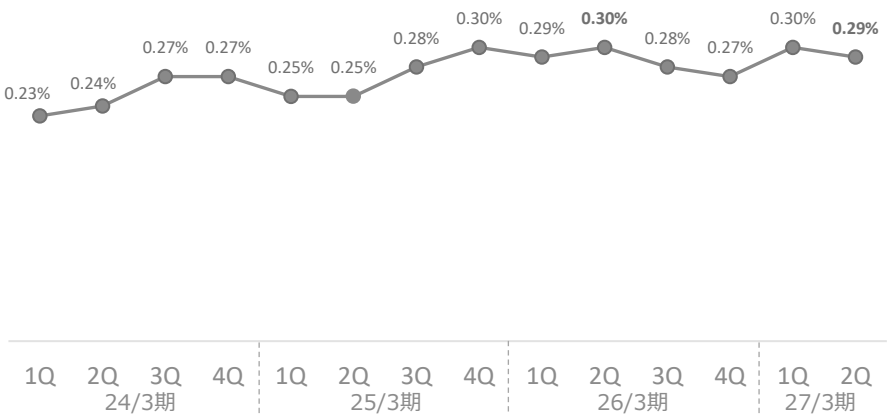
課金ID数は377万IDと、前年同期比+12.9%で拡大。第2四半期の純増数は、直販を中心とした新規導入の回復により、第1四半期から拡大。月次換算解約率は第1四半期から低下し、低水準で推移。

【課金ID数及び課金社数推移】

<参考> 課金体系変更影響を除いた課金IDの前年同期比
前年2Qは課金体系変更（打刻ベース→登録ベース）で水準が切り上がった期。その影響を除くと、当2Qの前年同期比は+19.7%。



【月次換算解約率の推移】

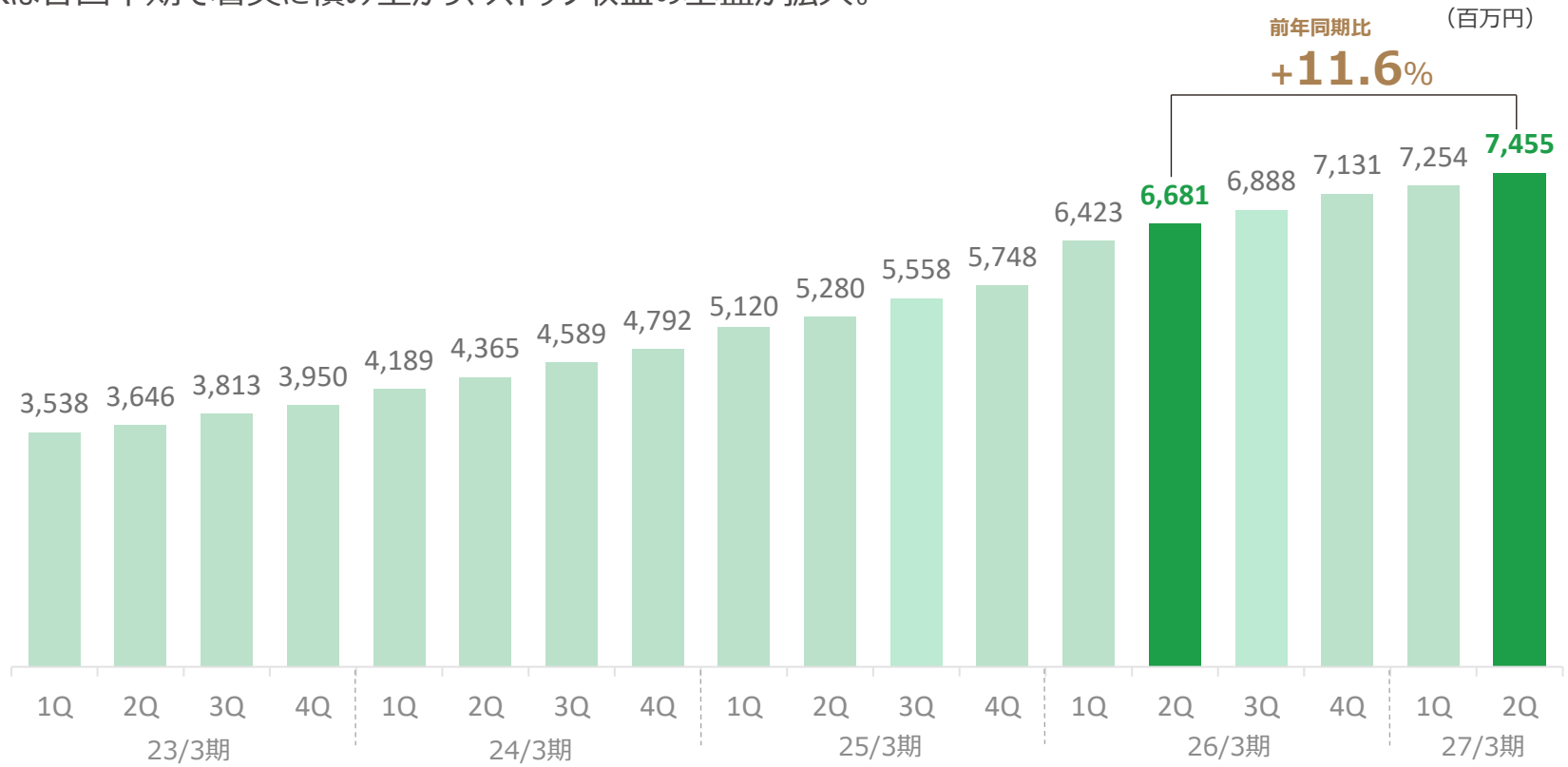


※1：単体売上高の約90.0%をKING OF TIME SaaS売上が占めるため（2026年9月時点）経営上の目標の達成状況を判断する指標として課金ID数・課金社数、月次換算解約率を重要な指標と捉えています。
※2：各KPIの定義はAppendixを参照

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

ARR

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は各四半期で着実に積み上がり、ストック収益の基盤が拡大。



© 2026 HumanTechnologies, Inc.

2027年3月期　業績予想

2027年3月期 第2四半期 業績
主要KPI
2027年3月期 業績予想
株主還元
APPENDIX

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

2027年3月期 業績予想

通期予想に変更はなく、AI関連・セキュリティ関連の計2.9億円の戦略投資を織り込んだ計画（2026年5月公表）。
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	**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

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

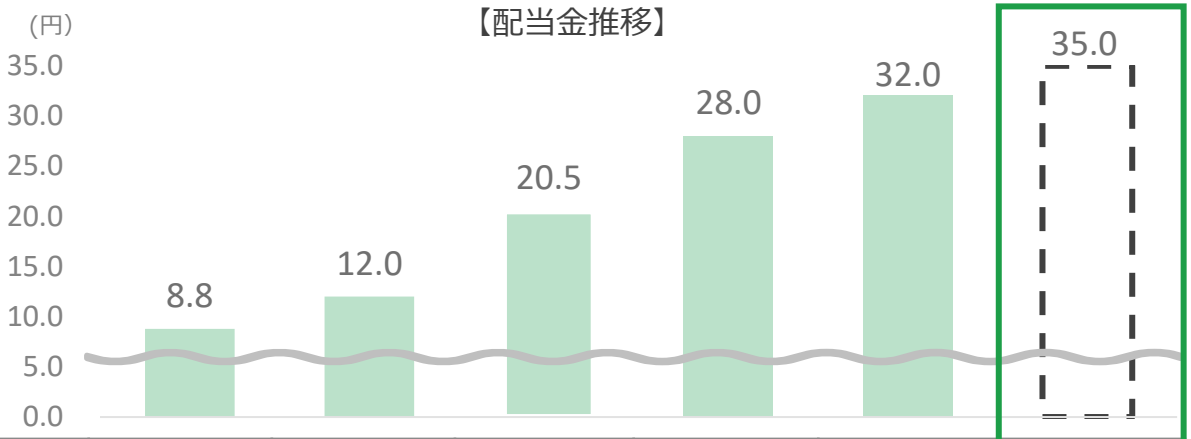
株主還元

2027年3月期 第2四半期 業績
主要KPI
2027年3月期 業績予想
株主還元
APPENDIX

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

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。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。2027年3月期も引き続き増配を予想。



	2023/3実績	2024/3実績	2025/3実績	2026/3予想	2026/3実績	**2027/3予想**
一株当たり当期純利益	29.33	39.59	68.31	92.63	105.94	**116.11**
一株当たり配当金	8.8	12.0	20.5	28.0	32.0	**35.0**
配当性向	30.0%	30.3%	30.0%	30.2%	30.2%	**30.1%**

※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

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

APPENDIX

2027年3月期 第2四半期 業績
主要KPI
2027年3月期 業績予想
株主還元
APPENDIX

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

会社概要　2026年9月末現在

社名	株式会社ヒューマンテクノロジーズ
代表者	家﨑 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	338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㈱ 入社
- 1990年11月　伊藤忠商事㈱ 入社
- 1991年4月　伊藤忠テクノサイエンス㈱ 出向
- 1996年4月　伊藤忠エレクトロニクス㈱ 出向
- 2000年4月　ITエージェント㈱ 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㈱ 代表取締役就任（現任）
- 2022年6月　当社 代表取締役会長（現任）



家﨑 晃一 / 代表取締役社長

- 1998年4月　㈱リョーサン 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㈱ 代表取締役就任
- 2022年6月　当社 代表取締役社長（現任）

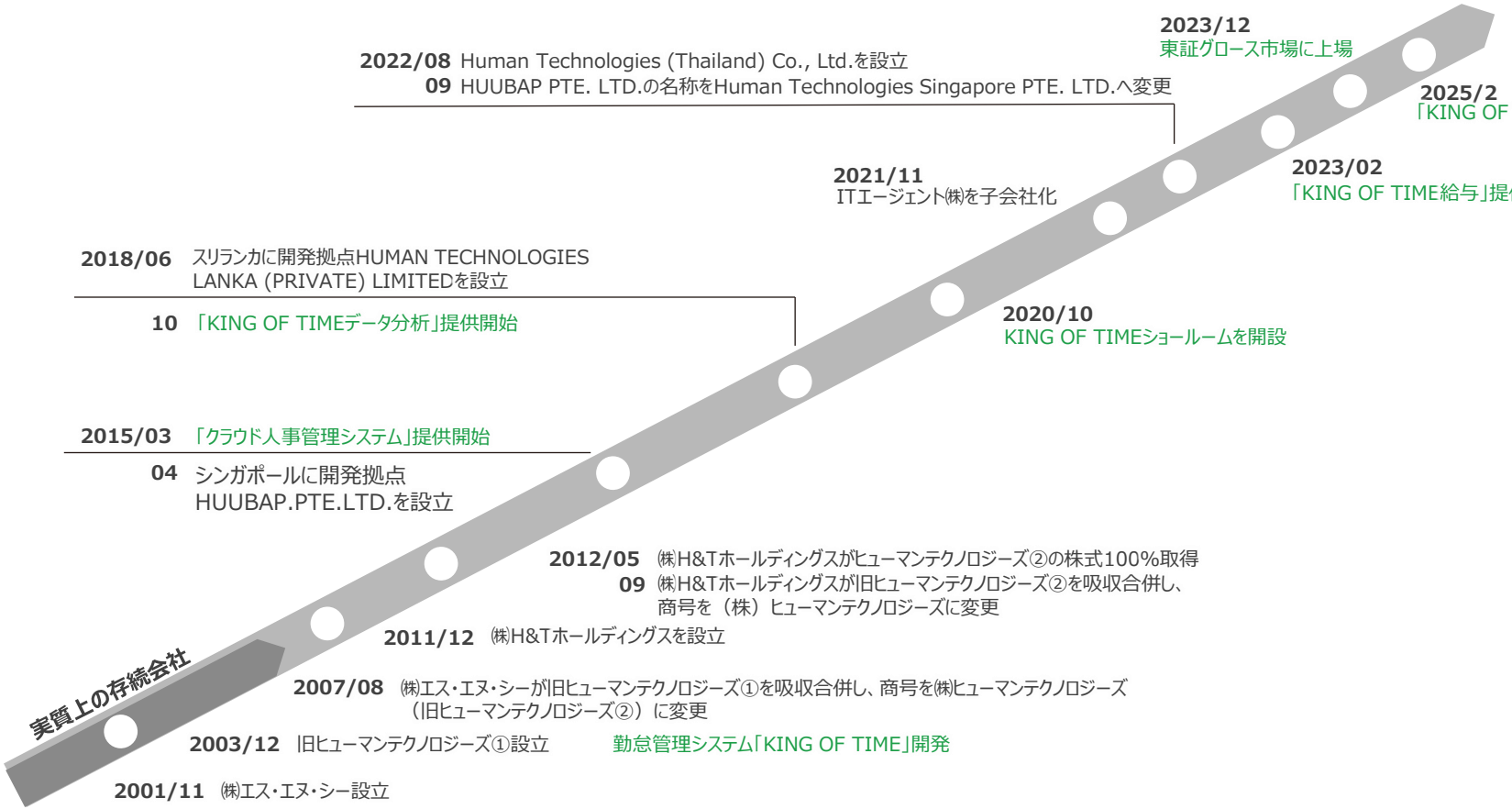


篠田 修 / 取締役

- 1985年4月　シャープ㈱ 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㈱ （現 フューチャー㈱） ディレクター就任
- 2005年4月　㈱ボピンズコーポレーション （現 ㈱ボピンズ）取締役就任
- 2008年7月　リプレックス㈱ 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　㈱エーアイスクエア 入社
- **2019年10月　当社 入社**
- 2021年6月　当社 取締役（現任）

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

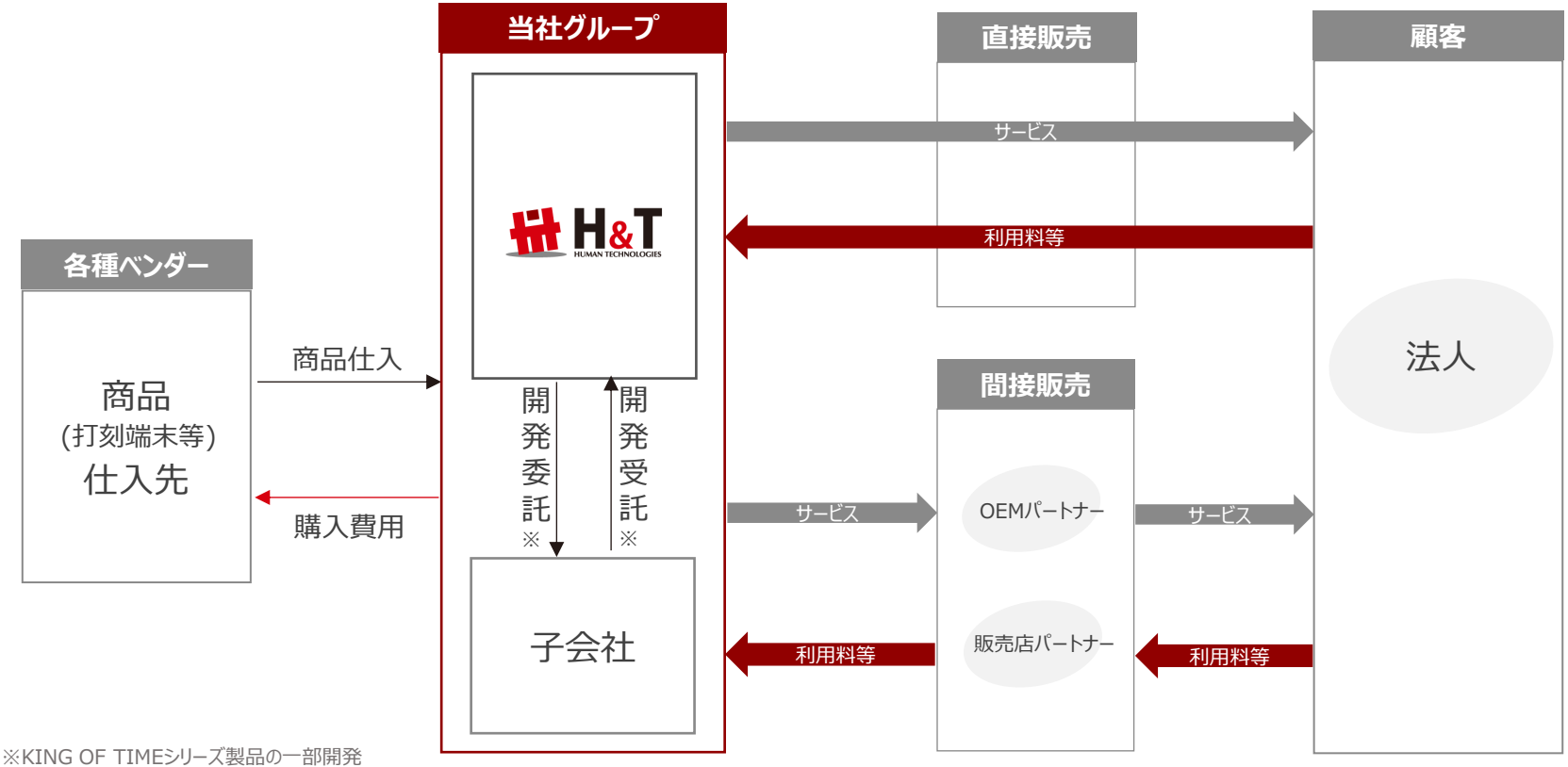
沿革



© 2026 HumanTechnologies, Inc.

事業系統図

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。



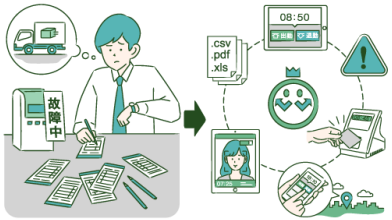
※KING OF TIMEシリーズ製品の一部開発

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

「人時生産性※をお客様と共に考える」

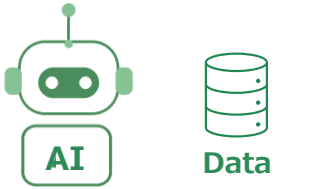
「オペレーションからの解放」

勤怠管理から給与支払までに
かかる時間を圧縮する





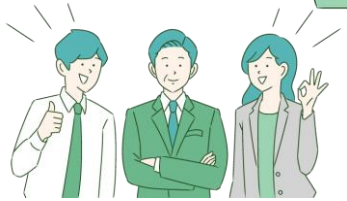
データ分析に基づく気付きの提供





「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

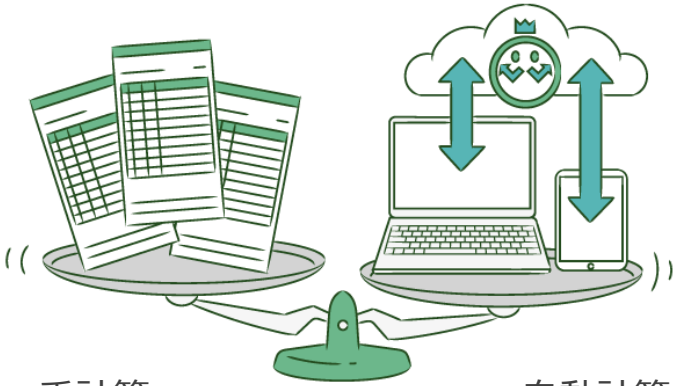


※人時生産性：従業員一人が1時間でどれだけの利益を生み出しているかを表す指標。

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

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」などを
“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

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

勤怠管理サービスの特性

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。**

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

TOP3コンセプト ー AI時代にこそ活きる競争基盤

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、この時代にこそ活きる。

TOP 2

TOPセールスチャネル

直販 + 販売店 + OEM の三本柱

TERASOKA NEC SECOM NTT東日本 NTT西日本
freee 弥生 ミイダス 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 freee人事労務フリー LINE WORKS oplus
給与奉行クラウド API version Money Forward クラウド給与 オフィスステーション 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。

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

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

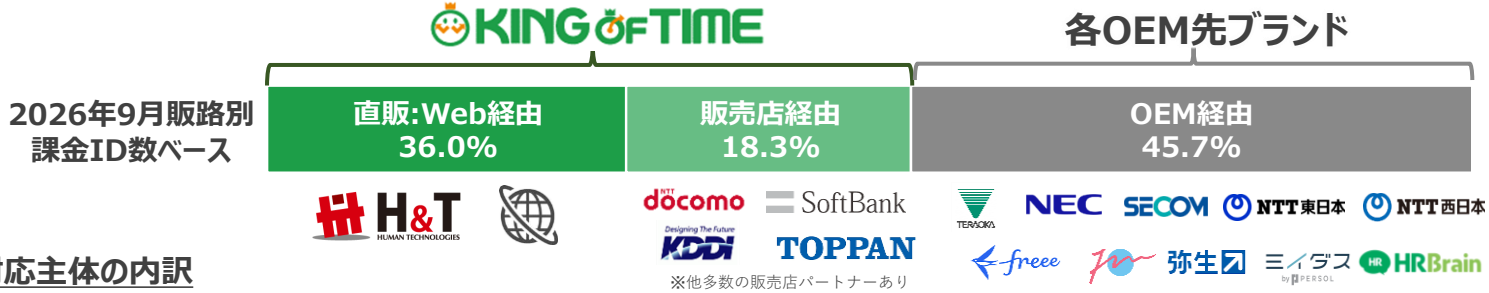
	H&T HUMAN TECHNOLOGIES	競合他社※1
	300円/ID ワンプライス	**追加する機能のアップセルによる積上げ**
勤怠管理	KING OF TIME	400円～
	＋ KING OF TIME 人事労務	＋
労務管理		400円～
	＋ KING OF TIME 給与	＋
給与計算		400円～

※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

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

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



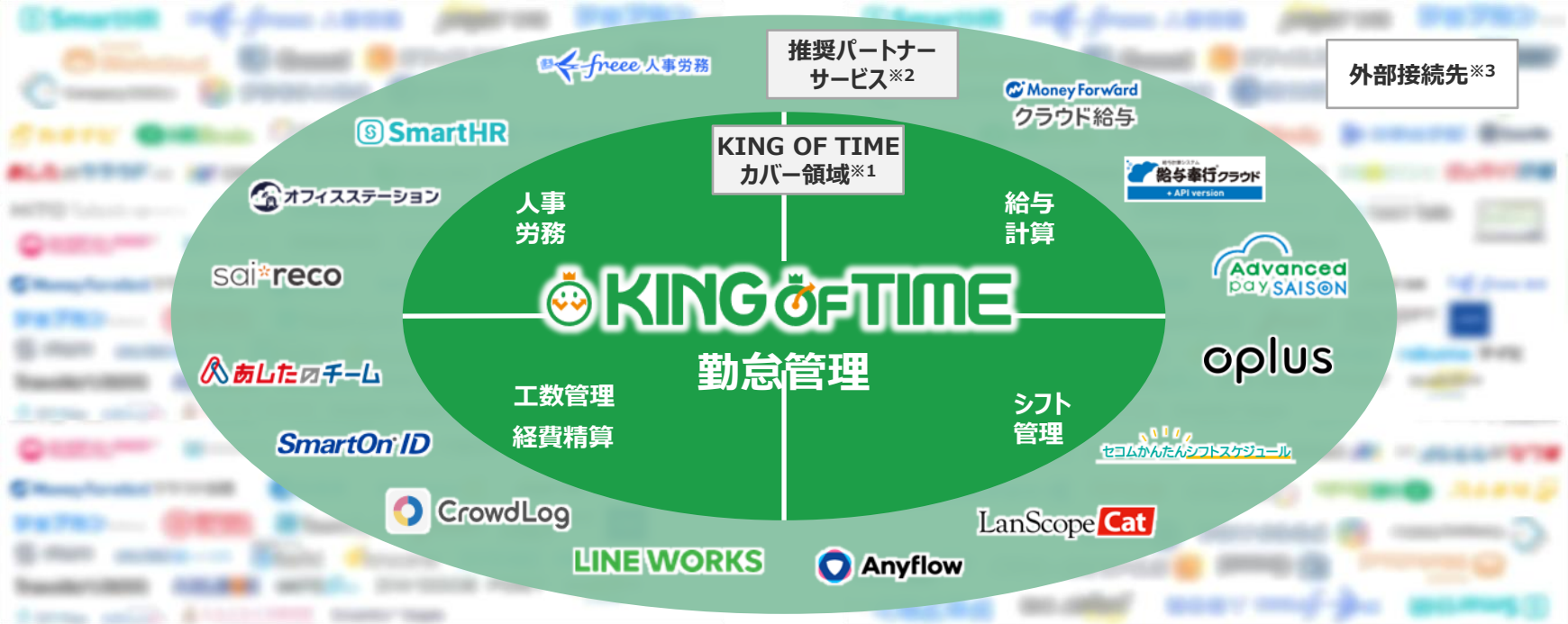
提供ブランド・対応主体の内訳

	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	H&T	各販売店	各OEM
営業			
サポート		H&T	

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

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

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

勤怠管理・人事給与システム「KING OF TIME」

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 12年連続 No.1 ※1　導入企業数 7万社　※2　※3　※4

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 2015年版～2026年版」勤怠管理ソフトSaaS/PaaS市場 利用ID数 2014年度～2025年度実績　ベンダーシェア
※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：スマートキャンプ株式会社主催「BOXIL SaaS AWARD 2025」BOXILセクション勤怠管理システム部門で受賞

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

「KING OF TIME」の優位性 –選ばれ続ける理由

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。

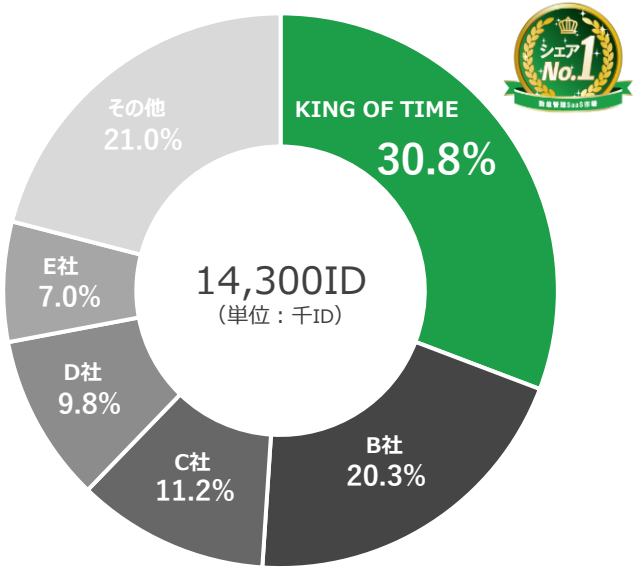
KING OF TIMEは、機能のオンオフや設定項目の組み合わせにより、**個別開発を伴わず多様な業務要件に対応可能な設計。**

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

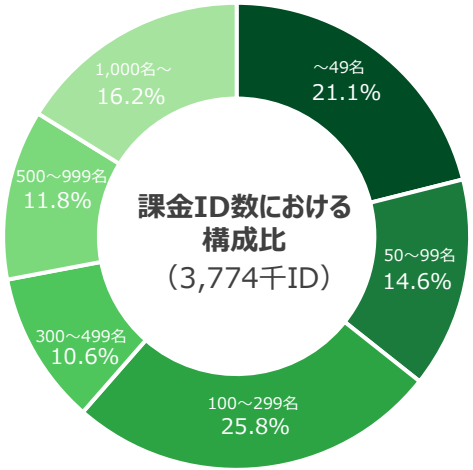
「KING OF TIME」の市場シェアと導入企業の規模・業種業態

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。

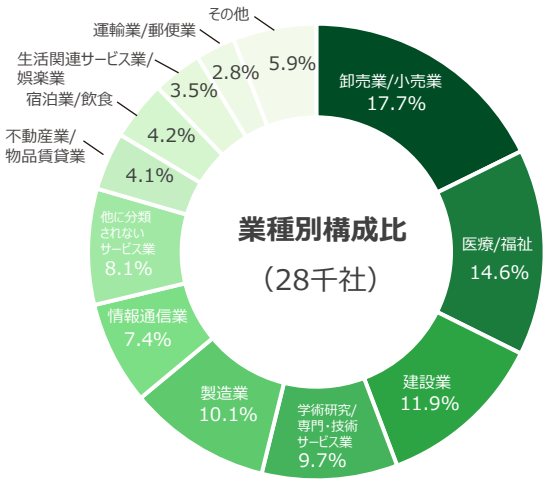
【勤怠管理SaaS数量ベース市場シェア※1 】



【従業員数規模別比率 】※2



【業種別利用企業数構成比 】※3

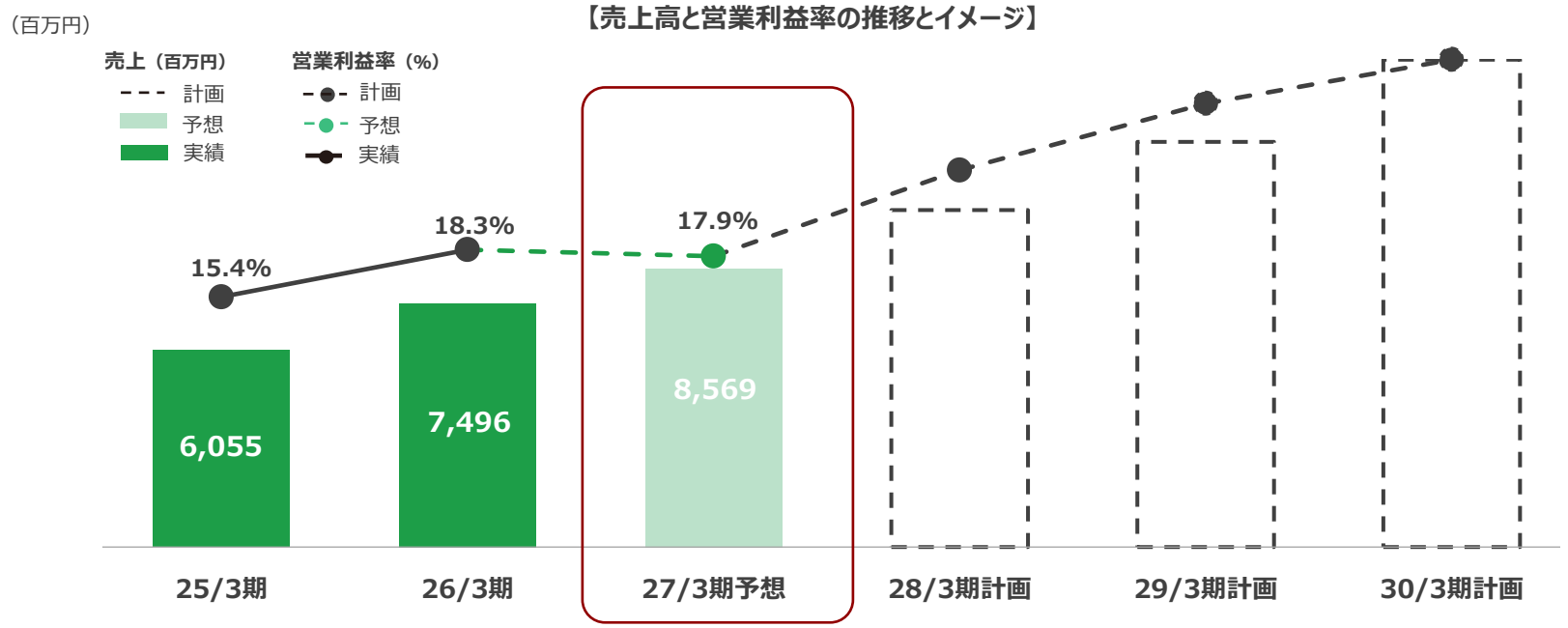


※1：富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2026年版」勤怠管理ソフトSaaS/PaaS市場 利用ID数 2025年度実績 ベンダーシェア
※2：2026年9月末時点において請求対象となる登録のあるID数（課金ID数）に関する比率
※3：2026年9月末の課金企業数のうち、業種の判別が出来ている企業の分布

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

収益顕現イメージ

営業利益率30%の達成時期は、戦略的投資を優先する判断により、28年3月期から30年3月期へ見直し（2026年5月公表）。方針に変更はなく、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30%程度の達成を目指す。



© 2026 HumanTechnologies, Inc.

成長戦略 —— 2030年3月期に向けて

「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士業ネットワークの構築



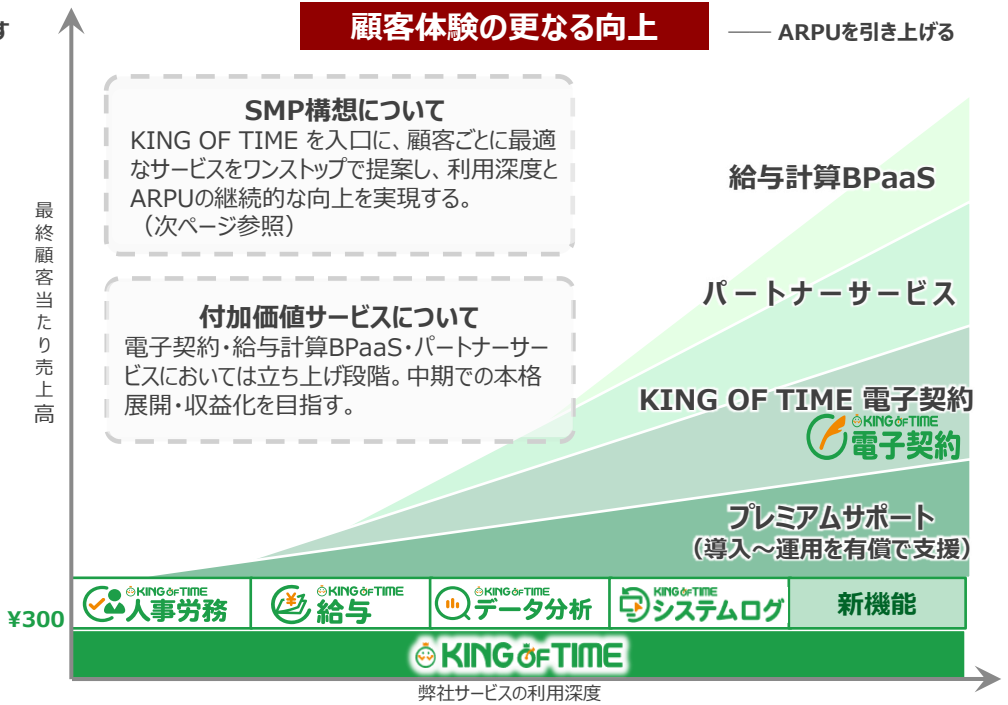
5. タイを起点としたASEAN市場への展開



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。
（次ページ参照）

付加価値サービスについて
電子契約・給与計算BPaaS・パートナーサービスにおいては立ち上げ段階。中期での本格展開・収益化を目指す。

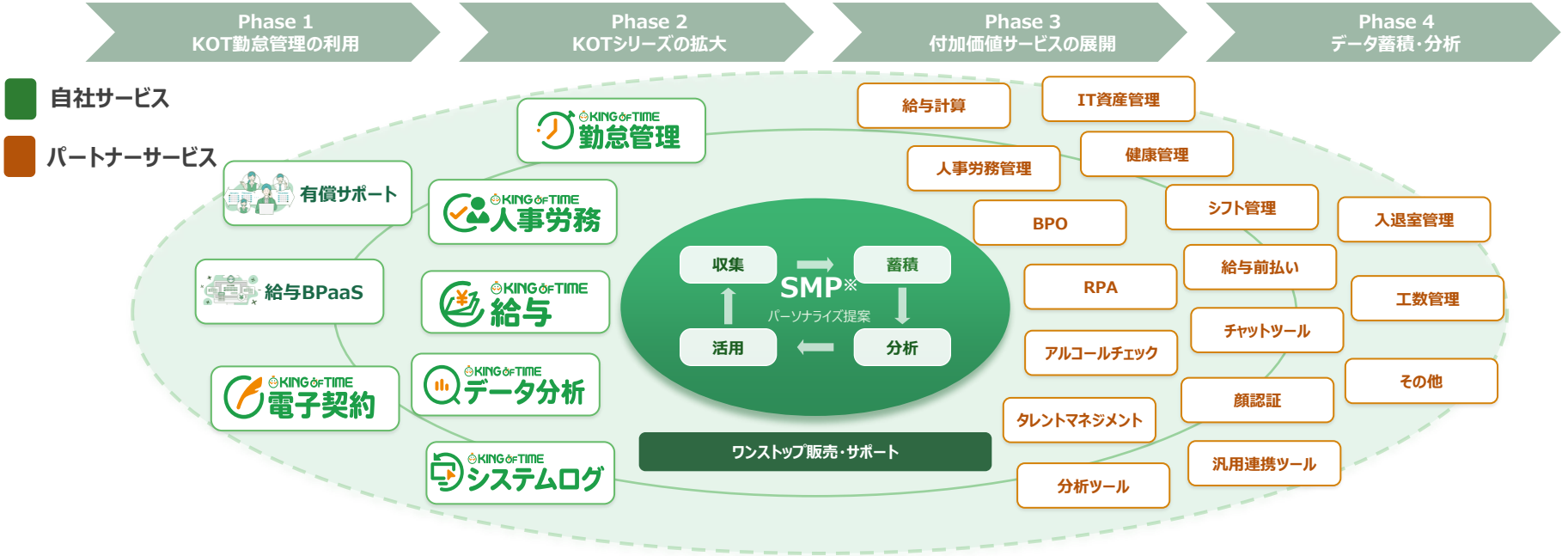


収益性の向上—AIとの協働による生産性向上とコスト効率化

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

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）

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

海外展開 —— 勤怠管理＋給与計算のワンストップで本格展開へ

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

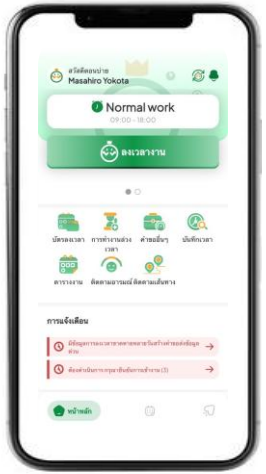
2022.8
タイへ現地法人開設/日系企業への導入を足掛かりに進出開始

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 長島・大野・常松 法律事務所
SECOM Thai Secom Security Co.,Ltd.
Viet Cuisine
SIAM i - LOGISTICS LTD.
Tokyo SME Support Center
Cosmos
Zeroboard
kodawari
BPO Bangkok
ニトリ NITORI
KOJIN
HENRI CHARPENTIER ASHIYA 1969

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

KING OF TIMEの競争基盤強化に向けた戦略投資

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）

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

各種社数及び同ID数と解約率の定義

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）

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

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

© 2026 HumanTechnologies, Inc.

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



© 2026 HumanTechnologies, Inc.