

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

企業理念

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と創造的業務への後押し。

売上高
6,031百万円

KOT SaaS売上
5,346百万円

利用ID数
3,853千個

利用社数
61,444社

② 中長期の経営戦略

1. 顧客基盤の更なる拡大

新規顧客獲得・KOTサービス営業強化・パートナーサービス連携強化により、日本の就業者6,726万人のうち当社利用ID数は約4%に留まる市場の成長余地を活かす。

3. 新しい付加価値提供

給与計算BPOサービス、パートナーサービス、KING OF TIME電子契約、プレミアムサポートを通じて顧客満足度を最大限に引き出す。

2. 顧客体験の向上

勤怠管理から給与計算までの自動化、データ分析により、オペレーションからの解放を通じて創造的業務に時間を割けるよう支援する。

4. グローバル展開

2022年8月にタイに現地法人を立ち上げ、東南アジア圏のHR市場へグローバル基準のクラウドサービスを高コストパフォーマンスで展開。

③ 対処すべき課題

① 組織体制の整備

- ・優秀な人材採用と強い組織体制の構築
- ・従業員の中長期活躍環境整備と人事制度構築
- ・プロジェクト制運営の継続的改善

② 情報管理体制の強化

- ・ユーザー企業の機密情報・個人情報の保護
- ・専任情報セキュリティチームによる管理
- ・社内教育研修とシステム強化・整備の実施

③ 収益構造の多角化

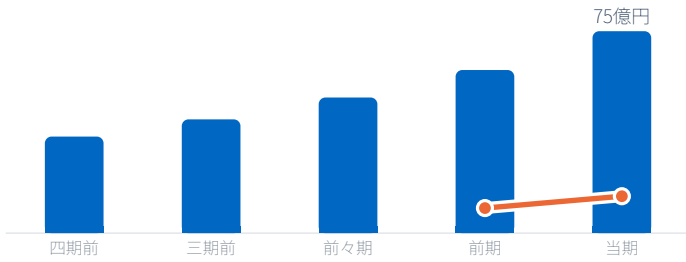
- ・KING OF TIMEの大半依存から新規事業展開へ
- ・プレミアムサポート軸のパートナーサービス販売拡大
- ・給与計算BPOサービスと電子契約事業の積極展開

面接で使えるポイント

- ・企業理念『人時生産性をお客様と共に考える』のもと、月額300円のワンプライス戦略でシェア拡大を進める。
- ・日本の就業者6,726万人うち利用ID数は約4%。アナログ勤怠管理市場の成長余地が大きい。
- ・2022年8月にタイ現地法人を設立、東南アジア展開により日本と同等以上のビジネスを目標とする。

証券コード 5621

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
75億円営業利益率
18.3%財務健康度
84点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 48.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
651万円

情報・通信業内 306位/592社

平均年齢
38.0歳

情報・通信業内 312位/593社

平均勤続
4.4年

情報・通信業内 419位/593社

女性管理職
25.0%

情報・通信業内 80位/373社

男性育休
100.0%

情報・通信業内 97位/297社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: ヒューマンテクノロジーズ（5621）、大幅な増収増益 課金I

