2026年11月16日

各　位

会 社 名　株式会社ヒューマンテクノロジーズ
代表者名　代表取締役社長　家﨑 晃一
（コード：5621　東証グロース市場）
問合せ先　IR担当　北山 翔吾
(E-mail：ir@h-t.co.jp)

2027年３月期 第２四半期（中間期）決算説明会 質疑応答

2027年３月期 第２四半期（中間期）決算に関して、本日開催いたしました機関投資家向け決算説明会での質疑応答を一部加筆・修正のうえ掲載しております。

Q1. 1ID 300円のワンプライス戦略は、機能拡充・投資を考慮しても維持可能でしょうか。

A. 維持可能と考えています。勤怠管理は約20年にわたり開発を続けてきたため、今後は大規模な開発は必要ありません。お客様からのご要望は継続的にいただいておりますが、保守・運用の範囲で対応可能です。人事労務・給与についても基本機能はすでに揃っており、開発コストは抑えていけると考えています。

Q2. 給与計算BPaaS・電子契約の立ち上げに時間がかかっていますが、課題と対策は何でしょうか。

A. 両サービスの販売対象はKING OF TIMEの既存顧客です。マーケティング費用をかけるのではなく、お客様との接点づくりについて試行錯誤を重ねています。現在は、ログイン後の画面は必ずお客様が通るため、そこで認知していただくアプローチに取り組んでおり、あわせてコンテンツ作りも進めています。こうした活動を継続することで、徐々にご利用いただくお客様が増えていくと見ています。

Q3. 2030年3月期の達成に向けて、取り組むべきことは何でしょうか。

A. 達成には外注費の低減が必要です。AIの活用も進めながら改善を図り、目標の達成を目指します。

Q4. 未使用IDの削除は解約ではないと思いますが、IDの整理は今期で一巡したのでしょうか。

A. 今期については、一巡したと認識しています。ただし、課金体系の変更により、毎年4月に未使用IDの削除が行われると見ており、来期以降も一定数は発生すると想定しています。引き続き動向を注視してまいります。

Q5. 士業ネットワークの戦略について、詳しく教えてください。

A. 社労士・税理士の先生方に、KING OF TIMEを販売していただく戦略です。また、付加価値サービスとして展開している給与BPaaSは、KING OF TIME 給与を利用したサービスです。当社で蓄積したBPaaSの運用ノウハウを、社労士・税理士の先生方へ展開していくことを考えています。

Q6. 社員の個人情報を扱う中で、昨今のセキュリティ対策への予防策はどうされていますか。

A. 昨今の事象に限らず、脆弱性診断を継続的に実施しています。今期もゼロトラストの実現に向けてセキュリティへの追加投資を行っており、AIを活用した診断や環境づくりにも取り組んでいます。

Q7. その他費用9億円のうち、AI費用はどの程度でしょうか。

A. 詳細な内訳は開示しておりませんが、その他費用の主な構成は、AWSなどのインフラ費用、CRM・SFAなどのクラウドサービス費用、AIライセンス費用となっております。

Q8. リコージャパンとの契約締結に、どの程度期待できるでしょうか。

A. これまではOEM提供先の一つであるNEC様経由で販売していただいておりました。今回、直接契約となることで、リコージャパン様との連携が密になり、拠点単位での営業活動を強化できると考えています。現在の取り組みとして、これまでKING OF TIMEが勤怠管理から給与計算までをワンプライスでご利用いただけることが十分に認知されていない面があったため、各拠点へ直接伺い、営業の皆様に知っていただく活動を進めています。

Q9. 前期に課金体系の変更があったため今期は落ちると思っていましたが、好調なのはなぜでしょうか。

A. 課金体系の変更後も、直販・販売パートナーの双方で、新規のお客様を継続的に獲得できていることが要因です。

Q10. 第2四半期の新規顧客獲得の回復について、販路別の状況はいかがでしょうか。

A. 詳細な開示はしておりませんが、回復を牽引しているのは主に直販とOEMです。一方、販売店は伸び悩んでいますが、今後はリコージャパン様との直接契約による貢献を期待しています。

Q11. 海外事業は、将来的にどの程度の売上目標をお持ちでしょうか。

A. 数値は現時点では開示しておりません。現状は日系企業を中心とした実績をベースに、今後はタイのローカル企業向けにアプローチしていきます。

以上