

2025年11月19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 家崎 晃一
(コード：5621 東証グロース市場)
問合せ先 経営管理室 IR担当 北山 翔吾
(ir@h-t.co.jp)

2026年3月期 第2四半期（中間期）決算説明会 質疑応答

2026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掲載しております。あわせて、決算発表後に寄せられたお問い合わせの中から、特に関心の高かったご質問についても、一部加筆・修正のうえ回答を掲載しております。

<決算説明会での質疑応答>

Q1：今期より開始した弥生株式会社向けOEMの進捗についてどう捉えていますか。

A1：今年4月に提供を開始しており、弥生様の顧客に向けた販売は順調に推移していると認識しています。

Q2：課金体系変更が順調に寄与した中で、来期の収益性やコストの見通し、トップラインの成長やコスト構造の改善余地について教えてください。

A2：当社は中期的に売上20%成長を継続する方針です。コスト面では、特にサポート部門において、AI活用を進めることで、コスト構造の改善につなげていく計画です。来期にかけても、トップラインの拡大と生産性向上を両輪で進め、収益性の改善を目指してまいります。

Q3：課金体系変更の影響を見極めるために、遅らせていた施策とは何でしょうか。先行投資は25年3月期で終了したのではないのでしょうか。

A3：課金体系変更の影響は1Q末時点で概ね把握できましたが、その結果を確認したうえで、今期中に実行する各種投資施策のタイミングを調整しておりました。

KOT SaaS自体は順調に成長していますが、ARPU向上に向けた付加価値サービスについて、既存顧客へ提供していくための開発投資を行っています。これらは、中長期の成長を支える基本機能整備として位置付けています。

Q4：株式会社HRBrainへのOEM提供を発表されましたが期待度はいかがでしょうか？

A4：HRBrain様はタレントマネジメント領域で強い実績と顧客基盤を有しており、同社の顧客に対して当社サービスをお届けできる点で、大きな期待を寄せています。

＜決算発表後に寄せられた主要な質疑応答＞

Q5：2Qで外注費が前年同期比＋62%、販促費が＋45%と大きく増加した要因について教えてください。

A5：まず、外注費の増加については、2つの要因がございます。

- 1）前期は資産計上されていた電子契約サービスの外注費が当期は費用計上されていること
- 2）ARPU向上施策として進めているSMP機能※およびASEAN向け給与サービスの機能拡充に係る費用が増加していること

これらの機能は中長期の成長に向けた重要な開発テーマであり、計画に沿って投資を進めています。

販促費については、ワンプライス戦略に伴い、KING OF TIMEシリーズ製品のWEB広告やコンテンツ作成の投資を増加させたことが要因です。

いずれの費用も管理可能な一時的費用ですが、SaaSサービスを提供する以上、一定額が不可避免的に生ずる性質です。3Q・4Qにかけても、必要な投資は継続して行う予定ですが、利益を確保しながら進める方針に変わりはありません。

※事業計画及び成長可能性に関する事項 p28

<https://pdf.irpocket.com/C5621/O8pb/soo6/PudY.pdf>

Q6：なぜこのタイミングで「投資施策」を実行するという判断に至ったのでしょうか。

A6：今期の投資施策については、課金体系変更の影響が1Q末時点で概ね見極められたことが大きな判断材料となっています。1Qの段階では課金IDへの切り替え効果がまだ確定しておらず、その結果を確認したうえで、今期中に実行すべき投資のタイミングを判断しておりました。

その結果、業績は期初計画に対して順調に推移していると確認できたため、以前から検討していた中長期の成長に向けた開発投資を、計画通り今期中に実行する方針といたしました。

投資施策はいずれも中長期の成長に向けた重要なテーマであり、3Q・4Qにかけても必要な開発投資は継続していきます。ただし、利益を確保しながらバランスよく投資を進める姿勢に変わりはありません。

Q7：中期目標である営業利益率30%の達成に向けて、改善のペースや時間軸については従来の見通しから変更はありますか。あわせて、目標達成のドライバーとなる具体的なコスト構造改革についてもお聞かせください。

A7：収益顕現イメージとしてお示している中期目標については大筋において変更はございません。

28年3月期に至るプロセスはブレる可能性もあり、実現に向けて、短期的には必要な成長投資を行う局面があるものの、最終的な中期目標として「年間20%増収」、28年3月期に「営業利益率30%程度」という目標は変更しておりません。

利益率30%の実現に向けては、すでに以下の効率化施策を進めています。

- ・開発・サポート業務へのAI活用による生産性向上
- ・業務プロセスの標準化・自動化によるスケールメリットの最大化
- ・クラウドインフラや外注開発の最適化によるコスト効率改善
- ・主要コストの増加率を、売上成長率以下に抑える運営方針

これらの取り組みを継続しながら、必要な投資とコスト効率化のバランスをとりつつ、中期的な利益率改善と30%達成を目指してまいります。

以上