

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)

2024 年 3 月期 決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は、5 月 20 日(月)2024 年3月期 決算説明会にていただいた主なご質問をまとめたものです。ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

Q1:どのように競合他社と差別化を図っているのか教えてください。

A:KING OF TIME はサービスリリースから 20 年以上提供し続けており、その間に継続的な機能改善を行ってきました。その結果、一人あたり月額 300 円という低価格、かつ高機能なサービスを実現しております。現在では、勤怠管理、人事労務管理、給与計算など多くの機能を一人あたり月額 300 円でご利用いただける点が最大の優位性であり、企業規模や業種を問わず多くのお客様にご利用いただいています。

Q2:サービスを提供する上で、主にターゲットとしている企業規模や業種はありますか。

A:基本的には特定の企業規模や業種を問わず提供しておりますが、エンタープライズのお客様は各社固有のカスタマイズが必要になるケースもあります。そのため、現時点では 500 名以下のお客様をカスタマイズが発生しない主要ターゲットとして、サービス提供を図っております。

Q3:年率 20%の持続的な成長を目指すにあたって、どのような要素が成長の推進力となるのか教えてください。

A:まずは新規顧客獲得のためにさらなる販売強化を図ります。既存の販売パートナー、OEM パートナーとの販売強化はもちろん、新規パートナー開拓も行います。また、他社の SaaS サービスの販売も行うことで、SaaS ビジネス全体で 20%の成長を目指しています。

一人あたり月額 300 円という低価格でありながら、勤怠管理、人事労務管理、給与計算などの豊富な機能を提供する、ワンプライス戦略を成長エンジンとして新たな顧客を獲得していくことに力を入れます。

Q4:2024 年 4 月 1 日より、働き方改革関連法の適用猶予除外事業への時間外上限規制の適用など法整備が進んでいることでの追い風は感じられますか？

A:業種ごとの実績として、前年比の純増としては医療業界がトップ、建設業界も大きく伸びていて、2024 年問題のトレンドを捉えられており、勤怠管理の難易度が高いために猶予されていた業種についても KING OF TIME が問題なく対応できていると認識しています。ただし、インボイス制度のようにシステム化することが必須ではない領域のため、今後も緩やかにシステム化のニーズが高まっていくと考えています。

以上