



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ハイブリッドテクノロジーズ (4260)

2023年11月



はじめに

Introduction



- Vision

New view with you

- Mission

私たちは常に発展途上であり、顧客とともに成長し続けます。

- Business

顧客に適したデジタル技術を用いて、業務のみならず
ビジネス変革を提供することで、顧客の競争優位性を高め、
社会をよくするための事業の運営をしていきます。



社名

株式会社ハイブリッドテクノロジーズ

〈主要連結子会社（2023年9月30日時点）〉

Hybrid Technologies Vietnam Co., Ltd.

株式会社ハイブリッドテックエージェント

株式会社イクシアス

所在地

〈本社〉

〒104-0033 東京都中央区新川2-22-1 いちご新川ビル5F

〈イクシアス社オフィス〉

〒164-0012 東京都中野区本町3-31-11 Daiwa中野坂上ビル6F

〈ベトナム〉

・ホーチミンDOBオフィス

7F Dongnhan Office Building, 90 Nguyen Dinh Chieu Street, Dakao Ward, District 1, Ho Chi Minh City

・ハノイCPオフィス

12AF, Central Point, 219 Trung Kinh Street, Cau Giay District, Ha Noi

・ダナンVPオフィス

5F, Parkson, B2 Building, 255-257 Hung Vuong, Da Nang

設立年月日

2016年4月28日

資本金（2023年9月30日時点）

908,307千円

従業員数（2023年9月30日時点）

568名

※100%子会社従業員含む

役員（2023年9月30日時点）

代表取締役社長CEO チャン バン ミン (TRAN VAN MINH)

取締役CFO 平川 和真

取締役COO 窪田 陽介

取締役CTO 衣笠 嘉展

社外取締役 森保 守

社外取締役 本間 大地

常勤監査役 高田 英次

社外監査役 里見 剛

社外監査役 山田 一雄

執行役員 新井 康太

執行役員 チャン タン ハイ (TRAN THANH HAI)

執行役員 濱本 剛史





代表取締役社長CEO
チャン バン ミン

日系企業ベトナム現地法人の代表、ベトナム情報通信大手の日本法人代表を経て、2016年に当社を創業。



取締役CFO
平川 和真

監査法人、マレーシア拠点のコンサルティング会社、Evolable Asia Co., Ltd. のCFOを経て、2018年に当社取締役CFOに就任。公認会計士。



取締役COO
窪田 陽介

2007年に新卒入社した株式会社リクルートにて営業マネージャー、事業推進、営業推進を担当。2019年に当社執行役員を経て、取締役に就任。



取締役CTO
衣笠 嘉展

2005年ヤフー株式会社に新卒で就職し、その後グリー株式会社にて新規事業の立ち上げや、大規模なインフラの設計/運用をリード。2015年に株式会社ネクストビートの執行役員CTO、2021年に株式会社イクシアスの代表取締役を経て、2023年5月当社の取締役CTOに就任。



営業部管掌 執行役員
新井 康太

2014年株式会社エアトリに新卒1期生として入社、1年半でマネージャーに昇格。課長職として東証一部市場変更を経験し、2019年に当社に転籍、執行役員に就任。



経営企画部管掌 執行役員
濱本 剛史

2012年株式会社マイナビに新卒入社し、営業や事業企画、グループ経営統括部にて海外スタートアップ投資やM&A等を担当。2022年に当社に入社、執行役員に就任。投資やM&A等を管掌。



開発本部管掌 執行役員
チャン タン ハイ

2004年に来日し、ソフトウェア開発に従事。株式会社EVA、株式会社ハイペリオンベトナムを経て、2020年に当社に入社、デリバリー本部（現開発本部）管掌執行役員に就任。

事業内容

Business Model



・ハイブリッド型サービスでは、日本側が中心となり顧客のサービス設計、システム設計の上流工程を担い、ベトナム側のエンジニアリソースと連携することで顧客サービスの「上流から下流工程に至る一連のサービス」を提供。



日本在住の、日本語とベトナム語が
堪能なバイリンガルBrSE

日本側とオフショア側のコミュニケーションを
サポート。単なる通訳ではなく、IT知識に長けた
SEとして橋渡しすることで、品質を保ちながら
スピード感ある開発を可能に。



サービス内容

・顧客ニーズに沿って、準委任契約のストックサービスと請負契約のフローサービスを提供。

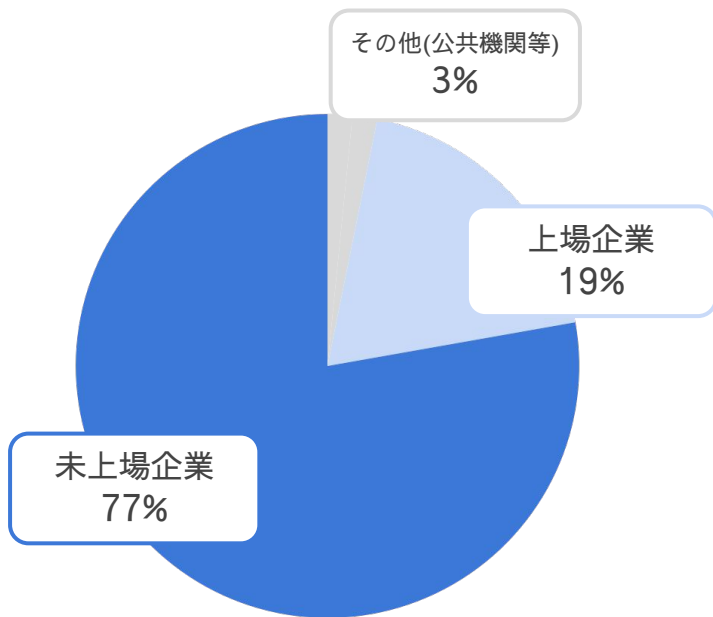
サービス カテゴリー	ストックサービス	フローサービス
契約種別	準委任契約	請負契約
契約期間	原則1年(自動更新)	案件毎に変動
特徴	<ul style="list-style-type: none"> 顧客専用の開発チームを提供するサービス 顧客の要件に応じたチームメンバーのスキル、人数を機動的に確保 1年契約の自動更新を原則として、要望に応じて3ヶ月程度まで契約期間を設定 契約が続く限り1件毎に毎月収益が発生するため、安定的な収益基盤を形成 	<ul style="list-style-type: none"> 既定の要件に則り開発を受託するサービス 実装後の保守、追加開発などの契約を、ストックサービス契約に誘導
売上高 構成比※	93%	7%

※ 2023年9月期の総売上収益のうち、ストックサービス、フローサービスそれぞれの売上収益が占める割合

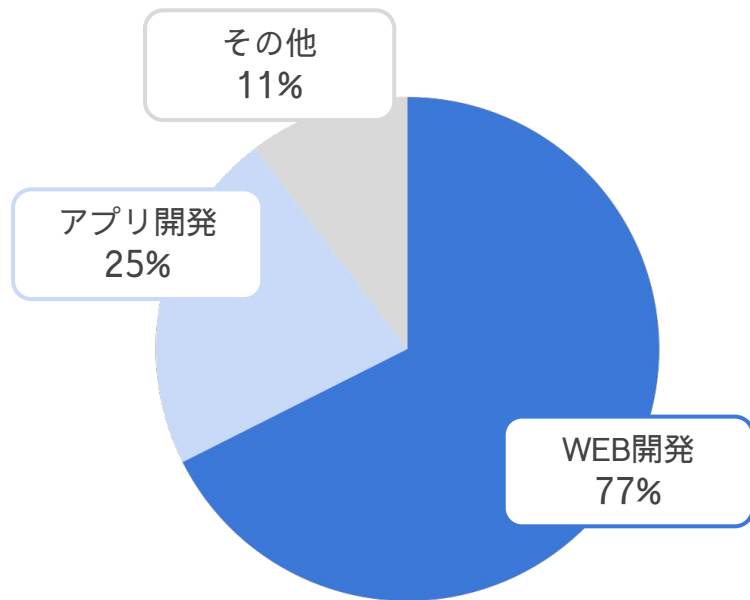


- ・スタートアップ、中堅・中小企業が主な顧客層。
- ・WEB開発、アプリ開発を中心に開発を行い、プロダクトの保守、運用工程に対応。

上場/非上場顧客の割合



開発業務内容の割合

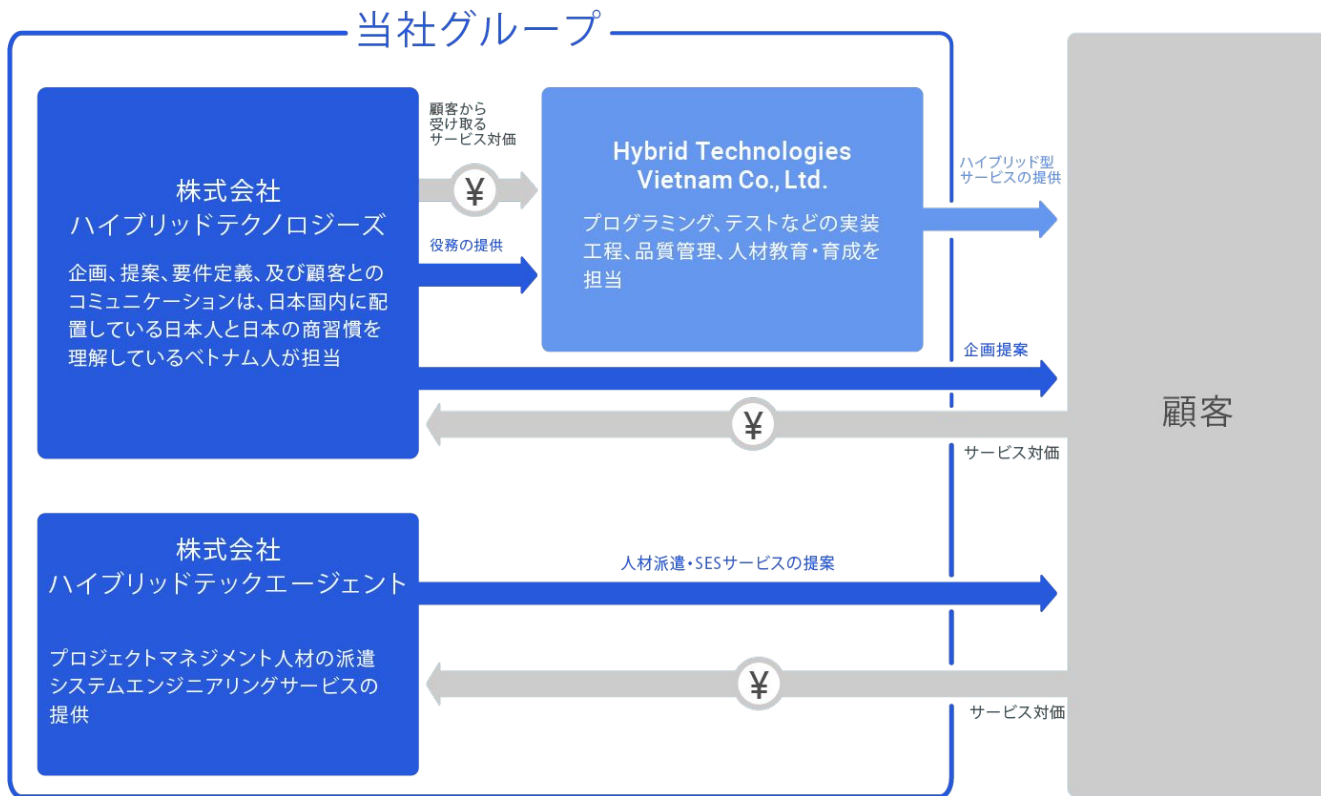


※2023年9月期に取引実績のある顧客について調査

※1社から複数の開発、運用を委託される場合は、それぞれに数え入れた数字



・ベトナム子会社のHybrid Technologies Vietnam Co., Ltd.がハイブリッド型サービスの開発実装業務を提供する主体となり、日本国内で顧客と直接関わる業務（企画、提案、要件定義、コミュニケーション等）は、親会社である当社ハイブリッドテクノロジーズが行う。

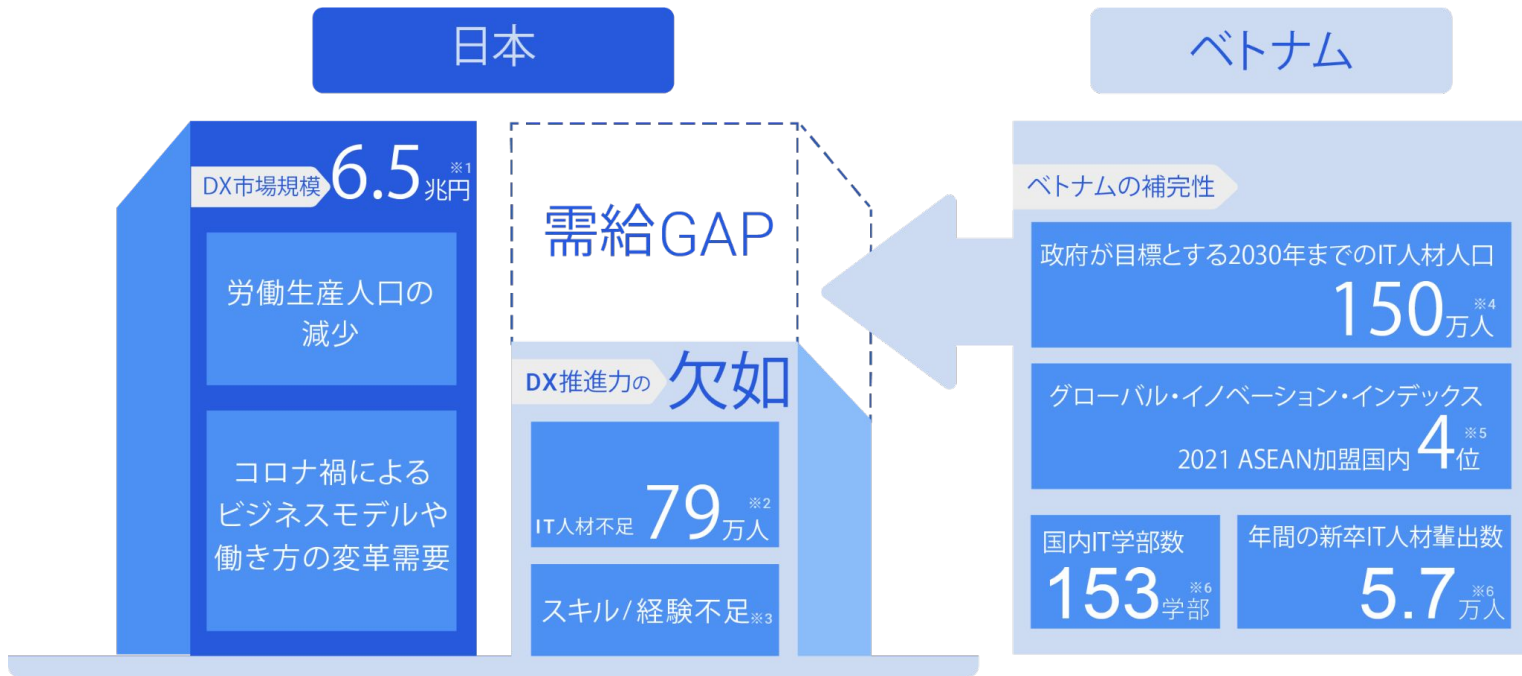


市場環境

Market Environment



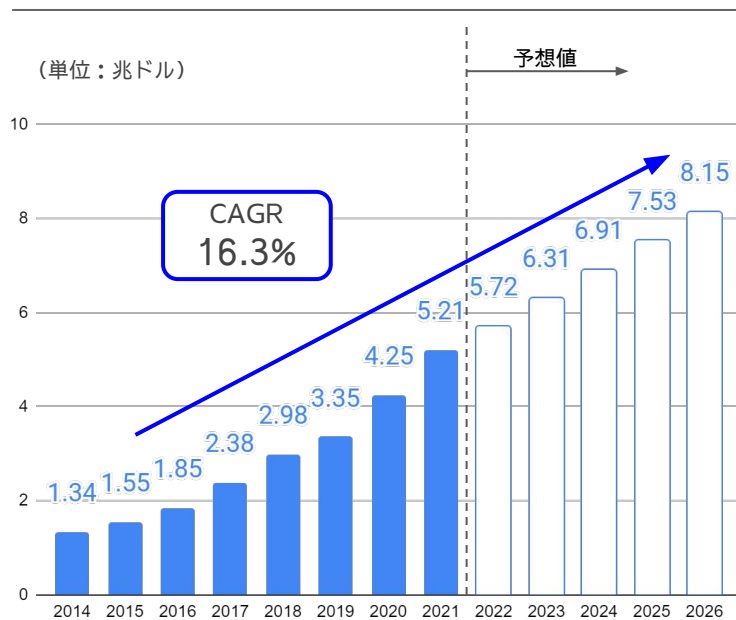
- ・日本企業のDX市場は、2030年には**6.5兆円規模**への成長が見込まれる一方、国内でDXを推進するリソースであるIT人材や、ノウハウは不足する見通し。
- ・ベトナムは国策に後押しされている豊富なIT人材と成長性を持つ。



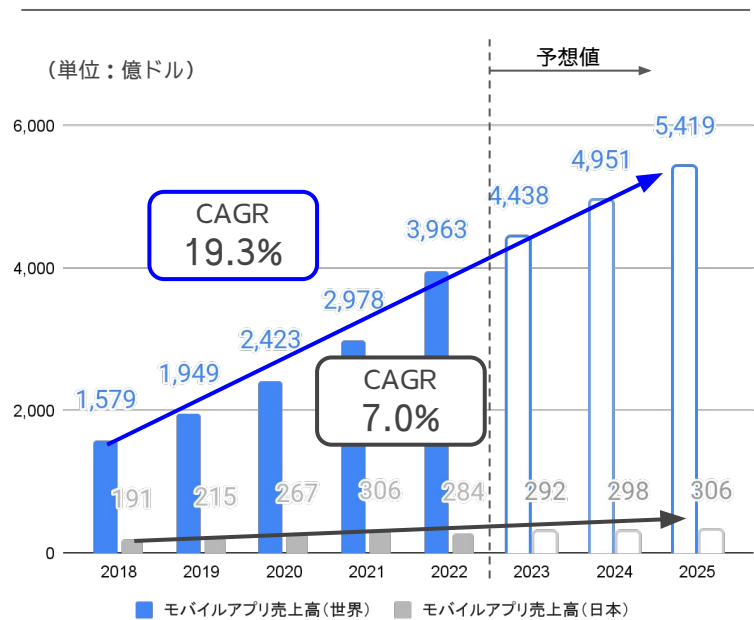
- 出典： 1. 富士キメラ総研「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編/バンダー戦略編」
 2. 経済産業省委託によるみずほ総研の2019年3月調査報告書において、生産性の上昇率を最大の0.7%で試算した場合
 3. 独立行政法人情報処理推進機構社会基盤センター、IT人材白書2020（従業員300名以下の企業においては、約50%もの企業が自社内にITのスキルを蓄積、内製化する取り組みが進んでおらず、70%近くの企業はDXに取り組んでいない、分からないと回答した調査結果）
 4. LP(2020). Chiến lược quốc gia về phát triển doanh nghiệp công nghệ số Việt Nam. Hanoi: Socialist Republic of Viet Nam government News.
 5. WIPO (2021). Global Innovation Index 2021: Tracking Innovation through the COVID-19 Crisis. Geneva: World Intellectual Property Organization.
 6. TopDev(2020). Viet Nam IT Market Report Tech Hiring 2022. Ho Chi Minh City: TopDev.

・当社の得意としているWEB/EC、Mobileアプリ市場は年々拡大傾向にあり、周辺システムの開発需要も連動して増加していくことが見込まれる。

WEB/ECの市場規模

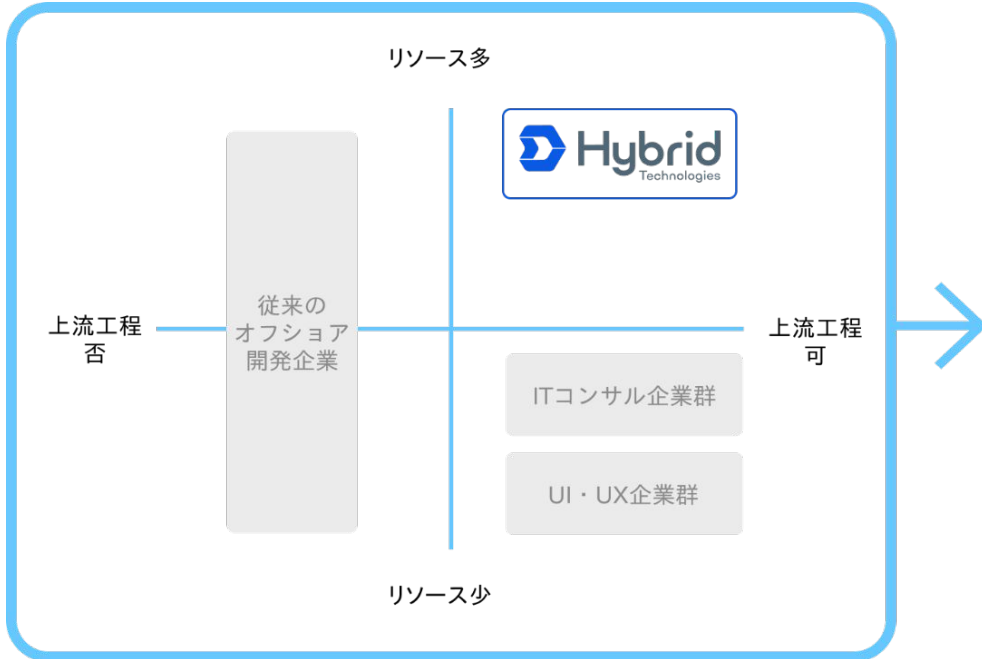


Mobileアプリ市場規模



市場環境：競合環境

・開発の上流工程から一気通貫で行える体制と、ベトナムの豊富なリソースを活かした幅広く機動的な開発体制により、競合他社と比較してユニークな特徴を持つ。



一気通貫体制の構築

サービス設計、システム設計の上流工程の取り組みから本開発の実装までを一気通貫で行える体制の保持

サービス
設計

システム
設計

本開発
リリース

リリース後
保守
グロース

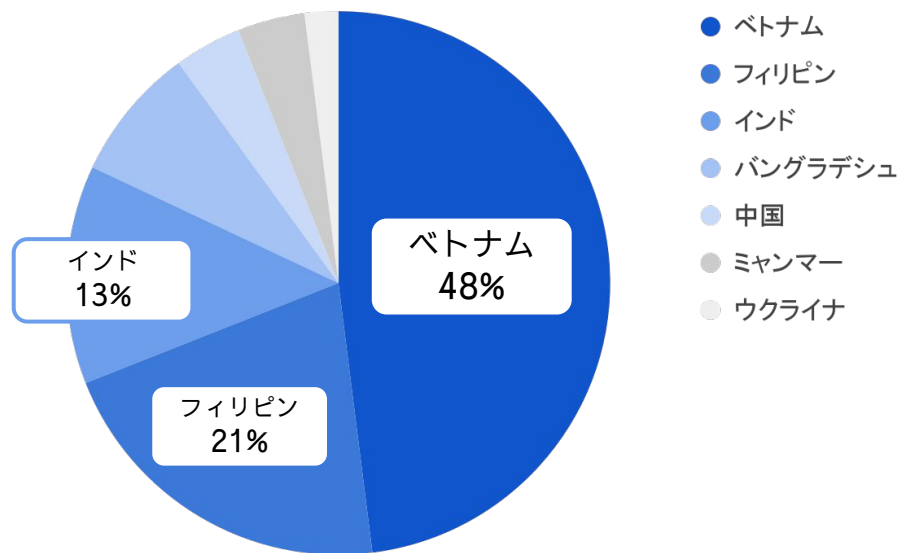
リソースの豊富さ

WEB/Mobile、バックエンド/フロントエンド、AIエンジニアなど多様な開発言語に対応



・当社が開発拠点を置くベトナムは、安定した外交関係や、地理的な近さなどの条件から、日本国内のオフショア開発市場の多くを占める。

オフショア開発検討先※



※株式会社Resorzが発行する「オフショア開発白書2023年版」において、オフショア開発.comを利用した企業に対して行われたオフショア開発検討先のアンケートで、指定なしの回答を除いた割合。

競争力の源泉

Competitive Advantage



・当社が考える当社事業の強みとしては以下の4点。詳細は、次ページ以降。

1. 日本とベトナムのシナジー

豊富な労働人口基盤を持ち、国がIT人材の輩出を推進するベトナムは、日本の労働人口、IT人材の不足を補うパートナーとしての高い適正を持つ。

ベトナム国内における当社の高い知名度を活かした採用ネットワークにより、日本国内では困難な、案件に応じた機動的な人材確保が可能。

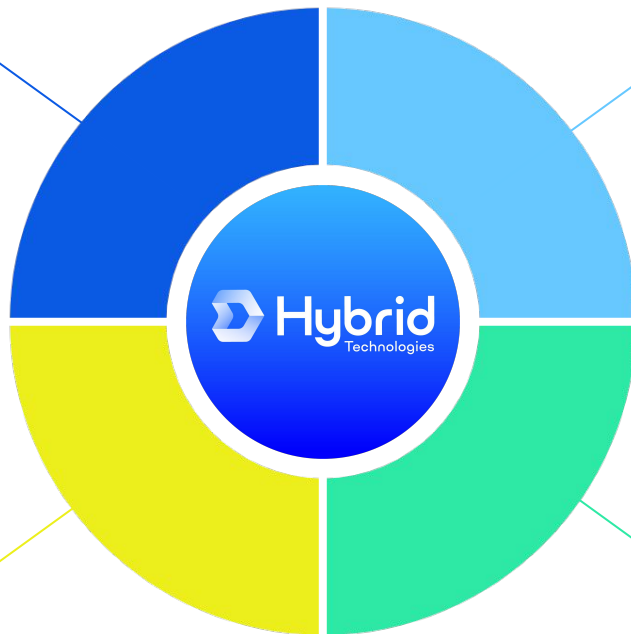
3. リソース供給力

2. ビジネスモデル

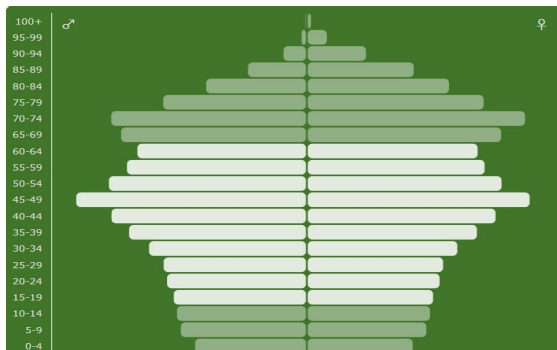
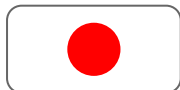
上流工程を担う日本と、開発実装を担うベトナムの間を、日本の商習慣を理解するベトナム人エンジニアが橋渡しをすることで、従来のオフショア開発のデメリットを最小限に抑え、上流から下流までの全ての開発工程を一気通貫で完結。

日越で開発部門を管掌する役員の下、国際規格に準拠した高品質な開発環境と、外部専門機関と連携したサイバーセキュリティ体制を構築。

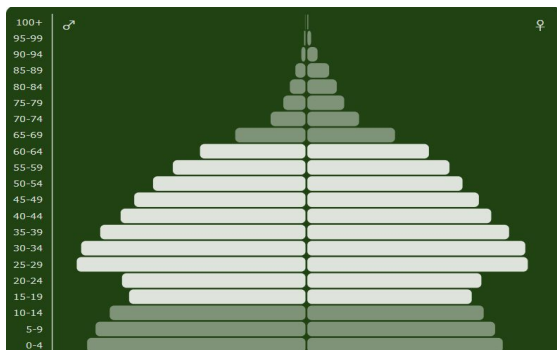
4. 高品質な開発



- ・2020年時点で、少子高齢化問題が顕在化している日本に対し、ベトナムの総人口は今後も増加見込。
- ・ベトナムは2035年頃に総人口、労働可能人口で日本を上回り、2050年に労働可能人口の差は1,500万人と推計されている。
- ・ベトナムの労働人口、連動して増加するIT人材は、日本の労働力不足、それに起因する社会問題のソリューションとなり得る。



	2020年		2050年
総人口	12,648万人	-17% ↓	10,580万人
(労働可能人口※)	(7,482万人)	(-28% ↓)	(5,366万人)



	2020年		2050年
総人口	9,734万人	+13% ↑	10,961万人
(労働可能人口※)	(6,711万人)	(+2% ↑)	(6,836万人)

・ベトナムは日本のオフショア開発パートナーとして多くの優位性を持つ。

友好的な国際関係



日越の関係が友好的と回答した割合

96%^{※1}

※1...2021年度ASEANにおける海外対日世論調査の調査対象となったベトナム人300名において、「とても友好関係にある」または「どちらかという友好関係にある」と回答した割合

高い経済成長率



GDP成長率

5.3%^{※2}

※2...ベトナム統計局が発表した2023年第3四半期（7～9月）の実質GDP成長率（推計値）

優れた理数・科学リテラシー



70の国・地域を対象とした調査

第8位^{※3}

※3...OECD (2016), PISA 2015 Results (Volume I): Excellence and Equity in Education, PISA, OECD Publishing, Paris.

豊富なエンジニアリソース



2030年までの目標IT人材

150万人^{※4}

※4...LP(2020). Chiến lược quốc gia về phát triển doanh nghiệp công nghệ số Việt Nam. Hanoi: Socialist Republic of Viet Nam government News.

活発な人材の受入



日本国内の在留外国人数

第2位^{※5}

※5...出入国在留管理庁が発表した、2022年12月末現在における在留外国人数についての調査結果。

小さい時差



-2h

日本との時間

-2時間



・上流工程を担う日本と、開発実装を担うベトナムの間を、日本の商習慣と日本語を理解するベトナム人エンジニアが橋渡しをすることで、従来のオフショア開発のデメリットを最小限に抑え、上流から下流までの全ての開発工程を一気通貫で完結。



1

上流工程のコンサルティング

経験豊富な日本人のプロジェクトマネージャー/UXデザイナーが、サービスの構想・設計段階からのコンサルティング、マネジメントに対応。

2

母国語（ベトナム語）を用いたコミュニケーション

日本の商習慣を理解するベトナム人エンジニアが橋渡しをすることで、コミュニケーションロスを抑制し、高い品質を実現。

3

ベトナムの豊富なIT人材

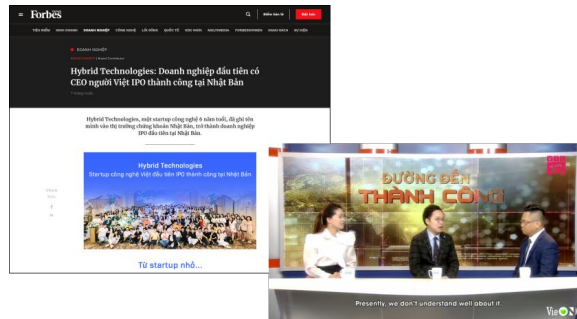
ベトナムは国策によってIT人材の輩出を促していることで、日本国内では難しい機動的かつコストメリットもあるIT人材の確保が可能。

・当社代表のミンは東京証券取引所に上場する企業の唯一のベトナム人代表として、Forbesを始めとした様々なメディアに取り上げられ、ベトナム国内における高い注目度を有することで、優秀な人材が集まるネットワーク、仕組みを形成。



代表のミンがベトナム人だからこそ持つネットワーク

日本でのベトナム人コミュニティへの参加や、代表がベトナム人だからこそ持てる共感接点、キャリアパスの安心感からの採用優位性。



ベトナム人代表で唯一の東証上場企業としての高い注目度

ベトナム人が代表を務める企業でありながら東証に上場した成長力と発展性に、Forbesをはじめとした様々なメディアから注目を集める。

企業知名度と従業員満足度に基づくリファラル採用力

ベトナムに拠点を置く日系企業最高位の知名度や、従業員が自発的に当社を推薦する好循環な採用スキームの構築。



ベトナム3大都市での事業展開

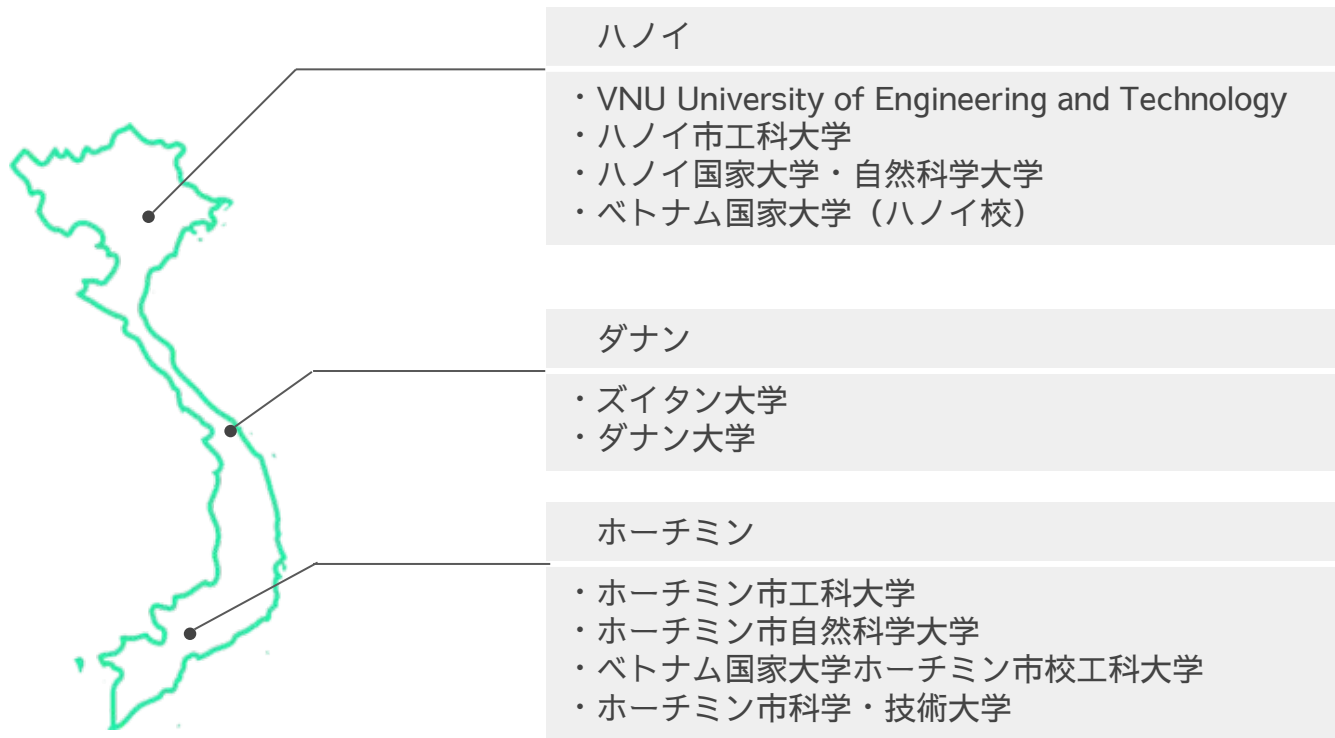
ハノイ、ホーチミン、ダナンのベトナム大都市にオフィスを構えていることで、幅広く優秀なメンバーを採用できる事業展開力。

3大都市の有名大学9校との連携

ベトナム国家大学(ホーチミン校、ハノイ校) / ホーチミン市工科大学 / ホーチミン市自然科学大学 / VNU University of Engineering and Technology / ハノイ市工科大学 / ズイタン大学 / ダナン大学 / ハノイ国家大学・自然科学大学



- ・2023年11月時点でベトナム全国の有名大学10校と提携。
- ・インターンの受入やトレーニングコースの提供等、様々なパートナーシップを通して新卒人材の採用チャネルを拡大。



10校



- ・ベトナム国内における当社の高い知名度を活かした採用ネットワークにより、日本国内では困難な、案件に応じた機動的な人材確保が可能。
- ・当社設立以降の継続的なベトナムIT人材へのアプローチを通じて、開発経験者の候補者リストの規模は32,000人超に成長。

ベトナムにおける
新卒人材の候補リスト※

2,700人+

ベトナムにおける
開発経験者の候補リスト※

32,000人+

※過去当社へ応募頂いた開発候補者を応募のタイミングで当社のリクルートシステムに登録し、顧客の開発要件に最適な候補者にアプローチできる体制を構築。2023年9月期末時点での数字。



- ・プロジェクトマネジメント、インフラ設計/運用の幅広い知見を有する取締役CTOの衣笠と、日本とベトナムを跨ぐソフトウェア開発業務に精通した執行役員のハイが開発現場を管掌。
- ・外部機関と連携したサイバーセキュリティ施策や、国際規格に準拠した開発サービスを提供。
- ・顧客の新規事業の立ち上がりからグロースまで高品質な提案、開発を実現。

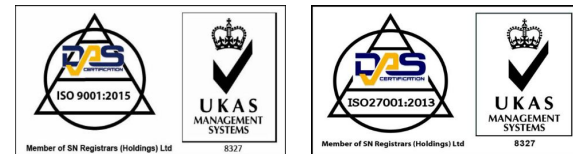
取締役CTO

衣笠 嘉展



開発本部管掌 執行役員

チャン タン ハイ



経験豊富なCTO、執行役員が管掌する提案、開発体制

新規事業の立ち上げからのプロジェクトマネジメント、インフラ設計/運用の知見を有する取締役CTO、日本とベトナムを跨ぐソフトウェア開発に長年従事した執行役員が、高品質な提案、開発を実現。

国家機関と連携したセキュリティ体制

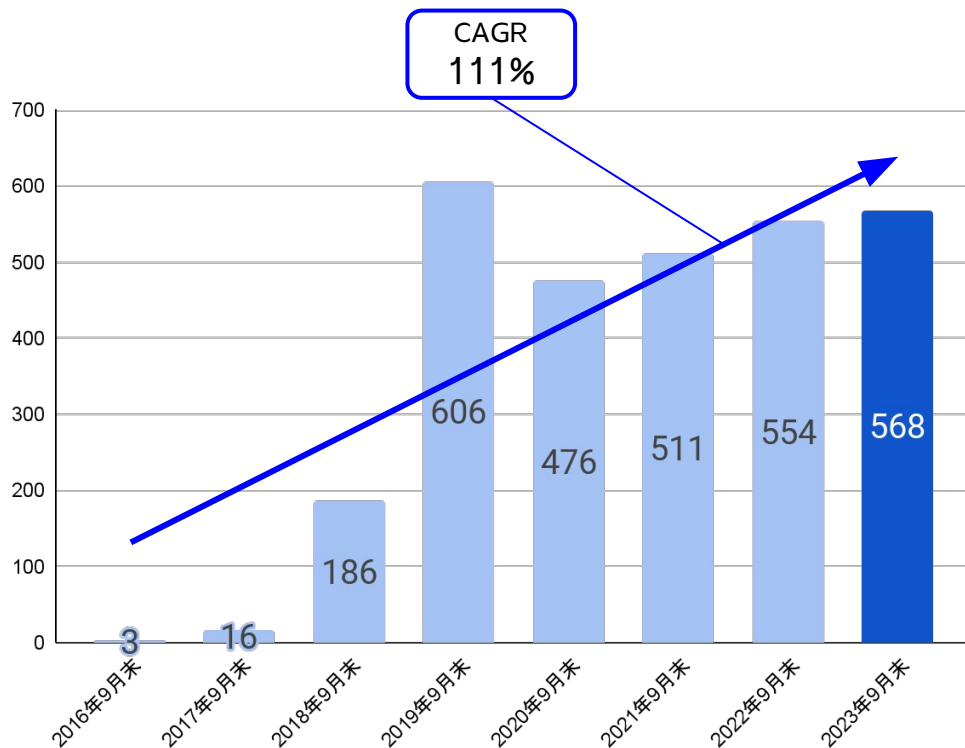
2022年9月23日にベトナムの国家サイバーセキュリティセンターと連携し、ネットワークセキュリティ強化のための支援を拡大。

※NCSC (ベトナムの国家サイバーセキュリティセンター)

国際規格に準拠

情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格「ISO9001」、「ISMS (ISO/IEC27001)」、ソフトウェア・テストの国際規格「ISTQB Platinum Partner」認証を取得。

- ・新型コロナウイルスの影響で従業員数が減少した2020年9月期を除き、創業から従業員数は順調に増加。



従業員数の内訳 (2023年9月末時点)

株式会社ハイブリッドテクノロジーズ	65名
Hybrid Technologies Vietnam Co., Ltd.	483名
株式会社ハイブリッドテックエージェント	16名
株式会社イクシアス	4名

成長戦略

Growth Strategies



・ストックサービス件数の増加、ストックサービス単価の向上により既存事業を拡大しつつ、新プロジェクトや業務提携等の非連続的な事業成長を目指す。

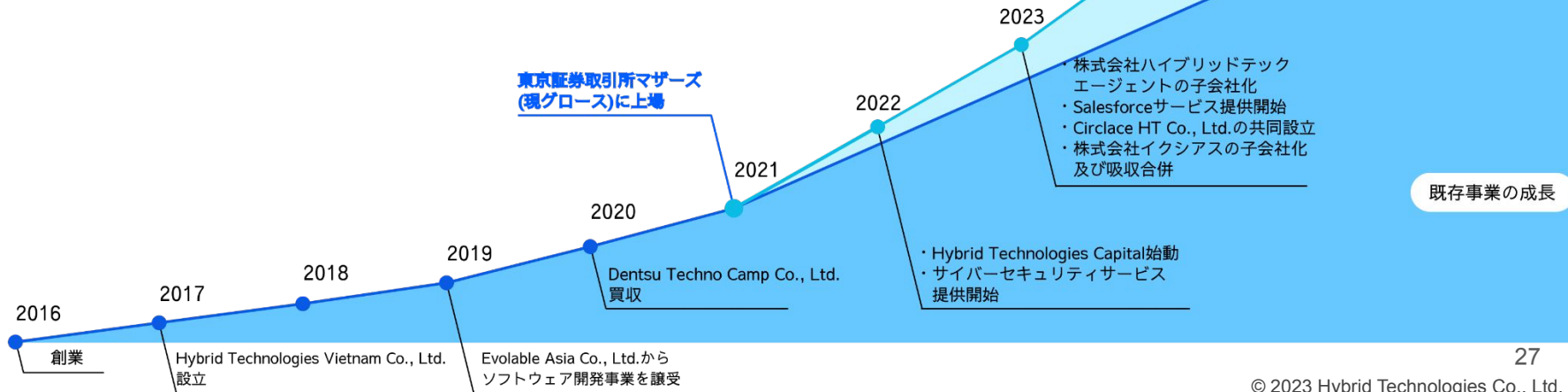
既存事業の成長

ストックサービス件数の拡大
ストックサービス単価の向上

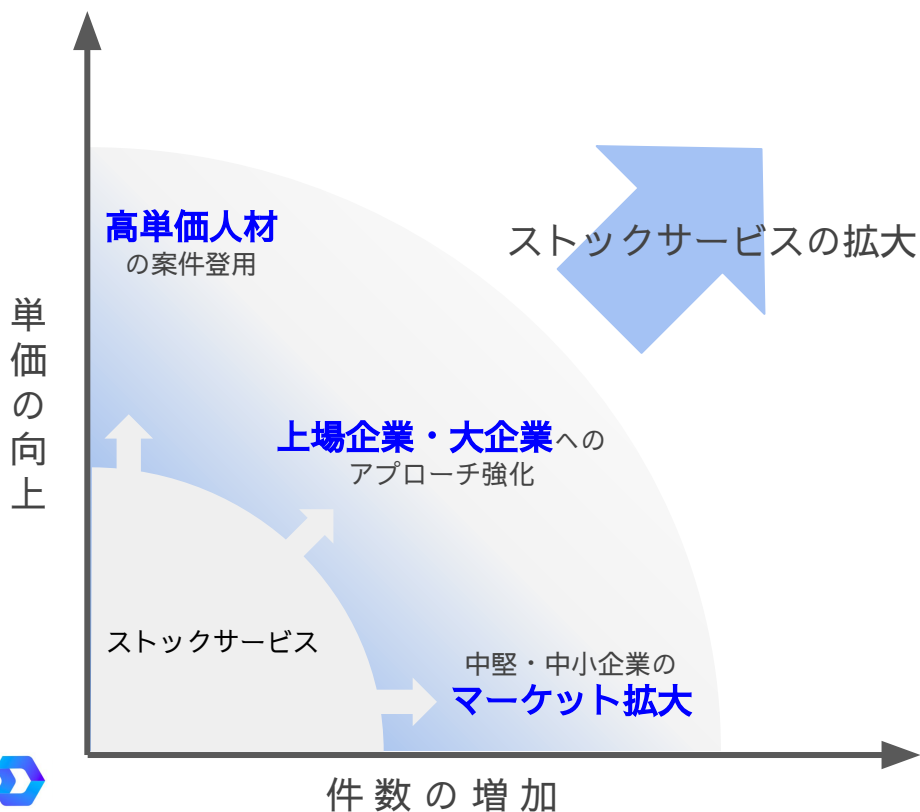


非連続的な成長

新プロジェクト
業務提携、M&A



- ・当社グループの成長の軸は、当社の主要サービスであるストックサービスの件数増加と単価向上による売上収益の拡大。
- ・衣笠CTOが主導するミッションを明確にした新たな事業体制、Salesforceソリューションに特化したベトナム合弁会社等の施策を中心に、件数と単価両面の成長を目指す。



ストックサービス 件数の増加

事業体制の変更による提案力の強化

営業顧問の活用による大手顧客の開拓

ベトナム合弁会社Circlace HT Co., Ltd.
を活用したSalesforce案件の獲得

ハイブリッドテックエージェント社とのクロスセル

柔軟な価格施策

ストックサービス 単価の向上

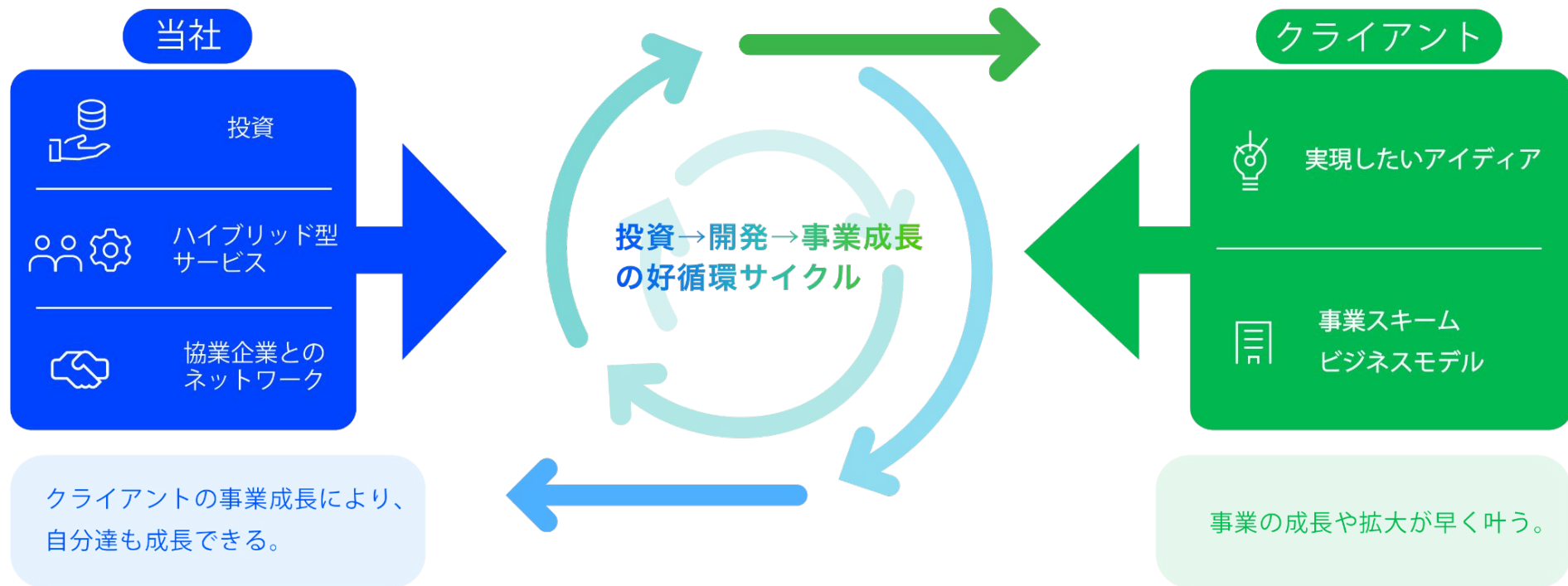
事業体制の変更による開発体制の安定化、品質管理体制の強化

対応領域の拡大、強化

収益構造の多様化

ベトナム合弁会社による強化

- ・2022年9月期から始動したスタートアップ事業支援プロジェクト「Hybrid Technologies Capital」を継続。
- ・出資先に対しては、当社のハイブリッド型サービスを提供し、資金と開発の両面から出資先の事業拡大を支援。
- ・2023年9月末時点で累計20社に対して同プロジェクトによる支援を実行。



シードからレイターまでの全ての投資フェーズを対象として、事業成長シナジーが見込まれる幅広いパートナーを支援。

・業界、業種を限定せず、それぞれの市場で独自の強みを持つ企業に出資し、幅広いパートナーシップを構築。

AI

エンタメ・レジャー

EC・物流

医療

DXコンサルティング

IoT

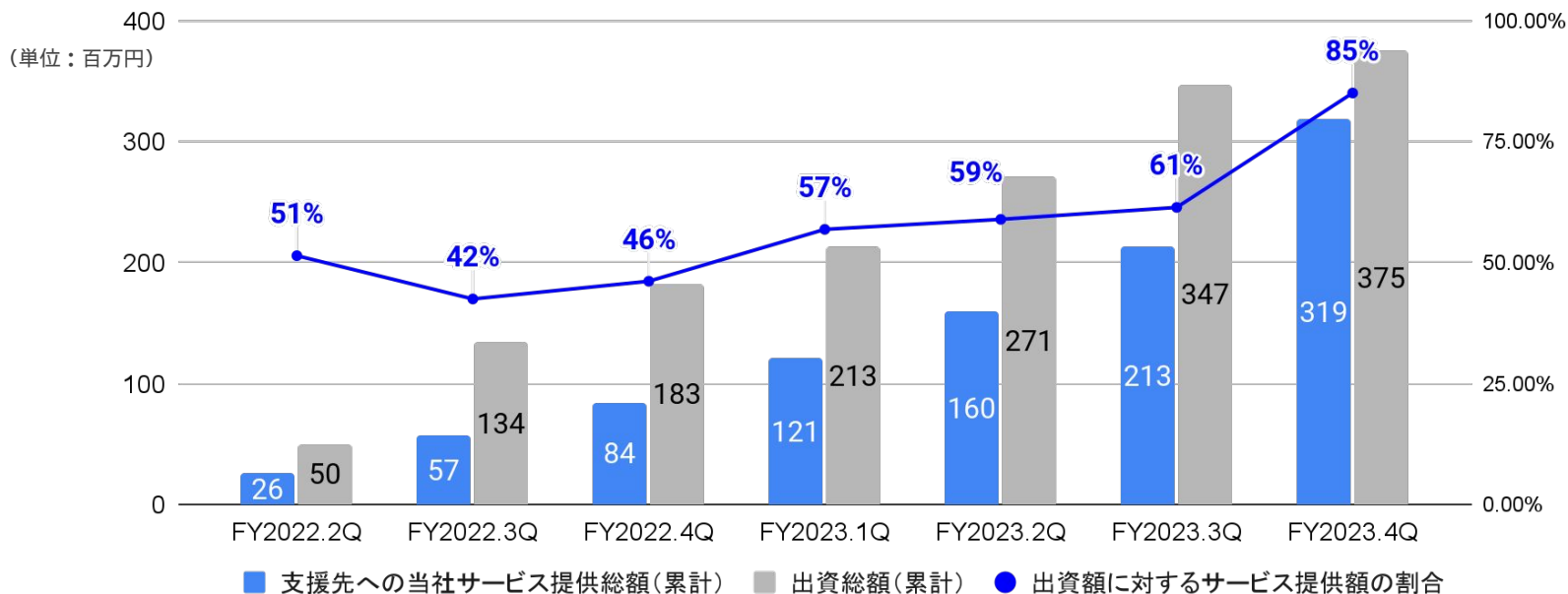
教育

リユース

他2件



- ・「Hybrid Technologies Capital」による2023年9月末までの累計実績は**20案件**。
- ・2023年9月期末時点で、出資先に対して**累計319百万円のハイブリッド型サービスを提供**。当該金額は出資総額の**85%相当**。
- ・出資先と当社の共同提案による新規顧客の開拓や、出資先に当社子会社ハイブリッドテックエージェント社のサービスを提供するなどの実績がでており、今後も当社グループと出資先とのさらなる事業シナジーを発揮し、関係を強化していく。



Hybrid Technologies Capital出資件数

20案件

出資総額(累計)

375百万円

支援先への当社サービス提供総額(累計)

319百万円

- ・ 既存事業の成長（単価上昇/件数増加）と事業の多角化の2つの方向性でM&A戦略を検討。

既存事業の単価上昇、件数増加を目的にしたM&A

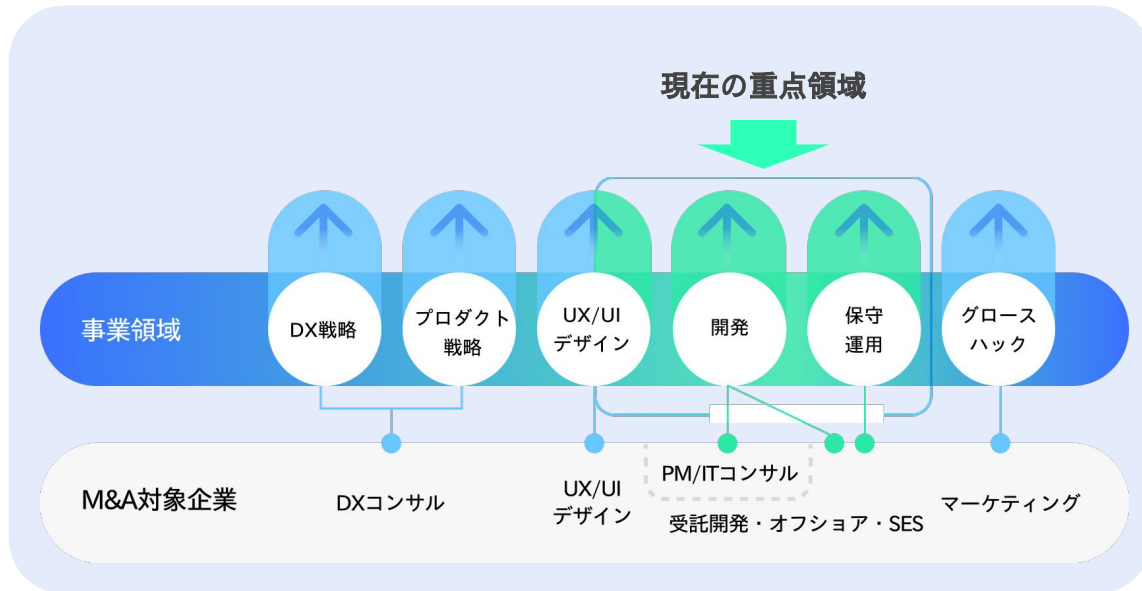
事業の多角化を目的にしたM&A



成長戦略：当社のM&A戦略①：既存事業の単価上昇、件数増加目的

- ・当社の現在の重点領域であるUX/UIデザイン・開発・保守運用領域の人員拡大、DX戦略コンサルティングやグロースハック領域等の対応可能領域の拡大を目的とするM&Aを検討。
- ・DX市場での更なる競争優位性を確立し、既存事業の拡大を目指す。

既存事業の開発領域

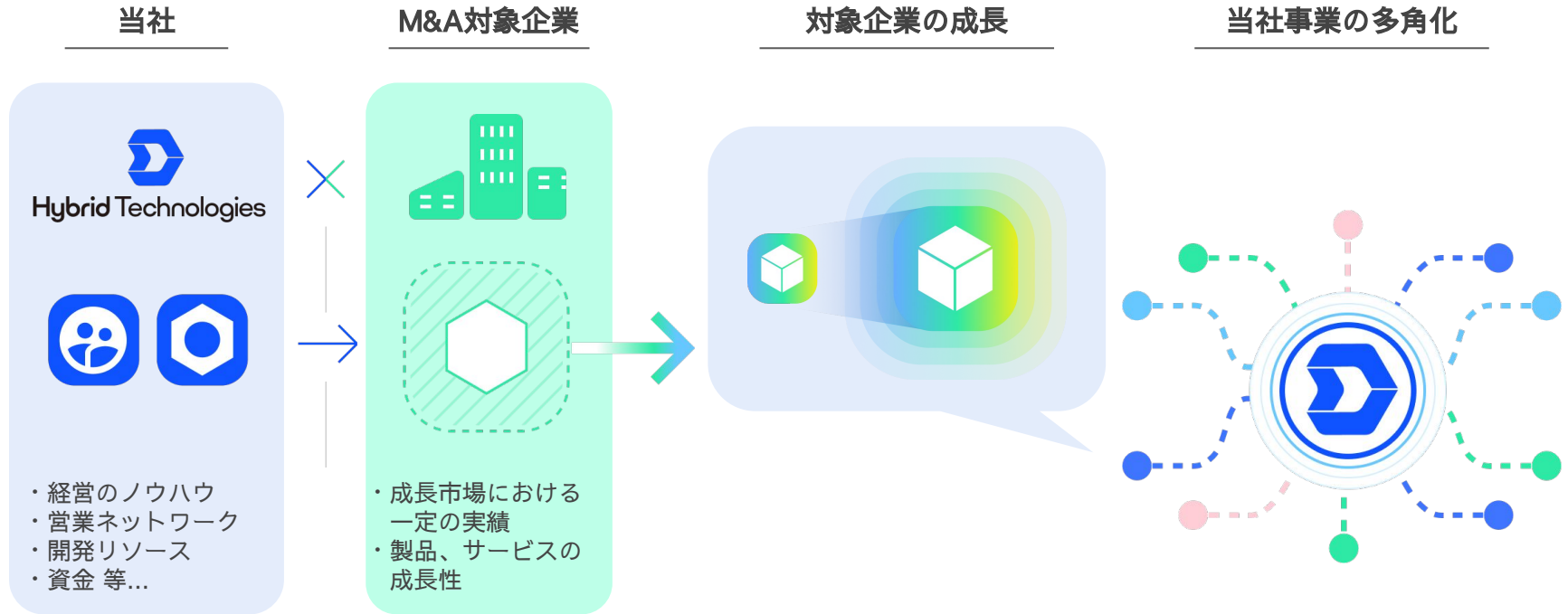


既存事業の拡大



成長戦略：当社のM&A戦略②：事業の多角化目的

・Hybrid Technologies Capitalでの企業接点を活かし、成長産業で一定のポジショニングを確立しており、当社アセット（経営ノウハウ・営業網・プロダクト開発・資金等）の活用で急成長を実現できる企業のM&Aを行い、事業の多角化による非連続な成長の実現を目指す。



- ・2023年4月、株式会社ハイブリッドテックエージェント（旧社名：キャスレーコンサルティング株式会社）を子会社化。
- ・IT人材派遣を主な事業とする。



Hybrid Tech Agent

社名	株式会社ハイブリッドテックエージェント
所在地	東京都中央区日本橋茅場町3-13-2
代表者	代表取締役 窪田 陽介（当社取締役COO 兼任）
事業内容	労働者派遣事業 システムエンジニアリングサービス事業
資本金	10百万円

買収目的
想定されるシナジー

PM人材の確保・相互事業での人材交流やクロスセル

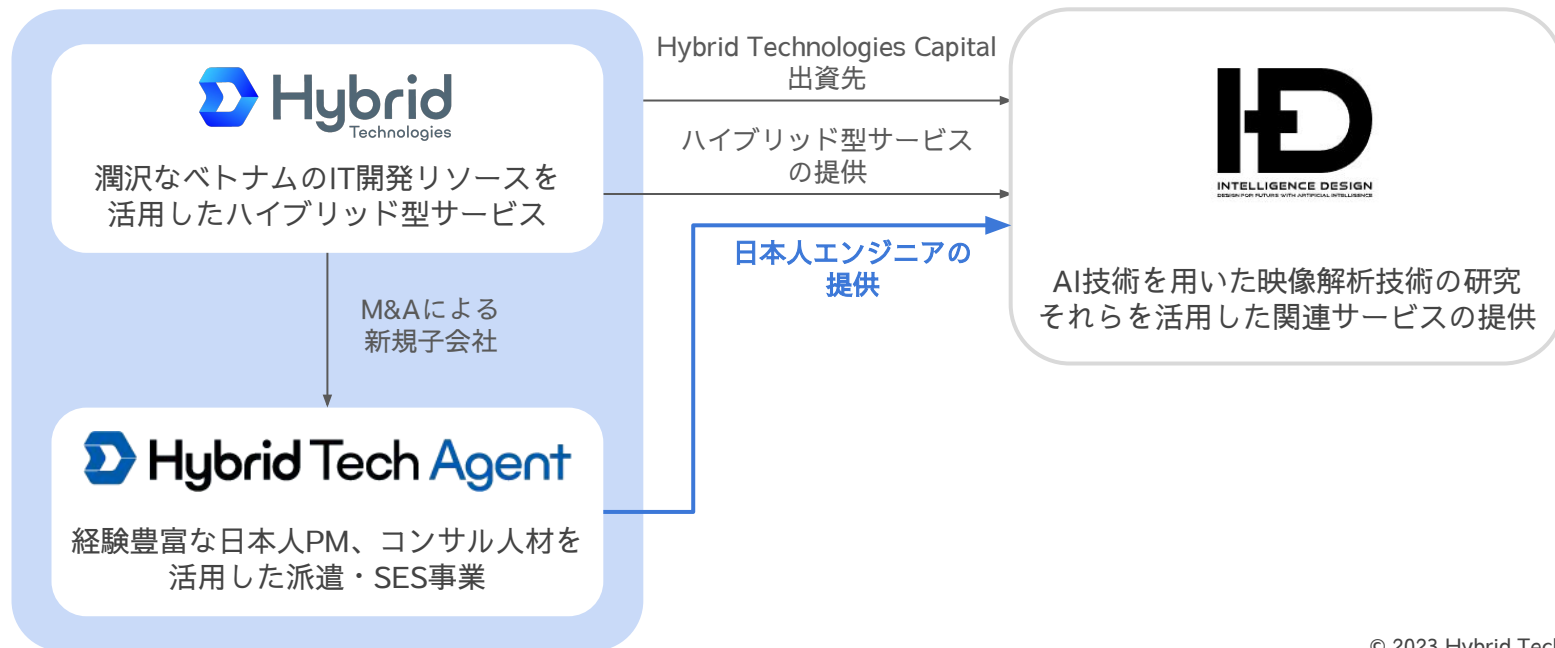
経験豊富なPM/コンサルティング人材が多数在籍し、PM人材育成のノウハウを持つ対象会社が当社グループに入ることによって、両社の間で事業シナジーが創出され、当社グループの非連続な成長に寄与すると判断し、対象会社の株式取得に至る。

具体的には、当社が顧客に提供する「ハイブリッド型サービス」の安定性、品質の向上が期待できること、現在の対象会社の顧客に対して、労働者派遣サービスだけでなく、当社の「ハイブリッド型サービス」の提供が可能となること等を想定している。



- ・ Hybrid Technologies Capitalの出資先でもある株式会社インテリジェンスデザインに対し、当社子会社のハイブリッドテックエージェント社と日本人エンジニアを活用したSES契約を成約。
- ・ 異なる強みを持つグループ会社間のシナジーで新たな付加価値を創出するとともに、顧客の様々な開発ニーズに対して当社グループとしてのサービス提供の拡大を目指す。

投資 × M&A の相乗効果による価値創出



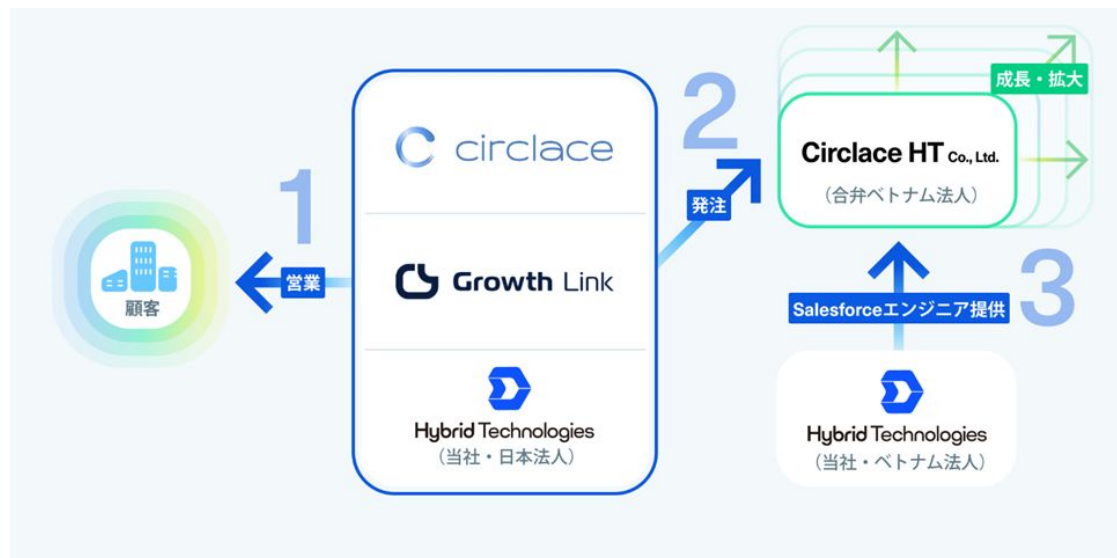
- ・2023年5月に子会社化した株式会社イクシアスについて、2023年10月1日付で当社を存続会社として吸収合併を完了。
- ・イクシアス社代表であった衣笠の当社CTO就任、開発本部の管掌、当社事業部の体制変更等をはじめとして、PMIは順調に進行。

事業統合によって、両社の経営資源や強みをより効率的に管理し、シナジーを最大化



- ・2023年6月20日付でサークレイス株式会社、株式会社グロースリンク、当社によるベトナム合併会社であるCirclace HT Co., Ltd.を設立。
- ・Salesforceプラットフォーム関連開発のグローバル展開と、100名以上のSalesforceエンジニアを擁する体制の構築に向けて、当社グループは、同社に対し経験豊富なSalesforceエンジニアの提供、新卒の採用/育成を支援。
- ・2023年10月23日にオフィス開所式を行い、本格的に稼働開始。

名称	Circlace HT Co., Ltd.
所在地	ベトナム社会主義共和国ホーチミン市
代表者	General Director 佐藤 潤
事業内容	ベトナムにおけるシステム開発・運用
資本金	400,000 USD
出資比率	サークレイス株式会社 75.00% 株式会社グロースリンク 12.50% 当社 12.50%
設立年月日	2023年6月20日
決算期	3月31日



ニュースリリース：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4260/tdnet/2299762/00.pdf>

・2023年10月23日-24日の2日間で、ベトナム合弁会社Circlace HT Co., Ltd.のオフィス開所式、及び日本からゲストをお招きした視察ツアーを開催。



初日に行われたCirclace HT Co., Ltd.のオフィス開所式の様子。



ホーチミン人民委員会にて、政府要人を交えて行われた日越のパートナーシップ強化に関する意見交換会の様子。

- ・2022年9月にサイバーセキュリティサービスの提供を開始。
- ・当期に既存顧客を中心とした**11案件**に対して、セキュリティテストサービスを提供。



- 1 情報漏えい等のセキュリティリスクの排除に向けた**脆弱性評価**
- 2 顧客環境のセキュリティ不備や強度を確認する**侵入テスト**
- 3 パッチの適用状況や、危険な設定等の観点から顧客の**インフラを監視**
- 4 ISO/IEC27001等の標準規格に適合した**コンプライアンステスト**
- 5 製品、システムの適切なセキュリティの設計、維持する**社内体制づくり**を支援
- 6 セキュリティ基準を満たす**コード支援/レビュー**
- 7 組織、システムの**セキュリティポリシー策定**を支援
- 8 セキュリティ研修、サイバー攻撃の疑似体験等による**アウェアネストレーニング**

- ・ベトナム情報通信省下の組織であるベトナム国家サイバーセキュリティセンター（NCSC）と協力覚書を締結。
- ・サイバーセキュリティサービスの支援や、科学研究、専門人材の育成等において協力体制を構築。
- ・当社のサイバーセキュリティ体制強化の他、今後の新たなサービスラインの設立を視野に連携を開始。
- ・本覚書に関する詳細は2022年9月26日のリリースを参照。



国際基準に準拠したサイバーセキュリティ専門部署

政府直下組織による最先端のサイバーセキュリティ研究

ベトナム国内での専門人材の採用力

専門人材の採用、育成



提供サービスラインの拡大

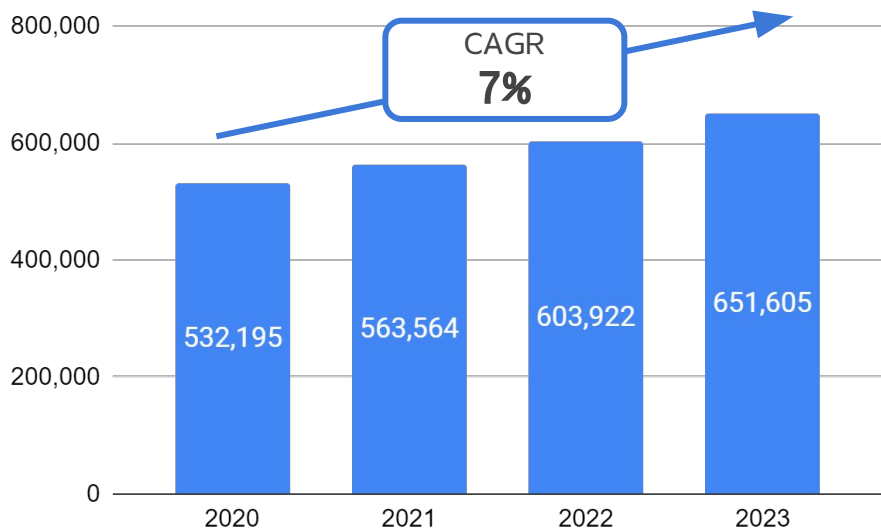
脆弱性評価・ペネトレーションテスト・インフラセキュリティ監視等の
サイバーセキュリティサービスの提供



- ・サイバーセキュリティサービスは国内外で需要が増加し、世界市場も高い成長率で拡大が続くと考えられる。
- ・国内の専門人材の不足、エンジニア価格の高騰等の課題を抱える日本国内の市場に対し、ベトナムの専門人材を活用したサイバーセキュリティサービスを展開。

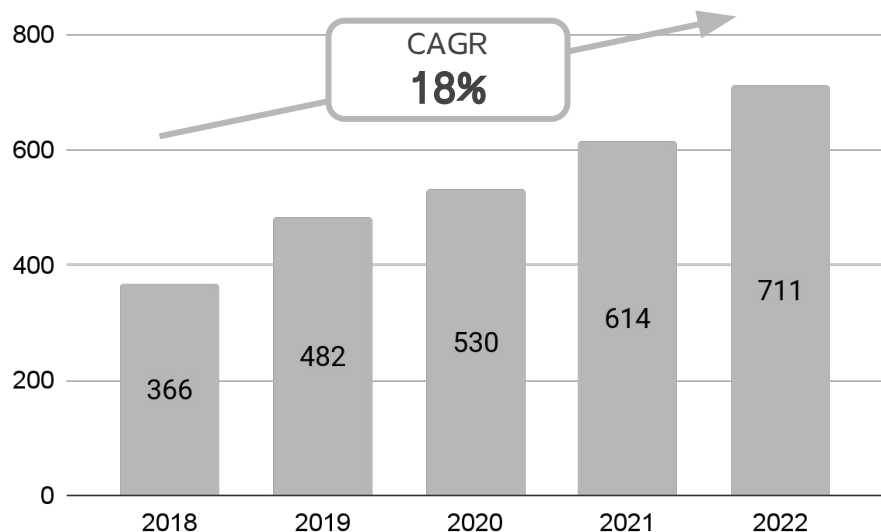
日本国内のセキュリティサービス市場※1

(単位：百万円)



世界のサイバーセキュリティ市場※2

(単位：億ドル)



出典：※1... JNSA(2023),国内情報セキュリティ市場 2022年度調査報告,JNSA調査研究部会 セキュリティ市場調査WG

※2... 総務省「情報通信白書令和5年版」



- ・当社ウェブサイトにて、サイバーセキュリティサービスの事例を掲載。
- ・今後も当社の取組、開発事例の掲載充実化を図る。

クライアント名	非公開
概要	約350社以上の導入実績がある業務管理、シフト管理システムのセキュリティテスト
課題	<ul style="list-style-type: none">・サービスの急成長、領域の拡大に対し、既存システムの拡張で対応し続けたため、セキュリティ面に不安があった。・セキュリティテストのノウハウやリソースが自社にない・システム開発当時のコアメンバーがすでにおらず、ブラックボックスな部分が多い
当社のサービス	外部侵入テストを含むインフラストラクチャー、およびアプリのセキュリティテスト
紹介ページ	https://hybrid-technologies.co.jp/work/cyber-security/



- ・2021年12月の上場時に獲得した資金は事業成長に必要な人的リソースの確保、市場認知向上やリード案件獲得のためのマーケティング施策に充当していく方針。
- ・2023年9月期は、概ね想定通りの金額の投資を実行した。

(単位：百万円)

成長投資

投資対象項目	投資内容	期待効果	投資検討金額 (2022年9月期~2024年9月期) 2021年12月時点の計画	投資状況 (2023年9月期末時点)
リソース	主には プロジェクトマネージャーの確保 (具体的には人件費+採用費)	新規顧客の獲得 既存顧客の単価向上	1,228	748
マーケティング	主には 社会的信頼度・知名度向上を目的 としたマスマーケティングの実施	認知拡大に伴うリード数 の増加	50	74



財務ハイライト

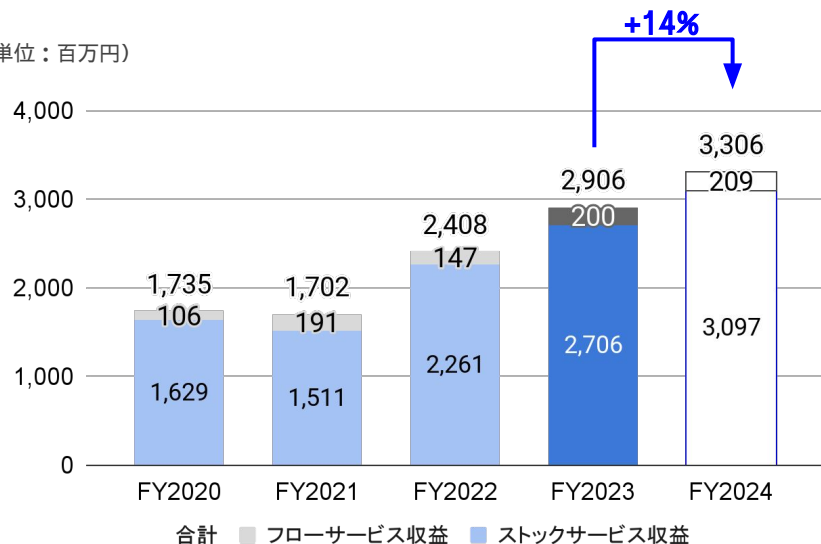
Financial Highlight



- ・2023年9月期は、上期に円安によって新規案件の獲得が減速、それに伴う待機人材の増加により、利益率が低下。
- ・その後下期に新規案件の獲得が進捗した結果、通期の売上収益は2,906百万円（前期比+21%）。
- ・営業利益は、待機人材の増加、同期に実施した2件のM&A関連費用の計上等により、257百万円（前期比△11%）。
- ・2024年9月期業績予想は、上期に既存案件の安定化、下期に新規案件の獲得、既存案件の増員を見込み、売上収益は3,306百万円、営業利益は331百万円に設定。

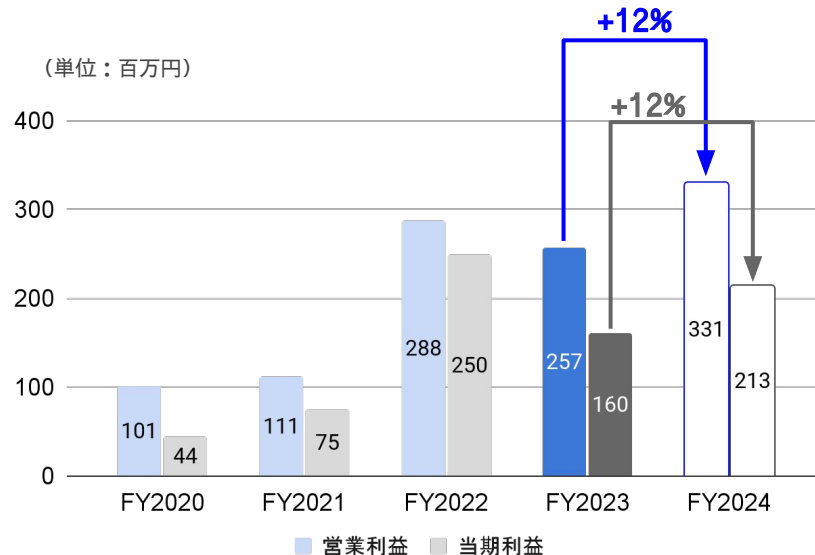
売上収益

(単位：百万円)



営業利益・当期利益

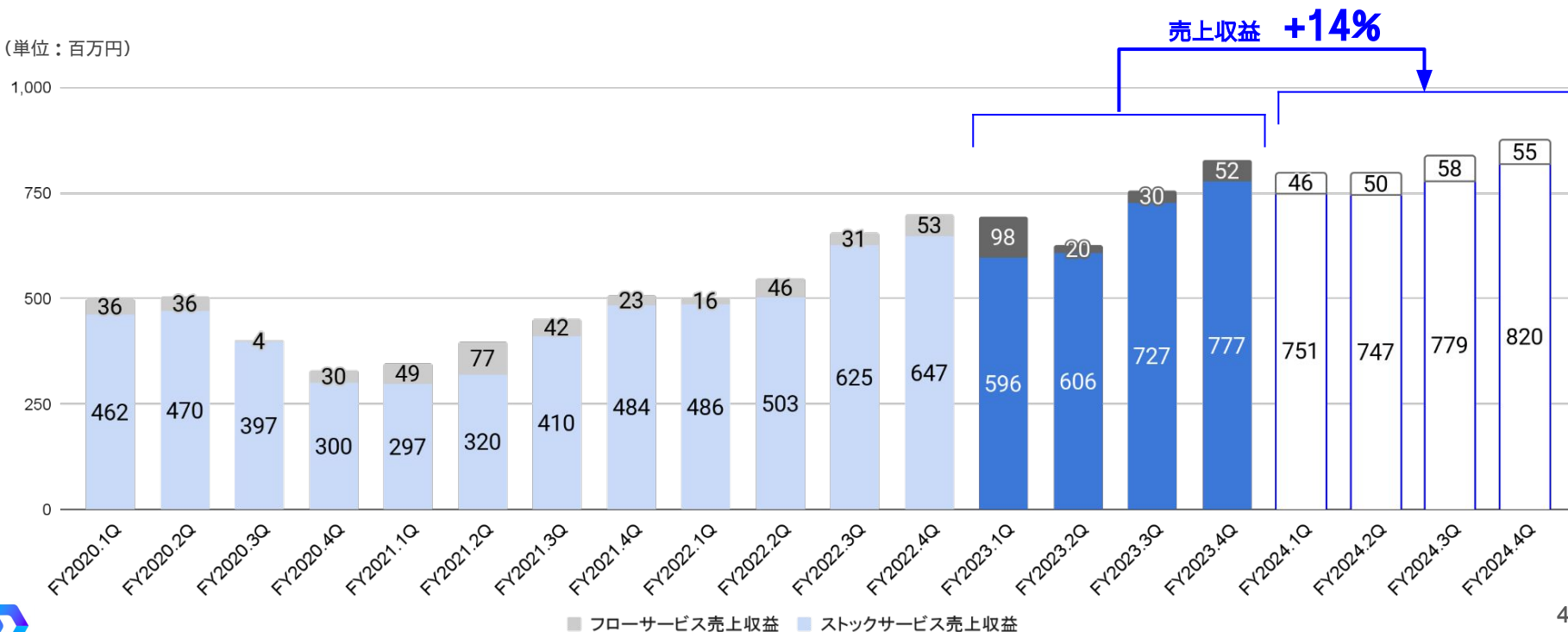
(単位：百万円)



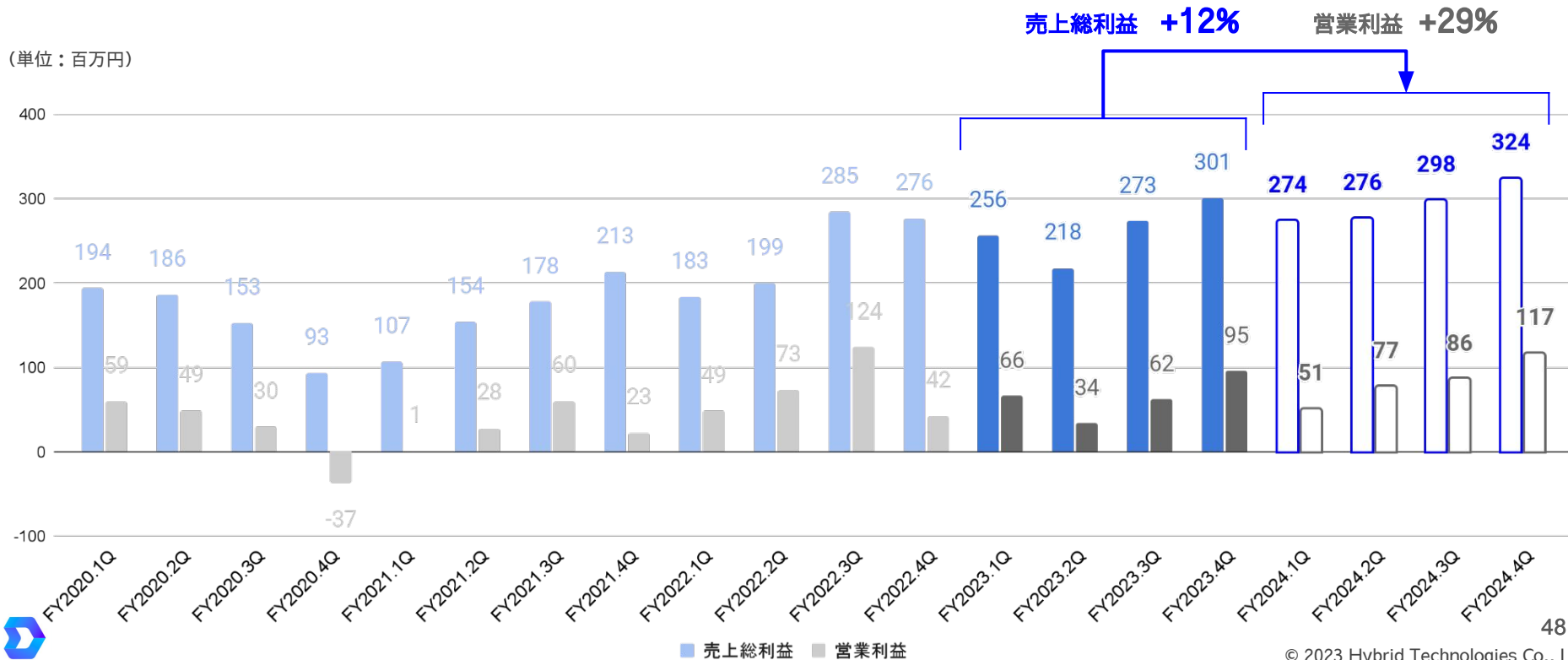
※四半期毎の推移は次ページ以降を参照
※当社は国際会計基準（IFRS）を適用

- ・ 上期は、現時点で終了を予定しているストックサービス案件の減少を考慮した計画を策定。2023年9月期に新たに獲得した案件を含む、既存顧客の開発体制及び品質管理体制の安定化を図る。
- ・ 下期には、上期に獲得した案件を含むストックサービスの収益基盤を基に単価向上を図り、また新規案件の獲得による売上収益の増加を目指す。
- ・ これらを勘案し、2024年9月期は**売上収益3,306百万円（前期比+14%）**を予想。

(単位：百万円)



- ・ 上期は、現時点で終了を予定しているストックサービス案件の減少による利益の減少を反映。
- ・ 外部委託の活用等による待機人材の最適化、原価率の低い新卒人材の活用による利益率の維持、向上を図る。
- ・ 事業体制の変更による営業、提案、見積体制の強化に必要な人件費や採用費に対しては、一定の投資を見込む。
- ・ これらを勘案し、2024年9月期は**売上総利益1,172百万円（前期比+12%）**、**営業利益331百万円（前期比+29%）**を予想。



- ・当社グループの重要KPIは、2024年9月期も**長期ストックサービス件数**、**ストックサービス単価**の2つを継続する。
- ・ハイブリッドテックエージェント社の人材派遣事業、SES事業は、収益計上の継続性を考慮しストックサービスに定義。
- ・ただし、当事業は原則として1名単位で案件アサインしていくものであり、1案件の構成チームの拡大を目指す当社グループの長期ストックサービスとは性質が異なることから、ストックサービス内に区分を新設し、**重要KPIの計算対象には含めない**。
- ・イクシアス社は、2023年10月1日付で当社を存続会社とする吸収合併を行っており、既存案件についてはハイブリッド型サービスの定義に従い分類。

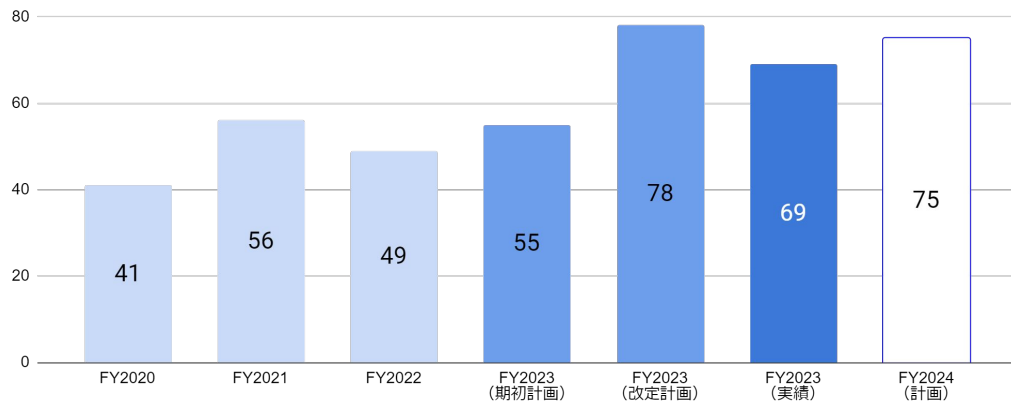
	ハイブリッド型サービス			
提供形態	ストックサービス		派遣・SES (ハイブリッドテック エージェント社)	フローサービス
契約形態	準委任		請負	
	長期	短期		
長期ストックサービス件数	契約期間が6ヶ月以上のストックサービス数※の、期末時点の合計			
ストックサービス単価	$\frac{\text{年度末時点のストックサービス} \times \text{単月売上}}{\text{同月のストックサービス数} \times \text{の合計}}$			

※ (派遣・SES案件は除く)

※ スtockサービス売上収益の内訳比率 (2023年9月期実績) は、契約期間が6ヶ月以上の長期型が95.3%、6ヶ月未満の短期型が4.7%。

- ・2023年9月期は、上期には円安による新規受注の減速が影響したものの、下期には大手顧客や紹介経由の引合の案件化、出資先との提携等により、計画を超える水準で新規Stockサービス案件が増加。5月15日付で期末時点の計画を78件に改定。
- ・2023年9月期末は小規模案件の撤退等により、改定後計画の78件は未達となるも、期初計画を14件上回る69件に着地。
- ・2024年9月期は、柔軟な価格施策、新規子会社や合弁会社との協働による新規受注を考慮し、Stockサービス件数は75件を計画。

改定後のStockサービス件数の推移及び計画



2023年9月期のStockサービス件数向上施策

事業体制の変更による提案力の強化

営業顧問の活用による大手顧客の開拓

ベトナム合弁会社Circlace HT Co., Ltd.
を活用したSalesforce案件の獲得

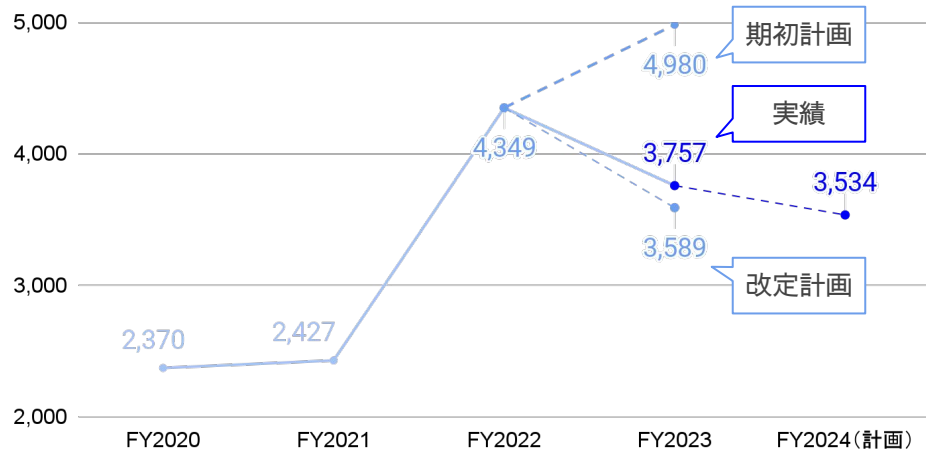
ハイブリッドテックエージェント社とのクロスセル

柔軟な価格施策

財務ハイライト：重要KPI スtockサービス単価

- ・2023年9月期は既存案件の開発体制の拡大によって既存顧客を中心に平均単価は向上したものの、第3四半期にスモールスタートの新規案件が増加したことで、平均単価は減少。これを考慮し、2023年5月15日付で期末時点の平均単価の計画を改定。
- ・第4四半期は、既存案件の拡大に加えて、小規模案件の撤退による単価向上も影響し、改定後計画を上回る3,757千円に着地。
- ・2024年9月期は、案件単価の向上を見込みつつ、下期の為替計画を136円と想定した円高影響を反映し、3,534千円と計画。

(単位：千円) 改定後のStockサービス単価の推移及び計画



2023年9月期のStockサービス単価向上施策

事業体制の変更による開発体制の安定化、品質管理体制の強化

対応領域の拡大、強化

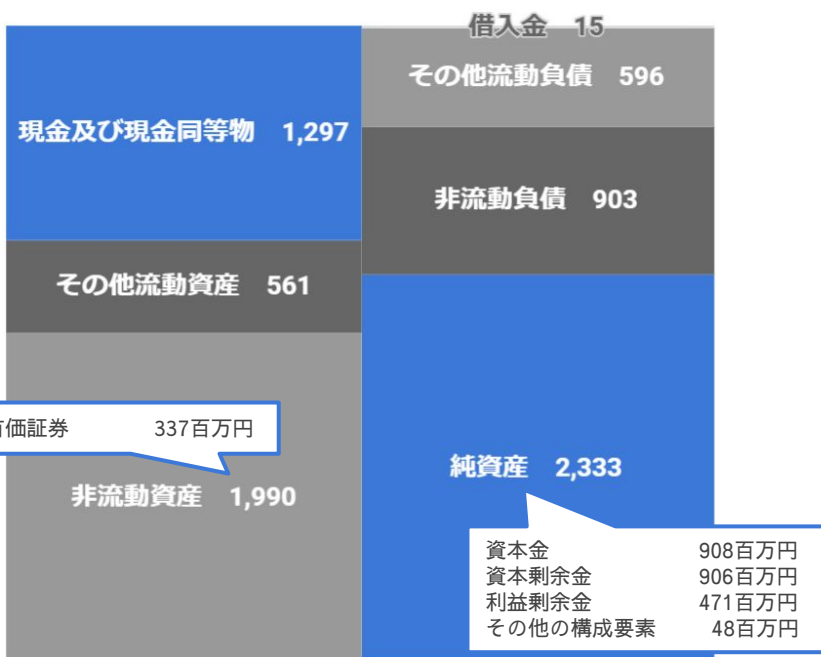
収益構造の多様化

ベトナム合弁会社による強化

- ・今期に実施したM&Aに伴い、自己資本比率は**60.6%**。
- ・2023年9月末時点のHybrid Technologies Capitalで取得した投資有価証券は**20案件、337百万円**。

B/S

(単位：百万円)



C/F

(単位：百万円)

営業活動CF	261
投資活動CF	△695
財務活動CF	△85
現金及び現金同等物の増減額	△519
現金及び現金同等物の期首残高	1,809
現金及び現金同等物に係る換算差額	7
現金及び現金同等物の期末残高	1,297

注：投資活動CFの△695は、子会社株式の取得△473百万円と投資有価証券の取得△192百万円による。

認識されるリスクと当社の対応

Risks and Solutions



認識されるリスクと当社の対応 (1/3)

・当社グループが成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクと、その対応策は以下の通り。

	認識されるリスク	対応策
市場認知	<p>顕在化する可能性：中 時期：長期</p> <p>日本におけるベトナムオフショア開発の市場認知度向上の活動が想定通りに進展しないリスクがあり、リスクが顕在化した場合は、当社グループの長期的な成長に影響を与える可能性があります。</p>	<p>開発体制や技術力の強化、それを支えるための人材採用と育成の強化、経営管理・内部管理体制の強化等を重要課題として取り組み、ハイブリッド型サービスで実績を積み重ねるとともに、各種プロモーション活動等の啓蒙活動を積極的に展開し、日本におけるベトナムオフショア開発の市場認知度の向上を推し進める活動に努めてまいります。</p>
人材獲得 ・育成	<p>顕在化する可能性：中 時期：中期～長期</p> <p>事業の拡大を推し進める上で不可欠な、人材の確保や育成が想定通りに進まないリスクがあり、リスクが顕在化した場合は、当社グループの事業計画の遂行や長期的な成長に影響を与える可能性があります。</p>	<p>IT業界における技術者の不足、という課題に対応することが当社グループの競争力を強化することにつながると認識しております。持続的な成長を維持していくためには、専門性を有する優秀な人材を安定的、かつ機動的に確保することが必要不可欠であり、ベトナム3拠点での産学連携、日本でのベトナム人脈のさらなる活用等も含めて、ターゲット別に最適な人材採用戦略を講じてまいります。</p> <p>また、自社機関である『Talent Academy』の教育プログラムにより、新卒であっても即戦力に近いパフォーマンスを発揮する人材を、社内で短期的に育成する体制を強化してまいります。</p>

	認識されるリスク	対応策
<p>情報 セキュリティ</p>	<p>顕在化する可能性：中 時期：常時</p> <p>開発サービス提供の過程における操作ミスの発生、あるいは不正アクセスや、コンピュータウイルスによる被害等の不測の事態の結果、情報が外部に漏洩するリスクがあり、リスクが顕在化した場合には、当社グループの信用低下や損害賠償責任の負担を通じて、経営成績や財政状態に影響を与える可能性があります。</p>	<p>顧客との間で責任範囲を明確にするとともに、情報管理に関する各種社内規程や作業手順の整備、社内教育・啓蒙活動の実施などにより社員の情報管理に注力しており、主たる開発拠点であるベトナム子会社では情報マネジメントシステム（ISMS）認証を取得しております。</p>
<p>カントリー リスク</p>	<p>顕在化する可能性：低 時期：長期</p> <p>主要な開発拠点であるベトナムは、現在のところ、政治的に日本と良好な関係を維持するとともに、人材交流や経済面でもアジアにおける重要な相手国であると認識しておりますが、今後、人件費の高騰、法改正や税制面での優遇見直し等により、オフショア先としての優位性がなくなるリスクがあり、リスクが顕在化した場合は、当社グループの長期的な成長に影響を与える可能性があります。</p>	<p>当該リスクの管理については、取締役会や経営戦略会議の他、リスクコンプライアンス委員会で確認、議論しており、長期的な観点ではオフショア先をベトナムに限定することなく、グローバルな視点からリスクを管理してまいります。</p>



認識されるリスクと当社の対応 (3/3)

	認識されるリスク		対応策
為替の影響	<p>顕在化する可能性：高 時期：常時～短期</p>	<p>急激な為替変動が当社の営業活動に影響を与え、業績にも影響を及ぼすリスクがあり、リスクが顕在化した場合は、短期的には、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社グループの顧客との開発契約は米ドル建ての比率が高く、一方、コストの多くを占めるベトナム子会社の費用はベトナムドンベースであり、ベトナムドンは、基本的に米ドルに連動して推移することから、為替変動の影響を比較的受けにくい収益構造となっております。</p>
投資に関するリスク	<p>顕在化する可能性：中 時期：短期～中期</p>	<p>当社グループでは、業務上のシナジーを有すると判断されるスタートアップ企業の株式を保有することがあります。そのため、予定していた投資回収ができない場合や、減損損失の対象となるリスクがあり、リスクが顕在化した場合は、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>投資委員会規程及び投資有価証券ポリシーを策定したうえで、弁護士等の専門家のアドバイスを受けながら、投資委員会で、各種リスクの検証、対応策を踏まえた投資の意思決定を実施することに加え、定期的に投資先のモニタリングを実施し、リスクの顕在化の早期発見や対応策の検討、実施により、当該リスクの低減に努めています。</p>





- ・本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。
- ・これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおり、想定と異なる事項が発生した場合は予告なしに変更される可能性があります。
- ・それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった、一般的な国内および国際的な経済状況がふくまれます。
- ・当資料のアップデートは今後、本決算の発表時期(2024年11月)を目処として開示を行う予定です。