



株式会社ハイブリッドテクノロジーズ
(東証グロース 証券コード:4260)
2023年9月期(第3四半期)
決算説明資料

2023年8月14日

2023年9月期第3四半期の総括

売上収益

2,077百万円 **+22%** ↑
(前年同期比)

売上総利益

747百万円 **+12%** ↑
(前年同期比)

営業利益

161百万円 **△34%** ↓
(前年同期比)

- ・売上収益は成長を続けている一方、ストックサービス案件の上期における新規獲得の停滞、M&A関連費用の計上により、営業利益が想定を下回った。
- ・第3四半期では新規案件の獲得は見込み通り進捗したものの、獲得案件の平均単価の成長見込みを勘案し、通期業績予想の修正を決議。

4p
通期業績予想の修正

- ・第3四半期は新規ストックサービスの獲得により、売上収益が進捗。特に小規模でスタートした新規案件を中心に、第4四半期以降の平均単価向上を図る。

8p
四半期毎の推移：売上収益

- ・今期に実施した子会社化の費用影響額について補足。
- ・M&A関連の一時的な費用が与える今期の営業利益率への影響を説明。

10p
M&A関連費用の影響

- ・子会社2社のM&Aによって事業が多様化したことに伴い、今後の事業形態に関して補足説明。
- ・重要KPIは従来から変更なく、件数と単価の側面から、主力であるストックサービスの拡大を図る。

11p
子会社の買収に伴う
重要KPIの考え方について

- ・株式会社イクシアスの子会社化、衣笠の当社取締役CTO就任による効果。
- ・ベトナム合弁会社 Circlace HT Co., Ltd.の設立が完了し、エンジニアの稼働が開始。

16p
第3四半期のトピックス



通期業績予想の修正

2023年9月期第3四半期の業績ハイライト

第3四半期のトピックス

成長戦略

会社・事業の概要



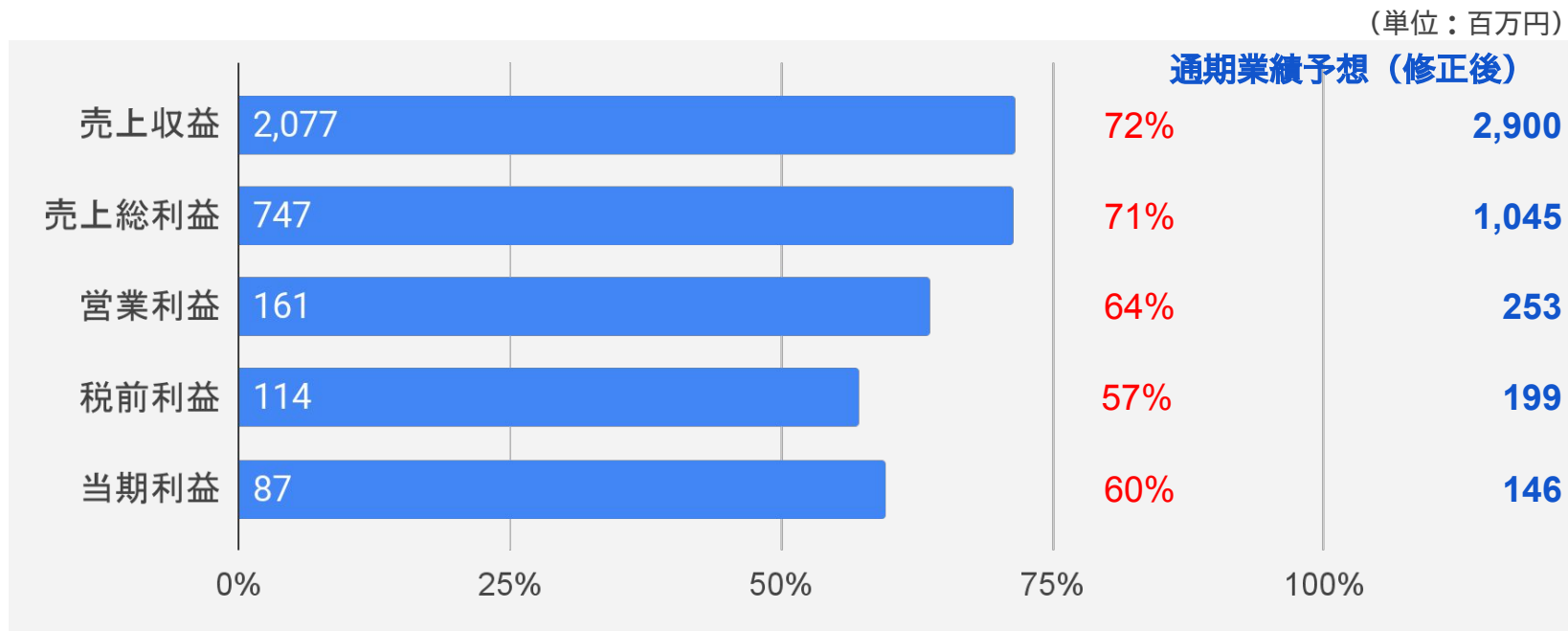
- ・第3四半期末時点での通期業績予想に対する実績の進捗を勘案し、**通期業績予想の修正を決議**。
- ・上期には、前期末から当期初の円安傾向による新規案件獲得の減速から、新規案件の立ち上がりと大型化の遅れが生じた。
- ・営業、提案体制の強化によって第3四半期に新規ストックサービス案件の獲得は大きく進捗したものの、前回発表の通期業績予想の売上収益に対し319百万円の未達となる見込み（売上総利益率実績36%で試算すると、売上総利益115百万円の減少影響）。
- ・今期に実施したM&Aに関する一時費用の計上（34百万円）が営業利益の押し下げ要因となった。
- ・税引前利益は、主に外貨建て債権債務から生じる為替差損（27百万円）の計上を反映し、通期業績予想の修正を決議。

(単位：百万円)

	前回発表予想 (A)	今回修正予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率	前年度通期実績 (参考)
売上収益	3,219	2,900	△319	△9.9%	2,408
売上総利益	1,292	1,045	△247	△19.1%	944
営業利益	400	253	△147	△36.8%	288
税引前利益	389	199	△190	△48.8%	310
当期利益	339	146	△193	△56.9%	250



- 修正後の通期業績予想に対する進捗。
- 第4四半期（3か月間）で売上収益823百万円、営業利益92百万円の計上を見込む。



通期業績予想の修正

2023年9月期第3四半期の業績ハイライト

第3四半期のトピックス

成長戦略

会社・事業の概要



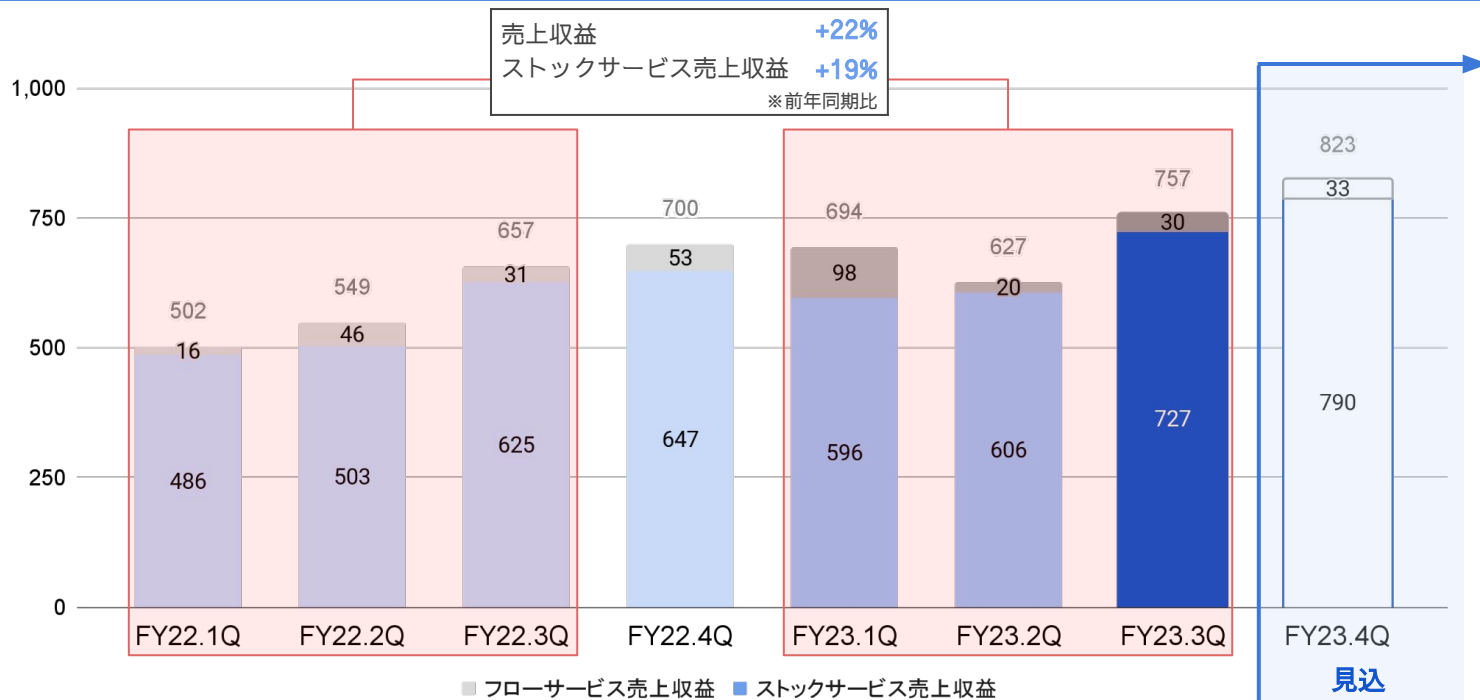
- ・売上収益、売上総利益は、特に第3四半期に新規案件の獲得が進捗したことにより増加。
- ・営業利益は、主に人件費の増加、M&A関連の一時的な費用**34百万円**の計上により低下。
- ・税引前利益は、主に外貨建て債権債務から生じる為替差損**27百万円**の計上により低下。

(単位：百万円)

	2022年9月期 第3四半期		2023年9月期 第3四半期		前年 同期比	通期業績予想 (修正後)	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率		金額	達成率
売上収益	1,708	-	2,077	-	+22%	2,900	72%
売上総利益	668	39%	747	36%	+12%	1,045	71%
営業利益	246	14%	161	8%	△34%	253	64%
税引前利益	264	15%	114	5%	△57%	199	57%
当期利益	214	13%	87	4%	△59%	146	60%

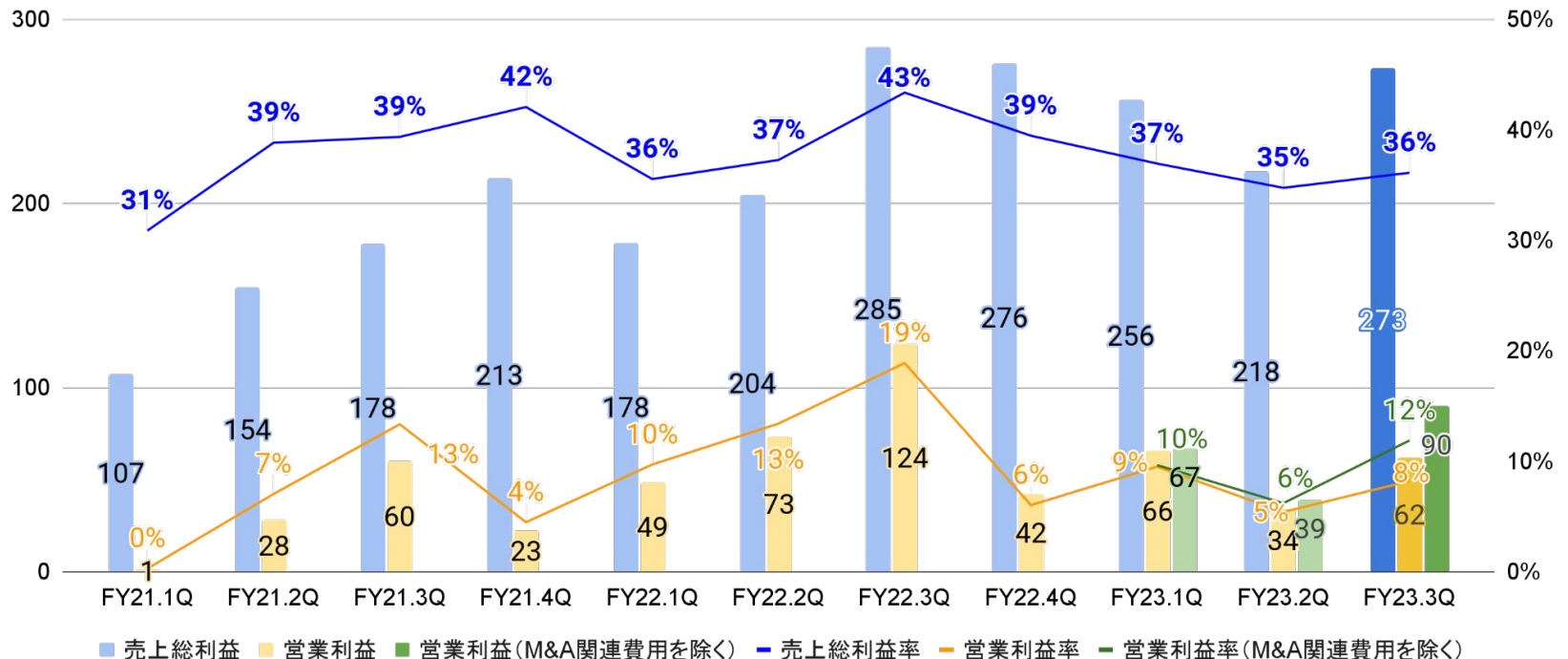


- ・売上収益は、前年同期比**+22%**、主要サービスであるストックサービスの売上収益は前年同期比**+19%**。
- ・主力のストックサービス収益は第3四半期中に立ち上がった新規案件の獲得により増加。
- ・今後は、既存案件の拡大をベースにおくものの、拡大余地が大きい新規案件の開発規模拡大による平均単価の向上を図る。
- ・当期に買収した子会社2社の売上は、その売上性質に応じてストックサービス・フローサービスに区分する。詳細は11ページ(子会社の買収に伴う重要KPIの考え方について)を参照。



四半期毎の推移：売上総利益、営業利益

- ・新規案件の獲得による売上収益の向上に伴い、売上総利益は**273百万円**（第2四半期比**+55百万円**）。
- ・売上総利益率は36%と、第2四半期比**+1ポイント**の改善。
- ・営業、提案体制の強化に伴う人件費の増加、M&A関連の一時的な費用の増加により、営業利益は**62百万円**（営業利益率**8%**）。
- ・M&A関連の一時費用を除いた場合の営業利益は**90百万円**（営業利益率**12%**）。詳細は10ページ（M&A関連費用の影響）を参照。

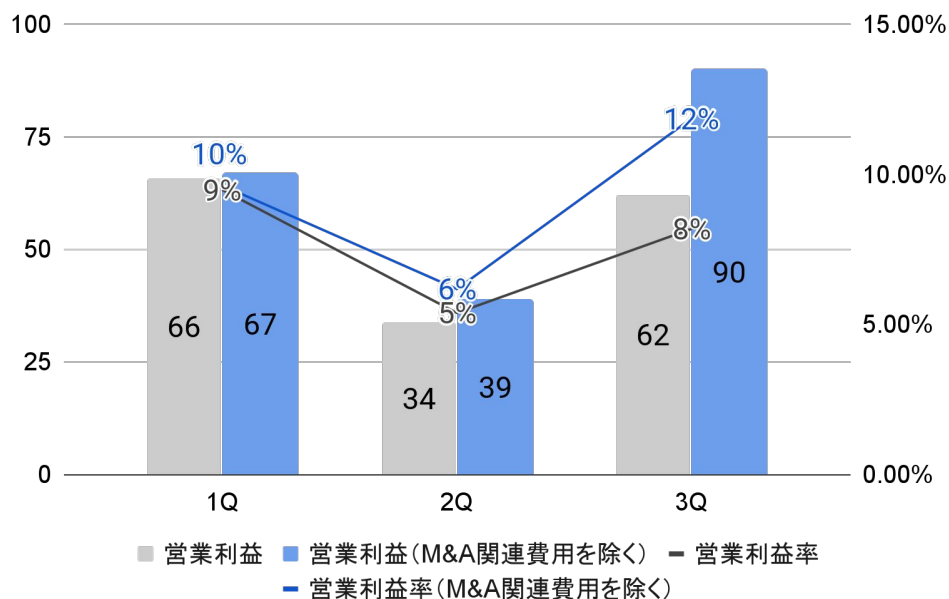


- ・今期第3四半期までに、ハイブリッドテックエージェント社、イクシアス社のM&A関連費用**34百万円**を販管費に計上。
- ・一時的に発生したM&A関連費用を除いた各段階利益及び営業利益率の推移は以下の通り。
- ・今後は、子会社含めた当社グループの売上収益の拡大により、営業利益率のさらなる改善を図る。

(単位：百万円)

	2023.1Q		2023.2Q		2023.3Q	
	調整前	調整後	調整前	調整後	調整前	調整後
売上収益		694		627		757
売上総利益		256		218		273
M&A費用	0	1	0	5	0	28
営業利益	66	67	34	39	62	90
営業利益率	9%	10%	5%	6%	8%	12%
税引前利益	39	40	34	39	40	68
当期利益	37	38	24	29	26	54

営業利益・営業利益率の推移



子会社の買収に伴う重要KPIの考え方について

- ・重要KPIは従来から変更なく、長期ストックサービス件数、ストックサービス単価を継続。
- ・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、従来から準委任契約をベースとした事業を行っていることと、2023年10月1日付で当社を存続会社とする吸収合併を行い事業統合する予定であることから、当社グループのハイブリッド型サービスの定義に従い分類する。

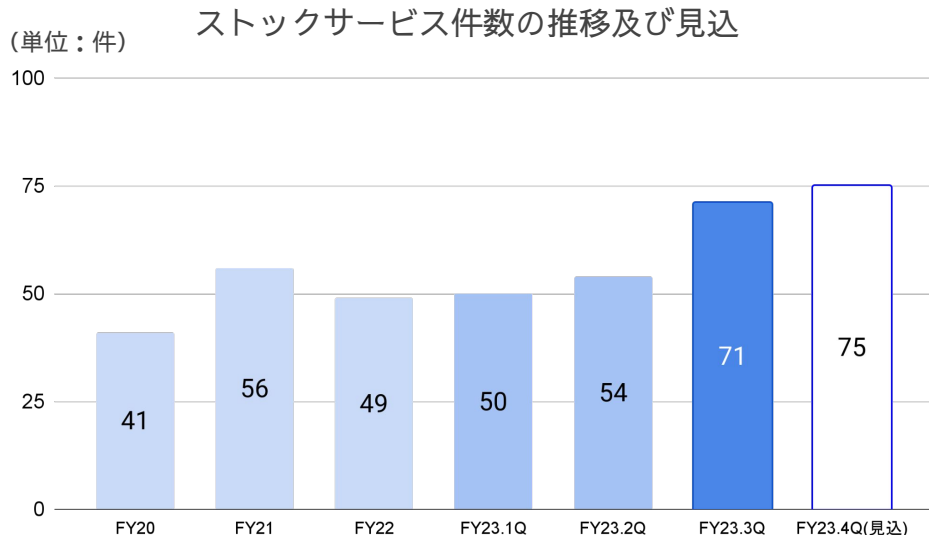
	ハイブリッド型サービス			
提供形態	ストックサービス		フローサービス	
契約形態	準委任（当社+イクシアス社）		派遣・SES （ハイブリッドテック エージェント社）	請負 （当社+イクシアス社）
	長期	短期		
長期ストックサービス件数	契約期間が6ヶ月以上のストックサービス数※の、期末時点の合計			
ストックサービス単価	$\frac{\text{年度末時点のストックサービス} \times \text{単月売上}}{\text{同月のストックサービス数} \times \text{の合計}}$			

※（派遣・SES案件は除く）



重要KPI_ストックサービス件数

- ・対応領域の拡大、大手顧客からの引合の案件化、出資先との提携、紹介案件の獲得により、長期ストックサービス件数が増加。
- ・長期ストックサービス件数は第3四半期末で**71件**。
- ・好調に獲得できている引合の案件化、衣笠取締役CTOを迎えた新体制、子会社2社とのクロスセルによってさらなる件数の獲得を目指す。



ストックサービス件数向上施策の進捗

提案体制の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・営業部門の採用強化を継続 ・PM人材の提案参加により提案力を向上 ・デザインチームの部門化による体制強化
大手顧客の開拓	<ul style="list-style-type: none"> ・複数のアドバイザー紹介案件に対して提案活動を継続中
ベトナム合併会社の設立による強化	<ul style="list-style-type: none"> ・Salesforce製品群に関して豊富な支援実績を持つサークレイス株式会社、株式会社グロースリンクとベトナム合併会社を立ち上げ、Salesforceエンジニアの供給体制の構築を強化
新規子会社による強化	<ul style="list-style-type: none"> ・開発リソース不足を抱えていた新規子会社の既存/潜在顧客案件に対する、ハイブリッド型サービスのクロスセル、提案 ・衣笠取締役CTOの就任による提案力の強化
柔軟な価格施策	<ul style="list-style-type: none"> ・新規引合に対して為替に応じた価格提案を継続 ・為替の円安推移にも対応

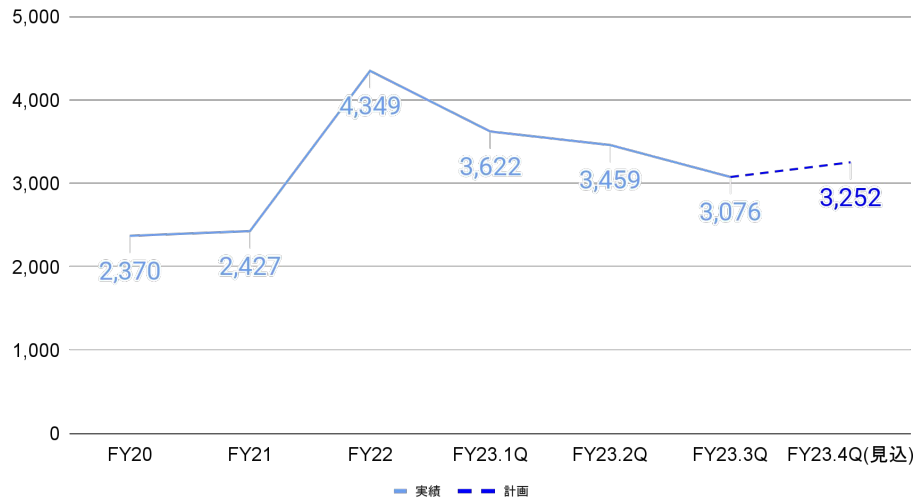
※ストックサービス件数... 四半期末(年度末)時点で、6ヶ月以上の契約を締結している長期ストックサービス案件の数

重要KPI_ストックサービス単価

- ・第3四半期はスモールスタートの新規ストックサービス案件が多く始動したことで、四半期末時点の平均単価は低下し、第3四半期末のストックサービス単価は**3,076千円**。
- ・第4四半期以降、クライアントへの満足度の向上によって、開発チームの拡大、単価の向上を図る。

ストックサービス単価の推移及び見込

(単位：千円)



ストックサービス単価向上施策の進捗

上流工程の提案力強化、稼働率の向上

- ・上流工程人材の提案介入の促進

対応領域の拡大、強化

- ・UIデザイン、イメージ作成の案件増加
- ・デザイナー部門の稼働率が向上

収益構造の多様化

- ・セキュリティサービスの受注
- ・Salesforce製品群に関する開発の受注

ベトナム合併会社の設立による強化

- ・サークレイス株式会社、株式会社グロースリンクとベトナム合併会社を立ち上げ、Salesforceエンジニアの供給体制を強化

新規子会社による強化

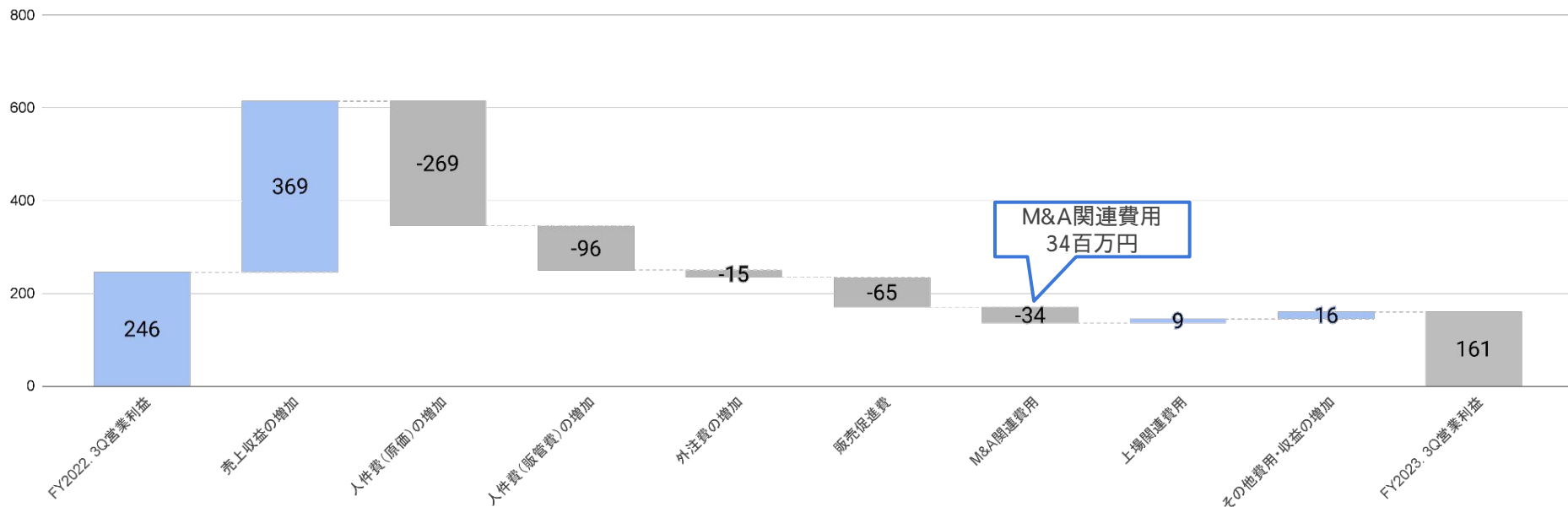
- ・衣笠取締役CTOの就任による提案、開発体制の強化
- ・イクシアス社の日本人システムエンジニアの活用による単価向上
- ・イクシアス社が有するインフラ構築に関するノウハウによる提案力の強化
- ・イクシアス社が有する教育研修制度の全社展開に伴う底上げ

※ストックサービス単価... 四半期末（年度末）時点のストックサービス案件の売上収益の合計 / 案件数

営業利益（累計）の分析

- ・売上収益は増加した一方で、人件費の増加、M&A関連費用34百万円の計上により、第3四半期末時点の営業利益は前年同期比で減益。
- ・人件費の増加は、開発に従事するエンジニアを主とする人件費（原価）の増加に加え、営業、提案体制の強化に伴う人件費（販管費）の増加（96百万円）によるもの。

(単位: 百万円)



- ・今期に実施したM&Aに伴い、自己資本比率は**64.4%**。
- ・第3四半期末時点のHybrid Technologies Capital16案件による**投資有価証券332百万円**を非流動資産に計上。

B/S

(単位：百万円)

	借入金 27
	その他流動負債 545
現金及び現金同等物 1,246	非流動負債 676
その他流動資産 518	
	純資産 2,262
投資有価証券 332百万円	資本金 907百万円
非流動資産 1,746	資本剰余金 904百万円
	利益剰余金 398百万円
	その他の構成要素 53百万円

C/F

(単位：百万円)

営業活動CF	131
投資活動CF	△653
	投資有価証券の取得による支出 △164百万円
財務活動CF	△48
現金及び現金同等物の増減額	△569
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	6
現金及び現金同等物の期末残高	1,246

通期業績予想の修正

2023年9月期第3四半期の業績ハイライト

第3四半期のトピックス

成長戦略

会社・事業の概要



- ・ 2023年5月のイクシアス社の子会社化と同時に、同社代表の衣笠氏が当社取締役CTOに就任。
- ・ 当社の先端技術領域への進出、日本人エンジニアの採用、育成、開発業務の安定化に取り組む。
- ・ 2023年7月6日に、株式会社エアトリと合同でChatGPTセミナーを開催。

株式会社エアトリと合同でChatGPTセミナーを開催



The banner features a blue background with white and black text. On the left, three speakers are introduced with their names and titles: 城田 潤一 (City Junichi, CEO of Airトリ IT System Dept.), 矢野 光児 (Yano Mitsuhiko, Executive Officer of Airトリ), and 衣笠 嘉展 (Ikasa Kazuhiro, CEO of Hybrid Technologies). The main text on the right reads 'まだ間に合う!' (Still time to join!), '法人向け' (For companies), and 'ChatGPT の活用法' (How to use ChatGPT). At the bottom, it states '2023.7.6 木 16:00~17:00' and '参加費無料/オンラインセミナー' (Free participation/Online seminar).

エアトリ

株式会社エアトリ
ITシステム部長
城田 潤一

株式会社エアトリ
執行役員
矢野 光児

株式会社ハイブリッド
テクノロジーズ
取締役CTO
衣笠 嘉展

まだ間に合う!

法人向け

ChatGPT
の活用法

参加費無料/オンラインセミナー

2023.7.6 木 16:00~17:00

- ・ 同社が有する日本人エンジニアの採用、育成の知見を活用し、日本人エンジニアの採用に向けて活動を開始。
- ・ 従来のベトナム開発リソースに加え、日本にも開発チームを組織し、より幅広い顧客需要に応える体制構築を図る。
- ・ 2023年8月31日に、イクシアス社オフィスにて取締役CTOの衣笠も交えて採用・交流会イベントを実施予定。

CTO/エンジニアとの交流会！ 転職検討中で、情報収集をしたい方でもOK！

株式会社ハイブリッドテクノロジーズ



2023.08.31 木 19:00 ~
at 東京都中野区本町3-31-11

話を聞きに行きたい

当社グループの開発体制

日本法人	プロジェクトマネージャー	日本にも開発チームを組織することにより、幅広い開発需要に対応
	UI/UXデザイナー	
	ブリッジエンジニア	
	日本開発チーム (新設予定)	
ベトナム法人	ベトナム人開発チーム	



- ・イクシアス社のオフィスを中野坂上に移転。
- ・当社グループ第2のオフィスとして、社員の出勤利便性の向上させ、対面コミュニケーションを促進。



オフィススペース

チーム単位でのコミュニケーションを促すベンゼン型レイアウト



リフレッシュルーム

外部の方を交えたリアルイベント等を想定したカウンターや、社内外の交流を促すビッグテーブルを備えたレイアウト

吸収合併のお知らせ：

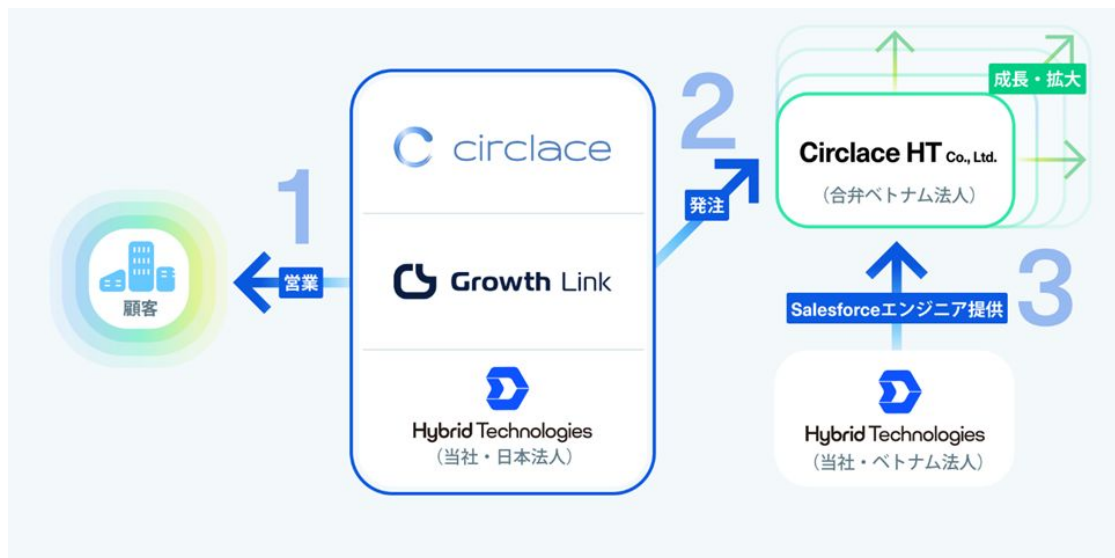
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4260/tdnet/2321868/00.pdf>

オフィス移転のお知らせ：

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4260/tdnet/2303117/00.pdf>

- ・2023年6月20日付でベトナム合併会社であるCirclace HT Co., Ltd.の設立が完了。
- ・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、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月の本格始動に向けて、当第4四半期からエンジニアの稼働が開始。

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



- ・ 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。
- ・ 第3四半期までに既存顧客を中心とした**8案件**に対して、セキュリティテストを提供。



- 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**

- ・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第1号を掲載。
- ・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

- ・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/>



通期業績予想の修正

2023年9月期第3四半期の業績ハイライト

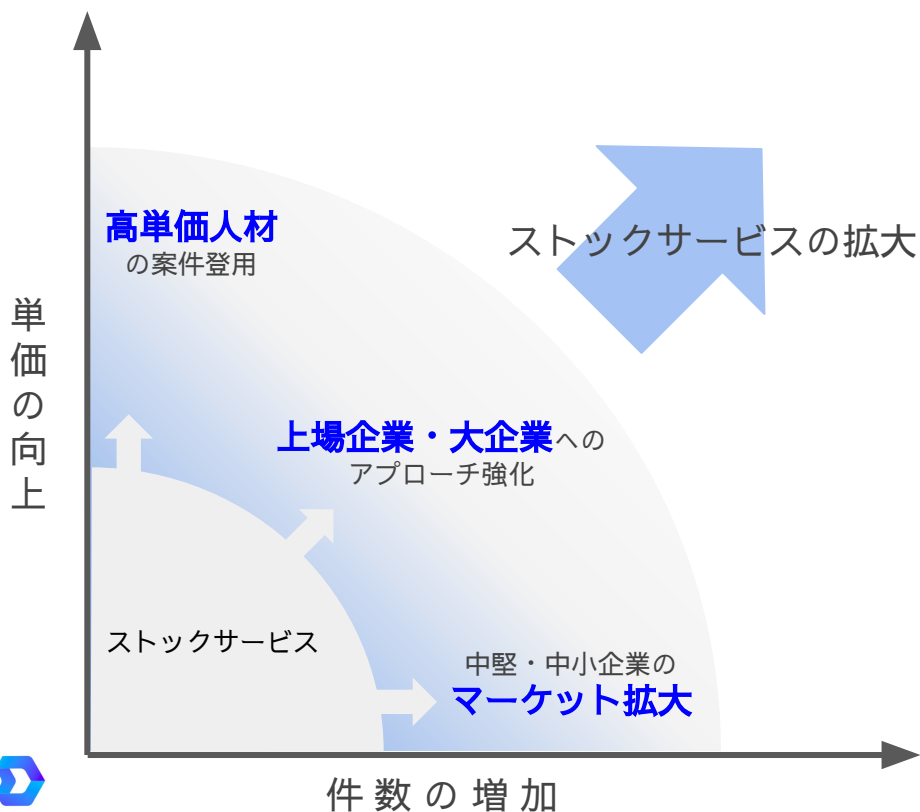
第3四半期のトピックス

成長戦略

会社・事業の概要



- ・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拡大。
- ・新たな子会社2社と取締役CTOを迎えた新体制、Salesforceソリューションに特化したベトナム合弁会社の設立によって、件数、単価両面の成長を目指す。



ストックサービス 件数の増加

提案体制の拡大

大手顧客の開拓

ベトナム合弁会社の設立による強化

新規子会社による強化

柔軟な価格施策

ストックサービス 単価の向上

上流工程の提案力強化、稼働率の向上

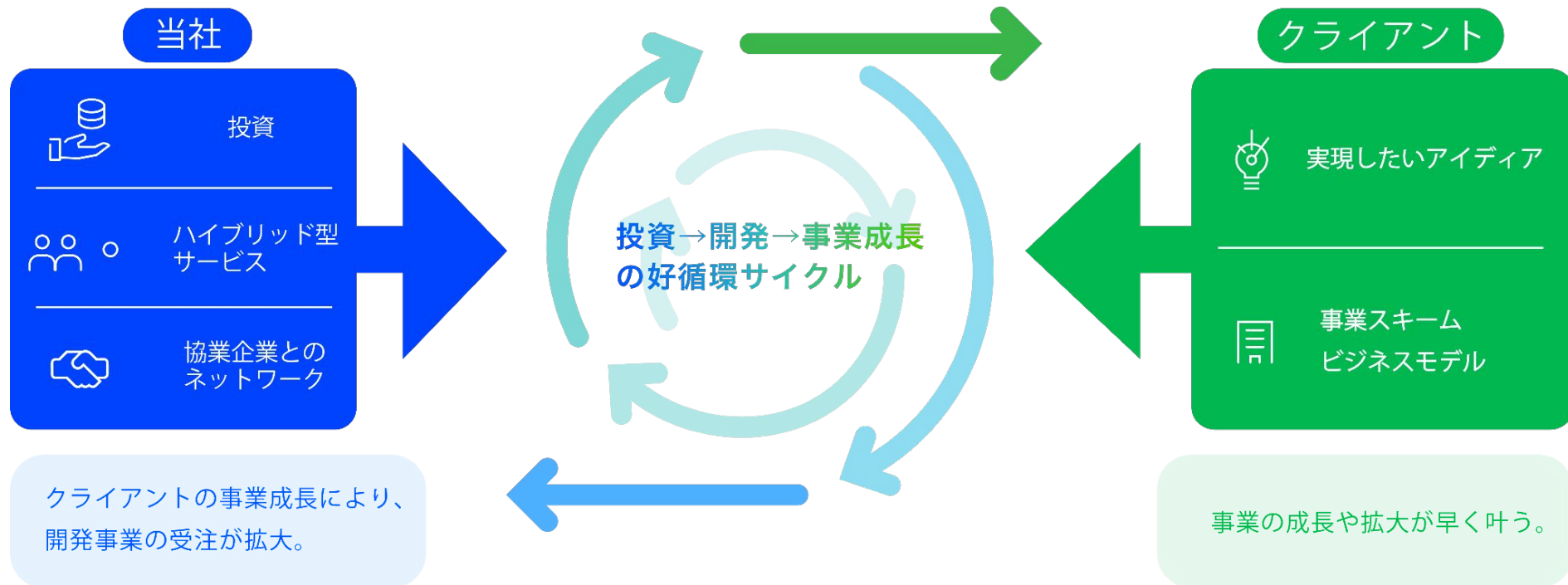
対応領域の拡大、強化

収益構造の多様化

ベトナム合弁会社の設立による強化

新規子会社による強化

- ・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」は今四半期も継続。
- ・投資によるスタートアップ支援を通じた顧客の事業拡大と、ハイブリッド型サービスの受注拡大の循環を狙う。



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。

- ・メタバース空間内での配信・アバターゲームの提供事業を運営する株式会社ビジュアルイズを支援。
- ・「アーティストをサポートする新しいプラットフォーム」であるEC統合型ライブ配信サービス『ViSUALiVE』の運営、追加開発において、当社のリソースを活用した開発体制を提供。



- ・EC統合型ライブ配信サービス『ViSUALiVE』の機能拡大



- ・ハイブリッド型サービスの受注

ワンソースでアプリもWebも開発可能
瞬間起動メタバース 開発ベースシステム



- ・エンタメ定額制遊び放題サービス「レジャパス!」、日本最大インバウンド向け周遊パス「NIPPON PASS」を運営する株式会社 ORIGRESS PARKSを支援。
- ・ポストコロナに拡大が見込まれるインバウンド、レジャー需要に対し、当社のリソースを活用した開発体制を提供。

ORIGRESS PARKS
オリグレス パークス

・既存サービスの機能拡大



Hybrid
Technologies

・ハイブリッド型サービスの受注



- ・ Hybrid Technologies Capital第1弾投資先であり、UI/UXデザインや上流設計に豊富な知見を持つ株式会社GIGと、当社の開発リソースを掛け合わせて、提携後複数のクライアントを支援中。
- ・ 当社ウェブサイトでは、外国人向け就職・進学ポータルサイトの開発事例を公開。
- ・ 今後もHybrid Technologies Capitalによる提携先との協業を通じて、双方の持続的な事業成長を目指す。

クライアント名	株式会社GIG (エンドクライアント：株式会社AKI)
概要	外国人の方の利用に特化した就職・進学ポータルサイト
課題	能力や資格などの「条件」を重視した就職支援サービスの開発。 今まで運用していたサイトが古く、メンテナンスが困難。 手作業で行っている部分が多く、背景からフルリニューアルが必要だった。
協業体制	株式会社GIGが中心となってデザインや設計を行い、当社のリソースで機動的に開発、実装を行う。
紹介ページ	https://hybrid-technologies.co.jp/work/gig/



・ストックサービス数の増加、ストックサービス単価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。

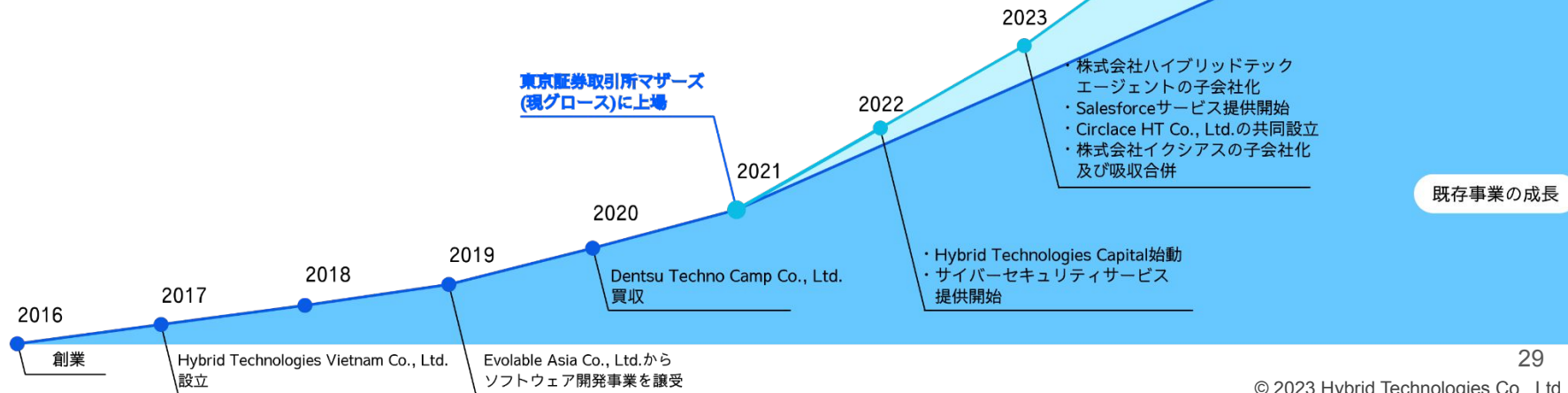
既存事業の成長

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



- ・ 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。

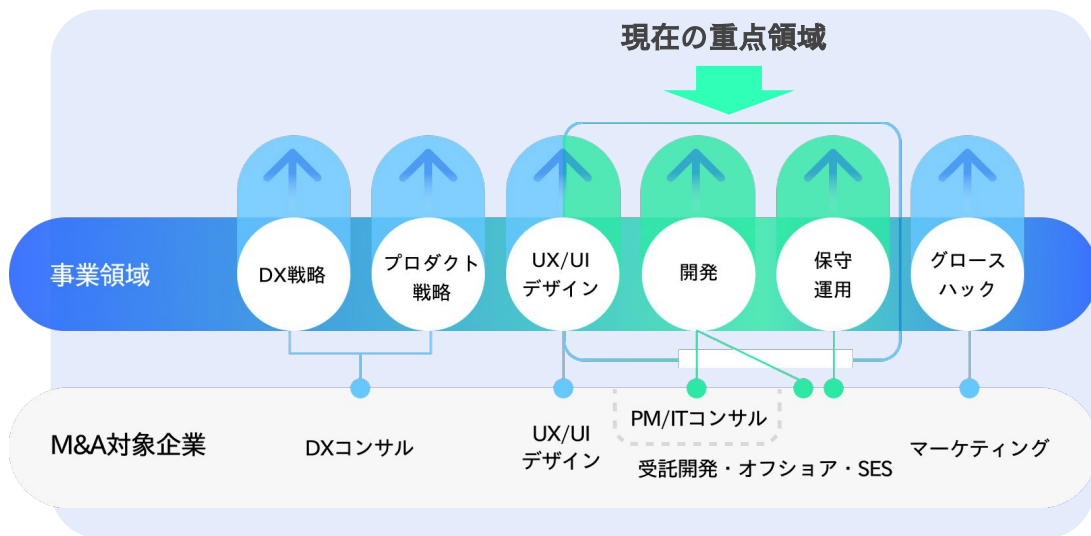
既存事業の単価上昇、件数増加を目的にしたM&A

事業の多角化を目的にしたM&A



- ・ 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に資する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。
- ・ 2023年4月に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）が、当社グループ化。
- ・ 2023年5月に株式会社イクシアスが、当社グループ化。同社代表取締役の衣笠が当社取締役CTOに就任。

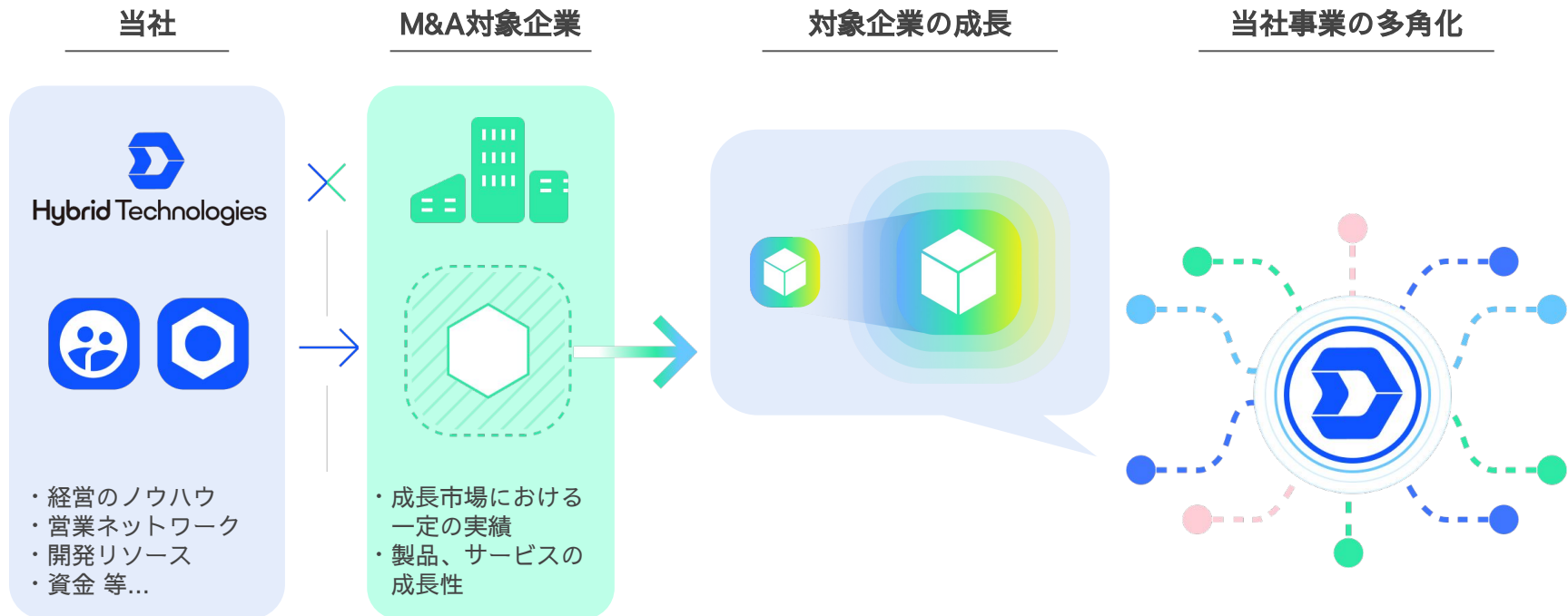
既存事業の開発領域



既存事業の拡大



・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。



・ 効率的な社会活動を実現するDX推進事業、多様な従業員の柔軟な勤務体制を通して、持続可能な社会の実現に貢献。

Environment

従業員が働きやすい環境づくり

快適なオフィス環境の整備、柔軟な就業時間の定義
イクシアス社のオフィスの中野坂上に移転し、グループ従業員の就業場所の多角化。

リモートワークの導入による
公共交通機関の利用削減

リモート勤務体制の充実

ペーパーレス

電子契約書締結システムの導入によるペーパーレス化の推進

Social

当社事業の進展による国内DXの推進

日本の「労働人口の減少」に起因する
社会課題を解消する効率的な社会活動の実現

当社グループ従業員の
ダイバーシティ

日本国籍 **8%**、ベトナム国籍**91%**、その他**1%**

Governance

情報セキュリティの強化

情報セキュリティマネジメントシステムの認証取得
「ISMS (ISO/IEC27001) 」

ソフトウェアテストの国際規格の認証取得
「ISTQB Platinum Partner」

役員構成

常勤取締役4名を除く、取締役2名及び監査役3名が社外役員

通期業績予想の修正

2023年9月期第3四半期の業績ハイライト

第3四半期のトピックス

成長戦略

会社・事業の概要



- 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
〈連結子会社（2023年6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6月30日時点）
906,808千円

従業員数（2023年6月30日時点）
587名
※100%子会社従業員含む

役員（2023年6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/ビジネスコンサルティング部管掌 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。



デリバリー本部管掌 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、デリバリー本部管掌執行役員に就任。

・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※	94%	6%

※ 2022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



・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。

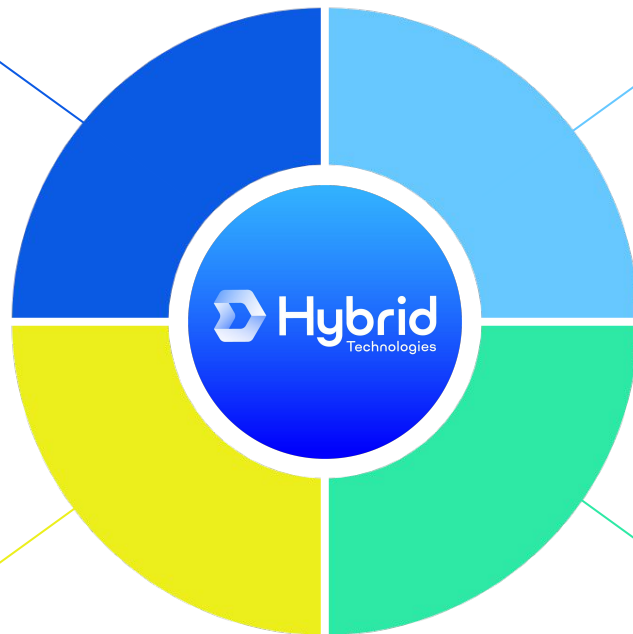
3. リソース供給力

2. ビジネスモデル

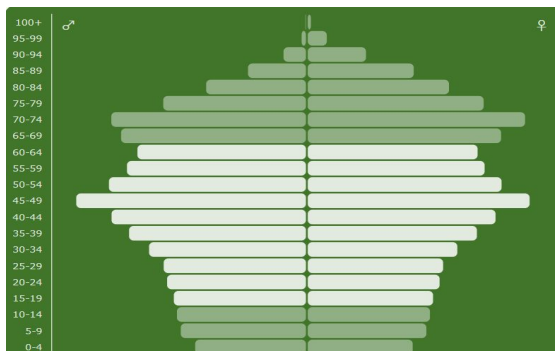
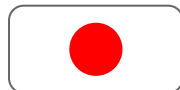
上流工程を担う日本と、開発実装を担うベトナムの間を、日本の商習慣を理解するベトナム人エンジニアが橋渡しをすることで、従来のオフショア開発のデメリットを最小限に抑え、上流から下流までの全ての開発工程を一気通貫で完結。

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。

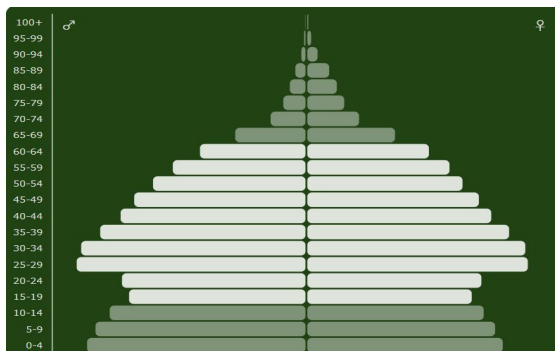
4. 高品質な開発



- ・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1500万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。

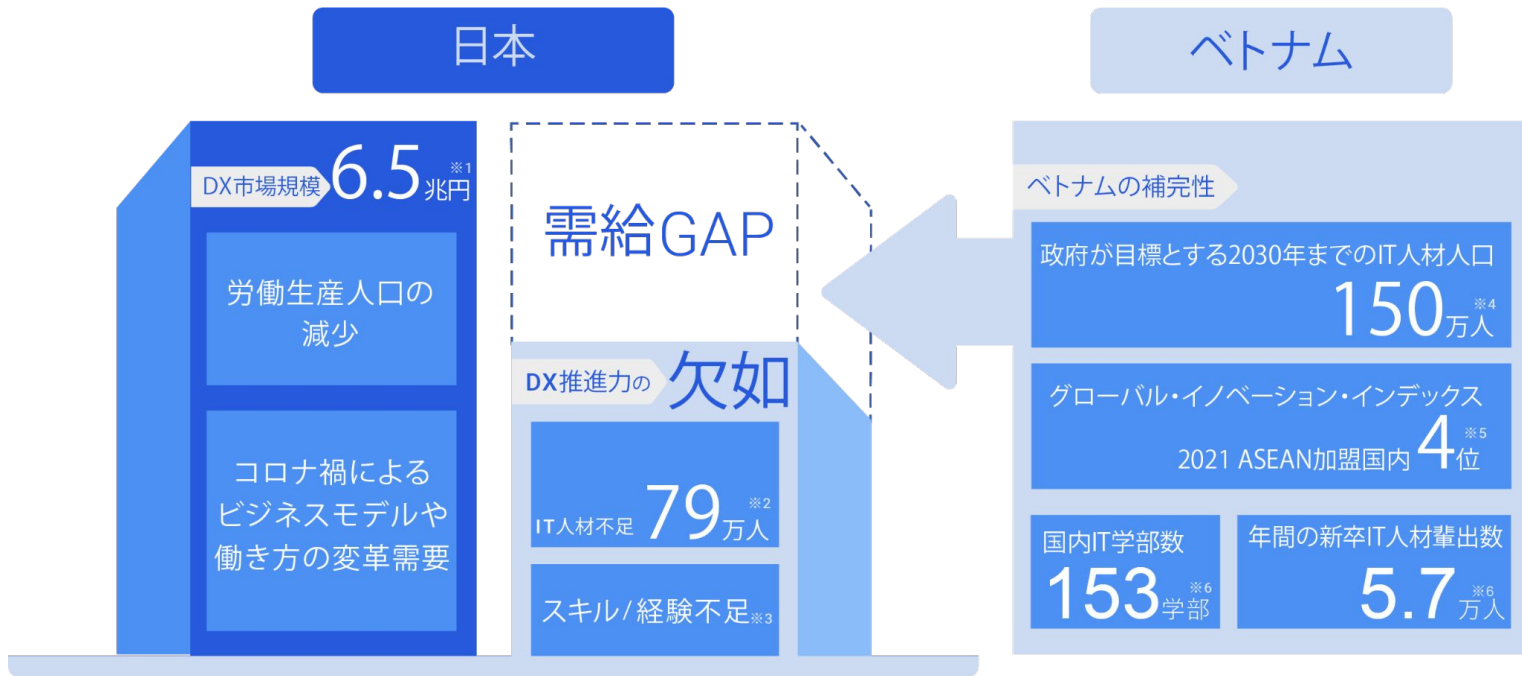


	2020年		2050年
総人口	12,648万人	-17% ↓	10,580万人
(労働可能人口※)	(7,482万人)	(-28% ↓)	(5,366万人)



	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)

- ・日本企業のDX市場は、2030年には3兆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：

- 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/ベンダー戦略編」
- 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
- 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）
- LP(2020). Chiến lược quốc gia về phát triển doanh nghiệp công nghệ số Việt Nam. Hanoi: Socialist Republic of Viet Nam government News.
- WIPO (2021). Global Innovation Index 2021: Tracking Innovation through the COVID-19 Crisis. Geneva: World Intellectual Property Organization.
- TopDev(2020). Viet Nam IT Market Report Tech Hiring 2022. Ho Chi Minh City: TopDev.

・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。

- ・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。
- ・2022年9月期に実施した150名採用キャンペーンをはじめとしたベトナム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は26,000人規模に成長。

ベトナムにおける
新卒人材の候補リスト※

2,200人+

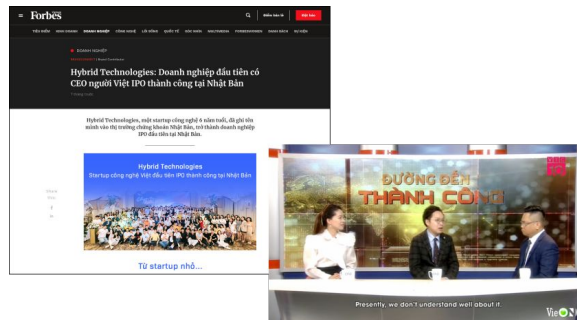
ベトナムにおける
開発経験者の候補リスト※

26,000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。2022年9月期末時点での数字。



・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。

ベトナム大都市3拠点での事業展開

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。

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。

3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



当社事業の強み④：高品質な開発

- ・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。

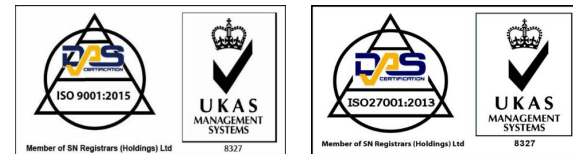
取締役CTO

衣笠 嘉展



デリバリー本部管掌 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。



Hybrid

Technologies

- ・本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、当社による現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- ・これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- ・当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- ・本資料における将来展望に関する表明は、利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではございません。