



**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4四半期）**  
**決算説明資料**

2023年11月14日

2023年9月期（通期）の総括

売上収益

2,906百万円 **+21%** ↑  
(前期比)

売上総利益

1,047百万円 **+11%** ↑  
(前期比)

営業利益

257百万円 **△11%** ↓  
(前期比)

- ・売上収益は、上期は新規獲得件数の減速から売上収益が停滞したものの、下期にはストックサービスの件数と単価が大きく改善し、前期比で+21%の2,906百万円。
- ・営業利益は、上期の売上収益の停滞時に売上原価に占める人件費割合が増加したこと及び当期に買収した2社のM&A関連費用34百万円の一時的費用を計上したことで、前期比で△11%の257百万円。

5p  
2023年9月期の決算概要

- ・2024年9月期は、事業部の体制強化に一定の投資を行いながら、待機人材の最適化、サービス提供体制の強化を通じた売上収益の向上を見込む。
- ・計画為替レートは、上期：1ドル140円、下期：1ドル136円とした。

18p  
2024年9月期の業績予想

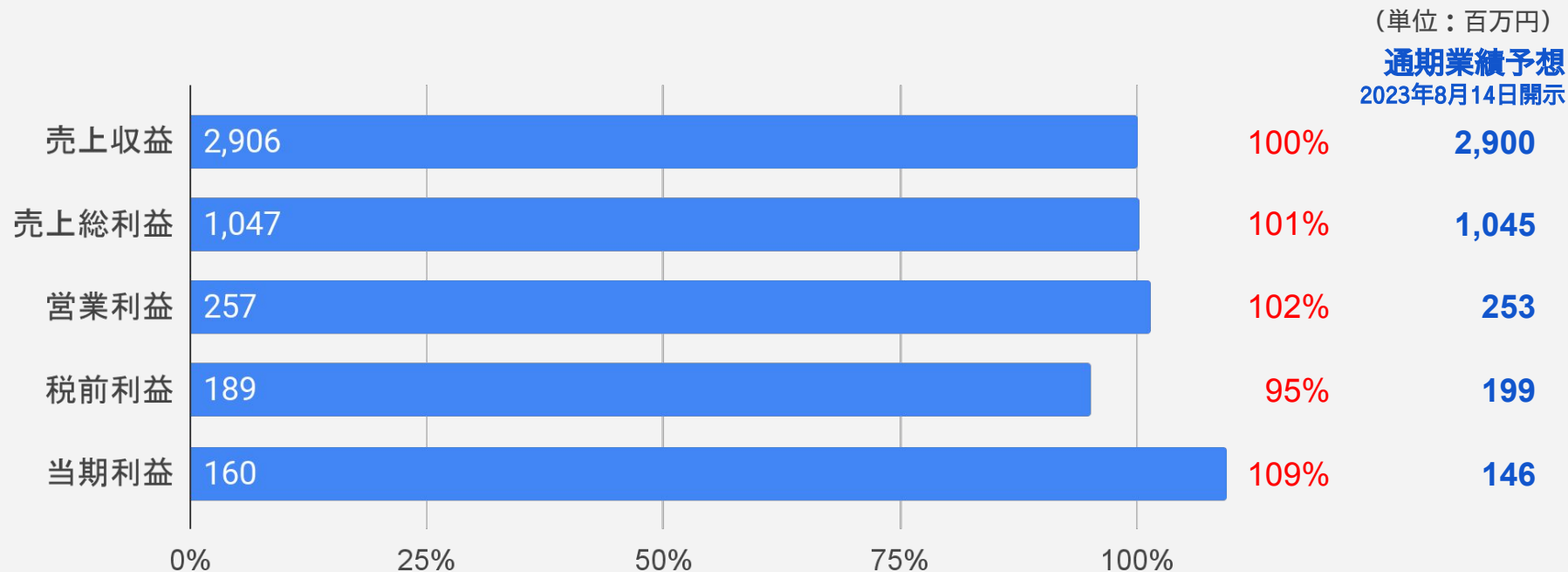
- ・2023年10月より、事業部の組織再編を実施。
- ・各部の役割を明確にすることで、実行しやすい体制とし、提案、見積体制の強化、開発体制の安定化、品質管理体制の強化と営業活動の効率化を目指す。

20p  
事業体制の変更



# 2023年9月期業績予想の達成状況

- ・ 2023年8月14日に開示した業績予想に対して、売上収益、売上総利益、営業利益、当期利益は概ね予想通りに着地。
- ・ 第4四半期決算で為替差損を追加計上し、税引前利益が減少。



**2023年9月期の業績**

2024年9月期業績予想

第4四半期のトピックス

成長戦略

会社・事業の概要

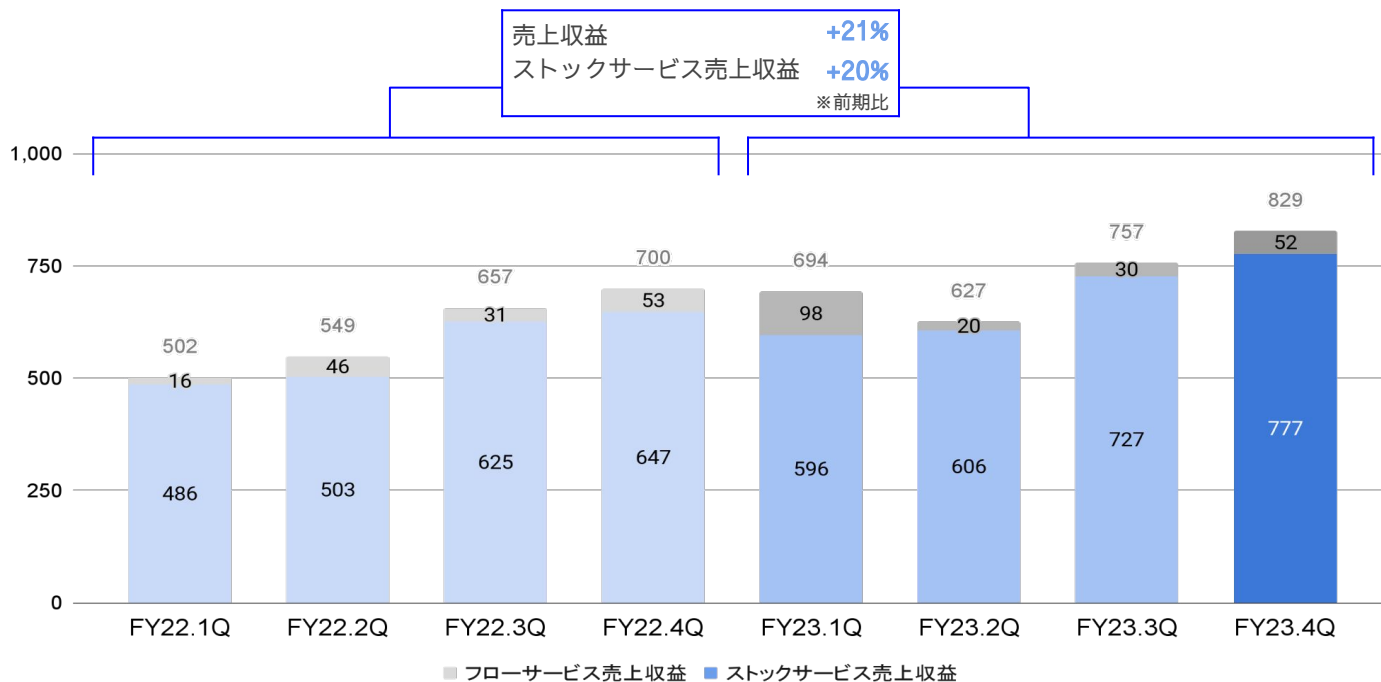


- ・売上収益は、ストックサービス件数の増加により、前期比で**+21%**の**2,906百万円**。上期は新規獲得件数の減速から売上収益が停滞したものの、下期にはストックサービスの件数と単価が大きく増加し、売上収益の拡大につながる。
- ・売上総利益は、売上収益の拡大に伴い増加したものの、上期の売上収益の停滞時に売上原価に占める人件費割合が増加した結果、売上総利益率は**3ポイント**低下。前期比で**+11%**の**1,047百万円**。
- ・営業利益は、当期に買収した2社のM&A関連費用34百万円の一時費用を販管費に計上し、前期比で**△11%**の**257百万円**。
- ・当期利益は、為替差損の計上、法人税等の計上を反映し、前期比で**△34%**の**160百万円**。
- ・2023年8月14日に開示した通期業績予想に対しては、概ね予想通りに着地。

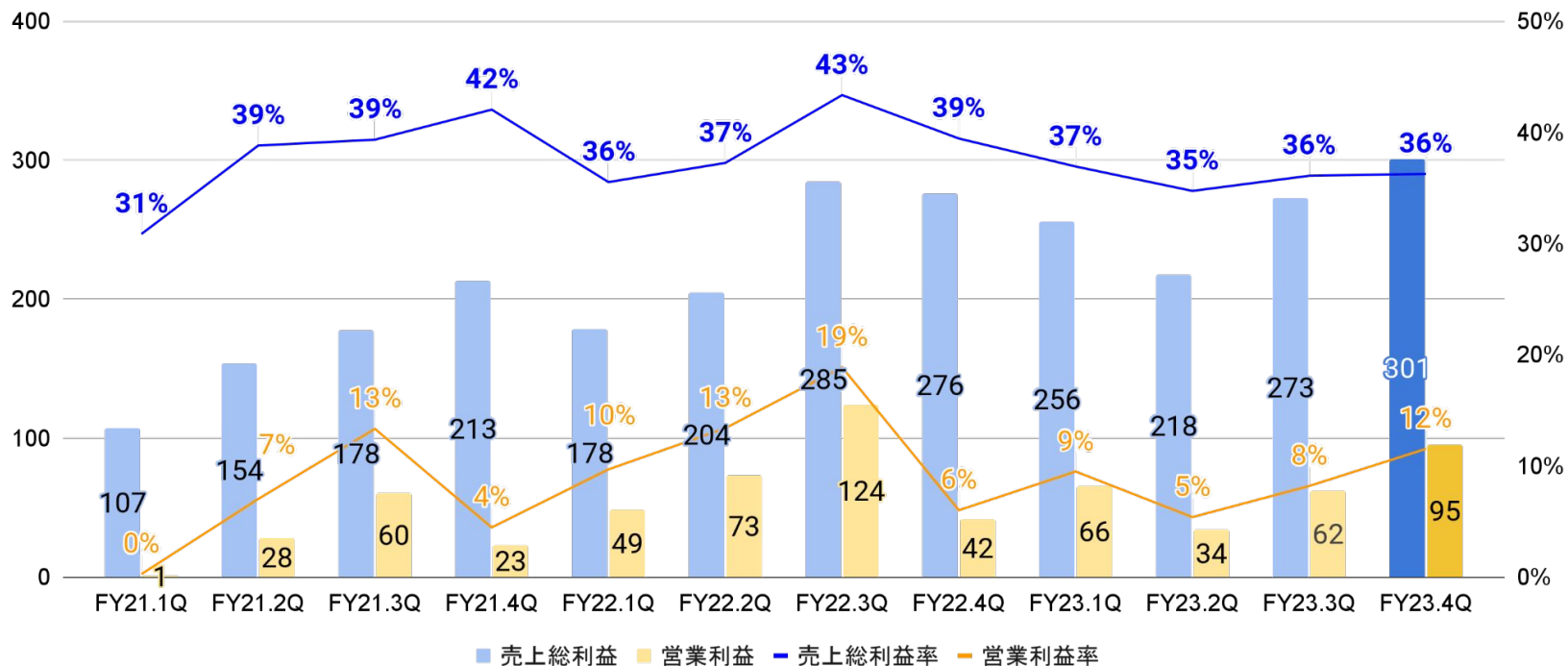
(単位:百万円)

	2022年9月期		2023年9月期		前期比	通期業績予想 (2023年8月14日開示)	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率		金額	達成率
売上収益	2,408	-	2,906	-	+21%	2,900	100%
売上総利益	944	39%	1,047	36%	+11%	1,045	101%
営業利益	288	12%	257	9%	△11%	253	102%
税引前利益	310	13%	189	6%	△39%	199	95%
当期利益	250	10%	160	6%	△36%	146	109%

- ・第1四半期は円安によるコスト高を懸念した潜在顧客からの**ストックサービスの新規獲得が減速**。
- ・第2四半期は営業上の為替対策に伴いストックサービスの新規獲得が進むも、**売上収益への貢献は小さく売上収益は停滞**。
- ・第3四半期にはストックサービスの新規獲得が大きく進捗し、**売上収益が大きく増加**。第2四半期比で**+20%**の増収となる。
- ・第4四半期は第3四半期までに獲得した新規案件及び既存案件のストックサービス単価の大幅な向上により、**売上収益が増加**。第3四半期比で**+10%**、前期第4四半期比で**+20%**の増収となる。



- ・売上収益の増加に伴い売上総利益は増加。
- ・当期実行した2件のM&A関連の一時費用を第3四半期までに計上していたこともあり、第3四半期までの営業利益率は低下。第4四半期にはそれらの一時費用がなくなり、営業利益率は**12%**に改善。M&A関連費用を除いた営業利益、営業利益率の推移については、次ページを参照。



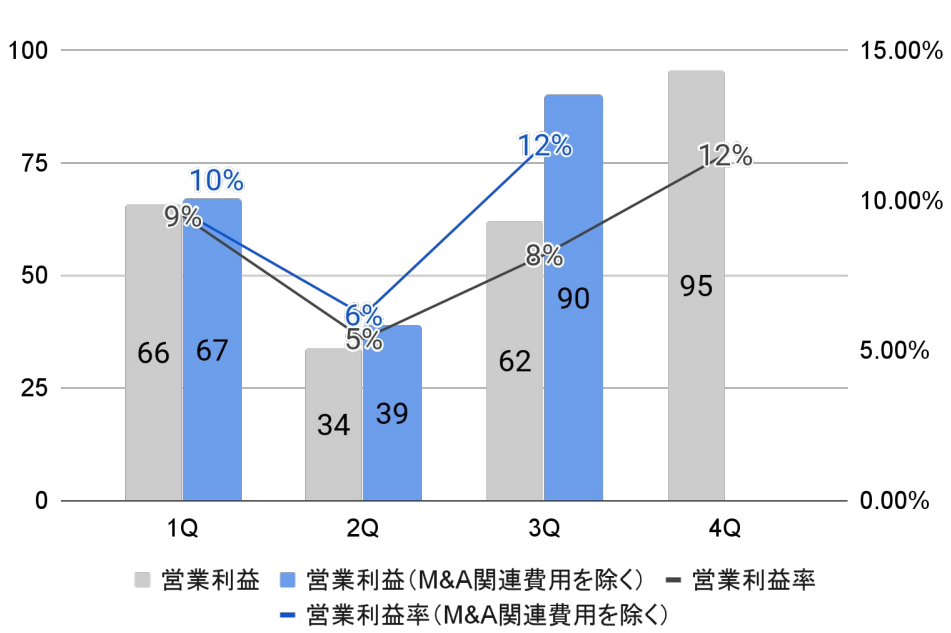
# 当期に実施したM&A関連費用の影響

- ・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事業拡大により売上収益の増加、効率的な事業運営による営業利益率の改善を図る。

(単位: 百万円)

	2023.1Q		2023.2Q		2023.3Q		2023.4Q
	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	829
売上総利益		256		218		273	301
<b>M&amp;A費用</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>28</b>	<b>0</b>
営業利益	66	67	34	39	62	90	95
営業利益率	9%	<b>10%</b>	5%	<b>6%</b>	8%	<b>12%</b>	<b>12%</b>
税引前利益	39	40	34	39	40	68	76
当期利益	37	38	24	29	26	54	73

営業利益・営業利益率の推移

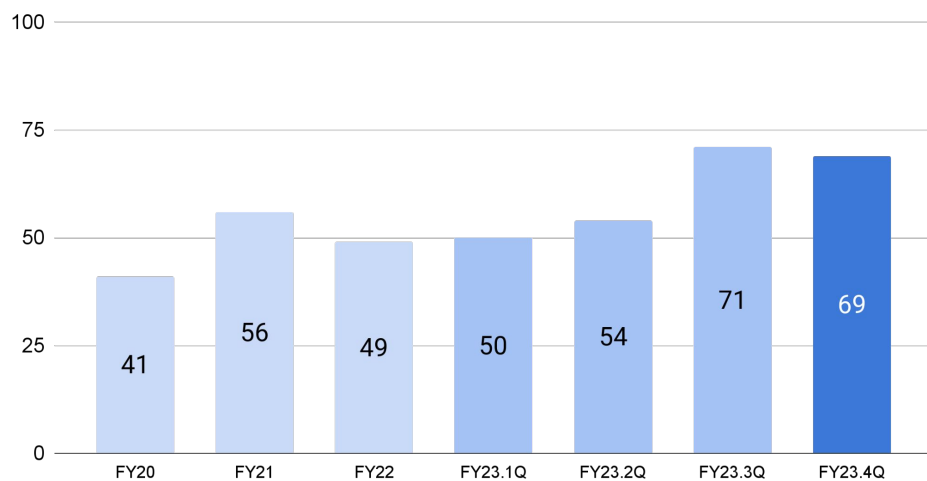




- ・第4四半期には、新規案件を獲得したものの、複数の小規模案件の撤退により、ストックサービス件数は対第3四半期で微減。
- ・ストックサービス単価に関しては、第3四半期までに獲得した新規案件及び既存案件の開発規模の拡大により平均単価が向上。また、小規模案件の撤退に伴う平均単価の押し上げもあり、大幅に向上。

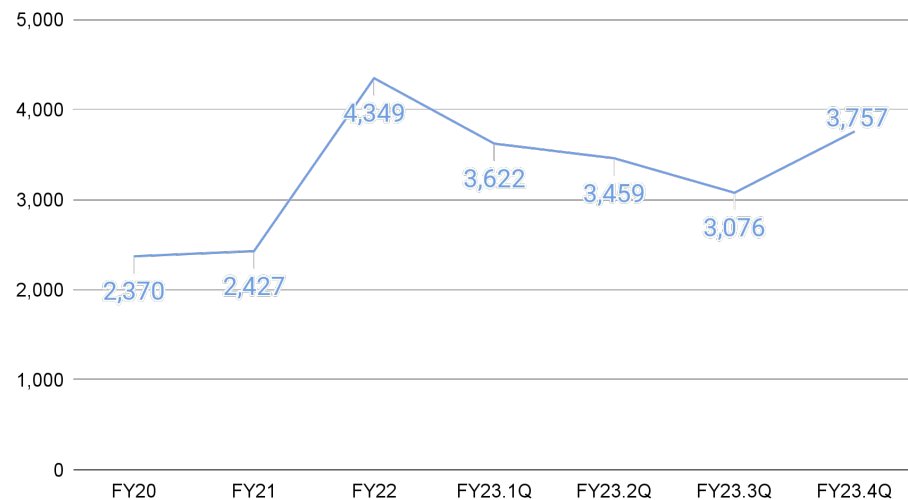
ストックサービス件数の推移

(単位：件)



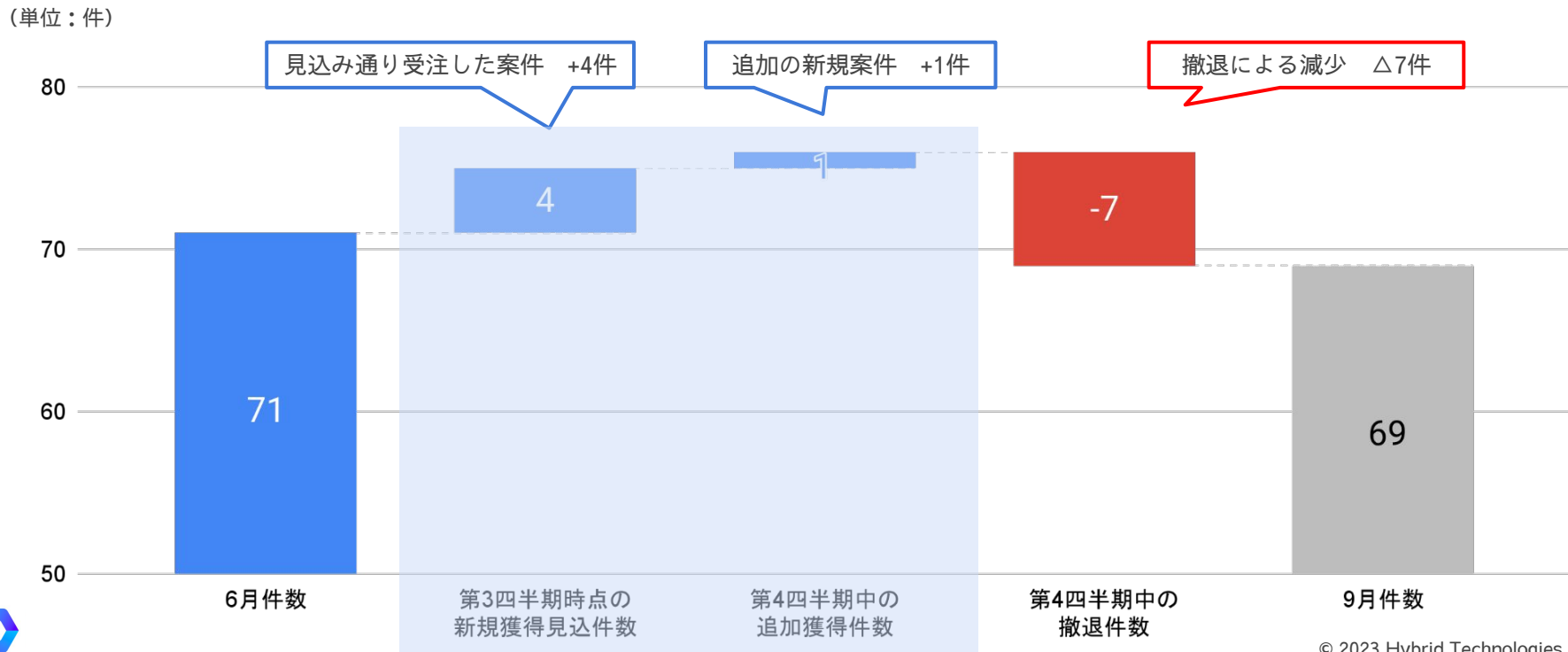
ストックサービス単価の推移

(単位：千円)

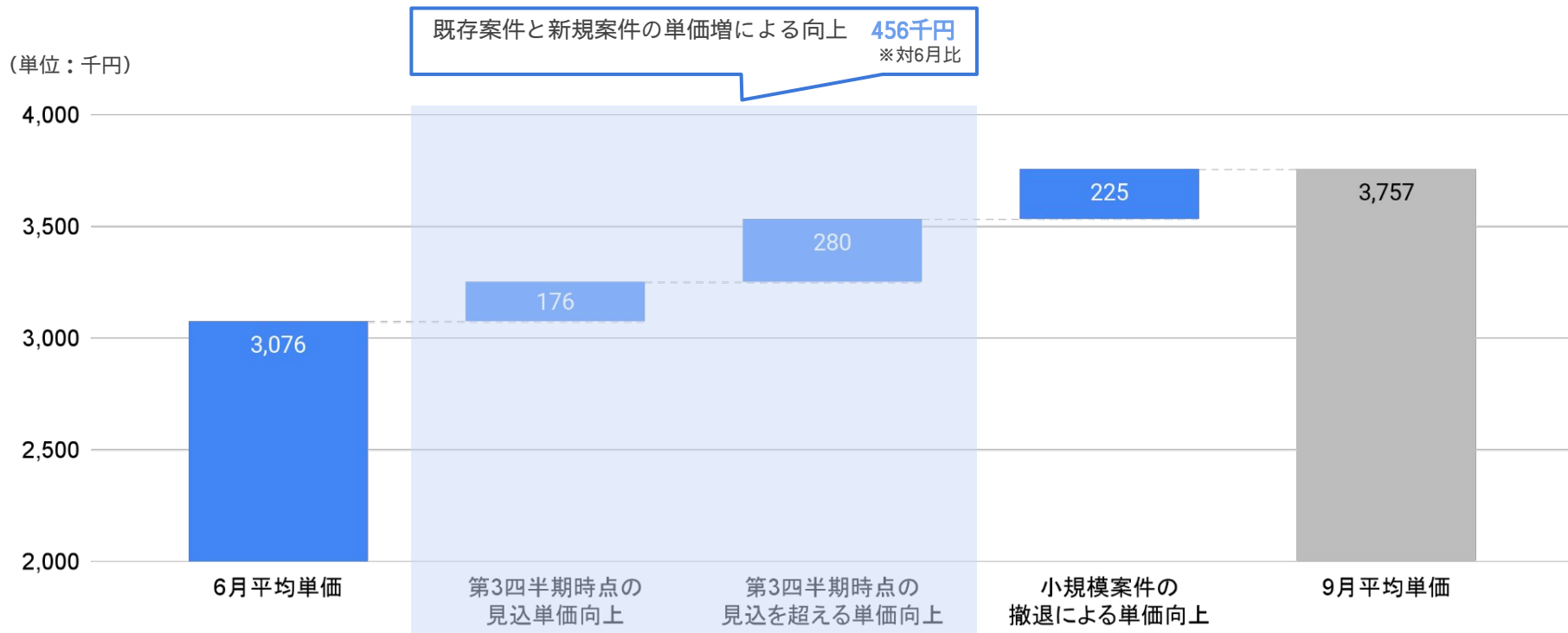


※ストックサービス件数... 四半期末（年度末）時点で、6ヶ月以上の契約を締結している長期ストックサービス案件の数

- ・第4四半期中に獲得した新規の長期ストックサービス件数は5件（第3四半期末時点の新規見込み案件4件に加え、追加の獲得案件1件）。
- ・第3四半期末時点で想定していなかった小規模案件の撤退による減少が7件発生し、2023年9月の着地件数は69件。
- ・新規、撤退案件の平均単価への影響は次ページを参照。



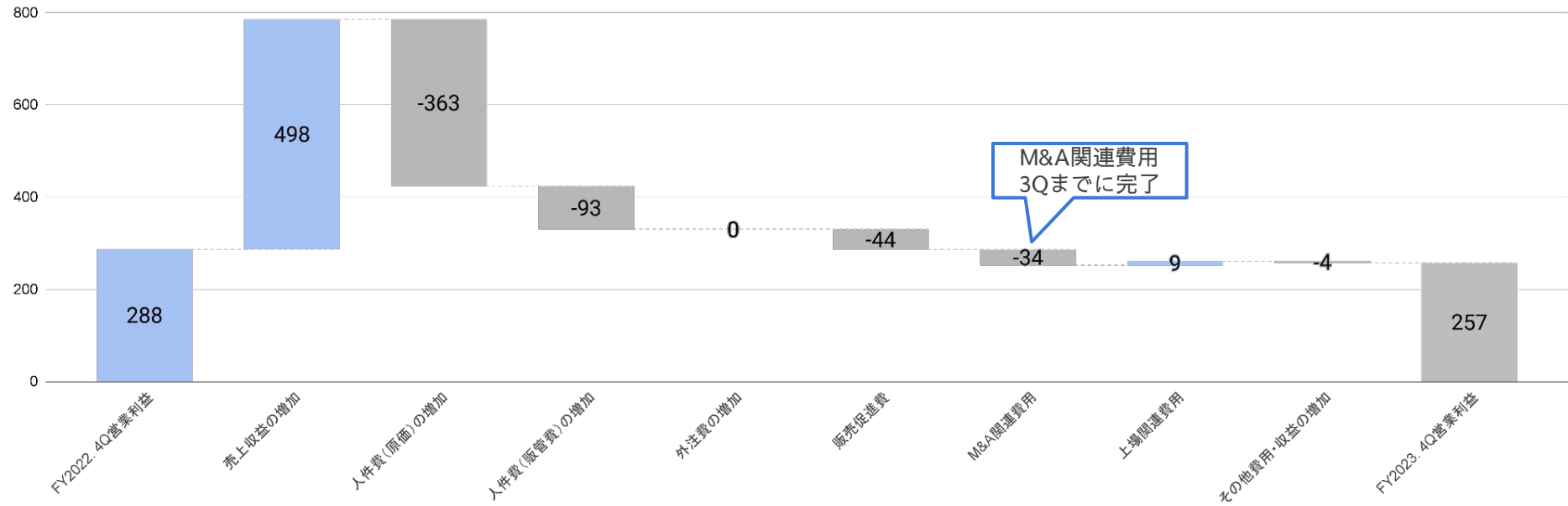
- ・第3四半期末時点からの既存案件の単価向上、新規大型案件の獲得による単価向上は**456千円**。第3四半期末時点で想定していた単価向上の176千円を大きく超えて、新規案件、既存案件の単価拡大が進捗し、さらに280千円の増額効果となった。
- ・第4四半期中に1,000千円未満の小規模案件が7件撤退したことが、225千円の平均単価の増額要因となった。



# 営業利益（累計）の分析

- ・ 前期比で売上収益は**498百万円**、売上総利益は**103百万円**増加。
- ・ 一方で、上期の売上収益の停滞時に待機人材となったエンジニア等の原価人件費が増加し、売上総利益率が悪化。
- ・ 営業、提案体制の強化に伴う人件費（販管費）の増加、第3四半期までのM&A関連費用34百万円の計上により、営業利益は前期比で減益。

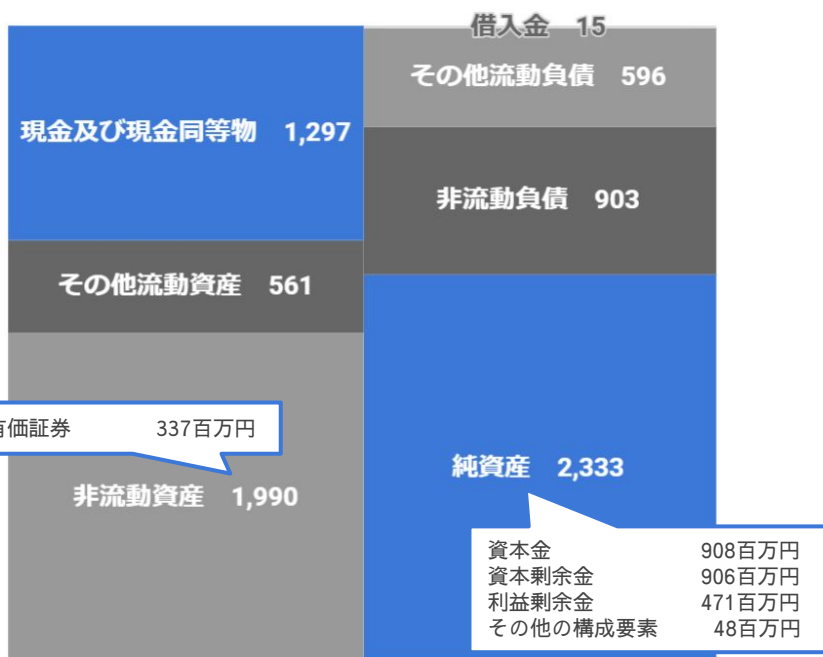
(単位：百万円)



- ・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)



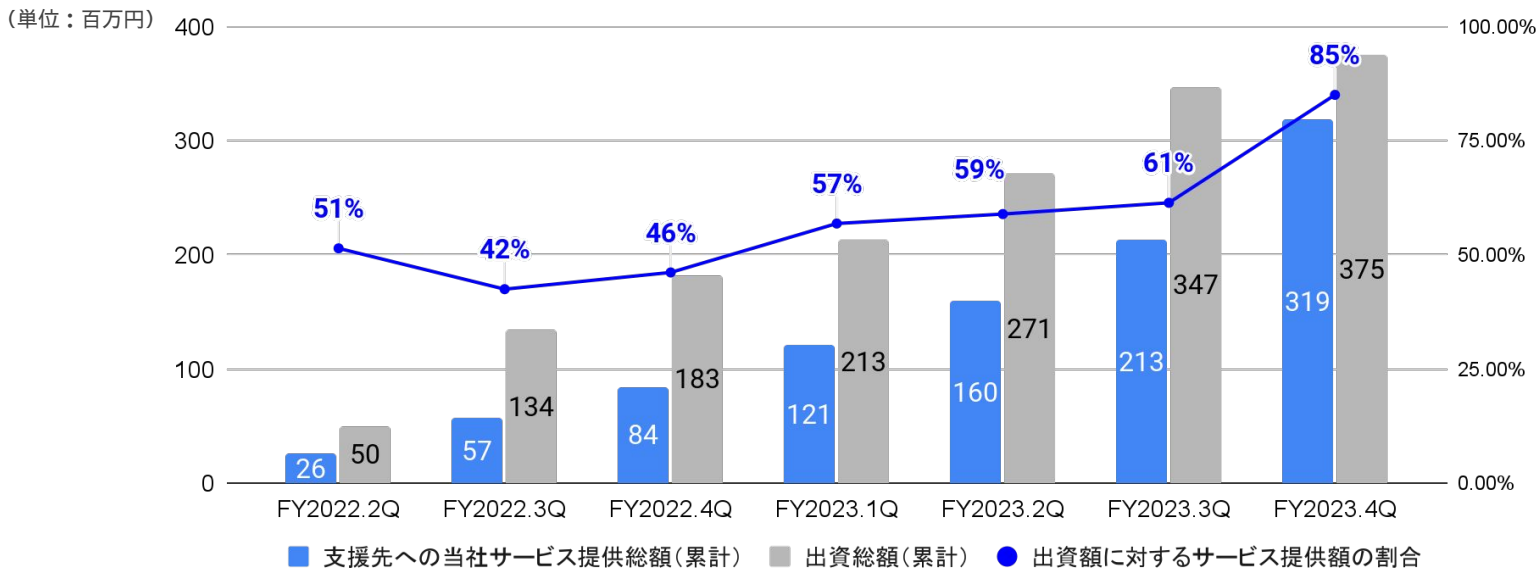
## C/F

(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

子会社株式の取得△473百万円  
投資有価証券の取得△192百万円

- ・「Hybrid Technologies Capital」は、2022年3月に始動し、2023年9月末までに**累計20案件**に対して出資を実施。
- ・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**となっている。
- ・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

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

DATAFLUCT

ID  
INTELLIGENCE DESIGN

EmbodyMe

H.I.F.

## エンタメ・レジャー

ORIGRESS PARKS

EHON INC.

だんきち  
danki

ViSUALIZE

## EC・物流

ASIAN BRIDGE Spes®

## 医療

precal Blue Practice

## DXコンサルティング

GIG INC.

LibeLi-io

## IoT

Bionics Co., Ltd. otta®

## 教育

こども運動教室  
LU  
Try, Fun and Growth

## リユース

Jiraffe



- ・ Hybrid Technologies Capital第1弾支援先であり、UI/UXデザインや上流工程の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による支援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	<a href="https://hybrid-technologies.co.jp/work/gig/">https://hybrid-technologies.co.jp/work/gig/</a>





2023年9月期の業績

**2024年9月期業績予想**

第4四半期のトピックス

成長戦略

会社・事業の概要



- ・売上収益は、2023年9月期比**+14%**の**3,306百万円**。事業部の体制変更による提案・見積体制の強化、衣笠CTOによる開発、品質管理体制の強化、ハイブリッドテックエージェント社とのクロスセル等による売上収益増加を図る。
- ・売上総利益は、2023年9月期比**+35%**の**1,172百万円**。売上収益の増加に伴う固定原価比率の改善、待機人材の最適化、新卒人材の活用による利益率の改善等により、売上総利益の向上を図る。一方で計画為替レートを、上期：1ドル140円、下期：1ドル136円とし、原価率の一定の上昇（売上収益及びベトナム法人で発生する原価が日本円ベースで縮小する影響）を見込んでいる。
- ・営業利益は、2023年9月期比**+29%**の**331百万円**。事業部の体制変更による営業活動の効率化による営業利益の向上を図る。
- ・M&Aは2024年9月期も積極的に検討するものの、本業績予想は現時点で公表していないM&Aに伴う売上、費用、利益は含んでいない。

(単位：百万円)

	2023年9月期実績		2024年9月期予想		増減率
	金額	売上高比率	金額	売上高比率	
売上収益	2,906	-	3,306	-	+14%
売上総利益	1,047	36%	1,172	35%	+12%
営業利益	257	9%	331	10%	+29%
税引前利益	189	6%	264	8%	+40%
当期利益	160	6%	213	6%	+33%



- ・2023年9月期は、円安傾向により上期のUSD建てストックサービス新規案件獲得の減速による待機人材の増加、M&A2件の関連費用計上等により、売上収益及び各段階利益が期首に策定した業績予想に対し未達となった。
- ・2024年9月期に関しては、それぞれの要因に対し、以下の方針を実行する。

	2023年9月期の振り返り	2024年9月期の方針
売上収益	上期には円安の影響からストックサービスの新規案件獲得の減速	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業部の体制変更（20ページ参照）による提案力強化、見積精緻化</li> <li>・衣笠CTOが主導する開発体制の安定化、品質管理体制の強化</li> <li>・為替対応提案の継続</li> <li>・ハイブリッドテックエージェント社とのクロスセル拡充</li> </ul>
売上総利益	売上収益の停滞により待機人材が増加し、売上総利益率が悪化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・外部委託の活用を含む待機人材の最適化</li> <li>・原価率が低いフレッシュャー（新卒人材）の登用による利益率の改善</li> <li>・売上収益の向上に伴う、固定原価比率の改善</li> </ul>
営業利益	M&A関連費用の計上による販管費の増加	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業部の体制変更により営業活動の効率化</li> <li>・M&amp;Aは当期も積極的に検討（計画には織り込んでいない）</li> </ul>

事業部の組織体制変更、および強化に一定の投資を行いながら、待機人材の最適化、グループとしてのサービス体制の拡充を通じた売上収益の向上を目指す。



- ・売上収益の拡大には、新規案件の獲得、開発の品質向上による案件規模の拡大及び既存顧客の撤退防止が重要。
- ・2024年9月期は、各部の役割を明確にし、実行しやすい体制とするため、以下の組織変更を行った。

## 2023年9月期までの組織

ビジネスコンサルティング部
エクスペリエンスデザイン部
<ul style="list-style-type: none"> <li>・UI/UXデザイン、上流工程の提案</li> <li>・プロジェクトマネージャーとしての案件管理</li> </ul>

デリバリー本部
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ベトナム子会社と連携した見積作成と案件管理</li> </ul>

営業部
<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規顧客の開拓</li> <li>・新規案件への提案</li> <li>・顧客とのコミュニケーション</li> </ul>



## 2024年9月期の新組織

事業創造本部	期待する効果
<ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客サービスの新規立ち上げから、サービス拡充を含めた新規案件の受注に注力。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・提案力の向上</li> </ul>

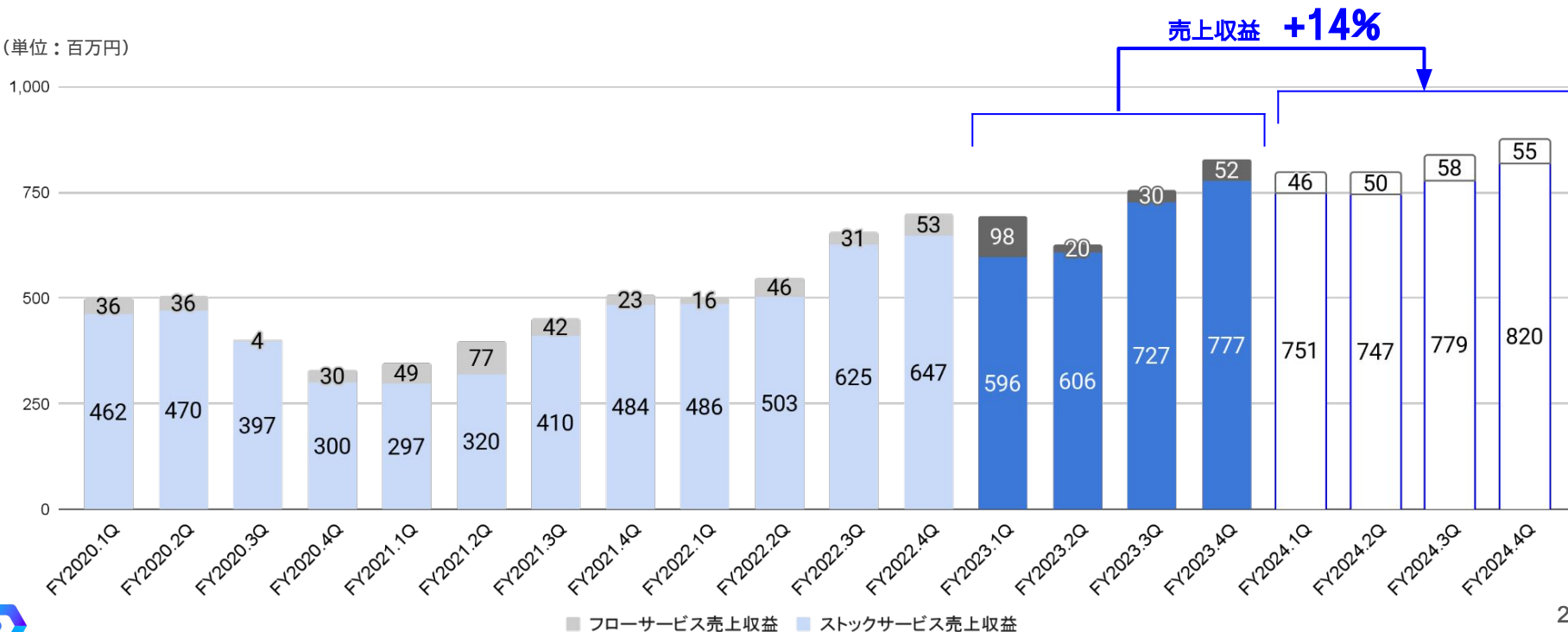
開発本部	期待する効果
<ul style="list-style-type: none"> <li>・提案や見積、案件管理、顧客満足度向上に注力。</li> <li>・一元的に見積を管理し、見積精度、受注率を向上させる。</li> <li>・開発した案件の品質管理を日本、ベトナムの二重体制に強化。</li> <li>・ハイブリッドテックエージェントからのサービス提供を含めた共同提案。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・見積精度向上</li> <li>・開発品質向上</li> <li>・日本とベトナムの案件管理体制強化</li> <li>・サービスラインナップの拡充</li> </ul>

営業部	期待する効果
<ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客とのコミュニケーションに特化。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・既存顧客とのリレーション強化による撤退防止</li> </ul>



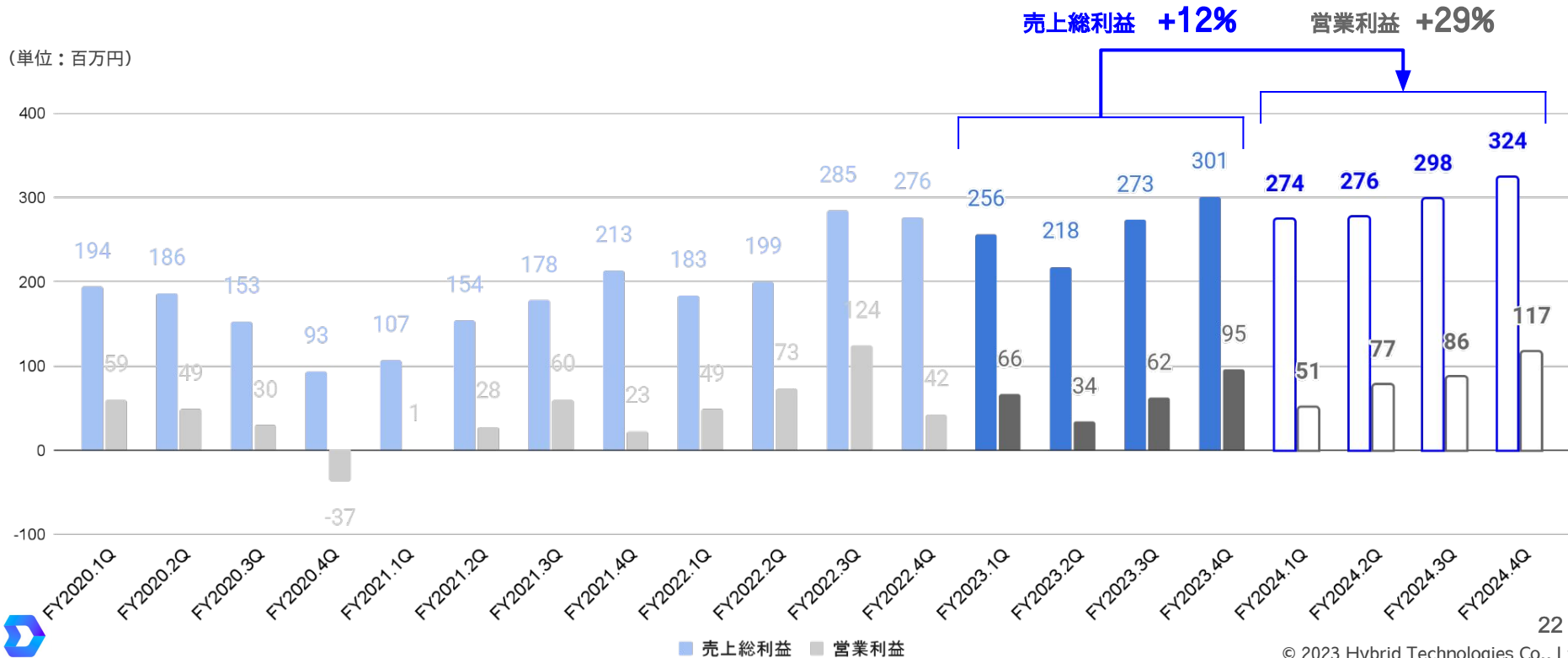
- ・ 上期は、現時点で終了を予定しているストックサービス案件の減少を考慮した計画を策定。2023年9月期に新たに獲得した案件を含む、既存顧客の開発体制及び品質管理体制の安定化を図る。
- ・ 下期には、上期に獲得した案件を含むストックサービスの収益基盤を基に、単価向上による売上収益増加を図り、また新規案件の獲得による売上収益の増加を目指す。
- ・ これらを勘案し、2024年9月期は**売上収益3,306百万円（前期比+14%）**を予想。

(単位: 百万円)



# 利益の予想

- ・ 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)



## ストックサービス件数の予想 (2024年9月時点)

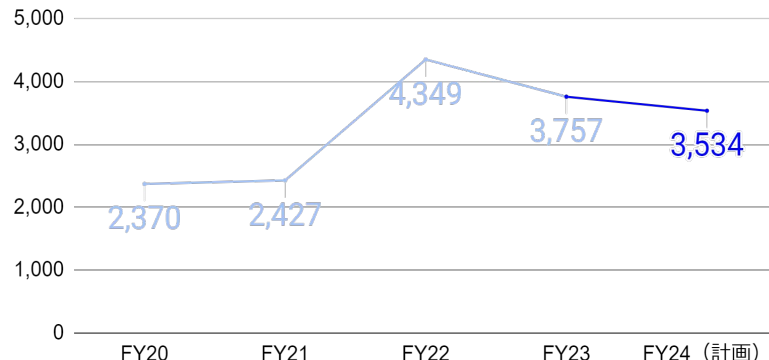
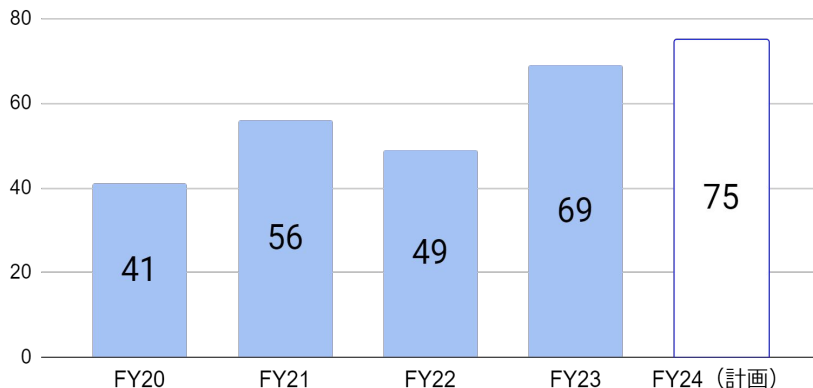
75件

- ・現時点で終了を予定しているストックサービス既存案件の減少を考慮。
- ・事業部の体制変更による提案力強化、見積精緻化を図る。
- ・その他、為替動向に対応した柔軟な提案、ハイブリッドテックエージェント社やSalesforce案件に強みを持つベトナム合弁会社 (Circlace HT Co., Ltd.) との協働等により新規案件の獲得を目指す。

## ストックサービス単価の予想 (2024年9月時点)

3,534千円

- ・事業部の体制変更による開発体制の安定化、品質管理体制の強化等により顧客単価の改善を中心に向上を図る。
- ・2024年9月期に獲得する新規案件は、小規模に始まることを想定し、平均単価の押し下げ影響を考慮。
- ・2023年9月時点で1ドル148円程度になった為替レートについては、2024年9月時点の**計画為替を136円**としていることによる**単価減少影響**を考慮し、平均単価を算定。



### 業績予想の前提

- ・適用する為替レートは、上期：1ドル140円、下期：1ドル136円とした。

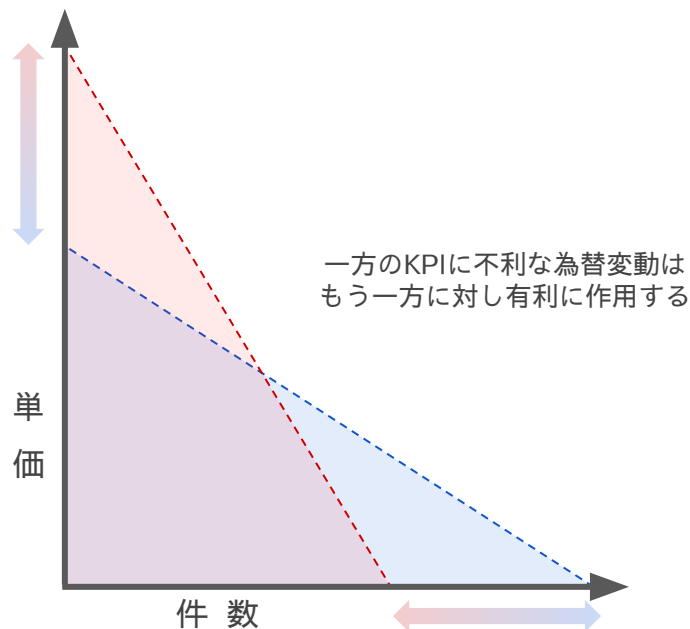


# 重要KPIと為替影響の考え方

- ・ USD建て契約が主体となるストックサービスの件数と平均単価は、為替変動の影響がそれぞれ逆に作用する。
- ・ 安定的な長期ストックサービス件数の積み上げと、全体的な平均単価の向上の両側面から、当社の中核事業であるストックサービスの総合的な成長を目指す。

為替の状況に対応し、**件数 × 平均単価**で総合的な成長を図る

	ストックサービス件数	ストックサービス単価
円高	日本円換算の提供単価が減少 ↓ 価格競争力の向上 新規受注見込みの加速	日本円換算の売上が減少 ↓ 単価の減少
円安	日本円換算の提供単価が増加 ↓ 価格競争力の低下 新規受注見込みの減速	日本円換算の売上が増加 ↓ 単価の増加



2023年9月期の業績

2024年9月期業績予想

**第4四半期のトピックス**

成長戦略

会社・事業の概要



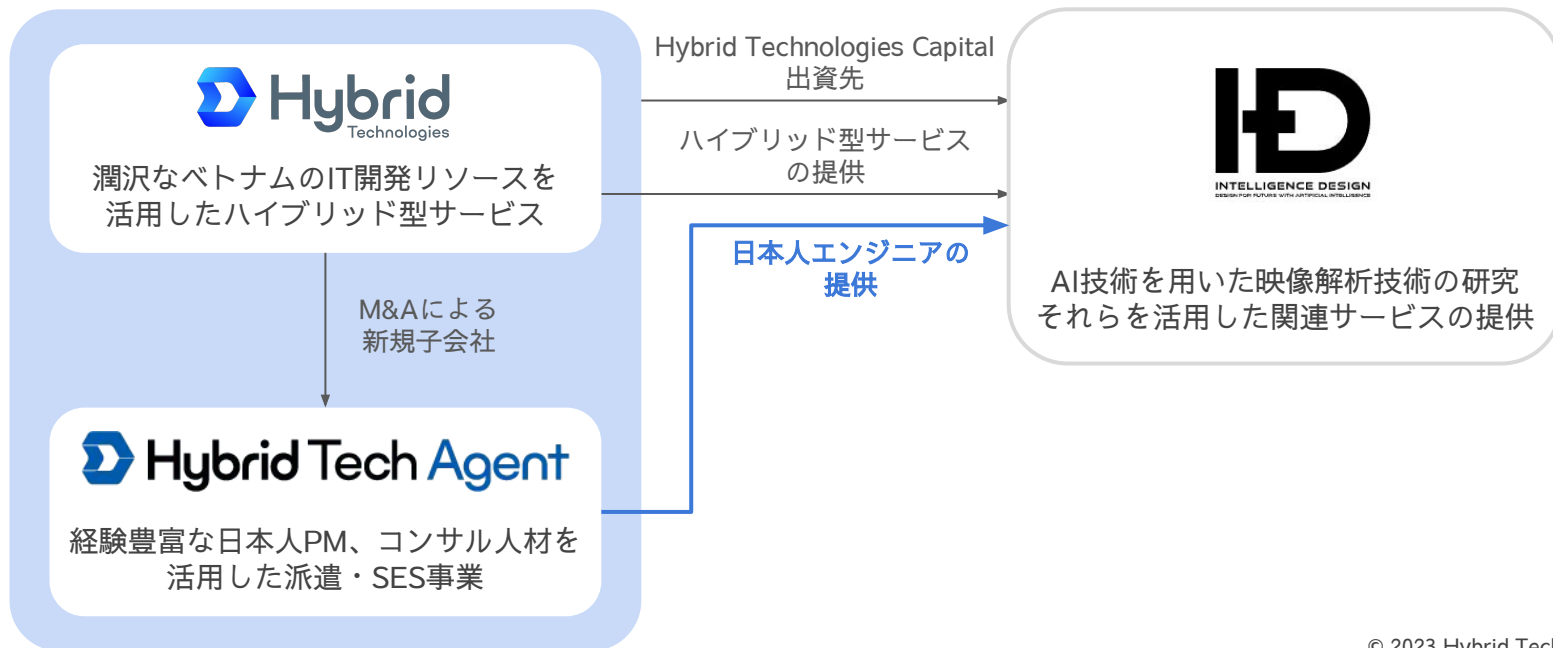
- ・2023年5月に子会社化した株式会社イクシアスについて、2023年10月1日付で当社を存続会社として吸収合併を完了。
- ・イクシアス社代表であった衣笠の当社CTO就任、開発本部の管掌、当社事業部の体制変更等をはじめとして、PMIは順調に進行。

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



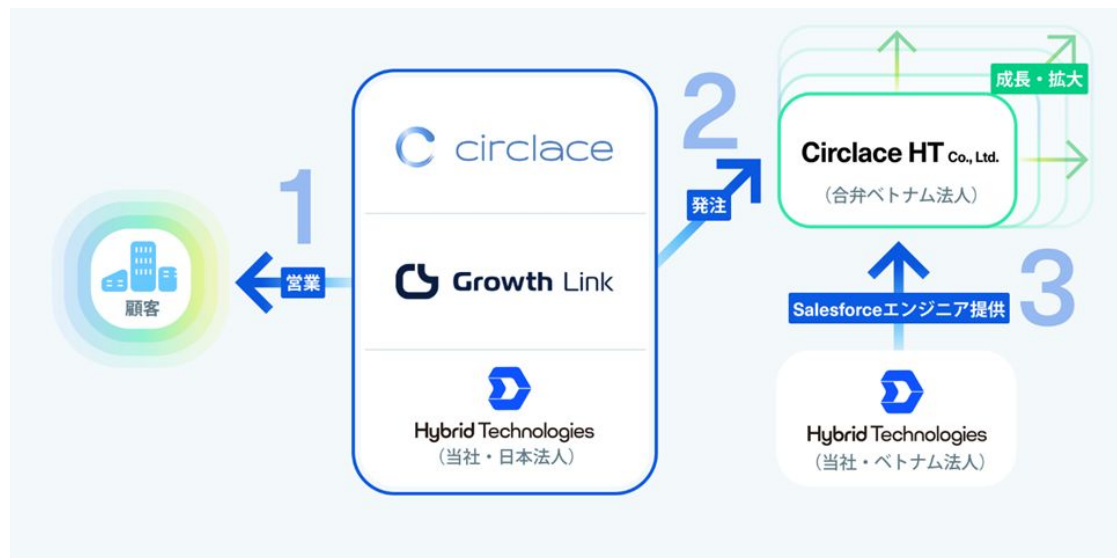
- ・ Hybrid Technologies Capitalの出資先でもある株式会社インテリジェンスデザインに対し、当社子会社のハイブリッドテックエージェント社と日本人エンジニアを活用したSES契約を成約。
- ・ 今後も異なる強みを持つグループ会社間のシナジーで新たな付加価値を創出するとともに、顧客の様々な開発ニーズに対して当社グループとしてのサービス提供の拡大を目指す。

## 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.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、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（次ページ参照）、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**

2023年9月期の業績

2024年9月期業績予想

第4四半期のトピックス

**成長戦略**

会社・事業の概要





・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。

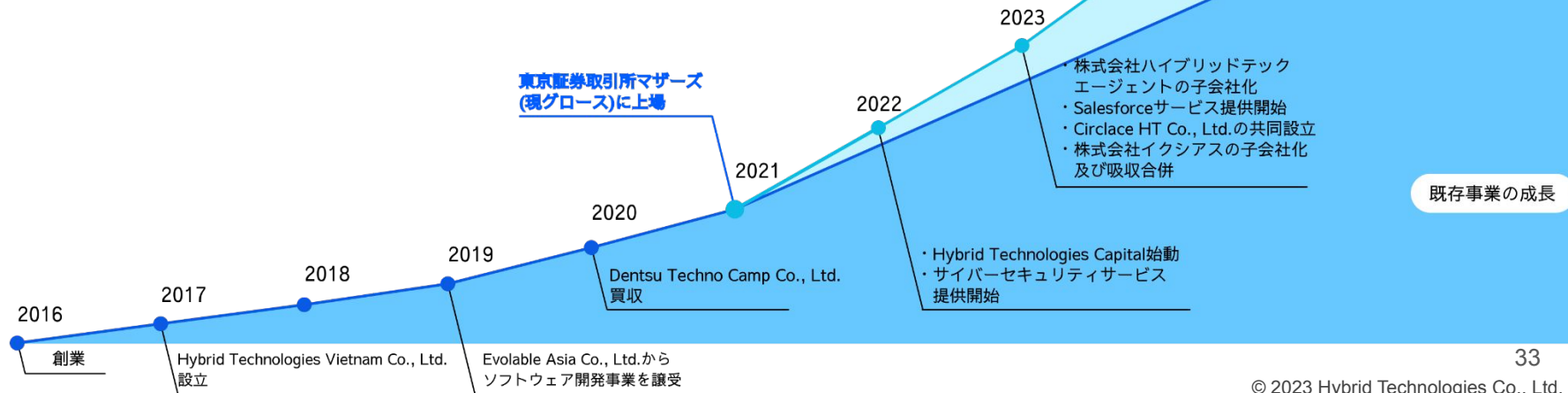
## 既存事業の成長

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

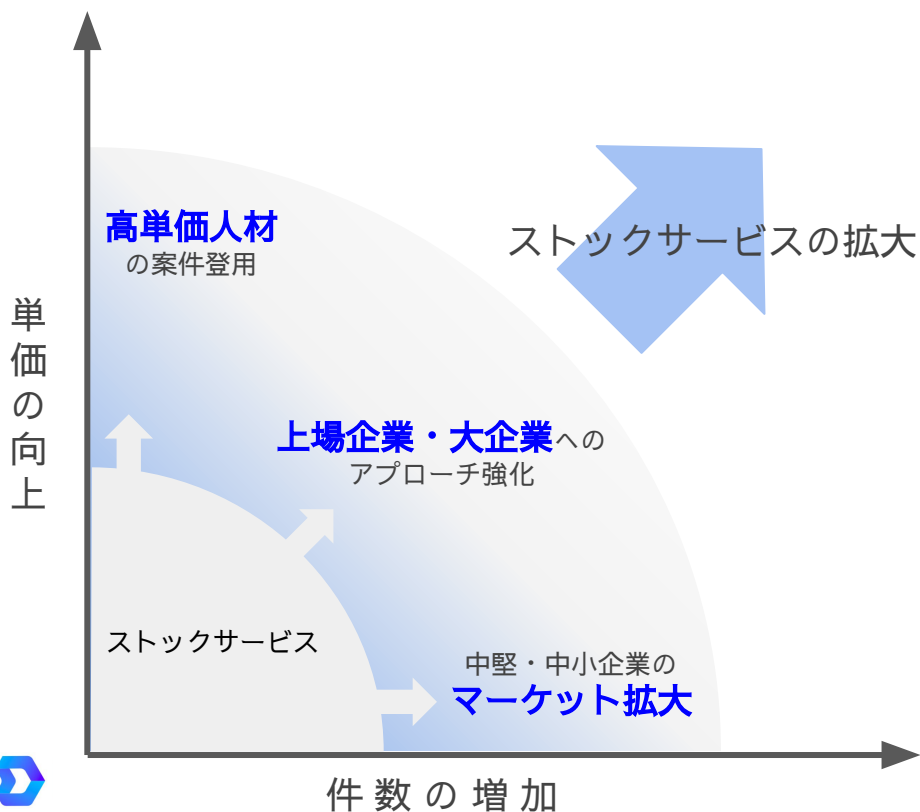


## 非連続的な成長

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

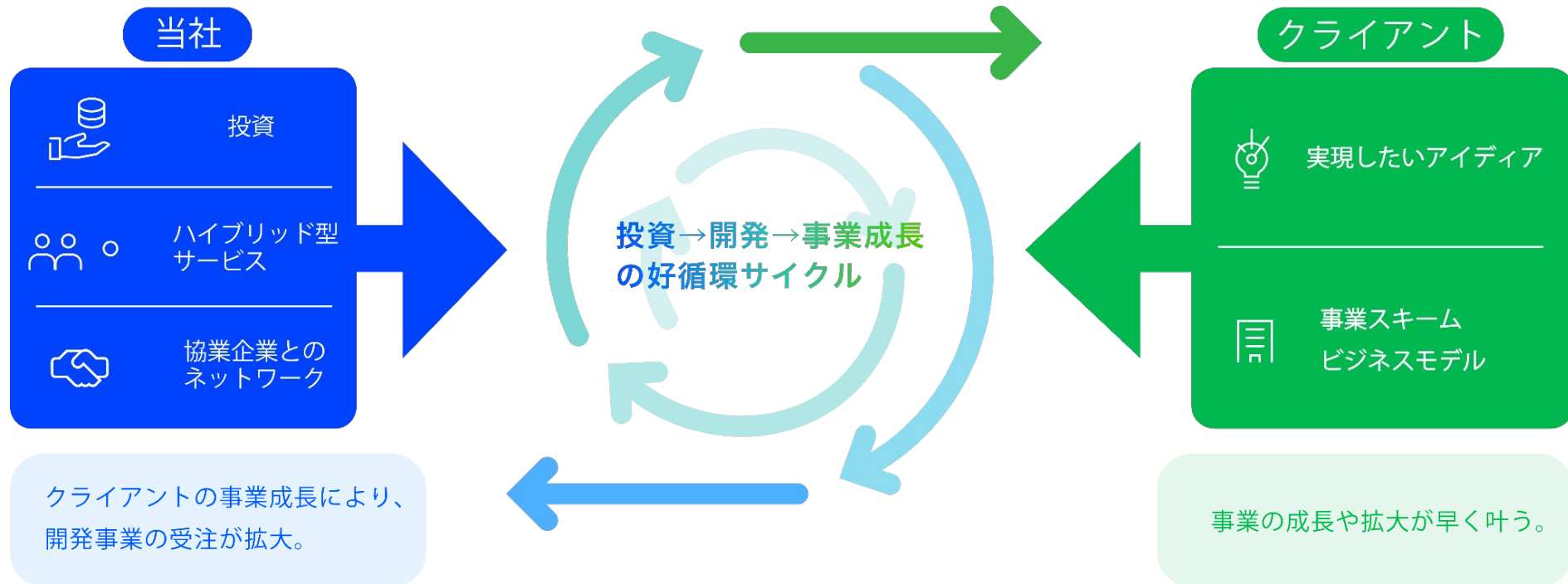
事業体制の変更による開発体制の安定化、品質管理体制の強化

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」は継続。
- ・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。

- Generative AI技術を用いた映像生成
- リモート会議やYoutubeなどのビデオアプリ上で、使用者の表情を反映しつつ、外見を別のイメージに置換する「xpression camera」を展開。



- 「xpression camera」の機能拡大



- ハイブリッド型サービスの受注

映像生成AIで表情や動きをリアルタイムにアバターに反映



- ・ AI技術を用いた高精度な企業の定性与信審査、及びそれを基にした資金調達、売掛金保証等の金融サービスを展開。
- ・ Hybrid Technologies Capitalの出資先が抱える資金調達課題に対するシナジーを見込む。

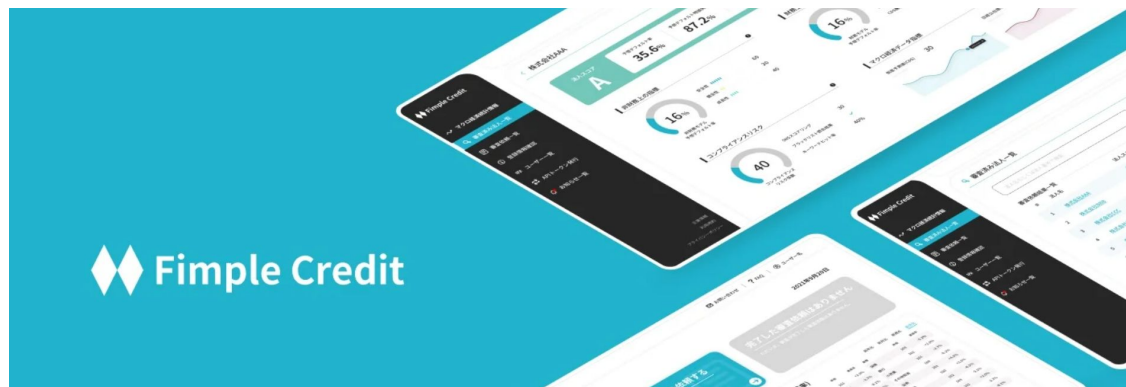


- ・ 既存サービスの機能拡大



- ・ ハイブリッド型サービスの受注

業界平均を大きく上回る精度を誇るAI与信審査を提供※



※業界平均のデフォルト率1.08%に対し、H.I.F.の与信審査に基づく同指標は1/10以下の0.05%。

- ・ 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。

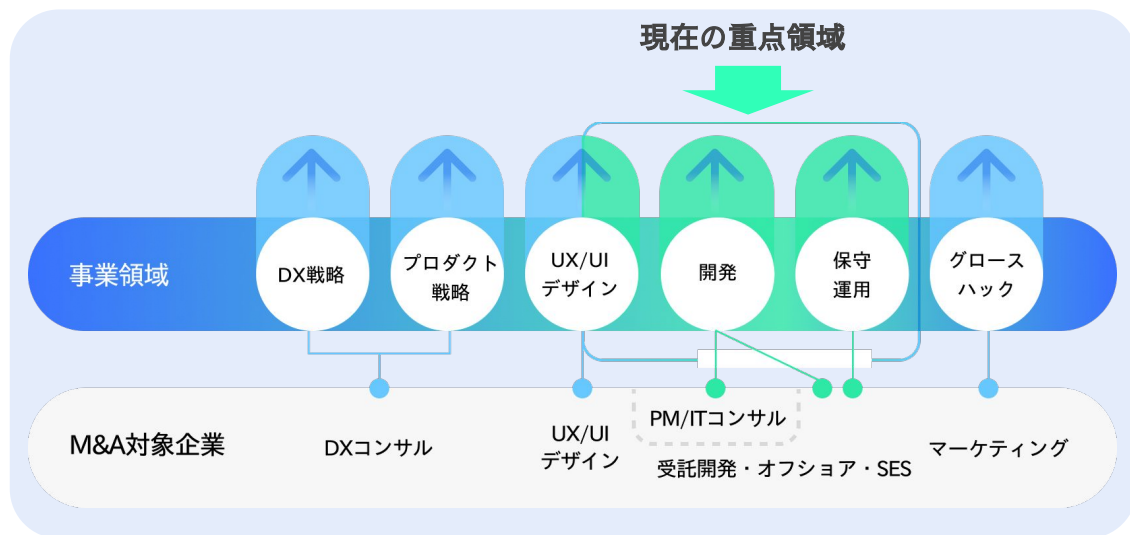
既存事業の単価上昇、件数増加を目的にしたM&A

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。

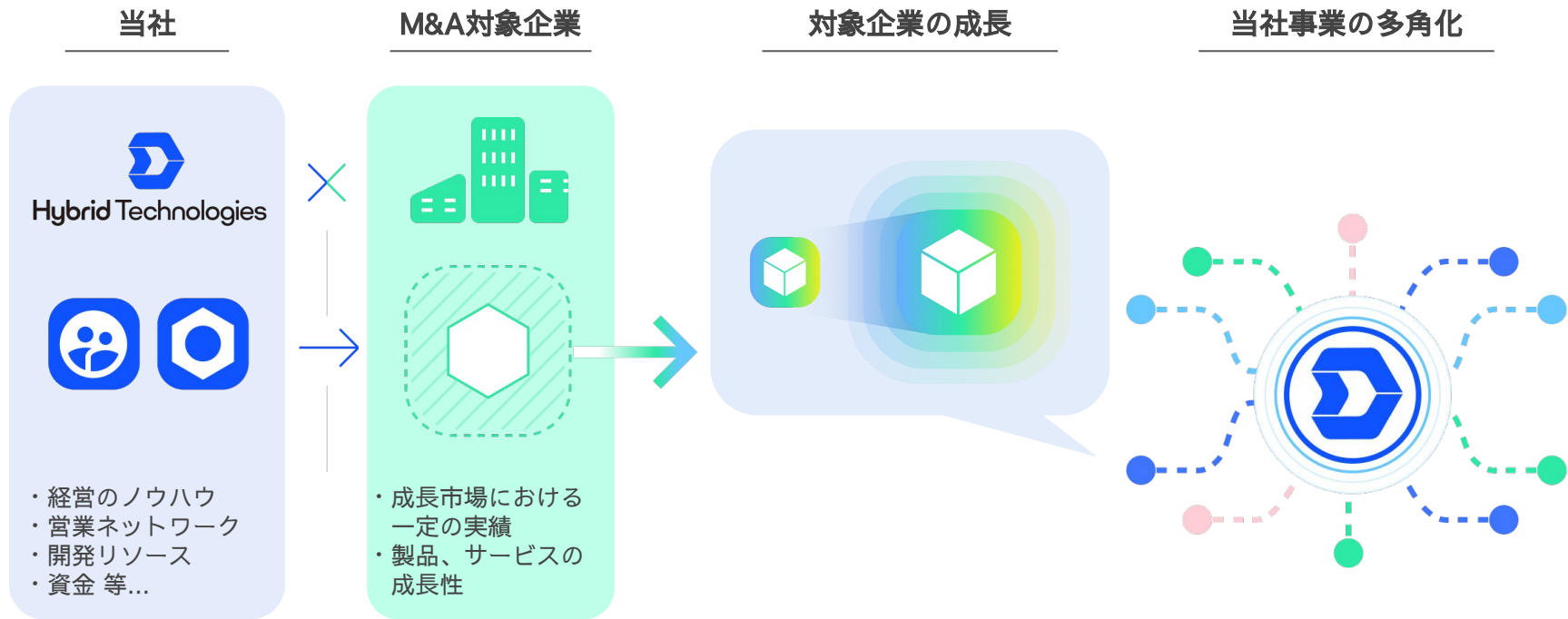
## 既存事業の開発領域



## 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を中野坂上に移転し、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

2023年9月期の業績

2024年9月期業績予想

第4四半期のトピックス

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

〈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）

577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。

・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"> <li>顧客専用の開発チームを提供するサービス</li> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>既定の要件に則り開発を受託するサービス</li> <li>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</li> </ul>
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



・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。

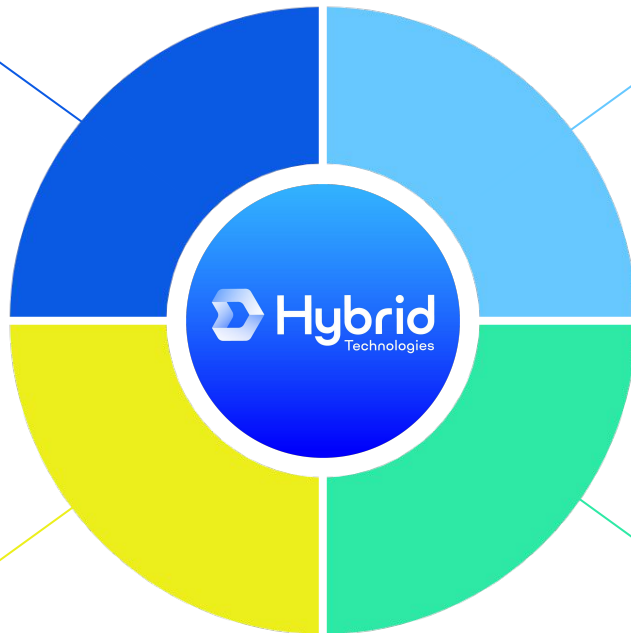
## 3. リソース供給力

## 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。

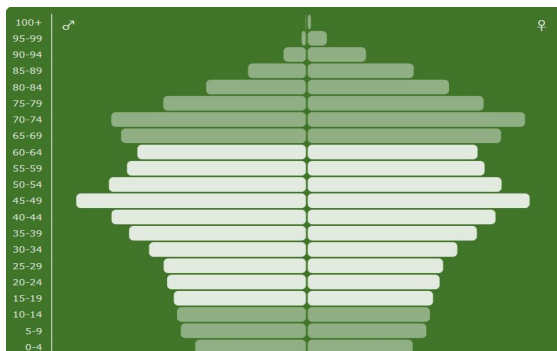
日越で開発部門を管掌する役員の下、国際規格に準拠した高品質な開発環境と、外部専門機関と連携したサイバーセキュリティ体制を構築。

## 4. 高品質な開発

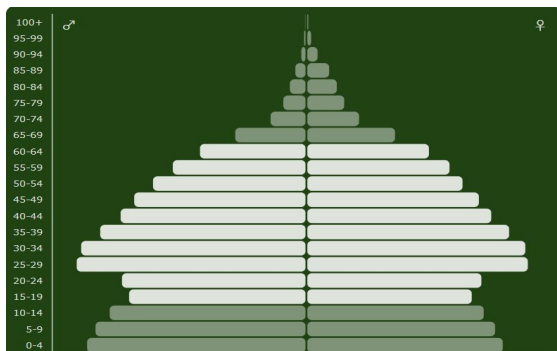




- ・2020年時点で、少子高齢化問題が顕在化している日本に対し、ベトナムの総人口は今後も増加見込。
- ・ベトナムは2035年頃に総人口、労働可能人口で日本を上回り、2050年に労働可能人口の差は1,500万人と推計されている。
- ・ベトナムの労働人口、連動して増加するIT人材は、日本の労働力不足、それに起因する社会問題のソリューションとなり得る。

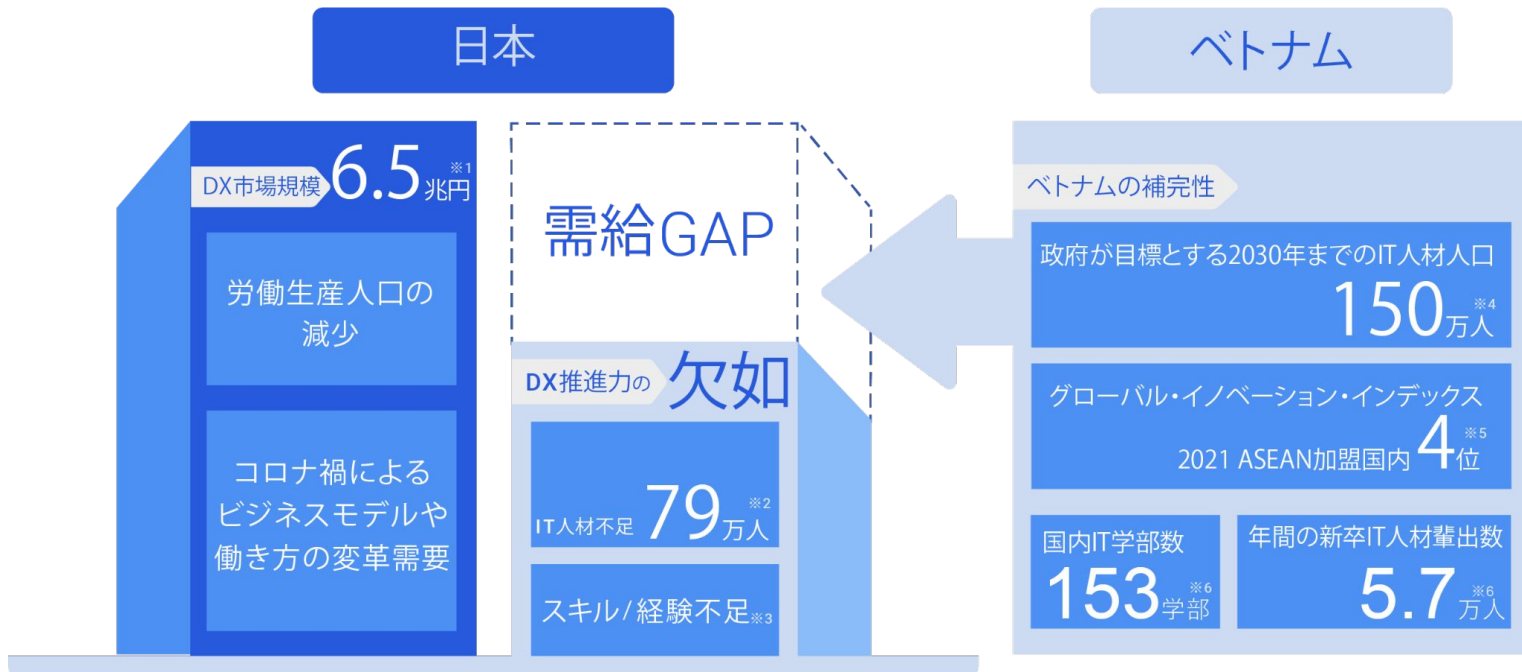


	2020年		2050年
総人口	12,648万人	-17% ↓	10,580万人
(労働可能人口※)	(7,482万人)	(-28% ↓)	(5,366万人)



	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)

- ・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：

- 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.

# 当社事業の強み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。
- ・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※

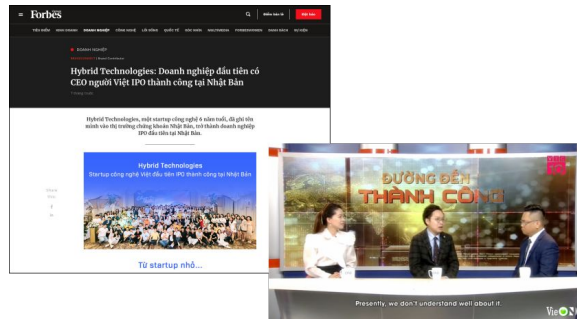
2,200人+

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。

## 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



## 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。

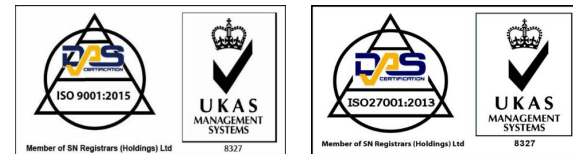
### 取締役CTO

衣笠 嘉展



### 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。



- ・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。