



**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)**  
**2024年9月期（第2四半期）**  
**決算説明資料**

2024年5月15日

2024年9月期（第2四半期）の総括

売上収益

1,585百万円 **+20%** ↑  
(前年同期比)

売上総利益

503百万円 **+6%** ↑  
(前年同期比)

営業利益

150百万円 **+51%** ↑  
(前年同期比)

- ・売上収益は、前年同期比+20%、通期業績予想に対する進捗率48%の1,585百万円。
- ・営業利益は、開発体制強化を目的とした組織変更等により、前年同期比+51%の150百万円。
- ・当期利益は、為替差損の計上額の圧縮等により、第2四半期計画150%の達成率、通期業績予想の49%まで進捗する105百万円。

5p  
2024年9月期（第2四半期）  
の決算概要

- ・2024年4月1日付で、プロダクト戦略、UX/UIデザイン、開発後のグロースハック領域に強みを持つWur株式会社を子会社化。
- ・サービス構想段階の顧客から開発要件を具体化する能力とのグループシナジーを想定。
- ・今期（2024年6月期）は大幅な成長が見込まれる（売上200百万円、営業利益60百万円の着地見込み）。
- ・当社の連結決算への取り込みは、第3四半期から。

15p  
Wur株式会社の子会社化

- ・2024年3月5日、株式会社アグレックスとベトナム開発拠点を共同開設。
- ・主に金融、製造業からの案件に対する最適なデリバリー、及び開発終了後の運用保守を担う。
- ・短期間に大量のエンジニアを必要とする中大規模案件への対応を図る。

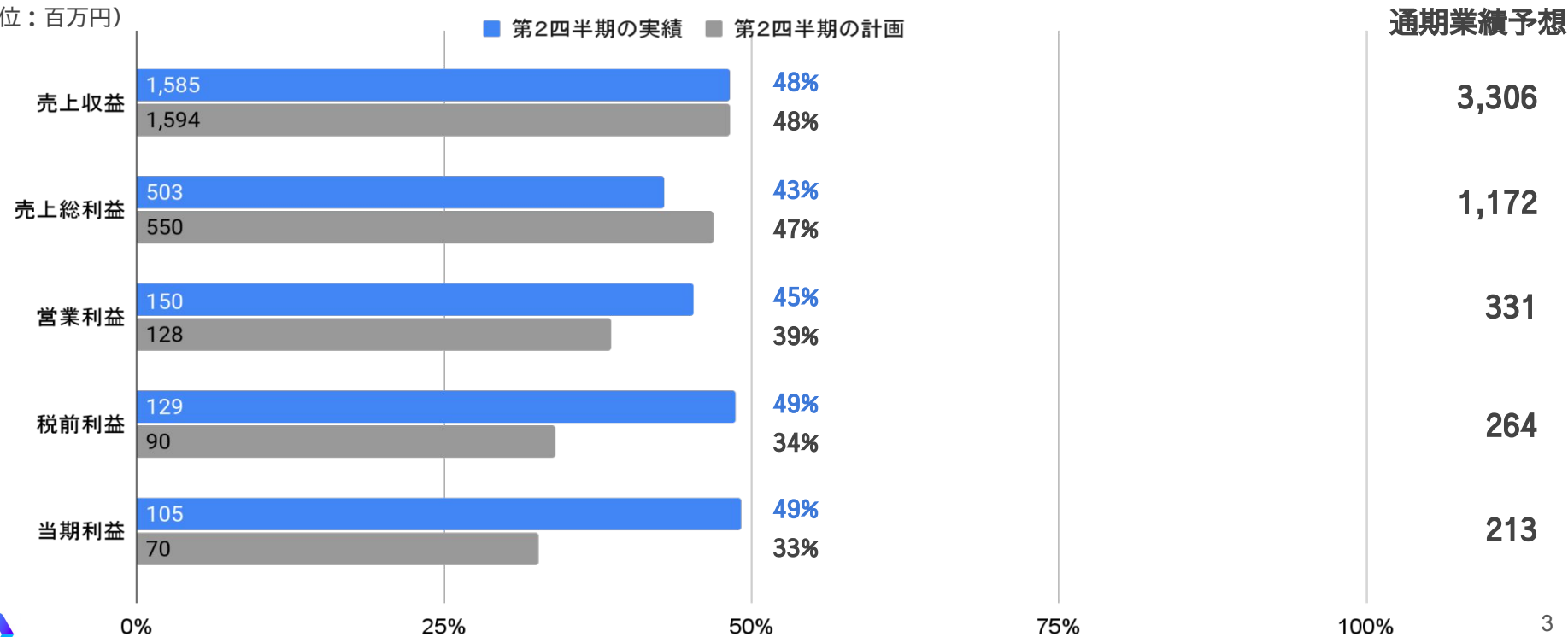
18p  
アグレックス社との取り組み



# 2024年9月期業績予想の達成状況

- ・売上収益は、第2四半期累計で通期業績予想に対し**48%の達成率**。
- ・営業利益は、期初からの事業体制変更、継続的な販管費の見直し等によって**150百万円**を計上、第2四半期計画**117%の達成率**、**通期業績予想の45%**まで進捗。
- ・当期利益は、為替差損の計上額の圧縮等により、第2四半期計画**150%の達成率**、**通期業績予想の49%**まで進捗する**105百万円**を計上。

(単位: 百万円)



# 2024年9月期第2四半期の業績

## 第2四半期のトピックス

## 成長戦略

## 会社・事業の概要



- ・売上収益は、**前年同期比+20%**、通期業績予想に対する**進捗率48%**の**1,585百万円**。
- ・ストックサービス件数の増加、前期に買収したハイブリッドテックエージェント社の売上取り込みにより、ストックサービス収益が前年同期比で**+257百万円 (+21%)**増加。
- ・当期首から実施している開発体制や品質管理体制の強化を目的とした事業体制の変更に伴い、前期まで販管費に計上されていた人件費の一部を売上原価に移行したことにより、売上総利益率が低下(Δ1.3ポイント)。この結果、売上総利益は**503百万円 (前年同期比+6%)**。
- ・販管費は、上記の事業体制変更に伴う販管費人件費分の減少(売上原価への移行)、支払手数料の最適化等により、前年同期比Δ9百万円の減少となり、営業利益は**150百万円 (前年同期比+51%、達成率117%)**。

(単位: 百万円)

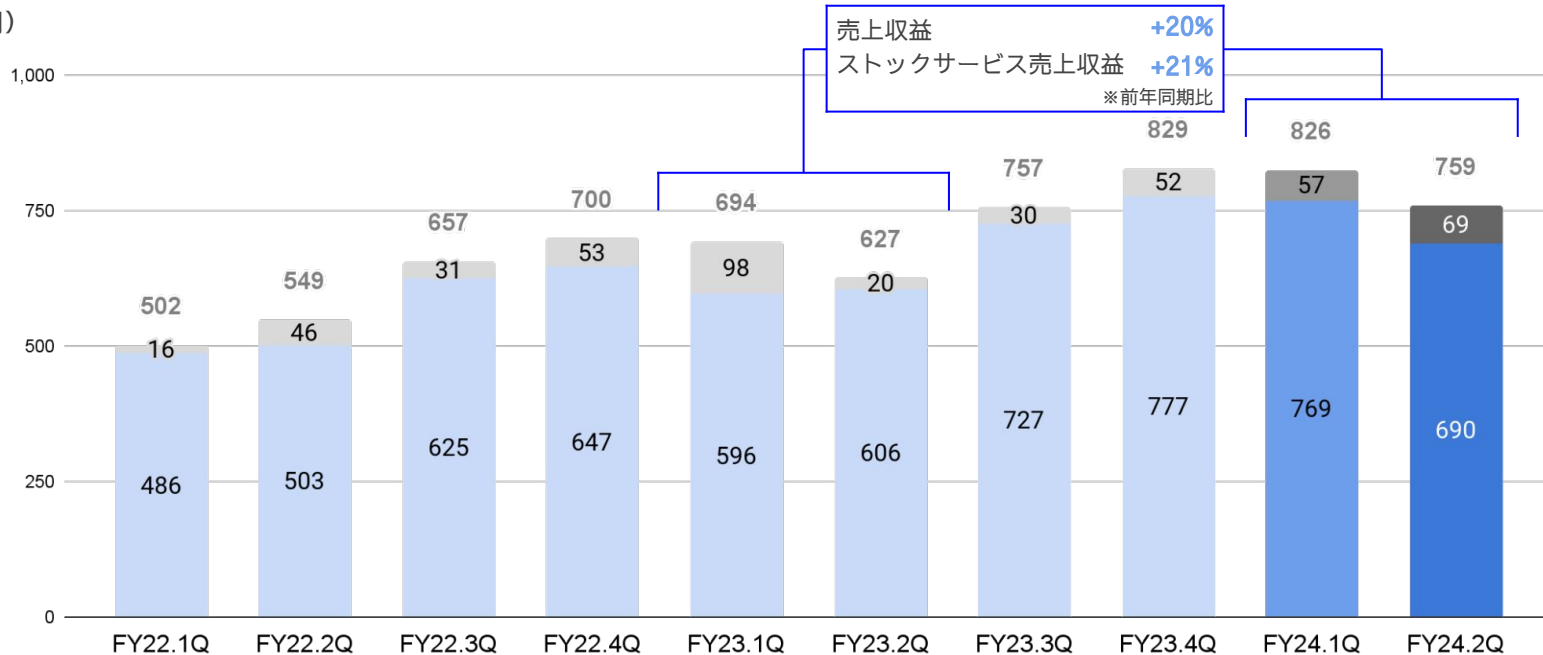
	2023年9月期 第2四半期		2024年9月期 第2四半期		前年同期比	第2四半期 業績予想 (計画)		通期 業績予想	
	金額	売上高 比率	金額	売上高 比率		金額	達成率	金額	進捗率
売上収益	1,320	-	1,585	-	120%	1,594	99%	3,306	48%
売上総利益	474	36%	503	32%	106%	550	92%	1,172	43%
営業利益	99	8%	150	9%	151%	128	117%	331	45%
税引前利益	73	6%	129	8%	176%	90	143%	264	49%
当期利益	61	5%	105	7%	171%	70	150%	213	49%



# 四半期毎の推移：売上収益

- ・ストックサービス売上収益は、大規模案件の運用フェーズへの移行に伴う縮小2件、大規模案件のリリースに伴う終了1件により、直前四半期比で減少したものの、前年同期比では**+21%**の成長。
- ・前年同期からストックサービスの件数は大きく向上（54件→64件）。
- ・前期4月に子会社化したハイブリッドテックエージェント社は新規顧客の開拓が進捗し、売上収益は、第1四半期に**52百万円**、第2四半期に**57百万円**と順調に拡大。
- ・当第3四半期の期首に子会社化したWur社が持つサービス構想段階の顧客から開発要件を具体化するプロダクト戦略力とのグループシナジーで、下期以降のグループ売上拡大を図る（15ページ参照）。

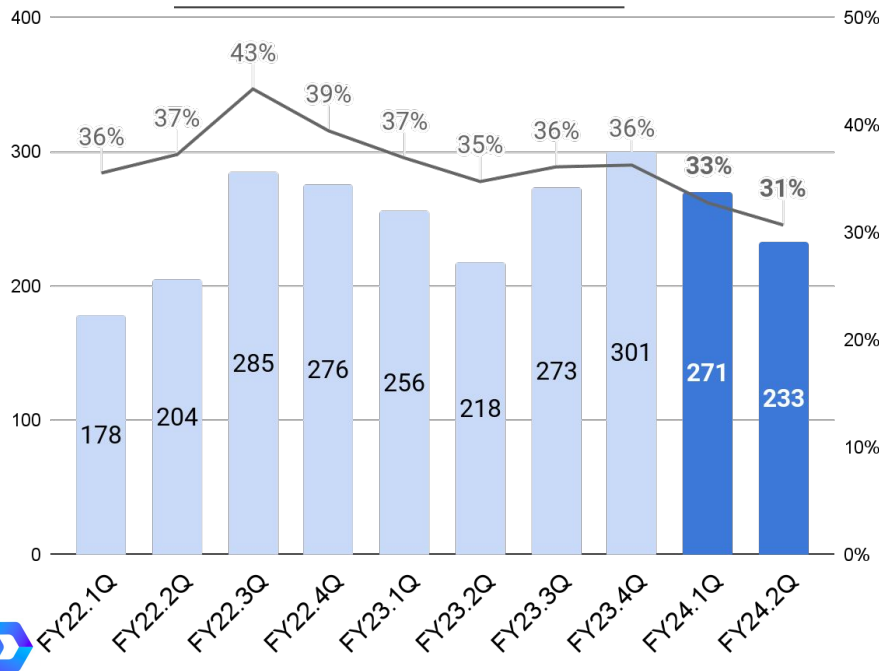
(単位：百万円)



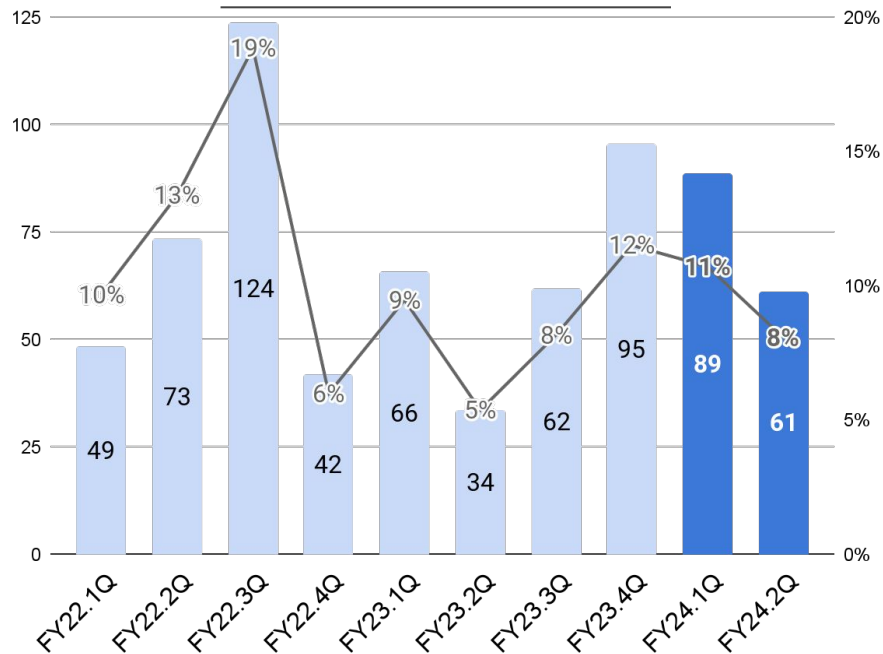
- ・当期首に実施した事業体制の変更に伴い、前期まで販管費に計上されていた人件費の一部を売上原価に移行したことにより、売上総利益率が低下（△1.3ポイント）。
- ・2月にベトナムで旧正月の長期休暇があり、稼働減少に伴う売上減少から売上総利益率が低下（△1.2ポイント）。
- ・大規模案件の運用フェーズへの移行に伴う縮小、リリースに伴う終了等により売上総利益率が低下（△1.6ポイント）。
- ・売上総利益率が低下したものの、支払手数料の最適化等により、営業利益率は**8%**。

(単位：百万円)

## 売上総利益の推移



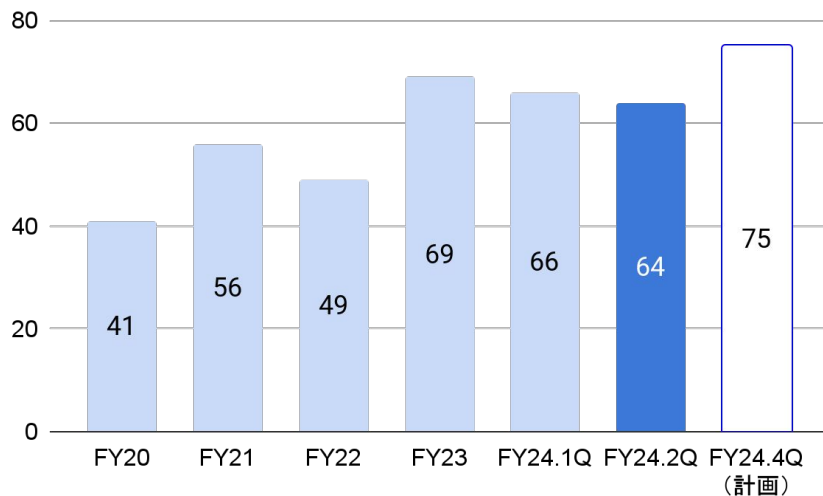
## 営業利益の推移



- ・ストックサービス件数は、新規案件の獲得が進むも、既存案件の終了により、**64件**。
- ・ストックサービス単価は、新規案件の立ち上がりと既存案件の終了が重なり、**3,250千円**と減少。

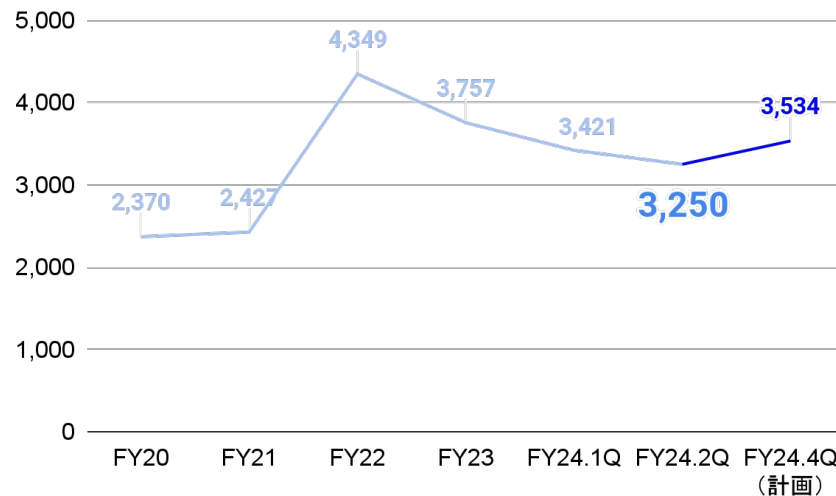
ストックサービス件数の推移

(単位：件)



ストックサービス単価の推移

(単位：千円)

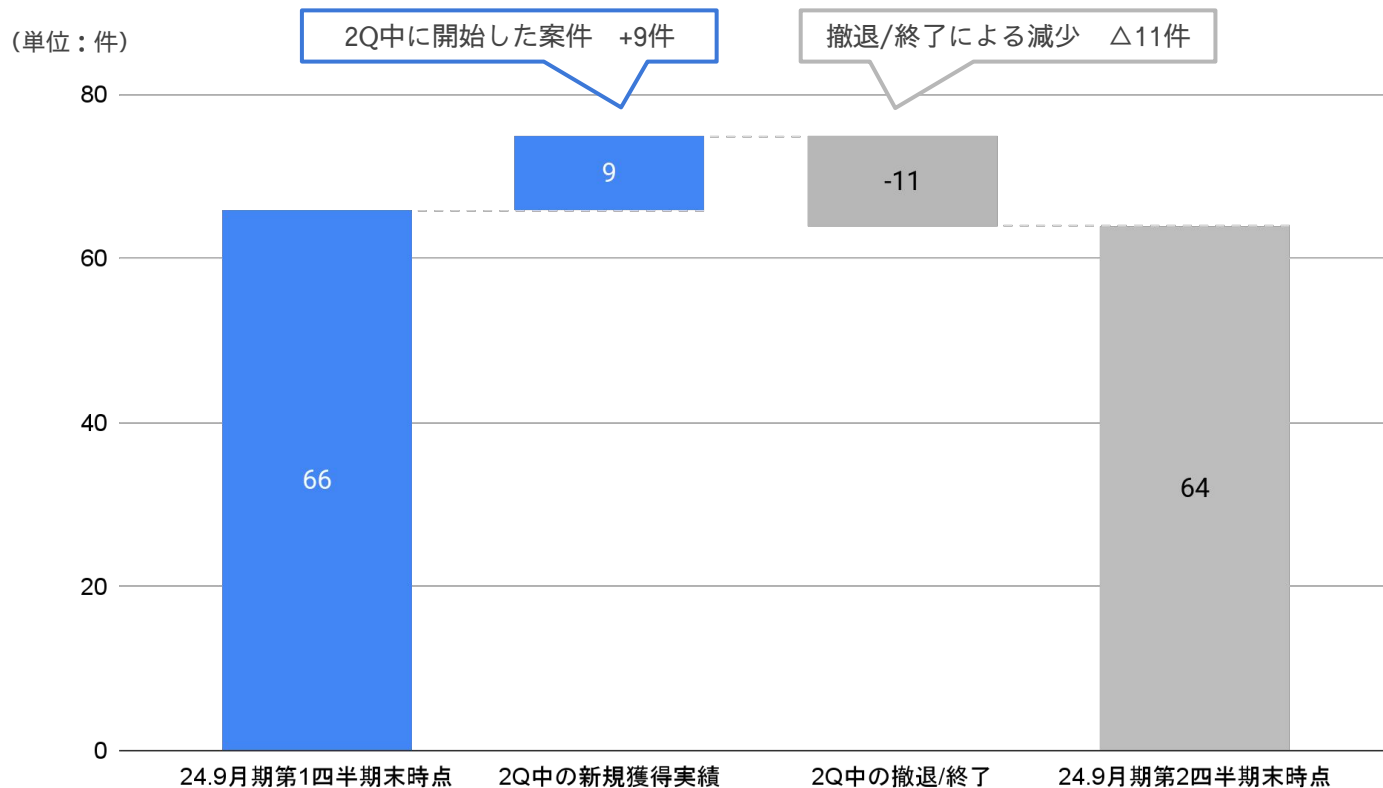


※ストックサービス件数... 四半期末（年度末）時点で、6ヶ月以上の契約を締結している長期ストックサービス案件の数



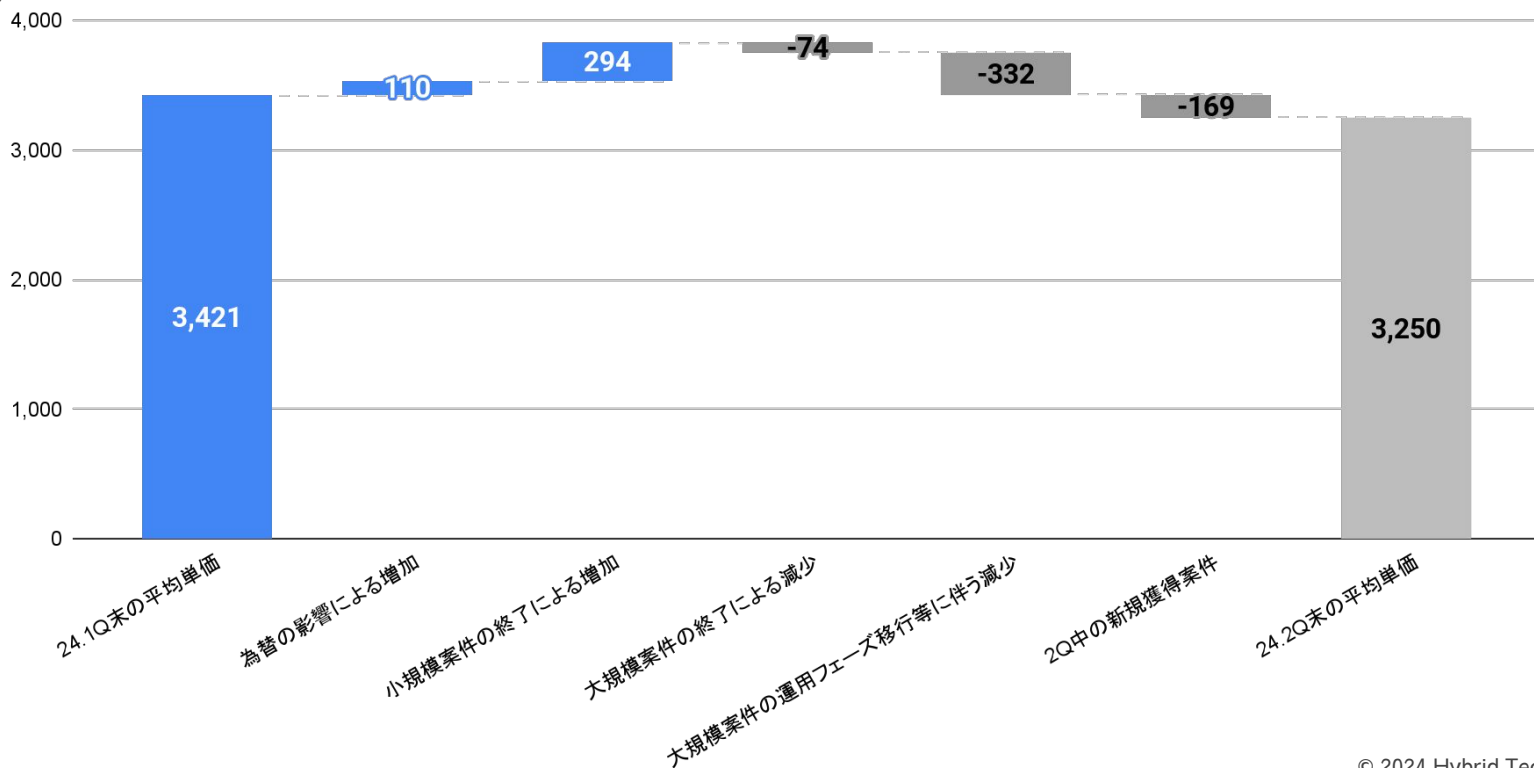
# KPI予想との差分に関する補足\_ストックサービス件数

- ・第2四半期中に開始した新規ストックサービスは9件。
- ・第2四半期中に終了した案件11件により、第2四半期末時点のストックサービス件数は64件。



- ・大規模案件を含む複数案件の運用フェーズへの移行、リリースに伴う終了等により、平均単価は△332千円の減少。
- ・小規模に立ち上がった新規案件の獲得による平均単価の影響は△169千円。
- ・運用フェーズに移行した大規模案件の一部は、次の開発フェーズ時期を調整中。

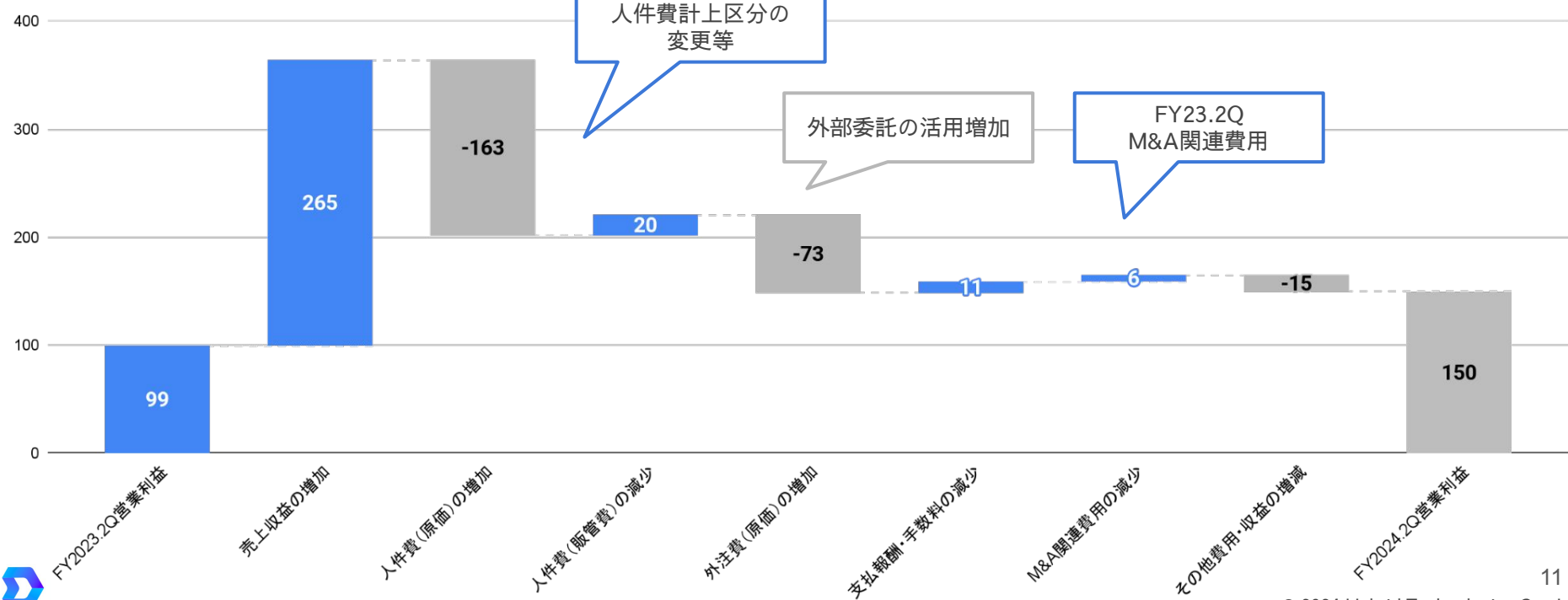
(単位：千円)



# 営業利益（累計）の分析

- ・当期首から実施している、事業体制の変更により、人件費（原価）が増加、人件費（販管費）が減少。
- ・待機人材の管理を目的とした計画的な外部委託の活用促進を継続していることで、外注費（原価）が増加。
- ・支払手数料等の最適化等による費用の削減を継続的に実施。
- ・Wur社の子会社化に伴うM&A関連費用は、クローリング日が属する第3四半期に計上予定（約25百万円）。

(単位：百万円)



- ・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、期首時点で以下の組織変更を行った。
- ・この結果、前期までは販管費に計上されていた人件費の一部が、売上原価に移行し、今期より原価率が増加（1.3ポイントの影響）。営業利益に対しては影響なし。

## 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
・UI/UXデザイン、上流工程の提案 ・プロジェクトマネージャーとしての案件管理

デリバリー本部
・ベトナム子会社と連携した見積作成と案件管理

営業部
・新規顧客の開拓 ・新規案件への提案 ・顧客とのコミュニケーション



## 2024年9月期の新組織

事業創造本部
・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。

開発本部
・提案や見積、案件管理、顧客満足度向上に注力。 ・一元的に見積を管理し、見積精度、受注率を向上させる。 ・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。 ・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。

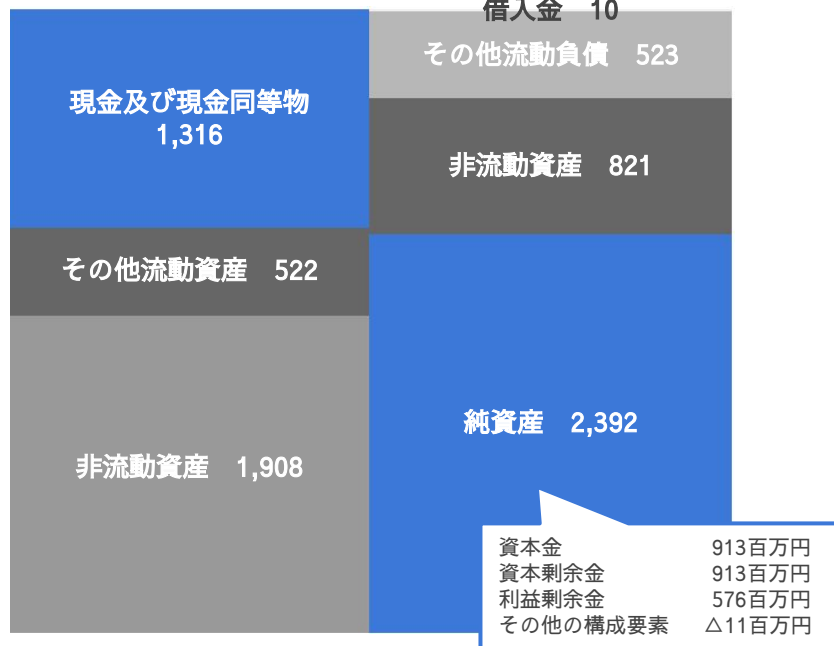
営業部
・顧客とのコミュニケーションに特化。



- ・自己資本比率は**63.8%**（前期末時点では**60.6%**）。
- ・Hybrid Technologies Capitalで取得した投資有価証券は**21案件**、**349百万円**。
- ・現金及び現金同等物は**1,316百万円**であり、今後の事業成長の好機に対する投資資金を十分に備える。

B/S

(単位：百万円)



C/F

(単位：百万円)

営業活動CF	112
投資活動CF	△36
財務活動CF	△57
現金及び現金同等物の増減額	18
現金及び現金同等物の期首残高	1,297
現金及び現金同等物に係る換算差額	1
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,316

投資有価証券の取得 Δ30百万円

2024年9月期第2四半期の業績

第2四半期のトピックス

成長戦略

会社・事業の概要



- ・2024年4月1日付で、プロダクト戦略、UX/UIデザイン、開発後のグロースハック領域に強みを持つWur株式会社を子会社化。
- ・サービス構想段階の顧客から開発要件を具体化する能力と、当社の潤沢なベトナム開発リソースのシナジーを想定。
- ・当期の当社連結決算に取り込まれるWur社の決算数値は、2024年4月以降が対象となる。

# Wur

会社名	Wur株式会社
設立	2019年2月6日
所在地	東京都渋谷区渋谷二丁目19番15号宮益坂ビルディング609
事業内容	インターネットサービスの企画・開発・運営
資本金	3百万円
売上規模	78百万円 (2023年6月期実績)
	200百万円 (2024年6月期見込)
稼働人員数	30
決算期	6月 (当社グループイン後、9月決算に変更)



代表取締役社長  
閨間 莉央

### 略歴

大学在学中に友人と株式会社LifeAndを共同設立。結婚式のオンライン招待状を管理するシステムを開発し、大手ホテル等に導入。大学卒業後は複数のスタートアップ企業にてフルスタックエンジニア/PMとして新規立ち上げを経験。CCCグループ会社ではテックリードとしてプロダクト開発や、グロースハック、マーケティングを担当。その後、株式会社KAENにて取締役CTOとしてSaaSプロダクトの0→1開発を経験し、その他複数のスタートアップで外部CTOを兼任。2019年2月にWur株式会社設立。

### 【本人コメント】

Wur株式会社は『人々の日常に、心躍る体験を。』をミッションに、プロダクト開発に伴う上流設計・デザイン・開発・その後の運用までを一気通貫で行ってまいりました。

特に”挑戦者”の味方でありたいという思いから、開発費用を抑えることでチャレンジの打席に立つ回数を増やせるよう『オフショア開発』に力を入れて進めてきております。

ハイブリッドテクノロジーーズ社と一緒にすることでオフショア開発体制の強化及びクリエイティブサイクルを加速し、今後も皆様のチャレンジを全力で応援・一緒にカタチにする伴走者として、努力していきたいと考えております。



- ・ Wur社は、大手顧客を含む新規案件を獲得しており、今期（2024年6月期）には大幅な成長が見込まれる。
- ・ 同社の買収関連費用の約25百万円は、当第3四半期以降に計上予定。

## 最近3年間の経営成績の実績及び進行期の見込み（注1）

決算期（注2）	2021年6月期 （実績）	2022年6月期 （実績）	2023年6月期 （実績）	2024年6月期 （見込） （注3）
売上高	14,702千円	83,025千円	77,673千円	200,000千円
営業利益	269千円	2,277千円	△127千円	60,000千円

- （注） 1. 上記の経営成績及び財政状態に記載の数値は、監査法人による監査を受けたものではありません。  
 2. 当社グループイン後、Wur社の決算期を9月に変更する予定です。  
 3. 今期の当社連結決算に取り込まれるWur社の決算数値は、2024年4月以降となります。

## 対象会社の主要顧客の一部

**CCC MK HOLDINGS**

**CCC**  
Culture Convenience Club Co., Ltd.





プロダクト戦略、UX/UIデザイン、開発後のグロースハック領域に強みを持つWur社を当社グループに迎えることで、従来参画が難しかった構想段階の引合を案件化、ハイブリッド型サービスの件数増加、単価向上を狙う。

## Hybrid Technologies



## Hybrid Technologies × Wur



- ・2024年3月に、株式会社アグレックスとベトナム開発拠点を共同開設。
- ・主に金融、製造業からの案件、短期間で多数のエンジニアを要する中～大規模案件に対する最適なデリバリー、及び開発終了後の運用保守を担う。

## 株式会社アグレックスと開発拠点を共同開設

～金融・製造業等**3,500社以上**の支援実績を持つSalesforce関連開発を中心に、同社の大規模案件の開発リソースを支援～

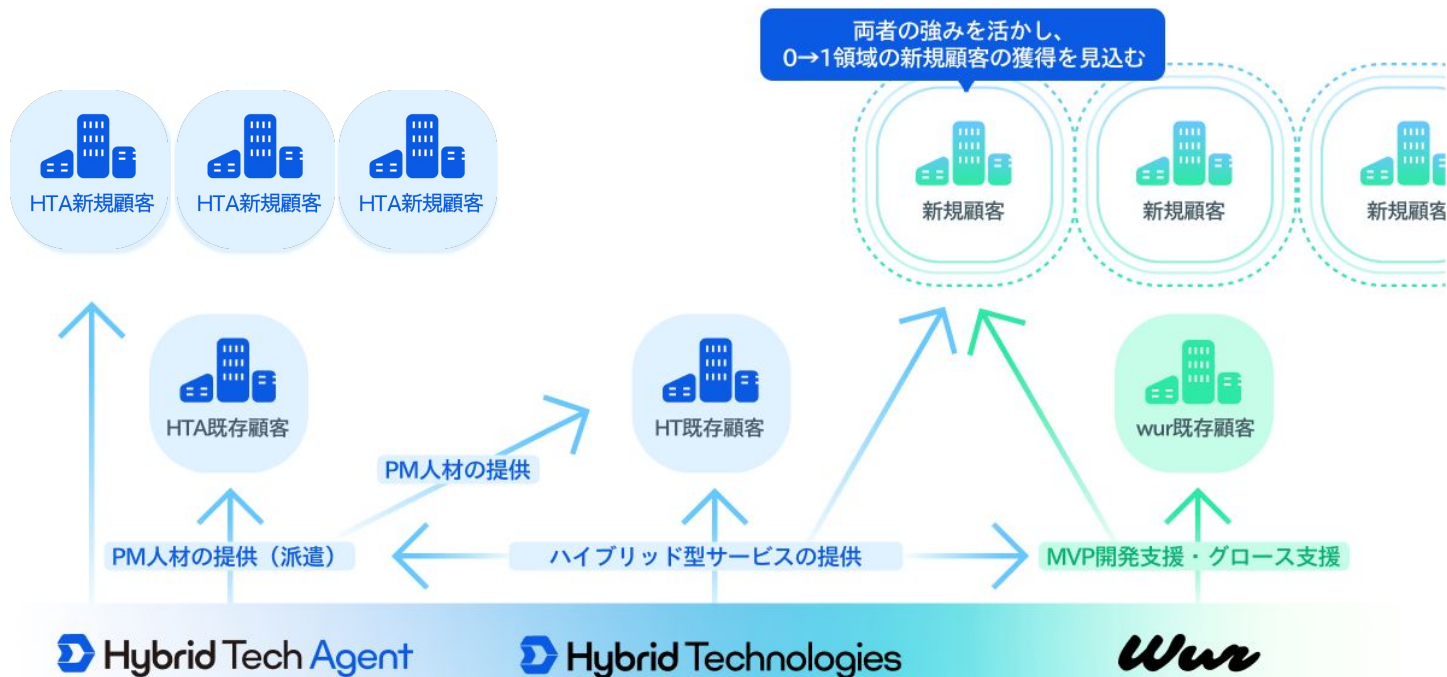


左：株式会社ハイブリッドテクノロジーズ 代表取締役社長 CEO チャン パン ミン  
右：株式会社アグレックス 代表取締役社長 山本 修司氏

## 株式会社アグレックス 概要

代表取締役社長	山本 修司
資本金	129百万円
社員数	3,511名（2023年3月31日時点）
事業内容	・ビジネスプロセスアウトソーシング ・システムインテグレーション ・ソフトウェア開発
主要株主	TIS株式会社（出資比率100%）

- ・大規模なプロジェクトのマネジメントや、サービス構想の具体化等の上流工程に強みを持つWur社と、当社が持つベトナムの機動的なIT開発リソースのシナジーによって、日本国内を中心に幅広い業種、規模のお客様に一気に通貫、且つ機動的なソリューションを提供。
- ・PM人材の派遣を行うハイブリッドテックエージェント社は買収後に新規顧客の開拓が進捗し、収益基盤が安定化。



# ベトナムベスト IT 企業トップ15 (VBIT賞) の受賞

- ・2024年3月に、当社ベトナム法人が、ベトナムの大手ITエンジニア専門求人サービス「itviec」が表彰するVBIT賞を受賞。
- ・この賞は、対象企業と選考企業との間で費用が発生せず、公平性の高い賞としてベトナム国内で広く認知を得ている。
- ・10,000社を超えるベトナム国内のIT企業から、労働環境、仕事内容、福利厚生等の項目でエンジニア市場から高評価を獲得した上位15社（従業員数300人以上のカテゴリー）が対象。
- ・当社ベトナム法人は今回で通算3度目の受賞。ベトナム国内のエンジニア市場から高く評価いただいた。

当社ベトナム法人が**VBIT賞**（Vietnam Best IT Companies賞）を受賞  
～ベトナム国内のエンジニア市場から最高の評価を頂き、ベトナム国内での高い求人力を示す～



## VBIT賞における評価項目の一例

- ・ 企業文化
- ・ 仕事の内容
- ・ 福利厚生
- ・ オフィス、ワークスペース環境
- ・ 従業員に対する経営陣の配慮
- ・ 研修の充実 等



- ・ 2024年4月、当社日本法人の新卒1期生となる新入社員を迎え、当社初の新卒入社式を実施。
- ・ 即戦力となる中途採用を軸とした組織拡大に加え、今後新卒採用を通じた社内育成、社内文化の形成と浸透を図る。

当社として初となる新卒社員を迎えた入社式を開催  
～人員の社内育成、企業文化の熟成に向けた新たなフェーズに移行～



2024年9月期第2四半期の業績

第2四半期のトピックス

**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

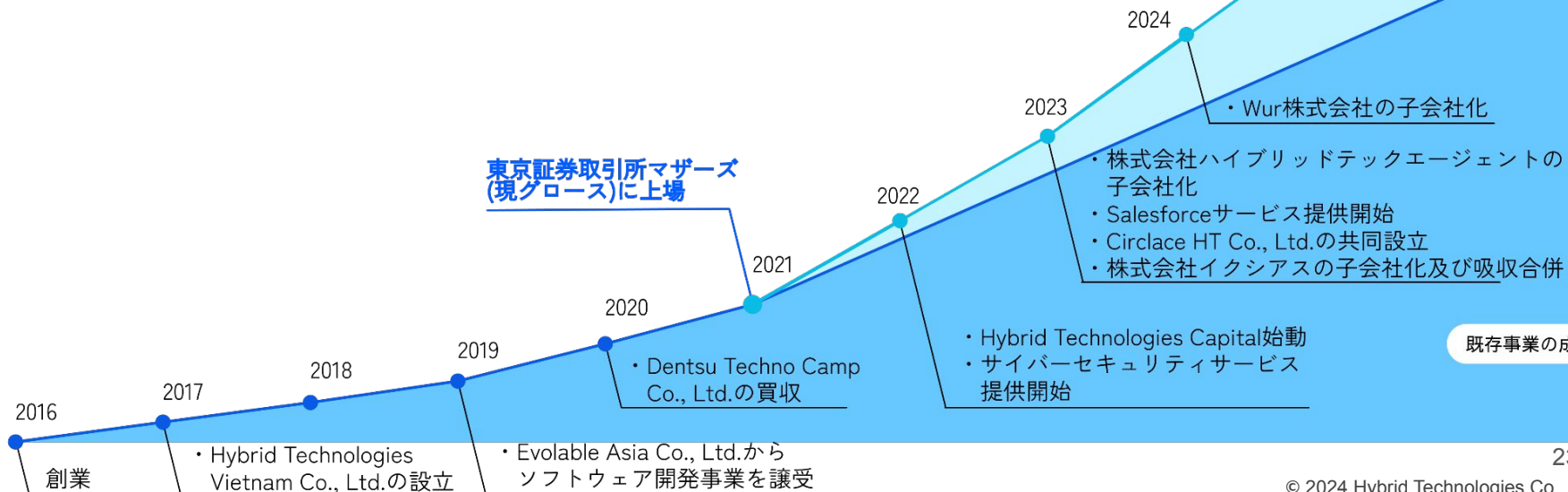


## 非連続的な成長

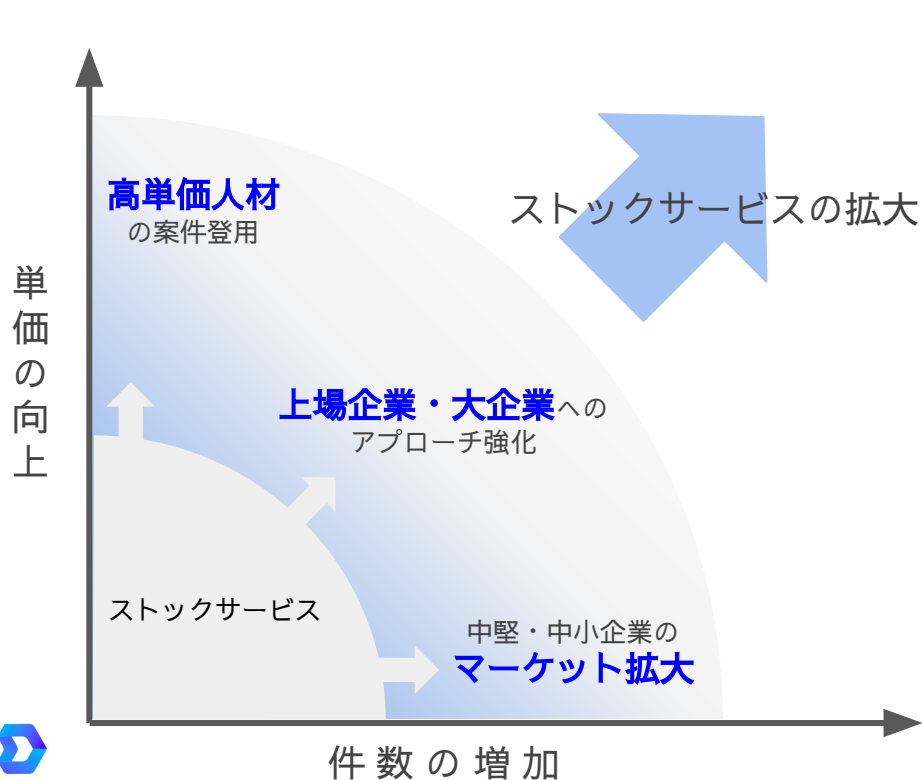
新プロジェクト  
業務提携、M&A

非連続的な成長

既存事業の成長



- ・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。
- ・2024年4月に子会社化した、Wur株式会社とのグループシナジーによる新規案件の獲得を図る。



## ストックサービス 件数の増加

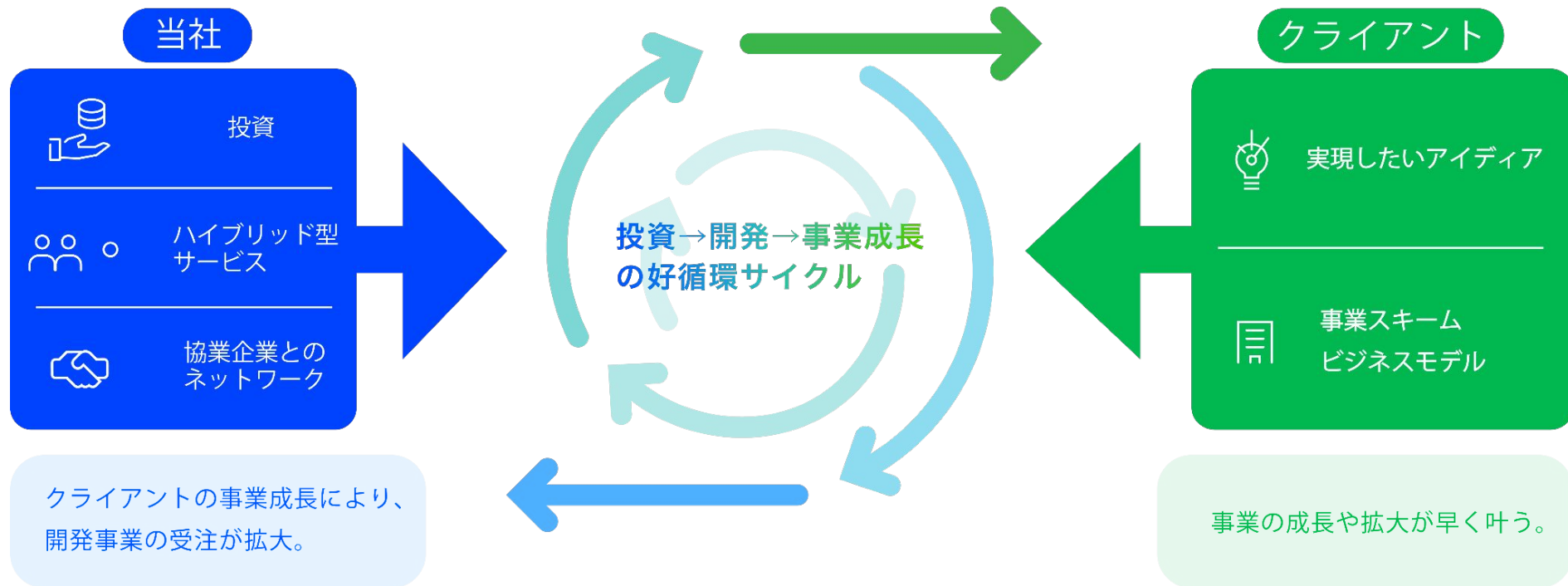
事業体制の変更による提案力の強化
営業顧問の活用による大手顧客の開拓
ベトナム合弁会社Circlace HT Co., Ltd.を活用したSalesforce案件の獲得
ハイブリッドテックエージェント社とのクロスセル
柔軟な価格施策
Wur株式会社とのシナジーによる新規案件の獲得

## 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



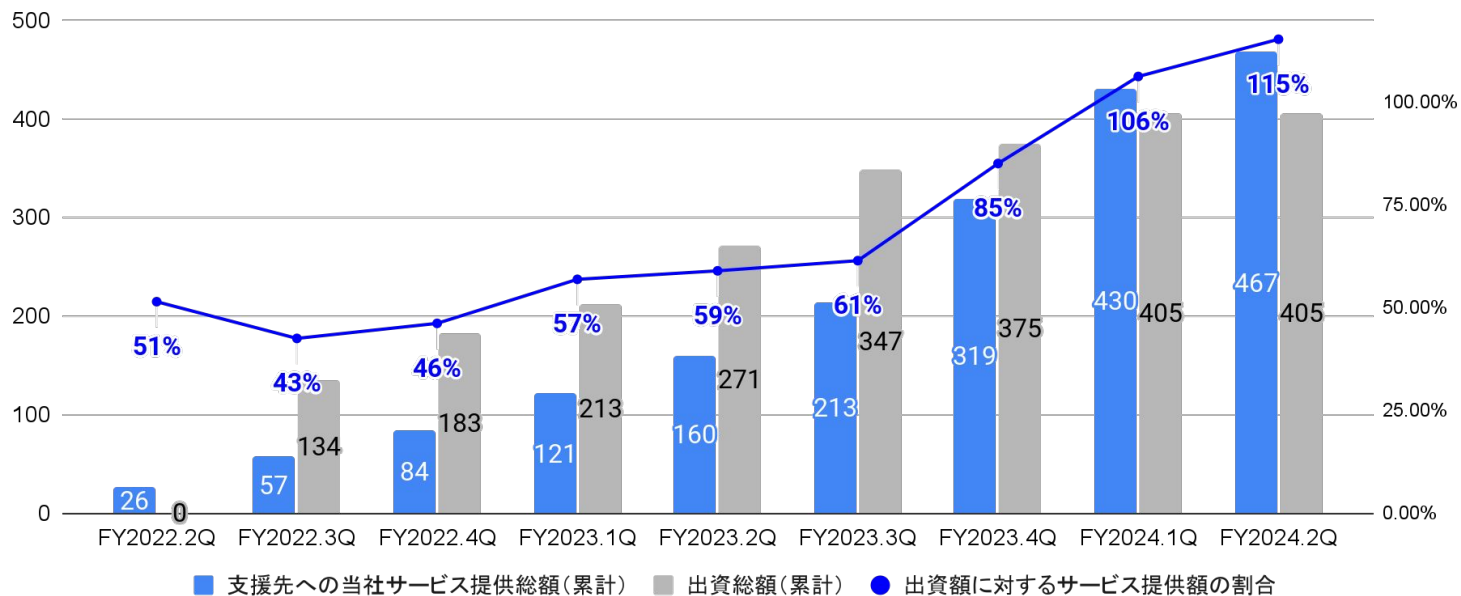
- ・2022年9月期から始動したスタートアップ事業支援プロジェクト「Hybrid Technologies Capital」は継続。
- ・スタートアップ支援を通じた顧客の事業拡大と、ハイブリッド型サービスの受注拡大の循環を狙う。



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。

- 「Hybrid Technologies Capital」による出資件数は**累計21案件**。
- 第2四半期末時点で、出資先に対し提供したハイブリッド型サービスは**累計467百万円**（対出資総額**115%**）。
- 今後も出資先とのパートナーシップの強化を通じて、持続的に取引拡大を目指す。

(単位：百万円)



Hybrid Technologies Capital出資件数

21案件

出資総額(累計)

405百万円

支援先への当社サービス提供総額(累計)

467百万円

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



## 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



- ・ 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。

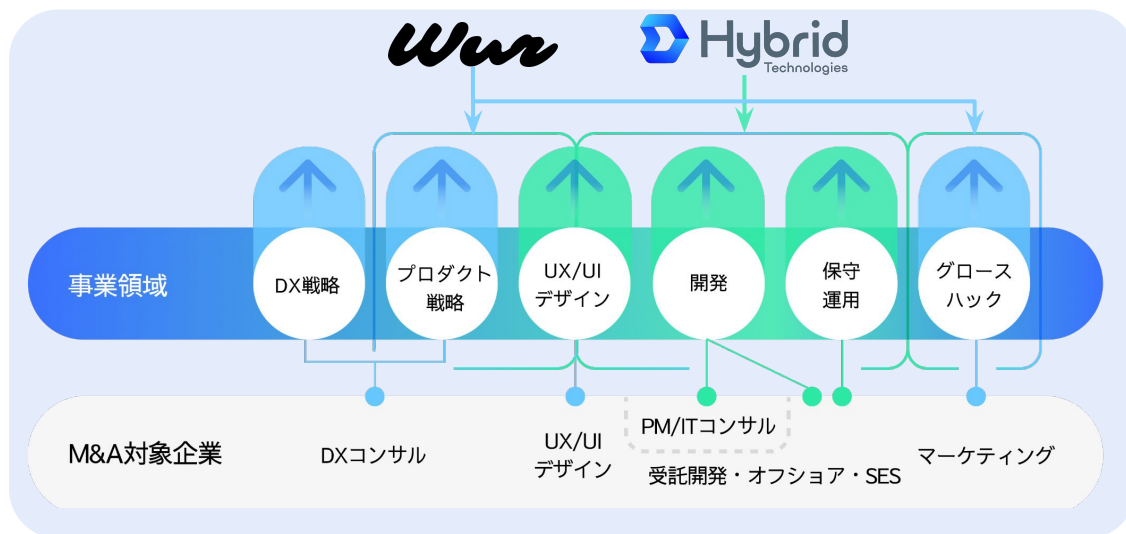
既存事業の単価上昇、件数増加を目的にしたM&A

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、ハイブリッド型サービスの拡大を目指す。
- ・ 2023年4月にPM人材の派遣を行う株式会社ハイブリッドテックエージェントが当社グループ化。
- ・ 2023年5月に株式会社イクシアス（2023年10月に当社に吸収合併）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。
- ・ 2024年4月にプロダクト戦略、グロースハックに強みを持つWur株式会社が当社グループ化。

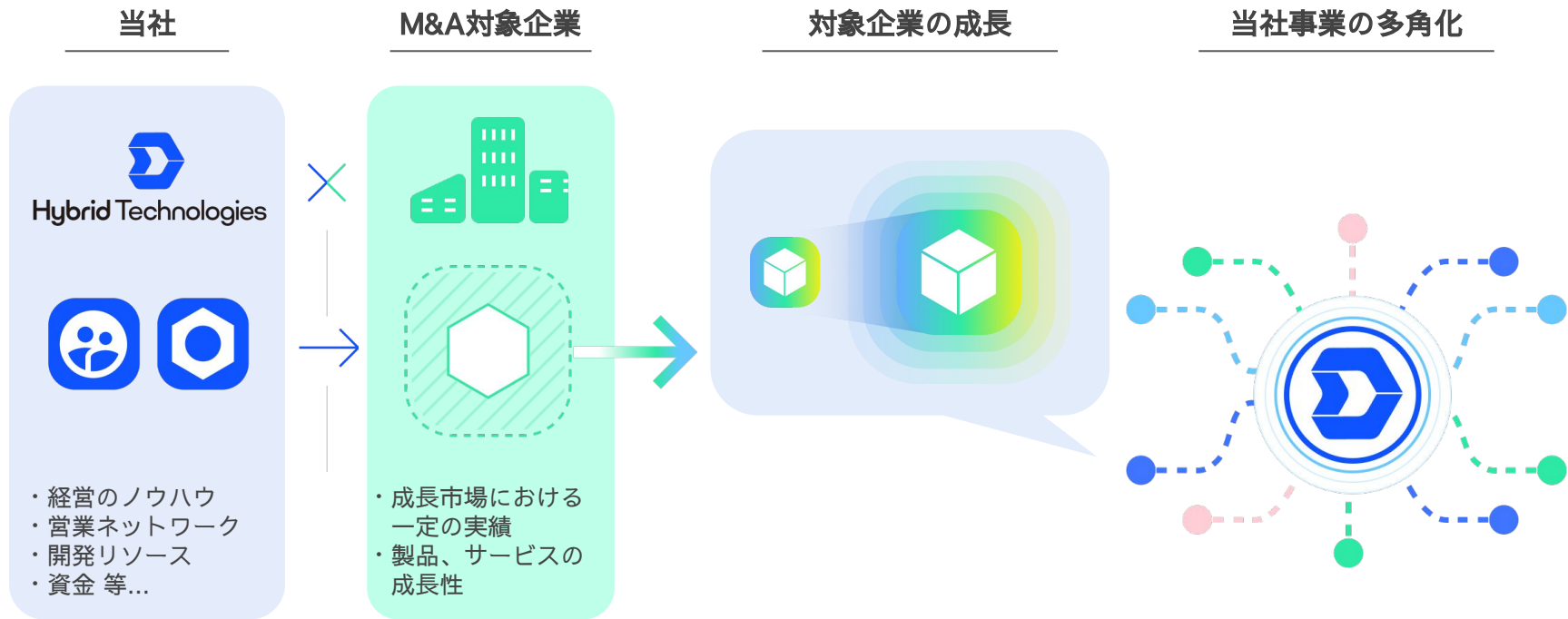
## 既存事業の開発領域



## 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 中央区と中野区に2オフィスを設けることで、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 <b>8%</b> 、ベトナム国籍 <b>91%</b> 、その他 <b>1%</b>
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2名が社外役員

2024年9月期第2四半期の業績

第2四半期のトピックス

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（2024年5月15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

Wur株式会社

## 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

〈中野オフィス〉

〒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（2024年3月31日時点）

913,358千円

## 従業員数（2024年3月31日時点）

535名

※100%子会社従業員含む

## 役員（2024年3月31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 下田 林也

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 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COO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。

・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。

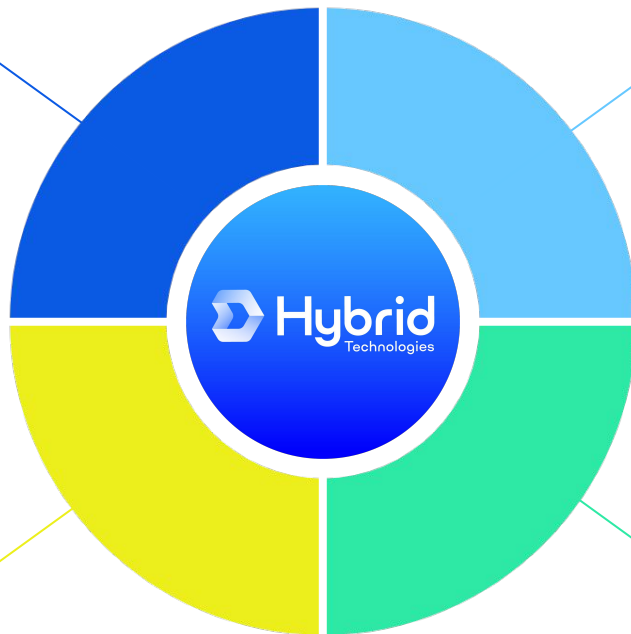
## 3. リソース供給力

## 2. ビジネスモデル

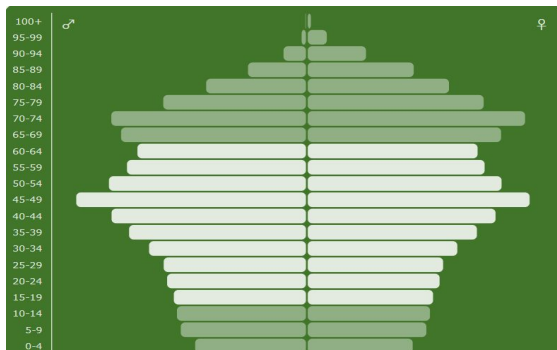
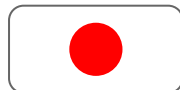
上流工程を担う日本と、開発実装を担うベトナムの間を、日本の商習慣を理解するベトナム人エンジニアが橋渡しをすることで、従来のオフショア開発のデメリットを最小限に抑え、上流から下流までの全ての開発工程を一気通貫で完結。

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。

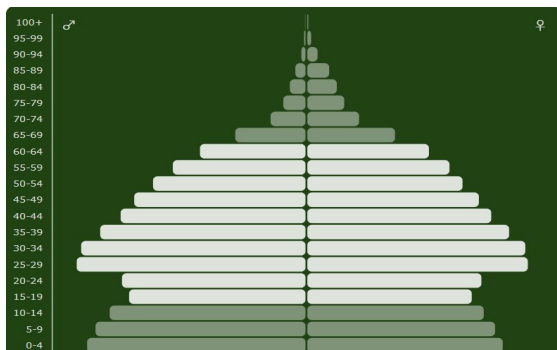
## 4. 高品質な開発



- ・ 少子高齢化問題が顕在化している日本に対し、ベトナムの人口は今後も増加、2045年頃に総人口が逆転すると推計されている。
- ・ 同推計では、労働可能人口は2029年にベトナムが日本を上回り、2050年における差は1,453万人。
- ・ 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。



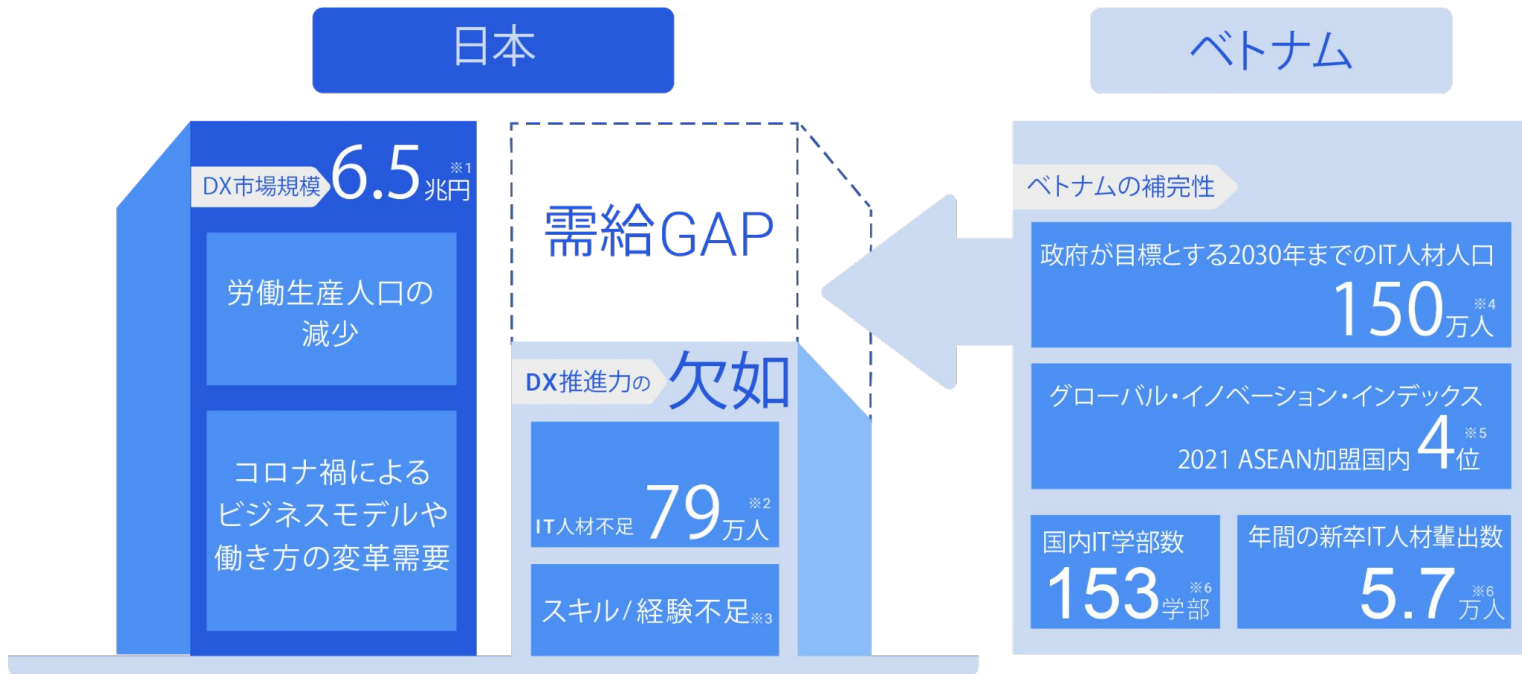
	2022		2050
総人口	12,402万人	-11% ↓	11,084万人
(労働可能人口※)	(7,245万人)	(-22% ↓)	(5,628万人)



	2022		2050
総人口	9,827万人	+18% ↑	11,553万人
(労働可能人口※)	(6,725万人)	(+5% ↑)	(7,081万人)



- ・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

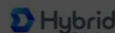
日本の商習慣を理解するベトナム人エンジニアが橋渡しをすることで、コミュニケーションロスを抑制し、高い品質を実現。

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高い知名度を活用し、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。
- ・ベトナム国内のエンジニア市場から労働環境、仕事内容、福利厚生等を評価されVietnam Best IT Companies賞を複数回受賞。



ベトナムにおける  
開発経験者の候補リスト※2

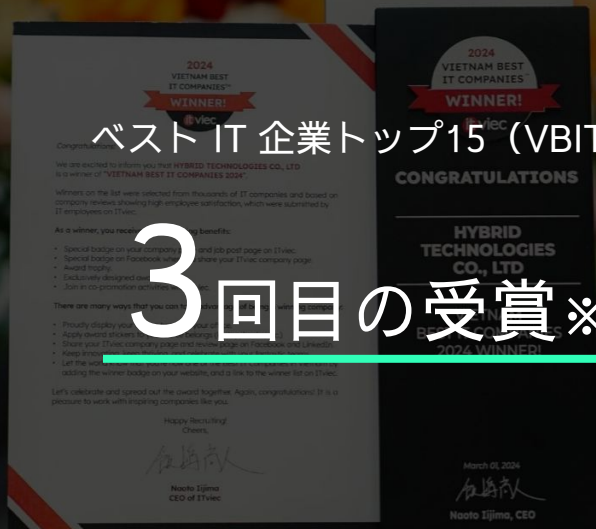
32,000人+

ベトナムにおける  
新卒人材の候補リスト※2

2,700人+

ベスト IT 企業トップ15 (VBIT賞)

3回目の受賞※1



※1 ベトナムの大手ITエンジニア専門求人サービス「itviec」が表彰するVietnam Best IT Companies賞 (VBIT賞) において、当社ベトナム法人は2019年度、2020年度、2024年度の3度、上位15社に選定され、受賞。

※2 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。

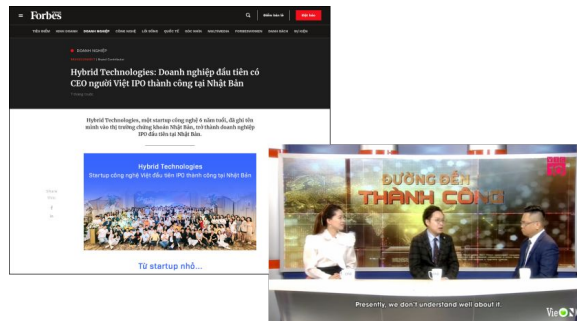
## 当社事業の強み③：リソース供給力

- ・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。
- ・ベトナム国内のエンジニア市場で、2024年3月には通算3度目となる「ベストIT企業トップ15 (VBIT賞)」を受賞。



### 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

ベトナムに拠点をお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

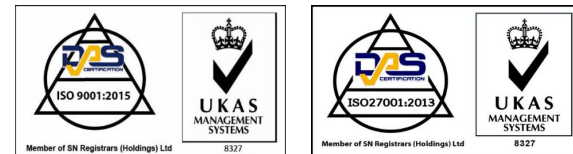


- ・プロジェクトマネジメント、インフラ設計/運用の幅広い知見を有する取締役CTOの衣笠と、日本とベトナムを跨ぐソフトウェア開発業務に精通したベトナム法人Vice Presidentのハイが開発現場を管掌。
- ・外部機関と連携したサイバーセキュリティ施策や、国際規格に準拠した開発サービスを提供。
- ・顧客の新規事業の立ち上がりからグロースまで高品質な提案、開発を実現。

取締役CTO  
衣笠 嘉展



ベトナム法人  
Vice President  
チャン タン ハイ



## 経験豊富なCTOとベトナム法人Vice President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と、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ベトナム法人のVice Presidentを中心に、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。