



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1四半期)
決算説明資料

2023年2月14日

2023年9月期第1四半期 通期業績ハイライト

キャスレーコンサルティング株式会社の子会社化

第1四半期のトピックス

成長戦略

会社・事業の概要



2023年9月期第1四半期の総括

- ・売上収益は、前年同期比**+38%**、ストックサービスの売上収益は前年同期比**+23%**。
- ・営業利益は、前年同期の49百万円から17百万円増加して**66百万円 (+35%)**。
- ・重要KPIの長期ストックサービス件数は**50件**、ストックサービス単価は**3,622千円**。
- ・CRMツールを提供するセールスフォース社のパートナー認定を取得し、セールスフォースを活用した提案、開発が可能に。

売上収益

694百万円 **+38%** ↑
(前年同期比)

売上総利益

256百万円 **+44%** ↑
(前年同期比)

営業利益

66百万円 **+35%** ↑
(前年同期比)

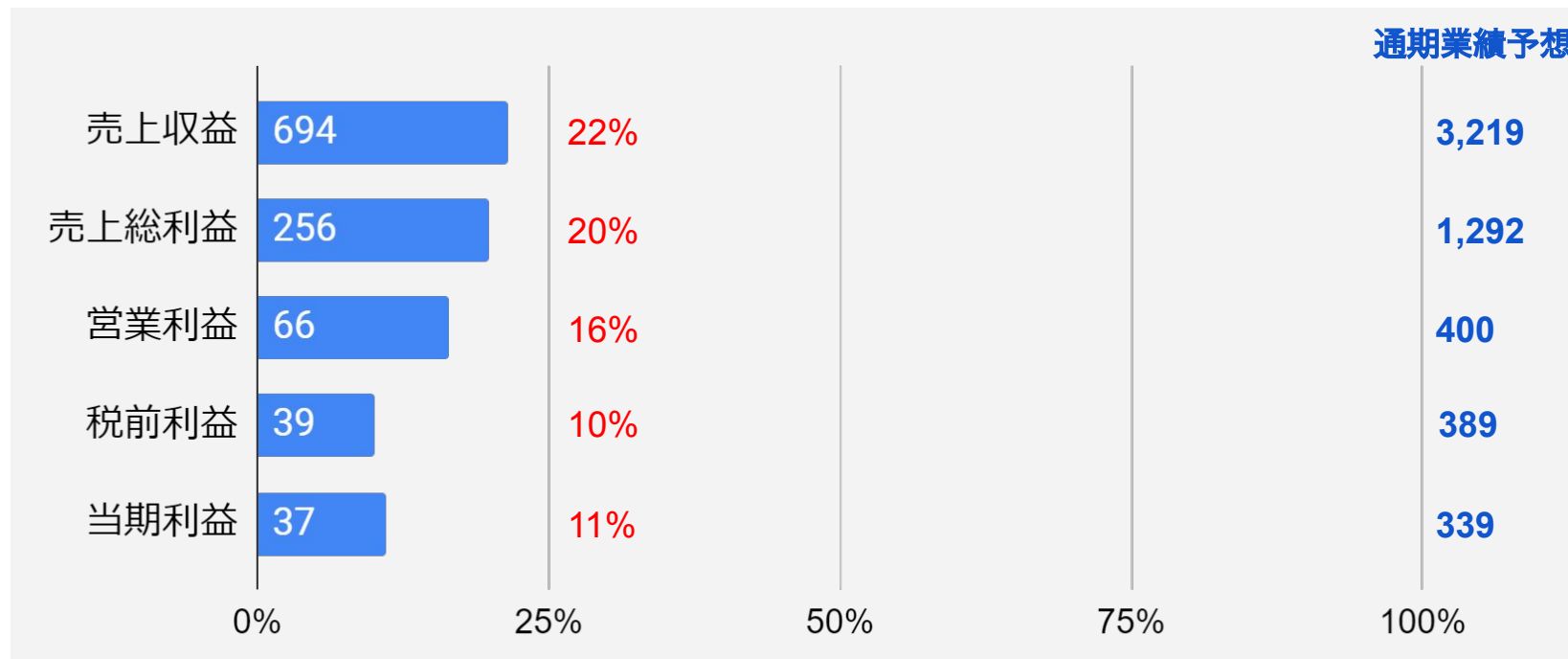
後発事象

・2023年1月31日開催の取締役会において、キャスレーコンサルティング株式会社の株式を取得、子会社化することについて決議し、同日付で株式譲渡契約を締結。詳細は本資料14pに記載。第1四半期に関連費用の一部を計上済み。



- ・売上収益、営業利益共に第1四半期時点で想定通りに進捗。
- ・金融費用28百万円（円高への転換による為替差損等）を計上し、税引前四半期利益は39百万円、四半期利益は37百万円。

(単位：百万円)



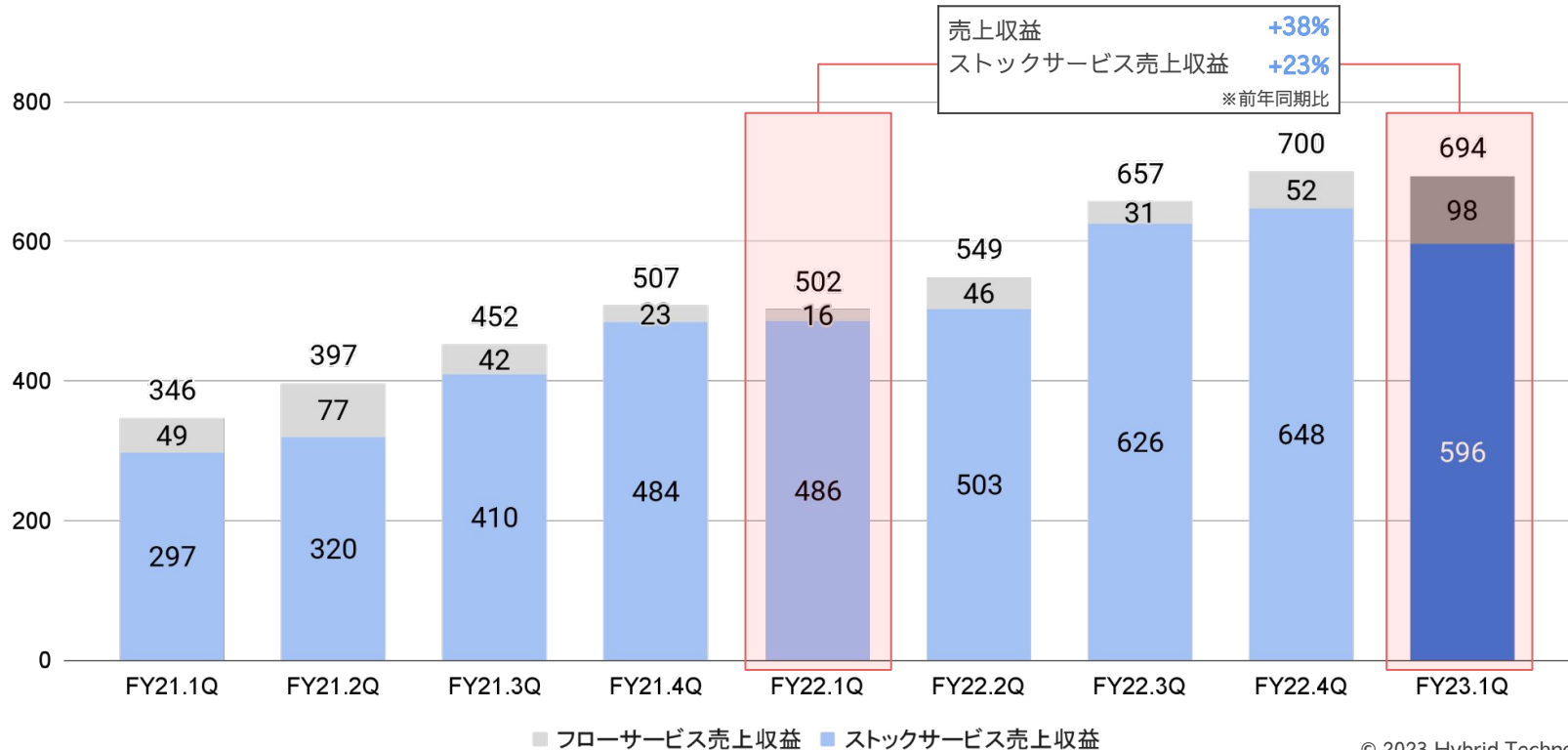
- ・当第1四半期は前年同期と比較して、上流工程人材の案件アサインが進んだことで既存案件のプロジェクト規模が拡大し、売上収益は**+191百万円 (+38%)**の**694百万円**に成長。
- ・売上収益の増加により、ベトナム開発拠点のオフィス拡張移転による固定費増加を吸収して、売上総利益は前年同期比**+78百万円 (+44%)**の**256百万円**。売上総利益率は+1ポイント改善し**37%**。
- ・一方、今後の長期的成長に向けた営業人員・プロジェクトマネージャー・デザイナーの採用などによる採用費及び人件費の増加、販売促進費の増加、日本オフィス増床等の影響で販管費も増加し、販管費率が2.4ポイント上昇。
- ・以上の結果、営業利益は前年同期比**+17百万円 (+35%)**の**66百万円**。
- ・金融費用28百万円(円高への転換による為替差損等)の計上があり、当期利益は前年同期比**-4百万円 (-10%)**の**37百万円**。

(単位: 百万円)

	2022年9月期 第1四半期		2023年9月期 第1四半期		前年 同期比	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
売上収益	502	-	694	-	+38%	3,219	22%
売上総利益	178	36%	256	37%	+44%	1,292	20%
営業利益	49	10%	66	9%	+35%	400	16%
税引前利益	50	10%	39	6%	-22%	389	10%
当期利益	42	8%	37	5%	-10%	339	11%

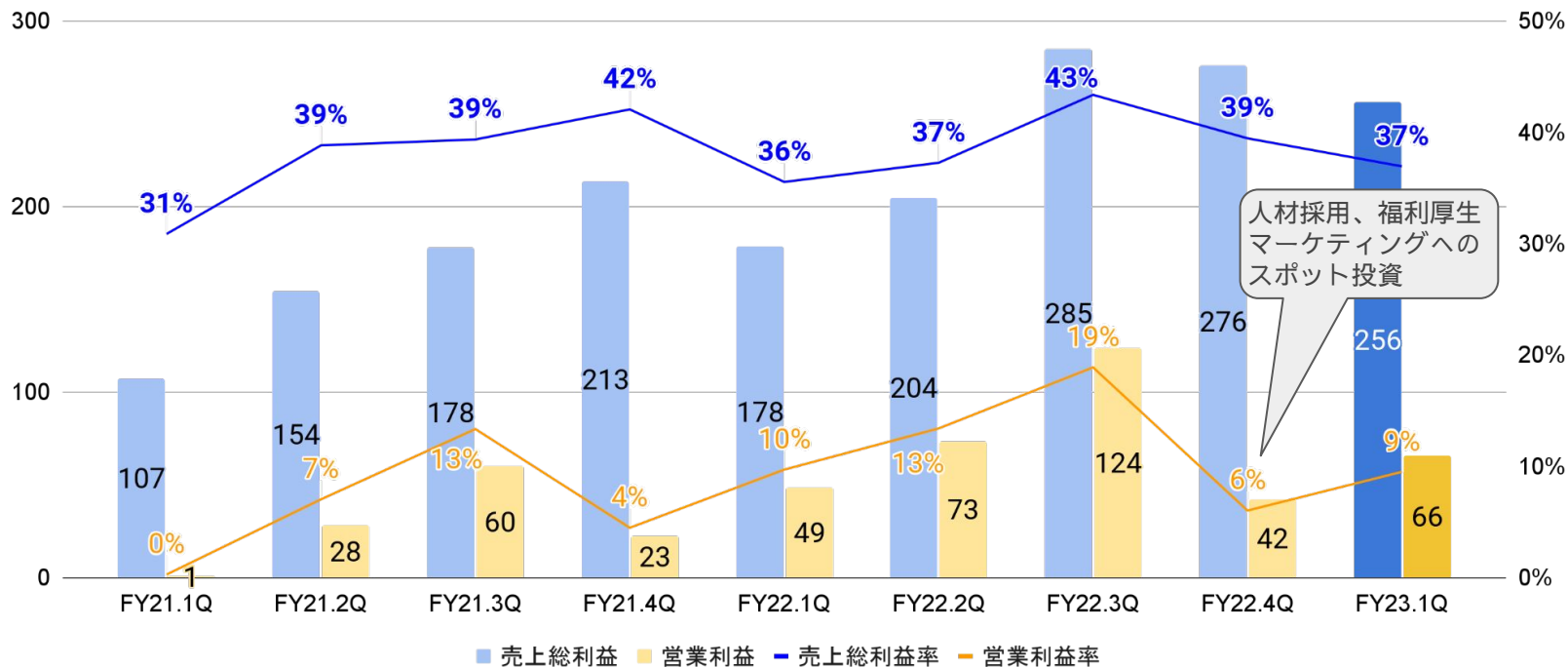
四半期毎の推移: 売上収益

- ・ 売上収益は、前年同期比**+38%**、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**+23%**。
- ・ 第1四半期にかけて円高に転換したことでUSD建ての契約が主体となる当社ストックサービスの日本円換算売上が減少。
- ・ 前期下期以降の円安局面において、USドル建て契約が主体となるストックサービス契約は日本円換算コストの増加に繋がるという顧客の懸念から、日本円で契約金額が固定されるフローサービス契約の需要が高まった。



・前第4四半期におけるベトナムでの採用キャンペーン等でエンジニア採用を推進したことによる人件費の増加、ベトナム子会社のオフィス増床に伴う固定費の増加により売上原価計上が先行した。その結果、売上総利益は**256百万円**（売上総利益率は**37%**で前年同期と同水準）となる。

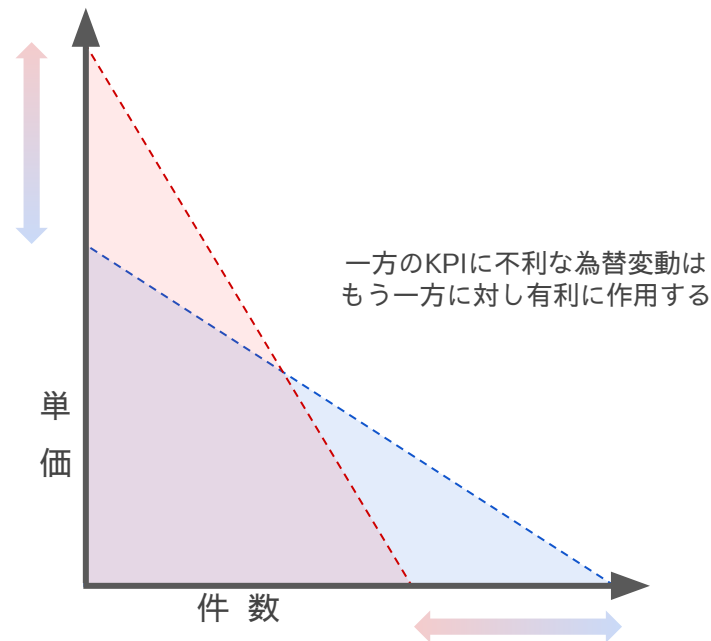
・日本オフィスの増床、営業人員・プロジェクトマネージャー・デザイナーの採用などによる採用費及び人件費の増加、販売促進費をはじめとした販管費の増加を吸収した結果、営業利益は**66百万円**（営業利益率**9%**）。



重要KPIと為替影響の考え方

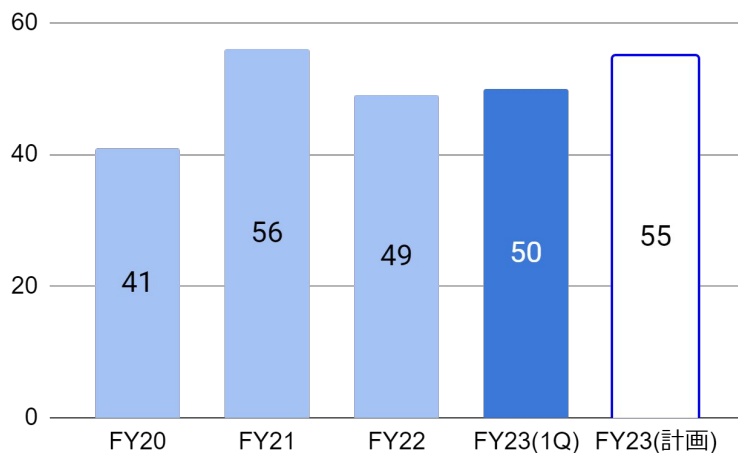
- ・USD建て契約が主体となるストックサービスの件数と平均単価は、為替変動の影響がそれぞれ逆に作用する。
- ・安定的な長期ストックサービス件数の積み上げと、全体的な平均単価の向上の両側面から、当社の中核事業であるストックサービスの総合的な成長を目指す。

	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月期第1四半期末時点で、6ヶ月以上の契約期間を持つ長期ストックサービス件数は50件。
- ・前期下期以降の円安局面において、USドル建て契約が主体となるストックサービス契約は日本円換算コストの増加に繋がるという顧客の懸念から、日本円で契約金額が固定されるフローサービス契約の需要が増加し、ストックサービス契約数は微増に留まる。
- ・一時的に増加したフローサービス案件の開発完了後に見込まれる保守、エンハンスの需要に対して、ストックサービス契約への移行を提案し、安定収益基盤の強化を狙う。
- ・期初の想定よりも早期に見られた円高方向への転換に伴う、日本円換算コストの価格競争力の向上により、今後新規ストックサービスの獲得に注力する。

(単位：件) ストックサービス件数の推移及び計画



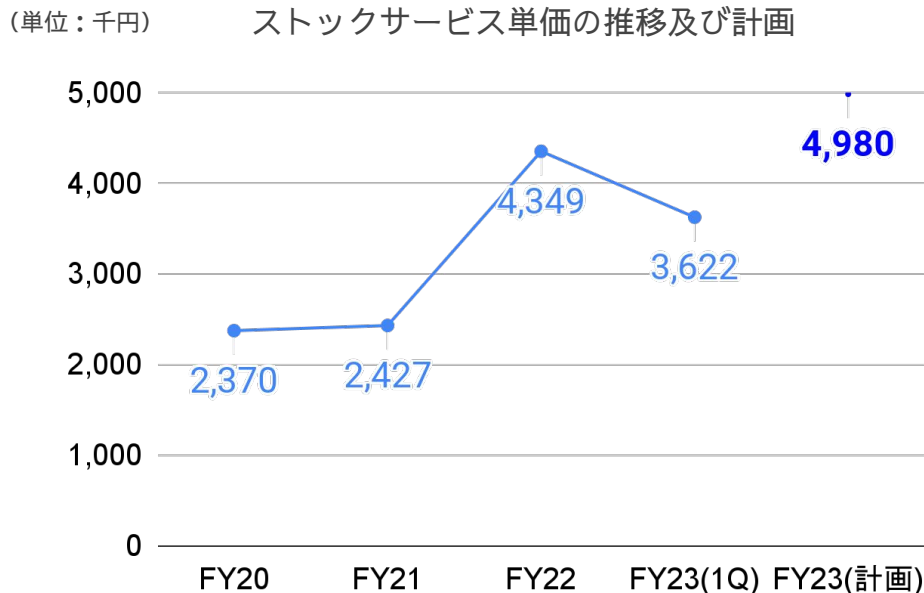
※ストックサービス件数... 四半期末（年度末）時点で、6ヶ月以上の契約を締結している長期ストックサービス案件の数

2023年9月期のストックサービス件数向上施策の進捗

柔軟な 価格施策	・円安時においては、新規引合に対して為替に応じた価格提案を実施
提案体制の拡大	・営業部門の採用、人員の強化が進捗 ・PM人材の提案参加により提案力を向上 ・デザイナーチームの設立による提案力強化
大手顧客の開拓	・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

重要KPI_ストックサービス単価

- ・11月までは4,100千円超で推移していたものの、第1四半期末月である12月時点のストックサービス単価は**3,622千円**。
- ・11月末で大型案件のリリースが完了し、保守に移行したことで、新フェーズ開発開始まで開発チーム規模の一時的な調整。
- ・円安進行影響を懸念して当社への発注を留保していた複数の顧客案件が12月中に小規模に立ち上がったことにより、全体平均単価を一時的に引き下げ。第2四半期以降の開発体制拡大により平均単価の向上を目指す。
- ・12月にかけて円高に転換したことによる、日本円換算額の単価減少も加わり、四半期末単月の平均単価が減少。



2023年9月期の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

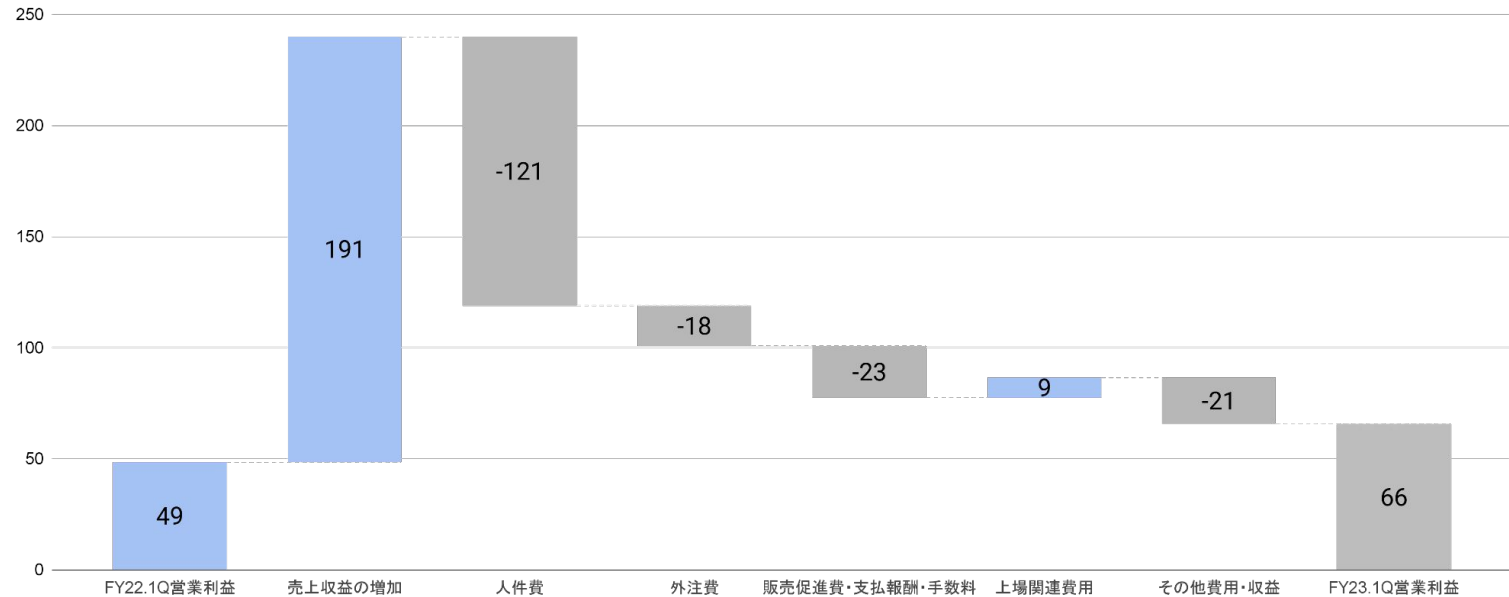
- ・セキュリティサービスの受注
- ・セールスフォース案件の提案開始

※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

- ・第1四半期の売上収益は、前年同期比**+191百万円 (+38%)**の増加。
- ・採用キャンペーン等によって採用したエンジニア人件費、営業体制の強化による営業関連人件費（営業、プロジェクトマネージャー、デザイナー）の増加**(+121百万円)**及び案件増加に対応する外注費の増加**(+18百万円)**。
- ・マーケティング活動強化に伴う販売促進費の増加。
- ・その他、日本、ベトナム両法人のオフィス増床による固定費（賃料、減価償却費など）の増加等を含む。

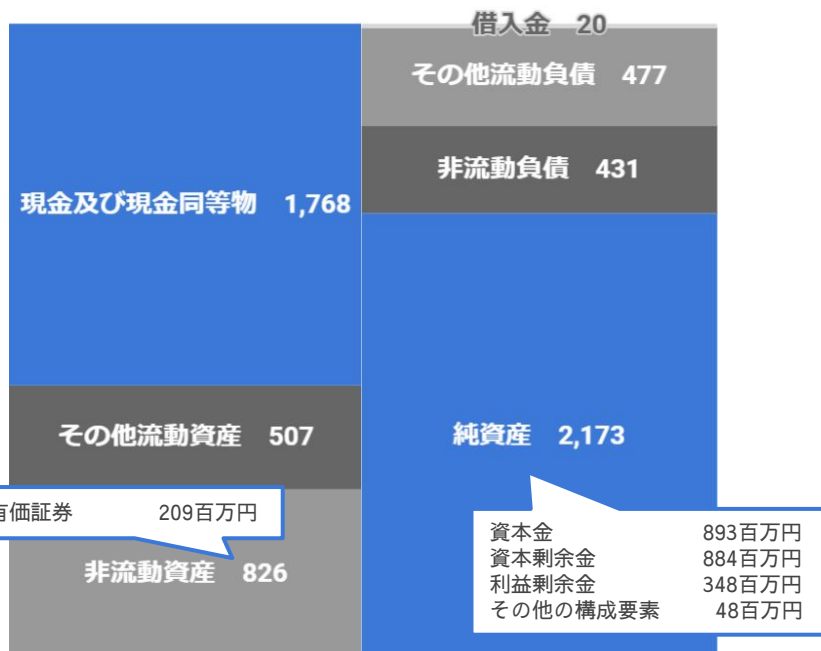
(単位:百万円)



- 自己資本比率は**70%**。
- 現金及び現金同等物は**1,768百万円**となり、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。
- 第1四半期末時点でHybrid Technologies Capitalプロジェクトによる投資は9案件となり、**投資有価証券209百万円**を非流動資産に計上。

B/S

(単位：百万円)



C/F

(単位：百万円)

営業活動CF	24
投資活動CF	△27
財務活動CF	△25
現金及び現金同等物の増減額	△28
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	△13
現金及び現金同等物の期末残高	1,768

投資有価証券の取得による支出
△30百万円

2023年9月期第1四半期 通期業績ハイライト

キャスレーコンサルティング株式会社の子会社化

第1四半期のトピックス

成長戦略

会社・事業の概要



・2023年1月31日に、キャスレーコンサルティング株式会社の全株式の取得、子会社化を決議。



株式譲渡契約締結日	2023年1月31日
株式取得日(効力発生日)	2023年4月3日(予定)
株式取得価額	300百万円
取得持分	100%
取得資金の調達方法	手元現預金より充当
今期業績への影響	精査中

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の決議に至る。

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。

・キャスレーコンサルティング株式会社は、在籍する全てのPM人材がエンジニア出身者であることによる、アプリケーションからインフラまでの幅広い知識など、上流工程に強みを持つ。

会社名	キャスレーコンサルティング株式会社
設立	2020年12月1日
所在地	東京都渋谷区恵比寿四丁目20番3号
事業内容	労働者派遣事業※対象事業のみ
資本金	10百万円
売上規模	142百万円※2022年11月期/対象事業のみ
従業員	15名※2023年1月時点/対象事業のみ
決算期	11月
拠点	東京

執行役員

田中 啓和

略歴

- 1994年 大手SIerに入社。一貫して直接・間接に関わらず受託開発案件業務に従事し、PG～PMの技術職キャリア形成ならびに、1997年に初級管理職就任後、主任、課長、室長を経て、技術からマネジメントに至るまでの幅広い業務知識を有す。2006年から14年間は、人事系・交通系基幹システムにおけるPM業務を担当。
- 2016年 キャスレーコンサルティングに入社。高速道路管理系基幹システムの業務統括PMに従事し、各種管理職の担当、ならびに同社における本件関連事業(SES・受託)の拡大に寄与。
- 2020年 同社 執行役員に就任。

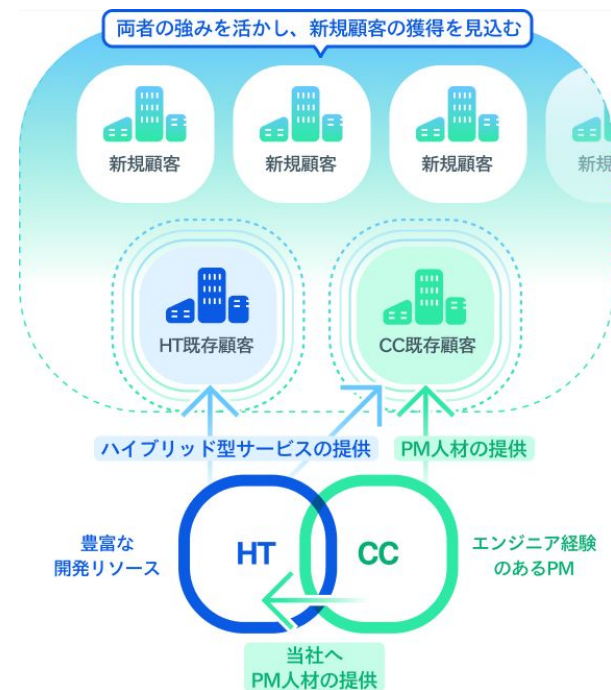
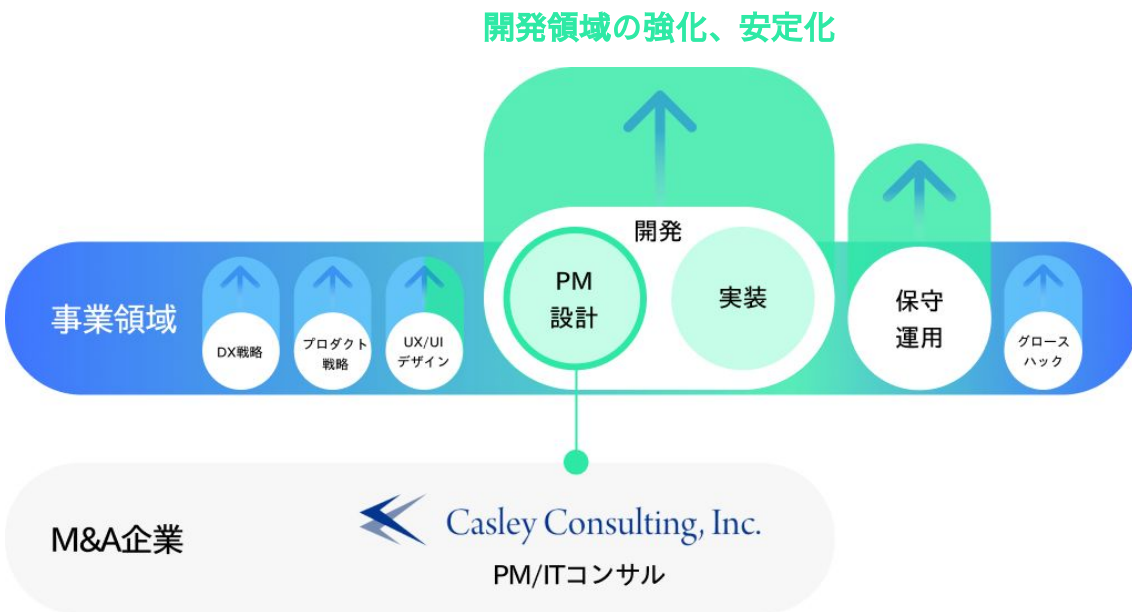


【本人コメント】

当社入社後、PM派遣という領域の確立と受託との相乗効果にて事業拡大を図って参りました。主に現場PM派遣事業を担当し、単なるSESではなくコンサル的視点や価値を持つお客様側に立ったサービス提供を目指し、お客様へのファーストクラスのマネージメントサービスの提供に向け日々研鑽しております。今後も、お客様プロジェクトの価値最大化に寄与できるPM集団の形成に注力していきたいと考えております。



- ・エンジニア出身者で構成される組織に裏付けられた高い技術力、アプリケーションからインフラまで幅広い知識を有し、企画からチームの立ち上げの上流工程に強みを持つ。
- ・ハイブリッド型サービスの上流工程を一層安定化、深化させつつ、豊富なベトナムITリソースとのシナジーに期待。
- ・さらに、キャスレーコンサルティング株式会社の既存顧客に対して、従来の労働者派遣事業に加えて、当社のハイブリッド型サービスの提供を想定。



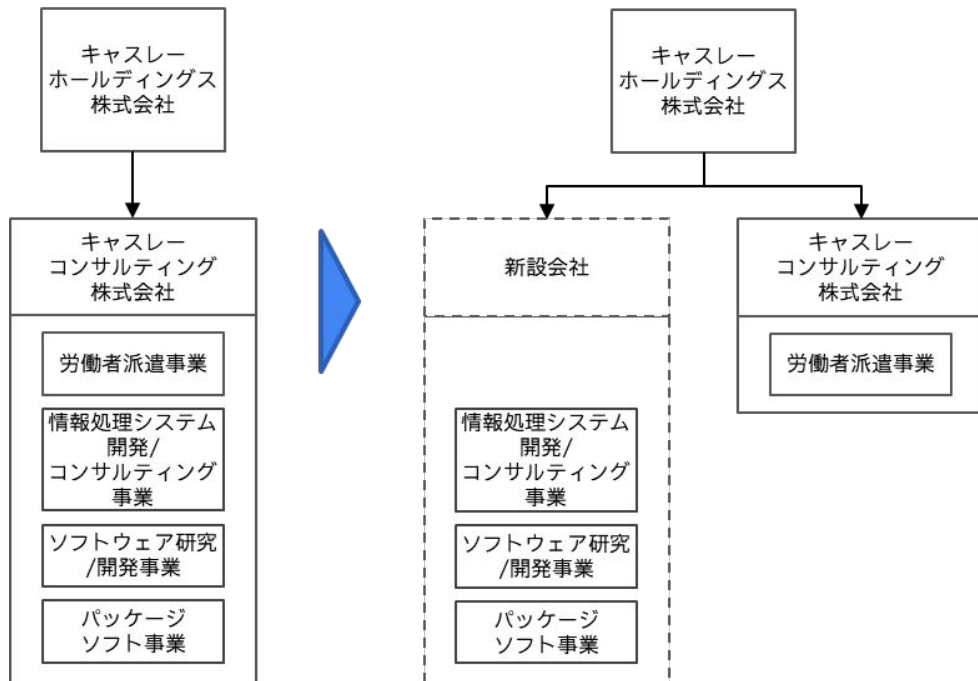
HT... 株式会社ハイブリッドテクノロジーズ

CC... キャスレーコンサルティング株式会社

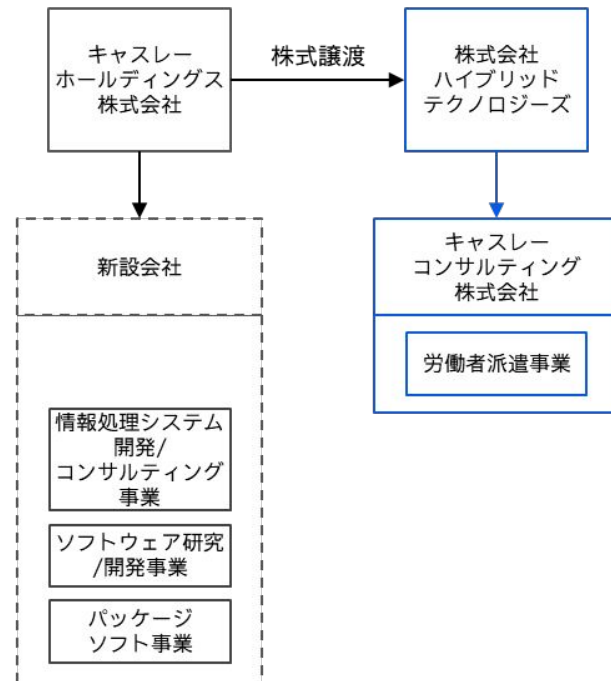
キャスレーコンサルティング株式会社の子会社化

・現時点の対象会社の100%株主であるキャスレーホールディングス株式会社が新設会社を設立し、当社が子会社化する対象会社の事業のうち、労働者派遣事業を除く全ての事業、過去の債務、人員等を新設会社に移管。

①新設分割



②株式譲渡



2023年9月期第1四半期 通期業績ハイライト

キャスレーコンサルティング株式会社の子会社化

第1四半期のトピックス

成長戦略

会社・事業の概要



- ・ 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1四半期には、既存顧客を中心とした**4案件**に対して、セキュリティテストを提供。
- ・ 本サービスでは、8つの項目から顧客のシステム、サービスのセキュリティ向上に貢献。

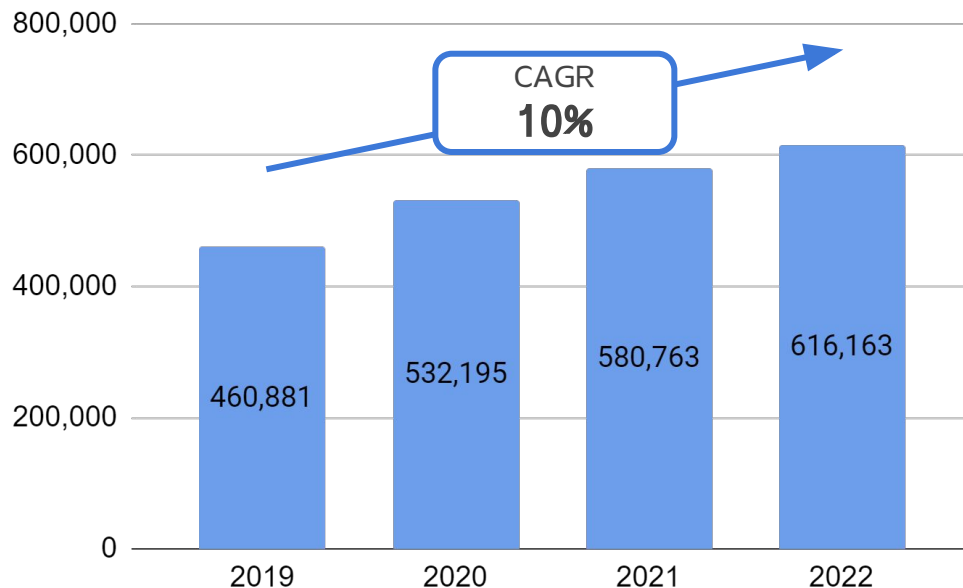
- 1 情報漏えい等のセキュリティリスクの排除に向けた**脆弱性評価**
- 2 顧客環境のセキュリティ不備や強度を確認する**侵入テスト**
- 3 パッチの適用状況や、危険な設定等の観点から顧客の**インフラを監視**
- 4 ISO/IEC27001等の標準規格に適合した**コンプライアンステスト**
- 5 製品、システムの適切なセキュリティの設計、維持する**社内体制づくり**を支援
- 6 セキュリティ基準を満たす**コード支援/レビュー**
- 7 組織、システムの**セキュリティポリシー策定**を支援
- 8 セキュリティ研修、サイバー攻撃の疑似体験等による**アウェアネストレ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



- ・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、世界市場は2027年には2,662億米ドルと推計される。
- ・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)



出典：※1... JNSA(2022),国内情報セキュリティ市場 2021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... サイバーセキュリティの世界市場：コンポーネント別（ソフトウェア、ハードウェア、サービス）・ソフトウェア別（IAM、暗号化・トークン化、その他のソフトウェア）・セキュリティの種類別・展開方式別・組織規模別・業種別・地域別の将来予測（2027年まで）

世界のサイバーセキュリティ市場※2



- ・顧客管理（CRM）ツール提供のリーディングカンパニーであるセールスフォース社のコンサルティングパートナーに認定。
- ・Salesforceに関する専門知識や経験を持ち、その導入や運営支援サービスを提供するパートナーとして認定された。
- ・これにより当社は、顧客に対し、Salesforceを活用した業務効率化やビジネス戦略の提案、実現支援が可能。
- ・セールスフォース案件第1号として、CRMツール「リピータン」を提供する株式会社オノフへのサービス提供が決定。



セールスフォース社とは

CRMツール「Salesforce」を主とするクラウド型ソフトウェア提供会社

Salesforceの規模

2021～2026年までに生み出す売上予測：**1兆6,000億ドル**

このパートナーシップが可能にすること

顧客へのSalesforce導入提案・支援
セールスフォース社からの営業、開発支援



- ・ 今後ハイブリッド型サービスが提供できる有力なソリューションとして、Salesforce導入コンサルティングを展開予定。
- ・ 要件定義からユーザーへの定着までの支援体制を構築。

ハイブリッド型 サービス



UX/UI
コンサルティング



投資
スタートアップ支援



サイバーセキュリティ
コンサルティング

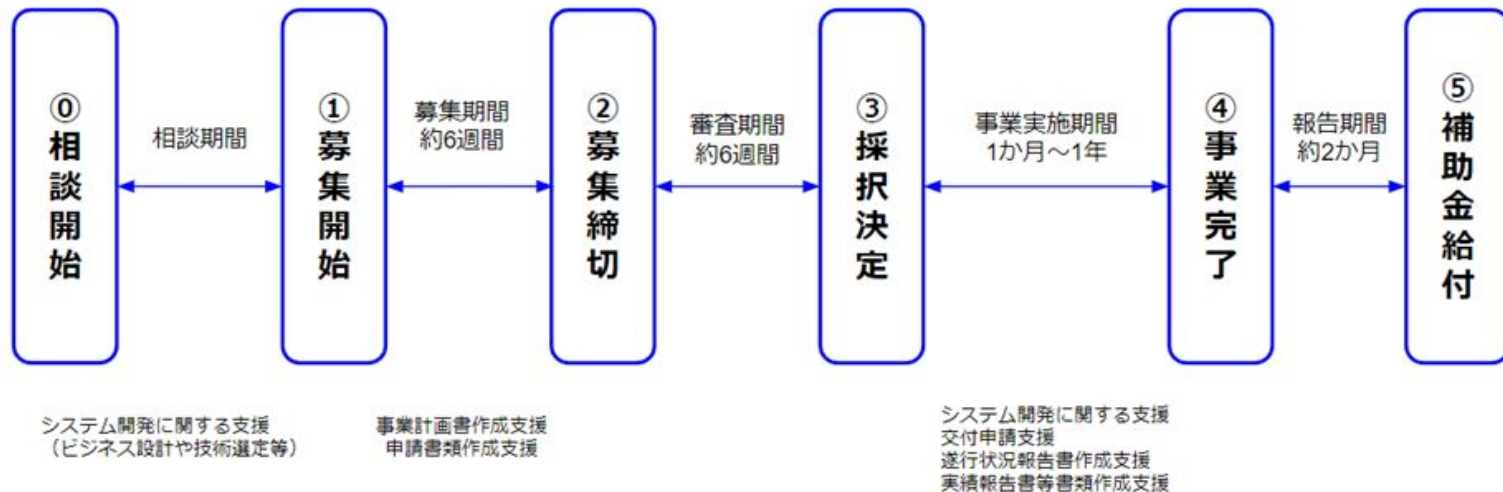


Salesforce
コンサルティング



- ・2023年1月30日より、従来のシステム開発支援に加え「ものづくり補助金」をはじめとする補助金の申請や資金供給のサポート等を含めた“一気通貫型”でサポートする補助金申請コンサルティングサービスを開始。
- ・補助金申請のプロである行政書士や経営コンサルタント、補助金以外の資金供給が行えるパートナーと連携し、補助金活用・資金供給からプロダクト開発までを“一気通貫”でサポート。

補助金申請フローならびに支援内容の一例

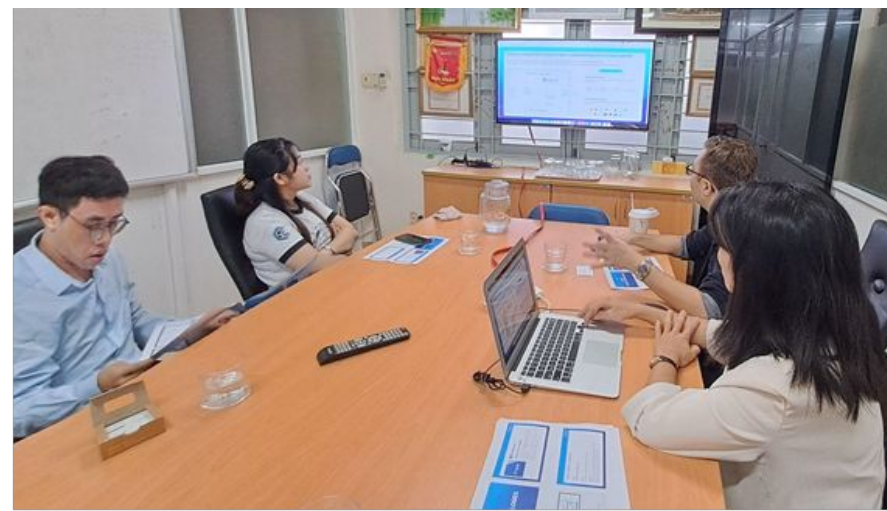


※ものづくり補助金... 中小企業・小規模業者等が取り組む革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資等について、最大4,000万円を支援する補助金。

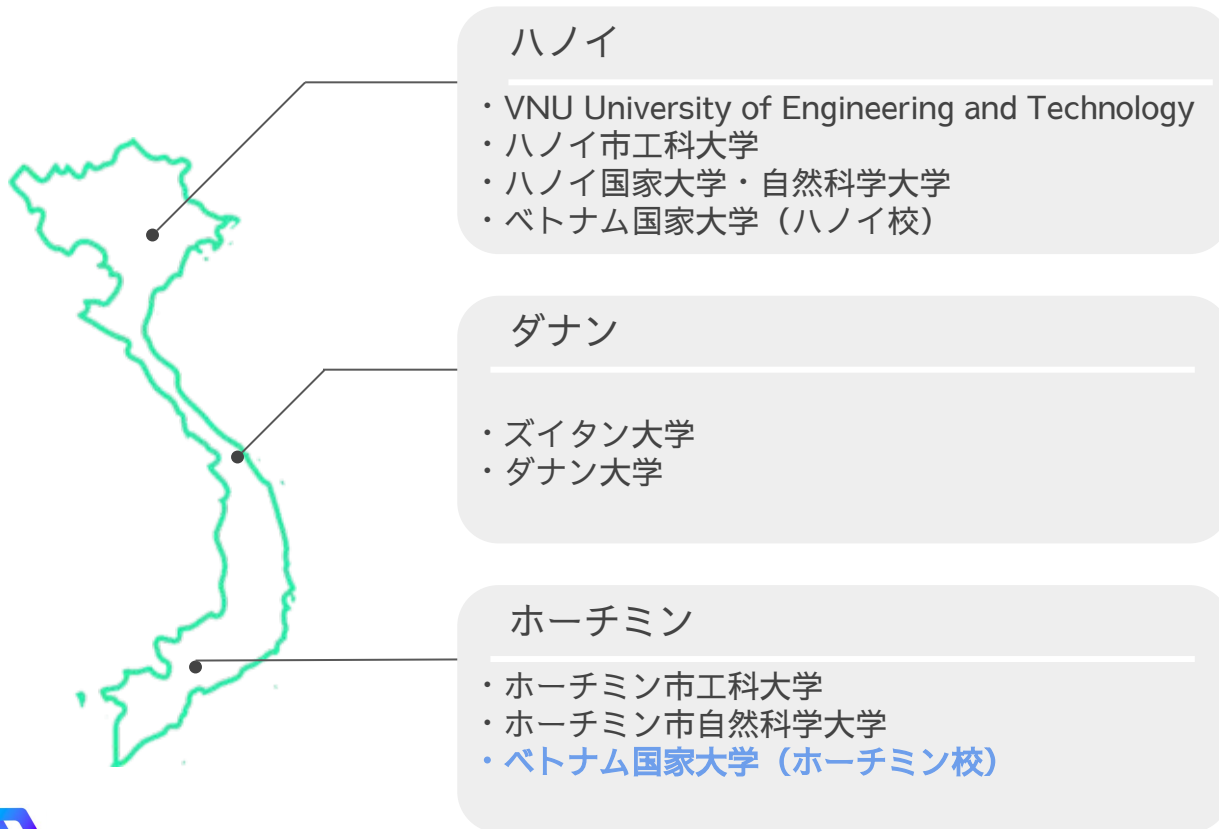


- ・新たにベトナム国家大学（ホーチミン校）と産学連携の覚書を締結。
- ・インターンの受入や求人情報の共有、トレーニングコースの協働設計等について合意。
- ・今後もベトナム教育機関との連携を通じて、優秀なIT人材の採用経路の拡大を継続する。

ベトナム国家大学（ホーチミン校）との覚書締結の様子



・現在はベトナム国内の大学9校と教育、採用に関する連携体制を構築。



2022年9月期末時点

8校



現時点

9校



日本オフィスの増床

- ・2022年12月5日に東京本社オフィスの増床が完了。
- ・「Fusion（融合）」をテーマに、自然×テックデザインの融合、働く場×リフレッシュ空間の融合、コミュニケーション×コンセントレーションの融合を目指したワンフロアにリニューアル。
- ・大人数から個人用まで様々な会議スペースを設け、ベトナムや顧客との協働体制を促進。
- ・人員の増加に対応した座席数の拡張、従業員の働きやすい環境づくりを追究。

エントランス



オフィス×リフレッシュエリア



- ・ 事業拡大、提供サービスの増加に伴い、コーポレートサイトを全面リニューアル。
- ・ 顧客へのメッセージを込めたメインビジュアルの掲載、当社サービスの特徴や事例がより明瞭に伝えられるページ的设计、拡充などを実施させ、当社のビジョンや提供価値を発信。
- ・ 同時に、IRサイトもコンテンツの整理、UIの改善等を実施。



2023年9月期第1四半期 通期業績ハイライト

キャスレーコンサルティング株式会社の子会社化

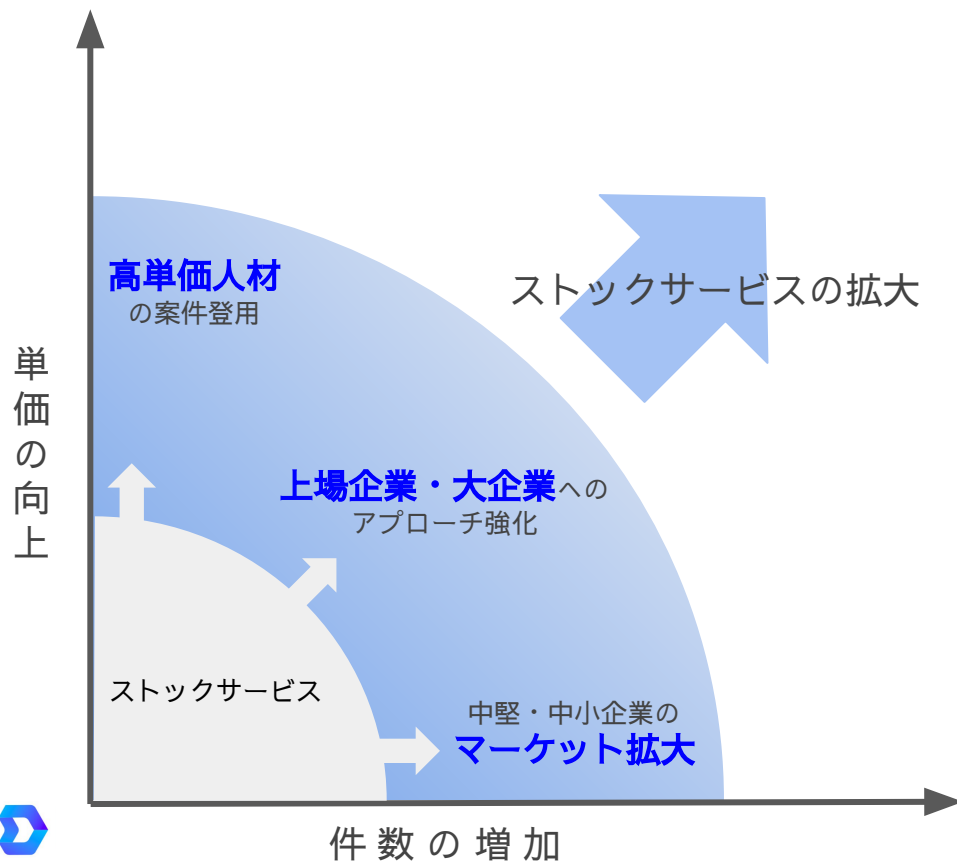
第1四半期のトピックス

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。



ストックサービス 件数の増加

柔軟な価格施策の実施

営業人員の増員による提案体制の拡大

顧問、アドバイザーとの協働による
大手顧客の開拓

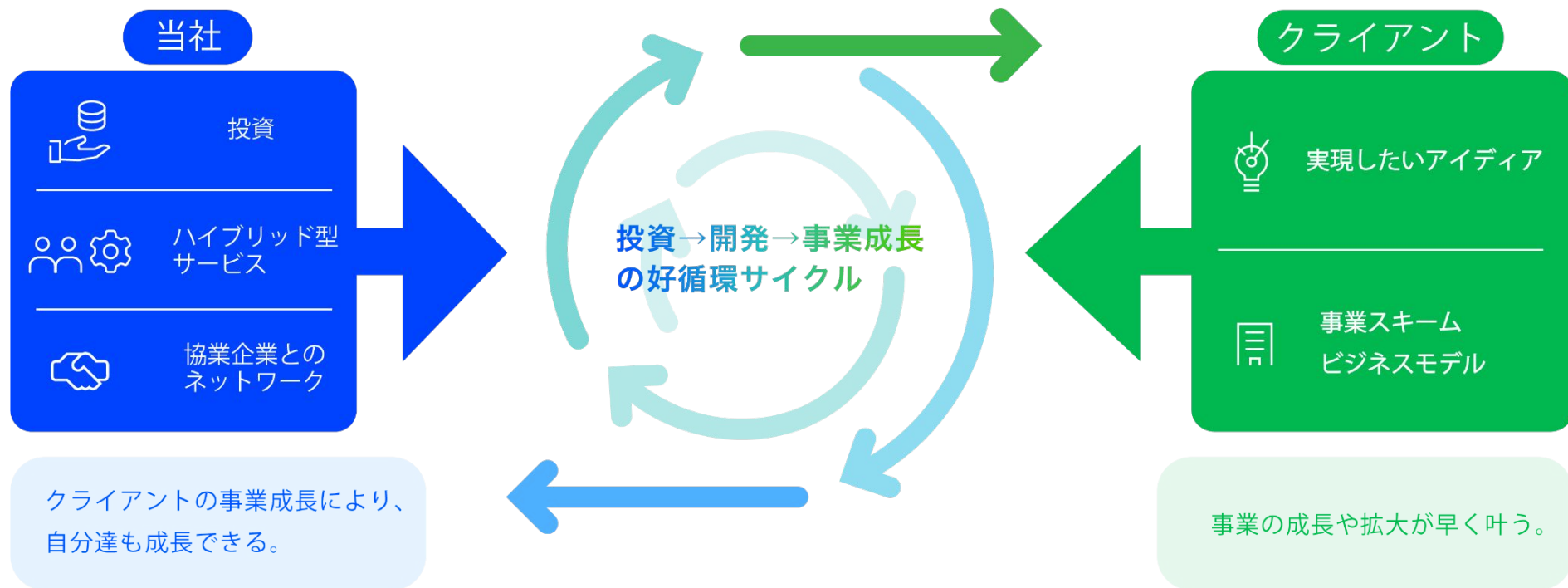
ストックサービス 単価の向上

受注増加につながる、
上流工程の提案力強化、稼働率の向上

UI/UX組織の設立による対応領域の拡大

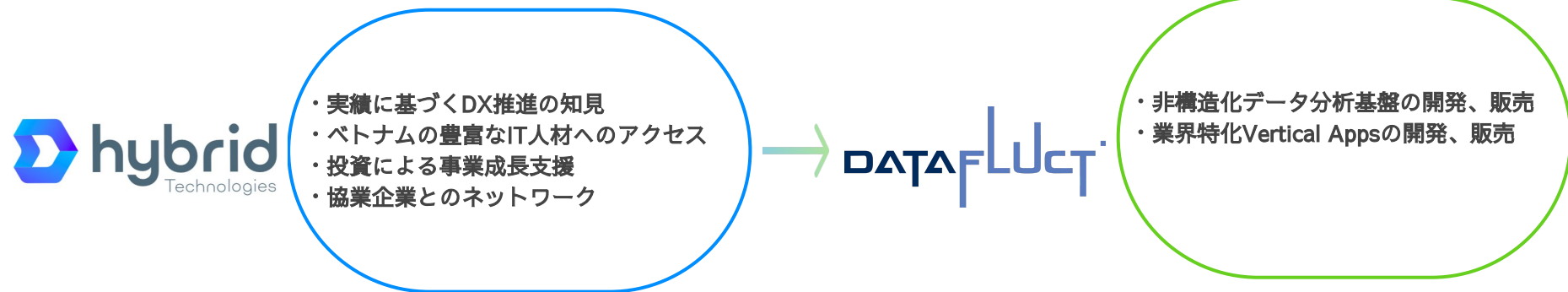
サービスライン拡大による収益構造の多様化

- ・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」が進展。
- ・現時点で9社に対して同プロジェクトによる支援を実施。



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。

- ・非構造化データ分析基盤プロダクトの販売を主とする株式会社DATAFLUCTへの支援が決定。
- ・多種多様なデータが蓄積される国内の大企業向けに、AIを用いたデータ活用プラットフォームを提供。
- ・今後同社のプロダクトの開発を支援することで、導入企業のDX推進を促進。



NEW VIEW

非構造化データの分析、活用を促進するDATAFLUCT社のプロダクトの開発、顧客への提供を通じて、国内のDX、データ活用を促進。

- ・処方箋入力代行サービス「precal」を提供する株式会社プレカルへの支援を決定。
- ・全国の薬剤師、薬局スタッフの負荷となっている処方箋の入力、管理業務を代行。
- ・創業者自身の薬剤師としての知見を活かした独自のOCR技術を用いて、作業時間の短縮、精度の向上、コスト削減を実現。
- ・今後当社のハイブリッド型サービスの提供によって、新たなレセコンSaaS※の開発を目指す。



- ・実績に基づくDX推進の知見
- ・ベトナムの豊富なIT人材へのアクセス
- ・投資による事業成長支援
- ・協業企業とのネットワーク



precal

- ・処方箋入力代行サービス「precal」、クラウド型レセコンサービスの提供

NEW VIEW

precalの提供を通して蓄積した知見、エンドユーザーの要望を反映したレセコンSaaSの開発・提供を通じて、薬局、薬剤師業務のDXを推進。

※レセコン... 医療施設から健康保険組合などの支払い機関に対し、診療報酬を請求するために「レセプト（診療報酬明細）」を作成するコンピューターシステム

・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。

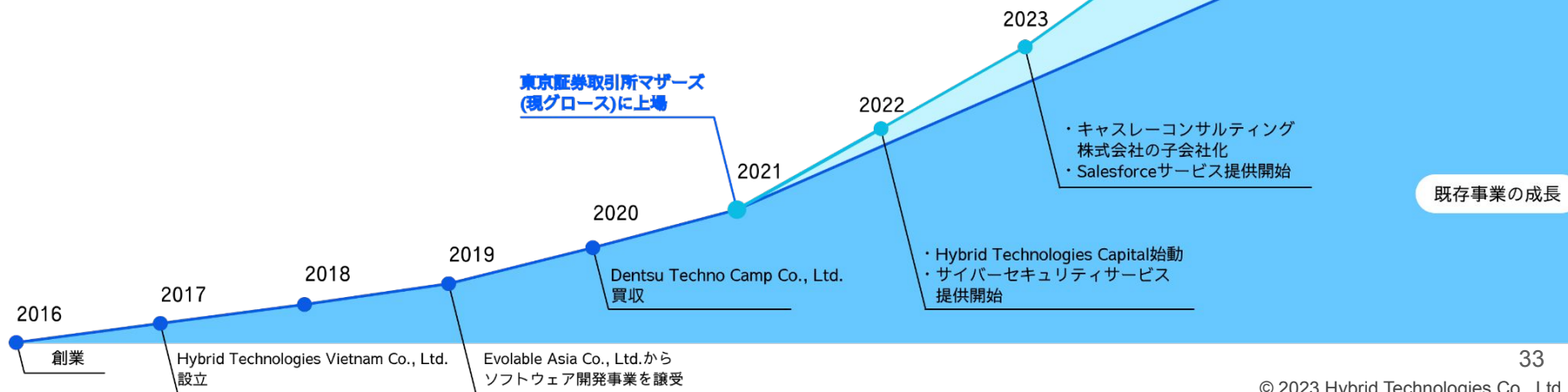
既存事業の成長

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。

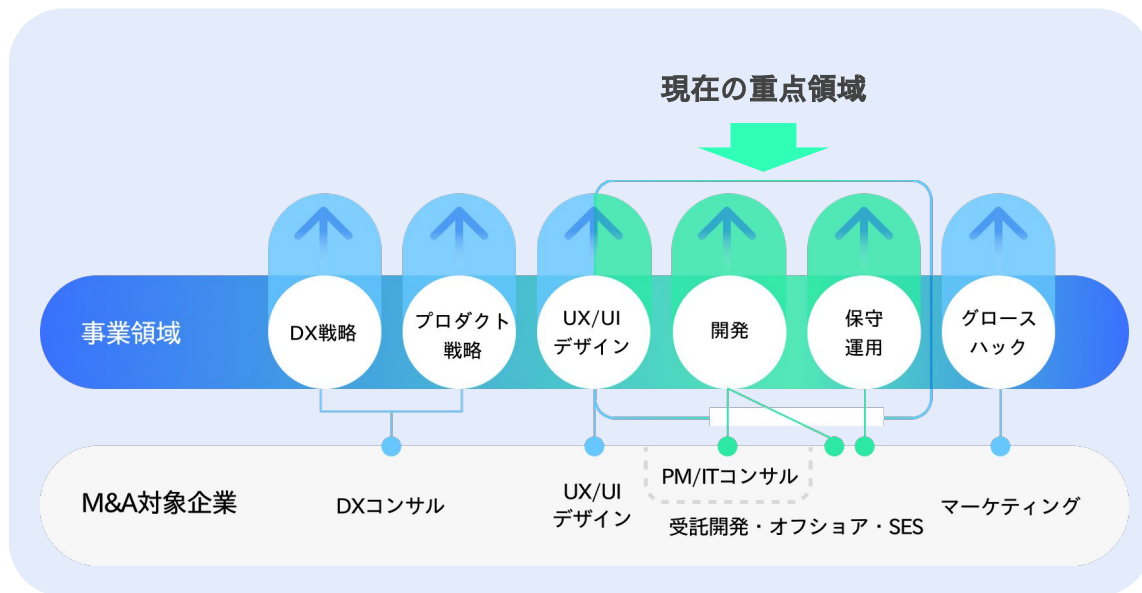
既存事業の単価上昇、件数増加を目的にしたM&A

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1月31日には、PM/ITコンサル領域に強みを持つキャスレーコンサルティング株式会社の子会社化を決議。詳細は本資料14pを参照。

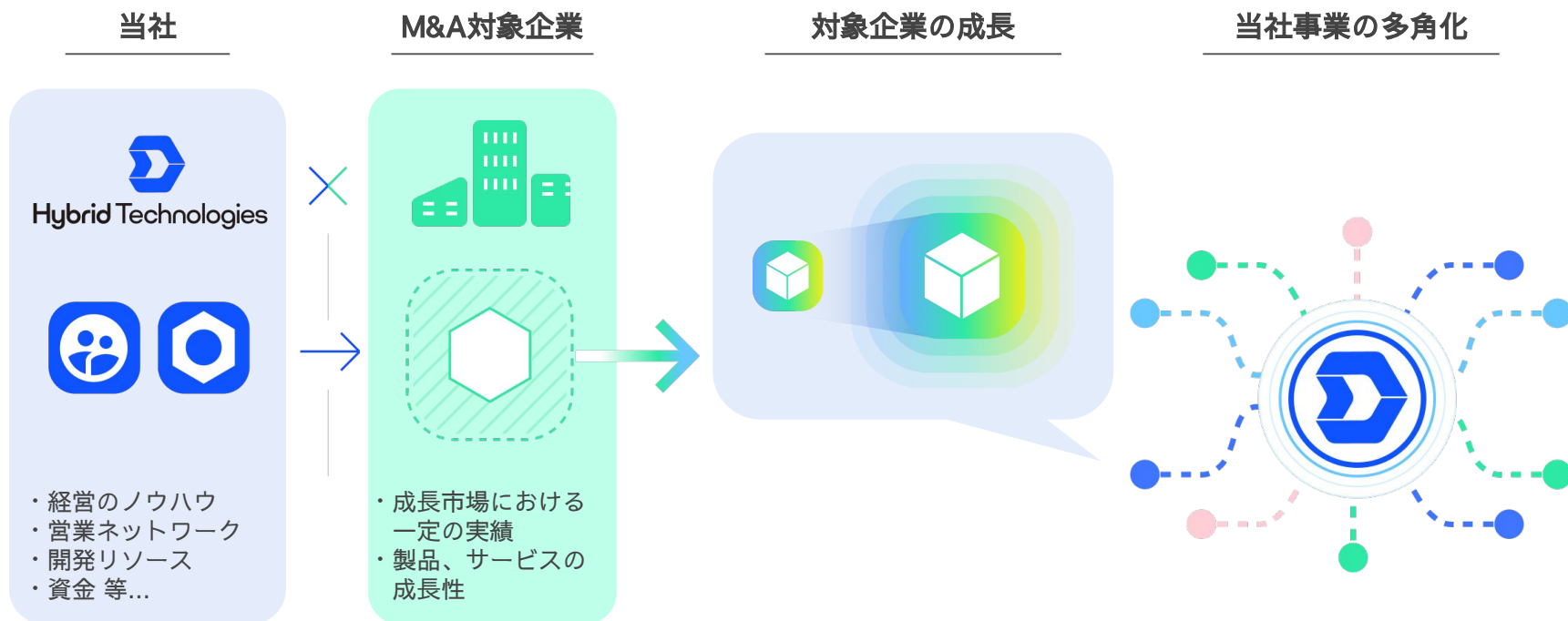
既存事業の開発領域



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

リモートワークの導入による
公共交通機関の利用削減

当社社員の過半数がリモート体制で勤務

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3名を除く、取締役3名及び監査役3名が社外役員

2023年9月期第1四半期 通期業績ハイライト

キャスレーコンサルティング株式会社の子会社化

第1四半期のトピックス

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	設立年月日	役員 (2022年12月31日時点)
株式会社ハイブリッドテクノロジーズ Hybrid Technologies Co., Ltd 〈連結子会社〉 Hybrid Technologies Vietnam Co., Ltd.	2016年4月28日	代表取締役社長 チャン バン ミン (TRAN VAN MINH) 取締役CFO 平川 和真 取締役 窪田 陽介 社外取締役 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 高村 互 執行役員 チャン タン ハイ (TRAN THANH HAI) 執行役員 濱本 剛史
所在地	資本金 (2022年12月31日時点)	
〈東京本社〉 〒104-0033 東京都中央区新川2-22-1 いちご新川ビル 5F	893,343千円	
〈連結子会社/ベトナム〉	従業員数 (2022年12月31日時点)	
・ 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	575名 ※100%子会社従業員含む	
・ 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		



**代表取締役社長**
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**
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。

**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。

**ビジネスコンサルティング部管掌 執行役員**
高村 互

2004年にエンジニアとしてスタートし、2013年からウェブ、アプリ開発に携わる。国内大手アパレル企業のアプリ開発で200名規模のマネジメントを経験。2018年からベトナムオフショアに関わる。

**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、投資やM&A等を担当。

**デリバリー本部管掌 執行役員**
チャン タン ハイ

2004年来日し、ソフトウェア開発に従事。株式会社EVA、株式会社ハイベリオンベトナムの代表を経て、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。



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3点。詳細は、次ページ以降。

①日本とベトナムのシナジー

20代～40代の豊富な労働人口基盤を持ち、2030年までにIT人材150万人の輩出を国家の目標とするベトナムは、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。



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、オフショアのデメリットを最小限に開発の上流から下流までの全ての開発工程を完結させることが可能。



③リソース供給力

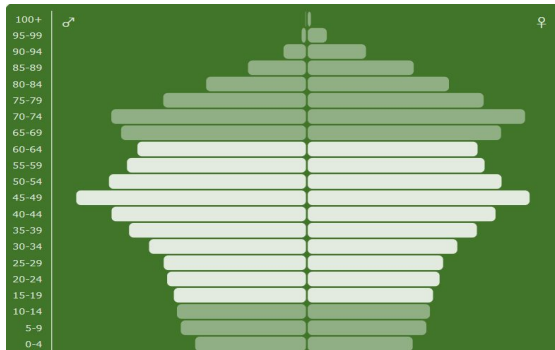
ベトナム国内における当社の高い知名度を活かした採用ネットワークにより、日本国内では困難な、案件に応じた機動的な人材確保が可能。

ベトナムにおける開発経験者の候補リスト

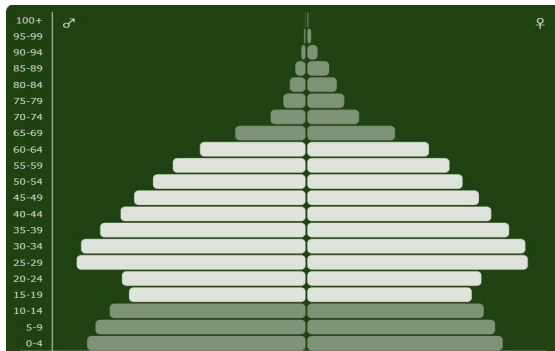
26,000人+

当社事業の強み①: 日本とベトナムのシナジー(人口構成)

- ・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。



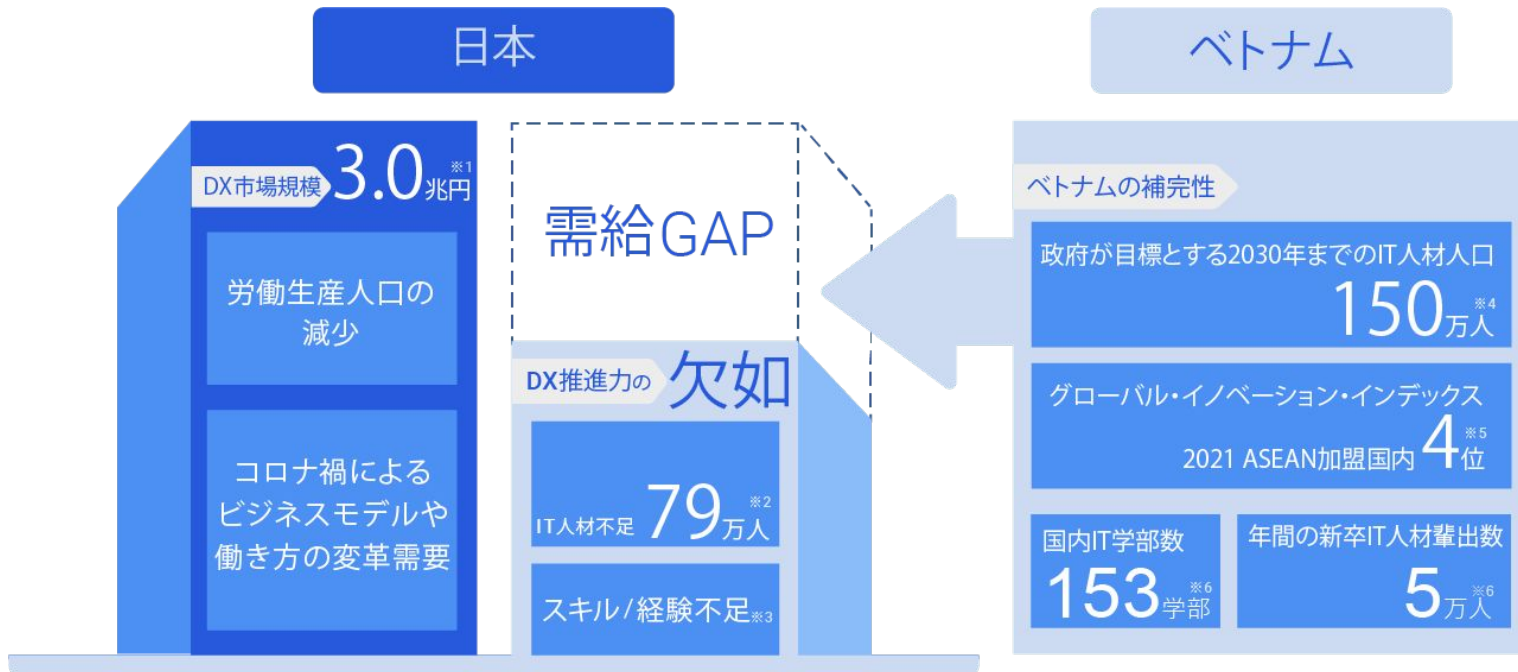
	2020年		2050年
総人口	12,648万人	-17% ↓	10,580万人
(労働可能人口※)	(7,482万人)	(-28% ↓)	(5,366万人)



	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)

出典：United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2019). World Population Prospects 2019, Online
※ 15歳以上65歳未満の人口層を労働可能人口とした場合

- ・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「2020デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」
- 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 2020. 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、オフショアのデメリットを最小限に抑え、開発の上流から下流までの全ての開発工程を完結。



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。

当社事業の強み③:リソース供給力

- ・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※

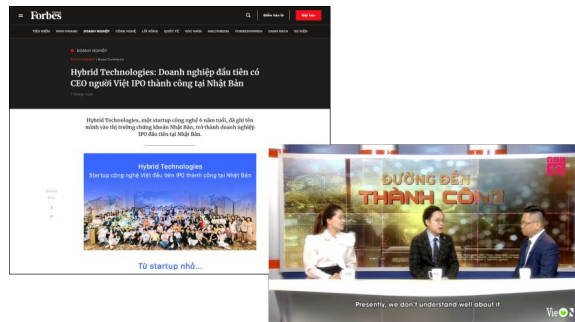
26,000人+

※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。



当社事業の強み③: リソース供給力

・当社代表取締役社長のミンは東証上場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。

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





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。