



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2四半期)
決算説明資料

2023年5月15日

2023年9月期第2四半期の業績ハイライトと通期業績の見通し

株式会社イクシアスの子会社化

子会社化した株式会社ハイブリッドテックエージェント
(旧キャスレーコンサルティング) の成長戦略

ベトナム合併会社の設立

第2四半期のトピックス

成長戦略

会社・事業の概要



2023年9月期第2四半期の総括

売上収益

1,320百万円 **+26%** ↑
(前年同期比)

売上総利益

474百万円 **+24%** ↑
(前年同期比)

営業利益

99百万円 **△19%** ↓
(前年同期比)

- ・売上収益は前年同期比で増加したものの、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、対計画ではビハインド。
- ・売上収益の遅れによって、利益の計画進捗も鈍化。
- ・下期には新たなグループ体制、ストックサービス件数の積み上げによって、売上収益、及び各段階利益の**通期業績予想は達成可能**と見込む。

6p
通期売上収益の見通し

- ・期初計画策定時から為替レートの変動や直近の新規案件獲得状況を勘案し、KPIの期末計画値を修正。
- ・長期ストックサービス件数の増加をより重視した計画値に変更。

7p
重要KPI値の修正

- ・2023年4月28日開催の取締役会において、株式会社イクシアスの子会社化を決議し、2023年5月1日に当社グループ化。
- ・同社代表取締役の衣笠氏を当社取締役CTOに迎えた新体制で、強固な経営体制を構築。

16p
株式会社イクシアスの
子会社化

- ・2023年4月3日に株式会社ハイブリッドテックエージェント（旧キャスレーコンサルティング株式会社）の子会社化が完了。
- ・同社既存顧客が保有する潜在的な開発プロジェクトに対し、クロスセルを図る。

20p
株式会社ハイブリッドテック
エージェントの成長戦略



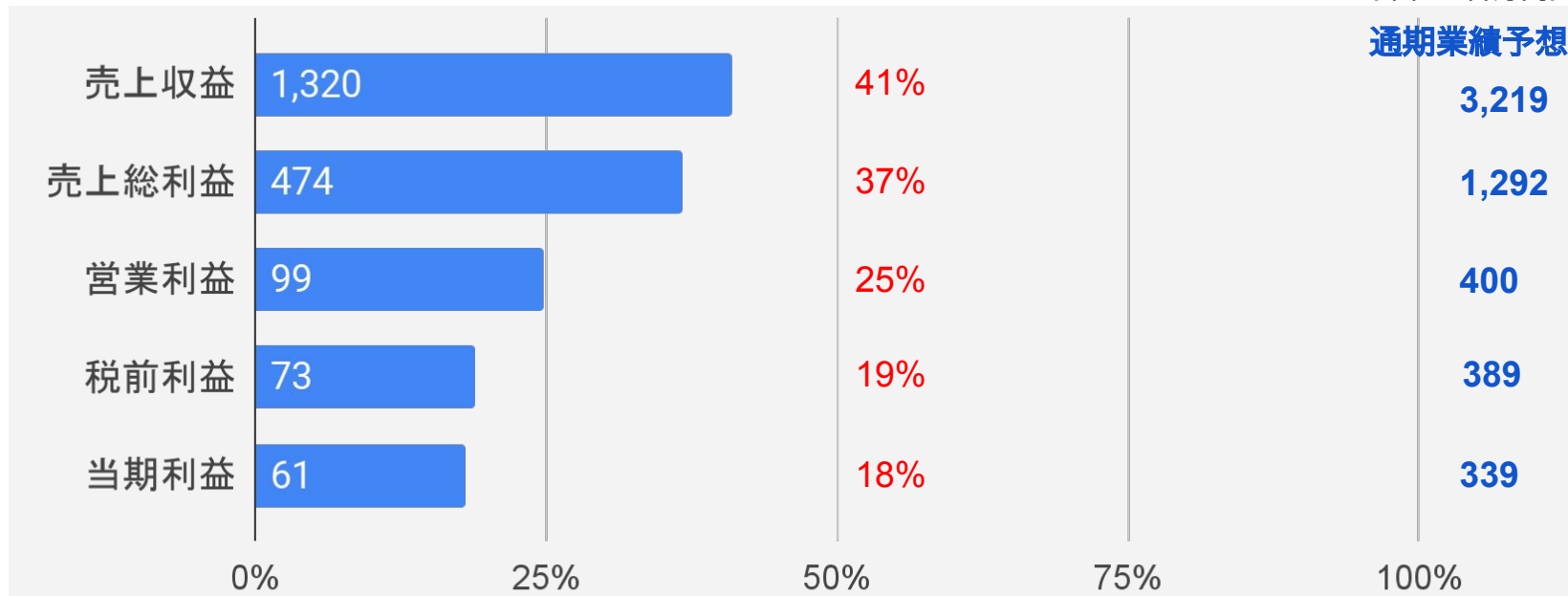
- ・対前年同期では、上流工程人材のアサイン進捗に伴う案件単価の向上により、第2四半期の売上収益は**+269百万円 (+26%)**、売上総利益は前年同期比**+91百万円 (+24%)**。
- ・対通期業績予想では、前期末から当期初の円安傾向による新規案件獲得の難航により売上収益は第2四半期時点でビハインドするも、直近では好調に獲得できている引合の案件化、衣笠取締役CTOを迎えた新体制、新子会社2社とのクロスセルを通じて売上収益を伸長させ、通期業績予想の達成を見込む。
- ・前四半期に続く営業人員・プロジェクトマネージャー・デザイナー採用費及び人件費の増加、販売促進費の増加等に加え、M&A関連の一時的な費用増により、販管費率は上昇。その結果、営業利益は前年同期比**△23百万円 (-19%)**。
- ・金融費用33百万円（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**△44百万円 (-42%)**の**61百万円**。
- ・下期の売上収益の進捗に伴い、通期業績予想の各段階利益の達成を図る。

(単位：百万円)

	2022年9月期 第2四半期		2023年9月期 第2四半期		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	1,051	-	1,320	-	+26%	3,219	41%
売上総利益	383	36%	474	36%	+24%	1,292	37%
営業利益	122	12%	99	8%	-19%	400	25%
税引前利益	132	13%	73	6%	-45%	389	19%
当期利益	106	10%	61	5%	-42%	339	18%

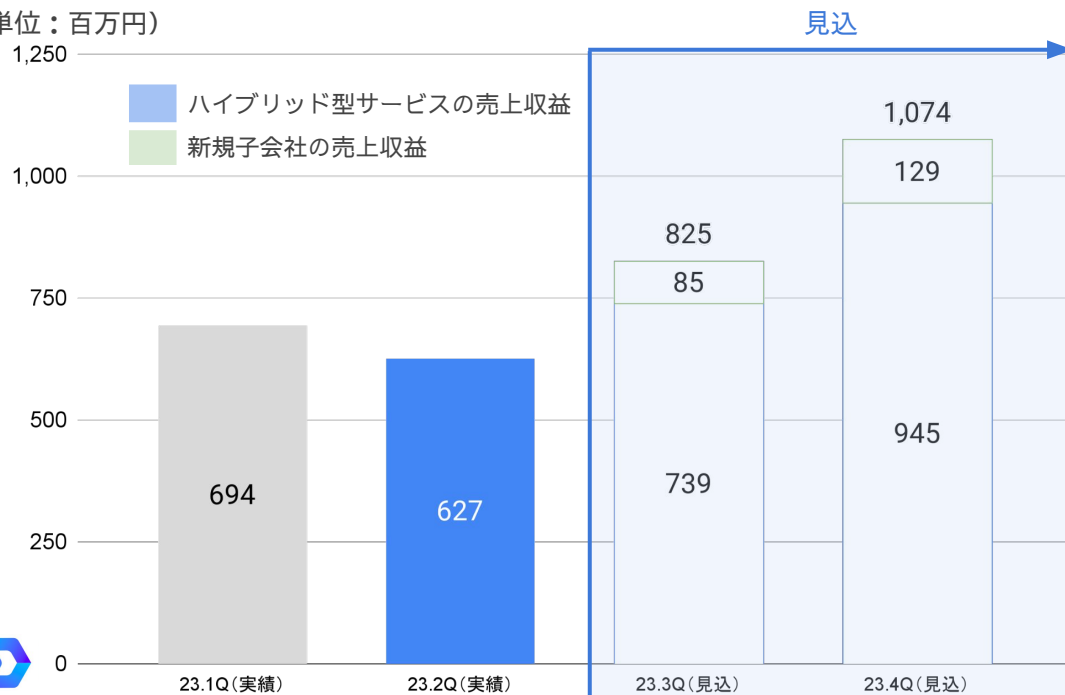
- ・前期末から当期初の円安傾向による新規案件獲得の減速から、新規案件の立ち上がりと大型化の遅れにより、対業績予想では売上収益の計上がビハインド。売上収益の遅れによって、利益の計画進捗も鈍化。
- ・下期にかけて業績が伸長する当社事業の特徴、Salesforce案件の受注、大手顧客からの受注、出資先との業務提携等による新規案件の獲得、衣笠取締役CTOと新子会社2社を迎えた新体制、直近のKPIの進捗状況、新子会社2社が有する顧客へのクロスセルを通じて、通期業績予想の達成を目指す（詳細は本資料6pから）。
- ・金融費用33百万円（円高への転換による為替差損等）を計上し、税引前四半期利益は73百万円、四半期利益は61百万円。

(単位：百万円)



- ・ハイブリッド型サービスの売上収益は、直近で新規案件の獲得が順調に進捗していることで、第3四半期で739百万円、第4四半期で945百万円を見込む。
- ・直近の長期ストックサービス件数の増加実績を基に、重要KPIの期末計画値を期初計画の55件から**78件**に改定。
- ・4月に子会社化が完了した株式会社ハイブリッドテックエージェントと、5月に子会社化が完了した株式会社イクシアスを加えた強固な事業体制で、第3四半期以降一層の売上収益の成長を見込む。
- ・売上収益の進捗によって、営業利益、当期利益の計画も進捗する見通し。

(単位：百万円)



新規子会社の売上収益

- ・2023年4月に株式会社ハイブリッドテックエージェントの子会社化が完了
- ・同社既存顧客が有するフローサービス案件需要の吸収による+αの成長
- ・2023年5月に株式会社イクシアスの子会社化が完了
- ・同社の既存顧客と潜在顧客に対するハイブリッド型サービスのクロスセルによる売上収益の獲得

ハイブリッド型サービスの成長

- ・第2四半期末時点でストックサービス件数が54件
- ・5月15日時点で66件まで進捗しており、第3四半期末で70件、第4四半期末で78件と大幅な新規案件の獲得を見込む

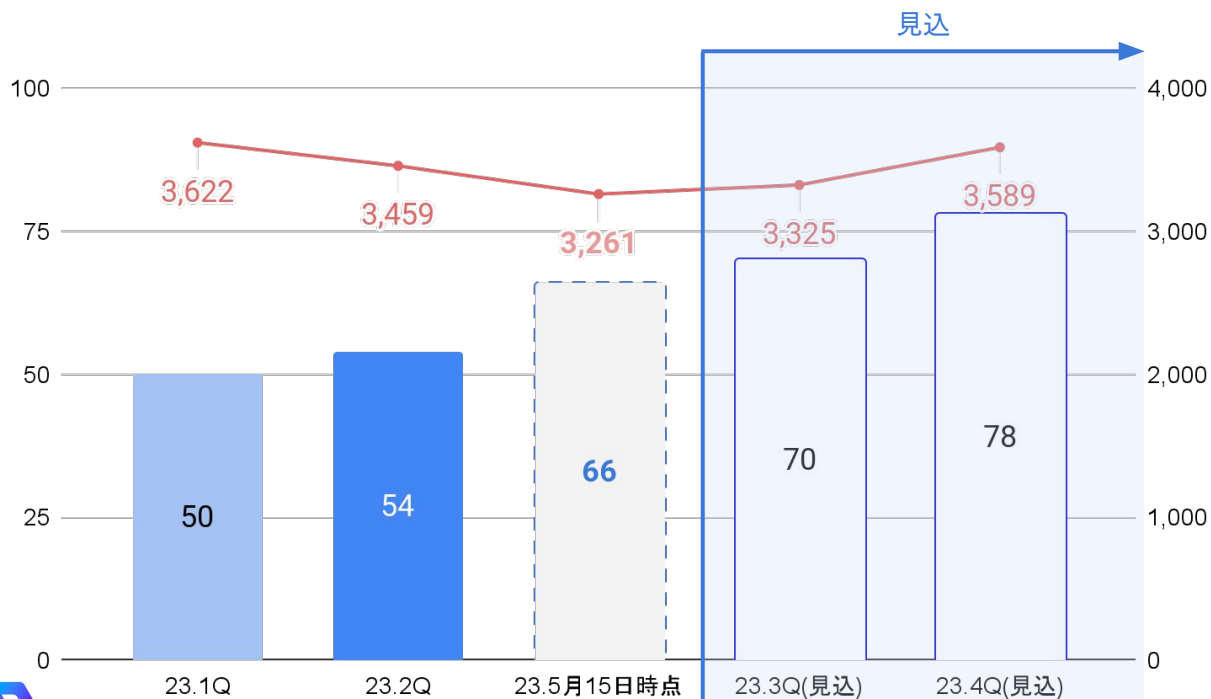
- ・コンサルティングパートナー認定を受けたSalesforceの新規案件の受注、大手顧客からの引合の案件化、Hybrid Technologies Capitalによる出資先との業務提携等が3月以降の長期ストックサービス件数の増加に寄与。
- ・期初計画策定時に比べて為替レートが円高水準で安定し、当社とUSD単価で契約する顧客の日本円建て投資負担が軽減されたことも追い風となり、**5月15日時点の長期ストックサービス件数は66件に増加。**
- ・直近の実績と現時点の見込み案件数を考慮し、期末時点の長期ストックサービス件数を改定。
- ・平均単価の押し下げ要因になる新規案件の立ち上げ（立ち上げ時は小規模でスタートすることが多い）が連続すること、及びスタートアップ資金調達環境の悪化による顧客の開発投資予算の縮小の影響を考慮し、ストックサービス単価の計画値も改定。
- ・長期ストックサービス件数の獲得に比重を置いた重要KPI値に再設定し、通期業績予想の達成を目指す。

重要KPI値の改定

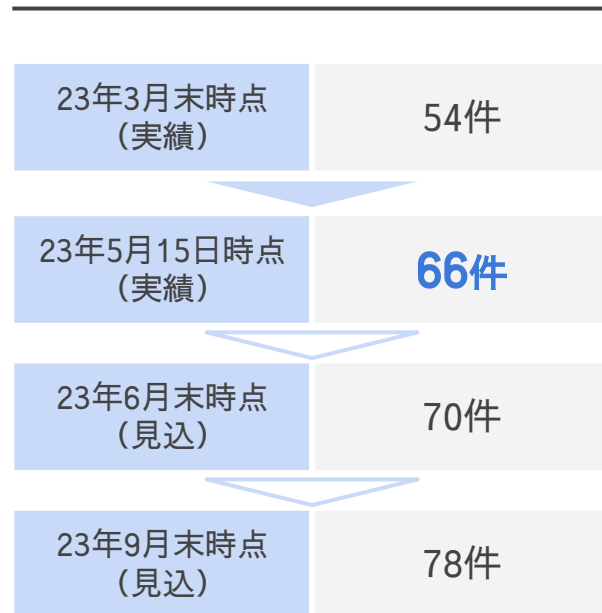
	改定の理由	期初計画 (9月末時点)	改定後計画 (期初計画からの増減)	5月15日時点の 実績
長期ストック サービス件数	<ul style="list-style-type: none"> ・Salesforceの新規案件の受注、大手顧客からの引合の案件化、Hybrid Technologies Capitalによる出資先との業務提携 ・為替レートの安定による顧客の日本円建て投資負担の軽減 ・UI/UXデザイン専門部隊の新設、営業部隊の増員による、提案力の強化 ・CTO就任による新グループ体制における、開発体制の安定化 ・新子会社2社が有している顧客へのクロスセル 	55件	78件 (+23件)	66件
ストックサー ビス単価	<ul style="list-style-type: none"> ・新しく小規模に立ち上がる新規案件の増加による、全体的な平均値の押し下げ ・スタートアップ資金調達環境の悪化による顧客の開発投資予算の縮小 	4,980千円	3,589千円 (△1,391千円)	3,261千円



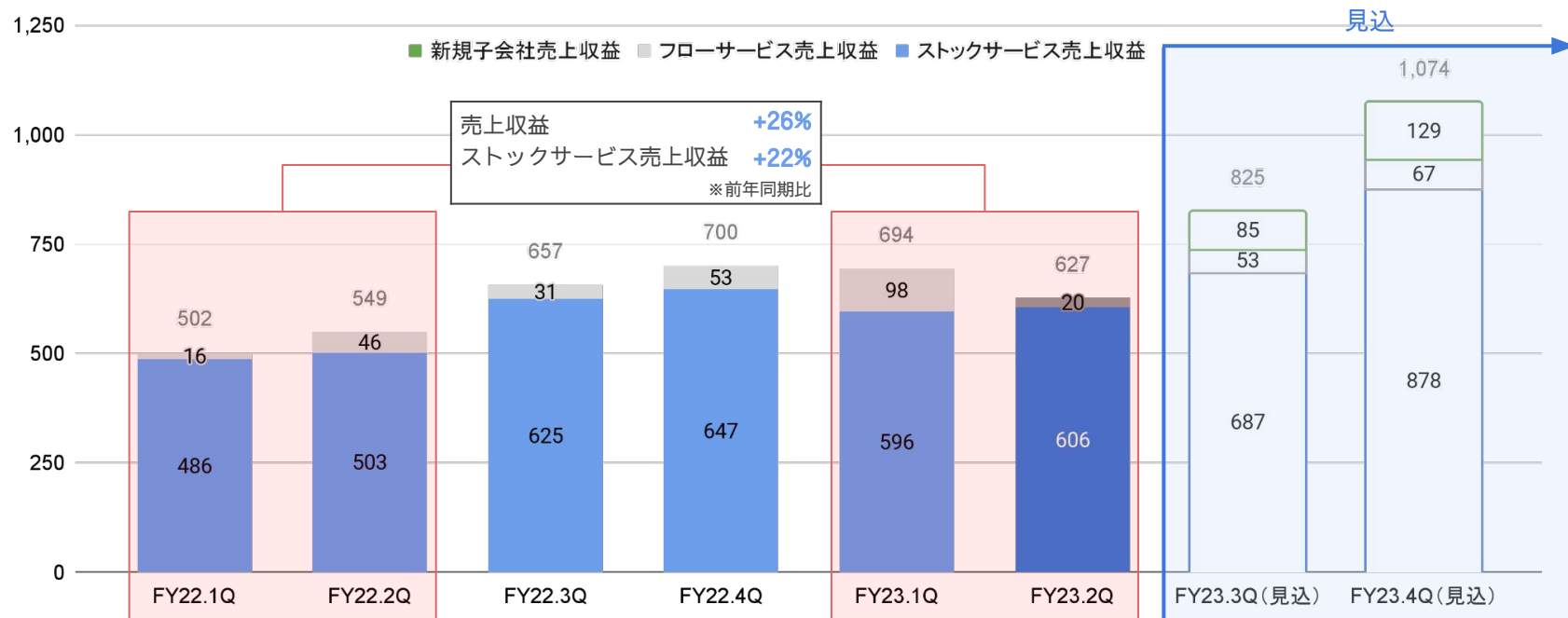
- ・新規案件の獲得が大幅に進捗したことで、5月15日時点で長期ストックサービス件数は**66件**に到達。
- ・現時点で提案中の見込み案件を考慮し、第3四半期末の長期ストックサービス件数は70件を見込む。
- ・第3四半期の新規獲得実績及び提案中の見込み案件の状況から、第4四半期末の長期ストックサービス件数は78件を見込む。
- ・ストックサービス単価の計画も現時点までの実績に基づいた計画値に改定。



長期ストックサービス件数の進捗



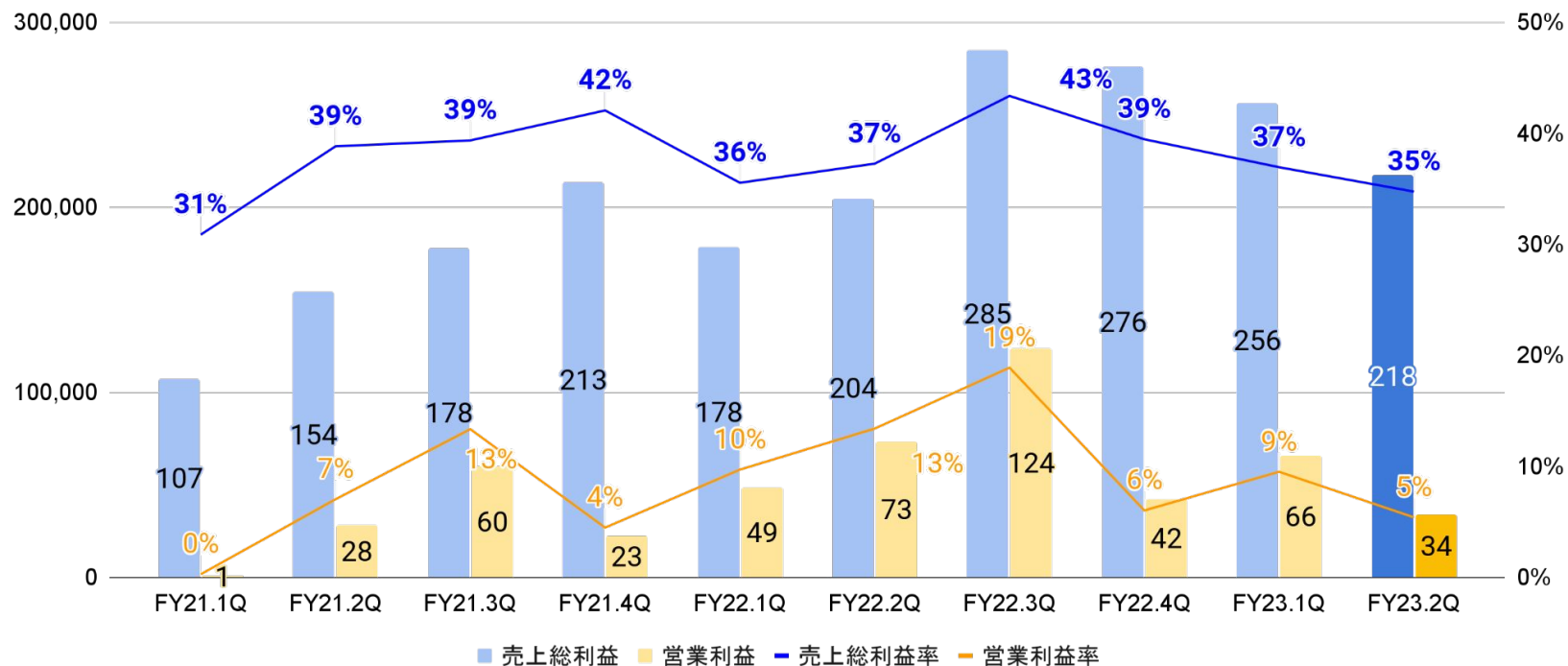
- ・売上収益は、前年同期比**+26%**、主要サービスであるストックサービスの売上収益は前年同期比**+22%**。
- ・対前四半期では、フローサービス売上収益の減少によって全体の売上収益は減少したものの、主力のストックサービス収益は3月に立ち上がった新規案件の獲得により増加。
- ・好調に獲得できている引合の案件化、衣笠取締役CTOを迎えた新体制、子会社2社とのクロスセルによって改定KPI計画を達成し、第3四半期以降の売上収益の増加を見込む。



※FY23.3Q (見込み) ,FY23.4Q (見込み) のストックサービス売上収益、フローサービス売上収益の比率は、FY22.1QからFY23.2Qまでの合算比率を用いて算出

四半期毎の推移：売上総利益、営業利益

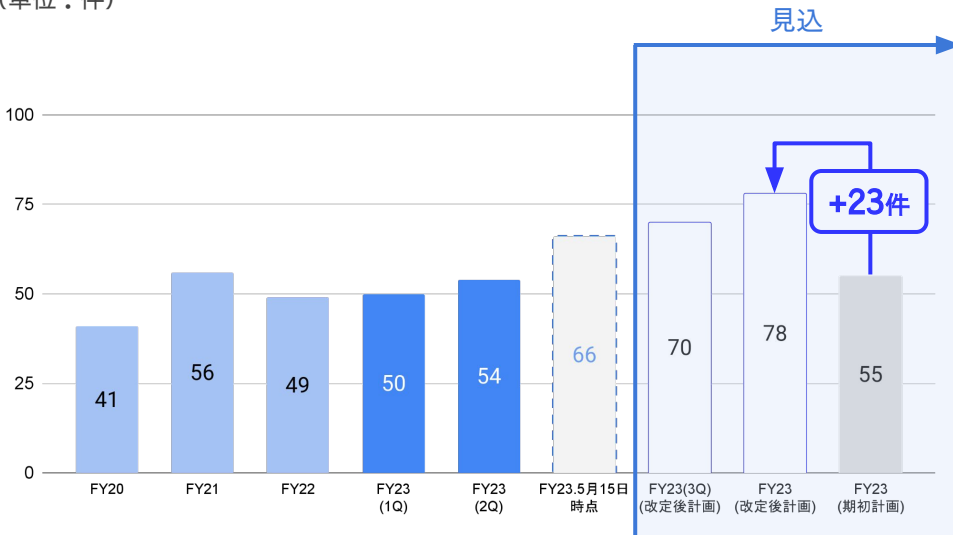
- ・採用の継続による人件費の増加、ベトナム子会社のオフィス増床に伴う固定費の増加により売上原価も増加した結果、売上総利益は**218百万円**（売上総利益率**35%**）。
- ・営業人員・プロジェクトマネージャー・デザイナー等の販管費部門の継続的な採用、マーケティング費用等の販売促進費の投下に加え、M&A関連の一時的な費用増により第2四半期の営業利益は**34百万円**（営業利益率**5%**）。



- ・コンサルティングパートナー認定を受けたSalesforceの新規案件の受注、大手顧客からの引合の案件化、Hybrid Technologies Capitalによる出資先との業務提携等が3月以降の長期ストックサービス件数の増加に寄与。
- ・期初計画策定時に比べて為替レートが円高水準で安定し、当社とUSD単価で契約する顧客の日本円建て投資負担が軽減されたことも追い風となり、長期ストックサービス件数は第2四半期末で**54件**、5月15日時点で**66件**に伸長。
- ・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改定後KPIの達成を図る。

ストックサービス件数の推移及び計画

(単位：件)



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	<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 ・期初から為替が円高に推移し、新規獲得が加速
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

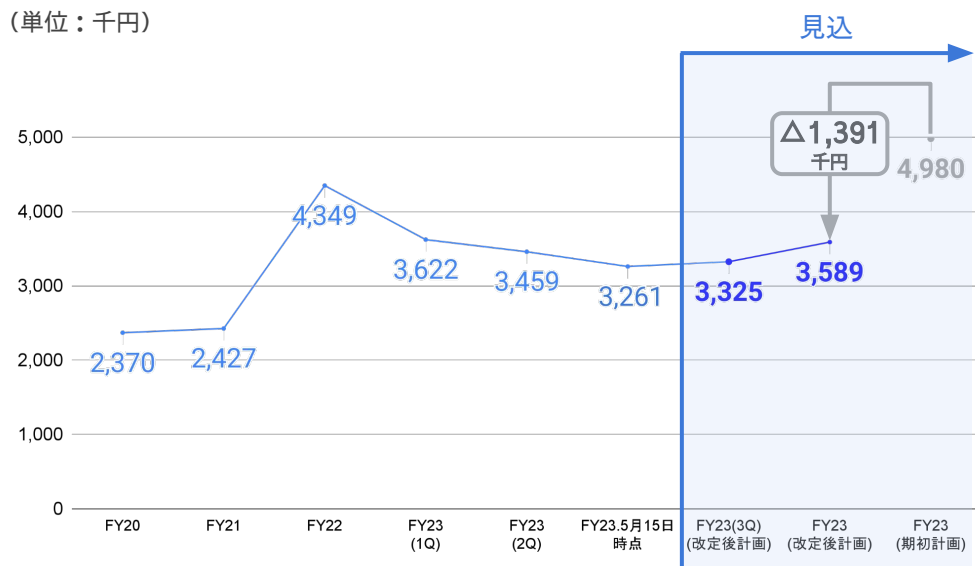
※ストックサービス件数... 四半期末（年度末）時点で、6ヶ月以上の契約を締結している長期ストックサービス案件の数

重要KPI_ストックサービス単価

- ・当第2四半期は新規ストックサービス案件が小規模に立ち上がったことで、四半期末時点の平均単価は低下。
- ・市場全体で特にスタートアップの資金調達が難航していることによる、想定していた資金調達が出来なかった顧客の開発投資予算の減少も見られ、その結果、第2四半期末のストックサービス単価は**3,459千円**。
- ・第3四半期以降、小規模に立ち上がる新規案件の増加に伴う全体的な平均単価の押し下げを考慮し、計画単価を改定。

ストックサービス単価の推移及び計画

(単位：千円)



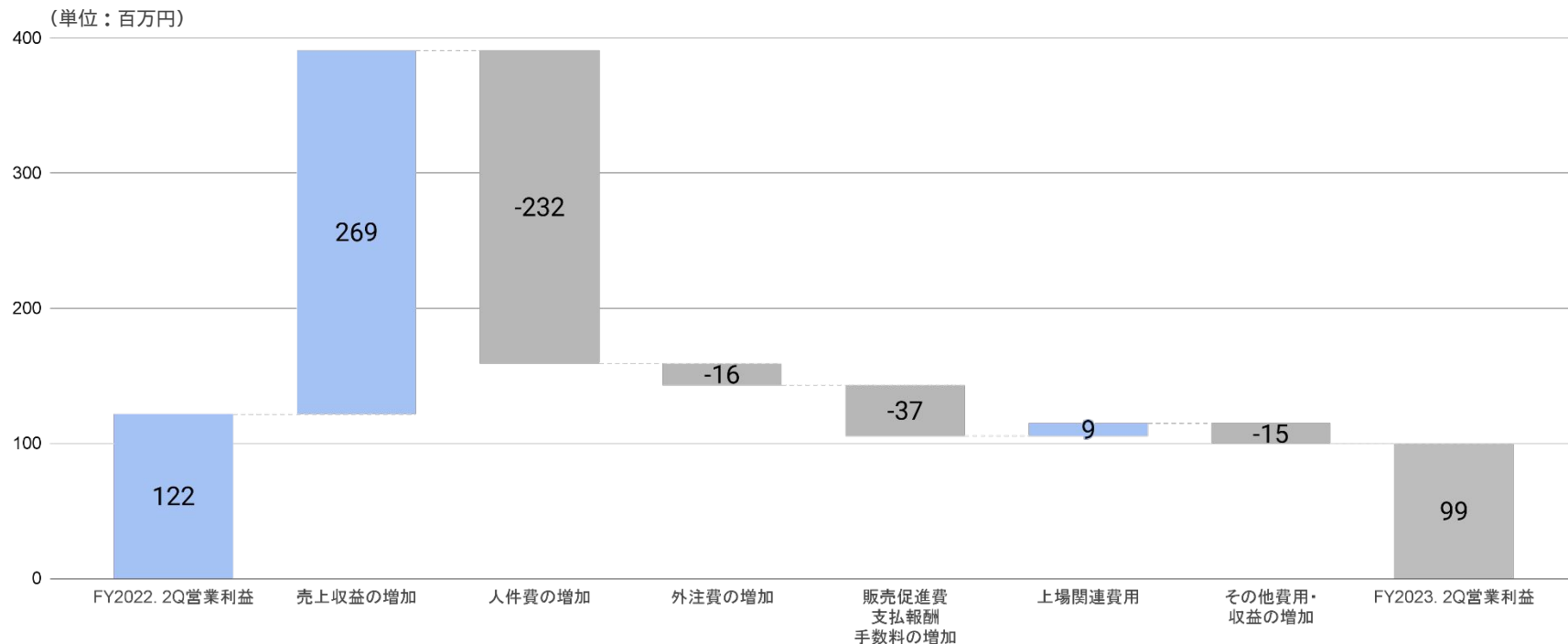
2023年9月期のストックサービス単価向上施策の進捗

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 ・ 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

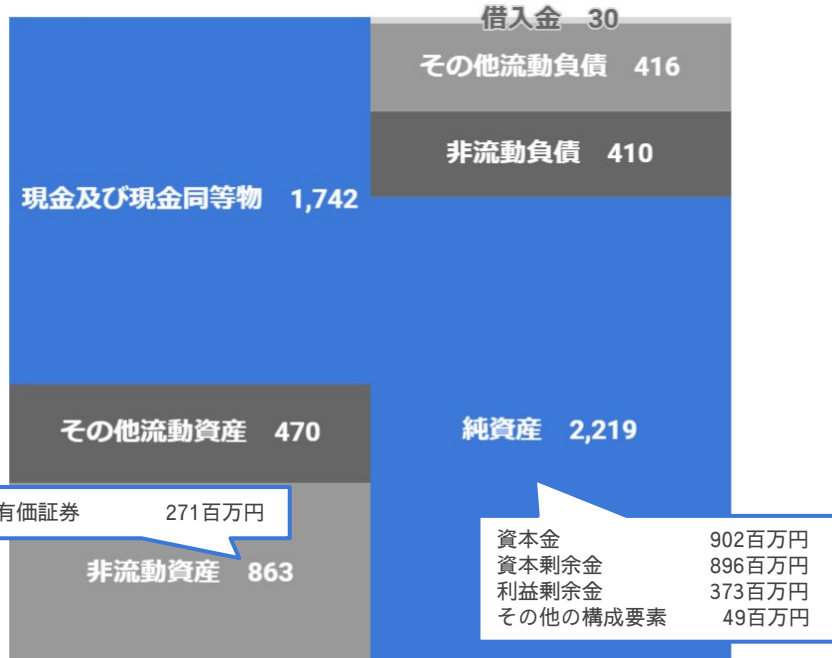
- ・第2四半期の売上収益は、前年同期比**+269百万円 (+26%)**の増加。
- ・継続的な採用活動によるエンジニア、営業関連（営業、プロジェクトマネージャー、デザイナー）の**人件費の増加 (+232百万円)**、及び案件増加に対応する**外注費の増加 (+16百万円)**。
- ・販売促進費の増加、日本、ベトナム両法人のオフィス増床による固定費（賃料、減価償却費など）の増加等を含む。
- ・M&A関連費用を支払手数料に計上。



- 自己資本比率は**72%**。
- 現金及び現金同等物は**1,742百万円**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2四半期末時点でHybrid Technologies Capitalプロジェクトによる投資は12案件となり、**投資有価証券271百万円**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	56
投資活動CF	△88
財務活動CF	△27
現金及び現金同等物の増減額	△59
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	△8
現金及び現金同等物の期末残高	1,742

投資有価証券の取得による支出
△88百万円

2023年9月期第2四半期の業績ハイライトと通期業績の見通し

株式会社イクシアスの子会社化

子会社化した株式会社ハイブリッドテックエージェント
(旧キャスレーコンサルティング) の成長戦略

ベトナム合併会社の設立

第2四半期のトピックス

成長戦略

会社・事業の概要



- ・2023年4月28日に、株式会社イクシアスの全株式の取得、子会社化を決議。
- ・2023年5月1日に、株式譲渡を実行、同社代表取締役の衣笠嘉展氏が当社取締役CTOに就任。



株式譲渡契約締結日	2023年4月28日
株式取得日	2023年5月1日
株式取得価額	222百万円
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	軽微

会社名	株式会社イクシアス
設立	2021年6月1日
所在地	東京都新宿区西新宿3-4-4 京王西新宿南ビル5F
事業内容	インターネットを通じたシステム開発 システムコンサル及び自社サービスの展開
資本金	1,000千円
売上規模	141百万円（2023年3月期）
決算期	3月31日
拠点	東京

買収目的
想定されるシナジー

PM人材の確保・採用の強化、及びより強固な経営体制の構築

1. 主に日本国内での人材採用力の強化
2. 様々な顧客要望に対する技術提案力の強化
3. 開発の安定性、品質の向上



- ・株式会社イクシアス代表の衣笠氏は幅広い技術知識、豊富なエンジニア組織のマネジメント経験を有しており、当社の経営体制に加わることで、経営力、技術力が向上。
- ・株式会社イクシアスは、品質管理エキスパート/採用スペシャリスト及び日本人プロジェクトマネージャー/日本人エンジニアが在籍しており、そのメンバーがグループに加わることで、当社のハイブリッド型サービスの提供価値の拡大が可能。

今回の子会社化を通じた、3つの強化ポイント

提案フェーズ

1 日本側 人材採用の強化

日本人プロジェクトマネージャー
日本人システムエンジニア

2 技術提案の強化

様々な顧客要望に対する技術提案

開発フェーズ

3 開発の安定性・品質向上

顧客のビジネスに寄り添ったテスト工程の作成と実行

当社
事業領域

DX戦略

プロダクト
戦略

UX/UI
デザイン

開発

保守
運用

グロース
ハック

・事業の立ち上げから開発、インフラ管理まで幅広い知見を有する代表の衣笠氏を筆頭に、採用や育成等の人員管理、開発の品質管理に長けた人材が在籍。

代表取締役

衣笠 嘉展 氏

略歴

- ・2005年に新卒でヤフー株式会社に入社、ヤフーメールを日本版にローカライズするプロジェクトを担当。
- ・シリコンバレーのベンチャー風土に触発され、創業間もないグリー株式会社に転職。新規事業のリードエンジニアとして複数の事業立ち上げ、開発に携わり、同社の収益拡大に貢献。
- ・その後、同社のインフラ事業部に異動し、大規模インフラの設計・運用を行う。
- ・2015年に人材採用を効率化する株式会社ネクストビートの執行役員CTOに就任し、主に新規事業立ち上げを担当。
- ・2021年に株式会社イクシアスを創業し、代表取締役に就任。同年、当社の社外取締役に就任。
- ・2023年に当社による株式会社イクシアスの子会社化に伴い、当社の取締役CTOに就任。

執行役員CHRO

野澤 忠弘 氏

略歴

- ・1998年製造業界へ就職、16年間バックオフィス全般を担う。
- ・2013年に外資系企業にて人事総務部長に就任。
- ・2021年に株式会社イクシアスへ転職。
- ・2022年に同社執行役員CHROに就任し、バックオフィスの統括業務に従事。

菊地 貞行 氏

略歴

- ・2007年にEC業界にカスタマーサポートとして入職。その後、クラウドソーシング、人材紹介、医療系などの複数のサービスのカスタマーサポート/カスタマーサクセスとして14年間従事。
- ・2023年に株式会社イクシアスへ入社し、品質管理部門を担当。



2023年9月期第2四半期の業績ハイライトと通期業績の見通し

株式会社イクシアスの子会社化

**子会社化した株式会社ハイブリッドテックエージェント
(旧キャスレーコンサルティング) の成長戦略**

ベトナム合併会社の設立

第2四半期のトピックス

成長戦略

会社・事業の概要



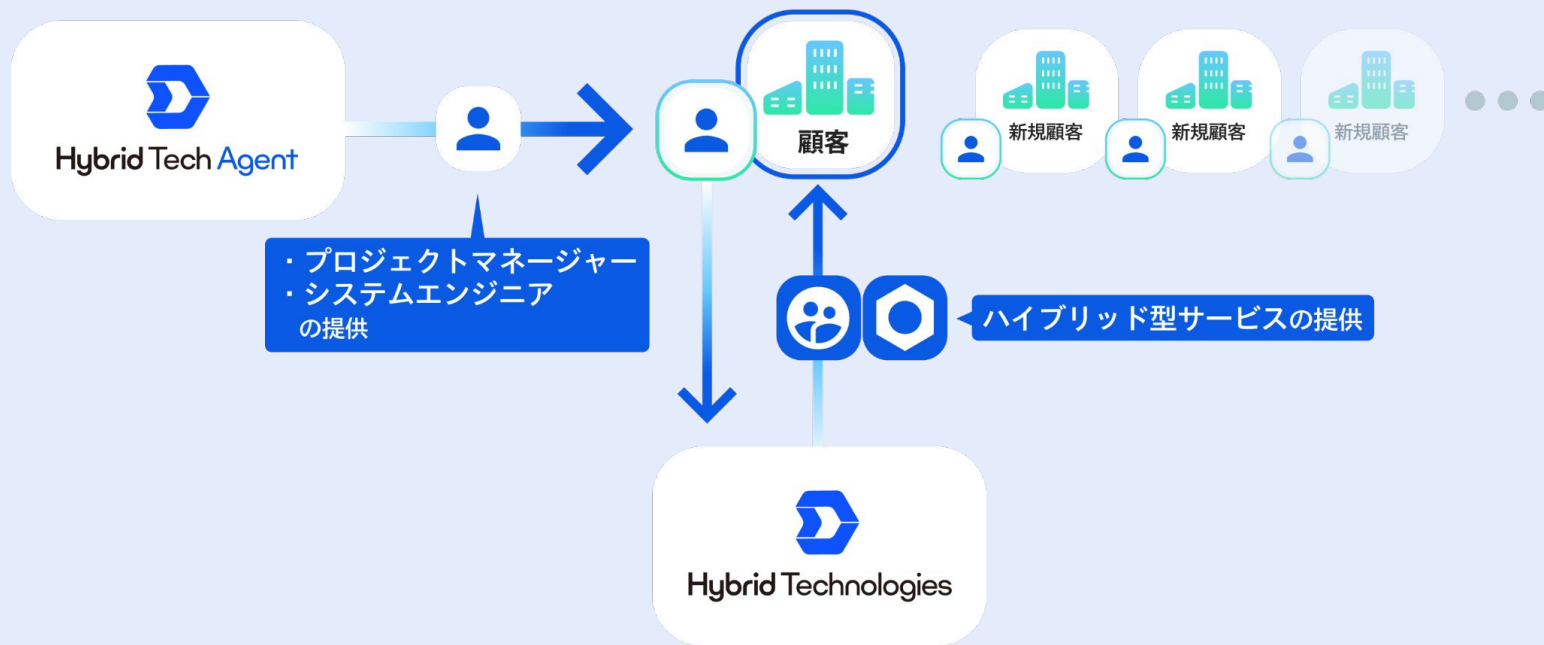
・予定通り、2023年4月3日にキャスレーコンサルティング株式会社の全株式を取得し、株式会社ハイブリッドテックエージェントに商号変更の上、子会社化が完了。

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



Hybrid Tech Agent

- ・ハイブリッドテックエージェントからのプロジェクトマネージャー、エンジニア派遣による売上獲得に加えて、当社からのハイブリッド型サービスのクロスセルによる売上増加をグループシナジーと見込む。
- ・ハイブリッドテックエージェントは、顧客に対してプロジェクトマネージャー、システムエンジニアを提供。
- ・その顧客が保有する潜在的な開発プロジェクトに対し、当社のハイブリッド型サービスを提供することで、既存事業の販路拡大につなぐ。



2023年9月期第2四半期の業績ハイライトと通期業績の見通し

株式会社イクシアスの子会社化

子会社化した株式会社ハイブリッドテックエージェント
(旧キャスレーコンサルティング) の成長戦略

ベトナム合弁会社の設立

第2四半期のトピックス

成長戦略

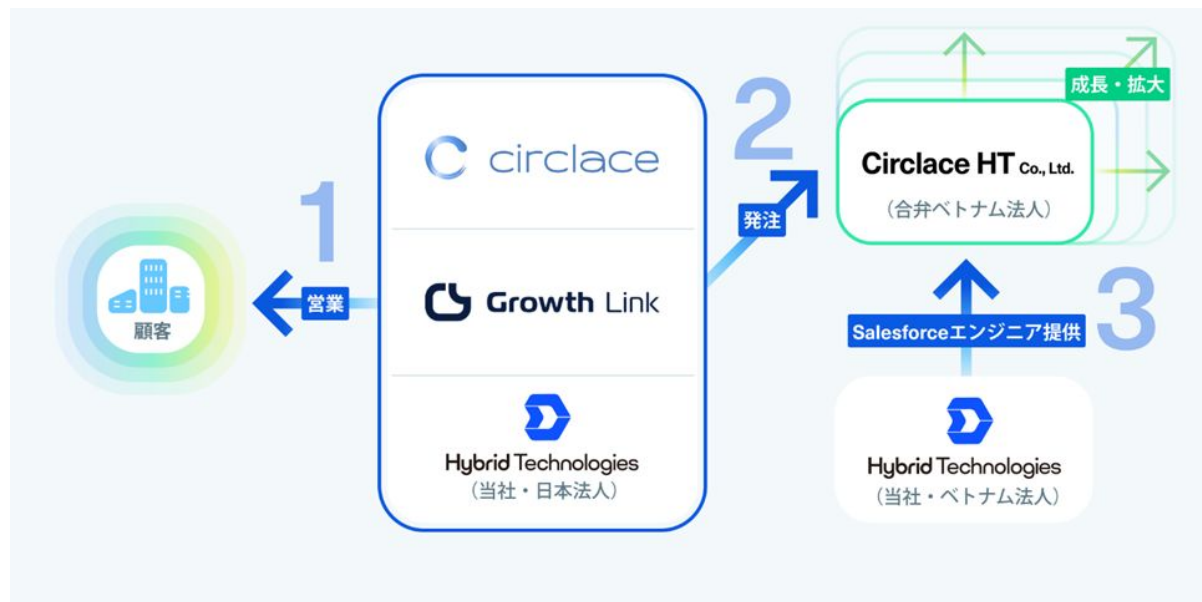
会社・事業の概要



ベトナム合併会社の設立に向けた基本合意の締結

- ・2023年4月13日に、サークレイス株式会社、株式会社グロースリンク社との3社でベトナム合併会社の設立に向けた基本合意書を締結。
- ・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を目的として、2023年6月設立に向けて準備中。
- ・当社グループは、ベトナム法人を通じて、ベトナム国内での採用力、産学連携体制を活用した経験豊富なSalesforceエンジニアの提供、新卒の採用/育成を支援。

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
設立年月日	2023年6月1日(予定)
決算期	3月31日



ニュースリリース：<https://hybrid-technologies.co.jp/20230413/>

2023年9月期第2四半期の業績ハイライトと通期業績の見通し

株式会社イクシアスの子会社化

子会社化した株式会社ハイブリッドテックエージェント
(旧キャスレーコンサルティング) の成長戦略

ベトナム合併会社の設立

第2四半期のトピックス

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2四半期までに既存顧客を中心とした**6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**

2023年9月期第2四半期の業績ハイライトと通期業績の見通し

株式会社イクシアスの子会社化

子会社化した株式会社ハイブリッドテックエージェント
(旧キャスレーコンサルティング) の成長戦略

ベトナム合併会社の設立

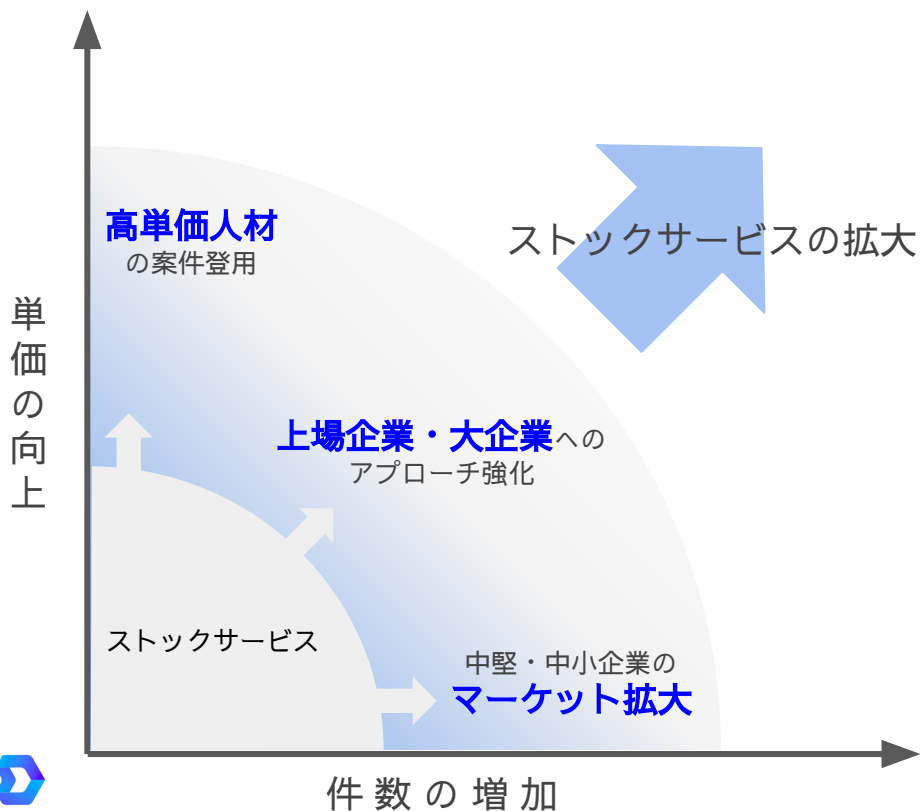
第2四半期のトピックス

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

柔軟な価格施策

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

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

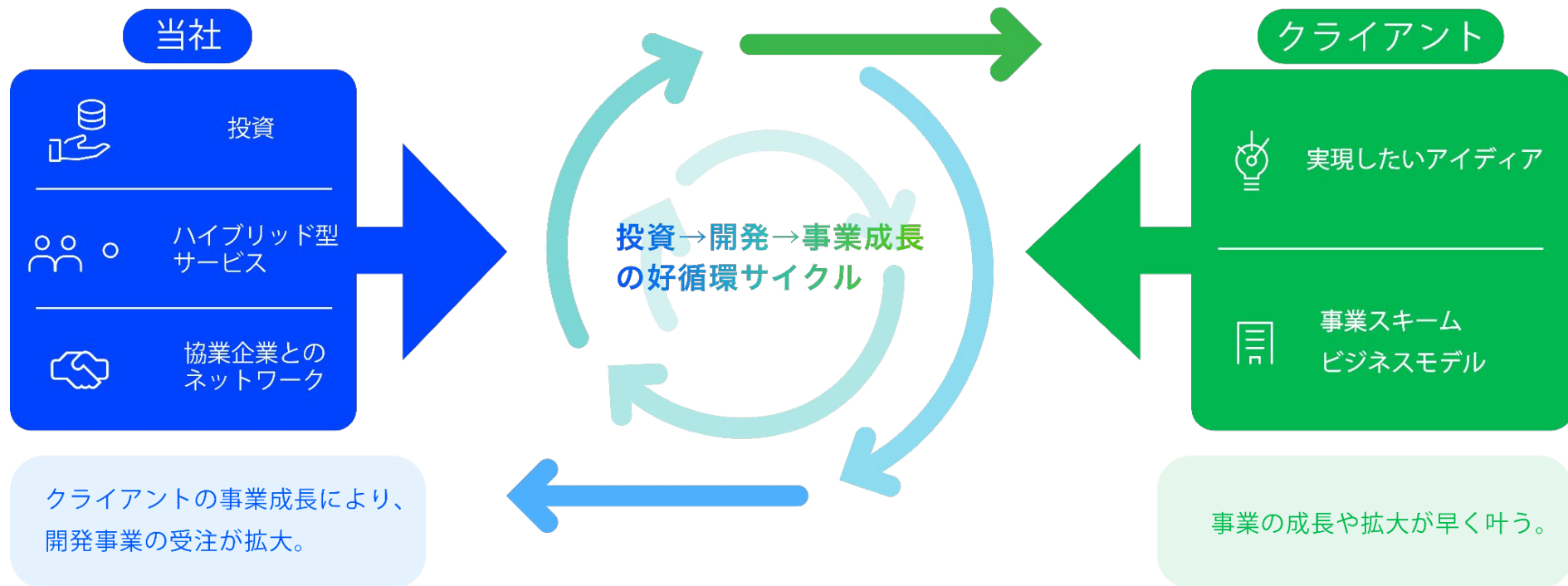
対応領域の拡大、強化

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。

- AI画像解析関連のサービスを提供する株式会社Intelligence Designへの支援を決定。
- 同社は高精度且つ簡単な映像AI解析で、マーケティングや防犯領域に貢献するクラウドAIサービス「IDEA platform」を提供。
- AI精度の向上、新サービスの開発に向けて、当社のベトナムITリソースを提供。



INTELLIGENCE DESIGN
FOR PEOPLE WITH ARTIFICIAL INTELLIGENCE

- 既存のAI解析精度の向上
- 新サービス開発



- ハイブリッド型サービスの受注
- 映像解析AI開発の知見

サービス導入事例（商店街の人流計測）

- 商店街の入り口付近にカメラを設置し、AI解析及び映像放映を実施しています。映像放映は防犯対策の一環として実施しています。
- 計測したデータは防災時の避難誘導検討にも活用できるため、自治体への連携も実施しています。

人流計測結果のホームページへの掲載/youtube放映

01 センター街入口

本日朝からの朝までの人数を表示しています。(センター街入口アーケードを通過した人数)



出典：<https://center-gai.jp/live-camera/>

自治体が公開するデータプラットフォームへの連携



出典：渋谷区 City DASHBOARD <https://shibuya-data.jp/citydashboard/>

Hybrid Technologies Capitalの投資実績：株式会社otta

- ・子ども、高齢者の見守りサービスを展開する株式会社ottaを支援。
- ・BLE（Bluetooth Low Energy）技術を活用したスマート見守りプラットフォーム「otta」シリーズを提供。
- ・当社のベトナムIT人材の提供を通じて、同サービスの機能拡張、事業拡大に寄与。

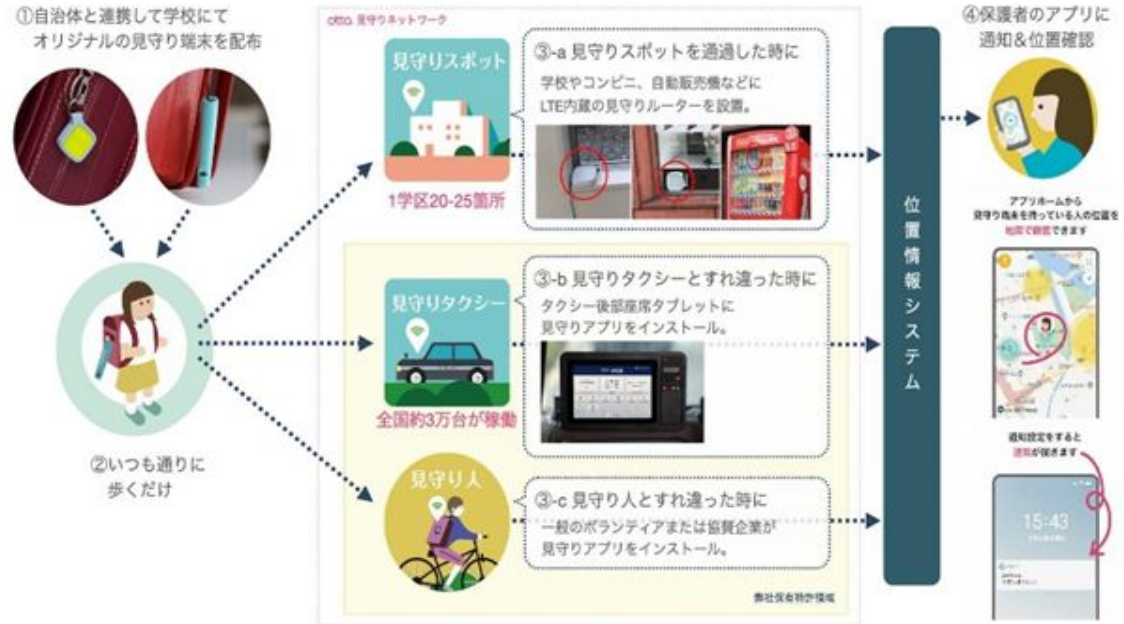
otta®

- ・BLE技術を活用した見守りサービス「otta」シリーズの開発体制強化



Hybrid
Technologies

- ・ハイブリッド型サービスの受注
- ・BLE技術の実績



- ・コレクションアイテムに特化したフリマアプリ「magi (マジ)」を運営する株式会社ジラフを支援。
- ・トレーディングカードやスニーカー等のコレクター向けアイテムを中心に、真贋の担保性を強みとして事業を展開。
- ・当社の開発支援を通して、同サービスの機能拡張を目指す。



・フリマアプリ「magi」の開発体制の強化



・ハイブリッド型サービスの受注

スニーカー・ホビー
取扱開始!

magi

今すぐダウンロード

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

累計60万
インストール
突破!

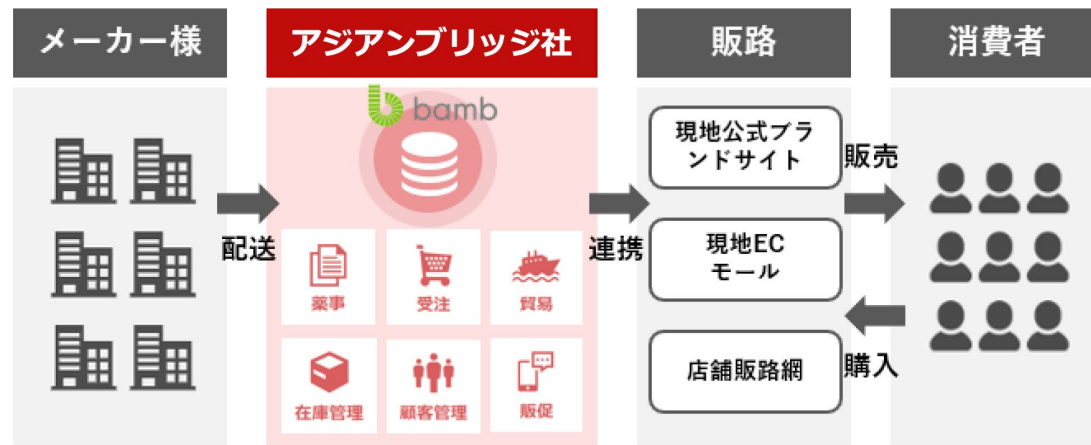
- ・アジア向け越境EC支援事業を展開する株式会社アジアブリッジを支援。
- ・クラウド型海外販売システム「bamb」の提供を通じて、日本企業に対し、アジア諸国での在庫管理、申請や許認可の管理、ローカライズ広告のサポートを行う。
- ・当社のベトナムIT人材の提供を通じて、同サービスの機能拡張、国内外の誰でも使いやすいUI/UXの改善に貢献。



- ・自社サービスの開発体制の強化
- ・UI/UXの改善



- ・ハイブリッド型サービスの受注



- ・医療トレーニングや治療シミュレーションに用いられる人間の血管を再現した生体モデル「ORTA」を提供。
- ・医師の手技データや血管形状データを活用した高度な治療シミュレーションを実現し、日本の医師不足、技術向上に貢献。
- ・当社のベトナムIT人材の提供を通じて、これらを実現するトレーニングプラットフォームの開発、拡張に寄与。



- ・生体モデル「ORTA」を用いた医療トレーニングに、AI技術を掛け合わせたトレーニングプラットフォームの開発



- ・ハイブリッド型サービスの受注
- ・AI開発の知見



・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。

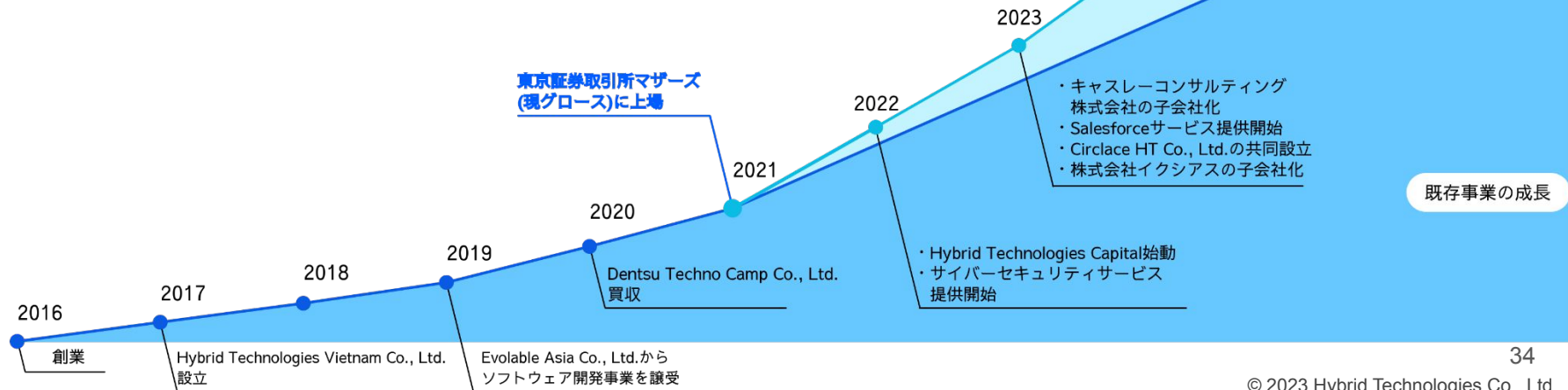
既存事業の成長

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。

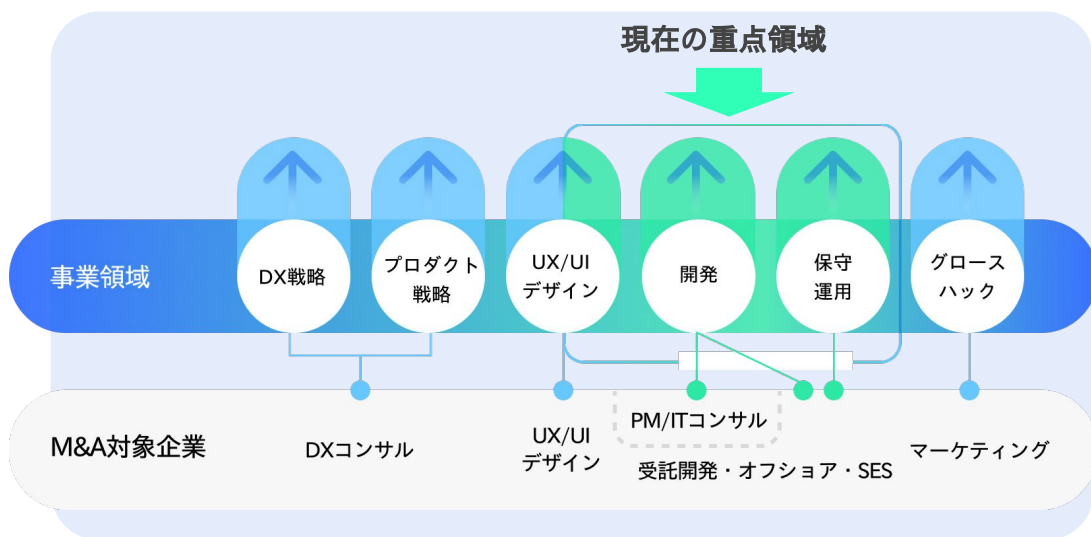
既存事業の単価上昇、件数増加を目的にしたM&A

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、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し、2023年4月3日に株式会社ハイブリッドテクノロジーエージェントに商号変更の上、当社グループ化。詳細は本資料20pを参照。
- ・2023年4月28日には、株式会社イクシアスの子会社化を決議し、2023年5月1日に当社グループ化。同社代表取締役の衣笠嘉展氏が当社取締役CTOに就任。詳細は本資料16pを参照。

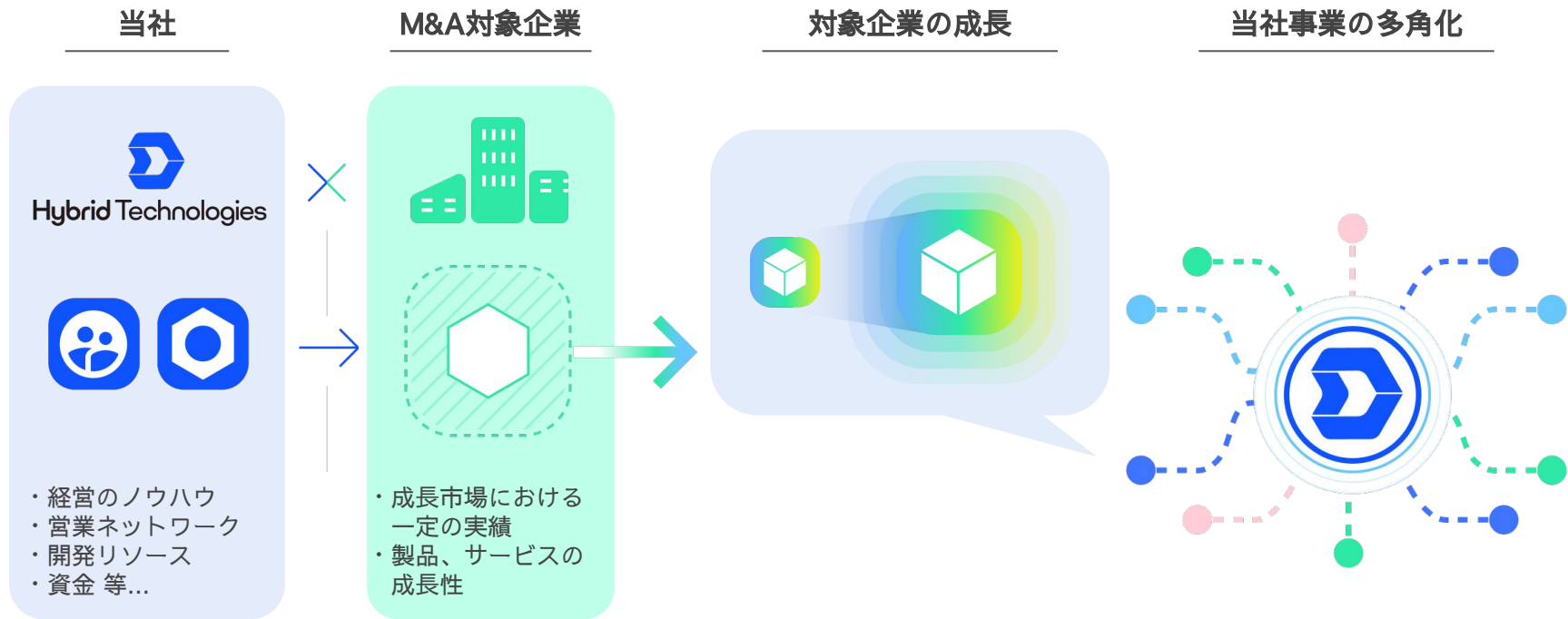
既存事業の開発領域



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月期第2四半期の業績ハイライトと通期業績の見通し

株式会社イクシアスの子会社化

子会社化した株式会社ハイブリッドテックエージェント
(旧キャスレーコンサルティング) の成長戦略

ベトナム合併会社の設立

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

〈連結子会社（2023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

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

〈ベトナム〉

- ・ホーチミンDOBオフィス

7F Donghan 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3月31日時点）

901,993千円

従業員数（2023年5月15日時点）

577名

※100%子会社従業員含む

役員（2023年5月15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、その後グリーン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

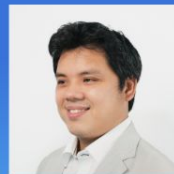
2004年に来日し、ソフトウェア開発に従事。株式会社EVA、株式会社ハイペリオンベトナムの代表を経て、2020年に当社に入社、デリバリー本部管掌執行役員に就任。

・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。



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。

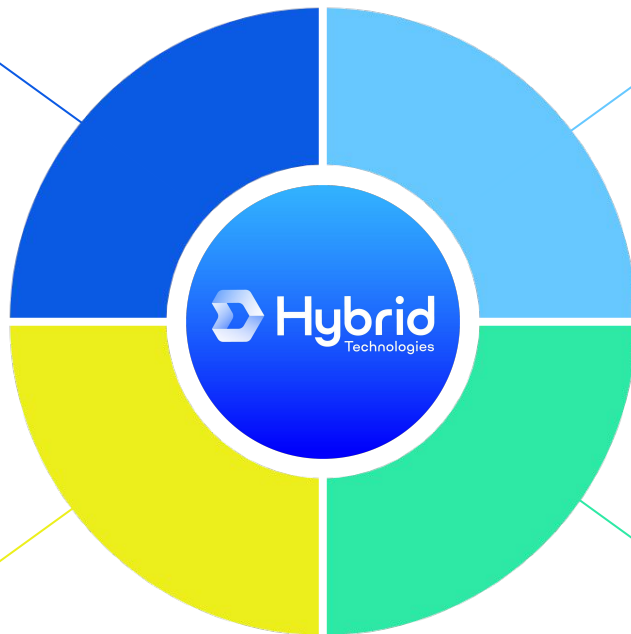
3. リソース供給力

2. ビジネスモデル

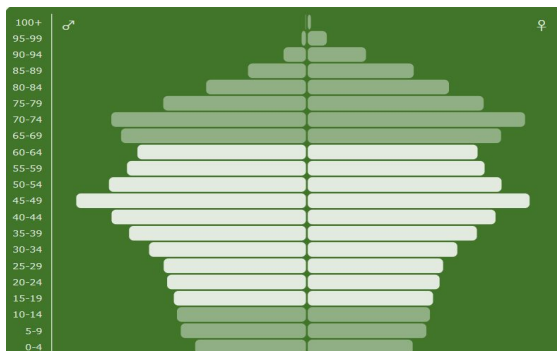
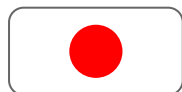
上流工程を担う日本と、開発実装を担うベトナムの間を、日本の商習慣を理解するベトナム人エンジニアが橋渡しをすることで、従来のオフショア開発のデメリットを最小限に抑え、上流から下流までの全ての開発工程を一気通貫で完結。

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。

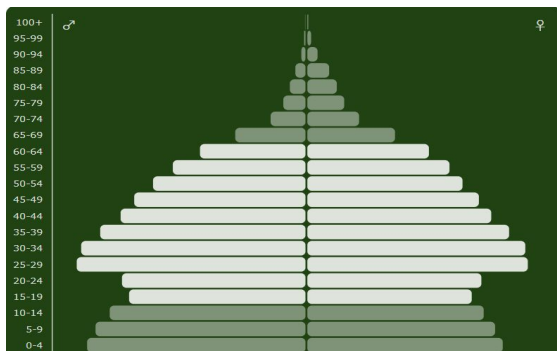
4. 高品質な開発



- ・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。

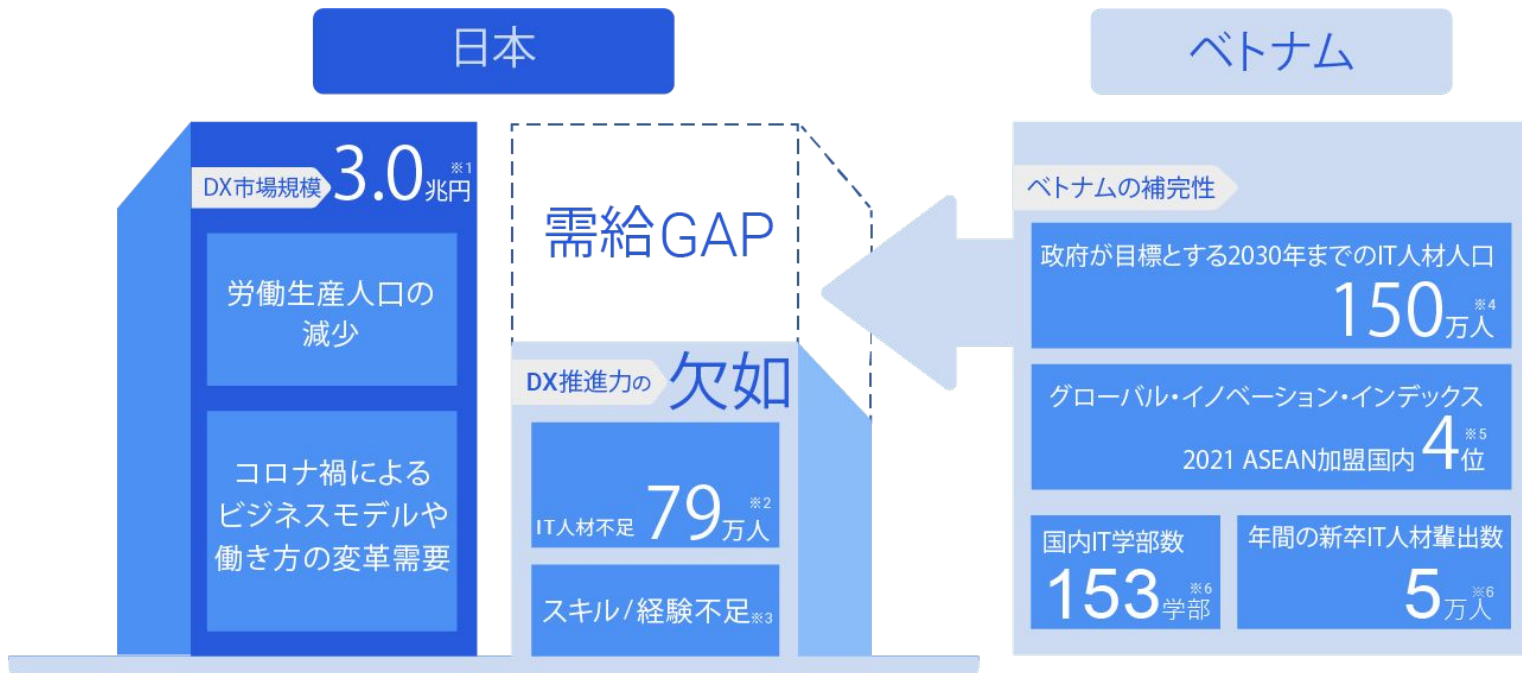


	2020年		2050年
総人口	12,648万人	-17% ↓	10,580万人
(労働可能人口※)	(7,482万人)	(-28% ↓)	(5,366万人)



	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：

1. 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」
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 2020. 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。

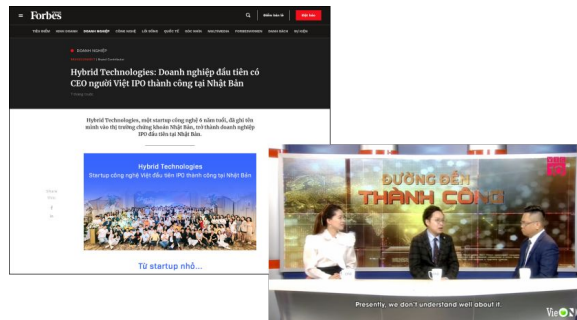


・当社代表のミンは東京証券取引所に上場する企業の唯一のベトナム人代表として、Forbesを始めとした様々なメディアに取り上げられ、ベトナム国内における高い注目度を有することで、優秀な人材が集まるネットワーク、仕組みを形成。



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。

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



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。