



2021年12月23日

各位

会社名 株式会社ハイブリッドテクノロジーズ
代表者名 代表取締役社長 チャンバンミン
(コード番号: 4260 東証マザーズ)
問合せ先 取締役 C F O 平川和真
(TEL. 03-6222-9506)

東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ

当社は、本日、2021年12月23日に東京証券取引所マザーズに上場いたしました。今後とも、なお一層のご指導、ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

なお、2022年9月期(2021年10月1日から2022年9月30日まで)における当社の業績予想(IFRS)は、次のとおりであり、また、最近の決算情報等については別添のとおりです。

【連結】

(単位: 百万円、%)

項目	決算期	2022年9月期 (予想)		2021年9月期 (実績)		2020年9月期 (実績)	
		対売上 収益 比率	対前期 増減率	対売上 収益 比率	対売上 収益 比率		
売上収益	2,225	100.0	30.7	1,702	100.0	1,735	100.0
営業利益	201	9.0	80.1	111	6.5	101	5.8
税引前利益	190	8.5	79.4	106	6.2	64	3.7
親会社の所有者に帰属する 当期利益	167	7.5	122.2	75	4.4	44	2.5
基本的1株当たり当期利益	16円45銭		11円73銭		8円29銭		
1株当たり配当金	0円00銭		0円00銭		0円00銭		

- (注) 1. 当社グループは、2020年9月期より、国際会計基準(IFRS)に基づき連結財務諸表を作成しております。
2. IFRSに基づいた連結財務諸表の端数処理に合わせ、百万円未満を四捨五入して記載しております。
3. 2020年9月期(実績)及び2021年9月期(実績)の基本的1株当たり当期利益は期中平均発行済株式数により算出しております。
4. 2022年9月期(予想)の基本的1株当たり当期利益は、公募株式数(2,600,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分(最大200,000株)は考慮しておりません。
5. 2021年11月11日開催の取締役会において承認された2021年9月期の連結財務諸表は「連結財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和51年大蔵省令第28号)に基づいて作成しておりますが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領しておりません。

ご注意: この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書(並びに訂正事項分)」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

【2022年9月期業績予想の前提条件】

1. 当社グループ全体の見通し

当社グループは、「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。」をミッションに掲げ、共創時代における顧客の真のパートナーとなり、顧客と共に新しい景色を創造する、という意味を込めた「New View With You」をビジョンとして、日本とベトナムを融合させたソフトウェア開発を軸とする『ハイブリッド型サービス』を、市場および顧客ニーズに合わせて、『ストックサービス（ラボ型）』と『フローサービス（受託型）』の2つの形態で提供しております。

中堅・中小企業におけるデジタルトランスフォーメーション（以下、DX）/コロナ禍に伴うIT投資の市場規模は、ノークリサーチ出典によると1.23兆円であり、富士キメラ出典のDXへの取組状況では、大企業と比較し、これから導入検討のフェーズのため、更なる市場拡大が見込まれます。

また、経済産業省委託による、みずほ総合研究所株式会社の2019年3月調査報告書において、2030年時点でのIT人材の需要と供給の差（需給ギャップ）は、生産性の上昇率が0.7%の場合、需要が供給を16~79万人上回ると試算されており、需給ギャップの緩和に向けて生産性の向上や海外IT人材の活用がより強く求められる見込みです。つまり、日本国内のシステム開発リソースの不足が顕著になっていく中、海外IT人材を活用することにより、当社グループが提供する「ハイブリッド型サービス」はその課題を解決できる有効なソリューションになり得るため、当社グループが対象としているマーケットは今後も引き続き堅調に拡大するものと考えられます。

このような状況の下、2022年9月期における当社グループの連結業績は、売上収益2,225百万円（前期比130.7%）、営業利益201百万円（前期比180.1%）、税引前利益190百万円（前期比179.4%）、親会社の所有者に帰属する当期利益167百万円（前期比222.2%）を見込んでおります。

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧くださいの上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上収益

当社グループは、日本とベトナムのリソースを融合させ、ビジネスとテクノロジーの側面から顧客のDXを推進する「ハイブリッド型サービス」を展開しております。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、顧客のサービスの上流工程から下流工程に至る一連のサービスを提供しております。

当社サービスの提供スキームは、顧客のニーズに合わせて、準委任契約からなるストックサービスと請負契約からなるフローサービスに分類されます。ストックサービスでの収益計上は役務提供基準であり、フローサービスでの収益計上はそれぞれの四半期末日時点で、進捗率が50%以上の場合は進捗に応じた収益計上、進捗率が50%未満の場合は原価回収基準としております。

当社グループの売上収益計画は、ストックサービス、フローサービスのサービスライン毎に策定しております。

①ストックサービス

当社グループの売上収益の90%弱を占めるストックサービスは、サービス数×サービス月額単価で構成され、2022年9月期の計画については、2021年9月期における予算策定時点(2021年7月まで)の過去実績に基づき策定しています。

サービス数については、2021年9月期の月次平均数は、2020年9月期の月次平均数から16件増加して57件(前期比139%)となりました。サービス数増加の理由としては主に、中堅・中小企業に対するサービス件数が増加したことによるものです。一方、サービス月額単価については、2021年9月期は2.2百万円(前期比68.8%)となりました。サービス月額単価の低下は、2021年9月期上期において、新型コロナウイルス感染拡大により大型顧客の解約や減員が発生した影響によるものであります。しかしながら、2021年9月期下期から、新型コロナウイルス感染拡大の影響は逡減傾向にあり、また上流工程の体制強化による効果もあり、サービス月額単価が向上してきており、2021年9月期第4四半期については、2.4百万円(第1四半期比115.1%)まで回復しております。

2021年7月の予算策定時においては、新型コロナウイルス感染拡大による新たな影響も見られていないことから、サービス数の増加とサービス月額単価の上昇が継続する事を見込んだ上で、2022年9月期の売上収益の見通しを立てております。具体的には、既存サービス売上収益と新規サービス売上収益に分けて策定しております。

a) 既存サービス売上収益については、予算策定時で既にサービスを開始している取引で2022年10月以降も継続する取引に関して、予算策定時の月次の売上収益をベースに、顧客から聴取済のエンジニア増員希望を含む増員率と2021年7月までの実績を基にした既存サービスの継続率を加味して策定しております。

b) 新規サービス売上収益については、予算策定時点ではまだ開始していないものの、2022年9月期にサービス開始が見込まれるサービス売上収益を見積もっています。具体的には、3ヶ月前後の短期サービスと1年程度の長期サービスがあります。

短期サービス、長期サービスともにサービス数とサービス月額単価は、2021年7月までの実績を元に策定しています。サービス数は、営業リード数×受注率で構成されますが、営業リード数は2021年7月までの実績を元に、マーケティング強化施策(既存顧客からの流入強化、WEBからの流入強化等)による獲得率の向上を見込み、受注率は、2021年7月までの実績を元に、失注分析による上流工程人材不足、適切なエンジニアアサインができなかった点等の一部解消を織込んだ受注率の向上を見込んでいます。サービス月額単価は、2021年7月までの実績を元に、上流工程(顧客ビジネスのサービス設計、システム設計、UI/UX対応等)の対応強化を図ることによる単価上昇を見込んでおります。

以上の結果、ストックサービスの2022年9月期の月次平均サービス数は、2021年9月期から10件増加して67件(前期比117.5%)、サービス月額単価は2.6百万円(前期比118.2%)を見込み、その結果、売上収益は2,100百万円(前期比139.0%)と見込んでおります。

②フローサービス

フローサービスの売上収益計画は、2021年9月末時点で進行中の既存案件に、新規案件を加えて策定しております。新規案件については、基本的には2021年9月期の受注実績をベースにサービス件数とサービス月額単価を策定しております。サービス単価については、案件の安定稼働を目的に日本人のプロ

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書(並びに訂正事項分)」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

プロジェクトマネジメント人材の対応強化を図ることで、単価上昇を見込んでおります。2021年9月期は単発で大型案件の受注があったことに加えて、2022年9月期は安定度の高いストックサービスの売上比率を高める方針であることから、2022年9月期の計画については、大型案件の受注を見込まずに策定しております。その結果、2022年9月期のフローサービスの売上収益については、125百万円（前期比65.5%）を見込んでおります。

以上の結果、売上収益の合計は、2,225百万円（前期比130.7%）になると見込んでおります。

（2）売上原価

当社グループの主な売上原価は、ストックサービス、フローサービスともエンジニアの労務費で構成されています。当社グループの事業においては、開発業務を提供するためのエンジニアの確保が重要であり、売上計画に合わせた人員計画を策定しております。2021年度9月時点でのエンジニアの在籍数に、2022年9月期の採用計画を加えた前期比135.3%の人員計画を策定しています。

以上の結果、売上原価は、1,430百万円（前期比136.2%）になると見込んでおります。

（3）販売費及び一般管理費

当社グループの主な販売費及び一般管理費は、役職員の人件費、営業活動費（採用費、旅費交通費など）、その他の費用（支払報酬、支払手数料、家賃、通信費、水道光熱費等）等で構成されています。

人件費については、事業拡大に伴う営業部、ビジネスコンサルティング部、管理部門の体制強化のための増員18名を計画しており、新規採用者の想定人件費を積み上げて算出した結果、320百万円（前期比112.2%）を見込んでおります。なお、ビジネスコンサルティング部の一部のメンバーは案件へのアサインを見込んでいるため、アサイン相当分については、売上原価に含めています。

営業活動費については、採用力の向上を目的に採用費を人員計画に基づき算出し、21百万円（前期比162%）を見込んでおります。また、旅費交通費については、移動制限の緩和を見据えて9百万円（前期247%）を見込んでおります。

その他の費用については、株式上場に関連する費用を含む、支払報酬及び支払手数料として103百万円（前期比198%）、家賃、通信費その他経費として129百万円（前期比119%）を見込んでおります。

以上の結果、販売費及び一般管理費は、594百万円（前期比105.7%）になると見込んでおります。

（4）その他の収益、その他の費用、営業利益

その他の収益、その他の費用は、見込んでおりません。

以上の結果、営業利益は、201百万円（前期比180.1%）になると見込んでおります。

（5）金融収益、金融費用

金融費用は、当社グループでリースしている賃貸不動産に関して、IFRS16号を適用した結果計上されるリース負債から生じる支払利息及び金融機関に対する借入金の支払利息として、11百万円を見込んでおります。

また、金融収益は、見込んでおりません。

（6）親会社の所有者に帰属する当期利益

以上の結果、税引前利益から法人税等23百万円を差し引き、親会社の所有者に帰属する当期利益は、167百万円（前期比222.2%）になると見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている当社グループの当期業績予想は、本資料の日付時点において入手可能な情報による判断及び仮定を前提としており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。