PR情報

株式会社ハイブリッドテクノロジーズ IR室
東京都中央区新川2-22-1 いちご新川ビル5F
（ 4260 東証グロース ）

2024年12月26日

第9回定時株主総会の質疑応答の要旨

日本とベトナムのリソースを活用したハイブリッドなシステム開発を行う株式会社ハイブリッドテクノロジーズ（本社：東京都中央区、代表取締役社長：平川和真、証券コード：4260、以下「当社」）は12月23日、第9回定時株主総会を開催いたしました。会場にお越しいただいた株主の皆様、並びに議決権の行使等を通じて本総会にご参加いただいた株主の皆様に、厚く御礼申し上げます。

株主、投資家の皆様への情報発信の強化及びフェアディスクロージャーの観点から、本総会中に頂戴したご質問とその回答の要旨について、下記の通り、開示いたします。

記

<ご質問>

Q1. ベトナム企業の子会社化については期待が持て、本体事業も赤字ではないにも関わらず、株価は1370円から2年の間で1,000円ほど下がっている。これによって、恐らく御社の株を持っている株主の多くは、含み損を抱えていると思う。この状況をふまえて、今後の株価対策をどう考えているのか。
回答者：チャン バン ミン 取締役
株価について、当期は大変厳しい評価をいただいていると認識しており、今後業績の回復と適切な情報発信によって、適正な評価をいただけるように努力していきたい。 そのうち、業績面においては、開示しているNGSC社の子会社化が好材料になることに期待している。同社は売上40億、営業利益4億超と見込んでおり、連結に取り込んだ際の影響は大きく、市場の皆様には期待していただきたい。 またこれを確実に遂行するため、私がベトナムに戻り、責任をもって本プロジェクトを進め、今期から業績に直結するような展開にコミットしていきたいと思っている。

Q2. ダナン拠点閉鎖の件をはじめ、御社の企業統治の甘さの結果とのことであったが、今後の考え方について答えをいただきたい。
回答者：チャン バン ミン 取締役
ダナン拠点については、ご指摘の通り、企業統治が行き届いていなかったことを反省し、今期から挽回していかなければならないと考えている。 ガバナンス不足の具体的な反省点として、人員の労務管理の不足があった。労務管理が至らなかったことが、当社の案件デリバリーに対し、お客様に懐疑心を抱かせ、それが開発品質への不安につながったと考えている。今後は、ディレクター層が厚いハノイ、ホーチミンにリソースを集約し、安定した開発、労務管理をしていきたい。

本件に関する問い合わせ先：https://hybrid-technologies.co.jp/contact/

Q3. NGSC社の業績影響について、開示では「現在精査中」とあったが、この影響が現れる時期や規模は、いつはっきりするのか。
回答者：チャン バン ミン 取締役
過去のM&Aは、おおよそ2,3ヶ月でDDを実施してきた。今回は1,2ヶ月ほどでDDを終え、問題がなければ早期に子会社化を実行したい。具体的なスケジュールは、取締役平川より回答する。
回答者：平川和真 取締役
NGSC社の子会社化のスケジュールについて、契約締結を2025年2月中旬、株式譲受を2025年2月下旬と見込んでいる。今期上期中には、買収手続きが完了している予定である。

Q4. 連結500人以上の社員に対し、売上収益が30億円程となっており、生産性が低いのではないかという気がする。件のNGSC社も社員数に対する売上としては少ないように思う。日本とベトナムの違いなのか、この収益性の構造がよく理解できないので、説明して欲しい。
回答者：チャン バン ミン 取締役
当社の事業は、売上に対し10%程の営業利益が出る想定。現状においては、ダナン拠点の回答でも申し上げた、労務、品質管理の不足に起因する利益率の低下が見られた。メンバーの管理不足によって遅れた開発進捗を補うため、追加のコストを充当せざるを得なくなり、利益率が下がった。今後は、衣笠取締役を中心に新しい管理体制を築き、これらの問題を改善することが、10%以上の利益水準にする対策だと思っている。 NGSC社の利益率は非常に良い。従業員500名と凄く多いように感じるかもしれないが、ベトナムは人件費が低く、新卒の人件費は概ね2~3万円程度となっている。

Q5. 御社の取締役は、Yahoo!掲示板を見ているか。
回答者：チャン バン ミン 取締役
掲示板は、常に監視している程ではないが、見ている。今後、結果をお示ししていきたい。

Q6. とうとうベトナムのマーケットに進出されるということで、すごく期待している。今発表されている2件のうち、GenAI社の売り方や、現状の狙いを教えてほしい。
回答者：チャン バン ミン 取締役
GenAIは、51%を保有する当社を筆頭株主として、個人投資家2名から成る。当社がベトナム市場に打って出るのは初めてで、これまでは日本の売上が100%だった。 GenAIのディストリビューション事業は、オンリーワンな商品を仕入れ、ベトナム国内に販売するもので、同国内で販売網の構築を進めている。今見込んでいる販売代理店はNCSというベトナムの会社で、金融・エネルギー、航空など、幅広い産業の国内大手企業に対してセキュリティーサービスを提供している。 彼らが提供しているセキュリティソリューションの中に、GenAIが仕入れる商材を追加販売してもらう商流を想定している。したがって、競合ではなく、共存できるような形でやっていく。まだ具体的な部分では言えないところも多いが、市場調査や実証実験を進めており、こちらの情報についても今後適宜に情報発信させていただく。

Q7. 日本国内では、DX化の障壁が高く、御社の事業相手としては開拓が遅れている業界だとする意見もある。そうしたターゲットの絞り込みなど、日本国内の需要開拓についても考えを教えてほしい。
回答者：平川和真 取締役
（リターンが見込めるセグメントへの訴求は）当社としてもぜひ攻めていきたいと思う。今回決議させていただく予定の体制の中でも、今後の営業活動を主導していく事業創造本部という名称の部署がある。それを管掌する閏間と、平川を中心に日本国内の需要開拓をしていきたいと思う。

<その他、株主様から頂戴したご意見・ご感想>

Yahoo!掲示板には、自分と同じような思い（含み損や出来高に対する不満等）を抱いている株主が沢山いるように思う。そういうことをご理解いただいて、これから好材料をもっと出していってもらって、株価を上げて欲しい。
私自身、過去に御社とお取引をした時から、御社のエンジニアの皆さんは真面目で優秀な印象を持っているし、オフィスの雰囲気も良かった。ぜひ御社の雰囲気や会社の企業風土を、ベトナムも含めて大切していただければなと思う。

以上

ハイブリッドテクノロジーズグループは、”New View With You” をビジョンとし、「私たちは常に発展途上であり、顧客と共に成長し続けます」をミッションに掲げ、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を運営してまいります。

本件に関する問い合わせ先：https://hybrid-technologies.co.jp/contact/