



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)

2025年9月期(第4四半期)

決算説明資料

2025年11月14日

2025年9月期第4四半期の総括

	通期業績予想 (2025年8月14日開示)	実績及び達成率	第4四半期の概要
売上収益	3,002百万円	3,025百万円 達成率101%	・ 2024年9月期に閉鎖したダナン拠点の残存案件の対応による影響が継続。
営業利益	29百万円	29百万円 達成率101%	・ 第4四半期は本社オフィスの移転に伴う減損損失等、及び新規グループ会社の連結に係るM&A関連費用等を計上。
EBITDA※	-	226百万円 -	・ グループの拡大に伴う無形資産の償却費負担の増加を考慮し、EBITDAを用いた多角的な収益力の把握を図る。

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

2025年9月期第4四半期のトピックス

23p 2026年9月期の業績予想	・ 新規グループ会社の通期貢献による増収、子会社化に伴い計上する無形資産償却費の増加、子会社管理に係る費用等、グループ基盤の強化に係る販管費増の影響を見込み、 売上収益4,519百万円、営業利益165百万円、EBITDA382百万円、当期利益49百万円 を予想。
30p 2026年9月期のベトナム国内の事業体制について	・ 当社創業者のミンが一層ベトナム国内の事業発展を推進するグループ体制に再編。 ・ NGSC社とHybrid Technologies Vietnam社の2社を中心に、当社ベトナム国内事業を拡大。

2025年9月期第4四半期の業績

2026年9月期業績予想

成長戦略

Appendix_会社・事業の概要

・2024年9月期のダナン拠点閉鎖に起因する残存影響を受けつつ、売上収益および売上総利益は2024年9月期の期中にグループインしたグループ会社2社の通期貢献により、**対前期比では同水準**の規模を確保。

・上述のダナン拠点閉鎖の残存影響に対応する追加対応工数の増加、及び新規子会社を含めたグループ全体の管理業務や、M&A関連費用等の増加等により、営業利益は前期比で減少。

(単位：百万円)

	2024年9月期 (通期)		2025年9月期 (通期)		前期比	通期業績予想 (2025年8月14日開示)	
	金額	売上高 比率	金額	売上高 比率		金額	達成率
売上収益	3,135	-	3,025	-	△4%	3,002	101%
売上総利益	974	31%	1,019	34%	5%	1,001	102%
営業利益	108	3%	29	1%	△73%	29	101%
EBITDA※	291	9%	226	7%	△22%	-	-%
税前利益	97	3%	△15	-%	-%	2	-%
当期利益	60	2%	55	2%	△9%	△34	-%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

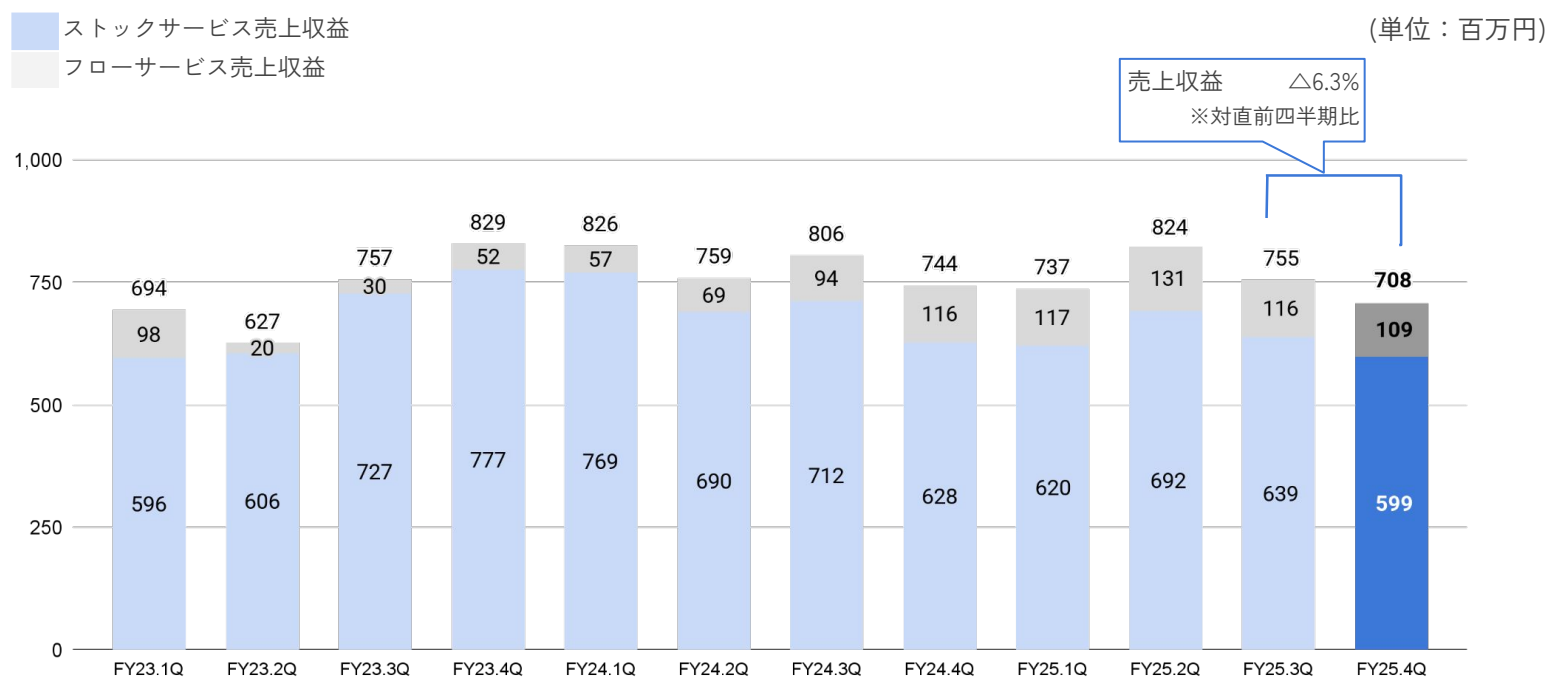
- ・ 2025年8月14日に開示した修正後通期業績予想に対し、売上収益から営業利益までは概ね予想通りに着地。
- ・ 投資有価証券の再評価によって評価差額金を金融費用に計上したことから、税前利益は修正後通期業績予想を下回った。
- ・ 一方で、当連結会計年度末において税効果会計の影響を見直した結果、業績が順調に進捗しているグループ子会社の繰延税金資産の新規計上に伴い、法人所得税費用をマイナス計上したことから当期利益は修正後通期業績予想を超えて着地。

(単位：百万円)

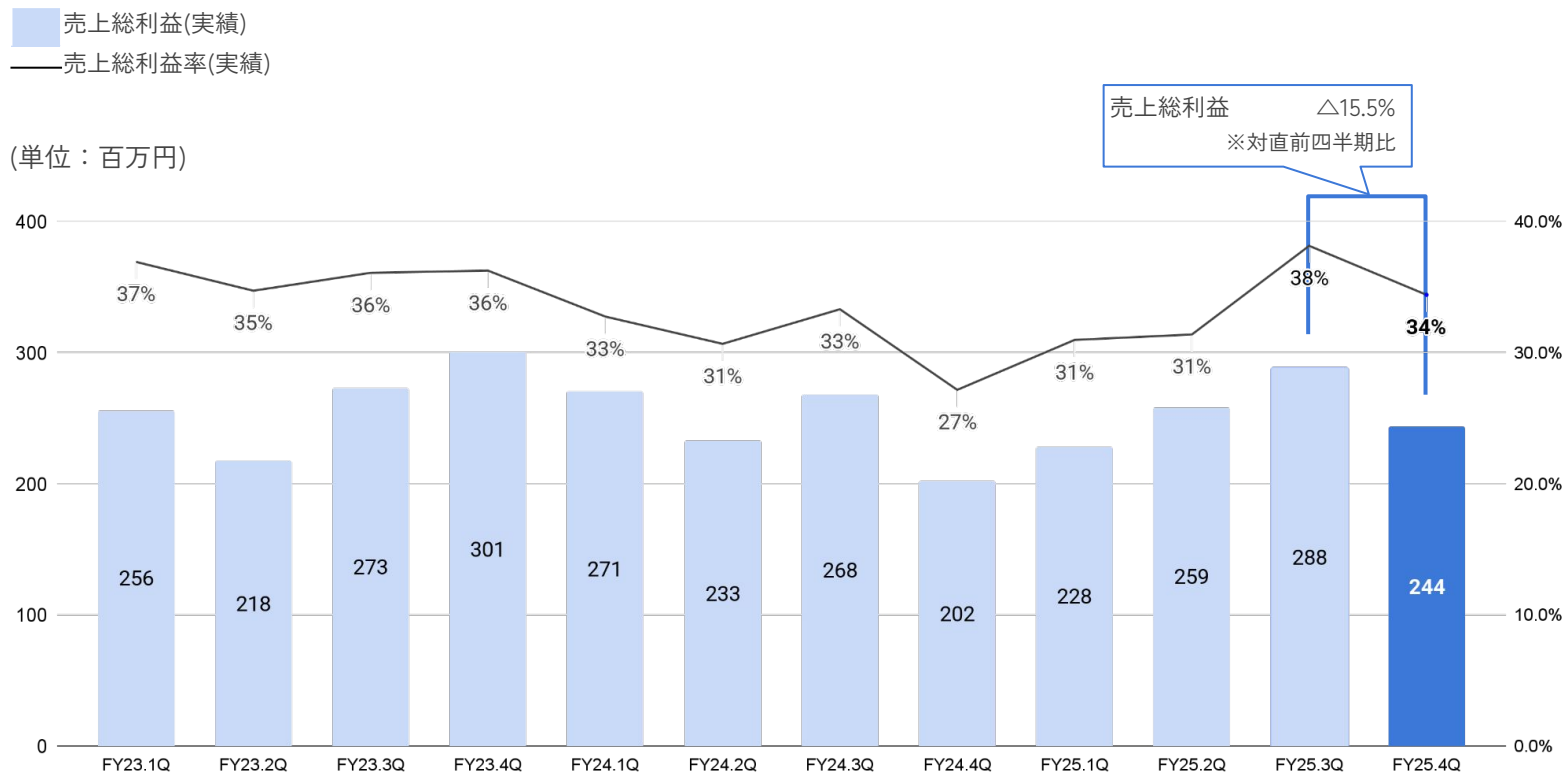
	FY25.1Q	FY25.2Q	FY25.3Q	FY25.4Q	FY25.4Q累計	FY25.通期	
	実績	実績	実績	実績	実績	業績予想 (2025年8月14日開示)	達成率
売上収益	737	824	755	708	3,025	3,002	101%
売上総利益	228	259	288	244	1,019	1,001	102%
営業利益	7	21	54	△53	29	29	101%
EBITDA※	56	71	102	△3	226	-	-%
税前利益	△1	18	46	△77	△15	2	-%
当期利益	△10	1	38	26	55	△34	-%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

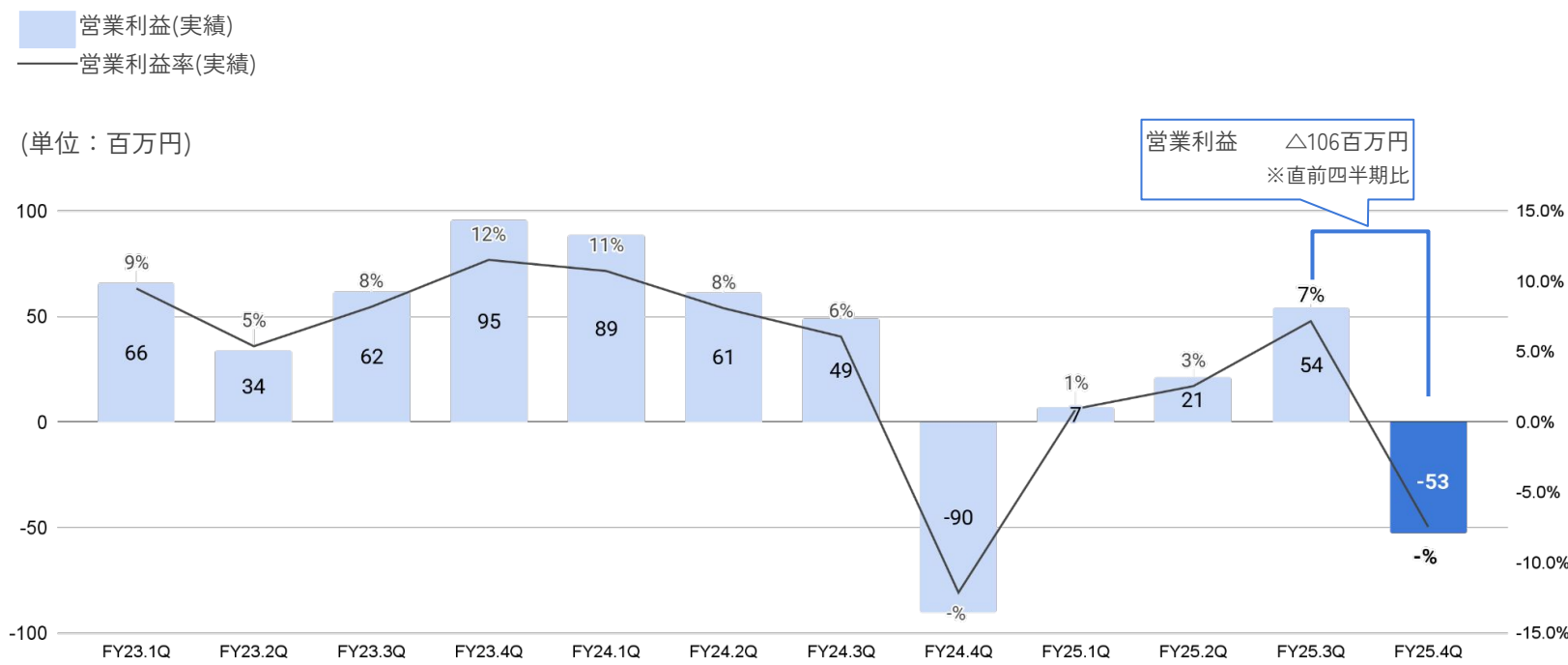
- ・ 2024年9月期に閉鎖したダナン拠点の残存案件の対応による影響が継続し、**対直前四半期比△6.3%**。
- ・ FY24.4Qから子会社となったドコドア社が獲得しているフローサービスの増加により、売上収益全体に占めるフローサービス売上収益の割合が増加。



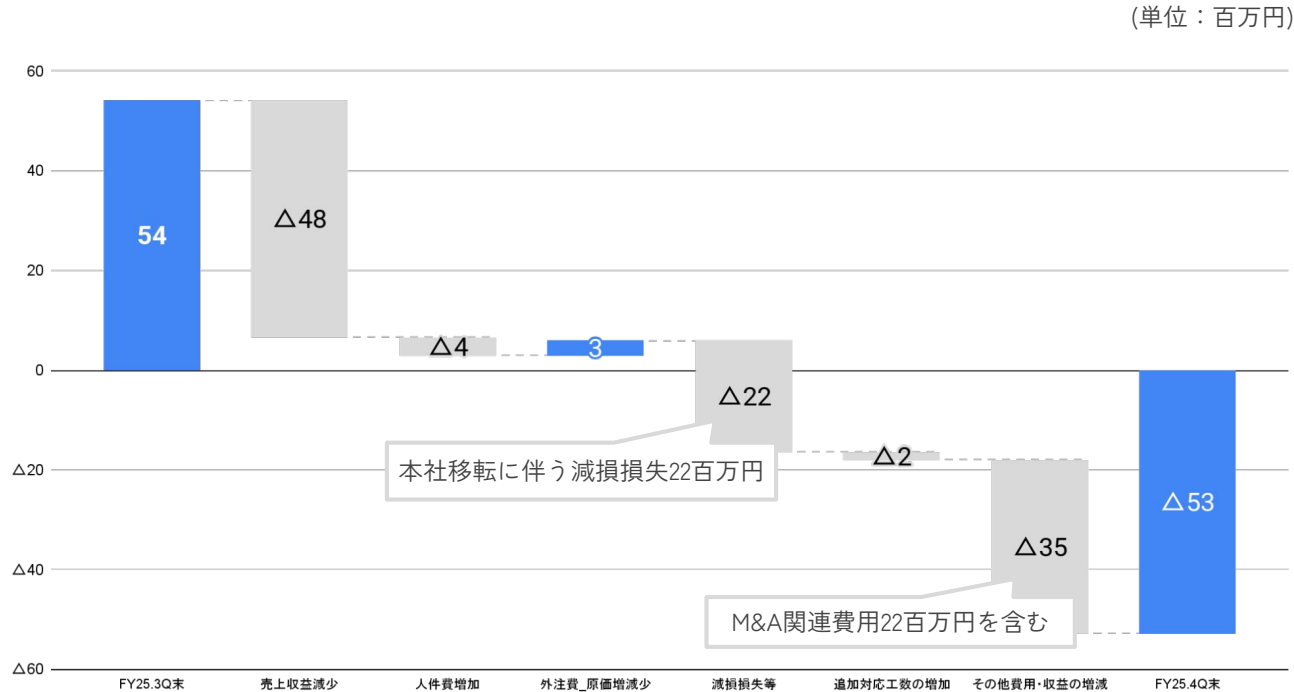
・ 売上収益の減少により、対直前四半期比で売上総利益は△15.5%。



- ・当第4四半期には、本社オフィスの閉鎖・移転に伴う減損損失等**22百万円**の計上(2025年8月14日に開示)、NGS Consulting(NGSC社)やハイブリッドビジネスコンサルティング(HBC社)のM&A関連費用等**22百万円**を計上。
- ・一時的な費用の影響を調整した営業利益の四半期推移は、10ページ及び11ページを参照。



- ・当第4四半期には本社移転に伴う減損損失等**22百万円**、NGSC社やHBC社の新規連結に係るM&A関連費用**22百万円**の増加により、直前四半期から営業利益は減益。
- ・本社オフィスの移転は当期の利益減少影響となるものの、翌期以降は年間23百万程度の固定費削減効果を見込む。

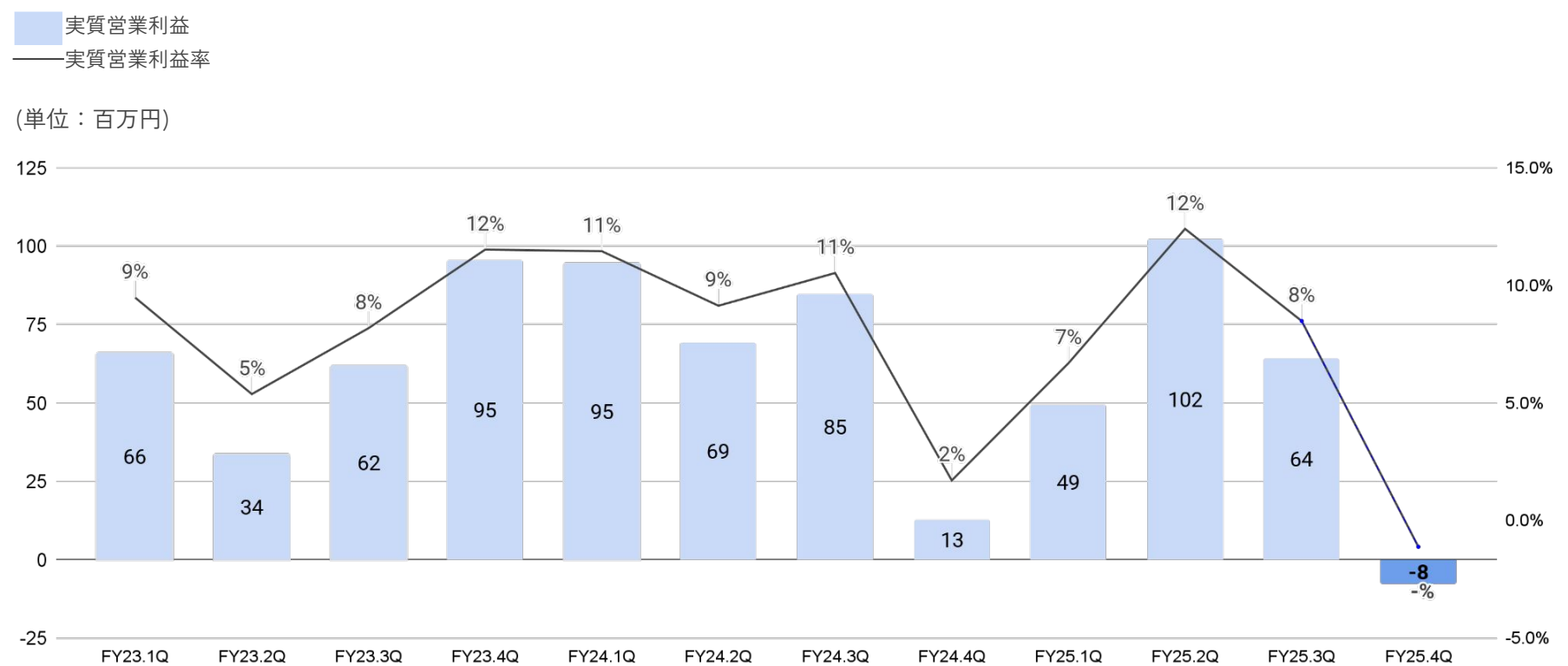


- ・前期(2024年9月期)には、2件のM&A関連費用**55百万円**、ダナン拠点の閉鎖に伴う減損損失等**33百万円**、同拠点における案件撤退に伴う非稼働人員の増加や開発案件のトラブルに対応する追加工数**65百万円**を計上。
- ・当期(2025年9月期)は、第2四半期にNGSC社のM&A関連費用**9百万円**、第3四半期までにダナン拠点から他拠点に移管した案件における、移管前の稼働分に関する将来の追加対応工数のための費用を合計**125百万円**計上(第1四半期に**42百万円**、第2四半期に**73百万円**、第3四半期に**10百万円**)。
- ・当第4四半期には、本社移転に係る減損損失等**22百万円**、NGSC社やHBC社の連結に係るM&A関連費用**22百万円**を計上。

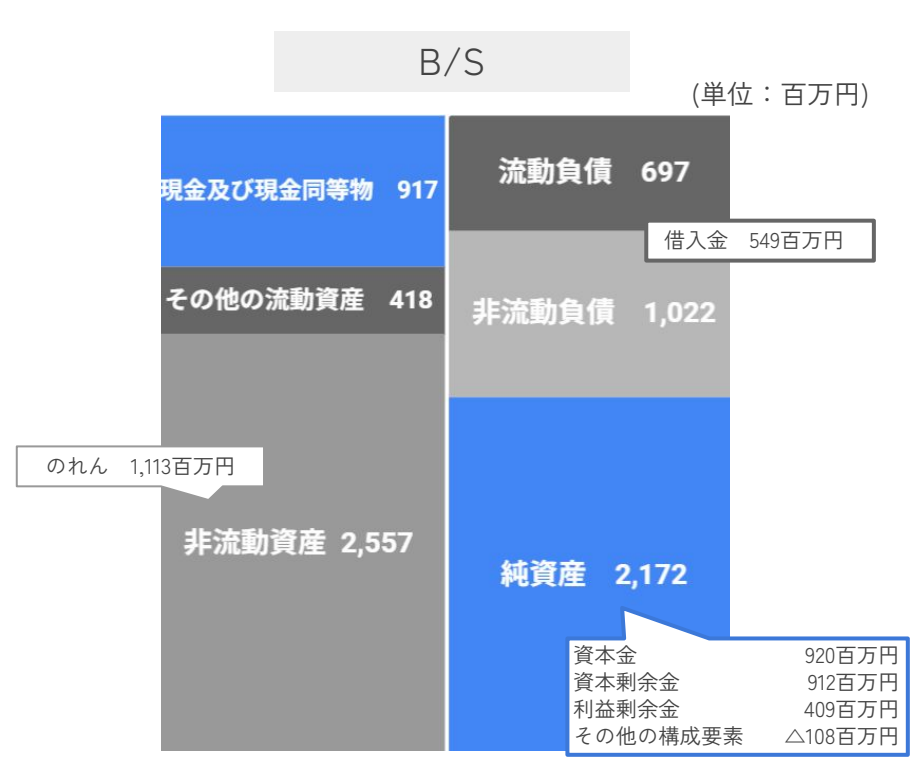
(単位：百万円)

	2024.1Q	2024.2Q	2024.3Q	2024.4Q	2025.1Q	2025.2Q	2025.3Q	2025.4Q
売上収益	826	759	806	744	737	824	755	708
売上総利益	271	233	268	202	228	259	288	244
営業利益(調整前)	89	61	49	△90	7	21	54	△53
一時的な費用合計	△6	△8	△36	△103	△42	△81	△10	△45
M&A費用	-	-	△25	△30	-	△9	-	△22
減損損失等	-	-	-	△33	-	-	-	△22
追加工数等	△6	△8	△11	△40	△42	△73	△10	-
実質営業利益(調整後)	95	69	85	13	49	102	64	△8
実質営業利益率	12%	9%	11%	2%	7%	12%	8%	-%

・ 前ページに算出した一時的な費用計上額を除いた収益力を表す**実質営業利益**は下記の通り。



- 自己資本比率は56%(前期末時点56%)。
- 現金及び現金同等物は917百万円であり、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。



C/F

(単位：百万円)

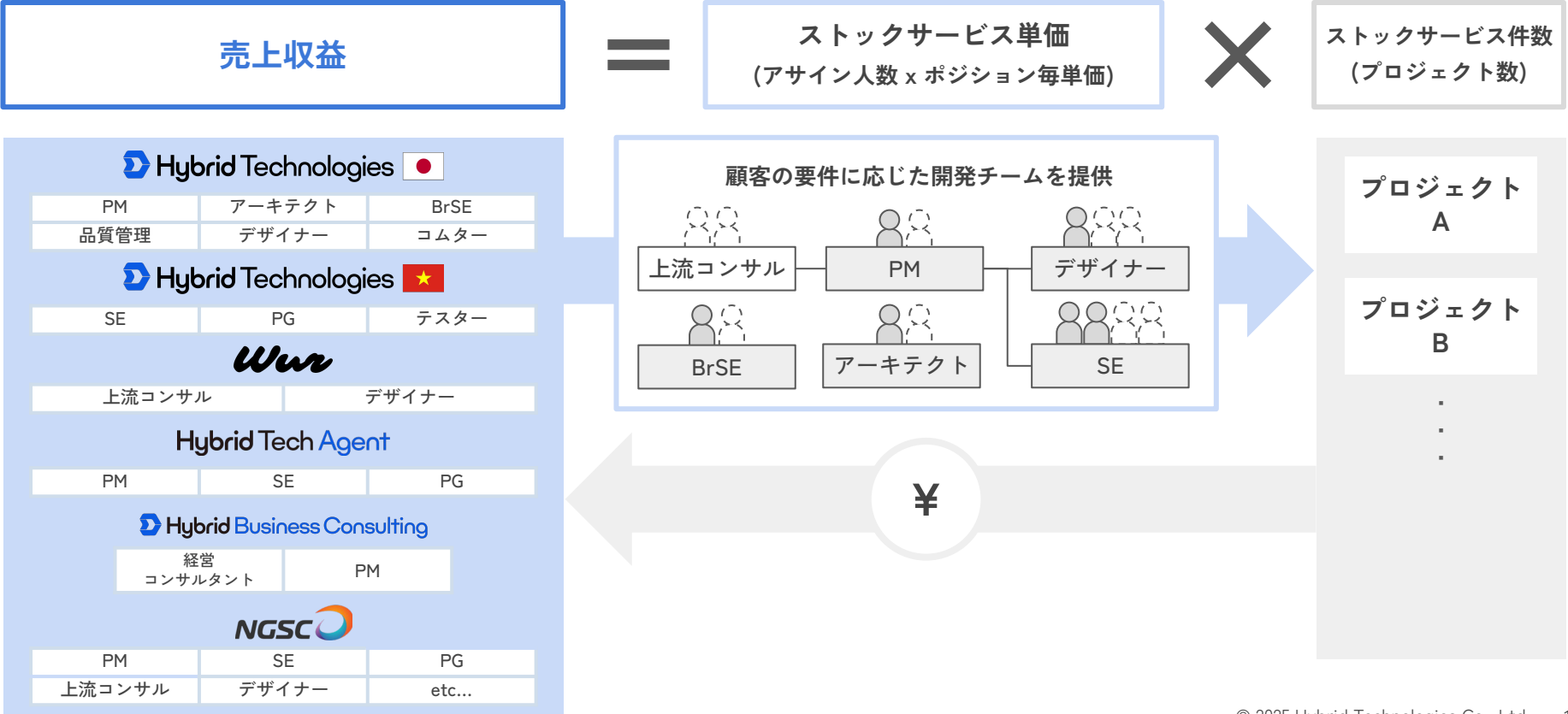
営業活動CF	12
投資活動CF	△540
財務活動CF	93
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△436
現金及び現金同等物の期首残高	1,359
現金及び現金同等物に係る換算差額	△7
現金及び現金同等物の四半期末残高	917

- ・日本とベトナムの開発人材を活用し、事業戦略、DX戦略の立案から、実行、グロースまでを一気通貫で行うハイブリッド型サービスを提供。
- ・顧客の需要に合わせて契約、収益の構造が異なるストックサービス、フローサービスの2つの形態を提示。

事業セグメント	ハイブリッド型サービス		
提供形態	ストックサービス		フローサービス
売上収益構成比※	84%		16%
契約形態	準委任契約	人材派遣契約	請負契約
特徴	・顧客の要件に応じたスキルを備えた開発人員を機動的に確保し、顧客専属の開発チームとして提供 ・1年契約の自動更新を基準とし、要望に応じて3ヶ月程度まで契約期間を設定可能 ・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	・ハイブリッドテックエージェントが提供する人材派遣事業 ・コンサルタント、プロジェクトマネージャーなど、幅広いスキルセットに対応 ・日本人×常駐可×1人単位でのサービス提供が可能	・規定の要件に則って開発を受託し、成果物の納品によって収益を得る ・開発実装後の保守、追加開発等の契約をストックサービス契約に誘導

※2025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

- ・ストックサービスは、顧客の要件毎に最適な開発体制を組成し、準委任契約に基づき開発役務を提供。
- ・提供体制の拡大(ストックサービス単価の向上)とプロジェクト数の増加によって売上収益を拡大。



- ・フローサービスは、顧客の要件毎に最適な開発体制を組成し、顧客の要件に沿った成果物を納品。
- ・受注プロジェクト金額及びプロジェクト数の増加によって売上収益を拡大。



- ・重要KPIは、収益の持続性、成長性を見込める準委任契約に基づく**ストックサービスの件数、および単価**の2つ。
- ・ただし、準委任契約でも月額取引金額50万円未満の案件は、小規模な保守案件及び単発での案件がほとんどとなり、ストックサービスとは性質が異なることから、重要KPIの対象には含めない。
- ・ハイブリッドテックエージェント社の派遣・SES事業は当社グループ化後、継続的な売上収益を確保していることから、ストックサービスの重要KPIの対象とする。
- ・HBC社の案件は、顧客課題に対し人材役務を提供する性質から、ストックサービスに考慮する。

	ハイブリッド型サービス				
提供形態	ストックサービス				フローサービス
契約形態	準委任契約			派遣・SES	請負
	履行割合型	委託料金固定型	月額取引金額が 50万円未満の案件		
ストックサービス件数 (プロジェクト数)	期末時点の月額取引金額が50万円以上のストックサービス数の合計				
ストックサービス単価	期末時点の月額取引金額が50万円以上のストックサービス単月売上 期末時点のストックサービス件数				

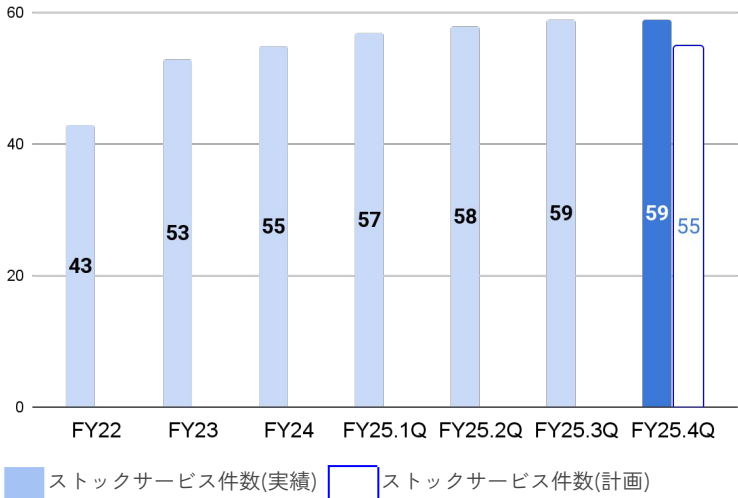
【準委任契約】

- ・「履行割合型」は、人員の稼働に応じて売上計上。長期安定的な開発需要や要件定義フェーズに対応。
- ・「委託料金固定型」は、見積、発注に応じて、金額、期間を設定し売上計上。プロジェクトベースでの開発需要に対応。

- ・当期末時点のストックサービス件数は、第3四半期末時点から同水準を維持し、期末計画を上回る**59件**。
- ・当期末時点のストックサービス単価は、新規案件と既存案件の入れ替わりにより、第3四半期末から微減したものの、概ね期末計画通りとなる**3,293千円**。
- ・当四半期中の変動分析については、次ページ以降を参照。

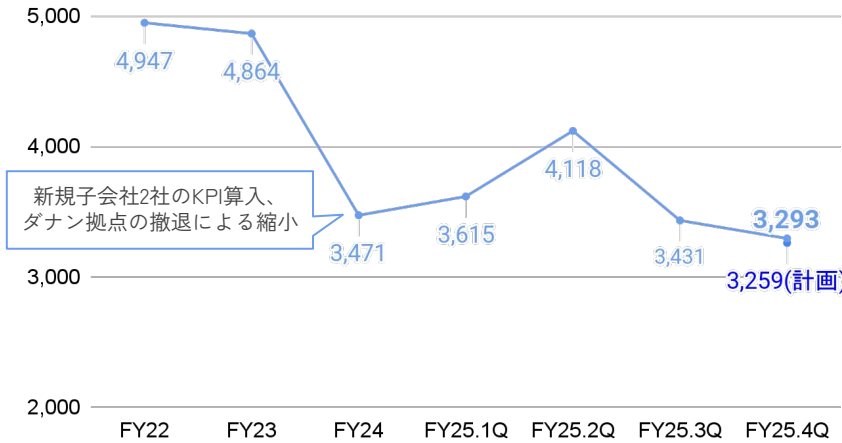
ストックサービス件数の推移

(単位：件)



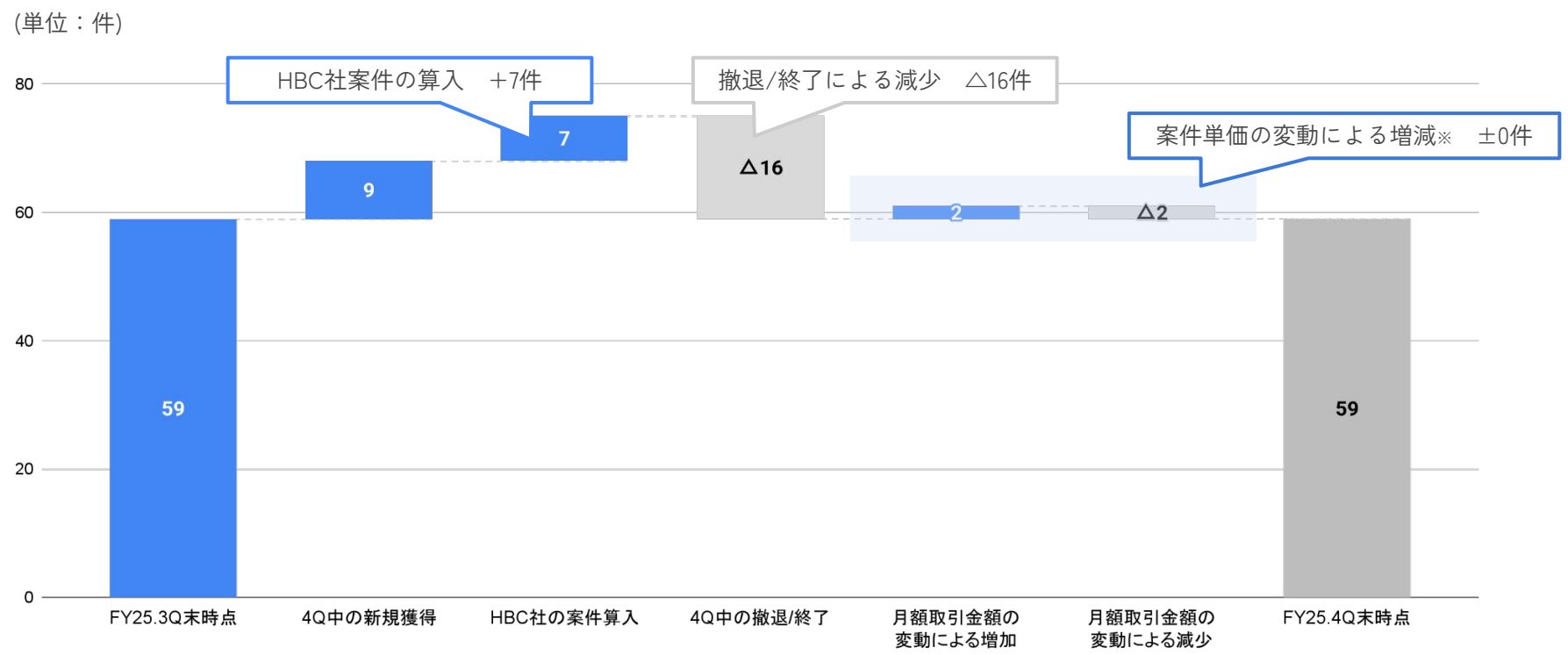
ストックサービス単価の推移

(単位：千円)



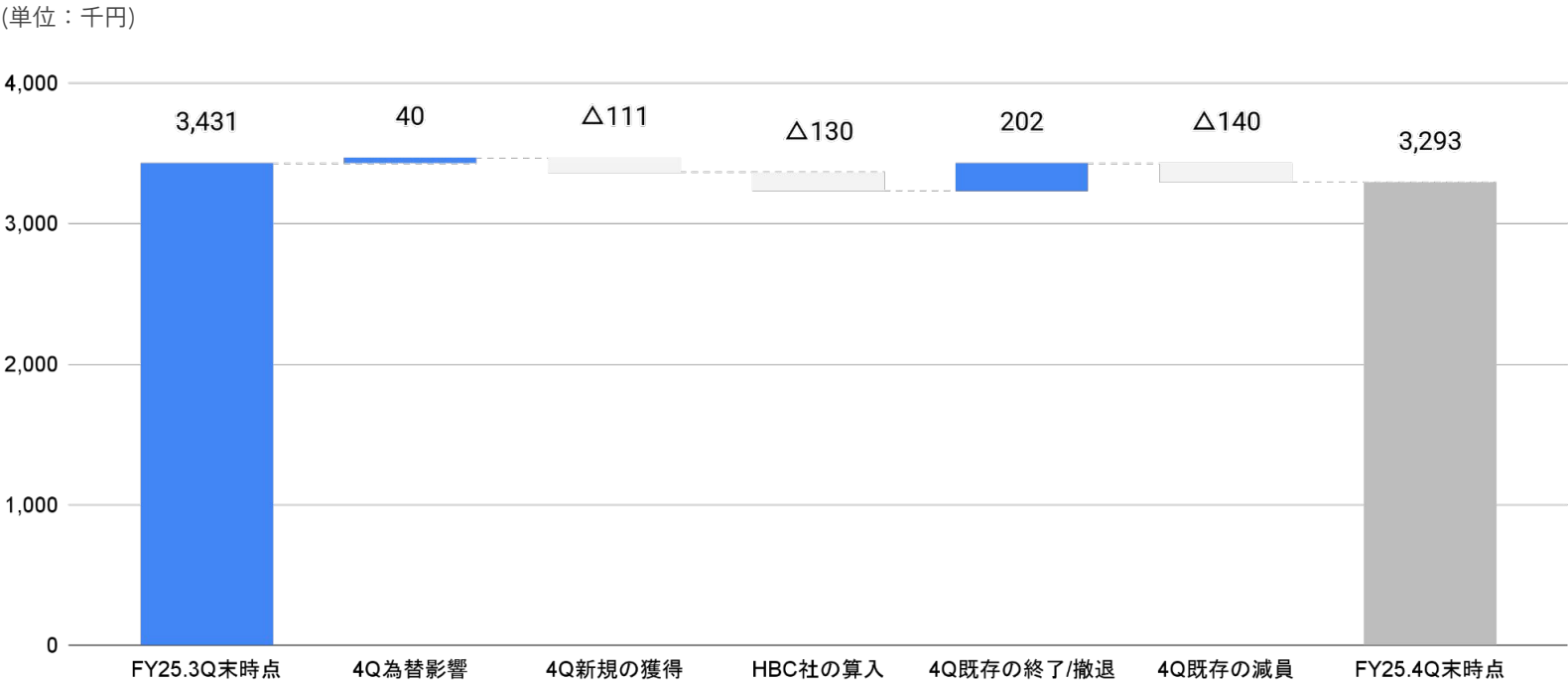
※ストックサービス件数... 四半期末時点で月額取引金額が50万円以上のストックサービス数の合計

・四半期末月時点の単価が50万円を超えるストックサービス件数は、当四半期中の新規案件の獲得、及び新規子会社であるHBC社の既存案件の算入(+7件)と、期間中の顧客プロジェクトの終了による減少の影響が相殺され、**対直前四半期比と同水準の59件**。



※四半期中に既存案件の月額単価がKPIの算入対象である50万円以上/未満に変動したことによる、件数KPIの増減

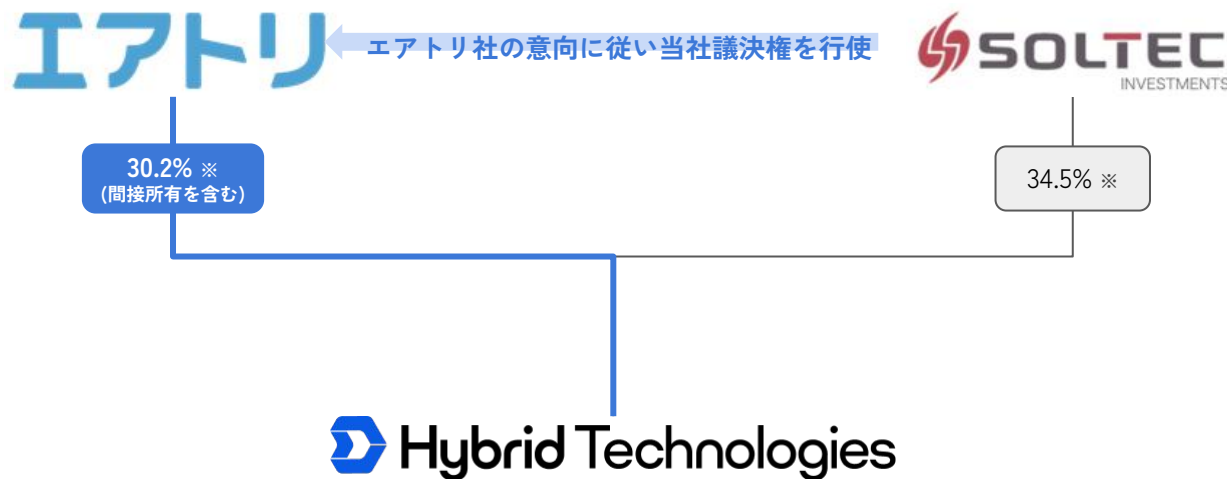
- ・ 四半期末月時点の単価が50万円以上であるストックサービスの平均単価は、為替変動(+40千円)による微増、小規模な案件の終了(+202千円)等が増加となった。
- ・ 一方で、主に既存案件の開発フェーズの終了(△140千円)、既存の顧客単価と比較して小規模な傾向があるHBC社の案件の算入(△130千円)、小規模に立ち上がった新規案件の算入(△111千円)等により減少し、第3四半期末時点の3,431千円から微減し、**3,293千円**。



親会社及びその他の関係会社の異動について

- ・2025年8月21日、当社のその他の関連会社である株式会社エアトリが、2025年10月1日以降、当社の親会社となる旨を開示。
- ・当社主要株主であるSoltec Investments Pte. Ltd. が、エアトリ社の意向に従い当社の議決権を行使することに合意したことによる、エアトリ社の実質支配基準に基づく連結子会社化。
- ・一層強固な関係性を築くことで、新規案件の開拓等における連携強化による双方の企業価値向上を図る。

※2025年9月末日時点の議決権保有割合



親会社及びその他の関係会社の異動に関するお知らせ：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4260/tdnet/2679238/00.pdf>

エアトリCXOサロン

エアトリCXOサロン(有料会員)600社達成！

～2024年11月からの本格サービス開始後、約1年間で急成長～

～全国展開として地方定例会(札幌、名古屋、大阪、福岡、沖縄)をそれぞれ半年に1回ずつ開催～

～大規模イベントとしては「エアトリフェス」、「エアトリ上場企業サロン」をそれぞれ年に1回ずつ企画・開催～



おかげさまで、エアトリCXOサロン(有料会員)が600社を達成！

- ・有料会員向けの無料サービスとして「エアトリ上場企業サロン」、「エアトリIPO・M&A・資金調達サロン」、「エアトリ証券会社・監査法人サロン」、「エアトリ政策提言サロン」、「エアトリCXOカレッジ」を開始！
- ・エアトリCXOサロン有料会員の増加に伴い、2025年10月以降は東京開催の定例会を月2回に拡大！
- ・エアトリグループの取引先アセットを活用し『全国展開』を開始！札幌、名古屋、大阪、福岡、沖縄にて、それぞれ半年に1回ずつ地方定例会を開催！
- ・また、大規模イベントとしては、「エアトリフェス」、「エアトリ上場企業サロン」をそれぞれ年に1回ずつ企画・開催！

今後も、エアトリグループのアセットと「丁寧」な運営により、他社には真似できない「満足度の高い」経営者コミュニティとして、有料会員1,000社を目指す。

2025年9月期第4四半期の業績

2026年9月期業績予想

成長戦略

Appendix_会社・事業の概要

- ・売上収益は、HBC社、NGSC社の新規子会社2社の通期貢献等の増加要因を考慮。
- ・売上総利益は、原価人件費等に一定の増加を見込みつつも、売上収益の増加による固定比率の改善、子会社の高利益率案件の増加による利益率の改善を図る。
- ・営業利益は、売上、利益の増加を考慮しつつ、子会社管理に係る費用等、グループ基盤の強化に係る販管費の増加や、子会社化に伴い計上する無形資産償却費の増加等の影響を見込む。
- ・今後、より多角的に収益能力を測る指標として減価償却費の影響を除いたEBITDAによる計画策定、モニタリングを実施。

(単位：百万円)

	2025年9月期実績		2026年9月期予想			四半期毎の内訳			
	金額	売上高比率	金額	売上高比率	増減率	26.1Q	26.2Q	26.3Q	26.4Q
売上収益	3,025	-	4,519	-	+49%	1,036	1,223	967	1,294
売上総利益	1,019	34%	1,854	41%	+82%	439	544	384	486
営業利益	29	1%	165	4%	+470%	20	71	△8	82
EBITDA※	226	7%	382	8%	+69%	74	125	47	136
税引前利益	△15	0%	97	2%	-%	8	36	△18	71
当期利益	55	2%	49	1%	-%	△14	17	△22	69

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

2025年9月期の振り返り	
上流工程のキャパシティの不足	・既存案件の対応に伴い新規案件の獲得や既存案件の拡大に十分なリソースを充てられず、売上収益が減速。 ・上流工程における顧客との合意形成、案件のハンドリング不足等により、追加対応が発生。
2024年9月期に閉鎖したダナン拠点の案件の追加対応工数の増加	・売上収益に寄与しない無償稼働の増加により、利益率が低下。 ・同案件は2025年9月期中に正常化。
M&A・グループの拡大	・HBC社の子会社化により、事業戦略からDX支援における各工程を網羅できる体制を構築。 ・HBC社、NGSC社のM&A関連費用の計上に伴い、営業利益が減少。

2026年9月期の方針	
上流工程の供給・品質の安定化、追加対応の抑制	・VPoEを迎えた新体制で開発組織の最適化を推進し、顧客トラブルの再発を抑制。 ・本社移転によるインナーコミュニケーションの促進、固定コストの最適化。 ・外部パートナーとの連携やAIの活用を強化し、上流工程のキャパシティ強化。
新規案件やアップセルに対応できる柔軟な体制を構築	・HBC社の通期貢献、事業シナジーの発揮による、グループ売上、利益の拡大。 ・NGSC社の子会社化に伴う、大幅な事業領域の拡大。

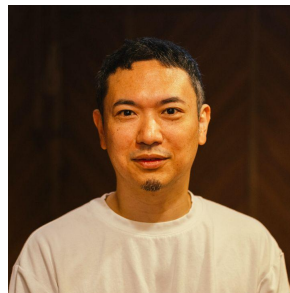
VPoEを迎えた新体制で開発組織の最適化を推進

- ・株式会社ケイズ・ソフトウェア代表取締役の亀井大輔氏がVPoEとして当社に参画し、開発組織、開発人材育成体制を強化。
- ・開発や品質管理の技術領域を管掌する衣笠と共に、組織と技術の両側面から当社の開発事業の強化を図る。

開発組織の設計 最適な開発組織の設計
開発人材の育成・評価の設計
組織の目標・設計



技術の設計 最適な技術、テクノロジーの選定
開発、品質管理のプロセス設計
開発インフラの設計



ケイズ・ソフトウェア代表取締役
兼 当社VPoE
亀井 大輔

大学在学中にプログラミングに関心を抱き、エンジニアキャリアをスタート。Slerや大手ベンダーでの経験を経て、1990年代末に当時”画期的なECサービス”だった楽天の開発プロジェクトに携わる。現場エンジニアがキャリアゴールたり得ない当時の風潮に疑問を抱き、生涯エンジニアとして活躍できる環境を実現すべく、2000年にケイズ・ソフトウェアを創業。2025年8月に当社のVPoEに就任。



ハイブリッドテクノロジーズ
取締役
衣笠 嘉展

2005年ヤフー株式会社に新卒入社、2007年グリー株式会社にて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と開発に携わり、大規模のインフラの設計/運用を行う。その後、株式会社ネクストビートの執行役CTOに就任し、新規事業の立ち上げを主に担当。2021年株式会社イクシアスを創業、当社社外取締役を務める。2023年5月当社の取締役に就任。

※VPoE... Vice President of Engineeringの略称。エンジニアの採用、育成及び評価、チームの編成や組織設計等、エンジニア組織のマネジメントを専門的に行う役割を担う。

本社オフィスの閉鎖・移転

- ・東京都内2拠点のうち、東京都中央区の本社オフィスを閉鎖し、中野区オフィスへの本社移転を決議。
- ・統合に伴う減損損失等22百万円を当第4四半期に計上。
- ・2025年9月期には一時的な減損影響が出るものの、翌期以降は年間23百万円程度の固定コスト削減によるプラス影響を見込む。
- ・オフィスの統合により、2拠点に分散されていたインナーコミュニケーションを促進。

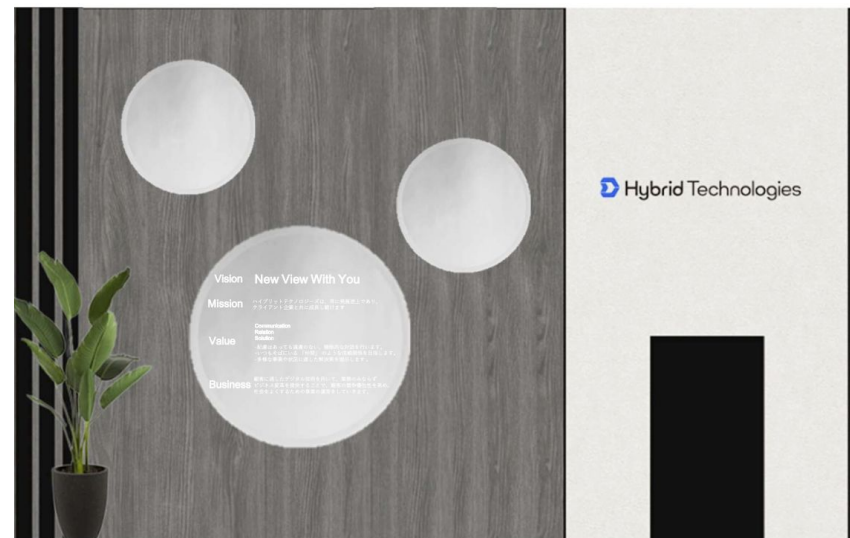
中野区オフィスイメージ

本社移転先住所

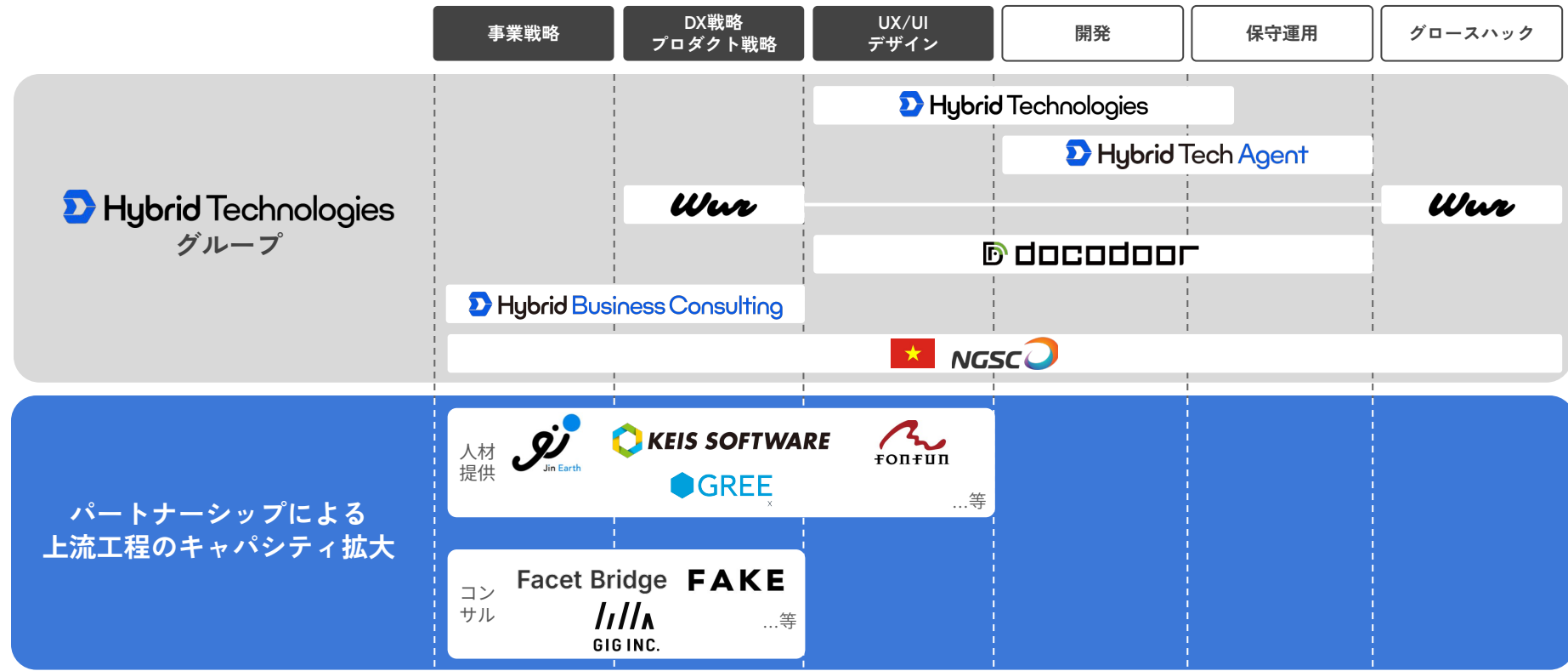
東京都中野区本町3-31-11
Daiwa中野坂上ビル6F

本社移転日(予定)

2025年12月22日



- ・専門性の高い上流工程人材の採用、供給に強みを持つ外部パートナーとの提携を拡大。
- ・当社の強みである豊富な開発人材の安定的な稼働向上、および成長戦略に位置づける開発対応領域の拡大、ソリューションの拡大を図る。



- ・ AI活用を「ツール型AI」と「自律型AI」の2つの導入形態に分類し、各開発プロセスで適切な運用を検証。
- ・ 機密性、適法性を確保しつつ、開発領域の効率化、品質向上を図る。

	開発の流れ				
	要件定義	設計	開発・実装	品質管理	運用・保守
人間による処理	顧客要件の抽出 プロダクトの方針策定	アーキテクト UX/UI等のプロダクト設計	コーディング リリース作業	コードレビュー テスト	メンテナンス 不具合の検知
ツール型AI	議事録・資料の支援 プロトタイプ生成補助 資料翻訳の補助	ドキュメント生成補助 設計の補完	コーディング補助	テストケース生成 テスト結果の分析	保守ログの要約 障害の分析補助
自律型AI	要件定義書の自動生成	要件と設計の一貫性の担保 高度な設計レビュー	自動コード修正	顧客レビュー結果の収集・分類 自動レビュー テスト計画の立案	障害の自動検知

- ・ 2025年10月1日よりNGSC社を連結子会社化。
- ・ 同社の連結により、2026年9月期業績に対し、売上収益1,509百万円、営業利益115百万円の影響を見込む。

NGSC社 経営成績の実績及び見込み

決算期	2024年3月期(注2) 実績	2025年3月期 実績(DD後)	2026年9月期 見込(注3)(注4)
為替レート	170VND/円	170VND/円	179VND/円
売上高	256,514百万VND (約1,509百万円)	273,405百万VND (約1,608百万円)	270,260百万VNS (約1,509百万円)
営業利益	1,218百万VND (約7百万円)	2,081百万VND (約12百万円)	20,582百万VND (約115百万円)

- (注) 1. NGSC社はDDの過程で取得価額の根拠となる業績指標が変動しており、それに伴い実際の取得価額も調整している。
2. 同社は2023年に決算期の変更を実施しており、2024年3月期は2023年1月から2024年3月までの15ヶ月分を記載している。
3. 2025年10月から2026年9月までの12ヶ月間の見込みを記載している。
4. 当社グループの連結対象となる2025年10月以降は、適用する収益認識基準をIFRSベースに改定している。

2026年9月期のベトナム国内の事業体制について

- ・2025年12月22日をもって、当社創業者のミンが当社取締役会長を辞任し、当社子会社Hybrid Technologies Vietnam社のChairmanに就任。
- ・ミンがベトナム国内事業をけん引し、当社グループとしてさらなるベトナムマーケットの拡大を推進する体制に移行する。
- ・当社子会社Hybrid Technologies Vietnam社の社長には、上場以前から同社の経営戦略等の管掌実績を有する吉迫が就任。



Hybrid Technologies Vietnam
General Director(社長)

吉迫 寿

日本と中国でCTO、業務コンサルタント、B2C事業会社の副社長を経て、2014年よりベトナムオフショア開発事業に従事。2019年に、Hybrid Technologies Vietnam社に入社、Vice Presidentに就任(現任)。今後、General Director(社長)に就任予定。



NGS Consulting Joint Stock Company
Chairman of Directors

Pham The Truong

Oracle、SAP、Microsoft 等のベトナム法人のDirectorを歴任し、2021年にNGSC社のChairman of Directorsに就任(現任)。

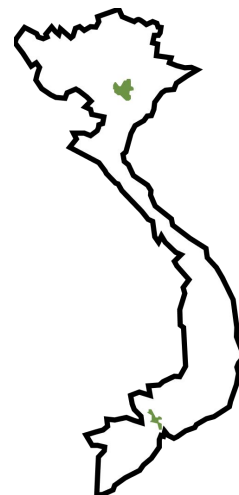
ベトナム国内事業の拡大を推進



Hybrid Technologies Vietnam
Chairman(会長)

Tran Van Minh

NGSC社の子会社化後、より一層ベトナム事業開拓に注力するため、Hybrid Technologies Vietnam社のChairmanに就任予定。

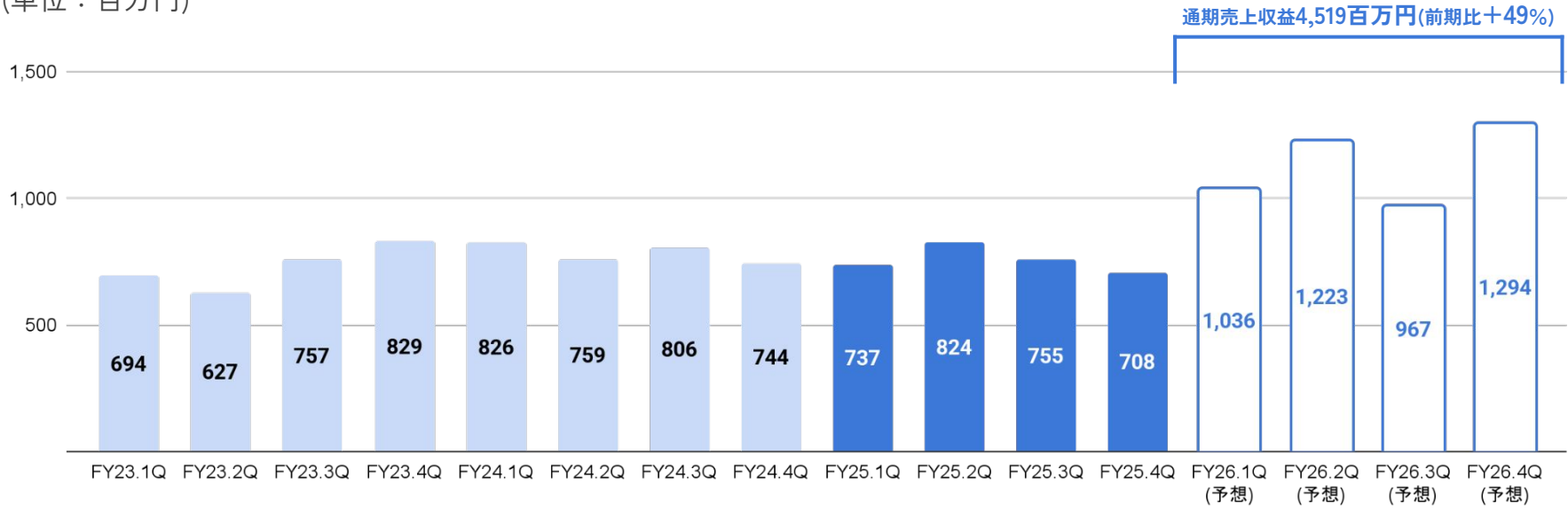


・各工程に強みを持つグループ会社と協働し、事業戦略、DX戦略の立案から、実行、グロースまでを包括的に支援。

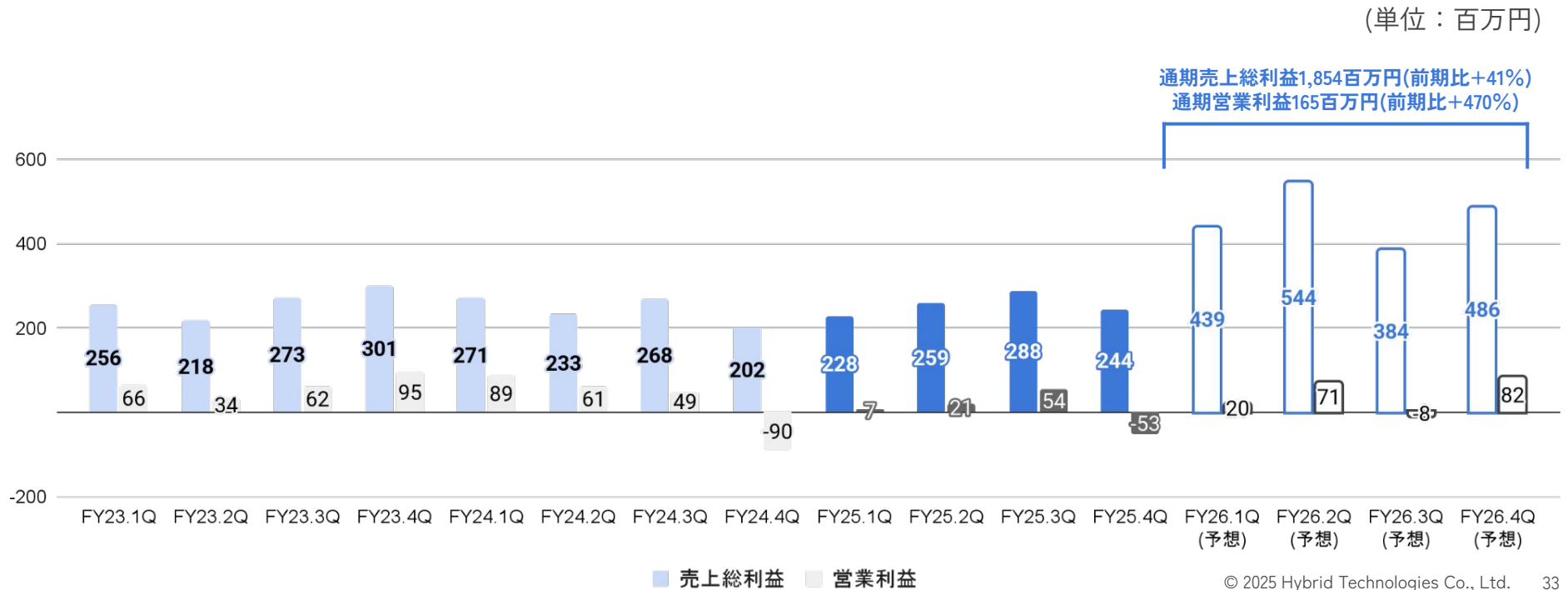
	事業戦略	DX戦略 プロダクト戦略	UX/UI デザイン	開発	保守運用	グロースハック
 ベトナムリソースを活用した 上流～実装までDX支援	日本 ベトナム		上流 日本人PM/デザイナー/エンジニア	開発 ベトナム人エンジニア・ブリッジエンジニア		
 日本人×常駐可×1人単位でのサービス提供	日本			日本人PMやエンジニアのSES/派遣		
 0→1の新規事業開発の企画立案～グロース支援	日本 ベトナム	新規事業/開発 コンサルティング	0→1開発経験豊富な日本人PM/デザイナー＋オフショア開発体制			グロースハック
 ニアショア開発拠点によるコストパフォーマンスに優れた制作支援	日本		標準化された各種WEB制作(Wordpress/Shopify)	Flutterを活用したアプリ開発		WEB マーケティング 各種クリエイティブ制作
 事業戦略、システム導入等の経営、事業戦略コンサルティング	日本	経営コンサルティング				
						
 ベトナム国内で包括的なDX支援を展開	ベトナム	ITコンサルティング	ITアウトソーシング・オペレーション・運用支援	基幹システム導入の包括支援		

- ・新規子会社2社の連結等により、2026年9月期の売上収益は向上。
- ・FY26.1Qより連結開始するNGSC社は、ベトナム国内企業向けに主にフローサービスを提供しており、売上計上が第1四半期(10月から12月)から第2四半期(1月から3月)に増加する傾向がある点を前提に、四半期毎の計画を策定。
- ・ベトナム国内企業の多くが12月末を会計年度とし、12月末をプロジェクト納期とすることが多いことと、毎年1月から2月にあるベトナム最大の祝祭日である旧正月(テト)をプロジェクト納期とすることが多いことの双方を考慮している。

(単位：百万円)



- ・ NGSC社の第1四半期から第2四半期にかけて売上収益が増加する傾向を前提に、売上総利益、営業利益も第2四半期に偏重した推移を予想。
- ・ その他の既存事業は、従来通り主にストックサービスの下期にかけての拡大を考慮。

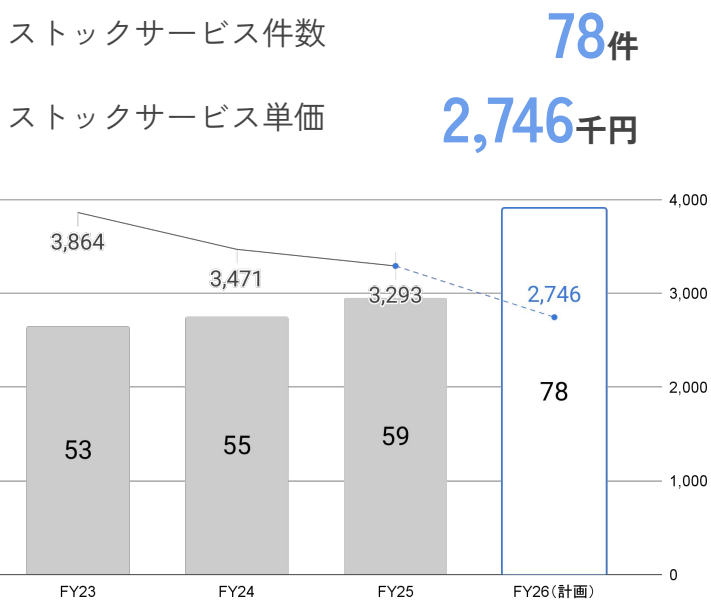


- ・NGSC社の連結子会社化に伴い、売上収益に占めるフローサービスの構成比が大きくなることを見込まれるため、新たにフローサービスに対するKPIを設定。
- ・フローサービス案件は、受注金額が10百万円以上の案件を対象に、四半期ごとの件数と単価をKPIとして設定。
- ・従前から計測しているストックサービスのKPIに改定はなし。

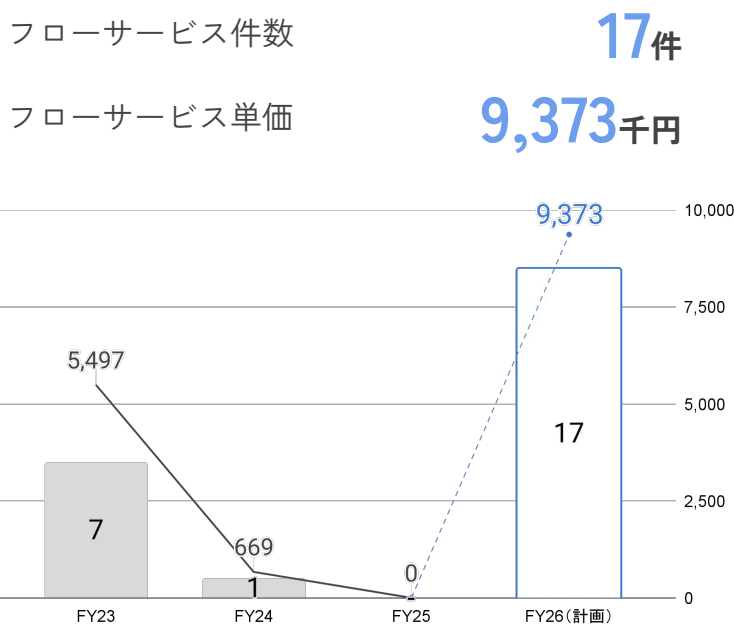
	ハイブリッド型サービス					
提供形態	ストックサービス				フローサービス	
契約形態	準委任契約		派遣・SES	月額取引金額が 50万円未満の案件	請負	
	履行割合型	委託料金固定型			受注金額 1,000万円以上	受注金額 1,000万円未満
ストックサービス件数	期末時点で月額取引金額が50万円以上のストックサービス数の合計					
ストックサービス単価	期末時点で月額取引金額が50万円以上のストックサービス単月売上 期末時点のストックサービス件数					
フローサービス件数	該当四半期に売上計上される受注金額1,000万円以上のフローサービス数の合計					
フローサービス単価	該当四半期に売上計上される受注金額1,000万円以上のフローサービスの売上の合計 該当四半期に売上計上される受注金額1,000万円以上のフローサービス数の合計					

- ・ストックサービスKPIは、主にHBC社の比較的低単価な案件の増加を考慮し、2026年9月期末時点で**ストックサービス件数78件**、**ストックサービス単価2,746千円**を予想。
- ・フローサービスKPIは、主にNGSC社の既存案件見込み等を考慮し、2026年9月期第4四半期(2026年7月から2026年9月までの3か月間)で**フローサービス件数17件**、**フローサービス単価9,373千円**を予想。

ストックサービスの予想(2026年9月時点)



フローサービスの予想(2026年9月期第4四半期)



業績予想の前提為替レート

1USD／145JPY
1JPY／179VND

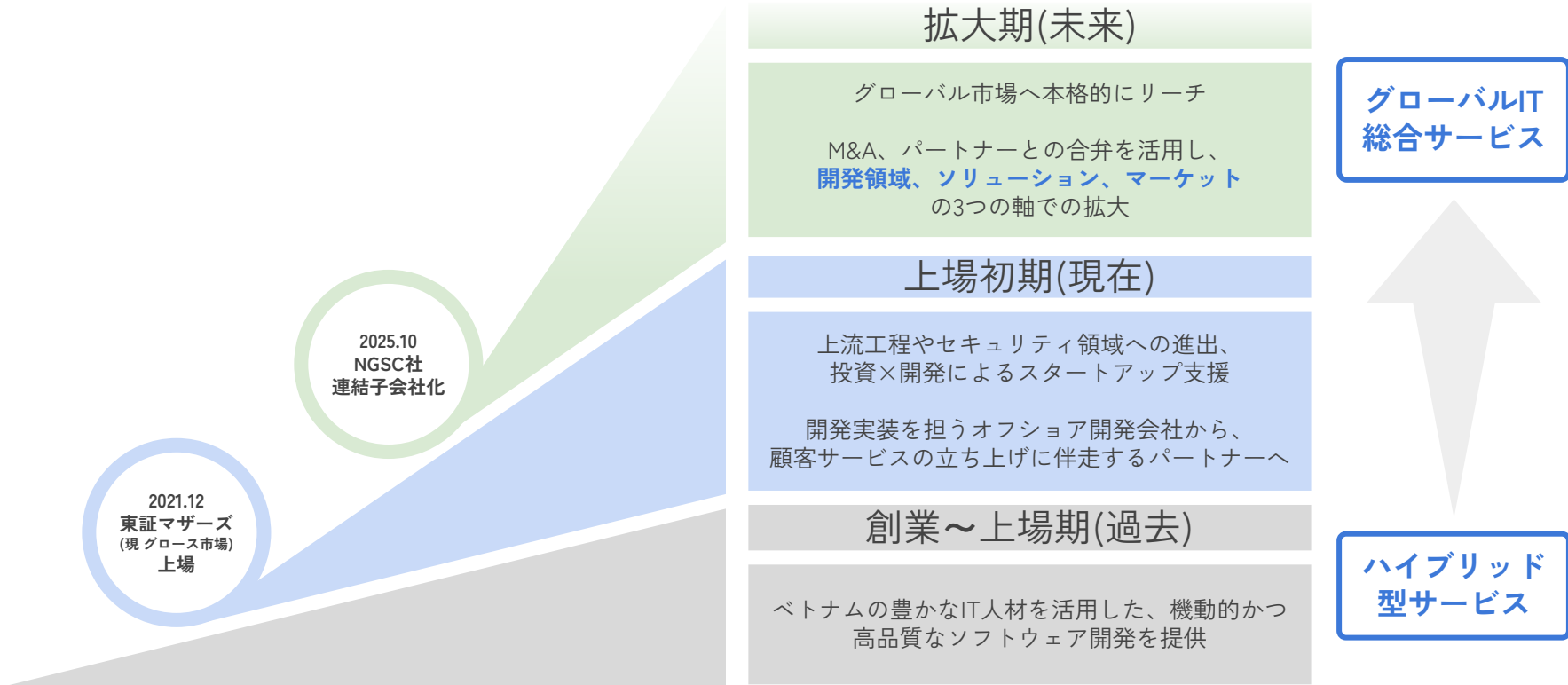
2025年9月期第4四半期の業績

2026年9月期業績予想

成長戦略

Appendix_会社・事業の概要

- ・ 2016年の創業以降、ベトナムのIT人材を中心とした「**ハイブリッド型サービス**」を拡大してきた。
- ・ 2021年の上場後、複数のM&Aを実行し、開発領域、開発拠点の拡大を図った。
- ・ 今後、**開発領域、ソリューション、マーケット**の3つの軸で事業拡大を図り「**グローバルIT総合サービス**」の提供を目指す。



ハイブリッド型サービス から、グローバルIT総合サービス への発展的拡大

既存事業における開発対応領域の拡大

顧客の事業戦略やDX戦略から、実行、サービスローンチ後のマーケティング戦略まで、一気通貫で対応できる体制の構築、強化を推進。

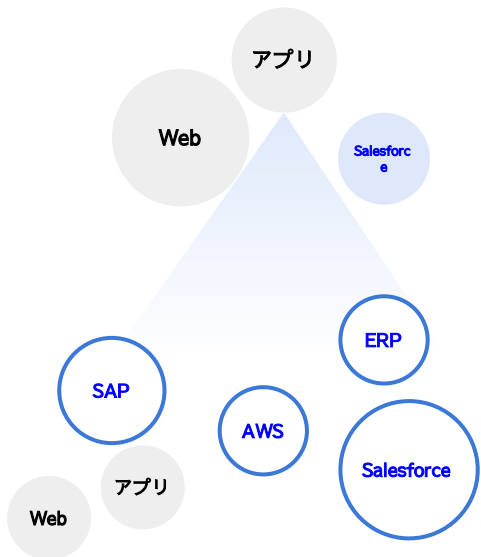
顧客に提供するソリューションの拡大

ウェブ・アプリの開発からセキュリティ、インフラ構築、クラウド、ERPコンサルティングなど、顧客ニーズに合わせて拡大。

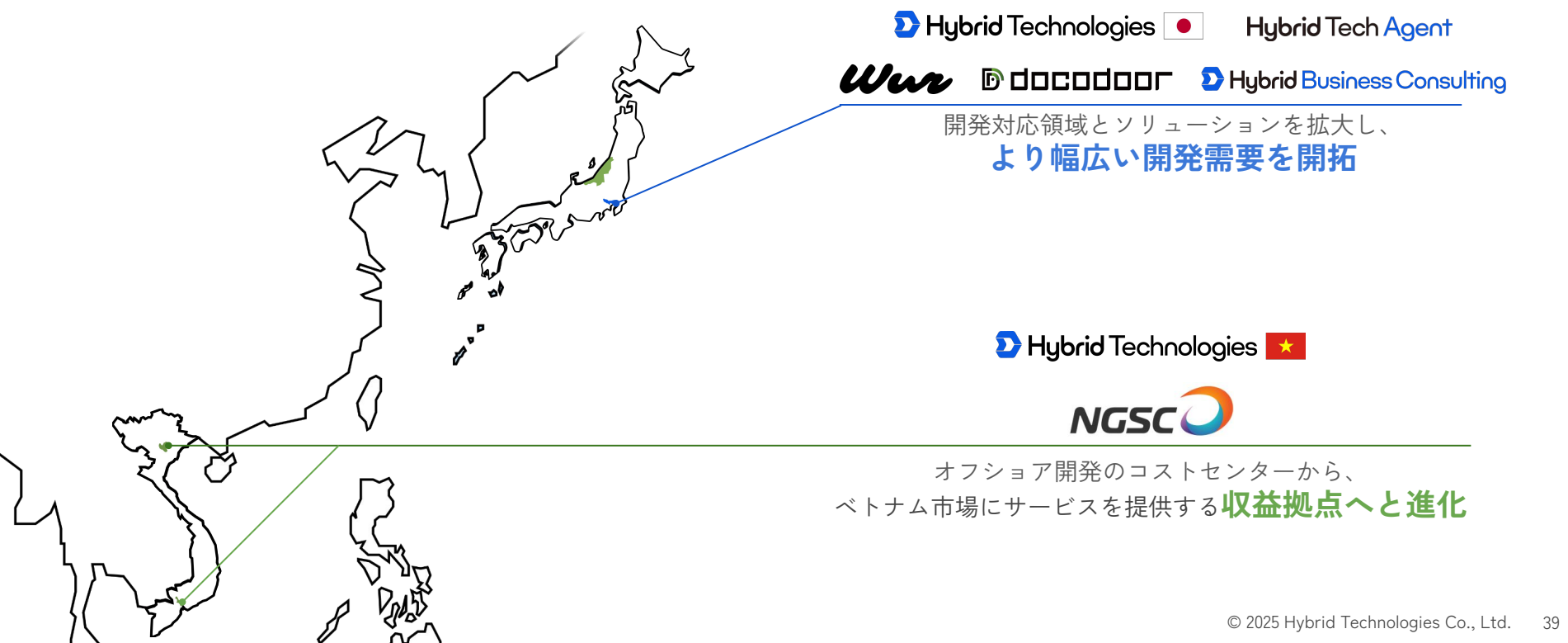
サービスを提供するマーケットの拡大

今までの日本国内市場のみから、グローバル市場へ拡大。NGSC社の強みを生かして、まずはベトナム国内マーケット開拓を強化する。

事業戦略	Hybrid Business Consulting	M&A等による ケータパビリティの 拡大
DX戦略 プロダクト戦略	Wur	
UI/UX デザイン	Hybrid Technologies docodoor Wur	
開発実装	Hybrid Technologies	
保守運用	Hybrid Tech Agent	
グロース ハック	Wur	

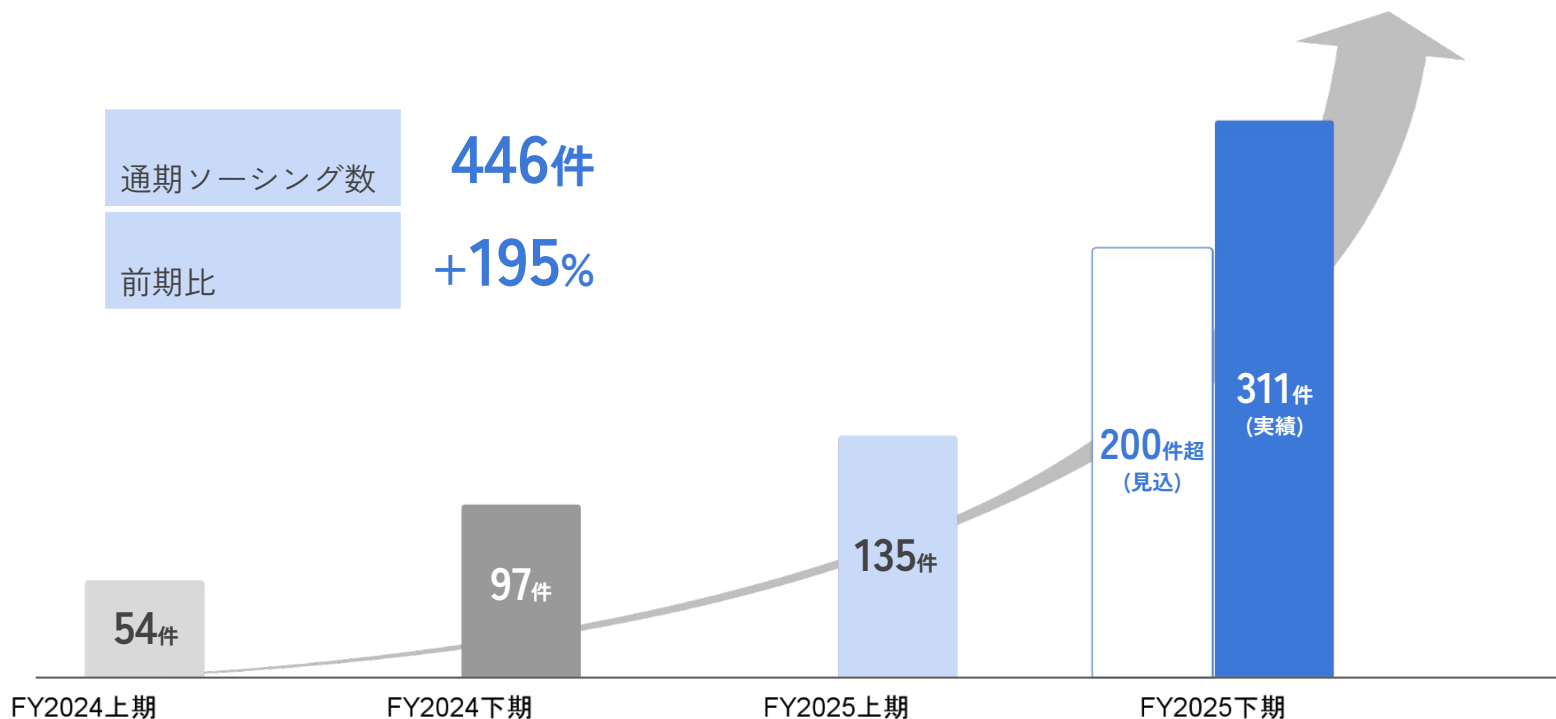


・ これまでは開発拠点であったベトナム国内でも収益を生み出すグローバルなサービス提供体制を築くことで、**多面的な事業展開、収益構造の多様化を図る。**



M&Aソーシング数の拡大

- ・過去の実績を背景とした自社ソーシングの強化、100社超のM&A仲介会社、金融機関等とのネットワークを活用。
- ・2025年9月期下期は、事業拡大に向けたM&Aソーシングを加速させ、第2四半期末時点の見込みを大きく上回る**311件**を精査。
- ・2026年9月期も成長戦略の展開領域に対し戦略的M&Aを積極的に検討。



株主還元に向けた取り組み

- ・当社は財務体質の強化、事業成長への投資余力を目的に内部留保を優先した結果、当期までに配当、株主優待等の実績はなし。
- ・直近では、HBC社の子会社化による包括的なDX支援体制の構築、NGSC社の子会社化によるベトナムマーケットへの進出等を行い、成長戦略の実現に向けて積極的な投資を実施。
- ・今後、新たなグループ体制により安定的な利益創出体制が構築できたタイミングで、各種株主還元への取組を検討。

株主還元の目的	・当社の理念や事業に共感し、あるいは当社の成長性に期待しご支援頂くステークホルダーへの還元 ・多面的な企業価値の向上
株主還元の基本方針	・グループ全体の収益基盤の強化が進捗し、安定的な利益創出を実現すること ・成長投資余力を目的とした内部留保を確立すること ・それらが確立された段階で、利益水準や財務状況を総合的に勘案しながら、株主への配当を実施する
2026年9月期の方針	・2026年9月期においては、新たなグループ体制による安定的な利益創出体制の構築と成長投資を優先し、各種株主還元施策の導入は予定していない ・上記の方針を充足したと判断した際には、適時開示で情報を公表する

2025年9月期第4四半期の業績

2026年9月期業績予想

成長戦略

Appendix_会社・事業の概要

・ 当社コーポレートサイト、IRサイト、各種SNSにて当社グループの事業やニュースの新着情報を発信中。



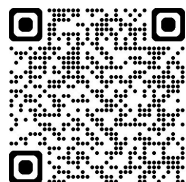
▲当社コーポレートサイト

<https://hybrid-technologies.co.jp/company/>



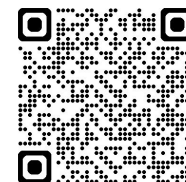
▲当社IRサイト

<https://hybrid-technologies.co.jp/ir/>



▲note

https://note.com/hybrid_tech_ir



▲X(旧：Twitter)

<https://x.com/technologi24928>

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 東京、新潟を中心とした全国に拠点を展開
	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 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	プライバシーマーク認証に基づく個人情報管理体制 常勤取締役6名を除く取締役1名及び監査役2名が社外役員



- ・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。