



**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3四半期)**

**決算説明資料**

2025年8月14日

## 2025年9月期第3四半期の総括

	四半期計画(修正前)	実績及び計画達成率	第3四半期の概要
売上収益	2,341百万円	2,317百万円 対四半期計画比99%	<ul style="list-style-type: none"><li>・閉鎖拠点の残存案件の対応にリソースを要したことで、新規案件の獲得、既存案件の拡大が難航し、売上収益は減少。</li><li>・第2四半期に稼働していた大型案件の開発フェーズ終了等により、対直前四半期比△8%。</li></ul>
営業利益	132百万円	82百万円 対四半期計画比62%	<ul style="list-style-type: none"><li>・売上収益の減少、追加対応工数等の計上等により62%の進捗。</li><li>・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23百万円の計上を見込む。</li></ul>
当期利益	63百万円	29百万円 対四半期計画比46%	<ul style="list-style-type: none"><li>・営業利益の減少に伴い当期利益は対四半期計画比で減少。</li></ul>

## 2025年9月期第3四半期のトピックス

4p 業績予想の修正	<ul style="list-style-type: none"><li>・前期に閉鎖したダナン拠点から他拠点に移管した案件等におけるトラブルの正常化の遅れ、本社オフィスの閉鎖・移転に係る減損損失等を考慮し、通期業績予想の修正を決議。</li></ul>
10p ハイブリッドビジネス コンサルティングの株式取得	<ul style="list-style-type: none"><li>・2025年8月14日に株式会社ハイブリッドビジネスコンサルティング(HBC社)の株式譲渡契約を締結。</li><li>・IF Business Consulting株式会社の経営コンサルティング事業をHBC社に分社型分割し、その後HBC社の株式を取得。</li><li>・対象会社の経営コンサルティング事業をグループ化し、当社グループの顧客DX支援における対応領域を拡大。</li><li>・2025年8月より連結開始予定。</li></ul>



## 通期業績予想の修正

2025年9月期第3四半期の業績

当四半期のトピックス

成長戦略

Appendix\_会社・事業の概要



- ・前期に閉鎖したダナン拠点から他拠点に移管した案件等におけるトラブルの正常化に想定以上の人件費や稼働を要した結果、下期の成長基盤となる新規案件の獲得、既存案件の拡大が鈍化。
- ・本社オフィスの閉鎖・移転に係る減損損失の計上等を考慮し、通期業績予想の修正を決議。
- ・各指標の減少要因に関する詳細は、次ページ以降を参照。

(単位：百万円)

	前回発表予想 (A)	今回修正予想 (B)	増減額 (C=B-A)	増減率 (C/A)	前年度通期実績 (参考)
売上収益	3,258	3,002	△255	△8%	3,135
売上総利益	1,222	1,001	△221	△18%	974
営業利益	251	29	△222	△89%	108
税前利益	207	2	△206	△99%	97
当期利益	151	△34	△185	△122%	60



## 通期業績予想の主な修正の要因

- ・前期に閉鎖したダナン拠点から他拠点に移管した案件等におけるトラブルの正常化に想定以上の追加工数が発生した。
- ・その結果、下期の成長基盤となる新規案件の獲得、既存案件の拡大にかけるリソースが不足したことで、売上収益は期初計画を下回る見通し。
- ・売上収益の減少、案件トラブルに対応する追加工数の発生に加え、第4四半期には本社オフィスの閉鎖・移転による減損損失等を計上することで、各段階利益が減少。
- ・ハイブリッドビジネスコンサルティング社は、第4四半期半ばからの連結開始であるため、当期業績に与える影響は僅少。

(単位：百万円)

	主な修正の要因					影響額の合計
	既存案件の正常化による新規獲得・既存拡大の鈍化	案件トラブルへの追加工数等	本社オフィスの閉鎖・移転による減損損失等	ハイブリッドビジネスコンサルティング社の取込	M&A関連費用	
売上収益	△280	0	0	24	0	△255
売上総利益	△105	△125	0	11	0	△219
営業利益	△105	△125	△23	9	△15	△260

※「既存案件の正常化による新規獲得・既存拡大の鈍化」における売上総利益への影響額は、前回発表予想の売上総利益率で試算



## 通期業績予想の修正要因に関する補足

- ・市場からの引合いは堅調に推移しているものの、前期末に閉鎖したダナン拠点で管理していた残存案件の追加対応工数が増加し、新規案件の開拓や既存案件の拡大にかけるリソースが不足したこと、及び上流工程人材の不足が、期初業績予想の主な未達要因となった。
- ・追加対応工数の要因となった残存案件は、当第4四半期までに正常化し、今後はベトナム2拠点の安定稼働、外部パートナーやAIを活用したプロジェクトマネジメント品質の向上による追加対応の抑制を図る。
- ・上流工程人材の不足は、新たにグループインしたコンサルティング領域に強みを持つHBC社との協働、VPoEの参画による開発組織、人材育成体制の強化、外部パートナーとの連携により解消を図る。

事象	要因	今後の改善施策
新規顧客の開拓、 既存顧客の拡大の鈍化	閉鎖拠点に係る残存案件における追加対応工数の増加	目下の残存案件は、 <b>第4四半期までに正常化</b> の見通し <b>ベトナム2拠点に経営資源を集約</b> し、安定性を向上 <b>外部パートナーやAIを活用</b> した、上流設計の品質向上 <b>コンサルティング領域</b> に強みを持つ <b>HBC社のグループイン</b>
	上流工程人材の採用の遅れ	<b>VPoEの参画</b> による開発組織、人材育成体制の強化 上流工程のキャパシティを広げる <b>外部パートナーとの連携強化</b>

**上流工程の供給・品質を安定化させ、追加対応の発生を抑制  
新規案件やアップセルに対応できる柔軟な体制を構築**



- ・2025年8月14日に株式会社ハイブリッドビジネスコンサルティングの株式譲渡契約を締結。
- ・2025年8月15日に株式取得を完了。

## Hybrid Business Consulting

### 会社概要

会社名	株式会社ハイブリッドビジネスコンサルティング
設立	2025年7月
所在地	東京都中央区
事業内容	経営コンサルティング事業
資本金	10万円
売上規模※	166百万円(2025年3月期)
決算期	9月

※売上規模は、対象会社の分割元であるIF Business Consulting株式会社の2025年3月期の売上収益を記載しています。



代表取締役

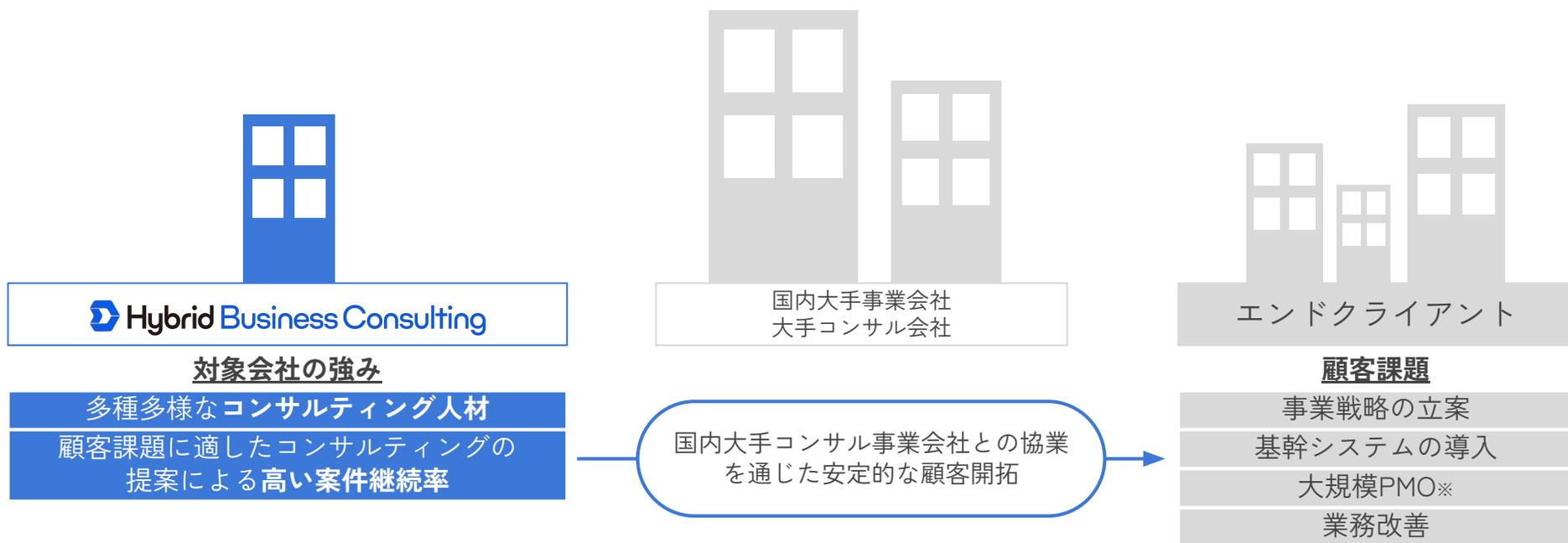
稲津 暢

<略歴>

1979年生まれ。國學院大學経済学部卒、テキサス州立大学院ノーステキサス校 経営学修士(MBA)

国内大手コンサルティング会社に入社、その後独立起業し、2008年にIF Business Consulting株式会社を設立。外資系コンサルティング会社を中心にプロ人材によるコンサルティング業務を提供。

- ・ 経営コンサルティング事業を展開し、事業戦略、基幹システム導入、大規模プロジェクトの補佐、業務改善などに豊富な実績を有する。
- ・ 国内大手コンサルティング会社と強固な協業関係を持ち、協働でエンドクライアントのコンサルティングに参画。



※PMO... Project Management Officeの略称。プロジェクトの計画策定、進捗状況やリスクのモニタリング等、様々な側面から進行役であるプロジェクトマネージャーを補佐し、プロジェクトの円滑な進行を支援する組織、部門。



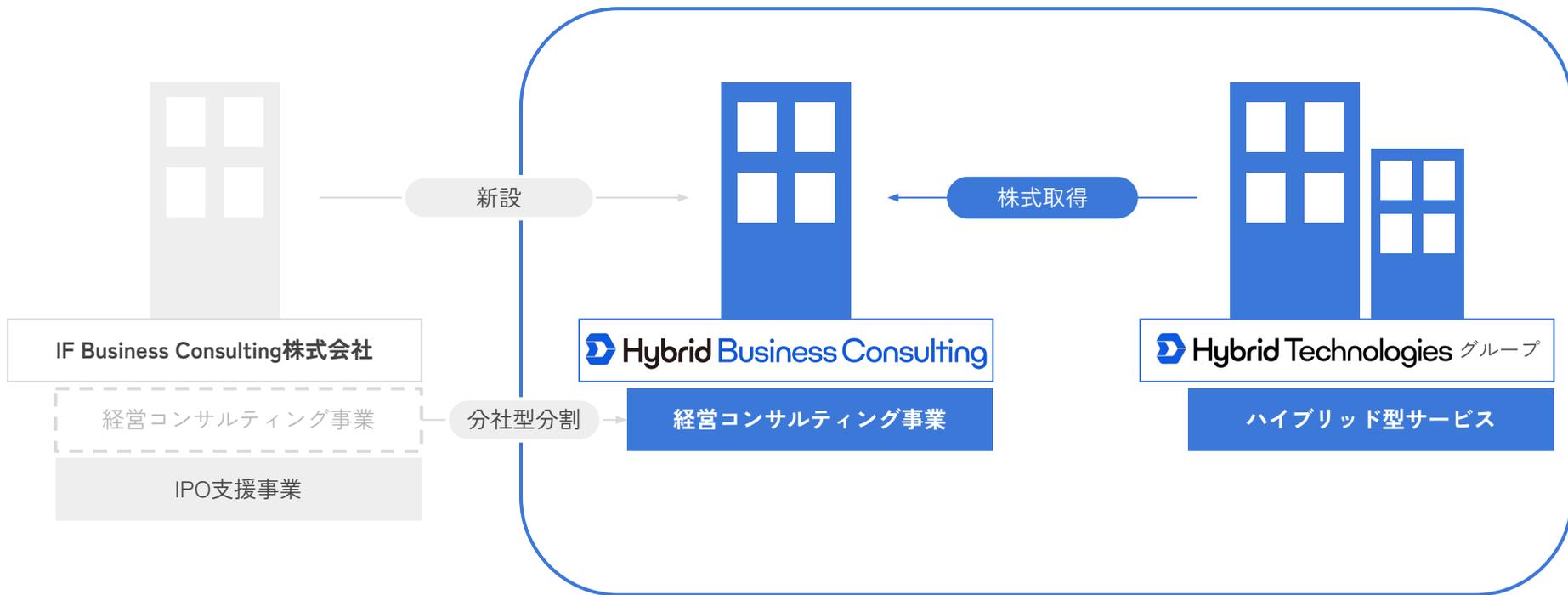
# 当社グループとのシナジー

- ・対象会社の経営コンサルティング事業をグループ化したことにより、当社グループの顧客DX支援における対応領域を拡大。
- ・事業戦略、基幹システム導入等の対象会社の強みを基点に、より包括的な支援体制を構築。

	DX戦略	事業戦略 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
 <b>Hybrid Technologies</b> <span style="background-color: #0070C0; color: white; padding: 2px 5px; border-radius: 3px;">日本</span> <span style="background-color: #4CAF50; color: white; padding: 2px 5px; border-radius: 3px;">ベトナム</span> オフショアリソースを活用した 上流～下流までDX支援			上流 日本人PM/デザイナー/エンジニア	開発 ベトナム人ブリッジエンジニア ベトナム人エンジニア	オフショア開発に長けた上流人材	500名以上の豊富な エンジニアリソース
 <b>Hybrid Tech Agent</b> <span style="background-color: #0070C0; color: white; padding: 2px 5px; border-radius: 3px;">日本</span> 日本人×常駐可×1人単位 でのサービス提供				日本人PMやエンジニアのSES/派遣		
 <b>Wur</b> <span style="background-color: #0070C0; color: white; padding: 2px 5px; border-radius: 3px;">日本</span> <span style="background-color: #4CAF50; color: white; padding: 2px 5px; border-radius: 3px;">ベトナム</span> 0→1の新規事業開発 の企画立案～開発支援～グロース支援		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
 <b>docodoor</b> <span style="background-color: #0070C0; color: white; padding: 2px 5px; border-radius: 3px;">日本</span> 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			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
 <b>Hybrid Business Consulting</b> <span style="background-color: #0070C0; color: white; padding: 2px 5px; border-radius: 3px;">日本</span> 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	経営コンサルティング					



- ・ IF Business Consulting株式会社の経営コンサルティング事業を、ハイブリッドビジネスコンサルティング社に分社型分割。
- ・ その後、当社がハイブリッドビジネスコンサルティング社の株式を取得。



## VPoEの参画による開発組織、人材育成体制の強化

- ・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掌管する衣笠と共に、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

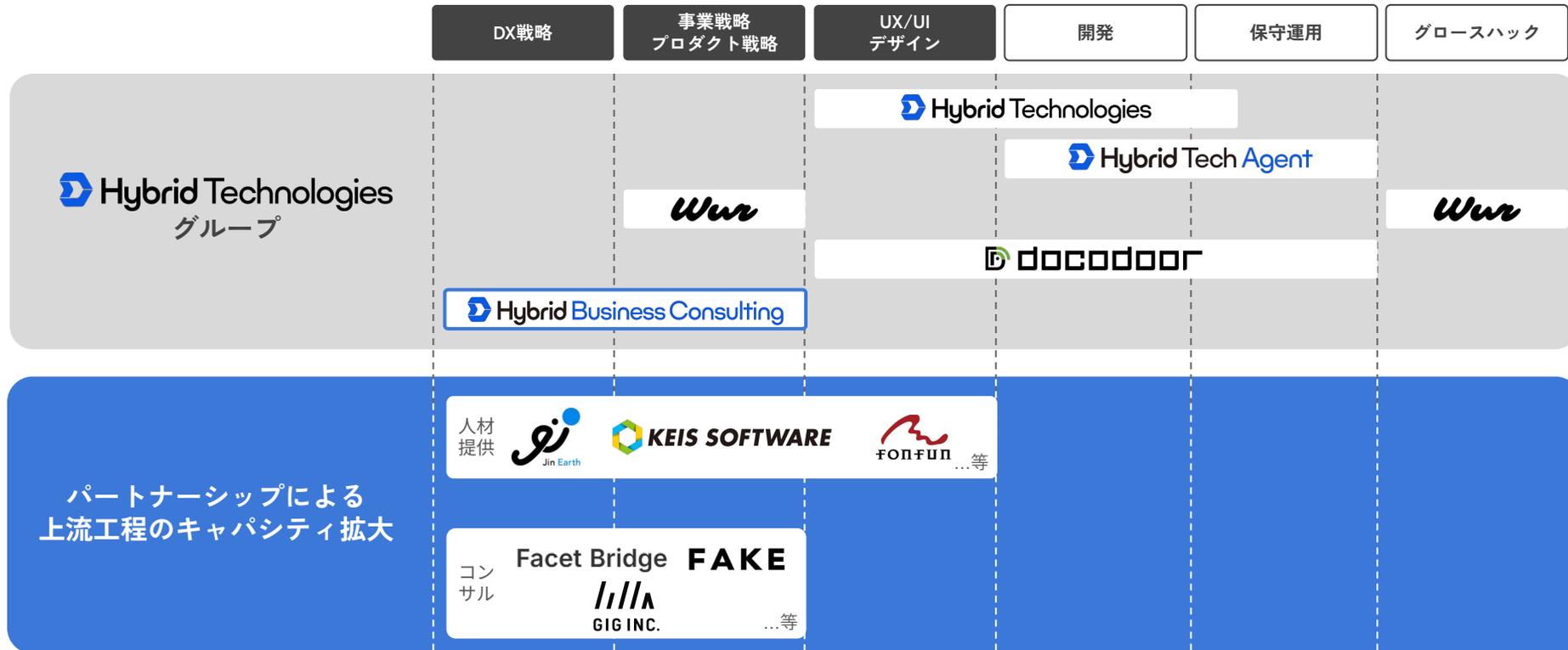
2005年ヤフー株式会社に新卒入社、2007年グリー株式会社にて新規事業のリードエンジニアとして複数の事業立ち上げと開発に携わり、大規模のインフラの設計/運用を行う。その後、株式会社ネクストビートの執行役CTOに就任し、新規事業の立ち上げを主に担当。2021年株式会社イクシアスを創業、当社社外取締役を務める。2023年5月当社の取締役に就任。

※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。



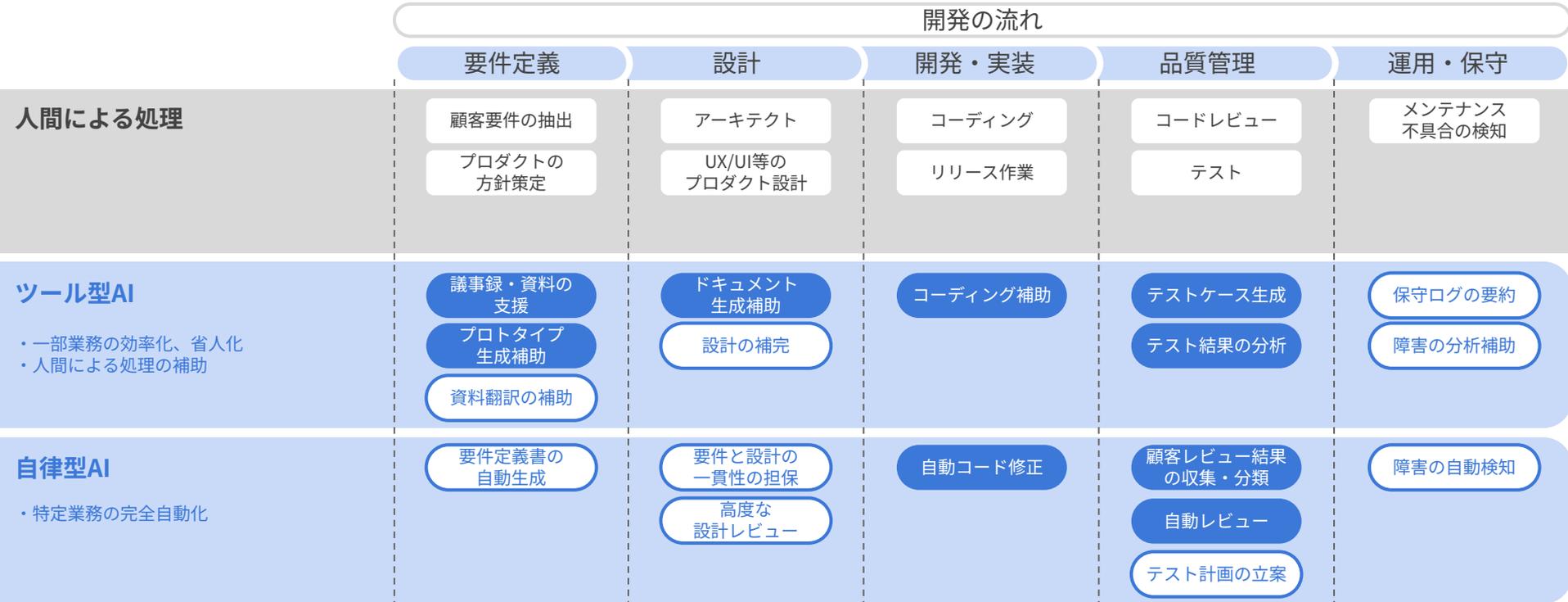
# 外部パートナーとの連携

- ・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の活用方針について

- ・ 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。

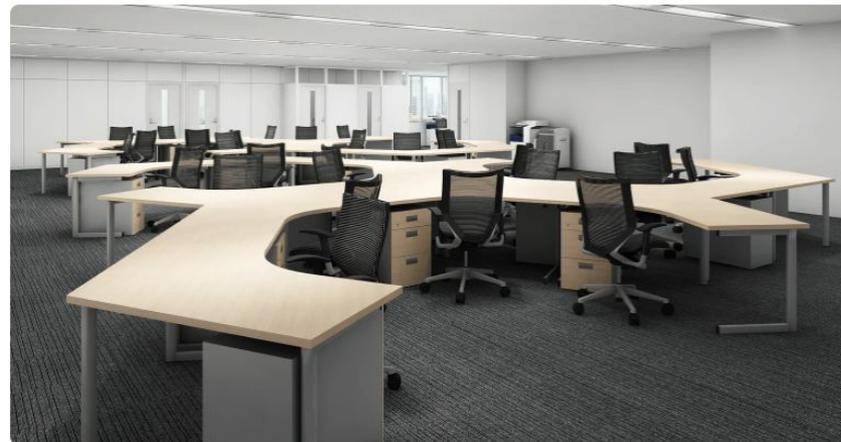
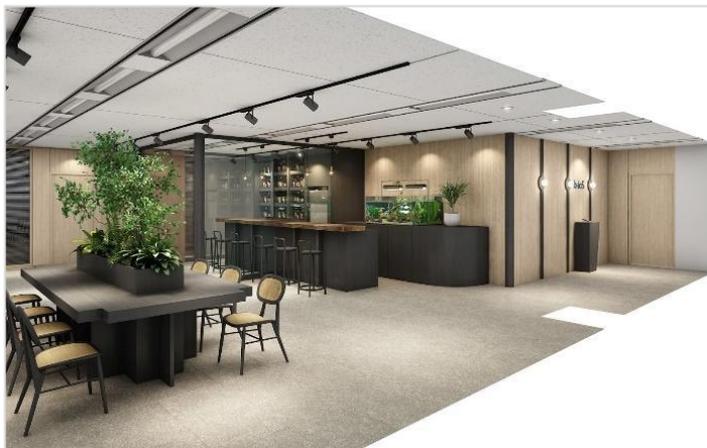


運用段階

検討段階

- ・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23百万円の計上により、営業利益以下各段階利益が減少(当第4四半期に計上予定)。
- ・当期には減損影響が出るものの、来期以降は年間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



通期業績予想の修正

**2025年9月期第3四半期の業績**

当四半期のトピックス

成長戦略

Appendix\_会社・事業の概要



- ・修正後の通期業績予想、四半期計画に対する各指標の進捗は以下の通り。
- ・第4四半期までは案件の正常化に一定の追加工数を見込みつつ、ハイブリッドビジネスコンサルティング社の連結、外部パートナーと連携を活用した新規顧客の獲得、既存顧客の取引拡大等により、通期業績予想を見込む。

(単位：百万円)

	FY25.1Q	FY25.2Q	FY25.3Q	FY25.3Q累計	FY25.4Q	FY25.通期	
	実績	実績	実績	実績	計画	業績予想	進捗率
売上収益	737	824	755	2,317	685	3,002	77%
売上総利益	228	259	288	775	226	1,001	77%
営業利益	7	21	54	82	△53	29	286%
税前利益	△1	18	46	63	△61	2	-%
当期利益	△10	1	38	29	△63	△34	-%

※修正後の通期業績予想は第3四半期末時点までの実績に基づいて策定しており、第3四半期累計の実績と計画は同値であるため、記載を省略。



- ・前期のダナン拠点閉鎖に起因する顧客減少の影響があったものの、売上収益および売上総利益は前期期中にグループインしたWur社、ドコドア社の貢献により、**対前年同期比では同水準**の規模を確保。
- ・一方で、新規子会社を含めたグループ全体の管理業務や、M&A関連費用により、販管費が増加し、営業利益は前年同期比で減少。

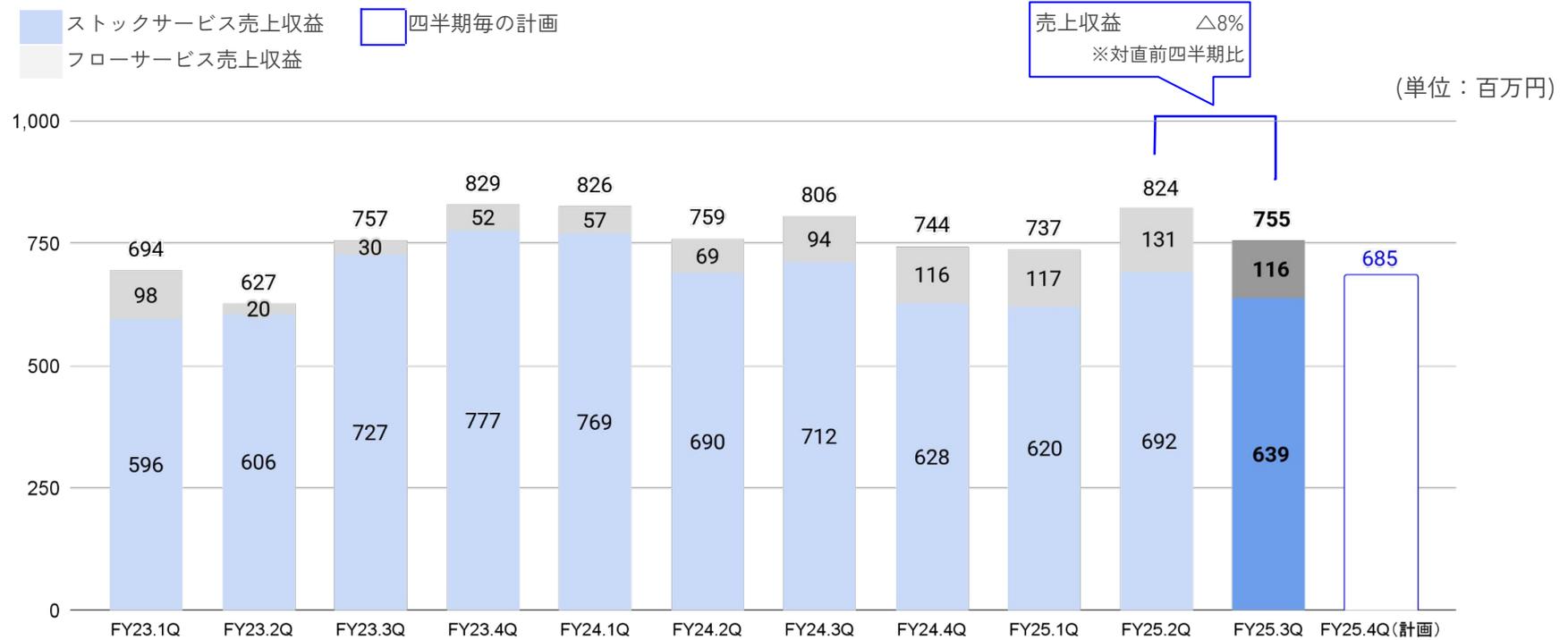
(単位：百万円)

	2024年9月期 (第3四半期)		2025年9月期 (第3四半期)		前年同期比	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	進捗率
売上収益	2,391	-	2,317	-	△3%	3,002	77%
売上総利益	772	32%	775	33%	0.4%	1,001	77%
営業利益	199	8%	82	4%	△59%	29	286%
税前利益	180	8%	63	3%	△65%	2	-%
当期利益	137	6%	29	1%	△79%	△34	-%



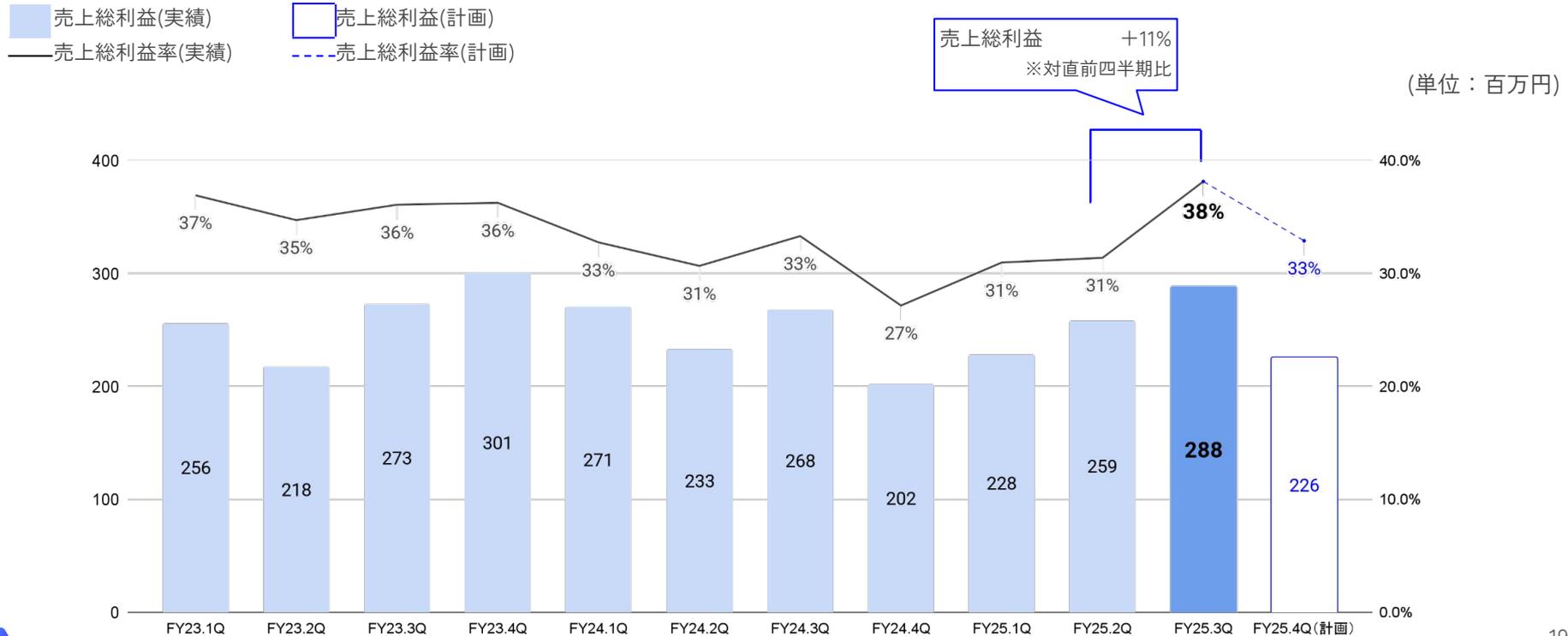
# 四半期毎の推移\_売上収益

・閉鎖拠点の残存案件の対応にリソースを要したことで、下期の成長基盤となる新規案件の獲得、既存案件の拡大が難航し、また、第2四半期に稼働していた大型案件の開発フェーズ終了等により、**対直前四半期比△8%**。



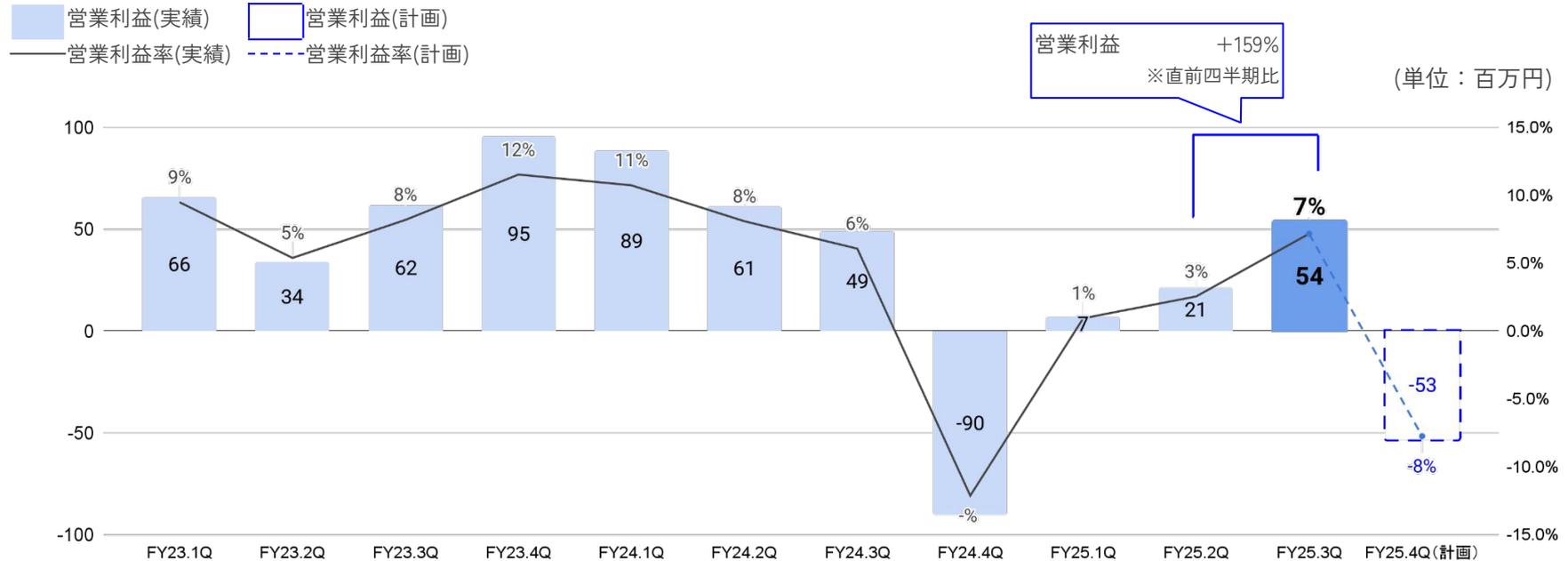
# 四半期毎の推移\_売上総利益

- ・原価人件費、外注費等の最適化、および補償対策引当金の減少(第2四半期の計上額55百万円に対し第3四半期の計上額10百万円)により、**対直前四半期比で売上総利益は+11%**。
- ・補償対策引当金に関する詳細は22pを参照。



## 四半期毎の推移\_営業利益

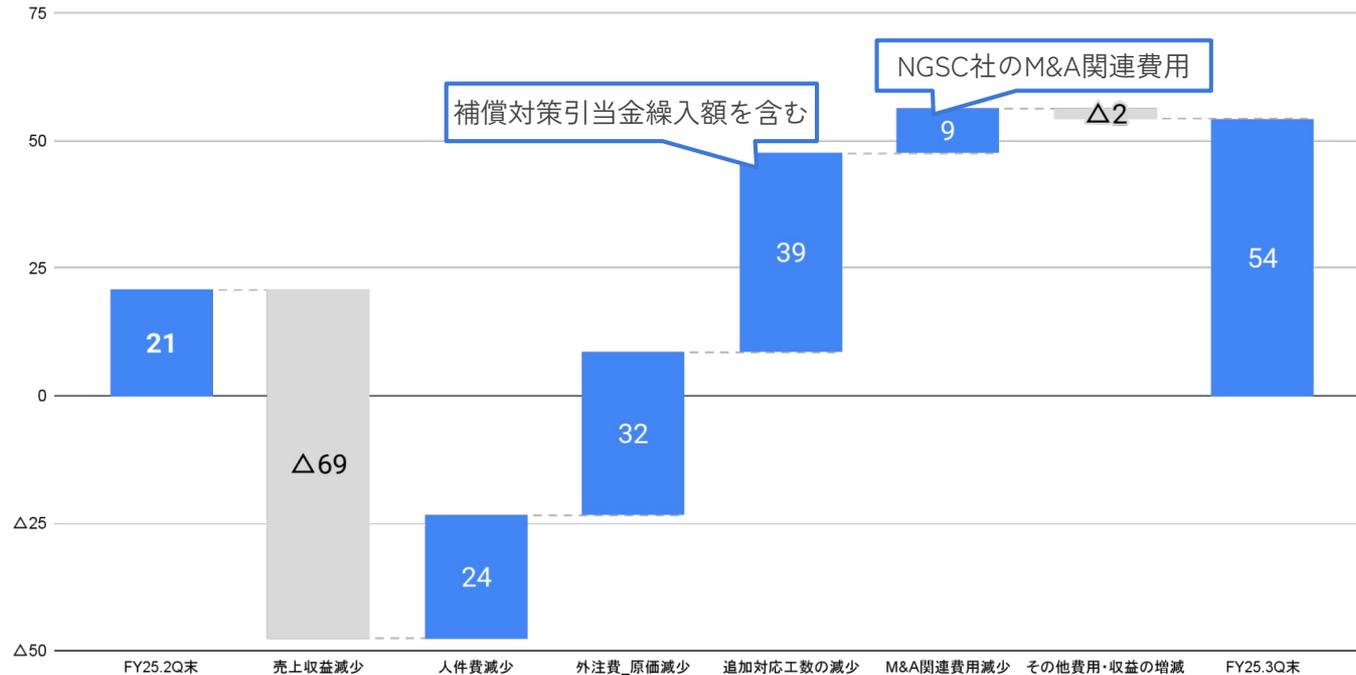
- ・売上総利益の増加に伴い、営業利益も**対直前四半期比で+159%**。
- ・第4四半期には本社オフィスの閉鎖・移転に伴う減損損失等23百万円の計上を見込む。
- ・一時的に発生した費用の影響を調整した営業利益の四半期推移は、22ページ及び23ページを参照。



# 営業利益の分析\_直前四半期比

- ・売上収益の減少に伴い、人件費及び外注費\_原価を最適化。
- ・前四半期と比較して、補償対策引当金の計上額が減少したことから、追加対応工数による影響額が減少。

(単位: 百万円)



## 引当金等の一時的な費用計上の影響

- ・前期には、計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補償対策引当金**10百万円**を計上(従前までの補償対策引当金を充当した後の追加工数等の影響額合計は第1四半期に**42百万円**、第2四半期に**73百万円**)。
- ・上記の一時的に発生した費用の影響を調整した営業利益の四半期推移は、下記の表の通り。

(単位：百万円)

	2024.1Q	2024.2Q	2024.3Q	2024.4Q	2025.1Q	2025.2Q	2025.3Q
売上収益	826	759	806	744	737	824	755
売上総利益	271	233	268	202	228	259	288
営業利益(調整前)	89	61	49	△90	7	20	54
<b>一時的な費用合計</b>	<b>△6</b>	<b>△8</b>	<b>△36</b>	<b>△103</b>	<b>△42</b>	<b>△81</b>	<b>△10</b>
<b>M&amp;A費用</b>	-	-	<b>△25</b>	<b>△30</b>	-	<b>△9</b>	-
<b>減損損失等</b>	-	-	-	<b>△33</b>	-	-	-
<b>追加工数等</b>	<b>△6</b>	<b>△8</b>	<b>△11</b>	<b>△40</b>	<b>△42</b>	<b>△73</b>	<b>△10</b>
実質営業利益(調整後)	<b>95</b>	<b>69</b>	<b>85</b>	<b>13</b>	<b>49</b>	<b>102</b>	<b>64</b>
実質営業利益率	<b>12%</b>	<b>9%</b>	<b>11%</b>	<b>2%</b>	<b>7%</b>	<b>12%</b>	<b>8%</b>

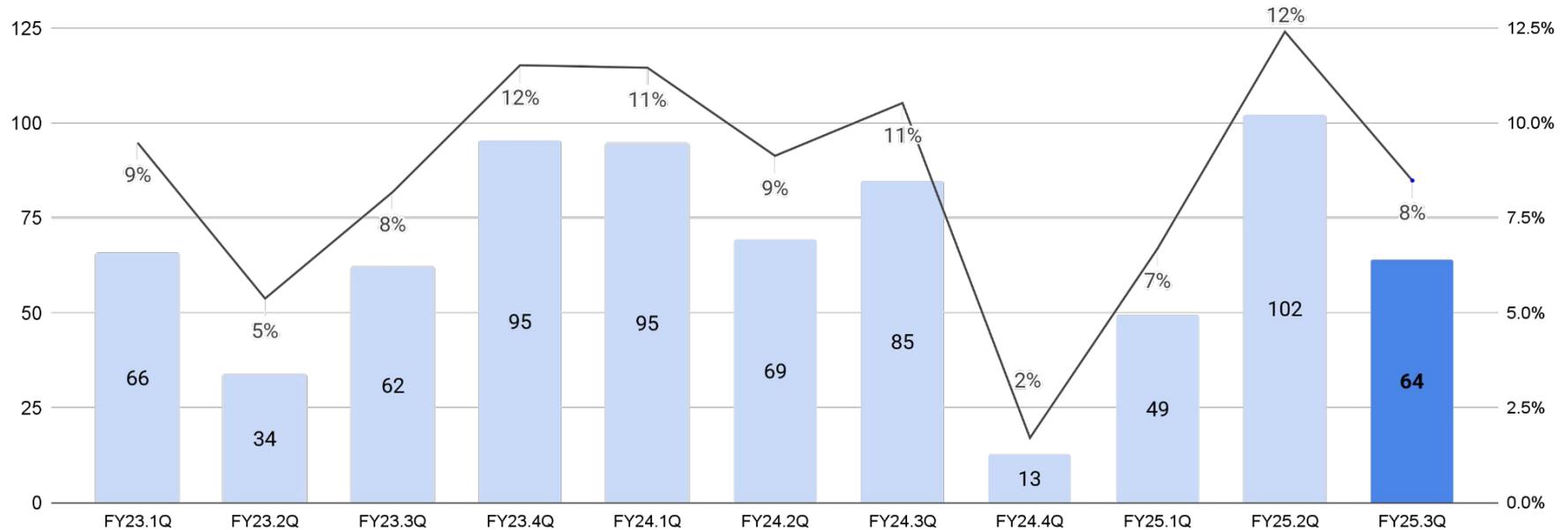
※当第3四半期までに発生した追加対応工数等に係る費用は、当第3四半期に計上した補償対策引当金と一致しない。

# 四半期毎の推移\_実質営業利益

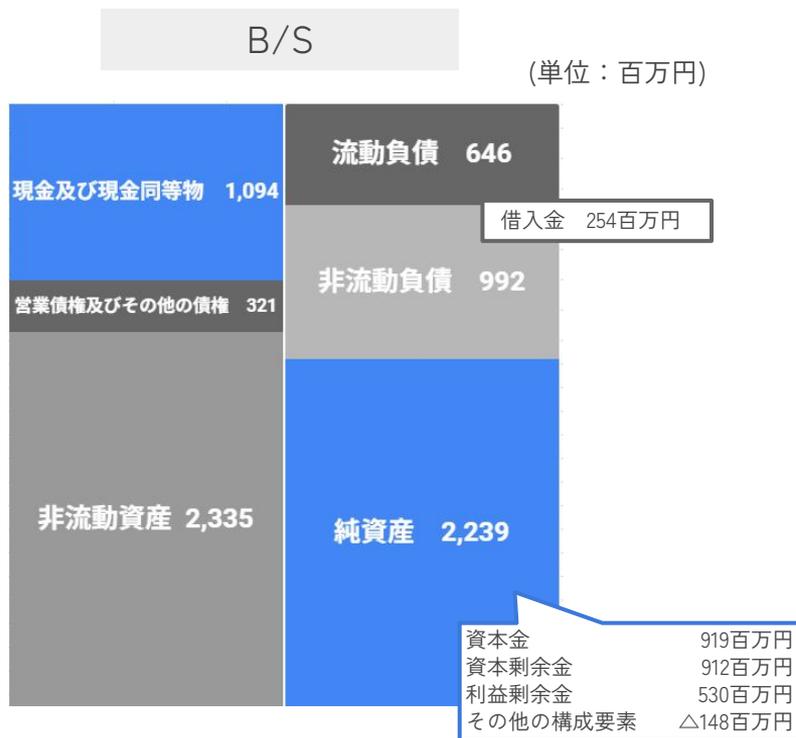
・前ページにて算出した一時的な費用計上額を除いた収益力を表す**実質営業利益**は下記の通り。

■ 実質営業利益  
— 実質営業利益率

(単位：百万円)



- ・自己資本比率は**58%**(前期末時点56%)。
- ・現金及び現金同等物は1,094百万円であり、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	△33
投資活動CF	△47
財務活動CF	△172
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△252
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	△14
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,094

# 事業スキーム

- ・日本とベトナムの開発人材を活用し、上流設計から実装・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※	89%		11%
契約形態	準委任契約	人材派遣契約	請負契約
特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・日本人×常駐可×1人単位でのサービス提供が可能</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>

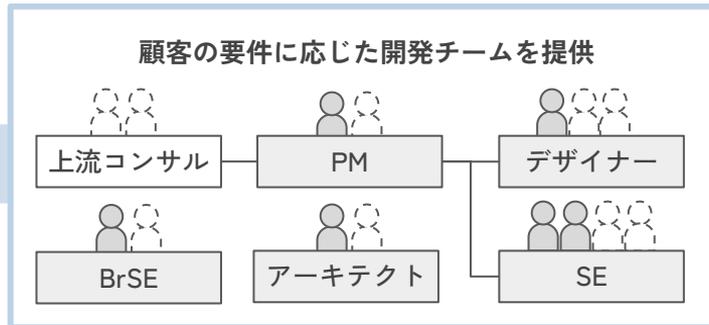
※2024年9月期の総売上収益のうち、ストックサービス、フローサービスそれぞれの売上収益が占める割合



- ・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。

$$\boxed{\text{売上収益}} = \boxed{\text{ストックサービス単価 (アサイン人数} \times \text{ポジション毎単価)}} \times \boxed{\text{ストックサービス件数 (プロジェクト数)}}$$

Hybrid Technologies 		
PM	アーキテクト	BrSE
品質管理	デザイナー	コムター
Hybrid Technologies 		
SE	PG	テスター
<i>Wur</i>		
上流コンサル	デザイナー	
Hybrid Tech Agent		
PM	SE	PG



プロジェクト A

プロジェクト B

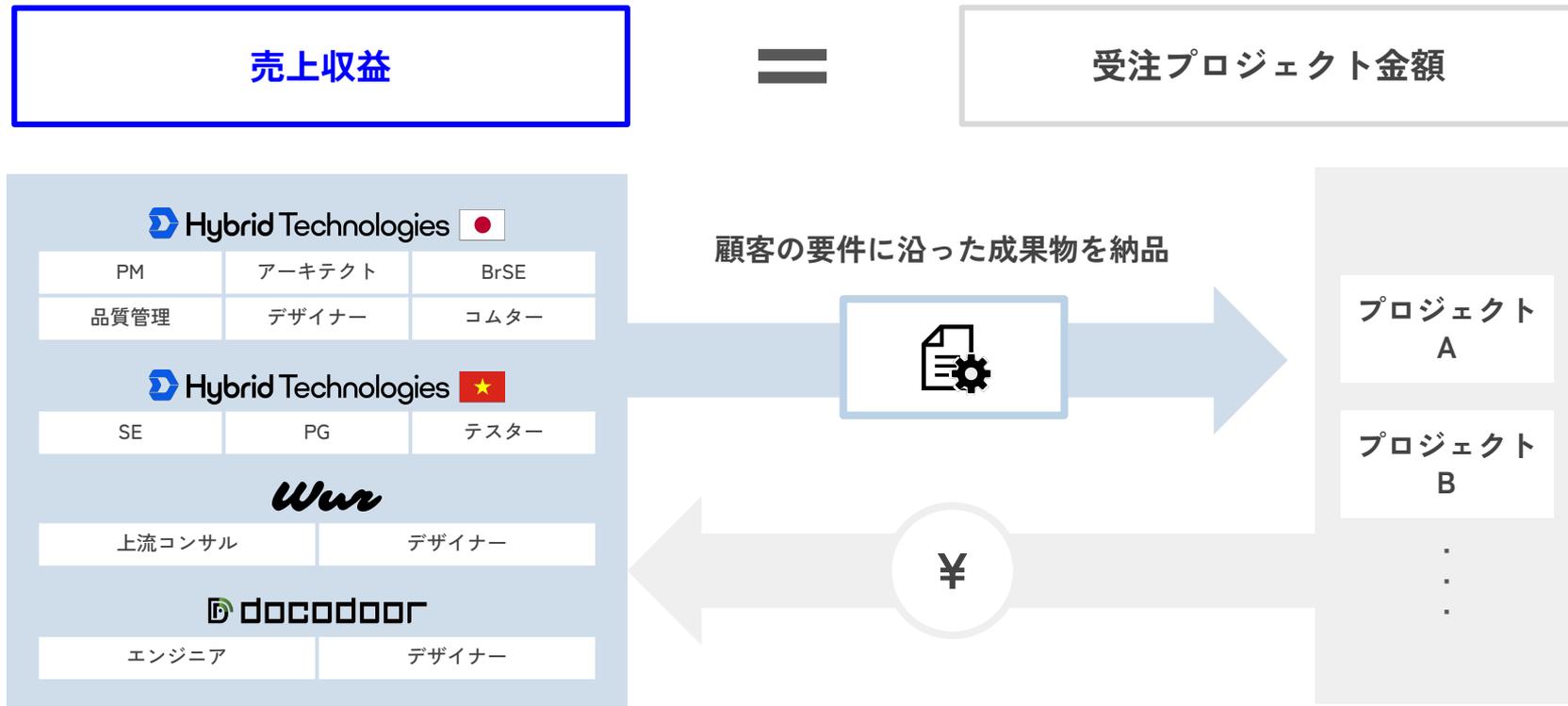
⋮

⋮

⋮



- ・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の考え方について

- ・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。

	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
	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 <b>月額取引金額が50万円以上</b> のストックサービス数の合計			
ストックサービス単価	$\frac{\text{期末時点の月額取引金額が50万円以上のストックサービス単月売上}}{\text{期末時点のストックサービス件数}}$			

### 【準委任契約】

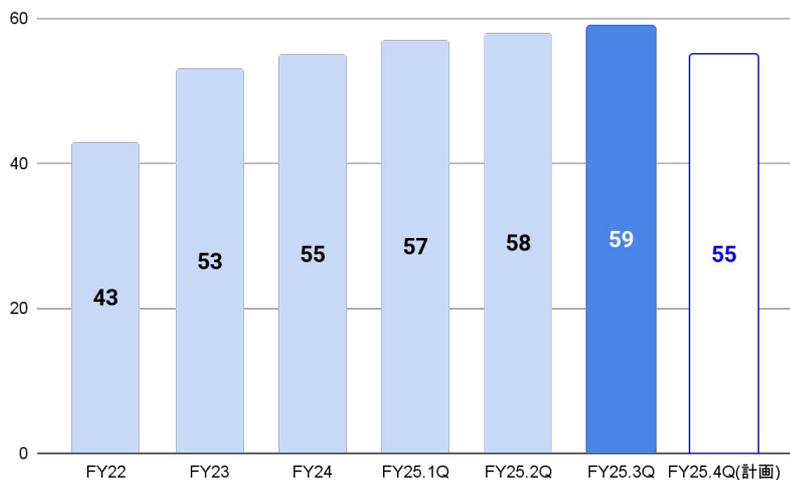
- ・「履行割合型」は、人員の稼働に応じて売上計上。長期安定的な開発需要や要件定義フェーズに対応。
- ・「委託料金固定型」は、見積、発注に応じて、金額、期間を設定し売上計上。プロジェクトベースでの開発需要に対応。



- ・ストックサービス件数は、グループ各社の新規案件の獲得により、第3四半期末時点で**59件**。
- ・ストックサービス単価は、大型案件の開発ピーク完了に伴う保守への切り替えにより、第3四半期末時点で**3,431千円**。
- ・通期業績予想の修正に伴い、期末時点の計画を改定。
- ・当四半期中の変動分析については、次ページ以降を参照。

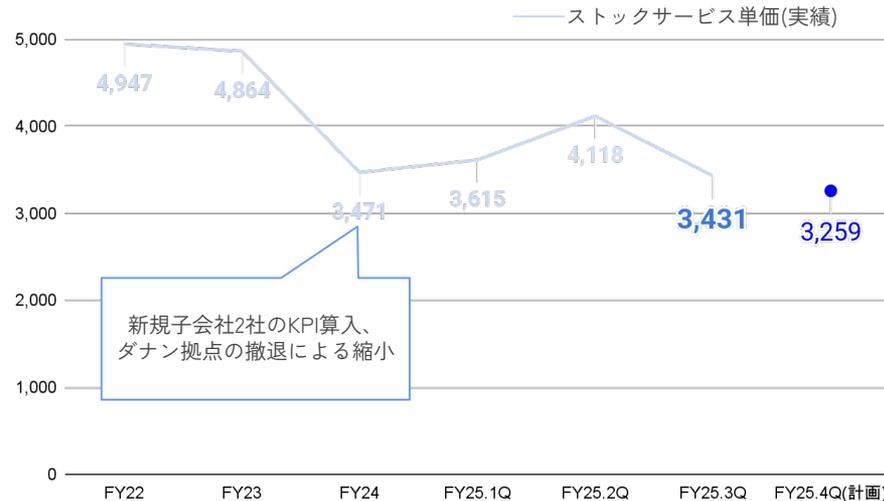
ストックサービス件数の推移

(単位: 件)



ストックサービス単価の推移

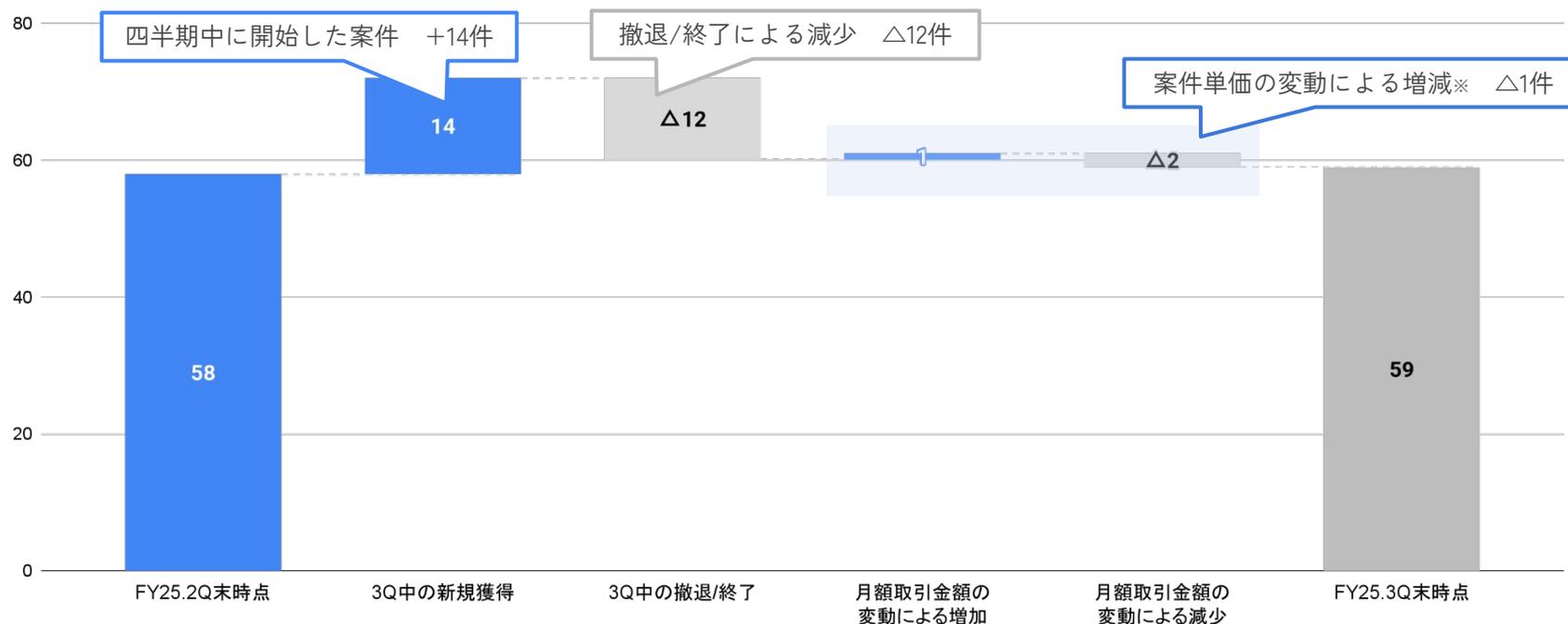
(単位: 千円)



※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、期間中に顧客プロジェクトの終了等による減少があったものの、リピートでの新規プロジェクト獲得およびグループ各社で新規案件の獲得がそれらを上回り、**対直前四半期比+1件の59件**。

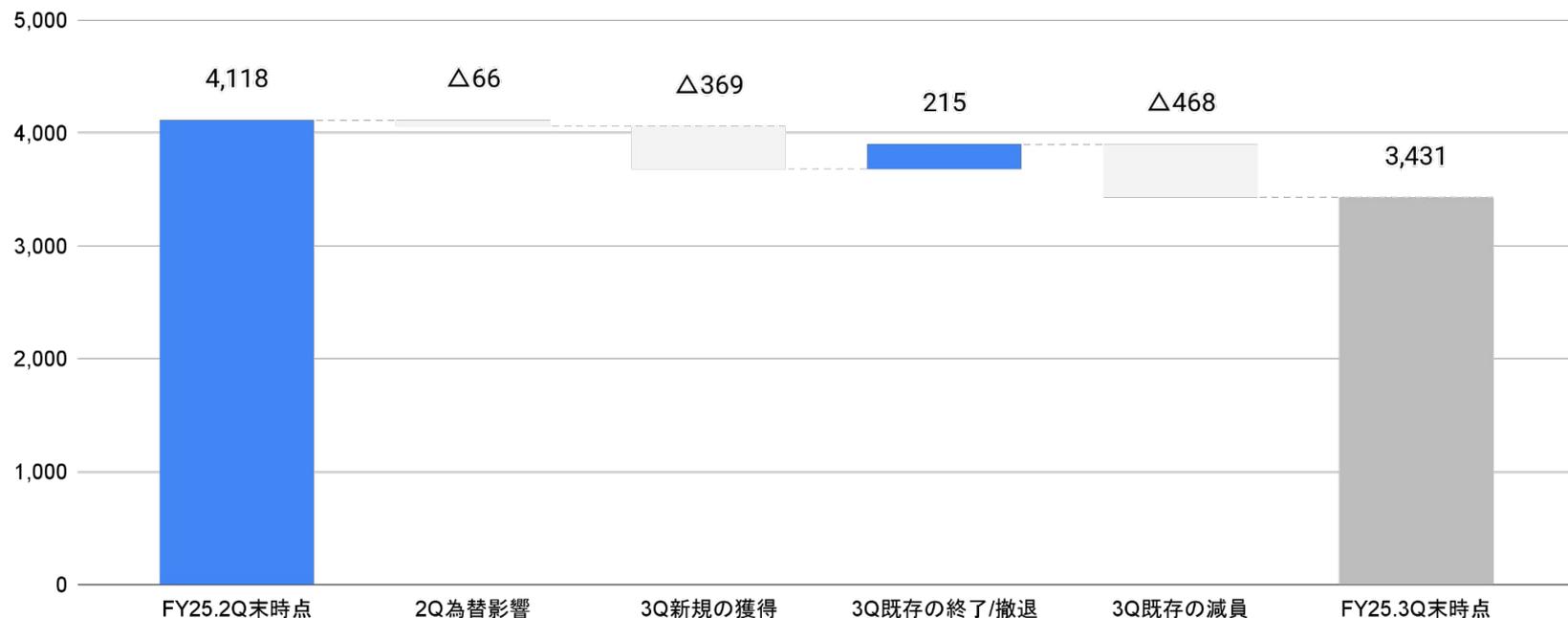
(単位：件)



※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、第2四半期に稼働していた大型案件の開発フェーズの終了、小規模に立ち上がった新規案件の算入等により、第2四半期末時点の4,118千円から687千円減少し、**3,431千円**。
- ・ 小規模に立ち上がった新規案件は、平均単価では一時的な減少影響となるものの、第4四半期以降に案件規模の拡大を図り単価向上を目指す。

(単位：千円)



通期業績予想の修正

2025年9月期第3四半期の業績

当四半期のトピックス

成長戦略

Appendix\_会社・事業の概要



- ・IoT、AI、ロボティクス技術に強みを持つ株式会社ASTINAに対しHybrid Technologies Capitalによる支援を開始。
- ・次世代のDXにおける最先端領域である、AIとIoT両方の技術領域につよみを持つ。
- ・同社との取り組みを通じて、より専門性の高いソリューションを提供すると共に、当社が従来アプローチできなかった製造、インフラ、物流等の業界への支援拡大を図る。



ASTINA社が手がけ、大手国内製鉄プラントに採用されている、  
圧力値の可視化伝送システム

## 株式会社ASTINA 概要

所在地	東京都台東区今戸2-16-11 ABEアネックスビル
代表取締役社長	儀間 匠
事業内容	・産業用IoT製品の提供、デザイン、設計開発、試作、 量産、運用 ・AI外観検査ソフトウェア/ロボット装置開発導入
URL	<a href="https://www.astina.co">https://www.astina.co</a>



# 当四半期のトピックス\_脆弱性診断サービスの進捗

- ・ベトナム国家サイバーセキュリティセンター(NCSC)と連携したサイバーセキュリティサービスは堅調に拡大。
- ・前期より実施しているキャンペーンでは様々な業界や業態の顧客から提供価格や診断品質が評価され、当社脆弱性診断サービスの優位性を確認。

キャンペーン  
受注件数

# 15件

- 活用業種、サービス
- ・ Sler
  - ・ オンラインショップ運営会社
  - ・ 人材マッチングプラットフォーム
  - ・ プロジェクト管理SaaS
  - ・ デザイン/クリエイティブツール 等

## 国家サイバーセキュリティ監視 センター（ベトナム）と協力



ベトナムの国家サイバーセキュリティセンターと協力覚書を締結。  
サイバーセキュリティに関する採用・教育、テクノロジープロジェクトのネットワークセキュリティに関するサービス、科学研究プロジェクトの実施を相互に支援。

## 国際/国内規格に基づく 安定品質の診断



OWASP  
Open Web Application  
Security Project

OWASP



IPA 独立行政法人  
情報処理推進機構

OWASPやIPA規格に則り、セキュリティに詳しいエキスパートが、スキャンツールでは見つけられなかった脆弱性の原因であるデータ入力インタや処理フローを手動で特定。

## 当社保有資格



Certified Information  
Systems Auditor®  
An ISACA® Certificate



Certified  
Information  
Systems Security  
Professional



CQI



IRCA

LEADING QUALITY SINCE 1919



## エアトリCXOサロン

# エアトリCXOサロン(有料会員)500社達成！

～2024年11月からの本格サービス開始後、約9か月で急成長～

～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500社を達成！

- ・2025年4月より新たに、有料会員向けの新サービスとして「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」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回に拡大予定！
- ・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。

通期業績予想の修正

2025年9月期第3四半期の業績

当四半期のトピックス

**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、4件の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。

## 拡大期(未来)

グローバル市場へ本格的にリーチ

M&A、パートナーとの合併を活用し、**開発領域、ソリューション、マーケット**の3つの軸での拡大

グローバルIT  
総合サービス

## 上場初期(現在)

上流工程やセキュリティ領域への進出、  
投資×開発によるスタートアップ支援

開発実装を担うオフショア開発会社から、  
顧客サービスの立ち上げに伴走するパートナーへ

## 創業～上場期(過去)

ベトナムの豊かなIT人材を活用した、機動的かつ  
高品質なソフトウェア開発を提供

ハイブリッド  
型サービス

2025.4  
NGSC社  
株式譲渡契約  
締結

2021.12  
東証マザーズ  
(現 グロース市場)  
上場

## 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DX戦略やプロダクト戦略から、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

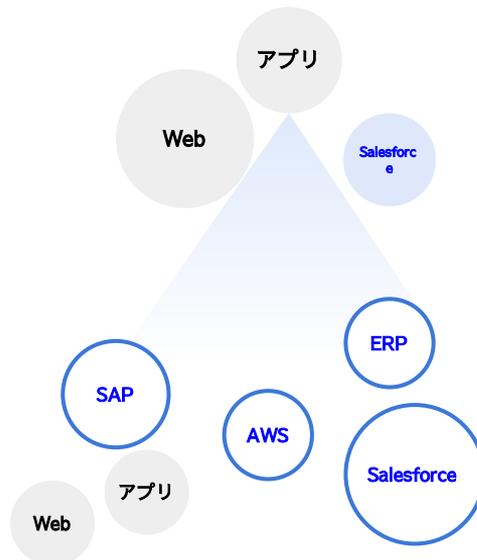
ウェブ・アプリの開発からセキュリティ、インフラ構築、クラウド、ERPコンサルティングなど、顧客ニーズに合わせて拡大。

### サービスを提供するマーケットの拡大

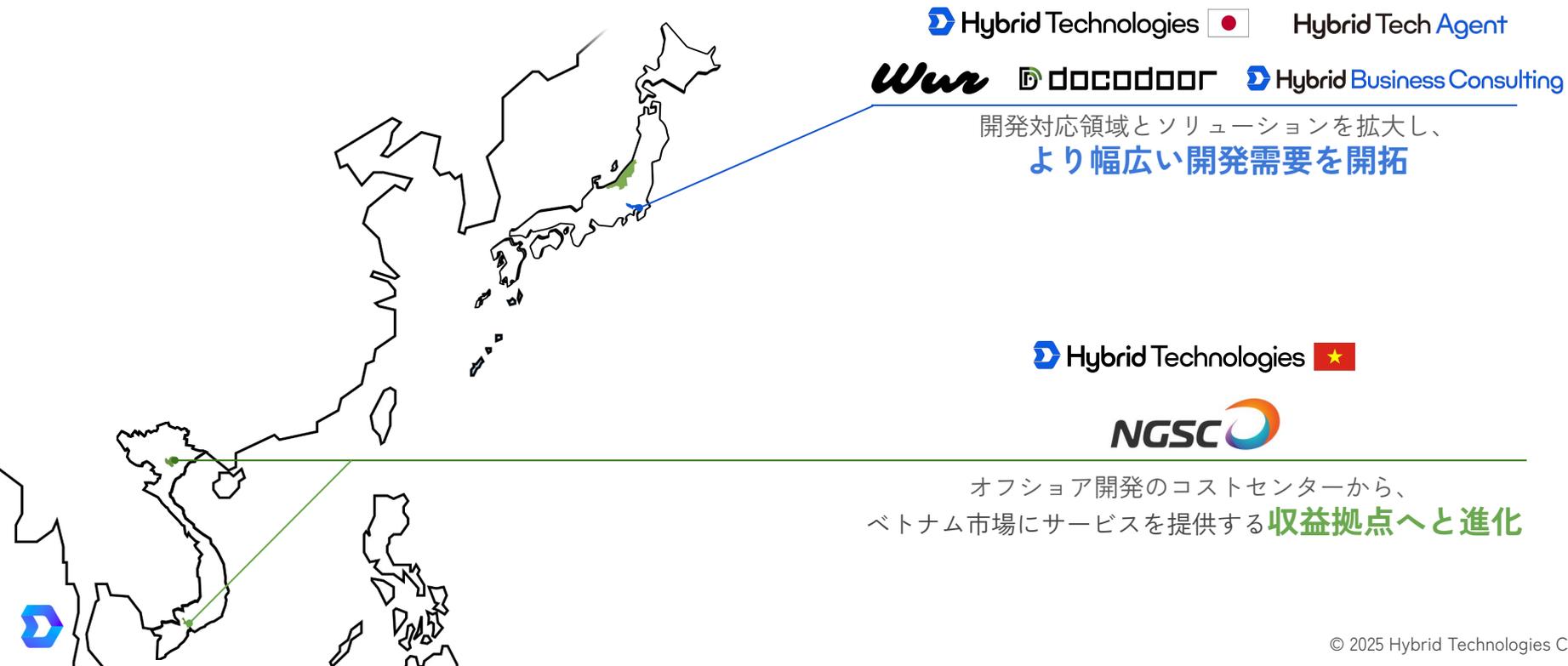
今までの日本国内市場のみから、グローバルへ拡大。まずはベトナムのディストリビューション市場へ新規参入。

DX戦略	Hybrid Business Consulting
プロダクト戦略	
UI/UXデザイン	Hybrid Technologies docodoor
開発実装	Hybrid Technologies
保守運用	Hybrid Tech Agent
グロースハック	

M&A等による  
ケーパビリティの  
拡大



・ 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。**



通期業績予想の修正

2025年9月期第3四半期の業績

当四半期のトピックス

成長戦略

Appendix\_会社・事業の概要

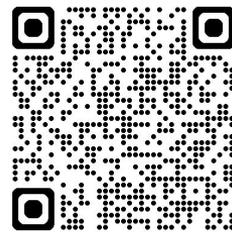


・当社コーポレートサイト、IRサイト、各種SNSにて当社グループの事業やニュースの最新情報を発信中。



▲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](https://note.com/hybrid_tech_ir)



▲X (旧 : Twitter)

<https://x.com/technology24928>

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  
ドコドア株式会社の子会社化により、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」

プライバシーマーク認証に基づく個人情報管理体制

役員構成

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



# 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、変更するものではありません。