



**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)

**2026年9月期(第1四半期)**

**決算説明資料**

2026年2月13日

## 2026年9月期第1四半期の総括

	第1四半期 計画	第1四半期 実績	NGSC社の収益認識 基準調整後	第1四半期の概要
売上収益	<b>1,036</b> 百万円	<b>985</b> 百万円 達成率 <b>95%</b>	<b>1,105</b> 百万円 達成率 <b>107%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>主にNGSC社の連結に伴い、直前四半期比+39%。</li> <li>第1四半期決算では、NGSC社の収益認識基準を保守的に原価回収基準としている。</li> <li>進行基準適用時との<b>差額120百万円</b>については、第2四半期決算以降で実現予定。</li> </ul>
営業利益	<b>20</b> 百万円	<b>△61</b> 百万円 達成率 <b>-%</b>	<b>59</b> 百万円 達成率 <b>297%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>原価回収基準の適用による120百万円の売上取り消しによる営業利益の減少。</li> <li>グループ体制の拡大に伴う管理費、無形資産償却費の増加、NGSC社の連結により販管費が増加。</li> <li>NGSC社の収益認識基準を進行基準とした場合の営業利益は<b>59百万円 (達成率297%)</b>。</li> </ul>
EBITDA※	<b>74</b> 百万円	<b>4</b> 百万円 達成率 <b>6%</b>	<b>124</b> 百万円 達成率 <b>169%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>減価償却費に含まれる無形資産の償却費が増加。</li> </ul> <p>※ EBITDA = 営業利益+減価償却費</p>

## 当四半期のトピックス

5p 一部の売上収益の計 上時期に関する補足	<ul style="list-style-type: none"> <li>1Q決算上、NGSC社の収益認識基準を保守的に原価回収基準とした。</li> <li>進行基準適用時との売上差異△120百万円は2Q決算以降での実現を見込む。</li> </ul>	16p 通期業績予想の修正	<ul style="list-style-type: none"> <li>2026年1月16日に株式取得した新規子会社の連結に伴う影響を考慮し、通期業績予想を修正。</li> <li>通期の売上収益予想を<b>45億円</b>から<b>51億円</b>に増額。</li> </ul>
22p 2026年1月以降の 組織再編	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループ各社で3つの事業領域を定義。</li> <li>経営資源の最適化、意思決定の迅速化によるサービス価値向上を図る。</li> </ul>	30p 自己株式の取得	<ul style="list-style-type: none"> <li>財務状況の改善や業績見通しと、市場の株価推移等を総合的に勘案し、自己株式の取得を決議。</li> </ul>

- p03 | **2026年9月期第1四半期の業績**
- p15 | 通期業績予想の修正
- p18 | MCP35株式会社(株式会社グルーヴ・システム)の株式取得について
- p21 | 2026年1月以降の組織再編について
- p29 | 自己株式の取得について
- p31 | 成長戦略
- p36 | Appendix

- ・主にNGSC社、HBC社の連結により、売上収益は前年同期比で**+34%**となる**985百万円**。
- ・一方で、NGSC社のフローサービスに対する収益認識基準について、第1四半期決算上では保守的な会計処理である原価回収基準を適用したことで、IFRSの原則的な処理である進行基準適用時と比較して、**売上収益120百万円の取り消し**処理を行った(詳細は5pを参照)。
- ・当該売上120百万円については、当第2四半期決算以降でフローサービスの進捗度の見積体制を確認でき次第、収益認識基準を進行基準に変更することで実現する見込み。
- ・期初計画に見込んでいなかった新規子会社の連結に伴い、通期業績予想を修正(詳細は16pを参照)。

	計画(2025年11月14日開示)		実績			収益認識基準 の調整による 差額	調整差額を考慮した業績		
	第1四半期予想	通期業績予想	1Q	第1四半期予想 の達成率	通期業績予想 の進捗率		1Q	第1四半期予想 の達成率	通期業績予想 の進捗率
売上収益	1,036	4,519	985	95%	22%	△120	1,105	107%	24%
売上総利益	439	1,854	321	73%	17%	△120	441	100%	24%
営業利益	20	165	△61	-%	-%	△120	59	297%	36%
EBITDA※	74	382	4	6%	1%	△120	124	169%	33%
税前利益	8	97	△90	-%	-%	△120	30	373%	31%
当期利益	△14	49	△88	-%	-%	△120	32	-%	66%

※ EBITDA = 営業利益+減価償却費

## NGSC社の収益認識基準の適用方針とその影響について

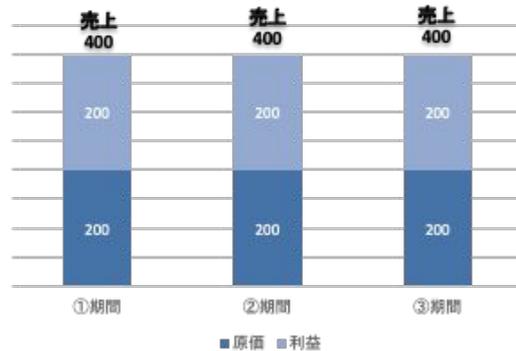
- ・通期業績予想上、NGSC社のフローサービスにおける収益認識基準は、進行基準（プロジェクトの進捗度を測定して、進捗に応じた収益を認識するIFRSでの原則的な方法）を適用している。
- ・当1Qの決算においては、NGSC社の全てのフローサービスにおいて進捗度を合理的に見積れているかの検証が未了となったため、進行基準ではなく、保守的に原価回収基準を適用することにした。
- ・原価回収基準は、実際に発生した原価と同額の売上収益を認識する方法（粗利益はプロジェクトが完了するまで常にゼロ）。
- ・その結果、進行基準を適用した場合と比較して、1Q決算上、**約120百万円の売上収益の取り消し**処理を行った。
- ・当2Q以降でフローサービスの進捗度の見積体制を確認でき次第、収益認識基準を進行基準に変更し、売上収益を計上する方針。

(事例) 契約金額1,200 見積原価600 粗利益600 期間9ヶ月の案件の売上と利益の計上イメージ

#### ■ 進行基準ベース

- ・進捗度に応じた売上を各期に計上
- ・粗利益は期間毎に認識

進行基準時利益計上イメージ

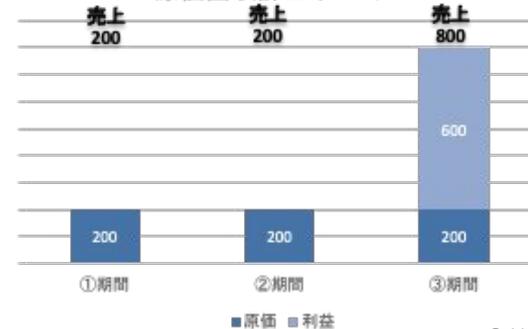


IFRSでの原則的な収益認識基準

#### ■ 原価回収基準ベース

- ・プロジェクト完了までは発生原価と同額の売上を計上（粗利益ゼロ）
- ・粗利益に相当する売上はプロジェクト完了時に一括認識

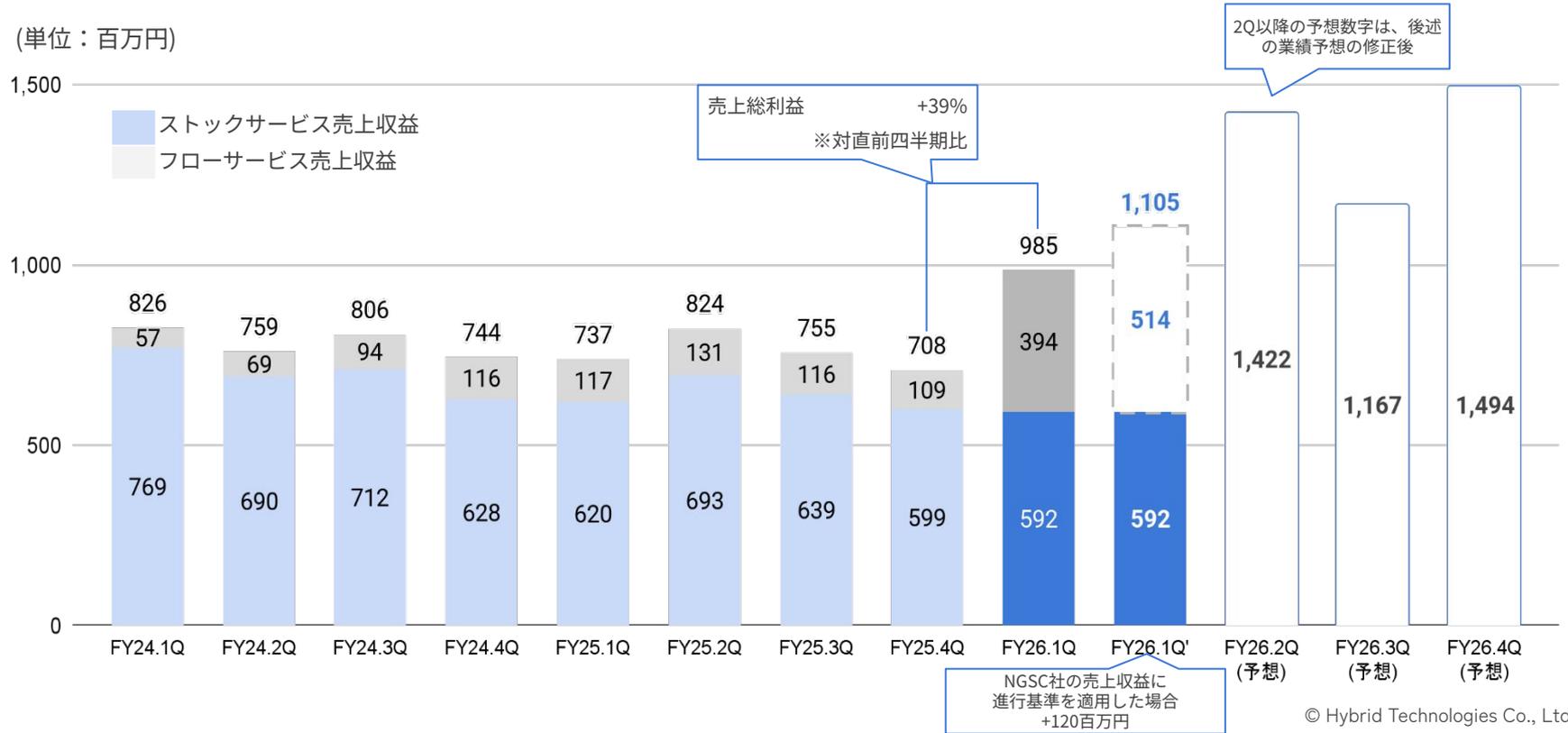
原価回収計上イメージ



NGSC社が1Q決算で適用している収益認識基準

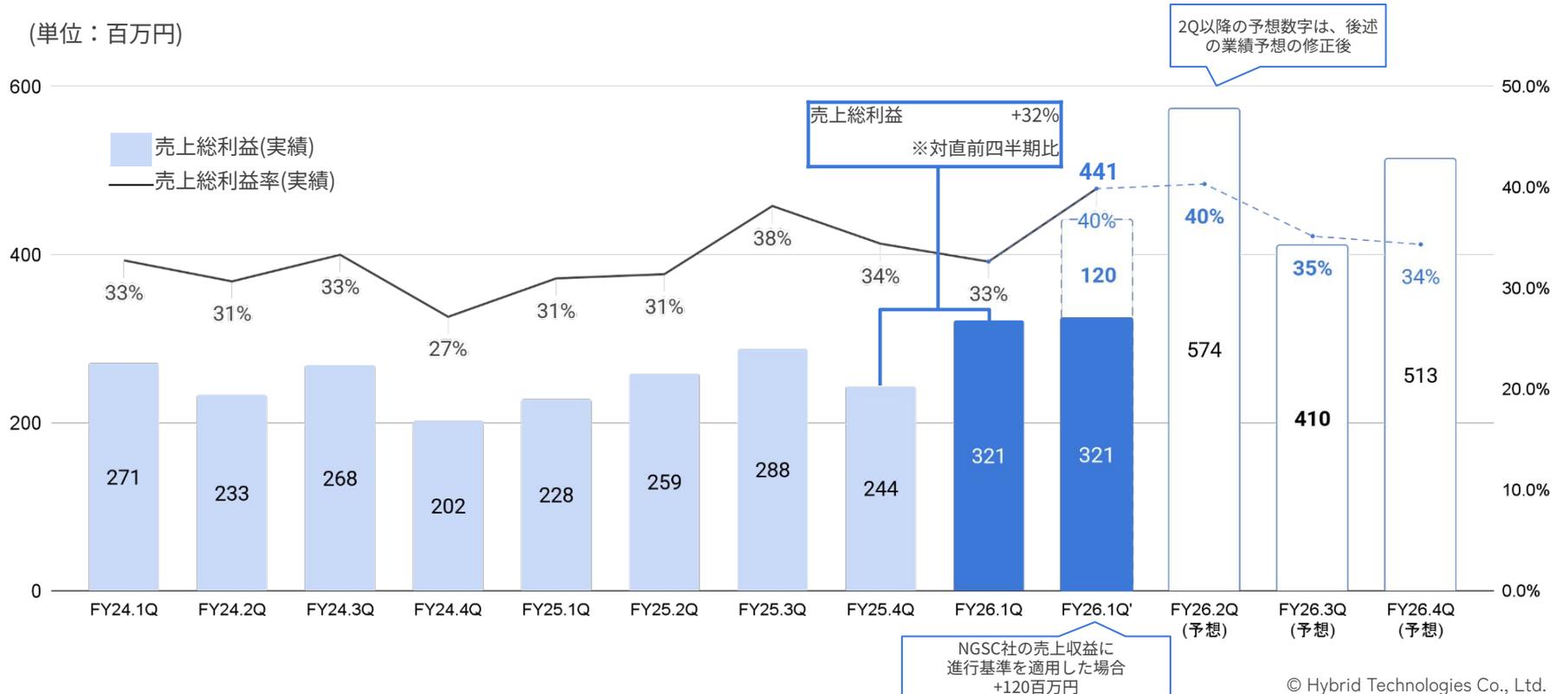
# 四半期毎の推移\_売上収益

- ・主にNGSC社の連結開始に伴うフローサービスの増加により、売上収益は直前四半期比で**+39%**の増収。
- ・原価回収基準の適用により取り消し処理をしたNGSC社の売上収益120百万円の影響を進行基準ベースに調整すると、売上収益は**1,105百万円** (対直前四半期比で**+56%**)。
- ・原価回収基準の適用により取り消し処理をしたNGSC社の売上収益120百万円は、当第2四半期以降に計上される見通し。



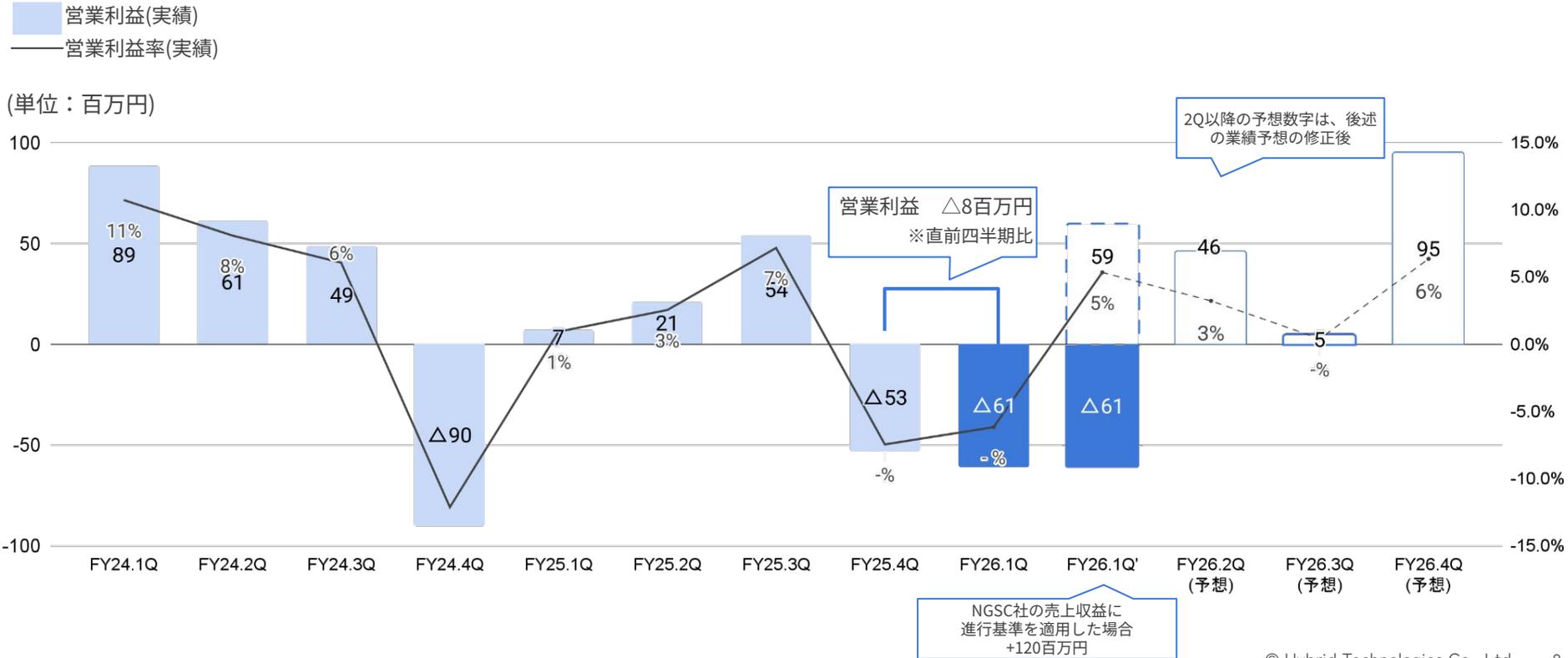
## 四半期毎の推移\_売上総利益

- ・売上収益の増加に伴い、売上総利益は直前四半期比で**+32%**の増益。
- ・原価回収基準の適用により取り消し処理をしたNGSC社の売上収益120百万円の影響を進行基準ベースに調整すると、売上総利益は**441百万円**（対直前四半期比で**+81%**）。



# 四半期毎の推移\_営業利益

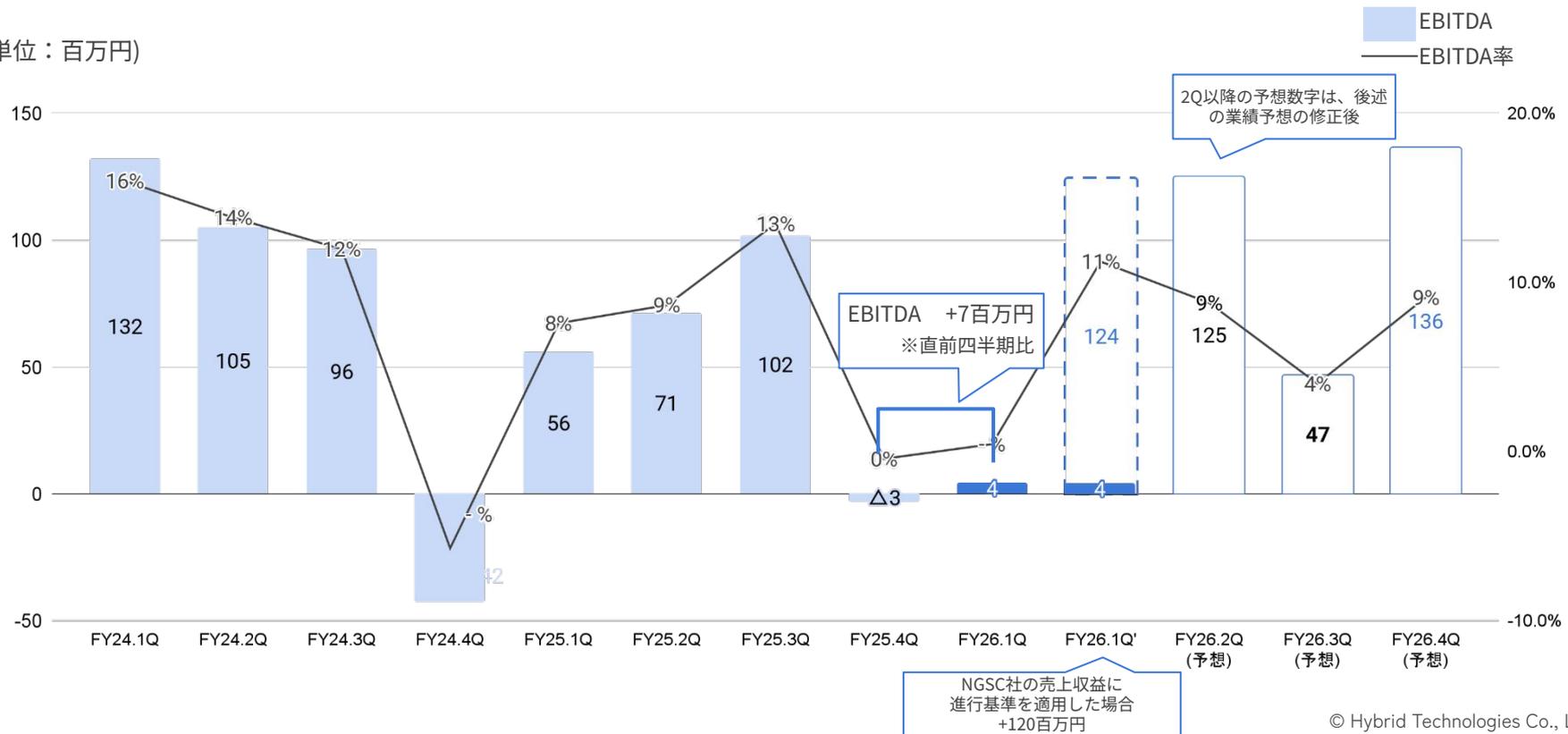
- ・グループ体制の拡大に伴い管理費、無形資産償却費が増加。
- ・NGSC社で原価回収基準を適用し120百万円の売上を取り消した影響により、営業利益は△61百万円に減益。
- ・当該売上収益120百万円の影響を進行基準ベースに調整すると営業利益は**59百万円**。



# 四半期毎の推移\_EBITDA

- ・営業利益からグループ体制の拡大に伴う無形資産償却費を含む減価償却費を調整したEBITDAは以下の通り。
- ・原価回収基準の適用により取り消し処理をしたNGSC社の売上収益120百万円の影響を進行基準ベースに調整するとEBITDAは**124百万円**。

(単位：百万円)



## 営業利益の分析\_直前四半期比

・当第1四半期には、本社オフィスの統合による固定費削減をはじめとしたコストの最適化を実施した一方、NGSC社の連結開始により、売上収益、並びに人件費を中心とした各種費用の両面の増加要因となった。

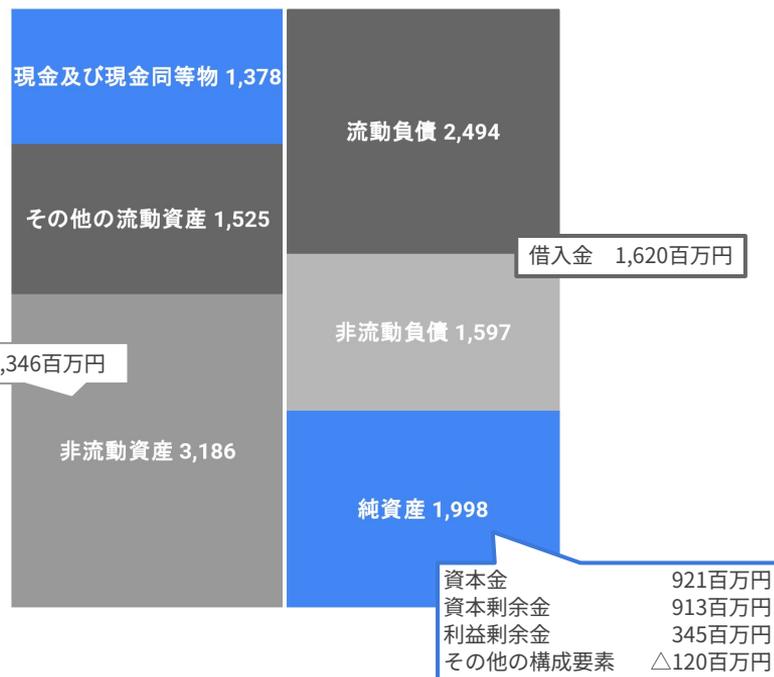
(単位：百万円)



- ・自己資本比率は**33%**(前期末時点56%)。
- ・自己資本比率が低いNGSC社の連結取り込み、及びM&A投資を含む財務基盤の強化を目的とする借入金の増加により自己資本比率が低下。

## B/S

(単位：百万円)



## キャッシュ・フロー

(単位：百万円)

営業活動CF	△119,887
投資活動CF	△33,434
財務活動CF	597,575
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	444,254
現金及び現金同等物の期首残高	916,620
現金及び現金同等物に係る換算差額	16,808
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,377,682

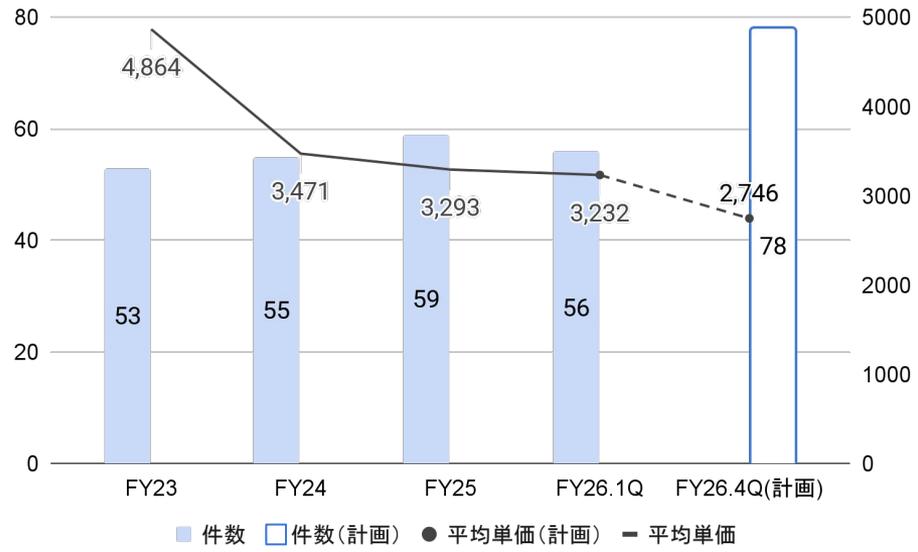
- ・NGSC社の連結子会社化に伴い、売上収益に占めるフローサービスの構成比が大きくなるため、当期より新たにフローサービスに対するKPIを設定。
- ・フローサービス案件は、受注金額が10百万円以上の案件を対象に、四半期ごとの件数と単価をKPIとして設定。
- ・従前から計測しているストックサービスのKPIに改定はなし。

	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	$\frac{\text{期末時点で月額取引金額が50万円以上のストックサービス単月売上}}{\text{期末時点のストックサービス件数}}$					
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	$\frac{\text{該当四半期に売上計上される受注金額1,000万円以上のフローサービスの売上の合計}}{\text{該当四半期に売上計上される受注金額1,000万円以上のフローサービス数の合計}}$					

- ・ストックサービスは、案件の入替りと、一部既存案件の単価向上により、**56件、平均単価3,232千円**。
- ・フローサービスは、前期末時点で0件から、既存グループにおける新規獲得とNGSC社の連結により、**33件、平均単価9,478千円**。
- ・ストックサービスの当四半期中の変動分析については、次ページを参照。

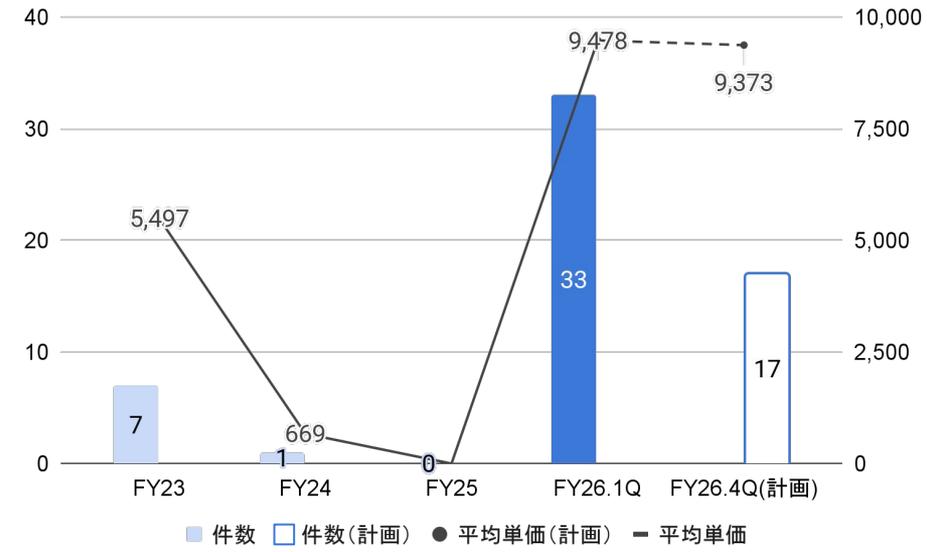
### ストックサービス

(単位：件・千円)



### フローサービス

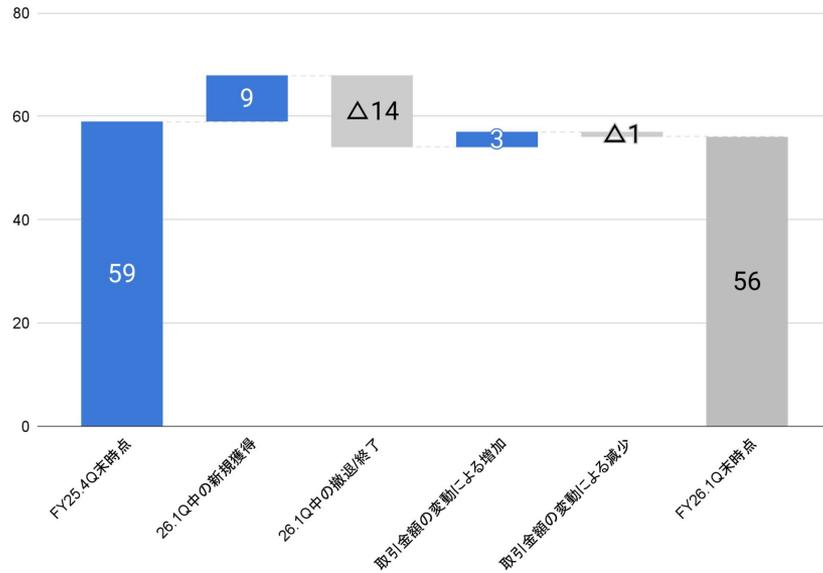
(単位：件・千円)



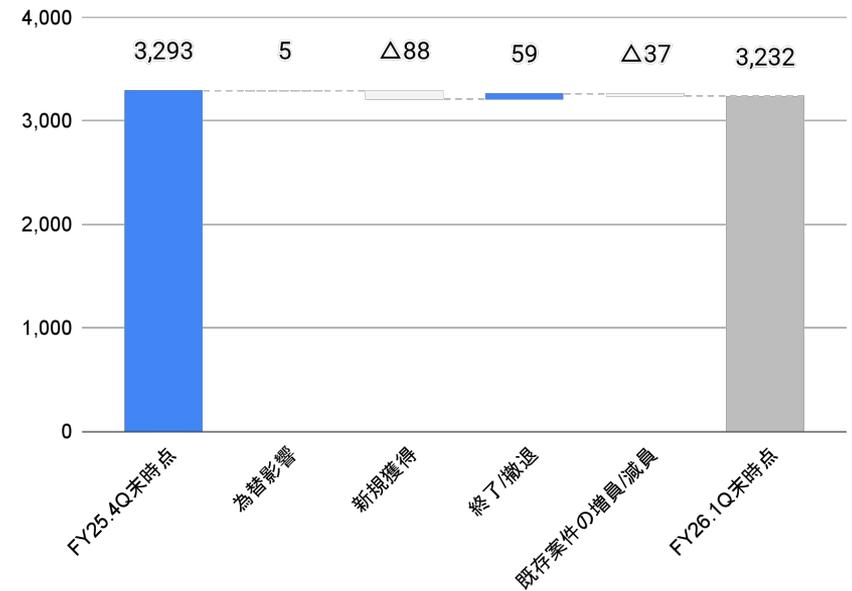
# KPIの進捗に関する補足\_ストックサービス

- スtockサービス件数は、新規案件の獲得が既存案件の終了を下回り、通算では△3件の微減。
- スtockサービス単価は、直前四半期比で同水準を維持。

## ストックサービス件数の推移



## ストックサービス単価の推移



※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

- p03 | 2026年9月期第1四半期の業績
- p15 | 通期業績予想の修正**
- p18 | MCP35株式会社(株式会社グルーヴ・システム)の株式取得について
- p21 | 2026年1月以降の組織再編について
- p29 | 自己株式の取得について
- p31 | 成長戦略
- p36 | Appendix

- ・MCP35株式会社(株式会社グルーヴ・システム)の連結子会社化に伴い、通期業績予想の修正を決議。
- ・MCP35株式会社の株式取得に関する詳細は、本資料19pを参照。
- ・MCP35株式会社(株式会社グルーヴ・システム)の連結子会社化による影響として、売上収益は600百万円の増加を見込むものの、営業利益の増加とM&A関連費用が同額発生するものと想定し、連結営業利益以下の段階利益の予想は変更していない。
- ・NGSC社の収益認識基準を原価回収基準としたことから、当第1四半期で売上収益を取り消した120百万円の影響は、当期第2四半期以降に実現し計上される見通しのため、通期業績予想に対する影響は見込んでいない。

(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	4,519	5,119	600	13.3%	3,025
売上総利益	1,854	1,937	83	4.5%	1,019
営業利益	165	165	0	0.0%	29
EBITDA※	381	381	0	0.0%	226
税前利益	97	97	0	0.0%	△15
当期利益	49	49	0	0.0%	55

※EBITDA = 営業利益+減価償却費

- 修正後通期業績予想の四半期毎の推移は下図の通り。
- NGSC社の売上収益は収益認識基準を進行基準とした場合の数値で算定している。

(単位：百万円)

	FY26.1Q	FY26.2Q	FY26.3Q	FY26.4Q	FY26.通期
	計画	計画	計画	計画	業績予想
売上収益	1,036	1,422	1,167	1,494	5,119
売上総利益	439	574	410	513	1,937
営業利益	20	46	5	95	165
EBITDA※	74	100	59	149	381
税前利益	8	11	△6	84	97
当期利益	△14	△1	△14	78	49

※EBITDA = 営業利益+減価償却費

- p03 | 2026年9月期第1四半期の業績
- p15 | 通期業績予想の修正
- p18 | MCP35株式会社(株式会社グルーヴ・システム)の株式取得について**
- p21 | 2026年1月以降の組織再編について
- p29 | 自己株式の取得について
- p31 | 成長戦略
- p36 | Appendix

- ・2026年1月16日、株式会社グルーヴ・システムの持株会社であるMCP35株式会社を子会社化(グルーヴ・システム社を孫会社化)。
- ・グルーヴ・システム社は、SESを軸に幅広いソリューションを提供。



名称	MCP35株式会社
設立	2025年2月
資本金	5万円
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・資金調達、財務及び経営一般に関するコンサルティング</li> <li>・株式の保有、売買並びにその他投資事業</li> </ul>

株式会社グルーヴ・システム
2005年5月
30万円
<ul style="list-style-type: none"> <li>・各種業務系Webアプリケーションの開発</li> <li>・基盤系・ネットワーク系の構築運用</li> <li>・ヘルプデスク、PM補佐などのITサポート</li> <li>・最新技術による研究開発</li> <li>・人材育成、能力開発、技術力向上に関する企画、実施及びコンサルティング</li> </ul>

・グルーブ・システム社は、2005年の創業から蓄積した営業、開発パートナーのネットワークを基盤に、150名超の開発人員を擁するSES事業を軸として幅広いソリューションの提供実績を有する。

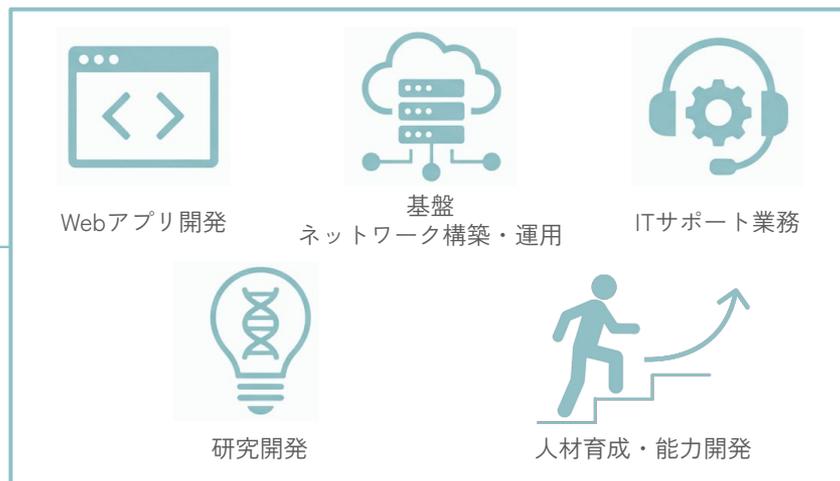
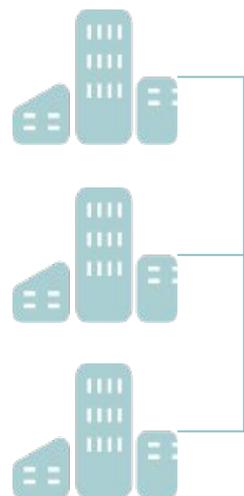


幅広い開発の  
パートナーシップ

150名超の開発人員による  
幅広いソリューション

大手Sierへの  
営業ネットワーク

広域なエンド  
クライアント



- p03 | 2026年9月期第1四半期の業績
- p15 | 通期業績予想の修正
- p18 | MCP35株式会社(株式会社グルーヴ・システム)の株式取得について
- p21 | 2026年1月以降の組織再編について**
- p29 | 自己株式の取得について
- p31 | 成長戦略
- p36 | Appendix

# 組織再編の概要

- ・2026年1月より、グループ各社を3つの事業領域で管理統括する体制へと変更。
- ・合わせて、グループ体制の拡大、提供サービスの多様化に応じるため、従来の機能毎の組織体系から、顧客の引合から完遂までをサービスの提供領域毎に管理する組織体系へ再編。
- ・グループ各社の強みを横断的に連携し、全体のサービス品質を高めつつ、案件は各事業領域が一元的に管理することで、経営資源の最適化、意思決定の迅速化によるサービス価値向上を図る。

## 旧体制



## 新体制



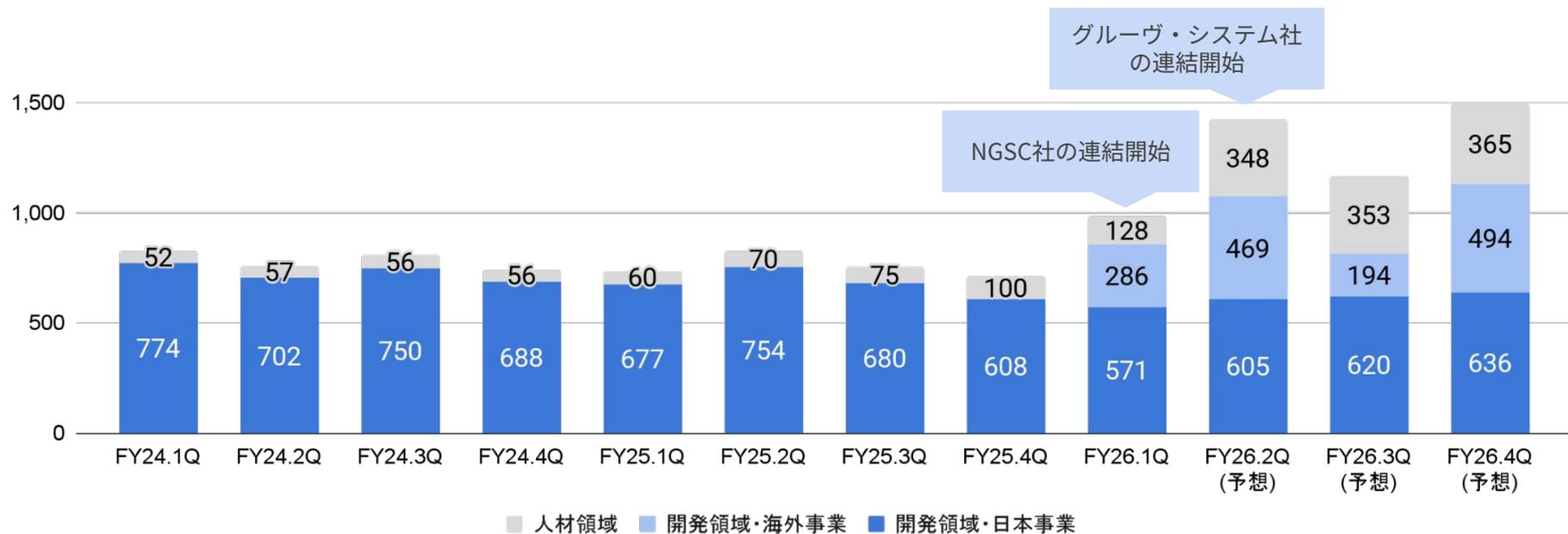
# グループ体制

- 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。
- グループ各社を3つの事業領域で管理統括する体制で、経営資源の最適化、意思決定の迅速化によるサービス価値向上を図る。

領域		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
開発 ・ 日本事業	 <b>Hybrid Technologies</b> ベトナムリソースを活用した 上流～実装までDX支援			日本人PM/デザイナー/エンジニア		ベトナム人エンジニア・ブリッジエンジニア	
	 <b>Wur</b> 0→1の新規事業開発 の企画立案～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> 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
人材領域	 <b>Hybrid Business Consulting</b> 事業戦略、システム導入等の経営、事業戦略等の上流コンサルティング	経営コンサルティング					
	 <b>Hybrid Tech Agent</b> 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>GROOVE SYSTEM</b> SES事業を軸に開発・育成・ITサポート等の幅広いソリューションに対応						エンジニアのSES/派遣
開発 ・ 海外事業	 <b>NGSC</b> ベトナム国内で包括的なDX支援を展開	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

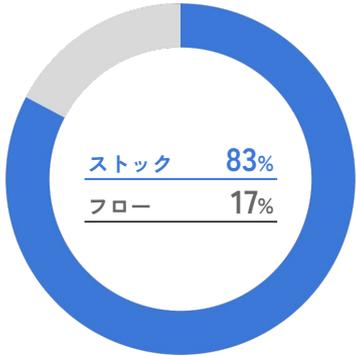
# 各事業領域の売上収益推移の計画

- 各事業領域の売上収益は下図の通り。
- 海外事業は当期よりグループインしたNGSC社が主体であるため、前期までの実績はない。
- 当第2四半期から、グローブ・システム社(人材領域)の売上収益の増加を反映している。



# 組織再編後の重要KPI

- ・ストックサービス及びフローサービスのKPIは組織再編前後で変更はなし。
- ・開発領域・日本事業、開発領域・海外事業、人材領域の各領域で案件や契約形態の傾向が異なることから、領域毎に採用するKPIを設定する。

	開発領域・日本事業	開発領域・海外事業	人材領域												
領域内の売上構成比 (2026年9月期計画)	 <table border="1"> <tr> <td>ストック</td> <td>83%</td> </tr> <tr> <td>フロー</td> <td>17%</td> </tr> </table>	ストック	83%	フロー	17%	 <table border="1"> <tr> <td>ストック</td> <td>-%</td> </tr> <tr> <td>フロー</td> <td>100%</td> </tr> </table>	ストック	-%	フロー	100%	 <table border="1"> <tr> <td>ストック</td> <td>100%</td> </tr> <tr> <td>フロー</td> <td>-%</td> </tr> </table>	ストック	100%	フロー	-%
ストック	83%														
フロー	17%														
ストック	-%														
フロー	100%														
ストック	100%														
フロー	-%														
サービスの特性	ストックサービスの売上収益比率が高い	成果物の納品に応じて収益を認識する契約形態が主体	稼動人員の単価 × 人数												
採用するKPI	ストックサービス件数 ストックサービス単価 → 詳細な定義：26p	フローサービス件数 フローサービス単価 → 詳細な定義：27p	稼動人員数 稼動平均単価 → 詳細な定義：28p												

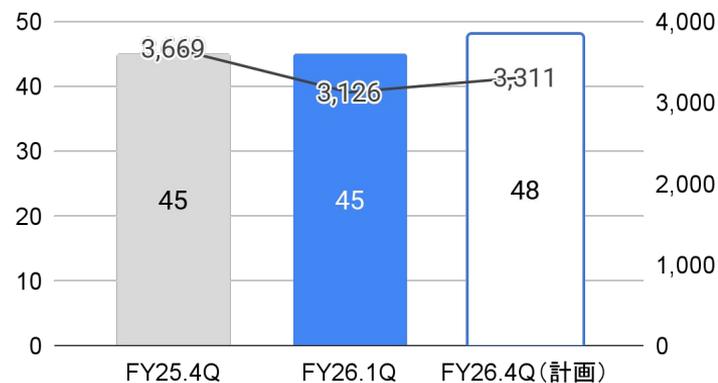
- スtockサービスが売上収益の80%以上を占める日本事業は、Stockサービス件数及び単価をモニタリング。
- Stockサービス件数及び単価の定義は、従前のKPIから変更はなし。
- 2026年9月期末時点でStockサービス件数は**48件**、Stockサービス単価は**3,311千円**を計画。

	KPIの定義	KPIの期末計画
Stockサービス件数	期末時点で月額取引金額50万円以上のStockサービス数の合計	48件
Stockサービス単価	$\frac{\text{期末時点で月額取引金額が50万円以上のStockサービス単月売上}}{\text{期末時点のStockサービス件数}}$	3,311千円

### 算定対象のグループ会社



前提為替レート	1USD / 145JPY
	1JPY / 179VND



■ Stockサービス件数(左軸)      — Stockサービス単価(右軸)

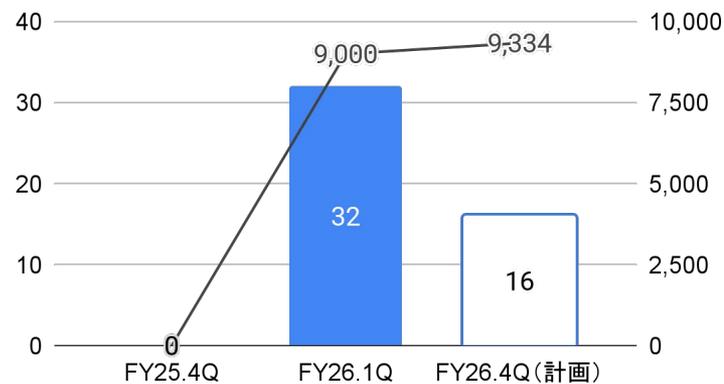
- 海外事業は、フローサービス売上収益の比率が高いため、四半期中のフローサービス件数及び単価をモニタリング。
- 2026年9月期第4四半期におけるフローサービス件数は**16件**、フローサービス単価は**9,334千円**を計画。
- NGSC社の収益認識基準に基づく一部案件の計上時期変更に伴い、第1四半期のKPIに反映される案件は限定的なものの、第4四半期時点の計画は案件の進捗を考慮して売上計上を見込める件数、及び単価を算定。

	KPIの定義	KPIの期末計画
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	<b>16件</b>
フローサービス単価	$\frac{\text{フローサービス件数KPIの対象案件の売上合計}}{\text{フローサービス件数KPIの対象案件の数}}$	<b>9,334千円</b>

## 算定対象のグループ会社



前提為替レート	1USD / 145JPY
	1JPY / 179VND



■ フローサービス件数(左軸)      — フローサービス単価(右軸)

- ・人材領域は、役務提供人員の数と単価の改善で売上収益の拡大を図る性質上、稼働人員数及び稼働平均単価をモニタリング。
- ・2026年9月期第4四半期に稼働人員数は**183人**、稼働平均単価は**666千円**を計画。
- ・比較的提供単価が低い人員が多数稼働する構造のグローブ・システム社をグループに迎えたことで、2026年9月期第2四半期以降は稼働人数の大幅な増加、平均単価の低下を見込む。

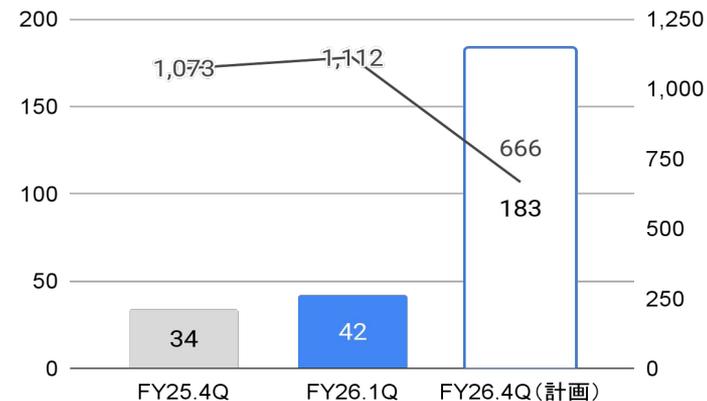
	KPIの定義	KPIの期末計画
稼働人員数	期末時点の稼働人員数※	<b>183件</b>
稼働平均単価	$\frac{\text{稼働人員数KPIの対象人員による売上}}{\text{稼働人員数}}$	<b>666千円</b>

## 算定対象グループ会社

Hybrid Tech Agent

GROOVE SYSTEM  
GLOBAL SYSTEM CONSULTING

Hybrid Business Consulting



■ 稼働人員数(左軸)

— 稼働平均単価(右軸)

※ 外部委託等の正社員以外の稼働も含む

- p03 | 2026年9月期第1四半期の業績
- p15 | 通期業績予想の修正
- p18 | MCP35株式会社(株式会社グルーヴ・システム)の株式取得について
- p21 | 2026年1月以降の組織再編について
- p29 | 自己株式の取得について**
- p31 | 成長戦略
- p36 | Appendix

# 自己株式の取得について

- ・財務状況の改善や業績見通しに照らした市場の株価推移等を総合的に勘案し、効率的な資本政策、及び株主還元の実現を目的として、自己株式の取得を決議。
- ・取得した自己株式は、将来的なM&Aの対価を含む成長投資の原資として活用予定。

(1) 取得対象株式の種類	普通株式
(2) 取得しうる株式の総数	200,000株(上限) (自己株式を除く発行済株式総数に対する割合：1.74%)
(3) 株式取得価額の総額	70,000,000 円(上限)
(4) 取得期間	2026年2月16日～2026年5月15日
(5) 取得方法	東京証券取引所における市場買付
(6) 取得後の対応(予定)	将来的なM&Aの対価を含む成長投資の原資

- p03 | 2026年9月期第1四半期の業績
- p15 | 通期業績予想の修正
- p18 | MCP35株式会社(株式会社グルーヴ・システム)の株式取得について
- p21 | 2026年1月以降の組織再編について
- p29 | 自己株式の取得について
- p31 | 成長戦略**
- p36 | Appendix

- 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、2025年度までは、5件のM&Aを駆使して**開発領域、ソリューション**の拡大を図ってきた。
- 2026年度は、NGSC社の子会社化を機に**マーケットの拡大**に挑む。
- 今後は**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**

2025.08  
HBC社  
連結子会社化

2025.10  
NGSC社  
連結子会社化

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、一貫通貫で対応できる体制の構築、強化を推進。

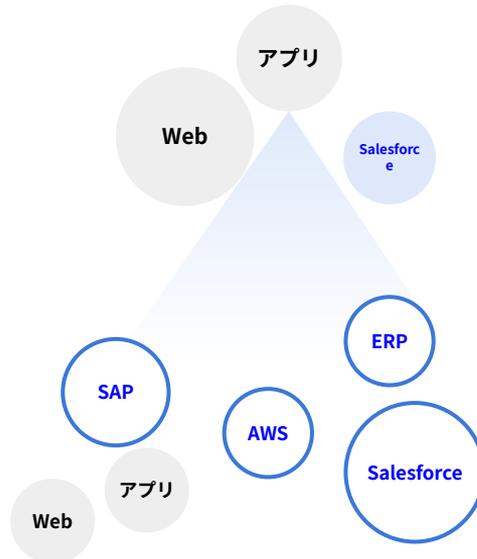
顧客に提供するソリューションの拡大

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	
DX戦略 プロダクト戦略	
UI/UX デザイン	  
開発実装	 
保守運用	 
グロース ハック	



・ 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。**



# 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。
- ・当期においては、財務状況改善や業績見通しに照らした市場の株価推移等を総合的に勘案し、効率的な資本政策、及び株主還元の充実を目的として、自己株式の取得を決議。
- ・今後、新たなグループ体制により安定的な利益創出体制を構築しながら、各種株主還元への取組を検討。

株主還元の目的	<ul style="list-style-type: none"><li>・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。</li><li>・多面的な企業価値の向上。</li></ul>
株主還元の基本方針	<ul style="list-style-type: none"><li>・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。</li><li>・成長投資余力を目的とした内部留保を確立すること。</li><li>・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。</li></ul>
2026年9月期の方針	<ul style="list-style-type: none"><li>・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ながら、各種株主還元施策の導入を検討する方針。</li><li>・2026年2月13日に効率的な資本政策、及び株主還元の充実を目的として、自己株式の取得を決議。</li></ul>

- p03 | 2026年9月期第1四半期の業績
- p15 | 通期業績予想の修正
- p18 | MCP35株式会社(株式会社グルーヴ・システム)の株式取得について
- p21 | 2026年1月以降の組織再編について
- p29 | 自己株式の取得について
- p31 | 成長戦略
- p36 | Appendix**

## エアトリCXOサロン有料会員が700社を達成！

完全招待制経営者コミュニティ「エアトリCXOサロン」にて、  
2024年11月から本格サービス開始後、約1年間で**700社を達成**。

エアトリCXOサロン  
有料会員

700社達成!

### 有料会員が700社を達成

「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。

### 毎週1回以上の無料イベント開催を実現

有料会員向けの無料サービスとして「上場企業サロン」、「IPO・M&A・資金調達サロン」、「証券会社・監査法人サロン」、「政策提言サロン」、「CXOカレッジ」、「ちよい飲み交流会」を立ち上げ。  
東京定例会（月1回）、各テーマ性を持った東京定例会（月替わり1回）、ちよい飲み交流会（月2回）と、**毎週1回以上の無料イベントの開催を実現**。  
さらには、**全国展開**として、エアトリグループの取引先アセットを活用の上、札幌、名古屋、大阪、福岡、沖縄にて、**半年に1回ずつ地方定例会を開催**。

### 大規模イベントの開催

「エアトリフェス2025」を2025年7月15日（火）、7月16日（水）に延べ3,000名規模で開催。次回は2026年8月を予定。  
「エアトリ上場企業サロン」を2026年1月28日（水）に、上場企業の「代表取締役」約100名、エアトリCXOサロン会員約200名と、**総勢300名超規模**で開催。次回は2027年2月を予定。

・ 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/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5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。