



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ハイブリッドテクノロジーズ（4260）

2024年11月



はじめに

Introduction



- Vision

New view with you

- Mission

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。

- Business

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の運営をしていきます。



会社概要

社名	設立年月日	役員 (2024年9月30日時点)
株式会社ハイブリッドテクノロジーズ 〈主要連結子会社 (2024年9月30日時点)〉 Hybrid Technologies Vietnam Co., Ltd. 株式会社ハイブリッドテックエージェント Wur株式会社 ドコドア株式会社	2016年4月28日	代表取締役社長CEO チャンバンミン (TRAN VAN MINH) 取締役CFO 平川 和真 取締役COO 窪田 陽介 取締役CTO 衣笠 嘉展 社外取締役 森保 守 社外取締役 本間 大地 常勤監査役 下田 林也 社外監査役 里見 剛 社外監査役 山田 一雄 執行役員 新井 康太 執行役員 濱本 剛史
所在地	資本金 (2024年9月30日時点)	
〈本社〉 〒104-0033 東京都中央区新川2-22-1 いちご新川ビル5F 〈中野オフィス〉 〒164-0012 東京都中野区本町3-31-11 Daiwa中野坂上ビル6F 〈新潟オフィス〉 〒950-0911 新潟県新潟市中央区笹口1-2 2F 〈三条オフィス〉 〒955-0083 新潟県三条市荒町2丁目19-19 パーン荒町A棟 2F	915,547千円	
〈ベトナム〉 ・ホーチミンDOBオフィス 7F Dongnhan Office Building, 90 Nguyen Dinh Chieu Street, Dakao Ward, District 1, Ho Chi Minh City ・ハノイCPオフィス 12AF, Central Point, 219 Trung Kinh Street, Cau Giay District, Ha Noi	従業員数 (2024年9月30日時点) 539名 ※100%子会社従業員含む	





代表取締役社長CEO

チャンバンミン

日系企業ベトナム現地法人の代表、ベトナム情報通信大手の日本法人代表を経て、2016年に当社を創業。



取締役CFO

平川 和真

監査法人、マレーシア拠点のコンサルティング会社、Evolable Asia Co., Ltd. のCFOを経て、2018年に当社取締役CFOに就任。公認会計士。



取締役COO

窪田 陽介

2007年に新卒入社した株式会社リクルートにて営業マネージャー、事業推進、営業推進を担当。2019年に当社執行役員を経て、取締役COOに就任。



取締役CTO

衣笠 嘉展

2005年ヤフー株式会社にて新卒で就職し、その後グリー株式会社にて新規事業の立ち上げや、大規模なインフラの設計/運用をリード。2015年に株式会社ネクストビートの執行役員CTO、2021年に株式会社イクシアスの代表取締役を経て、2023年5月当社の取締役CTOに就任。



営業部管掌 執行役員

新井 康太

2014年株式会社エアトリにて新卒1期生として入社、1年半でマネージャーに昇格。課長職として東証一部市場変更を経験し、2019年に当社に転籍、執行役員に就任。



経営企画部管掌 執行役員

濱本 剛史

2012年株式会社マイナビにて新卒入社し、営業や事業企画、グループ経営統括部にて海外スタートアップ投資やM&A等を担当。2022年に当社に入社、執行役員に就任。投資やM&A等を管掌。

2016年 4月	Soltec Investments Pte. Ltd.の子会社として、株式会社EVA（現 株式会社ハイブリッドテクノロジーーズ）を設立	2020年 2月	連結子会社のJapan Tech Co. Ltd.の清算が完了
2017年 5月	営業体制の強化、及び株式会社エアトリグループとの協力関係構築を目的に、Evolable Asia Co., Ltd.が、Soltec Investments Pte. Ltd.社から当社株式を買い取り、Evolable Asia Co., Ltd.の連結子会社となる	2020年 3月	「ハイブリッド型」のサービス提供体制強化を目的としてDentsu Techno Camp Co., Ltd.を連結子会社化し、商号をHybrid Techno Camp Co., Ltd.へ変更
2017年 5月	商号を株式会社エポラブルアジアソリューションズへ変更	2021年 3月	株式会社エアトリ、Soltec Investments Pte. Ltd.への第三者割当増資、及びEvolable Asia Co., Ltd.から株式会社エアトリ、Soltec Investments Pte. Ltd.への当社株式譲渡により、Evolable Asia Co., Ltd.の子会社から、Soltec Investments Pte. Ltd.の子会社となる
2017年 6月	東京都港区に本社を移転	2021年12月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
2017年10月	「ハイブリッド型」のサービス提供体制強化を目的として、ベトナム社会主義共和国ホーチミン市に子会社Evolable Asia Solutions Vietnam Co., Ltd.（現 Hybrid Technologies Vietnam Co., Ltd.）を設立	2022年 4月	東京証券取引所の市場再編に伴い、東京証券取引所グロース市場に移行
2018年 7月	ベトナム子会社にてJapan Tech Co., Ltd.を連結子会社化	2023年 4月	キャスレーコンサルティング株式会社を連結子会社化し、商号を株式会社ハイブリッドテックエージェントへ変更
2018年10月	東京都中央区に本社を移転	2023年 5月	株式会社イクシアスを連結子会社化
2019年 3月	Evolable Asia Solutions Vietnam Co., Ltd.にて、ISO/IEC27001:2013の要件に基づく情報セキュリティ管理システムの承認を取得	2023年 6月	ベトナム社会主義共和国ホーチミン市にサークレイス株式会社、株式会社グロースリンクとの合併会社Circlace HT Co., Ltd.を設立
2019年 4月	「ハイブリッド型」のサービス提供体制強化を目的として、ベトナム子会社にてEvolable Asia Co., Ltd.からソフトウェア開発事業を譲り受ける	2023年10月	株式会社イクシアスを吸収合併
2019年 5月	商号を株式会社ハイブリッドテクノロジーーズへ変更	2024年 4月	Wur株式会社を連結子会社化
2019年 7月	ベトナム子会社の商号をHybrid Technologies Vietnam Co., Ltd.へ変更	2024年 7月	ドコドア株式会社を連結子会社化
2019年 9月	Hybrid Technologies Vietnam Co., Ltd.にて、ISO9001:2015の要件に基づく品質管理システムの承認を取得	2024年11月	株式会社ハイブリッドテクノロジーーズにてプライバシーマーク認証を取得



事業内容

Business Model



・ハイブリッド型サービスでは、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サービスの「上流から下流工程に至る一連のサービス」を提供。



日本在住の、日本語とベトナム語が
堪能なバイリンガルBrSE

日本側とオフショア側のコミュニケーションを
サポート。単なる通訳ではなく、IT知識に長けた
SEとして橋渡しすることで、品質を保ちながら
スピード感ある開発を可能に。



事業概要 ~グループ体制~

- ・上場後4社の子会社化を実施し、グループ全体の事業体制を拡大。
- ・これまでアクセスすることが難しかった業種、開発領域に対応し、グループ全体で幅広いサービスを提供。



ハイブリッドテクノロジーズ

日本人のプロジェクトマネージャー、ベトナムの豊富なエンジニアリソースを活用した上流~実装工程までに対応。イクシアス社を子会社化後、吸収合併。



ハイブリッドテックエージェント

コンサルタント/プロジェクトマネージャーの派遣/SESを展開。



Wur株式会社

0→1の新規事業開発における企画立案~開発後のサービスグロース支援。



ドコドア株式会社

フォーマット化された開発により、中~小規模の開発需要に対しローコスト、標準化された品質の受託開発、DXツールの導入や運用等、営業支援。新潟を中心に国内に開発拠点を設置。



事業概要 ～サービス内容～

ハイブリッド型サービスの単一事業セグメントの中で、顧客の需要や案件の適性に応じて、準委任契約を中心としたストックサービス、請負契約に基づくフローサービスを提供。

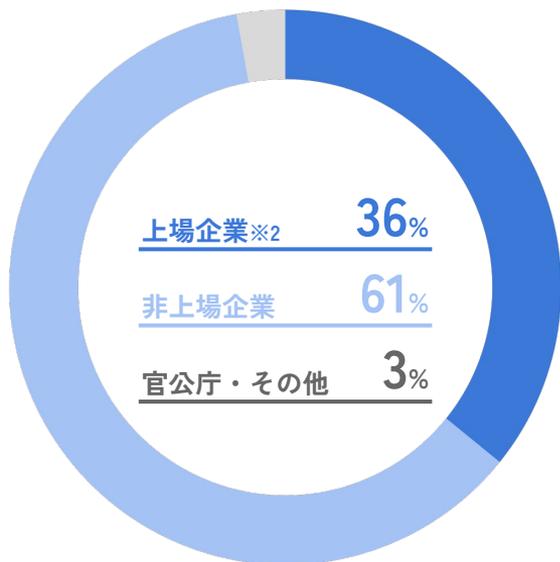
事業セグメント	ハイブリッド型サービス		
提供形態	ストックサービス		フローサービス
売上高構成比※	89%		11%
契約形態	準委任契約	人材派遣契約	請負契約
特徴	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の要件に応じたスキルを備えた開発人員を機動的に確保し、顧客専属の開発チームとして提供 1年契約の自動更新を基準とし、要望に応じて3ヶ月程度まで契約期間を設定可能 契約が続く限り1件毎に毎月収益が発生するため、安定的な収益基盤を形成 	<ul style="list-style-type: none"> ハイブリッドテックエージェントが提供する人材派遣事業 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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

※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

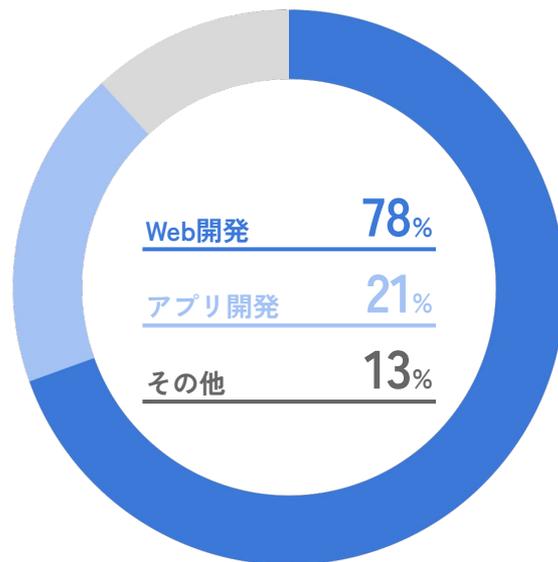


- ・スタートアップ、中堅・中小企業が主な顧客層。
- ・WEB開発、アプリ開発を中心に開発を行い、プロダクトの保守、運用工程に対応。

上場/非上場顧客の割合



開発業務内容の割合※3



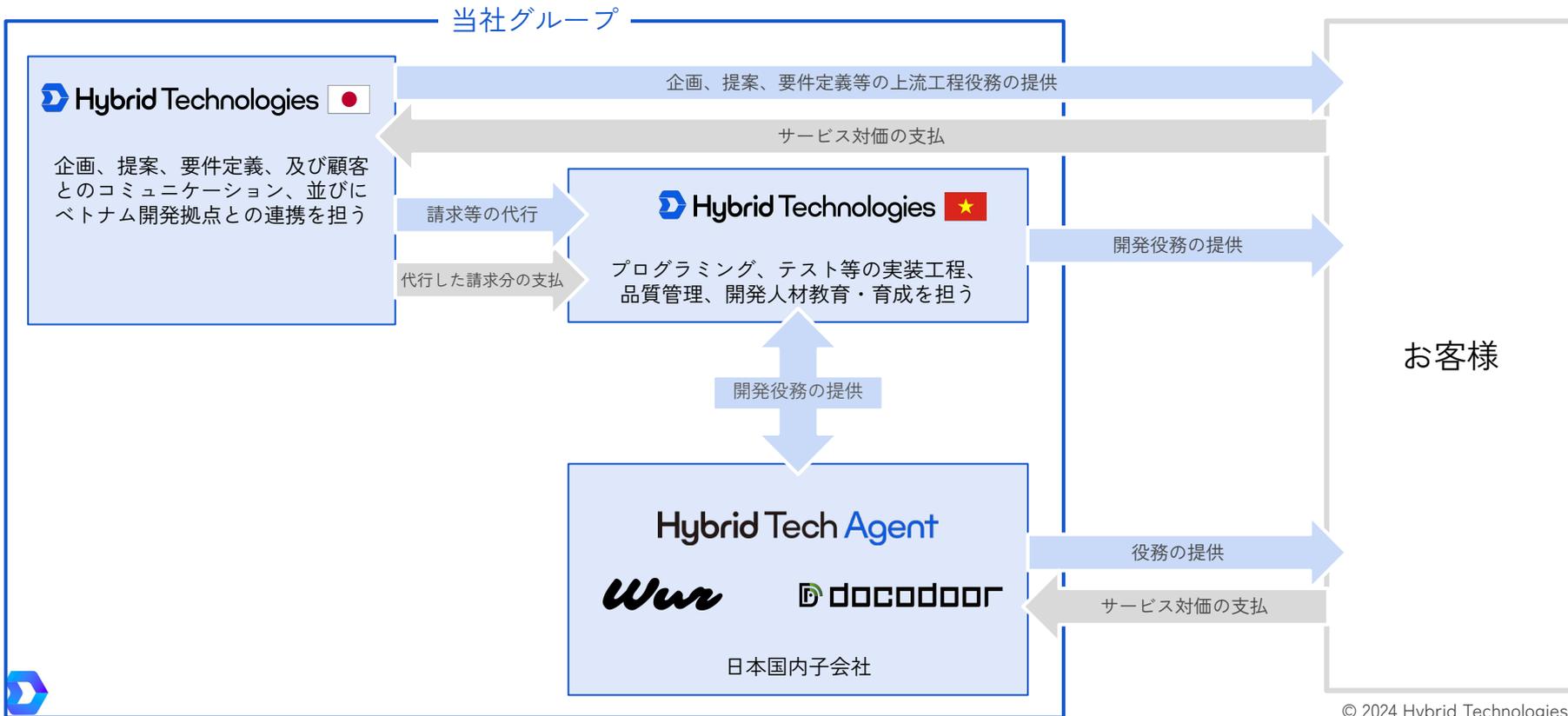
※1 2024年9月期中に取引実績のある顧客について調査

※2 上場企業、及びその関連会社を含む値

※3 顧客数/受託業務内容の種別で算出した値。1顧客から複数の開発、運用を委託される場合は、それぞれの種別に算入しているため、各割合の合計値が100%を超えた表記となっている。



- ・ベトナム子会社がハイブリッド型サービスの開発実装業務の提供主体となり、日本国内で顧客と直接関わる業務（企画、提案、要件定義、コミュニケーション等）は、親会社である当社ハイブリッドテクノロジーズが行う。
- ・日本国内の子会社3社は、個々にお客様に役務を提供しつつ、開発実務の一部をベトナム開発子会社に再委託する。

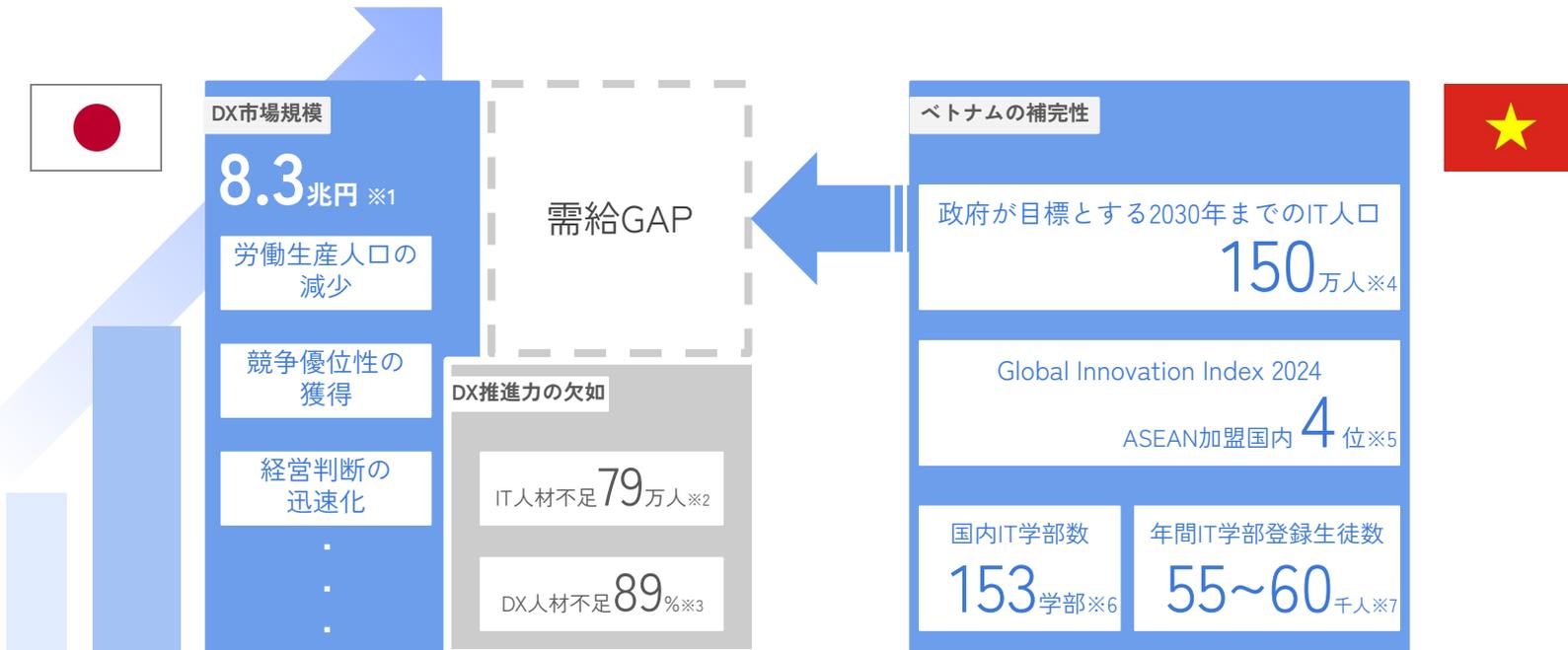


市場環境

Market Environment



- ・日本企業のDX市場は、2030年には**8.3兆円規模**への成長が見込まれる一方、国内でDXを推進するリソースであるIT人材や、ノウハウは不足する見通し。
- ・ベトナムは国策に後押しされている豊富なIT人材と成長性を持つ。



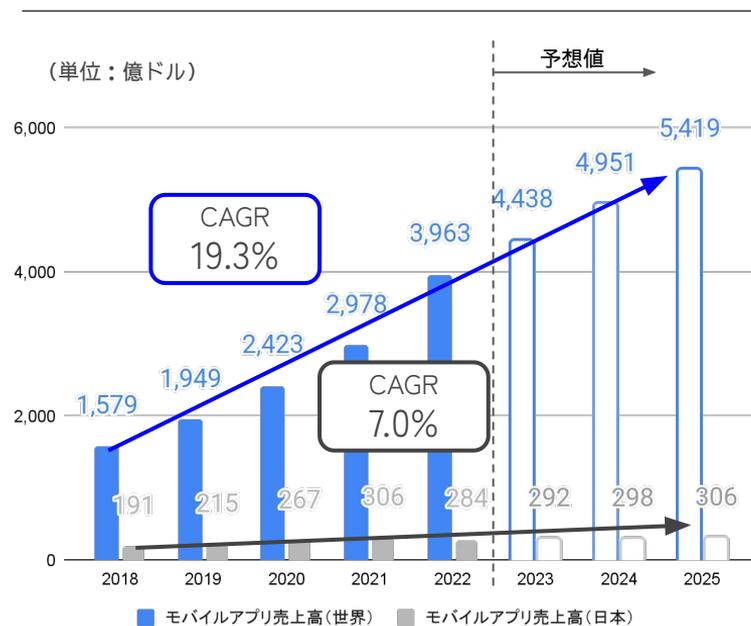
出典： 1. 富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編/企業編」
 2. 経済産業省委託によるみずほ総研の2019年3月調査報告書において、生産性の上昇率を最大の0.7%で試算した場合
 3. 独立行政法人情報処理推進機構社会基盤センター、DX白書2023 (DXを推進する人材の量について、調査対象となった日本国内企業の89%超が不足している、分からないと回答した結果)
 4.. LP(2020). Chiến lược quốc gia về phát triển doanh nghiệp công nghệ số Việt Nam. Hanoi: Socialist Republic of Viet Nam government News.
 5. Global Innovation Index Database, WIPO, 2024.
 6. TopDev(2020). Vietnam IT Market Report Tech Hiring 2022. Ho Chi Minh City: TopDev.
 7. TopDev(2024). Vietnam IT & Tech Talent Landscape Report 2024. Ho Chi Minh City: TopDev.

・当社の得意としているWEB/EC、Mobileアプリ市場は年々拡大傾向にあり、周辺システムの開発需要も連動して増加していくことが見込まれる。

WEB/ECの市場規模

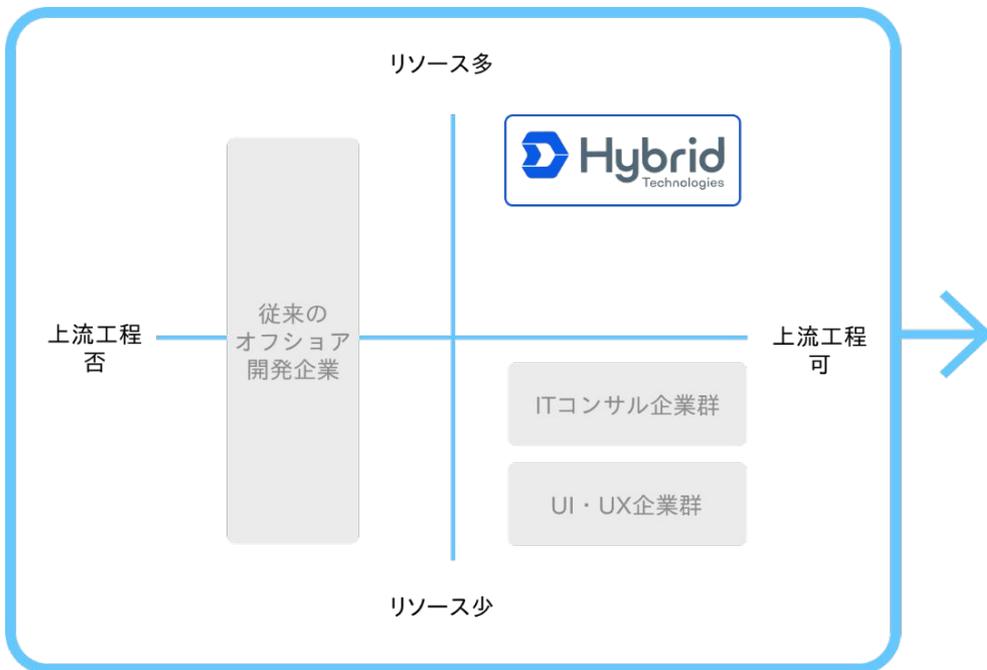


Mobileアプリ市場規模



市場環境：競合環境

・開発の上流工程から一気通貫で行える体制と、ベトナムの豊富なリソースを活かした幅広く機動的な開発体制により、競合他社と比較してユニークな特徴を持つ。



一気通貫体制の構築

サービス設計、システム設計の上流工程の取り組みから本開発の実装までを一気通貫で行える体制の保持

サービス設計

システム設計

本開発リリース

リリース後
保守
グロース

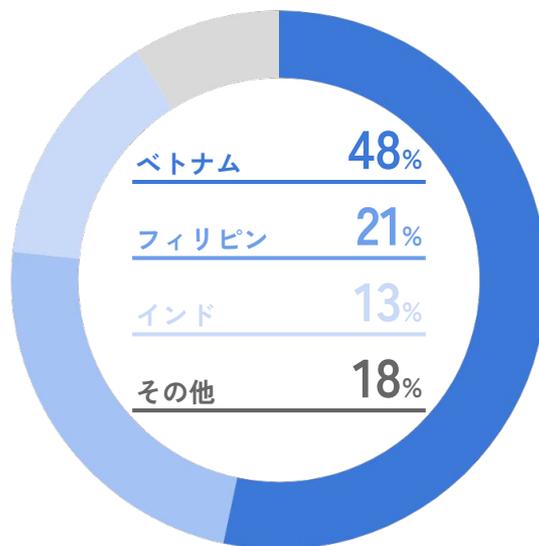
リソースの豊富さ

WEB/Mobile、バックエンド/フロントエンド、AIエンジニアなど多様な開発言語に対応



- ・当社が開発拠点を置くベトナムは、安定した外交関係や、地理的な近さなどの条件から、日本国内のオフショア開発市場の多くを占める。

オフショア開発検討先※



※株式会社Resorzが発行する「オフショア開発白書2023年版」において、オフショア開発.comを利用した企業に対して行われたオフショア開発検討先のアンケートで、指定なしの回答を除いた割合。



競争力の源泉

Competitive Advantage



・当社が考える当社事業の強みとしては以下の4点。詳細は、次ページ以降。

1. 日本とベトナムのシナジー

豊富な労働人口基盤を持ち、国がIT人材の輩出を推進するベトナムは、日本の労働人口、IT人材の不足を補うパートナーとしての高い適正を持つ。

ベトナム国内における当社の高い知名度を活かした採用ネットワークにより、日本国内では困難な、案件に応じた機動的な人材確保が可能。

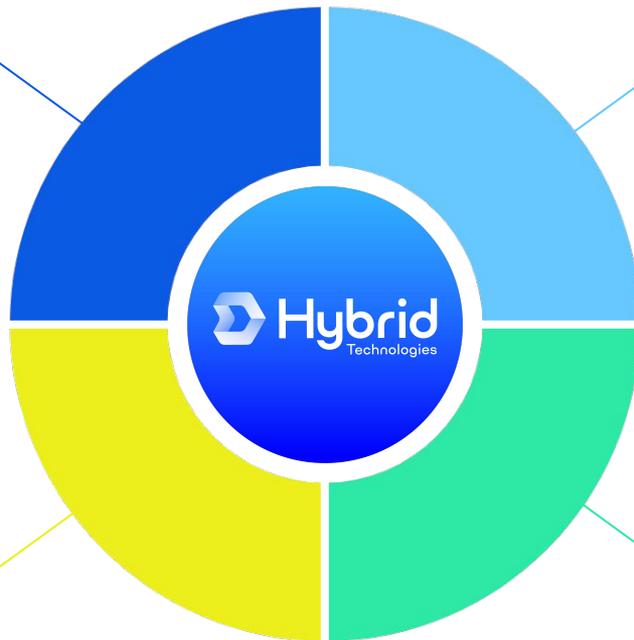
3. リソース供給力

2. ビジネスモデル

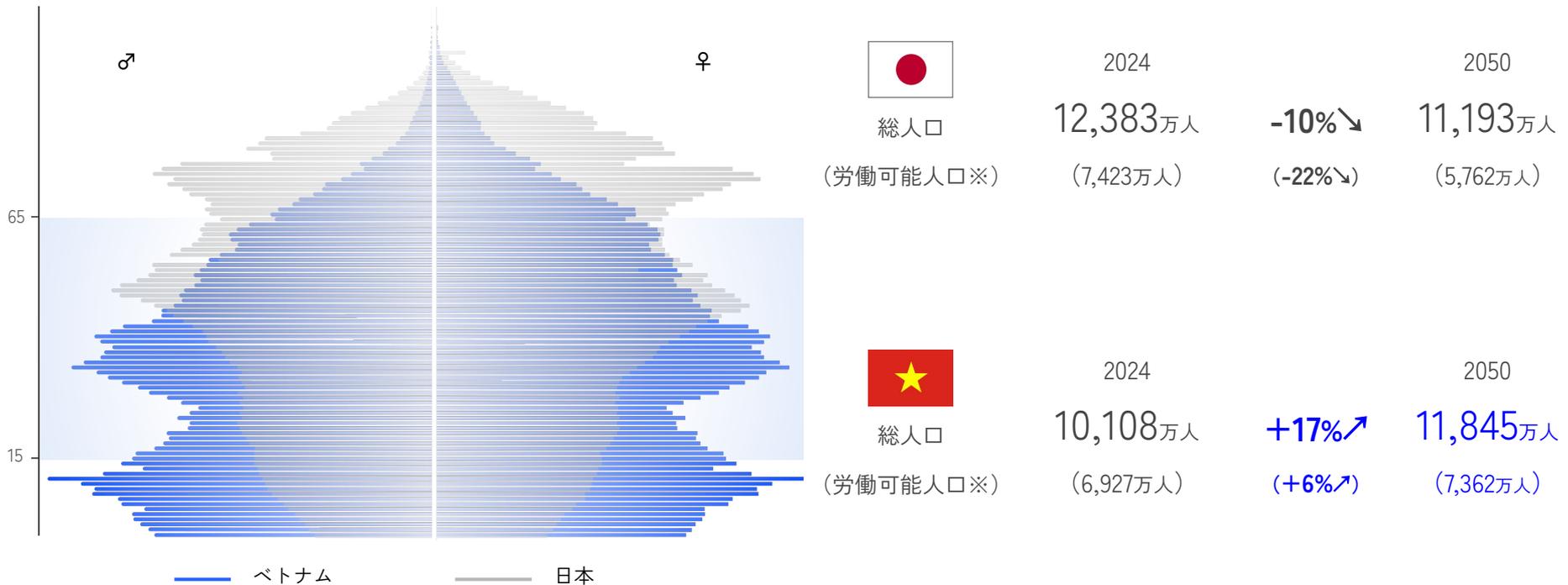
上流工程を担う日本と、開発実装を担うベトナムの間を、日本の商習慣を理解するベトナム人エンジニアが橋渡しをすることで、従来のオフショア開発のデメリットを最小限に抑え、上流から下流までの全ての開発工程を一気通貫で完結。

日越で開発部門を管掌する役員の下、国際規格に準拠した高品質な開発環境と、外部専門機関と連携したサイバーセキュリティ体制を構築。

4. 高品質な開発



- ・2020年時点で、少子高齢化問題が顕在化している日本に対し、ベトナムの総人口は今後も増加見込。
- ・ベトナムは2035年頃に総人口、労働可能人口で日本を上回り、2050年に労働可能人口の差は1,600万人と推計されている。
- ・ベトナムの労働人口、連動して増加するIT人材は、日本の労働力不足、それに起因する社会問題のソリューションとなり得る。



出典：United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2024).World Population Prospects 2024, Online Edition.
※ 15歳以上65歳未満の人口層を労働可能人口とした場合

・ベトナムは日本のオフショア開発パートナーとして多くの優位性を持つ。

友好的な国際関係



日越の関係が友好的と回答した割合

96%^{※1}

※1...2021年度ASEANにおける海外対日世論調査の調査対象となったベトナム人300名において、「とても友好関係にある」または「どちらかという友好関係にある」と回答した割合

高い経済成長率



GDP成長率

5.3%^{※2}

※2...ベトナム統計局が発表した2023年第3四半期（7～9月）の実質GDP成長率（推計値）

優れた理数・科学リテラシー



70の国・地域を対象とした調査

第8位^{※3}

※3...OECD (2016), PISA 2015 Results (Volume I): Excellence and Equity in Education, PISA, OECD Publishing, Paris.

豊富なエンジニアリソース



2030年までの目標IT人材

150万人^{※4}

※4...LP(2020). Chiến lược quốc gia về phát triển doanh nghiệp công nghệ số Việt Nam. Hanoi: Socialist Republic of Viet Nam government News.

活発な人材の受入



日本国内の在留外国人数

第2位^{※5}

※5...出入国在留管理庁が発表した、2022年12月末現在における在留外国人数についての調査結果。

小さい時差



-2h

日本との時間

-2時間

競争力の源泉②：ビジネスモデル

・上流工程を担う日本と、開発実装を担うベトナムの間を、日本の商習慣と日本語を理解するベトナム人エンジニアが橋渡しをすることで、従来のオフショア開発のデメリットを最小限に抑え、上流から下流までの全ての開発工程を一気通貫で完結。



1

上流工程の コンサルティング

経験豊富な日本人のプロジェクトマネージャー/UXデザイナーが、サービスの構想・設計段階からのコンサルティング、マネジメントに対応。

2

母国語（ベトナム語）を用いた コミュニケーション

日本の商習慣を理解するベトナム人エンジニアが橋渡しをすることで、コミュニケーションロスを抑制し、高い品質を実現。

3

ベトナムの 豊富なIT人材

ベトナムは国策によってIT人材の輩出を促していることで、日本国内では難しい機動的かつコストメリットもあるIT人材の確保が可能。

競争力の源泉③：リソース供給力

- ・ 創業者のミンが有する日本でのベトナム人コミュニティネットワークや、当社のベトナム国内における高い認知度を土台に、優秀な人材が集まるネットワーク、仕組みを形成。
- ・ ベトナム国内のエンジニア市場で、2024年3月には通算3度目となる「ベストIT企業トップ15（VBIT賞）」を受賞。



創業者のミンがベトナム人 コミュニティに持つネットワーク

日本国内におけるベトナム人コミュニティへのエンゲージメント、ベトナム人が持てる共感接点、キャリアパスの安心感からの採用優位性。



ベトナム国内における高い注目度

ベトナムを起源に創業し、東証に上場した成長力と発展性に、Forbesをはじめとした各種メディアから注目を集める。

企業知名度と従業員満足度に基づく リファラル採用力

ベトナムに拠点をおく日系企業最高位の知名度や、従業員が自発的に当社を推薦する好循環な採用スキームの構築。



ベトナム大都市部での事業展開

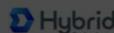
ハノイ、ホーチミンのベトナム大都市にオフィスを構えていることによる、幅広く優秀なメンバーを採用できる事業展開力。

3大都市の有名大学との連携

ベトナム国家大学(ホーチミン校、ハノイ校) / ホーチミン市工科大学 / ホーチミン市自然科学大学 / VNU University of Engineering and Technology / ハノイ市工科大学 / ズイタン大学 / ダナン大学/ハノイ国家大学・自然科学大学



- ・ベトナム国内における高い知名度を活用し、日本国内では困難な、案件に応じた機動的な人材確保が可能。
- ・当社設立以降の継続的なベトナムIT人材へのアプローチを通じて、開発経験者の候補者リストの規模は32,000人超に成長。
- ・ベトナム国内のエンジニア市場から労働環境、仕事内容、福利厚生等を評価されVietnam Best IT Companies賞を複数回受賞。



ベトナムにおける
開発経験者の候補リスト※2

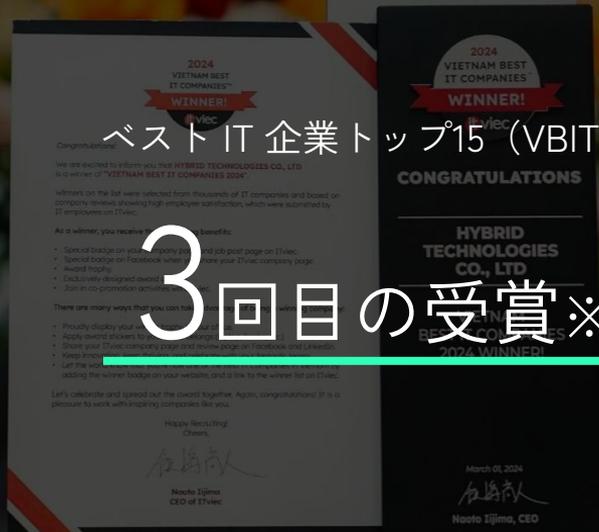
32,000人+

ベトナムにおける
新卒人材の候補リスト※2

2,700人+

ベストIT企業トップ15 (VBIT賞)

3回目の受賞※1



※1 ベトナムの大手ITエンジニア専門求人サービス「itviec」が表彰するVietnam Best IT Companies賞 (VBIT賞) において、当社ベトナム法人は2019年度、2020年度、2024年度の3度、上位15社に選定され、受賞。

※2 過去当社へ応募頂いた開発候補者を応募のタイミングで当社のリクルートシステムに登録し、顧客の開発要件に最適な候補者にアプローチできる体制を構築。2023年9月期末時点での数字。



- ・プロジェクトマネジメント、インフラ設計/運用の幅広い知見を有する取締役CTOの衣笠と、日本とベトナムを跨ぐソフトウェア開発業務に精通したベトナム法人Vice Presidentのハイが開発現場を管掌。
- ・外部機関と連携したサイバーセキュリティ施策や、国際規格に準拠した開発サービスを提供。
- ・顧客の新規事業の立ち上がりからグロースまで高品質な提案、開発を実現。

取締役CTO
衣笠 嘉展



ベトナム法人 Vice President
チャン タン ハイ



経験豊富なCTO、ベトナム法人Vice Presidentが管掌する提案、開発体制

新規事業の立ち上げからのプロジェクトマネジメント、インフラ設計/運用の知見を有する取締役CTOと、日本とベトナムを跨ぐソフトウェア開発に長年従事したベトナム法人のVice Presidentを中心に、高品質な提案、開発を実現。

国家機関と連携したセキュリティ体制

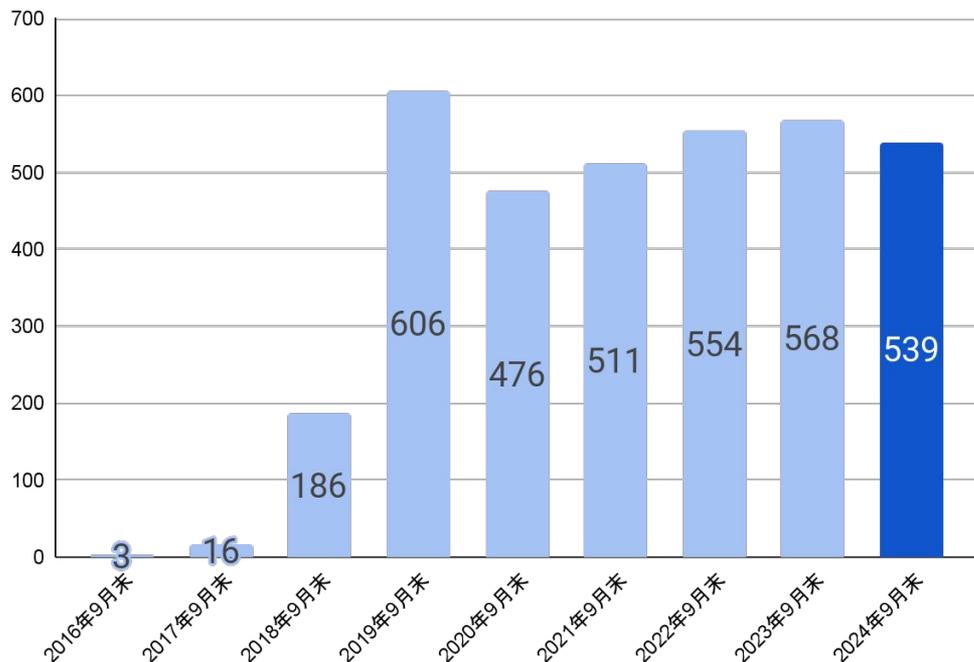
2022年9月23日にベトナムの国家サイバーセキュリティセンターと連携し、ネットワークセキュリティ強化のための支援を拡大。
※NCSC (ベトナムの国家サイバーセキュリティセンター)

様々な国際規格、認証に準拠

開発拠点であるベトナム法人では、情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格「ISO9001」、「ISMS (ISO/IEC27001)」、ソフトウェア・テストの国際規格「ISTQB Platinum Partner」認証を取得。
顧客接点を担う日本法人では、2024年11月にプライバシーマークを取得。



- ・新型コロナウイルスの影響で従業員数が減少した2020年9月期を除き、創業から従業員数は増加傾向。
- ・2024年9月期には、ダナン拠点の閉鎖に伴い、従業員数は微減。



従業員数の内訳 (2024年9月末時点)

株式会社ハイブリッドテクノロジーズ	59名
Hybrid Technologies Vietnam Co., Ltd.	423名
株式会社ハイブリッドテックエージェント	18名
Wur株式会社※	0名
ドコドア株式会社	39名

※契約社員、アルバイト等、及び役員を除く。

※Wur株式会社は役員を除く従業員は在籍しておらず、当社開発人材および外部パートナーとの協業で稼働。

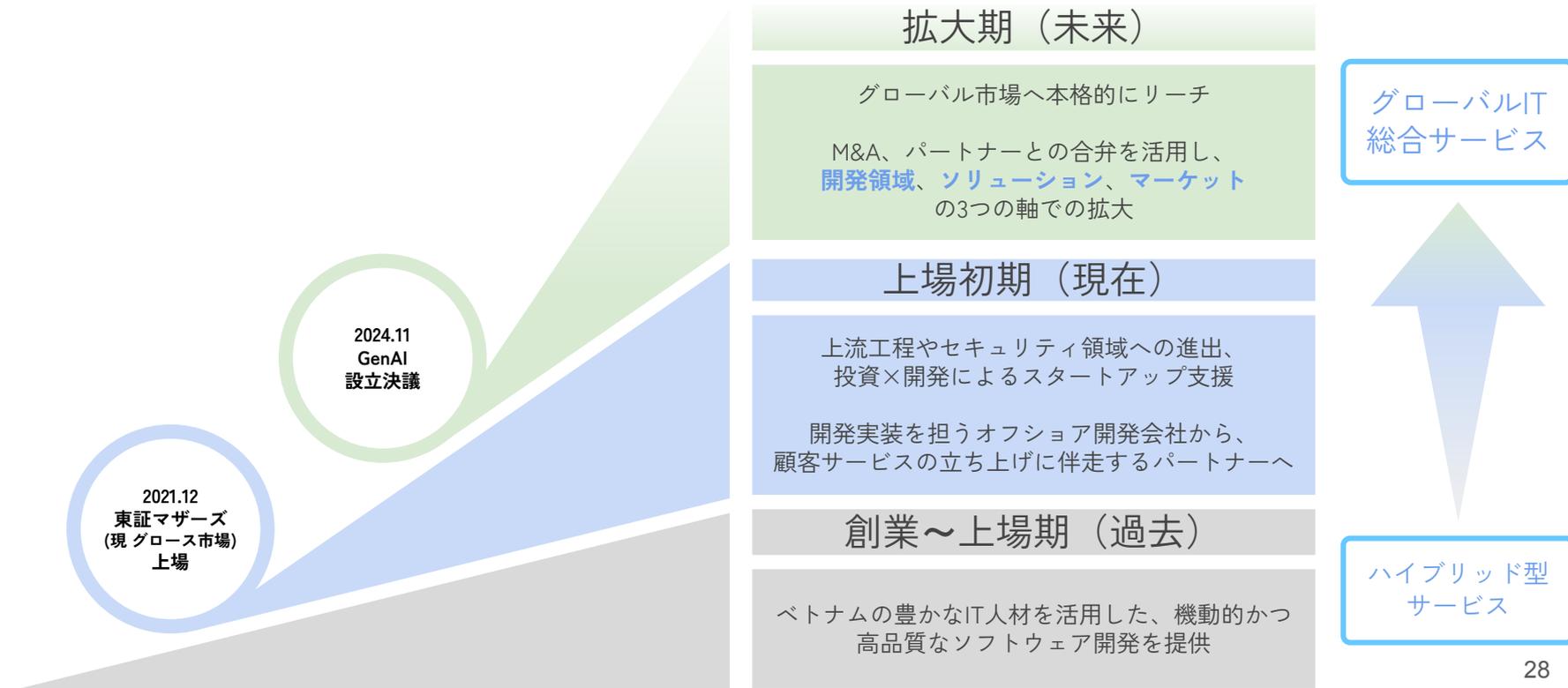
※株式会社イクシアスは、2023年10月1日付で株式会社ハイブリッドテクノロジーズを存続会社とする吸収合併を実施。

成長戦略

Growth Strategies



- ・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年に東証マザーズ（現グロース市場）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。



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。

M&A等による**拡大領域**

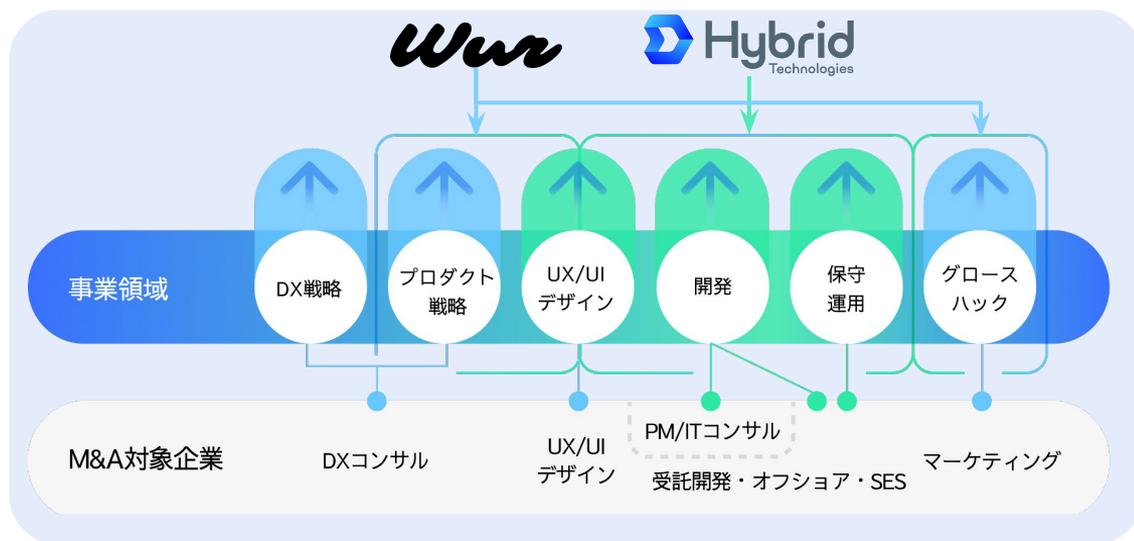
DX戦略	
プロダクト戦略	Wur
UI/UXデザイン	Hybrid Technologies, docodoor, Wur
開発実装	Hybrid Technologies
保守運用	Hybrid Tech Agent
グロースハック	Wur



成長戦略①：開発対応領域の拡大

- ・ 当社の現在の重点領域であるUX/UIデザイン・開発・保守運用領域の人員拡大、DX戦略コンサルティングやグロースハック領域等の対応可能領域の拡大に資するM&Aを検討。
- ・ DX市場での更なる競争優位性を確立し、ハイブリッド型サービスの拡大を目指す。

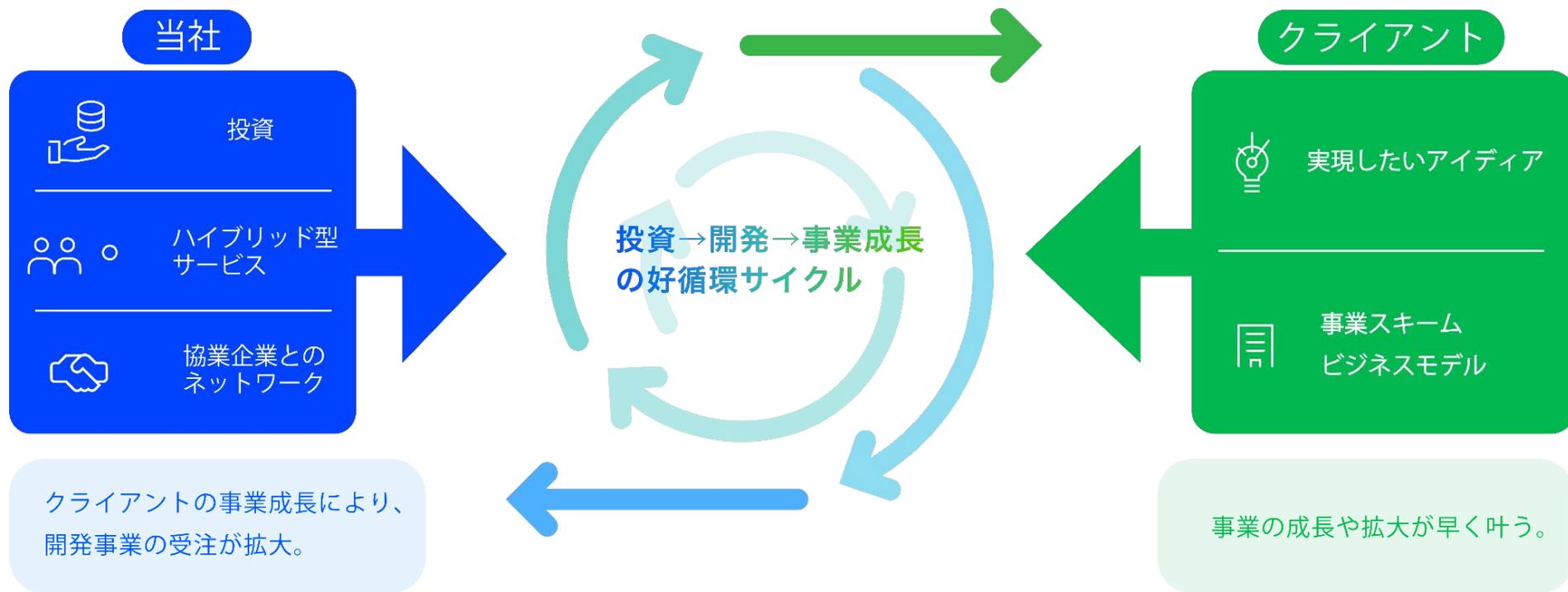
既存事業の開発領域



既存事業の拡大

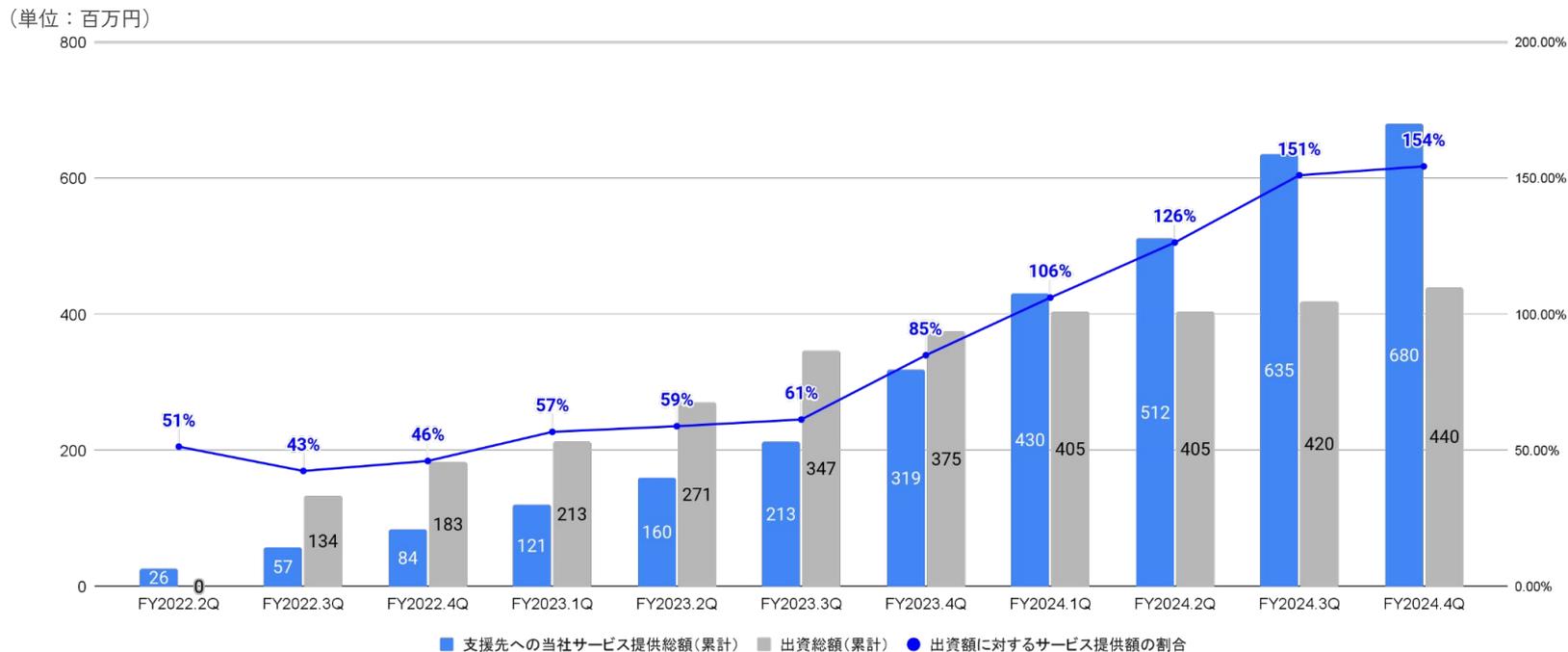


- ・2022年9月期から始動したスタートアップ事業支援プロジェクト「Hybrid Technologies Capital」を継続。
- ・ソフトウェア開発における対応領域だけではなく、その前工程にある資金調達需要に対応することで、顧客サービスの拡大と、当社事業の受注拡大の循環を狙う。



シードからレイターまでの全ての投資フェーズを対象として、
事業成長シナジーが見込まれる幅広いパートナーを支援。

- 「Hybrid Technologies Capital」による出資件数は**累計23案件**。
- 第3四半期末時点で、出資先に対し提供したハイブリッド型サービスは**累計680百万円**（対出資総額**154%**）。
- 今後も出資先とのパートナーシップの強化を通じて、持続的に取引拡大を目指す。



Hybrid Technologies Capital出資件数

23案件

出資総額(累計)

440百万円

支援先への当社サービス提供総額(累計)

680百万円



- ・戦略的なM&A、人材採用により、Web、アプリ領域を中心としていた従来のソリューションの選択肢を拡げ、サービス提供領域を拡大することで、収益の多様化を図る。
- ・ITソリューションにおいて基盤から開発まで包括的な知見を有する取締役衣笠が先導する組織体制の構築を図る。

インフラ	オンプレミス	クラウド	AWS
	ネットワーク		
自動化・効率化	SAP	RPA	ERPコンサル
	Salesforce		
先端技術	AI	IoT	
セキュリティ	脆弱性診断	PF診断	侵入・負荷テスト
開発	Web	アプリ	テスト



- ・2023年6月20日付でサークレイス株式会社、株式会社グロースリンク、当社によるベトナム合併会社であるCirclace HT Co., Ltd. を設立。
- ・Salesforceプラットフォーム関連開発のグローバル展開と、100名以上のSalesforceエンジニアを擁する体制の構築に向けて、当社グループは、同社に対し経験豊富なSalesforceエンジニアの提供、新卒の採用/育成を支援。
- ・2023年10月23日にオフィス開所式を行い、本格的に稼働開始。

名称	Circlace HT Co., Ltd.
所在地	ベトナム社会主義共和国ホーチミン市
代表者	General Director 佐藤 潤
事業内容	ベトナムにおけるシステム開発・運用
資本金	400,000 USD
出資比率	サークレイス株式会社 75.00% 株式会社グロースリンク 12.50% 当社 12.50%
設立年月日	2023年6月20日
決算期	3月31日



ニュースリリース： <https://ssl4.eir-parts.net/doc/4260/tdnet/2299762/00.pdf>

- ・2024年3月に、株式会社アグレックスとベトナム開発拠点を共同開設。
- ・主に金融、製造業からの案件、短期間で多数のエンジニアを要する中～大規模案件に対する最適なデリバリー、及び開発終了後の運用保守を担う。

株式会社アグレックスと開発拠点を共同開設

～金融・製造業等**3,500社以上**の支援実績を持つSalesforce関連開発を中心に、同社の大規模案件の開発リソースを支援～



左：株式会社ハイブリッドテクノロジーズ 代表取締役社長 CEO チャンバンミン
右：株式会社アグレックス 代表取締役社長 山本修司氏

株式会社アグレックス 概要

代表取締役社長	山本 修司
資本金	129百万円
社員数	3,511名（2023年3月31日時点）
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスプロセスアウトソーシング ・システムインテグレーション ・ソフトウェア開発
主要株主	TIS株式会社（出資比率100%）

既存顧客への提供が主体であったサイバーセキュリティサービスの提案、提供領域の拡大による、セキュリティ領域の確立。



- 1 情報漏えい等のセキュリティリスクの排除に向けた**脆弱性評価**
- 2 顧客環境のセキュリティ不備や強度を確認する**侵入テスト**
- 3 パッチの適用状況や、危険な設定等の観点から顧客の**インフラを監視**
- 4 ISO/IEC27001等の標準規格に適合した**コンプライアンステスト**
- 5 製品、システムの適切なセキュリティの設計、維持する**社内体制づくり**を支援
- 6 セキュリティ基準を満たす**コード支援/レビュー**
- 7 組織、システムの**セキュリティポリシー策定**を支援
- 8 セキュリティ研修、サイバー攻撃の疑似体験等による**アウェアネストレーニング**

当社セキュリティサービス単体の本格提供に向け、2024年9月期には対抗価格キャンペーンを実施。

脆弱性診断サイバーセキュリティサービスの価格対抗キャンペーンを実施

他社見積
より

10%OFF

当社にご依頼されたお見積り内容が、当社と同じ内容の場合に
他社見積もりより10%OFFのお見積りをご提示！

品質保証

国際/国内規格準拠の脆弱性診断を実施



● キャンペーン対象サービス

WEBアプリケーション脆弱性診断

インフラストラクチャセキュリティモニタリング
(プラットフォーム診断)

ペネトレーションテスト

● 特徴

- ✓ 初回+改善後の2回診断
- ✓ 自動+手動診断
- ✓ 他社だと別見積もりになりがちなAPI診断も実施

1

WEBアプリケーション脆弱性診断

[導入・管理]

既知のハッキング手法や脆弱性を利用して、WEBアプリケーションのセキュリティをテストし、セキュリティレベルを向上させるための重要な施策です。当社では、組織内の脆弱性評価チームを補完するだけでなく、脆弱性診断を全面的に代行することも可能です。

2

インフラストラクチャセキュリティモニタリング (プラットフォーム診断)

[アドバイス・導入・管理]

サーバー、クラウド、ネットワーク機器上で稼働するOS/アプリケーション/サービスを対象に、パッチ適用状況やセキュリティ面で危険な設定がないか、脆弱性を含むバージョンが稼働していないかなどを監視/診断します。

3

ペネトレーションテスト

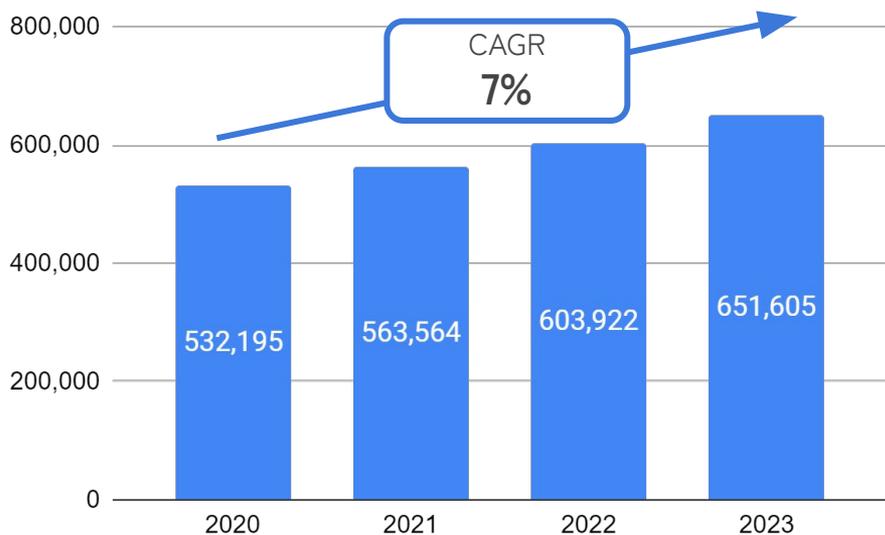
[アドバイス・導入・管理]

アプリケーションの現状を評価し、ソフトウェアアプリケーションに対するサイバー攻撃をシミュレートして、悪意のある行為者に悪用される可能性のある弱点を特定します。定期的にペネトレーションテストを実施することで、ハッカーに悪用される前に、セキュリティの脆弱性を積極的に特定し、対策を打つことが可能になります。

- ・サイバーセキュリティサービスは国内外で需要が増加し、世界市場も高い成長率で拡大が続くと考えられる。
- ・国内の専門人材の不足、エンジニア価格の高騰等の課題を抱える日本国内の市場に対し、ベトナムの専門人材を活用したサイバーセキュリティサービスを展開。

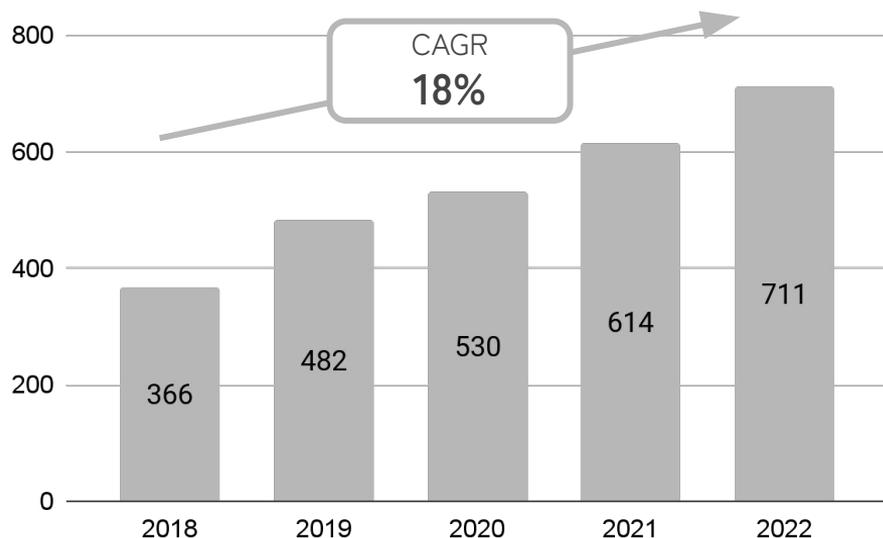
日本国内のセキュリティサービス市場※1

(単位：百万円)



世界のサイバーセキュリティ市場※2

(単位：億ドル)



出典：※1... JNSA(2023),国内情報セキュリティ市場 2022年度調査報告,JNSA調査研究部会 セキュリティ市場調査WG

※2... 総務省「情報通信白書令和5年版」

日本国内の顧客に向けたサービス展開に加え、ベトナム国内マーケットへの参入を進めることにより、収益構造の多様化を推進。

第1弾として、ベトナム合併会社GenAI Co., Ltd.の設立に向けた基本合意を決議（詳細は次ページ以降に記載）。



日本のエンジニア不足に根付くITの課題に対し、企画から開発、グロースまでを一気通貫のサポートを提供



急成長を続けるベトナム国内のIT市場において、需要が高い海外資本サービスの参入等を支援

- ・マーケットの拡大に向けた最初の施策として、ベトナム国内におけるディストリビューション事業参入を目的とした合併会社 GenAI Co., Ltd.設立に向けた基本合意を決議。
- ・急成長を続けるベトナムIT市場への参入を図る海外資本企業やそのサービスのベトナム国内販売を支援。



GenAI

合併会社（GenAI Co., Ltd.）の概要

名称	GenAI Co., Ltd.（GenAI社）
所在地	ベトナム社会主義共和国ハノイ市
代表者	General Director Tran Thanh Hai
事業内容	ベトナムにおける、海外商品・サービスの販売権の取得および販売
資本金	350,000 USD
出資比率	Hybrid Technologies Vietnam Co., Ltd. 51% Pham Hong Hanh（個人投資家）39% Dao Duc Kien（個人投資家）10%
設立年月日	関係官庁の許可が取れ次第速やかに
決算期	9月30日

当社代表取締役社長CEOチャンバンミンのコメント

ベトナムDX市場での未来を見据え、当社はGenAI社設立に加えて、NCS社（NATIONAL CYBER SECURITY TECHNOLOGY CORPORATION）との戦略的提携を結成しました。

GenAI社の強力なネットワークと、国家サイバーセキュリティ評議会の事務総長を務めるNCS社の知見を融合させ、販売サービス第1弾となるイスラエル発の次世代AIセキュリティプラットフォーム『DeviceTotal』の市場拡大を目指します。

DX推進に伴う高まるセキュリティ需要を背景に、官公庁や国営企業への信頼ある供給体制を構築。革新をもたらす次世代セキュリティのリーディングカンパニーとして、着実に成長を図ります。

【GenAI社の共同出資者との役割】

- ・当社グループは、主にベトナム市場の需要に合致した商品、サービスの市場調査、日本国内を中心とした商材の発掘、調達。
- ・共同出資者である個人投資家2名は、それぞれが持つ官公庁や国営企業、地方政府を中心としたベトナム市場での豊富な人脈・経験を活かし、GenAI社で調達した商品、サービスの販売網（2次代理店）の構築支援を行う。
- ・GenAI社の第1号の販売代理店としてベトナム政府官庁と良好な関係性を持つ情報セキュリティサービスプロバイダーである Vietnam National Cyber Security Technology Corporation（以下、NCS社）と基本合意。



- ・NCS社は、ベトナム国内で情報セキュリティ分野に特化したサービスプロバイダー事業を運営しており、官公庁、地方自治体、国営企業のセキュリティ分野において最大手の一角を成す企業。
- ・同社の代表は、ベトナムのサイバーセキュリティ関連の企業で構成される、国家サイバーセキュリティ評議会（National Cybersecurity Assosiation：NCA）の事務総長を務めており、同社はサイバーセキュリティ業界においても、強い影響力を持っている。
- ・ベトナム政府官庁と良好な関係性を持った情報セキュリティサービスプロバイダーであるNCS社と連携することで、GenAI社の立ち上がりと共に、同社の第1弾販売商材にあたるセキュリティサービス「DeviceTotal」の販路拡大に資すると判断し、NCS社とのディストリビューター契約の締結に向けた基本合意を決議。



NCS社の概要

名称	Vietnam National Cyber Security Technology Corporation
所在地	ベトナム社会主義共和国ハノイ市
代表者	General Director Vu Duy Hien
事業内容	セキュリティサービスプロバイダー

NCS社の主要顧客

	<p>Bộ công an ベトナム社会主義共和国公安省 ベトナム政府直属の公的機関であり、治安、秩序、社会安全の国家管理機能を担う。防諜・防犯調査や消防としての役割もあるほか、刑事裁判の執行、懲役・拘留・仮拘留以外の刑の執行も担当。</p>
	<p>Thuế nhà nước 税務総局 1945年9月設立のベトナム社会主義共和国の税務総局（General Department of Taxation; GDT）</p>
	<p>Bộ tài chính 財務省 財政、国家予算、税金、手数料、料金および国家準備金、国家財政基金、財政のその他の収入の国家管理の機能を果たします。全国の投資、企業財務、財政分野における公共サービス活動（予算、税関、会計、独立監査、価格）。法律の規定に従って、企業における国家資本の所有者を代表している。</p>
	<p>Vietcombank(VCB) ベトコムバンク ベトナム最大手の銀行。1988年3月26日設立。かつては国営のメガバンクであったが、2006年5月23日に民営化され、約12兆1008億ドンの資本金で商業株式銀行となった。ホーチミン証券取引所への上場企業。2011年9月みずほコーポレート銀行が約15%の資本投資をおこない、業務提携を締結。</p>

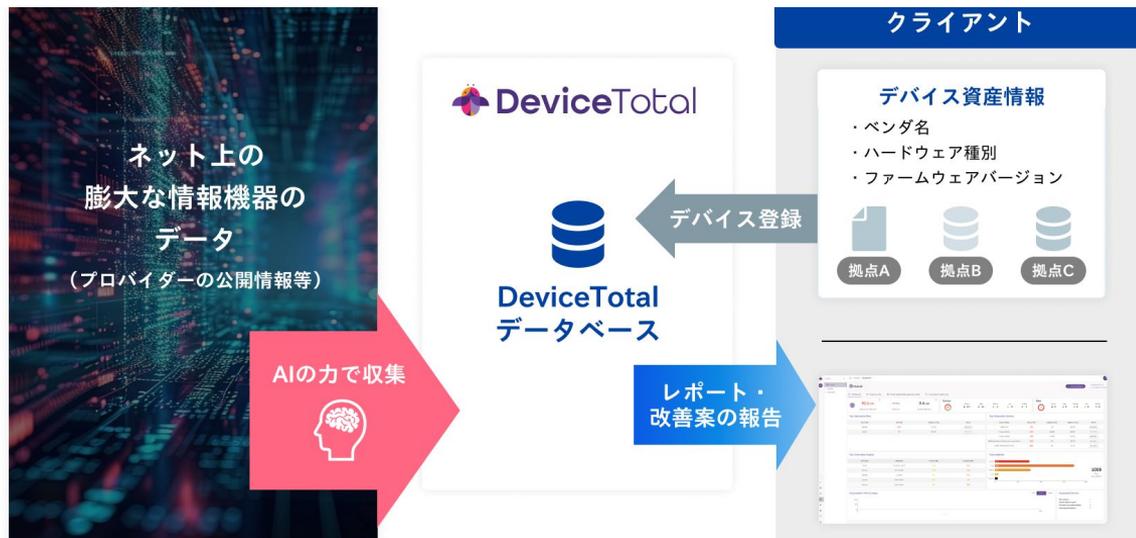
※NCAの構成メンバーについては、NCAのホームページを参照
<https://nca.org.vn/member/personal?l=en>



- ・ GenAI社がベトナム国内販売を担う最初のサービスとして、イスラエル発のセキュリティサービス会社ArcSaber Ltd.との間で同社が運営する次世代AIセキュリティプラットフォーム「DeviceTotal」の、ベトナム国内における独占販売権の取得に向けた基本合意を決議。
- ・ 「DeviceTotal」はAIを活用した膨大なOT/IoT/ネットワークデバイスの脆弱性やリスクを分析し、導入者のデバイスに潜むリスクをスコアリング、レポートするサービス。
- ・ IT、IoTデバイスの普及に支えられた急成長の途上にあるベトナムでは、それらの脆弱性を起因としたサイバー攻撃被害の増加への対処が課題となっており、本サービスは有効なソリューションとなり得る。

ArcSaber Ltd.の概要

名称	ArcSaber Ltd.
所在地	イスラエル、テルアビブ
代表者	CEO Carmit Yadin
事業内容	サイバーセキュリティサービス プラットフォーム「DeviceTotal」の 開発、提供



- ・上場時の調達資金は、各成長投資に充当。
- ・今後は上場時に計画していた採用、マーケティングに加え、M&A等にも成長投資を実施し、多角的な成長を図る。

(単位：百万円)

	投資対象項目	投資内容	期待効果	投資検討金額 (2022年9月期~2024年9月期) 2021年12月時点の計画	投資状況※ (2024年9月期末時点)
成長投資	リソース	主には プロジェクトマネージャーの確保 (具体的には人件費+採用費)	新規顧客の獲得 既存顧客の単価向上	1,228	1,366
	マーケティング	主には 社会的信頼度・知名度向上を目的 としたマスマーケティングの実施	認知拡大に伴うリード数 の増加	50	104

※2024年9月期末時点の投資状況において、2021年12月時点の計画を超過している差分につきましては、株式上場時の調達資金を除く内部留保資金から充当しております。



財務ハイライト

Financial Highlight



- ・ 上場後は既存事業における新規顧客の増加、M&Aによるグループの拡大等によって売上収益は堅実な拡大を継続。
- ・ 2024年9月期は、ベトナム開発拠点の1つで発生した案件デリバリーの課題、およびそれ同拠点の閉鎖による一時的な特別損失等を計上し、売上総利益、営業利益は減少。
- ・ 2025年9月期以降は、安定的な開発体制、新規子会社との連携強化による、売上収益の拡大、利益の正常化を図る。

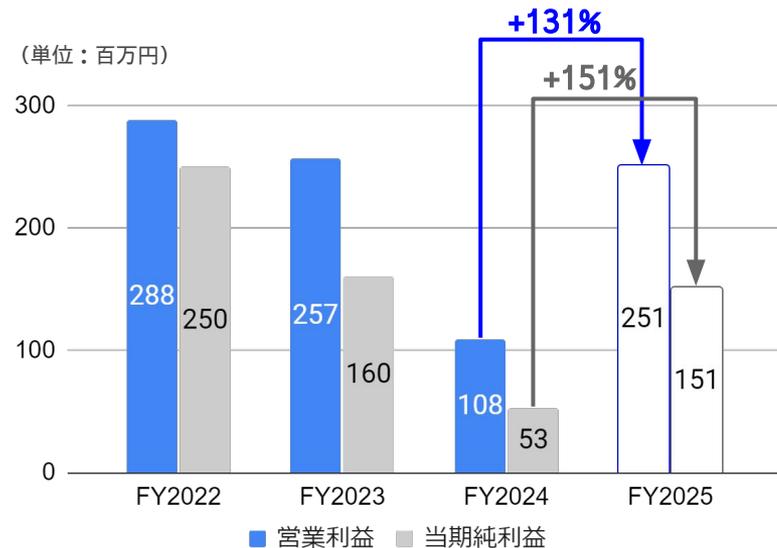
売上収益

(単位：百万円)



営業利益・当期利益

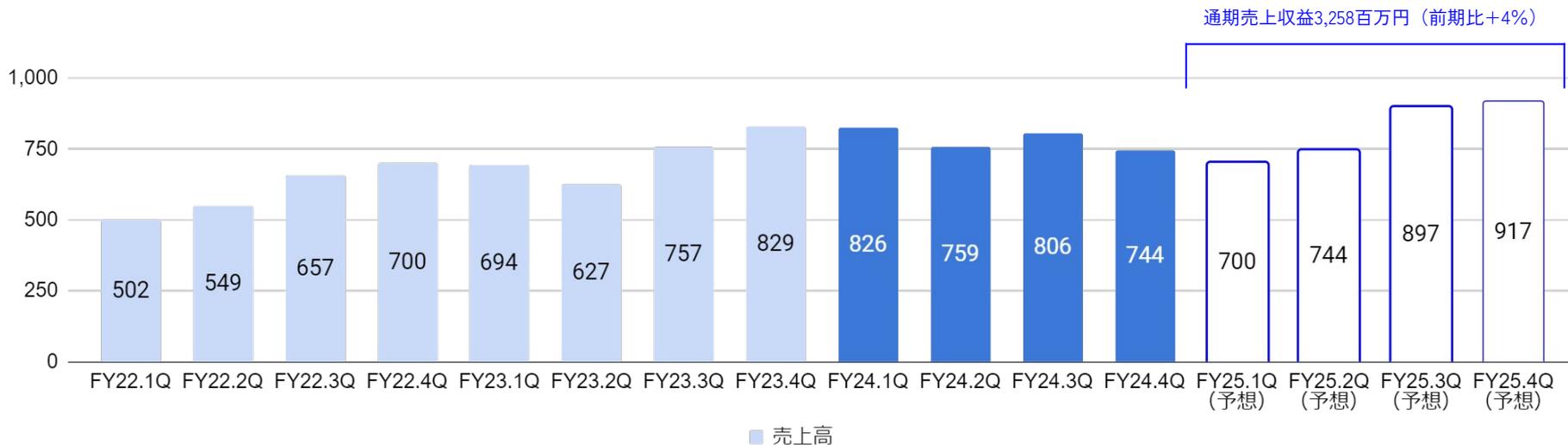
(単位：百万円)



※四半期毎の推移は次ページ以降を参照
※当社は国際会計基準 (IFRS) を適用

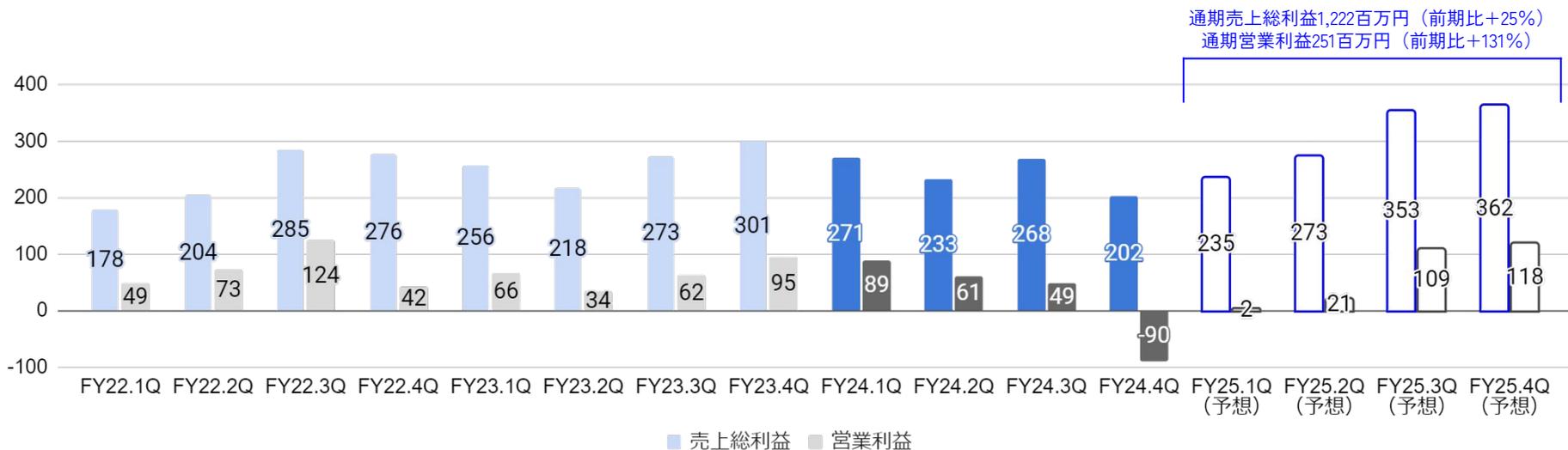
- ・上期は、ダナン拠点が管理していた既存案件終了の影響、現時点で終了を予定している減少を考慮した計画を策定。ハイブリッドテクノロジーエージェント社、Wur社、ドコドア社との営業連携、クロスセル、人材リソースの共有により、新規案件の獲得を目指す。
- ・下期には、上期に獲得した案件を含むストックサービスの収益基盤を基に、単価向上による売上収益増加を図る。
- ・ベトナム市場における開発業務及びディストリビューション業務の売上基盤を構築。
- ・これらを勘案し、2025年9月期は**売上収益3,258百万円（前期比+4%）**を予想。

(単位：百万円)



- ・上期は、ダナン拠点が管理していた既存案件終了の影響、現時点で終了を予定しているストックサービス案件の減少による利益の減少を反映。
- ・日本側でプロジェクト計画を策定、管理できるアーキテクト組織の構築、ベトナム2拠点化等により、開発品質の安定化及びアサインコストの最適化を図り、利益率の維持、向上を目指す。
- ・Wur社、ドコドア社による高利益率案件の増加により、売上総利益率の向上を図る。
- ・これらを勘案し、2025年9月期は**売上総利益1,222百万円（前期比+25%）**、**営業利益251百万円（前期比+131%）**を予想。

(単位：百万円)



- ・当社グループの重要KPIは、**ストックサービス件数**、**ストックサービス単価**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のストックサービス件数と単価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、長期に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。
- ・顧客ニーズに応じて、準委任契約を「履行割合型」と「委託料金固定型」に分類することで、受注確度を上げる。

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

【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。

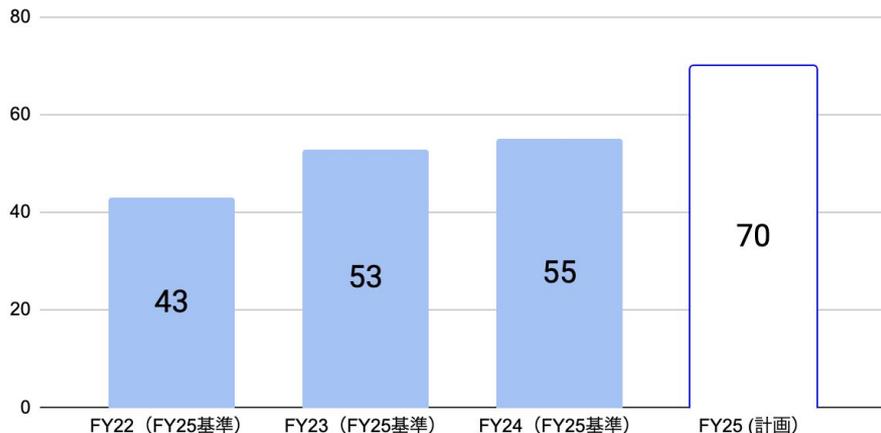


重要KPI_2025年9月期の予想

ストックサービス件数の予想 (2025年9月時点)

70件

- ・計画時点で終了を予定しているストックサービス案件の減少を考慮
- ・当社グループの準委任契約（月50万円未満を除く）、派遣・SESの件数で計画。
- ・顧客ニーズに応じて、準委任契約を「履行割合型」と「委託料金固定型」に分類することで、受注確度を上げる。

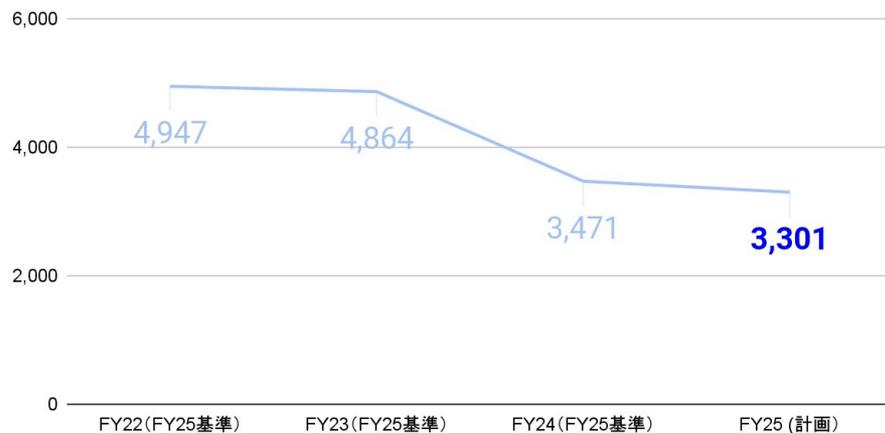


・適用する為替レートは1ドル140円とした。

ストックサービス単価の予想 (2025年9月時点)

3,301千円

- ・日本側でプロジェクト計画を策定、管理できるアーキテクト組織の構築等により顧客単価の改善を中心に向上を図る。
- ・2025年9月期に獲得する新規案件は小規模に始まること、派遣・SESで小規模のストック案件の新規受注を想定し、平均単価の押し下げ影響を考慮。
- ・2024年9月時点で1ドル143円程度になった為替レートについては、2025年9月時点の計画為替レートを140円としていることによる単価減少影響を考慮し、平均単価を算定。

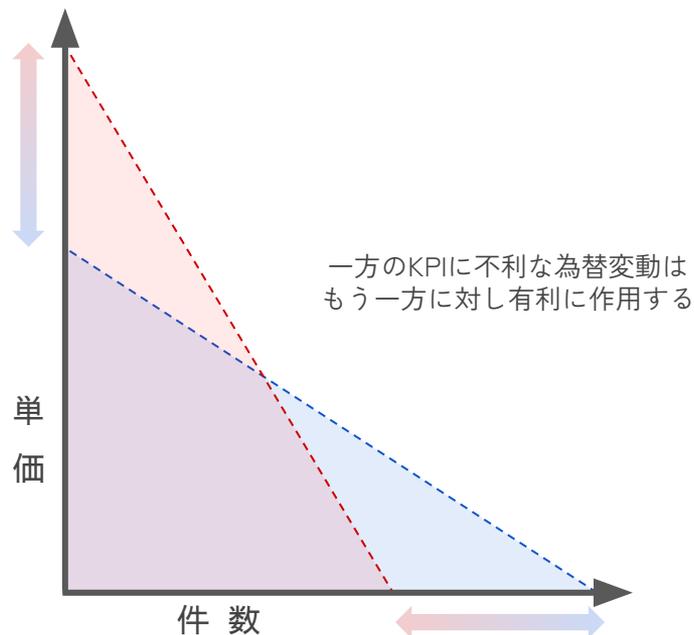


重要KPIと為替影響の考え方

- ・USD建て契約が主体となるストックサービスの件数と平均単価は、為替変動の影響がそれぞれ逆に作用する。
- ・安定的な長期ストックサービス件数の積み上げと、全体的な平均単価の向上の両側面から、当社の中核事業であるストックサービスの総合的な成長を目指す。

為替の状況に対応し、**件数** × **平均単価**で総合的な成長を図る

	ストックサービス件数	ストックサービス単価
円高	日本円換算の提供単価が減少 ↓ 価格競争力の向上 新規受注見込みの加速	日本円換算の売上が減少 ↓ 単価の減少
円安	日本円換算の提供単価が増加 ↓ 価格競争力の低下 新規受注見込みの減速	日本円換算の売上が増加 ↓ 単価の増加



- ・ストックサービス件数は、当社事業の進捗に大きな影響を与える、長期ストックサービスの件数に改定。
- ・ストックサービス単価は、年度末時点の単月平均に改定。

	ストックサービス件数	ストックサービス単価
変更前	$\frac{\text{月次ストックサービス数の年次合計}}{12(\text{ヶ月})}$ で算出した年次平均数	$\frac{\text{年次のストックサービス売上}}{\text{月次ストックサービス数の年次合計}}$ で算出した年次平均単価
変更後	契約期間が 6ヶ月以上 のストックサービス数の、 期末 時点の合計	$\frac{\text{年度末時点のストックサービス単月売上}}{\text{同月のストックサービス数の合計}}$

※ストックサービス数..... 四半期末（年度末）時点で、6ヶ月以上の契約を締結している長期ストックサービス案件の数

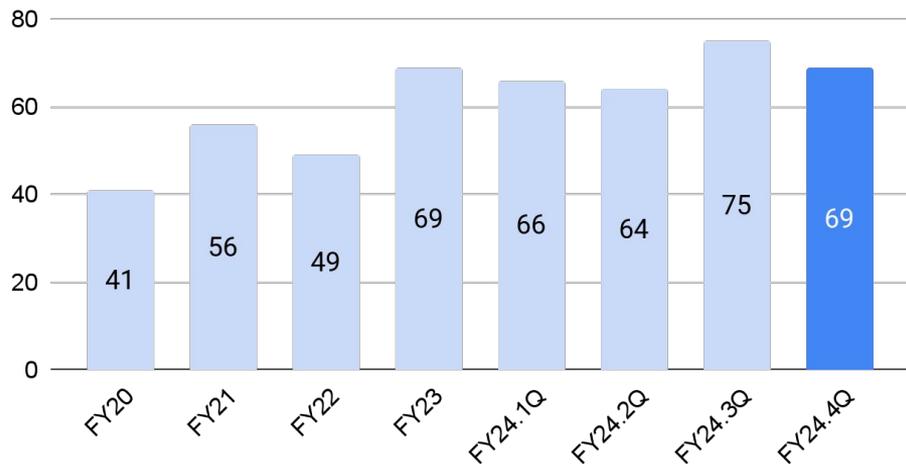
※ストックサービス単価... 四半期末（年度末）時点のストックサービス案件の売上収益の合計 / 案件数



- ・ストックサービス件数は、新規案件の獲得に加え、Wur株式会社の既存顧客を取り込み、**69件**。
- ・ストックサービス単価は、ダナンの既存案件の撤退の影響が大きく、**2,509千円**と計画にビハインド。

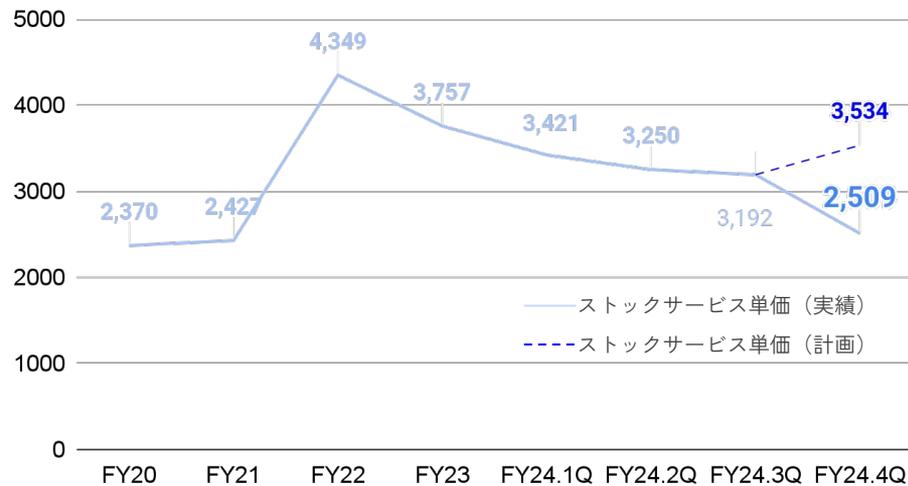
ストックサービス件数の推移

(単位：件)



ストックサービス単価の推移

(単位：千円)

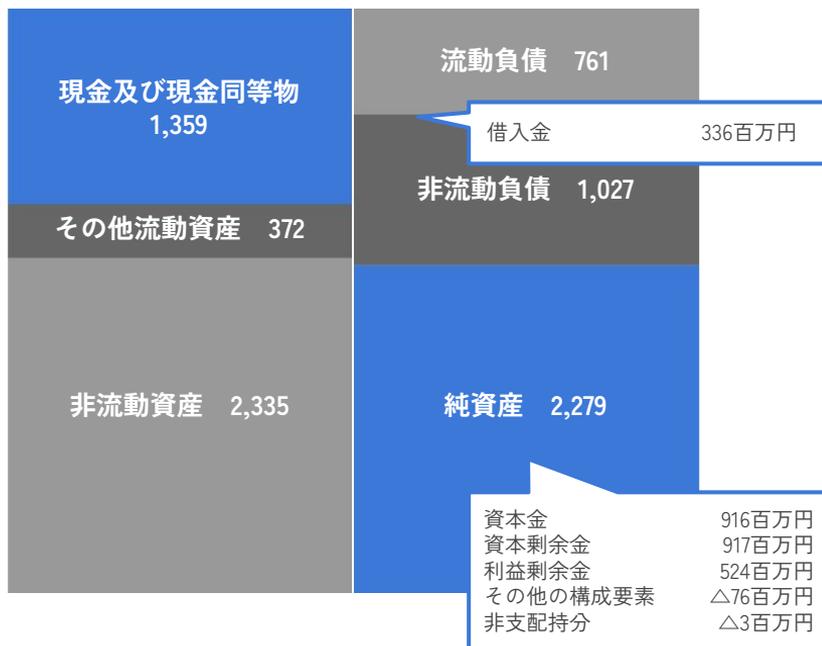


※ストックサービス件数... 四半期末（年度末）時点、6ヶ月以上の契約を締結している長期ストックサービス案件の数

- 自己資本比率は**56.1%**（前期末時点では**60.6%**）。
- 子会社株式の取得による支出は**272百万円**。
- 投資有価証券はHybrid Technologies Capitalによる取得**24案件**等を含む、**345百万円**。
- 現金及び現金同等物は**1,359百万円**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。

B/S

(単位：百万円)



C/F

(単位：百万円)

営業活動CF	362
投資活動CF	△300
財務活動CF	13
現金及び現金同等物の増減額	74
現金及び現金同等物の期首残高	1,297
現金及び現金同等物に係る換算差額	△12
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,359

連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出 △272百万円

認識されるリスクと当社の対応

Risks and Solutions



認識されるリスクと当社の対応 (1/4)

・当社グループが成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクと、その対応策は以下の通り。

	認識されるリスク	対応策
市場認知	<p>顕在化する可能性：中 時期：長期</p> <p>日本におけるベトナムオフショア開発の市場認知度向上の活動が想定通りに進展しないリスクがあり、リスクが顕在化した場合は、当社グループの長期的な成長に影響を与える可能性があります。</p>	<p>開発体制や技術力の強化、それを支えるための人材採用と育成の強化、経営管理・内部管理体制の強化等を重要課題として取り組み、ハイブリッド型サービスで実績を積み重ねるとともに、各種プロモーション活動等の啓蒙活動を積極的に展開し、日本におけるベトナムオフショア開発の市場認知度の向上を推し進める活動に努めてまいります。</p>
人材獲得 ・育成	<p>顕在化する可能性：中 時期：中期～長期</p> <p>事業の拡大を推し進める上で不可欠な、人材の確保や育成が想定通りに進まないリスクがあり、リスクが顕在化した場合は、当社グループの事業計画の遂行や長期的な成長に影響を与える可能性があります。</p>	<p>IT業界における技術者の不足、という課題に対応することが当社グループの競争力を強化することにつながると認識しております。持続的な成長を維持していくためには、専門性を有する優秀な人材を安定的、かつ機動的に確保することが必要不可欠であり、ベトナム3都市での産学連携、日本でのベトナム人脈のさらなる活用等も含めて、ターゲット別に最適な人材採用戦略を講じてまいります。</p> <p>また、当社グループとの事業シナジーを見込めるM&A、業務提携等において、優秀な人材の獲得や、その採用網の拡大といった観点も評価対象とすることによっても、即戦力となり得る人材の獲得を図ってまいります。</p>



	認識されるリスク	対応策
新規技術等への対応遅れ	<p>顕在化する可能性：中 時期：常時</p> <p>当社グループの事業は、インターネットを中心としたITシステムの利用を大前提としておりますが、生成AI技術などの技術革新等によるIT環境の大きな変化や、市場から求められる開発領域や品質水準の変化が生じた場合、その変化に対応するための費用の発生、当社グループ側の対応が遅れた場合の競争力の低下等が考えられます。</p>	<p>当社は、戦略的なM&Aや業務提携等によって、バックグラウンドの異なる多数の技術者間の交流を通じ、当社グループの技術力の向上、対応領域の拡大、サービス品質の根本的な強化を推進しております。加えて、2025年9月期以降は日本法人にアーキテクト等、IT開発における基盤領域への対応を図っており、より幅広い開発領域に進出し、外部環境の変化に対応できる強固な体制づくりを図っております。</p>
情報セキュリティ	<p>顕在化する可能性：中 時期：常時</p> <p>開発サービス提供の過程における操作ミスの発生、あるいは不正アクセスや、コンピュータウイルスによる被害等の不測の事態の結果、情報が外部に漏洩するリスクがあり、リスクが顕在化した場合には、当社グループの信用低下や損害賠償責任の負担を通じて、経営成績や財政状態に影響を与える可能性があります。</p>	<p>顧客との間で責任範囲を明確にするとともに、情報管理に関する各種社内規程や作業手順の整備、社内教育・啓蒙活動の実施などにより社員の情報管理に注力しており、主たる開発拠点であるベトナム子会社では情報マネジメントシステム (ISMS) 認証を取得しております。</p>



	認識されるリスク	対応策
<p>カントリー リスク</p>	<p>顕在化する可能性：低 時期：長期</p> <p>主要な開発拠点であるベトナムは、現在のところ、政治的に日本と良好な関係を維持するとともに、人材交流や経済面でもアジアにおける重要な相手国であると認識しておりますが、今後、人件費の高騰、法改正や税制面での優遇見直し等により、オフショア先としての優位性が無くなるリスクがあり、リスクが顕在化した場合は、当社グループの長期的な成長に影響を与える可能性があります。</p>	<p>当該リスクの管理については、取締役会や経営戦略会議の他、リスクコンプライアンス委員会で確認、議論しており、長期的な観点ではオフショア先をベトナムに限定することなく、グローバルな視点からリスクを管理してまいります。</p>

		認識されるリスク	対応策
為替の影響	顕在化する可能性：高 時期：常時～短期	急激な為替変動が当社の営業活動に影響を与え、業績にも影響を及ぼすリスクがあり、リスクが顕在化した場合は、短期的には、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	当社グループの顧客との開発契約は米ドル建ての比率が高く、一方、コストの多くを占めるベトナム子会社の費用はベトナムドンベースであり、ベトナムドンは、基本的に米ドルに連動して推移することから、為替変動の影響を比較的受けにくい収益構造となっております。
	顕在化する可能性：中 時期：短期～中期	当社グループでは、業務上のシナジーを有すると判断されるスタートアップ企業の株式を保有することがあります。そのため、予定していた投資回収ができない場合や、減損損失の対象となるリスクがあり、リスクが顕在化した場合は、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	投資委員会規程及び投資有価証券ポリシーを策定したうえで、弁護士等の専門家のアドバイスも受けながら、投資委員会で、各種リスクの検証、対応策を踏まえた投資の意思決定を実施することに加え、定期的に投資先のモニタリングを実施し、リスクの顕在化の早期発見や対応策の検討、実施により、当該リスクの低減に努めています。

※有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。
上記を含めたリスク情報の詳細は有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。





- ・本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。
- ・これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおり、想定と異なる事項が発生した場合は予告なしに変更される可能性があります。
- ・それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった、一般的な国内および国際的な経済状況がふくまれます。
- ・当資料のアップデートは今後、本決算の発表時期(2025年11月)を目処として開示を行う予定です。