



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2四半期)

決算説明資料

2025年5月15日

2025年9月期第2四半期の総括

	四半期計画	実績及び計画達成率	第2四半期の概要
売上収益	1,444百万円	1,561百万円 対四半期計画比108%	・前期のダナン拠点閉鎖に起因する顧客減少の影響を当期首時点では残しつつも、グループ全体で顧客開拓を推進したことで、売上収益は増加し、対四半期計画比で108%の達成。
営業利益	24百万円	28百万円 対四半期計画比118%	・補償対策引当金、M&A関連費用等の一時費用を計上しつつも、売上収益、売上総利益の増加に伴い対四半期計画比で増加。
当期利益	△16万円	△9百万円 対四半期計画比+7百万円	・売上収益、営業利益の増加により、対四半期計画比で7百万円改善し△9百万円。

2025年9月期第2四半期のトピックス

9p 引当金等の一時的な費用影響	・ 前期に閉鎖したダナン拠点から移管した一部の案件の将来の追加対応に係る補償対策引当金を計上。 ・ グループ全体で顧客開拓を推進したことで売上収益が増加した結果、引当金計上の影響を吸収し、計画営業利益に対し118%の達成。通期業績予想に変更はなし。
21p NGSC社の株式譲渡契約の締結	・ 2025年4月30日にベトナムIT企業NGSC社の株式譲渡契約、及び同社の既存株主との間で株主間契約を締結。 ・ 第4四半期以降の円滑な連結決算への取り込み、当社グループイン後の協業の準備を開始。
33p M&A後の子会社の進捗	・ 当期までに子会社化したハイブリッドテックエージェント社、Wur社、ドコドア社は当社グループイン後、既存事業の成長、当社グループとの事業シナジーを早期に発揮し、堅調に事業を拡大。



- ・ 2024年11月14日に開示した業績予想の四半期計画に対し、各指標は概ね四半期計画を上回る進捗。
- ・ 前期に決議したダナン拠点の閉鎖に伴い、他拠点に管理を移管した一部案件に対し、将来の対応工数が発生する見込みのため、当第2四半期に補償対策引当金55百万円を追加計上した結果、売上総利益は計画を下回った。
- ・ ただし、当第1四半期からの業績の回復傾向は継続し、第3四半期以降に向けた土台を構築。
- ・ 売上収益の増加にともない、営業利益、税前利益、当期利益は、それぞれ四半期計画を上回る。

(単位：百万円)

	FY25.1Q	FY25.2Q	FY25.2Q累計			FY25.3Q	FY25.4Q	FY25.通期	
	実績	実績	計画	実績	達成状況	計画	計画	業績予想	進捗率
売上収益	737	824	1,444	1,561	108%	897	917	3,258	48%
売上総利益	228	259	507	487	96%	353	362	1,222	40%
営業利益	7	21	24	28	118%	109	118	251	11%
税前利益	△1	18	2	17	1,047%	98	108	207	8%
当期利益	△10	1	△16	△9	+8百万円	80	88	151	-%

※2025年4月30日の適時開示の通り、NGSC社の株式取得(連結子会社化)の当社業績に与える影響は精査中であり、本資料の数値はその影響を考慮していない。

2025年9月期第2四半期の業績

当四半期のトピックス

成長戦略

M&A後の進捗

Appendix_会社・事業の概要



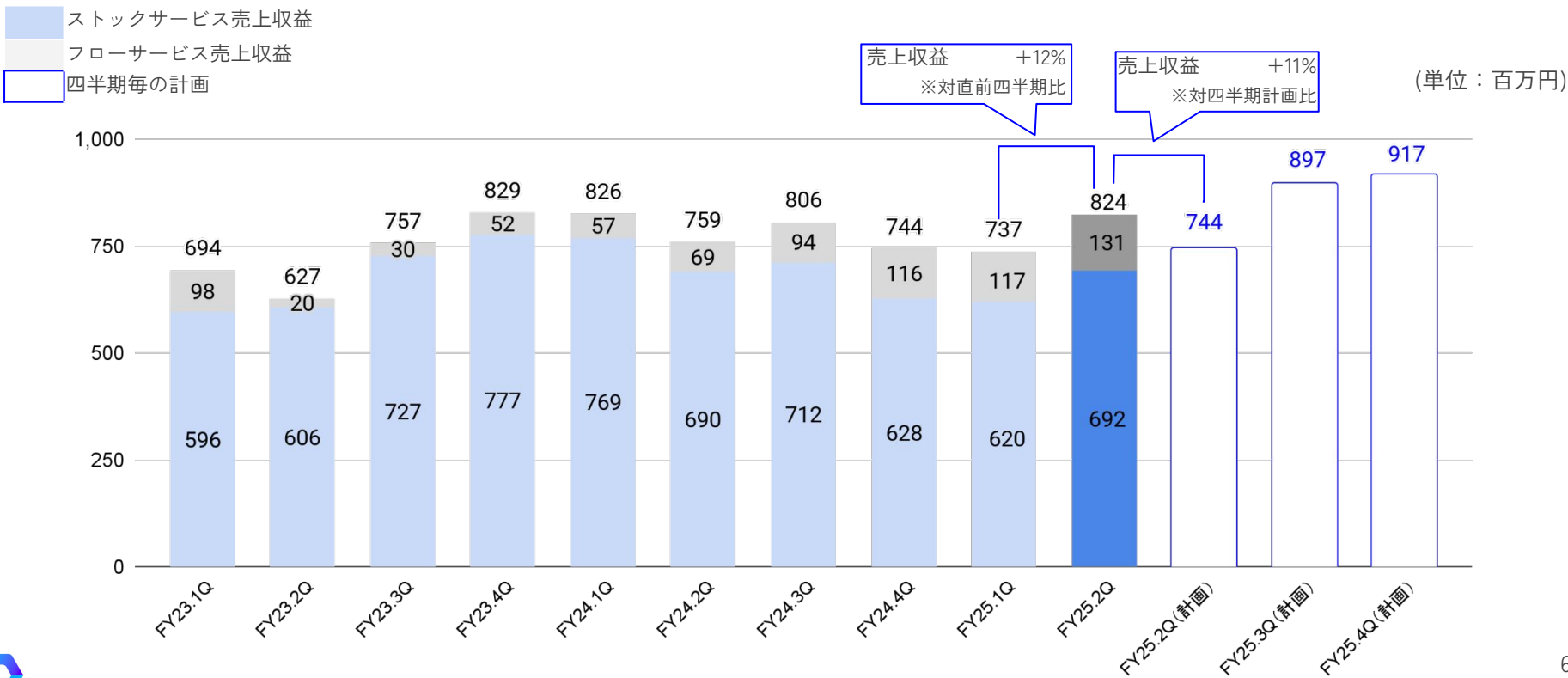
・前期のダナン拠点閉鎖に起因する顧客減少の影響を当期首時点では残しつつも、当第2四半期にかけて、グループ全体での顧客開拓が進捗し、売上収益及び売上総利益は回復傾向。対前年同期比では同水準の規模を確保。

・一方で、前期下期にWur社、ドコドア社がグループインしたことで、対前年同期比で販管費に計上される人件費、無形資産の償却費負担が増加したことに加え、当第2四半期ではNGSC社のM&A関連費用を計上したことで、営業利益は減少。

(単位：百万円)

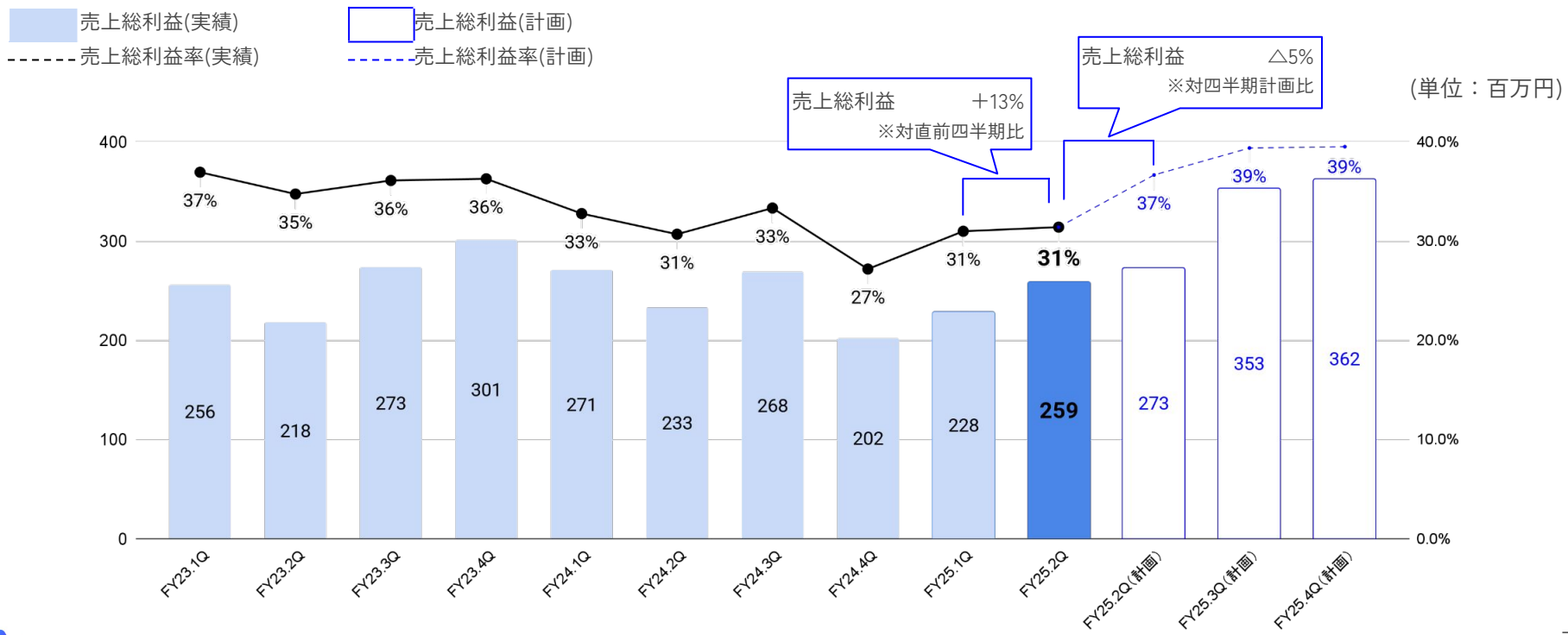
	2024年9月期 (第2四半期)		2025年9月期 (第2四半期)		前年同期比	第2四半期 業績予想 (計画)		通期業績予想 (2024年11月15日開示)	
	金額	売上高 比率	金額	売上高 比率		金額	達成率	金額	達成率
売上収益	1,585	-	1,561	-	△2%	1,444	108%	3,258	48%
売上総利益	503	32%	487	31%	△3%	507	96%	1,222	40%
営業利益	150	9%	28	2%	△81%	24	118%	251	11%
税前利益	129	8%	17	1%	△87%	2	1,047%	207	8%
当期利益	105	7%	△9	-	-	△16	-%	151	-%

・前第4四半期に決議したダナン拠点閉鎖に伴う既存顧客の減少の影響を受け、前第4四半期から当第1四半期にかけて、売上収益は減少したものの、当第2四半期はグループ全体で顧客開拓を推進したことにより、**対直前四半期比+12%、対四半期計画比+11%**を達成し順調に回復。

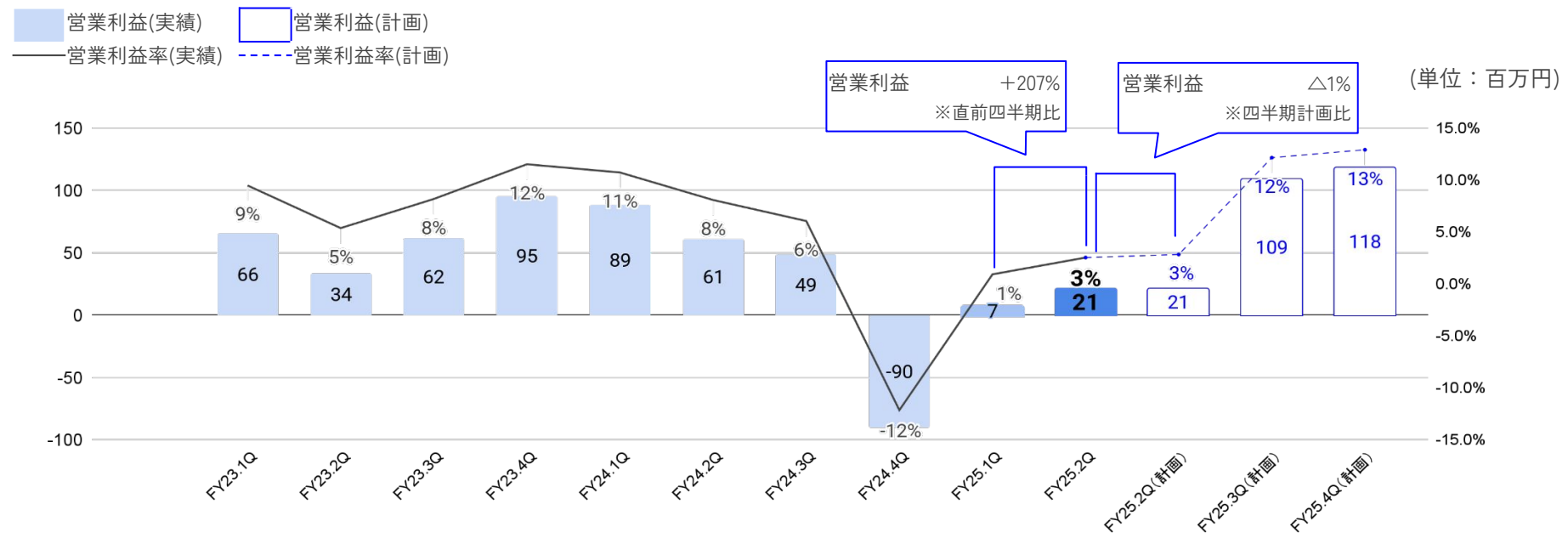


四半期毎の推移_売上総利益

- ・グループ全体のストックサービス、フローサービスの増加によって、**対直前四半期比で売上総利益は+13%の増加。**
- ・前期に閉鎖したダナン拠点から移管した一部の案件の将来の追加対応に係る補償対策引当金55百万円を当第2四半期で計上したこと、**対四半期計画比では5%の減少。**補償対策引当金に関する詳細は9pを参照。



- ・売上収益、売上総利益の増加に伴い、営業利益も対直前四半期比で+207%の増益。
- ・当第2四半期では補償対策引当金55百万円や、NGSC社の買収に関連するM&A関連費用9百万円といった一時的な費用の計上があったものの、対四半期計画比△1%(達成率99%)。
- ・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、9ページ及び10ページを参照。



- ・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**、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**55百万円**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。

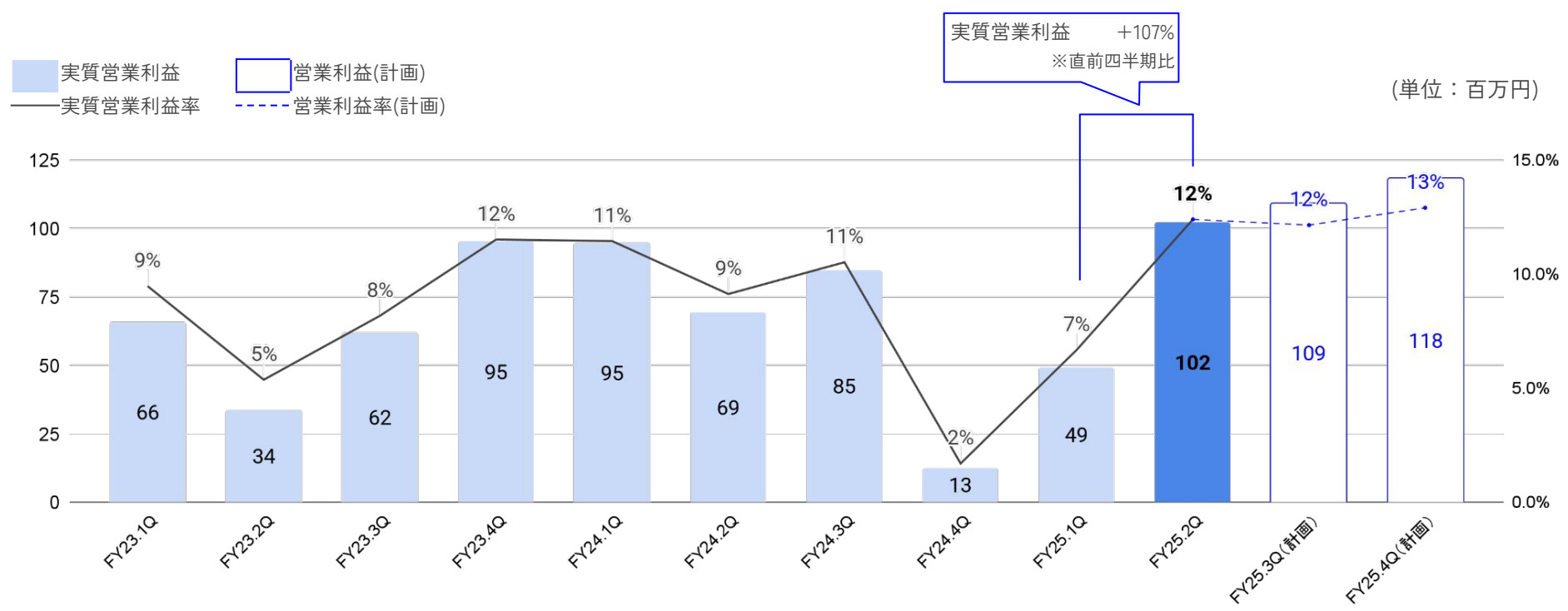
(単位：百万円)

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



※当第2四半期までに発生した追加対応工数等に係る費用は、当第2四半期に計上した補償対策引当金と一致しない。

・ 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**実質営業利益は増加傾向。**



- ・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	・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

※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。

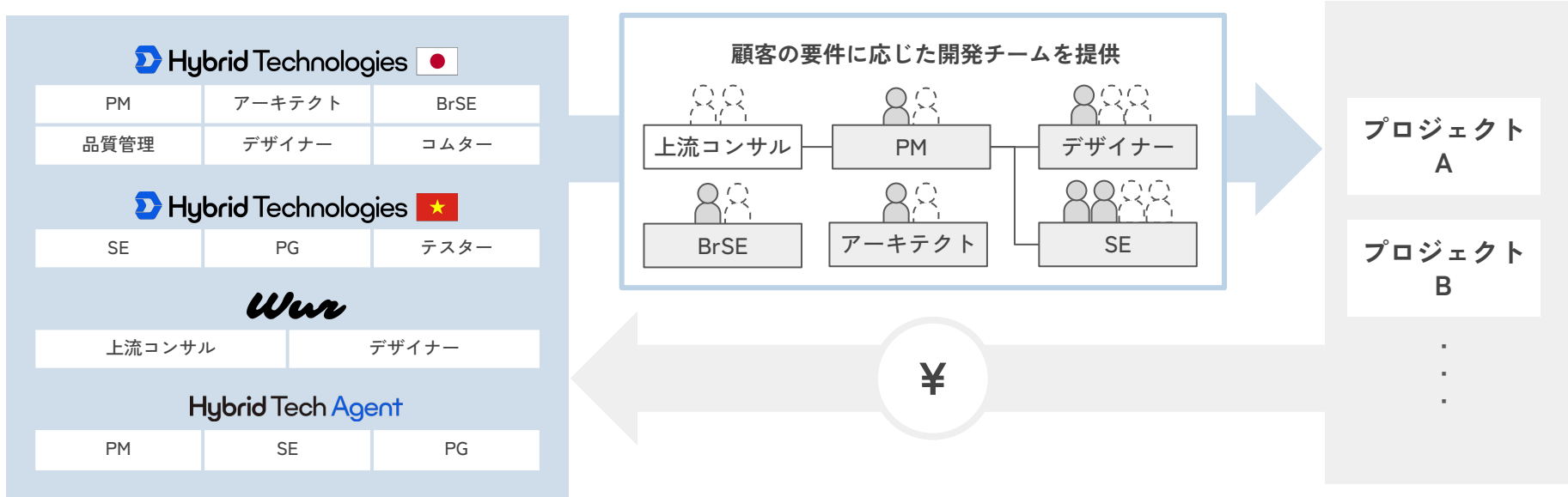
売上収益

=

ストックサービス単価
(アサイン人数 x ポジション毎単価)

×

ストックサービス件数
(プロジェクト数)



- ・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。

	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				

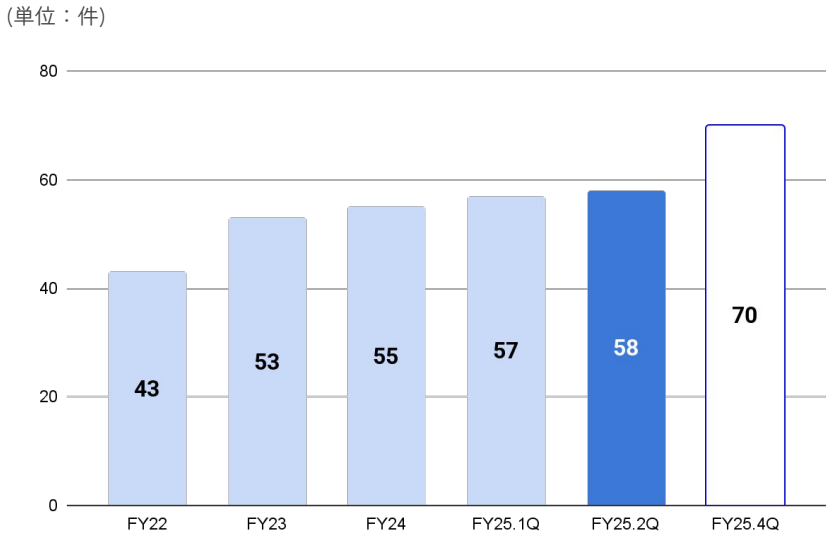
【準委任契約】

- ・「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。

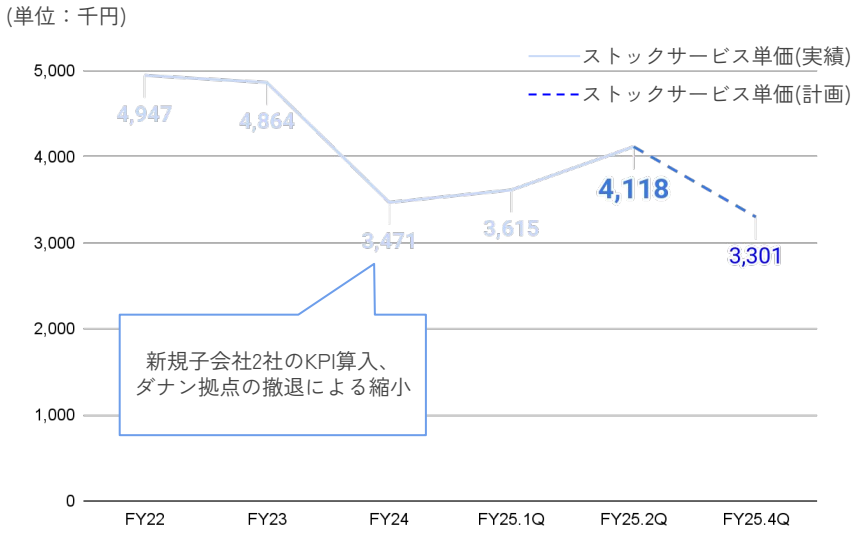


- ・ストックサービス件数は、グループ各社の新規案件の獲得により、第2四半期末時点で**58件**。
- ・ストックサービス単価は、グループ各社で既存顧客の取引単価の増加、小規模な案件の終了等により、期末時点の計画3,301千円を上回る**4,118千円**。
- ・当四半期中の変動分析については、次ページ以降を参照。

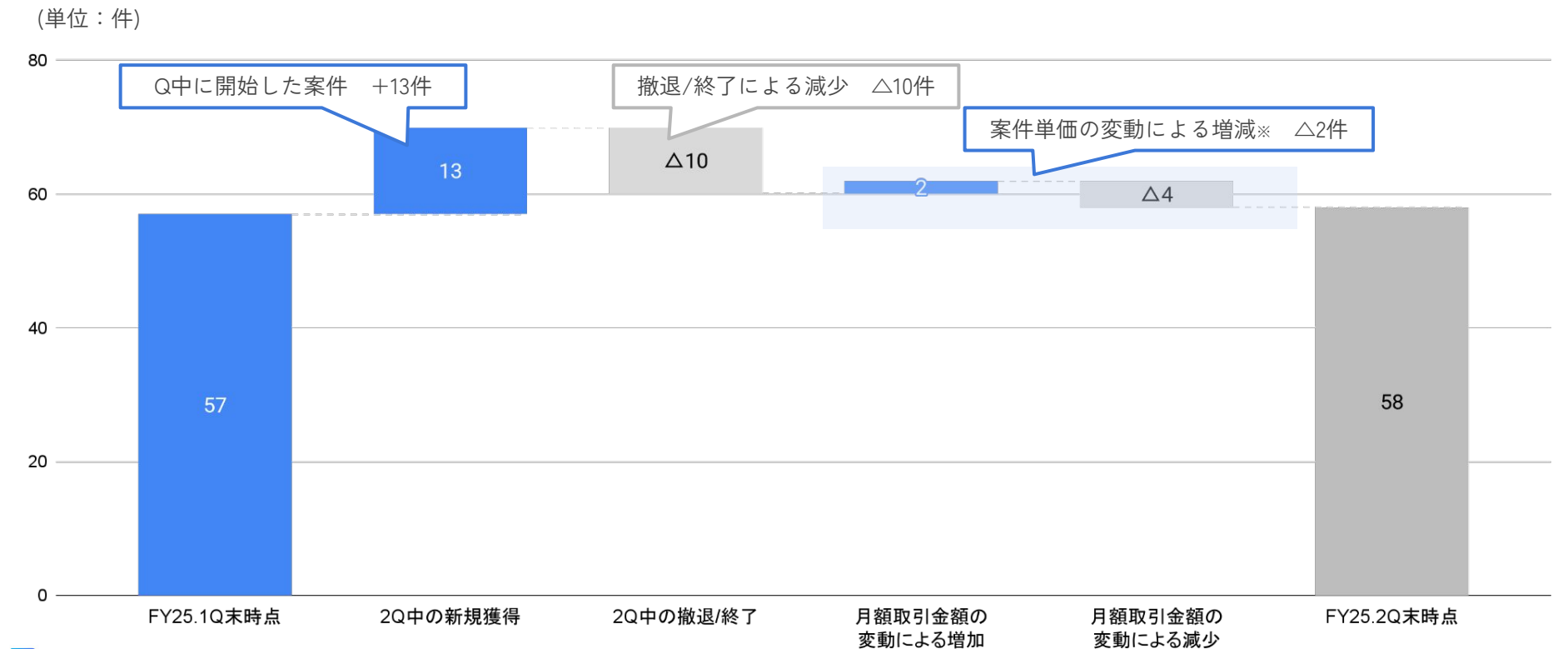
ストックサービス件数の推移



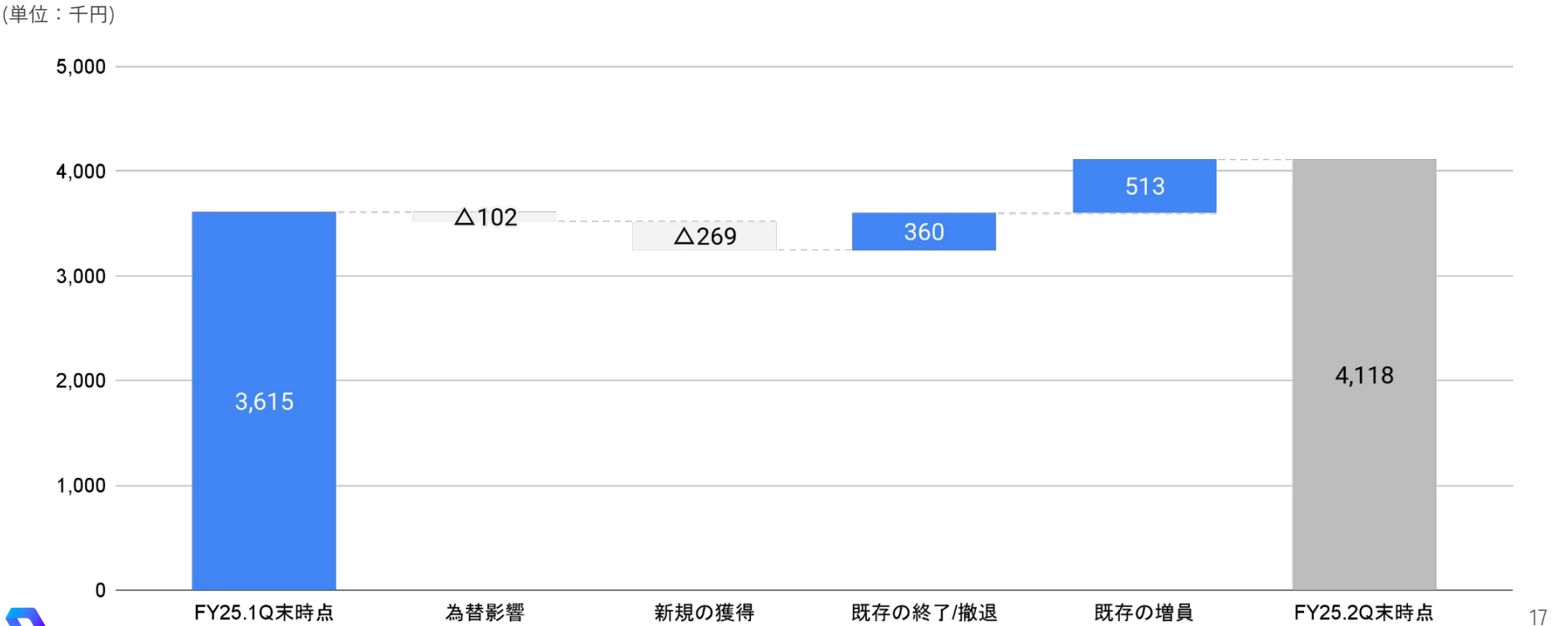
ストックサービス単価の推移



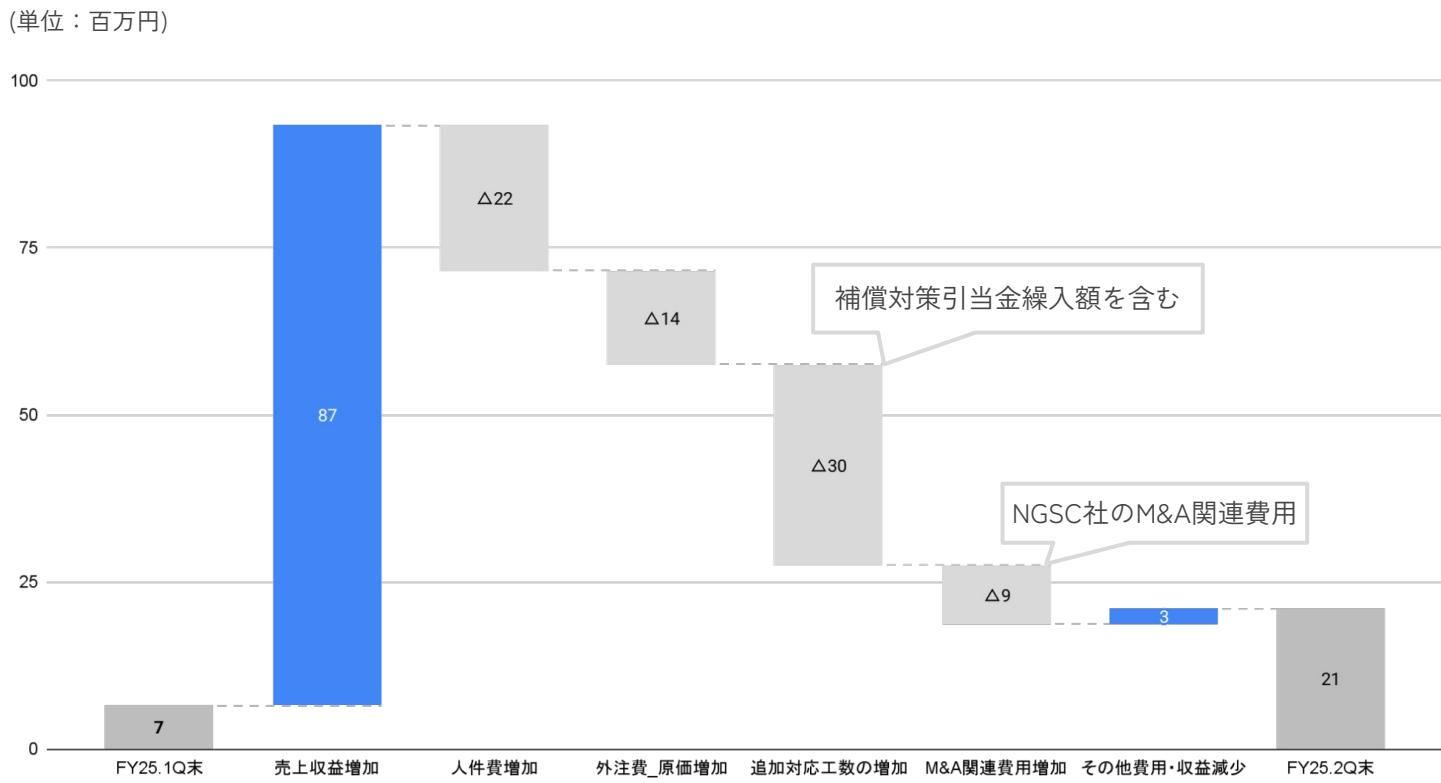
・四半期末月時点の単価が50万円を超えるストックサービス件数は、期間中に顧客プロジェクトの終了等による減少があったものの、グループ各社で新規案件の獲得がそれらを上回り、**対直前四半期比+1件の58件**。



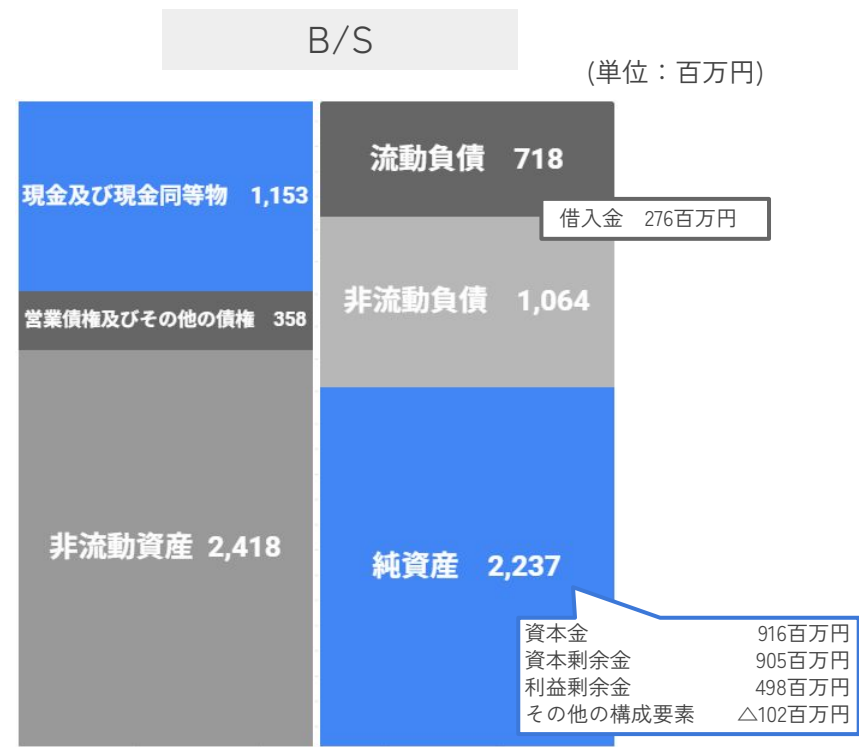
- ・ 四半期末月時点の単価が50万円以上であるストックサービスの平均単価は、主に既存顧客の増員によって第1四半期末時点の3,615千円から503千円増加し、第2四半期末時点で**4,118千円**。
- ・ 小規模に立ち上がった新規案件は、平均単価では一時的な減少影響となるものの、第3四半期以降に案件規模の拡大を図り単価工向上を目指す。



- ・グループ会社間での顧客の紹介や案件の協力体制を強化し、グループ全体で顧客サポートや連携を行うことで売上収益が増加。
- ・ドコドア社にて、将来の収益獲得のための採用活動を積極的に行ったことにより人件費が増加。



- ・自己資本比率は**56%**(前期末時点56%)。
- ・現金及び現金同等物は1,153百万円であり、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	△55
投資活動CF	△25
財務活動CF	△127
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△207
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	1
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,153



2025年9月期第2四半期の業績

当四半期のトピックス

成長戦略

M&A後の進捗

Appendix_会社・事業の概要



NGSC社の株式譲渡契約の締結

- ・2024年12月16日に基本合意したNGS Consulting Joint Stock Company(NGSC社)の株式取得について、2025年4月30日に株式譲渡契約を締結。
- ・同日には同社の既存株主との株主間契約も締結し、当社のNGSC社取締役の指名権、当社の意向を反映した同社運営等に合意。
- ・実質支配基準に基づき同社を当社の連結子会社とする方針。
- ・当社連結決算への業績取り込みはベトナム当局のライセンス取得に要する時間等を考慮し、当第4四半期以降となる見通し。
- ・ベトナム当局に申請するライセンスの承認状況によって株式譲渡実行日が変動すること、NGSC社のエンドクライアントとの契約関係の見直しが進行していること、連結後の円滑な統合やマーケティング施策等に係る投資を見込んでいること等を考慮し、現時点で、本件が当社の今期業績に与える影響は精査中。

実質支配基準に基づく連結子会社化



- ・ベトナム国内で総合的なIT支援事業の実績を持つNGSC社をグループに迎え、同国内における当社グループの事業展開を図る。
- ・2025年4月30日に株式譲渡契約を締結。



会社名	NGS Consulting Joint Stock Company
設立	2018年5月11日
所在地	ベトナム社会主義共和国、ハノイ市
事業内容	・ITコンサルティング ・IT開発及びシステム導入支援
資本金	300億VND(約1.8億円)
従業員	約400名
決算期	3月期



NGS Consulting Joint Stock Company
Chairman of Directors

Mr. Pham The Truong

- 略歴 -

- 1997 Credit Lyonnais IT Manager
- 2005 Oracle Vietnam Sales Director
- 2012 SAP Vietnam Managing Director
- 2018 Microsoft Country General Manager
- 2021 NGS Consulting Joint Stock Company
Chairman of Directors



・NGSC社は、約400名の事業体制により、ベトナム国内でクラウド、銀行システム、ERP等の導入支援や、ITコンサルティングの実績を持つ。

NGSC社の提供サービス

01

導入支援サービス

02

ITコンサルティング

03

オペレーション・運用
支援

04

ITアウトソーシング

NGSC社の提供ソリューション

クラウド



金融



ERP・CRM





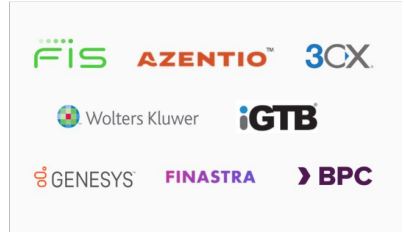
・AWS、FINASTRA、Microsoft等グローバルに普及するソフトウェアソリューションのパートナー認証を取得し、それらの導入、運用支援を展開。

NGSC社の提供ソリューション

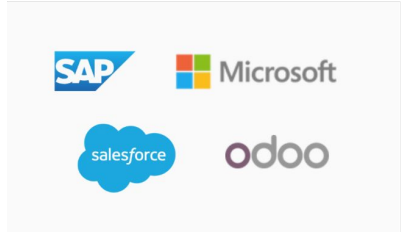
クラウド



金融



ERP・CRM



- ・パートナー認証を持つソリューションのカスタマイズ、導入支援
- ・インフラアーキテクチャ
- ・システム移行、技術コンサルティング
- ・その他、オートメーションツールの導入等

受賞・資格



・金融、ガス・エネルギー、航空会社等のベトナム国内大手企業を中心に、150件以上の支援実績を持つ。

金融



エネルギー



航空会社



製造



その他



プロジェクト数 150+



- ・ グループイン後、NGSC社は継続してベトナム国内における事業展開を推進するとともに、日本の顧客へのサービス提供を開始。
- ・ 当社はNGSC社の日本国内での事業展開におけるパートナーとなり、両国内でグループ全体の発展に資する連携体制を築く。
- ・ NGSC社連結開始後は、**当社グループ全体で約900名の事業体制**で各社の成長を推進。

当社グループ人員体制

グループイン前

グループイン後

約500名



約900名



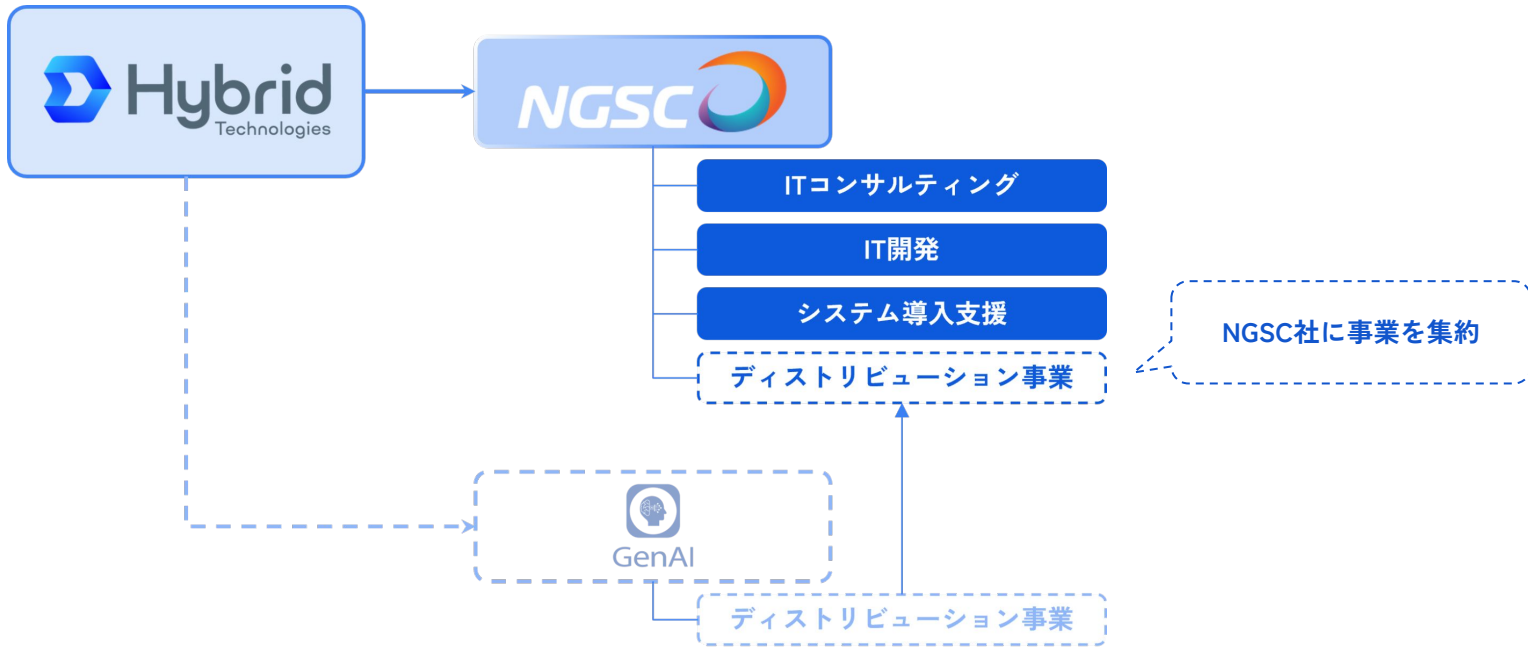
- ・ ベトナム国内で**150件**以上のDX支援実績
- ・ クラウド、金融システム等の**幅広いソリューションのパートナー認証**
- ・ 約**400名**規模の強力な開発体制



- ・ 上流設計から保守運用まで **日本国内で多数のDX支援実績**
- ・ グループ各社の営業網やM&A、出資による **日本国内での営業力**
- ・ グループ全体で約**500名**規模の事業体制



- ・ NGSC社の株式譲渡契約の締結と併せて、ベトナム合併会社Gen AI Co., Ltd.がベトナム国内で展開予定であったディストリビューション事業をNGSC社に統合。
- ・ 同事業はNGSグループとの協業を前提としていたことから、子会社化後のNGSC社に集約し、効率的な経営資源の運用を図る。



2025年9月期第2四半期の業績

当四半期のトピックス

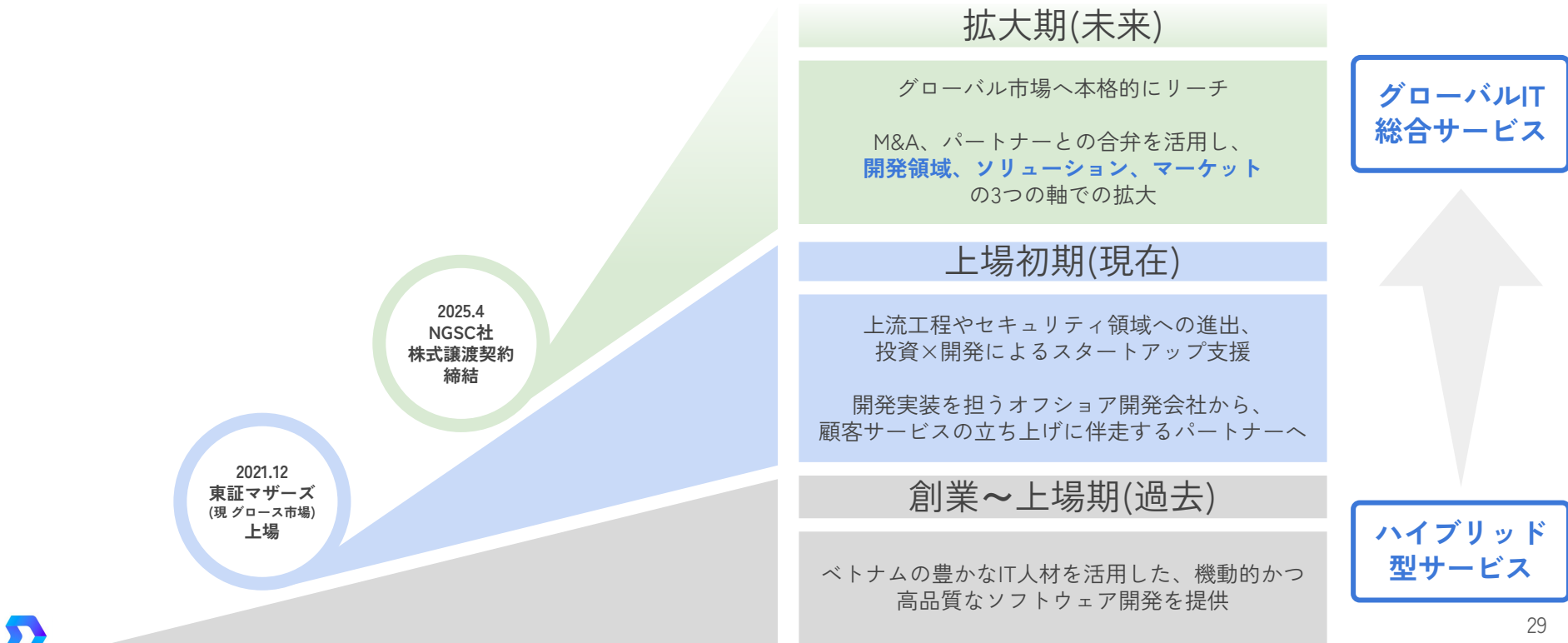
成長戦略

M&A後の進捗

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。



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。

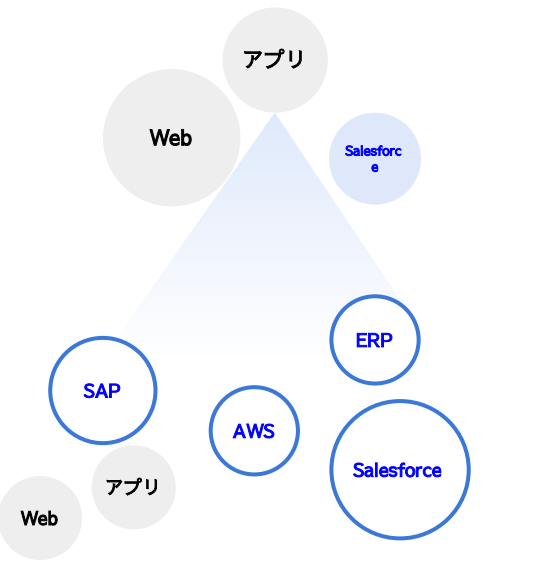
顧客に提供するソリューションの拡大

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。

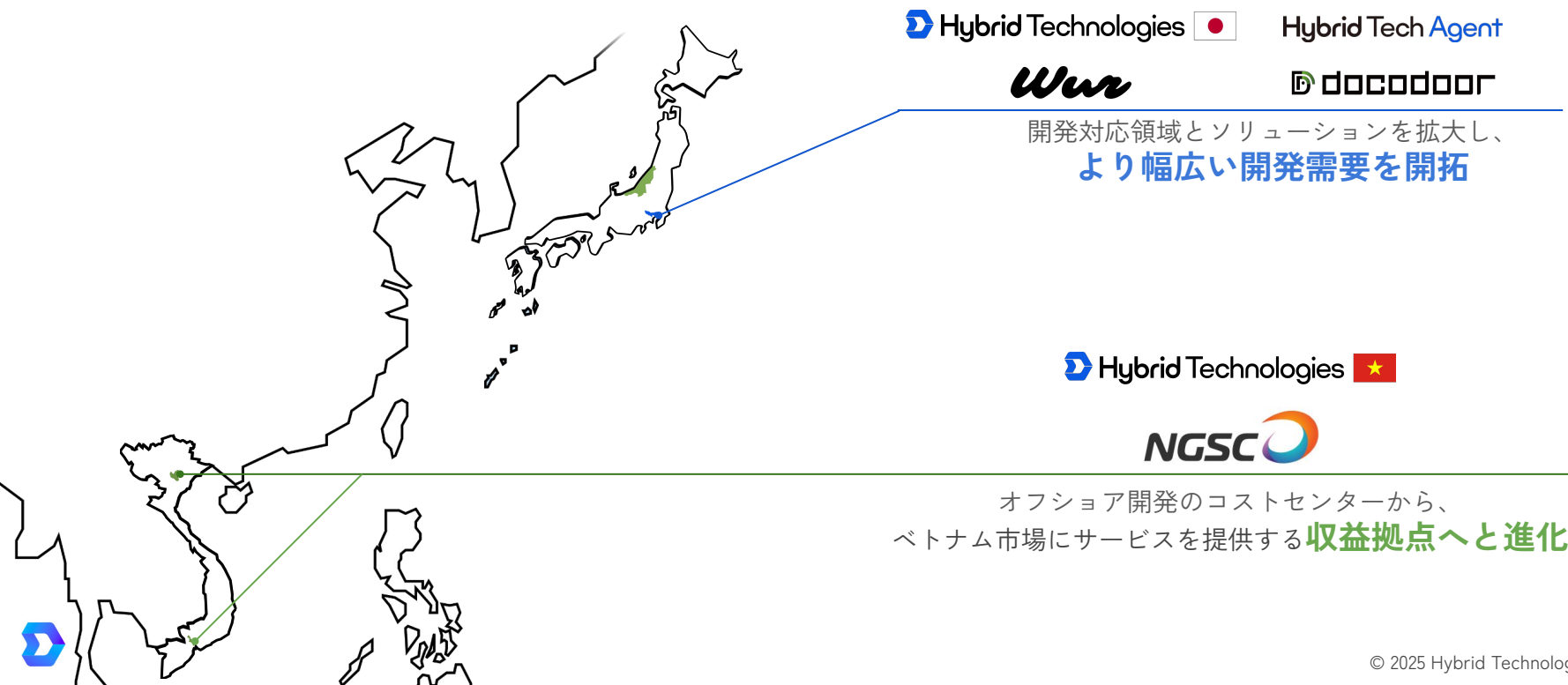
サービスを提供するマーケットの拡大

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	M&A等による拡大領域
プロダクト戦略	
UI/UXデザイン	  
開発実装	
保守運用	Hybrid Tech Agent
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。**



2025年9月期第2四半期の業績

当四半期のトピックス

成長戦略

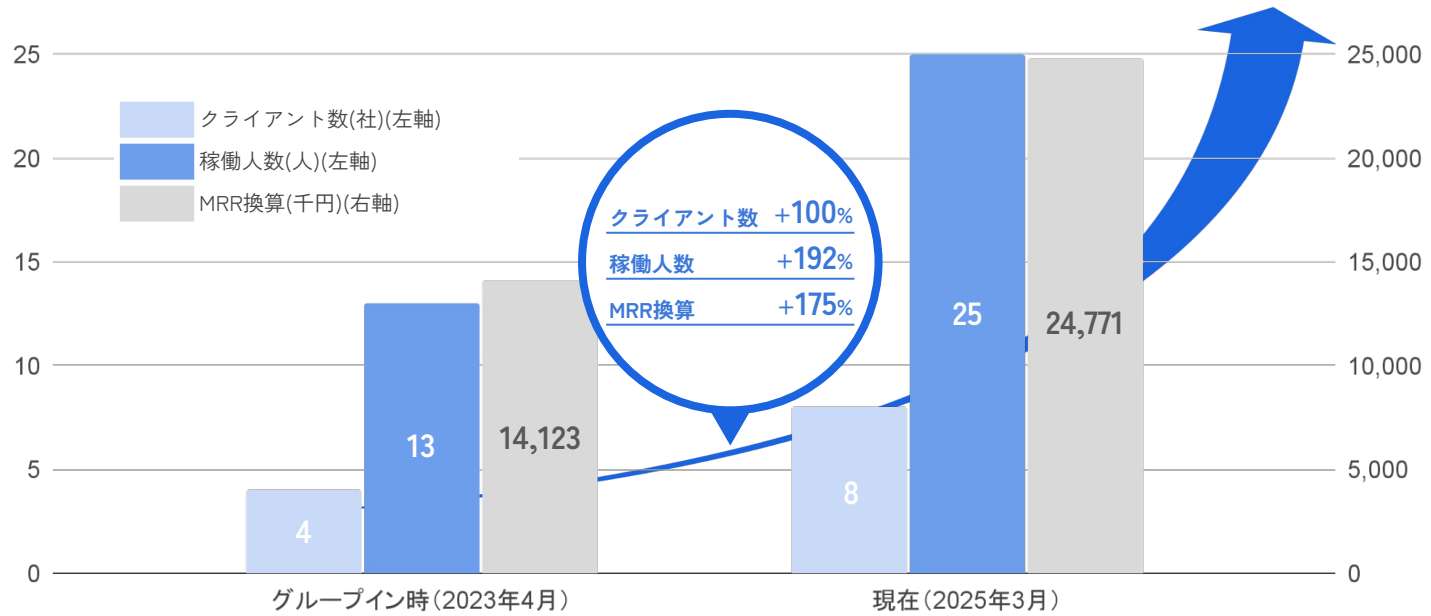
M&A後の進捗

Appendix_会社・事業の概要

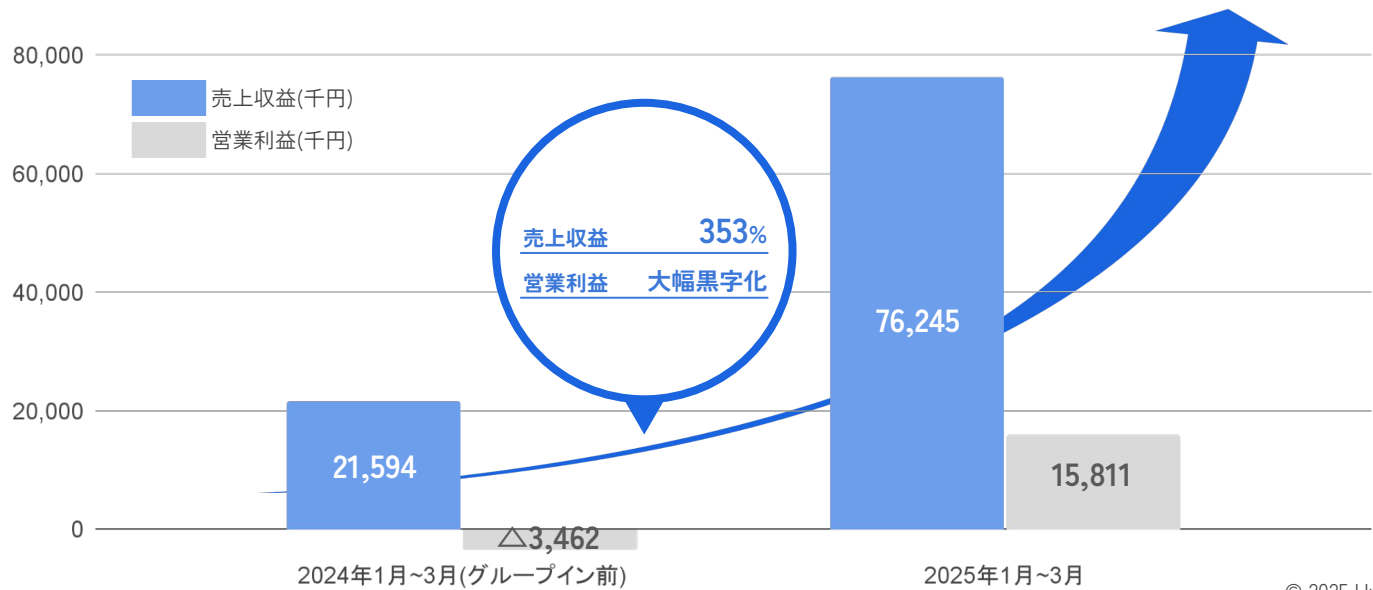


- ・ 2023年4月にM&Aしたハイブリッドテクノロジーエージェント社は、グループの顧客、採用ネットワークを活用し、新規顧客を開拓。
- ・ グループイン後約2年間で**クライアント数は+100%、稼働人数は+192%、MRR(月次経常収益)は+175%**と高い成長を達成。

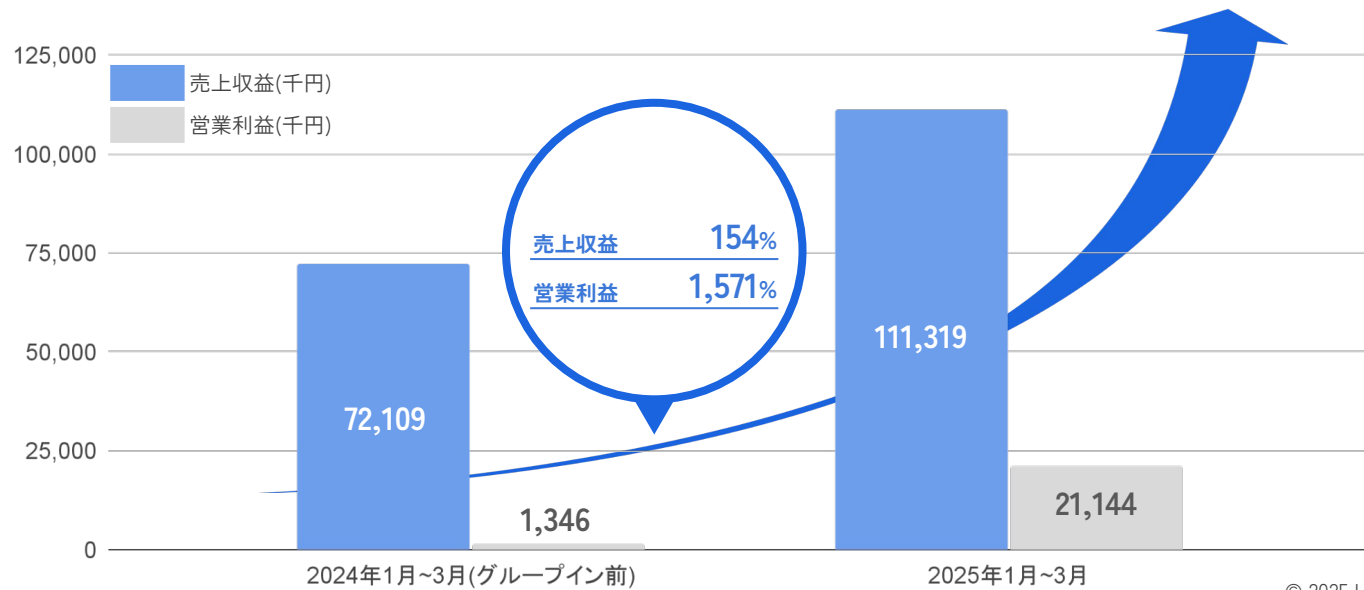
Hybrid Tech Agent



- ・ 2024年4月にM&AしたWur社は、顧客開拓、管理部門の連携等でグループ間シナジーを発揮し、既存事業の成長が進捗。
- ・ グループイン前の2024年1月から3月と2025年1月から3月の比較において、**売上収益は3倍以上**、**営業利益も大幅に改善**。

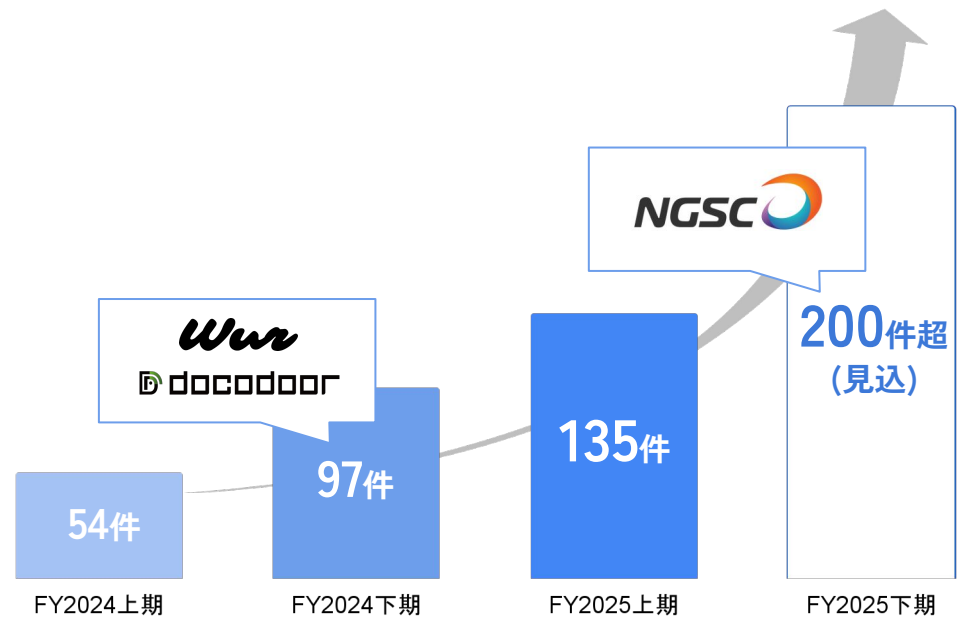


- ・ 2024年7月にM&Aしたドコドア社は、顧客開拓の連携等でグループイン後に既存顧客が拡大。
- ・ グループイン前の2024年1月から3月と2025年1月から3月の比較において、**売上収益は1.5倍以上、営業利益も大幅に増加。**



- ・ 成長戦略の推進、事業拡大に向けてM&Aソーシング案件が急増。
- ・ 過去のM&A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。
- ・ グローバルIT総合カンパニーの実現に向けた成長戦略の展開領域に対し戦略的M&Aを積極検討。

成長戦略を推進するM&Aのソーシングを強化
検討案件数は前年同期比+150%



2025年9月期第2四半期の業績

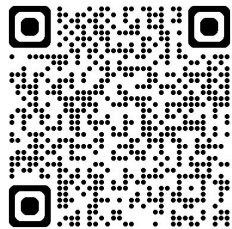
当四半期のトピックス

成長戦略

M&A後の進捗

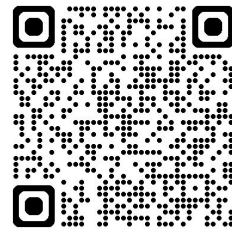
Appendix_会社・事業の概要

・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/>



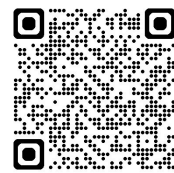
▲当社IRサイト

<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 東京では中央区と中野区に2オフィスを設けることで、従業員の就業場所の多角化 ドコドア株式会社の子会社化により、新潟拠点も追加
	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。