



**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)**

**2024年9月期（第4四半期）**

**決算説明資料**

2024年11月14日

2024年9月期（通期）の総括

売上収益

3,135百万円 **+8%** ↑  
(前年同期比)

売上総利益

974百万円 **△7%** ↓  
(前年同期比)

営業利益

108百万円 **△58%** ↓  
(前年同期比)

- ・売上収益は、新規子会社の連結、新規案件の獲得により増加した一方、主にダナン拠点の既存顧客撤退の影響により、通期では前年同期に対し微増。
- ・ダナン拠点のマネジメント不足による既存顧客の一部撤退や縮小、トラブルに対応する追加工数の発生、待機人材の増加、ダナン拠点の閉鎖に伴う固定資産の減損損失等の計上により、営業利益が減少。
- ・当期に実施した2件の買収に伴い、買収関連費用55百万円を計上。
- ・ダナン拠点の影響については、6ページ「ダナン拠点の閉鎖とその影響」を参照。

5p  
2024年9月期の決算概要

- ・引き続き堅調なDX支援需要や子会社の通期連結取り込み等を背景に、トップラインの伸びしろを見込む。
- ・一方、依然不透明な状況が続く為替変動等の外部リスク、ダナン拠点閉鎖に伴う一時的なマイナス影響も考慮。
- ・結果、売上収益は**3,258百万円（前期比+4%）** 営業利益は**251百万円（前期比+131%）** 当期利益は**151百万円（前期比+196%）** と予想。

18p  
2025年9月期業績予想

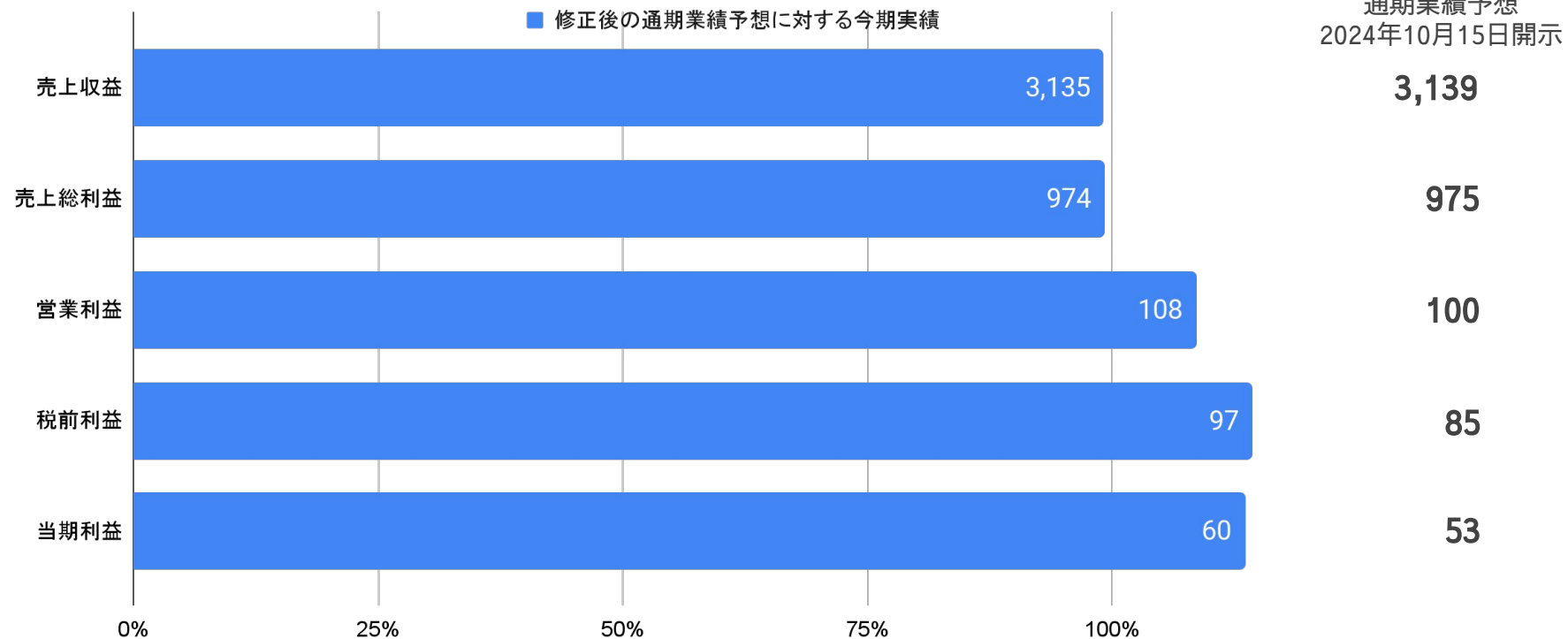
- ・2016年の創業以降、ベトナムのIT人材を中心とした「ハイブリッド型サービス」を拡大してきた。
- ・2021年の上場後、4件のM&Aを実行し、対応領域の拡大を図った。
- ・今後、開発領域、ソリューション、マーケットの3つの軸での事業拡大を図り「グローバルIT総合サービス」の提供を目指す。

26p  
成長戦略



- ・ 2024年10月15日に開示した業績予想に対し、各指標は概ね予想通りに着地。
- ・ 為替差益等の計上により、税引前利益、当期利益は増加。

(単位：百万円)



**2024年9月期の業績**

2025年9月期業績予想

成長戦略

開発事例

会社・事業の概要



- ・売上収益は、新規子会社の売上取り込み、新規案件の獲得により増加した一方、主にダナン拠点の既存顧客撤退による減少影響（約379百万円の売上減少影響）を受け、通期では**3,135百万円（前期比+8%）**。
- ・ダナン拠点において、既存案件の撤退に伴う待機人材の増加や、開発案件のトラブルに対応する追加工数の発生等により、売上原価が増加し（約65百万円の費用発生影響）、売上総利益率が低下（約△2.0ポイントの影響）。この結果、売上総利益は**974百万円（前期比△7%）**。
- ・営業利益は、売上総利益の低下に加え、ダナン拠点の閉鎖に伴う減損損失等を**33百万円**、及び期初計画に織り込まれていなかったM&A2件の買収関連費用を**55百万円**計上した結果、**108百万円（前期比△58%）**。
- ・ダナン拠点の影響に関する詳細は6ページ「ダナン拠点の閉鎖とその影響」を参照。
- ・買収関連費用に関する詳細は10ページ「M&A関連費用、減損損失等の影響」を参照。

(単位：百万円)

	2023年9月期 (通期)		2024年9月期 (通期)		前期比	通期業績予想 (2024年10月15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	2,906	-	3,135	-	108%	3,139	99%
売上総利益	1,047	36%	974	31%	93%	975	99%
営業利益	257	9%	108	3%	42%	100	108%
税引前利益	189	6%	97	3%	51%	85	114%
当期利益	160	6%	60	2%	37%	53	113%



# ダナン拠点の閉鎖とその影響

- ・ベトナム子会社のダナン拠点が従前より抱えていた、品質や人員の管理、案件デリバリー一面の課題が、当期に既存案件の一部撤退や縮小、非稼働人材の増加や追加対応工数等による利益率の低下等で顕在化し、売上収益、各段階利益の悪化要因となった。
- ・これらの課題や業績への影響を早期に収束させ、ベトナム開発拠点の安定的な運営を実現するため、2024年10月15日にダナン拠点の閉鎖を決議し、2024年9月期に減損損失等として33百万円を計上。
- ・本件による当期業績への影響は、売上収益に対し△379百万円、売上総利益に対し△187百万円、営業利益に対し△220百万円。
- ・今後は、既存のホーチミン、ハノイの2拠点に開発案件や人材等を集約し、ダナン拠点で顕在化した課題の解消、利益率の改善、さらに経営リソースの最適化を実現することで、クライアントニーズによりの確にこえる体制を構築。

(単位: 百万円)



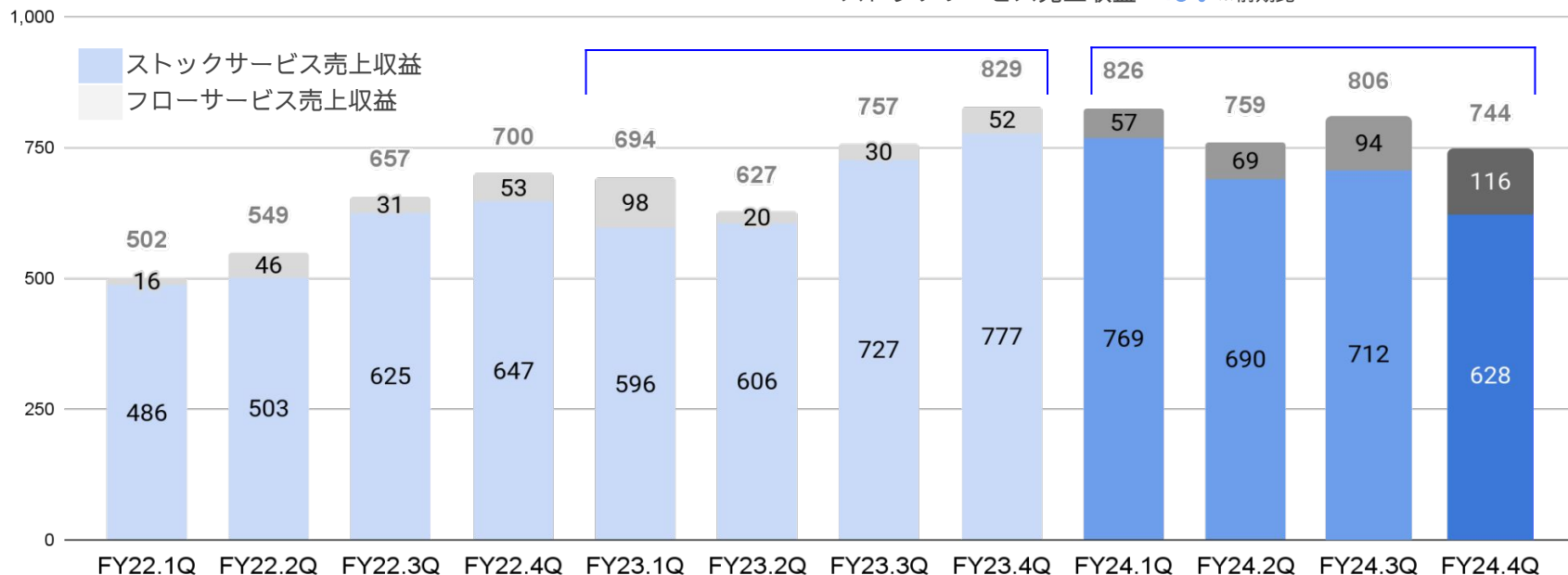
	2024年9期						実績	主な影響項目
	期初計画	ダナン拠点の影響			合計	期初計画とダナン拠点影響の差分		
		案件縮小、撤退	案件トラブルへの追加工数等	ダナン拠点閉鎖に伴う減損損失等				
売上収益	3,306	△379			△379	2,927	<b>3,135</b>	・品質課題による既存案件の一部撤退、縮小
売上総利益	1,171	△121	△65		△187	984	<b>974</b>	・案件の減少に伴う売上総利益の減少 ・非稼働人材の増加 ・案件トラブルに対応する追加工数の増加
営業利益	330	△121	△65	△33	△220	110	<b>108</b>	・売上総利益の減少 ・ダナン拠点閉鎖に伴う減損損失及び事業構造改善関連費用の計上



- ・第4四半期におけるストックサービス売上収益は、ダナン拠点の終了案件による減少影響で、直前四半期比で減少（通期では、前期比で**93百万円 (+3%)**の増加）。
- ・今期4月に子会社化したWur株式会社は、下期には**97百万円**の売上収益を計上。
- ・今期7月に子会社化したドコドア株式会社は、第4四半期に**112百万円**の売上収益をフローサービスに計上。

(単位：百万円)

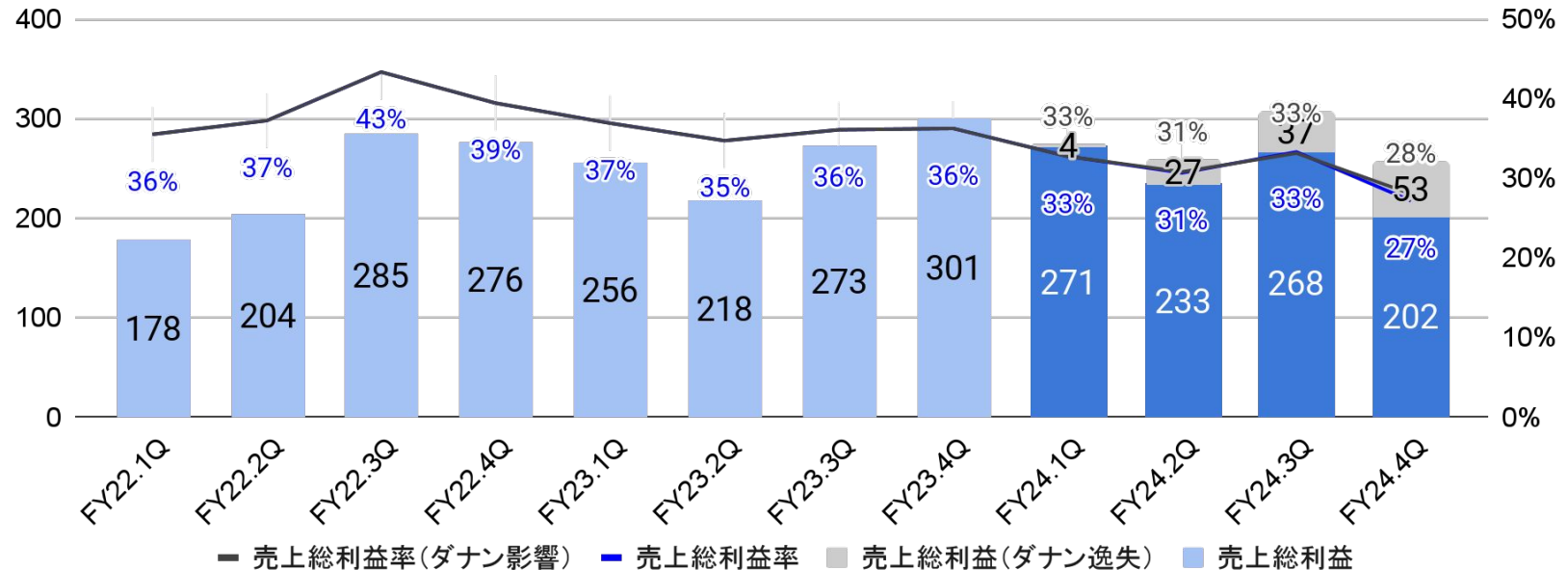
売上収益 **+8%**  
ストックサービス売上収益 **+3%** ※前期比



## 四半期毎の推移：売上総利益

- ・当期首に実施した事業体制の変更に伴い、前期まで販管費に計上されていた人件費の一部を売上原価に移行したことにより、売上総利益率が低下（△1.6ポイント）。
- ・ダナン拠点における品質管理や人員管理、案件デリバリー面の課題による既存案件の一部撤退や縮小により、売上収益が減少し、その結果、売上総利益が減少（△121百万円の影響）。
- ・ダナン拠点における非稼働人員の増加、開発案件のトラブルに対応する追加工数の増加（約65百万円の費用発生影響）により、売上総利益が低下。

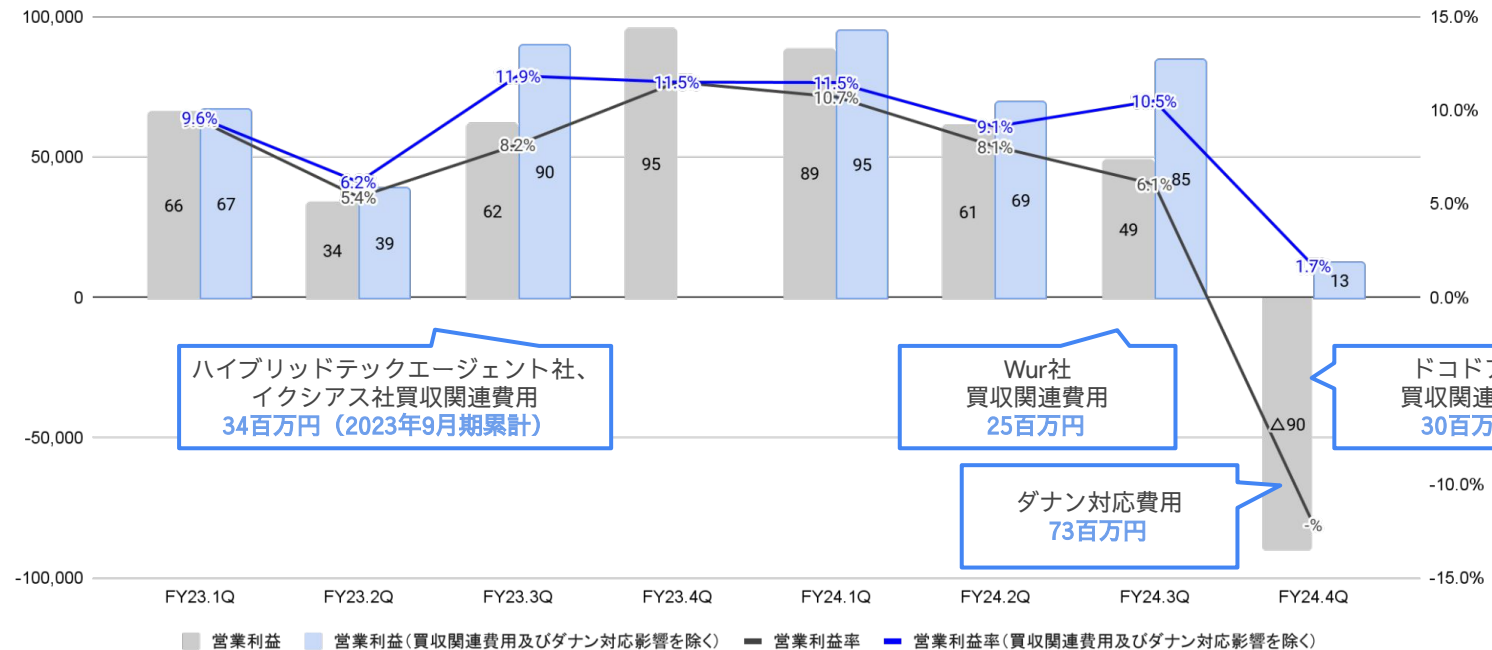
(単位：百万円)





- ・第4四半期は、ドコドア株式会社の買収関連費用（30百万円）、ダナン拠点の対応費用等（73百万円）を計上。
- ・ダナン拠点を中心とした既存案件の終了、非稼働人員と追加対応工数の増加による売上収益、売上総利益の減少により、通期の営業利益は前期比で△58%の減益。
- ・買収関連費用及びダナン対応費用の一時費用を除いた営業利益推移については、次ページを参照。

(単位：百万円)



ハイブリッドテックエージェント社、  
イクシアス社買収関連費用  
34百万円 (2023年9月期累計)

Wur社  
買収関連費用  
25百万円

ダナン対応費用  
73百万円

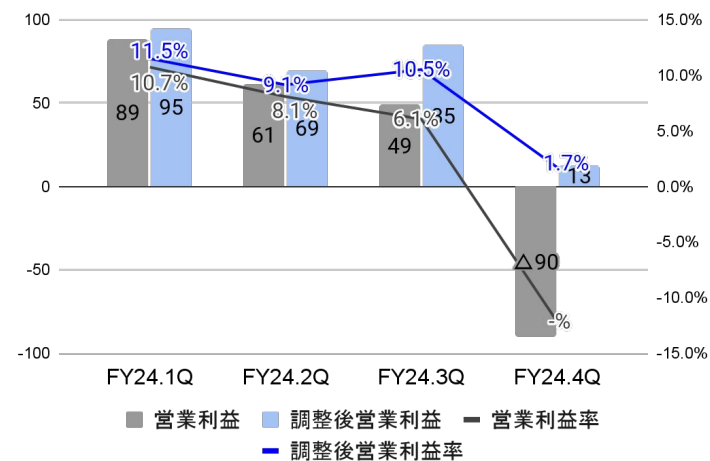
ドコドア社  
買収関連費用  
30百万円

- ・2024年9月期のM&Aは4月のWur株式会社、7月のドコドア株式会社の計2件を実施。買収関連費用は、第3四半期に**25百万円**、第4四半期に**30百万円**を計上。
- ・ダナン拠点の閉鎖に伴う減損損失等として第4四半期に**33百万円**を計上。
- ・ダナン拠点における案件撤退に伴う非稼働人員の増加、開発案件のトラブルに対応する追加工数として通期で**65百万円**を計上（第4四半期では**40百万円**）。
- ・上記の一時的に発生する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	
	調整前	調整後	調整前	調整後	調整前	調整後	調整前	調整後
売上収益		826		759		806		744
売上総利益		271		233		268		202
M&A費用	-	-	-	-	△25	-	△30	-
減損損失等	-	-	-	-	-	-	△33	-
追加工数等	△6	-	△8	-	△11	-	△40	-
合計	△6	-	△8	-	△36	-	△103	-
営業利益	89	95	61	69	49	85	△90	13
営業利益率	11%	12%	8%	9%	6%	11%	-	2%

### 営業利益の推移

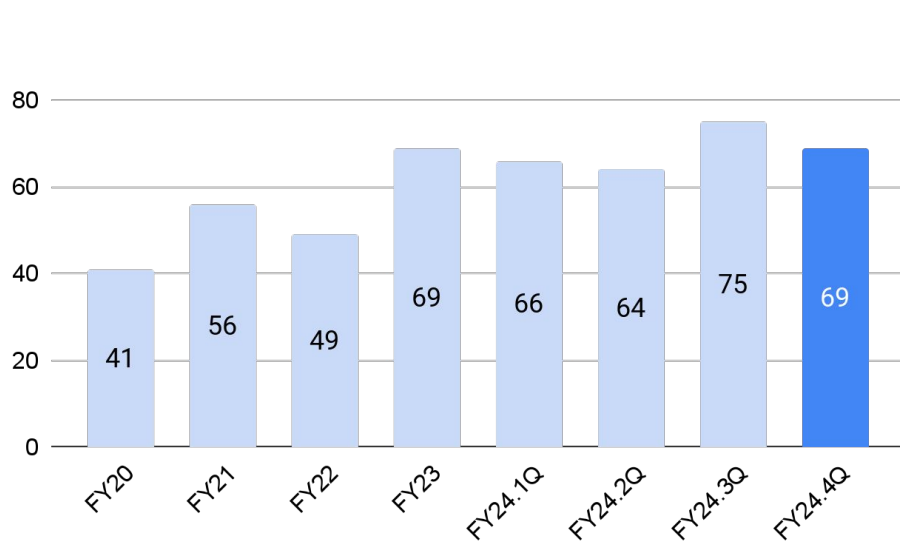


# 重要KPI

- ・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。
- ・当四半期内の変動分析については、次ページ以降を参照。

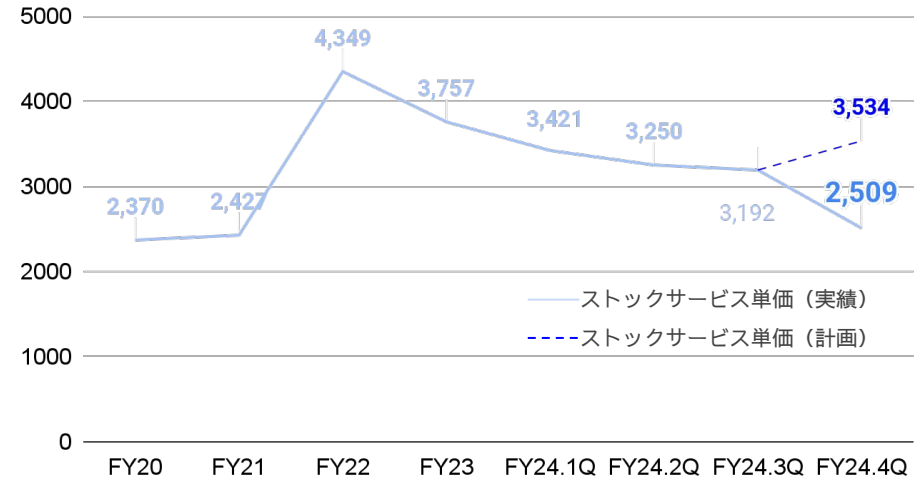
### ストックサービス件数の推移

(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（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

# KPI予想との差分に関する補足\_ストックサービス件数

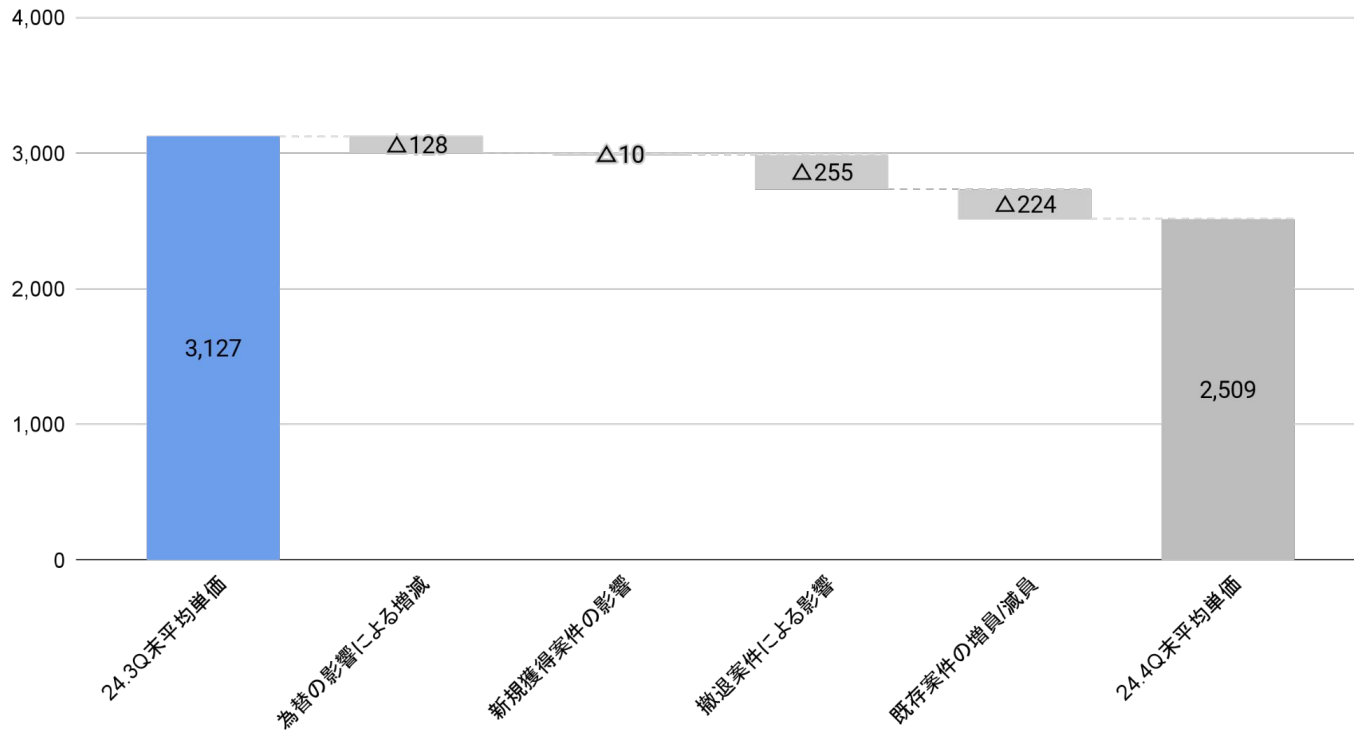
- ・第4四半期中に開始した新規ストックサービスは9件。
- ・ダナン拠点が管理していた既存案件の品質課題等による第4四半期中の案件終了11件、子会社の案件を含む契約形態の変更等によるフロー案件への移行4件により、第4四半期末時点のストックサービス件数は69件。



# KPI予想との差分に関する補足\_ストックサービス単価

- ・開発から保守フェーズへの移行等の開発体制の縮小による影響（ $\Delta 224$ 千円）、ダナン拠点影響を含む案件の終了（ $\Delta 255$ 千円）により、平均単価は減少。
- ・第4四半期にかけての為替変動がマイナス要因（ $\Delta 128$ 千円）となった結果、第4四半期末時点の平均単価は**2,509千円**。

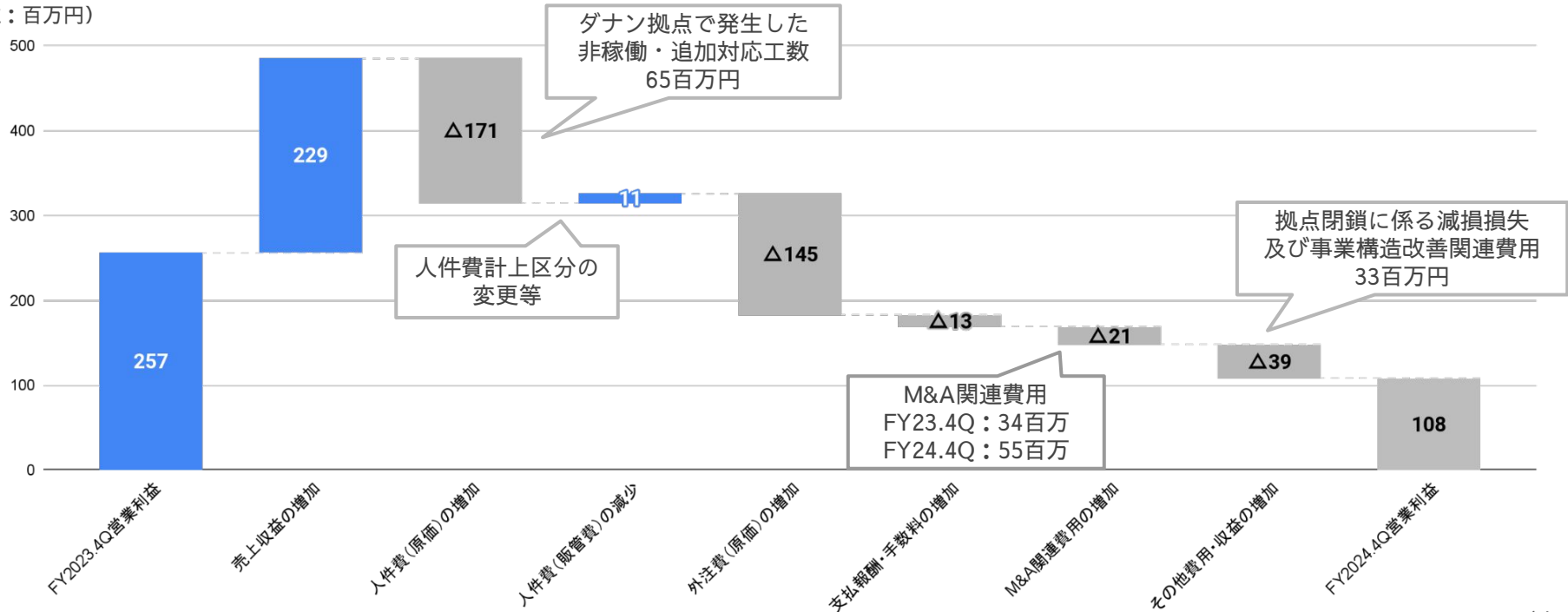
(単位：千円)



# 営業利益（累計）の分析

- ・ 日本法人の事業体制変更により、人件費（原価）が増加、人件費（販管費）が減少。
- ・ ダナン拠点のマネジメント不足による開発案件のトラブルに対応する追加工数の発生や待機人材が増加（65百万円の影響）。
- ・ 同拠点の閉鎖に伴う固定資産の減損損失等33百万円をその他費用に計上。
- ・ Wur株式会社の買収関連費用25百万円、ドコドア株式会社の買収関連費用30百万円を計上。

(単位：百万円)



- ・売上収益の拡大には、新規案件の獲得、開発の品質向上による案件規模の拡大及び既存顧客の撤退防止が重要。
- ・2024年9月期は、各部の役割を明確にし、実行しやすい体制とするため、期首時点で以下の組織変更を行った。
- ・この結果、前期までは販管費に計上されていた人件費の一部が、売上原価に移行し、今期より原価率が増加（1.6ポイントの影響）。営業利益に対しては影響なし。

## 2023年9月期までの組織

### ビジネスコンサルティング部

### エクスペリエンスデザイン部

- ・UI/UXデザイン、上流工程の提案
- ・プロジェクトマネージャーとしての案件管理

### デリバリー本部

- ・ベトナム子会社と連携した見積作成と案件管理

### 営業部

- ・新規顧客の開拓
- ・新規案件への提案
- ・顧客とのコミュニケーション

## 2024年9月期の新組織

### 事業創造本部

- ・顧客サービスの新規立ち上げから、サービス拡充を含めた新規案件の受注に注力。

### 開発本部

- ・提案や見積、案件管理、顧客満足度向上に注力。
- ・一元的に見積を管理し、見積精度、受注率を向上させる。
- ・開発した案件の品質管理を日本、ベトナムの二重体制に強化。
- ・ハイブリッドテックエージェントからのサービス提供を含めた共同提案。

### 営業部

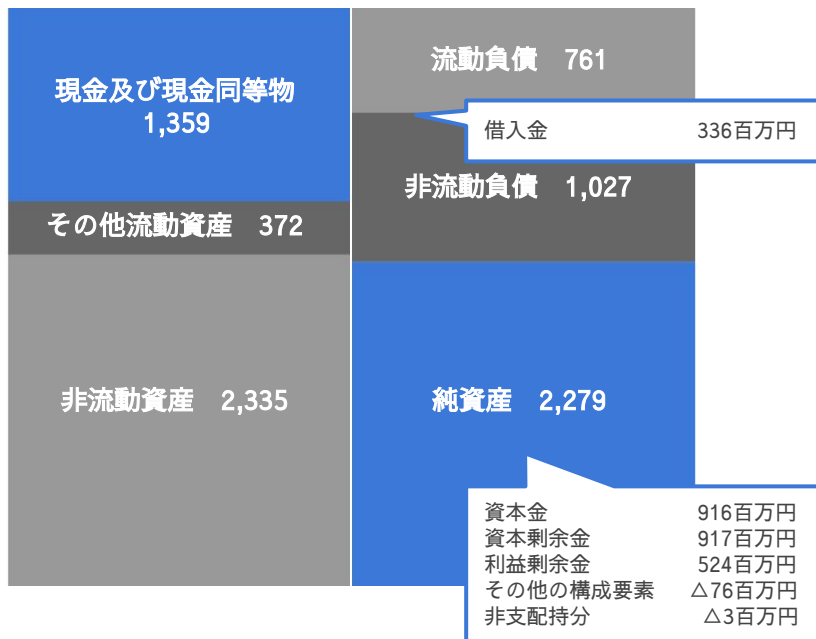
- ・顧客とのコミュニケーションに特化。



- 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



2024年9月期の業績

**2025年9月期業績予想**

成長戦略

開発事例

会社・事業の概要



- ・売上収益は、2024年9月期比**+4%**の**3,258百万円**。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、ベトナムの開発拠点をホーチミン、ハノイの2拠点化、グループ会社間での営業連携、ベトナム市場の開拓により増加を図る。
- ・売上総利益は、2024年9月期比**+25%**の**1,222百万円**。ダナン拠点閉鎖によるベトナム側人員の最適化、Wur社、ドコドア社の高利益率案件の増加による利益率改善等を図る。一方で計画為替レートを、1ドル140円とし、原価率の一定の上昇（売上収益及びベトナム法人で発生する原価が日本円ベースで縮小する影響）も見込んでいる。
- ・営業利益は、2024年9月期比**+131%**の**251百万円**。日本側で案件管理する体制により、開発品質の向上から営業利益率の安定化を図る。
- ・M&Aは2025年9月期も積極的に推進。
- ・GenAI社によるベトナム市場でディストリビューション事業の開始。

(単位：百万円)

	2024年9月期実績		2025年9月期予想		増減率
	金額	売上高比率	金額	売上高比率	
売上収益	3,135	-	3,258	-	+4%
売上総利益	974	31%	1,222	38%	+25%
営業利益	108	3%	251	8%	+131%
税引前利益	97	3%	207	6%	+114%
当期利益	60	2%	151	5%	+151%

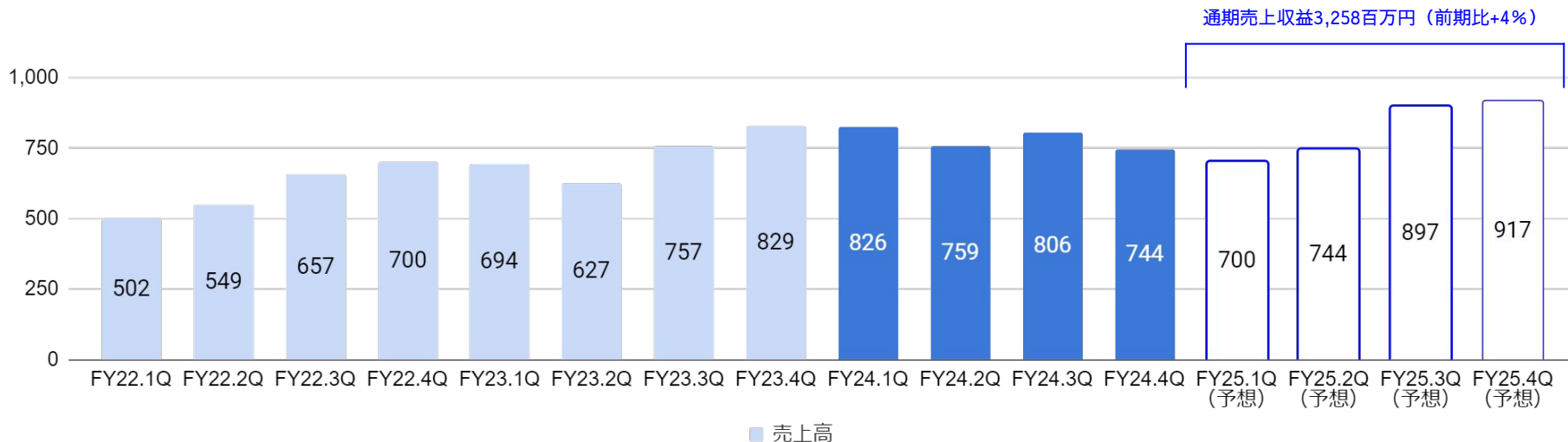


		2024年9月期の振り返り	2025年9月期の方針
売上収益	為替影響	円安の進行による価格競争力の低下	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日本国内の新規子会社の事業拡大等の円建取引の増加による為替リスクの分散</li> <li>・ベトナム国内での売上増加により、ベトナムドン建PLの拡大</li> </ul>
	開発拠点の管理	主にダナン拠点でのハンドリング不足による既存顧客の撤退、終了	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日本側でプロジェクト計画を策定、管理できるアーキテクトチームの構築</li> <li>・ベトナム拠点をホーチミン、ハノイの2拠点にリソースを集約し安定的な開発体制へ移行</li> </ul>
	新規案件	新規案件の失注	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規グループとなった、ハイブリッドテックエージェンツ社、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、提案品質の向上、提供業務領域の拡大</li> </ul>
	M&A、新規事業	M&Aによる事業拡大、市場の拡大、拠点の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・M&amp;Aによるグループの拡大は、当期も積極的に推進</li> <li>・GenAI社によるベトナム市場でディストリビューション事業の開始</li> </ul>
売上総利益	品質管理	案件トラブルによる追加対応工数の増加、案件減少による待機人材の増加	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ダナン拠点閉鎖によるベトナム側人員の最適化</li> <li>・日本法人のアーキテクトチームにより見積・提案精度を向上させ、アサインコストを適正化（追加対応工数の削減）</li> <li>・Wur社、ドコドア社による高利益率案件の増加</li> <li>・グループ間の採用連携を強化し、国内のエンジニアネットワークを拡大</li> <li>・CTO主導による開発管理体制の強化</li> </ul>
営業利益	案件管理等	主にダナン拠点でのハンドリング不足による既存顧客の撤退、終了による売上収益減少、オフィス閉鎖による減損損失等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日本法人にアーキテクトチームを構築することにより、グループ間の役割の明確化、開発品質向上につなげる</li> </ul>



- ・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。

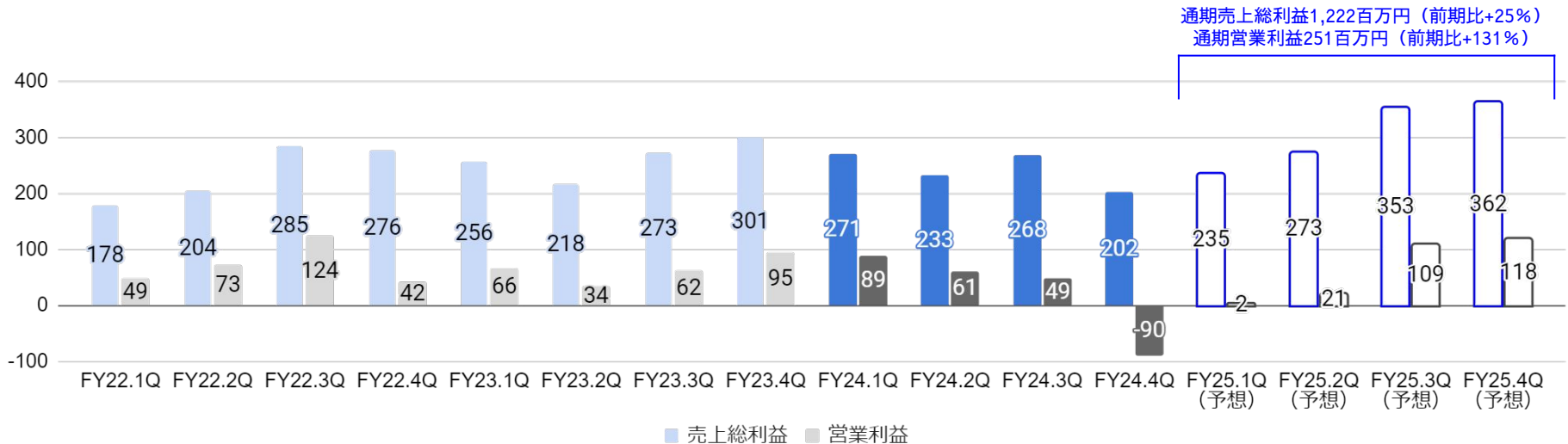
(単位：百万円)



# 2025年9月期\_利益の予想

- ・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つとする。
- ・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。
- ・ハイブリッドテクノロジー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 <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。

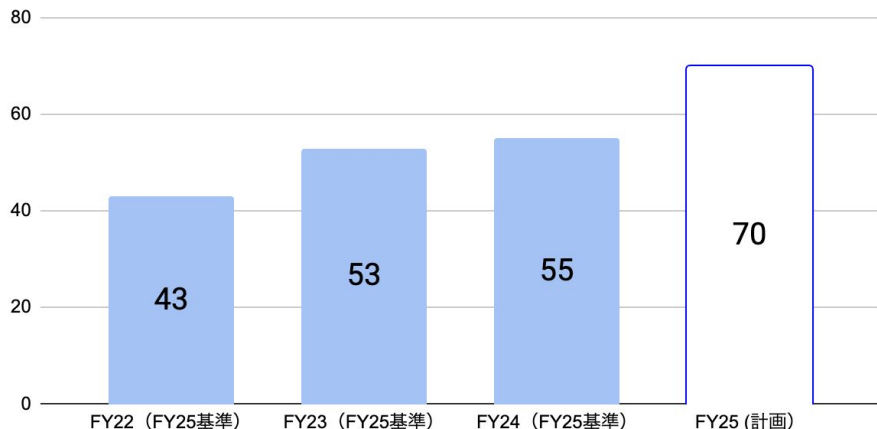


# 重要KPIの予想

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。

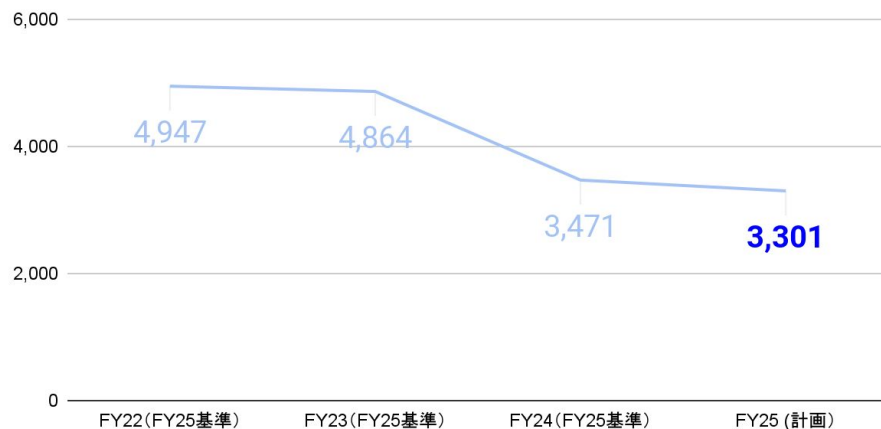


・適用する為替レートは1ドル140円とした。

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。

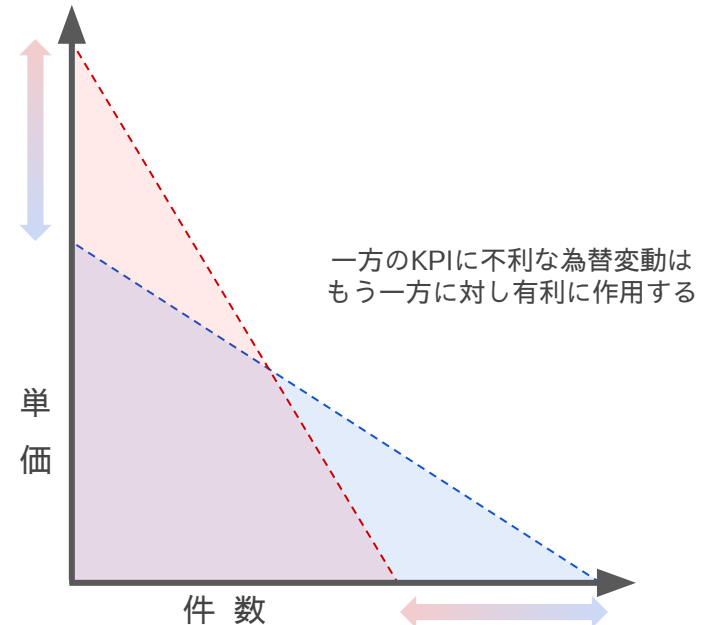


# 重要KPIと為替影響の考え方

- ・ 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





2024年9月期の業績

2025年9月期業績予想

**成長戦略**

開発事例

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

2024.11  
GenAI  
設立決議

2021.12  
東証マザーズ  
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 M&A等による拡大領域

プロダクト戦略

Wur

UI/UXデザイン

Hybrid Technologies  
docodoor Wur

開発実装

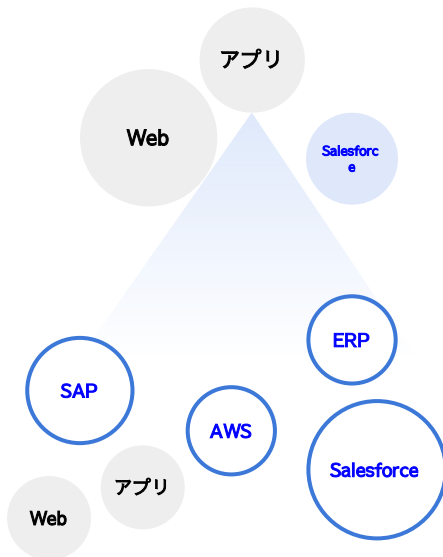
Hybrid Technologies

保守運用

Hybrid Tech Agent

グロースハック

Wur



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、ベトナム合弁会社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 <b>ベトナム社会主義共和国公安省</b> 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 <b>税務総局</b> 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 <b>財務省</b> 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) <b>ベトコムバンク</b> 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>

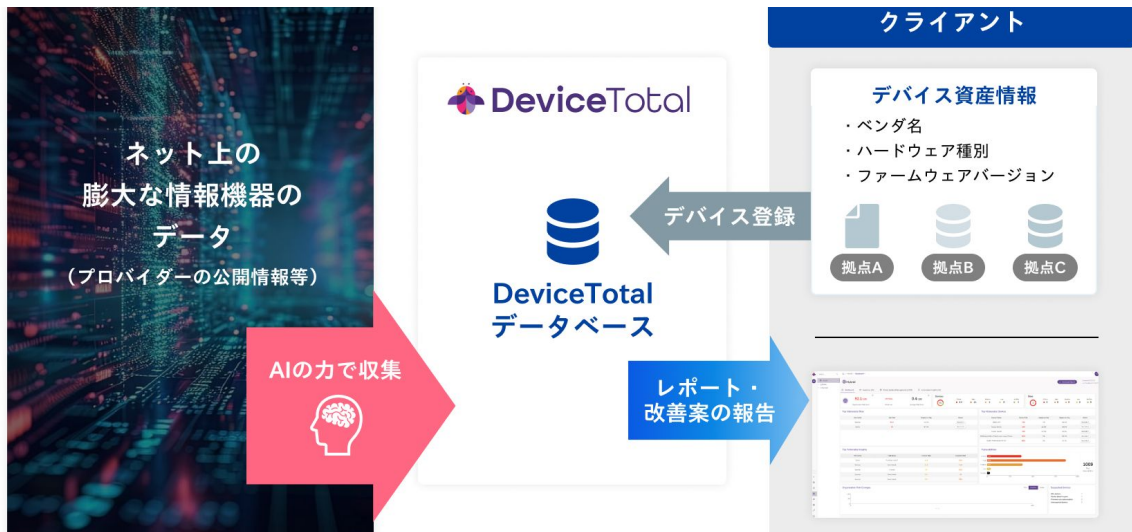
※NCAの構成メンバーについては、NCAのホームページを参照  
<https://nca.org.vn/member/personal?l=en>



- ・ 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





・ ArcSaber社の経営陣は、以下の通り。



Dr. Carmit Yadin  
FOUNDER & CEO

企業でのCISCO（チーフ・イン  
フォーメーション・セキュリティ  
・オフィサー）や米国政府でのサイ  
バーセキュリティ業務などの  
経歴を経て2018年にArcSaber社を  
設立。  
テクノロジーの世界に関連したビ  
ジネスとマーケティングの経験豊  
富な専門家。



Ms. Meital Arik  
COO

イスラエル国防軍中佐  
（予備役）  
25年に渡る経験を有する  
サイバーセキュリティ・  
リーダー。  
国家安全保障、重要イン  
フラ、情報技術の専門  
家。イスラエル国家サイ  
バー局の指導及び規制部  
門の責任者として従事。



Mr. Eyal Agmoni  
CHARMAN CHARTERED  
GROUP

世界的なプライベートエクイ  
ティ投資家。世界中の数十の  
ポートフォリオ企業に投資。  
世界の業界プレーヤーとの長  
期的なビジネスパートナ  
シップを育むビジネスの構築  
と効果的な実行、世界的な展  
開を行う。



Amos Yadlin  
Advisory Boards

少将、イスラエル  
国防軍軍事情報局  
長（2006～2010  
年）、INSS事務  
局長  
（2011～2021  
年）、ハーバード  
大学バルフォアセ  
ンター上級幹部。



Richard  
Stiennon  
Advisory  
Boards

IT-Harvest  
（データ主導  
のアナリスト  
企業）の創設  
者兼主任研究  
アナリスト



Noam Rathaus  
Advisory  
Boards

HelpSystems  
に買収された  
Beyond  
Security の創  
設者兼 CTO



Aviram Jenik  
Advisory Boards

HelpSystemsに買  
収されたBeyond  
Securityの創設者  
兼CEO

2024年9月期の業績

2025年9月期業績予想

成長戦略

開発事例

会社・事業の概要



- ・株式会社エアトリが提供する生成系AIの総合プラットフォームサービス「エアトリスマートAI」を開発。
- ・サービス本体の他、営業資料、LPなどの販売戦略領域もサポート。



# エアトリ

## 顧客の課題・要望

- ・上流工程から体制構築したい
- ・新たな市場への参入および拡大に向けて営業戦略を考案したい
- ・情報のアップデートが早いAI市場のリサーチを反映したい

## 当社の支援内容

- ・サービスデザイン、UXデザインから顧客と一緒にサービス開発
- ・顧客の要望に迅速かつ柔軟な対応が可能な体制とスケジューリング
- ・メインプロダクトと並行し、営業資料やLPなどの周辺ツールの作成を支援

エアスマAI



# 開発事例：YORI DORI

- ・ ケイティケイ株式会社が運営するオフィス用品ECサイト「ktkはっするネット」のフルリニューアルを支援。
- ・ サービス初のフルリニューアルに際し、定期的なスプリントを繰り返すことで、顧客の要望を反映したサイト構築を追究。



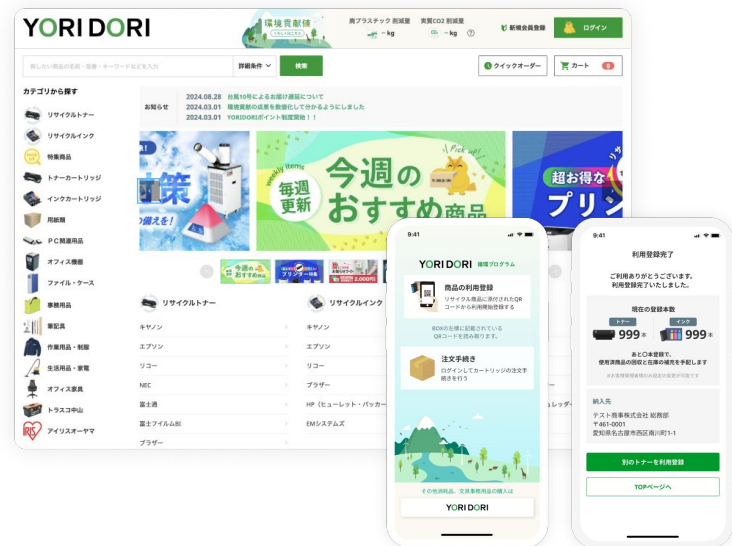
## ケイティケイ株式会社

### 顧客の課題・要望

- ・ レガシーシステムによるユーザーの操作性、社内の保守性の低下。
- ・ 失注・失客が増加し、売上の伸び悩みが続いていた。
- ・ 社内業務の省力化、失注失客の防止、自社のSDGs活動の広報や、環境貢献の見える化を実現したい。

### 当社の支援内容

- ・ 既存サイトを新しいインターフェースに更新し、UI/UXを改善。
- ・ デザインの提案と顧客のフィードバックを繰り返し、最適なサイト構築を実現。
- ・ ユーザー新規登録機能、クレジットカード決済機能、商品推薦機能などの新機能を追加。



2024年9月期の業績

2025年9月期業績予想

成長戦略

開発事例

**会社・事業の概要**



- 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。



<p>社名</p> <p>株式会社ハイブリッドテクノロジーーズ</p> <p>〈主要連結子会社（2024年9月30日時点）〉</p> <p>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</p> <p>所在地</p>	<p>設立年月日</p> <p>2016年4月28日</p> <p>資本金（2024年9月30日時点）</p> <p>915,547千円</p>	<p>役員（2024年9月30日時点）</p> <p>代表取締役社長CEO    チャン バン ミン（TRAN VAN MINH）</p> <p>取締役CFO                平川 和真</p> <p>取締役COO                窪田 陽介</p> <p>取締役CTO                衣笠 嘉展</p> <p>社外取締役                森保 守</p> <p>社外取締役                本間 大地</p> <p>常勤監査役                下田 林也</p> <p>社外監査役                里見 剛</p> <p>社外監査役                山田 一雄</p> <p>執行役員                    新井 康太</p> <p>執行役員                    濱本 剛史</p>
<p>〈本社〉</p> <p>〒104-0033 東京都中央区新川2-22-1 いちご新川ビル5F</p> <p>〈中野オフィス〉</p> <p>〒164-0012 東京都中野区本町3-31-11 Daiwa中野坂上ビル6F</p> <p>〈新潟オフィス〉</p> <p>〒950-0911 新潟県新潟市中央区笹口1-2 2F</p> <p>〈三条オフィス〉</p> <p>〒955-0083 新潟県三条市荒町2丁目19-19 バーン荒町A棟 2F</p> <p>〈ベトナム〉</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ ハノイCPオフィス 12AF, Central Point, 219 Trung Kinh Street, Cau Giay District, Ha Noi</li> </ul>	<p>従業員数（2024年9月30日時点）</p> <p>539名</p> <p>※100%子会社従業員含む</p>	





**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。



・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 ~M&Aにより開発領域の拡大~

- ・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、グループ全体でサービス提供価値を高める。



ハイブリッドテクノロジーーズ

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ける。



# サービス内容

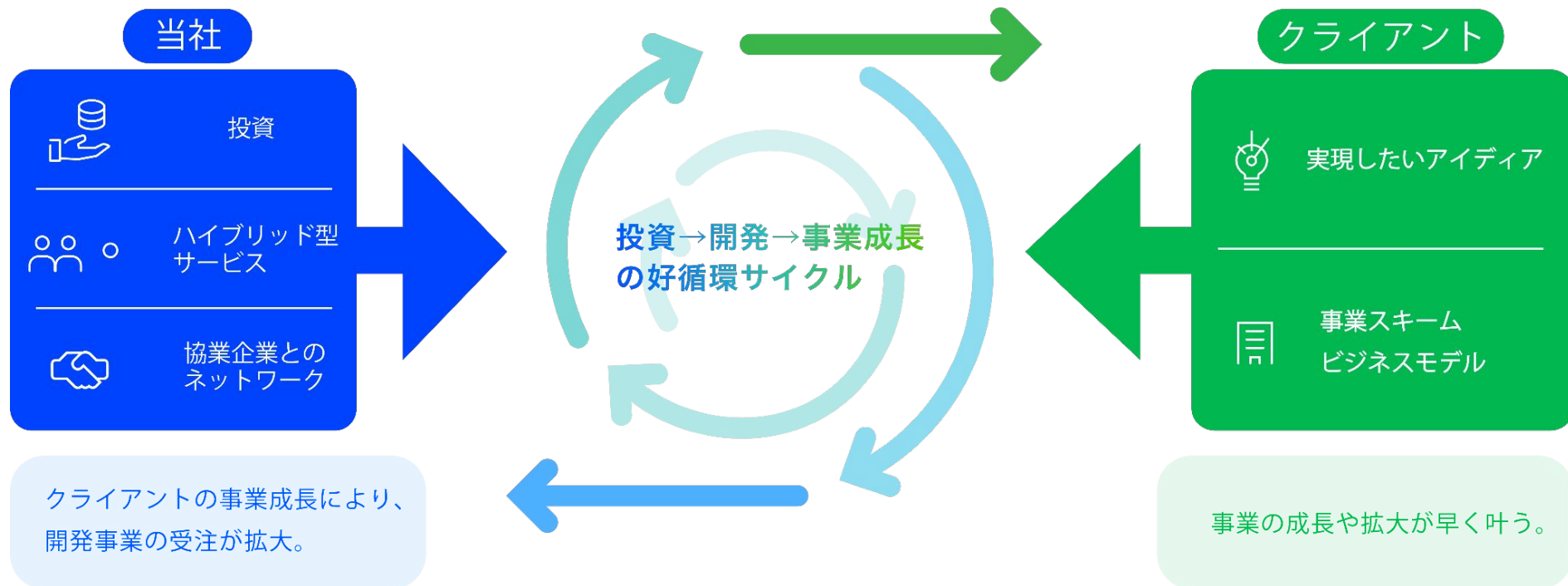
・顧客ニーズに沿って、準委任契約のストックサービスと請負契約のフローサービスを提供。

サービス カテゴリー	ストックサービス	フローサービス
契約種別	準委任契約	請負契約
契約期間	原則1年(自動更新)	案件毎に変動
特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客専用の開発チームを提供するサービス</li> <li>顧客の要件に応じたチームメンバーのスキル、人数を機動的に確保</li> <li>1年契約の自動更新を原則として、要望に応じて3ヶ月程度まで契約期間を設定</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>既定の要件に則り開発を受託するサービス</li> <li>実装後の保守、追加開発などの契約を、ストックサービス契約に誘導</li> </ul>
売上高 構成比※	93%	7%

※ 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

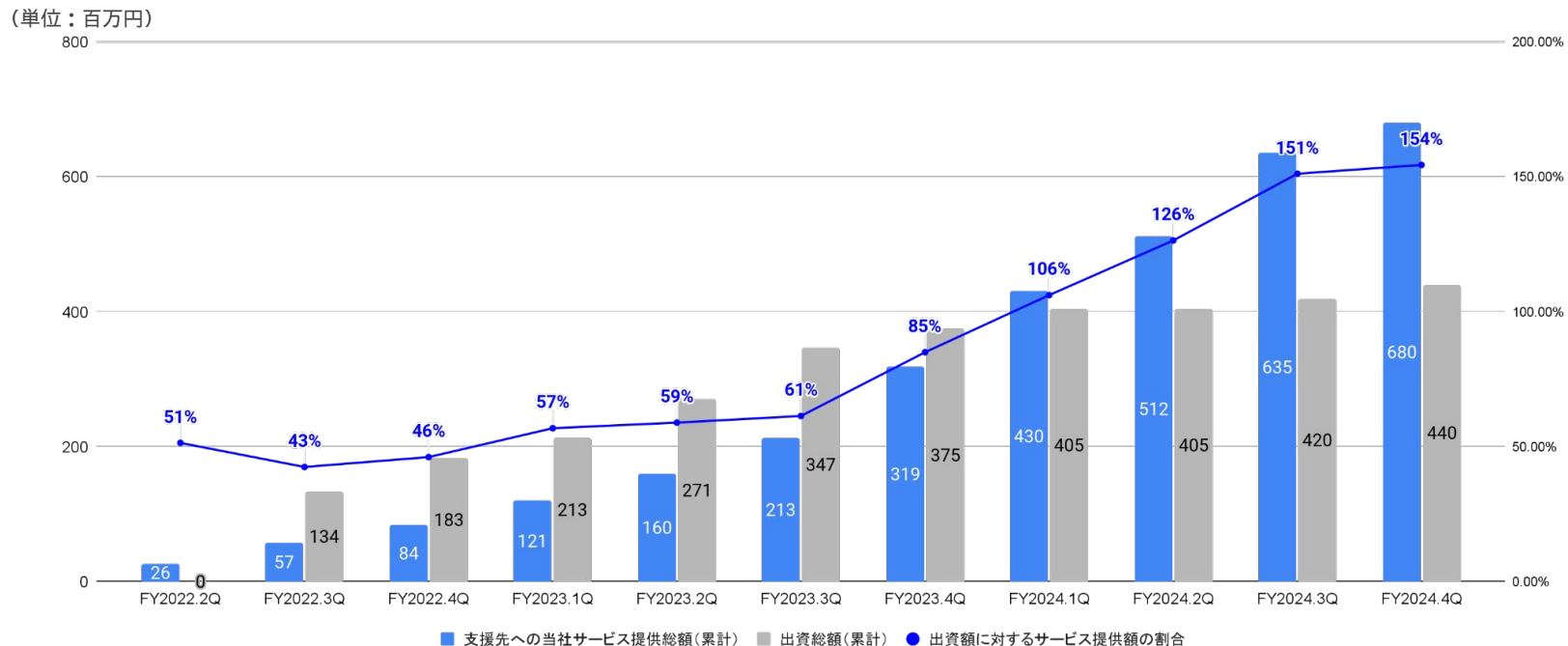


- ・2022年9月期から始動したスタートアップ事業支援プロジェクト「Hybrid Technologies Capital」を継続。
- ・スタートアップ支援を通じた顧客の事業拡大と、ハイブリッド型サービスの受注拡大の循環を狙う。



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



業界、業種を限定せず、それぞれの市場で独自の強みを持つ企業に出資し、幅広いパートナーシップを構築。

AI



エンタメ・レジャー



EC・物流



医療



DXコンサルティング



IoT



教育



リユース



・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。

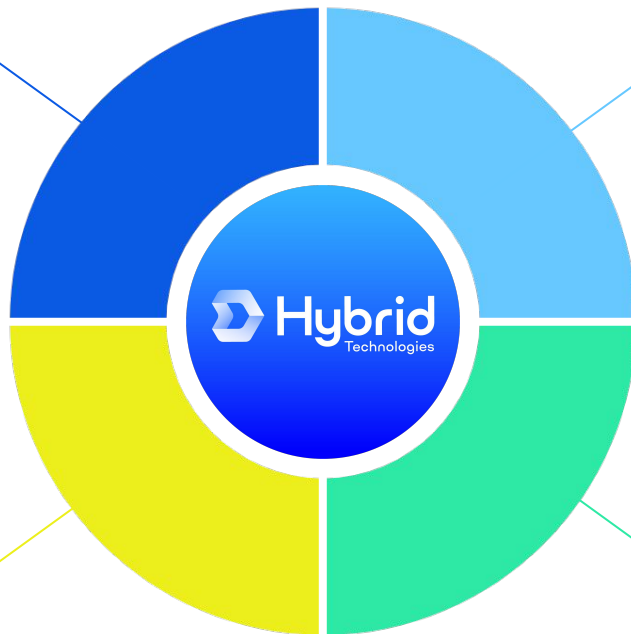
## 3. リソース供給力

## 2. ビジネスモデル

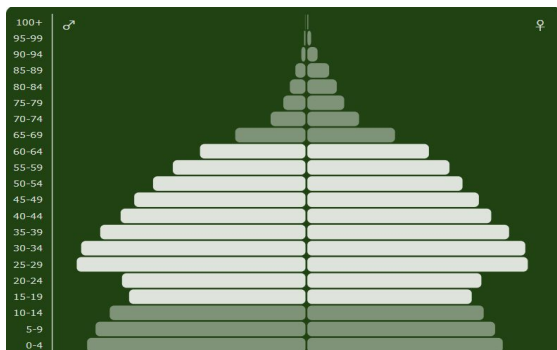
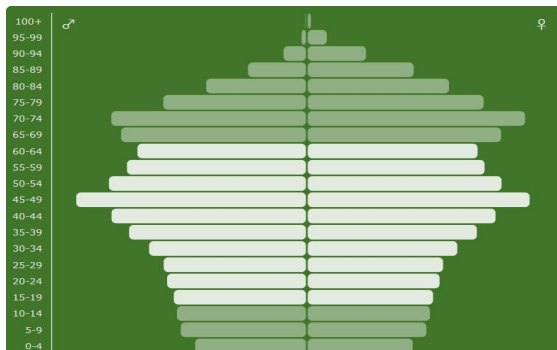
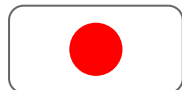
上流工程を担う日本と、開発実装を担うベトナムの間を、日本の商習慣を理解するベトナム人エンジニアが橋渡しをすることで、従来のオフショア開発のデメリットを最小限に抑え、上流から下流までの全ての開発工程を一気通貫で完結。

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



- ・ 少子高齢化問題が顕在化している日本に対し、ベトナムの人口は今後も増加、2045年頃に総人口が逆転すると推計されている。
- ・ 同推計では、労働可能人口は2029年にベトナムが日本を上回り、2050年における差は1,453万人。
- ・ 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。



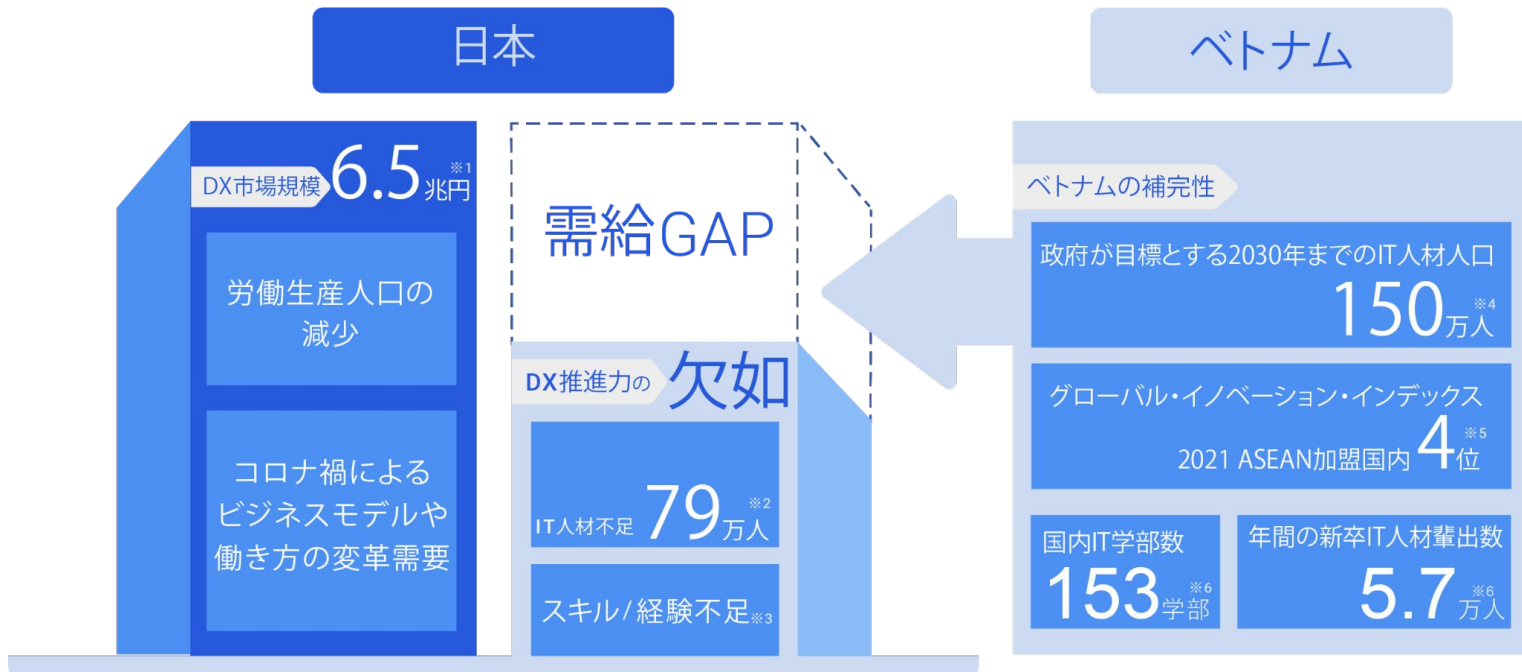
	2022		2050
総人口	12,402万人	-11% ↓	11,084万人
(労働可能人口※)	(7,245万人)	(-22% ↓)	(5,628万人)

	2022		2050
総人口	9,827万人	+18% ↑	11,553万人
(労働可能人口※)	(6,725万人)	(+5% ↑)	(7,081万人)

出典：United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2022). World Population Prospects 2022, Online  
※ 15歳以上65歳未満の人口層を労働可能人口とした場合



- ・日本企業のDX市場は、2030年には**6.5兆円規模**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：

- 富士キメラ総研「2023 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/ベンダー戦略編」
- 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
- 独立行政法人情報処理推進機構社会基盤センター、IT人材白書2020（従業員300名以下の企業においては、約50%もの企業が自社内にITのスキルを蓄積、内製化する取り組みが進んでおらず、70%近くの企業はDXに取り組んでいない、分からないと回答した調査結果）
- LP(2020). Chiến lược quốc gia về phát triển doanh nghiệp công nghệ số Việt Nam. Hanoi: Socialist Republic of Viet Nam government News.
- WIPO (2021). Global Innovation Index 2021: Tracking Innovation through the COVID-19 Crisis. Geneva: World Intellectual Property Organization.
- TopDev(2020). Viet Nam IT Market Report Tech Hiring 2022. Ho Chi Minh City: TopDev.

# 当社事業の強み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

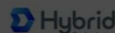
## ベトナムの 豊富なIT人材

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

- ・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

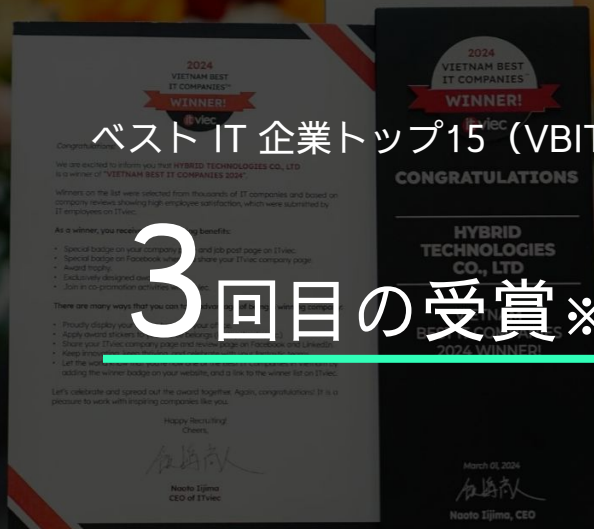
32,000人+

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。

## 当社事業の強み③：リソース供給力

- ・当社代表のミンは東京証券取引所に上場する企業の唯一のベトナム人代表として、Forbesを始めとした様々なメディアに取り上げられ、ベトナム国内における高い注目度を有することで、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。



### 代表のミンがベトナム人だからこそ持つネットワーク

日本でのベトナム人コミュニティへの参加や、代表がベトナム人だからこそ持てる共感接点、キャリアパスの安心感からの採用優位性。



### ベトナム人代表で唯一の東証上場企業としての高い注目度

ベトナム人が代表を務める企業でありながら東証に上場した成長力と発展性に、Forbesをはじめとした様々な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

ベトナムに拠点を置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9校との連携

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

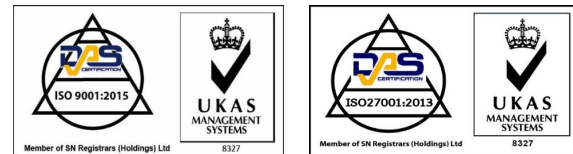


- ・プロジェクトマネジメント、インフラ設計/運用の幅広い知見を有する取締役CTOの衣笠と、日本とベトナムを跨ぐソフトウェア開発業務に精通したベトナム法人Vice Presidentのハイが開発現場を管掌。
- ・外部機関と連携したサイバーセキュリティ施策や、国際規格に準拠した開発サービスを提供。
- ・顧客の新規事業の立ち上がりからグロースまで高品質な提案、開発を実現。

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とベトナム法人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)

## 国際規格に準拠

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。



・ 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  
ドコデ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

常勤取締役4名を除く取締役2名及び監査役2名が社外役員 54



# 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、変更するものではございません。