



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2四半期)
決算説明資料

2026年5月15日

1. 売上収益は、前年同期比205%となる3,200百万円(対四半期計画比130%の達成)

- 前期第2四半期には連結していなかった新規グループ会社3社の売上取込等により前年同期比で増収
- 開発領域・海外事業において、ハードウェア販売から成るスポット売上を計上

2. 営業利益は、前年同期比446%となる124百万円(対四半期計画比188%の達成)

- NGSC社の売上計上に進行基準を部分的に適用、新規グループ会社の連結等により前年同期比で増益
- EBITDAは対四半期計画比148%の258百万円

3. NGSC社の売上計上方法で進行基準の適用が進捗し、1Qで取り消した売上収益66百万円を計上

- 第1四半期に原価回収基準を適用したNGSC社案件の一部に対する進行基準の適用が進捗し、第1四半期で取り消された売上収益を第2四半期で部分的に計上したことが、直前四半期比の各段階利益の増加に寄与

4. 事業報告セグメントを単一から事業領域毎に変更

- 2026年1月より、経営資源の最適化、意思決定の迅速化を目的にグループ各社を①開発領域・日本事業、②開発領域・海外事業、③人材領域の3つの事業領域で管理統括する体制へと変更
- 当第2四半期から、事業領域に基づき3つのセグメントで事業報告、分析を行う

p03 連結業績

セグメント別業績

p11

- 開発領域・日本事業
- 開発領域・海外事業
- 人材領域

p22 当四半期のトピックス

p27 自己株式の取得状況

p29 成長戦略

p34 Appendix

- ・対前年同期比では、グループ体制の拡大により、大幅な増収、増益。
- ・対四半期計画比では、開発領域・海外事業におけるスポット売上収益や、第1四半期に取り消された利益相当の売上の一部計上をはじめ、各事業領域において概ね計画以上に進捗。
- ・各指標で順調に進捗しているものの、下期におけるグループ会社の一時的な減収等の見通し状況を考慮し、通期業績予想の修正は見送り。
- ・各領域の増加要因に関する詳細は11p以降を参照。

(単位：百万円)

	実績					計画(2026年2月13日開示)	
	2025年9月期 第2四半期(累計)	2026年9月期 第2四半期(累計)	前年同期比	四半期計画 の達成率	通期業績予想 の進捗率	2026年9月期 第2四半期(累計)	通期業績予想
売上収益	1,561	3,200	205%	130%	63%	2,458	5,119
売上総利益	487	1,006	206%	99%	52%	1,013	1,937
営業利益	28	124	446%	188%	75%	66	165
EBITDA※	127	258	202%	148%	68%	173	381
税前利益	17	67	392%	355%	69%	19	97
当期利益	△9	44	-%	-%	89%	△15	49

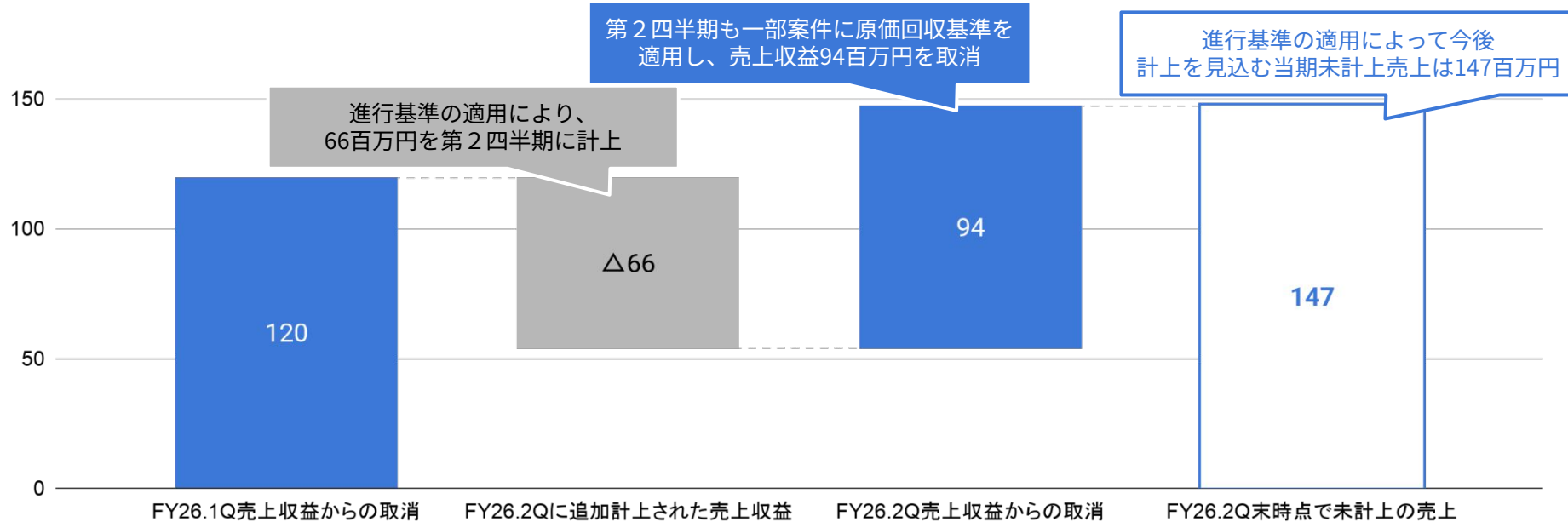
※ EBITDA = 営業利益+減価償却費

NGSC社の売上収益に対する収益認識基準の適用に関する進捗

- ・第1四半期にて、NGSC社のフローサービスに対し、プロジェクト進捗度合の合理性の判定が未完了だったため、売上計上に関し、進行基準ではなく保守的に原価回収基準を適用した結果、売上収益約120百万円の取り消し処理を行った。
- ・当第2四半期は、金額的な重要性が高いフローサービスの一部の案件を対象に、進捗度合いの合理性の検証を行い、**進行基準を部分的に適用**したことで、第1四半期に取り消された売上収益のうち**66百万円**を計上。
- ・一方で第2四半期に生じた売上収益にも部分的に原価回収基準を適用(**約94百万円相当**)。
- ・今後、進行基準の適用範囲の拡大による追加計上が見込まれる未計上売上収益は、第2四半期末時点で**147百万円**。

原価回収基準の適用によって未計上になっている売上収益

(単位：百万円)



連結業績(NGSC社の未計上売上の調整後)

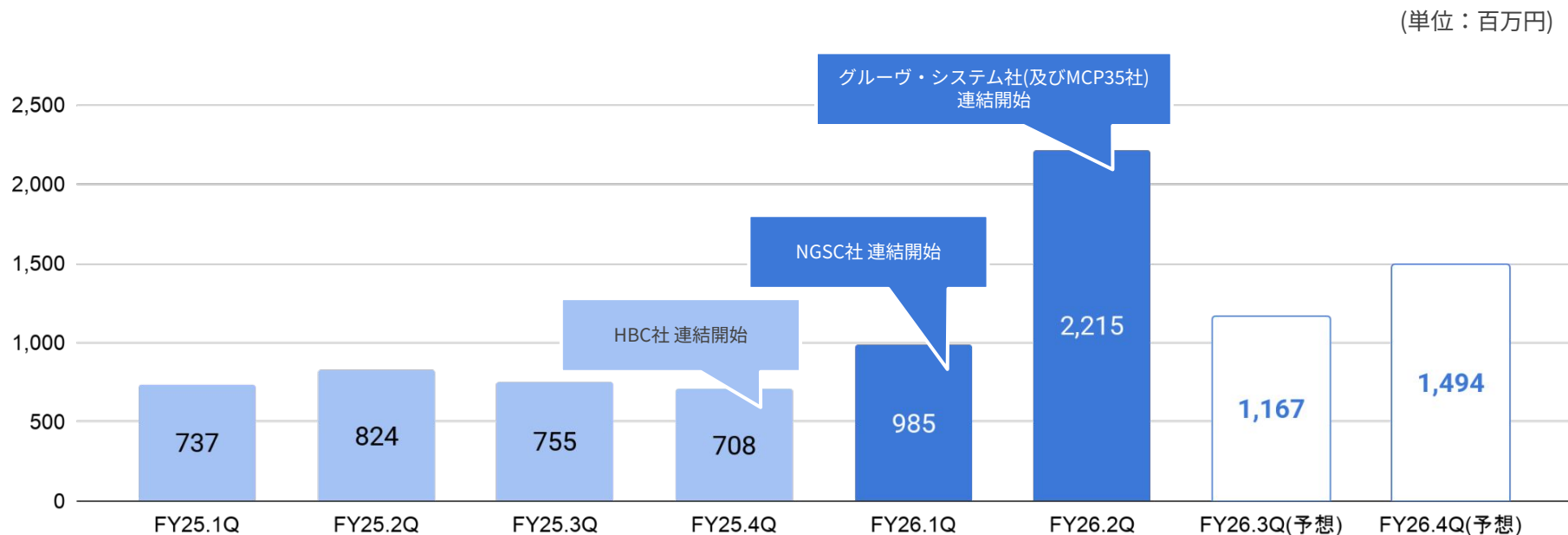
- ・第2四半期末時点でNGSC社の全てのフローサービス売上収益に進行基準を適用した場合の連結業績は下記の通り。
- ・下期以降、NGSC社案件のプロジェクト進捗度合の合理性検証体制を確立し、未計上となっている売上の早期の実現を図る。

(単位: 百万円)

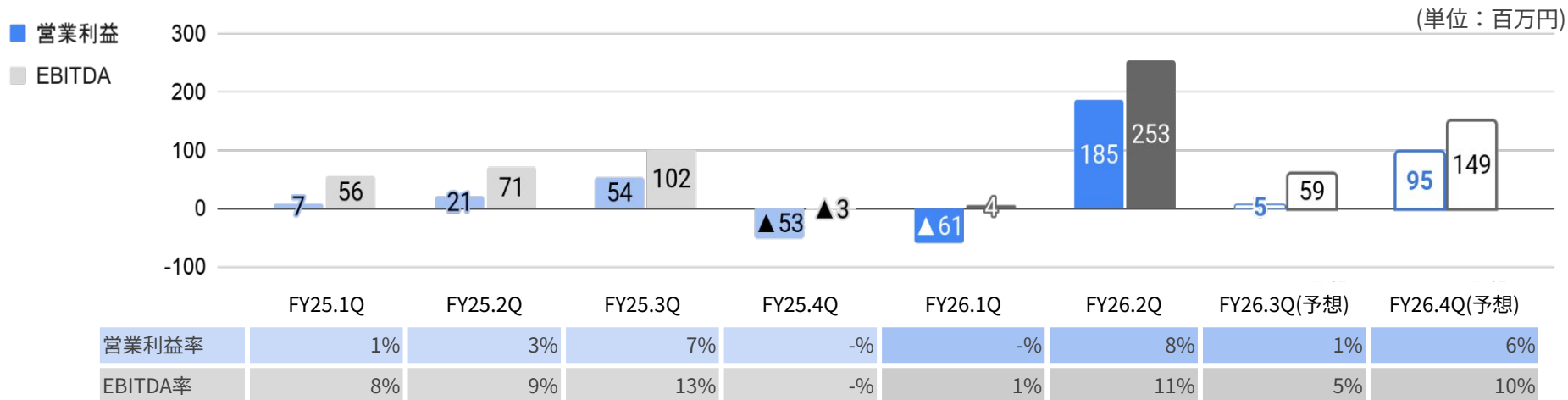
	計画(2026年2月13日開示)		実績			収益認識基準 の調整による 差額	調整差額を考慮した業績		
	第2四半期予 想	通期業績予想	2Q	第2四半期予 想の達成率	通期業績予想 の進捗率		2Q	第2四半期予 想の達成率	通期業績予想 の進捗率
売上収益	2,458	5,119	3,200	130%	63%	△147	3,348	136%	65%
売上総利益	1,013	1,937	1,006	99%	52%	△147	1,153	114%	60%
営業利益	66	165	124	188%	75%	△147	271	413%	164%
EBITDA※	173	381	258	148%	68%	△147	405	233%	106%
税前利益	19	97	67	355%	69%	△147	214	1139%	221%
当期利益	△15	49	44	-%	89%	△147	191	-%	389%

※ EBITDA = 営業利益+減価償却費

- ・新規子会社のグループイン(ハイブリッドビジネスコンサルティング社がFY25.4Q、NGSC社がFY26.1Q、グルーヴ・システム社がFY26.2Q)により、**売上収益が増加**。
- ・当第2四半期には、NGSC社のハードウェア販売**約700百万円**がスポットの売上増加要因となった他、同社案件の売上計上に進行基準の適用が進捗したことで、第1四半期に未計上となった売上収益の一部の**約66百万円**を計上(詳細は5pを参照)。
- ・その他の売上収益は概ね計画通りに進行。
- ・NGSC社は第2四半期に案件納期、売上計上が集中する傾向があるため、第3四半期は減収を計画。

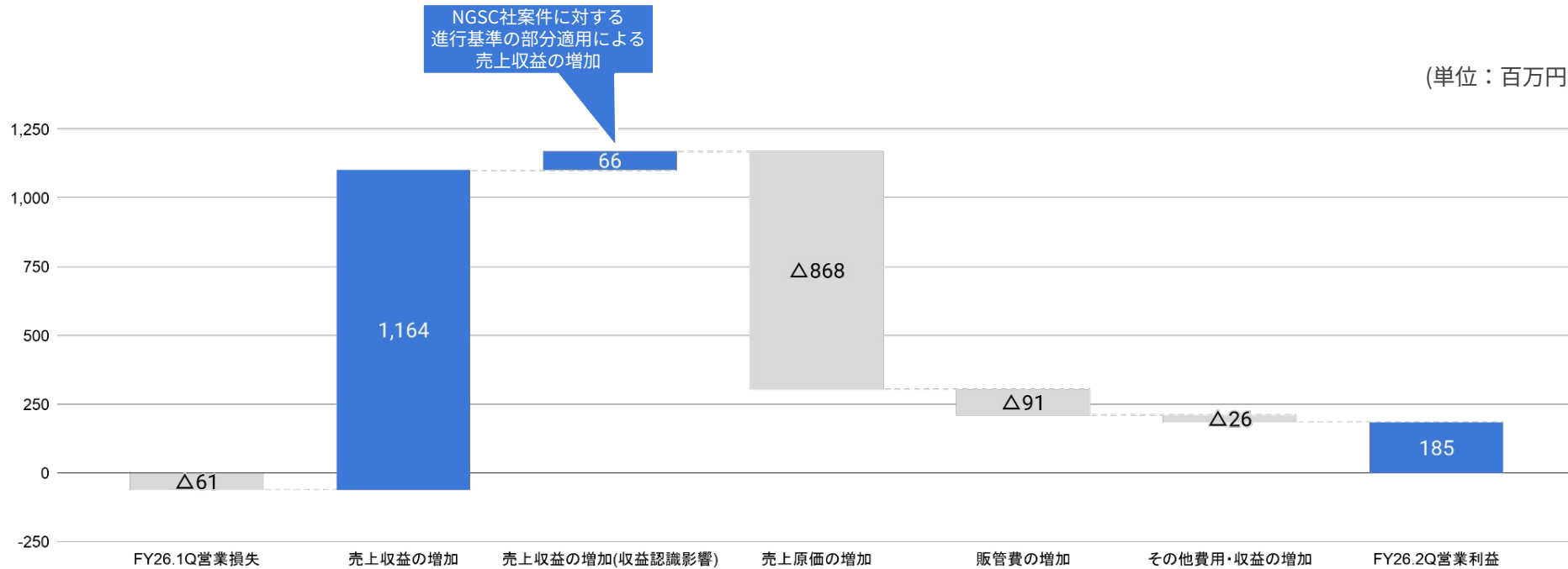


- ・主に売上収益の増加に伴い、第2四半期の営業利益、EBITDAは大幅に増加。
- ・第1四半期に取り消されたNGSC社の売上収益の一部を第2四半期に計上したことで、対直前四半期比で大幅な利益改善が進捗。
- ・NGSC社のハードウェア売上は、通常案件と比較して利益率が低く、利益影響は売上収益影響よりも僅少。



- ・売上収益の増加が各段階費用の増加を上回り、対直前四半期比で営業利益は増益。

(単位：百万円)



連結B/S及びキャッシュ・フロー

- ・自己資本比率は**29%**。
- ・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。
- ・営業CFの悪化は、NGSC社の3月計売上(主にスポットで発生したハードウェア販売)に対応する営業債権の増加による一時的なもの。

B/S

(単位: 百万円)

現金及び現金同等物	1,289	借入金	1,878
その他の流動資産	2,525	その他の流動負債	2,432
のれん	1,515	その他の非流動負債	754
その他の非流動資産	1,829	純資産	2,094

キャッシュ・フロー

(単位: 百万円)

営業活動CF	△254
投資活動CF	△1
財務活動CF	599
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	343
現金及び現金同等物の期首残高	917
現金及び現金同等物に係る換算差額	29
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,289

p03 | 連結業績

セグメント別業績

p11

- 開発領域・日本事業
- 開発領域・海外事業
- 人材領域

p22 | 当四半期のトピックス

p27 | 自己株式の取得状況

p29 | 成長戦略

p34 | Appendix

セグメント別業績

- ・2026年1月に実施した組織再編において定めた事業領域に基づき報告セグメントを変更。
- ・NGSC社を当期より連結開始していることで、同社が属する開発領域・海外事業に前期実績はなし。
- ・各セグメントの詳細は次ページ以降を参照。

(単位：百万円)		FY25.2Q(累計)		FY26.2Q(累計)		
		実績	(売上高比率)	実績	(売上高比率)	前年同期比
合計	セグメント売上収益	1,563	-	3,204	-	205%
	セグメント売上総利益	487	31%	1,006	31%	206%
	セグメント損益	261	17%	416	13%	159%
開発領域・日本事業	セグメント売上収益	1,431	-	1,160	-	81%
	セグメント売上総利益	450	39%	409	35%	91%
	セグメント損益	235	20%	162	14%	69%
開発領域・海外事業	セグメント売上収益	0	-	1,463	-	-
	セグメント売上総利益	0	-	502	34%	-
	セグメント損益	0	-	220	15%	-
人材領域	セグメント売上収益	131	-	581	-	443%
	セグメント売上総利益	37	28%	95	16%	260%
	セグメント損益	26	20%	33	6%	125%

FY24に閉鎖したダナン拠点の残存案件の対応にリソースを要したことで、FY25は新規案件の獲得、既存案件の拡大が難航し、売上収益は減少。FY26の1Qを底に今後の増加を図る。

当期より連結開始したNGSC社から成る領域のため、前期実績なし。

当第2四半期はHBC社、グローヴ・システム社が連結。グローヴ・システム社は売上規模が大きいものの平均利益率は低い。

※ 各セグメント損益に考慮しない内部取引等の連結調整、グループ管理費用等により、各領域の合算が連結業績と一致しない

p03 | 連結業績

セグメント別業績

p11

- 開発領域・日本事業
- 開発領域・海外事業
- 人材領域

p22 | 当四半期のトピックス

p27 | 自己株式の取得状況

p29 | 成長戦略

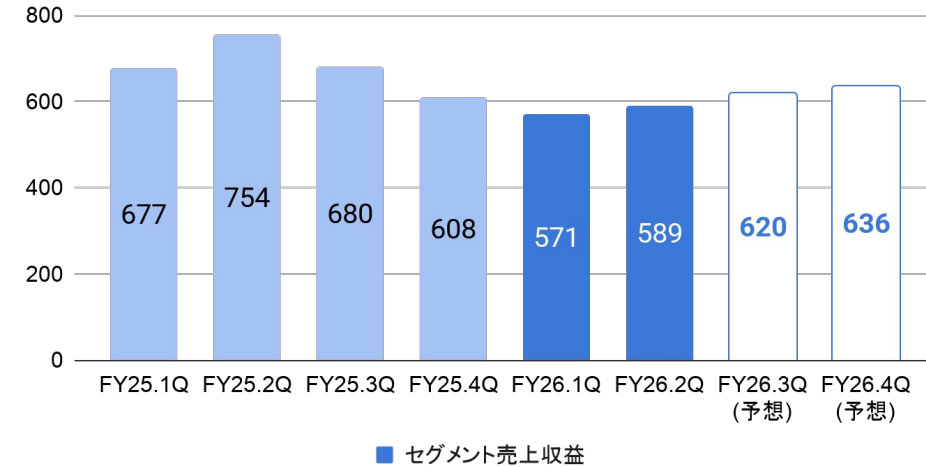
p34 | Appendix

セグメント別業績 開発領域・日本事業

- ・日本事業に属するグループ会社の増益等により、直前四半期から増益。
- ・2024年9月期に閉鎖したダナン拠点の残存案件の対応にリソースを要したことで、2025年9月期において新規案件の獲得、既存案件の拡大が難航し、その影響で売上収益は減少。
- ・当第1四半期を底に今後の売上増加を図る。

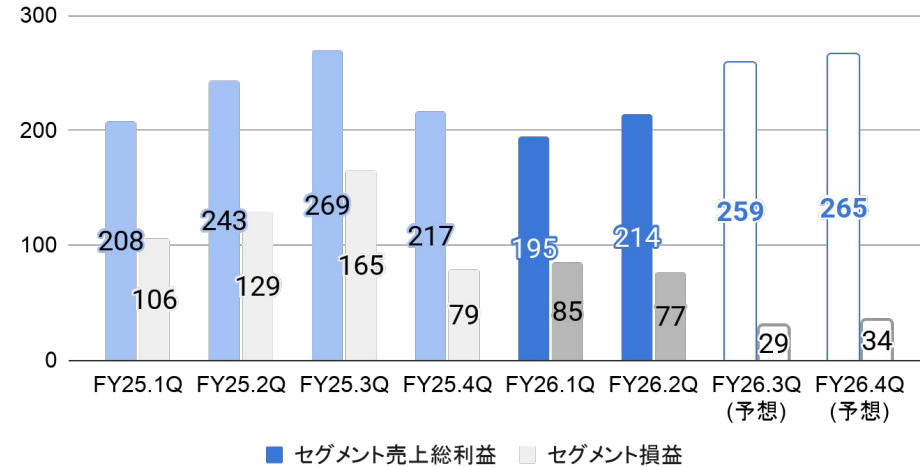
セグメント売上収益

(単位：百万円)



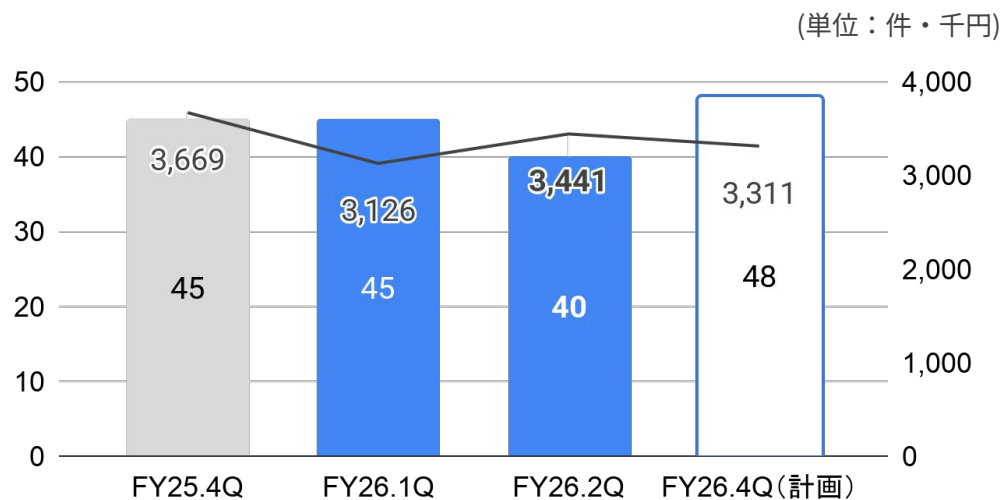
セグメント売上総利益・セグメント損益

(単位：百万円)



・ストックサービスは、高単価な案件の受注、小規模な案件の終了により、直前四半期比で**件数-5件、平均単価+315千円**。

ストックサービス件数・平均単価



	FY26.1Q	FY26.2Q	FY26.4Q (計画)
ストックサービス件数(件)	45	40	48
ストックサービス稼働平均単価(千円)	3,126	3,441	3,311

算定対象のグループ会社

 Hybrid Technologies

 docodoor



p03 | 連結業績

セグメント別業績

p11

- 開発領域・日本事業
- 開発領域・海外事業
- 人材領域

p22 | 当四半期のトピックス

p27 | 自己株式の取得状況

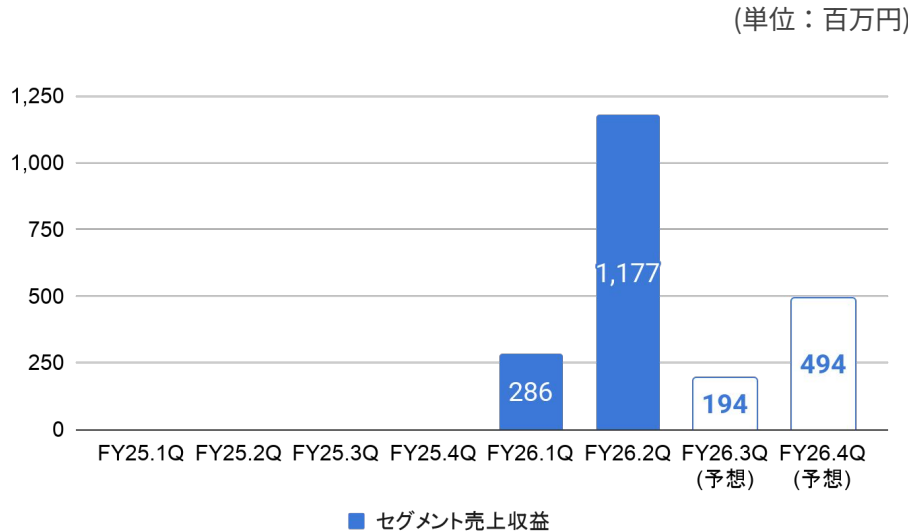
p29 | 成長戦略

p34 | Appendix

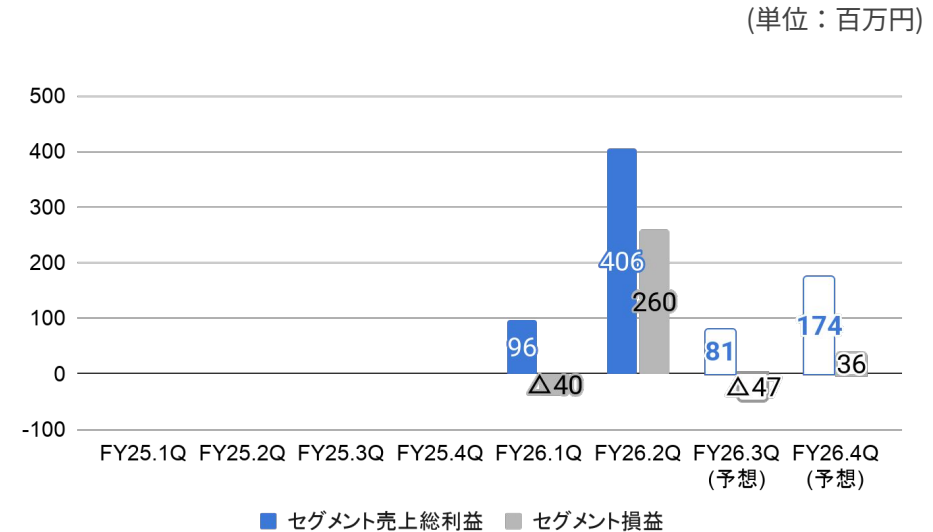
セグメント別業績 開発領域・海外事業

- ・NGSC社の案件納期及び売上計上の集中、ハードウェア売上の計上、第1四半期では未計上となった売上収益の一部計上等により、第2四半期は直前四半期比で大幅な増収、増益。
- ・ハードウェア販売による売上収益は第2四半期のスポット要因のため、下期以降は再度一時的な減収・減益を見込む。

セグメント売上収益



セグメント売上総利益・セグメント損益

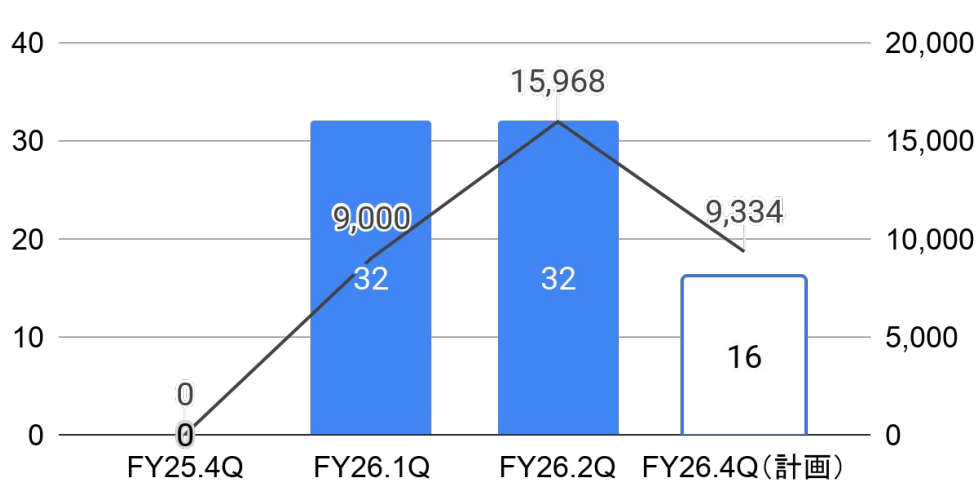


セグメント別業績 開発領域・海外事業(KPI)

- 開発領域・海外事業におけるフローサービスは、当第2四半期には案件納期及び売上計上が集中したことで、**平均単価+6,968千円**。
- KPIも売上利益と同様、第3四半期以降は一時減少を見込む。
- スポット売上であるハードウェア販売は、通常のフローサービス案件とは性質が異なることから、KPIに考慮していない。

フローサービス件数・平均単価

(単位：件・千円)



	FY26.1Q	FY26.2Q	FY26.4Q (計画)
フローサービス件数(件)	32	32	16
フローサービス平均単価(千円)	9,000	15,968	9,334

算定対象のグループ会社



p03 | 連結業績

セグメント別業績

p11

- 開発領域・日本事業
- 開発領域・海外事業
- 人材領域

p22 | 当四半期のトピックス

p27 | 自己株式の取得状況

p29 | 成長戦略

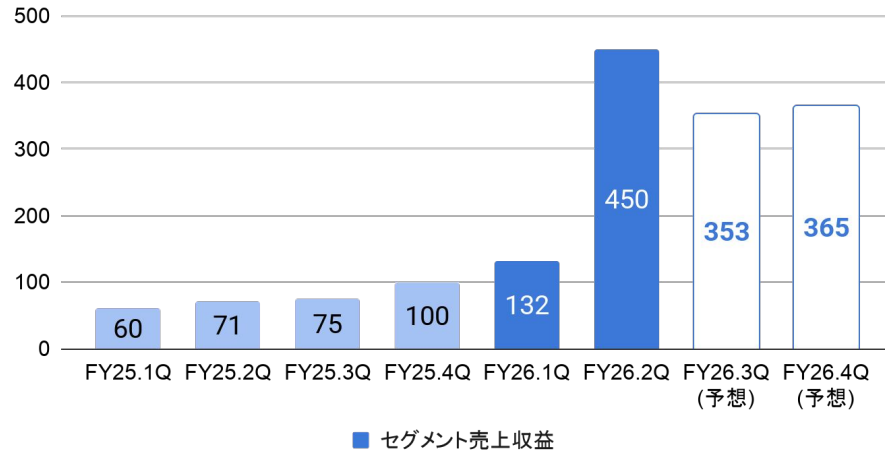
p34 | Appendix

セグメント別業績 人材領域

- ・当第2四半期より、売上収益が大きいグローブ・システム社が加わったことで、売上収益は前年同期比、直前四半期比で増収。
- ・グローブ・システム社は既存グループ会社と比較して利益率が低いことから、売上収益の増加に対しセグメント利益の増加幅は僅少。

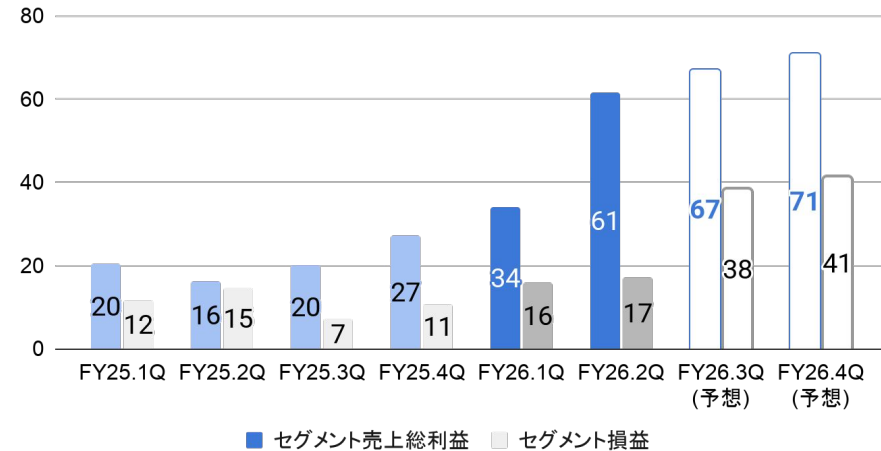
セグメント売上収益

(単位：百万円)



セグメント売上総利益・セグメント損益

(単位：百万円)

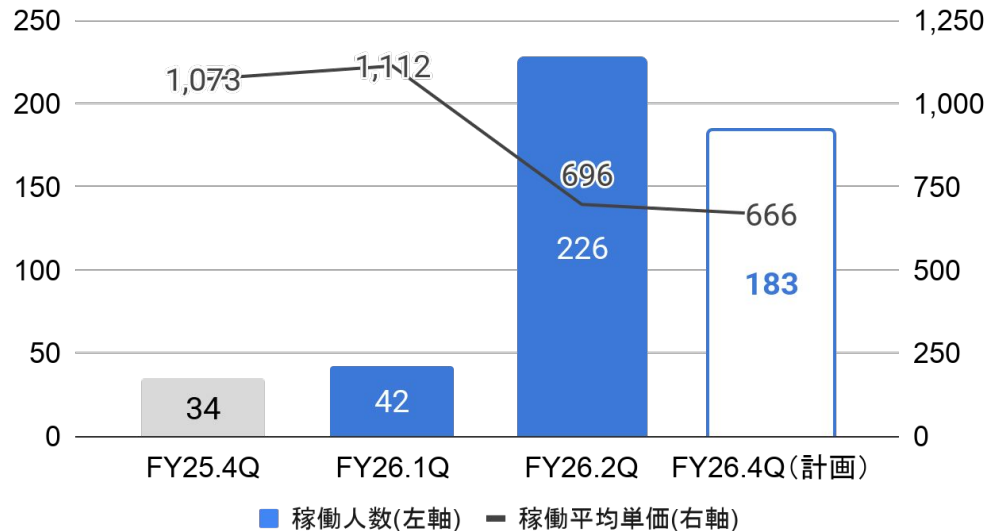


セグメント別業績 人材領域(KPI)

・稼働平均単価が低いグローブ・システム社の連結、並びに第2四半期の年末年始休業及び稼働日数が少ない2月を含む特性から、一人当たりの平均単価が減少したものの、稼働人員数は大きく増加した結果、**稼働人員数226人、稼働平均単価696千円**。

稼働人員数・稼働平均単価

(単位：人・千円)



	FY26.1Q	FY26.2Q	FY26.4Q(計画)
稼働人員数(人)	42	226	183
稼働平均単価(千円)	1,112	696	666

算定対象のグループ会社

Hybrid Tech Agent

GROOVE SYSTEM
GLOBAL SYSTEM CONSULTING

Hybrid Business Consulting

p03 | 連結業績

p11 | セグメント別業績

- 開発領域・日本事業
- 開発領域・海外事業
- 人材領域

p22 | 当四半期のトピックス

p27 | 自己株式の取得状況

p29 | 成長戦略

p34 | Appendix

サービスパッケージの展開：生成AI×技術者による支援

- ・開発領域・日本事業において、様々な特性の顧客需要に対応するサービスのパッケージ化が進行。
- ・顧客需要に対応する商材を明確にすることで、効率的な顧客提案、新規顧客獲得の加速を図る。
- ・HYBRID AI Bridgeは、素早く成果を出力する生成AIの強みを活かし、試作品の高速開発～本開発、運用までを一気通貫で支援。
- ・UXUIデザインの洗練とは異なる、新規事業の構想の素早い具現化、効果検証の需要に対応するサービス。

開発領域・日本事業

生成AI技術とIT人材の協働「HYBRID AI Bridge」

- ・生成AIと日越に擁するIT人材を組み合わせた体制で、プロトタイプ(試作品)の開発から本開発、運用保守を含む継続サポートまでを一気通貫で支援

▼適した顧客・需要

- ・サービスの構想を具体化するために、素早く試作品がほしい企画担当者
- ・試作品を経た本開発、運用まで一貫した支援体制がほしい事業会社



高速プロトタイプング

Speed & Visualization



本開発への一気通貫支援

Seamless Integration



リスク最小化モデル

Low Risk & High Return

サービスパッケージの展開：MVP事業診断レポート

・Wur社が提供するAI新規事業診断サービスは、新規事業構想の実現可能性や成長可能性を測ると共に、構想の具体化、優先的に着手すべき機能の提案等を通じて、意思決定の高速化に寄与。

開発領域・日本事業

AIによる新規事業構想の高速診断サービス「MVP事業診断レポート」

- ・Wur社に蓄積している新規事業開発の支援、伴走に関する知見に基づき作成されたAI事業診断サービス。
- ・対応するニーズの温度感、優先的に検証すべき中核機能の選定、活用できる補助金の選定等から成るレポートを生成し、構想の整理や事業計画に寄与。

▼適した顧客・需要

- ・新規事業の構想があり、実現可能性を測りたい顧客

新サービス

新規事業アイデアをAIが
即診断「MVP事業診断
レポート」提供開始



グループ会社による生成AI時代のマーケティング支援

- ・当社グループ会社のドコドア株式会社は、標準規格化された開発支援に加え、webマーケティング支援事業を展開。
- ・自社コンテンツがAIの生成回答に参照され易くする「LLMO」コンサルティングを通じて、AI検索時代における顧客マーケティングを支援。

開発領域・日本事業

ドコドア株式会社が提供する「LLMO/SEO対策」

- ・キーワード選定からコンテンツ作成サポート、リンク構築までLLMO/SEO対策のノウハウを活かし、Aloverviewでの表示や検索エンジン上位表示、アクセス数向上をサポート。

定期的なサポートを通して効果測定を常に行いながら最適な施策をご提案。



多数サイトの上位表示実績



ペルソナ&競合分析によるLLMO/SEO
戦略



googleの有資格者が対応!

サービスパッケージの展開：UXUIデザイン伴走支援

・ First Moveは、AIでは網羅できない顧客の需要やブランドの深層を理解できるUXデザイナーの強みを活かしたサービスパッケージを展開。

開発領域・日本事業

UXUIデザイン伴走支援パッケージ「First Move」

・ 顧客サービスのブランディングやユーザー体験を汲んだUXの実現に向けて、経験豊富なデザイナーが顧客開発に伴走

▼適した顧客・需要

- ・ 既存の自社ブランドに沿ったサービスのデザインを図っている顧客
- ・ デザイン工程を外部委託している事業会社
- ・ デザイン判断が属人的になってしまっているベンチャー企業

First Move

新規事業開発のための UXUIデザイン伴走支援パッケージ

by Hybrid Technologies

01



オフラインであれやこれを相談できるパートナー

- ・ オフラインMTG
- ・ デザインチーム組成のアドバイス
- ・ デザイン業務の棚卸し

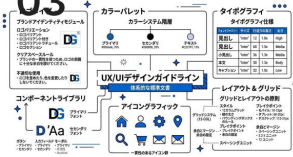
02



UXUIレビュー 新規&改善提案

- ・ デザインレビュー
- ・ デザイン作業(改修新規機能)
- ・ AIデザインのアドバイス

03



デザインガイドライン 整備

- ・ 社内の様々なステークホルダー (PM/PdM/PG/Designer)のためのデザインガイドライン整備。

p03 | 連結業績

p11 | セグメント別業績

- 開発領域・日本事業
- 開発領域・海外事業
- 人材領域

p22 | 当四半期のトピックス

p27 | 自己株式の取得状況

p29 | 成長戦略

p34 | 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、自己株式の取得を実施。
- ・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. 2026年2月13日開催の取締役会における決議の内容

(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

2. 4月末時点の進捗

(1) 累計取得自己株式数(株)	159,700	(取得しうる株式の総数に対し79.9%)
(2) 価額の総額(円)	44,474,000	(株式取得価額の総額に対し63.5%)

p03 | 連結業績

セグメント別業績

p11

- 開発領域・日本事業
- 開発領域・海外事業
- 人材領域

p22 | 当四半期のトピックス

p27 | 自己株式の取得状況

p29 | 成長戦略

p34 | 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、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**

2025.10
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。

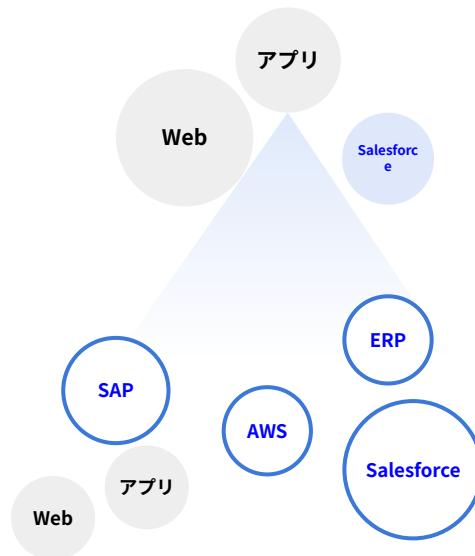
顧客に提供するソリューションの拡大

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。

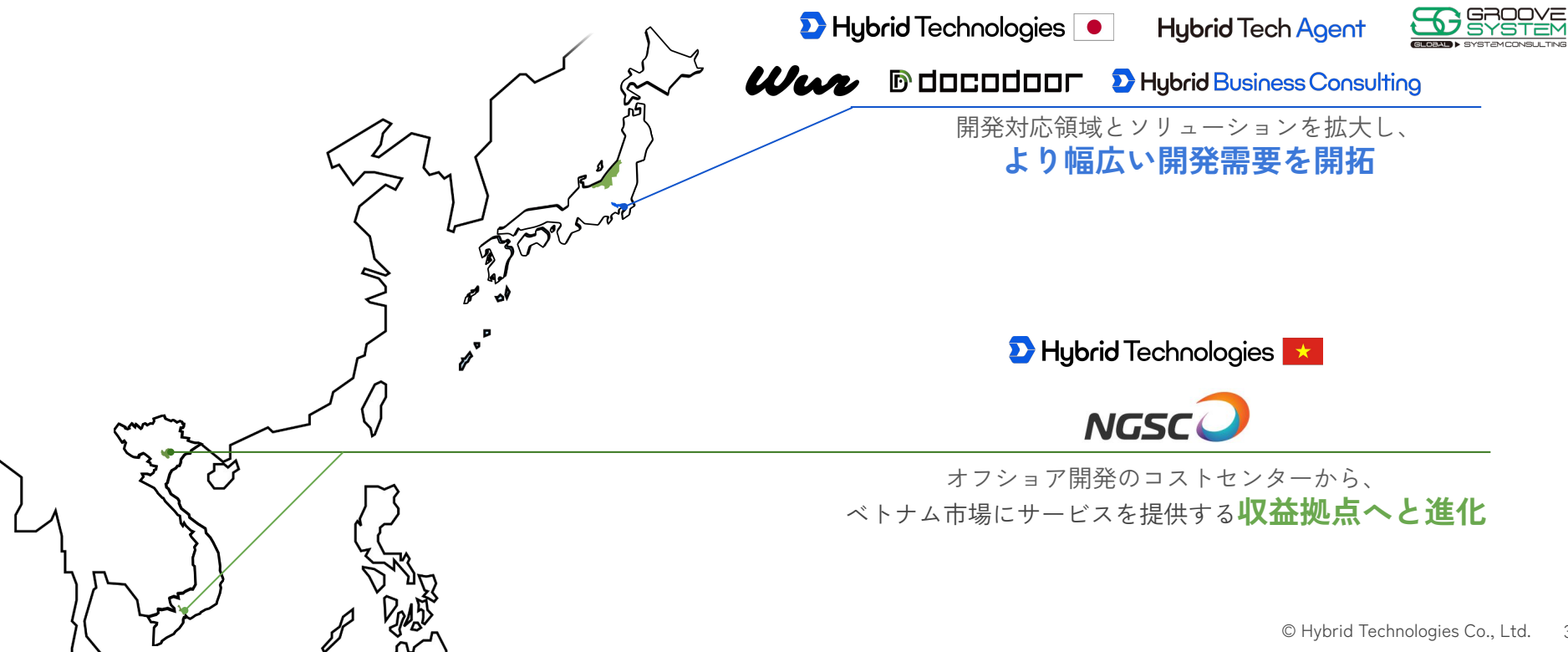
サービスを提供するマーケットの拡大

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、自己株式の取得を実施。
- ・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"> ・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。 ・多面的な企業価値の向上。
株主還元の基本方針	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・成長投資余力を目的とした内部留保を確立すること。 ・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。
2026年9月期の方針	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・2026年2月13日以降で、効率的な資本政策、及び株主還元の充実を目的とした自己株式の取得を実施。

p03 連結業績

セグメント別業績

p11

- 開発領域・日本事業
- 開発領域・海外事業
- 人材領域

p22 当四半期のトピックス

p27 自己株式の取得状況

p29 成長戦略

p34 Appendix

エアトリCXOサロン有料会員が800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年半で**800社を達成**。

エアトリCXOサロン 有料会員数

800社達成!

有料会員が800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**。

エアトリフェス2026開催決定！

2026年8月27日(木)にベルサール汐留にて開催。
本イベントはエアトリCVC投資先上場24社達成および、エアトリCXOサロン有料会員800社達成を記念し、ベンチャー界への恩返しとして、参加者は**全員無料でご招待**。1社につき何名でも、役職不問で参加可能。先進企業によるトークセッションおよびブース出展や、2,000名規模の大交流会を実施予定。

さらなる満足度向上に向けた「サービス改善」を実施

以下5点のサービス改善を実施し、有料会員のさらなる満足度向上に努める。

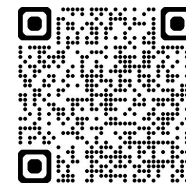
1. マッチング精度の向上と情報の拡充
2. 参加資格の厳格化による交流の質の維持
3. 新規交流の活性化
4. アフターフォローの強化
5. 無料イベント（ごちの会、定例会中華祭り！）の拡充

・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/>



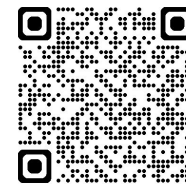
▲当社IRサイト

<https://hybrid-technologies.co.jp/ir/>



▲note

https://note.com/hybrid_tech_ir



▲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名の社外役員



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。