



株式会社ハイブリッドテクノロジーズ
2026年9月期（第3四半期）
決算説明資料

証券コード 4260

売上収益

前年同期比

4,870 百万円

+110%

EBITDA

前年同期比

391 百万円

+71%



通期業績予想を修正

3 p

- ・主に開発領域・海外事業、人材領域がけん引する事業進捗を考慮し、通期業績予想を修正。
- ・持株会社体制への移行を含む組織構造改革に係る費用計上、投資有価証券やのれんの再評価の可能性を見据え、営業利益以下の各段階利益は幅を持たせた予想。



持株会社体制への移行

21 p

- ・事業成長の加速・企業価値の向上を目的として、当社の既存事業を新設会社に分割し、本社は管理機能に専念する持株会社体制(ホールディングス化)への移行を決議。
- ・各事業の運営を各子会社が担うことで、事業別の採算把握と、意思決定の高速化を実現する。

通期業績予想の修正



好調に推移している海外事業や、人材領域の事業譲受等の影響を考慮し、通期業績予想を修正

開発領域・国内事業の進捗が予想を下回る一方、NGSC社の業績進捗、及び前回予想に織り込まれていなかった人材領域における事業譲受等の影響を総合的に考慮し、通期業績予想を修正。

営業利益以下の各段階利益に関しては、持株会社体制への移行を含む事業構造改革に係る費用計上の見込みに加えて、期末時点で実施する投資有価証券やのれんの再評価による評価損、減損損失の計上の可能性を考慮し、その見込み幅を反映。

(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	5,119	6,859	1,740	34%	3,025
売上総利益	1,937	2,075	138	7%	1,019
営業利益	165	187 ~ 251	22 ~ 86	14% ~ 52%	29
EBITDA※	381	464 ~ 511	83 ~ 130	22% ~ 34%	226
税前利益	97	68 ~ 132	△28 ~ 36	-% ~ 37%	△15
当期利益	49	46 ~ 97	△4 ~ 48	-% ~ 97%	55

※EBITDA＝営業利益＋減価償却費

 Hybrid Technologies

連結業績



前年同期比で、グループ体制の拡大により増収・増益

主に新規グループ会社の連結、及びNGSC社の売上に進行基準の適用が進捗し未計上になっていた売上の一部が実現したことで、**前年同期比で売上収益は210%、EBITDAは171%**。

第3四半期時点で各段階利益は修正後の通期業績予想を超えているものの、第4四半期には持株会社体制への移行を含む事業構造改革に係る費用計上の見込みに加えて、期末時点で実施する投資有価証券やのれんの再評価による評価損、減損損失の計上の可能性を考慮。

(単位：百万円)

	実績				計画(2026年8月14日開示)
	2025年9月期 第3四半期(累計)	2026年9月期 第3四半期(累計)	前年同期比	通期業績予想 進捗率	通期業績予想
売上収益	2,317	4,870	210%	71%	6,859
売上総利益	775	1,594	206%	77%	2,075
営業利益	82	186	227%	99% ~ 74%	187 ~ 251
EBITDA※	229	391	171%	84% ~ 84%	464 ~ 511
税前利益	63	95	152%	141% ~ 72%	68 ~ 132
当期利益	29	52	180%	114% ~ 54%	46 ~ 97

※EBITDA＝営業利益＋減価償却費
※修正後業績予想において、第3四半期までの各指標は実績を反映しているため、四半期計画に対する進捗の表記は省略。

進行基準の適用が進み、第2四半期末時点の取消売上収益の一部を追加計上

フローサービス案件の売上計上に関して、進行基準を適用するベースになる進捗度合の合理性が判定できず、原価回収基準を適用して取消したNGSC社の売上収益は第2四半期末時点で約147百万円。

第3四半期は一部プロジェクトに進行基準の適用が進捗し、うち78百万円を計上した。第3四半期末時点の残高は69百万円。



全フローサービス案件の売上に進行基準を適用した場合の調整後 EBITDAは460百万円相当

第3四半期末時点で未計上となっている69百万円を各段階利益に反映した調整後業績は下表のとおり。

(単位：百万円)

	計画(2026年8月14日開示)	実績	収益認識基準 調整による差額	調整差額を考慮した業績	
	通期業績予想	3Q		3Q	通期業績予想 の進捗率
売上収益	6,859	4,870	△69	4,939	72%
売上総利益	2,075	1,594	△69	1,663	80%
営業利益	187 ~ 251	186	△69	255	136% ~ 101%
EBITDA※	464 ~ 511	391	△69	460	99% ~ 90%
税前利益	68 ~ 132	95	△69	164	241% ~ 124%
当期利益	46~97	52	△69	121	266% ~ 125%

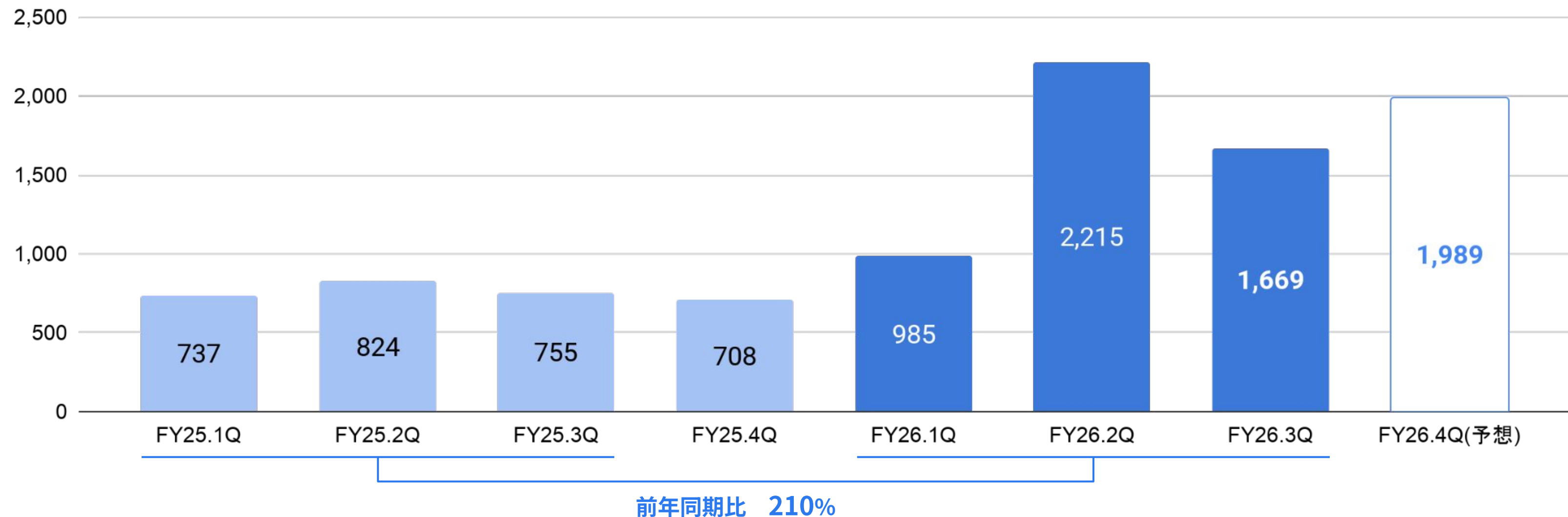
※EBITDA＝営業利益＋減価償却費



主に開発領域・海外事業、人材領域が売上収益の増加をけん引 直前四半期比では、海外事業のスポット収益分の減収

第3四半期の売上収益は、開発領域・日本事業の進捗の遅れ、及び第2四半期に計上したNGSC社のハードウェア販売売上約647百万円が第3四半期に計上されなかったことで、直前四半期比では減収したものの、**前年同期比では大幅な増収(210%)**。2026年6月に人材領域で事業譲受したシンフォニード社事業の影響は、第3四半期では1ヶ月分のみプラス要因。

(単位：百万円)



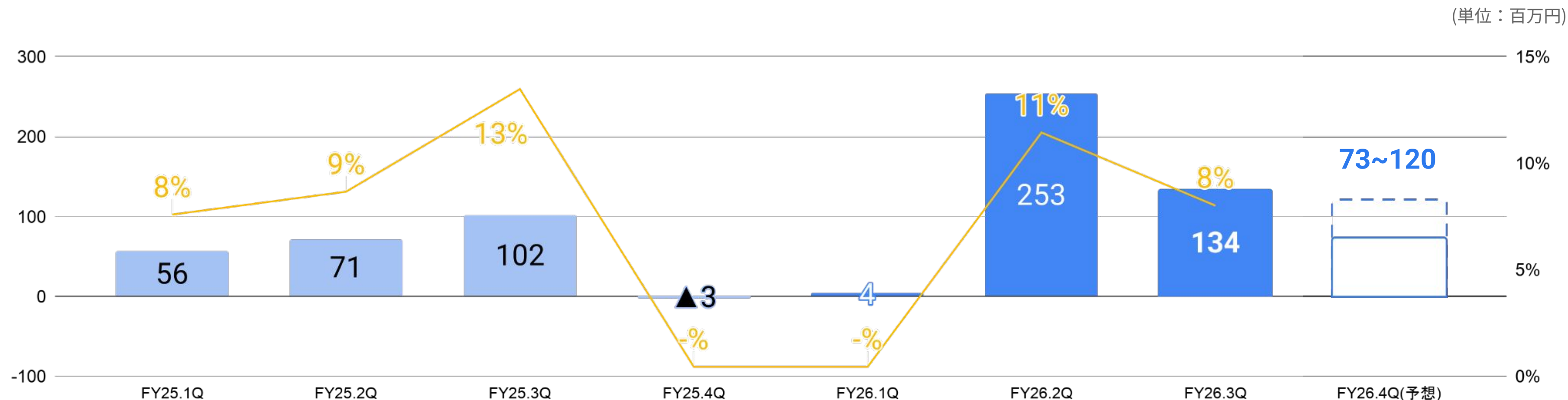


売上収益に連動して、EBITDAも前年同期比で増加

トップラインの伸長に合わせて、EBITDAも前年同期比で増加。

第2四半期には、開発領域・海外事業における進行基準の適用が進んだ他、ハードウェア販売売上の計上による増益。

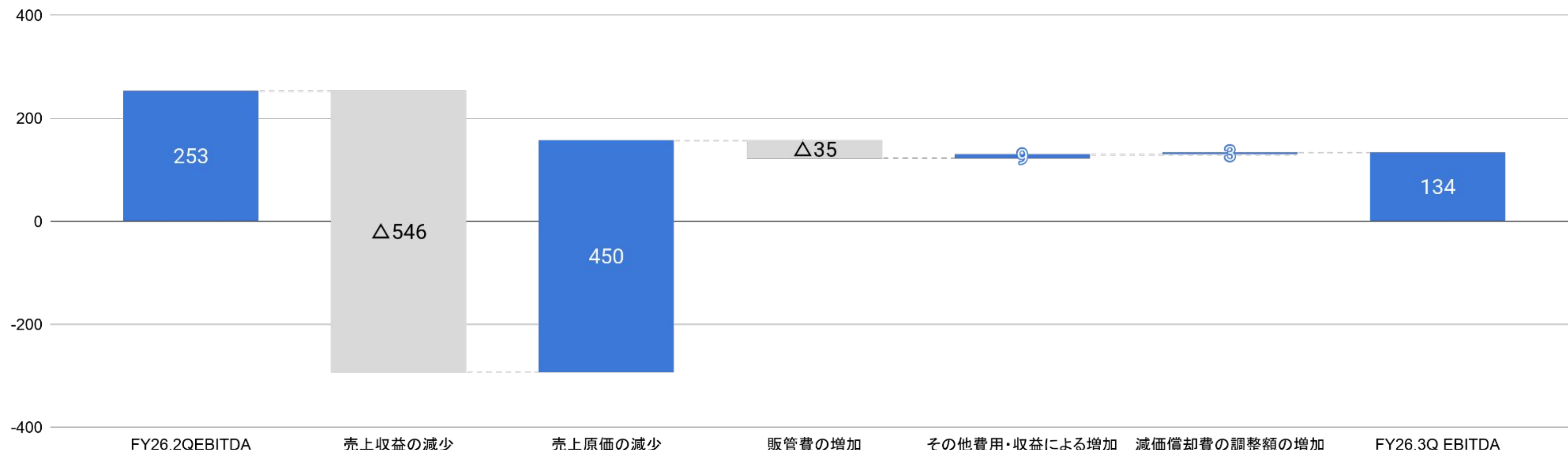
第3四半期には、人材領域の売上収益の増加が比較的利益率が低い要因で構成されていたことから、EBITDA率は低下。



売上収益の減少に伴う売上総利益の減少等により、直前四半期から減少し、EBITDAは134百万円

第2四半期のEBITDA253百万円に対し、第2四半期に計上したハードウェア販売売上（約647百万円）は第3四半期には発生しなかったものの、ベース収益の増加により、売上収益の減少幅は546百万円。その他、連動する売上原価の減少450百万円が主な変動要因となり、第3四半期のEBITDAは134百万円。

(単位：百万円)





自己資本比率は31%。 NGSC社のハードウェア仕入のため営業CFはマイナス

自己資本比率が低いNGSC社の連結取り込みにより、自己資本比率が低下。営業活動CFのマイナスは、継続的に回収しているNGSC社の営業債権の残高、販売予定のハードウェア商材の仕入先行(△135百万円)が主因。

B/S

(単位：百万円)

現金及び現金同等物	850	借入金	1,919
その他流動資産	2,425	その他流動負債	1,953
のれん	1,520	その他の非流動負債	782
その他の非流動資産	1,937	純資産	2,078

キャッシュ・フロー

(単位：百万円)

営業活動CF	△485
投資活動CF	△252
財務活動CF	644
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△93
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	27
現金及び現金同等物の四半期末残高	850



セグメント別業績

開発領域・海外事業、人材領域の成長が開発領域・日本事業の

ビハインドを吸収し、セグメント損益合計は前年同期比131%

(単位：百万円)

		FY25.3Q		FY26.3Q		
		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	2,318	-	4,874	-	210%
	セグメント売上総利益	776	31%	1,594	33%	205%
	セグメント損益	459	17%	603	12%	131%
開発領域・日本事業	セグメント売上収益	2,112	-	1,682	-	80%
	セグメント売上総利益	719	39%	579	34%	81%
	セグメント損益	425	20%	210	12%	49%
開発領域・海外事業	セグメント売上収益	0	-	2,126	-	-
	セグメント売上総利益	0	-	850	40%	-
	セグメント損益	0	-	352	17%	-
人材領域	セグメント売上収益	206	-	1,066	-	516%
	セグメント売上総利益	57	28%	164	15%	289%
	セグメント損益	34	20%	41	4%	123%

※ 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

前年同期比では、ハイブリッドビジネス
コンサルティング、グローヴ・システムの
連結、株式会社シンフォニードの
SES事業譲受により、取扱を拡大。

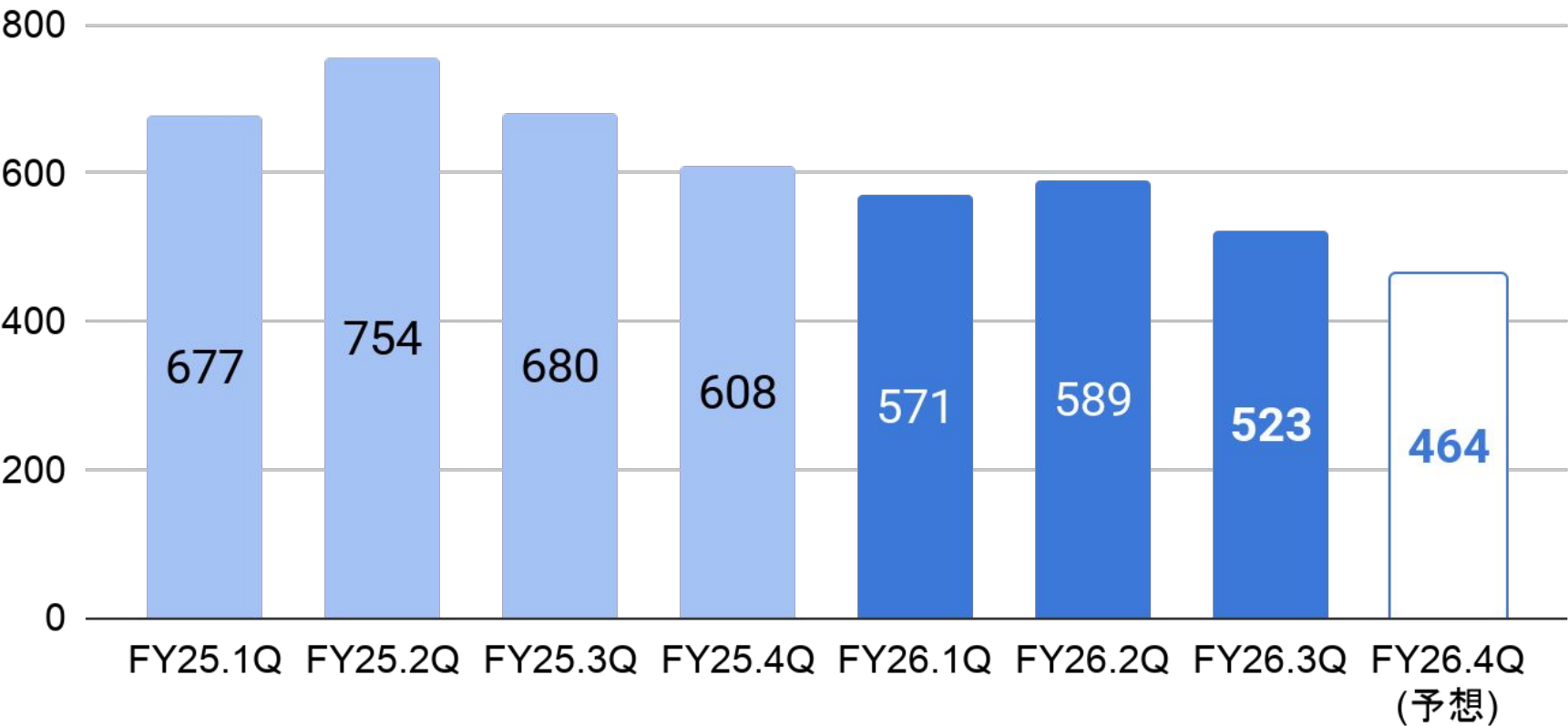
主にソリューション型サービスの案件獲得に苦戦

外部リソースを組み合わせてソリューション型サービスを提供していた事業創造本部は、潜在顧客への価値訴求が進まず売上収益が大きく減少し予算乖離が拡大。その結果、前年同期比、直前四半期比で減収・減益。

来期以降の持株会社体制への移行に合わせて、同事業部を廃止するとともに、新設会社2社（オフショア開発事業、国内ソリューション事業）で各々の強みを軸に事業拡大を目指す。

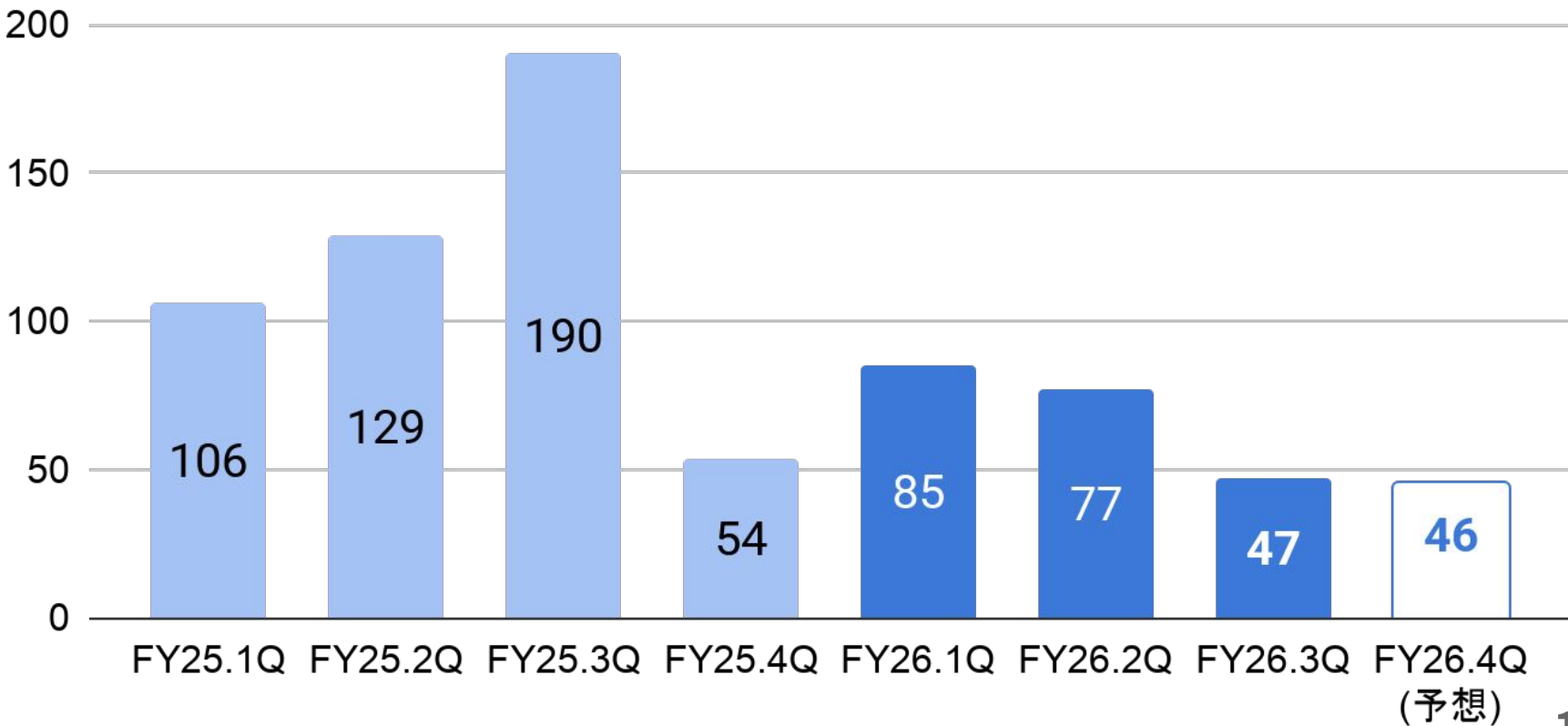
セグメント売上収益

(単位：百万円)



セグメント損益

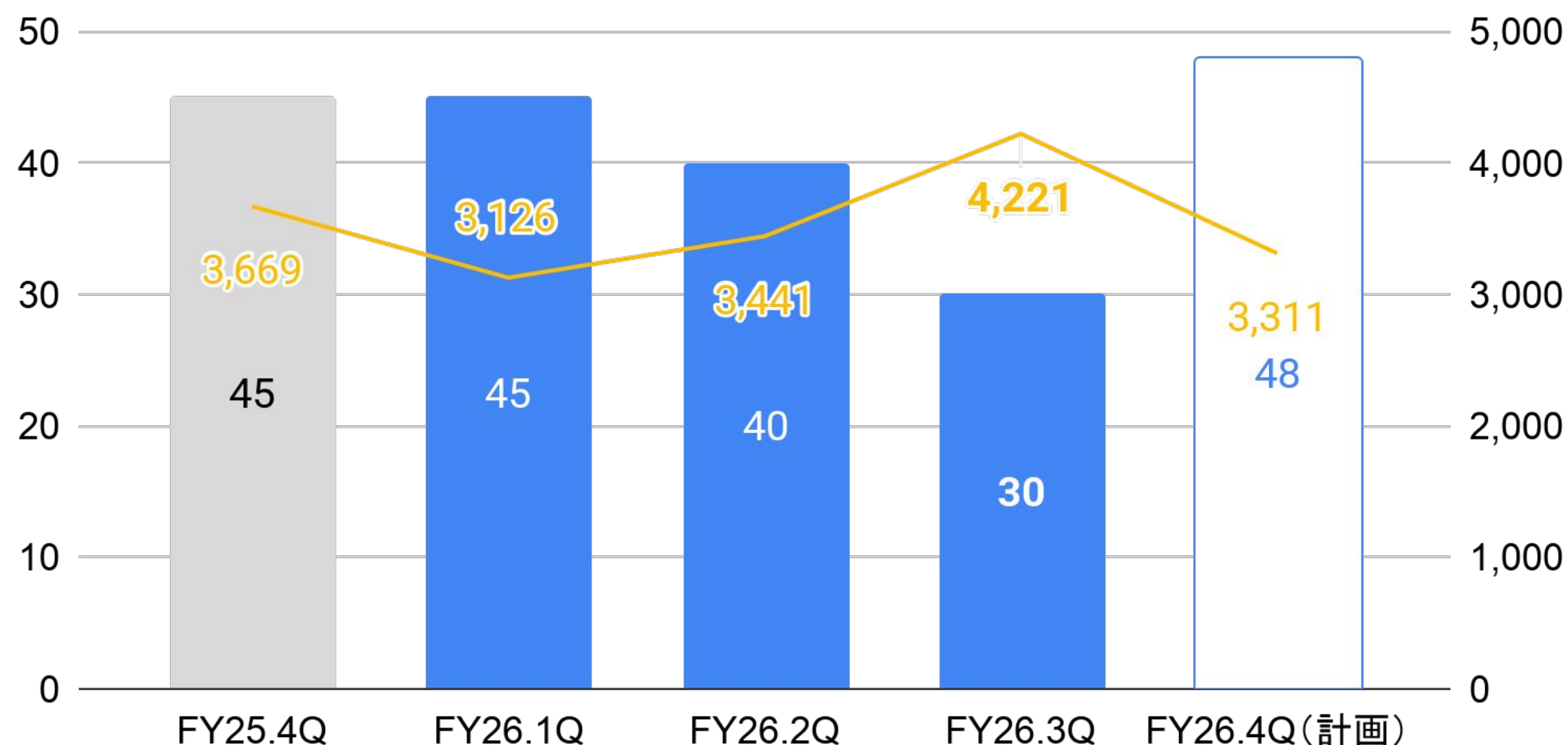
(単位：百万円)



ストックサービスは高単価案件の受注で、平均単価が 直前四半期比+780千円

新規KPI対象案件の獲得が、案件の終了及び保守フェーズへの移行による規模縮小の件数を下回り、第3四半期のストックサービスは件数が直前四半期比△10件、稼働平均単価が+780千円。

ストックサービス件数・平均単価



ストックサービス件数

30 件

直前四半期比 △10件

稼働平均単価

4,221 千円

直前四半期比 +780千円

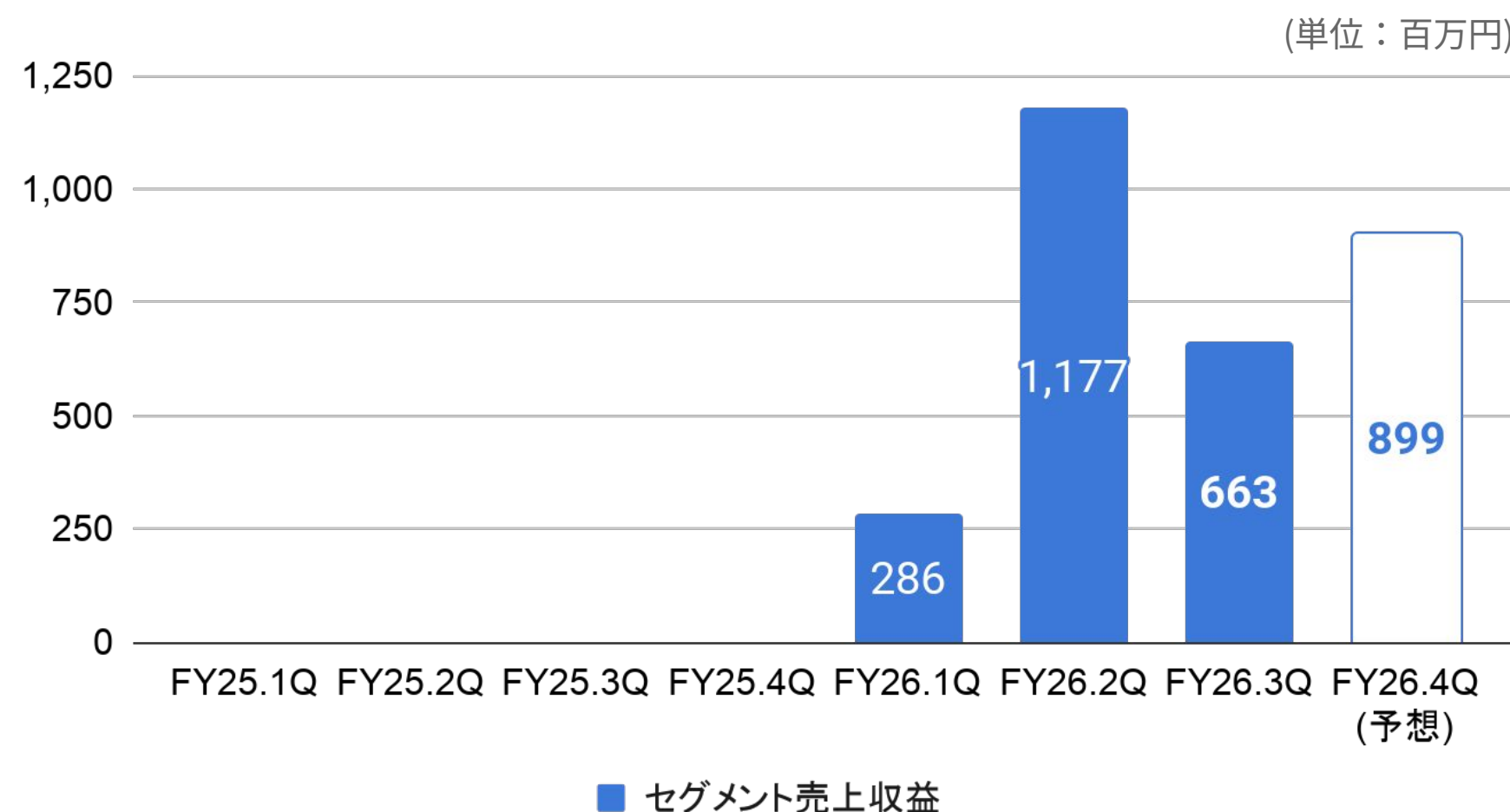
案件納期の集中、スポット収益の計上があった第2四半期比からは減収・減益となるも、対計画では好調に推移

NGSC社の案件納期の集中、ハードウェア販売売上647百万円のスポット計上があった第2四半期からは減収・減益となったものの、進行基準の適用による売上計上等により、**対四半期計画(194百万円)に対しては好調に推移**。

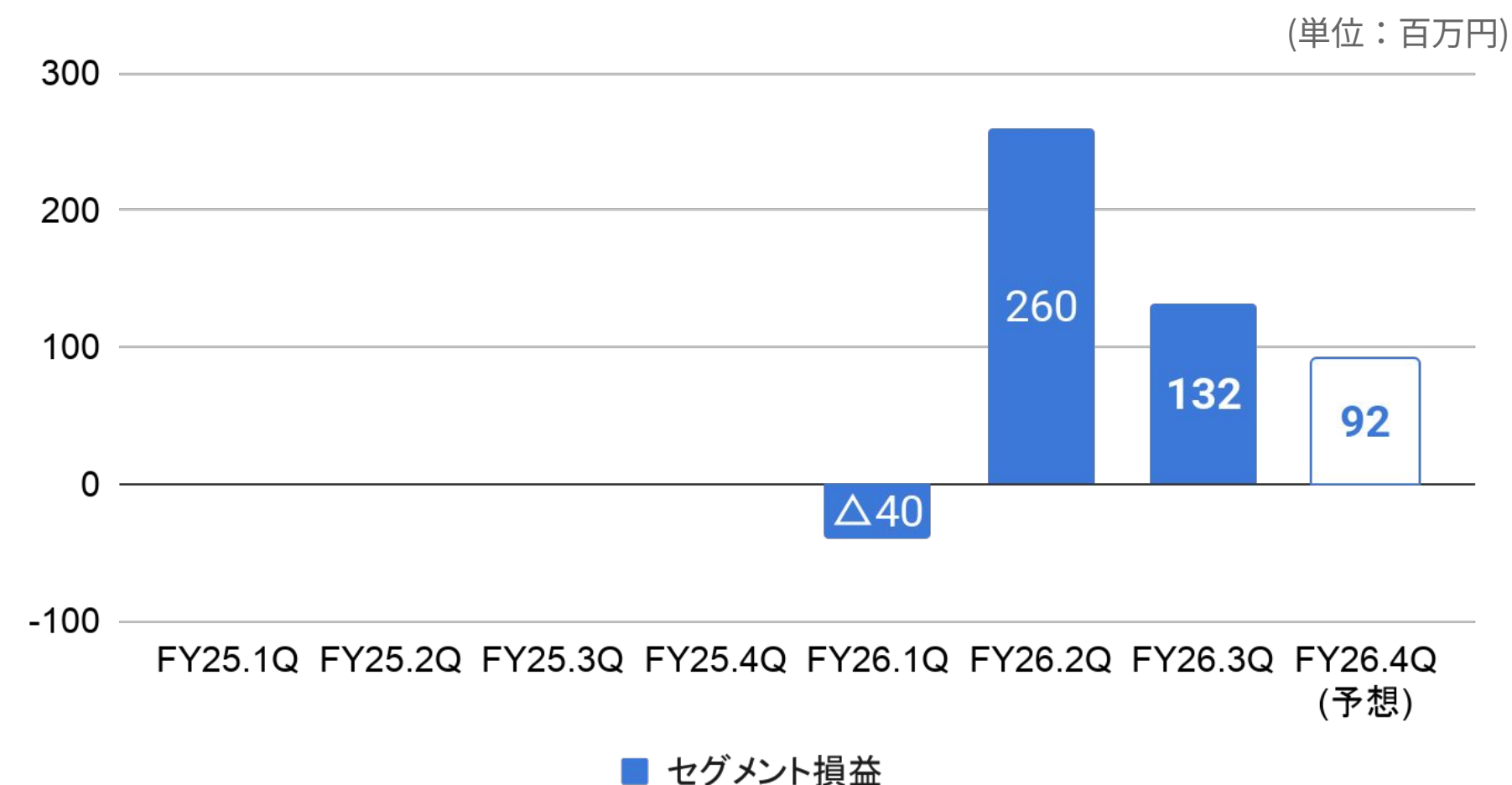
セグメント売上収益は663百万円(対四半期計画比342%)、セグメント損益は132百万円(対四半期計画比183百万円の増加)。

第4四半期には、利益率が低いハードウェア販売を一定見込むため売上収益の増加に対し、セグメント利益は減少を予想。

セグメント売上収益



セグメント損益



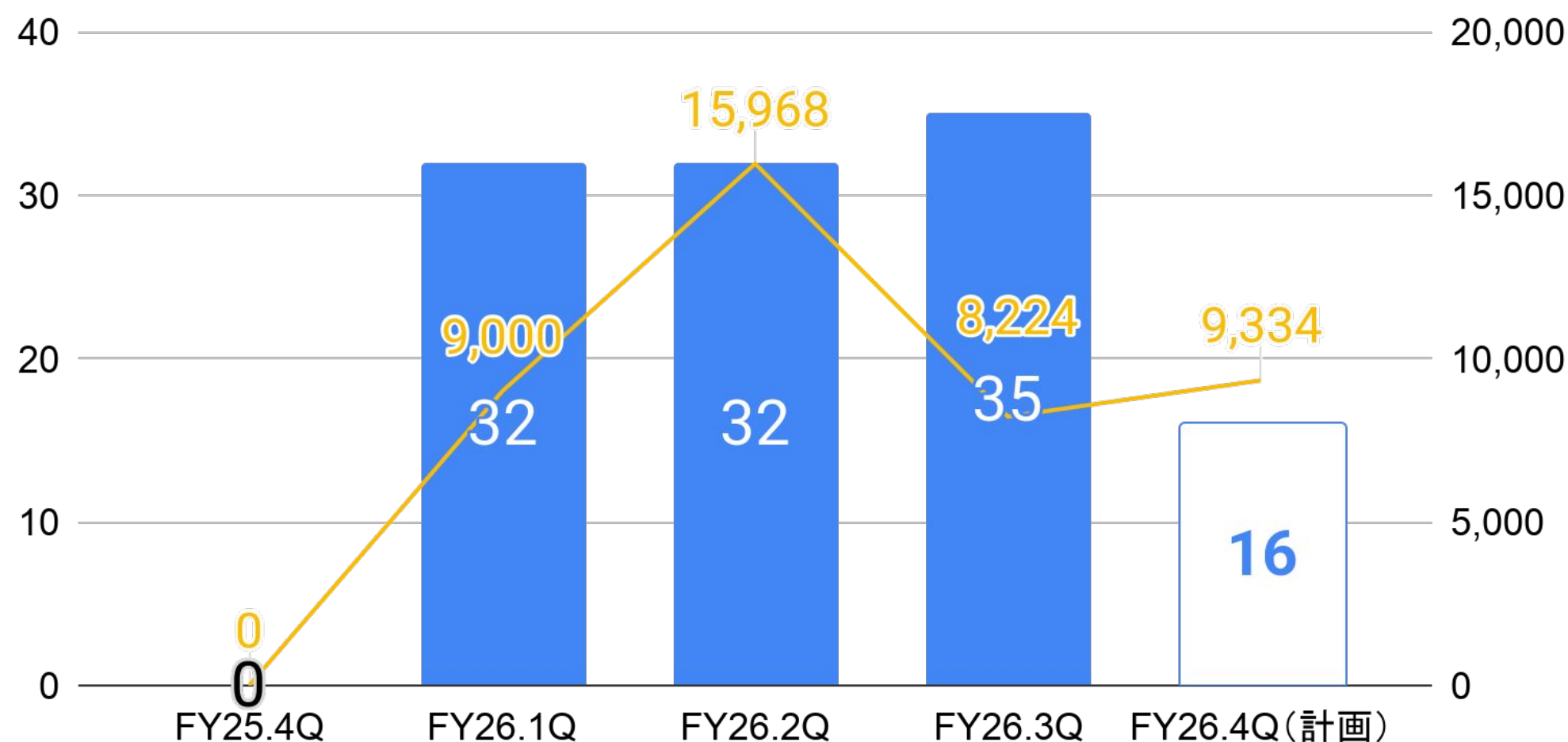
案件納品が集中していた直前四半期のトレンドが一巡し、 第3四半期は計画の範囲内で平均単価が減少

ベトナム国内の商習慣上、第2四半期に案件の納期が集中したことから、当初計画通りに同四半期は当期の開発領域・海外事業のピークとなり、当第3四半期は特に平均単価は減少。

一方で、終了案件と入れ替わる新規プロジェクトの件数は増加し、来期に向けた積み上げが進捗。

なお、第2四半期に計上されたハードウェア販売取引は、案件性質を考慮しKPIから除いている。

フローサービス件数・平均単価



フローサービス件数

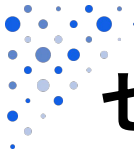
35 件

直前四半期比 +3件

平均単価 (FY26.3Q)

8,224 千円

直前四半期比 +780千円

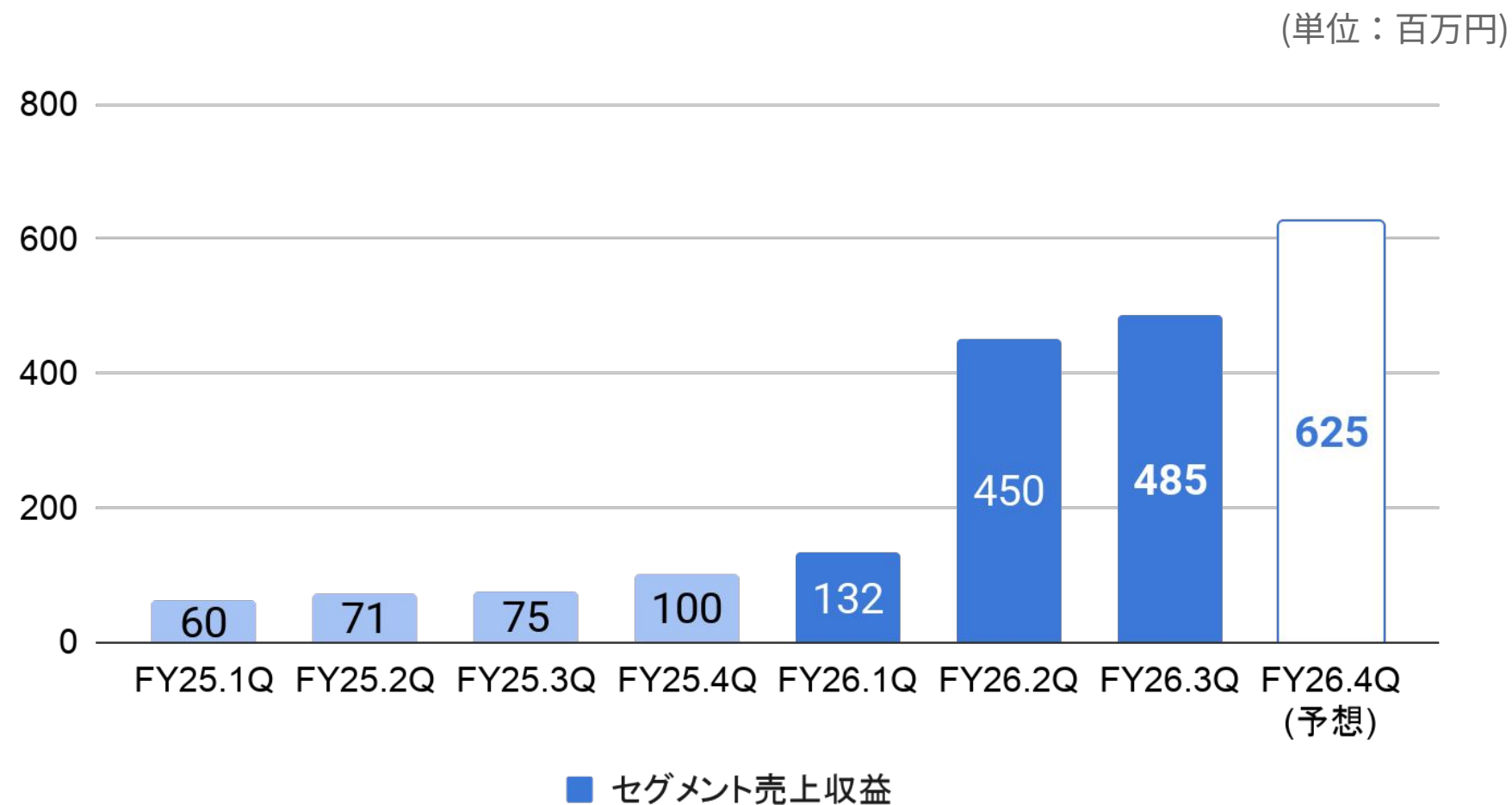


体制の拡大に伴い増収した一方、事業譲受に係る一時費用を計上し、セグメント損益は直前四半期比で減益

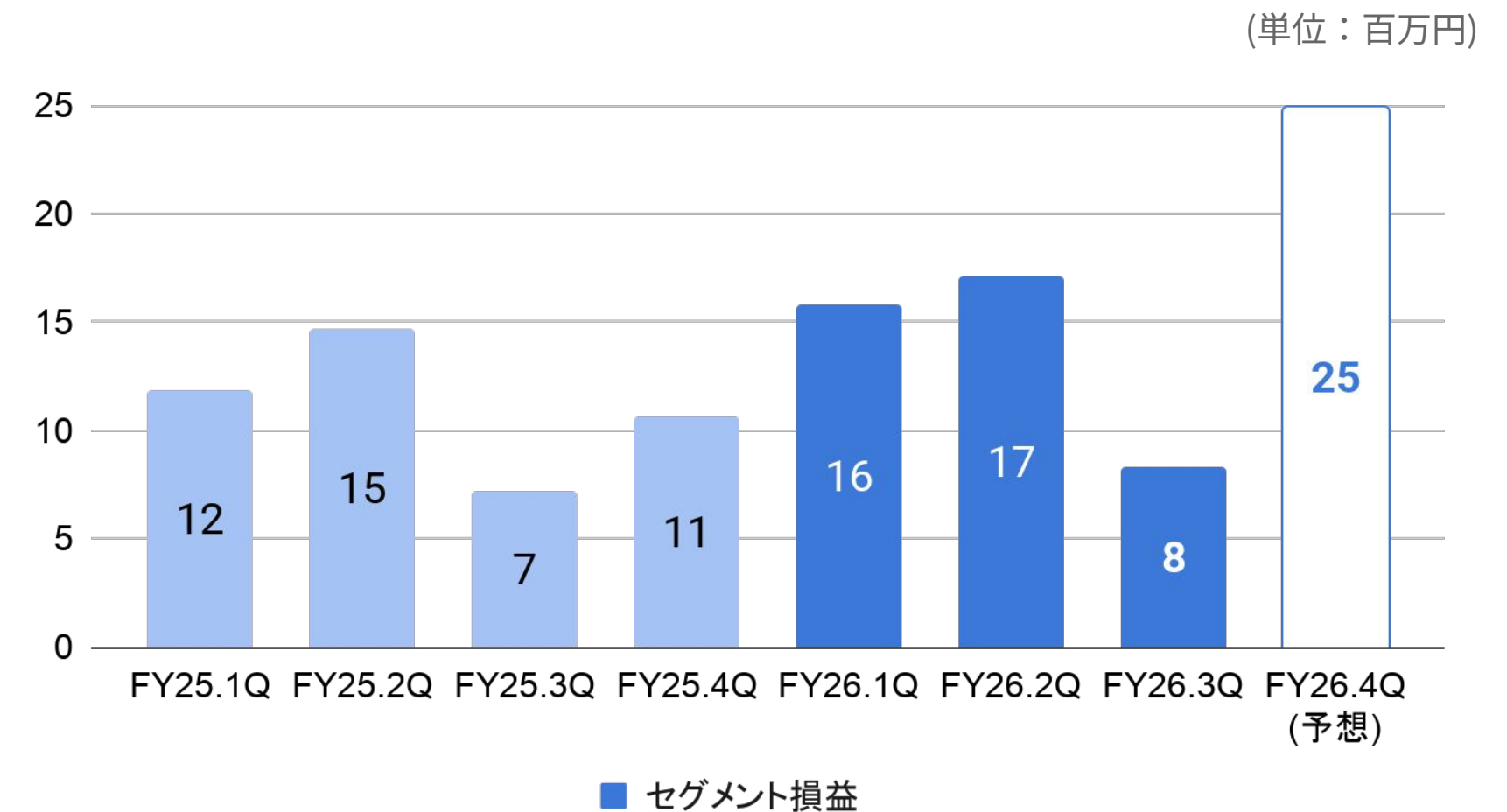
2026年6月にシンフォニード社から継承した事業の取込等により、売上収益は増加。

事業譲受に係る一時費用、人材採用に係る費用、グループ会社の移転に係る一時費用等により、セグメント損益は減益。

セグメント売上収益



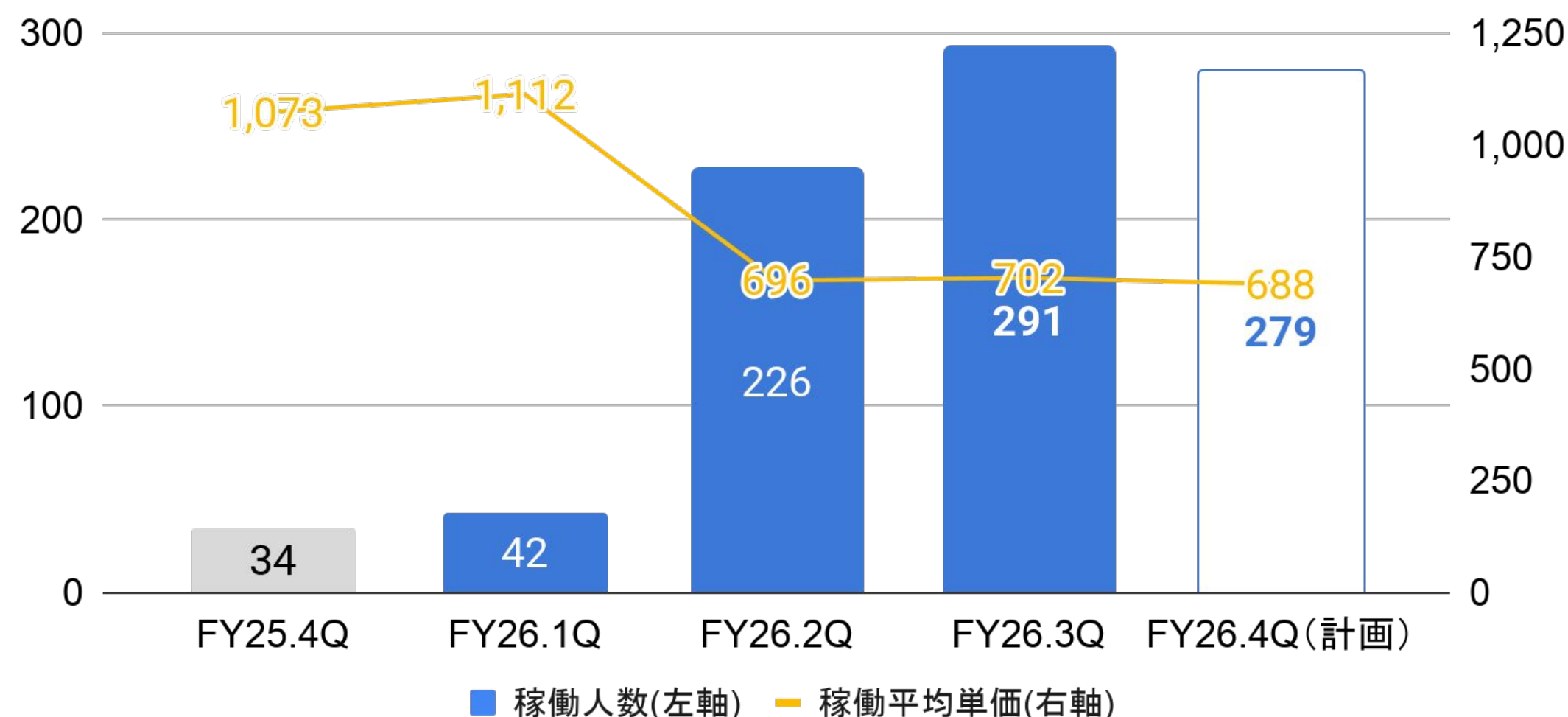
セグメント損益



事業譲受の合流により稼働人員数は増加、稼働平均単価は減少

2026年6月より株式会社シンフォニードのSES事業を譲り受けた影響で、稼働人数が大幅に増加した一方、譲受プロジェクトの人員単価が既存単価と比較して低いことから、平均単価ではマイナス影響となった。

稼働人員数・稼働平均単価



稼働人員数

291 人

直前四半期 +65人

稼働平均単価

702 千円

直前四半期 +6千円

 Hybrid Technologies

持株会社体制への移行

2026年10月1日付で、当社を持株会社化 各子会社が3つのセグメントで事業推進する体制に移行



① 開発領域・日本事業

新設
株式会社
ハイブリッドワン

新設
株式会社
ShuHaRi

既存ベトナム子会社（商号変更）
Hybrid One Co., Ltd.

既存
Wur株式会社

既存
ドコドア株式会社

② 開発領域・海外事業

既存（ベトナム子会社）

NGS Consulting
Joint Stock Company

ベトナム国内向け総合IT支援

ベトナム国内マーケットを起点に、
グループのグローバル事業を担う。

③ 人材領域

既存
株式会社ハイブリッドテックエージェント

既存
株式会社ハイブリッドビジネスコンサルティング

既存
株式会社グルーヴ・システム

IT人材派遣・SES・コンサルを通じ、
グループ全体の人材ソリューションを担う。

当社はグループ管理業務、子会社は事業活動に専念 事業毎の分析と機動的な経営判断を促し、企業価値向上へ

01

市場変化への 機動的な対応

AI普及などの外部環境の変化が激しい市場に、子会社レベルで意思決定を完結することで、意思決定を高速化。

02

事業毎の収益性を 正確に検証

法人格分離により事業別P/Lを独立把握。グループ全体の投資判断を高速化。

03

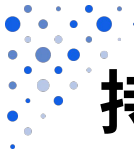
事業特性に応じた 採用・人事評価制度

事業ごとに採用方針・人事評価制度を独立設計。事業特性に沿った人材獲得と成長を実現。

04

企業価値向上と 株主への還元

01～03の実現を通じて、グループ全体の企業価値を高め、株主への還元を強化。



事業領域制及び事業部制の導入により経営の透明化が進むも、法人格分離を伴う抜本改革が残る

○
～ 2025年12月

2025年12月まで

単一法人・機能別組織

株式会社ハイブリッドテクノロジーズ

開発部

営業部

その他
バックオフィス部門

課題：

- ・ 戦略投資、損益判断がグループ横断
- ・ 意思決定は本部一極集中

○
2026年1月～

2026年1月再編後（現在）

事業領域制と事業部制の導入

株式会社ハイブリッドテクノロジーズ

オフショア
事業本部

国内ソリューション
事業部

事業創造本部
(廃止)

残課題：

- ・ 事業別P/L可視性が限定的
- ・ 投資意思決定の機動性が不十分
- ・ 統一決裁がボトルネック

○
2026年10月～

2026年10月～

持株会社体制へ

株式会社ハイブリッドテクノロジーズ

株式会社
ハイブリッドワン

株式会社
ShuHaRi

法人格分離により、
事業別採算、迅速な意思決定を実現

オフィス開発事業を承継する新設子会社

会社概要

名称 株式会社ハイブリッドワン

所在地 東京都中野区本町 3-31-11
Daiwa中野坂上ビル 6F

代表者 代表取締役 吉迫 寿

事業内容 オフショア開発事業
・品質セキュリティサービス
・AI駆動開発サービス
・伴走型推進サービス

設立 2026年10月1日（予定）
当社100%子会社

ブランディング

Hybrid One

VISION

New View With You

PHILOSOPHY

国境、国籍、人種、性別、年齢、組織を超えて

一つのチームとなり、顧客事業への貢献および社会への貢献を行う。

代表者



代表取締役

吉迫 寿

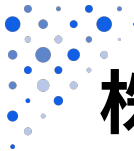
経歴

日本と中国でCTO・業務コンサルタント、
B2C事業会社の副社長を歴任。

2014年 ベトナムオフショア開発事業に従事

2019年 当社ベトナム子会社 Vice President

2025年 同社 General Director（現任）



AIは急伸するが、DX市場のニーズは活発 国家成長戦略の重点投資が追い風に

市場は「AIに代替される領域」と「AIに代替されにくい領域」に二極化。

日本の国家成長戦略（経済安全保障・GX・DX・半導体等）が、代替されにくい領域の需要を後押しする。

AIに代替されやすい領域

定型・汎用の開発はコモディティ化が加速

単純なコーディングやテスト、業務システム・アプリケーションの開発など、定型化されやすい開発やタスクはAIによって代替される

→ 単価下落・低利益率化のリスク



AIに代替されにくい領域 — 主戦場

セキュリティ・基幹系・国策産業への需要は継続

監査や脆弱性診断などのセキュリティ領域、社会インフラ・公共・金融など高い専門性と信頼性、明確な責任の所在が求められる領域は、AIの台頭後も専門家の価値は高まり続ける。

→ 高付加価値・継続取引を獲得

AIに代替されにくい4つの重点領域の開拓を図る

AIに代替されにくい4つの重点領域に経営資源を集中し、継続取引 × 高単価 の事業構造を築く。

01 セキュリティ

サイバー攻撃の高度化
経済安全保障・監査規制の強化

- 金融・重要インフラ事業者
- SaaS / IT ベンダー
- 規制対応が必須の事業会社

02 インフラ

クラウド移行・ゼロトラスト
老朽システムの刷新需要

- 大手事業会社の情報システム部
- 通信・エネルギー事業者
- Sler

03 公共・国策産業

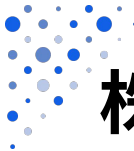
デジタル庁施策・GX・DX投資
半導体・防衛など国策投資

- 中央省庁・自治体
- 独立行政法人・研究機関
- 国策プロジェクト参画企業

04 基幹システム

レガシー刷新・2027年問題
基盤更改需要

- 大手製造業・流通業の基幹刷新
- 金融機関の勘定系
- 老朽 ERP のリプレイス案件



国内ソリューション事業を承継する新設子会社

会社概要

名称	株式会社ShuHaRi
所在地	東京都中野区本町 3-31-11 Daiwa中野坂上ビル 6F
代表者	代表取締役 衣笠 嘉展
事業内容	国内ソリューション事業 ・新規事業／AI活用／DX推進の企画～要件定義 ・AI・クラウド・モダンアーキテクチャの開発運用 ・高付加価値プロダクト創出と成長支援
設立	2026年10月1日（予定） 当社100%子会社

ブランディング



VISION

Master the Fundamentals. Challenge the Norm. Create the Future.
AI時代に、人と企業の可能性を解放する。

PHILOSOPHY 守・破・離

基本を極める。常識を疑う。新しい価値を創造する。

代表者



代表取締役

衣笠 嘉展

経歴

- 2005年 ヤフー株式会社 入社
- 2007年 グリー株式会社 入社
- 2014年 ハッチ株式会社 創業 取締役CTO
- 2015年 株式会社ネクストビート 執行役員CTO
- 2021年 株式会社イクシアス 創業 代表取締役 当社 社外取締役
- 2023年 当社 取締役（現任）

AI時代の成長を加速するために、 国内技術組織を独立する

01 市場環境の変化

企業の競争力は
「実装力」から
「事業創造力」へ。

AIの普及により、高度な専門性を持つ
人材への需要が急速に拡大。

02 独立で実現すること

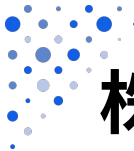
上流工程・
事業共創に特化した
新技術組織へ。

企画・要件定義から運用まで、
事業成長に伴走する体制を確立。

03 狙い

AI時代の国内
技術プラットフォームを
目指す。

高付加価値市場への集中と、
グループ全体の企業価値向上を牽引。



高付加価値 × リカーリングで、 継続的な利益成長を実現する

01 ビジネスモデル

フローとストックの
両輪で稼ぐ収益構造。

開発フェーズ

企画・要件定義
～開発・構築
フロー収益（一時収入）



運用フェーズ

運用・改善
（月額支援）
リカーリング収益（積み上げ）

02 成長のドライバー

- 01 高付加価値案件の獲得拡大
- 02 リカーリング売上の積み上げ
- 03 AI活用による生産性向上
- 04 人材投資によるスケール

当四半期のトピックス

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



■ 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

前回の4月に続き、第2回目のサービス改善を実施。

今後も継続的なサービス改善を実施し、有料会員のさらなる満足度向上を目指す。

1. マッチング精度の向上
2. 幅広い経営課題やニーズに応える実践型イベントの始動
3. 定例会の食事に関する改善
4. トラブルホットラインの周知強化

エアトリフェスはあらゆるジャンルのビジネスマンが集結する、 トークセッション×大交流会。トークセッションの詳細が決定！



■ トークセッションテーマ

- 17:30～17:45 経営者にとっての人脈組成とは
- 17:50～18:05 成長をとめないために大事にしている
マインドセット・習慣
- 18:10～18:25 信頼を築くコミュニケーションの秘訣

■ 概要

イベント名：エアトリフェス2026

日時：2026年8月27日(木)

17:15～ 受付開始

17:30～ トークセッション開始

18:30～20:30 大交流会

場所：東京都中央区銀座8-21-1

住友不動産汐留浜離宮ビルB1 ベルサール汐留

来場者数：2,000名（予定）

参加費用：無料（ご招待）

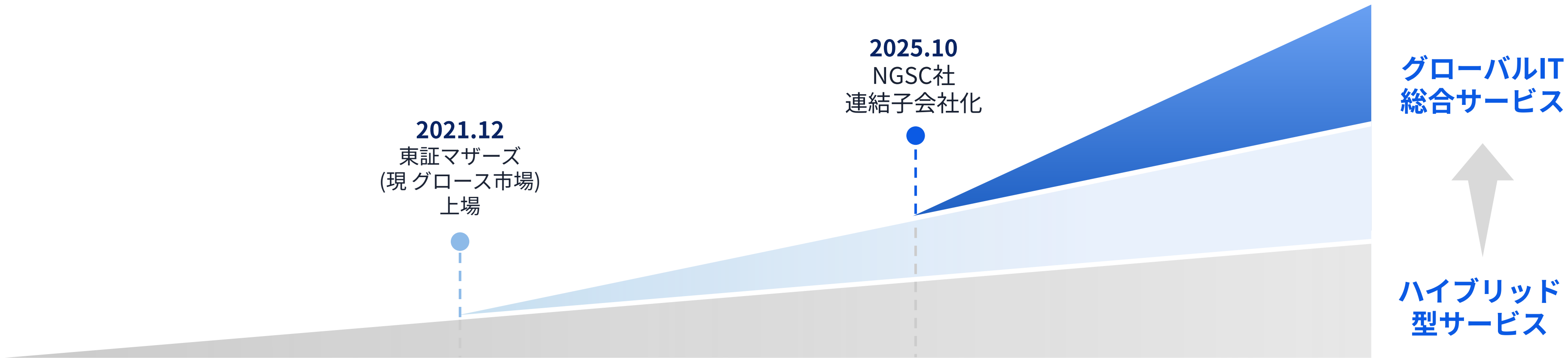


 Hybrid Technologies

成長戦略



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」への進化を目指す



創業期 2016 – 2020

- ・ベトナムのIT人材と日本のIT開発需要をつなぐハブとなることを志して創業。
- ・現地にエンジニアチームを組成し、
日本顧客向けの開発・実装役務を提供。

上場初期 2021 – 2024

- ・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

拡大期 2025 –

- ・ベトナム国内で総合的なIT支援事業を展開するNGSC社のグループ化を基点に、
ベトナム国内市場での事業展開を開始。

開発領域・ソリューション・マーケットの3軸で発展的に事業拡大

開発対応領域の拡大

事業戦略・構築・グロースまで

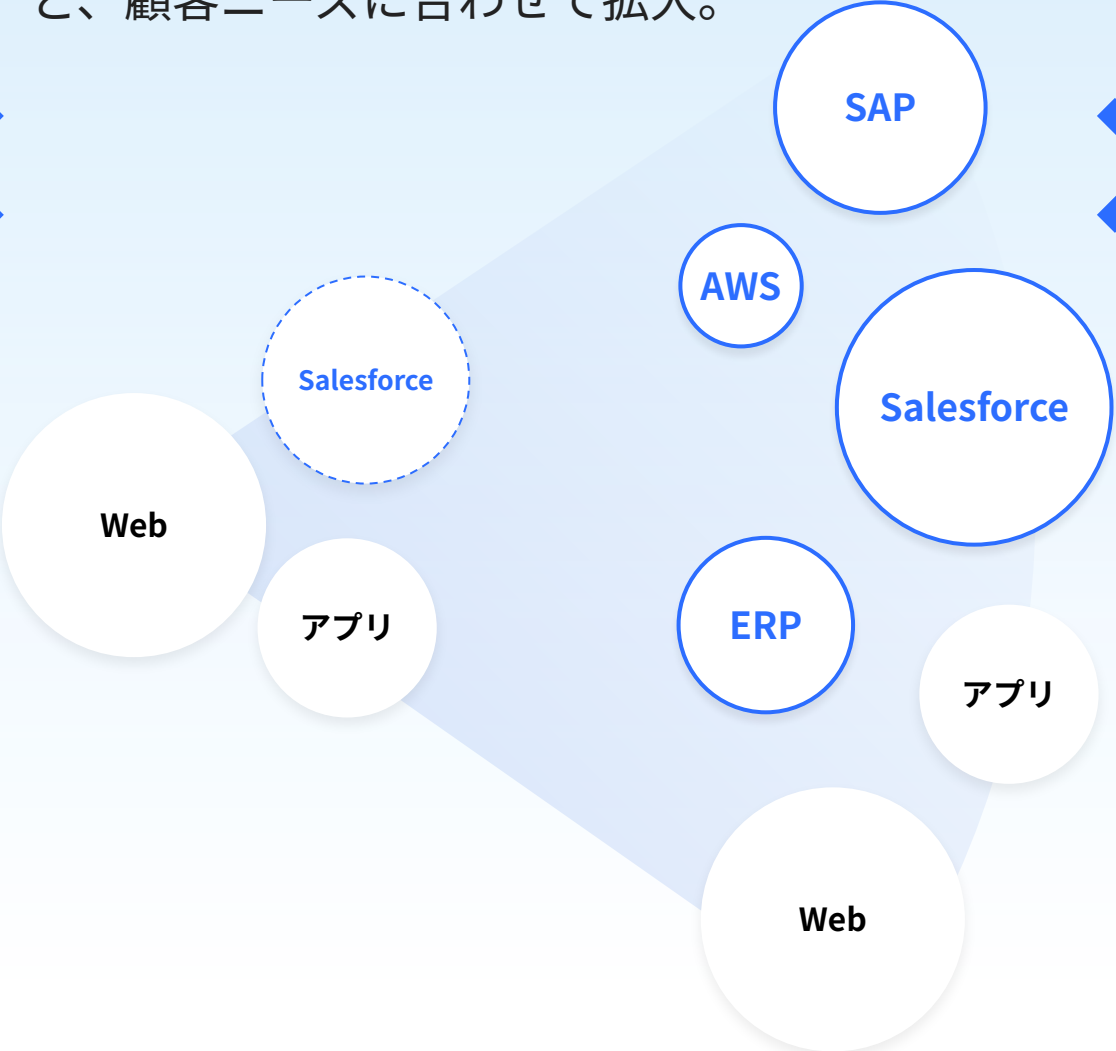
顧客の事業戦略やDX戦略から、実行、サービスローンチ後のマーケティング戦略まで、一気通貫で対応できる体制の構築、強化を推進。



ソリューションの拡大

インフラ・アプリ・ERPコンサルまで

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。



マーケットの拡大

ベトナム国内マーケット開拓強化

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。



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構築。多面的な事業展開、収益構造の多様化を図る。

Hybrid Technologies 

Hybrid Tech Agent

 GROOVE SYSTEM
GLOBAL SYSTEM CONSULTING

Wur

 docodoor

Hybrid Business Consulting

開発対応領域とソリューションを拡大し、
より幅広い開発需要を開拓

Hybrid Technologies  NGSC

オフショア開発のコストセンターから、
ベトナム市場にサービスを提供する**収益拠点へと進化**

安定的な利益創出体制の構築と成長投資を優先しつつ、株主還元施策を検討

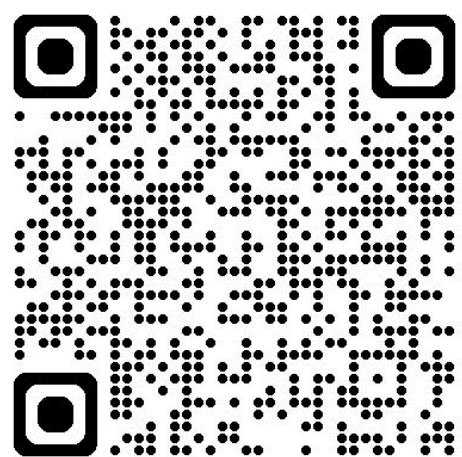
当社はこれまで財務体質の強化と事業成長への投資余力の確保を目的に内部留保を優先しており、当期までに配当・株主優待等の実績はない。直近ではHBC社の子会社化による包括的なDX支援体制の構築、NGSC社の子会社化によるベトナムマーケットへの進出等、成長戦略の実現に向けた積極的な投資を実施している。当期は自己株式の取得を実施した。

株主還元の目的	・ 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	・ 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	・ 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。

Appendix



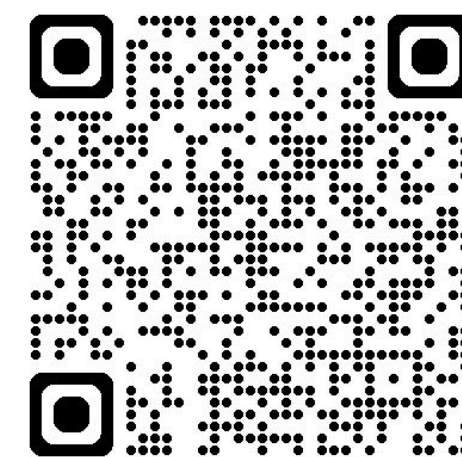
コーポレートサイト・IRサイト・各種SNSで 当社グループの最新情報を発信



コーポレートサイト

事業・会社情報を掲載

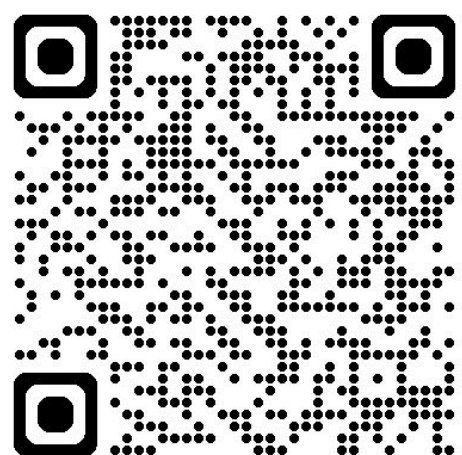
<https://hybrid-technologies.co.jp/company/>



IRサイト

決算・適時開示情報を集約

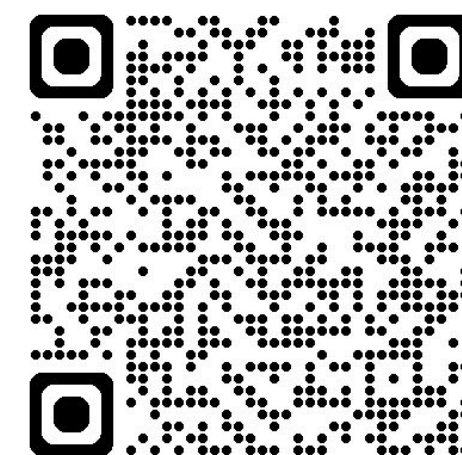
<https://hybrid-technologies.co.jp/ir/>



note

事業の背景や取り組みを発信

https://note.com/hybrid_tech_ir



X (旧Twitter)

日々のトピックスを発信

<https://x.com/technologi24928>

DX推進事業と柔軟な勤務体制を通じて、 持続可能な社会の実現に貢献

E 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
S 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%
G 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」
		プライバシーマーク認証に基づく個人情報管理体制
	役員構成	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