



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）

2025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、
社会を良くするための事業の運営をしていきます。



社名	設立年月日	役員（2025年9月30日時点）	
株式会社ハイブリッドテクノロジーーズ 〈主要連結子会社(2025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 株式会社ハイブリッドビジネスコンサルティング NGS Consulting Joint Stock Company ※	2016年4月28日	代表取締役社長	平川 和真
		取締役会長	チャン パン ミン（TRAN VAN MINH）
		取締役	窪田 陽介
		取締役	衣笠 嘉展
		取締役	濱本 剛史
所在地（2025年9月30日時点）	資本金（2025年9月30日時点）	取締役	閨間 莉央
		社外取締役	森保 守
		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
〈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 〈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 〈ベトナム・ハノイCPオフィス〉 12AF, Central Point,219 Trung Kinh Street,Cau Giay District, Ha Noi 〈NGSC オフィス ※〉 4th floor, 6th Element Tower, Nguyen Van Huyen Street, Tay Ho District, Hanoi	連結従業員数（2025年9月30日時点）	796名 ※	

※NGS Consulting Joint Stock Companyは、2025年10月1日より連結開始した子会社。連結従業員数は同社の連結開始直前の2025年9月30日時点の従業員数を含んでいる。

- ・ベトナムの活力あるIT人材と日本のIT需要のハブとなり、ベトナムの社会活性化と日本の社会課題の解決を志し創業。
- ・日越両国で事業を拡大し、より一層日本のエンジニア不足による社会課題の解決と、ベトナム国内市場の活性化を推進。
- ・2025年10月にはベトナム総合ITカンパニーのNGS Consulting Joint Stock Company(NGSC社)をグループに迎え、ベトナム国内での事業展開を本格始動。

創業期

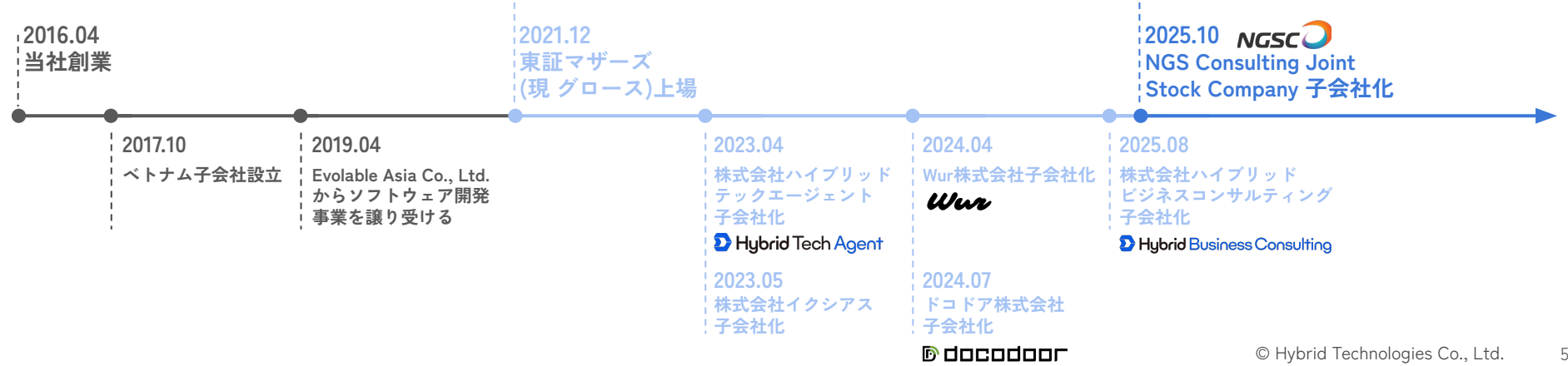
- ・ベトナムのIT人材と日本のIT開発需要のハブとなり、ベトナムの社会活性化と日本の社会課題の解決を志し創業。
- ・ベトナムでエンジニアチームを組成し、**日本顧客の開発、実装役務**を提供。

上場初期

- ・上場を基点とした認知度の向上、成長投資の加速により、M&Aや人材採用を通じてグループ体制を拡大。
- ・DX支援の各工程に高い専門性を備えたグループ会社のM&Aにより、上流コンサルティングからグロース支援まで**一貫通で支援できるグループ体制を構築**。

拡大期

- ・ベトナム国内で総合的なIT支援事業を展開するNGSC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**。



役員体制



代表取締役社長

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に就任。2018年に当社に入社し管理部長、取締役CFOを歴任し、2024年12月に代表取締役社長に就任。公認会計士。



取締役会長

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。2024年12月に取締役会長に就任。2025年12月22日に当社取締役を辞任し、Hybrid Technologies Vietnam Co., Ltd. Chairmanとしてベトナム事業の拡大に注力する予定。



取締役

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4月に当社に転籍し執行役員を経て、2019年10月に取締役に就任。



取締役

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月当社の取締役に就任。



取締役

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1月に当社に入社し、同年8月に執行役員に就任。2024年12月に取締役に就任。



取締役








閨間 莉央

大学在学中、友人と株式会社LifeAndを共同設立。大学卒業後、フルスタックエンジニア/PM、マーケティング、テックリード等を担当。その後、他複数社のCTO、外部CTOを経て、2019年2月にWur株式会社を設立。2024年4月に当社グループに参画し、同年12月に当社取締役に就任。

- ・日本国内子会社は、それぞれ独立して顧客にサービスを提供しつつ、一部グループ内で再委託等の協業を行う。
- ・当社は、ベトナム法人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。
- ・NGSC社は、主にベトナム国内の既存顧客に対し独立して顧客にサービスを提供。今後、当社グループとの連携強化により、日本国内顧客の開拓を図る。



・各工程に強みを持つグループ会社と協働し、事業戦略、DX戦略の立案から、実行、グロースまでを包括的に支援。

	事業戦略	DX戦略 プロダクト戦略	UX/UI デザイン	開発	保守運用	グロースハック
<div> Hybrid Technologies ベトナムリソースを活用した 上流～実装までDX支援</div> <div>日本 ベトナム</div>			上流 日本人PM/デザイナー/エンジニア	開発 ベトナム人エンジニア・ブリッジエンジニア		
<div> Hybrid Tech Agent 日本人×常駐可×1人単位 でのサービス提供</div> <div>日本</div>				日本人PMやエンジニアのSES/派遣		
<div> Wur 0→1の新規事業開発 の企画立案～グロース支援</div> <div>日本 ベトナム</div>		新規事業/開発 コンサルティング	0→1開発経験豊富な日本人PM/デザイナー+オフショア開発体制			グロースハック
<div> docodoor ニアショア 開発拠点によるコストパフォーマンスに優れた制作支援</div> <div>日本</div>			標準化された各種WEB制作 (Wordpress/Shopify)	Flutterを活用したアプリ開発		WEB マーケティング 各種クリエイティブ制作
<div> Hybrid Business Consulting 経営戦略、システム導入等の 経営コンサルティング</div> <div>日本</div>	経営コンサルティング					
<div> NGSC ベトナム国内でSAP導入支援を主力に、包括的なDX支援を展開</div> <div>ベトナム</div>	ITコンサルティング		ITアウトソーシング・オペレーション・運用支援	基幹システム導入の包括支援		

ビジネスモデル

Business Model



- ・日本とベトナムの開発人材を活用し、事業戦略の立案から、実行、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※	84%		16%
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

※2025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

ビジネスモデル_ストックサービス

- ・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。

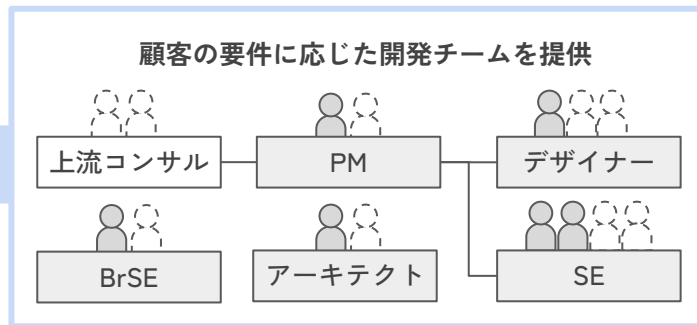
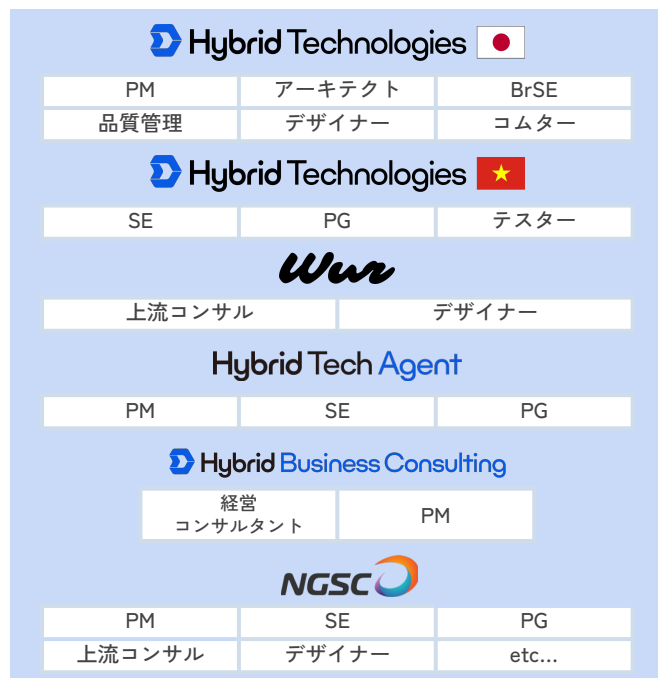
売上収益

=

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)



プロジェクト
A

プロジェクト
B

⋮

¥

ビジネスモデル_フローサービス

- ・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。

売上収益

=

受注プロジェクト金額

顧客の要件に沿った成果物を納品

プロジェクト
A

プロジェクト
B

⋮



¥

Hybrid Technologies

PM	アーキテクト	BrSE
品質管理	デザイナー	コミュニケーター

Hybrid Technologies

SE	PG	テスター
----	----	------

Wur

上流コンサル	デザイナー
--------	-------

docodoor

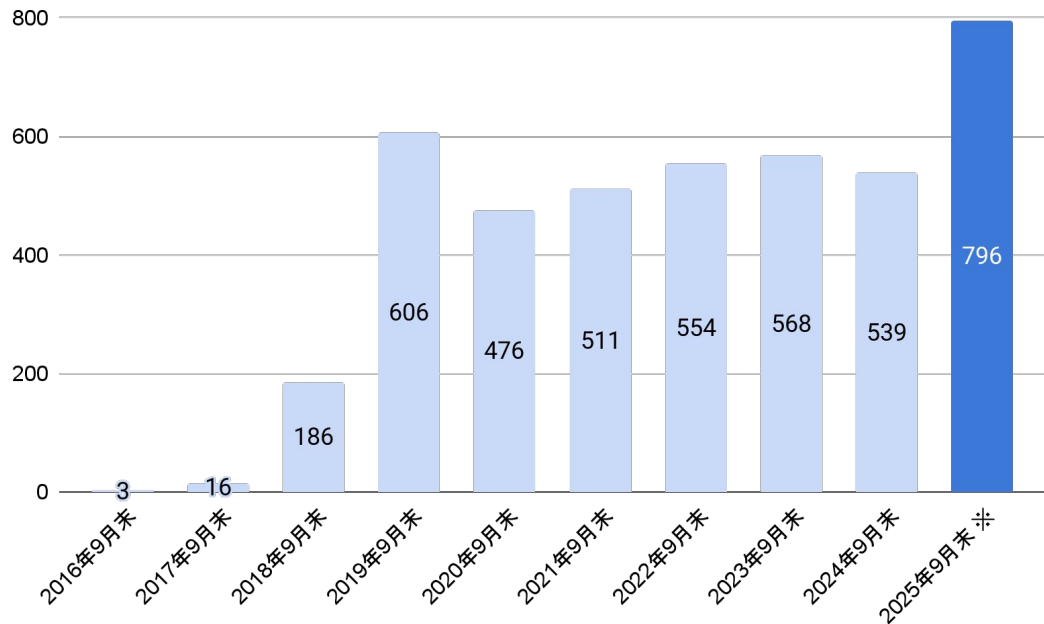
エンジニア	デザイナー
-------	-------

NGSC

PM	SE	PG
上流コンサル	デザイナー	etc...

連結従業員数

・ NGSC社の連結子会社化により、従業員数は過去最大規模に拡大。



従業員数の内訳 (2025年9月30日時点)

株式会社ハイブリッドテクノロジーズ	49名
Hybrid Technologies Vietnam Co., Ltd.	293名
株式会社ハイブリッドテックエージェント	16名
Wur株式会社※	0名
ドコドア株式会社	50名
株式会社ハイブリッドビジネスコンサルティング※	0名
NGS Consulting Joint Stock Company ※	388名

※契約社員、アルバイト等、及び役員を除く。

※Wur株式会社、株式会社ハイブリッドビジネスコンサルティング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。

※ NGS Consulting Joint Stock Companyは2025年10月1日から連結開始した子会社。上記では連結開始直前の2025年9月末時点の従業員数を反映している。

- ・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**。
- ・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。
- ・NGSC社の連結子会社化に伴いグループ全体の売上収益に占めるフローサービスの割合が増加したことを考慮し、2026年9月期より、受注金額が10百万円以上である**フローサービスの四半期ごとの件数と単価**を新たにKPIとして設定。

	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			受注金額 1,000万円以上	受注金額 1,000万円未満
ストックサービス件数	期末時点で月額取引金額が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	$\frac{\text{期末時点で月額取引金額が50万円以上のストックサービス単月売上}}{\text{期末時点のストックサービス件数}}$					
フローサービス件数	該当四半期に売上計上される受注金額1,000万円以上のフローサービス数の合計					
フローサービス単価	$\frac{\text{該当四半期に売上計上される受注金額1,000万円以上のフローサービスの売上の合計}}{\text{該当四半期に売上計上される受注金額1,000万円以上のフローサービス数の合計}}$					

市場環境

Market Environment



・当社が事業を展開する日本とベトナムのDX市場は大きな開拓余地があり、IT人材需給は相互に補完できる関係性がある。



サービス市場

2024年 日本のDX市場規模 3,025百万円 ※FY2025 当社連結売上		2030年 日本のDX市場規模 9.3兆円※1
2025年 ベトナムDX市場推計 1,608百万円 ※FY2025 NGSC社売上		2030年 ベトナムDX市場推計 13兆円※2
5.3兆円※1		6.5兆円※2

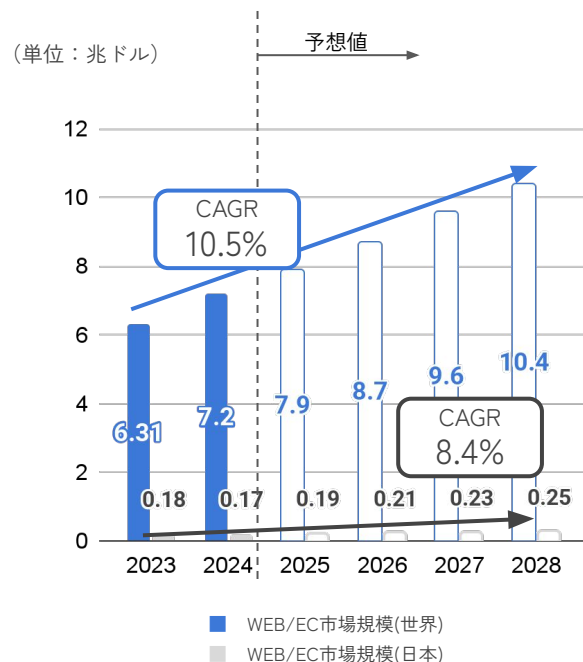
IT人材需給

2025年における日本国内のIT人材不足 58万人※3		2030年までの日本国内のIT人材不足 79万人※3
681人 当社グループの ベトナム法人従業員数		ベトナムIT人口 2025年 57万人※4
		政府が目標とする2030年までのIT人口 150万人※5

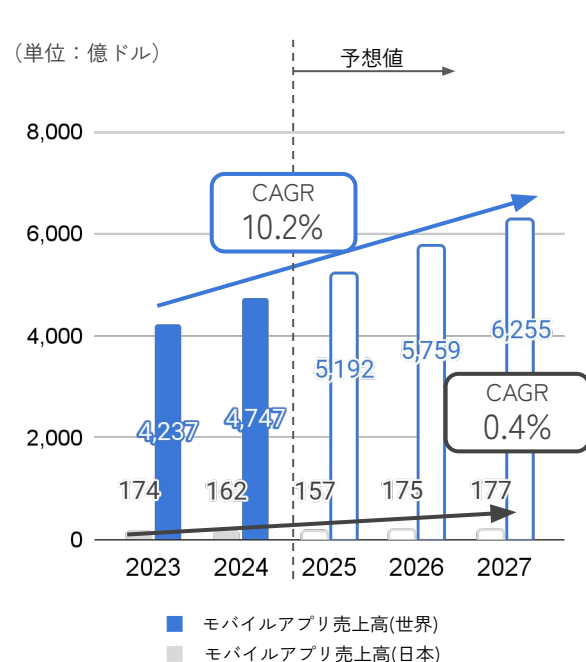
市場環境

- ・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。
- ・NGSC社が豊富な実績を有するSAPが属するERP市場も拡大が見込まれ、SAPの同市場におけるシェアはOracleに次ぐ2位とされている。 ※8

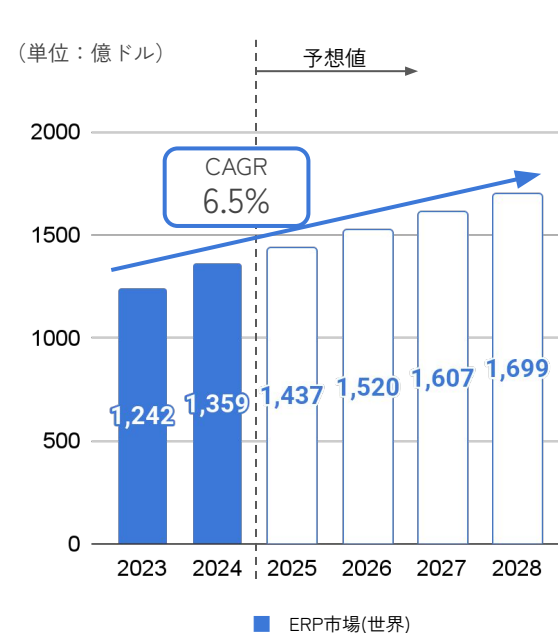
WEB/ECの市場規模※6,7



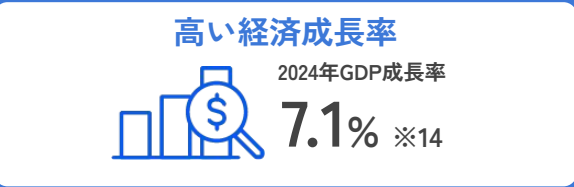
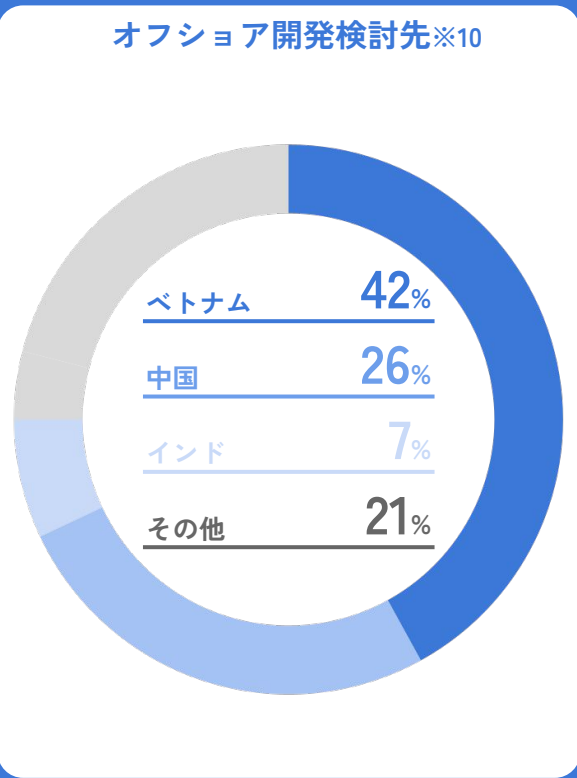
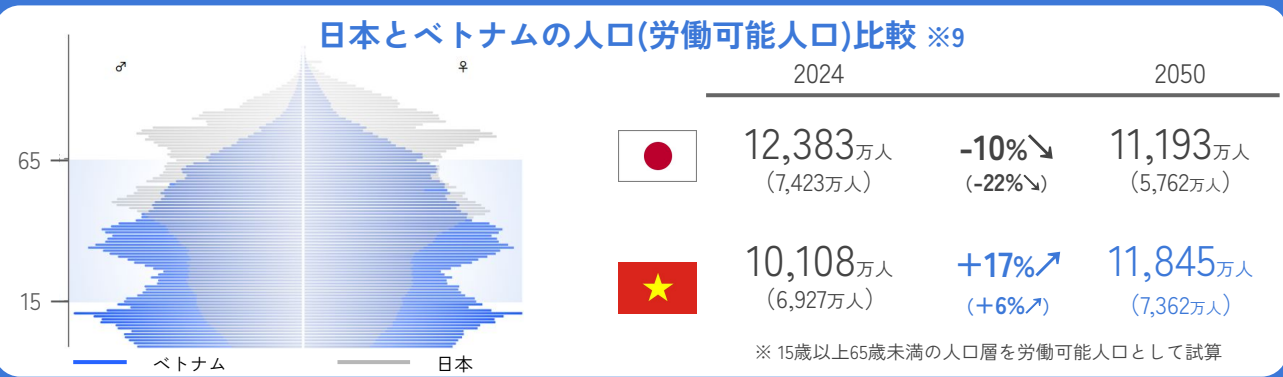
Mobileアプリ市場規模※7



ERP市場規模※8

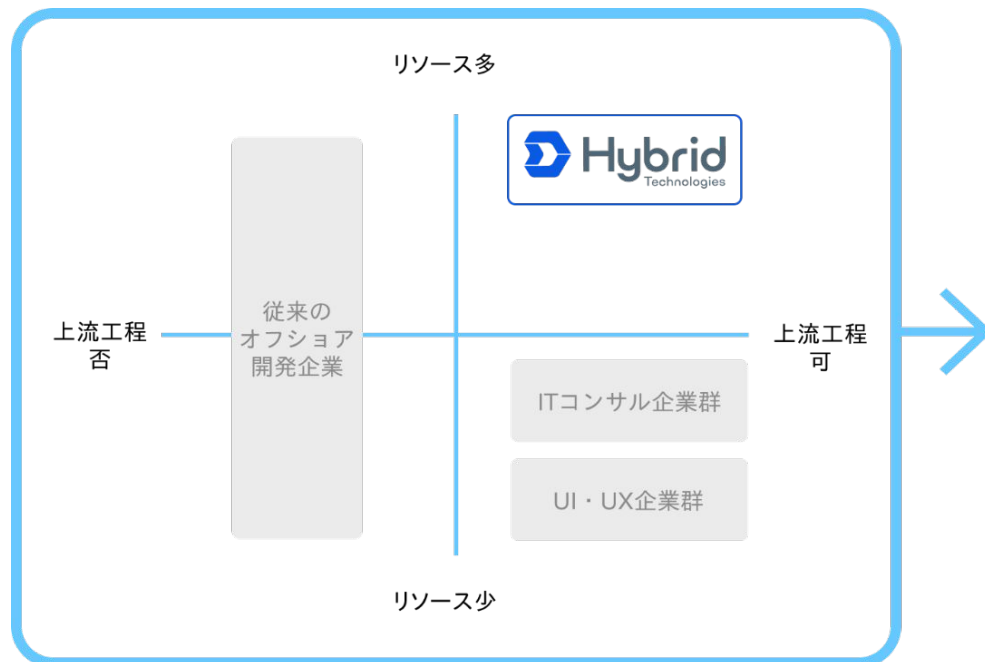


・当社が開発拠点を有するベトナムは、強固な労働可能人口を基盤に、日本のビジネスパートナーとして様々な優位性を持ち、日本企業の開発委託先としても高い評価を得ている。



市場環境_競合環境

- ・グループ各社の強みを活かした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



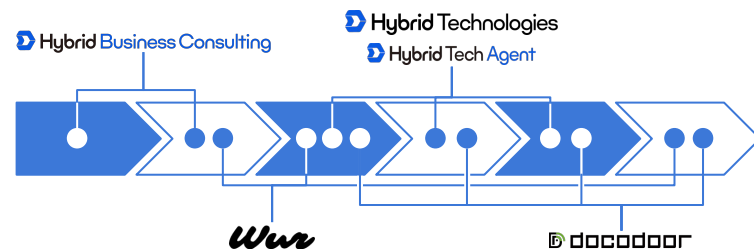
競争優位性

Competitive Advantage



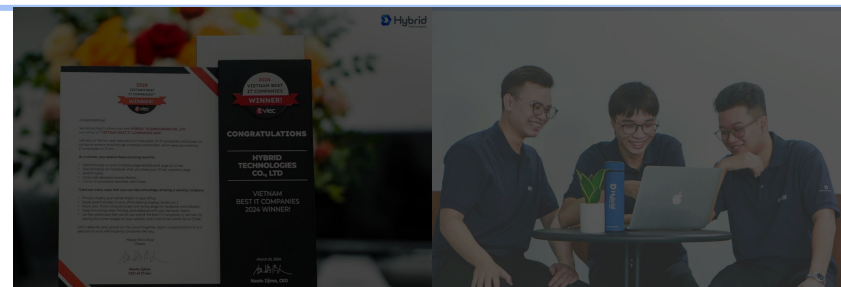
1

グループ各社がそれぞれの領域に特化した
高品質な一気通貫の開発体制



2

ベトナムの豊かなIT人材による
日本に対するリソース供給力



3

ベトナム子会社の実績に基づく
ベトナム国内のDX推進力



1

グループ各社がそれぞれの領域に特化した 高品質な一貫通貫体制

事業戦略

DX戦略
プロダクト戦略

UX/UI
デザイン

開発

保守運用

グロースハック

 Hybrid Business Consulting

 Wur

 Hybrid Technologies

 Hybrid Tech Agent

 docodoor

- ・経営コンサルティング事業を展開し、事業戦略、基幹システム導入、大規模PMO、業務改善などに豊富な実績を有する。
- ・国内大手コンサルティング会社と強固な協業関係を持ち、協働でエンドクライアントのコンサルティングに参画。



<顧客の概要>

- ・大手SIer

<顧客の要件>

- ・エンド顧客の経営戦略、経営計画策定機能の強化

<HBCが提案した人材のスキル>

- ・戦略コンサルティングファーム出身者
- ・事業会社経営企画部での経験
- ・海外でのMBA取得者



- ・電子機器製造業

- ・海外法人のSAP基幹システム導入に伴う、CRMサブシステムの導入、展開

- ・外資系コンサルティングファーム出身者
- ・基幹システムパッケージ導入実績(SAP、EBS等)
- ・システム導入プロジェクトの上流経験



- ・国内大手損害保険会社

- ・代理店営業支援システムの構築
- ・会社合併に伴う基幹システムの移行、定着

- ・大手SIer出身者
- ・大規模システム導入実績
- ・システム導入プロジェクトにおけるPMO経験

 Hybrid Business Consulting

多種多様なコンサルティング人材

顧客課題に適したコンサルティングの
提案による高い案件継続率

国内大手
コンサル事業会社との
協業を通じた
安定的な顧客開拓

エンドクライアント 課題

- 事業戦略の立案
- 基幹システムの導入
- 大規模PMO※
- 業務改善

1

グループ各社がそれぞれの領域に特化した 高品質な一気通貫体制

事業戦略

DX戦略
プロダクト戦略

UX/UI
デザイン

開発

保守運用

グロースハック

Hybrid Business Consulting

Wur

Hybrid Technologies

Hybrid Tech Agent

docodoor

- ・ 各種スタートアップ企業で経験を積んだ日本人エンジニア、デザイナー、マーケターが一気通貫で新規事業開発体制に伴走。
- ・ 開発内容や規模に応じて国内/オフショア開発体制を提供。

代表取締役 CEO

関間 莉央

大学在学中、友人と共同設立した株式会社LifeAndにて、オンライン招待状管理システムを開発、提供。

大学卒業後、複数のスタートアップ、株式会社Blaboにてフルスタックエンジニア/PM、テックリード、マーケティングを経験。その後2019年2月にWur株式会社設立。

2024年4月に当社グループに参画し、同年12月に当社取締役に就任(現任)。



特徴

1

現役スタートアップ
CTOが併走し、モダン
技術を用いて開発



2

スタートアップで経験を
積んだプロが在籍



3

小規模な組織だからこそ
細かい要望にクイックに
対応



体制例

デザイン・ビジネスチーム

フロント担当

貴社窓口・全体管理etc..

日本人UXデザイナー

UXリサーチ
ワイヤー作成etc..

日本人エンジニアマネージャー

システム設計, 進捗管理, コードレビューetc..

日本人UIデザイナー

UIデザイン作成

ベトナム人
ブリッジエンジニア

ベトナム人
エンジニア 2名~

1

グループ各社がそれぞれの領域に特化した 高品質な一気通貫体制

事業戦略

DX戦略
プロダクト戦略

UX/UI
デザイン

開発

保守運用

グロースハック

Hybrid Business Consulting

Wur

Hybrid Technologies

Hybrid Tech Agent

docodoor

- ・日本の上流工程人材とベトナム人ブリッジエンジニア、ベトナムの豊富なIT人材が連携し、コミュニケーション齟齬を抑制した高品質な開発を提供。



開発部 部長

Nguyen Van Quoc Bao
(グエンバン クォックバオ)

2015年に日本に留学し、2016年に当社入社。マネージャーを経て、開発部部長に就任。



ハノイ拠点 責任者

Le Thi Dung
(レティズン)

エボラブルアジアベトナムの支店長アシスタントを経て2019年に当社入社。ハノイ拠点 Directorに就任し、2021年よりMarketing Directorを兼任。



ホーチミン拠点 責任者

Le Dang Khoa
(レダンコア)

2007年来日、大手通信会社のコンサルタントを経験。その後ベトナムで日系ソフトウェア企業の現地法人立ち上げに参加後、2018年に当社入社。2019年よりホーチミン拠点を掌管。



グループ各社がそれぞれの領域に特化した 高品質な一気通貫体制

事業戦略

DX戦略
プロダクト戦略

UX/UI
デザイン

開発

保守運用

グロースハック

 Hybrid Business Consulting

 Wur

 Hybrid Technologies

 Hybrid Tech Agent

 docodoor

・サイバーセキュリティサービス

- ベトナム**国家サイバーセキュリティセンター**(NCSC)との連携
- 様々な**国際/国内規格**に準拠
- 診断結果の改修まで行う**伴走型支援**
- 優秀なベトナム人材を活かした**コスト優位性**



 独立行政法人
情報処理推進機構



OWASP
Open Web Application
Security Project

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。

1

グループ各社がそれぞれの領域に特化した 高品質な一気通貫体制

事業戦略

DX戦略
プロダクト戦略

UX/UI
デザイン

開発

保守運用

グロースハック

 Hybrid Business Consulting

 Wur

 Hybrid Technologies

 Hybrid Tech Agent

 docodoor

- ・日本人PM/SEの人材派遣・SES事業を運営。
- ・PMを中心にPMO、SE人材に強みを持ち、日本を支える社会インフラ企業や金融システム開発や事業会社のサービス開発に派遣/SESとして提供。

大規模プロジェクトマネジメントを中心とした対応実績

Case

1

事業会社DX系新規システム検討プロジェクト

【フェーズ】システム構想、要件定義

【事業規模】20億円

紙ベースで処理が実施されていた契約関連文書および契約関連処理の電子化・デジタル化を実施するプロジェクト。400～500程度存在していた「紙ベースでの契約関連処理」を電子化すべく、文書電子化の可否・電子署名を利用した押印欄の廃止等を検討。また、承認プロセスの見直し等、DX化視点での構想・要件定義を実施。

Case

2

事業会社認証系システム維持

【フェーズ】要件定義、設計、開発、移行

【事業規模】10億円

システム認証情報の統合管理とシングルサインオンを提供する認証基盤システムの維持プロジェクト。想定ユーザ数18,000人、連携先システム数20、グループ会社を含めた複数事業者で使用する認証システム。更改の計画があり、次期システムではオンプレクラウドのハイブリッドの認証システムとなる予定で、その提案までも実施。

広範囲な経験、実績に基づく最適な人材のご提案



日系大手自動車メーカーでIT部構築やデータセンター構築を経験。

- ・部長職経験
- ・システム構築
- ・運営構築PM



大手通信事業者向けに制御系アプリケーション開発やWeb系システムを経験。

- ・PM職経験（上流～下流工程）
- ・顧客折衝から要件定義、開発～テスト、導入、運用保守までの経験



カーナビ内システムの開発やRPA開発、製品テクニカルサポート業務を経験

- ・PM職経験（上流～下流工程）
- ・顧客折衝から要件定義、開発～テストまでの経験
- ・ITストラテジスト資格保有

1

グループ各社がそれぞれの領域に特化した 高品質な一気通貫体制

事業戦略

DX戦略
プロダクト戦略

UX/UI
デザイン

開発

保守運用

グロースハック

Hybrid Business Consulting

Wur

Hybrid Technologies

Hybrid Tech Agent

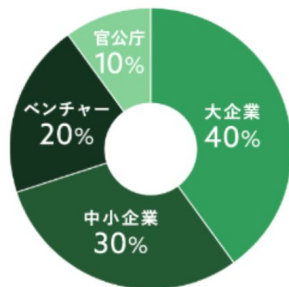
docodoor

- ・WEB制作/モバイルアプリ開発事業を運営。
- ・Flutter (Dart) やWordPress型開発のフォーマット化によるローコストで標準化された品質のWEB開発/制作体制を提供。
- ・マーケティングからブランディングまでの戦略を一気通貫で支援。

WEBとアプリ合計

1,600社

以上の実績



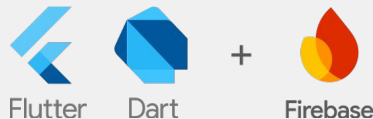
標準化されたWordpress型開発やEC開発

- ✓ 標準化された品質や制作体制による、ローコストでのウェブ開発
- ✓ 各種コンテンツ制作が可能 (バナーデザイン、SEOライティング、撮影等)



Flutterを用いたMVPのためのアプリ開発

- ✓ 開発期間/コストを抑えたアプリ開発
- ✓ 制作ノウハウが詰まったフラッターデザインストレージ



2

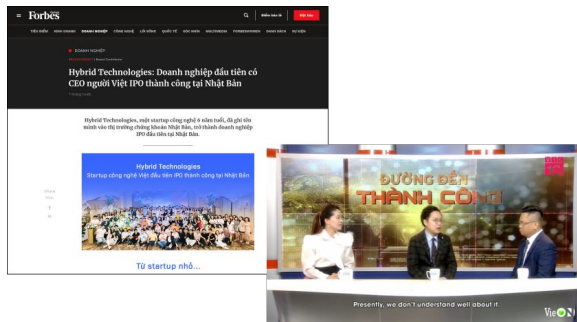
ベトナムの豊かなIT人材による 日本に対するリソース供給力

- ・ベトナム国内のIT人材市場において、知名度に基づく高い採用優位性を保持。
- ・ベトナム国内のDX市場においても、NGSC社が幅広い業界の大手企業に展開し、高いプレゼンスを発揮。



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より、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。

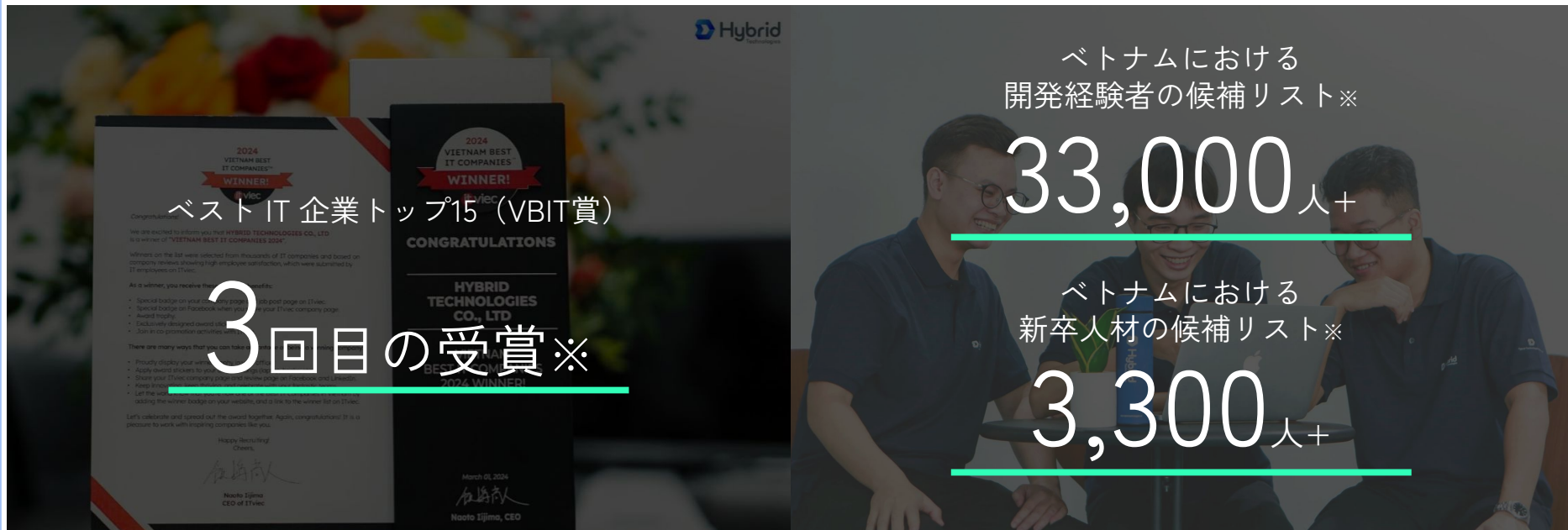
3大都市の有名大学との連携

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

2

ベトナムの豊かなIT人材による 日本に対するリソース供給力

- ・ベトナム国内でも高水準な福利厚生等の就労環境を整備し、採用候補者リストを蓄積。
- ・顧客の要件に合わせた最適なスキルセットを備える人材を機動的に採用し、チームを組成可能。



※ 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。

※ 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。2024年9月期末時点での数字。

3

ベトナム子会社の実績に基づく
ベトナム国内のDX推進力

・ベトナム国内でIT戦略から実装、システム導入等、総合的なIT支援事業を展開するNGSC社を基点として、ベトナム国内のDX支援事業で優位なポジションを持つ。



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)
売上規模	273,405百万VND (約1,608百万円) (2025年3月期実績)
従業員	388名



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

3

ベトナム子会社の実績に基づく ベトナム国内のDX推進力

・NGSC社はベトナム国内で幅広い業界のリーディングカンパニーに対し、SAP導入支援を主軸に様々なソリューションを駆使したシステム開発、基幹システムの導入に実績を持つ。

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

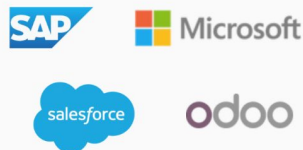
オペレーション・運用
支援

04

ITアウトソーシング

主要な提供ソリューション

ERP・CRM



主要顧客

金融



航空会社



エネルギー



プロジェクト数

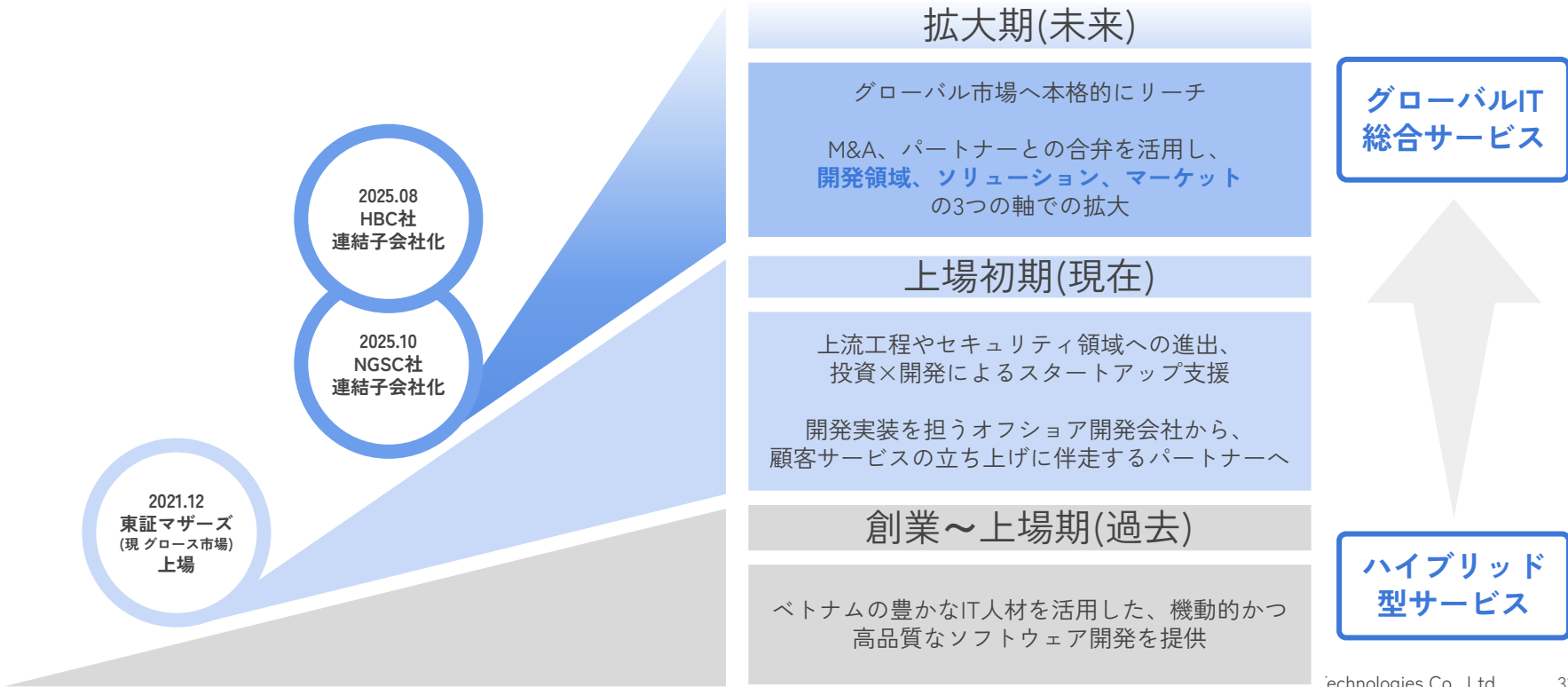
150+

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年の上場後、2025年度までは、5件の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。



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。

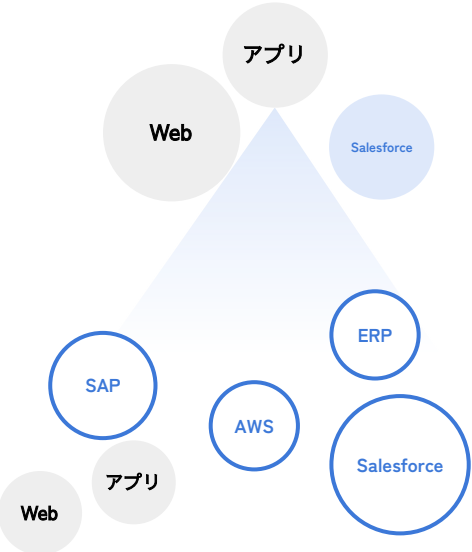
顧客に提供するソリューションの拡大

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		M&A等による ケーパビリティの 拡大
プロダクト DX戦略		
UI/UX デザイン	  	
開発実装		
保守運用		
グロース ハック		



成長戦略_2026年9月期の方針

- ・過年度に業績が停滞した要因を解消し、事業安定性を高める守りの戦略と、3つの成長軸を推進する攻めの戦略を推進。

開発対応領域の拡大

- ・各開発工程に専門性を有する**グループ会社間の連携を強化**し、各社の顧客をグループ全体で一気通貫で支援する体制を構築する。
- ・戦略的なM&Aやパートナーとの連携拡大を通じて、**開発対応領域の拡大を推進**する。

ソリューションの拡大

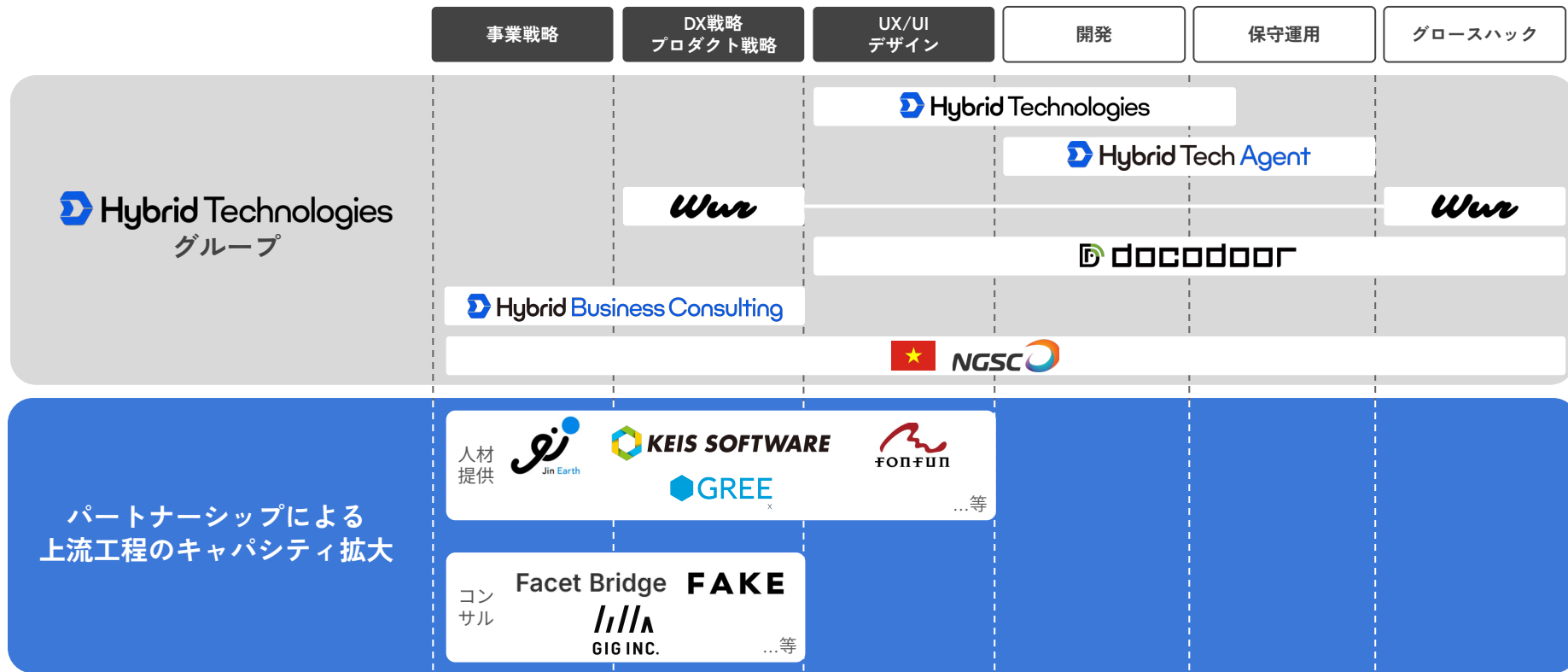
- ・NGSC社の強みであるSAPソリューションを日本顧客に対して展開する。
- ・戦略的なM&Aやパートナーとの連携拡大を通じて、**更なるソリューション開拓を推進**する。

マーケットの拡大

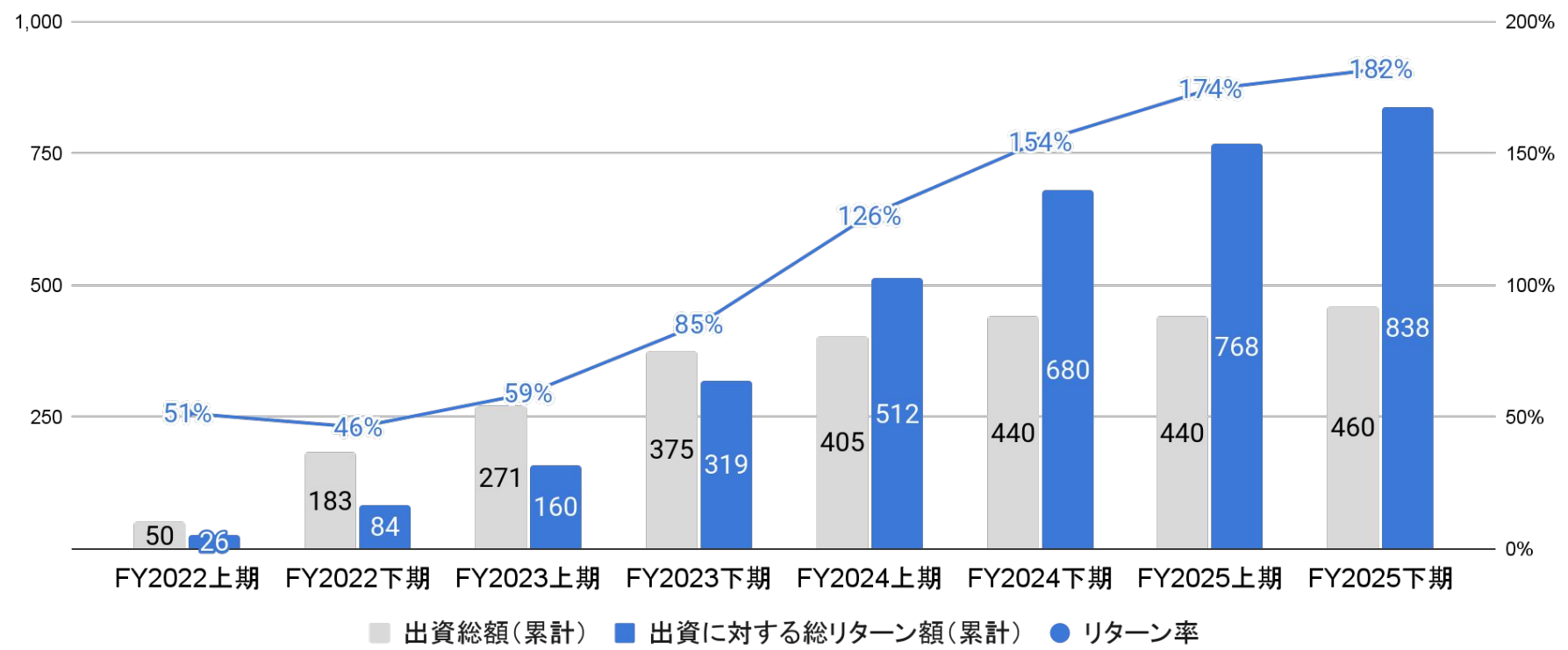
- ・NGSC社のPMIを着実に遂行し、**ベトナム市場へマーケットを拡大**する。

成長戦略_開発対応領域の拡大

- ・ HBC社の子会社化により、事業戦略からグロースハックまでの一連の工程を網羅。
- ・ 今後も各工程に当社とシナジーの見込める強みを持つパートナーとの協業やM&Aにを通じて、競争優位性の向上を図る。



- ・「Hybrid Technologies Capital」による出資件数は**累計24案件**。
- ・2025年9月期末時点の、出資先に対するサービス提供等によるリターン総額は**累計838百万円**（対出資総額**182%**）。
- ・2025年9月期には、出資先への役務提供に加え、出資先1社の株式譲渡によるエグジットが成立。



成長戦略_ソリューションの拡大

- ・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。
- ・2026年9月期はNGSC社が豊富な実績を持つSAPソリューションの国内顧客への展開による拡大を推進。

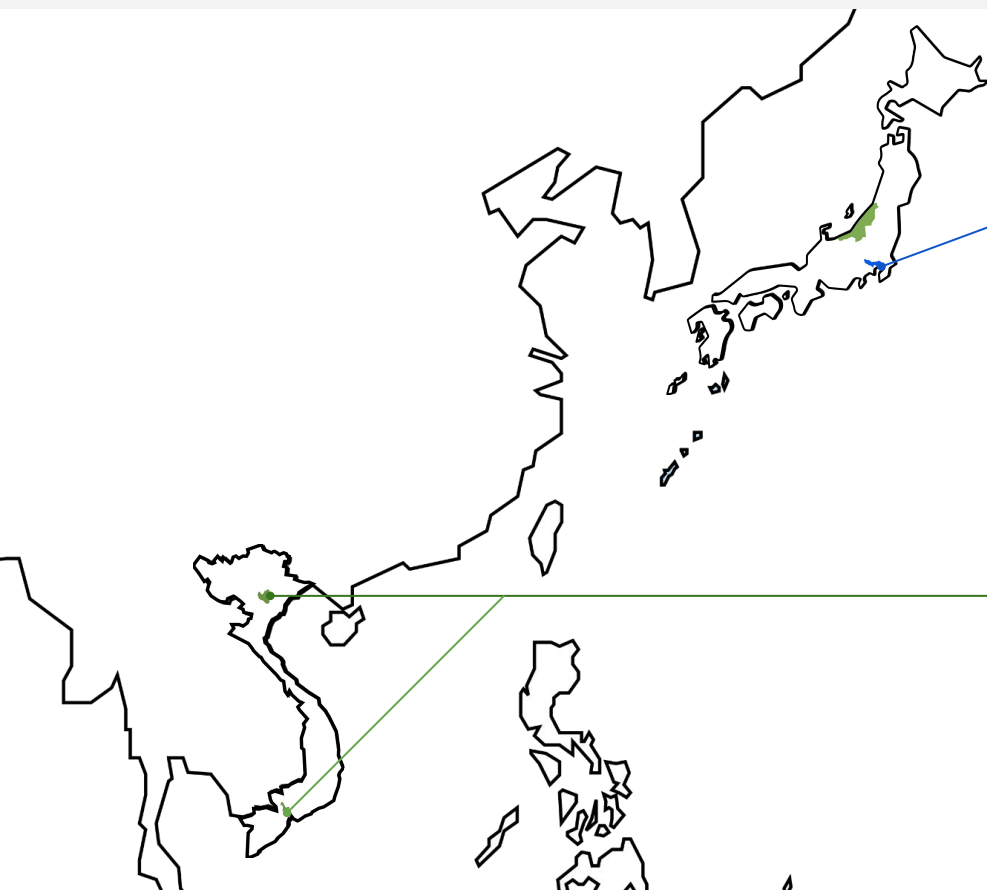
当社グループの備える ソリューションの強化

今後開拓余地のある ソリューションの事例

インフラ構築	AWSクラウドデータベース	オンプレミス
基幹システム・ 効率化	SAPSalesforceRPACMSコンサルティング	Oracle他 ERP
先端技術	IoTAIVR/AR	ブロックチェーン次世代通信
セキュリティ・ 保守	脆弱性診断PF診断侵入テスト	24h監視トレーニング
開発	WEBサービスアプリHP/EC	ノーコード

成長戦略_マーケットの拡大

- ・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で、収益構造の多様化を推進。
- ・2026年9月期よりNGSC社のPMIを着実に遂行することで、ベトナム市場へマーケットを拡大する。



 Hybrid Technologies  Hybrid Tech Agent

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**

2026年9月期のベトナム国内の事業体制について

- ・2025年12月22日をもって、当社創業者のミンが当社取締役会長を辞任し、当社子会社Hybrid Technologies Vietnam社のChairmanに就任。
- ・ミンがベトナム国内事業をけん引し、当社グループとしてさらなるベトナムマーケットの拡大を推進する体制に移行する。
- ・当社子会社Hybrid Technologies Vietnam社の社長には、上場以前から同社の経営戦略の立案等の実績を有する吉迫が就任。



Hybrid Technologies Vietnam
General Director(社長)

吉迫 寿

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経て、2014年よりベトナムオフショア開発事業に従事。2019年に、Hybrid Technologies Vietnam社に入社、Vice Presidentに就任(現任)。今後、General Director(社長)に就任予定。



NGS Consulting Joint Stock Company
Chairman of Directors

Pham The Truong

Oracle、SAP、Microsoft 等のベトナム法人のDirectorを歴任し、2021年にNGSC社のChairman of Directorsに就任(現任)。

ベトナム国内事業の拡大を推進



Hybrid Technologies Vietnam
Chairman(会長)

Tran Van Minh

NGSC社の子会社化後、より一層ベトナム事業開拓に注力するため、Hybrid Technologies Vietnam社のChairmanに就任予定。



・その他、2024年11月時点の事業計画及び成長可能性に関する事項に記載の状況は下記の通り。

	2024年11月時点の状況	2025年11月時点の進捗
Salesforceソリューションの開拓	アグレックス社とのベトナム開発拠点の共同設立、合併会社 Circlace HT Co., Ltd.の設立による、Salesforceソリューション、専門人材の提供事業を開始	外部パートナーとの提携による案件の供給により、Salesforce関連の売上収益は前年同期比で <u>約120%</u> の向上。
サイバーセキュリティサービス	既存顧客への提案が主体であった脆弱性診断サービスの提供拡大を目的として、価格対抗キャンペーンを実施。	既存顧客を中心とした展開に加え、新規受注が進捗。コストパフォーマンスにおいて競合優位性を発揮できると判断し、脆弱性診断LPの公開等、 <u>受注加速に向けた施策を展開</u> 。
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	ベトナム市場への参入を目論む国外DXサービスの販売権を取得し、ベトナム国内への販売を代行する、ディストリビューション事業の展開に向けた、合併会社の設立手続きを開始。	当初想定していたディストリビューション事業は2025年10月より連結子会社化するNGSC社に集約することで、経営資源の効率化を図れると判断し、合併会社の設立中止を決議。

財務ハイライト

Financial Highlight

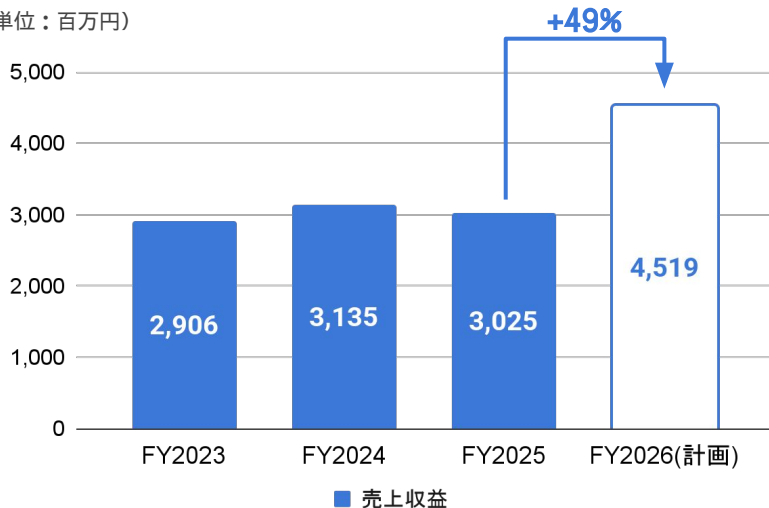


財務ハイライト_2026年9月期の通期業績予想

- ・売上収益は、HBC社、NGSC社の新規子会社2社の通期貢献等の増加要因を考慮。
- ・営業利益は、売上、利益の増加を考慮しつつ、子会社管理に係る費用等、グループ基盤の強化に係る販管費の増加や、子会社化に伴い計上する無形資産償却費の増加等の影響を見込む。

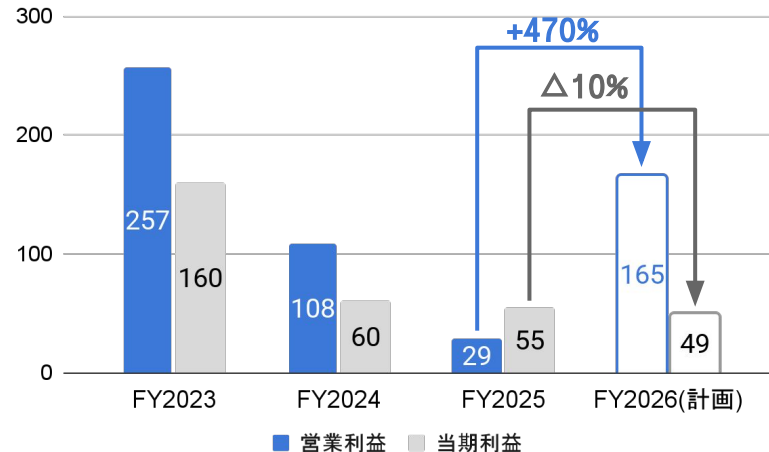
売上収益

(単位：百万円)



営業利益・当期利益

(単位：百万円)

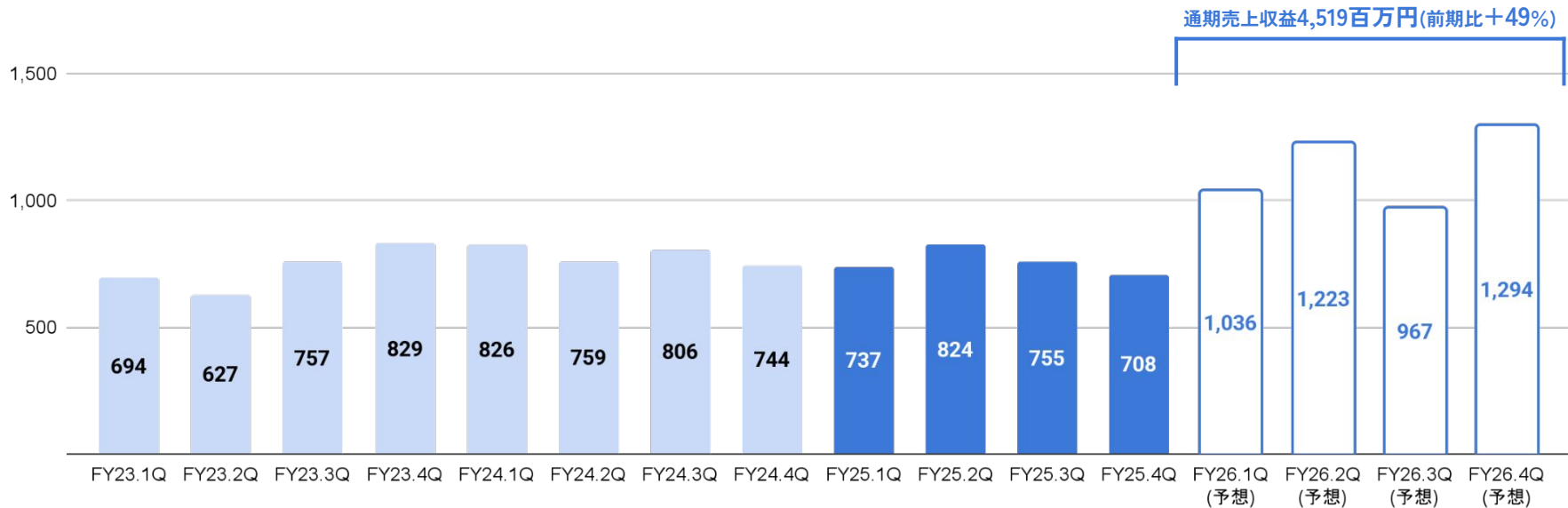


※四半期毎の推移は次ページ以降を参照
※当社は国際会計基準(IFRS)を適用

財務ハイライト_売上収益の推移及び予想

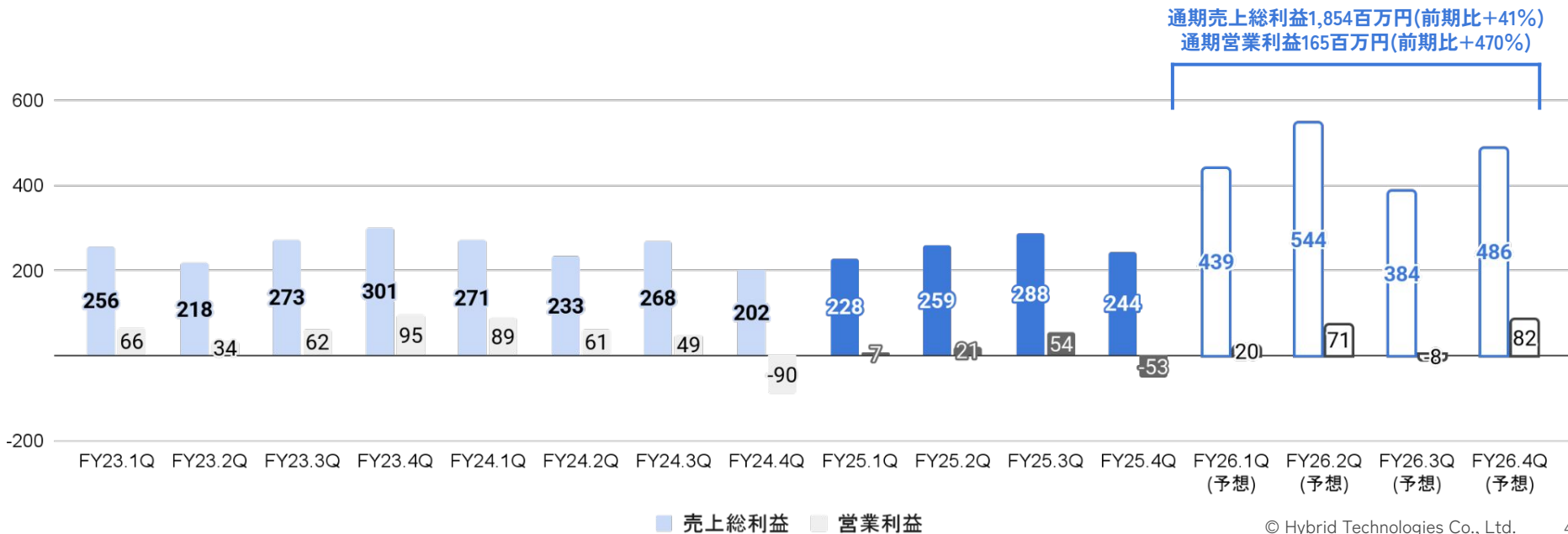
- ・新規子会社2社の連結等により、2026年9月期の売上収益は向上。
- ・FY26.1Qより連結開始するNGSC社は、ベトナム国内企業向けに主にフローサービスを提供しており、売上計上が第1四半期(10月から12月)から第2四半期(1月から3月)に増加する傾向がある点を前提に、四半期毎の計画を策定。
- ・ベトナム国内企業の多くが12月末を会計年度とし、12月末をプロジェクト納期とすることが多いことと、毎年1月から2月にあるベトナム最大の祝祭日である旧正月(テト)をプロジェクト納期とすることが多いことの双方を考慮している。

(単位：百万円)



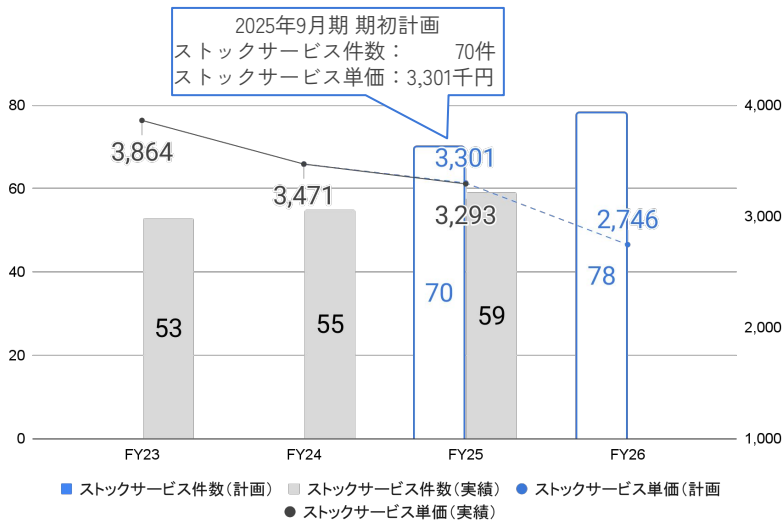
財務ハイライト_売上総利益及び営業利益の推移及び予想

- ・NGSC社の第1四半期から第2四半期にかけて売上収益が増加する傾向を前提に、売上総利益、営業利益も第2四半期に偏重した推移を予想。
- ・その他の既存事業は、従来通り主にストックサービスの下期にかけての拡大を考慮。

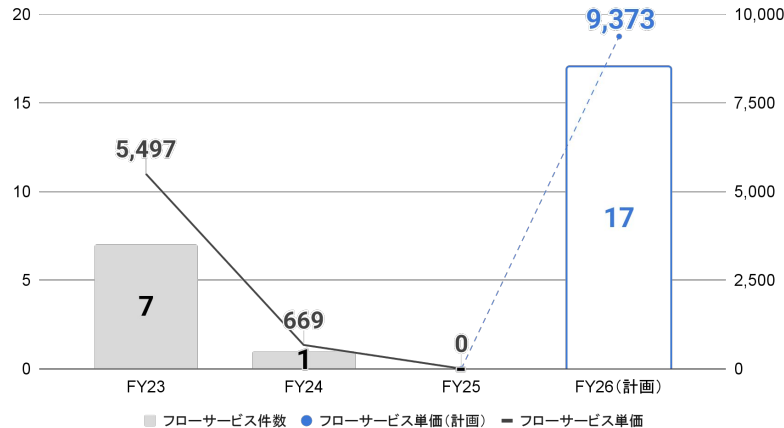


- ・2025年9月期は、2024年9月期に閉鎖したダナン拠点から他拠点に移管した残存対応に工数を充当したことに伴う、新規案件の獲得鈍化、既存案件の単価向上の鈍化により、期初計画に対し件数、単価共に未達。
- ・2026年9月期第4四半期のストックサービスKPIは、主にHBC社の比較的低単価な案件の増加を考慮し、**ストックサービス件数78件、ストックサービス単価2,746千円**を予想。
- ・2026年9月期第4四半期のフローサービスKPIは、主にNGSC社の既存案件見込み等を考慮し、**フローサービス件数17件、フローサービス単価9,373千円**を予想。

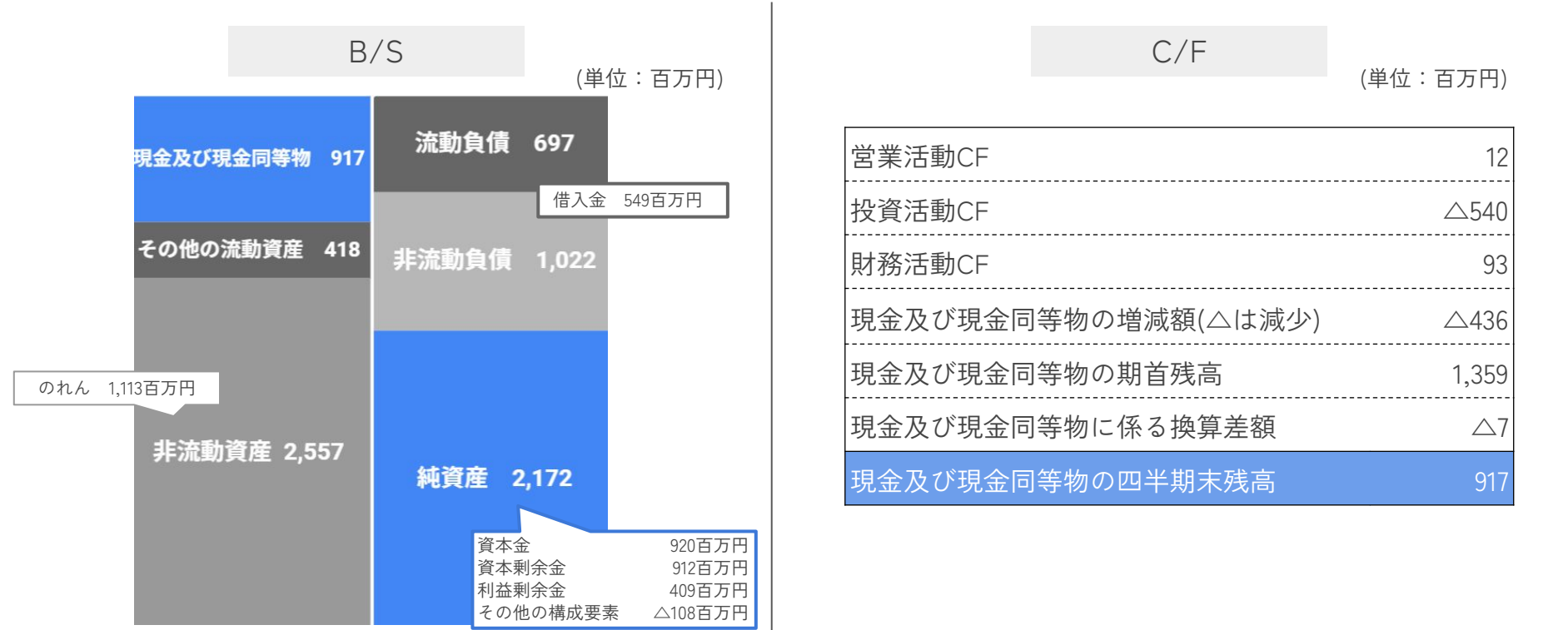
ストックサービスKPI



フローサービスKPI



- ・ 2025年9月期末時点の自己資本比率は56%(前期末時点56%)。
- ・ 現金及び現金同等物は917百万円であり、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。



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

・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	顕在化する可能性：中 時期：長期	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。	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。
人材獲得 ・育成	顕在化する可能性：中 時期：中期～長期	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。	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。 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。

	認識されるリスク		対応策
新規技術等への対応遅れ	顕在化する可能性：中 時期：常時	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。	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。2025年9月期以降は、様々なソリューションに強みを持つパートナーとの連携体制の強化、ベトナム国内で包括的なIT支援事業を展開する新規子会社のグループ化等、柔軟な施策を通じて対応技術領域の拡充を図っております。また、開発部門の管掌取締役を中心としたAI検証チームを組成し、機密性、適法性を確保しつつ、開発の各工程におけるAIを活用した業務効率化、品質改善に取り組んでおります。
情報セキュリティ	顕在化する可能性：中 時期：常時	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。	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、当社ではプライバシーマークを取得しております。

	認識されるリスク		対応策
カントリー リスク		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。	
	顕在化する可能性：低 時期：長期		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。

認識されるリスクと当社の対応

	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。
		当社グループでは今後の事業展開の過程において、既存サービスの強化、グローバル展開の加速及び新たな事業領域への展開等を目的として引き続き、出資、設備投資、アライアンス、M&A等の投融資を実施する方針であります。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。	M&Aを含む投融資に関しては、投資委員会規程や投資有価証券ポリシー等の規則を策定したうえで、弁護士・税理士・公認会計士等の専門家のアドバイスも受けながら、重要会議体において各種リスクの検証、対応策を踏まえた意思決定を実施しております。また、実行後も重要会議体において定期的なモニタリングを実施することで、減損リスクや、投資回収におけるリスクが顕在化する兆候を早期に発見し、対応策の検討、実施が行える体制を構築し、当該リスクの低減に努めています。
投資に関するリスク	顕在化する可能性：中 時期：短期～中期		

※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。
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」及び「事業の状況_経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」を参照。

Appendix



- ・2025年より、ステークホルダーとのコミュニケーションを担うコミュニケーション推進グループを設置し、IR、SR施策を推進。
- ・コミュニケーション推進グループにIRの専任担当者を設置し、今後の市場認知の獲得、投資家の判断に資する情報発信を強化。
- ・会社説明、投資家とのミーティング等のIR現場には代表取締役社長が率先して立ち、積極的な対話を実施。
- ・会社説明会等の双方向性のある建設的な対話の機会も拡げ、市場やステークホルダーに近い目線から企業価値向上に取り組む。

IR・SR・PR専属の体制設計

代表取締役

管理部管掌取締役

管理部

コミュニケーション推進グループ

①IR・SR・PR機能を一体化

②従業員、グループ会社間のインナーコミュニケーションの促進

③IR専任担当者を設置

IR・SRの充実に向けた取組

	2024年	2025年※
説明会実施回数	4回	13回
情報発信件数※	19件	34件
その他投資家の 当社理解促進に係る 取組	—	質疑応答 データベースの公開 (予定)

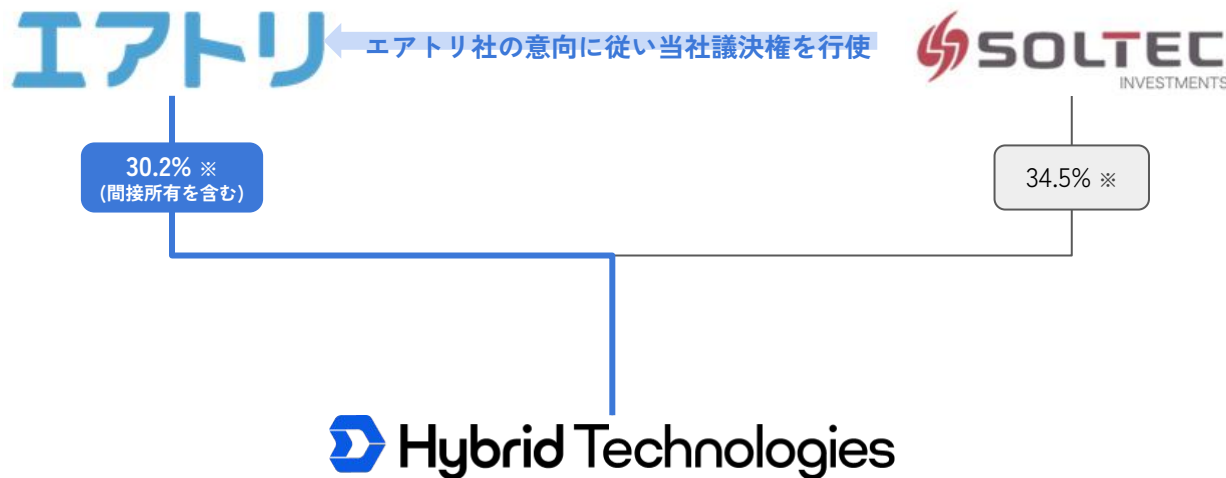
※2025年の説明会実施回数、情報発信件数、その他投資家の当社理解促進に係る取組は、本書公開日時点で集計、記載。

※情報発信件数は、決算発表資料、その他適時開示を除いた件数。

親会社及びその他の関係会社の異動について

- ・2025年8月21日、当社のその他の関連会社である株式会社エアトリが、2025年10月1日以降、当社の親会社となる旨を開示。
- ・当社主要株主である Soltec Investments Pte. Ltd. が、エアトリ社の意向に従い当社の議決権を行使することに合意したことによる、エアトリ社の実質支配基準に基づく連結子会社化。
- ・今後エアトリ社と一層強固な関係性を築くことで、相互の企業価値向上によりコミットした連携体制の強化を図る。

※2025年9月末日時点の議決権保有割合



親会社及びその他の関係会社の異動に関するお知らせ：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4260/tdnet/2679238/00.pdf>

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、2025年9月期まで配当、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。
- ・今後、新たなグループ体制により安定的な利益創出体制が構築できたタイミングで、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、各種株主還元施策の導入は予定していない・上記の方針を充足したと判断した際には、適時開示で情報を公表する



参考資料

References



番号	出展	備考
※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	Vietnam Country Commercial Guide (2024), International Trade Administration.	
※3	経済産業省委託みずほ総研の2019年3月調査報告書	
※4	TopDev_VietnamITMarketReport2024-2025	同資料に記載の統計、及び年1.1%の成長を見込んだ場合の試算
※5	LP(2020). Chiến lược quốc gia về phát triển doanh nghiệp công nghệ số Việt Nam. Hanoi: Socialist Republic of Viet Nam government News.	
※6	経済産業省「令和6年度 電子商取引に関する市場調査」	「令和6年度 電子商取引に関する市場調査」におけるBtoC-EC市場規模の経年推移及び、「情報通信白書 令和7年」における日本のEC市場成長率を基に当社が試算
※7	総務省「情報通信白書令和7年版」	
※8	Apps Run The World (2025, July 23). Top 10 ERP Software Vendors, Market Size and Forecast 2024-2029	
※9	United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2024).World Population Prospects 2024, Online Edition.	
※10	株式会社Resorz発行「オフショア開発白書2024年版」	
※11	OECD (2016), PISA 2015 Results (Volume I): Excellence and Equity in Education,PISA, OECD Publishing, Paris.	
※12	2021年度ASEANにおける海外対日世論調査	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「どちらかというと友好関係にある」と回答した割合
※13	厚生労働省「「外国人雇用状況」の届出状況まとめ（令和6年10月末時点）」	
※14	ベトナム統計総局（GSO）発表した、2024年（通期）国内総生産の成長率の予測	



- ・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（2026年11月）を目処として開示を行う予定です。