Hybrid Technologies

株式会社ハイブリッドテクノロジーズ
2026年９月期
決算説明資料

証券コード 4260

2026年9月期決算のハイライト

Hybrid Technologies

売上収益

6,924百万円

前年同期
3,025 百万円

前年同期比
229 %

EBITDA

599百万円

前年同期
262 百万円

前年同期比
229 %

※EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋減損損失

✓ 持株会社体制移行における
グループ内の費用分配の見直しに伴い
減損損失760百万円を計上
減損控除後の営業利益△484百万円
4 p

✓ **2027年９月期通期業績予想**を発表
売上収益 7,534百万円
EBITDA 701百万円
18 p

✓ **中期経営計画（～FY2029）**を発表
セキュアAIエンジニアリングサービス
により、以下の数字達成を目指す
売上収益 11,017百万円
EBITDA 1,174百万円
21 p

Hybrid Technologies

連結業績

Hybrid Technologies

前年同期比で、グループ体制の拡大により増収
持株会社体制移行に伴いグループ共通費を各事業会社に配賦計上したことで、のれん等固定資産の減損損失760百万円を計上

主に新規グループ会社の連結によるグループ体制の拡大により、**前期比で売上収益は229%。**
一方で、持株会社体制への移行に伴う、グループ会社ののれん等の減損損失を計上した結果、**当期純利益は△721百万円。**
減損損失の影響を受けないEBITDAは前期比で**229%。**減損損失の詳細は次ページに記載。

(単位：百万円)

	実績				参考情報	
	2025年９月期	**2026年９月期**	**前年同期比**	**減損損失の金額**	**減損損失控除前**	**前年同期比**
売上収益	3,025	**6,924**	229%	-	**6,924**	**229%**
売上総利益	1,019	**2,187**	215%	-	**2,187**	**215%**
営業利益	29	**△484**	-%	△760	**276**	**955%**
EBITDA	262	**599**	229%	-	**599**	**229%**
税引前利益	△15	**△589**	-%	△760	**171**	**-%**
当期純利益	55	**△721**	-%	△760	**40**	**73%**

※EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋減損損失

持株会社体制におけるグループ共通費用を各事業会社に配賦したことで、各社の営業利益が縮小、固定資産の減損損失を計上

2026年10月からの持株会社体制への移行に伴い、旧体制では当社に集約されていたグループ共通費用を、各事業会社に配賦した結果、各社の営業利益が縮小。それに伴い回収可能価額が縮小、固定資産計上額を下回る金額に対して減損損失を計上。
グループ内の費用分配の見直しに伴う減損計上であり、**各社の将来の収益性の低下に起因するものではない。**

当社
Hybrid Technologies

事業会社 A

事業会社 B

・
・
・

2026年9月までの体制　(当社=事業会社)



2026年10月以降の体制　(当社=持株会社)



グループ内の経営指導料等を除き、当社に売上、事業コストはなし。
当社で計上するグループ共通費用を、一定の基準で各事業会社に配賦。

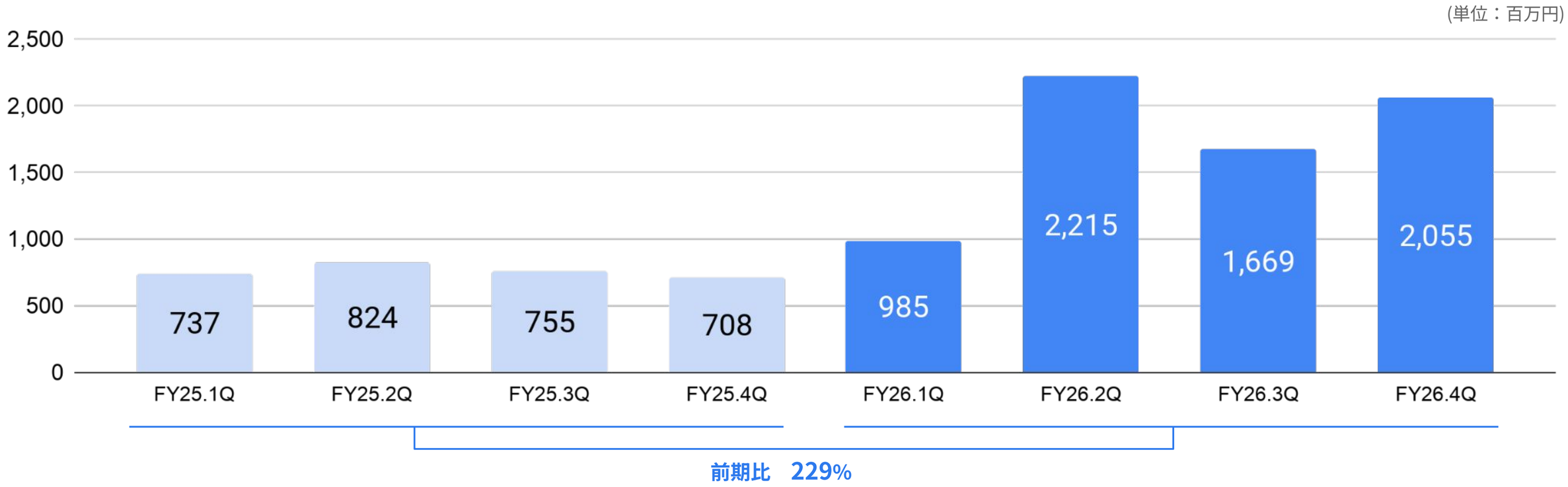
各事業会社は、**売上収益、事業コストや将来の収益性に大きな棄損はない**ものの、共通費用配賦額の費用計上によって営業利益が縮小。

各社単体の営業利益が縮小したことで、営業利益を起点として算定する各社の回収可能価額（事業価値算定額）が縮小。

回収可能価額がのれんを含む固定資産の金額を下回る金額に対して減損損失を計上。

主に開発領域・海外事業、事業譲受を実行した人材領域が売上収益の増加に寄与

開発領域・海外事業の好調、並びに2026年６月に人材領域で事業譲受したシンフォニード社の既存案件の取込及び新規案件の獲得により、**直前四半期比で123%、前期比229%の増収。**

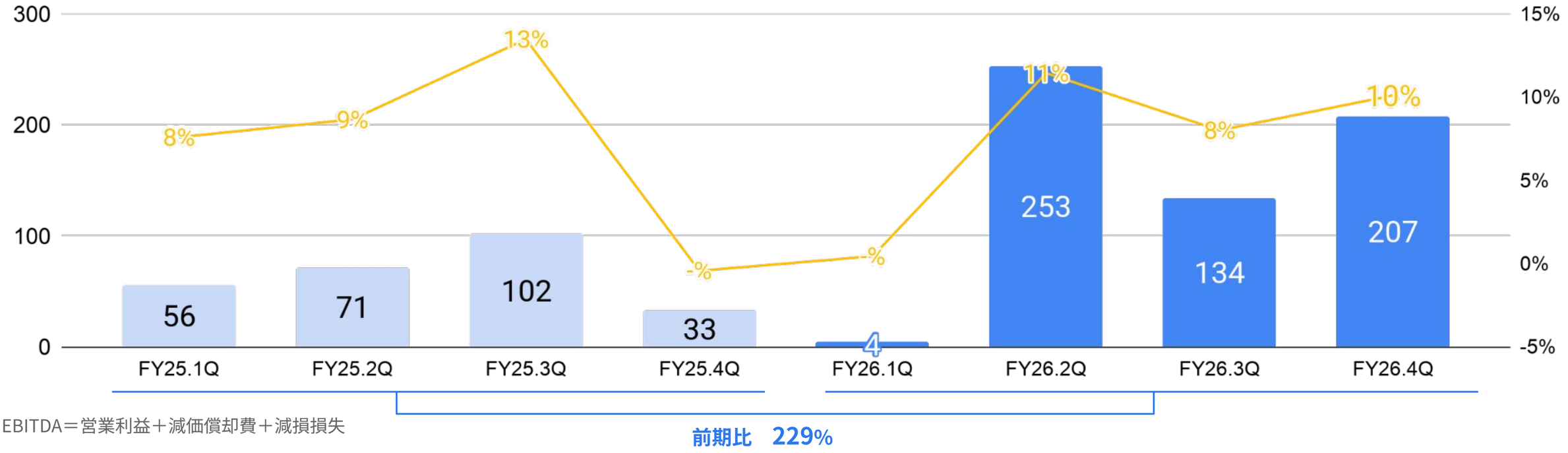


Hybrid Technologies

売上収益の増加に連動し、EBITDAは前期比229%の増加

EBITDAは前期比229%の増加。
EBITDAは正常な収益力の表示を目的としていることから、一時的な非現金支出費用である減損損失は足し戻している。

(単位：百万円)

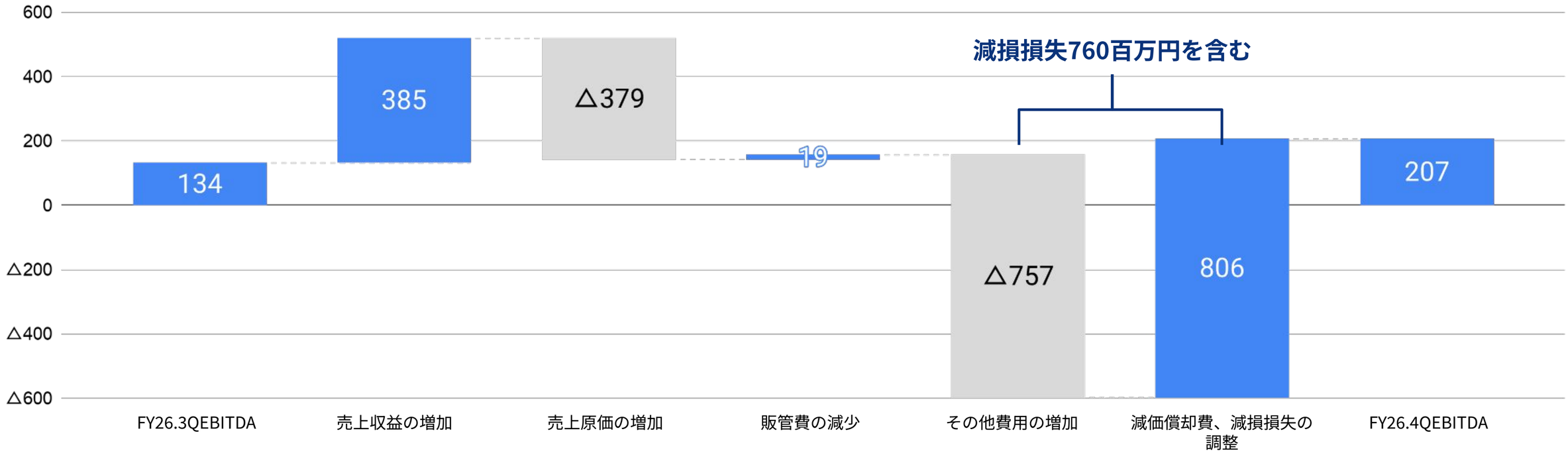


※EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋減損損失

事業の進捗に伴い売上収益・各種コストの両面が増加

第３四半期のEBITDA134百万円に対し、売上収益の増加約385百万円、連動する売上原価の増加379百万円が主な変動要因となり、第４四半期のEBITDAは207百万円。

(単位：百万円)



自己資本比率は22%。
営業債権等の増加により営業CFはマイナス

自己資本比率が低いNGSC社の連結取り込み及び減損損失の計上により、自己資本比率が低下。
営業活動CFのマイナスは、NGSC社売上に対する進行基準の適用に伴う契約資産の増加、及び第４四半期の売上収益の計上による売掛金の増加分。

B/S

(単位：百万円)



キャッシュ・フロー

(単位：百万円)

営業活動CF	△594
投資活動CF	△198
財務活動CF	941
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	149
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	23
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,089

Hybrid Technologies

セグメント別業績

Hybrid Technologies

開発領域・日本事業、人材領域に減損損失を計上

(単位：百万円)

		FY2025		FY2026		
		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	3,027	-	6,932	-	229%
	セグメント売上総利益	1,019	34%	2,188	32%	215%
	セグメント損益	558	18%	65	1%	12%
	セグメント損益(減損控除前)	**558**	**18%**	**825**	**12%**	**148%**
開発領域・日本事業	セグメント売上収益	2,720	-	2,190	-	81%
	セグメント売上総利益	935	34%	757	35%	81%
	セグメント損益	528	19%	70	3%	13%
	セグメント損益(減損控除前)	**528**	**19%**	**289**	**13%**	**55%**
開発領域・海外事業	セグメント売上収益	0	-	3,071	-	-
	セグメント売上総利益	0	-	1,195	39%	-
	セグメント損益	0	-	478	16%	-
	セグメント損益(減損控除前)	**0**	**-**	**478**	**16%**	**-**
人材領域	セグメント売上収益	307	-	1,671	-	545%
	セグメント売上総利益	84	27%	236	14%	280%
	セグメント損益	29	10%	△483	-%	-%
	セグメント損益(減損控除前)	**29**	**10%**	**59**	**4%**	**200%**

FY2026期から、ベトナム国内で総合的なIT支援サービスを提供するNGS Consulting Joint Stock Companyの連結開始

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、グルーヴ・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、売上収益を拡大

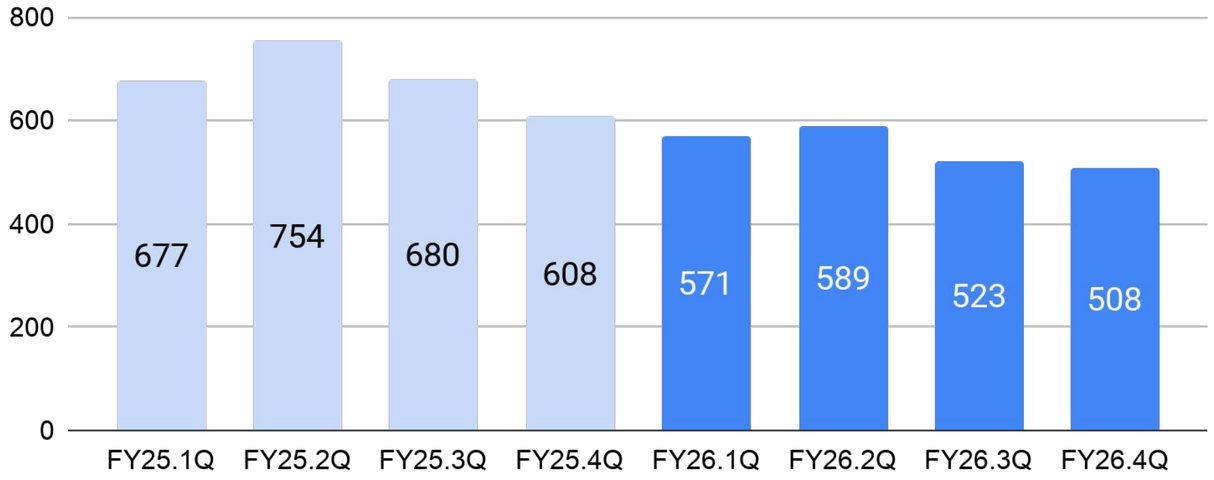
※ 各セグメント損益に考慮しない内部取引等の連結調整、グループ管理費用等により、各領域の合算が連結業績と一致しない
※ 2025年９月期において生じた減損損失は、本社移転に係るグループ共通費用のため、いずれの事業領域にも織り込んでいない

前年同期比でセグメント売上は微減、不採算事業部の廃止、経営資源の集約により、損益回復を目指す

前期比でセグメント売上収益は81%、セグメント損益(減損控除前)は54%。外部リソースを核とするサービスを提供していた**不採算事業部の廃止、経営資源の集約**を進め、2027年９月期以降、一層筋肉質な事業組織への発展を図る。

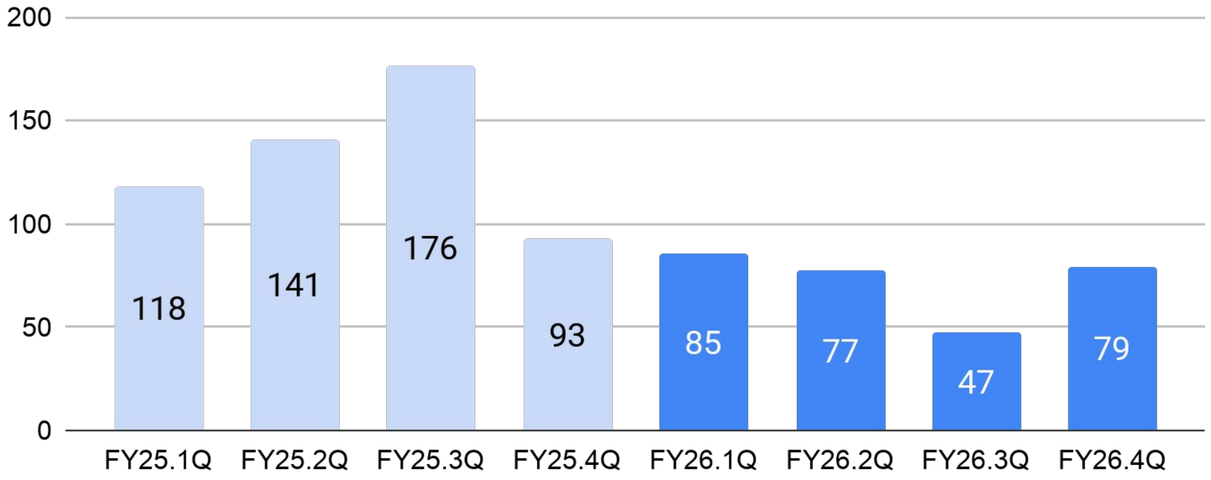
セグメント売上収益

(単位：百万円)



セグメント損益(減損控除前)

(単位：百万円)



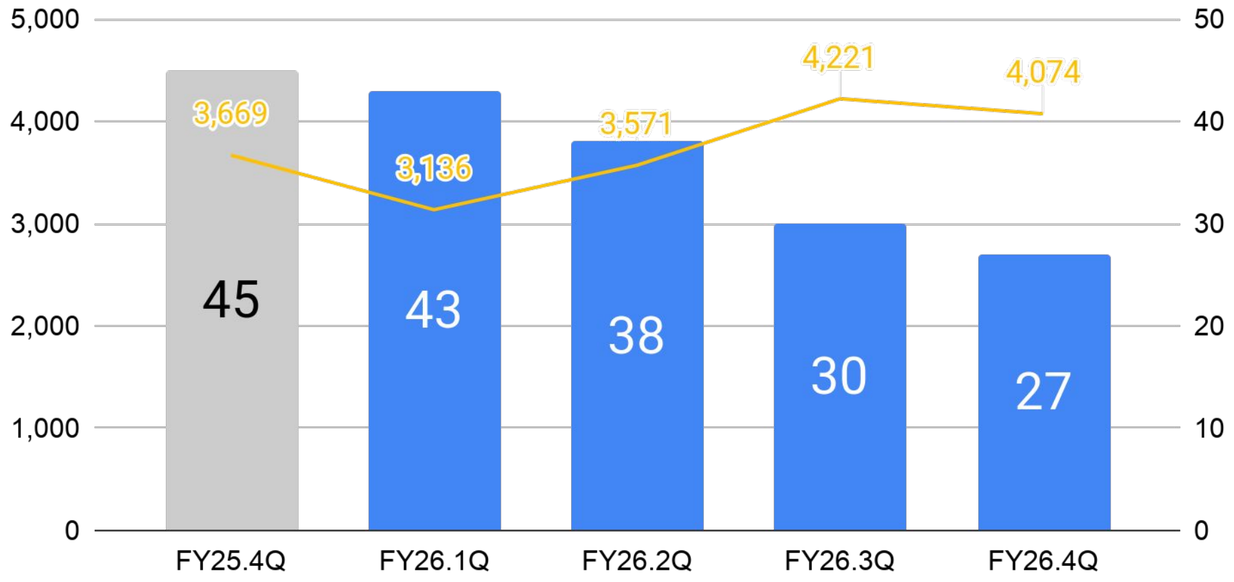
※当四半期においてセグメント損益の算定方式を改定した結果、過去期の推移が変動しております。

Hybrid Technologies

ストックサービスは高単価案件の受注で、平均単価が高水準で推移

平均単価は直前四半期比と同水準で、前期を上回り推移している一方、不採算事業部の廃止に向けた整理の過程で件数は微減。

ストックサービス件数・平均単価



ストックサービス件数

27 件

直前四半期比　△3件

稼働平均単価

4,074 千円

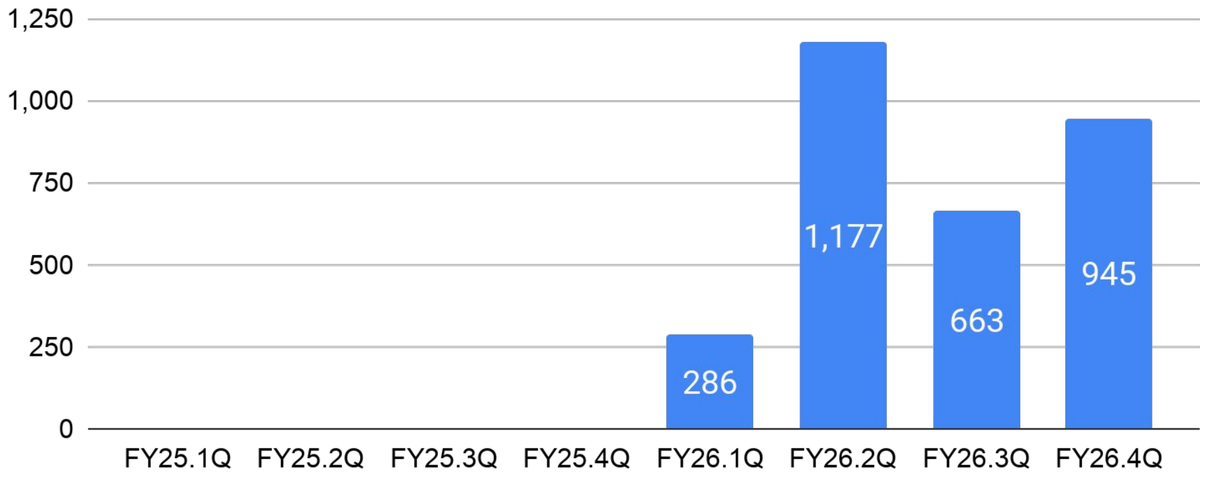
直前四半期比　△146千円

利益率が低いハードウェア販売により売上収益が増加
セグメント損益への影響は限定的

第２四半期、第４四半期にハードウェア販売売上のスポット計上により、通期の売上収益が大きく進捗。一方で、ハードウェア販売は利益率が低いため、セグメント損益に与える影響は限定的となっている。
その結果、**セグメント売上収益は945百万円(対直前四半期比142%)、セグメント損益は126百万円。**

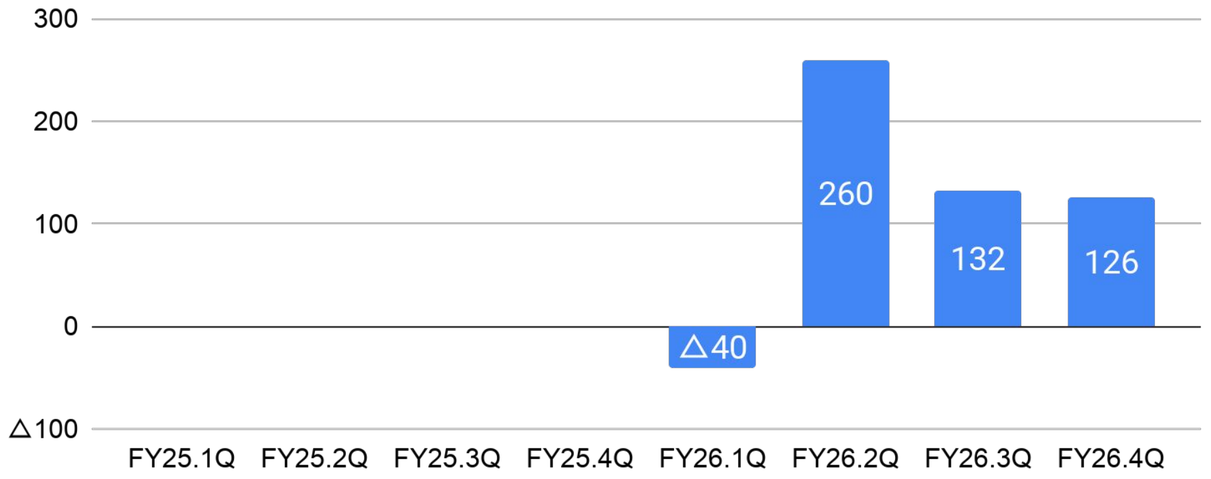
セグメント売上収益

(単位：百万円)



セグメント損益

(単位：百万円)

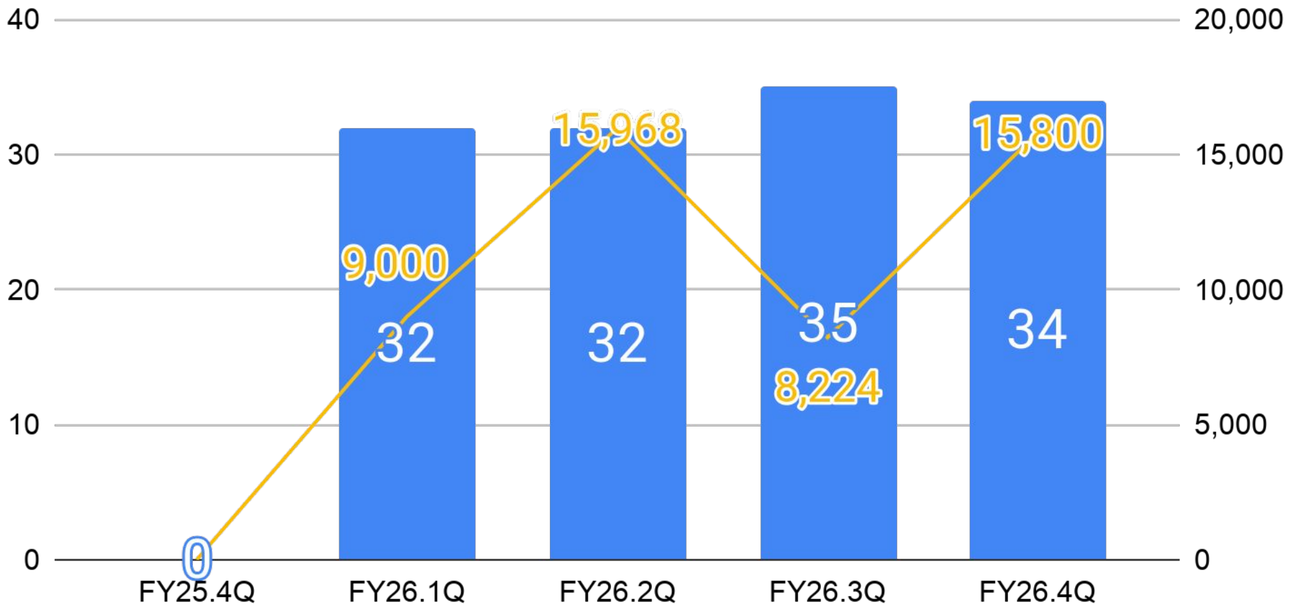


Hybrid Technologies

案件の納期と新規案件の入れ替わりが重なり、件数は同水準を維持しつつ平均単価が大幅増加

大型案件の納期、及び新案件との入れ替わりが好調に推移し、NGSC社の売上計上のピークであった第２四半期と同水準の件数、平均単価に着地。

フローサービス件数・平均単価



フローサービス件数

34 件

直前四半期比　+3件

平均単価（FY26.4Q）

15,800 千円

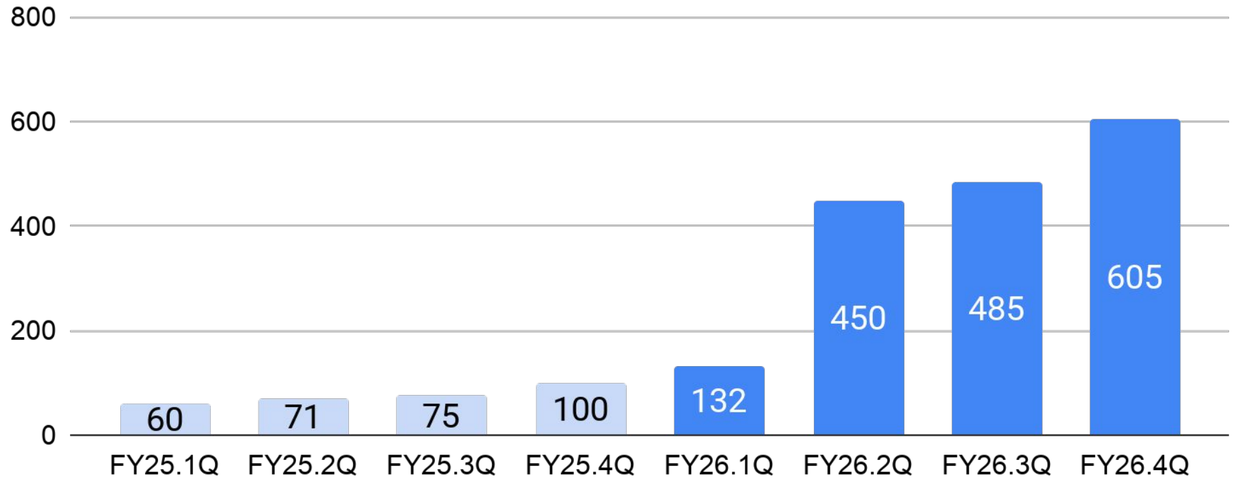
直前四半期比　+7,576千円

M&Aによる体制の拡大に伴い増収・増益

2026年１月に株式会社グルーヴ・システムを子会社化したことで、第２四半期以降の売上収益が増加。
2026年６月に株式会社シンフォニードのSES事業を譲り受けたことで、主に第４四半期で売上収益が増加。
第３四半期には、事業譲受に係る関連費用、採用費、グループ会社のオフィス移転等の一時費用を計上し損益が減少。

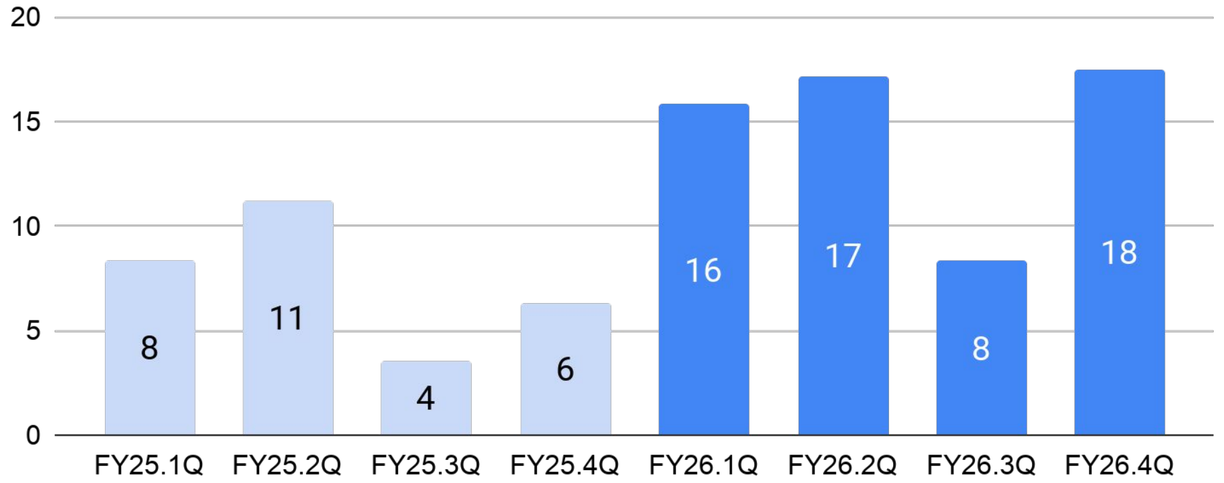
セグメント売上収益

(単位：百万円)



セグメント損益(減損控除前)

(単位：百万円)

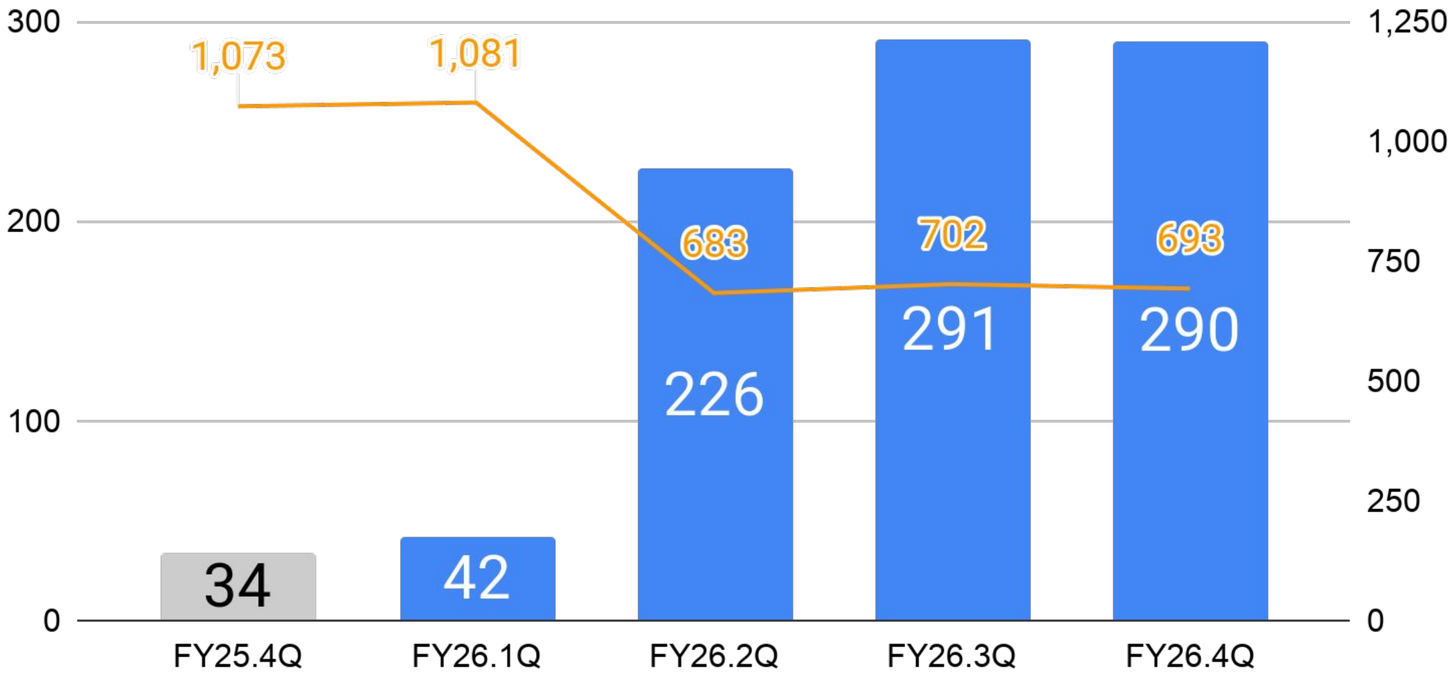


※当四半期においてセグメント損益の算定方式を改定した結果、過去期の推移が変動しております。

稼働人員数、稼働平均単価共に直前四半期比で同水準を維持

株式会社グルーヴ・システムの子会社化、株式会社シンフォニードのSES事業を譲り受けにより、稼働人数が大幅増加した一方、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、平均単価は減少。
第４四半期も第３四半期と同水準を維持。

稼動人員数・稼働平均単価



稼働人員数

290人

直前四半期　△1人

稼働平均単価

693千円

直前四半期　△9千円

Hybrid Technologies

2027年９月期業績予想

日越の開発領域は保守的に策定する一方、人材領域の売上増加、AI BPO領域の始動、持株会社体制による効率化を反映

2026年９月期に子会社化、事業譲受した人材領域事業の通期貢献による大幅な増収、10月より連結開始するクラウドプロ株式会社を核とするAI BPO領域の始動により、**売上収益109%、EBITDA117%(+102百万円)、営業利益+873百万円、当期利益+889百万円**の増収・増益を計画。
セキュリティ対策ニーズの高まりを背景に、各領域におけるセキュリティ関連サービス等で、より大きな需要獲得を目指す。

(単位：百万円)

	実績	計画					
	2026年９月期（通期）	**2027年９月期（通期）**	**前年同期比**	**第１四半期**	**第２四半期**	**第３四半期**	**第４四半期**
売上収益	6,924	**7,534**	109%	**1,734**	**1,874**	**1,917**	**2,009**
売上総利益	2,187	**2,491**	114%	**563**	**619**	**637**	**671**
営業利益	△484	**389**	-%	**48**	**120**	**99**	**123**
EBITDA	599	**701**	117%	**127**	**199**	**176**	**199**
税引前利益	△589	**259**	-%	**19**	**90**	**62**	**89**
当期純利益	△721	**168**	-%	**14**	**62**	**38**	**54**

※EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋減損損失

Hybrid Technologies

日越の開発領域は保守的な計画を策定する一方で、AI BPO領域の始動、人材領域の高成長を軸に拡大を図る

		FY2026		FY2027		
		実績	売上高比率	計画	売上高比率	前年同期比
合計	セグメント売上収益	6,932	-	**7,534**	-	109%
	セグメント売上総利益	2,188	32%	**2,424**	32%	111%
	セグメント損益	65	1%	**759**	10%	1171%
開発領域・日本事業	セグメント売上収益	2,190	-	**2,248**	-	103%
	セグメント売上総利益	757	35%	**955**	42%	126%
	セグメント損益	70	3%	**335**	15%	478%
開発領域・海外事業	セグメント売上収益	3,071	-	**2,644**	-	86%
	セグメント売上総利益	1,195	39%	**1,046**	40%	88%
	セグメント損益	478	16%	**264**	10%	55%
人材領域	セグメント売上収益	1,671	-	**2,489**	-	149%
	セグメント売上総利益	236	14%	**320**	13%	136%
	セグメント損益	△483	-	**84**	3%	-
AI BPO領域	セグメント売上収益	0	-	**151**	-	-
	セグメント売上総利益	0	-	**103**	68%	-
	セグメント損益	0	-	**76**	50%	-

・不採算事業部の廃止及び経営資源の統合、AI導入の推進による収益性の向上
・セキュリティサービスの拡充を通じた、サイバーリスク対策需要の取り込み

・FY26末時点で確度の高いフロー案件を反映した他、スポット収益の性質が強いハードウェア売上を見込まない保守的な計画を策定

・2026年９月期に子会社化、事業譲受した事業の通期貢献による大幅な増収、増益

・期初から連結開始するクラウドプロ株式会社の通期貢献による増収、増益

Hybrid Technologies

中期経営計画(FY2027~FY2029)

「グローバルIT総合サービス」から
「セキュアAIエンジニアリングサービス」への進化

高度化するサイバーリスク時代において、
強固なセキュリティ施策のもと脆弱性診断からセキュア開発・AI BPO・日越人材まで一気通貫で提供。
シームレスな連携で安心とDX推進力を両立。

2029年９月期までに達成する３つの指標

売上収益

110億円

EBITDA

11.7億円

時価総額

100億円

「セキュアAIエンジニアリングサービス」への進化

高度化するサイバーリスク時代において、開発・人材・BPOの各領域で強固なセキュリティ施策の標準化を図る。
安心と圧倒的なDX推進力を両立する価値を確立する。

開発領域・日本事業

国策投資や脆弱性診断・監視等のセキュリティサービスへ資源集中し、AI駆動開発で高単価・継続取引を実現する

開発領域・海外事業

ベトナム国家DX需要を捉え、金融・官公庁等向け基幹システム導入からセキュアなAI構築・運用まで拡大する

強固な
セキュリティ施策

人材領域

AIガバナンス・セキュリティ等の専門領域・上流工程へ資源を集中し、横断的なキャリア形成でAIに代替されない人材サービスを確立する

AI BPO領域

セキュリティサービスを含む商材のインサイドセールス拡大とグループ知見の連携で、安定運営と高収益を確立する

Hybrid Technologies

中核となる「強固なセキュリティ施策」を、設計から運用までの全工程で実装

設計・実装・運用の各段階に多層的なセキュリティ施策を組み込む。
漏洩を防ぐ設計やAIリスク分析、脆弱性診断から24時間監視までを一気通貫で提供し、顧客のシステムを守るセキュアな開発パートナーとしての地位を確立する。

24

工程	設計	実装	運用
備えるべきセキュリティ施策	漏洩リスクの高い情報を保管しない設計	AIを活用した網羅的なリスク分析	24時間365日の監視体制・一次対応
	セキュアなアーキテクチャの提案	専門認証に基づく脆弱性診断・改善コンサルティング	

３年目の売上収益は110億円、EBITDAは11.7億円

(単位：百万円)

	2026年９月期 (実績)	2027年９月期 (計画１年目)	2029年９月期 (計画３年目)	CAGR (FY26~FY29)
売上収益	6,924	7,534	11,017	12%
営業利益	△484	389	948	35%
EBITDA	599	701	1,174	18%
当期利益	△721	168	593	52%

※新規M&Aを考慮しない、2026年10月末時点の体制を前提とした値
※2026年９月期実績で損失を計上している営業利益、EBITDAのCAGRは、2027年９月期～2029年９月期の３ヵ年で算出

グループ全体の注力ポイント

セキュアな事業パートナーとしての地位確立

持株会社体制の安定化による利益率の向上

事業セグメント毎の注力ポイント

開発領域・日本事業　**国策の集中投資領域・セキュリティ領域における付加価値向上**

開発領域・海外事業　**ベトナム国内DX、それらの基盤となるソフトインフラ市場の拡大**

人材領域　**AIに代替されないIT人材サービスの確立**

AI BPO領域　**インサイドセールスの拡大を軸とした新領域の安定運営**

Hybrid Technologies

開発領域の改善をベースに、人材、AI BPO領域の高成長を図る

(単位：百万円)

		FY2026（実績）	FY2027（計画１年目）	FY2029（計画３年目）	CAGR（FY26～FY29）※	
合計	セグメント売上収益	6,932	7,534	**11,017**	**12%**	
	セグメント売上総損益	2,188	2,424	**3,672**	**14%**	
	セグメント損益	65	759	**1,137**	**105%**	
開発領域・日本事業	セグメント売上収益	2,190	2,248	**3,024**	**8%**	・FY27は、不採算事業部の廃止及び経営資源の統合、AI導入の推進、セキュリティサービスへの資源集中による事業拡大 ・FY28以降は、セキュリティサービスとAI駆動開発を軸に高単価・継続取引の拡大を想定
	セグメント売上総損益	757	955	**1,275**	**14%**	
	セグメント損益	70	335	**429**	**57%**	
開発領域・海外事業	セグメント売上収益	3,071	2,644	**4,680**	**11%**	・FY27は、FY26末時点で確度の高いフロー案件を反映した他、スポット収益の性質が強いハードウェア売上を見込まない保守的な計画を策定 ・FY28以降は、ベトナム経済成長と連動したDXニーズの高まりを受け、堅調な推移を想定
	セグメント売上総損益	1,195	1,046	**1,852**	**12%**	
	セグメント損益	478	264	**480**	**0%**	
人材領域	セグメント売上収益	1,671	2,489	**3,109**	**17%**	・FY27は、FY26期中に子会社化、事業譲受した事業の通期貢献による大幅な増収、増益 ・FY28以降は、AIガバナンス・セキュリティ等の専門領域・上流工程への人材資源の集中と、グループ横断的なキャリア形成での事業成長を想定
	セグメント売上総損益	236	320	**412**	**15%**	
	セグメント損益	△483	84	**138**	**18%**	
AI BPO領域	セグメント売上収益	0	151	**204**	**10%**	・FY27は、期初から連結開始するクラウドプロ株式会社の通期貢献による増収、増益 ・FY28以降は、セキュリティサービスを含む商材のインサイドセールス拡大とグループ知見の連携で、安定運営と高収益を確立
	セグメント売上総損益	0	103	**133**	**9%**	
	セグメント損益	0	76	**90**	**6%**	

※ 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
※人材領域のセグメント損益、AI BPO領域の各指標は、FY2026損失、または実績がないため、CAGRはFY2027~FY2029の３ヵ年で算出

セキュアな事業パートナーとしての地位を確立。
持株会社体制の安定運用と、事業毎の収益性向上の両立。

持株会社 Hybrid Technologies

セキュアな事業パートナーとしての地位確立。
グループ経営戦略の立案、バックオフィス、IRをはじめとした、
グループ単位の管理機能を集約し、効率化。

開発領域・日本事業

Wun / docodoor / HybridOne / ShuHaRi

事業戦略・新規事業立ち上げから実装・大規模運用、地域密着のDX支援まで幅広いソリューションを提供。

開発領域・海外事業

NGSC

ベトナム国内において、SAP・Salesforce等を活用したエンタープライズ向け総合ITコンサルを提供。

人材領域

Hybrid Tech Agent / Hybrid Business Consulting / GROOVE SYSTEM GLOBAL SYSTEM CONSULTING

上流工程から下流工程まで、開発フェーズに合わせた人材派遣・SESを提供。

AI BPO領域

クラウドプロ

AI・デジタルを活用し、顧客の業務プロセスそのものの役務を提供。

Hybrid Technologies

４社の強み・ターゲット・成長戦略

	ハイブリッドワン 非代替領域 × 実装供給	ShuHaRi FDE × AI協働上流	Wur シェアリングCTO × 地方DX	ドコドア 地方 × AI活用 × 中小DX
強み	**AI駆動開発体制** セキュリティから基幹構築まで対応。日本×ベトナム体制が高品質実装。	**FDE型・AI協働** 現場常駐型チームが上流設計からAI協働実装まで担う。	**シェアリングCTO** 顧客経営層や地方自治体に外部プロとして並走。	**地方 × AI活用** 対面信頼関係を入口に、AI活用を掛け合わせたDX伴走。
ターゲット	**4大重点領域** セキュリティ・インフラ・公共国策・基幹、大規模領域。	**高付加価値領域** モダンWeb、アーキテクチャ重視の先端領域。	**新規事業** 補助金・交付金を活用するDX推進領域、新規事業の立ち上げ。	**AI活用 × 地方中小DX** AI業務効率化をフックに中小企業のDX推進。
成長戦略	**重点領域集中投下** サイバー攻撃リスク増加・2030年問題・国策投資で継続取引×高単価へ。	**高利益率モデル** 高付加価値人材 × 高利益率体制で収益を継続的に積み上げ。	**シェアリングCTO横展開** 新規事業立ち上げモデル、地方創生DXモデルの標準化と複数案件展開へ。	**地域DX総合窓口化** AI活用と経営伴走を軸に地域DXを一括受託する窓口へ。

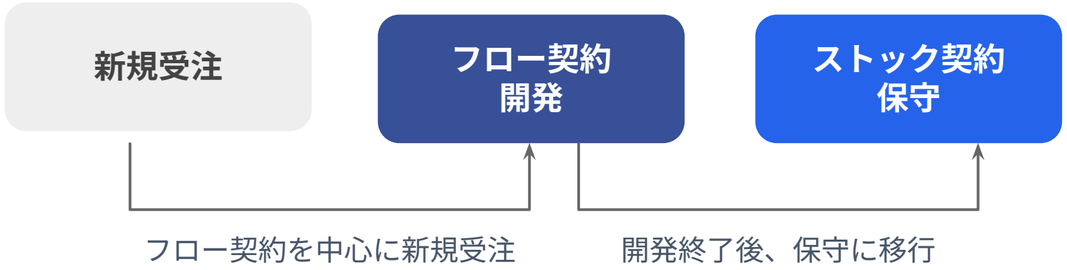
Hybrid Technologies

売上計画

(単位：百万円)

		FY2026（実績）	FY2027（計画1年目）	FY2029（計画3年目）	CAGR（FY26～FY29）
開発領域・日本事業	セグメント売上収益	2,190	2,248	**3,024**	**8%**
	セグメント売上総損益	757	955	**1,275**	**14%**
	セグメント損益	70	335	**429**	**9%**

KPI



新指標	フローサービス	受注時金額**100万円**以上 ●開始案件数　●受注時平均単価
	ストックサービス	単月受注金額**50万円**以上 ●案件数　●平均単価

(単位　件数：件、単価：百万円)

			FY2026（実績）	FY2027（計画１年目）	FY2029（計画３年目）
開発領域・日本事業	フロー	開始案件数	83	83	108
		受注時平均単価	4	6	6
	ストック	案件数	439	349	501
		平均単価	4	4	4

Hybrid Technologies

生成AIへの順応を軸に既存顧客の新たなターゲット需要を策定

ベトナム国内においてもAI技術を巡る市場変化が著しく、日本国内事業と同様、単純な実装、テスト等の人月依存ビジネスは縮小する懸念がある一方、NGSC社が従前より獲得していた大手顧客(官公庁・金融・航空・製造等)の基幹システムとAIの結合、セキュリティ向上等、大きな事業機会の起点にもなっている。

▼ 縮小領域

単体テスト

テストケースの作成、実施、報告等は、競合の発達や生成AI技術の台頭により、提供価値、単価が下落。

▲ 重点領域

システム導入支援

既存事業

SAP、Salesforce等のシステム導入コンサル。
AI活用の土台となるソフトインフラの導入支援は、今後も堅調な市場拡大が見込まれる。

既存システムのAIモダン化支援

新規開拓

規制業界、センシティブなデータを扱う顧客に対する、RAG・アクセス制御を備えた専用 AIアシスタントの構築。NGSCの該当領域での支援実績を優位性に、既存顧客から開拓を図る。

AI運用支援

新規開拓

プロセスの自動化、AIによる現場運用支援(オペレーショナルAI)

Hybrid Technologies

売上計画

(単位：百万円)

		FY2026（実績）	FY2027（計画1年目）	FY2029（計画3年目）	CAGR（FY26～FY29）
開発領域・海外事業	セグメント売上収益	3,071	2,644	**4,680**	**11%**
	セグメント売上総損益	1,195	1,046	**1,852**	**12%**
	セグメント損益	478	264	**480**	**0%**

KPI



フローサービス	受注時金額**1,000万円**以上 ●稼働案件数　●受注時平均単価

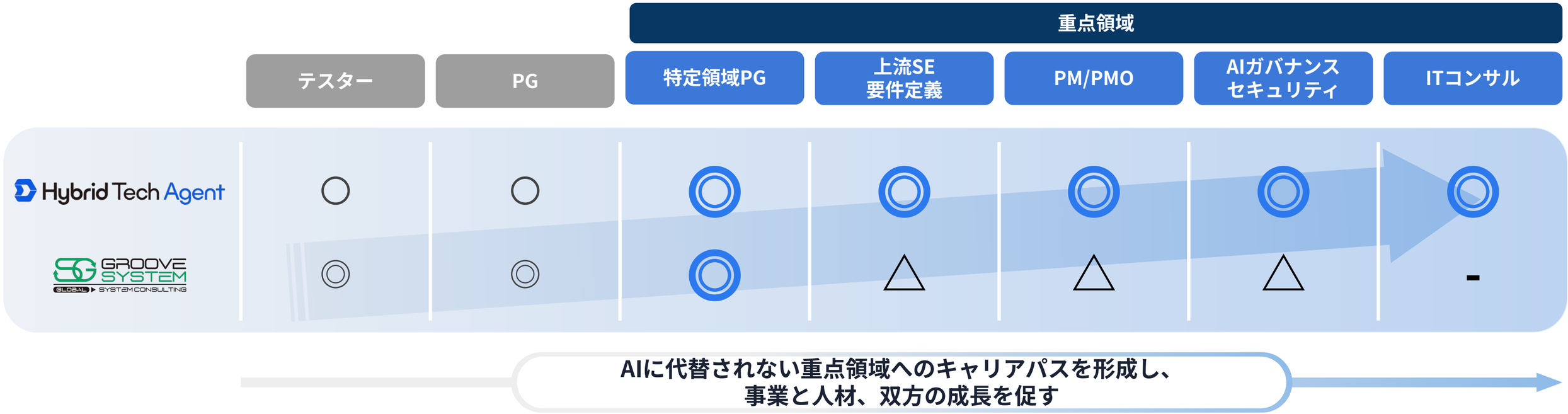
(単位　件数：件、単価：百万円)

			FY2026（実績）	FY2027（計画1年目）	FY2029（計画3年目）
開発領域・海外事業	フロー	稼働案件数(期末時点)	35	29	52
		平均単価	16	16	16

得意領域の異なるグループ会社を横断するキャリアパスで、AIに代替されない領域への挑戦機会を強みとした採用戦略を展開

「AIに代替されないキャリアの実現」をテーマとして、前述したAI代替性の低い領域の顧客チャネルを強みに、
中途人材を軸とした採用戦略を推進。IT人材に実践的なスキルアップの機会を提供しつつ、顧客開拓、事業拡大の両立を図る。

人材領域各社の有する案件性質のマトリクス



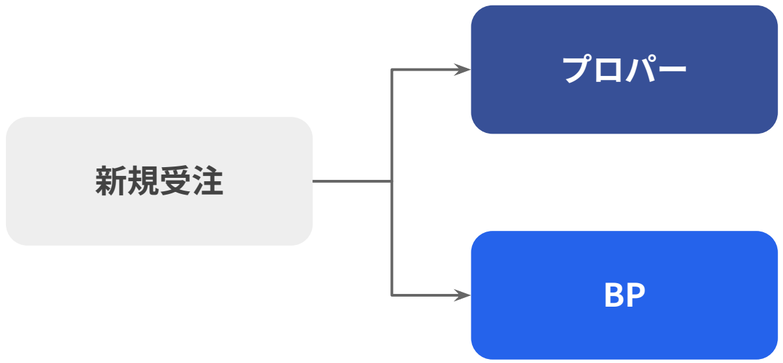
Hybrid Technologies

売上計画

(単位：百万円)

		FY2026（実績）	FY2027（計画1年目）	FY2029（計画3年目）	CAGR（FY26～FY29）
人材領域	セグメント売上収益	1,671	2,489	**3,109**	17%
	セグメント売上総損益	236	320	**412**	15%
	セグメント損益	△483	84	**138**	18%

KPI



プロパー社員	単月受注金額**35万円**以上を対象 ●稼働人数　●平均単価
ビジネスパートーナ人材（BP）	単月受注金額**35万円**以上を対象 ●稼働人数　●平均単価

(単位　件数：件、単価：万円)

			FY2026（実績）	FY2027（計画１年目）	FY2029（計画３年目）
人材領域	プロパー	稼働人数	470	664	833
		平均単価	116	116	116
	BP	稼働人数	1,906	2,909	3,628
		平均単価	68	68	68

クラウドプロのPMIによるグループシナジーの創出を主軸に新領域の安定的な運営を確立

2026年10月に新設したAI BPO領域は、従来の開発役務の提供を通じたサービス・業務プロセスの効率化とは異なり、AI等の先端技術を活用した、顧客の業務プロセスそのものの代行サービスの提供を目指す。中期計画においては、インサイドセールスを担うクラウドプロ社のPMIを通じた事業規模拡大を軸とし、M&Aによるサービス拡充も柔軟に検討。

クラウドプロの事業拡大(コア戦略)

クラウドプロの強み

高単価ITプロダクトへの柔軟な適応力
成功報酬モデルによる高い顧客満足度・利益率
営業人材の育成力

×

当社グループとのシナジー

グループ会社の営業力強化
AI活用・導入支援の実績に基づくクラウドプロの拡大

M&Aによるサービスの拡充

・提供実績に基づく知見を有するサービス
・当社グループのDX知見とのシナジー

当社グループに参画することで、非連続的な成長を見込めるサービスのM&Aを目論む

Hybrid Technologies

売上計画

(単位：百万円)

		FY2026（実績）	FY2027（計画１年目）	FY2029（計画３年目）	CAGR（FY27～FY29）
AI BPO領域	セグメント売上収益	0	151	**204**	10%
	セグメント売上総損益	0	103	**133**	9%
	セグメント損益	0	76	**90**	6%

KPI



●稼働人数　●売上平均単価

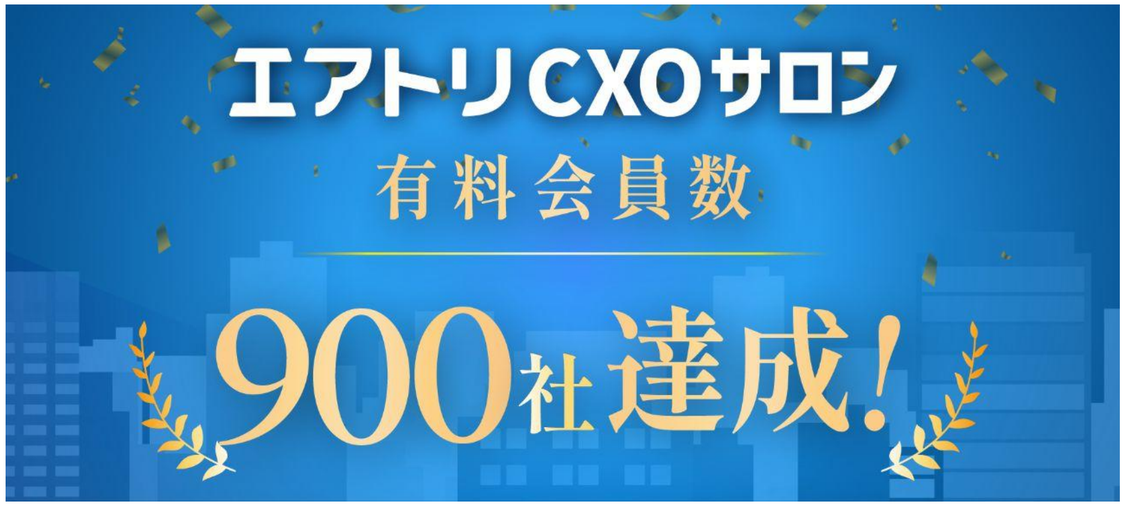
(単位　件数：件、単価：万円)

		FY2026（2026年9月実績）	FY2027（計画１年目）	FY2028（計画２年目）	FY2029（計画３年目）
AI BPO領域	延べ稼働人数（年間）	-	108	125	145
	平均単価	-	112.4	105.8	107.5

Hybrid Technologies

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2年間で900社を達成し、足元利益を下支え！





有料会員が900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を開催

8月27日(木)にベルサール汐留にて開催。
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**。
当日は先進企業によるトークセッションおよびブース出展や、大交流会を実施。約2,000名が来場し、大盛況となった。

株式会社エアトリ（東証プライム：6191）2026年9月期 第4四半期決算説明資料より引用

世界トップレベルのホワイトハッカーが多数在籍する セキュリティカンパニーとの協業に関する基本合意の締結

ベトナム国内でセキュリティサービスを展開するVietnam National Cyber Security Technology Corporationとの合同セキュリティチームの立ち上げに合意。当社の脆弱性診断を起点とした顧客網で、同社がベトナム国内で豊富な提供実績を有する24時間365日監視等のセキュリティサービスを日本国内に展開。

NCS

主要なセキュリティプロダクト	・24時間365日監視サービス「**NCSOC**」 ・侵入検知ツール「**NIPS**」 ・自動インシデント一次対応「**SOAR**」 等
高水準なセキュリティ実績	・2026 MSRC Most Valuable Researchers 2位受賞 ・Microsoft SharePoint/Exchange Serverにおける Critical脆弱性2件※の早期発見 等 ※CVE-2026-70306、CVSS 9.3、CVE-2026-69641、CVSS 9.1

×

Hybrid Technologies

ベトナム国家サイバーセキュリティセンターと協働した
高度なセキュリティ人材・技術研究

OASP、IPA等の標準規格に準拠した
脆弱性診断サービスの提供実績

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

Hybrid Technologies

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