Hybrid Technologies

株式会社ハイブリッドテクノロジーズ
中期経営計画(FY2027~FY2029)

2026年11月13日

証券コード 4260

Hybrid Technologies

「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

Hybrid Technologies

当社が目指す姿

当社が目指す姿



ビジョン

New View With You

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

ミッション

境界を超え、最適解を導く。

様々な境界を横断し、**顧客の最適解をデザインする。**

サービス戦略

日越両市場をつなぐ強固なセキュリティ施策を武器に、
開発からAI BPO・人材までシームレスに提供し、
安心と圧倒的なDX推進力を両立する価値を確立する。

FY2029までの戦略

- 日本政府の集中投資領域・セキュリティ領域における付加価値向上
- 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
- 上流工程やセキュリティなどAIに代替されないIT人材の確立
- 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

OUR VISION

New View With You

顧客や仲間と共に、**新しい景色を創る。**

ビジョンを実現する３つの主語

01
顧客 × 当社
共にデザインするパートナー

02
仲間 × 当社
キャリアと挑戦の場を創出

03
当社自身
新しい景色を創る当事者

OUR MISSION

境界を超え、最適解を導く。

様々な境界を横断し、**顧客の最適解をデザインする。**

当社が超えるべき４つの境界

01
システム開発 × AI

02
人 × テクノロジー

03
日本 × ベトナム

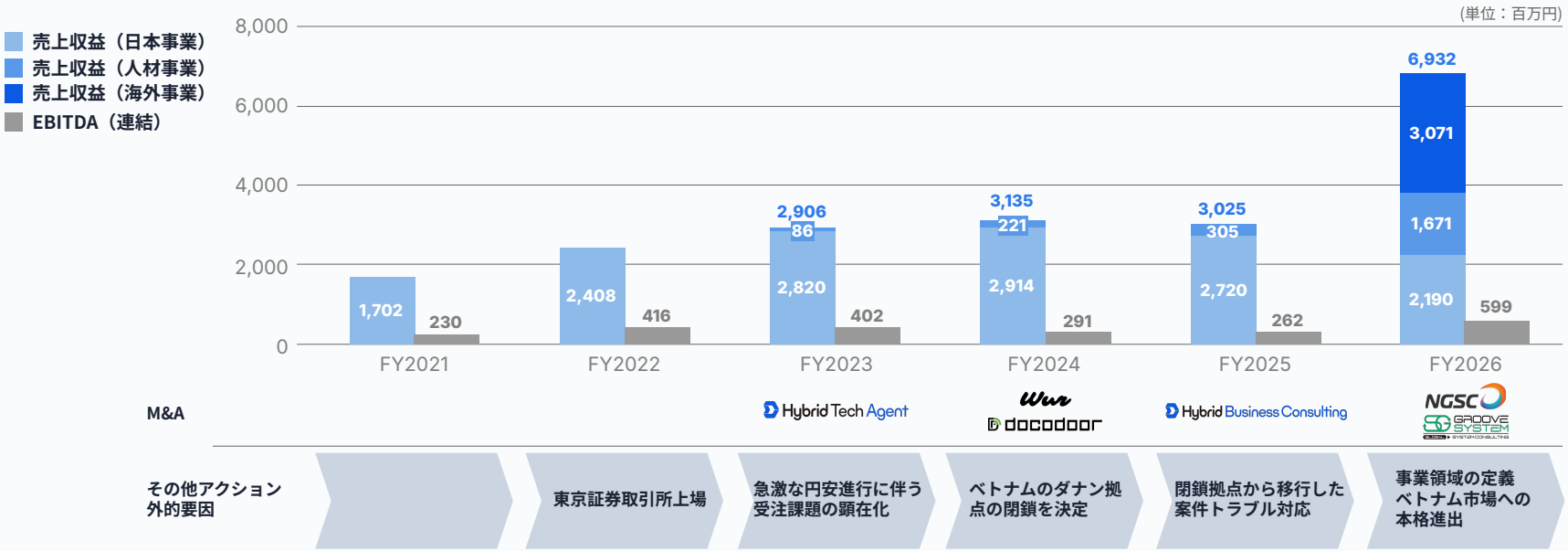
04
IT × 業務現場

Hybrid Technologies

過年度の振り返り

上場以来、グループ体制の拡大により売上は拡大
EBITDAは2026年９月期には増益に転じる

上場後、開発対応領域、ソリューション、マーケットの３つの拡大軸に基づくM&Aでグループ体制を強化し、売上規模は拡大。
EBITDAは、FY2023以降は減益傾向であったものの、FY2026はグループ体制の拡大により対前期で増益に転じた。



※ 内部取引等の連結調整により、各領域の合算は連結売上収益と一致しない

Hybrid Technologies

M&Aによるサービス拡充、事業体制の再編等の構造改革を推進

構造改革を推進している開発領域・日本事業の売上収益は減少したものの、NGSC社をはじめとしたグループ体制の拡大によりグループ全体の売上収益、及びEBITDAは改善傾向。FY2027以降の組織再編による既存事業の改善によってEBITDA率の改善を図る。

		評価	評価の要素
定量的な業績指標	売上収益	○	・M&Aによるグループの拡大により、連結売上収益は**増加**。
	EBITDA	△	・FY2024から２期に渡り、ベトナム開発拠点の案件トラブルの収束に工数を要したことで、**既存事業を中心に利益率が減少**。
定性的な指標	事業体制の整備	○	・2026年10月より**持株会社体制に移行**し、事業毎の収益性の検証、機動的な意思決定を可能にする構造改革を実施。 ・今後バックオフィスの統合等の最適化、各事業会社の安定化を図る。
	サービスの拡充	◎	・NGSCをグループに迎えたことにより、**ベトナムIT市場に本格的に参入**。 ・ビジネスプロセスを支援する**AI BPO領域を開拓**。

Hybrid Technologies

市場環境

Hybrid Technologies

サービス開発・DXによる業務改革と並び、セキュリティ対策、保守の重要性が急騰

技術の進歩に伴い、悪意あるサイバー攻撃も件数の増加、手口の巧妙化が進み、サイバーセキュリティは世界的な課題となっている。
民間のサービスベンダーにおいては、DXによる業務改革と、重要情報を堅固に管理するセキュリティ対策の両立を迫られており、脆弱性診断、システム保守等の需要が高まっている。

	サイバー攻撃の被害	政府方針
日本	サイバー攻撃による情報漏えい件数 *1 **454**件(YoY+49%)	投資領域17分野 サイバーセキュリティ投資額 *2 **55.4**兆円
ベトナム	サイバー攻撃の被害を受けた企業の割合 *3 **52.3**%(YoY+6.2%)	(首相決定第21/2026/QD-TTg) *4 **政府の注力10大戦略技術分野のひとつにサイバーセキュリティを定義**

*出展情報は本書末尾に記載

Hybrid Technologies

サイバーリスク時代への対応として、日本政府からサイバーセキュリティ緊急対策パッケージが発表される

2026年11月６日付で、サイバーセキュリティに関する関係閣僚会議決定において、サイバーセキュリティ緊急対策パッケージ（現代におけるサイバーセキュリティの４つの柱）を発表。
当社グループにおいて、それらに対応するセキュリティサービスをグループ横断で展開・強化する。

サイバーセキュリティ緊急対策パッケージが示す４つの柱 *5

AIも活用した基本的な対策の徹底
地方公共団体の緊急対策と全団体へのサポート体制

情報収集・集約、捜査・分析体制の強化
設計・開発段階のセキュリティ対策、サプライチェーン評価制度の浸透

サイバー攻撃への対処の戦略的な実施
24時間監視体制、脅威情報の収集と集約による、能動的な脅威対処

被害者支援・被害拡大防止策の強化
中小企業の被害対応強化と被害者支援

実効性のある「４つの柱」の遂行を支援する当社の検討サービス

自治体・関連ベンダ向け「脆弱性診断＋改修」ワンストップ支援
AIを活用した脆弱性の特定から対処までを一気通貫でサポート

「セキュリティ・バイ・デザイン」型開発の標準化
設計段階から脆弱性の排除を基本構造とし、高いサプライチェーン評価を獲得

24時間監視を含むセキュリティパッケージの提供
セキュリティパッケージ、24時間365日監視を日本国内に展開

「サイバーセキュリティお助け隊サービス」への参画
基準を満たす専門事業者として参画し、上述の施策を広域に展開

*出展情報は本書末尾に記載

Hybrid Technologies

日本国内市場における成長投資と人材不足の２つのトレンド

日本のDX、AX市場では「国策に後押しされた集中投資」と「深刻な労働力、高度人材の不足」が同時進行している。
これらのリソースの乖離が当社グループの事業機会と考えられる。

「日本成長戦略」による集中投資



AI関連投資額 *2
33.6兆円

デジタル・サイバーセキュリティ投資額 *2
42.6兆円

政府・地方公共団体のAX/DX基盤整備 *2
7.4兆円

×

構造的な人材不足の深刻化



2030年のIT人材不足 *6
79万人

2030年の人材サービス市場規模(予測)※ *7
19兆円

2030年のDX市場規模 *8
10兆円+

＝

当社の事業機会の創出



✓ 投資活性化の後押しがあっても、推進する人材は不足する

✓ 先端技術の発展によって、より幅広い専門性が求められる

※①人材派遣、②人材紹介、③求人情報、④人材マッチング、⑤ダイレクトリクルーティング、⑥BPO、⑦コールセンター、⑧企業向け研修の8市場の合算値
*出展情報は本書末尾に記載

Hybrid Technologies

2030年の政府目標に向けて、ベトナム市場も飛躍的な成長を図っている

ベトナムは国家DXプログラム（首相決定 749/QD-TTg）に基づき、「デジタル政府・デジタル経済・デジタル社会」の 3 本柱を推進し、2030年までに先進的なデジタル社会・上位中所得国への到達を国家目標として掲げる。

高いGDP目標



	2025年期実績
2030年までの年平均GDP目標成長率 *9 10%+	8%+
世界GDPランキング *9 上位30位+	33位
GDPに占めるデジタル経済の目標 *10 30%+	8%+

デジタル関連投資の高い数値目標



デジタル技術産業収益 *11
3,000億USD

デジタル技術産業の労働力 *11
300万人+

基礎AIスキルの教育・研修 *12
1,000万人+

官民のDX投資活性化



ベトナム国の技術的自立をミッションとする
新・科学技術省(MOST)の設立 *13

官民のAX基盤となるデータベース統合 *14
National AI Database構想の推進

現地法人との連携・技術交換を前提とした
海外資本企業の積極誘致 *15

*出展情報は本書末尾に記載

Hybrid Technologies

３ヵ年計画(FY2027~FY2029)の概要

Hybrid Technologies

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**

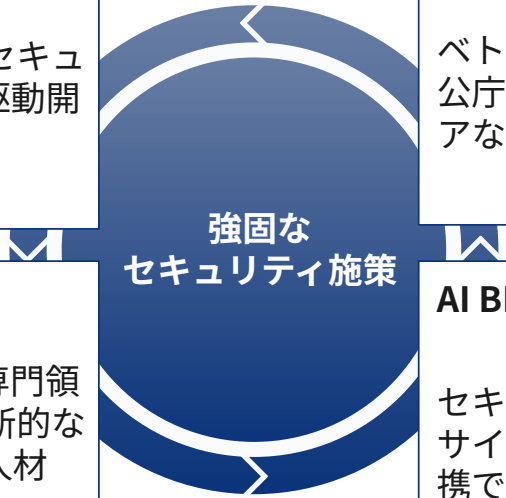
人材領域 **AIに代替されないIT人材サービスの確立**

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

「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

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。

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	

Hybrid Technologies

３ヵ年計画　セグメント別

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 / Hybrid One / 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

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

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

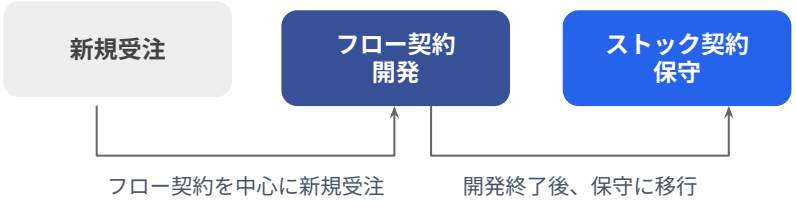
Hybrid Technologies

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による外部環境の変化と重み付け

生成AIの発展によりニーズは変化しつつも、日本のDX、AX市場では「国策に後押しされた集中投資」と「深刻な労働力、高度人材の不足」が同時進行している。

縮小領域

AIコード生成の高速化

単純実装・テストの単価が下落。従来型受託の価値は相対的に低下。

単純実装の縮退

Web構築・EC構築・指示書通りの実装は縮小スタンスへ移行。

顧客内製化の進展

ノーコード／ローコード＋AIによる内製化の拡大。

重点領域

国策の重点投資

国策の流れで、開発領域・日本事業がターゲットとする領域への大型投資が本格化。

サイバーセキュリティ需要の拡大

AI普及で脅威も拡大し、診断・監視運用など対策需要は急増。

2030年問題の接近

IT人材・技術が構造的に逼迫。代替困難な人材領域の価値が相対的に上がる。

Hybrid Technologies

当社グループ人材と攻める重点領域

体制を支える人材戦略

セキュリティコンサルタント

最新の脆弱性診断と高度な対策で顧客のIT基盤の安全を守る。

AI駆動開発人材

AIツールを駆使し、実装・保守の生産性の最大化を担う中核層。

FDE ／ Forward Deployed Engineer

上流設計からAI協働実装まで担う現場密着エンジニア。要件と技術的複雑性を形にする接続層。

シェアリングCTO

顧客経営層に外部プロとして入り込み、事業の構想・設計・意思決定を伴走する役割。

×

参入・強化を図る重点領域

セキュリティ

監査、脆弱性診断、SOC監視運用

インフラ構築

ゼロトラスト・SRE・クラウド移行

公共・国策産業

自治体DX、国策BPO一元受託

基幹システム

レガシー更改・ERP刷新・2030年問題

新規事業

0→1検証、補助金・交付金組込設計

地方企業のDX × AI化

現場業務へのAI導入まで一気通貫で伴走

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

4社のポジショニング



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

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)

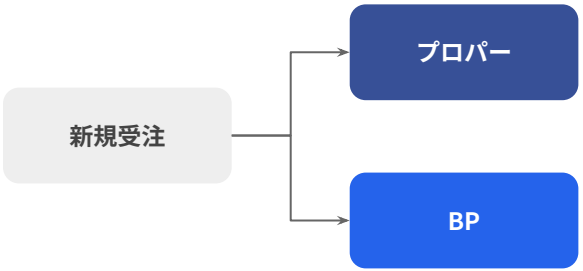
Hybrid Technologies

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）
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

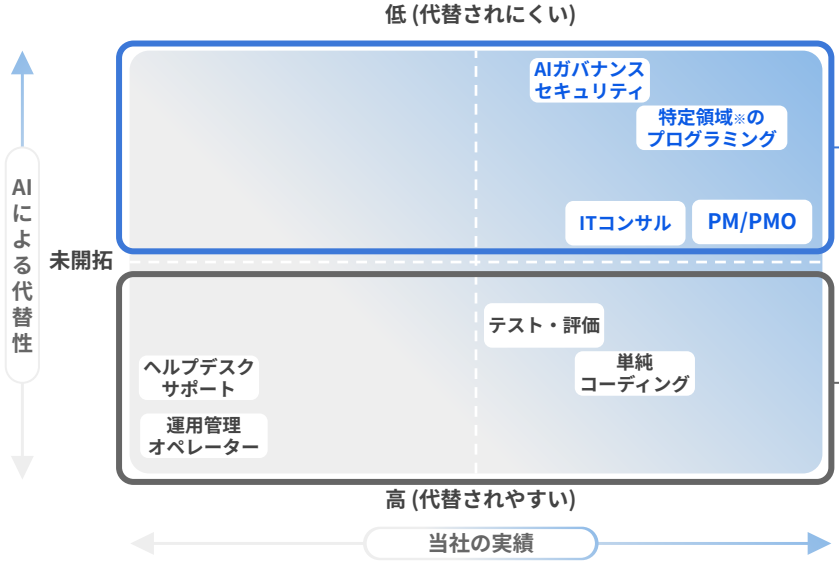
(単位　件数：件、単価：万円)

			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

Hybrid Technologies

従来の支援実績を基点に「AIに代替されないIT人材サービス」の拡大に注力

当社グループ人材領域の強みは、PM/PMO、要件定義、ITコンサル等の上流工程、AIガバナンス・セキュリティ等、AI技術の普及後も専門人材の介在余地が大きいロール(技術領域)の顧客案件を開拓・深耕し、豊富な支援実績を有していること。これら実績を基点として、AIに代替されない領域への経営資源の投下、顧客開拓を推進する。



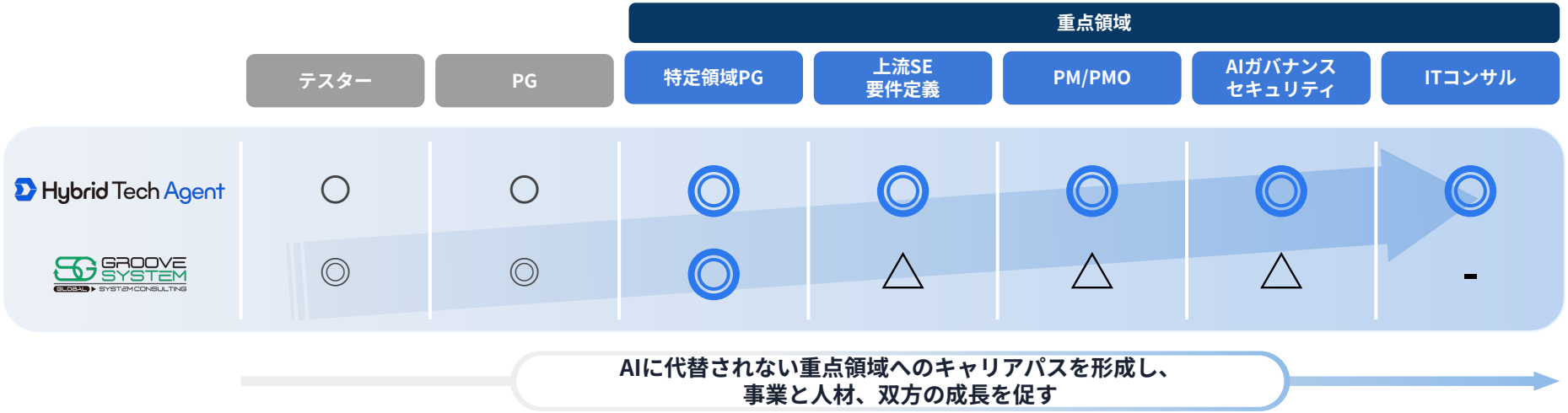
ロール(技術領域)	支援会社
PM/PMO	Hybrid Tech Agent
上流SE・要件定義	
AIガバナンス・セキュリティ	
ITコンサル	
特定領域のプログラミング	Hybrid Tech Agent / GROOVE SYSTEM

ロール(技術領域)	実績
ヘルプデスク・サポート	GROOVE SYSTEM
運用監視オペレーター	—
単純コーディング(下流PG)	Hybrid Tech Agent / GROOVE SYSTEM
テスト実行・評価	

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（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

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

競争激化、デジタルマーケティングの価格高騰によって、顧客開拓におけるインサイドセールスの重要性が高まっている

生成AIの普及によってプロダクト開発の敷居は下がり、競合サービスが乱立する昨今では、SaaS企業にとって効率的な営業活動の重要性が高まっている。加えて、ウェブ広告の単価高騰、リターゲティング広告の制限等によって、ウェブマーケティングの優位性は見直され、インサイドセールスを含むBPOサービスへの投下予算が増加傾向にある。

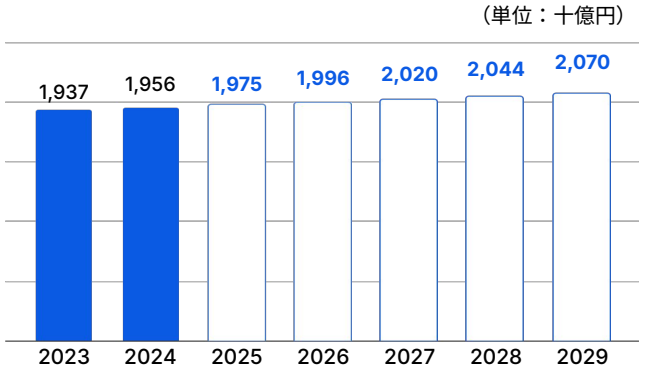
2026 BtoB SaaSのGoogle広告における クリック単価(CPC) 平均 *16

$5.34

前年同期からの上昇率(高騰率)

+29%

インサイドセールス代行を含む非IT系 BPO市場規模 *17



*出展情報は本書末尾に記載

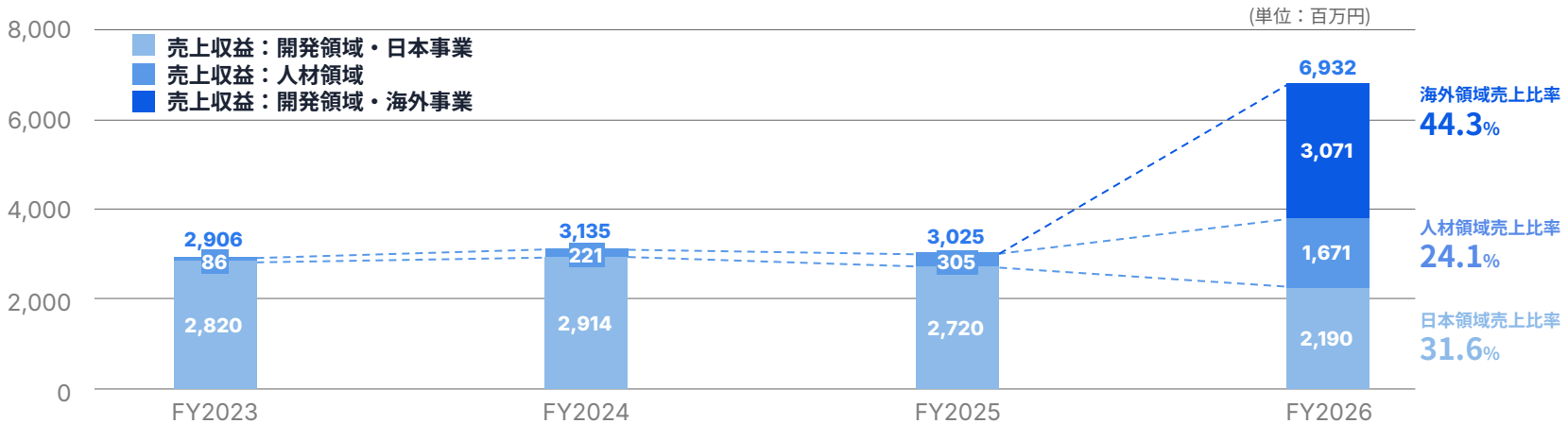
Hybrid Technologies

M&A戦略

Hybrid Technologies

上場後、M&Aを通じた非連続的な成長を達成

上場後M&Aを通じた事業の多角化により、人材領域、開発領域・海外事業を新規開拓。FY2026時点で当社グループ成長の原動力となっている。

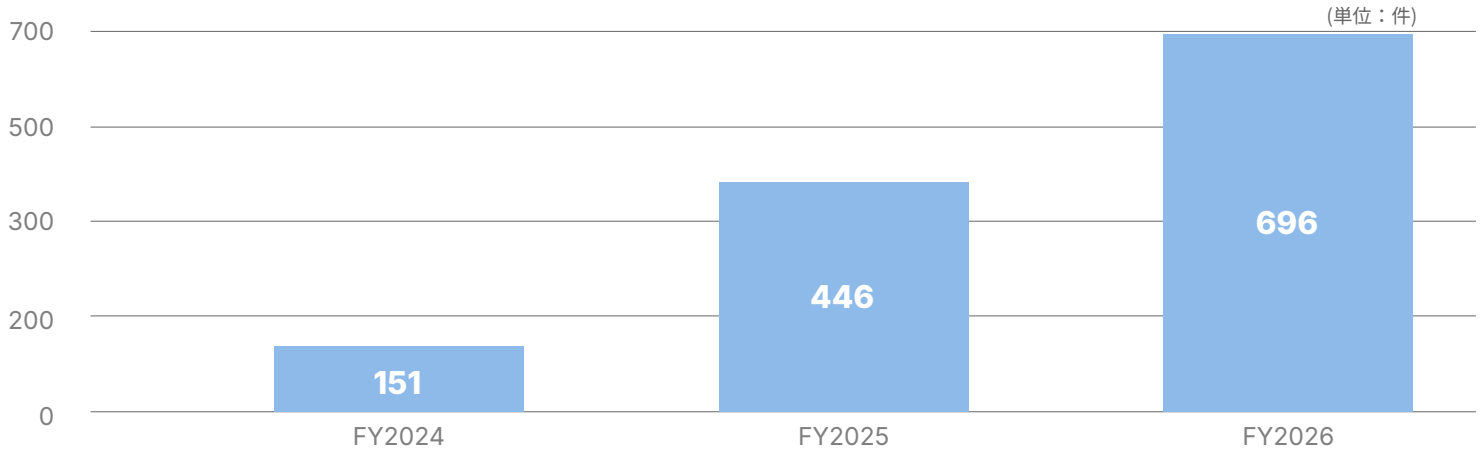


※1 2023年10月に当社に吸収合併
※2 シンフォニード社のSES事業を譲受

Hybrid Technologies

M&Aのソーシング数（検討数）は増加傾向にあり、今後の事業拡大に資するM&Aを継続検討

過去の実績を背景としたオーガニックの引合の強化、100社超のM&A仲介会社、金融機関等とのネットワークを活用し、検討件数は継続的に増加。



Hybrid Technologies

FY2027以降も戦略的なM&Aを通じた非連続的な成長を目指す

M&Aは今後も当社の成長ドライバーと位置づけ、積極的に検討。
当社の既存事業とのシナジーを見込める案件は広く検討しつつ、現時点ではFY2027以降のサービス拡充を図るAI BPO領域、高い投資対効果を見込む人材領域を重点領域に設定。
なお、M&Aによる新規子会社の売上、利益は本計画数字には反映していないため、実行時にはプラス要因となる。

注力分野	
AI BPO領域	・既存グループのDX、AX知見とのシナジーを見込めるBPOサービス
人材領域	・特定の技術領域、業種に実績を持つ企業 ・PM、PMO等の上流コンサルティング領域
開発領域・日本事業	・ShuHaRi、ハイブリッドワン等の事業領域の拡充に資する会社

M&Aの方針

- 注力分野を中心にグループシナジーを創出できる領域
- 既存事業との連携で取得時以上の価値創造を見込める

PMIの重点

- バックオフィスのHD統合による最適化
- グループ内の柔軟なキャリアパスの確立による人材の育成、定着
- グループ内での営業連携による売上創出
- 採用力の相互補完

Hybrid Technologies

Appendix

参考出展

#	発行元	出展
*1	株式会社MM総研	サイバー攻撃による情報漏えい、2026年は4年前の約1.9倍に
*2	内閣官房	日本成長戦略の官民投資ロードマップ（内閣官房、2026年）
*3	ベトナム国家サイバーセキュリティ協会（NCA）	Báo cáo Tổng kết An ninh mạng năm 2025 khu vực tổ chức, doanh nghiệp （2025年 組織・企業分野サイバーセキュリティ総括レポート）
*4	ベトナム政府（首相）	首相決定第21/2026/QD-TTg
*5	日本政府（関係閣僚会議）	サイバーセキュリティ緊急対策パッケージ（サイバーセキュリティに関する関係閣僚会議決定）
*6	経済産業省	IT人材需給に関する調査
*7	矢野経済研究所	2030年の人材サービス・アウトソーシング市場に関する調査を実施（2024年）
*8	富士キメラ総研	業種別IT投資動向／DX市場の将来展望 2026年版 DX投資編
*9	ベトナム政府（首相）	2026–2030年の社会経済開発計画
*10	VNEconomy	Government persists with high, substantive economic growth targets: PM
*11	ベトナム政府（首相）	首相決定840/QĐ-TTg、2026年5月13日
*12	ベトナム政府（首相）	AI人材育成国家プログラム
*13	ベトナム政府（首相）	政令55/2025/ND-CP（2025年3月）
*14	ベトナム政府（首相）	ベトナム首相決定367/QD-TTg（2026年2月）
*15	ベトナム共産党政治局	ベトナム共産党政治局 決議10-NQ/TW（2026年6月）
*16	Kampiao	B2B SaaS Google Ads Benchmarks 2026: CTR, CPC, CPA, and ROAS by Segment（2026）
*17	株式会社矢野経済研究所	BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）市場に関する調査を実施（2025年）

本資料に記載されている将来に関する記述は、当社が本資料の公開日現在入手している情報、および合理的と判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。