

2024年8月期

# 決算説明資料

2024年10月11日

ARアドバンステクノロジー株式会社（東証グロース:5578）

# CONTENT

目次

1. 会社概要
2. 決算ハイライト
3. 直近のトピックス
4. 連結業績推移の概況
5. 2025年8月期 業績予想
6. 株主還元施策について
7. 企業価値向上に向けた成長戦略
8. Appendix



# 1. 会社概要

## Mission

### -経営理念-

先進性ある技術を通して、  
顧客の問題解決と社員の幸せを創造し、  
社会の未来発展に貢献する

## Value

### -行動指針-

## *BX designer*

クラウド技術とデータ・AI活用による  
ビジネストランスフォーメーションデザイナーとして  
社会変革をリードする

# コーポレートデータ

商号	ARアドバンステクノロジー株式会社 略称:ARI
資本金	1億3,324万円(2024年8月末現在)
設立	2010年1月20日
代表者	代表取締役社長 武内 寿憲
社員数	523名 グループ社員計600名(2024年8月31日現在)
事業内容	クラウド技術とデータ・AI活用によるDXソリューション事業
本社所在地 および事業所	【本社】 東京都渋谷区渋谷2-17-1 渋谷アクシュ18F 【関西支社】 大阪府大阪市北区堂島1-5-17 堂島グランドビル8F 【名古屋支社】 愛知県名古屋市中村区名駅4-23-13 名古屋大同生命ビル3F
届出等	全省庁統一資格 0000132746 ISO27001取得 JP17/080465 プライバシーマーク登録番号 第17000819号
グループ会社	株式会社エーティーエス



# 事業内容

クラウド技術とデータ・AI活用によるDXソリューション事業を展開

## デジタルシフト・クラウドシフトへ必要な先進技術をワンストップ提供

プロフェッショナルサービス



### クラウドインテグレーションの提供

各種コンサルティングからクラウドネイティブ技術を活用したシステム開発および保守、データ・AI活用支援まで



### プロダクトの開発および販売

AIを主軸とした自社プロダクトの開発と販売、他社サービスの再販及び保守



### DX人材の提供(グループ会社による展開)

DXIにかかるプロフェッショナル人材の紹介等

#### 領域特化型サービスパッケージのブランド展開



クラウド活用総合支援サービス



データ・AI活用総合支援サービス

#### AIを主軸としたプロダクト展開



AIマルチエンジン



ビッグデータ統合管理



クラウドコンタクトセンタ分析

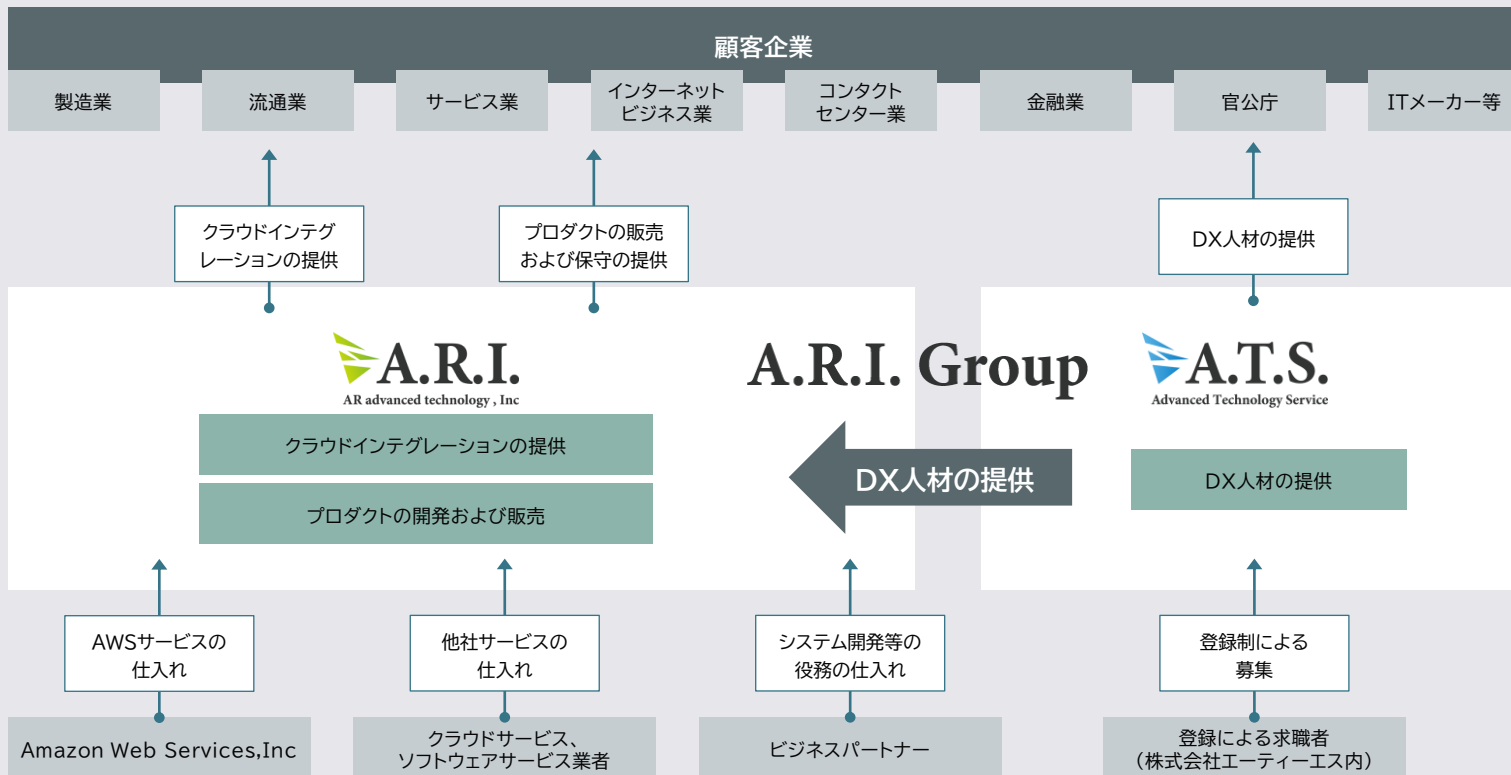
#### DX・ITに特化した人材マッチングを展開



DX人材獲得のためのマッチングプラットフォーム

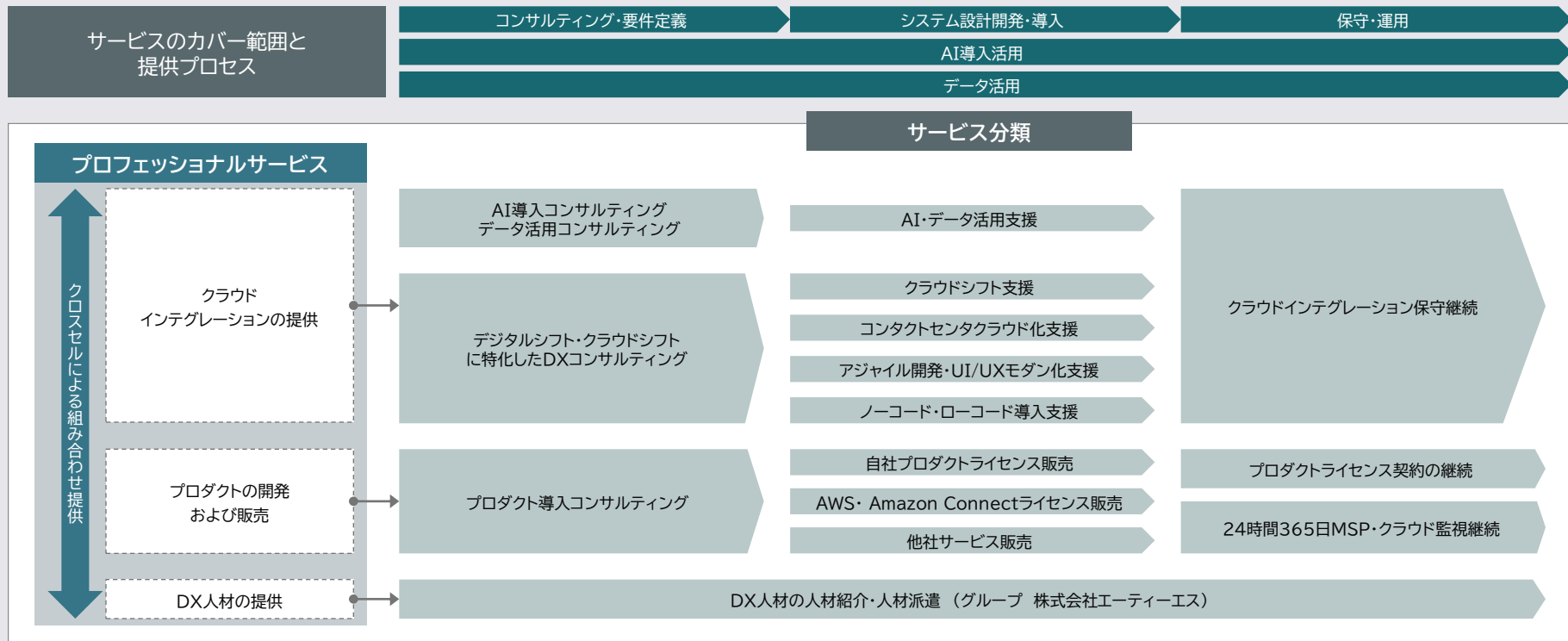
# 事業系統図

グループ企業とのシナジー体制を一体的に構築し、顧客企業群へサービスを提供しています



# サービスのカバー範囲

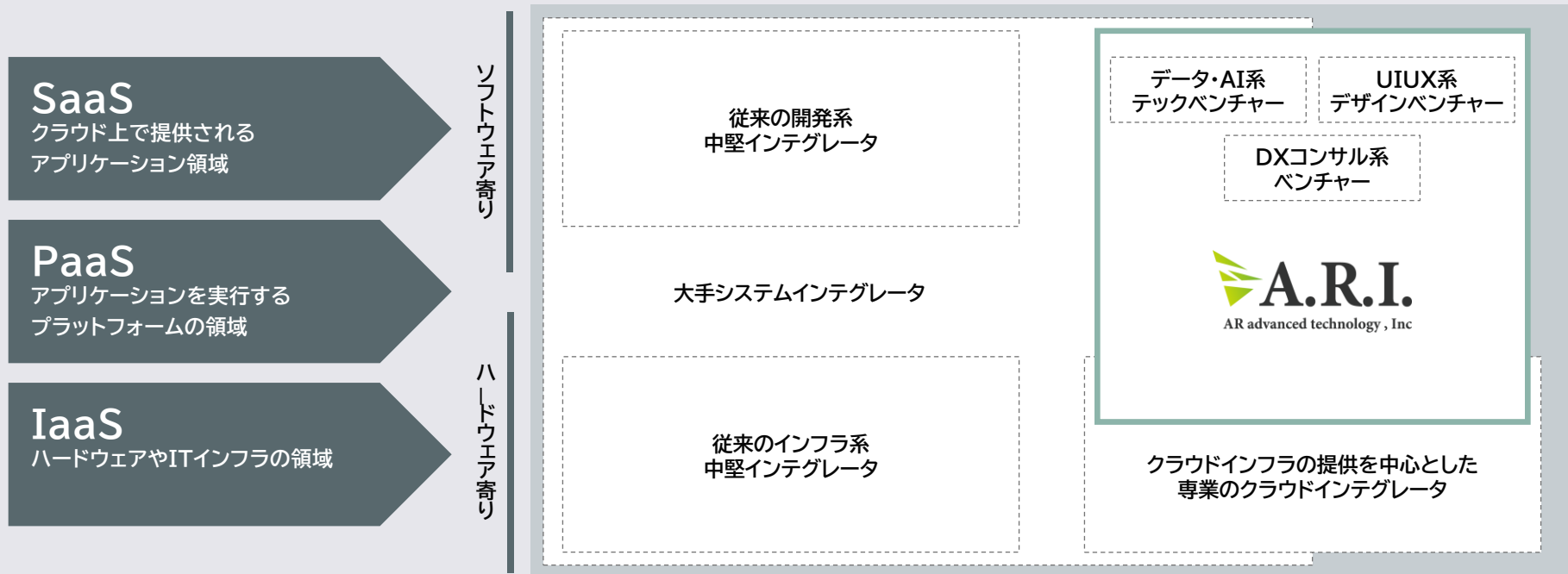
デジタルシフト、クラウドシフトを実現するために、AI活用、データ活用といった顧客のニーズごとに要素技術をクロスセル提供、サービスのケイパビリティを最大化させています





# ポジションマップ

当社は大手SIerや専門のクラウドインテグレータとも一線を画し独自のポジショニングを獲得しています



An aerial, high-angle view of a dense urban landscape, likely a city center, showing numerous skyscrapers and buildings. The image is overlaid with a semi-transparent teal color on the left side. The text '2. 決算ハイライト' is centered in the middle of the image.

## 2. 決算ハイライト

## エグゼクティブサマリー

2024年8月期は投資フェーズであり、人財・研究開発に積極投資

連結売上高

2024年8月期

11,129 百万円

前期比 +9.5%

連結売上総利益

2024年8月期

2,837 百万円

前期比 +14.9%

連結経常利益

2024年8月期

448 百万円

前期比  $\Delta$ 12.8%

売上総利益率

2024年8月期

25.5%

前期比 +1.2p

キャリア採用人数

2024年8月期

82人

前期比 +34人

従業員数

2024年8月末現在

600人

前期末比 +79人

# 連結業績ハイライト

- 売上高のポイント 引き続き需要は旺盛にあり、堅調に推移
- 利益面のポイント 高単価案件へのシフトや品質管理の強化により売上総利益率が向上
- 費用面のポイント 成長のための戦略投資により増加

(百万円)	2023年8月期 4Q	2024年8月期 4Q	増減率	2023年8月期 累計	2024年8月期 累計	増減率
売上高	2,700	2,776	2.8%	10,162	11,129	9.5%
売上総利益	683	720	5.4%	2,468	2,837	14.9%
販管費	551	584	6.0%	1,940	2,416	24.5%
営業利益	131	135	2.9%	528	421	△20.2%
経常利益	121	154	27.2%	513	448	△12.8%
当期純利益	67	97	44.9%	319	275	△13.6%
売上総利益率	25.3%	25.9%	0.6p	24.3%	25.5%	1.2p
販管費率	20.4%	21.1%	0.6p	19.1%	21.7%	2.6p
営業利益率	4.9%	4.9%	0.0p	5.2%	3.8%	△1.4p
経常利益率	4.5%	5.5%	1.1p	5.1%	4.0%	△1.0p

売上高はYoYで+9.5%の成長

高単価案件へのシフト等により  
売上総利益向上施策が奏功し  
+14%超の伸長

専門技術人材の獲得策が奏功  
戦略投資増加のため減益となっ  
ている

経常利益はQoQで+27.2%の  
増益となっている

An aerial photograph of a dense urban area, likely a city center, with numerous high-rise buildings and a complex street grid. The image is overlaid with a semi-transparent blue gradient on the left side. The text '3. 直近のトピックス' is centered in the middle of the image.

### 3. 直近のトピックス

# 横浜市立大学及び 医療法人横浜未来ヘルスケアシステムと医療AI分野において共同研究開始

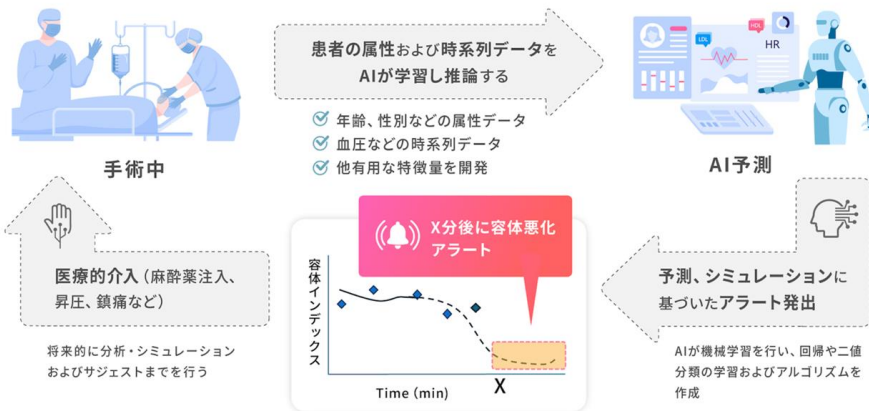
- 横浜市立大学医学部麻酔科学教室、医療法人横浜未来ヘルスケアシステム戸塚共立第2病院、ARIの3者で、全身麻酔患者状態のAI予測及びナレッジ共有システムに関する共同研究を開始
- 7月10日付けにて3者連名で、特許を申請
- 全身麻酔の患者状態をAI予測した臨床用モデルを2024年英国麻酔学会に演題登録し発表
- 将来的に本システムは手術における患者さんへの医療の質を向上させるだけでなく、医療機関においても安全性を確保した手術の施行、医療訴訟のリスク軽減といった視点からも国内外の医療機関への導入を予測している



医療法人 横浜未来ヘルスケアシステム

## 全身麻酔患者状態のAI予測およびナレッジ共有システム

手術中の全身麻酔の患者のバイタルサイン変動から、  
AIが患者の容体変化を予測し、麻酔科医にサジェストするシステム



# MILIZEと金融機関向けAI・DXソリューション領域において業務提携

- 金融機関の次世代コンタクトセンターを含む分野でのDX化と、AI活用を共同で提供
- 金融機関にAIの活用によるデータ分析や予測モデリング、プロセスの自動化を含む、より高度でカスタマイズされたソリューションを提供することが可能となる。これにより、顧客体験の向上、リスク管理の強化、業務効率の向上を実現し、金融業界へ参入、取引増加につなげていく



## ARI、MILIZEと金融機関向けAI・DX領域のソリューション領域において業務提携



# クラウド経営、データ・AI経営支援におけるお客様事例

## 日新丸紅飼料様

モダナイズ事例:デザイン先行型の提案が、ソフトウェアのクラウド化を後押し



日新丸紅飼料株式会社は、自社開発の畜産生産状況をコンピューターで管理するソフトウェア「MNFIS(エムエヌフィス)」の「クラウド版 MNFIS」を検討するにあたり、プロトタイプ制作をすることにしました。ARIが作ったプロトタイプで、『クラウドサービスはどうか、何ができるのか』という部分を、目に見える形で示すことができクラウド化を後押しする結果となりました。

## 毎日放送様

ZiDOMA導入:ユーザビリティと手軽な導入で、不要ファイルを見える化!



10年以上利用し続けてきた現行のファイルサーバは、容量の整理が手付かず状態でした。不要なファイルを把握する必要があったが、ファイル数が膨大で一覧化が困難な状態でした。そこで、ZiDOMA dataを活用して、ファイルサーバ内で1年以上更新されていないファイルを抽出。その結果をもとにディレクトリごとの対象ファイルをリスト化し、各部署に確認を行った結果、不要ファイルを可視化することに成功しました。

## サノヤステクノサポート様

LOGUE導入:AIチャットボットの導入で、社内問い合わせ件数43%削減



サノヤステクノサポート株式会社



サノヤステクノサポート様は、サノヤグループ全体の技術的な問い合わせ対応を担当しています。問い合わせは月70件、50時間に及び、業務効率が低下。対応の属人化の課題もありました。そこで、Q&Aの登録だけでいいメンテナンスの容易さや、画面の使いやすさが決め手になりAIチャットボット「LOGUE FAQ」を導入しました。導入後一年で、電話・メールの問い合わせが43%減少しました。

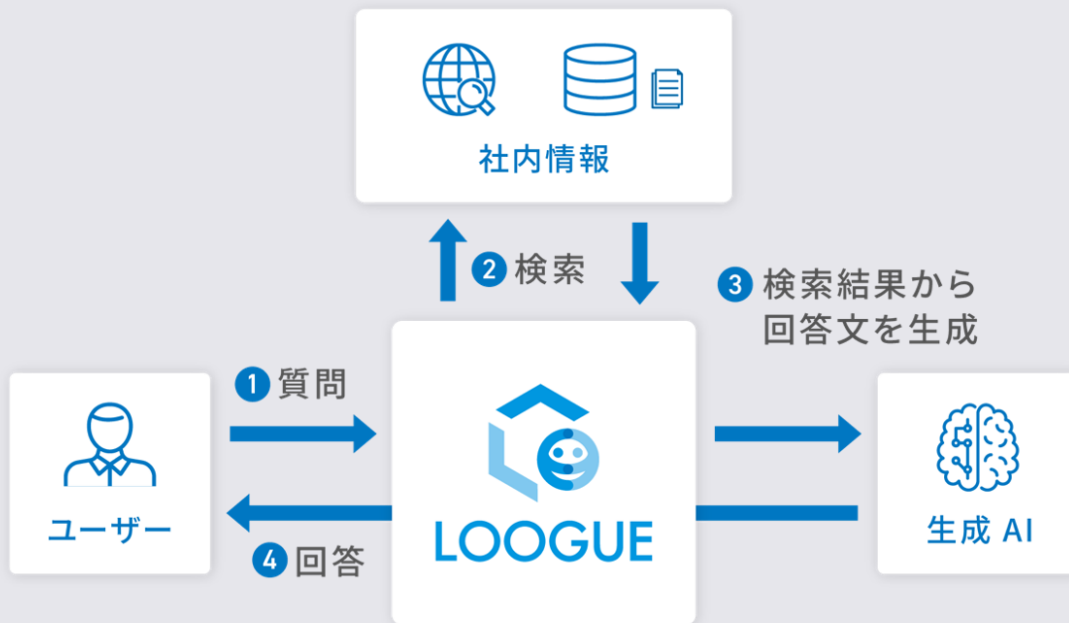


## 新サービス「RAG型AIマルチエンジンLOOGUE」の提供開始

- 独自のAI技術を使ったAIチャットボットおよび、AIファイル検索サービスを提供している、業務自律化・省人化のためのAIマルチエンジン「LOOGUEシリーズ」において、RAG(Retrieval Augmented Generation)技術を活用した新たなサービスの提供を開始

RAG技術の導入により、大規模言語モデル(LLM)によるテキスト生成と情報検索が組み合わさったことで、回答精度が向上

ユーザが会話形式で入力した質問に対し(図-①)、事前にアップロードされた社内規定や製品マニュアルなどのドキュメントを情報源として検索(図-②)、その検索結果と質問内容を元に生成AIが適切な回答文を生成し(図-③)ユーザに回答を表示する(図-④)



## クラウド・AI・データにかかる技術力の強化

AWSの認定資格を515個、Microsoft Azureの認定資格を87個保有し、顧客のニーズに合わせた計画から導入、運用までを一気通貫でサポートできる技術基盤がさらに強化

クラウド認定資格数(2024年5月末現在)



AWS 500 APN  
Certification  
Distinction

認定資格総数 **515** 個

2023年8月期末比較

+ **190** 個

+ **58.5%** 増

Microsoft  
Azure

認定資格総数 **87** 個

2023年8月期末比較

+ **25** 個

+ **40.3%** 増

# ハイブリッドワークの生産性最大化へ、エンジニアファーストの実現に渋谷アクシュに本社移転

- 事業および業績拡大に向けた拠点整備として、渋谷の3つの事業所を1フロアに集結
- ハイブリッドな働き方による生産性を最大限に引き出すエンジニアファーストなオフィス環境へ
- 今後のコンサルタント、エンジニアの採用数向上、定着向上に大きく寄与する



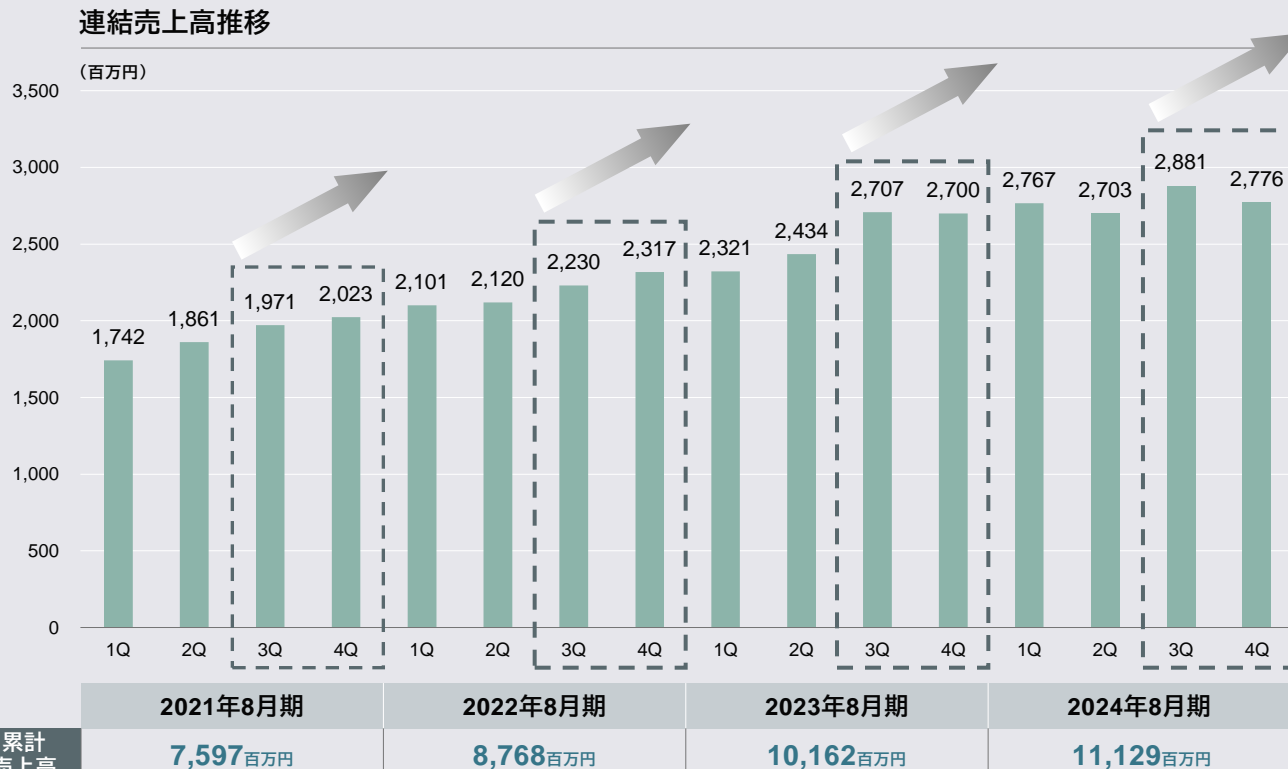


## 4. 連結業績推移の概況

# 連結売上高推移

今期は前期比、約10%の伸びとなった

下期は、上期に積極採用した人材の収益化に通常以上の期間を要したため、上期比+3%の売上増にとどまった

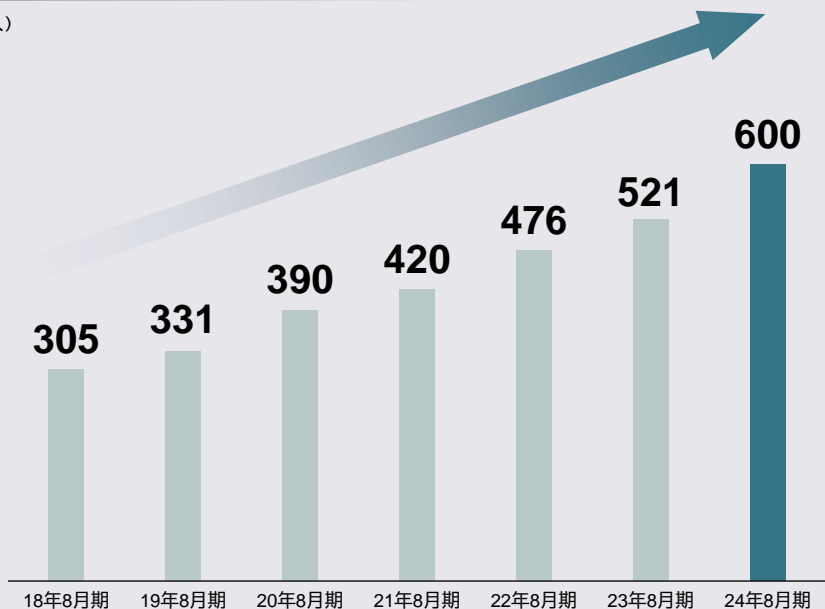


# 従業員数推移

上場の効果などから応募者の質・量ともに確実に向上し、期初の年間予定採用数(新卒40名程度含め100名)以上を獲得  
BTCアプローチの付加価値戦略に貢献するコンサルタント、アーキテクト、アジャイルエンジニア、AIエンジニア等の採用が顕著  
上期早期に前倒し採用することで、早期の有償稼働を実現させる方針をとり、通期の採用費コントロールのため下期に採用数を絞る方針とした  
翌期も今期と同じ戦略にて積極的な採用方針を継続中

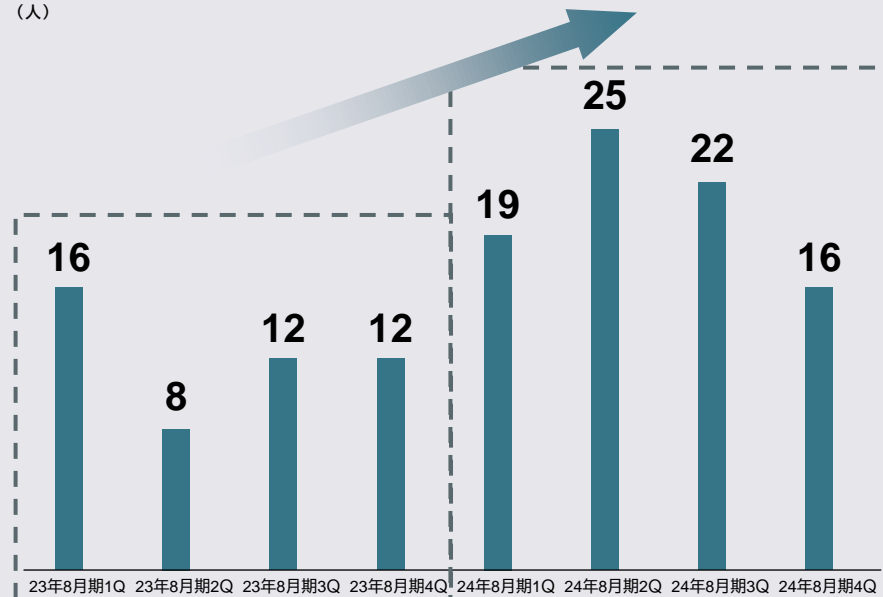
## 従業員数(グループ合計)

(人)



## キャリア採用実績(主にコンサルタントおよびエンジニア)

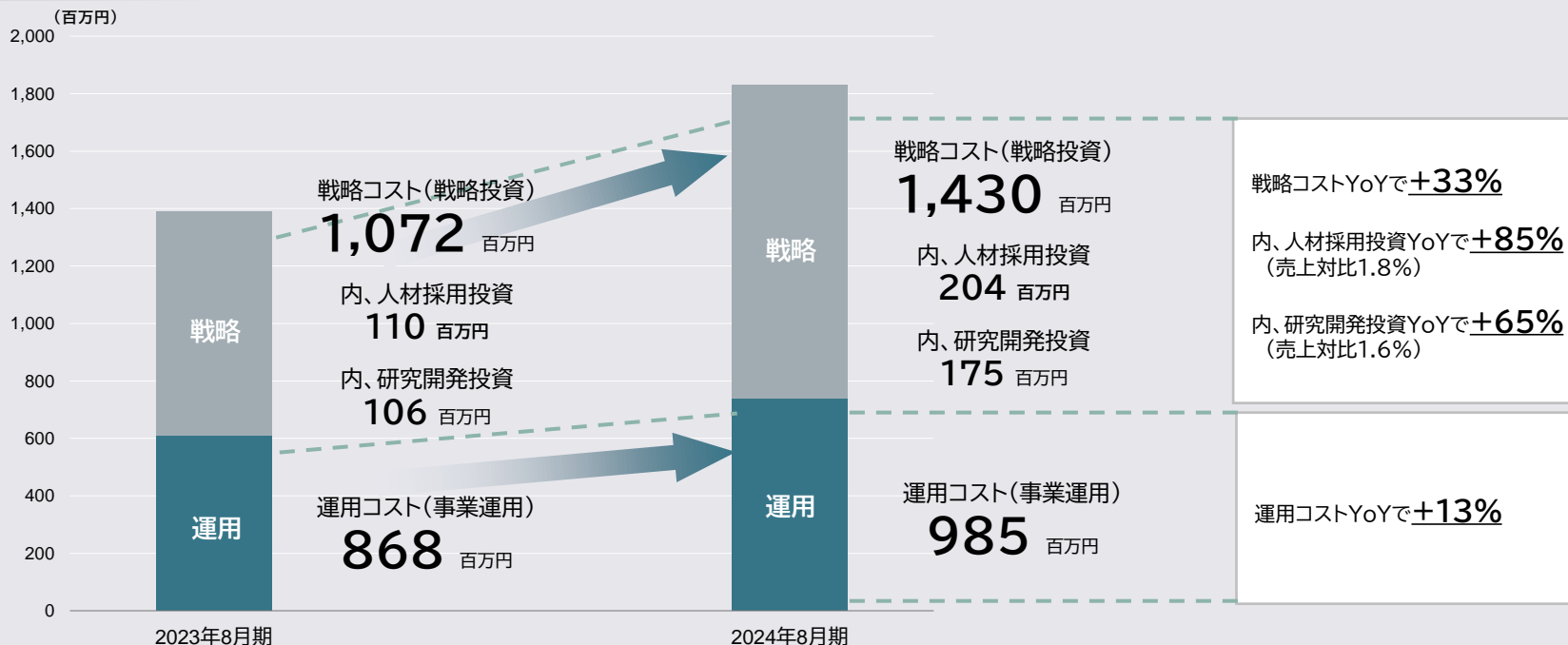
(人)



# 営業利益 増減益要因分析(戦略投資の増加)

今期は中期成長のために積極的な投資を行っていく方針を取り、戦略的な投資により販管費が増加した  
 人件費増加要因としては、キャリア採用が好調であるため積極的に採用費を投下したことによるもの  
 研究開発費増加要因としては、産学連携によるAI共同研究、プロダクト開発等の将来に向けた投資によるもの

## 販管費増加要因



# 販管費の考え方

販管費は、売上総利益増加に向けた戦略投資(戦略コスト)と日々の事業運用のための投資(運用コスト)に分類しコントロールしている

## 戦略投資 (戦略コスト)

- 営業施策費および営業人件費
- 採用施策費および採用人件費
- 事業部マネジメント人件費
- M&AおよびPMI関連施策費
- 研究開発・新規事業開発施策費
- マーケ・ブランディング施策費
- その他

## 事業運用 (運用コスト)

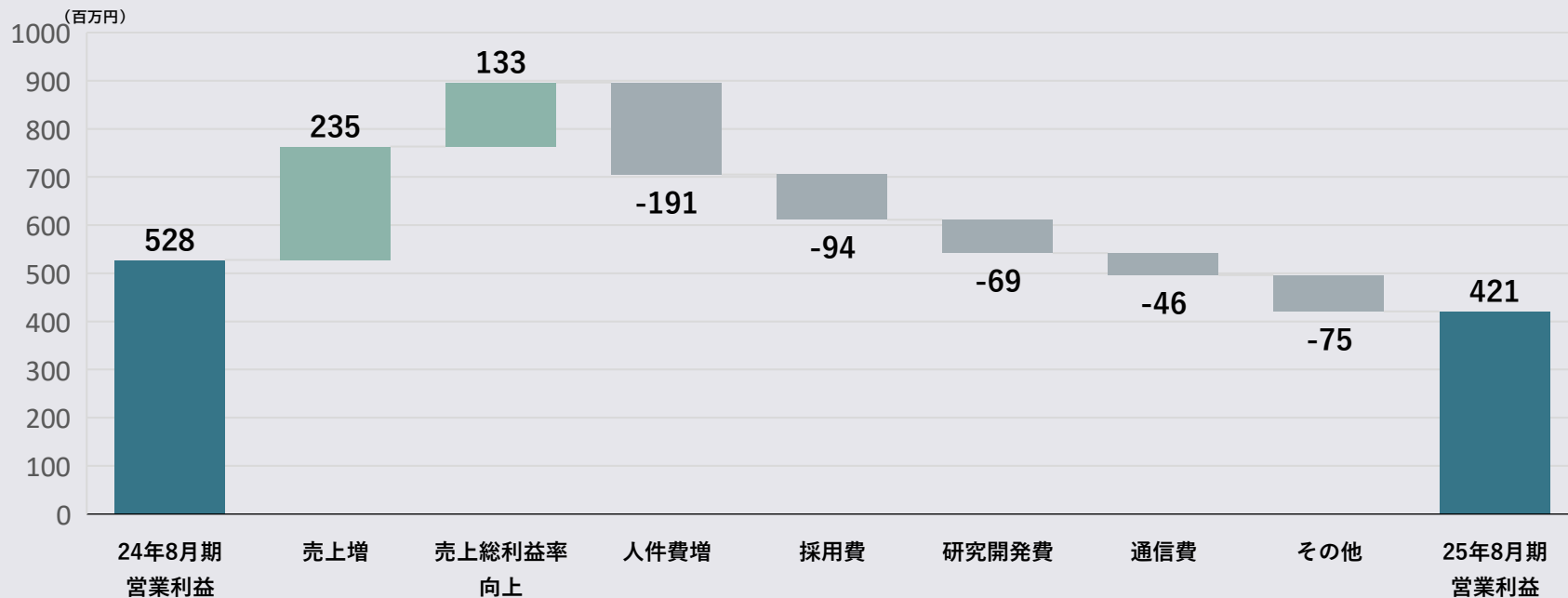
- 本社施策および本社系人件費
- 減価償却費(本社・社内系)
- 基幹システム
- ITインフラ・セキュリティ
- 内部統制・制度対応
- その他



# 営業利益 増減益要因分析

増加要因は、売上高が堅調に推移したことに加え、高単価案件へのシフト、プロジェクト管理の強化による原価低減が奏功し、売上総利益率の向上  
減少要因としては、積極投資による人件費増、それに伴う採用費の増加、研究開発費の増加に加え、社内DX化のための支出があげられる

## 営業利益 増減益要因分析



# 連結貸借対照表

今後の成長戦略に備え、引き続き手元資金を厚めに確保  
自己資本比率は、着実に利益を積上げて40%以上となる

(百万円)	2023年8月31日	2024年8月31日	増減
流動資産	3,956	3,976	20
現金及び預金	2,385	2,329	△56
売掛金及び契約資産	1,506	1,573	67
固定資産	512	771	259
資産合計	4,468	4,748	280
流動負債	2,719	2,759	40
短期借入金	880	880	—
固定負債	—	20	20
負債合計	2,719	2,780	61
純資産合計	1,748	1,967	219
負債純資産合計	4,468	4,748	280
自己資本比率	39.1%	41.4%	2.3p

## 売上高比較

第3四半期までの累計はほぼ計画とおり、第4四半期で計画比を下回ったものの、前期比10%の伸びとなった

## 売上高比較

(百万円)





## 5. 2025年8月期 業績予想

## 2025年8月期業績予想

## 売上高

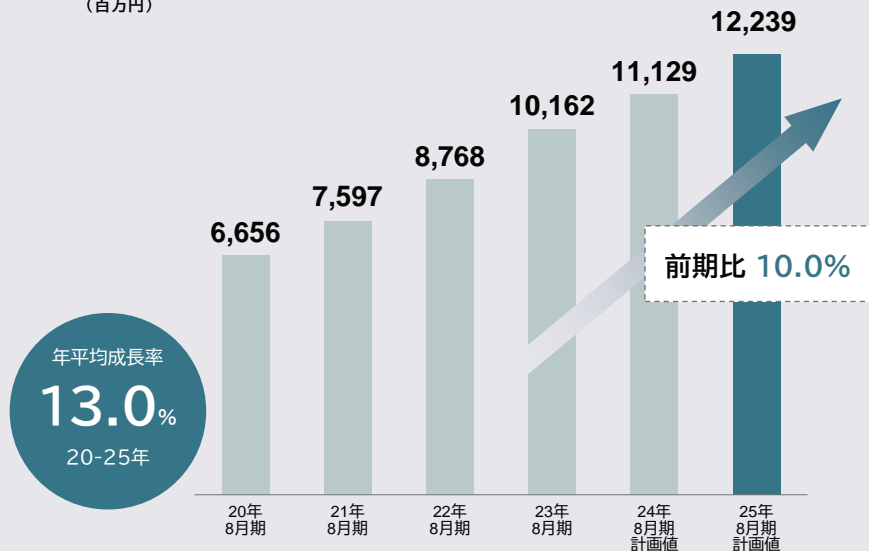
- 引続き好調に推移するIT市場とともに、当社の売上も堅調に推移するものと想定

## 経常利益

- コンサルタントおよびエンジニアの質・量両面における拡充を主軸とした積極的な人的資本投資の実施やAIを中心とした研究開発等のため、今期も積極的な戦略投資をおこなっていく方針であるが、売上高総利益の伸びに比して、経常利益での増益を確保していく

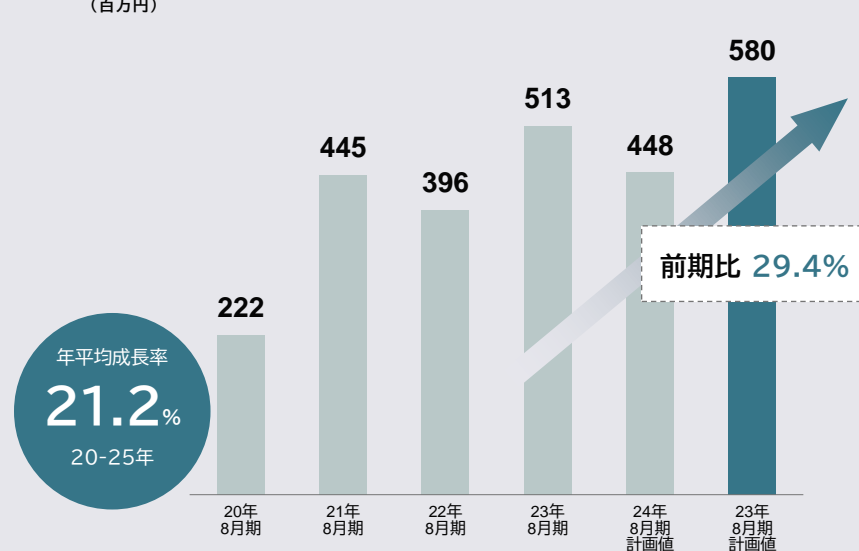
## 連結売上高

(百万円)



## 連結経常利益

(百万円)



# 連結業績予想について

1・2Qは本社移転等にかかる特殊要因のため、各利益進捗率は下期偏重になるが、通期では経常利益580百万円、当期純利益320百万円を確保する計画

	2025年8月期(予想)	
	1・2Q	通期
売上高	5,508	12,239
売上総利益	1,426	3,243
営業利益	49	609
経常利益	32	580
当期純利益	3	325
売上総利益率	25.9%	26.5%
営業利益率	0.9%	5.0%
経常利益率	0.6%	4.7%

クラウドシフト、デジタルシフト、DX化対応、データ経営、AI経営ニーズの需要は依然として旺盛。上期に要員体制強化し、下期さらに売上拡大を見込む

上期は本社移転にかかる一時費用92Mを販管費に計上。加えて、下期の売上増への体制構築のため、人材採用を前倒しし、採用費を30M程度上期偏重で予算化

上期は本社移転等の販管費における特殊要因があるが、それらを除けば、積極投資の中でも正常に利益確保される計画

昨期に続き、上期に品質強化・単価引上げ施策を展開し、下期よりさらに収益性向上

# 連結業績予想について

1・2Qは特殊要因で減益を計画するが、通期では増収増益を計画する

	2024年 8月期 1・2Q (実績)	2025年 8月期 1・2Q (予想)	増加率
売上高	5,471	5,508	0.7%
売上総利益	1,363	1,426	4.6%
営業利益	217	49	△77.4%
経常利益	222	32	△85.5%
当期純利益	134	3	△97.8%
売上総利益率	24.9%	25.9%	1.0p
営業利益率	4.0%	0.9%	△3.1p
経常利益率	4.1%	0.6%	△3.5p

25年1Qに本社移転  
費用を計上

25年1Qに本社移転に  
かかる特損を計上

	2024年 8月期 通期 (実績)	2025年 8月期 通期 (予想)	増加率
	11,129	12,239	10.0%
	2,837	3,243	14.3%
	421	609	44.6%
	448	580	29.4%
	275	325	17.8%
	25.5%	26.5%	1.0p
	3.8%	5.0%	1.2p
	4.0%	4.7%	0.7p

通期で+10%成長

通期で+1pの向上



## 6. 株主還元施策について



## 株主還元施策について

株主還元は重要な経営課題であると認識しておりますので、中長期的な視点で、利益の再投資を通じた株主価値の向上を図るとともに、事業環境や業績、財務状況等を総合的に勘案したうえで、株主への利益還元を行っていくこととしております

まず今期末より、当社の認知度向上及び個人投資家の取引活性化を図る目的で、株主優待制度を導入し、年1回「Amazonギフトカード(1,000円相当分)」を株主の皆様へ贈呈することといたしました

今後さらに、自社株買いや業績計画の進捗による配当も含めて株主還元施策を検討してまいります





## 7. 企業価値向上に向けた成長戦略

# 中長期的な経営目標

中長期的な経営目標を達成するための施策を実行

## 中期成長戦略における 三大施策

### BTCアプローチの強化

(付加価値化による顧客満足の上昇)

### ハイブリッドアプローチの強化

(顧客開拓と生産性の追求)

### 新規事業開発・投資の強化

(高収益商材の発掘および開発)

## 3つの成長ドライバー

- 1 受注数・単価増加** 良質な顧客・案件の創造
  - ・cnaris, datarisといった高収益商材の積極的な提案
  - ・重点顧客へのアプローチを強化し更なる売上拡大へ
  - ・DXコンサルティングやプロダクト販売による顧客接点の機会創出を進める
- 2 社員数・パートナー数増加** 人材の採用・育成・定着
  - ・人的資本経営のもと、人事部体制強化や採用・育成施策の重点投資
  - ・技術情報発信によるブランディングとポジションの確立
  - ・株式会社エーティーエスとのグループシナジー最大化
- 3 生産性の追求** 標準化・自動化・プロダクト化への投資
  - ・インテグレーションで培ったノウハウを標準化・自動化または再販可能な形にプロダクト化
  - ・売上総利益の一部は上記サービス企画・開発へ投資し、継続的な生産性向上に繋げる

## 生み出す成果

売上高成長率の向上

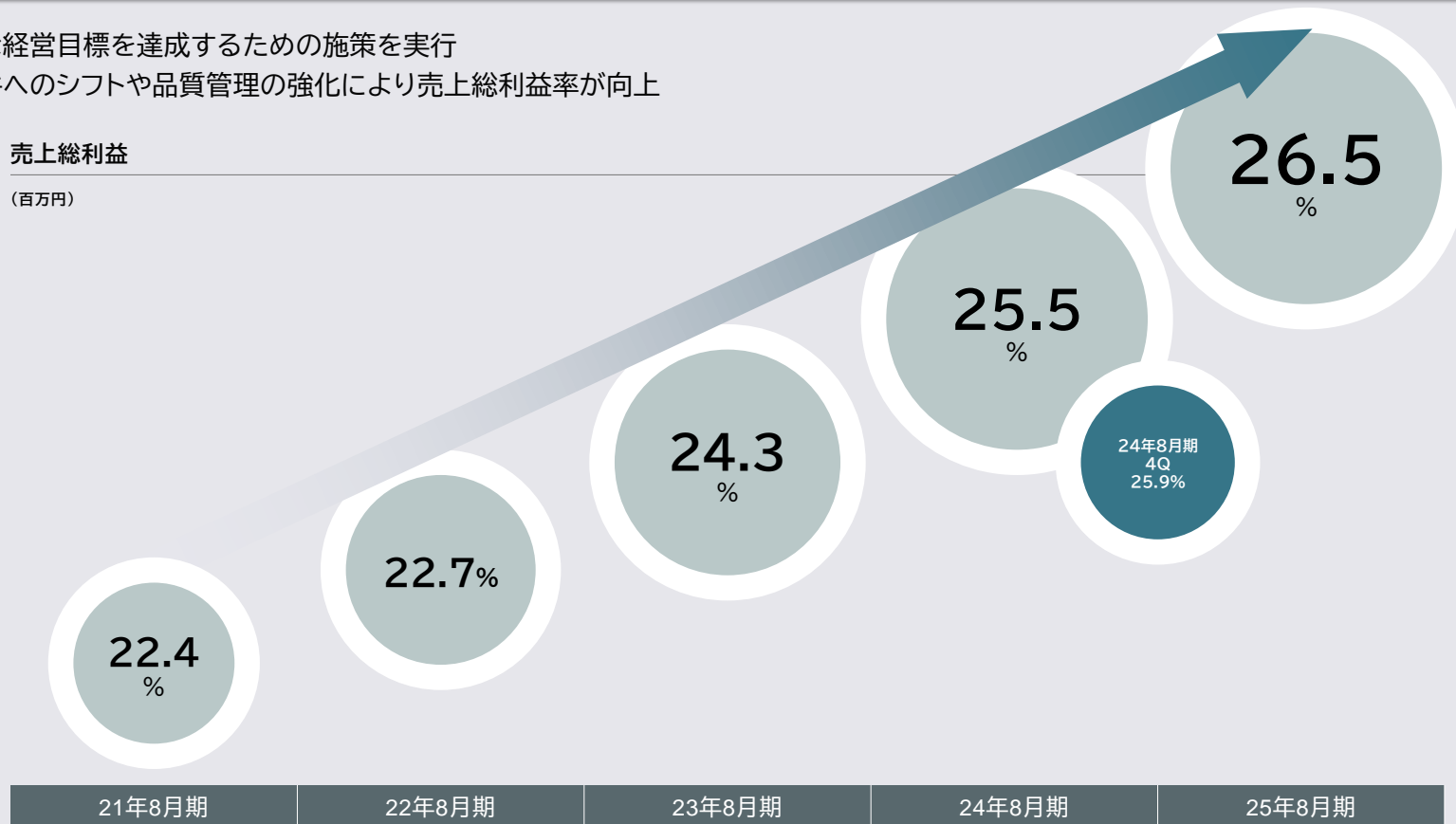
売上総利益率の向上

## 売上総利益率の向上

中長期的な経営目標を達成するための施策を実行  
高単価案件へのシフトや品質管理の強化により売上総利益率が向上

売上総利益

(百万円)

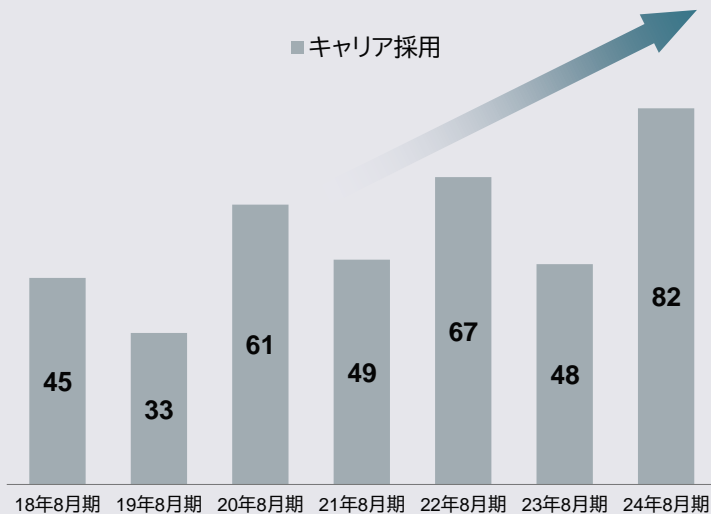
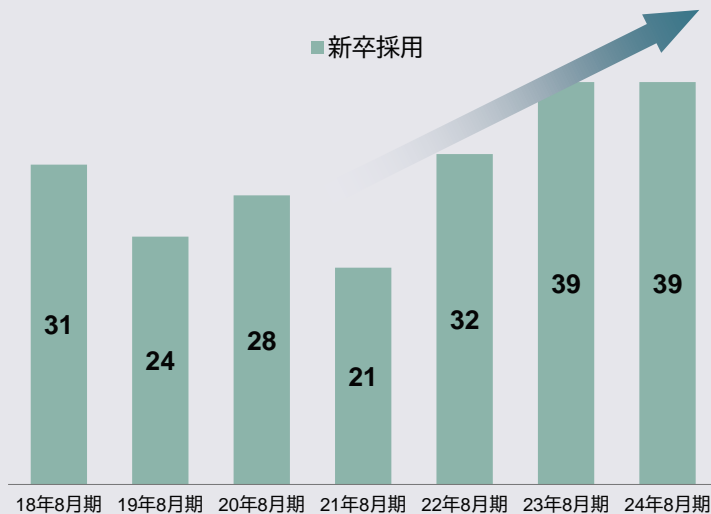


# 新卒・キャリア採用の強化

新卒採用およびキャリア採用共に積極的な採用を実施

## 新卒採用者およびキャリア採用者の採用計画推移

(人)



コンサルタント・エンジニアを中心とした即戦力のキャリア採用が好調、期初の採用計画より大幅に上振れ予想  
 新卒は、理系情報系の大卒者を中心に確実な採用ができている

## 領域特化型サービスブランド群

全知全能の神“ゼウス”のように、  
雲の上で力強くテクノロジーでビジネスを革新する

### クラウドの守護神 “クナリス”



クラウド活用総合支援サービスを展開するブランド

知恵を司る女神“アテネ”のように、  
インテリジェンスによりビジネスを最適化へ導く

### データ・AIの女神 “デタリス”



データ・AI活用支援サービスを展開するブランド

# 領域特化型サービスブランドの展開

標準化・自動化された専門技術の提供で、顧客の高い支持を獲得

## クラウド活用総合支援サービス



「クラウド移行をゼロから相談したい」  
「コストを削減したい」  
「データ活用したい」



### cnaris-Consulting

クラウド安心点検サービス/コンタクトセンター最適化支援



「AWS構築を依頼したい」  
「設計支援してほしい」  
「内製化を行いたいノウハウがない」



### cnaris-Sharing, cnaris-Insourcing

リソースシェアリング/クラウド内製化支援



「AWSの利用コストが高い」  
「運用監視にリソースが割けない」



### cnaris-MSP, cnaris-Pay

クラウド監視運用サービス/AWS請求代行サービス

## データ・AI活用支援サービス



「データをビジネスに活用したい」  
「データ利用のルールを定めたい」



### dataris-Consulting

データ・AI活用コンサルティング/データガバナンス支援



「データ収集・加工の手間を減らしたい」  
「データのサイロ化を解消したい」



### dataris-DataPlatform

データ分析基盤構築



「意思決定の精度をあげたい」  
「データにもとづくアクションを考えたい」

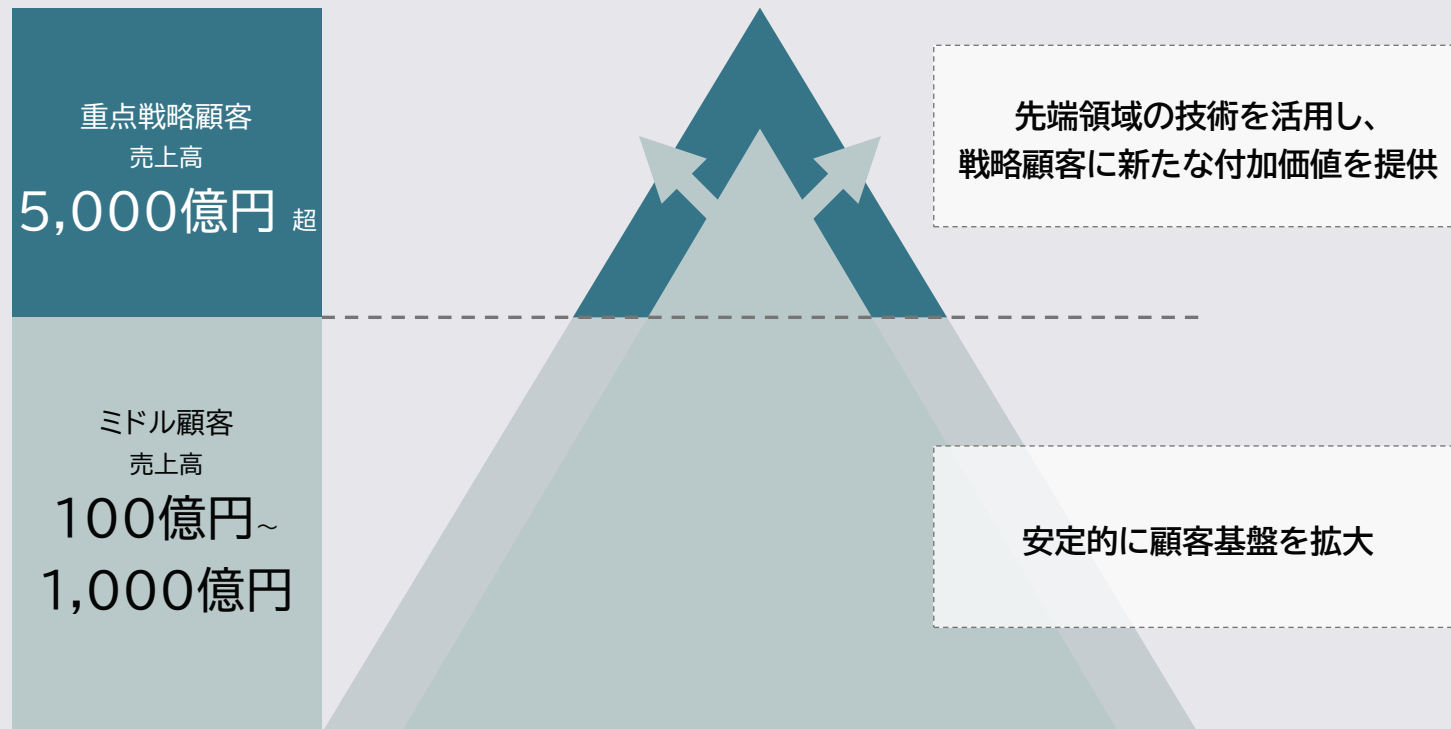


### dataris-Analytics

BI導入・ダッシュボード作成/データ分析・AI活用/数理最適化

## 重点顧客へのターゲティング

従来からのターゲットである売上高100億円~1,000億円のミドル顧客へのアプローチを継続しつつ、重点戦略顧客である売上高5,000億円以上規模の顧客拡大のための戦略的なアプローチを実施





## クラウドプラットフォームとのパートナーシップ強化

### 日本市場への大型投資を進めるAWSとのパートナーシップのさらなる連携を進めています

アマゾン(AWS)が日本市場に対して生成AIの普及に伴うデータ処理増加を見越し、

2023～27年の5年で日本に2兆2600億円を投資すると発表

※2024年1月20日:日経新聞オンライン等にて報道:

<https://www.nikkei.com/article/DGKKZO77827770Q4A120C2TEZ000/>

- AWSの各事業部との提携を強化
- AWS資格保持件数500突破
- AWS関連事例が増加



## クラウド経営、データ・AI経営支援におけるお客様事例

GMOあおぞらネット銀行が提供するBaaSへのAWS導入をARIのcnarisチームが支援  
ビジネススピードにあわせた開発や運用をcnarisがサポート！

GMOあおぞらネット銀行



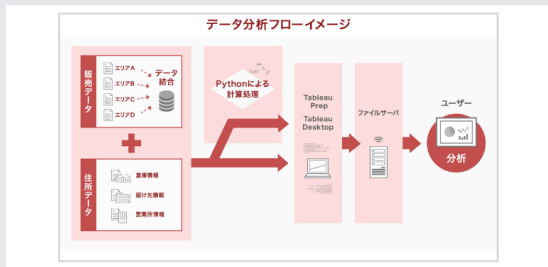
GMOあおぞらネット銀行では、銀行APIや組込型金融の分野で業界をリードし、BaaS (Banking as a Service)の普及を推進しています。2018年7月の事業開始直後から、いち早く銀行APIの提供を開始し、現在では顧客のニーズに応えるために35種類のAPIを提供しています。BaaS byGMOあおぞらの提供範囲を拡大し、金融サービスのクオリティを向上させるためにパブリッククラウドの導入が必要に。AWSの導入により、GMOあおぞらネット銀行は顧客に対してより効率的にサービスを提供できるようになりました。その導入をARIが支援しました。



# クラウド経営、データ・AI経営支援におけるお客様事例

## 株式会社ブリヂストン様

タイヤ物流DX:ラストワンマイルの最適化というゴールを共に目指す



顧客の要望に応じてタイヤ等の商品配送を可能な限り早く行えるよう取り組む中で、物流の「ラストワンマイル」の効率化が課題となっていました。また「物流の2024年問題」による物流コストの上昇により、基本的な構造改革を迫られていました。配送走行距離、配送回数、緯度経度のデータを抽出し、配送コストを見える化する事で、最適な配送構造改革を目指しています。

## 積水ハウス株式会社様

ZiDOMA導入:ZiDOMA dataの導入で、運用コストを大幅削減



積水ハウス様が以前使っていたファイルサーバ管理システムは、機能がとても豊富だったが、実運用で使用できる機能は限定的でした。ランニングコストが利用の実態に合っておらず、費用対効果に疑問を感じていました。ZiDOMA dataは、ファイルサーバ管理を行う上で必要十分な機能が搭載されており、価格もリーズナブル。直感的な操作が可能でマニュアルもわかりやすく、業務の属人化を防げるといったメリットも評価されています。

## フランスベッド株式会社様

レンタル事業DX:データ活用で介護レンタル事業を大幅改善

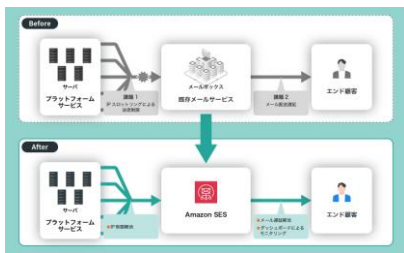


東京都小平市にある「フランスベッド メディカレント東京」は、レンタル事業を運営するメディカル事業本部と都内全域の福祉用具レンタル商品のメンテナンスを行うサービスセンターが併設されており、まさにメディカル事業の中心拠点となっています。レンタル事業の原価を下げるために、データを解析し、在庫やメンテナンスの状況を把握することで、数億レベルの体質改善を実現しました。

# クラウド経営、データ・AI経営支援におけるお客様事例

## 株式会社島津製作所様

半年間、原因不明だったMAツールのエラーを1時間のノウハウ提供で解決



島津製作所では、顧客のニーズを把握し、製品・サービスの品質を向上させるため、MAツールからデータを取得し分析する施策を行っていました。MAツールの不明なエラーが半年間解決されず、ARIに相談。1時間のミーティングで原因と対策が提案し、AWS AppFlowの代替アプリを開発しました。さらに、対応に苦慮していたお客様向け会員制サイトのメール配信遅延も、Amazon SES移行により、わずか2週間で改善しました。

## 株式会社LIXIL様

クラウドコンタクトセンターの内製化を支援：  
Amazon Connect + Mieta



### ARIの解決策

コンタクトセンター最適化

内製化支援

Mietaの導入支援

LIXILが提供する水回り商材に特化した代理店様や施工業者様向けシステム「e-Connection (通称・イコネ)」。その使い方や細かな商材への質問などの問合せをサポートするコンタクトセンターの内製化にAmazon Connectを利用しています。ARIの人材育成および業務改善人的支援とコンタクトセンターの可視化・分析ツール「Mieta」の導入により、コンタクトセンターの品質を大幅に向上しています。

## ほけんの窓口グループ株式会社様

オンプレからクラウドネイティブへ  
エンジニアスキルのクラウドシフトを実現



### ARIの解決策

cnaris-Insourcing

内製化支援

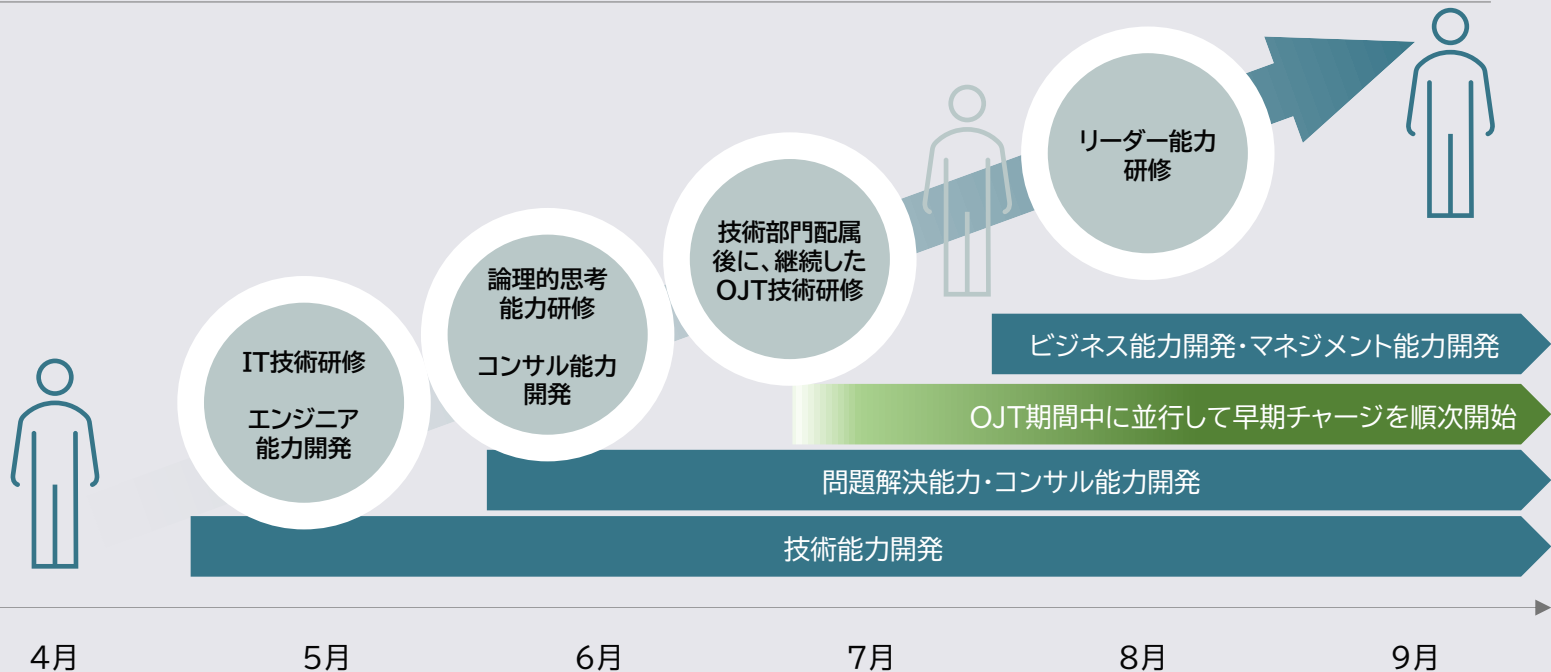
クラウド・ハンズオン研修

「ほけんの窓口」ブランドで、FCを含め全国に約800店舗を展開しているほけんの窓口グループ様では、オンプレミスのシステムをクラウドに移行するプロジェクトを発足。その足がかりとして、社内のエンジニアのスキルをクラウドへとシフトするべく、ARIのcnaris-Insourcing サービスによって、ハンズオン研修などを行い、いまでは社員が自らAWSの資格試験を受験するなどの効果を挙げています。

# 新卒採用者の戦力化施策・早期チャージの仕組み

新卒採用者向けの施策により早期戦力化を実現

## 新卒採用者の早期戦略化



# 収益最大化施策

付加価値を生み出す源泉と徹底的な効率化で収益の最大化を実現していく

## 収益を最大化させるノウハウとプロセス

BTCアプローチ



DXに最適なプロジェクト編成を  
通じた高付加価値の提供による  
顧客満足度の最大化



ハイブリッドアプローチ



アップセル・クロスセルを通じた  
販売効率の追求による  
顧客取引関係の深化



収益の最大化



顧客LTV最大化による収益の更なる拡大

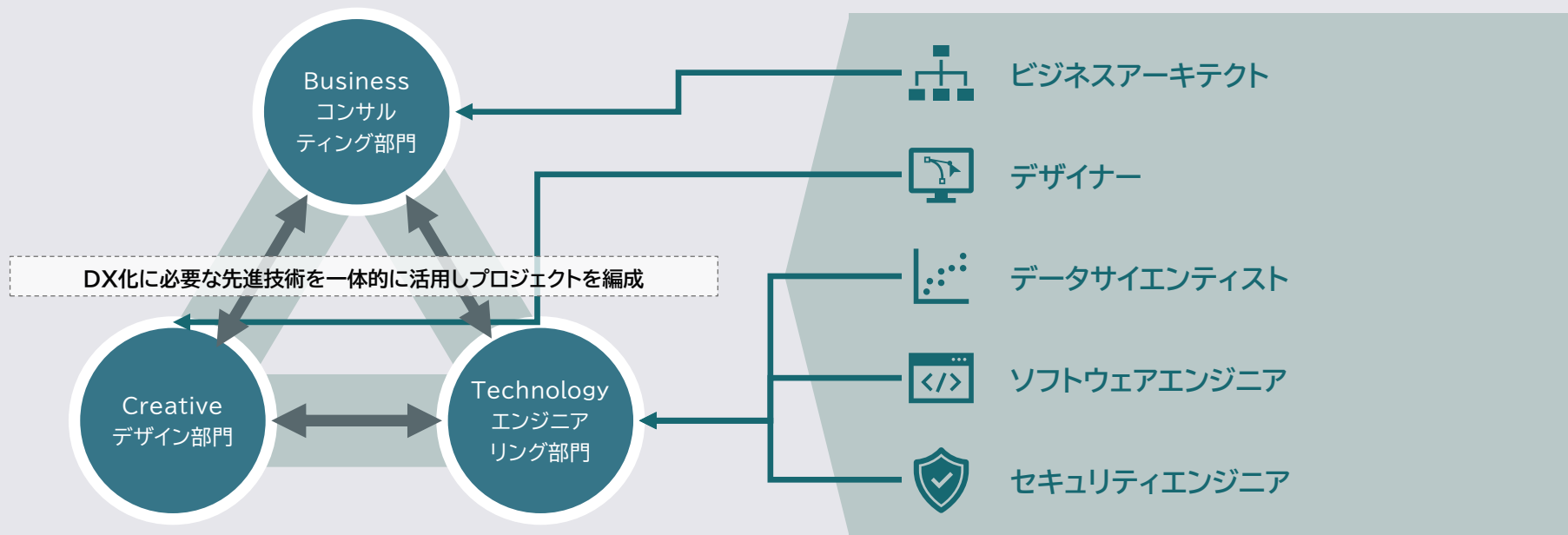
# 収益最大化施策

DX化に必要な先進技術を一体的に活用できるプロジェクト編成で付加価値の最大化を実現

## BTCアプローチによるクラウドインテグレーションの差別化戦略

BTCアプローチ戦略の概略

DX推進に必要な5つのロール人材※を網羅的に配置



# 収益最大化施策

顧客接点機会の創出から、顧客LTVの最大化へつなげていく循環型サイクルのアプローチモデル

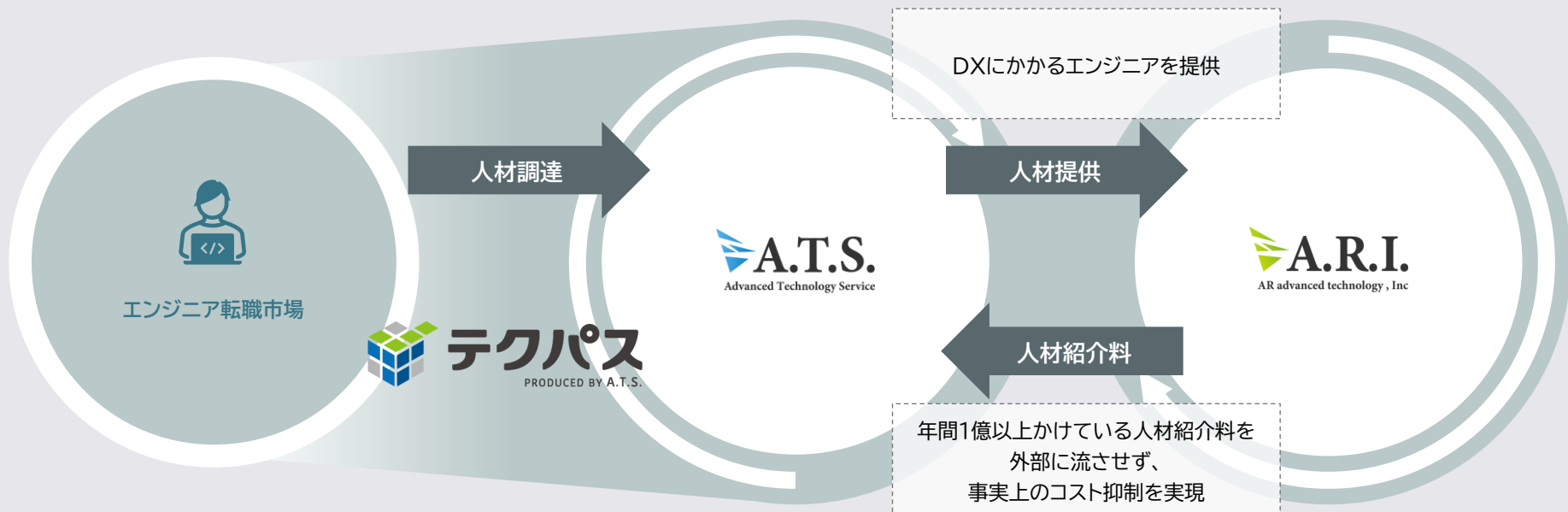
## ハイブリッドアプローチと呼ばれる仕組み化されたセールスプロセスを確立





## グループ会社とのシナジーの創出

人材獲得の仕組みに加え、人材獲得コストを抑制する仕組みを構築し、さらなる利益向上を実現

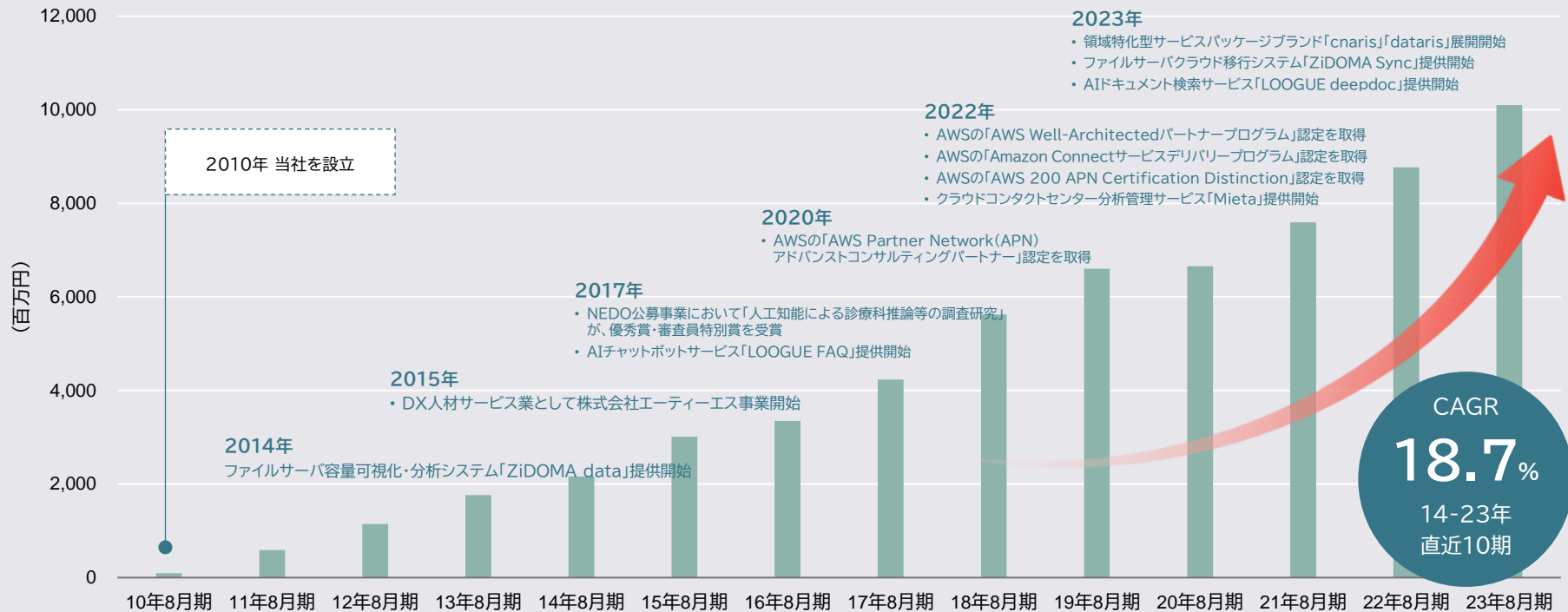




# 8. Appendix

## 創業からの歩み

創業来、クラウドプラットフォームとの協業によるクラウドインテグレーションと、自社プロダクトによる顧客創造により事業拡大



創業からの売上高推移 (2018年8月期より連結表記)

# DXソリューション事業を支える経験豊富な経営陣



代表取締役社長  
武内 寿憲

創業者。グローバル企業にてITビジネスのマネジメントに従事、システムインテグレータにて経営幹部を経験後、仮想化及び自動化技術を軸としたITベンチャーとして当社設立

取締役専務執行役員  
中野 康雄

フューチャーアーキテクトにてディレクター、ディー・エヌ・エーにてサービス企画、開発マネジャーを経て、当社取締役専務執行役員として事業管掌

取締役執行役員  
京極 健史

三菱UFJ銀行入行後、決済業務の企画等を経て、当社執行役員就任後、取締役執行役員として管理管掌

取締役執行役員  
山岡 択哉

アウトソーシングサービス企業、システムインテグレータでの営業経験を経て、当社入社、執行役員就任後、取締役執行役員として事業管掌

社外取締役  
藤宮 宏章

TIS入社後、同社代表取締役社長および代表取締役会長を経て、当社社外取締役及び独立役員

取締役  
高橋 英昌

電通国際情報サービスにて金融事業を経験、同社米国法人社長等を経て、当社入社、執行役員就任後、取締役として事業管掌

社外取締役  
森本 千賀子

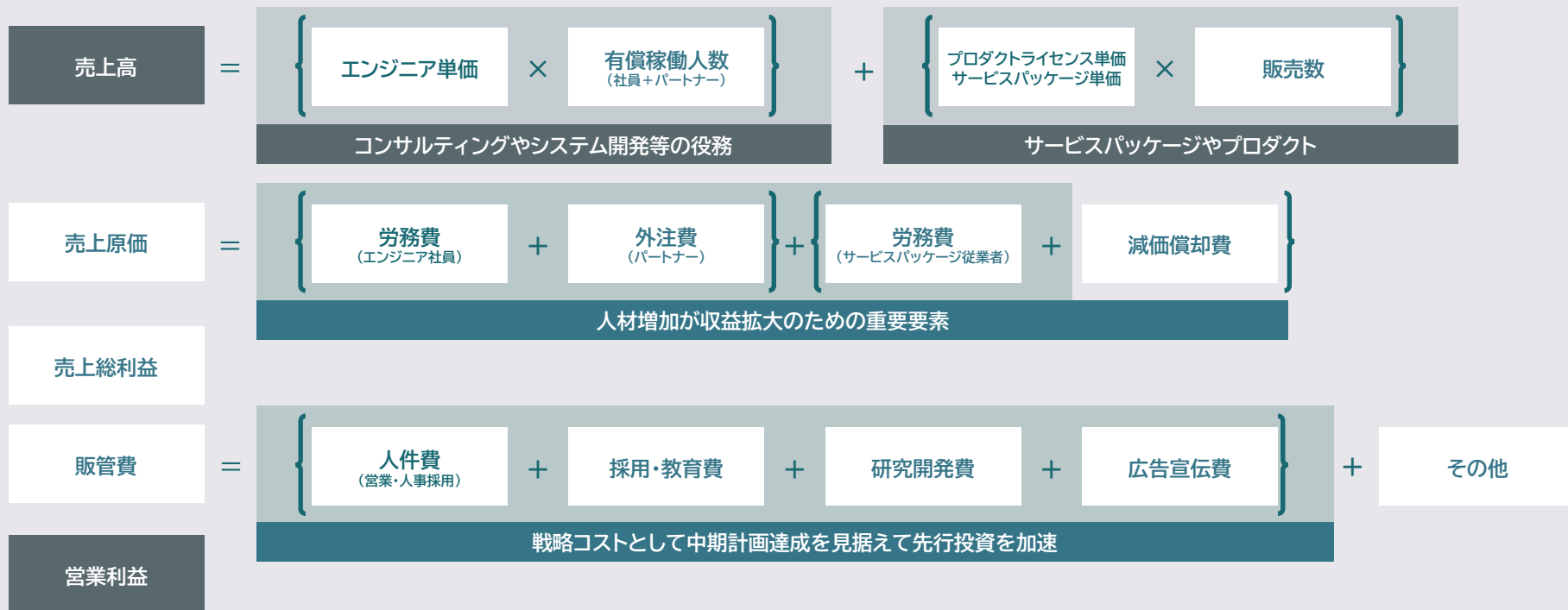
リクルートにて人材ビジネスのコンサルタント経験等を経て、当社社外取締役及び独立役員

# 収益構造

主力の役務は稼働人数×単価、サービスパッケージやプロダクトはパッケージ/ライセンス単価×販売数となる

主力の役務とサービスパッケージの拡大は、エンジニア数が最重要要素となる

将来のエンジニア数の増加、プロダクトの販売拡大のために、販売管理費の先行投資を加速



# 収益最大化施策

付加価値を生み出す源泉と徹底的な効率化で収益の最大化を実現していく

## 収益を最大化させるノウハウとプロセス

BTCアプローチ



DXに最適なプロジェクト編成を  
通じた高付加価値の提供による  
顧客満足度の最大化



ハイブリッドアプローチ



アップセル・クロスセルを通じた  
販売効率の追求による  
顧客取引関係の深化



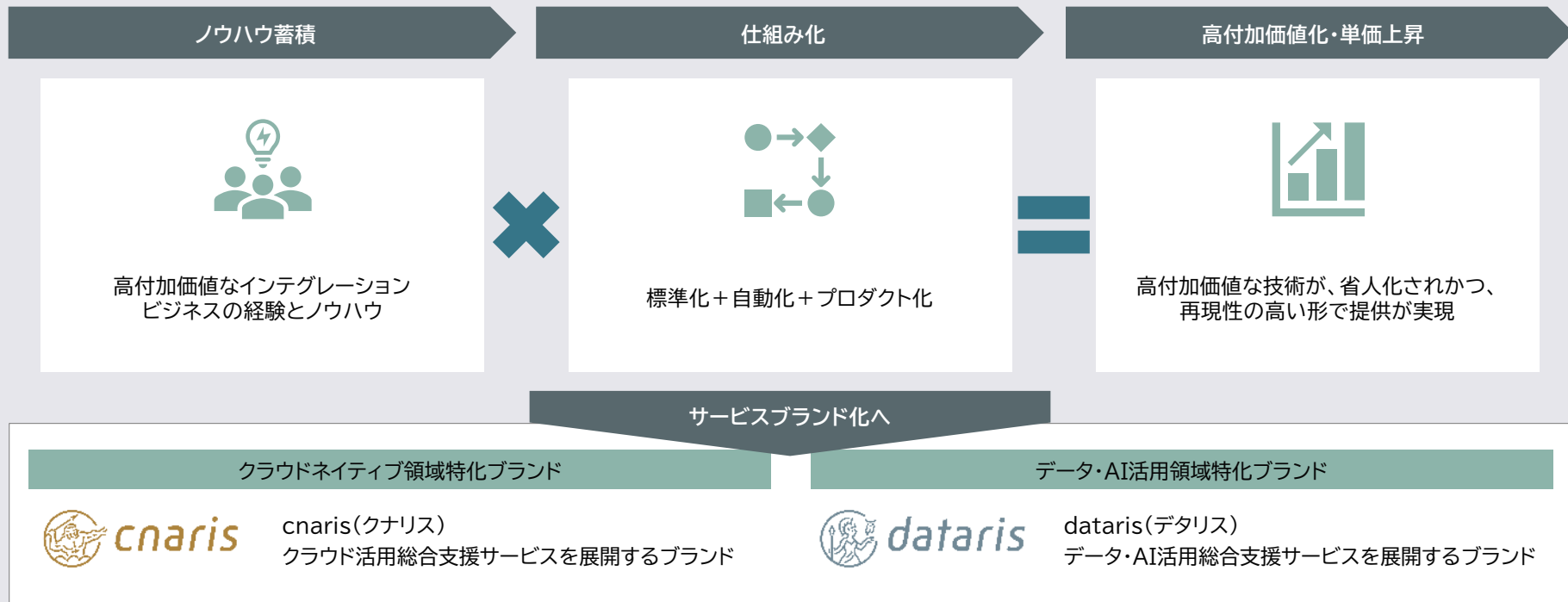
収益の最大化



顧客LTV最大化による収益の更なる拡大

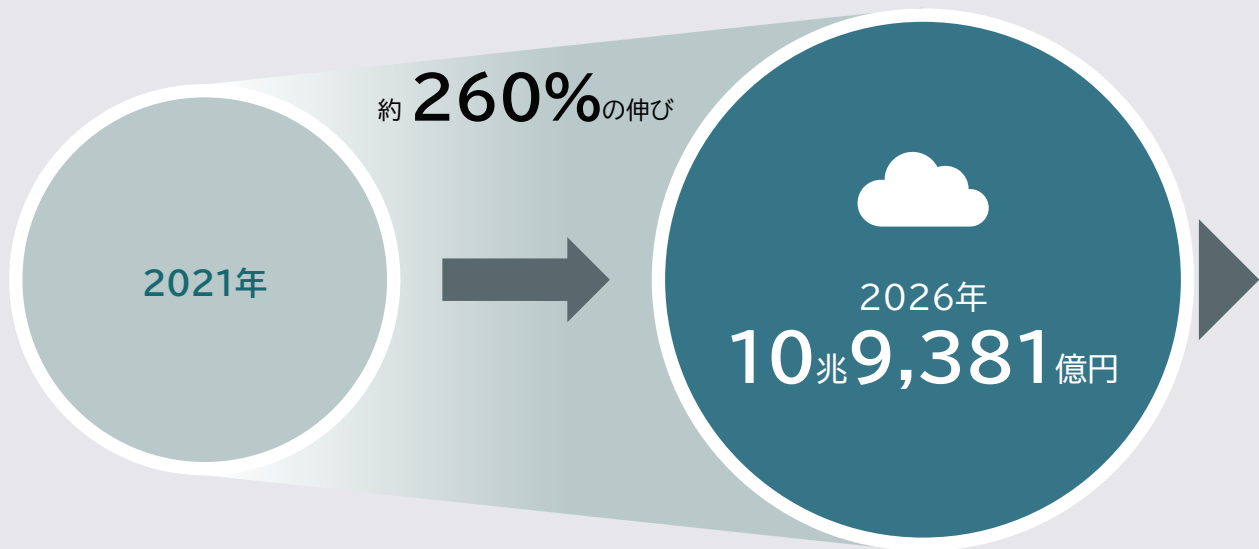
# 仕組み化による付加価値向上

長年にわたるクラウドインテグレーションで蓄積したノウハウを標準化・自動化することによりパッケージ化することで属人化しない、省人化され、かつ再現性の高いサービスを提供  
 独自ブランドとして打ち出す戦略により、企業価値を更に高めていく



## 国内クラウド市場 売上額予測

国内クラウドサービス市場については、2021年～2026年の年間平均成長率は21.1%で推移し、2026年の市場規模は2021年比約260%の10兆9,381億円、今後の国内クラウドサービス市場の成長を牽引するのはDX分野と予測



クラウドサービス市場の成長は、  
当社の注力領域と合致

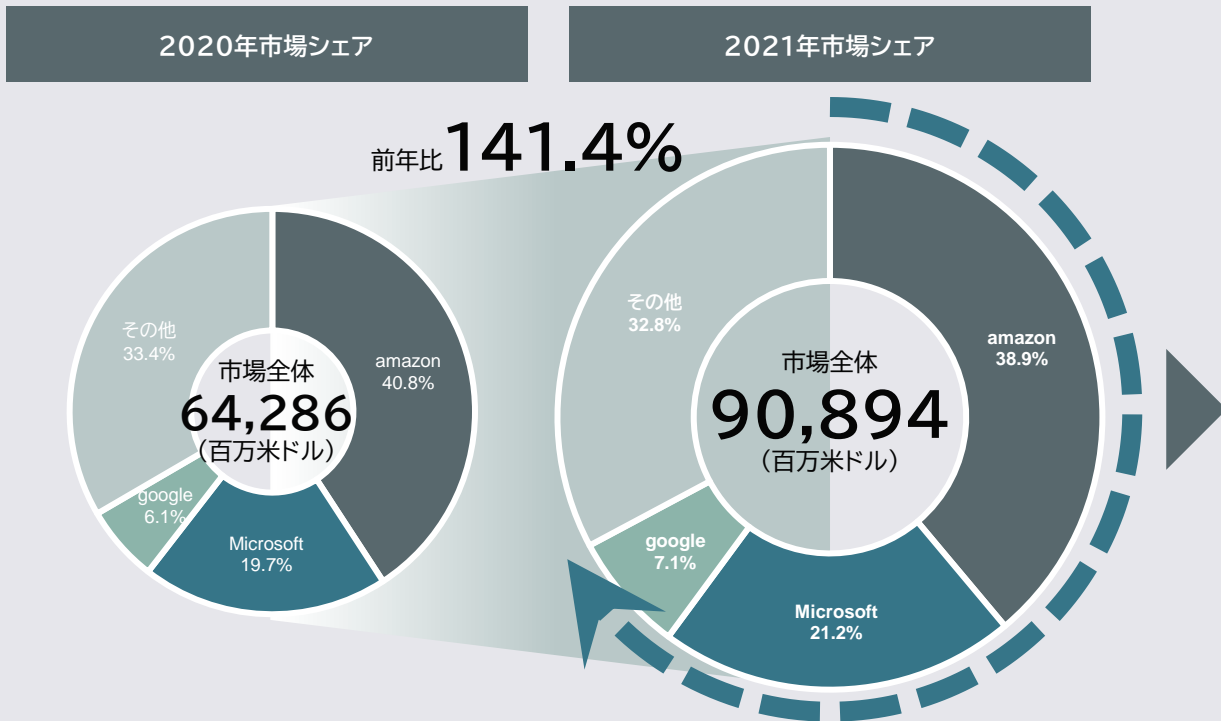
クラウドを優先的に検討する  
クラウドファースト戦略が  
企業に浸透することが予想され、  
これらの需要を獲得に取り組んでいく

出所：IDC Japan株式会社「国内クラウド市場予測、2022年～2026年」を基に当社にて作成



# AWSを中心としたクラウドプラットフォーマーの動向

2021年における世界のIaaS市場は909億ドル(前年比141.4%)市場トップはAWSが38.9%、Microsoft Azureが21.2%で2社で60%以上を占める



**当社の注力領域とも合致**

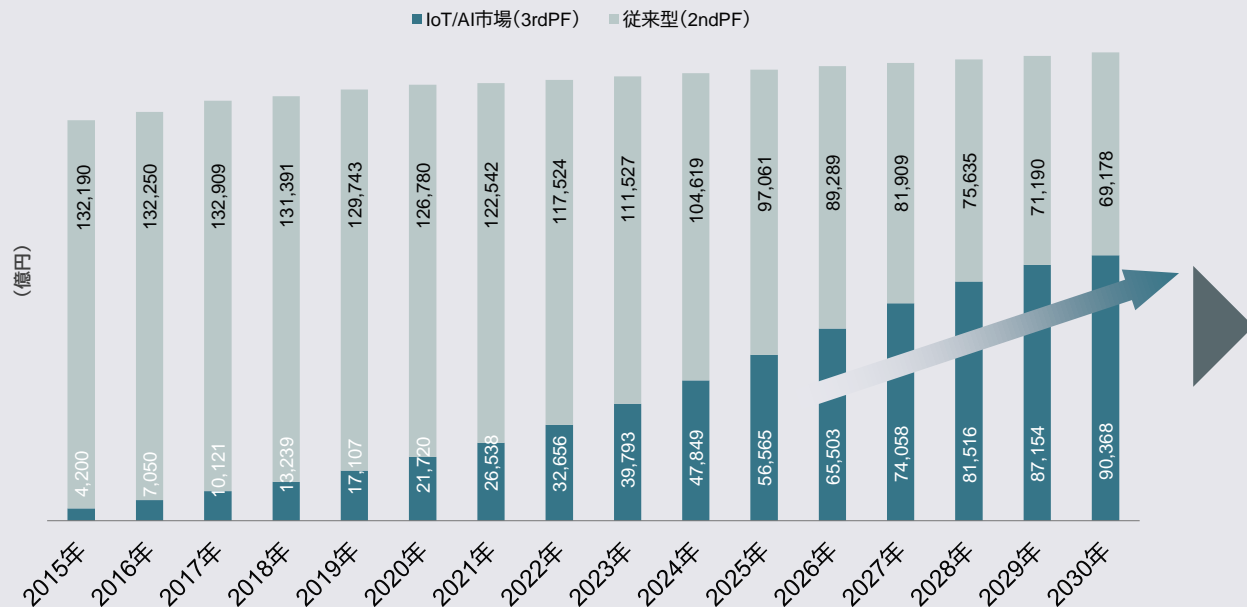
当社はAWSを中心に、Microsoft・Googleといったグローバルリーダーの3社に注力し、マルチクラウドなプロフェッショナルサービスを展開している

出所: ガートナープレスリリース(2022年6月2日)を基に当社にて作成

## ITサービス需要の構造変化について

従来型のITサービス市場が2020年以降減少する一方、第3のプラットフォームと呼ばれる、クラウド、モビリティ、ソーシャル、ビッグデータ/アナリティクス、IoT/AIにかかる投資の市場が大幅に増加する見通し

当社も近年、第3のプラットフォームに対応した新たな技術に注力している



出所:経済産業省「参考資料 (IT人材育成の状況等について)」を基に当社にて作成

第3のプラットフォームの分野は、  
当社の注力領域とも合致

先進のクラウドネイティブ技術の需要の他、  
データ活用、AI活用の需要が増加が見込め、  
これらの需要を獲得に取り組んでいく

# プロダクト展開

顧客創出のDX化を実現するAIを主軸としたプロダクトを展開

△活用分野



## 業務自律化・省人化のためのAIマルチエンジン



AIチャットボット「FAQ」

AIドキュメント検索「deepdoc」

ビッグデータ活用分野



## ビッグデータを適正活用するための統合管理ソリューション



ファイルサーバ容量可視化・分析「data」

ファイルサーバクラウド移行「sync」

コンタクトセンター分野



## リモートワーク環境におけるセンター運営の分析管理サービス



エージェントスコープによる

コンタクトセンター運営状況分析

# デジタル人材の採用・育成・定着への積極投資

人事部門は本社全体の中で最大規模の体制を有し、積極的な施策を展開、人材の採用・育成・定着に貢献

社員採用・育成・定着への組織強化に向けた投資

人事関連部門



14人

人事を含む本社部門

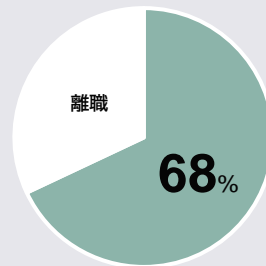


46人

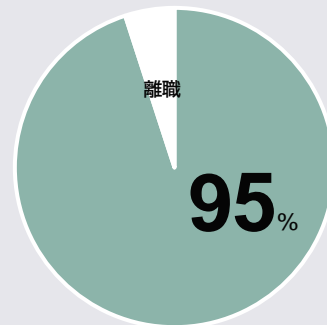
本社全体の28%にのぼる人事関連スタッフを配置

## 人事部門への集中投資

新卒社員の定着率



国内企業の新卒3年以内の定着率  
平均は68%前後※



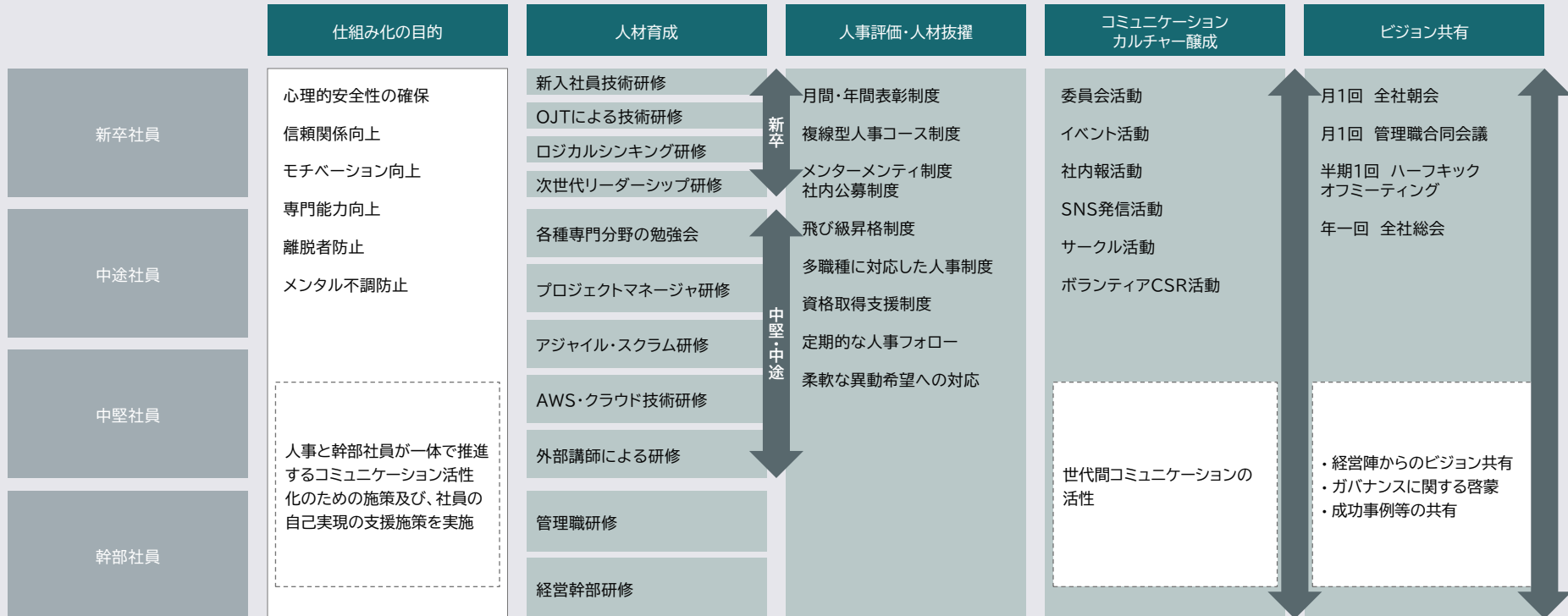
当社の新卒3年以内の定着率

※ 厚生労働省「新規学卒就職者の離職状況」令和3年10月22日発表(平成30年3月卒業者)を基に当社作成

## 新卒社員の高い定着力

# 優秀なデジタル人材の育成・定着の仕組み(育成・定着)

- デジタル人材の採用・育成・定着への積極投資
- 人的資本経営をモデルに人事部門に集中投資し、人材育成、定着に向けた取り組みを一体的に実施
- 新卒を中心に高い定着力を実現



# グループ一でデジタル人材の高い動員力を持つ

- 当社の強みの一つとしてビジネスパートナーの調達力があり、200社超との協力関係を構築
- 他方、当社グループにおけるDX人材サービスの中心である株式会社エーティーエスは、DX人材獲得のためのマッチングプラットフォーム「テクパス」を主軸に、顧客が求める人材を集客し、提供する仕組みを実現

The screenshot displays the TekuPass website interface. At the top, a dark banner reads "DX人材獲得のためのマッチングプラットフォーム". Below this, the website header includes the TekuPass logo, navigation links for "求人検索", "ATSの人事サービス", and "ご利用の領域", and buttons for "ログイン/ログアウト" and "新規会員登録". The main content area features a large image of three smiling men in business attire. Text overlays on the image include "大手・独占求人多数掲載！求人検索会員登録不要！" and "活かしたい、叶えたい IT・Webスキルでのお仕事探しはテクパス". A search filter overlay is visible, with sections for "就業形態から探す" (listing options like 正社員, 契約社員, 派遣社員, フリーランス, 海外予定派遣), "勤務地から探す" (with dropdown menus for 勤務地, 職種, and 給与), and "フリーワードから探す" (with a text input field containing "Java 研修 など"). A green "検索する" button is at the bottom of the filter. A small notification box on the right says "資格取得支援キャンペーン実施中！" with a "詳しくはこちら" link. At the bottom of the page is the TekuPass logo and the text "PRODUCED BY A.T.S.".

# プロジェクト品質管理のプロセスを徹底

- プロジェクト品質管理を担当するPMO組織を設置、プロジェクトを可視化し、品質を定期的にモニタリング
- 不採算およびプロジェクトのトラブルを未然に防止する施策を展開

## ① 各PJ担当PM/営業による月次リスク報告

	⊕	⊖	⊕	
● 担当PM	171	4	9	156
● 担当PM	171	3	3	165
● 担当PM	171	2	4	164
● 担当PM	176	9	16	487

独自システム上でPJリスクを毎月登録管理

## ② 各PJ従事者の月次PJ状況評価(主観値)

プロジェクト評価

1: 継続的  
2: 継続的  
3: 継続的  
4: 継続的

CHNK11300

【CHNK11300】

評価スコア

評価スコア

勤怠報告時に参画PJの状況を評価  
評価スコアに応じてヒアリングを実施

## ③ 定量データ(PJ総利益や稼働時間/KPI)

項目	数値	単位	評価
総利益	1070	万円	優
稼働時間	1070	時間	優
KPI	1070	%	優

基幹システムより集計

全プロジェクトのリスクを多面的に収集

高リスクプロジェクトを選定

執行役員会に月次報告

経営陣でリスクを踏まえ現場に対策指示

継続的な運用改善で  
品質向上を実現

## 将来の見通しに関する注意事項

---

本説明資料の内容は、現時点で入手可能な情報や判断に基づくものです

また、本説明資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、多分に不確定な要素を含んでいるため、実際の業績等は様々な要因の変化等により、これらの見通しと異なる場合がありますことをご了承ください

