

2025年8月期第3四半期

決算説明資料

2025年7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）



BX designer

— DXを超えた創造的なBXの実現へ —

ARIは、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の体現者として
社会変革をリードしていきます

CONTENT

目次

1. 決算ハイライト
2. 直近のトピックス
3. 連結業績推移の概況
4. 2025年8月期 業績予想
5. 企業価値向上に向けた成長戦略
6. Appendix



1. 決算ハイライト

エグゼクティブサマリー

- 2025年8月期3Q累計は、売上高、売上総利益共に前年同期を上回る形で着地。AI開発および高付加価値案件の受注拡大に加え、新規に採用したコンサル/エンジニアの早期有償稼働化の推進も奏功
- スマートファクトリー領域や交通インフラ領域等、先進的なAI開発技術の評価から国内有力企業との大型AI開発案件の受注増へ
- 2025年8月期業績予想を上方修正。前期比26.3%増収、57.6%経常増益に増額。過去最高の売上高および利益更新へ

連結売上高

2025年8月期 3Q累計

10,315 百万円

前年同期比 +23.5%



連結売上総利益

2025年8月期 3Q累計

2,716 百万円

(連結売上総利益率: 26.3%)

前年同期比 +28.3%



連結経常利益

2025年8月期 3Q累計

568 百万円

前年同期比 +93.1%



EBITDA ※

2025年8月期 3Q累計

688 百万円

前年同期比 +91.1%



キャリア採用人数

2025年8月期 3Q

12 名

うちコンサル/エンジニア10名

前年同期比△16名となるが
コンサル/エンジニアは3Q累計 +14名

連結従業員数

2025年5月末現在

759 名

うち、コンサル/エンジニア559名

前年同期比 +165名
(コンサル/エンジニア+152名)

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

連結業績ハイライト

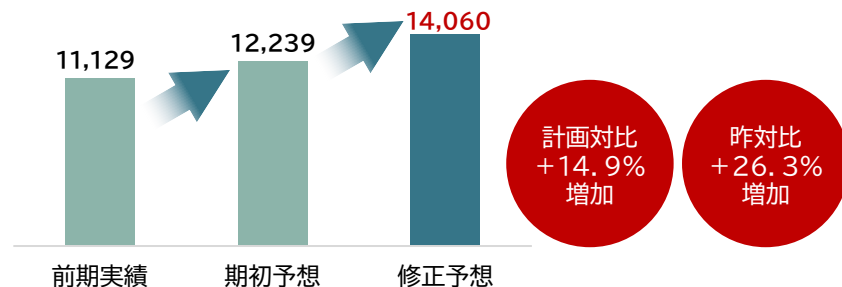
- 売上高のポイント 引き続き旺盛なDX投資環境を背景に、AI開発案件、高付加価値案件の受注強化策が奏功し大幅伸長
国内有力企業との大型AI開発案件の受注拡大が貢献
- 利益面のポイント 大型AI開発および高付加価値案件の受注増が売上総利益向上に寄与し、前年同期比96.1%営業増益と大幅拡大
- 費用面のポイント 積極的な採用に向けた投資を継続。渋谷本社移転などエンジニア業務環境の整備も推進。一時的な費用増あるがコスト管理を徹底

(百万円)	2024年8月期 3Q累計	2025年8月期 3Q累計	増減率	
売上高	8,352	10,315	23.5%	売上高成長率は+23.5%となった
売上総利益	2,117	2,716	28.3%	高付加価値案件へのシフト等による 売上総利益率向上施策に取り組んだ 結果+28.3% 伸長した
販管費	1,831	2,154	17.7%	渋谷本社移転費用(42M)、M&A仲 介料(35M)、採用強化等の先行投 資を実施。支出管理とコスト削減を 徹底し、販管費は計画的に運用した
営業利益	286	561	96.1%	売上伸長、研究開発費の厳選した費 用投下や運用コストの適正化に取り 組んだ結果+96.1%となった
経常利益	294	568	93.1%	先行投資を販管費に計上しつつも、 営業外収益の増加が寄与し、 受注拡大とあわせて+93.1%と なった
特別損益	-	△47		渋谷本社移転費用(27M)および 収益性の低いソフトウェアの減損 損失(19M)を特別損失として 計上した
当期純利益	177	248	39.9%	
売上総利益率	25.4%	26.3%	1.0p	
販管費率	21.9%	20.9%	△1.0p	
営業利益率	3.4%	5.4%	2.0p	
経常利益率	3.5%	5.5%	2.0p	

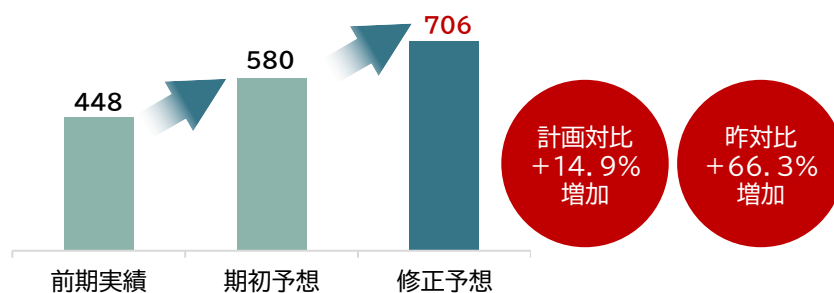
2025年8月期業績予想の修正

- 2025年8月期業績予想を上方修正。前期比26.3%増収、66.3%営業増益に増額。過去最高の売上高および利益更新へ
- AI開発および高付加価値案件の受注拡大に加え、新規に採用したコンサル/エンジニアの早期有償稼働化も貢献し大幅増益を見込む
- 新規連結したPRO及び同社の子会社3社の売上高は約10億円の計上を見込む。利益貢献はオーガニックな成長が中心でM&A影響は限定的

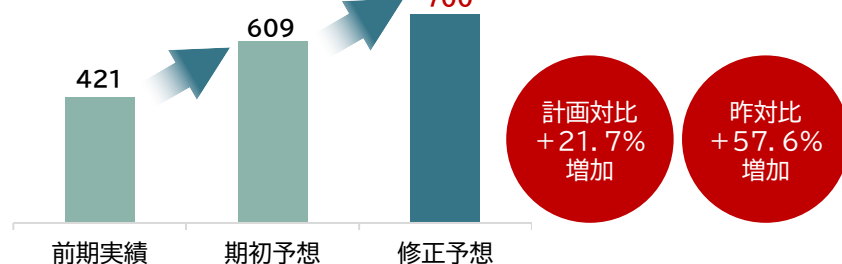
連結売上高(単位:百万円)



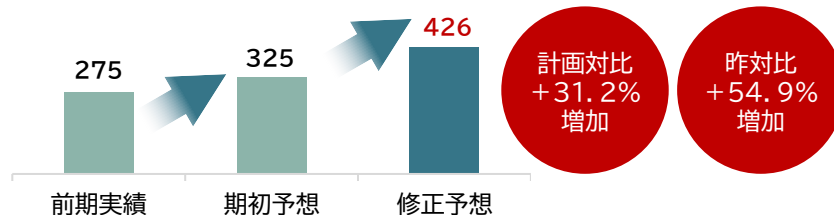
営業利益(単位:百万円)



経常利益(単位:百万円)



当期純利益(単位:百万円)





2. 直近のトピックス

AI駆動開発を軸としたサービスアップデート進む 先進的なAI開発技術に高い評価

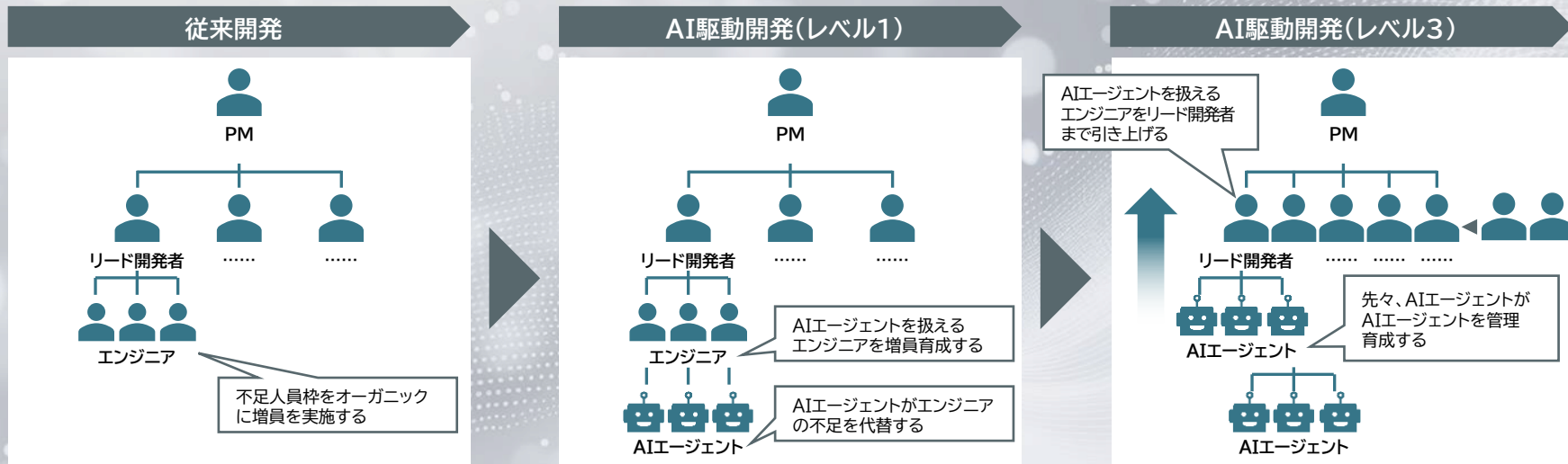
- 当社グループは、マーケットの潮流を的確に捉え、クラウド技術とデータ・AIを活用したDXソリューション事業を展開しており、社会や顧客のニーズに即した価値提供を進めています。先行して蓄積してきたAI技術開発ノウハウおよび生成AIエージェントを活用したAI駆動開発の推進強化により、AI開発及び高付加価値案件の受注拡大に加え、新規採用者の早期有償稼働化の推進により、売上高及び売上総利益率が向上しています
- 各業界におけるAIを活用したDXニーズに対し、当社グループの先進的なAI開発技術が高く評価され、売上高が5,000億円から兆円規模に及び複数の国内有力企業からのAI開発関連の大型案件を受注が増加、高付加価値案件増加とともに単価上昇に貢献、業績の伸長に寄与しています



さらなる単価上昇、AI系含む高付加価値案件受注増に期待

AI駆動開発とは何か？ AI駆動開発の推進強化でDXニーズをさらに取り込む

- リード開発者が品質チェックを行える範囲で、全体システムをサブシステム/画面/モジュール単位で分割して開発していく
- 品質チェックをAIがアシストすることで、1人のリード開発者が担える範囲を拡大する
- さらに自動化が進めば、複数のAIに並列実行させる事も可能になる



【今後予想】

- ◎例えばこれまで3人で開発していたアプリケーション開発を、AIエージェントを活用することで1人で作成し、3倍のアウトプットを生み出すことが可能
- ◎AI活用に長けたエンジニアは生産性が飛躍的に向上し、そうでないエンジニアとの生産性格差が拡大していく
- ◎AI Readyな状態のエンジニアがどれだけいるか、その中からリード開発者を育成できるかという「質」の勝負になると予想する

当社のポジショニング

- 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

当社のポジションマップ



ARIとMILIZE、マネックス証券様のクラウド型次世代AIコンタクトセンターの構築を受託

- ARIとMILIZEは、AWSが提供するAI活用型の次世代クラウドコンタクトセンターシステムをマネックス証券様向けに設計・実装
- コンタクトセンターの運用における分析・可視化においては、ARI が提供する「Mieta(ミエタ)」を使用
- 今後も、AI 技術の更なる進化と共に、コンタクトセンターの業務効率化と顧客満足度の向上を両立させ、お客様に最高の顧客体験を提供できるよう、最先端のAI ソリューションの開発と導入を積極的に推進してまいります



人材×技術投資の結実:AWS表彰で社外評価獲得

当社エンジニアが、アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社(以下「AWS Japan」)より、以下の表彰を受けました

■「2025 Japan AWS All Certifications Engineers」に当社社員6名が選出

「2025 Japan AWS All Certifications Engineers」は、AWS認定資格をすべて保持しているエンジニアに対する表彰プログラムで、AWS Partner Network(APN)参加企業に所属するエンジニアが対象です

■「2025 Japan AWS Jr. Champions」に当社社員2名が選出

「2025 Japan AWS Jr. Champions」は、AWSを積極的に学び、自発的な行動で周囲に良い影響を与えている若手エンジニア(社会人歴1～3年目)を対象とした、日本独自の認定プログラムです

当社では、AWS資格取得支援をはじめとする
クラウドおよびAI技術力向上施策を戦略的に
推進しており、今後も継続的な投資を行ってまいります



- Solution Provider
- Amazon Connect Delivery
- Public Sector Solution Provider
- Well-Architected Partner Program

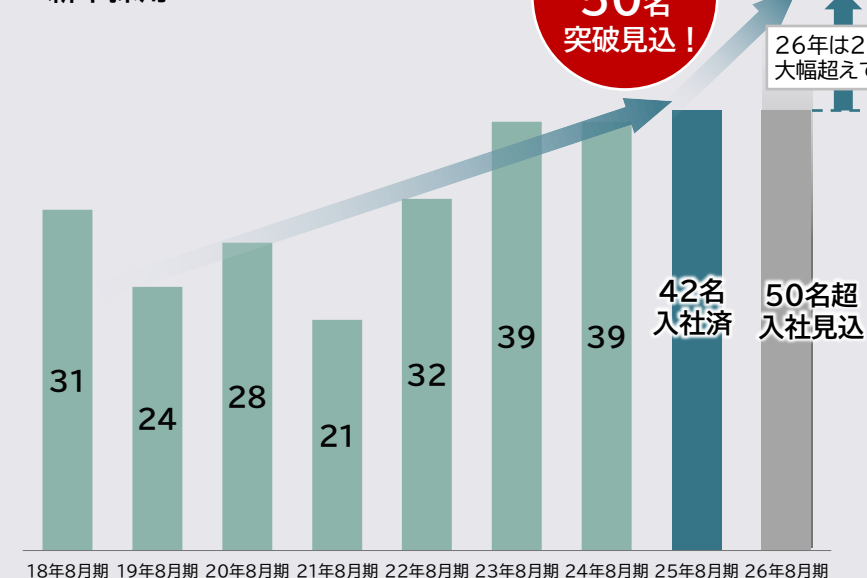
高水準な採用の継続

- 新卒採用は、2025年4月入社は42名と初めて40名を突破し、さらに2026年4月入社は50名を突破する見通し
- 新卒の職性は、コンサルおよびエンジニアが中心。2025年度に増して、旧帝大含む国公立、有名私大の情報系、AI学習経験者の内定承諾者が顕著
- キャリア採用は2025年5月末現在で79名(内定承諾者含む)、進捗率は98.8%となっており、計画前倒しでの採用に成功

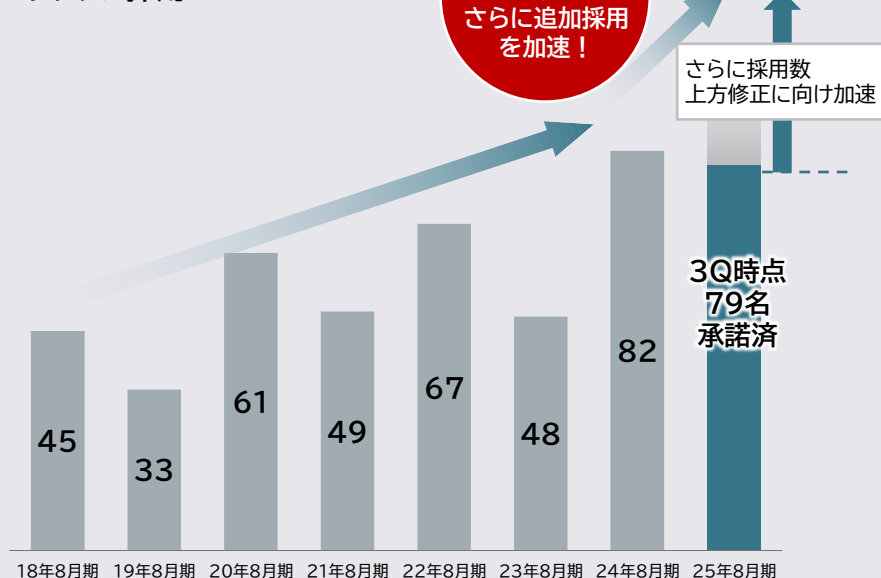
新卒およびキャリア採用者の採用計画推移

(名)

■ 新卒採用



■ キャリア採用

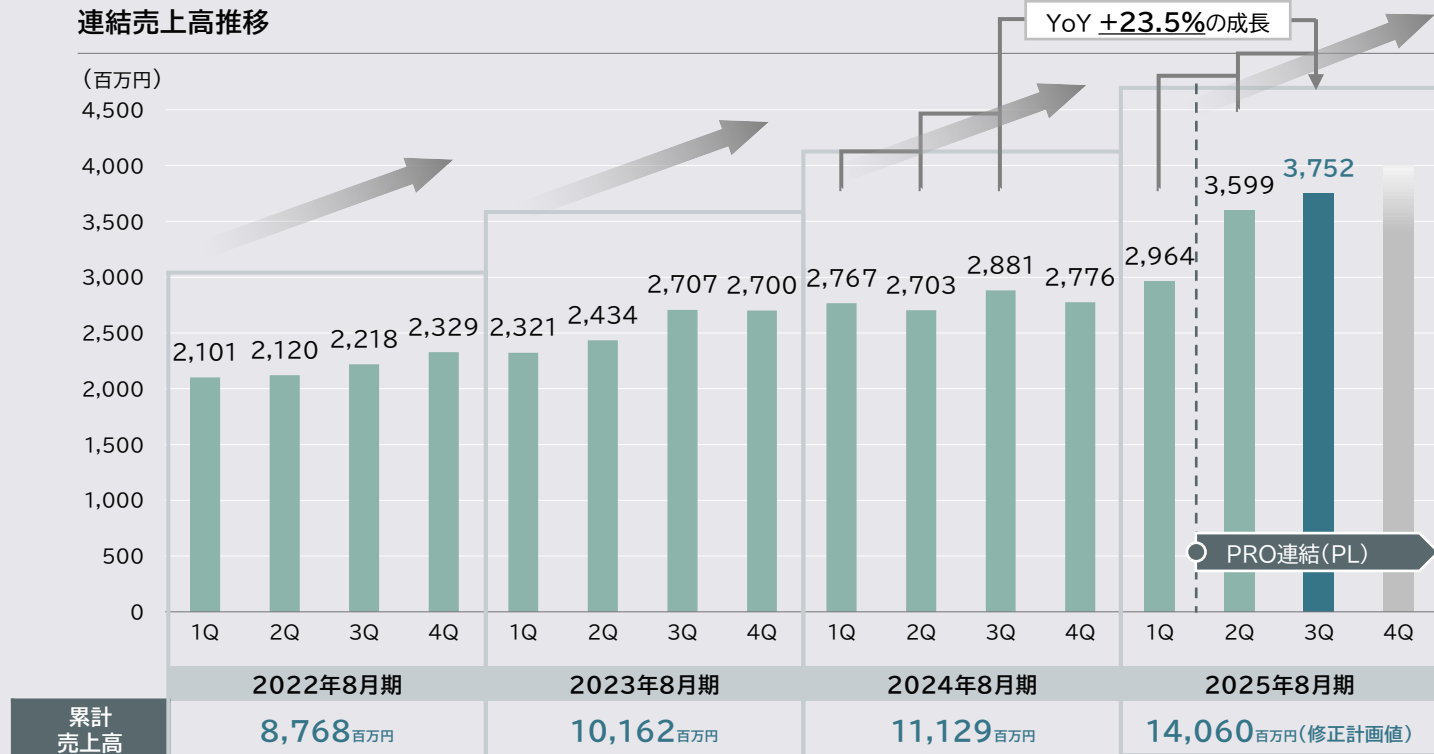




3. 連結業績推移の概況

連結売上高 推移

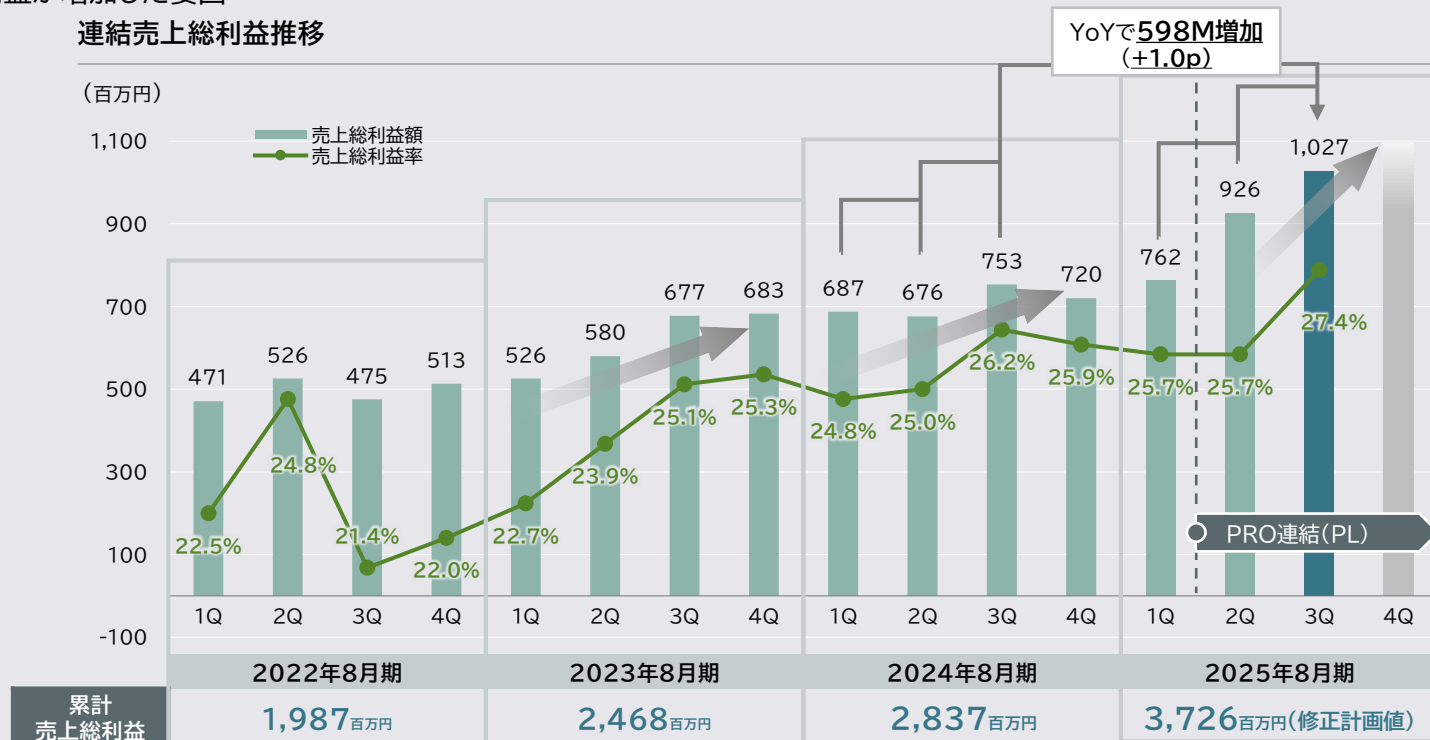
- 2025年8月期3Q累計の売上高は、前年同期比23.5%増となった
- AI開発案件、高付加価値案件の受注増に加え、2QよりPRO及び同社の子会社3社のPLを連結したことにより、売上高が増加



連結売上総利益 推移

- 2025年8月期3Q累計の売上総利益は、前年同期比で598百万円(売上総利益率+1.0p)の伸びとなった
- 受注強化策および新規採用者の早期有償稼働化、販管費のコスト抑制等に加え、2QよりPRO及び同社の子会社のPLを連結したことも売上総利益が増加した要因

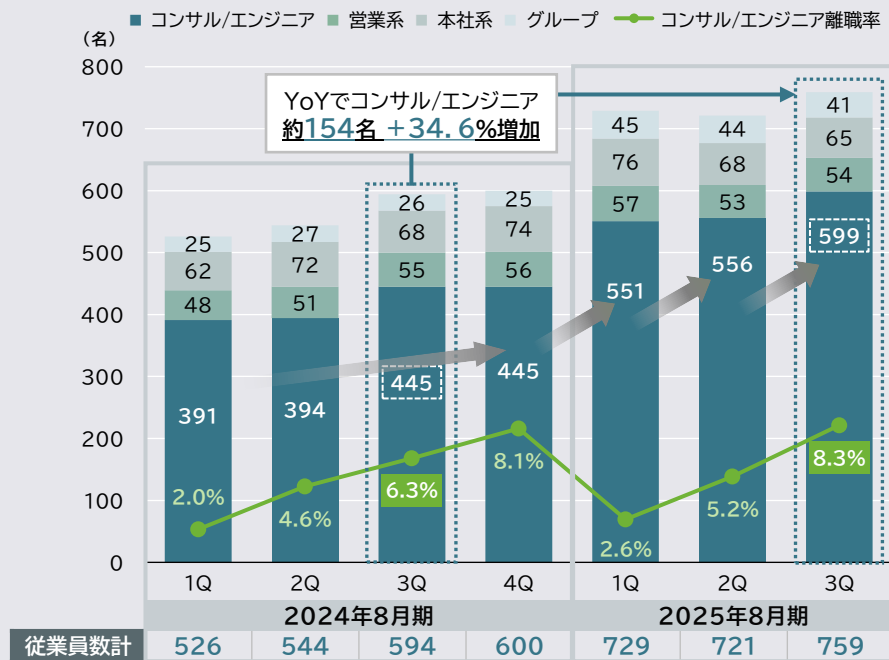
連結売上総利益推移



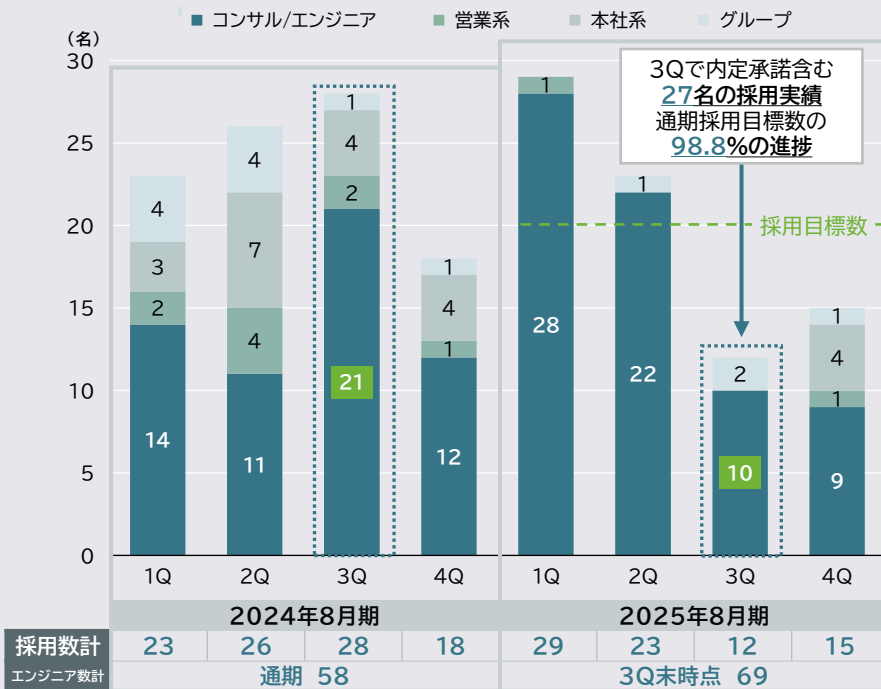
コンサルタント/エンジニアを含む従業員数 推移

- コンサル/エンジニア数は前年同期比で154名増加(前期同期比34.6%増)。
- キャリア採用は上期前倒しでの採用が奏功し、3Qで年間採用目標数をほぼ達成。来期の人材確保のため採用費を追加で投下し採用を加速

従業員数(グループ合計)

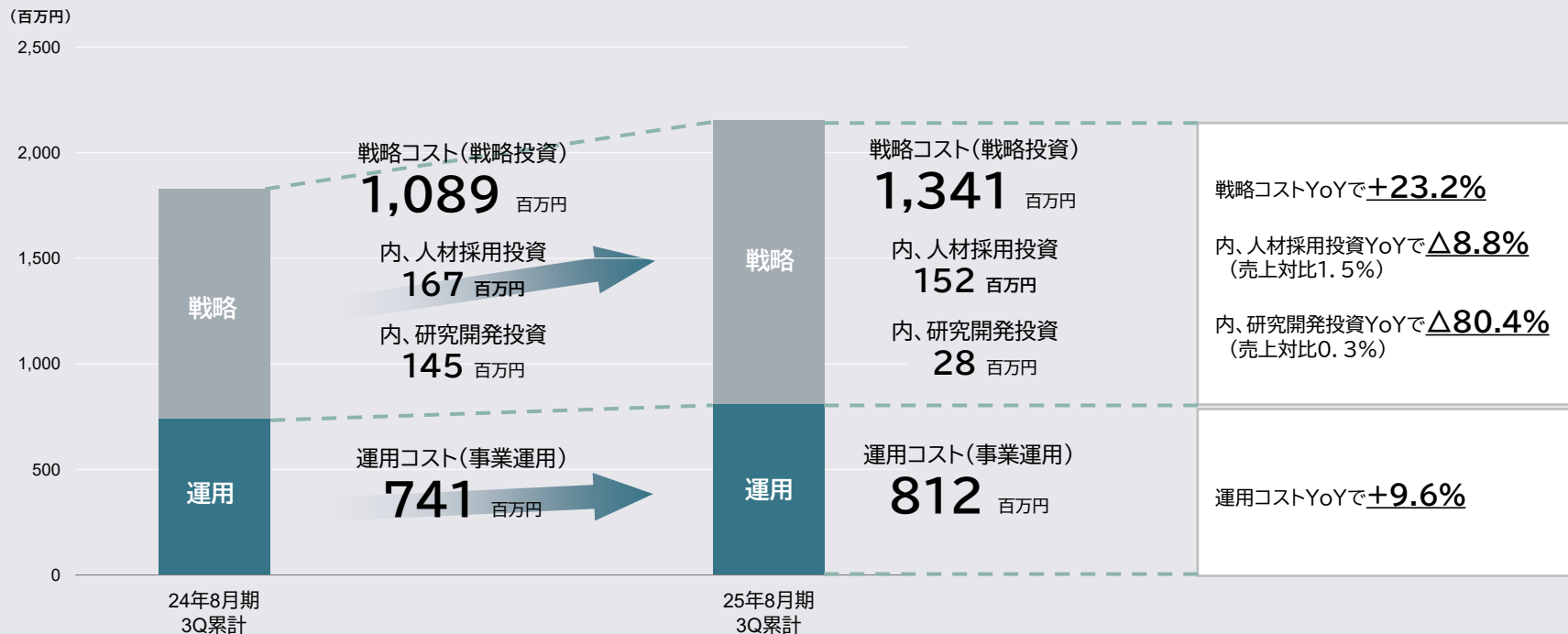


キャリア採用実績(新卒除く 内定承諾者含む)



営業利益(実績)の増減益要因分析(戦略投資の増加)

- 収益基盤の強化を目的に、コンサル/エンジニア採用へ積極的な人材採用投資を継続。体制拡充と人材力強化を通じて事業成長を推進
- 研究開発費は注力領域を厳選し効率的に投下した結果、前期比で減少。営業利益率の改善と資源配分の最適化を通じて経営効率の向上に貢献
- 渋谷本社移転やM&Aに伴う一時費用が発生したものの、支出管理とコスト削減施策を徹底し、営業利益への影響を最小限に抑える体制を構築



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)

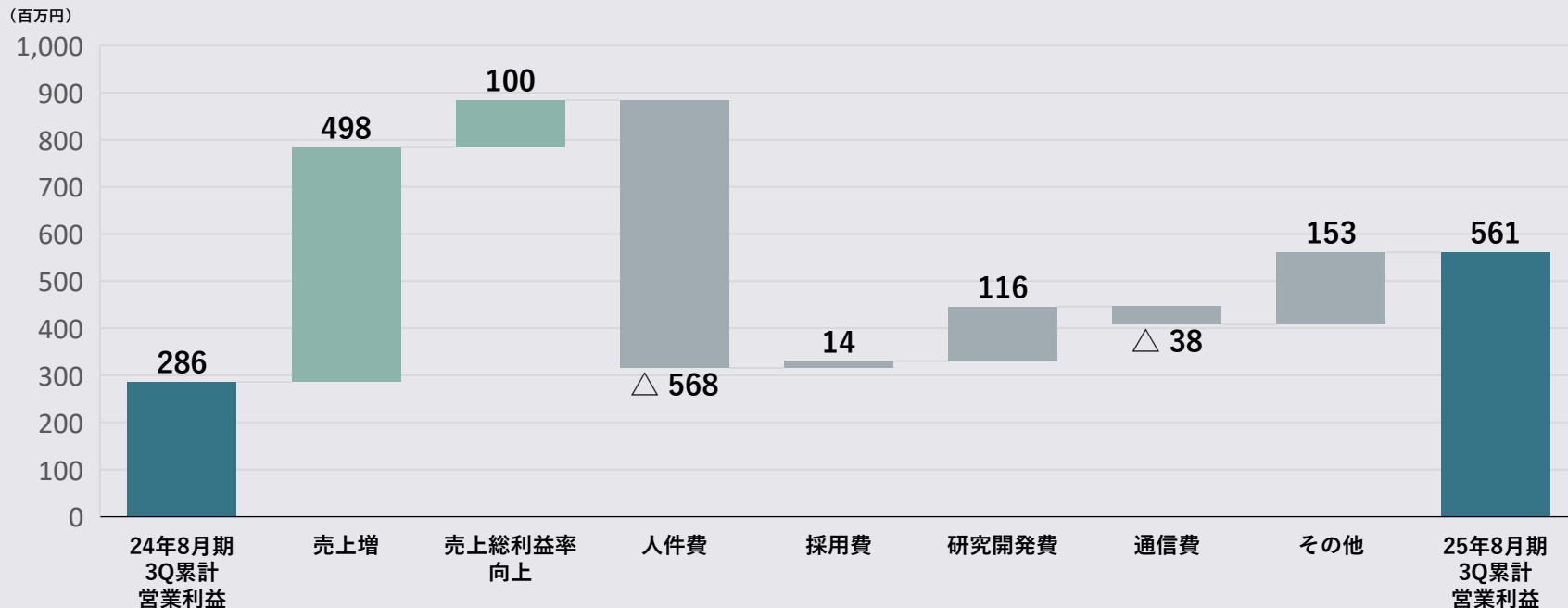
- 営業施策費および営業人件費
- 採用施策費および採用人件費
- 事業部マネジメント人件費
- M&AおよびPMI関連施策費
- 研究開発・新規事業開発施策費
- マーケ・ブランディング施策費
- その他

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(3Q累計実績)の増減益要因分析

- 売上及び売上総利益率が大幅に増加。生成AI含む高付加価値案件の受注拡大や国内有力企業との大型AI開発案件獲得も売上総利益の伸長に寄与
- 積極的な採用活動と人材の早期有償稼働化により、採用した人材が初期から収益に貢献した結果、売上総利益率の改善に繋がり人件費増を吸収
- コンサル/エンジニア採用の積極的な投資やオフィス移転に伴う一時費用が発生したが、その他の支出管理を徹底。販管費全体の伸びを売上総利益の伸びの範囲内に抑え、大幅に営業利益が増加
- PRO及び子会社3社の連結は2Qから。先行費用が発生し、営業利益への貢献は限定的だが、今後のシナジー効果による利益率改善を見込む



連結貸借対照表

- 主な増減は、1QからPRO及び同社の子会社のBSを連結したことによるもの

(百万円)	2024年8月31日	2025年5月31日	増減
流動資産	3,976	4,648	671
現金及び預金	2,329	2,658	328
売掛金及び契約資産	1,573	1,897	323
固定資産	771	1,778	1,007
資産合計	4,748	6,426	1,678
流動負債	2,759	3,885	1,125
短期借入金	880	1,094	214
固定負債	20	607	586
負債合計	2,780	4,492	1,711
純資産合計	1,967	1,934	△33
負債純資産合計	4,748	6,426	1,678
自己資本比率	41.4%	29.8%	△11.6p



4. 2025年8月期 業績予想

2025年8月期業績予想の修正

- 2025年8月期業績予想を上方修正。前期比26.3%増収、66.3%営業増益に増額。過去最高の売上高および利益更新へ
- AI開発および高付加価値案件の受注拡大に加え、新規に採用したコンサル/エンジニアの早期有償稼働化も貢献し大幅増益を見込む
- 新規連結したPRO及び同社の子会社3社の売上高は約10億円の計上を見込む。利益貢献はオーガニックな成長が中心でM&A影響は限定的

2025年8月期 業績予想の上方修正(従来予想 vs 修正予想)

(百万円)	2025年8月期 従来予想	2025年8月期 修正予想	従来予想に 対する増減率
売上高	12,239	14,060	14.9%
売上総利益	3,243	3,726	14.9%
営業利益	609	700	14.9%
経常利益	580	706	21.7%
当期純利益	325	426	31.2%

2025年8月期 修正予想と前期実績の比較

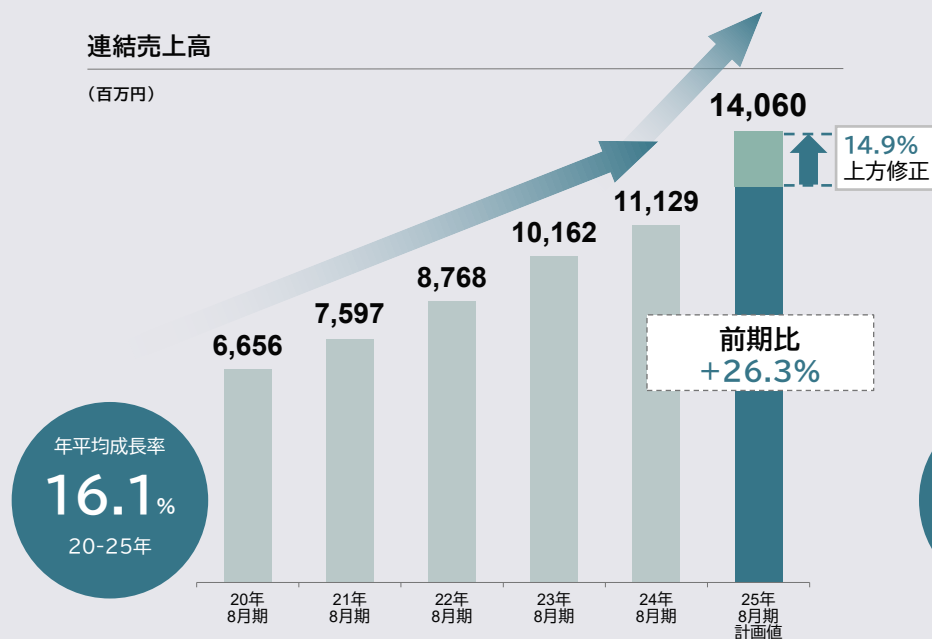
(百万円)	2024年 8月期通期 (実績)	2025年 8月期通期 (計画値)	増減率
売上高	11,129	14,060	26.3%
売上総利益	2,837	3,726	31.3%
営業利益	421	700	66.3%
経常利益	448	706	57.6%
当期純利益	275	426	54.9%
売上総利益率	25.5%	26.5%	1.0p
営業利益率	3.8%	5.0%	1.2p
経常利益率	4.0%	4.6%	0.6p

2025年8月期業績予想

- 売上高は引続き好調に推移するDX市場とともに、AI開発および高付加価値案件の受注拡大等から増収ペースが加速する見込み
- 利益面では、コンサル/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行う方針であるが、増収効果により経常利益は大幅増益の見込み
- 2Qより連結したPRO社の今期営業利益への貢献は限定的だが、AI開発および高付加価値案件の拡大等が利益の大幅伸長を牽引へ

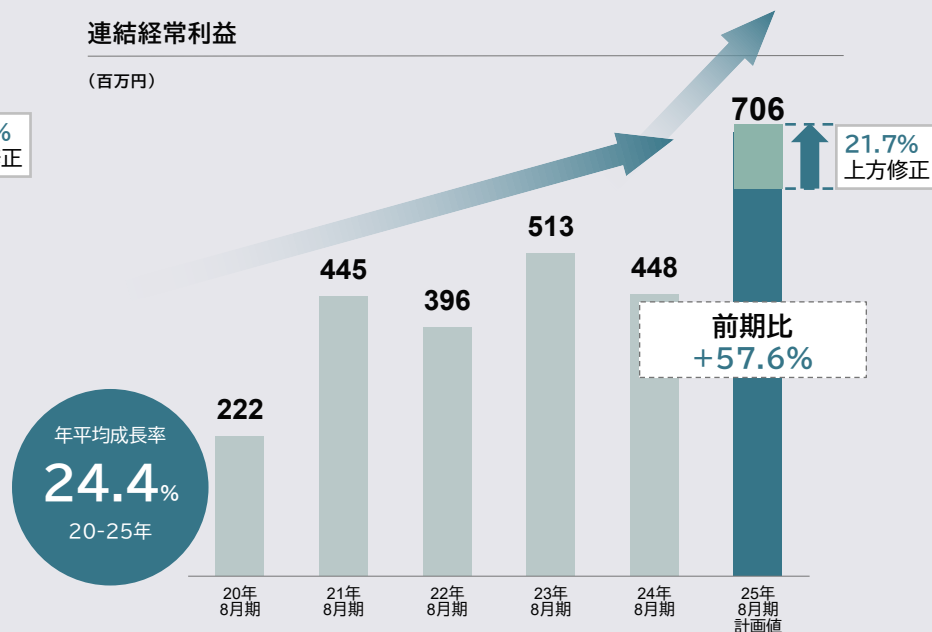
連結売上高

(百万円)



連結経常利益

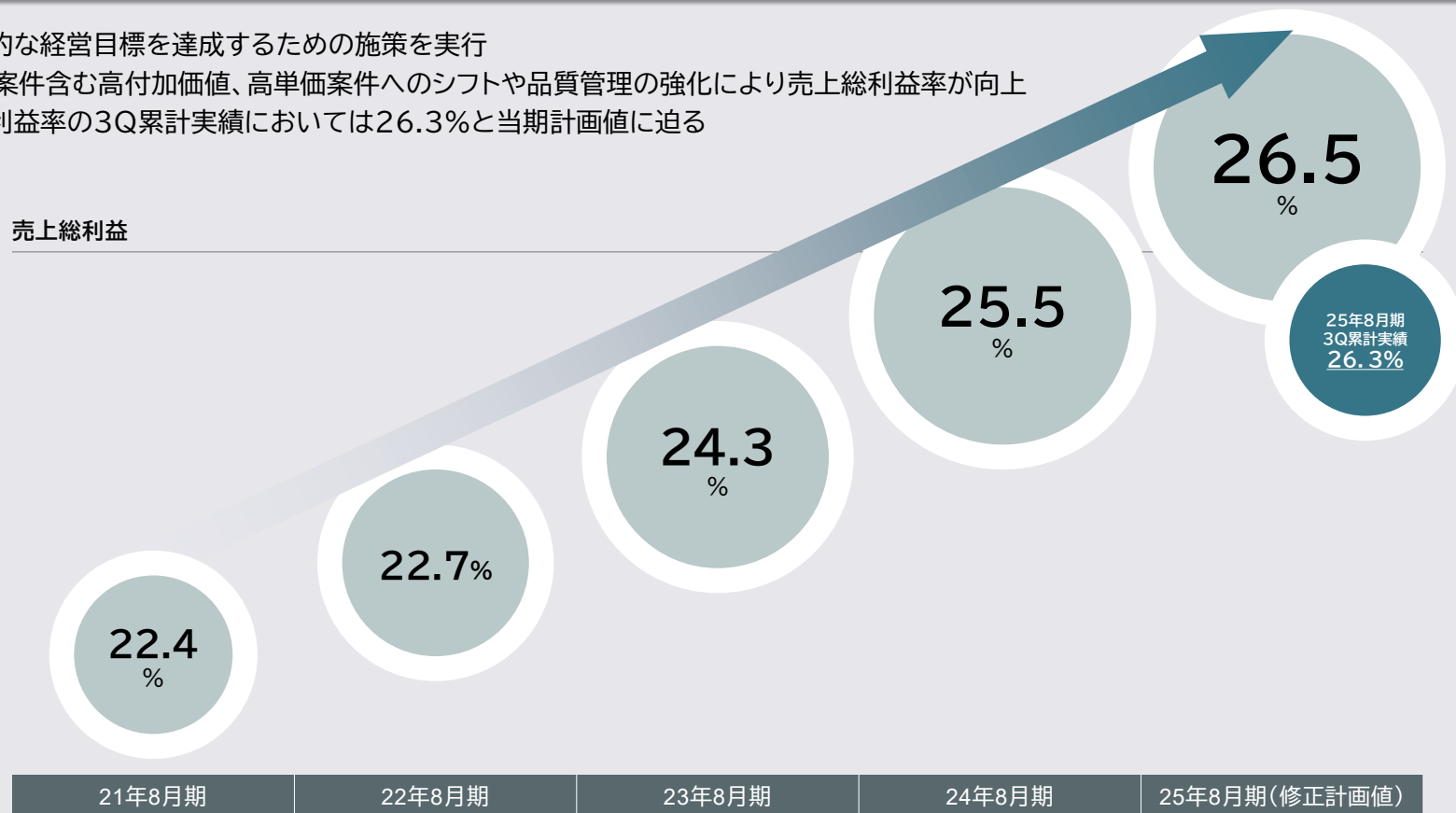
(百万円)



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
- AI開発案件含む高付加価値、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
- 売上総利益率の3Q累計実績においては26.3%と当期計画値に迫る

売上総利益



KPIの拡充と積極開示について

当社の成長と持続可能性を示すために、以下のKPIを開示いたします。これらの指標は、当社の技術力、従業員満足度、製品ポートフォリオのバランスを反映しています
今後もこれらのKPIを注視し、持続的な成長を目指してまいります

設定KPI	開示タイミング	開示開始時期
コンサル/エンジニア在籍数	四半期毎	◎開示済
コンサル/エンジニア離職率(定着率)	期末	◎開示済
高収益商材(cnaris・dataris等)の売上比率	四半期毎予定	今期中
その他、KPI(一人当たり単価、顧客数、業種比率等)	四半期毎予定	随時整備中



5. 企業価値向上に向けた成長戦略

中長期的な企業価値向上のための重要ポートフォリオ

連続成長 & 非連続成長 の組み合わせによるさらなる成長

既存ビジネスの成長加速による
着実なオーガニック成長の積み上げ

シナジーあるM&Aの他、資本提携・業務提携に
よる積極的なインオーガニック成長の取り込み

早々に時価総額100億から数百億円へ
超えていくための企業価値向上施策を順次実施

企業価値向上につながる提携の実現

- 良質な案件の探索・選別のため、社内にM&A推進チームを組成
- 候補先企業との接点を増加させ、企業価値向上に繋がる提携を計画する



M&A推進チーム



M&A・業務提携の対象となる企業候補(同業にフォーカス)

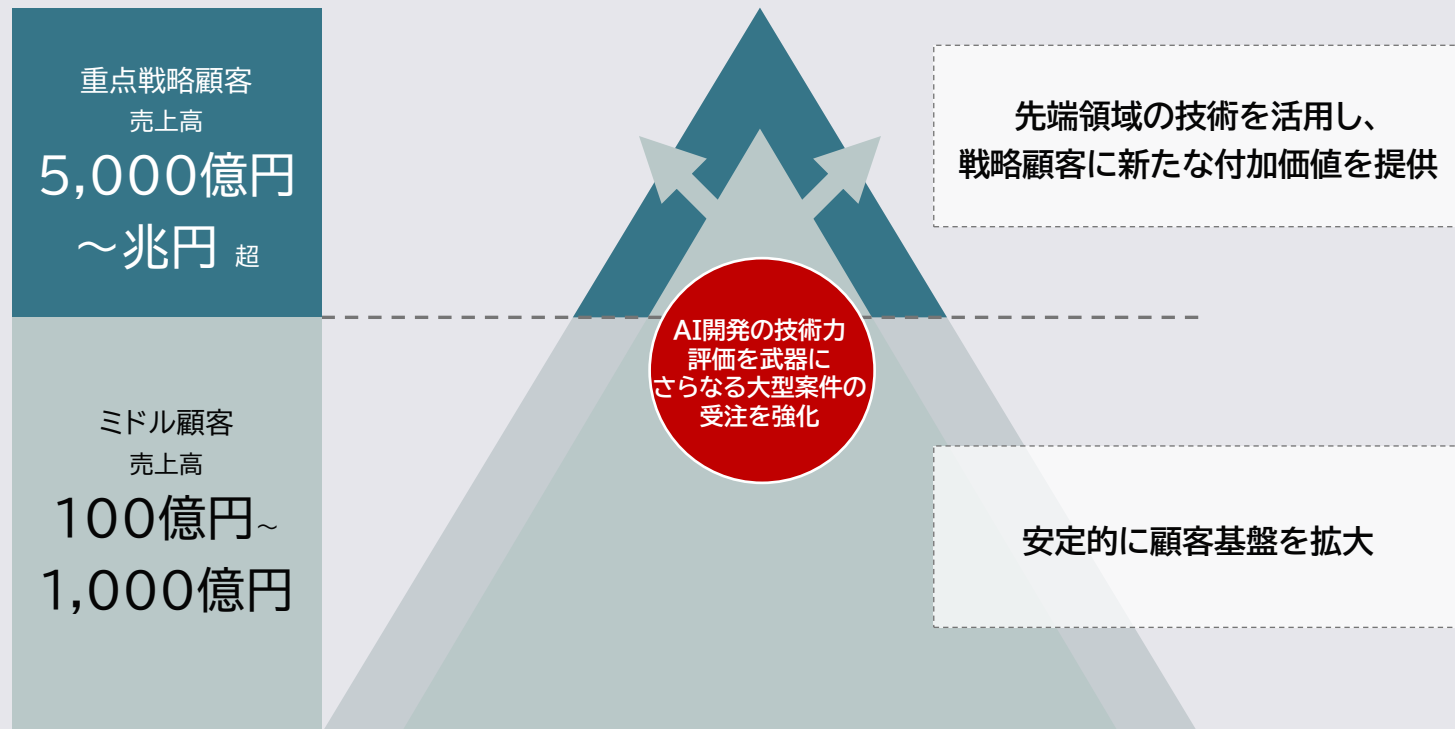
テックベンチャー、AIベンチャー他、100名超規模のIT企業等

売上・利益向上、主力ビジネス補完、人材獲得、
ビジネス領域拡大などによる成長加速

グループシナジーを創出し、
顧客の問題解決、社会の未来発展への貢献

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



領域特化型サービスブランド群をはじめとした高付加価値サービスの拡販強化

クラウドの守護神 “クナリス”

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



cnaris

クラウド活用総合支援サービス

クラウド活用総合支援サービスを展開するブランド

データ・AIの女神 “デタリス”

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



dataris

データ・AI活用総合支援サービス

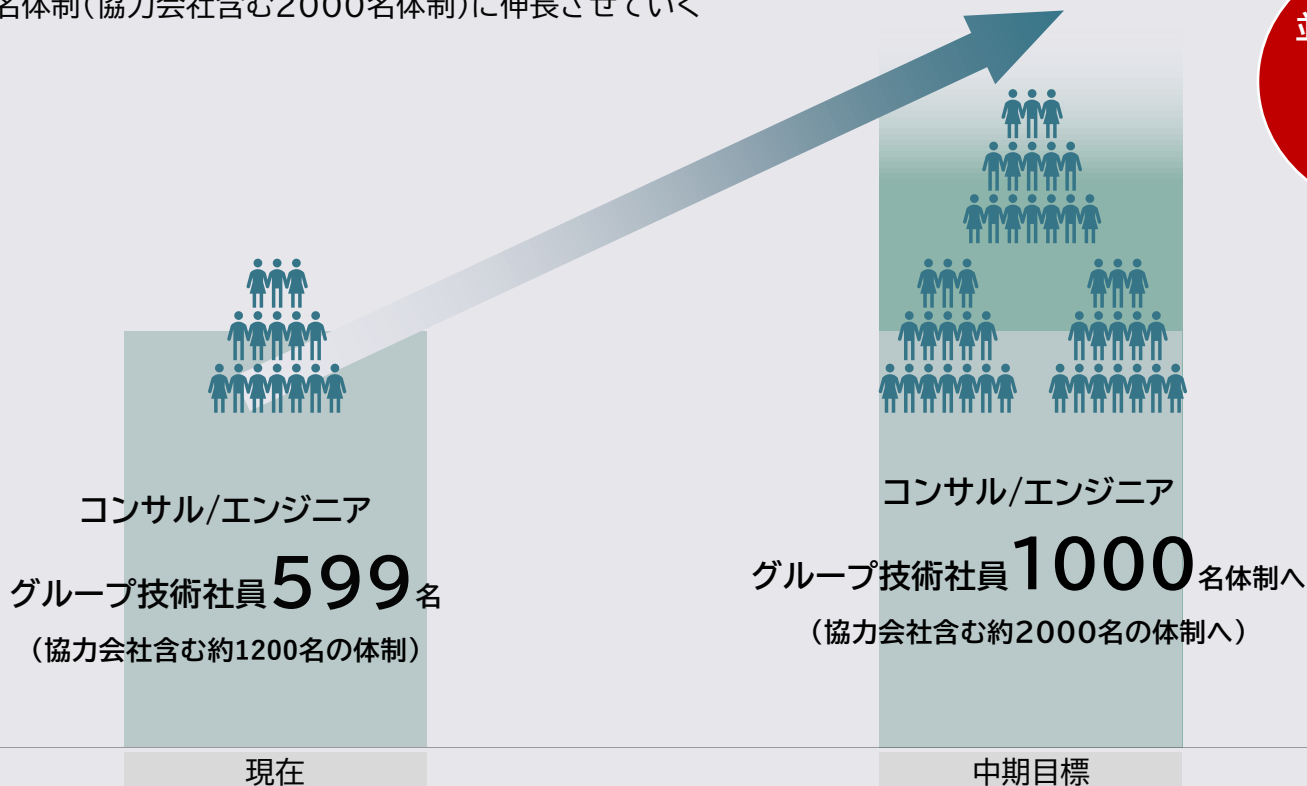
データ・AI活用支援サービスを展開するブランド



AI 駆動開発

コンサル/エンジニア社員1000名体制へ(協力会社含む2000名体制へ)

- 現在のグループ技術社員599名の体制を、全員をAI readyな技術体制に強化しつつ、技術社員1000名体制(協力会社含む2000名体制)に伸長させていく



並行して全員を
AI readyな
技術者へ育成
していく

クラウド・AI・データにかかる技術力の強化



cnaris



dataris

- グループ全体で、AWSの認定資格数は673個、Microsoft Azureの認定資格は88個を保有し、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(2025年5月末現在)



AWS 500 APN
Certification
Distinction

認定資格総数

673 個

2025年2月期末比較

+46 個

+7.3%

Microsoft
Azure

認定資格総数

88 個

2025年2月期末比較

▲3 個

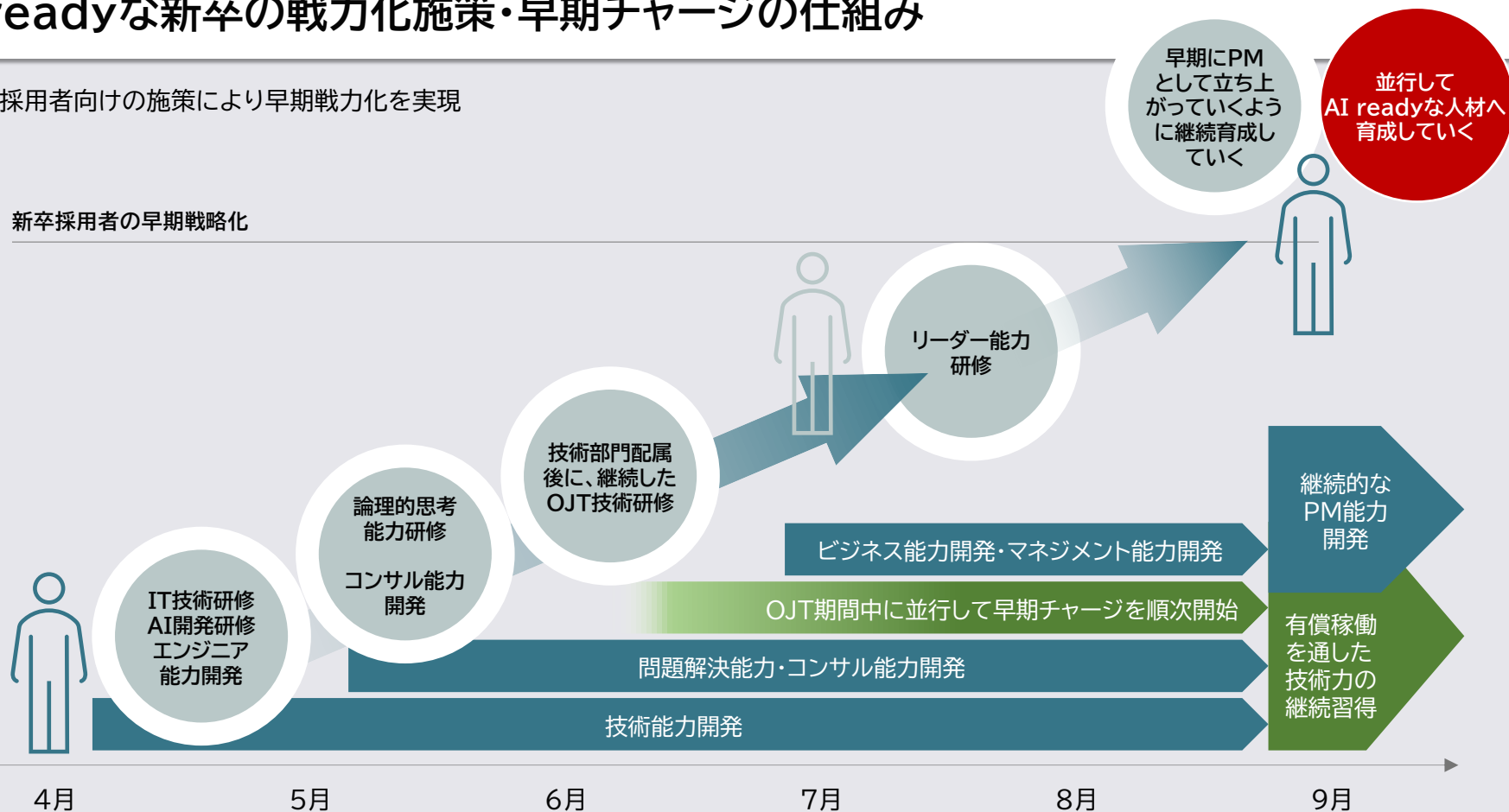
▲3.3%

生成AI分野の
認定資格数増を
さらに強化

AI readyな新卒の戦力化施策・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



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

AI readyな人材の
育成と定着を進める

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



17名

人事を含む本社部門

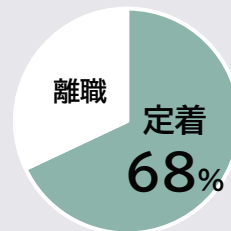


51名

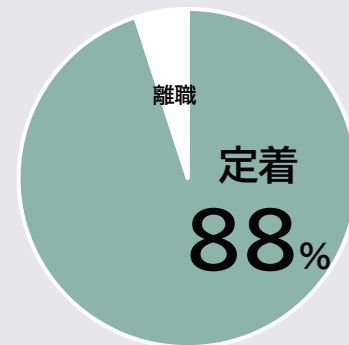
本社全体の33%にのぼる人事関連スタッフを配置

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※



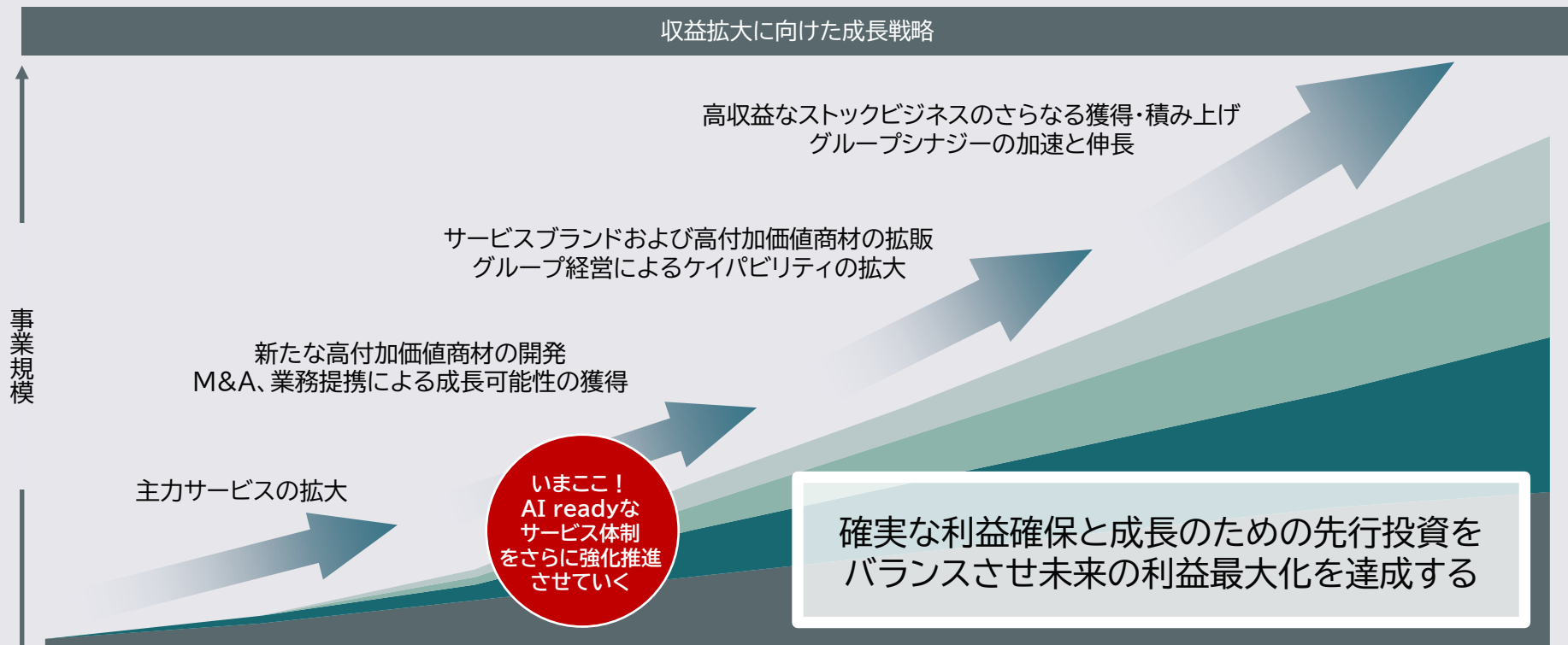
当社の新卒3年以内の定着率

※ 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

さらなる成長基盤の拡充

BTCアプローチによる付加価値の創造と、ハイブリッドアプローチによる高付加価値商材へのノウハウ還元をベースに新たな商材開発を実現し、連続成長と非連続成長の施策実行によりさらなる収益拡大を目指す



株主還元や成長戦略の一環として自己株式の取得を実行

自己株式を取得の背景

当社は、株主還元の拡充や、機動的な資本政策の遂行を可能とし、さらに成長戦略の一つとして、M&Aを今後も継続的に実施する際に、子会社株式の取得対価の一部を自社株式とすることで、買収対象会社の経営陣に対してグループの企業価値拡大にコミットするインセンティブを付与する目的から、自己株式を一定数保有することと致しました。

■ 2024年11月15日開催の取締役会における決議内容

(1) 取得する株式の種類	当社普通株式
(2) 取得する株式の総数	20万株(上限) (発行済株式総数に対する割合6.0%)
(3) 株式の取得価額の総額	350百万円(上限)
(4) 取得期間	2024年11月20日から 2025年5月31日まで
(5) 取得方法	東京証券取引所における市場買付 ① 立会取引市場における買付 ② 自己株式立会外買付取引(ToSTNeT-3) による買付

■ 取得した自己株式の累計(2024年12月24日取得終了)

(1) 取得した株式の総数	200,000株
(2) 株式の取得価額の総額	308,061,300円
(3) 株価推移	2024年11月15日 終値 1,144円
	2024年12月24日 終値 2,077円

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2024年期末より、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(以降は毎年2月末現在の株主様を対象に)

また、2024年11月から12月にかけて、3億円規模(発行済株式数総数に対し6%程度)の自社株買いを実施いたしました

さらに、当期においては業績計画の上方修正を発表させていただいたことも踏まえ、通年の業績進捗に応じて配当も検討してまいります

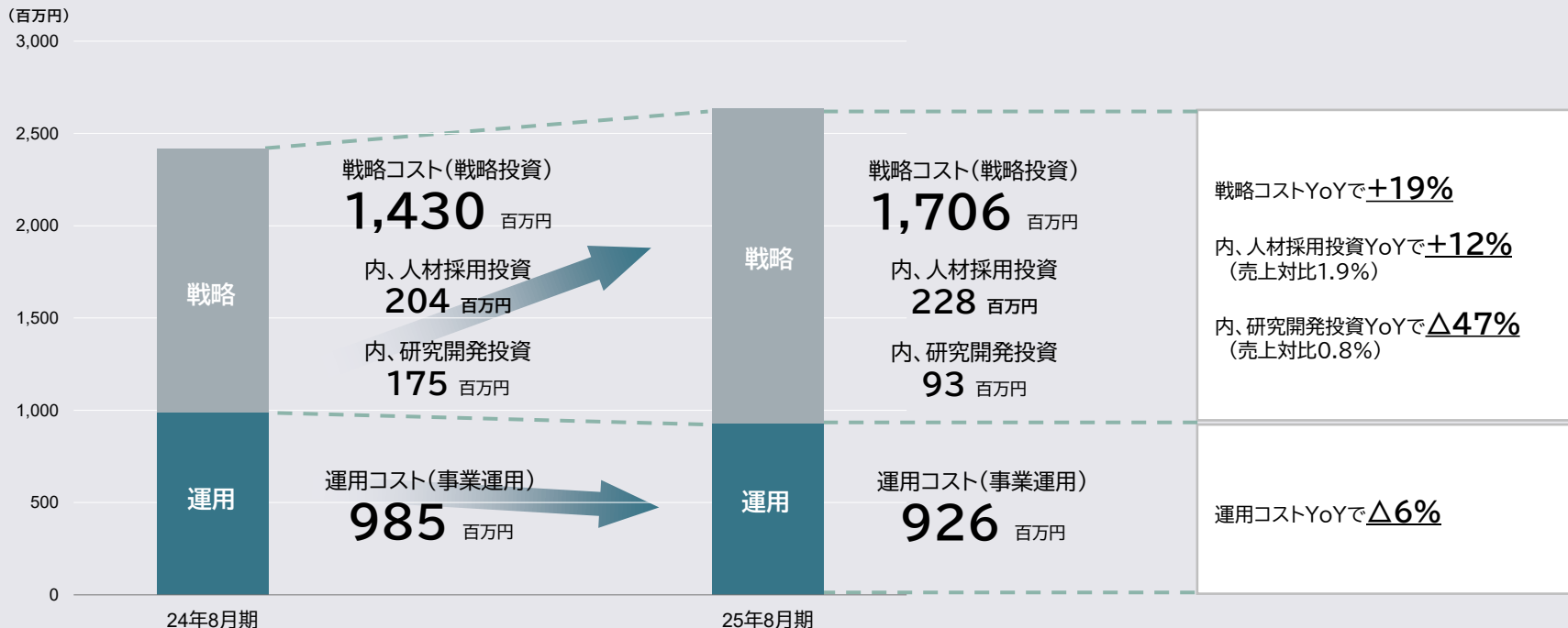




7. Appendix

【ご参考・業績修正前】営業利益(通期計画値)の増減益要因分析(戦略投資の増加)

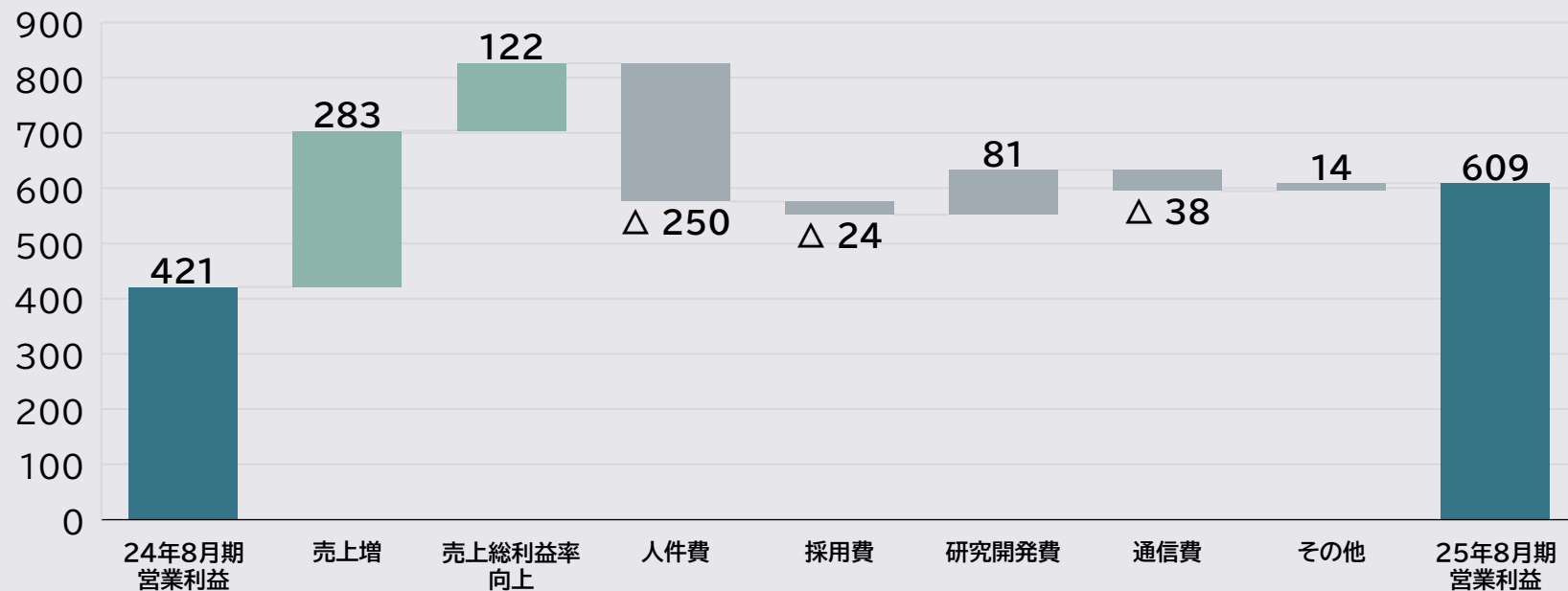
- 収益基盤を強化するための積極的な採用活動を維持し、コンサル及びエンジニアに係る人件費及び採用費等の戦略コストに重点投資
- 渋谷本社(2024年9月)及び名古屋支社(2025年2月)の事務所移転実施により、環境整備や設備投資等の一時的なコスト増を見込む一方で運用コストの予実コントロールを強力に推進
- 研究開発費については、注力すべきものを厳選し費用投下した結果、前期より減少



【ご参考・業績修正前】営業利益(通期計画値)の増減益要因分析

- 引き続き旺盛なDX投資環境を背景に、継続的な売上増を見込む。AI開発案件、高付加価値案件の受注強化策による売上総利益向上も利益貢献
- 収益基盤の強化を目的として、コンサルタント及びエンジニアの採用は積極的な投資を継続。一方で、支出のコントロールを徹底することで営業利益を獲得。研究開発費については、注力すべきものを厳選し費用投下した結果、前期より減少
- 渋谷本社(2024年9月)及び名古屋支社(2025年2月)の事務所移転実施により、環境整備や設備投資等の一時的なコスト増

(百万円)



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	1億3,702万円(2025年5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	566名 グループ社員計759名(2025年5月末現在)
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	【渋谷本社】 東京都渋谷区渋谷2-17-1 渋谷アクシユ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2-38-2 オーキッドビル8F
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 えるぼし認定(認定段階3)
グループ会社	株式会社エーティーエス 株式会社ピー・アール・オー



「Alternative」
新しい、今までとは別の形で
+
「Resolution」
顧客の問題解決を
+
「Advanced technology」
先進技術を用いて
=
「Invent」&「Innovation」
発明および革新を起こす



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

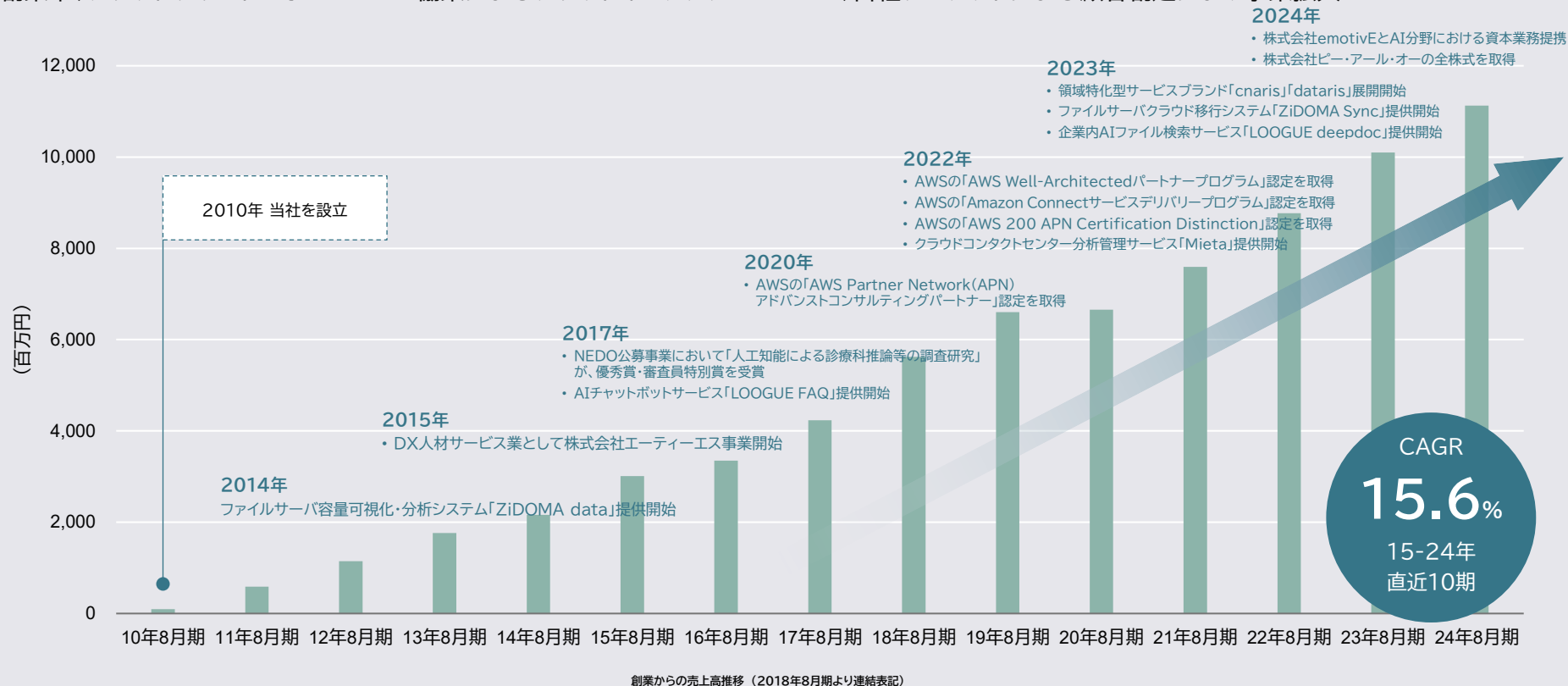
-行動指針-

***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

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



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。今期よりM&A戦略を新たに追加

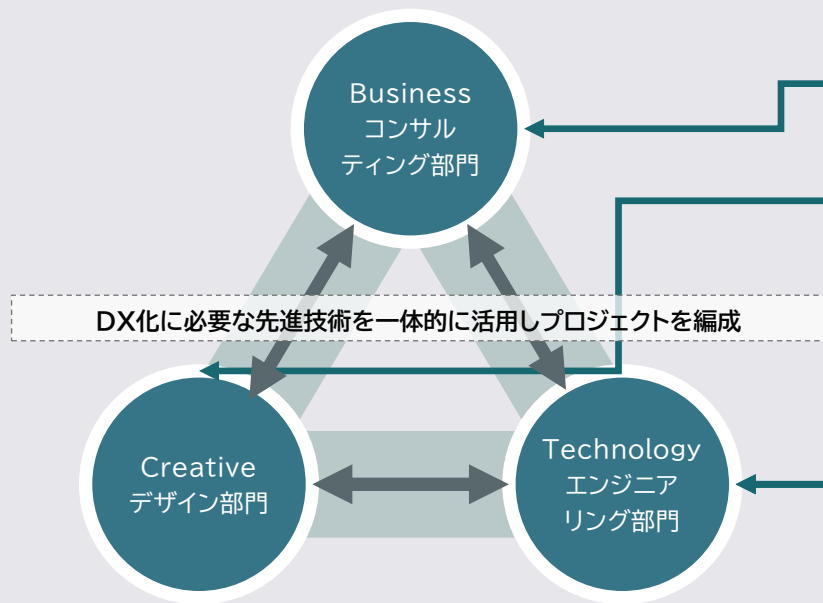


BTCアプローチによるクラウドインテグレーションの差別化戦略

- 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



ビジネスアーキテクト



デザイナー



データサイエンティスト



ソフトウェアエンジニア

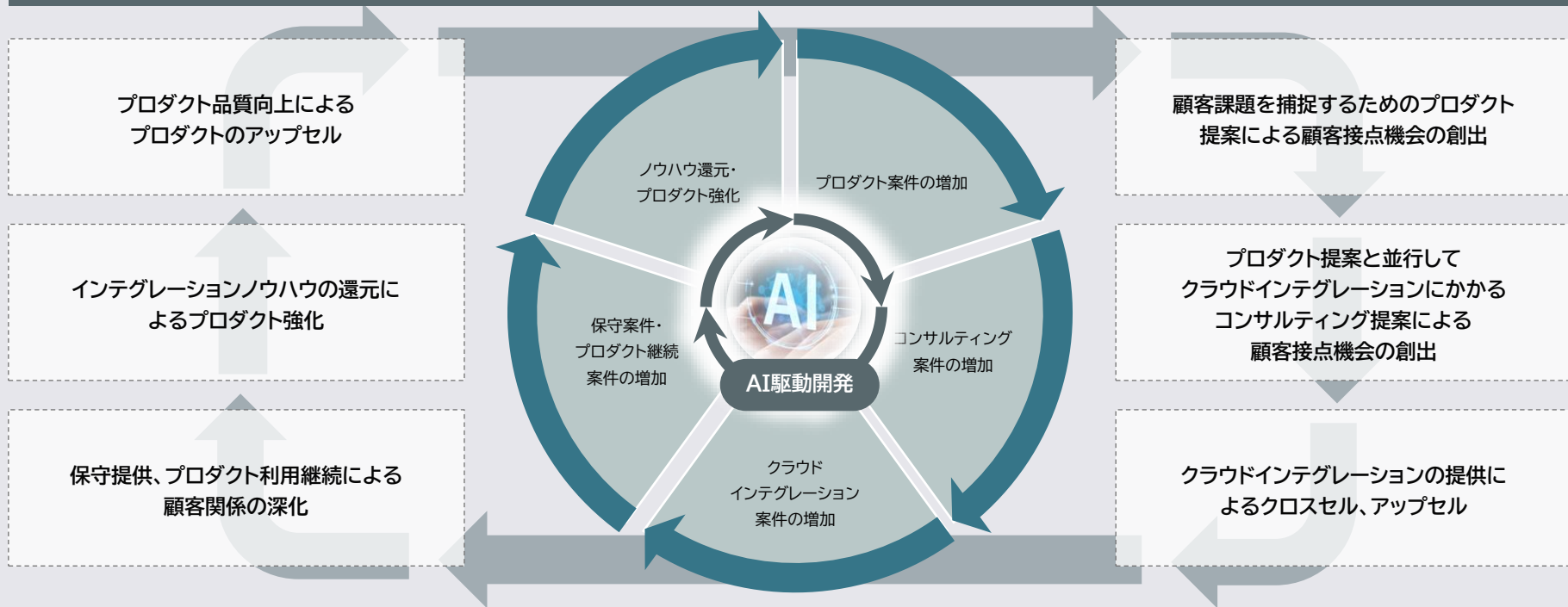


セキュリティエンジニア

ハイブリッドアプローチによるクロスセル、アップセルの流れ

- 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



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



ARIお客様導入事例

**BaaS byGMOあおぞらの
AWS導入を支援**

GMOあおぞらネット銀行様

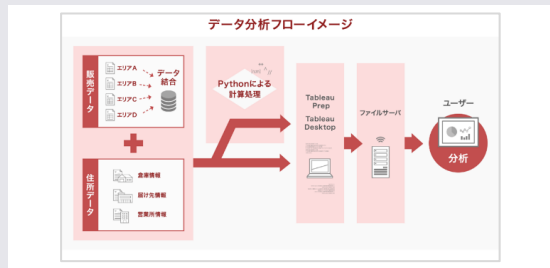


GMOあおぞらネット銀行様

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み中で、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ことで、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、実運用で使用す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

日清丸紅飼料様

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



日清丸紅飼料様は、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なりました。ARIが作ったプロトタイプで、『クラウドサービスはどういうものか、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!



毎日放送様は、10年以上利用し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

LOOGUE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

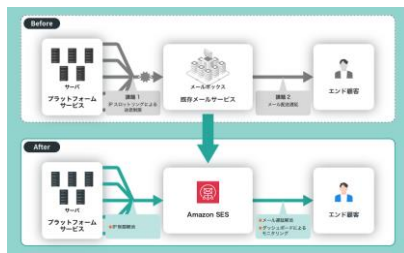


サノヤステクノサポート様は、サノヤグループ全体の技術的な問い合わせ対応を担当しています。問い合わせは月70件、50時間に及び、業務効率が低下。対応の属人化の課題もありました。そこで、Q & Aの登録だけでいいメンテナンスの容易さや、画面の使いやすさが決め手になりAIチャットボット「LOOGUE FAQ」を導入しました。導入後一年で、電話・メールの問い合わせが43%減少しました

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が提供する水回まわ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

クラウド経営、データ・AI経営支援におけるお客様事例

独立行政法人国際交流基金 様

UI/UXデザイン事例：海外に通用する
UI/UXに改善し、大幅なアクセス増を実現



国際交流基金様は、文化芸術交流事業の一環として、世界各国で日本映画を訴求する施策を展開してきました。

2000年代以降に誕生した新しいミニシアターにスポットを当てた英語と日本語での特設サイトを海外に通用するUI/UXデザインでARIが構築支援し、シンプルで使いやすく、ブラウザを通して映画館のような雰囲気を感じられるwebサイト内に掲載された全作品は、3ヶ月で合計約9万3,000回再生を記録しました。

リンクス株式会社 様

UI/UXデザイン事例：ラボオートメーション
ソリューション「LabHub」開発チームに、
パートナーとして伴走



リンクス様は、某大手製薬会社とともに、実験の自動化を支援するソリューションを開発してきました。

ARIはラボオートメーションソリューション「LabHub」のUI/UXデザインを支援し、UXを考慮した画面やアイコンデザインの細部にいたるまでを丁寧に作成し、徹底した品質管理を行いました。ユーザテストやドキュメント作成においても、質問内容の策定から、インタビュー後のレポート作成、課題の洗い出しなどを伴走しました。

株式会社nobitel 様

LOOGUE導入：社内からの問い合わせ対
応を自動化し、バックオフィスの業務負荷を
大幅に軽減



nobitel様は、ストレッチ専門店「Dr.stretch」を展開し、事業を急成長させてきました。従業員急増に伴い、社内ルールに関する問い合わせ対応がバックオフィス担当者の業務を圧迫。スタッフ全員がスマホで利用しているLINE WORKSとの連携が可能なAIチャットボット「LOOGUE FAQ」を、操作性やメンテナンスの容易さ、価格設定が決め手となり導入。1年後には月間約500件の問い合わせに利用され、業務の負担が大幅に軽減されました。

株式会社ピー・アール・オーによる事例

- 2024年11月29日にPROの全株式を取得し子会社化
- PROは大規模システム開発やスマホアプリ開発を得意とする他、BtoC向けデジタルコンテンツ事業(無料ゲームによる広告収益事業)を展開
- テレビ東京コミュニケーションズ様と共同で、海外のIPを活用したアプリ開発を実施

デジタルコンテンツ事業として、自社ブランド「PRO.APP」を展開

直近の事例



テレビ東京コミュニケーションズ様と共同で、
海外のIPを活用したアプリ開発に取り組む

テレ東コミュニケーションズ

×

PRO.

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
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。経営学修士(MBA)

取締役執行役員
竹内 康修

フューチャーアーキテクト、独立系コンサルファームでのIT・業務改革コンサルタントを経験、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
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
藤宮 宏章

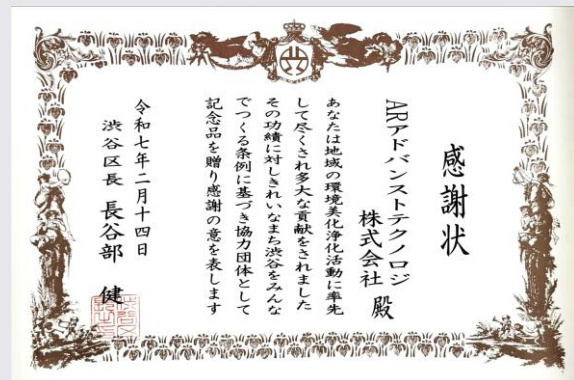
TIS入社後、同社代表取締役社長および代表取締役会長を経て、当社社外取締役及び独立役員

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

渋谷区より「きれいなまちづくり協力者」として表彰～SDGs・CSRの取り組みとして 渋谷の環境美化・浄化活動が評価される～

- SDGs達成およびCSR活動の一環として続けている渋谷駅周辺の清掃活動が評価され、2025年2月に開催された「渋谷区きれいなまちづくり表彰式」において、渋谷区長より「きれいなまちづくり協力者」として感謝状を受領
- 今後も地域社会の皆様とのつながりを大切にしながら、SDGs達成およびCSRの取り組みをさらに発展させてまいります



SDGs等の取組み

えるぼし認定の取得



当社では、採用・継続就業・労働時間等の働き方・管理職比率・多様なキャリアコース、五つの項目全ての基準を満たし、最高位である「認定段階3」を取得しております。ジェンダー平等実現のため、様々な施策を通して女性の活躍を推進しています



全日本障害者・高齢者フラインディスク競技大会への協賛



当社では「全日本障害者・高齢者フライングディスク競技大会」に協賛をし、ボランティアとして毎年数十名の社員が大会の運営に携わっています。大会への協賛とボランティア活動を通して、高齢者や障害者が体力の維持、残存能力の向上を図り人々が平等にスポーツを楽しむことができる社会の実現を目指しています



日大文理RINGSとの産学共同研究



当社は、日本大学文理学部次世代社会研究センター(RINGS)とパートナーシップを結び、生成AIを活用したチームマッチングについて共同研究を行っています。この共同研究により、全ての人が活躍できる社会の構築を目指します



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

