



# 2026年8月期第2四半期 決算説明資料

ARアドバンステクノロジー株式会社（東証グロース：5578）

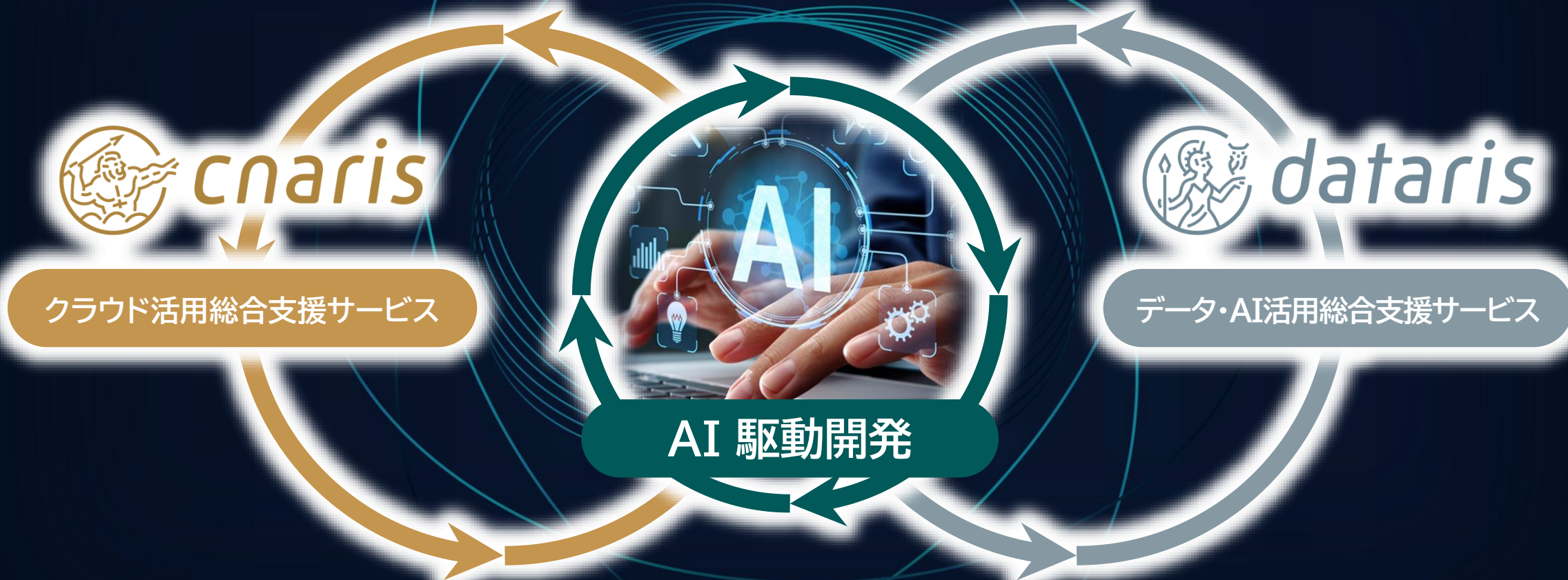
2026年4月13日

# *BX designer*

— DXを超えた創造的なBXの実現へ —

ARIグループは、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  
“DXソリューション事業”を展開してまいります

# 当グループのAIを軸とした 高付加価値サービスのキーワードは“AI駆動開発”



さらなる単価上昇、AI開発を中心とした高付加価値案件受注増に期待

# 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. 2026年8月期業績予想
5. 企業価値向上に向けた成長戦略
  - ① サービス戦略
  - ② 人的資本経営に基づく人材戦略
  - ③ 資本活用による成長戦略
6. 株主還元施策
7. Appendix



# 1. 決算ハイライト

---

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. 2026年8月期業績予想
5. 企業価値向上に向けた成長戦略
6. 株主還元施策
7. Appendix

# エグゼクティブサマリー

- 2026年8月期2Q累計は、AI領域を中心としたDX関連需要を着実に取り込み
- 売上高、売上総利益、経常利益は、すべてにおいて計画を上回ると共に前年同期を大きく超過する形で着地
- AI開発案件およびAIコンサル含む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タント／エンジニアの早期戦力化の推進も奏功
- キャリア採用および新卒採用を含むコンサルタント／エンジニアの拡大も順調に推移し、成長に向けた事業基盤の強化も着実に進展

## 連結売上高

2026年8月期2Q累計  
**7,948**百万円

前年同期比+21.1%

## 連結売上総利益

2026年8月期2Q累計  
**2,481**百万円

前年同期比+47.0%

## 連結経常利益

2026年8月期2Q累計  
**612**百万円

前年同期比+125.1%

## EBITDA※

2026年8月期2Q累計  
**704**百万円

前年同期比+103.4%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

## キャリア採用人数

2026年8月期2Q  
**34**名  
うちコンサル/エンジニア28名

前年同期比+11名

## 従業員数

2026年2月末現在  
**801**名  
うちコンサル/エンジニア624名

前年同期比+81名

# 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投資環境の後押しやAI開発案件、AIコンサル含む高付加価値案件が拡大し、オーガニックにしっかり成長
- 利益面のポイント AIに関連する高付加価値案件に加え、AI駆動推進による通常案件の高利益化、新規に採用したコンサルタントおよびエンジニアの早期戦力化等が売上総利益率向上に寄与
- 費用面のポイント 戦略投資を前倒ししながら、費用効率を引き上げて利益を拡大

(百万円)	2025年 8月期2Q 累計	2026年 8月期2Q 累計	増減率
売上高	6,563	7,948	21.1%
売上総利益	1,688	2,481	47.0%
販管費	1,416	1,883	33.0%
営業利益	272	598	119.6%
経常利益	272	612	125.1%
特別損益	△47	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	84	322	282.9%
売上総利益率	25.7%	31.2%	5.5p
販管費率	21.6%	23.7%	2.1p
営業利益率	4.2%	7.5%	3.4p
経常利益率	4.1%	7.7%	3.6p

オーガニック成長にて、**+21.1%**の伸長

AI開発、AIコンサル含む高付加価値案件の拡大に加え、AI駆動による通常案件の高利益化やコンサルタント/エンジニアの早期戦力化等、売上総利益率向上施策に取り組んだ結果**+47.0%**と大幅に伸長。売上総利益率は**30%**を超えた

採用費と研究開発費は前年同期比で増加させた他、2Q累計の売上総利益上昇に合わせ、戦略コストを当初 予算以上に前倒し消化

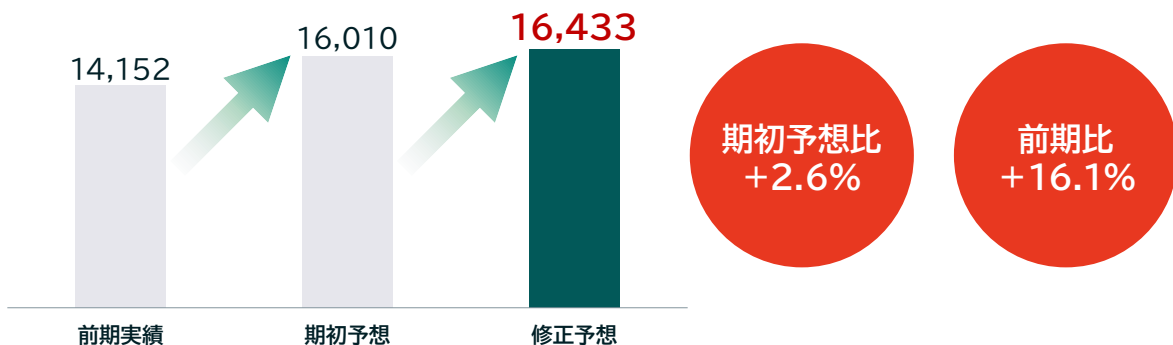
前年同期比**+125.1%**と大幅に伸長

# 2026年8月業績予想の修正

- 2026年8月期の通期業績予想を上方修正。売上高は期初予想比2.6%増、経常利益は同24.3%増と、利益面を中心に上振れ
- 前年同期比では、売上高は16.1%増、経常利益は53.6%増を見込む
- 高付加価値案件の拡大に加え、新規採用したコンサルタント／エンジニアの早期戦力化により、収益性の向上が進展。経常利益は初の10億円台へ

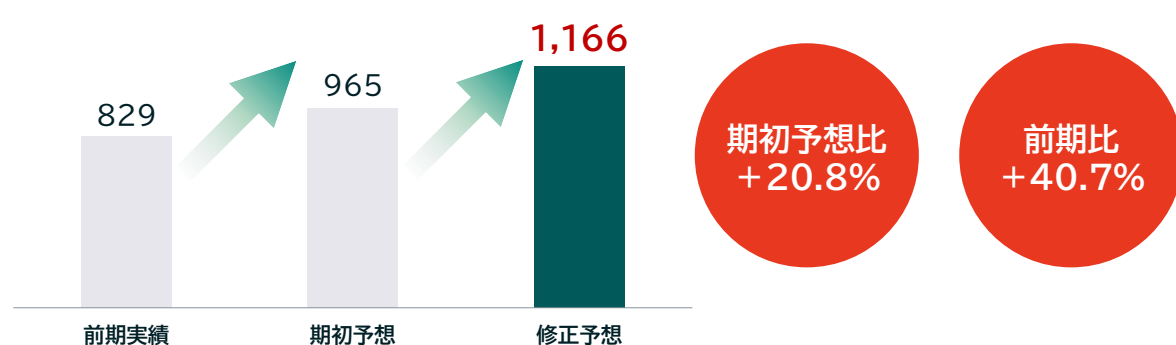
## 連結売上高

(百万円)



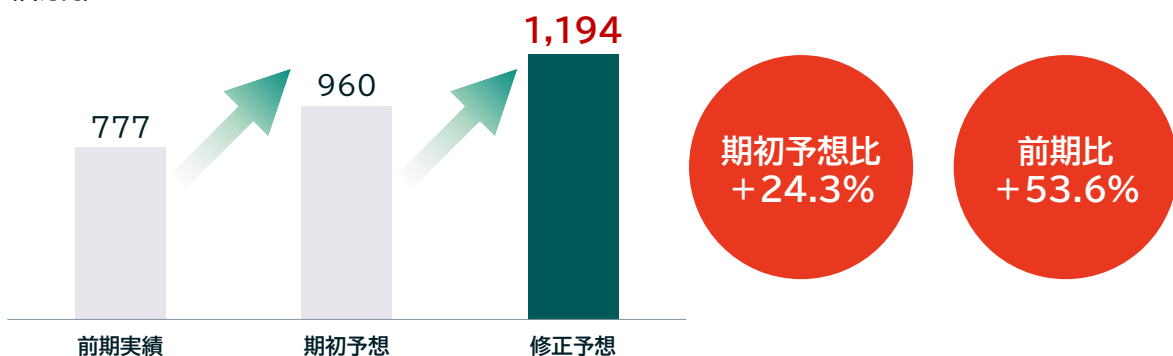
## 営業利益

(百万円)



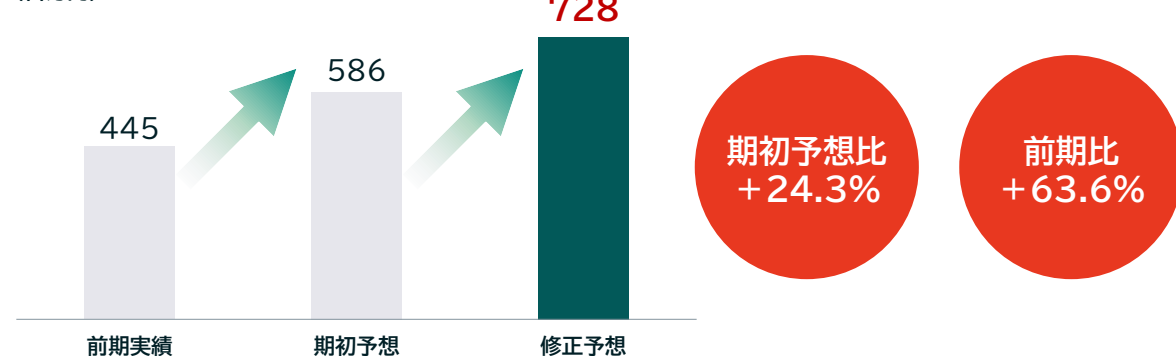
## 経常利益

(百万円)



## 親会社株主に帰属する当期純利益

(百万円)



## 2. 直近のトピックス

---

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. 2026年8月期業績予想
5. 企業価値向上に向けた成長戦略
6. 株主還元施策
7. Appendix

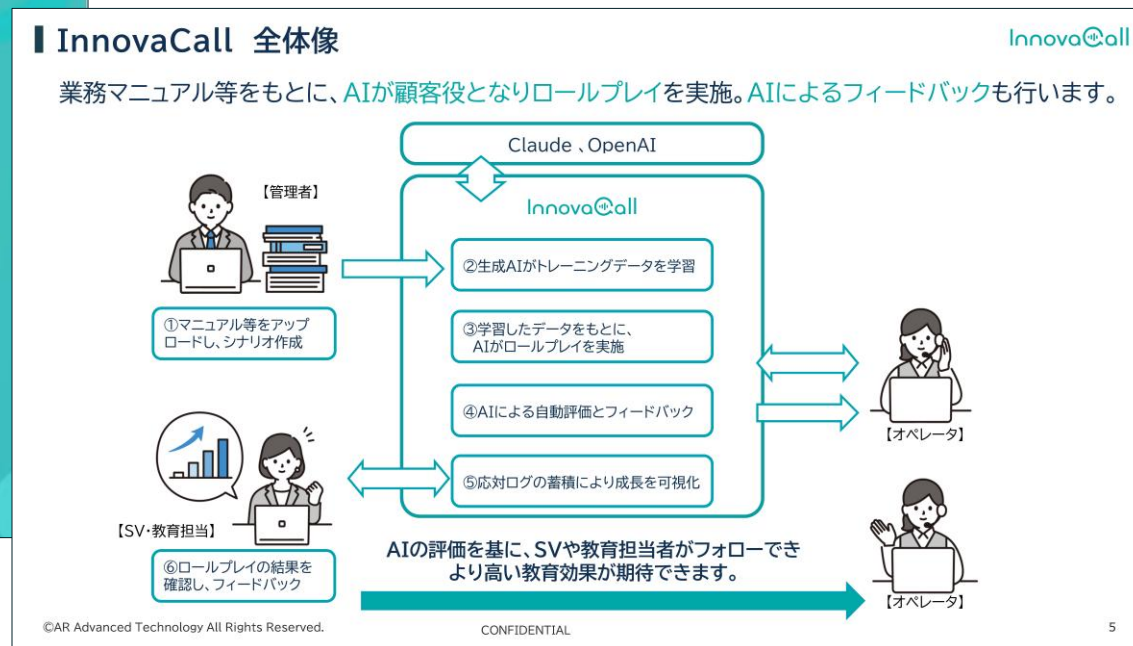
# ソニーネットワークコミュニケーションズのAIエージェント構築支援サービスを支援開始

- ソニーネットワークコミュニケーションズが提供するマーケティング領域向けのAIエージェント構築支援サービスにおいて、ARIのAIエージェント技術およびデータ活用の知見を掛け合わせて支援を開始
- データ分析から施策立案、実行、効果測定までAIが自律的に支援する仕組みを実装し、マーケティング担当者の実務負荷軽減と、高度なファンマーケティングや海外市場展開をサポート



# AI×ロールプレイでオペレーターを育成する「InnovaCall」を提供開始

- 2026年4月より、生成AIによる実践的な音声ロールプレイを通じて、コンタクトセンターにおける人材育成・応対品質向上を支援する新サービス「InnovaCall」を提供開始
- 慢性的な人材不足やSVの指導工数不足といった業界課題に対し、時間や場所を問わない練習環境と自動評価機能を提供し、オペレーターの早期戦力化や離職防止を実現

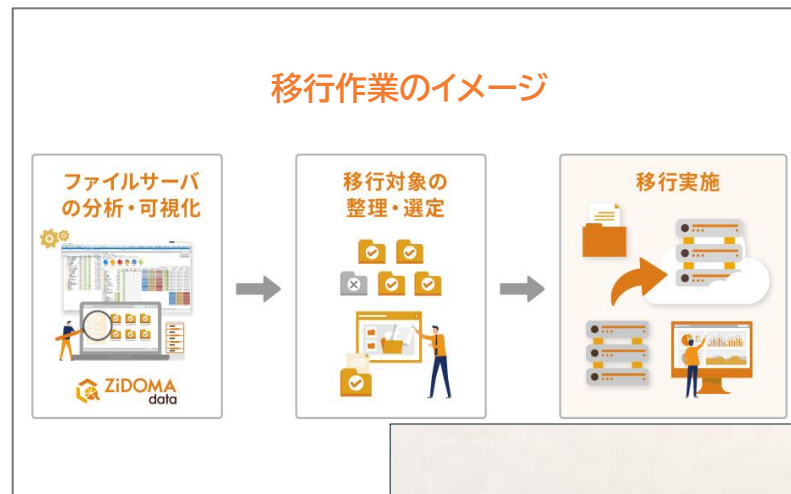


# クラウド経営、データ・AI経営支援におけるお客様事例

約100TBの大規模データ移行プロジェクトにおいて、Google Driveへのスムーズな移行を完遂  
ZiDOMA dataでの精緻な分析により複雑なフォルダ構成を可視化。不要データの40%削減とダウンタイム最小化に貢献

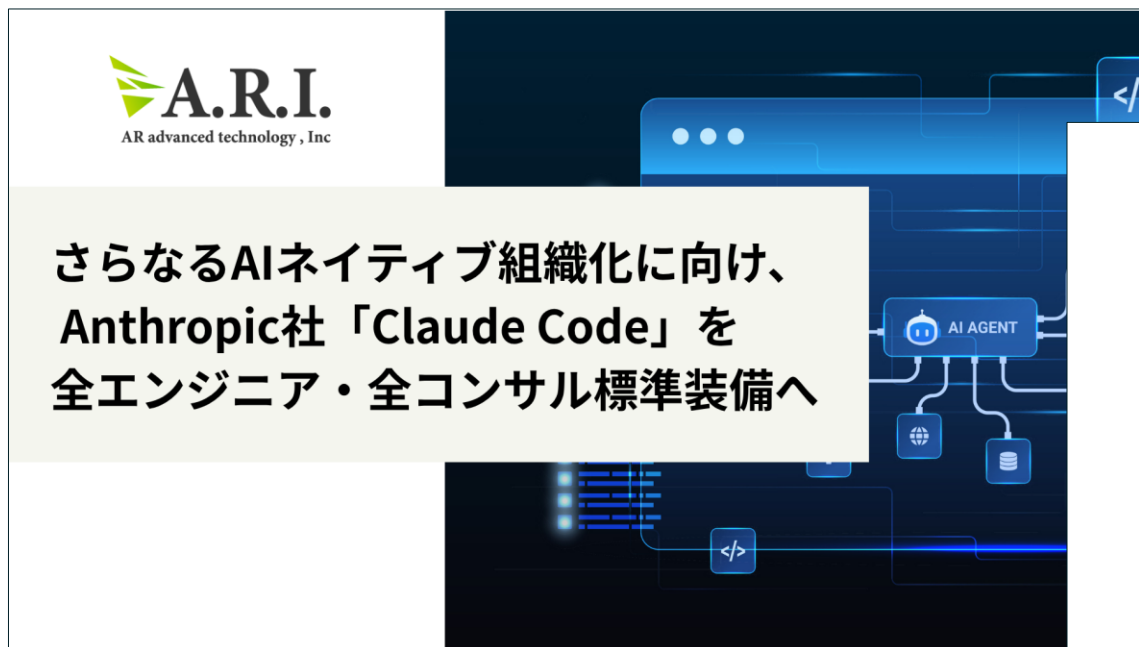


JALデジタル株式会社では、約100TBの大規模ファイルサーバの容量逼迫と保守期限が迫る中、Google Driveへの移行に伴う膨大なデータの整理と、自社へのノウハウ蓄積が課題となっていました。ARIは販売パートナー企業と連携し、「ZiDOMA data」によるサーバの精密分析と伴走型支援を提供。ブラックボックス化していたフォルダ構成や利用状況を可視化することで、利用部門とのスムーズな連携を促し、不要データの40%(約60TB)削減を実現しました。綿密な事前準備により、業務への影響(ダウンタイム)を最小限に抑え、期限内に安全で確実なクラウドシフトを完遂しました。



# Anthropic社「Claude Code」を全エンジニア・全コンサル標準装備へ

- 組織全体のAIネイティブ化を推進するため、Anthropic社のAIエージェント「Claude Code」を全エンジニアおよび全コンサルタントの標準ツールとして導入開始
- 標準利用としてきた他のAIエージェントと組み合わせた「マルチAIによるAI駆動開発」を推進



The image shows the A.R.I. logo (AR advanced technology, Inc) in the top right. The main text is centered in a white box: **PRESS RELEASE**. Below it, the date and company name are listed: 2026年4月13日, ARアドバンステクノロジー株式会社, 代表取締役社長 武内 寿憲. The main announcement text is in a white box: **ARI、さらなるAIネイティブ組織化に向け、Anthropic社「Claude Code」を全エンジニア・全コンサル標準装備へ** ~ 「マルチAIベンダ」としてサービス推進を加速~. At the bottom, there is a paragraph of text: ARアドバンステクノロジー株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：武内 寿憲、以下ARI）は、組織全体のAIネイティブ化に向け、Anthropic社が提供するAIエージェント「Claude Code, powered by Anthropic（以下Claude Code）」を、全エンジニアおよび全コンサル

# 過去最多となるグループ新卒55名が入社、2026年度入社式を実施

- 2026年4月、AI時代における持続的な事業成長を支える原動力として、グループ会社を含む過去最多の新卒55名を採用
- 手厚いオンボーディングや技術研修、資格取得、エンゲージメント施策など「採用・育成・定着」を一体とした“人が育つ組織づくり”を推進し、新卒入社3年後の定着率87%を実現



# 3. 連結業績推移の概況

---

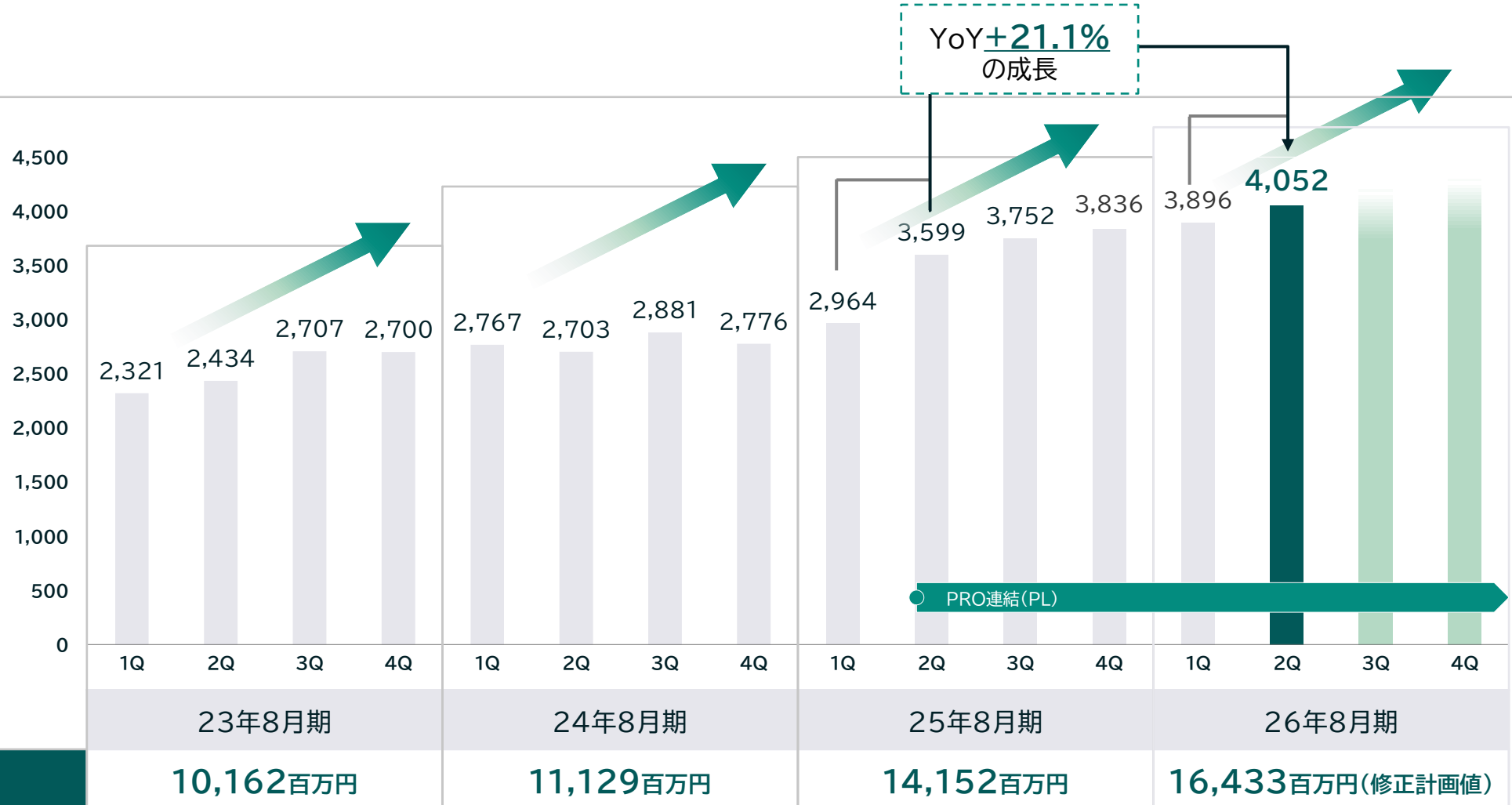
1. 決算ハイライト
2. 直近のトピックス
3. 連結業績推移の概況
4. 2026年8月期業績予想
5. 企業価値向上に向けた成長戦略
6. 株主還元施策
7. Appendix

# 連結売上高推移

- 2026年8月期2Q累計の売上高は、前年同期比21.1%増となった
- AI開発案件およびAIコンサル含む高付加価値案件の受注拡大が主な要因となった

## 連結売上高推移

(百万円)

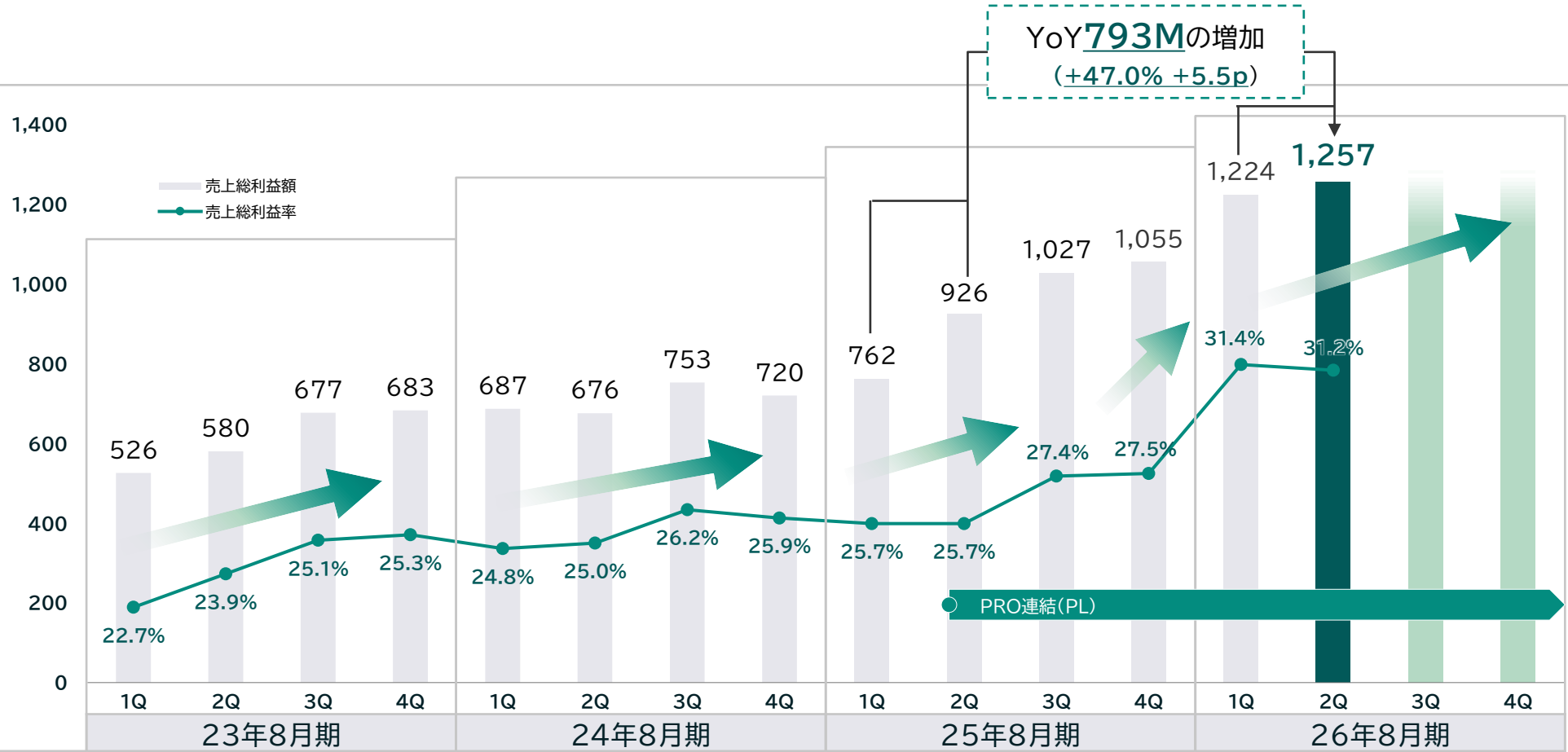


# 連結売上総利益推移

- 2026年8月期2Q累計の売上総利益は、前年同期比で793百万円(前年同期比+47.0%、売上総利益率+5.5p)の伸びとなった
- AIに関連する高付加価値案件に加え、AI駆動推進による通常案件の高利益化、新規採用者の早期戦力化も要因となった

## 連結売上総利益推移

(百万円)



累計売上総利益	2,468百万円	2,837百万円	3,771百万円	5,152百万円(修正計画値)
売上総利益率	24.3%	25.5%	26.7%	31.4%(修正計画値)

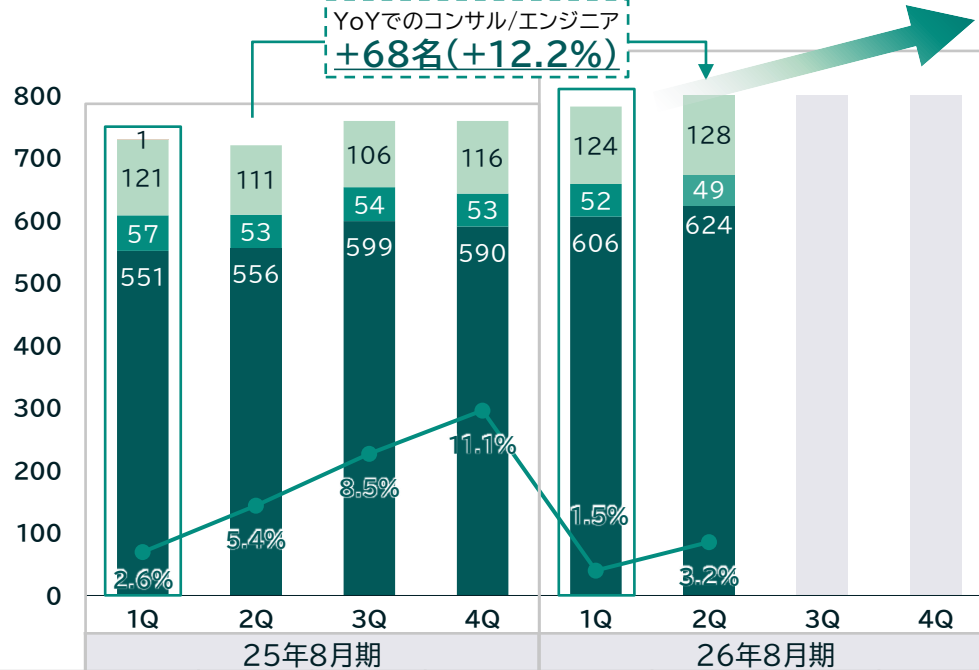
# コンサルタント/エンジニアを含む従業員数推移(連結ベース)

- コンサルタント/エンジニア数は624名となり、前年同期比68名増(+12.2%)。連結従業員数は801名と、800名を突破
- キャリア採用におけるコンサルタント/エンジニア採用数は28名となり、前年同期比約1.3倍。2Q時点で3Q以降入社予定の承諾者33名を確保
- キャリア採用は上期時点で年間計画値105名を上回るペースで進捗しており、前倒し採用を継続。早期の有償稼働による戦力化を見込む
- リファラル採用は例年同様に堅調

## 従業員数(連結ベース/構成別)

(名)

■ コンサル/エンジニア ■ 営業系 ■ 事業支援/本社系 ● コンサル/エンジニア離職率



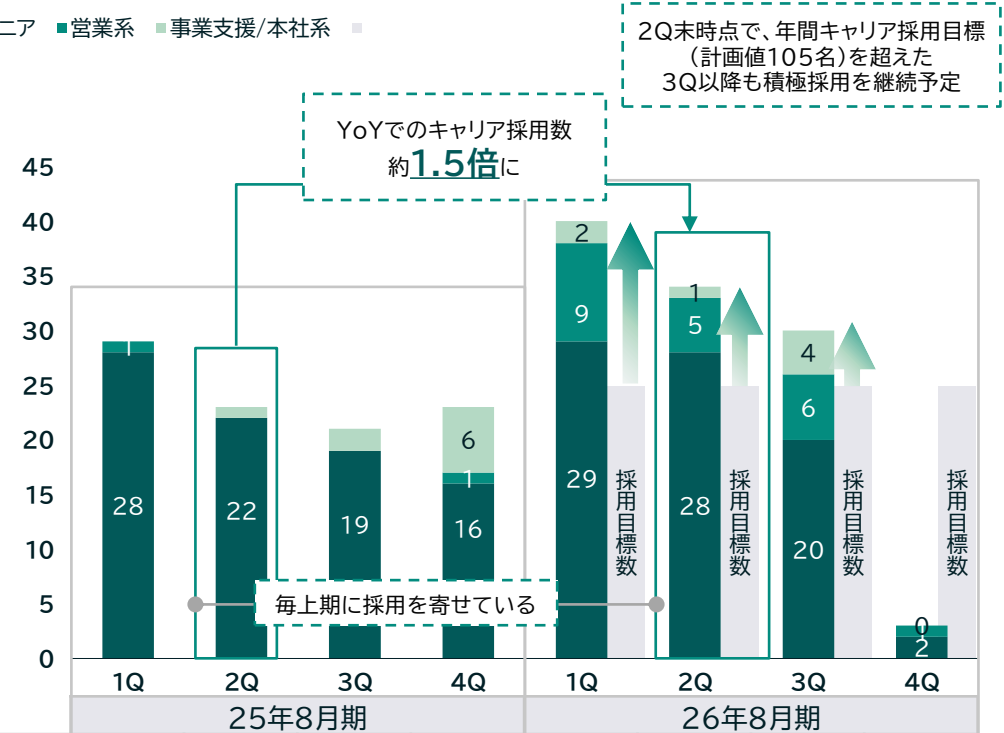
従業員数計

729	720	759	759	782	801	-	-
-----	-----	-----	-----	-----	-----	---	---

## キャリア採用実績(連結ベース/内定承諾者含む)

(名)

■ コンサル/エンジニア ■ 営業系 ■ 事業支援/本社系



四半期採用数  
累計採用数(内、エンジニア数)

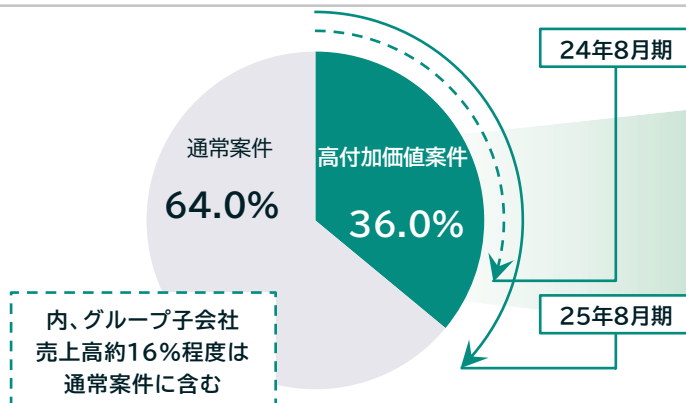
29	23	21	23	40	34	30	3
通期96(85)				2Q末時点107(79)※計画値105			

※26年8月期よりPROのキャリア採用数(内定承諾者含む)を集計対象に追加しています。

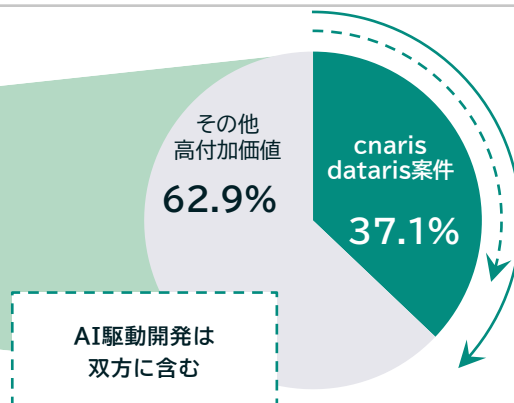
# 高収益商材(高付加価値案件)

- 高収益商材(高付加価値案件)の売上比率をKPIとして開示
- AI駆動開発の推進等により、高付加価値案件の獲得と、通常案件の高利益化による単価の向上と利益率の向上が期待、期中も順調に伸長中

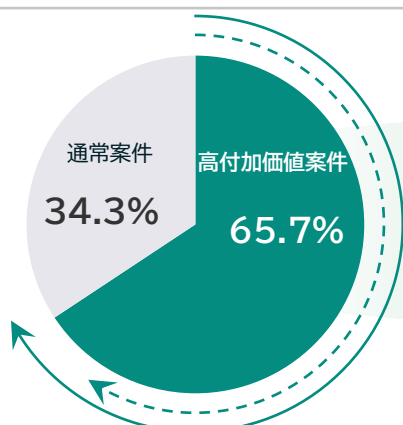
連結売上高における高付加価値案件比率



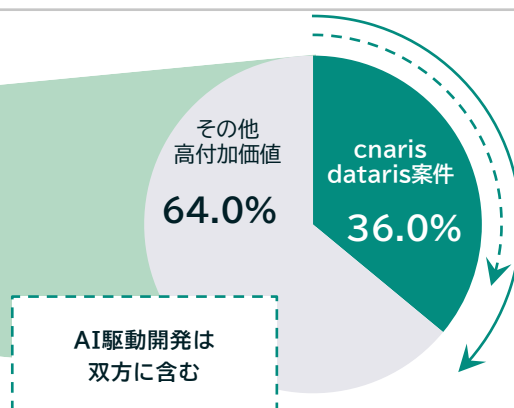
内、cnaris・dataris案件売上比率



売上総利益における高付加価値案件比率



内、cnaris・dataris案件売上総利益比率



## 高付加価値案件とは

- AI駆動開発を軸としたcnaris・datarisを含む高収益なインテグレーションおよびコンサルティング案件のことを指し高収益商材として位置づけている
- プロジェクト単位においては売上総利益30%以上のもの

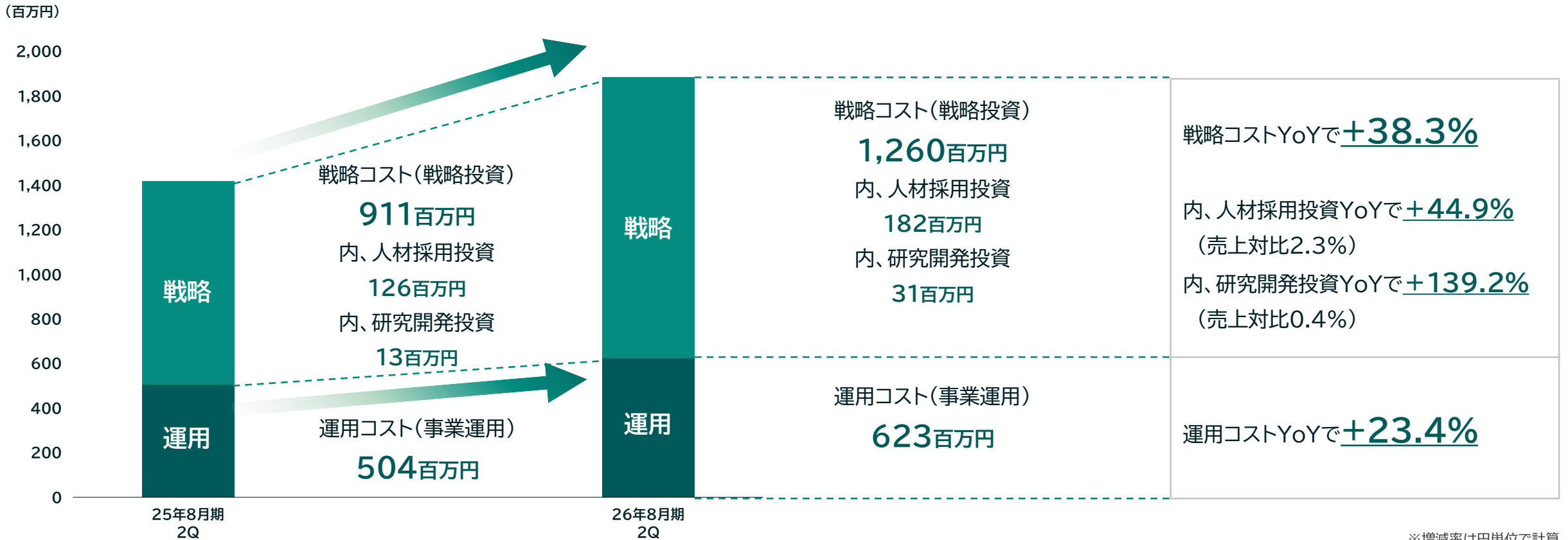
## cnaris・datarisとは

- 特定の技術領域に特化した自社サービスブランドのこと
- 高収益商材(高付加価値案件)として位置づけている

# 営業利益の増減益要因分析(戦略投資の増加)

- 事業成長を背景に、将来の収益拡大を見据えた戦略投資を計画的に拡大。営業利益の増加と並行して、成長フェーズに応じた先行投資を実施
- 人材採用・育成を中心とした投資を強化し、AI駆動開発に関連する案件増加に対応する体制整備を推進。事業拡大を支える基盤構築を目的とした投資
- 研究開発投資はAI・DX関連領域を軸に実施。DXソリューションの高度化を通じて、中長期の競争力強化と付加価値創出を図る取り組み

## 連結売上総利益推移



※増減率は円単位で計算

# 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)

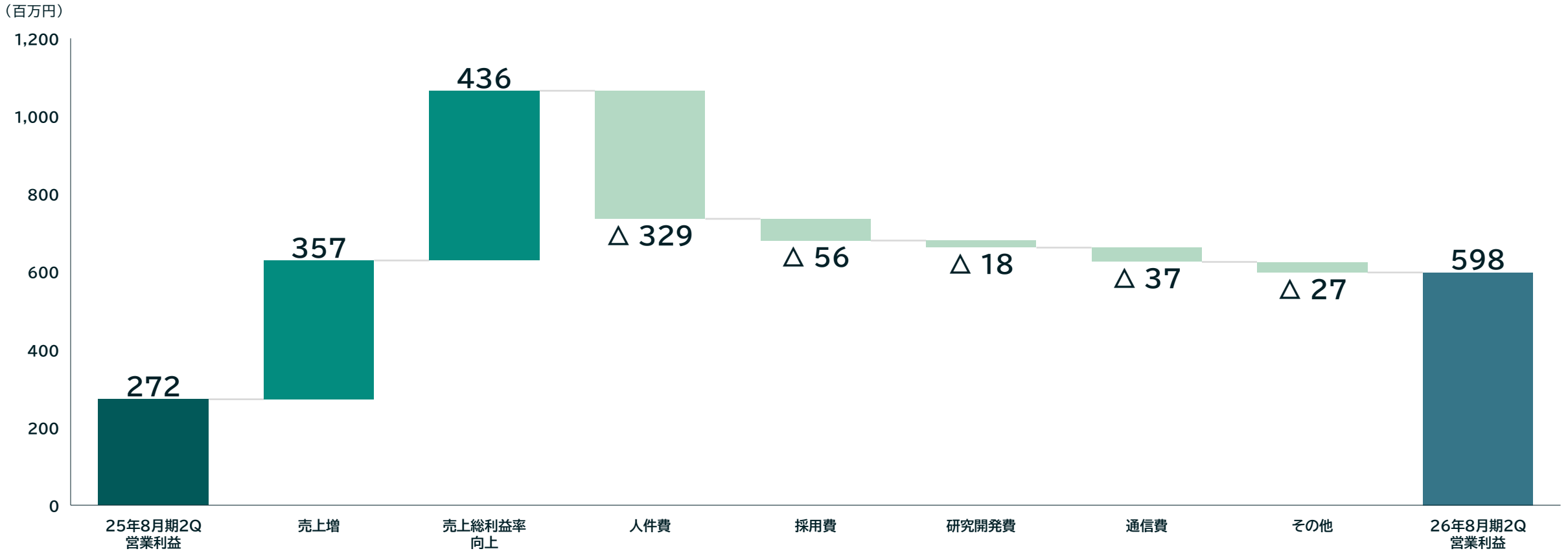
- 営業施策費および営業人件費
- 採用施策費および採用人件費
- 事業部マネジメント人件費
- M&AおよびPMI関連施策費
- 研究開発・新規事業開発施策費
- マーケ・ブランディング施策費
- その他

## 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

# 営業利益の増減益要因分析

- 売上高は前年同期比で高い成長を維持し、営業利益増加の主因となった。AI駆動開発に関連する案件増加および既存顧客取引の拡大が寄与
- 人材採用・育成強化により人件費は増加したが、事業拡大に対応する体制構築を目的とした戦略投資として実施
- 研究開発費はAI・DX関連領域を中心に増加。DXソリューションの高度化を通じた中長期の競争力強化と付加価値創出に向けた投資と位置付け
- 戦略投資の増加を吸収し、営業利益は前年同期比で大きく増益を確保。成長投資と収益成長の両立が進展



# 連結貸借対照表

- 業績が順調に推移したことにより自己資本比率は35.9%となり前期末比4.5p改善し自己資本を着実に積み上げ

(百万円)	2025年8月31日	2026年2月28日	増減
流動資産	5,023	5,000	△22
現金及び預金	2,912	2,642	△269
売掛金及び契約資産	2,015	2,175	160
固定資産	1,739	1,650	△89
資産合計	6,762	6,651	△111
流動負債	4,075	3,803	△272
短期借入金	940	1,080	140
固定負債	518	419	△100
負債合計	4,593	4,222	△371
純資産合計	2,169	2,428	259
負債純資産合計	6,762	6,651	△111
自己資本比率	31.4%	<b>35.9%</b>	<b>4.5p</b>

# 進捗率

- 2026年8月期2Q累計は、売上高および各段階利益共に計画を上回って着地
- 売上総利益・営業利益・経常利益は、高付加価値案件の受注拡大と案件単価改善、販管費のコントロールにより順調に進捗

(百万円)	2Q累計実績	2Q累計業績予想	2Q累計進捗率 (実績/予想)	通期業績予想 (修正後)	通期進捗率 (修正後)
売上高	7,948	7,525	<b>105.6%</b>	16,433	48.4%
売上総利益	2,481	2,107	<b>117.8%</b>	5,152	48.2%
販管費	1,883	1,653	113.9%	3,986	47.2%
営業利益	598	454	<b>131.8%</b>	1,166	51.3%
経常利益	612	451	<b>135.9%</b>	1,194	51.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	322	275	117.3%	728	44.2%

売上高、売上総利益ともに計画を上回って着地

営業利益、経常利益ともに計画を大幅に超過する結果となった

売上総利益の早期増加施策が奏功し、各段階利益ともに堅調

# 4. 2026年8月期業績予想

---

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. 2026年8月期業績予想
5. 企業価値向上に向けた成長戦略
6. 株主還元施策
7. Appendix

# 連結業績予想の修正(期初vs修正予想の比較)

- 2026年8月期の通期業績予想を上方修正。売上高は従来予想比2.6%増。営業利益、経常利益、当期純利益共に20%超の増額を見込む
- AI開発案件、AIコンサル含む高付加価値案件の受注拡大に加え、新規採用したコンサル/エンジニアの早期戦力化により、収益性の向上が続く見込み

## 2026年8月期業績予想の上方修正(期初予想VS修正予想)

(百万円)	2026年8月期 期初予想	2026年8月期 修正予想	従来予想に 対する増減率	
売上高	16,010	16,433	2.6%	上期実績を踏まえ、従来予想比+ <b>2.6%</b> へ見直し
売上総利益	4,483	5,152	14.9%	
営業利益	965	1,166	20.8%	粗利率の改善が進み、各利益は従来予想比 <b>20%超</b> の増額
経常利益	960	1,194	24.3%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	586	728	24.3%	

# 連結業績予想について(前期vs修正予想の比較)

- 売上高は、引き続き旺盛なDX投資環境の後押しやAI開発案件、AIコンサル含む高付加価値案件が拡大し、前期比16.1%増を見込む
- 売上総利益は改善傾向が継続し、前期比36.6%増、売上総利益率は31.4%(+4.8p)を見込む
- 販管費は、人材採用、AI/DX関連投資、組織施策等の戦略投資を継続し、前年比35.5%増を計画
- 営業利益・経常利益は、粗利改善の成果を戦略投資に再配分するも、収益性改善により前期比で大幅な増益を見込む

(百万円)	2025年 8月期上期	2026年 8月期上期 (実績)	増減率 (前年同期比)	2025年 8月期通期	2026年 8月期通期 (期初予想)	増減率 (前期比) (A)	2026年 8月期通期 (修正予想)	増減率 (前期比) (B)	増減率 差分 (B)-(A)
売上高	6,563	7,948	21.1%	14,152	16,010	13.1%	16,433	16.1%	3.0p
売上総利益	1,688	2,481	47.0%	3,771	4,483	18.9%	5,152	36.6%	17.7p
販管費	1,416	1,883	33.0%	2,942	3,518	19.6%	3,986	35.5%	15.9p
営業利益	272	598	119.6%	829	965	16.4%	1,166	40.7%	24.3p
経常利益	272	612	125.1%	777	960	23.5%	1,194	53.6%	30.1p
親会社株主に帰属する 当期純利益	84	322	282.9%	445	586	31.5%	728	63.6%	32.1p
売上総利益率	25.7%	31.2%	5.5p	26.7%	28.0%	1.3p	31.4%	4.7p	3.4p
営業利益率	4.2%	7.5%	3.4p	5.9%	6.0%	0.1p	7.1%	1.2p	1.1p
経常利益率	4.1%	7.7%	3.6p	5.5%	6.0%	0.5p	7.3%	1.8p	1.3p

通期はYoYで  
**+16.1%**の増収を見込む

売上増と粗利率の改善により**+36.6%**、売総率は**31.4%(+4.8p)**を見込む

販管費は、人材・AI/DX・組織施策への戦略投資を継続し、前期比**+35.5%**を計画

戦略投資を継続しつつ、営業利益は前期比**+40.7%**、経常利益は同**+53.6%**を見込む

# 連結業績予想(業績推移)

## 連結売上高

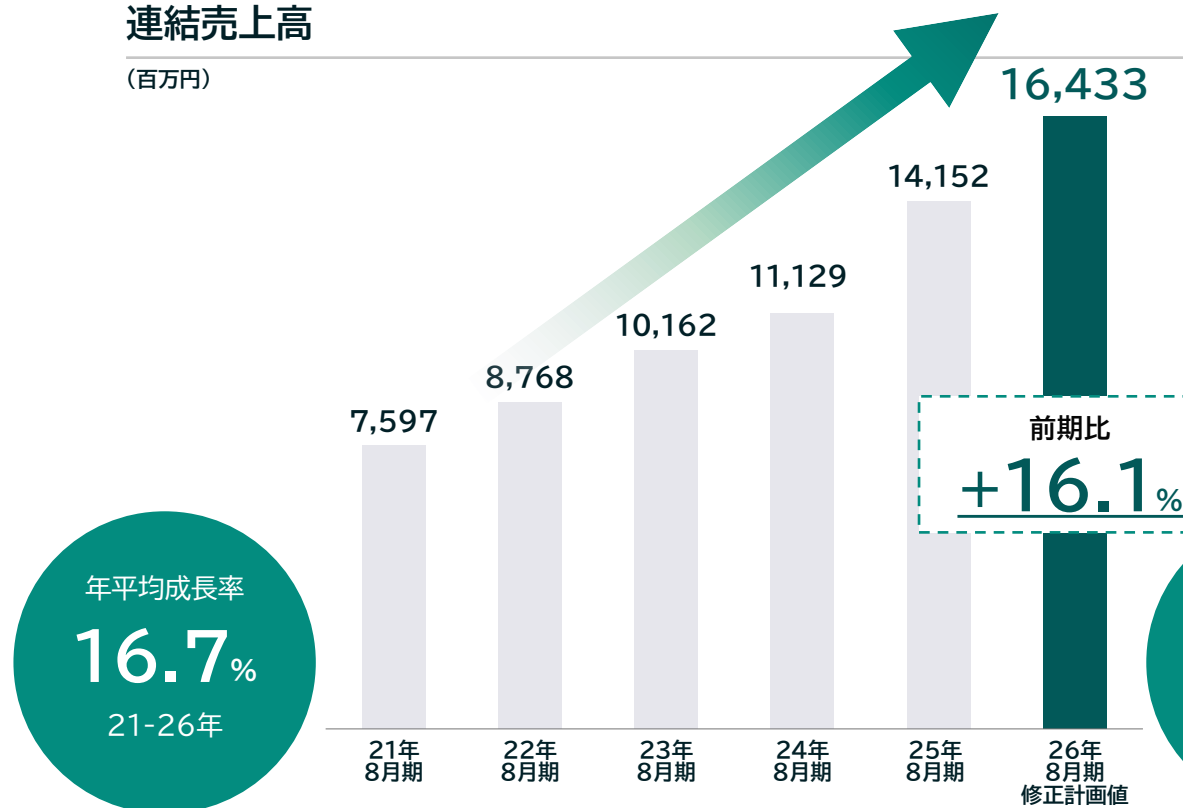
- 引き続き好調に推移するDX市場とともに、AI開発案件、AIコンサル含む高付加価値案件の受注拡大等から二桁増収を見込む

## 連結経常利益

- 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引き続き積極的な戦略投資を行う方針であるが、AI領域を中心としたDX関連需要を着実に取り込むことにより経常利益は二桁増益が続く見込み

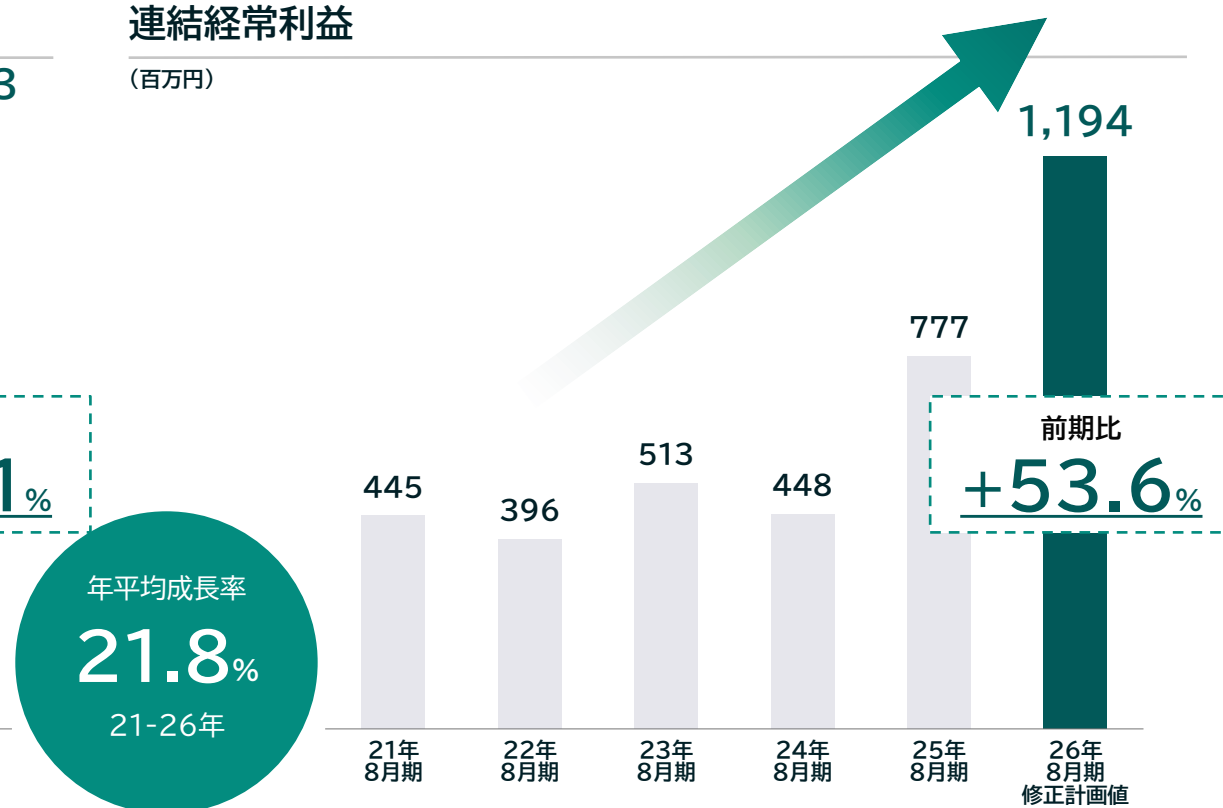
### 連結売上高

(百万円)



### 連結経常利益

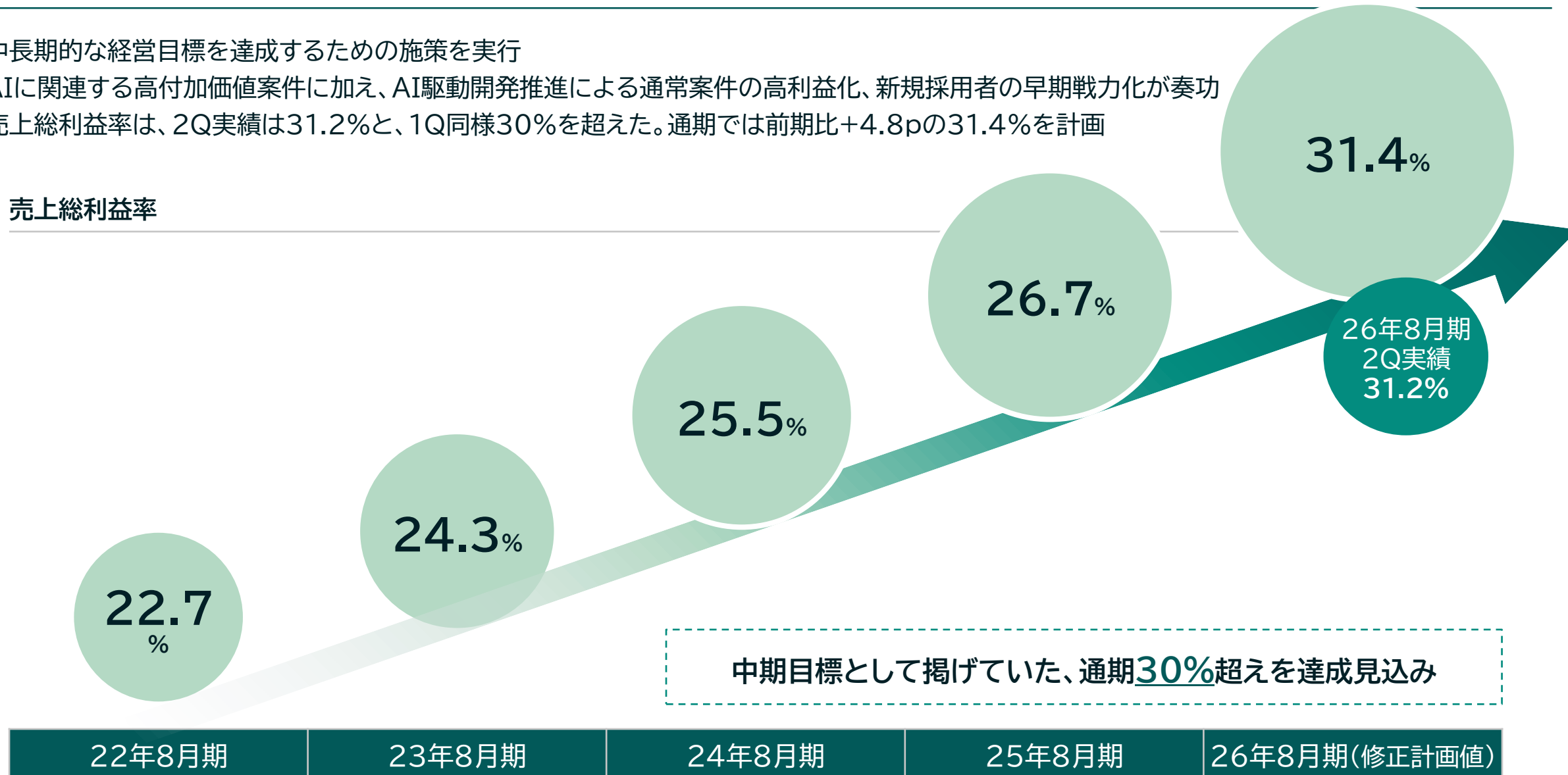
(百万円)



# 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に関連する高付加価値案件に加え、AI駆動開発推進による通常案件の高利益化、新規採用者の早期戦力化が奏功
- 売上総利益率は、2Q実績は31.2%と、1Q同様30%を超えた。通期では前期比+4.8pの31.4%を計画

売上総利益率



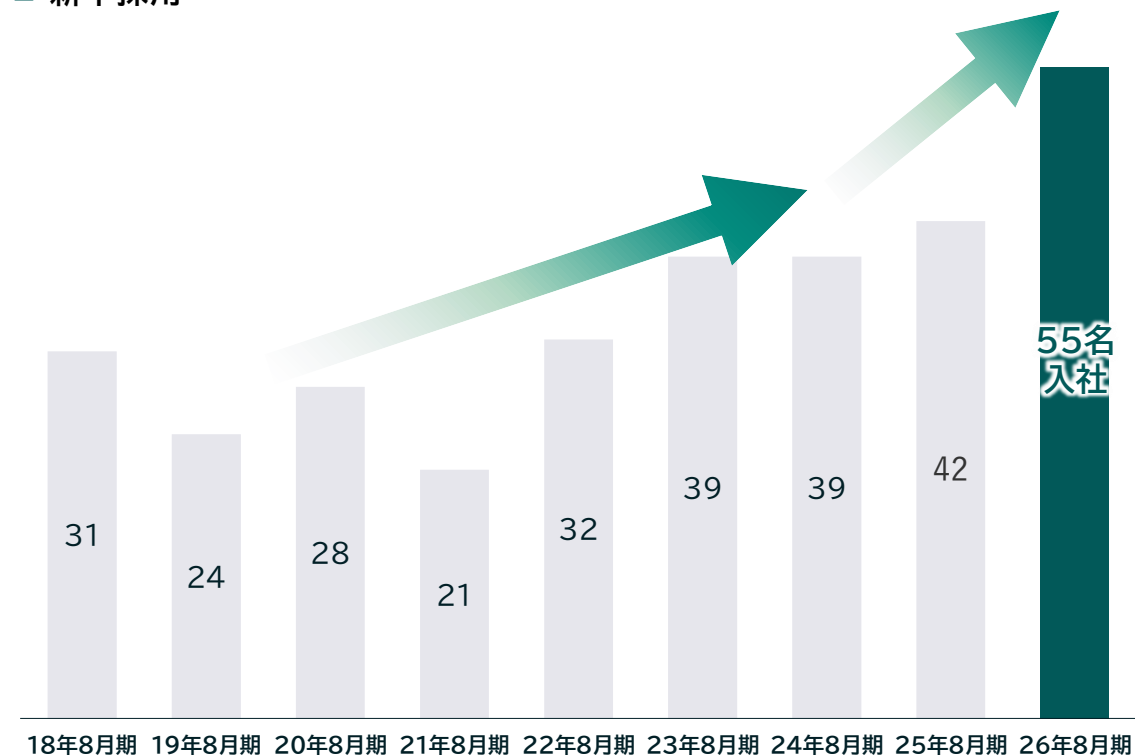
# 高水準な採用の継続

- 新卒採用において、2026年4月入社予定者数は連結ベースで55名となり初めて50名を突破
- 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
- 新卒・キャリアを合わせて160名の採用計画を上回る進捗

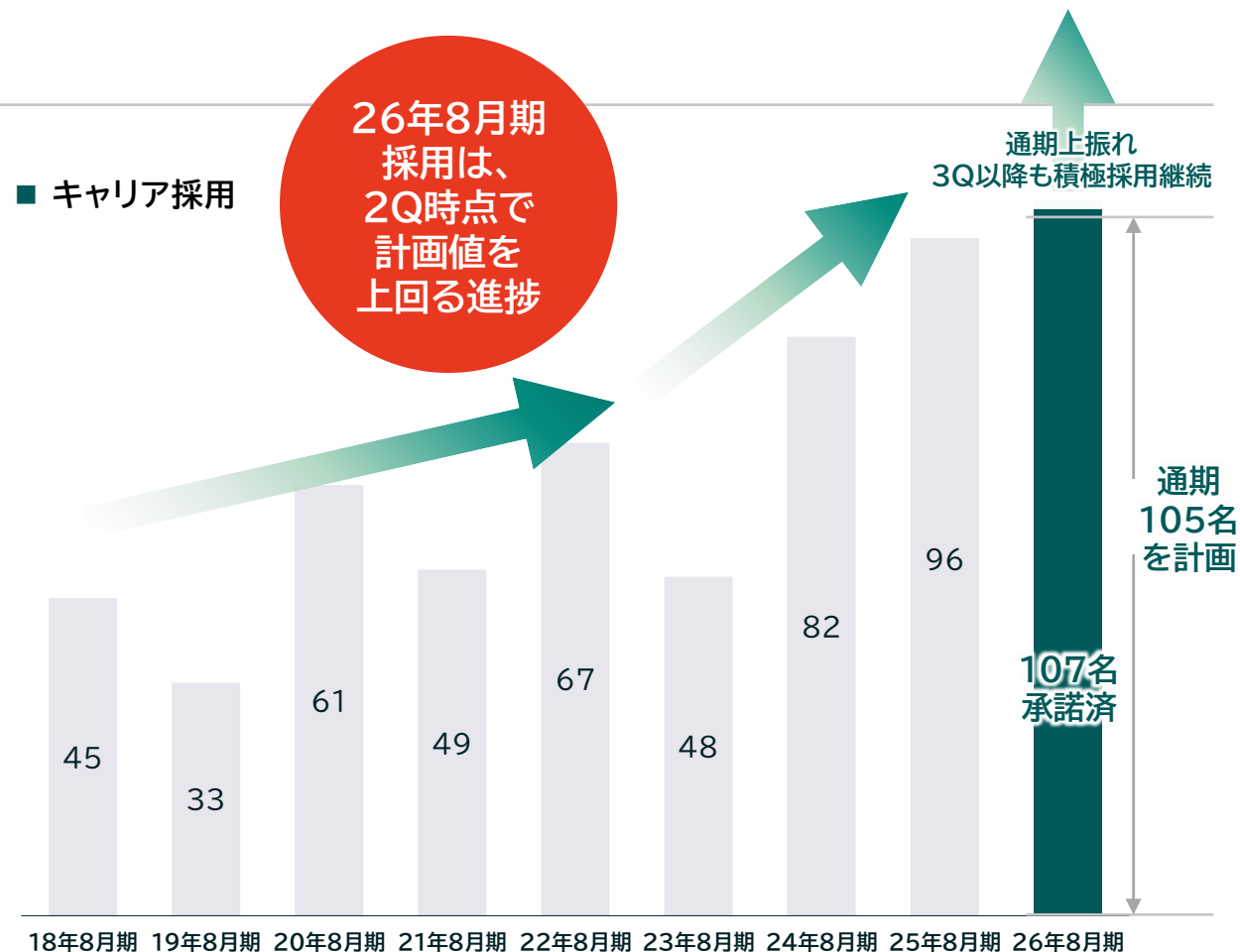
## 新卒採用およびキャリア採用者の採用計画推移(連結ベース)

(名)

■ 新卒採用



■ キャリア採用



# 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	半期毎(※)	◎開示済
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

※算定ロジックの統一・検証を進めており、当面は半期～1年単位で開示いたします

# 5. 企業価値向上に向けた成長戦略

---

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. 2026年8月期業績予想
5. 企業価値向上に向けた成長戦略
6. 株主還元施策
7. Appendix

# 中長期戦略に基づく2026年8月期の重点施策

## 2026年8月期の成長戦略の概略

サービス戦略×人的資本経営に基づく人材戦略× 資本活用による成長戦略の推進により  
売上高成長と売上総利益率の向上を目指す

### 1 サービス戦略

AI駆動開発案件を軸とした  
高付加価値案件の獲得

重点顧客への  
徹底した戦略的アプローチ

### 2 人的資本経営に基づく人材戦略

AI駆動スキルを持つ  
ビジネスコンサル/PMの育成  
および採用強化

高度な人材育成の実現に向けた  
確立された人材育成体制

### 3 資本活用による成長戦略

連続成長と非連続成長  
(M&A・業務提携等)の融合による  
企業価値の飛躍的向上

株主の皆様への還元も意識し、  
中長期的な企業価値向上を実現

## 5. ① サービス戦略

---

# 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



AI駆動開発だからこそ  
できること

エンタープライズ企業に  
まだまだ眠るレガシー基幹  
のDX化のニーズを掘り起こす



## 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 -

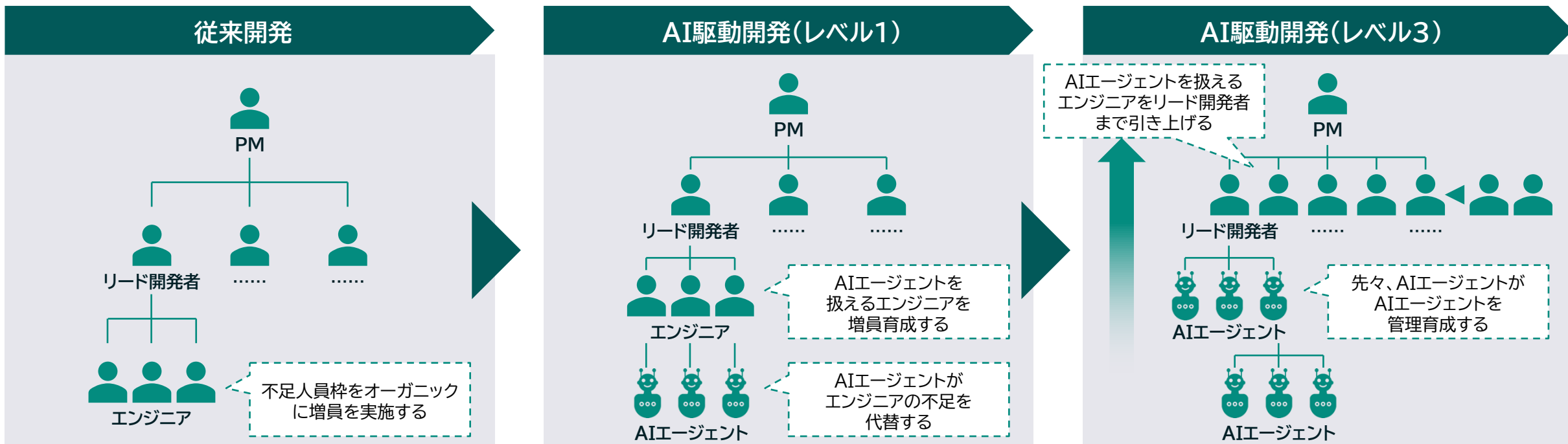
- 当社グループは、マーケットの潮流を的確に捉え、クラウド技術とデータ・AIを活用したDXソリューション事業を展開しており、社会や顧客のニーズに即した価値提供を進めています。先行して蓄積してきたAI技術開発ノウハウおよび生成AIエージェントを活用したAI駆動開発の推進強化により、AI開発および高付加価値案件の受注拡大に加え、新規採用者の早期有償稼働化の推進により、売上高および売上総利益率が向上しています
- 各業界におけるAIを活用したDXニーズに対し、当社グループの先進的なAI開発技術が高く評価され、売上高が5,000億円から兆円規模に及ぶ複数の国内有力企業からのAI開発関連の大型案件を受注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

# 新たな重点顧客層(ロイヤルカスタマー)からのAI開発案件の受注が拡大中

先端領域の技術を活用し、戦略顧客より新たなAI駆動型の開発案件、高付加価値案件の受注が拡大

新たに加わった  
重点戦略顧客

売上高  
5,000億円  
～数兆円 超



超大手食品製造

AI駆動開発・画像認識による  
スマートファクトリー化



超大手交通インフラ

AI駆動開発・画像認識による  
無人サービス化



超大手流通小売

AI駆動開発による  
基幹システムリニューアル



超大手エネルギー

AI駆動開発による  
基幹クラウドネイティブ化

従来からの  
重点戦略顧客

売上高  
100億円～  
5,000億円

AI開発の技術力  
評価を武器に  
さらなる大型案件  
の受注を強化

従来からの売上高100億円～5,000億円の重点顧客層へのアプローチを継続拡大しながら、  
売上高5,000億円規模以上の新たな顧客層への戦略的なアプローチを実施

各ターゲット層において安定的に顧客基盤を拡大中

## 5. ② 人的資本経営に基づく人材戦略

---

# IT業界は「人の能力が資本」デジタル人材の採用・育成・定着への積極投資

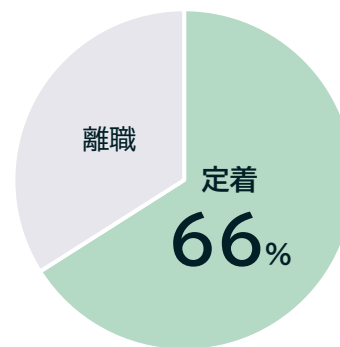
## 社員採用・育成・定着への組織強化に向けた投資

### 人的資本経営の実践

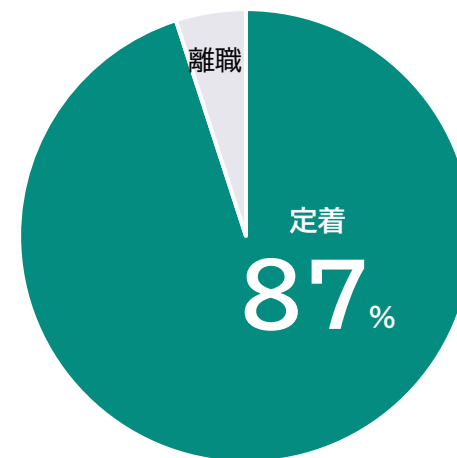


販管系部門全体の**37%**にのぼる人材を人事関連スタッフを配置  
人事部門への集中投資

## 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66%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7年10月24日発表(令和4年3月卒業者)を基に当社作成

特に新卒社員の高い定着力  
新卒入社3年間の定着率**87%**

# 収益とコンサル/エンジニアの相関関係

社員数推移

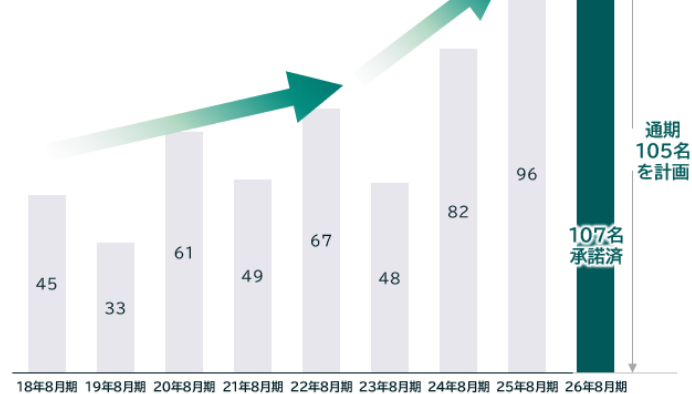
新卒採用およびキャリア採用者の採用計画推移(連結ベース)

(名)

■ 新卒採用



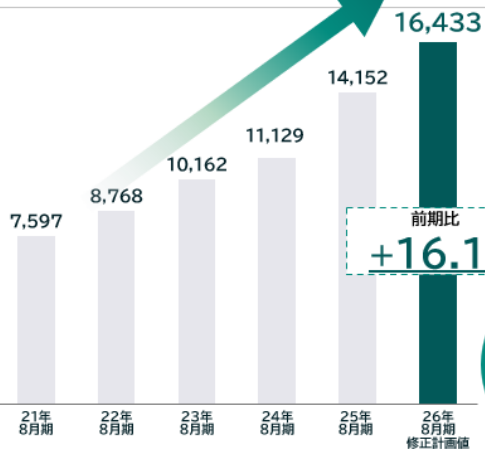
■ キャリア採用



収益推移

連結売上高

(百万円)



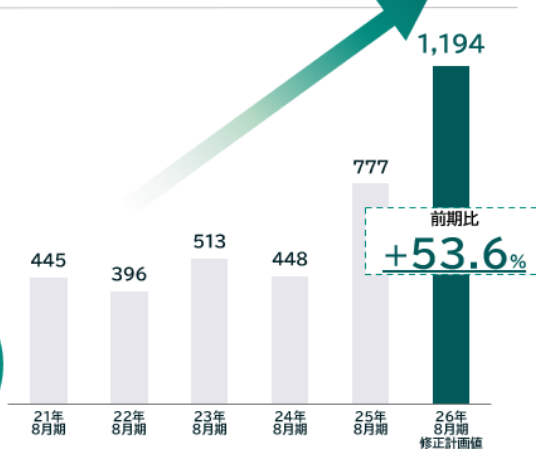
年平均成長率

16.7%

21-26年

連結経常利益

(百万円)



年平均成長率

21.8%

21-26年

## 社員数の増加

- ・ 優秀な人材を着実に採用
- ・ 競争力ある人材に育成
- ・ 社員がしっかり定着する環境

## 技術力総量の増加

- ・ サービスにおける技術力の提供総量が増える

## 売上利益の増加

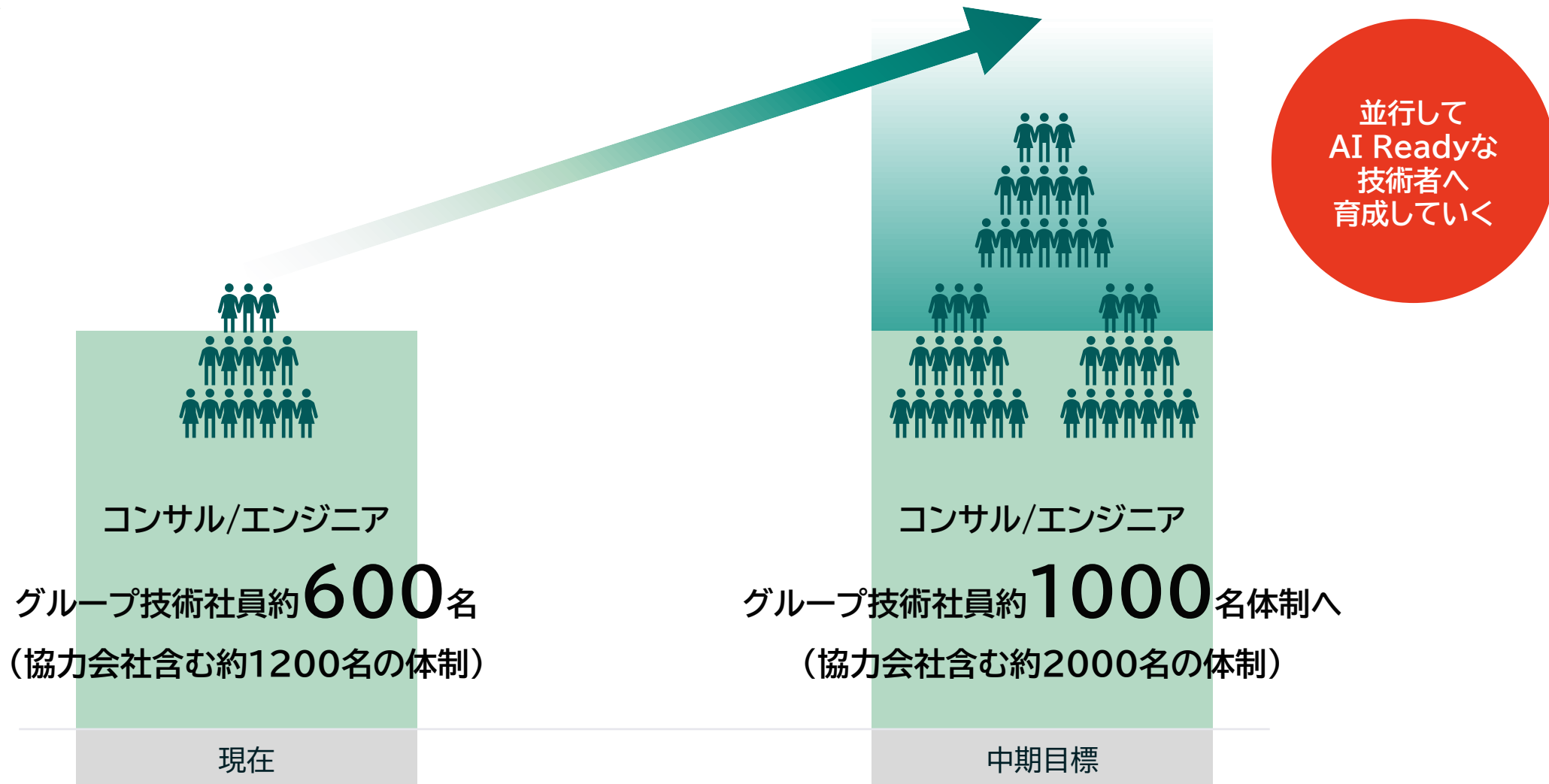
- ・ 売上および利益が上がる

## さらにAI駆動推進により

- ・ AI駆動開発による生産性向上により
- ・ エンジニア不足を補い、技術提供力の
- ・ 総量を上げ、利益がさらに上がる

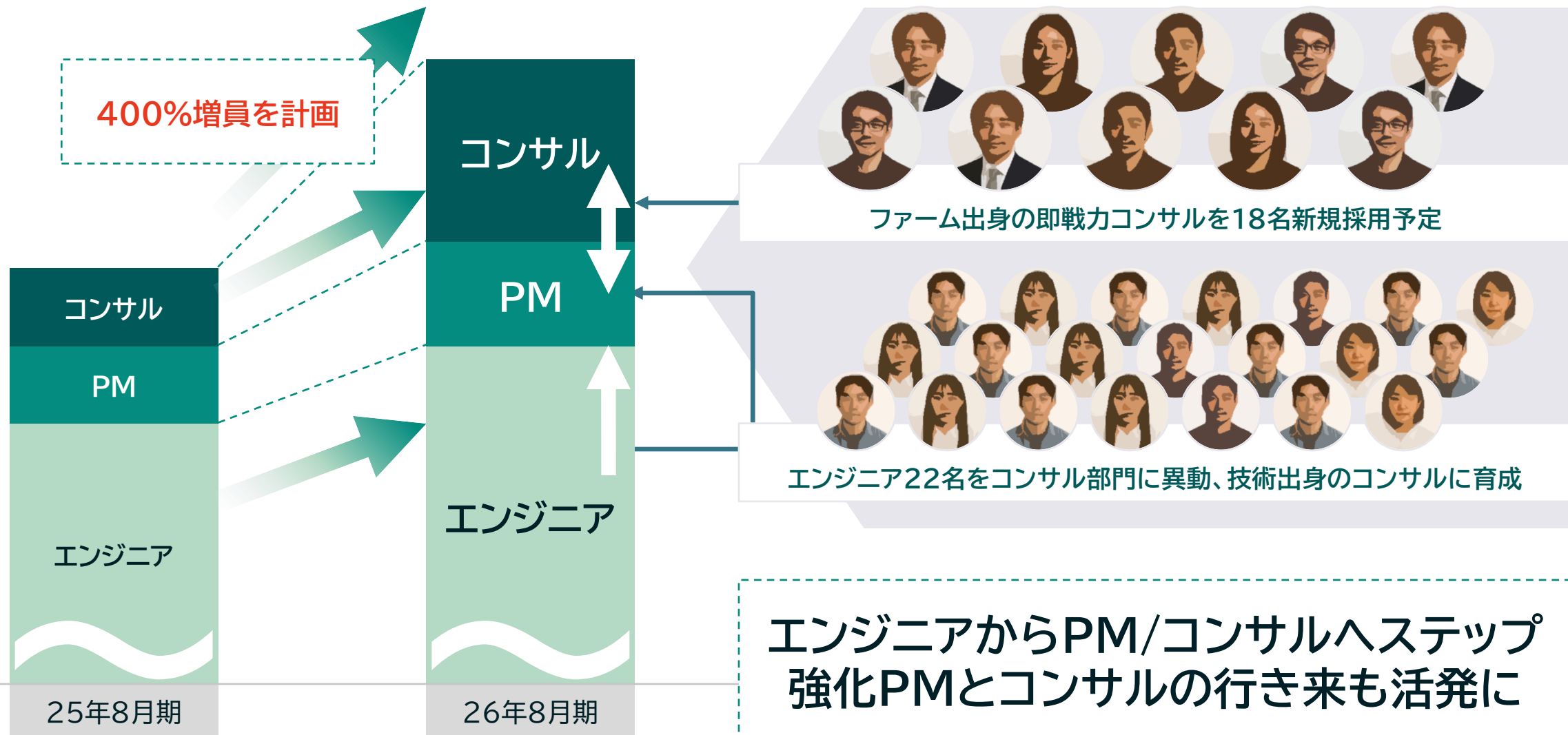
# コンサル/エンジニア社員1000名体制へ(協力会社含む2000名体制へ)

- 現在のグループ技術社員約600名の体制を、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



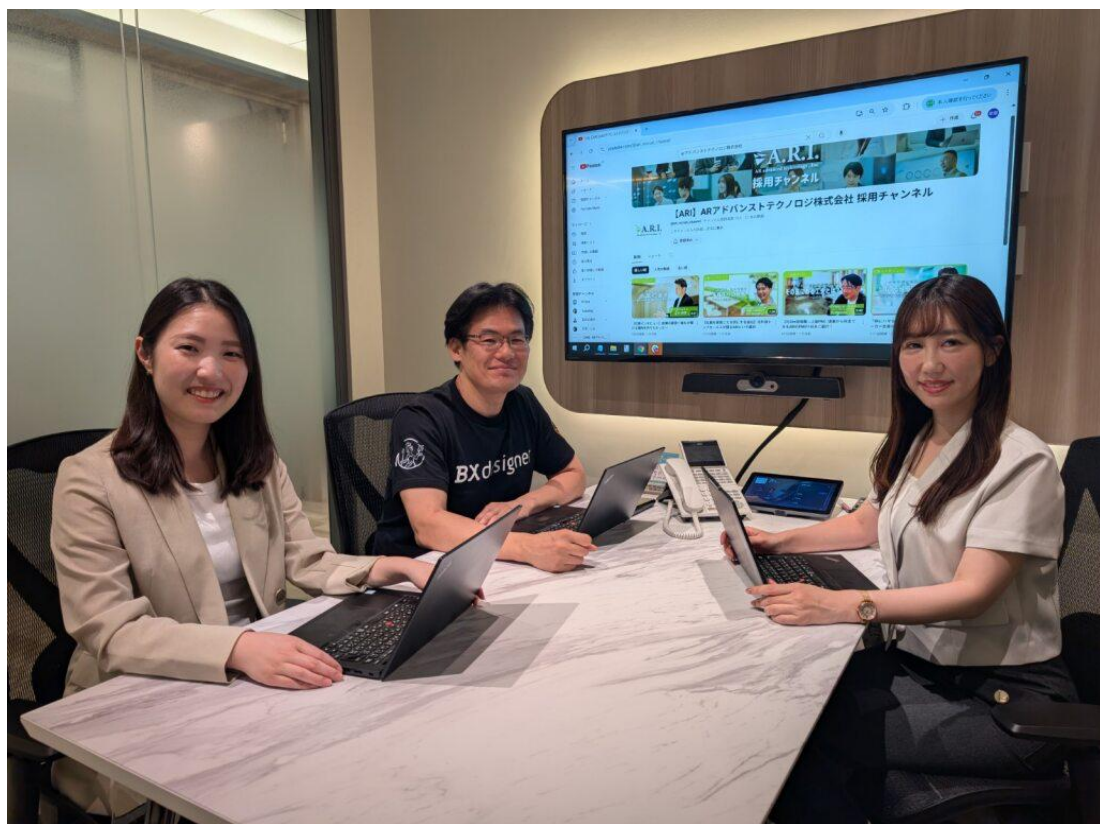
# AI駆動スキルを持つビジネスコンサル/PMの育成および採用強化

現在のグループ技術社員600名の体制を、AI readyな技術体制に強化しつつ、特にコンサルタントおよびPMの増加にも注力していく



# 採用ブランディングおよび認知向上を狙い、Youtube公式チャンネルを活性化

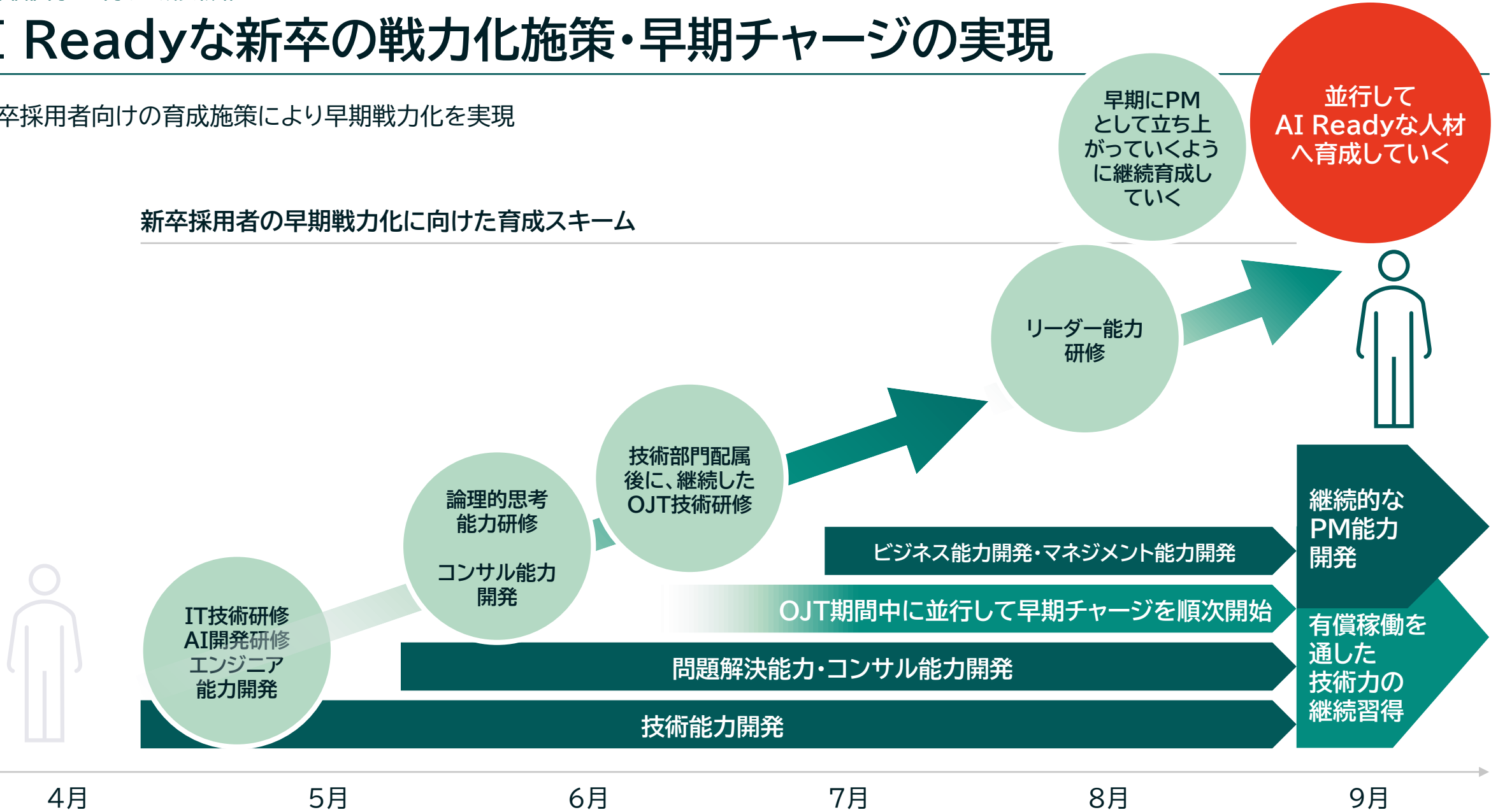
- 採用活動のさらなる強化と企業認知度向上を目的として、YouTube公式採用チャンネルを新たに開設。動画コンテンツを通じて、当社の魅力や働く環境、社員の声を幅広く発信し、多様な人材との新たな接点創出を目指す



# AI Readyな新卒の戦力化施策・早期チャージの実現

- 新卒採用者向けの育成施策により早期戦力化を実現

新卒採用者の早期戦力化に向けた育成スキーム



# クラウド・AI・データにかかる技術力の強化

- グループ全体で、AWSの認定資格数は804個となり800を超え、Microsoft Azureの認定資格は124個となった。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をさらに強化していく

## クラウド認定資格数(2026年2月末現在)



AWS 500 APN  
Certification  
Distinction

認定資格総数 **804** 個

2025年11月期末比較

+ **39** 個  
+ **105.1%**

Microsoft  
Azure

認定資格総数 **124** 個

2025年11月期末比較

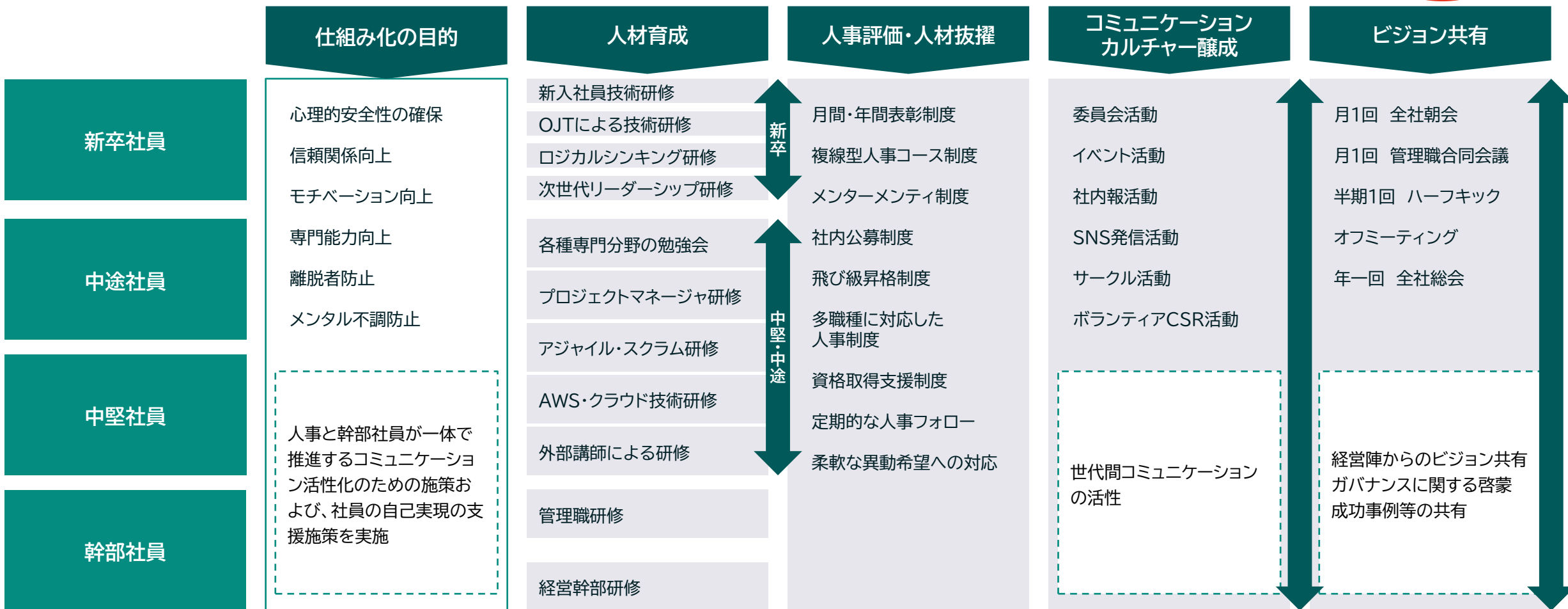
+ **10** 個  
+ **108.8%**

生成AI分野の  
認定資格数増を  
さらに強化

# 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



## 5. ③ 資本活用による成長戦略

---

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

時価総額100億から早々に数百億円へ  
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M&Aおよび各種提携の実現

- 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  
チーム発足



M&A・資本・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

# さらなる成長基盤の拡充

## 収益拡大に向けた成長戦略

連続成長 & 非連続成長の組み合わせにより  
さらなる成長に舵を切っていく

時価総額100億円超から早々に**数百億円**への実現

のための企業価値向上施策を順次実施  
プライム市場も視野に入れ資本施策準備

いまここ！  
AI Readyな  
サービス体制を  
さらに強化推進  
させていく

確実な利益確保と成長のための先行投資を  
バランスさせ、未来の利益最大化を達成する

事業規模

# 6. 株主還元施策

---

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. 2026年8月期業績予想
5. 企業価値向上に向けた成長戦略
6. 株主還元施策
7. Appendix

# 株主還元(株主優待)

■ 株主の皆様による日頃からのご支援に感謝するとともに、当社の認知度向上及び個人投資家の皆様の取引活性化を図る目的で株主優待制度を導入

## 1 対象となる株主様

2月末日現在の  
株主名簿に記載または記録された  
株主様のうち、

当社株式

100株(1単元)以上

を保有する株主様

## 2 株主優待の内容

保有株式数

100株(1単元)以上

優待内容

Amazonギフトカード

1,000円分

## 3 贈呈時期

2026年5月上旬に発送

Amazon ギフトカード 金額	Amazon ギフトカード 番号	有効期限
1000円	xxxxxxxx	2036/5/31

※コードタイプ(紙面に印刷されたAmazonギフトカード番号)にてお送りいたします

※25年11月末基準日の1:3の株式分割後も1単元以上での権利確定を維持

# 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

今後も持続的な成長を実現しつつ、株主の皆様への還元も意識し、中長期的な企業価値向上を実現していきます



## 株主優待

- 2024年期末より、当社の認知度向上およ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

## 普通配当実施

- 2026年8月期は、1株当たり7円(2025年11月末基準の1:3の株式分割前1株当たり21円)への増配を予定



# 7. Appendix

---

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. 2026年8月期業績予想
5. 企業価値向上に向けた成長戦略
6. 株主還元施策
7. Appendix

# 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	1億4,356万円(2026年2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	599名 グループ社員計801名(2026年2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



# ありたい姿

## 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

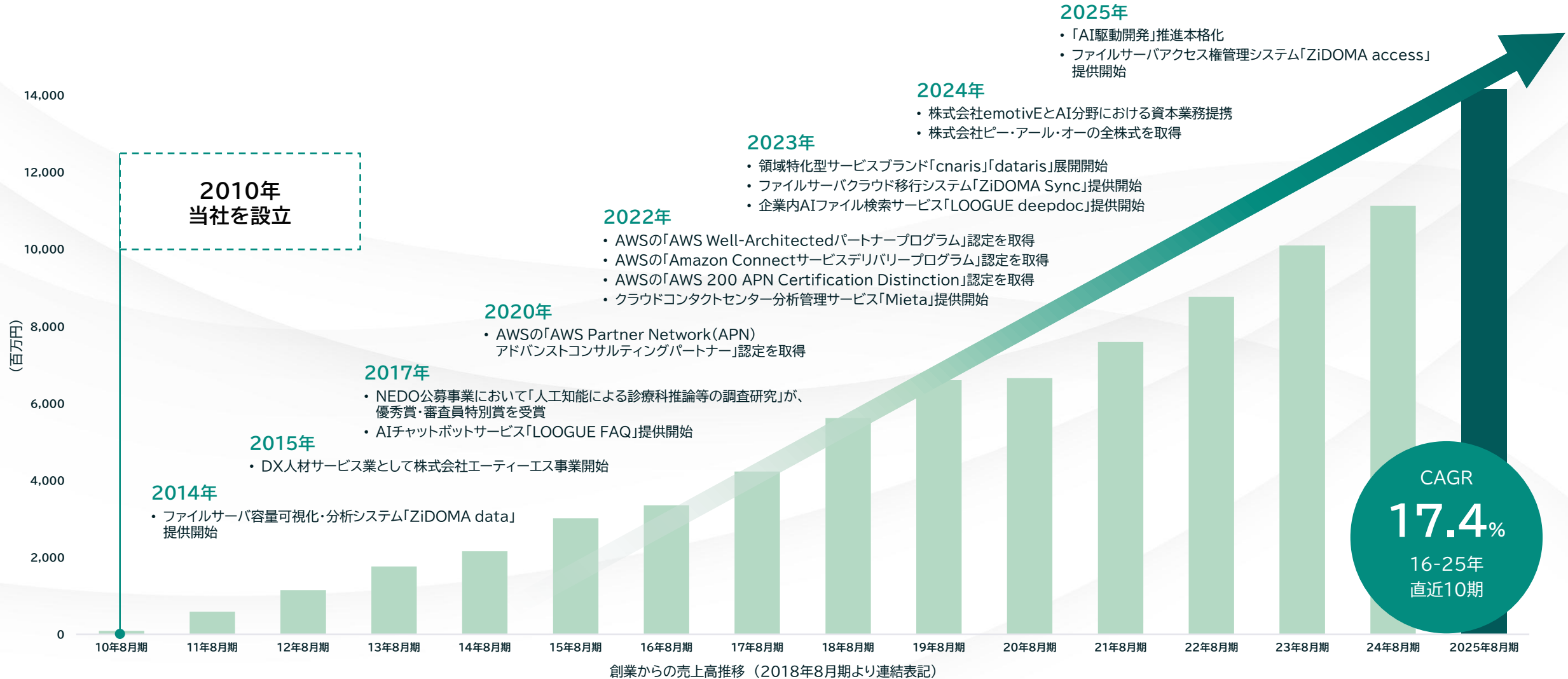
-行動指針-

## ***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をベースに、DX、クラウド、データ、AI分野でのサービス展開により事業拡大



# 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トにて経営幹部を経験後、仮想化およ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、開発マネージャーを経て、当社取締役執行役員として事業管掌

取締役執行役員  
**新家 剛**

外資系企業にてITサービス事業の経験を経て当社入社、関西支社長から執行役員就任後、当社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及び代表取締役会長を経て、当社社外取締役および独立役員

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ー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  
**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、当社社外取締役および独立役員

取締役執行役員  
**竹内 康修**

フューチャーアーキテクト、独立系コンサルティングファームでの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

# 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



# 収益構造

- 主力の役務は稼働人数×単価、オフリングサービスやプロダクトはサービス単価/ライセンス単価×販売数となる
- 主力の役務とオフリングサービスの拡大は、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・サービスの販売拡大のために、販売管理費の先行投資を加速

$$\text{売上高} = \left\{ \text{エンジニア単価} \times \text{有償稼働人数 (社員+パートナー)} \right\} + \left\{ \text{プロダクトライセンス単価 / オフリングサービス単価} \times \text{販売数} \right\}$$

コンサルティングやシステム開発等の役務
サービスパッケージやプロダクト

$$\text{売上原価} = \left\{ \text{労務費 (エンジニア社員)} + \text{外注費 (パートナー)} \right\} + \left\{ \text{労務費 (オフリングサービス従業者)} + \text{減価償却費} \right\}$$

戦略コストとして中期計画達成を見据えて先行投資を加速

$$\text{販管費} = \left\{ \text{人件費 (営業・人事採用)} + \text{採用・教育費} + \text{研究開発費} + \text{広告宣伝費} \right\} + \text{その他}$$

戦略コストとして中期計画達成を見据えて先行投資を加速

営業利益

# 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

### 主力サービス



AI駆動開発

DXコンサルティング および  
AI駆動によるクラウドインテグレーション



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

### 関連サービス

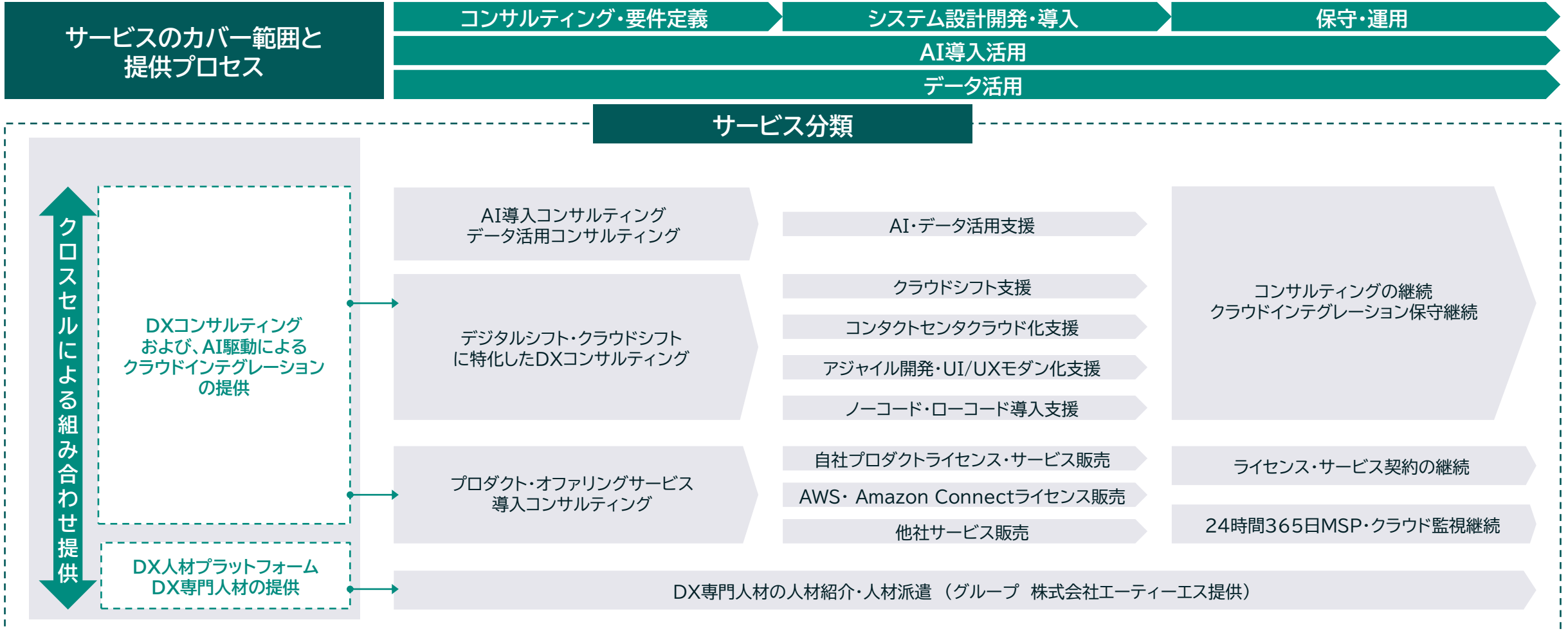
DXリソースプラットフォーム  
DX専門人材の提供



DX人材獲得のための  
マッチングプラットフォーム

# サービスのカバー範囲

デジタル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

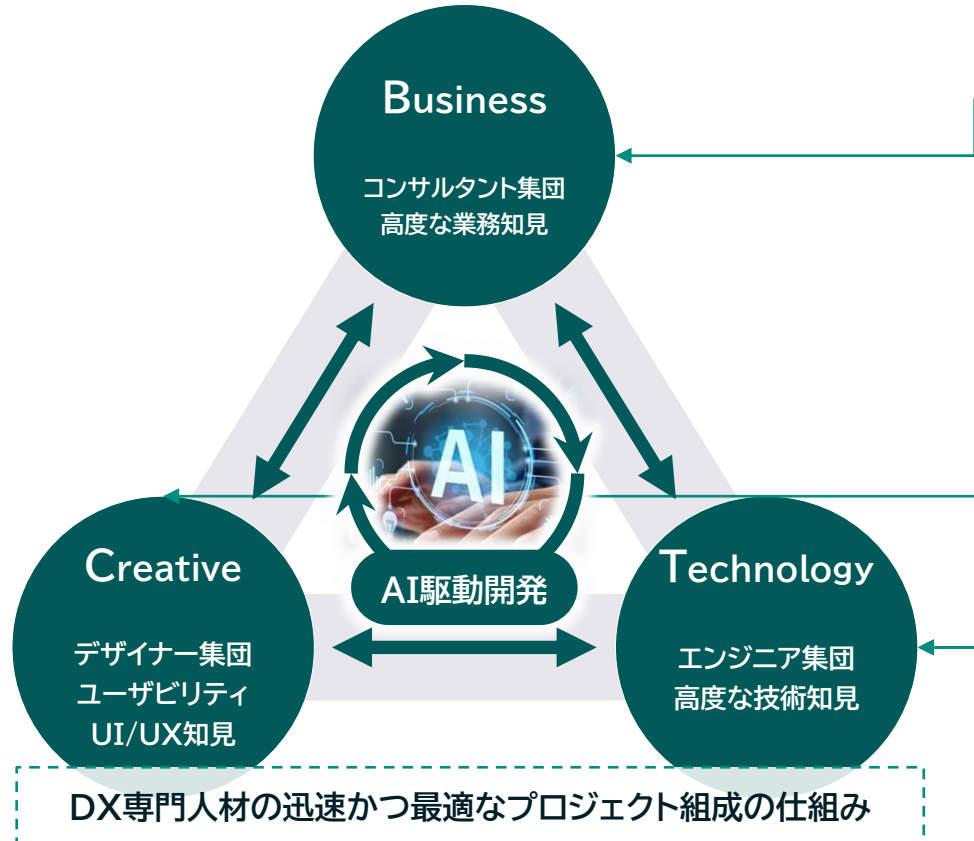


# BTCアプローチによる差別化戦略

DX専門人材の迅速かつ最適なプロジェクト組成の仕組みで付加価値の最大化を実現

## BTCアプローチによる差別化戦略

### 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

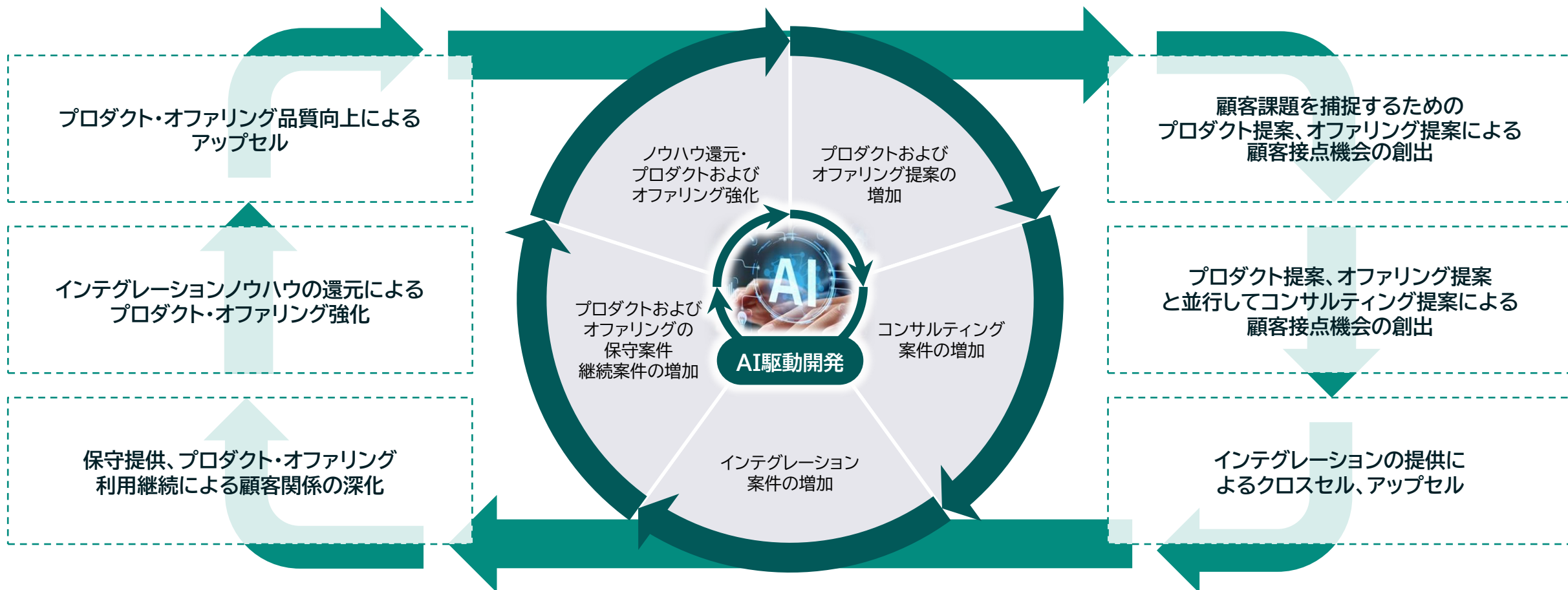
-  ビジネスアーキテクト
-  デザイナー
-  データサイエンティスト
-  ソフトウェアエンジニア
-  セキュリティエンジニア

※経産省/IPAの「デジタルスキル標準」を基に当社作成

# 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



# 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

## 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



*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



*dataris*

データ・AI活用総合支援サービス

データ・AI活用総合支援サービスを展開するブランド



AI 駆動開発

# サービスを支えるクラウド技術基盤

- グローバルNo.1クラウドプラットフォーマーのAWS社のアドバンスティアパートナーに認定
- またAmazon Connect Delivery、Well-Architected Partner Program、内製化支援推進AWSパートナー認定など様々な認定をAWSから取得している



クラウドにおけるグローバル基準のソリューションサービスを提供できる実績とノウハウを保有している事業者はAWSから、AWS Partner Network(以下、APN)認定がなされる。APNはAWSを活用して顧客向けのソリューションとサービスを構築しているテクノロジーおよびコンサルティング企業向けのグローバルパートナープログラム



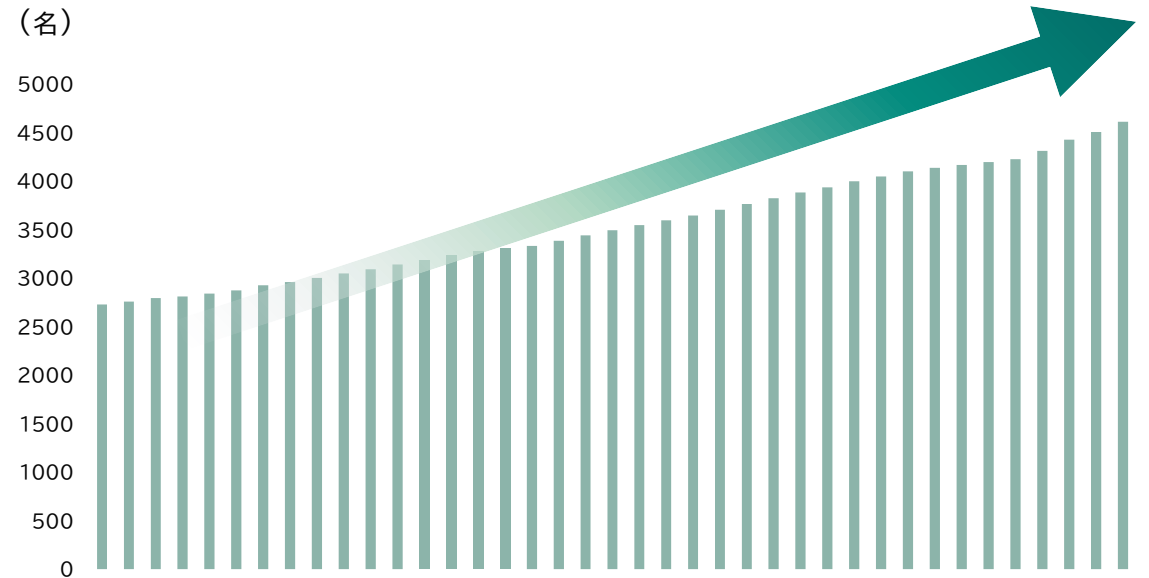
# サービスを支えるリソース基盤およびデジタル人材の動員力

- 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、250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」を軸に、顧客が求める人材を集客し、提供する仕組みを実現

## DX人材獲得のためのマッチングプラットフォーム



### 登録者数推移



# 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様

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



GMOあおぞらネット銀行様

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

## 株式会社ワークマン様

ZiDOMA dataでファイルサーバを可視化し、確実なクラウド移行とデータ資産化を支援



株式会社ワークマン様

株式会社ワークマンでは、保守期限が迫る約7年利用した約15TBの大規模ファイルサーバをGoogle Driveへ移行するにあたり、膨大な手間と不要データ選別の課題を抱えていました。サービス内容が明確かつリーズナブルなARIのファイルサーバデータ移行サービス(ZiDOMA data)を採用。ARIはZiDOMA dataによる精密分析で、退職者ファイルやバックアップなど「眠ったデータ」を可視化し、約7年分の不要データを整理・資産化を支援しました。また、現場の混乱を避ける柔軟な段階的移行計画を実行し、アクセス権不足などの複雑な課題を解決。これにより、想定スケジュールよりも早期に正確なクラウドシフトを実現しました

## 都築電気株式会社様

UI/UXデザイン標準化、デザイン先行開発によるプロダクトの品質向上をARIが支援



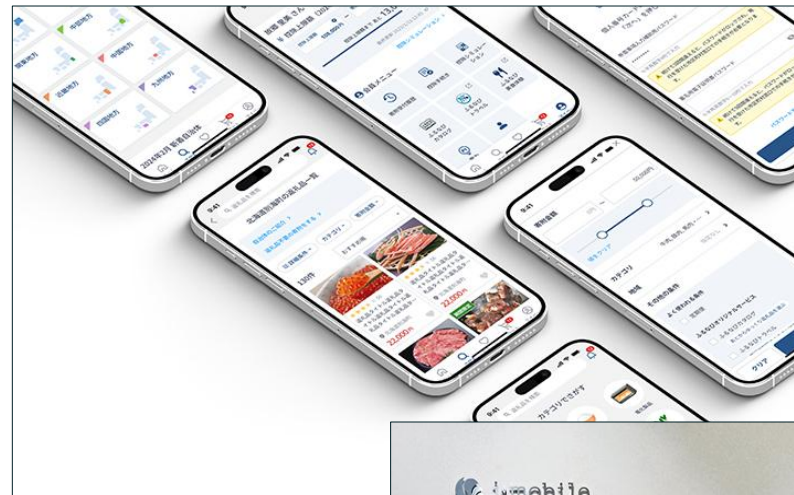
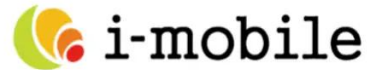
都築電気株式会社様

都築電気株式会社は、エンジニア個人のセンスに依存し属人化していたUI/UXデザインプロセスを標準化し、再現性の高い開発プロセスを確立することを課題とされていました。ARIは、その課題に対し「人間中心設計(HCD)」に基づくUI/UXデザインノウハウを提供し、コンサルティングと実案件への伴走支援を実施しました。その結果、策定されたUI/UX指針は全社開発標準『Tsuzuki Style』に組み込まれ定着化し、全社100名以上へのナレッジ浸透と技術レベル向上に貢献し、内製化への道筋を開きました。今後はAI・データ活用やクラウド技術などのDX領域でも協業を展望しています

# クラウド経営、データ・AI経営支援におけるお客様事例

## 300万人超の会員数を誇るふるさと納税サイト「ふるなび」モバイルファースト化を支援

BTCアプローチによるデザイン先行×Flutterで柔軟性ある継続開発を実現、高評価アプリへ成長



株式会社アイモバイルは、ふるさと納税サイト「ふるなび」のアプリ化にあたり、UI/UXの知見と柔軟な開発体制を持つARIをパートナーとして選定し、デザイン先行開発とFlutterを組み合わせプロジェクトを進めました。ARIはペルソナ設計やカスタマージャーニーの整理、アプリに適したカラー提案、機能改善など幅広く支援し、リリース後も課題発見から修正・アップデートまで迅速に対応しました。こうした継続的な連携により、アプリは年末の需要期にも安定稼働し、ユーザー評価4.5以上を維持する高品質なサービスへと成長しました。



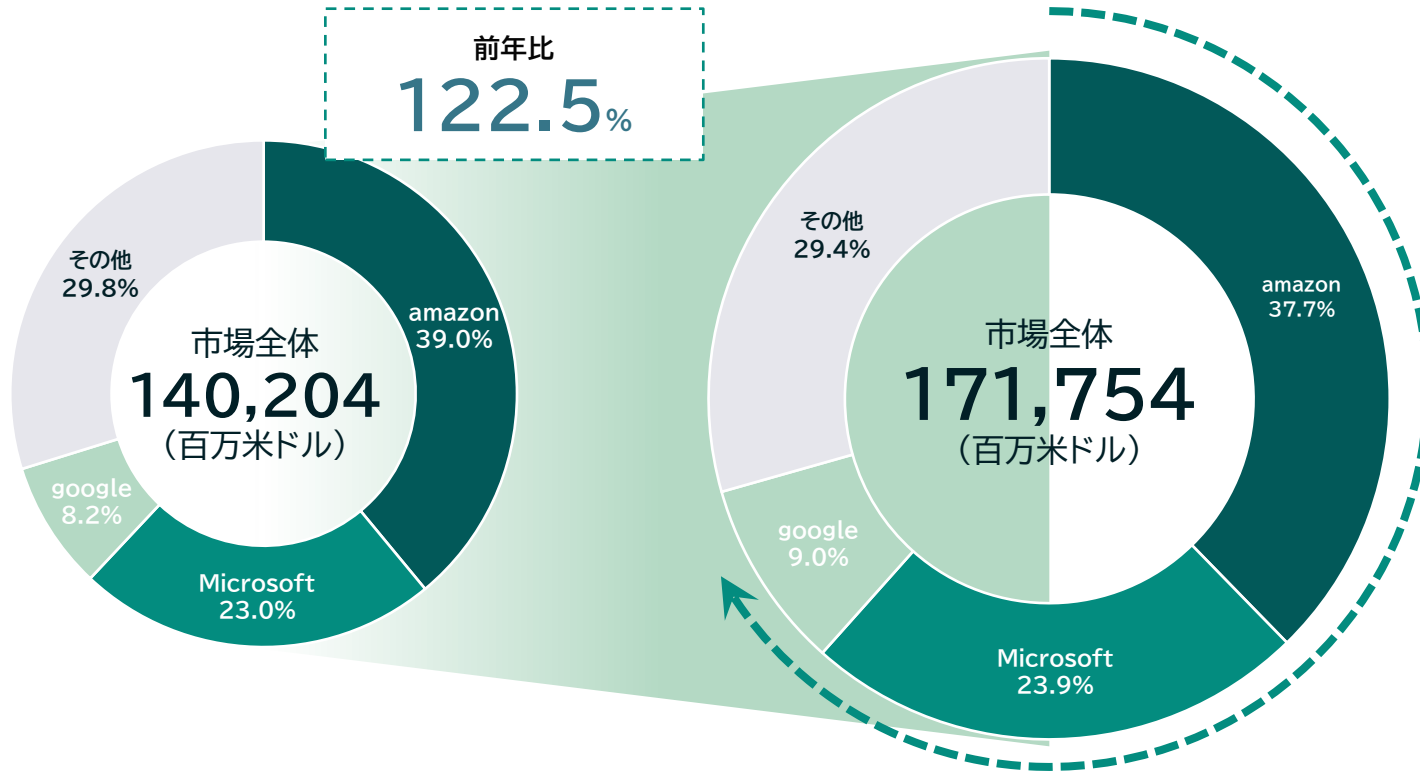
株式会社アイモバイル様

# AWSを中心としたクラウドプラットフォームの動向

2024年における世界のIaaS市場は1,717億ドル(前年比122.5%)  
市場トップはAWSが37.7%、Microsoft Azureが23.9%で2社で61.6%を占める

2023年市場シェア

2024年市場シェア



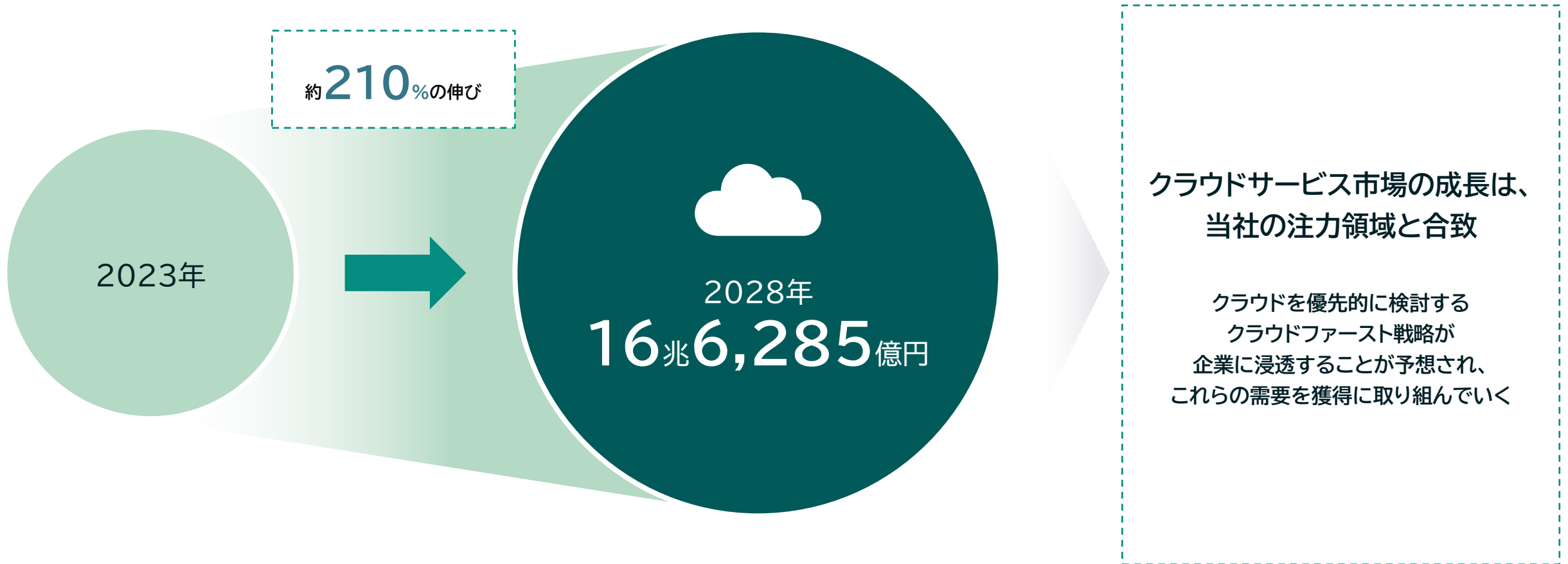
## 当社の注力領域とも合致

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、  
マルチクラウドなサービス展開をしている

出所: ガートナープレスリリース(2025年8月6日)を基に当社にて作成

# 国内クラウド市場 売上額予測

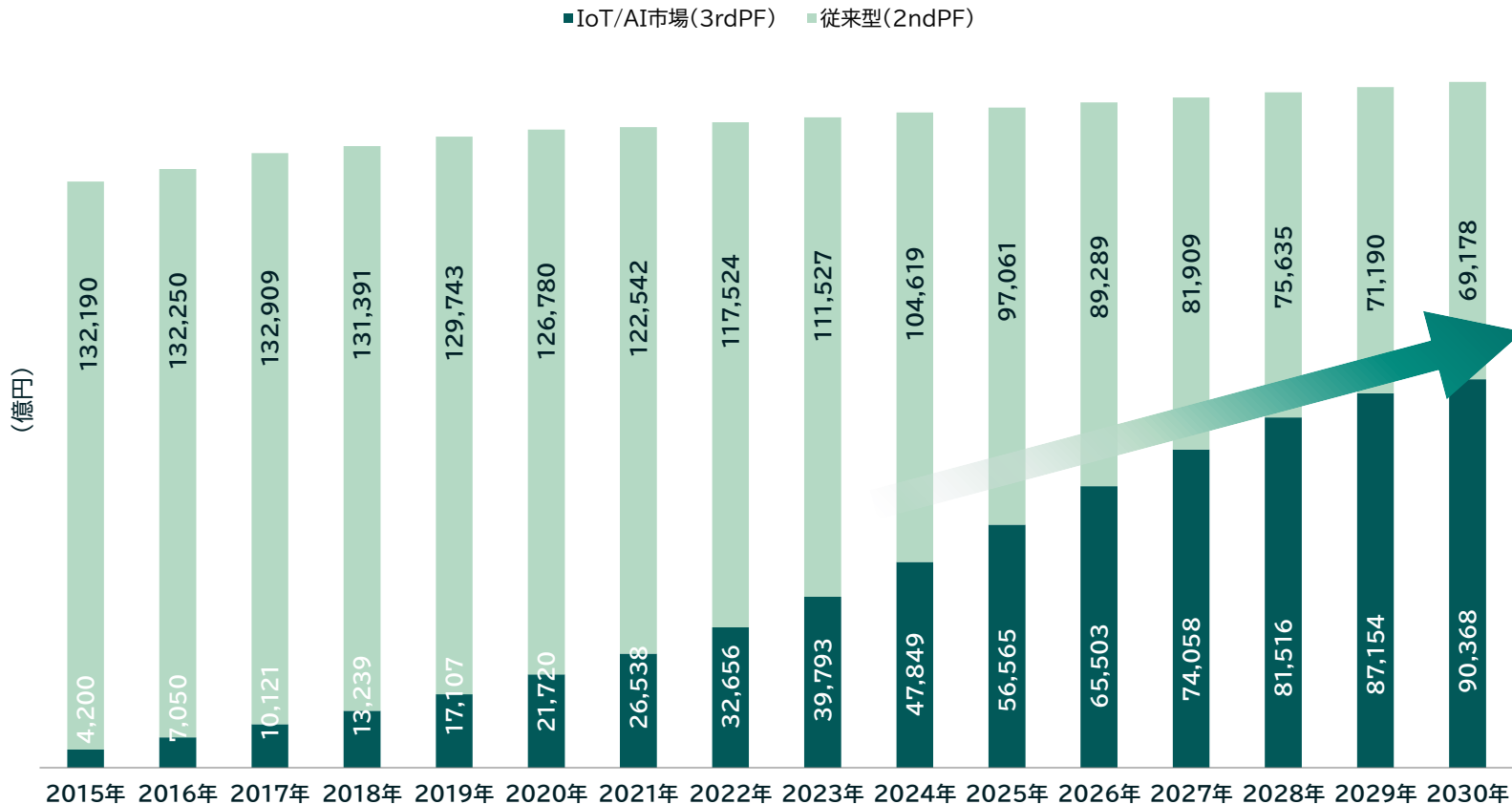
国内クラウドサービス市場については、2022年～2028年の年間平均成長率は16.3%で推移し、2028年の市場規模は2023年比約210%の16兆6,285億円、今後の国内クラウドサービス市場の成長を牽引するのはDX分野と予測



出所： IDC Japan株式会社「国内クラウド市場予測、2023年～2028年」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



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

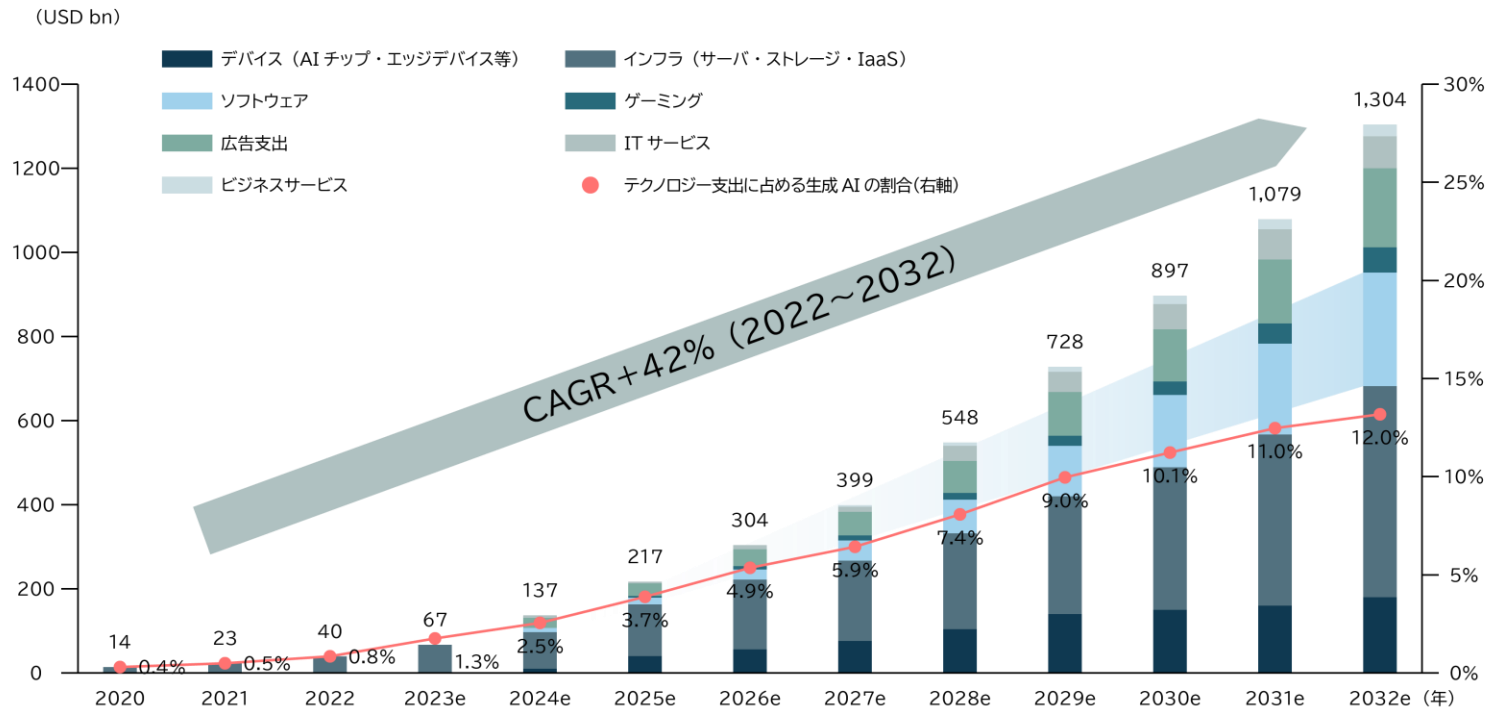
先進のクラウドネイティブ技術の需要の他、  
データ活用、AI活用の需要増加が見込め、  
これらの需要を獲得に取り組んでいく

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

# 生成AIの今後の見通し

2022年以降、生成AI市場の成長率は年率42%と飛躍的な増加傾向があり、デバイス・インフラ市場が先行して拡大しているが、中長期的にはソフトウェア・ITサービス市場も拡大していく見通し  
 当社においても後述の通り、AI活用を前提としたSI開発の引き合い・取り組み事例が増えてきている

## 生成AI市場の推移



生成AIを利用したソフトウェア・ITサービス分野は、当社の注力領域とも合致

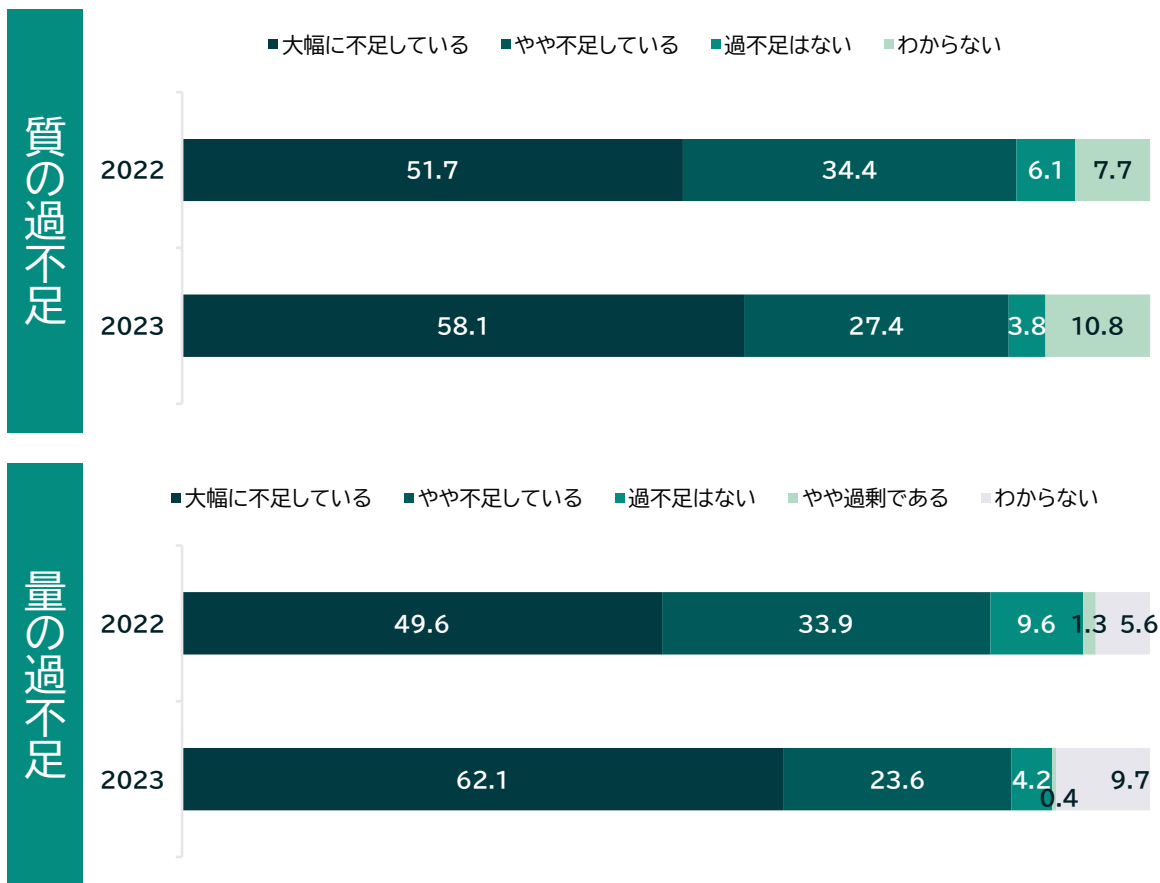
今後もデータ・AI活用の需要増加が見込め、これらの需要を獲得に取り組んでいく

出所: みずほリサーチ&テクノロジーズ株式会社「生成AIの動向に関する調査」を基に当社作成


# DX人材市場の動向

- デジタル技術革新や各企業内のシステム化を超えたDXの本格始動に伴い、必要なスキルセットが多様化
- 実際の企業の声としてもDXを推進する人材の「質」「量」の不足度合は増加傾向


## 各企業でのDX推進人材「質」「量」の不足感拡大※1




## DX推進に必要な5つのロール※2

- 


**ビジネスアーキテクト**

DXの取組み(新規事業開発/既存事業の高度化/社内業務の高度化、効率化)において、目的設定から導入、導入後の効果検証までを、関係者をコーディネートしながら一気通貫して推進する人材
- 


**データサイエンティスト**

DXの推進において、データを活用した業務変革や新規ビジネスの実現に向けて、データを収集・解析する仕組みの設計・実装・運用を担う人材
- 

**デザイナー**

ビジネスの視点、顧客・ユーザーの視点等を総合的にとらえ、製品・サービスの方針や開発のプロセスを策定し、それらに沿った製品・サービスのありかたのデザインを担う人材
- 

**ソフトウェアエンジニア**

DXの推進において、デジタル技術を活用した製品・サービスを提供するためのシステムやソフトウェアの設計・実装・運用を担う人材
- 

**サイバーセキュリティ**

業務プロセスを支えるデジタル環境におけるサイバーセキュリティリスクの影響を抑制する対策を担う人材

出所：※1 独立行政法人情報処理推進機構 (IPA)「DX動向2024」を基に当社作成 ※2 IPA「デジタルスキル標準」を基に当社作成

# 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

