



2026年8月期第3四半期 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7月14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3Q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引続き順調に推移し、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3Q累計
12,145百万円

前年同期比+17.7%

連結売上総利益

2026年8月期3Q累計
3,795百万円

前年同期比+39.7%

連結経常利益

2026年8月期3Q累計
927百万円

前年同期比+63.3%

EBITDA※

2026年8月期3Q累計
1,073百万円

前年同期比+56.0%

※ 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3Q
38名
うちコンサル/エンジニア28名

前年同期比+17名

従業員数

2026年5月末現在
867名
うちコンサル/エンジニア681名

前年同期比+108名

連結業績ハイライト

- 売上高のポイント AI開発関連の大型案件受注拡大や高付加価値案件の拡大に加え、既存顧客との取引深耕や新規顧客開拓が進展し成長が継続
- 利益面のポイント AI駆動開発による通常案件の高度化・高利益化に加え、高付加価値案件の拡大や採用人材の早期戦力化が収益性向上に寄与
- 費用面のポイント 将来成長に向けた戦略投資を継続しながらも、費用効率の向上により利益成長を実現

(百万円)	2025年 8月期3Q 累計	2026年 8月期3Q 累計	増減率	
売上高	10,315	12,145	17.7%	売上高(+17.7%) オーガニック成長により大幅増収。事業基盤の拡充を伴いながら成長が継続
売上総利益	2,716	3,795	39.7%	売上総利益(+39.7%) 高付加価値案件の拡大やAI駆動開発の推進により、収益性が向上し大幅に伸長
販管費	2,154	2,886	34.0%	販管費(+34.0%) 人材採用・育成や研究開発への戦略投資を継続し、事業拡大と将来の収益基盤強化を推進
営業利益	561	908	61.8%	
経常利益	568	927	63.3%	経常利益(+63.3%) 収益性向上が戦略投資の増加を上回り、大幅な増益を実現
特別損益	△47	-	-	
親会社株主に帰属する 当期純利益	248	528	112.4%	当期純利益(+112.4%) 経常利益の大幅な伸長を背景に、前年同期比で2倍超に
売上総利益率	26.3%	31.3%	5.0p	
販管費率	20.9%	23.8%	2.9p	
営業利益率	5.4%	7.5%	2.1p	
経常利益率	5.5%	7.6%	2.1p	

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

米Anthropic社とBedrockリセラー契約を締結

- 米国Anthropic, PBCが提供する、AWSを通じた「Anthropic Authorized Reseller Program for Amazon Bedrock」を締結
- 「Amazon Bedrock上で提供されるClaudeモデル」のライセンス再販が可能となり、エンタープライズ環境におけるセキュアなAI導入支援を一気通貫で提供開始
- これまでのクラウド・AI技術の蓄積を活かした「マルチAIベンダ」として、コンサルティングから開発・運用まで一貫して支援し、お客様企業のDX推進と持続的な競争力の向上に貢献



ARI
AR advanced technology, Inc.

PRESS RELEASE

2026 年 4 月 30 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

ARI、米 Anthropic 社と Bedrock リセラー契約を締結
～AWS 再販プログラムを通じて Amazon Bedrock の Anthropic モデル（Claude）を提供～

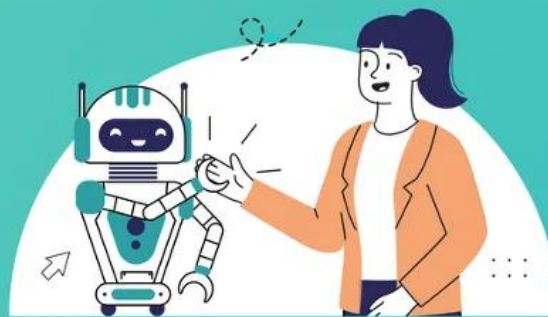
ARアドバンステクノロジー株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：武内 寿憲、以下 ARI）は、米国 Anthropic, PBC（以下 Anthropic）が提供する、アマゾンウェブサービス（以下 AWS）を通じた「Anthropic Authorized Reseller Program for Amazon Bedrock」を締結したことをお知らせいたします。

SBI新生銀行にAIツール「InnovaCall」導入決定

- SBI新生銀行において、コンタクトセンターの対応品質向上と人材育成の高度化を目的に、AIロールプレイツール「InnovaCall」の導入が決定
- 現場管理者自身でシナリオを簡単に作成・修正できる柔軟性や、実務に即したトレーニングを現場主導で設計できる点、運用コスト面の優位性を評価
- AIが顧客役として自動評価やフィードバックを行うことで、従来の属人的な指導プロセスを効率化し、センター全体の対応品質の標準化を実現



AIの力で育成を変える。
「神対応」オペレーターを、
もっと早く、もっと多く。



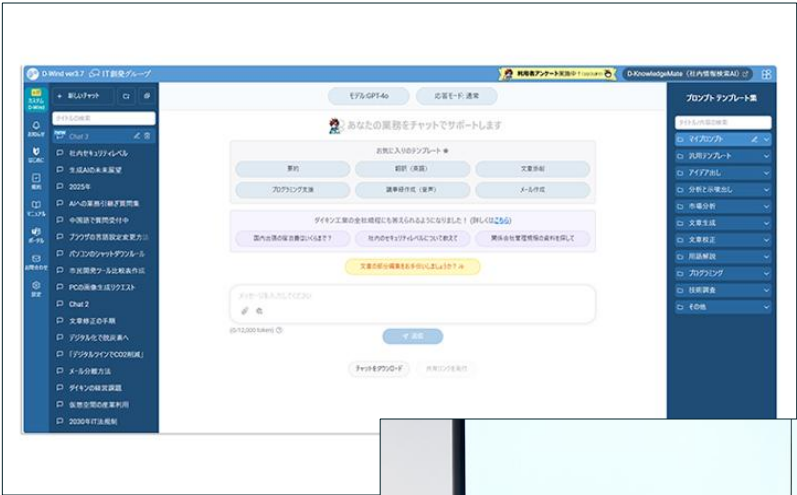
InnovaCall
イノバコール

クラウド経営、データ・AI経営支援におけるお客様事例

ChatGPTによる社内生成AI基盤をセキュアに構築。1万人が利用し社内DX加速と内製化に寄与
AzureとAWSでセキュアな生成AI基盤を1か月で構築。アジャイル開発と伴走支援で内製化に貢献



ダイキン情報システム株式会社では、情報漏洩リスクを抑えつつ安全に活用できる社内ChatGPT環境の整備と、専門人材の不足が課題でした。ARIの支援のもと、Azure OpenAI ServiceとAWSを用いたセキュアな生成AI基盤「D-Wind」を、アジャイル開発によりわずか1か月で構築しました。使いやすいUIの追求や社内プロモーション支援により、グループ10,000名超が利用する必須ツールへと成長し、翻訳や要約などの業務効率化を実現。さらに、ARIエンジニアとのペアプログラミング等を通じて若手が成長し、同社の開発力向上と内製化にも大きく寄与しています。



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、以下の表彰を受賞

- 「2026 Japan AWS Top Engineers」に当社社員1名が選出
- 「2026 Japan All AWS Certifications Engineers」に当社社員11名が選出
- 「2026 Japan AWS Jr. Champions」に当社社員2名が選出



※「Japan AWS Top Engineer Program」は、AWS Partner Network (APN) 参加企業に所属するAWSエンジニアを、AWS Japanが審査・選出する日本独自の表彰プログラムです。AWS認定資格の保有や、AWSビジネス拡大につながる技術活動・重要な成果がある方が対象です

※「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

※「Japan AWS Jr. Champion Partner Program」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

東大MMRC主催「組織づくり研究会」に登壇、AIを活用した意思決定の再設計について解説

- 2026年5月、東京大学ものづくり経営研究センター(MMRC)が主催する産学連携の場「組織づくり研究会」にて、当社取締役執行役員の竹内康修が登壇
- 講演では、企業の管理部門における実践事例(AIを活用した業務の可視化、計画策定の効率化、意思決定支援など)が紹介され、特定の個人に依存しがちな判断基準を、組織全体で共有可能な「組織知」として蓄積し、活用していくことの重要性を解説



AIエージェント活用に関するセミナーをソニーネットワークコミュニケーションズと共催

- 広告やバズ頼みの施策に限界を感じているマーケティング担当者向けに、自社ブランドへの「熱量」を資産に変える仕組みづくりを解説するセミナーを開催
- AIを単なる効率化ツールではなく、データ分析から施策実行までを担う「現場の相棒(AIエージェント)」として位置づけ、実践的なユースケースとデモを交えて紹介

ARアドバンステクノロジー ×
ソニーネットワークコミュニケーションズ

共催セミナー

「バズ狙い」はもう終わり？
マーケティング担当者のためのAIエージェント活用

ファンの熱量を
資産に変える仕組みとは？



三宅 祐桂
ARアドバンス
テクノロジー株式会社



金子 直樹
ソニーネットワー
クコミュニケーションズ
株式会社

活用データ





主要機能

活用イメージ

インサイト機能
感情分析
類似セグメントの発見

多言語のUGCやレビューを
収集・分析・要約

オーディエンス分析機能
感情分析
トピック分析

地域・言語・媒体別に
関心テーマや反応傾向を分析・可視化

コンテンツ生成機能
多言語コンテンツ生成
最適化提案

多言語コピーや
クリエイティブ案を生成

アクティベーション機能
配信結果の可視化
広告配信条件の調整

成果差分を学習し、
広告配信条件を最適化

レポート機能
パフォーマンス測定
改善プラン提案

インバウンド向け顧客導線の
改善施策を提案

ガバナンス機能
コンプライアンス判定
リスク評価

多言語でネガティブ拡散の予兆を検知し
アラート通知

©AR Advanced Technology All Rights Reserved.

14

3. 連結業績推移の概況

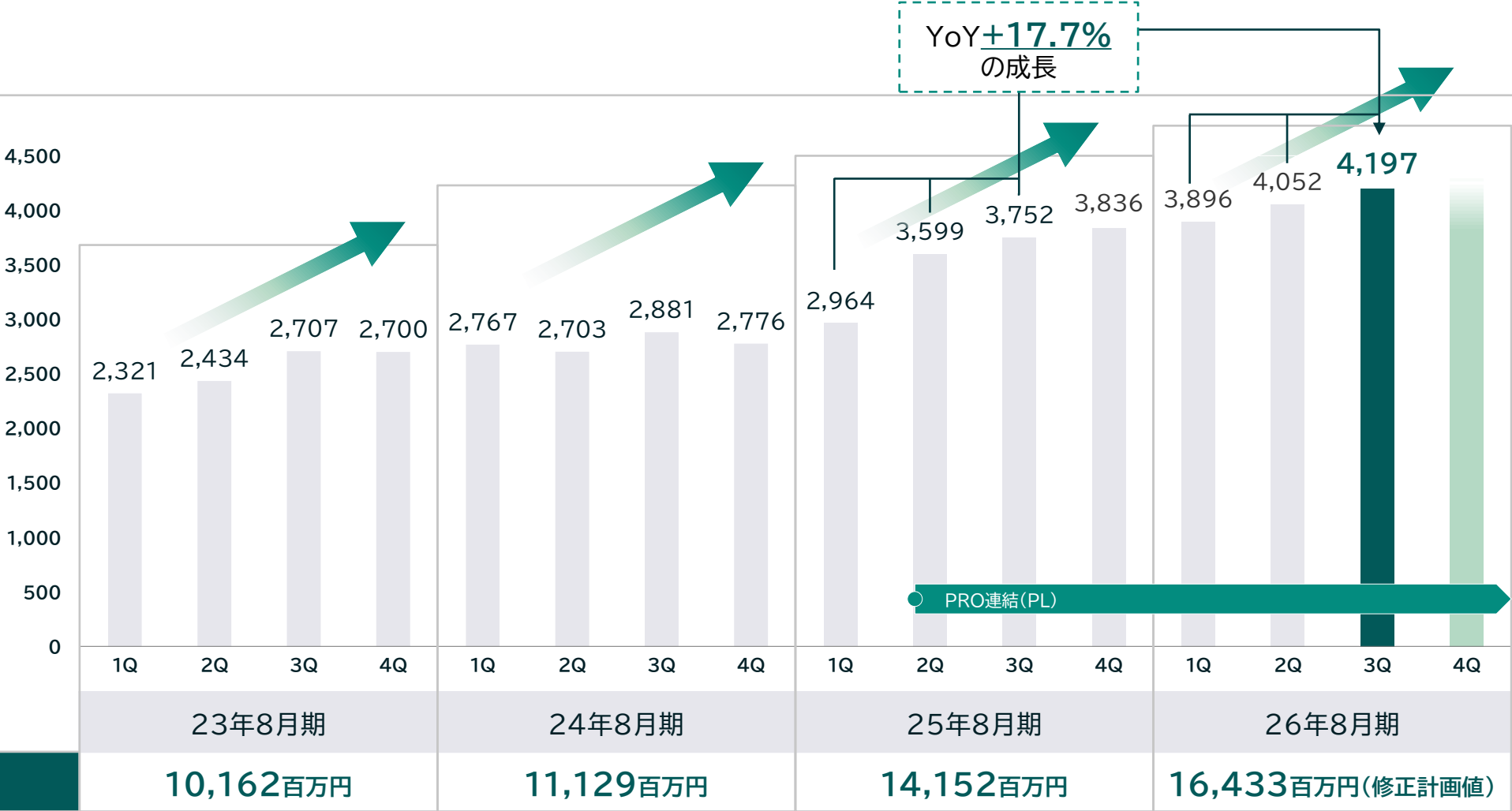
1. 決算ハイライト
2. 直近のトピックス
3. 連結業績推移の概況
4. 2026年8月期業績予想
5. 企業価値向上に向けた成長戦略
6. 株主還元施策
7. Appendix

連結売上高推移

- 2026年8月期3Q累計の売上高は、前年同期比17.7%増となった
- AI開発関連の大型案件受注拡大や高付加価値案件の拡大に加え、既存顧客との取引深耕や新規顧客開拓が進展し成長が継続

連結売上高推移

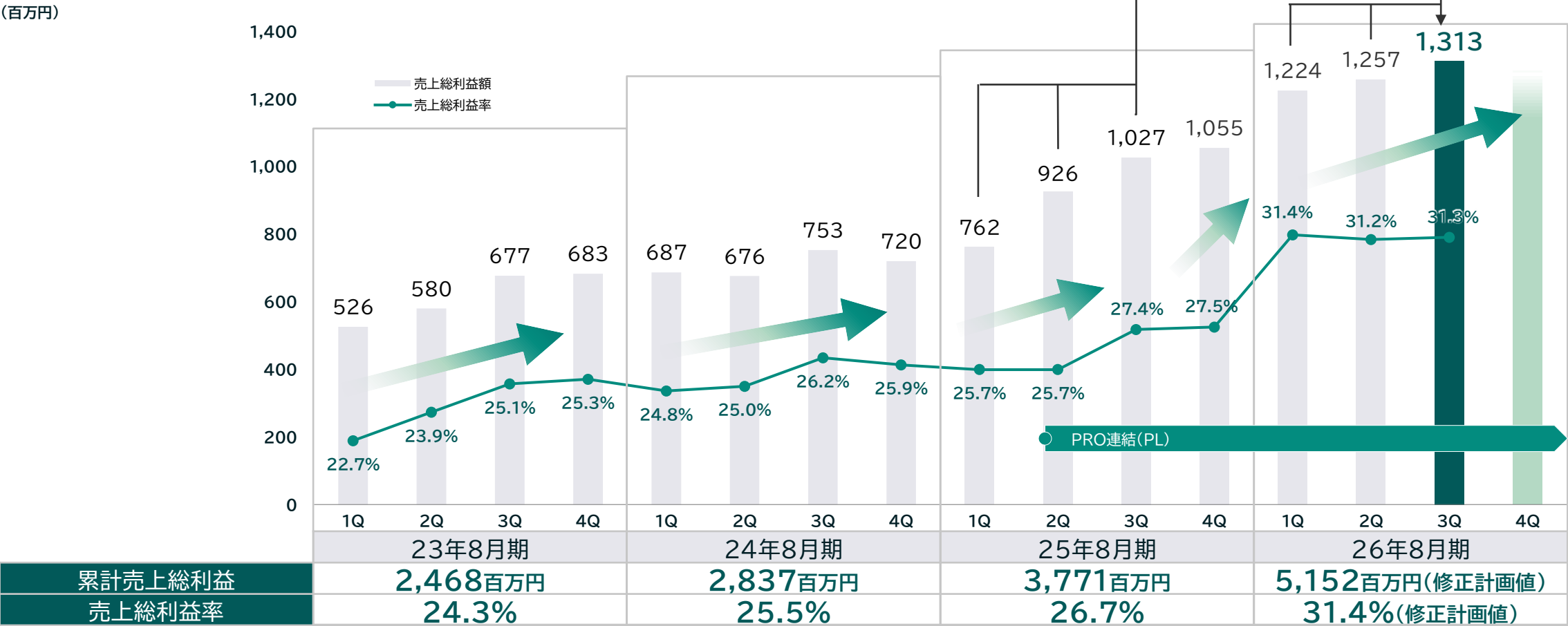
(百万円)



連結売上総利益推移

- 2026年8月期3Q累計の売上総利益は、前年同期比で1,079百万円(前年同期比+39.7%、売上総利益率+5.0p)の伸びとなった
- AI駆動開発の推進による通常案件の高度化・高利益化に加え、高付加価値案件の拡大や採用人材の早期戦力化が収益性向上に寄与

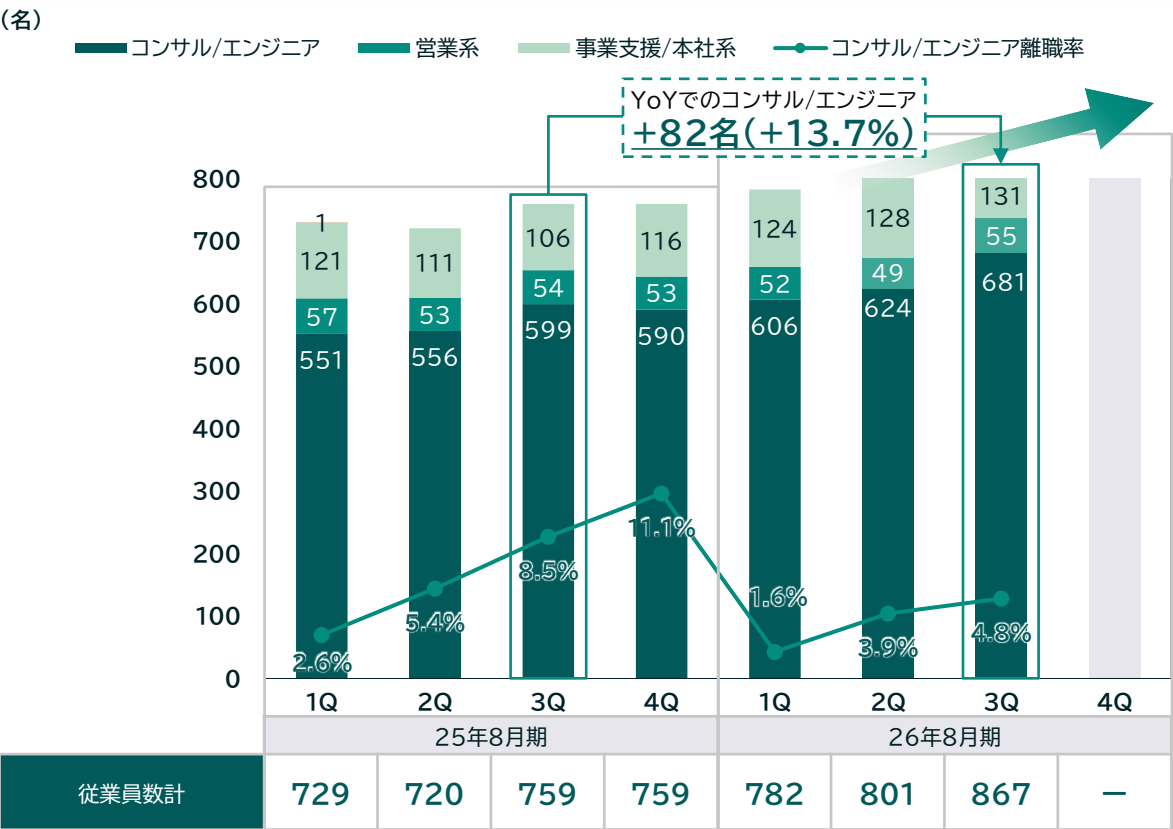
連結売上総利益推移



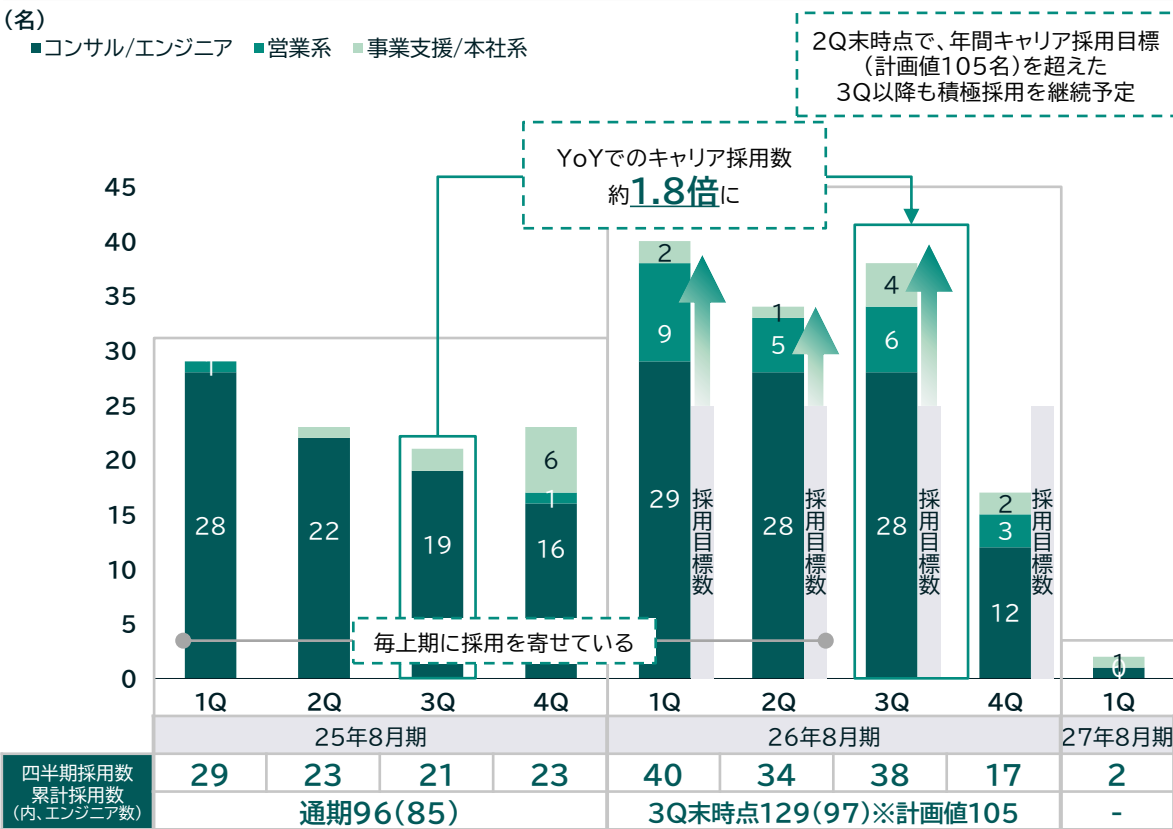
コンサルタント/エンジニアを含む従業員数推移(連結ベース)

- コンサルタント／エンジニア数は681名となり、前年同期比82名増(+13.7%)。連結従業員数は867名と、850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1.5倍。3Q時点で4Q以降入社予定の承諾者19名を確保
- キャリア採用は年間計画値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)



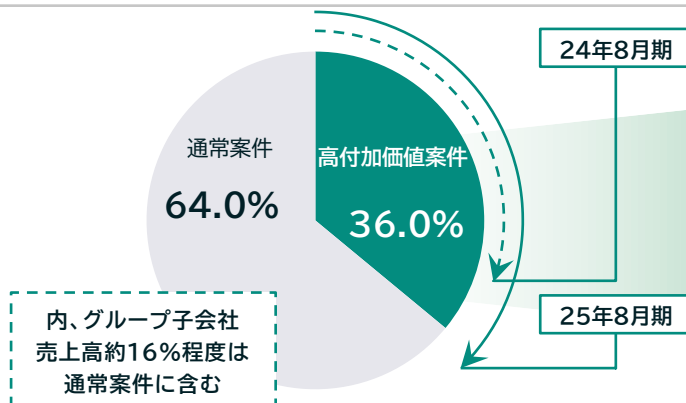
キャリア採用実績(連結ベース/内定承諾者含む)



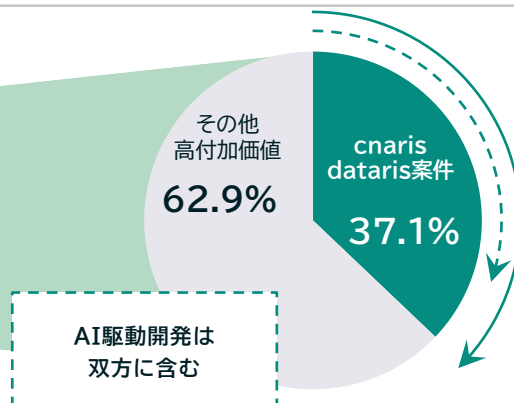
高収益商材(高付加価値案件)

- 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

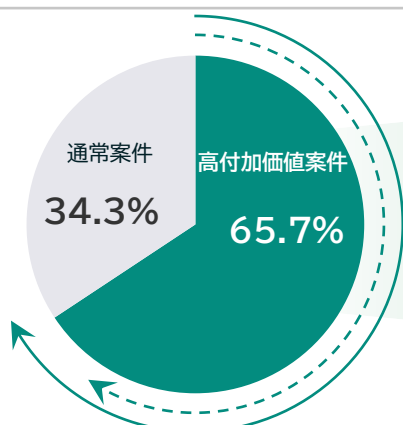
連結売上高における高付加価値案件比率



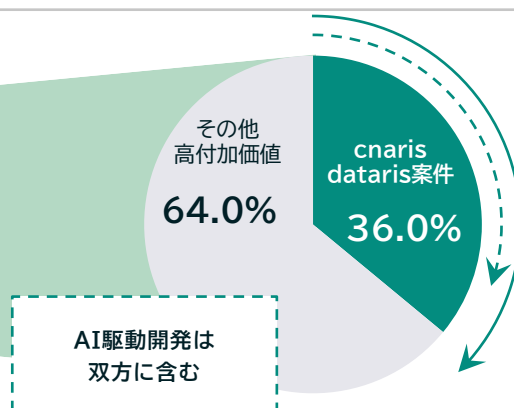
内、cnaris・dataris案件売上比率



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

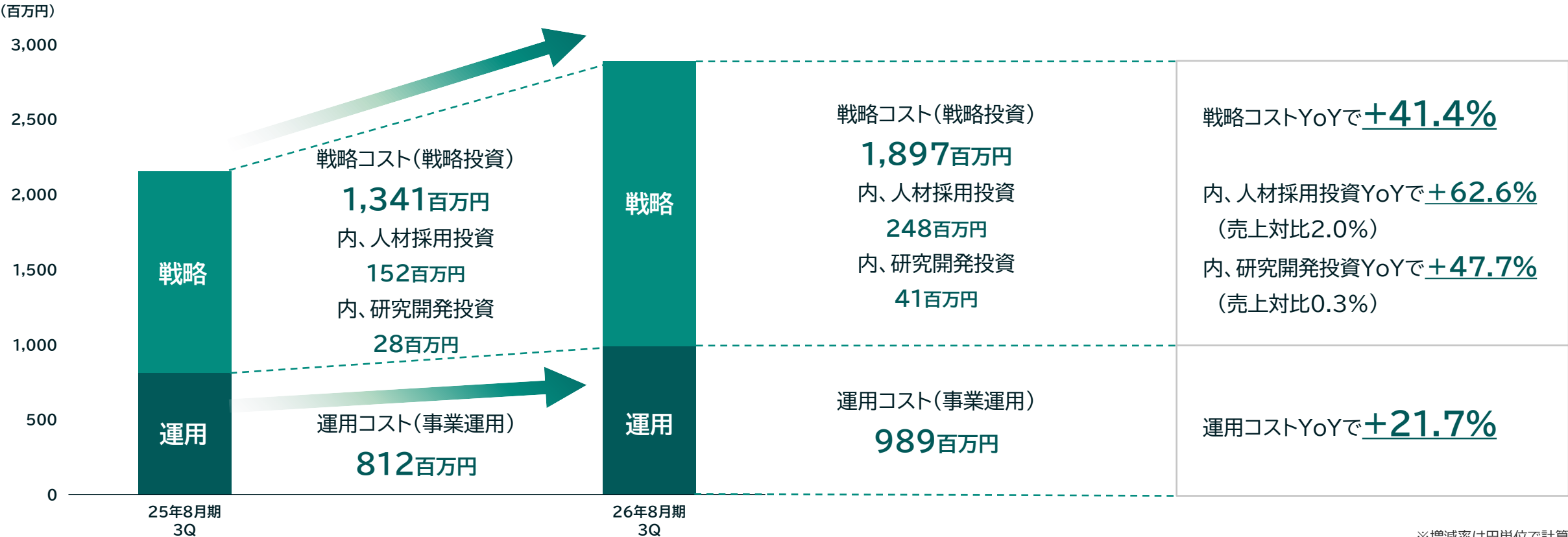
- AI駆動開発を軸としたcnaris・datarisを含む高収益なインテグレーションおよびコンサルティング案件のことを指し高収益商材として位置づけている
- プロジェクト単位においては売上総利益30%以上のもの

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、将来の売上総利益拡大を見据えた戦略投資を計画的に拡大し、成長フェーズに応じた先行投資を継続
- 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継続
- 研究開発投資はAI・DX関連領域を軸に実施し、DXソリューションの高度化を通じて競争力強化と付加価値創出に向けた取り組みを推進
- 運用コストの増加を適切にコントロールしながら戦略投資を継続し、成長投資と収益成長の両立による持続的な事業拡大を実現



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)

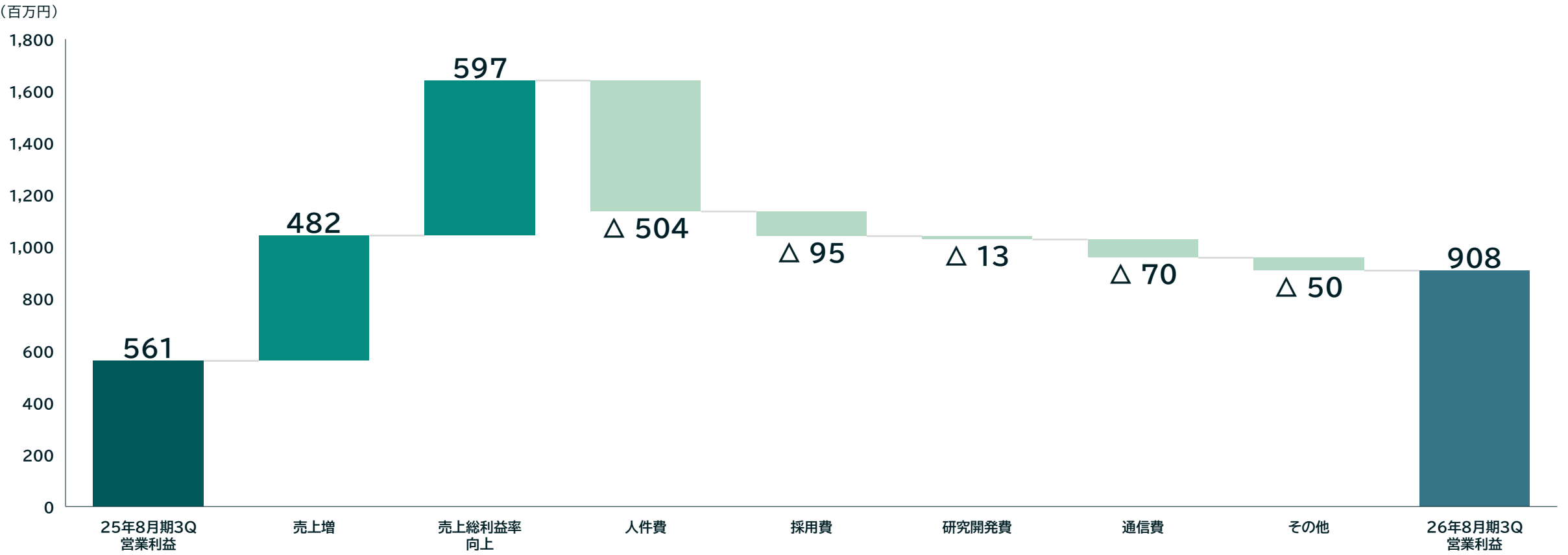
- 営業施策費および営業人件費
- 採用施策費および採用人件費
- 事業部マネジメント人件費
- M&AおよびPMI関連施策費
- 研究開発・新規事業開発施策費
- マーケ・ブランディング施策費
- その他

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

- AI開発関連案件や高付加価値案件の拡大に加え、既存顧客との取引深耕や新規顧客開拓が進展し、事業基盤の拡充を伴いながら成長が継続
- AI駆動開発の推進による通常案件の高度化・高利益化に加え、高付加価値案件の拡大や採用人材の早期戦力化が収益性向上に寄与
- 人材採用と育成への投資を継続し、AI・DX領域における競争力強化や中長期的な成長基盤の拡充、将来の付加価値創出に向けた取り組みを推進
- 戦略投資を継続しながらも収益性向上による粗利成長がこれを上回り、成長投資と収益成長の両立が進展し、収益基盤の強化につながった



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38.7%となり前期末比7.3p改善
- 自己資本の積み上げにより財務基盤を強化

(百万円)	2025年8月31日	2026年5月31日	増減
流動資産	5,023	5,050	26
現金及び預金	2,912	2,860	△51
売掛金及び契約資産	2,015	2,018	3
固定資産	1,739	1,651	△88
資産合計	6,762	6,701	△61
流動負債	4,075	3,674	△401
短期借入金	940	1,080	140
固定負債	518	391	△126
負債合計	4,593	4,066	△527
純資産合計	2,169	2,634	465
負債純資産合計	6,762	6,701	△61
自己資本比率	31.4%	38.7%	7.3p

進捗率

- 2026年8月期3Q累計は、売上高および各段階利益ともに堅調に進捗
- 売上総利益・営業利益・経常利益は、高付加価値案件の拡大や案件単価改善に加え、AI駆動開発による収益性向上が寄与

(百万円)	3Q累計実績	通期業績予想 (修正後)	通期進捗率 (修正後)	
売上高	12,145	16,433	73.9%	売上高、売上総利益ともに 通期計画に対し順調に進捗
売上総利益	3,795	5,152	73.7%	
販管費	2,886	3,986	72.4%	
営業利益	908	1,166	78.0%	売上総利益率の改善により 各段階利益が順調に進捗 営業利益、経常利益ともに 高い進捗率で推移
経常利益	927	1,194	77.7%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	528	728	72.6%	

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

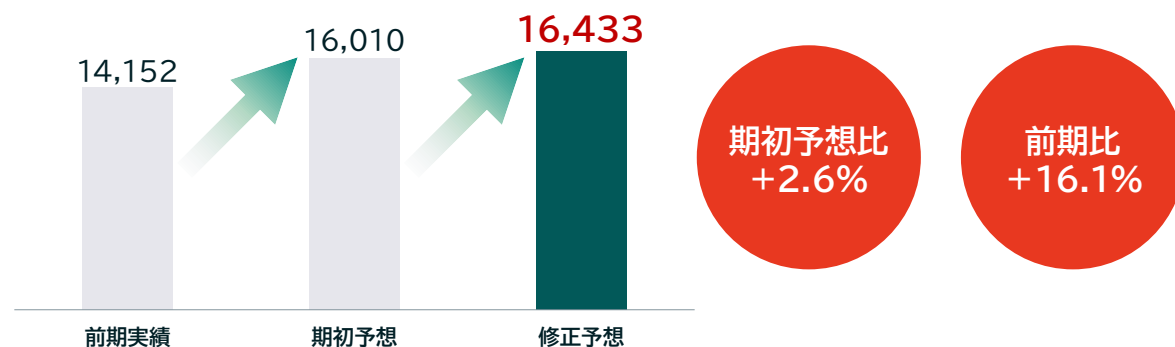
2026年8月業績予想の修正

※ 第2四半期開示済・再掲

- 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)



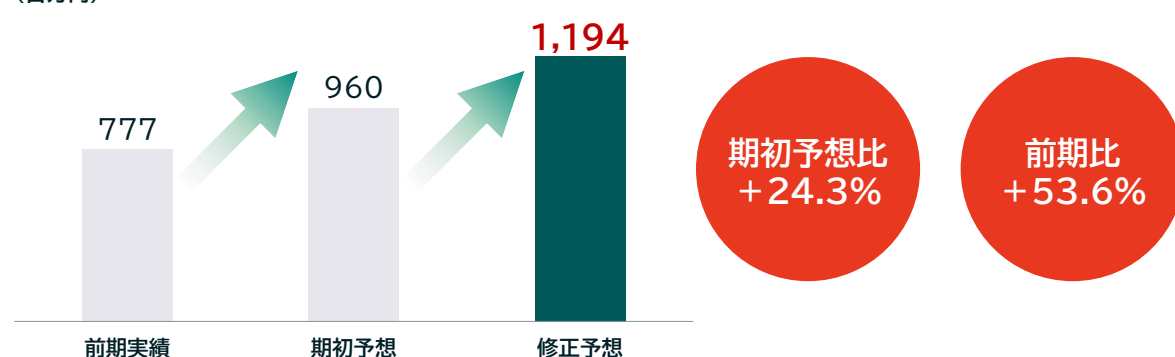
営業利益

(百万円)



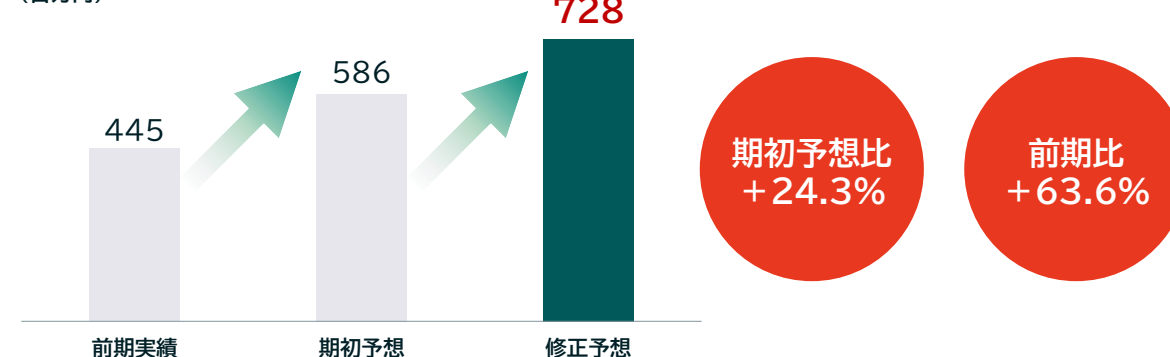
経常利益

(百万円)



親会社株主に帰属する当期純利益

(百万円)



連結業績予想の修正(期初vs修正予想の比較)

※ 第2四半期開示済・再掲

- 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+2.6%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20%超の増額
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)

※ 第2四半期開示済・再掲

- 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	通期はYoYで +16.1% の増収を見込む
売上総利益	1,688	2,481	47.0%	3,771	4,483	18.9%	5,152	36.6%	17.7p	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	1,416	1,883	33.0%	2,942	3,518	19.6%	3,986	35.5%	15.9p	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
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	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
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	

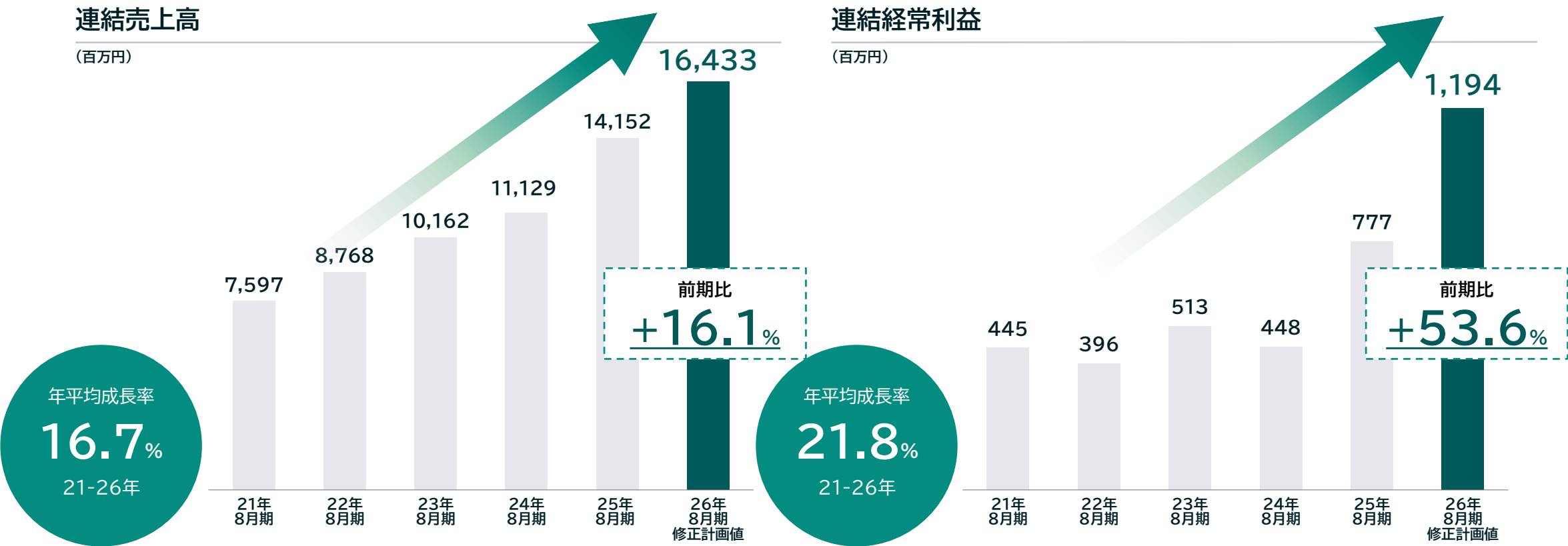
連結業績予想(業績推移)

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

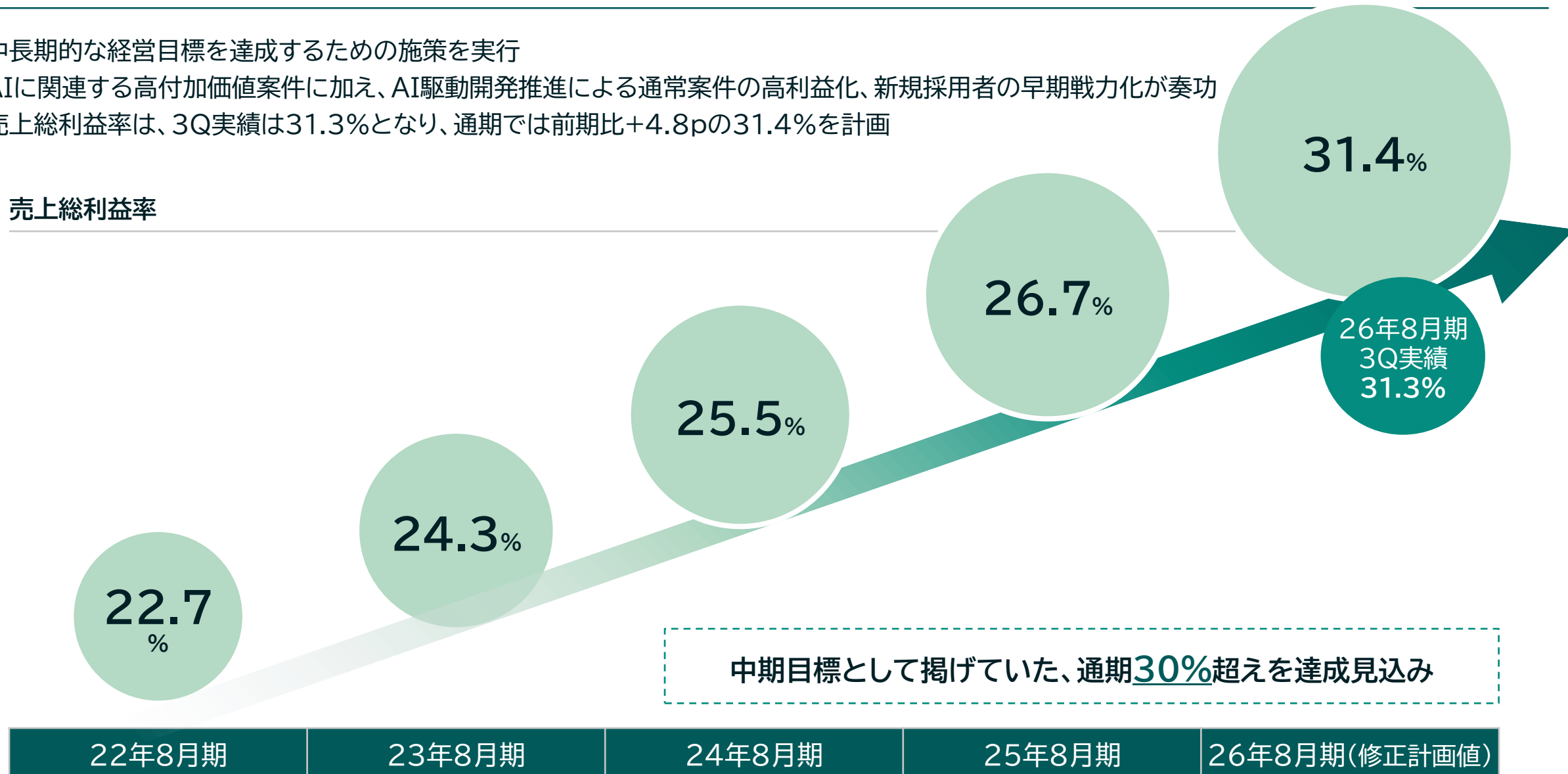
- 利益面では、コンサル/エンジニアの質・量両面における拡充を主軸とした積極的な人的資本投資の実施や、AIを中心とした研究開発等のため引き続き積極的な戦略投資を行う方針であるが、AI領域を中心としたDX関連需要を着実に取り込むことにより経常利益は二桁増益が続く見込み



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、3Q実績は31.3%となり、通期では前期比+4.8pの31.4%を計画

売上総利益率



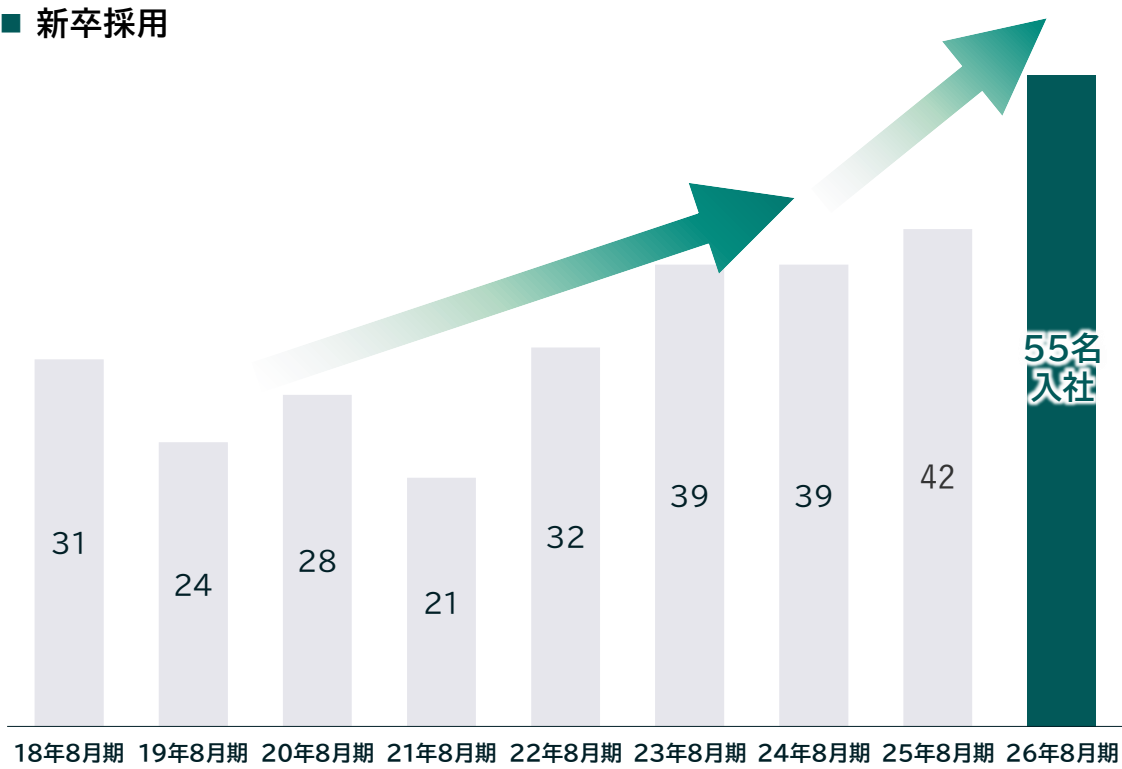
高水準な採用の継続

- 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184名となり、160名の採用計画を大きく上回る進捗
- キャリア採用は、AIネイティブ人材の積極的な採用に転換

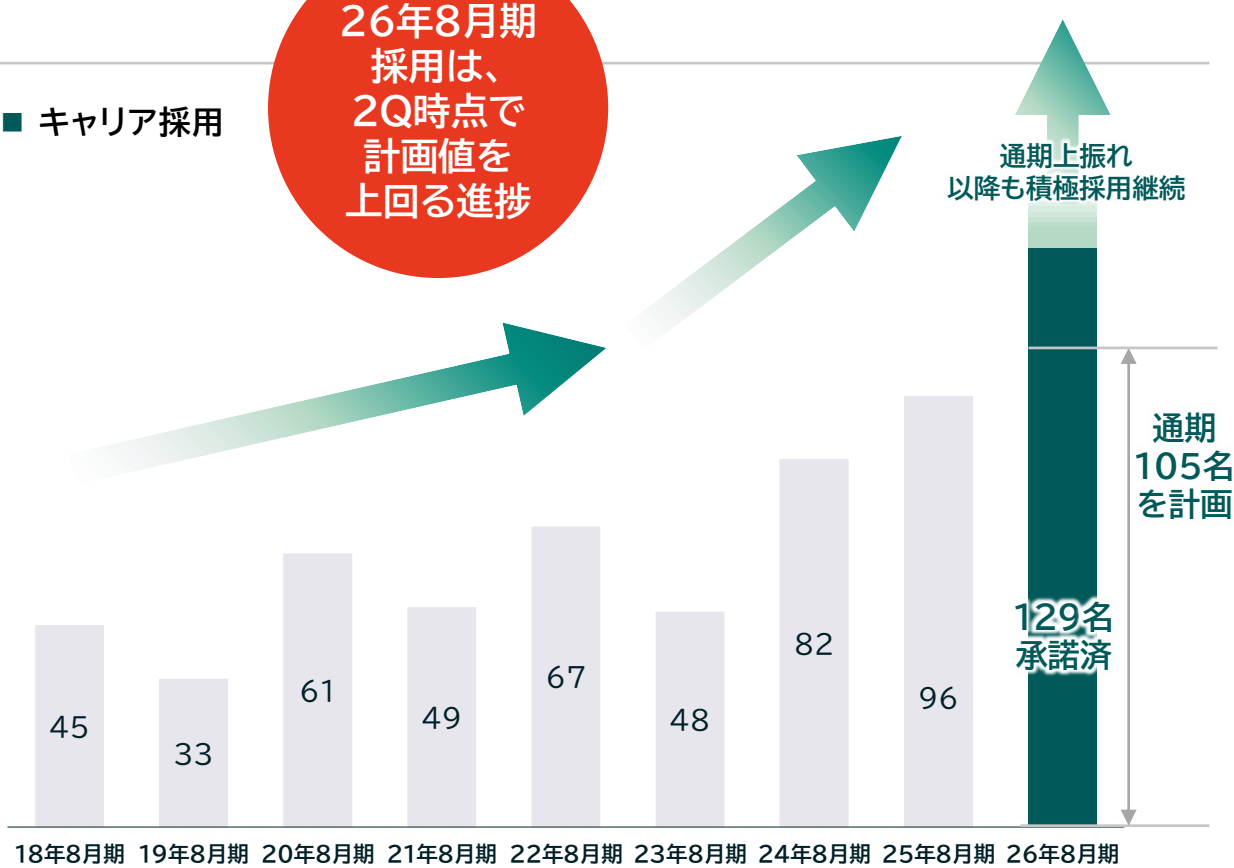
新卒採用およびキャリア採用者の採用計画推移(連結ベース)

(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 -

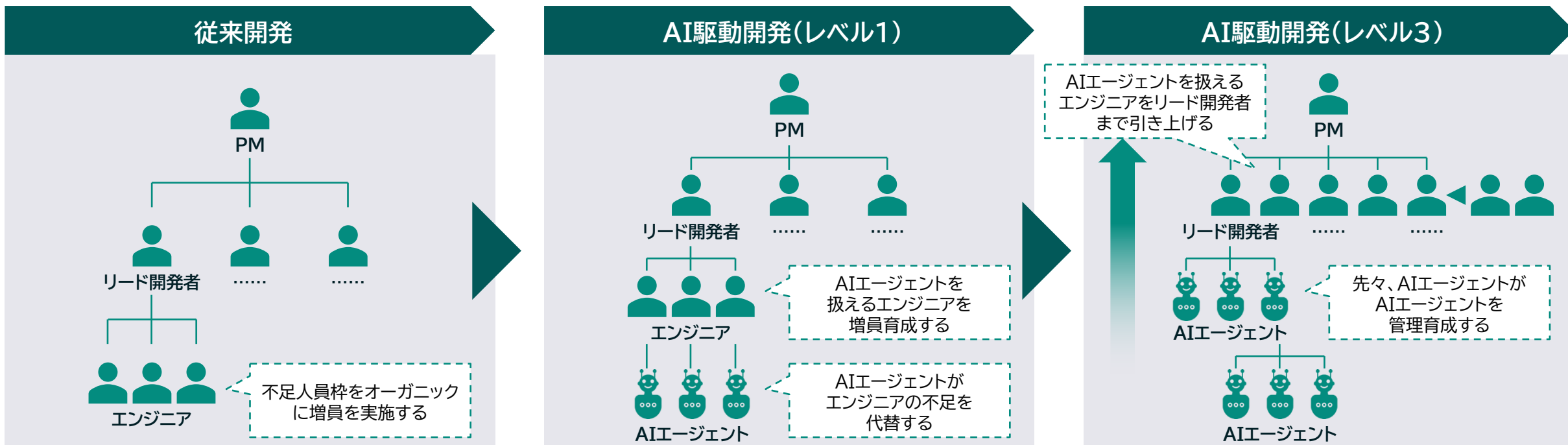
- 当社グループは、マーケットの潮流を的確に捉え、クラウド技術とデータ・AIを活用したDXソリューション事業を展開しており、社会や顧客のニーズに即した価値提供を進めています。先行して蓄積してきたAI技術開発ノウハウおよび生成AIエージェントを活用したAI駆動開発の推進強化により、AI開発および高付加価値案件の受注拡大に加え、新規採用者の早期有償稼働化の推進により、売上高および売上総利益率が向上しています
- 各業界におけるAIを活用したDXニーズに対し、当社グループの先進的なAI開発技術が高く評価され、売上高が5,000億円から兆円規模に及ぶ複数の国内有力企業からのAI開発関連の大型案件を受注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



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

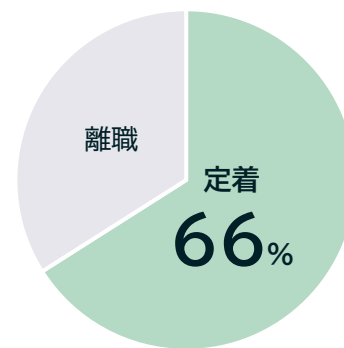
社員採用・育成・定着への組織強化に向けた投資

人的資本経営の実践

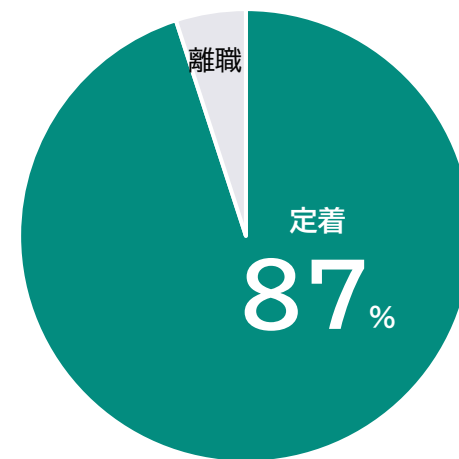


販管系部門全体の**37%**にのぼる人材を人事関連スタッフを配置
人事部門への集中投資

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

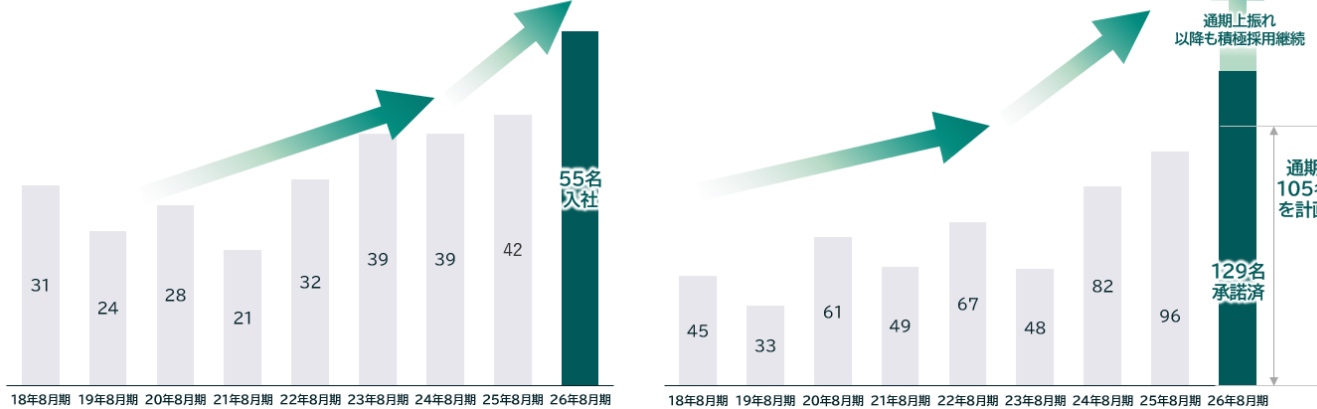
社員数推移

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



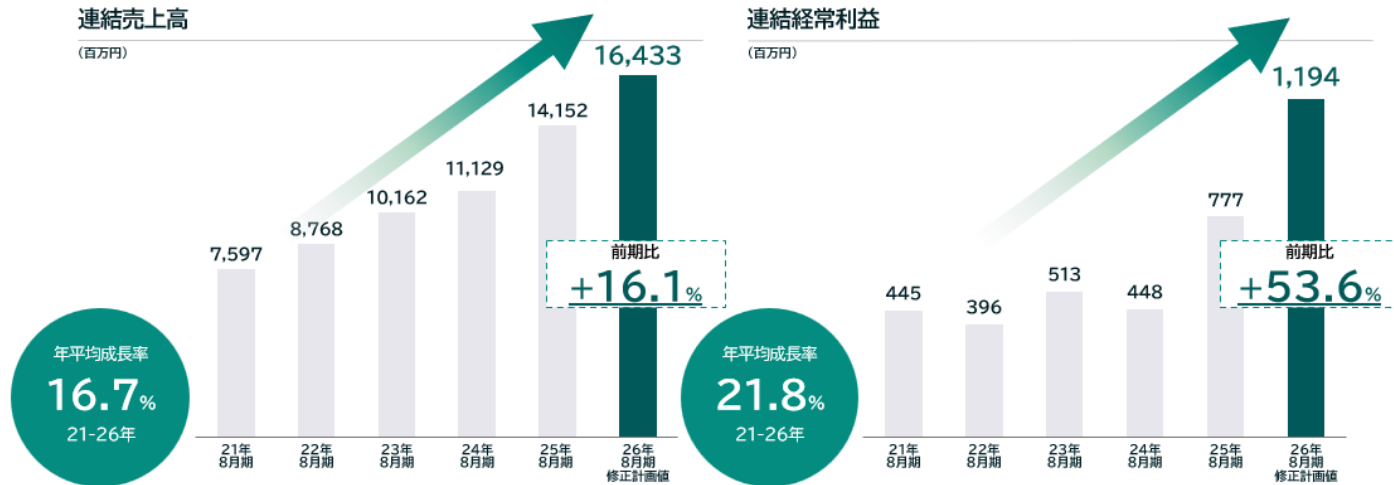
収益推移

連結売上高

(百万円)

連結経常利益

(百万円)



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

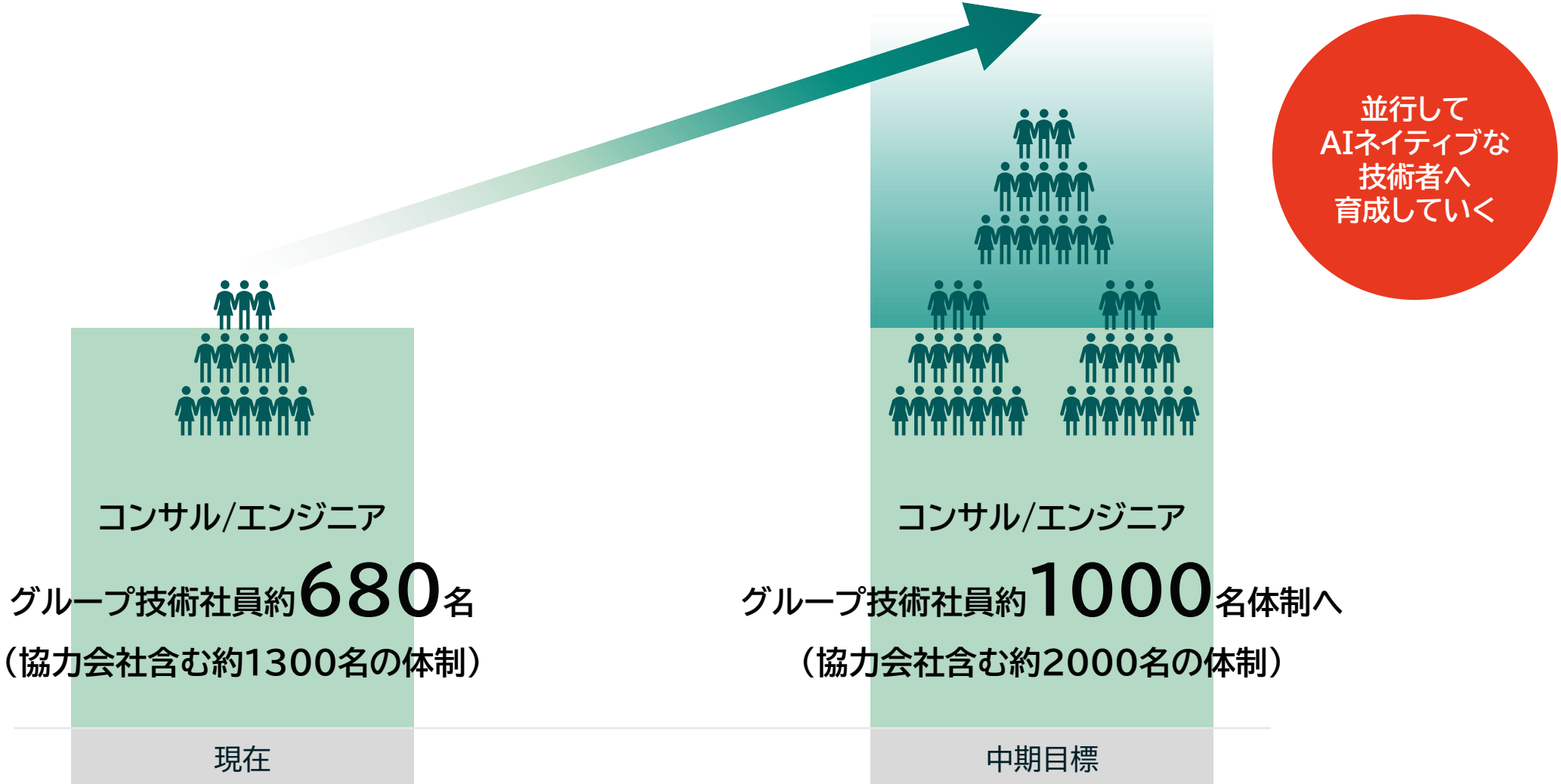
- ・ 売上および利益が上がる

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

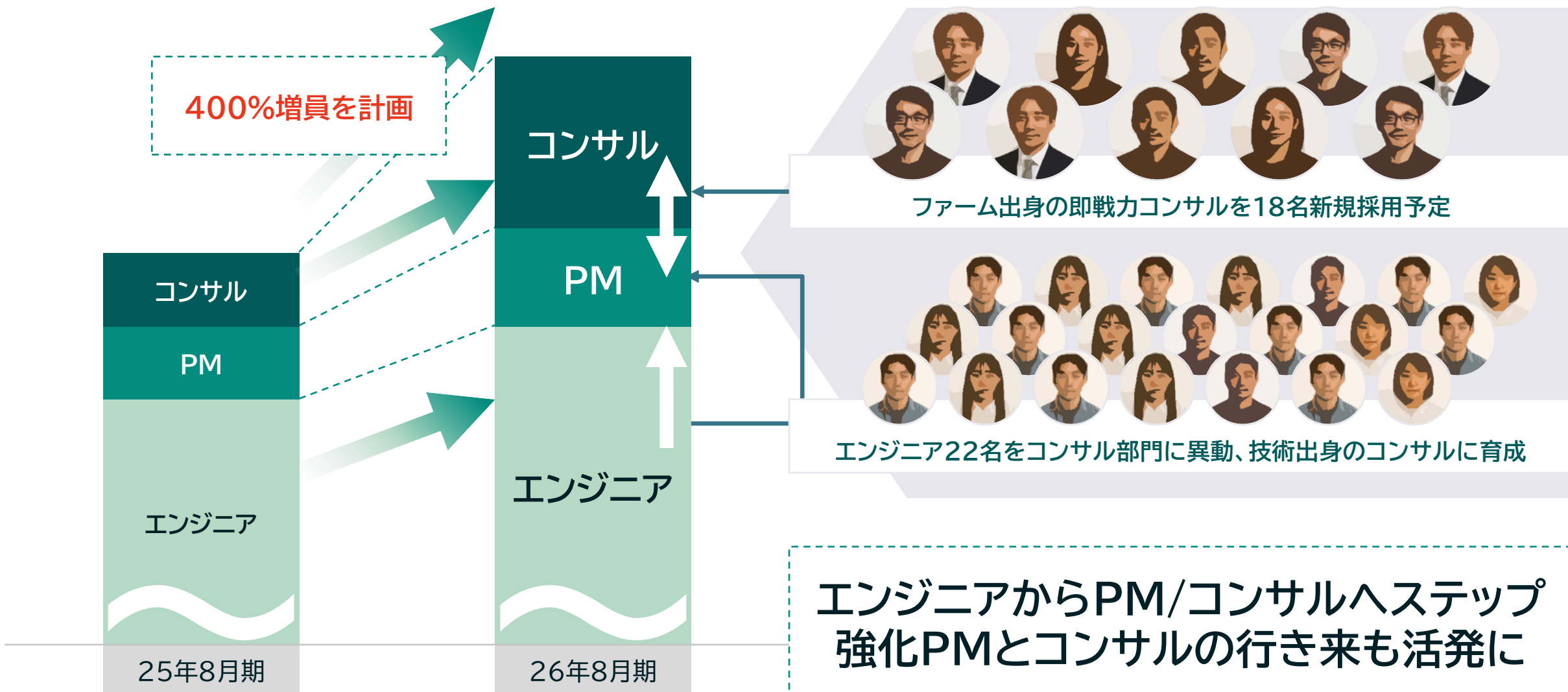
コンサル/エンジニア社員1000名体制へ(協力会社含む2000名体制へ)

- 現在のグループ技術社員約680名の体制を、AIネイティブ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)に伸ばしていく



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ネイティブ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

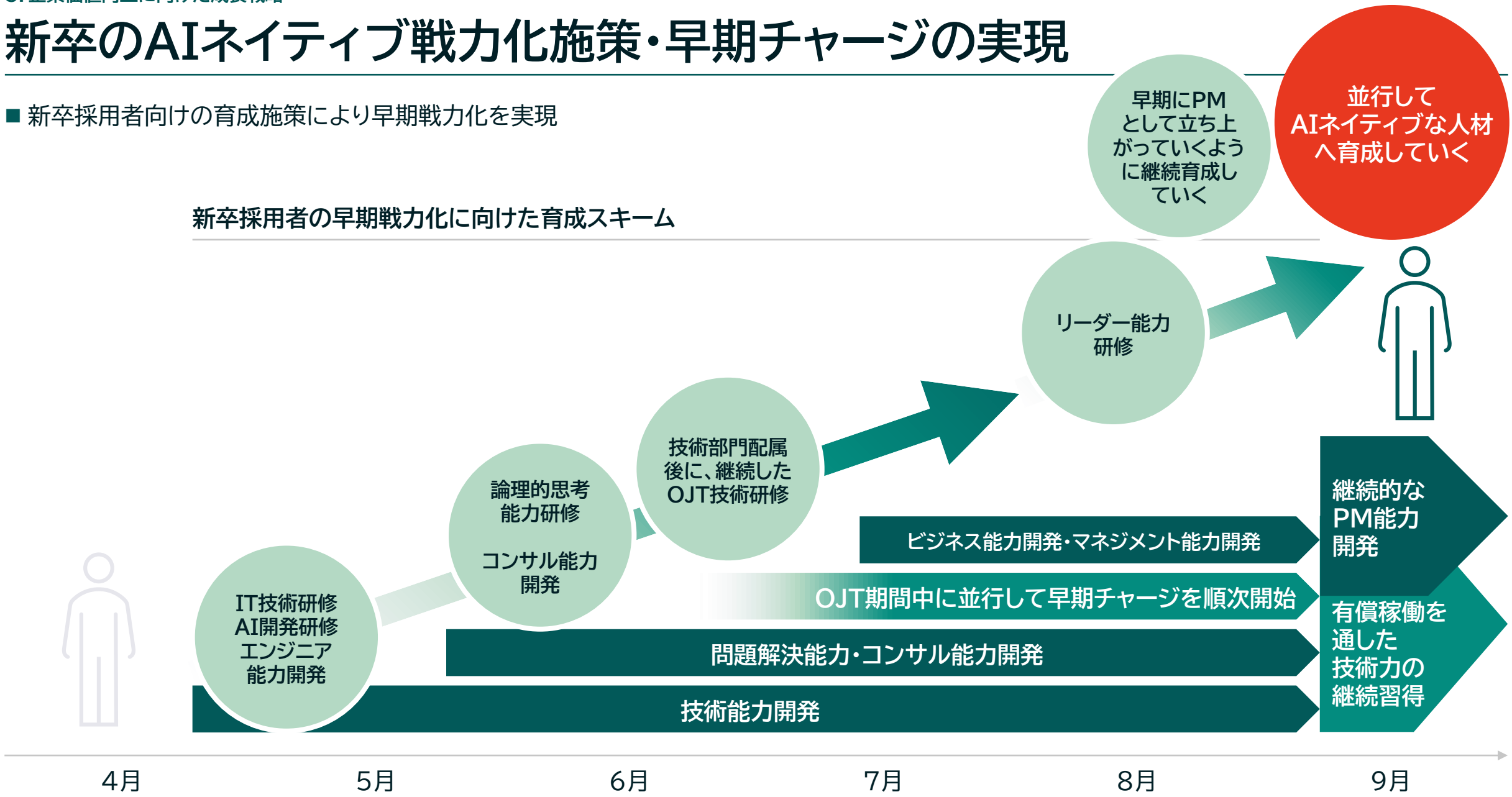
- 採用活動のさらなる強化と企業認知度向上を目的として、YouTube公式採用チャンネルを新たに開設。動画コンテンツを通じて、当社の魅力や働く環境、社員の声を幅広く発信し、多様な人材との新たな接点創出を目指す



新卒のAIネイティブ戦力化施策・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891個となり、Microsoft Azureの認定資格は125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5月末現在)



AWS 500 APN
Certification
Distinction

認定資格総数 **891** 個

2026年2月期末比較

+ **87** 個
+ **110.8%**

Microsoft
Azure

認定資格総数 **125** 個

2026年2月期末比較

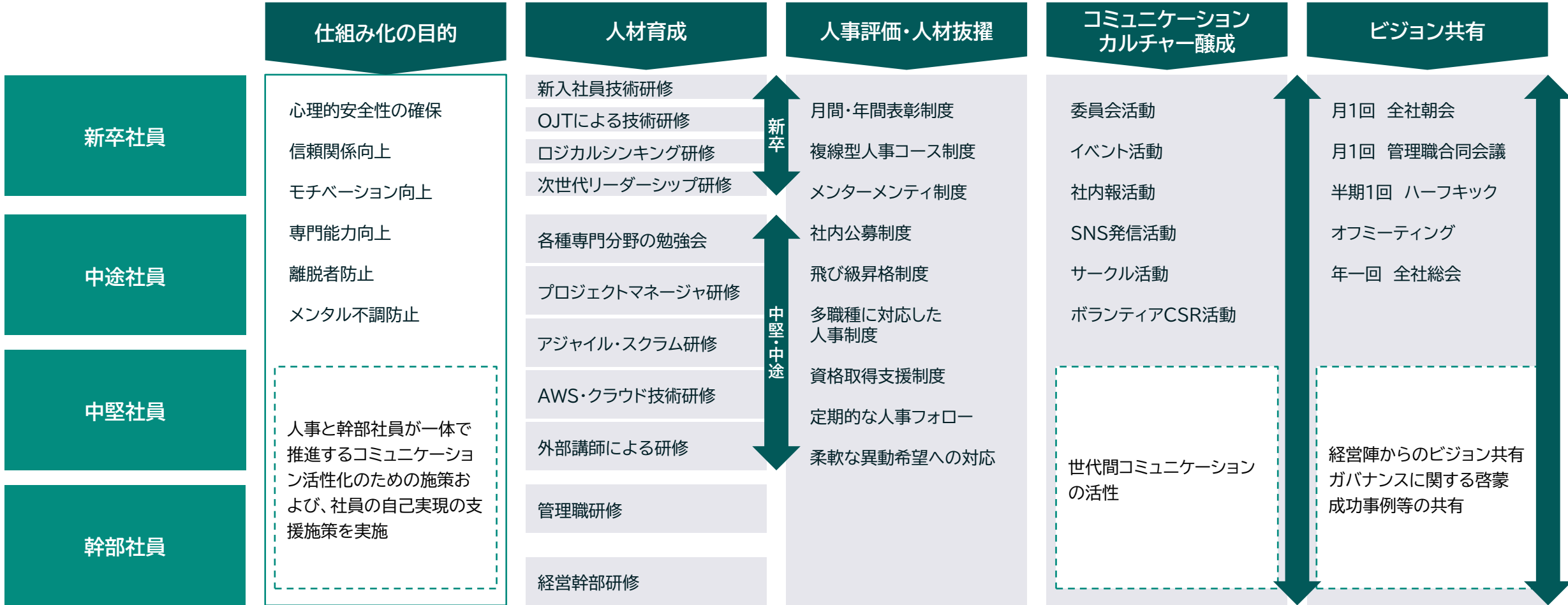
+ **1** 個
+ **100.8%**

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)

並行して
AIネイティブな人材
へ育成していく

- 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ネイティブな
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

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



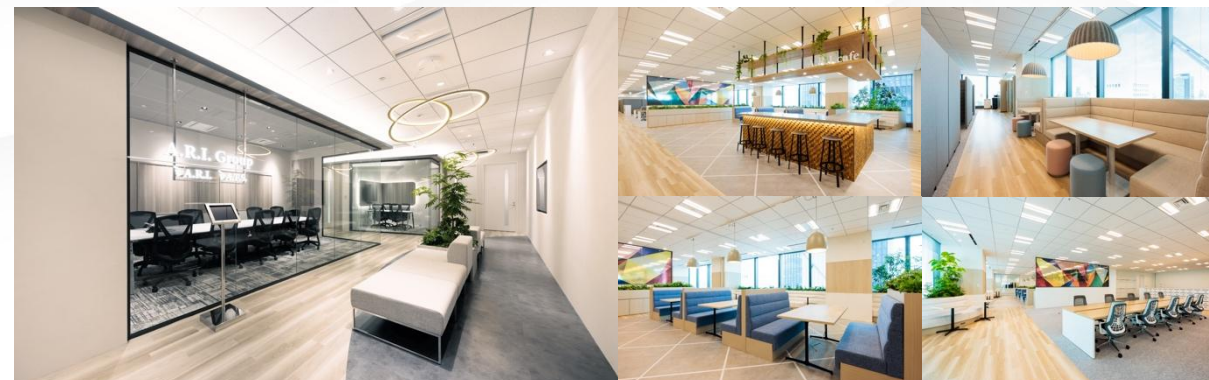
7. Appendix

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	655名 グループ社員計867名(2026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

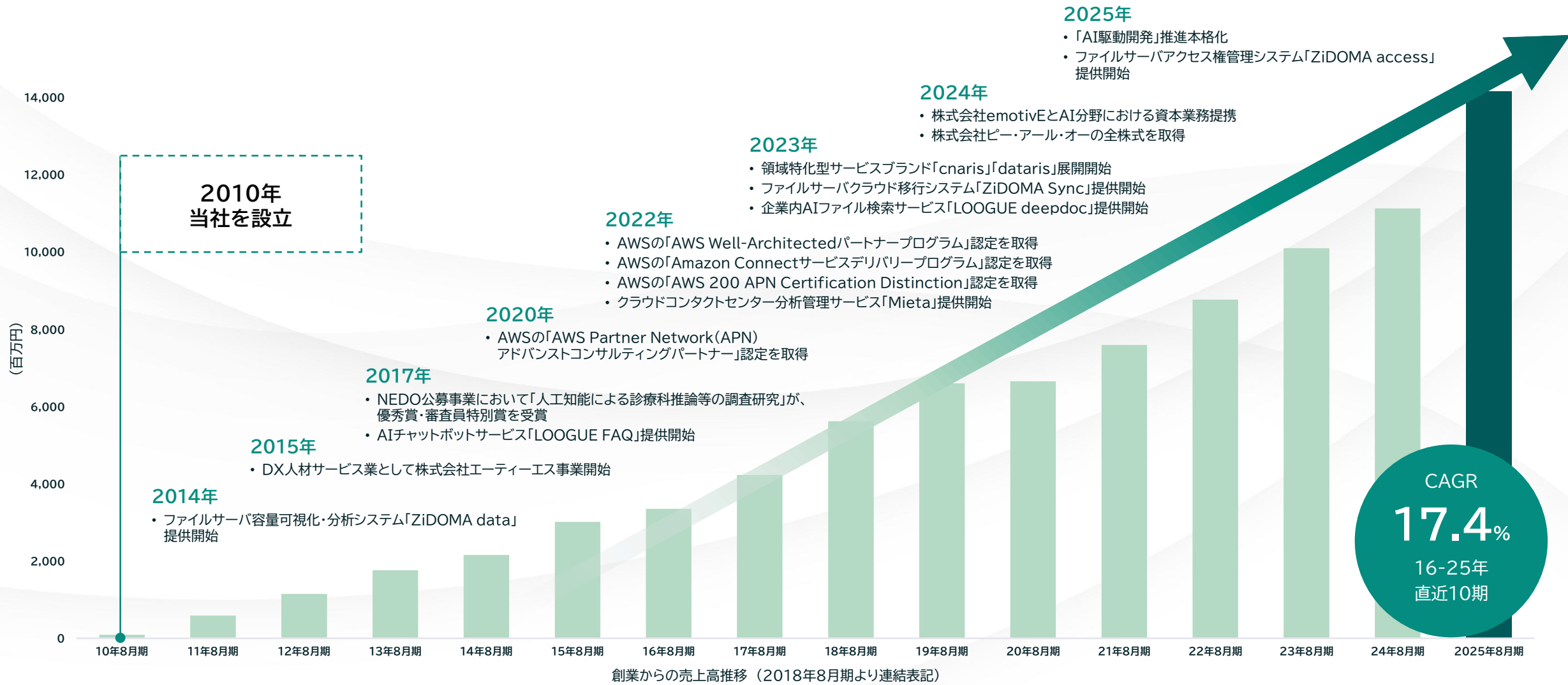
Value -行動指針-

BXdesigner

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ト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

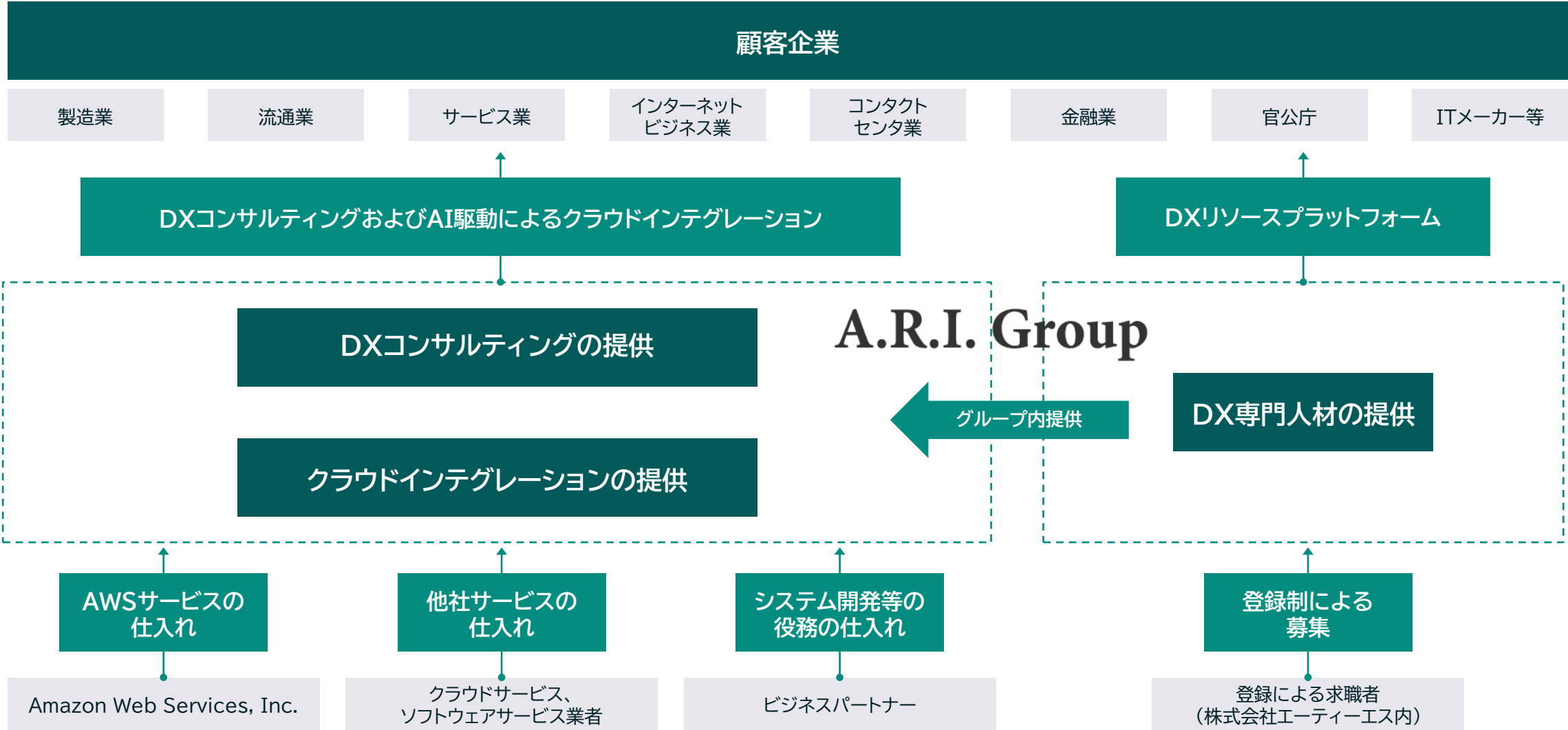
リクルートにて人材ビジネスのコンサルタント経験等を経て、当社社外取締役および独立役員

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

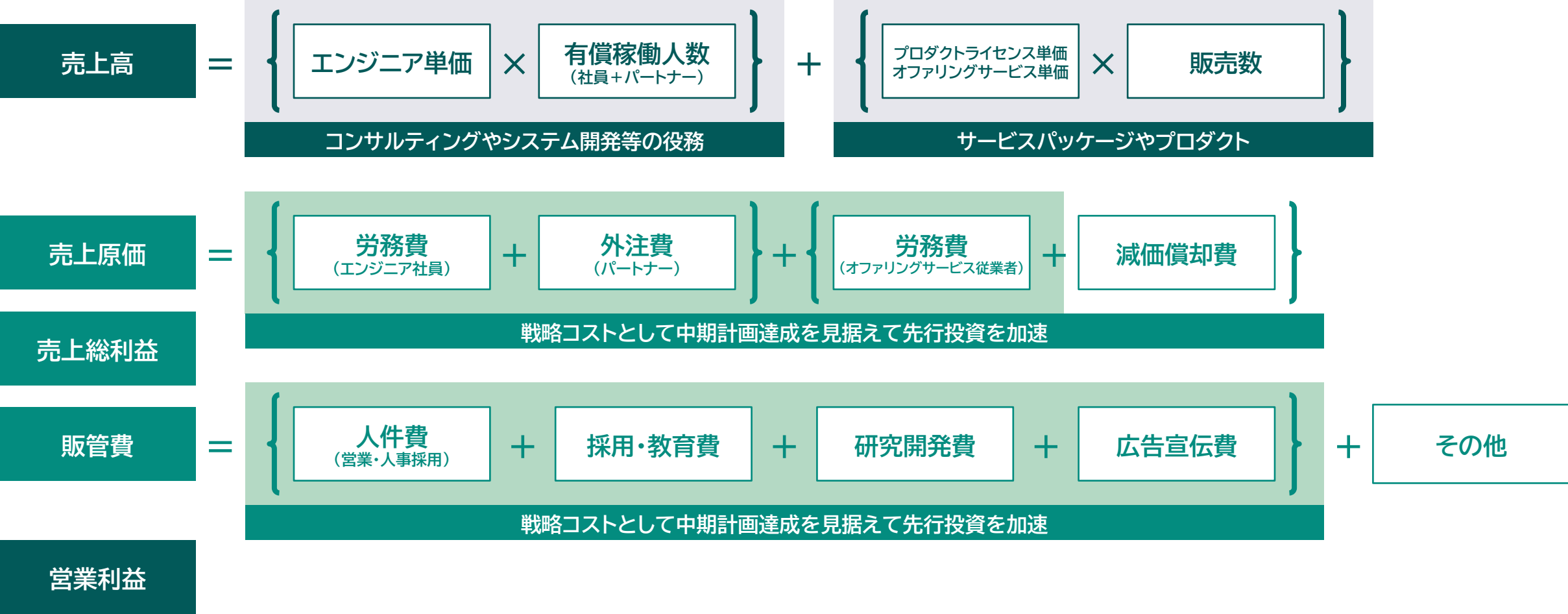
事業系統図

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、オフア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
- 主力の役務とオフア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



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



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

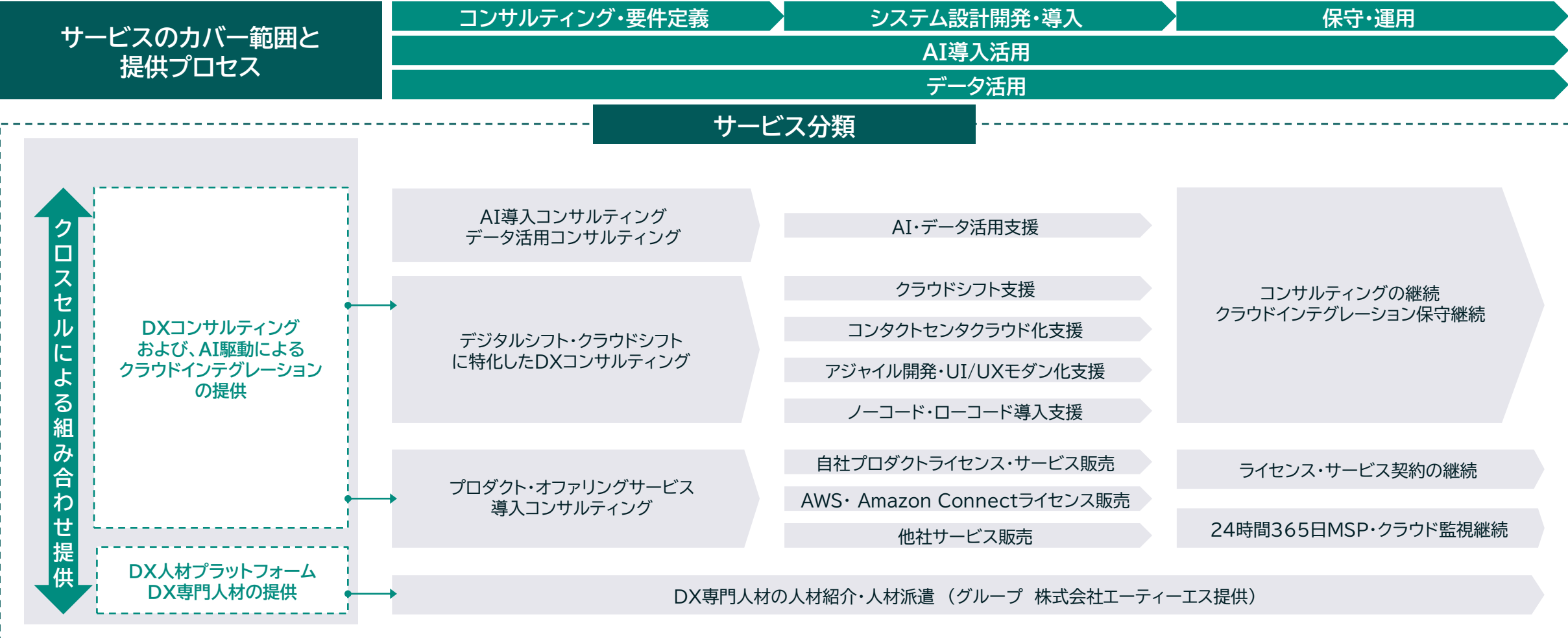
DXリソースプラットフォーム
DX専門人材の提供



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

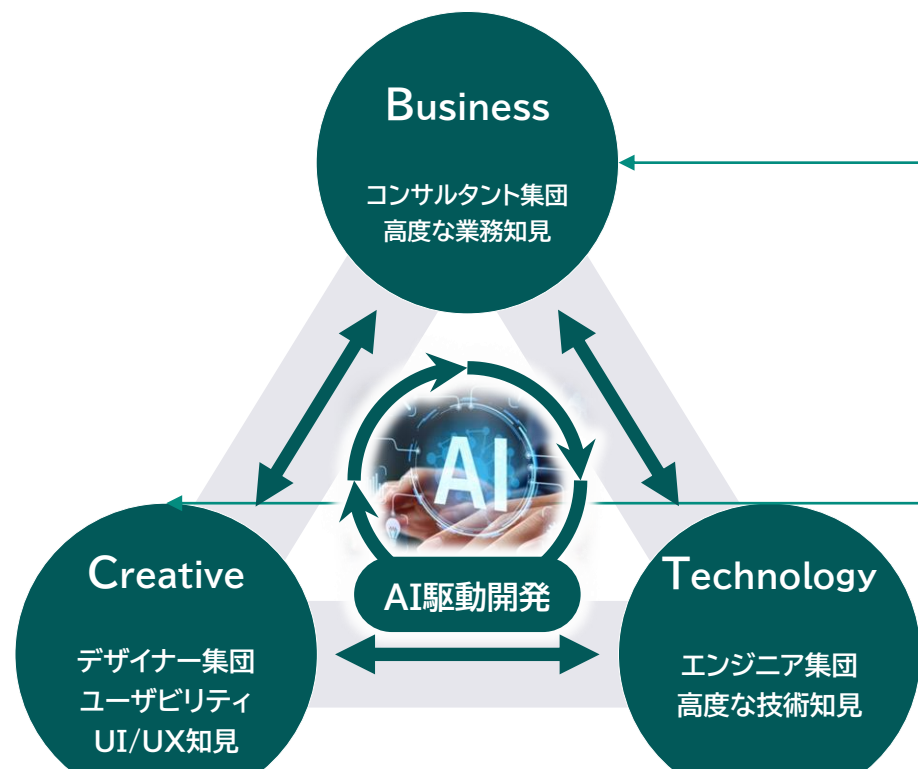


BTCアプローチによる差別化戦略

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専門人材の迅速かつ最適なプロジェクト組成の仕組み

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に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

- ## ① 各PJ担当PM/営業による月次リスク報告

	🚶	🚲	🚆
● 自転車利用	171	4	158
● 徒歩利用	171	3	165
● 自転車利用	170	2	164
合計 176人	9	16	487

独自システム上でPJリスクを
毎月登録管理

プロジェクト評価

1: 駄目だし
2: やや悪印象
3: 駄目だし
4: 悪印象

Id Code	Id Name	元Idの名称
OWN10300	【北北P】Pの改善向上会議 (FY'10_2010-2月) (社内共有、30人)	検索

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

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130	131	132	133	134	135	136	137	138	139	140	141	142	143	144	145	146	147	148	149	150	151	152	153	154	155	156	157	158	159	160	161	162	163	164	165	166	167	168	169	170	171	172	173	174	175	176	177	178	179	180	181	182	183	184	185	186	187	188	189	190	191	192	193	194	195	196	197	198	199	200	201	202	203	204	205	206	207	208	209	210	211	212	213	214	215	216	217	218	219	220	221	222	223	224	225	226	227	228	229	230	231	232	233	234	235	236	237	238	239	240	241	242	243	244	245	246	247	248	249	250	251	252	253	254	255	256	257	258	259	260	261	262	263	264	265	266	267	268	269	270	271	272	273	274	275	276	277	278	279	280	281	282	283	284	285	286	287	288	289	290	291	292	293	294	295	296	297	298	299	300	301	302	303	304	305	306	307	308	309	310	311	312	313	314	315	316	317	318	319	320	321	322	323	324	325	326	327	328	329	330	331	332	333	334	335	336	337	338	339	340	341	342	343	344	345	346	347	348	349	350	351	352	353	354	355	356	357	358	359	360	361	362	363	364	365	366	367	368	369	370	371	372	373	374	375	376	377	378	379	380	381	382	383	384	385	386	387	388	389	390	391	392	393	394	395	396	397	398	399	400	401	402	403	404	405	406	407	408	409	410	411	412	413	414	415	416	417	418	419	420	421	422	423	424	425	426	427	428	429	430	431	432	433	434	435	436	437	438	439	440	441	442	443	444	445	446	447	448	449	450	451	452	453	454	455	456	457	458	459	460	461	462	463	464	465	466	467	468	469	470	471	472	473	474	475	476	477	478	479	480	481	482	483	484	485	486	487	488	489	490	491	492	493	494	495	496	497	498	499	500	501	502	503	504	505	506	507	508	509	510	511	512	513	514	515	516	517	518	519	520	521	522	523	524
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

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

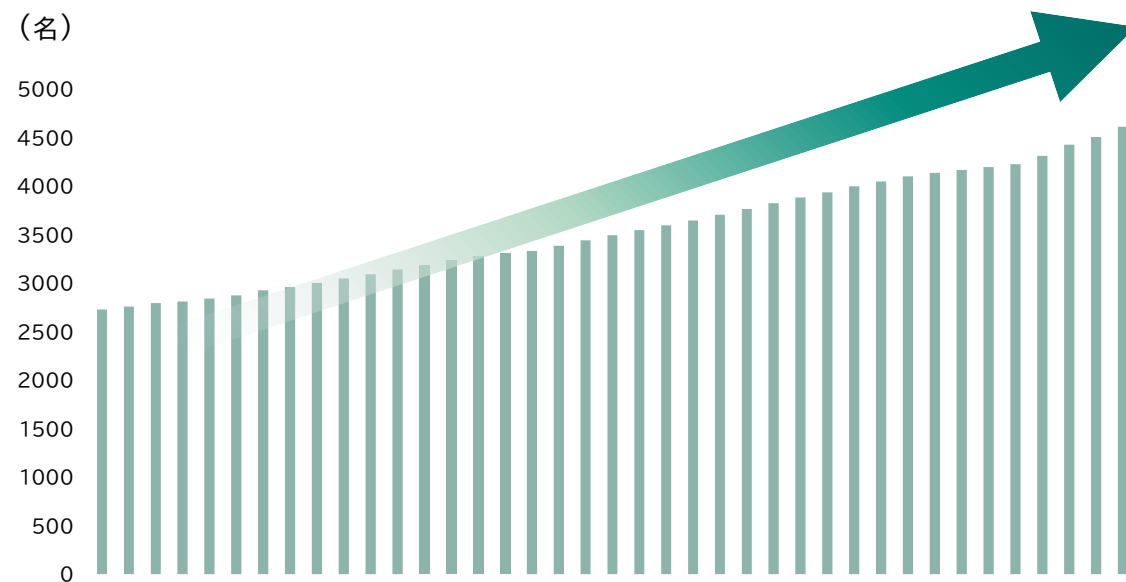
サービスを支えるリソース基盤およびデジタル人材の動員力

- 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

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

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

株式会社アイモバイル様

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



株式会社アイモバイル様

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。

JALデジタル株式会社様

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



JALデジタル株式会社様

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。

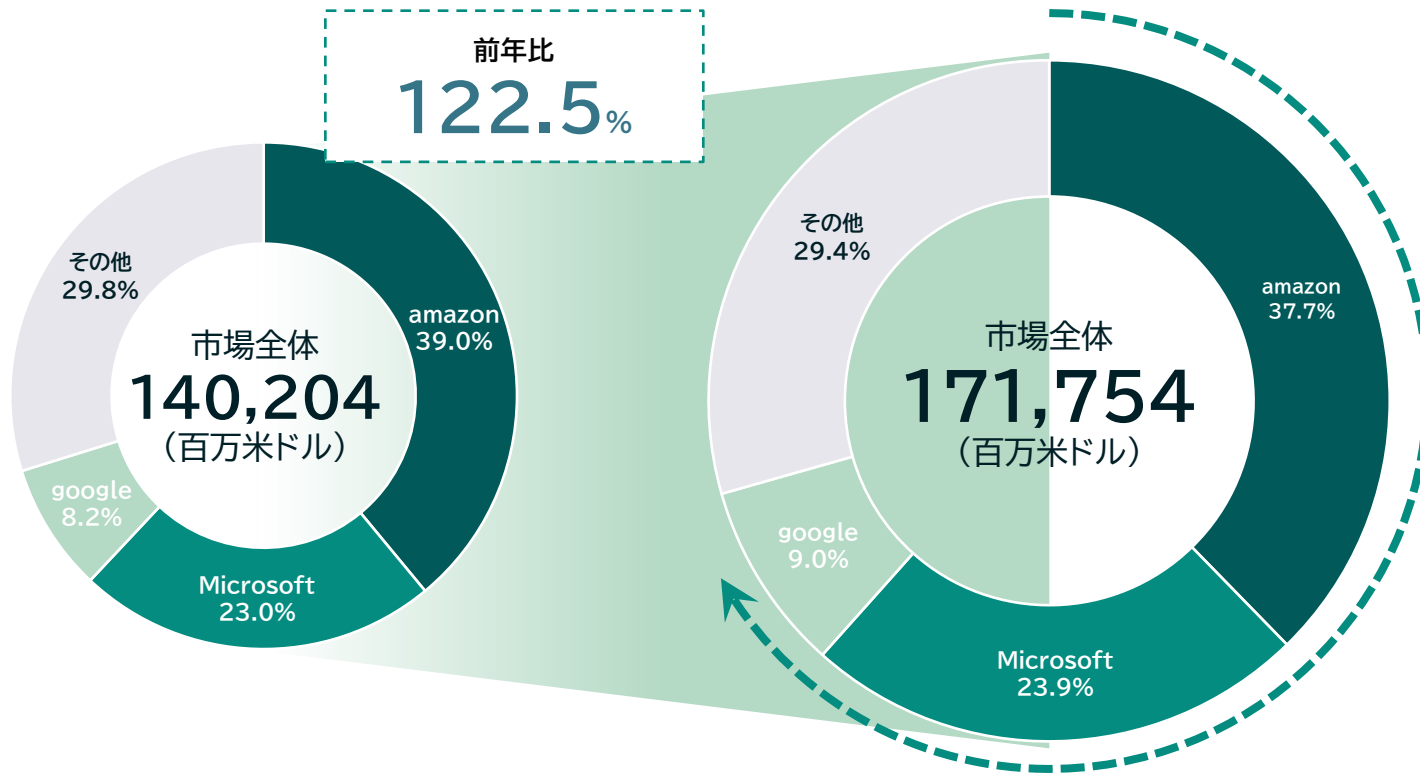
AWSを中心としたクラウドプラットフォームの動向

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



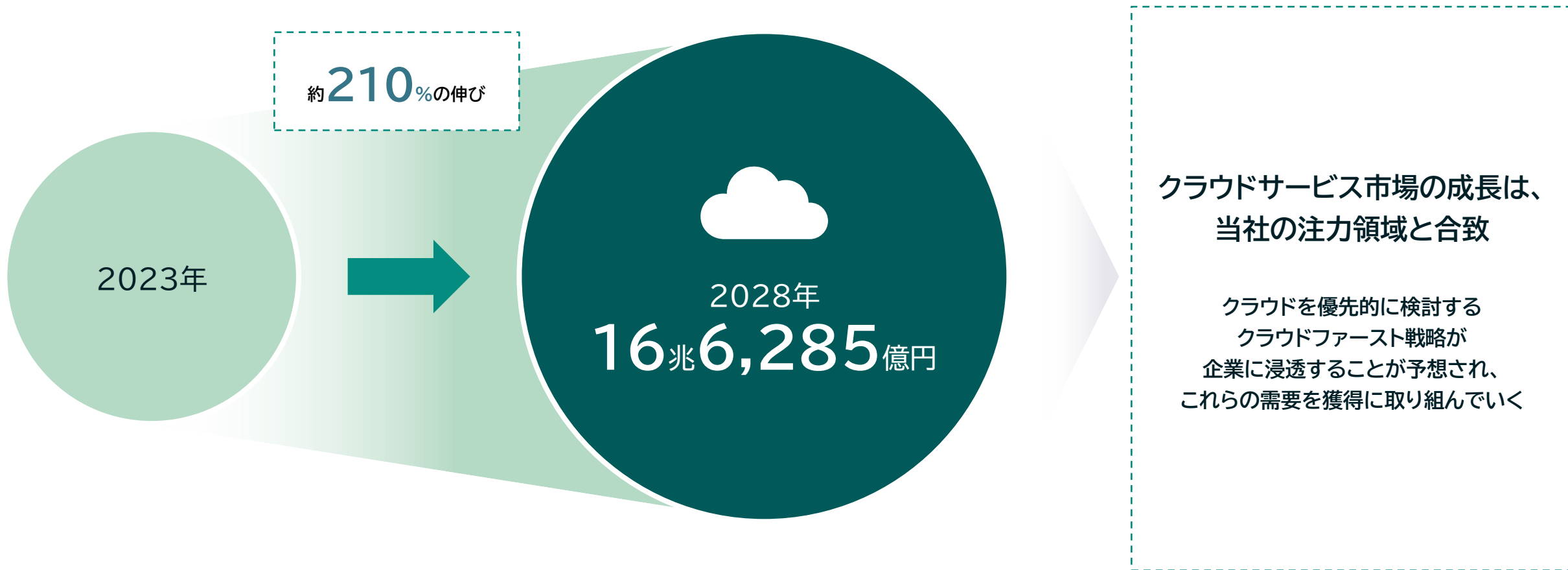
当社の注力領域とも合致

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

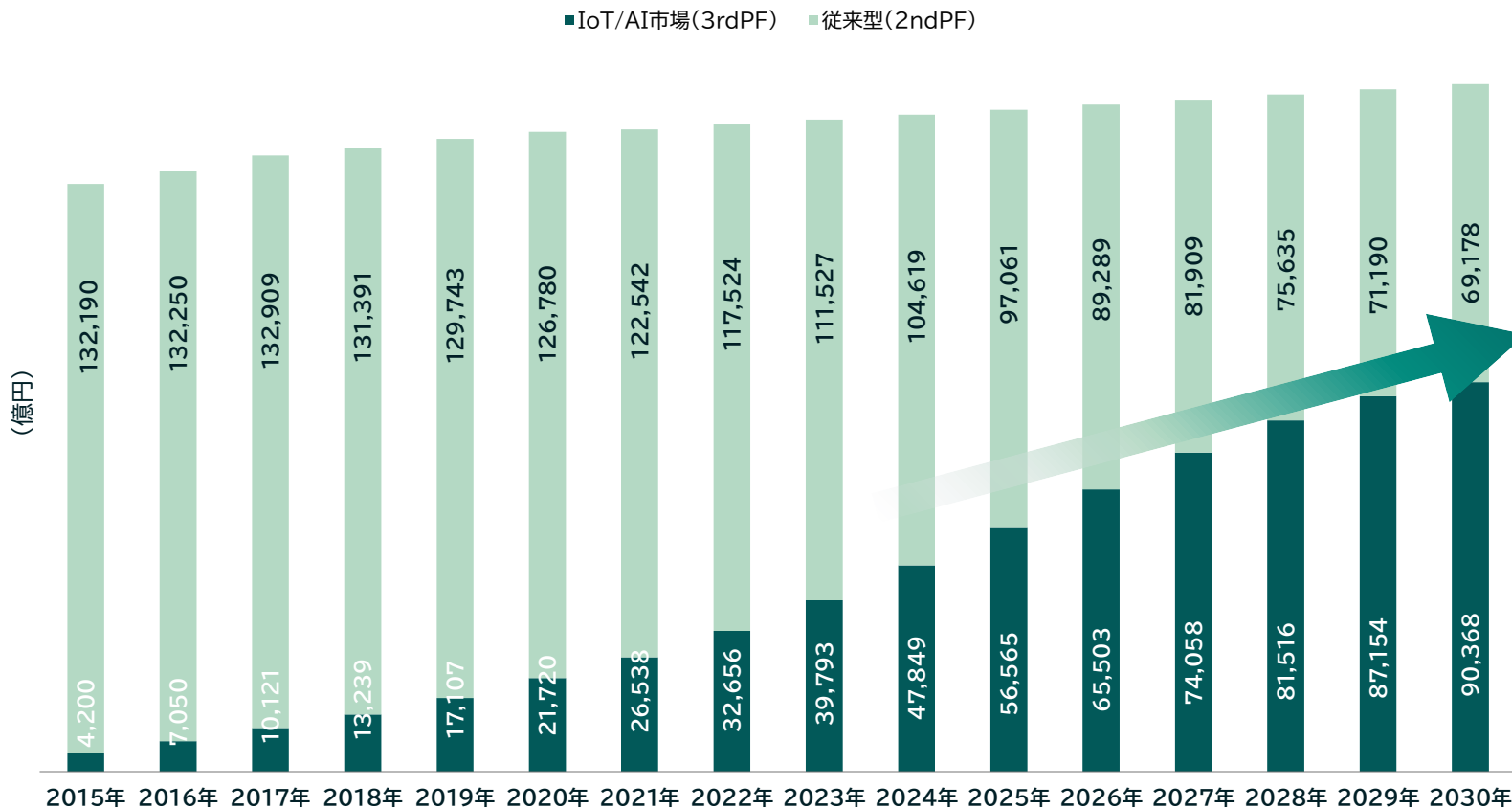
国内クラウドサービス市場については、2022年～2028年の年間平均成長率は16.3%で推移し、2028年の市場規模は2023年比約210%の16兆6,285億円、今後の国内クラウドサービス市場の成長を牽引するのはDX分野と予測



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

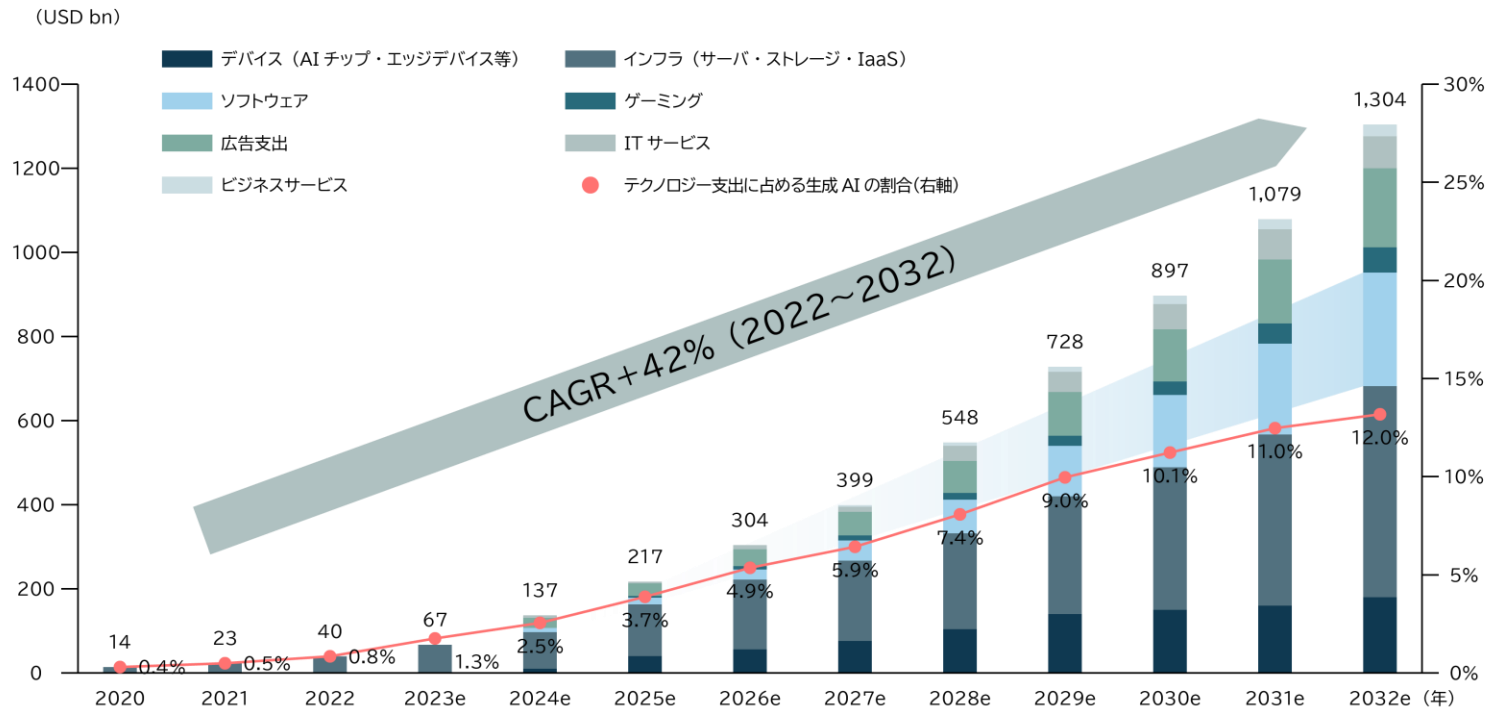
先進のクラウドネイティブ技術の需要の他、
データ活用、AI活用の需要増加が見込め、
これらの需要を獲得に取り組んでいく

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

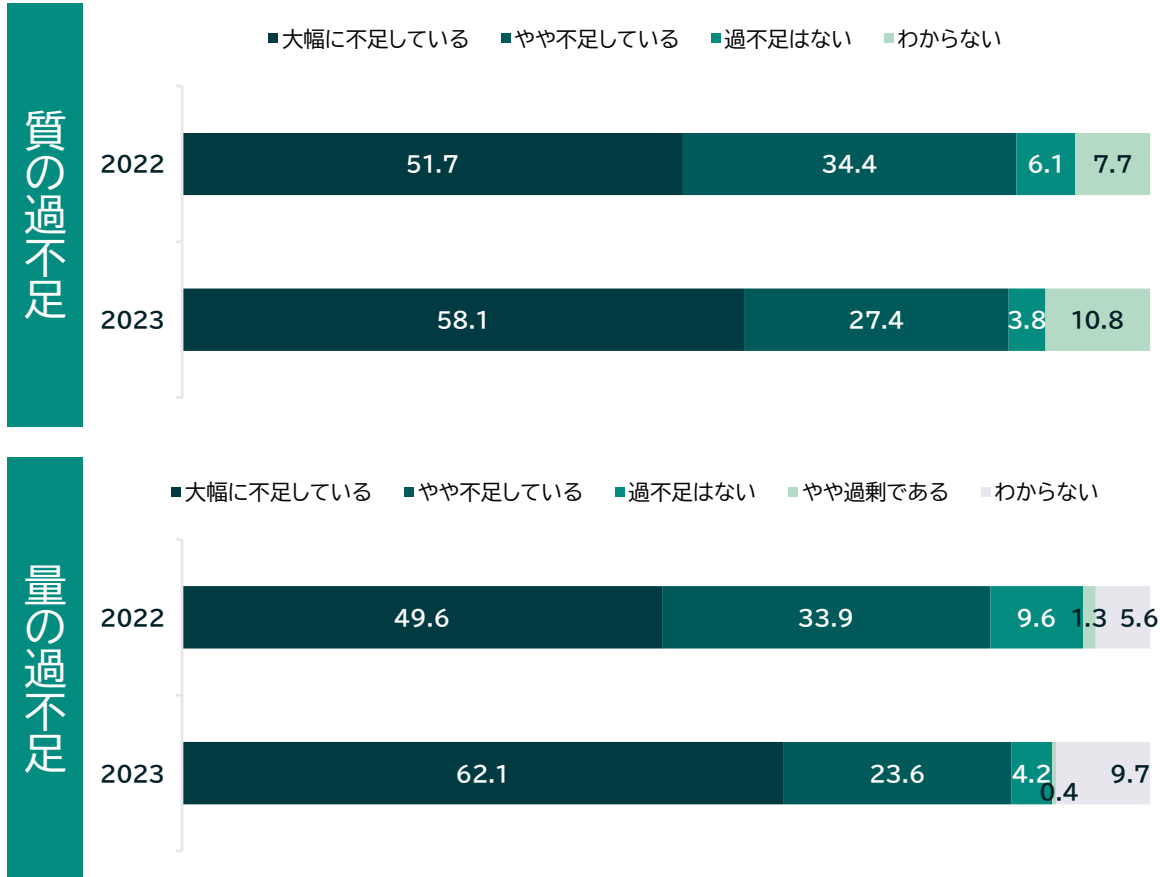
今後もデータ・AI活用の需要増加が見込め、
これらの需要を獲得に取り組んでいく

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

