

**Atlas**  
Technologies

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

Atlas Technologies株式会社（証券コード：9563）

2023年3月24日

1. 会社概要
2. 財務ハイライト
3. 外部環境
4. 当社の強みと特徴
5. 成長の方向性
6. リスク情報

# 会社概要

# 人と産業の可能性を、解き放つ

Unleash the potential of every person and industry on the planet

『新たな地図を描くように、価値を生み出す「機会」や「場」を世界中に創り出したい』

創業者が世界の多くの国や都市を旅し、ビジネスを通じて抱いた想いによって、「Atlas（地図）」という名を冠した

「Atlas Technologies」は創業されました。そんな私たちのビジョンは「人と産業の可能性を解き放つ」ことです。

テクノロジーの力によって、世界中の人・組織・産業が本来持っている力を最大限に発揮できる豊かな社会を実現したいと考えています。

# あらゆる産業とFintechの融合

To offer seamless solutions for embedding Fintech across all industries

インターネットによって、人類は地球規模で情報を低コストに伝達できるようになりました。

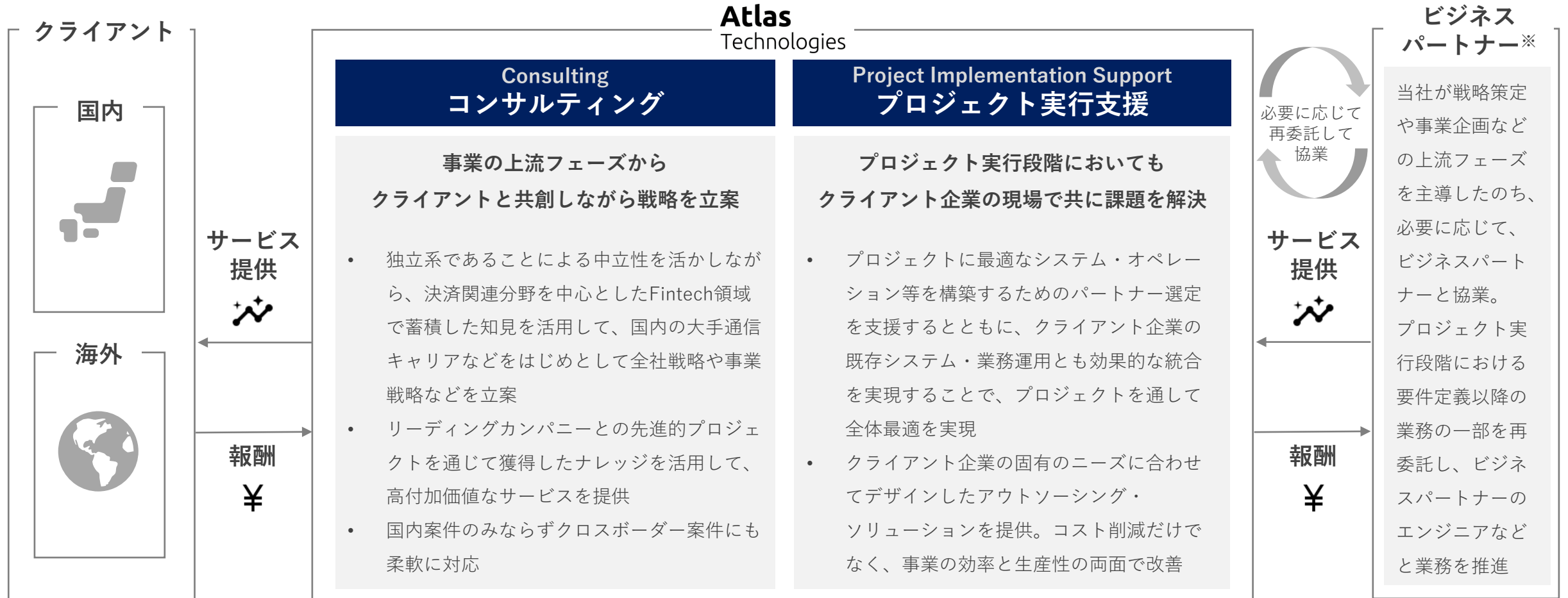
その一方、日々生み出される経済的・社会的価値が世界中で途切れることなく移動し、交換されるためには、いまなお多くの課題があります。私たちは、従来の金融機関のみならず、あらゆる産業がFintechと融合することで、決済・送金・投資・融資・預金・会計・保険・証券など従来の金融のあらゆる領域がテクノロジーによって再定義され、その結果創造された価値が世界中をなめらかに移動し、人と産業の可能性が解き放たれる社会を実現したいと考えています。



会社名	Atlas Technologies株式会社（アトラス テクノロジーズ）
事業内容	Fintech領域のコンサルティングおよびプロジェクト実行支援
設立	2018年1月（決算期：12月）
本社所在地	東京都千代田区平河町二丁目7番3号 PMO平河町5F
拠点	日本（東京）・シンガポール
代表者	山本浩司

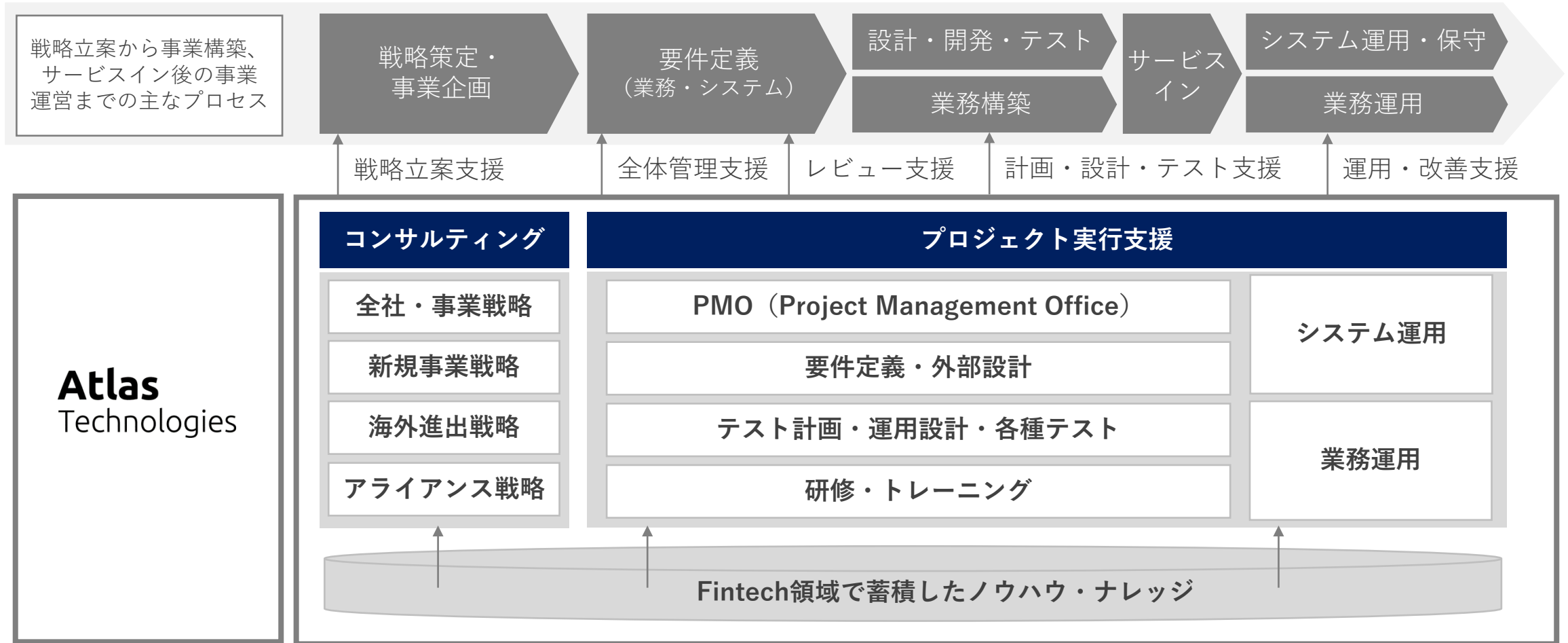
## 独立系Fintechコンサルティング会社として、戦略立案から実行までを支援

当社は、決済（ペイメント）関連分野を中心としたFintech領域のコンサルティングやプロジェクト実行支援サービスを提供しています。事業の上流フェーズからクライアントと共創しながら戦略を立案し、その後のプロジェクト実行段階においても共に課題解決を推進します。



## Fintech領域の課題に一気に通貫で並走するデジタルソリューション・パートナー

当社は、プロジェクトマネジメントに特化して、戦略立案から事業構築、サービスイン後の事業運営までを一気通貫でご支援することによって、クライアントのFintech事業における課題解決を行います。





全社売上高  
2,806百万円

前年比成長率 (YonY)  
**+28.3%**

継続クライアント<sup>※1</sup>  
の売上高比率

**94.5%**

クライアント数<sup>※2</sup>  
19社

新規クライアント  
**11社**

全社営業利益  
627百万円

前年比成長率 (YonY)  
**+32.8%**

継続クライアントの  
売上高

前年比成長率 (YonY)  
**+22.3%**

クライアント別  
売上高比率<sup>※3</sup>

NTTドコモ  
**81.8%**

※1 前年度に売上を計上しており、かつ、当年度も売上を計上したクライアント

※2 2022年12月期に売上計上したクライアント数

※3 当社は、多くのクライアントからプロジェクトを受託していますが、2022年12月期の全社売上における比率は、NTTドコモ (81.8%)、その他クライアント (18.2%) となっています。NTTドコモとの契約期間は3ヶ月単位の都度更新となっておりますが、2019年1月から本書提出日時点までにわたり本契約は継続しており、今後も継続する見通しです。

# 財務ハイライト

## 前年比+約30%の増収・増益を達成し、利益率の向上も実現

(百万円)	2021年12月期 (実績)	2022年12月期 (実績)	前年比 増減率
売上高	2,187	2,806	+28.3%
売上総利益 (売上総利益率)	802 (36.7%)	1,040 (37.1%)	+29.7%
営業利益 (営業利益率)	472 (21.6%)	627 (22.4%)	+32.8%
経常利益 (経常利益率)	473 (21.7%)	614 (21.9%)	+29.7%
当期純利益 (当期純利益率)	310 (14.2%)	405 (14.5%)	+30.5%

- 新規クライアントの獲得と継続クライアントの深耕により、売上高が【2,806百万円】となり前年比【28.3%増収】で着地
- 売上総利益が前年比【29.7%増益】。コンサルタントの採用と業務委託費の適正化により、売上総利益率も前年比で向上
- 売上高増加及び販管費比率低下により、営業利益が【627百万円】となり前年比【32.8%増益】で着地。営業利益率も前年比で向上
- 営業外費用として上場関連費用を計上したものの、当期純利益は【405百万円】となり前年比【30.5%増益】を達成

(百万円)	2021年12月期 (実績)	2022年12月期 (実績)	前年比		2022年12月期 (業績予想)	業績予想 達成率
			増減額	増減率		
売上高	2,187	<b>2,806</b>	<b>618</b>	<b>+28.3%</b>	2,699	103.9%
売上原価	1,385	<b>1,765</b>	<b>380</b>	<b>+27.5%</b>	1,616	—
売上総利益 (売上総利益率)	802 (36.7%)	<b>1,040</b> (37.1%)	<b>238</b>	<b>+29.7%</b>	1,083	96.1%
販売費及び一般管理費	329	<b>412</b>	<b>82</b>	<b>+25.1%</b>	428	—
営業利益 (営業利益率)	472 (21.6%)	<b>627</b> (22.4%)	<b>155</b>	<b>+32.8%</b>	654	95.9%
経常利益 (経常利益率)	473 (21.7%)	<b>614</b> (21.9%)	<b>140</b>	<b>+29.7%</b>	647	95.0%
当期純利益 (当期純利益率)	310 (14.2%)	<b>405</b> (14.5%)	<b>94</b>	<b>+30.5%</b>	424	95.6%

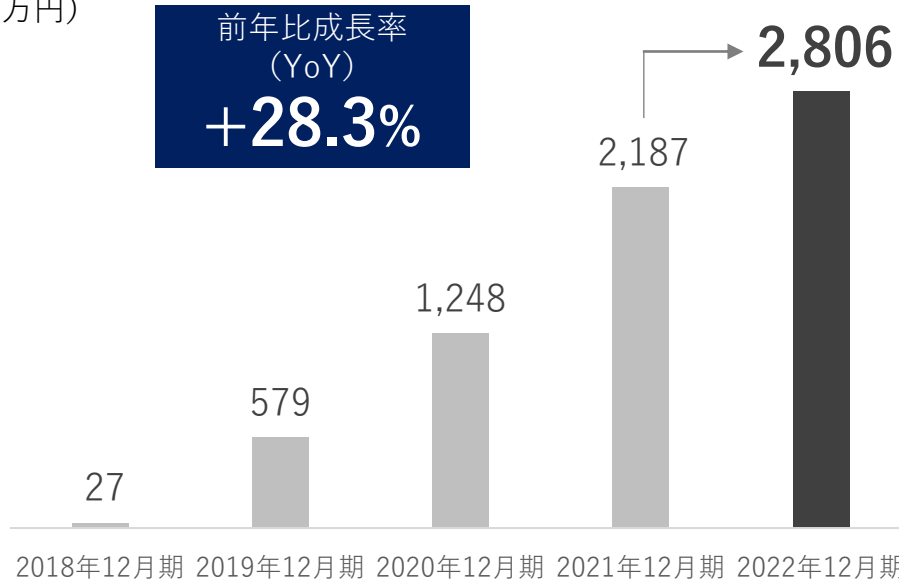
## 売上高・売上総利益の成長を継続

売上及び売上総利益ともに2018年の創業から継続的に拡大しており、2022年12月期において売上は前年比+28.3%、売上総利益は前年比+29.7%の成長を実現しています。当社の売上高に季節変動性はなく、プロジェクトの受注状況によって変動します。

### 売上高

- 売上高は「単価」×「稼働率」×「人数」にて算出
- 高付加価値サービスに基づく「単価」設定、クライアントやプロジェクト数の増加に伴う高い「稼働率」（90%以上）、プロジェクトに参画する「人数」の増加により、売上高が増加

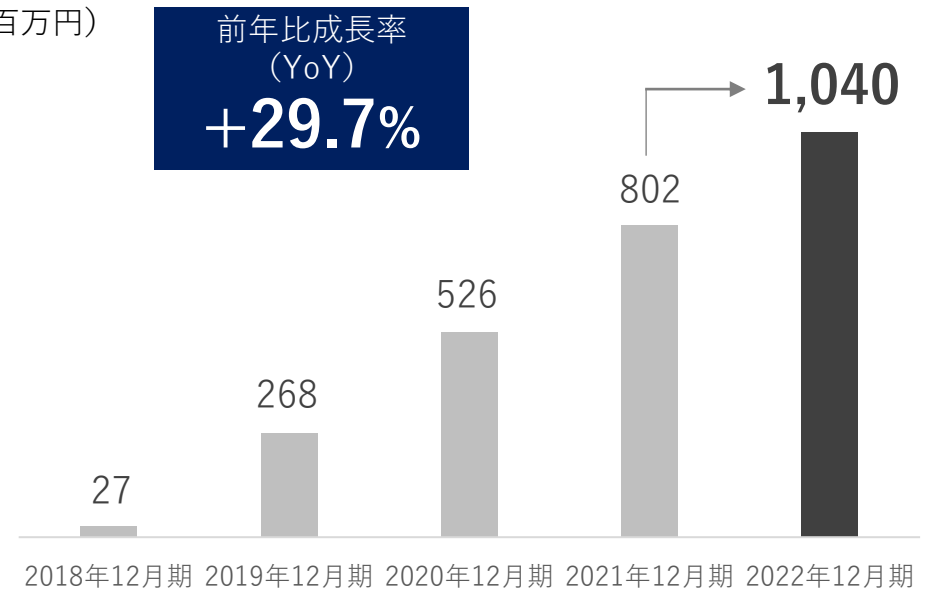
(百万円)



### 売上総利益

- 売上原価は「コンサルタント人件費」及び「ビジネスパートナーへの業務委託費」による構成
- コンサルタント採用や業務委託費適正化等により、前年比の売上総利益成長率が同売上高成長率を上回り、1,000百万円を突破

(百万円)



## 営業利益・当期純利益ともに拡大を継続

売上高及び売上総利益の成長により、販管費の増加や営業外費用等を吸収し、2022年12月期は営業利益が前年比+32.8%、当期純利益が前年比+30.5%の成長を実現しています。

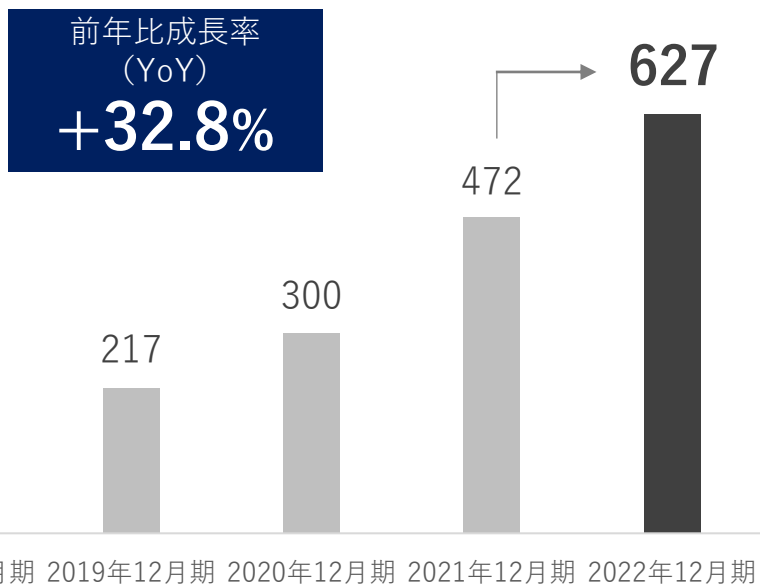
### 営業利益

- 売上高及び売上総利益の拡大とともに営業利益も成長
- 販管費が「地代家賃」等を中心に増加したものの、販管費の対売上高比率は前年比で低下し、営業利益は627百万円を達成

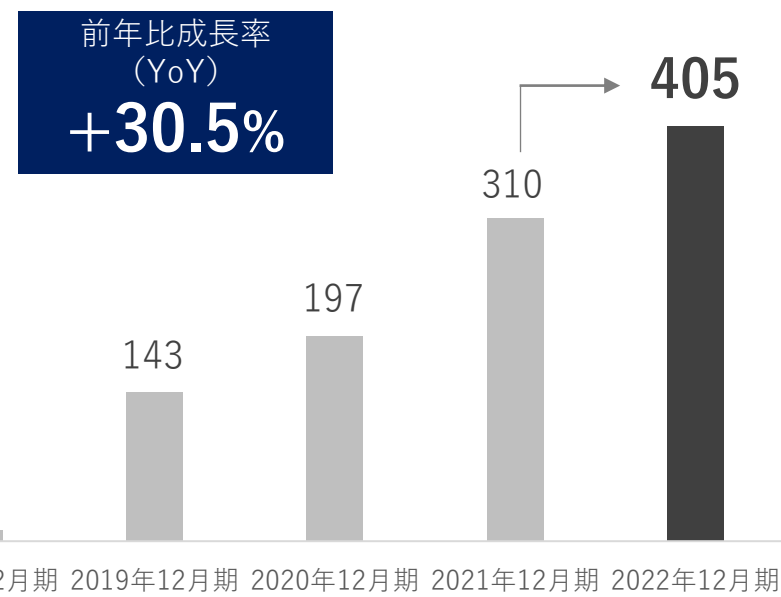
### 当期純利益

- 2022年10月の上場に伴い第4四半期に営業外費用として上場関連費用を計上したものの、前年度相当の当期純利益率を実現し、当期純利益は405百万円で着地

(百万円)



(百万円)



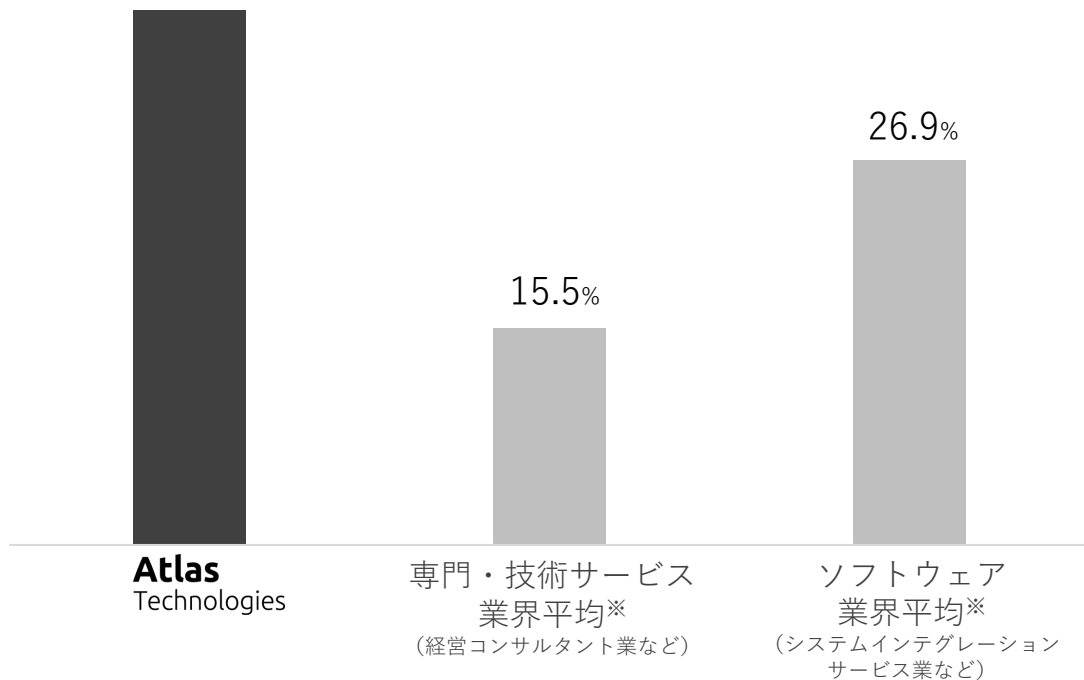
## コンサルティング会社としての高い専門性・付加価値

当社は、Fintech領域における高い専門性やノウハウなどにより、クライアントに対して高い付加価値を提供しており、業界平均対比でも高い収益性を実現しています。

### 売上総利益率

**37.1%**

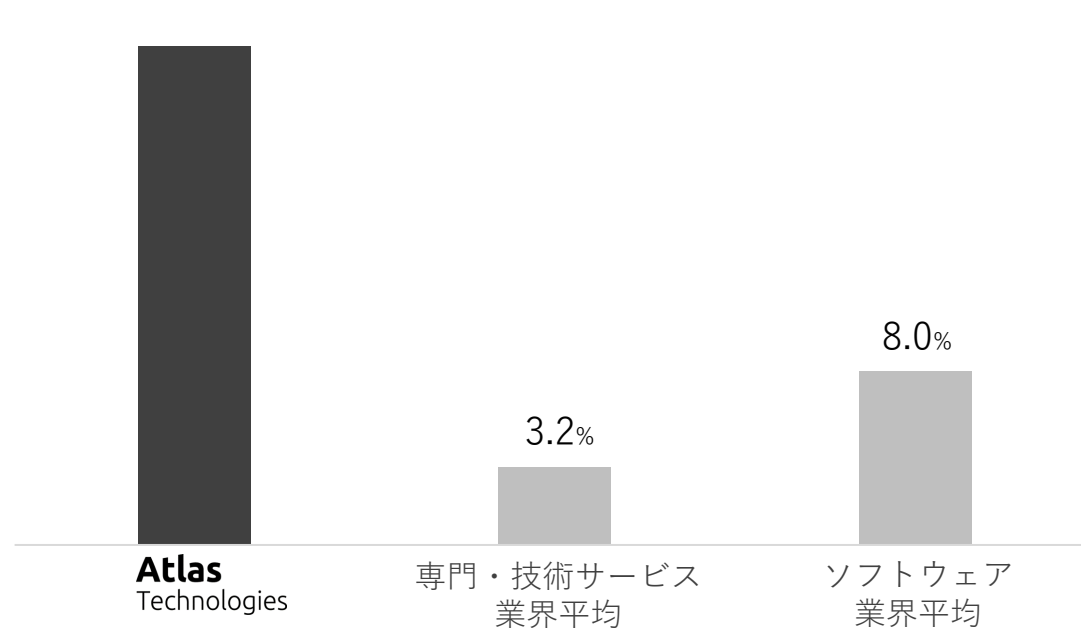
[2022年12月期]



### 営業利益率

**22.4%**

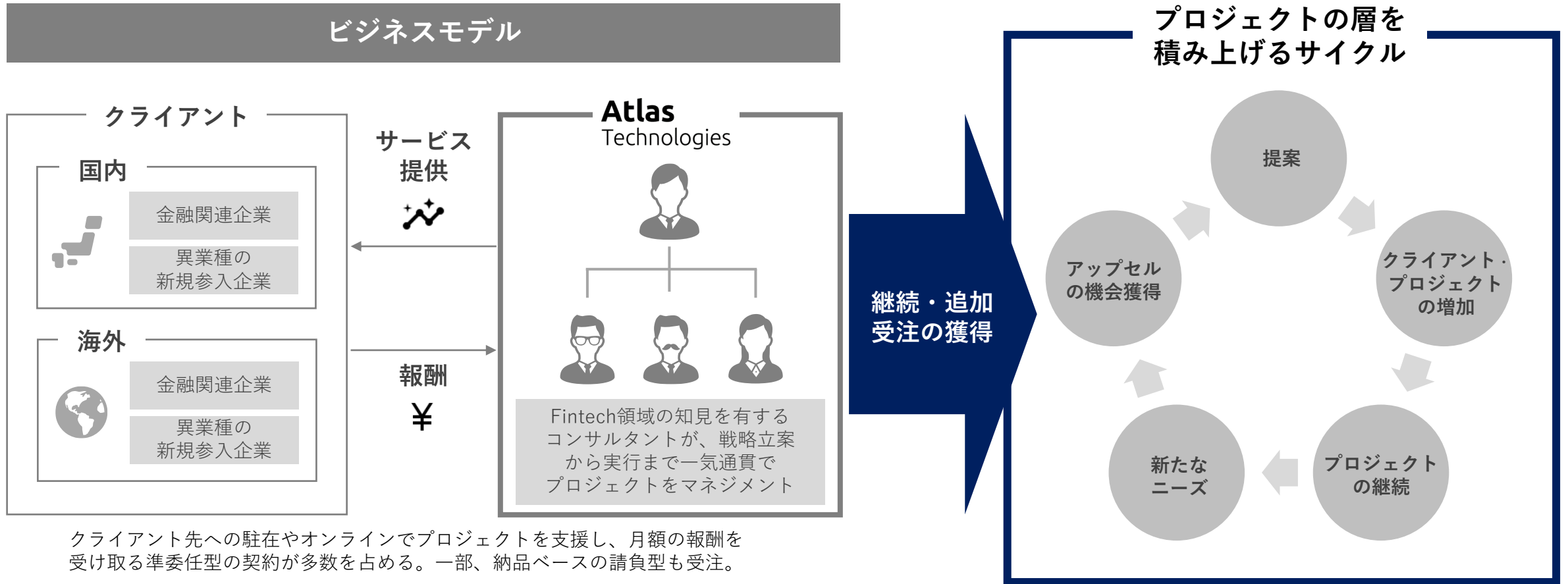
[2022年12月期]



※ 専門・技術サービス業界平均およびソフトウェア業界平均は、2022年6月29日に発表された経済産業省企業活動基本調査「2021年企業活動基本調査確報－2020年度実績－」の2020年度の「学術研究、専門・技術サービス業（経営コンサルタント業などが分類）」・「ソフトウェア業（受託開発ソフトウェア業・システムインテグレーションサービス業などが分類）」の売上総利益率および営業利益率の数値

## 一気通貫サービスなどによる継続性の高いビジネスモデル

当社は、一気通貫のプロジェクトマネジメントなどを背景として、クライアントから継続・追加受注を獲得しています。クライアントやプロジェクトのポートフォリオが積みあがっていくリカーリング性※を有するビジネスモデルによって、売上が持続的に増加しています。





## クライアントのプロジェクト期間全体を通じてもたらされる売上

当社とクライアントとの契約は、主に3か月単位で更新を行う形態であるものの、長期大型プロジェクトをはじめとして多くのプロジェクトは複数年におよび、プロジェクト期間全体を通じて長期間にわたる売上獲得が見込まれます。

### 売上のイメージ | N年の当社期末時点のケース (単位：百万円)

■ サービス提供を行い計上される売上 □ 今後サービス提供を行うことで見込まれる売上

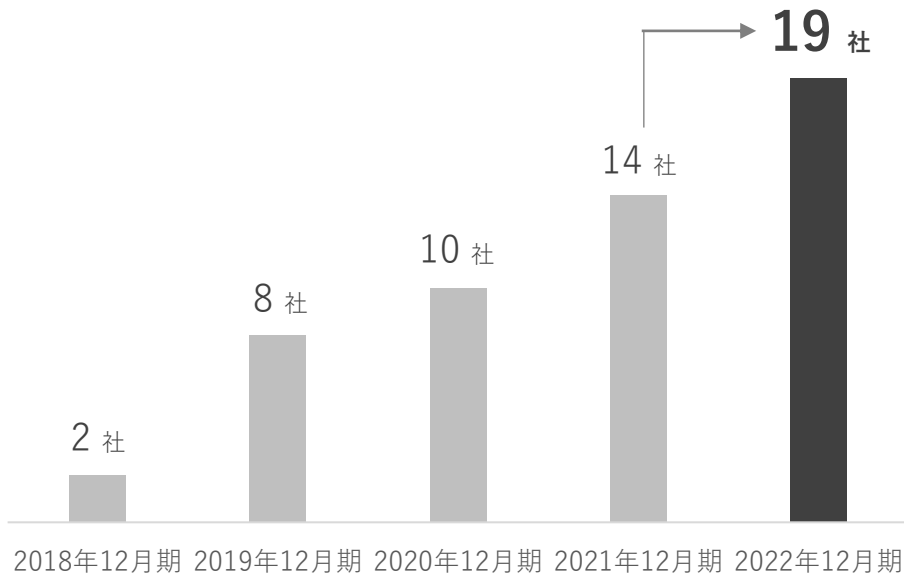


## Fintech領域に特化した高付加価値サービスの提供により、新規クライアントを獲得

Fintech領域で蓄積したナレッジ・ノウハウや、各業界のリーディングカンパニーとの先進的なプロジェクト経験によって得られた知見などを活用し、新たな企業へも再現性を持って事業を展開することでクライアント数が増加しています。

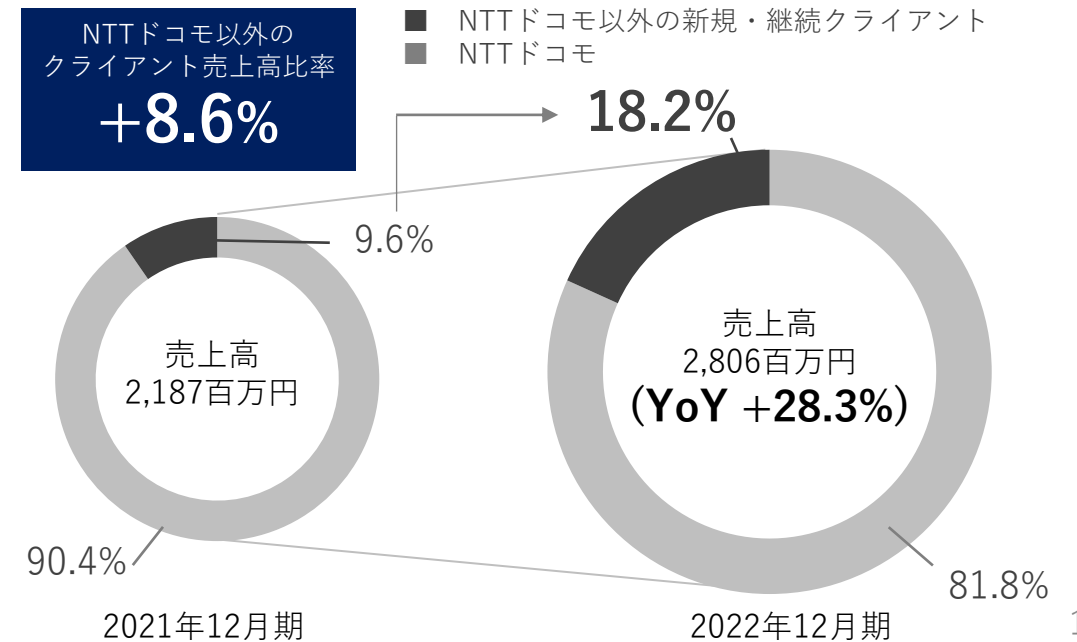
### クライアント数の推移

- 2022年12月期のクライアント数は合計19社
- 2022年12月期における継続クライアントが8社、新規クライアントを11社獲得し、前年比+5社で着地



### クライアント別売上高比率の推移

- 売上高成長とクライアント別売上高比率の適正化を同時に実現
- 今後、新規・継続クライアントからのプロジェクトの受注を積み増していくことで、売上高増加とクライアント別売上高比率の適正化をさらに推進



## 一気通貫サービスなどによる、クライアントの継続性の高さとアップセルによる売上成長

2022年12月期における継続クライアントからの売上比率は94.5%であり、前年比の売上高成長率は+22.3%でした。

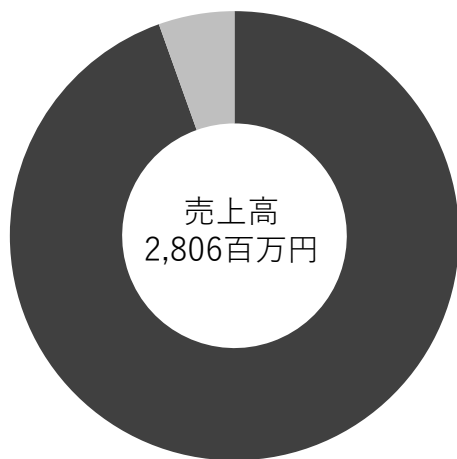
クライアントの高い継続性と追加受注によるアップセルから、今後も安定的な業績拡大が期待されます。

### 継続クライアントの売上高比率

- クライアントの抱える複雑化・高度化する課題に対して、戦略立案から事業構築まで長期間にわたって支援
- プロジェクトや事業構築における多様な領域を一気通貫で支援

**94.5%**

[2022年12月期]



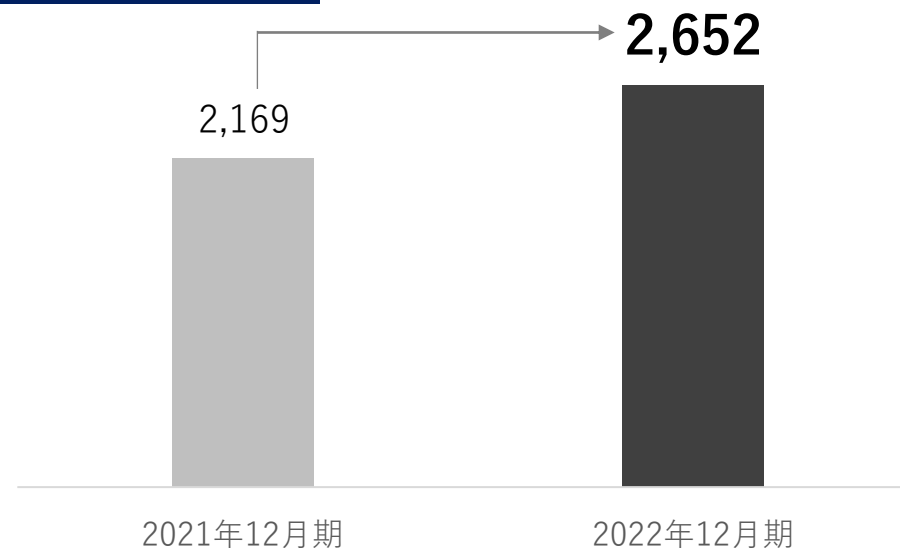
### 継続クライアントの売上高成長率

- クライアント1社あたり複数のプロジェクトや部署を継続的に支援
- プロジェクトが「コンサルティング」フェーズから「プロジェクト実行支援」フェーズへ進行していくことで売上高が増加

前年比成長率 (YoY)

**+22.3%**

(百万円)



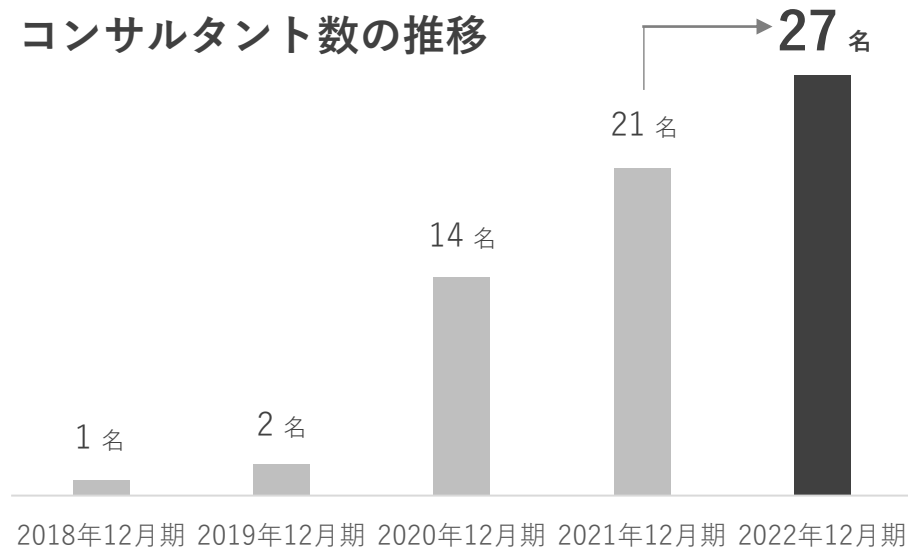
## Fintech領域のバックグラウンドや専門性を有するコンサルタントの採用

クレジットカードの国際ブランド企業において副社長やプロダクト責任者などの要職を歴任したコンサルタントをはじめ、国内大手のカード会社、銀行、Sler企業、コンサルティング会社などから多様なバックグラウンドを有するコンサルタントが当社に参画しています。

### コンサルタント数※の推移

- リファーラル採用・ダイレクトリクルーティング・エージェント採用の取り組みを本格化。各種研修や人事制度評価により、育成・評価・フィードバックもさらに強化

### コンサルタント数の推移



### コンサルタントのバックグラウンド・専門性

- コンサルタントの主な出身企業は、主にFintech関連事業会社やコンサルティング会社等。豊富なプロジェクト経験や各領域における専門性を有する優秀な人材が参画

#### バックグラウンド

- 国際ブランド企業
- カード会社・金融機関
- 通信キャリア
- ITサービス企業
- Sler企業
- コンサルティング会社
- その他Fintech事業会社

#### 知見・専門性

##### 豊富なプロジェクト経験

戦略立案 → 事業構築 → 事業運営

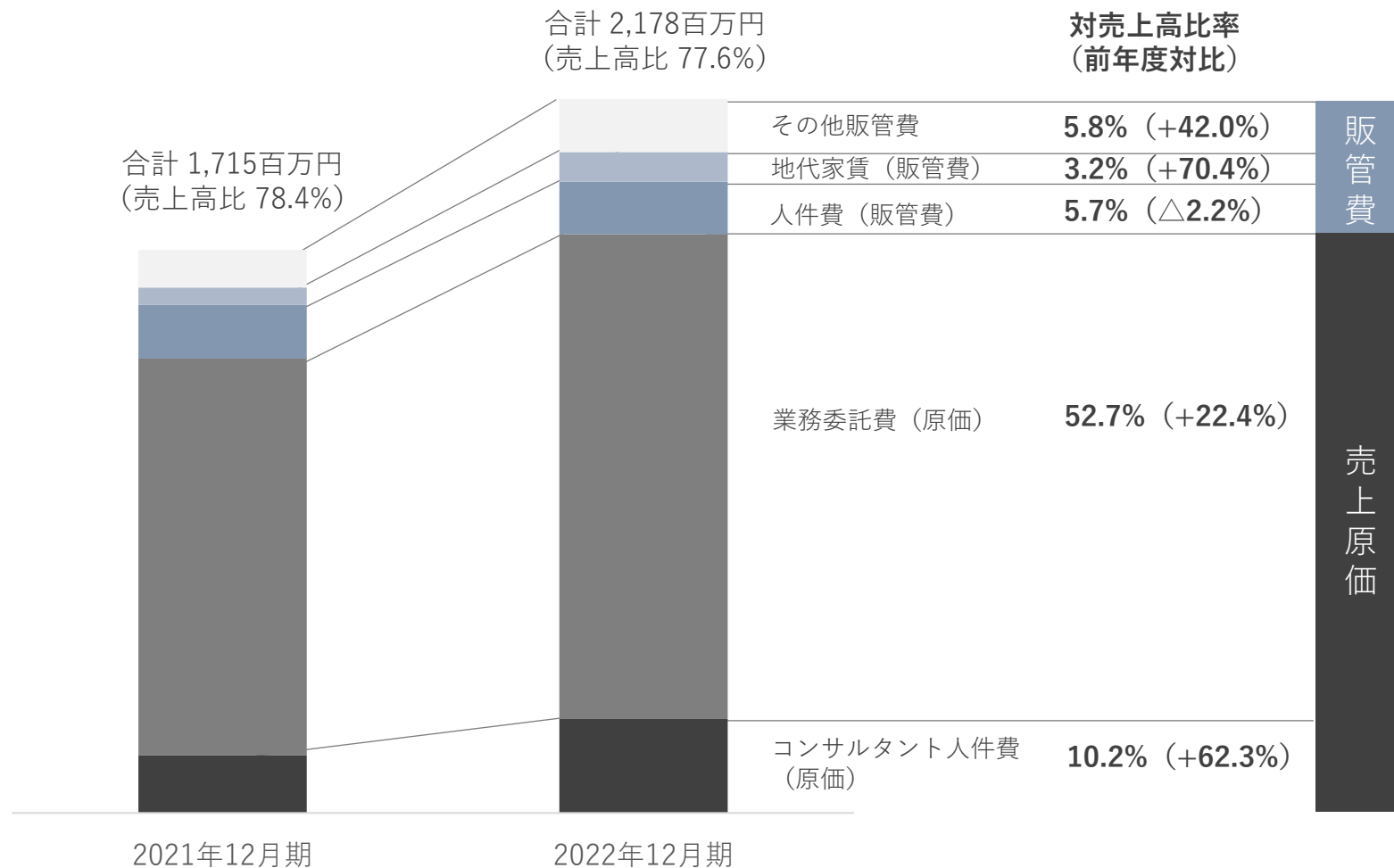
##### 各領域における専門性

Regulatory 法令・規制	Payments 決済
License ライセンス	Data データ
Core Systems システム・業務	Fraud 不正

UI/UX  
顧客体験

## 営業費用（売上原価及び販管費）の効率的なマネジメント

売上・売上総利益を成長させながら、売上原価及び販管費を適切に管理することで営業利益率の向上を実現



### 販管費の対売上高比率

FY2021: 15.1% → FY2022: 14.7%

- 販管費はプロジェクト人員の増加に伴うオフィス増床により地代家賃が37百万円増加
- 効率的な販管費の執行により売上高対比で若干の増加に留まり、販管費の対売上高比率は0.4%低下

### 売上原価の対売上高比率

FY2021: 63.3% → FY2022: 62.9%

- 好調なプロジェクト受注に伴い、コンサルタント人件費が110百万円、業務委託費が270百万円増加
- 各プロジェクトのメンバーのアサイン最適化等を推進することで売上原価の対売上高比率は0.4%低下

## 中期的な成長を見据えてコンサルタント採用を強化したうえで、増収・増益を達成する見通し

- 新規・継続クライアントのプロジェクト受注の増加により、売上高が前年比【25.0%増収】となり【3,506百万円】で着地見通し
- 売上総利益が前年比【24.7%増益】。コンサルタントの採用強化及びビジネスパートナーへの業務委託費の適正化を推進予定
- コンサルタント採用費等の販管費へ積極的に投資を行いながらも、営業利益が前年比【18.4%増益】となり【743百万円】で着地見通し
- 当期純利益は前年比【10.2%増益】となり【446百万円】で着地見通し

(百万円)	2022年12月期 (実績)	2023年12月期 (見通し)	増減額	増減率
売上高	2,806	3,506	700	+25.0%
売上原価	1,765	2,201	436	+24.7%
売上総利益 (売上総利益率)	1,040 (37.1%)	1,304 (37.2%)	264	+25.4%
販売費及び一般管理費	412	561	149	+36.1%
営業利益 (営業利益率)	627 (22.4%)	743 (21.2%)	115	+18.4%
経常利益 (経常利益率)	614 (21.9%)	743 (21.2%)	128	+20.9%
当期純利益 (当期純利益率)	405 (14.5%)	446 (12.7%)	41	+10.2%

# 外部環境

## 産業の垣根を超えたFintechとの融合

既存の金融機関に加えて、金融以外のサービスを提供する企業においても新たな事業機会を見出すために、自社サービスへのFintechの組み込みを活発化する動きが見られます。特に当社が注力する決済分野はイノベーションを促進し、購買機能を超えてデジタル社会をつなぐ役割へと進化すると考えられています。

*“Every Company Will Be a  
Fintech Company”*

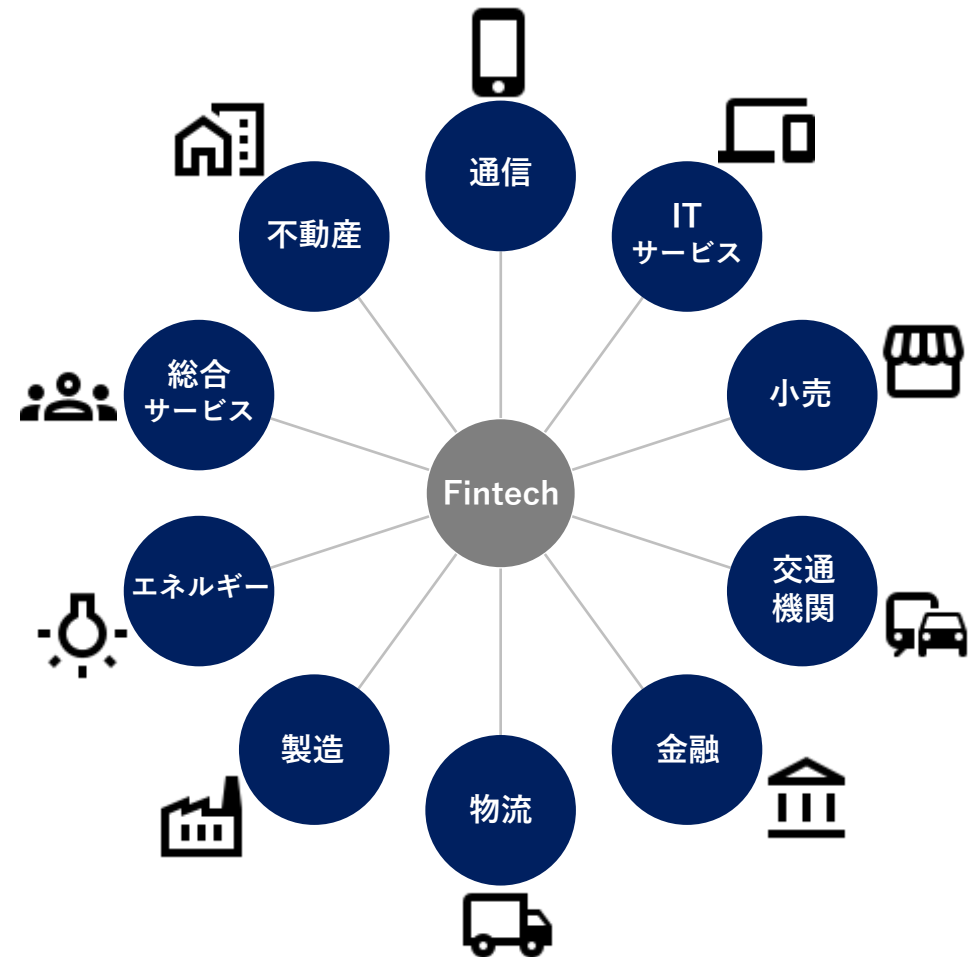
全ての企業はFintech企業になる

Angela Strange, General Partner at Andreessen Horowitz [2019]

*“Payments Are Eating  
The World”*

決済（ペイメント）が世界を飲み込む

PAYMENTS are eating THE WORLD, JPMorgan Chase & Co. [2021]





## 金融サービスにおけるデジタル活用の必然性

収益力の向上や効率化、複雑化する金融領域への対応など金融サービスに関係する企業や組織は様々な課題を抱えています。業界環境の変化やテクノロジーの進化といったマクロトレンドの影響を受け、デジタル活用の必然性が急速に高まっています。

### 金融サービスに関する企業や組織の課題

#### 既存の金融機関

#### 収益力の向上や効率化

- ・ 人材不足と競争の激化
- ・ 複雑化するテクノロジー

#### 新規参入の異業種企業

#### 複雑化する金融領域への対応

- ・ 専門的な知見やノウハウの欠如
- ・ 人的リソースの不足

#### 行政

#### 適切なインフラや制度の構築

- ・ 労働人口の減少
- ・ 規制緩和や消費者保護



### 当社が目指す未来の姿



金融機関による効率的なサービスの提供



異業種企業が新たなFintechサービスを展開



行政による最適なインフラや制度の整備

## 自社単独では解決が難しい多くの課題が存在

金融サービスに関係する企業や組織は、限られたリソースや経験の中で、複雑・高度化していくFintechインフラの各レイヤーにおいて様々な課題に直面しています。

### Fintechインフラのレイヤー構造

- Regulatory  
法令・規制**
  - 国内の法令に基づく許認可
  - 国際的な統一規制
- License  
ライセンス**
  - 国際企業などの事業ライセンス、個別ルールなど
- Core Systems  
システム・業務**
  - 顧客ニーズの多様化やオープンイノベーションへの柔軟性などの要件を満たすシステム・業務
- Payments  
決済**
  - 国内・海外を問わず、金融機関や企業・個人などの関係者間による決済を行うための機能
- Data  
データ**
  - 複数の外部システムと接続しながら、大規模取引データを24時間365日安定かつ正確に処理
- Fraud  
不正**
  - 新たな脅威や脆弱性のタイムリーな把握・分析
  - インシデント防止のためのサイバーセキュリティ
- UI/UX  
顧客体験**
  - 顧客が使って気持ちの良いUIデザイン
  - 顧客体験全体をとらえたUXデザイン

複雑・高度な  
課題に直面

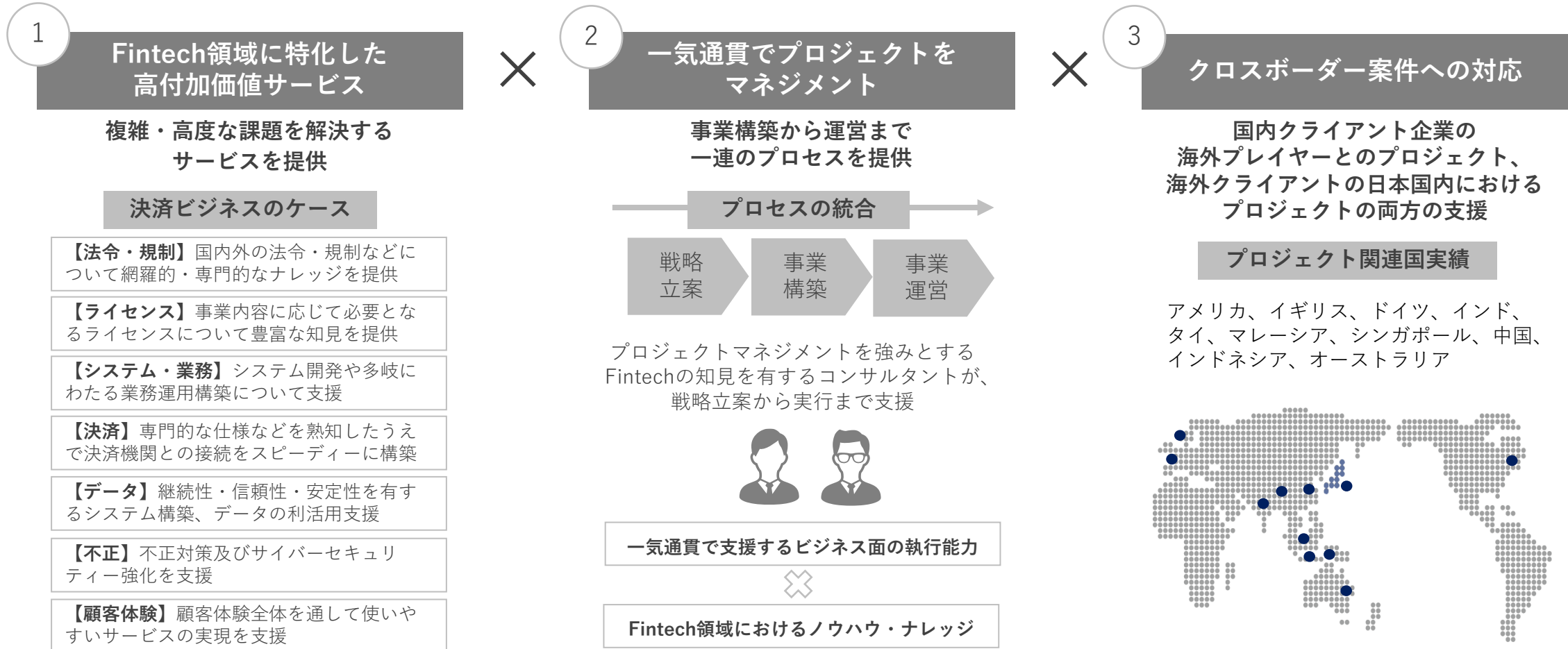
### Fintechインフラの各レイヤーにおける主な課題

- 1 複雑・国際化する金融関連規制の順守
- 2 複雑・多様化する事業ライセンスの取得
- 3 事業の全体最適を実現する仕組みの構築
- 4 専門的な知見を要する決済機関との接続
- 5 大規模データの処理とデータの利活用
- 6 不正対策及びサイバーセキュリティの強化
- 7 顧客視点でより使いやすいサービスの実現

# 当社の強みと特徴

# 国内外のクライアントに対して、Fintech領域に特化した高付加価値サービスを一気通貫で提供

Fintech領域で蓄積したノウハウ・ナレッジの活用により国内外のプロジェクトに対応し、事業構築から運営まで一連のプロセスにおいて高付加価値なサービスを提供します。



## Fintech領域に特化した高付加価値サービス

当社は独立系のコンサルティング会社として、決済関連分野を中心にFintech領域において蓄積したノウハウ・ナレッジの活用により、高付加価値なサービスを提供します。

- 1 Regulatory  
法令・規制
- 2 License  
ライセンス
- 3 Core Systems  
システム・業務
- 4 Payments  
決済
- 5 Data  
データ
- 6 Fraud  
不正
- 7 UI/UX  
顧客体験

決済ビジネス  
のケース



### 複雑・高度な課題を解決するサービス

- 1 銀行法・資金決済法・割賦販売法などの法令に基づく許認可、マネーロンダリング・テロ資金供与対策の国際基準など国内外の法令・規制などについて網羅的・専門的なナレッジを提供
- 2 Visa/Mastercardなどのライセンス取得など、事業内容に応じて必要となるライセンスについて豊富な知見を提供
- 3 基幹システムや主要各サブシステムの開発支援に加えて、入会・審査・売上・債権・会計管理など多岐にわたる業務運用構築について適切に支援
- 4 国際ブランドネットワーク（Visa/Mastercardなど）や国内ネットワーク（CAFIS/CARDNETなど）の専門的な仕様などを熟知したうえで決済機関との接続をスピーディーに構築
- 5 多様化したシステム間連携により、サービスの継続性・国際セキュリティ基準等に準拠した信頼性・24時間365日の安定性などを有するシステムの構築・運営を支援。決済データの利活用も支援
- 6 クレジットカード偽造防止による不正利用やクレジットカード情報保護（カード情報非保持化・PCI DSS準拠）などに対する不正対策及びサイバーセキュリティ強化を支援
- 7 入会・審査・利用・請求・問い合わせなどの顧客体験全体を通して使いやすいサービスの実現を支援

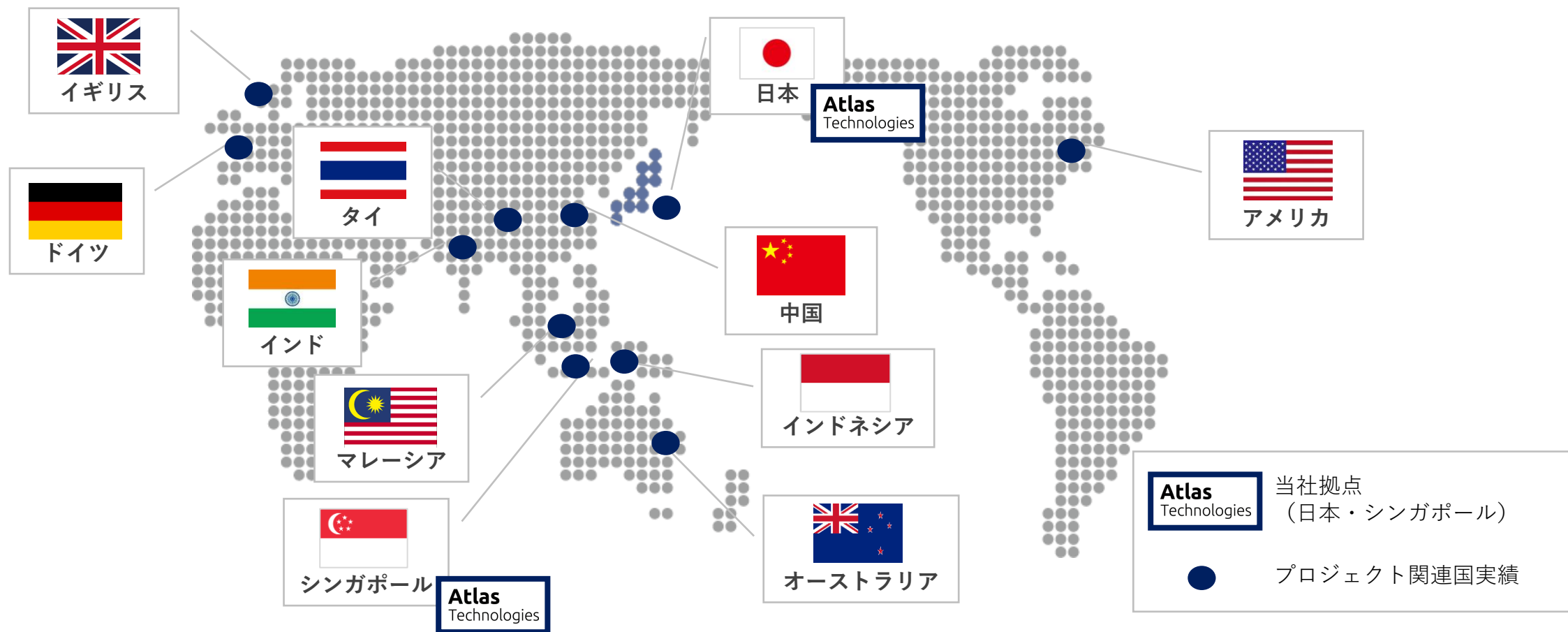
## 戦略立案から実行まで、一気通貫でプロジェクトをマネジメント

多くの企業では社内のリソースや知見等が不足しており、自社単独でのFintech事業の立上げ・運営は難易度の高いものとなっています。当社はクライアントと協働しながら、実態に合わせて全体最適となるよう事業構築から運営まで一連のプロセスを提供しています。



## クロスボーダー案件への対応

国内クライアント企業の海外プレイヤーとのプロジェクト、海外クライアントの日本国内におけるプロジェクトの両方のご支援が可能です。  
現地商習慣・競合環境・ローカル消費者理解などの市場ナレッジなどにより、スピーディーで柔軟にプロジェクトを支援します。



## Fintech領域における当社独自のポジションを確立

当社の強みである (1) 独立系であることによる中立性とFintech領域で蓄積したノウハウ・ナレッジの活用、(2) 戦略立案から実行まで一貫通貫でのプロジェクトマネジメント、(3) クロスボーダー案件への対応 により、他社が追随しづらい事業優位性を構築しています。













## 各業界の大手企業を中心とした、高難易度の中～大規模/長期プロジェクトに注力

当社は、各業界の大手企業による、規模が大きく難易度の高いプロジェクトを中長期に渡ってご支援するケースに注力しています。その結果、新規クライアントの獲得に加えて、既存のクライアント基盤におけるプロジェクトの受注が増加・拡大しています。



## 日本の大手企業をはじめ、欧米のグローバル企業や東南アジアの企業などを多数支援

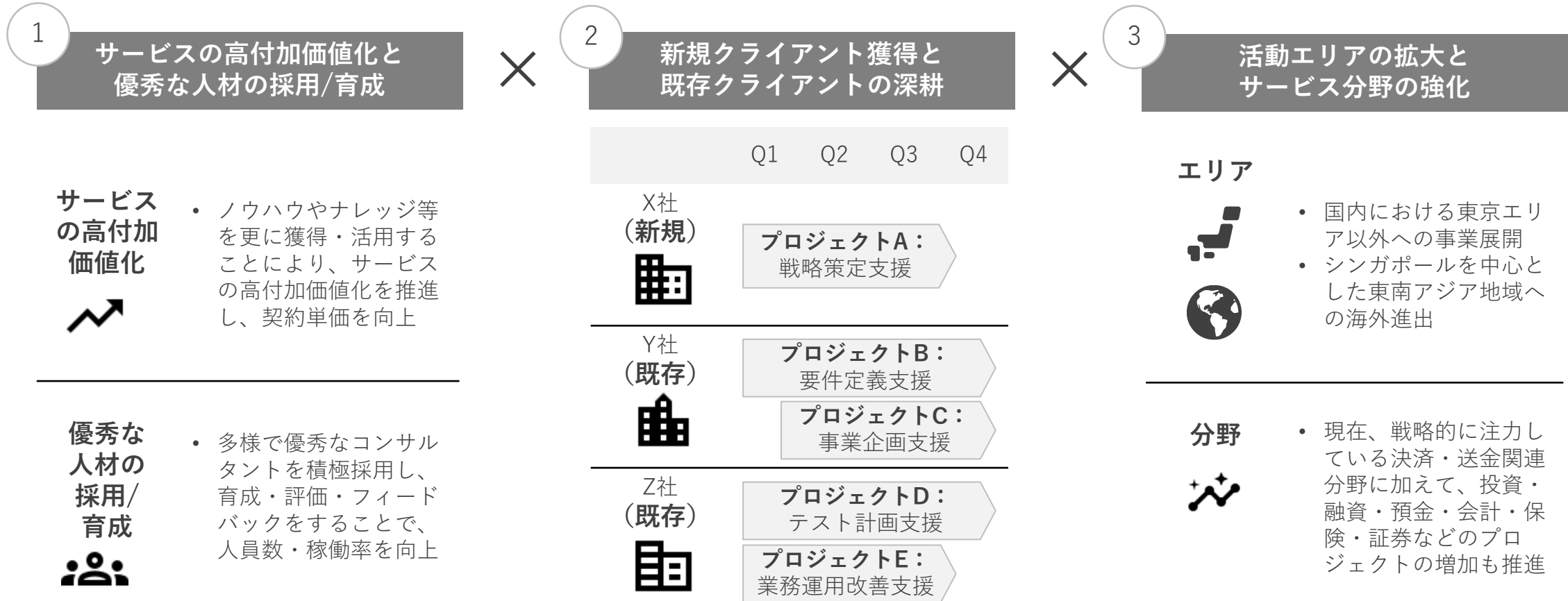
当社の多様性に富むチームが、グローバルレベルの専門知識とローカルレベルの深い知見を組み合わせ、各業界のリーディングカンパニーとのプロジェクト実績を積み上げています。

地域	業種	プロジェクト概要
日本 	大手カード会社 	経営方針と一体となった金融サービスを推進するためにどういった戦略をとるべきか、経営計画の振り返りとともに、社会情勢・技術動向・競合他社情報等に基づき自社の課題を分析し、市場ニーズに沿った戦略策定の方向性をクライアント企業とともに検討。大型プロジェクト実行に向けた意思決定に貢献
日本 	総合商社 	クライアント企業が参入を企図するグローバルでの決済市場の市場性（市場規模、潜在ニーズ、競合等）の評価、マーケット参入時のビジネスモデルの仮説構築、参入に向けた実行計画の策定を支援。また、新規に設立した事業会社のサービスの拡販戦略を支援
アメリカ 	国際ブランド企業 (Fortune 50) 	アメリカ・イギリス・オーストラリア・シンガポール・日本の5か国に跨るクライアント企業関係者に対して、横断的なプロジェクトマネジメント支援を実施。新プロダクトのサービスイン、システムプラットフォームの移行、会員・規制当局対応等のサポートを推進
シンガポール 	大手決済代行会社 	クライアント企業が日本市場へ参入するための戦略立案を支援。定量分析に基づく優先すべき顧客セグメントの特定や、インタビューなどに基づく国内チャネルや提携先となるパートナー企業の発掘等を実施

# 成長の方向性

## サービスの高付加価値化などを推進することで、Fintech領域における実績をさらに創出

コンサルティングサービスの高付加価値化と優秀な人材の採用を行い、国内外において多様で先進的なプロジェクト経験をさらに積み上げることで持続的な事業成長を推進します。



## サービスの高付加価値化と、優秀な人材の採用/育成

コンサルティングサービスの高付加価値化により契約単価を向上させるとともに、優秀な人材の採用・育成などによりコンサルタント数の増加および稼働率の向上を図ります。

1

### サービスの高付加価値化と 優秀な人材の採用/育成

#### サービスの 高付加 価値化



- ノウハウやナレッジ等を更に獲得・活用することにより、サービスの高付加価値化を推進し、契約単価を向上

#### 優秀な 人材の 採用/ 育成



- 多様で優秀なコンサルタントを積極採用し、育成・評価・フィードバックをすることで、人員数・稼働率を向上

### サービスの高付加価値化 [契約単価の向上]

#### On the Job Trainingの強化

- 多様なプロジェクトを通じて、Fintech領域の専門的なスキル・知見を更に強化
- Fintech領域における知見や実績に基づき、企業の戦略立案等のコンサルティングプロジェクトを複数受注し高付加価値化を推進

#### Off the Job Trainingの強化

- 個別プロジェクトから得られた知見や、国内・グローバルにおける最先端動向の研究などを通じて得られた知見をナレッジ化・アセット化することを更に推進

### 優秀な人材の採用/育成

[コンサルタント数の増加・稼働率の向上]

#### 採用の強化

- 従来から取り組んでいる、リファーマル採用・ダイレクトリクルーティング・エージェント採用をさらに強化
- 当社の人事採用担当リソースの補強に加えて、新たに採用広報活動などを実施

#### 育成・評価・フィードバックの強化

- 現状実施しているオンライン研修や外部セミナー・研修の受講、有識者を招聘しての社内勉強会等のさらなる推進
- 当社の人事制度に基づき、明確かつ透明性の高い評価やフィードバックをさらに推進

## 新たな企業への横展開と、クライアント内における継続・追加受注の拡大

各業界のリーディングカンパニーとの先進的なプロジェクト経験によって得られた知見を活用し、新たな企業へも再現性を持って事業を展開します。また、既存クライアントからの高い信頼に基づき、1社あたり複数のプロジェクトを継続的にご支援することで、プロジェクトの層をさらに積み上げます。

2

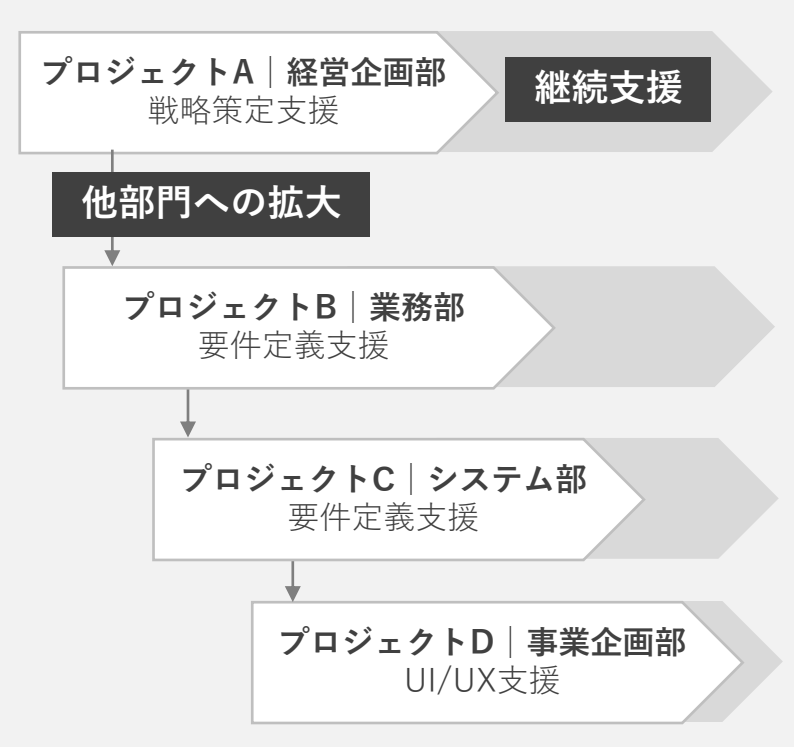
### 新規クライアント獲得と 既存クライアントの深耕



### 新たな企業への横展開 [新規クライアント獲得]



### クライアント内の継続支援・他部門への拡大 [既存クライアントの深耕]



## 国内外における事業エリアの拡大と、Fintech領域の全分野のさらなる強化

国内の中部・近畿エリアへの拡大に加えて、シンガポールを拠点とした東南アジアへの海外事業展開の取り組みを本格的に開始しています。また、Fintech領域の決済・送金・融資といった現状注力する戦略分野に加えて、投資・預金・保険・証券分野なども強化します。

3

### 活動エリアの拡大とサービス分野の強化

#### エリア



- 国内における東京エリア以外への事業展開
- シンガポールを中心とした東南アジア地域への海外進出

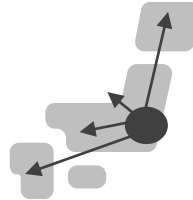
#### 分野



- 現在、戦略的に注力している決済・送金関連分野に加えて、投資・融資・預金・会計・保険・証券などのプロジェクトの増加も推進

### 国内主要エリアや東南アジアへの展開 [活動エリアの拡大]

#### 国内主要エリアへの拡大



主要エリアのうち、特に中部・近畿エリアにおいて事業やプロジェクトを展開する金融機関や企業を支援

#### シンガポールを拠点に東南アジアへ展開



シンガポールオフィスにコントリビューターマネージャが就任し、シンガポールFintech協会にも加入。政府系関連団体や海外企業等と海外事業の取り組みを本格化

### Fintech領域の全ての分野のさらなる強化 [サービス分野の強化]

#### Fintech領域の各分野

■ 現状注力する戦略分野 □ 今後の強化分野

決済・送金	個人向け融資
個人向け資産管理	法人向け融資
保険	資本調達
経理支援	トレーディング

## Fintechを活用する全業種・業態を潜在的クライアントとして、ポートフォリオを多様化

当社は、主要クライアントである大手通信キャリアに加えて、カード会社・決済代行会社・総合商社・総合サービス企業・Sler・小売企業・国際ブランド企業・国際送金企業などの多くのプロジェクト実績があり、Fintechを活用する国内外全ての業種・業態の企業が当社の潜在的なクライアントとなり得ます。事業の収益力向上や効率化、新たな事業機会を見出すことなどを旨とする新たな業種・業態のクライアントを今後獲得していくことにより、クライアントポートフォリオの多様化を図ります。



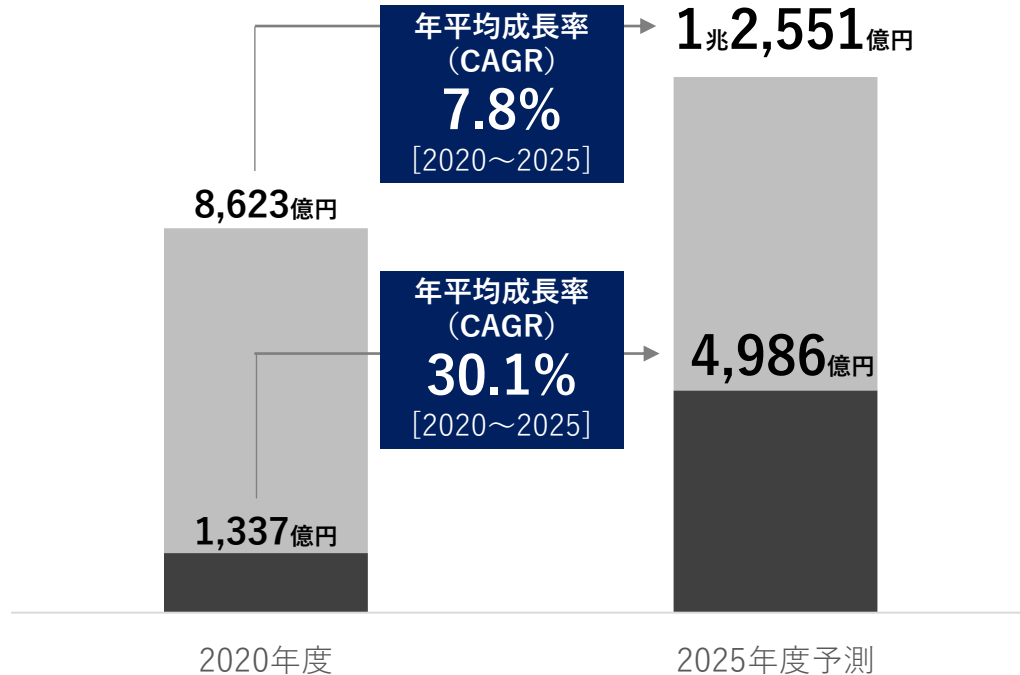


## ターゲットとなる国内コンサルティング市場およびDX市場は引き続き成長

日本のコンサルティング市場全体およびデジタル関連コンサルティング市場は引き続き高成長が期待される市場であり、DXニーズもさらに加速しています。DX推進は、Fintech領域において既存金融機関が効率的なサービスを提供したり、異業種企業が新たなFintechサービスを展開するための中核をなすものであり、引き続き大きな需要が見込まれます。

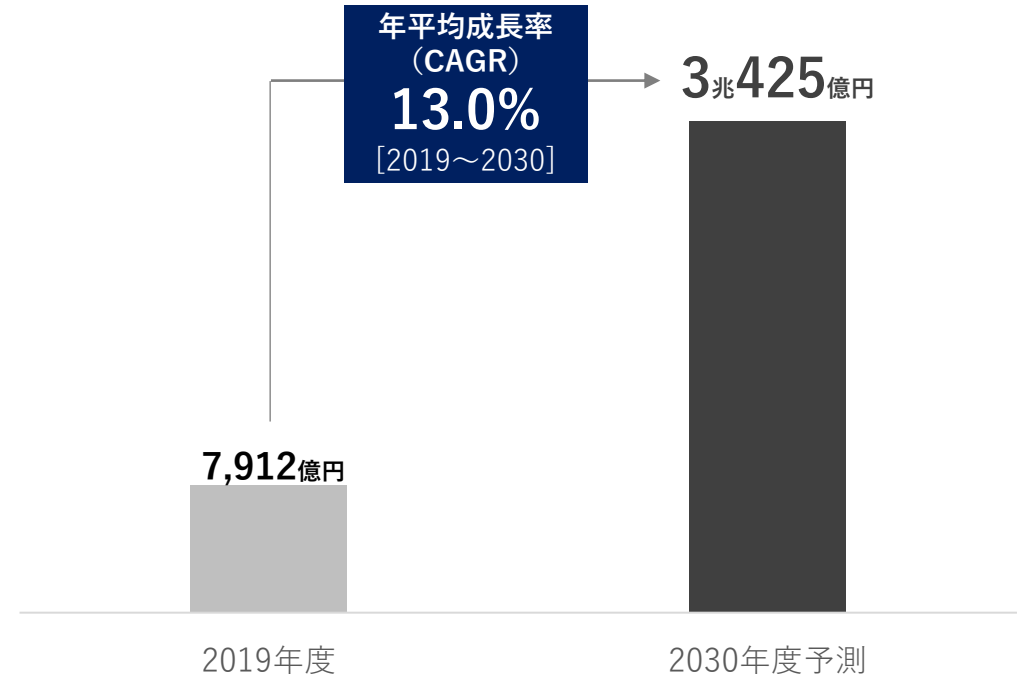
コンサルティング市場規模 (国内)

- コンサルティング市場 (全体)
- デジタル関連ビジネスコンサルティング市場



出典：IDC『国内ビジネスコンサルティング市場予測：2021-2025』

DX市場規模 (国内)



出典：富士キメラ総研『2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望』

## クライアントポートフォリオの多様化を伴う持続的な事業成長を実現

今後も高成長が期待されるコンサルティング市場において、あらゆる業種のFintech活用ニーズを取り込みながら、新規クライアントの獲得や既存クライアントからの追加・継続受注によりクライアントポートフォリオの多様化を図ることで、特定クライアントへの売上依存リスクのない事業成長を推進します。

### 事業成長のドライバー

#### 事業成長に向けた取り組み

1

サービスの高付加価値化と優秀な人材の採用/育成

2

新規クライアント獲得と既存クライアントの深耕

3

活動エリアの拡大とサービス分野の強化



#### 事業成長のポテンシャル

Fintechを活用する全業種・業態が潜在的クライアント

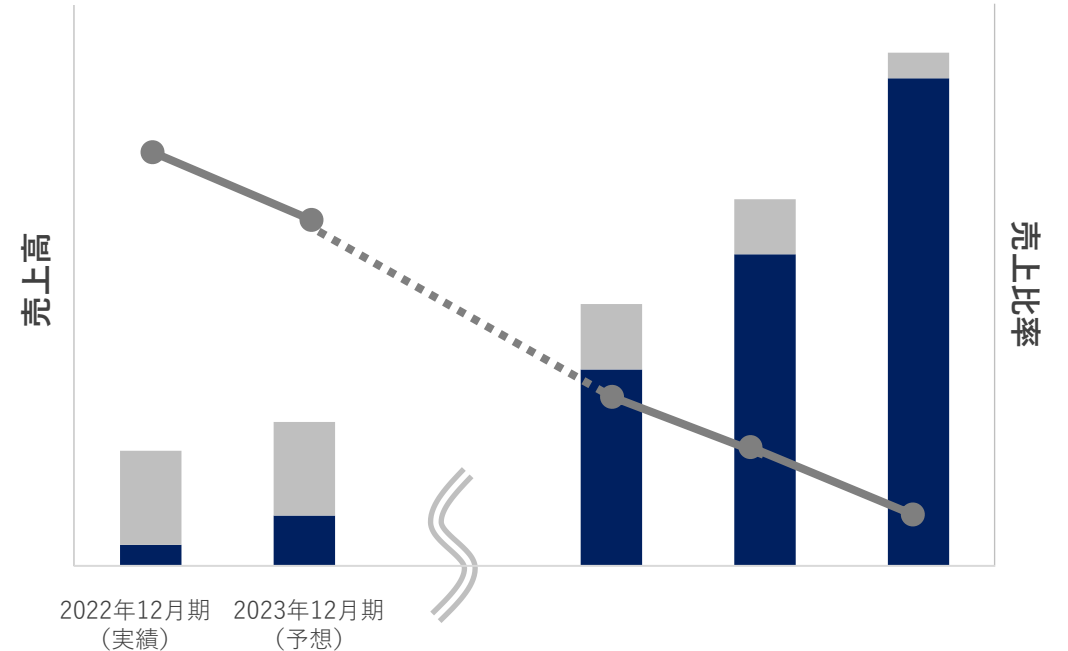
通信	物流
ITサービス	製造
小売	エネルギー
交通機関	総合サービス
金融	不動産

国内コンサルティング市場およびDX市場の成長

クライアントポートフォリオの多様化を伴う事業成長

### 売上高成長及び売上高比率のイメージ\*

- 新規クライアント及び既存クライアント売上高 (NTTドコモを除く)
- NTTドコモ売上高
- NTTドコモ売上高比率



\* NTTドコモの売上高及び全社売上に占める比率は、2023/12期以降、漸次低下していく見込みです。

## KPIの達成による継続的な事業成長を推進

事業KPIとして「クライアント数」「コンサルタント数」、財務KPIとして「売上高」・「売上総利益」・「営業利益」について継続的に開示し、持続的な事業成長を実現します。

### 事業KPI

#### クライアント数

[2022年12月期] 19社

#### コンサルタント数

[2022年12月期末] 27人

### 財務KPI

#### 売上高

[2022年12月期] 2,806百万円

#### 売上総利益

[2022年12月期] 1,040百万円

#### 営業利益

[2022年12月期] 627百万円

## 上場時の調達資金を活用して事業をさらに拡大

上場時に調達した資金は人材関連費用を中心として充当し、2023年12月期からさらに充当額を拡大する予定です。

項目	資金使途	調達金額	2022年12月期における充当状況	今後の使途予定
人材関連費用	 <ul style="list-style-type: none"> <li>人材採用費用</li> <li>人件費</li> <li>教育費用</li> <li>メディア広告費用 など</li> </ul>	1,193,800千円	58,400千円	2023年12月期：1,000,000千円 2024年12月期：135,400千円
設備関連費用	 <ul style="list-style-type: none"> <li>オフィスの移転およびスペース拡張費用</li> <li>情報セキュリティ費用 など</li> </ul>	120,000千円	—	2023年12月期：120,000千円
合計		1,313,800千円	58,400千円	

# リスク情報

項目	主なリスク	発生可能性	影響度	対応策
人材の確保・育成	<p><b>Fintech領域や高い専門性を有した優秀な人材の採用激化リスク</b> 採用市場での人材獲得競争の激化や当社からの著しい人材流出が生じた場合、業績の見通しが未達となる可能性があります</p>	中	大	効果的な採用活動の強化、適切な人材育成の仕組みと人事評価・インセンティブ設計を推進します
市場動向	<p><b>コンサルティング市場およびDX市場への参入企業が増加することによる競合激化リスク</b> 競争が激化したサービス分野において、売上・営業利益が低下する可能性があります</p>	中	中	Fintech領域におけるサービス内容の多角化によるポートフォリオの再構築、成長分野への人的リソースの再編を推進します
法的規制	<p><b>DX市場における新たな法令の制定・既存法令の改正等による事業環境変化リスク</b> 法令改正等により既存サービスの提供が難しくなった場合、売上・営業利益の低下につながる可能性があります</p>	低	中	顧問弁護士等と連携のうえ法令改正動向等をモニタリングし、必要に応じてサービス内容等の再検討を実施します
特定クライアントの売上比率	<p><b>特定クライアント（NTTドコモ）への売上偏重リスク</b> 全社売上に占める比率が一定を超えるNTTドコモとの取引額が何らかの事情で大幅に減少した場合には、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります</p>	低	中	NTTドコモとの良好な関係を維持・発展させながら、新規クライアントの獲得や継続クライアントからの追加・継続受注の拡大により、売上比率の適正化を推進します
経営者への依存	<p><b>経営戦略・事業戦略の決定において重要な役割を担う経営者への依存リスク</b> 何らかの事情で経営者が経営から離脱した場合、意思決定のスピードの低下等が生じる可能性があります</p>	低	中	経営者に依存しない体制の整備やマネジメント層の育成を進めることで権限移譲を促し、経営体制の強化を推進します

※上記に記載した項目及び主なリスク以外のリスクと対応策につきましては、2022年10月26日付けで公表した「新株式発行並びに株式売出届出目論見書 第二部【企業情報】第2【事業の状況】2【事業等のリスク】」をご参照下さい。

# 參考資料

## Fintech領域のバックグラウンドと専門性を有する経営陣

### 代表取締役社長

山本 浩司

Koji Yamamoto

- 2018年にAtlas Technologiesを創業
- ソフトバンクグループのFintech事業を担うSBペイメントサービスにて、カード事業・加盟店事業・決済代行事業・送金事業の企画業務を担当。Visa・Mastercard・銀聯といった国際ブランド企業やApple・Google・PayPal・Amazonなどのグローバル企業とのプロジェクトを推進
- 民間宇宙企業および宇宙航空研究開発機構（JAXA）において、宇宙飛行士候補者選抜の設計・運営支援や、スペースシャトル・国際宇宙ステーションの管制官、産学連携施策等に従事
- 慶應義塾大学経済学部卒業

### 取締役副社長

小椋 祐治

Yuji Ogura

- SBペイメントサービスにて、加盟店事業・カード事業の新規構築やシステム部門の統括業務に従事  
25年にわたり、カード事業、Visa・Mastercard・銀聯などの国際ブランド対応および各種開発案件のプロジェクトマネジメントを推進
- アコムおよび日立システムズにおいて、カード事業の構築や与信ビジネスの事業企画、金融関連法規への対応をはじめとする基幹／周辺システムの企画・開発・運用等に従事

### 取締役コーポレート本部長

高橋 みのり

Minori Takahashi

- 後払い決済サービスを展開するPaidy、SBペイメントサービスにおいて、15年にわたりFintech領域の法務実務およびコンプライアンス推進を統括。ビジネスおよびコーポレートの法務、渉外、企業組織再編などを幅広く推進
- SBペイメントサービスではチーフ・コンプライアンス・オフィサーを担当
- TISでは経営企画部門において、M&A業務等に従事

### 社外取締役

武井 匡仁

Masahito Takei

- JFRカード執行役員CIO/CTO。経済産業省や業界団体の委員等としても活躍
- Mastercard Japanにて、副社長として顧客支援部門を率いて国内カード各社へのFintechを含む新技術の導入や関連業務について指揮し、後に営業統括担当副社長として国内事業全般を統括
- Visa Worldwide Japanにて、基幹決済プラットフォームの管理・運用などに従事。デビットカードの国内推進に携わりメガバンクのデビットカード発行等においてVisaを代表してシステム企画・構築・運用プロジェクトを指揮



回次 決算年月		第1期 2018年12月	第2期 2019年12月	第3期 2020年12月	第4期 2021年12月	第5期 2022年12月
売上高	(千円)	27,320	579,237	1,248,744	2,187,858	2,806,295
経常利益	(千円)	14,679	217,348	300,695	473,954	614,920
当期純利益	(千円)	10,249	143,468	197,493	310,825	405,556
資本金	(千円)	3,000	10,000	12,250	12,250	674,650
発行済株式総数	(株)	300	300	305	610,000	7,100,000
純資産額	(千円)	13,249	156,718	358,711	669,537	2,399,893
総資産額	(千円)	19,130	324,630	649,138	1,143,789	2,853,949
1株当たり純資産額	(円)	44,165.50	522,393.48	58.81	109.76	338.01
1株当たり当期純利益金額	(円)	115,164.62	478,227.97	32.87	50.95	64.51
自己資本比率	(%)	69.3	48.3	55.3	58.5	84.1
自己資本利益率	(%)	149.1	168.8	76.6	60.5	26.4
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	－	－	190,468	316,529	432,969
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	－	－	△45,995	△12,685	△5,194
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	－	－	4,500	－	1,324,800
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	－	－	300,886	604,730	2,357,304
従業員数〔外・平均臨時雇用者数〕	(名)	0	5	16	24	29

- 売上高には、消費税等は含まれておりません。
- 主要な経営指標等のうち、第1期及び第2期については会社計算規則(平成18年法務省令第13号)の規定に基づき算出した各数値を記載しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定による監査証明を受けておりません。
- 第3期から第5期までの財務諸表については、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省令第59号)に基づき作成しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、EY新日本有限責任監査法人により監査を受けております。
- 2021年4月20日付で株式株式1株につき2,000株の割合で株式分割を、2022年4月1日付で普通株式1株につき10株の割合で株式分割を行っております。これに伴い、第3期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益金額を算定しております。

(千円)	2021年12月期	2022年12月期
売上高	2,187,858	2,806,295
売上原価	1,385,306	1,765,619
売上総利益	802,551	1,040,675
販売費及び一般管理費	329,867	412,750
営業利益	472,683	627,924
営業外収益		
受取利息	3	7
賞与引当金戻入額	–	5,635
その他	1,267	0
営業外収益合計	1,271	5,643
営業外費用		
上場関連費用	–	18,570
為替差損	–	77
営業外費用合計	–	18,648
経常利益	473,954	614,920
税引前当期純利益	473,954	614,920
法人税、住民税及び事業税	176,912	194,898
法人税等調整額	△13,782	14,464
法人税等合計	163,129	209,363
当期純利益	310,825	405,556

(千円)	2021年12月期	2022年12月期	(千円)	2021年12月期	2022年12月期
資産の部			負債の部		
流動資産			流動負債		
現金及び預金	604,730	2,357,304	買掛金	231,443	247,407
売掛金	442,354	411,520	未払金	11,869	9,713
前払費用	13,948	19,658	未払費用	19,590	24,344
その他	1,972	1,095	未払法人税等	124,080	124,448
流動資産合計	1,063,005	2,789,579	未払消費税等	47,609	42,799
固定資産			賞与引当金	25,497	—
有形固定資産			役員賞与引当金	8,761	—
建物付属設備	7,281	6,748	その他	5,400	5,343
工具器具備品	16,913	12,194	流動負債合計	474,252	454,056
有形固定資産合計	24,194	18,943	負債合計	474,252	454,056
投資その他の資産			純資産の部		
繰延税金資産	22,564	8,099	株主資本		
その他	34,025	37,327	資本金	12,250	674,650
投資その他の資産合計	56,590	45,427	資本剰余金		
固定資産合計	80,784	64,370	資本準備金	2,250	664,650
			資本剰余金合計	2,250	664,650
			利益剰余金		
			その他利益剰余金		
			繰越利益剰余金	655,037	1,060,593
			利益剰余金合計	655,037	1,060,593
			株主資本合計	669,537	2,399,893
			純資産合計	669,537	2,399,893
資産合計	1,143,789	2,853,949	負債純資産合計	1,143,789	2,853,949

## 本資料の取り扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、資料作成時点において当社が入手している情報をもとに、当社の判断および仮定に基づいて記載したものです。

将来予想に関する記述には、当社の事業計画、競合状況および成長余力等が含まれます。これらの将来予想に関する記述は、さまざまなリスクや不確定要素に左右され、実際の結果は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。

本資料につきましては、2023年12月期の通期決算発表後の2024年3月頃に最新の状態を反映した内容で開示することを予定しております。

# Atlas Technologies

あらゆる産業とFintechの融合

To offer seamless solutions for embedding Fintech across all industries