

**Atlas**  
Technologies

# 2024年12月期 第3四半期決算説明資料

Atlas Technologies株式会社（証券コード：9563）

2024年11月15日

1. 2024年12月期 第3四半期エグゼクティブサマリ
2. 2024年12月期 第3四半期決算ハイライト
3. 中期経営計画に向けた進捗

# 2024年12月期 第3四半期エグゼクティブサマリ

- ・ 決済分野のビジネス・コンサルティング（戦略・企画立案等）、テクノロジー・コンサルティング（実行支援・ソリューション等）において、プロジェクトの受注が堅調に推移。新規立ち上げ中の銀行・証券・保険分野でも、戦略・業務・IT・セキュリティ関連のプロジェクト・パイプラインの積み上げを推進
- ・ 本社とシンガポール子会社との連携を強化しクロスボーダ案件を複数実施。特に大手日本企業の海外事業案件のニーズを取り込み
- ・ 第3四半期末時点でコンサルタントは総勢62名。採用エージェント企業媒体などでのメディア露出を増加し、多国籍/多言語人材の獲得などにも注力しつつ採用活動を一層強化
- ・ 成長戦略及び財務規律を見極めたコンサルタント採用を実施。今期の業績予想の達成と営業利益以下の段階利益の赤字幅縮小に注力

2024年12月期  
第3四半期  
累計実績  
(連結)

売上高

1,578 百万円

売上総利益

312 百万円

営業利益

△ 296 百万円

四半期純利益

△ 230 百万円

クライアント戦略

クライアント数 **22** 社

- ・ 海外子会社との連携を強化し、アジア市場のリサーチ案件の獲得
- ・ 決済における不正検知関連プロジェクトを新規受注
- ・ 金融システム開発プロジェクトを新規受注

人材戦略

コンサルタント数 **62** 名

- ・ 採用エージェント企業とのリレーションによる採用広報を強化
- ・ 多国籍人材含む多様で優秀なコンサルタント人材を採用
- ・ 財務規律を見極めて人材投資を継続し、採用モメンタムを強化

# 2024年12月期 第3四半期決算ハイライト

## FY2024/Q3の累計売上高は、1,578百万円

- ・ 決済分野のコンサルティングの国内・海外プロジェクトの受注が堅調に推移し売上・利益に大きく貢献。新規立ち上げ中の銀行・証券・保険分野においても、戦略・業務・IT・セキュリティ関連のプロジェクト・パイプラインの積み上げを推進
- ・ 成長戦略及び財務規律を見極めたコンサルタント採用を実施しながら、今期の業績予想の達成と営業利益以下の段階利益の赤字幅縮小に注力

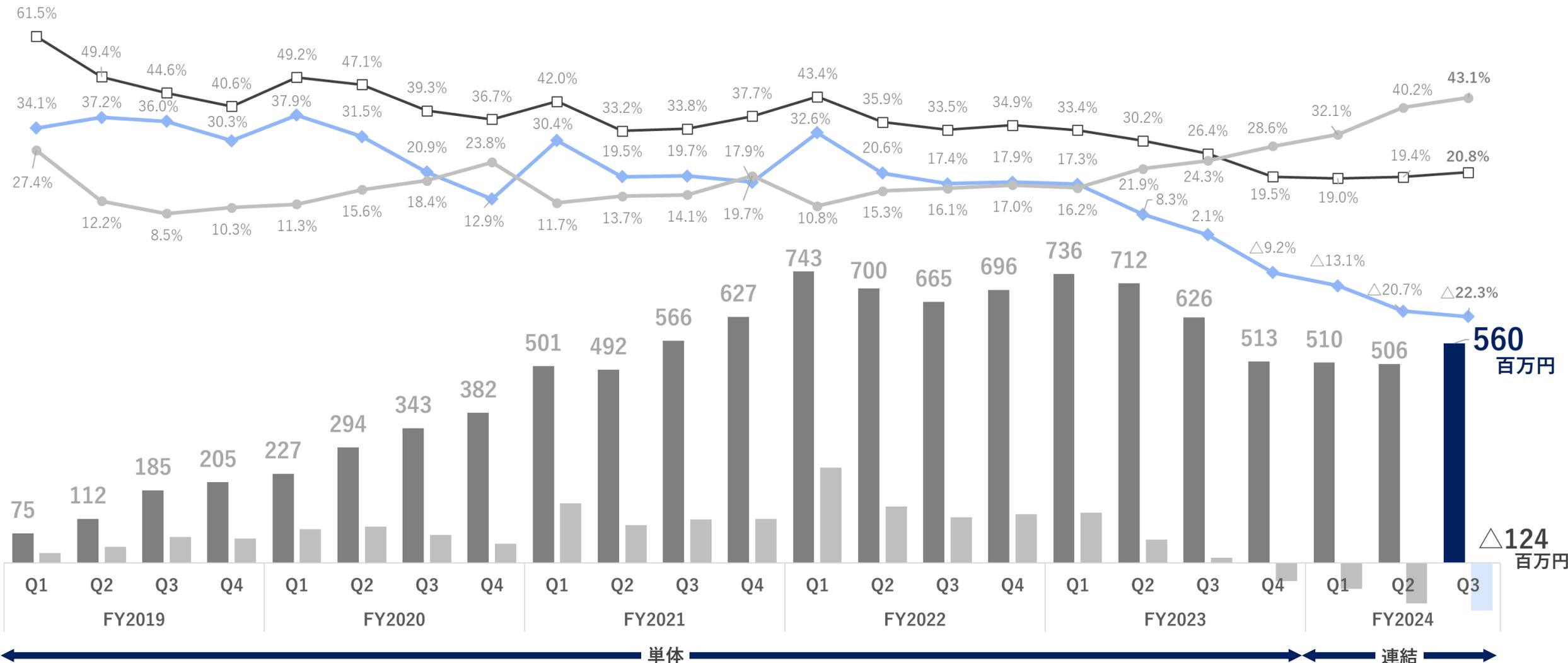
単位：百万円

	FY2024/Q3 (2024年7月-9月)							FY2024/Q3累計 (2024年1月-9月)	
	実績	直前四半期比			前年同期比			累計実績	通期業績予想比 進捗率
		前四半期	増減額	増減率	前年同期	増減額	増減率		
売上高	560	506	54	110.7%	626	△66	89.5%	1,578	69.8%
売上総利益	116	98	18	118.4%	165	△49	70.3%	312	-
売上総利益率	20.8%	19.4%	-	1.4%	26.4%	-	△5.6%	19.8%	-
販売費及び一般管理費	241	203	38	118.7%	175	66	137.7%	609	-
営業利益	△124	△104	△20	-	△9	△115	-	△296	-
営業利益率	△22.3%	△20.7%	-	△1.6%	△1.5%	-	△20.7%	△18.8%	-
経常利益	△133	△99	△34	-	△12	△121	-	△295	-
経常利益率	△23.8%	△19.7%	-	△4.1%	△1.9%	-	△21.9%	△18.7%	-
当期純利益	△92	△83	△9	-	△7	△85	-	△230	-
当期純利益率	△16.5%	△16.5%	-	△0.1%	△1.2%	-	△15.4%	△14.6%	-

※ 進捗率や増減比率は、当期と比較期の数値の一方あるいは両方がゼロを下回る場合“-”で表示

# 売上高は直前四半期と比べ改善

- FY2024/Q3において売上高が改善。積極的なコンサルタント採用に伴い人件費および採用費が増加し、営業利益率は低下傾向

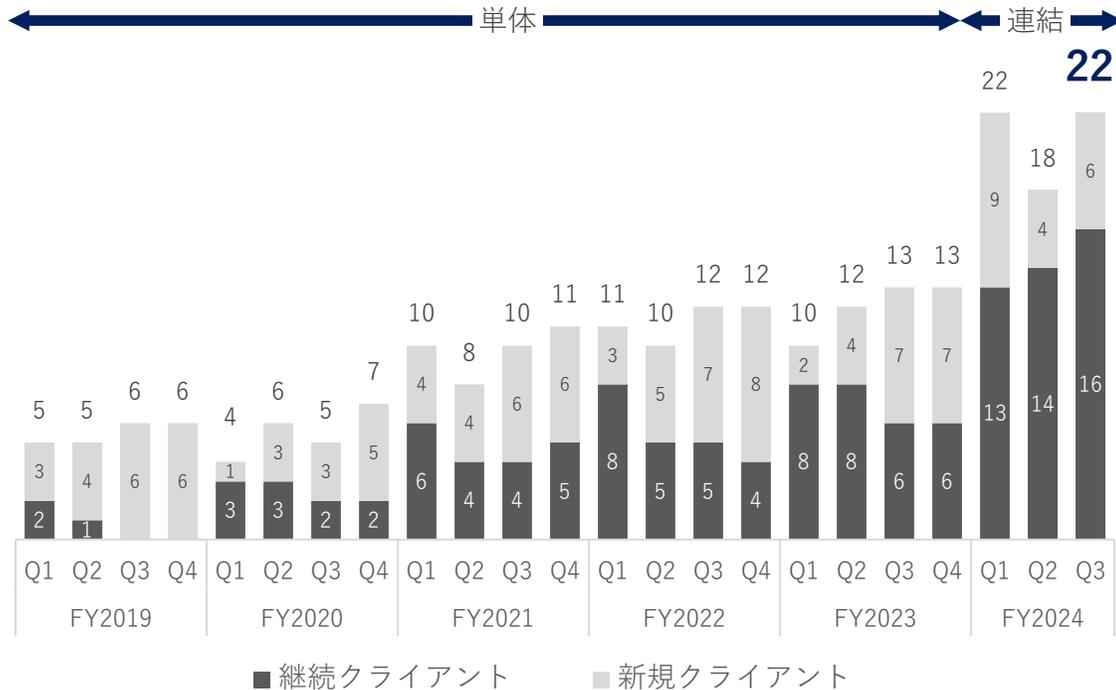


## Fintech領域に特化した高付加価値サービスの提供により、新規クライアントの獲得を推進

- 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、再現性を持って事業を展開することで新たなクライアントを獲得

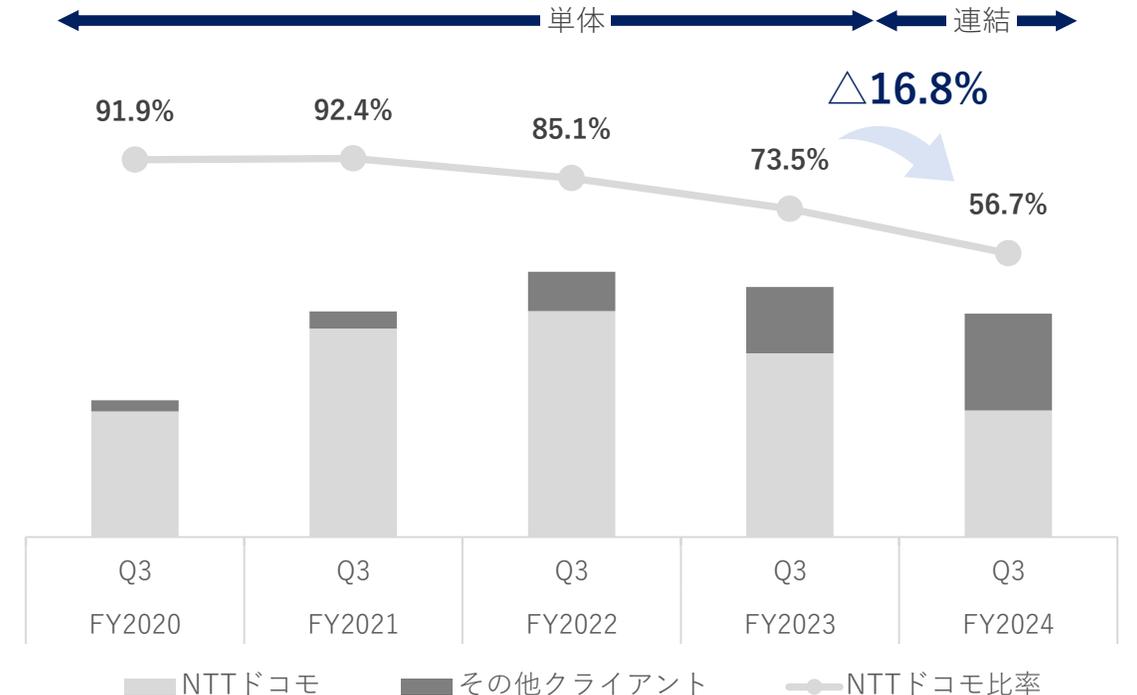
### クライアント数の推移

- 2024年12月期第3四半期のクライアント数は合計22社
  - 継続クライアント※16社に加えて、新規クライアントを6社獲得
- ※ 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



### クライアント別売上高比率の推移

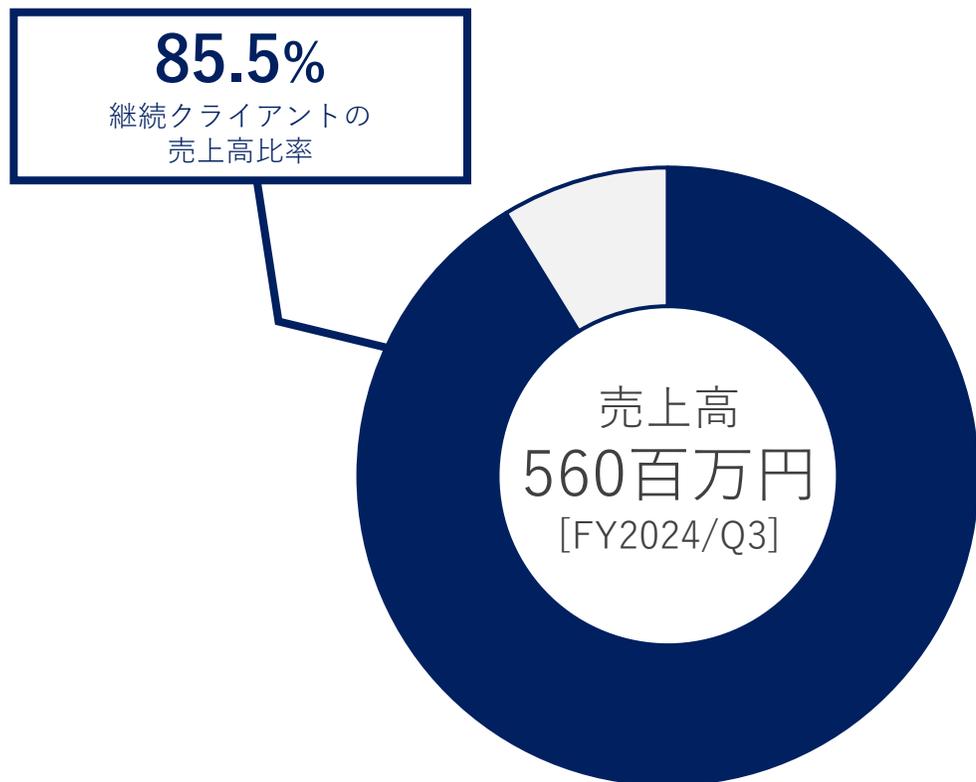
- 新規および継続クライアントからの受注を積み増すことでクライアント別売上高比率の適正化を推進（2024年12月期第3四半期のNTTドコモ売上比率は前年同期比から16.8%低下）



## クライアントの継続性の高さとおアップセルによる売上成長

- 2024年12月期第3四半期における継続クライアント※の売上比率は85.5%であり、NTTドコモを除く売上高比率は33.7%
- 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に引き続き注力し、安定的な業績拡大を目指す

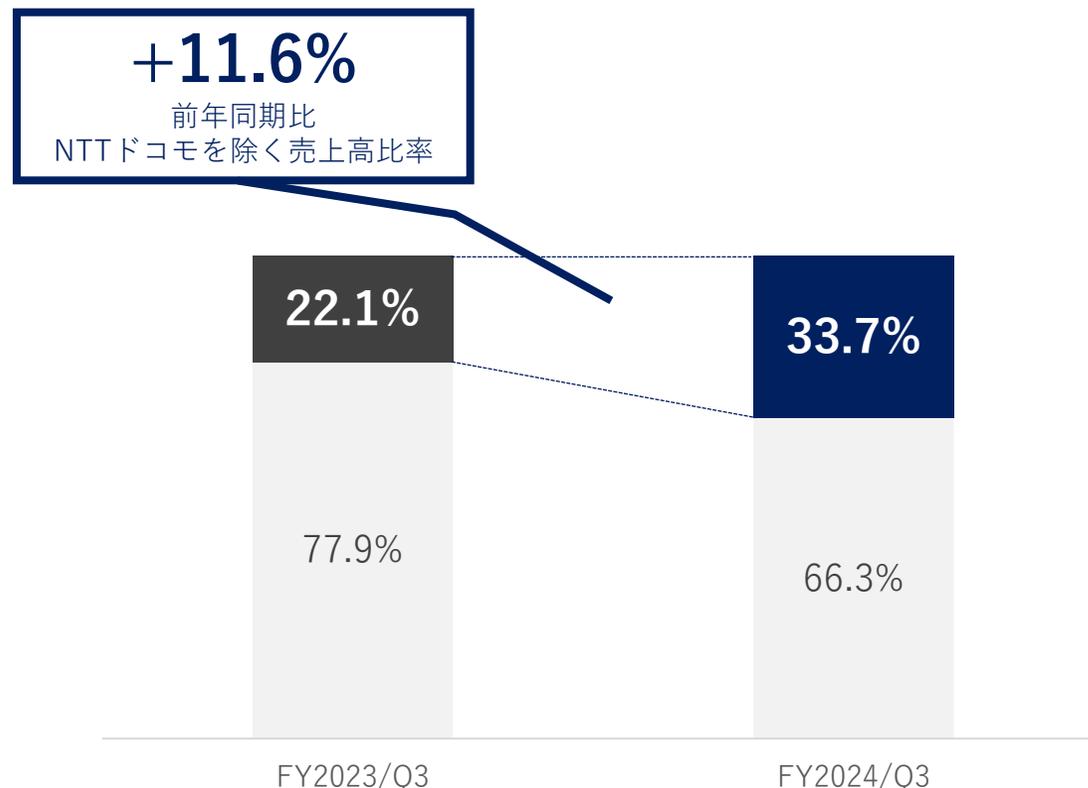
### 継続クライアント※の売上高比率



■ 継続クライアント売上高比率    □ 新規クライアント売上高比率

※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

### 継続クライアントの売上高比率の推移



■ NTTドコモ売上高比率

■ NTTドコモを除く売上高比率

## 着実にプロジェクト実績を積み上げ、新規サービス分野の確立や海外クロスボーダ案件を推進

- クライアントの経営層およびマネジメント層とのリレーションを最大限に活用し、提案活動を強化

### Fintech・金融サービス分野の拡大 × 幅広い業種での課題解決

#### 新規・追加プロジェクトの獲得

- ✓ 大手企業の不正検知関連プロジェクトを新規受注
- ✓ 大手企業グループの金融関連会社からシステム開発プロジェクトを追加受注

#### 新規サービス分野の確立

- ✓ コンサルタント体制の構築とともに、戦略・業務・IT関連プロジェクトに関するパイプラインを着実に積み上げ

#### 海外クロスボーダーのプロジェクト創出

- ✓ 本社とシンガポール子会社との連携を強化し、国内大手企業から海外リサーチ案件を新規受注。特に大手日本企業の海外案件ニーズの取り込みを推進
- ✓ 多国籍／多言語のコンサルタント人材が活躍

#### サイバーセキュリティ・ニーズの取り込み強化

- ✓ 官公庁が示すサイバーセキュリティガイドラインに関する知見やサイバーセキュリティの技術に対する高度な知見を活かしてクライアント・ニーズに対する提案活動を推進

Payments  
決済

Banking  
銀行

Capital Markets  
証券

Insurance  
保険

従来の注力分野の拡大

戦略分野としての強化

### 金融DXの推進



金融機関



小売



通信キャリア



総合サービス



ITサービス



不動産



自動車・交通



物流

## グローバル金融イベント「Sibos 2024」に、アジアのFintech専門家として登壇



世界各国の金融機関のVIPやシステムの関係者が一堂に会する国際会議であるSibos 2024に、当社グループ会社のKapronasiaが参加し、パネリストとしても登壇。

約1万人が参加し、グローバル大手金融機関の経営層による基調講演も行われ、ブロックチェーンやAIなどの導入によるデジタルトランスフォーメーション、国際取引を効率化するクロスボーダー決済ソリューション、消費者の機密データを保護するためのサイバーセキュリティ対策を強化する必要性など、業界の重要な変化について議論が展開されました。

Sibosのステージで行われたパネルディスカッションにおいて、KapronasiaのResearch DirectorであるJosef Jelinekが登壇し、何百万人もの人々が銀行口座を持たないままであるアジア太平洋地域における金融包摂の未来について、他のパネリストと議論しました。

金融アクセスを拡大する際の機会と課題の両方を、アジア太平洋地域の独自の規制、デジタルデバイド、モバイルウォレット、AI、ブロックチェーン、マイクロファイナンスの側面などから議論しました。

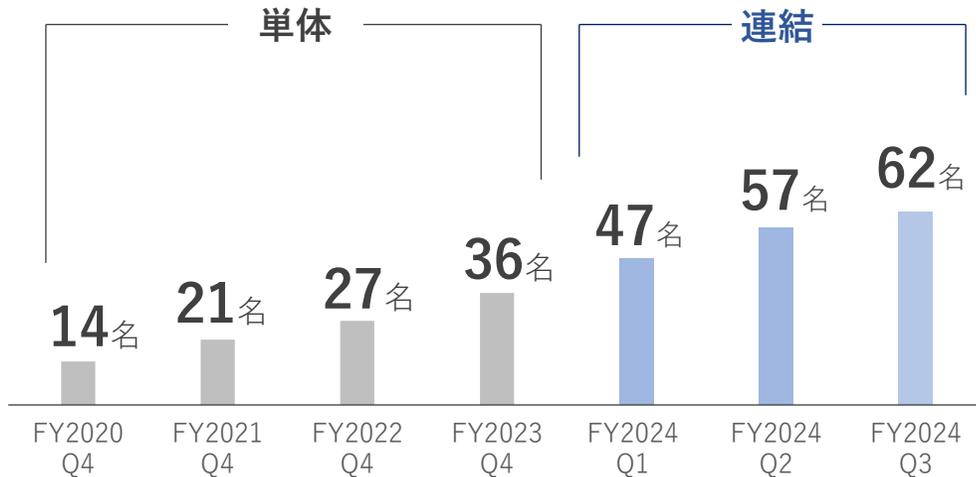


## Fintech領域のバックグラウンドや専門性を有するコンサルタントの積極採用

- 大手コンサルティングファームの要職を歴任したコンサルタントをはじめ、国内大手事業会社、グローバル企業、メガバンク、Sler、ITサービス企業などから、多様なバックグラウンドを有するコンサルタントが参画
- 多国籍/多言語人材のコンサルタント採用も増加

### コンサルタント数※1の推移

- 社員紹介採用制度・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さらに推進
- 各種研修や人事制度により育成・評価・フィードバックも強化
- 高付加価値サービスの提供につながる資格保有者も増加※2



※1 四半期末・期末時点のコンサルタント数（取締役・執行役員含む）

※2 PCI SSC公認のISA（クレジットカード業界における内部セキュリティ評価人）資格を複数人取得

### コンサルタントのバックグラウンド

- コンサルティング会社 (PwC/Deloitte/EY/Capgemini)
- Fintech領域事業会社
- 通信キャリア
- Sler企業
- メガバンク
- ITサービス企業
- カード会社・金融機関
- 国際ブランド企業 (Mastercard/Visa/JCB)
- 保険会社
- 証券会社



- ☑ Fintech関連の専門知識を蓄積
- ☑ 提案力・課題解決力を向上

# 人事機能強化および人事施策が奏功し、コンサルタントの応募者が前年比4倍 厳選採用により銀行・証券・保険分野の新たなコンサルタントチームを着実に構築

## 人事機能強化 × 各種人事施策

### ☑ 多様なコンサルタント人材の採用

- ・ 多国籍、多言語人材の採用
- ・ 各Fintech領域の専門的な知見を有する人材の採用

### ☑ 社員紹介採用制度の強化

- ・ 社員紹介キャンペーンを実施  
社員経由での採用を促進 (成果報酬を適用)
- ・ コンサルタントとの個別面談の実施と社員紹介採用制度の浸透
- ・ 社員紹介採用制度活用の意向が強い社員との追加的なアクションの具体化

### ☑ 採用選考プロセスの短縮化

一次面接通過者には最短で当日中に二次面接を実施しスピーディーに採用可否を判断

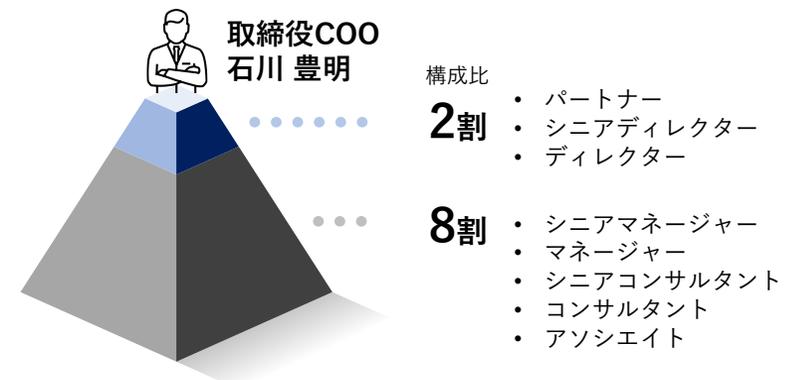
### ☑ 採用エージェントとの協働による認知強化

- ・ 採用エージェント企業向けオンライン説明会開催
- ・ 採用エージェント企業媒体でのメディア露出増加  
→ これらの採用広報施策によりエージェント企業における当社理解が一層深められ、応募者へのアピール・選考につながる

## 主な進捗

### 着実にコンサルタントのチームを構築

Fintech領域におけるサービス分野の拡大に伴い、取締役COO(最高執行責任者)のもと新たなチームを組成



### Atlas Technologiesが 求める人物像



- ① チームを作り・マネジメントが可能
- ② プロジェクトをデリバリーが可能
- ③ クライアントと信頼関係を構築
- ④ 当社の価値観を体現

上記4つを兼ね備えたキーマンを中心に  
チーム全体が活躍し、より強い組織づくり  
を推進

### メディア露出による 応募者へのアピール強化



## 優秀な人材の採用および定着とサービスの高付加価値化

- 採用力強化などにより優秀な人材を獲得するとともに、入社後の勤務環境整備による定着率の向上を推進
- 社内外における社員教育コンテンツを充実させ、社員の成長機会創出とコンサルティングサービスの高付加価値化を推進

### 優秀な人材の採用

#### [コンサルタント数の増加]

CHROを中心に、社員紹介制度・ダイレクトリクルーティング・エージェント採用などをさらに強化

#### ■ 採用強化策(例)

- 多国籍/多言語人材の採用
- 採用プロセスの短縮化
- 内定者フォローの強化
- 入社者アンケートの拡充
- 適性検査ツールの導入
- 採用関連メディア露出の増加
- エージェント企業取材の積極対応
- 当社採用HPのコンテンツ拡充など

### 働きがいのある環境の整備

#### [定着率の向上]

従業員がより働きやすく成長できる環境を制度面・組織風土面の双方から整備し定着率を向上

#### ■ 2024年12月期 主な取り組み(例)

- ビジョンミッションバリュー浸透施策**  
新入社員へのフォローアップ面談、全社員向けイベント、情報発信の拡充により当社社員の一体感を醸成
- コミュニケーション施策の拡充**  
MVP表彰、全社ミーティング、歓談タイムなどの施策により社員間のリレーション構築
- 内定者の入社前接点の充実**  
希望者に対してはコミュニケーションを図り入社前の不安点などを払拭
- OpenDoorの開催**  
特定の日には社長と社員が自由に会話できる時間を設け、事業理解やキャリア実現に寄与

### サービスの高付加価値化

#### [契約単価の向上]

教育コンテンツを社内で制作しナレッジを共有するほか、外部セミナーも活用し社員に成長機会を提供

#### ■ 研修メニュー (例)

- 新入社員向けコンサル基礎能力講座
- 戦略コンサルタント講座
- ペイメントカード講座  
(初級・中級・上級)
- 国際ブランド関連講座
- 社員による勉強会の開催
- 250件以上の外部通信教育メニューなど



## 価値観を共有した一体感のある組織として成長を図るため、カルチャー浸透施策を拡充中



### ハイブリッドワーク

出社またはリモートから自由に選択可能で、現在最も多いのは「週3日出社・2日リモート」のハイブリッドスタイル。オフィスはフリーアドレスのため、協働メンバーが集まって業務も可能



### スーパーフレックスタイム

コアタイムなしのフレックスタイム制を導入。個人のライフスタイルに合わせて、働く時間を選択可能



### 歓談タイム

月に一度、役員を含む全社メンバーでランダムに選ばれたペアを組み、30分程度の歓談を実施。柔軟な相互理解が実現



### ALL-HANDS

月に一度、会社に関するトピックス(社員紹介やイベント開催のお知らせなど)をオンラインで共有・発信



### Kozy Channel

月に一度、会社に関するトピックス(各部の予算達成状況やプロジェクト、会社の方針など)をオンラインで共有・発信



### シェアオフィスラウンジ

ワークスタイリング霞が関内の会員専用ラウンジを自由に利用可能。無料の飲み物や軽食とともに、気分に合わせて好きな場所で勤務可能



### ワーク・ライフ・バランス

残業時間のマネジメントや、繁忙期における業務量の確認を行うことなどで、コンサルタントの様々な働き方を支援



### 1on1

上司と部下が1対1で対話するミーティングで、月1回以上実施。チームの信頼関係を強化



### OpenDoor

代表の山本が不定期で主催し、参加を希望する社員と自由に会話。企業/事業への理解や社員のキャリア実現に寄与



### ユニットランチ

部署内での交流や慰労を目的に、月毎の食事会を促進。仕事仲間と気軽に食事することで、事業への理解やチームの結束力を強化



### 社員研修

入社時のコンサルタント研修やコンサルタントの横断的な勉強会を含め、研修活動を強化中



### 社内イベント

一緒に働くメンバーひとりの個性、“その人らしさ”を大切にするAtlasとして、定期的な社内イベントやプロジェクトを実施中



### ナレッジ蓄積

専門性の高いコンサルティングを行うにあたり、必要な知識や経験を社内で蓄積し、活用できる仕組みを強化中

# コンサルティング会社や事業会社出身の優秀なメンバーがコンサルタントとして活躍中 コンサルタント一人一人の「可能性を解き放つ」採用をさらに推進

## 各業界・技術領域の プロフェッショナル人材が参画

----- 直近入社コンサルタントの実績 -----

1. 大規模な組織変革、DXの案件を担当
2. 数十億円規模のプロジェクトの立ち上げ
3. 50名規模のチームをマネジメントした経験
4. ビックデータ分析活用案件の経験

## 大手企業で潤沢な経験を積んだ プロフェッショナルたちが集結

## 即戦力となるスキル・経験・ナレッジ



大手コンサル会社出身  
(2024年入社/男性)

- 金融機関に向けたビジネスコンサルティング業務に従事
- 事業戦略策定、デジタルトランスフォーメーション、データ利用・活用検討、グローバル組織変革等のプロジェクトを数多く経験



大手コンサル会社出身  
(2024年入社/女性)

- 金融業界およびコンサルティング会社において多くのプロジェクトを経験
- 財務会計に関する専門知識
- 経営、ビジネスコンサルティングに関する深い知見

魅力ある給与水準  
活躍領域の拡大  
知識経験の活用



## 異業界からのキャリアチェンジや スキル強化を後押し

----- 活躍できる環境 -----

1. サービス分野の拡大により担当業務の範囲がさらに拡充
2. プロフェッショナル人材の参画によって高度な技術を学び獲得する機会が充実
3. プロジェクトの状況に応じて柔軟に勤務場所を選択

## 個人が持つ強みやスキルを活かし 活躍できる職務環境

## なぜAtlasへ転職を決めたか？※



システム開発会社出身  
(2024年入社/男性)

—Fintech業界のコンサルタントに特化した会社であり、今後も成長する可能性が高い会社であると考えています。自身としては決済業界から少し離れていましたが、そのような中でも過去の職務経験を最大限に活かしてプロジェクトに関与していける環境であると感じました。



大手銀行出身  
(2024年入社/男性)

—自身の金融業界の知識経験を活かすことはもちろん、様々な職歴・技術をバックグラウンドに持つ方々とも協働できることは魅力的で、自身のスキルアップにもつながっていただろうと考えています。チームを初期段階から立ち上げ、成長軌道に乗せていくという業務内容にも強くやりがいを感じています。

裁量権拡大  
良質な組織風土  
経験値の積み上げ



# 中期経営計画に向けた進捗

## 中期経営計画の達成に向けて、コンサルタント体制の強化や提供サービスの高付加価値化、事業活動をリードする役員全体の報酬体系の変革など、さまざまな取り組みを実施中

### コンサルタント体制を強化（プロジェクト提案活動やデリバリー体制の強化）

- **決済**：ビジネス・コンサルティングサービス及びテクノロジー・コンサルティングサービスとも、既存・新規のプロジェクトの積上げが進行中
  - 安定的・継続的な収益を生み出すサービス・ラインとして引き続き注力中
- **銀行・証券・保険**：戦略・業務・IT関連プロジェクトに関するコンサルタント体制構築とともに、プロジェクト獲得のための提案活動を進行中
  - 各分野において、日系・外資系クライアントのプロジェクトのパイプラインを積み上げ中

### コンサルティング・サービスの高付加価値化を推進

- 金融グローバル企業、大手コンサルティング企業、国内大手の銀行、クレジットカード会社、SIer企業、ITサービス企業など当社に参画するコンサルタントの知見をもとに、社内トレーニング制度をさらに強化中。また、クライアントへのサービス提供水準を向上させる教育プログラムを実施し、クライアントに提供する付加価値の向上に向けて取り組み中

### 事業活動をリードする役員全体の報酬体系を変革

- 中期経営計画の目標や予算の達成にコミットするため、取締役及び執行役員の報酬に関して業績連動報酬を適用してインセンティブ体系を変革
- 業績連動報酬へ変更することにより、当社の収益構造の柔軟性に対する改善も同時に実施

# 中期経営計画

FY2025-2028

事業計画及び成長可能性に関する事項



「収益性を伴った事業成長」に向けた取り組み  
FY2025-2028（4か年度）

- 1 サービスの拡大と高付加価値化
- 2 優秀な人材の採用と育成
- 3 クライアントの獲得と深耕

フェーズ1  
“Atlas50”  
中期経営計画

Mission  
あらゆる産業と  
Fintechの融合

VISION

人と産業の可能性を、  
解き放つ

Unleash the potential of  
every person and industry  
on the planet.

中期経営計画  
（FY2025-2028）

## 財務計画

黒字化

FY **25** 下期  
（FY25通年黒字化）

FY28連結売上高

**50** 億円以上

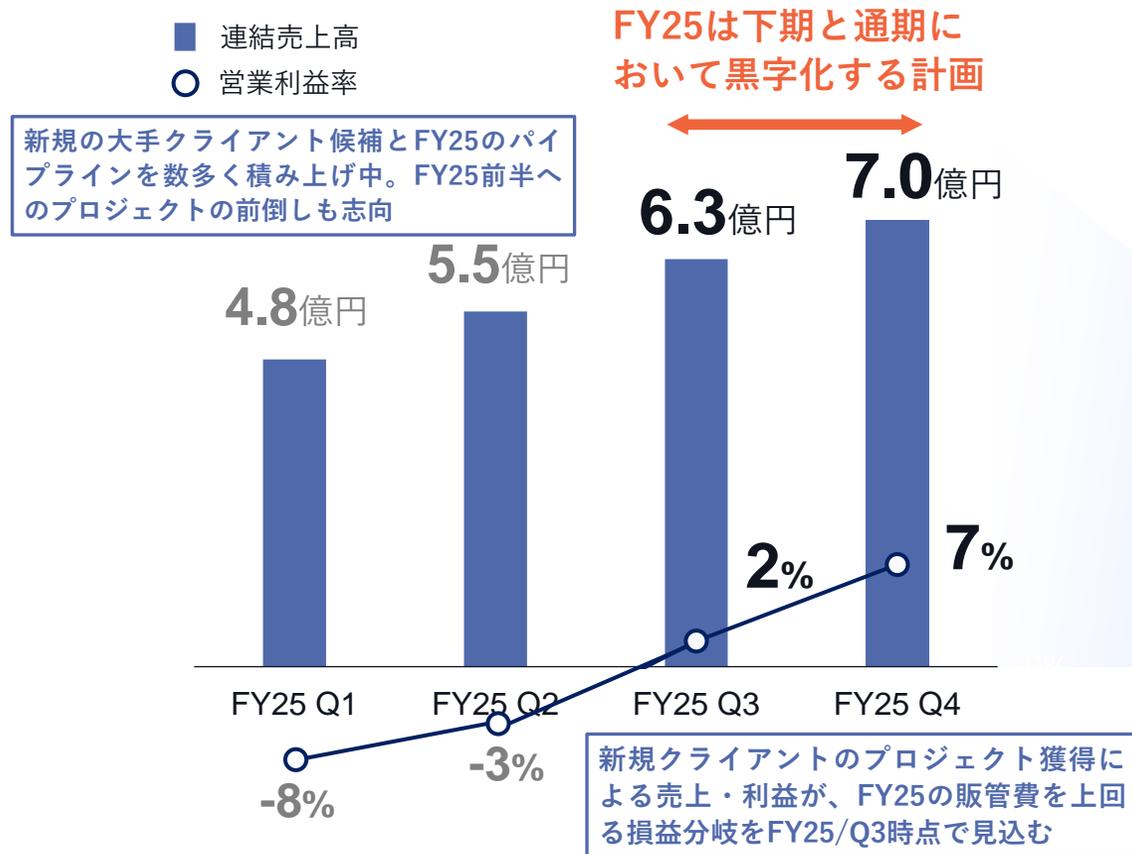
FY28営業利益率

**15** %以上

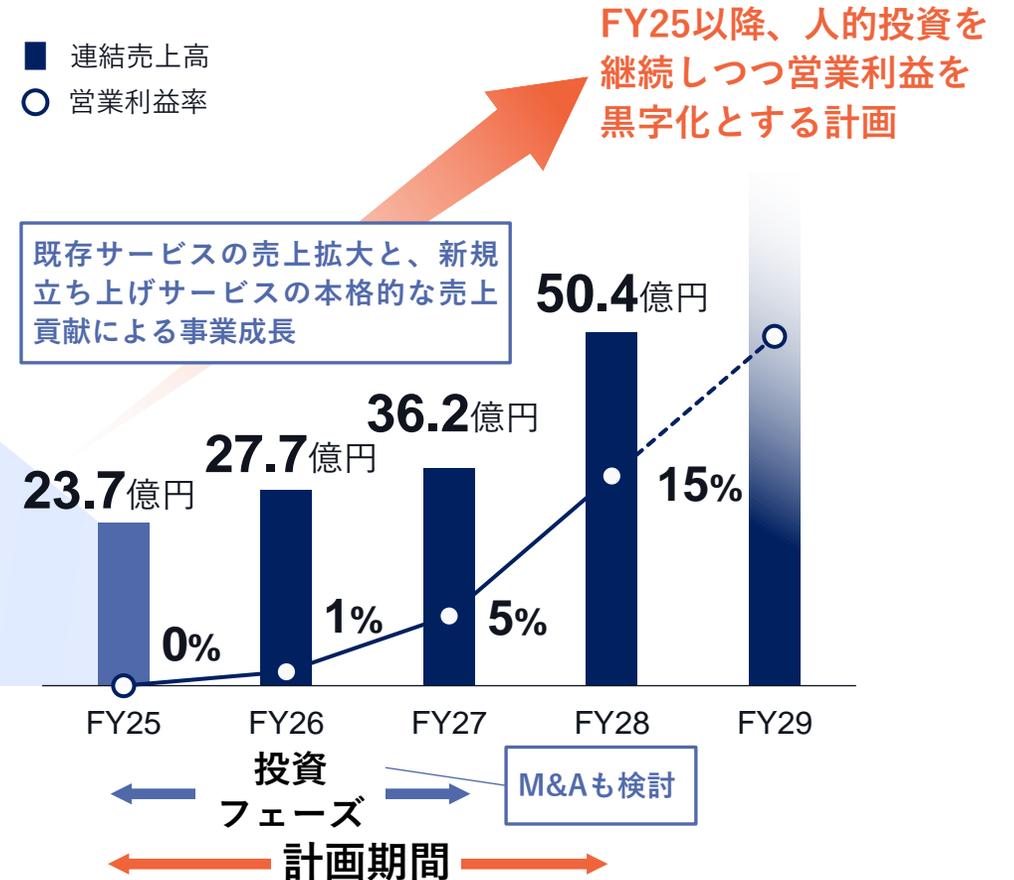
- ① FY25下期から黒字化を達成し、FY25通期での**黒字化**を目指す
- ② FY28に連結売上高**50**億円以上、営業利益率**15**%以上を目指す

- ① FY2025下期から黒字化を達成し、FY2025通期での黒字化を目指す
- ② FY2028に連結売上高50億円以上、営業利益率15%以上を目指す

FY25 四半期計画



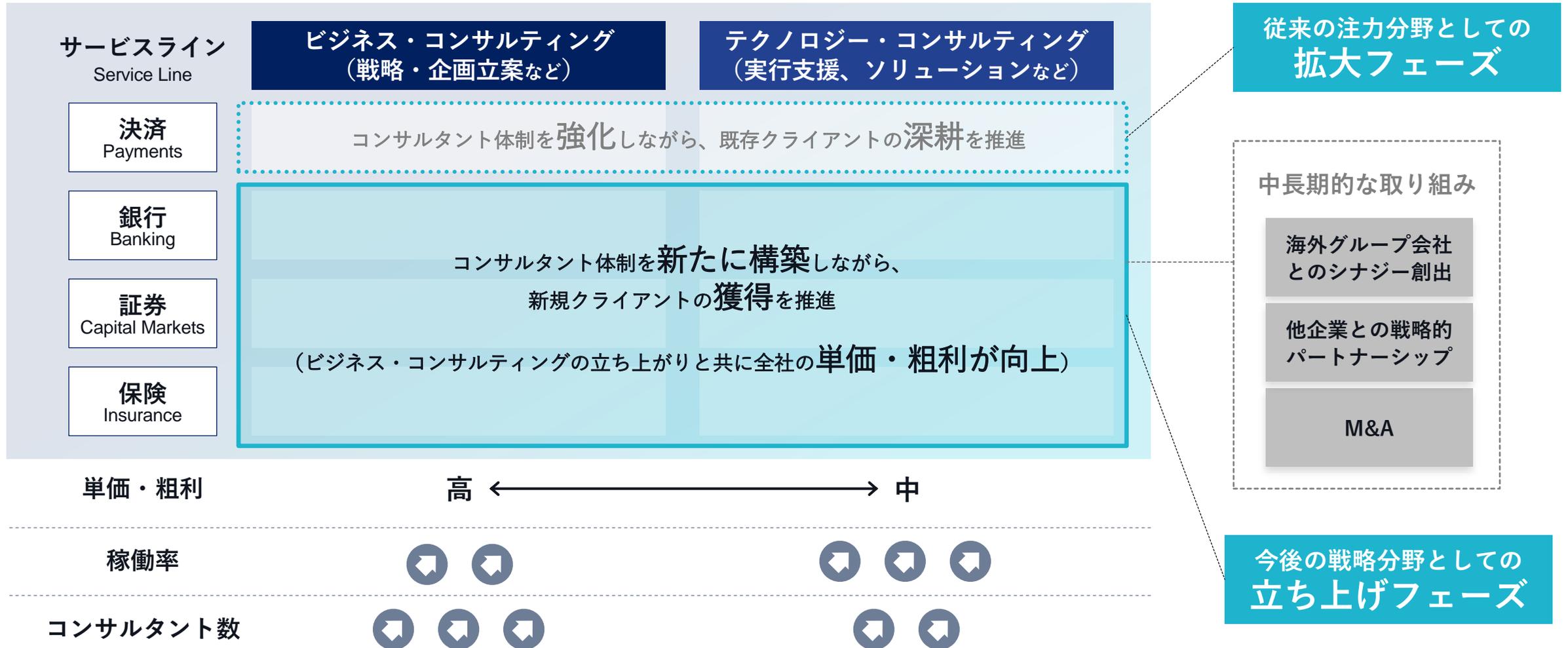
FY25-FY28 計画



「FY2025下期からの黒字化・FY2025通期での黒字化」に向けて、既存の決済サービスの売上拡大と、新規立ち上げ中の銀行・証券・保険サービスの黒字転換への取り組みを推進中



「FY28の連結売上高50億円以上、営業利益率15%以上」に向けて、優秀な人材の採用・育成とコンサルティングサービスの高付加価値化を推進することにより事業全体の収益性を向上



※各サービスラインにはシンガポールを含む東南アジア地域におけるサービス提供を含む

## 独立系Fintechコンサルティング・グループとして、戦略立案から実行までを国内外で支援

当社は、Fintech領域の決済・銀行・証券・保険分野において、コンサルティングやプロジェクト実行支援サービスを国内外で提供します。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・グループとして、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、決済・銀行・証券・保険分野において高付加価値なサービスを提供します。

### 分野



決済



銀行・証券



保険

### 主なサービス例 (戦略立案から実行支援までのトータルサポート)

#### 新規事業立案

新規事業開発におけるコンセプト作成からビジネスモデル・ビジネスケース策定、ロードマップ策定等を支援

#### 業務改革

クライアントの現状業務プロセスの問題点を第三者的な立場で洗い出し、最適なプロセスの構築を支援

#### システム外部接続

カード事業に必要となる各種システム外部接続先との接続調整、接続要件定義、試験計画策定、試験実施を支援

#### 戦略策定

ビジネス戦略の策定支援のほか、業務の効率化や営業戦略の策定、組織構造の見直しなど、収益性向上に向けた様々な戦略策定を支援

#### システムのグランドデザイン

最新のアーキテクチャデザインを取り入れた安定的なシステムの要件定義策定から導入と移行を支援

#### セキュリティ

最新のセキュリティ対策を導入し、自社およびクライアントに対するサイバー攻撃リスクの最小化を支援

#### 規制対応

システム・業務の側面からエコシステムの構築を図り、高度化された管理体制の構築・体制の運営を支援

#### 業務プロセス

リエンジニアリングを通して、最適な業務プロセス（引受、新契約、保全、支払）の構築を支援

#### PMO

生命保険/損害保険/少額短期保険基幹システム、各種周辺システムの導入などに向けたPMO支援

## Fintech領域において日本有数のプロジェクト支援実績を有するコンサルティング・グループ

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。これらの強みに基づき、当社独自のポジショニングを実現しています。

### 強み（競争優位性）

#### Fintech事業の 豊富な知見



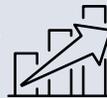
深い知見に基づき、Fintech  
事業の戦略策定から支援可能

#### プロジェクト マネジメント力



Fintech事業のプロジェクト  
実行支援まで、一気通貫で  
多面的にサポート

#### 豊富な支援実績と 幅広いサービス



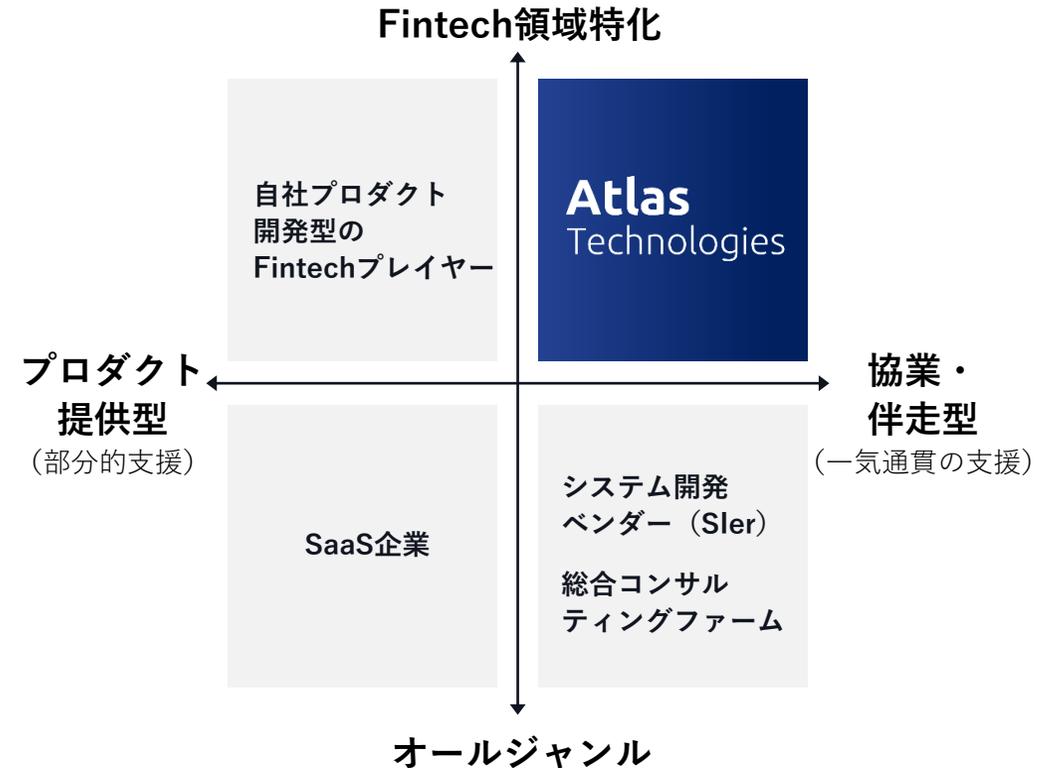
従来の決済分野における豊富  
なプロジェクト実績に加えて、  
銀行・証券・保険分野に対す  
る多様なサービスを提供

#### クロスボーダー 案件への対応力



海外グループ企業とも連携し  
て、複数国にまたがったプロ  
ジェクトや海外企業に対する  
支援も可能

### 特徴（独自のポジショニング）





## 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。



他社の場合

プロセスの分断

総合コンサルティングファーム

構想提案のみで実行は関与しない・  
Fintechの知見に乏しいことがある



システム開発ベンダー (SIer)

受託システムは作るがプロジェクト  
や事業全体の課題解決は関与しない



SaaS企業・自社プロダクト開発型プレイヤー

プロダクトは売るが収益インパクト  
には関与しない

当社の場合

プロセスの統合

Atlas  
Technologies



プロジェクトマネジメントを  
強みとするFintech領域の知見を  
有するコンサルタントが、  
戦略立案から実行まで支援

一気通貫で支援するビジネス面での執行能力



Fintech領域における知識経験・ノウハウ

## 大型プロジェクトのマネジメントや、多様な業界のFintech関連プロジェクトで得た知見をもとに、さらなるプロジェクト獲得と実績の積み重ねを行う

### 戦略策定・ リサーチ支援

#### 総合商社・銀行

Fintech事業に関するアドバイザー  
リーサービスおよび国内外マー  
ケット調査支援

#### 決済代行・新規参入

カード発行事業の事業企画策定お  
よび検討支援、カード関連会社の  
日本への新規参入支援

#### クレジットカード会社

与信および債権回収の現状分析  
並びに高度化へ向けた実行プラン  
策定

### 要件定義・ ベンダー選定支援

#### 通信事業・リテール

カードプログラムのさらなるサー  
ビス向上に向けたシステム開発と  
運営体制見直し支援

#### リテール

クレジットカードに関する  
収益性・与信改善支援

#### クレジットカード会社

加盟店管理業務の新システム開発  
と運営体制の構築支援

### 実行支援・ PMO業務

#### 通信事業・リテール

カードプログラムのシステム開発  
における実行支援とPMO業務

#### 証券システム開発会社

システムに関するインフラ  
更改支援

#### カード・決済代行

事業立ち上げに伴う国際ブランド  
ライセンス取得支援、海外決済代  
行業者とのAPI接続対応支援

グローバル企業や国際機関のプロジェクトの支援実績と、グローバルネットワークを活用して  
東南アジアにおけるプロジェクトや日本企業からの海外プロジェクトの積み重ねを推進する

90+

Best-in-class  
clientele

500+

Client  
projects

20+

Key  
markets

150+

Client, media &  
industry events



## 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

Fintech領域のコンサルティングにおけるDX推進は、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、テクノロジーへの旺盛な投資を背景に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)

DX市場規模 (国内)

テクノロジー投資の中期的な  
市場成長イメージ

年平均成長率(CAGR)

7.8%

8,623億円

1兆2,551億円

2020年

2026年予測

4兆197億円

8兆350億円

2023年度見込

2030年度予測

市場規模

SoE※1 (攻めのIT投資)

IoT、AI等のテクノロジーを活用した新たな製品・サービス開発、事業の変革

SoR※2 (守りのIT投資)

基幹システムや業務アプリケーションの保守・回収リプレース等業務効率化やコスト削減

2030

出典：IDC Japan 『国内ビジネスコンサルティング市場予測、2021年～2025年』

出展：富士経済 『2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編/企業編』

※1：Systems of Engagement

※2：Systems of Record

## 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。

### 分野

### 外部環境（当社の認識）



- クレジットカード業界を取り巻く環境は、**今までクレジットカードが利用されてこなかった領域での利用拡大**や、日常生活における消費全般での**キャッシュレス決済の浸透**により市場拡大しており、**様々な金融サービスとの連携も活性化**しています。
- 顧客志向と顧客体験提供やオープン化、**コスト効率化による高い収益性確保が課題**となっています。
- クレジットカード基幹システム、周辺システムの導入には、国際ブランドや業界ルール、業界に関する各種法制度対応、セキュリティ対応等、**高度な知見と経験が要求**されます。



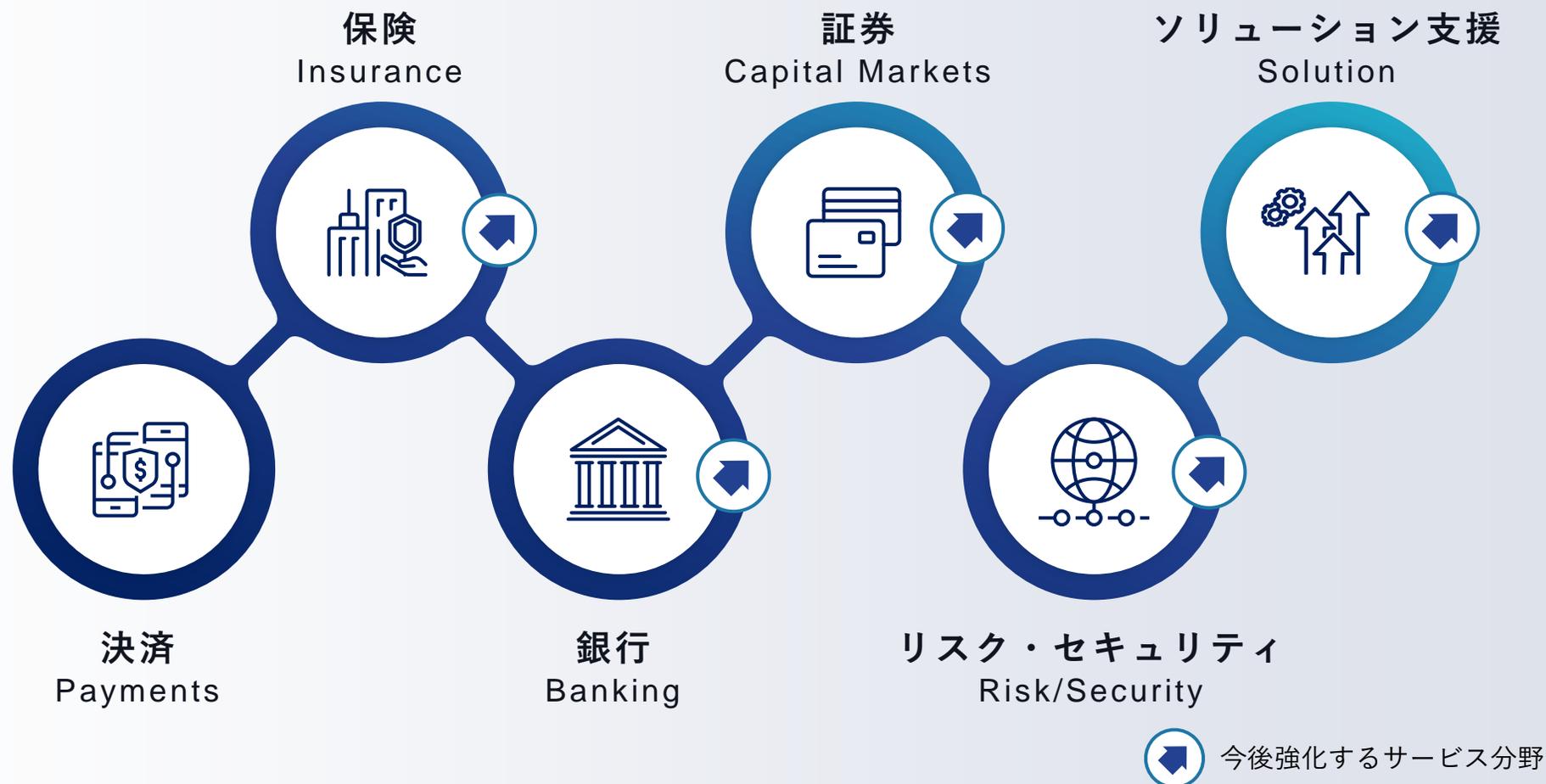
- 世界の金融業界を取り巻く環境は、**暗号通貨や新興国市場の広がり**を始めとして大きく変化を続けています。
- 日本の金融界も過去にない変革の時代を迎えており、**この変革への対応を誤れば現在の地位に立ち続けることは困難になることも想定**されるところです。
- 金融機関や証券会社が抱える戦略やプロセス、組織や人材、ガバナンスやデータセキュリティなどさまざまな課題に対し、**最新のDX技術を用いながら実務面も含めた変革・強化**に対応することが求められます。



- 人口減少・高齢化、デジタル技術の発展、新たなリスクの出現、競争激化、規制緩和、顧客ニーズの変化など、かつてないほどの変動性・不確実性に直面する保険業界において、**収益確保、人材育成、レガシーシステム刷新が課題**となっています。
- **デジタル技術を活用した新たなビジネスモデル構築**、高齢化社会に対応した商品・サービス開発、国際競争力強化といった未来への挑戦に向けて、市場分析、デジタル化、人材育成など、**お客様のニーズに合わせた最適なソリューションの提供**が求められます。

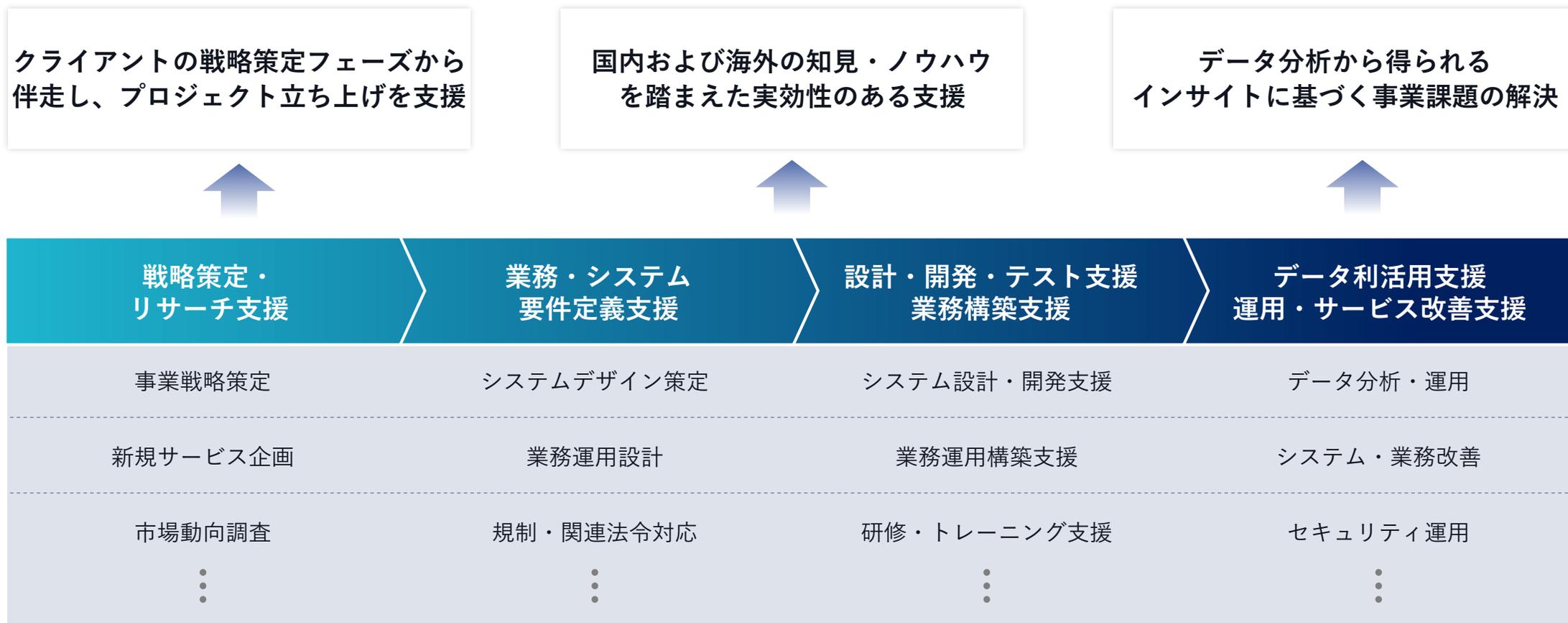
## Fintech領域において多様なコンサルティング・サービスを立ち上げ、クライアントに提供するサービスの高付加価値化を推進

コンサルティング  
サービス分野



# Fintech領域における専門的な知見・ノウハウを活用しながらクライアントと協働し、事業の構築から運営まで一連のプロセスにおいてコンサルティング・サービスを総合的に提供

## コンサルティング・サービス (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支援)



「自社単独でのクライアント・ニーズの掘り起こし」、「クライアントのグループ関連企業等への展開」、「当社のビジネスパートナー企業等との協働」などを通じて、プロジェクト獲得を推進



### 自社単独でのクライアント・ニーズの掘り起こし

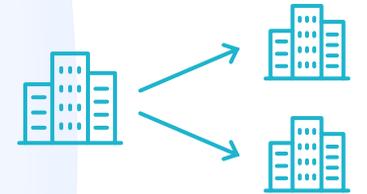
- ・ 既存クライアントの異なる事業領域や部門などに対する支援を提案（アップセル・クロスセル）
- ・ 新規クライアントの経営層やマネジメント層とのリレーションを活用して、コンサルティング・サービスを提案



新規クライアントの開拓  
既存クライアントの深耕

### クライアントのグループ関連企業等への横展開

- ・ 支援実績のある既存クライアントからの紹介等を通じてグループ企業・関連企業等に対してサービスを提案



グループ企業・関連企業の開拓

### 当社のビジネスパートナー企業等との協働

- ・ ソリューション提携企業や、既存プロジェクトにおいて共同してデリバリーした実績を有するSIer企業等からの案件紹介や共同案件の推進

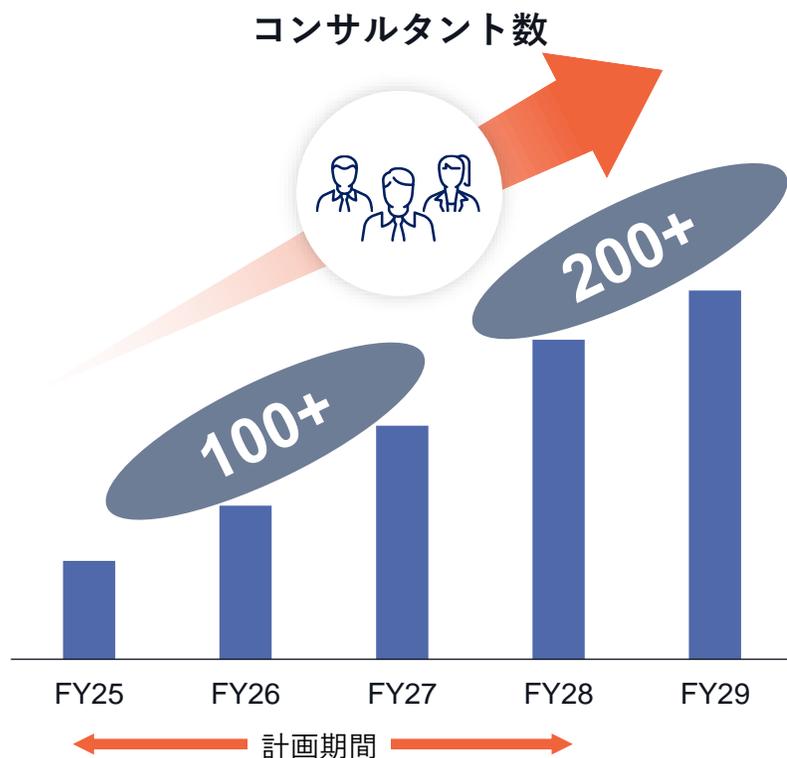


ビジネスパートナー企業等からの案件紹介や共同提案

## 優秀な人材の採用・育成や、企業価値向上のための人的資本の高度化を推進

### 採用計画

優秀な人材の採用・育成などによりコンサルタント数を増加するとともに、より働きやすく成長できる環境を制度面・組織風土面から整備して定着率を向上



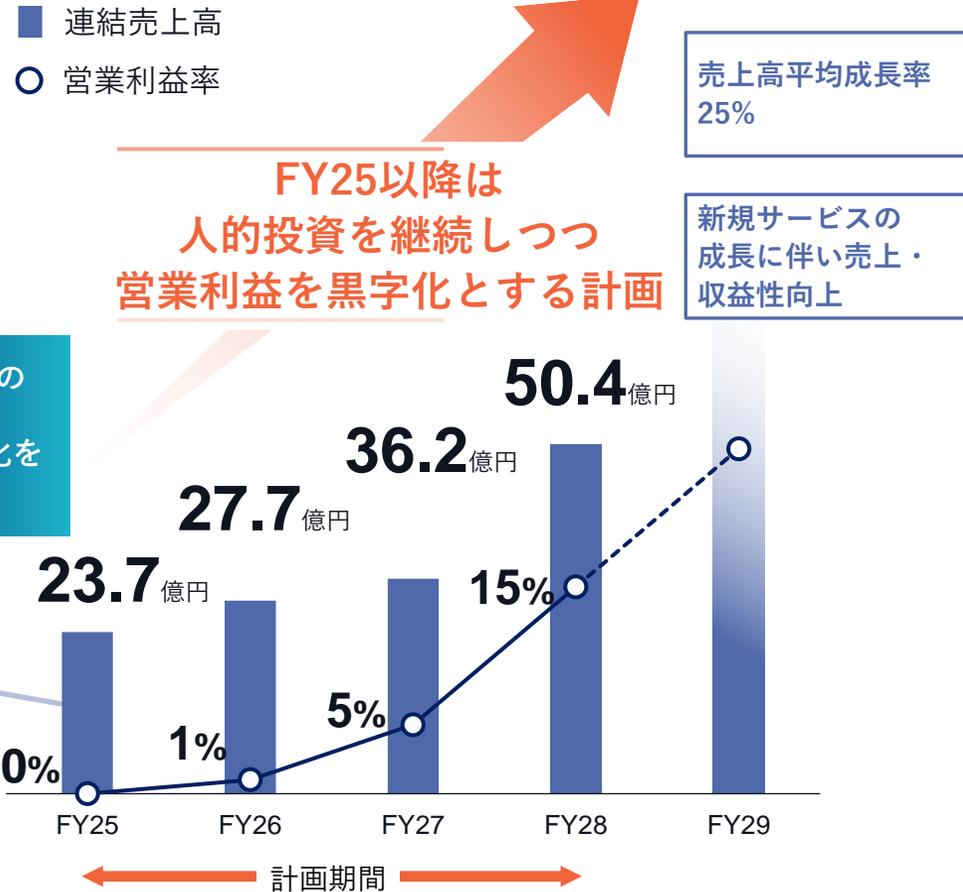
### 人的資本の高度化

経営戦略と連動する人材戦略を策定し、各種施策の実行と効果検証を行うことにより人的資本経営を推進

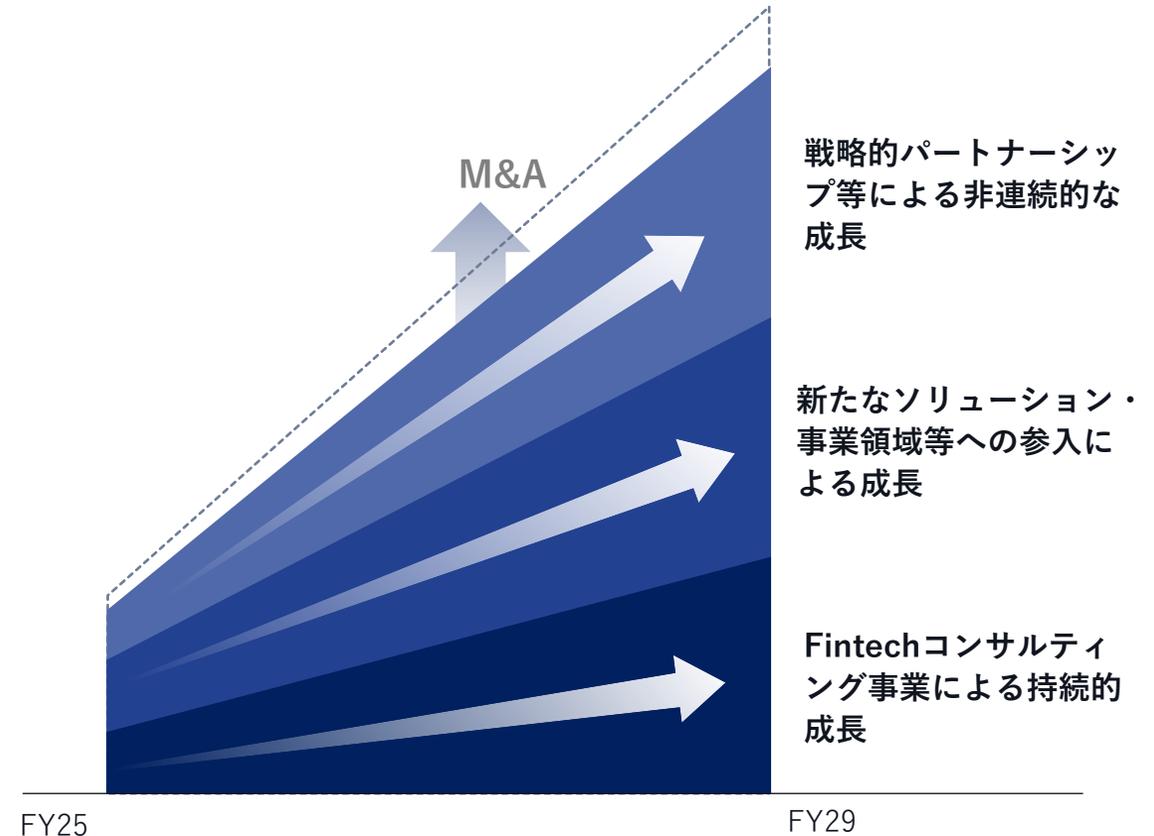


- 【財務】 FY2025下期からの黒字化と、FY2028の連結売上高50億円以上、営業利益率15%以上を目指す
- 【事業】 新たなサービス分野の立ち上げと拡大、サービスの高付加価値化を目指す

財務計画



事業成長に向けた取り組み



回次 決算年月		第1期 2018年12月 (個別)	第2期 2019年12月 (個別)	第3期 2020年12月 (個別)	第4期 2021年12月 (個別)	第5期 2022年12月 (個別)	第6期 2023年12月 (連結) ※3	第7期 2024年12月/Q3 (累計・連結)
売上高	※4 (千円)	27,320	579,237	1,248,744	2,187,858	2,806,295	2,589,774	1,578,069
経常利益	(千円)	14,679	217,348	300,695	473,954	614,920	128,535	△295,292
当期純利益	(千円)	10,249	143,468	197,493	310,825	405,556	75,672	△230,203
資本金	(千円)	3,000	10,000	12,250	12,250	674,650	681,600	681,600
発行済株式総数	(株)	300	300	305	610,000	7,100,000	7,370,000	7,370,000
純資産額	(千円)	13,249	156,718	358,711	669,537	2,399,893	2,495,379	2,306,586
総資産額	(千円)	19,130	324,630	649,138	1,143,789	2,853,949	2,756,688	2,574,062
1株当たり純資産額	※5 (円)	44,165.50	522,393.48	58.81	109.76	338.01	338.58	312.97
1株当たり当期純利益金額	※5 (円)	115,164.62	478,227.97	32.87	50.95	64.51	10.59	△31.23
自己資本比率	(%)	69.3	48.3	55.3	58.5	84.1	90.5	89.6
自己資本利益率	(%)	149.1	168.8	76.6	60.5	26.4	3.1	—
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	—	190,468	316,529	433,117	△84,118	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	—	△45,995	△12,685	△5,342	△505,939	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	—	4,500	—	1,324,800	13,900	—
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	—	—	300,886	604,730	2,357,304	1,783,367	1,634,170
従業員数〔外・平均臨時雇用者数〕(個別)	※6 (名)	0	5	16	24	29	37	61
従業員数〔外・平均臨時雇用者数〕(連結)	※6 (名)	—	—	—	—	—	45	66

(※)

1. 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。
2. 第3期から第6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、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の監査を受けています。
3. 当社は2023年12月期 第3四半期より連結決算に移行しております。
4. 売上高には、消費税等は含まれておりません。
5. 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います。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います。
6. 役員は含まれていません。

## 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、当社の判断及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、競合状況及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。

# Atlas Technologies

あらゆる産業とFintechの融合

To offer seamless solutions for embedding Fintech across all industries

@2024 Atlas Technologies Corp.