

2024年12月期 通期決算説明資料

(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)

2025年2月14日



FY2024の事業総括 (FY2025通期黒字化に向けて)

FY2024においては「クライアント基盤の構築」および「コンサルタント体制の拡充」に係る積極投資を実行し、2024年8月に開示した中期経営計画（FY2025-2028）のガイダンス通り、**FY2025通期での黒字化達成に向けて着実に成果を創出**しています。

新規サービスの立上りと FY2025以降の収益貢献

国内事業においては、祖業である「決済分野」のコンサルティングが引き続き収益に貢献するとともに、新規立上げ中の「銀行・証券・保険分野」においても、プロジェクトパイプラインが大きく積み上がり、**FY2025からの本格的な収益貢献フェーズへの移行を予想**しています。

適切な投資・経費管理

販管費においても、**財務規律を見極めながら積極的にコンサルタント採用を実施**するとともに、長期的な事業成長へコミットするべく**取締役・執行役員へ新たな業績連動報酬制度を導入**するなど、固定費の変動費化をはじめとした適切な投資・経費管理を実行していきます。

FY2025以降における のれん償却費負担の 大幅減少

海外事業においては、シンガポールを中心とした中長期的な事業方針に大きな変更はないものの、シンガポール等におけるコンサルティング業界の市況悪化等を主因として現地法人（Kapronasia）の予算実績が買収時の事業計画比で下振れして推移していること等を踏まえ、FY2024にのれん減損に伴う会計処理を実施。**中期経営計画の達成に係る不確実性を最小化し、FY2025以降はのれん償却費負担（年間約70百万円）を大幅に減少させることで、当期純利益を改善**していきます。

FY2025通期での 黒字化達成予想

FY2024は業績予想の未達およびのれん減損に伴う会計処理のため、前年同期比で減収減益となりましたが、国内事業における売上拡大と収益性改善により、**FY2025通期での黒字化達成の目標に変更はありません。**

1. FY2024第4四半期および通期業績

2. FY2025通期業績予想

3. 中期経営計画

1. FY2024第4四半期および通期業績

2. FY2025通期業績予想

3. 中期経営計画

FY2024第4四半期および通期業績ハイライト

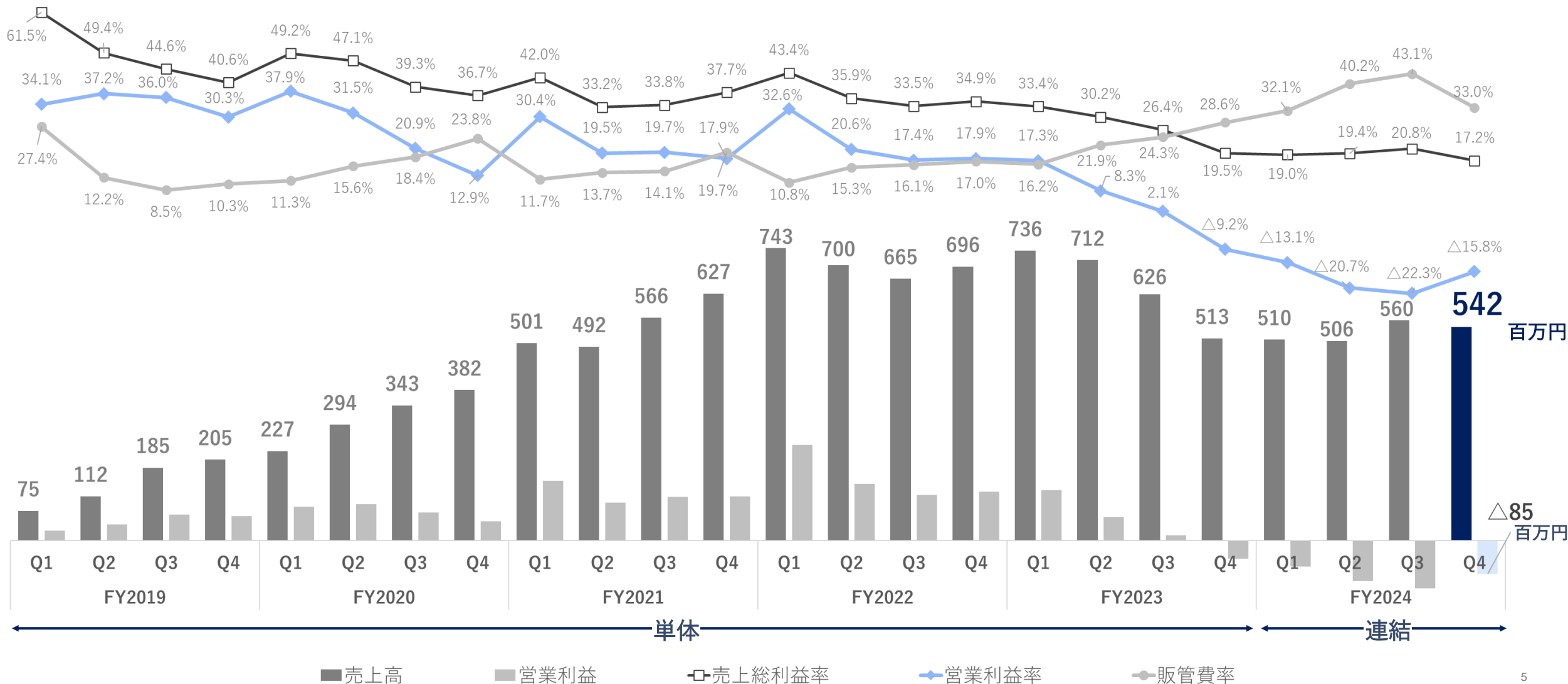
- FY2024第4四半期は前年同期比で売上高は5.7%増加。決済分野のコンサルティングが引き続き売上に貢献
- FY2024通期業績は業績予想比で売上高は93.8%と未達。新規立上げ中の銀行・証券・保険分野におけるプロジェクトのパイプラインの収益化がFY2024の期間には十分実現できず、収益貢献はFY2025へ後ろ倒し
- シンガポール現地法人を対象としたのれん減損（特別損失：483百万円）を計上。当期純損失は852百万円

(単位：百万円)	四半期実績／前年同期比			通期実績／業績予想比		
	FY24/Q4 実績	FY23/Q4 前年同期	増減率	FY24 通期 実績	FY24 通期 業績予想	達成率
売上高	542	513	105.7%	2,120	2,261	93.8%
売上総利益	93	100	93.0%	406	485	83.7%
売上総利益率	17.2%	19.5%	-	19.1%	21.4%	-
販売管理費	179	147	121.8%	788	860	91.7%
営業利益	△85	△47	-	△382	△375	-
営業利益率	△15.8%	△9.2%	-	△18.0%	△16.6%	-
経常利益	△78	△49	-	△373	△371	-
経常利益率	△14.4%	△9.7%	-	△17.6%	△16.4%	-
当期純利益	△621	△37	-	△852	△372	-
当期純利益率	△114.6%	△7.3%	-	△40.2%	△16.5%	-

※ 増減率や達成率は、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

四半期業績推移

- FY2024第4四半期の営業利益率は、販管費の適切なマネジメントにより直前四半期と比べ6.5%改善
- FY2024通期において売上高は底堅く推移し、FY2025の営業利益の黒字化を見据える



クライアント数・クライアント別売上高比率の推移

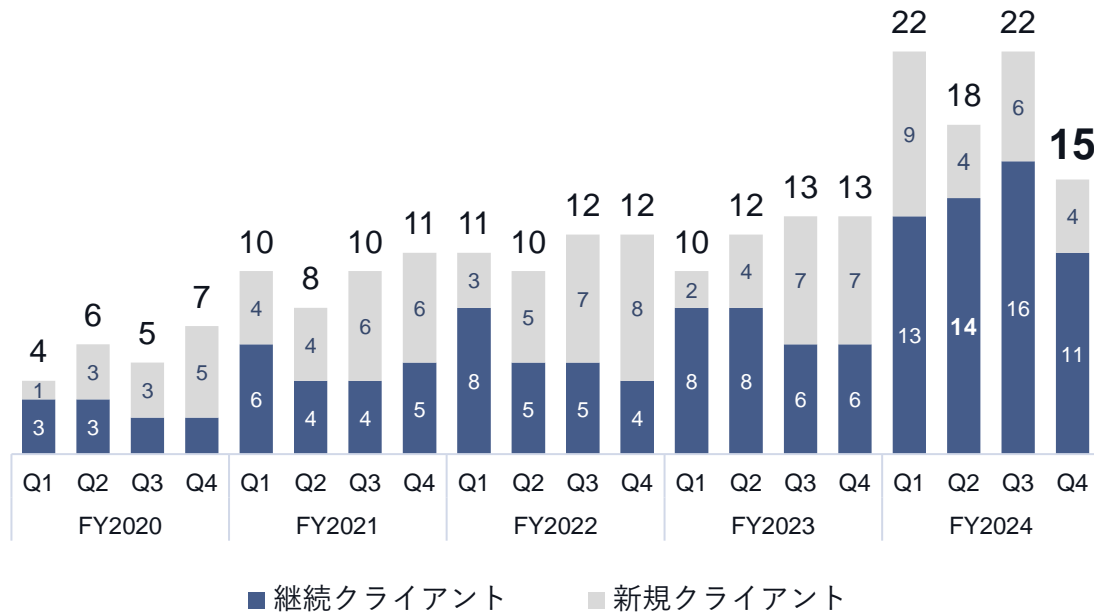
- Fintech領域で蓄積したナレッジ・ノウハウや、各業界のリーディングカンパニーとの先進的なプロジェクト経験によって得られた知見などを活用し、FY2024第4四半期に新規クライアントを4社獲得
- クライアント別売上高比率は着実に適正化が進行し、NTTドコモを除くクライアントの売上高比率は前年同期比14.0%増加

クライアント数の推移

- FY2024第4四半期のクライアント数は合計**15**社
- 継続クライアント***11**社に加えて、新規クライアントを**4**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

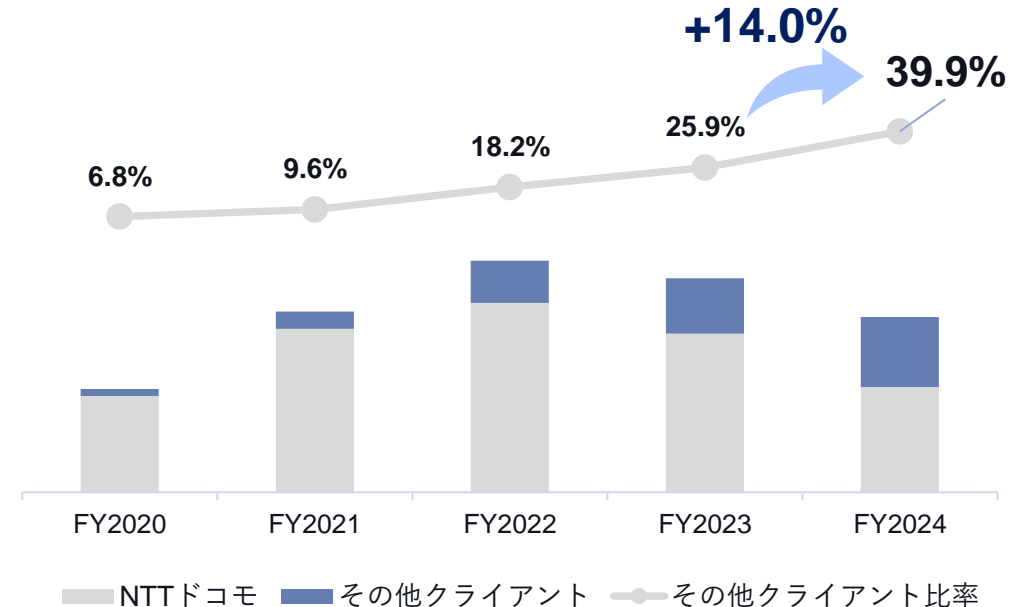
← 単体 → ← 連結 →



クライアント別売上高比率の推移

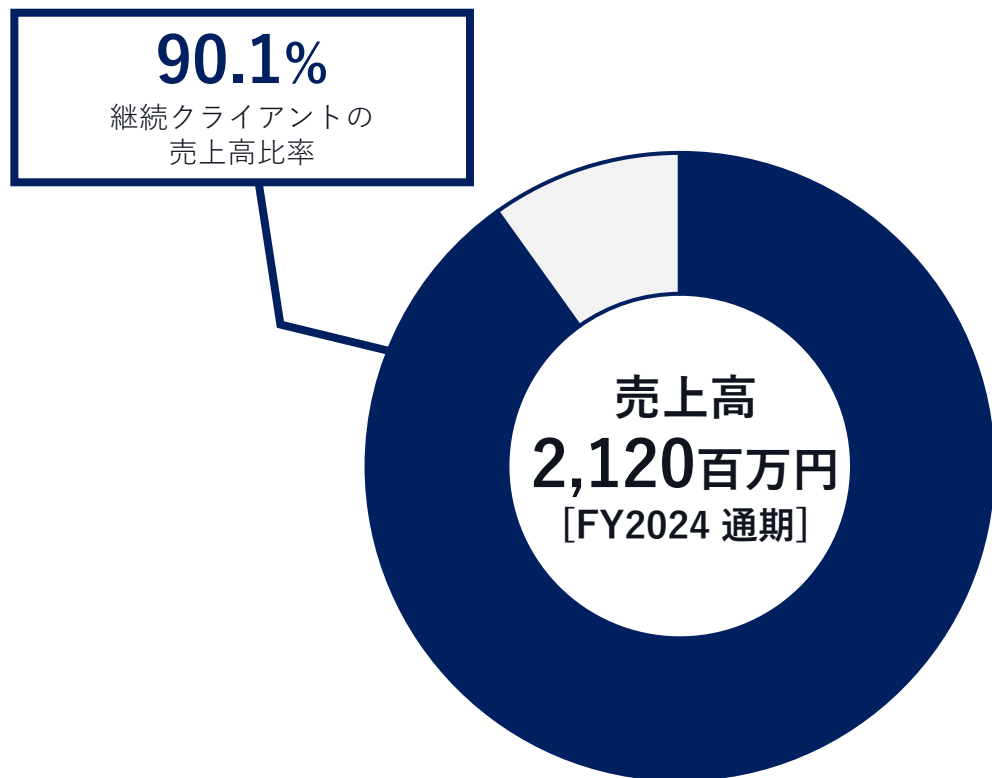
- 新規および継続クライアントからの受注を積み増すことでクライアント別売上高比率の適正化を推進（FY2024第4四半期のNTTドコモ以外の売上高比率は前年同期比から**14.0%**増加）

← 単体 → ← 連結 →



- FY2024通期における継続クライアント*の売上比率は90.1%。NTTドコモを除く継続クライアントの売上高比率は前年同期比10.3%増加。高い継続性を持続しながら追加受注によるアップセルに引き続き注力し、安定的な業績拡大とクライアントの売上高比率の着実な適性化を推進

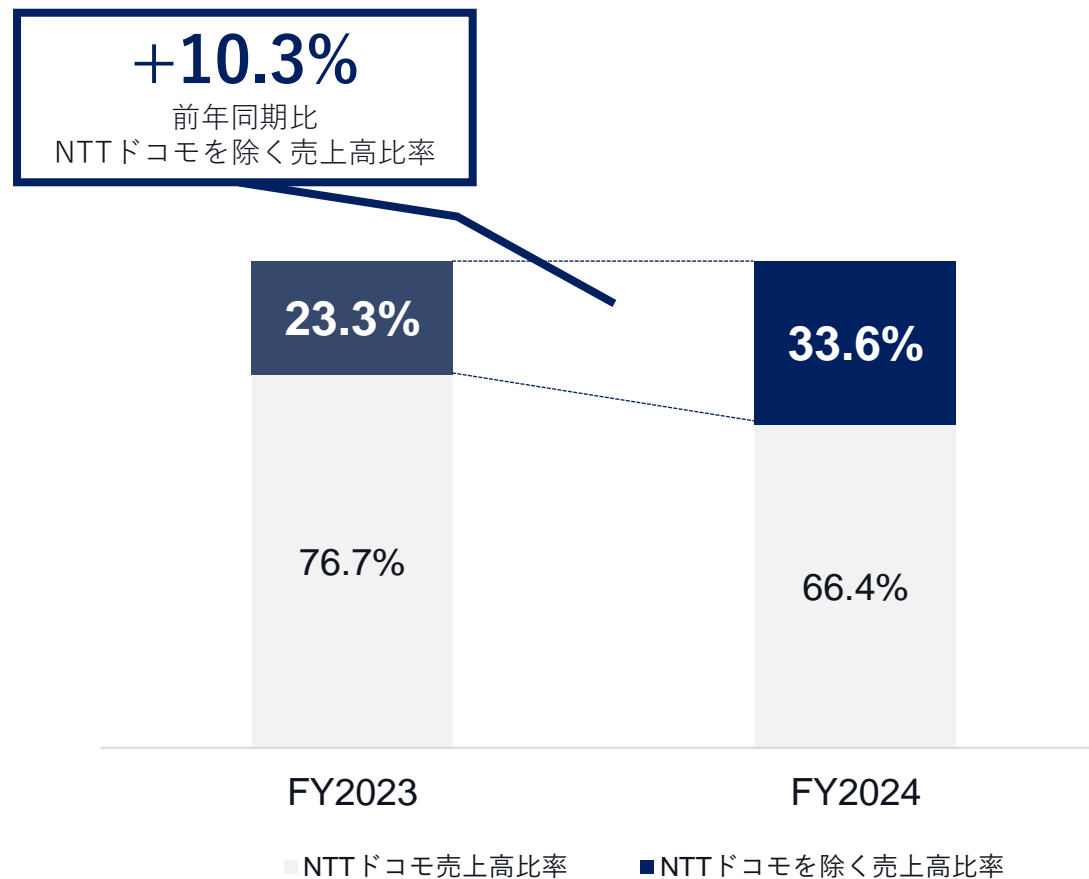
継続クライアント*の売上高比率



■ 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



FY2023

FY2024

■ NTTドコモ売上高比率

■ NTTドコモを除く売上高比率

- FY2024において、シンガポール現地法人（Kapronasia）では一定規模のプロジェクトや日本とのクロスボーダープロジェクト支援といった受注成果があった一方、現地でのコンサルティング業界の市況悪化等を主因としてプロジェクトの失注・遅延が複数発生し、買収時の事業計画比において実績が下振れで推移
- シンガポール現地法人のマネジメント交代等を行い、Atas Technologies代表の山本が直接マネジメントを主導する体制に移行する等のリストラクチャリングを実行するが、買収時計画の達成に係る蓋然性が低下したことを踏まえてFY2024にのれん減損に伴う会計処理（特別損失：483百万円）を実施
- シンガポールを中心とした中長期的な事業展開方針に大きな変更はないものの、事業活動拠点として併存しているAtlas Technologiesの既存のシンガポール支店に、FY2025中に経験豊富なコンサルタントを現地責任者（カントリー・マネージャー）として派遣予定。本社とシンガポール支店での事業連携をさらに強化し、シンガポール現地法人の位置づけの見直し等を行いながら、海外事業の立て直しを予定
- 中期経営計画への業績に影響する予想はなく、FY2025以降はのれん償却費の負担（年間約70百万円）を大幅に減少させることで、当期純利益を改善

1. FY2024第4四半期および通期業績

2. FY2025通期業績予想

3. 中期経営計画

FY2025通期業績予想

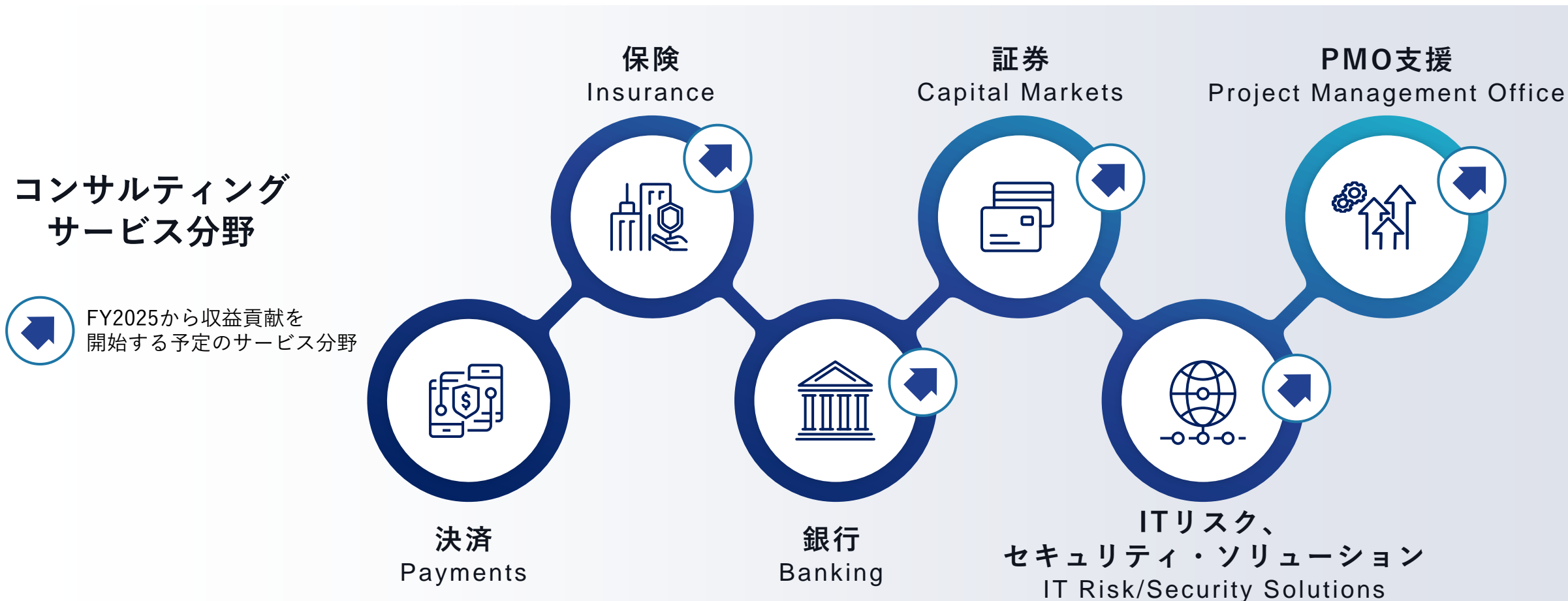
- FY2025は売上 2,378百万円（前年同期比12.1%増）、営業利益 30百万円（同412百万円増）として、通期での黒字化を目指す
- 主力の決済分野に加えて、新規に立ち上げた銀行・証券・保険分野のコンサルティング等による本格的な収益貢献を予定
- 成長戦略及び財務規律を見極めながら、引き続きコンサルタントの採用・育成に積極的に投資。また、長期的な事業成長へコミットするべく取締役・執行役員へ新たな業績連動報酬制度を導入するなど、適切な投資・経費管理を実行

(単位：百万円)	FY24 通期 実績	FY25 通期 業績予想	増減額	増減率
売上高	2,120	2,378	257	112.1%
売上総利益	406	594	188	146.4%
売上総利益率	19.1%	25.0%	-	-
営業利益	△382	30	412	-
営業利益率	△18.0%	1.3%	-	-
経常利益	△373	30	403	-
経常利益率	△17.6%	1.3%	-	-
当期純利益	△852	31	883	-
当期純利益率	△40.2%	1.3%	-	-

黒字転換

※ 増減率は、前期と業績予想の数値の一方あるいは両方がゼロを下回る場合“-”で表示

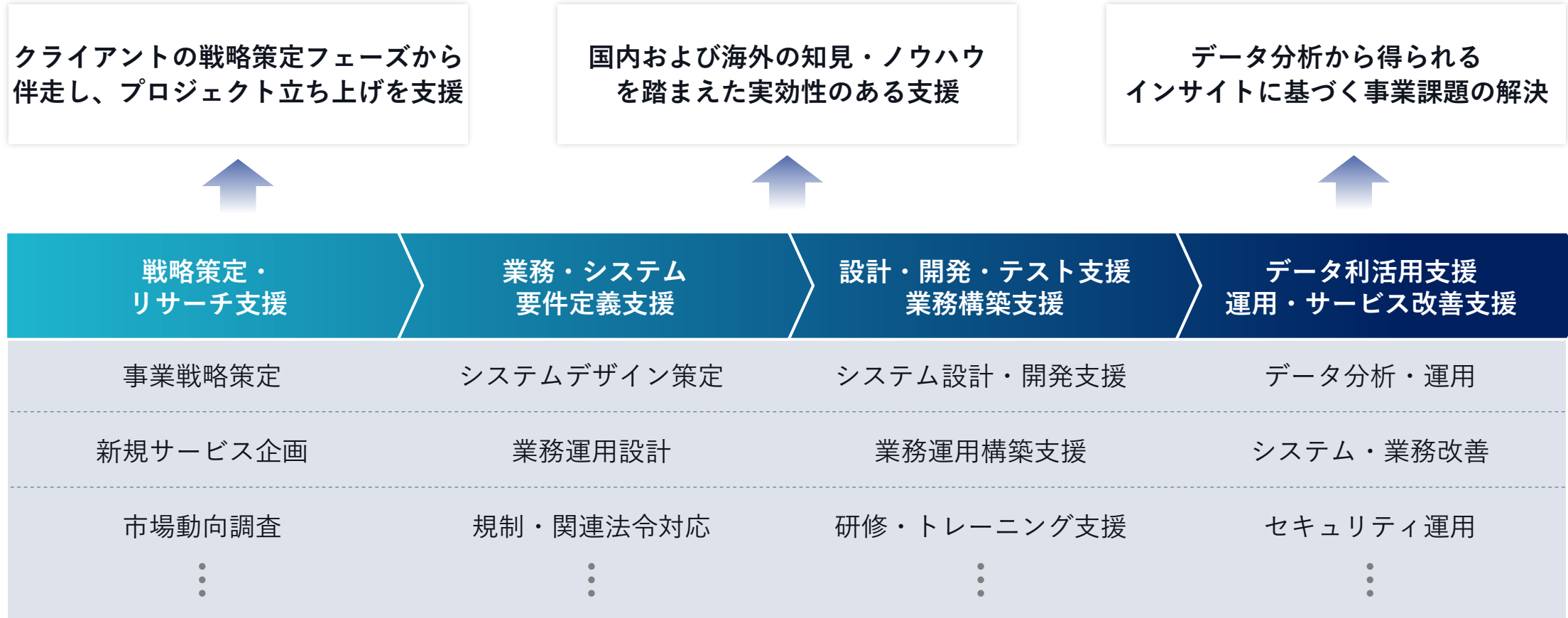
- Fintechコンサルティング・サービス分野において、祖業である「決済」に加えてFY2024に「保険」「銀行」「証券」のコンサルタント体制を確立し、FY2025から本格的にサービス提供を開始することで収益貢献を予定
- FY2025では、さらに「ITリスク」「PMO支援」を新規に立ち上げるとともに、全てのサービスの高付加価値化を推進



- 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
- 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)



- （1） 自社単独でのクライアント・ニーズの掘り起こし、（2） クライアントのグループ関連企業等への横展開、（3） 当社のビジネスパートナー企業等との協働、の3つの重点施策を通じてプロジェクト獲得を推進



① 自社単独でのクライアント・ニーズの掘り起こし

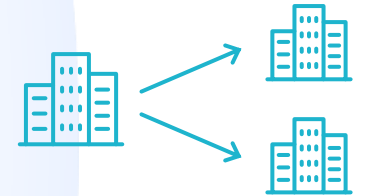
- ・ 既存クライアントの異なる事業領域や部門などに対する支援を提案（アップセル・クロスセル）
- ・ 新規クライアントの経営層やマネジメント層とのリレーションを活用して、コンサルティング・サービスを提案



新規クライアントの開拓
既存クライアントの深耕

② 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

③ 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提案の推進



ビジネスパートナー企業等からの案件紹介や共同提案

- 「金融機関の事業成長支援ニーズ」および「異業種企業の金融事業支援ニーズ」に特化したコンサルティングを提供
- FY2024に立ち上げた「銀行・証券・保険分野」において本格的にクライアントのプロジェクト支援を開始
- FY2025では、さらに「PMO分野」および「ITセキュリティ分野」等における支援ニーズを取り込み

新規・追加プロジェクトの獲得

- ✓ 決済分野の受注は底堅く推移し、アップセルによる受注も獲得
- ✓ 新規の金融系クライアントからの受注も獲得

新規サービス分野の受注開始

- ✓ 銀行・証券・保険分野において大手企業のプロジェクトを新たに複数受注

PMOサービスのニーズを取り込み

- ✓ 創業来培ったPMOノウハウを体系化し、新たなチームを立ち上げ
- ✓ クライアントから根強いニーズがあるPMO分野のサービスを各金融分野を対象に横展開

ITリスク・セキュリティ分野のサービス強化

- ✓ 大手コンサルティング会社などにおいて長年ITリスク分野でのコンサルティングに携わった執行役員パートナーが新たに参画
- ✓ 各金融分野におけるITリスクに関するニーズを取り込み、新規・既存クライアントからの受注を拡大



金融DXの推進



- 優秀なコンサルタントの採用への積極投資を継続するとともに、成長機会の提供による入社後の定着率向上を推進
- 社内外における教育研修を充実させ、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入社後の定着率を向上

■ 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

[サービス単価の向上]

教育研修コンテンツ等を社内で制作し、知見を共有するほか、外部セミナーなども活用し社員に成長機会を提供

■ 教育研修メニュー（例）

- 新入社員向けコンサル研修講座
- 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

出社または在宅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日在宅リモート」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、協働メンバーで集まって業務を推進



スーパーフレックスタイム

コアタイムなしのスーパーフレックス・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やオープンスペースを自由に利用可能。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業務が可能



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一人ひとりの個性、“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

1. FY2024第4四半期および通期業績

2. FY2025通期業績予想

3. 中期経営計画

「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

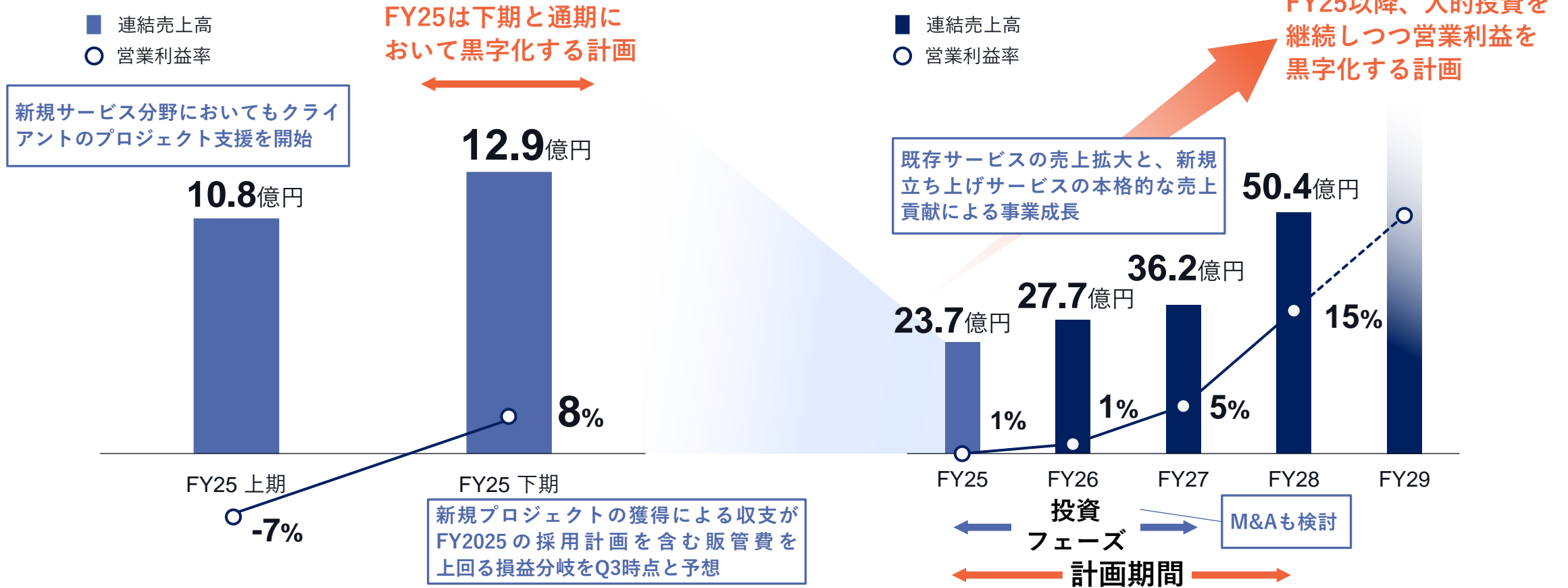
15 %以上

- 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

FY2025 四半期計画※

FY2025-FY2028 計画



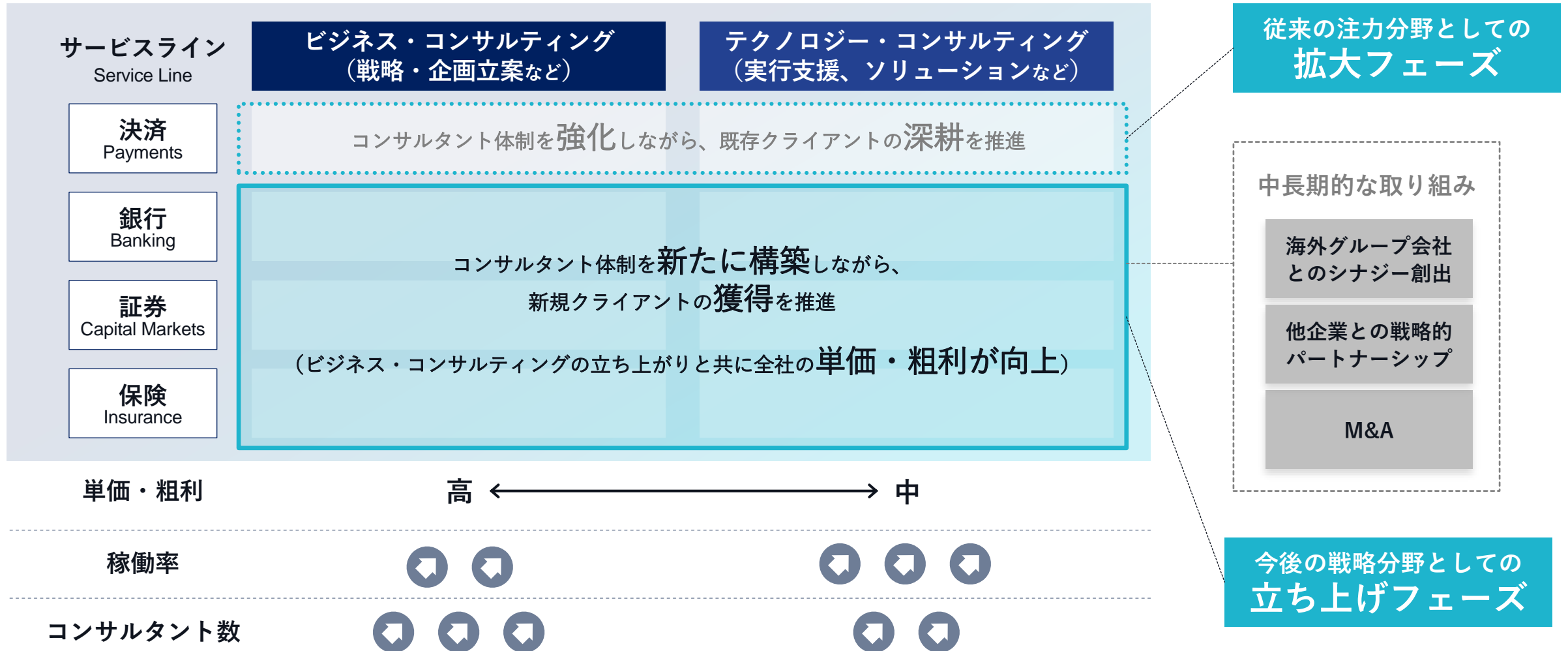
※FY2024における「クライアント基盤の構築」および「コンサルタント体制の拡充」の進捗状況を踏まえて、2024年8月14日付開示の「中期経営計画FY2025-2028 事業計画及び成長可能性に関する事項」で計画したFY2025の四半期ごとの売上・利益計画を見直し。売上高は修正なく、営業利益の改善を予想

「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・保険サービスによる収益貢献を予想



※ FY2024における「クライアント基盤の構築」および「コンサルタント体制の拡充」の進捗状況を踏まえて、2024年8月14日付開示の「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」で示した「サービスライン：銀行・証券・保険」等について主に達成状況をアップデート

「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

カード事業に必要な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ミニマム化を支援

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



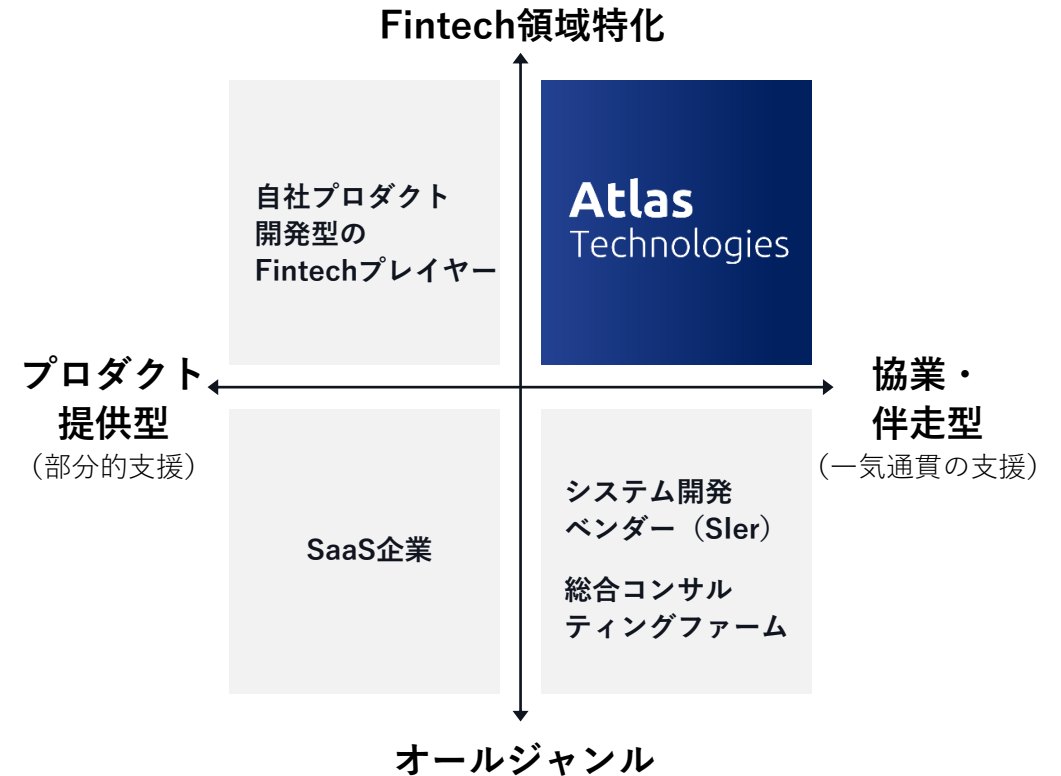
従来の決済分野における豊富なプロジェクト実績に加えて、銀行・証券・保険分野に対する多様なサービスを提供

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

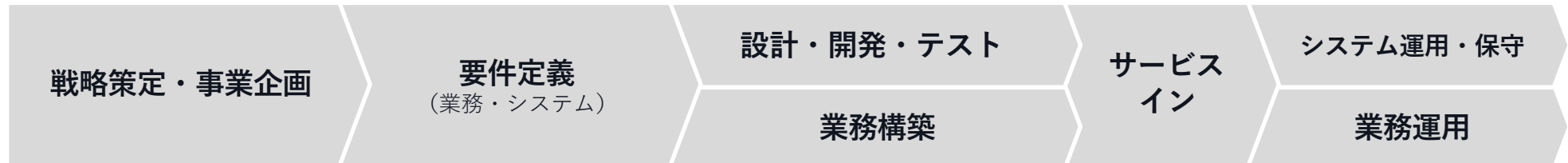
特徴（独自のポジショニング）





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

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

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。

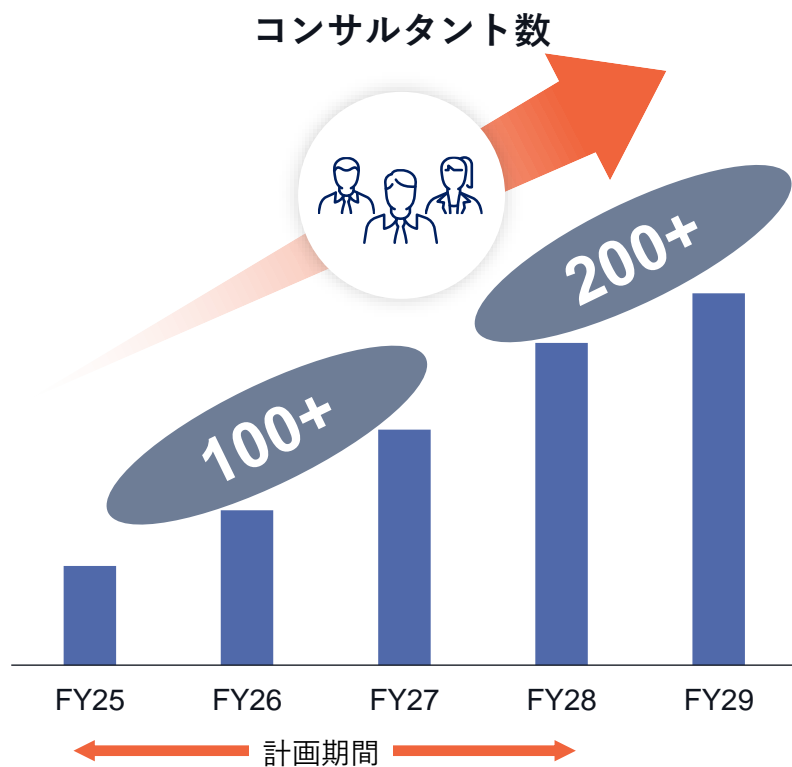


- 人口減少・高齢化、デジタル技術の発展、新たなリスクの出現、競争激化、規制緩和、顧客ニーズの変化など、かつてないほどの変動性・不確実性に直面する保険業界において、**収益確保、人材育成、レガシーシステム刷新が課題**となっています。
- **デジタル技術を活用した新たなビジネスモデル構築**、高齢化社会に対応した商品・サービス開発、国際競争力強化といった未来への挑戦に向けて、市場分析、デジタル化、人材育成など、**お客様のニーズに合わせた最適なソリューションの提供**が求められます。

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



中期経営計画（FY2025-2028）のサマリ：財務計画および事業成長に向けた取り組み

- 【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※

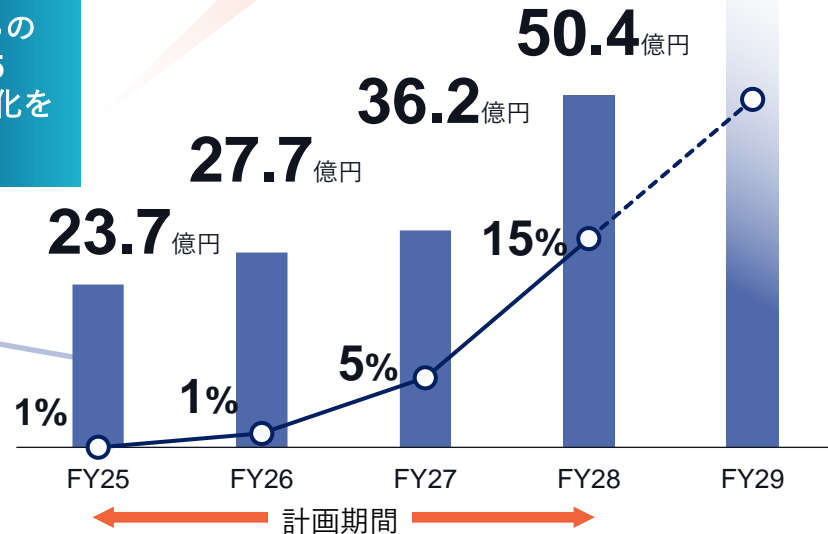
- 連結売上高
- 営業利益率

FY25以降は
人的投資を継続しつつ
営業利益を黒字化とする計画

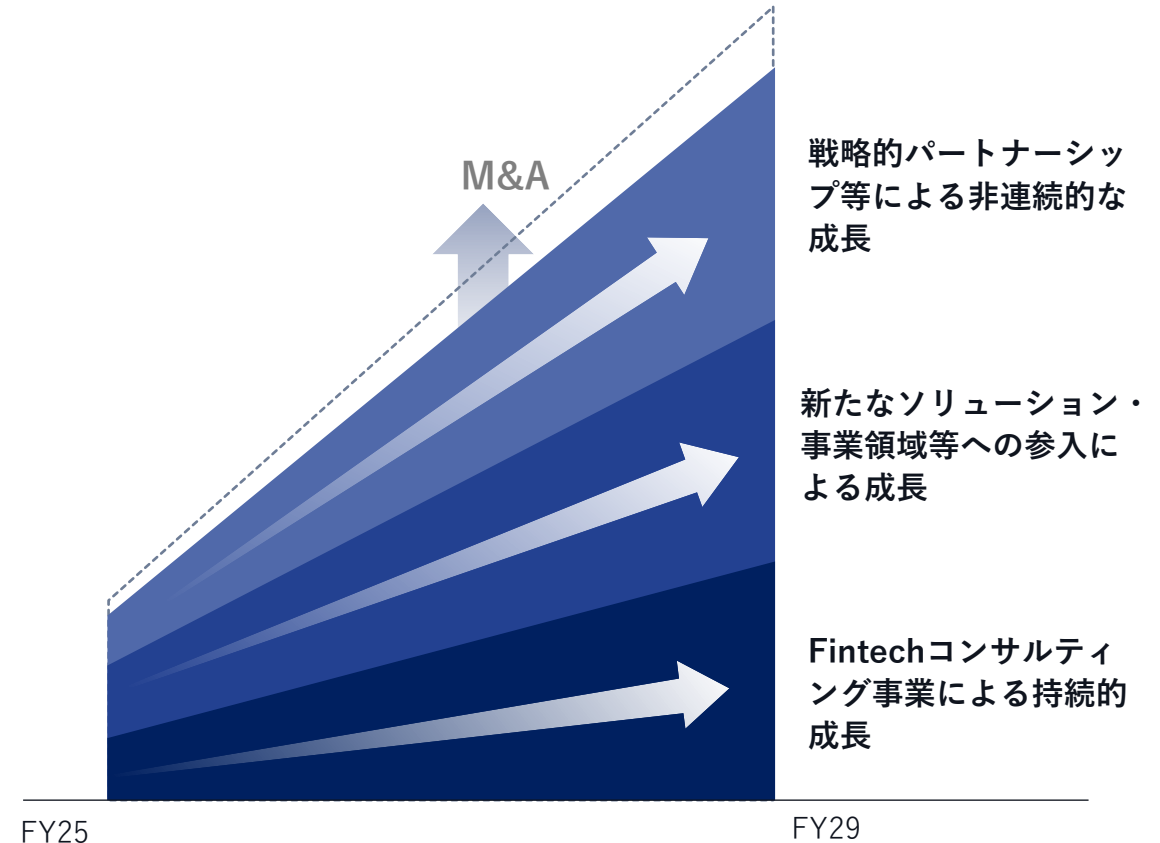
売上高平均成長率
25%

新規サービスの
成長に伴い売上・
収益性向上

FY25下期からの
黒字化、FY25
通期での黒字化を
目指す



事業成長に向けた取り組み



※FY2024における「クライアント基盤の構築」および「コンサルタント体制の拡充」の進捗状況を踏まえて、2024年8月14日付開示の「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」で計画したFY2025の四半期ごとの売上・利益計画を見直し。売上高は修正なく、営業利益の改善を予想

APPENDIX

Japan



Singapore



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

東京都千代田区霞が関三丁目2番5号

拠点

日本 (東京) ・ シンガポール ・ 香港

代表者

山本浩司

積極的な人員拡大を推進し、競争力のあるサービス品質とクライアントの獲得を実現

コンサルタント数の採用・定着をさらに推進し、サービスの高付加価値化とクライアントの獲得を強化しています。
収益のドライバーである事業KPIは「クライアント数」および「コンサルタント数」となります。

ビジネスモデル



サービス
提供



報酬



事業KPI

クライアント数

15社

[2024年12月期第4四半期]

コンサルタント数

62人

[2024年12月期第4四半期]

クライアント先への駐在やオンラインでプロジェクトを支援し、月額報酬を受け取る準委任型※の契約が多数を占める。一部、納品ベースの請負型も受注

※ 3か月以上継続する準委任契約

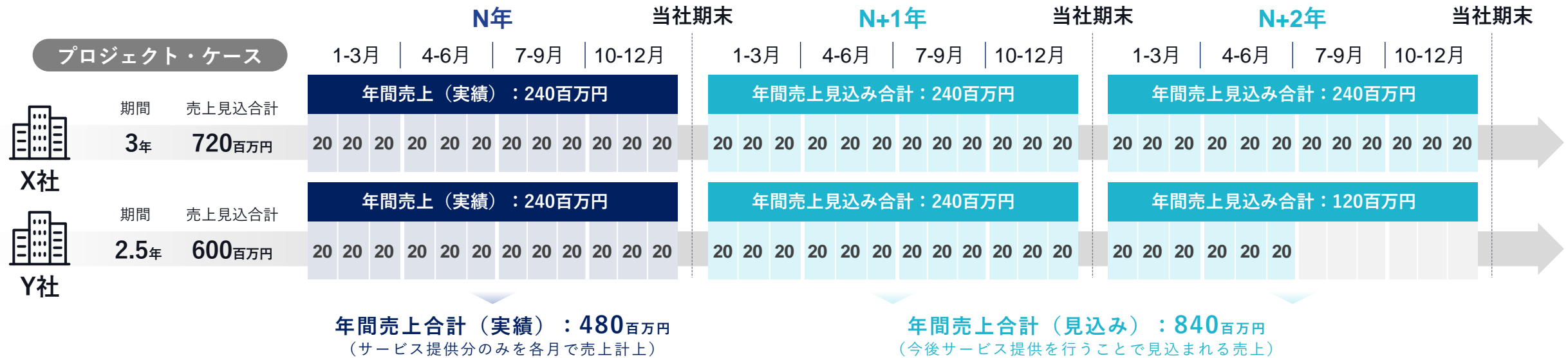
一気通貫サービスなどによる継続性の高いビジネスモデル

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。

※リカーリング性とは一時的ではなく、継続的に提供するサービスから発生する収益のこと

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



売上合計 : 1,320百万円 (プロジェクト期間全体を通じたサービス提供による売上実績および見込みイメージ)

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>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</p> <p>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
特定クライアントの売上比率	<p>特定クライアントへの売上偏重リスク</p> <p>全社売上に占める比率が一定を超える特定クライアントの取引額が何らかの事情で大幅に減少した場合には、経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります</p>	中	大	特定クライアント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
市場動向	<p>コンサルティング市場およびDX市場への参入企業が增加することによる競合激化リスク</p> <p>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>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</p> <p>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
経営者への依存	<p>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</p> <p>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

※その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

上場時に調達した資金は、引き続き人材関連費用を中心に充当してまいります。

単位：百万円

項目	資金使途	調達金額	充当額 (2022年12月期)	充当額 (2023年12月期)	充当額 (2024年12月期)	今後の使途予定 (2025年12月期以降)
 人材関連費用	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人材採用費用 ・ 人件費 ・ 教育費用 ・ メディア広告費用など 	1,193.8	58.4	264.4	310.4	560.6
 設備関連費用	<ul style="list-style-type: none"> ・ オフィスの移転およびスペース拡張費用 ・ 情報セキュリティ費用など 	120.0	-	5.7	0	114.3
	合計	1,313.8	58.4	270.1	310.4	674.9

主要な経営指標等の推移※1※2

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 (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	2,120,772
経常利益	(千円)	14,679	217,348	300,695	473,954	614,920	128,535	△373,534
当期純利益	(千円)	10,249	143,468	197,493	310,825	405,556	75,672	△852,052
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	1,654,110
総資産額	(千円)	19,130	324,630	649,138	1,143,789	2,853,949	2,756,688	1,937,399
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	224.44
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	△115.61
自己資本比率	(%)	69.3	48.3	55.3	58.5	84.1	90.5	85.4
自己資本利益率	(%)	149.1	168.8	76.6	60.5	26.4	3.1	△41.1
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	－	－	190,468	316,529	432,969	△84,118	△136,677
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	－	－	△45,995	△12,685	△5,194	△505,939	391
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	－	－	4,500	－	1,324	13,900	△31
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	1,655,024
従業員数〔外・平均臨時雇用者数〕(個別)	※6 (名)	0	5	16	24	29	37	55
従業員数〔外・平均臨時雇用者数〕(連結)	※6 (名)	－	－	－	－	－	45	60

(※)

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年財務省令第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. 役員及び執行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、2025年12月期の通期決算発表後の2026年2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

