

**Atlas**  
Technologies

# 2026年12月期 第1四半期 決算説明資料

Atlas Technologies株式会社（証券コード：9563）  
2026年5月15日

- ✓ 前年同期比で**増収増益**となり、**安定的な利益創出フェーズへの移行**に向けて順調に推移
- ✓ FY2026 Q2以降の業績進捗を精緻に見極めながら、上期および通期の**業績予想を上回る着地**を目指す

## 業績サマリー

売上高	<b>591</b> 百万円 YoY <b>105%</b>	営業利益	<b>34</b> 百万円 YoY <b>+58</b> 百万円	当期純利益 進捗率	上期業績予想に対して <b>超過達成</b> 進捗率 <b>138.2%</b>
-----	-----------------------------------	------	-------------------------------------	--------------	--

クライアント	<b>18</b> 社 ✓ 継続 15社 新規 3社	継続クライアント 売上高比率	<b>97.3%</b> ✓ 高い継続率を維持
--------	-------------------------------	-------------------	----------------------------

中長期の複利的な事業成長を追求し、収益の戦略的還元により株主価値を最大化

### 事業戦略

短期的なモメンタムに依存しない構造的成長により、中長期での「複利的な事業価値の創出」を追求

### 財務戦略

厳格な投資規律に基づく収益力強化と「機動的な還元施策を含めた総株主利益の最大化」に注力

### AIネイティブ戦略

AIを前提として、ビジネスモデル・業務プロセス・組織文化を根本から再設計

## スタンダード市場への市場区分変更に向けた準備開始

持続的かつ安定的な利益創出フェーズへの移行に適した市場は「スタンダード市場」と判断  
当期以降の財務戦略による還元施策等も踏まえ、**流通株式時価総額の形式基準適合を早期に目指す**

## 成長戦略 アップデート

- 1 2026年12月期 第1四半期 業績**
- 2 中期経営計画・成長戦略アップデート
- 3 市場区分変更申請の準備開始について
- 4 Appendix

# FY2026第1四半期業績 | 業績予想に対する進捗

- 前年同期比で**増収増益**、業績予想比で**順調な進捗**

FY2026 第2四半期以降の進捗を適時に業績予想へ反映させ、**上期および通期予想の超過達成**を図る

売上高

**591**百万円  
YoY **105%**

営業利益

**34**百万円  
YoY **+58**百万円

純利益  
進捗率

Q1時点で上期業績予想を**超過達成**  
進捗率**138.2%**  
(21百万に対して**+8**百万円)

✓ 継続クライアントからの受注を中心に順調にプロジェクト実績を積み上げ

✓ 黒字化定着後も規律ある投資を継続し持続的・安定的に利益を創出

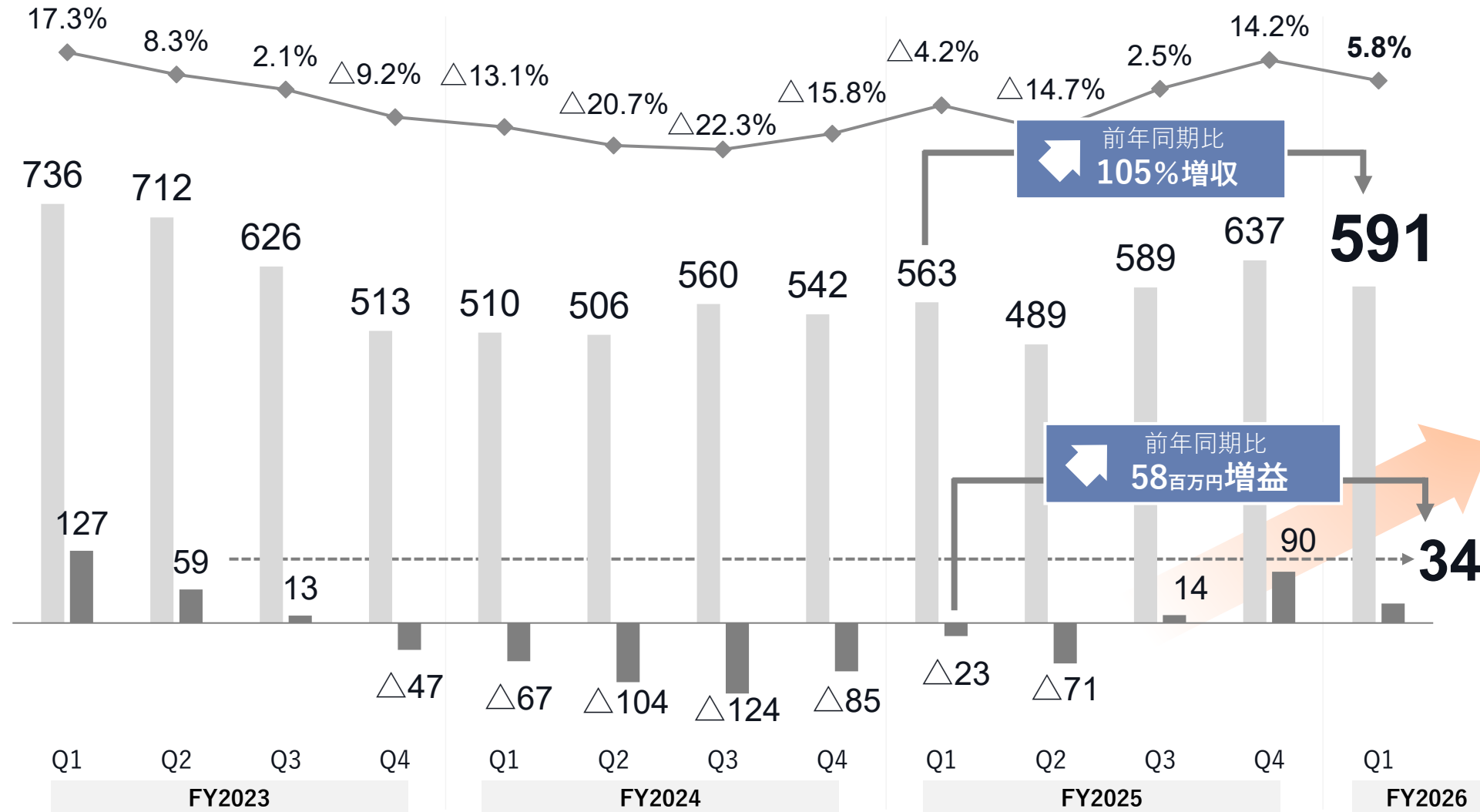
✓ FY2026 Q2以降の業績進捗を精緻に見極めながら、上期および通期の業績予想を上回る着地を企図

(単位：百万円)	FY2026 第1四半期 実績	前年 FY2025 前年同期比		上期 FY2026 上期業績予想比		通期 FY2026 通期業績予想比	
		前年同期 実績	YoY(%) または差分	上期 業績予想	進捗率(%)	通期 業績予想	進捗率(%)
売上高	<b>591</b>	563	105.0%	1,176	50.3%	2,400	24.7%
営業利益	<b>34</b>	△23	+58	33	103.1%	60	57.0%
経常利益	<b>39</b>	△15	+55	33	120.0%	60	66.4%
親会社株主 帰属当期純利益	<b>29</b>	△15	+44	21	138.2%	40	73.2%

# 四半期業績推移

- 売上高は前年同期比**105%**の**増収**となり、営業利益は前年同期から**58百万円増益**
- 売上高の着実な積み上げと規律ある販管費の執行が寄与し、**安定的な利益創出フェーズへの移行に向けて順調に推移**

(単位：百万円) 凡例： ■ 売上高 ■ 営業利益 ◆ 営業利益率



安定的な利益創出フェーズへの移行に向けて順調に推移

投資拡大前である2023年相当の利益レベルに回帰  
2023年8月15日 株価終値795円

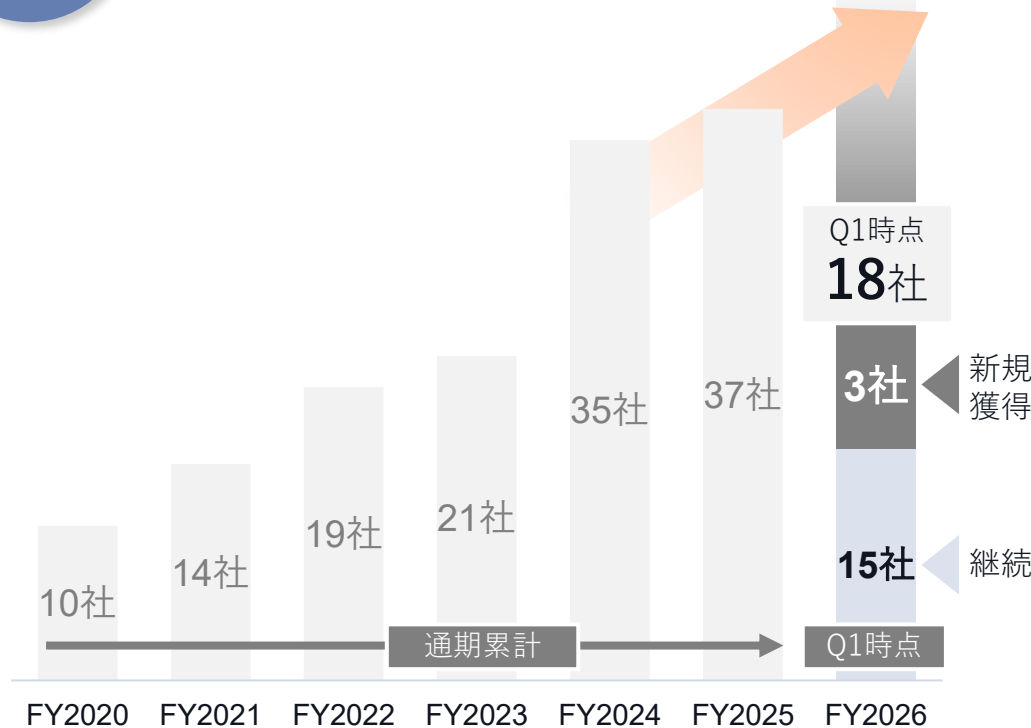
# 受注クライアント数の推移・継続売上高比率・NTTドコモ社売上高比率

- FY2026 第1四半期時点で継続クライアント15社からプロジェクトを受注。受注パイプラインの構築・拡大により、新規クライアント3社を加え累計支援実績は18社にのぼる。当期中の**更なるクライアントの獲得を見込む**
- クライアントの高度な課題解決を通じた「LTV（顧客生涯価値）の最大化」に注力。強固な信頼関係を背景に、クライアント別・プロジェクト別の両軸で**高い継続率と収益の継続性を実現**
- NTTドコモ社の売上高比率は**47.3%**となり、**売上高比率適正化の着実な進捗を堅持**

## 受注クライアント数の推移

受注獲得  
の推進

FY2026 Q2以降  
クライアント数  
増加に向けて注力

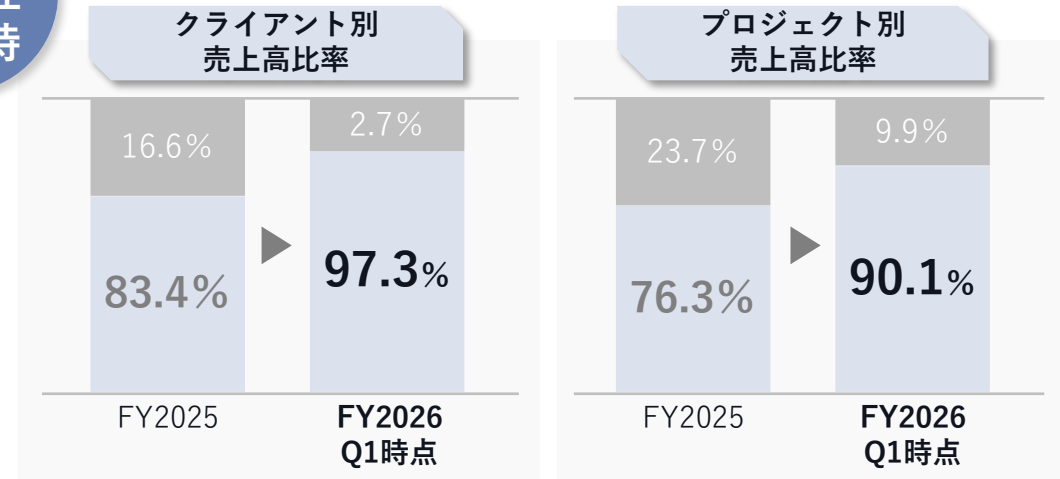


## 継続売上高比率

高い  
継続性  
の維持

✓ 信頼獲得による継続受注

✓ 長期プロジェクトの継続受注



■ 継続\*クライアント/プロジェクト ■ 新規クライアント/プロジェクト

※前年度と当年度の両年に受注した件数をカウント

## NTTドコモ社の売上高比率

売上比率  
適正化

FY2025 **51.6%** ▶ FY2026 Q1時点 **47.3%**

✓ 継続して適正化が進行

# 持続的な成長投資と機動的な還元施策を支える、強固な財務体質

- 事業戦略に基づき着実に収益を積み上げ、FY2026 第1四半期時点の利益剰余金は**336百万円**
- 財務戦略に基づく「機動的な還元施策を含めた総株主利益の最大化」を企図し、**還元施策の余力を創出**

## 財務戦略

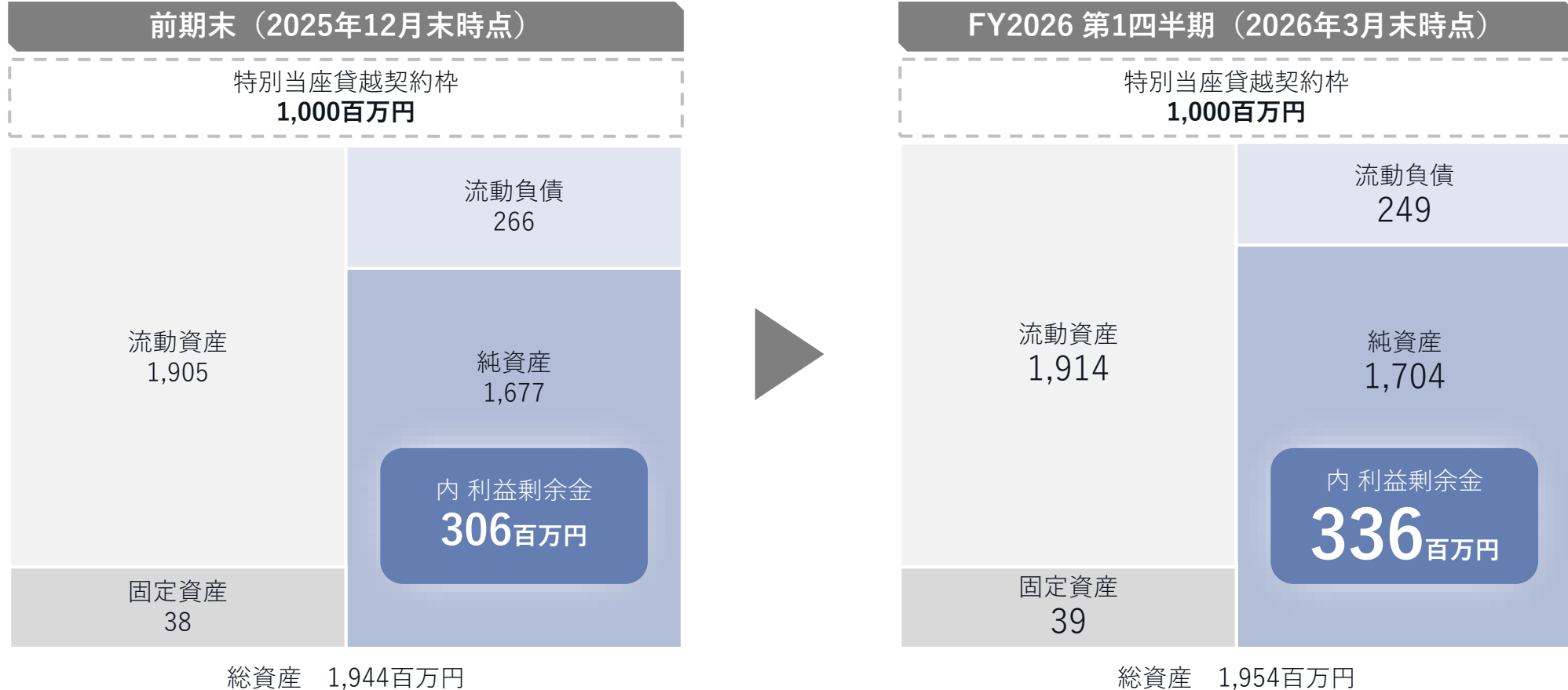
### 事業投資

- ・ 安定的な利益創出フェーズへの移行に向けて**規律ある事業投資を継続**
- ・ **提携やM&A等**も引き続き積極的に検討

### 資本施策

- ・ 総株主利益を追求し、事業成長により獲得した収益を**機動的に株主に還元**
- ・ **資本効率向上施策**も同時並行で実施

(単位：百万円)



- 1 2026年12月期 第1四半期 業績
- 2 中期経営計画・成長戦略アップデート**
- 3 市場区分変更申請の準備開始について
- 4 Appendix

事業成長に向けた取り組み  
FY2025-2028（4か年度）

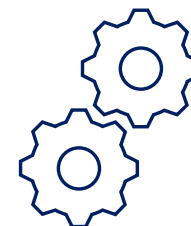
- ① サービスの拡大と高付加価値化
- ② 優秀な人材の採用と育成
- ③ クライアントの獲得と深耕

Phase1

中長期の複利的な事業成長を追求し、  
戦略的還元で株主価値を最大化

VISION

人と産業の可能性を、  
解き放つ



**NEW** MISSION

卓越した知見と実行力で、  
決済・金融サービスに  
新たな価値を共に創り出す

# 成長戦略アップデート

- 事業戦略においては短期的なモメンタムに依存しない構造的成長により中長期での「複利的な事業価値の創出」を追求
- 財務戦略については厳格な投資規律に基づく収益力強化と「機動的な還元施策を含めた総株主利益の最大化」に注力

## 成長戦略方針

中長期の複利的な事業成長を追求し、収益の戦略的還元により株主価値を最大化

### 事業戦略

#### 決済分野

- ・ 決済分野における卓越した知見による市場牽引力と代替不可能な専門的地位の確立

#### 金融分野

- ・ 銀行・保険・証券分野において、決済分野の知見を融合して他コンサルファームと差別化された当社独自の付加価値サービスを強みに実績を積み上げ

#### 海外市場

- ・ 日本・シンガポール間のシナジーを最大化し海外クライアントの新規開拓・深耕を推進

一過性なトレンドの追及を排し、構造的成長を軸とした自律反復的な企業価値の積み上げに徹する

### 財務戦略

#### 事業投資

- ・ 安定的な利益創出フェーズへの移行に向けて、規律ある事業投資を継続
- ・ 独自の決済・金融の知見に基づき、非連続な成長に資する提携やM&A等を引き続き検討

#### 資本施策

- ・ 総株主利益の最大化を追求し、事業戦略の遂行により獲得した収益を機動的に株主へ還元
- ・ 資本効率向上施策も同時並行で実施し、市場期待を意識した経営を推進

成長と規律の最適バランスを堅持し、創出したキャッシュの戦略的還元を通じて株主価値の持続的な増大へと昇華させる



## AIネイティブな企業体への進化

AIを経営の基軸（OS）に据え、ビジネスモデルと組織運営を根本から再定義  
高付加価値なサービス提供と圧倒的な生産性を両立する企業体へ

# サービス戦略

- 決済・金融領域における高度な専門知見に基づくコンサルティング実績を着実に拡大し、強固な収益基盤を確立
- シンガポール拠点を軸に海外市場に向けたサービス展開に対して戦略的に投資

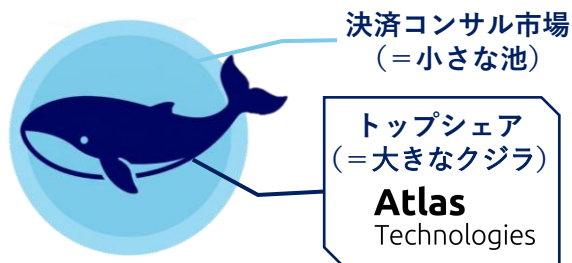
## 決済分野

### 集中投資（深化）

- ✓ 決済分野においては複雑な法規制・高度なセキュリティ知見等が不可欠であり、**知的参入障壁が高く他社では代替不可能**
- ✓ あらゆる取引の終着点である**決済を起点にプロジェクトが波及し、LTVを拡大**
- ✓ 不可逆な法改正や技術革新による**永続的な需要に応え続け、長期的収益基盤を構築**

参入障壁の高い市場で圧倒的シェアを誇る『デファクト・スタンダード』なコンサルティングファームとして継続成長

### 【小さな池の大きなクジラ】



- ✓ **社会インフラの核心部である決済分野**において、**他社の追随を許さない価値提供で地位を確立**

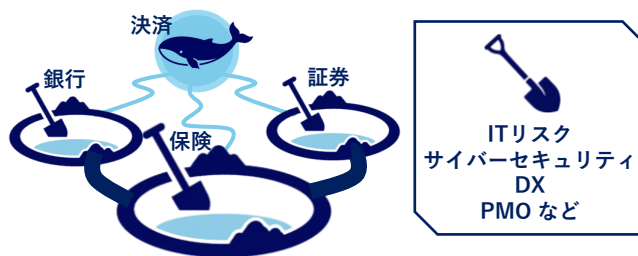
## 金融分野（銀行・保険・証券）

### 戦略投資（開拓）

- ✓ 新規に立ち上げた金融分野において、**ITリスク・サイバーセキュリティ・DX・PMOなどの実務経験者の臨場感のある知見を活かして旺盛なコンサルティング需要を獲得**
- ✓ 決済分野で得た知見を背景に、高い専門性を要する支援領域を創出することで**競合他社に無い、Atlas独自の付加価値サービスを提供**

金融分野のニッチな支援領域を創出し他ファームと差別化された当社独自の付加価値サービスで成長

### 【Atlas独自のニッチ領域を創出】



- ✓ ニッチな支援領域の創出とともに各領域を連結することで、**当社独自の付加価値サービスを提供**

## 海外分野（東南アジア市場）

### 戦略投資（開拓）

- ✓ 決済・金融分野の卓越した知見と国内外に拠点を持つコンサルティングファームとして、**日系企業の海外展開および外資系企業の日本市場参入を双方向に支える、「クロスボーダー支援モデル」の優位性を確立**

海外の新規顧客開拓とともに「クロスボーダー支援モデル」で国内外連携のシナジーを最大化

### 【国内・海外の架け橋】



- ✓ 国内からのサポートとともに海外案件の受注獲得に注力し、**シナジーの最大化を推進**

# クライアント戦略 (1/2) | プロジェクト獲得施策

- 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当社のアライアンス企業やビジネスパートナー等との協働、の3つの重点施策により旺盛な需要を確実に捕捉し収益を拡大

## クライアント戦略

### ① 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

### ② クライアントの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

### ③ アライアンス企業やビジネスパートナー等との協働

- ・ ソリューション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

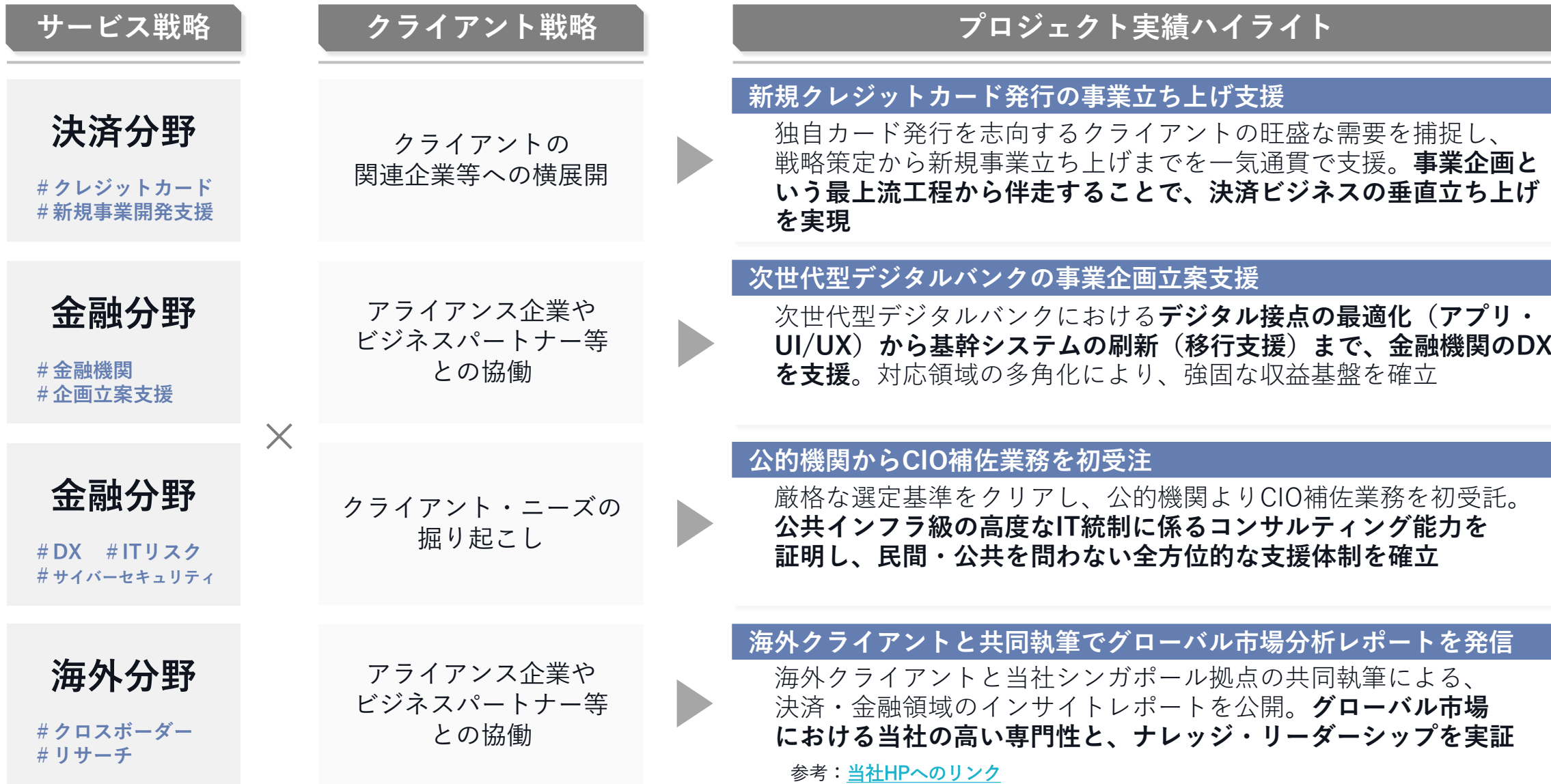
## アップデート

- ✓ 既存クライアントへのクロスセル・アップセルが着実に収益へ寄与
- ✓ 官公庁案件への参入資格を獲得し、公共セクターへのクライアント基盤拡大を実現して新規プロジェクトを受注

- ✓ 高い顧客満足度を背景とした既存クライアントからの強力な紹介リファラルにより、グループ・関連企業への垂直的な案件波及と、良質な受注パイプラインの拡充を実現

- ✓ アライアンスパートナーとの強固な連携を通じ、低コストかつ高効率な案件獲得モデルを確立。営業リソースを最適化しつつ、収益の最大化を図るスケールラブルな事業基盤を構築

- 当社のプレゼンスを象徴する高難易度プロジェクトを複数受注。これにより知的参入障壁と社会的信用を一段と強化。クライアントからのリファラルやアライアンス経由の高効率なプロジェクト流入も相まって、支援実績は質・量ともに拡大。



# 人的資本戦略

- 採用活動を通じ、業界屈指の知見を持つ決済・金融プロフェッショナルが集結。国内随一の専門家密度を誇る組織へと進化
- ナレッジを独自の知的資産へと昇華。これらを戦略的に再投資・教育へ活用し「知見の循環型収益モデル」の確立を企図
- 優秀なコンサルタント人材を惹きつけ続ける「高付加価値・高還元」の好循環モデルを推進、平均年収は1,103万円

## 採用戦略

### 決済・金融のプロフェッショナル集団

他社の追随を許さない圧倒的な  
決済・金融ドメイン知見



プロジェクトを完遂する  
確かな実行力



- ✓ 持続的な成長の源泉となる「決済・金融の専門家集団」としての圧倒的な地位を固めるべく、人的資本への投資を最優先で実行
- ✓ プロジェクトを完遂へと導く「実戦型プロフェッショナル」を戦略的に獲得

#### 採用ブランディングの強化と 多角的なチャンネル開拓

- ✓ 企業PR・ブランディング強化
- ✓ 社員インタビュー記事公開
- ✓ 採用手法チャンネル拡大
- ✓ リファラル採用制度活性化  
etc.

FY2026 Q1時点  
コンサルタント数

※執行役員パートナー含む

65名

## サービスの高付加価値化と高還元

### ナレッジの体系化を通じたサービスの高付加価値化を推進 コンサルタントへの適正かつ高水準な還元を実行



- ✓ 独自のナレッジ・アセットとして体系化。コンサルタントへ戦略的に継承し、支援クオリティの高度化とサービスの高付加価値化を加速
- ✓ 高難易度案件の遂行を通じたコンサルタントの研鑽と、知見の組織化を加速。クライアントへの提供価値の最大化を、コンサルタントの最適な処遇で支える好循環モデルを構築

#### コンサルタント※平均年収

※ 執行役員を除くコンサルタント社員が対象

2025年度末時点

1,026万円

2026年度  
昇給後

1,103万円

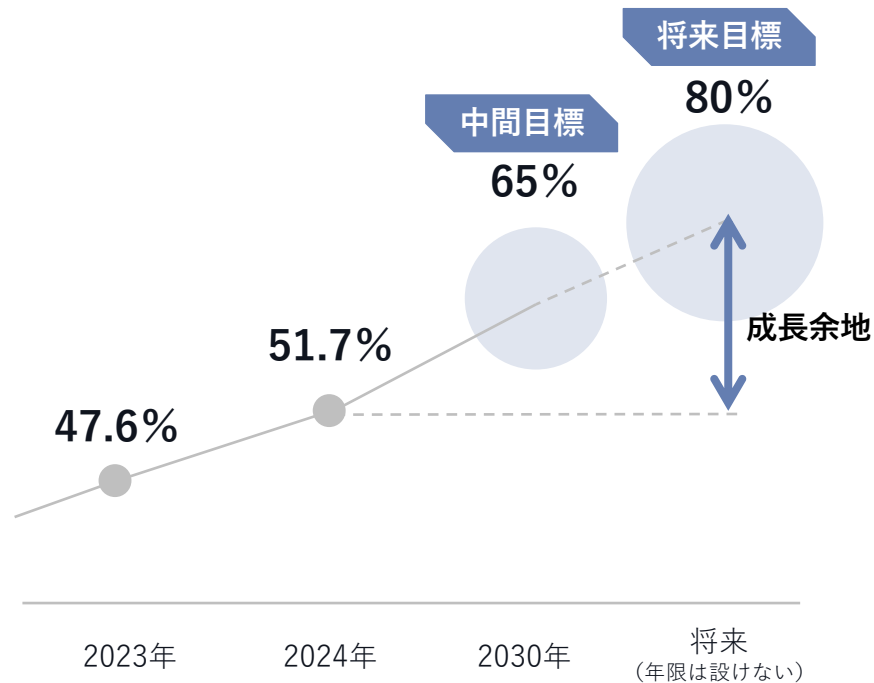
7.5%UP  
+76万円/年

# 外部環境 (1/2) | 決済・キャッシュレス市場の拡大

- キャッシュレス化の進展に伴い、高度な専門支援ニーズは飛躍的に増大。当社はこの市場機会を成長の源泉と捉え、経営リソースを集中投下。独自の知見で拡大する需要を確実に捕捉し、中長期的な収益拡大と市場シェアの独占を追求。

## キャッシュレス決済比率の推移と将来目標\*1

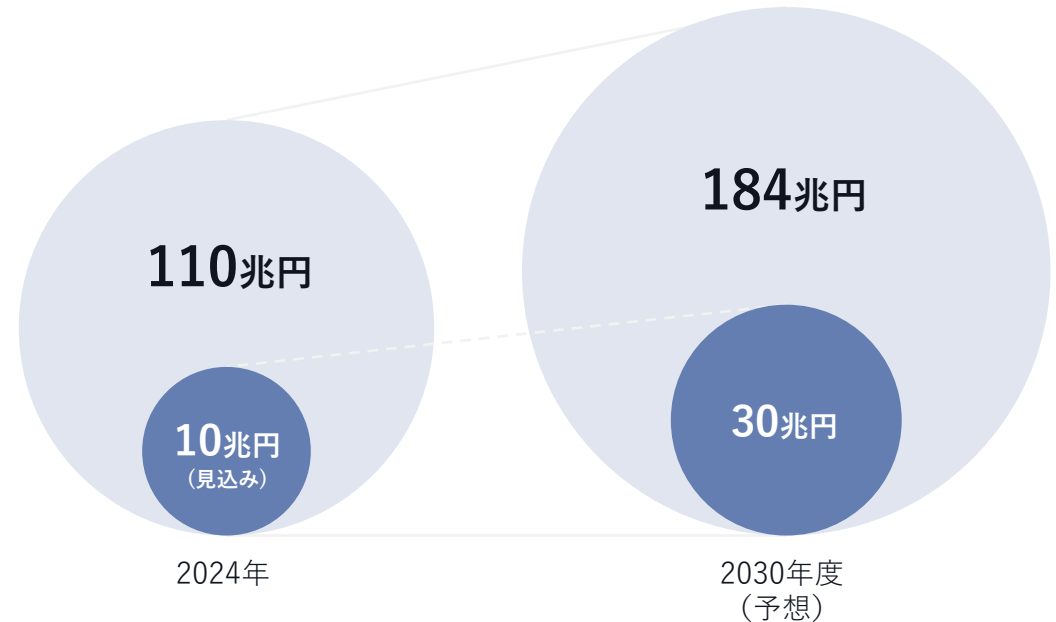
経済産業省はキャッシュレス決済比率を80%まで引き上げることを目標としている。2024年時点ではキャッシュレス決済比率は51.7%まで高まっているが、目標達成に向けて更なる市場の成長余地が見込まれる。



\*1 出所：経済産業省「キャッシュレス推進検討会 とりまとめ」

## クレジットカードならびに法人カード市場規模推移と予測\*2

キャッシュレス決済の推進に伴いクレジットカードの取扱高規模は堅調に拡大し、2030年には184兆円の市場規模となることを見込まれている。さらに、いまだ割合の低い法人用クレジットカードの決済需要が今後高まり、法人カードの市場規模も拡大すると予想されている。



● クレジットカード市場規模 (ショッピング取扱高※) ● 法人カード市場規模 (取扱高)

\*2 出所：矢野経済研究所「クレジットカード市場 (2025年)」  
 (※) クレジットカード会社各社の自社発行カードのショッピング取扱高ベース、なお各社のアクワイアリング取扱高(加盟店における他社カードの取扱高)は含まない

- 持続的な拡大を続ける国内コンサルティング・DX市場を、当社のさらなる飛躍に向けた広大なフロンティアと定義。戦略的投資を加速させて未開拓領域を捕捉し、模倣困難な独自のドメイン（事業領域）の確立を図る。

- ・ 既存金融機関の構造改革に加え、異業種による金融参入（Embedded Finance等）の加速により、**決済・金融DX**は市場変革の中核を成す
- ・ この旺盛な先端テクノロジー需要を確実に捕捉し、当社の専門性が最も発揮される成長領域として**収益拡大**を加速

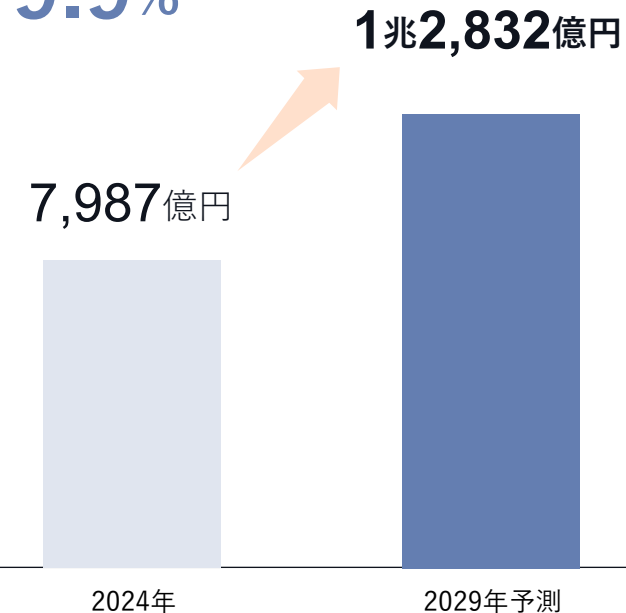
コンサルティング市場規模（国内）

DX市場規模（国内）

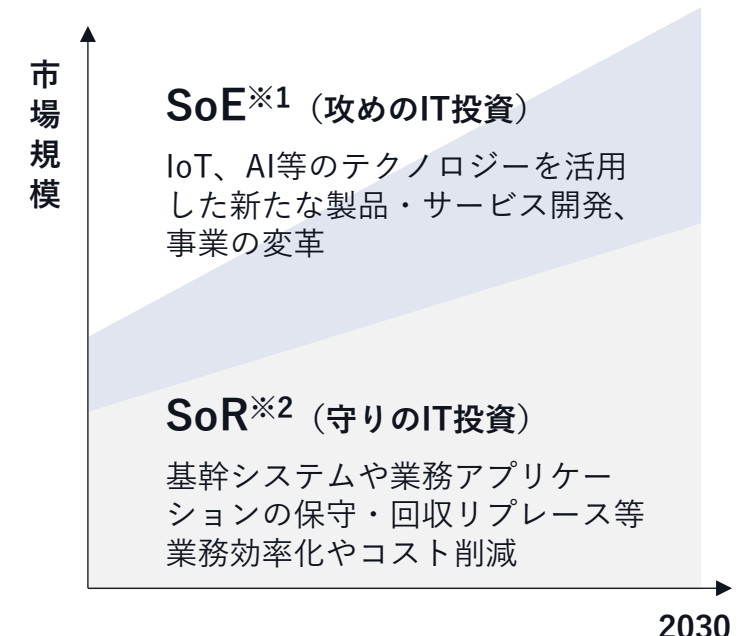
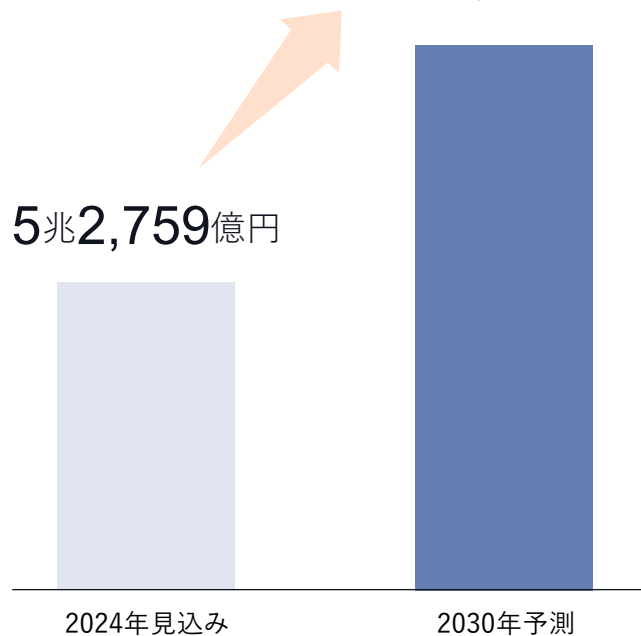
テクノロジー投資の中期的な市場成長イメージ

年平均成長率(CAGR)

9.9%



9兆2,666億円



出所：IDC Japan 『国内ビジネスコンサルティング市場予測、2025年～2029年』

出所：富士キメラ総研 『2025 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

- 1 2026年12月期 第1四半期 業績
- 2 中期経営計画・成長戦略アップデート
- 3 市場区分変更申請の準備開始について**
- 4 Appendix

# スタンダード市場への市場区分変更申請に向けた準備開始に関するお知らせ

- さらなる社会的信頼の獲得と持続的な成長を目指し、スタンダード市場への区分変更準備を開始。FY2026を起点とする攻めの財務戦略を推進。魅力ある投資機会の提供と強固な市場プレゼンスを確立し、市場変更に係る形式基準適合を図る。

## 市場区分変更の準備を開始する理由

### 持続的かつ安定的な利益創出フェーズへ移行する局面に適した市場は「スタンダード市場」と判断

当社は、これまで事業成長のため様々な施策に取り組み、2025年度には通期黒字回復を達成しました。創業来、事業戦略のブラッシュアップを重ね、当期以降は持続的かつ安定的な利益創出フェーズへと移行し、中期的に企業価値が向上していくことを見込んでいます。このような背景から、現在の当社の成長局面に一層適した環境が東証スタンダード市場であると判断し、市場区分変更の準備を開始することを決定いたしました。

ただし、現時点においては市場変更に係る形式基準を一部満たしていないため、当期以降の財務戦略である収益の機動的な還元と資本効率向上の施策を積極的に実行することで形式基準を満たす状態を目指してまいります。

なお、スタンダード市場への市場区分変更により、投資家層の拡大、株式流動性の向上、信用力・認知度の向上等の効果があるものと期待され、当社の持続的成長に資するものと考えており、東証が推進する「資本コストや株価を意識した経営」の取組みを一層推進し、企業価値の更なる向上を目指してまいります。

(※) 現時点では変更申請日や承認日は未定であり、将来の不確定な要素も含まれておりますので、市場変更申請に向けた準備を中止する可能性があります。

## 市場変更に係る形式基準(抜粋)への適合状況

直近基準日時点：流通株式時価総額以外は形式基準適合 ▶ 「流通株式時価総額」の形式基準適合に向け、積極的な財務戦略を実行

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	純資産
形式基準	400名以上	2,000単位以上	10億円以上	25%以上	正
2025年12月31日 直近基準日時点 適合状況	1,939名 適合	24,263単位 適合	6.9億円 不適合	32.7% 適合	1,677百万円 適合

※当社の適合状況は、直近基準日の2025年12月31日時点で把握している当社株式の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

- 1 2026年12月期 第1四半期 業績
- 2 中期経営計画・成長戦略アップデート
- 3 市場区分変更申請の準備開始について
- 4 Appendix**

# Atlas Technologies

会社名	Atlas Technologies株式会社（アトラス テクノロジーズ）
上場証券取引所	東京証券取引所 グロース市場（証券コード9563）
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
グループ会社	Kapronasia Singapore Pte. Ltd.（シンガポール）
事業内容	コンサルティングサービス事業

## 決済・金融領域に特化したコンサルティングファーム

当社は、**決済・銀行・保険・証券**といった金融領域のあらゆる分野で、クライアントの課題解決を支援するコンサルティングを提供しています。戦略の立案からプロジェクトの実行まで、ニーズに合わせて幅広くサポートします。さらに、ITリスク管理、サイバーセキュリティ、PMOといった専門サービスを横断的に提供しています。

分野

主なサービス例



**クレジットカード**  
国際ブランドとの調整、プロジェクト運営、各種レギュレーション対応、定期エンハンスメント/リリース対応までトータル支援

**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

**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

**戦略策定**  
ビジネス戦略の策定支援のほか、業務効率化や営業戦略策定、組織構造の見直しなど収益向上に向け支援

**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、要件定義、試験計画策定、試験実施を支援

**新規参入・海外企業**  
市場規模や顧客ニーズ、関連法令等について調査を行い日本市場への参入におけるビジネスモデル・ビジネスケース策定の支援

**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

**新規事業企画**  
新規事業開発の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、ロードマップ策定まで支援

### 金融領域の各分野において横断的にサービスを提供

**ITリスク管理、サイバーセキュリティ**  
ITシステムやインフラのリスク特定・影響評価・対策立案、サイバー攻撃や不正アクセスから保護するためのサイバーセキュリティ対策 など

**PMO (Project Management Office)**  
プロジェクトの計画立案、進捗管理、リソース配分、リスク管理支援 など

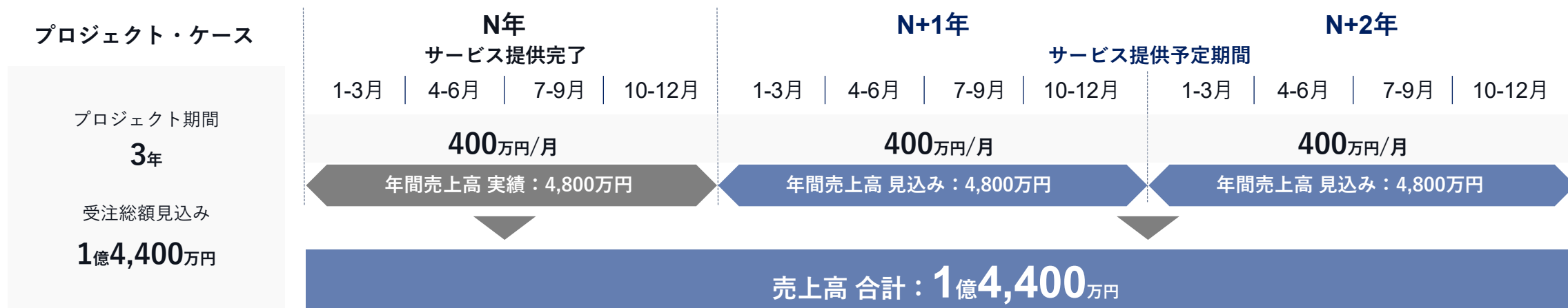
専門知見を活かした伴走型支援とパートナーシップを軸に、柔軟な解決力を提供。積み上げ型の収益モデルを確立

高度な専門性を有するコンサルタントがクライアントに深く伴走し、外部パートナーとの戦略的協業を組み合わせた柔軟な支援体制を構築しています。収益面では、契約期間に応じた月次計上を基本としており、プロジェクトの長期化や高いリピート率が、安定的かつ持続的な収益成長を牽引するモデルとなっています。

専門性と柔軟性を兼ね備えたハイブリッドな支援体制で、顧客の多様な変革を加速



プロジェクト期間に応じた売上高の実績および見込みイメージ



## ディスクレイマー

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。

# Atlas Technologies

卓越した知見と実行力で、決済・金融サービスに新たな価値を共に創り出す

Co-creating new value in payments and financial services  
through exceptional expertise and execution.