



2026年12月期 第2四半期 決算説明資料

Atlas Technologies株式会社（証券コード：9563）
2026年8月14日

- 「通期業績予想の上方修正」も踏まえ、株主還元施策として「自己株式取得・消却」と「配当予想の修正(初配)」を決議

2026年12月期 業績

通期業績予想の 上方修正

通期業績予想
営業利益（修正後）

60  100 百万円

167%

- ✓ 上期業績予想を売上・利益ともに超過達成
- ✓ 通期業績予想について、すべての利益項目（営業・経常・当期純利益）を上方修正

株主還元施策

自己株式の 取得および消却

FY2026 期末
予想EPS（修正後）

5.38  9.60 円

178%

- ✓ 通期業績予想の上方修正と自己株式の消却により、一株当たり純利益(EPS)が大幅に向上

配当予想の修正 (初配)

配当利回り
(2026年8月14日終値ベース)

2.2 %

(グロース市場平均：0.6%)

- ✓ 安定的・継続的な株主還元を基本方針として、FY2026期末配当予想を初配となる7円へ修正
- ✓ グロース市場平均を上回る高水準な利回り

- 1 2026年12月期 第2四半期 業績**
- 2 株主還元施策
- 3 中期経営計画・成長戦略アップデート
- 4 Appendix

通期
業績予想
(上方修正)

通期業績予想 上方修正



- ✓ コンサルタントの稼働効率の改善等により収益性が向上したことや、
規律ある投資の継続などを要因として利益創出を早期に達成
- ✓ 今回発表の修正後予想をさらに上回る着地を目指し、下半期の事業戦略を推進

Q2業績
実績
サマリー

上期業績予想 達成



- 前年同期比で増収増益、上期業績予想は売上高およびすべての利益項目（営業・経常・当期純利益）で達成
通期業績予想を見直し、利益項目（営業・経常・当期純利益）の予想を上方修正※

売上高

上期業績予想：達成

1,187 百万円

YoY 112%

✓ 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

営業利益

上期業績予想：達成

86 百万円

YoY +181 百万円

✓ 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

通期業績

すべての利益項目を上方修正

営業利益

修正前 60 百万円

修正後 100 百万円

167%

✓ 稼働効率の改善等により収益性が向上
規律ある投資の継続で利益創出を早期に達成
✓ さらなる上振れ着地に向けて事業戦略を推進

(単位：百万円)	FY2026 第2四半期 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	修正後業績予測 進捗率(%)
売上高	1,187	1,053	112.7%	1,176	101.0%	2,400	49.5%
営業利益	86	△95	+181	33	259.2%	修正前 60 修正後 100	86.0%
経常利益	94	△91	+185	33	285.1%	60 100	94.6%
親会社株主 帰属当期純利益	68	△88	+157	21	325.7%	40 70	98.6%

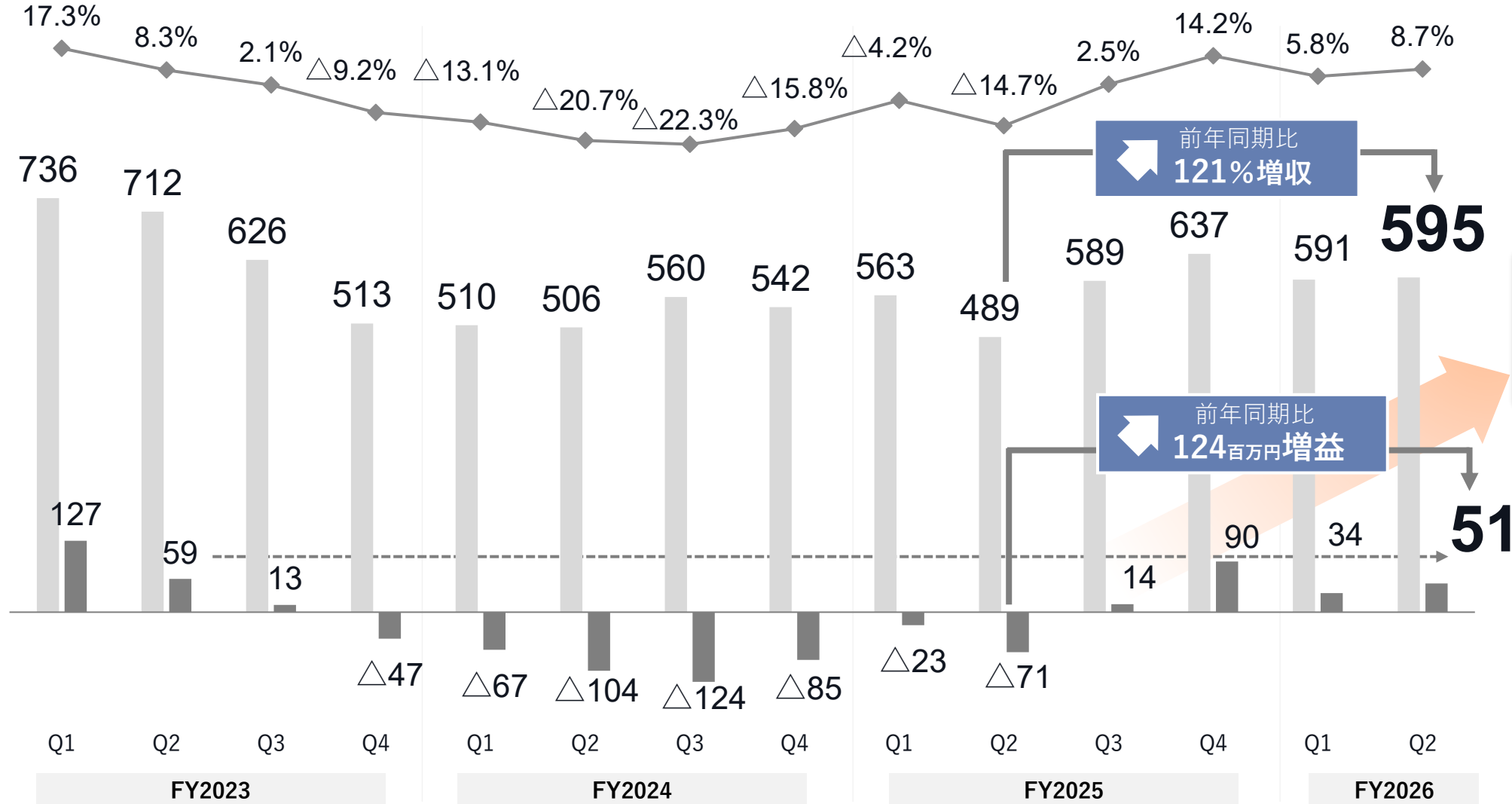
※ 詳細は2026年8月14日開示「第2四半期累計期間の業績予想値と実績値との差異、通期業績予想の修正、ならびに配当方針の変更に伴う当期配当予想の修正（初配）に関するお知らせ」をご確認ください。

4

四半期業績推移

- 売上高は前年同期比**121%**の**増収**となり、営業利益は前年同期から**124百万円増益**
- 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を着実に実現**

(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
への移行を
着実に実現**

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

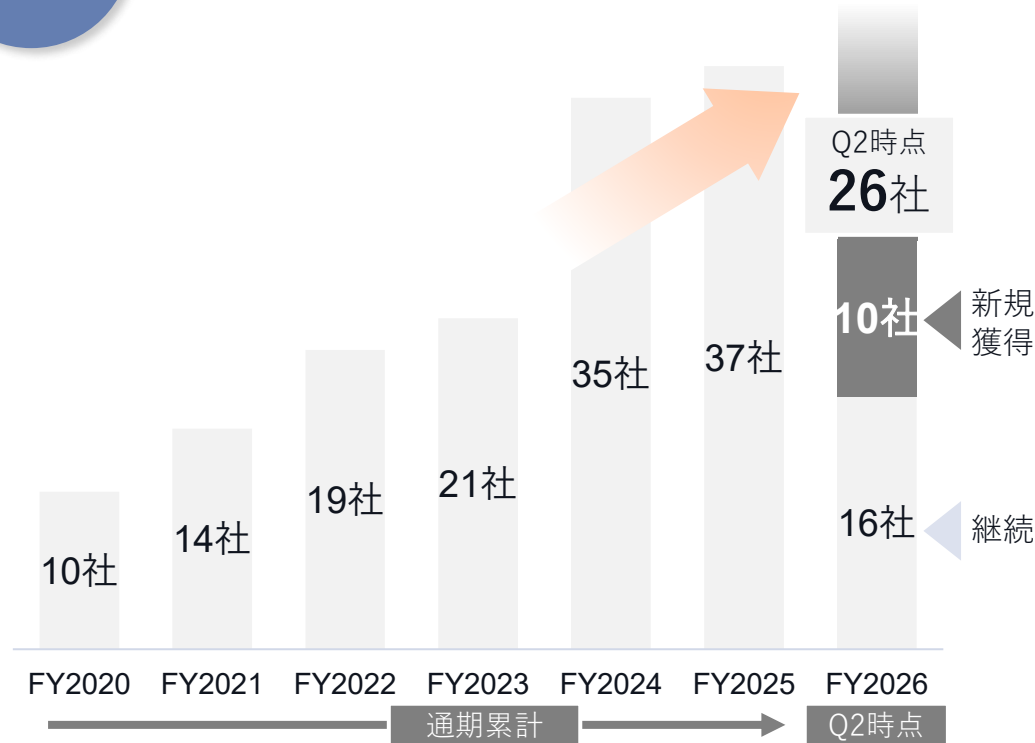
受注クライアント数の推移・継続売上高比率・NTTドコモ社売上高比率

- FY2026第2四半期時点で継続クライアント**16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**10社**を加え累計支援実績は**26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**46.4%**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

さらなるクライアント数
増加に向けて注力

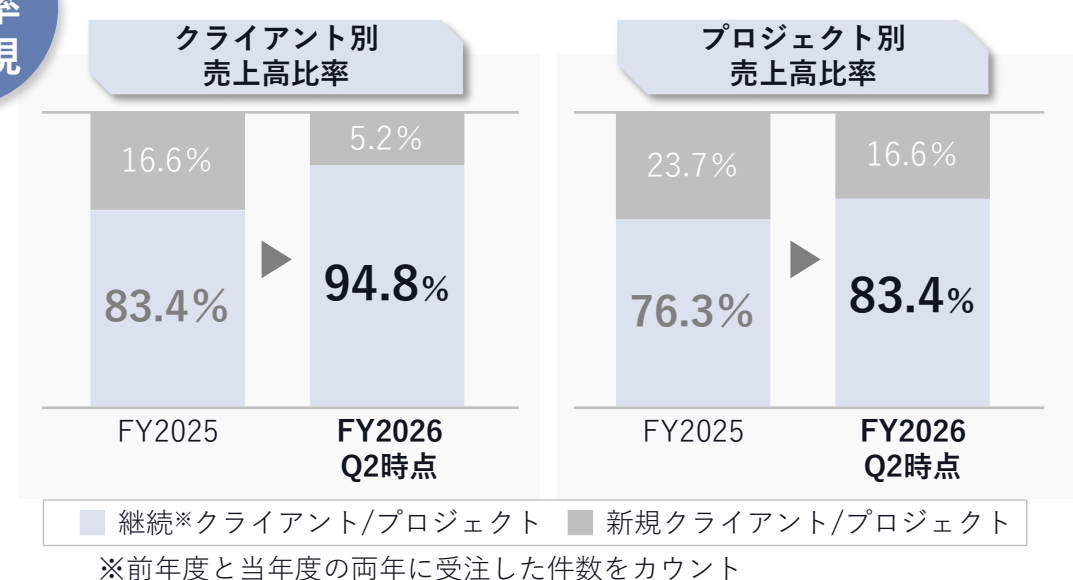


継続売上高比率

高い
継続率
の実現

✓ 信頼獲得による継続受注

✓ 長期プロジェクトの継続受注



NTTドコモ社の売上高比率

売上比率
適正化

FY2025 **51.6%** ▶ FY2026 Q2時点 **46.4%**

✓ 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2四半期時点の利益剰余金は**375百万円**
- 「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、**積み上がった利益剰余金を株主還元の原資として活用**

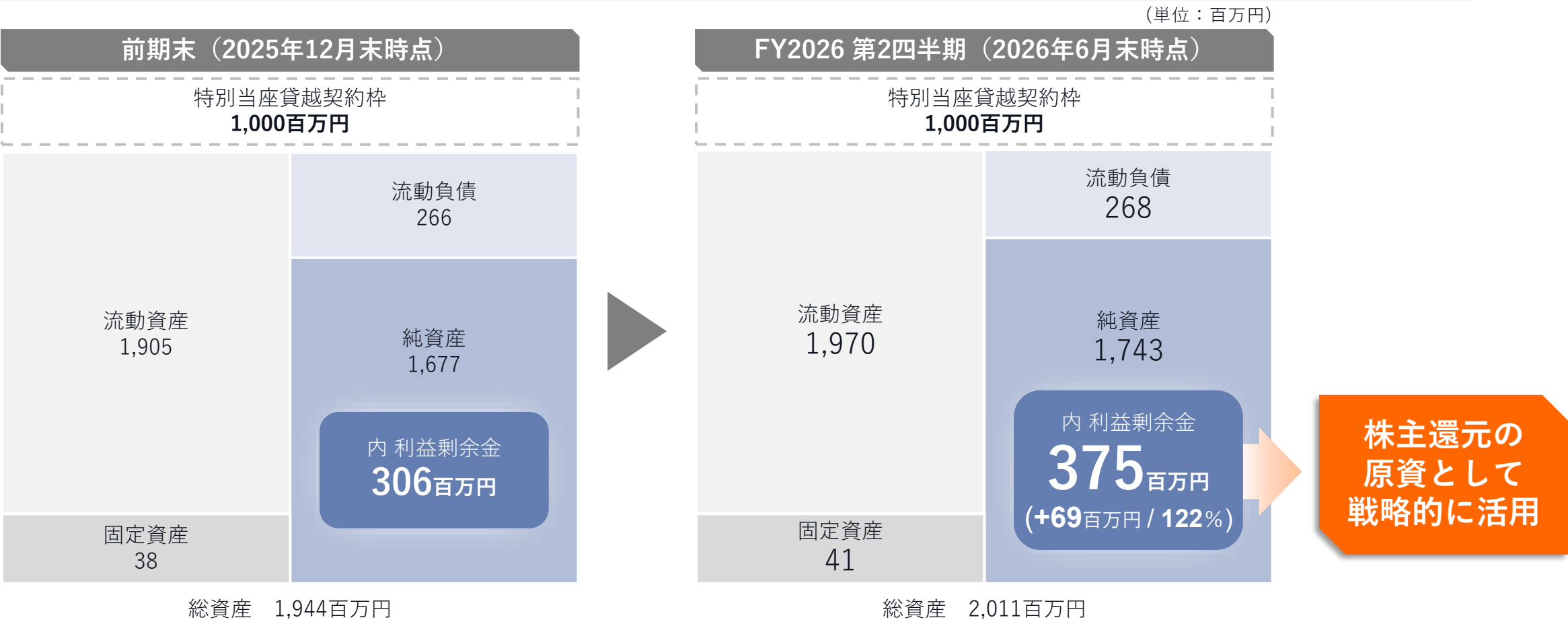
財務戦略

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



- 1 2026年12月期 第2四半期 業績
- 2 株主還元施策**
- 3 中期経営計画・成長戦略アップデート
- 4 Appendix

- FY2026資本施策の一環として①自己株式取得および消却と②配当予想の修正（初配）を決議し、株主還元を開始
- 今後も総株主利益の最大化を追求した株主還元施策を継続的に推進

①自己株式取得および消却

- ✓ 通期業績予想の上方修正と自己株式消却により一株当たり純利益（EPS）が向上

FY2026 期末
当初予想EPS

5.38 円

178%



FY2026 期末
予想EPS(修正後)※1

9.60 円

②配当予想の修正（初配）

- ✓ 一過性の損益に左右されない安定的株主還元の実現
- ✓ グロース市場平均を上回る高水準な配当利回り

FY2026 期末
1株あたり配当(予想)

初配 7 円

配当利回り
(2026年8月14日終値ベース)

2.2%

(参考)
グロース市場平均配当利回り※2

0.6 %

取得概要

取得株数 37万株 (発行済株式総数の5.0%)

取得方法 自己株式立会外買付取引
(ToSTNeT-3)

配当方針

累進配当 原則減配をしない方針

DOE基準による
配当額算定

- ・ 純資産の3%以上を目安に配当額を算定
- ・ 今後、一定規模の投資が生じる年度においても安定した配当継続が可能

※1 通期業績予想修正後の当期純利益および自己株式消却後の株数にて試算

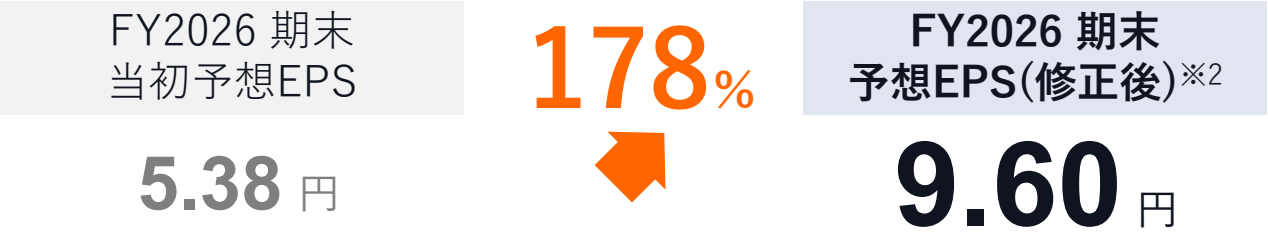
※2 出所：株式会社日本取引所グループHP内統計資料 2026年7月度データより（URL：<https://www.jpx.co.jp/markets/statistics-equities/misc/03.html>）

株主還元施策 ①自己株式取得および消却※1

- EPSの向上および資本効率・流通株式比率の向上を目的として、自己株式の取得および消却を実施
- FY2026通期業績予想の上方修正とあわせて自己株式を消却することで、期末予想EPSは当初予想比77%増加し9.60円へ

目的	1株当たり純利益(EPS)向上	資本効率(ROE)向上	流通株式比率向上
概要	取得株数(上限) 37万株 (発行済株式総数の5.0%)		
	取得価格 321円 (2026年8月14日終値)		
	取得総額(上限) 130百万円		
	取得方法 自己株式立会外買付取引 (ToSTNeT-3)		
	取得実施日 2026年8月17日月曜日		
	消却予定日 2026年8月31日 (予定)		

期末予想EPS ✓ FY2026通期業績予想の上方修正とともに、消却により発行済株式数が圧縮され、EPSが向上



※1 詳細は2026年8月14日開示の「自己株式の取得および自己株式立会外買付取引(ToSTNeT-3)による自己株式の買付けならびに自己株式の消却に関するお知らせ」をご確認ください。

※2 通期業績予想修正後の当期純利益および自己株式の消却完了後の想定発行済株式総数により試算

株主還元施策 ②配当予想の修正(初配)※

- FY2026業績予想については利益創出を着実に進めており、配当による株主還元が実施可能なフェーズへ移行
- DOE3%以上を目安とした累進配当を基本方針として、FY2026期末配当予想を初配となる7円へ修正
- 2026年8月14日時点終値ベースでは、グロース市場の平均を上回る高水準な利回り

目的	インカムゲインの創出	資本効率(ROE)向上	長期保有株主層の拡大
配当予想	FY2026 期末配当予想		配当利回り
	初配 7 円		2026年8月14日時点 終値 321円 2.2 % (グロース市場平均：0.6%)
配当方針	累進配当 DOE3%以上 原則として減配せず、配当水準を維持または増配していくことで、株主の皆様への中長期的な利益還元に努めてまいります。 今後は自己資本配当率（DOE）3%以上を目安に配当額を算定。事業基盤となる優秀な人材確保やM&A等の事業成長に資する投資に伴う一過性の業績変動に左右されない、安定的かつ継続的な配当を実現します。		

※ 詳細は2026年8月14日開示「第2四半期累計期間の業績予想値と実績値との差異、通期業績予想の修正、ならびに配当方針の変更に伴う当期配当予想の修正（初配）に関するお知らせ」をご確認ください。

- 1 2026年12月期 第2四半期 業績
- 2 株主還元施策
- 3 中期経営計画・成長戦略アップデート**
- 4 Appendix

事業成長に向けた取り組み

FY2025-2028（4か年度）

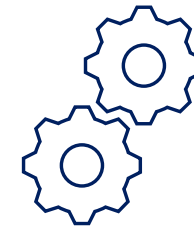
- ① サービスの拡大と高付加価値化
- ② 優秀な人材の採用と育成
- ③ クライアントの獲得と深耕

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

- 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

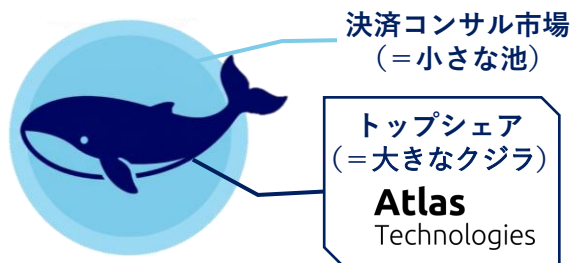
決済分野

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

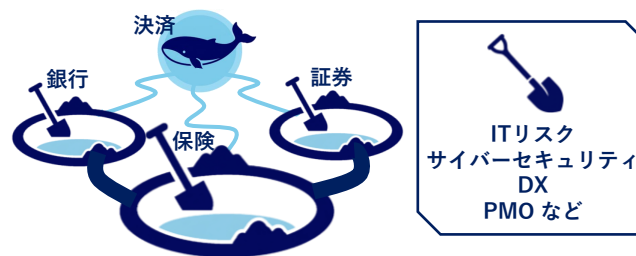
金融分野（銀行・保険・証券）

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

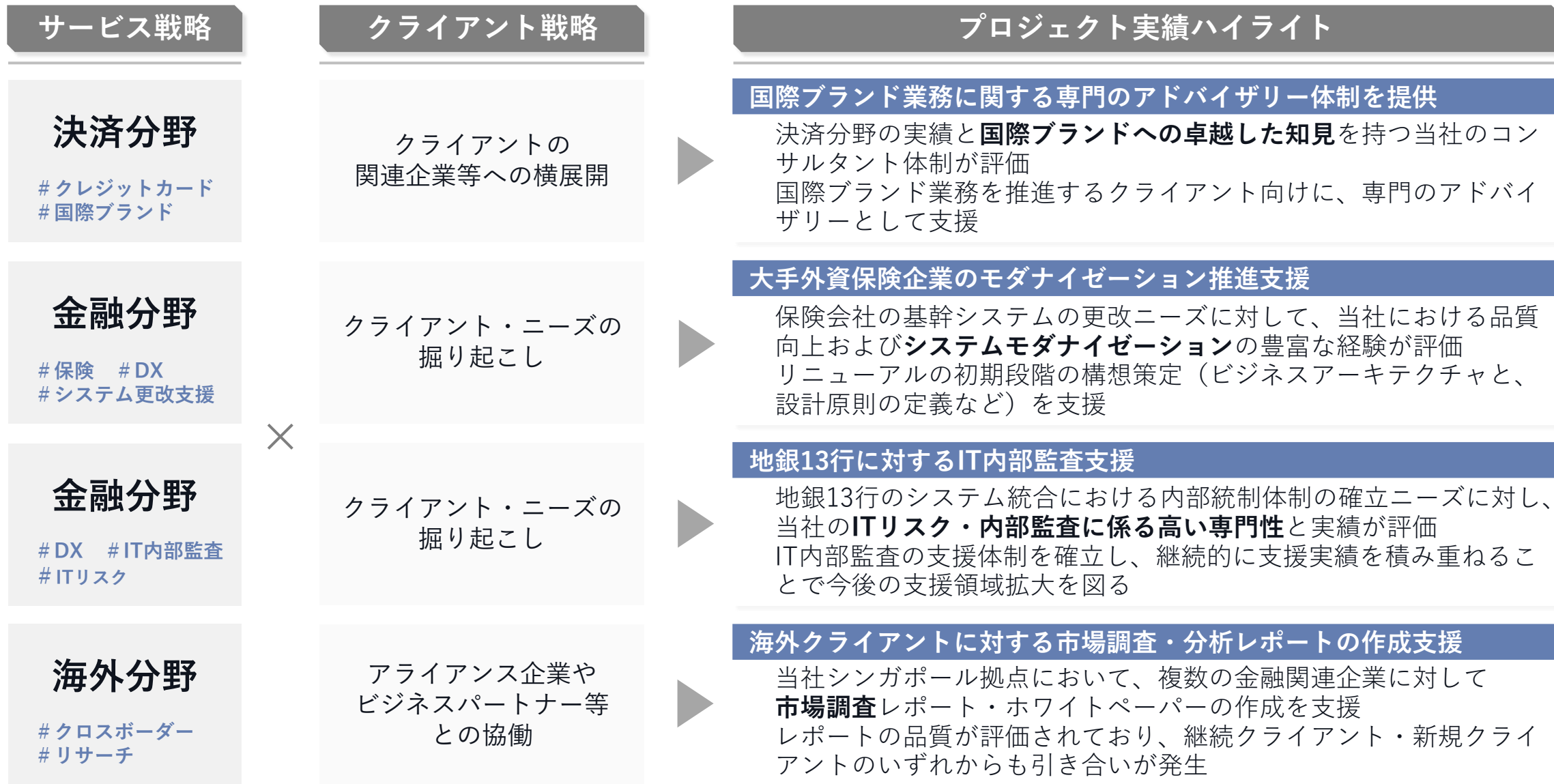
アップデート

- ✓ 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

他社の追従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
- ✓ 採用手法チャネル拡大
- ✓ リファラル採用制度活性化
etc.

FY2026 Q2時点 コンサルタント数

※執行役員パートナー含む

57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

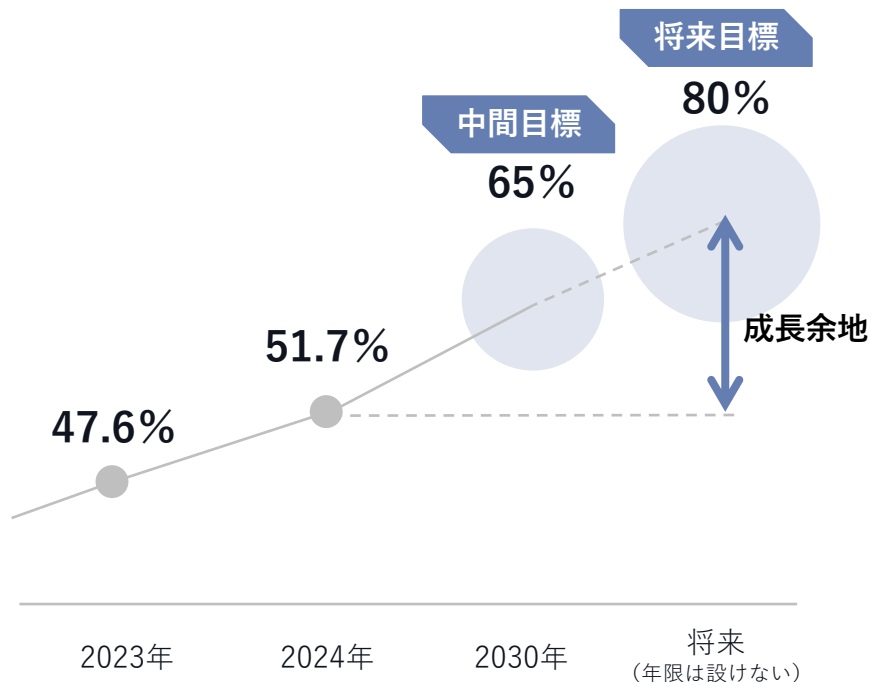
1,103万円

7.5%UP
+76万円/年

- 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

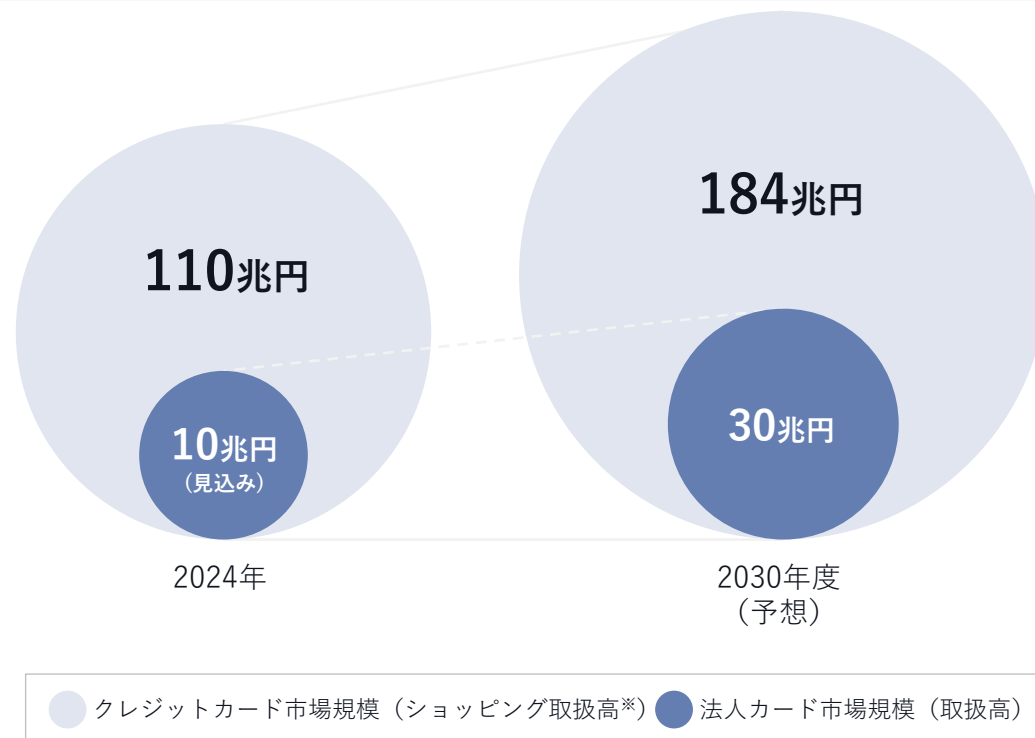
経済産業省はキャッシュレス決済比率を80%まで引き上げることを目標としている。2024年時点ではキャッシュレス決済比率は51.7%まで高まっているが、目標達成に向けて更なる市場の成長余地が見込まれる。



*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。



*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%

1兆2,832億円

7,987億円

2024年

2029年予測

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』

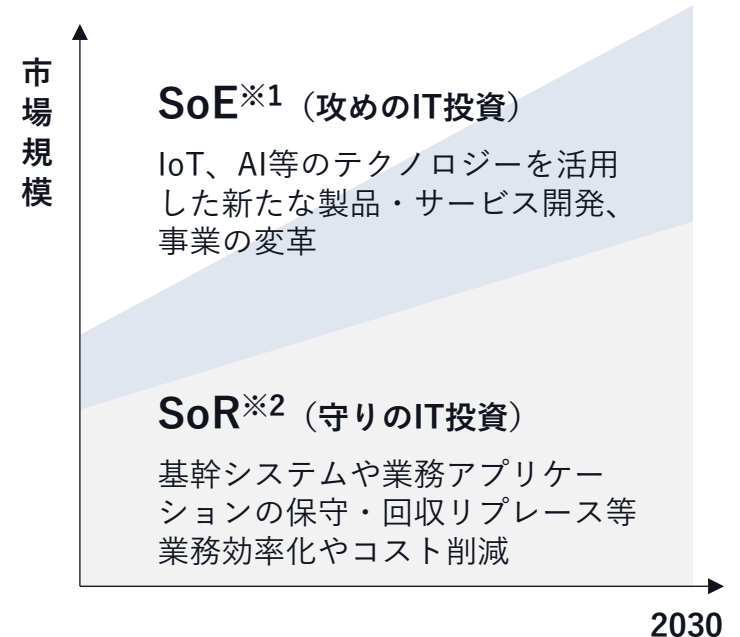
9兆2,666億円

5兆2,759億円

2024年見込み

2030年予測

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2四半期 業績
- 2 株主還元施策
- 3 中期経営計画・成長戦略アップデート
- 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



決済



銀行



保険・証券

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.