

Atlas
Technologies

2025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)
2026年2月13日

1.エグゼクティブサマリー

2.会社概要・事業紹介

3.FY2025 第4四半期および通期業績

4.FY2026 通期業績予想

5.中期経営計画のアップデートと今後の成長戦略方針

6.Appendix

FY2025 通期業績

黒字化達成

売上高
2,280 百万円
YoY **107.5%**

営業利益
9 百万円
YoY **391**百万円
赤字縮小

クライアント数
37 社
新規獲得 **+19**社

コンサルタント数
63 名
前年末比 **+1**名
※シンガポール体制
見直し影響で微増

FY2026 通期業績予想

増収増益

売上高
2,400 百万円
YoY **105.3%**

営業利益
60 百万円
YoY **666.7%**

安定的な利益創出
フェーズへ

中期経営計画と成長戦略方針

総株主利益の追求
(総合的な投資魅力の向上)

中期経営計画

事業戦略は変更なし
財務計画は取り下げ

成長戦略方針

- ① 着実な戦略推進による事業成長
- ② 株式市場における当社の立ち位置を再定義
- ③ 投資判断の決め手となる資本施策

1. エグゼクティブサマリー

2. 会社概要・事業紹介

3. FY2025 第4四半期および通期業績

4. FY2026 通期業績予想

5. 中期経営計画のアップデートと今後の成長戦略方針

6. 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

事業紹介

金融領域に特化したコンサルティングサービス

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、データ分析、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

データ分析、ITリスク管理、サイバーセキュリティ

人工知能 (AI) などを用いたデータ分析、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

1. エグゼクティブサマリー

2. 会社概要・事業紹介

3. FY2025 第4四半期および通期業績

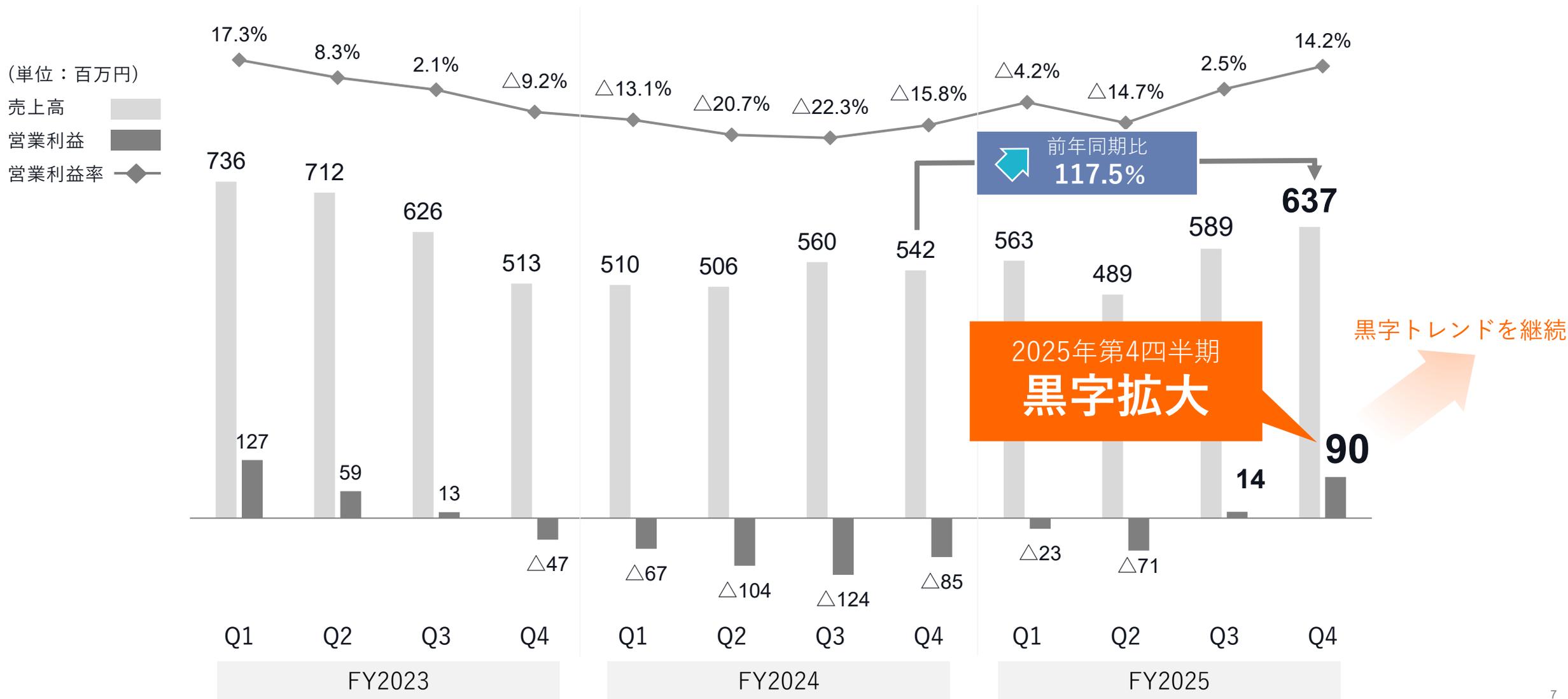
4. FY2026 通期業績予想

5. 中期経営計画のアップデートと今後の成長戦略方針

6. Appendix

FY2025第4四半期 四半期業績推移

- 売上高は前年同期比117.5%の増収となり、来期業績の達成にむけて受注獲得とパイプライン構築が着実に進行中
- 営業利益は、当第4四半期において**黒字拡大**。売上高の着実な積み上げや、規律ある販管費の執行が奏功



FY2025通期業績 当初公表業績予想に対する進捗率

- 売上高は2,280百万円で前年同期比107.5%増収
- 営業利益は前年同期比で391百万円赤字幅を縮小し、第4四半期業績において通期黒字化を達成
- 各段階利益とも黒字で着地し、前年比で増収増益の着地

売上高

2,280

百万円

YoY
107.5%

▶ 来期も着実に受注獲得を推進

営業利益

9

百万円

YoY
391百万円
赤字幅を縮小

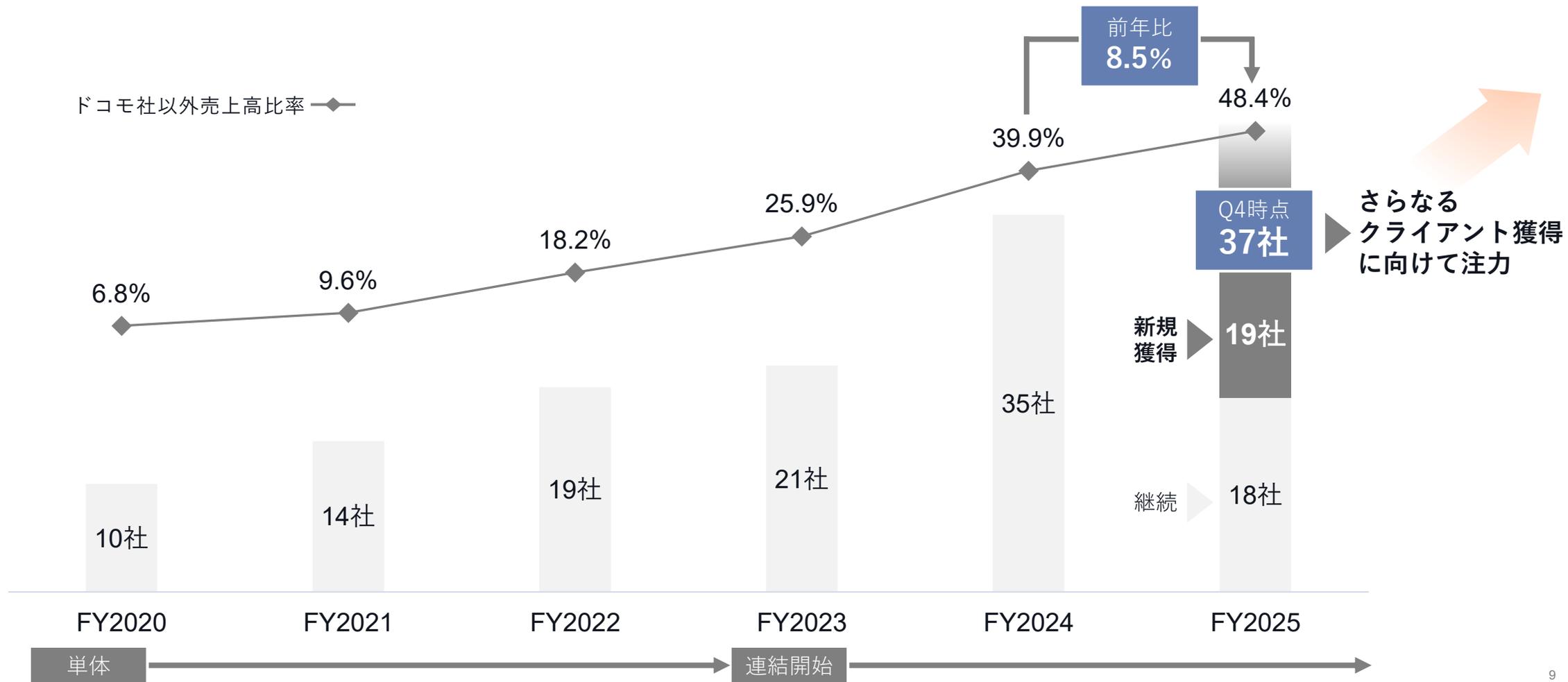
▶ 着実に利益を積み増し
通期黒字化達成

(単位：百万円)	FY2025 通期 実績	FY2024 前年比		FY2025 当初発表通期業績予想比 (※)	
		実績	YoY(%) または差分	通期 業績予想	達成率(%)
売上高	2,280	2,120	107.5%	2,378	95.9%
営業利益	9	△382	+391	29	30.6%
経常利益	21	△373	+395	30	72.3%
親会社株主 帰属当期純利益	22	△852	+874	31	72.7%

(※) 2026年1月21日の適時開示の通り、新規サービス分野の収益貢献が想定を下回ったことなどが影響し、当初（2025年2月14日）に発表した業績予想を修正いたしました。修正後業績予想と当期実績の差異は軽微でありますため比較情報の掲載を割愛し、当初発表業績予想と実績の比較情報を掲載しています。

クライアント数・クライアント別売上高比率の推移

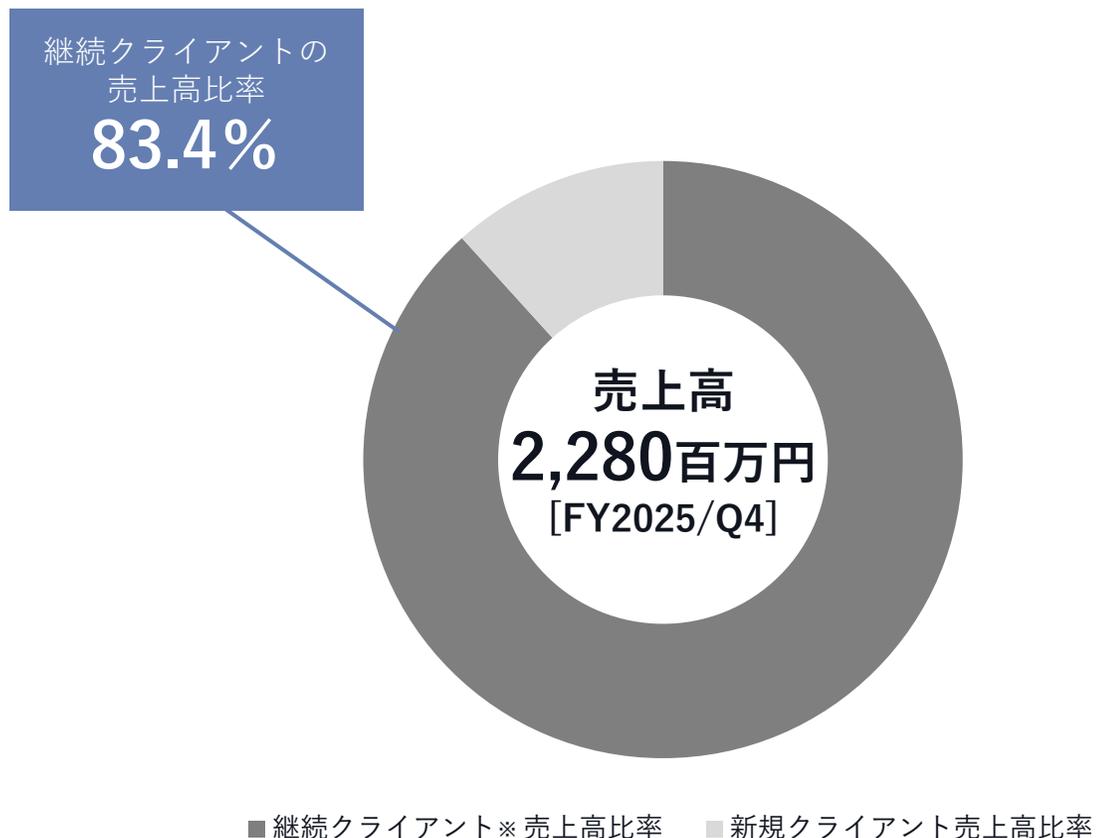
- 当第4四半期累計で新規クライアント**19社**からプロジェクトの受注を獲得し、計**37社**と取引プロジェクトパイプラインを着実に積み上げ、来期の更なるクライアント獲得に向けて注力
- NTTドコモ社以外のクライアントの売上高比率は**48.4%**となり前年期末比**8.5%**増加
新規クライアントからの受注や既存クライアントからのアップセルによりクライアント別売上高比率は適正化傾向



クライアントの継続性

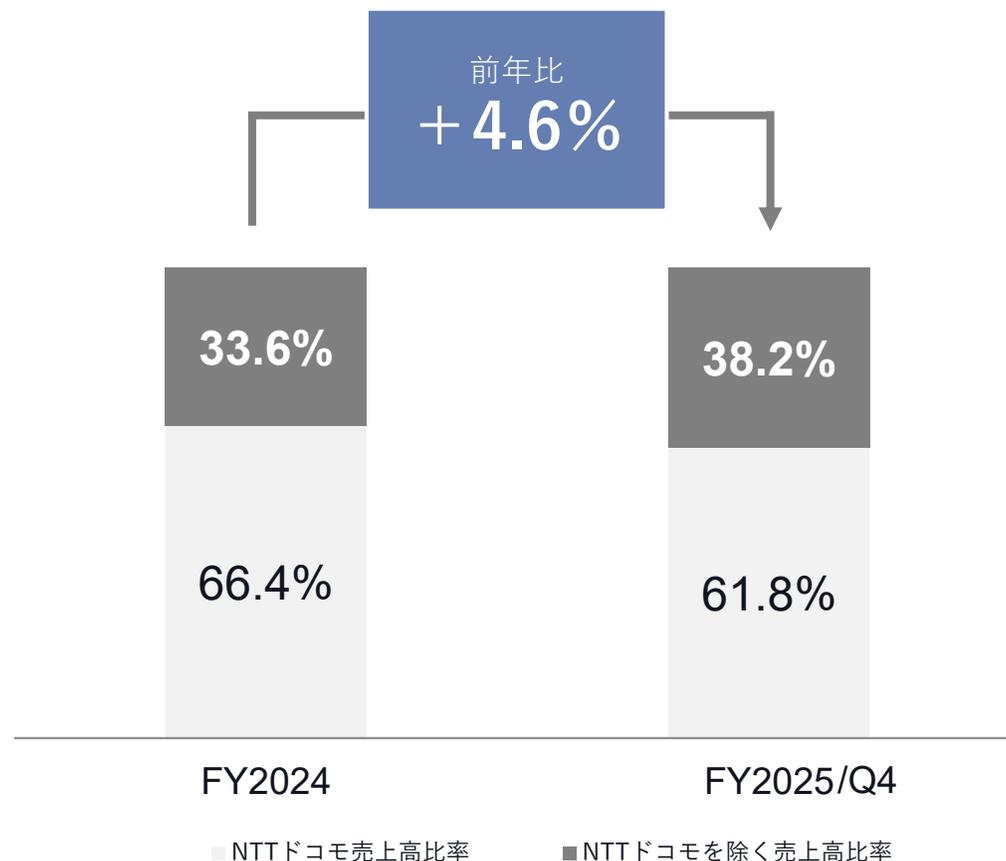
- 既存クライアントからのアップセルによりFY2025/Q4の継続クライアント※の売上高比率は**83.4%**で着地
- NTTドコモを除く継続クライアントの売上高比率は**38.2%**となり前年比で**4.6%**増加
- 高い継続性を維持しながら、クライアントの売上高比率の適性化を推進

継続クライアント※の売上高比率



※前年度と当年度に受注したクライアント

NTTドコモ社を除く売上高比率の推移

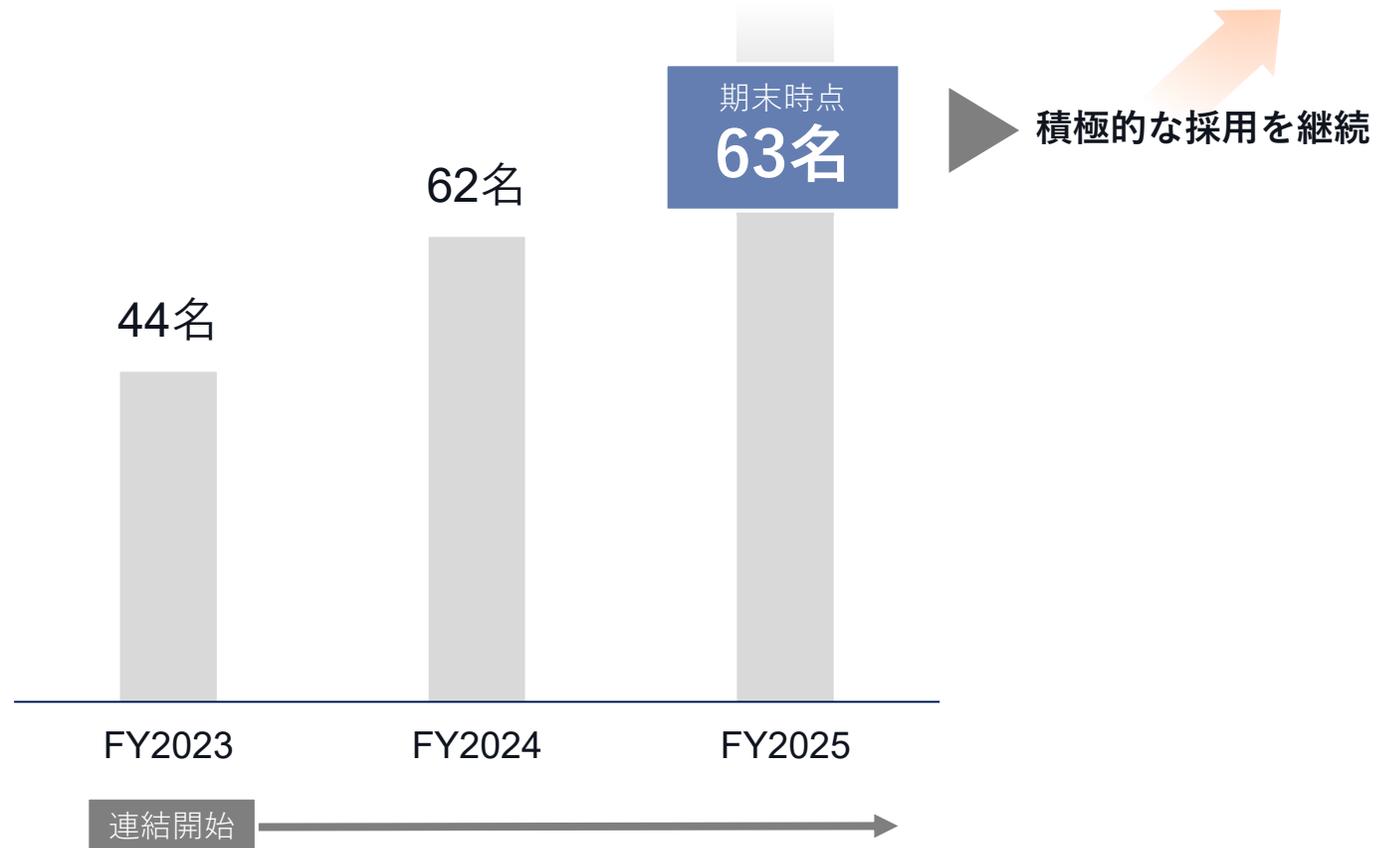


コンサルタント数の推移

- 当期末時点でコンサルタント数は63名。シンガポール現地法人の体制見直しにより全体数としては微増
新規サービス分野での活躍を期待するコンサルタントを中心に、事業成長に向けて本社での積極的な採用活動は継続
- 多様なバックグラウンドをもつ優秀なコンサルタントが当社に参画
専門性に富んだ高付加価値サービスを提供することで、クライアントの課題解決を支援

コンサルタント数の推移

※執行役員パートナー含む



FY2025通期事業総括 | 新規サービス分野で収益貢献拡大

- 祖業である「決済」分野は堅調に受注を獲得。新規サービス分野の「銀行」「保険」「証券」「PMO」「ITリスク」においても新規に案件受注を開始し支援実績を積み上げ、収益貢献度が向上
- 主な受注プロジェクトの概要については下記のとおりで、新規・既存クライアントともに引き合いがある状況
来期以降の更なる受注獲得に向けて提案活動に注力

各サービス分野で収益貢献開始

(凡例)



継続して収益貢献のあるサービス



当期から収益貢献を開始したサービス

祖業の更なる拡大

戦略分野として立ち上げ・サービス提供を一層強化

決済



銀行



保険



証券



金融領域の各分野において横断的にサービスを提供

PMO

(Project Management Office)



データ分析、ITリスク管理、
サイバーセキュリティ



主な受注プロジェクトの概要

サービス分野	プロジェクト概要
決済	決済事業システム構築支援、決済事業戦略立案支援
銀行	審査モデル構築支援
保険	保険システム導入支援
証券	証券システム構想戦略支援、システム構築支援
PMO	金融事業のシステム構築に係るPMO支援
ITリスク管理等	リスク管理態勢整備支援、システム監査支援

1. エグゼクティブサマリー

2. 会社概要・事業紹介

3. FY2025 第4四半期および通期業績

4. FY2026 通期業績予想

5. 中期経営計画のアップデートと今後の成長戦略方針

6. Appendix

FY2026 通期業績予想

- 売上高は2,400百万円となりFY2025通期業績比105.3%の**増収**
- 各段階利益についても、通期に渡り着実に利益を積み上げ**増益**
- 引き続き中計に掲げた事業成長戦略に注力し、高付加価値なコンサルティングサービスを提供
 祖業である「決済」分野は堅調に推移するとともに、新規サービス分野においては着実に受注獲得を積み上げ収益貢献
- 財務規律を見極めた効率化を継続し、収益の進捗状況や外部環境の変化に対して機動的かつ最適な投資判断を実施
- これらにより、FY2026は継続して**安定的な利益を創出するフェーズ**へと移行

(単位：百万円)	FY2026 業績予想 (通期)	FY2025 通期業績比		
		FY2025 通期業績	増加額	FY2025 通期業績比
売上高	2,400	2,280	119	105.3%
営業利益	60	9	50	666.7%
経常利益	60	21	38	285.7%
親会社株主 帰属当期純利益	40	22	17	181.8%

【中期経営計画：事業成長戦略】

- 「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」

安定的な利益創出
フェーズへ

1. エグゼクティブサマリー

2. 会社概要・事業紹介

3. FY2025 第4四半期および通期業績

4. FY2026 通期業績予想

5. 中期経営計画のアップデートと今後の成長戦略方針

6. Appendix

中期経営計画 財務計画の取り下げについて

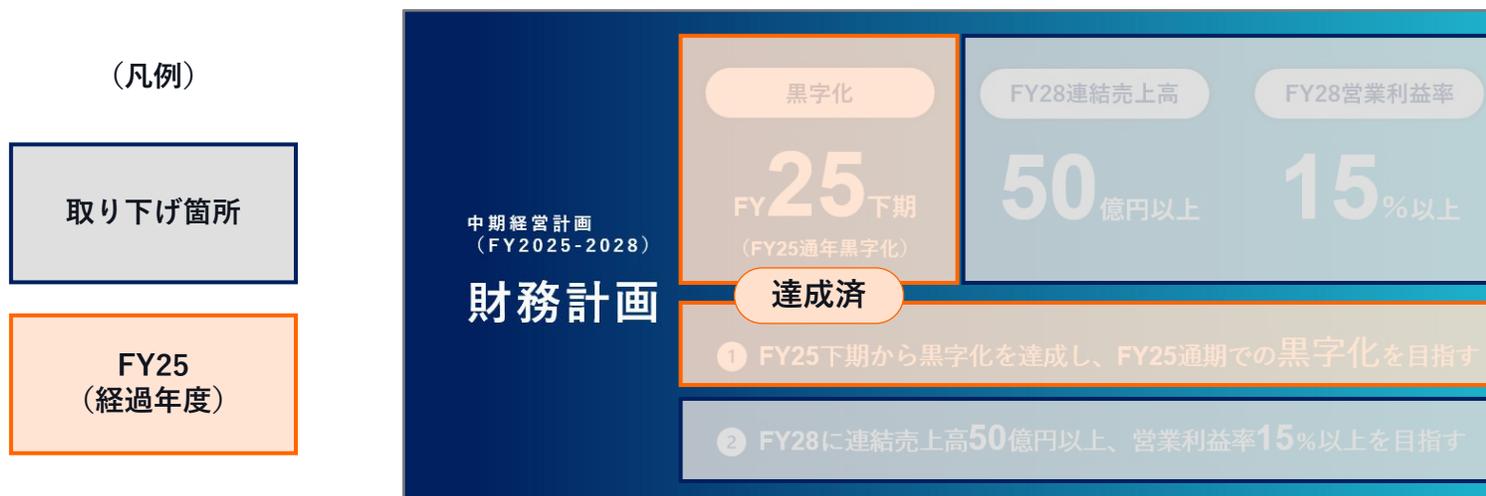
2026年1月21日に公表しました通り、2024年8月14に公表した中期経営計画の財務計画を取り下げることといたしました。新たな中期経営計画の財務計画につきましては、当社を取り巻く昨今の事業環境等を総合的に勘案し、合理的に策定できるようになった時点で速やかに公表する予定です。

なお、中期経営計画に掲げている事業成長戦略等については変更ありません。次項以降の中期経営計画に関する資料は、最新の状況をアップデートした内容を掲載しております。

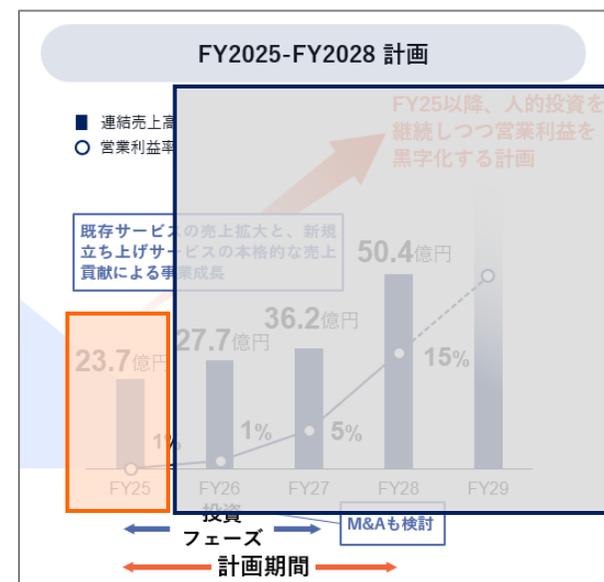
【取り下げの理由】

2025年12月期において、2024年より立ち上げ支援実績が本格化した「銀行・保険・証券・ITリスク・セキュリティ」分野における収益貢献が想定を下回ったことによる影響から、業績予想を修正するに至りました。これに伴いまして、中期経営計画における定量的な要素についても見直しが必要であると判断し、中期経営計画の財務計画を取り下げることといたしました。

取り下げ箇所：FY2026以降の定量的な数値目標



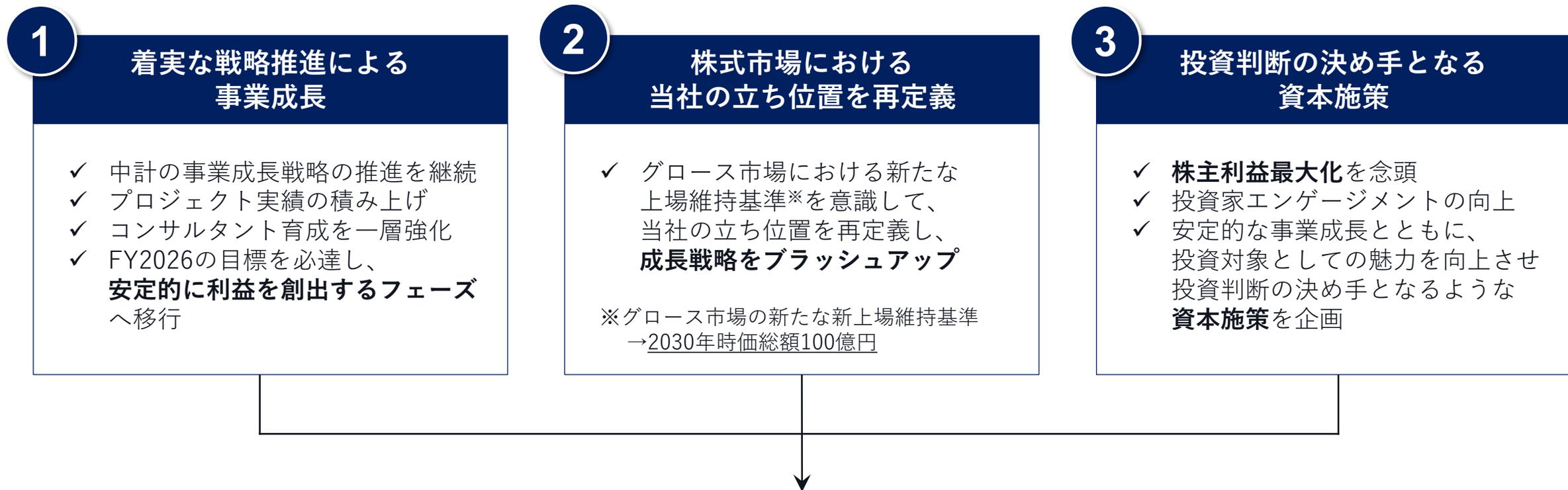
※2024年8月14日公表の中期経営計画より抜粋



FY2026以降の成長戦略に関する方針

- ① 着実な戦略推進による事業成長
- ② 株式市場における当社の立ち位置を再定義
- ③ 投資判断の決め手となる資本施策

→これらを掛け合わせ、**企業価値最大化**に資する成長戦略を推進する方針



総株主利益の追求（総合的な投資魅力の向上）**に資する成長戦略を推進**

中期経営計画の位置づけ

「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
収益性を伴った
事業成長

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)のサマリー：事業成長に向けた取り組み（1/2）

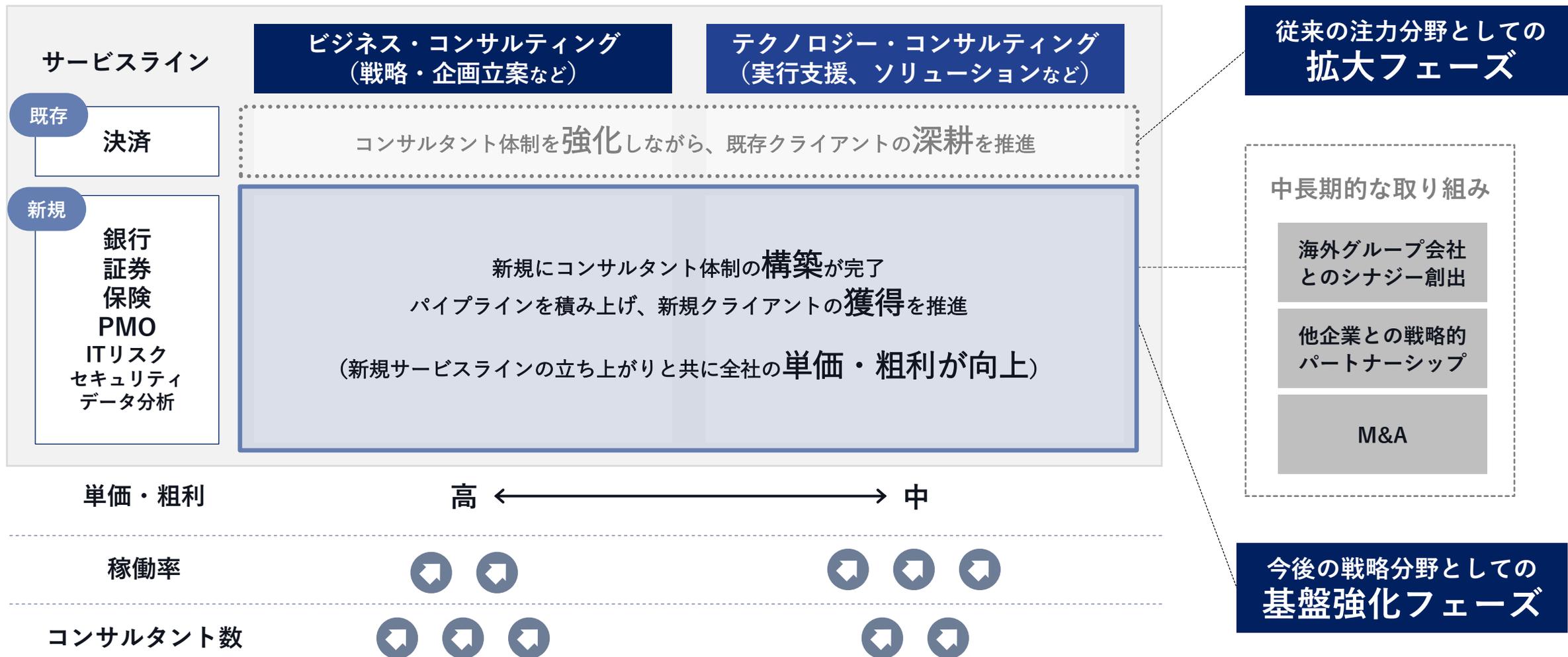
- FY2026の業績予想達成に向けて、引き続きコンサルタント体制の拡充とクライアント基盤の構築を推進
- 既存の決済サービスの堅調な推移と、新規サービス分野で受注を積み重ね着実に収益貢献することを見込む

		コンサルタント体制の拡充	クライアント基盤の構築	収益貢献
サービスライン		FY2023：36名 →FY2025：63名（27名増加）	FY2025通期のクライアント数は合計37社 （新規クライアントを19社獲得）	既存：堅調な推移 新規：着実な収益貢献
既存	決済	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 日本有数の「決済」に関する専門家集団を組成 ✓ 育成を強化し、サービス提供の高付加価値化を推進 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 既存深耕と新規獲得を更に強化し、「決済」の強みを最大化 ✓ 分野横断での提案活動の強化 	(FY25) 安定した利益創出 ↓ (FY26) 堅調に推移しより盤石な体制へ
新規	銀行 証券 保険 PMO ITリスク セキュリティ データ分析	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 優秀なコアメンバーの採用が完了 高い専門性をもつプロジェクト支援体制のもと、サービス提供の高付加価値化をより一層推進 ✓ 着実に支援実績を積むために、コンサルタントのアサイン管理を徹底 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 支援実績を着実に積み上げ、クライアントからの信頼を獲得 ✓ ニーズを的確に見極め、積極的な新規開拓を実施 ✓ アライアンスを推進し、新たにプロジェクト受注チャンネルを拡充 	(FY25) 実績の獲得 ↓ (FY26) さらなる新規開拓とアライアンス推進により着実な収益貢献

※ FY2025における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「事業成長に向けた取り組み」について最新の状況へアップデート

中期経営計画(FY2025-2028)のサマリー：事業成長に向けた取り組み (2/2)

- 事業全体の収益性を継続的に向上させるため、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



※ FY2025における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「事業成長に向けた取り組み」について最新の状況へアップデート

- 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

Atlas
Technologies

① 自社単独でのクライアント・ニーズの掘り起こし

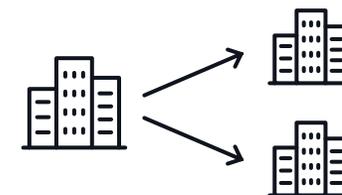
- ・ 既存クライアントの異なる事業領域や部門などに対する支援を提案 (アップセル・クロスセル)
- ・ 新規クライアントの経営層やマネジメント層とのリレーションを活用して、コンサルティング・サービスを提案



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

継続対応
により
収益貢献中

更なる
収益向上
に寄与

FY2025よりアライアンス推進、新たなプロジェクト受注体制を確立

- 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



シェアオフィスラウンジ

ワークスタイリング震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



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



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



Kick-Offイベント

上期・下期に事業状況の総括を行い、現在地と目標達成までの道筋を全社員で共有。同日の懇親会を実施し、社員間の親睦を深める。



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



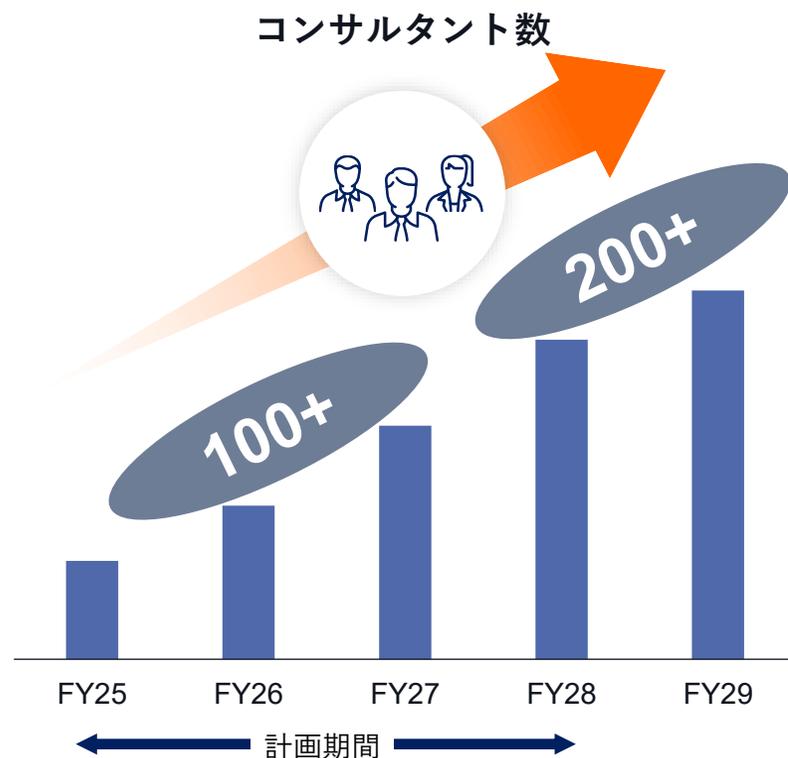
ナレッジ蓄積

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

- 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

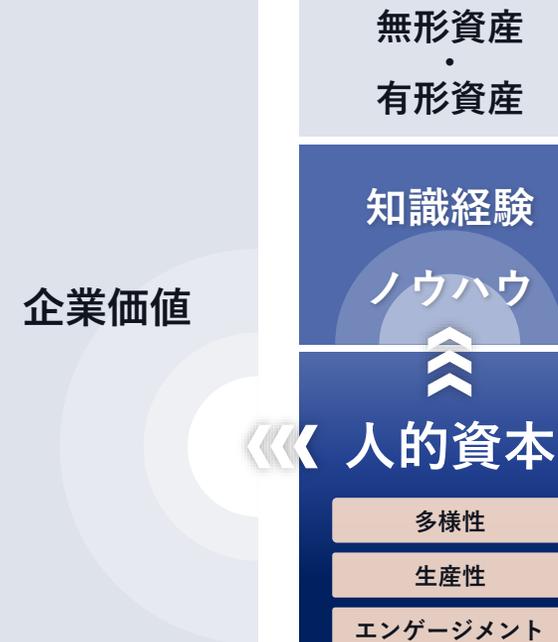
採用計画

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



- 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)

10.1%

7,240億円

1兆1,714億円

2023年

2028年予測

5兆2,759億円

2024年度見込

9兆2,666億円

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、2024年～2028年』

出展：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

● 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場所です。
- 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。

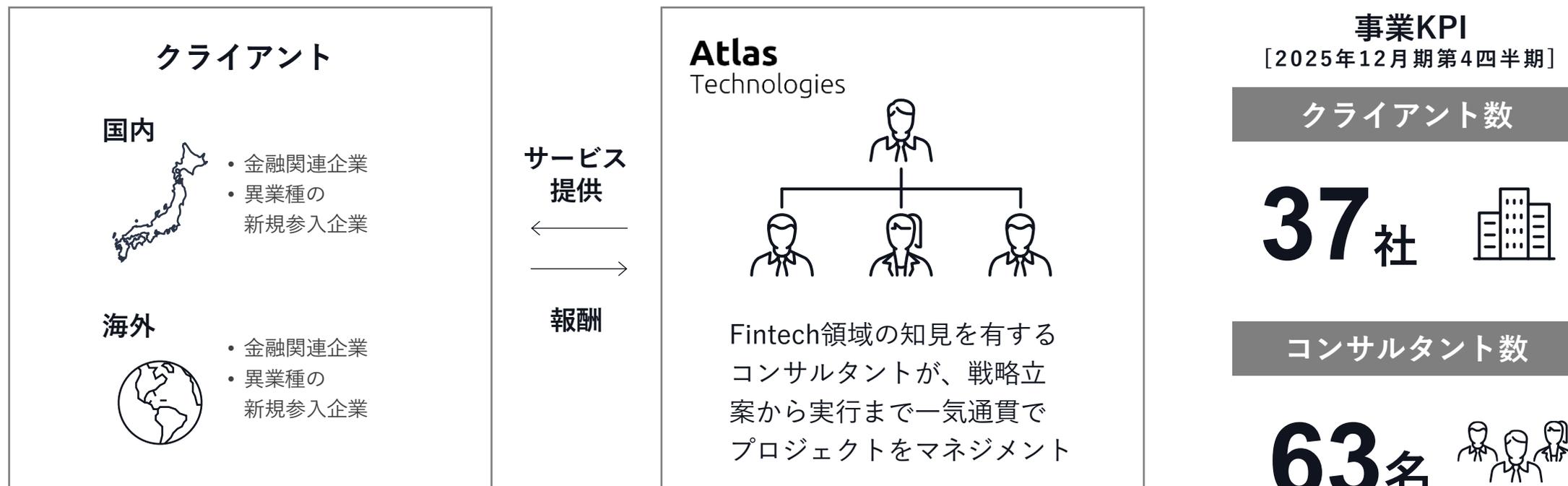


- 人口減少・高齢化、デジタル技術の発展、新たなリスクの出現、競争激化、規制緩和、顧客ニーズの変化など、かつてないほどの変動性・不確実性に直面する保険業界において、収益確保、人材育成、レガシーシステム刷新が課題となっています。
- デジタル技術を活用した新たなビジネスモデル構築、高齢化社会に対応した商品・サービス開発、国際競争力強化といった未来への挑戦に向けて、市場分析、デジタル化、人材育成など、お客様のニーズに合わせた最適なソリューションの提供が求められます。

- 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



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

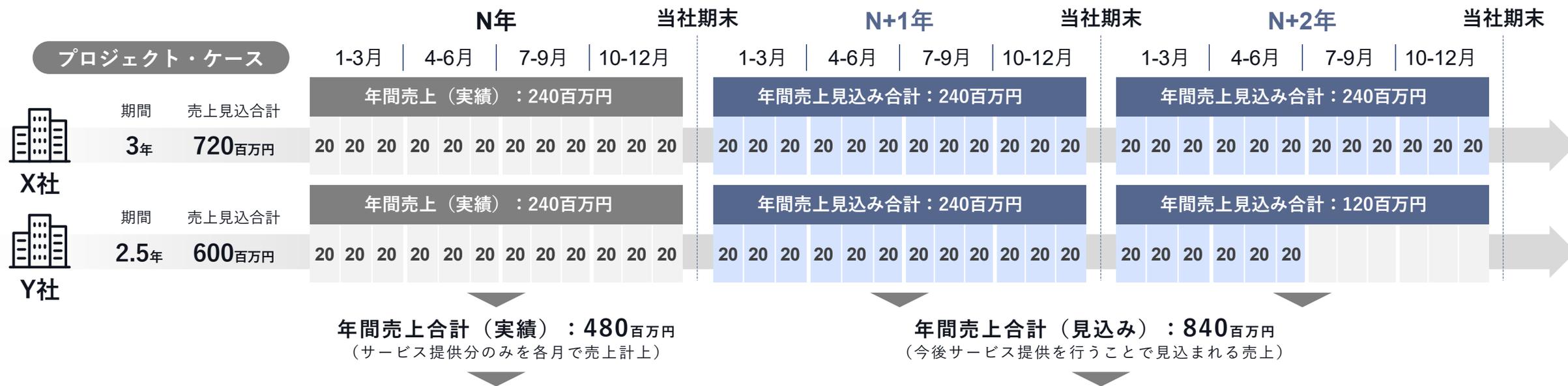
- 一気通貫サービスなどによる継続性の高いビジネスモデル

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

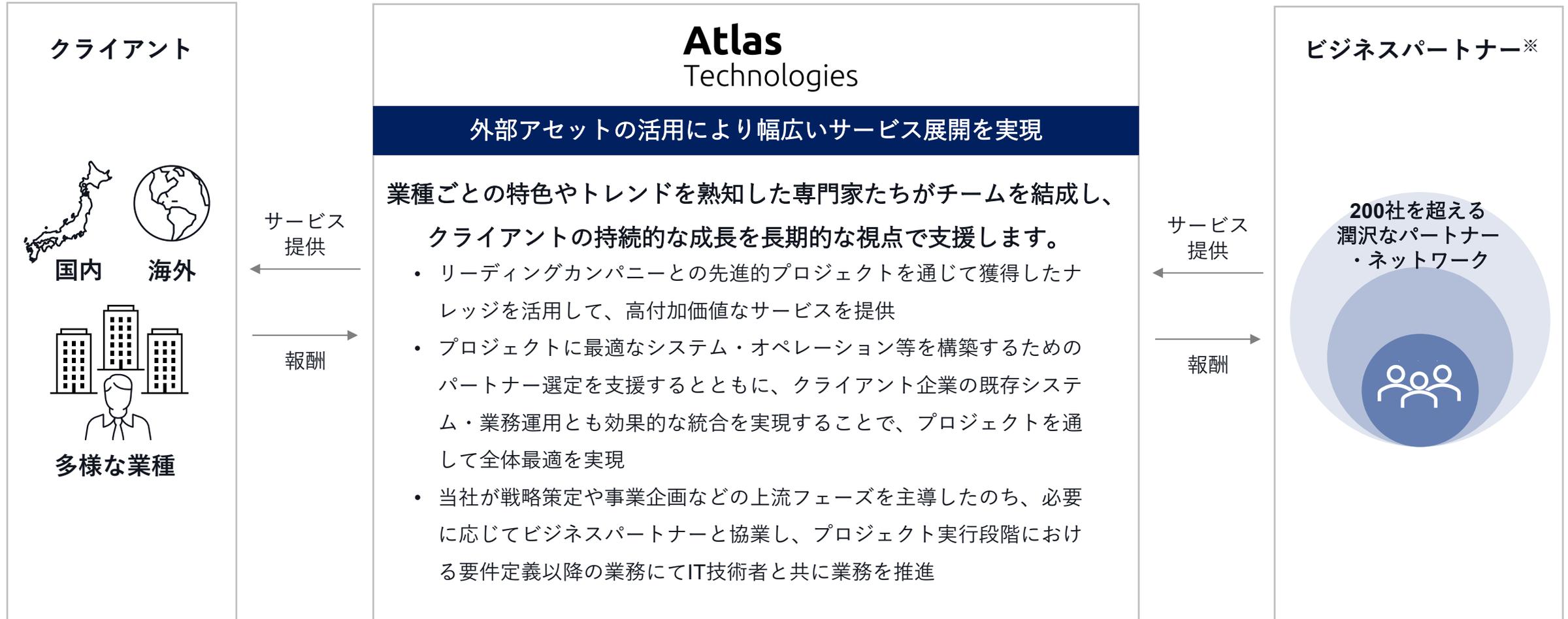


売上合計 : 1,320百万円 (プロジェクト期間全体を通じたサービス提供による売上実績および見込みイメージ)

1. エグゼクティブサマリー
2. 会社概要・事業紹介
3. FY2025 第4四半期および通期業績
4. FY2026 通期業績予想
5. 中期経営計画のアップデートと今後の成長戦略方針
- 6. Appendix**

クライアントの事業を成功に導くパートナー・ネットワーク

戦略から実行まで、多様なソリューションやデジタルアセット類を、グローバルで培った成功モデルに基づき体系化。さらに、異なるケイパビリティを持つビジネスパートナーとのネットワークを活用し、高品質なコンサルティングサービスを提供しています。様々なシーンで、クライアントの皆様のご要望に沿った幅広いサービスを提供しています。



戦略立案から実行まで一貫通貫で支援

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。

クライアントの戦略策定フェーズから伴走し、プロジェクト立ち上げを支援

国内および海外の知見・ノウハウを踏まえた実効性のある支援

データ分析から得られるインサイトに基づく事業課題の解決



ビジネス・コンサルティング

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

- 独立系であることによる中立性を活かしながら、Fintech領域で蓄積した知見を活用して、クライアントの事業戦略などの立案を支援
- リーディングカンパニーとの先進的プロジェクトを通じて獲得したナレッジを活用して、高付加価値なサービスを提供
- 国内案件のみならずクロスボーダー案件にも柔軟に対応

テクノロジー・コンサルティング

プロジェクト実行段階においてもクライアント企業の現場で共に課題を解決

- プロジェクトに最適なシステム・オペレーション等を構築するためのパートナー選定を支援するとともに、クライアント企業の既存システム・業務運用とも効果的な統合を実現することで、プロジェクトを通して全体最適を実現
- クライアント企業の固有のニーズに合わせて豊富な経験を積んだ技術者がシステム運用をデザイン。その後の保守業務へシームレスに接続

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。



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	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 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	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	特定クライアントへの売上偏重リスク 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	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	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 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	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	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 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	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	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 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	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。

Appendix | 事業成長のための資金使途の充当状況及び今後の資金使途

上場時に調達した資金について、2026年2月13日『上場調達資金使途変更に関するお知らせ』の通り、資金使途の内訳と充当予定時期を変更しました。

今後においては人事関連費用に充足し、優秀なコンサルタントの採用と教育に引き続き注力します。

(変更前)

単位：百万円

使途※	充足予定金額	充当済み金額 (FY22~FY24)	当期充当額 (FY25)	未充当額	充当予定期間
①人材関連費用	1,193.8	633.2	334.4	226.2	FY22~FY24
②設備関連費用	120.0	5.7	7.0	107.2	FY23
合計	1,313.8	638.9	341.4	333.4	-

(変更後) 変更箇所には下線を付しております。

単位：百万円

使途※	充足予定金額	充当済み金額 (FY22~FY24)	当期充当額 (FY25)	未充当額	充当予定期間
①人材関連費用	<u>1,301.1</u>	633.2	334.4	<u>333.4</u>	FY22~ <u>FY27</u>
②設備関連費用	<u>12.7</u>	5.7	7.0	<u>0.0</u>	FY23~ <u>FY25</u>
合計	1,313.8	638.9	341.4	333.4	-

※①人材関連費用：新規人材の採用費用および人件費や、教育費用、メディア広告費用など

②設備関連費用：オフィスの移転およびスペース拡張費用や、情報セキュリティ費用など

【変更の理由】

これまで順調に人員拡大を進めているものの、ハイブリットワークの推進などにより、当初の想定と異なり足元で大規模なオフィス移転などを必要としない見込みとなりました。一方で、事業成長の要となる優秀なコンサルタントの採用や教育には引き続き積極的な投資を要する見込みです。

これらを背景といたしまして、資金使途の内訳と充当予定時期を変更いたします。

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.

『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」は誕生しました。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。

MISSION

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で伝達することが可能になりました。その一方、日々生み出される経済的価値や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、今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・証券といった従来の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。

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。

なお、本資料につきましては、2026年12月期の通期決算発表後の2027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