

Atlas
Technologies

2025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）
2025年5月14日

Atlas Technologies

会社名 Atlas Technologies株式会社（アトラス テクノロジーズ）

証券コード 9563（東京証券取引所 グロース市場）

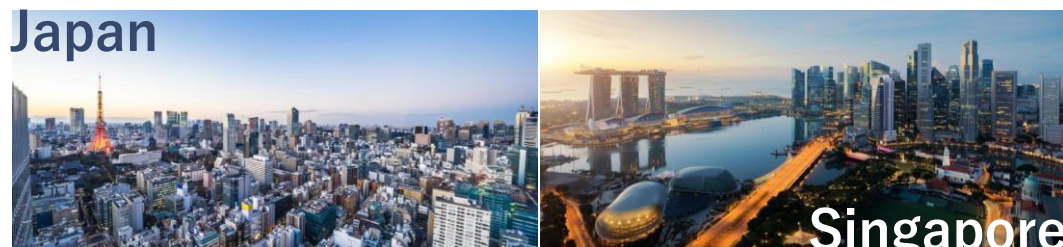
事業内容 Fintech領域に特化したコンサルティングサービス
およびプロジェクト実行支援

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



サービス内容

Fintech領域に特化した 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一気通貫で支援



サービスライン

それぞれの領域で高い専門性を持ったコンサルタントが在籍



FY2025
通期事業方針

“通期黒字化”

Fintechコンサルティングサービス

【決済分野】

→盤石な体制を維持しつつ収益をさらに向上させるフェーズへ

【銀行・証券・保険・PMO・ITリスク分野】

→新分野の立ち上げが完了し、収益貢献フェーズへ

FY2025
第1四半期累計
業績ハイライト

売上高

563
百万円

YoY
110.5%

営業利益

△23
百万円

YoY
43百万円赤字縮小

クライアント数

25
社

新規獲得
9社

コンサルタント数

65
名

前期末比
+3名

- 売上高は前年同期比**110.5%**、営業利益は43百万円**赤字縮小**し着地
- クライアントは**9社の新規獲得**を含め、計25社よりプロジェクト受注
- コンサルタントの積極採用を継続し、前期末から+3名となる**65名**で着地

ビジネスアップデート

- 祖業である「決済」分野のプロジェクト受注は**堅調に推移**
- 新規サービス分野の「保険」「銀行」「証券」「PMO」分野は新規にプロジェクトを受注し、FY2025/Q1より**収益貢献を開始**
- FY2025から立ち上げた「ITリスク」分野についてはプロジェクトパイプラインの構築を推進し、当期中の収益貢献を予定

1. FY2025第1四半期業績




2. ビジネスアップデート

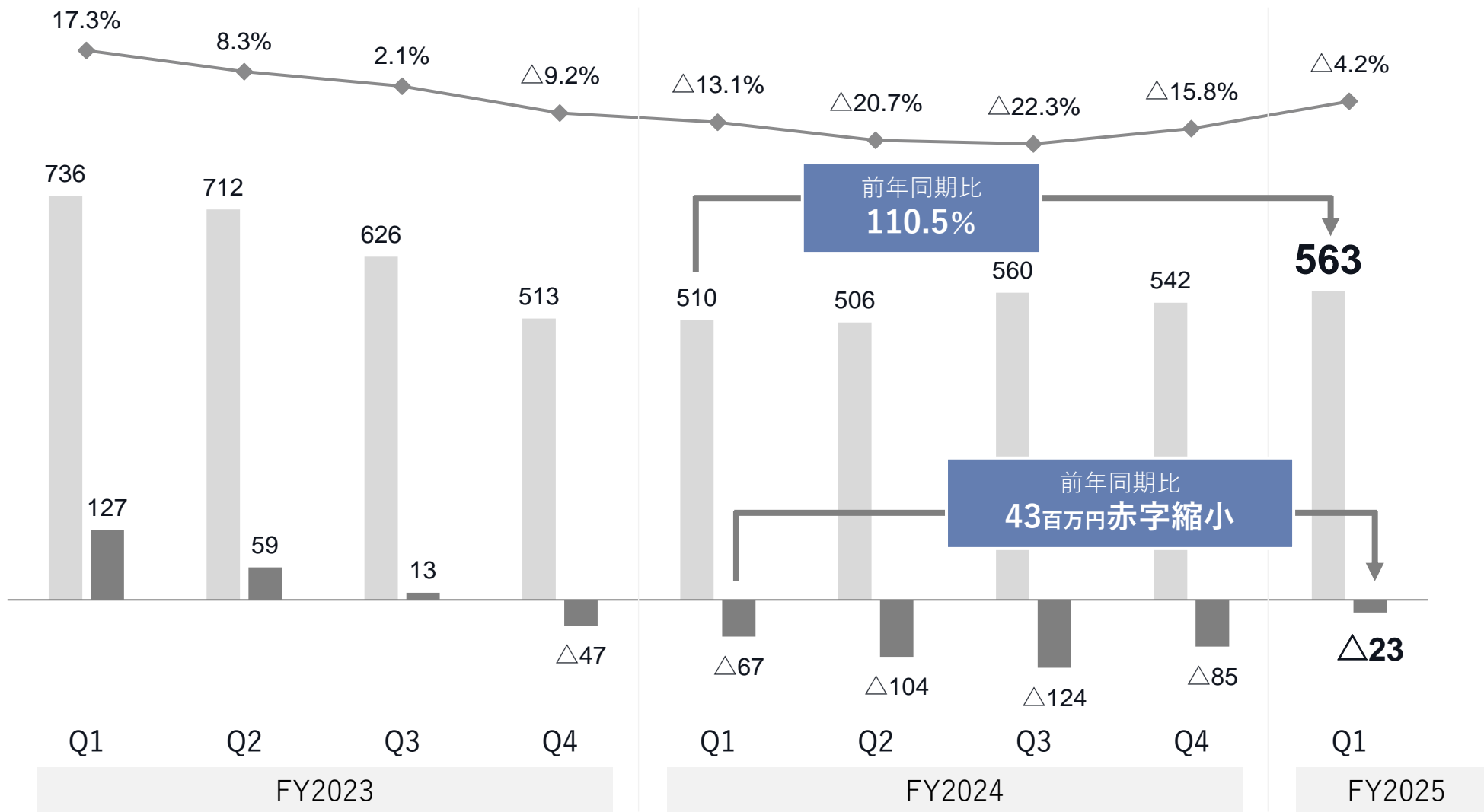
3. Appendix

FY2025第1四半期 四半期業績推移

- 売上高は主に新規プロジェクトの受注を獲得したことにより、前年同期比**110.5%**と堅調に推移
- 営業利益は販管費の効率化を推進し、前年同期比で**43百万円赤字幅を縮小**して着地

(単位：百万円)

売上高 
 営業利益 
 営業利益率 



FY2025第1四半期 業績予想に対する進捗率

- 通期業績予想に対して売上高は**23.7%**と想定内の進捗
- 売上高は563百万円となり前年比**110.5%**、各段階利益においても前年比で赤字幅を縮小して着地
- 営業利益はQ1においてはマイナスの着地であるものの、FY2025通期黒字化に向け順調に推移

売上高

563 百万円

YoY
110.5%
対通期業績予想
Q1時点進捗率
23.7%

営業利益

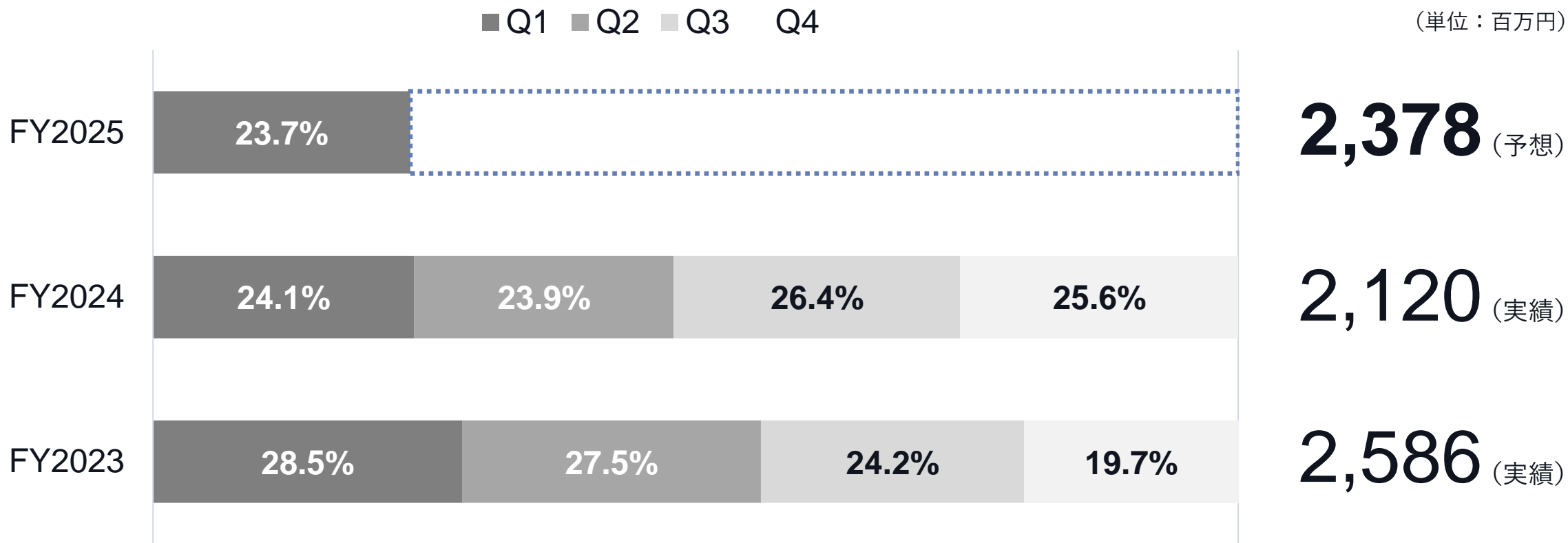
△23 百万円

YoY
43百万円
赤字縮小

(単位：百万円)	FY2025 Q1 実績	FY2024 1Q		FY2025 Q2累計業績予想		FY2025 通期業績予想	
		実績	YoY(%) または差分	Q2累計 業績予想	Q1時点 進捗率(%)	通期 業績予想	Q1時点 進捗率(%)
売上高	563	510	110.5%	1,082	52.1%	2,378	23.7%
営業利益	△23	△67	+43	△72	-	30	-
経常利益	△15	△62	+46	△72	-	30	-
親会社株主 帰属当期純利益	△15	△53	+38	△70	-	31	-

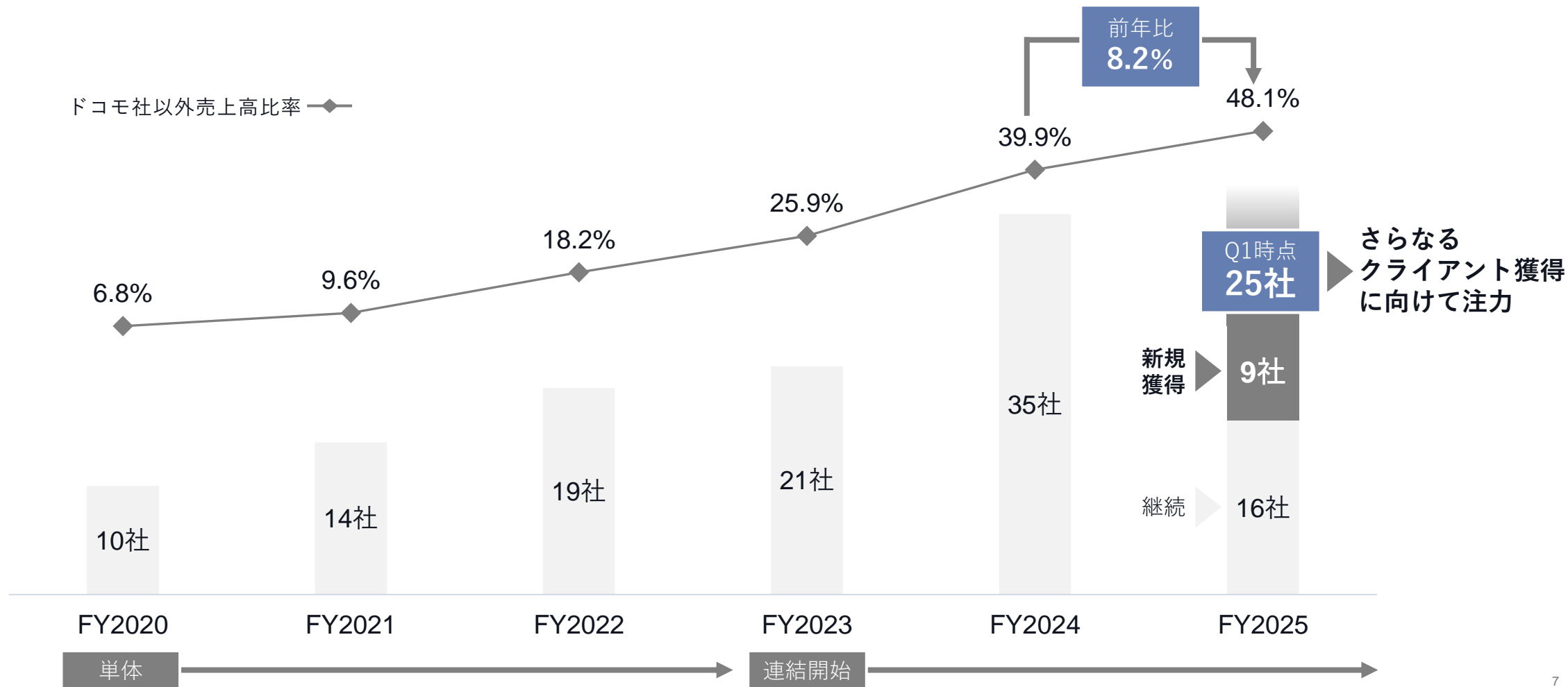
FY2025第1四半期 売上高の進捗

- 売上高の進捗は**23.7%**と想定内の進捗
引き続きプロジェクトパイプラインを積み上げ、当期中の売上向上に注力
- 売上高に関しては特段の季節性は無く、プロジェクトの受注状況により各四半期の年間割合が変動



クライアント数・クライアント別売上高比率の推移

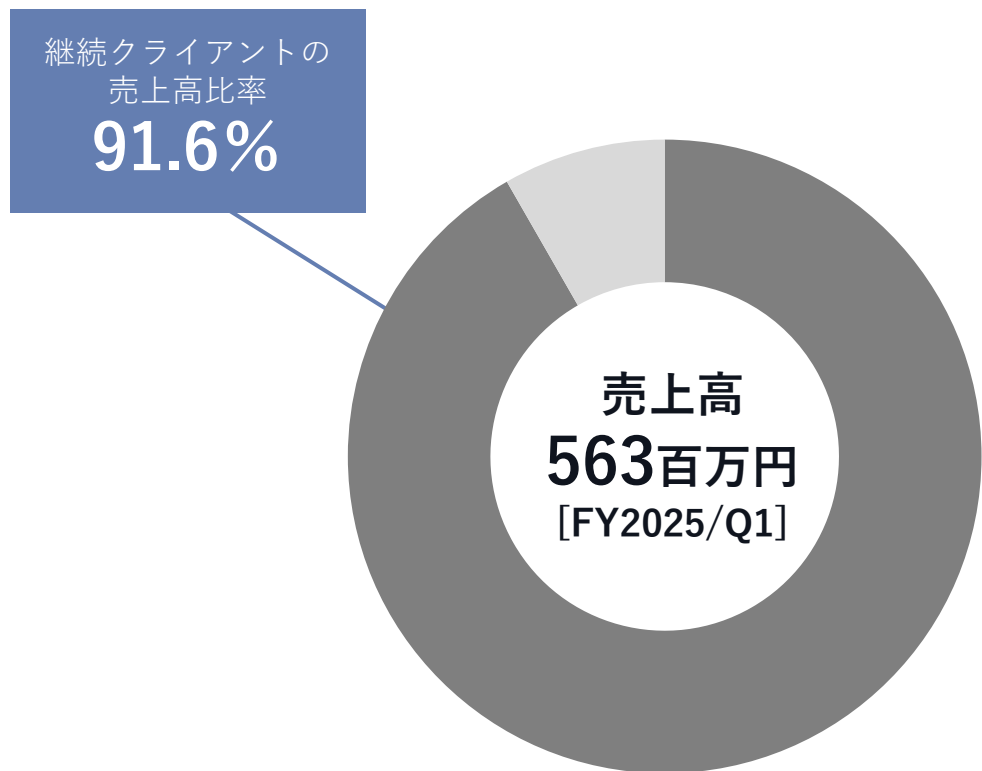
- FY2025/Q1時点で新規クライアント**9社**からの受注を獲得し、計**25社**と取引
プロジェクトパイプラインを着実に積み上げ、当期中の更なるクライアント獲得に向けて注力
- NTTドコモ社以外のクライアントの売上高比率は**48.1%**となり前期末比**8.2%**増加
新規クライアントからの受注や既存クライアントからのアップセルによりクライアント別売上高比率は適正化傾向



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/Q1の継続クライアント※の売上高比率は**91.6%**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**43.4%**となり前年比で**9.8%**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

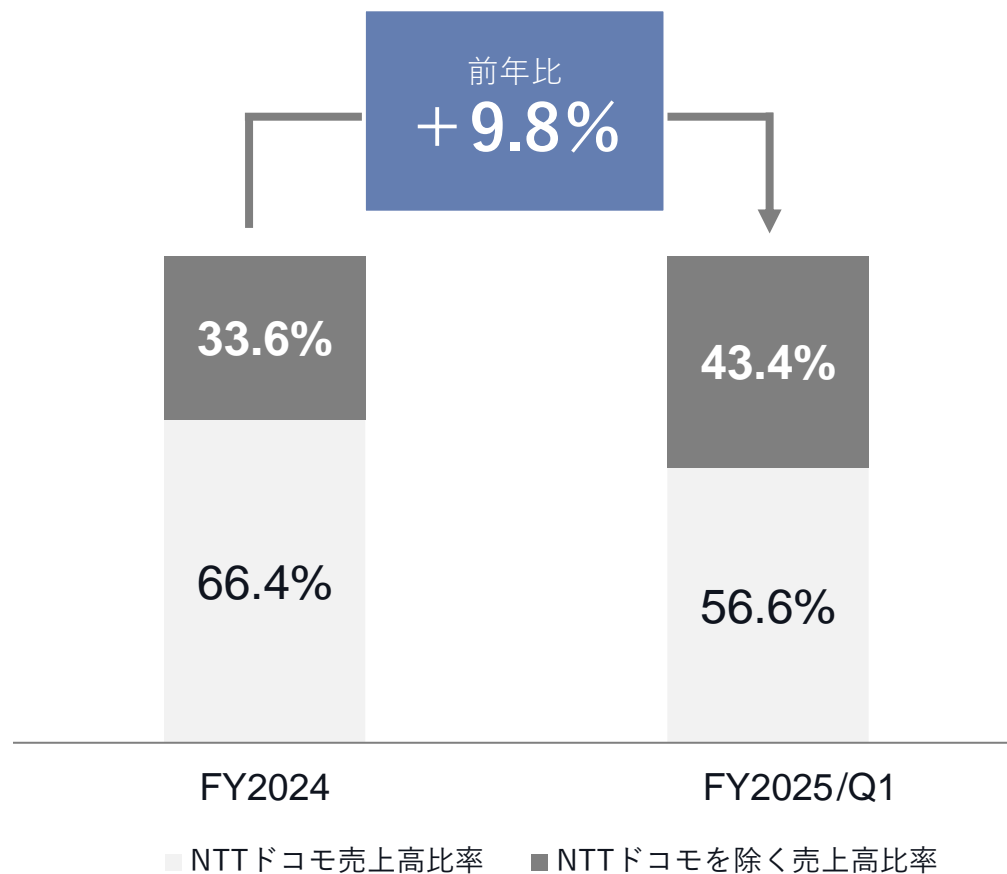
継続クライアント※の売上高比率



■ 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

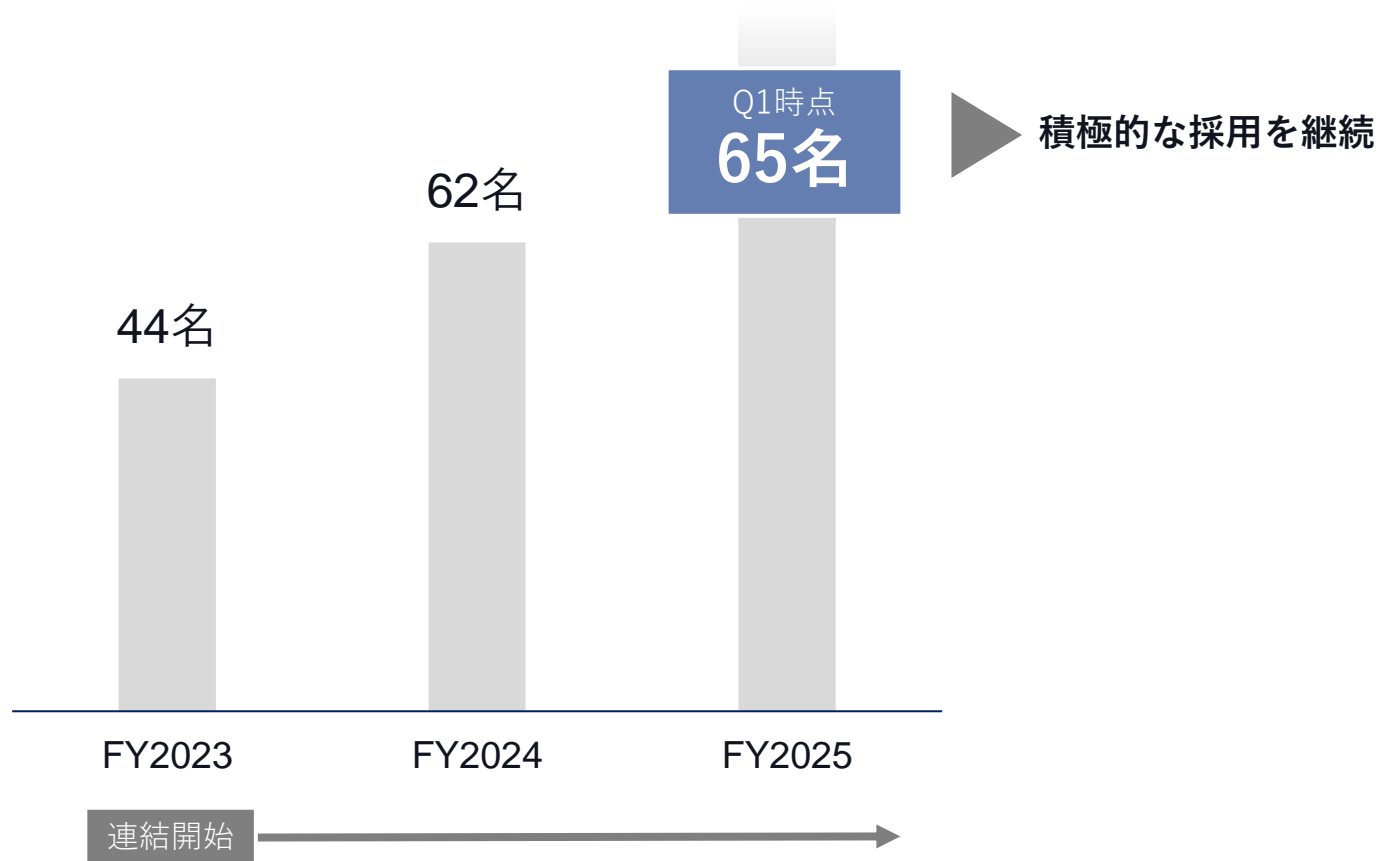


コンサルタント数の推移

- FY2025/Q1時点でコンサルタント数は**65名**
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、組織拡大に向けた積極的な採用活動を継続
- 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



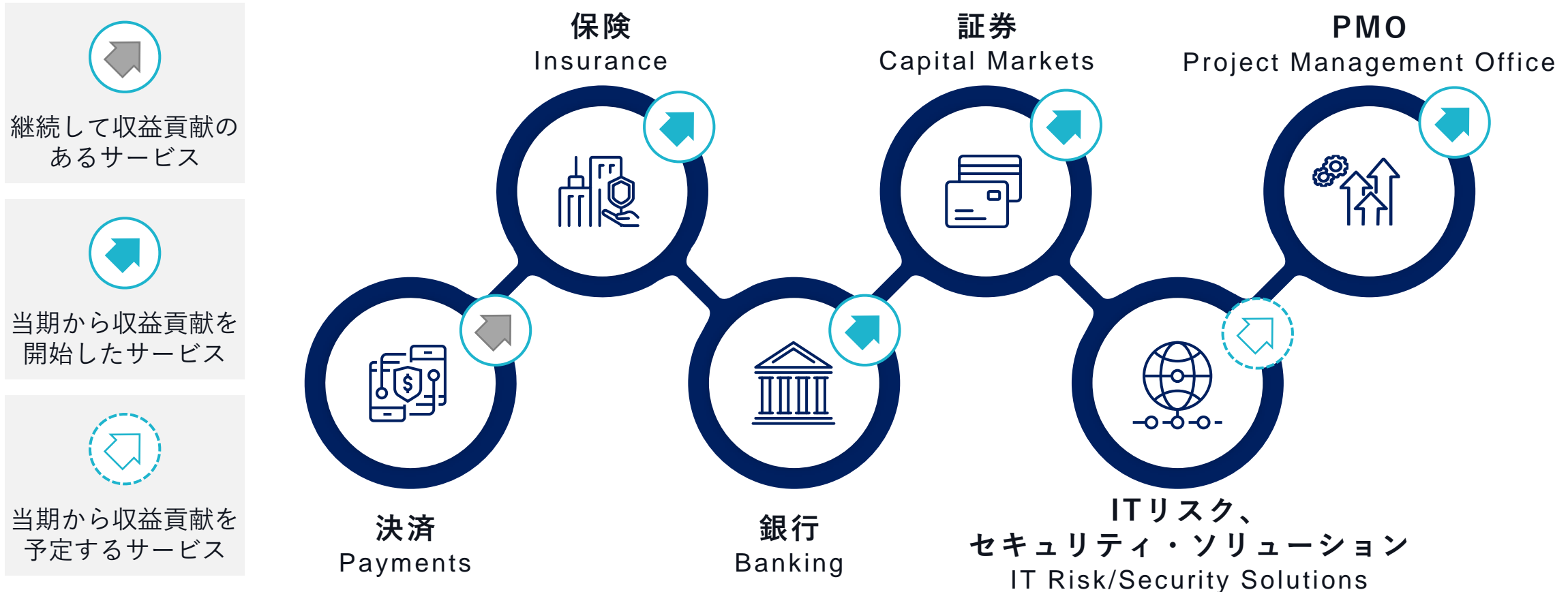
1. FY2025第1四半期業績

2. ビジネスアップデート

3. Appendix

- 祖業である「決済」分野の受注は堅調に推移
- 新規サービス分野の「保険」「銀行」「証券」「PMO」分野は新規に受注を獲得し、FY2025/Q1より収益貢献を開始
- FY2025から立ち上げた「ITリスク」についてはプロジェクトパイプラインの構築を推進し、当期中の収益貢献を予定

Fintechコンサルティングサービス分野



クライアント戦略 | クライアントの新たな支援ニーズの取り込み

- 決済分野の受注は底堅く推移し、新規に大手リース企業やペイメント系企業からの受注を獲得
- 新規サービス分野の「保険」「銀行」「証券」は大手企業のプロジェクトなどを複数受注
- 「PMO」分野はFY2025より立ち上げ、早々に受注獲得し収益貢献を開始
- 「ITリスク」分野はパイプラインの着実な構築を推進し、当期中の収益貢献を予定

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
- ✓ 新規の大手リース企業やペイメント系企業からの受注も獲得

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分野のノウハウを体系化し、新規に立ち上げたFY2025/Q1より受注獲得し、収益貢献を開始
- ✓ 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分野で横展開

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すべくパイプラインの着実な積み上げを推進



金融DXの推進



1. FY2025第1四半期業績

2. ビジネスアップデート

3. Appendix

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
“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.

黒字化

FY28連結売上高

FY28営業利益率

FY **25** 下期
(FY25通年黒字化)

50 億円以上

15 %以上

中期経営計画
(FY2025-2028)

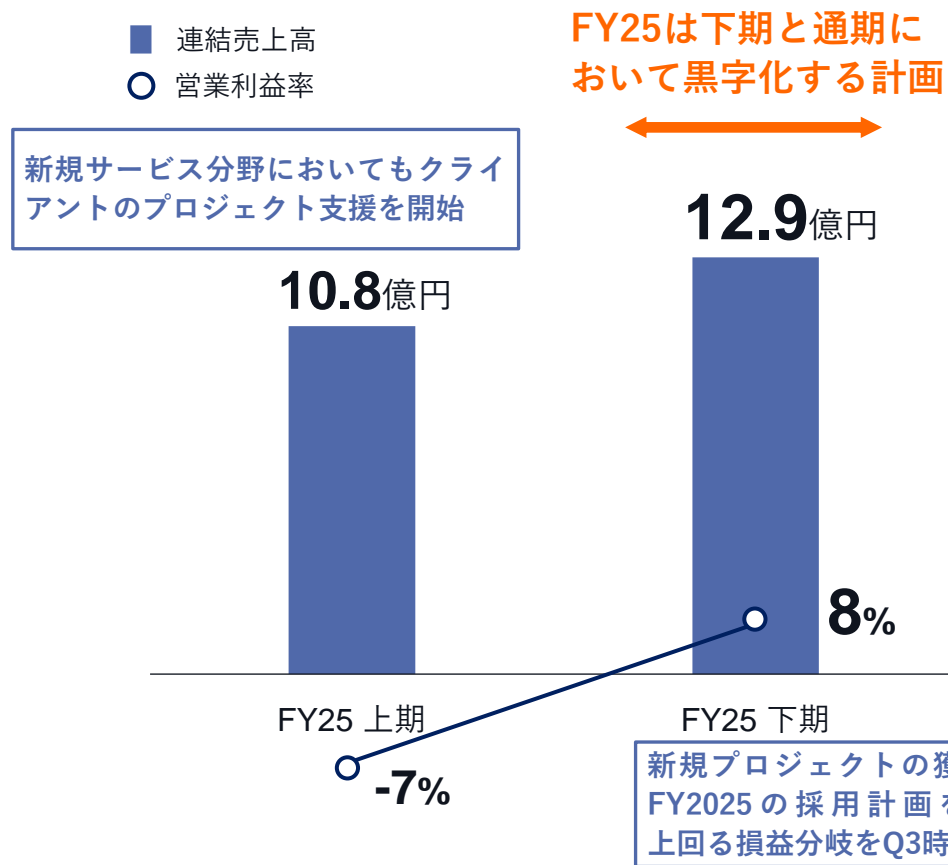
財務計画

- 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

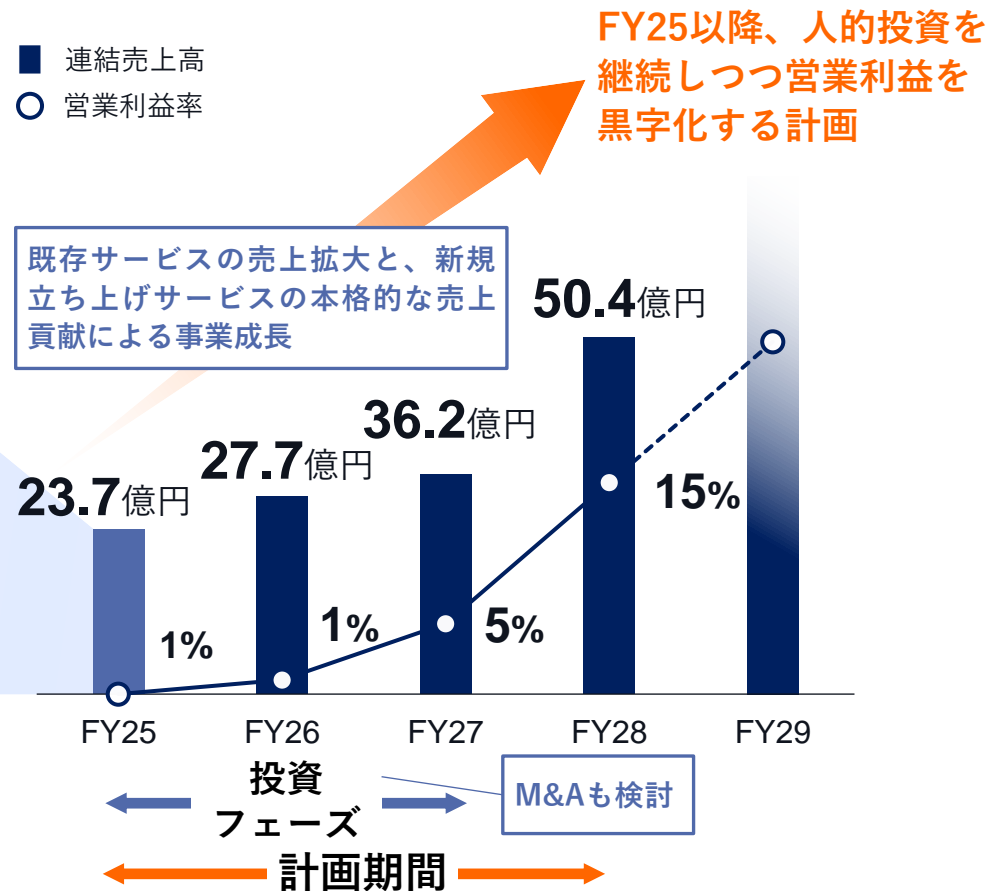
中期経営計画（FY2025-2028）のサマリ：財務計画（2/2）

- 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

サービス戦略 | 専門的なサービスを包括的に提供

- 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)

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



戦略策定・
リサーチ支援

業務・システム
要件定義支援

設計・開発・テスト支援
業務構築支援

データ利活用支援
運用・サービス改善支援

事業戦略策定

システムデザイン策定

システム設計・開発支援

データ分析・運用

新規サービス企画

業務運用設計

業務運用構築支援

システム・業務改善

市場動向調査

規制・関連法令対応

研修・トレーニング支援

セキュリティ運用

⋮

⋮

⋮

⋮

クライアント戦略 | 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

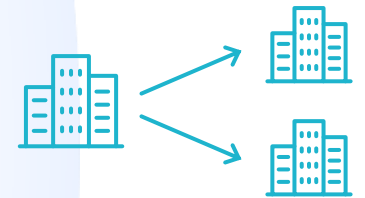
- 既存クライアントの異なる事業領域や部門などに対する支援を提案 (アップセル・クロスセル)
- 新規クライアントの経営層やマネジメント層とのリレーションを活用して、コンサルティング・サービスを提案



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

人材戦略 (1/2) | 優秀なコンサルタントの採用と育成

- 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

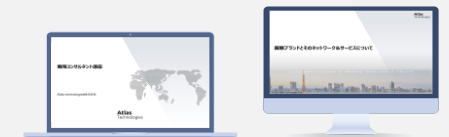
サービスの高付加価値化

[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

当社のサービス内容 (1/2)

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。



当社のサービス内容 (2/2)

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	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)		
 決済	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
 銀行・証券	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
 保険	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


当社の強みと特徴：サマリ

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）


特徴（独自のポジショニング）

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 

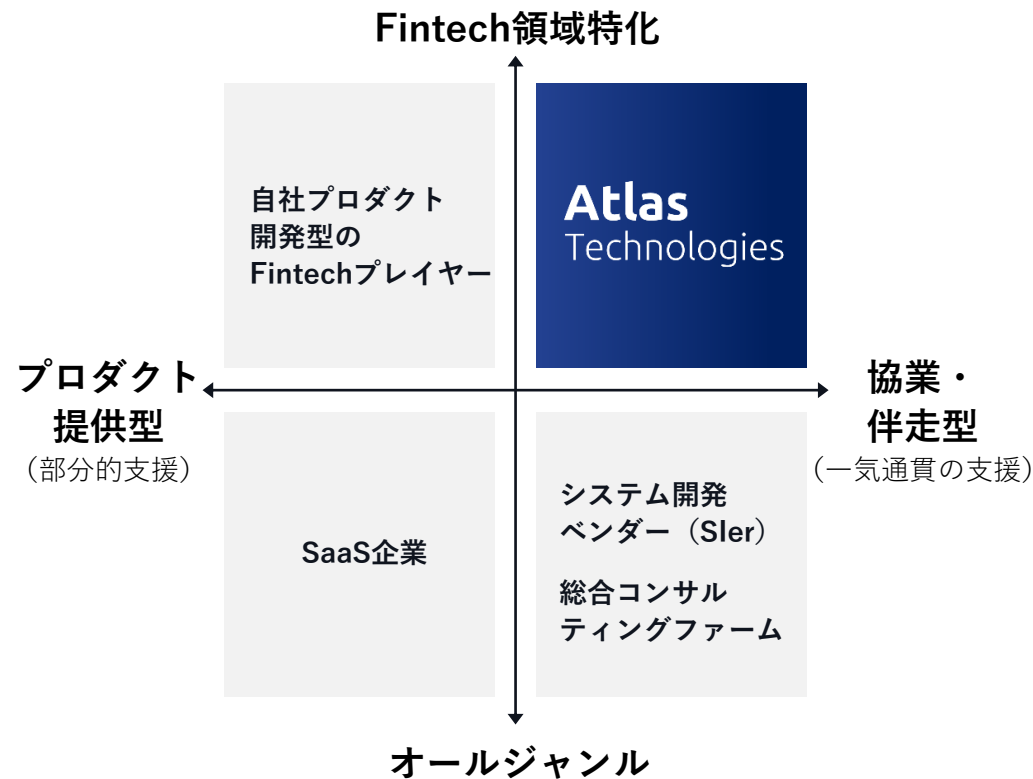
Fintech事業のプロジェクト実行支援まで、一気通貫で多面的にサポート

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



当社の強み（1/2）：プロジェクト・マネジメント

Fintech事業の
豊富な知見



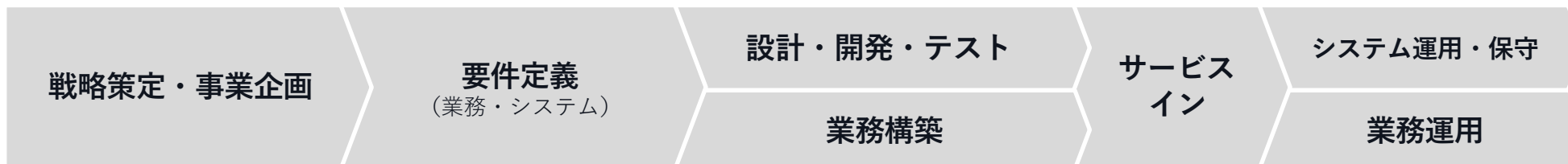
プロジェクト
マネジメント力



Atlas
Technologies

戦略立案から実行まで、一貫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


一貫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

当社の強み (2/2) 日本における実績の拡大

豊富な支援実績と
幅広いサービス 

クロスボーダー
案件への対応力 

Atlas
Technologies

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

外部環境（1/2）：コンサルティング市場およびテクノロジー投資の展望

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

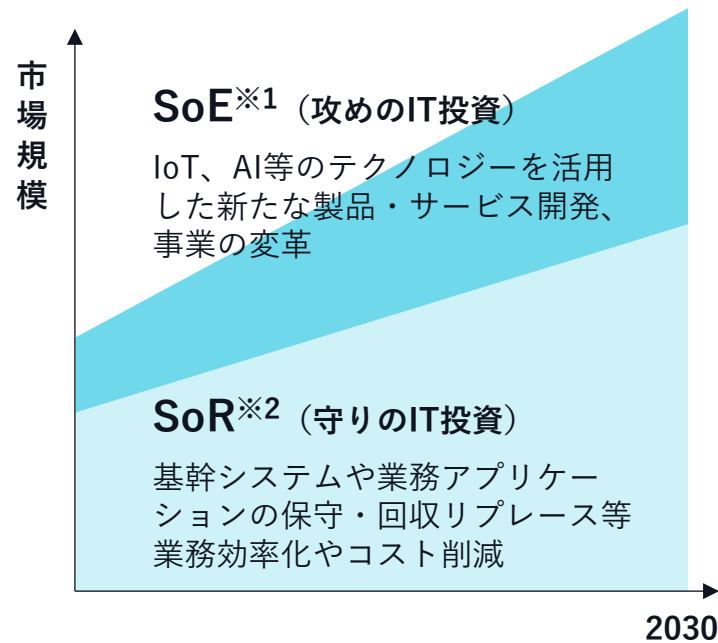
2028年予測

8兆350億円

4兆197億円

2023年度見込

2030年度予測



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 『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。

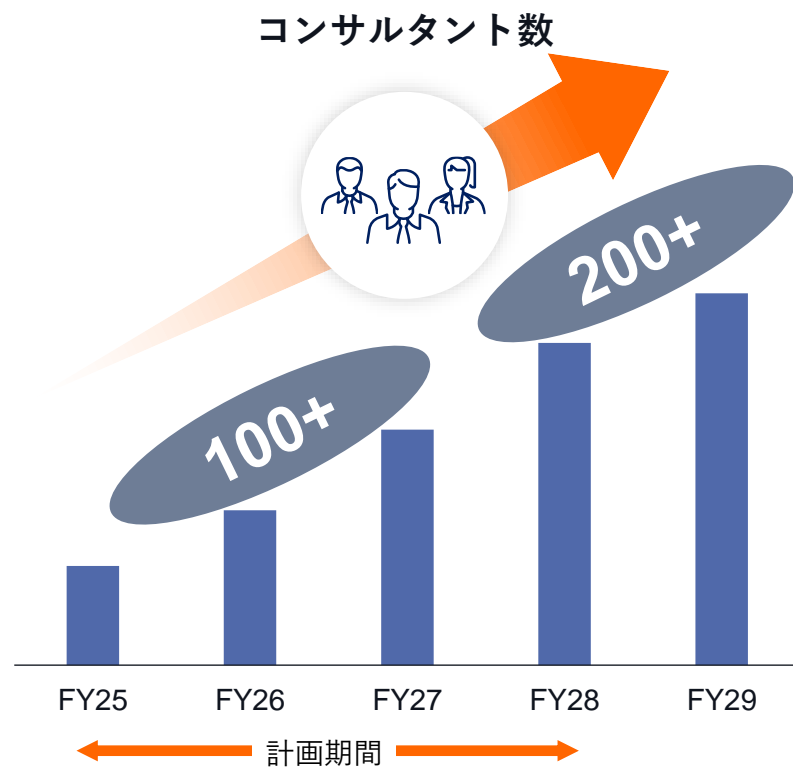


- 人口減少・高齢化、デジタル技術の発展、新たなリスクの出現、競争激化、規制緩和、顧客ニーズの変化など、かつてないほどの変動性・不確実性に直面する保険業界において、**収益確保、人材育成、レガシーシステム刷新が課題**となっています。
- **デジタル技術を活用した新たなビジネスモデル構築**、高齢化社会に対応した商品・サービス開発、国際競争力強化といった未来への挑戦に向けて、市場分析、デジタル化、人材育成など、**お客様のニーズに合わせた最適なソリューションの提供**が求められます。

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

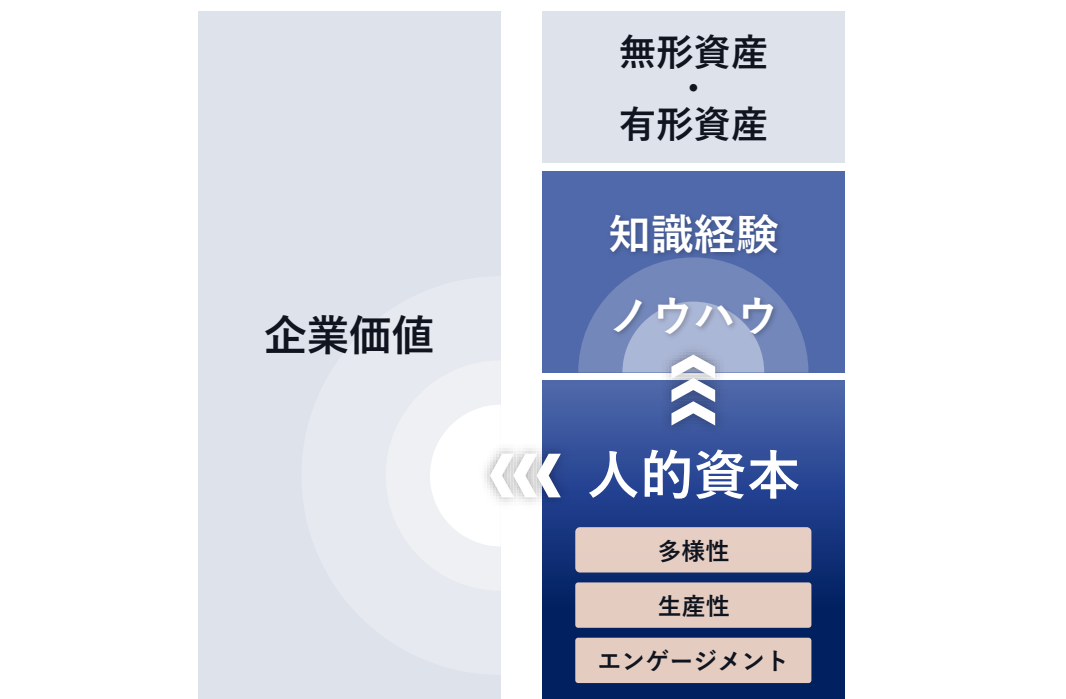
採用計画

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

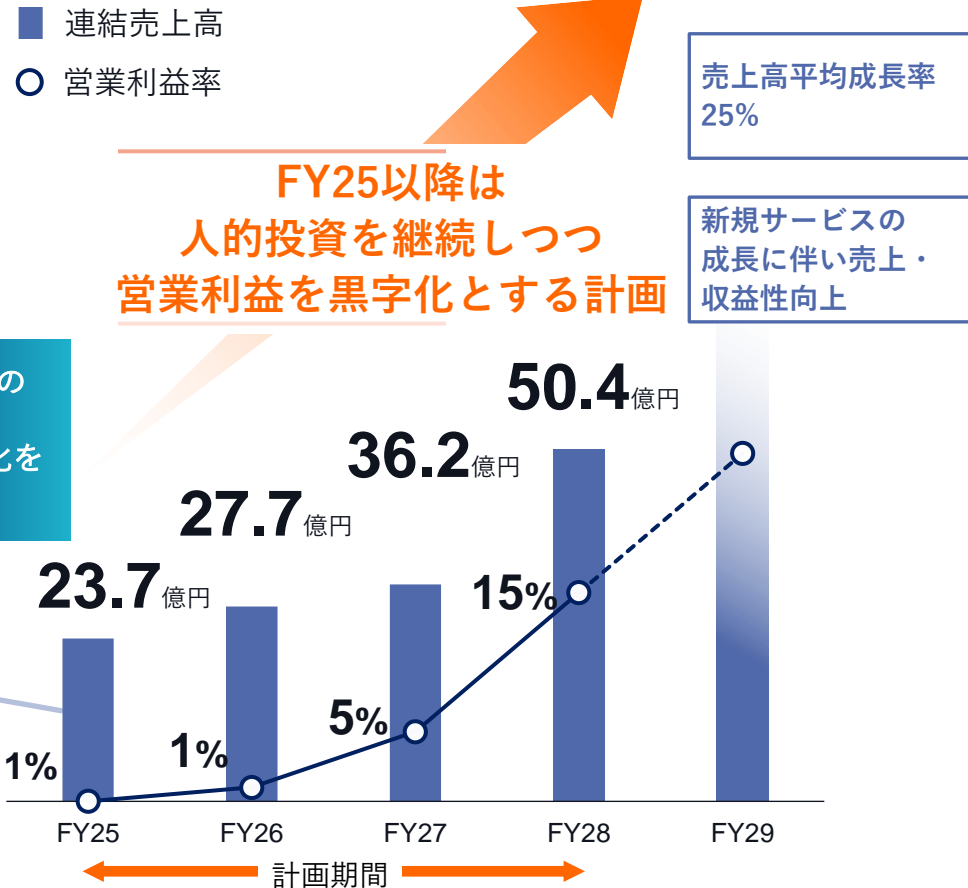
経営戦略と連動する人材戦略を策定し、各種施策の実行と効果検証を行うことにより人的資本経営を推進



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

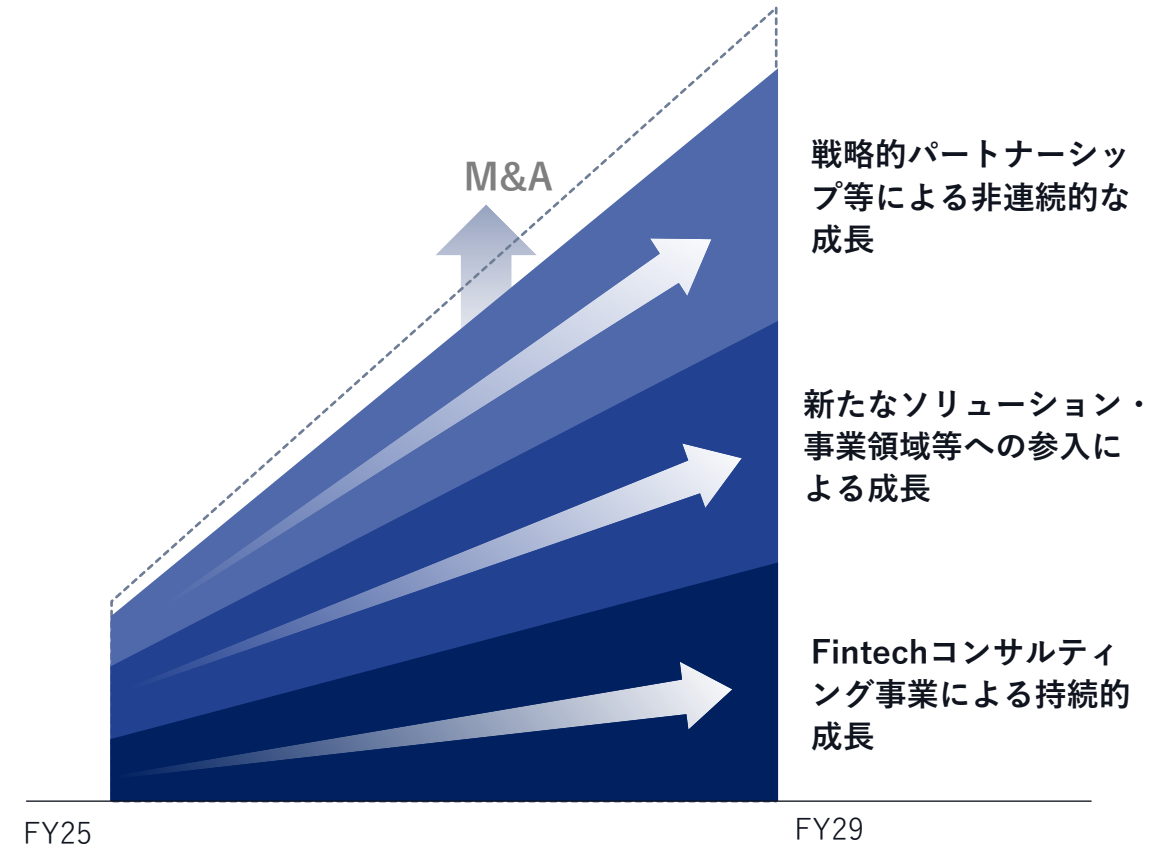
- 【財務】 FY2025下期からの黒字化と、FY2028の連結売上高50億円以上、営業利益率15%以上を目指す
- 【事業】 新たなサービス分野の立ち上げと拡大、サービスの高付加価値化を目指す

財務計画※



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

収益モデル (1/2)

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

25社 

[2025年12月期第1四半期]

コンサルタント数

65名 

[2025年12月期第1四半期]

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

収益モデル (2/2)

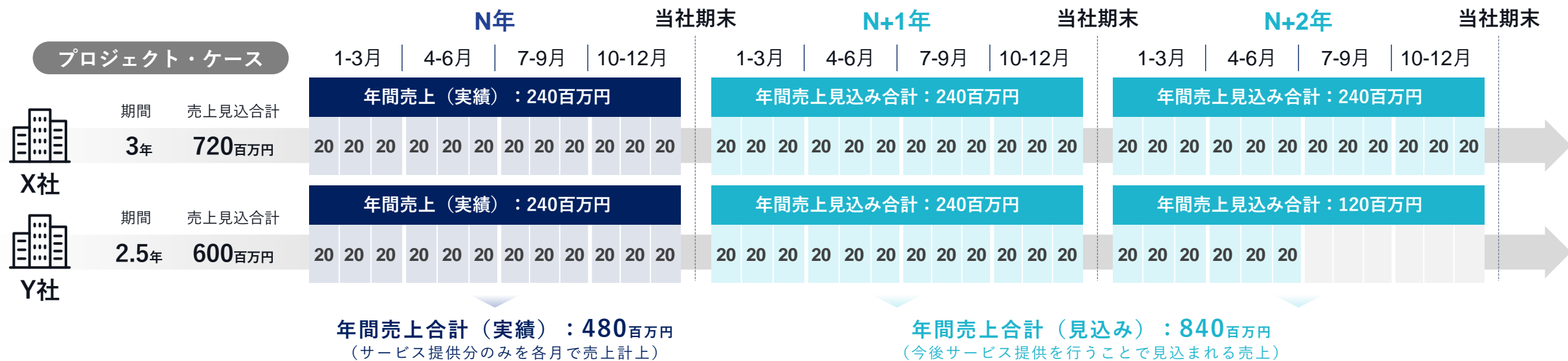
一気通貫サービスなどによる継続性の高いビジネスモデル

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)

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

あらゆる産業とFintechの融合

To offer seamless solutions for embedding
Fintech across all industries