

**Atlas**  
Technologies

# 2024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）

2024年5月15日

1. 2024年12月期 第1四半期エグゼクティブサマリ
2. 2024年12月期 第1四半期決算ハイライト
3. 成長への取り組み
4. 成長の方向性
5. 参考資料

# 2024年12月期 第1四半期エグゼクティブサマリ

- ・ 「エスタブリッシュメント（大企業）とスタートアップの融合」を志向する組織として、グループの経営チームを変革
- ・ 人事体制を大幅に強化し、事業成長ドライバーとなる優秀なコンサルタントの採用を加速。人件費・採用費の投資が先行するものの、報酬体系や採用施策等の変革にも同時に着手することで収支改善を進行。また、クライアントからのプロジェクト受注機会を最大化するため、コンサルタント・リソースを最適化する活動も推進
- ・ 国内大手企業からの銀行・保険・証券分野のプロジェクトの引き合いを複数獲得し、戦略コンサルティング案件の受注も加速
- ・ 先行投資期間のため通期業績予想は赤字であるものの、第1四半期における赤字幅は縮小して着地

2024年12月期  
第1四半期  
実績  
(連結)

売上高

510百万円

業績予想：510百万円  
(対業績予想：△0百万円)

売上総利益

97百万円

業績予想：94百万円  
(対業績予想：+2百万円)

営業利益

△67百万円

業績予想：△84百万円  
(対業績予想：+17百万円)

四半期純利益

△53百万円

業績予想：△80百万円  
(対業績予想：+26百万円)

2024年12月期  
第1四半期  
主要施策  
(連結)

クライアント戦略

クライアント数 **22** 社

- ・ 既存クライアントの深耕に加えて、銀行・保険・証券分野の見込みクライアントも増加。証券分野のプロジェクトも受注
- ・ 事業戦略立案などの戦略コンサルティング案件の受注も加速

人材戦略

コンサルタント **47** 名

- ・ 人事の体制を強化し、採用のモメンタムを大幅に強化
- ・ 多様なバックグラウンドを有する優秀な人材が参画し、コンサルタントとして活躍

# 2024年12月期 第1四半期決算ハイライト

売上高は【510百万円】、業績予想に対し予想通り着地、直前四半期比は【0.6%減収】

売上総利益は【97百万円】、業績予想に対しほぼ予想通り着地、直前四半期比は【3.0%減益】

営業利益は【△67百万円】、業績予想に対し上振れで着地、直前四半期比は【42.5%減益】

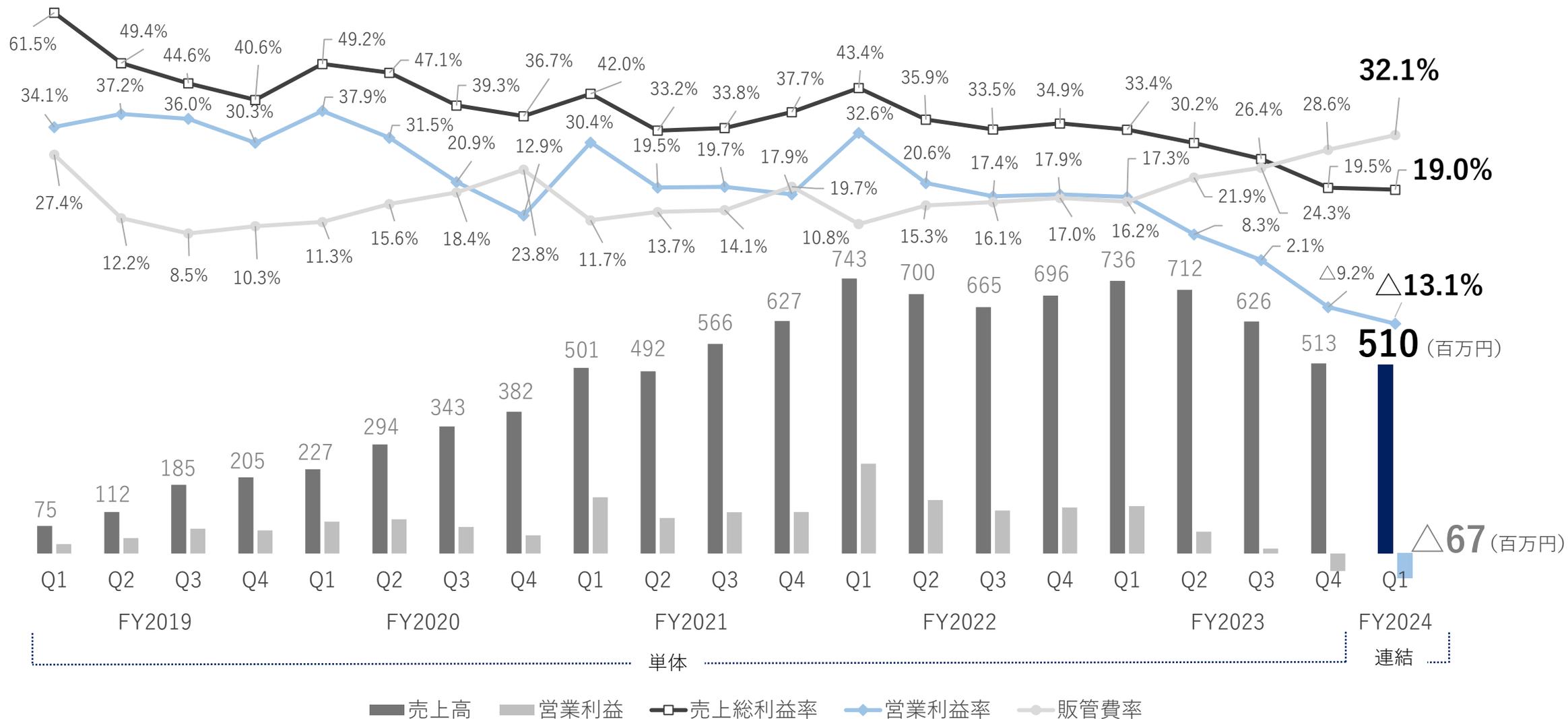
四半期純利益は【△53百万円】、業績予想に対し上振れで着地、直前四半期比は【44.4%減益】

| (単位：百万円)   | FY2024/Q1 |        |        | 直前四半期 (FY2023/Q4) |     |        | 前年同期 (FY2023/Q1) |      |         |
|------------|-----------|--------|--------|-------------------|-----|--------|------------------|------|---------|
|            | 実績        | 業績予想   | 業績予想比  | 実績                | 増減額 | 増減率    | 実績               | 増減額  | 増減率     |
| 売上高        | 510       | 510    | 100.0% | 513               | △3  | △0.6%  | 736              | △226 | △30.7%  |
| 売上総利益      | 97        | 94     | 102.7% | 100               | △2  | △3.0%  | 246              | △149 | △60.6%  |
| (売上総利益率)   | 19.0%     | 18.5%  | 0.5pt  | 19.5%             | —   | △0.5pt | 33.4%            | —    | △14.4pt |
| 販売費及び一般管理費 | 164       | 179    | 91.5%  | 147               | 16  | 11.5%  | 119              | 45   | 37.8%   |
| 営業利益       | △67       | △84    | 79.1%  | △47               | △19 | △42.5% | 127              | △194 | △152.6% |
| (営業利益率)    | △13.1%    | △16.6% | 3.5pt  | △9.2%             | —   | △4.0pt | 17.3%            | —    | △30.4pt |
| 経常利益       | △62       | △80    | 76.8%  | △49               | △12 | △25.2% | 125              | △187 | △149.6% |
| (経常利益率)    | △12.2%    | △15.9% | 3.7pt  | △9.7%             | —   | △2.5pt | 17.0%            | —    | △29.2pt |
| 四半期純利益     | △53       | △80    | 66.7%  | △37               | △16 | △44.4% | 79               | △133 | △167.6% |
| (四半期純利益率)  | △10.6%    | △15.9% | 5.3pt  | △7.3%             | —   | △3.3pt | 10.8%            | —    | △21.4pt |

※ 当社は2023年12月期 第3四半期より連結決算に移行していますが、上記では前年同期の比較のため、2023年12月期第1四半期の数値は単体の数値を参考数値として記載しています。

# 売上高は直前四半期と比べおおむね横ばい

コンサルタントの積極的な採用に伴う人件費及び採用費の増加により売上総利益率・営業利益率ともに低下

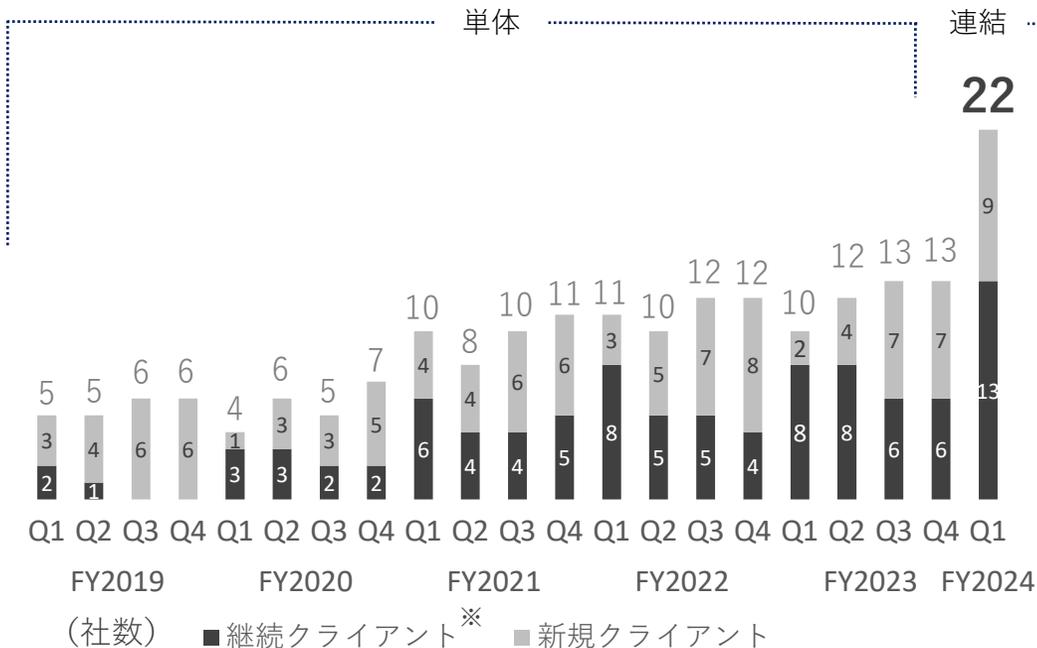


## Fintech領域に特化した高付加価値サービスの提供により新規クライアントの獲得を推進

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や経験などを活用し、再現性を持って事業を展開することで新たなクライアントを獲得しました。

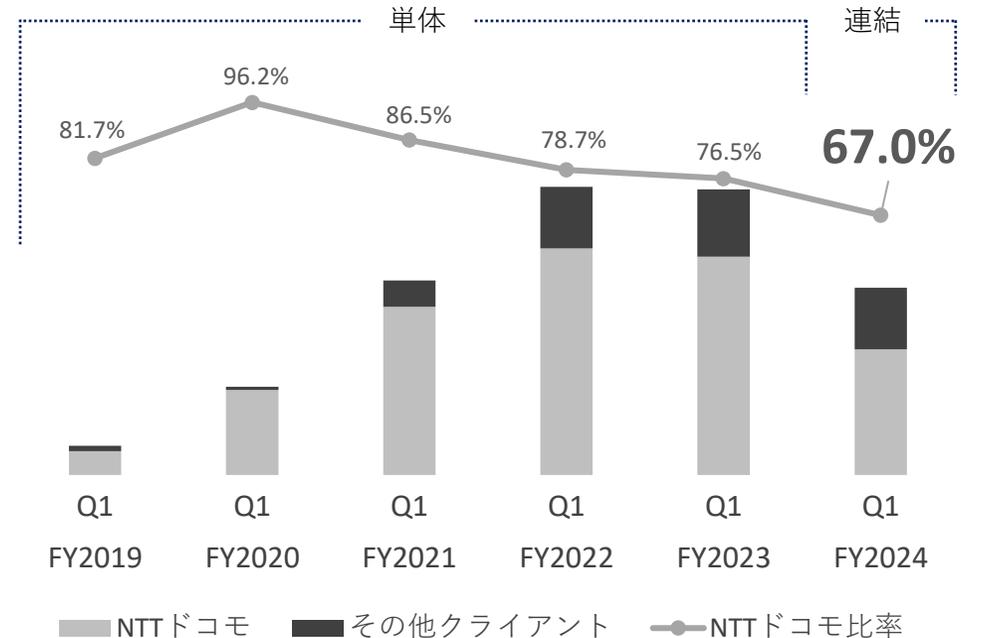
### クライアント数の推移

- 2024年12月期第1四半期のクライアント数は合計22社
- 継続クライアント13社に加えて、新規クライアントを9社獲得



### クライアント別売上高比率の推移

- 新規・継続クライアントからの受注を積み増すことで売上高成長を伴いながら、クライアント別売上高比率の適正化を推進（2024年12月期第1四半期のNTTドコモ売上比率は前年同期比9.5pt低下）



## クライアントの継続性の高さとアップセルによる売上成長

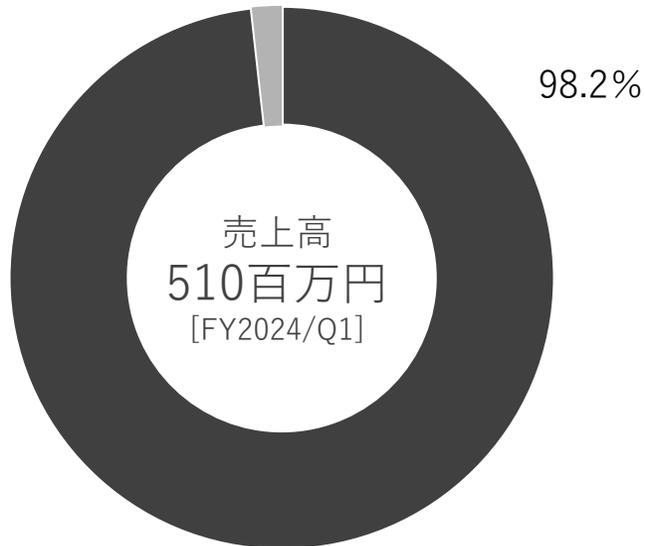
2024年12月期第1四半期における継続クライアントの売上比率は98.2%であり、NTTドコモを除く売上高比率は33.0%でした。

クライアントの高い継続性と追加受注によるアップセルに引き続き注力し、安定的な業績拡大を目指します。

### 継続クライアント※の売上高比率

98.2%

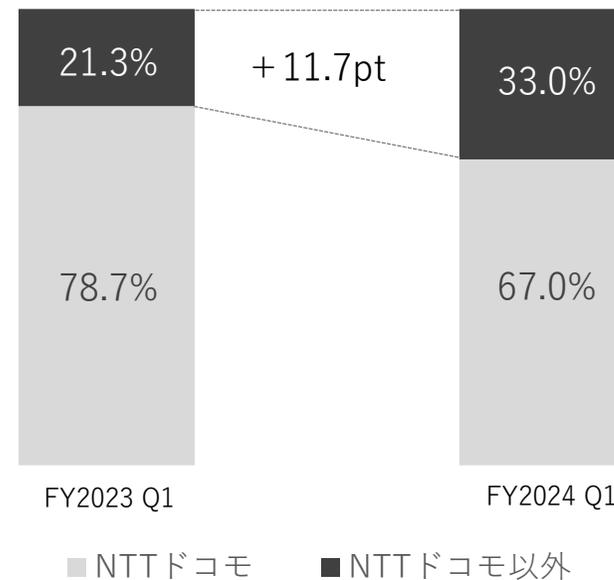
[FY2024/Q1]



### 継続クライアント※の売上高比率の推移

前年同期比  
(NTTドコモを除く)

+11.7pt

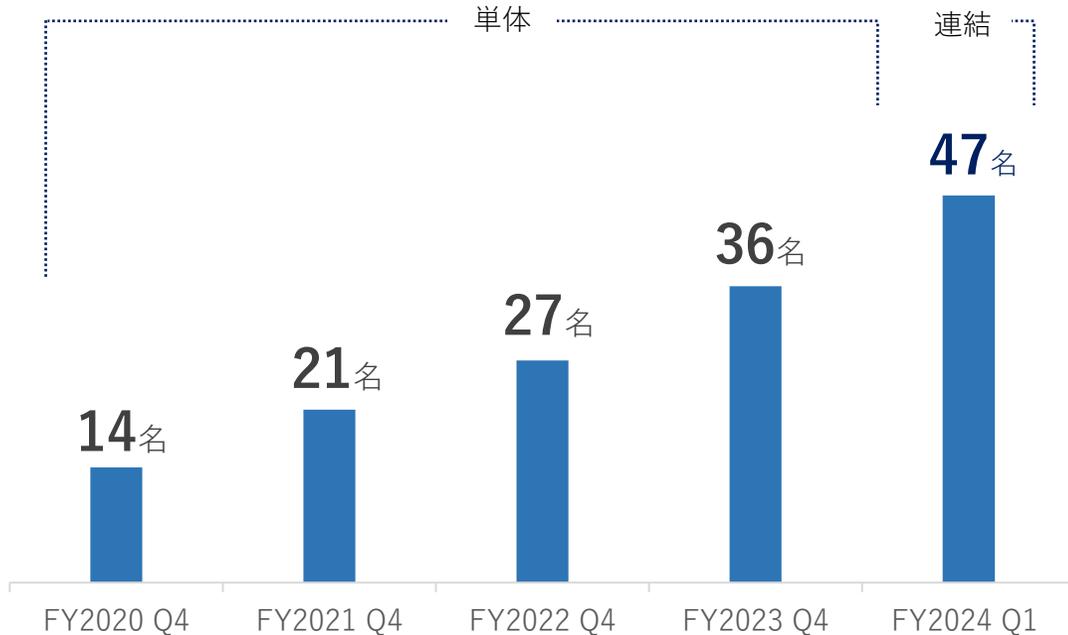


## Fintech領域のバックグラウンドや専門性を有するコンサルタントの採用

大手コンサルティング会社の要職を歴任したコンサルタントをはじめ、国内大手のカード会社、銀行、Sler企業、ITサービス企業などから多様なバックグラウンドを有するコンサルタントが当社に参画しています。

### コンサルタント数※の推移

- 社員紹介採用制度・ダイレクトリクルーティング・エージェント採用の取り組みをさらに推進
- 各種研修や人事制度により育成・評価・フィードバックも強化



### コンサルタントのバックグラウンド

- コンサルティング会社  
(PwC/Deloitte/EY/Capgemini)
- ITサービス企業
- カード会社・金融機関
- Fintech領域事業会社
- 国際ブランド企業  
(Mastercard/Visa/JCB)
- 通信キャリア
- Sler企業



- ☑ Fintech関連の専門知識を蓄積
- ☑ 提案力・クライアント課題解決力を向上

# 成長への取り組み

## Fintech領域のバックグラウンドや各領域のプロフェッショナルで構成される経営チーム

### < 経営 >

Atlas  
Technologies



代表取締役社長CEO※  
山本 浩司 (Koji Yamamoto)

- ・ SBペイメントサービス(株)



取締役COO※  
石川 豊明 (Toyoaki Ishikawa)

- ・ EY Japan(株)
- ・ デロイトトーマツコンサルティング(同)
- ・ キャップジェミニ(株)



社外取締役  
松尾 茂 (Shigeru Matsuo)

- ・ 富士通(株)
- ・ ニデック(株)
- ・ 株SHIFT

### < 事業部 >



執行役員  
前田 裕弘  
(Yasuhiro Maeda)

- ・ ビザ・ワールドワイド・ジャパン(株)
- ・ マスターカード・ジャパン(株)



執行役員  
小椋 祐治  
(Yuji Ogura)

- ・ (株)日立システムズ
- ・ SBペイメントサービス(株)



執行役員  
平松 暁秀  
(Gyoshu Hiramatsu)

- ・ デロイトトーマツリスクアドバイザリー(合)
- ・ 日本タタ・コンサルタンシー・サービス(株)

### < 経営企画・財務経理・人事・法務総務 >



執行役員CFO※  
今久保 洋  
(Hiroshi Imakubo)

- ・ ゴールドマン・サックス証券(株)
- ・ 三菱UFJモルガン・スタンレー証券(株)



執行役員CHRO※  
謝 博文  
(Shieh Powen)

- ・ EY Japan(株)
- ・ アマゾンジャパン(同)



執行役員CCO※  
高橋 みのり  
(Minori Takahashi)

- ・ SBペイメントサービス(株)
- ・ (株)Paidy

### < グループ会社 >



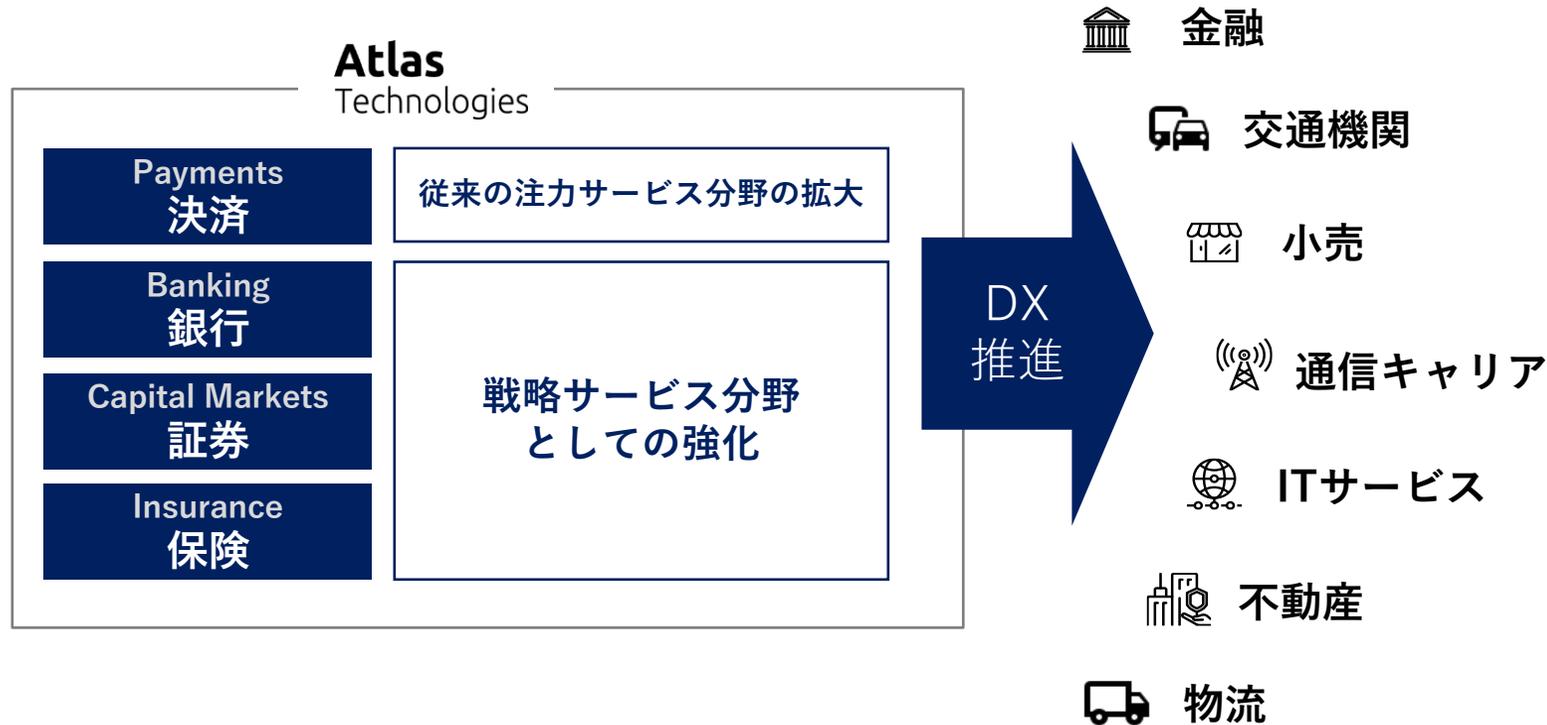
Kapronasia Singapore PTE. LTD  
Director  
Zennon Kapron (ゼノン カブロン)

Kapronasia

銀行・証券・保険分野からのプロジェクトの引き合いが増加  
新規事業戦略立案のプロジェクトなども獲得  
競争力のあるソリューションの確立や調査レポートなどを用いた販促を強化

Fintech領域×全業種

進捗



- ▶ 国内大手の銀行・証券・保険分野の案件引き合い増加
- ▶ 見込みクライアント数の増加



- ▶ 証券会社システムの更改支援プロジェクトの獲得
- ▶ 新規事業戦略立案プロジェクトの獲得

# 人事機能を強化。各種施策を実施中。昨年を上回るコンサルタントの応募者数 金融バックグラウンドの人材を中心に着々とチームを組成中

## 人事強化×各種施策

- ▶ **人事本部メンバの強化**  
CHRO(最高人事責任者)を筆頭に計4名体制となり採用活動の速度が大きく加速
- ▶ **選考プロセスの短縮化**  
一次面接通過者には最短で当日中に二次面接を実施しスピーディーに採用可否を判断
- ▶ **社員紹介採用制度の強化**
  - ・社員紹介ボーナスキャンペーンを実行  
インパクトのある報酬を提示し採用の働きかけを促進
  - ・コンサルタントへの個別面談の実施と社員紹介採用制度の浸透
  - ・社員紹介採用制度を活用する意向の強い社員を特定し、的確にアクションを具体化

- ▶ **エージェン特個社との面談・商談の徹底**  
エージェン特向けオンライン説明会を通じて当社への理解と認知を向上させるよう促進
- ▶ **採用したい人材の経歴や気質を明確化**  
当社が採用したい人物像の明確化と母集団の見直し

### Atlas Technologiesが 求める人物像

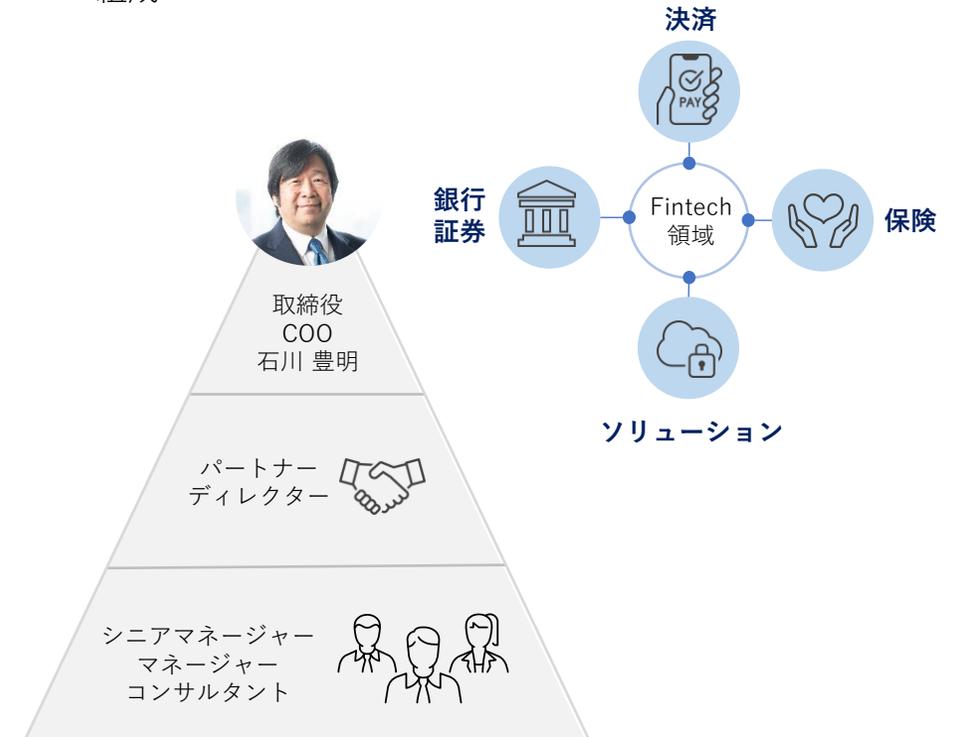


- ① チームを作り・マネジメントできる
- ② プロジェクトをデリバリーできる
- ③ クライアントと信頼関係を構築できる
- ④ 当社の価値観を体現できる

上記4つを兼ね備えたキーマンを中心にチーム全体が活躍し、組織がより強くなることを目指しています

## 進捗

- ▶ **着実にコンサルタントのチームを構築**  
Fintech領域におけるサービス分野の拡大に伴い、取締役COO(最高執行責任者)のもと新たなチームを組成



# コンサルティング会社や事業会社出身のメンバーがコンサルタントとして活躍中 「可能性を解き放つ」コンサルタントの採用をさらに進める

## 各業界・技術領域の プロフェッショナル人材が参画

### ■直近入社コンサルタントの実績

1. 大手金融機関にて専門業務を長期間担当
2. 数十億円規模のプロジェクトの立ち上げに携わる
3. 50名規模のチームをマネジメントしPMOを実行した経験

## 大手企業で潤沢な経験を積んだ プロフェッショナルたちが集結

## 異業界からのキャリアチェンジ やスキル強化を後押し

### ■活躍できる環境

1. サービス分野の拡大により担当業務の範囲がさらに拡充
2. プロフェッショナル人材の参画によって高度な技術を学び獲得する機会が充実
3. 常駐先や現場の状況に応じた柔軟な待遇

## 個人が持つ強みやスキルを活かし 活躍できる職場環境

### 即戦力となるスキル・経験・ナレッジ



大手事業会社出身  
(2024年入社/女性)

- 決済サービス提供企業にて国内最大規模となる決済機能のプロジェクト立ち上げから運用までを担当
- 当社では決済プロジェクトの立ち上げ支援を実行中



大手保険会社出身  
(2024年入社/男性)

- 大手保険会社にてSEとして19年以上の実績
- 保険プロセスの改革リードや公共領域チームのビジネス立ち上げに関与
- 当社ではノーコード開発のプラットフォーム構築を支援中

魅力ある給与水準

活躍領域の拡大

知識経験の活用



### 入社後の感想 (2024年3月実施社員アンケート回答より抜粋)



大手金融機関出身  
(勤続約2年/男性)

前職は規律が定まっていたが例外が許されない環境だったが、当社は違う。雰囲気や管理体制はとてもやりやすい。ある程度の自由度は個々人の自主性を育てると思う。



事業会社出身  
(勤続約1.5年/女性)

男性・女性の分け隔てや女性であるがゆえの不利益を感じたことは一度もなく、しっかりと成果を出せば報いられる環境。社内には真面目な方が多い。

裁量権拡大

良質な組織風土

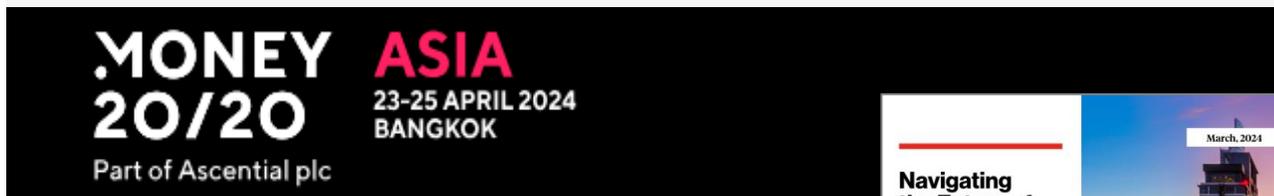
経験値の積み上げ



世界最大級のFintechイベントの一つである「Money20/20 Asia」に登壇し、レポートも制作

# Kapronasia ><

2024年4月23日から2024年4月25日までの3日間、タイ・バンコクで開催された世界最大のFintechイベントの一つである「Money20/20 Asia」に当社グループ会社であるKapronasia Singapore Pte. Ltd.のディレクター Zennon Kapronがメインスピーカーとしてステージに登壇しました。ステージ上でのパネルディスカッションやプレゼンテーションでは、最新の市場動向や今後の市場予想について、有識者たちが尽きることのない議論を展開。会場は大きく盛り上がり、来場者からのQ&Aや意見交換も活発に行われました。



## Navigating the Future of Fintech in Asia

アジア太平洋地域に広がるFintech革命の模様について詳しく記述されており、今現在アジアがFintech革命の最前線にあることや、頑強なリアルタイム決済システムがビジネスモデルのベースとなっていることに焦点を当てた内容となっています。Fintech業界の関係者や投資家、政策立案者などにとって、アジアのFintech市場に関する洞察を得る貴重な情報源として活用いただけます。

既存企業とイノベーターとのパートナーシップが巻き起こす改革についても言及しており、AI(人工知能)が金融業界を再構築するであろうと謳われる中、その進歩に伴う倫理的な課題やリスクに適応するための責任あるガバナンスと協力の必要性を解説し、クロスボーダーのリアルタイム決済・データガバナンス・透明性と説明責任を促進する規制フレームワークなど、慎重な議論を通じた進展が必要であると呼びかけています。



Kapronasia Singapore Pte. Ltd.  
と Money20/20 Asiaの  
共同制作レポート  
2024年3月発表

# 金融庁主催「Japan Fintech Week」のコアイベント「Japan Fintech Festival」の一つである「Founders day」プログラムに、当社代表の山本が招待を受けスピーカーとして登壇

2024年3月4日（月）～3月8日（金）の期間中に開催された本イベントにおいて

総勢230名超の第一線で活躍する世界のFintechリーダーが、政策立案者、エンジニア、ビジネスリーダー、投資家など、それぞれの立場で様々な側面から包括的な対話を行い、グローバルな視点で日本の金融の将来についての活発な議論が交わされました。

**04 08 MAR 2024 JAPAN FINTECH FESTIVAL™** Initiative by **ELEVANDI**

The Founders Peak stage is thrilled to return to Tokyo with its 6th global edition as part of The Founders Day! 15 exceptional founders will boldly share pivotal moments and those untold stories that have shaped who they are.

Founders include:

|   |   |  |  |   |
|---|---|--|--|---|
| <b>Atsuko Yamada</b><br>Founder & CEO<br>Invite Japan, Co., Ltd.  | <b>Liam McCance</b><br>Co-founder & Chief Creative Officer<br>Habitto | <b>Dr David Brunner</b><br>Founder & CEO<br>ModuleQ          | <b>Fernando Vazquez</b><br>CEO<br>SBI Digital Asset Holdings       | <b>Keiko Sydenham</b><br>Co-founder & CEO<br>LUCA Japan Co., Ltd. |
| <b>Koji Yamamoto</b><br>Founder & CEO<br>Atlas Technologies Corp. | <b>Chie Ito</b><br>CEO<br>FINOLAB                                     | <b>Nikos Andrikogiannopoulos</b><br>Founder & CEO<br>Metrika | <b>Ryota Hayashi</b><br>Co-founder & CEO<br>Finatext Holdings Ltd. | <b>Spyro Mentzas</b><br>Founder & CEO<br>Hijojo Partners          |



## 河野太郎デジタル大臣、Fintechを推進し日本の金融システムを変えていくと宣言

金融庁主催のイベントともあって多くの人々が訪れた「Japan Fintech Week」。総勢230名超の第一線で活躍する世界のFintechリーダー・政策立案者・エンジニア・ビジネスリーダー・投資家などが、それぞれの立場で包括的な対話を行い、グローバルな視点で日本の金融の将来についての活発な議論を行いました。河野太郎デジタル大臣、小池百合子東京都知事、長谷部健渋谷区長の参加により、さらに注目が集まり、世界が日本のFintech領域の発展に多くの期待を寄せていることが感じられます。



**Opening keynote:  
Critical role of start-ups  
for a prosperous Japan**

**Ken Hasebe**  
Mayor of Shibuya

**A special message  
from the Governor  
of Tokyo (Virtual)**

**Yuriko Koike**  
Governor of Tokyo  
Tokyo Metropolitan  
Government

**Closing keynote: Founding  
Hope on Founders Day -  
The Spirit of Innovation in  
Japan's Landscape**

**Junichi Kanda**  
Parliamentary Vice-Minister  
of Cabinet Office  
Japan

## 日経新聞などの各種メディアへの露出増加や様々なイベントに招待を受け参加 Fintech領域における新たなビジネスの可能性について発信

### NIKKEI Financialに執行役員前田のコメントが掲載

日本経済新聞社/日経Quickニュースが発行する「NIKKEI Financial」に当社執行役員である前田裕弘のコメントが有識者として掲載されました。

当該記事では、シンガポールのFintech企業、Nium（ニウム）が、海外企業として初めて送金額制限のない第一種資金移動業の認可を取得したことを見出しに、Fintech領域におけるマーケット状況や日本の送金システムの現状について紹介されています。前田は、日本市場を開拓したい海外企業や、海外に進出したい日本のFintech企業にとっての新たな可能性について言及しました。



ビジネスコンサルティング事業部  
執行役員 前田 裕弘 (Yasuhiro Maeda)

ビザ・ワールドワイドジャパン入社以降、20年近くカード業界に携わり、ビザにおいてはプロダクトヘッドとして、日本におけるデビット戦略策定から実行までを先導し、多くの新規デビットプログラムを立ち上げた。  
その後2017年に参画したマスターカード・ジャパンでは副社長を務め、2022年8月より当社に参画。

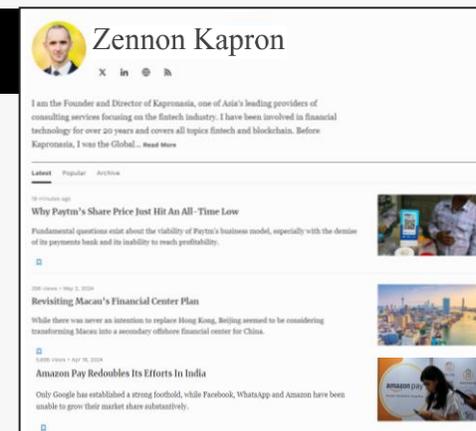
### LankaPay Technnovation Awards にZennon Kapronが登壇



スリランカ国内の金融サービス業界において最も期待の寄せられるイベントの一つのLankaPay Technnovation Awardsが、2024年3月20日、スリランカの最大都市コロomboのシャングリラ・ホテルで開催され、Zennon Kapronがゲストスピーカーとして招聘を受け参加しました。

### Forbes

アメリカ合衆国で発行される経済雑誌「Forbes」のwebサイト上にあるZennon Kapronのプロフィールページ。有識者の一人として金融業界を中心とした時事ニュースを取り上げ見解を展開しており、閲覧数の多さからも高い注目度がうかがえます。



※Forbesウェブサイトより掲載

# 成長の方向性

# 独立系Fintechコンサルティング・グループとして、国内外でプロジェクト実績を積み上げる

Fintech領域におけるサービス分野を国内外で強化するとともに、優秀な人材の採用/定着とコンサルティングサービスの高付加価値化を実現することで多様で先進的なプロジェクト経験をさらに積み上げ、持続的な事業成長を実現します。

事業成長に向けた取り組み

1 サービス分野の拡大と活動エリアの強化

**分野**  
 決済分野に加えて、銀行・証券・保険分野にサービスを拡大してプロジェクトの増加を推進

---

**エリア**  
 シンガポールを中心とした東南アジア地域への海外展開の強化

2 優秀な人材の採用/定着とサービスの高付加価値化

**人材採用・定着**  
優秀なコンサルタントを積極採用・育成することで人員数・稼働率を向上

---

**サービスの高付加価値化**  
Fintechの知見をさらに活用することにより、サービスの付加価値を高め単価を向上

3 新規クライアント獲得と既存クライアントの深耕

|            | Q1                   | Q2 | Q3 | Q4 |
|------------|----------------------|----|----|----|
| X社（新規）<br> | プロジェクトA：<br>戦略策定支援   |    |    |    |
| Y社（既存）<br> | プロジェクトB：<br>要件定義支援   |    |    |    |
|            | プロジェクトC：<br>業務運用改善支援 |    |    |    |

当社が目指す姿

FY2024目標

- 銀行・保険・証券分野におけるクライアントベースの確立
- 戦略・業務・IT分野における更なるプロジェクトの獲得

FY2025 - 2026

- Fintech領域全体におけるクライアントベースの拡大
- 競争力のあるサービスやソリューションの確立

FY2027 -

- Fintech領域全体において、クライアントニーズに応じた戦略から実行までのシームレスな支援体制の確立

~FY2030

APAC No.1

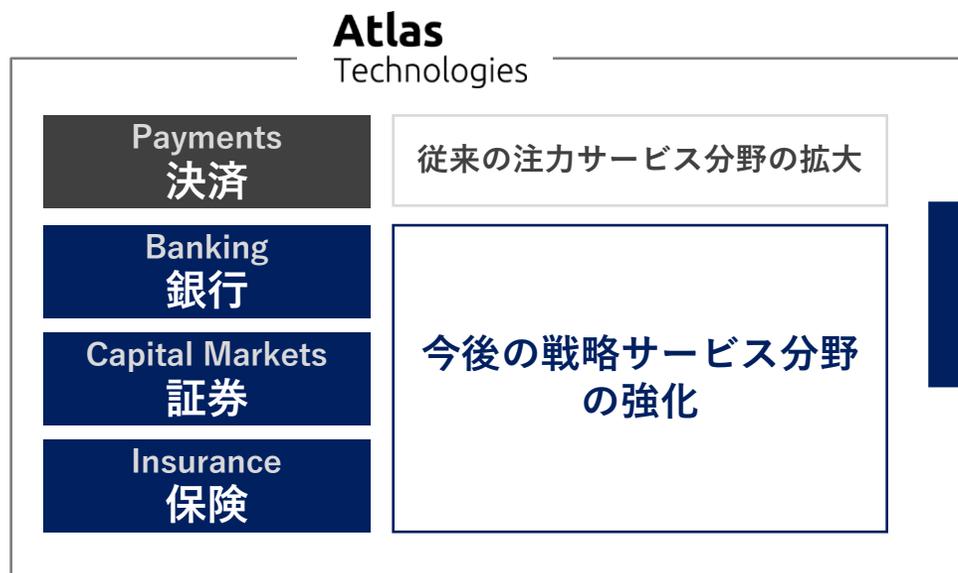
Fintech Consulting Group

## Fintech領域におけるサービス分野の拡大と活動エリアの強化

Fintech領域のサービス分野において、決済分野に加えて、銀行・証券・保険分野も強化します。

活動エリアについては、シンガポールを拠点としたグループ会社カプロンアジアを中心に、アジア地域での事業活動を本格的に開始しています。

### Fintech領域におけるサービス分野の拡大・強化



 金融

 交通機関

 小売

 通信キャリア

 ITサービス

 不動産

 物流

### 活動エリアの強化

当社とカプロンアジアが双方の知見やクライアント基盤を持ち寄り、事業シナジーを創出してアジア地域における事業活動を推進。

|  |                     |                  |
|--|---------------------|------------------|
| <b>Atlas Technologies</b><br>日本企業や国内外案件の支援実績多数 | 大規模システム開発PJ支援       | 要件定義支援           |
|  | PMO支援               | 業務エンハンス支援        |
|  | 市場調査支援              | API接続支援          |
| <b>Kapronasia</b><br>グローバル企業や金融機関の支援実績多数       | Mastercard          | ドイツ銀行            |
|  | Grab (MaaS)         | EQUINIX          |
|  | 国連 (United Nations) | Meta (旧Facebook) |

## 優秀な人材の採用/定着とサービスの高付加価値化

優秀な人材の採用・育成などによりコンサルタント数の増加及び定着率の向上を図るとともに、OJT/OFF JTを通してコンサルティングサービスの高付加価値化を推進します。

### 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・エージェントなど採用をさらに強化

### 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

### サービスの高付加価値化

[契約単価の向上]

社内コンテンツ（決済関連講座や戦略コンサル講座など）のほか、外部セミナーも活用し従業員の成長機会を増やす

#### 採用強化策（例）

- ☑ 採用プロセスの短縮化
- ☑ ビデオ面談の導入
- ☑ 適性検査ツールの導入
- ☑ 採用ページ・採用イベント強化  
など



#### 2023年12月期 主な取り組み（例）

- ☑ 人事評価制度の新たな導入
- ☑ 福利厚生の拡充（食事補助等）
- ☑ MVP表彰
- ☑ コミュニケーション施策
  - ・ 全社ミーティング「All Hands」
  - ・ 海外グループ会社とのオンサイト会議
  - ・ 自己紹介ツールの導入 等



#### 研修メニュー

- ☑ 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  
など



## 新たな業種・企業へのサービス展開と既存クライアントにおける継続・追加受注の拡大

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を活用し、新たな業種・企業へも再現性を持って事業を展開します。また、既存クライアントからの高い信頼に基づき、1社あたり複数のプロジェクトを継続的にご支援することで、プロジェクトの層をさらに積み上げます。

### 専門人材の活用

[クライアントの経営層への提案]

事業部パートナーである高度専門人材による、CXOや経営層へのトップセールスの牽引



大手コンサルティングファーム出身者によるナレッジ展開



### 新たな業種・企業への参入

[新規クライアントの獲得]

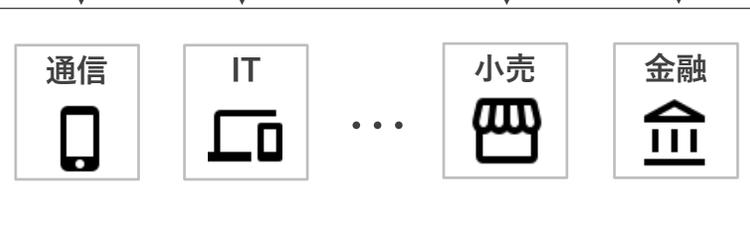
各業界の  
リーディングカンパニー



Atlas  
Technologies

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が当社の優位性となり、さらなる高付加価値化へと繋がる新規プロジェクトの機会を創出

### 再現性を持った他企業への事業展開



### クライアントの新たな需要発掘による好循環

[既存クライアントの深耕]

事業立ち上げから運営までカバー可能である体制を活かし、既存クライアントに異なるフェーズ・部門の支援をご提案

プロジェクトA | 経営企画部

戦略策定支援

継続支援

### 他部門への拡大

プロジェクトB | 業務部

要件定義支援

プロジェクトC | システム部

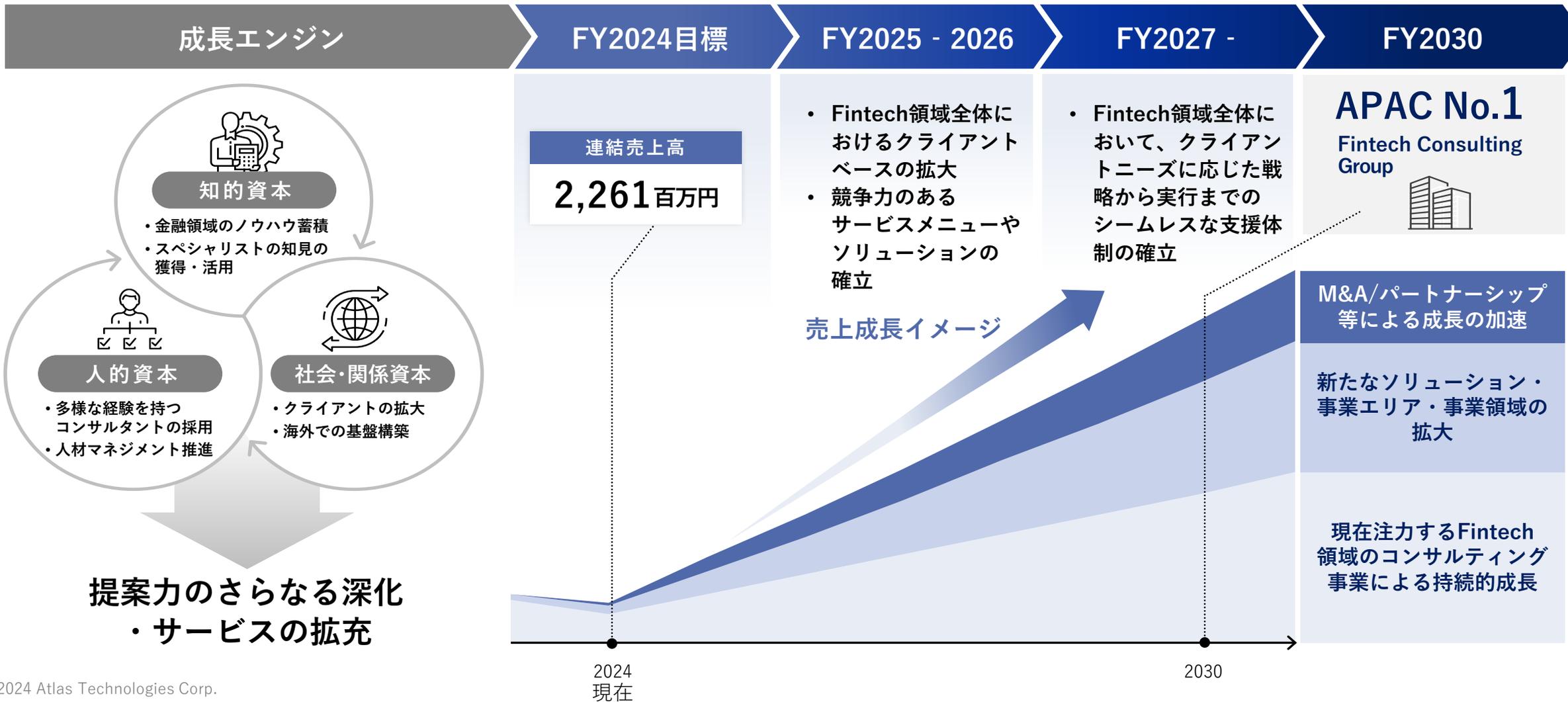
要件定義支援

プロジェクトD | 事業企画部

UI/UX支援

# クライアントポートフォリオの多様化を伴う持続的な事業成長を実現

事業成長に向けた取り組みで得た成長エンジンをベースに、提案力のさらなる深化とサービスを拡充し、Fintech領域全体におけるクライアントニーズを取り込みながら、さらなる事業成長を目指します。



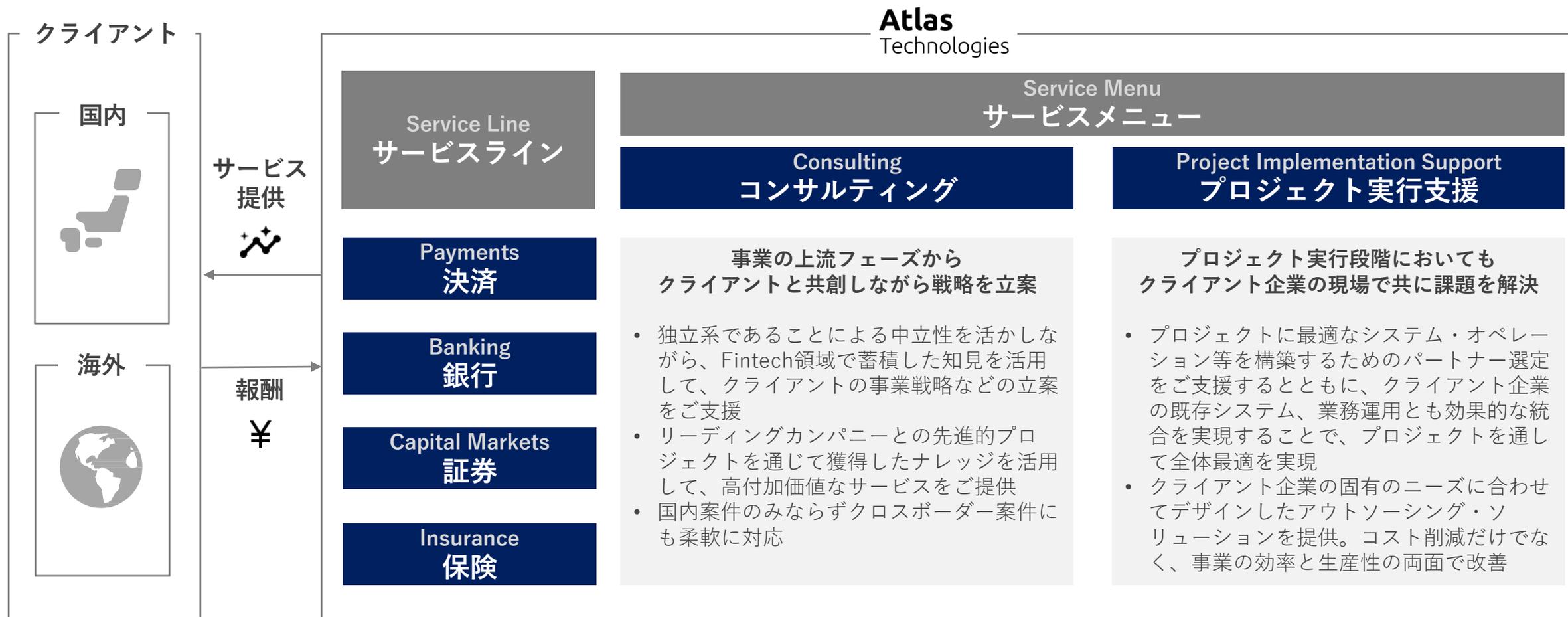
# 參考資料



|        |   |
|--------|---|
| 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及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                                    |
| グループ会社 | Kapronasia Singapore Pte. Ltd. / KAPRONASIA LIMITED |
| 代表者    | 山本 浩司   |

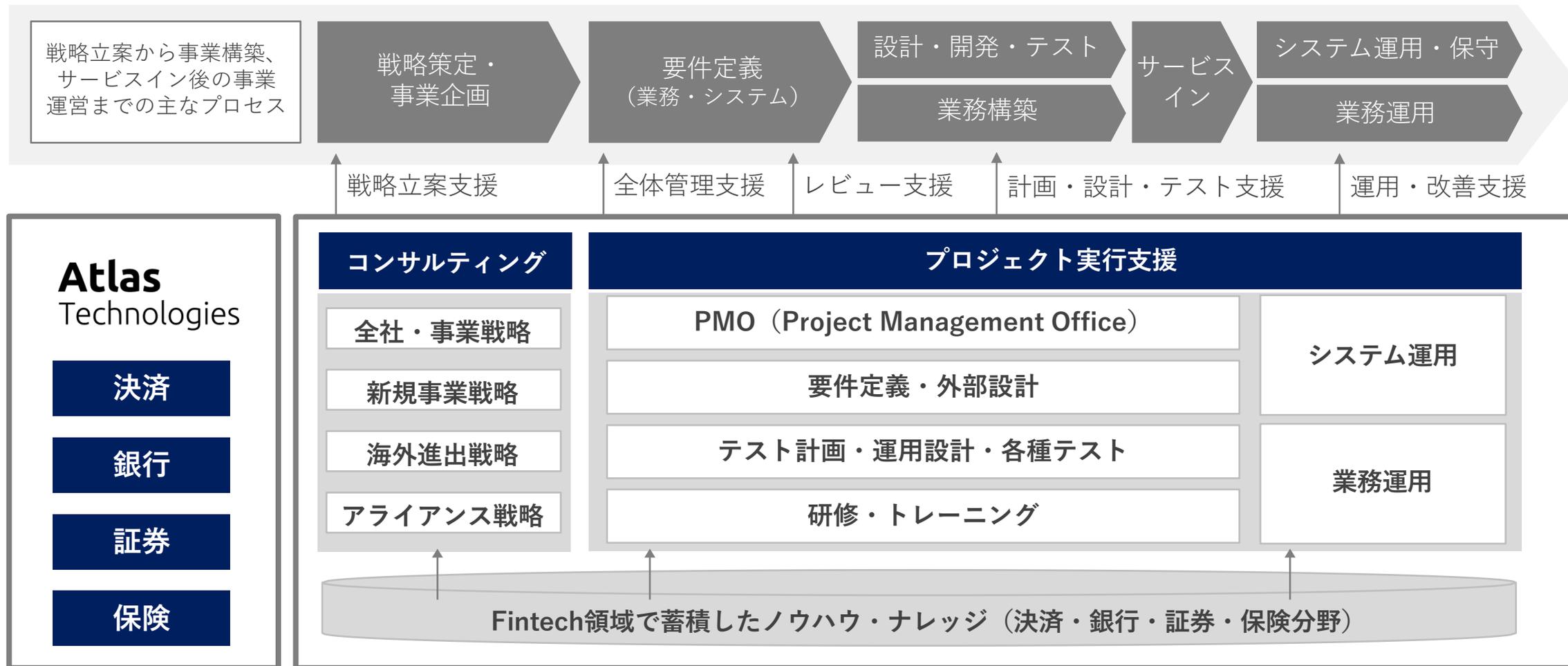
## 独立系Fintechコンサルティング・グループとして戦略立案から実行までを国内外でご支援

当社は、Fintech領域の決済・銀行・証券・保険分野における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ご提供します。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。



## クライアントのFintech領域の課題に対して一気通貫で支援

当社は、プロジェクトマネジメントに特化して、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ご支援することによって、クライアントのFintech領域における課題解決を行います。



# 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」は創業されました。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。

# 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に伝達できるようになりました。

その一方、日々生み出される経済的・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、いま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・証券など従来の金融のあらゆる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。

※ Fintechとは金融（Finance）と技術（Technology）を組み合わせた言葉で、従来の金融サービスと情報技術を結びつけた領域を意味します。

| 回次<br>決算年月                         |      | 第1期<br>2018年12月<br>(個別) | 第2期<br>2019年12月<br>(個別) | 第3期<br>2020年12月<br>(個別) | 第4期<br>2021年12月<br>(個別) | 第5期<br>2022年12月<br>(個別) | 第6期<br>2023年12月<br>(連結) <sup>※3</sup> | 第7期<br>2024年12月/Q1<br>(連結) |
|------------------------------------|------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|---------------------------------------|----------------------------|
| 売上高 <sup>※4</sup>                  | (千円) | 27,320                  | 579,237                 | 1,248,744               | 2,187,858               | 2,806,295               | 2,589,774                             | 510,554                    |
| 経常利益                               | (千円) | 14,679                  | 217,348                 | 300,695                 | 473,954                 | 614,920                 | 128,535                               | △62,128                    |
| 当期純利益                              | (千円) | 10,249                  | 143,468                 | 197,493                 | 310,825                 | 405,556                 | 75,672                                | △53,995                    |
| 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                             | 2,431,033                  |
| 総資産額                               | (千円) | 19,130                  | 324,630                 | 649,138                 | 1,143,789               | 2,853,949               | 2,756,688                             | 2,684,275                  |
| 1株当たり純資産額 <sup>※5</sup>            | (円)  | 44,165.50               | 522,393.48              | 58.81                   | 109.76                  | 338.01                  | 338.58                                | 329.86                     |
| 1株当たり当期純利益金額 <sup>※5</sup>         | (円)  | 115,164.62              | 478,227.97              | 32.87                   | 50.95                   | 64.51                   | 10.59                                 | △7.32                      |
| 自己資本比率                             | (%)  | 69.3                    | 48.3                    | 55.3                    | 58.5                    | 84.1                    | 90.5                                  | 90.6                       |
| 自己資本利益率                            | (%)  | 149.1                   | 168.8                   | 76.6                    | 60.5                    | 26.4                    | 3.1                                   | –                          |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー                   | (千円) | –                       | –                       | 190,468                 | 316,529                 | 433,117                 | △84,118                               | –                          |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー                   | (千円) | –                       | –                       | △45,995                 | △12,685                 | △5,342                  | △505,939                              | –                          |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー                   | (千円) | –                       | –                       | 4,500                   | –                       | 1,324,800               | 13,900                                | –                          |
| 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                             | 1,750,196                  |
| 従業員数〔外・平均臨時雇用者数〕(個別) <sup>※6</sup> | (名)  | 0                       | 5                       | 16                      | 24                      | 29                      | 37                                    | 43                         |
| 従業員数〔外・平均臨時雇用者数〕(連結) <sup>※6</sup> | (名)  | –                       | –                       | –                       | –                       | –                       | 45                                    | 51                         |

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年法務省令第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により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、当社の判断及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、競合状況及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