

Atlas
Technologies

事業計画及び成長可能性に関する事項

Atlas Technologies株式会社 | 2022年10月

1. 会社概要
2. 財務ハイライト
3. 外部環境
4. 当社の強みと特徴
5. 成長の方向性
6. リスク情報

会社概要

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。

1. Challenge the Possibilities（可能性に挑戦しよう）

- 自分たち自身が奮い立つような高い目標を成し遂げよう。解は必ずあると信じて行動する。

2. Build Leadership（全員がリーダーであろう）

- ゴールを掲げ、自らがチームの先頭を走ろう。勇気をもって決め、相手が行動を起こせるように伝える。

3. Act As One（一丸となってコトを成そう）

- 個人では成し遂げられないような驚くべきことをチームで実現しよう。

4. Have Integrity（常に誠実さを持つとう）

- クライアント・パートナー・同僚、そして自分自身に対して誠実で謙虚であろう。

5. Keep It Fun（日常に遊び心を）

- 自らがその日常を楽しみと思えるような機会や場を創り出そう。余裕やユーモアをもって行動する。



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	東京都千代田区平河町二丁目7番3号 PMO平河町5F
拠点	日本（東京）・シンガポール※
代表者	山本浩司
従業員数	32名（2022年8月末）

Fintech領域のバックグラウンドと専門性を有する経営陣

代表取締役社長

山本 浩司

Koji Yamamoto

- 2018年にAtlas Technologiesを創業
- ソフトバンクグループのFintech事業を担うSBペイメントサービスにて、カード事業・加盟店事業・決済代行事業・送金事業の企画業務を担当。Visa・Mastercard・銀聯といった国際ブランド企業やApple・Google・PayPal・Amazonなどのグローバル企業とのプロジェクトを推進
- 民間宇宙企業および宇宙航空研究開発機構（JAXA）において、宇宙飛行士候補者選抜の設計・運営支援や、スペースシャトル・国際宇宙ステーションの管制官、産学連携施策等に従事
- 慶應義塾大学経済学部卒業

取締役副社長

小椋 祐治

Yuji Ogura

- SBペイメントサービスにて、加盟店事業・カード事業の新規構築やシステム部門の統括業務に従事
25年にわたり、カード事業、Visa・Mastercard・銀聯などの国際ブランド対応および各種開発案件のプロジェクトマネジメントを推進
- アコムおよび日立システムズにおいて、カード事業の構築や与信ビジネスの事業企画、金融関連法規への対応をはじめとする基幹／周辺システムの企画・開発・運用等に従事

取締役コーポレート本部長

高橋 みのり

Minori Takahashi

- 後払い決済サービスを展開するPaidy、SBペイメントサービスにおいて、15年にわたりFintech領域の法務実務およびコンプライアンス推進を統括。ビジネスおよびコーポレートの法務、渉外、企業組織再編などを幅広く推進
- SBペイメントサービスではチーフ・コンプライアンス・オフィサーを担当
- TISでは経営企画部門において、M&A業務等に従事

社外取締役

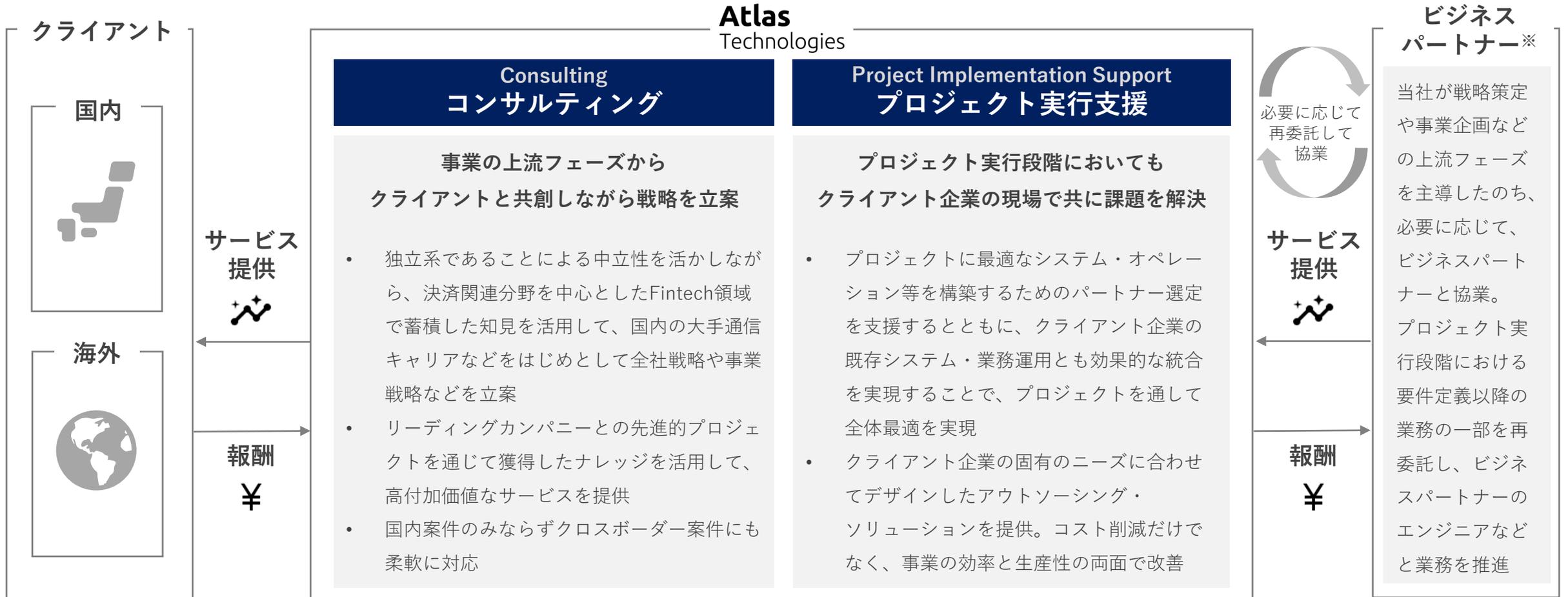
武井 匡仁

Masahito Takei

- JFRカード執行役員CIO/CTO。経済産業省や業界団体の委員等としても活躍
- Mastercard Japanにて、副社長として顧客支援部門を率いて国内カード各社へのFintechを含む新技術の導入や関連業務について指揮し、後に営業統括担当副社長として国内事業全般を統括
- Visa Worldwide Japanにて、基幹決済プラットフォームの管理・運用などに従事。デビットカードの国内推進に携わりメガバンクのデビットカード発行等においてVisaを代表してシステム企画・構築・運用プロジェクトを指揮

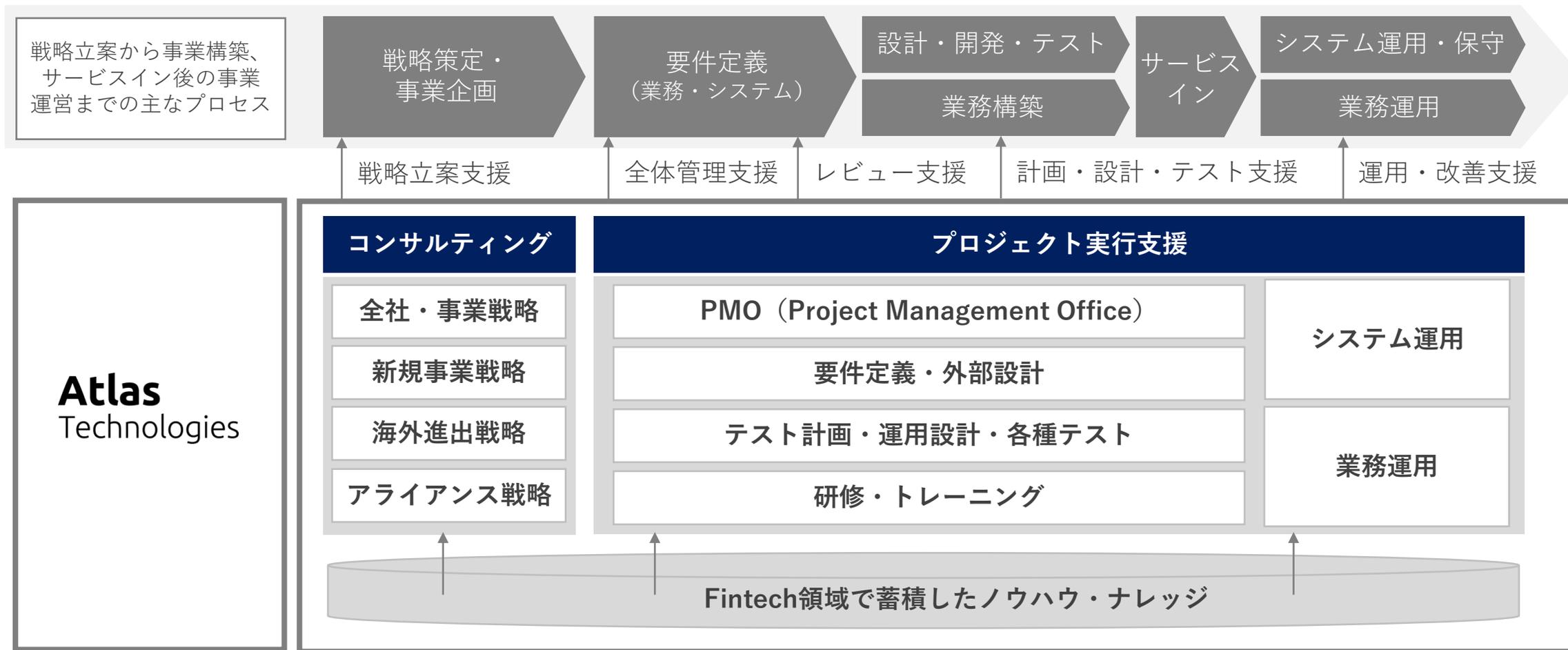
独立系Fintechコンサルティング会社として、戦略立案から実行までを支援

当社は、決済（ペイメント）関連分野を中心としたFintech領域のコンサルティングやプロジェクト実行支援サービスを提供しています。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。



Fintech領域の課題に一気に通貫で並走するデジタルソリューション・パートナー

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事業における課題解決を行います。

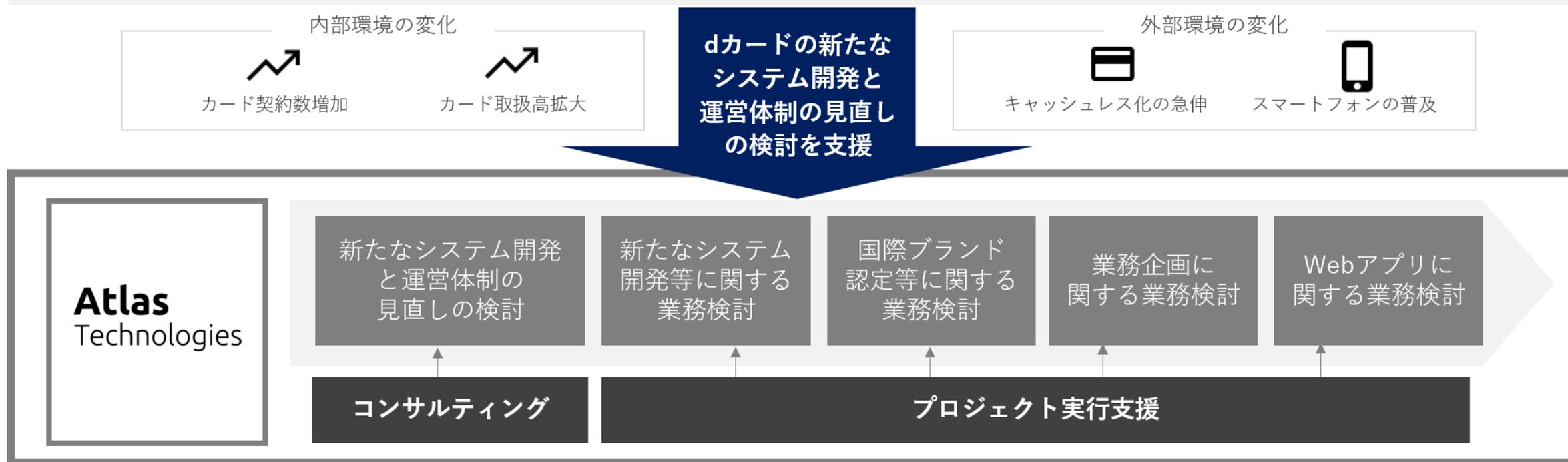


NTTドコモによるdカードの新たなシステム開発と運営体制の見直しの検討を支援

当社は2019年1月より複数年にわたり、dカードの新たなシステム開発と運営体制の見直しに向けて、ビジネス・システム・業務企画・Webアプリなどの各領域において検討支援を行っています。

プロジェクトの概要 [出典：NTTドコモ報道発表資料（2018年9月28日）]

NTTドコモ（以下、ドコモ）のクレジットカード「dカード」の契約数が1,900万（2018年6月30日時点）を突破し取扱高も順調に拡大する一方、キャッシュレス化の急伸やスマートフォンの急速な普及等、ドコモを取り巻く業務環境が大きく変化していることから、ドコモはdカードの更なるサービス向上に向けた新たなシステム開発と運営体制の見直しを検討



企画から実行まで、一気通貫でプロジェクトにおける検討を支援

決済関連分野を中心にFintech領域において蓄積したノウハウ・ナレッジ等の活用により、NTTドコモやプロジェクト関係者等と協働しながら、各領域のワーキンググループ（WG）における一連のプロセスにおいて付加価値の高いサービスを提供しています。



全社売上高
2,187百万円

前年比成長率 (YonY)
+75.2%

継続クライアント^{※1}
の売上高比率

98.4%

クライアント数

大企業を中心に
14社

全社経常利益
473百万円

前年比成長率 (YonY)
+57.6%

継続クライアントの
売上高

前年比成長率 (YonY)
+78.7%

クライアント別
売上高比率^{※2}

NTTドコモ
90.4%

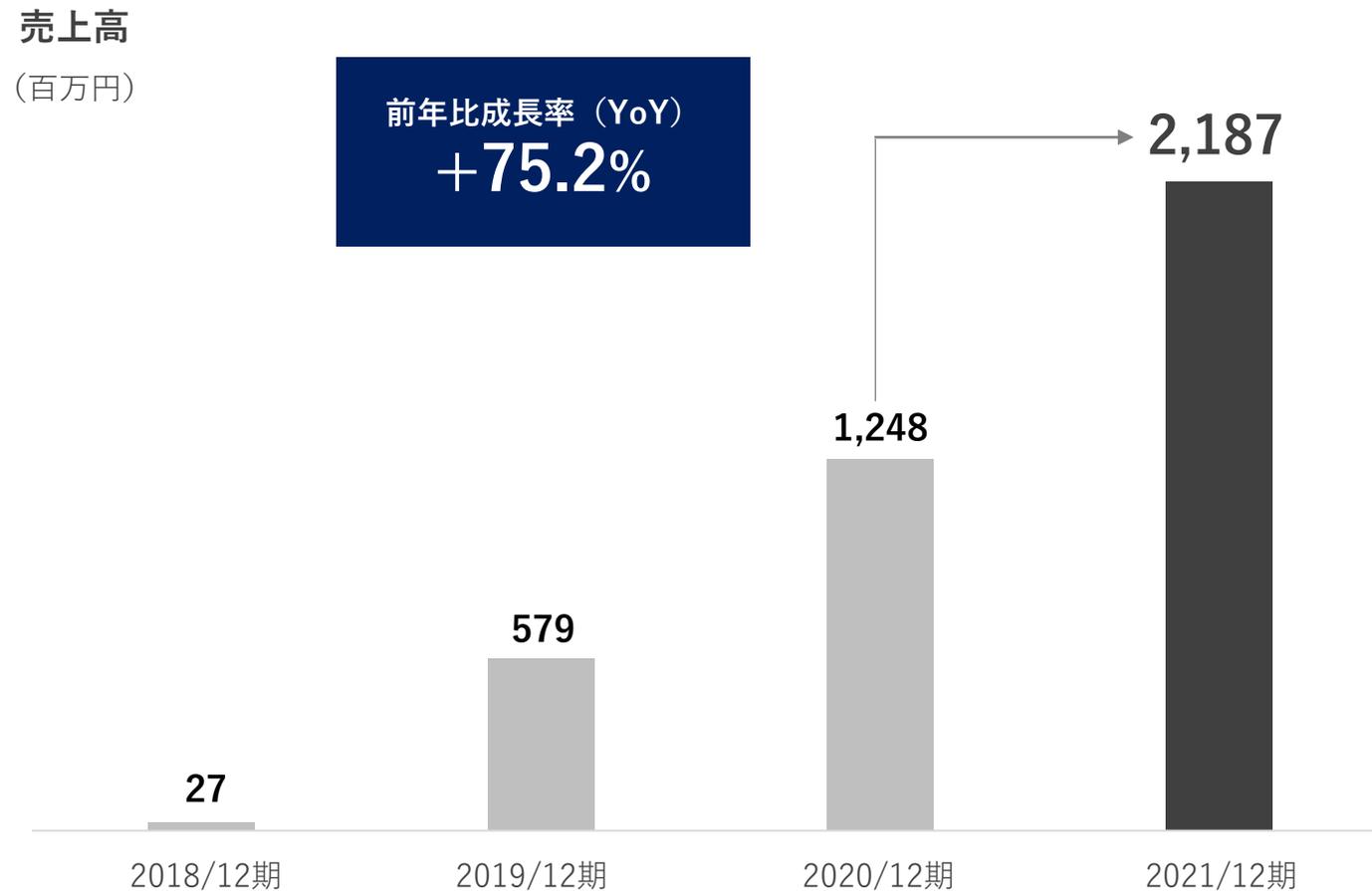
※1 前年度に売上を計上しており、かつ、当年度も売上を計上したクライアント

※2 当社は、多くの取引先からプロジェクトを受託していますが、2021/12期の全社売上における比率は、NTTドコモ（90.4%）、auフィナンシャルサービス（5.8%）、その他企業（3.8%）となっています。NTTドコモとの契約期間は3ヶ月単位の都度更新となっておりますが、2019年1月から本書提出日時点までにわたり本契約は継続しており、今後も継続する見通しです。また、auフィナンシャルサービスは、カード事業における各種検討等を支援しております。

財務ハイライト

売上高の急成長を継続

2018年の創業から急速に売上を拡大しており、2021/12期は前年比+75.2%の成長を実現しています。



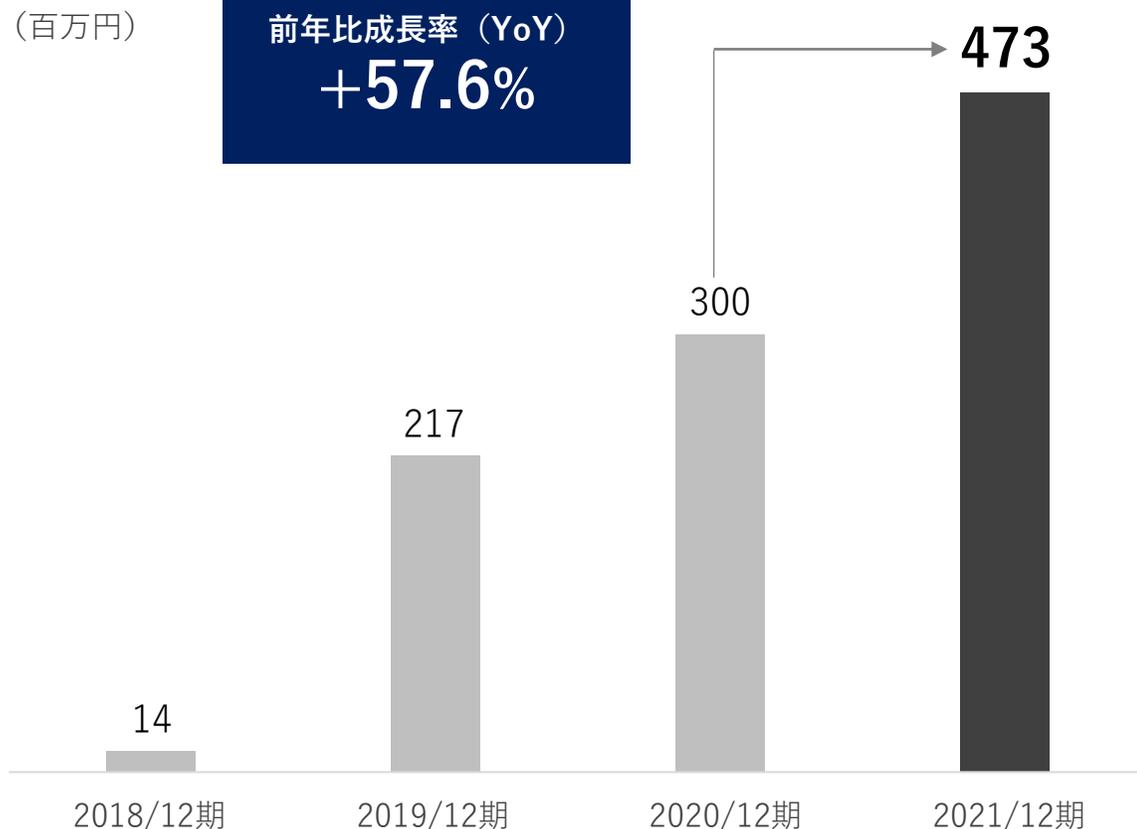
経常利益・当期純利益ともに急拡大を継続

2021/12期は経常利益が前年比+57.6%、当期純利益が前年比+57.4%の成長を実現しています。

経常利益

(百万円)

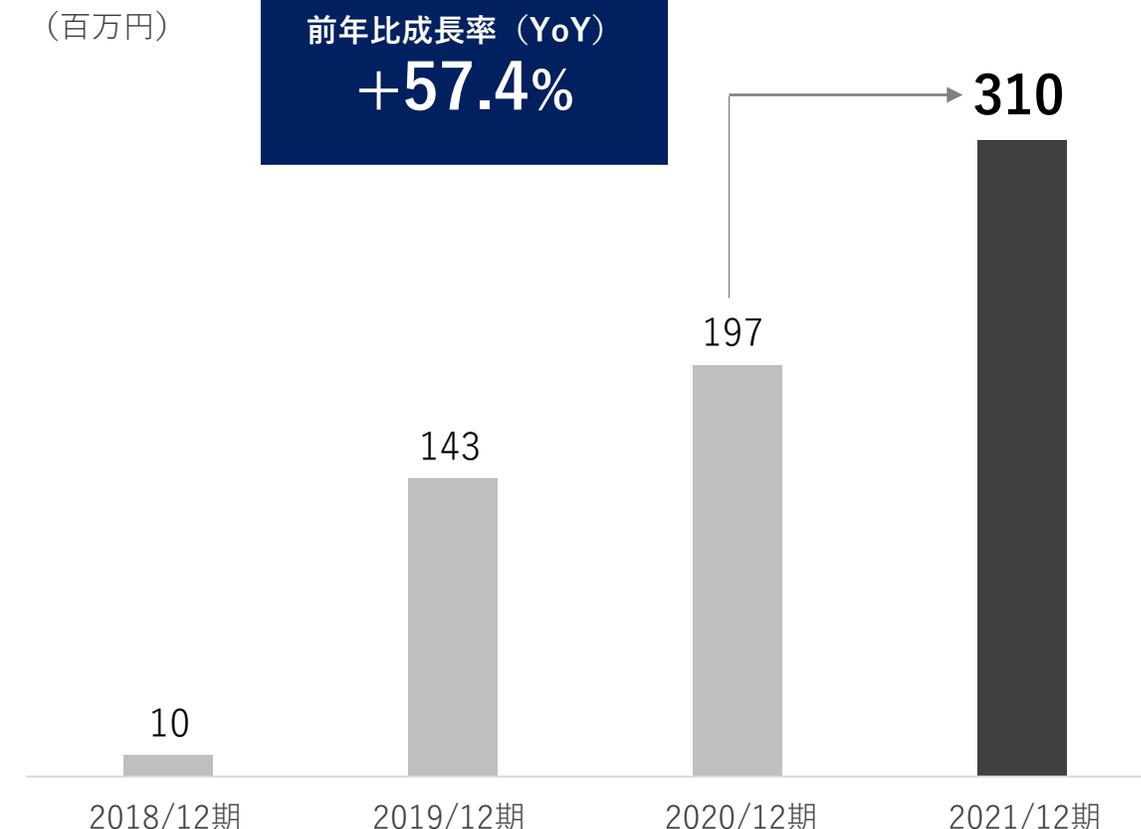
前年比成長率 (YoY)
+57.6%



当期純利益

(百万円)

前年比成長率 (YoY)
+57.4%

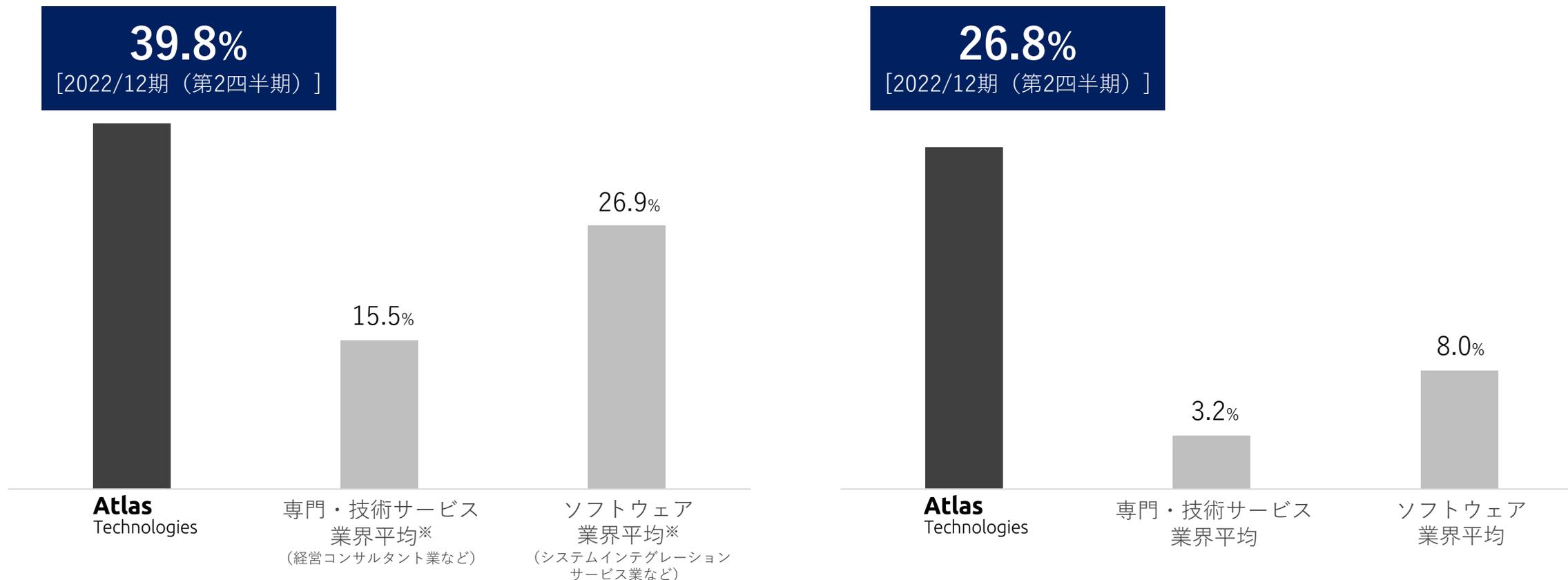


コンサルティング会社としての高い専門性・付加価値

当社は、Fintech領域における高い専門性やノウハウなどにより、クライアントに対して高い付加価値を提供しており、業界平均対比でも高い収益性を実現しています。

売上総利益率

営業利益率



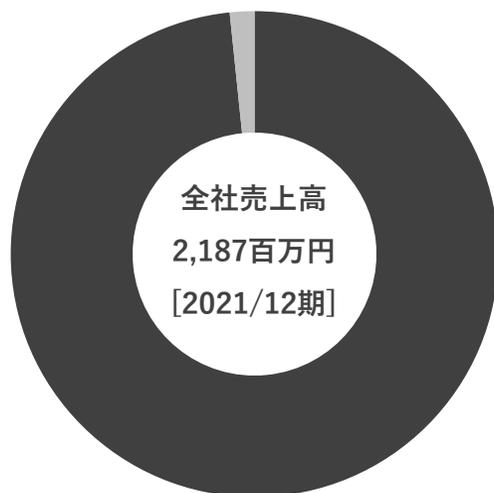
クライアントの継続性の高さとおアップセルによる売上成長

2021/12期における継続クライアント*からの売上比率は98.4%であり、前年比の売上高成長率は78.7%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から、今後も安定的な業績拡大が期待されます。

継続クライアントの売上高比率

98.4%

[2021/12期]

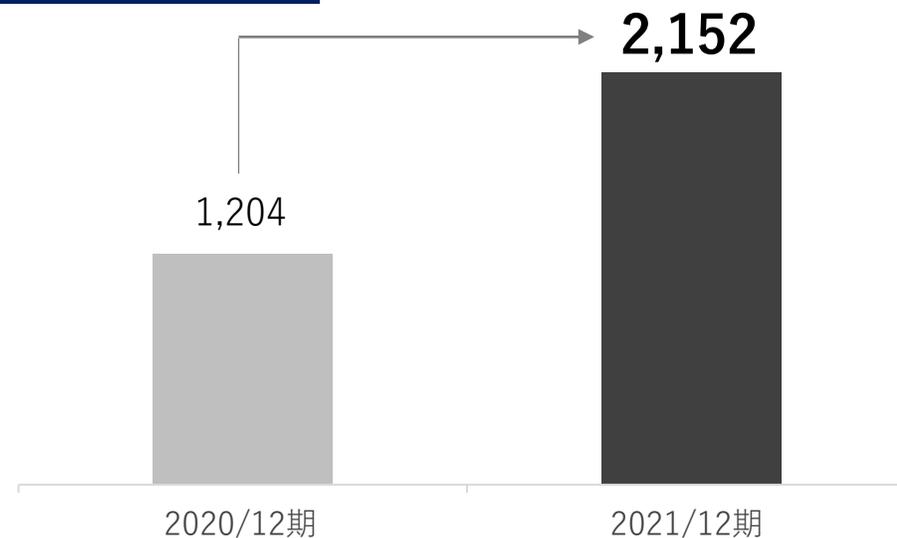


継続クライアントの売上高成長率

前年比成長率 (YoY)

+78.7%

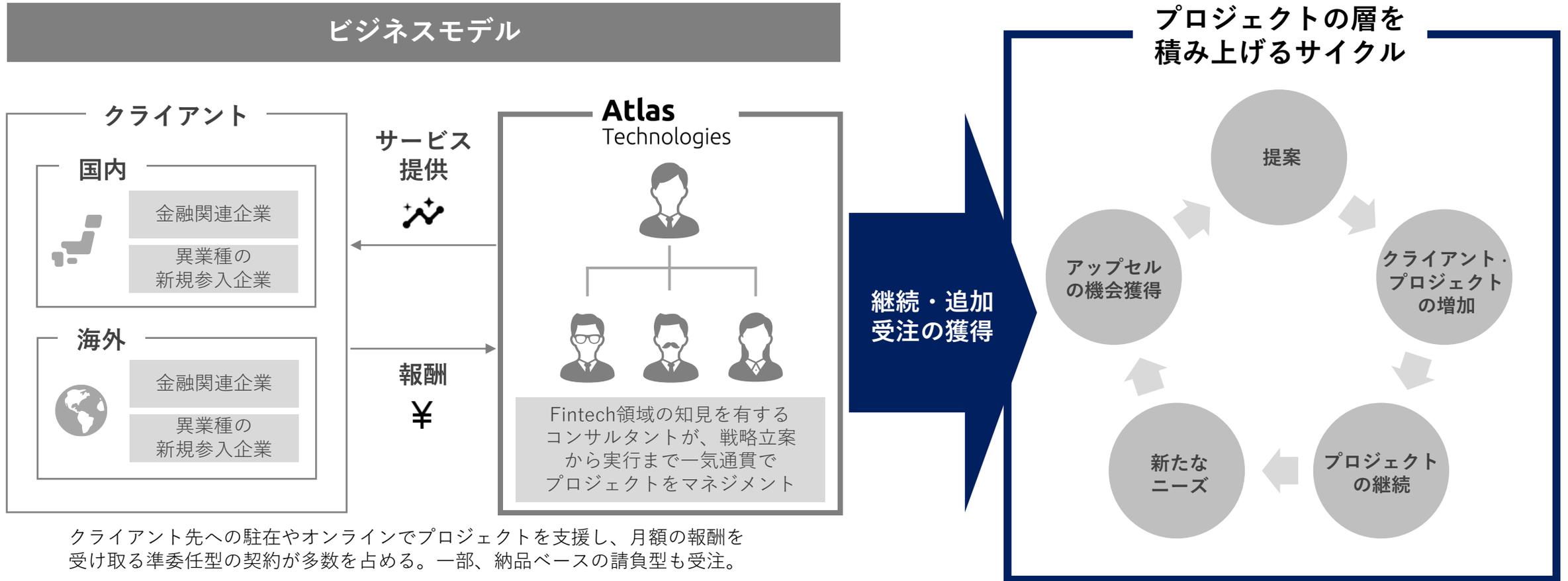
(百万円)



* 前年度に売上を計上しており、かつ、当年度も売上を計上したクライアント

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。

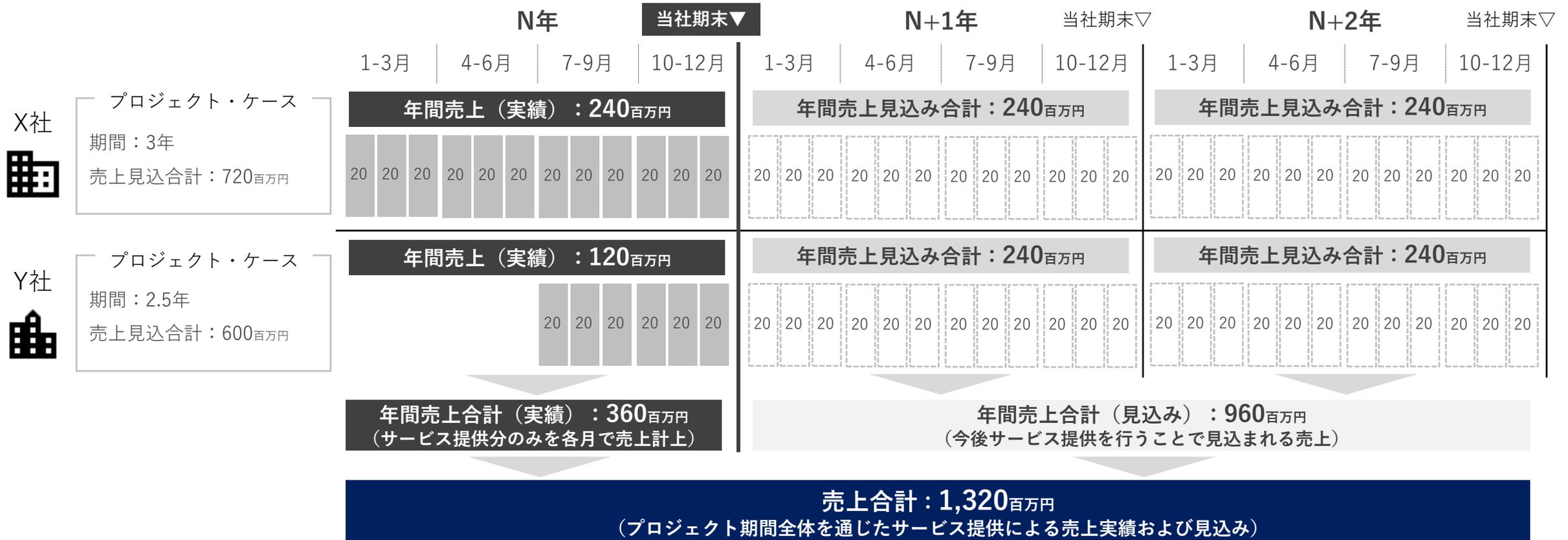


クライアントのプロジェクト期間全体を通じてもたらされる売上

当社とクライアントとの契約は、主に3か月単位で更新を行う形態であるものの、長期大型プロジェクトをはじめとして多くのプロジェクトは複数年におよび、プロジェクト期間全体を通じて長期間にわたる売上獲得が見込まれます。

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



外部環境

産業の垣根を超えたFintechとの融合

既存の金融機関に加えて、金融以外のサービスを提供する企業においても新たな事業機会を見出すために、自社サービスへのFintechの組み込みを活発化する動きが見られます。特に当社が注力する決済分野はイノベーションを促進し、購買機能を超えてデジタル社会をつなぐ役割へと進化すると考えられています。

*“Every Company Will Be a
Fintech Company”*

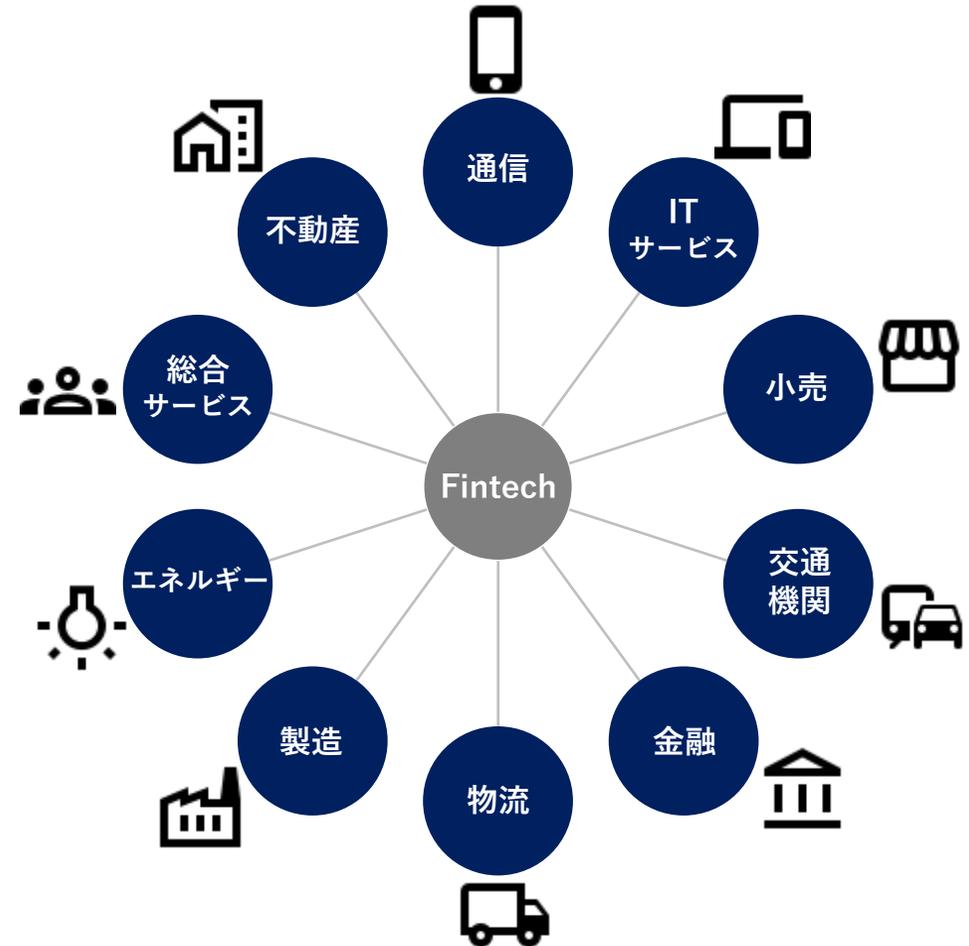
全ての企業はFintech企業になる

Angela Strange, General Partner at Andreessen Horowitz [2019]

*“Payments Are Eating
The World”*

決済（ペイメント）が世界を飲み込む

PAYMENTS are eating THE WORLD, JPMorgan Chase & Co. [2021]



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。

金融サービスに関する企業や組織の課題



自社単独では解決が難しい多くの課題が存在

金融サービスに関係する企業や組織は、限られたリソースや経験の中で、複雑・高度化していくFintechインフラの各レイヤーにおいて様々な課題に直面しています。

Fintechインフラのレイヤー構造

- Regulatory
法令・規制**
 - 国内の法令に基づく許認可
 - 国際的な統一規制
- License
ライセンス**
 - 国際企業などの事業ライセンス、個別ルールなど
- Core Systems
システム・業務**
 - 顧客ニーズの多様化やオープンイノベーションへの柔軟性などの要件を満たすシステム・業務
- Payments
決済**
 - 国内・海外を問わず、金融機関や企業・個人などの関係者間による決済を行うための機能
- Data
データ**
 - 複数の外部システムと接続しながら、大規模取引データを24時間365日安定かつ正確に処理
- Fraud
不正**
 - 新たな脅威や脆弱性のタイムリーな把握・分析
 - インシデント防止のためのサイバーセキュリティ
- UI/UX
顧客体験**
 - 顧客が使って気持ちの良いUIデザイン
 - 顧客体験全体をとらえたUXデザイン

複雑・高度な
課題に直面

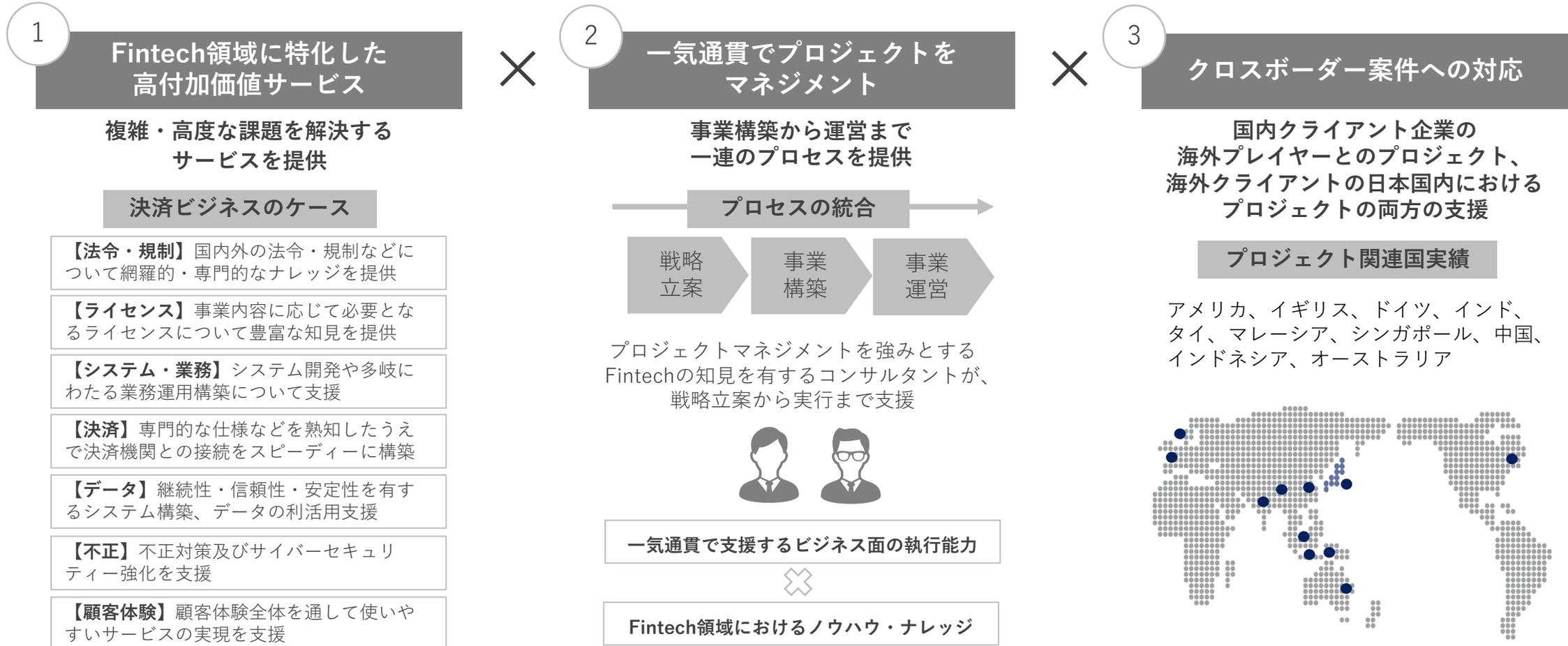
Fintechインフラの各レイヤーにおける主な課題

- 複雑・国際化する金融関連規制の順守**
- 複雑・多様化する事業ライセンスの取得**
- 事業の全体最適を実現する仕組みの構築**
- 専門的な知見を要する決済機関との接続**
- 大規模データの処理とデータの利活用**
- 不正対策及びサイバーセキュリティの強化**
- 顧客視点でより使いやすいサービスの実現**

当社の強みと特徴

国内外のクライアントに対して、Fintech領域に特化した高付加価値サービスを一気通貫で提供

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。



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会社として、決済関連分野を中心に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、高付加価値なサービスを提供します。

- 1 Regulatory
法令・規制
- 2 License
ライセンス
- 3 Core Systems
システム・業務
- 4 Payments
決済
- 5 Data
データ
- 6 Fraud
不正
- 7 UI/UX
顧客体験

決済ビジネス
のケース



複雑・高度な課題を解決するサービス

- 1 銀行法・資金決済法・割賦販売法などの法令に基づく許認可、マネーロンダリング・テロ資金供与対策の国際基準など国内外の法令・規制などについて網羅的・専門的なナレッジを提供
- 2 Visa/Mastercardなどのライセンス取得など、事業内容に応じて必要となるライセンスについて豊富な知見を提供
- 3 基幹システムや主要各サブシステムの開発支援に加えて、入会・審査・売上・債権・会計管理など多岐にわたる業務運用構築について適切に支援
- 4 国際ブランドネットワーク（Visa/Mastercardなど）や国内ネットワーク（CAFIS/CARDNETなど）の専門的な仕様などを熟知したうえで決済機関との接続をスピーディーに構築
- 5 多様化したシステム間連携により、サービスの継続性・国際セキュリティ基準等に準拠した信頼性・24時間365日の安定性などを有するシステムの構築・運営を支援。決済データの利活用も支援
- 6 クレジットカード偽造防止による不正利用やクレジットカード情報保護（カード情報非保持化・PCI DSS準拠）などに対する不正対策及びサイバーセキュリティ強化を支援
- 7 入会・審査・利用・請求・問い合わせなどの顧客体験全体を通して使いやすいサービスの実現を支援

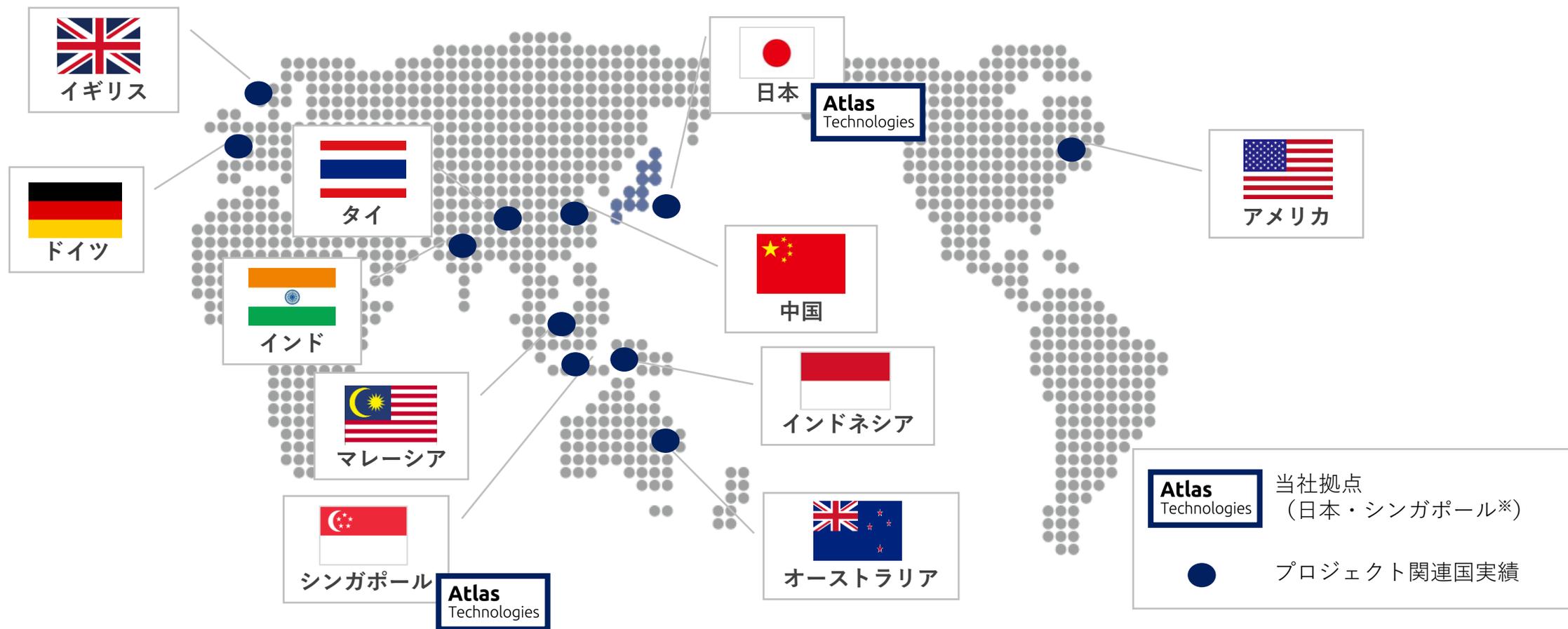
戦略立案から実行まで、一気通貫でプロジェクトをマネジメント

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。



クロスボーダー案件への対応

国内クライアント企業の海外プレイヤーとのプロジェクト、海外クライアントの日本国内におけるプロジェクトの両方のご支援が可能です。
現地商習慣・競合環境・ローカル消費者理解などの市場ナレッジなどにより、スピーディーで柔軟にプロジェクトを支援します。



Fintech領域における当社独自のポジションを確立

当社の強みである (1) 独立系であることによる中立性とFintech領域で蓄積したノウハウ・ナレッジの活用、 (2) 戦略立案から実行まで一貫通貫でのプロジェクトマネジメント、 (3) クロスボーダー案件への対応 により、他社が追随しづらい事業優位性を構築しています。



各業界の大手企業を中心とした、高難易度の中～大規模/長期プロジェクトに注力

当社は、各業界の大手企業による、規模が大きく難易度の高いプロジェクトを中長期に渡ってご支援するケースに注力しています。その結果、新規クライアントの獲得に加えて、既存のクライアント基盤におけるプロジェクトの受注が増加・拡大しています。



日本の大手企業をはじめ、欧米のグローバル企業や東南アジアの企業などを多数支援

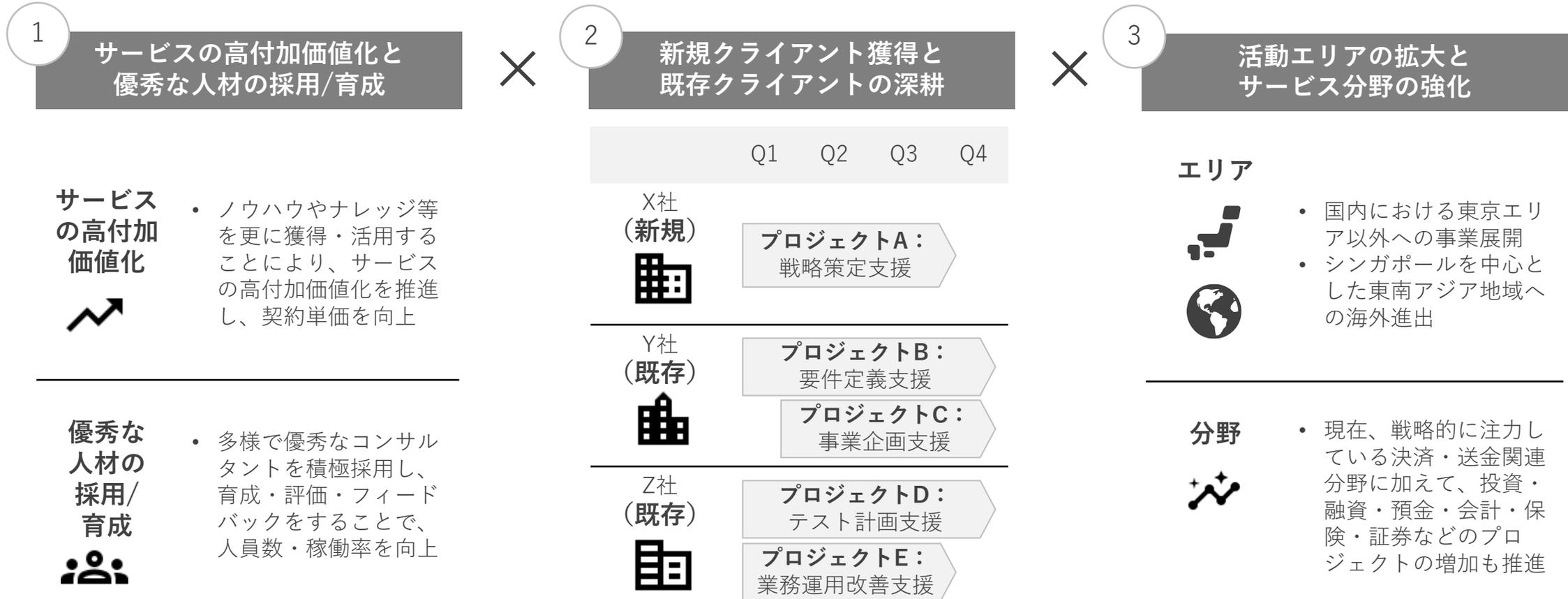
当社の多様性に富むチームが、グローバルレベルの専門知識とローカルレベルの深い知見を組み合わせ、各業界のリーディングカンパニーとのプロジェクト実績を積み上げています。

地域	業種	プロジェクト概要
日本 	大手カード会社 	経営方針と一体となった金融サービスを推進するためにどういった戦略をとるべきか、経営計画の振り返りとともに、社会情勢・技術動向・競合他社情報等に基づき自社の課題を分析し、市場ニーズに沿った戦略策定の方向性をクライアント企業とともに検討。大型プロジェクト実行に向けた意思決定に貢献
日本 	総合商社 	クライアント企業が参入を企図するグローバルでの決済市場の市場性（市場規模、潜在ニーズ、競合等）の評価、マーケット参入時のビジネスモデルの仮説構築、参入に向けた実行計画の策定を支援。また、新規に設立した事業会社のサービスの拡販戦略を支援
アメリカ 	国際ブランド企業 (Fortune 50) 	アメリカ・イギリス・オーストラリア・シンガポール・日本の5か国に跨るクライアント企業関係者に対して、横断的なプロジェクトマネジメント支援を実施。新プロダクトのサービスイン、システムプラットフォームの移行、会員・規制当局対応等のサポートを推進
シンガポール 	大手決済代行会社 	クライアント企業が日本市場へ参入するための戦略立案を支援。定量分析に基づく優先すべき顧客セグメントの特定や、インタビューなどに基づく国内チャネルや提携先となるパートナー企業の発掘等を実施

成長の方向性

サービスの高付加価値化などを推進することで、Fintech領域における実績をさらに創出

コンサルティングサービスの高付加価値化と優秀な人材の採用を行い、国内外において多様で先進的なプロジェクト経験をさらに積み上げることで持続的な事業成長を推進します。



サービスの高付加価値化と、優秀な人材の採用/育成

コンサルティングサービスの高付加価値化により契約単価を向上させるとともに、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および稼働率の向上を図ります。

1

サービスの高付加価値化と 優秀な人材の採用/育成

サービスの 高付加 価値化



- ノウハウやナレッジ等を更に獲得・活用することにより、サービスの高付加価値化を推進し、契約単価を向上

優秀な 人材の 採用/ 育成



- 多様で優秀なコンサルタントを積極採用し、育成・評価・フィードバックをすることで、人員数・稼働率を向上

サービスの高付加価値化 [契約単価の向上]

On the Job Trainingの強化

- 多様なプロジェクトを通じて、Fintech領域の専門的なスキル・知見を更に強化
- クライアント企業の経営の意思決定の場に可能な限り同行させることで、事業に必要なマインドセットなどを高める機会を提供

Off the Job Trainingの強化

- 個別プロジェクトから得られた知見や、国内・グローバルにおける最先端動向の研究などを通じて得られた知見をナレッジ化・アセット化することを更に推進

優秀な人材の採用/育成

[コンサルタント数の増加・稼働率の向上]

採用の強化

- 従来から取り組んでいる、リファーマル採用・ダイレクトリクルーティング・エージェント採用をさらに強化
- 当社の人事採用担当リソースを補強することで、新たに採用広報活動などを推進

育成・評価・フィードバックの強化

- 現状実施しているオンライン研修や外部セミナー・研修の受講、有識者を招聘しての社内勉強会等のさらなる推進
- 当社の人事制度に基づき、明確かつ透明性の高い評価やフィードバックをさらに推進

新たな企業への横展開と、クライアント内における継続・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。

2

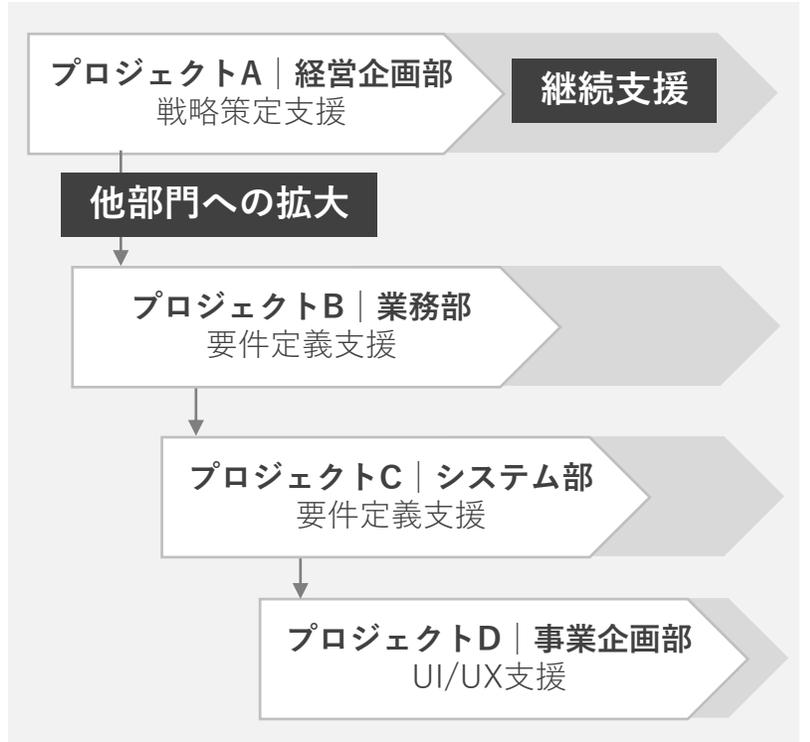
新規クライアント獲得と 既存クライアントの深耕



新たな企業への横展開 [新規クライアント獲得]



クライアント内の継続支援・他部門への拡大 [既存クライアントの深耕]



国内外における事業エリアの拡大と、Fintech領域の全分野のさらなる強化

国内の主要エリアへの拡大に加えて、世界中のFintech領域の企業や組織が集積するシンガポールを拠点とした東南アジアへの事業展開を推進します。また、Fintech領域の決済・送金・融資といった現状注力する戦略分野に加えて、投資・預金・保険・証券分野なども強化します。

3

活動エリアの拡大とサービス分野の強化

エリア



- 国内における東京エリア以外への事業展開
- シンガポールを中心とした東南アジア地域への海外進出

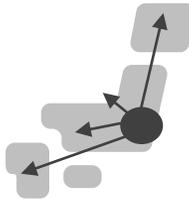
分野



- 現在、戦略的に注力している決済・送金関連分野に加えて、投資・融資・預金・会計・保険・証券などのプロジェクトの増加も推進

国内主要エリアや東南アジアへの展開 [活動エリアの拡大]

国内主要エリアへの拡大



北海道・東北・中部・近畿・中国・四国・九州エリアにおいて事業やプロジェクトを展開する金融機関や企業も支援

シンガポールを拠点に東南アジアへ展開



東南アジア域内のFintech企業の約40%が拠点を構えるシンガポールを中心に海外事業を展開※

Fintech領域の全ての分野のさらなる強化 [サービス分野の強化]

Fintech領域の各分野

■ 現状注力する戦略分野 □ 今後の強化分野

決済・送金	個人向け融資
個人向け資産管理	法人向け融資
保険	資本調達
経理支援	トレーディング

Fintechを活用する全業種・業態を潜在的クライアントとして、ポートフォリオを多様化

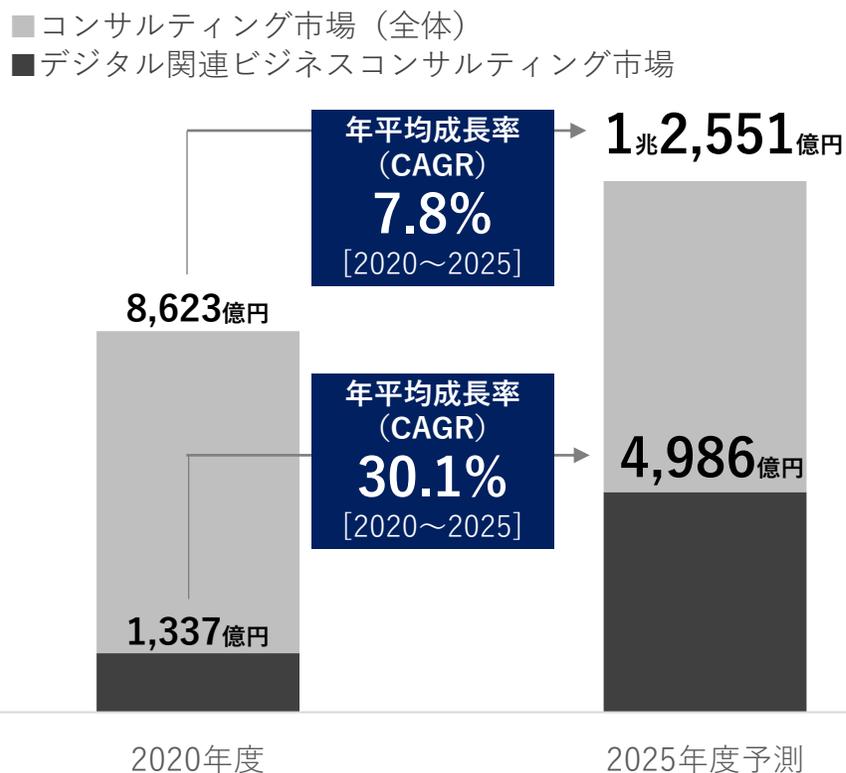
当社は、主要クライアントである大手通信キャリアに加えて、カード会社・決済代行会社・総合商社・総合サービス企業・Sler・小売企業・国際ブランド企業・国際送金企業などの多くのプロジェクト実績があり、Fintechを活用する国内外全ての業種・業態の企業が当社の潜在的なクライアントとなり得ます。事業の収益力向上や効率化、新たな事業機会を見出すことなどを目指す新たな業種・業態のクライアントを今後獲得していくことにより、クライアントポートフォリオの多様化を図ります。



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

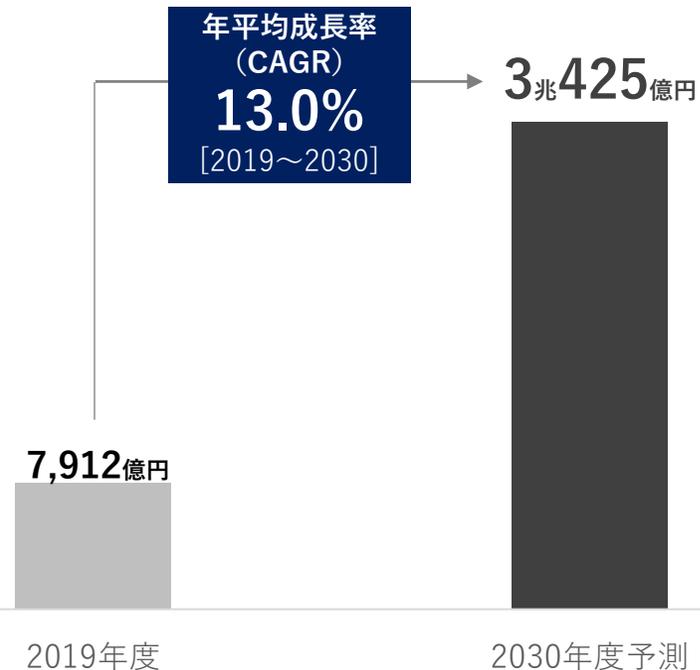
日本のコンサルティング市場全体およびデジタル関連コンサルティング市場は引き続き高成長が期待される市場であり、DXニーズもさらに加速しています。DX推進は、Fintech領域において既存金融機関が効率的なサービスを提供したり、異業種企業が新たなFintechサービスを展開するための中核をなすものであり、引き続き大きな需要が見込まれます。

コンサルティング市場規模 (国内)



出典：IDC 『国内ビジネスコンサルティング市場予測：2021-2025』

DX市場規模 (国内)



出典：富士キメラ総研 『2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望』

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

今後も高成長が期待されるコンサルティング市場において、あらゆる業種のFintech活用ニーズを取り込みながら、新規クライアントの獲得や既存クライアントからの追加・継続受注によりクライアントポートフォリオの多様化を図ることで、特定クライアントへの売上依存リスクのない事業成長を推進します。

事業成長のドライバー

事業成長に向けた取り組み

1

サービスの高付加価値化と
優秀な人材の採用/育成

2

新規クライアント獲得と
既存クライアントの深耕

3

活動エリアの拡大と
サービス分野の強化



事業成長のポテンシャル

Fintechを活用する全業種・
業態が潜在的クライアント

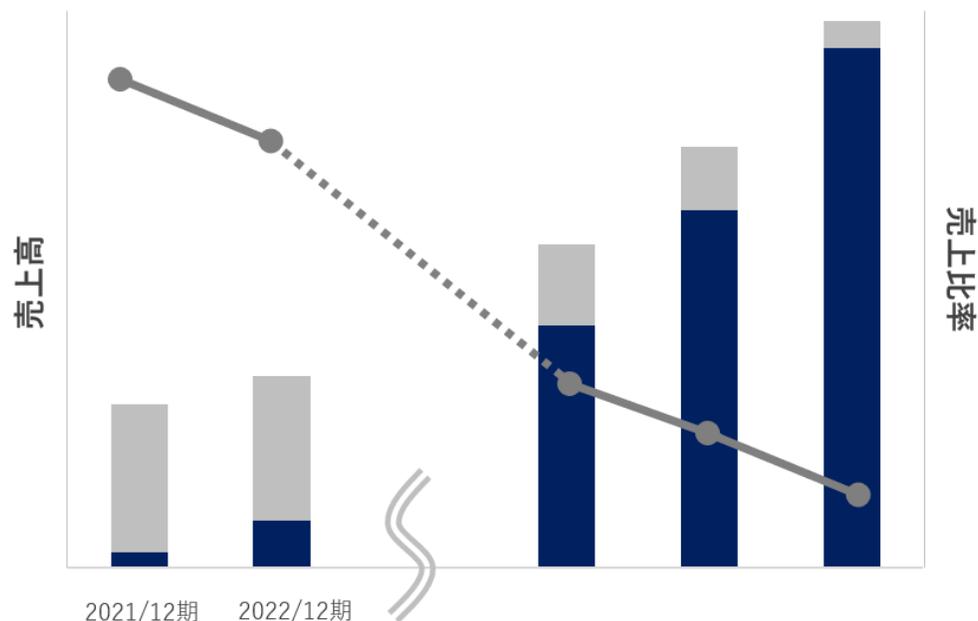
通信	物流
ITサービス	製造
小売	エネルギー
交通機関	総合サービス
金融	不動産

国内コンサルティング市場
およびDX市場の成長

クライアント
ポートフォリオ
の多様化を伴う
事業成長

売上高成長及び売上高比率のイメージ※

- 新規クライアント及び既存クライアント売上高（NTTドコモを除く）
- NTTドコモ売上高
- NTTドコモ売上高比率



※ NTTドコモの売上高及び全社売上に占める比率は、2023/12期以降、漸次低下していく見込みです。

上場時の調達資金を活用して事業をさらに拡大

調達資金は「人材関連」「設備関連」に使用する予定です。

事業成長に最も重要な優秀な人材の採用・育成を推進するとともに、更なる事業基盤の構築強化や会社認知度の向上に取り組めます。

項目	資金使途	予定金額
人材関連費用 	<ul style="list-style-type: none"> 人材採用費用 人件費 教育費用 メディア広告費用 など 	1,193,800千円
設備関連費用 	<ul style="list-style-type: none"> オフィスの移転およびスペース拡張費用 情報セキュリティ費用 など 	120,000千円
	合計	1,313,800千円

KPIの達成による継続的な事業成長を推進

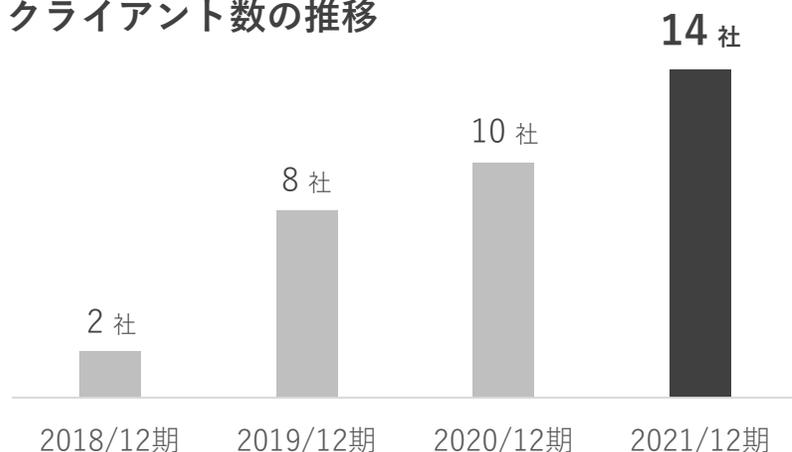
事業KPIとして「クライアント数」、財務KPIとして「売上高」・「売上総利益」・「営業利益」について継続的に開示し、持続的な事業成長を実現します。

事業KPI

クライアント数

[2021/12期] 14社

クライアント数の推移



財務KPI

売上高

[2021/12期] 2,187,858千円

売上総利益

[2021/12期] 802,551千円

営業利益

[2021/12期] 472,683千円

リスク情報

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	<p>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</p>	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
市場動向	<p>コンサルティング市場およびDX市場への参入企業が増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</p>	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	<p>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</p>	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
特定クライアントの売上比率	<p>特定クライアント（NTTドコモ）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NTTドコモとの取引額が何らかの事情で大幅に減少した場合には、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります</p>	低	中	NTTドコモ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
経営者への依存	<p>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</p>	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

APPENDIX

大手企業A社のプロジェクト | 様々な事業ライセンス取得に向けた豊富な知見を提供

取得が必要となる主な許認可・事業ライセンス

監督官庁

金融庁

銀行法

- 電子決済等代行業登録

資金決済法

- 前払式支払手段（第三者型）発行者登録
- 資金移動業者登録

貸金業法

経済産業省

割賦販売法

- 個別信用購入あっせん業者登録
- 包括信用購入あっせん業者登録
- クレジットカード番号等取扱契約締結事業者登録

企業

Visa/Mastercardなど

- プリンシパル（直接）ライセンス
- アソシエイト（間接）ライセンス

- Regulatory 法令・規制
- License ライセンス
- Core Systems システム・業務
- Payments 決済
- Data データ
- Fraud 不正
- UI/UX 顧客体験

大手企業B社のプロジェクト | 専門的なノウハウ・ナレッジにより全体最適な仕組みを構築

決済ビジネスを構成する主なシステム・業務

システム

基幹システム

顧客契約管理	売上管理	請求管理
国際ブランド管理	入金管理	加盟店管理
延滞管理	提携先管理	ポイント管理

周辺システム

入会・審査	途上・審査	顧客応対	情報系
-------	-------	------	-----

外部接続システム

金融機関	信用情報機関	各種収納機関
国際ブランド	印刷会社	債権回収
国内ネットワーク	提携ATM	その他機関

業務

契約情報変更	入会・発行	紛失・盗難	入金
--------	-------	-------	----

- Regulatory 法令・規制
- License ライセンス
- Core Systems システム・業務
- Payments 決済
- Data データ
- Fraud 不正
- UI/UX 顧客体験

大手企業C社のプロジェクト |
国内外の法令や不正対策・サイバーセキュリティーに
関する専門的なナレッジを提供

対応が必要となる法令や各種対策など

犯罪による収益の移転防止に関する法律
外国為替及び外国貿易法

- マネー・ロンダリングおよびテロ資金供与対策については、関係法令において取引時確認等の基本的な事項が規定

リスクベース・アプローチ構築

- 直面しているリスクを適時・適切に特定・評価し、リスクに見合った低減措置の構築
- リスクベース・アプローチによるマネロン・テロ資金供与リスク管理態勢の構築・維持は、国際的にみても金融活動作業部会（FATF）の勧告等の中心的な項目

不正対策およびサイバーセキュリティー強化

不正対策

- カード会社のクレジットカードのIC化
- 加盟店の決済端末のIC対応

サイバーセキュリティー

- カード情報非保持化
- PCI DSS準拠

1 Regulatory
法令・規制

2 License
ライセンス

3 Core Systems
システム・業務

4 Payments
決済

5 Data
データ

6 Fraud
不正

7 UI/UX
顧客体験

大手企業D社のプロジェクト |
顧客体験全体を通して使いやすいサービスの実現を支援

主な顧客タッチポイント

Web・アプリ

- 各種申込み・利用明細の確認・支払い関連などのサービスに簡単にアクセスできることで、さらなる利便性と顧客満足度を向上

コールセンター

- フロントでのワンストップ対応を原則とし、顧客ストレスの高い他部署転送の可能な限りの削減

1 Regulatory
法令・規制

2 License
ライセンス

3 Core Systems
システム・業務

4 Payments
決済

5 Data
データ

6 Fraud
不正

7 UI/UX
顧客体験

	回次 決算年月	第1期 2018年12月	第2期 2019年12月	第3期 2020年12月	第4期 2021年12月
売上高	(千円)	27,320	579,237	1,248,744	2,187,858
経常利益	(千円)	14,679	217,348	300,695	473,954
当期純利益	(千円)	10,249	143,468	197,493	310,825
資本金	(千円)	3,000	10,000	12,250	12,250
発行済株式総数	(株)	300	300	305	610,000
純資産額	(千円)	13,249	156,718	358,711	669,537
総資産額	(千円)	19,130	324,630	649,138	1,143,789
1株当たり純資産額	(円)	44,165.50	522,393.48	1,176,104.43	1097.60
1株当たり当期純利益金額	(円)	115,164.62	478,227.97	658,312.69	509.55
自己資本比率	(%)	69.3	48.3	55.3	58.5
自己資本利益率	(%)	149.1	168.8	76.6	60.5
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	–	–	190,468	316,529
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	–	–	△45,995	△12,685
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	–	–	4,500	–
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	–	–	300,886	604,730
従業員数〔外・平均臨時雇用者数〕	(名)	0	5	16	24

1. 売上高には、消費税等は含まれておりません。
2. 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。
3. 前事業年度(第3期)及び当事業年度(第4期)の財務諸表については、株式会社東京証券取引所の有価証券上場規程第204条第6項の規定に基づき、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に準じて、EY新日本有限責任監査法人により監査を受けております。
4. 2021年4月20日付で株式1株につき2,000株の分割を行っております。

	2020年12月期	2021年12月期
売上高	1,248,744	2,187,858
売上原価	722,618	1,385,306
売上総利益	526,126	802,551
販売費及び一般管理費	225,955	329,867
営業利益	300,171	472,683
営業外収益		
受取利息	1	3
その他	533	1,267
営業外収益合計	535	1,271
営業外費用		
その他	11	—
営業外費用合計	11	—
経常利益	300,695	473,954
税引前当期純利益	300,695	473,954
法人税、住民税及び事業税	105,663	176,912
法人税等調整額	△2,461	△13,782
法人税等合計	103,201	163,129
当期純利益	197,493	310,825

	2020年12月期	2021年12月期		2020年12月期	2021年12月期
資産の部			負債の部		
流動資産			流動負債		
現金及び預金	300,886	604,730	買掛金	140,245	231,443
売掛金	274,921	442,354	未払金	10,162	11,869
前払費用	11,959	13,948	未払費用	11,000	19,590
その他	10	1,972	未払法人税等	68,053	124,080
流動資産合計	587,777	1,063,005	未払消費税等	44,334	47,609
固定資産			賞与引当金	-	25,497
有形固定資産			役員賞与引当金	7,662	8,761
建物付属設備	7,813	7,281	その他	8,967	5,400
工具器具備品	16,936	16,913	流動負債合計	290,426	474,252
有形固定資産合計	24,750	24,194	負債合計	290,426	474,252
投資その他の資産			純資産の部		
繰延税金資産	8,782	22,564	株主資本		
その他	27,828	34,025	資本金	12,250	12,250
投資その他の資産合計	36,610	56,590	資本剰余金		
固定資産合計	61,360	80,784	資本準備金	2,250	2,250
			資本剰余金合計	2,250	2,250
			利益剰余金		
			その他利益剰余金		
			繰越利益剰余金	344,211	655,037
			利益剰余金合計	344,211	655,037
			株主資本合計	358,711	669,537
			純資産合計	358,711	669,537
資産合計	649,138	1,143,789	負債純資産合計	649,138	1,143,789

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。

本資料につきましては、2022年12月期の通期決算発表時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