

Atlas
Technologies

2023年12月期 第3四半期決算説明資料

Atlas Technologies株式会社（証券コード：9563）

2023年11月13日

1. 2023年12月期 第3四半期決算ハイライト
2. 今後の事業成長へ向けて
3. 参考資料

2023年12月期 第3四半期決算ハイライト

- 当初業績予想を、2023年10月18日に下方修正
- 今期において見込んでいた各プロジェクト状況やクライアント動向を注視した結果、主要クライアントにおける一部プロジェクトの来年度以降への開始延期及び消失（対期初見込み：▲約7億円）、クライアント予算縮小によるプロジェクトの縮小・消失等（対期初見込み：▲約3億円）が判明、また新規クライアントの獲得や新規プロジェクトの受注によるリカバリー（対期初見込み：+1億円）も困難な状況となり、売上高は【2,601百万円】となる見込み
- また、営業利益見込みについては、採用強化によるコンサルタント人件費の増加及びビジネスパートナーへの業務委託費の高止まり、並びに採用キャンペーンや2023年8月31日に株式を取得したKapronasia Singapore※のM&Aを実施したこと等による販管費の増加により【123百万円】となる見込み

■2023年10月18日開示資料「通期業績予想の修正及び役員報酬の返上に関するお知らせ」より

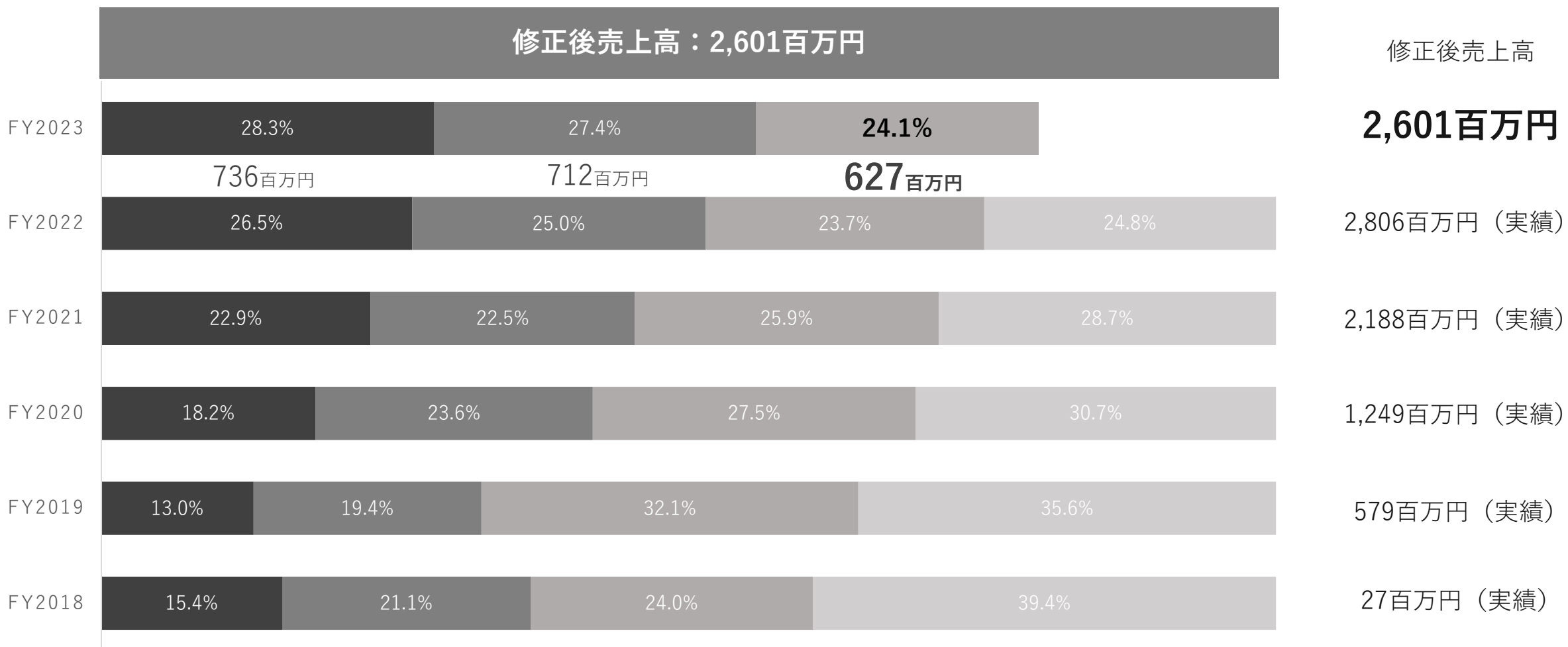
	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
(単位：百万円)					
前回発表予想 (A)	3,506	743	743	446	62.92
今回発表予想 (B)	2,601	123	121	79	11.22
増減額 (B - A)	△ 905.0	△ 619.0	△ 621.0	△ 366.0	—
増減率 (%)	△ 25.8	△ 83.4	△ 83.7	△ 82.1	—
(ご参考) 前期実績 (2022年12月期)	2,806	627	614	405	64.51

※ 2023年8月31日 Kapronasia Singapore Pte. Ltd.の株式の取得（子会社化）完了に関するお知らせ

- 売上高は【627百万円】。前年同期比【5.8%減益】、直前四半期比【12.0%減益】
- 売上総利益は【166百万円】。前年同期比【25.8%減益】、直前四半期比【23.2%減益】
- 販管費は【152百万円】。前年同期比【42.4%増加】、直前四半期比【2.6%減少】
- 四半期純利益は【16百万円】。前年同期比【79.0%減益】、直前四半期比【61.2%減益】

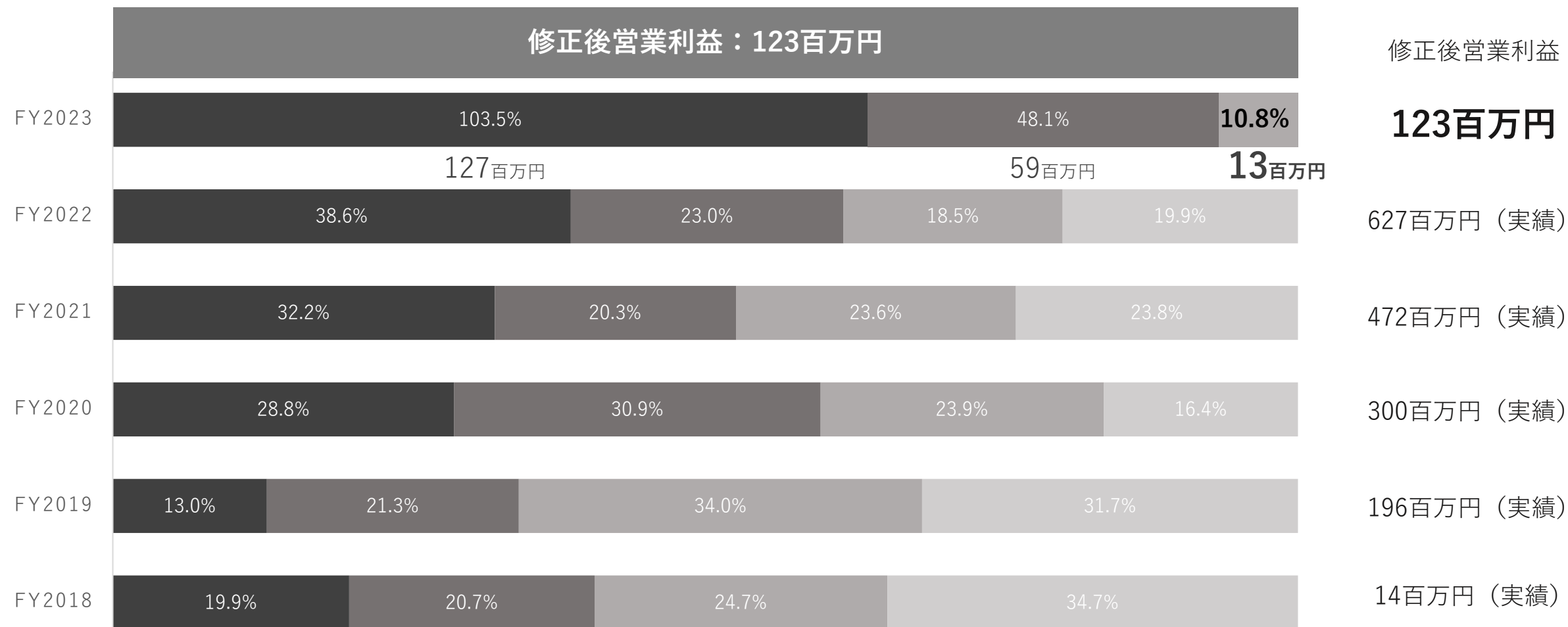
(単位：百万円)	FY2023/Q3	前年同期 (FY2022/Q3)			直前四半期 (FY2023/Q2)			累計		進捗率	
		実績	増減額	増減率	実績	増減額	増減率	(FY2023/Q3)	(対当初予算)	(対修正後)	
売上高	627	666	△39	△5.8%	712	△86	△12.0%	2,076	59.2%	79.8%	
売上総利益	166	223	△57	△25.8%	215	△50	△23.2%	627	—	—	
(売上総利益率)	26.4%	33.5%	—	△7.1%pt	30.2%	—	△3.8%pt	30.2%	—	—	
販売費及び一般管理費	152	107	45	42.4%	156	△4	△2.6%	451	—	—	
営業利益	13	144	△131	△90.8%	127	△114	△89.5%	177	23.8%	143.5%	
(営業利益率)	2.1%	21.7%	—	△19.6%pt	17.9%	—	△15.7%pt	8.5%	—	—	
四半期純利益	16	75	△59	△79.0%	40	△25	△61.2%	113	25.3%	141.7%	
(四半期純利益率)	2.5%	11.2%	—	△8.7%pt	5.7%	—	△3.2%pt	5.4%	—	—	

第3四半期の売上高は、修正後売上高の24.1%にあたる627百万円



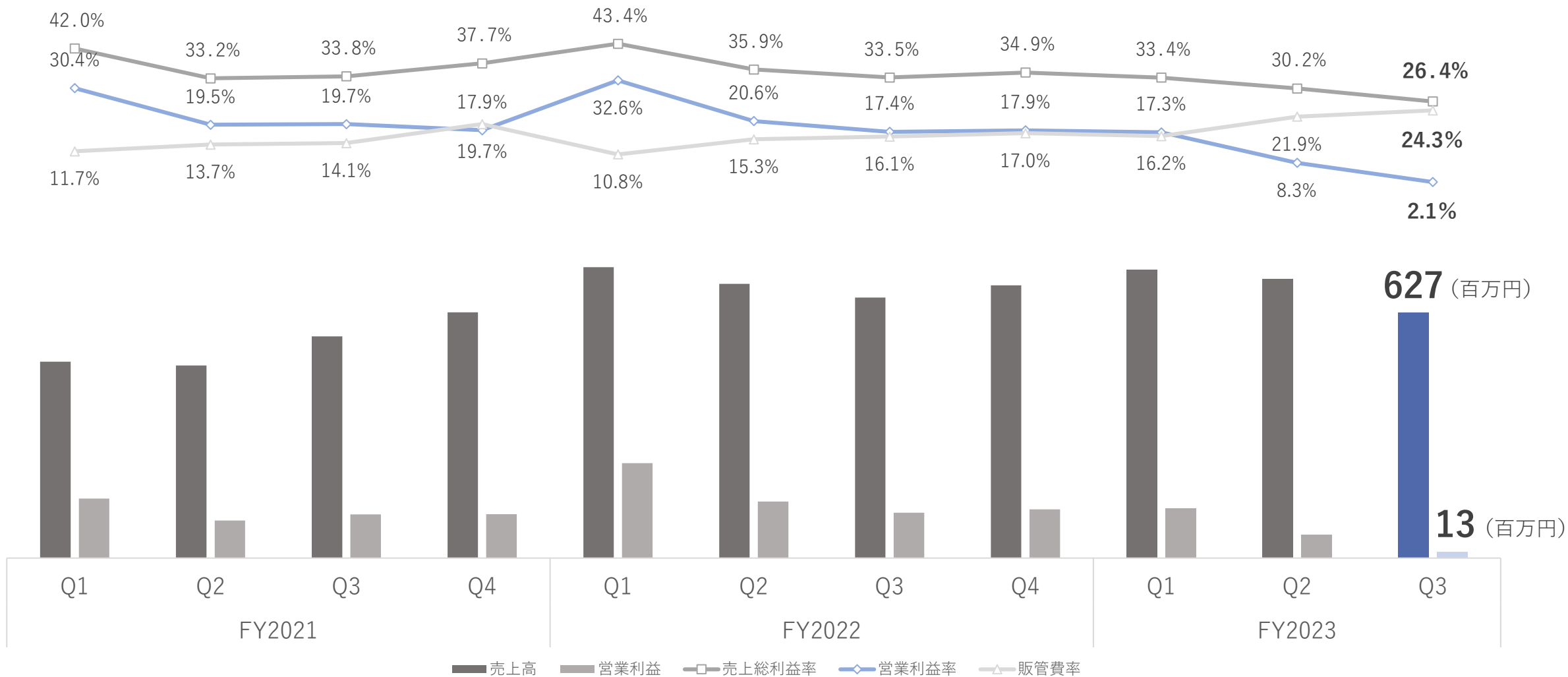
※ 進捗率については小数点第二位を四捨五入しているため、四半期の進捗率の合計が100%とならない場合があります

第3四半期の営業利益は、修正後営業利益の10.8%にあたる13百万円
第3四半期までの累計営業利益は199百万円、通期の営業利益は123百万円に着地する見込み



※ 進捗率については小数点第二位を四捨五入しているため、四半期の進捗率の合計が100%とならない場合があります

第3四半期の売上総利益率は26.4%、販管費率は24.3%、営業利益率は2.1%
M&Aの取得費用や採用キャンペーンの影響により販管費が増加

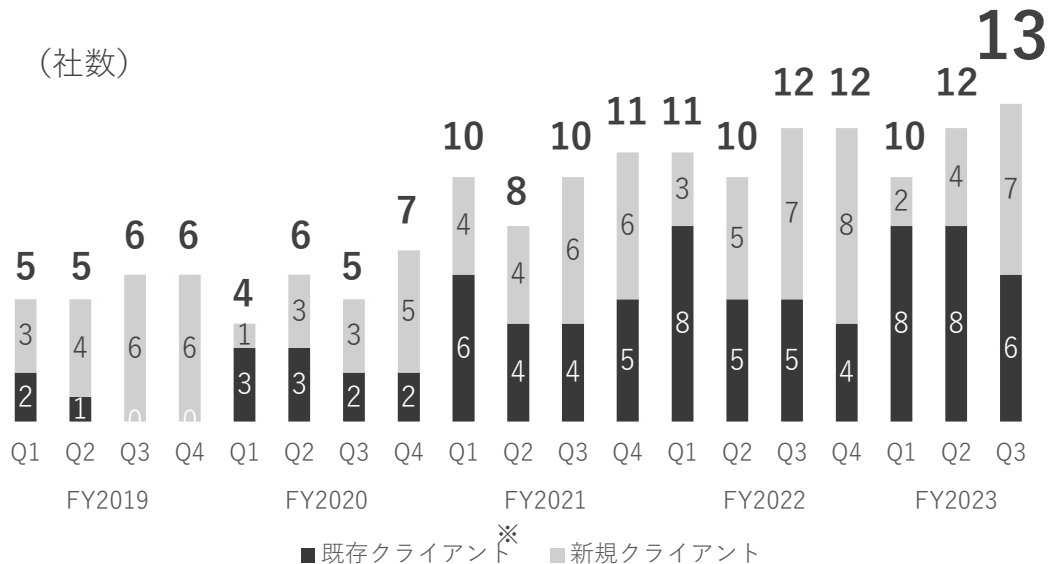


Fintech領域に特化した高付加価値サービスの提供により、新規クライアントの獲得を推進

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ています。

クライアント数の推移

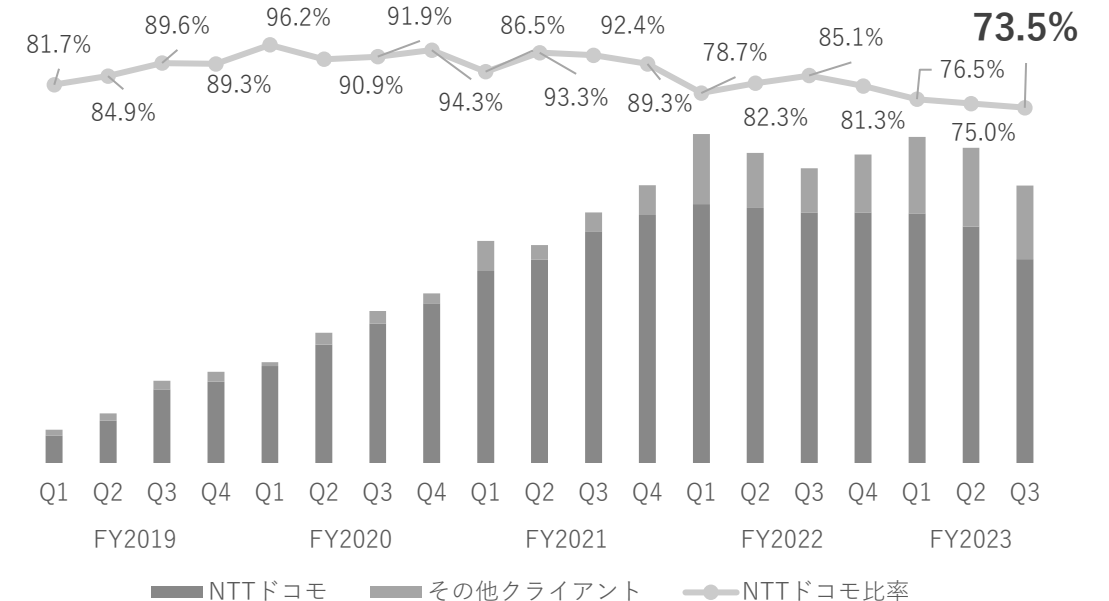
- FY23/Q3のクライアント数は合計13社
- Q3においても、カード会社のほか金融系SaaS企業などの新規クライアントを獲得



※ 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

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（FY23/Q3のNTTドコモ売上比率は前年同期比・直前四半期比ともに低下）

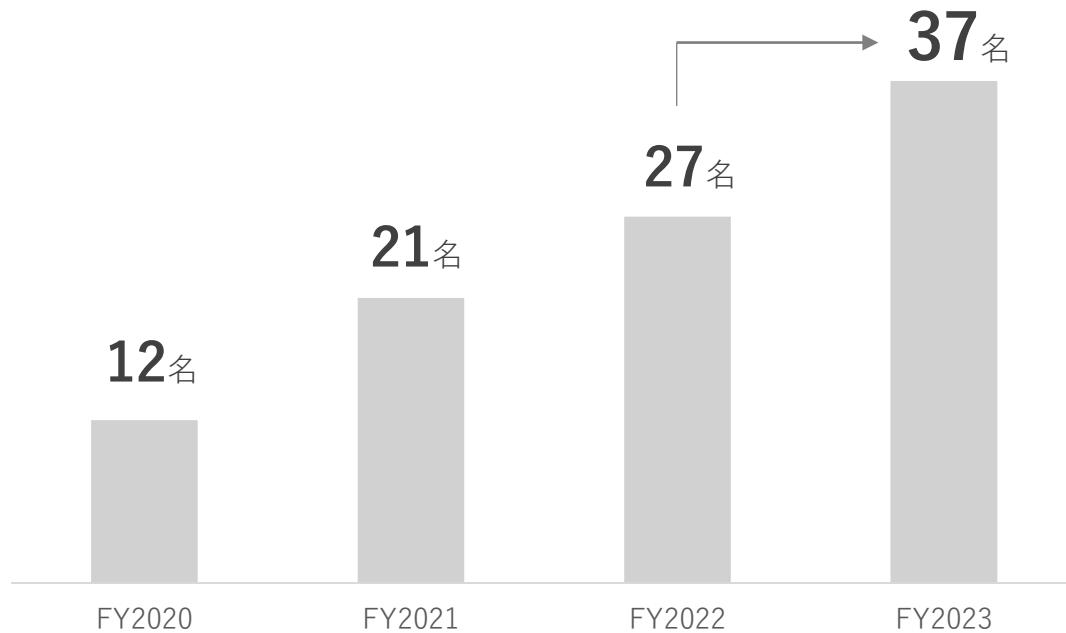


スキルの高い経験豊富なコンサルタントの採用

足元はグローバルコンサルティングファームからコンサルタント追加。売上最大化に必要な人材採用を進めていく

コンサルタント数※の推移

- リファーラル採用・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
- 11月よりトップファーム出身の執行役員パートナーも2名参加



コンサルタントのバックグラウンド・専門性

- 人事機能や育成・評価・フィードバックの仕組み強化を開始

バックグラウンド

- 国内外のトップファームからメンバー参画。グローバルコンサルティングファームからもコンサルタントが参加し、今後も売上拡大のための採用強化をしていく方針



コンサルティング会社



国際ブランド企業



Fintech事業会社



カード会社・金融機関



通信キャリア



ITサービス企業



Sler企業

事業執行体制の強化及び営業体制の拡大を目的に11月より新執行役員が就任

執行役員 COO
デジタルソリューション事業
全体統括

石川 豊明

Toyoaki Ishikawa

- 日本興業銀行（現みずほ銀行）で企画、金融工学、企業審査、国際業務、リスク管理、経理部門を担当
- PwCのコンサルティング部門、EYの金融コンサルティング部門を部門長としてゼロから立ち上げ、数年間で数百人～千人規模の組織に成長する過程に貢献
- 主としてメガバンク、外資系金融機関、商社の戦略、ビジネスおよびITコンサルティングに従事
- デロイトトーマツ コンサルティング合同会社副社長、キャップジェミニ ジャパン副社長を歴任

執行役員
デジタルソリューション事業
新規事業担当

平松 暁秀

Gyoshu Hiramatsu

- 新日鉄（現日本製鉄）エレクトロニクス・情報通信事業本部にてITコンサルティング業務に従事。金融機関向けコンサルティングおよびシステム構築ビジネスの立ち上げに参画。また金融庁監督局に出向し銀行監督行政の仕組みづくりに貢献
- 2003年よりコンサルティング業界に転出し、最新のテクノロジーを用いた業務の抜本的な効率化や新規プロダクトの創出に必要なインフラやプロセス設計を実施。金融機関の各種規制対応化プロジェクトを数多くリード

執行役員
デジタルソリューション事業 担当

前田 裕弘

Yasuhiro Maeda

- 国際ブランドのMastercardにて、同社商品統括副社長及び営業統括副社長を歴任。顧客との関係強化並びに業績拡大に貢献し、同社における日本市場初となるデビットカード商品立ち上げも成功
- 国際ブランドのVisa Worldwide Japanにおいてデビットカード商品ヘッドとして、同商品の日本市場での新規プログラム立ち上げおよび拡販に従事。また、同カード商品に関わる国内インフラ、マーケティング、市場調査、プロセッシング分野にも 関与し、戦略策定および実行を先導

執行役員
デジタルソリューション事業 担当

小椋 祐治

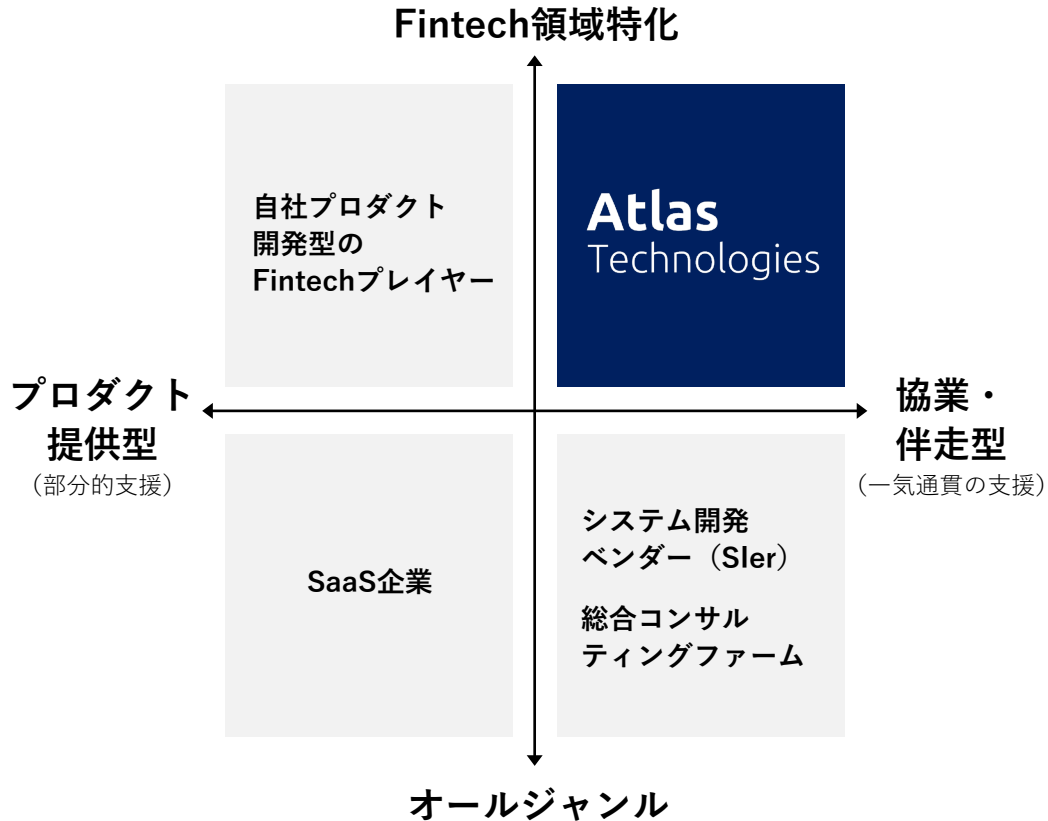
Yuji Ogura

- 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

今後の事業成長へ向けて

当社は、Fintech領域に特化したコンサルティング企業。高度な専門知識・ノウハウとプロジェクトマネジメントの強みに立脚しているため、対象業界・地域の拡大が可能

独自のポジショニング



競争優位性

Fintech事業の 立ち上げノウハウ



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事業運営時のプロジェクト実行支援まで、多面的なサポート

豊富な実績



特に「決済」領域において豊富な実績を保有。法令・規制から業務運用構築・データ利活用・不正対策等、決済ビジネスに精通

クロスボーダー 案件への対応力



複数国にまたがった支援・海外企業も含めた支援も可能

◆実績のある国・地域
欧米 (英・独・米)・豪
アジア (中・インド・タイ・マレーシア、
シンガポール・インドネシア)

決済領域の大規模プロジェクトをはじめ、数多くの多様なプロジェクトを支援。 Fintech事業特有のナレッジやノウハウの蓄積を加速

支援実績：様々な事業会社を支援

戦略策定・ リサーチ支援

総合商社



Fintech事業に関するアドバイザリーサービス及び海外マーケット調査支援

決済代行業者



イシューイング事業の事業企画策定及び検討支援

クレジットカード会社



与信及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

通信事業会社



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

クレジットカード会社



審査システム刷新における要件定義支援

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

通信事業会社



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

クレジットカード会社



加盟店獲得事業立ち上げに伴う国際ブランドライセンス取得支援

決済代行業者

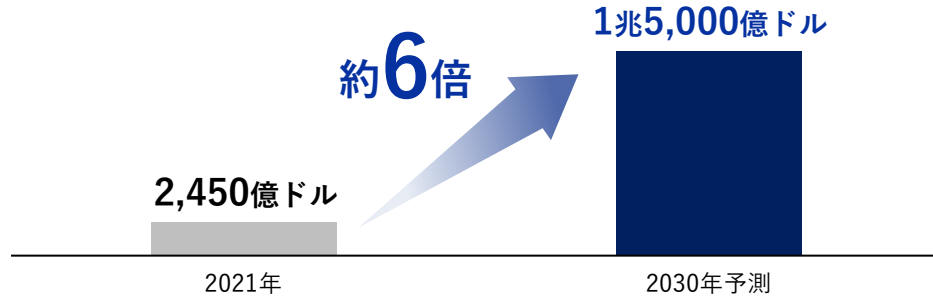


海外決済代行業者とのAPI接続対応支援

当社が対面するFintech市場・DX市場はさまざまな産業領域をまたいで発展。 継続的な拡大が見込まれる成長市場

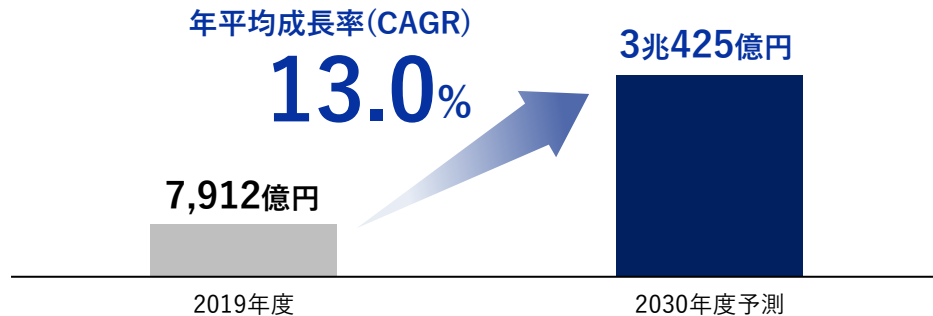
Fintech関連市場※規模（世界）

※銀行・保険向け



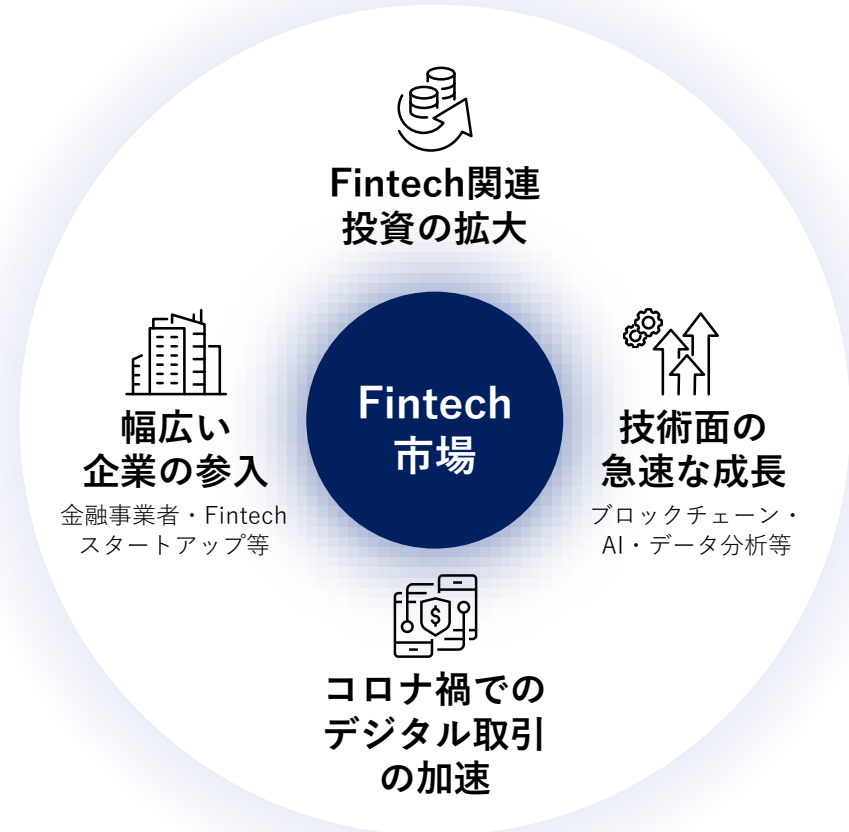
出典：Boston Consulting Group

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』

Fintech市場の成長要因



さらなる事業成長と経営基盤の強化により、アジアNo.1のコンサルティングファームを目指す

目指す姿

APAC No.1 Fintech Consulting Firm



事業成長

既存事業の深堀と新たな領域の開拓

① 提案力の強化

- 専門人材を起点とした営業エンジンの増強
- 提案サイクル好循環化

② コア領域の拡大

- 顧客支援領域の拡大
- 決済分野から他分野（銀行・保険など）への拡張

経営基盤の強化

人的資本への投資を通じた成長実現のための組織づくり

③ 組織体制の強化・拡充

- リーンな組織の実現（投資効果・効率の追求）
- 経営陣やコンサルタントの保有する知見・専門性の拡充

④ 人的資本の価値最大化

- 人材マネジメント推進
- 働く環境の整備
- スキル強化・ナレッジ活用

基本方針と
施策

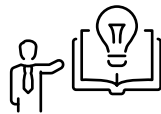
専門人材の知見と既存顧客との継続的な関係を軸に提案力を磨きあげ、新規顧客や異なる部門の潜在課題や需要を発掘

専門人材の活用

採用したパートナーレベルの高度専門人材によるトップセールスけん引

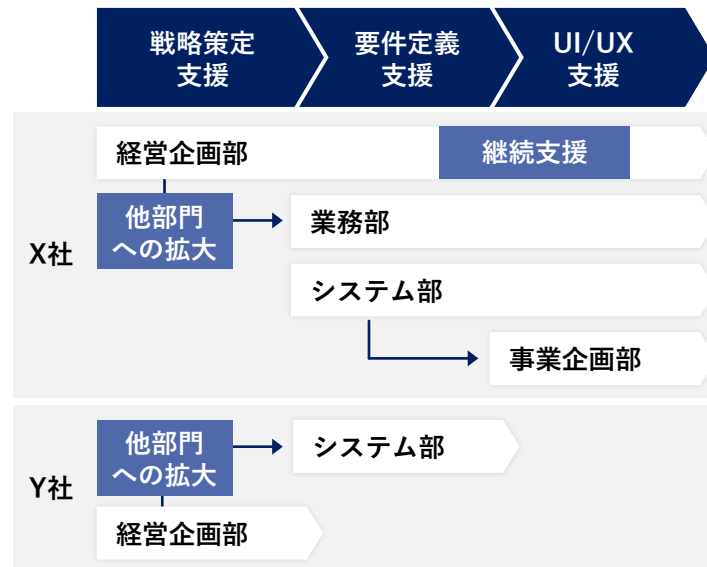


大手コンサルティングファーム出身者によるナレッジ展開



既存顧客の新たな需要発掘による提案の好循環化

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、既存顧客に異なるフェーズ・部門の支援を提案



Atlasグループ全体でのアセット活用

当社の深い知見に、カプロンアジア社のリサーチのリソースと顧客基盤、マーケティング力を融合し、サービスラインナップや対象領域を拡充

Atlas Technologies 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
Kapronasia 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)

Fintech事業特有のナレッジ・ノウハウを、強みである決済領域から全Fintech領域へ展開。
地域面では、国内のみならずシンガポールを起点にアジアへ事業を展開

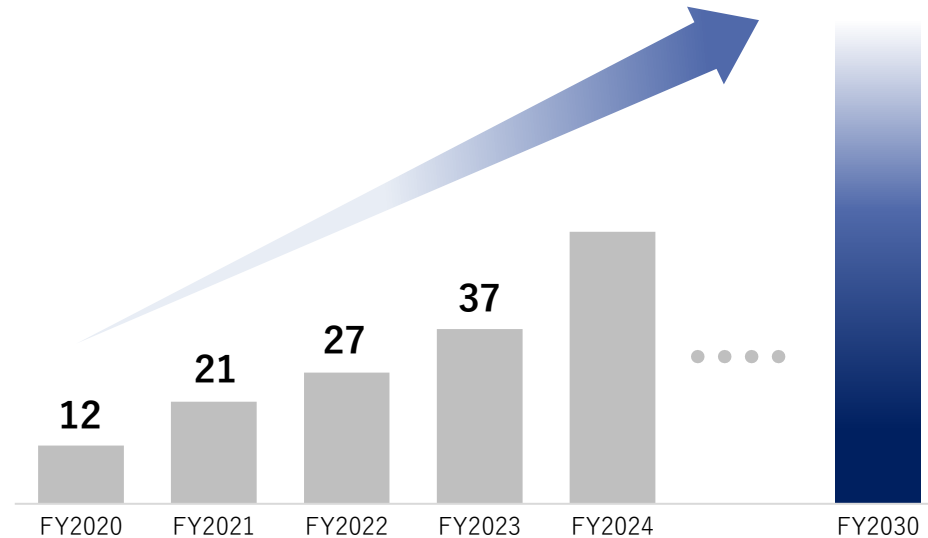


コンサルティング業界やFintech関連業界から専門性の高い高度人材を獲得。
コンサルティングファームとして提案力・顧客課題解決力を高めることを目指し、
数・質双方の拡充により強固な体制を構築

コンサルタント数※の推移

エージェントとのリレーションの強化、リファーマル採用等を推進し、2024年度以降も人員の増強を計画

(名)



※四半期末・期末時点のコンサルタント数（取締役・執行役員含む）

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
(キャップジェミニ/BIG4など)
- 国際ブランド企業
(Mastercard/VISA/JCB)
- Fintech事業会社
- カード会社・金融機関
- 通信キャリア
- ITサービス企業
- Sler企業



- ☑ Fintech関連の専門知識を蓄積
- ☑ 提案力・顧客課題解決力を向上

アサインメント・トレーニング・評価の制度面の整備を軸にコンサルタントの育成・定着を図り、人的資本の価値最大化につなげる



人的資本の 高度化・価値最大化

- ・顧客に深い提案のできる、スキル・経験値の高いコンサルタントの育成
- ・中長期的に活躍できるコンサルタントの確保

制度面

アサインメント

- ・適正な人材を各プロジェクトに配置

トレーニング

OJT

- ・コンサルティングノウハウやマインドセットの伝授と吸収

Off-JT※

- ・プロジェクトナレッジの共有
- ・社内・外部セミナー
- ・メンタリング制度

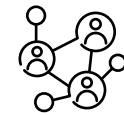
※ Off the Job Trainingの略称で、現場から離れた場所で実施される研修のこと

評価

- ・透明性の高いフィードバック
- ・評価者（現場マネジャー）の育成

文化・風土面

- ・風通しの良い組織づくり

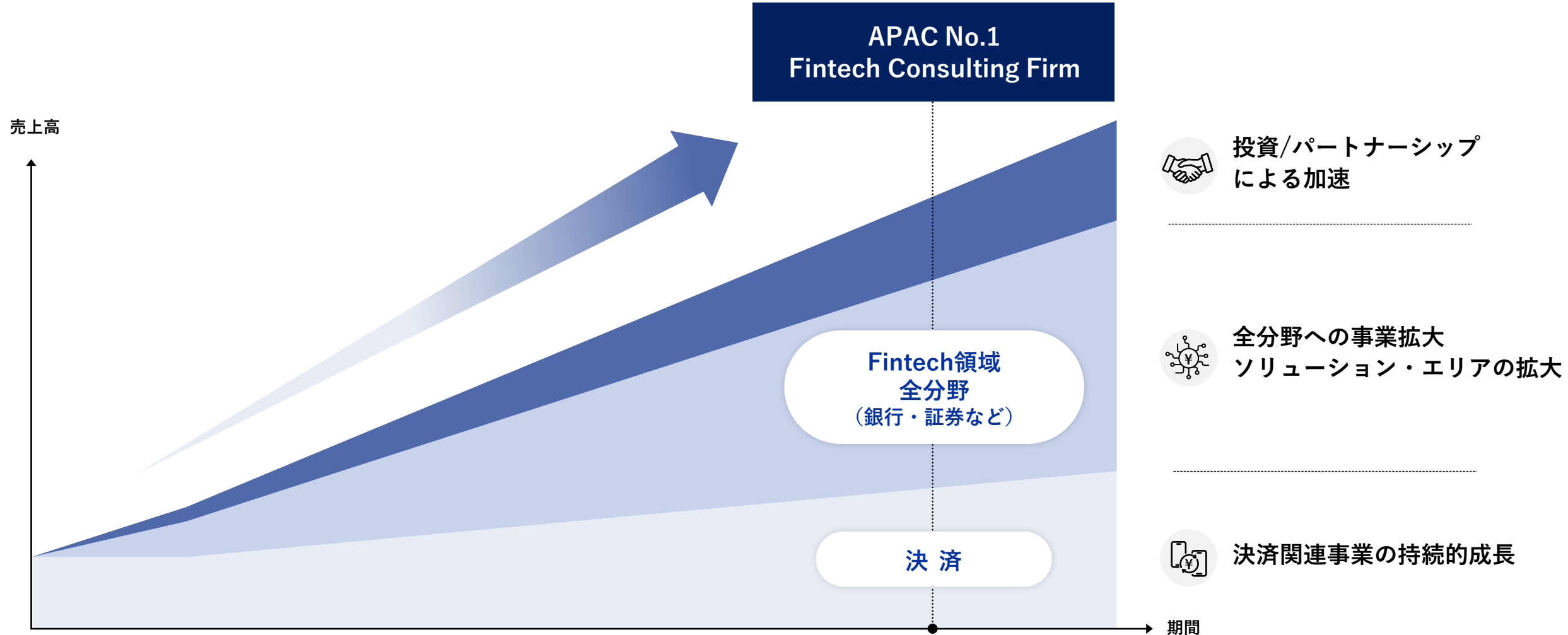


- ・コンディションの把握



コンサルタント育成・定着のための施策拡充

Fintech領域の全分野を対象とし、事業機会を逃さず アジアNo.1のコンサルティングファームを目指す



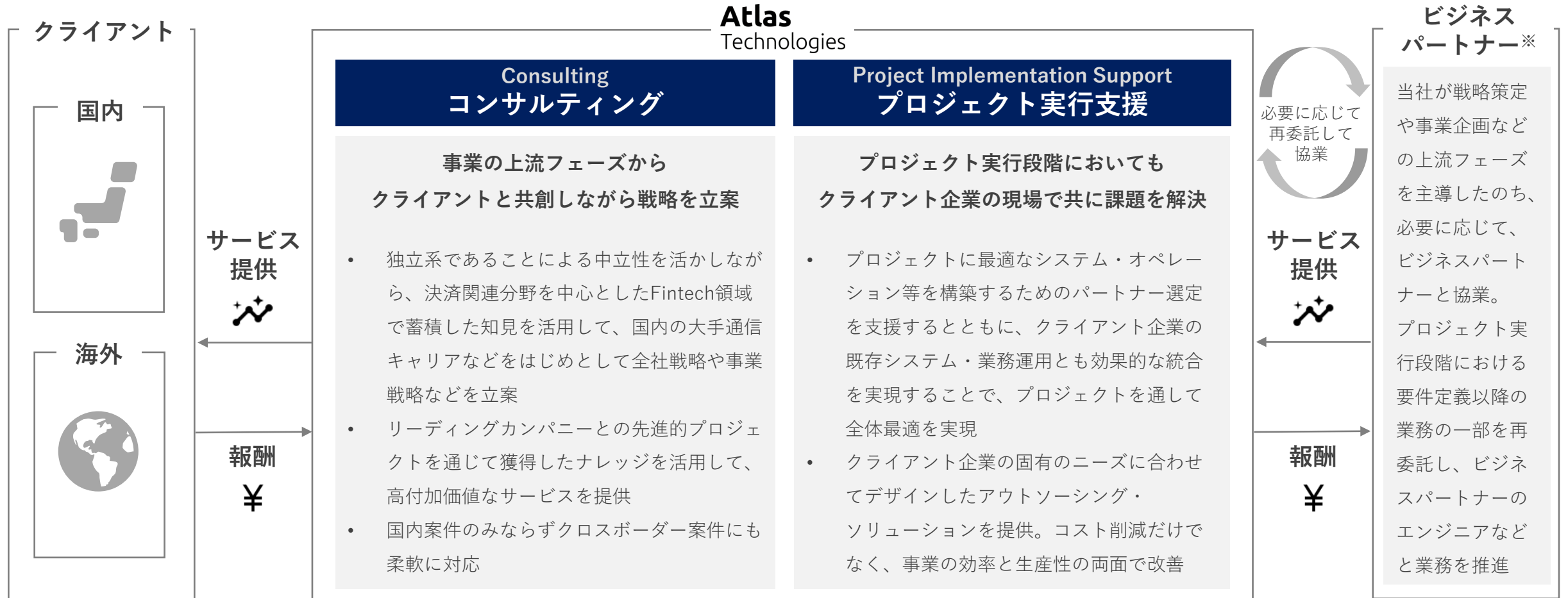
參考資料



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
代表者	山本 浩司

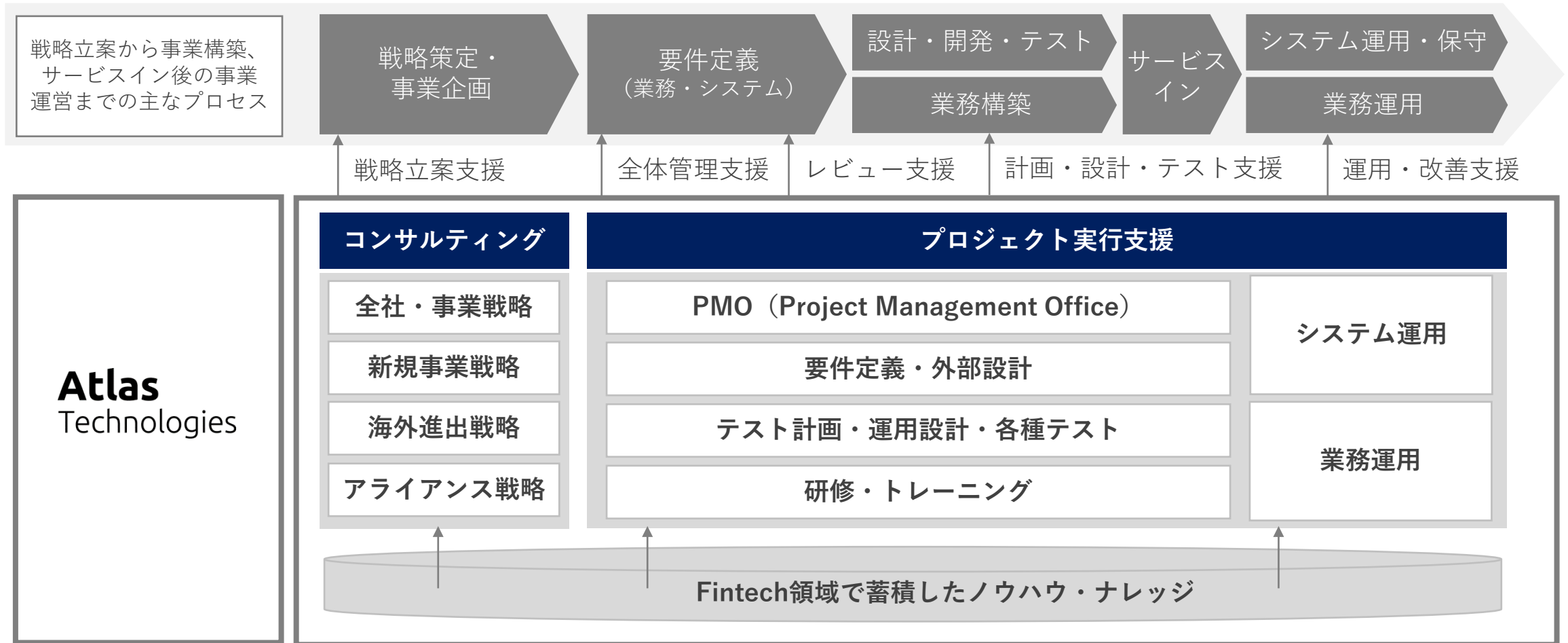
独立系Fintechコンサルティング会社として、戦略立案から実行までを支援

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。



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

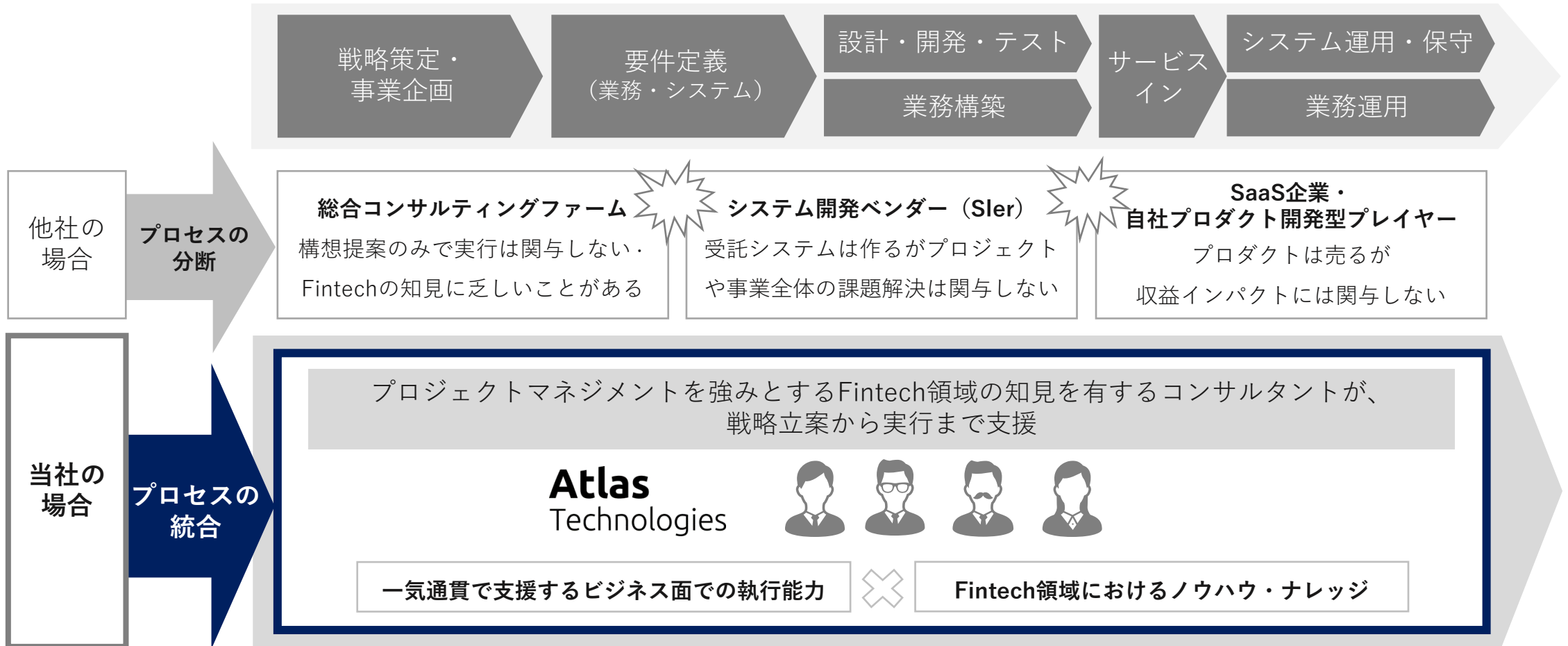


複雑・高度な課題を解決するサービス

- 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

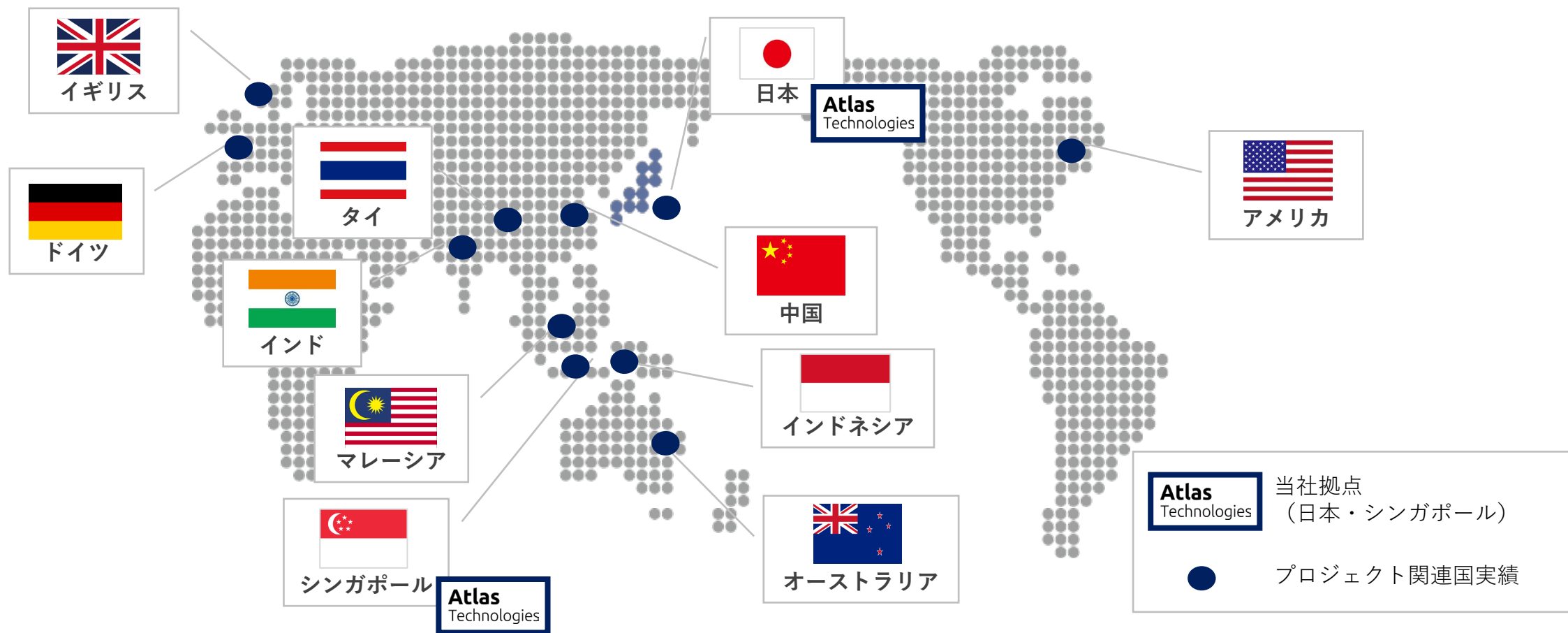
戦略立案から実行まで、一気通貫でプロジェクトをマネジメント

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。



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（常に誠実さを持つよう）

- 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。

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

社外取締役

外山 正志

Masashi Toyama

- 国際ブランドのVisa Worldwide Japanにおいてプロダクト統括部長、取締役営業本部長を歴任
- PwC、IBMビジネスコンサルティングにおいて金融機関向けの戦略プロジェクトを統括
- 大手信託銀行において資金証券運用、ディーリング業務に従事
- 金融、決済エリアのスペシャリストとして、日本、香港、ロンドン、NYでの勤務経験
- 2021年より株式会社verita 代表取締役 webメディア事業、独自のコミュニケーションスキルを生かした経営者向けアドバイザー事業に従事
- 学習院大学法学部法学科卒業

社外取締役

須賀 亜衣子

Aiko Suga

- 医療系ポータルを運営するエムスリーの執行役員・人事責任者として成長企業の人事エリア全般の課題に従事、統括
- 国際ブランドのMastercardの副社長として新規プロダクト・サービス営業、国内外事業会社への提携カード営業、アクセプタンス拡大、プロセッシング導入、プライシング、インターチェンジ等、キャッシュレス拡大と付加価値提供に従事、統括
- 新生銀行のノンバンク戦略統括部門やIT部門での企画に従事。貸金業法改正後、グループ会社アプラスに出向、経営執行チームの一員・常務執行役員兼CMOとして企業ターンアラウンドに従事、推進
- マッキンゼーにて金融・ハイテク等多様な業界クライアントの戦略立案から実行支援まで様々なプロジェクトに従事
- カリフォルニア大学バークレー校(政治科学・経済学)卒業後、サンフランシスコベイエリアにてNPO・邦銀支店勤務を経て東京大学法学部学士編入・卒業

Fintech・金融領域における豊富な知識・経験に基づき、事業成長をリードする執行役員

執行役員 COO
デジタルソリューション事業
全体統括

石川 豊明

Toyoaki Ishikawa

- 日本興業銀行（現みずほ銀行）で企画、金融工学、企業審査、国際業務、リスク管理、経理部門を担当
- PwCのコンサルティング部門、EYの金融コンサルティング部門を部門長としてゼロから立ち上げ、数年間で数百人～千人規模の組織に成長する過程に貢献
- 主としてメガバンク、外資系金融機関、商社の戦略、ビジネスおよびITコンサルティングに従事
- デロイトトーマツ コンサルティング合同会社副社長、キャップジェミニ ジャパン副社長を歴任

執行役員
デジタルソリューション事業 担当

前田 裕弘

Yasuhiro Maeda

- 国際ブランドのMastercardにて、同社商品統括副社長及び営業統括副社長を歴任。顧客との関係強化並びに業績拡大に貢献し、同社における日本市場初となるデビットカード商品立ち上げも成功
- 国際ブランドのVisa Worldwide Japanにおいてデビットカード商品ヘッドとして、同商品の日本市場での新規プログラム立ち上げおよび拡販に従事。また、同カード商品に関わる国内インフラ、マーケティング、市場調査、プロセッシング分野にも関与し、戦略策定および実行を先導

執行役員
デジタルソリューション事業 担当

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

執行役員
デジタルソリューション事業
新規事業担当

平松 暁秀

Gyoshu Hiramatsu

- 新日鉄（現日本製鉄）エレクトロニクス・情報通信事業本部にてITコンサルティング業務に従事。金融機関向けコンサルティングおよびシステム構築ビジネスの立ち上げに参画。また金融庁監督局に出向し銀行監督行政の仕組みづくりに貢献
- 2003年よりコンサルティング業界に転出し、最新のテクノロジーを用いた業務の抜本的な効率化や新規プロダクトの創出に必要なインフラやプロセス設計を実施。金融機関の各種規制対応化プロジェクトを数多くリード

Fintech・金融領域における豊富な知識・経験に基づき、事業成長をリードする執行役員

執行役員

人事、法務・総務 担当

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

執行役員 CFO

経営企画、財務経理 担当

今久保 洋

Hiroshi Imakubo

- 三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社の投資銀行本部において国内外のM&Aアドバイザー業務に約8年半従事。それ以前はバークレイズ証券株式会社の投資銀行本部にて主にカバレッジ業務に従事
- ゴールドマン・サックス証券株式会社にて主にプリンシパル・インベストメント事業に関わる財務会計業務に従事
- 京都大学大学院工学研究科電気工学修了、京都大学工学部電気電子工学科卒業
- CFA協会認定証券アナリスト（CFA）

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	第5期 2022年12月	第6期 2023年12月/Q3
売上高	(千円)	27,320	579,237	1,248,744	2,187,858	2,806,295	2,075,989
経常利益	(千円)	14,679	217,348	300,695	473,954	614,920	201,170
当期（四半期）純利益	(千円)	10,249	143,468	197,493	310,825	405,556	136,065
資本金	(千円)	3,000	10,000	12,250	12,250	674,650	675,750
発行済株式総数	(株)	300	300	305	610,000	7,100,000	7,110,000
純資産額	(千円)	13,249	156,718	358,711	669,537	2,399,893	2,538,159
総資産額	(千円)	19,130	324,630	649,138	1,143,789	2,853,949	2,844,666
1株当たり純資産額	(円)	44,165.50	522,393.48	58.81	109.76	338.01	356.98
1株当たり当期純利益金額	(円)	115,164.62	478,227.97	32.87	50.95	64.51	19.13
自己資本比率	(%)	69.3	48.3	55.3	58.5	84.1	89.00%
自己資本利益率	(%)	149.1	168.8	76.6	60.5	26.4	—
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	—	190,468	316,529	432,969	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	—	△45,995	△12,685	△5,194	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	—	4,500	—	1,324,800	—
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	—	—	300,886	604,730	2,357,304	—
従業員数〔外・平均臨時雇用者数〕	(名)	0	5	16	24	29	49

- 売上高には、消費税等は含まれておりません。
- 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。
- 第3期から第5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)に基づき作成しており、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おります。
- 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おります。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おります。

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。

Atlas Technologies

あらゆる産業とFintechの融合

To offer seamless solutions for embedding Fintech across all industries