

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

ARアドバンステクノロジー株式会社(東証グロース:5578)

2023年11月29日

目次

- 1.会社概要
- 2.ビジネスモデル(事業内容・収益構造)
- 3.市場環境
- 4.競争力の源泉(強み・優位性)
- 5.成長戦略
- 6.リスク情報

1.会社概要

- 1.会社概要
- 2.ビジネスモデル(事業内容・収益構造)
- 3.市場環境
- 4.競争力の源泉(強み・優位性)
- 5.成長戦略
- 6.リスク情報

1.会社概要

コーポレートデータ

商号	ARアドバンステクノロジー株式会社 略称:ARI
資本金	1億2,898万円
設立	2010年1月20日
代表者	代表取締役社長 武内 寿憲
社員数	社員:463名 グループ社員:521名(2023年8月末現在)
事業内容	クラウド技術とデータ・AI活用によるDXソリューション事業
本社所在地 および事業所	【東京】東京都渋谷区渋谷1-14-16 渋谷野村證券ビル8F 【大阪】大阪府大阪市北区堂島1-5-17 堂島グランドビル8F 【名古屋】愛知県名古屋市中村区名駅4-23-13 名古屋大同生命ビル3F
届出等	全省庁統一資格 0000132746 ISO27001取得 JP17/080465 プライバシーマーク登録番号 第17000819号
グループ会社	株式会社エーティーエス

当社略称「ARI(エーアールアイ)」の由来

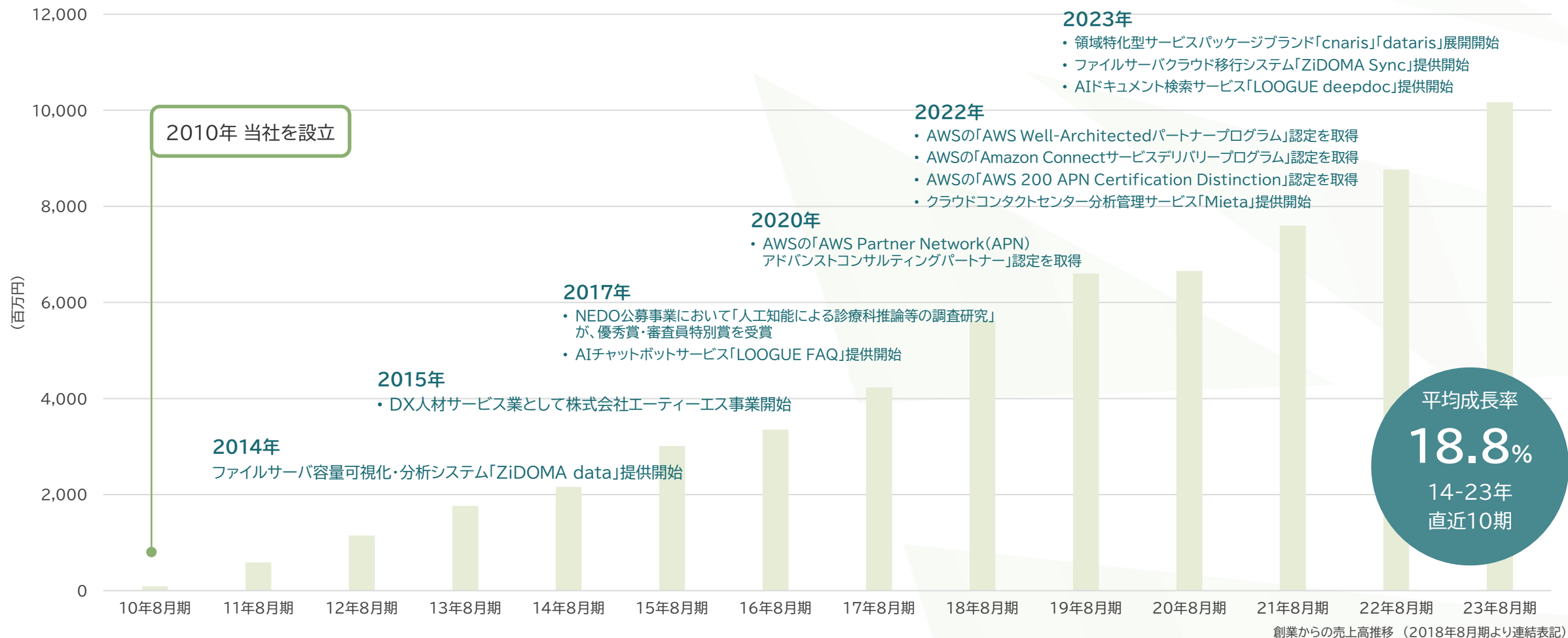
「Alternative」
新しい、今までとは別の形で
+
「Resolution」
顧客の問題解決を
+
「Advanced technology」
先進技術を用いて
=
「Invent」&「Innovation」
発明および革新を起こす



1.会社概要

沿革

- 創業来、クラウドプラットフォーマーとの協業によるクラウドインテグレーションと、自社プロダクトによる顧客創造により事業拡大

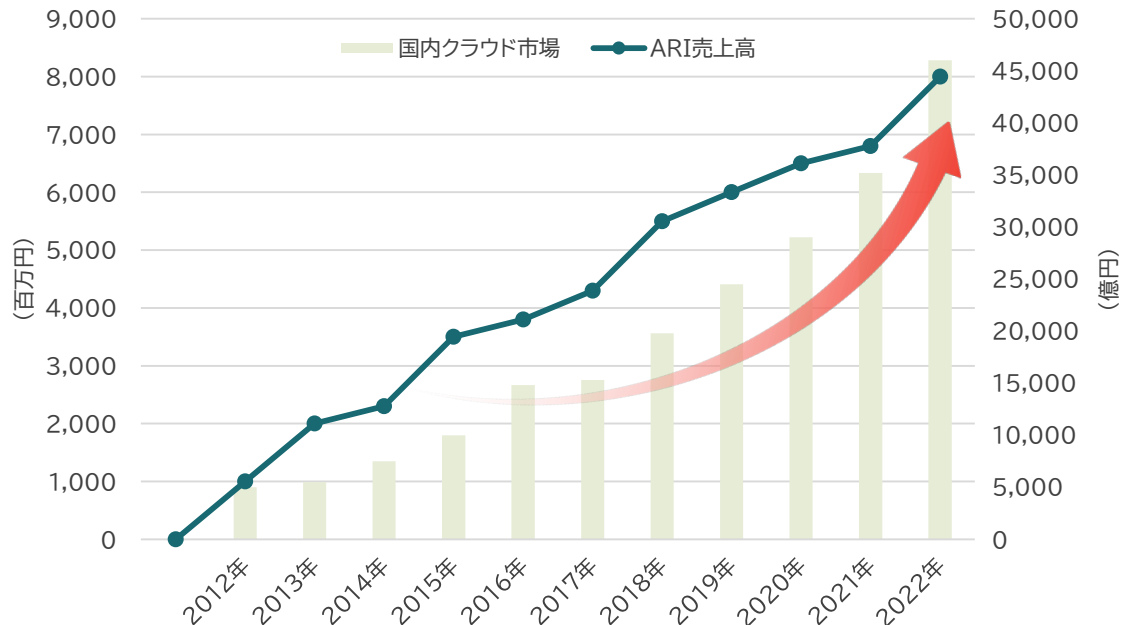


1.会社概要

ARIはクラウド市場とともに成長を続ける

- 国内のクラウド市場は、2006年にAWS、2010年にMicrosoft Azureがそれぞれサービスを開始、以降、本格的に国内市場が成長
- ARIは、その**AWS**と**Microsoft Azure**で技術力を磨き、国内クラウド市場の発展と軌を一に、**マルチクラウドインテグレータ**として成長を続ける

国内クラウド市場の発展※1とARIの成長



- 現在、企業のクラウド利用率は**68.7%**※2
- オンプレミスからクラウドへの単純シフトは一巡
- クラウド普及により、新たなシステムの開発は**クラウドが前提**

クラウド上でのシステム実装を手掛けることができる技術力を備えたクラウドインテグレータである**ARIへの期待とニーズは益々高まっている**

出所：
※1 MM総研の各プレスリリースを基に当社にて作成
※2 総務省「令和3年情報通信白書」

Mission

-経営理念-

先進性ある技術を通して、
顧客の問題解決と社員の幸せを創造し、
社会の未来発展に貢献する

Value

-行動指針-

BX designer

クラウド技術とデータ・AI活用による
ビジネストランスフォーメーションデザイナーとして
社会変革をリードする

経営陣紹介

DXソリューション事業を支える経験豊富な経営陣



代表取締役社長
武内 寿憲

創業者。グローバル企業にてITビジネスのマネジメントに従事、システムインテグレータにて経営幹部を経験後、仮想化及び自動化技術を軸としたITベンチャーとして当社設立

取締役専務執行役員
中野 康雄

フューチャーアーキテクトにてディレクター、ディー・エヌ・エーにてサービス企画、開発マネジャーを経て、当社取締役専務執行役員として事業管掌

取締役執行役員
山岡 択哉

アウトソーシングサービス企業、システムインテグレータでの営業経験を経て、当社入社、執行役員就任後、取締役執行役員として事業管掌

取締役執行役員
高橋 英昌

電通国際情報サービスにて金融事業を経験、同社米国法人社長等を経て、当社入社、執行役員就任後、取締役執行役員として事業管掌

取締役執行役員
京極 健史

三菱UFJ銀行入行後、決済業務の企画等を経て、当社執行役員就任後、取締役執行役員として管理管掌

社外取締役
藤宮 宏章

TIS入社後、同社代表取締役社長および代表取締役会長を経て、当社社外取締役及び独立役員

社外取締役
森本 千賀子

リクルートにて人材ビジネスのコンサルタント経験等を経て、当社社外取締役及び独立役員

2. ビジネスモデル(事業内容・収益構造)

1. 会社概要
2. ビジネスモデル(事業内容・収益構造)
3. 市場環境
4. 競争力の源泉(強み・優位性)
5. 成長戦略
6. リスク情報

事業内容

- デジタルシフト・クラウドシフトへ必要な先進技術をワンストップ提供

クラウド技術とデータ・AI活用によるDXソリューション事業を展開

プロフェッショナルサービス

クラウドインテグレーションの提供

デジタルシフト、クラウドシフトを実現する各種コンサルティングからクラウドネイティブ技術を活用したシステム開発および保守、データ・AI活用

領域特化型サービスパッケージのブランド展開



cnaaris(クナリス)
クラウド活用総合支援サービスを展開するブランド



dataris(デタリス)
データ・AI活用総合支援サービスを展開するブランド

プロダクトの開発および販売

AIを主軸とした自社プロダクトの開発と販売、他社サービスの再販及び保守

AIを主軸としたプロダクト展開



AIマルチエンジン



ビッグデータ統合管理



クラウドコンタクトセンタ分析

DX人材の提供

DXにかかるプロフェッショナル人材の紹介および派遣

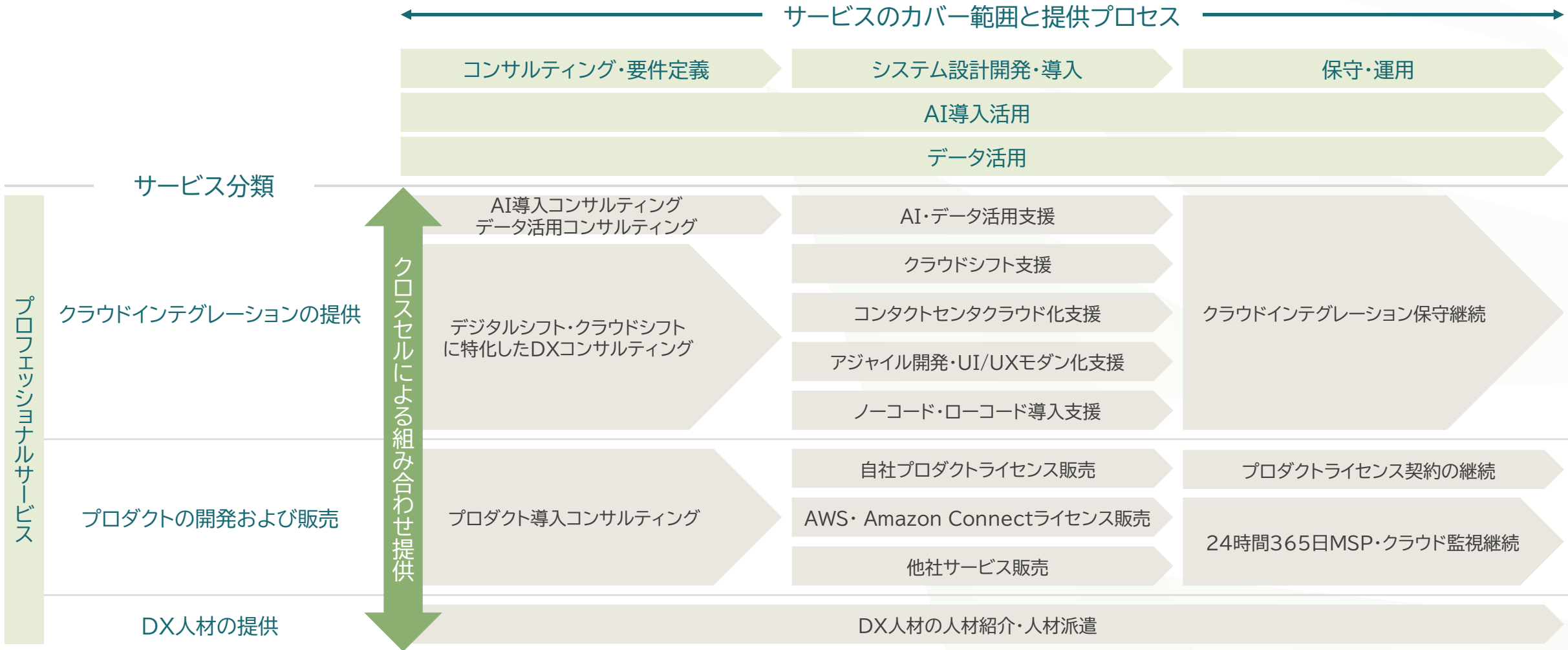
DX・ITに特化した人材マッチングサイトを展開



DX人材獲得のためのマッチングプラットフォーム

サービスのカバー範囲

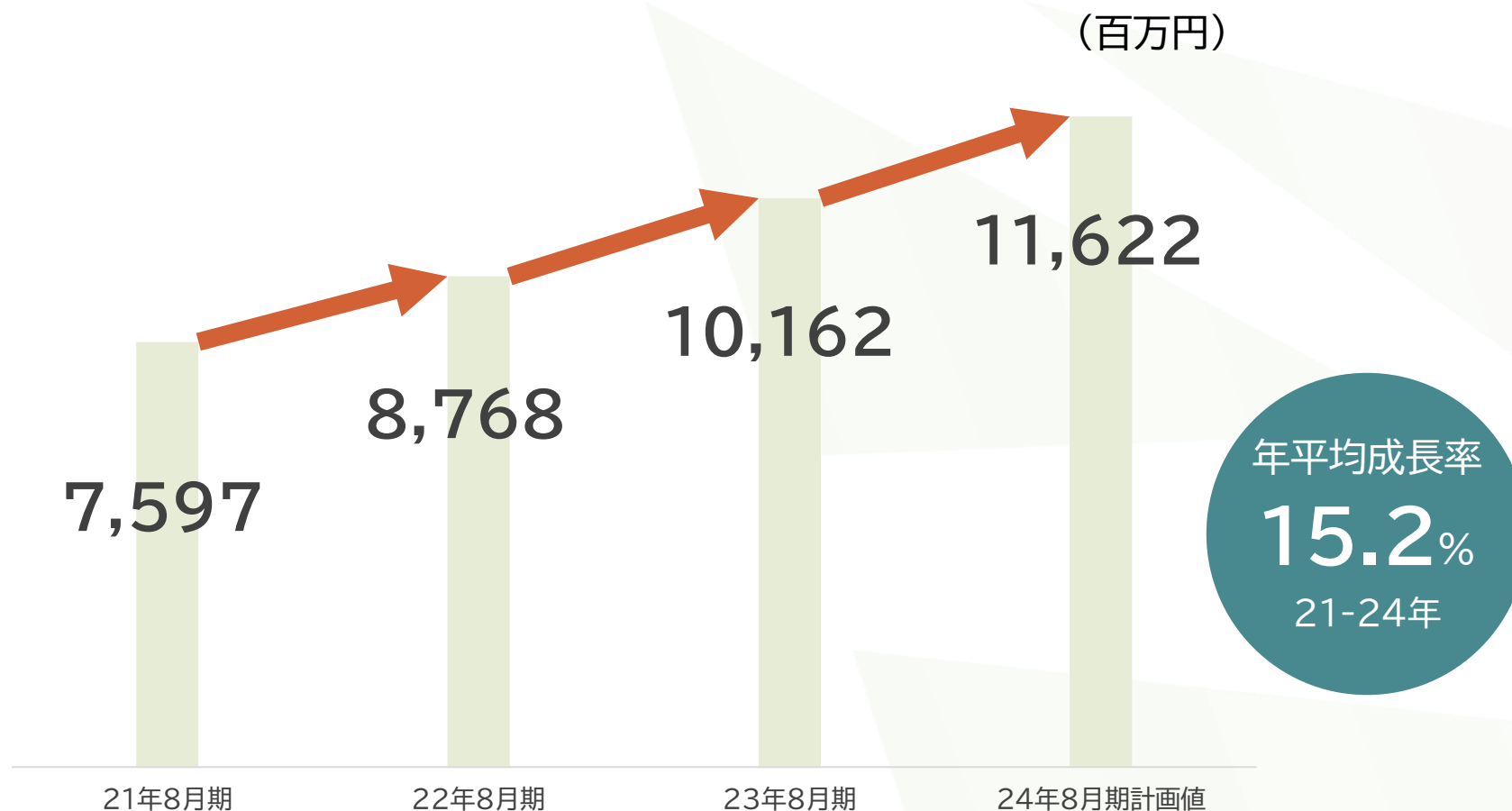
デジタルシフト、クラウドシフトを実現するために、顧客の課題ごとに要素技術を組み合わせてクロスセルで提供



At a Glance トップラインの推移

- 売上高成長率を重要なKPIに位置付けています

売上高成長率の推移



2.ビジネスモデル(事業内容、収益構造)

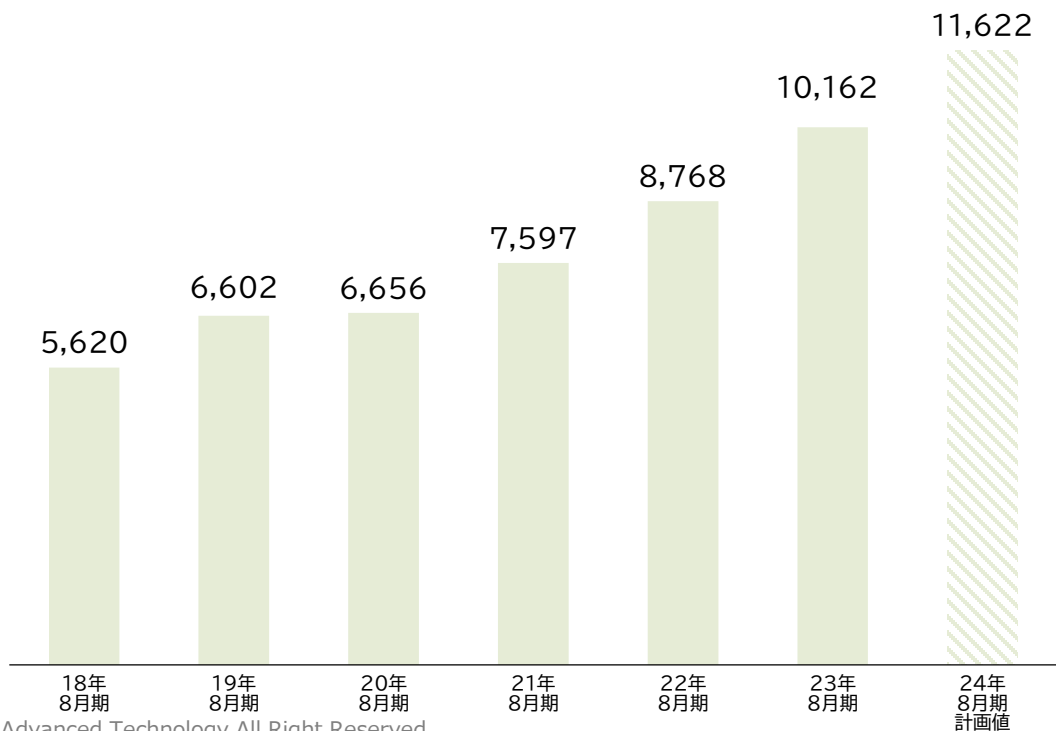
業績動向

● 創業以来、売上高が順調に拡大、経常利益も積極投資の中、増益基調を継続中

- 2023年8月期も、売上高、経常利益とも世の中の時流に乗り堅調に推移。この流れは2024年8月期も継続するものとして売上高は前期比14%増を見込む
- 2021年8月期はコロナ禍の販管費抑制により利益が増加したが、2022年8月期は主に人材採用の積極投資を再開し、前期と比較して利益額は微減にて着地
- 2024年8月期も成長のための投資(人的資本・研究開発)を継続するため、経常利益の伸びは若干鈍化も二桁成長は確保

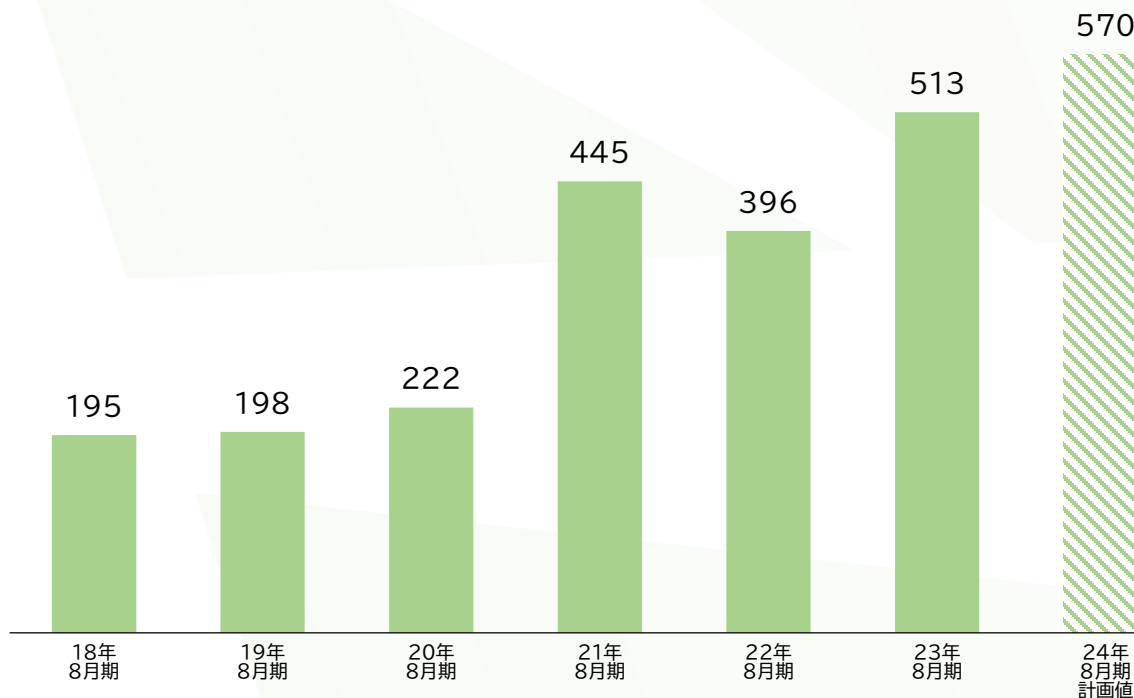
連結売上高

(百万円)

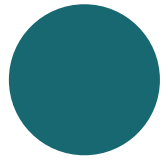


連結経常利益

(百万円)

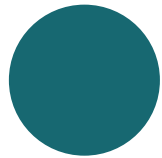


事業成長を実現する経営戦略および事業計画



市場環境

- DX・クラウド市場等、第三のプラットフォームと呼ばれる**成長著しい市場が、当社の主戦場**
- 5つのロールと呼ばれるスキル人材の獲得が他社との差別化、付加価値化につながっている



競争力の源泉

- 高度なクラウド技術とデータ活用、AI活用支援まで**ワンストップでサービス**を展開し、**BTCアプローチ**と**ハイブリットアプローチ**の戦略実行により、利益の最大化を実現
- 人事部門への積極投資で、毎年約100名のエンジニアの採用実績。新卒中心に**他社平均をはるかに上回る定着率**を実現し、**圧倒的なエンジニア供給力**を誇る



成長戦略

- 高収益商材である**領域特化型サービスブランド「cnaris」「dataris」**の販売拡大によりさらに利益を伸ばす計画
- 確実な利益確保と成長への積極投資で、**未来の利益最大化を計画する**

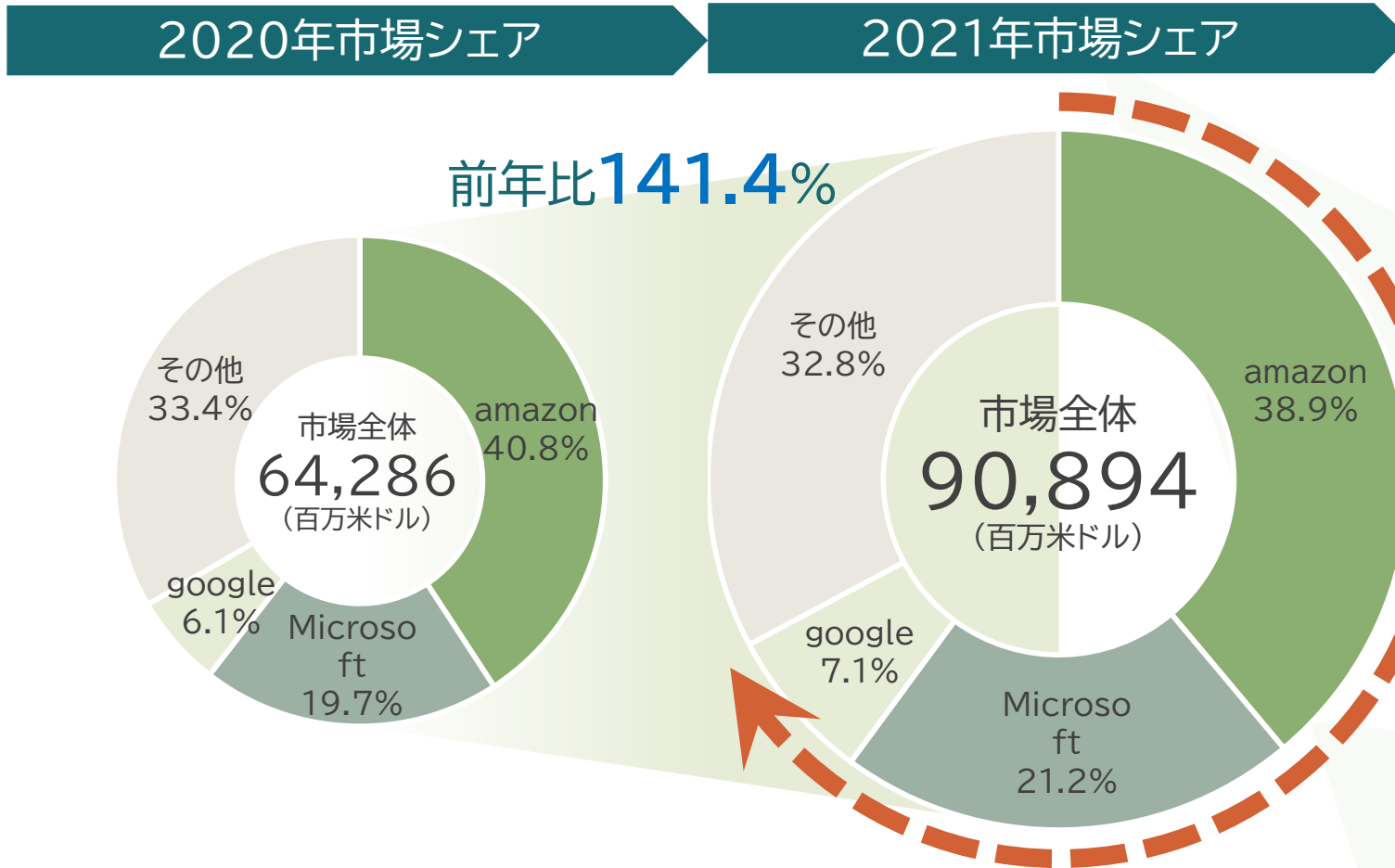
3.市場環境

- 1.会社概要
- 2.ビジネスモデル(事業内容・収益構造)
- 3.市場環境
- 4.競争力の源泉(強み・優位性)
- 5.成長戦略
- 6.リスク情報

3.市場環境

AWSを中心としたクラウドプラットフォームの動向

- 2021年における世界のIaaS市場は**909億ドル**(前年比**141.4%**)
- 市場トップは**AWS**が**38.9%**、**Microsoft Azure**が**21.2%**で**2社で60%以上**を占める



当社の注力領域と合致

当社は**AWS**を中心に、**Microsoft・Google**といったグローバルリーダー3社に注力し、**マルチクラウドなプロフェッショナルサービス**を展開している

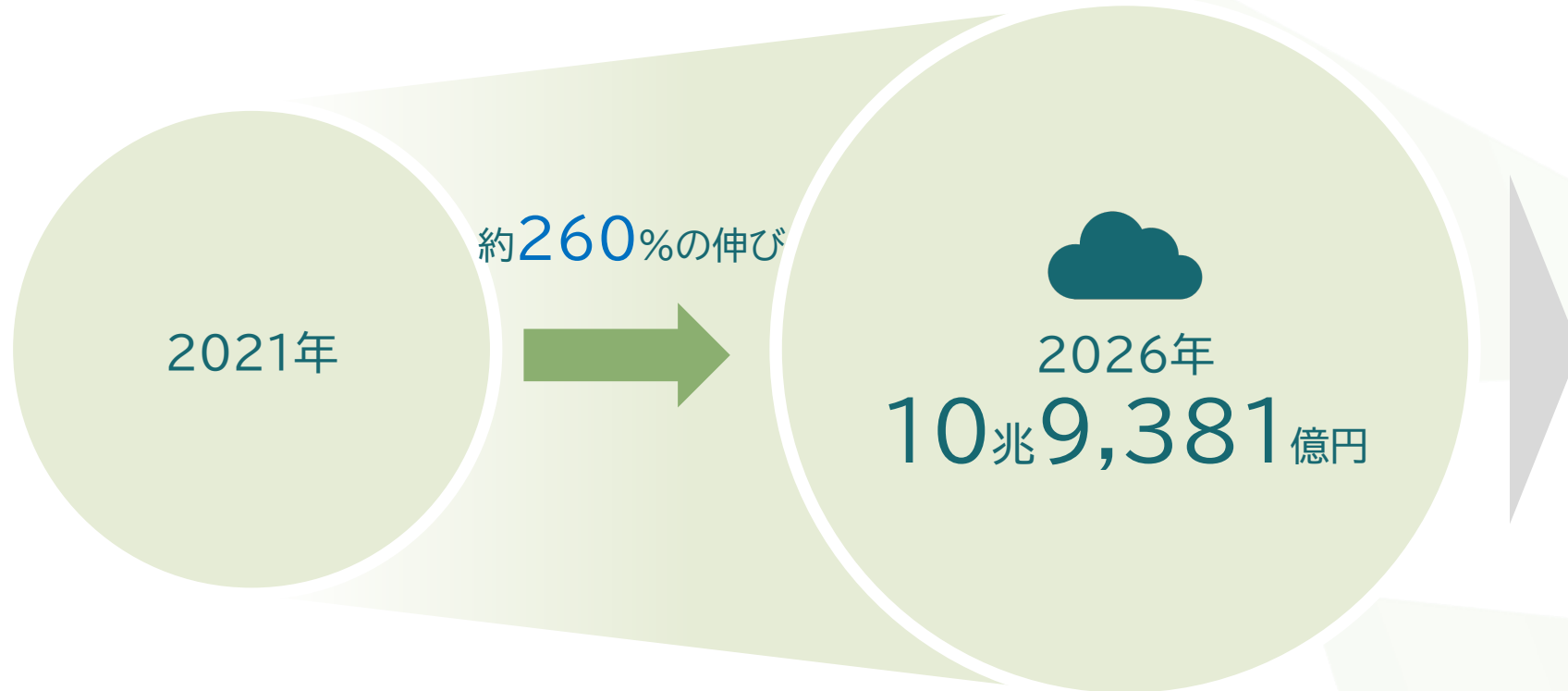
出所: ガートナープレスリリース(2022年6月2日)を基に当社にて作成

3.市場環境

クラウドサービス市場

- 国内クラウドサービス市場については、2021年～2026年の年間平均成長率は21.1%で推移し、2026年の市場規模は2021年比約**260%**の**10兆9,381億円**、今後の国内クラウドサービス市場の成長を牽引するのはDX分野と予測

<国内クラウド市場 売上額予測>



クラウドサービス市場の成長は、当社の注力領域と合致

クラウドを優先的に検討する**クラウドファースト戦略が企業に浸透することが予想**され、これらの需要を獲得に取り組んでいく

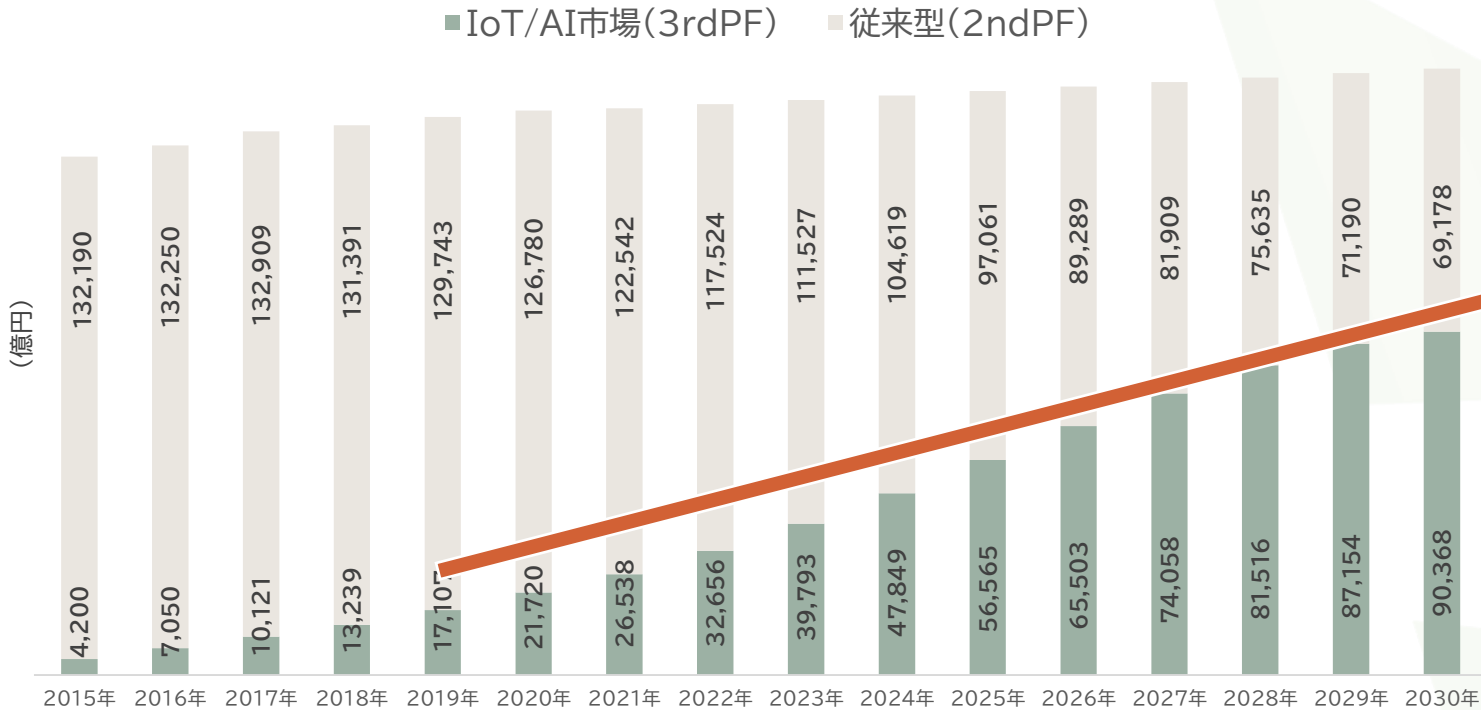
出所：IDC Japan株式会社「国内クラウド市場予測、2022年～2026年」を基に当社にて作成

3.市場環境

ITサービス需要の構造変化

- 従来型のITサービス市場が2020年以降減少する一方、**第3のプラットフォーム**と呼ばれる、クラウド、モビリティ、ソーシャル、ビッグデータ/アナリティクス、IoT/AIにかかる投資の市場が**大幅に増加する見通し**
- 当社も近年、第3のプラットフォームに対応した新たな技術に注力している

<ITサービス需要の構造変化について>



第3のプラットフォーム
の分野は、**当社の注力
領域とも合致**

先進のクラウドネイティブ技術の需要の他、**データ活用、AI活用の需要が増加**が見込め、
これらの需要を獲得に取り組んでいく

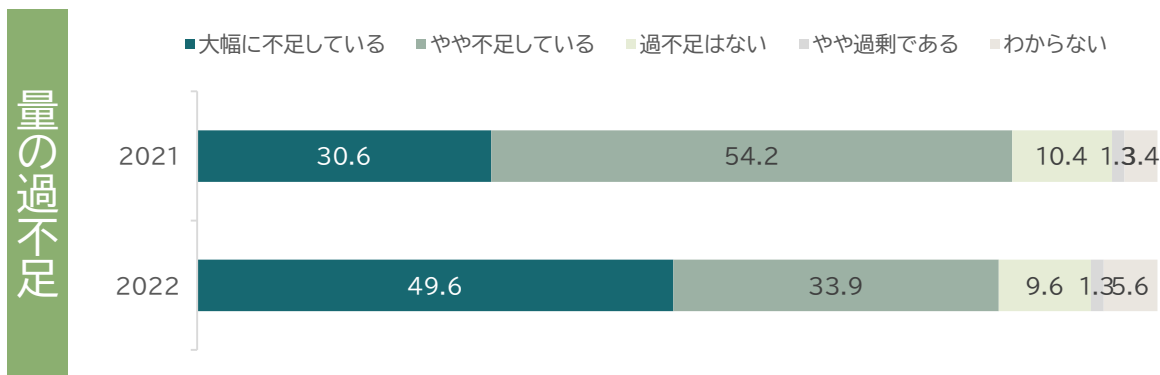
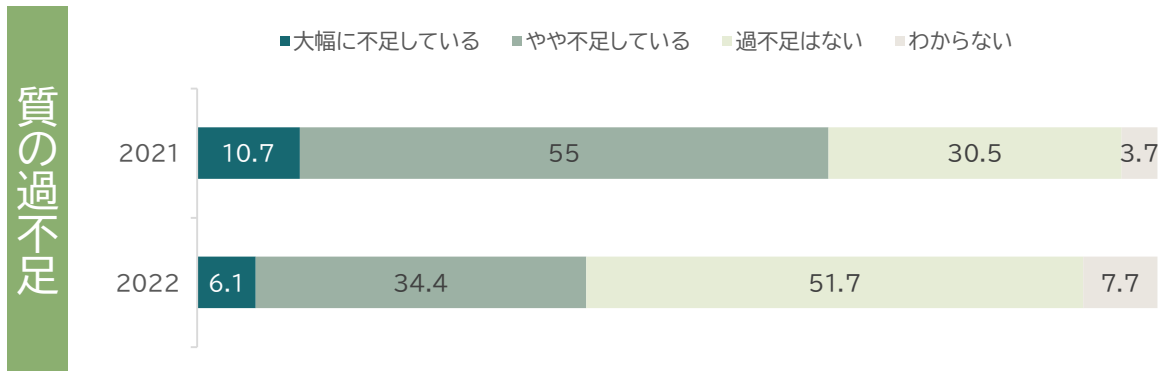
出所:経済産業省「参考資料(IT人材育成の状況等について)」を基に当社にて作成

3.市場環境

DX人材市場の動向

- デジタル技術革新や各企業内のシステム化を超えたDXの本格始動に伴い、必要なスキルセットが多様化
- 実際の企業の声としてもDXを推進する人材の「質」「量」の不足割合は増加傾向

各企業でのDX推進人材「質」「量」の不足感拡大※1



DX推進に必要な5つのロール※2



ビジネスアーキテクト

DXの取組みにおいて、ビジネスや業務の変革を通じて実現したいこと(=目的)を設定したうえで、関係者をコーディネートし関係者間の協働関係の構築をリードしながら、目的実現に向けたプロセスの推進を通じて、目的を実現する人材



データサイエンティスト

DXの推進において、データを活用した業務変革や新規ビジネスの実現に向けて、データを収集・解析する仕組みの設計・実装・運用を担う人材



デザイナー

ビジネスの視点、顧客・ユーザーの視点等を総合的にとらえ、製品・サービスの方針や開発のプロセスを策定し、それらに沿った製品・サービスのありかたのデザインを担う人材



ソフトウェアエンジニア

DXの推進において、デジタル技術を活用した製品・サービスを提供するためのシステムやソフトウェアの設計・実装・運用を担う人材



サイバーセキュリティ

業務プロセスを支えるデジタル環境におけるサイバーセキュリティリスクの影響を抑制する対策を担う人材

出所:
※1 経済産業省「IPA DX白書2023」を基に当社作成
※2 経産省/IPAの「デジタルスキル標準」を基に当社作成

4.競争力の源泉(強み・優位性)

- 1.会社概要
- 2.ビジネスモデル(事業内容・収益構造)
- 3.市場環境
- 4.競争力の源泉(強み・優位性)
- 5.成長戦略
- 6.リスク情報

4.競争力の源泉(強み・優位性)

当社のポジショニング

- 当社は大手SIerや専門のクラウドインテグレータとも一線を画し、独自のポジショニングを獲得

当社のポジションマップ



4.競争力の源泉(強み・優位性)

当社の強み・差別化要素

- 付加価値を生み出す源泉と徹底的な効率化で収益の最大化を実現していく

収益を最大化させるノウハウとプロセス

BTCアプローチ



DXに最適なプロジェクト編成を通じた高付加価値の提供による
顧客満足度の最大化

ハイブリッドアプローチ



アップセル・クロスセルを通じた
販売効率の追求による
顧客取引関係の深化

収益の最大化



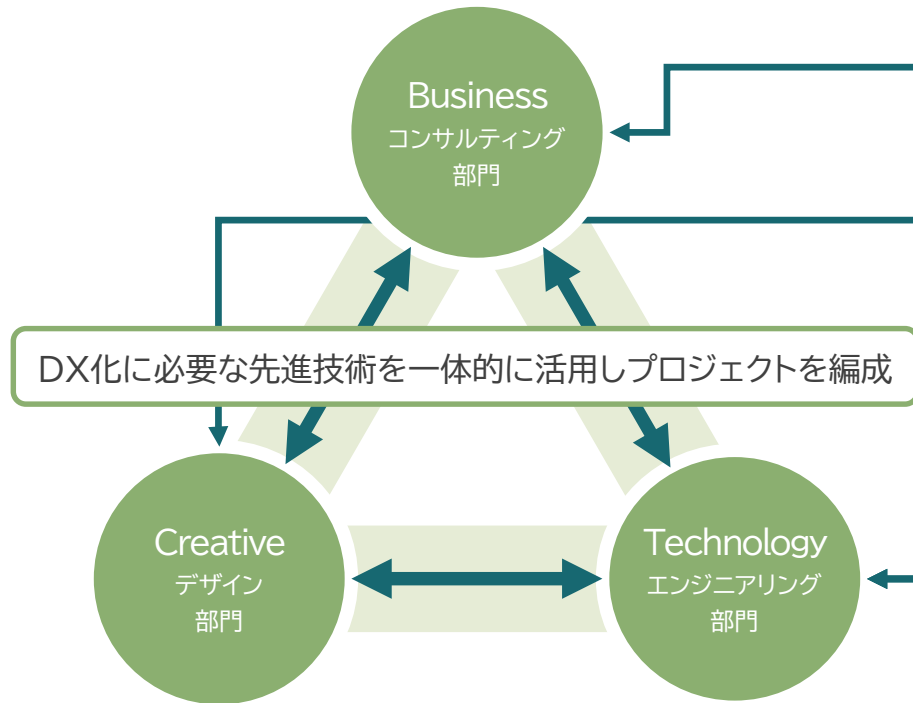
顧客LTV最大化による
収益のさらなる拡大

4.競争力の源泉(強み・優位性)

BTCアプローチによるクラウドインテグレーションの差別化戦略

- DX推進における最重要ポイントは人材。当社は、BTCアプローチを展開する中、経産省「デジタルスキル標準」に則った5つのロールに準じた技術人材を配置し、DX化に必要な先進技術を提供できる体制を実現
- BTCの「T」、則ち「技術(Technology)」においては、単なるアプリケーション開発体制だけでなく、クラウドネイティブなインフラの設計・構築まで実行できるところが強み。加えて、AI・データアナリティクスの分野まで一貫したサービスを提供することで差別化を図っている

BTCアプローチ戦略の概略



DX推進に必要な5つのロール人材※を網羅的に配置

 **ビジネスアーキテクト**

DXの取組みにおいて、ビジネスや業務の変革を通じて実現したいこと(=目的)を設定したうえで、関係者をコーディネートし関係者間の協働関係の構築をリードしながら、目的実現に向けたプロセスの推進を通じて、目的を実現する人材

 **デザイナー**


ビジネスの視点、顧客・ユーザーの視点等を総合的にとらえ、製品・サービスの方針や開発のプロセスを策定し、それらに沿った製品・サービスのありかたのデザインを担う人材

 **データサイエンティスト**

DXの推進において、データを活用した業務変革や新規ビジネスの実現に向けて、データを収集・解析する仕組みの設計・実装・運用を担う人材

 **ソフトウェアエンジニア**

DXの推進において、デジタル技術を活用した製品・サービスを提供するためのシステムやソフトウェアの設計・実装・運用を担う人材

 **サイバーセキュリティ**

業務プロセスを支えるデジタル環境におけるサイバーセキュリティリスクの影響を抑制する対策を担う人材

4.競争力の源泉(強み・優位性)

ハイブリッドアプローチによるクロスセル、アップセルの流れ

- 顧客接点機会の創出から、顧客LTVの最大化へつなげていく循環型サイクルのアプローチモデル

コンサルティングまたはプロダクトを起点にフロービジネスからストックビジネスに昇華させる多彩なセールスプロセス



4.競争力の源泉(強み・優位性)

自社開発プロダクト

- 顧客創出のDX化を実現するAIを主軸としたプロダクト展開

AI活用分野



業務自律化・省人化のためのAIマルチエンジン



AIチャットボット「FAQ」
AIドキュメント検索「deepdoc」

ビッグデータ活用分野



ビッグデータを適正活用するための統合管理ソリューション



ファイルサーバ容量可視化・分析「data」
ファイルサーバクラウド移行「sync」

コンタクトセンター分野



リモートワーク環境におけるセンター運営の分析管理サービス



エージェントスコープによる
コンタクトセンター運営状況分析

プロダクトの提案
を起点として顧客
のDX課題を発見

4.競争力の源泉(強み・優位性)

サービスを支えるクラウド技術基盤

- グローバルNo1クラウド企業のAWS社のアドバンスティアパートナーに認定
- またAmazon Connect Delivery、Well-Architected Partner Program、内製化支援推進AWSパートナー認定など様々な認定をAWSから取得している



- Public Sector
- Solution Provider
- Amazon Connect Delivery
- Well-Architected Partner Program

クラウドにおけるグローバル基準のソリューションサービスを提供できる実績とノウハウを保有している事業者から、AWSから、AWS Partner Network(以下、APN)認定がなされる。APNはAWSを活用して顧客向けのソリューションとサービスを構築しているテクノロジーおよびコンサルティング企業向けのグローバルパートナープログラム

4.競争力の源泉(強み・優位性)

当社におけるクラウド認定資格の伸び

- 当社はAWSの認定資格取得数が300を超える企業として「AWS 300 APN Certification Distinction」に認定されており、AWSを始めとしたクラウド技術体制を年々拡大
- またMicrosoft社のMicrosoft Azureの認定資格取得者も同じく年々増加



AWS 300 APN
Certification
Distinction

認定資格総数

325 個

Microsoft
Azure

認定資格総数

62 個

AWS のロゴは、Amazon.com, Inc. またはその関連会社の商標です。

Microsoft Azureは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における商標または登録商標です。

4.競争力の源泉(強み・優位性)

サービスを支えるプロジェクト品質管理

- プロジェクト品質管理を担当するPMO組織を設置、プロジェクトを可視化し、品質を定期的にモニタリング、不採算およびプロジェクトのトラブルを未然に防止する施策を展開

プロジェクト品質管理のプロセス

①各PJ担当PM/営業による月次リスク報告

		⊖	⦿	⊕
当月発生リスク	171	4	9	158
当月発生リスク	171	3	3	165
当月発生リスク	170	2	4	164
累計発生	176回	9	16	487

独自システム上でPJリスクを毎月登録管理

②各PJ従事者の月次PJ状況評価(主観値)

プロジェクト評価

1: 問題なし 2: 問題ないと思う
3: やや問題あり 4: 問題あり

PJ Code	月 Name	プロジェクト名
OWNX18066	【サビ企PJ】PJ品質向上企画 (FY19_Q012-2月) (社内発 異子CON)	

閉じる 再評価する

勤怠報告時に参画PJの状況を評価
評価スコアに応じてヒアリングを実施

③定量データ(PJ粗利や稼働時間/KPI)

1812_粗利率状況一覧	期別	11/28	11/28	12/7	12/14	12/21	12/28
成果物数		3	2	4	4	4	4
設計		15	14	15	15	15	15
デザイン		2	2	0			
実装(ポータル)		3	3	4	4	4	4
実装(予定外)		2	2	2	2	2	2
実装(App)		5	5	5	5	5	5
タスク数(実)		00	100	102	107	102	211

基幹システムより集計

全プロジェクトのリスクを多面的に収集

高リスクプロジェクトを選定

執行役員会に月次報告

経営陣でリスクを踏まえ現場に対策指示

継続的な運用改善
で品質向上を実現

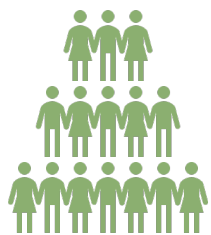
4.競争力の源泉(強み・優位性)

デジタル人材の採用・育成・定着への積極投資

- 人事部門は本社全体の中で最大規模の体制を有し、積極的な施策を展開、人材の採用・育成・定着に貢献

社員採用・育成・定着への組織強化に向けた投資

人事関連部門



13人

本社全体の**28%**にのぼる人事関連スタッフを配置

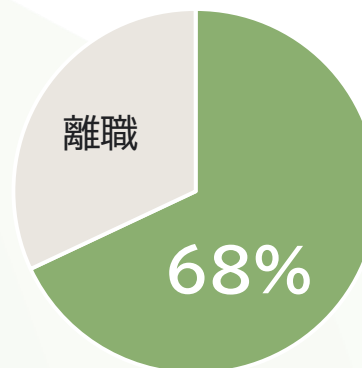
人事を含む本社部門



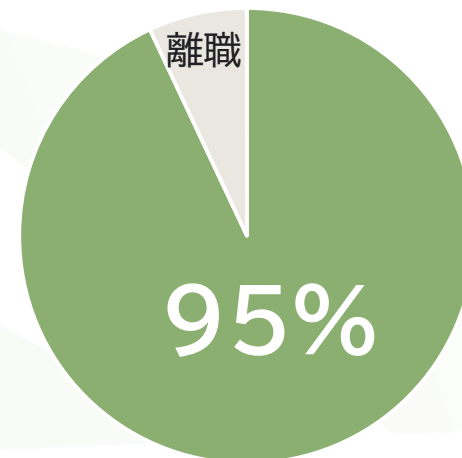
46人

人事部門への集中投資

新卒社員の定着率



国内企業の新卒3年以内の
定着率平均は68%前後※



当社の新卒3年以内の定着率

新卒社員の高い定着力

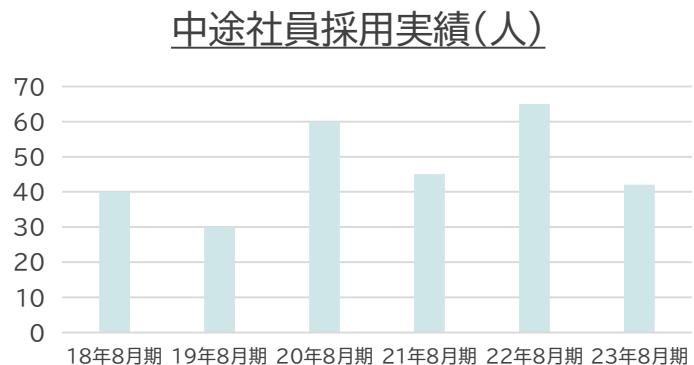
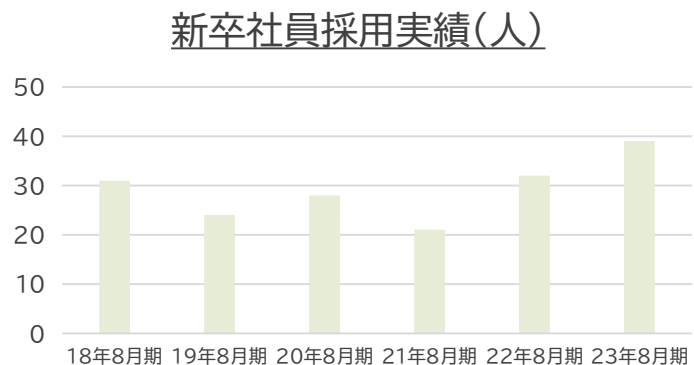
※ 厚生労働省「新規学卒就職者の離職状況」令和3年10月22日発表(平成30年3月卒業者)を基に当社作成

4.競争力の源泉(強み・優位性)

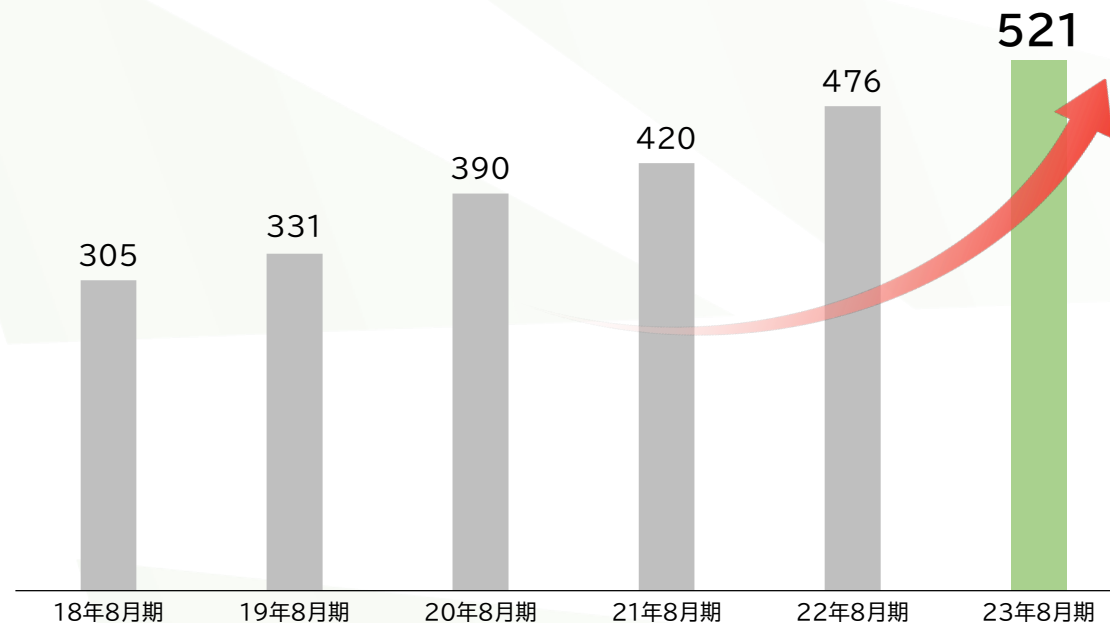
デジタル人材の採用力

- 新卒および中途採用の採用数は安定かつ増加傾向にある
- 特に新卒は、理系人材、情報系人材を中心に応募者数が年々増加している

年度別採用数



社員数の増加(グループ合計)



当社グループ連結実績

4.競争力の源泉(強み・優位性)

優秀なデジタル人材が継続的に入社する仕組み

- 新卒採用、中途採用を全社の中の最重要プロジェクトの一つとして位置づけ幹部社員が面談や会社紹介に従事
- 採用のための活用プラットフォームは多岐にわたり、エンジニアのコミュニティサイト等でも高い知名度を誇る

中途採用における活用プラットフォーム

SNSエンジニアコミュニティ

日本最大級のエンジニアコミュニティサイト
「Quite(キータ)」※1



人材紹介エージェント

30社を超える紹介会社の
ネットワークを構築

グループ子会社のエーティーエスを
積極活用

リファラル採用

社員・役員のエンジニア人脈を活用

新卒採用における活用プラットフォーム

Instagram Twitter

Offer BOX
(学生スカウトサイト)

ビズリーチキャンパス
(学生スカウトサイト)

リクナビ マイナビ
(大手就活サイト)

新卒リファラル採用



女性約2.3割



情報系・理系
学生約6.4割



男性約7.7割



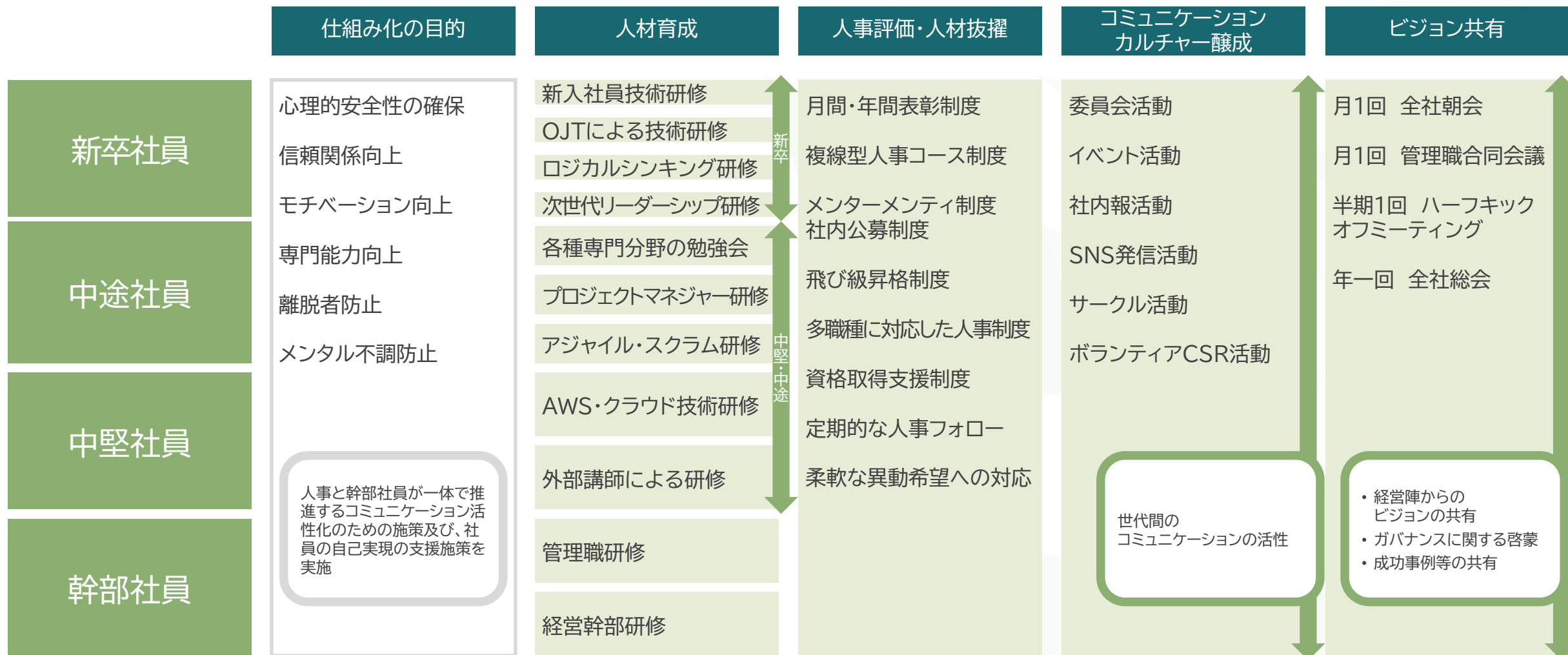
文系学生約3.6割

※1 Quite(キータ)とは、会員数70万人(※2)を超える日本最大級のSNSエンジニアコミュニティ

4.競争力の源泉(強み・優位性)

優秀なデジタル人材の育成・定着の仕組み(育成・定着)

- 人的資本経営をモデルに人事部門に集中投資し、人材育成、定着に向けた取り組みを一体的に実施
- 新卒を中心に高い定着力を実現



4.競争力の源泉(強み・優位性)

サービスを支えるリソース基盤およびデジタル人材の動員力

- 当社の強みの一つとしてビジネスパートナーの調達力があり、200社超との協力関係を構築
- 他方、当社グループにおけるDX人材サービスの中心である株式会社エーティーエスは、DX人材獲得のためのマッチングプラットフォーム「テクパス」を主軸に、顧客が求める人材を集客し、提供する仕組みを実現



DX人材獲得のためのマッチングプラットフォーム

テクパス
PRODUCED BY A.T.S.

5.成長戦略

- 1.会社概要
- 2.ビジネスモデル(事業内容・収益構造)
- 3.市場環境
- 4.競争力の源泉(強み・優位性)
- 5.成長戦略
- 6.リスク情報

成長戦略の骨子

- 中長期的な経営目標を達成するための施策を実行

中期的な経営目標

BTCアプローチの強化
(付加価値化による顧客満足の上昇)

ハイブリッドアプローチの強化
(顧客開拓と生産性の追求)

新規事業開発・投資の強化
(高付加価値商材の発掘および開発)

収益拡大のための3つのドライバー

1 受注数・単価増加

良質な顧客・案件の創造

- ・ cnaris, datarisといった高付加価値商材の積極的な提案
- ・ DXコンサルティングやプロダクト販売による顧客接点の機会創出を進める

2 社員数・パートナー数増加

人材の採用・育成・定着

- ・ 人的資本経営のもと、人事部体制強化や採用・育成施策の重点投資
- ・ Qiita等、SNSへの技術情報発信によるブランディングとポジションの確立
- ・ 株式会社エーティーエスとのグループシナジー最大化

3 生産性の追求

標準化・自動化・プロダクト化への投資

- ・ インテグレーションで培ったノウハウを標準化・自動化または再販可能な形にプロダクト化
- ・ 粗利の一部は上記サービス企画・開発へ投資し、継続的な生産性向上に繋げる

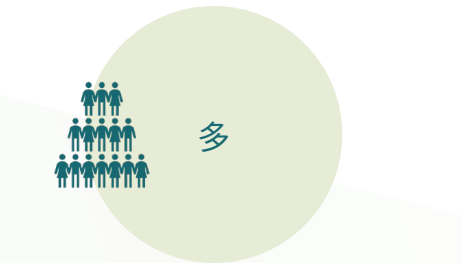
1 受注数・単価の増加策(収益の最大化に必要な要点)

- 主力サービスによる規模の拡大の他、高付加価値商材、プロダクト販売の拡大を図っていく
- エンジニア不足の中、省人化が可能なサービスの提供販売には特に注力

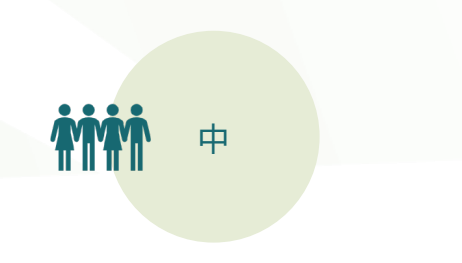
収益拡大のためのロジック

収益拡大に必要なエンジニア採用の必要数

規模による収益拡大



高付加価値商材の拡大

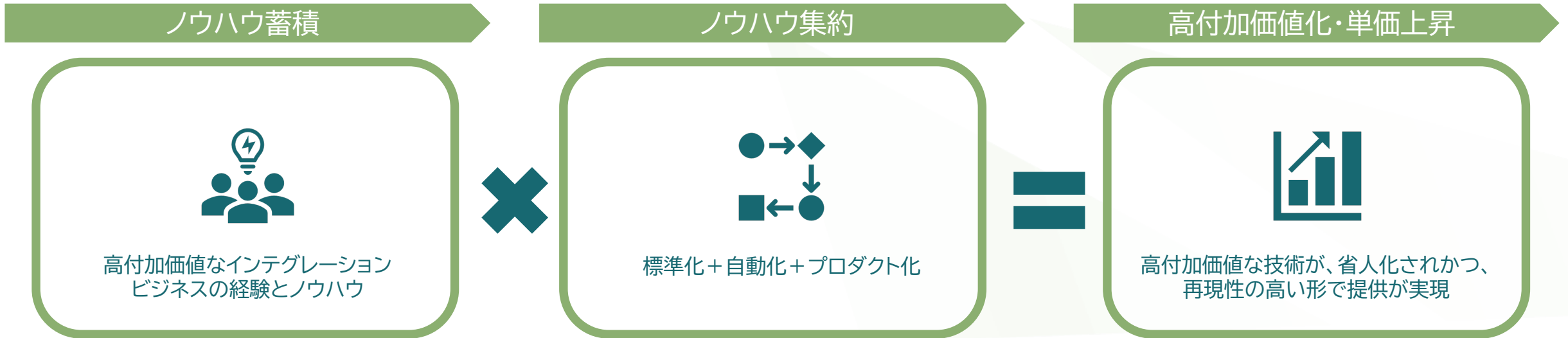


プロダクトによる拡大



1 受注数・単価の増加策(ノウハウ集約による独自のサービスブランド展開)

- 長年にわたるクラウドインテグレーションで蓄積したノウハウを標準化・自動化によりパッケージ化することで属人化しない、省人化され、かつ再現性の高いサービスを提供
- 独自ブランドとして打ち出す戦略により、企業価値を更に高めていく



サービスブランド化へ

クラウドネイティブ領域特化ブランド



cnaris

cnaris(クナリス)
クラウド活用総合支援サービスを展開するブランド

データ・AI活用領域特化ブランド

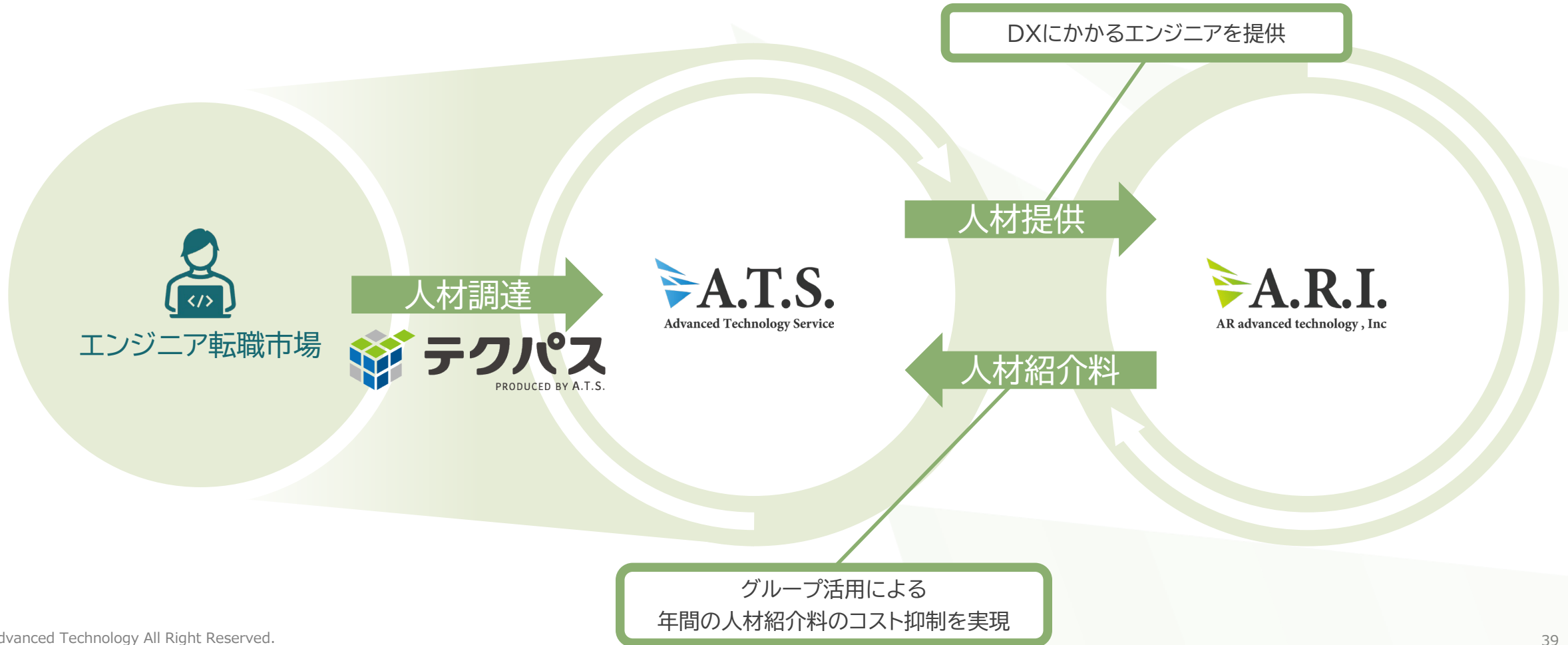


dataris

dataris(デタリス)
データ・AI活用総合支援サービスを展開するブランド

2 社員数・パートナー数の増加策(グループシナジーによる人材獲得の強化)

- 現在の人材獲得の仕組みに加え、人材獲得コストを抑制する仕組みを構築し、さらなる利益向上を実現

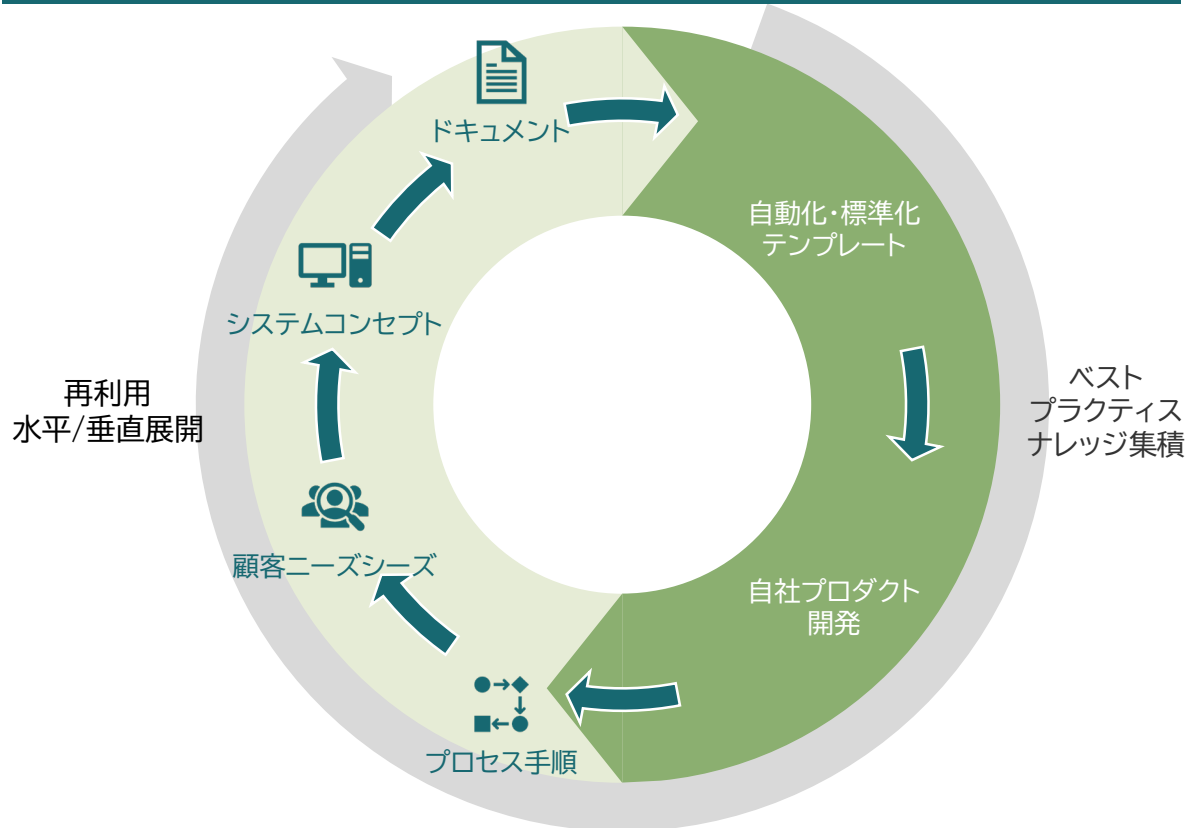


5.成長戦略

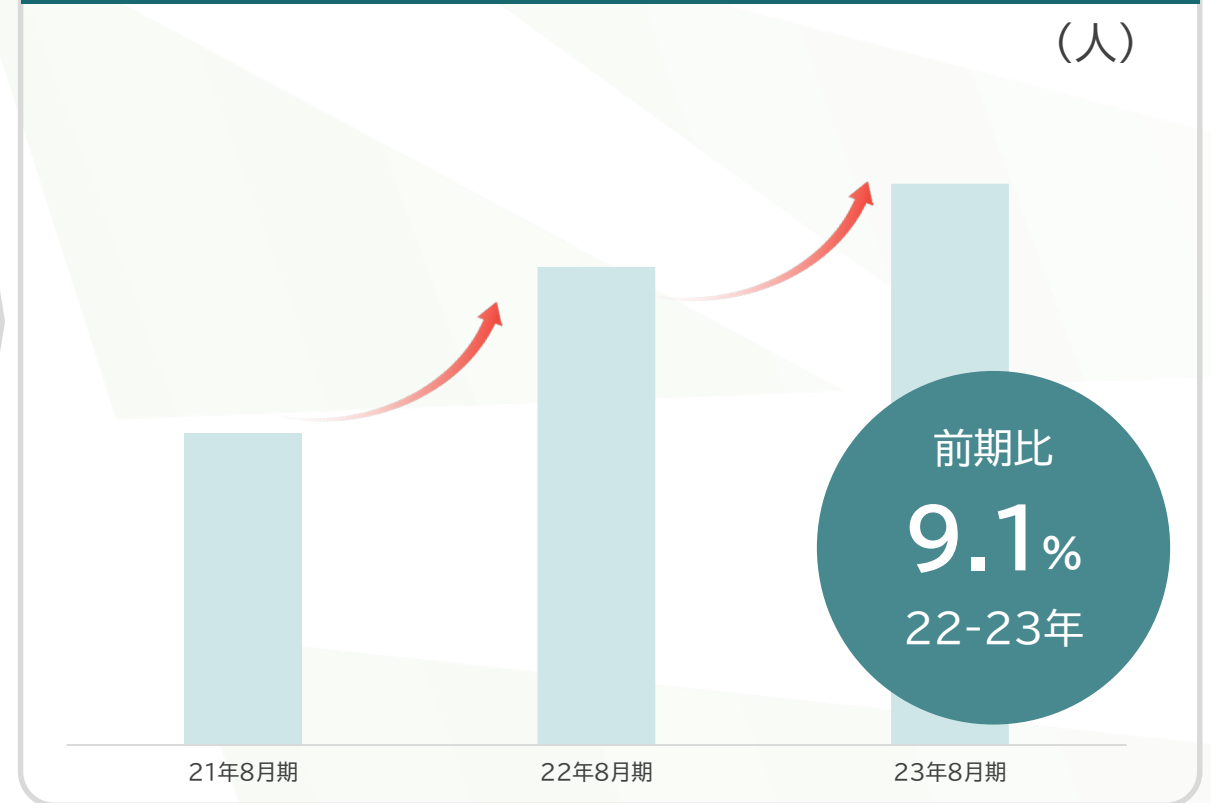
3 標準化・自動化・プロダクト化による生産性の追求(投資活動)

- 当社のプロダクトおよびブランドは、クラウドインテグレーションから得たノウハウを標準化および自動化することから生まれる
- このサイクルを更に強化していくため生成AIの積極活用を含めた研究開発投資を継続的に行っていく

標準化・自動化・プロダクト化のサイクル

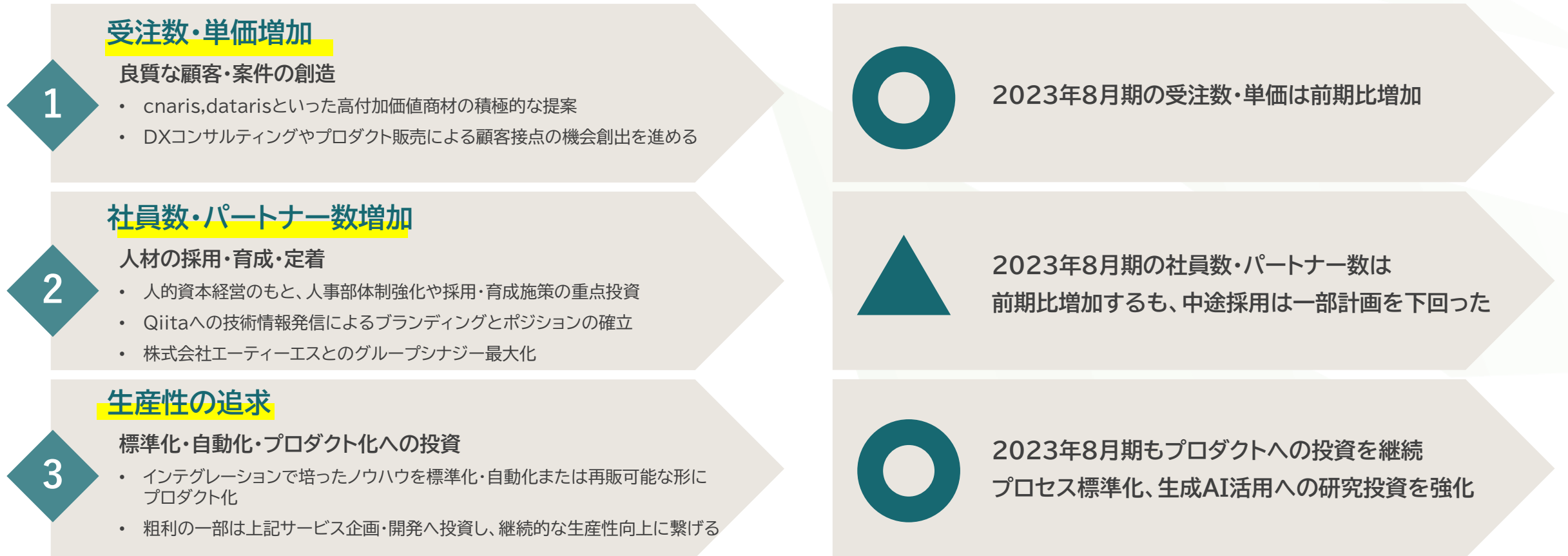


R&D含む標準化・自動化・プロダクト化に従事する専任者の人数



毎年R&Dの投資規模を拡大させています

2023年8月期における成長戦略の進捗状況



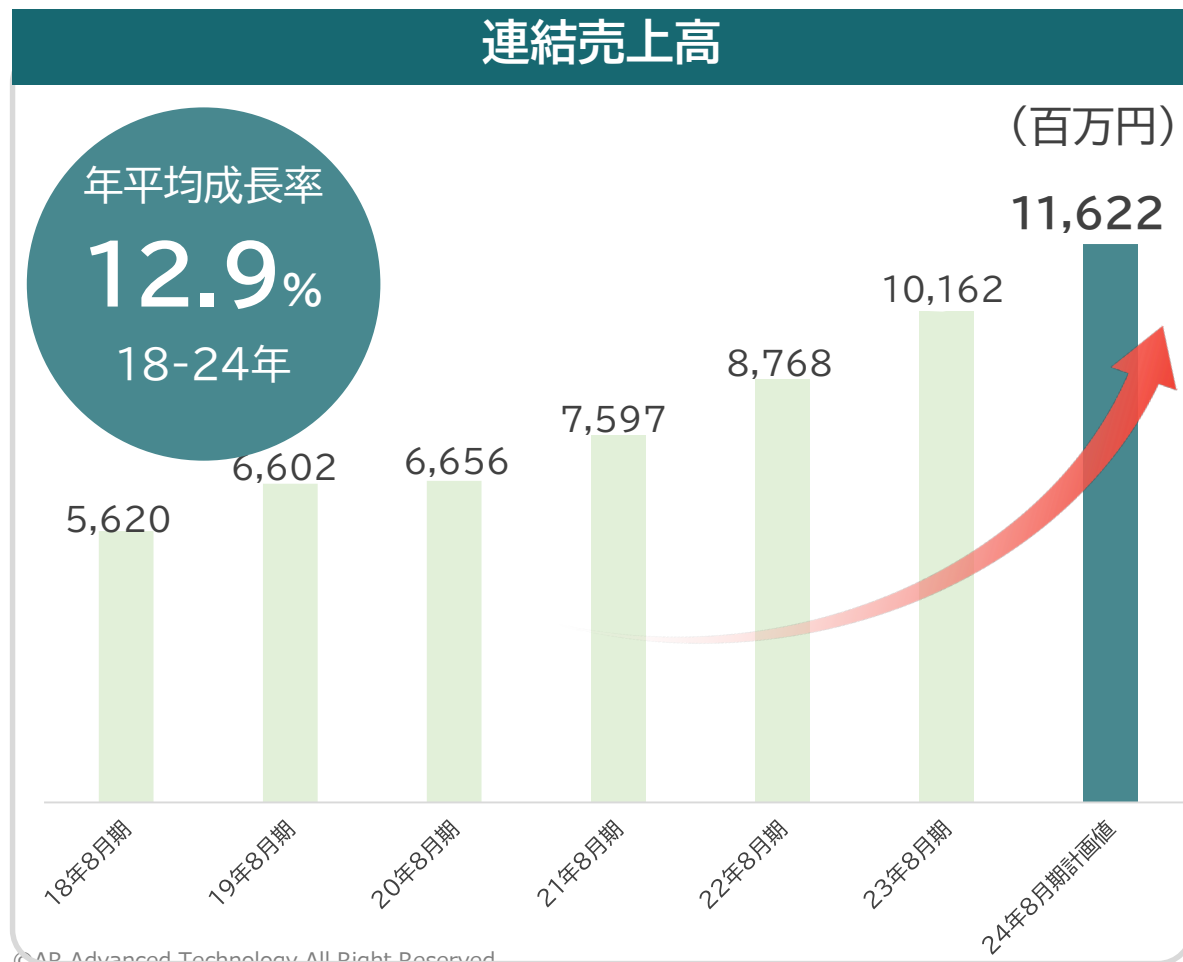
5.成長戦略

通期計画

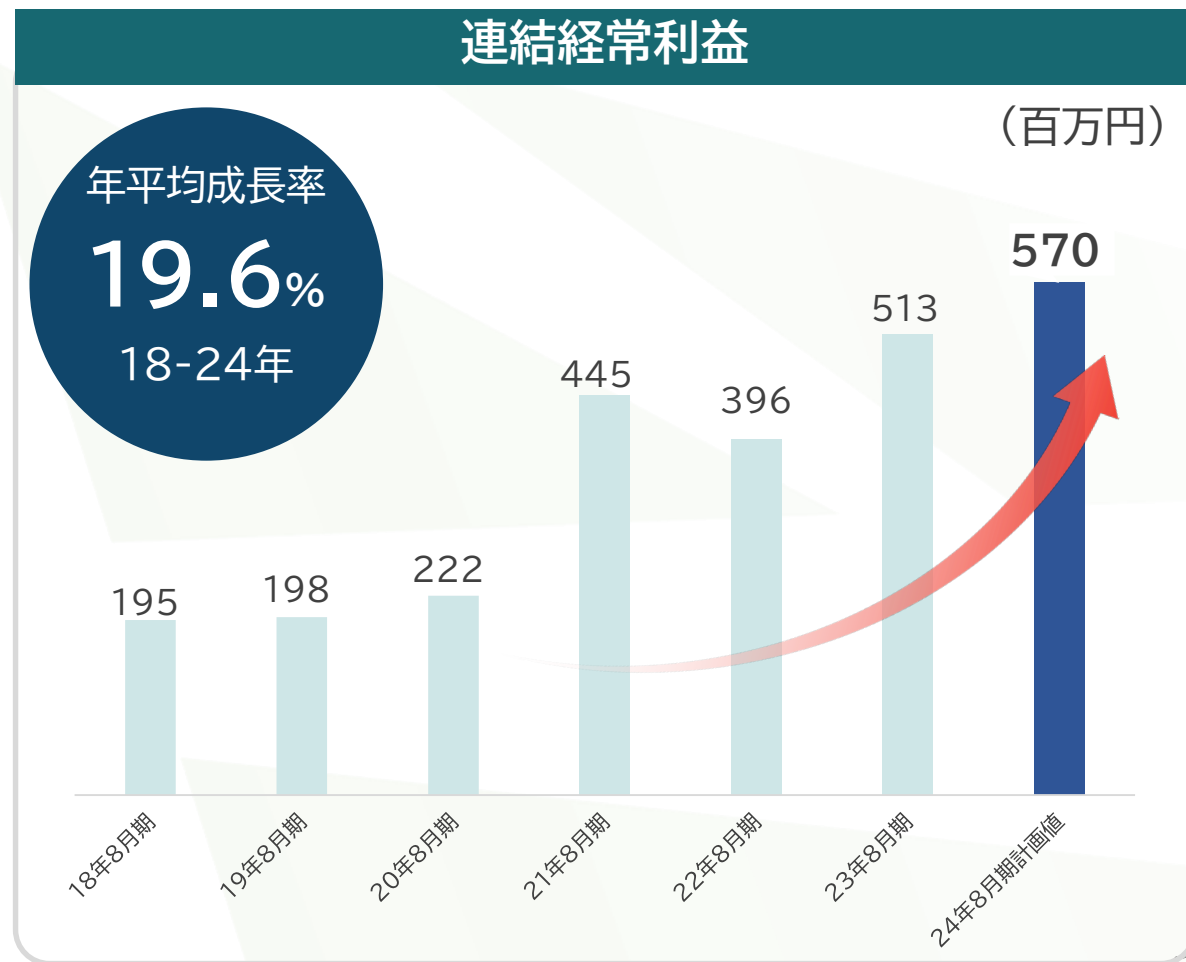
● 継続投資により今期も売上高増収、経常利益も増益の計画

- ・ 当社グループは現在成長過程にあり、事業の拡大のためには継続的な人材等への投資をおこなっていく必要あり
- ・ 従って、2024年8月期においても将来のさらなる収益向上を見据え、採用を強化し人的資源や研究開発費への投資を積極的におこなっていく計画
- ・ なお当社グループは、高い収益性の確保のための積極的な投資活動と継続的な売上高の成長を維持することにより、企業価値を継続的に向上させ、株主利益を最大化することを経営上の目標としている

連結売上高



連結経常利益

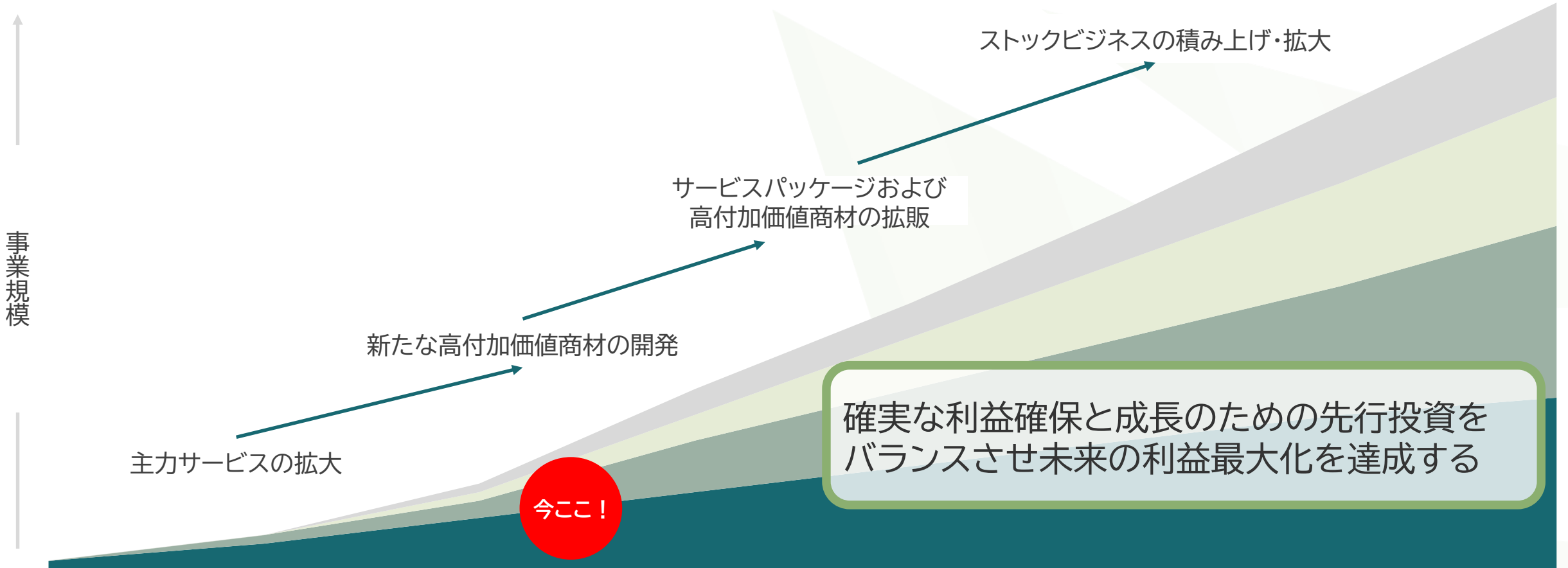


5.成長戦略

さらなる成長基盤の拡充

- BTCアプローチによる付加価値の創造とハイブリッドアプローチによる高付加価値商材へのノウハウ還元をベースに 新たな商材開発を実現し、収益拡大を目指す

収益拡大に向けた成長戦略



6.リスク情報

- 1.会社概要
- 2.ビジネスモデル(事業内容・収益構造)
- 3.市場環境
- 4.競争力の源泉(強み・優位性)
- 5.成長計画
- 6.リスク情報

6.リスク情報

主要なリスクと対策

項目	主なリスク	対応策	影響度	顕在可能性
経営環境の変化について	当社グループの事業は、企業を主要顧客としております。これまでにおいて、顧客企業の情報システムへの投資マインドの上昇を背景として事業を拡大しておりますが、今後、国内外の経済情勢や景気動向等の理由により、顧客企業の情報システム投資が減退するような場合には、顧客企業からの受注が減少し、当社グループの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。	ITサービス市場は堅調な成長が予測(IDC Japan株式会社より)されておりますが、経営環境の急変に備えてより一層の収益基盤安定化を図ってまいります。	中	中
競合他社による影響について	競合他社のサービス力の向上や価格競争の激化により当社グループの競争力が相対的に低下した場合、収益性の低下等を招き、当社グループの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。	グループ全体での、企画力、提案力、人材力等の強化、ビジネスパートナーの活用による競争力の強化、付加価値の高いサービスの提供等により顧客との良好な取引関係の維持等に積極的に取り組み、競争優位性を確保し、品質及び価格の維持向上を図ってまいります。	中	中
ビジネスパートナーとの関係について	受託業務の実施に際し、生産能力の確保、生産効率化、技術力活用等のため、多くのビジネスパートナーに業務の一部を委託しておりますが、ビジネスパートナーから技術力及び技術者数において適切な生産性と品質を確保できない場合、外注コストに重大な変化が生じた場合等の状況が生じた際には、適正価格による受託サービスの提供が困難になる等により、当社グループの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。	現時点においても様々なビジネスパートナーと連携し、長期的かつ安定的で良好な関係を築いておりますが、今後も継続的にビジネスパートナー各社との関係強化および新規ビジネスパートナーの積極的な開拓を図ってまいります。	中	中
人材の確保と育成について	当社グループの事業活動は人材に大きく依存しており、優秀な人材の確保・定着及び育成が重要であると考えております。しかしながら、優秀な人材の確保・定着及び育成が計画どおりに進まない場合、優秀な人材の社外流出が生じた場合には、事業の維持・拡大が困難となり、当社グループの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。	採用関連イベント強化による採用母集団の形成や、リファラル採用の強化、スカウトの活用等により採用活動の一層の強化を図ってまいります。合わせて、社員の育成・研修等を推進する専門部署を設置してクラウド技術を中心とした社内外での育成機会を設けるとともに、クラウド関連の資格取得支援を積極推進し、技術力の更なる向上に努めてまいります。	中	中

※その他のリスクにつきまし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。

免責事項

- 本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、それらの情報に基づいて作成しています。
- また、本資料には、将来の見通しや計画に基づく予想にかかる記述が含まれております。これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいているにすぎず、当社として、その達成を約束するものではありません。
- 当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競争、法規制の変更、国際情勢の変化等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。
- 当資料のアップデートは、最低、毎年11月頃を目途として開示を行う予定です。

