

# 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



「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.

中期経営計画  
（FY2025-2028）

## 財務計画

黒字化

FY **25** 下期  
（FY25通年黒字化）

FY28連結売上高

**50** 億円以上

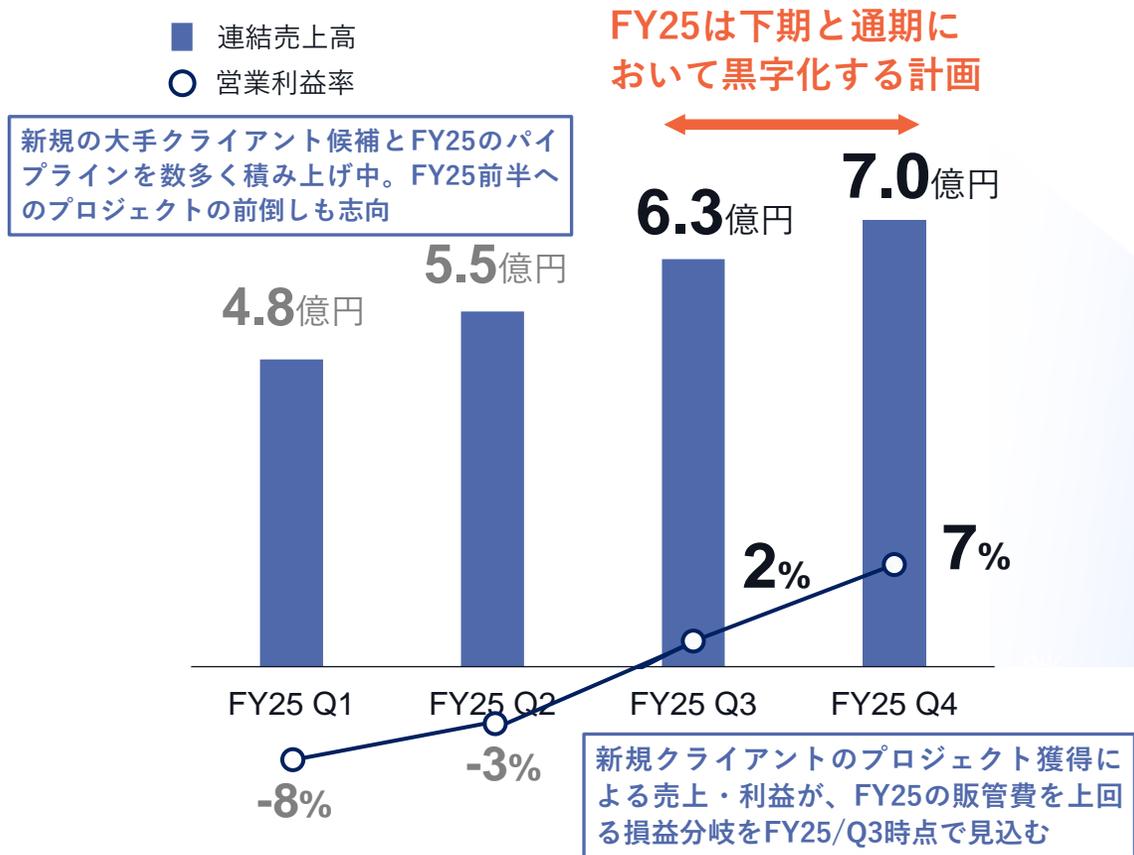
FY28営業利益率

**15** %以上

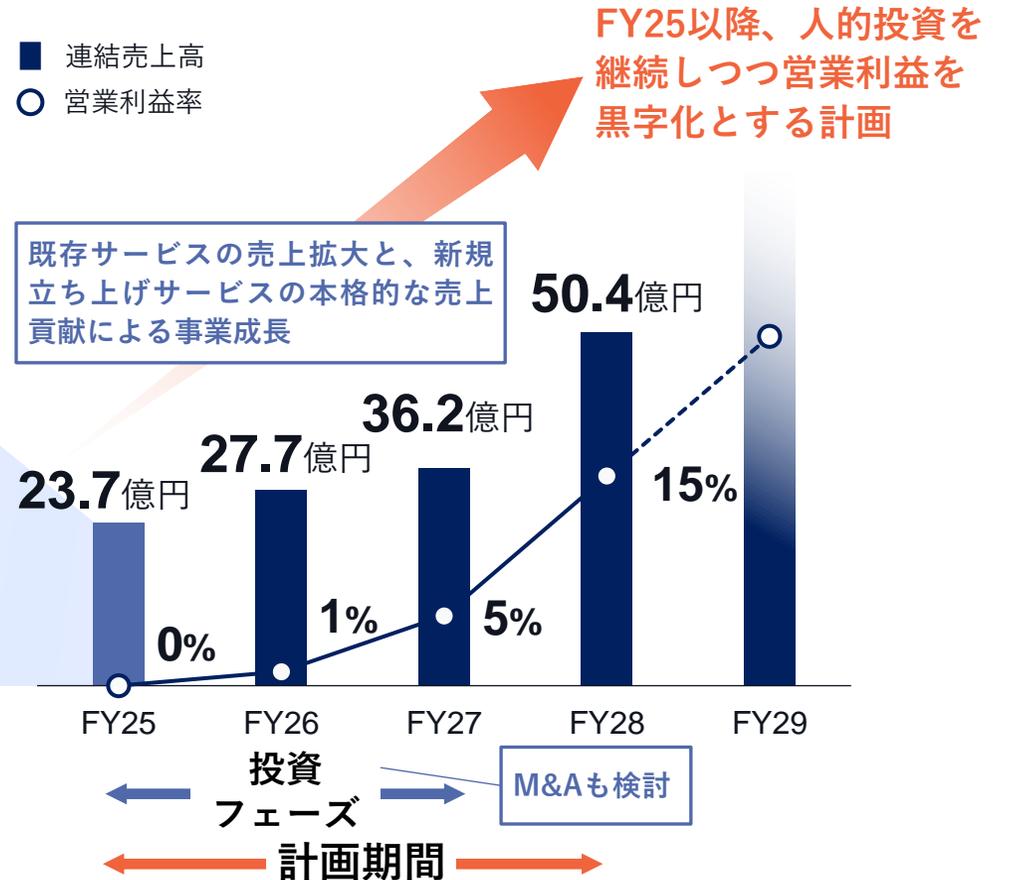
- ① FY25下期から黒字化を達成し、FY25通期での**黒字化**を目指す
- ② FY28に連結売上高**50**億円以上、営業利益率**15**%以上を目指す

- 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

FY25 四半期計画



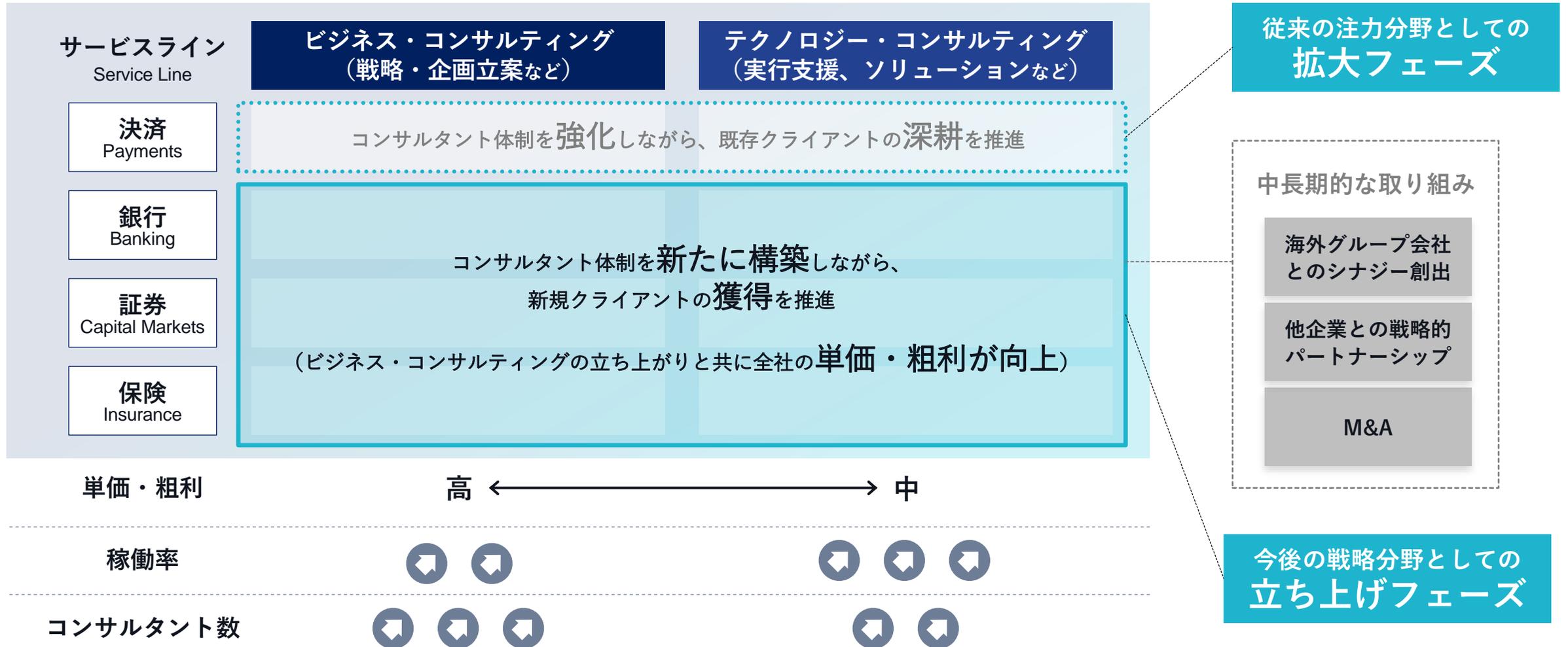
FY25-FY28 計画



「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・保険サービスの黒字転換への取り組みを推進中



「FY28の連結売上高50億円以上、営業利益率15%以上」に向けて、優秀な人材の採用・育成とコンサルティングサービスの高付加価値化を推進することにより事業全体の収益性を向上



※各サービスラインにはシンガポールを含む東南アジア地域におけるサービス提供を含む

## 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。



**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**

- 独立系であることによる中立性を活かしながら、Fintech領域で蓄積した知見を活用して、クライアントの事業戦略などの立案を支援
- リーディングカンパニーとの先進的プロジェクトを通じて獲得したナレッジを活用して、高付加価値なサービスを提供
- 国内案件のみならずクロスボーダー案件にも柔軟に対応

**プロジェクト実行段階においても  
クライアント企業の現場で共に  
課題を解決**

- プロジェクトに最適なシステム・オペレーション等を構築するためのパートナー選定を支援するとともに、クライアント企業の既存システム・業務運用とも効果的な統合を実現することで、プロジェクトを通して全体最適を実現
- クライアント企業の固有のニーズに合わせてデザインしたアウトソーシング・ソリューションを提供。コスト削減だけでなく、事業の効率と生産性の両面で改善

## 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



決済



銀行・証券



保険

### 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)

#### 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

カード事業に必要となる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

#### 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最小化を支援

#### 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

## 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）

#### 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



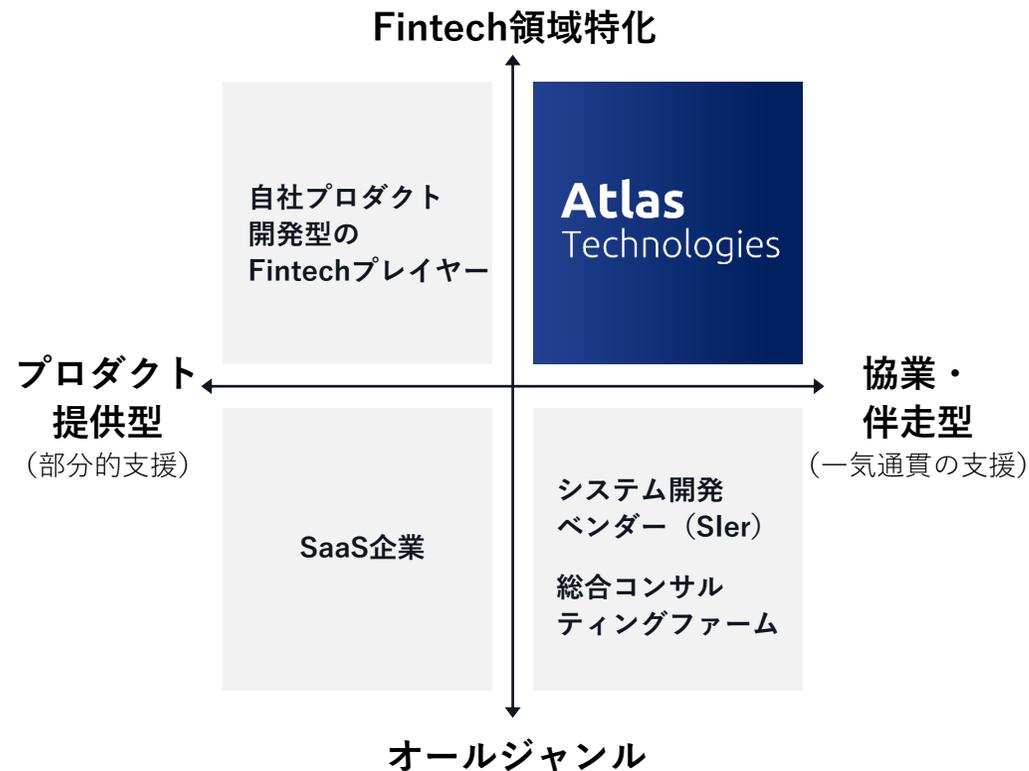
従来の決済分野における豊富  
なプロジェクト実績に加えて、  
銀行・証券・保険分野に対す  
る多様なサービスを提供

#### 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

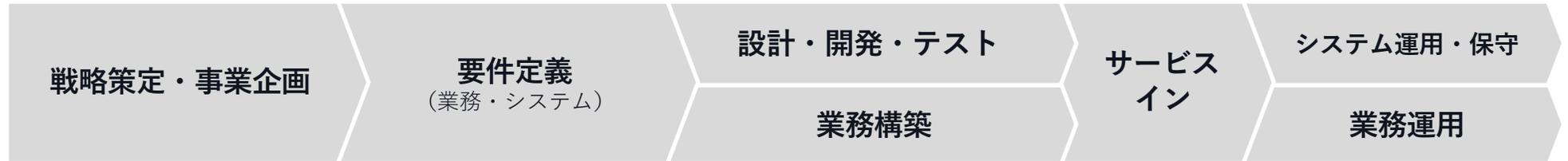
### 特徴（独自のポジショニング）





## 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。



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

一気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

## 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

グローバル企業や国際機関のプロジェクトの支援実績と、グローバルネットワークを活用して  
東南アジアにおけるプロジェクトや日本企業からの海外プロジェクトの積み重ねを推進する

90+

Best-in-class  
clientele

500+

Client  
projects

20+

Key  
markets

150+

Client, media &  
industry events



## 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)

7.8%

8,623億円

1兆2,551億円

2020年

2026年予測

4兆197億円

8兆350億円

2023年度見込

2030年度予測

市場規模

SoE※1 (攻めのIT投資)

IoT、AI等のテクノロジーを活用した新たな製品・サービス開発、事業の変革

SoR※2 (守りのIT投資)

基幹システムや業務アプリケーションの保守・回収リプレース等業務効率化やコスト削減

2030

出典：IDC Japan 『国内ビジネスコンサルティング市場予測、2021年～2025年』

出展：富士経済 『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。



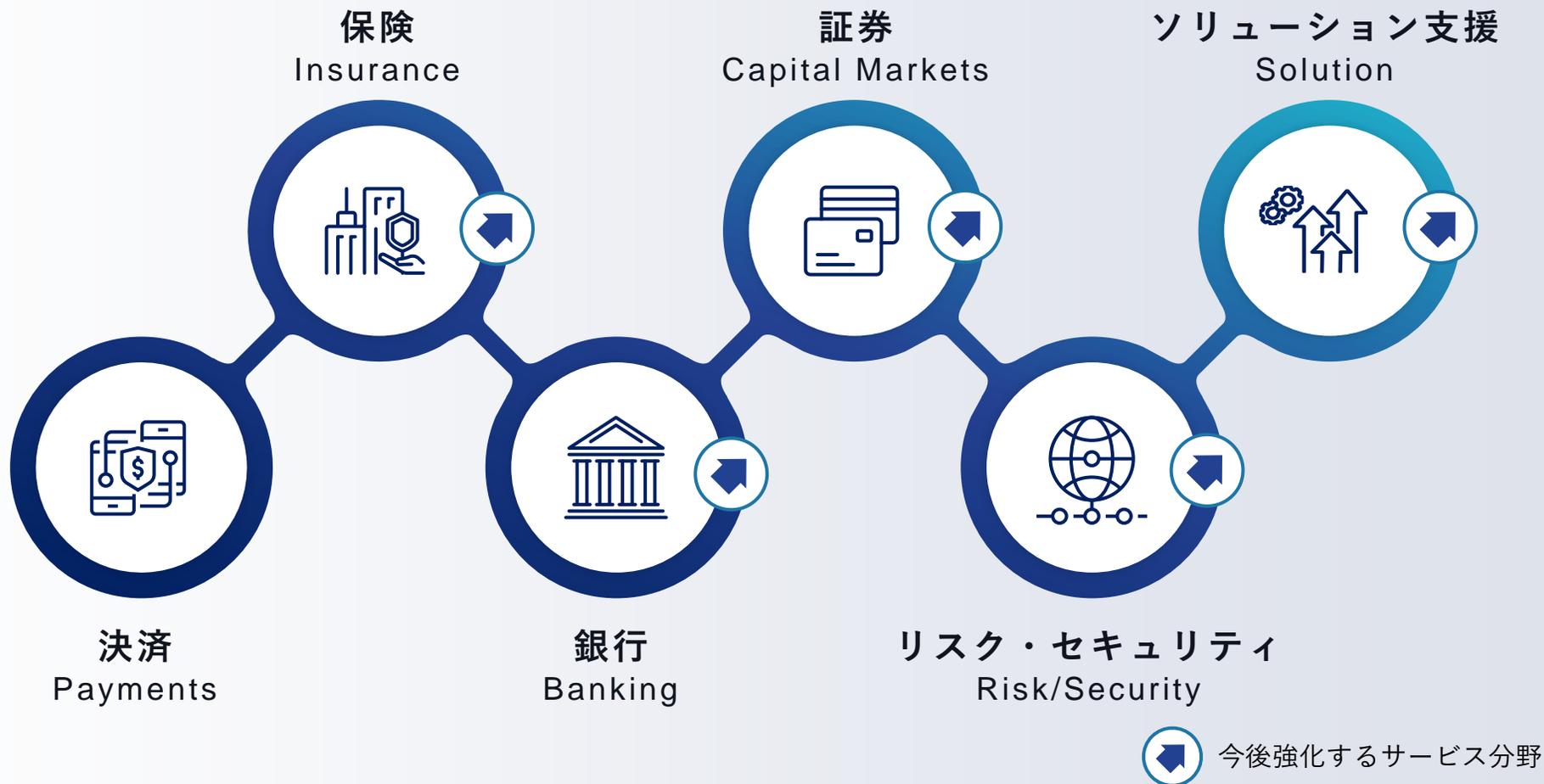
- 世界の金融業界を取り巻く環境は、**暗号通貨や新興国市場の広がり**を始めとして大きく変化を続けています。
- 日本の金融界も過去にない変革の時代を迎えており、**この変革への対応を誤れば現在の地位に立ち続けることは困難になることも想定**されるところです。
- 金融機関や証券会社が抱える戦略やプロセス、組織や人材、ガバナンスやデータセキュリティなどさまざまな課題に対し、**最新のDX技術を用いながら実務面も含めた変革・強化**に対応することが求められます。



- 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。

## Fintech領域において多様なコンサルティング・サービスを立ち上げ、クライアントに提供するサービスの高付加価値化を推進

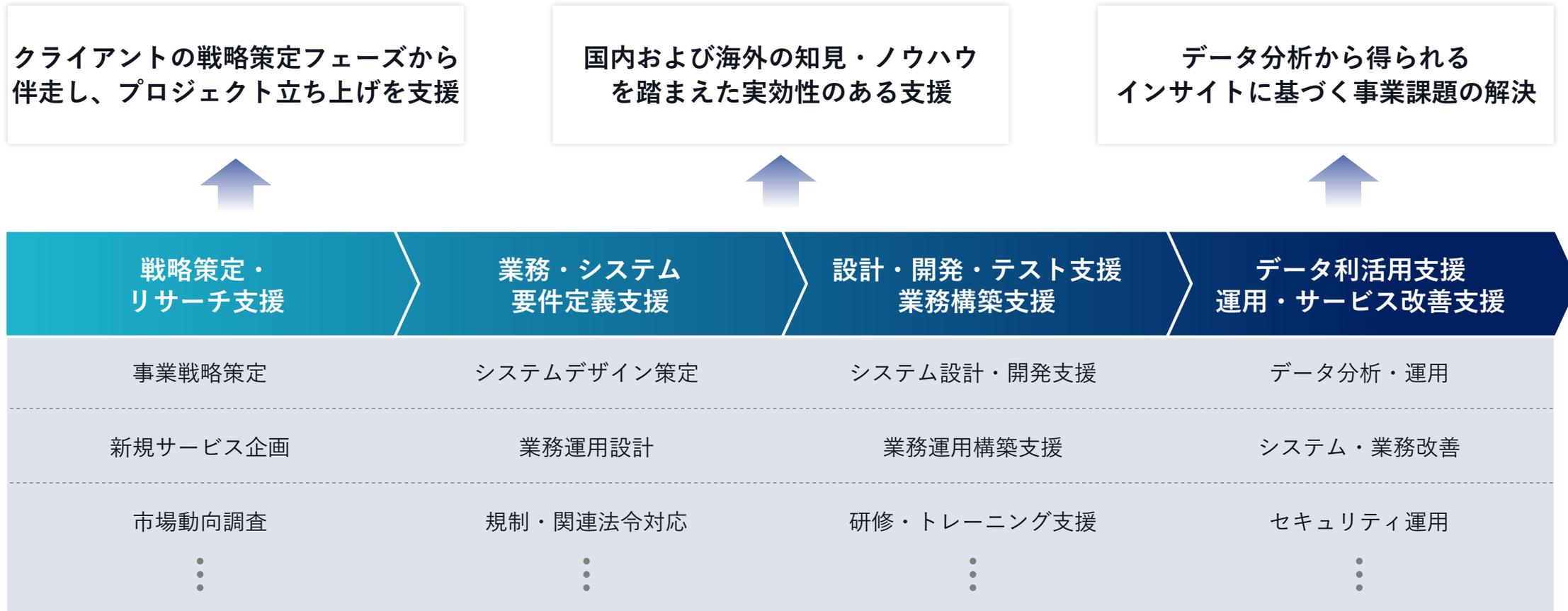
コンサルティング  
サービス分野



## 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し、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)



「自社単独でのクライアント・ニーズの掘り起こし」、「クライアントのグループ関連企業等への展開」、「当社のビジネスパートナー企業等との協働」などを通じて、プロジェクト獲得を推進



### 自社単独でのクライアント・ニーズの掘り起こし

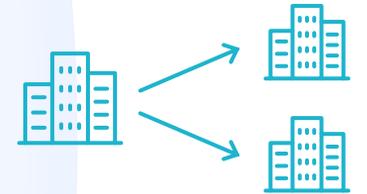
- ・ 既存クライアントの異なる事業領域や部門などに対する支援を提案（アップセル・クロスセル）
- ・ 新規クライアントの経営層やマネジメント層とのリレーションを活用して、コンサルティング・サービスを提案



新規クライアントの開拓  
既存クライアントの深耕

### 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

### 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案件の推進

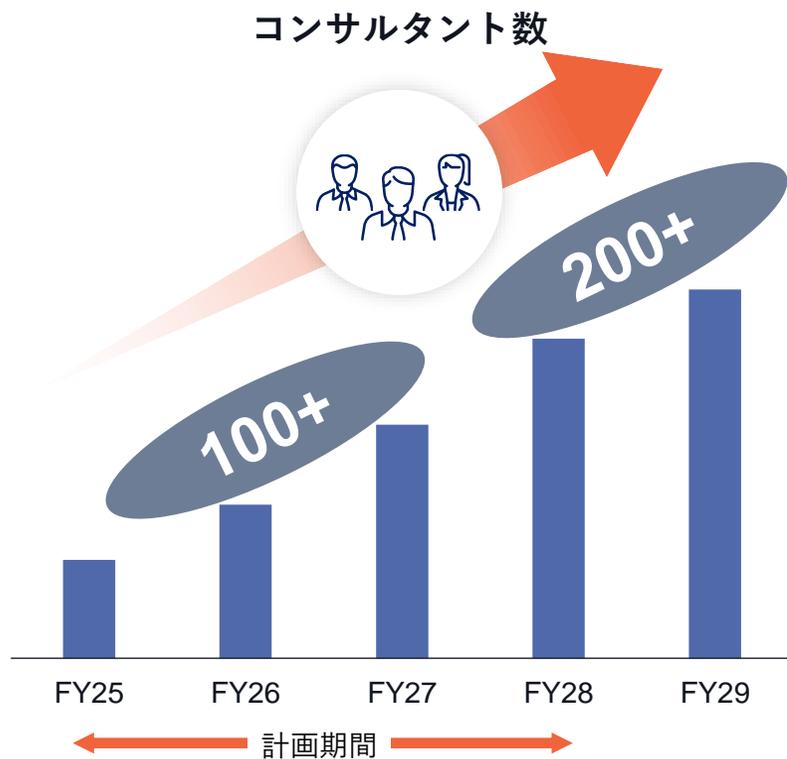


ビジネスパートナー企業等からの案件紹介や共同提案

## 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

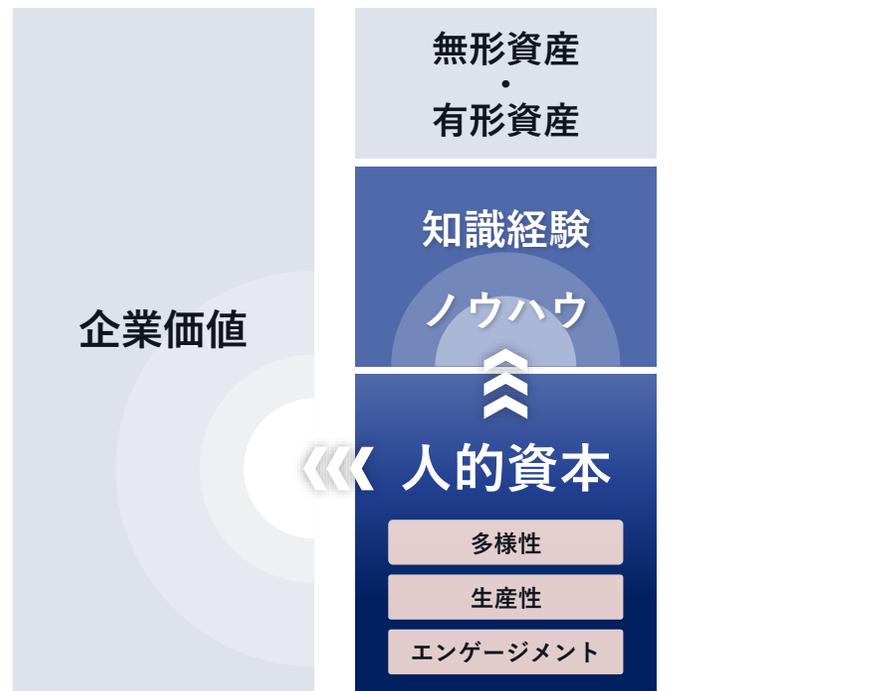
### 採用計画

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



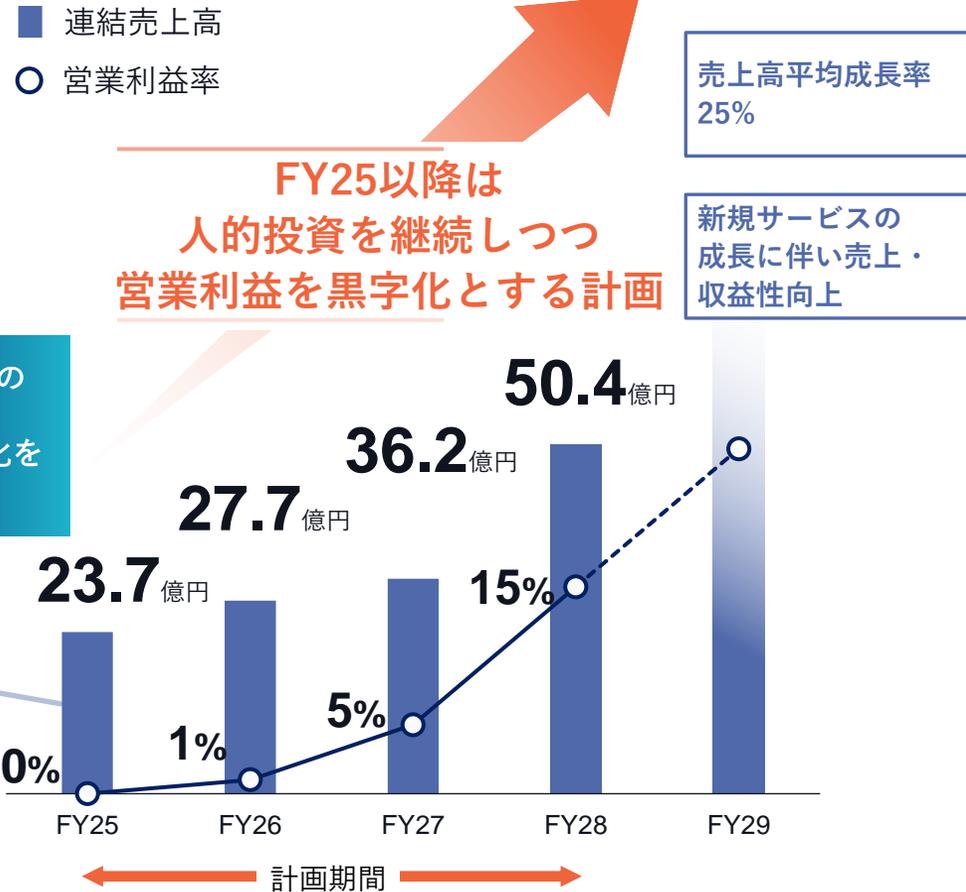
### 人的資本の高度化

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

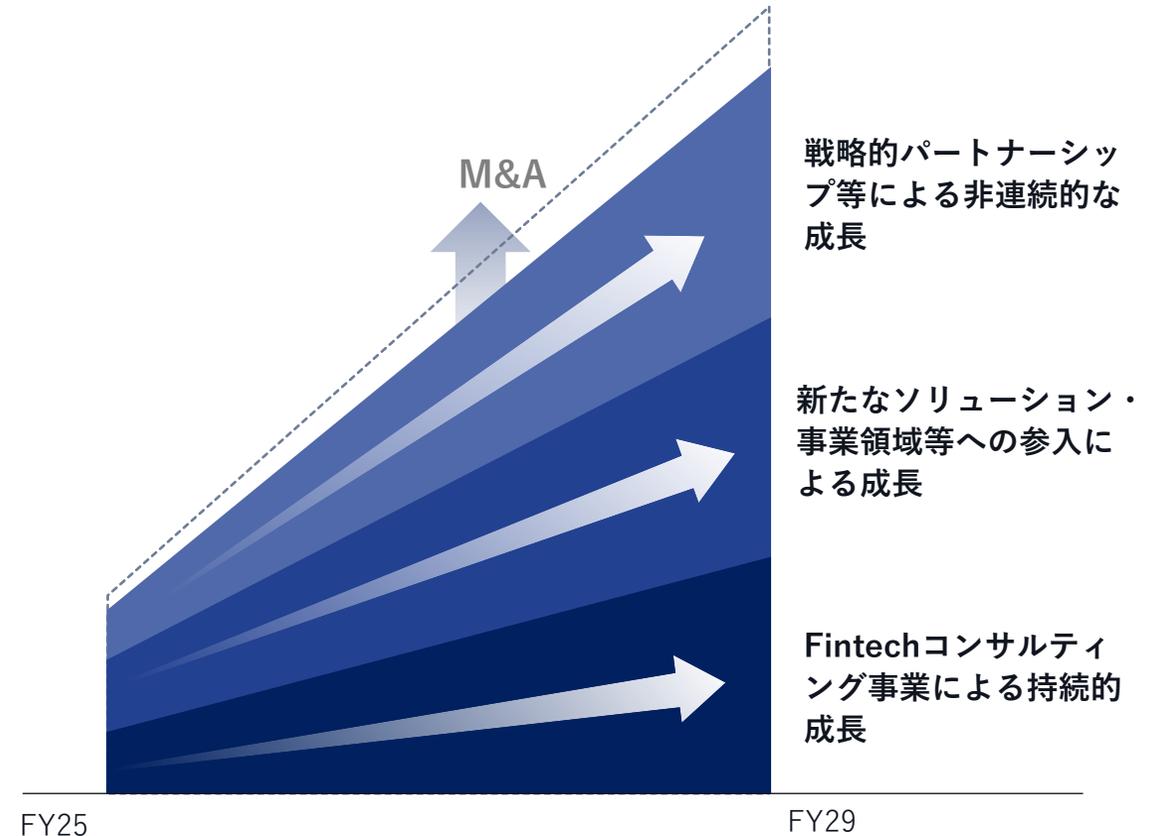


- 【財務】 FY2025下期からの黒字化と、FY2028の連結売上高50億円以上、営業利益率15%以上を目指す
- 【事業】 新たなサービス分野の立ち上げと拡大、サービスの高付加価値化を目指す

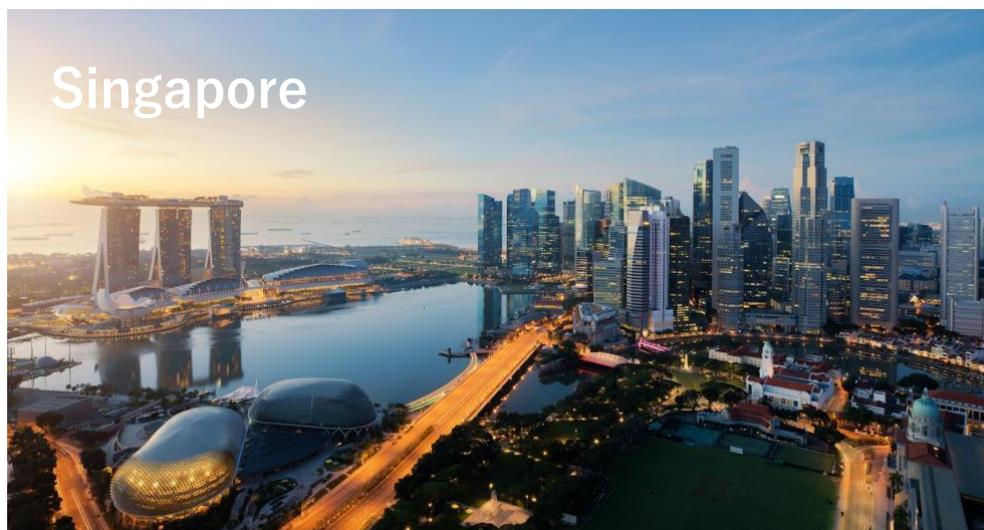
財務計画



事業成長に向けた取り組み



# Appendix

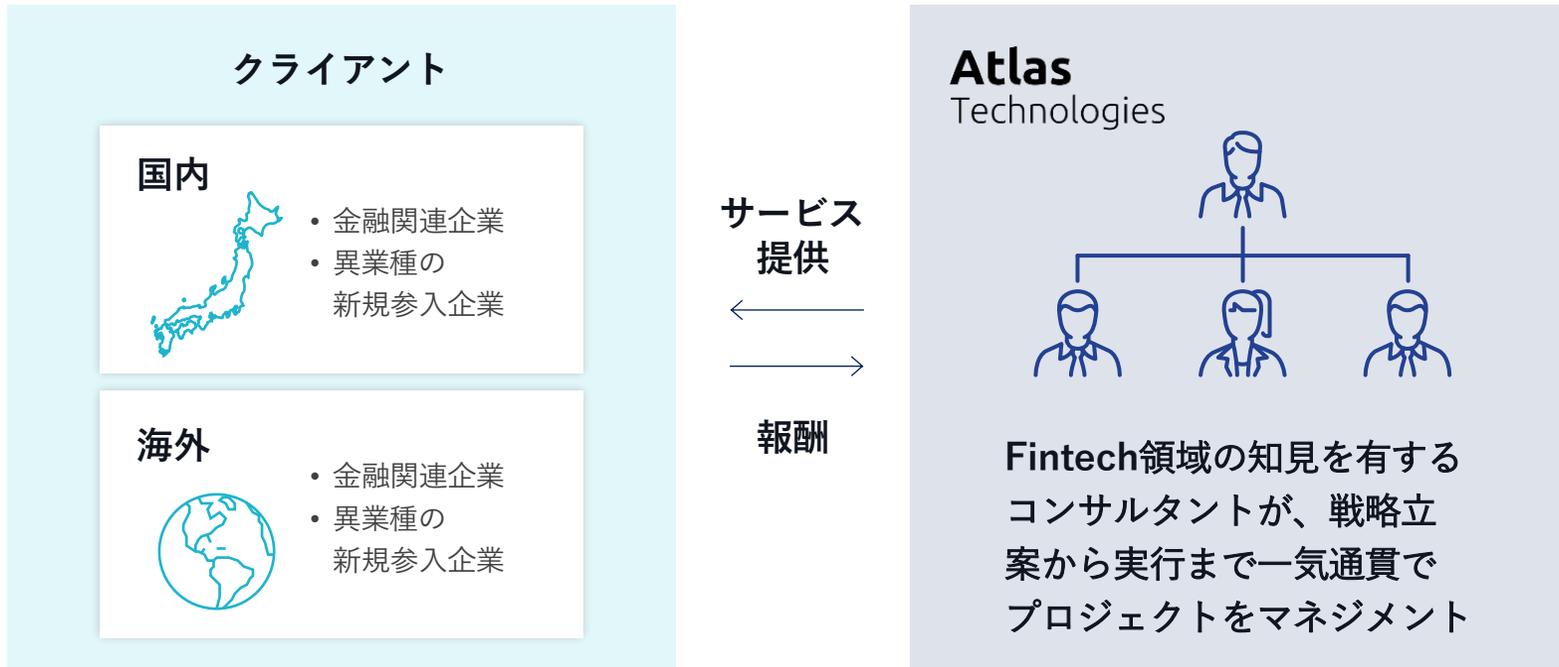


会社名	Atlas Technologies株式会社（アトラス テクノロジーズ）
事業内容	Fintech領域のコンサルティングおよびプロジェクト実行支援
設立	2018年1月（決算期：12月）
本社所在地	東京都千代田区霞が関三丁目2番5号
拠点	日本（東京）・シンガポール・香港
グループ会社	Kapronasia Singapore Pte. Ltd. / KAPRONASIA LIMITED
代表者	山本浩司

## 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

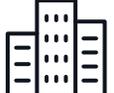
コンサルタント数の採用・定着をさらに推進し、サービスの高付加価値化とクライアントの獲得を強化しています。  
収益のドライバーである事業KPIは「クライアント数」および「コンサルタント数」となります。

### ビジネスモデル



### 事業KPI

クライアント数

18社 

[2024年12月期第2四半期]

コンサルタント数

57人 

[2024年12月期第2四半期]

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

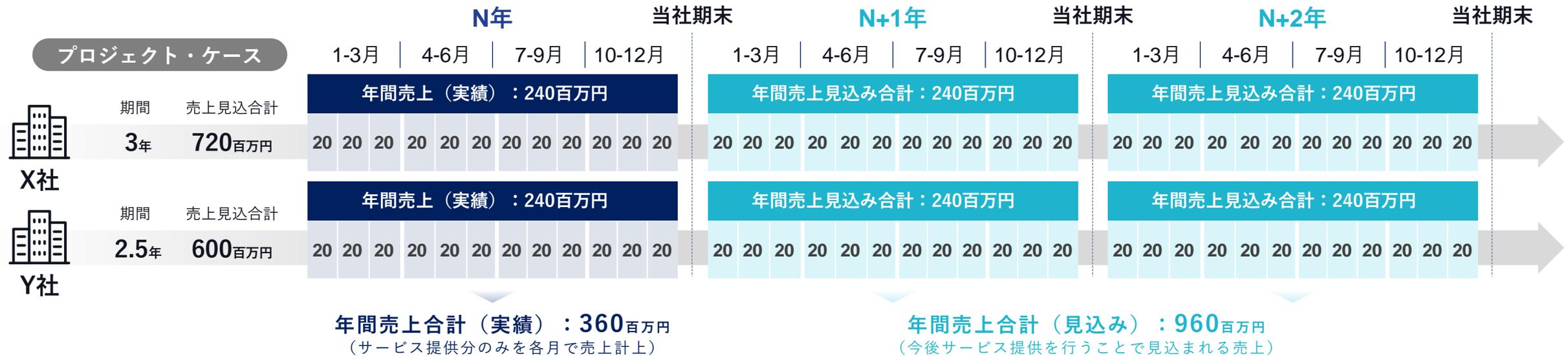
## 一気通貫サービスなどによる継続性の高いビジネスモデル

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)

当社は、2024年3月25日に「事業計画及び成長可能性に関する事項」を開示しています。今般、事業成長に向けた取り組みの進捗や外部環境の変化等を踏まえ、主に財務計画について新たに内容を追加するとともに、中期経営計画としての開示を行っています。

----- 前回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」からの進捗 -----

サービス分野の拡大と活動エリアの強化

- ・ 決済分野に加えて、銀行・証券・保険分野へのサービス拡大
- ・ 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

■ 連結売上高

2024年12月期 第1四半期 **5.1億円**  
(業績予想比 100.0%)  
2024年12月期 第2四半期 **5.0億円**  
(業績予想比 91.6%)

- ・ 新たなサービス分野のコンサルタント体制を構築しながら、新規クライアントの獲得を推進中
- ・ 当社グループ企業との相互のクライアント紹介や共同プロジェクト実施などシナジーを創出中

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
- ・ 働きがいのある環境の整備
- ・ サービスの高付加価値化

■ コンサルタント数

2024年12月期 第1四半期 **47名**  
2024年12月期 第2四半期 **57名**

- ・ 既存および新規サービス分野における優秀なコンサルタント人材の採用は堅調に推移
- ・ ビジネス・コンサルティングを中心としたサービスの高付加価値化を推進中

※ 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)

新規クライアント獲得と既存クライアントの深耕

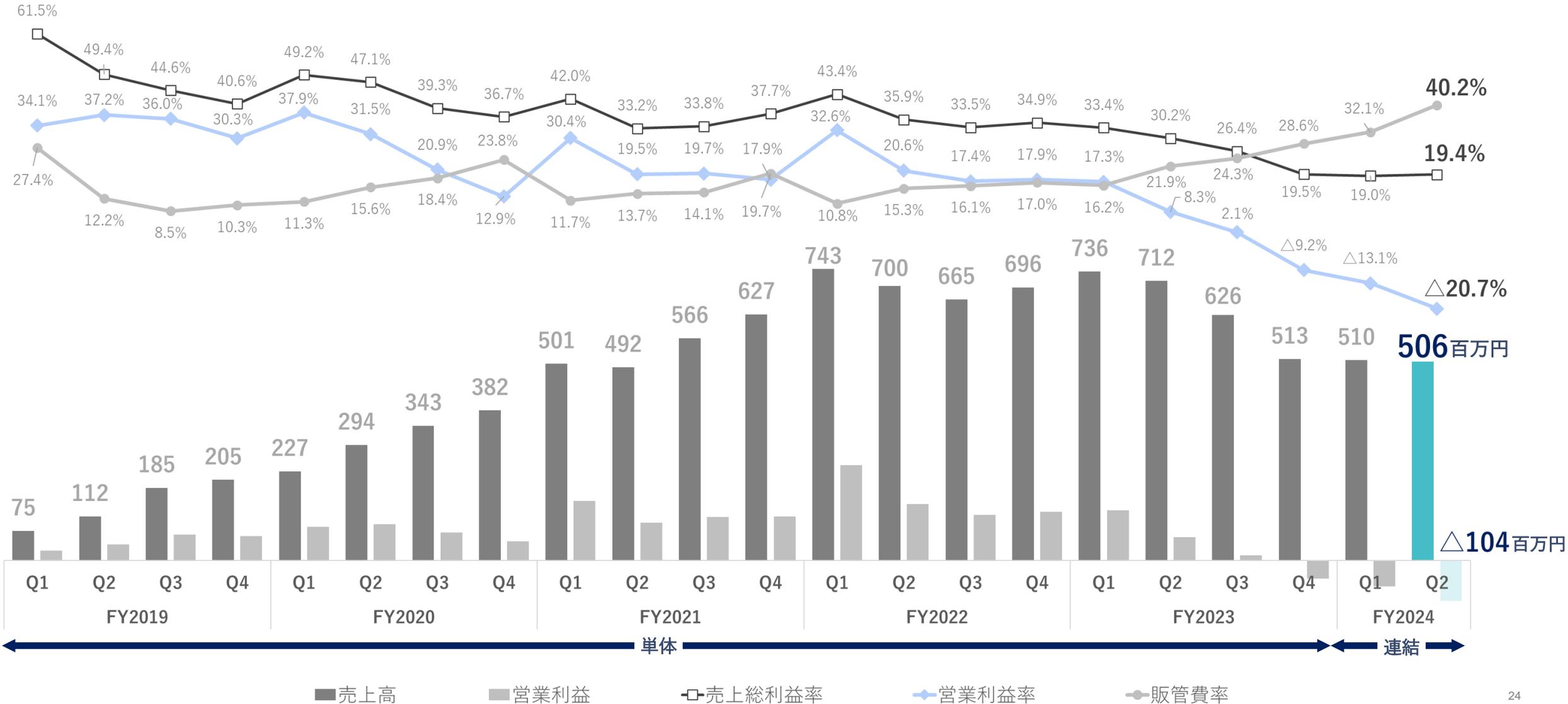
- ・ 専門人材の活用
- ・ 新たな分野・企業への参入
- ・ 既存クライアントの新たな需要発掘

■ クライアント数

2024年12月期 第1四半期 **22社**  
2024年12月期 第2四半期 **18社**

- ・ 既存クライアントの深耕は順調に進展する一方、新規サービス分野における新規クライアントの獲得についてはさらに強化中

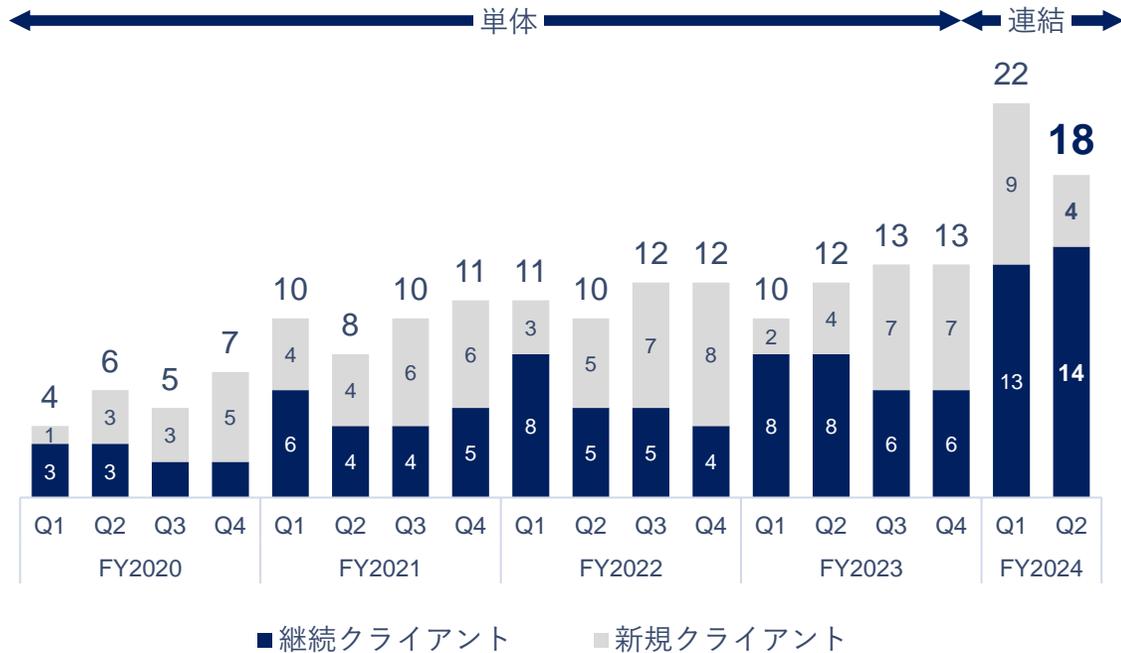
売上高は主に「決済」分野により構成され、「保険」「銀行」「証券」分野の本格的な売上貢献はFY25の見込み  
同様に、売上総利益率・営業利益率もFY25から改善される見込み



クライアント・ポートフォリオにおいても、主に「決済」分野から構成され、「保険」「銀行」「証券」分野におけるクライアント数の貢献はFY25からの見込み。既存クライアントのプロジェクトの継続やアップセルを図るとともに、新規クライアントの獲得を国内外で推進中

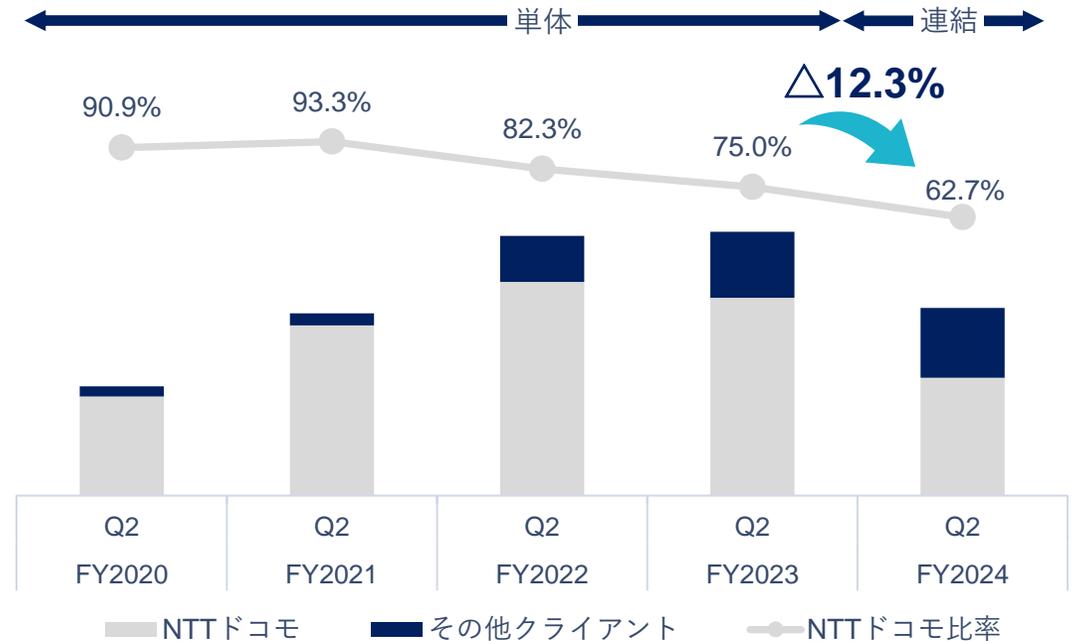
### クライアント数の推移

- 2024年12月期第2四半期のクライアント数は合計18社
  - 継続クライアント\*14社に加えて、新規クライアントを4社獲得
- \* 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

- 新規および継続クライアントからの受注を積み増すことで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2四半期のNTTドコモ売上比率は前年同期比から12.3%低下)



## 上場時の調達資金を活用して事業をさらに拡大

上場時に調達した資金は人材関連費用を中心に引き続き充当してまいります。

単位：百万円

項目	資金使途	調達金額	充当額 (2022年12月 期)	充当額 (2023年12月 期)	充当額 (2024年12月期 Q1およびQ2)	今後の使途予定 (2024年12月期 Q3およびQ4)	今後の使途予定 (2025年12月期 以降)
 人材関連 費用	<ul style="list-style-type: none"> <li>人材採用費用</li> <li>人件費</li> <li>教育費用</li> <li>メディア広告費用など</li> </ul>	1,193.8	58.4	264.4	81.2	330.8	459.0
 設備関連 費用	<ul style="list-style-type: none"> <li>オフィスの移転および スペース拡張費用</li> <li>情報セキュリティ費用な ど</li> </ul>	120.0	-	5.7	-	-	114.3
	合計	1,313.8	58.4	270.1	81.2	330.8	573.3

リスク情報について

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><b>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</b></p> <p>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
特定クライアントの売上比率	<p><b>特定クライアントへの売上偏重リスク</b></p> <p>全社売上に占める比率が一定を超える特定クライアントの取引額が何らかの事情で大幅に減少した場合には、経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります</p>	中	大	特定クライアント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
市場動向	<p><b>コンサルティング市場およびDX市場への参入企業が增加することによる競合激化リスク</b></p> <p>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><b>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</b></p> <p>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
経営者への依存	<p><b>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</b></p> <p>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

※その他のリスクについ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

## 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、2024年12月期の通期決算発表後の2025年3月頃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

