

**Atlas**  
Technologies

# 2024年12月期 第2四半期決算説明資料

Atlas Technologies株式会社（証券コード：9563）

2024年8月14日

1. 2024年12月期 第2四半期エグゼクティブサマリ
2. 2024年12月期 第2四半期決算ハイライト
3. 参考資料

# 2024年12月期 第2四半期エグゼクティブサマリ

- 業績予想に対して売上高および売上総利益は未達。既存サービス（決済）は予算対比で上振れを継続している一方、新規立ち上げ中のサービス（銀行・証券・保険）においてはクライアント獲得の遅れにより下振れで推移。下期においては、新規サービスにおける複数のパイプラインを売上につなげる取り組みを強化し、通年での業績予想達成を目指す
- 既存の決済サービス分野において、既存の大手クライアントのシステム関連プロジェクトの追加受注や、大手企業グループのクレジットカード会社の収益改善プロジェクトなどを新規で獲得
- 新規サービスとして、企業のセキュリティ対策ソリューションの提供を開始（ASM高度化支援サービス）
- 新規立ち上げとなる銀行・証券および保険分野に知見のある優秀な人材を採用し、コンサルタントチームを順調に確立

2024年12月期  
第2四半期  
累計実績  
(連結)

売上高

1,017 百万円

累計業績予想 1,063 百万円  
(対業績予想  $\Delta$  46 百万円)

売上総利益

195 百万円

累計業績予想 220 百万円  
(対業績予想  $\Delta$  24 百万円)

営業利益

$\Delta$  171 百万円

累計業績予想  $\Delta$  199 百万円  
(対業績予想 + 27 百万円)

四半期純利益

$\Delta$  137 百万円

累計業績予想  $\Delta$  196 百万円  
(対業績予想 + 58 百万円)

クライアント戦略

クライアント数 18 社

- 既存クライアントのプロジェクト深耕に加え、新規クライアントも増加
- システム関連プロジェクトや収益改善プロジェクトを受注

人材戦略

コンサルタント数 57 名

- 多様なバックグラウンドを有する優秀な人材を採用
- 投資に係る財務規律を見極めつつ、採用モメンタムを維持

# 2024年12月期 第2四半期決算ハイライト

## 四半期業績に関して、売上高は47百万円（91.6%）の未達、営業利益は赤字幅を10百万円縮小

- 連結売上高：既存プロジェクトが予想を上回るも、新規クライアントの獲得遅れにより業績予想比91.6%の進捗。  
第3四半期以降クライアント戦略を強化しリカバリーに注力
- 連結営業利益：売り上げの進捗に応じて販管費の適正化を行い、業績予想比で赤字幅縮小

単位：百万円

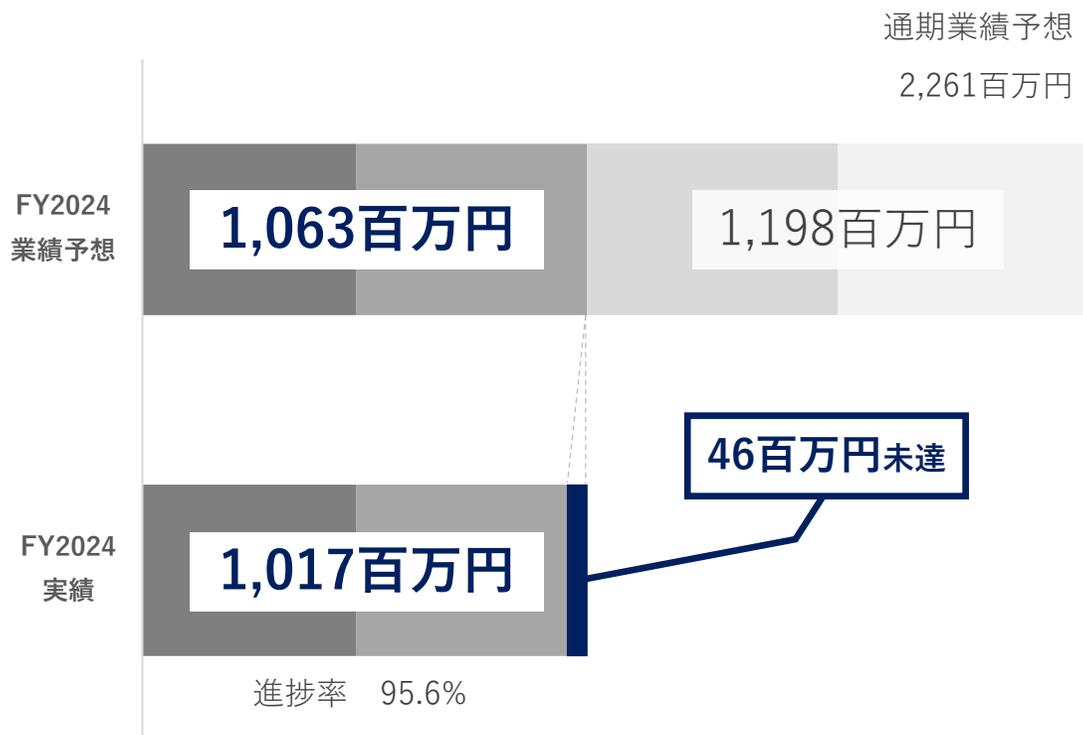
	FY2024/Q2（2024年4月-2024年6月）						FY2024/Q2累計（2024年1月-2024年6月）			
	当四半期業績予想比			直前四半期・前年同期比			当四半期業績予想比			
	実績	業績予想	業績予想比	前四半期	前四半期比	前年同期（単体※）	前年同期比	実績	業績予想	業績予想比
売上高	506	553	△47 91.6%	510	△3 △0.7%	712	△205 △28.8%	1,017	1,063	△46 95.6%
売上総利益	98	125	△27 78.6%	97	1 1.5%	215	△116 △54.2%	195	220	△24 88.9%
売上総利益率	19.4%	22.7%	△3.2%	19.0%	0.4%	30.2%	△10.8%	19.2%	20.7%	△1.5%
販売費及び一般管理費	203	240	△37 84.7%	164	39 24.0%	156	47 30.3%	367	419	△51 87.6%
営業利益	△104	△114	10 -	△67	△37 -	59	△164 -	△171	△199	27 -
営業利益率	△20.7%	△20.7%	0.0%	△13.1%	△7.6%	8.3%	△29.0%	△16.9%	△18.7%	1.8%
経常利益	△99	△114	15 -	△62	△37 -	64	△164 -	△161	△195	33 -
経常利益率	△19.7%	△20.7%	1.1%	△12.2%	△7.5%	9.1%	△28.8%	△15.9%	△18.4%	2.5%
当期純利益	△83	△115	32 -	△53	△29 -	40	△123 -	△137	△196	58 -
当期純利益率	△16.5%	△20.8%	4.3%	△10.6%	△5.9%	5.7%	△22.2%	△13.5%	△18.4%	4.9%

※ 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るものの、上記では前年同期の比較のため、2023年12月期第2四半期の数値は単体の数値を参考数値として記載

※ 進捗率や増減比率は、当期と比較期の数値の一方あるいは両方がゼロを下回る場合“-”で表示

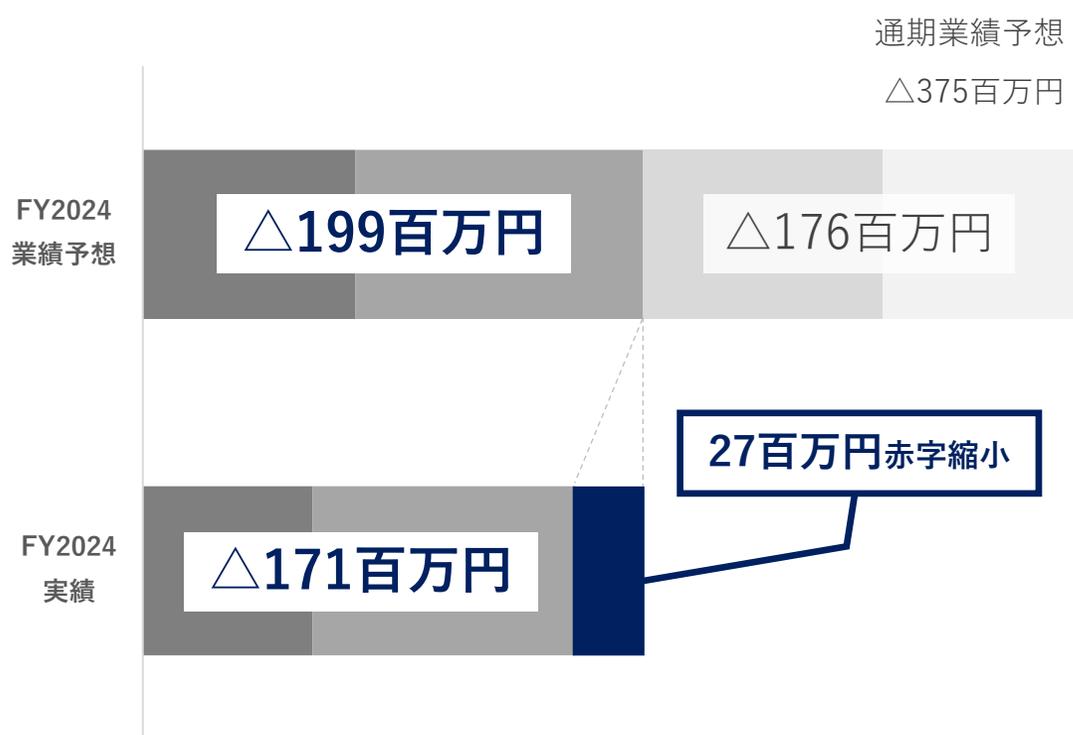
- 中間業績予想に対して売上高は46百万円（95.6%）の未達、営業利益は赤字幅を27百万円縮小
- 既存サービス（決済）は予算対比で上振れを継続している一方、新規立ち上げ中のサービス（銀行・証券・保険）においてはクライアント獲得の遅れにより下振れで推移
- 下期においては、新規サービスにおける複数のパイプラインを売上につなげる取り組みを強化し、通年での業績予想達成を目指す

売上高 進捗状況



■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4

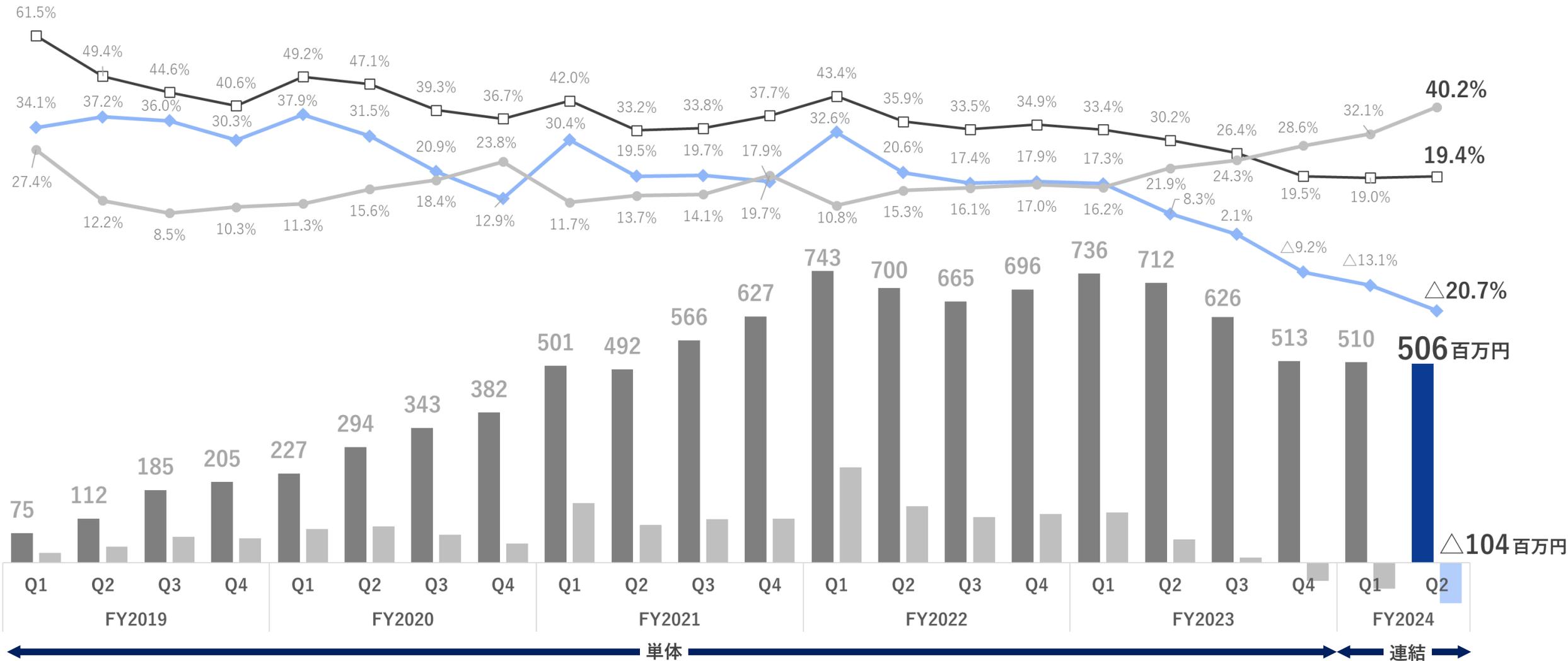
営業利益 進捗状況



■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4

# 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およ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傾向



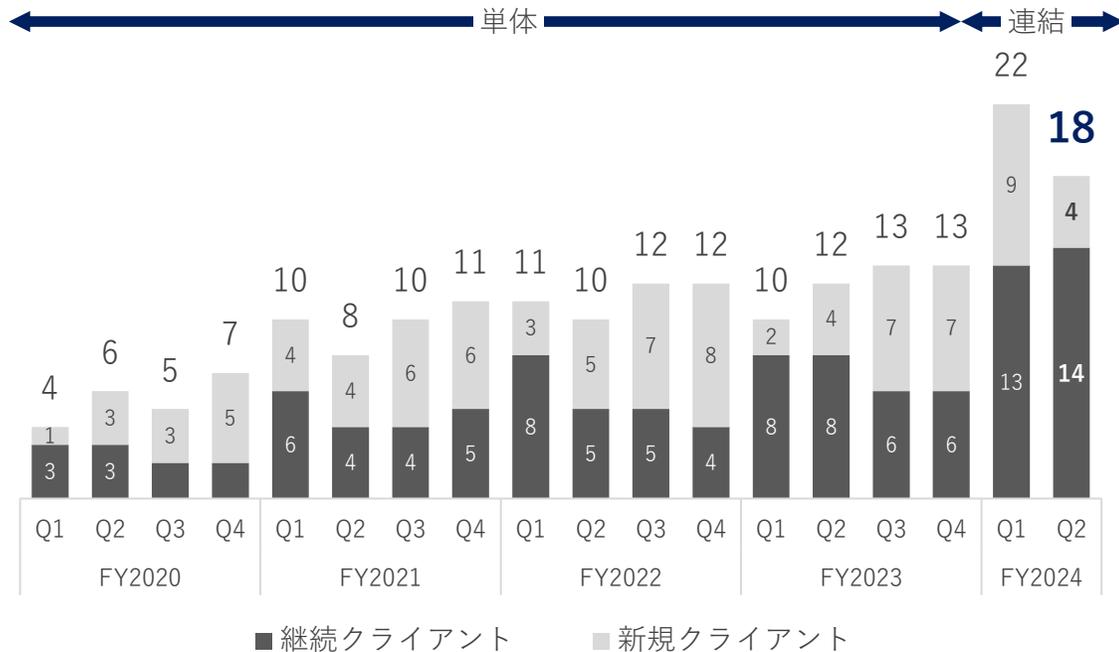
■売上高    ■営業利益    □売上総利益率    ◆営業利益率    ●販管費率

## 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

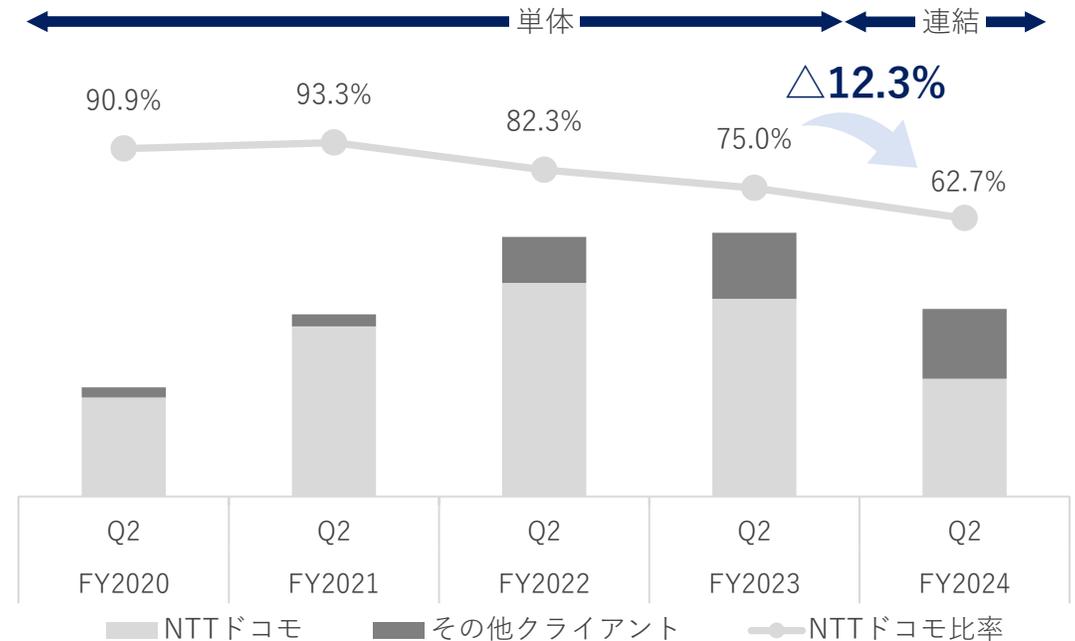
### クライアント数の推移

- 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）

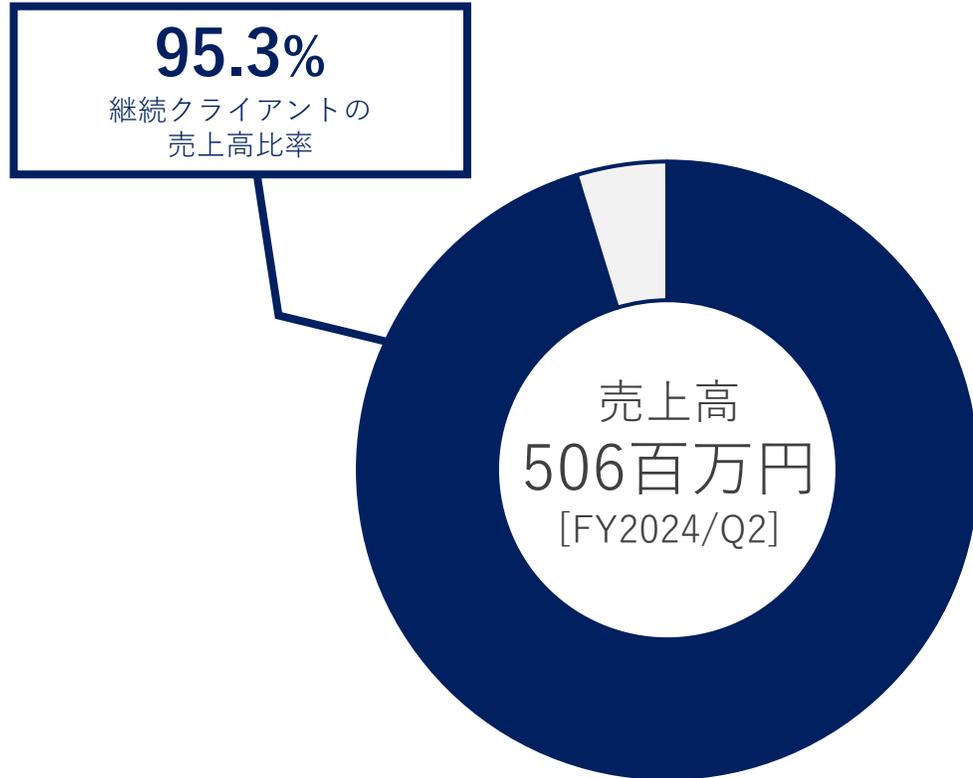


## クライアントの継続性の高さとアップセルによる売上成長

2024年12月期第2四半期における継続クライアント\*の売上比率は95.3%であり、NTTドコモを除く売上高比率は34.2%  
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す

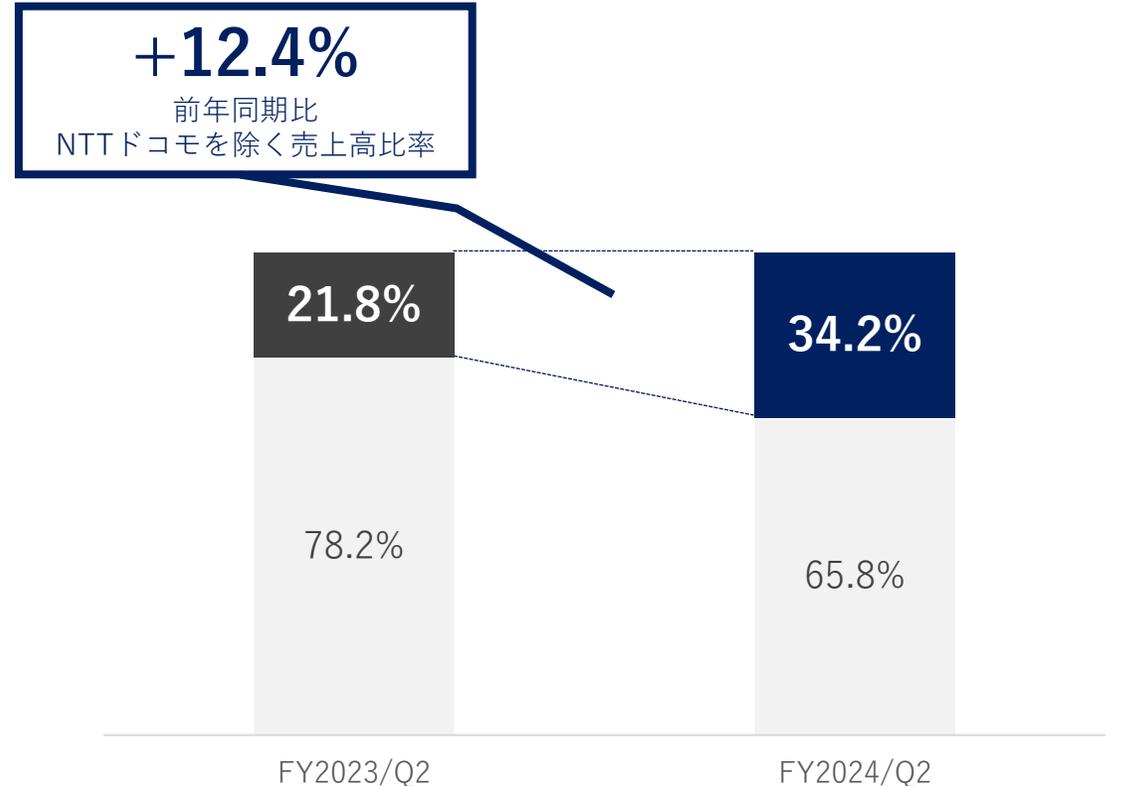
※前年度に売上を計上しており、かつ、当年度も売上を計上したクライアント

### 継続クライアントの売上高比率



■ 継続クライアント売上高比率 □ 新規クライアント売上高比率

### 継続クライアントの売上高比率の推移



■ NTTドコモ売上高比率 ■ NTTドコモを除く売上高比率

## 競争力のあるサービスの確立やクライアントへ提案強化を推進中

経営層およびマネジメント層のFintechおよび金融業界におけるリレーションを最大限に活用し、営業活動を強化中

### Fintech・金融サービス分野の拡大 × 幅広い業種での課題解決

#### 提案・営業活動強化

- ✓ 特に国内の銀行・保険分野の案件引合いが増加
- ✓ シンガポール拠点の海外企業に向けた提案や、日本企業の海外におけるプロジェクトを開拓

#### プロジェクトの獲得

- ✓ 既存クライアントのシステム関連プロジェクトを追加受注
- ✓ 大手企業グループのクレジットカード会社より、収益改善プロジェクトを新規で獲得

#### コンサルタントチーム体制強化

- ✓ 大手企業やコンサルティングファーム出身者を採用し、銀行・証券および保険分野におけるコンサルタントチームを順調に確立

#### サービス拡大やマーケティングを強化

- ✓ 企業のセキュリティ対策高度化支援サービスの提供を開始
- ✓ クレジットカードに関する国際セキュリティ基準団体へ加盟しクレジットカード業界のセキュリティ向上により一層貢献
- ✓ クライアントニーズがある調査レポートを発行

Payments  
決済

Banking  
銀行

Capital Markets  
証券

Insurance  
保険

従来の注力分野の拡大

戦略分野としての強化

### 金融DXの推進



金融機関



小売



通信キャリア



総合サービス



ITサービス



不動産



自動車・交通



物流

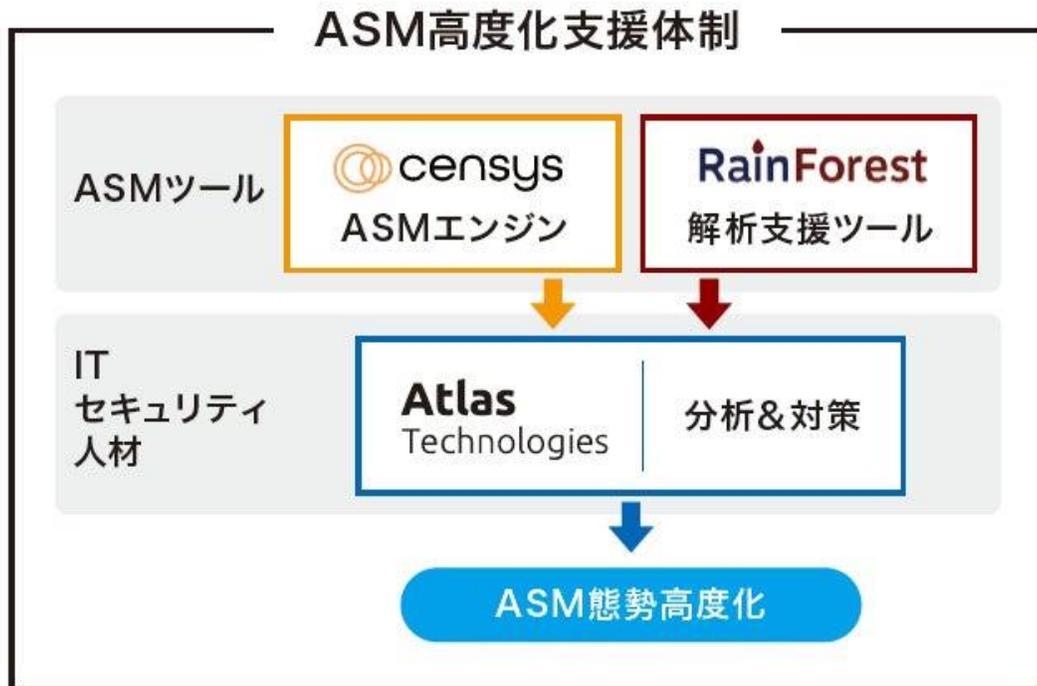
## 企業のサプライチェーンセキュリティ対策となる

### 「ASM ( Attack Surface Management ) ※ 高度化支援サービス」を開始

企業のサプライチェーンネットワークにおける脆弱性対策ニーズが高まる中、世界的に評価が高いASMエンジンである「Censys」、レインフォレスト社のサイバーセキュリティ解析支援ツールと当社のノウハウを組み合わせた「ASM高度化支援サービス」の提供を開始  
企業のサイバーセキュリティ対策ソリューションとして、攻撃者目線で脆弱性を探索のうえ評価し、その対策実施などを支援

※ 外部からアクセス可能な組織のIT資産情報 (Attack Surface) を調査し、脆弱性を継続的に評価する取り組み

### ASM高度化支援サービスの概要



### セキュリティ脆弱性評価

- ✓ ネットワークの可視化
- ✓ 不正資産・準拠違反の検出と特定
- ✓ 脆弱性の掌握 (検出・特定・対策の策定)
- ✓ 実施支援、改善計画策定、対策実施を提供



企業のセキュリティ・インシデントの  
リスク低減に大きく寄与

## クレジットカード情報のセキュリティ国際標準を提供する団体「PCI SSC」にAPO※として加盟 最新の国際セキュリティ基準を踏まえたコンサルティング提供で国内をリード

※ Associate Participating Organization (加盟組織)

### PCI SSC の概要



国際カードブランド5社 (American Express、Discover、JCB、MasterCard、VISA) が共同で設立した決済業界の関係者を集めた世界的な団体  
クレジットカード会員のデータを安全に取り扱う事を目的として策定された「PCI DSS※」などクレジットカード業界の国際的なセキュリティ評価基準を策定・運用

当社は、PCI SSCのAPOの立場として「PCI DSS」などのクレジットカード業界における国際的なセキュリティ評価基準の改定や関連する情報をいち早く入手可能

※ Payment Card Industry Data Security Standard

✓ 最新のセキュリティ評価基準を踏まえたコンサルティングサービスの提供をさらに強化  
また、今まで以上にクレジットカード業界のセキュリティ向上に貢献

全国の中小企業の経営者や担当者を対象に調査を実施し、調査レポートを発行

調査レポート「中小企業向け組み込み型金融の展望」  
(2024年7月29日 発行)

組み込み型金融の将来動向について関心のある企業に当レポートを用いた説明や情報提供を実施中

当社コンサルタントが、Fintechサービスの提案に向けて組み込み型金融サービスに関するインサイトを発表

- 金融・決済関連企業へヒアリング調査
- 全国の中小企業の経営者、役員や財務経理担当者を対象として様々な融資サービスの利用状況ならびに利用意向などを調査
- アジア市場におけるB2B金融サービスの動向やプレーヤーについて調査

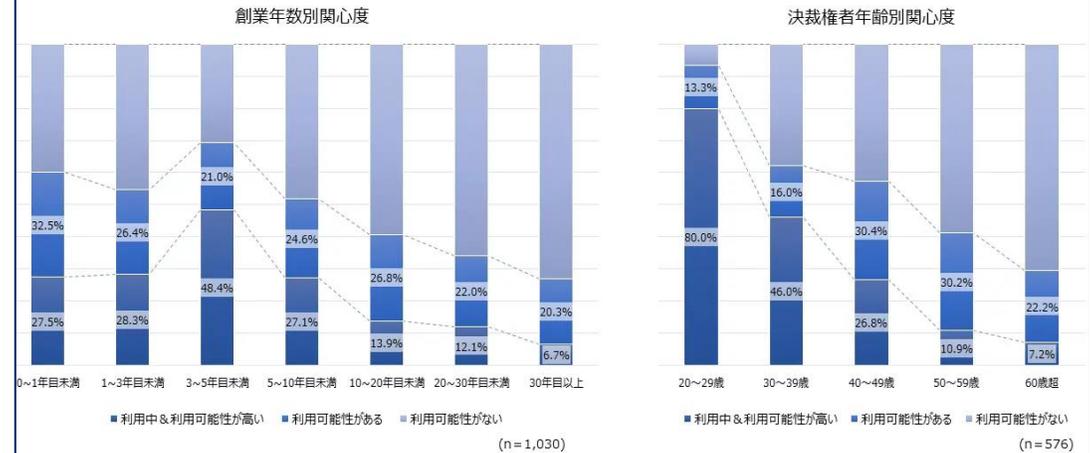
中小企業 (SMB) 向け 組み込み型金融 (融資サービス) の展望

Atlas Technologies株式会社

To offer seamless solutions for embedding Fintech across all industries

© 2024 Atlas Technologies Corp.

組み込み型融資サービスへの関心が高い企業は、比較的創業年数が短く、責任者の年齢も比較的若い企業が多いことから、他のオンライン完結型の融資サービスの利用意向がある企業の特徴と一致する。



日本とシンガポールにおけるさらなるシナジー創出を企図し、海外大手企業のプロジェクト獲得に注力  
また、日本企業に対して海外からのコンサルティングサービス提供を強化中

**90+**

Best-in-class  
clientele

**500+**

Client  
projects

**20+**

Key  
markets

**150+**

Client, media &  
industry events

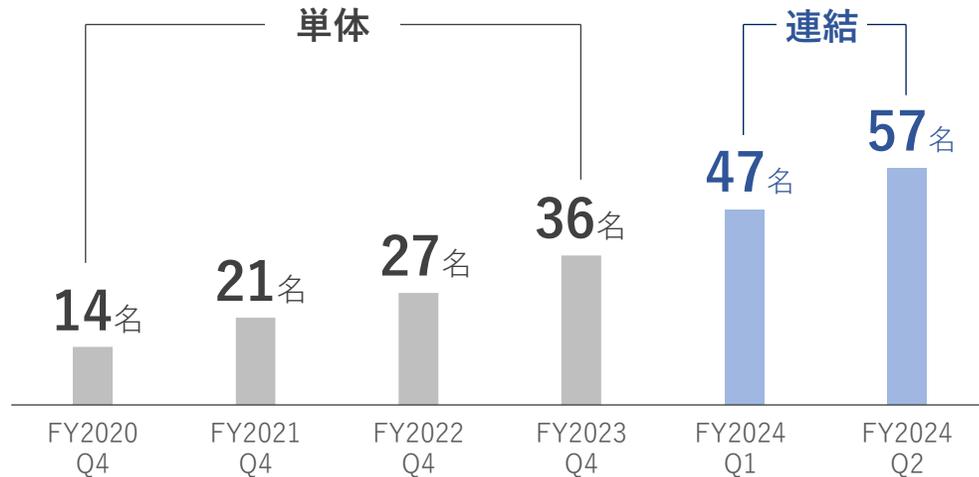


## Fintech領域のバックグラウンドや専門性を有するコンサルタントの採用

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

### 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



※ 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 (PwC/Deloitte/EY/Capgemini)
- ITサービス企業
- Fintech領域事業会社
- カード会社・金融機関
- 通信キャリア
- 国際ブランド企業 (Mastercard/Visa/JCB)
- Sler企業
- 保険会社
- メガバンク
- 証券会社



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

# 人事機能の強化および人事施策により、コンサルタントの応募者が前年比4倍 金融バックグラウンドの人材を中心に、着々とコンサルタントチームを組成中

## 人事強化×各種人事施策

### ☑ 多様な人材の採用

- ・ 多国籍人材
- ・ 多言語を使用可能な人材

### ☑ 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

### ☑ エージェント個社との面談・商談の徹底

エージェント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

### 人事施策による成果



- ・ 応募者数が前年対比 4 倍  
(数 2 倍 × 速度 2 倍)
- ・ 外部取材数が5回へ増加

### Atlas Technologiesが求める人物像



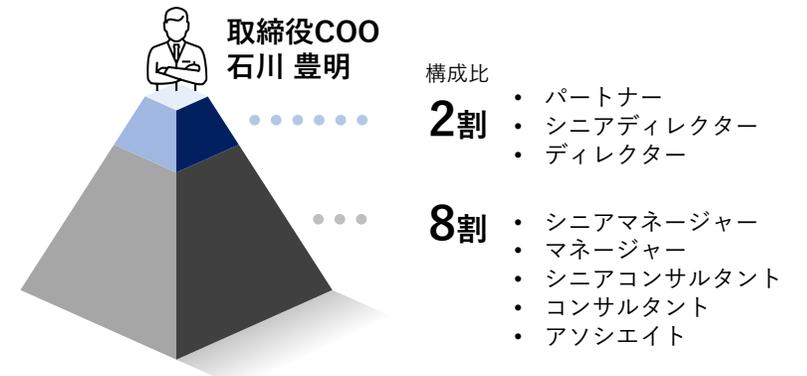
- ① チームを作り・マネジメントが可能
- ② プロジェクトをデリバリーが可能
- ③ クライアントと信頼関係を構築
- ④ 当社の価値観を体現

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、より強い組織づくりを推進

## 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



## 優秀な人材の採用および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およ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

### 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

#### ■ 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



### 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

#### ■ 2024年12月期 主な取り組み(例)

- コミュニケーション施策の拡充  
MVP表彰、全社ミーティング、歓談タイムなど施策により社員間のリレーション構築
- OpenDoorの開催  
特定の日には社長と社員が自由に会話できる時間を設け、事業理解やキャリア実現に寄与
- 内定者入社前の接点の充実  
希望者に対してはコミュニケーションを図り入社前の不安点などを払拭

### 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創出

#### ■ 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
- 250件以上の通信教育メニュー
- ベテラン社員による新人研修など



# 価値観を共有した一体感のある組織として成長を図るため、各種施策を拡充中



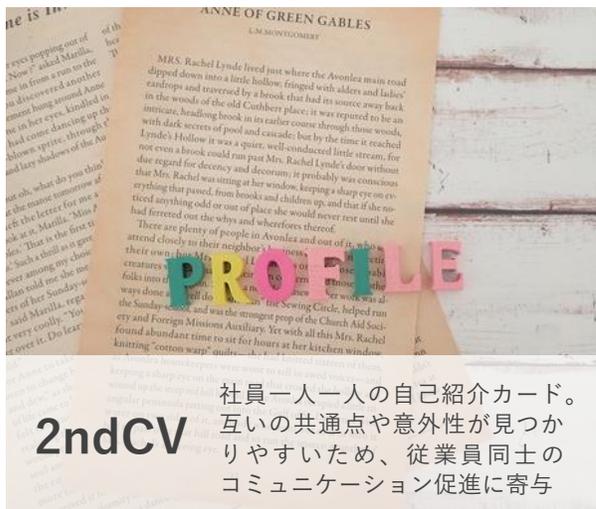
## ユニットランチ

部署内での交流や慰労を目的に、月に一度の食事会を促進。仕事仲間と気軽に食事することで、事業への理解やチームの結束力を強化



## 1on1

上司と部下が1対1で対話するミーティングで、月1回以上実施。チームの信頼関係を強化



## 2ndCV

社員一人一人の自己紹介カード。互いの共通点や意外性が見つかりやすいため、従業員同士のコミュニケーション促進に寄与



## Atlas歓談タイム

月に一度、役員を含む全社メンバーでランダムに選ばれたペアを組み、30分程度の歓談を実施。柔軟な相互理解が実現



## ALL-HANDS

月に一度、会社に関するトピックス(社員紹介やイベント開催のお知らせなど)をオンラインで共有・発信



## Kozy Channel

月に一度、会社に関するトピックス(各部の予算達成状況やプロジェクト、会社の方針など)をオンラインで共有・発信



## 福利厚生倶楽部

リクラブが運営する、福利厚生アウトソーシングサービス。社員のリラクゼーションに活用中



## OpenDoor

代表の山本が不定期で主催し、参加を希望する社員と自由に会話。企業/事業への理解や社員のキャリア実現に寄与



## フレックスタイム

コアタイムなしのフレックスタイム制を導入。個人のライフスタイルに合わせて働く時間を選択可能



## シェアオフィスラウンジ

ワークスタイリング震が関内の会員専用ラウンジを自由に利用可能。無料の飲み物や軽食とともに、気分に合わせて好きな場所で勤務可能



## フリードリンク

社内のパントリースペースに、コーヒーや紅茶など種類の飲み物を常設。無料で利用可能



## ハイブリッドワーク

出社またはリモート(週1日以上出社)から自由に選択可能で、現在最も多いのは「週3日出社・2日リモート」のハイブリッドスタイル。オフィスはフリーアドレスのため、協働メンバーが集まって業務も可能

# 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推進

## 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

## 即戦力となるスキル・経験・ナレッジ



大手保険会社出身  
(2024年入社/男性)

- 金融業界およびコンサルティング会社において多くのプロジェクトを経験
- 戦略立案、業務改善、コスト削減、IT グラウンド・デザイン、プロジェクト管理など幅広い領域をカバー



大手外資コンサル出身  
(2024年入社/男性)

- デジタル戦略部でDX推進、特に、リーダーとして企画・開発を牽引

魅力ある給与水準  
活躍領域の拡大  
知識経験の活用



## 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. プロジェクトの状況に応じて柔軟に勤務場所を選択

## 個人が持つ強みやスキルを活かし 活躍できる職務環境

## なぜAtlasへ転職を決めたか？※



大手事業会社出身  
(2024年入社/女性)

コンサルタントの仕事にかねてより興味を持っていました。さらにポテンシャルが高いFintech領域の仕事に携わりたいと考えていた為、Atlas Technologiesならこれら2つの希望にぴったりな会社だと感じたので入社を決意しました。



大手銀行出身  
(2024年入社/男性)

実績豊富な専門集団へ仲間入りしたいという思いと、その中でデータサイエンスに関わる自身の経験やスキル・可能性を活かしたソリューションをクライアントへ提供できる機会もこの会社にはあると感じる事ができました。最新のテクノロジーで顧客のビジネスへの貢献ができると思い、Atlasを選びました。

裁量権拡大  
良質な組織風土  
経験値の積み上げ



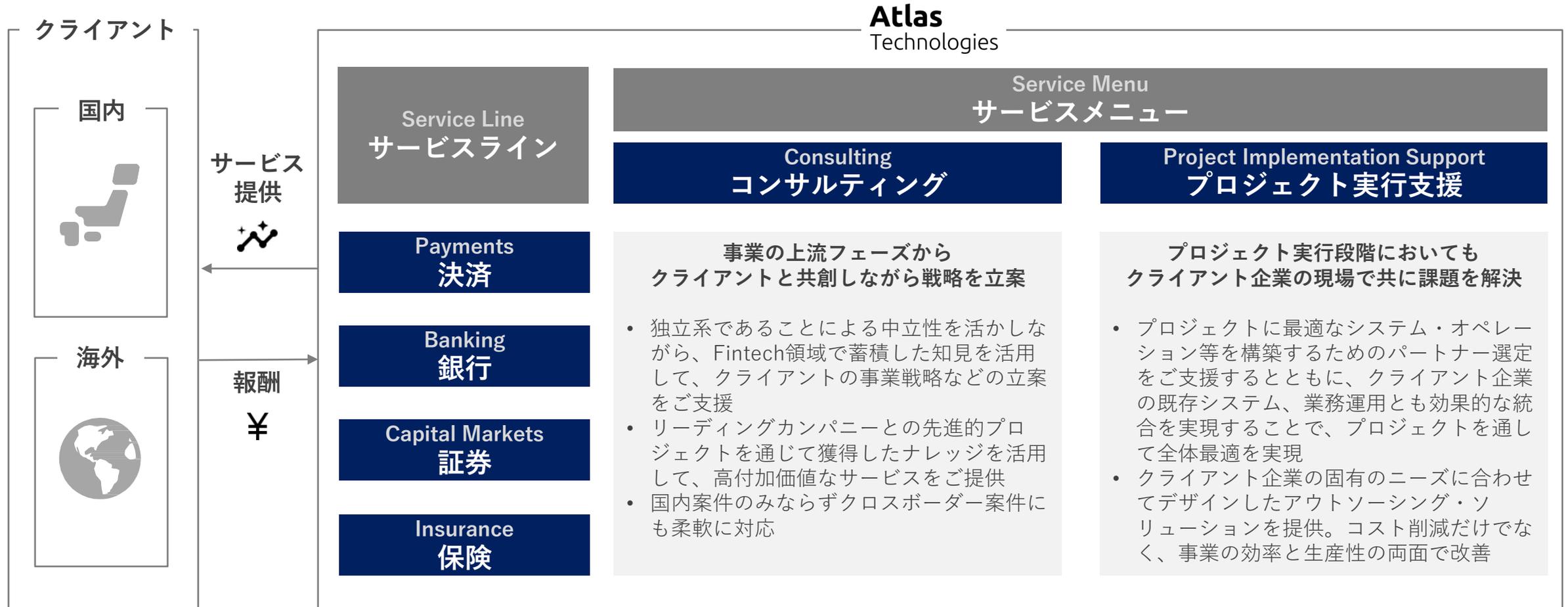
# 參考資料



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

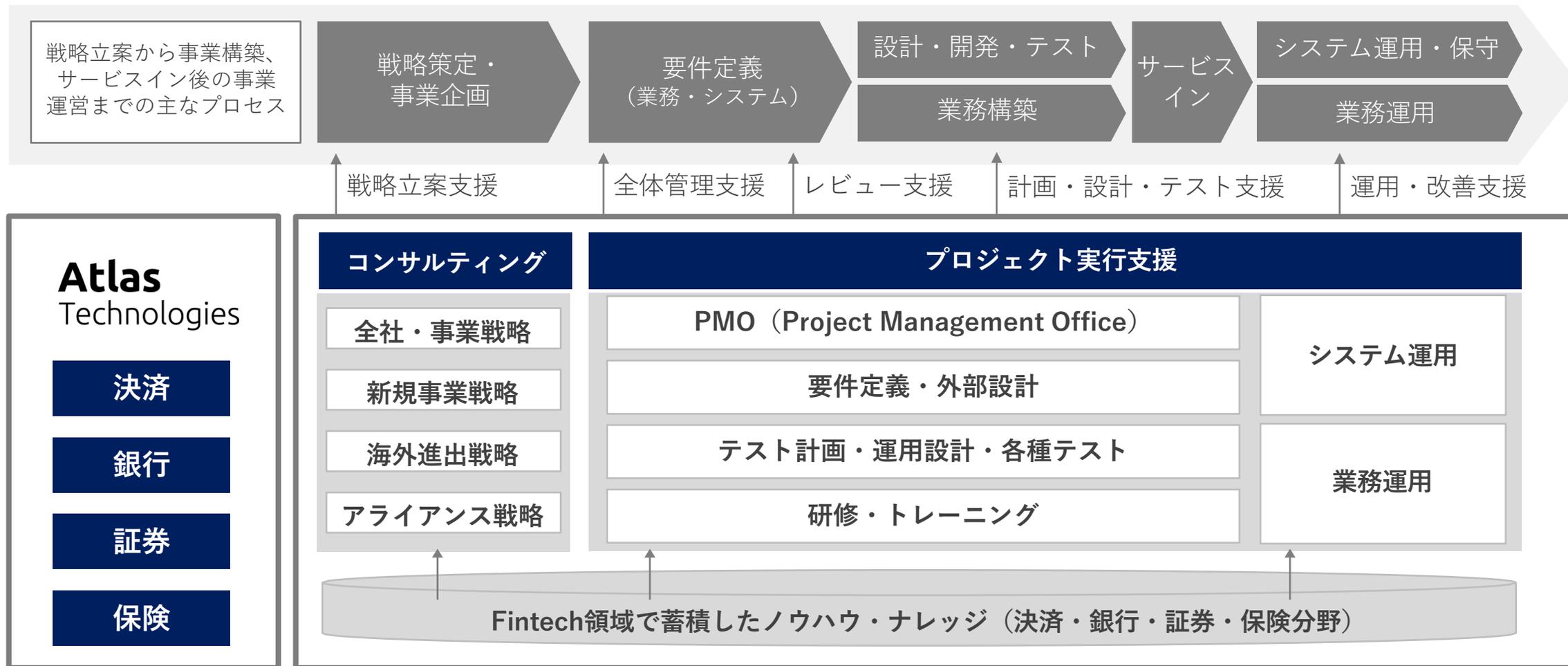
## 独立系Fintechコンサルティング・グループとして戦略立案から実行までを国内外でご支援

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。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



## 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に貢献



## 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

### 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]

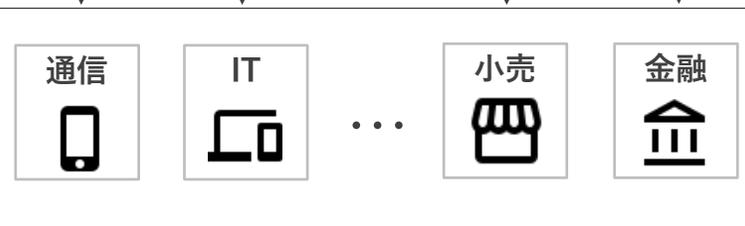
各業界のリーディングカンパニー



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 **継続支援**

戦略策定支援

### 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

# 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

## 1 サービス分野の拡大と活動エリアの強化

### 分野

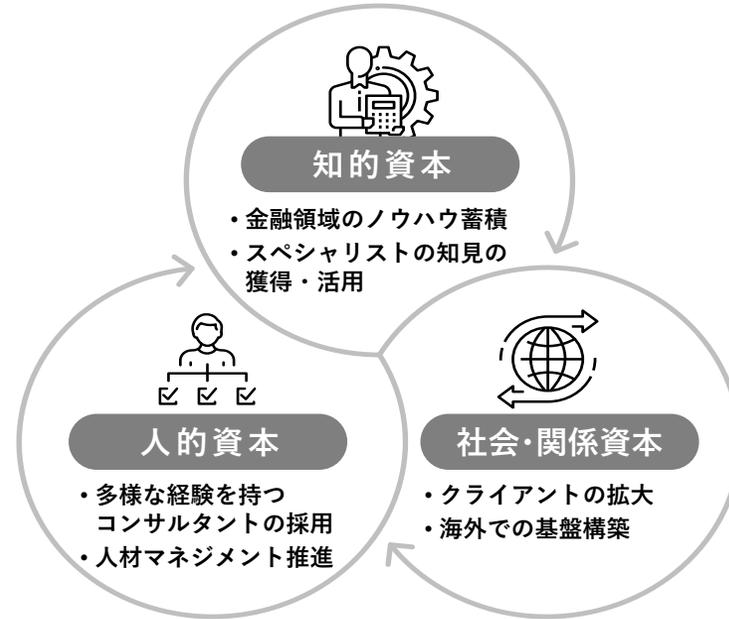


決済分野に加えて、銀行・証券・保険分野にサービスを拡大してプロジェクトの増加を推進

### 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)



**プロジェクトA:**  
戦略策定支援

Y社 (既存)



**プロジェクトB:**  
要件定義支援

**プロジェクトC:**  
業務運用改善支援

# 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 決算年月		第1期 2018年12月 (個別)	第2期 2019年12月 (個別)	第3期 2020年12月 (個別)	第4期 2021年12月 (個別)	第5期 2022年12月 (個別)	第6期 2023年12月 (連結) ※3	第7期 2024年12月/Q2 (累計・連結)
売上高	※4 (千円)	27,320	579,237	1,248,744	2,187,858	2,806,295	2,589,774	1,017,504
経常利益	(千円)	14,679	217,348	300,695	473,954	614,920	128,535	△161,863
当期純利益	(千円)	10,249	143,468	197,493	310,825	405,556	75,672	△137,509
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	2,369,692
総資産額	(千円)	19,130	324,630	649,138	1,143,789	2,853,949	2,756,688	2,651,220
1株当たり純資産額	※5 (円)	44,165.50	522,393.48	58.81	109.76	338.01	338.58	321.53
1株当たり当期純利益金額	※5 (円)	115,164.62	478,227.97	32.87	50.95	64.51	10.59	△18.65
自己資本比率	(%)	69.3	48.3	55.3	58.5	84.1	90.5	89.4
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	21,295
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	577
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	—	4,500	—	1,324,800	13,900	△31
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	1,814,994
従業員数〔外・平均臨時雇用者数〕 (個別)	※6 (名)	0	5	16	24	29	37	50
従業員数〔外・平均臨時雇用者数〕 (連結)	※6 (名)	—	—	—	—	—	45	58

(※)

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年財務省令第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の監査を受けています。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。
3. 売上高には、消費税等は含まれておりません。
4. 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。
5. 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

@2024 Atlas Technologies Corp.