

2025年8月期第2四半期

決算説明資料

2025年4月11日

ARアドバンステクノロジー株式会社（東証グロース:5578）

CONTENT

目次

1. 会社概要
2. 決算ハイライト
3. 直近のトピックス
4. 連結業績推移の概況
5. 2025年8月期 業績予想
6. 企業価値向上に向けた成長戦略
7. Appendix



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	1億3,691万円(2025年2月末現在)
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	530名 グループ社員計721名(2025年2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	【渋谷本社】 東京都渋谷区渋谷2-17-1 渋谷アクシュ18F 【関西支社】 大阪府大阪市北区堂島1-5-17 堂島グランドビル8F 【名古屋支社】 愛知県名古屋市中村区名駅2-38-2 オーキッドビル8F
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 えるぼし認定(認定段階3)
グループ会社	株式会社エーティーエス 株式会社ピー・アール・オー



「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



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

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を展開

デジタルシフト・クラウドシフトに必要な先進技術をワンストップ提供

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

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活用支援まで



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



DX人材の提供(グループ会社による展開)

DXにかかるプロフェッショナル人材の紹介等

領域特化型サービスパッケージのブランド展開



cnaris

クラウド活用総合支援サービス



dataris

データ・AI活用総合支援サービス

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・ITに特化した人材マッチングを展開



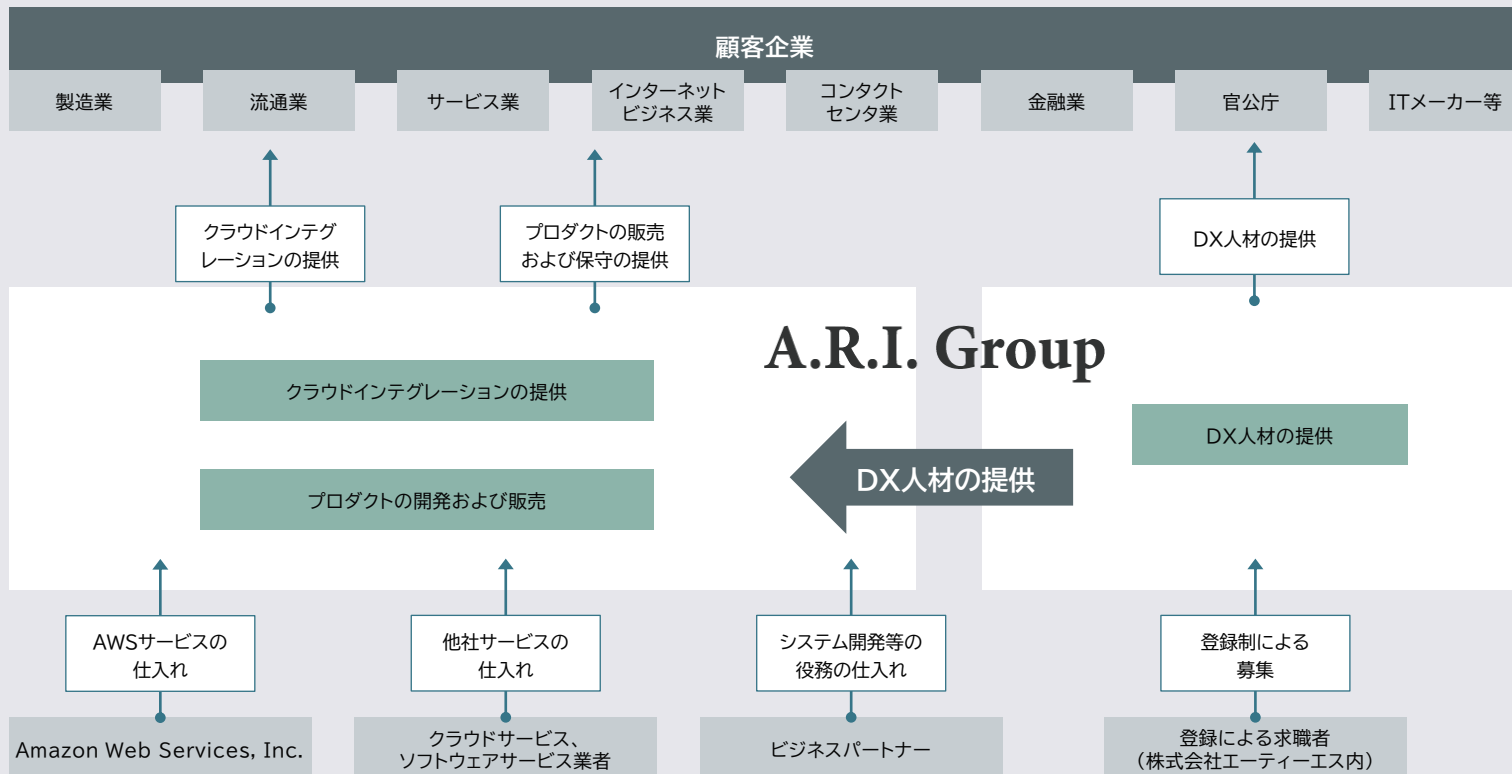
テクパス

PRODUCED BY A.T.S.

DX人材獲得のためのマッチングプラットフォーム

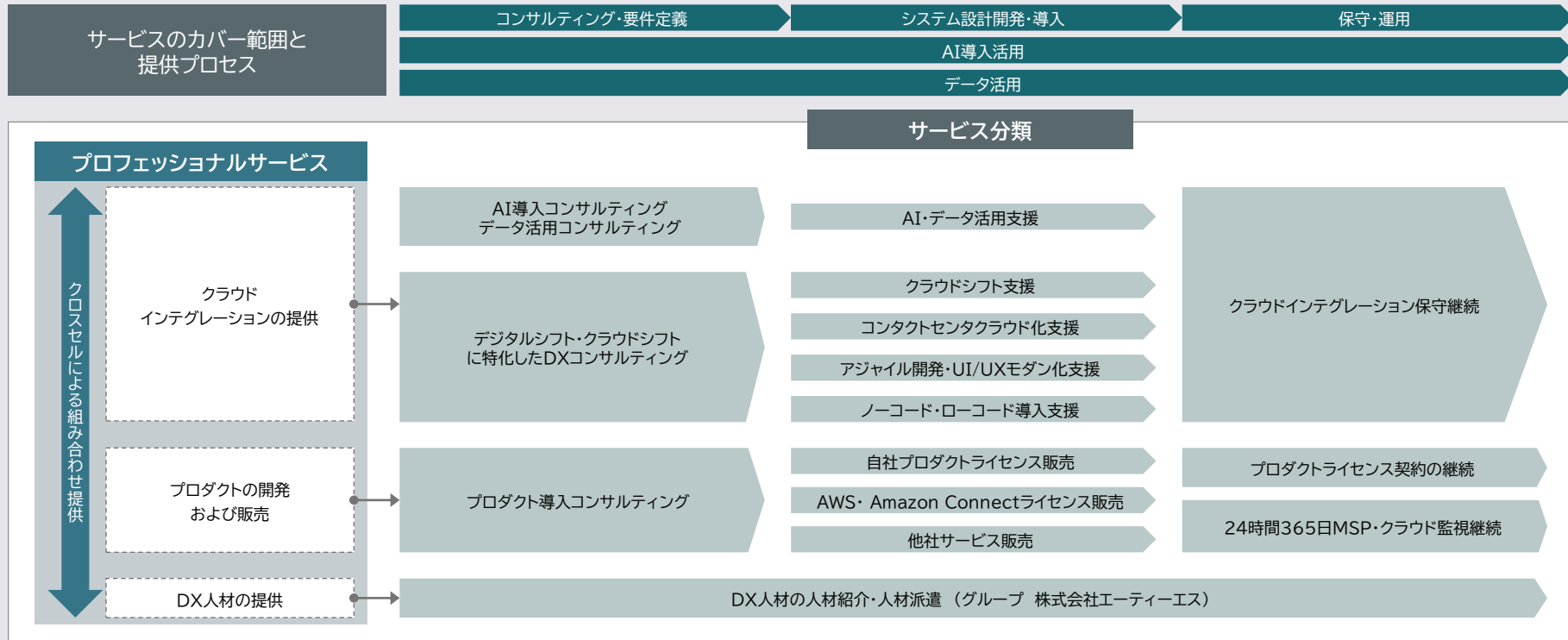
事業系統図

グループ企業とのシナジー体制を一体的に構築し、顧客企業群へサービスを提供しています



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、AI活用、データ活用といった顧客のニーズごとに要素技術をクロスセル提供、サービスのケイパビリティを最大化させています



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しています

当社のポジションマップ





2. 決算ハイライト

エグゼクティブサマリー

- 2025年8月期2Q累計は、売上高、売上総利益共に前年同期を上回る形で着地。即戦力のコンサル/エンジニアの採用も計画以上に好調
- 2Qより、株式会社ピー・アール・オー(以下「PRO」)及び同社の子会社の損益計算書(PL)の連結開始(貸借対照表(BS)は1Qより連結済)
- 今期より、M&Aの強化等を踏まえ、EBITDAを重要指標として記載

連結売上高

2025年8月期 2Q累計

6,563 百万円

前年同期比 +20.0%



連結売上総利益

2025年8月期 2Q累計

1,688 百万円
(連結売上総利益率: 25.7%)

前年同期比 +23.8%



連結経常利益

2025年8月期 2Q累計

272 百万円

前年同期比 +22.2%



EBITDA ※

2025年8月期 2Q累計

346 百万円

前年同期比 +31.1%



キャリア採用人数

2025年8月期 2Q

23 名

うちコンサル/エンジニア22名

前年同期比△3名となるが
コンサル/エンジニアは +11名

連結従業員数

2025年2月末現在

721 名

うち、コンサル/エンジニア556名

前年同期比 +177名
(コンサル/エンジニア+162名)

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

連結業績ハイライト

- 売上高のポイント 引き続き旺盛なDX投資環境を背景に、AI開発案件、高付加価値案件の受注強化策が奏功し継続的に伸長
- 利益面のポイント AI開発および高付加価値案件の受注増が売上総利益向上に寄与し、2Q累計着地予想の営業利益及び経常利益は計画より前倒し進捗
- 費用面のポイント 渋谷本社移転費用およびM&Aにかかる仲介料等の費用も1Qで計上済、採用費の利用も計画より前倒しに進捗
- PRO及び同社の子会社のPLは2Qに連結(BSは1Qに連結済)。3か月分の取込みであり、連結財務諸表への影響は軽微

(百万円)	2024年8月期 2Q累計	2025年8月期 2Q累計	増減率	
売上高	5,471	6,563	20.0%	売上高成長率は+20.0%
売上総利益	1,363	1,688	23.8%	高付加価値案件へのシフト等による売上総利益率向上施策に取り組んだ結果+23.8%の伸長
販管費	1,146	1,416	23.6%	渋谷本社移転費用(42M)の他、採用費前倒し利用(68M)、M&A仲介料(35M)等のまとまった各種経費を1Qで計上済
営業利益	217	272	25.1%	
経常利益	222	272	22.2%	
特別損益	-	△47	-	売上伸長、研究開発費の厳選した費用投下や運用コストの適正化に取り組んだ結果+24.9%となった
当期純利益	134	84	△37.5%	
売上総利益率	24.9%	25.7%	0.8p	販管費にて上記費用を計上したが、売上の伸長により前期比+22.0%となった
販管費率	20.9%	21.6%	0.7p	
営業利益率	4.0%	4.2%	0.2p	
経常利益率	4.1%	4.1%	0.0p	渋谷本社移転費用の一部と、収益獲得が見込めないソフトウェアを減損し、特損に計上

進捗率

- 売上高は堅調であり、概ね計画通りに推移
- 費用面では、渋谷本社、名古屋支社移転関連費用などの各種経費が計上されるも、受注強化策および新規採用者の早期有償稼働化と並行して、その他の販管費の抑制等もあり、営業利益、経常利益は想定より高い進捗率となった

(百万円)	2Q累計 実績	2Q累計 業績予想	2Q累計進捗率 (実績/予想)	通期業績予想	通期進捗率
売上高	6,563	5,508	119.2%	12,239	53.6%
売上総利益	1,688	1,426	118.4%	3,243	52.1%
営業利益	272	49	553.0%	609	44.7%
経常利益	272	32	843.6%	580	46.9%
当期純利益	84	3	2,789.0%	325	25.8%

売上高、売上総利益ともに
予算計画を上回る着地となった

営業利益、経常利益ともに
2Q累計業績予想を大きく上回る
結果となった

2Q累計期間は渋谷本社、名古屋支
社移転をはじめとした各種経費計
上を計画したため、通期の利益確
保は下期偏重であるものの、売上
総利益の増加施策が奏功している



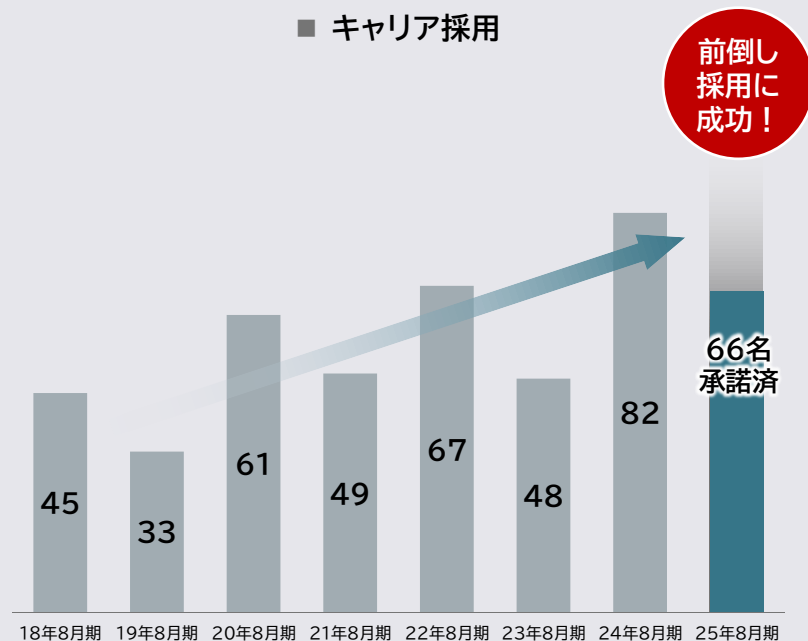
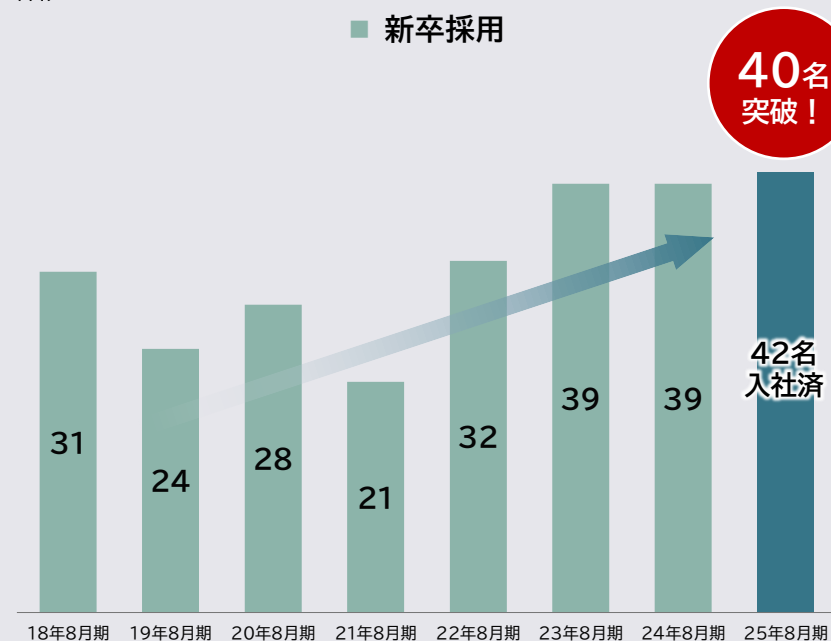
3. 直近のトピックス

高水準な採用の継続

- 2025年4月入社の新卒採用は42名と初めて40名を突破
- キャリア採用は2025年2月末現在で66名(内定承諾者含む)、進捗率は82.5%となっており、前倒しでの採用に成功

新卒採用者およびキャリア採用者の採用計画推移

(名)



本社移転に続き、エンジニアファーストなオフィス環境実現に名古屋支店を移転

- 事業及び業績拡大に向けた拠点整備として、名古屋支社を移転
- 本社オフィス同様にハイブリットな働き方による生産性を最大限に引き出すエンジニアファーストな環境へ
- 今後の更なる事業拡大に貢献



株式会社ピー・アール・オーによる事例

- 2024年11月29日にPROの全株式を取得し子会社化
- PROは大規模システム開発やスマホアプリ開発を得意とする他、BtoC向けデジタルコンテンツ事業(無料ゲームによる広告収益事業)を展開
- テレ東コミュニケーションズと共同で、海外のIPを活用したアプリ開発を実施

デジタルコンテンツ事業として、自社ブランド「PRO.APP」を展開

直近の事例



テレ東コミュニケーションズ様と共同で、
海外のIPを活用したアプリ開発に取り組む

テレ東コミュニケーションズ

×

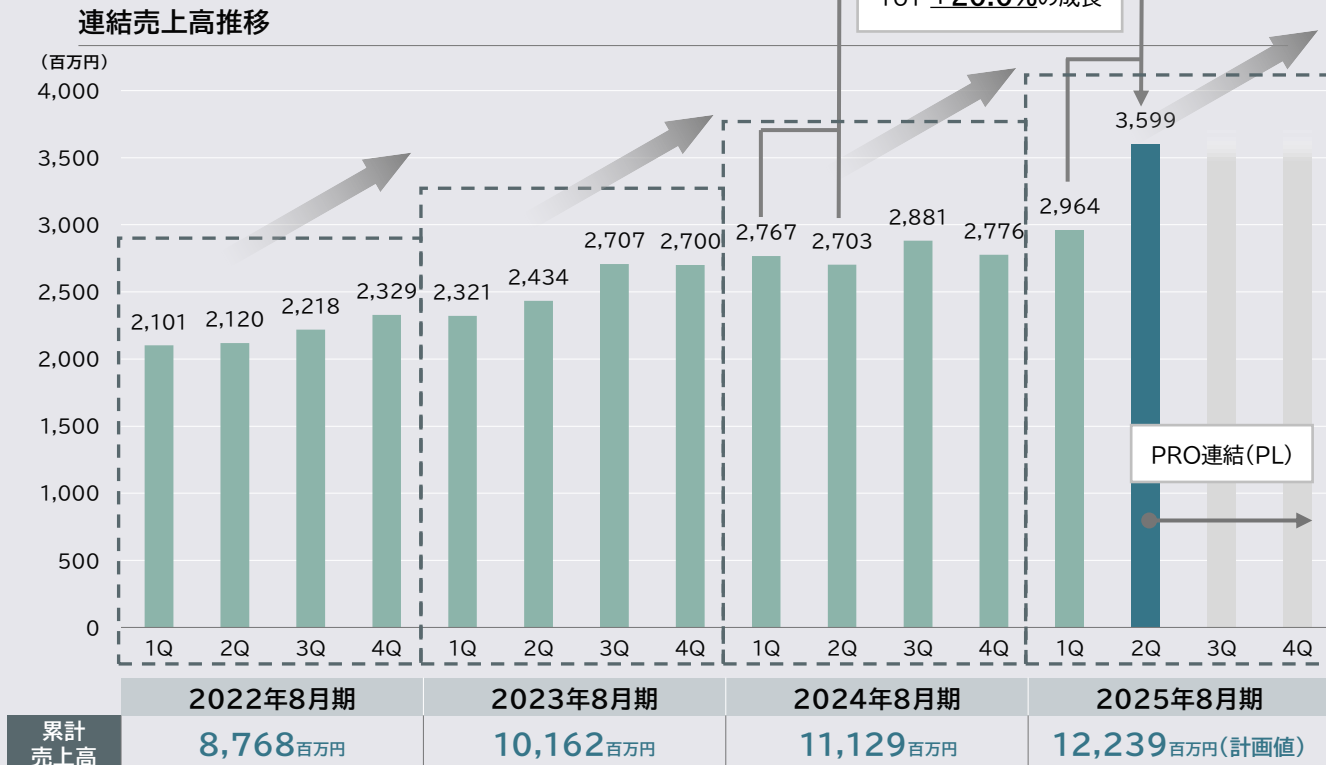
PRO.



4. 連結業績推移の概況

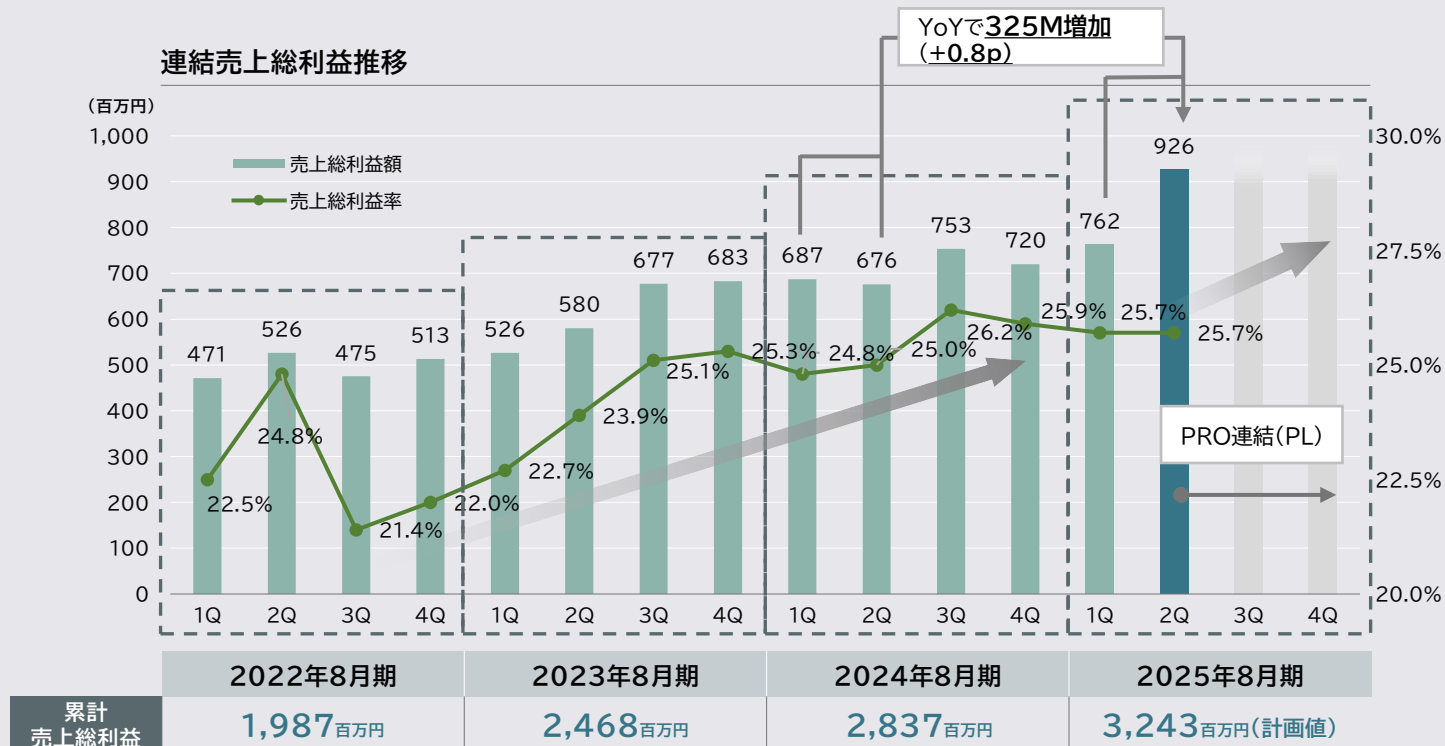
連結売上高 推移

- 2025年8月期2Q累計は、前年同期比20.0%増となった
- 2Qより、PRO及び同社の子会社3社のPLを連結したことにより、売上が増加



連結売上総利益 推移

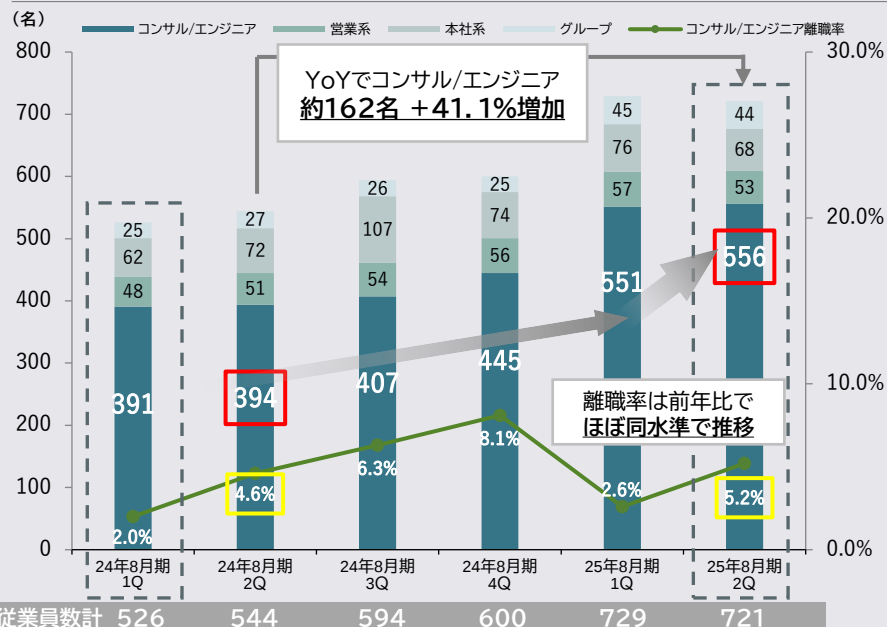
- 2025年8月期2Q累計の売上総利益は、前年同期比で325百万円(売上総利益率+0.8p)の伸びとなった
- 受注強化策および新規採用者の早期有償稼働化、販管費のコスト抑制等に加え、2QよりPRO及び同社の子会社のPLを連結したことも売上総利益が増加した要因



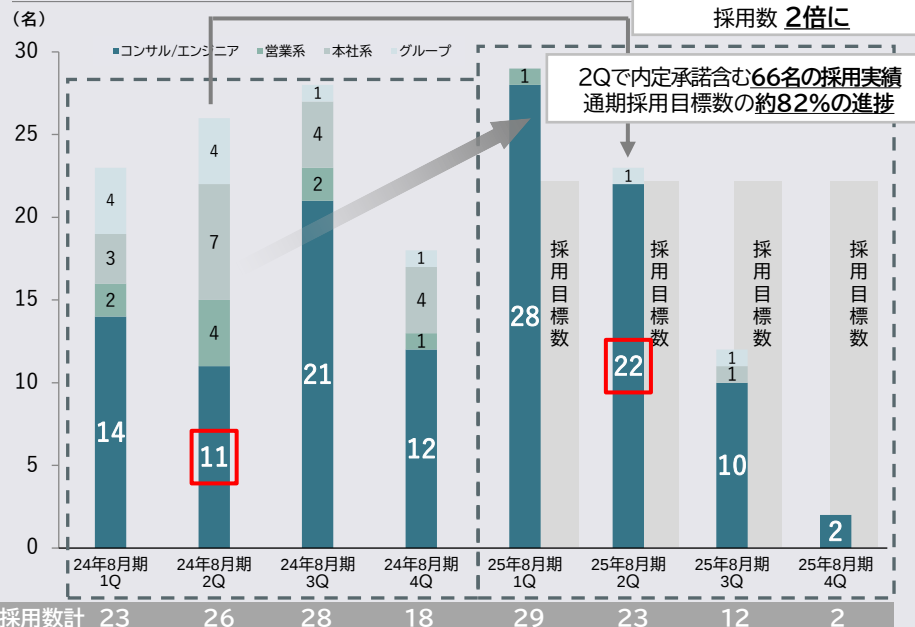
コンサルタント/エンジニアを含む従業員数 推移

- 採用の早期進行、PROのグループ合流により、コンサル/エンジニア数は前年同期比で162名増加となった(前期同期比41.1%増)
- 2Q累計期間の前倒し採用施策が奏功し、コンサル/エンジニア採用は前年比2倍となり、早期の有償稼働を実現

従業員数(グループ合計)



キャリア採用実績(新卒除く 内定承諾者含む)

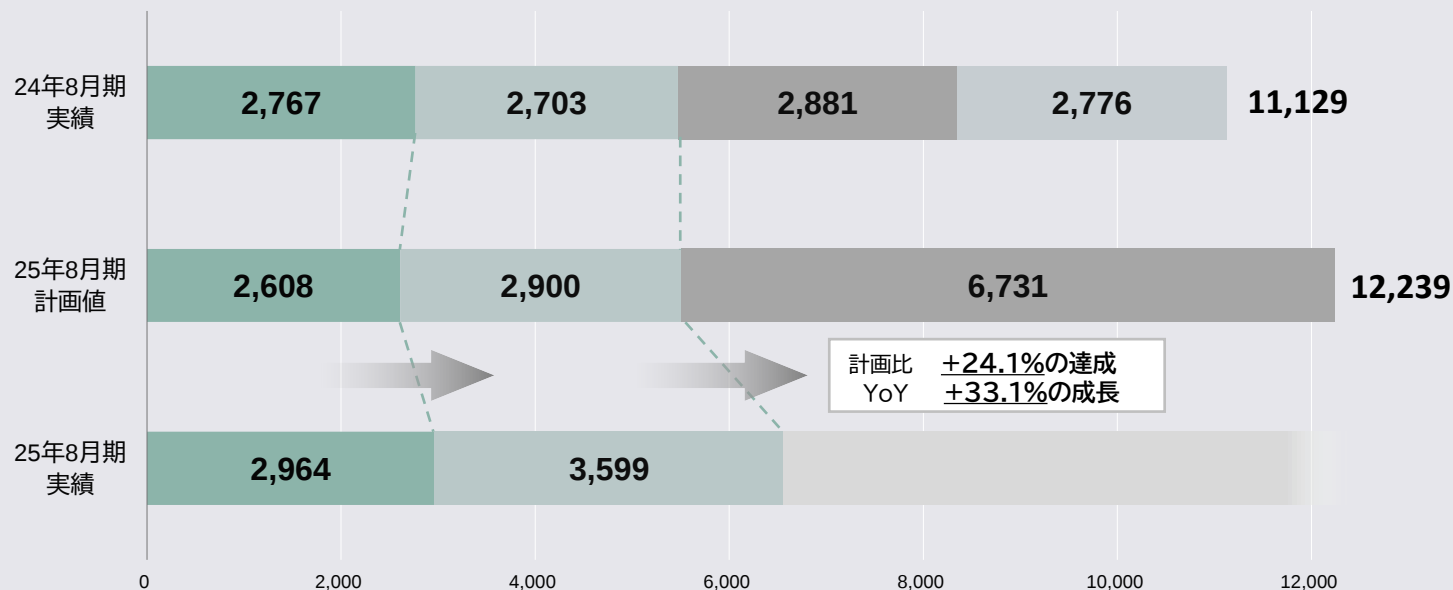


売上高 前年同期および計画値との比較

- 2Qは計画比24.1%増、前年同期比33.1%増と大きく上回った
- 2Q累計も前年、計画値共に大きく上回る結果となった

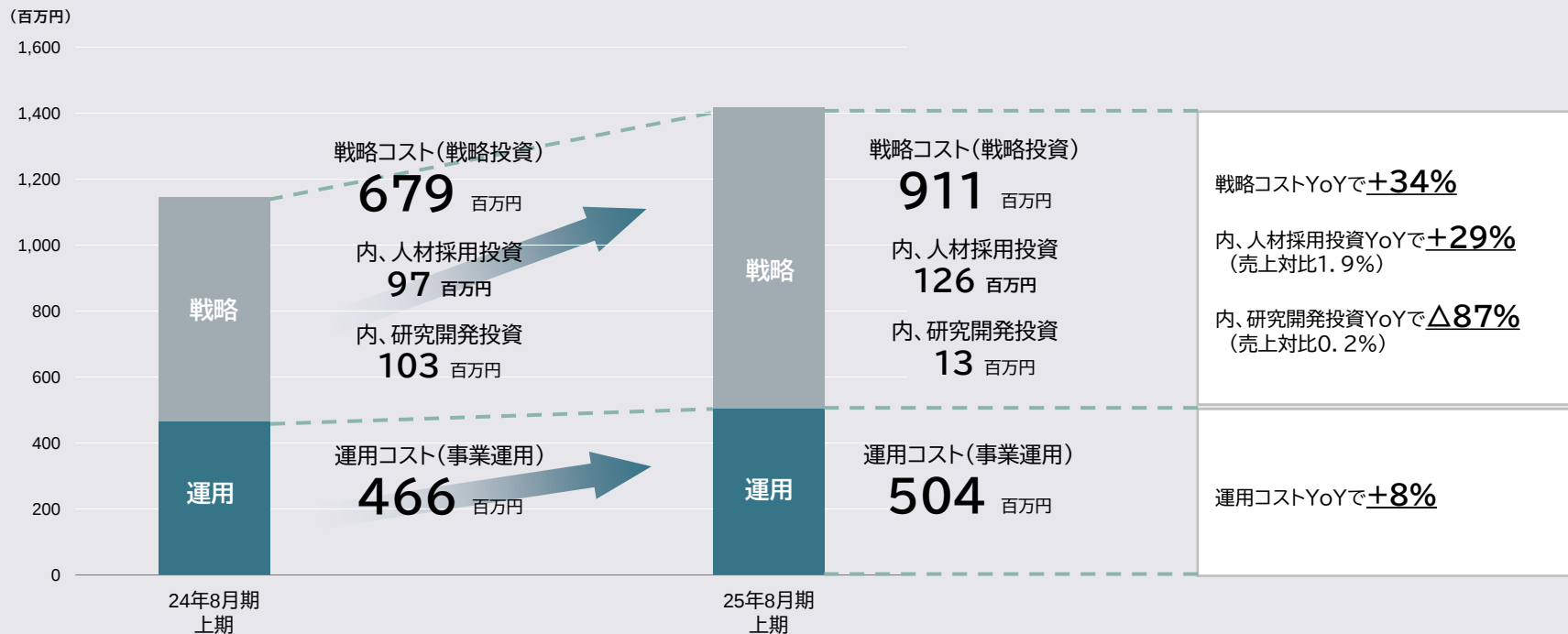
売上高比較

(百万円)



営業利益(実績)の増減益要因分析(戦略投資の増加)

- 収益基盤の強化を目的として、コンサルタント及びエンジニアの採用は積極的な投資を継続
- 積極的な販管費投資を継続する一方で、支出のコントロールを徹底し、無駄なコスト削減施策を実施
- 研究開発費については、注力すべきものを厳選し費用投下した結果、前期より減少



販管費の考え方

- 販管費は、売上総利益増加に向けた戦略投資(戦略コスト)と日々の事業運用のための投資(運用コスト)に分類しコントロールしている

戦略投資 (戦略コスト)

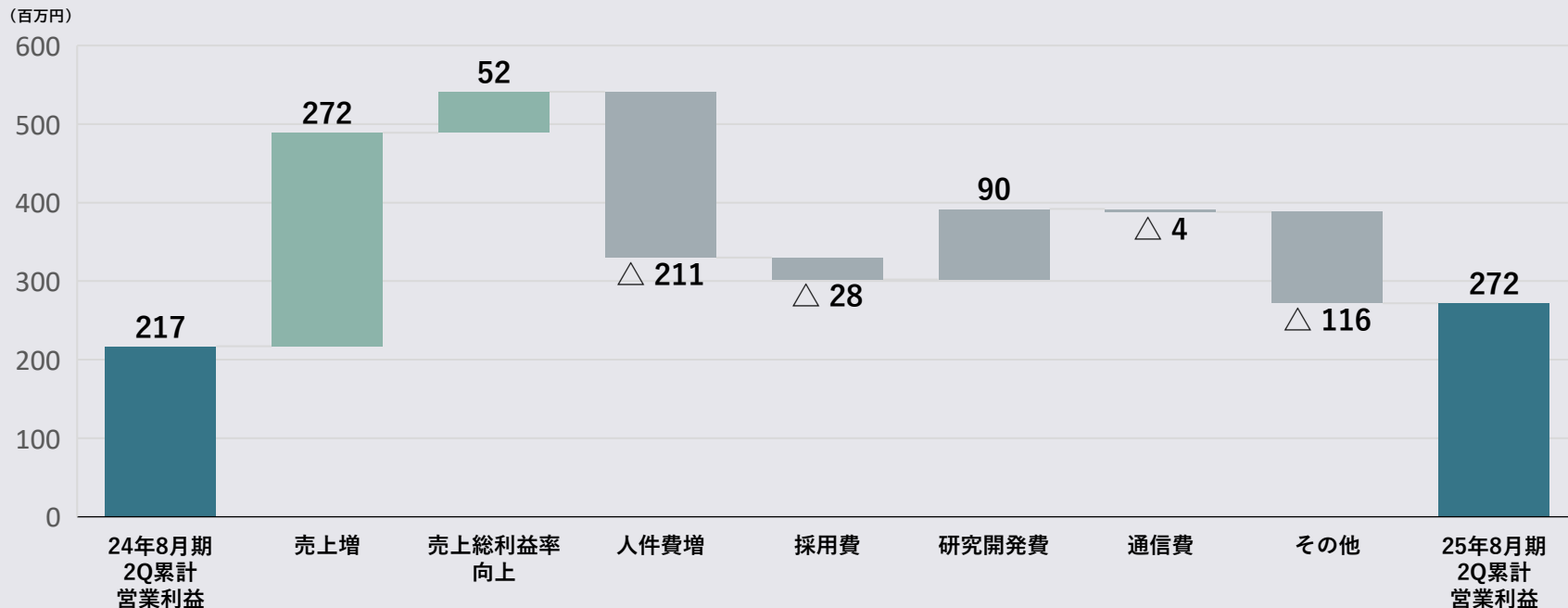
- 営業施策費および営業人件費
- 採用施策費および採用人件費
- 事業部マネジメント人件費
- M&AおよびPMI関連施策費
- 研究開発・新規事業開発施策費
- マーケ・ブランディング施策費
- その他

事業運用 (運用コスト)

- 本社施策および本社系人件費
- 減価償却費(本社・社内系)
- 基幹システム
- ITインフラ・セキュリティ
- 内部統制・制度対応
- その他

営業利益(2Q累計実績)の増減益要因分析

- DX投資環境の後押し、AI開発案件、高付加価値案件の受注強化策を通じて売上および売上総利益向上。新たに子会社4社が連結対象に加わる
- 収益基盤の強化を目的として、コンサルタント及びエンジニアの採用は積極的な投資を継続
- 当社渋谷本社(2024年9月)及び名古屋支社(2025年2月)の事務所移転実施により、環境整備や設備投資等の一時的なコスト増
- 受注強化策および新規採用者の早期有償稼働化、販管費のコスト抑制等の結果、営業利益は当初計画より前倒しに推移
- PRO及び同社の子会社のPLは2Qに連結(BSは1Qに連結済)。3か月分の取込みであり、連結財務諸表への影響は軽微



連結貸借対照表

- 主な増減は、1QからPRO及び同社の子会社のBSを連結したことによるもの

(百万円)	2024年8月31日	2025年2月28日	増減
流動資産	3,976	4,276	300
現金及び預金	2,329	2,088	△241
売掛金及び契約資産	1,573	2,051	478
固定資産	771	1,751	979
資産合計	4,748	6,027	1,279
流動負債	2,759	3,594	834
短期借入金	880	1,084	204
固定負債	20	664	643
負債合計	2,780	4,258	1,477
純資産合計	1,967	1,769	△197
負債純資産合計	4,748	6,027	1,279
自己資本比率	41.4%	29.0%	△12.4p



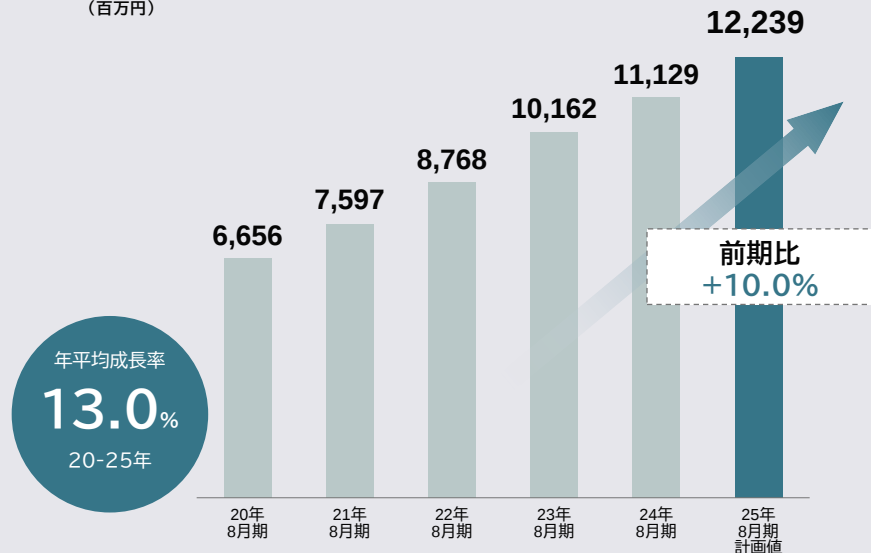
5. 2025年8月期 業績予想

2025年8月期業績予想

- 売上高について、引続き好調に推移するDX市場とともに、当社の売上も堅調に推移するものと想定
- 経常利益について、コンサルタント/エンジニアの質・量両面における拡充を主軸とした積極的な人的資本投資の実施や、AIを中心とした研究開発等のため、今期も積極的な戦略投資を行う方針であるが、売上高総利益の伸びに比して、経常利益での増益を確保していく
- PROの子会社化による業績予想に与える影響については現在精査中であり、通期計画は据え置き

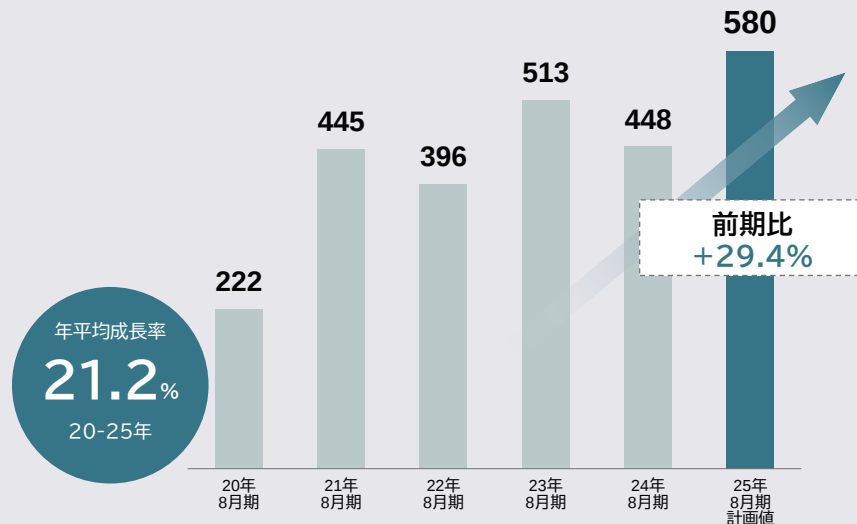
連結売上高

(百万円)



連結経常利益

(百万円)

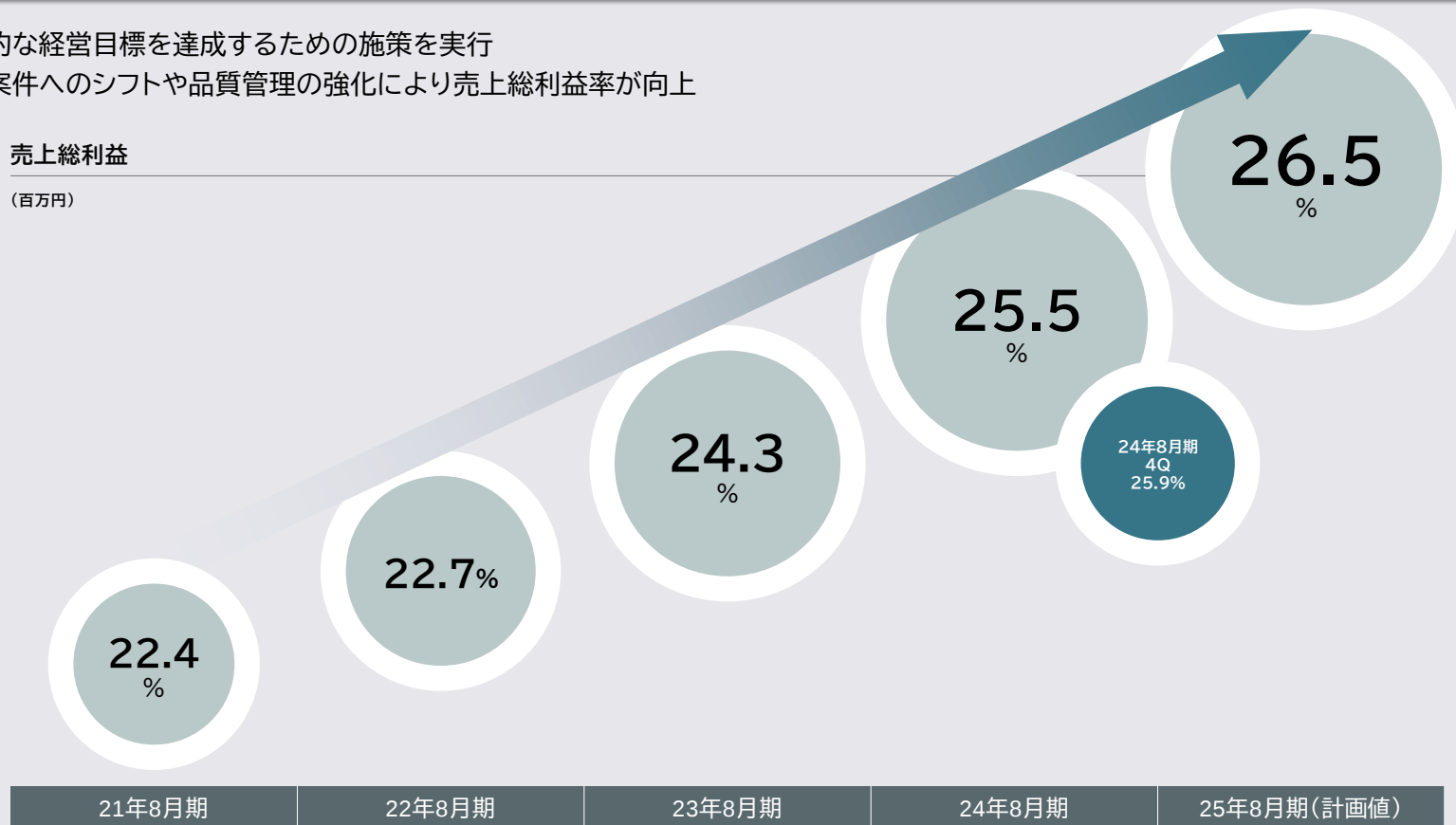


売上総利益率の向上

- 中長期的な経営目標を達成するための施策を実行
- 高単価案件へのシフトや品質管理の強化により売上総利益率が向上

売上総利益

(百万円)



連結業績予想について

- 2Q累計実績は、AI開発案件、高付加価値案件の受注強化策が奏功し、売上総利益向上に寄与
- 渋谷本社、名古屋支社移転費用が発生したが、受注強化策および新規採用者の早期有償稼働化、販管費のコスト抑制等の結果、営業利益および経常利益は前倒しに進捗
- PROの子会社化による業績予想に与える影響については現在精査中であり、通期計画は据え置き

(百万円)	2025年8月期(計画値)	
	上期(実績)	通期
売上高	6,563	12,239
売上総利益	1,688	3,243
営業利益	272	609
経常利益	272	580
当期純利益	84	325
売上総利益率	25.7%	26.5%
営業利益率	4.2%	5.0%
経常利益率	4.1%	4.7%

クラウドシフト、デジタルシフト、DX化対応、データ経営、AI経営ニーズの需要は依然として旺盛。上期に技術体制を強化し、下期さらに売上拡大を見込む

AI開発案件、高付加価値案件の受注強化策が売上総利益向上に寄与し、販管費のコスト抑制も行った結果、上期実績は営業利益および経常利益は前倒しに進捗

上期は渋谷本社移転等の販管費における特殊要因があるが、それらを除けば、積極投資の中でも正常に利益確保される計画

昨期に続き、上期に品質強化・単価引上げ施策を展開し、下期よりさらに収益性向上

通期では販管費が平準化するため営業利益率5%程度の着地を計画

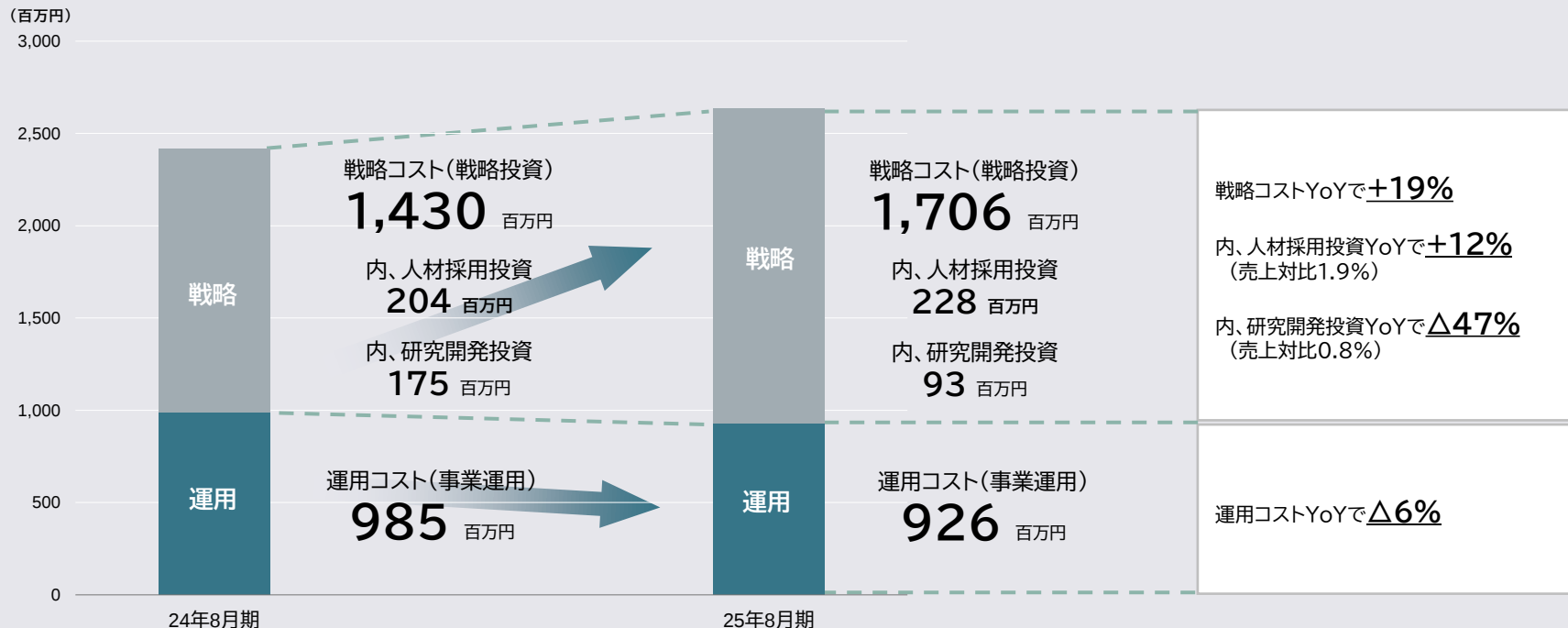
連結業績予想について

- 上期は特殊要因もありながらも増益を確保。通期も高付加価値案件を引き続き獲得し、増収増益を計画する

(百万円)	2024年 8月期 上期 (実績)	2025年 8月期 上期 (実績)	増加率		2024年 8月期 通期 (実績)	2025年 8月期 通期 (計画値)	増加率	
売上高	5,471	6,563	20.0%		11,129	12,239	10.0%	通期で+10%成長
売上総利益	1,363	1,688	23.8%		2,837	3,243	14.3%	
営業利益	217	272	25.1%	25年上期に渋谷本社、名古屋支社移転費用を計上	421	609	44.6%	
経常利益	222	272	22.2%		448	580	29.4%	
当期純利益	134	84	△37.5%	渋谷本社移転、ソフトウェア減損を特損に計上	275	325	17.8%	
売上総利益率	24.9%	25.7%	0.8p		25.5%	26.5%	1.0p	通期で+1pの向上
営業利益率	4.0%	4.2%	0.2p		3.8%	5.0%	1.2p	
経常利益率	4.1%	4.1%	0.0p		4.0%	4.7%	0.7p	

営業利益(通期計画値)の増減益要因分析(戦略投資の増加)

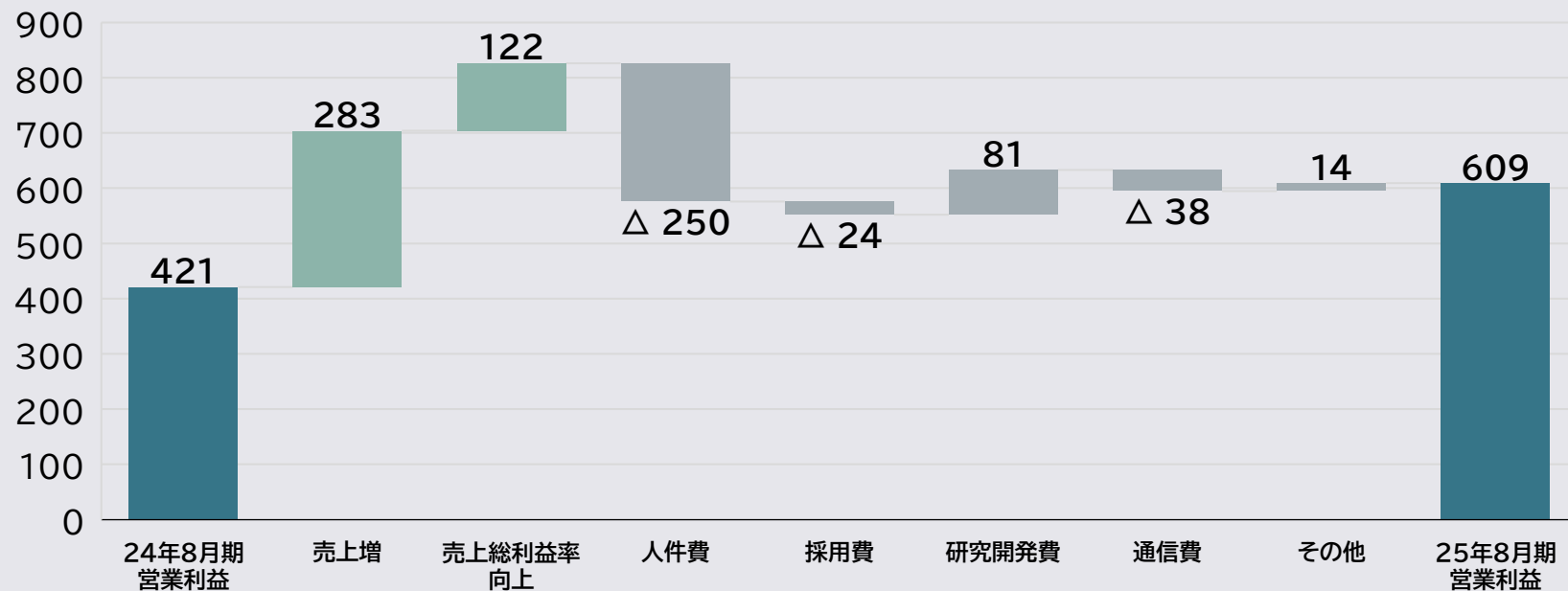
- 収益基盤を強化するための積極的な採用活動を維持し、コンサル及びエンジニアに係る人件費及び採用費等の戦略コストに重点投資
- 渋谷本社(2024年9月)及び名古屋支社(2025年2月)の事務所移転実施により、環境整備や設備投資等の一時的なコスト増を見込む一方で運用コストの予実コントロールを強力に推進
- 研究開発費については、注力すべきものを厳選し費用投下した結果、前期より減少



営業利益(通期計画値)の増減益要因分析

- 引き続き旺盛なDX投資環境を背景に、継続的な売上増を見込む。AI開発案件、高付加価値案件の受注強化策による売上総利益向上も利益貢献
- 収益基盤の強化を目的として、コンサルタント及びエンジニアの採用は積極的な投資を継続。一方で、支出のコントロールを徹底することで営業利益を獲得。研究開発費については、注力すべきものを厳選し費用投下した結果、前期より減少
- 渋谷本社(2024年9月)及び名古屋支社(2025年2月)の事務所移転実施により、環境整備や設備投資等の一時的なコスト増

(百万円)



KPIの拡充と積極開示について

当社の成長と持続可能性を示すために、以下のKPIを開示いたします。これらの指標は、
当社の技術力、従業員満足度、製品ポートフォリオのバランスを反映しています
今後もこれらのKPIを注視し、持続的な成長を目指してまいります

設定KPI	開示タイミング	開示開始時期
コンサル/エンジニア在籍数	四半期毎	◎開示済
コンサル/エンジニア離職率(定着率)	期末	◎開示済
高収益商材(cnaris・dataris等)の売上比率	四半期毎予定	今期中
その他、KPI(一人当たり単価、顧客数、業種比率等)	四半期毎予定	随時整備中



7. 企業価値向上に向けた成長戦略

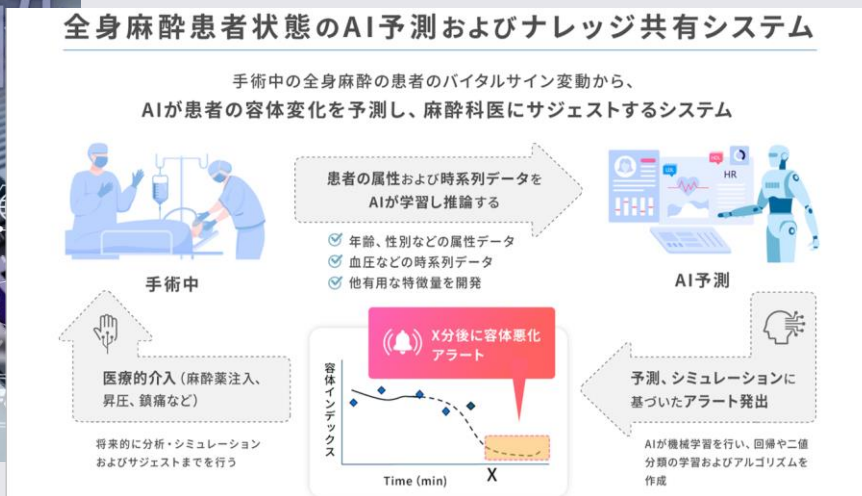
横浜市立大学及び医療法人横浜未来ヘルスケアシステムと医療AI分野において共同研究開始

- 横浜市立大学医学部麻酔科学教室、医療法人横浜未来ヘルスケアシステム戸塚共立第2病院、ARIの3者で、全身麻酔患者状態のAI予測及びナレッジ共有システムに関する共同研究を開始
- 7月10日付けにて3者連名で、**特許を申請**
- 全身麻酔の患者状態をAI予測した臨床用モデルを2024年英国麻酔学会に演題登録し発表
- 将来的に本システムは手術における患者さんへの医療の質を向上させるだけではなく、医療機関においても安全性を確保した手術の施行、医療訴訟のリスク軽減といった視点からも国内外の医療機関への導入を予測している




【特許出願中】
医療AI分野において
共同研究開始

AI



MILIZEと金融機関向けAI・DXソリューション領域において業務提携

- 金融機関の次世代コンタクトセンターを含む分野でのDX化と、AI活用を共同で提供
- 金融機関にAIの活用によるデータ分析や予測モデリング、プロセスの自動化を含む、より高度でカスタマイズされたソリューションを提供することが可能となる。これにより、顧客体験の向上、リスク管理の強化、業務効率の向上を実現し、金融業界へ参入、取引増加につなげていく



A.R.I.
AR advanced technology, Inc.

**金融機関向けAI・DX
ソリューション領域
において業務提携**

MILIZE

ARI、MILIZEと金融機関向けAI・DX領域の ソリューション領域において業務提携

A.R.I.
AR advanced technology, Inc.

- ・ クラウドインテグレーション
- ・ クラウドコンタクトセンター
- ・ データ・AI活用



MILIZE

- ・ 金融に特化した
AI・生成AI・LLMソリューション
- ・ フィンテックアプリの開発

次世代 AI コンタクトセンター

クラウドネイティブインテグレーション

生成 AI/LLM ソリューション

クラウド経営、データ・AI経営支援におけるお客様事例

日清丸紅飼料様

モダナイズ事例：デザイン先行型の提案が、ソフトウェアのクラウド化を後押し



日清丸紅飼料様は、自社開発の畜産生産状況をコンピューターで管理するソフトウェア「MNFS（エムエヌフィス）」の「クラウド版 MNFS」を検討するにあたり、プロトタイプ制作をすることになりました。ARIが作ったプロトタイプで、『クラウドサービスはどういうものか、何ができるのか』という部分を、目に見える形で示すことができクラウド化を後押しする結果となりました。

毎日放送様

ZiDOMA導入：ユーザビリティと手軽な導入で、不要ファイルを見える化！



毎日放送様は、10年以上利用してきた現行のファイルサーバは、容量の整理が手付かず状態でした。不要なファイルを把握する必要があったが、ファイル数が膨大で一覧化が困難な状態でした。そこで、ZiDOMA dataを活用して、ファイルサーバ内で1年以上更新されていないファイルを抽出。その結果をもとにディレクトリごとの対象ファイルをリスト化し、各部署に確認を行った結果、不要ファイルを可視化することに成功しました。

サノヤステクノサポート様

LOOGUE導入：AIチャットボットの導入で、社内問い合わせ件数43%削減



サノヤステクノサポート株式会社



サノヤステクノサポート様は、サノヤグループ全体の技術的な問い合わせ対応を担当しています。問い合わせは月70件、50時間に及び、業務効率が低下。対応の属人化の課題もありました。そこで、Q & Aの登録だけでいいメンテナンスの容易さや、画面の使いやすさが決め手になりAIチャットボット「LOOGUE FAQ」を導入しました。導入後一年で、電話・メールの問い合わせが43%減少しました。

ハイブリッドワークの生産性最大化へ、エンジニアファーストの実現に渋谷アクシュに本社移転

- 事業および業績拡大に向けた拠点整備として、渋谷の3つの事業所を1フロアに集結
- ハイブリッドな働き方による生産性を最大限に引き出すエンジニアファーストなオフィス環境へ
- 今後のコンサルタント、エンジニアの採用数向上、定着向上に大きく寄与する

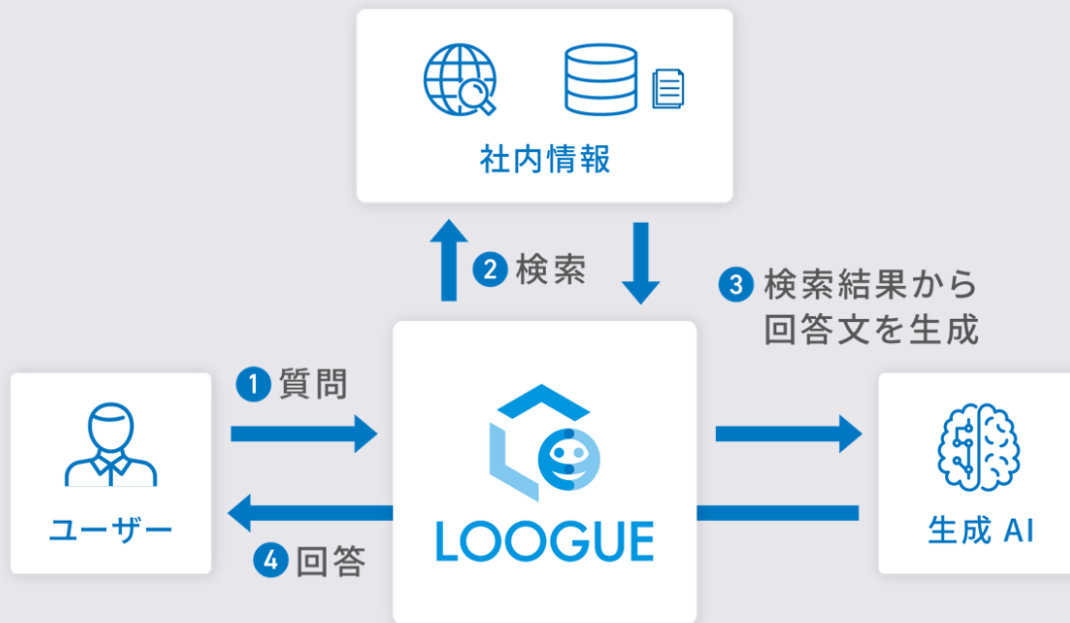


新サービス「RAG型AIマルチエンジンLOOGUE」の提供開始

- 独自のAI技術を使ったAIチャットボットおよび、AIファイル検索サービスを提供している、業務自律化・省人化のためのAIマルチエンジン「LOOGUEシリーズ」において、RAG(Retrieval Augmented Generation)技術を活用した新たなサービスの提供を開始

RAG技術の導入により、大規模言語モデル(LLM)によるテキスト生成と情報検索が組み合わさったことで、回答精度が向上

ユーザが会話形式で入力した質問に対し(図-①)、事前にアップロードされた社内規定や製品マニュアルなどのドキュメントを情報源として検索(図-②)、その検索結果と質問内容を元に生成AIが適切な回答文を生成し(図-③)ユーザに回答を表示する(図-④)



クラウド・AI・データにかかる技術力の強化

- グループ全体で、AWSの認定資格数は600を超え627個、Microsoft Azureの認定資格は91個を保有し、顧客のニーズに合わせた計画から導入、運用までを一気通貫でサポートできる技術基盤がさらに強化

クラウド認定資格数(2025年2月末現在)



AWS 500 APN
Certification
Distinction

認定資格総数

627 個

2024年11月期末比較

+ 77 個

+14.0%増

Microsoft
Azure

認定資格総数

91 個

2024年11月期末比較

+ 4 個

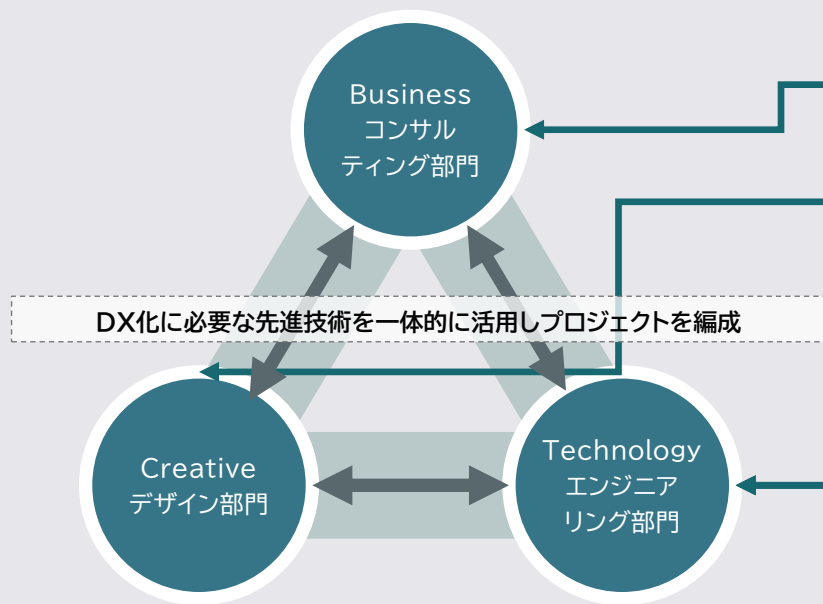
+4.6%増

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化に必要な先進技術を一体的に活用できるプロジェクト編成で付加価値の最大化を実現

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

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



デザイナー



データサイエンティスト



ソフトウェアエンジニア



セキュリティエンジニア

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

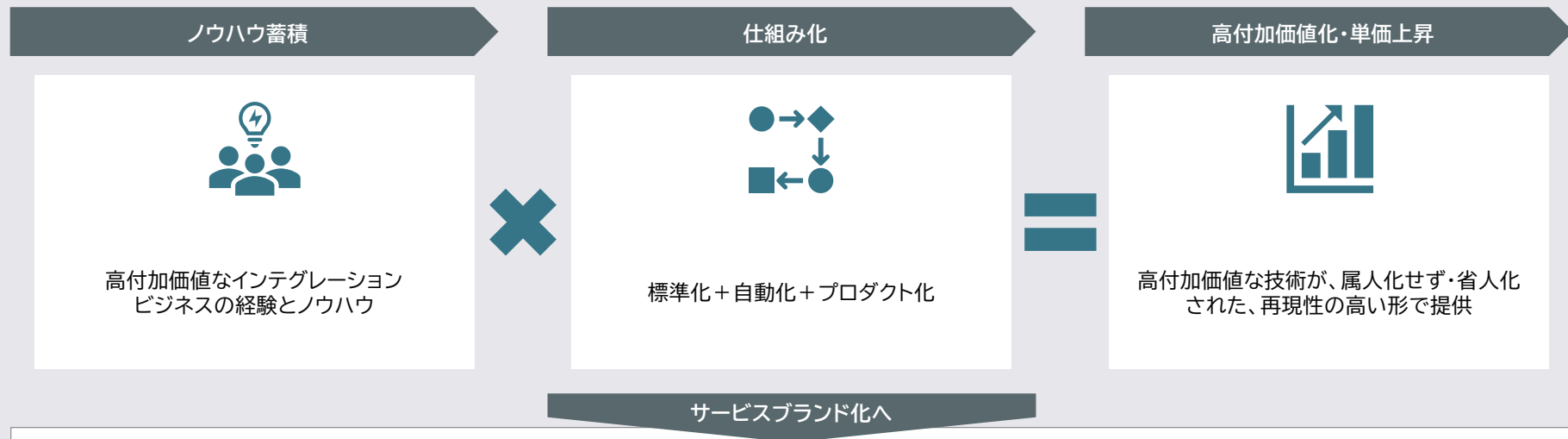
- 顧客接点機会の創出から、顧客LTVの最大化へつなげていく循環型サイクルのアプローチモデル

ハイブリッドアプローチと呼ばれる仕組み化されたセールスプロセスを確立



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・自動化することによりパッケージ化することで、再現性の高いサービスを提供し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



クラウドネイティブ領域特化ブランド



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(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

領域特化型サービスブランド群

全知全能の神“ゼウス”のように、
雲の上で力強くテクノロジーでビジネスを革新する

クラウドの守護神 “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

知恵を司る女神“アテネ”のように、
インテリジェンスによりビジネスを最適化へ導く

データ・AIの女神 “デタリス”



データ・AI活用支援サービスを展開するブランド

領域特化型サービスブランドの展開

- 標準化・自動化された専門技術の提供で、顧客の高い支持を獲得

クラウド活用総合支援サービス



「クラウド移行をゼロから相談したい」
「コストを削減したい」
「データ活用したい」



cnaris-Consulting

クラウド安心点検サービス/コンタクトセンター最適化支援



「AWS構築を依頼したい」
「設計支援してほしい」
「内製化を行いたいけどノウハウがない」



cnaris-Sharing, cnaris-Insourcing

リソースシェアリング/クラウド内製化支援



「AWSの利用コストが高い」
「運用監視にリソースが割けない」



cnaris-MSP, cnaris-Pay

クラウド監視運用サービス/AWS請求代行サービス

データ・AI活用支援サービス



「データをビジネスに活用したい」
「データ利用のルールを定めたい」



dataris-Consulting

データ・AI活用コンサルティング/データガバナンス支援



「データ収集・加工の手間を減らしたい」
「データのサイロ化を解消したい」



dataris-DataPlatform

データ分析基盤構築



「意思決定の精度をあげたい」
「データにもとづくアクションを考えたい」



dataris-Analytics

BI導入・ダッシュボード作成/データ分析・AI活用/数理最適化

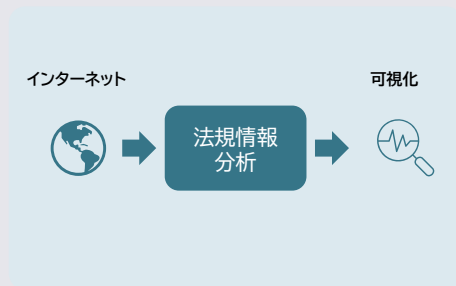
AIインテグレーションへの取り組みと事例



AIインテグレーション案件の条件は、「見通しの良い取り組み」であるかどうか

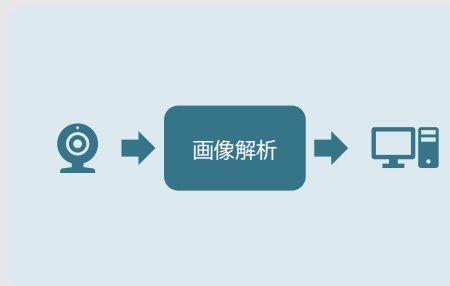
- システム要求が明確であること
- フォーマライズデータ(構造化データ)、もしくはパターン化可能な範囲の非構造化データ(自然言語、画像・動画、音声等)
- データに対して推論を行う必要があり、出力結果にある程度の高い精度を要求する

製造メーカー様



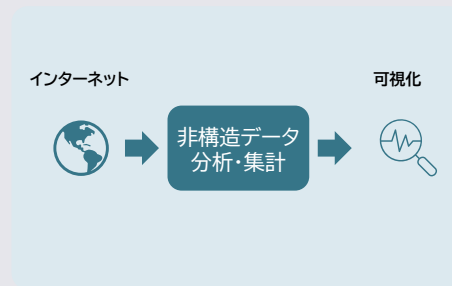
✓ グローバルで製造物を販売するにあたり、各国で公表されている法規情報を収集し、AI技術による分析と可視化するシステムを構築

機器メーカー様



✓ 機器と人の様々な姿勢の動画を入力として画像解析し、正確な姿勢で機器を利用しているかを推論するシステムを構築

リサーチ会社様



✓ インターネット上で公開されている特定パターンの非構造のデータを収集し、AI技術によるテキスト分析を行い、情報の構造化と集計を行うシステムを構築

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を展開

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」
企業内AIファイル検索サービス「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」

プロダクトの提案を
起点として顧客の
DX課題を発見

コンタクトセンタ分野



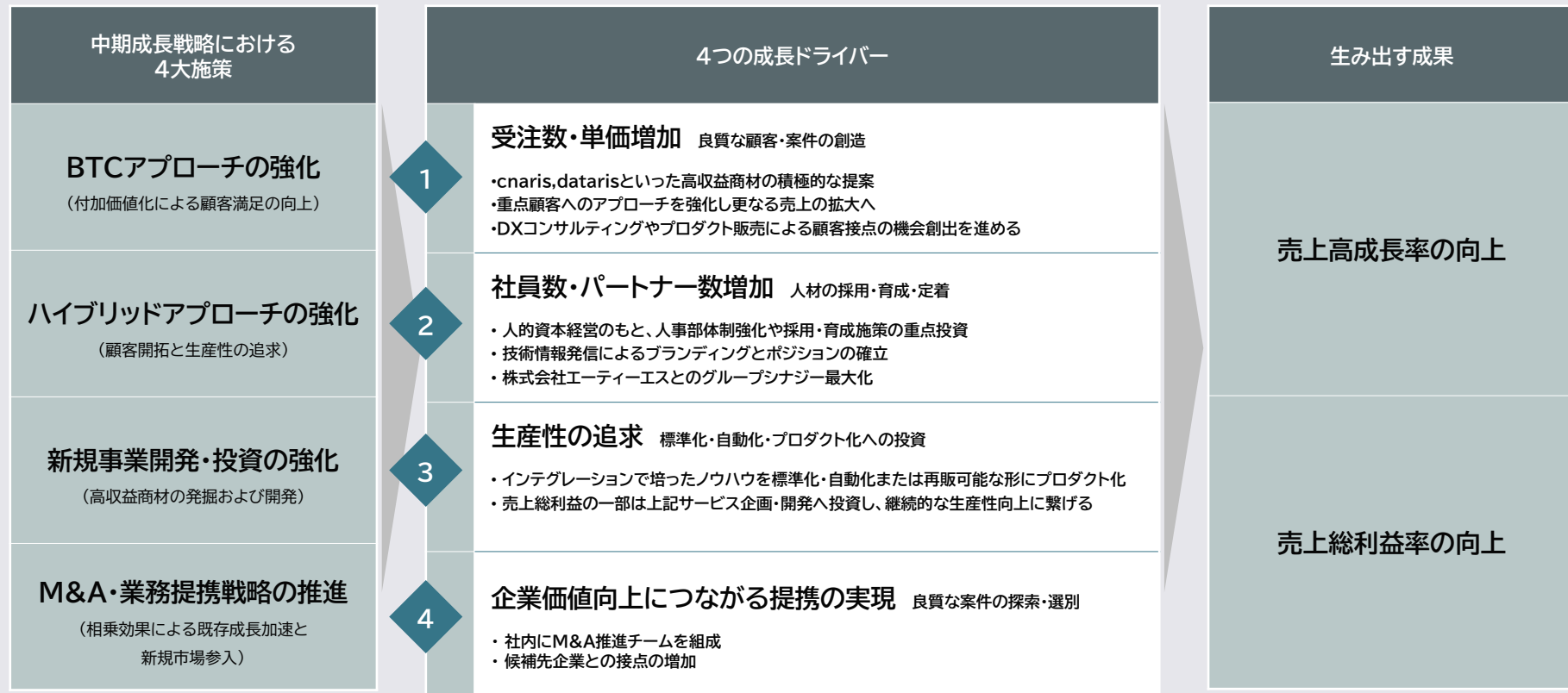
リモートワーク環境におけるセンター運営の分析管理サービス



エージェントスコープ(次世代シートマップ)による
リアルタイム可視化およびヒストリカル分析

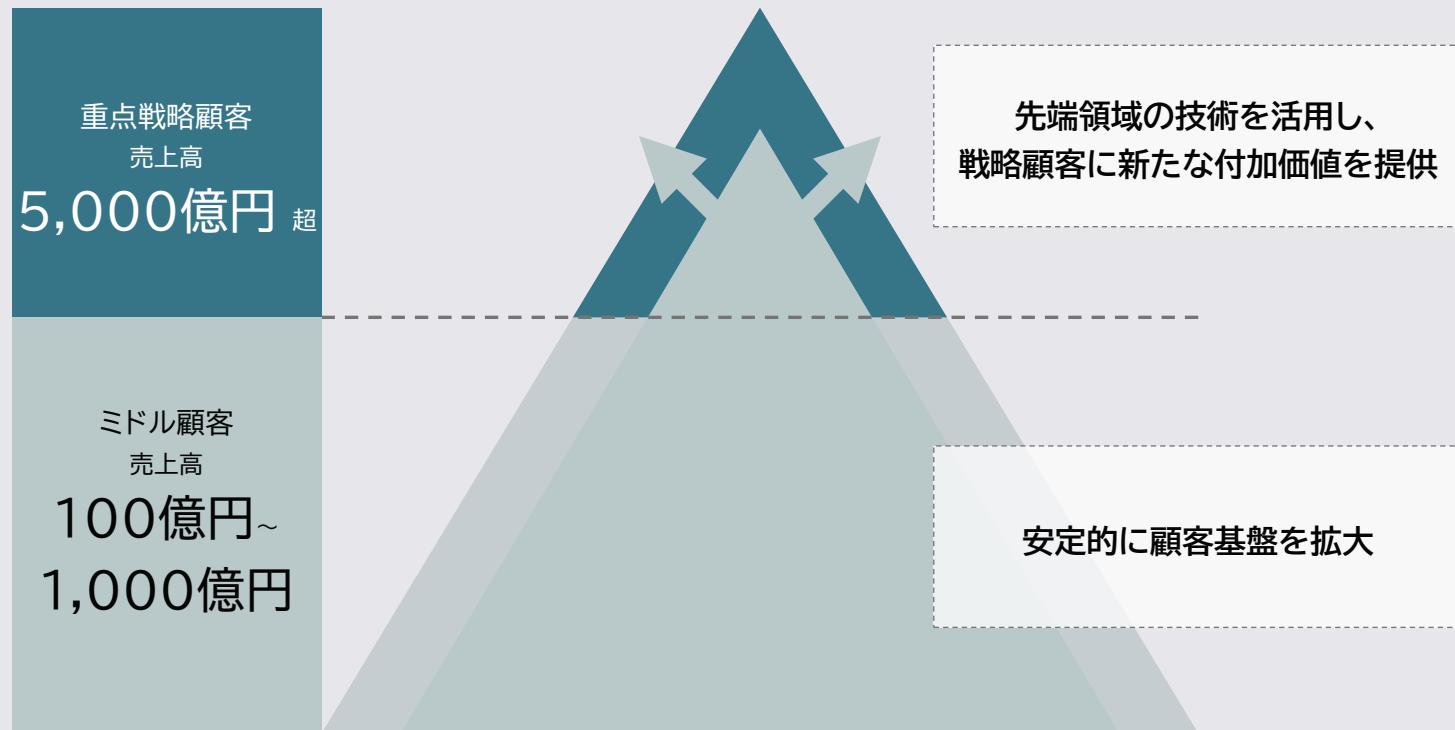
中長期的な経営目標

- 中長期的な経営目標を達成するための施策を実行。今期よりM&A戦略を新たに追加



重点顧客へのターゲティング

- 従来からのターゲットである売上高100億円～1,000億円のミドル顧客へのアプローチを継続しつつ、重点戦略顧客である売上高5,000億円以上規模の顧客拡大のための戦略的なアプローチを実施



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



17名

人事を含む本社部門

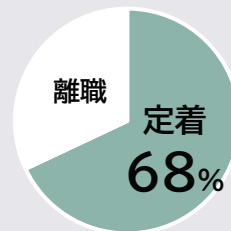


51名

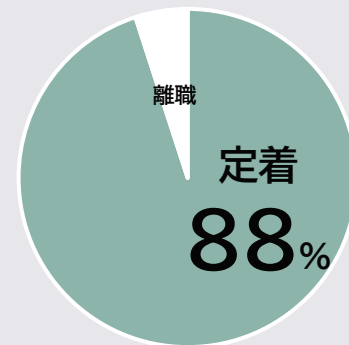
本社全体の33%にのぼる人事関連スタッフを配置

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

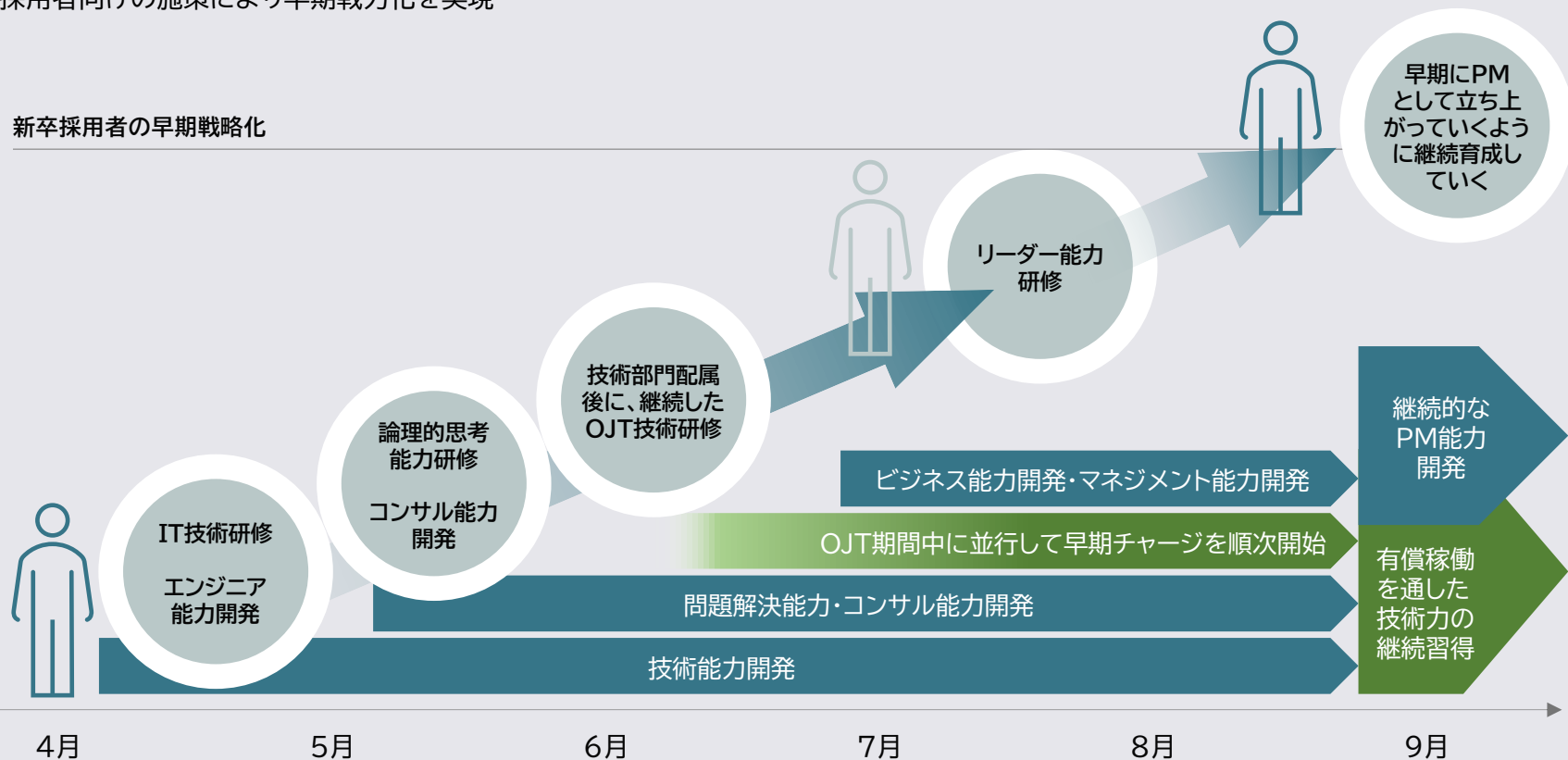
※ 厚生労働省「新規卒就職者の離職状況」令和3年10月22日発表(平成30年3月卒業者)を基に当社作成

新卒社員の高い定着力

新卒採用者の戦力化施策・早期チャージの仕組み

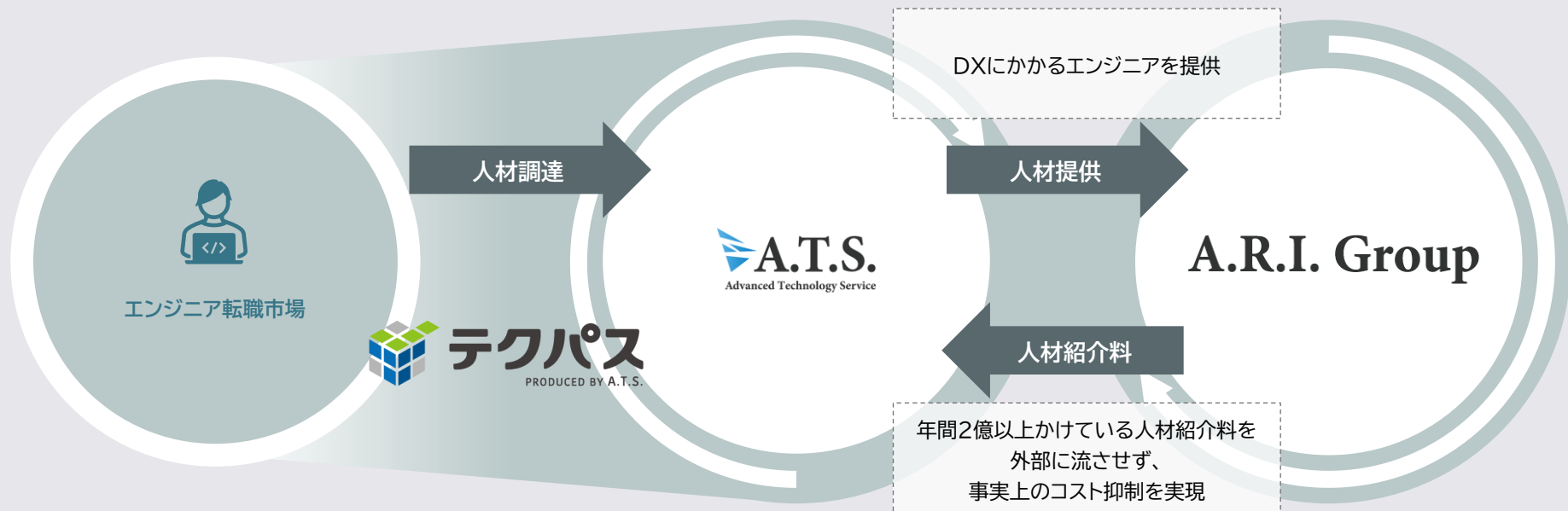
- 新卒採用者向けの施策により早期戦力化を実現

新卒採用者の早期戦略化



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)

- 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



企業価値向上につながる提携の実現

- 良質な案件の探索・選別のため、社内にM&A推進チームを組成
- 候補先企業との接点を増加させ、企業価値向上に繋がる提携を計画する



M&A推進チーム



M&A・業務提携の対象となる企業候補(同業にフォーカス)

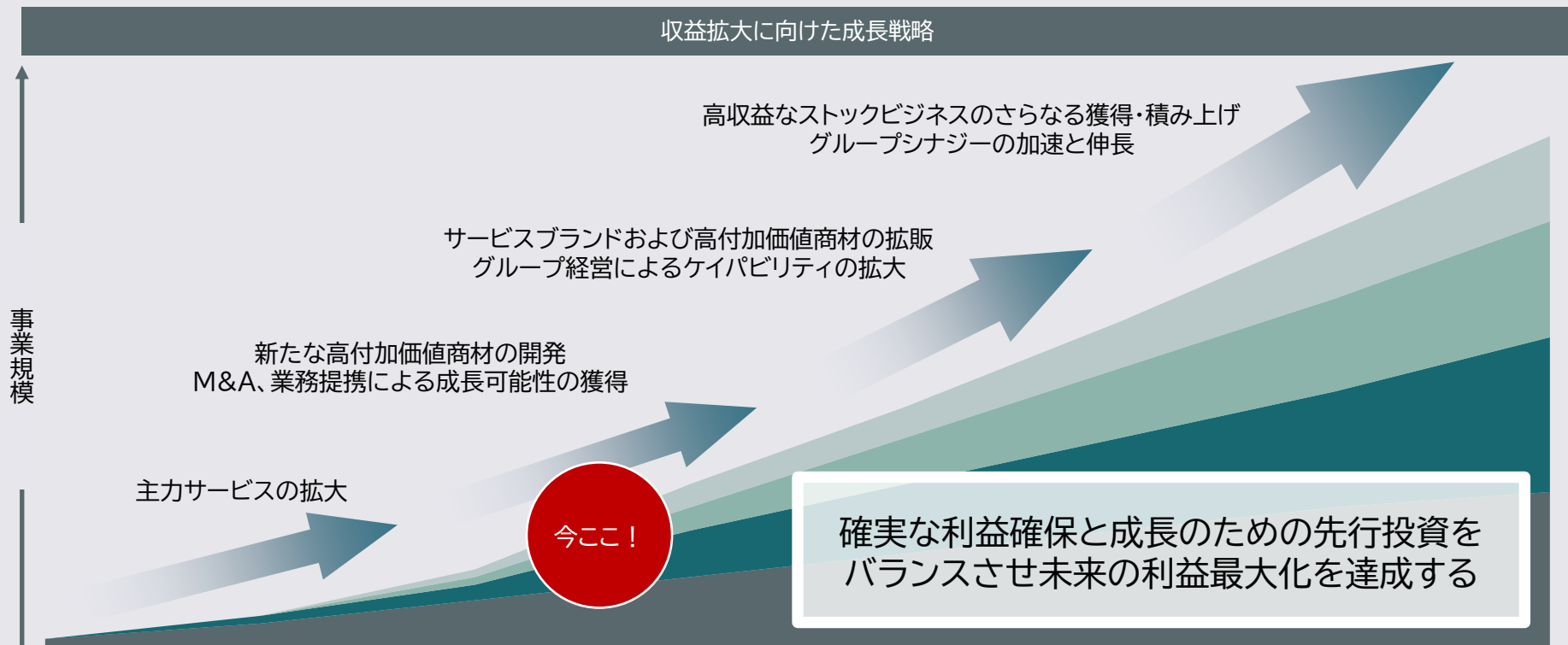
テックベンチャー、AIベンチャー他、100名超規模のIT企業等

売上・利益向上、主力ビジネス補完、人材獲得、
ビジネス領域拡大などによる成長加速

グループシナジーを創出し、
顧客の問題解決、社会の未来発展への貢献

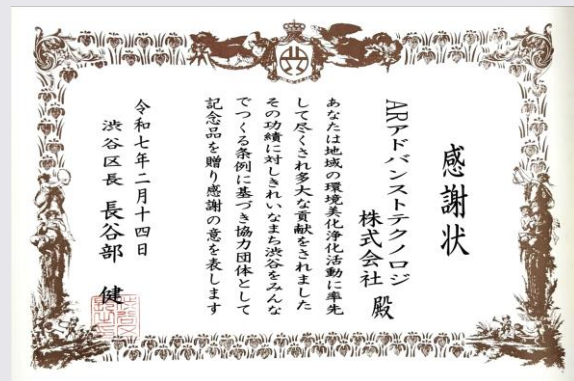
さらなる成長基盤の拡充

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、連続成長と非連続成長の施策実行によりさらなる収益拡大を目指す



渋谷区より「きれいなまちづくり協力者」として表彰～SDGs・CSRの取り組みとして 渋谷の環境美化・浄化活動が評価される～

- SDGs達成およびCSR活動の一環として続けている渋谷駅周辺の清掃活動が評価され、2025年2月に開催された「渋谷区きれいなまちづくり表彰式」において、渋谷区長より「きれいなまちづくり協力者」として感謝状を受領
- 今後も地域社会の皆様とのつながりを大切にしながら、SDGs達成およびCSRの取り組みをさらに発展させてまいります



SDGs等の取組み

えるぼし認定の取得



当社では、採用・継続就業・労働時間等の働き方・管理職比率・多様なキャリアコース、五つの項目全ての基準を満たし、最高位である「認定段階3」を取得しております。ジェンダー平等実現のため、様々な施策を通して女性の活躍を推進しています。



全日本障害者・高齢者フラインディスク競技大会への協賛



当社では「全日本障害者・高齢者フライングディスク競技大会」に協賛をし、ボランティアとして毎年数十名の社員が大会の運営に携わっています。大会への協賛とボランティア活動を通して、高齢者や障害者が体力の維持、残存能力の向上を図り人々が平等にスポーツを楽しむことができる社会の実現を目指しています。



日大文理RINGSとの産学共同研究



当社は、日本大学文理学部次世代社会研究センター(RINGS)とパートナーシップを結び、生成AIを活用したチームマッチングについて共同研究を行っています。この共同研究により、全ての人が活躍できる社会の構築を目指します。



株主還元施策について

株主還元は重要な経営課題であると認識しておりますので、中長期的な視点で、利益の再投資を通じた株主価値の向上を図るとともに、事業環境や業績、財務状況等を総合的に勘案したうえで、株主への利益還元を行っていくこととしております

まず前期末より、当社の認知度向上及び個人投資家の取引活性化を図る目的で、株主優待制度を導入し、年1回「Amazonギフトカード(1,000円相当分)」を株主の皆様へ贈呈することといたしました

今後さらに、自社株買いや業績計画の進捗による配当も含めて株主還元施策を検討してまいります



株主還元(株主優待)

株主の皆様による日頃からのご支援に感謝するとともに、
当社の認知度向上及び個人投資家の皆様の取引活性化を図る目的で株主優待制度を導入

① 対象となる株主様

2月末日現在の
株主名簿に記載または記録された
株主様のうち、

当社株式

100株(1単元)以上

を保有する株主様

② 株主優待の内容

保有株式数

100株(1単元)以上

優待内容

Amazonギフトカード

1,000円分

③ 贈呈時期

2025年5月上旬に発送予定

Amazon ギフトカー ド金額	Amazon ギフトカー ド番号	有効期限
1000円	× × × × × × × ×	2035/5/3 1

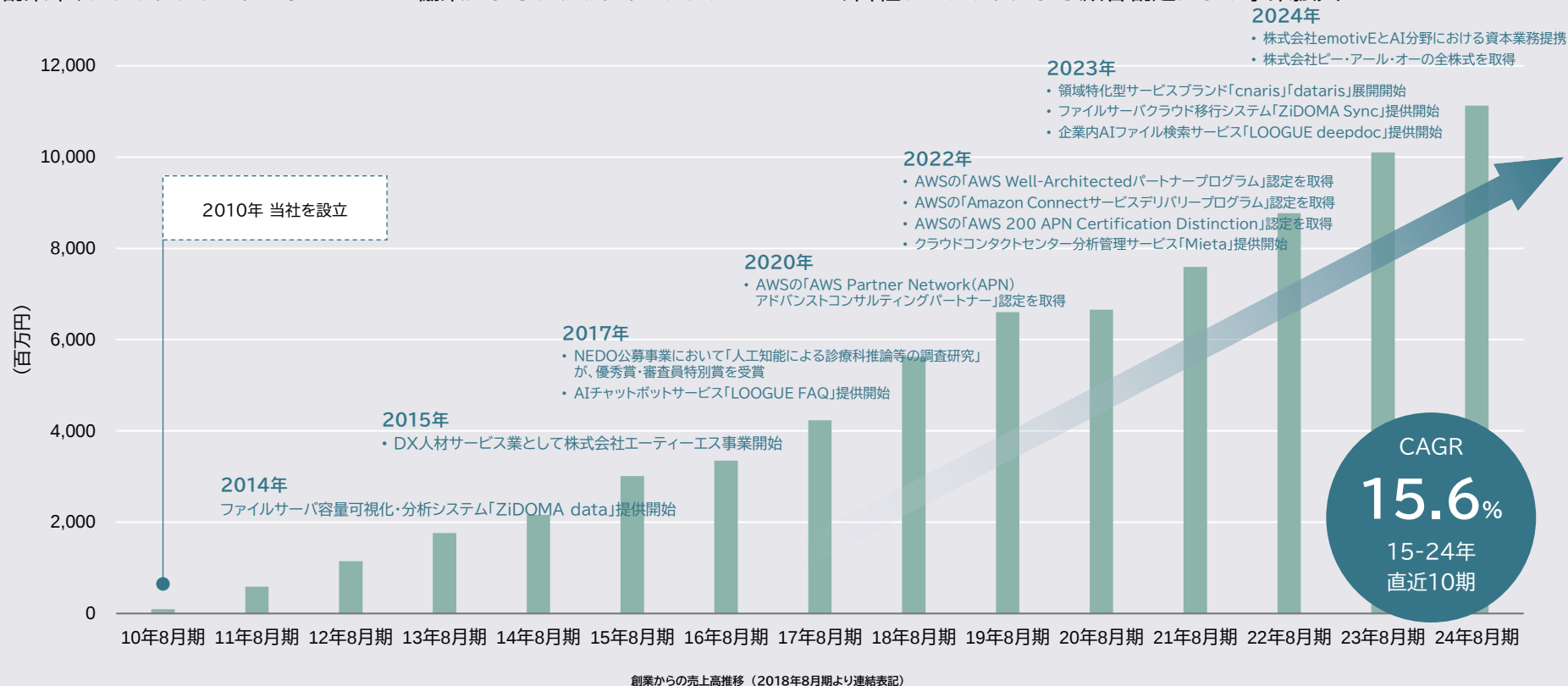
※ コードタイプ(紙面に印刷されたAmazon
ギフトカード番号)にてお送りいたします



8. Appendix

創業からの歩み

創業来、クラウドプラットフォーム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



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。経営学修士(MBA)

取締役執行役員
竹内 康修

フューチャーアーキテクト、独立系コンサルファームでのIT・業務改革コンサルタントを経験、当社執行役員就任後、取締役執行役員として管理管掌

取締役
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、取締役として事業管掌

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

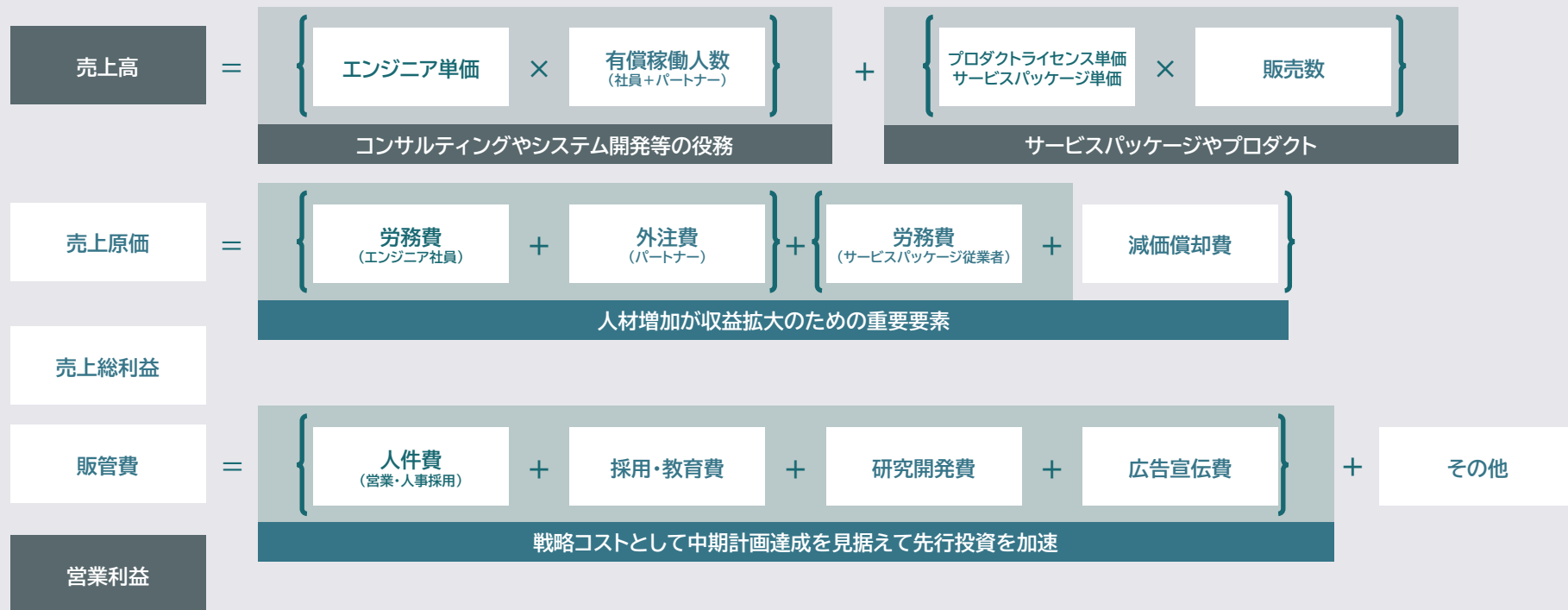
リクルートにて人材ビジネスのコンサルタント経験等を経て、当社社外取締役及び独立役員

収益構造

主力の役務は稼働人数×単価、サービスパッケージやプロダクトはパッケージ/ライセンス単価×販売数となる

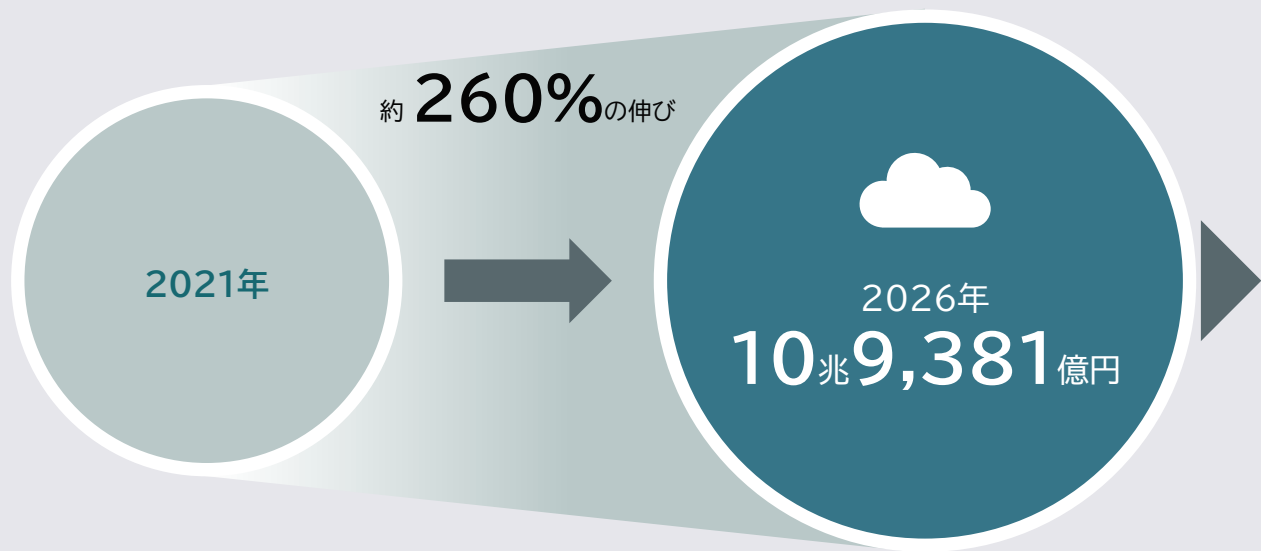
主力の役務とサービスパッケージの拡大は、エンジニア数が最重要要素となる

将来のエンジニア数の増加、プロダクトの販売拡大のために、販売管理費の先行投資を加速



国内クラウド市場 売上額予測

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



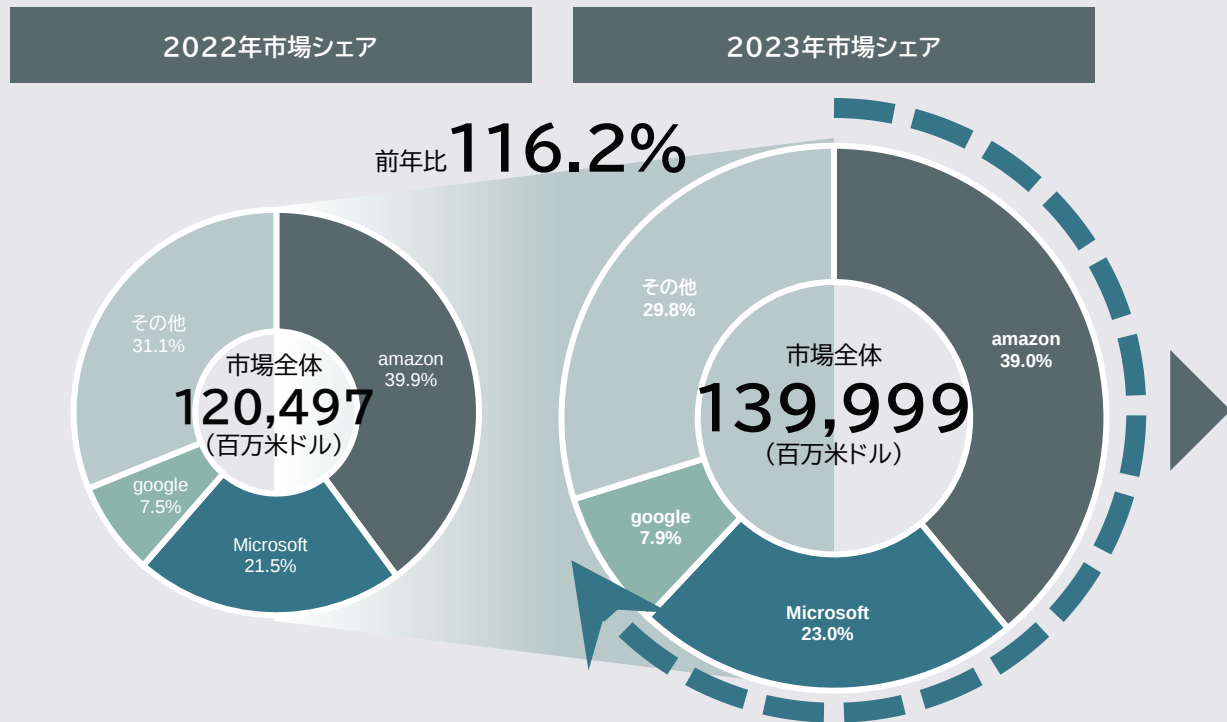
クラウドサービス市場の成長は、
当社の注力領域と合致

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

AWSを中心としたクラウドプラットフォームの動向

2023年における世界のIaaS市場は1,400億ドル(前年比116.2%)。市場トップはAWSが39.0%、Microsoft Azureが23.0%で2社で62%以上を占める



当社の注力領域とも合致

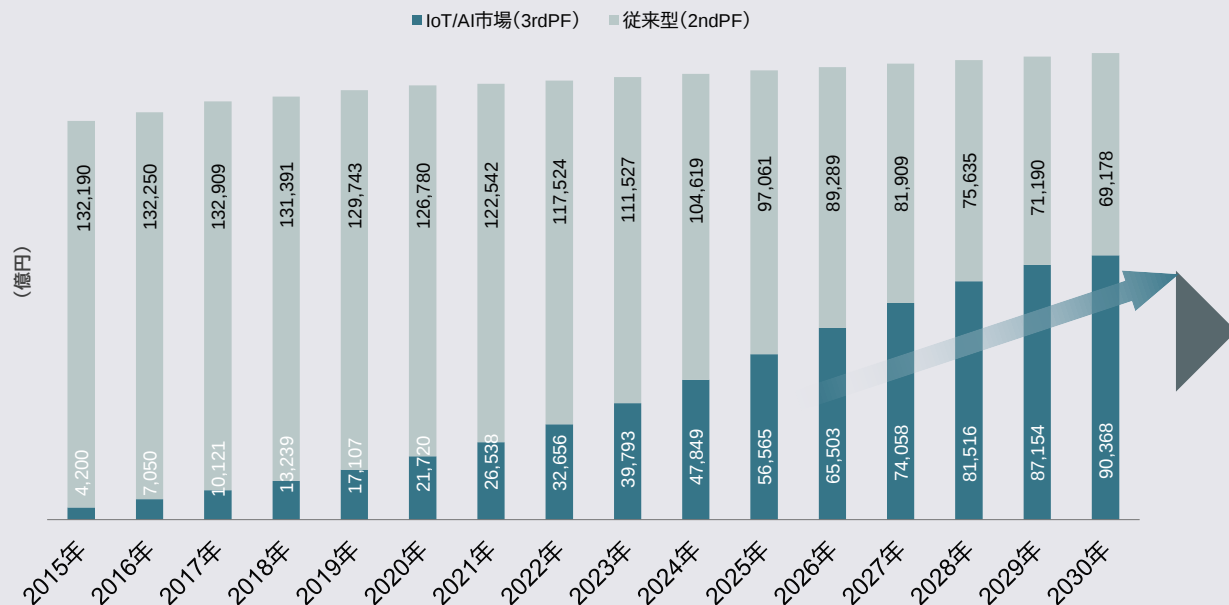
当社はAWSを中心に、Microsoft・Googleといったグローバルリーダーの3社に注力し、マルチクラウドなプロフェッショナルサービスを展開している

出所：ガートナープレスリリース(2024年7月22日)を基に当社にて作成

ITサービス需要の構造変化について

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



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

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

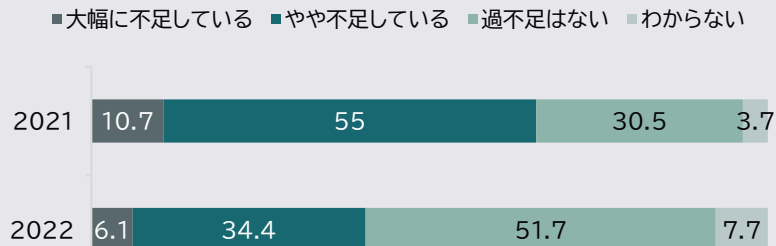
先進のクラウドネイティブ技術の需要の他、
データ活用、AI活用の需要が増加が見込め、
これらの需要を獲得に取り組んでいく

DX人材市場の動向

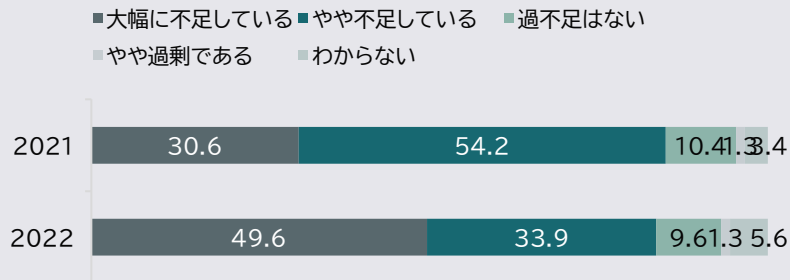
- デジタル技術革新や各企業内のシステム化を超えたDXの本格始動に伴い、必要なスキルセットが多様化
- 実際の企業の声としてもDXを推進する人材の「質」「量」の不足度合は増加傾向

各企業でのDX推進人材「質」「量」の不足感拡大※1

質の過不足



量の過不足



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

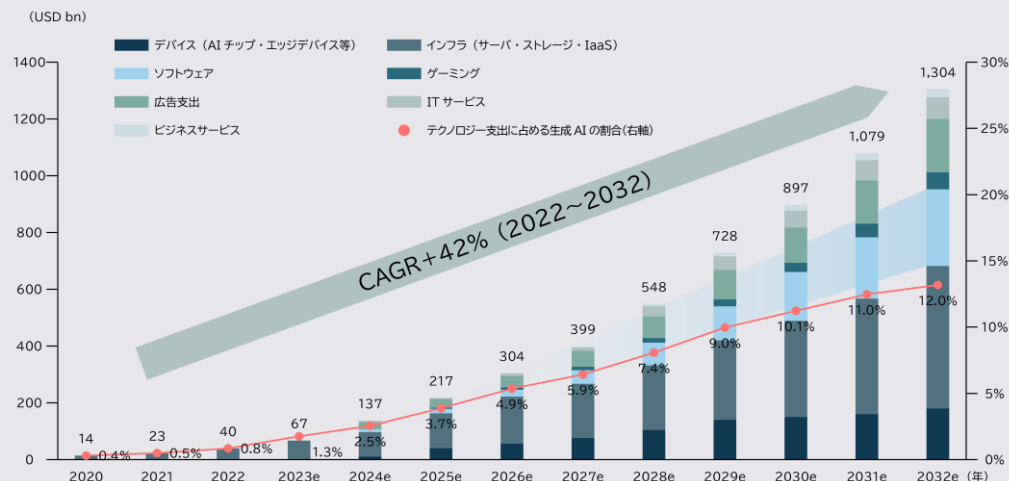
業務プロセスを支えるデジタル環境におけるサイバーセキュリティリスクの影響を抑制する対策を担う人材

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

生成AIの今後の見通し

2022年以降、生成AI市場の成長率は年率42%と飛躍的な増加傾向があり、デバイス・インフラ市場が先行して拡大しているが、中長期的にはソフトウェア・ITサービス市場も拡大していく見通し
当社においても後述の通り、AI活用を前提としたSI開発の引き合い・取り組み事例が増えてきている

生成AI市場の推移



出所：みずほリサーチ&テクノロジーズ株式会社「生成AIの動向に関する調査」を基に当社作成

生成AIを利用したソフトウェア・ITサービス分野は、当社の注力領域とも合致

今後もデータ・AI活用の需要増加が見込め、これらの需要を獲得に取り組んでいく

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更なる拡大

クラウド経営、データ・AI経営支援におけるお客様事例

GMOあおぞらネット銀行が提供するBaaSへのAWS導入をARIのcnarisチームが支援
ビジネススピードにあわせた開発や運用をcnarisがサポート！

GMOあおぞらネット銀行



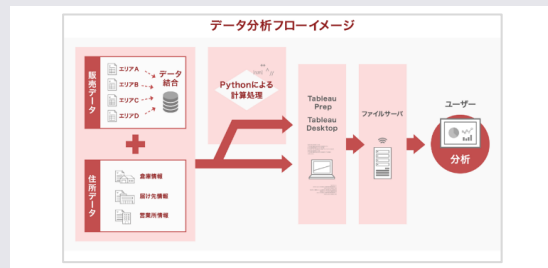
GMOあおぞらネット銀行では、銀行APIや組込型金融の分野で業界をリードし、BaaS (Banking as a Service)の普及を推進しています。2018年7月の事業開始直後から、いち早く銀行APIの提供を開始し、現在では顧客のニーズに応えるために35種類のAPIを提供しています。BaaS byGMOあおぞらの提供範囲を拡大し、金融サービスのクオリティを向上させるためにパブリッククラウドの導入が必要に。AWSの導入により、GMOあおぞらネット銀行は顧客に対してより効率的にサービスを提供できるようになりました。その導入をARIが支援しました。



クラウド経営、データ・AI経営支援におけるお客様事例

株式会社ブリヂストン様

タイヤ物流DX:ラストワンマイルの最適化というゴールを共に目指す



顧客の要望に応じてタイヤ等の商品配送を可能な限り早く行えるよう取り組み中で、物流の「ラストワンマイル」の効率化が課題となっていました。また「物流の2024年問題」による物流コストの上昇により、基本的な構造改革を迫られていました。配送走行距離、配送回数、緯度経度のデータを抽出し、配送コストを見える化する事で、最適な配送構造改革を目指しています。

積水ハウス株式会社様

ZiDOMA導入:ZiDOMA dataの導入で、運用コストを大幅削減



積水ハウス様が以前使っていたファイルサーバ管理システムは、機能がとても豊富だったが、実運用で使用する機能は限定的でした。ランニングコストが利用の実態に合っておらず、費用対効果に疑問を感じていました。ZiDOMA dataは、ファイルサーバ管理を行う上で必要十分な機能が搭載されており、価格もリーズナブル。直感的な操作が可能でマニュアルもわかりやすく、業務の属人化を防げるといったメリットも評価されています。

フランスベッド株式会社様

レンタル事業DX:データ活用で介護レンタル事業を大幅改善

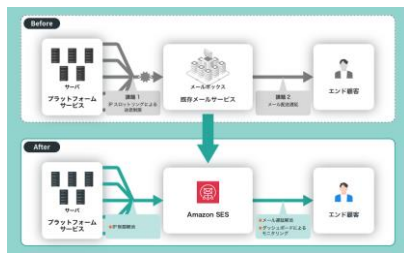


東京都小平市にある「フランスベッド メディカレント東京」は、レンタル事業を運営するメディカル事業本部と都内全域の福祉用具レンタル商品のメンテナンスを行うサービスセンターが併設されており、まさにメディカル事業の中心拠点となっています。レンタル事業の原価を下げるために、データを解析し、在庫やメンテナンスの状況を把握することで、数億レベルの体質改善を実現しました。

クラウド経営、データ・AI経営支援におけるお客様事例

株式会社島津製作所様

半年間、原因不明だったMAツールのエラーを1時間のノウハウ提供で解決



島津製作所では、顧客のニーズを把握し、製品・サービスの品質を向上させるため、MAツールからデータを取得し分析する施策を行っていました。MAツールの不明なエラーが半年間解決されず、ARIに相談。1時間のミーティングで原因と対策が提案し、AWS AppFlowの代替アプリを開発しました。さらに、対応に苦慮していたお客様向け会員制サイトのメール配信遅延も、Amazon SES移行により、わずか2週間で改善しました。

株式会社LIXIL様

クラウドコンタクトセンターの内製化を支援 : Amazon Connect + Mieta



ARIの解決策

コンタクトセンター最適化

内製化支援

Mietaの導入支援

LIXILが提供する水回り商材に特化した代理店様や施工業者様向けシステム「e-Connection (通称・イイコネ)」。その使い方や細かな商材への質問などの問合せをサポートするコンタクトセンターの内製化にAmazon Connectを利用しています。ARIの人材育成および業務改善人的支援とコンタクトセンターの可視化・分析ツール「Mieta」の導入により、コンタクトセンターの品質を大幅に向上しています。

ほけんの窓口グループ株式会社様

オンプレからクラウドネイティブへエンジニアスキルのクラウドシフトを実現



ARIの解決策

cnaris-Insourcing

内製化支援

クラウド・ハンズオン研修

「ほけんの窓口」ブランドで、FCを含め全国に約800店舗を展開しているほけんの窓口グループ様では、オンプレミスのシステムをクラウドに移行するプロジェクトを発足。その足がかりとして、社内のエンジニアのスキルをクラウドへとシフトするべく、ARIのcnaris-Insourcing サービスによって、ハンズオン研修などを行い、いまでは社員が自らAWSの資格試験を受験するなどの効果を挙げています。

クラウドプラットフォームとのパートナーシップ強化

日本市場への大型投資を進めるAWSとのパートナーシップのさらなる連携を進めています

アマゾン(AWS)が日本市場に対して生成AIの普及に伴うデータ処理増加を見越し、

2023～27年の5年で日本に2兆2600億円を投資すると発表

※2024年1月20日:日経新聞オンライン等にて報道:

<https://www.nikkei.com/article/DGKKZO77827770Q4A120C2TEZ000/>

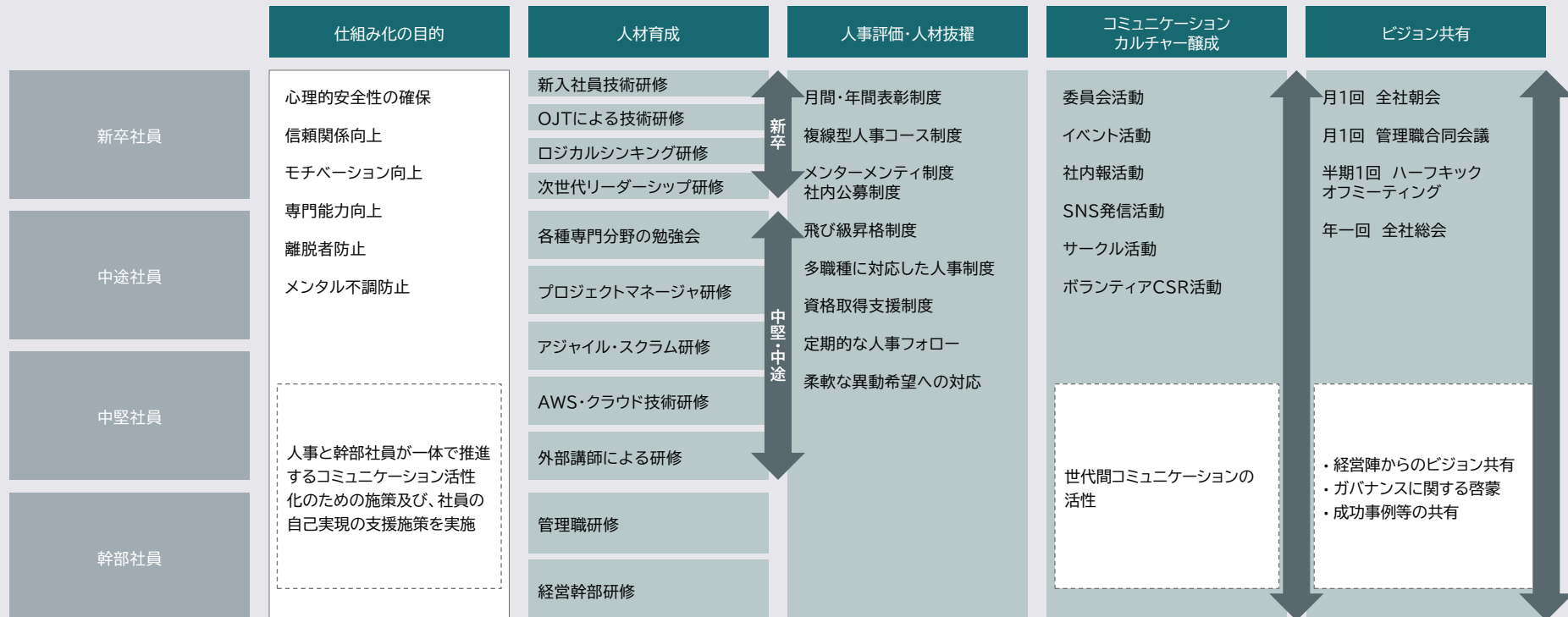
- AWSの各事業部との提携を強化
- AWS資格保持件数600を突破
- AWS関連事例が増加



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

優秀なデジタル人材の育成・定着の仕組み(育成・定着)

- デジタル人材の採用・育成・定着への積極投資
- 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



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、300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
求人検索 ATSの人財サービス ご利用のの流れ

大手・独占求人多数掲載！求人検索会員登録不要！

活かしたい、叶えたい
IT・Webスキルでのお仕事探しはテクパス

求人を検索する

求人種別から探す
☐ 正社員 ☐ 契約社員 ☐ 派遣社員 ☐ フリーランス ☐ 職种予定未定

勤務地から探す 職種から探す 給与から探す

フリーワードから探す
例) Java 研修 など

検索する

【お知らせ】 当社は提携系のサービスサイトにご注意ください。

資格取得支援キャンペーン実施中！
対象職種を登録された方に
特別優待をいたします

詳しくはこちら



- ① 各PJ担当PM/営業による月次リスク報告

		ⓧ	⓪	Ⓜ
● 遊藝中心	171	4	9	158
● 遊藝中心	171	3	1	165
● 遊藝中心	170	2	4	164
● 遊藝中心 176(1)		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: 観望良好

2: 観望やや悪い

3: やや悪化傾向

4: 観望不良

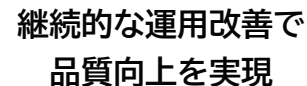
W Code	W Name	2012年評価
OWNR1000	【社内全員の改善を主とする】(7/11~2012.12) (社内改善、主CCN)	

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総利益や稼働時間/KPI)

1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030																																																											
1972		1973		1974		1975		1976		1977		1978		1979		1980		1981		1982		1983		1984		1985		1986		1987		1988		1989		1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023		2024		2025		2026		2027		2028		2029		2030	
1972		1973		1974		1975		1976		1977		1978		1979		1980		1981		1982		1983		1984		1985		1986		1987		1988		1989		1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023		2024		2025		2026		2027		2028		2029		2030	

基幹システムより集計



将来の見通しに関する注意事項

本説明資料の内容は、現時点で入手可能な情報や判断に基づくものです

また、本説明資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、多分に不確定な要素を含んでいるため、実際の業績等は様々な要因の変化等により、これらの見通しと異なる場合がありますことをご了承ください

