

Atlas
Technologies

2023年12月期 第4四半期および通期決算説明資料

Atlas Technologies株式会社（証券コード：9563）

2024年2月14日

1. 2023年12月期 通期エグゼクティブサマリ
2. 2023年12月期 第4四半期および通期業績
3. 今後の事業の方向性および2024年12月期アクションプラン
4. 参考資料

2023年12月期 通期エグゼクティブサマリ

- 通期実績は修正後業績予想に対して概ね予想通りで着地（2023年10月に通期業績予想の修正を公表）
- 2023年における主な取り組みとしては、新規顧客の獲得や既存顧客との取引拡大、中長期的な成長を見据えたコア人材の採用や海外企業のM&Aを実施

2023年 12月期 通期 実績※	売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益
	2,589百万円 対修正後業績予想 99.5%	727百万円 対修正後業績予想 NA	129百万円 対修正後業績予想 105.3%	75百万円 対修正後業績予想 94.8%
2023年 主要 施策	顧客戦略	新規顧客の獲得・既存顧客の深耕を推進（合計顧客数21社、うち新規顧客数12社）		
	経営・人材戦略	事業施策の推進に向けた重要な人材を採用（執行役員をはじめコア人材を強化）		
	投資戦略	M&Aによるアジアでの事業基盤の強化（Fintech戦略コンサルティングファームの買収）		

- 2024年12月期は新規プロジェクトの獲得を見込みながらも、一部の既存プロジェクトにおける売上の低下を主な起因として、売上高の前年度比減少を予想
- 今後の事業成長に向け、サービス提供分野および顧客ベースの拡大を遂行するとともにコンサルタント採用をはじめとした人材への戦略投資について規律をもって継続的に注力する予定

2024年
12月期
予想
(連結)

売上高

2,261百万円

売上総利益

485百万円

営業利益

△375百万円

当期純利益

△372百万円

2024年12月期における主な施策

銀行・保険・証券等における顧客ベースの拡大
戦略・業務・ITにおける更なるプロジェクトの獲得

- コア人材を中心として各金融領域の戦略コンサルティング分野へのサービス提供および顧客ベースを拡大
- 蓄積したノウハウを踏まえ顧客への付加価値提供を更に追求し、銀行・保険・証券など決済以外のプロジェクト数を拡大
- 事業施策の進捗および損益状況を従来より更に精緻にトラッキング

プロジェクト数

×

付加価値

×

稼働率

今後の業績成長を見すえた施策

事業成長のための人材採用・定着の強化
人員増加を踏まえたプロジェクト獲得の加速

- CHROをはじめ全社レベルで、拡大に向けた即戦力コンサルタントの採用を規律を持ちつつさらに加速
(先行投資としての人材関連費用4.1億円)
- プロジェクトを新たに獲得する専門的な知見・経験のあるコンサルタントと、高い品質でプロジェクトを推進するコンサルタントの組み合わせにより全体売上の増加を追求
- ソリューションを含めFintechサービスのメニューを拡大

コンサル
タ
ン
ト
数

×

プロジェ
ク
ト
数

2024年
主要
施策

2023年12月期 第4四半期および通期業績

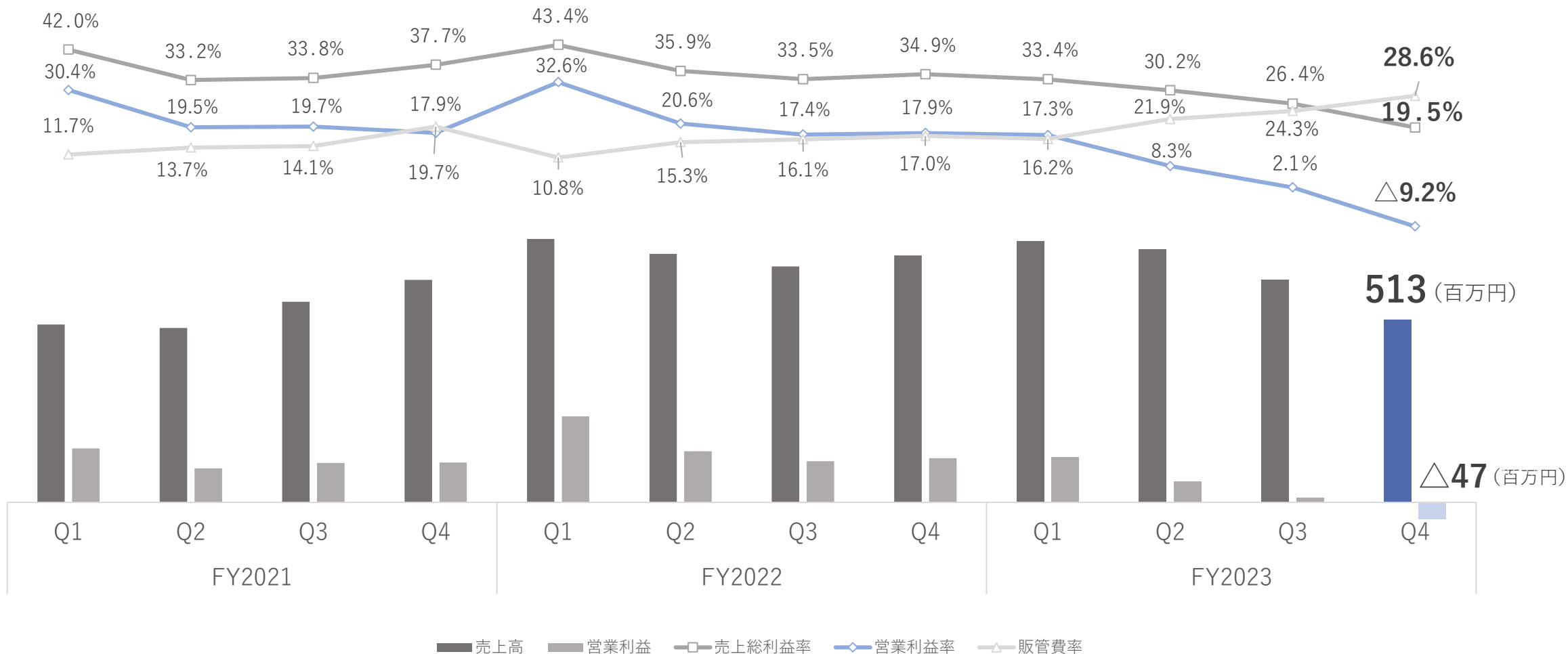
通期においては営業利益・経常利益・当期純利益ともに概ね修正後の業績予想通り着地

(単位：百万円)	第4四半期		
	FY2023単体	FY2022	YoY増減率
売上高	513	696	△26.3%
売上総利益	100	243	△58.9%
売上総利益率	19.5%	34.9%	△15.5pt
販管費及び一般管理費	147	118	23.9%
営業利益	△47	124	△137.7%
営業利益率	△9.2%	17.9%	△27.1pt
経常利益	△49	110	△145.0%
経常利益率	△9.7%	15.8%	△25.5pt
当期純利益/四半期純利益	△37	74	△150.0%
純利益率	△7.3%	10.7%	△18.0pt

通期				
FY2023単体	FY2022	増減率	FY2023連結 [※]	対修正後業績予想
2,589	2,806	△7.7%	2,589	99.5%
727	1,040	△30.1%	727	—
28.1%	37.1%	△9.0pt	28.1%	—
574	412	39.2%	597	—
152	627	△75.7%	129	105.3%
5.9%	22.4%	△16.5pt	5.0%	—
151	614	△75.4%	128	105.8%
5.9%	21.9%	△16.1pt	5.0%	—
98	405	△75.7%	75	94.8%
3.8%	14.5%	△10.6pt	2.9%	—

※当社は、2023年12月期第3四半期より連結決算へ移行しております。グループ会社であるKapronasiaの業績は2023年12月期の損益計算書には含まれず、2024年12月期第1四半期より計上となります。なお、2023年12月期への影響は、連結上で費用計上される子会社取得関連付随費用（23百万円）となります。

第4四半期の単体売上総利益率は19.5%、販管費率は28.6%、営業利益率は△9.2%
 主要クライアントの売上減少が影響し、売上総利益および営業利益は減少

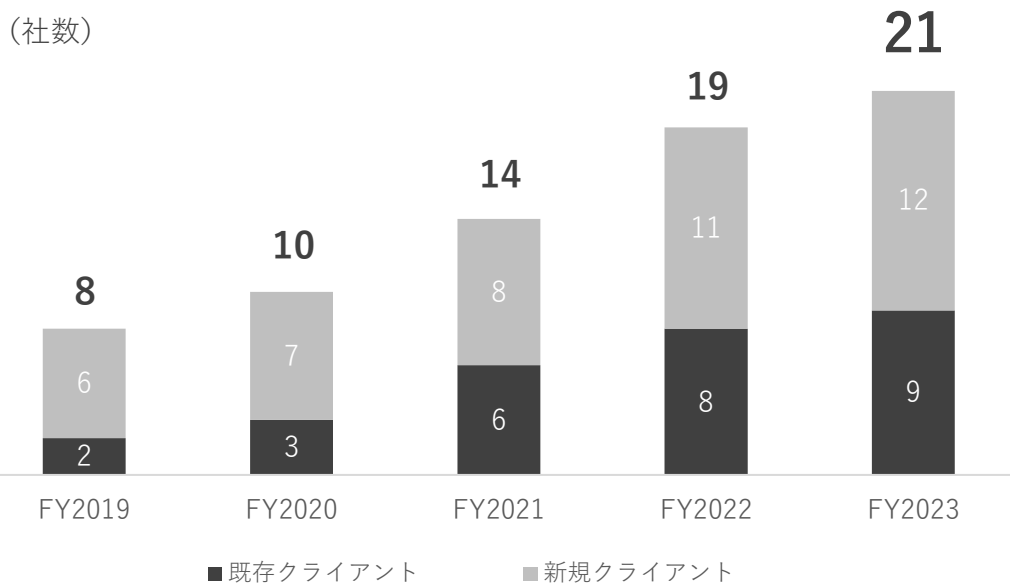


Fintech領域に特化した高付加価値サービスの提供により、新規クライアントの獲得を推進

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ノウハウなどを活用し、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

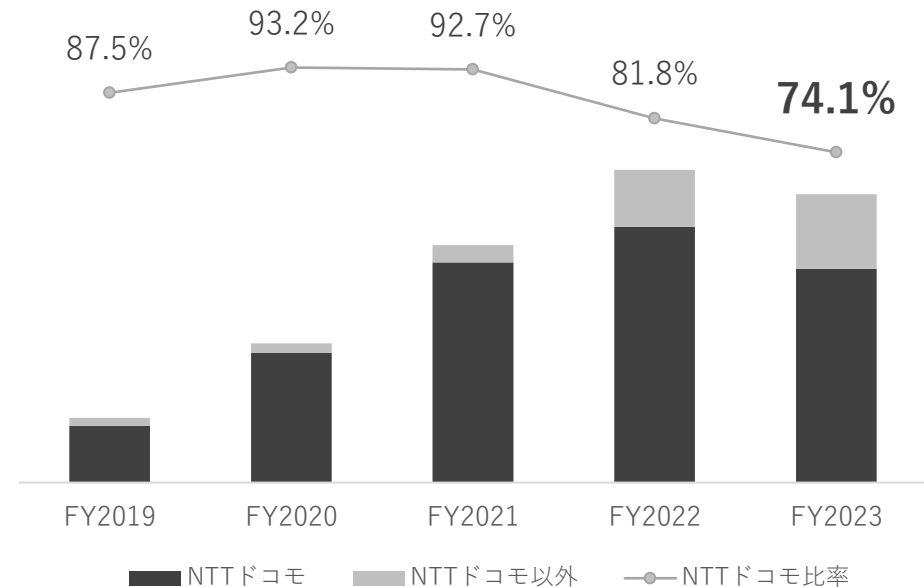
- FY23の期中のクライアント数は合計21社
- 大手小売系のカード会社など新規クライアントを12社獲得した他、既存クライアント[※]も9社に増加



※既存クライアントとは、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を指します

クライアント別単体売上高比率の推移

- 新規・継続クライアントからの受注を積み増すことで、クライアント別売上高比率の適正化を推進
- FY23のNTTドコモ売上比率は74.1%へ低下

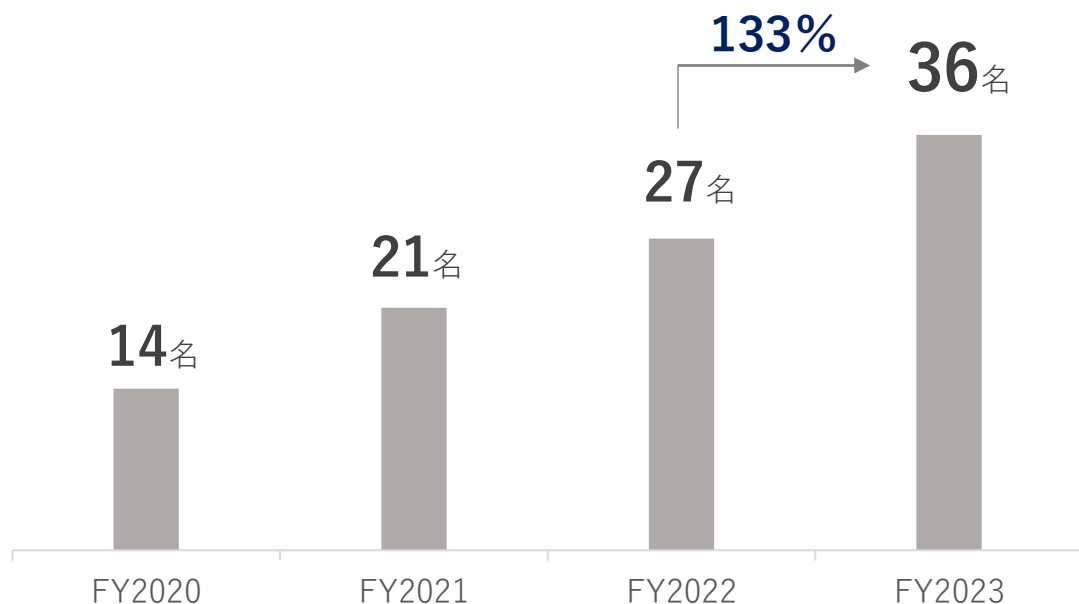


事業成長の基盤となる高度なスキルのを持ったコンサルタントの積極採用を継続

国内外の大手コンサルティング会社での経験を積んだ人物を始めとして、収益の最大化に必要な人材採用を積極的に進めています

コンサルタント数※の推移

- リファラル採用・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
- Q4では大手コンサルティング会社出身の執行役員が2名参画



※ 12/末時点でのコンサルタント数（執行役員含む）

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推進

バックグラウンド

- 国内外の大手カード会社や事業会社のほか、国内外の大手コンサルティング会社からもメンバー参画
- 今後も収益拡大のための採用強化を積極的に推進していく方針



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および営業体制の拡大を目的に、2023年11月より新たに2名の執行役員が就任

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およ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

人事領域の強化を目的に、2024年2月より新たに執行役員（CHRO）が就任

執行役員 CHRO
人事担当

謝 博文

Power Shieh

- ・ アバナード株式会社におけるアジアパシフィック地域 人事Director、キャップジェミニ株式会社におけるタレントア
クイジションヘッド・Director、EY フィナンシャル・サービス・アドバイザー株式会社のCHROなどを歴任
- ・ 人事領域（採用、配置異動、育成、評価等級、報酬、風土浸透）におけるハンズオンからマネジメントまで、数多くの
プロジェクトを幅広く実施
- ・ 人事にとどまらず、組織を横断するイニシアティブ、コミッティー活動を主導

執行役員
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）

2023年8月31日にKapronasia Singapore PTE. Ltd.をグループ会社化 同社のアジア太平洋地域における事業基盤・実績を活かし、グローバル事業の拡大を追求

※2024年1月～ PL連結取込開始

■ 会社概要 **Kapronasia**

設立	2016年6月6日
拠点	シンガポール・香港
事業概要	Fintech領域の戦略・リサーチアドバイザー
代表者	Zennon Kapron
売上高 (2023/3期)	1億55百万円

■ Founder & Directorプロフィール



Zennon Kapron

- ・シティ・グループ・ポルトガルのCIO、インテルのアジア太平洋金融インダストリー・マネージャー、グローバル・バンキング・インダストリー・マネージャーを歴任し、同社設立
- ・Money20/20などの金融カンファレンスでの発言は、メディア（CNBC、Bloomberg、WSJ、FT、その他多数）に引用され注目を集める。



代表著書に
"Chomping at the Bitcoin :
The History and Future of Bitcoin in China "

■ サービス開発の歩み



・2023年9月
ローンチ

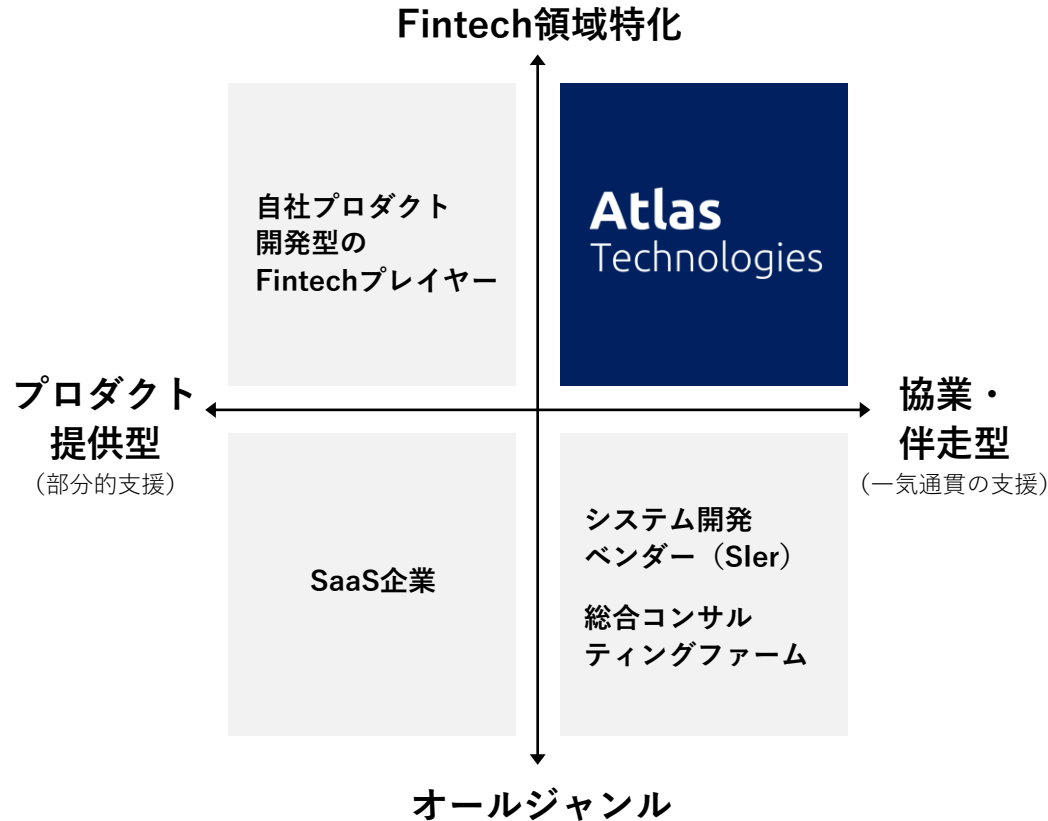
■ 直近の事業概況

- ・2023年9月～サブスクリプション型の**情報提供サービス「Payment Monitor」**等をローンチ。国際決済機関やグローバル企業等が導入中
- ・カプロンアジアのリサーチコンテンツ活用や相互顧客紹介などを推進してシナジーを創出

今後の事業の方向性および2024年12月期アクションプラン

当社は、Fintech領域に特化したコンサルティング企業であり、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事業の立ち上げや
運営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」分野において
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)

決済分野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およ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および検討支援

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

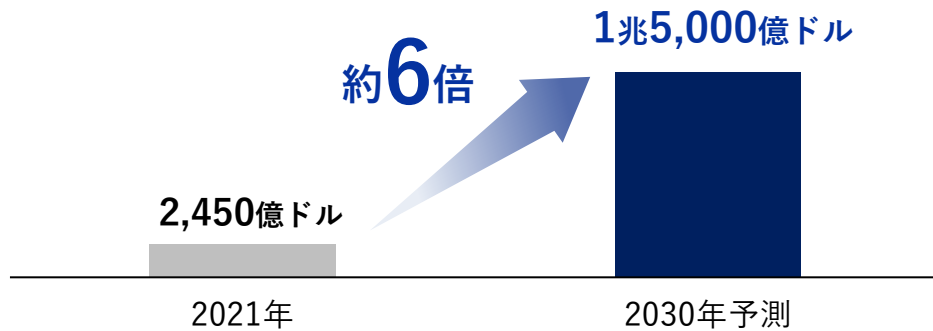
決済代行業者



海外決済代行業者とのAPI接続対応支援

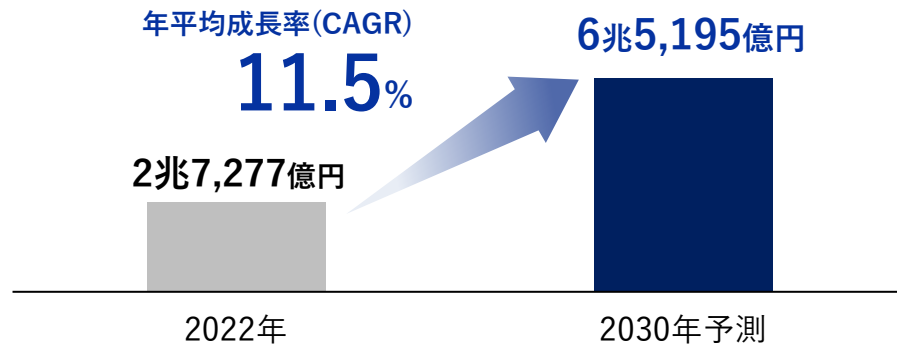
当社が対面するFintech市場・DX市場はさまざまな産業領域をまたいで発展しており、継続的な拡大が見込まれる成長市場

Fintech関連市場※規模（世界） ※銀行・保険向け



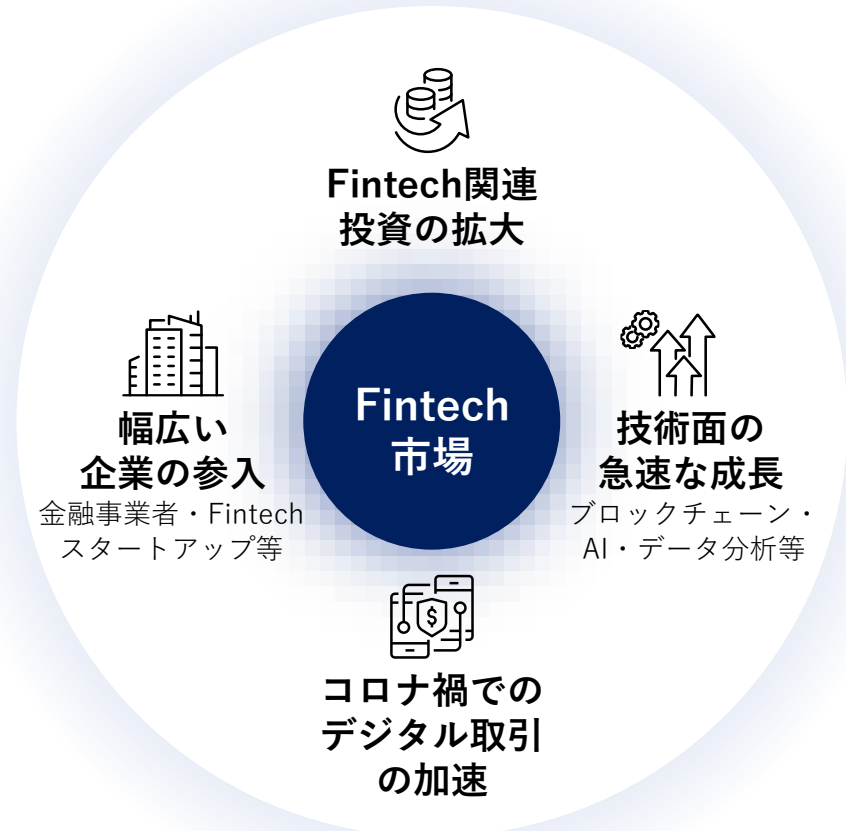
出典：Boston Consulting Group

DX市場規模（国内）

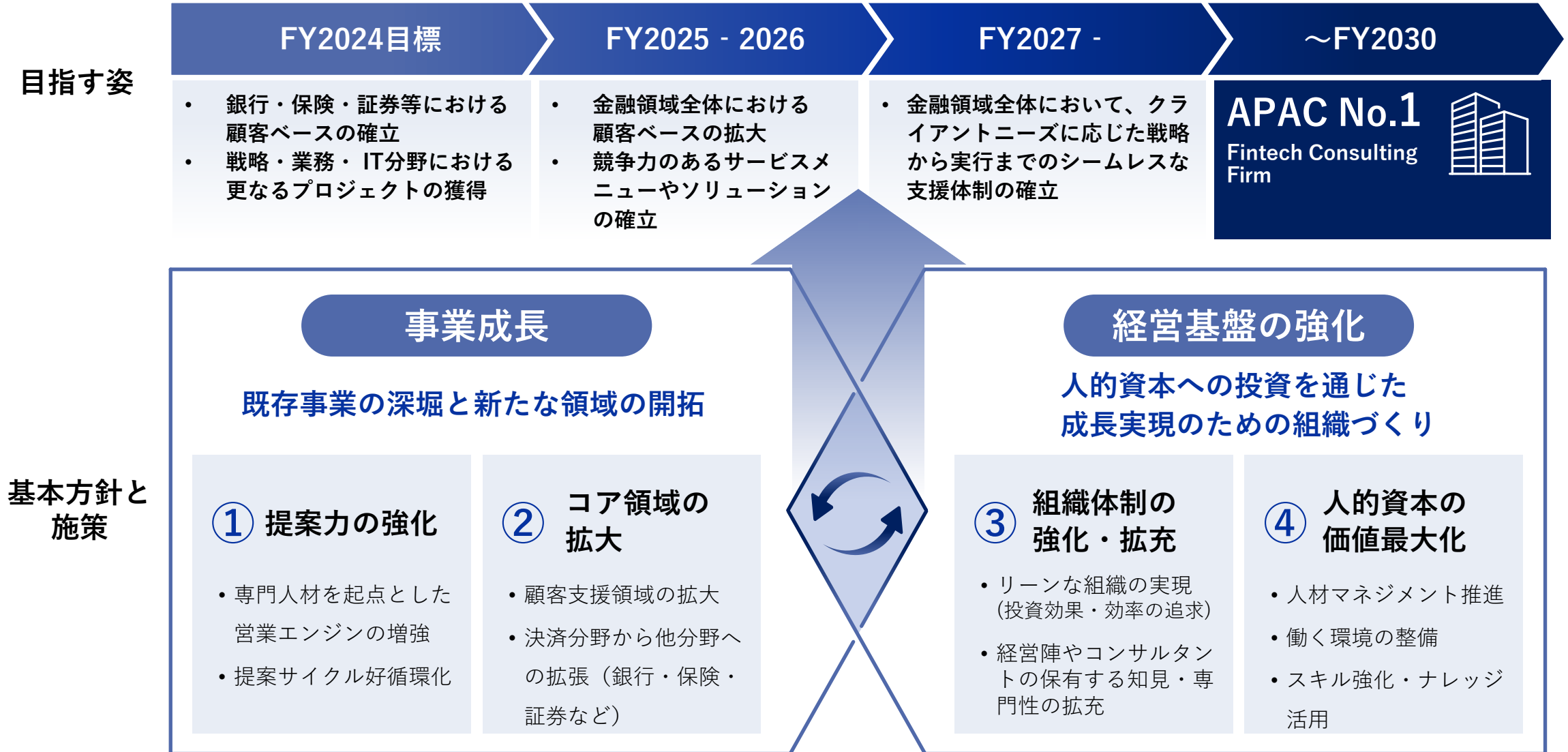


出典：富士キメラ総研『2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望』

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、着実な事業成長を目指す



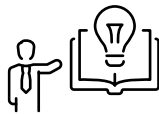
専門人材の知見と既存顧客との継続的な関係を軸に提案力を磨きあげ、戦略策定の支援にとどまらず、異なる部門の潜在課題や需要を発掘

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

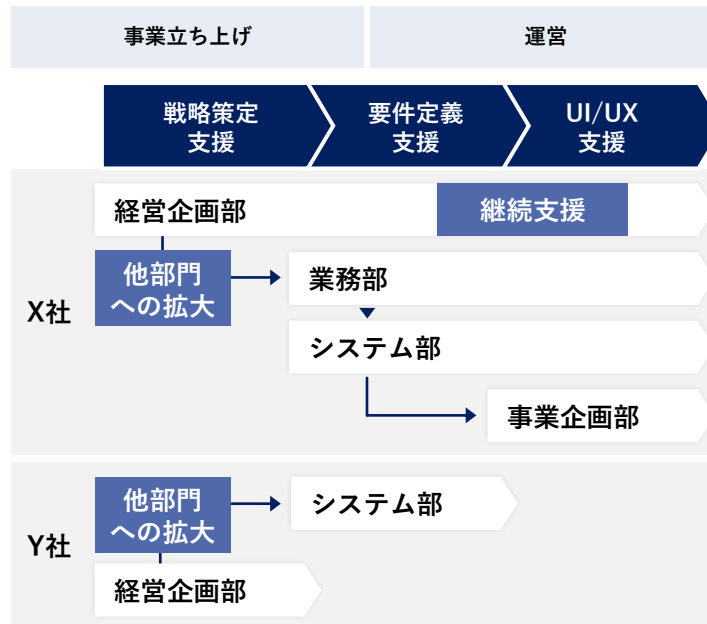


大手コンサルティングファーム出身者によるナレッジ展開



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

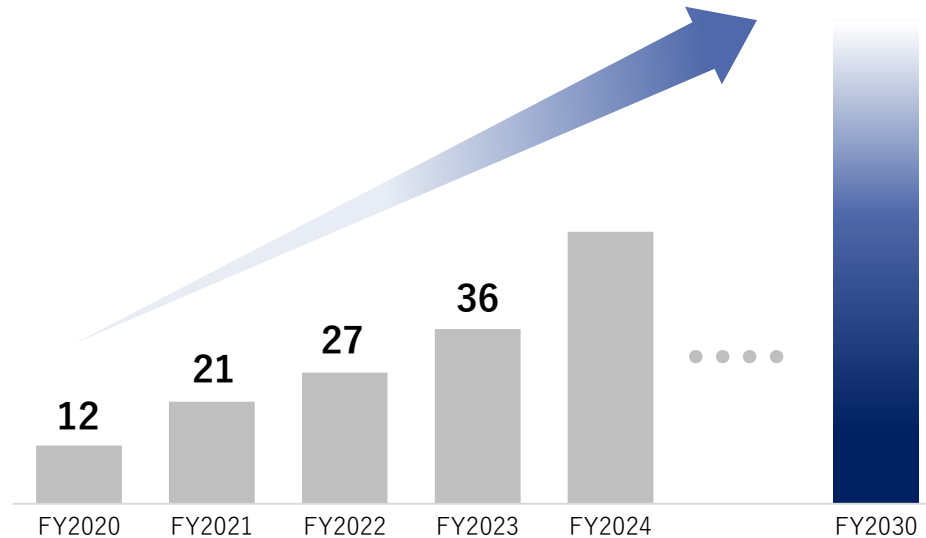


コンサルティング業界やFintech関連業界から専門性の高い人材を獲得
金融コンサルティングファームとして提案力・顧客課題解決力を高めることを目指し、
数・質双方の拡充により強固な体制を構築

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、リファラル採用等を推進し、2024年度以降も人員の増強を計画

(単位：名)



※四半期末・期末時点のコンサルタント数（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/キャップジェミニ)
- 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、評価等の制度面の整備を軸にコンサルタントの育成と定着を図り、人的資本の価値最大化につなげる



人的資本の 高度化と価値最大化

- 顧客に深い提案のできる、スキルや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

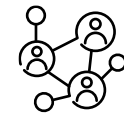
※ Off the Job Trainingの略称で、現場から離れた場所で実施される研修のこと

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

人的資本の高度化・価値最大化を経営のベースに位置づけ、多様な人材が集い活躍する組織としてプレゼンスを発揮し、ビジョンである「人と産業の可能性を、解き放つ」を実践

人材育成・研修の強化

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増やす

■ 研修メニュー

- ☑ **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**
- ☑ **戦略コンサルタント講座**
など



働きがいある環境の整備

CHROを中心に、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

■ 2023年12月期 主な取り組み

- ☑ **人事評価制度の新たな導入**
- ☑ **福利厚生**の拡充（食事補助等）
- ☑ **月間MVP表彰**
- ☑ **コミュニケーション施策**
 - ・ 全社ミーティング「All Hands」
 - ・ 海外グループ会社とのオンサイト会議
 - ・ 自己紹介ツールの導入 等



D&I

（ダイバーシティ&インクルージョン）

様々なバックグラウンドを持つ従業員の多様な能力・経験を活かしやすい組織への深化を追求

従業員定着支援

制度拡充による両立支援



多様な人材の確保・育成

採用強化・研修拡充



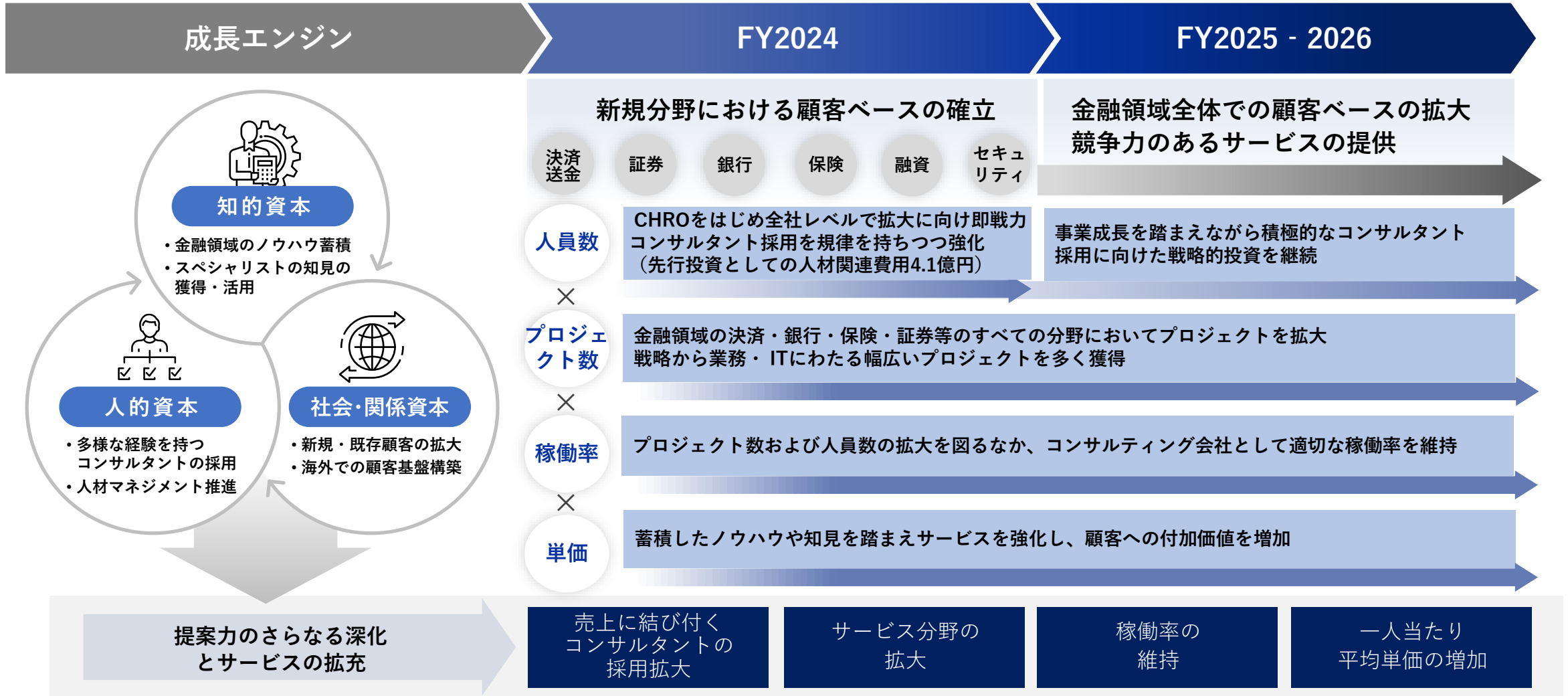
D&I推進



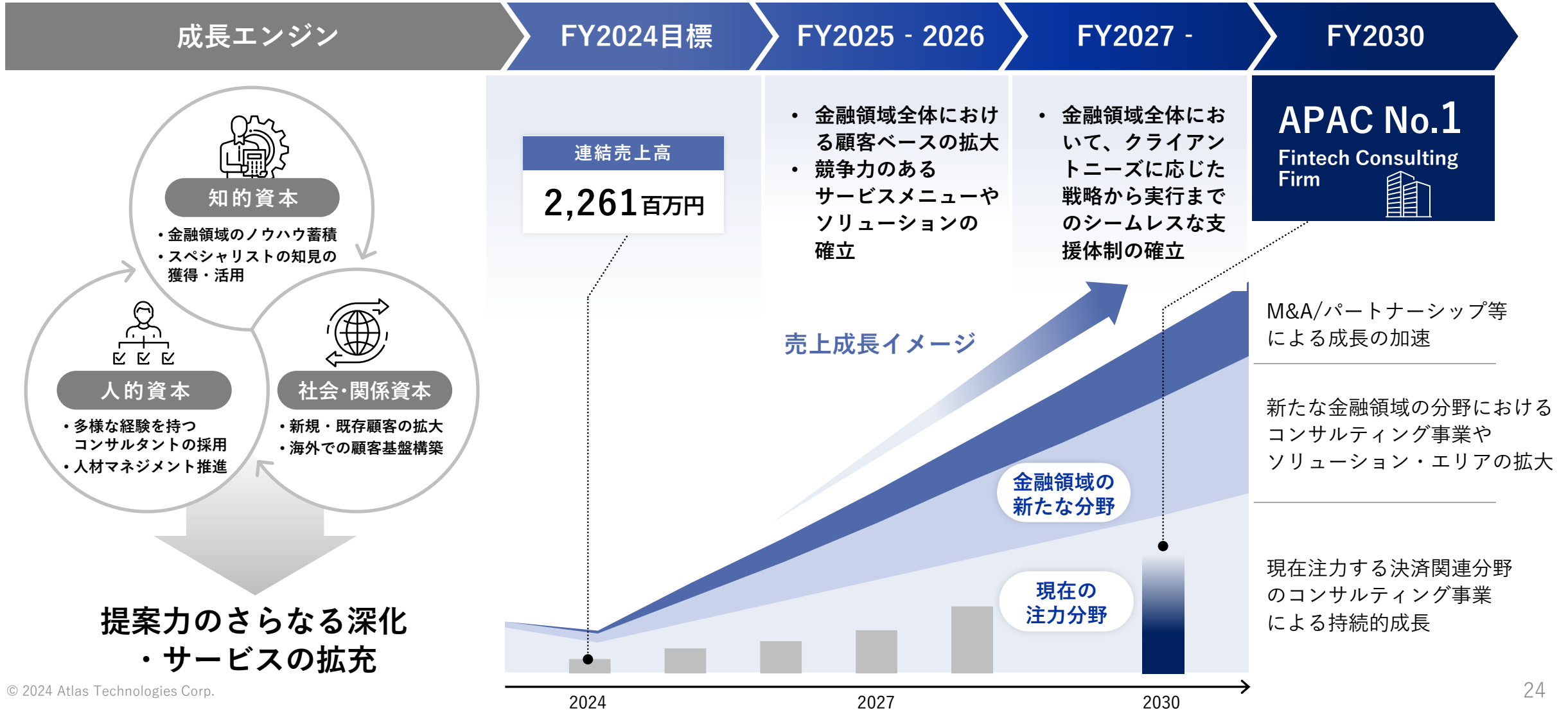
■ 参考

- ・ 役員における女性比率：**22%**
- ・ リモートワーク/フルフレックスなど各種制度あり、シェアオフィス活用（オープンで多様な働き方への施策）
- ・ 男性育児休業：**取得実績あり**

今期および短期は、着実にコンサルタントの採用および高付加価値サービスを提供する金融領域の分野を拡大戦略から実行までのシームレスな支援体制を確立し、顧客ベースを拡大することで事業成長を推進



中期・長期的には、金融領域において国内・海外における事業機会を確実に獲得することにより、日本およびアジアにおける飛躍的な成長を目指す



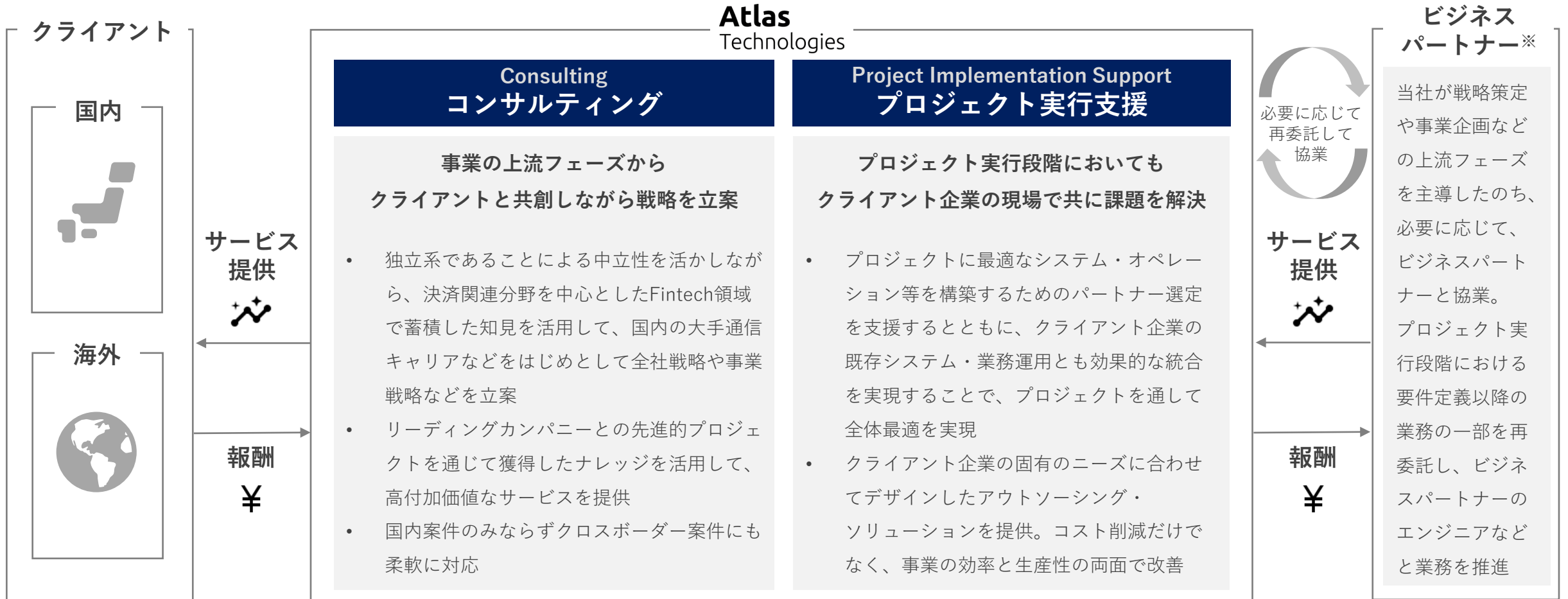
參考資料



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
グループ会社	Kapronasia Singapore PTE. Ltd.（シンガポール）

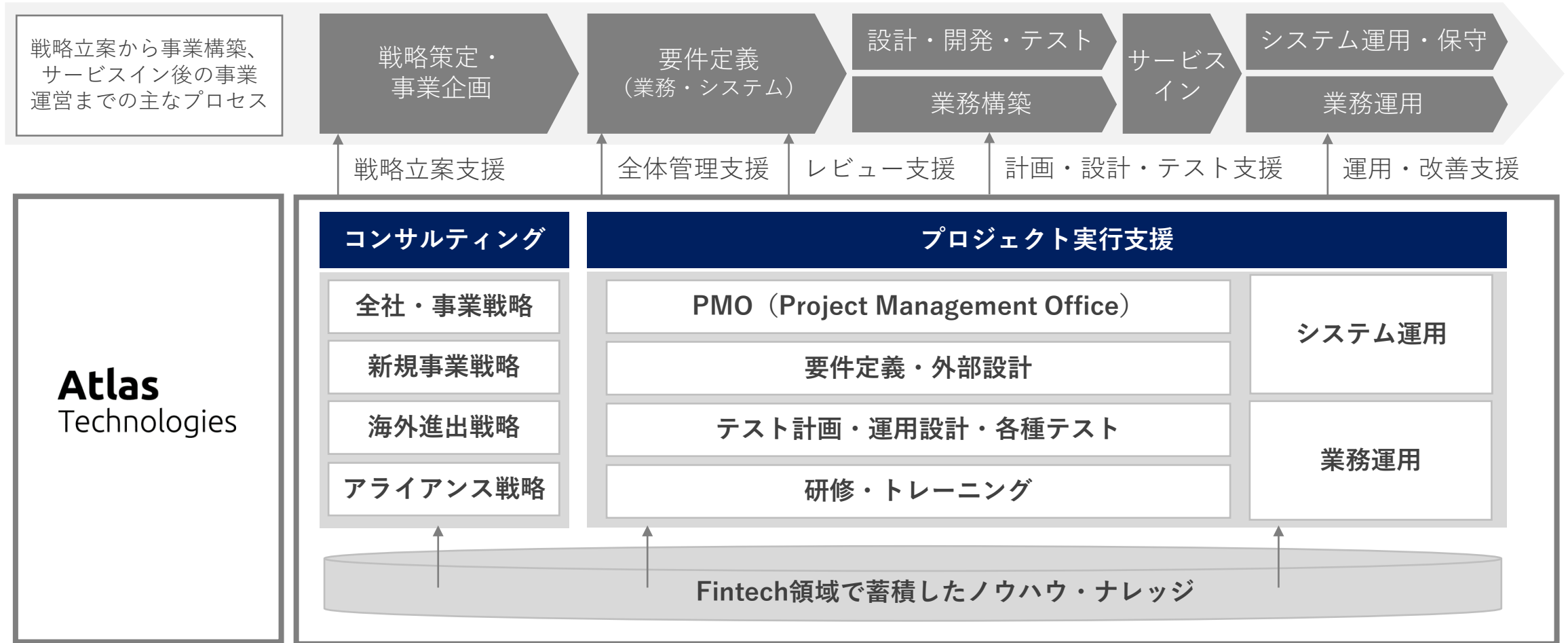
独立系Fintechコンサルティング会社として、戦略立案から実行までを支援

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

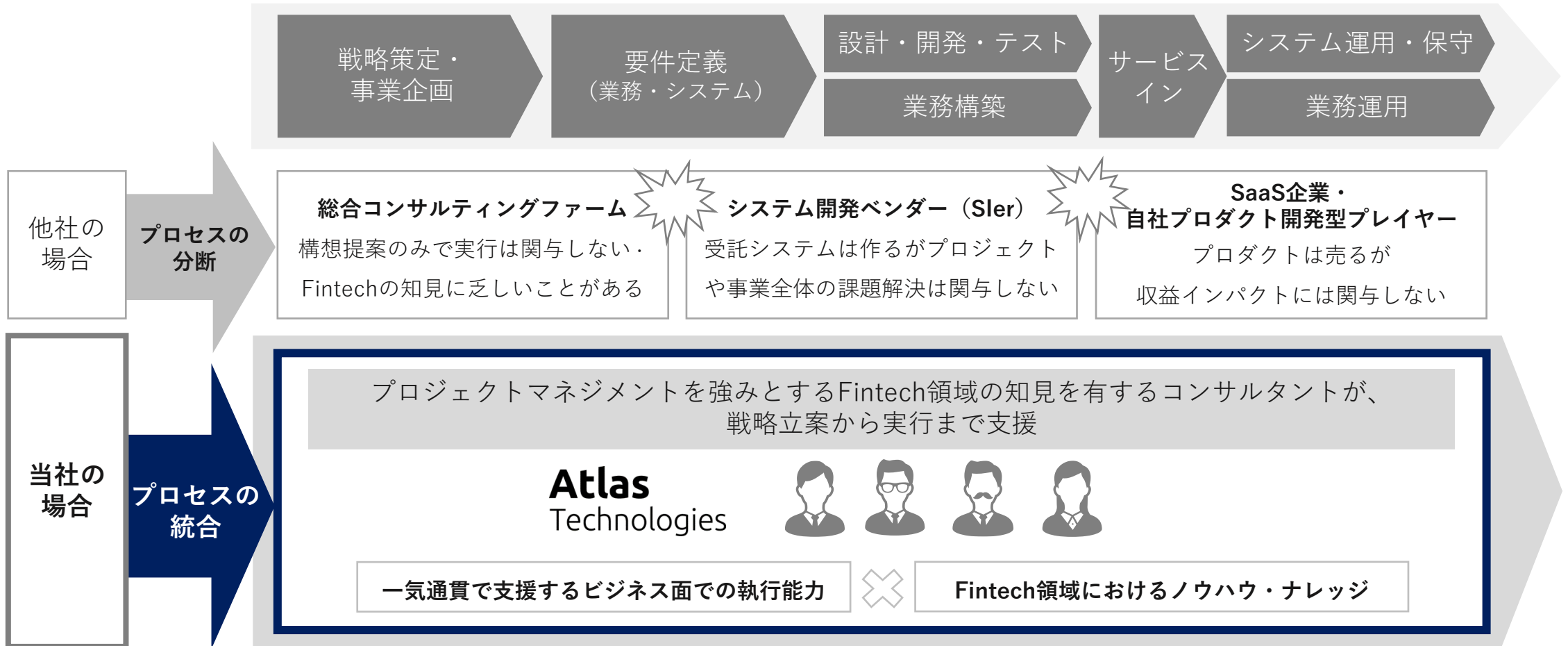


複雑・高度な課題を解決するサービス

- 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**不正対策およ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**

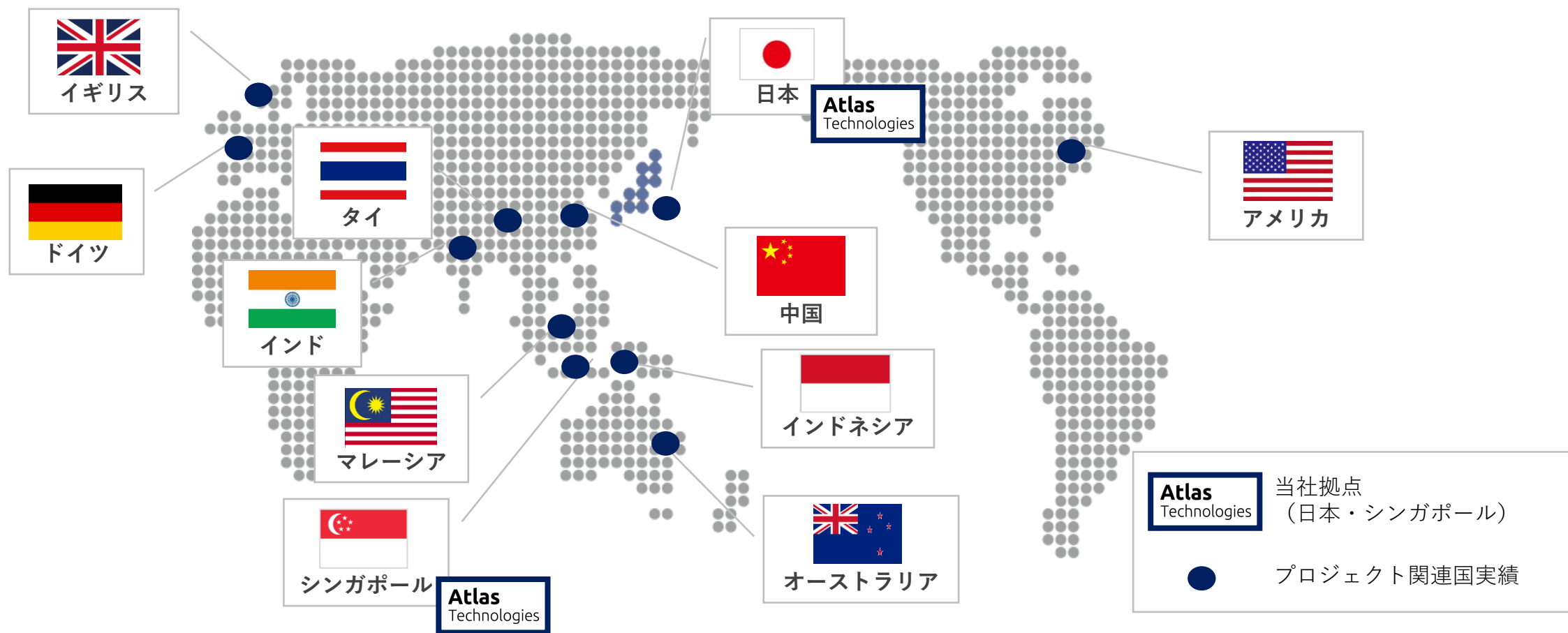
戦略立案から実行まで、一気通貫でプロジェクトをマネジメント

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）

- 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

回次 決算年月	第1期 2018年12月 (単体)	第2期 2019年12月 (単体)	第3期 2020年12月 (単体)	第4期 2021年12月 (単体)	第5期 2022年12月 (単体)	第6期 2023年12月 (連結)
売上高	(千円) 27,320	(千円) 579,237	(千円) 1,248,744	(千円) 2,187,858	(千円) 2,806,295	(千円) 2,589,774
経常利益	(千円) 14,679	(千円) 217,348	(千円) 300,695	(千円) 473,954	(千円) 614,920	(千円) 128,535
当期純利益	(千円) 10,249	(千円) 143,468	(千円) 197,493	(千円) 310,825	(千円) 405,556	(千円) 75,672
資本金	(千円) 3,000	(千円) 10,000	(千円) 12,250	(千円) 12,250	(千円) 674,650	(千円) 681,600
発行済株式総数	(株) 300	(株) 300	(株) 305	(株) 610,000	(株) 7,100,000	(株) 7,370,000
純資産額	(千円) 13,249	(千円) 156,718	(千円) 358,711	(千円) 669,537	(千円) 2,399,893	(千円) 2,495,379
総資産額	(千円) 19,130	(千円) 324,630	(千円) 649,138	(千円) 1,143,789	(千円) 2,853,949	(千円) 2,756,688
1株当たり純資産額	(円) 44,165.50	(円) 522,393.48	(円) 58.81	(円) 109.76	(円) 338.01	(円) 338.58
1株当たり当期純利益金額	(円) 115,164.62	(円) 478,227.97	(円) 32.87	(円) 50.95	(円) 64.51	(円) 10.59
自己資本比率	(%) 69.3	(%) 48.3	(%) 55.3	(%) 58.5	(%) 84.1	(%) 90.5
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) -	(千円) -	(千円) 190,468	(千円) 316,529	(千円) 432,969	(千円) △84,118
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円) -	(千円) -	(千円) △45,995	(千円) △12,685	(千円) △5,194	(千円) △505,939
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円) -	(千円) -	(千円) 4,500	(千円) -	(千円) 1,324,800	(千円) 13,900
現金及び現金同等物の期末残高	(千円) -	(千円) -	(千円) 300,886	(千円) 604,730	(千円) 2,357,304	(千円) 1,783,367
従業員数〔外・平均臨時雇用者数〕(個別)	(名) 0	(名) 5	(名) 16	(名) 24	(名) 29	(名) 49
従業員数〔外・平均臨時雇用者数〕(連結)	(名) -	(名) -	(名) -	(名) -	(名) -	(名) 57

- 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期および第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6期までの財務諸表については、「財務諸表等の用語、様式およ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日付で株式会社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