

2023年8月期

決算説明資料

2023年10月16日

A R アドバンステクノロジー株式会社

(東証グロース：5578)

目次

1. 会社概要
2. 決算ハイライト
3. 連結業績推移の概況
4. 2024年8月期 業績予想
5. 事業の特徴と成長戦略
6. Appendix

会社概要

経営方針

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

BXdesigner

クラウド技術とデータ・AI活用による
ビジネストラans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

コーポレートデータ



商号	A R 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（2023年8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	社員：463名 グループ合計：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	東京都渋谷区渋谷1-14-16 渋谷野村證券ビル8F
本社所在地	関西支社
および事業所	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
--------	-------------

決算ハイライト

エグゼクティブサマリー

2023年8月期は投資フェーズであるが増収増益で着地

連結売上高

2023年8月期

10,162百万円

前期比 +**15.9%**

連結経常利益

2023年8月期

513百万円

前期比 +**29.6%**

連結経常利益率

2023年8月期

5.1%

前期比 +**0.6p**

売上高年平均成長率

2021-2023

15.7%

経常利益年平均成長率

2021-2023

7.4%

従業員数

2023年8月末現在

521人

前期比 +**9.5%**

連結業績ハイライト

・売上高のポイント

クラウドシフト、デジタルシフトを始め
とした世の中のDX化対応の時流に乗り
堅調に推移

・利益面のポイント

高単価案件へのシフトや品質管理の強化
により粗利率が向上

費用面は人的資本への積極投資などで増
加するも吸収し増益

同時に自社開発のソフトウェアの減損損
失を計上

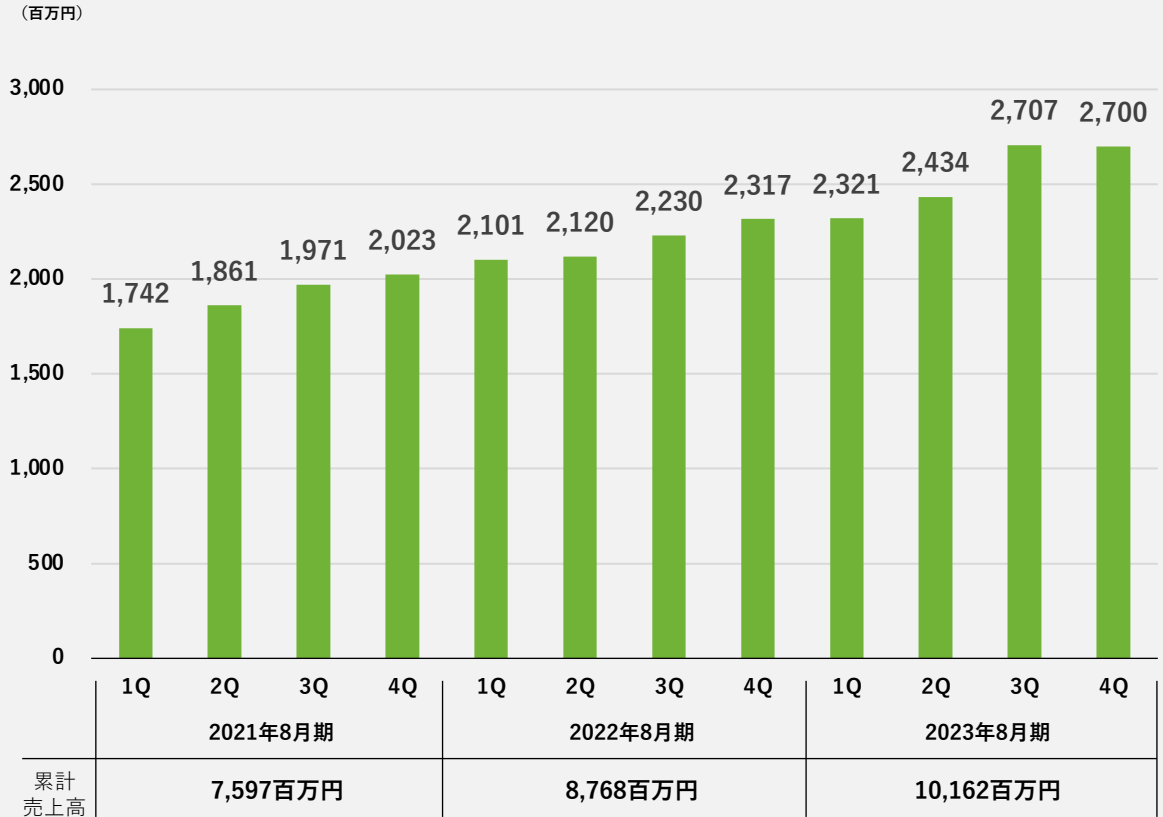
(百万円)	2022年8月期	通期業績 期初予想	修正通期 業績予想 (8/24)	2023年8期	期初 予想達成率	修正 予想達成率	前年比
売上高	8,768	10,459	10,121	10,162	97.2%	100.4%	+15.9%
売上総利益	1,987	2,459	2,436	2,468	100.4%	101.3%	+24.2%
営業利益	396	438	509	528	120.7%	103.7%	+33.2%
経常利益	396	430	494	513	119.6%	103.9%	+29.6%
当期純利益	272	281	299	319	113.6%	106.4%	+17.0%
売上総利益率	22.7%	-	-	24.3%			+1.6p
営業利益率	4.5%	-	-	5.2%			+0.7p
経常利益率	4.5%	-	-	5.1%			+0.6p

連結業績推移の概況

連結売上高推移

傾向としては例年と変わらず、顧客の予算や検収タイミングの関係から若干下半期のほうが比率は高いも大きな季節変動はなし

連結売上高推移



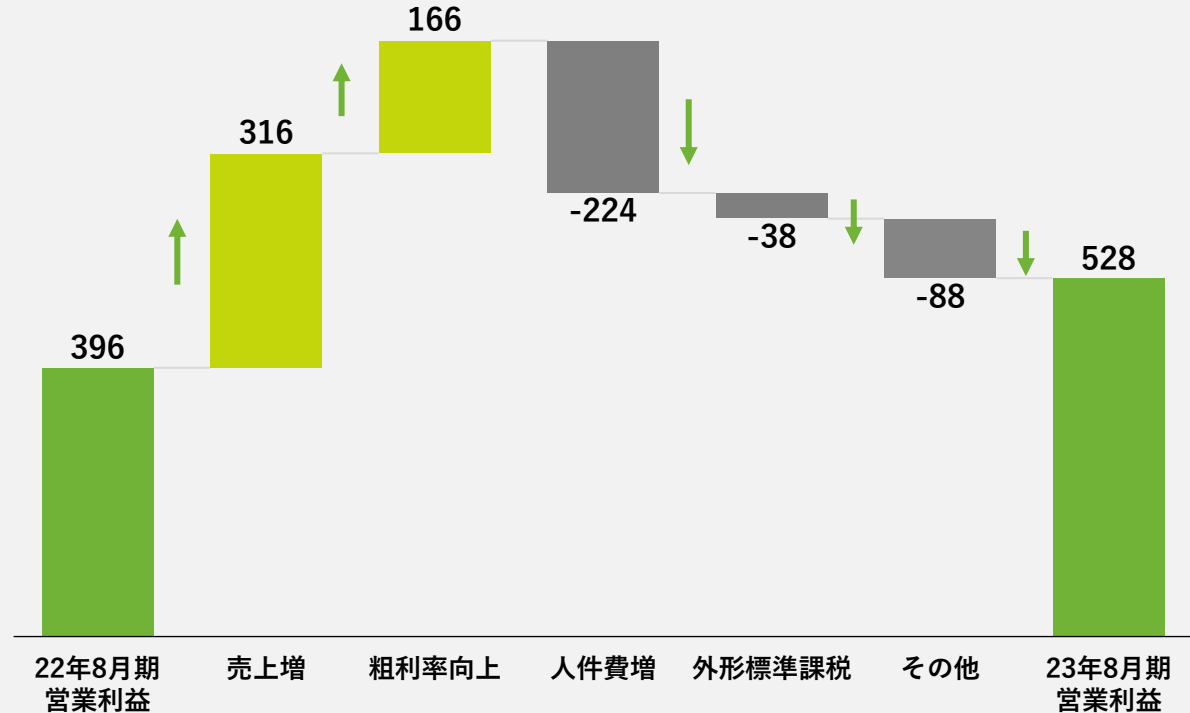
営業利益 増減益要因分析

増加要因は、売上高が堅調に推移したことに加え、高単価案件へのシフト・プロジェクト管理の強化による原価逡減が功を奏し、粗利率の向上

減少要因としては、営業・管理系も人的資本への積極投資による人件費増、上場に伴い外形標準課税の適用等による販管費の増加

営業利益 増減益要因分析

(百万円)



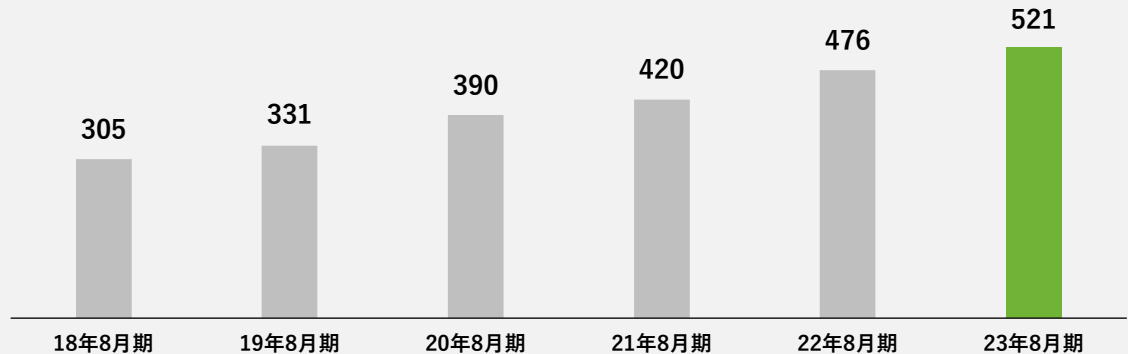
従業員数推移

厳しい採用環境の中でも、毎年1割程度増員し、確実に収益基盤が拡大している

特に力を入れている新卒採用については、ここ数年30名を超える採用に成功し、中長期的な技術体制の基盤の拡充につながっている

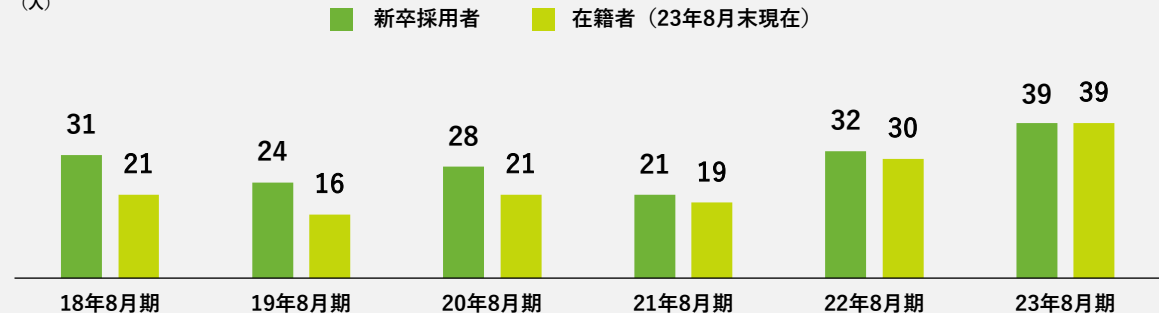
従業員数推移

(人)



新卒社員採用実績及び新卒在籍者数

(人)



連結貸借対照表

今後の成長戦略に備え、手元
資金を厚めに確保

それにより、自己資本比率は
上場に伴う資本増強の効果を
相殺

(百万円)	2022年8月31日	2023年8月31日	増減
流動資産	2,352	3,956	1,604
現金及び預金	886	2,385	1,498
売掛金及び契約資産	1,435	1,506	71
固定資産	462	512	49
資産合計	2,814	4,468	1,653
流動負債	1,708	2,719	1,011
短期借入金	300	880	580
負債合計	1,708	2,719	1,011
純資産合計	1,106	1,748	642
負債純資産合計	2,814	4,468	1,653
自己資本比率	39.3%	39.1%	△0.2pt

2024年8月期 業績予想

2024年8月期 業績予想

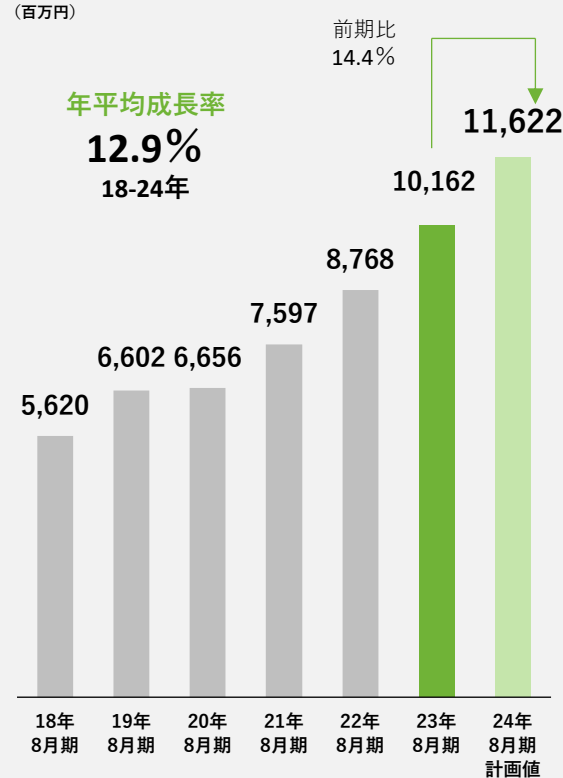
売上高

引き続き市場環境は良く、堅調に推移するものと想定

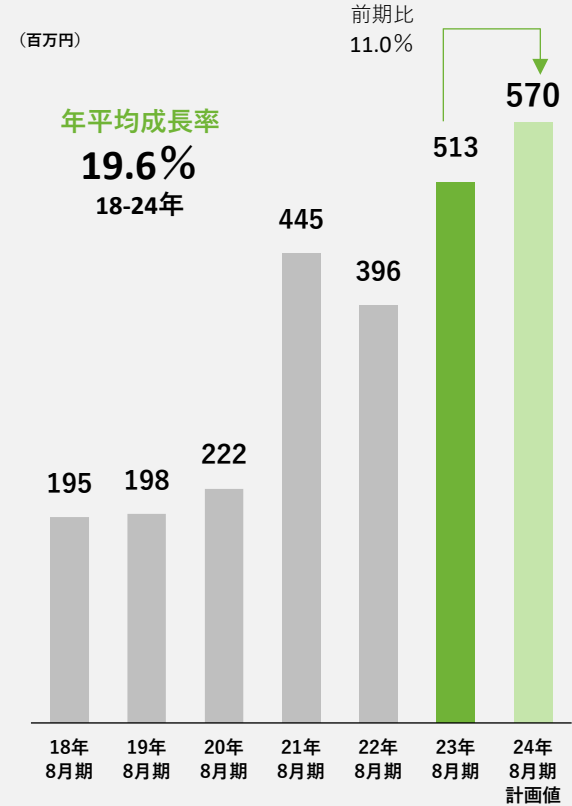
経常利益

上場関連費用はなくなるものの、中長期的成長のための差別化施策及び粗利向上施策の強化のため、人的資本や研究開発等の販管投資にさらにドライブをかけていく方針とし、売上高の伸びに比べては抑えめにしつつ、二桁の増益は確保していく

連結売上高



連結経常利益



事業の特徴と成長戦略

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し、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します

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



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



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

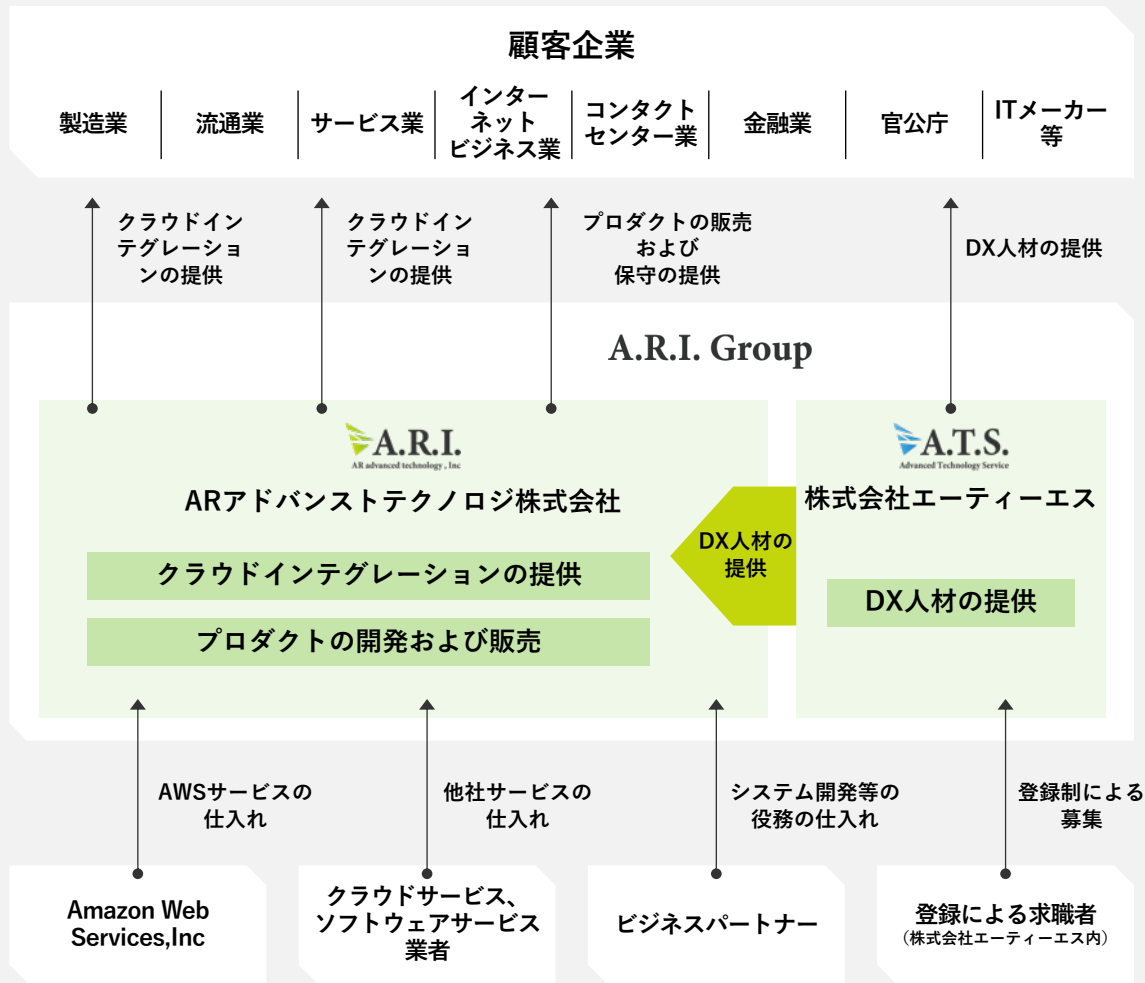
DX・ITに特化した人材マッチングサイトを展開



DX人材獲得のためのマッチングプラットフォーム

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

サービスのカバー範囲と提供プロセス

コンサルティング・要件定義

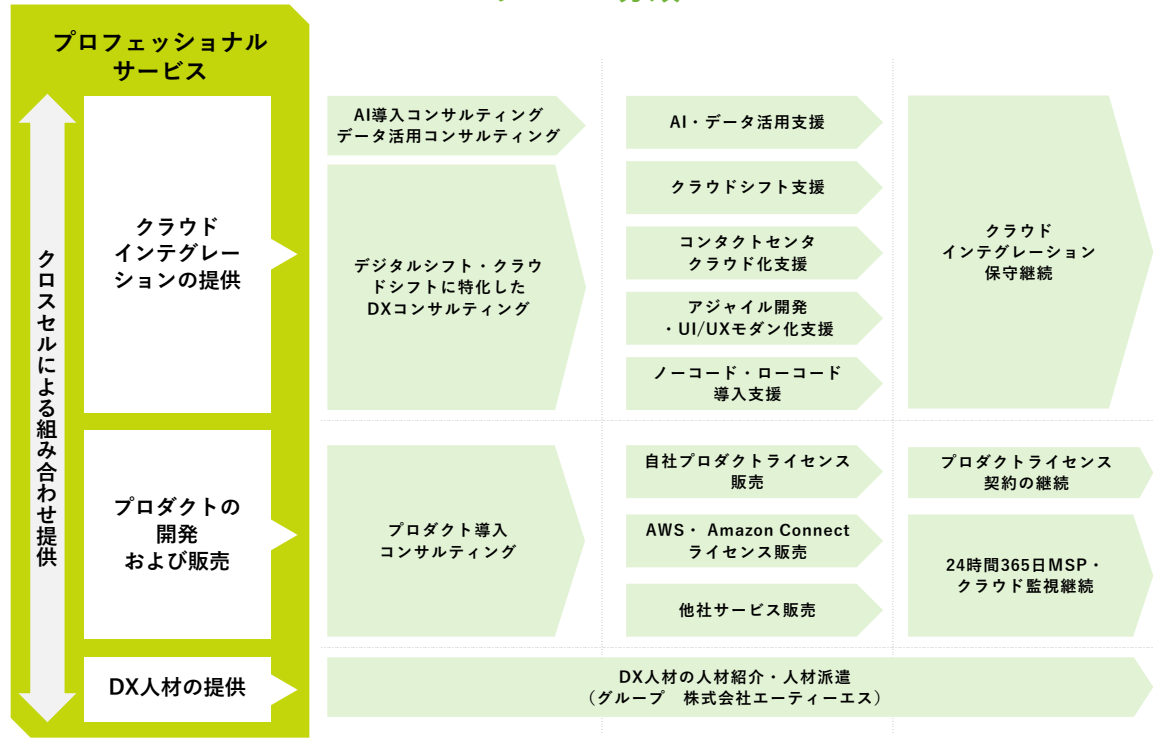
システム設計開発・導入

保守・運用

AI導入活用

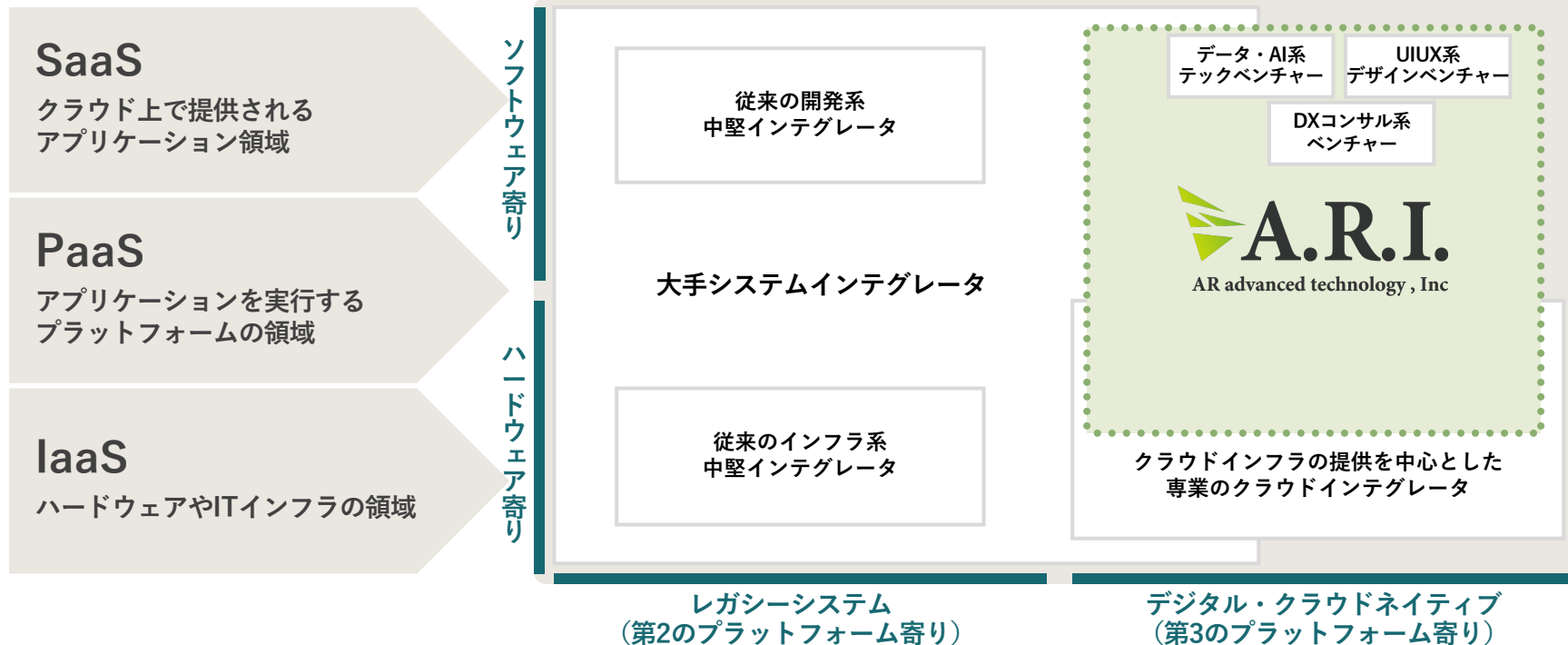
データ活用

サービス分類



サービスのカバー範囲

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



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”



cnaris

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”



dataris

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活用総合支援サービス



「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

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」
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

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



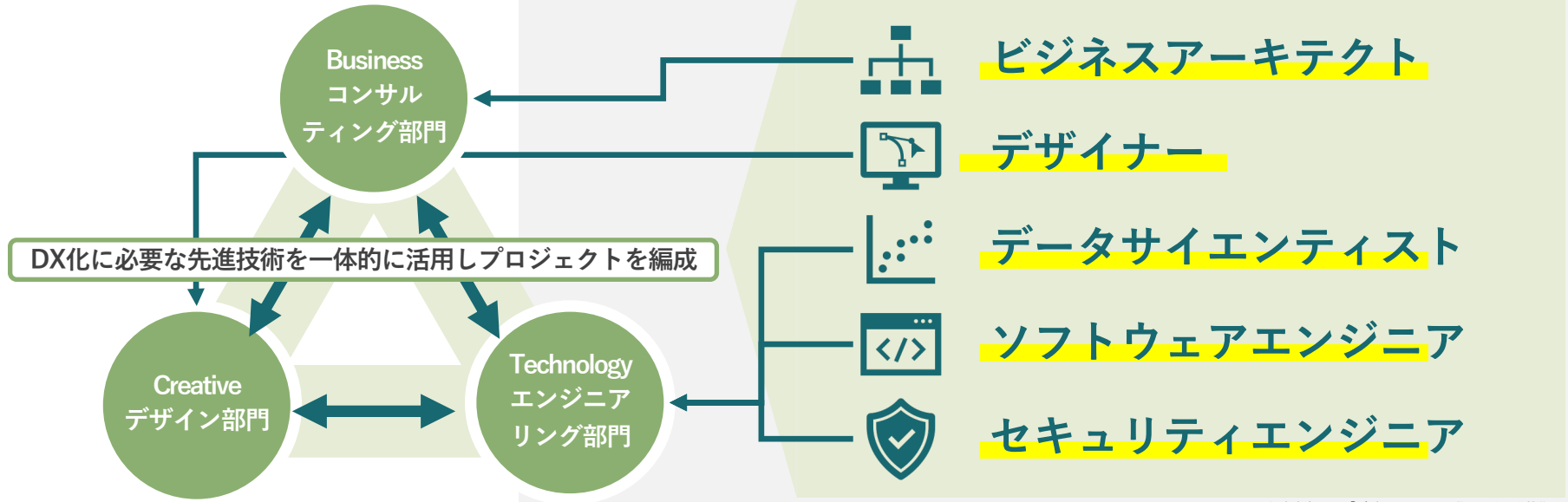
顧客LTV最大化による収益のさらなる拡大

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



※経産省/IPAの「デジタルスキル標準」を基に当社作成

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



クラウド認定資格

AWSの認定資格を325個、
Microsoft Azureの認定資格
を62個保有し、顧客のニーズ
に合わせて計画から導入、運
用までを一気通貫でサポート
できる技術基盤を整備してお
ります

クラウド認定資格数（2023年8月31日現在）



AWS 300 APN
Certification
Distinction

認定資格総数

325 個

Microsoft
Azure

認定資格総数

62 個

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

(高収益商材の発掘および開発)

収益拡大のための3つの成長ドライバー

1 受注数・単価増加

良質な顧客・案件の創造

- ・ cnaris, datarisといった高収益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

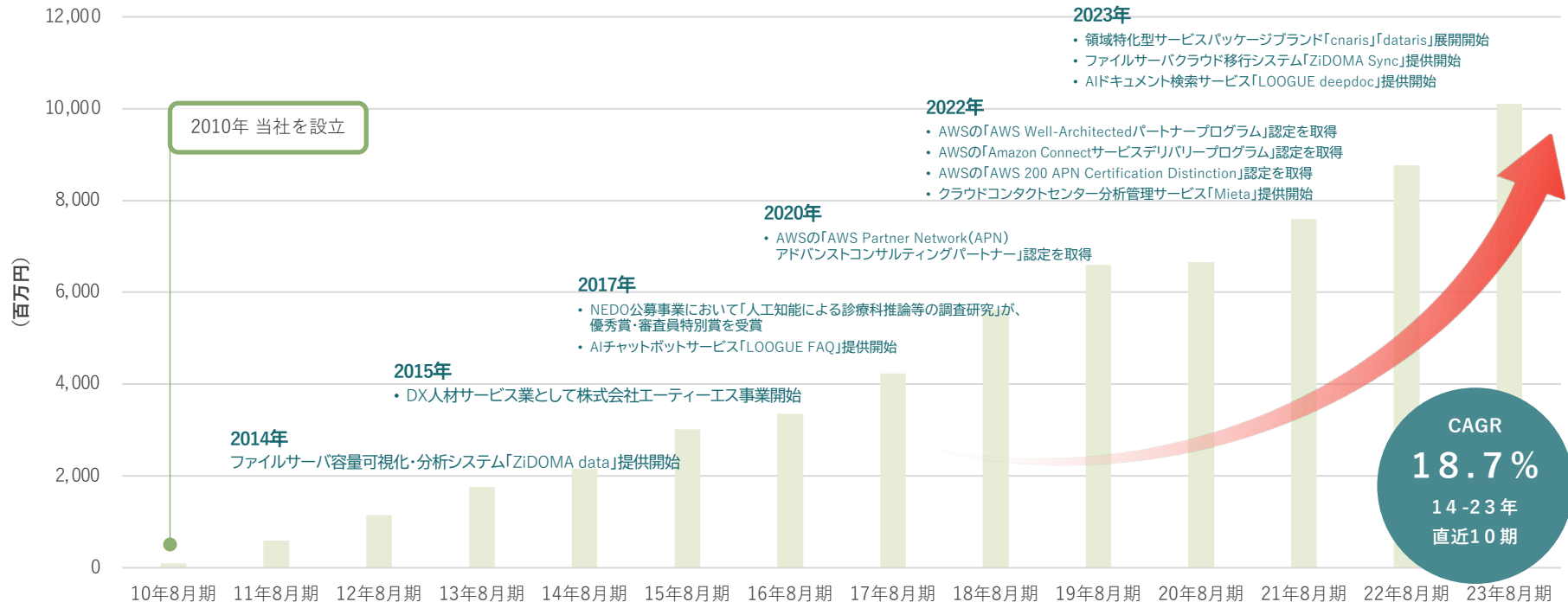
3 生産性の追求

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

Appendix

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



創業からの売上高推移 (2018年8月期より連結表記)

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

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

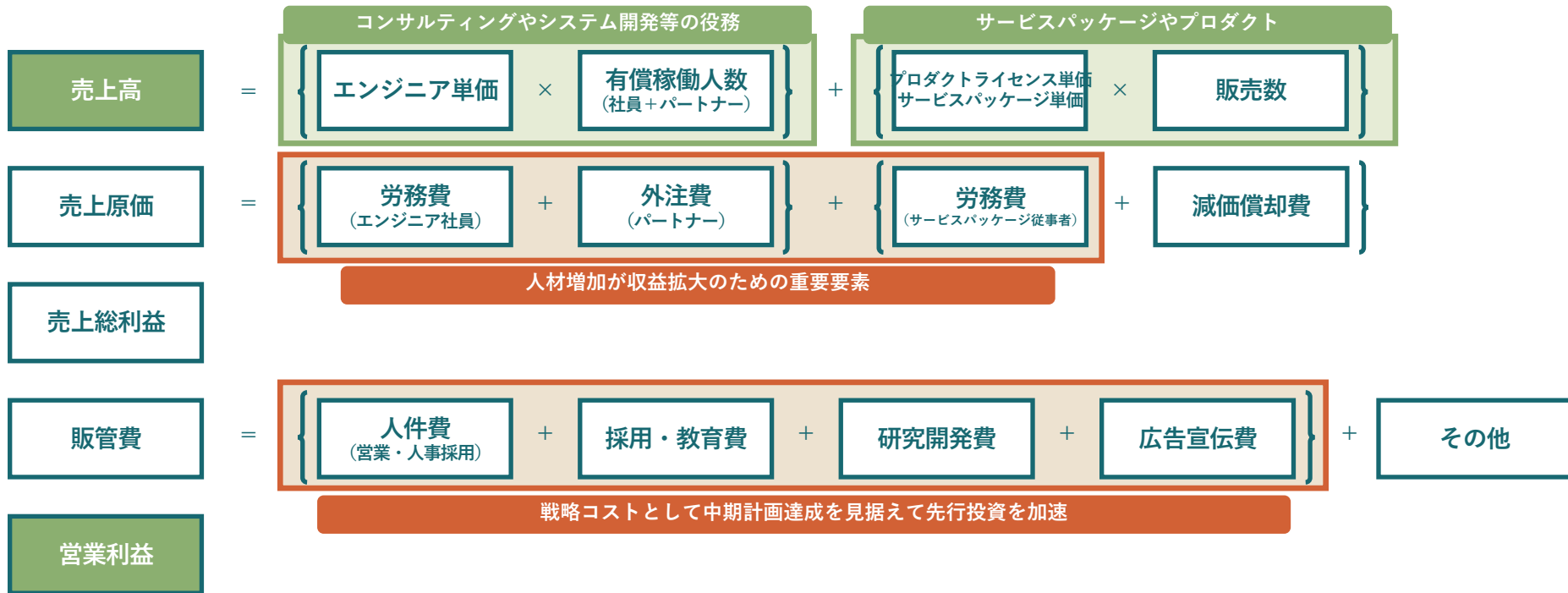


社外取締役

石原 憲之

双日の米国法人副社長代行、SBIホールディングス取締役経験を経て、当社社外取締役及び独立役員

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



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

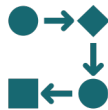
ノウハウ蓄積



高付加価値なインテグレーション
ビジネスの経験とノウハウ



ノウハウ集約



標準化+自動化+プロダクト化



高付加価値化・単価上昇



高付加価値な技術が、省人化されかつ、
再現性の高い形で提供が実現

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



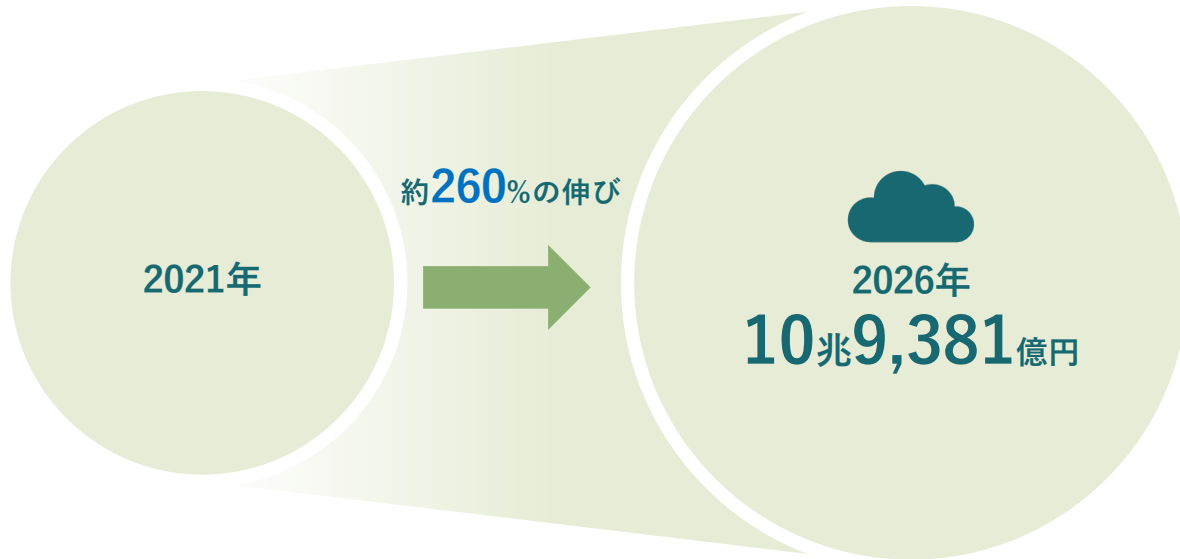
dataris

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

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

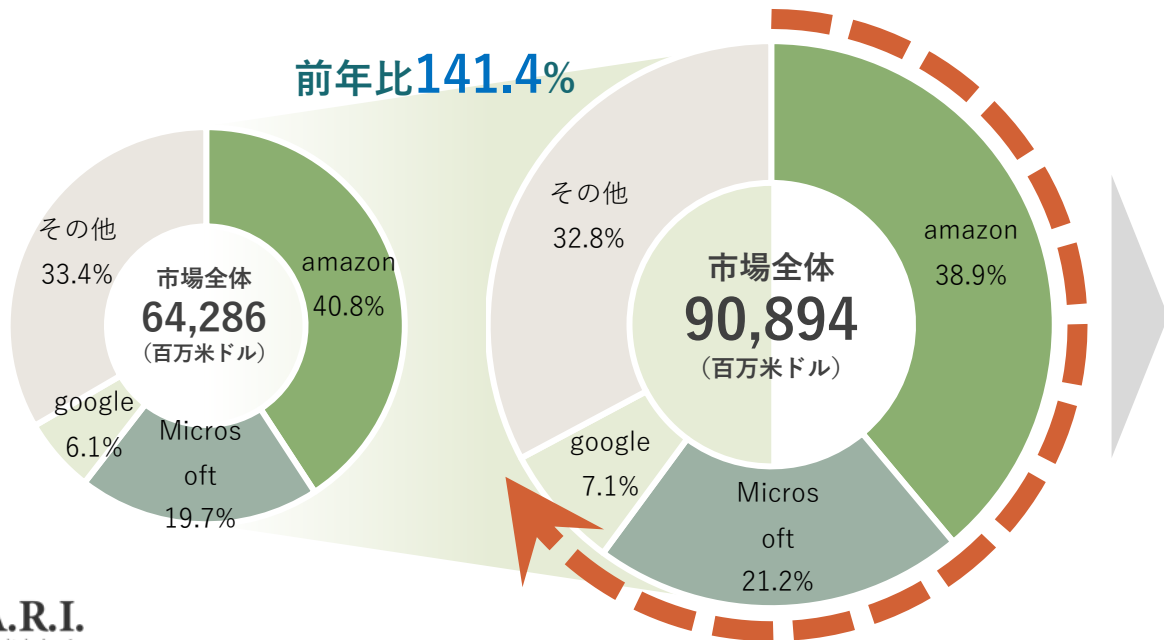
出所： IDC Japan株式会社「国内クラウド市場予測、2022年～2026年」を基に当社にて作成

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

< AWSを中心としたクラウドプラットフォーマーの動向 >

2020年市場シェア

2021年市場シェア



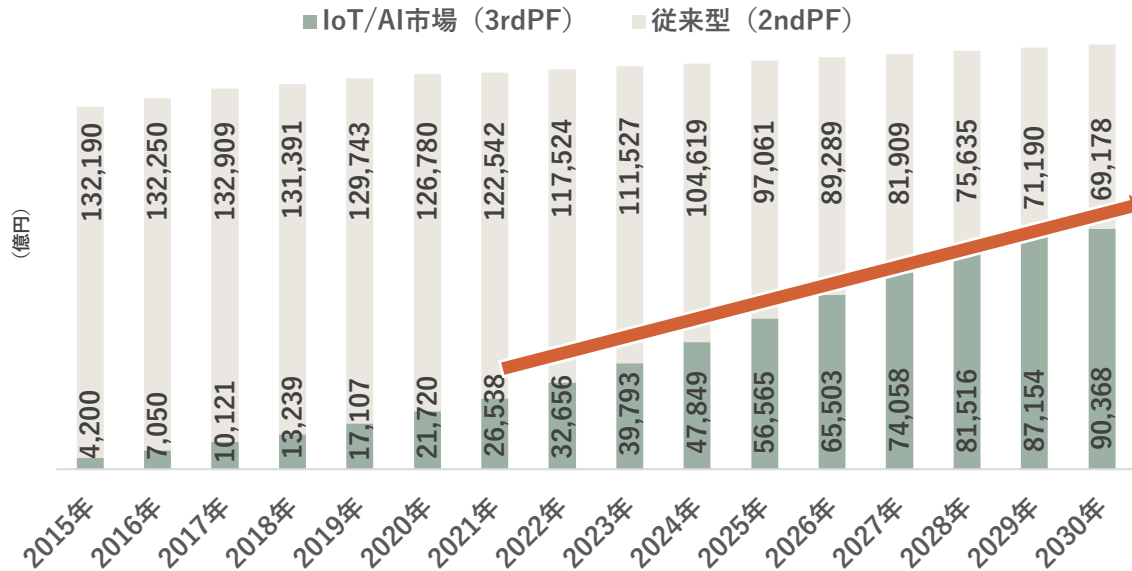
当社の注力領域と合致

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

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

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



14人

本社全体の32%にのぼる人事関連スタッフを配置

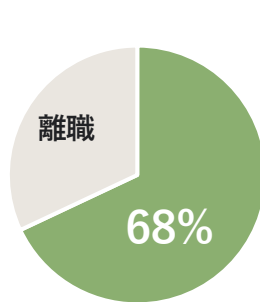
人事部門への集中投資

人事を含む本社部門

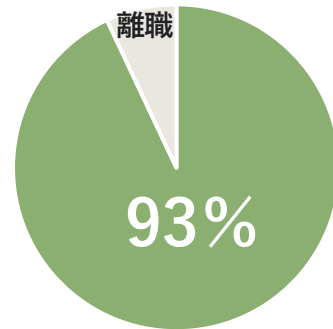


43人

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※

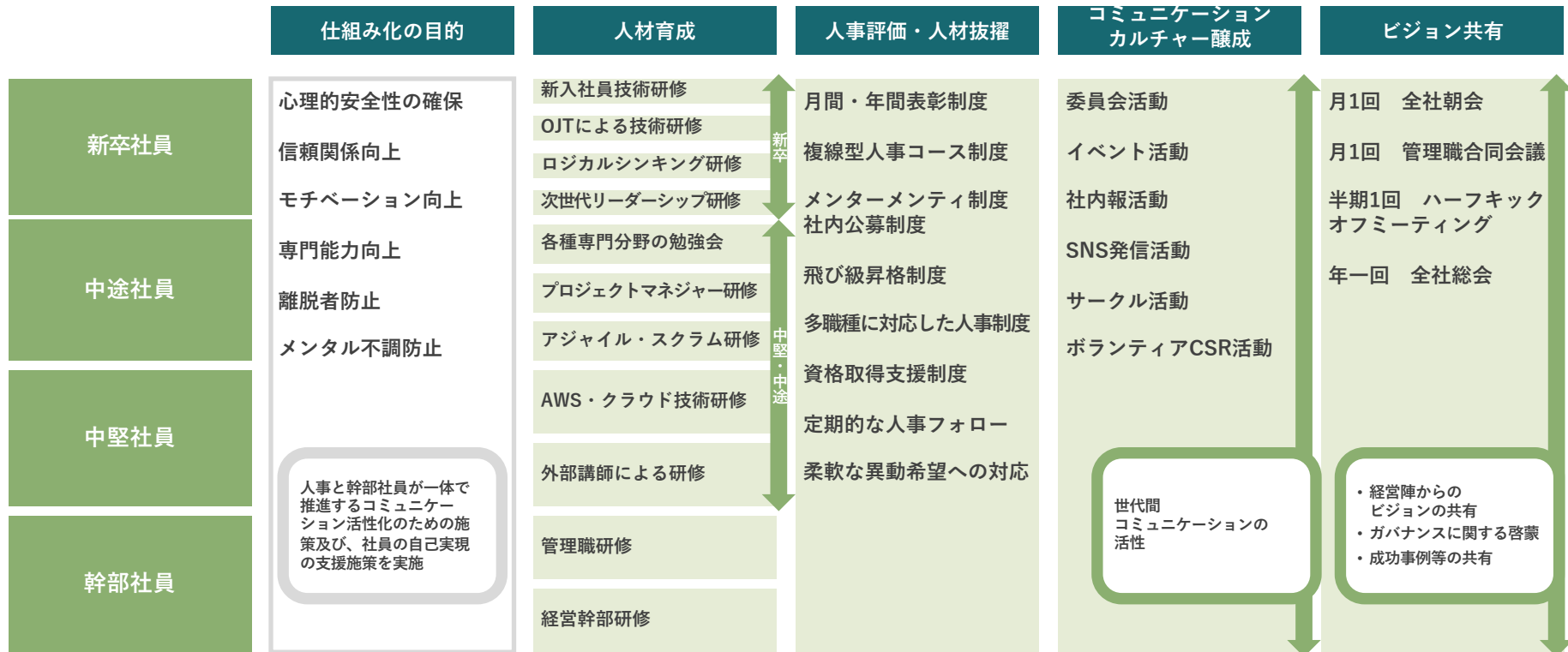


当社の新卒3年以内の定着率

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

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



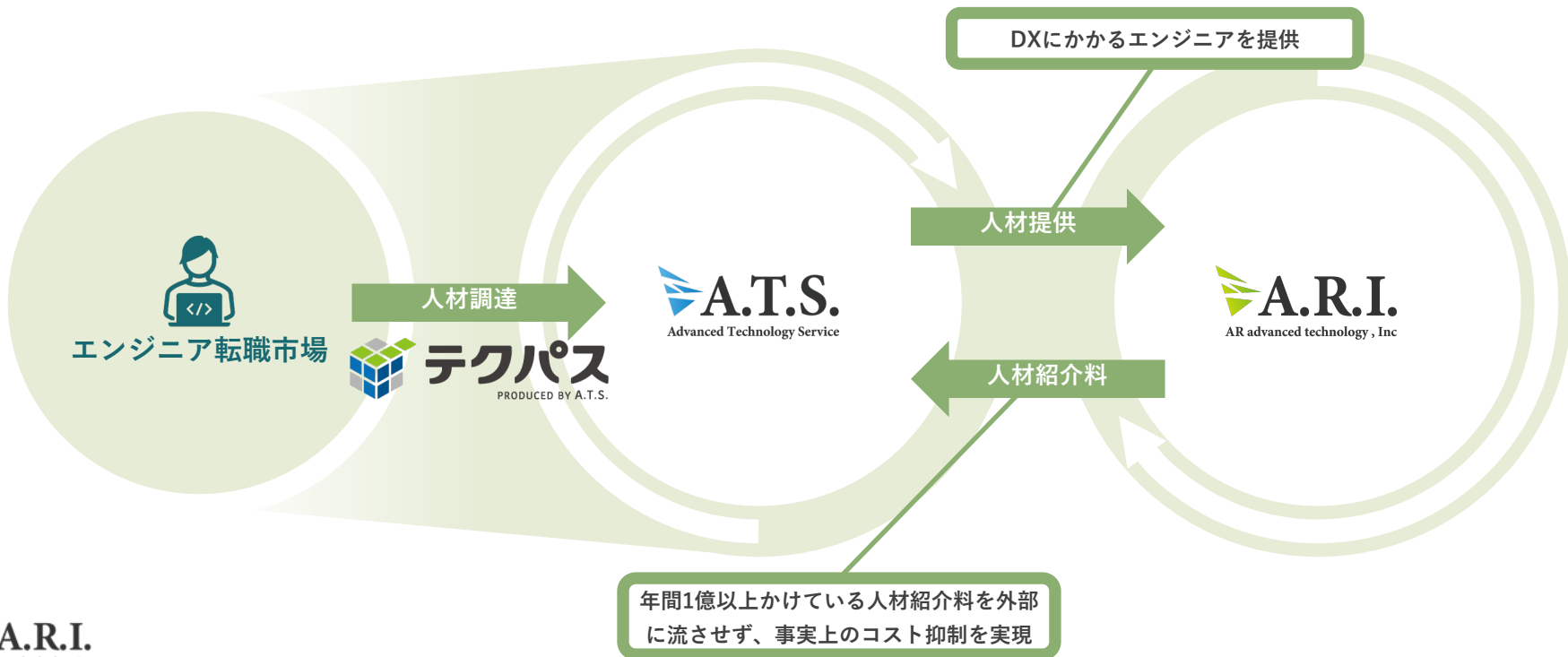
グループ一線でデジタル人材の高い動員力を持つ

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



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



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

	🔴	🟡	🟢	
品質管理PJ	171	4	9	158
品質管理PJ	171	3	3	165
品質管理PJ	170	2	4	164
累計値	176	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: 問題あり
3: 中程度問題あり 4: 問題あり

内Code: OYNN1006 内Name: 【株式会社】DP組運用上企画 (FY19_2012-2月) (社内完 見不到)

評価: 評価理由:

勤怠報告時に参画PJの状況の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）

日次	11/23	11/24	11/25	11/26	11/27	11/28	11/29	11/30
稼働時間	2	3	4	4	4	4	4	4
粗利	10	14	20	15	11	11	11	11
アサイン	2	2	3	3	3	3	3	3
稼働コスト	3	3	4	4	4	4	4	4
稼働コスト%	2	2	2	2	2	2	2	2
稼働率	1	1	1	1	1	1	1	1
稼働率%	10	10	10	10	10	10	10	10
稼働率%	11	11	11	11	11	11	11	11

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

将来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

