

2024年8月期第1四半期

決算説明資料

2024年1月12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. 決算ハイライト
2. 連結業績推移の概況
3. 2024年8月期 業績予想
4. 会社概要およびご参考資料

決算ハイライト

エグゼクティブサマリー

2024年8月期第1四半期は、売上は堅調に推移

利益面でも引き続き原価逡減策や高単価案件へのシフトで前年同期を大きく上回る

連結売上高

2023年11月期

2,767百万円

前年同期比 +**19.2%**

446百万円増

連結経常利益

2023年11月期

145百万円

前年同期比 +**70.5%**

60百万円増

従業員数

2023年11月期

525 人

前期末比 + **4 人**

連結業績ハイライト

・売上高のポイント

引き続き堅調に推移

・利益面のポイント

売上総利益率の向上により売上

総利益が拡大

営業・管理の要員増や上場に伴う

費用による販管費の増大を打ち返し

(百万円)	2022年11月期	2023年11月期	増減額	前年同期比
売上高	2,321	2,767	+446	119.2%
売上総利益	526	687	+160	130.5%
営業利益	87	139	+52	160.4%
経常利益	85	145	+60	170.5%
当期純利益	54	97	+43	179.8%
売上総利益率	22.7%	24.8%	+2.1PT	—
売上営業利益率	3.7%	5.0%	+1.3PT	—
売上経常利益率	3.7%	5.3%	+1.6PT	—

※2022年11月期の数値に関しましては、金商法の監査は受けておりません

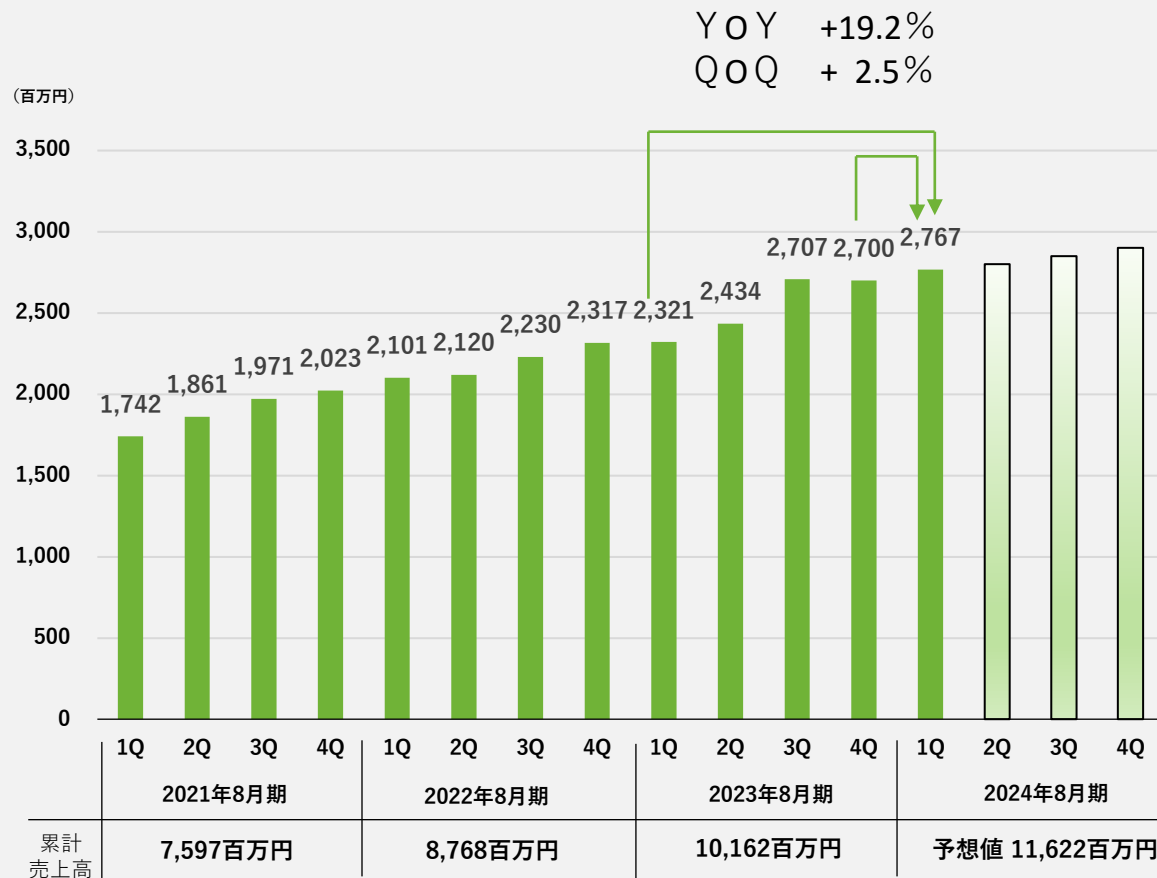
連結業績推移の概況

連結売上高推移

当該第1四半期は順調に売上を積み上げており、前年同期比で約20%、前四半期比でも2.5%の伸長となっている

※2023年8月期以前の各四半期売上高に
関しましては、金商法の監査は受けており
ません

連結売上高推移



営業利益 増減益要因分析

・増加要因

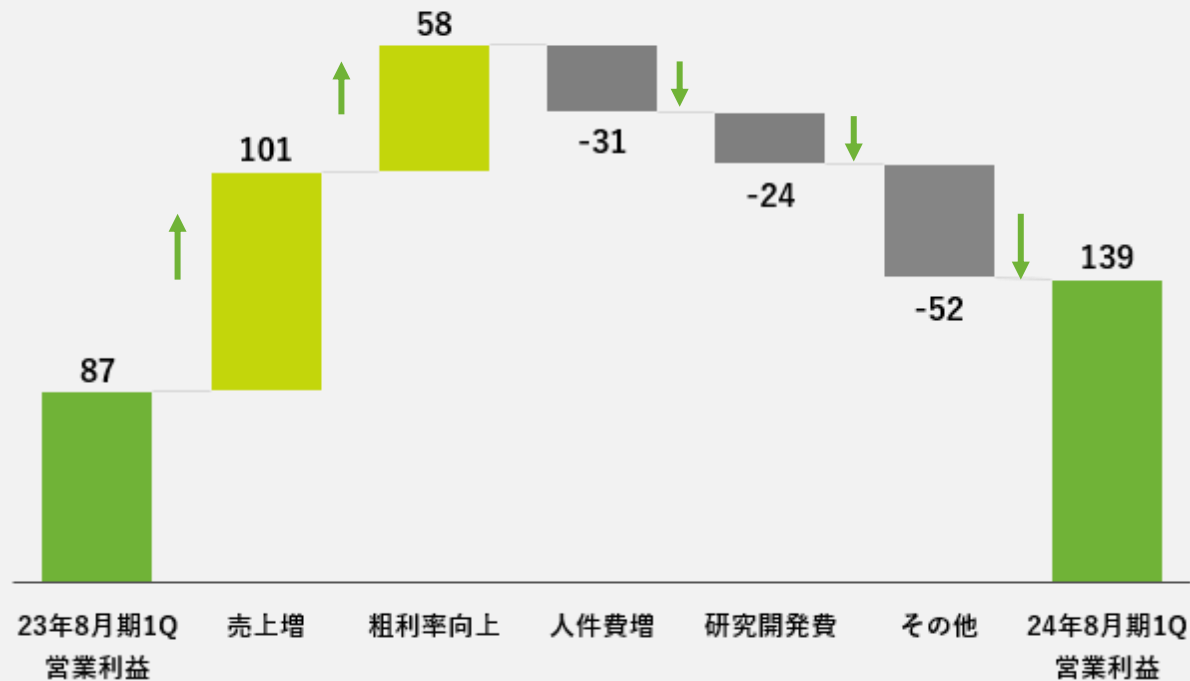
引き続き売上高が堅調に推移したことに加え、重点的に取り組んでいる高単価案件へのシフトが奏功し、粗利率が向上しているため

・減少要因

営業・管理系への人的資本への積極投資による人件費増、新たな価値の創造のため研究開発費増、その他、株主総会開催等にかかる上場に伴う諸費用の増加、人事制度見直しにかかるコンサル費用などで販管費が増加

営業利益 増減益要因分析

(百万円)



連結貸借対照表

今後の成長戦略展開に備えて、引き続き手元資金を厚めに確保
 現預金の減少は、社員賞与や税金、配当金の支払などがあったことによるもの
 配当金の支払があったものの、着実な利益の積み上げにより、自己資本比率は改善、40%を上回るもの

(百万円)	2023年8月31日	2023年11月30日	増減
流動資産	3,956	3,791	△165
現金及び預金	2,385	2,189	△195
売掛金及び契約資産	1,506	1,551	45
固定資産	512	492	△20
資産合計	4,468	4,283	△185
流動負債	2,719	2,502	△217
短期借入金	880	880	—
負債合計	2,719	2,502	△217
純資産合計	1,748	1,780	32
負債純資産合計	4,468	4,283	△185
自己資本比率	39.1%	41.6%	+2.5PT

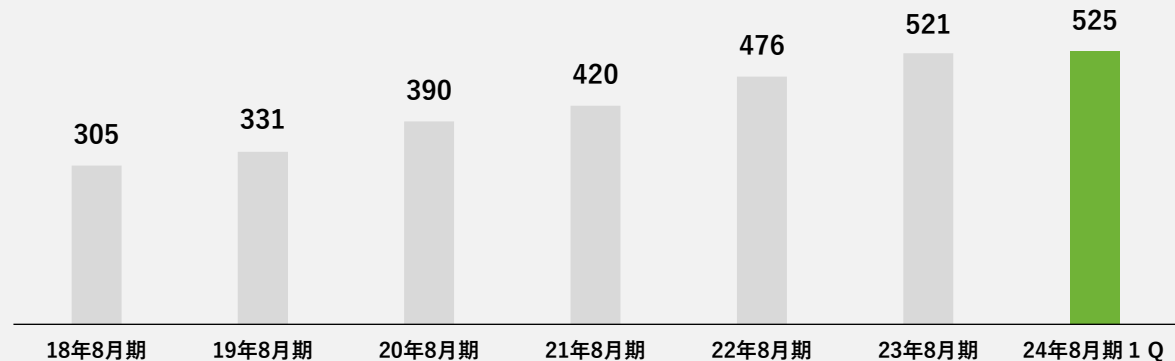
従業員数推移

毎年30名以上が増加しているが、当該四半期は上場の効果が出てきており、質・量ともに確実に向上してきている

今期も新卒、中途併せて100名程度の採用を見込む

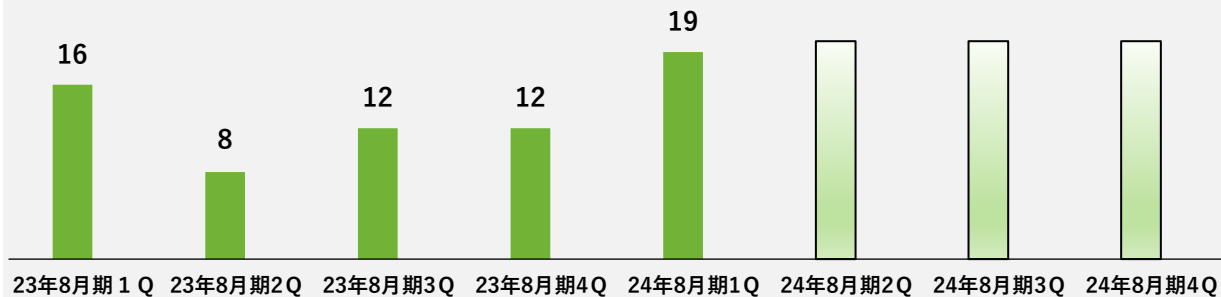
従業員数推移（グループ合計）

(人)



中途採用実績

(人)



2024年8月期 業績予想

2024年8月期 業績予想

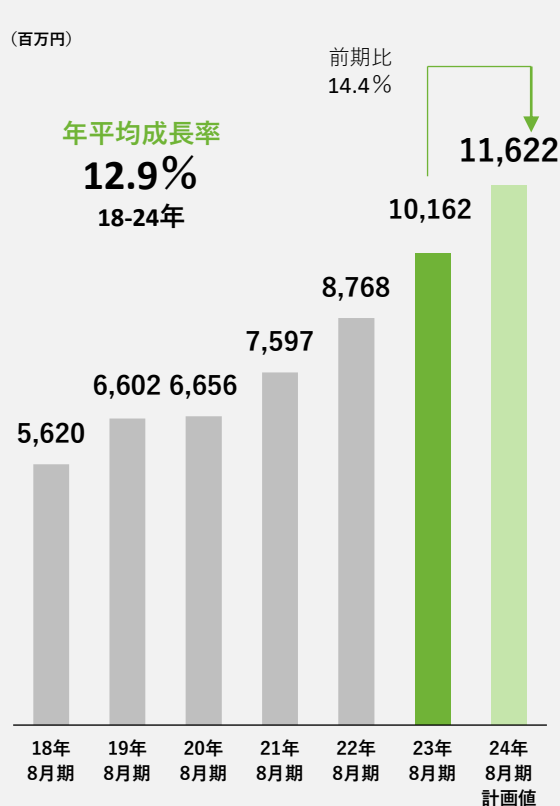
売上高

引続き好調に推移するIT市場に倣差すかたちで、当社の売上も堅調に推移するものと想定

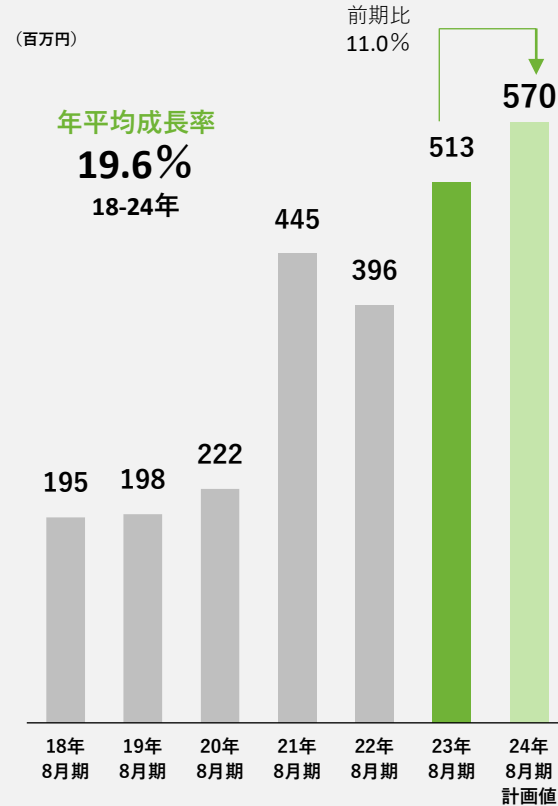
経常利益

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研究開発等のため、今期は相応の販管投資をおこなってく方針であり、売上高及び売上高総利益率の伸びに比べると、経常利益の伸びは抑制的ではあるが、二桁の増益は確保していく

連結売上高



連結経常利益



業績予想の進捗

・売上高のポイント

需要を確実に捉え概ね計画通りに推移

・利益面のポイント

前期より出足よく概ね計画通りに推移

(百万円)	※ 2022年11月期	※ 業績予想 進捗率	2023年11月期	業績予想 進捗率
売上高	2,321	22.2%	2,767	23.8%
売上総利益	526	21.4%	687	22.2%
営業利益	87	19.9%	139	24.3%
経常利益	85	19.9%	145	25.6%
当期純利益	54	19.3%	97	26.9%
売上総利益率	22.7%	—	24.8%	—
営業利益率	3.7%	—	5.0%	—
経常利益率	3.7%	—	5.3%	—

※2022年11月期の数値に関しましては、金商法の監査は受けておりません。また、進捗率は修正前の期初の予想値との比較になります

会社概要およびご参考資料

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11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：461名 グループ合計：525名（2023年11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
--------	-------------

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

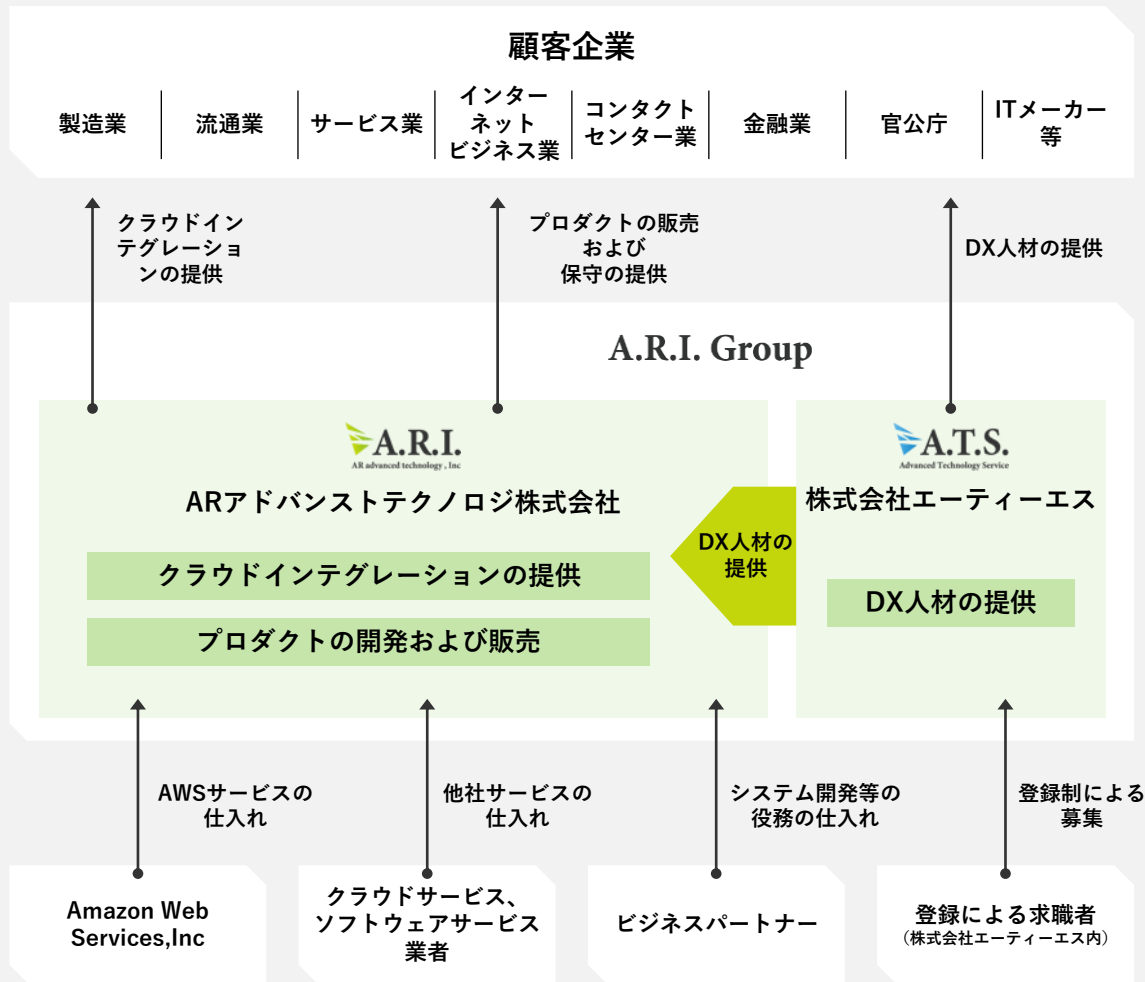
DX・ITに特化した人材マッチングサイトを展開



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

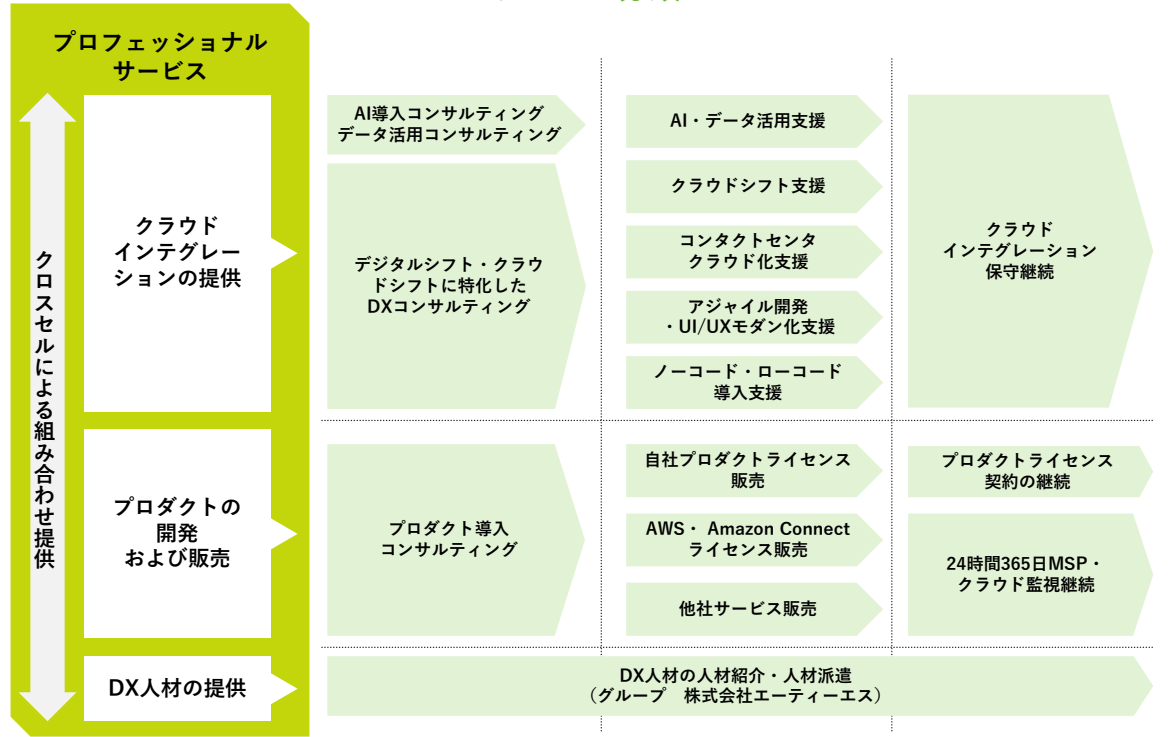
システム設計開発・導入

保守・運用

AI導入活用

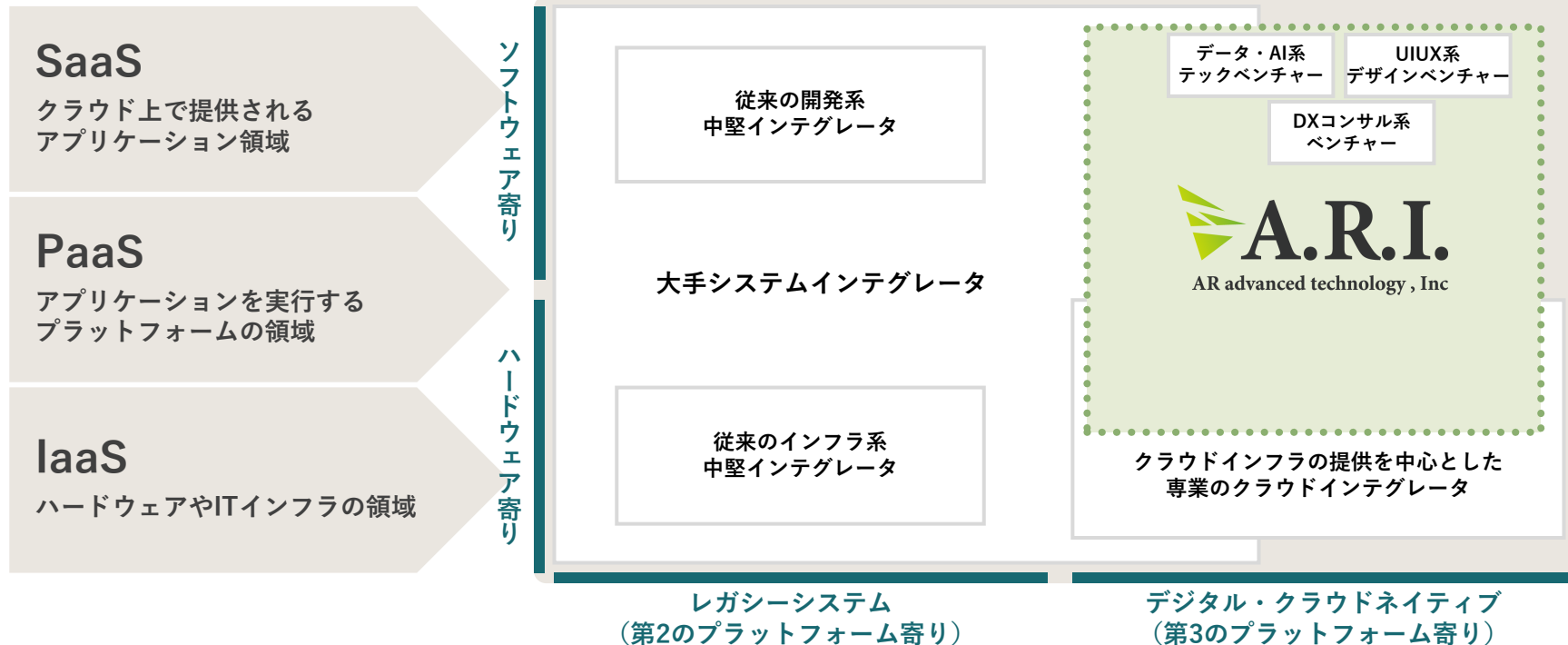
データ活用

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

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

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

1

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

2

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

3

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。

