

Atlas
Technologies

事業計画及び成長可能性に関する事項

Atlas Technologies株式会社（証券コード：9563）

2024年3月25日

1. 会社概要
2. 財務ハイライト
3. 外部環境
4. 当社の強みと特徴
5. 成長の方向性
6. リスク情報

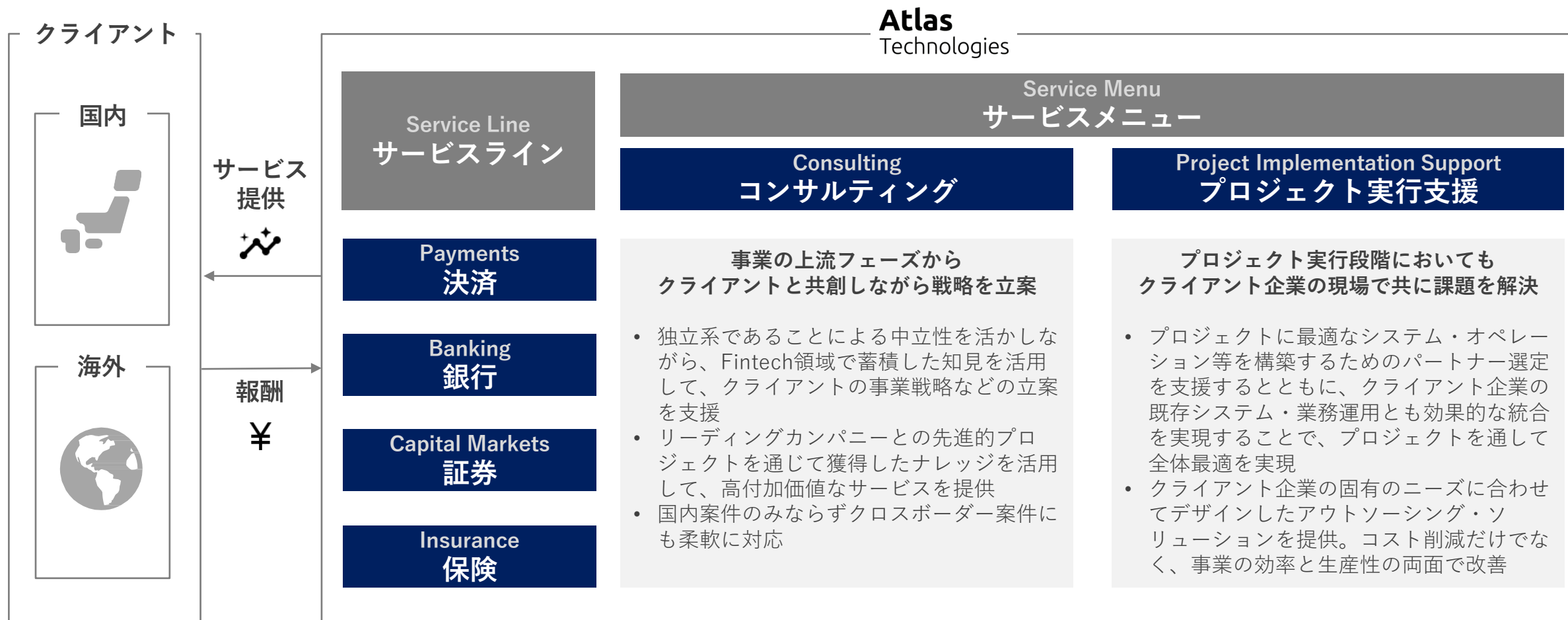
会社概要



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・香港
グループ会社	Kapronasia Singapore Pte. Ltd. / KAPRONASIA LIMITED
代表者	山本浩司

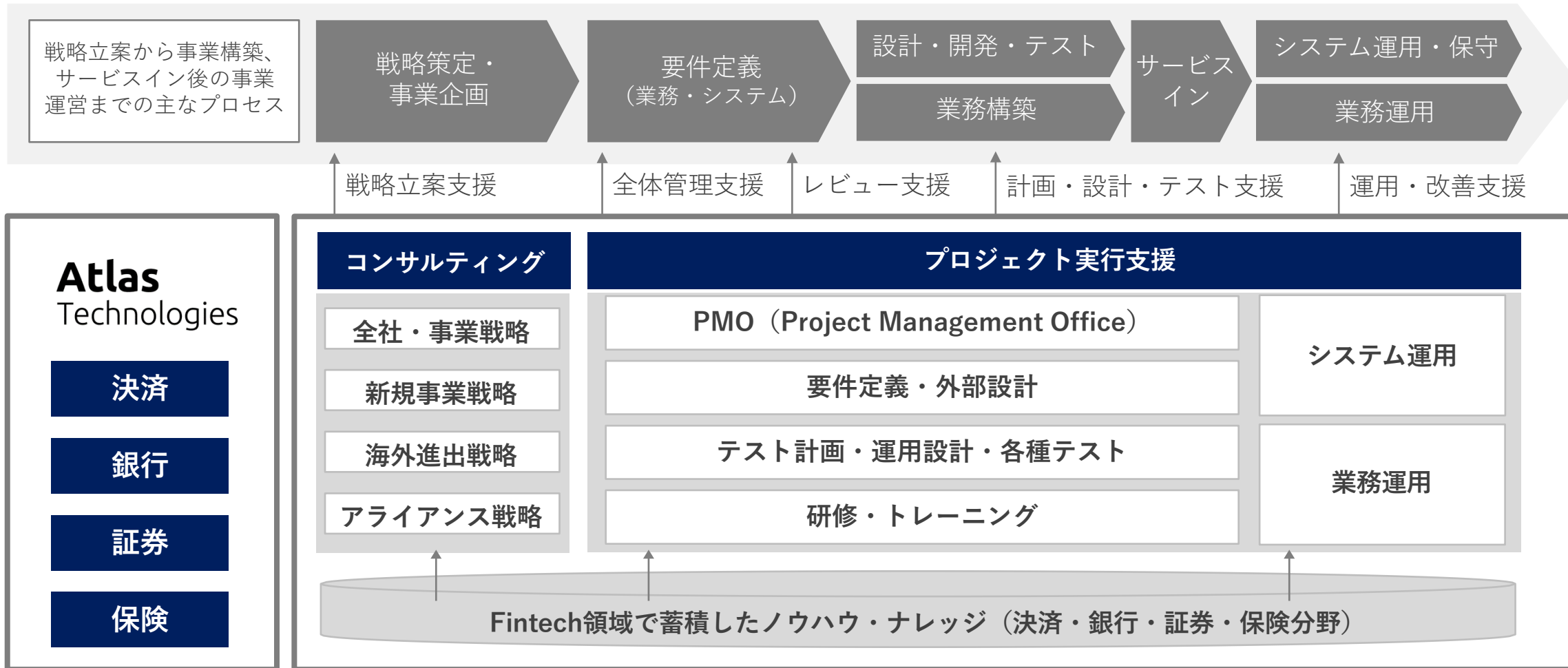
独立系Fintechコンサルティング・グループとして、戦略立案から実行までを国内外で支援

当社は、Fintech領域の決済・銀行・証券・保険分野において、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提供します。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。



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事業における課題解決を行います。



財務ハイライト

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18日に「通期業績予想の修正及び役員報酬の返上に関するお知らせ」にて2023年12月期の通期業績予想を下方修正しましたが、修正後の業績予想に対しての通期実績は概ね予想通りで着地いたしました。2023年12月期における主な取り組みとしては、国内における新規クライアントの獲得や既存クライアントとの取引拡大、中長期的な成長を見据えたコア人材の採用や、シンガポールに本社を置くFintechコンサルティング会社のM&Aによるアジア地域での事業拡大などを行っています。

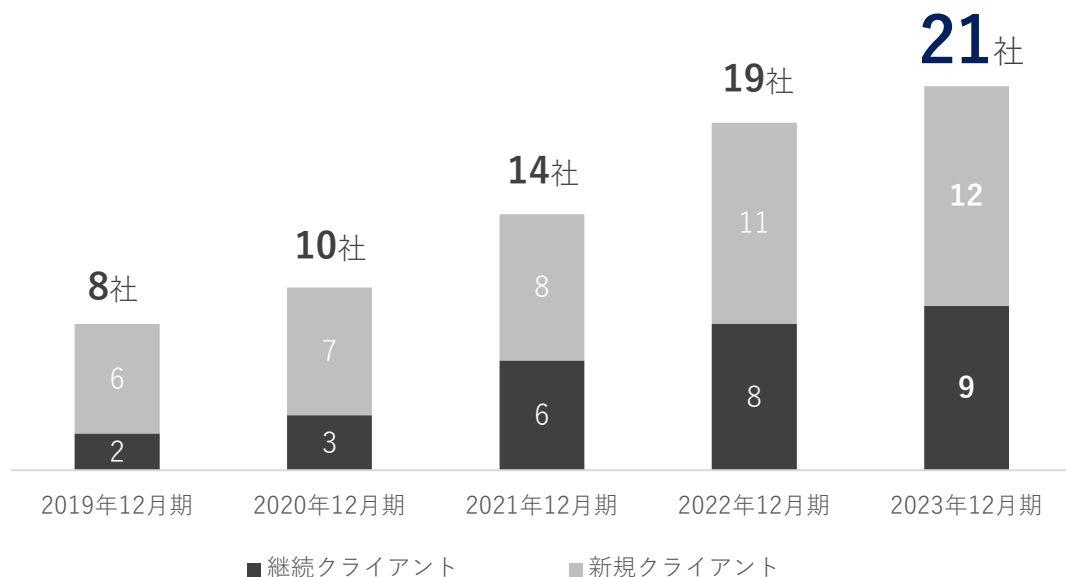
<p>2023年12月期 通期実績 (連結)</p>	<p>売上高</p> <p>2,589百万円</p> <p>対修正後業績予想 99.5%</p>	<p>売上総利益</p> <p>727百万円</p> <p>対修正後業績予想 n/a</p>	<p>営業利益</p> <p>129百万円</p> <p>対修正後業績予想 105.3%</p>	<p>当期純利益</p> <p>75百万円</p> <p>対修正後業績予想 94.8%</p>
<p>2023年12月期 主要施策</p>	<p>クライアント戦略</p> <p>合計クライアント数21社 (うち新規12社)</p> <p>新規クライアントの獲得・ 既存クライアントの深耕を推進</p>	<p>人材戦略</p> <p>執行役員3名をはじめ コア人材を強化</p> <p>事業成長に向けた 重要ポジション人材を採用</p>	<p>投資戦略</p> <p>海外のFintech コンサルティング会社の買収</p> <p>M&Aによるアジアでの事業基盤の強化</p>	

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、再現性をも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。

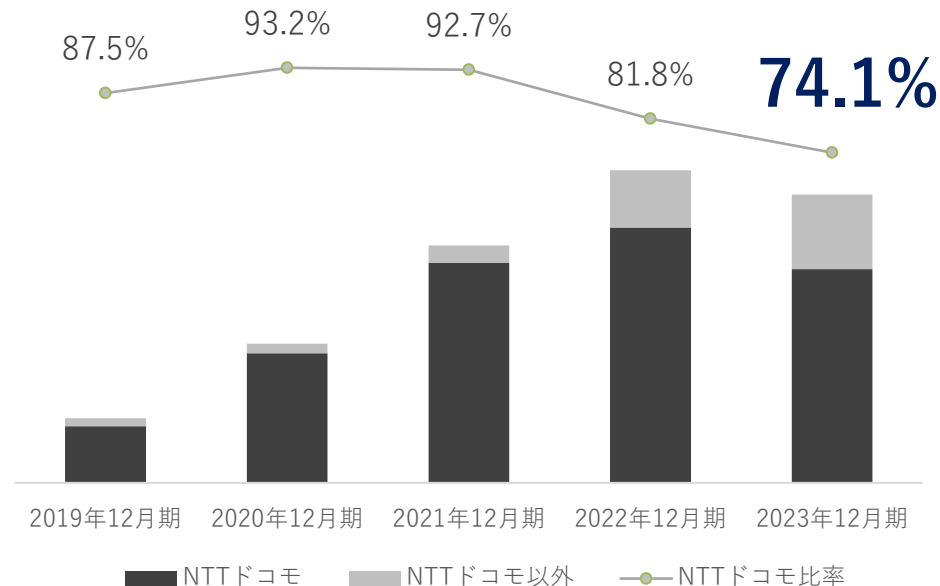
クライアント数の推移

- 2023年12月期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、継続クライアント[※]も9社に増加



クライアント別単体売上高比率の推移

- 新規クライアントやNTTドコモ以外の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
- 2023年12月期のNTTドコモ売上比率は74.1%へ低下



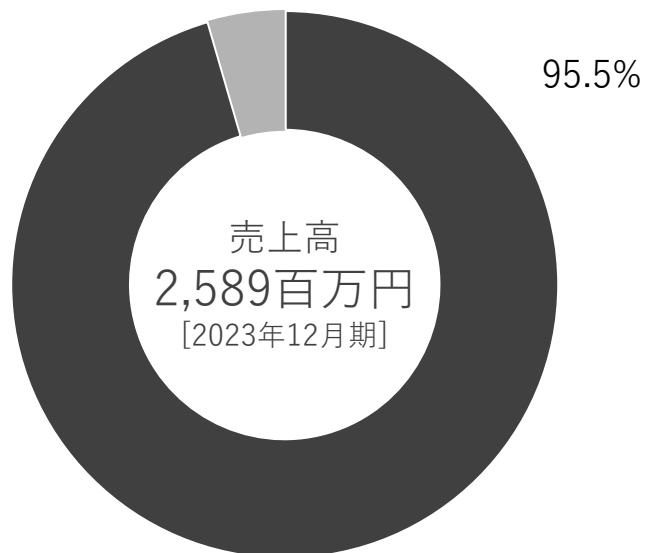
クライアントの継続性の高さとアップセルによる売上成長

2023年12月期における継続クライアントの売上比率は95.5%であり、前年比のNTTドコモを除く売上高成長率は+54.1%でした。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します。

継続クライアントの売上高比率

95.5%

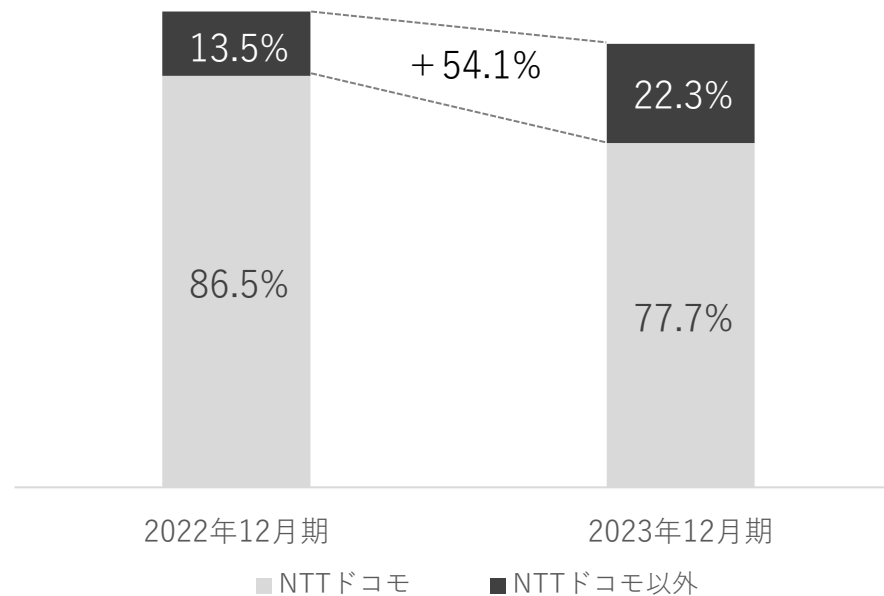
[2023年12月期]



継続クライアントの売上高比率の推移

前年比成長率 (YoY)
(NTTドコモを除く)

+54.1%

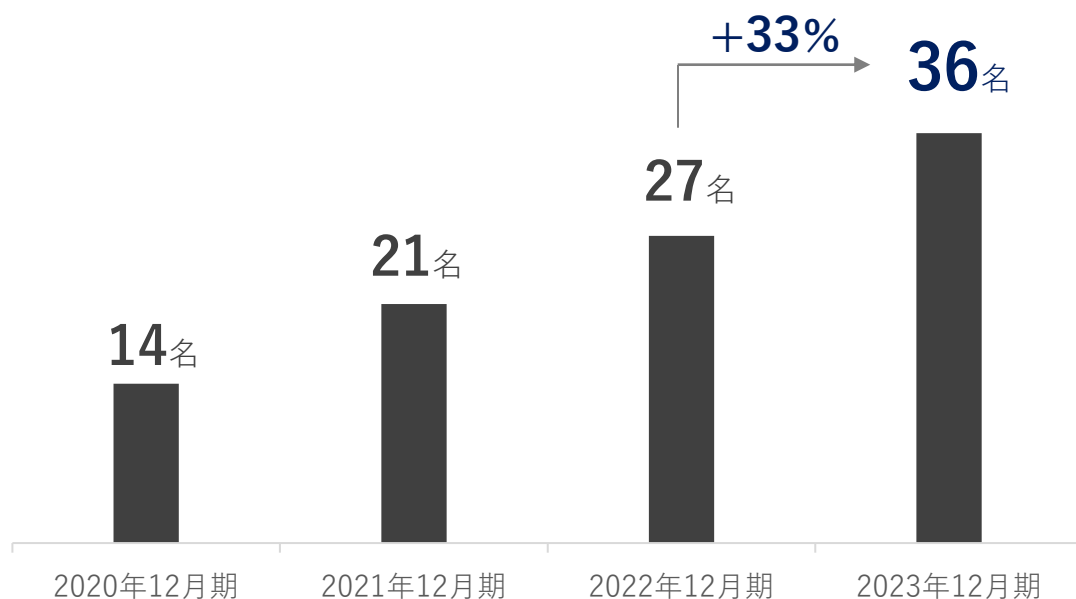


事業成長の基盤となる優秀なコンサルタントの積極採用を継続

Fintech領域の事業やコンサルティング会社での経験を積んだ人材の採用及び育成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



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)
- 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

2024年12月期通期見通し及び主要施策

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しております。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です。

2024年12月期
通期見通し
(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
主要施策

クライアント戦略

銀行・証券・保険分野のクライアント獲得 戦略・業務・ITにおける更なるプロジェクトの拡大

- 従来注力していた決済分野におけるクライアント獲得を推進すると共に、新たに銀行・証券・保険分野においてクライアント基盤を拡大
- 戦略立案から業務・ITなどのプロジェクト実行支援に至るまで一気通貫で付加価値の高いサービス提供を更に推進し、プロジェクト数を積み上げ

人材戦略

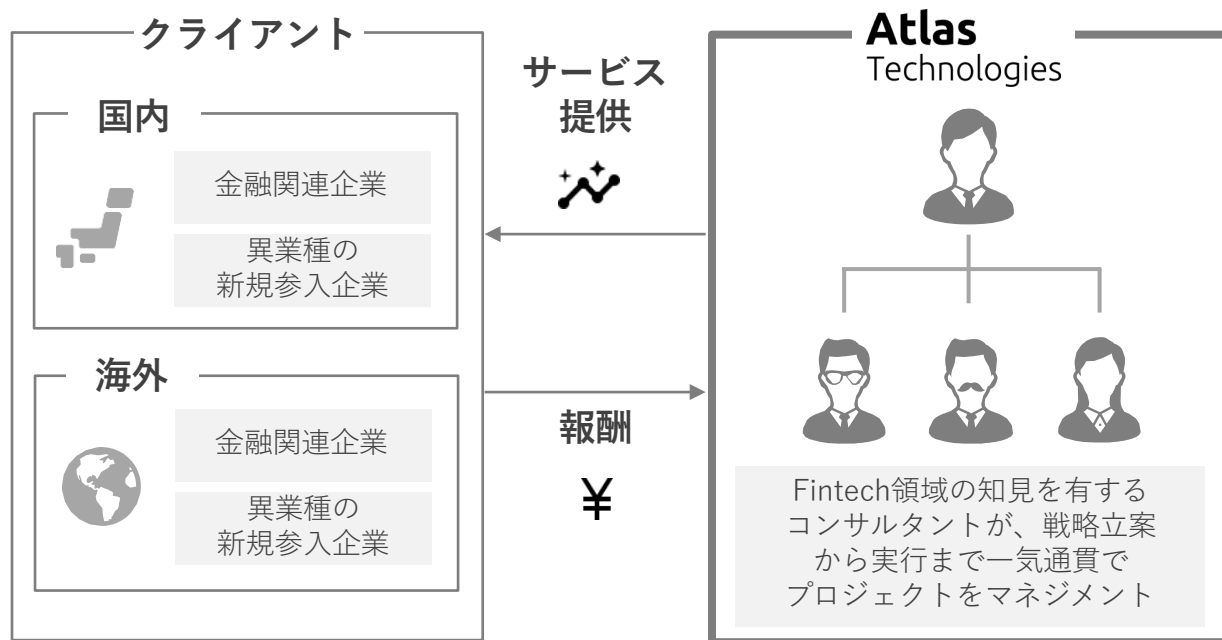
事業成長のための人材採用・定着の強化 人員増加を踏まえたプロジェクト獲得の加速

- 今後の事業成長に向けてコンサルタント採用・育成を加速（2024年12月期は人材関連に4.1億円を先行投資）
- ソリューションを含めFintechサービスのメニューを拡大
- プロジェクトを新たに獲得する専門的な知見を有するコンサルタントと、高い品質でプロジェクトをデリバリーするコンサルタントの組合せにより、全社収益の向上を推進

積極的な人員拡大を推進し、競争力のあるサービス品質とクライアントの獲得を実現

コンサルタント数の採用・定着をさらに推進し、サービスの高付加価値化とクライアントの獲得を強化しています。
収益のドライバーである事業KPIは「クライアント数」および「コンサルタント数」となります。

ビジネスモデル



事業KPI

クライアント数

[2023年12月期] 21社

コンサルタント数

[2023年12月期末] 36人

クライアント先への駐在やオンラインでプロジェクトを支援し、月額報酬を受け取る準委任型*の契約が多数を占める。一部、納品ベースの請負型も受注

一気通貫サービスなどによる継続性の高いビジネスモデル

当社は、一気通貫のプロジェクトマネジメントなどを背景として、クライアントから継続・追加受注を獲得しています。クライアントやプロジェクトのポートフォリオが積みあがっていくリカーリング性※を有するビジネスモデルによって、売上が持続的に増加しています。

売上のイメージ | N年の当社期末時点のケース (単位：百万円)

■ サービス提供を行い計上される売上 □ 今後サービス提供を行うことで見込まれる売上



外部環境

金融サービスにおけるデジタル活用の必然性

収益力の向上や効率化、複雑化する金融領域への対応など金融サービスに関係する企業や組織は様々な課題を抱えています。業界環境の変化やテクノロジーの進化といったマクロトレンドの影響を受け、デジタル活用の必然性が急速に高まっています。

分野

決済



銀行・証券



保険



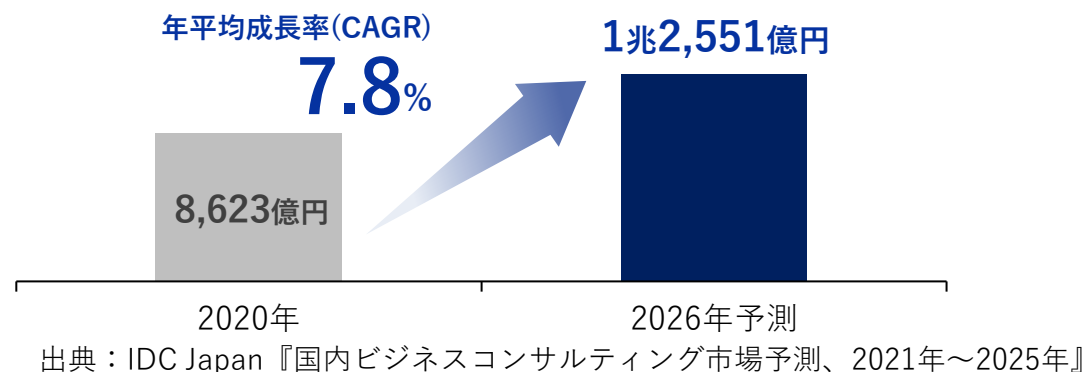
外部環境（当社の認識）

- クレジットカード業界を取り巻く環境は、今までクレジットカードが利用されてこなかった領域での利用拡大や、日常生活における消費全般でのキャッシュレス決済の浸透により市場拡大しており、様々な金融サービスとの連携も活性化しています。
 - 顧客志向と顧客体験提供やオープン化、コスト効率化による高い収益性確保が課題となっています。
 - クレジットカード基幹システム、周辺システムの導入には、国際ブランドや業界ルール、業界に関する各種法制度対応、セキュリティ対応等、高度な知見と経験が要求されます。
-
- 世界の金融業界を取り巻く環境は、暗号通貨や新興国市場の広がりをはじめとして大きく変化を続けています。
 - 日本の金融界も過去にない変革の時代を迎えており、この変革への対応を誤れば現在の地位に立ち続けることは困難になることも想定される場所です。
 - 金融機関や証券会社が抱える戦略やプロセス、組織や人材、ガバナンスやデータセキュリティなどさまざまな課題に対し、最新のDX技術を用いながら実務面も含めた変革・強化に対応することが求められます。
-
- 人口減少・高齢化、デジタル技術の発展、新たなリスクの出現、競争激化、規制緩和、顧客ニーズの変化など、かつてないほどの変動性・不確実性に直面する保険業界において、収益確保、人材育成、レガシーシステム刷新が課題となっています。
 - デジタル技術を活用した新たなビジネスモデル構築、高齢化社会に対応した商品・サービス開発、国際競争力強化といった未来への挑戦に向けて、市場分析、デジタル化、人材育成など、お客様のニーズに合わせた最適なソリューションの提供が求められます。

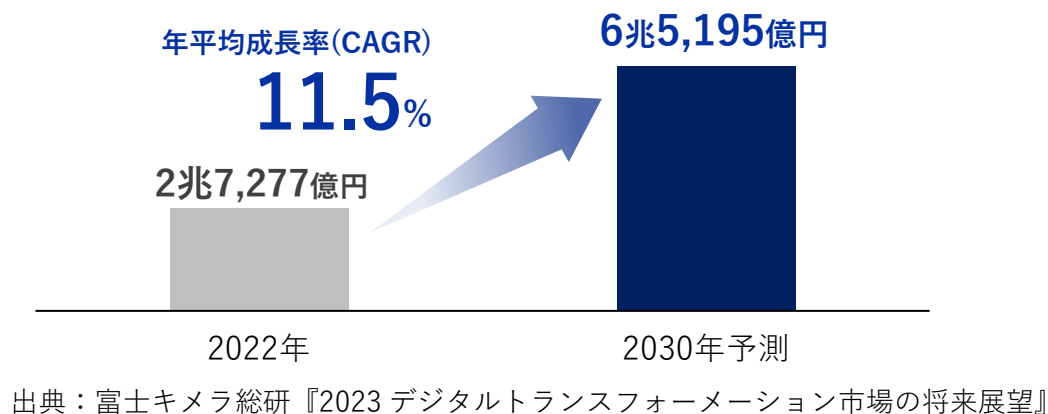
ターゲットとなる国内コンサルティング市場およびDX市場は引き続き成長

DX推進は、Fintech領域において既存金融機関が効率的なサービスを提供したり、異業種企業が新たなFintechサービスを展開するための中核をなすものであり、引き続き大きな需要が見込まれます。

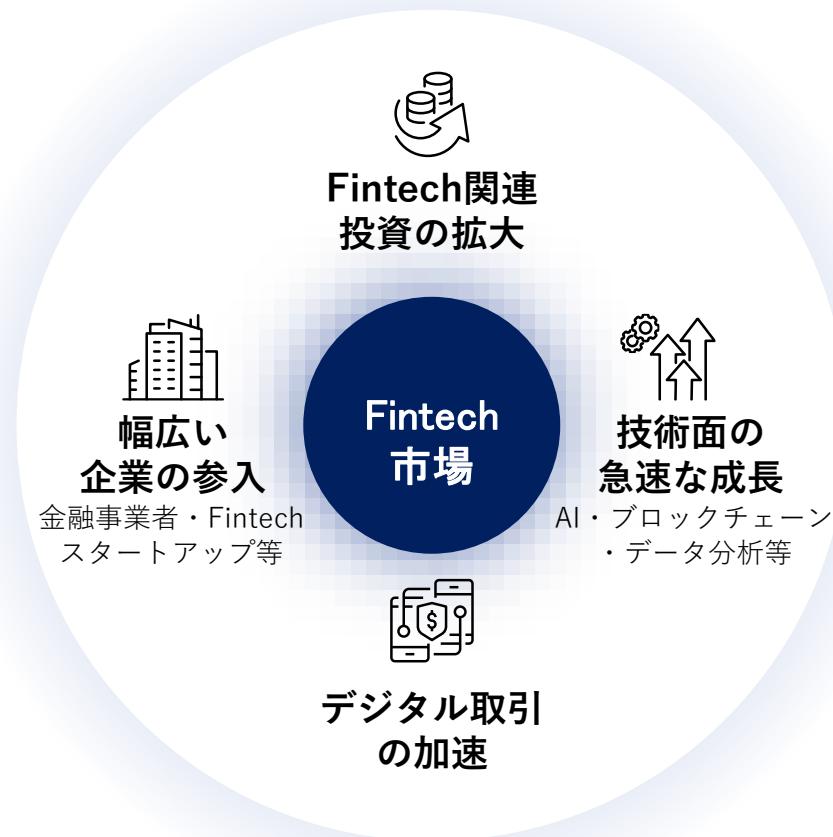
コンサルティング市場規模（国内）



DX市場規模（国内）



Fintech市場の成長要因



当社の強みと特徴

Fintech領域において日本有数のプロジェクト支援実績を有するコンサルティング・グループ

Fintech領域で蓄積したノウハウ・ナレッジの活用により国内外のプロジェクトに対応し、事業構築から運営まで一連のプロセスにおいて高付加価値なサービスを提供します。これらの強みに基づき、当社独自のポジショニングを実現しています。

強み（競争優位性）

1

Fintech事業の豊富な知見



深い知見に基づき、Fintech事業の戦略策定から支援可能

2

プロジェクトマネジメント力



Fintech事業のプロジェクト実行支援まで、一気通貫で多面的にサポート

3

豊富な支援実績と幅広いサービス



従来の決済分野における豊富なプロジェクト実績に加えて、銀行・証券・保険分野に対する多様なサービスを提供

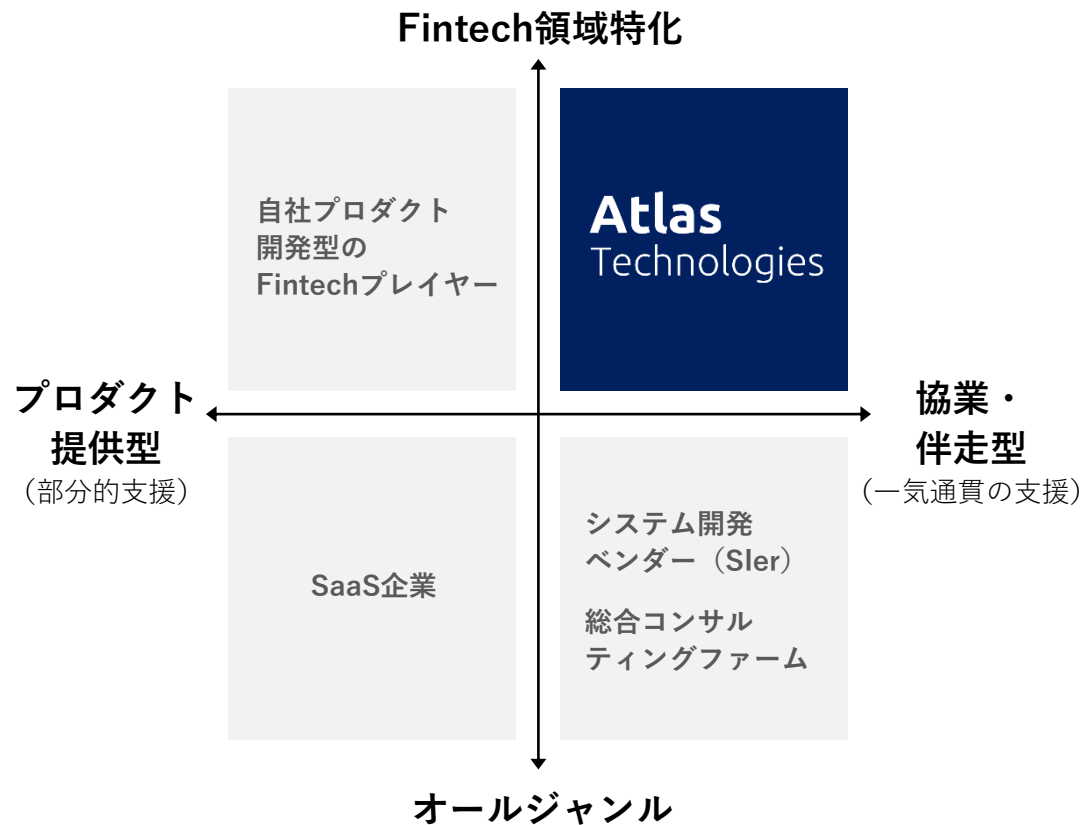
4

クロスボーダー案件への対応力



海外グループ企業とも連携して、複数国にまたがったプロジェクトや海外企業に対する支援も可能

特徴（独自のポジショニング）





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・グループとして、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、決済・銀行・証券・保険分野において高付加価値なサービスを提供します。

分野

決済



主なサービス例 (戦略立案から実行支援までのトータルサポート)

新規事業立案

新規事業開発におけるコンセプト作成からビジネスモデル・ビジネスケース策定、ロードマップ策定等を支援

業務改革

クライアントの現状業務プロセスの問題点を第三者的な立場で洗い出し、最適なプロセスの構築を支援

システム外部接続

カード事業に必要となる各種システム外部接続先との接続調整、接続要件定義、試験計画策定、試験実施を支援

銀行・証券



戦略策定

ビジネス戦略の策定支援のほか、業務の効率化や営業戦略の策定、組織構造の見直しなど、収益性向上に向けた様々な戦略策定を支援

システムの グランドデザイン

最新のアーキテクチャデザインを取り入れた安定的なシステムの要件定義策定から導入と移行を支援

セキュリティ

最新のセキュリティ対策を導入し、自社およびクライアントに対するサイバー攻撃リスクのミニマム化を支援

保険



規制対応

システム・業務の側面からエコシステムの構築を図り、高度化された管理体制の構築・体制の運営を支援

業務プロセス

リエンジニアリングを通して、最適な業務プロセス（引受、新契約、保全、支払）の構築を支援

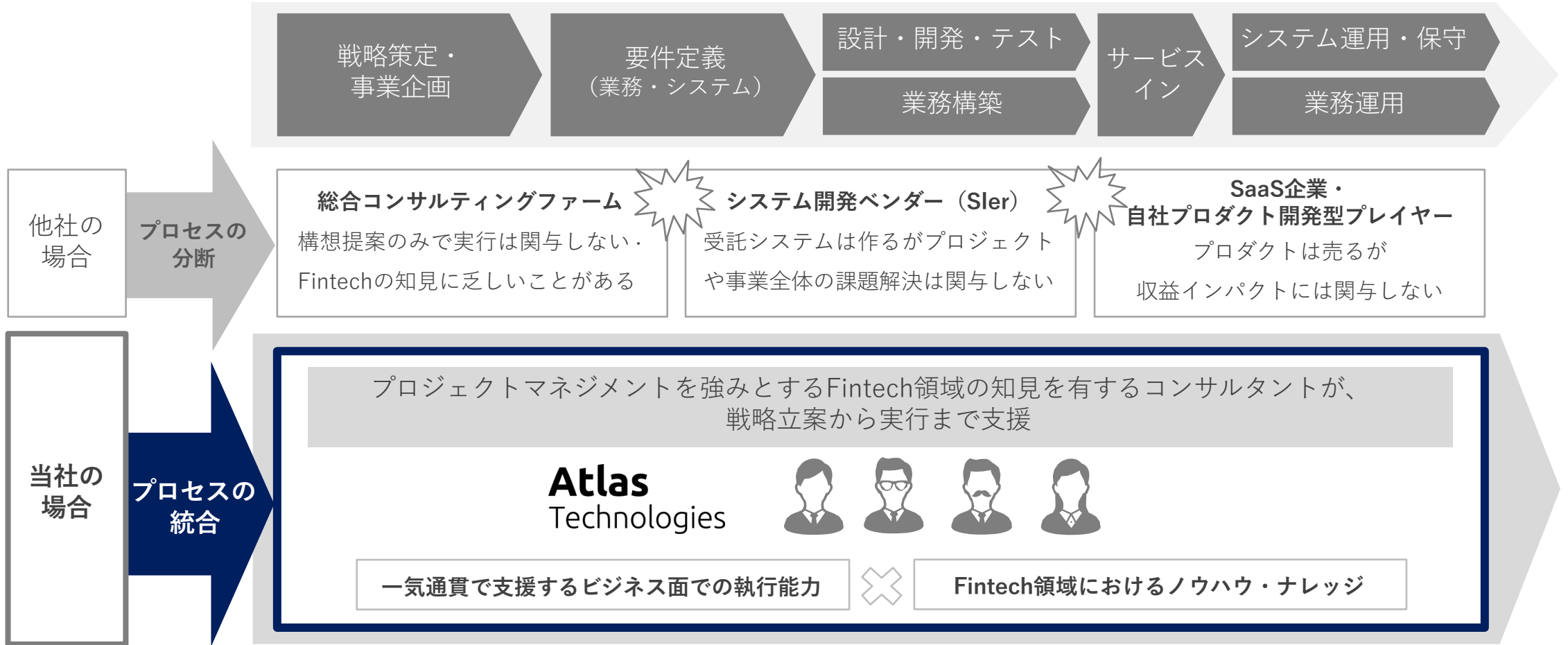
PMO

生命保険/損害保険/少額短期保険基幹システム、各種周辺システムの導入などに向けたPMO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。





多様な業界における大手クライアントのFintechプロジェクトを多数支援

当社の多様性に富むチームが、グローバルレベルの専門知識とローカルレベルの深い知見を組み合わせ、各業界のリーディングカンパニーとのプロジェクト実績を積み上げています。

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



カード発行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



海外グループ会社との連携も含めた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。当社の海外グループ会社とも連携しながら、クライアントのプロジェクトを支援します。

■ グループ会社概要 ※2024年1月～ PL連結取込開始

Kapronasia (カプロンアジア)

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リー
代表者	Zennon Kapron

■ Founder & Directorプロフィール



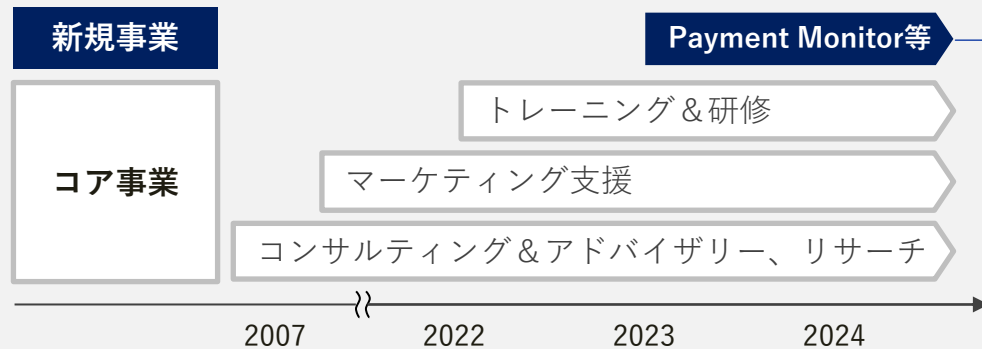
Zennon Kapron

- ・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」**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クライアント紹介などを推進してグループでシナジーを創出

成長の方向性

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します。

事業成長に向けた取り組み

1 サービス分野の拡大と活動エリアの強化

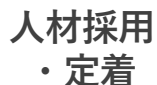


分野
 決済分野に加えて、銀行・証券・保険分野にサービスを拡大してプロジェクトの増加を推進

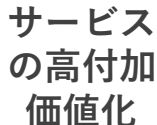


エリア
 シンガポールを中心とした東南アジア地域への海外展開の強化

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て、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

当社が目指す姿

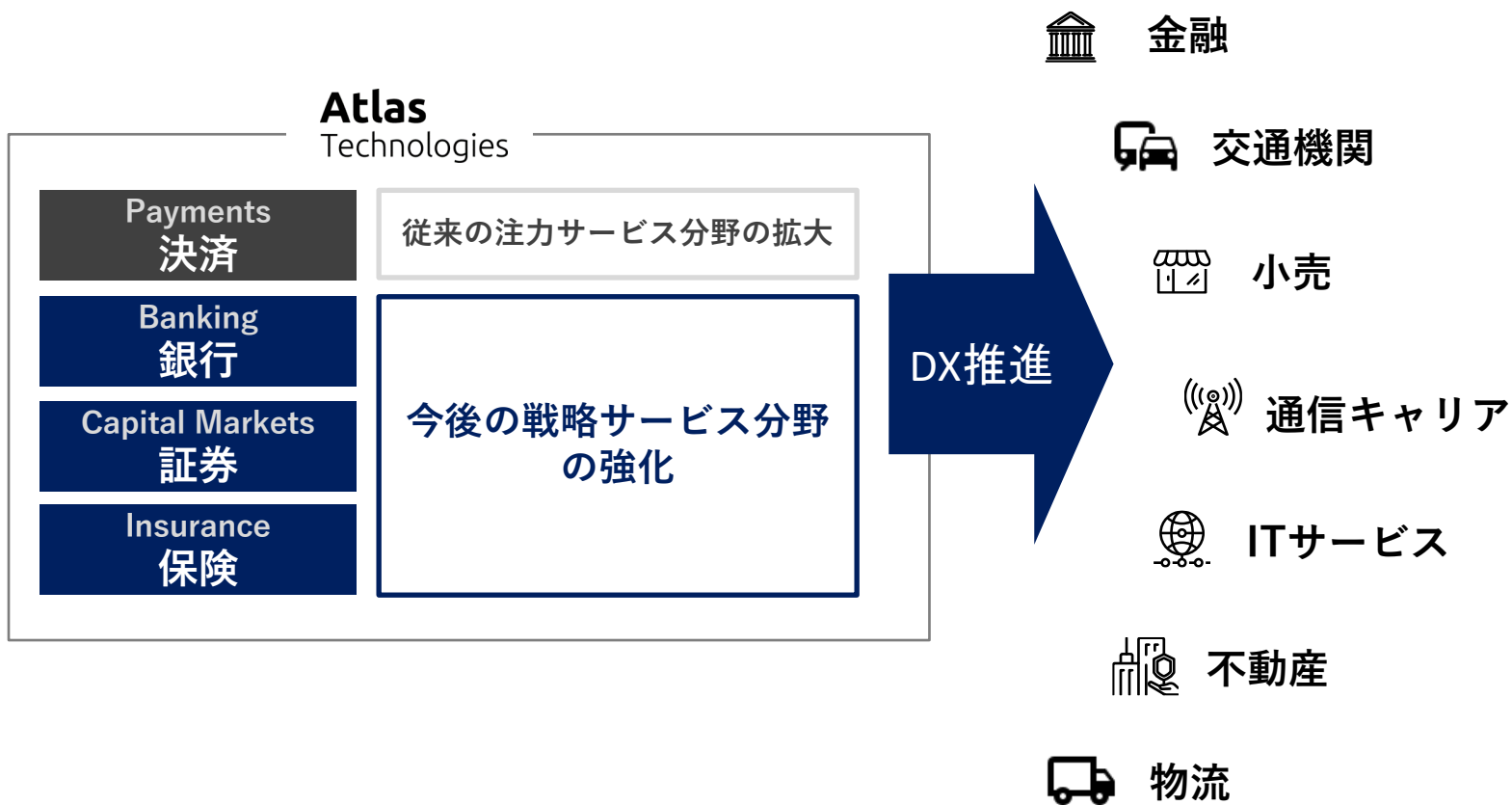
FY2024目標	FY2025 - 2026	FY2027 -	~FY2030
<ul style="list-style-type: none"> 銀行・保険・証券分野における顧客ベースの確立 戦略・業務・IT分野における更なるプロジェクトの獲得 	<ul style="list-style-type: none"> 金融領域全体における顧客ベースの拡大 競争力のあるサービスやソリューションの確立 	<ul style="list-style-type: none"> 金融領域全体において、クライアントニーズに応じた戦略から実行までのシームレスな支援体制の確立 	<p>APAC No.1 Fintech Consulting Group</p>

Fintech領域におけるサービス分野の拡大と活動エリアの強化

Fintech領域のサービス分野において、決済分野に加えて、銀行・証券・保険分野も強化します。

活動エリアについては、シンガポールを拠点としたグループ会社カプロンアジアを中心に、アジア地域での事業活動を本格的に開始しています。

Fintech領域におけるサービス分野の拡大・強化



活動エリアの強化

当社とカプロンアジアが双方の知見やクライアント基盤を持ち寄り、事業シナジーを創出してアジア地域における事業活動を推進

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)

優秀な人材の採用/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します。

優秀な人材の採用

[コンサルタント数の増加]

CHROを中心に、リファーマル採用・ダイレクトリクルーティング・エージェント採用をさらに強化

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

2023年12月期 主な取り組み (例)

- ☑ 人事評価制度の新たな導入
- ☑ 福利厚生の拡充 (食事補助等)
- ☑ 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



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増やす

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
など



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ます。

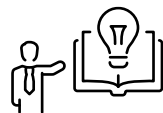
専門人材の活用

[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



新たな分野・企業への参入

[新規クライアント獲得]

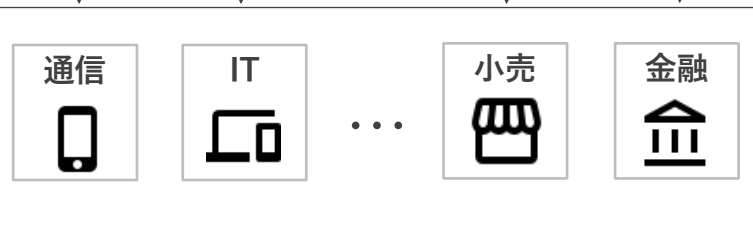
各業界の
リーディングカンパニー



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、既存顧客に異なるフェーズ・部門の支援を提案

プロジェクトA | 経営企画部

戦略策定支援

継続支援

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

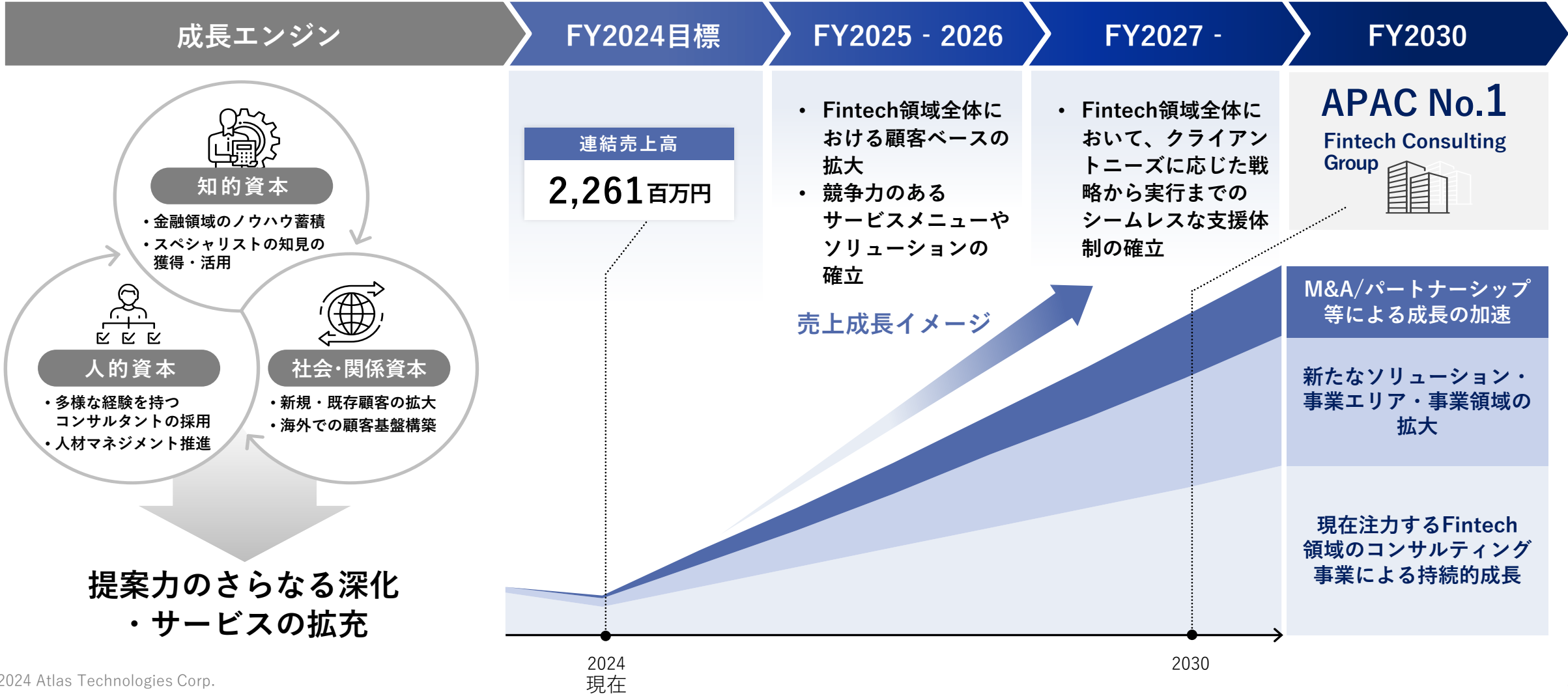
要件定義支援

プロジェクトD | 事業企画部

UI/UX支援

クライアントポートフォリオの多様化を伴う持続的な事業成長を実現

事業成長に向けた取り組みで得た成長エンジンをベースに、提案力のさらなる深化とサービスを拡充し、Fintech領域全体におけるクライアントニーズを取り込みながら、さらなる事業成長を目指します。



リスク情報

項目	主なリスク	発生可能性	影響度	対応策
人材の確保・育成	<p>Fintech領域や高い専門性を有した優秀な人材の採用激化リスク 採用市場での人材獲得競争の激化や当社からの著しい人材流出が生じた場合、業績の見通しが未達となる可能性があります</p>	中	大	効果的な採用活動の強化、適切な人材育成の仕組みと人事評価・インセンティブ設計を推進します
特定クライアントの売上比率	<p>特定クライアントへの売上偏重リスク 全社売上に占める比率が一定を超える特定クライアントの取引額が何らかの事情で大幅に減少した場合には、経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります</p>	中	大	特定クライアントとの良好な関係を維持・発展させながら、新規クライアントの獲得や継続クライアントからの追加・継続受注の拡大により、売上比率の適正化を推進します
市場動向	<p>コンサルティング市場およびDX市場への参入企業が増加することによる競合激化リスク 競争が激化したサービス分野において、売上・営業利益が低下する可能性があります</p>	中	中	Fintech領域におけるサービス内容の多角化によるポートフォリオの再構築、成長分野への人的リソースの再編を推進します
法的規制	<p>DX市場における新たな法令の制定・既存法令の改正等による事業環境変化リスク 法令改正等により既存サービスの提供が難しくなった場合、売上・営業利益の低下につながる可能性があります</p>	低	中	顧問弁護士等と連携のうえ法令改正動向等をモニタリングし、必要に応じてサービス内容等の再検討を実施します
経営者への依存	<p>経営戦略・事業戦略の決定において重要な役割を担う経営者への依存リスク 何らかの事情で経営者が経営から離脱した場合、意思決定のスピードの低下等が生じる可能性があります</p>	低	中	経営者に依存しない体制の整備やマネジメント層の育成を進めることで権限移譲を促し、経営体制の強化を推進します

參考資料

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領域のバックグラウンドや、各領域のプロフェッショナルで構成される経営チーム

< 経営 >

Atlas
Technologies



代表取締役社長
山本 浩司 (Koji Yamamoto)

- ・ SBペイメントサービス(株)



取締役COO※
石川 豊明 (Toyoaki Ishikawa)

- ・ EY Japan(株)
- ・ デロイトトーマツコンサルティング(同)
- ・ キャップジェミニ(株)



社外取締役※
松尾 茂 (Shigeru Matsuo)

- ・ 富士通(株)
- ・ ニデック(株)
- ・ 株SHIFT

< 事業部 >



執行役員
前田 裕弘
(Yasuhiro Maeda)

- ・ ビザ・ワールドワイド・ジャパン(株)
- ・ マスターカード・ジャパン(株)



執行役員
小椋 祐治
(Yuji Ogura)

- ・ (株)日立システムズ
- ・ SBペイメントサービス(株)



執行役員
平松 暁秀
(Gyoshu Hiramatsu)

- ・ デロイトトーマツリスクアドバイザリー(合)
- ・ 日本タタ・コンサルタンシー・サービス(株)

< 経営企画・財務経理・人事・法務総務 >



執行役員
今久保 洋
(Hiroshi Imakubo)

- ・ ゴールドマン・サックス証券(株)
- ・ 三菱UFJモルガン・スタンレー証券(株)



執行役員
謝 博文
(Shieh Powen)

- ・ EY Japan(株)
- ・ アマゾンジャパン(同)



執行役員
高橋 みのり
(Minori Takahashi)

- ・ SBペイメントサービス(株)
- ・ (株)Paidy

< グループ会社 >



Kapronasia Singapore PTE. LTD

Director

Zennon Kapron (ゼノン カブロン)

Kapronasia

金融庁主催「Japan Fintech Week」のコアイベント「Japan Fintech Festival」の一つである「Founders day」プログラムに、当社代表の山本が招待を受けスピーカーとして登壇

2024年3月4日（月）～ 3月8日（金）の期間中に開催された本イベント。

総勢230名超の第一線で活躍する世界のFintechリーダーが、政策立案者、エンジニア、ビジネスリーダー、投資家など、それぞれの立場で様々な側面から包括的な対話を行い、グローバルな視点で日本の金融の将来についての活発な議論が交わされました。

04 MAR 08 2024 JAPAN FINTECH FESTIVAL™ Initiative by **ELEVANDI**

The Founders Peak stage is thrilled to return to Tokyo with its 6th global edition as part of The Founders Day! 15 exceptional founders will boldly share pivotal moments and those untold stories that have shaped who they are.

Founders include:

 Atsuko Yamada Founder & CEO Invite Japan, Co., Ltd.	 Liam McCance Co-founder & Chief Creative Officer Habitto	 Dr David Brunner Founder & CEO ModuleQ	 Fernando Vazquez CEO SBI Digital Asset Holdings	 Keiko Sydenham Co-founder & CEO LUCA Japan Co., Ltd.
 Koji Yamamoto Founder & CEO Atlas Technologies Corp	 Chie Ito CEO FINOLAB	 Nikos Andrikogiannopoulos Founder & CEO Metrika	 Ryota Hayashi Co-founder & CEO Finatext Holdings Ltd.	 Spyro Mentzas Founder & CEO Hijojo Partners



河野太郎デジタル大臣、Fintechを推進し日本の金融システムを変えていくと宣言

金融庁主催のイベントともあって多くの人々が訪れた「Japan Fintech Week」。総勢230名超の第一線で活躍する世界のFintechリーダー・政策立案者・エンジニア・ビジネスリーダー・投資家などが、それぞれの立場で包括的な対話を行い、グローバルな視点で日本の金融の将来についての活発な議論を行いました。河野太郎デジタル大臣、小池百合子東京都知事、長谷部健渋谷区長の参加により、さらに注目が集まり、世界が日本のFintech領域の発展に多くの期待を寄せていることが感じられます。



Opening keynote: Critical role of start-ups for a prosperous Japan

Ken Hasebe
Mayor of Shibuya

A special message from the Governor of Tokyo (Virtual)

Yuriko Koike
Governor of Tokyo
Tokyo Metropolitan Government

Closing keynote: Founding Hope on Founders Day - The Spirit of Innovation in Japan's Landscape

Junichi Kanda
Parliamentary Vice-Minister of Cabinet Office
Japan

「The FOUNDERS PEAK」には、創業支援に力を入れる東京都知事、渋谷区長も登壇

3月6日に行われた「The FOUNDERS PEAK」では、長谷部健渋谷区長の開会挨拶に始まり、小池百合子東京都知事の特別ビデオメッセージのほか、国内外の多数のスタートアップ創業者が登壇。山本は「From Space Rockets to FinTech: Lessons from my truly unusual start-up journey（「宇宙ロケットからFintechまで：私のスタートアップの旅からの教訓」）」と題した創業者としての経験を語り、観客の注目を集めました。



執行役員前田、2024年3月5日に行われた戦略的産業ラウンドテーブルのスピーカーとして登壇

「Beyond swipe and tap: Rewriting the rules – Can account-to-account payments revolutionize Japan’s financial ecosystem?」
(スワイプとタップを超えて: ルールの書き換え – 口座間決済は日本の金融エコシステムに革命をもたらすことができるのか?) と題した公開討論に登壇し、業界のリーダーやFintech有識者とともに、日本の金融エコシステムにおいて口座間取引が革命を起こす可能性について議論。前田は、日本の金融エコシステムが持つ可能性について、独自の洞察を展開しました。

Atlas
Technologies



マスターカード・ジャパン株式会社にて副社長を務めた経歴のある前田。日本市場について鋭い意見で切り込み、独自の洞察力で議論を展開。



Fintech領域の第一線で活躍するビジネスパーソンが集結。世界と日本、金融エコシステムの将来と可能性について熱く意見が交わされる。

Kapronasia



司会は当社のグループ会社であるKapronasia (カプロンアジア)の創業者ゼノンカプロンが務めた。

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)
売上高 ※3	(千円)	27,320	579,237	1,248,744	2,187,858	2,806,295	2,589,774
経常利益	(千円)	14,679	217,348	300,695	473,954	614,920	128,535
当期純利益	(千円)	10,249	143,468	197,493	310,825	405,556	75,672
資本金	(千円)	3,000	10,000	12,250	12,250	674,650	681,600
発行済株式総数	(株)	300	300	305	610,000	7,100,000	7,370,000
純資産額	(千円)	13,249	156,718	358,711	669,537	2,399,893	2,495,379
総資産額	(千円)	19,130	324,630	649,138	1,143,789	2,853,949	2,756,688
1株当たり純資産額 ※4	(円)	44,165.50	522,393.48	58.81	109.76	338.01	338.58
1株当たり当期純利益金額 ※4	(円)	115,164.62	478,227.97	32.87	50.95	64.51	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)	－	－	190,468	316,529	433,117	△84,118
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
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	－	－	4,500	－	1,324,800	13,900
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
従業員数〔外・平均臨時雇用者数〕 (個別) ※5	(名)	0	5	16	24	29	37
従業員数〔外・平均臨時雇用者数〕 (連結) ※5	(名)	－	－	－	－	－	45

1. 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。
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。
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。
5. 役員は含まれておりません。

連結貸借対照表

2023年12月期（連結）		（千円）	
資産の部		負債の部	
流動資産		流動負債	
現金及び預金	1,783,367	買掛金	178,595
売掛金	321,051	未払金	27,773
仕掛品	7,473	前受金	28,559
未収還付法人税等	46,240	その他	26,380
その他	37,031	流動負債合計	261,309
流動資産合計	2,195,165	負債合計	261,309
固定資産		純資産の部	
有形固定資産		株主資本	
工具、器具及び備品	2,690	資本金	681,600
有形固定資産合計	2,690	資本剰余金	671,600
無形固定資産		利益剰余金	1,136,266
のれん	542,416	株主資本合計	2,489,466
無形固定資産合計	542,416	その他の包括利益累計額	
投資その他の資産		為替換算調整勘定	5,913
繰延税金資産	138	その他の包括利益累計額合計	5,913
その他	16,277	純資産合計	2,495,379
投資その他の資産合計	16,416		
固定資産合計	561,523		
資産合計	2,756,688	負債純資産合計	2,756,688

連結損益計算書

2023年12月期（連結）		（千円）	
売上高		2,589,774	
売上原価		1,862,229	
売上総利益		727,544	
販売費及び一般管理費		597,700	
営業利益		129,843	
営業外収益			
受取利息		21	
雑収入		8	
営業外収益合計		30	
営業外費用			
為替差損		1,211	
雑損失		126	
営業外費用合計		1,338	
経常利益		128,535	
特別損失			
固定資産除却損		181	
特別損失合計		181	
税金等調整前当期純利益		128,353	
法人税、住民税及び事業税		44,720	
法人税等調整額		7,960	
法人税等合計		52,681	
親会社株主に帰属する当期純利益		75,672	

上場時の調達資金を活用して事業をさらに拡大

上場時に調達した資金は人材関連費用を中心に引き続き充当してまいります。

単位：百万円

項目	資金使途	調達金額	充当額 (2022年12月期)	充当額 (2023年12月期)	今後の使途予定 (2024年12月期)	今後の使途予定 (2025年12月期)
人材関連費用 	<ul style="list-style-type: none"> ● 人材採用費用 ● 人件費 ● 教育費用 ● メディア広告費用など 	1,193.8	58.4	264.4	412.0	459.0
設備関連費用 	<ul style="list-style-type: none"> ● オフィスの移転およびスペース拡張費用 ● 情報セキュリティ費用など 	120.0	-	5.7	-	114.3
	合計	1,313.8	58.4	270.1	412.0	573.3

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。

本資料につきましては、2024年12月期の通期決算発表後の2025年3月頃に最新の状態を反映した内容で開示することを予定しております。

Atlas Technologies

あらゆる産業とFintechの融合

To offer seamless solutions for embedding Fintech across all industries