

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

ARアドバンステクノロジー株式会社(東証グロース:5578)

2024年11月29日

CONTENT

目次

1. 会社概要
2. ビジネスモデル(事業内容・収益構造)
3. 市場環境
4. 競争力の源泉(強み・優位性)
5. 成長戦略
6. リスク情報

1. 会社概要

1. 会社概要
2. ビジネスモデル(事業内容・収益構造)
3. 市場環境
4. 競争力の源泉(強み・優位性)
5. 成長戦略
6. リスク情報

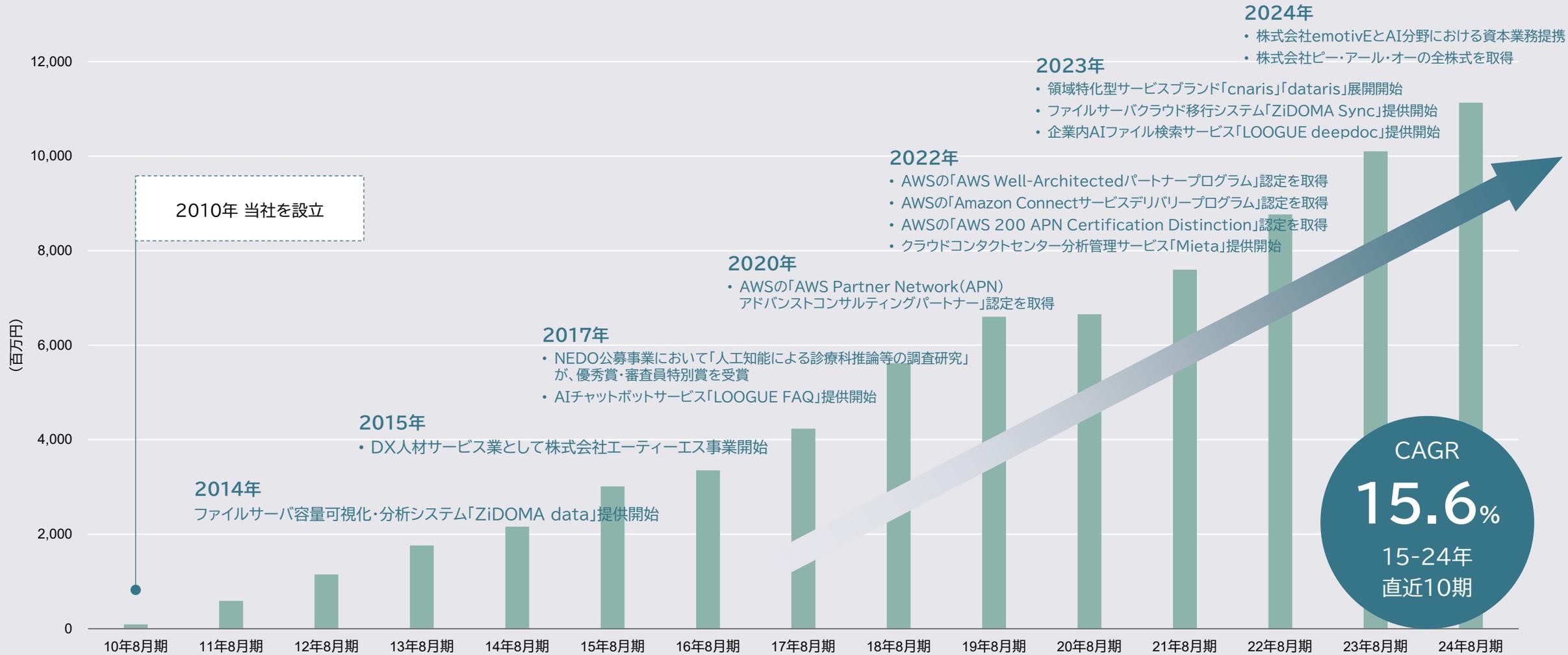
コーポレートデータ

商号	ARアドバンステクノロジー株式会社 略称:ARI
資本金	1億3,324万円(2024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	523名 グループ社員計600名(2024年8月31日現在)
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	【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 えるぼし認定(認定段階3)
グループ会社	株式会社イーティーエス 株式会社ピー・アール・オー



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



創業からの売上高推移（2018年8月期より連結表記）

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-

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

経営陣紹介



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 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

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

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 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

2. ビジネスモデル(事業内容・収益構造)

1. 会社概要
2. ビジネスモデル(事業内容・収益構造)
3. 市場環境
4. 競争力の源泉(強み・優位性)
5. 成長戦略
6. リスク情報

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・クラウドシフトへ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



クラウド活用総合支援サービス



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

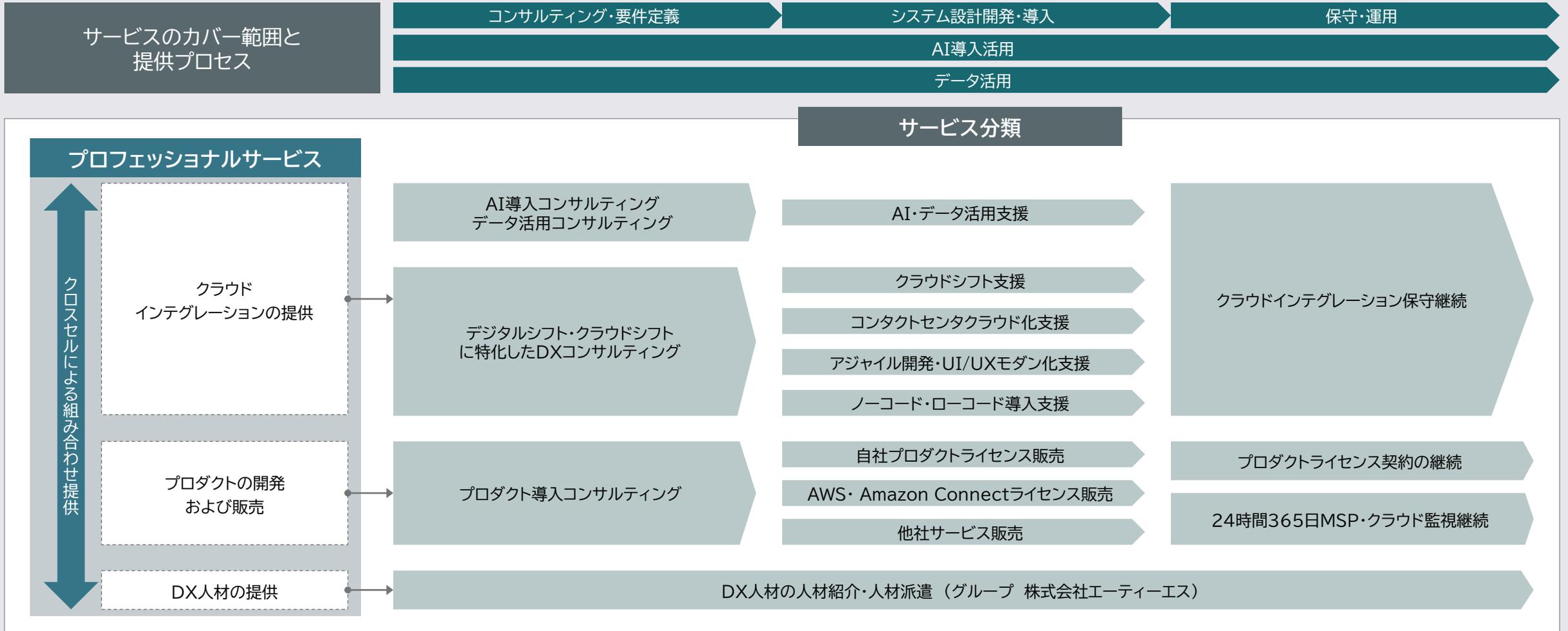
DX・ITに特化した人材マッチングを展開



DX人材獲得のためのマッチングプラットフォーム

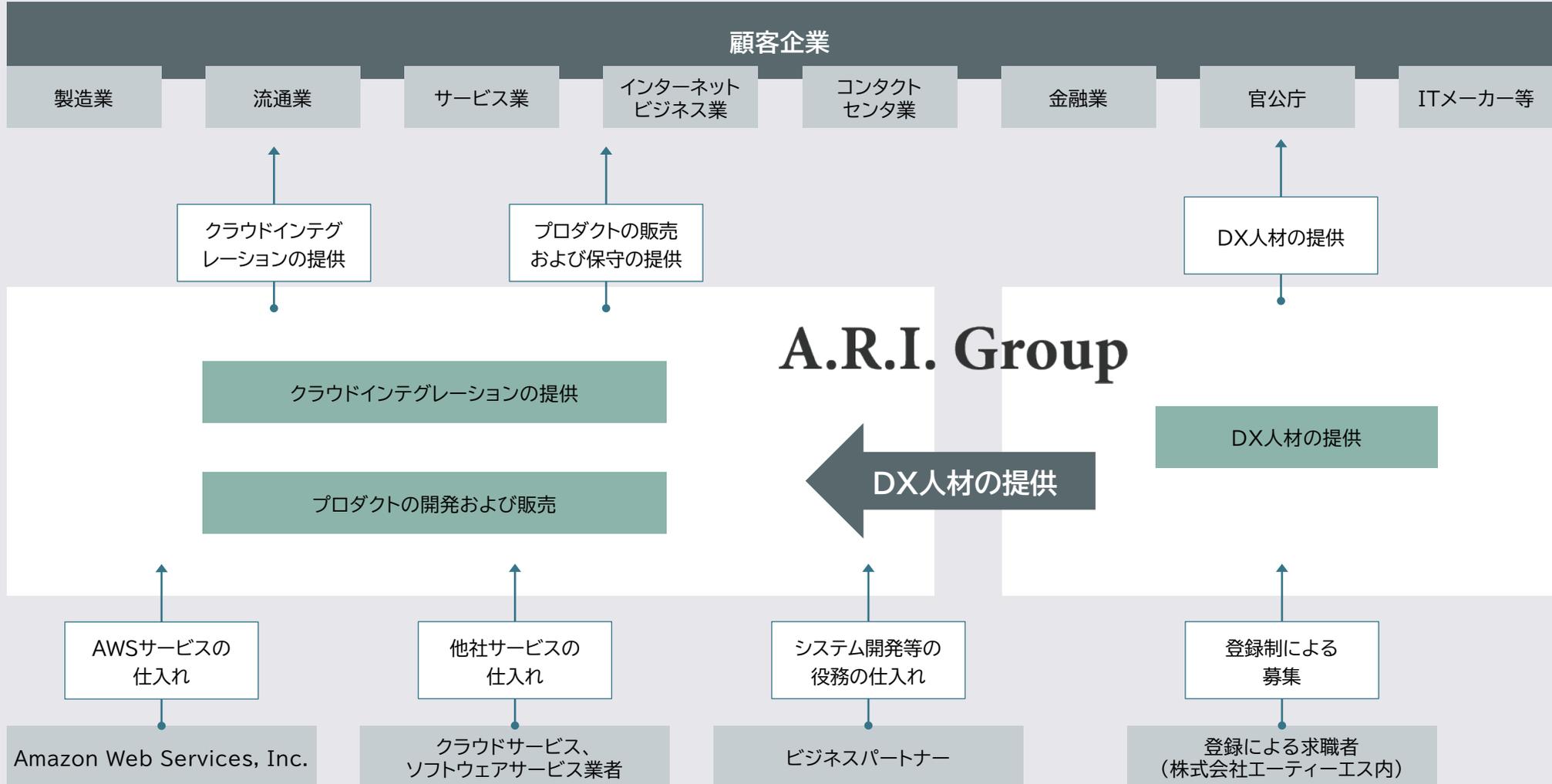
サービスのカバー範囲

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



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



業績動向

売上高

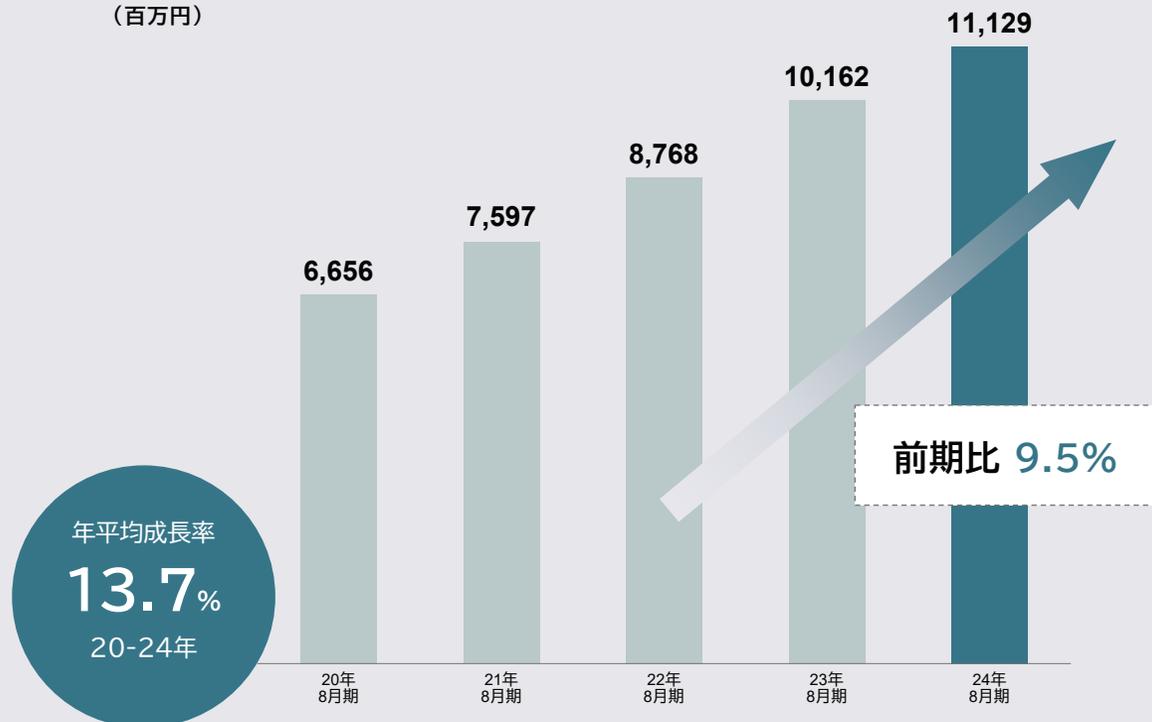
- 引き続き需要は旺盛にあり、新規契約の獲得により累計契約数が増加し、前期比10%の伸びとなった

経常利益

- 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は向上したが、成長のための戦略投資により費用が増加し、前期比12.7%減少となった

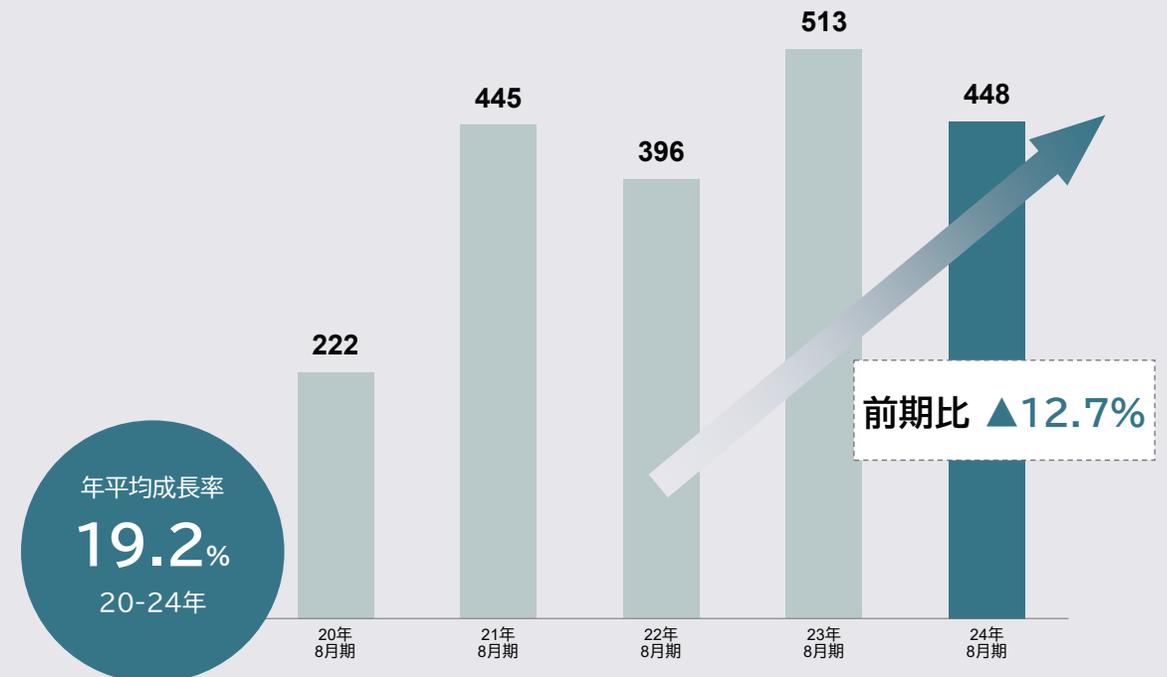
連結売上高

(百万円)



連結経常利益

(百万円)



エグゼクティブサマリー

事業成長を実現する経営戦略および事業計画

市場環境

- DX・クラウド市場等、第三のプラットフォームと呼ばれる**成長著しい市場が、当社の主戦場**
- 5つのロールと呼ばれるスキル人材の獲得が他社との差別化、付加価値化につながっている

競争力の源泉

- 高度なクラウド技術とデータ活用、AI活用支援まで**ワンストップでサービス**を展開し、**BTCアプローチとハイブリッドアプローチ**の戦略実行により、利益の最大化を実現
- 人事部門への積極投資で、**前期120名を超える**コンサルタント・エンジニアの採用実績
- 新卒中心に**他社平均をはるかに上回る定着率**を実現し、**圧倒的なエンジニア供給力**を誇る

成長戦略

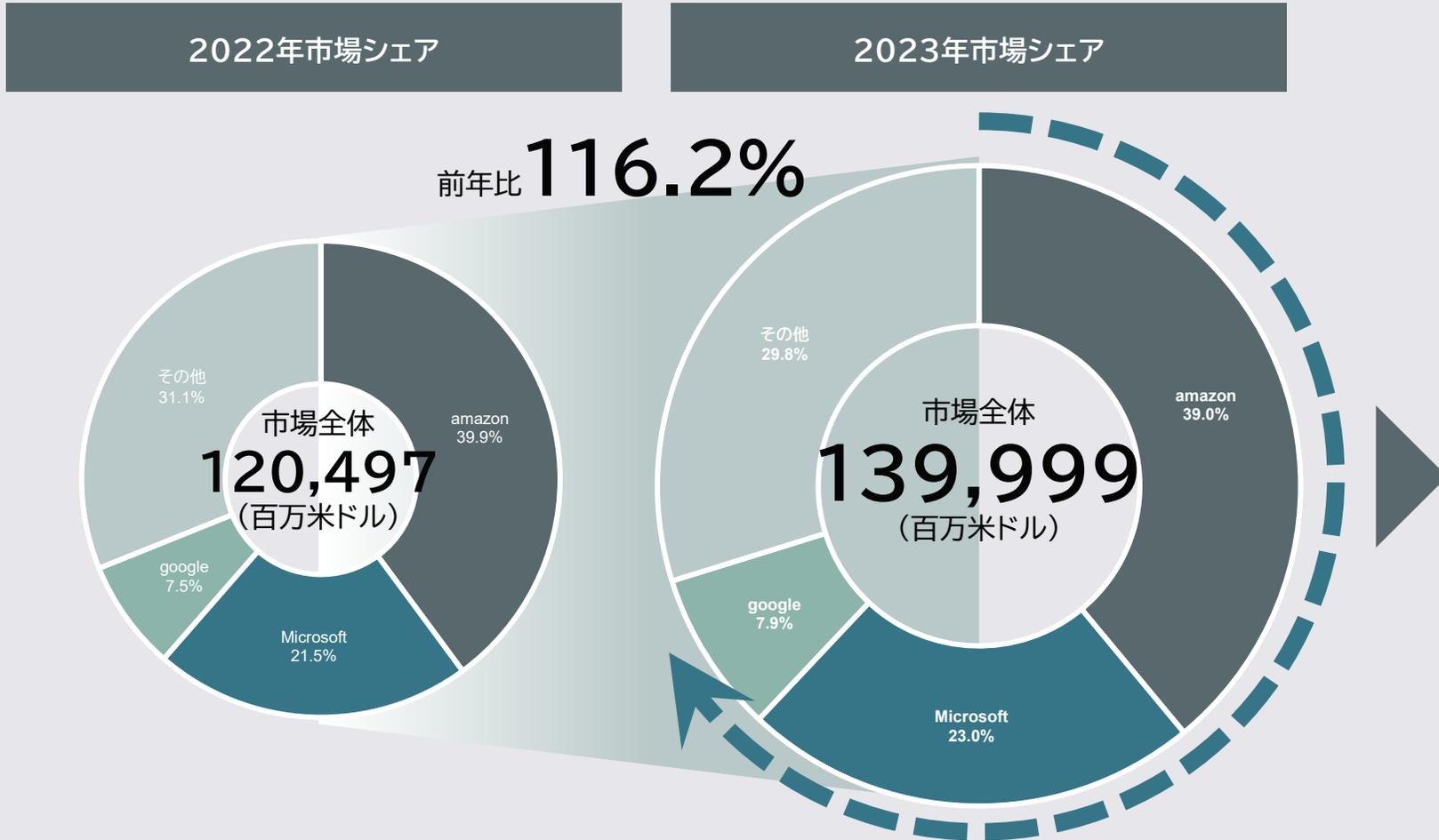
- 高収益商材である**領域特化型サービスブランド「cnaris」「dataris」**の販売拡大によりさらに利益を伸ばす計画
- 確実な利益確保と成長への積極投資で、**未来の利益最大化**を計画する
- 既存事業の強化と新ビジネス領域の獲得を目的に、**M&A・業務提携戦略**をとる

3. 市場環境

1. 会社概要
2. ビジネスモデル(事業内容・収益構造)
3. 市場環境
4. 競争力の源泉(強み・優位性)
5. 成長戦略
6. リスク情報

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



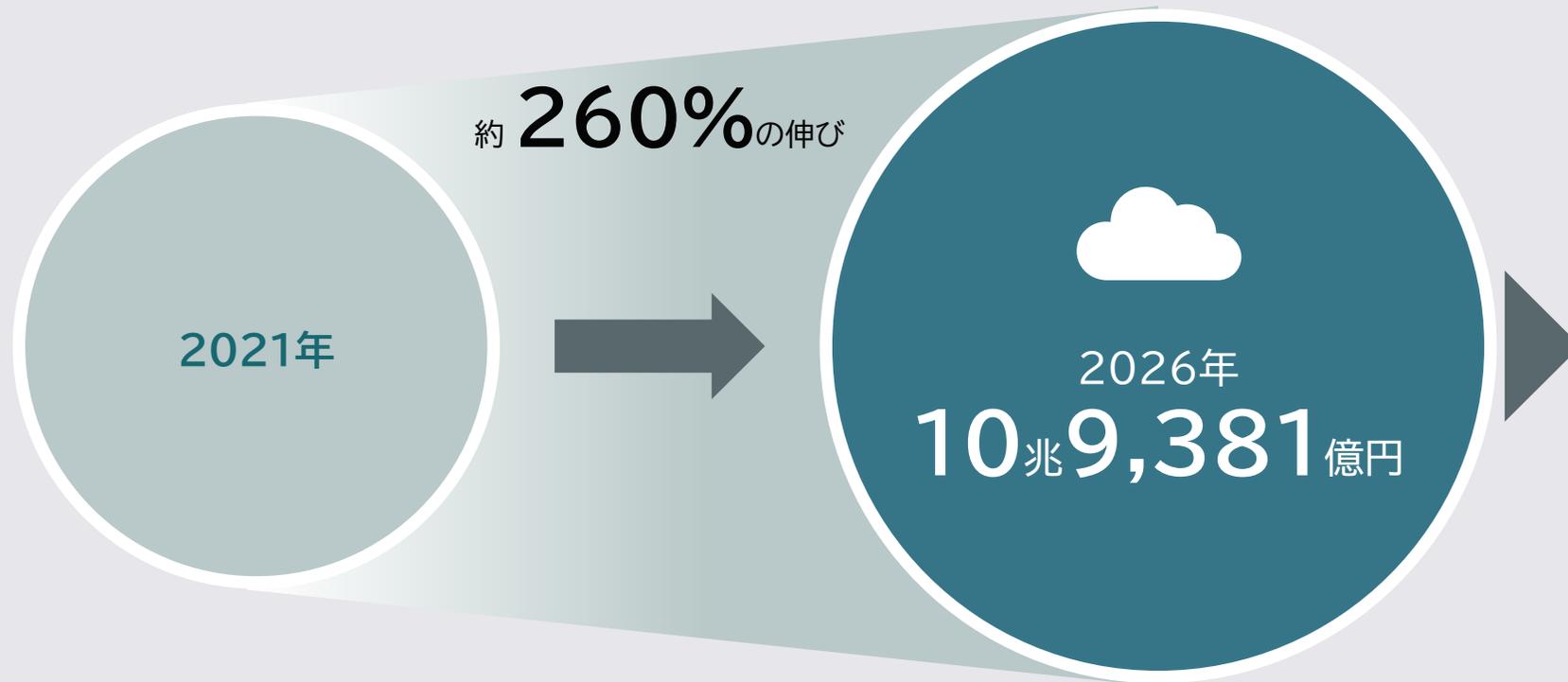
当社の注力領域とも合致

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

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



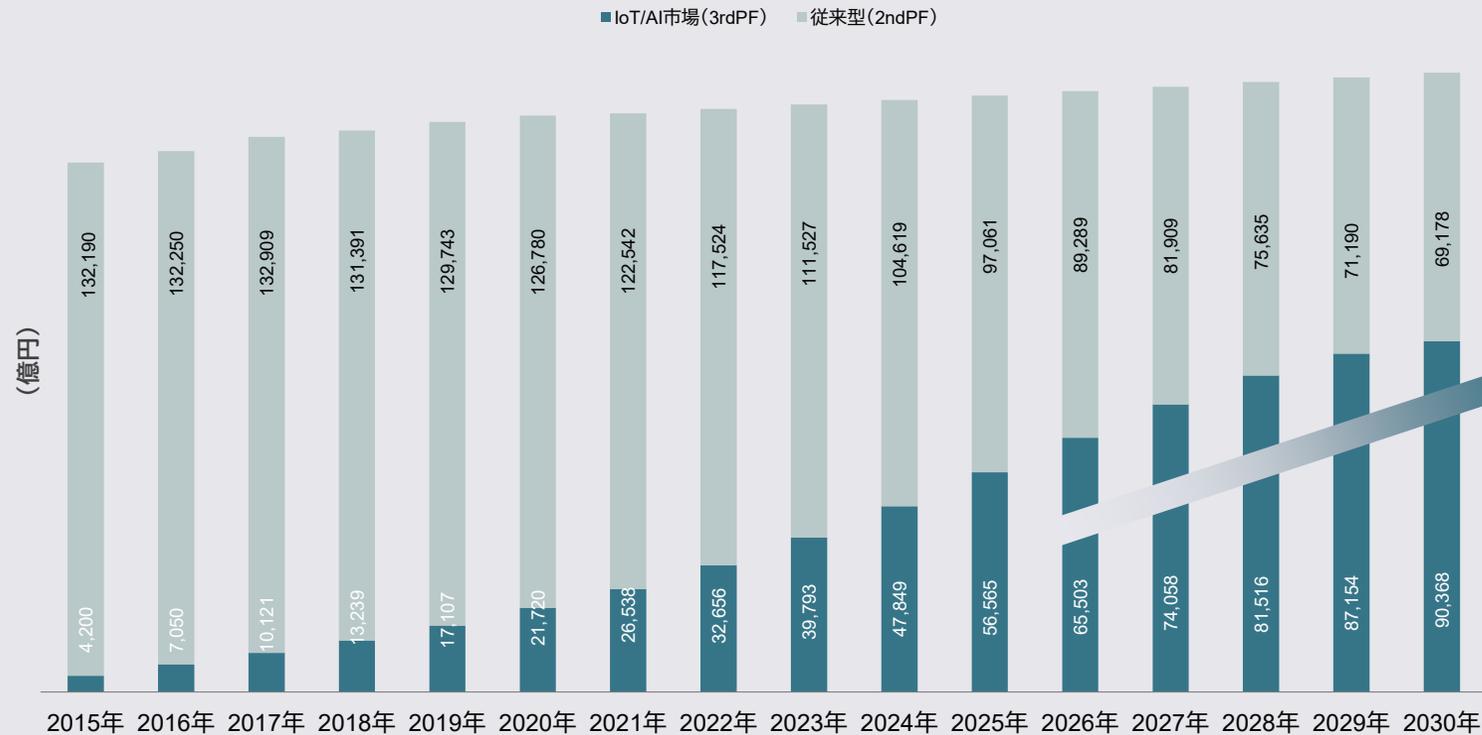
クラウドサービス市場の成長は、
当社の注力領域と合致

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

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



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

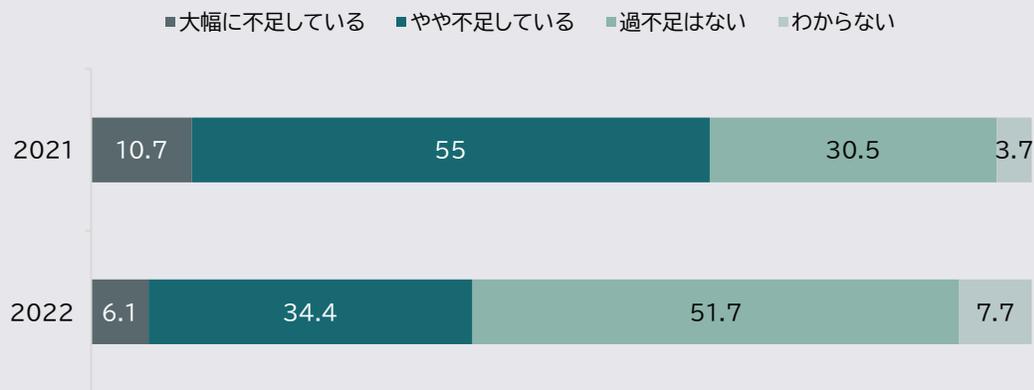
出所：経済産業省「参考資料（IT人材育成の状況等について）」を基に当社にて作成

DX人材市場の動向

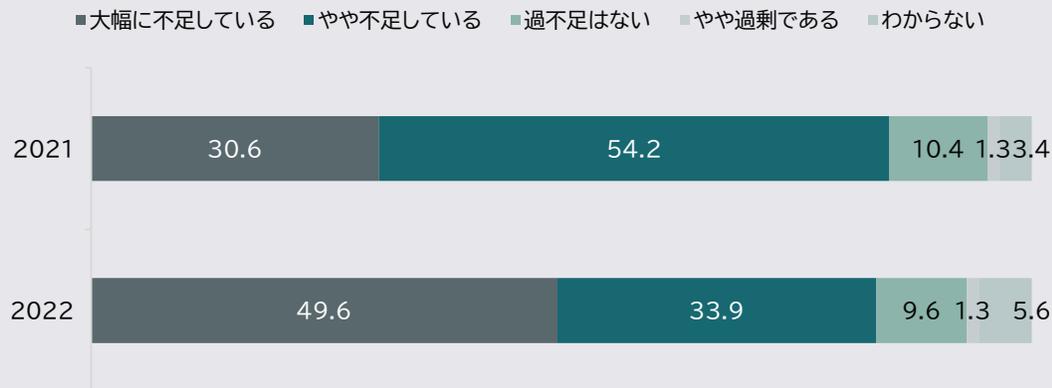
- デジタル技術革新や各企業内のシステム化を超えたDXの本格始動に伴い、必要なスキルセットが多様化
- 実際の企業の声としてもDXを推進する人材の「質」「量」の不足度合は増加傾向

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

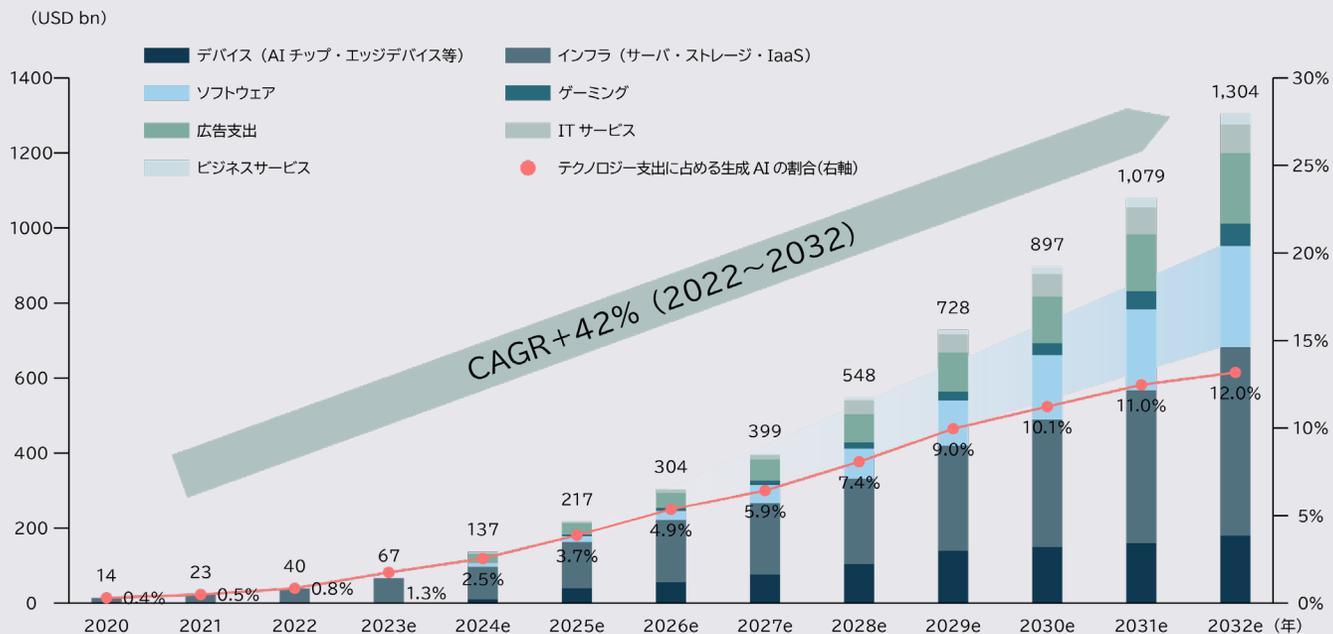
業務プロセスを支えるデジタル環境におけるサイバーセキュリティリスクの影響を抑制する対策を担う人材

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



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

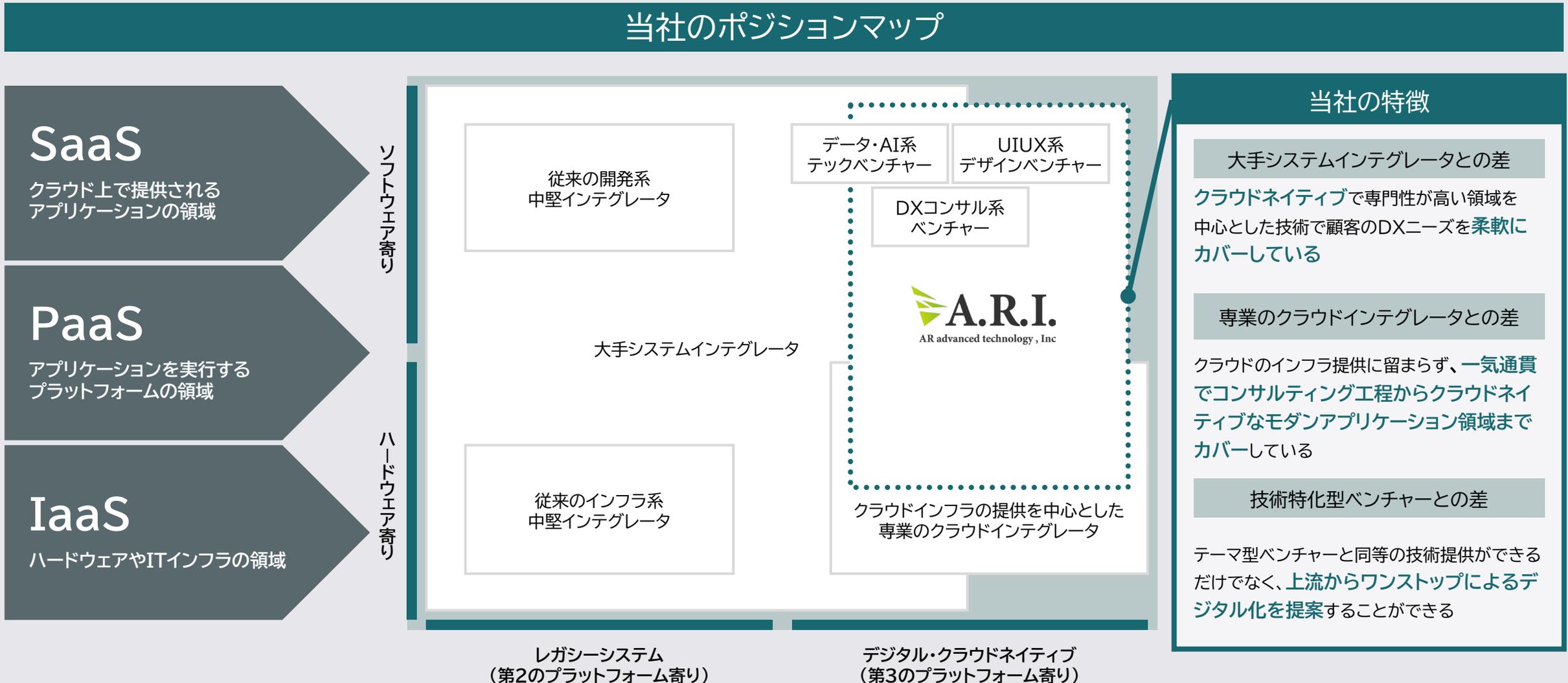
出所：みずほリサーチ&テクノロジーズ株式会社「生成AIの動向に関する調査」を基に当社作成

4. 競争力の源泉(強み・優位性)

1. 会社概要
2. ビジネスモデル(事業内容・収益構造)
3. 市場環境
4. 競争力の源泉(強み・優位性)
5. 成長戦略
6. リスク情報

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



当社の強み・差別要素

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



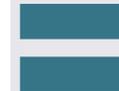
DXに最適なプロジェクト編成を通じた高付加価値の提供による顧客満足度の最大化



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



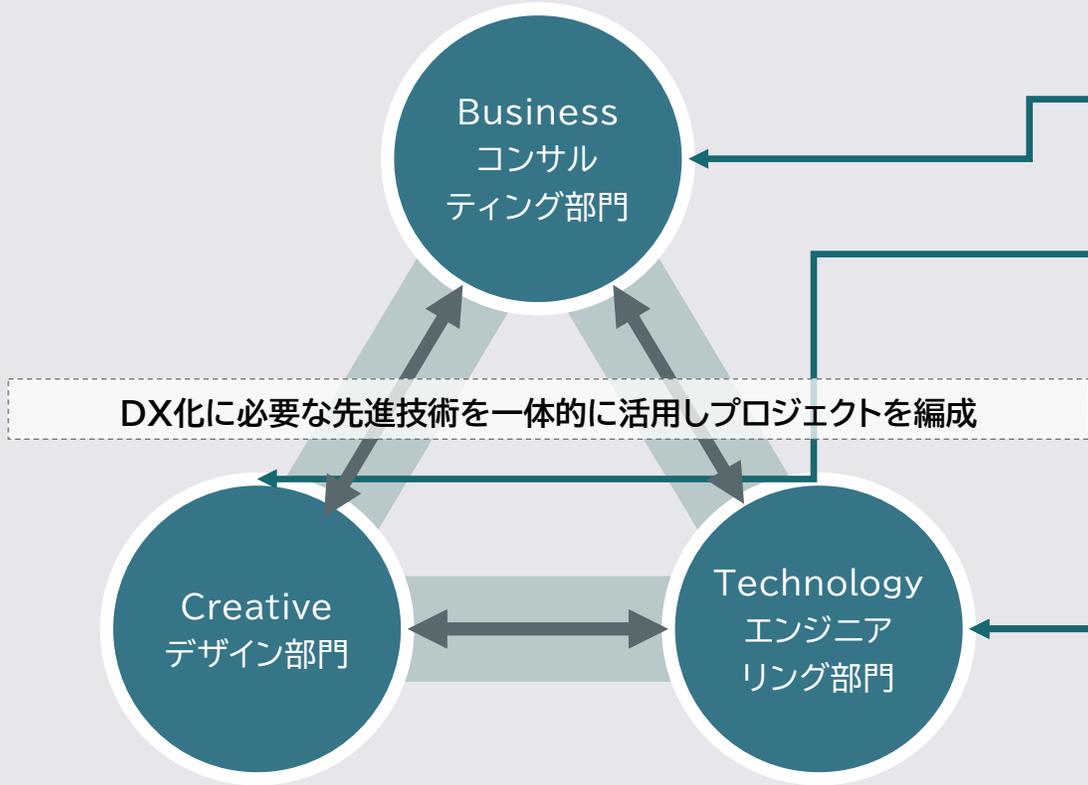
顧客LTV最大化による収益の更なる拡大

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



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



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

cnaris(Cloud Native ARI Sustainability)は、ビジネス課題の本質に対してクラウドの利点を徹底的に活用し、ビジネス改革を力強くサポートしていく

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活用総合支援サービスを展開するブランド

dataris(Data AI Tactics ARI Sustainability)は、お客様のデータドリブン経営をフルレンジでサポートしていく

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」



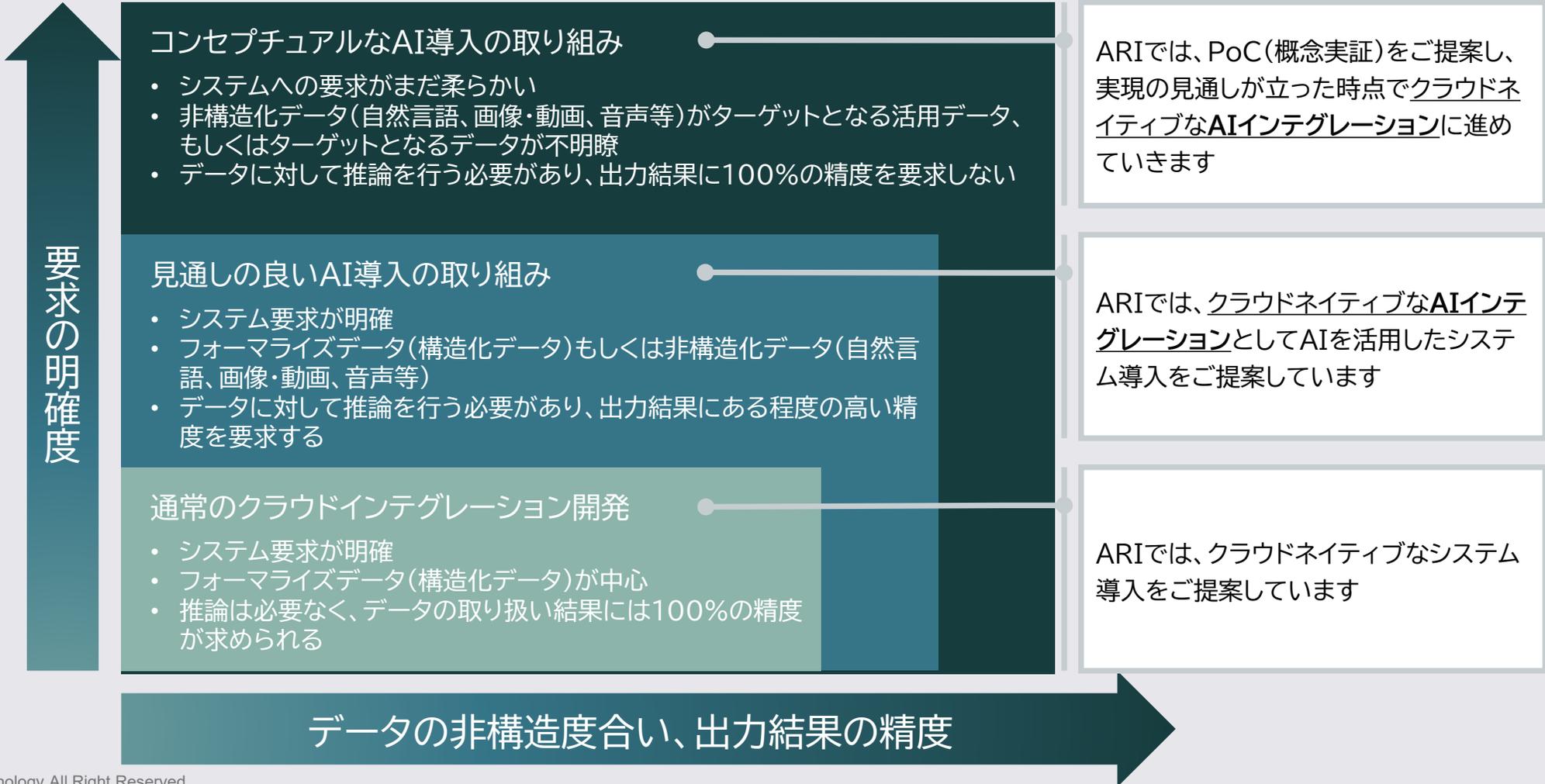
dataris-Analytics

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

データ・AI活用のためのAIインテグレーション需要へ対応



大量のデータが蓄積された環境で、データを有効に活用するため、または構造化されていないデータを最大限活用するためにAIを組み込んだインテグレーション需要が活発になってきています

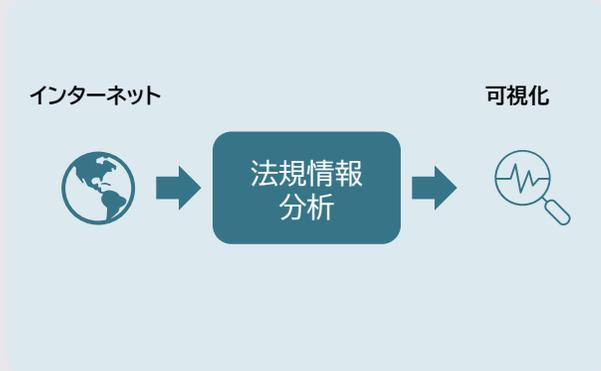


AIインテグレーションへの取り組みと事例

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

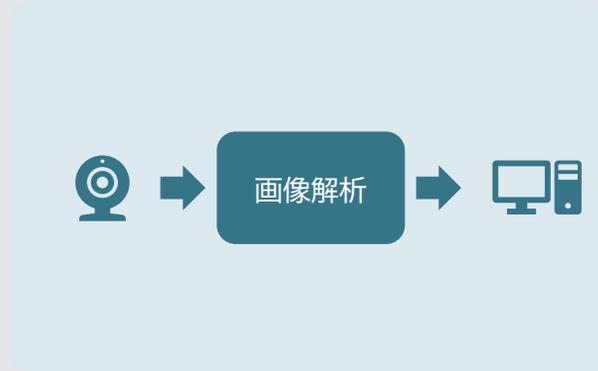
- システム要求が明確であること
- フォーマライズデータ(構造化データ)、もしくはパターン化可能な範囲の非構造化データ(自然言語、画像・動画、音声等)
- データに対して推論を行う必要があり、出力結果にある程度の高い精度を要求する

製造メーカー様



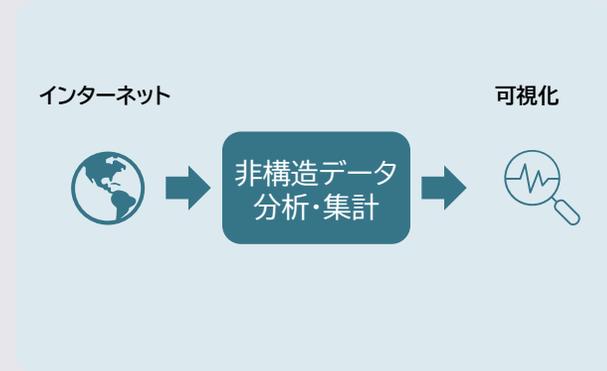
✓ グローバルで製造物を販売するにあたり、各国で公表されている法規情報を収集し、AI技術による分析と可視化するシステムを構築

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



✓ インターネットで公開されている特定パターンの非構造化のデータを収集し、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」

センター運用分野



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

プロダクトの提案
を起点として顧客
のDX課題を発見

サービスを支えるクラウド技術基盤

- グローバルNo.1クラウドプラットフォームのAWS社のアドバンスティアパートナーに認定
- またAmazon Connect Delivery、Well-Architected Partner Program、内製化支援推進AWSパートナー認定など様々な認定をAWSから取得している



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

クラウドにおけるグローバル基準のソリューションサービスを提供できる実績とノウハウを保有している事業者から、AWSから、AWS Partner Network(以下、APN)認定がなされる。APNはAWSを活用して顧客向けのソリューションとサービスを構築しているテクノロジーおよびコンサルティング企業向けのグローバルパートナープログラム

クラウド・AI・データにかかる技術力の強化

AWSの認定資格を515個、Microsoft Azureの認定資格を87個保有し、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(2024年8月末現在)



AWS 500 APN
Certification
Distinction

認定資格総数

515 個

2023年8月期末比較

+ 190 個

+ 58.5%増

Microsoft
Azure

認定資格総数

87 個

2023年8月期末比較

+ 25 個

+ 40.3%増

サービスを支えるプロジェクト品質管理

- 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

① 各PJ担当PM/営業による月次リスク報告

	①	②	③	
■ 営業リスク	171	4	9	158
■ 経理リスク	171	3	3	165
■ 総リスク	170	2	4	164
累計 176件	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: 疑問なし
2: 疑問あり
3: 不明
4: 疑問あり

プロジェクト名: CHNK15000

評価者: 田中 太郎

評価内容: 1 2 3 4

評価結果: 1

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)

項目	10/29	11/29	12/29	13/29	14/29	15/29	16/29	17/29	18/29	19/29
稼働時間	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
総利益	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
稼働時間/KPI	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19

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

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人

人事を含む本社部門

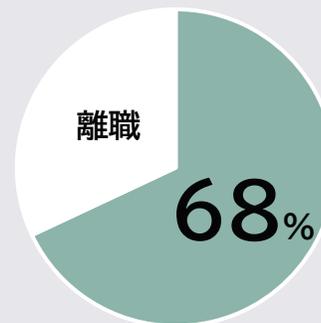


51人

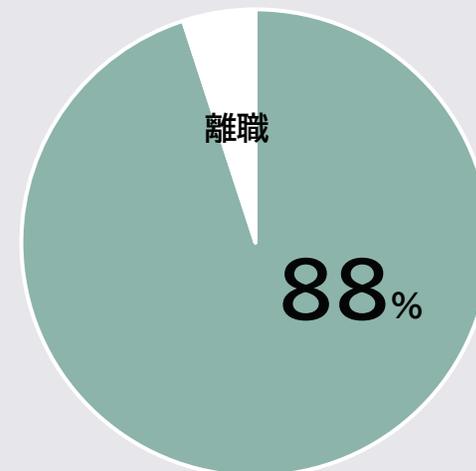
本社全体の33%にのぼる人事関連スタッフを配置

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

新卒社員の高い定着力

デジタル人材の採用力

- 新卒および中途採用の採用数は安定かつ増加傾向にあり、前期120名を超えるコンサルタント・エンジニア採用に成功
- 特に新卒は、理系人材、情報系人材を中心に応募者数が年々増加、今期はさらに前期と同水準以上の採用計画を見込む

年度別採用数

新卒社員採用実績(人)

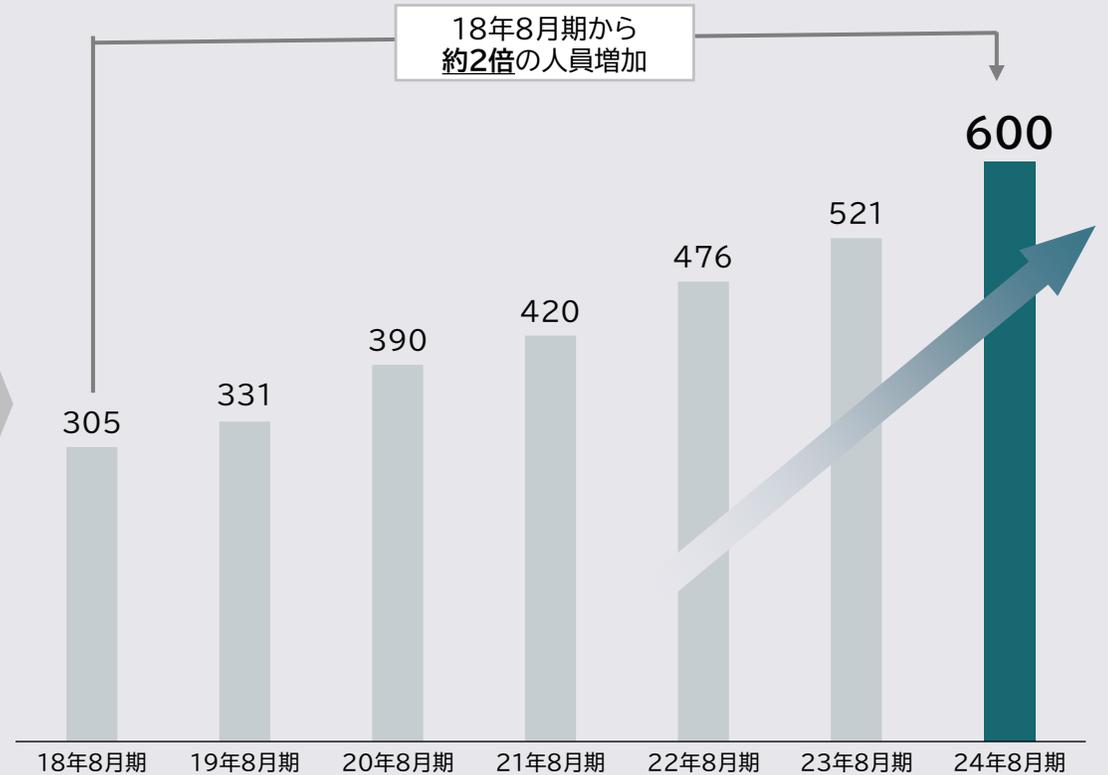


中途社員採用実績(人)



安定のかつ着実に増加する
コンサルタント・エンジニア採用数

社員数の増加(グループ合計)



優秀なデジタル人材が継続的に入社する仕組み

- 新卒採用、中途採用を全社の中の最重要プロジェクトの一つとして位置づけ幹部社員が面談や会社紹介に従事
- 採用のための活用プラットフォームは多岐にわたり、エンジニアのコミュニティサイト等でも高い知名度を誇る

中途採用における活用プラットフォーム

SNSエンジニアコミュニティ

日本最大級のエンジニアコミュニティサイト
「Qiita(キータ)」※



人材紹介エージェント

30社を超える紹介会社の
ネットワークを構築

グループ子会社のエーティーエスを
積極活用

リファラル採用

社員・役員のエンジニア人脈を活用

新卒採用における活用プラットフォーム

Instagram X

Offer BOX
(学生スカウトサイト)

ビズリーチキャンパス
(学生スカウトサイト)

リクナビ マイナビ
(大手就活サイト)

新卒リファラル採用



女性約2割



情報系・理系
学生約7割



男性約8割

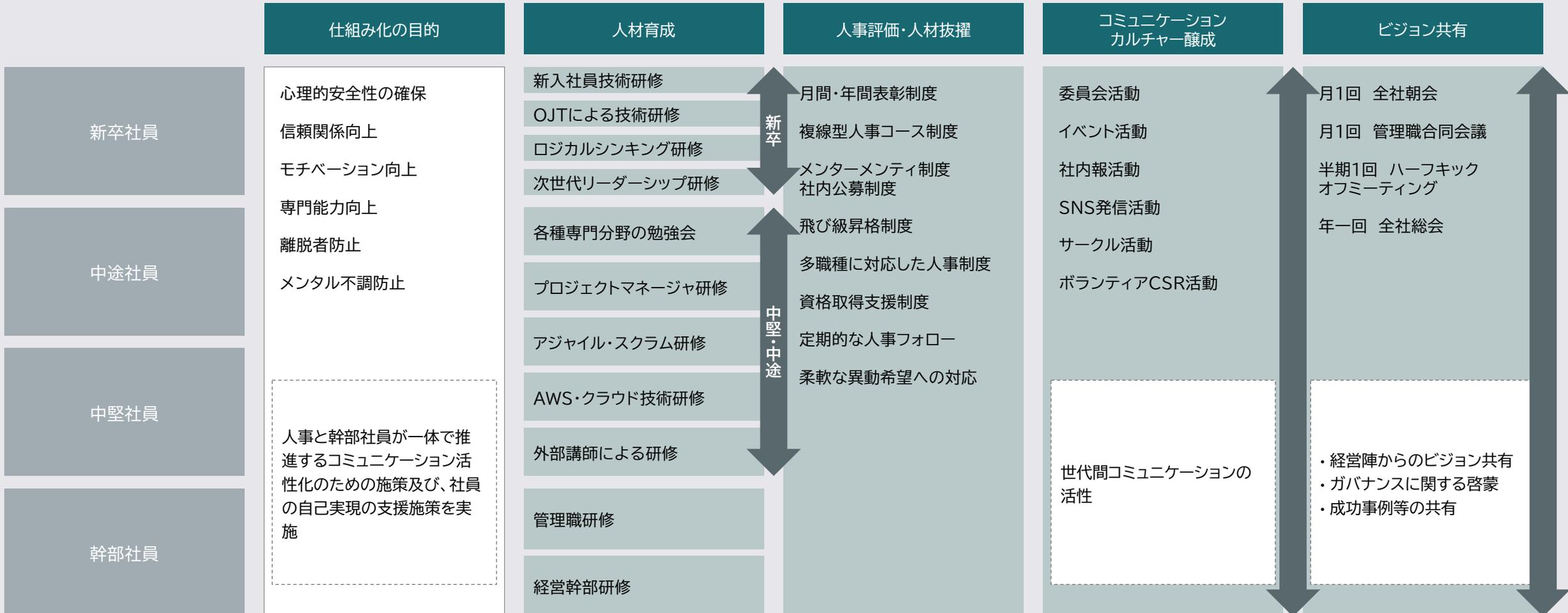


文系学生約3割

※ Qiita(キータ)とは、会員数120万人(2024年3月時点)を超える日本最大級のSNSエンジニアコミュニティ

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

The screenshot displays the Tekupass website's search page. At the top, there is a navigation bar with the Tekupass logo and links for '求人検索' (Job Search), 'ATSの人材サービス' (ATS Human Resources Service), and 'ご利用の流れ' (Usage Flow). A search bar is located on the right side of the header. Below the header, a banner features three smiling young men and the text '大手・独占求人多数掲載! 求人検索会員登録不要!' (Major/Exclusive job openings, many listings! No need for job search membership registration!). The main content area is titled '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' (Want to utilize, want to achieve IT/Web skills. Job search with Tekupass). A search form is provided with the following fields: '就業形態から探す' (Search by employment type) with radio buttons for '正社員' (Regular employee), '契約社員' (Contract employee), '派遣社員' (Dispatch employee), 'フリーランス' (Freelance), and '紹介予定派遣' (Introduction dispatch); '勤務地から探す' (Search by location) with a dropdown menu; '職種から探す' (Search by job type) with a dropdown menu; and 'フリーワードから探す' (Search by free word) with a text input field containing '例) java 渋谷 など' (Example: java, Shibuya, etc.). A green '検索する' (Search) button is at the bottom of the form. A small notification box on the right side of the page reads '資格取得支援キャンペーン実施中!' (Qualification acquisition support campaign in progress!) and includes a '詳しくはこちら' (Learn more here) button. At the bottom of the page, there is a disclaimer: '【お知らせ】当社とは無関係のサービスサイトにご注意ください。' (Notice: Please be careful of service sites unrelated to our company.)



5. 成長戦略

1. 会社概要
2. ビジネスモデル(事業内容・収益構造)
3. 市場環境
4. 競争力の源泉(強み・優位性)
5. 成長戦略
6. リスク情報

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

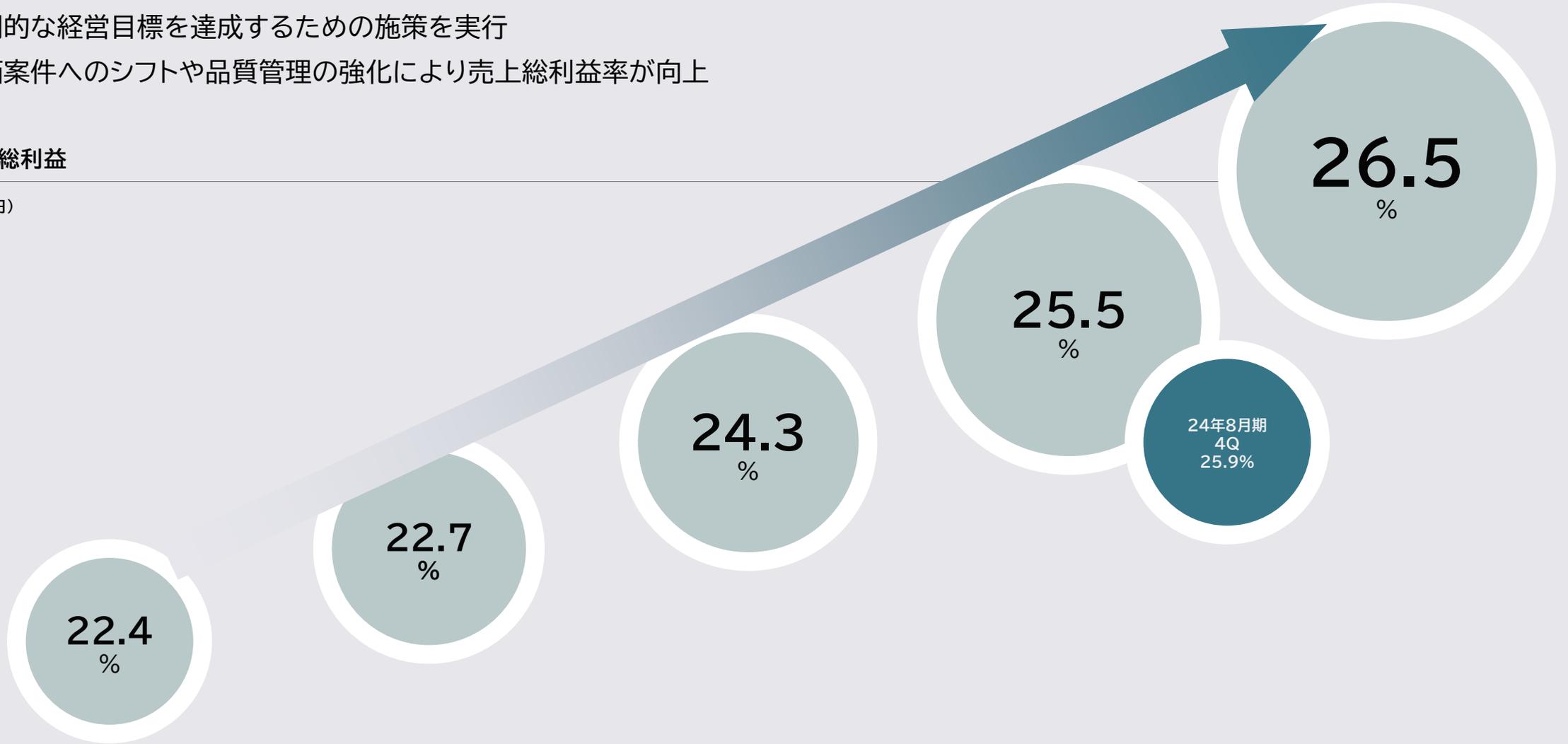


売上総利益率の向上

- 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)



21年8月期

22年8月期

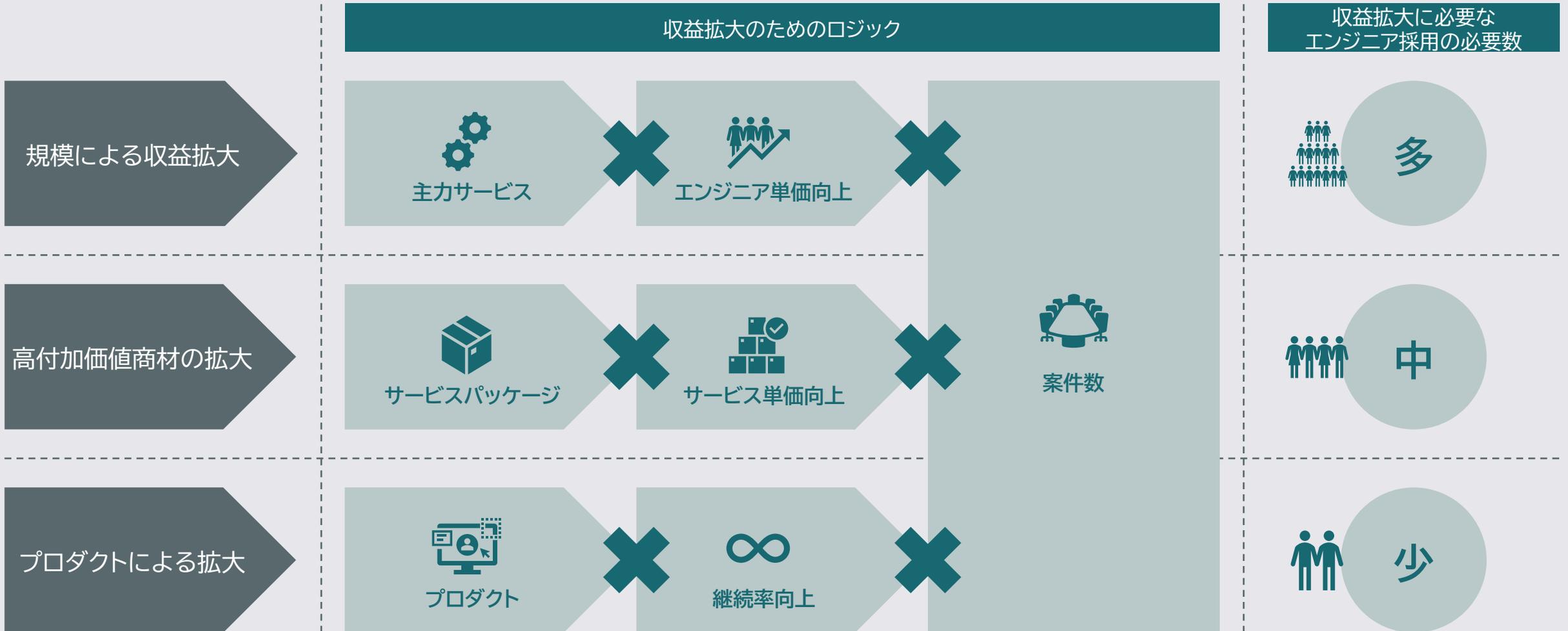
23年8月期

24年8月期

25年8月期

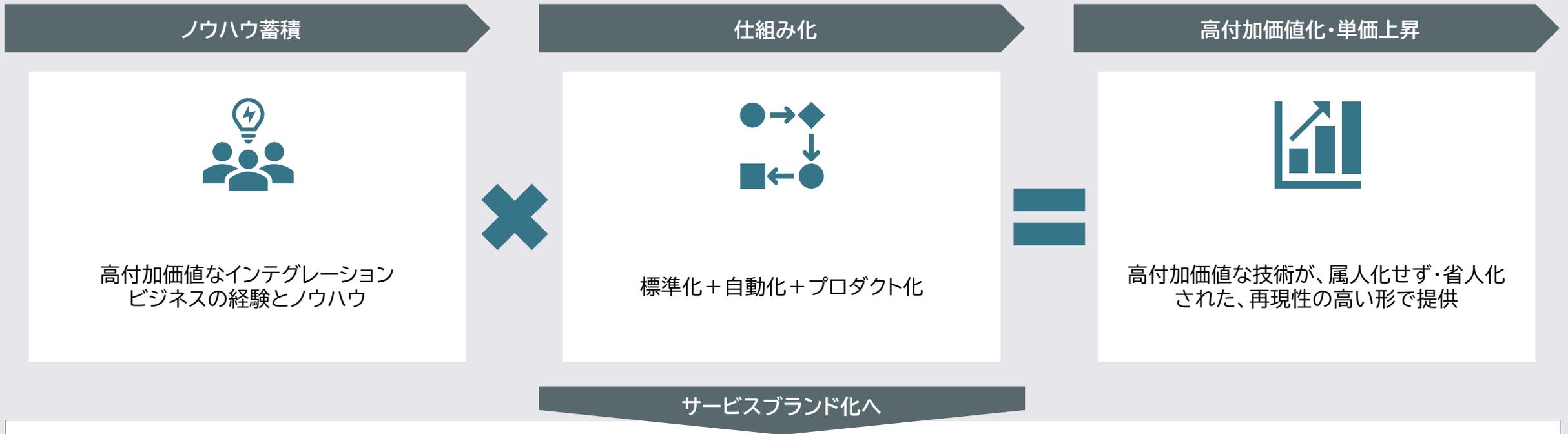
1 受注数・単価の増加策(収益の最大化に必要な要点)

- 主力サービスによる規模の拡大の他、高付加価値商材、プロダクト販売の拡大を図っていく
- エンジニア不足の中、省人化が可能なサービスの提供販売には特に注力



1 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
 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

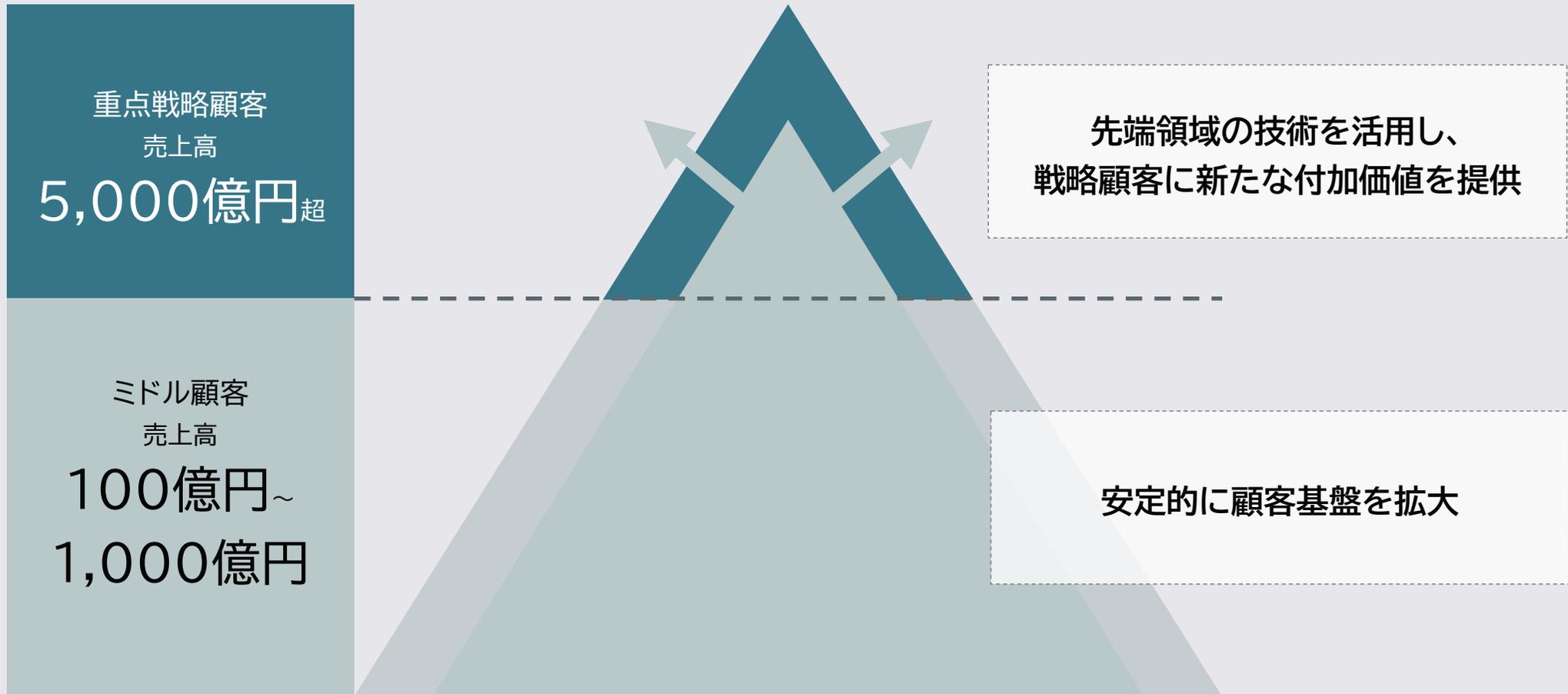
データ・AI活用領域特化ブランド



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

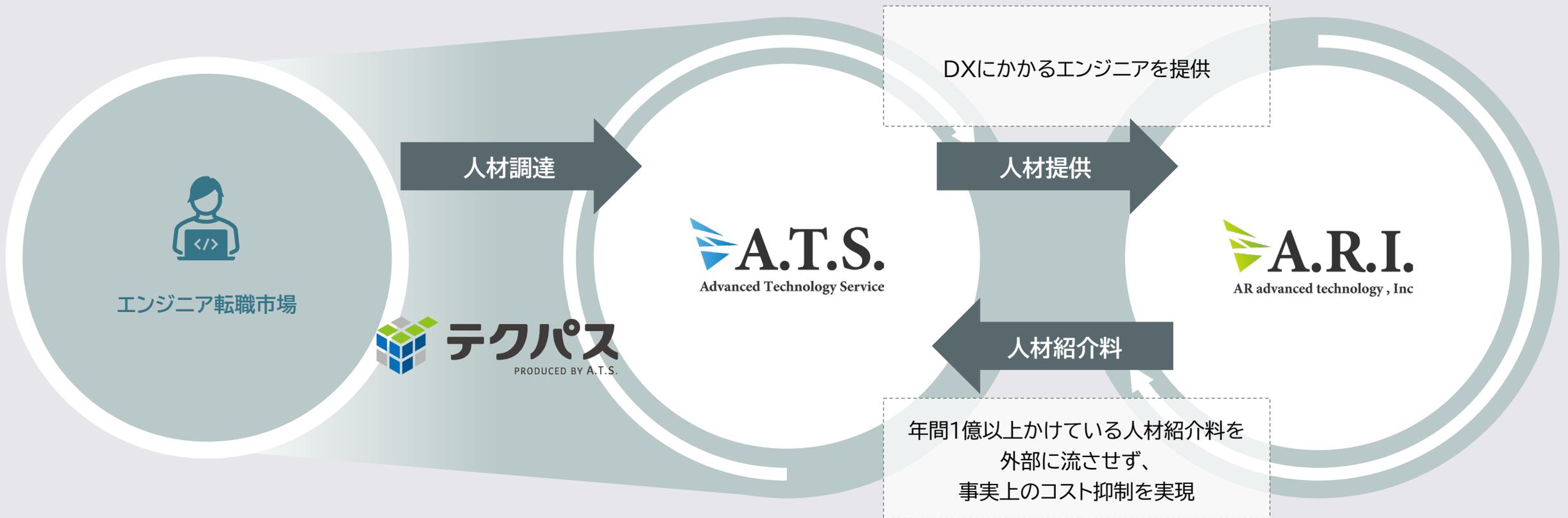
1 受注数・単価の増加策(重点顧客へのターゲティング)

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



2 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)

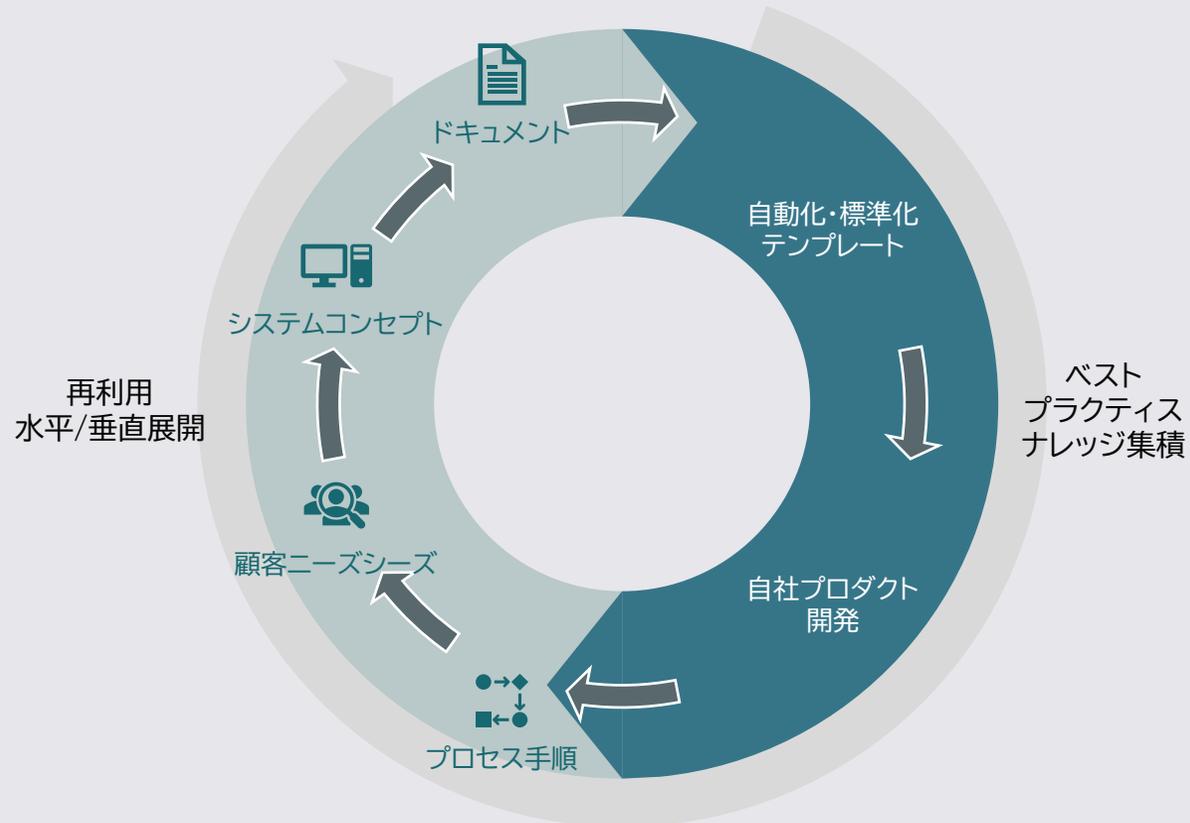
人材獲得の仕組みに加え、人材獲得コストを抑制する仕組みを構築し、さらなる利益向上を実現



3 標準化・自動化・プロダクト化による生産性の追求(投資活動)

- 当社のプロダクトおよびブランドは、クラウドインテグレーションから得たノウハウを標準化および自動化することから生まれる
- このサイクルを更に強化していくため生成AIの積極活用を含めた研究開発投資を継続的に行っていく

標準化・自動化・プロダクト化のサイクル



4 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

2024年8月期における成長戦略の進捗状況

1

受注数・単価増加

良質な顧客・案件の創造

- cnaris, datarisといった高付加価値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



2024年8月期の受注数・単価は前期比増加も、単年度計画を達成するための単価水準に至らず



2024年8月期の社員数・パートナー数は前期比増加し、中途採用はほぼ計画通り



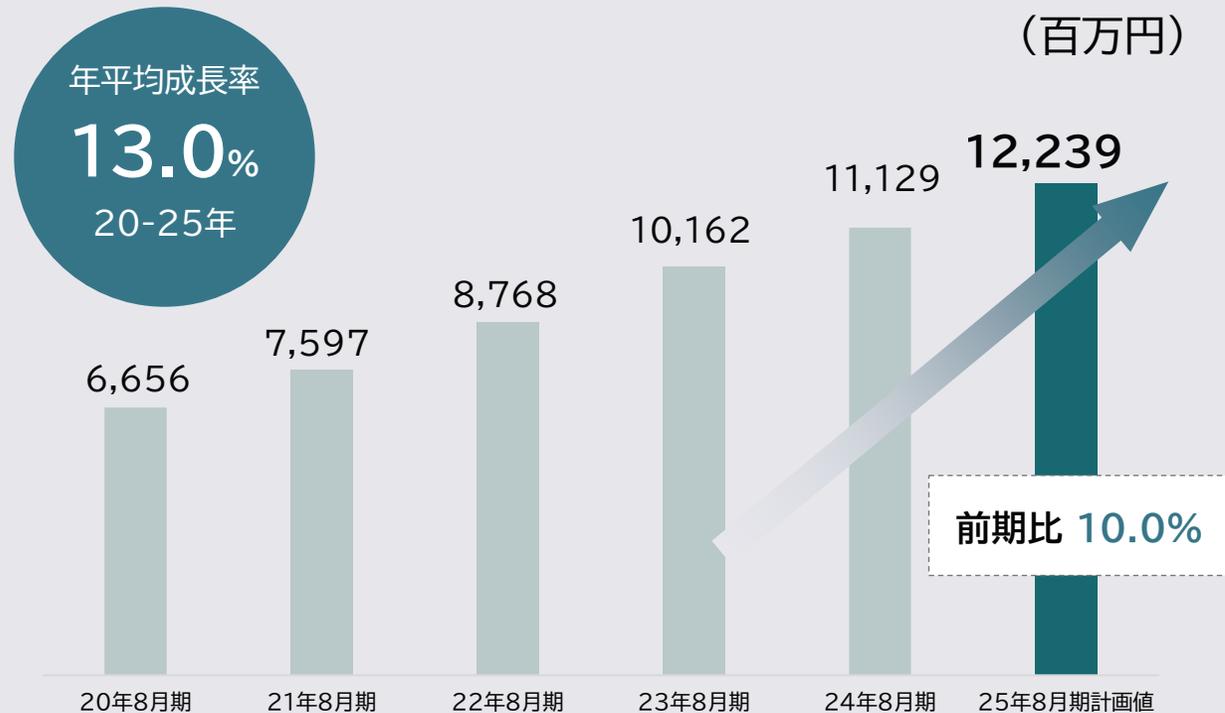
2024年8月期もプロダクトへの投資を継続
プロセス標準化、生成AI活用への研究開発を強化
粗利増につながる成果は来期以降に

通期計画

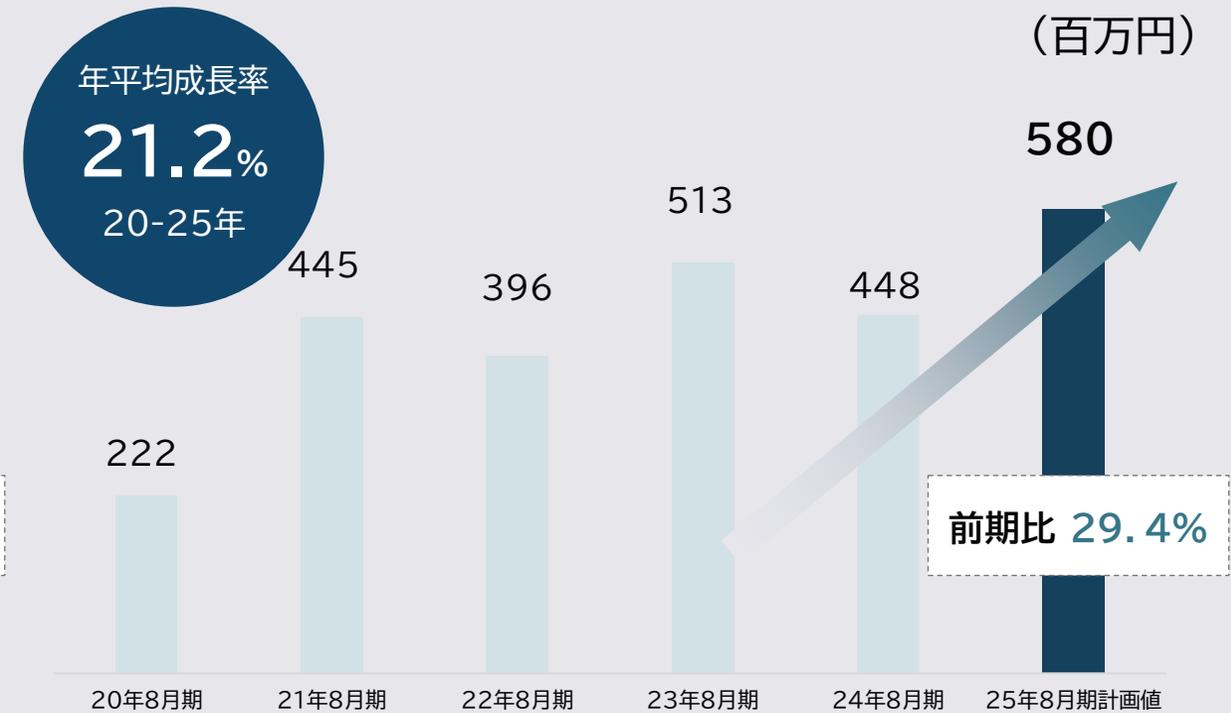
継続投資により今期も売上高増収、経常利益も増益の計画

- 当社グループは現在成長過程にあり、事業の拡大のためには継続的な人材等への投資をおこなっていく必要あり
- コンサルタントおよびエンジニアの質・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おこなっていく方針であるが、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
- なお当社グループは、高い収益性の確保のための積極的な投資活動と継続的な売上高の成長を維持することにより、企業価値を継続的に向上させ、株主利益を最大化することを経営上の目標としている

連結売上高



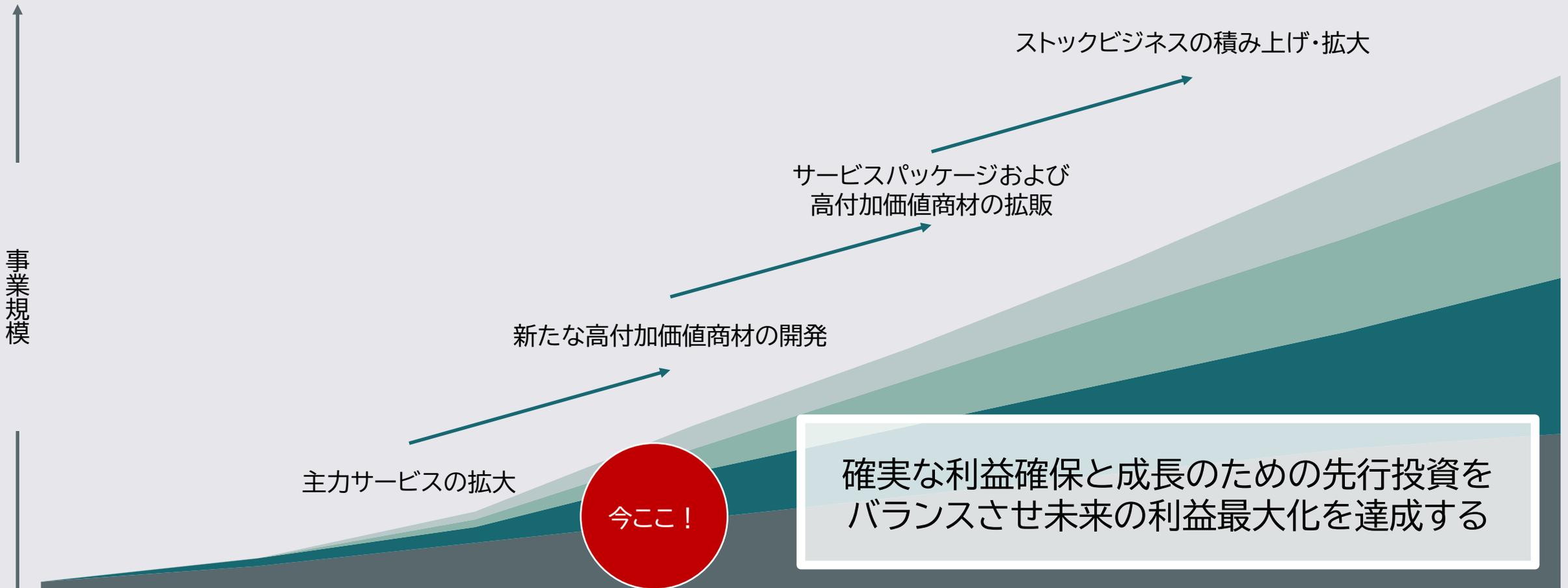
連結経常利益



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

収益拡大に向けた成長戦略



6. リスク情報

1. 会社概要
2. ビジネスモデル(事業内容・収益構造)
3. 市場環境
4. 競争力の源泉(強み・優位性)
5. 成長戦略
6. リスク情報

主要なリスクと対策

項目	主なリスク	対応策	影響度	顕在可能性
経営環境の変化について	当社グループの事業は、企業を主要顧客としております。これまでににおいて、顧客企業の情報システムへの投資マインドの上昇を背景として事業を拡大しておりますが、今後、国内外の経済情勢や景気動向等の理由により、顧客企業の情報システム投資が減退するような場合には、顧客企業からの受注が減少し、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	ITサービス市場は堅調な成長が予測(IDC Japan株式会社より)されておりますが、経営環境の急変に備えてより一層の収益基盤安定化を図ってまいります。	中	中
競合他社による影響について	競合他社のサービス力の向上や価格競争の激化により当社グループの競争力が相対的に低下した場合、収益性の低下等を招き、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	グループ全体での、企画力、提案力、人材力等の強化、ビジネスパートナーの活用による競争力の強化、付加価値の高いサービスの提供等により顧客との良好な取引関係の維持等に積極的に取り組み、競争優位性を確保し、品質及び価格の維持向上を図ってまいります。	中	中
ビジネスパートナーとの関係について	受託業務の実施に際し、生産能力の確保、生産効率化、技術力活用等のため、多くのビジネスパートナーに業務の一部を委託しておりますが、ビジネスパートナーから技術力及び技術者数において適切な生産性と品質を確保できない場合、外注コストに重大な変化が生じた場合等の状況が生じた際には、適正価格による受託サービスの提供が困難になる等により、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	現時点においても様々なビジネスパートナーと連携し、長期的かつ安定的で良好な関係を築いておりますが、今後も継続的にビジネスパートナー各社との関係強化および新規ビジネスパートナーの積極的な開拓を図ってまいります。	中	中
人材の確保と育成について	当社グループの事業活動は人材に大きく依存しており、優秀な人材の確保・定着及び育成が重要であると考えております。しかしながら、優秀な人材の確保・定着及び育成が計画どおりに進まない場合、優秀な人材の社外流出が生じた場合には、事業の維持・拡大が困難となり、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	採用関連イベント強化による採用母集団の形成や、リファラル採用の強化、スカウトの活用等により採用活動の一層の強化を図ってまいります。合わせて、社員の育成・研修等を推進する専門部署を設置してクラウド技術を中心とした社内外での育成機会を設けるとともに、クラウド関連の資格取得支援を積極推進し、技術力の更なる向上に努めてまいります。	中	中

※その他のリスクにつきましては有価証券報告書の事業等のリスクをご参照ください

免責事項

- 本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、それらの情報に基づいて作成しています。
- また、本資料には、将来の見通しや計画に基づく予想にかかる記述が含まれております。これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいているにすぎず、当社として、その達成を約束するものではありません。
- 当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更、国際情勢の変化等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。
- 当資料のアップデートは、最低、毎年11月頃を目途として開示を行う予定です。

