

2025年8月期

決算説明資料

2025年10月14日

ARアドバンステクノロジー株式会社（東証グロース:5578）

***BX**designer*

— DXを超えた創造的なBXの実現へ —

ARIグループは、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の体現者として
“DXソリューション事業”を展開してまいります

当グループのAIを軸とした 高付加価値サービスのキーワードは“AI駆動開発”



さらなる単価上昇、AI系含む高付加価値案件受注増に期待

CONTENT

目次

1. 決算ハイライト
2. 直近のトピックス
3. 連結業績推移の概況
4. 2026年8月期 業績予想
5. 企業価値向上に向けた成長戦略
 - 5-a サービス戦略
 - 5-b 人的資本経営に基づく人材戦略
 - 5-c 非連続成長戦略
6. 株主還元施策
7. Appendix



1. 決算ハイライト

エグゼクティブサマリー

- 2025年8月期は27.2%増収、73.5%経常増益となり過去最高の売上高および利益を更新
- AI開発案件および高付加価値案件の受注拡大に加え、新規に採用したコンサル/エンジニアの早期有償稼働化の推進も奏功
- AI駆動開発によるサービスアップデートにより、cnaris・dataris含むインテグレーションの高付加価値化が進み、利益の大幅伸長に貢献
- PRO及び同社の子会社3社のグループ化など事業基盤強化の取り組みも進展

連結売上高

2025年8月期 4Q累計

14,152 百万円

前年同期比 +27.2%

連結売上総利益

2025年8月期 4Q累計

3,771 百万円

前年同期比 +32.9%

連結経常利益

2025年8月期 4Q累計

777 百万円

前年同期比 +73.5%

EBITDA※

2025年8月期 4Q累計

1,021 百万円

前年同期比 +92.3%

10億円
初突破！

キャリア採用人数

2025年8月期 4Q

22 名

うちコンサル/エンジニア16名

前年同期比 +4名
(コンサル/エンジニア+4名)

従業員数

2025年8月末現在

759 名

うちコンサル/エンジニア590名

前年同期比 +159名
(コンサル/エンジニア+145名)

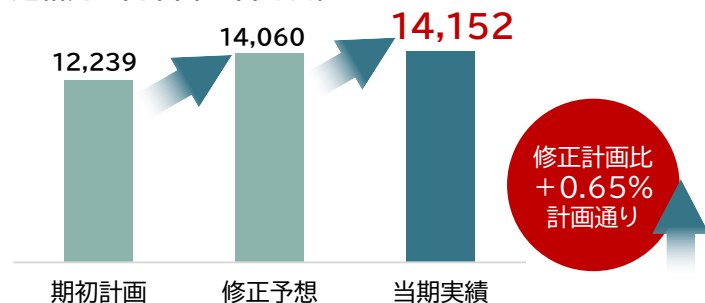
※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

©AR Advanced Technology All Rights Reserved.

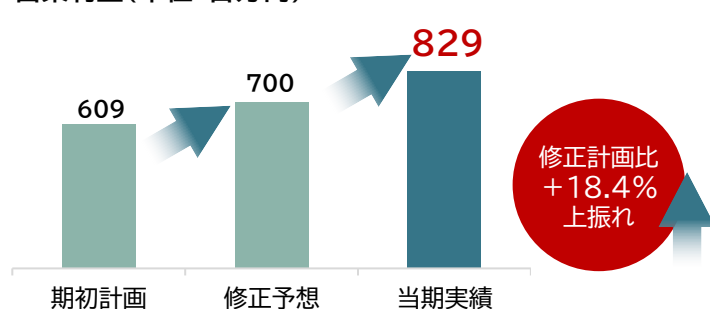
2025年8月期業績修正予想(上方修正)と着地の比較

- 2025年8月期修正業績予想をさらに上回る結果に。過去最高の売上高および利益更新
- AI開発案件および高付加価値案件の受注拡大に加え、新規に採用したコンサル/エンジニアの早期有償稼働化も貢献し大幅増益
- 新規連結したPRO及び同社の子会社3社の売上高は約10億円の計上。利益貢献はオーガニックな成長が中心でM&A影響は限定的

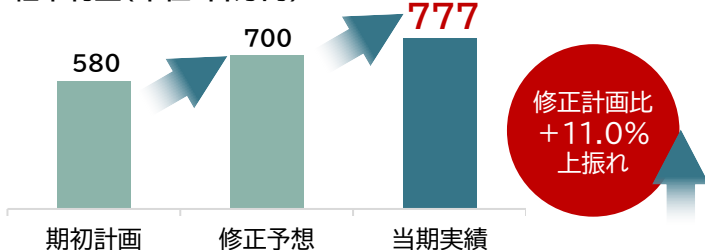
連結売上高(単位:百万円)



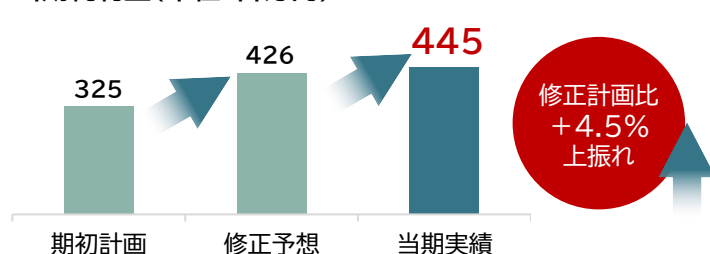
営業利益(単位:百万円)



経常利益(単位:百万円)



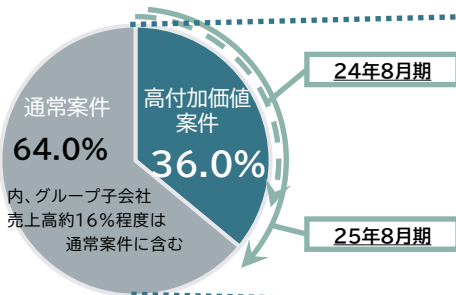
当期純利益(単位:百万円)



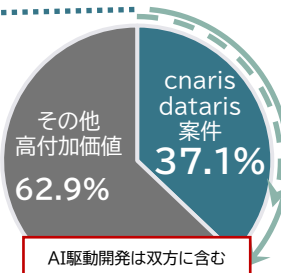
KPI追加開示

- 新たに高収益商材(高付加価値案件)の売上比率をKPIとして開示
- AI駆動開発の推進等により、高付加価値案件の獲得と、通常案件の高付加価値案件化による単価の向上と利益率の改善を目指す

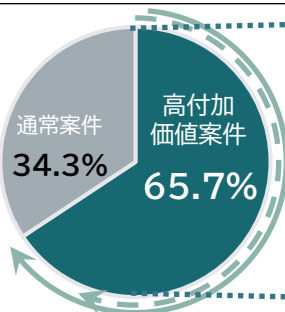
連結売上高における高付加価値案件比率



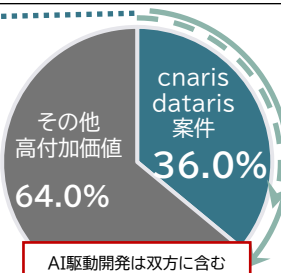
内、cnaris・dataris案件売上比率



売上総利益における高付加価値案件比率



内、cnaris・dataris案件売上総利益比率



高付加価値案件とは

■ AI駆動開発を軸とした
cnaris・datarisを含む高収益な
インテグレーションおよび
コンサルティング案件のことを指し
高収益商材として位置づけている

■ プロジェクト単位においては
売上高総利益30%以上のもの

cnaris・datarisとは

■ 特定の技術領域に特化した
自社サービスブランドのこと

■ 高収益商材(高付加価値案件)
として位置付けている

連結業績ハイライト

- 売上高のポイント 引き続き旺盛なDX投資環境を背景に、AI開発案件および高付加価値案件の受注強化策が奏功し大幅伸長
エンジニア育成、CRM・ERP導入支援、医療AI分野など先進技術を活用したソリューション展開も加速し競争力強化も進展
- 利益面のポイント 高付加価値案件の受注拡大やAI駆開発のサービスアップデートによる生産性向上が寄与し、前期比73.5%経常増益と大幅拡大
- 費用面のポイント 採用強化に向け、積極的な投資を継続。渋谷本社移転等エンジニア業務環境の整備も推進。一時的な費用増はあったがコスト管理を徹底

(百万円)	2024年8月期 4Q	2025年8月期 4Q	増減率	2024年8月期 累計	2025年8月期 累計	増減率
売上高	2,776	3,836	38.2%	11,129	14,152	27.2%
売上総利益	720	1,055	46.6%	2,837	3,771	32.9%
販管費	584	788	34.7%	2,416	2,942	21.8%
営業利益	135	267	97.8%	421	829	96.7%
経常利益	154	209	35.9%	448	777	73.5%
当期純利益	97	196	101.2%	275	445	61.6%
売上総利益率	25.9%	27.5%	1.6p	25.5%	26.7%	1.2p
販管費率	21.1%	20.5%	△0.5p	21.7%	20.8%	△0.9p
営業利益率	4.9%	7.0%	2.1p	3.8%	5.9%	2.1p
経常利益率	5.5%	5.5%	△0.1p	4.0%	5.5%	1.5p

売上高はYoYで+27.2%の大幅伸長

AI駆動型の開発案件、高付加価値案件へのシフト等の売上総利益率向上策に取り組んだ結果+32.9%の伸長

売上高総利益率の向上に加え、販管費の適正なコントロール等の結果+96.7%となった

4Qの営業利益はYoYで+97.8%の大幅増益となった



2. 直近のトピックス

株式の流動性の向上及び投資家層の拡大を目的に株式分割(3分割)を実施

- 2025年12月1日を効力発生日として株式分割を実施(1株→3株)
- 株式1株当たりの投資金額を引き下げ、株式の流動性の向上および投資家層の拡大を図ることで、更なる企業価値の向上を実現していきます

株式分割(3分割)を決定

株式分割により 投資単位金額を引き下げ、
流動性を向上+適正な株価形成 を促す

適正な株価形成の実現に向けて、
流動性を高め売買出来高を増加させることへの打ち手

分割方法等

3分割

- ✓ 基準日 : 2025年11月30日
- ✓ 効力発生日 : 2025年12月1日

株主優待: 分割後も現行制度の1単元以上での権利確定を維持

既存保有株式 分割後も保有資産の価値は変わらない

【分割前】 3,600円/株

【分割後】 1,200円/株 1,200円/株 1,200円/株

新規取得株式 10万円台から投資が可能となり投資負担を軽減

	株価/株	最低売買金額(100株あたり)
分割前	3,600円	36万円
分割後	1,200円	12万円

※「分割前株価」は2025年10月9日の終値

1株あたり20円の普通配当を開始

- 1株あたり20円の普通配当を開始(2023年8月期に1株当たり20円の上場記念配当を実施)
- 2026年8月期も継続して1株当たり21円の配当を実施予定(株式分割前換算)

2025年8月期

1株当たり20円の普通配当を開始

2026年8月期

1株当たり21円の配当を予定(分割前換算)

株式分割を反映すると7円に相当

※ 2025年12月1日を効力発生日として、株式分割を実施いたします
(普通株式1株につき3株の割合)

1株当たり **20**円



IR活動の新たなフェーズへ、個人投資家向けイベントに登壇 個人投資家との対話をさらに強化

- 個人投資家の皆様への認知度向上と、成長戦略に関する理解促進を目的とし、2025年8月23日に開催され1,300名以上が参加した「第3回 個人投資家サミット」に登壇し、MCとの対話形式で事業内容と成長戦略を説明しました。会場およびオンラインから寄せられた多数の質問へのリアルタイムでの回答を通じて、当社の企業価値と投資機会について深くご理解いただく機会となった



個人投資家、機関投資家の声を直接お伺いし、各施策の強化に反映につなげる

PMI100日プランの実施 統合効果の最大化へ着手

- M&A後のプロセスにおいて、100日プランを中心としたPMI(Post Merger Integration)を実施
- 主要マイルストーンは計画通りに遂行し、経営統合/意識統合/業務統合で着実な進展。これにより両社の強みを最大限活かしたシナジー創出の基盤が整いつつあり、収益力向上/採用力向上/定着率向上へと繋がった、統合効果の最大化と企業価値の向上に向けて更なる取り組みを加速させる



組織安定化と信頼関係構築を達成し、統合効果による成長戦略を加速

医療AI分野に関する国際特許の共同出願完了 横浜市立大学および戸塚共立第2病院と

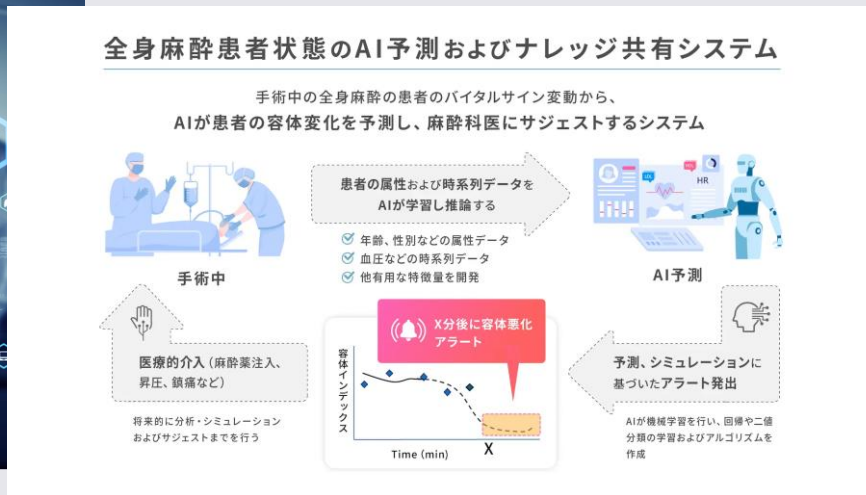
- 横浜市立大学麻酔科および戸塚共立第2病院と共同で、全身麻酔患者の状態をAIで予測・共有するシステムに関する国際特許(PCT)を2025年7月7日付で出願完了した
- 国内特許取得に加え、PCT出願によるグローバル市場における知的財産権の確保を推進し、医療ニーズの高まりが見込まれる東南アジア地域を中心とした海外展開を計画
- 今後は国際論文投稿や現地医療機関とのネットワーク構築、システム上市に向けた体制強化など、事業拡大とグローバル展開に向けた準備を進めている



【国際特許出願完了】
医療AI分野に関する
国際特許(PCT)を共同出願
事業拡大とグローバル展開を推進





ファイルサーバアクセス権管理システム「ZiDOMA access」を提供開始

- 2025年9月1日よりファイルサーバアクセス権管理システム「ZiDOMA access」の提供を開始し、DX推進やクラウド移行に伴う権限管理業務の効率化と情報セキュリティ強化を目指します
- オンプレミスからクラウドまで対応し、アクセス権の可視化と一括管理に加え、事前シミュレーションや一括登録機能で設定ミスや過剰権限のリスクを抑制し、運用負荷を軽減します
- 今後はクラウドストレージ対応をさらに拡充し、企業の多様化するIT環境や運用ニーズに応えるサービス展開を推進し、より安全で効率的な権限管理を実現する取り組みを強化していきます



現場の声とのノウハウを活かした
ファイルサーバアクセス権管理
システムの新規提供開始



「ZiDOMA access」の特徴

①権限の可視化と
管理の効率化



②権限設定ミス
の防止



③権限変更の
履歴管理



④オンプレミス
とクラウド環境
の一括管理



⑤ISMS監査に
対する活用



権限管理の負担を軽減し、より安全で効率的な運用が実現できます。

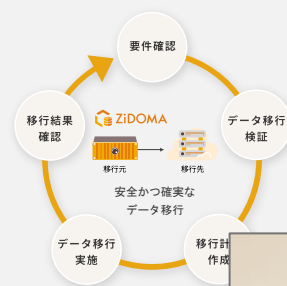
クラウド経営、データ・AI経営支援におけるお客様事例

ZiDOMA dataでファイルサーバを可視化し、確実なクラウド移行とデータ資産化を支援
約15TBのデータを整理・資産化。複雑な移行課題を解決し、Google Driveへの確実なクラウドシフトを実現



株式会社ワークマンでは、保守期限が迫る約7年利用した約15TBの大規模ファイルサーバをGoogle Driveへ移行するにあたり、膨大な手間と不要データ選別の課題を抱えていました。サービス内容が明確かつリーズナブルなARIのファイルサーバデータ移行サービス（ZiDOMA data）を採用。ARIはZiDOMA dataによる精密分析で、退職者ファイルやバックアップなど「眠ったデータ」を可視化し、約7年分の不要データを整理・資産化を支援しました。また、現場の混乱を避ける柔軟な段階的移行計画を実行し、アクセス権不足などの複雑な課題を解決。これにより、想定スケジュールよりも早期に正確なクラウドシフトを実現しました

ファイルサーバデータ移行サービスイメージ



株式会社ワークマン様

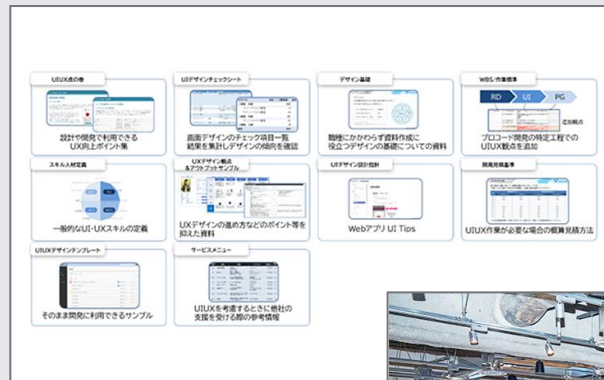


クラウド経営、データ・AI経営支援におけるお客様事例

UI/UXデザイン標準化、デザイン先行開発によるプロダクトの品質向上をARIが支援 UI/UXデザインの属人化を解消。全社開発標準『Tsuzuki Style』へ組み込み定着化



AR advanced technology, Inc



築電気株式会社様は、エンジニア個人のセンスに依存し属人化していたUI/UXデザインプロセスを標準化し、再現性の高い開発プロセスを確立することを課題とされていました。ARIは、その課題に対し「人間中心設計(HCD)」に基づくUI/UXデザインノウハウを提供し、コンサルティングと実案件への伴走支援を実施しました。その結果、策定されたUI/UX指針は全社開発標準『Tsuzuki Style』に組み込まれ定着化し、全社100名以上へのナレッジ浸透と技術レベル向上に貢献し、内製化への道筋を開きました。今後はAI・データ活用やクラウド技術などのDX領域でも協業を展望しています



都築電気株式会社様

採用ブランディングおよび認知向上を狙い、Youtube公式チャンネルを活性化

- 採用活動のさらなる強化と企業認知度向上を目的として、YouTube公式採用チャンネルを新たに開設いたしました。動画コンテンツを通じて、当社の魅力や働く環境、社員の声を幅広く発信し、多様な人材との新たな接点創出を目指します



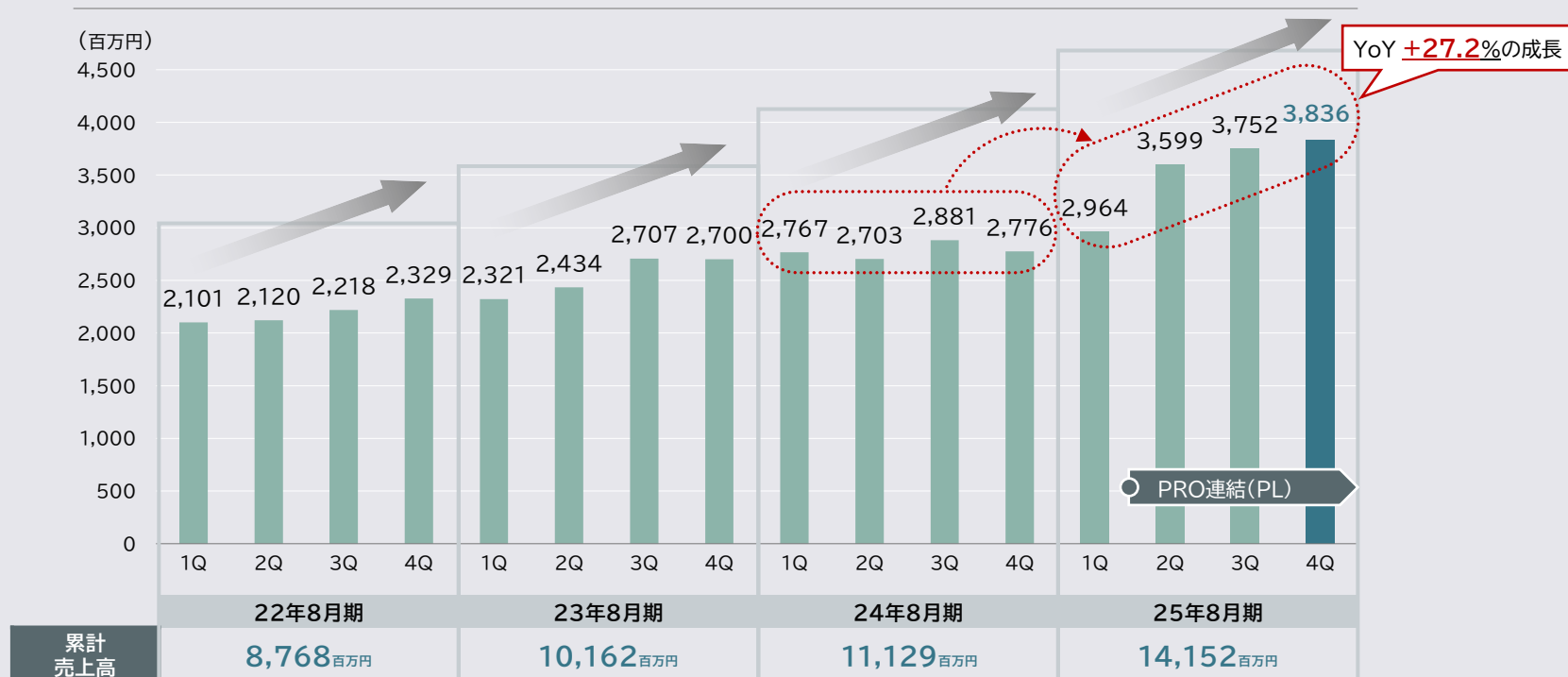


3. 連結業績の概況

連結売上高 推移

- 2025年8月期の売上高は、前期比27.2%増となった
- AI駆動型の開発案件、高付加価値案件の受注拡大に加え、2QよりPRO及び同社の子会社3社のPLを連結したことにより、売上高が増加

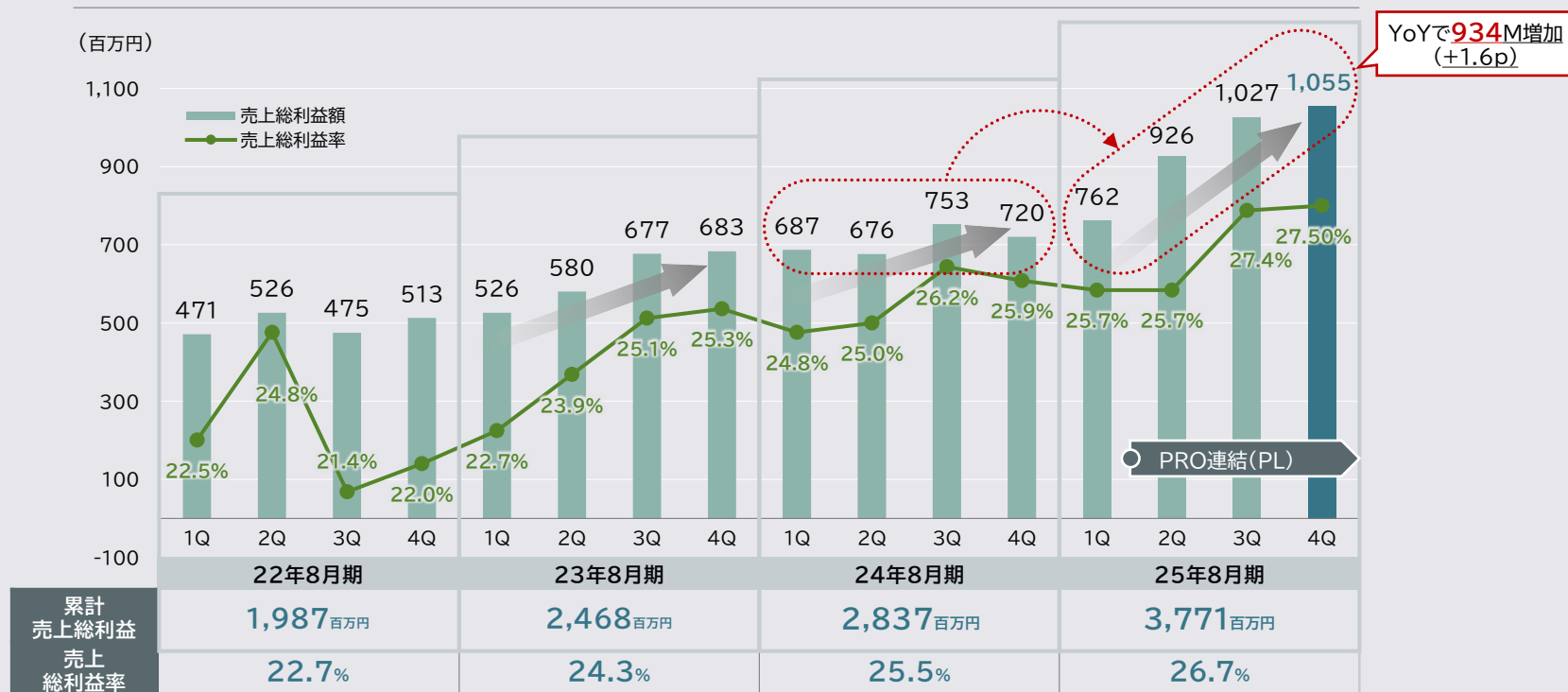
連結売上高推移



連結売上総利益 推移

- 2025年8月期の売上総利益は、前期比で934百万円(売上総利益率+1.2p)の伸びとなった
- AI駆動型の開発案件、高付加価値案件の受注拡大に加え、新規採用者の早期有償稼働化の取り組みも売上総利益率の向上要員となった

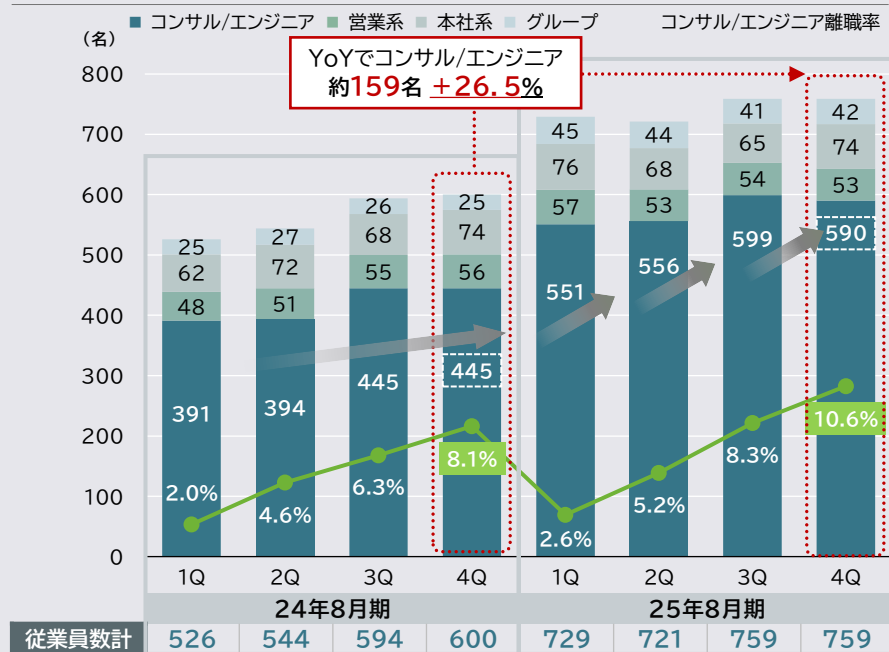
連結売上総利益推移



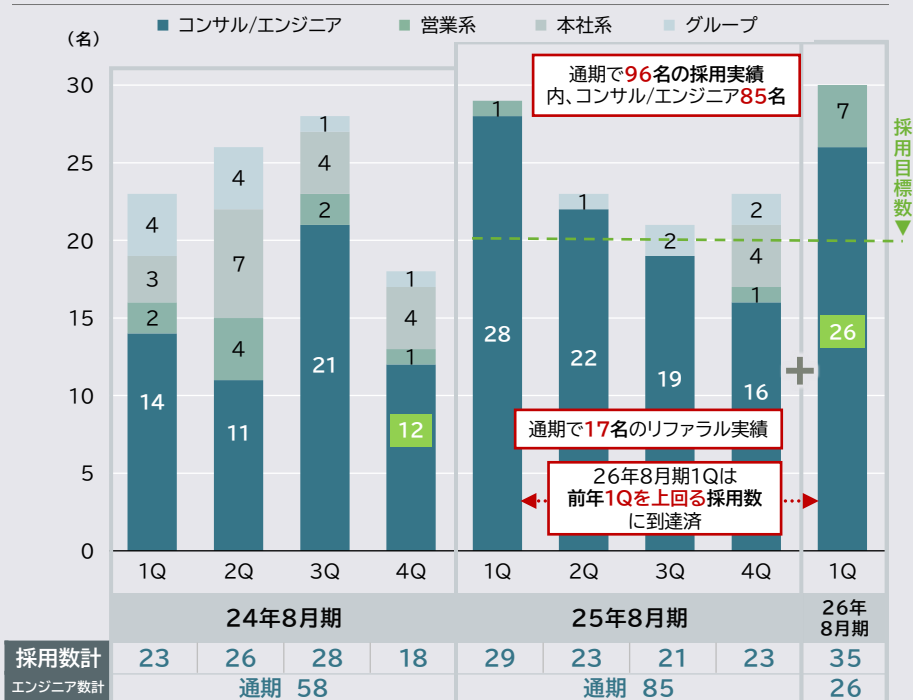
コンサルタント/エンジニアを含む従業員数 推移

- 2025年8月期末のコンサル/エンジニア数は前期末に比で159名増加(前期末比26.5%増)。
- キャリア採用は期初からの前倒し採用戦略が奏功し、3Qで年間採用目標数をほぼ達成。4Qにさらに採用費を追加投下し追加採用を加速
- リファラル採用数は通期で17名となり、キャリア採用の約20%を占める。リファラル採用は毎年同水準で推移

従業員数(グループ合計)

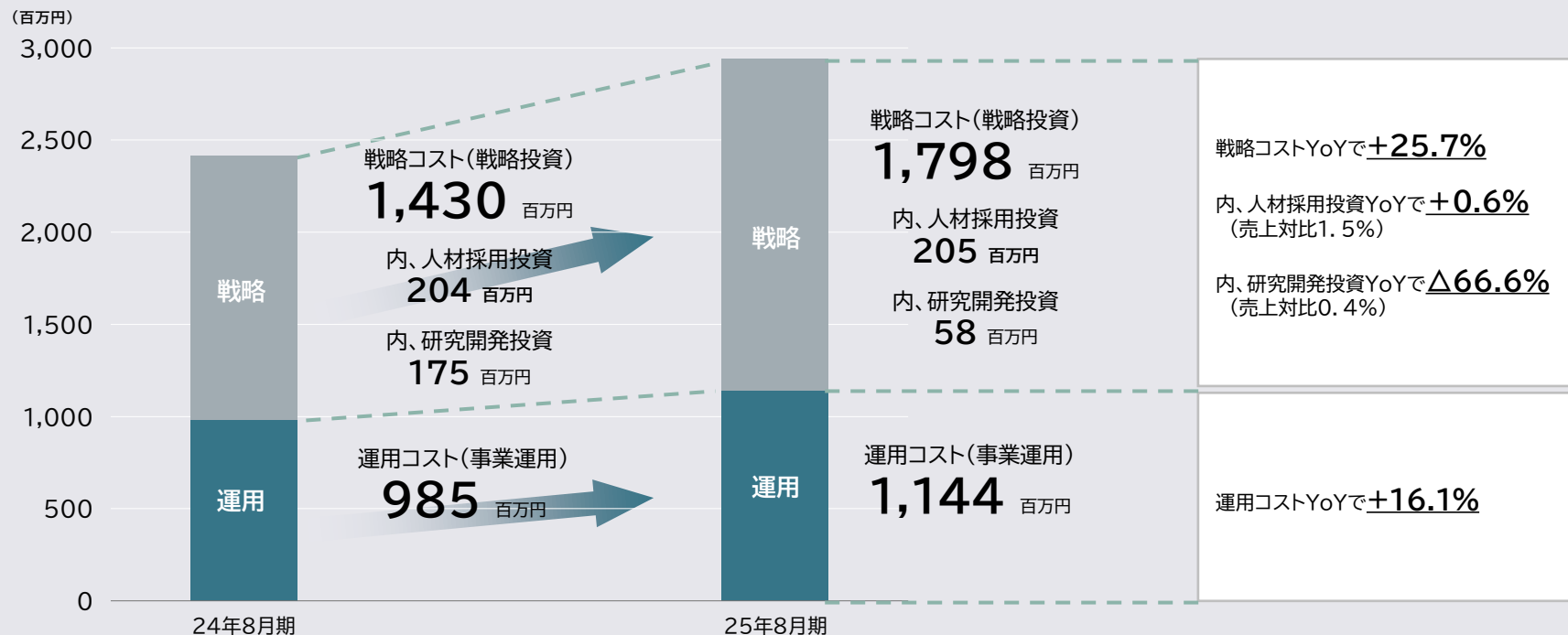


キャリア採用実績(新卒除く 内定承諾者含む)



営業利益の増減益要因分析(戦略投資の増加)

- 収益基盤の拡張に向け、コンサル・エンジニア採用への積極投資を継続。組織力を高め、事業成長を一段とスピードアップ
- 研究開発費は重点領域に集中投下し、効率性を追求。前期比で縮減しつつ、利益率改善と資源配分の最適化に寄与
- 渋谷本社移転やM&A関連の一時費用の発生に対して、徹底したコスト管理を実施し、営業利益への影響を最小限に抑制



販管費の考え方

- 販管費は、売上総利益増加に向けた戦略投資(戦略コスト)と日々の事業運用のための投資(運用コスト)に分類しコントロールしている

戦略投資 (戦略コスト)

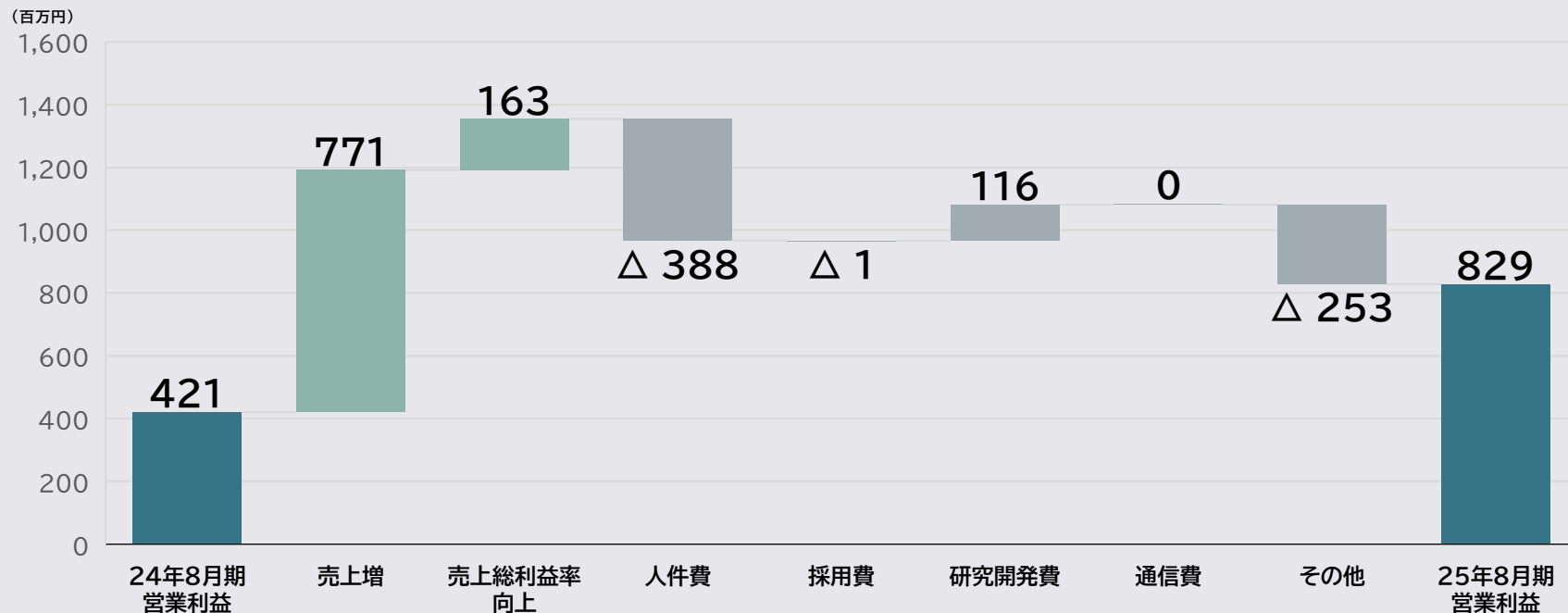
- 営業施策費および営業人件費
- 採用施策費および採用人件費
- 事業部マネジメント人件費
- M&AおよびPMI関連施策費
- 研究開発・新規事業開発施策費
- マーケ・ブランディング施策費
- その他

事業運用 (運用コスト)

- 本社施策および本社系人件費
- 減価償却費(本社・社内系)
- 基幹システム
- ITインフラ・セキュリティ
- 内部統制・制度対応
- その他

営業利益の増減益要因分析

- 大型案件の獲得と付加価値サービス拡充により売上が大幅増加。さらにM&Aによる事業連結効果が収益成長を後押し
- 積極的な採用とM&A後の人材統合で体制を強化。人件費の増加を売上総利益率改善と人材の即戦力化で吸収
- 研究開発費は重点領域に集中投下し、効率的な投資を継続。技術力強化と将来価値創出に寄与
- オフィス移転やM&A関連の一時費用発生も、徹底したコスト管理で影響を最小化。今後はM&Aシナジー効果による利益率向上を見込む



連結貸借対照表

- 主な増減は、1QからPRO及び同社の子会社のBSを連結したことによるもの

(百万円)	2024年8月31日	2025年8月31日	増減
流動資産	3,976	5,023	1,046
現金及び預金	2,329	2,912	582
売掛金及び契約資産	1,573	2,015	441
固定資産	771	1,739	968
資産合計	4,748	6,762	2,014
流動負債	2,759	4,075	1,315
短期借入金	880	940	60
固定負債	20	518	497
負債合計	2,780	4,593	1,813
純資産合計	1,967	2,169	201
負債純資産合計	4,748	6,762	2,014
自己資本比率	41.4%	31.4%	△10.0p



4. 2026年8月期 業績予想

連結業績予想について

- 売上高は、PRO社のM&Aにより伸長。2026年8月期も既存事業の安定成長を維持し、さらなるM&Aを積極的に推進
- 売上総利益率は改善傾向を継続。経常利益は20%超の増益、経常利益率は6.0%の見込み
- AI開発案件および高付加価値案件の受注拡大、新規採用者の早期稼働化により、収益性の向上を図り、過去最高水準の売上高・利益更新を目指す

(百万円)	2025年8月期 上期	2026年8月期 上期(予想)	増減率	2025年8月期 通期	2026年8月期 通期(予想)	増減率
売上高	6,563	7,525	14.6%	14,152	16,010	13.1%
売上総利益	1,688	2,107	24.8%	3,771	4,483	18.9%
販管費	1,416	1,653	16.7%	2,942	3,518	19.6%
営業利益	272	454	66.9%	829	965	16.4%
経常利益	272	451	65.8%	777	960	23.5%
当期純利益	84	275	226.8%	445	586	31.5%
売上総利益率	25.7%	28.0%	2.3p	26.7%	28.0%	1.3p
営業利益率	4.2%	6.0%	1.8p	5.9%	6.0%	0.1p
経常利益率	4.1%	6.0%	1.9p	5.5%	6.0%	0.5p

前期M&Aによる影響を除く、オーガニック成長は+17.2%。来期はYoYで手堅く+13.1%を見込む

売上増と粗利率の改善で、来期は+18.9%、売総率28.0%超(+1.3p)を見込む

前期比+20%超、経常利益率+6.0%を見込む

前期の本社移転等の特殊要因がなく、販管費は前年比+16.7%も営業利益は前年比+66.9%を見込む

2026年8月期業績予想

売上高

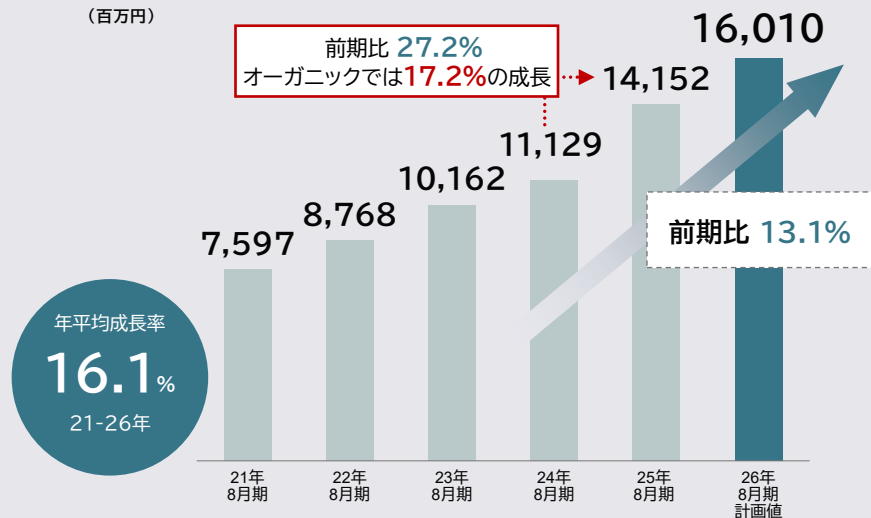
- 引き続き好調に推移するDX市場とともに、AI開発案件および高付加価値案件の受注拡大等から二桁増収を見込む

経常利益

- 利益面では、コンサル/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引き続き積極的な戦略投資を行う方針であるが、AI開発案件および高付加価値案件を牽引役とした増収効果により経常利益は二桁増益が続く見込み

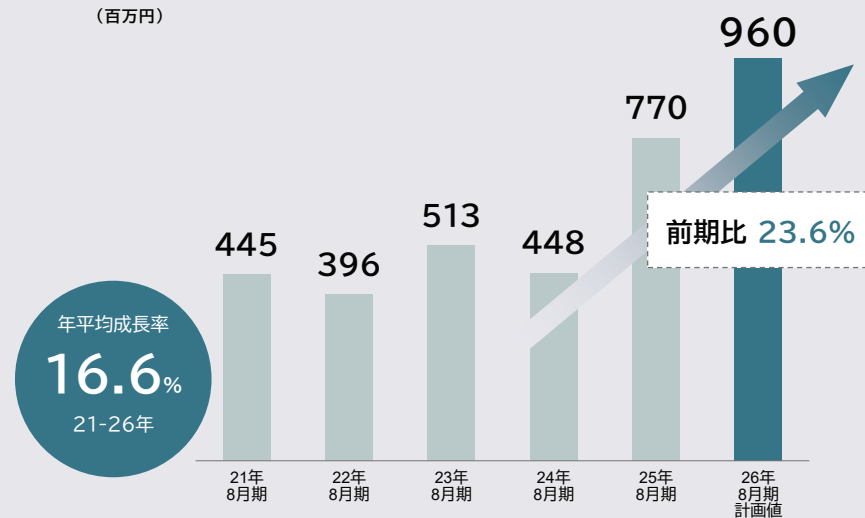
連結売上高

(百万円)



連結経常利益

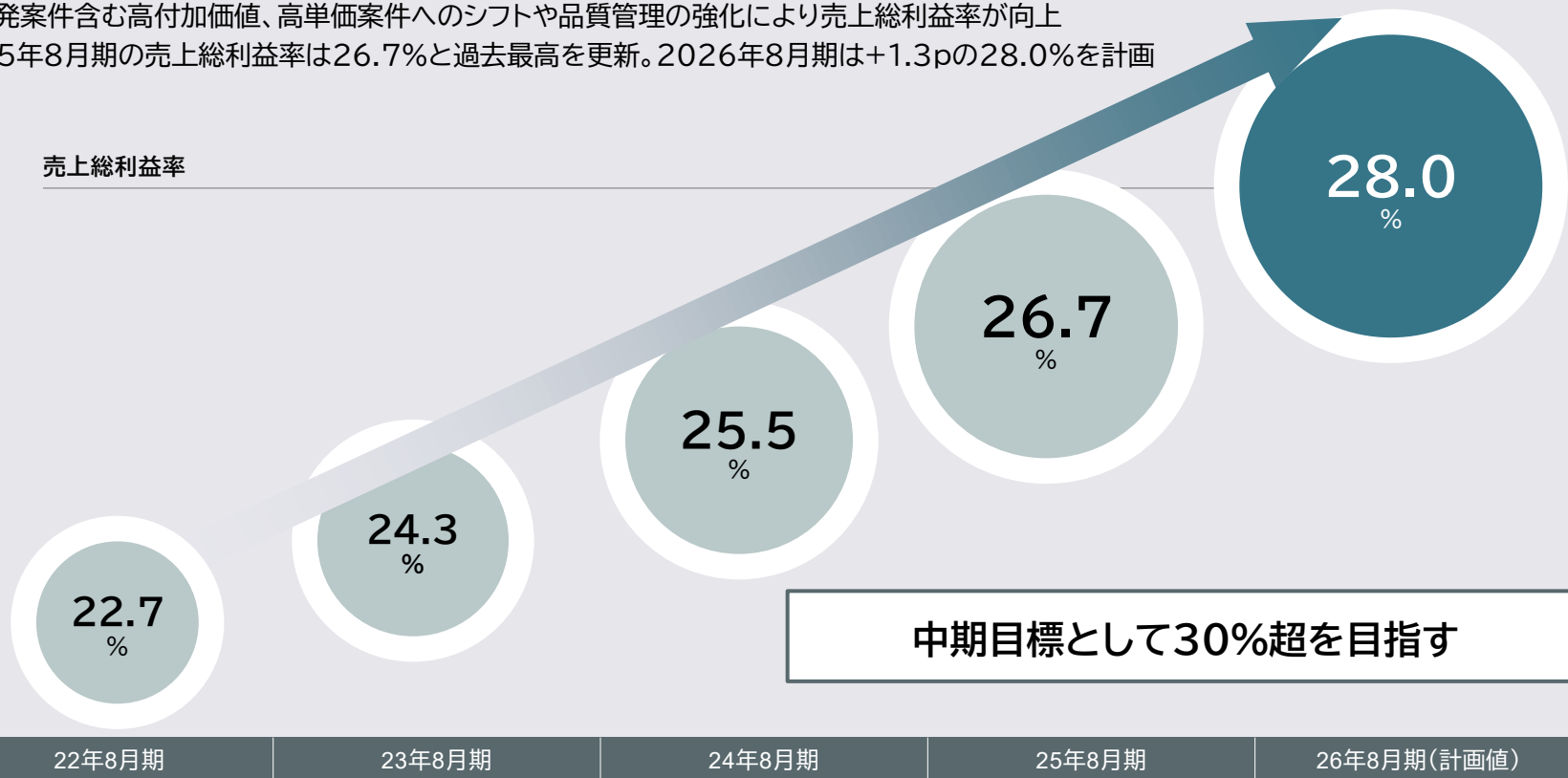
(百万円)



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
- AI開発案件含む高付加価値、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
- 2025年8月期の売上総利益率は26.7%と過去最高を更新。2026年8月期は+1.3pの28.0%を計画

売上総利益率



KPIの拡充と積極開示について

当社の成長と持続可能性を示すために、以下のKPIを開示いたします。これらの指標は、
当社の技術力、従業員満足度、製品ポートフォリオのバランスを反映しています
今後もこれらのKPIを注視し、持続的な成長を目指してまいります

設定KPI	開示タイミング	開示開始時期
コンサル/エンジニア在籍数	四半期毎	◎開示済
コンサル/エンジニア離職率(定着率)	期末	◎開示済
高収益商材(cnaris・dataris等)の売上比率	四半期毎予定	◎開示済
その他、KPI(一人当たり単価、顧客数、業種比率等)	四半期毎予定	随時整備中



5. 企業価値向上に向けた成長戦略

5-a サービス戦略

2025年8月期の振り返りと2026年8月期における注力領域



成果

- AI開発案件および高付加価値案件の**大幅増加**
- 直接取引顧客との**取引規模の拡大**
- 売上高5,000億円超の新たな重点戦略顧客との**取引拡大**
- **想定を上回る人材採用の実現**



2026年8月期の 注力領域

- AI駆動開発によるサービスアップデートにより、AI開発案件に代表される**高付加価値案件の獲得**
- 既存案件の**高付加価値化**
- コンサルタントの**採用の加速と体制強化**
- **各種AI活用の更なる推進**

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

当社のポジションマップ



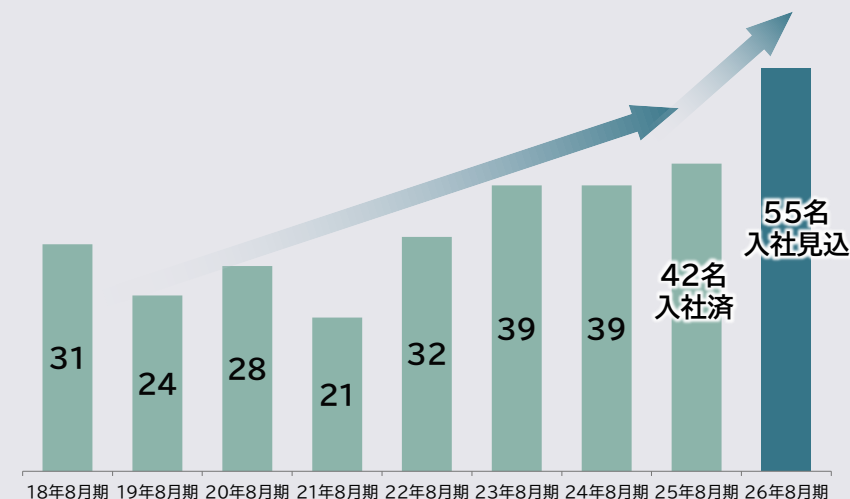
高水準な採用の継続

- 新卒採用は、2025年4月入社は42名と初めて40名を突破し、さらに2026年4月入社は47名と5名上回る結果となった
- 新卒の職性は、コンサルおよびエンジニアが中心。2025年度に増して、旧帝大含む国公立、有名私大の情報系、AI学習経験者の内定承諾者が顕著
- 2025年8月期キャリア採用は96名となり、新卒と合わせ採用数は138名となった。2026年8月期は新卒・キャリアを合わせて160名採用を計画

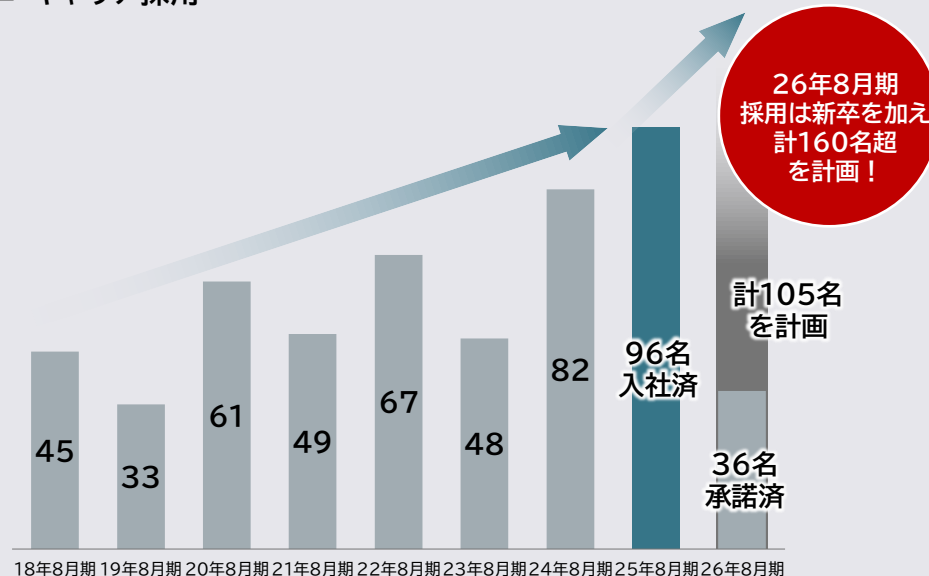
新卒およびキャリア採用者の採用計画推移

(名)

■ 新卒採用



■ キャリア採用



AI駆動開発だからこそ
できること

エンタープライズ企業に
まだまだ眠るレガシー基幹
のDX化のニーズを掘り起こす



AI駆動開発を軸としたサービスアップデート進む 先進的なAI開発技術に高い評価

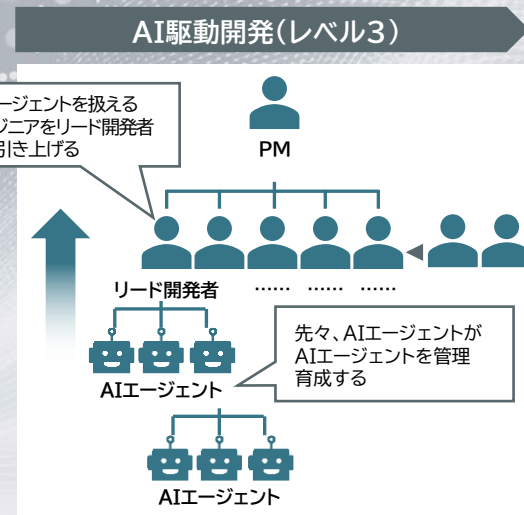
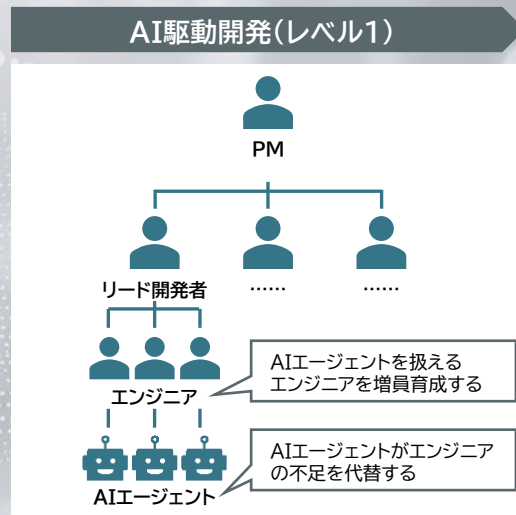
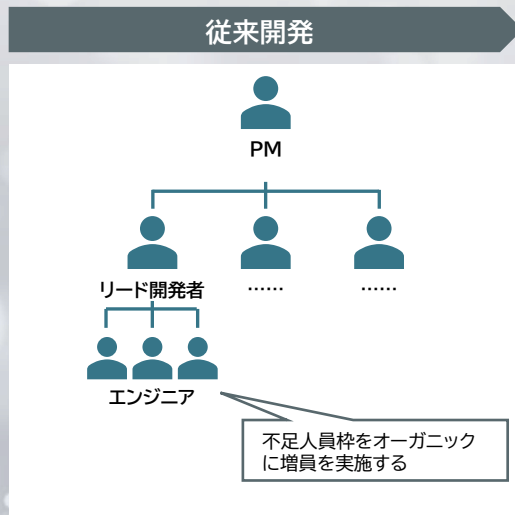
- 当社グループは、マーケットの潮流を的確に捉え、クラウド技術とデータ・AIを活用したDXソリューション事業を展開しており、社会や顧客のニーズに即した価値提供を進めています。先行して蓄積してきたAI技術開発ノウハウおよび生成AIエージェントを活用したAI駆動開発の推進強化により、AI開発及び高付加価値案件の受注拡大に加え、新規採用者の早期有償稼働化の推進により、売上高及び売上総利益率が向上しています
- 各業界におけるAIを活用したDXニーズに対し、当社グループの先進的なAI開発技術が高く評価され、売上高が5,000億円から兆円規模に及び複数の国内有力企業からのAI開発関連の大型案件を受注が増加、高付加価値案件増加とともに単価上昇に貢献、業績の伸長に寄与しています



さらなる単価上昇、AI開発を中心とした高付加価値案件受注増に期待

AI駆動開発とは何か？ AI駆動開発の推進強化でDXニーズをさらに取り込む

- リード開発者が品質チェックを行える範囲で、全体システムをサブシステム/画面/モジュール単位で分割して開発していく
- 品質チェックをAIがアシストすることで、1人のリード開発者が担える範囲を拡大する
- さらに自動化が進めば、複数のAIに並列実行させる事も可能になる



【今後予想】

- ◎例えばこれまで3人で開発していたアプリケーション開発を、AIEエージェントを活用することで1人で作成し、3倍のアウトプットを生み出すことが可能
- ◎AI活用に長けたエンジニアは生産性が飛躍的に向上し、そうでないエンジニアとの生産性格差が拡大していく
- ◎AI Readyな状態のエンジニアがどれだけいるか、その中からリード開発者を育成できるかという「質」の勝負になると予想する

新たな重点顧客層(ロイヤルカスタマー)からのAI開発案件の受注が拡大中

先端領域の技術を活用し、戦略顧客より新たなAI駆動型の開発案件、高付加価値案件の受注が拡大

新たに加わった
重点戦略顧客

売上高
5,000億円
～数兆円 超



超大手食品製造

AI駆動開発・画像認識による
スマートファクトリー化



超大手交通インフラ

AI駆動開発・画像認識による
無人サービス化



超大手流通小売

AI駆動開発による
基幹システムリニューアル



超大手エネルギー

AI駆動開発による
基幹クラウドネイティブ化

従来からの
重点戦略顧客

売上高
100億円～
5,000億円

AI開発の技術力
評価を武器に
さらなる大型案件の
受注を強化

従来からの売上高100億円～5,000億円の重点顧客層へのアプローチを継続拡大しながら、
売上高5,000億円規模以上の新たな顧客層への戦略的なアプローチを実施

各ターゲット層において安定的に顧客基盤を拡大中

収益とコンサル/エンジニアの相関関係

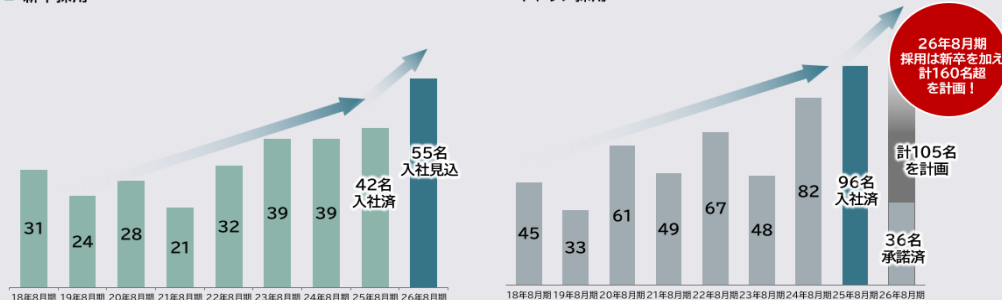
社員数推移

新卒およびキャリア採用者の採用計画推移

(名)

■ 新卒採用

■ キャリア採用



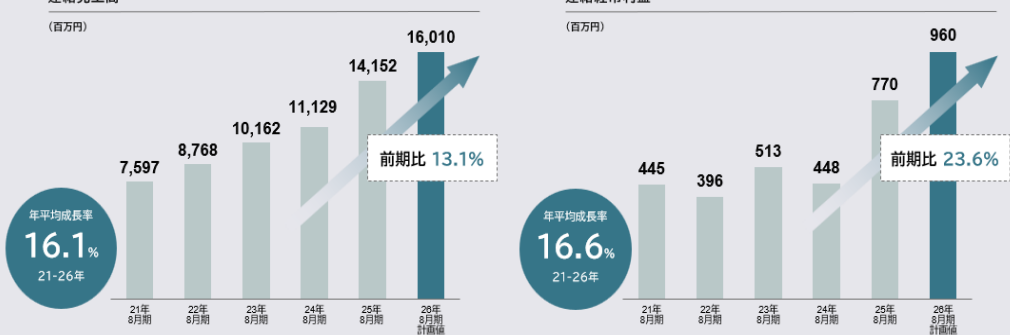
収益推移

連結売上高

(百万円)

連結経常利益

(百万円)



社員数の増加

- ・優秀な人材を着実に採用
- ・競争力ある人材に育成
- ・社員がしっかり定着する環境

技術力総量の増加

- ・サービスにおける技術力の提供総量が増える

技術力総量の増加

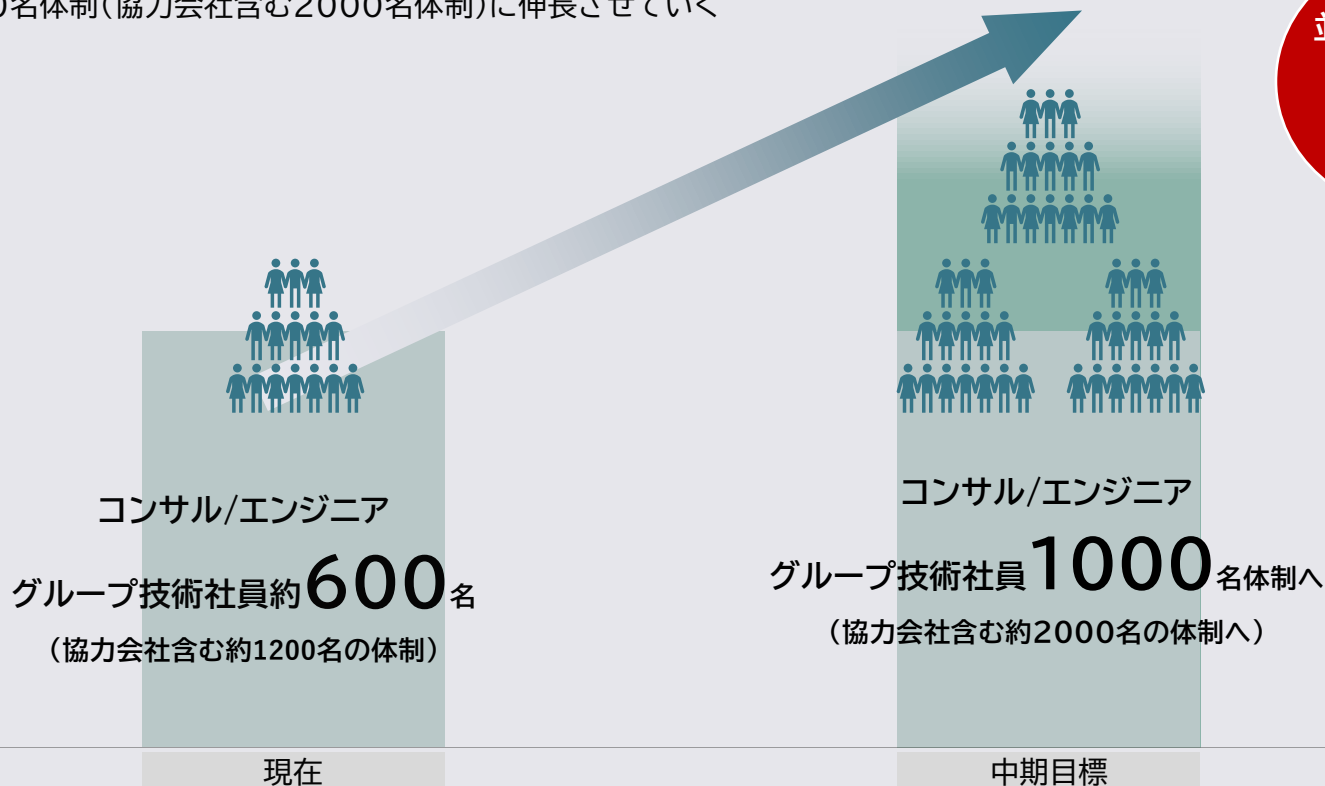
- ・売上および利益が上がる

さらにAI駆動推進により

- ・AI駆動開発による生産性向上によりエンジニア不足を補い、技術提供力の総量を上げ、利益がさらに上がる

コンサル/エンジニア社員1000名体制へ(協力会社含む2000名体制へ)

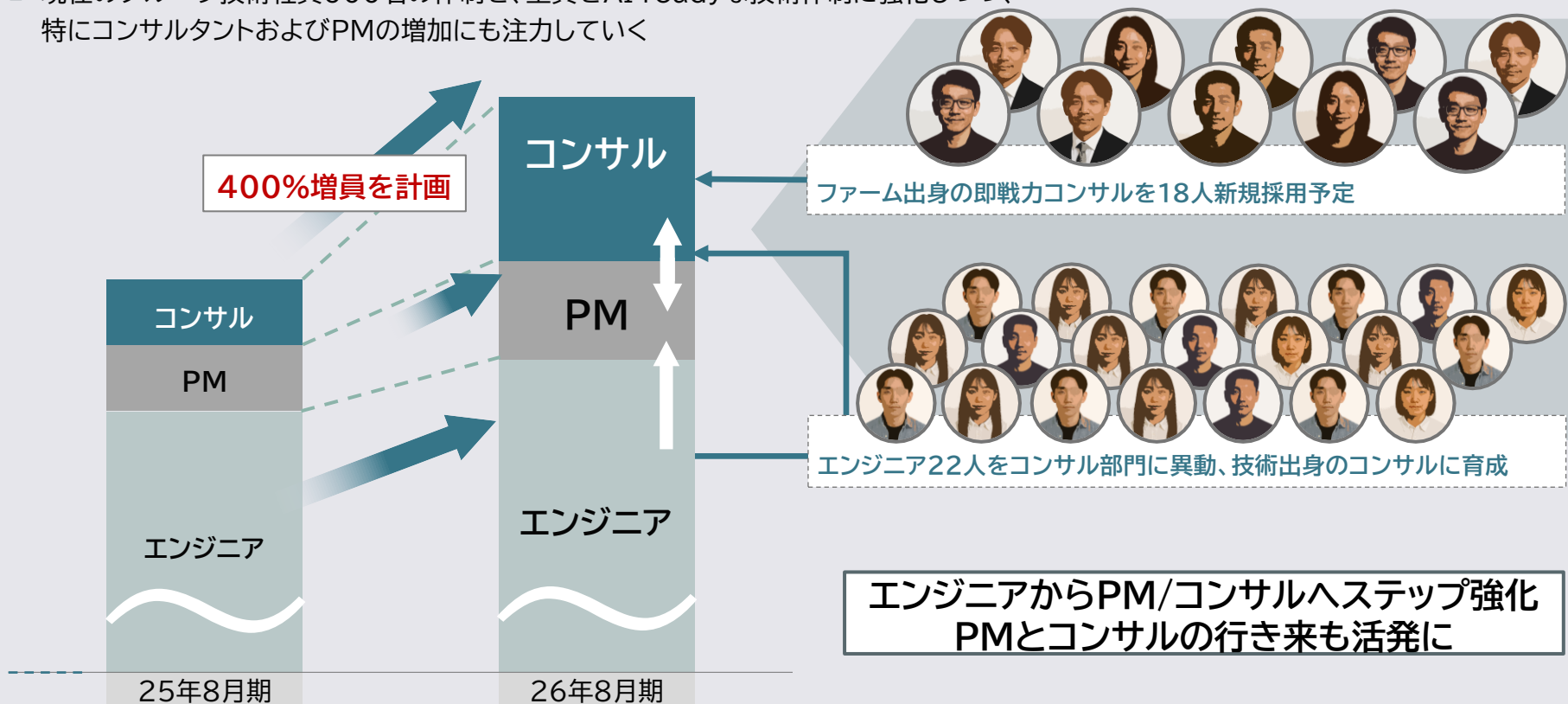
- 現在のグループ技術社員約600名の体制を、全員をAI readyな技術体制に強化しつつ、技術社員1000名体制(協力会社含む2000名体制)に伸長させていく



並行して全員を
AI readyな
技術者へ育成
していく

AI駆動スキルを持つビジネスコンサル/PMの育成および採用強化

- 現在のグループ技術社員600名の体制を、全員をAI readyな技術体制に強化しつつ、特にコンサルタントおよびPMの増加にも注力していく





5. 企業価値向上に向けた成長戦略

5-b 人的資本経営に基く人材戦略

IT業界は「人の能力が資本」 デジタル人材の採用・育成・定着への積極投資

AI readyな人材の
育成と定着を進める

社員採用・育成・定着への組織強化に向けた投資

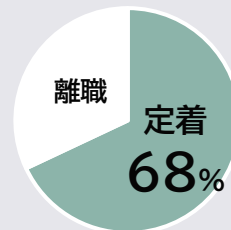
新卒社員の定着率

人的資本経営の実践

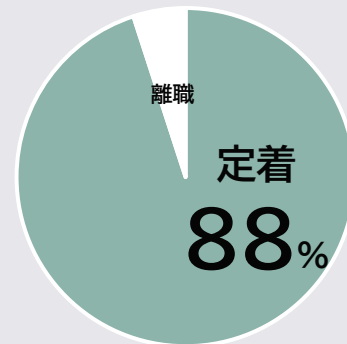


本社全体の33%にのぼる人事関連スタッフを配置

人事部門への集中投資



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

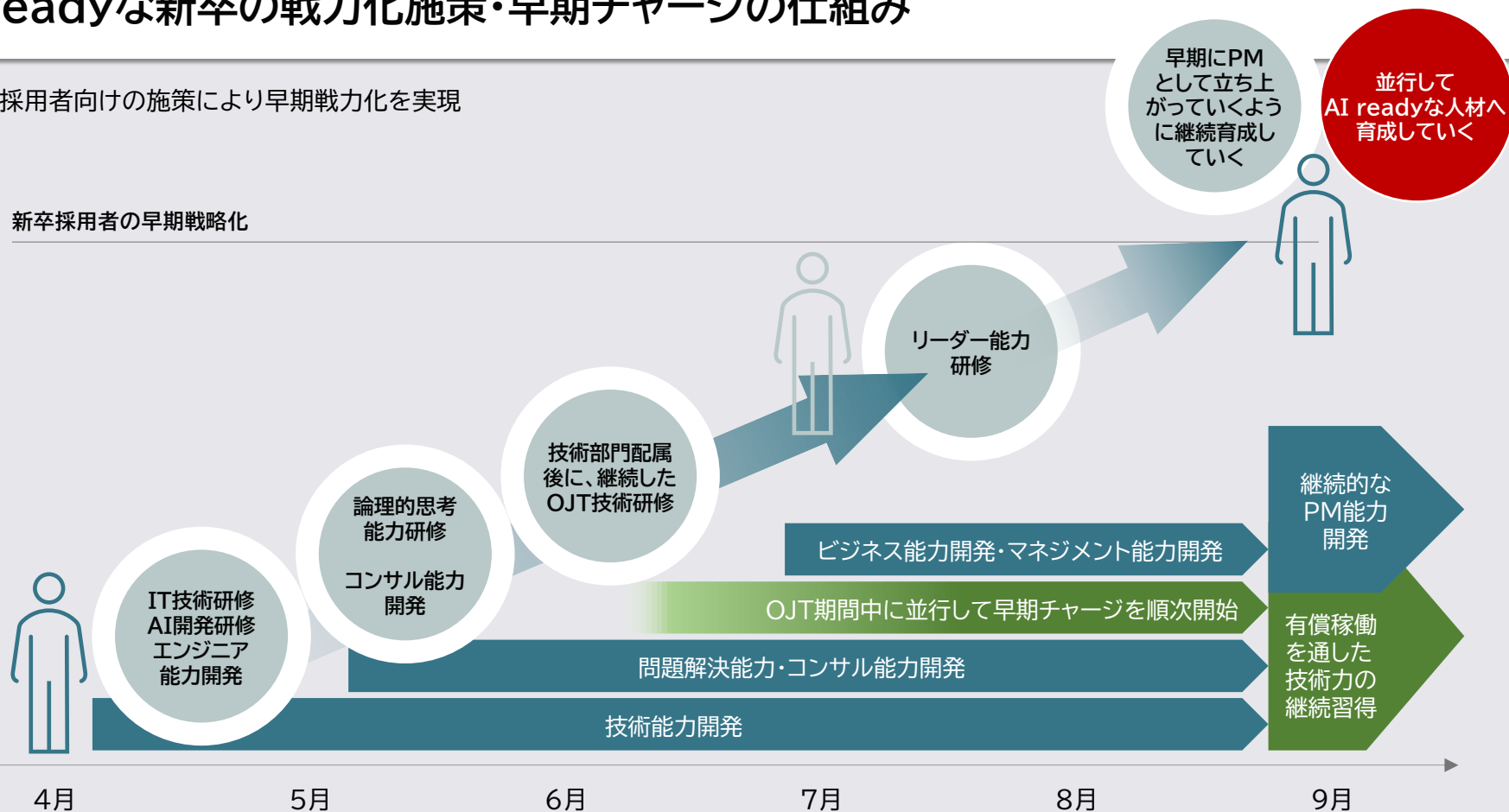
※ 厚生労働省「新規学卒就職者の離職状況」令和3年10月22日発表(平成30年3月卒業者)を基に当社作成

特に新卒社員の高い定着力
新卒入社3年間の定着率88%

AI readyな新卒の戦力化施策・早期チャージの仕組み

- 新卒採用者向けの施策により早期戦力化を実現

新卒採用者の早期戦略化



クラウド・AI・データにかかる技術力の強化

- グループ全体で、AWSの認定資格数は766個、Microsoft Azureの認定資格は102個と100個を超えた。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(2025年8月末現在)



AWS 500 APN
Certification
Distinction

認定資格総数

766 個

2025年5月期末比較

+ 93 個

+ 13.8%

Microsoft
Azure

認定資格総数

102 個

2025年5月期末比較

+ 14 個

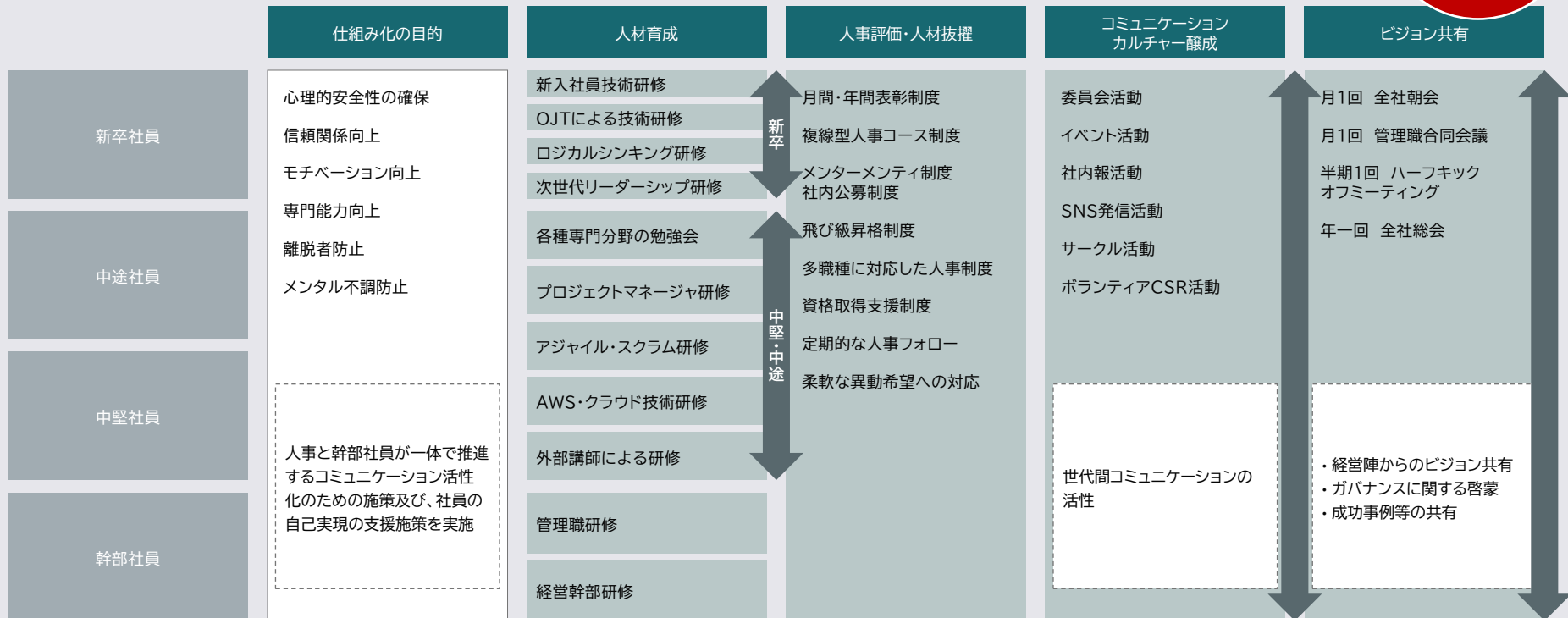
+ 15.9%

生成AI分野の
認定資格数増を
さらに強化

優秀なデジタル人材の育成・定着の仕組み

- 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

並行して
AI readyな人材へ
育成していく





5. 企業価値向上に向けた成長戦略

5-c 非連続成長戦略

中長期的な企業価値向上のための重要ポートフォリオ

連続成長 & 非連続成長 の組み合わせによるさらなる成長

既存ビジネスの成長加速による
着実なオーガニック成長の積み上げ

シナジーあるM&Aの他、資本提携・業務提携に
よる積極的なインオーガニック成長の取り込み

早々に時価総額100億から数百億円へ
超えていくための企業価値向上施策を順次実施

企業価値向上につながるM&Aおよび各種提携の実現

- 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推進チーム発足



M&A・資本・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

さらなる成長基盤の拡充

収益拡大に向けた成長戦略

連続成長 & 非連続成長の組み合わせにより さらなる成長に舵を切っていく

早々に時価総額100億円超から**数百億円**への実現

のための企業価値向上施策を順次実施
プライム市場も視野に入れ資本施策準備に

いまここ！
AI readyな
サービス体制
をさらに強化推進
させていく

確実な利益確保と成長のための先行投資を
バランスさせ、未来の利益最大化を達成する

事業規模



6. 株主還元施策

株主還元施策について

株主還元は重要な経営課題であると認識しておりますので、中長期的な視点で、利益の再投資を通じた株主価値の向上を図るとともに、事業環境や業績、財務状況等を総合的に勘案したうえで、株主への利益還元を行っていくこととしております

2025年8月期には、4つの施策を実施発表いたしました

今後も持続的な成長を実現しつつ、株主の皆様への還元も意識し、中長期的な企業価値向上を実現していきます

4つの施策

- 中長期的な企業価値向上を実現 -

株主優待

配当修正

自社株買い

株式分割



株主還元施策について

- 2025年8月期には、4つの施策を実施いたしました。今後も持続的な成長を実現しつつ、株主の皆様への還元も意識し、中長期的な企業価値向上を実現していきます

自社株買い

- 2024年11月から12月にかけて、3億円規模（発行済株式数総数に対して6%程度）の自社株買いを実施



株主優待

- 2024年期末より、当社の認知度向上及び個人投資家の取引活性化を図る目的で、株主優待制度を導入し年1回「Amazonギフトカード（1,000円相当分）」を株主の皆様へ贈呈
※以降は毎年2月末現在の株主様を対象に

株式分割

- 株式の投資単位の引き下げと流動性向上を目的に、2025年12月1日付で1株→3株の株式分割を実施



配当修正

- 配当に関して、当初無配予想から、1株当たり20円への修正を決定





7. Appendix

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	1億4,171万円(2025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	569名 グループ社員計759名(2025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
本社所在地 および事業所	【渋谷本社】 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 堂島グランドビル8F 【名古屋支社】 愛知県名古屋市中村区名駅2-38-2 オーキッドビル8F
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	株式会社エーティーエス 株式会社ピー・アール・オー



「Alternative」
新しい、今までとは別の形で
+
「Resolution」
顧客の問題解決を
+
「Advanced technology」
先進技術を用いて
=
「Invent」&「Innovation」
発明および革新を起こす



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

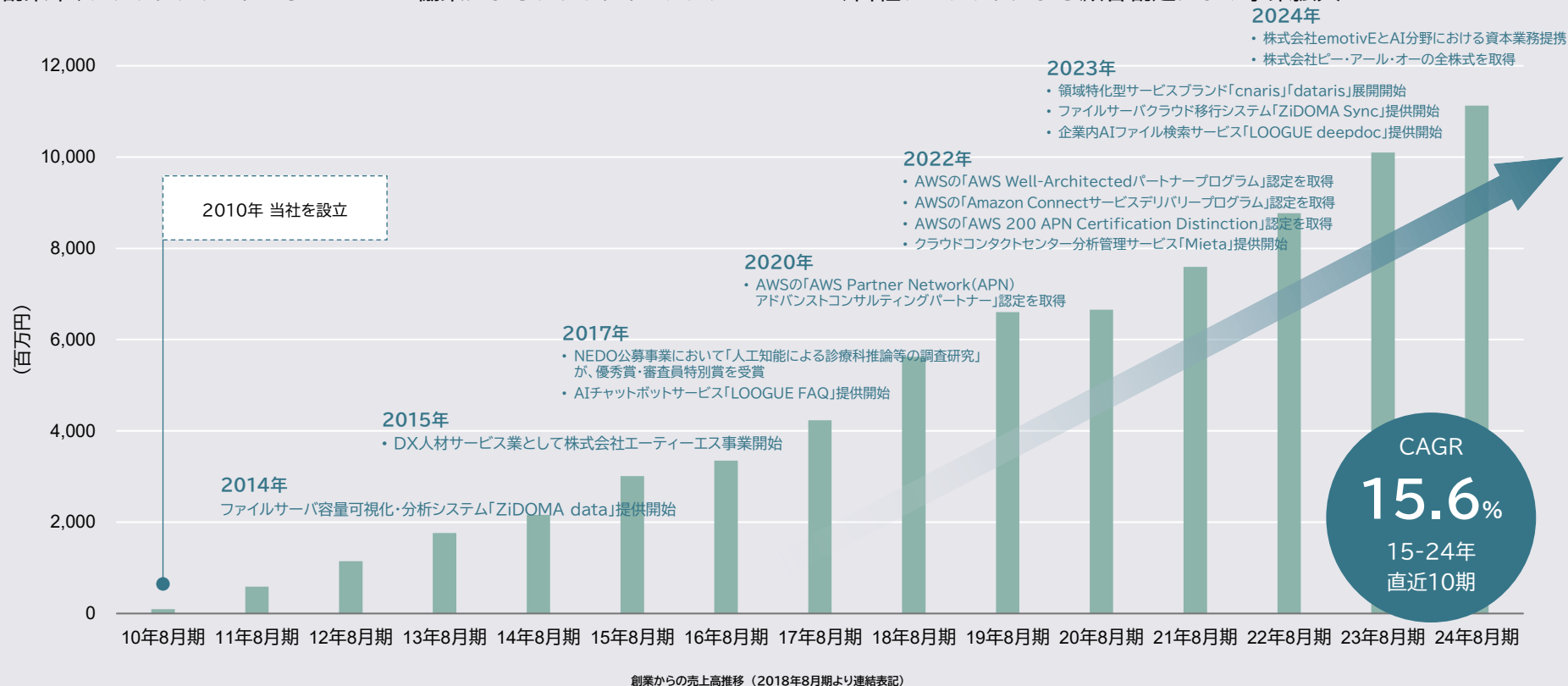
-行動指針-

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

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



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
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

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。経営学修士(MBA)

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

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

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・クラウドシフトに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



cnaris

クラウド活用総合支援サービス



dataris

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



LOOGUE

AIマルチエンジン



ZIDOMA

ビッグデータ統合管理



Mieta

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



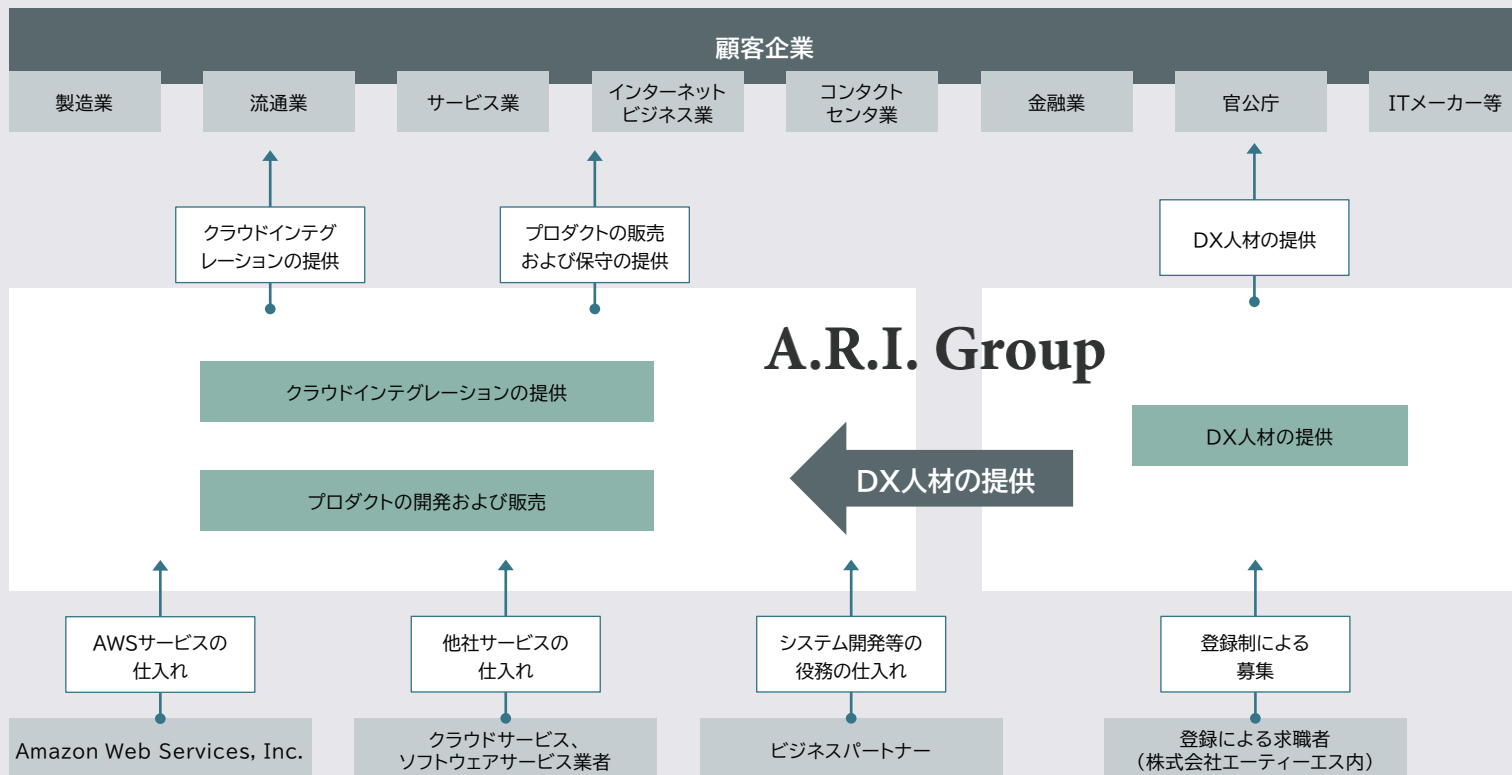
テクパス

PRODUCED BY A.T.S.

DX人材獲得のためのマッチングプラットフォーム

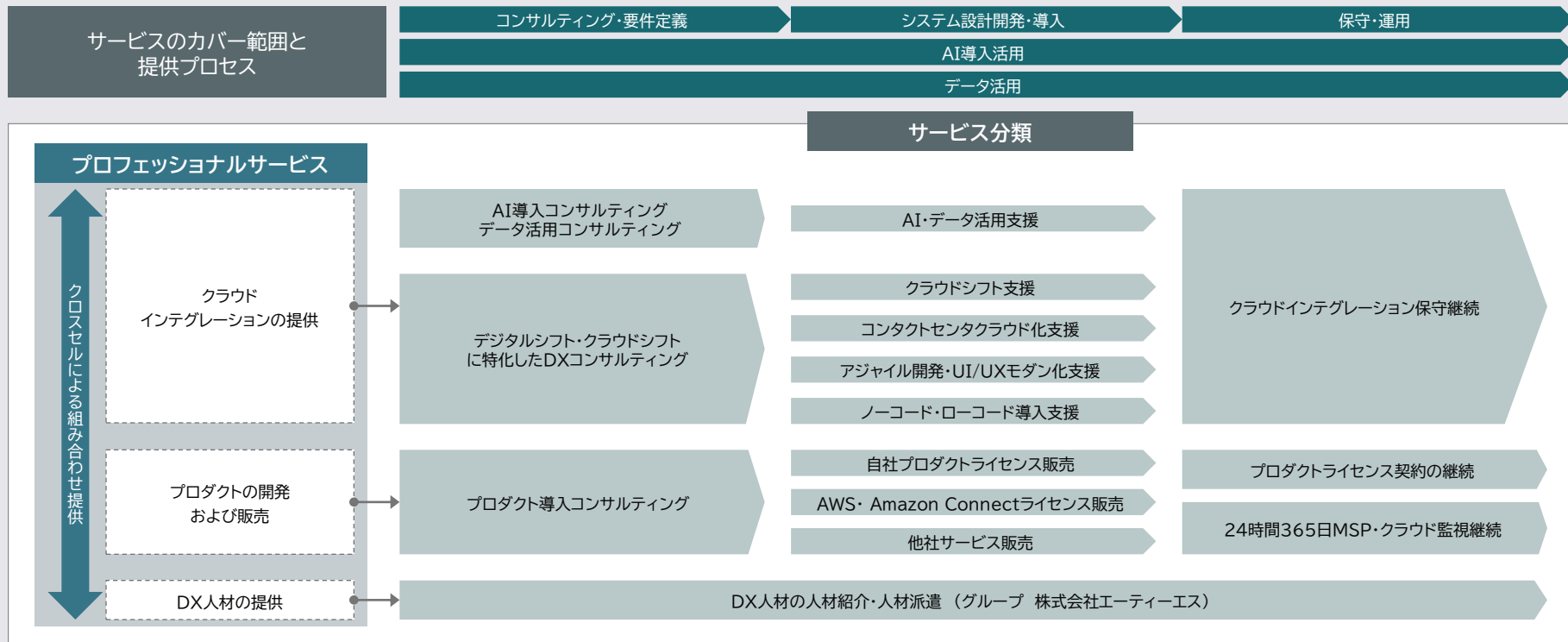
事業系統図

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



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

当社のポジションマップ

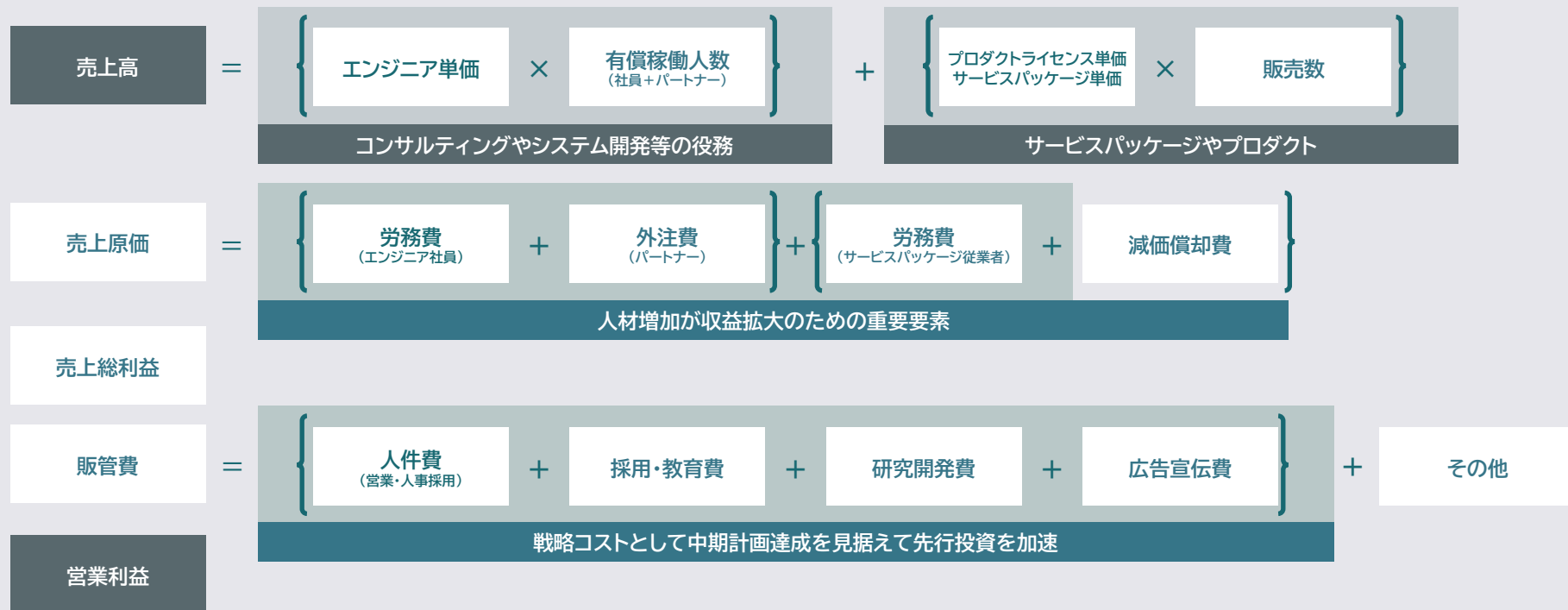


収益構造

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

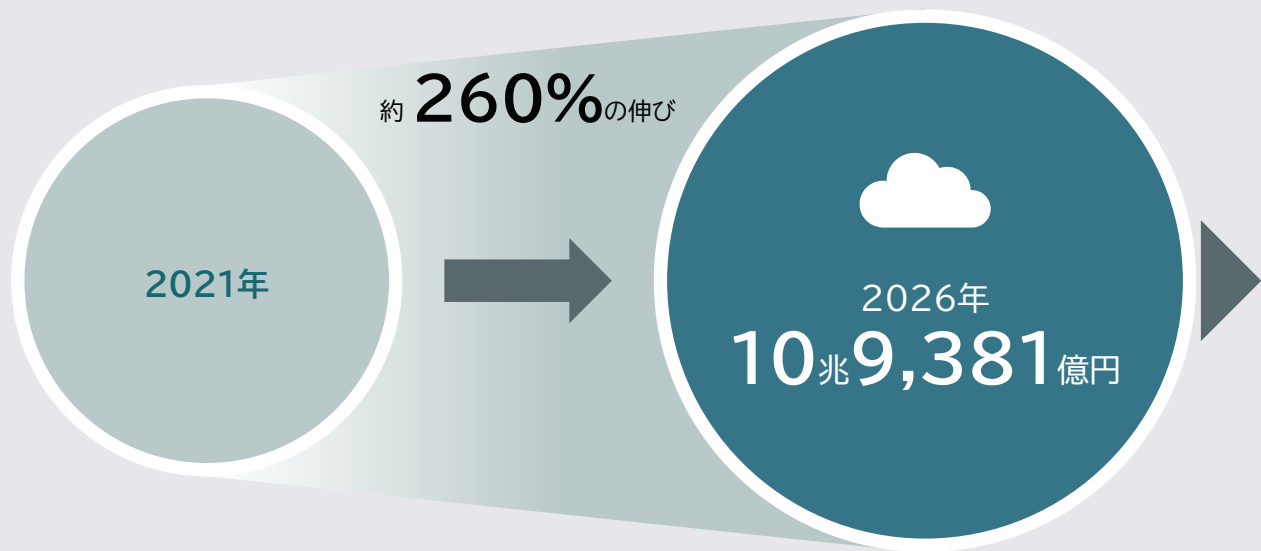
主力の役務とサービスパッケージの拡大は、エンジニア数が最重要要素となる

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



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

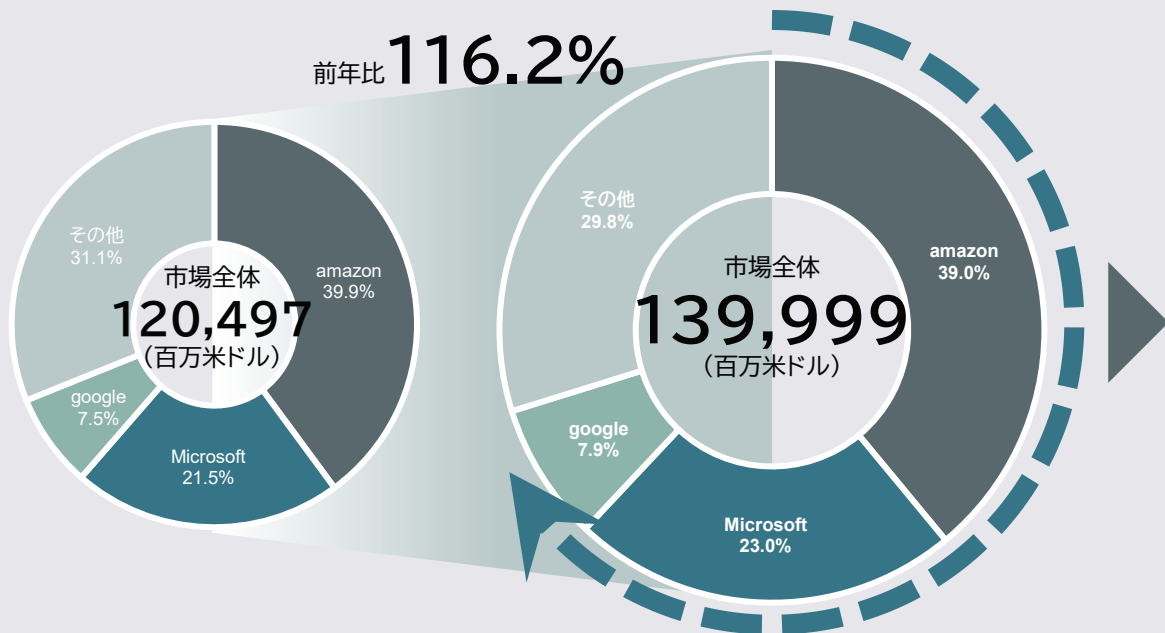
出所：IDC Japan株式会社「国内クラウド市場予測、2022年～2026年」を基に当社にて作成

AWSを中心としたクラウドプラットフォーマーの動向

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

2022年市場シェア

2023年市場シェア



当社の注力領域とも合致

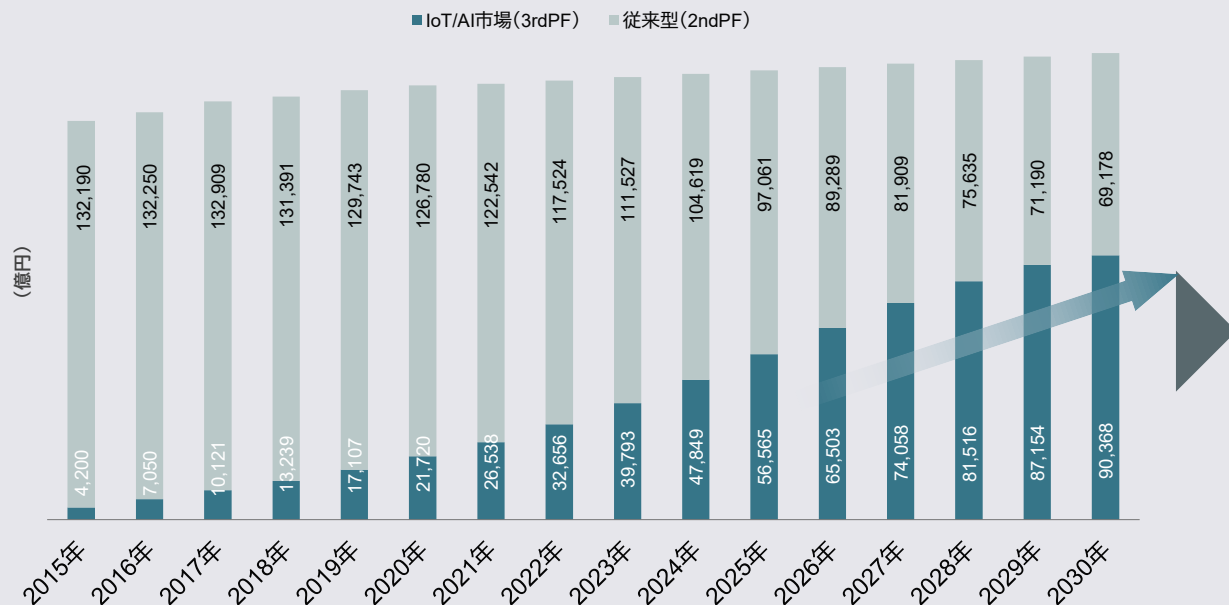
当社はAWSを中心に、Microsoft・Googleといったグローバルリーダーの3社に注力し、マルチクラウドなプロフェッショナルサービスを展開している

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

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



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

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

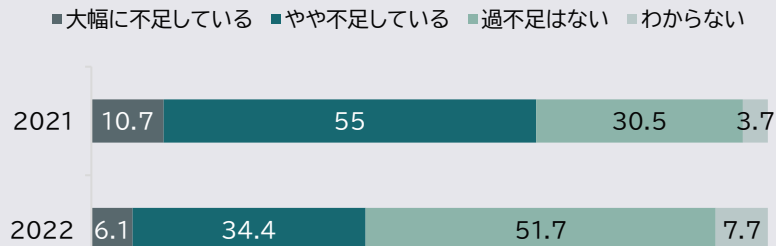
先進のクラウドネイティブ技術の需要の他、
データ活用、AI活用の需要が増加が見込め、
これらの需要を獲得に取り組んでいく

DX人材市場の動向

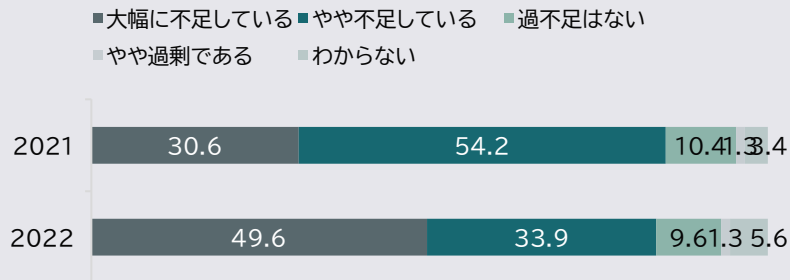
- デジタル技術革新や各企業内のシステム化を超えたDXの本格始動に伴い、必要なスキルセットが多様化
- 実際の企業の声としてもDXを推進する人材の「質」「量」の不足度合は増加傾向

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

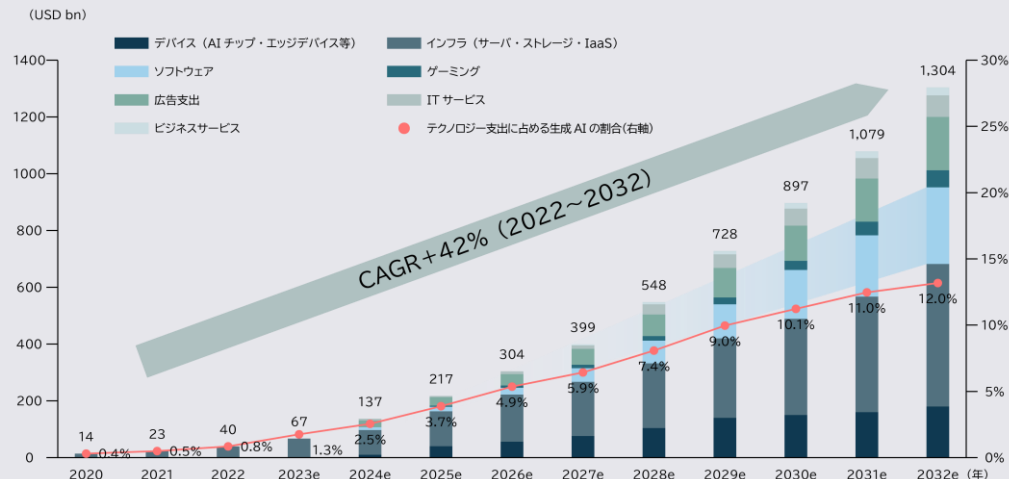
業務プロセスを支えるデジタル環境におけるサイバーセキュリティリスクの影響を抑制する対策を担う人材

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



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

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

当社の強み・差別化要素

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

クラウドプラットフォームとのパートナーシップ強化

日本市場への大型投資を進めるAWSとのパートナーシップのさらなる連携を進めています

アマゾン(AWS)が日本市場に対して生成AIの普及に伴うデータ処理増加を見越し、

2023～27年の5年で日本に2兆2600億円を投資すると発表

※2024年1月20日:日経新聞オンライン等にて報道:

<https://www.nikkei.com/article/DGKKZO77827770Q4A120C2TEZ000/>

- AWSの各事業部との提携を強化
- AWS資格保持件数600を突破
- AWS関連事例が増加



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

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



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

		🔴	🟡	🟢
● 計画リスク	171	4	9	158
● 進捗リスク	171	3	3	165
● 品質リスク	171	2	4	165
合計	513	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: 計画通り 2: 計画通りに近い
3: 計画遅れ 4: 計画外

評価項目: 計画進捗率 (7/10, 2023/7/10) (10/10)

評価スコア: 8.0

評価理由: 計画通り

評価者: PMO

評価日: 2023/7/10

勤怠報告時に参画PJの状況进行评估
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	計画	実績	差異	評価
計画利益	1000	950	-50	悪化
計画稼働時間	1000	980	-20	悪化
計画KPI	1000	990	-10	悪化

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

クラウド経営、データ・AI経営支援におけるお客様事例

GMOあおぞらネット銀行が提供するBaaSへのAWS導入をARIのcnarisチームが支援
ビジネススピードにあわせた開発や運用をcnarisがサポート！

GMOあおぞらネット銀行



GMOあおぞらネット銀行では、銀行APIや組込型金融の分野で業界をリードし、BaaS (Banking as a Service)の普及を推進しています。2018年7月の事業開始直後から、いち早く銀行APIの提供を開始し、現在では顧客のニーズに応えるために35種類のAPIを提供しています。BaaS byGMOあおぞらの提供範囲を拡大し、金融サービスのクオリティを向上させるためにパブリッククラウドの導入が必要に。AWSの導入により、GMOあおぞらネット銀行は顧客に対してより効率的にサービスを提供できるようになりました。その導入をARIが支援しました

ARIお客様導入事例

BaaS byGMOあおぞらのAWS導入を支援

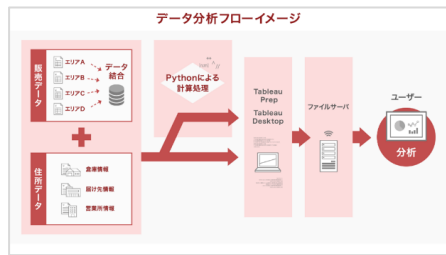
GMOあおぞらネット銀行様

GMOあおぞらネット銀行様

クラウド経営、データ・AI経営支援におけるお客様事例

株式会社ブリヂストン様

タイヤ物流DX:ラストワンマイルの最適化
というゴールを共に目指す



顧客の要望に応じてタイヤ等の商品配送を可能な限り早く行えるよう取り組み中で、物流の「ラストワンマイル」の効率化が課題となっていました。また「物流の2024年問題」による物流コストの上昇により、基本的な構造改革を迫られていました。配送走行距離、配送回数、緯度経度のデータを抽出し、配送コストを見える化することで、最適な配送構造改革を目指しています

積水ハウス株式会社様

ZiDOMA導入:ZiDOMA dataの導入で、
運用コストを大幅削減



積水ハウス様が以前使っていたファイルサーバ管理システムは、機能がとても豊富だったが、実運用で使用する機能は限定的でした。ランニングコストが利用の実態に合っておらず、費用対効果に疑問を感じていました。ZiDOMA dataは、ファイルサーバ管理を行う上で必要十分な機能が搭載されており、価格もリーズナブル。直感的な操作が可能でマニュアルもわかりやすく、業務の属人化を防げるといったメリットも評価されています

フランスベッド株式会社様

レンタル事業DX:データ活用で介護レンタル
事業を大幅改善

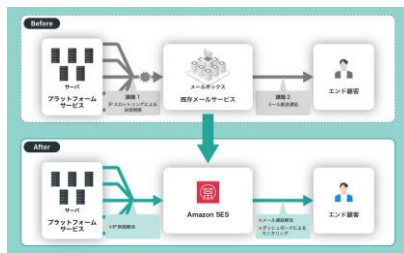


東京都小平市にある「フランスベッド メディカレント東京」は、レンタル事業を運営するメディカル事業本部と都内全域の福祉用具レンタル商品のメンテナンスを行うサービスセンターが併設されており、まさにメディカル事業の中心拠点となっています。レンタル事業の原価を下げるために、データを解析し、在庫やメンテナンスの状況を把握することで、数億レベルの体質改善を実現しました

クラウド経営、データ・AI経営支援におけるお客様事例

株式会社島津製作所様

半年間、原因不明だったMAツールのエラーを1時間のノウハウ提供で解決



島津製作所では、顧客のニーズを把握し、製品・サービスの品質を向上させるため、MAツールからデータを取得し分析する施策を行っていました。MAツールの不明なエラーが半年間解決されず、ARIに相談。1時間のミーティングで原因と対策が提案し、AWS AppFlowの代替アプリを開発しました。さらに、対応に苦慮していたお客様向け会員制サイトのメール配信遅延も、Amazon SES移行により、わずか2週間で改善しました

株式会社LIXIL様

クラウドコンタクトセンターの内製化を支援 : Amazon Connect + Mieta



ARIの解決策

コンタクトセンター最適化

内製化支援

Mietaの導入支援

LIXILが提供する水回まわり商材に特化した代理店様や施工業者様向けシステム「e-Connection (通称・イイコネ)」。その使い方や細かな商材への質問などの問合せをサポートするコンタクトセンターの内製化にAmazon Connectを利用しています。ARIの人材育成および業務改善人的支援とコンタクトセンターの可視化・分析ツール「Mieta」の導入により、コンタクトセンターの品質を大幅に向上しています

ほけんの窓口グループ株式会社様

オンプレからクラウドネイティブへエンジニアスキルのクラウドシフトを実現



ARIの解決策

cnaris-Insourcing

内製化支援

クラウド・ハンズオン研修

「ほけんの窓口」ブランドで、FCを含め全国に約800店舗を展開しているほけんの窓口グループ様では、オンプレミスのシステムをクラウドに移行するプロジェクトを発足。その足がかりとして、社内のエンジニアのスキルをクラウドへとシフトするべく、ARIのcnaris-Insourcing サービスによって、ハンズオン研修などを行い、いまでは社員が自らAWSの資格試験を受験するなどの効果を挙げています

クラウド経営、データ・AI経営支援におけるお客様事例

日清丸紅飼料様

モダナイズ事例：デザイン先行型の提案が、
ソフトウェアのクラウド化を後押し



日清丸紅飼料様は、自社開発の畜産生産状況をコンピューターで管理するソフトウェア「MNFS(エムエヌフィス)」の「クラウド版MNFS」を検討するにあたり、プロトタイプ制作をすることになりました。ARIが作ったプロトタイプで、『クラウドサービスはどういうものか、何ができるのか』という部分を、目に見える形で示すことができクラウド化を後押しする結果となりました

毎日放送様

ZiDOMA導入：ユーザビリティと手軽な導入で、不要ファイルを見える化！



毎日放送様は、10年以上利用してきた現行のファイルサーバは、容量の整理が手付かず状態でした。不要なファイルを把握する必要があったが、ファイル数が膨大で一覧化が困難な状態でした。そこで、ZiDOMA dataを活用して、ファイルサーバ内で1年以上更新されていないファイルを抽出。その結果をもとにディレクトリごとの対象ファイルをリスト化し、各部署に確認を行った結果、不要ファイルを可視化することに成功しました

サノヤステクノサポート様

LOOGUE導入：AIチャットボットの導入で、
社内問い合わせ件数43%削減



サノヤステクノサポート株式会社



サノヤステクノサポート様は、サノヤグループ全体の技術的な問い合わせ対応を担当しています。問い合わせは月70件、50時間に及び、業務効率が低下。対応の属人化の課題もありました。そこで、Q&Aの登録だけでいいメンテナンスの容易さや、画面の使いやすさが決め手になりAIチャットボット「LOOGUE FAQ」を導入しました。導入後一年で、電話・メールの問い合わせが43%減少しました

クラウド経営、データ・AI経営支援におけるお客様事例

独立行政法人国際交流基金 様

UI/UXデザイン事例: 海外に通用する
UI/UXに改善し、大幅なアクセス増を実現



国際交流基金様は、文化芸術交流事業の一環として、世界各国で日本映画を訴求する施策を展開してきました。2000年代以降に誕生した新しいミニシアターにスポットを当てた英語と日本語での特設サイトを海外に通用するUI/UXデザインでARIが構築支援し、シンプルで使いやすく、ブラウザを通して映画館のような雰囲気を感じられるwebサイト内に掲載された全作品は、3ヶ月で合計約9万3,000回再生を記録しました。

リンクス株式会社 様

UI/UXデザイン事例: ラボオートメーション
ソリューション「LabHub」開発チームに、
パートナーとして伴走



リンクス様は、某大手製薬会社とともに、実験の自動化を支援するソリューションを開発してきました。ARIはラボオートメーションソリューション「LabHub」のUI/UXデザインを支援し、UXを考慮した画面やアイコンデザインの細部にいたるまで丁寧な作成し、徹底した品質管理を行いました。ユーザテストやドキュメント作成においても、質問内容の策定から、インタビュー後のレポート作成、課題の洗い出しなどを伴走しました。

株式会社nobitel 様

LOOGUE導入: 社内からの問い合わせ対
応を自動化し、バックオフィスの業務負荷を
大幅に軽減



nobitel様は、ストレッチ専門店「Dr.stretch」を展開し、事業を急成長させてきました。従業員急増に伴い、社内ルールに関する問い合わせ対応がバックオフィス担当者の業務を圧迫。スタッフ全員がスマホで利用しているLINE WORKSとの連携が可能なAIチャットボット「LOOGUE FAQ」を、操作性やメンテナンスの容易さ、価格設定が決め手となり導入。1年後には月間約500件の問い合わせに利用され、業務の負担が大幅に軽減されました。

株式会社ピー・アール・オーによる事例

- 2024年11月29日にPROの全株式を取得し子会社化
- PROは大規模システム開発やスマホアプリ開発を得意とする他、BtoC向けデジタルコンテンツ事業(無料ゲームによる広告収益事業)を展開
- テレビ東京コミュニケーションズ様と共同で、海外のIPを活用したアプリ開発を実施

デジタルコンテンツ事業として、自社ブランド「PRO.APP」を展開

直近の事例



テレビ東京コミュニケーションズ様と共同で、
海外のIPを活用したアプリ開発に取り組む

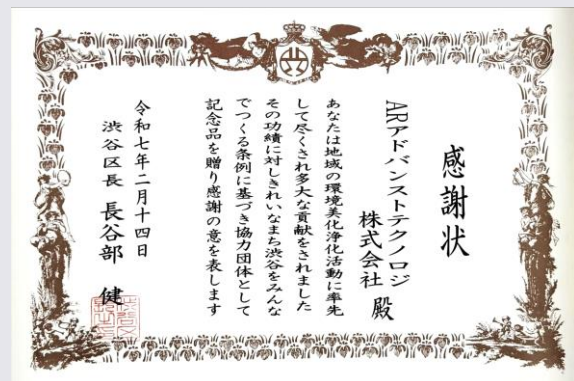
テレ東コミュニケーションズ

×

PRO.

渋谷区より「きれいなまちづくり協力者」として表彰～SDGs・CSRの取り組みとして 渋谷の環境美化・浄化活動が評価される～

- SDGs達成およびCSR活動の一環として続けている渋谷駅周辺の清掃活動が評価され、2025年2月に開催された「渋谷区きれいなまちづくり表彰式」において、渋谷区長より「きれいなまちづくり協力者」として感謝状を受領
- 今後も地域社会の皆様とのつながりを大切にしながら、SDGs達成およびCSRの取り組みをさらに発展させてまいります



SDGs等の取組み

えるぼし認定の取得



当社では、採用・継続就業・労働時間等の働き方・管理職比率・多様なキャリアコース、五つの項目全ての基準を満たし、最高位である「認定段階3」を取得しております。ジェンダー平等実現のため、様々な施策を通して女性の活躍を推進しています



全日本障害者・高齢者フラインディスク競技大会への協賛



当社では「全日本障害者・高齢者フライングディスク競技大会」に協賛をし、ボランティアとして毎年数十名の社員が大会の運営に携わっています。大会への協賛とボランティア活動を通して、高齢者や障害者が体力の維持、残存能力の向上を図り人々が平等にスポーツを楽しむことができる社会の実現を目指しています



日大文理RINGSとの産学共同研究



当社は、日本大学文理学部次世代社会研究センター(RINGS)とパートナーシップを結び、生成AIを活用したチームマッチングについて共同研究を行っています。この共同研究により、全ての人が活躍できる社会の構築を目指します



将来の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

