



2025年12月期 第3四半期決算説明資料

Atlas Technologies株式会社（証券コード：9563）
2025年11月14日

1.会社概要・事業紹介

2.FY2025 第3四半期 業績

3.FY2025 第3四半期 事業総括

4.Appendix（中期経営計画・会社概要補足資料）

Atlas Technologies

会社名	Atlas Technologies株式会社（アトラス テクノロジーズ）
上場証券取引所	東京証券取引所 グロース市場（証券コード9563）
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
代表者	山本 浩司
グループ会社	Kapronasia Singapore Pte. Ltd.（シンガポール）
事業内容	コンサルティングサービス事業

金融領域に特化したコンサルティングサービス

当社は、**決済・銀行・保険・証券**といった金融領域のあらゆる分野で、クライアントの課題解決を支援するコンサルティングを提供しています。戦略の立案からプロジェクトの実行まで、ニーズに合わせて幅広くサポートします。さらに、データ分析、ITリスク管理、サイバーセキュリティ、PMOといった専門サービスを横断的に提供しています。

分野

主なサービス例



決済



銀行



保険・証券

クレジットカード

国際ブランドとの調整、プロジェクト運営、各種レギュレーション対応、定期エンハンスメント/リリース対応までトータル支援

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

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

戦略策定

ビジネス戦略の策定支援のほか、業務効率化や営業戦略策定、組織構造の見直しなど収益向上に向け支援

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、要件定義、試験計画策定、試験実施を支援

新規参入・海外企業

市場規模や顧客ニーズ、関連法令等について調査を行い日本市場への参入におけるビジネスモデル・ビジネスケース策定の支援

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

新規事業企画

新規事業開発の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、ロードマップ策定まで支援

金融領域の各分野において横断的にサービスを提供

データ分析、ITリスク管理、サイバーセキュリティ

人工知能 (AI) などを用いたデータ分析、ITシステムやインフラのリスク特定・影響評価・対策立案、サイバー攻撃や不正アクセスから保護するためのサイバーセキュリティ対策 など

PMO (Project Management Office)

プロジェクトの計画立案、進捗管理、リソース配分、リスク管理支援 など

1.会社概要・事業紹介

2.FY2025 第3四半期 業績

3.FY2025 第3四半期 事業総括

4.Appendix（中期経営計画・会社概要補足資料）

FY2025 通期事業方針

事業方針
“通期黒字化”

FY2025第3四半期
四半期業績にて

黒字転換

売上高

589 百万円

営業利益

14 百万円

引き続き
通期黒字化を
見据える

FY2025 第3四半期累計 業績ハイライト

Q3 累計
売上高

1,643
百万円

YoY
104.1%

Q3 累計
営業利益

△81

YoY
215百万円赤字縮小

Q3 累計
クライアント数

34
社

新規獲得
16社

Q3 時点
コンサルタント数

69
名

前期末比
+7名

- 売上高は前年同期比**104.1%**、営業利益は215百万円**赤字縮小**し着地。
- クライアントは**16社の新規獲得**を含め、累計34社よりプロジェクト受注
- コンサルタントの積極採用を継続し、前期末から+7名となる**69名**で着地

FY2025 第3四半期 事業総括

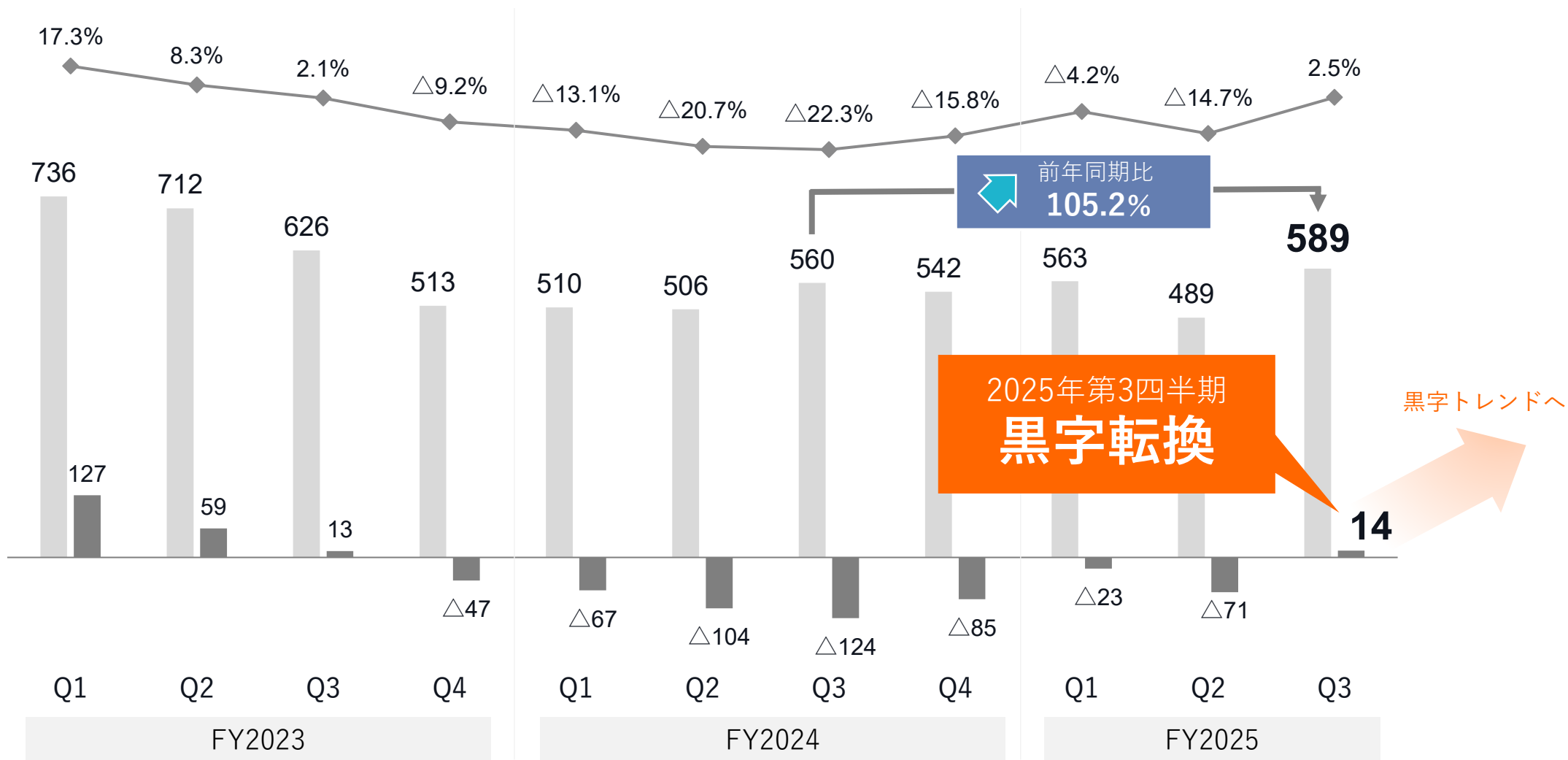
- **経産省**からシステム監査実施能力の認定。ITリスク分野における**受注増・収益拡大**に寄与
- 新規サービス分野における**収益貢献を拡大**
- 当期よりパートナー企業とのアライアンスを推進し、新たなプロジェクト受注体制を確立
- コンサルタントのアサイン最適化を通じた稼働率改善による**収益向上**
→第4四半期の更なる売上・利益の向上に注力

FY2025第3四半期 四半期業績推移

- 売上高は前年同期比105.2%の増収となり、通期黒字着地にむけて受注獲得とパイプライン構築が着実に進行中
- 営業利益は、当第3四半期において**黒字転換**。売上高の着実な積み上げや、規律ある販管費の執行が奏功

(単位：百万円)

売上高
営業利益
営業利益率



FY2025第3四半期累計 業績予想に対する進捗率

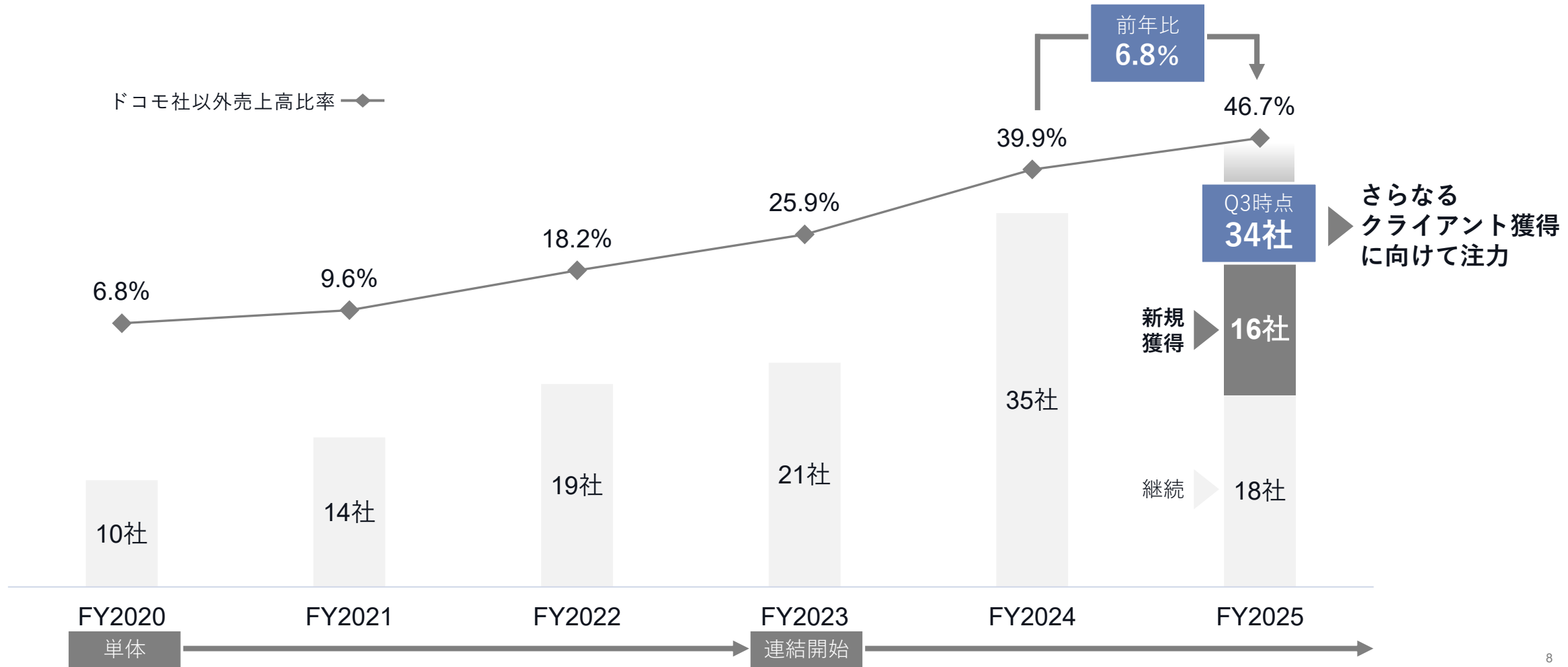
- 売上高は1,643百万円で前年同期比**104.1%**増収
- 新規サービス分野の本格的な収益貢献をFY2025下半期以降に見込む計画であるため、通期業績予想に対するQ3時点の進捗率69.1%はおおむね想定通りの進行。第4四半期において更なる受注獲得ならびに収益向上に注力
- 営業利益は前年同期比で**215百万円**赤字幅を縮小し、第3四半期業績において**黒字転換**。通期黒字着地を見据える



(単位：百万円)	FY2025 Q3 実績	FY2024 Q3 前年同期比		FY2025 通期業績予想比	
		実績	YoY(%) または差分	通期 業績予想	Q3時点 進捗率(%)
売上高	1,643	1,578	104.1%	2,378	69.1%
営業利益	△81	△296	+215	29	-
経常利益	△72	△295	+222	30	-
親会社株主 帰属当期純利益	△70	△230	+159	31	-

クライアント数・クライアント別売上高比率の推移

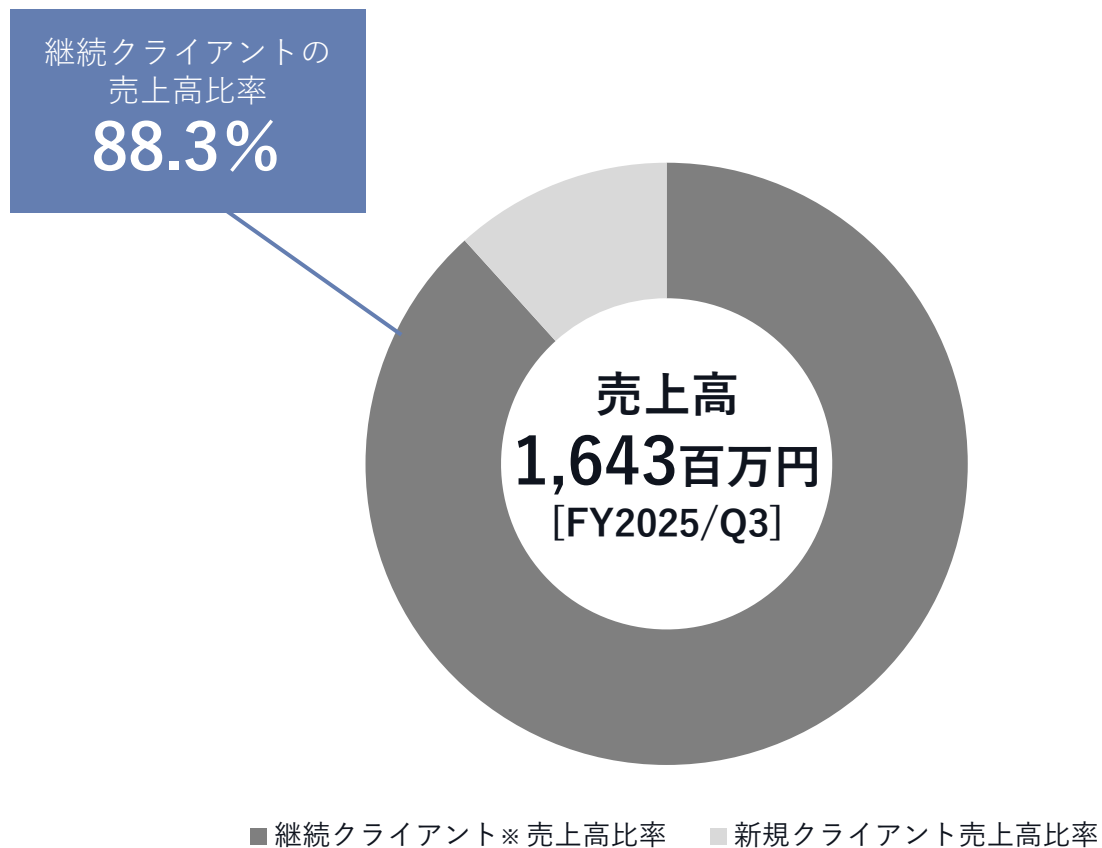
- 当第3四半期累計で新規クライアント**16社**からプロジェクトの受注を獲得し、計**34社**と取引
プロジェクトパイプラインを着実に積み上げ、当期中の更なるクライアント獲得に向けて注力
- NTTドコモ社以外のクライアントの売上高比率は**46.7%**となり前期末比**6.8%**増加
新規クライアントからの受注や既存クライアントからのアップセルによりクライアント別売上高比率は適正化傾向



クライアントの継続性

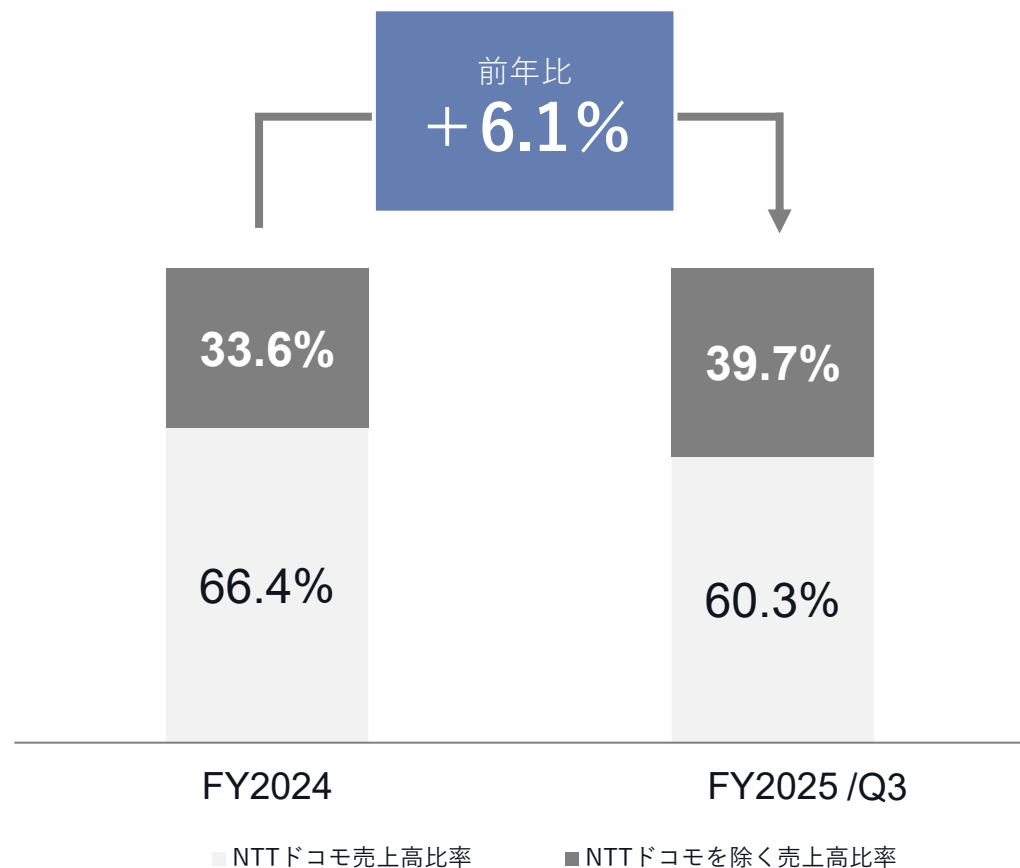
- 既存クライアントからのアップセルによりFY2025/Q3の継続クライアント※の売上高比率は**88.3%**で着地
- NTTドコモを除く継続クライアントの売上高比率は**39.7%**となり前年比で**6.1%**増加
- 高い継続性を維持しながら、クライアントの売上高比率の適性化を推進

継続クライアント※の売上高比率



※前年度と当年度に受注したクライアント

NTTドコモ社を除く売上高比率の推移

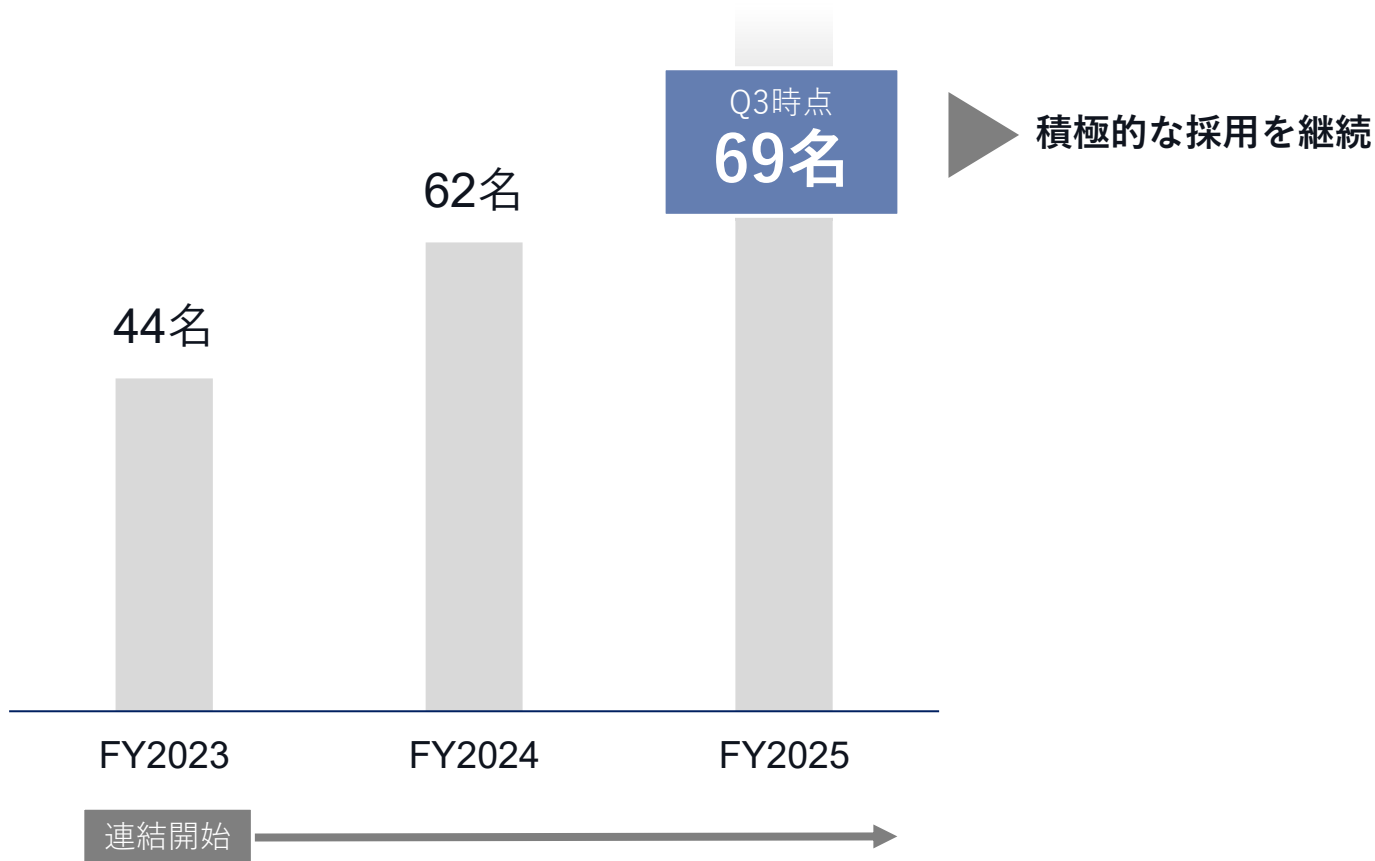


コンサルタント数の推移

- 当第3四半期末時点でコンサルタント数は69名。シンガポール現地法人の体制見直しにより全体数としては微増
新規サービス分野での活躍を期待するコンサルタントを中心に、事業成長に向けて本社での積極的な採用活動は継続
- 多様なバックグラウンドをもつ優秀なコンサルタントが当社に参画
専門性に富んだ高付加価値サービスを提供することで、クライアントの課題解決を支援

コンサルタント数の推移

※執行役員パートナー含む



1.会社概要・事業紹介

2.FY2025 第3四半期 業績

3.FY2025 第3四半期 事業総括

4.Appendix（中期経営計画・会社概要補足資料）

経済産業省から認定
“システム監査の実施能力”



ITリスク分野における
受注増・収益拡大に寄与

2025年9月26日 [当社HPニュースリリース](#) より

当社は、経済産業省が推進する「システム監査企業台帳」（令和7年度版）に、2025年9月付で登録されたことをお知らせいたします。本登録により、当社はシステム監査を適切に実施する能力を有する企業として公的に認められ、企業や行政機関がシステム監査業務を委託する際の信頼性が高まります。また、システム監査に関する最新の動向や政策情報を踏まえながら、専門性の高いサービスを提供できる体制を一層強化してまいります。

これまで当社が培ってきたITガバナンス、内部統制、リスク管理に関するコンサルティング実績と、システム監査企業台帳への登録による社会的信用を組み合わせ、企業のデジタルシステムの健全性とセキュリティ向上に寄与してまいります。

【システム監査企業台帳について】

システム監査企業台帳は、経済産業省が所管する制度で、システム監査を実施できる能力を備えた企業を登録・公開するものです。台帳に登録されることで、システム監査業務を委託する利用者が安心して依頼できる環境を整備するとともに、国内におけるシステム監査の普及と質の向上を目的としています。

（リンク：[システム監査企業台帳についての詳細](#)）

- 祖業である「決済」分野は堅調に受注を獲得。新規サービス分野の「銀行」「保険」「証券」「PMO」「ITリスク」においても新規に案件受注を開始し、徐々に収益貢献度が向上
- 主な受注プロジェクトの概要については下記のとおりで、新規・既存クライアントともに引き合いがある状況
第4四半期および翌期以降の更なる受注獲得に向けて提案活動に注力

各サービス分野で収益貢献開始



主な受注プロジェクトの概要

サービス分野	プロジェクト概要
決済	決済事業システム構築支援、決済事業戦略立案支援
銀行	審査モデル構築支援
保険	保険システム導入支援
証券	証券システム構想戦略支援、システム構築支援
PMO	金融事業のシステム構築に係るPMO支援
ITリスク管理等	リスク管理態勢整備支援、システム監査支援

- 当期よりパートナー企業とのアライアンスを推進し、新たなプロジェクト受注体制を確立
- 公表済みの中期経営計画内「クライアント戦略 | プロジェクト獲得施策」ページにおいて、
“③当社のビジネスパートナー企業等との協業”を掲載
その施策の一部として推進したものであり、第4四半期以降においても収益向上に寄与

中期経営計画：クライアント戦略より抜粋

① 自社単独でのクライアント・ニーズの掘り起こし

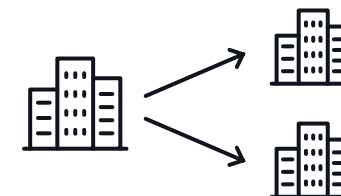
- ・ 既存クライアントの異なる事業領域や部門などに対する支援を提案
(アップセル・クロスセル)
- ・ 新規クライアントの経営層やマネジメント層とのリレーションを活用
して、コンサルティング・サービスを提案



新規クライアントの開拓
既存クライアントの深耕

② クライアントのグループ関連企業等への横展開

- ・ 支援実績のある既存クライアントからの紹介等を通じてグループ
企業・関連企業等に対してサービスを提案



グループ企業・関連企業の開拓

③ 当社のビジネスパートナー企業等との協働

- ・ ソリューション提携企業や、既存プロジェクトにおいて共同してデリ
バリーした実績を有するSIer企業等からの案件紹介や共同提案の推進



ビジネスパートナー企業等
からの案件紹介や共同提案

継続対応
により
収益貢献中

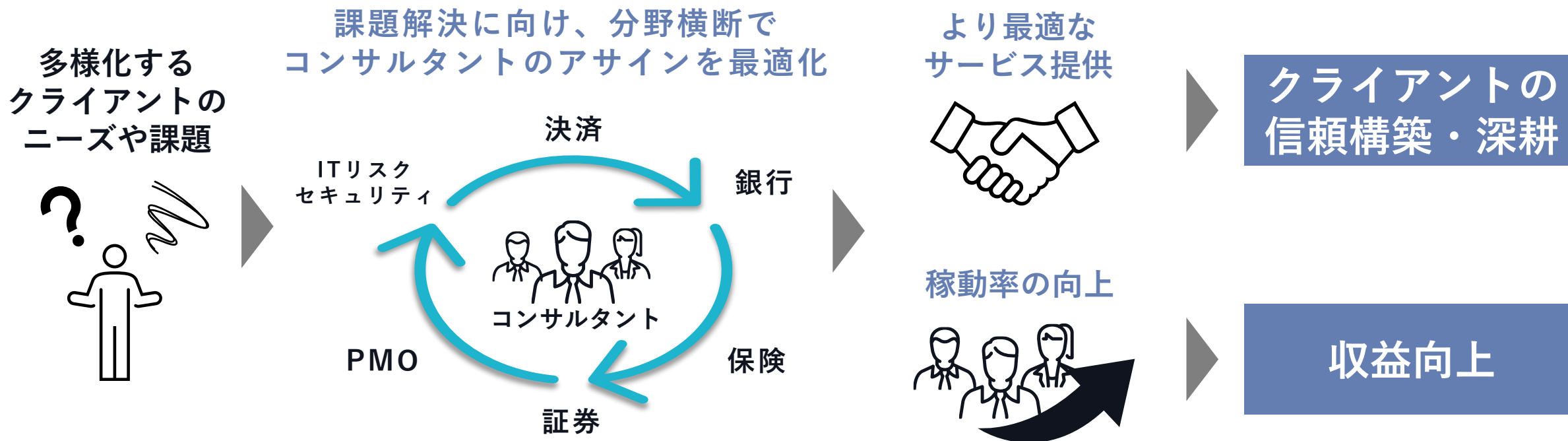
更なる
収益向上



Atlas
Technologies

- 多様化するクライアントのニーズや課題に対し、コンサルタントのプロジェクト・アサインを分野横断で最適化
- より最適なサービスの提供が可能になり、クライアントの信頼構築およびクライアント獲得・深耕に寄与。
また、コンサルタントの稼働率が向上することで、収益向上に貢献
- この施策を仕組化し、第4四半期以降においてもより一層の収益向上を見込む

コンサルタントのアサイン最適化によるクライアントの信頼構築と収益向上



1.会社概要・事業紹介

2.FY2025 第3四半期 業績

3.FY2025 第3四半期 事業総括

4.Appendix（中期経営計画・会社概要補足資料）

中期経営計画の位置づけ

「収益性を伴った事業成長」に向けた取り組み
FY2025-2028（4か年度）

- 1 サービスの拡大と高付加価値化
- 2 優秀な人材の採用と育成
- 3 クライアントの獲得と深耕

フェーズ1
“Atlas50”
中期経営計画

Mission

あらゆる産業と
Fintechの融合

VISION

人と産業の可能性を、
解き放つ

Unleash the potential of
every person and industry
on the planet.

中期経営計画
(FY2025-2028)

財務計画

黒字化

FY **25** 下期
(FY25通年黒字化)

FY28連結売上高

50 億円以上

FY28営業利益率

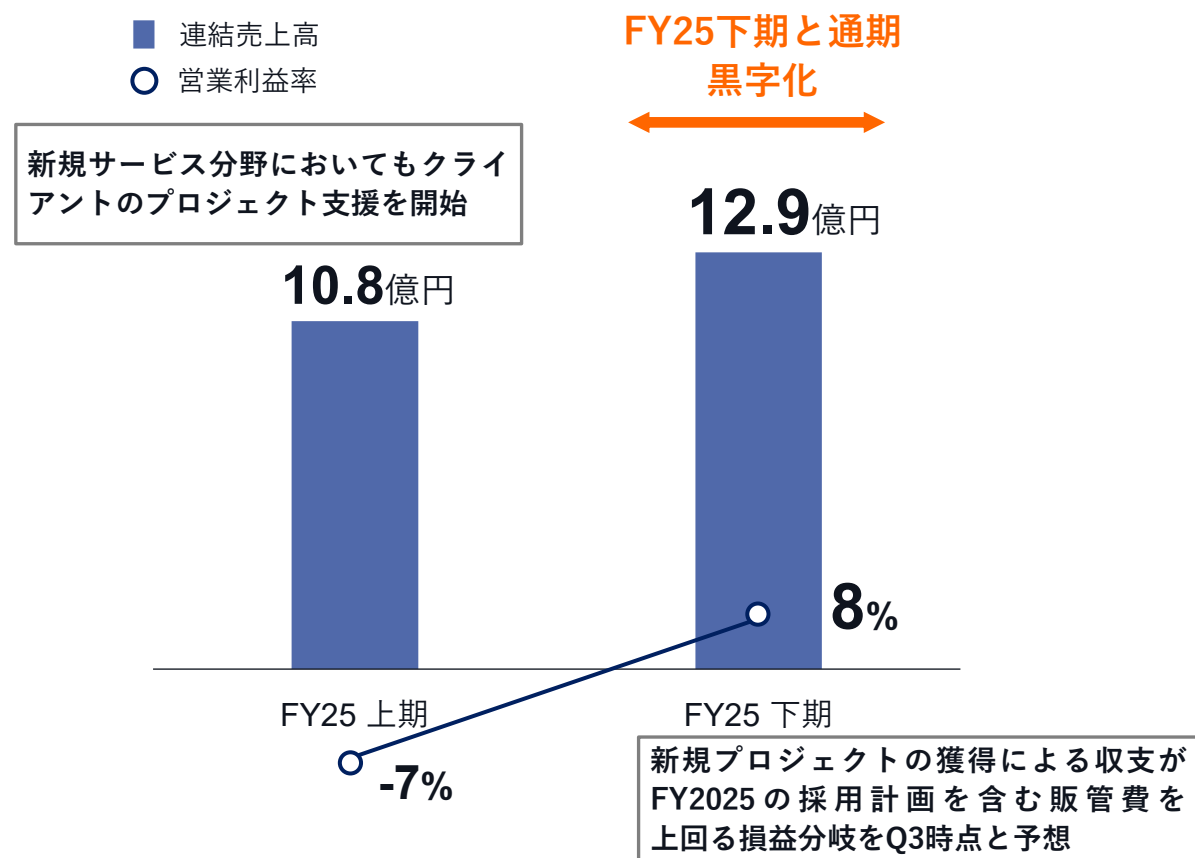
15%以上

- ① FY25下期から黒字化を達成し、**FY25通期での黒字化**を目指す
- ② FY28に連結売上高**50**億円以上、営業利益率**15**%以上を目指す

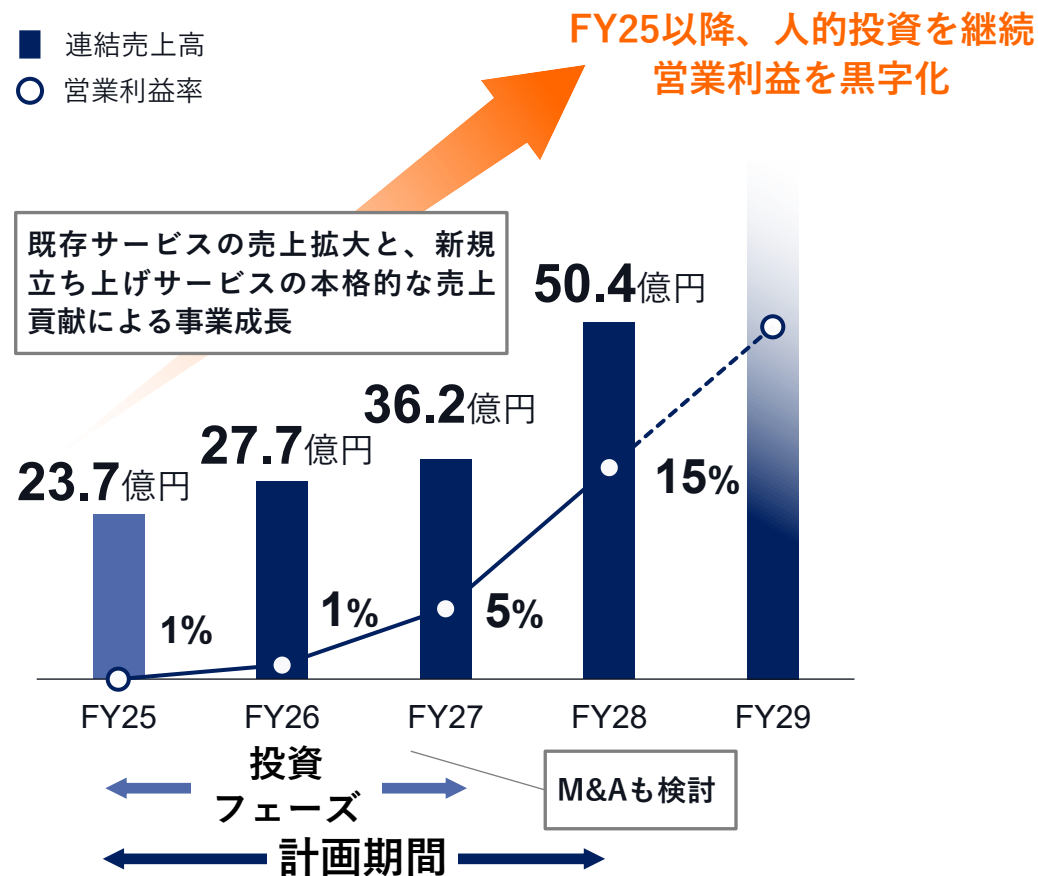
中期経営計画(FY2025-2028)のサマリ：財務計画 (2/2)

- ① FY2025下期から黒字化を達成し、FY2025通期での黒字化を目指す
- ② FY2028に連結売上高50億円以上、営業利益率15%以上を目指す

FY2025 四半期計画※



FY2025-FY2028 計画



※FY2024における「クライアント基盤の構築」および「コンサルタント体制の拡充」の進捗状況を踏まえて、2024年8月14日付開示の「中期経営計画FY2025-2028 事業計画及び成長可能性に関する事項」で計画したFY2025の四半期ごとの売上・利益計画を見直し。売上高は修正なく、営業利益の改善を予想

中期経営計画(FY2025-2028)のサマリ：財務計画および事業成長に向けた取り組み

- 【財務】 FY2025下期からの黒字化と、FY2028の連結売上高50億円以上、営業利益率15%以上を目指す
- 【事業】 新たなサービス分野の立ち上げと拡大、サービスの高付加価値化を目指す

財務計画※

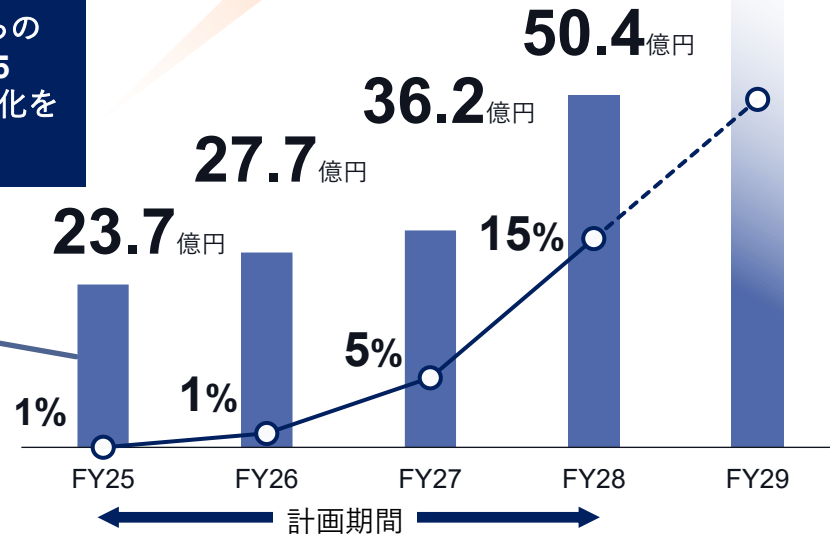
■ 連結売上高
○ 営業利益率

売上高平均成長率
25%

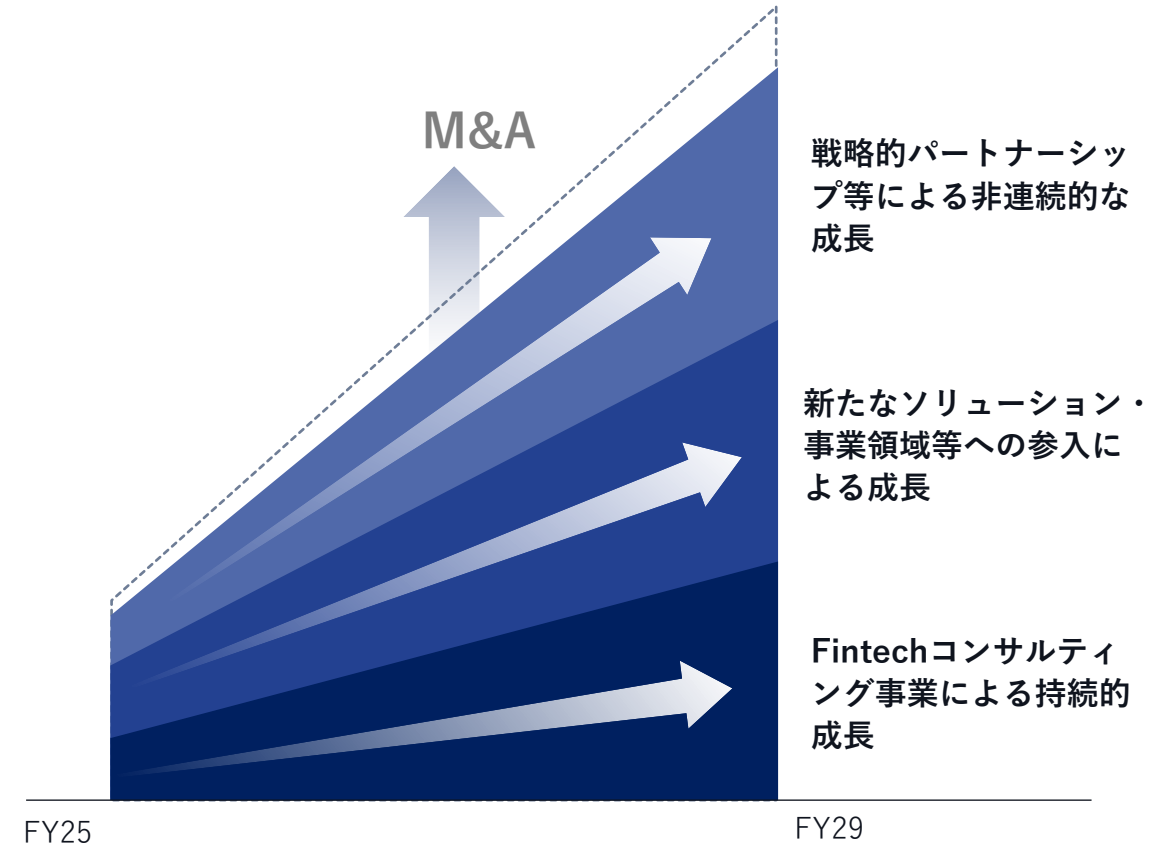
新規サービスの
成長に伴い売上・
収益性向上

FY25以降、人的投資を継続
営業利益を黒字化する計画

FY25下期からの
黒字化、FY25
通期での黒字化を
目指す



事業成長に向けた取り組み



※FY2024における「クライアント基盤の構築」および「コンサルタント体制の拡充」の進捗状況を踏まえて、2024年8月14日付開示の「中期経営計画FY2025-2028 事業計画及び成長可能性に関する事項」で計画したFY2025の四半期ごとの売上・利益計画を見直し。売上高は修正なく、営業利益の改善を予想

中期経営計画(FY2025-2028)のサマリ：事業成長に向けた取り組み（1/2）

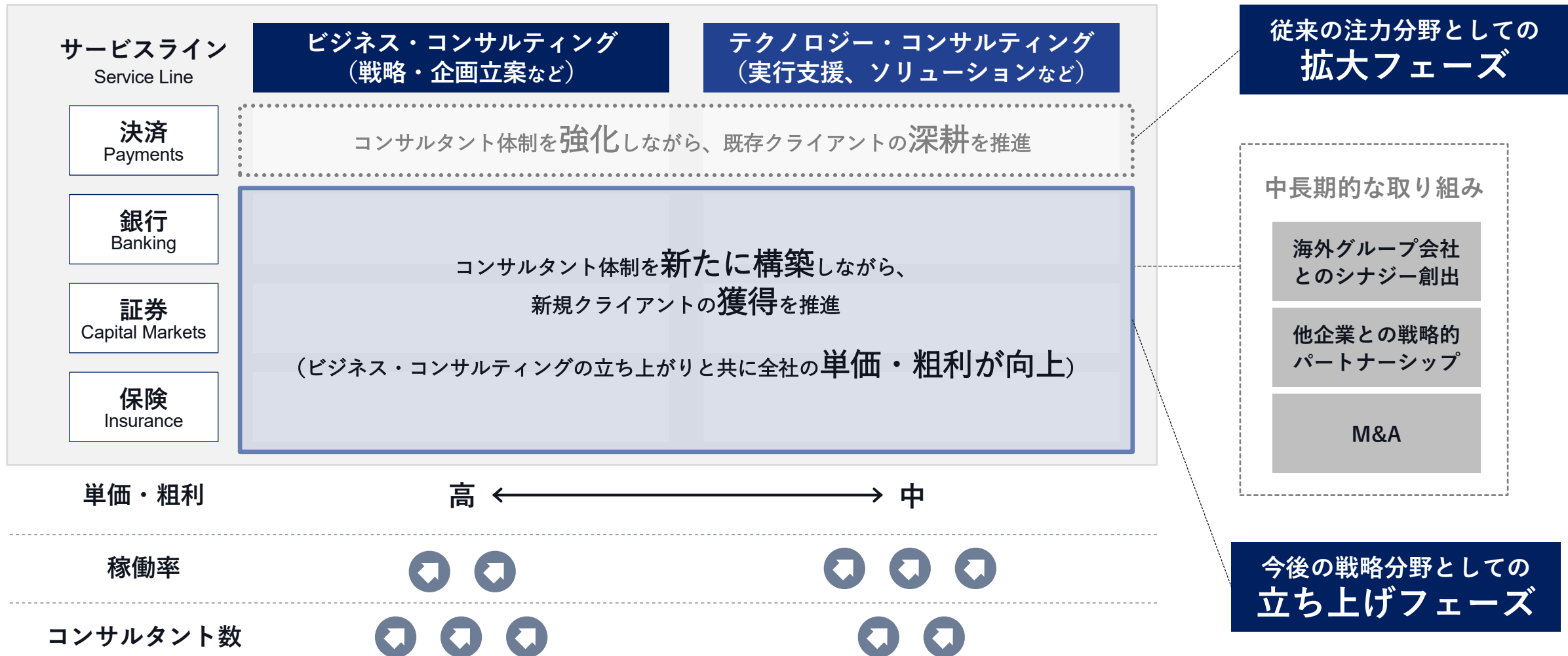
「FY2025下期からの黒字化・FY2025通期での黒字化」に向けて、既存の決済サービスの売上拡大と、新規立ち上げ中の銀行・証券・保険サービスによる収益貢献を予想



※ FY2024における「クライアント基盤の構築」および「コンサルタント体制の拡充」の進捗状況を踏まえて、2024年8月14日付開示の「中期経営計画FY2025-2028 事業計画及び成長可能性に関する事項」で示した「サービスライン：銀行・証券・保険」等について主に達成状況をアップデート

中期経営計画(FY2025-2028)のサマリ：事業成長に向けた取り組み（2/2）

「FY28の連結売上高50億円以上、営業利益率15%以上」に向けて、優秀な人材の採用・育成とコンサルティングサービスの高付加価値化を推進することにより事業全体の収益性を向上



※各サービスラインにはシンガポールを含む東南アジア地域におけるサービス提供を含む

- (1) 自社単独でのクライアント・ニーズの掘り起こし、(2) クライアントのグループ関連企業等への横展開、(3) 当社のビジネスパートナー企業等との協働、の3つの重点施策を通じてプロジェクト獲得を推進

Atlas
Technologies

① 自社単独でのクライアント・ニーズの掘り起こし

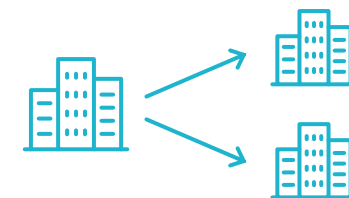
- ・ 既存クライアントの異なる事業領域や部門などに対する支援を提案（アップセル・クロスセル）
- ・ 新規クライアントの経営層やマネジメント層とのリレーションを活用して、コンサルティング・サービスを提案



新規クライアントの開拓
既存クライアントの深耕

② クライアントのグループ関連企業等への横展開

- ・ 支援実績のある既存クライアントからの紹介等を通じてグループ企業・関連企業等に対してサービスを提案



グループ企業・関連企業の開拓

③ 当社のビジネスパートナー企業等との協働

- ・ ソリューション提携企業や、既存プロジェクトにおいて共同してデリバリーした実績を有するSIer企業等からの案件紹介や共同提案の推進



ビジネスパートナー企業等
からの案件紹介や共同提案

- 優秀なコンサルタントの採用への積極投資を継続するとともに、成長機会の提供による入社後の定着率向上を推進
- 社内外における教育研修を充実させ、社員の成長機会創出とコンサルティングサービスの高付加価値化を推進

優秀な人材の採用

[コンサルタント数の増加]

CHROを中心に、社員紹介制度・ダイレクトリクルーティング・エージェント採用などをさらに強化

■ 採用強化策(例)

- 多国籍/多言語人材の採用
- 採用プロセスの短縮化
- 内定者フォローの強化
- 入社者アンケートの拡充
- 適性検査ツールの導入
- 採用関連メディア露出の増加
- エージェント企業取材の積極対応
- 当社採用HPのコンテンツ拡充など

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し入社後の定着率を向上

■ 主な取り組み(例)

- **ビジョンミッションバリュー浸透施策**
新入社員へのフォローアップ面談、全社員向けイベント、情報発信の拡充により当社社員の一体感を醸成
- **コミュニケーション施策の拡充**
MVP表彰、全社ミーティング、歓談タイムなどの施策により社員間のリレーション構築
- **内定者の入社前接点の充実**
希望者に対してはコミュニケーションを図り入社前の不安点などを払拭
- **OpenDoorの開催**
特定の日には社長と社員が自由に会話できる時間を設け、事業理解やキャリア実現に寄与

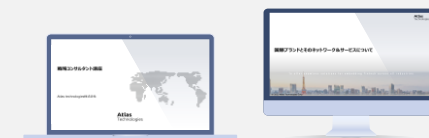
サービスの高付加価値化

[サービス単価の向上]

教育研修コンテンツ等を社内で制作し、知見を共有するほか、外部セミナーなども活用し社員に成長機会を提供

■ 教育研修メニュー (例)

- 新入社員向けコンサル研修講座
- 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
- 社員による勉強会の開催
- 250件以上の外部通信教育メニューなど



- 価値観を共有した一体感のある組織として成長を図るため、カルチャー浸透施策を拡充中



ハイブリッドワーク

出社または在宅リモートから自由に選択可能で、現在最も多いのは「週3日出社・2日在宅リモート」のハイブリッドスタイル。

オフィスはフリーアドレスのため、協働メンバーで集まって業務を推進



スーパーフレックスタイム

コアタイムなしのスーパーフレックス・タイム制を導入。個人のライフスタイルに合わせて、働く時間を選択可能



シェアオフィスラウンジ

ワークスタイリング震が関内の会員専用ラウンジやオープンスペースを自由に利用可能。無料の飲み物や軽食とともに、気分に合わせて好きな場所で業務が可能



ワーク・ライフ・バランス

残業時間のマネジメントや、繁忙期における業務量の確認を行うことなどで、コンサルタントの様々な働き方を支援



歓談タイム

月に一度、役員を含む全社メンバーでランダムに選ばれたペアを組み、30分程度の歓談を実施。柔軟な相互理解が実現



ALL-HANDS

月に一度、会社に関するトピックス(社員紹介やイベント開催のお知らせなど)をオンラインで共有・発信



Kozy Channel

月に一度、会社に関するトピックス(各部の予算達成状況やプロジェクト、会社の方針など)をオンラインで共有・発信



1on1

上司と部下が1対1で対話するミーティングで、月1回以上実施。チームの信頼関係を強化



OpenDoor

代表の山本が不定期で主催し、参加を希望する社員と自由に会話。企業/事業への理解や社員のキャリア実現に寄与



ユニットランチ

部署内での交流や慰労を目的に、月毎の食事会を促進。仕事仲間と気軽に食事することで、事業への理解やチームの結束力を強化



社員研修

入社時のコンサルタント研修やコンサルタントの横断的な勉強会を含め、研修活動を強化中



社内イベント

一緒に働くメンバー一人ひとりの個性、“その人らしさ”を大切にするとして、定期的な社内イベントやプロジェクトを実施中



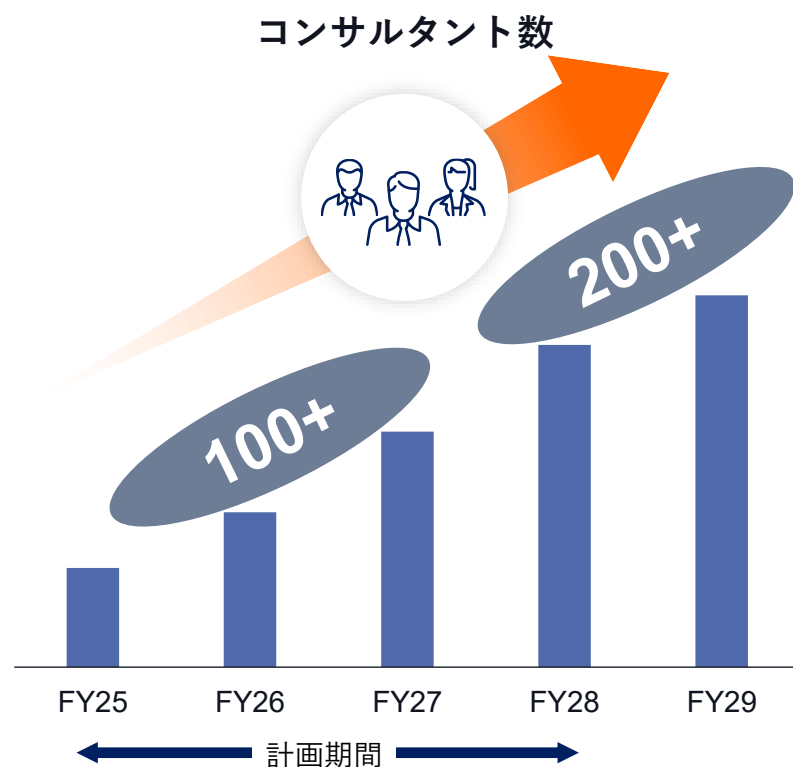
ナレッジ蓄積

専門性の高いコンサルティングを行うにあたり、必要な知識や経験を社内で蓄積し、活用できる仕組みを強化中

優秀な人材の採用・育成や、企業価値向上のための人的資本の高度化を推進

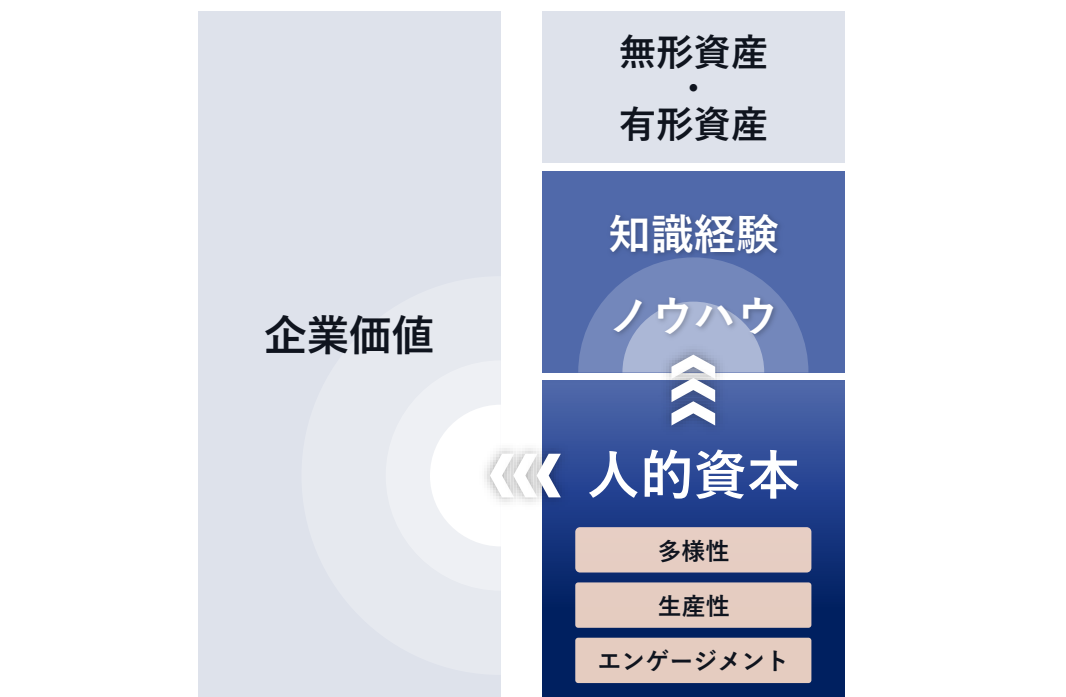
採用計画

優秀な人材の採用・育成などによりコンサルタント数を増加するとともに、より働きやすく成長できる環境を制度面・組織風土面から整備して定着率を向上



人的資本の高度化

経営戦略と連動する人材戦略を策定し、各種施策の実行と効果検証を行うことにより人的資本経営を推進



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

Fintech領域のコンサルティングにおけるDX推進は、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、テクノロジーへの旺盛な投資を背景に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）

テクノロジー投資の中期的な
市場成長イメージ

年平均成長率(CAGR)

10.1%

1兆1,714億円

7,240億円

2023年

2028年予測

8兆350億円

4兆197億円

2023年度見込

2030年度予測

市場規模

SoE※1（攻めのIT投資）

IoT、AI等のテクノロジーを活用した新たな製品・サービス開発、事業の変革

SoR※2（守りのIT投資）

基幹システムや業務アプリケーションの保守・回収リプレイス等
業務効率化やコスト削減

2030

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

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始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ところです。
- ・ 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。

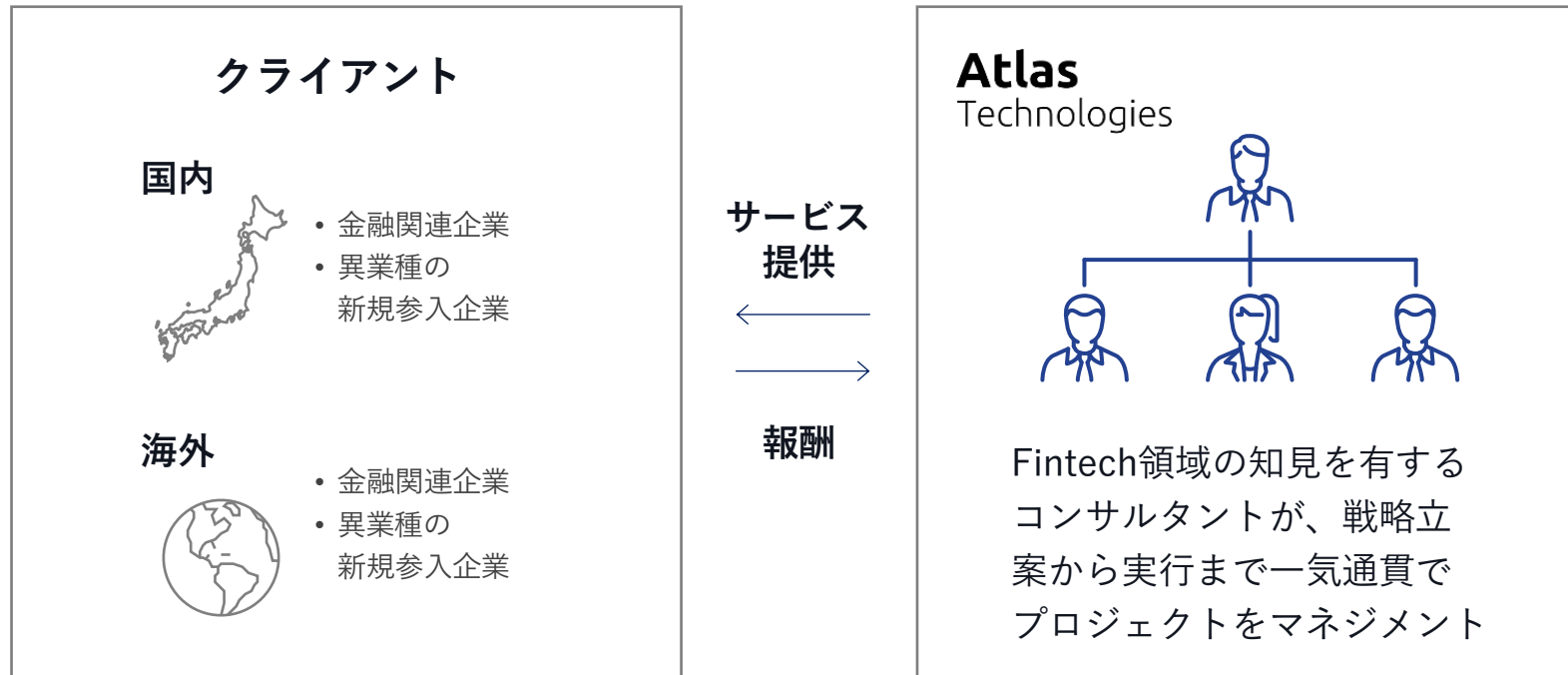


- ・ 人口減少・高齢化、デジタル技術の発展、新たなリスクの出現、競争激化、規制緩和、顧客ニーズの変化など、かつてないほどの変動性・不確実性に直面する保険業界において、収益確保、人材育成、レガシーシステム刷新が課題となっています。
- ・ デジタル技術を活用した新たなビジネスモデル構築、高齢化社会に対応した商品・サービス開発、国際競争力強化といった未来への挑戦に向けて、市場分析、デジタル化、人材育成など、お客様のニーズに合わせた最適なソリューションの提供が求められます。

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

[2025年12月期第3四半期]

クライアント数

34社



コンサルタント数

69名



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、月額の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

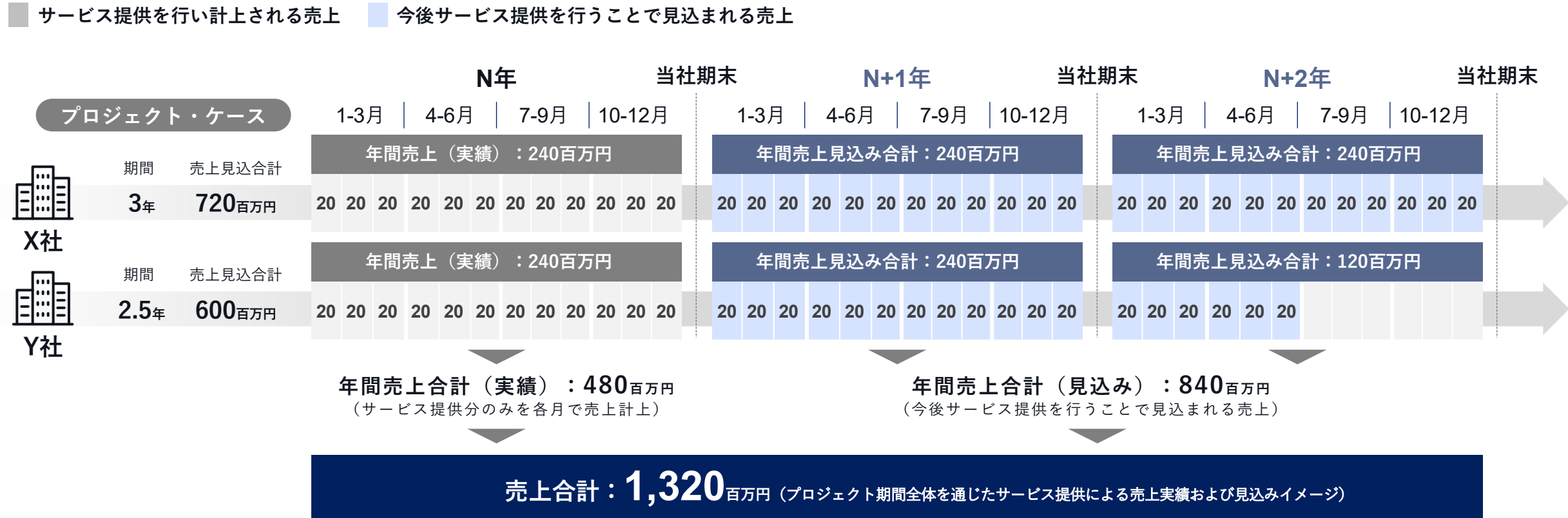
※ 3か月以上継続する準委任契約

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。

※リカーリング性とは一時的ではなく、継続的に提供するサービスから発生する収益のこと

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)



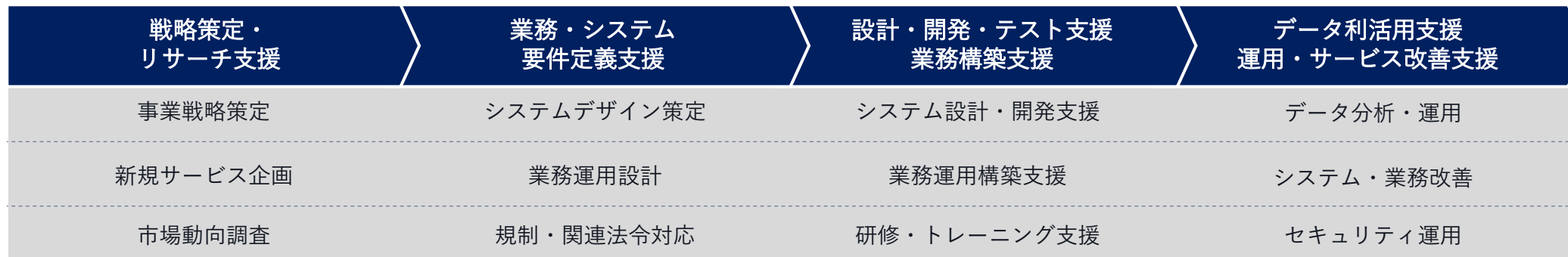
戦略立案から実行まで一気通貫で支援

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。

クライアントの戦略策定フェーズから
伴走し、プロジェクト立ち上げを支援

国内および海外の知見・ノウハウを
踏まえた実効性のある支援

データ分析から得られる
インサイトに基づく事業課題の解決



ビジネス・コンサルティング

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

- ・ 独立系であることによる中立性を活かしながら、Fintech領域で蓄積した知見を活用して、クライアントの事業戦略などの立案を支援
- ・ リーディングカンパニーとの先進的プロジェクトを通じて獲得したナレッジを活用して、高付加価値なサービスを提供
- ・ 国内案件のみならずクロスボーダー案件にも柔軟に対応

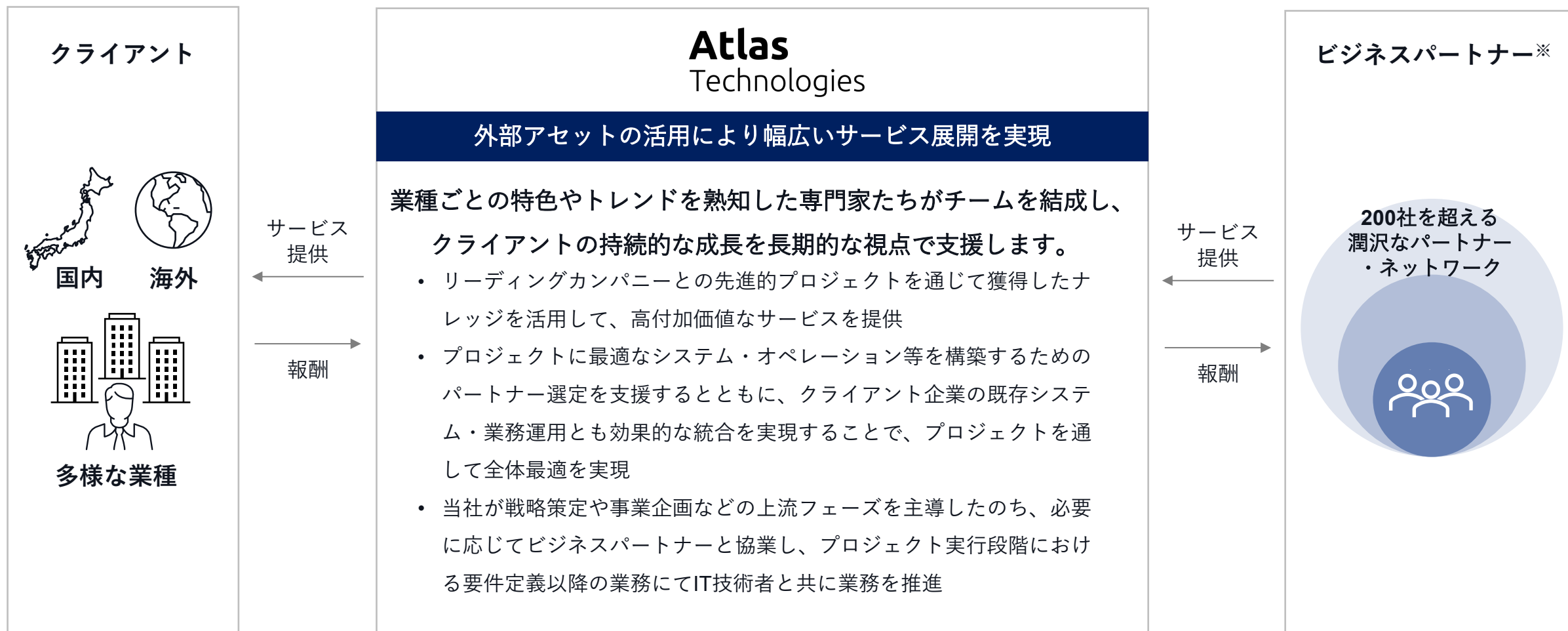
テクノロジー・コンサルティング

プロジェクト実行段階においてもクライアント企業の現場で共に課題を解決

- ・ プロジェクトに最適なシステム・オペレーション等を構築するためのパートナー選定を支援するとともに、クライアント企業の既存システム・業務運用とも効果的な統合を実現することで、プロジェクトを通して全体最適を実現
- ・ クライアント企業の固有のニーズに合わせて豊富な経験を積んだ技術者がシステム運用をデザイン。その後の保守業務ヘシームレスに接続

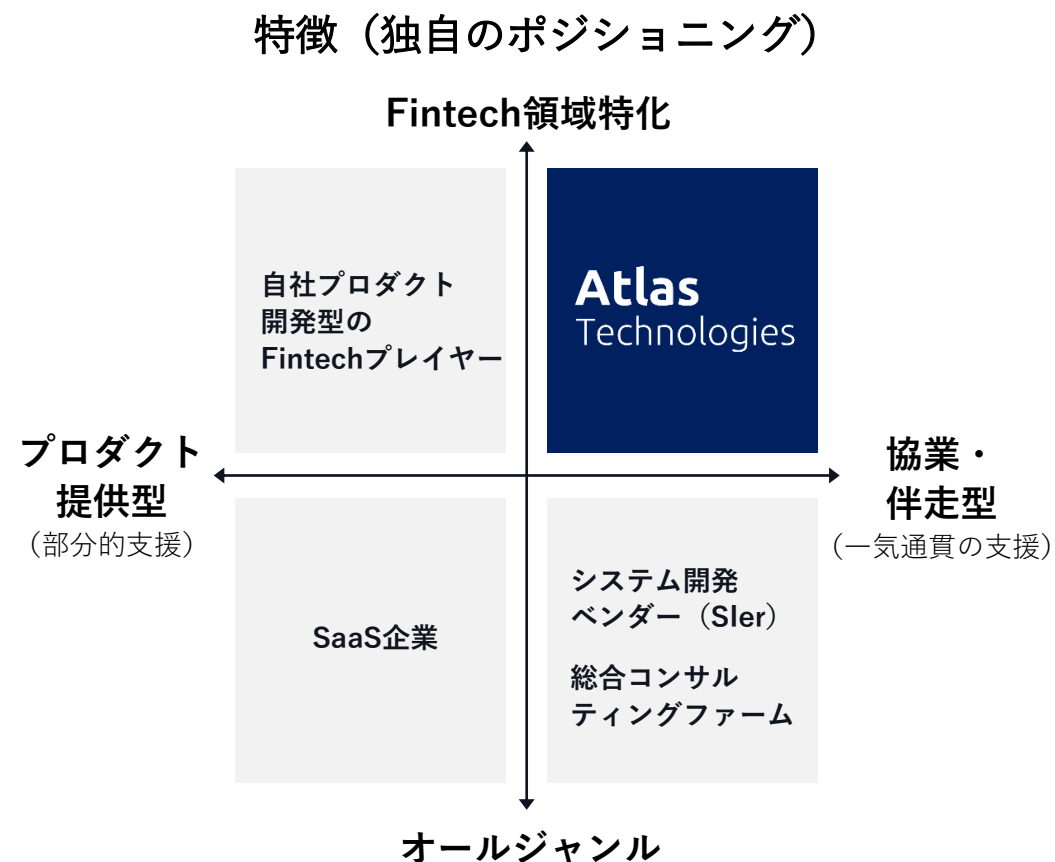
クライアントの事業を成功に導くパートナー・ネットワーク

戦略から実行まで、多様なソリューションやデジタルアセット類を、グローバルで培った成功モデルに基づき体系化。さらに、異なるケイパビリティを持つビジネスパートナーとのネットワークを活用し、高品質なコンサルティングサービスを提供しています。様々なシーンで、クライアントの皆様のご要望に沿った幅広いサービスを提供しています。



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）

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

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

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

クロスボーダー案件への対応力



海外グループ企業と連携し、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

VISION

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」は誕生しました。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。

MISSION

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で伝達することが可能になりました。その一方、日々生み出される経済的価値や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、今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・証券といった従来の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。

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。

Atlas
Technologies

あらゆる産業とFintechの融合

To offer seamless solutions for embedding
Fintech across all industries