



AR advanced technology, Inc

# 事業計画及び 成長可能性に関する説明資料

ARアドバンストテクノロジ株式会社（東証グロース：5578）

2025年11月28日

# BXdesigner

— 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ransformationの体現者として  
“DXソリューション事業”を展開していきます

# CONTENT

## 目次

1. 会社および事業概要
2. ビジネスマodel(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. 株主還元施策
7. リスク情報



# 1. 会社および事業概要

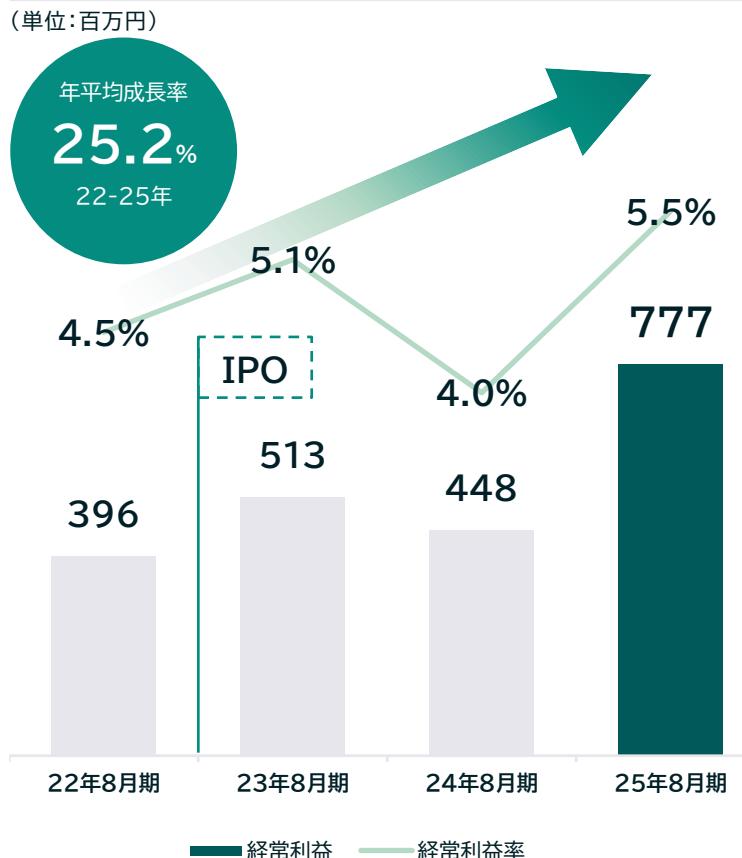
---

1. 会社および事業概要
2. ビジネスマネジメント(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. 株主還元施策
7. リスク情報

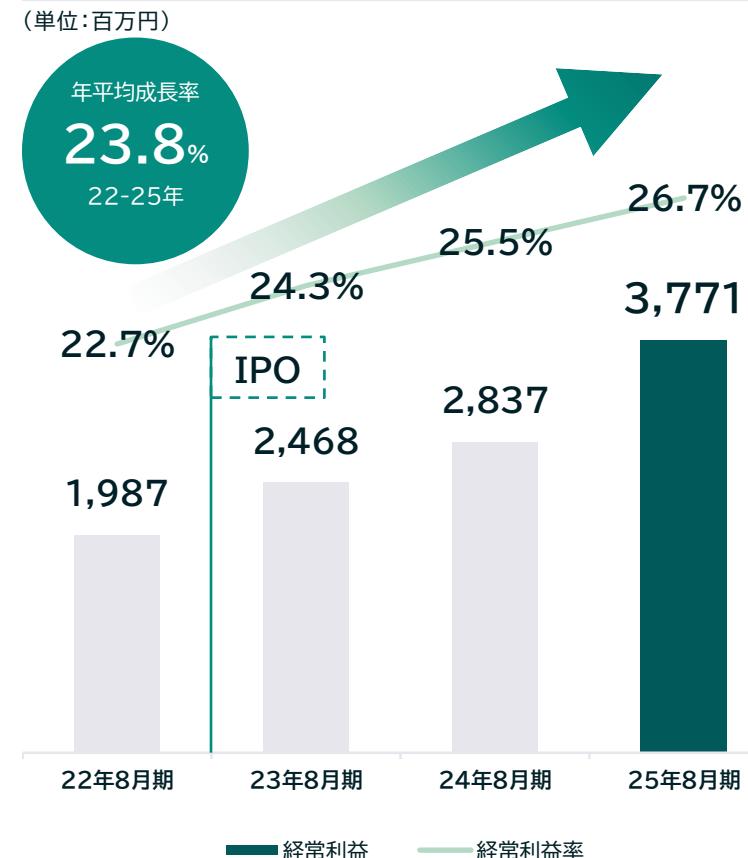
# 上場からの軌跡

- 非上場期から築いた基盤を活かし、IPO後は利益率・売上・人員の持続的な拡大を実現

経常利益及び経常利益率の推移



売上総利益及び売上利益率の推移



社員数の推移



# 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・AI・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

- DXコンサルティングを起点に、AI駆動によるクラウドインテグレーションを上流工程からワンストップで提供し、さらにBTCアプローチとハイブリッドアプローチを組み合わせた高付加価値の戦略実行により、利益向上に向けた施策を継続
- 人事部門への積極投資で、前期125名のコンサルタント・エンジニアの採用実績(採用数計138名)
- 新卒中心に他社平均をはるかに上回る定着率の他、グループ全体で圧倒的なエンジニア供給力を誇る

### 成長戦略

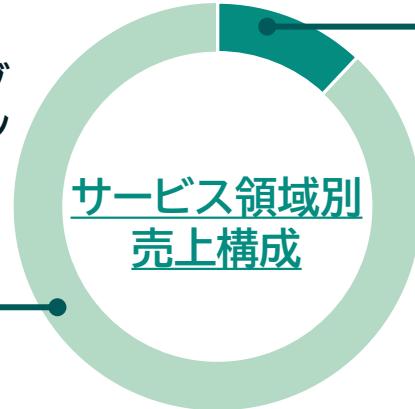
- 領域特化型サービスブランド「cnaris」「dataris」に「AI駆動開発」を加え、生産性向上を加速
- 売上高5,000億円超の新たな重点戦略顧客への販路拡大、主にAI開発案件を含む高付加価値案件の受注拡大によりさらなる単価上昇を見込む
- 既存事業の強化と新ビジネス領域の獲得を目的に、M&A・業務提携戦略をとる

# At a Glance

## DXソリューション事業(単一セグメント)

<主力サービス>  
DXコンサルティング  
&インテグレーション

約 **9** 割



<関連サービス>  
DXリソース  
プラットフォーム

約 **1** 割

## 売上高 (百万円)

11,129→14,152

伸長率

**127** %



## 売上総利益 (百万円)

2,837→3,771

伸長率

**133** %



## EBITDA (百万円)

531→1,021

伸長率

**192** %



## 経常利益 (百万円)

448→770

伸長率

**174** %



## 社員数

600名→759名

伸長率 **127** %

## コンサル・エンジニア採用数

108名→125名

伸長率 **116** %

## 社員定着率 新卒3年間

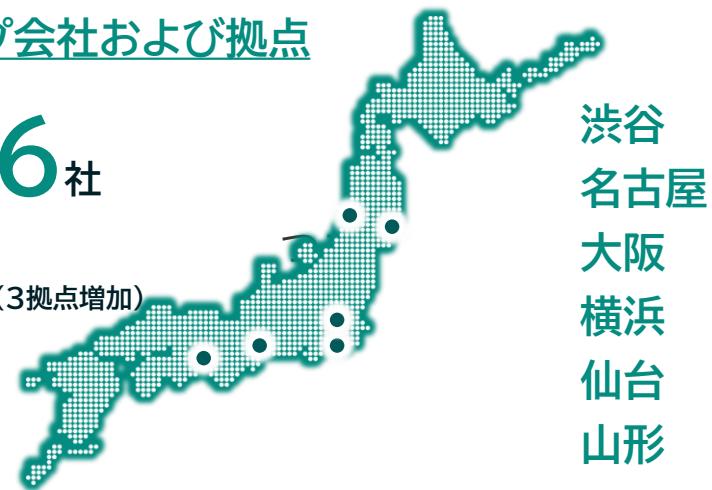
88%→87%

高水準維持

## 当社グループ会社および拠点

当社グループ **6** 社

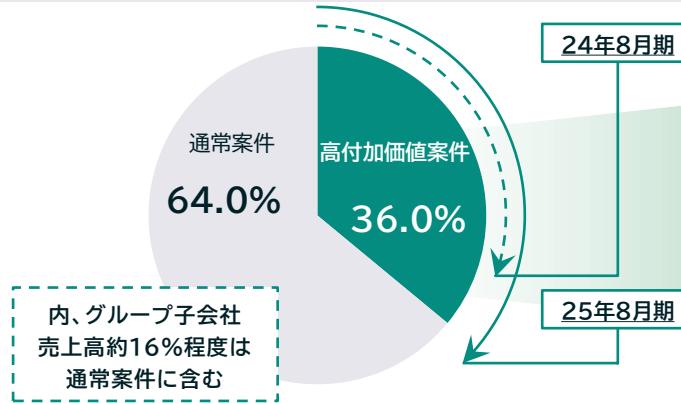
拠点 **6** 拠点(3拠点増加)



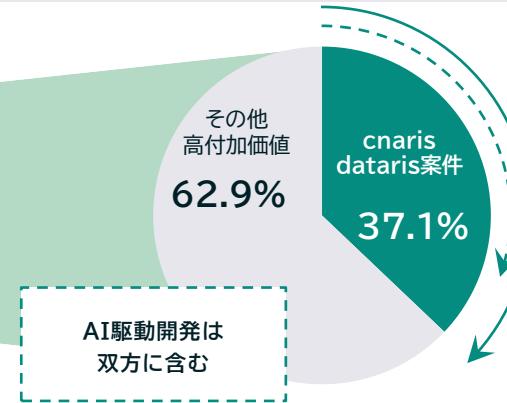
# KPI追加開示

- 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

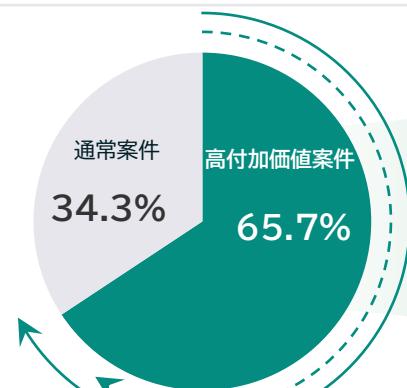
連結売上高における高付加価値案件比率



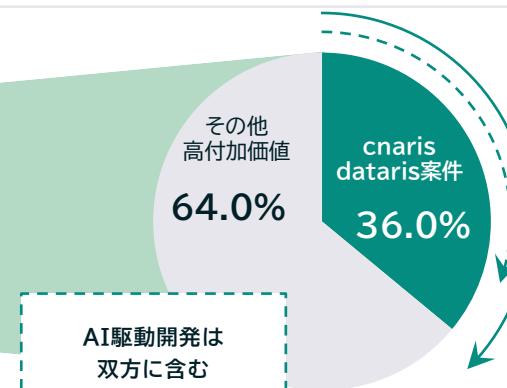
内、cnaris・dataris案件売上比率



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) として位置づけている

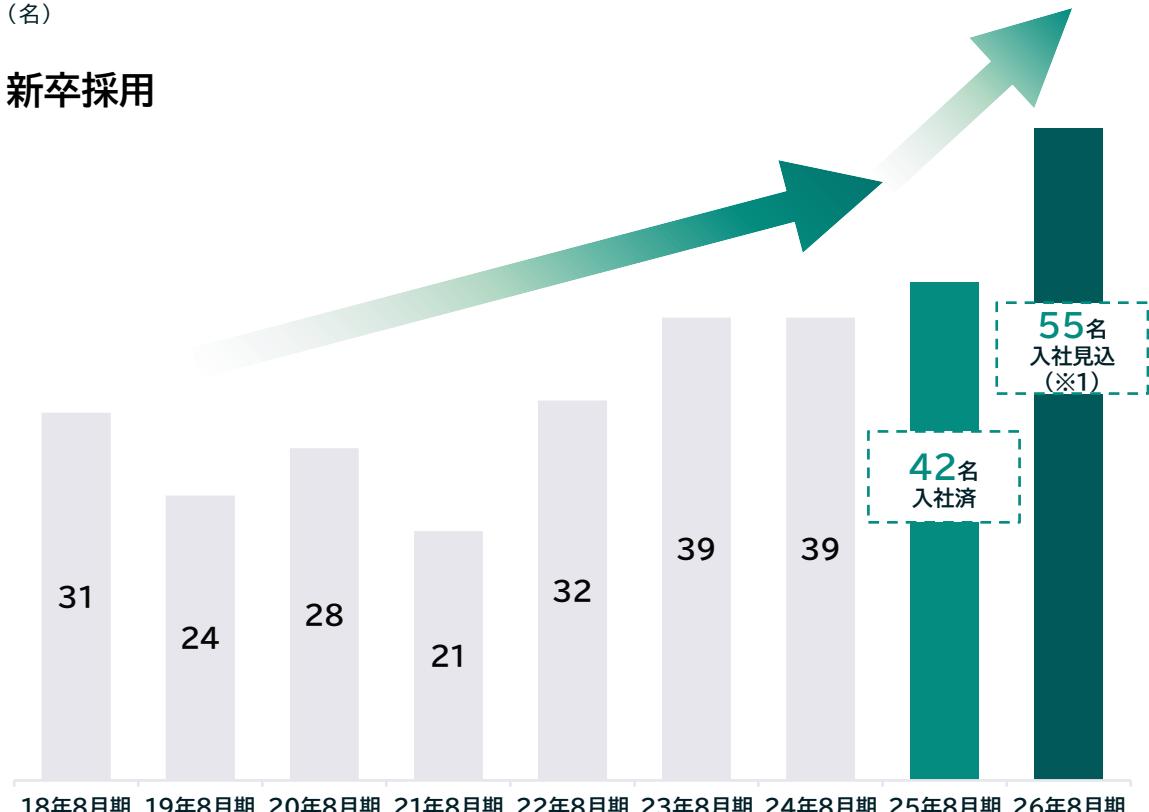
# 高水準な採用の継続

- 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55名と昨対を大幅に上回る予定
- 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

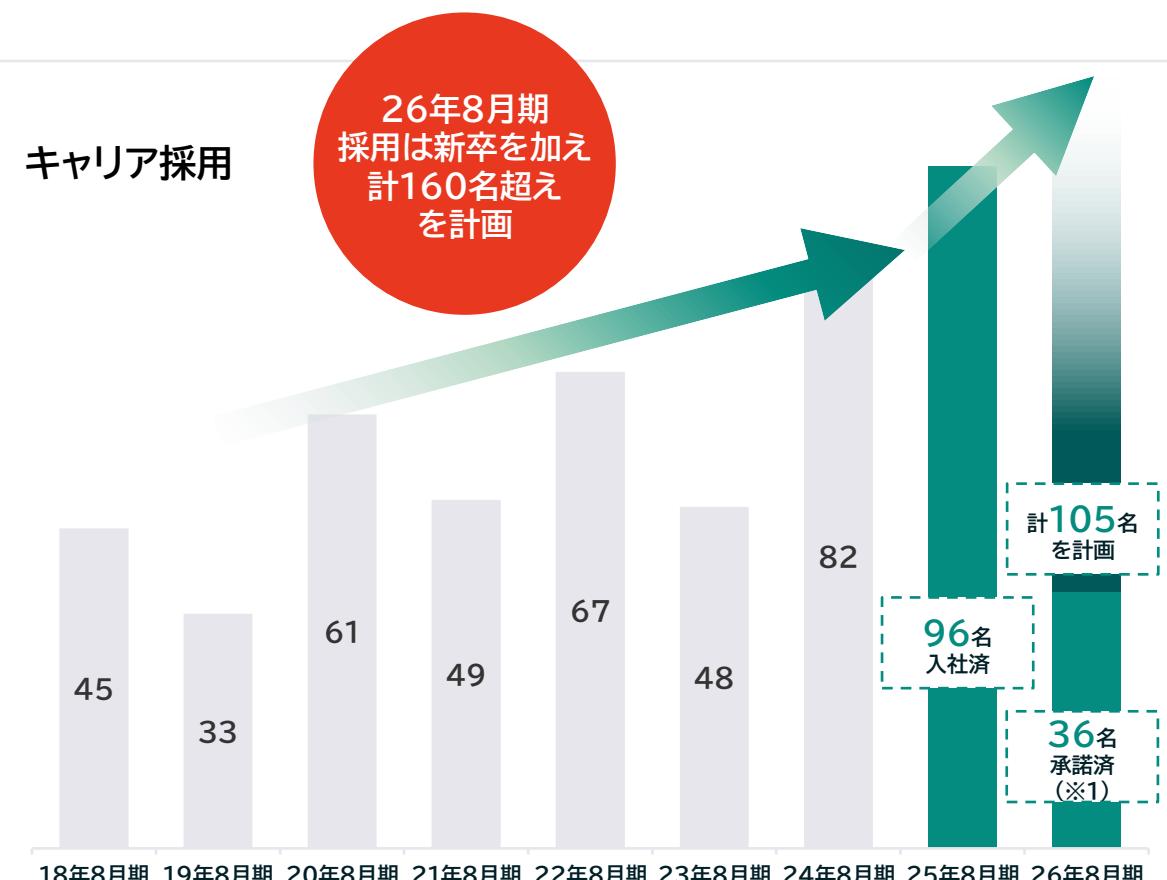
新卒およびキャリア採用者の採用計画推移

(名)

## 新卒採用



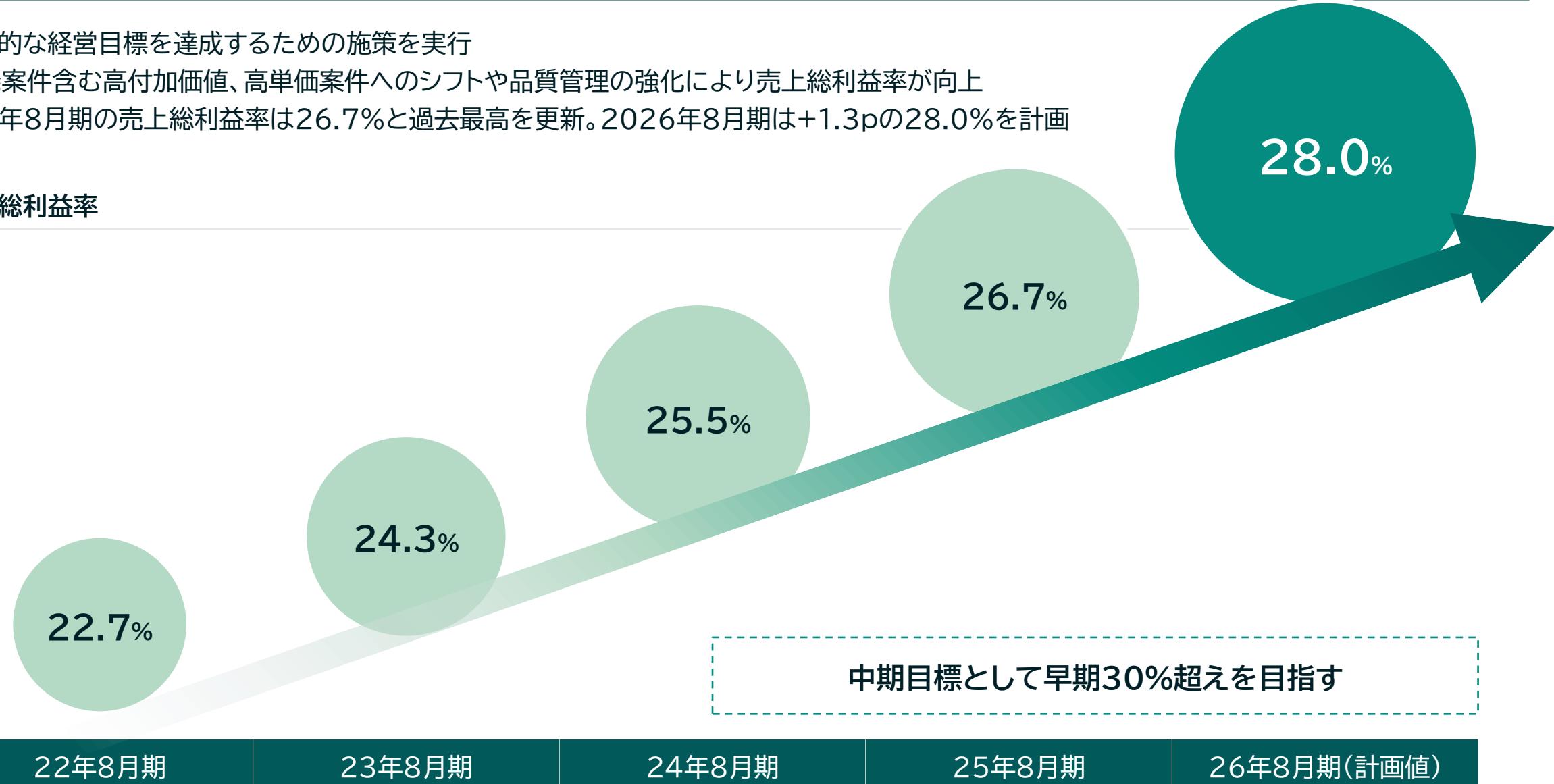
## キャリア採用



# 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



# 2026年8月期業績予想

## 売上高

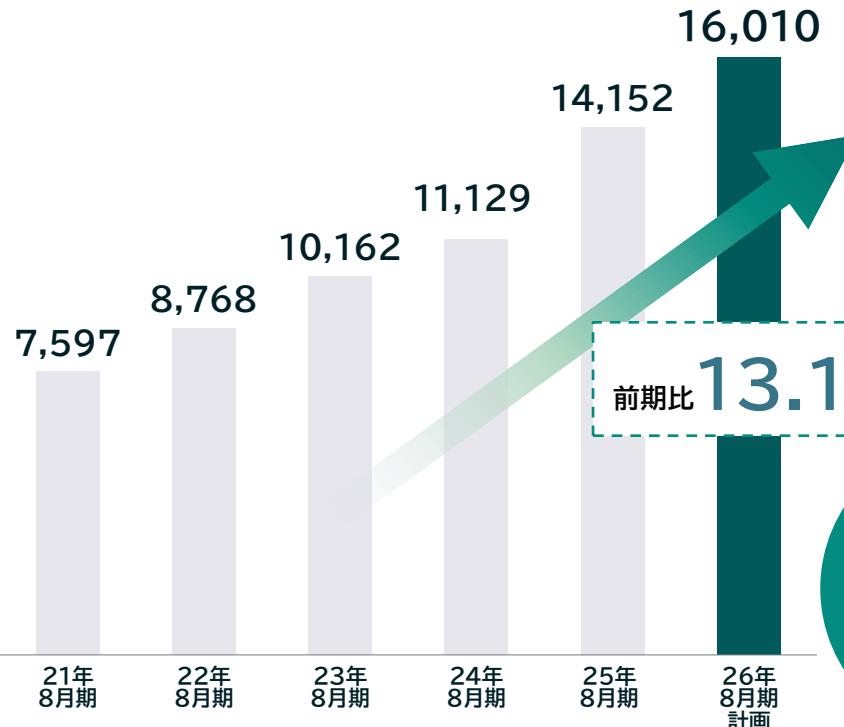
- 引続き好調に推移するDX市場とともに、AI駆動型の開発案件および高付加価値案件の受注拡大等から二桁増収を見込む

## 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

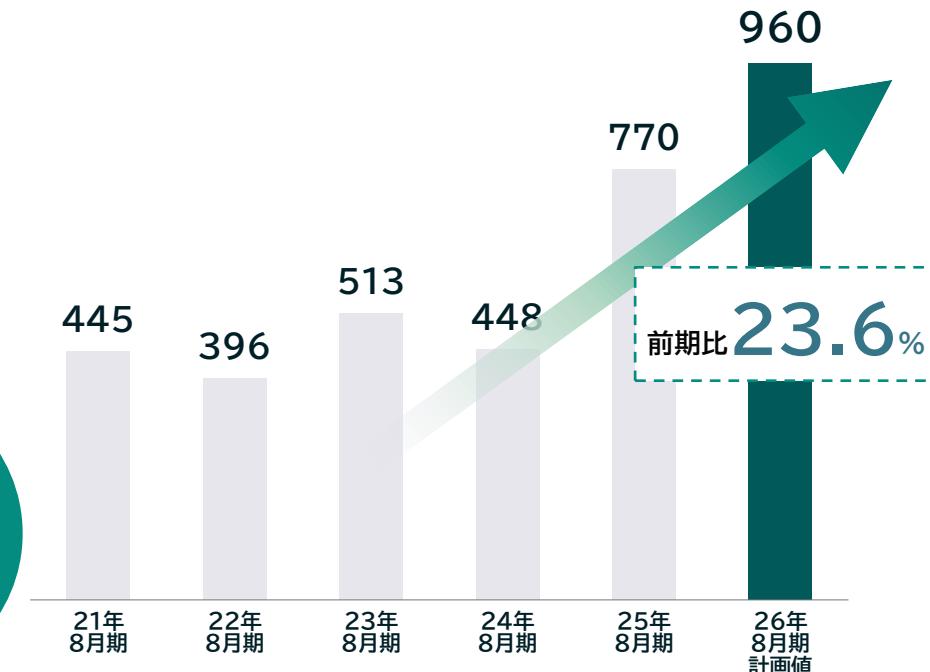
### 連結売上高

(百万円)



### 連結経常利益

(百万円)



年平均成長率

16.1%

21-26年

年平均成長率

16.6%

21-26年

## 1. 会社および事業概要

# コーポレートデータ

商号 ARアドバンストテクノロジ株式会社 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 渋谷アクシユ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



AR advanced technology, Inc



# 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、当社取締役執行役員として事業管掌

取締役執行役員  
**新家 剛**

外資系企業にてITサービス事業の経験を経て当社入社、関西支社長から執行役員就任後、当社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

取締役執行役員  
**山岡 拝哉**

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)

取締役  
**高橋 英昌**

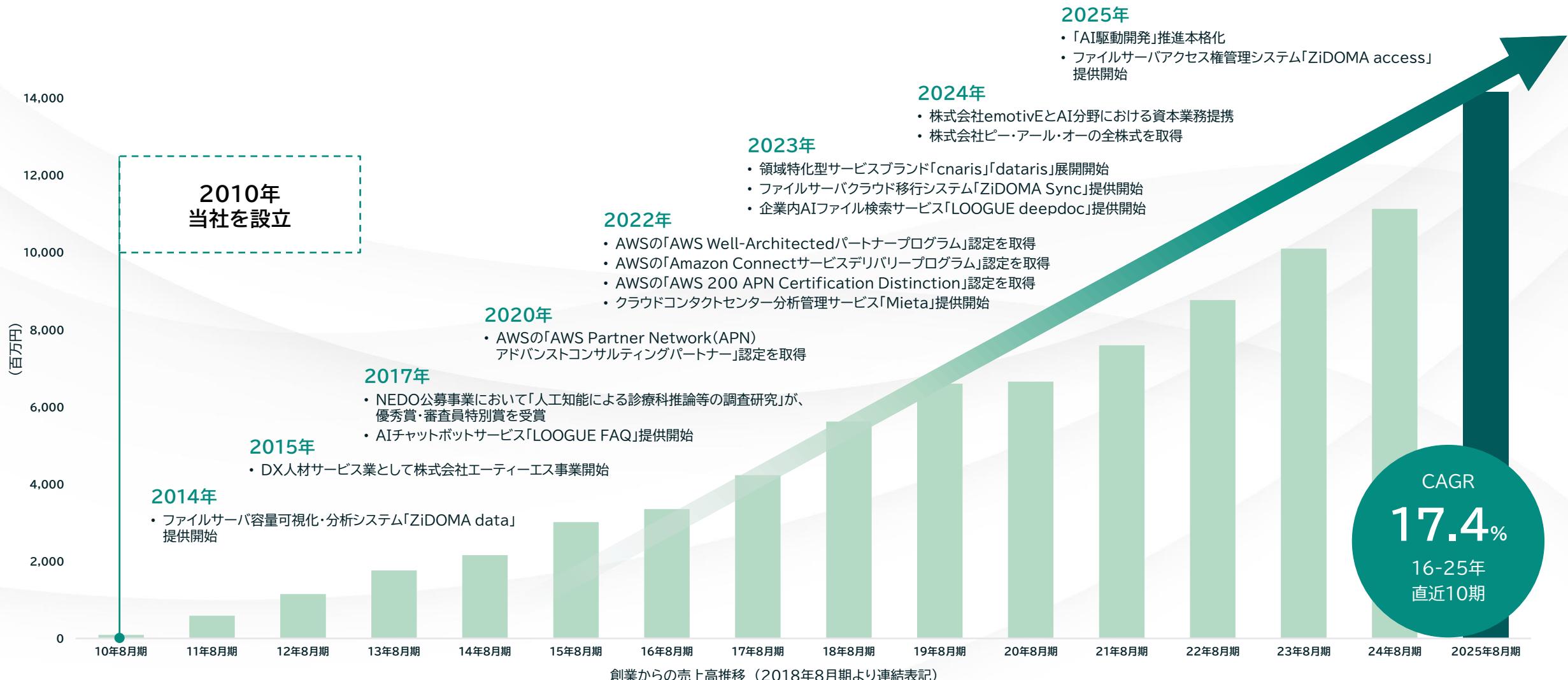
電通国際情報サービスにて金融事業を経験、同社米国法人社長等を経て、当社入社、執行役員就任後、取締役として事業管掌

取締役執行役員  
**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

# 創業からの歩み

創業来、クラウドプラットフォーマーとの協業をベースに、DX、クラウド、データ、AI分野でのサービス展開により事業拡大



## 2. ビジネスマodel(事業内容・収益構造)

---

1. 会社および事業概要
2. ビジネスマodel(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. 株主還元施策
7. 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

### 主力サービス



DXコンサルティング および  
AI駆動によるクラウドインテグレーション

### 関連サービス

DXリソースプラットフォーム  
DX専門人材の提供



DX人材獲得のための  
マッチングプラットフォーム



**cnaris**

クラウド活用総合支援サービス

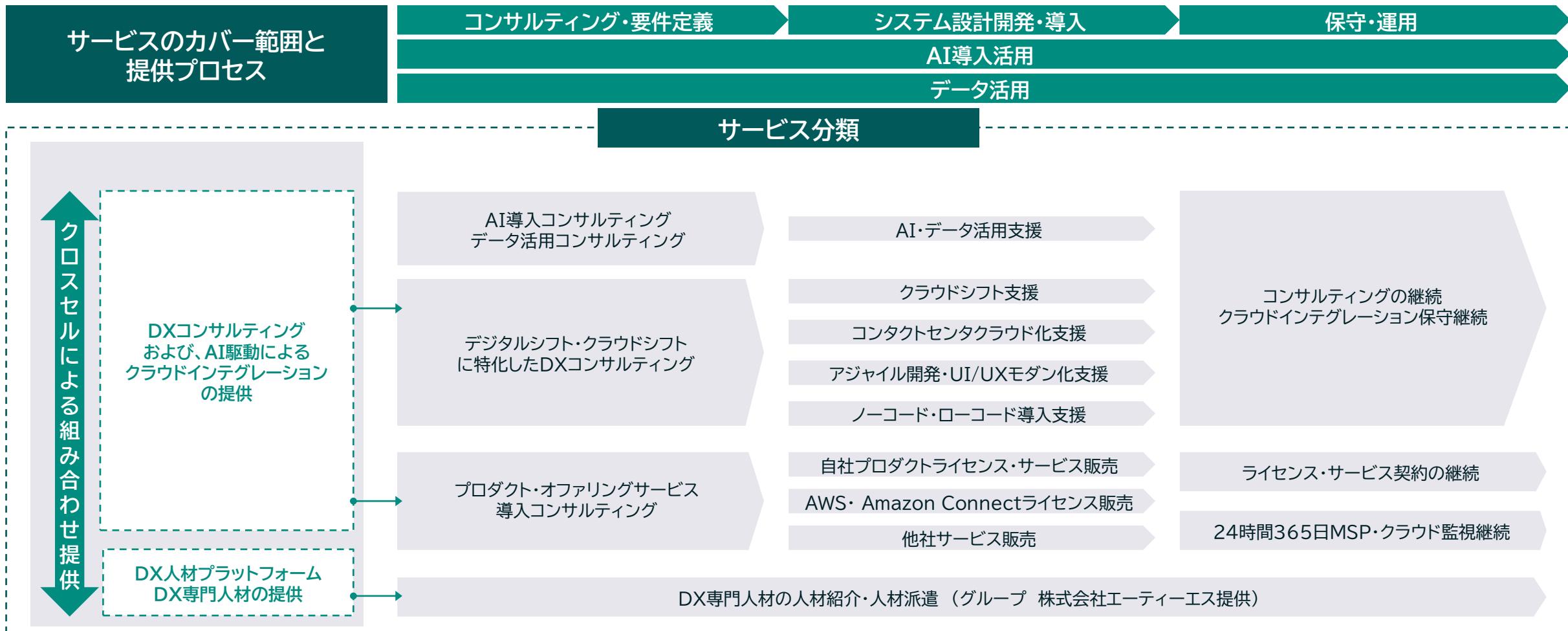


**dataris**

データ・AI活用総合支援サービス

# サービスのカバー範囲

デジタル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



# 收益構造

- 主力の役務は稼働人数×単価、オファリングサービスやプロダクトはサービス単価/ライセンス単価×販売数となる
  - 主力の役務とオファリングサービスの拡大は、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・サービスの販売拡大のために、販売管理費の先行投資を加速

$$\text{売上高} = \left\{ \begin{array}{c} \text{エンジニア単価} \\ \times \\ \text{有償稼働人数} \\ (\text{社員} + \text{パートナー}) \end{array} \right\} + \left\{ \begin{array}{c} \text{プロダクトライセンス単価} \\ \text{オファリングサービス単価} \\ \times \\ \text{販売数} \end{array} \right\}$$

コンサルティングやシステム開発等の業務

サービスパッケージやプロダクト

$$\text{売上原価} = \left\{ \begin{array}{c} \text{労務費} \\ (\text{エンジニア社員}) \end{array} + \begin{array}{c} \text{外注費} \\ (\text{パートナー}) \end{array} \right\} + \left\{ \begin{array}{c} \text{労務費} \\ (\text{オファリングサービス従業者}) \end{array} + \begin{array}{c} \text{減価償却費} \end{array} \right\}$$

$$\text{販管費} = \left\{ \begin{array}{l} \text{人件費} \\ (\text{営業・人事採用}) \end{array} + \begin{array}{l} \text{採用・教育費} \end{array} + \begin{array}{l} \text{研究開発費} \end{array} + \begin{array}{l} \text{広告宣伝費} \end{array} \right\} + \begin{array}{l} \text{その他} \end{array}$$

營業利益

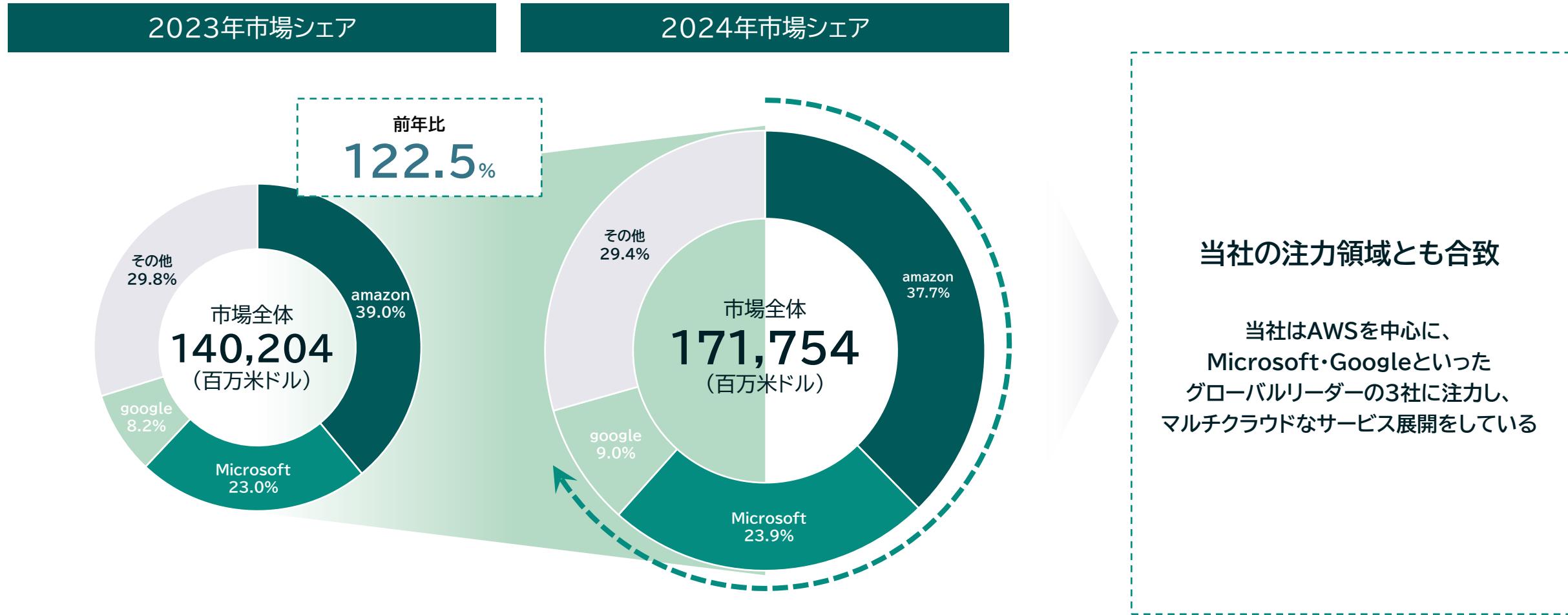
### 3. 市場環境

---

1. 会社および事業概要
2. ビジネスマodel(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. 株主還元施策
7. リスク情報

# AWSを中心としたクラウドプラットフォーマーの動向

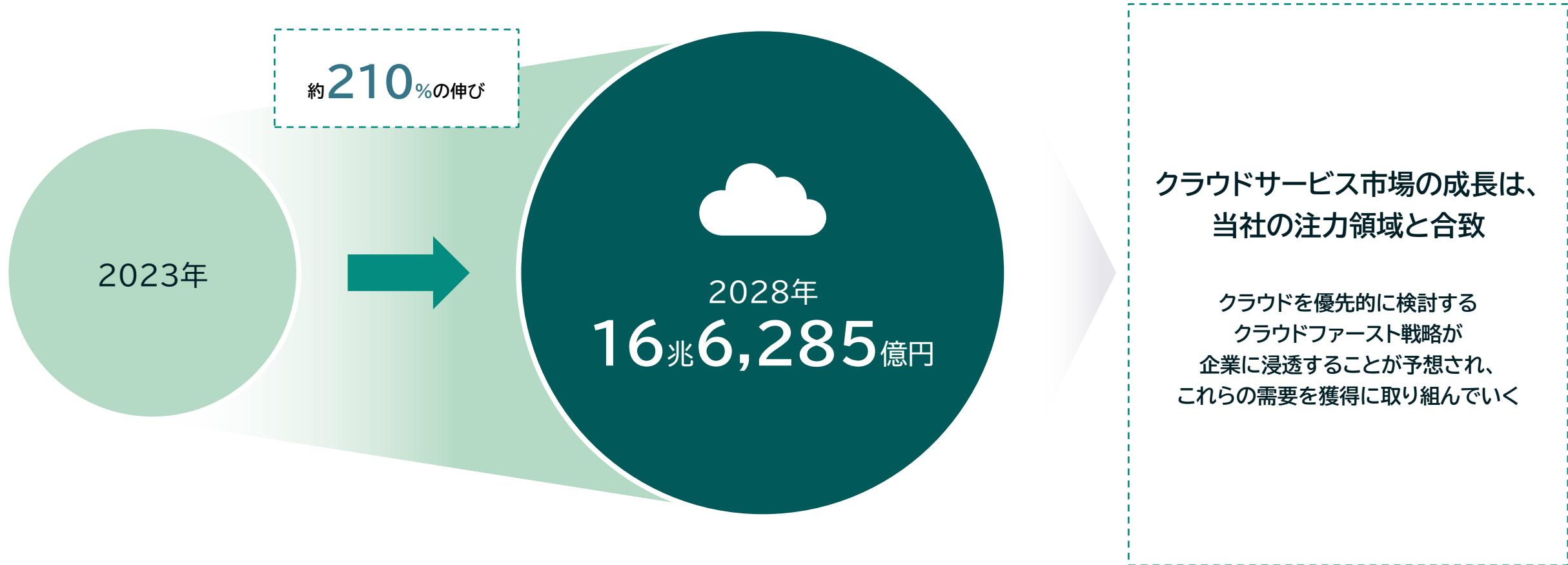
2024年における世界のIaaS市場は1,717億ドル(前年比122.5%)。市場トップはAWSが37.7%、Microsoft Azureが23.9%で2社で61.6%を占める



出所：ガートナープレスリリース(2025年8月6日)を基に当社にて作成

# 国内クラウド市場 売上額予測

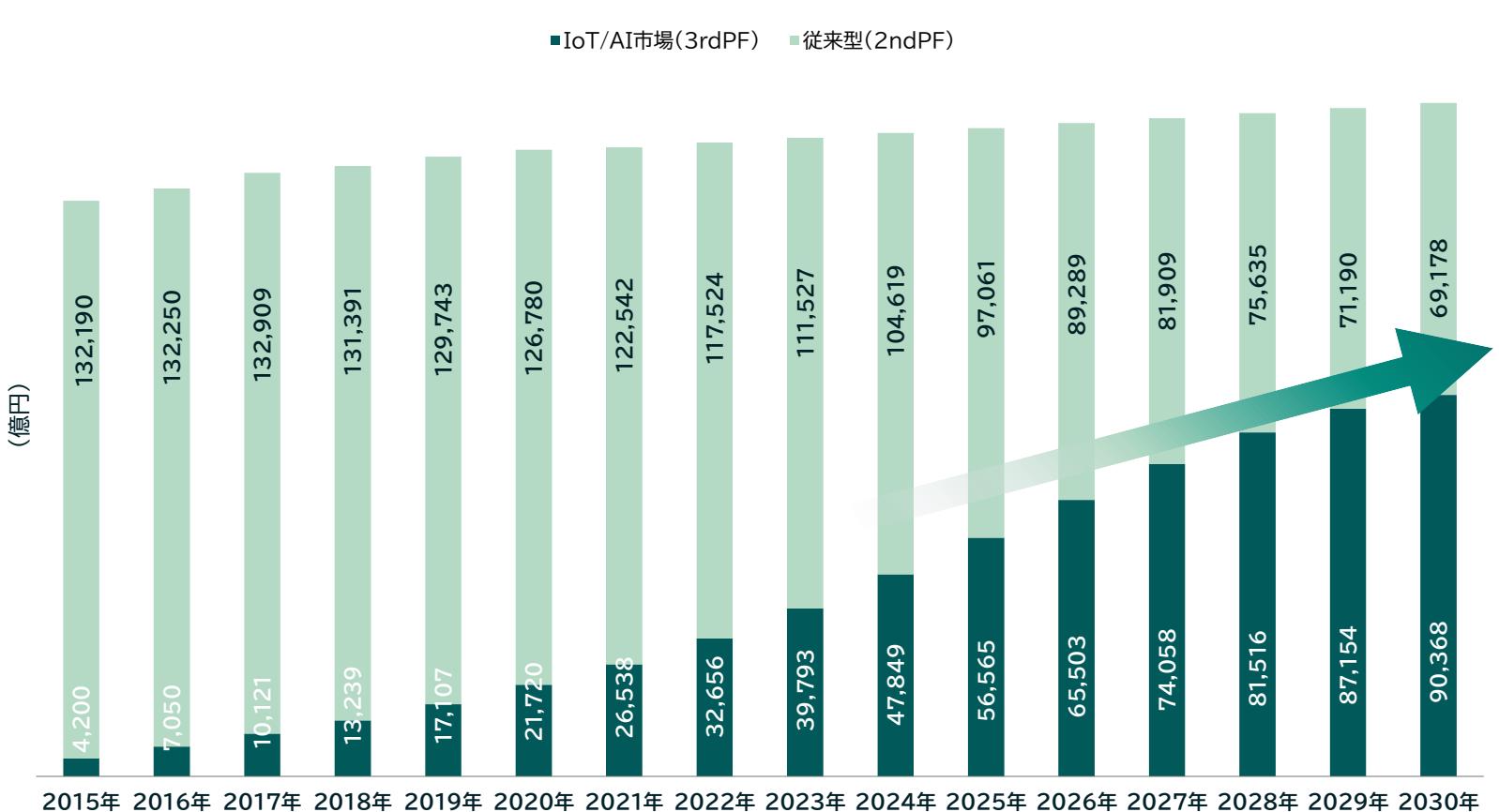
国内クラウドサービス市場については、2022年～2028年の年間平均成長率は16.3%で推移し、2028年の市場規模は2023年比約210%の16兆6,285億円、今後の国内クラウドサービス市場の成長を牽引するのはDX分野と予測



出所：IDC Japan株式会社「国内クラウド市場予測、2023年～2028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



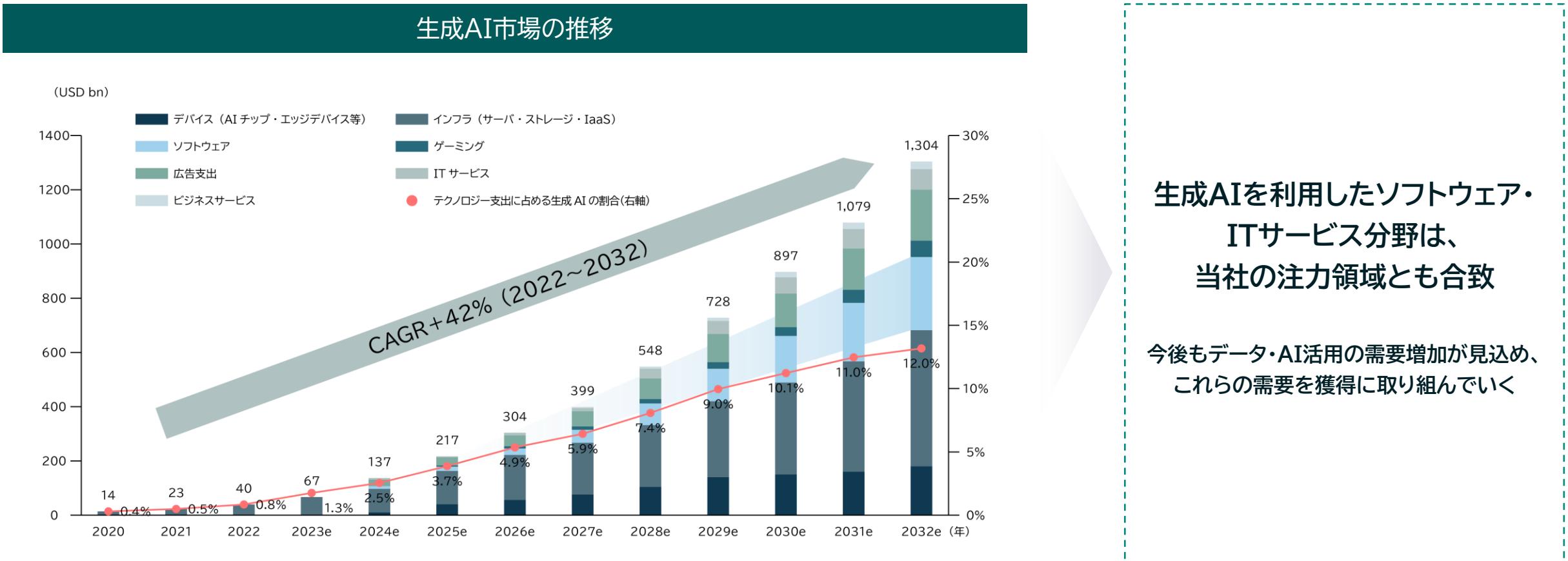
第3のプラットフォームの分野は、  
当社の注力領域とも合致

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

# 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



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

# DX人材市場の動向

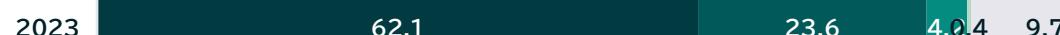
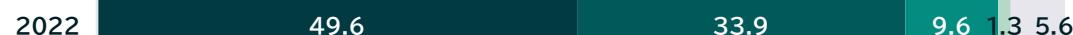
- デジタル技術革新や各企業内のシステム化を超えたDXの本格始動に伴い、必要なスキルセットが多様化
- 実際の企業の声としてもDXを推進する人材の「質」「量」の不足度合は増加傾向

各企業でのDX推進人材「質」「量」の不足感拡大※1

■大幅に不足している ■やや不足している ■過不足はない ■わからない



■大幅に不足している ■やや不足している ■過不足はない ■やや過剰である ■わからない



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(新規事業開発/既存事業の高度化/社内業務の高度化、効率化)において、目的設定から導入、導入後の効果検証までを、関係者をコーディネートしながら一気通貫して推進する人材



## 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 独立行政法人情報処理推進機構（IPA）「DX動向2024」を基に当社作成 ※2 IPA「デジタルスキル標準」を基に当社作成

## 4. 競争力の源泉(強み・優位性)

---

1. 会社および事業概要
2. ビジネスマodel(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. 株主還元施策
7. リスク情報

# 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”



*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 駆動開発

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

# 当社のポジショニング

- 当社は大手SIerや専業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

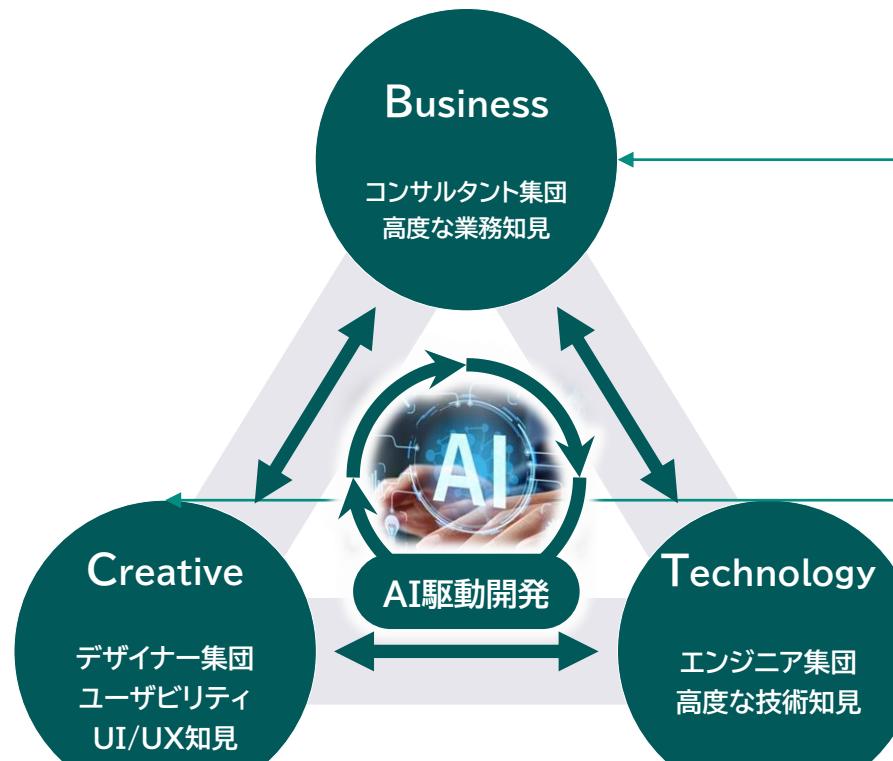


# BTCアプローチによる差別化戦略

DX専門人材の迅速かつ最適なプロジェクト組成の仕組みで付加価値の最大化を実現

## BTCアプローチによる差別化戦略

### 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

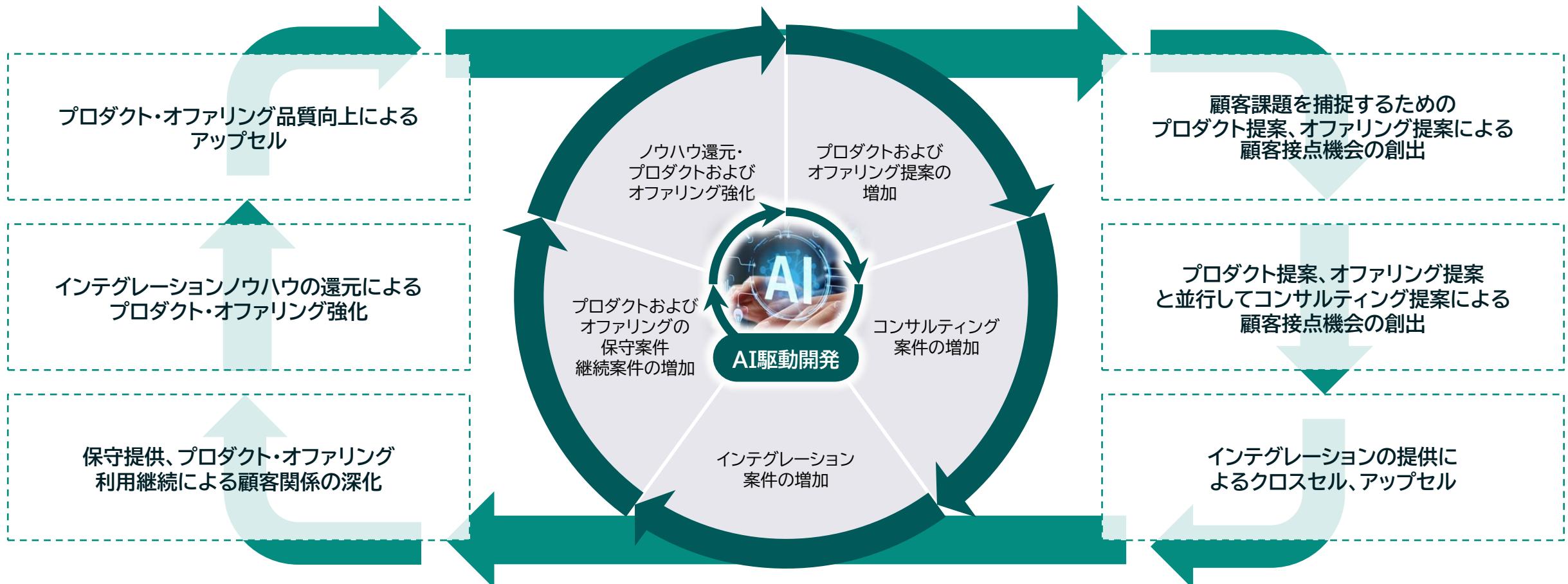
- ビジネスアーキテクト
- デザイナー
- データサイエンティスト
- ソフトウェアエンジニア
- セキュリティエンジニア

※経産省/IPAの「デジタルスキル標準」を基に当社作成

# 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をはじめとした高付加価値サービスの拡販強化

### クラウドの守護神 “クナリス”

全知全能の神“ゼウス”的に、  
雲の上で力強くテクノロジーでビジネスを革新する



クラウド活用総合支援サービス

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の女神 “デタリス”

知恵を司る女神“アテネ”的に、  
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活用総合支援サービス

データ・AI活用総合支援サービスを展開するブランド

AI 駆動開発

# 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



## 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



## クラウドコンタクトセンタ分野



コンタクトセンター運営の稼働状況を  
リアルタイムに可視化する分析サービス



## 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マーのAWS社のアドバンスト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



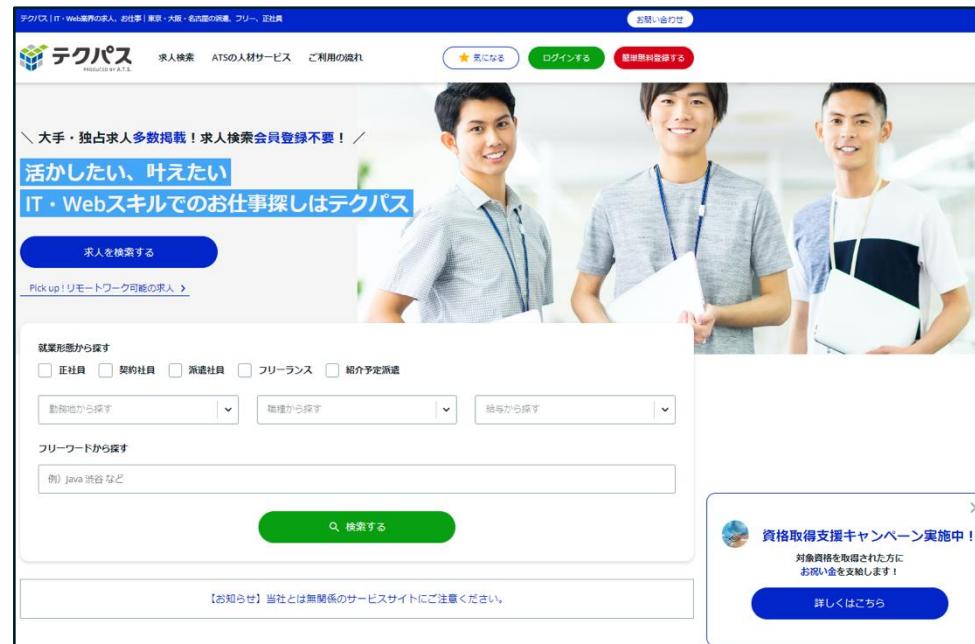
- Solution Provider
- Amazon Connect Delivery
- Public Sector Solution Provider
- Well-Architected Partner Program

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に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

## 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

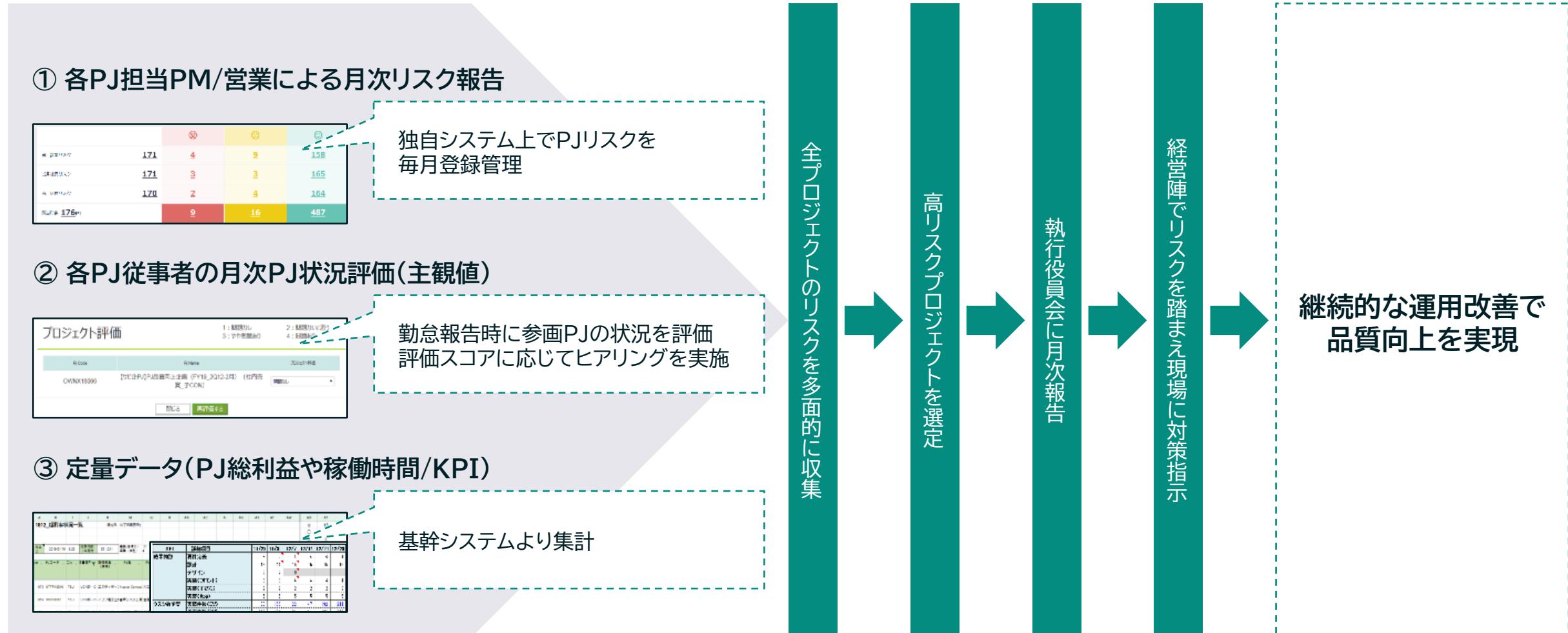
- 当社の強みの一つとしてビジネスパートナーの調達力があり、250社超との協力関係を構築
- 他方、当社グループにおけるDX人材サービスの中心である株式会社エーティーエスは、DX人材獲得のためのマッチングプラットフォーム「テクパス」を主軸に、顧客が求める人材を集客し、提供する仕組みを実現

### 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

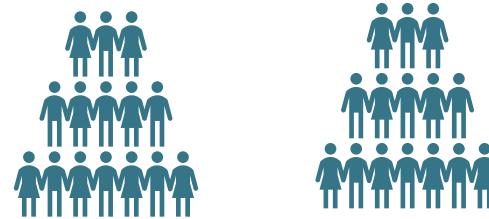
- プロジェクト品質管理を担当するPMO組織を設置、プロジェクトを可視化し、品質を定期的にモニタリング
- 不採算およびプロジェクトのトラブルを未然に防止する施策を展開



# 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

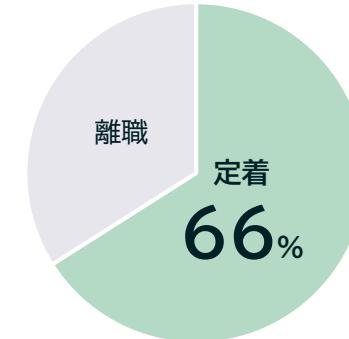
社員採用・育成・定着への組織強化に向けた投資

## 人的資本経営の実践



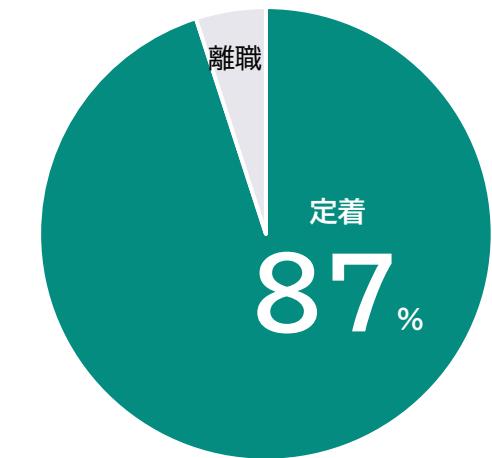
管理系部門全体の**37%**にのぼる人事関連スタッフを配置  
**人事部門への集中投資**

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66%前後※

※ 厚生労働省「新規学卒就職者の離職状況」令和7年10月24日発表(令和4年3月卒業者)を基に当社作成



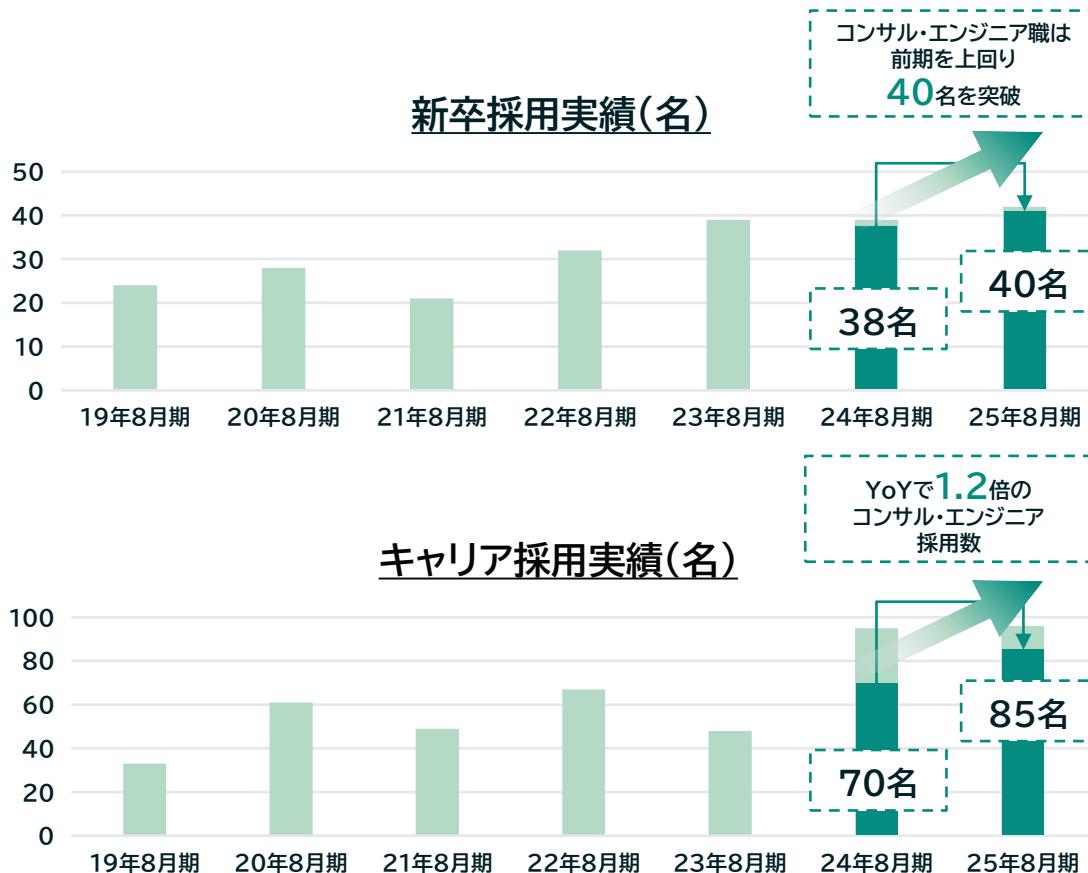
当社の新卒3年以内の定着率

特に新卒社員の高い定着力  
新卒入社3年間の定着率**87%**

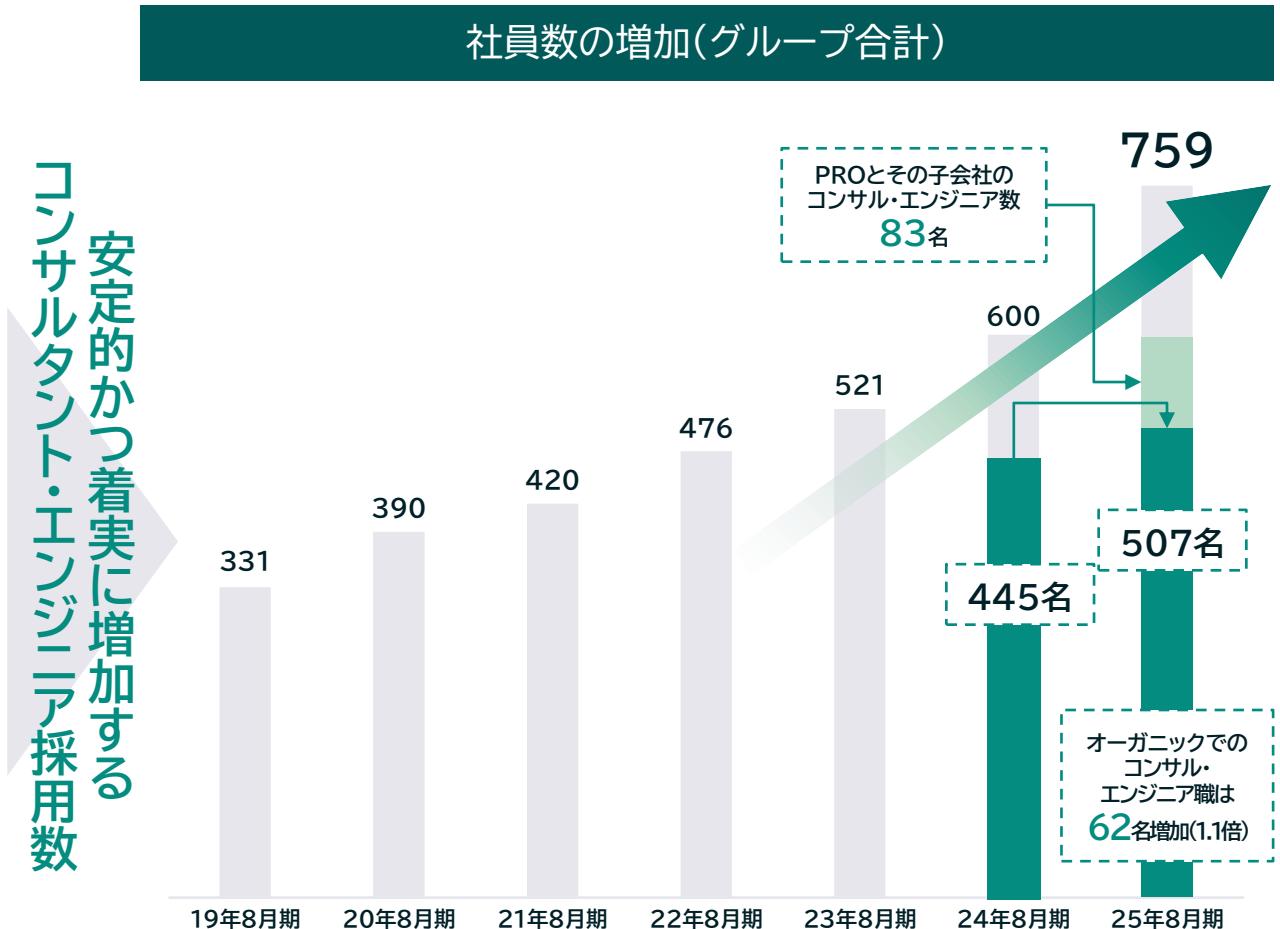
# デジタル人材の採用力

- 新卒・キャリア採用数は安定的に拡大し、2025年8月期は過去最高の138名を採用
- そのうちコンサルタント・エンジニア採用は125名(新卒40名、キャリア採用85名)、全体の90.6%を占め、デジタル領域に特化した採用力を発揮
- 新卒では、理系・情報系人材を中心に応募者数が年々増加し、2026年8月期はさらに前期を上回る採用計画を見込む

年度別採用数



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、キャリア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

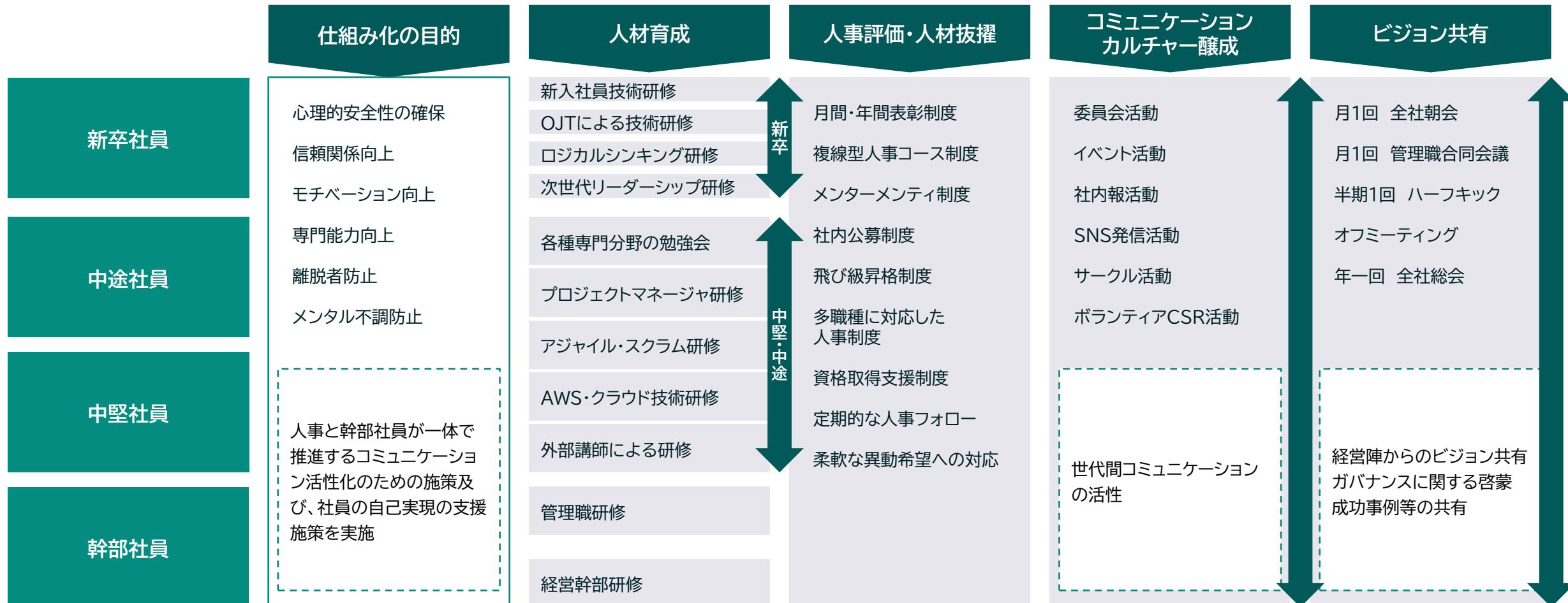


※Qiita(キータ)とは、会員数120万人(2024年3月時点)を超える日本最大級のSNSエンジニアコミュニティ

# 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



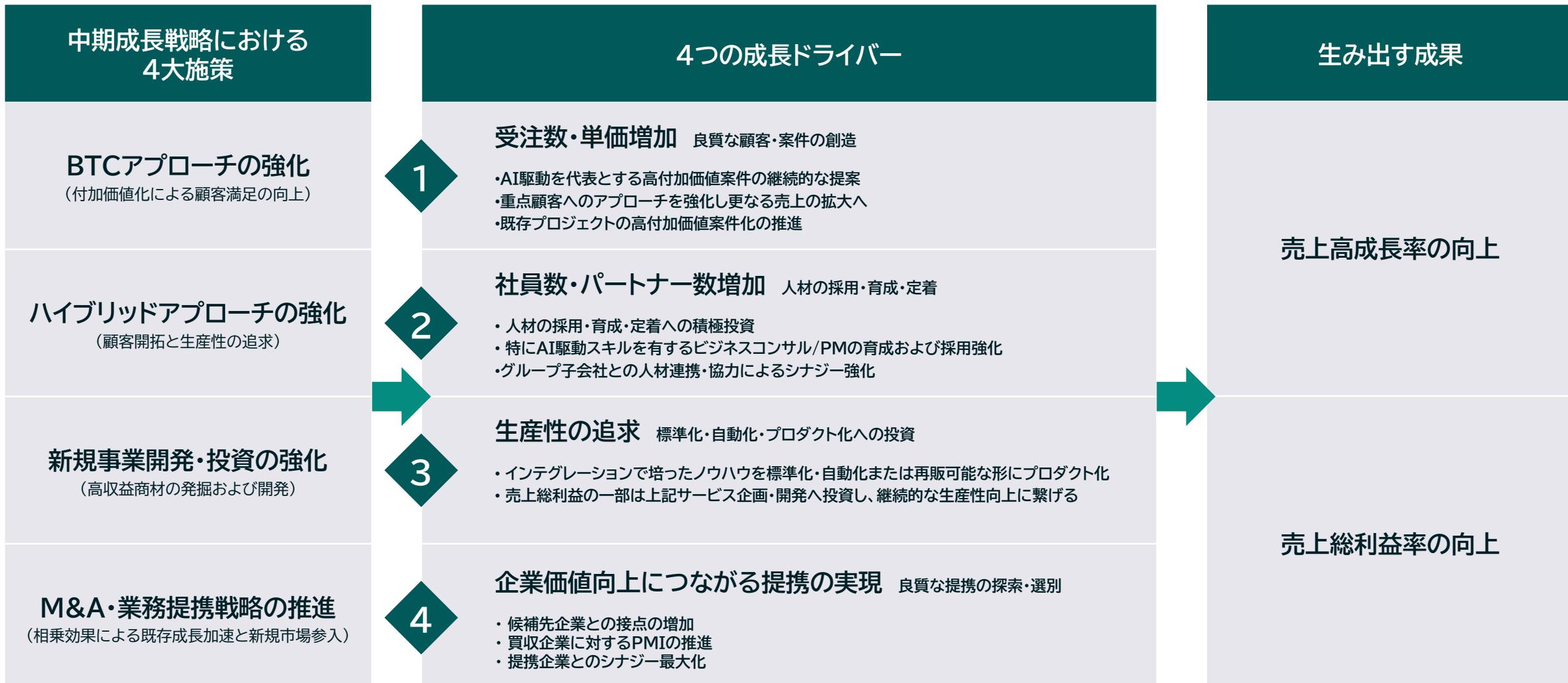
# 5. 成長戦略

---

1. 会社および事業概要
2. ビジネスマodel(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. 株主還元施策
7. リスク情報

# 中長期的な経営戦略

中期的な経営目標を達成するための施策を実行



# 2025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といった高収益商材の積極的な提案
- 重点顧客へのアプローチを強化し更なる売上の拡大へ
- 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
- 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
- 売上総利益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

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

- 社内にM&A推進チームを組成
- 候補先企業との接点の増加



### 高収益案件拡大に成功

重点顧客層からの大型案件獲得が進展  
新規・既存顧客からAI案件の受注が拡大



### 計画を上回るコンサル・エンジニアの採用

技術発信・イベント登壇を積極的に行い、社外認知の機会を拡大  
グループ連携によるIT人材確保も進展



### AI駆動開発の推進による開発効率化を実現

AI案件拡大で有償稼働増、重点領域へ投資集中



### PMI100日プランで組織統合・基盤強化を達成

M&A効果は限定的も、今後のシナジー基盤を整備  
候補先企業接点は増加

# 中長期戦略に基づく2026年8月期の重点施策

## 2026年8月期の成長戦略の概略

サービス戦略×人的資本経営に基づく人材戦略× 資本活用による成長戦略の推進により  
売上高成長と売上総利益率の向上を目指す

### 1 サービス戦略

AI駆動開発案件を軸とした  
高付加価値案件の獲得

重点顧客への  
徹底した戦略的アプローチ

### 2 人的資本経営に基づく人材戦略

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

高度な人材育成の実現に向けた  
確立された人材育成体制

### 3 資本活用による成長戦略

連続成長と非連続成長  
(M&A・業務提携等)の融合による  
企業価値の飛躍的向上

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

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 -

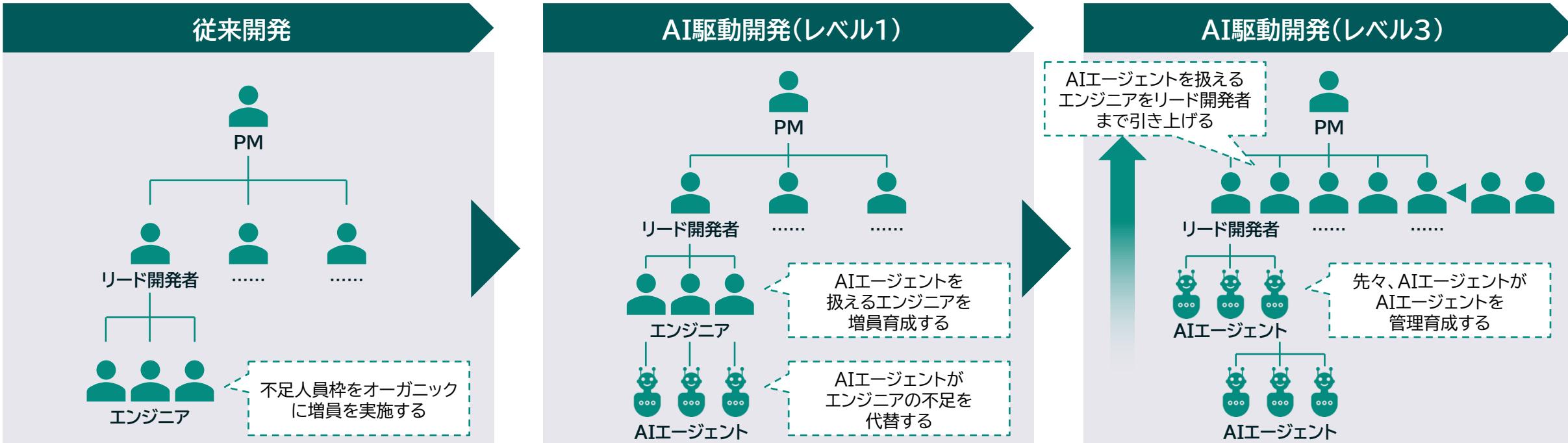
- 当社グループは、マーケットの潮流を的確に捉え、クラウド技術とデータ・AIを活用したDXソリューション事業を展開しており、社会や顧客のニーズに即した価値提供を進めています。先行して蓄積してきたAI技術開発ノウハウおよび生成AIエージェントを活用したAI駆動開発の推進強化により、AI開発及び高付加価値案件の受注拡大に加え、新規採用者の早期有償稼働化の推進により、売上高及び売上総利益率が向上しています
- 各業界におけるAIを活用したDXニーズに対し、当社グループの先進的なAI開発技術が高く評価され、売上高が5,000億円から兆円規模に及ぶ複数の国内有力企業からのAI開発関連の大型案件を受注が増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

新たに加わった  
重点戦略顧客

売上高  
5,000億円  
～数兆円 超

従来からの  
重点戦略顧客

売上高  
100億円～  
5,000億円

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



超大手食品製造



超大手交通インフラ



超大手流通小売



超大手エネルギー

AI駆動開発・画像認識による  
スマートファクトリー化

AI駆動開発・画像認識による  
無人サービス化

AI駆動開発による  
基幹システムリニューアル

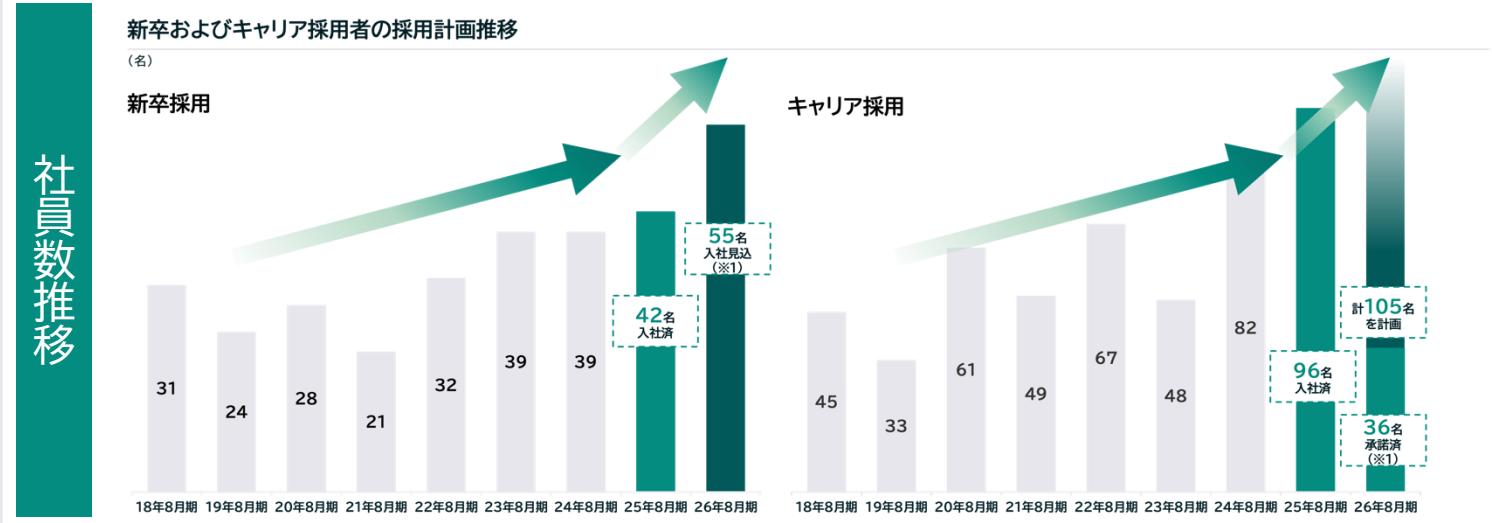
AI駆動開発による  
基幹クラウドネイティブ化

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

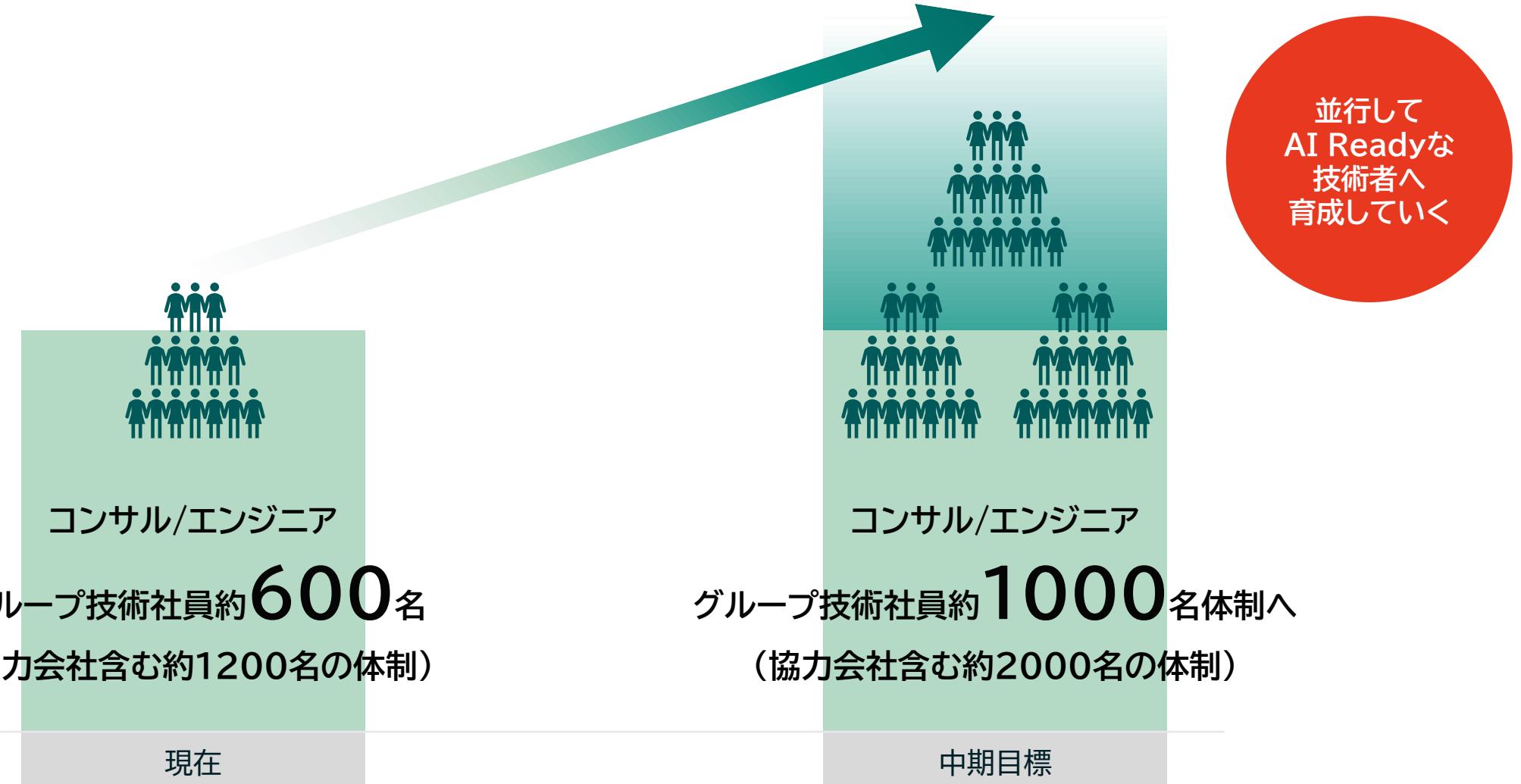
# 収益とコンサル/エンジニアの相関関係



- 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
- 売上利益の増加**
  - ・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

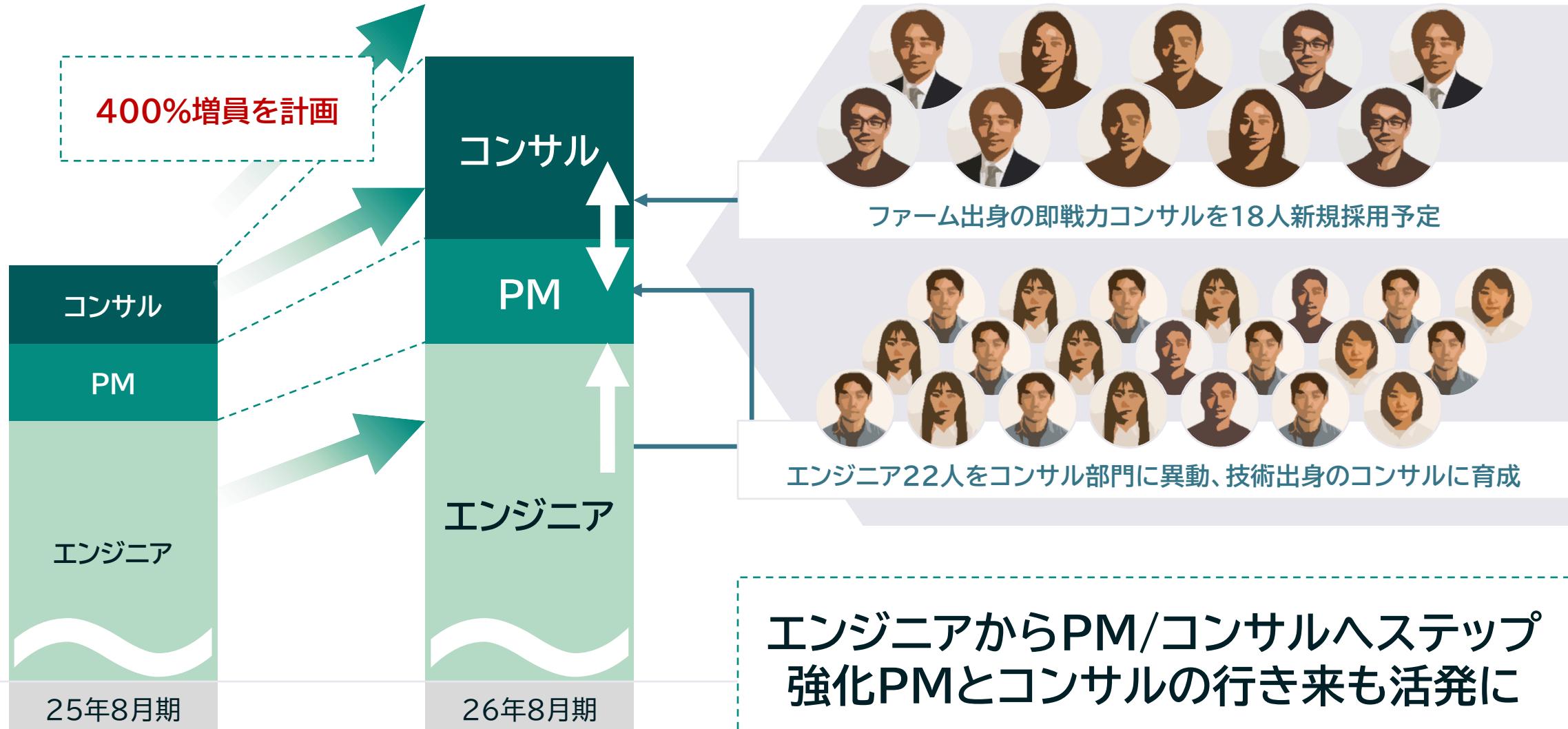
# コンサル/エンジニア社員1000名体制へ(協力会社含む2000名体制へ)

- 現在のグループ技術社員約600名の体制を、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



# 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、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



# AI Readyな新卒の戦力化施策・早期チャージの実現

- 新卒採用者向けの育成施策により早期戦力化を実現

## 新卒採用者の早期戦略化



IT技術研修  
AI開発研修  
エンジニア能力開発

論理的思考  
能力研修  
コンサル能力  
開発

技術部門配属  
後に、継続した  
OJT技術研修

問題解決能力・コンサル能力開発

技術能力開発

ビジネス能力開発・マネジメント能力開発

早期にPM  
として立ち上  
がっていくよ  
うに継続育成  
していく

リーダー能力  
研修

継続的な  
PM能力  
開発

有償稼働を  
通じた  
技術力の  
継続習得

4月

5月

6月

7月

8月

9月

並行して  
AI Readyな人材  
へ育成していく



# 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

Microsoft  
Azure

認定資格総数

102 個

2025年5月期末比較

+ 93 個  
+ 13.8%

生成AI分野の  
認定資格数増を  
さらに強化

2025年5月期末比較

+ 14 個  
+ 15.9%

# 中長期的な企業価値向上のための重要なポートフォリオ

## 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

時価総額100億から早々に数百億円へ  
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

# 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

# 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

時価総額100億円超から早々に**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

いまこそ！  
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

# 6. 株主還元施策

---

1. 会社および事業概要
2. ビジネスマネジメント(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. 株主還元施策
7. リスク情報

# 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

普通配当実施

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

## 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

## 普通 配当 実施

- 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
- 2026年8月期は、1株当たり21円(分割後1株当たり7円)に増配予定

# 7. リスク情報

---

1. 会社および事業概要
2. ビジネスマodel(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. 株主還元施策
7. リスク情報

## 7.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、毎年11月頃を目途として開示を行う予定です。



AR advanced technology , Inc