



2026年8月期 決算説明資料

ARアドバンステクノロジー株式会社（東証グロース：5578）

2026年10月14日

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駆動開発を中心とした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. 2027年8月期業績予想
5. 企業価値向上に向けた成長戦略
 - ① サービス戦略
 - ② 人的資本経営に基づく人材戦略
 - ③ 資本活用による成長戦略
6. 株主還元施策
7. Appendix



1. 決算ハイライト

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. 2027年8月期業績予想
5. 企業価値向上に向けた成長戦略
6. 株主還元施策
7. Appendix

エグゼクティブサマリー

- 2026年8月期は、AI駆動によるレガシーモダナイズ案件、AXサービス案件の新たな獲得により伸長
- AX化、FDE化に向けたAI投資、人材投資積極的に行うも、売上高、売上総利益、経常利益は、すべてにおいて前年同期を大きく超過する形で着地
- 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タント／エンジニアの早期戦力化の推進も奏功
- キャリア採用および新卒採用を含むコンサルタント／エンジニアの拡大も引続き順調に推移し、成長に向けた事業基盤の強化も着実に進展

連結売上高

2026年8月期4Q累計
16,095百万円

前年同期比+13.7%

連結売上総利益

2026年8月期4Q累計
5,096百万円

前年同期比+35.1%

連結経常利益

2026年8月期4Q累計
1,157百万円

前年同期比+48.8%

EBITDA※

2026年8月期4Q累計
1,368百万円

前年同期比+34.0%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

キャリア採用人数

2026年8月期4Q累計
130名
うちコンサル/エンジニア99名

前年同期比+34名

従業員数

2026年8月末現在
871名
うちコンサル/エンジニア688名

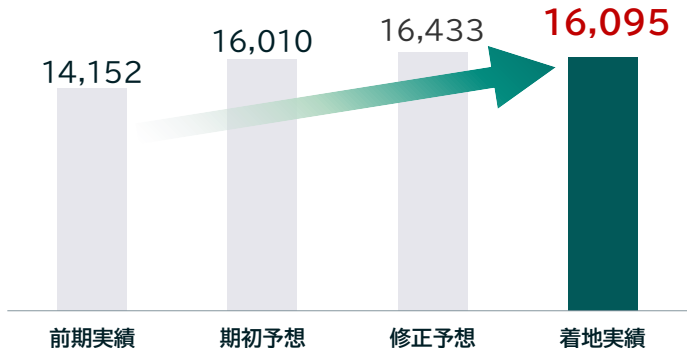
前年同期比+111名

連結業績における前年実績との比較

- 前年同期比では、売上高は13.7%増、経常利益は48.8%増にて着地
- 高付加価値案件の拡大に加え、新規採用したコンサルタント／エンジニアの早期戦力化により、収益性の向上が進展。経常利益は初の10億円超えを達成

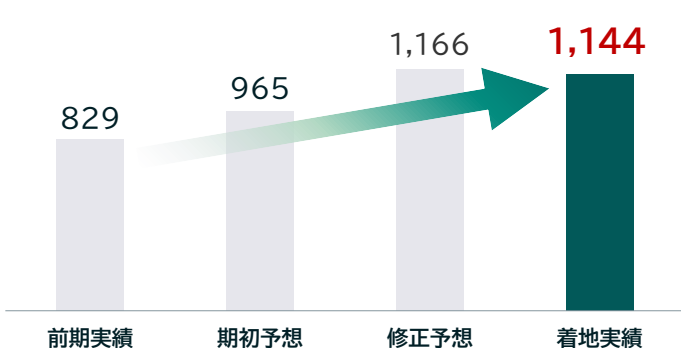
連結売上高

(百万円)



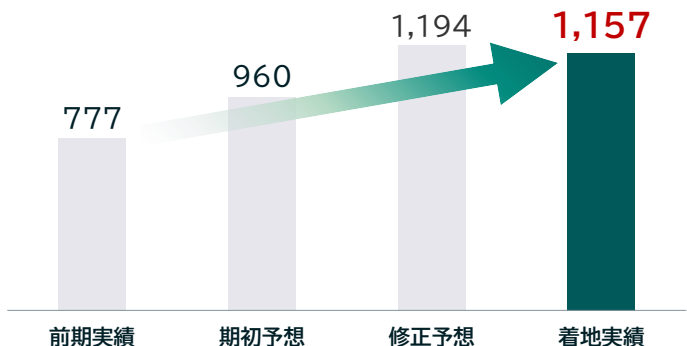
営業利益

(百万円)



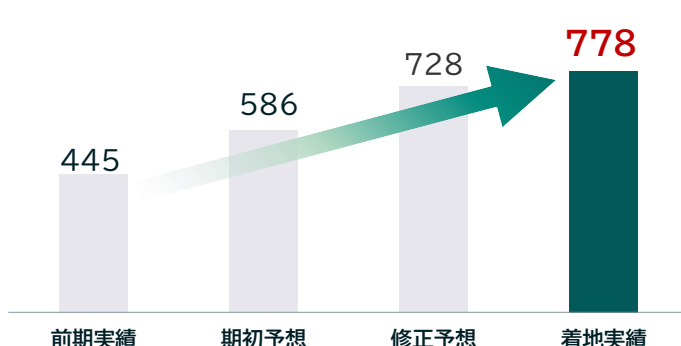
経常利益

(百万円)



親会社株主に帰属する当期純利益

(百万円)



連結業績ハイライト

- 売上高のポイント AIモダナイズに関連する大型案件受注拡大をはじめ、AXサービス案件(すべて高付加価値案件)の拡大に加え、既存顧客との取引深耕や新規顧客開拓が進展し成長が継続
- 利益面のポイント 高付加価値案件拡大の他、AI駆動開発による通常案件の高度化・高利益化、採用人材の早期戦力化が収益性向上に寄与
- 費用面のポイント 将来成長に向けた戦略投資を継続しながらも、費用効率の向上により利益成長を実現

(百万円)	2025年8月期 4Q	2026年8月期 4Q	増減率	2025年8月期 累計	2026年8月期 累計	増減率
売上高	3,836	3,949	2.9%※	14,152	16,095	13.7%
売上総利益	1,055	1,301	23.3%	3,771	5,096	35.1%
販管費	788	1,065	35.2%	2,942	3,952	34.3%
営業利益	267	235	△12.0%※	829	1,144	38.0%
経常利益	209	229	9.6%	777	1,157	48.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	196	250	27.3%	445	778	74.9%
売上総利益率	27.5%	32.9%	5.4p	26.7%	31.7%	5.0p
販管費率	20.5%	27.0%	6.5p	20.8%	24.6%	3.8p
営業利益率	7.0%	6.0%	△1.0p	5.9%	7.1%	1.2p
経常利益率	5.5%	5.8%	0.3p	5.5%	7.2%	1.7p

売上高はYoYで+13.7%の伸長

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 +35.1%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、各利益は大幅増益となった

※4Q対比の補足

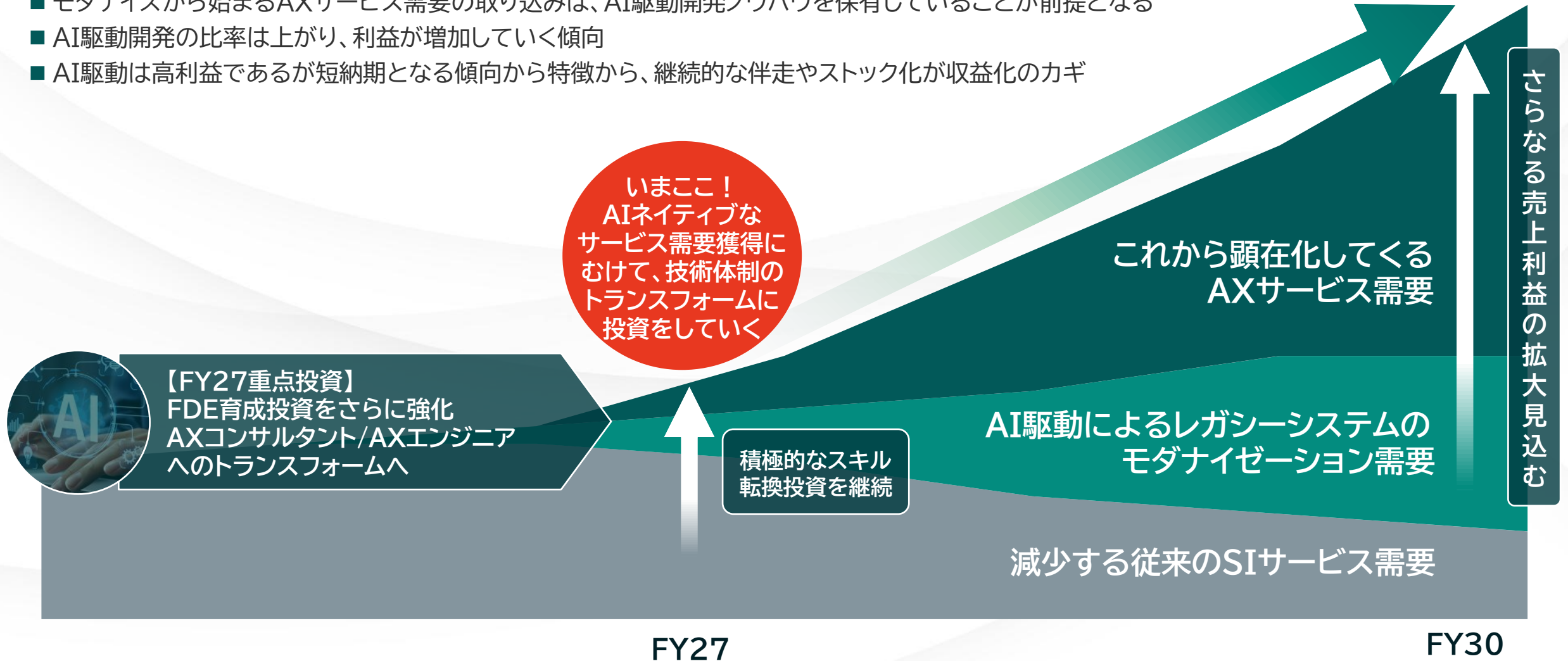
4Qの売上高については、一部大型案件の開始の後ろ倒しやAI駆動案件へ移行に伴う待機が発生し、一時的にYoYで1桁成長となった。これに伴い営業利益は、YoYで△12.0%となった

2. 直近のトピックス

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. 2027年8月期業績予想
5. 企業価値向上に向けた成長戦略
6. 株主還元施策
7. Appendix

モダナイズから始まるAXサービス需要拡大を取り込む準備を着実に進める

- 従来のSIサービスの減少もしくは小型IT需要の内製化が進む一方、大型システムのモダナイズ需要が拡大
- モダナイズから始まるAXサービス需要の取り込みは、AI駆動開発ノウハウを保有していることが前提となる
- AI駆動開発の比率は上がり、利益が増加していく傾向
- AI駆動は高利益であるが短納期となる傾向から特徴から、継続的な伴走やストック化が収益化のカギ



AI時代のスマイルカーブに対応「AXサービス需要拡大に向けた両端強化と中流FDE化戦略」



AXサービス需要、AIモダナイズ需要に応える体制を支える戦略パートナー群

- AI時代の戦略的エコパートナー連携拡大、マルチベンダー体制強化

AWS

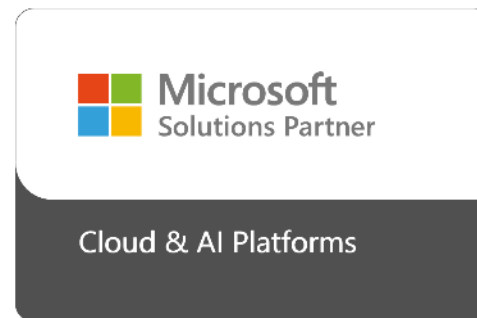


- Solution Provider
- Amazon Connect Delivery
- Public Sector Solution Provider
- Well-Architected Partner Program

Advanced Tier

Amazon Connect Delivery
Well-Architected Partner Program
内製化支援推進AWSパートナー

Microsoft



Solutions Partner

Cloud & AI Platforms

Anthropic



Certified Tier

Certified Tier
Services Track

Snowflake



Select Tier

AI Data Cloud Services Partner

クラウド経営、データ・AI経営支援におけるお客様事例

建設DXプロダクト「Smart Construction Groupware®」の基盤再構築とAI駆動開発を支援
Figmaによるデザイン先行開発とAIエディタ「Cursor」活用により、要件の可視化とアジャイル開発を加速



株式会社EARTHRAIN様では、建設DXソリューション「Smart Construction®」の情報共有基盤構築において、国土交通省が定める厳格なガイドラインへの適合と確実な要件定義が課題でした。ARIはゼロベースでの再構築に伴い参画し、Figmaを用いた「デザイン先行開発」で仕様を可視化して2週間スプリントの強固なアジャイル体制を確立。さらにAIコーディングエディタ「Cursor」を活用した「AI駆動開発」を推進し、開発速度と生産性を飛躍的に向上させました。掲示板やワークフロー等の主要機能を完遂し、同社の内製化に向けた強固なシステム基盤構築に貢献しました



株式会社EARTHRAIN様

「ZiDOMA data」新バージョンを提供開始

- ファイルサーバ容量可視化・分析システム「ZiDOMA data」の最新バージョン「v7.3.3.1」の提供を開始
- 分析結果をExcel形式で出力する「分析レポート作成機能」と、タスク完了時や容量超過時に自動送信する「メール通知オプション」を搭載
- 既存機能の改善やクラウドストレージ対応も強化し、今後もZiDOMAシリーズの機能拡充を通じてファイルサーバ統合管理領域での市場シェア拡大を図る

ZiDOMA data

ZiDOMA data v7.3.3.1

**新バージョン
リリース**

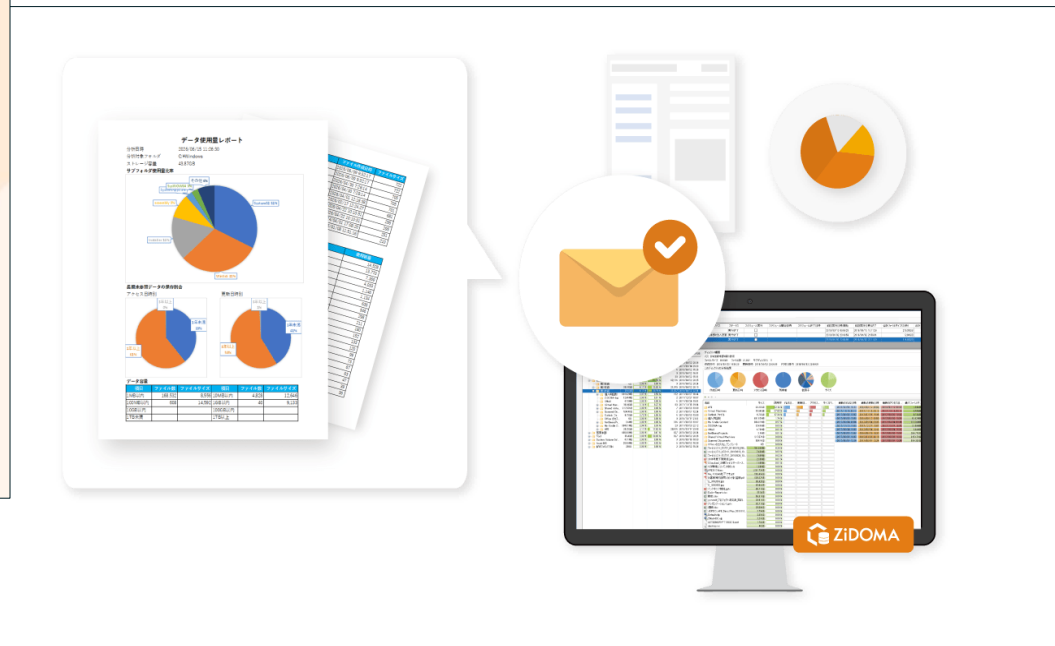
**分析結果の
確認・共有を効率化**

レポート作成機能・メール通知オプションを追加

Report

Mail

The graphic features the ZiDOMA data logo, a version label, and bold text announcing a new release. It includes illustrations of a report document and an envelope icon, with the words 'Report' and 'Mail' in large orange font. At the bottom, there are small illustrations of people interacting with a screen and a mail icon.



全社会議を対面開催、組織の一体感醸成とエンゲージメント向上を推進

- 2026年8月、人的資本経営の一環として、グループ全体のビジョン共有と組織的一体感の醸成を目的に、7年ぶりとなる対面形式で「ARIグループ全社会議2027」を開催
- 「ONE TEAM」のスローガンのもと、AIモダナイズ需要、AXサービス需要に対応する経営方針の共有やグループ間の相互理解・交流を促進し、従業員エンゲージメントの向上と中長期的な企業価値向上を支える組織基盤を強化



SBI証券・みずほ主催IRイベントに登壇し、市場・個人投資家との対話を強化

- 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、SBI証券およびみずほIR主催の個人投資家向けIRセミナー・会社説明会に代表取締役社長の武内が登壇
- 会場およびWEB配信を通じた多くの個人投資家の皆様とのリアルタイムな質疑応答・対話を経て、当社の技術的優位性や中長期的な企業価値向上に向けた取り組みについて深いご理解をいただく機会を創出

ARIにおけるAI駆動開発の取り組み

最新技術の先取り

AI専門組織が最新技術・開発手法を継続調査・検証し、実用可能な手法を確立

十分な検証手法を実践

確立した手法を実プロジェクトに適用し、実践から得られる知見を継続的に蓄積

フィードバックで磨き上げ

実践から得た知見を元に手法を継続的にブラッシュアップし、高速な改善サイクルを実現

AI活用人材を育成・量産

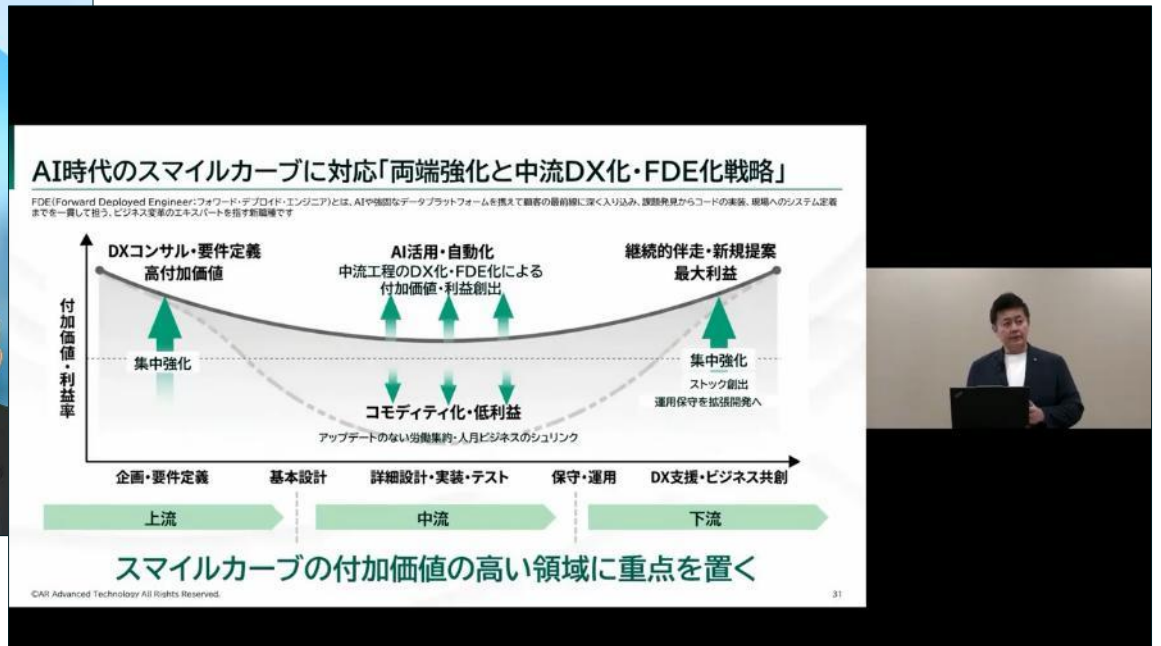
確立した手法の標準化を通じ、AI活用人材が実践経験を積みながら計画的に育成・拡大される仕組みを構築

AI 駆動開発

このサイクルを通じて、経験豊富なAI活用人材がプロジェクトに参画し、顧客プロジェクトの開発生産性・遵守率の向上を実現







株主還元施策：配当予想の修正

■ 株主の皆様への利益還元を一層充実させるため、2026年8月期の年間配当予想を1株当たり7円から10円へ修正(2026年8月3日開示)

株式分割(※1)前換算で比較すると

2025年8月期は1株当たり20円の配当実績

2026年8月期は1株当たり30円の配当予定(※2)

実質50%増の10円の増配となる予定

前期比
50%増

2027年8月期

1株当たり10円の配当を予想

ご参考

	株式分割後換算	株式分割前換算
2025年8月期 実績	約6円67銭	20円
2026年8月期 予定	10円	30円

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

※2 2026年8月期の期末配当は、定時株主総会での承認を前提

1株当たり 7 円予想

1株当たり 10 円予想へ



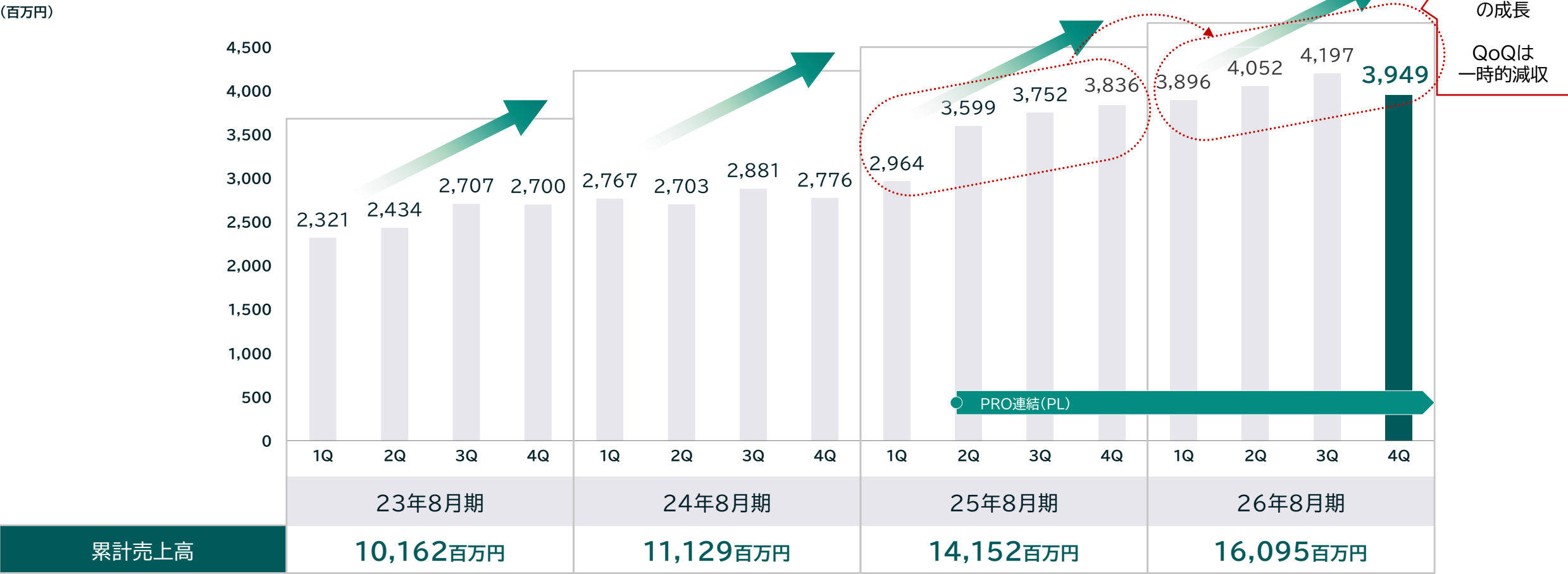
3. 連結業績推移の概況

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. 2027年8月期業績予想
5. 企業価値向上に向けた成長戦略
6. 株主還元施策
7. Appendix

連結売上高推移

- 2026年8月期4Q累計の売上高は、前年同期比13.7%増となった
- AIモダナイズに関連する大型案件受注拡大や、AXサービス案件の拡大に加え、既存顧客との取引深耕や新規顧客開拓が進展し成長が継続
- 4Qの売上高は、一部大型案件の開始時期の後ろ倒しや、AI駆動案件への移行に伴う一部コンサル/エンジニアの一時的な待機発生の影響により減少

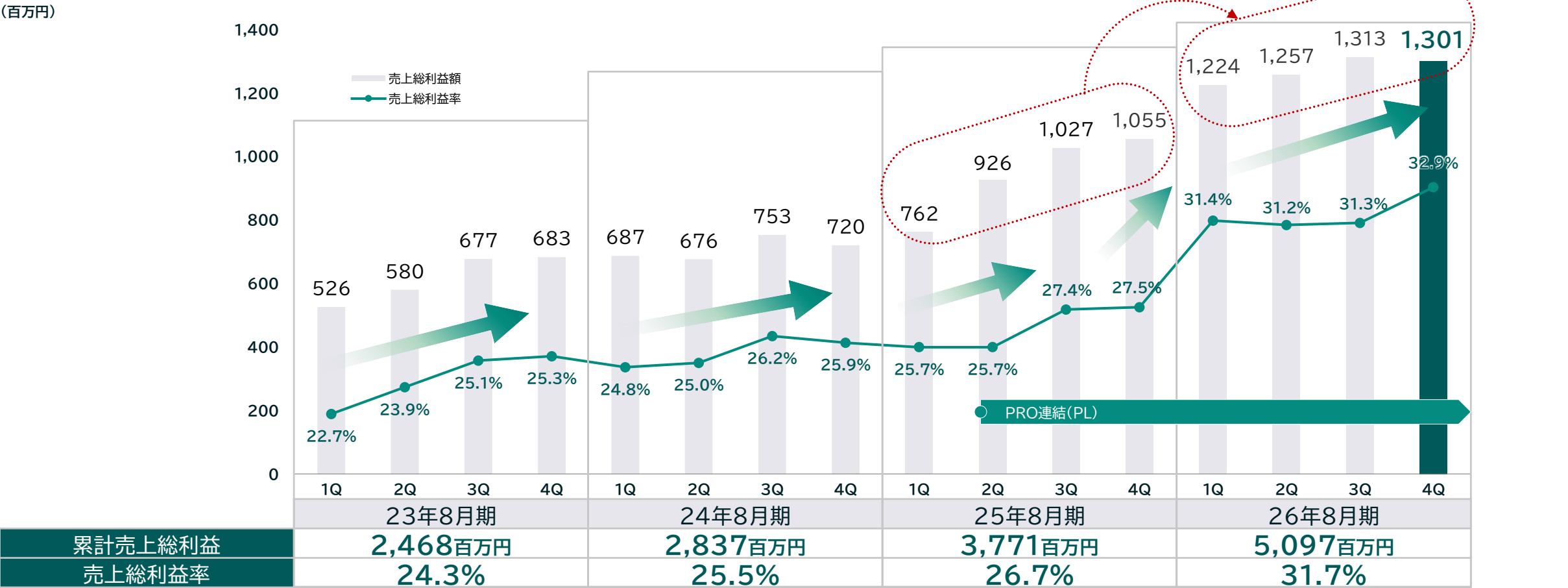
連結売上高推移



連結売上総利益推移

- 2026年8月期4Q累計の売上総利益は、前年同期比で1,325百万円(前年同期比+35.1%、売上総利益率+5.0p)の伸びとなった
- AI駆動開発の推進による通常案件の高度化・高利益化に加え、高付加価値案件の拡大や採用人材の早期戦力化が収益性向上に寄与

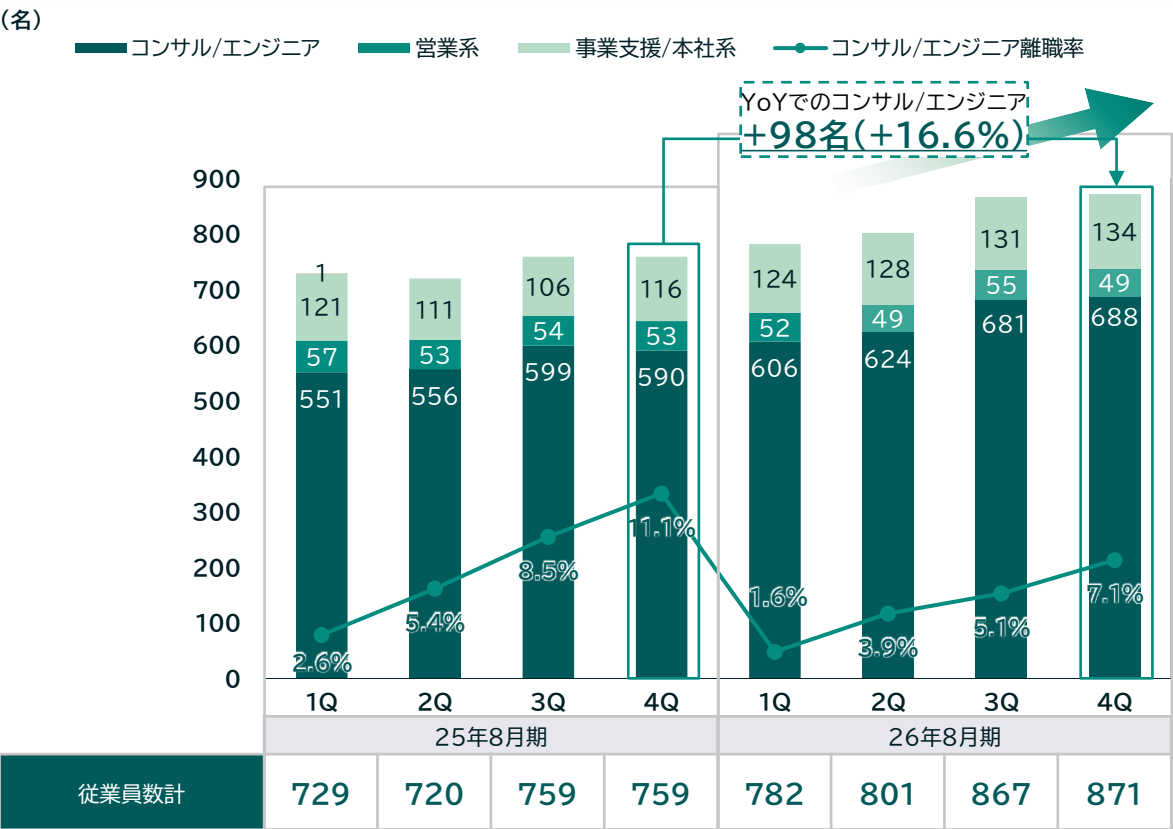
連結売上総利益推移



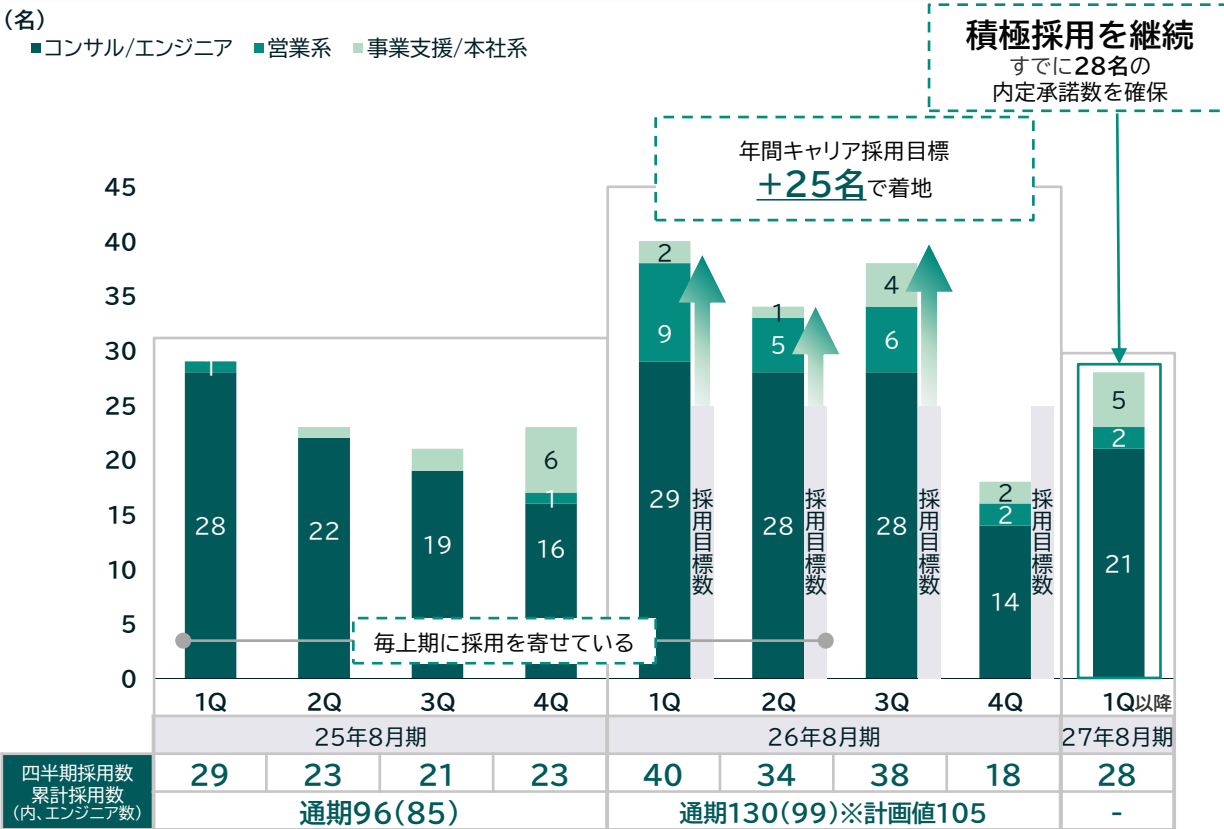
コンサルタント/エンジニアを含む従業員数推移(連結ベース)

- コンサルタント／エンジニア数は688名となり、前年同期比98名増(+16.6%)。連結従業員数は871名となった
- 年間キャリア採用は130名(計画比+25名)と、計画を大きく上回って着地
- 積極採用を継続し、来期1Q以降のコンサルタント／エンジニアの内定承諾者はすでに21名を確保。早期の有償稼働で戦力化を図る
- リファラル採用は例年同様に堅調

従業員数(連結ベース/構成別)



キャリア採用実績(連結ベース/内定承諾者含む)

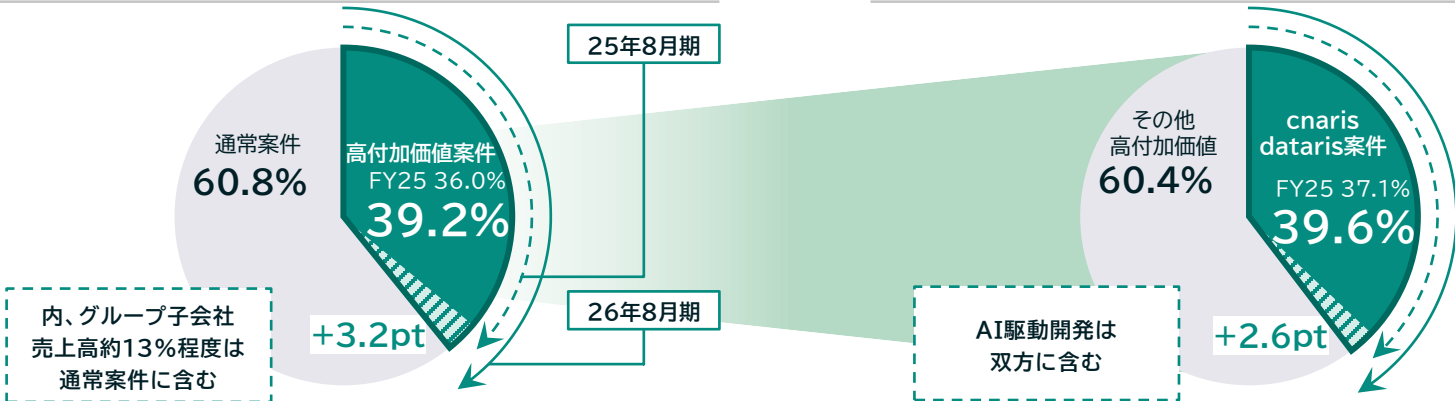


高収益商材(高付加価値案件)

- 高収益商材(高付加価値案件)の売り上げは拡大し、AI駆動開発による通常案件の高利益化が進展
- その結果、通常案件の売上総利益が増加し、高付加価値案件の売上総利益比率は低下するも、全体の収益力は向上

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

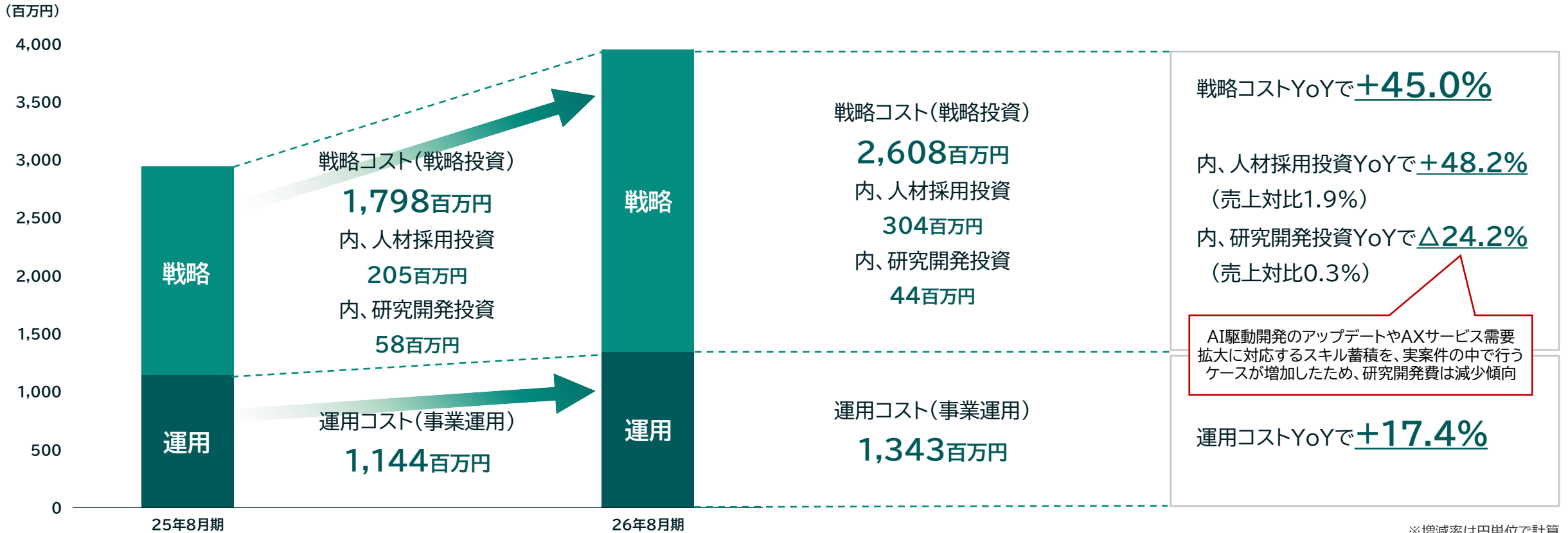
- AI駆動開発を軸とした cnaris・datarisを含む高収益なインテグレーションおよびコンサルティング案件のことを指し高収益商材として位置づけている
- プロジェクト単位においては売上総利益30%以上のもの

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

営業利益の増減益要因分析(戦略投資の増加)

- 事業成長を背景に、将来の売上総利益拡大を見据えた戦略投資を計画的に拡大し、成長ドライバーへの先行投資を継続的かつ積極的に実施
- 人材採用・育成への投資を強化し、AI駆動開発の推進や高付加価値サービスの提供体制を強化するとともに組織基盤の拡充を推進
- 戦略投資を積極的に実施する一方で、収益成長との両立を図りながら事業基盤強化と持続的な企業価値向上を推進



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)

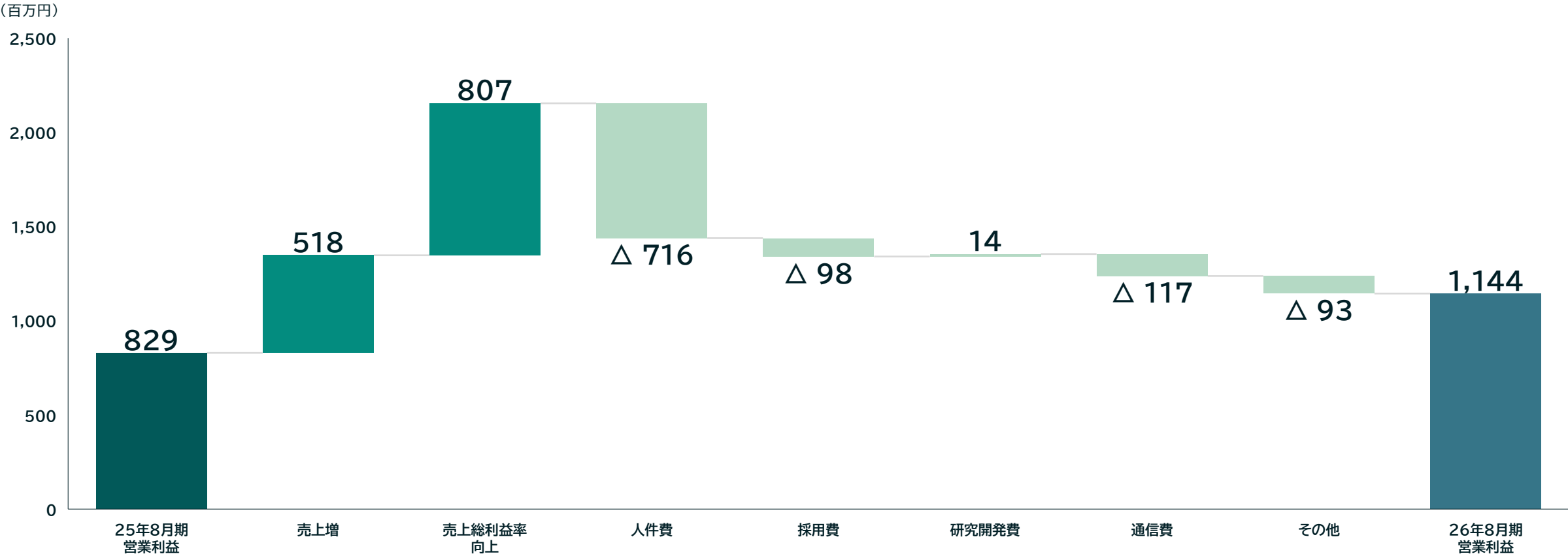
- 営業施策費および営業人件費
- 採用施策費および採用人件費
- 事業部マネジメント人件費
- M&AおよびPMI関連施策費
- 研究開発・新規事業開発施策費
- マーケ・ブランディング施策費
- その他

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

- 既存顧客との取引深耕や新規案件の獲得が進展し、売上高は前年同期比で堅調な成長を継続
- AI活用の推進やプロジェクト収益性の改善を背景に売上総利益率が向上し、収益性の向上と利益創出力の強化が進展
- 将来の事業成長を見据えた人材採用・育成への投資を継続し、中長期的な成長基盤の強化と競争力向上を推進
- 成長投資による費用増加を吸収し、売上総利益の成長が販管費増加を上回ったことで営業利益は前年同期比で大幅増益となった



連結貸借対照表

- 業績が順調に推移したことにより自己資本比率は40.7%となり前期末比9.3p改善
- 自己資本の積み上げにより財務基盤を強化

(百万円)	2025年8月31日	2026年8月31日	増減
流動資産	5,023	5,300	277
現金及び預金	2,912	2,951	39
売掛金及び契約資産	2,015	2,196	181
固定資産	1,739	1,674	△65
資産合計	6,762	6,974	211
流動負債	4,075	3,736	△338
短期借入金	940	1,080	140
固定負債	518	353	△164
負債合計	4,593	4,090	△503
純資産合計	2,169	2,884	715
負債純資産合計	6,762	6,974	211
自己資本比率	31.4%	40.7%	9.3p

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	半期毎(※)	◎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

※算定ロジックの統一・検証を進めており、当面は半期～1年単位で開示いたします

4. 2027年8月期業績予想

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. 2027年8月期業績予想
5. 企業価値向上に向けた成長戦略
6. 株主還元施策
7. Appendix

連結業績予想について

- 売上高は13.0%増。営業利益、経常利益は共に13.0%増益を見込む
- 中期の利益拡大を視野に、AIモダナイズ需要、AXサービス需要を取り込むための投資を優先するため、売上高、利益ともに保守的においているが、AIに関連する案件中心とした高付加価値案件の受注拡大、新規採用のコンサル／エンジニアの早期戦力化により、収益力の向上が続く見込み
- M&Aについては積極的な推進を継続する

(百万円)	2026年8月期 上期	2027年8月期 上期(予想) ※	増減率	2026年8月期 通期	2027年8月期 通期(予想)	増減率	
売上高	7,948	8,584	8.0%	16,095	18,187	13.0%	前期はYoYで+13.7%。来期はYoYで+13.0%を見込む
売上総利益	2,481	2,747	10.7%	5,096	5,820	14.2%	
販管費	1,883	2,137	11.8%	3,952	4,527	14.5%	売上増と原価の徹底管理にて、来期は+14.2%、売総率32.0%を見込む
営業利益	598	610	2.0%	1,144	1,293	13.0%	
経常利益	612	617	0.7%	1,157	1,308	13.0%	営業利益、経常利益は、前期比+13.0%超を見込む
親会社株主に帰属する 当期純利益	322	407	26.2%	778	863	10.8%	
売上総利益率	31.2%	32.0%	0.8p	31.7%	32.0%	0.3p	
営業利益率	7.5%	7.1%	△0.4p	7.1%	7.1%	0.0p	
経常利益率	7.7%	7.2%	△0.5p	7.2%	7.2%	0.0p	販管費は、AI駆動開発・FDE化推進に向けたりスキリング投資、関西オフィス増床費用により、+11.8%、営業利益は+2.0%を見込む

※ 2027年8月期予想の上期:下期の比 = 47.2 : 52.8 (売上高・利益とも)

連結業績予想(業績推移)

連結売上高

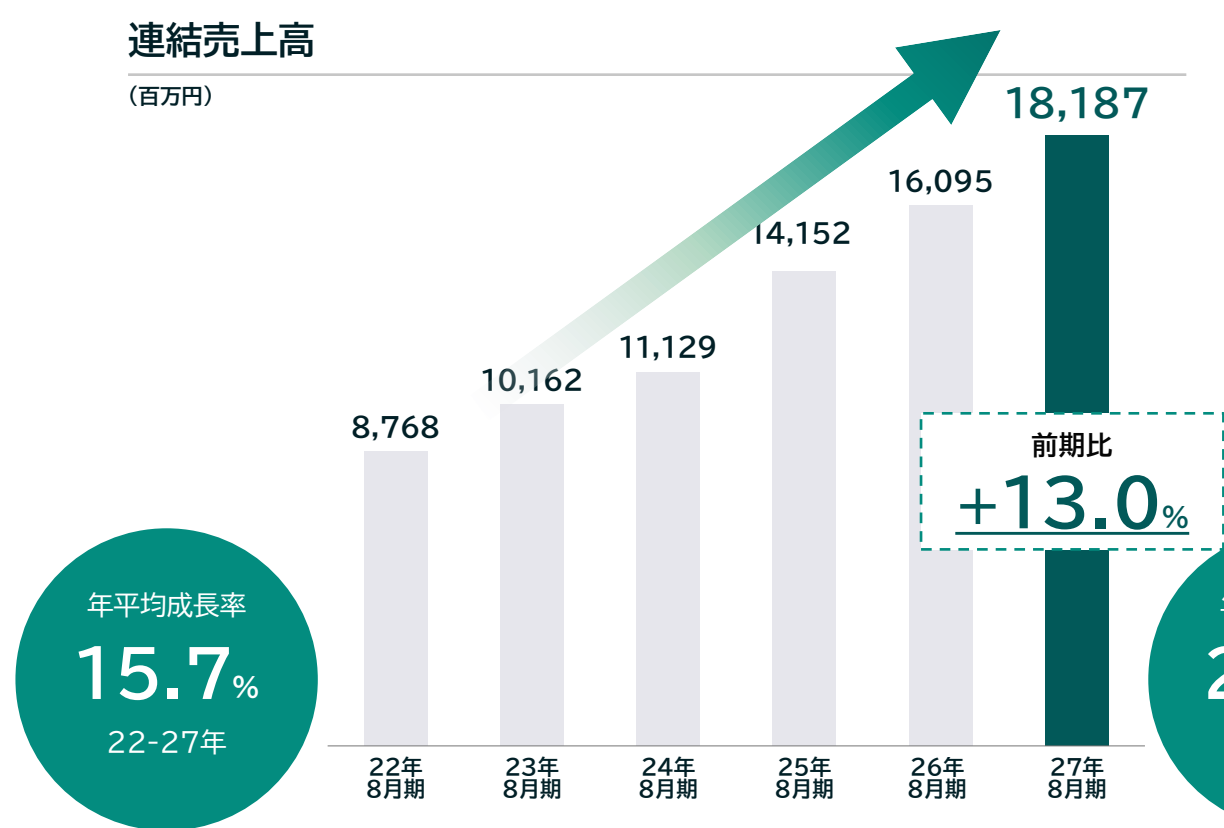
- 引き続き好調に推移するDX市場とともに、AI開発案件、AIコンサル含む高付加価値案件の受注拡大等から二桁増収を見込む

連結経常利益

- 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領域を中心としたDX関連需要を着実に取り込むことにより経常利益は二桁増益が続く見込み

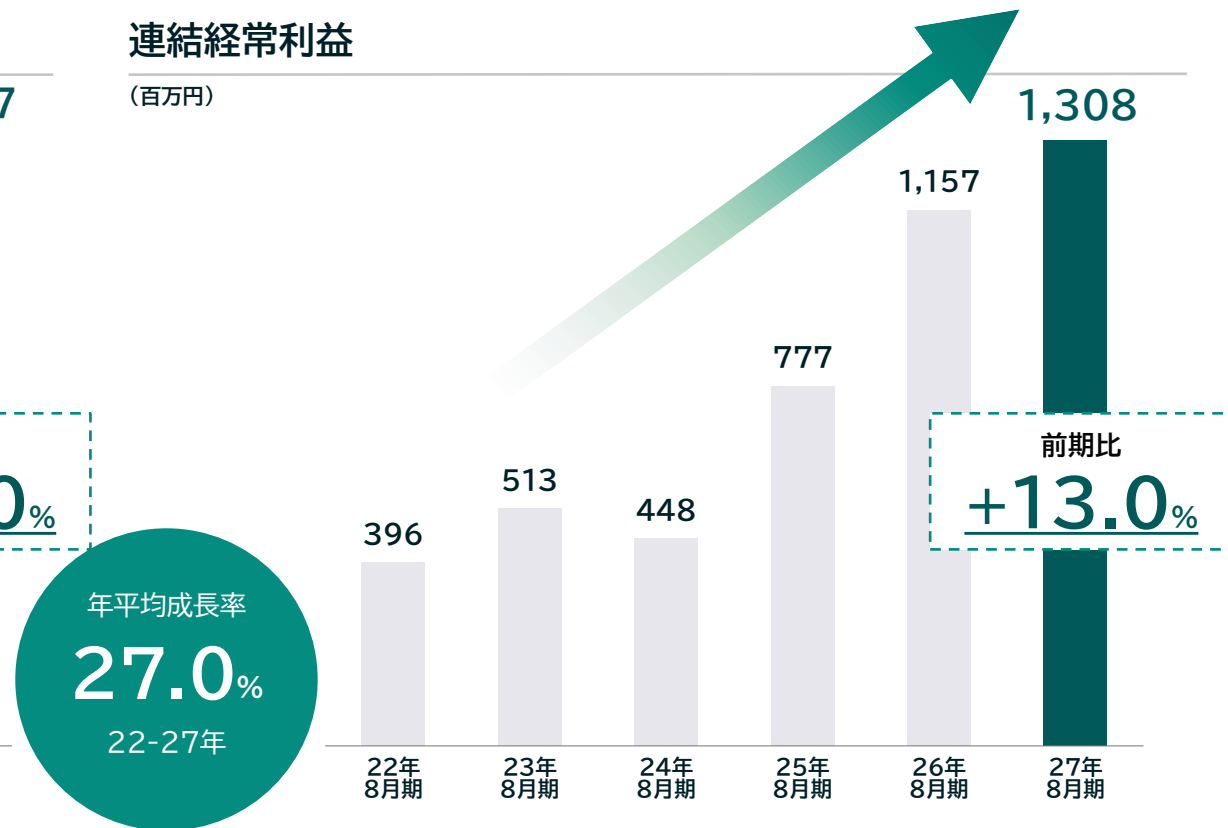
連結売上高

(百万円)



連結経常利益

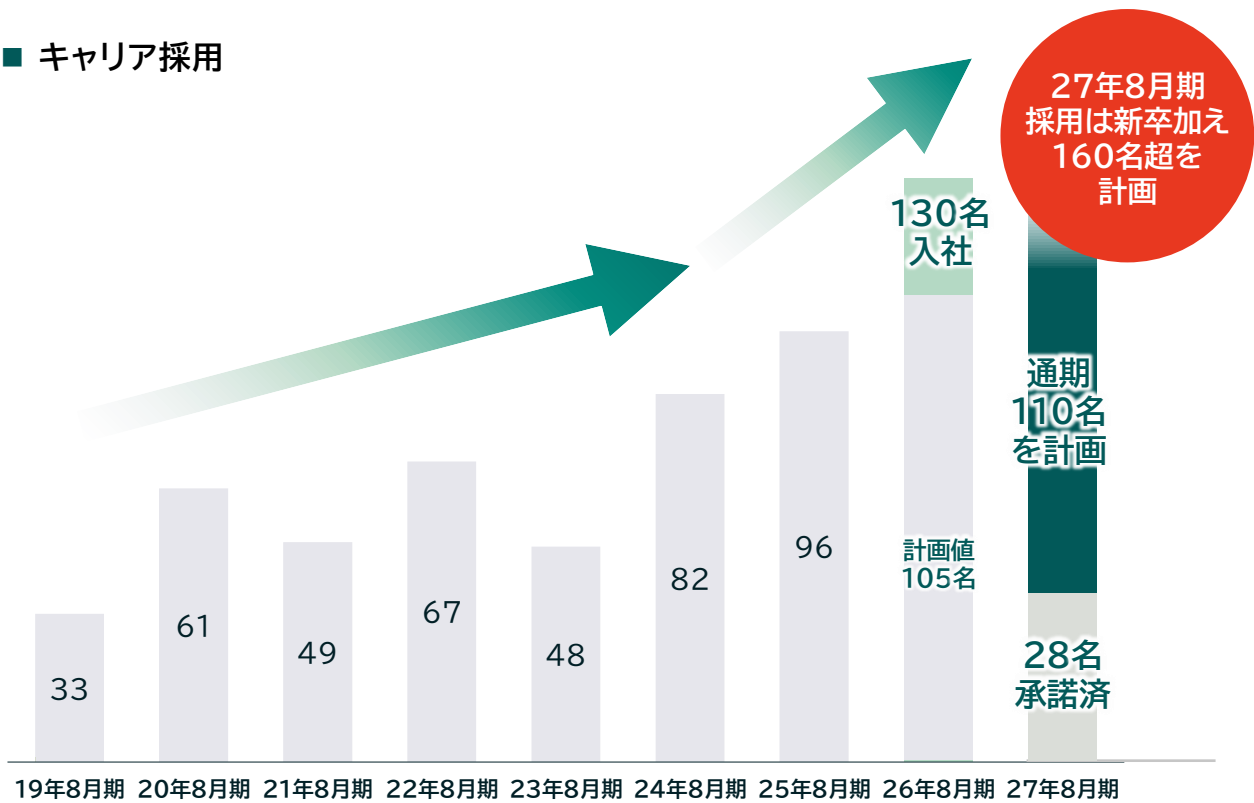
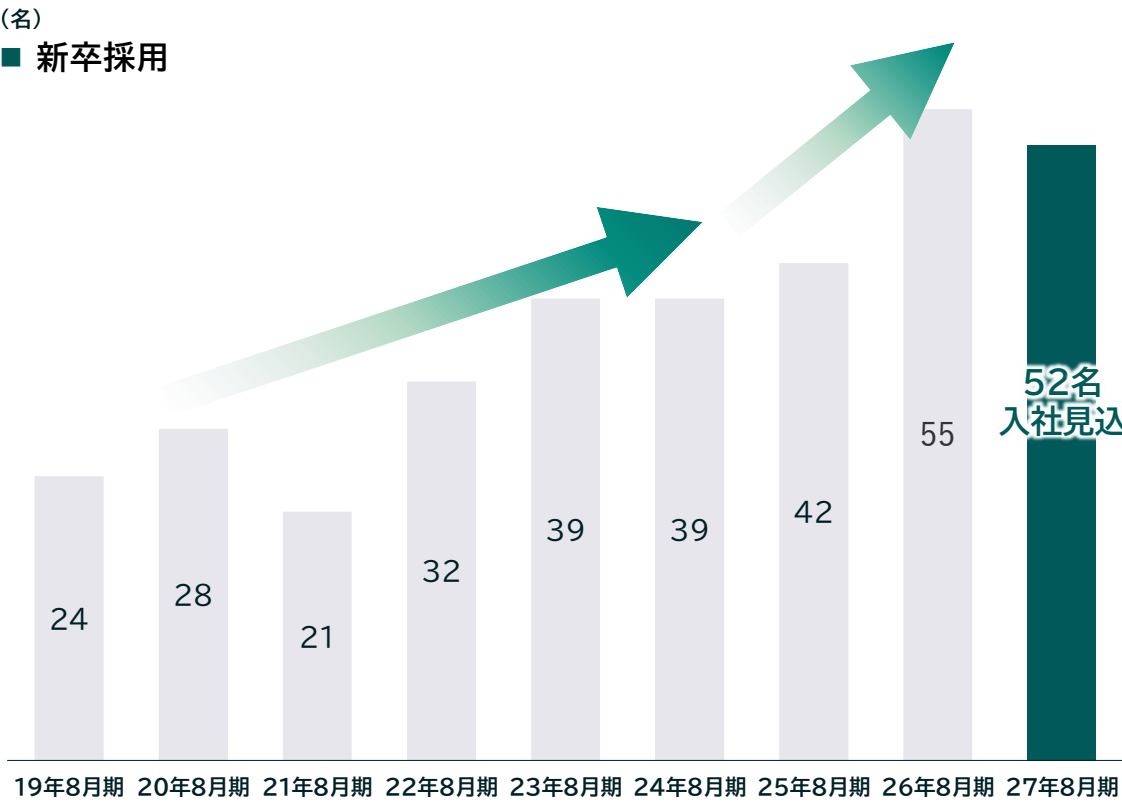
(百万円)



高水準な採用の継続

- 2026年8月期は、新卒55名・キャリア130名の計185名を採用し、160名の計画を大きく上回る人材を確保
- 2027年8月期は、前期計画並みの160名超の採用を計画し、「量」に加えて「質」を重視した採用に軸足
- 新卒は、旧帝大を含む国公立・有名私大の情報系やAI学習経験者の内定承諾者が増加
- キャリア採用は、AIネイティブ人材に重点を置き、AI駆動開発を担う即戦力の獲得と早期戦力化を推進

新卒採用およびキャリア採用者の採用計画推移(連結ベース)



5. 企業価値向上に向けた成長戦略

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. 2027年8月期業績予想
5. 企業価値向上に向けた成長戦略
6. 株主還元施策
7. Appendix

中長期戦略に基づく2026年8月期の重点施策の振返り

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



AI駆動開発を軸に高付加価値案件の獲得が拡大。相乗効果で通常案件の粗利率も向上し、売上総利益率は過去最高を更新

重点顧客への
徹底した戦略的アプローチ



AI関連顧客の拡大に加え、大型案件も複数獲得

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



キャリア採用は計画を上回る130名で着地。コンサル領域への人材シフトも進み、将来の成長基盤を構築

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



育成体制を構築。今後は上位層を担う人材の育成をさらに強化

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



新規M&Aは企業価値向上に資する案件を厳選し、検討を継続。PROとの連携深化により、グループ間の融合が進展し順調な収益化が進む

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



配当を継続し増配を予定。株主優待も継続し、株主還元を着実に推進

中長期戦略に基づく2027年8月期の重点施策

2027年8月期の成長戦略の概略

AI時代に対応した「サービス戦略×人的資本経営に基づく人材戦略×資本活用」の強化により
さらなる成長と企業価値向上を目指す

1 サービス戦略

AI駆動開発によるAIモダナイズ、AX
サービス案件(高付加価値案件)と重点
顧客取引の拡大

AI時代のスマイルカーブに対応した
両端強化と中流DX化・FDE化

2 人的資本経営に基づく人材戦略

ビジネスコンサル/PM、FDE人材の
AI駆動スキル育成および採用強化

全社員のAIネイティブ化に向けた
人材育成体制の高度化

3 資本活用による成長戦略

M&A・業務提携等の非連続成長と
連続成長の融合で企業価値を最大化

株主還元の充実と成長投資の両立
による中長期的な企業価値向上

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



5. ① サービス戦略

事業の位置づけ

AIモデル基盤



基盤となるAIモデルを開発する企業群

OpenAI, Anthropic
など、自社AIモデルも

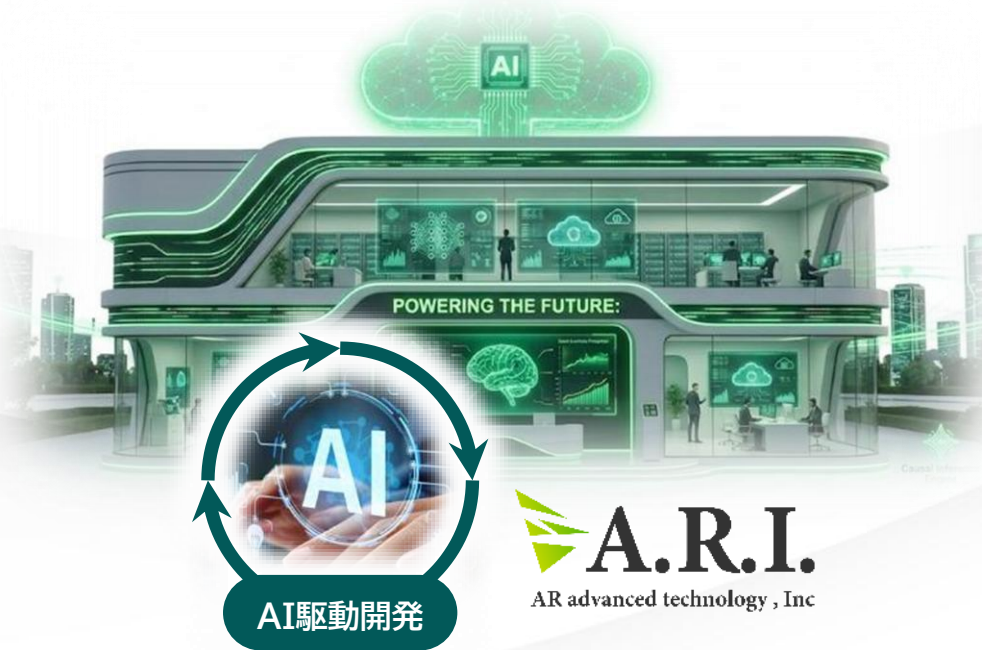
クラウド&AI プラットフォーム



AIを稼働させるクラウド
インフラと計算資源を提供

AWS, Microsoft,
Google など

私たち、AXコンサルティング企業、
AXインテグレータ企業の役割です



メジャーなAIモデルやプラットフォーム技術をベースに
企業システムや商用サービスへの統合・構築を支援し
お客様の事業競争力へ貢献していく

企業・産業活用



自社ビジネスにAIを導入し、効
率化や新たな価値を創造

金融, メーカー, 小売,
各種事業会社向け等

一般消費者



一般ユーザー。日々の生活で
AIサービスを利用

一般消費者への
ダイレクトサービス

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開発およ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、売上高およ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



新たな重点顧客層からのAIモダナイズ、AXサービス案件の受注が拡大中



5. ② 人的資本経営に基づく人材戦略

IT業界は「人の能力が資本」AX人材候補の採用・育成・定着への積極投資

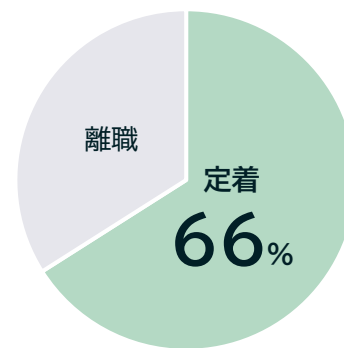
社員採用・育成・定着への組織強化に向けた投資

人的資本経営の実践

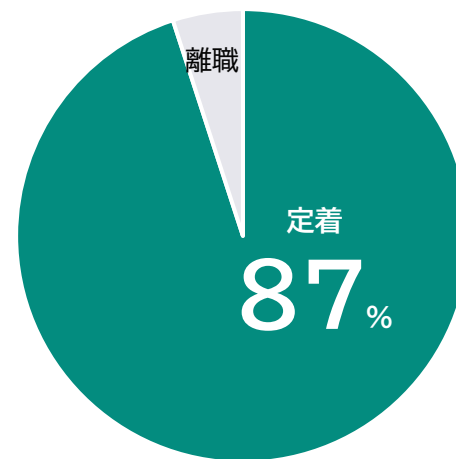


販管系部門全体の**37%**にのぼる人材を人事関連スタッフを配置
人事部門への集中投資

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※



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7年10月24日発表(令和4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**87%**

収益とコンサル/エンジニアの相関関係

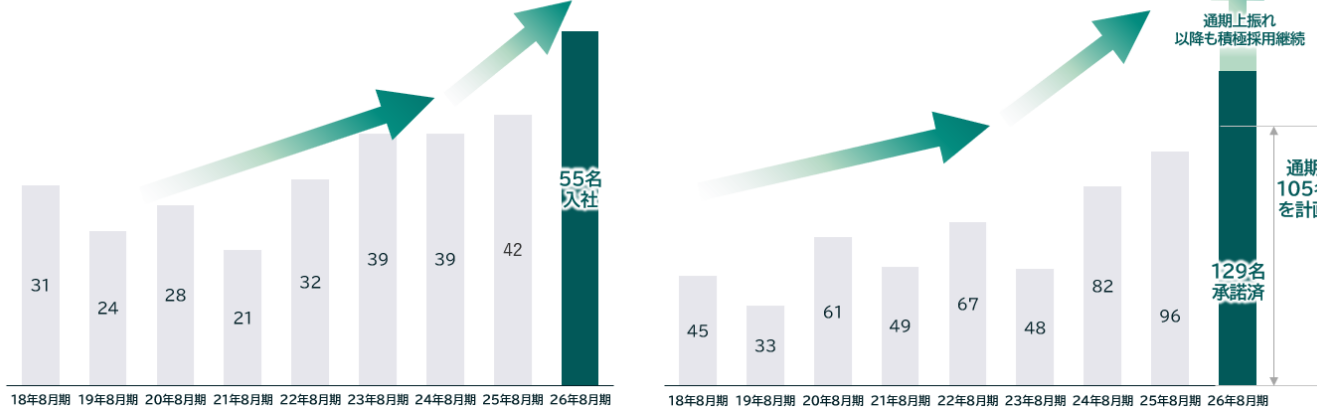
社員数推移

新卒採用およびキャリア採用者の採用計画推移(連結ベース)

(名)

■ 新卒採用

■ キャリア採用



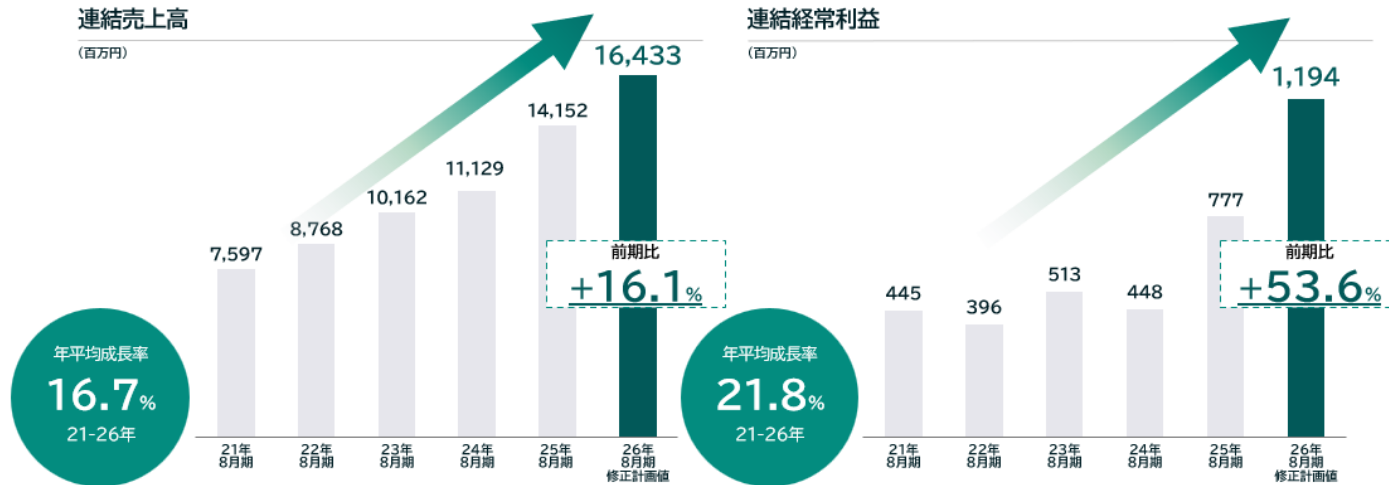
収益推移

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

売上利益の増加

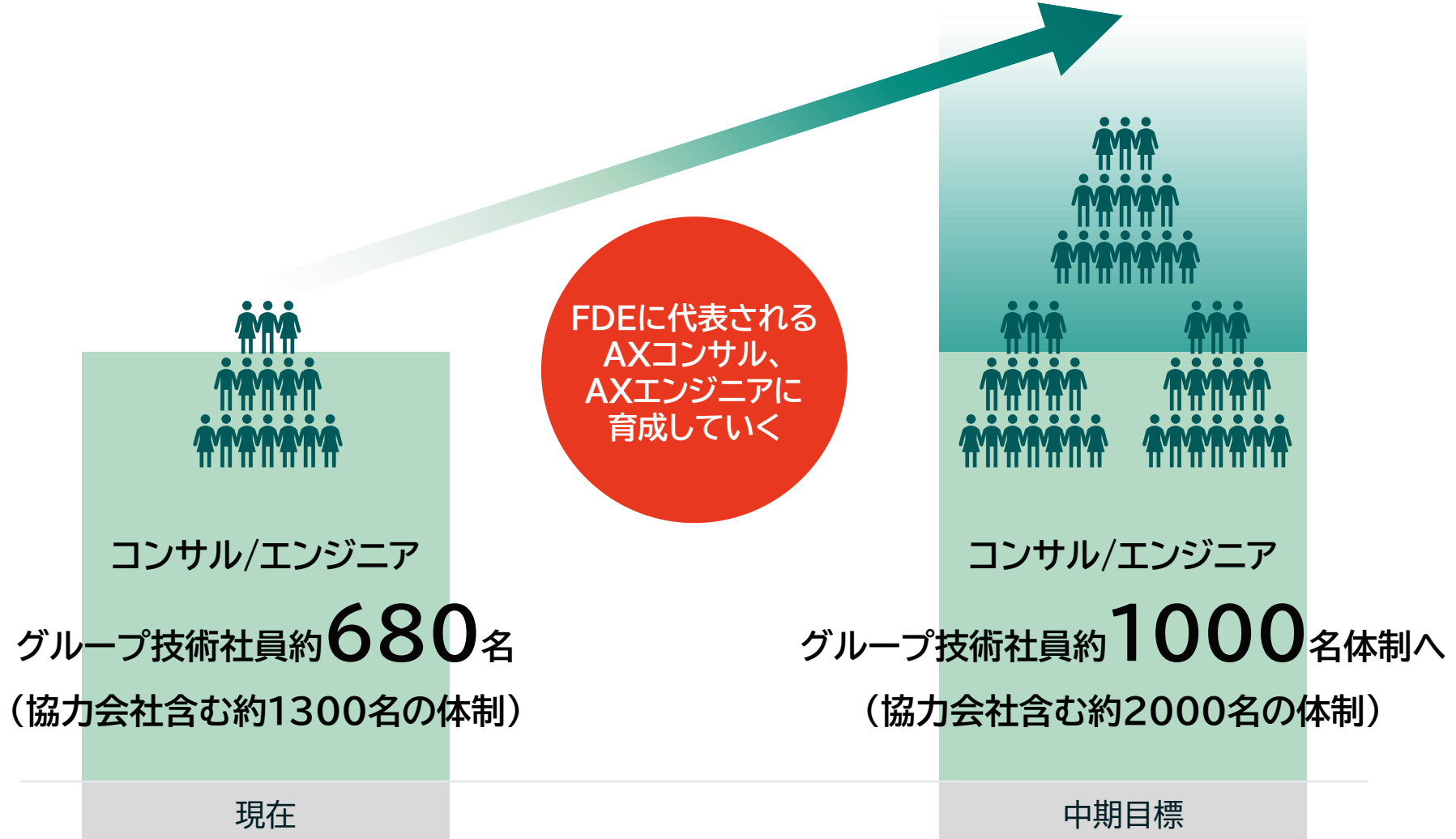
- ・ 売上および利益が上がる

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

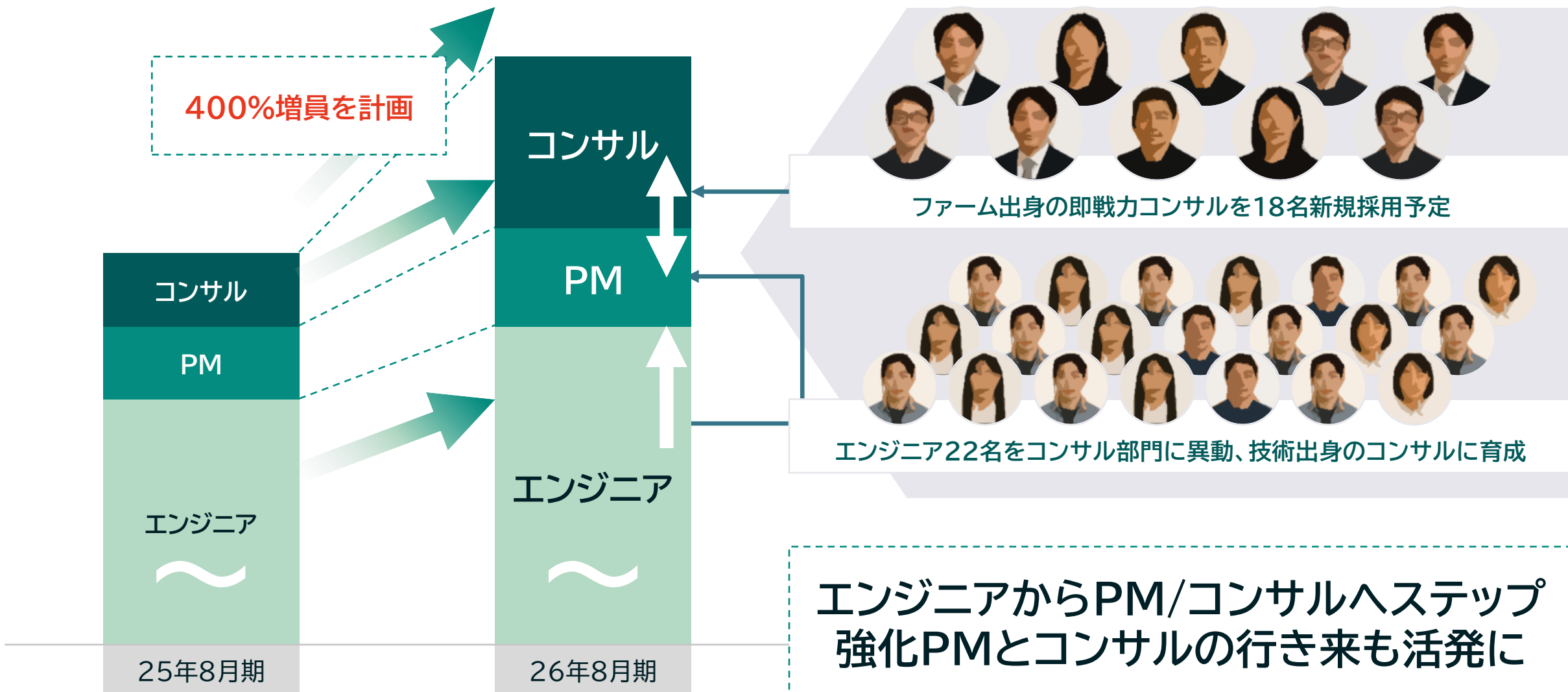
AXコンサル/AXエンジニア社員1000名体制へ(協力会社含む2000名体制へ)

- 現在のグループ技術社員約680名の体制を、AIネイティブ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AX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ネイティブ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



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

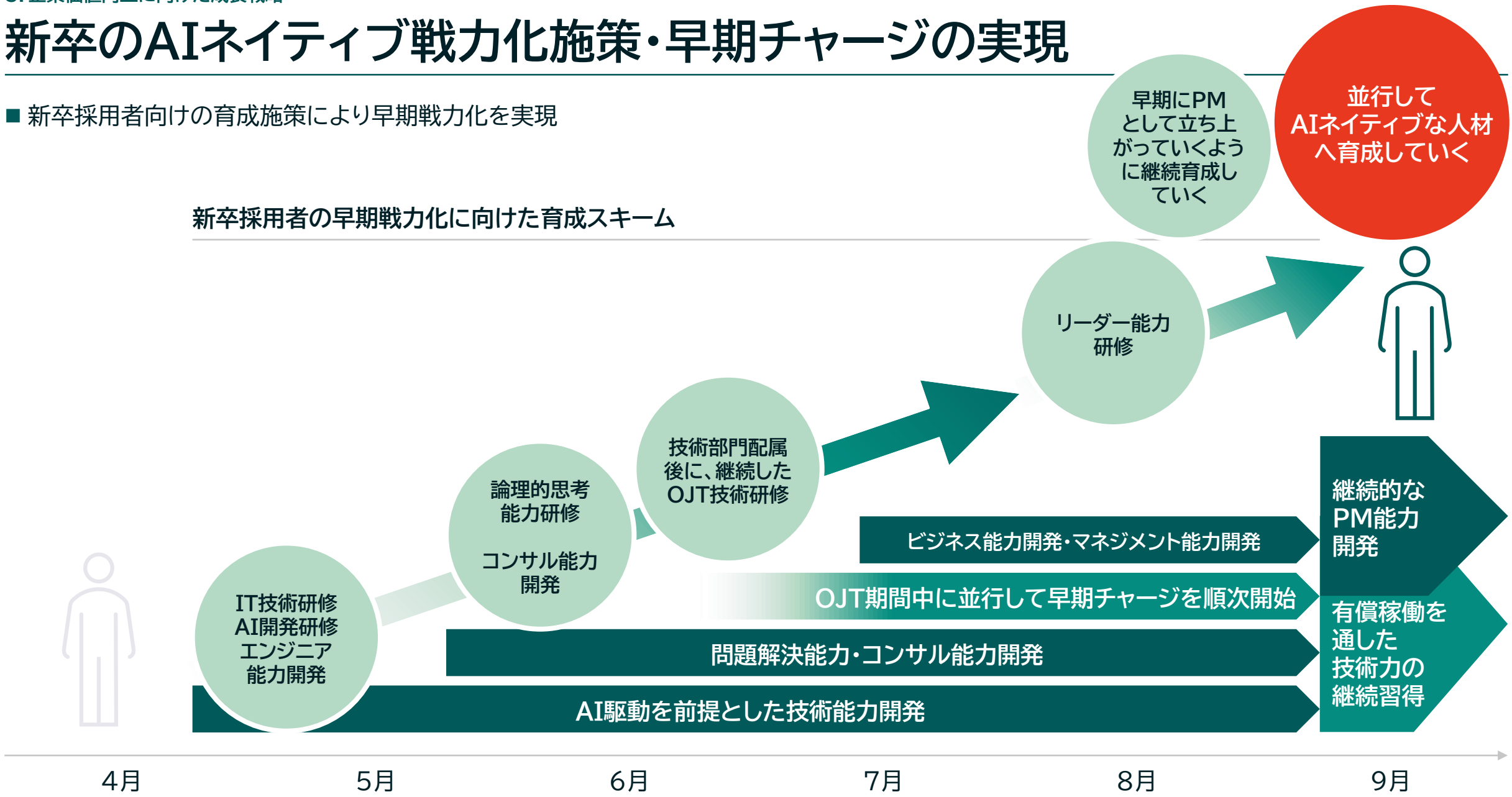
- 採用活動のさらなる強化と企業認知度向上を目的として、YouTube公式採用チャンネルを新たに開設。動画コンテンツを通じて、当社の魅力や働く環境、社員の声を幅広く発信し、多様な人材との新たな接点創出を目指す



新卒のAIネイティブ戦力化施策・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力化に向けた育成スキーム



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930個となり900個を突破。Microsoft Azureの認定資格は136個となった。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をさらに強化していく

クラウド認定資格数(2026年8月末現在)



AWS 500 APN
Certification
Distinction

認定資格総数 **930** 個

2026年5月期末比較

+ **39** 個
+ **4.4%**

Microsoft
Azure

認定資格総数 **136** 個

2026年5月期末比較

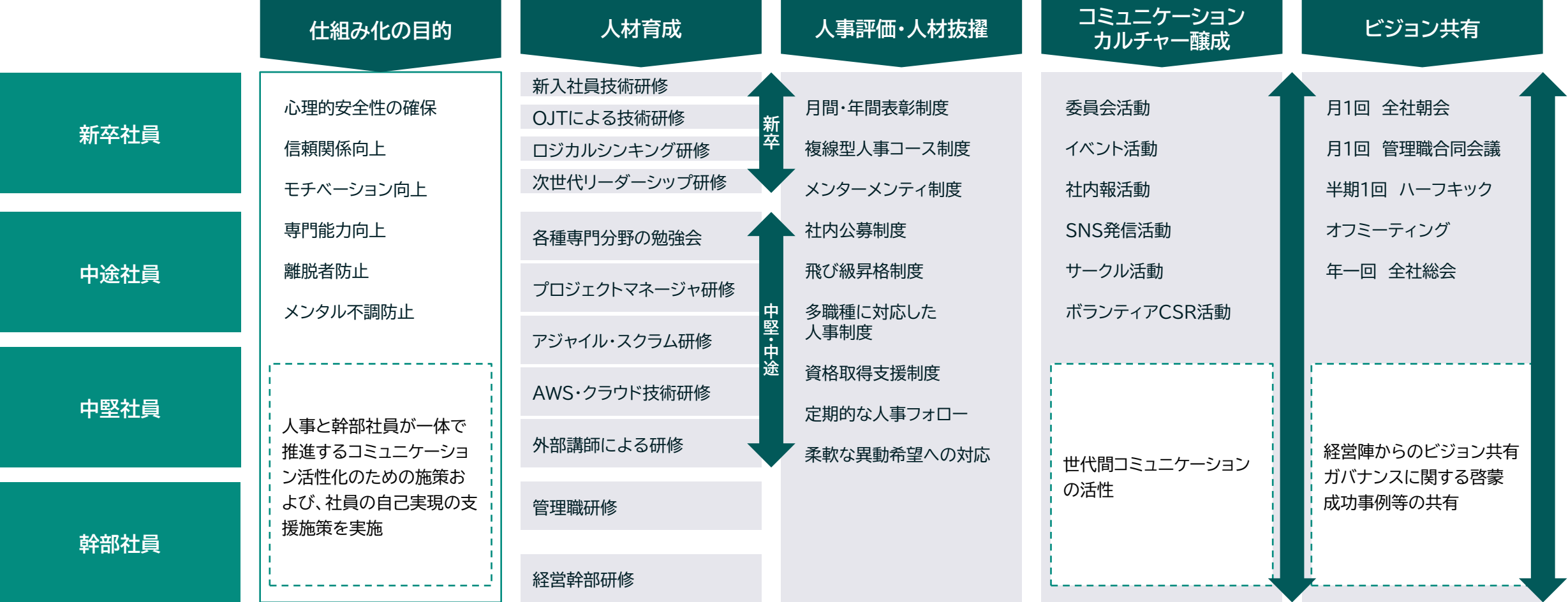
+ **11** 個
+ **6.8%**

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(育成・定着)

並行して
AIネイティブな人材
へ育成していく

- 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. ③ 資本活用による成長戦略

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

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

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

いまここ！
AIネイティブな
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. 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. 2027年8月期業績予想
5. 企業価値向上に向けた成長戦略
6. 株主還元施策
7. Appendix

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

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



株主優待

- 2024年期末より、当社の認知度向上およ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

普通配当実施

- 2027年8月期は、1株当たり10円の予想
(2026年8月期は、1株当たり10円配当予定(※))



※ 2026年8月期の期末配当は、定時株主総会での承認を前提

7. Appendix

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. 2027年8月期業績予想
5. 企業価値向上に向けた成長戦略
6. 株主還元施策
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	1億4,363万円(2026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	658名 グループ社員計871名(2026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



ありたい姿

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

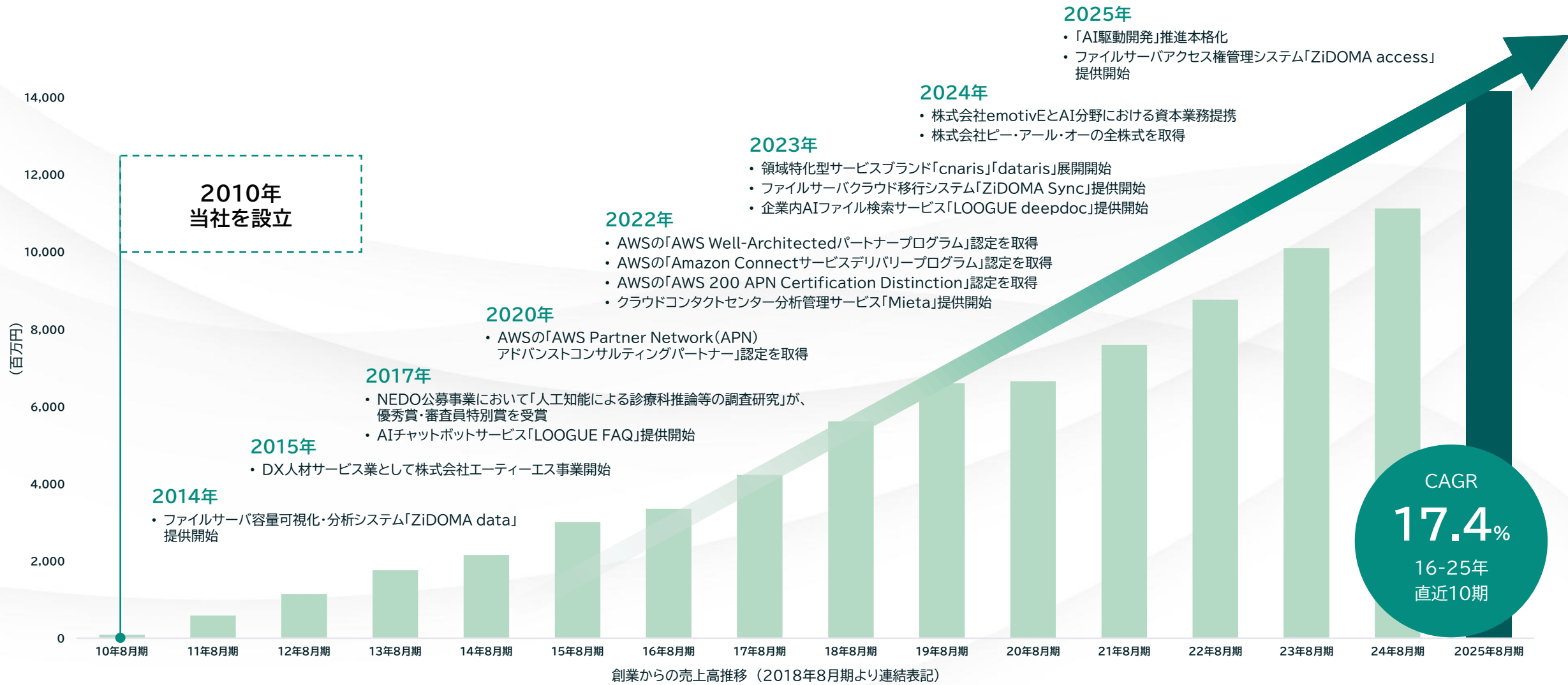
Value -行動指針-

BXdesigner

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



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トにて経営幹部を経験後、仮想化およ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及び代表取締役会長を経て、当社社外取締役および独立役員

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ト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

社外取締役
森本 千賀子

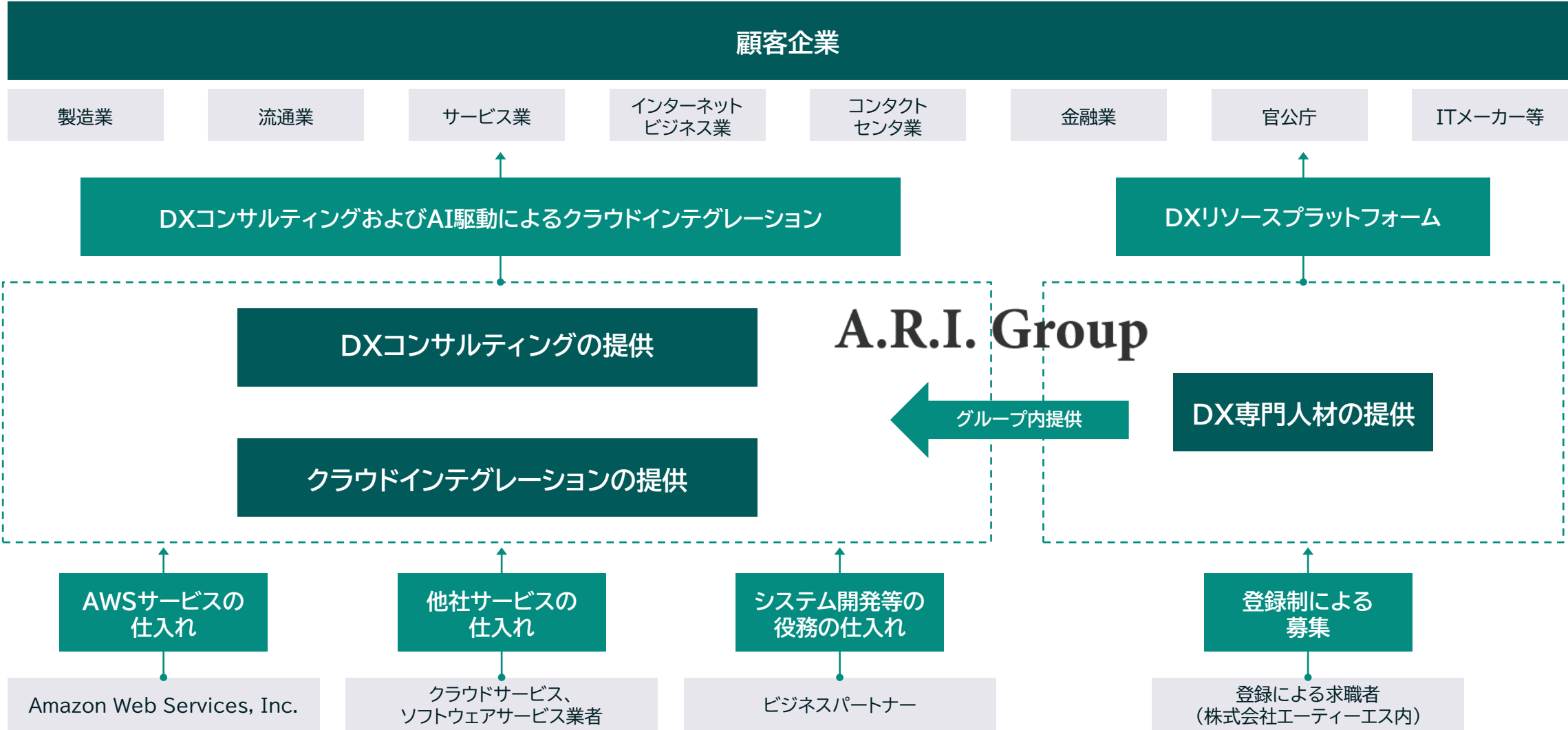
リクルートにて人材ビジネスのコンサルタント経験等を経て、当社社外取締役および独立役員

取締役執行役員
竹内 康修

フューチャーアーキテクト、独立系コンサルティングファームでの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

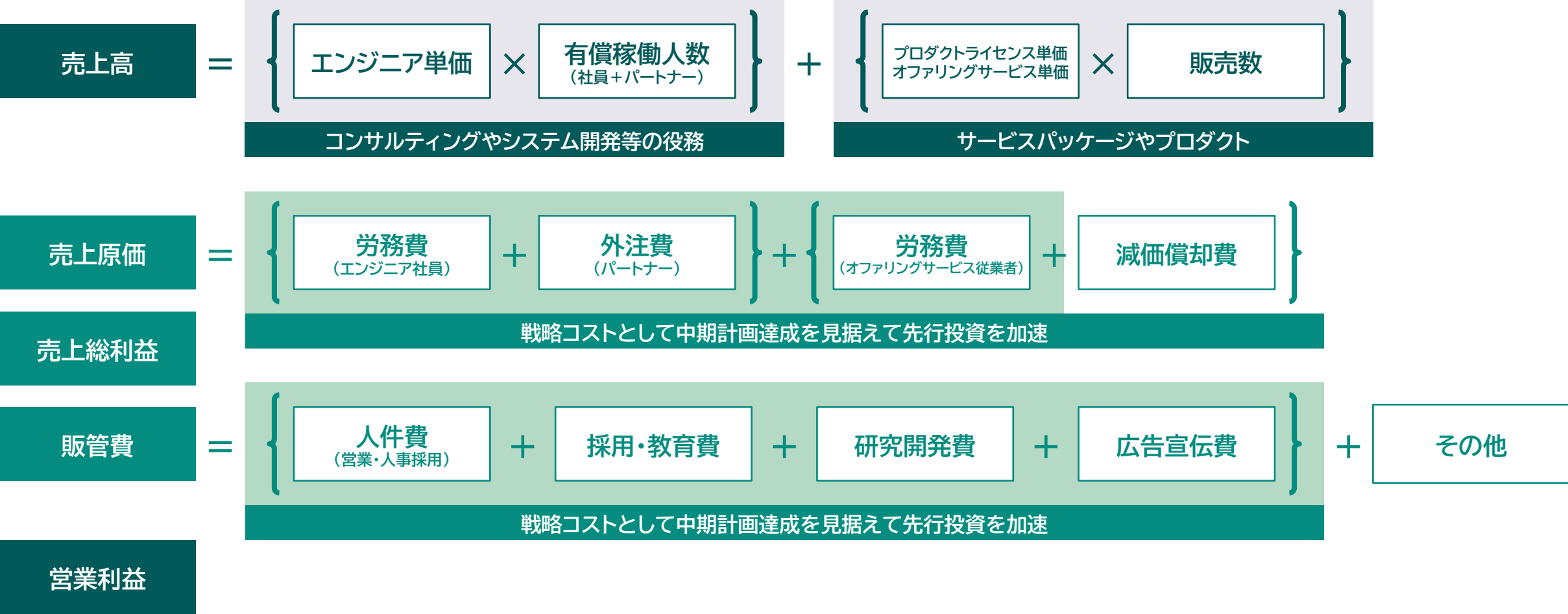
事業系統図

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



収益構造

- 主力の役務は稼働人数×単価、オフア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
- 主力の役務とオフア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



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



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

関連サービス

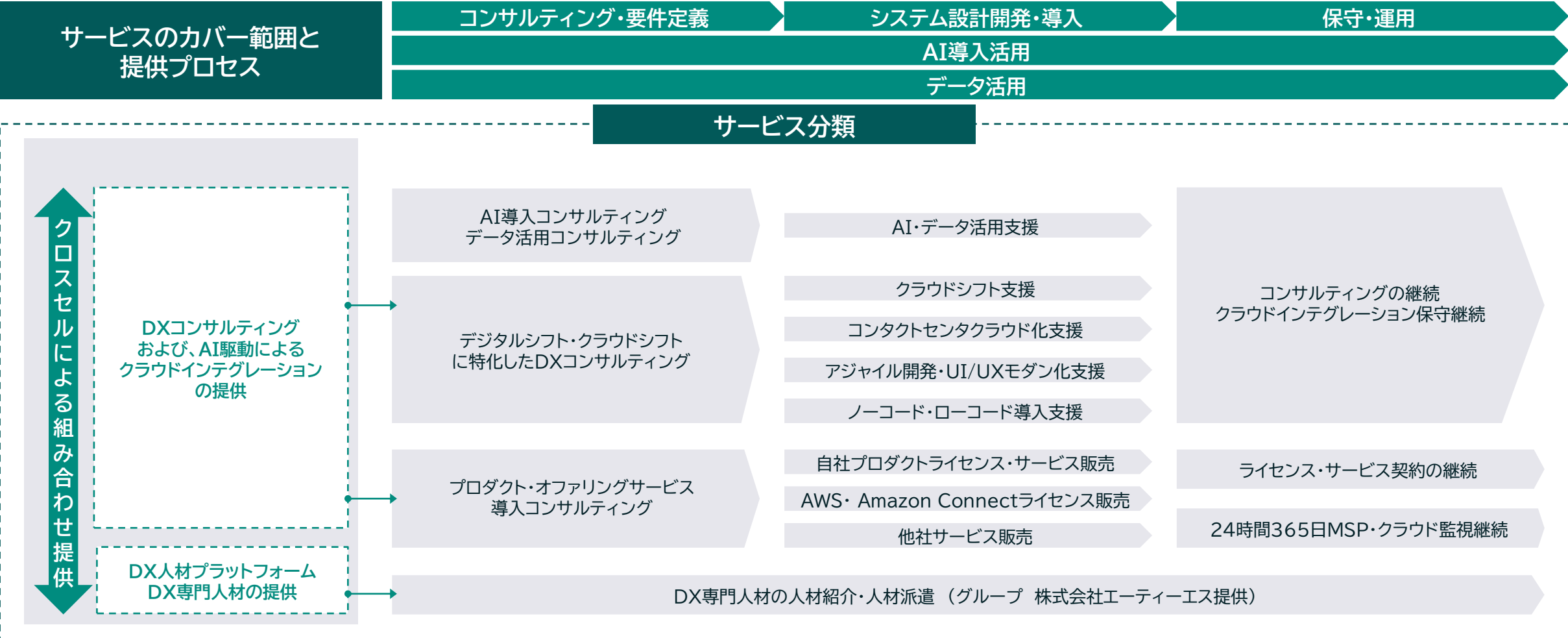
DXリソースプラットフォーム
DX専門人材の提供



DX人材獲得のための
マッチングプラットフォーム

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

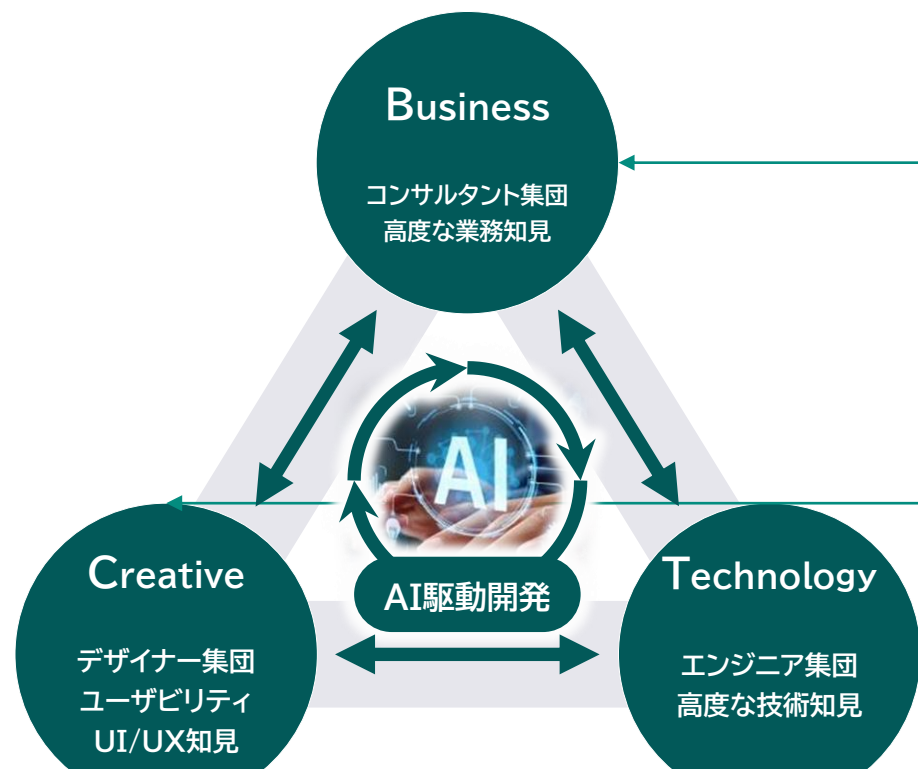


BTCアプローチによる差別化戦略

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専門人材の迅速かつ最適なプロジェクト組成の仕組み

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”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”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

- ### ① 各PJ担当PM/営業による月次リスク報告

		90	90	90
● 日本経済	171	4	9	158
● 日本経済	171	3	3	165
● 日本経済	170	2	4	164
● 日本経済 176		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: 継続的に改善
2: 継続的に改善
3: 改善の計画あり
4: 改善の計画あり

Item Code	Item Name	Itemの分類
OWNK10300	【社内】P/A改善向上計画 (FY18_2012-12) (社内改善計画、子CPN)	開発

評価
再評価する

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)

1812	1813	1814	1815	1816	1817	1818	1819	1820	1821	1822	1823	1824	1825	1826	1827	1828	1829	1830	1831	1832	1833	1834	1835	1836	1837	1838	1839	1840	1841	1842	1843	1844	1845	1846	1847	1848	1849	1850	1851	1852	1853	1854	1855	1856	1857	1858	1859	1860	1861	1862	1863	1864	1865	1866	1867	1868	1869	1870	1871	1872	1873	1874	1875	1876	1877	1878	1879	1880	1881	1882	1883	1884	1885	1886	1887	1888	1889	1890	1891	1892	1893	1894	1895	1896	1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916	1917	1918	1919	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044	2045	2046	2047	2048	2049	2050	2051	2052	2053	2054	2055	2056	2057	2058	2059	2060	2061	2062	2063	2064	2065	2066	2067	2068	2069	2070	2071	2072	2073	2074	2075	2076	2077	2078	2079	2080	2081	2082	2083	2084	2085	2086	2087	2088	2089	2090	2091	2092	2093	2094	2095	2096	2097	2098	2099	2100	2101	2102	2103	2104	2105	2106	2107	2108	2109	2110	2111	2112	2113	2114	2115	2116	2117	2118	2119	2120	2121	2122	2123	2124	2125	2126	2127	2128	2129	2130	2131	2132	2133	2134	2135	2136	2137	2138	2139	2140	2141	2142	2143	2144	2145	2146	2147	2148	2149	2150	2151	2152	2153	2154	2155	2156	2157	2158	2159	2160	2161	2162	2163	2164	2165	2166	2167	2168	2169	2170	2171	2172	2173	2174	2175	2176	2177	2178	2179	2180	2181	2182	2183	2184	2185	2186	2187	2188	2189	2190	2191	2192	2193	2194	2195	2196	2197	2198	2199	2200	2201	2202	2203	2204	2205	2206	2207	2208	2209	2210	2211	2212	2213	2214	2215	2216	2217	2218	2219	2220
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

1812	1813		1814		1815		1816		1817		1818		1819		1820		1821		1822		1823		1824		1825		1826		1827		1828		1829		1830		1831		1832		1833		1834		1835		1836		1837		1838		1839		1840		1841		1842		1843		1844		1845		1846		1847		1848		1849		1850		1851		1852		1853		1854		1855		1856		1857		1858		1859		1860		1861		1862		1863		1864		1865		1866		1867		1868		1869		1870		1871		1872		1873		1874		1875		1876		1877		1878		1879		1880		1881		1882		1883		1884		1885		1886		1887		1888		1889		1890		1891		1892		1893		1894		1895		1896		1897		1898		1899		1900		1901		1902		1903		1904		1905		1906		1907		1908		1909		1910		1911		1912		1913		1914		1915		1916		1917		1918		1919		1920		1921		1922		1923		1924		1925		1926		1927		1928		1929		1930		1931		1932		1933		1934		1935		1936		1937		1938		1939		1940		1941		1942		1943		1944		1945		1946		1947		1948		1949		1950		1951		1952		1953		1954		1955		1956		1957		1958		1959		1960		1961		1962		1963		1964		1965		1966		1967		1968		1969		1970		1971		1972		1973		1974		1975		1976		1977		1978		1979		1980		1981		1982		1983		1984		1985		1986		1987		1988		1989		1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023		2024		2025		2026		2027		2028		2029		2030		2031		2032		2033		2034		2035		2036		2037		2038		2039		2040		2041		2042		2043		2044		2045		2046		2047		2048		2049		2050		2051		2052		2053		2054		2055		2056		2057		2058		2059		2060		2061		2062		2063		2064		2065		2066		2067		2068		2069		2070		2071		2072		2073		2074		2075		2076		2077		2078		2079		2080		2081		2082		2083		2084		2085		2086		2087		2088		2089		2090		2091		2092		2093		2094		2095		2096		2097		2098		2099		2100		2101		2102		2103		2104		2105		2106		2107		2108		2109		2110		2111		2112		2113		2114		2115		2116		2117		2118		2119		2120		2121		2122		2123		2124		2125		2126		2127		2128		2129		2130		2131		2132		2133		2134		2135		2136		2137		2138		2139		2140		2141		2142		2143		2144		2145		2146		2147		2148		2149		2150		2151		2152		2153		2154		2155		2156		2157		2158		2159		2160		2161		2162		2163		2164		2165		2166		2167		2168		2169		2170		2171		2172		2173		2174		2175		2176		2177		2178		2179		2180		2181		2182		2183		2184		2185		2186		2187		2188		2189		2190		2191		2192		2193		2194		2195		2196		2197		2198		2199		2200		2201		2202		2203		2204		2205		2206		2207		2208		2209		2210		2211		2212		2213		2214		2215		2216		2217		2218		2219		2220	
------	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--

1812	1813		1814		1815		1816		1817		1818		1819		1820		1821		1822		1823		1824		1825		1826		1827		1828		1829		1830		1831		1832		1833		1834		1835		1836		1837		1838		1839		1840		1841		1842		1843		1844		1845		1846		1847		1848		1849		1850		1851		1852		1853		1854		1855		1856		1857		1858		1859		1860		1861		1862		1863		1864		1865		1866		1867		1868		1869		1870		1871		1872		1873		1874		1875		1876		1877		1878		1879		1880		1881		1882		1883		1884		1885		1886		1887		1888		1889		1890		1891		1892		1893		1894		1895		1896		1897		1898		1899		1900		1901		1902		1903		1904		1905		1906		1907		1908		1909		1910		1911		1912		1913		1914		1915		1916		1917		1918		1919		1920		1921		1922		1923		1924		1925		1926		1927		1928		1929		1930		1931		1932		1933		1934		1935		1936		1937		1938		1939		1940		1941		1942		1943		1944		1945		1946		1947		1948		1949		1950		1951		1952		1953		1954		1955		1956		1957		1958		1959		1960		1961		1962		1963		1964		1965		1966		1967		1968		1969		1970		1971		1972		1973		1974		1975		1976		1977		1978		1979		1980		1981		1982		1983		1984		1985		1986		1987		1988		1989		1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023		2024		2025		2026		2027		2028		2029		2030		2031		2032		2033		2034		2035		2036		2037		2038		2039		2040		2041		2042		2043		2044		2045		2046		2047		2048		2049		2050		2051		2052		2053		2054		2055		2056		2057		2058		2059		2060		2061		2062		2063		2064		2065		2066		2067		2068		2069		2070		2071		2072		2073		2074		2075		2076		2077		2078		2079		2080		2081		2082		2083		2084		2085		2086		2087		2088		2089		2090		2091		2092		2093		2094		2095		2096		2097		2098		2099		2100		2101		2102		2103		2104		2105		2106		2107		2108		2109		2110		2111		2112		2113		2114		2115		2116		2117		2118		2119		2120		2121		2122		2123		2124		2125		2126	
------	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--

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

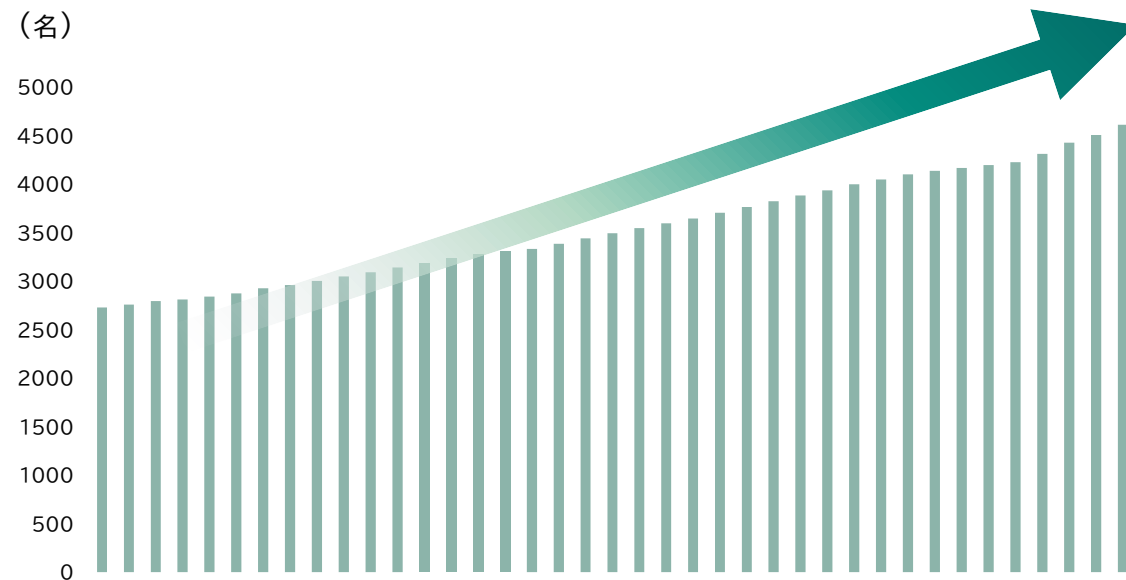
サービスを支えるリソース基盤およびデジタル人材の動員力

- 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



登録者数推移



クラウド経営、データ・AI経営支援におけるお客様事例

株式会社アイモバイル様

300万人超の会員数を誇るふるさと納税サイト「ふるなび」モバイルファースト化を支援



株式会社アイモバイル様

株式会社アイモバイルは、ふるさと納税サイト「ふるなび」のアプリ化にあたり、UI/UXの知見と柔軟な開発体制を持つARIをパートナーとして選定し、デザイン先行開発とFlutterを組み合わせプロジェクトを進めました。ARIはペルソナ設計やカスタマージャーニーの整理、アプリに適したカラー提案、機能改善など幅広く支援し、リリース後も課題発見から修正・アップデートまで迅速に対応しました。こうした継続的な連携により、アプリは年末の需要期にも安定稼働し、ユーザー評価4.5以上を維持する高品質なサービスへと成長しました。

JALデジタル株式会社様

約100TBの大規模データ移行プロジェクトにおいて、Google Driveへのスムーズな移行を完遂



JALデジタル株式会社様

JALデジタル株式会社では、約100TBの大規模ファイルサーバの容量逼迫と保守期限が迫る中、Google Driveへの移行に伴う膨大なデータの整理と、自社へのノウハウ蓄積が課題となっていました。ARIは販売パートナー企業と連携し、「ZiDOMA data」によるサーバの精密分析と伴走型支援を提供。ブラックボックス化していたフォルダ構成や利用状況を可視化することで、利用部門とのスムーズな連携を促し、不要データの40%(約60TB)削減を実現しました。綿密な事前準備により、業務への影響(ダウンタイム)を最小限に抑え、期限内に安全で確実なクラウドシフトを完遂しました。

ダイキン情報システム株式会社様

ChatGPTによる社内生成AI基盤をセキュアに構築。1万人が利用し社内DX加速と内製化に寄与



ダイキン情報システム株式会社様

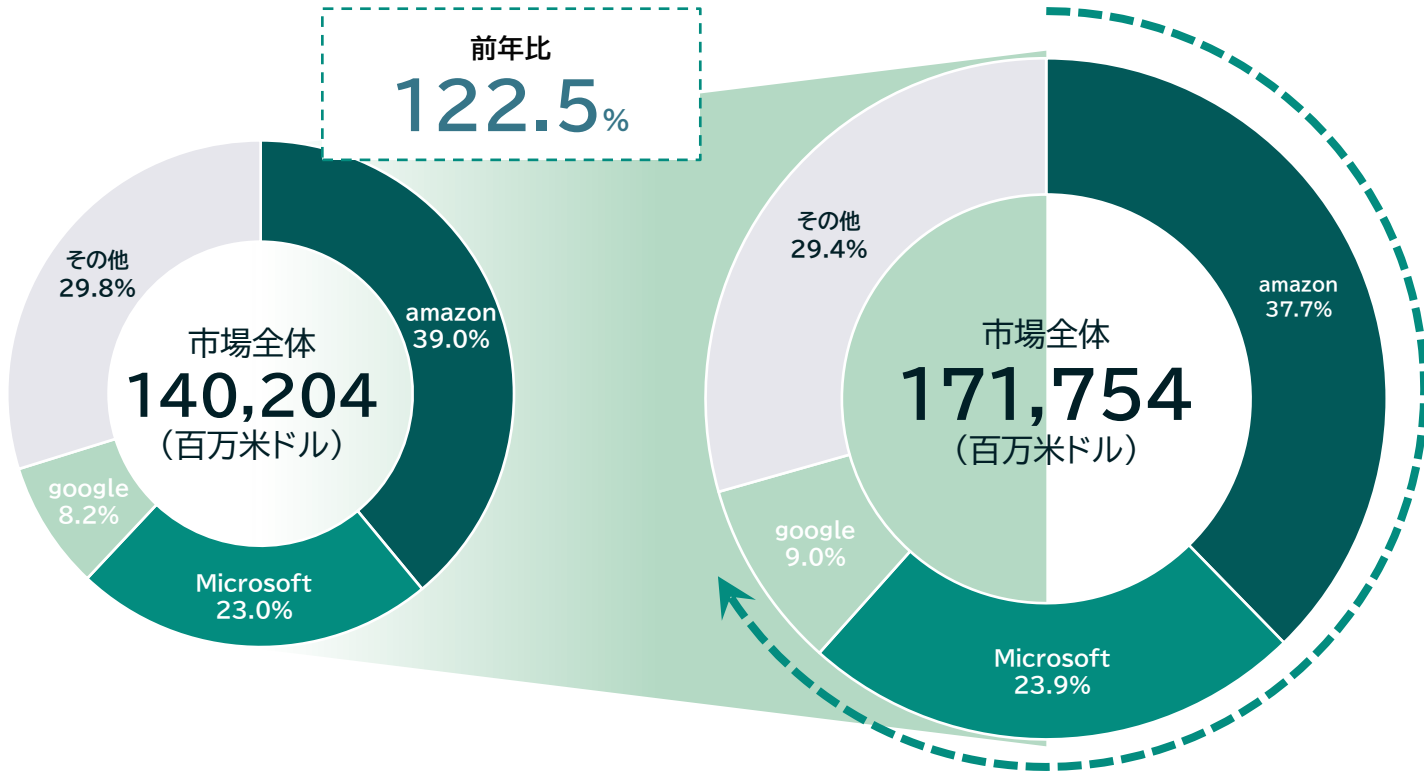
JALデジタル株式会社では、約100TBの大規模ファイルサーバの容量逼迫と保守期限が迫る中、Google Driveへの移行に伴う膨大なデータの整理と、自社へのノウハウ蓄積が課題となっていました。ARIは販売パートナー企業と連携し、「ZiDOMA data」によるサーバの精密分析と伴走型支援を提供。ブラックボックス化していたフォルダ構成や利用状況を可視化することで、利用部門とのスムーズな連携を促し、不要データの40%(約60TB)削減を実現しました。綿密な事前準備により、業務への影響(ダウンタイム)を最小限に抑え、期限内に安全で確実なクラウドシフトを完遂しました。

AWSを中心としたクラウドプラットフォームの動向

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

2023年市場シェア

2024年市場シェア



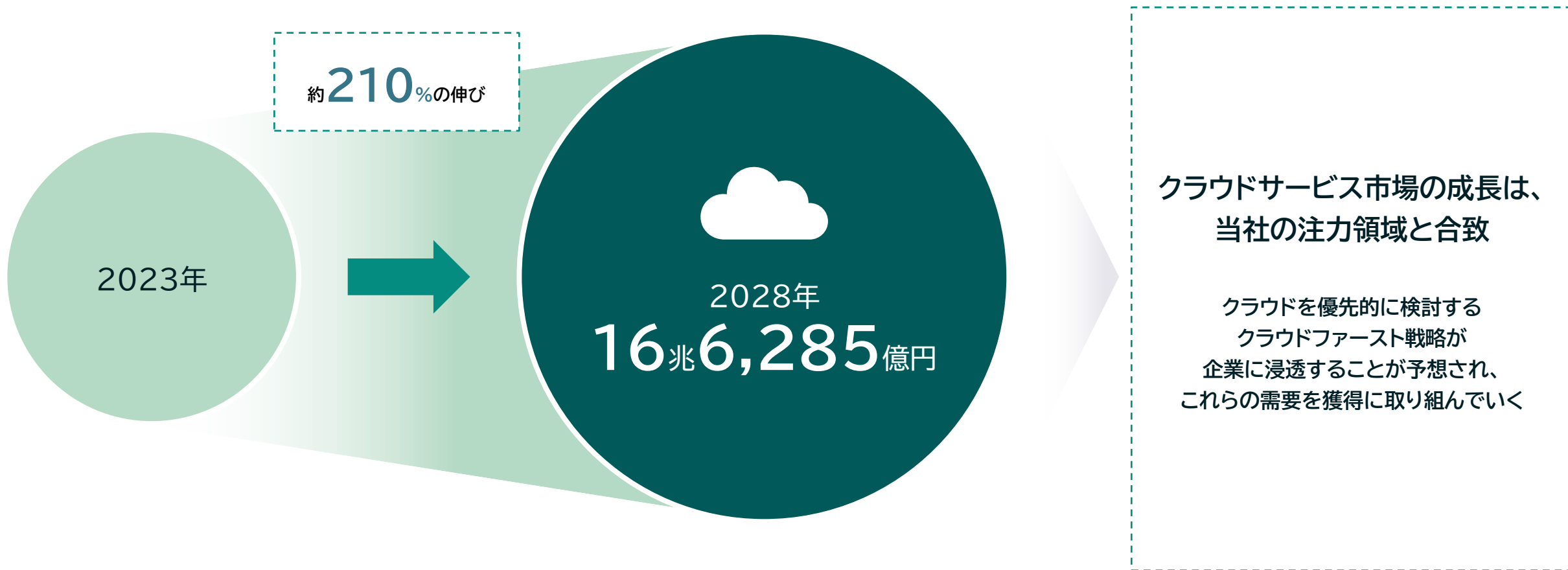
当社の注力領域とも合致

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、
 マルチクラウドなサービス展開をしている

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

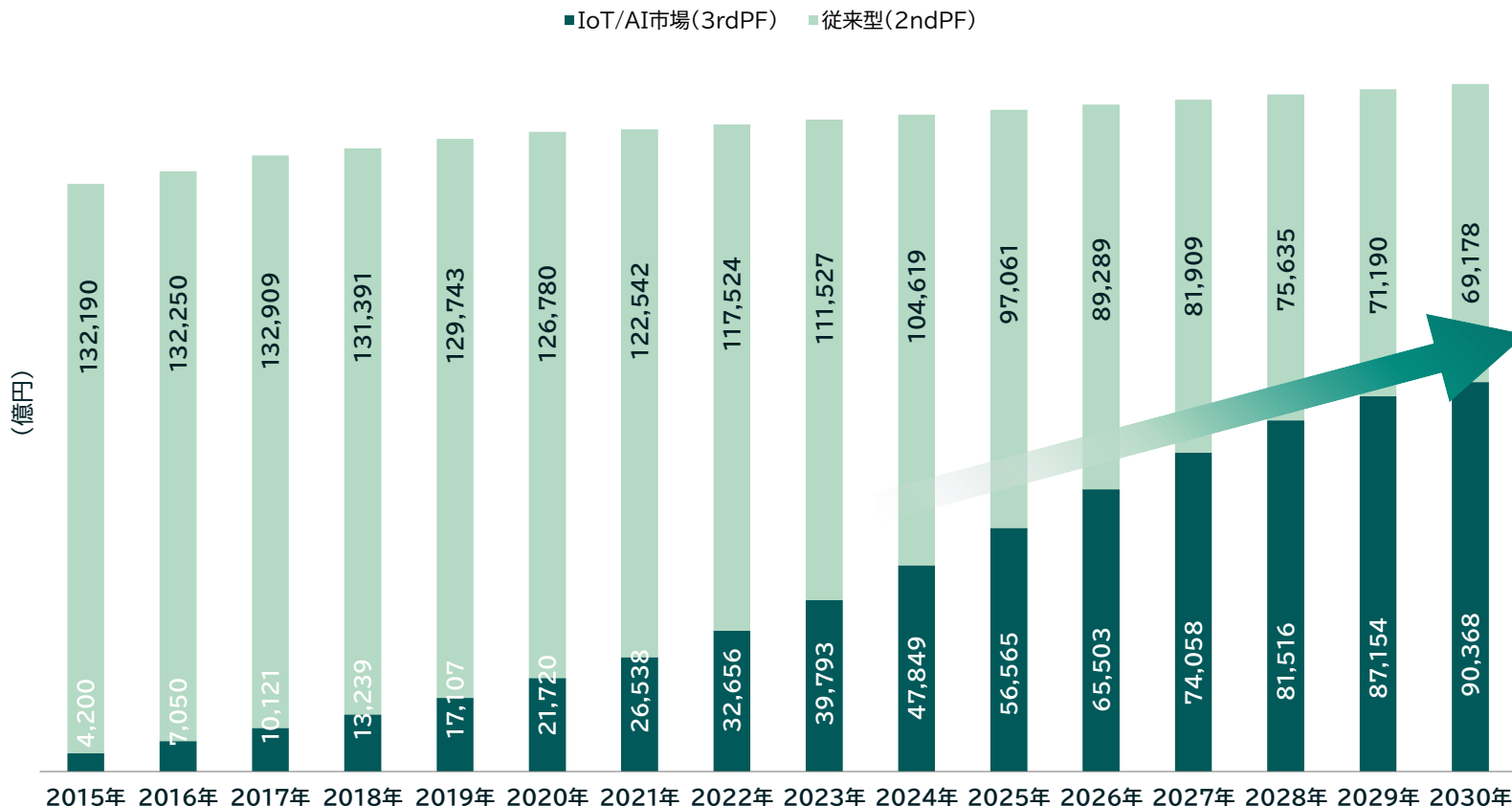
国内クラウドサービス市場については、2022年～2028年の年間平均成長率は16.3%で推移し、2028年の市場規模は2023年比約210%の16兆6,285億円、今後の国内クラウドサービス市場の成長を牽引するのはDX分野と予測



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

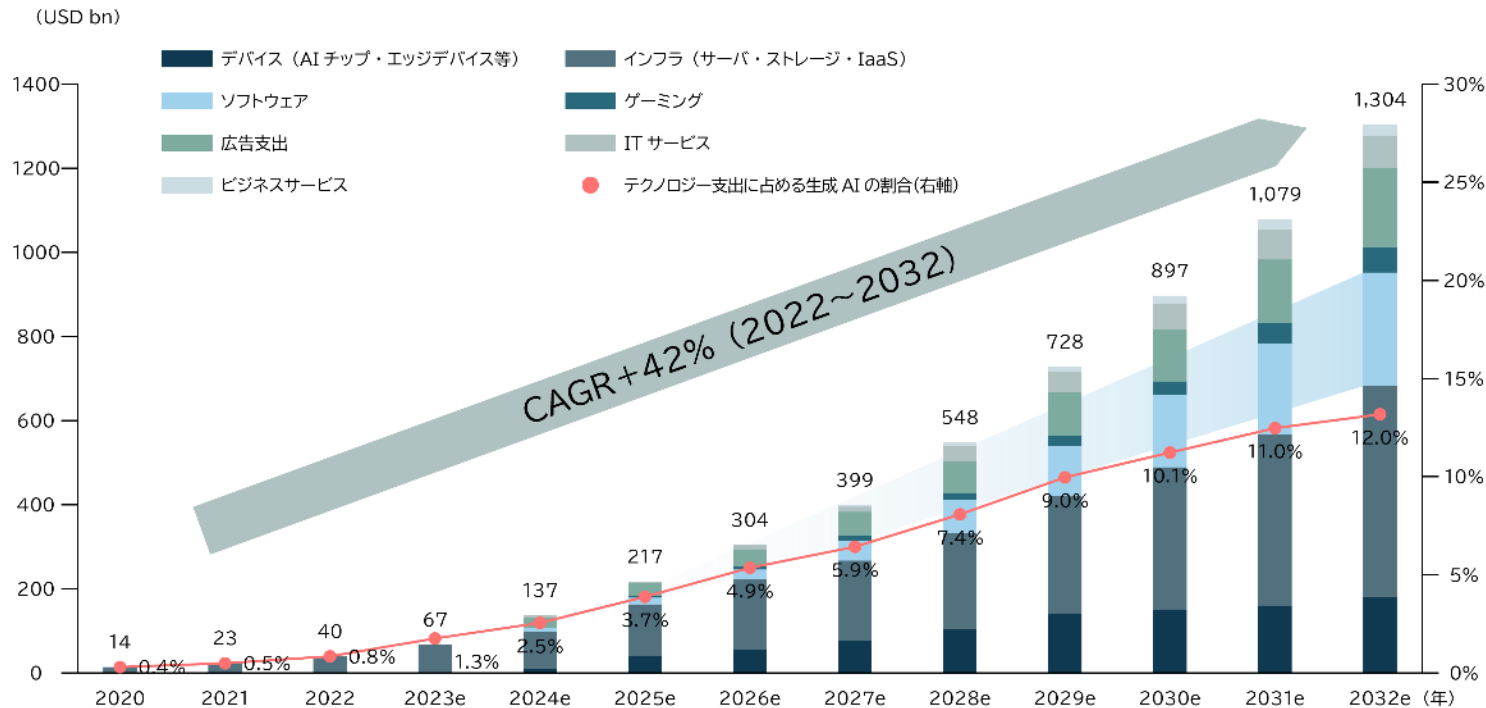
先進のクラウドネイティブ技術の需要の他、
データ活用、AI活用の需要増加が見込め、
これらの需要を獲得に取り組んでいく

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

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

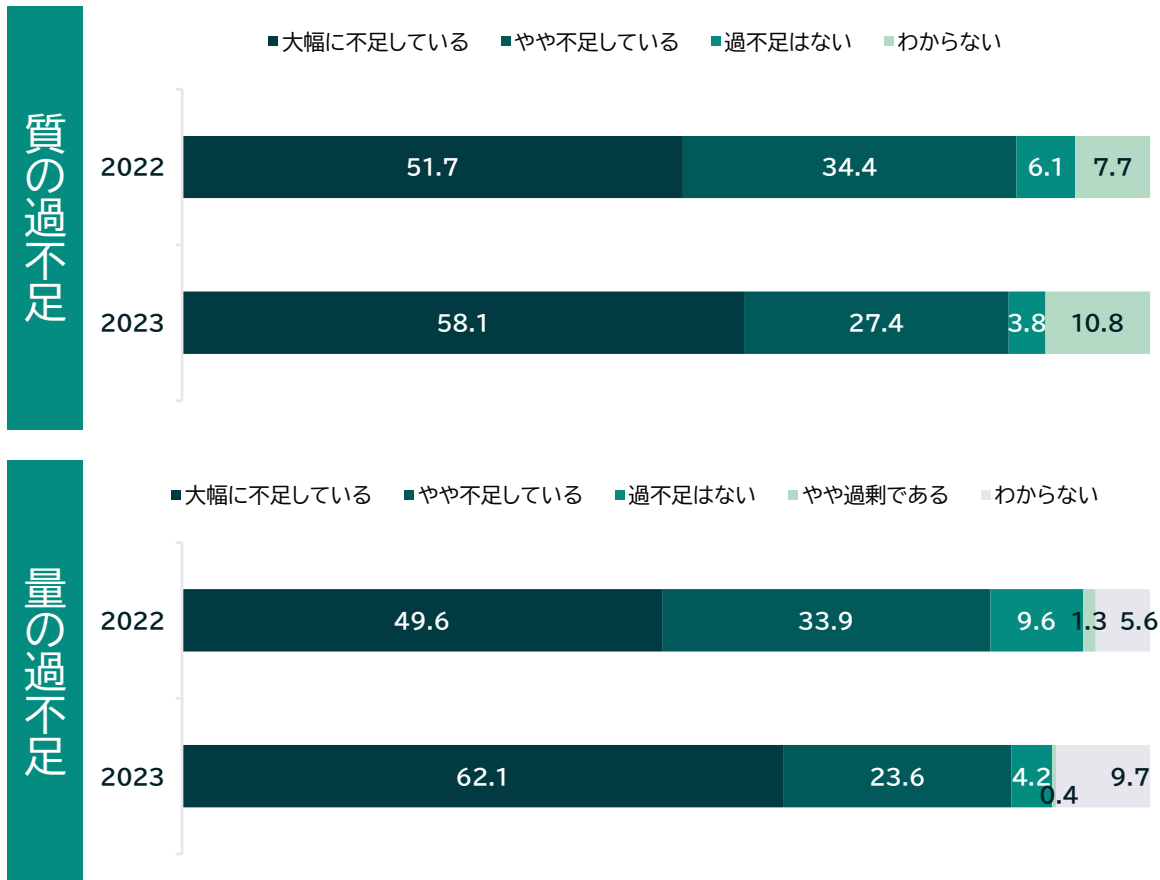
今後もデータ・AI活用の需要増加が見込め、
これらの需要を獲得に取り組んでいく

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

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



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 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

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

