Atlas
Technologies

2026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）
2026年11月13日

Atlas Technologies

受注クライアント数が過去最多となり増収増益、通期予想の上振れ着地へ注力

- ✓ FY2026第3四半期は前年同期比で**増収増益**を達成、安定的な利益創出体制を確立
- ✓ 通期業績予想に対して順調に進捗し、期末目標の超過達成に向けて着実に推移
- ✓ 受注クライアント数は**過去最多**の43社へ拡大、高水準な継続率を維持し収益基盤を強化

売上高 1,744百万円

前年同期比 **106%**

通期業績予想進捗 **72%**

営業利益 117百万円

前年同期比 **+198百万円**

通期業績予想進捗 **117%**

クライアント

FY2025累計 37社 ▶ FY2026Q3累計 **43社**

内訳：新規 **27社**　継続 16社

過去最多の当期累計クライアント数

継続クライアント売上高比率 80.1%

高い受注継続率を堅持

収益獲得基盤の強化

1 **2026年12月期 第3四半期 業績**

2 中期経営計画・成長戦略アップデート

3 Appendix

2026年12月期 第3四半期累計 業績｜業績予想に対する進捗

Atlas Technologies

- 受注クライアント数拡大と規律ある投資の継続により、前年同期比で**増収増益**
- 通期業績予想に対しては想定通りの進捗であり、予想を上振れした期末着地に向けて着実に利益創出を重ねる

売上高

1,744百万円

YoY **106%**

✓ 新規・継続クライアントともに受注獲得し
プロジェクト実績を積み上げ

営業利益

117百万円

YoY **+198**百万円

✓ 黒字化定着後も規律ある投資を継続し
持続的・安定的に利益を創出

通期進捗

通期営業利益予想進捗率

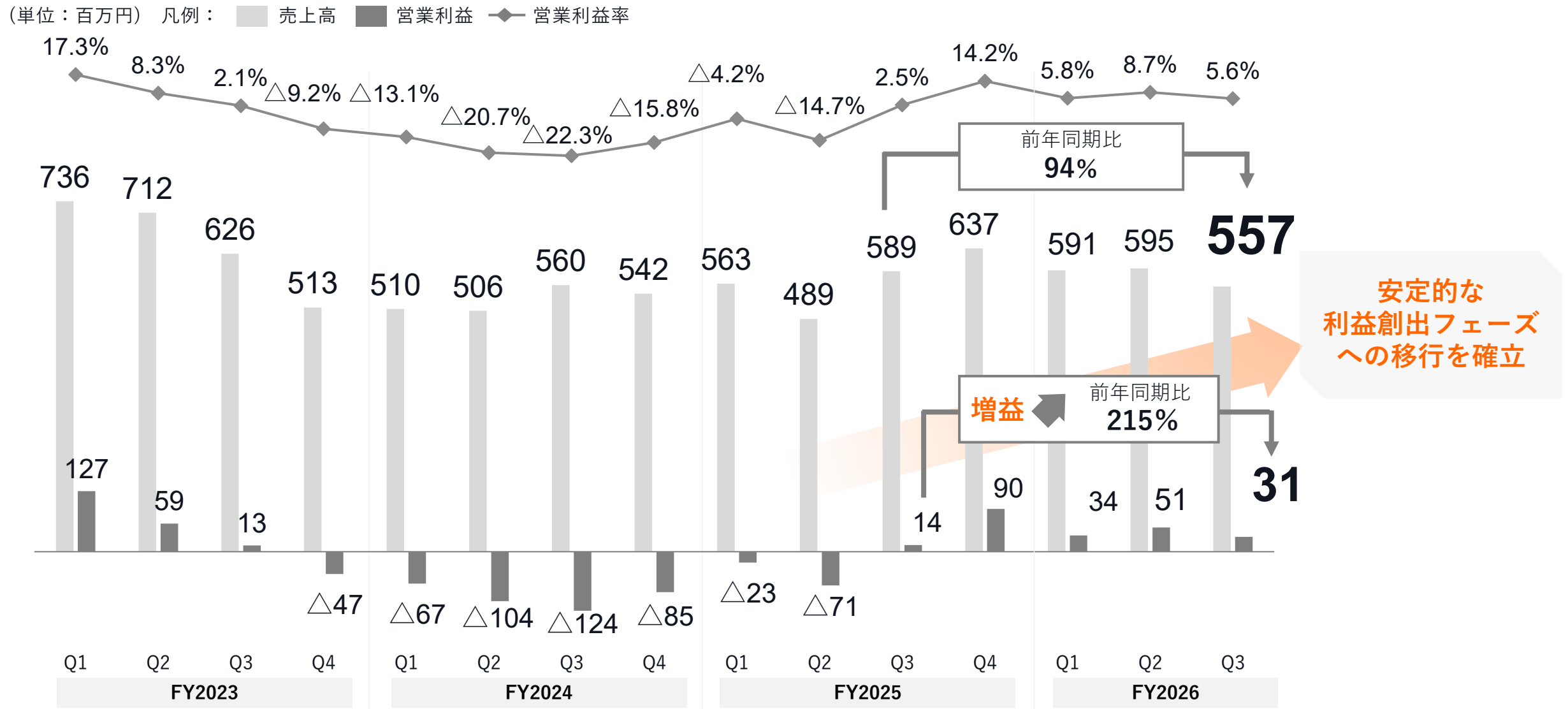
117%

✓ 引き続き利益を積み重ねて、
期末目標の超過達成へ注力

（単位：百万円）	FY2026 第3四半期 実績	前年 FY2025 前年同期比		通期 FY2026 通期業績予想比	
		前年同期 実績	YoY(%) または差分	修正後 通期業績予想	修正後業績予測 進捗率(%)
売上高	**1,744**	1,643	106.2%	2,400	72.7%
営業利益	**117**	△81	+198	100	**117.3%**
経常利益	**127**	△72	+199	100	**127.1%**
親会社株主 帰属当期純利益	**95**	△70	+165	70	**136.1%**

四半期業績推移

- 売上高は案件ポートフォリオ入替の影響で前年同期比94%。営業利益は前年同期比215%となり**増益**
- 売上高の着実な積み上げと規律ある販管費の執行が寄与し、**安定した利益創出フェーズ**への移行を確立

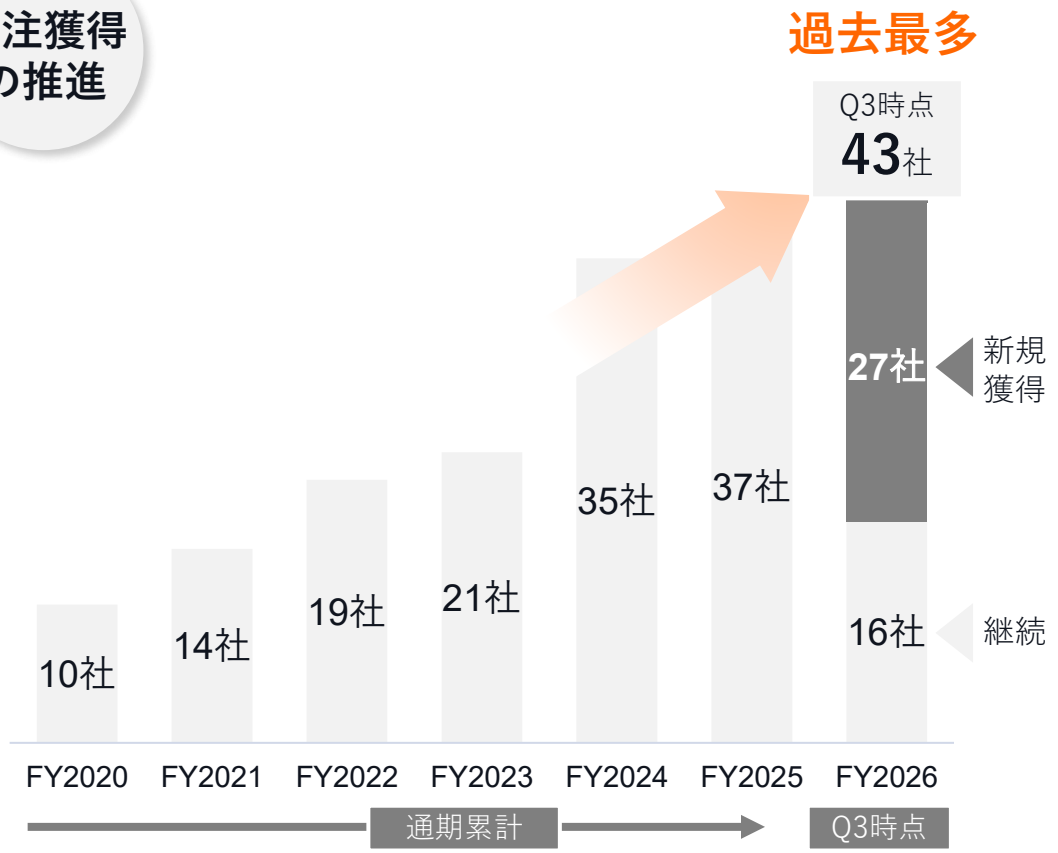


受注クライアント数の推移・継続売上高比率・NTTドコモ社売上高比率

- FY2026第3四半期時点で継続クライアント**16社**からプロジェクトを受注。受注パイプラインの構築・拡大により、新規クライアント**27社**を加え累計支援実績は**43社**と**過去最多**
- クライアントの高度な課題解決を通じた**「LTV（顧客生涯価値）の最大化」**に注力。当期に受注した新規クライアントからの信頼獲得を推進し、来期以降の収益獲得基盤構築へ
- NTTドコモ社の売上高比率は**31.6%**となり、**売上高比率適正化へ着実な推移**

受注クライアント数の推移

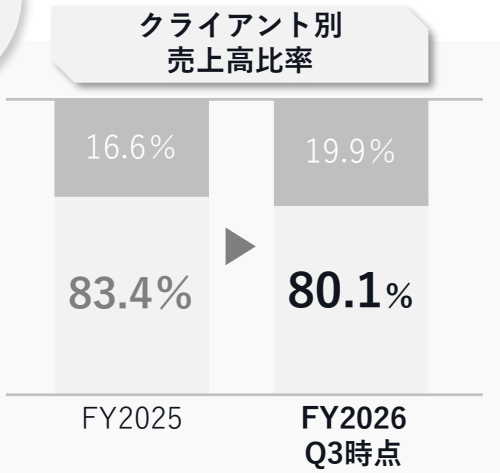
受注獲得の推進



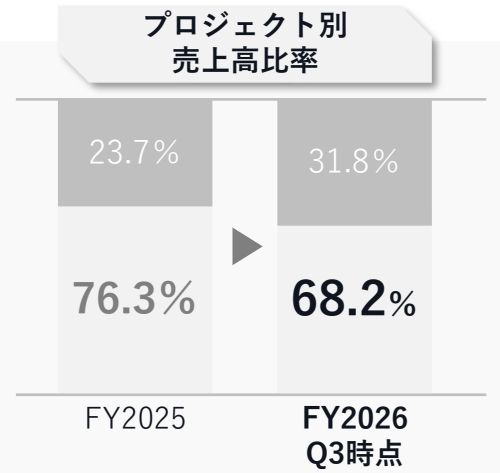
継続売上高比率

高い継続率の実現

✓ **信頼獲得による継続受注**



✓ **長期プロジェクトの継続受注**



継続※クライアント/プロジェクト　新規クライアント/プロジェクト

※前年度と当年度の両年に受注した件数をカウント

NTTドコモ社の売上高比率

売上比率適正化

FY2025 **51.6%** ▶ FY2026 Q3時点 **31.6%**

✓ **継続して適正化が進行**

当期受注プロジェクト実績ハイライト

Atlas Technologies

- 受注クライアント数の伸長とともに、当社のプレゼンスを象徴する**高難易度プロジェクトを複数受注。**
  これにより**知的参入障壁**と**社会的信用**を一段と強化。さらにクライアントからの紹介やアライアンス経由による高効率なプロジェクト流入も相まって、支援実績は質・量ともに拡大。

サービス戦略		クライアント戦略		プロジェクト実績ハイライト
決済分野 #決済インフラ #国際ブランド	×	クライアント・ニーズの掘り起こし	▶	**大手決済事業者の最新決済インフラ導入やシステム移行の全体統括** 国際ブランドが推進する最新のセキュリティ仕様の導入や、次世代決済プラットフォームへの移行における複雑な関係者との連携を当社が横断的に統括し、要件定義から加盟店展開まで**一気通貫**で支援。**決済分野の高い専門性**と実行力が評価。
金融分野 #保険 #ITセキュリティ	×	クライアント・ニーズの掘り起こし	▶	**大手外資保険企業のWebアプリセキュリティ強化** 数十件のWebアプリケーションのセキュリティ強化が急務となる中、将来のITガバナンス向上を見据えたプロジェクト推進を支援。同社既存案件における高い実行力への**信頼**を起点に、**ITセキュリティ領域**の専門性を掛け合わせることで支援領域の拡大を実現。
金融分野 #証券　#PMO #システム更改支援	×	アライアンス企業やビジネスパートナー等との協働	▶	**外資系証券会社のバックシステムの導入PMO支援** 日本市場にフィットしたシステム基盤の体制構築からプロジェクトの推進までを一括で支援。プロジェクト推進に不可欠な証券関連の**卓越した知見**とPMOの実績を掛け合わせた当社の実行力が評価。
海外分野 #クロスボーダー #金融	×	クライアント・ニーズの掘り起こし	▶	**海外クライアントのアジア進出を支援** 当社シンガポール拠点において、東南アジア進出を目指すクライアントの営業展開を支援。シンガポールをはじめとするアジア地域でのリレーション構築により事業展開を行った当社の**開拓力**を評価。

強固な財務基盤の堅持と安定した利益創出により株主還元原資を確保

- FY2026第3四半期時点の利益剰余金は株主還元施策である自己株取得・消却により283百万円と一時的に減少したものの FY2026業績予想に対する推移は想定通りであり**株主還元原資は十分に確保**
- 来期以降も着実に利益創出を達成することで還元原資を積み上げ、**株主還元の一層強化**に向けて注力

（単位：百万円）

FY2025　期末時点連結BS

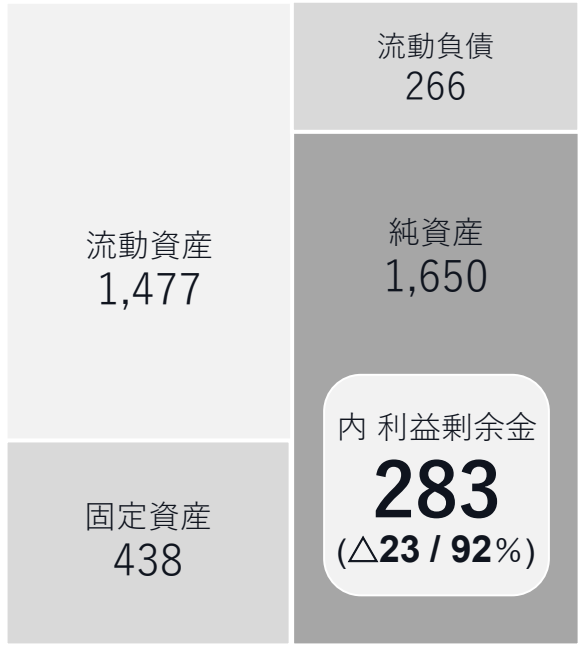
特別当座貸越契約枠
1,000百万円



総資産　1,944百万円

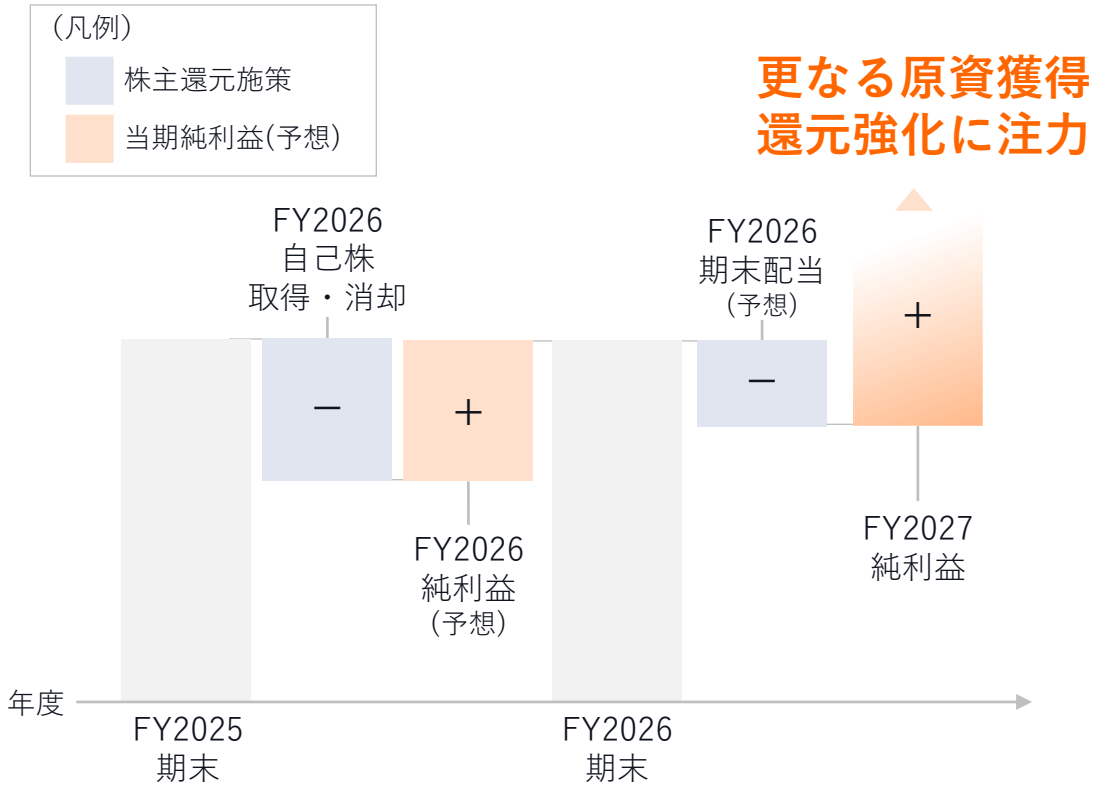
FY2026　Q3時点連結BS

特別当座貸越契約枠
1,000百万円



総資産　1,916百万円

利益剰余金（株主還元原資）推移イメージ



1 2026年12月期 第3四半期 業績

2 中期経営計画・成長戦略アップデート

3 Appendix

中期経営計画の位置づけ

Atlas Technologies

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

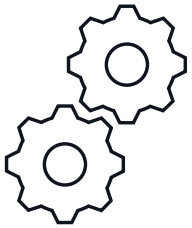
③ クライアントの獲得と深耕

Phase1

中長期の複利的な事業成長を追求し、
戦略的還元で株主価値を最大化

VISION

人と産業の可能性を、
解き放つ



NEW MISSION

**卓越した知見と実行力で、
決済・金融サービスに
新たな価値を共に創り出す**

成長戦略アップデート

Atlas Technologies

- 事業戦略においては短期的なモメンタムに依存しない構造的成長により**中長期での「複利的な事業価値の創出」**を追求
- 財務戦略については厳格な投資規律に基づく収益力強化と**「機動的な還元施策を含めた総株主利益の最大化」**に注力

成長戦略方針

中長期の複利的な事業成長を追求し、収益の戦略的還元により株主価値を最大化

事業戦略

決済分野	• 決済分野における卓越した知見による市場牽引力と**代替不可能な専門的地位の確立**
金融分野	• 銀行・保険・証券分野において、決済分野の知見を融合して他コンサルファームと差別化された**当社独自の付加価値サービスを強みに実績を積み上げ**
海外市場	• 日本・シンガポール間の**シナジーを最大化し**海外クライアントの新規開拓・深耕を推進

一過性なトレンドの追及を排し、構造的成長を軸とした自律反復的な企業価値の積み上げに徹する

財務戦略

事業投資	• 安定的な利益創出フェーズへの移行に向けて、**規律ある事業投資を継続** • 独自の決済・金融の知見に基づき、非連続な成長に資する**提携やM&A等を引き続き検討**
資本施策	• **総株主利益の最大化**を追求し、事業戦略の遂行により獲得した収益を**機動的に株主へ還元** • 資本効率向上施策も同時並行で実施し、**市場期待を意識した経営を推進**

成長と規律の最適バランスを堅持し、創出したキャッシュの戦略的還元を通じて株主価値の持続的な増大へと昇華させる



AIネイティブな企業体への進化

AIを経営の基軸（OS）に据え、ビジネスモデルと組織運営を根本から再定義
高付加価値なサービス提供と圧倒的な生産性を両立する企業体へ

サービス戦略

Atlas Technologies

- 決済・金融領域における**高度な専門知見に基づくコンサルティング実績を着実に拡大し**、強固な収益基盤を確立
- シンガポール拠点を軸に**海外市場に向けたサービス展開に対して戦略的に投資**

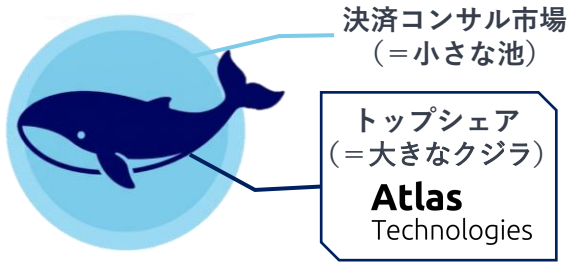
決済分野

集中投資（深化）

- ✓ 決済分野においては複雑な法規制・高度なセキュリティ知見等が不可欠であり、**知的参入障壁が高く他社では代替不可能**
- ✓ あらゆる取引の終着点である**決済を起点にプロジェクトが波及し、LTVを拡大**
- ✓ 不可逆な法改正や技術革新による**永続的な需要に応え続け、長期的収益基盤を構築**

参入障壁の高い市場で圧倒的シェアを誇る『デファクト・スタンダード』なコンサルティングファームとして継続成長

【小さな池の大きなクジラ】



- ✓ **社会インフラの核心部である決済分野**において、**他社の追随を許さない価値提供で地位を確立**

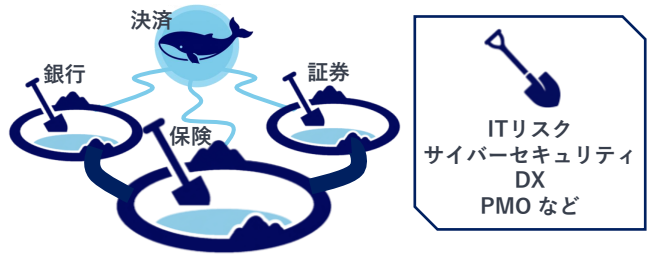
金融分野（銀行・保険・証券）

戦略投資（開拓）

- ✓ 新規に立ち上げた金融分野において、**ITリスク・サイバーセキュリティ・DX・PMOなどの**実務経験者の臨場感のある知見を活かして旺盛なコンサルティング需要を獲得
- ✓ 決済分野で得た知見を背景に、高い専門性を要する支援領域を創出することで**競合他社に無い、Atlas独自の付加価値サービスを提供**

金融分野のニッチな支援領域を創出し他ファームと差別化された当社独自の高付加価値サービスで成長

【Atlas独自のニッチ領域を創出】



- ✓ ニッチな支援領域の創出とともに各領域を連結することで、**当社独自の付加価値サービス**を提供

海外分野（東南アジア市場）

戦略投資（開拓）

- ✓ 決済・金融分野の卓越した知見と国内外に拠点を持つコンサルティングファームとして、**日系企業の海外展開および外資系企業の日本市場参入を双方向に支える、「クロスボーダー支援モデル」の優位性を確立**

海外の新規顧客開拓とともに「クロスボーダー支援モデル」で国内外連携のシナジーを最大化

【国内・海外の架け橋】



- ✓ 国内からのサポートとともに海外案件の受注獲得に注力し、**シナジーの最大化を推進**

クライアント戦略（1/2）｜プロジェクト獲得施策

Atlas Technologies

- **3つの重点施策**（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当社のアライアンス企業やビジネスパートナー等との協働）により**旺盛な需要を確実に捕捉**し、収益を拡大

クライアント戦略	アップデート
① 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（**クロスセル・アップセル**） • 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	✓ 既存クライアントへの**クロスセル・アップセルが着実に収益へ寄与** ✓ 官公庁案件への参入資格を獲得し、**公共セクターへのクライアント基盤拡大を実現して新規プロジェクトを受注**
② クライアントの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**	✓ 高い顧客満足度を背景とした既存クライアントからの**強力な紹介(リファラル)により、グループ・関連企業への垂直的な案件波及と、良質な受注パイプラインの拡充を実現**
③ アライアンス企業やビジネスパートナー等との協働 • ソリューション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**	✓ アライアンスパートナーとの強固な連携を通じ、**低コストかつ高効率な案件獲得モデルを確立。**営業リソースを最適化しつつ、収益の最大化を図る**スケーラブルな事業基盤を構築**

クライアント戦略（2/2）｜【P6-再掲】当期プロジェクト実績ハイライト

Atlas Technologies

- 受注クライアント数の伸長とともに、当社のプレゼンスを象徴する**高難易度プロジェクトを複数受注。**
  これにより**知的参入障壁**と**社会的信用**を一段と強化。さらにクライアントからの紹介やアライアンス経由による高効率なプロジェクト流入も相まって、支援実績は質・量ともに拡大。

サービス戦略	クライアント戦略	プロジェクト実績ハイライト
決済分野 #決済インフラ #国際ブランド	クライアント・ニーズの掘り起こし	**大手決済事業者の最新決済インフラ導入やシステム移行の全体統括** 国際ブランドが推進する最新のセキュリティ仕様の導入や、次世代決済プラットフォームへの移行における複雑な関係者との連携を当社が横断的に統括し、要件定義から加盟店展開まで**一気通貫**で支援。**決済分野の高い専門性**と実行力が評価。
金融分野 #保険 #ITセキュリティ	クライアント・ニーズの掘り起こし	**大手外資保険企業のWebアプリセキュリティ強化** 数十件のWebアプリケーションのセキュリティ強化が急務となる中、将来のITガバナンス向上を見据えたプロジェクト推進を支援。同社既存案件における高い実行力への**信頼**を起点に、**ITセキュリティ領域**の専門性を掛け合わせることで支援領域の拡大を実現。
金融分野 #証券　#PMO #システム更改支援	アライアンス企業やビジネスパートナー等との協働	**外資系証券会社のバックシステムの導入PMO支援** 日本市場にフィットしたシステム基盤の体制構築からプロジェクトの推進までを一括で支援。プロジェクト推進に不可欠な証券関連の**卓越した知見**とPMOの実績を掛け合わせた当社の実行力が評価。
海外分野 #クロスボーダー #金融	クライアント・ニーズの掘り起こし	**海外クライアントのアジア進出を支援** 当社シンガポール拠点において、東南アジア進出を目指すクライアントの営業展開を支援。シンガポールをはじめとするアジア地域でのリレーション構築により事業展開を行った当社の**開拓力**を評価。

人的資本戦略

- 採用活動を通じ、業界屈指の知見を持つ決済・金融プロフェッショナルが集結。**国内随一の専門家密度を誇る組織へと進化**
- ナレッジを独自の知的資産へと昇華。これらを戦略的に再投資・教育へ活用し**「知見の循環型収益モデル」の確立を企図**
- 優秀なコンサルタント人材を惹きつけ続ける「高付加価値・高還元」の好循環モデルを推進、**平均年収は1,103万円**

採用戦略

決済・金融のプロフェッショナル集団

他社の追随を許さない圧倒的な決済・金融ドメイン知見

×

プロジェクトを完遂する確かな実行力



✓ 持続的な成長の源泉となる「決済・金融の専門家集団」としての**圧倒的な地位を固めるべく、人的資本への投資を最優先で実行**
✓ プロジェクトを完遂へと導く**「実戦型プロフェッショナル」を戦略的に獲得**

採用ブランディングの強化と多角的なチャネル開拓

✓ 企業PR・ブランディング強化
✓ 社員インタビュー記事公開
✓ 採用手法チャネル拡大
✓ リファラル採用制度活性化
etc.

FY2026　Q3時点 コンサルタント数

※執行役員パートナー含む

57名

サービスの高付加価値化と高還元

ナレッジの体系化を通じたサービスの高付加価値化を推進 コンサルタントへの適正かつ高水準な還元を実行



✓ 独自のナレッジ・アセットとして体系化。コンサルタントへ戦略的に継承し、**支援クオリティの高度化とサービスの高付加価値化を加速**
✓ 高難易度案件の遂行を通じたコンサルタントの研鑽と、知見の組織化を加速。**クライアントへの提供価値の最大化を、コンサルタントの最適な処遇で支える好循環モデルを構築**

コンサルタント※平均年収

※ 執行役員を除くコンサルタント社員が対象

2025年度末時点
1,026万円

2026年度 昇給後
1,103万円

7.5%UP
+76万円/年

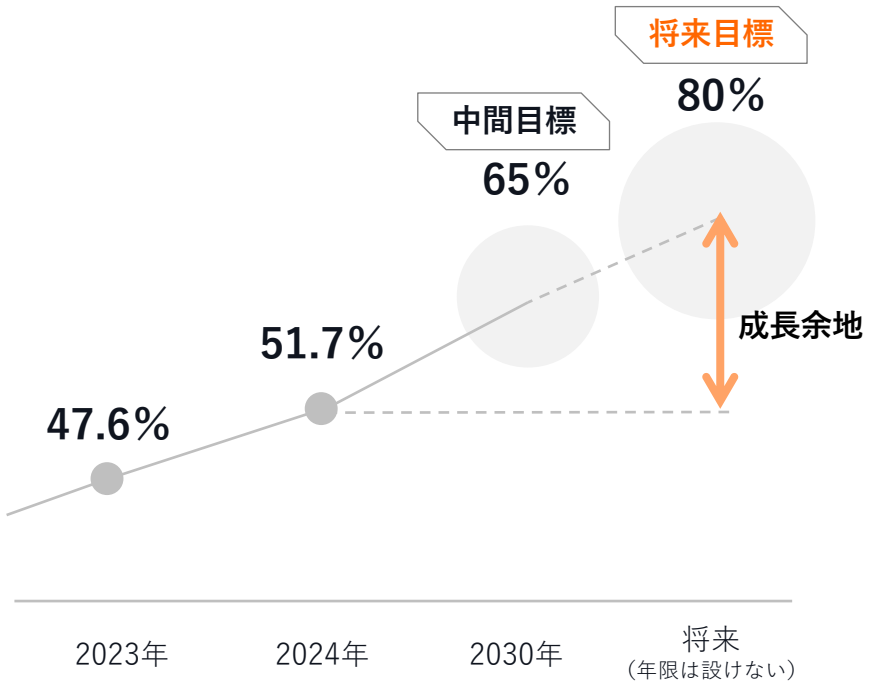
外部環境（1/2）｜決済・キャッシュレス市場の拡大

Atlas Technologies

- キャッシュレス化の進展に伴い、高度な専門支援ニーズは飛躍的に増大。当社はこの市場機会を成長の源泉と捉え、経営リソースを集中投下。**独自の知見で拡大する需要を確実に捕捉し、中長期的な収益拡大と市場トップシェアを追求。**

キャッシュレス決済比率の推移と将来目標*1

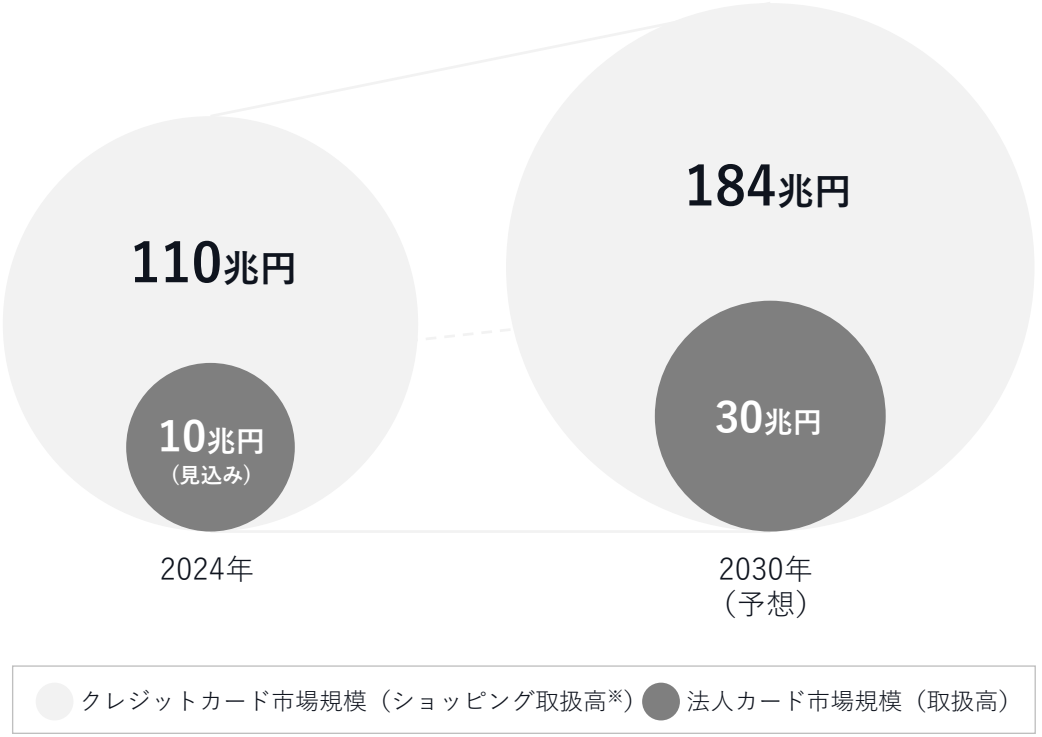
経済産業省は**キャッシュレス決済比率を80%まで引き上げる**ことを目標としている。
2024年時点ではキャッシュレス決済比率は51.7%まで高まっているが、
目標達成に向けて更なる市場の成長余地が見込まれる。



*1 出所：経済産業省「キャッシュレス推進検討会 とりまとめ」

クレジットカードならびに法人カード市場規模推移と予測*2

キャッシュレス決済の推進に伴いクレジットカードの取扱高規模は堅調に拡大し、
2030年には184兆円の市場規模となることを見込まれている。
さらに、いまだ割合の低い法人用クレジットカードの決済需要が今後高まり、
法人カードの市場規模も拡大すると予想されている。



*2 出所：矢野経済研究所「クレジットカード市場（2025年）」
（※）クレジットカード会社各社の自社発行カードのショッピング取扱高ベース、なお各社のアクワイアリング取扱高(加盟店における他社カードの取扱高)は含まない

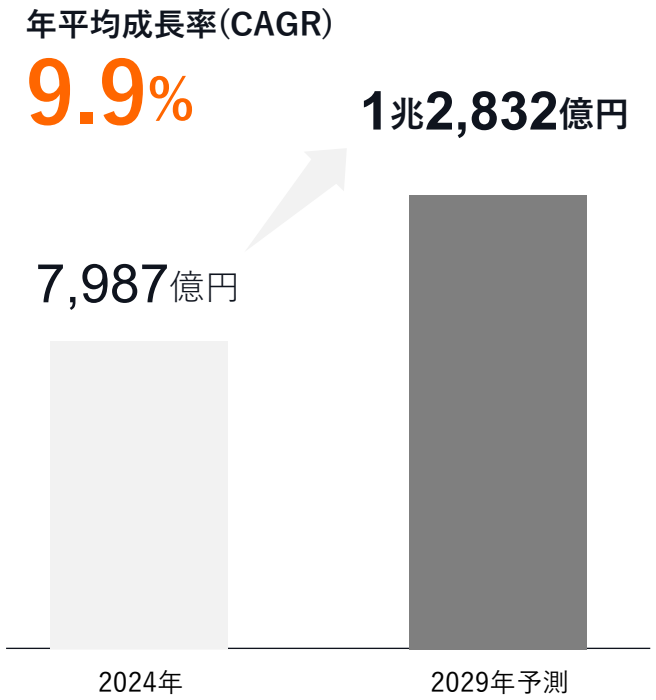
外部環境（2/2）｜コンサルティング市場とテクノロジー投資の展望

Atlas Technologies

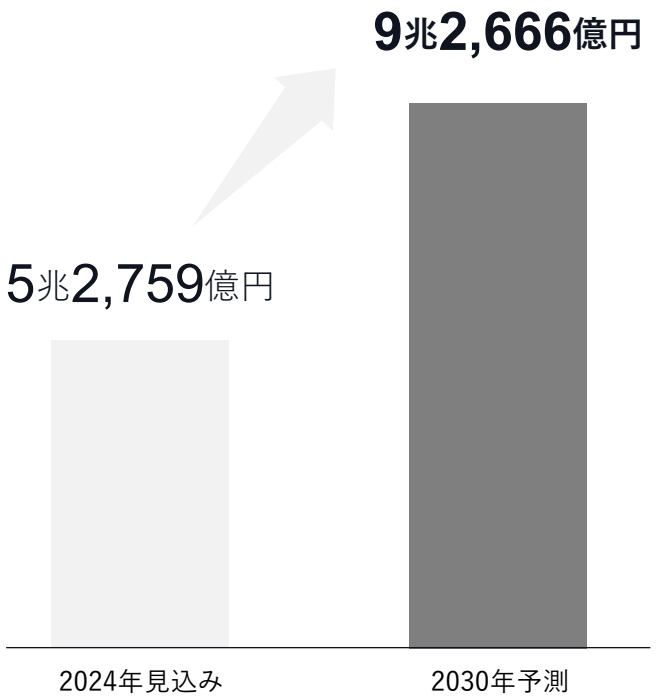
- 持続的な拡大を続ける国内コンサルティング・DX市場を、当社のさらなる飛躍に向けた広大なフロンティアと定義。
  戦略的投資を加速させて未開拓領域を捕捉し、**模倣困難な独自のドメイン（事業領域）の確立を図る。**

- 既存金融機関の構造改革に加え、異業種による金融参入（Embedded Finance等）の加速により、**決済・金融DXは市場変革の中核を成す**
- この旺盛な先端テクノロジー需要を確実に捕捉し、**当社の専門性が最も発揮される成長領域として収益拡大を加速**

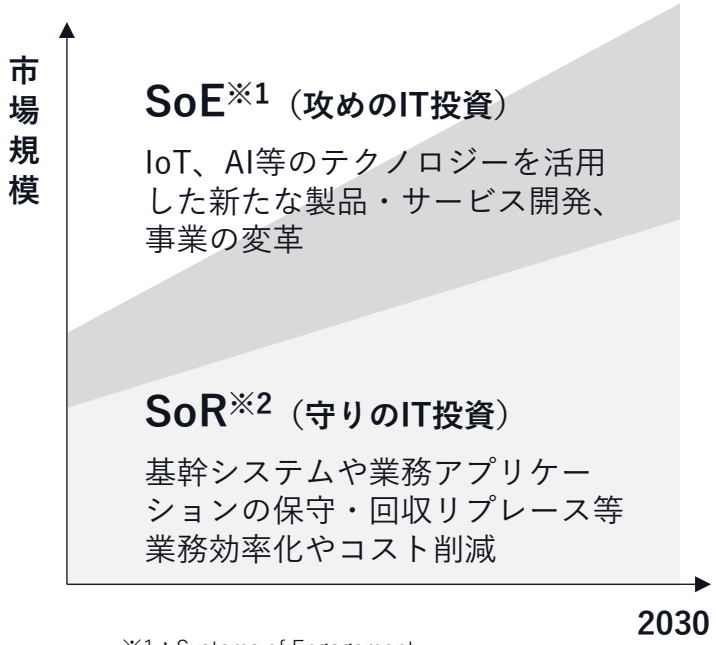
コンサルティング市場規模（国内） × **DX市場規模（国内）** × **テクノロジー投資の中期的な市場成長イメージ**



出所：IDC Japan『国内ビジネスコンサルティング市場予測、2025年～2029年』



出所：富士キメラ総研『2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編／企業編』



※1：Systems of Engagement
※2：Systems of Record

1 2026年12月期 第3四半期 業績

2 中期経営計画・成長戦略アップデート

3 **Appendix**

会社概要

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

Atlas Technologies

決済・金融領域に特化したコンサルティングファーム

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、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		
	**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

ITリスク管理、サイバーセキュリティ	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

プロジェクト支援体制と収益モデル

Atlas Technologies

専門知見を活かした伴走型支援とパートナーシップを軸に、柔軟な解決力を提供。積み上げ型の収益モデルを確立

高度な専門性を有するコンサルタントがクライアントに深く伴走し、外部パートナーとの戦略的協業を組み合わせた**柔軟な支援体制を構築**しています。収益面では、契約期間に応じた月次計上を基本としており、プロジェクトの長期化や高いリピート率が、**安定的かつ持続的な収益成長を牽引するモデル**となっています。

専門性と柔軟性を兼ね備えたハイブリッドな支援体制で、顧客の多様な変革を加速

クライアント



国内外の様々な
クライアント

サービス提供 ⟵ ⟶ 報酬

当社

Atlas Technologies

専門性の高い
コンサルタントチーム

協業 ⟵ ⟶ 報酬

ビジネスパートナー



多様なニーズに柔軟に対応すべく
100社超の潤沢なネットワークから
最適な協業先を選定

プロジェクト期間に応じた売上高の実績および見込みイメージ

プロジェクト・ケース

プロジェクト期間
3年

受注総額見込み
1億4,400万円

	N年				N+1年				N+2年			
	サービス提供完了				サービス提供予定期間							
	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月
	400万円/月				**400万円/月**				**400万円/月**			
	年間売上高 実績：4,800万円				年間売上高 見込み：4,800万円				年間売上高 見込み：4,800万円			

売上高 合計：1億4,400万円

ディスクレイマー

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

卓越した知見と実行力で、決済・金融サービスに新たな価値を共に創り出す

Co-creating new value in payments and financial services
through exceptional expertise and execution.