



2026年8月期第1四半期 決算説明資料

ARアドバンストテクノロジ株式会社（東証グロース:5578）

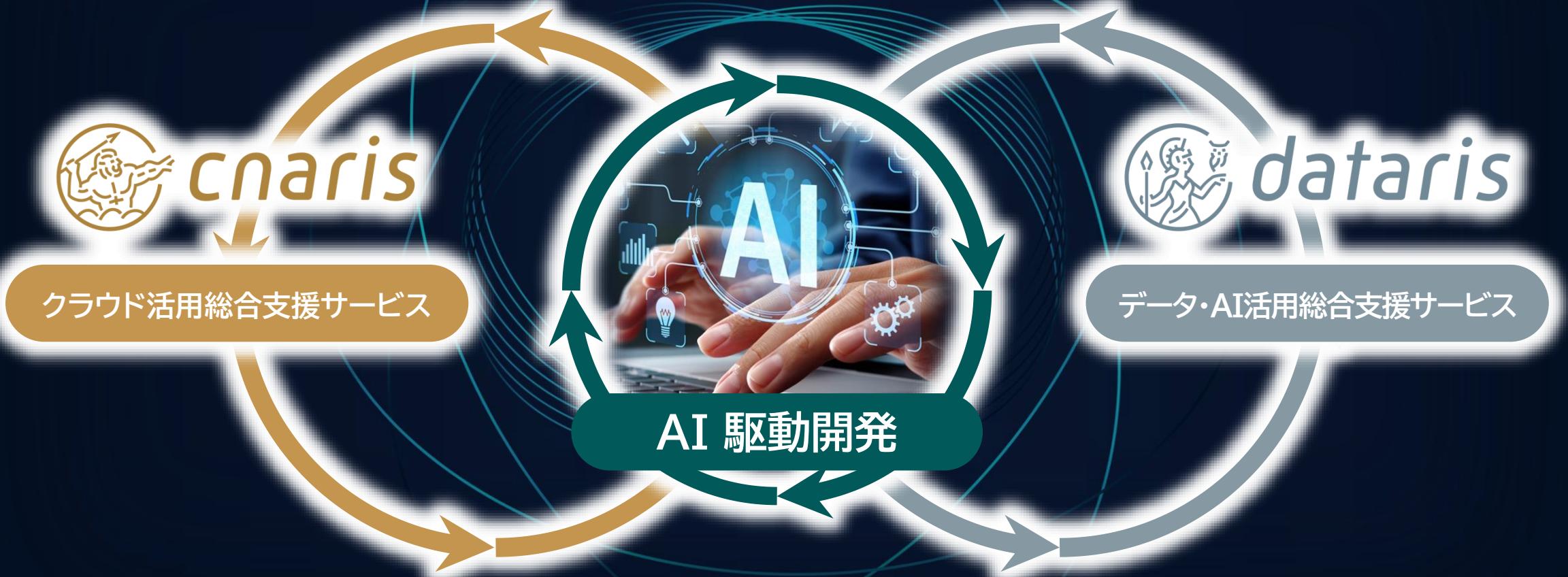
2026年1月13日

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rans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. 2026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. 2026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1Qは、売上高、売上総利益、経常利益すべてにおいて前年同期比を大きく上回る形で着地
- AI開発案件および高付加価値案件の受注拡大に加え、新規に採用したコンサル/エンジニアの早期有償稼働化の推進も奏功
- AI駆動開発によるサービスアップデートにより、cnaris・datarisを含むインテグレーションの高付加価値化が進み、利益の大幅伸長に貢献
- 引き続きPROの事業基盤強化の取り組みも進展



連結業績ハイライト

- 売上高のポイント 引き続き旺盛なDX投資環境の後押やPROの売上貢献も加わり継続的に伸長
- 利益面のポイント 高付加価値案件やプロジェクト管理精度向上が売上総利益率向上に寄与
- 費用面のポイント 戦略投資を前倒ししながら、費用効率を引き上げて利益を拡大

| (百万円) | 2025年8月期1Q | 2026年8月期1Q | 増減率 |
|--------|------------|------------|--------|
| 売上高 | 2,964 | 3,896 | 31.4% |
| 売上総利益 | 762 | 1,224 | 60.7% |
| 販管費 | 693 | 963 | 38.9% |
| 営業利益 | 68 | 261 | 282.3% |
| 経常利益 | 46 | 271 | 477.6% |
| 特別損益 | △27 | - | - |
| 当期純利益 | △12 | 124 | - |
| 売上総利益率 | 25.7% | 31.4% | 5.7p |
| 販管費率 | 23.4% | 24.7% | 1.3p |
| 営業利益率 | 2.3% | 6.7% | 4.4p |
| 経常利益率 | 1.6% | 7.0% | 5.4p |

内、オーガニック成長は+21.8%でしっかり

高付加価値案件へのシフトやプロジェクト管理精度向上等による売上総利益率向上施策に取り組んだ結果+60.7%と大幅に伸長、売上総利益率30%を超えた

採用費と研究開発費は前年同期比で増加させた他、1Qの売上総利益上昇に合わせ、戦略コストを当初予算以上に前倒し消化

前年同期比+477.6%と大幅に伸長した

進捗率

- 売上高、売上総利益は計画に沿って堅調に推移
- 売上総利益・営業利益・経常利益は、高付加価値案件の受注拡大と案件単価改善、販管費のコントロールにより上期計画に対し高い進捗

| (百万円) | 2026年8月期 1Q | 上期業績予想 | 上期進捗率 | 通期業績予想 | 通期進捗率 | |
|-------|----------------|--------|-------|--------|-------|--|
| 売上高 | 3,896 | 7,525 | 51.8% | 16,010 | 24.3% | 売上高、売上総利益ともに予算計画に沿って堅調に推移 |
| 売上総利益 | 1,224 | 2,107 | 58.1% | 4,483 | 27.3% | |
| 販管費 | 963 | 1,653 | 58.3% | 3,518 | 27.4% | |
| 営業利益 | 261 | 454 | 57.5% | 965 | 27.0% | 営業利益、経常利益ともに上期計画値を前倒し進捗 |
| 経常利益 | 271 | 451 | 60.1% | 960 | 28.2% | 通期の利益確保は下期偏重であるものの、売上総利益の早期増加施策が奏功し、各段階利益ともに堅調 |
| 当期純利益 | 124 | 275 | 45.1% | 586 | 21.2% | |

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. 2026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

ZiDOMAの「ファイルサーバ構築サービス」を提供開始

- 2025年11月より新サービス「ファイルサーバ構築サービス」の提供を開始し、オンプレミス／クラウド環境に対応した最適なファイルサーバ構築をワンストップで支援
- 企業のハイブリッド運用が複雑化する中で、環境分断や属人化、運用負荷の増大といった課題を解消するため、豊富な導入実績にもとづく最適な構成設計と中立的な技術選定を提供



AR advanced technology, Inc.

設計から運用まで、最適なファイルサーバ環境をワンストップで構築する新サービスの提供を開始



ZiDOMA ジドーマ



「ファイルサーバ構築サービス」のイメージ



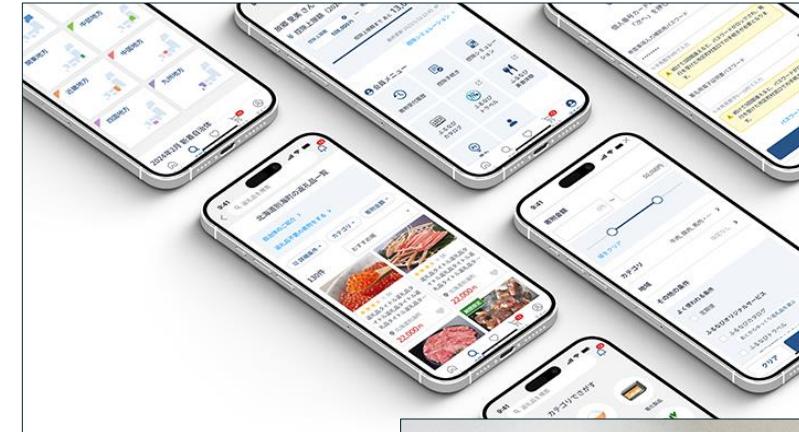
The diagram illustrates a circular workflow for the 'File Server Construction Service'. It features a central orange circle with the 'ZiDOMA' logo. Surrounding this are five smaller circles connected by arrows, representing different stages: '現状ヒアリング' (top), '要件定義・設計' (right), '構築・テスト' (bottom), 'データ移行' (bottom-left), and '運用開始・引き継ぎ' (left). The 'ZiDOMA' logo is positioned at the bottom center of the cycle.

クラウド経営、データ・AI経営支援におけるお客様事例

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
BTCアプローチによるデザイン先行×Flutterで柔軟性ある継続開発を実現、高評価アプリへ成長



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を組み合わせて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。



株式会社アイモバイル様

PMI 統合効果の最大化に向けて共同プロジェクト継続

- 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)を実施し、さらに共同プロジェクト継続
- 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

3. 連結業績推移の概況

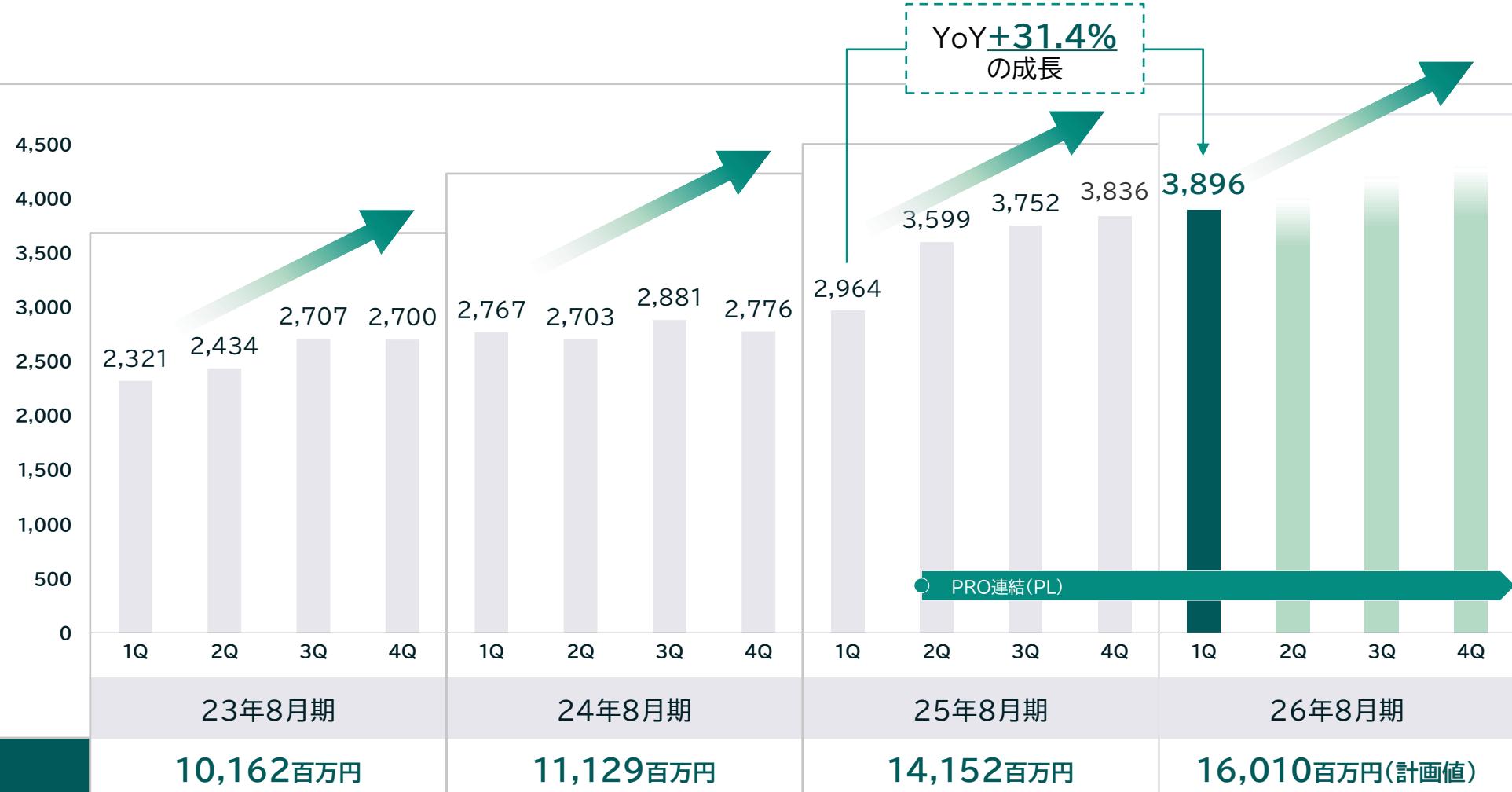
1. 決算ハイライト
2. 直近のトピックス
3. 連結業績推移の概況
4. 2026年8月期業績予想
5. 企業価値向上に向けた成長戦略
6. 株主還元施策
7. Appendix

連結売上高推移

- 1Qの売上高は、前期4Qから今期1Qにかけては例年通りの伸長であり、前期比31.4%増となった
- AI駆動型の開発案件、高付加価値案件の受注拡大に加え、PROの売上貢献も要因となった

連結売上高推移

(百万円)

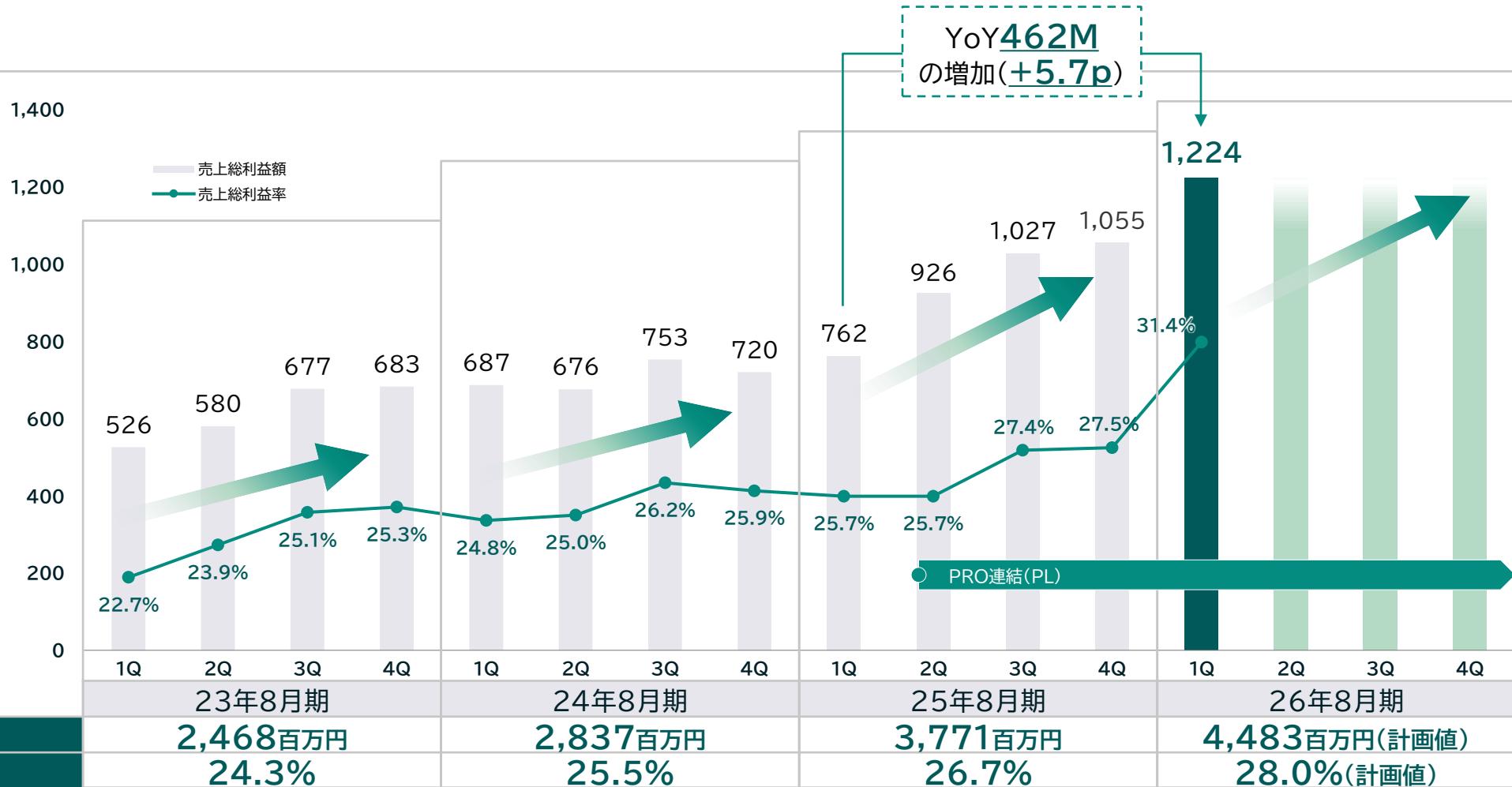


連結売上総利益推移

- 1Qの売上総利益は、前期比で462百万円(売上総利益率+5.7p)の伸びとなった
- AI駆動型の開発案件、高付加価値案件の受注拡大に加え、プロジェクト管理精度向上や早期有償稼働化の取り組みも要因となった

連結売上総利益推移

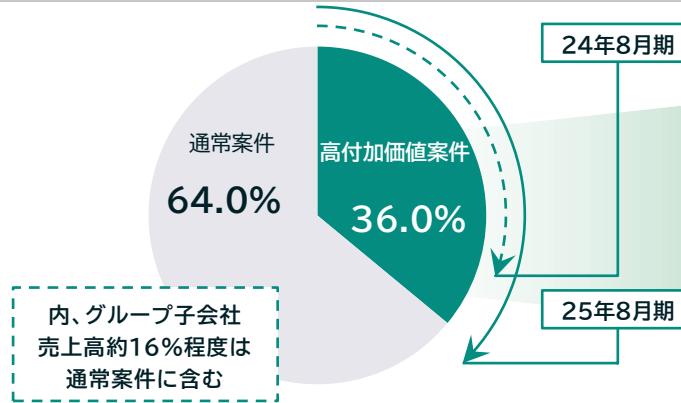
(百万円)



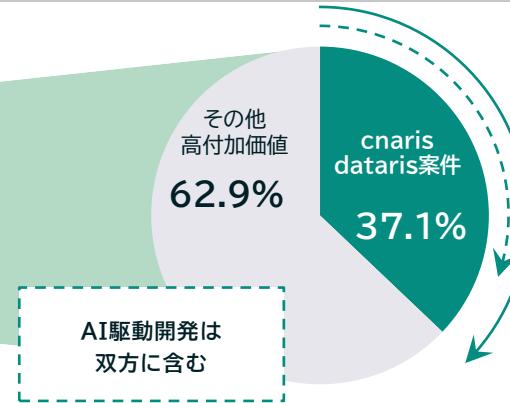
高収益商材(高付加価値案件)

- 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

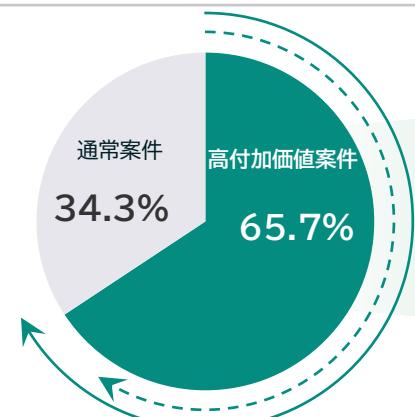
連結売上高における高付加価値案件比率



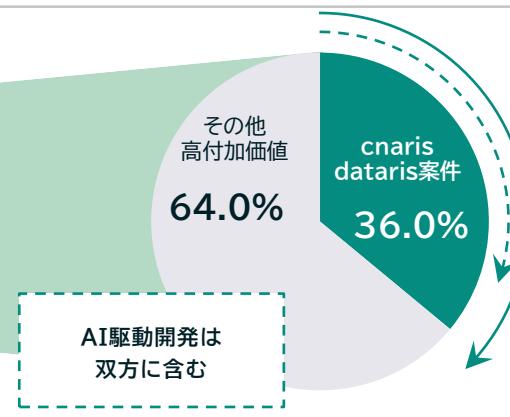
内、cnaris・dataris案件売上比率



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

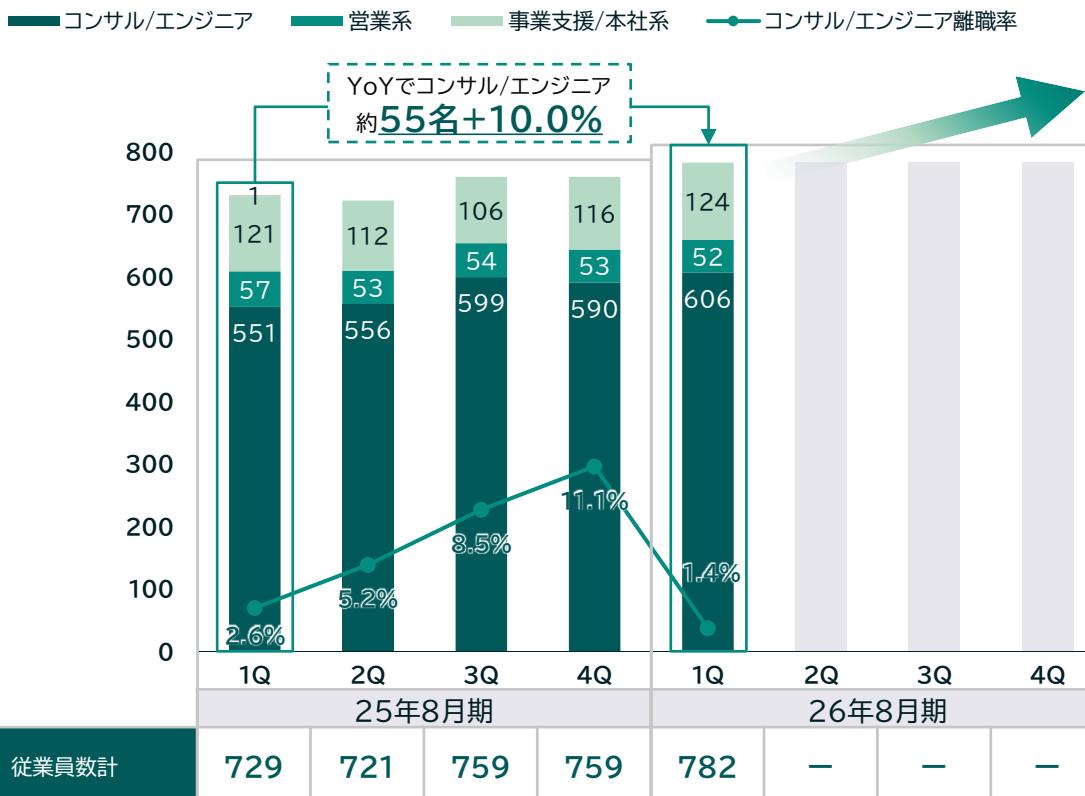
- 特定の技術領域に特化した 自社サービスブランドのこと
- 高収益商材(高付加価値案件) として位置づけている

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)

- 1Qのコンサル/エンジニア数は前年同期比で55名増加(10.0%増)
- キャリア採用のコンサル/エンジニアは前年並みの29名。1Q時点において既に2Q以降に32名の入社承諾を獲得
- キャリア採用は計画の約7割まで進捗し、今期も上期の前倒し採用を順調に推進しており、早期の有償稼働による戦力化につなげる
- リファラル採用は例年同様に堅調

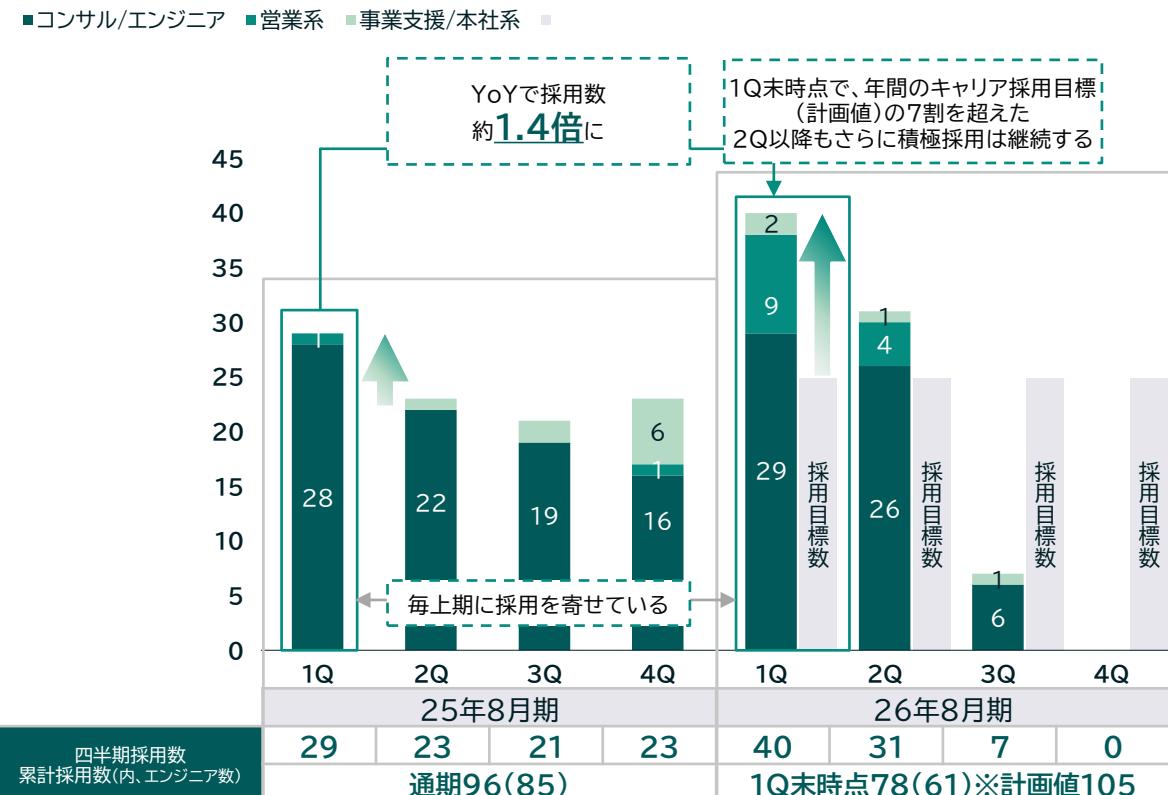
従業員数(連結ベース/構成別)

(名)



キャリア採用実績(連結ベース/内定承諾者含む)

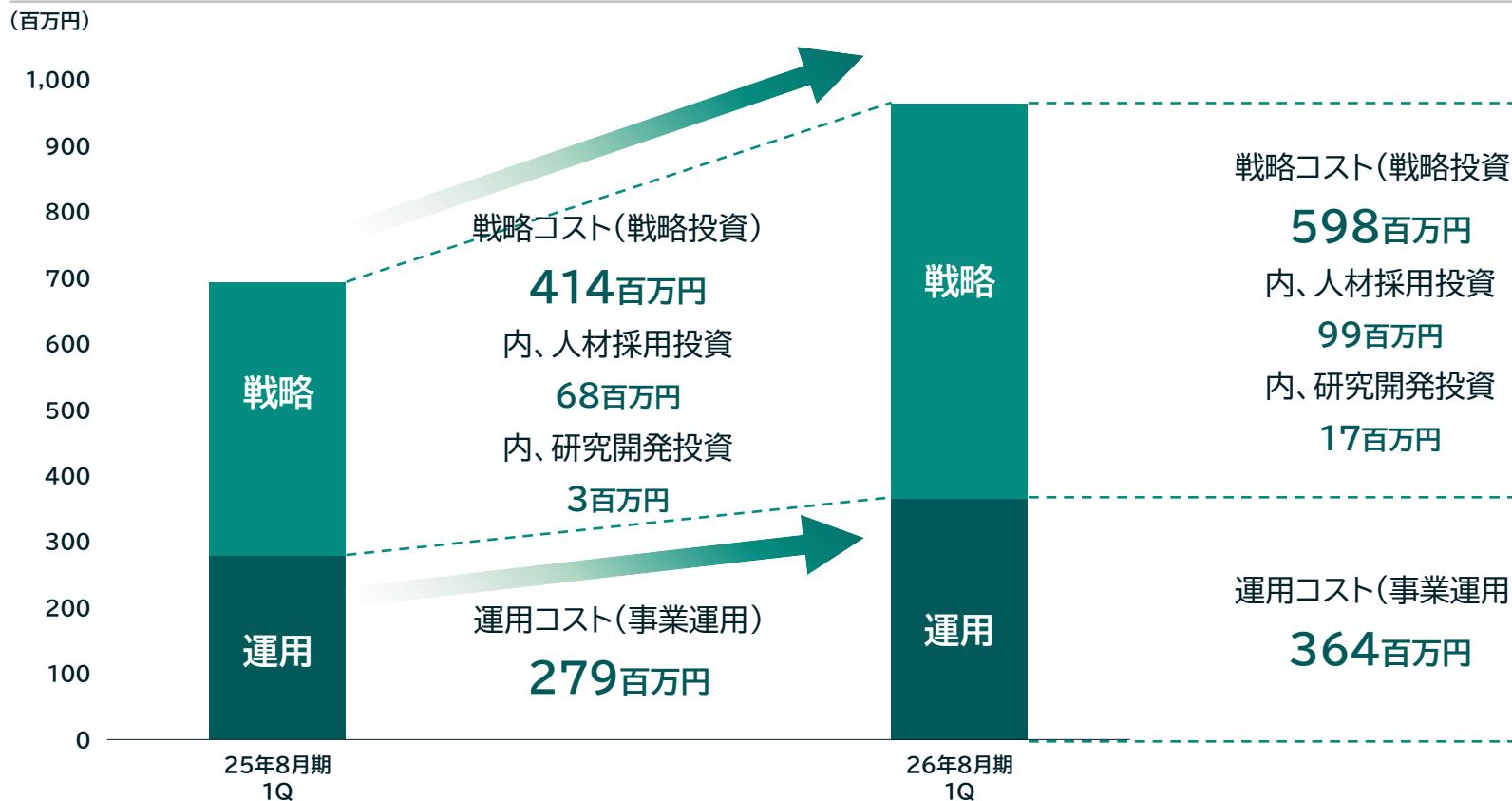
(名)



営業利益の増減益要因分析(戦略投資の増加)

- 採用・教育・研修など人的資本への投資を着実に進め、組織力強化とサービス品質向上を実現し、持続的な成長を支える基盤を着実に構築
- 研究開発費やIT基盤への投資を積極的に配分し、革新的な技術・サービスの創出と競争力強化に向けた体制を幅広く整備
- 成長投資とコスト管理の両立を徹底し、販管費の増加が持続的な事業拡大と収益力向上にしっかりと結びつく結果となったことを確認

連結売上総利益推移



戦略コストYoYで **+44.6%**
 内、人材採用投資YoYで **+44.6%**
 (売上対比2.6%)
 内、研究開発投資YoYで **+402.2%**
 (売上対比0.4%)

運用コストYoYで **+30.4%**

※ 増減率は円単位で計算

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)

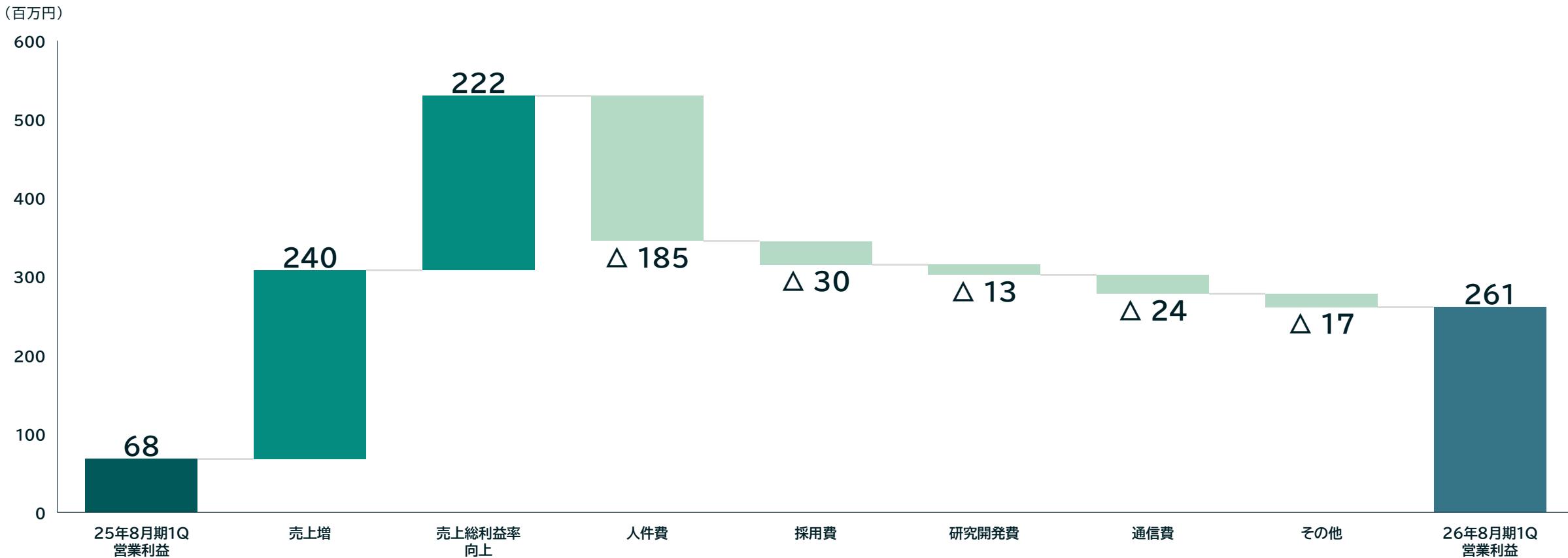
- 営業施策費および営業人件費
- 採用施策費および採用人件費
- 事業部マネジメント人件費
- M&AおよびPMI関連施策費
- 研究開発・新規事業開発施策費
- マーケ・ブランディング施策費
- その他

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

- 売上高の大幅な増加と売上総利益率の向上が、営業利益押し上げに大きく寄与。AI・DX分野の高付加価値案件拡大や積極的な営業活動が奏功
- 人件費・採用費・研究開発費など成長投資に向けたコスト増加は、効率的な原価管理と即戦力人材の活用でしっかりと吸収
- 通信費やその他費用の増加も見られたが、全社的なコスト最適化を推進、営業利益を大きく上回る水準を達成
- 前年同期に発生した一時費用が解消され、M&Aによるコスト増も着実にカバー。オーガニックな事業拡大と戦略的な投資が力強い業績成長を牽引



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32.6%となり前期末比1.2p改善し自己資本を着実に積み上げ

| (百万円) | 2025年8月31日 | 2025年11月30日 | 増減 |
|-----------|------------|-------------|------|
| 流動資産 | 5,023 | 5,099 | 76 |
| 現金及び預金 | 2,912 | 2,781 | △130 |
| 売掛金及び契約資産 | 2,015 | 2,138 | 123 |
| 固定資産 | 1,739 | 1,611 | △128 |
| 資産合計 | 6,762 | 6,711 | △51 |
| 流動負債 | 4,075 | 4,031 | △44 |
| 短期借入金 | 940 | 1,087 | 147 |
| 固定負債 | 518 | 451 | △66 |
| 負債合計 | 4,593 | 4,482 | △111 |
| 純資産合計 | 2,169 | 2,229 | 59 |
| 負債純資産合計 | 6,762 | 6,711 | △51 |
| 自己資本比率 | 31.4% | 32.6% | 1.2p |

4. 2026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. 2026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、PRO社のM&Aとオーガニック成長により伸長。2026年8月期も既存事業の安定成長を維持し、さらなるM&Aを積極的に推進
- 売上総利益率は改善傾向を継続。経常利益は20%超の増益、経常利益率は6.0%の見込み
- AI開発案件および高付加価値案件の受注拡大、新規採用者の早期稼働化により、収益性の向上を図り、過去最高水準の売上高・利益更新を目指す

| (百万円) | 2025年8月期上期 | 2026年8月期上期(予想) | 増減率 | 2025年8月期通期 | 2026年8月期通期(予想) | 増減率 | |
|--------|------------|----------------|--------|------------|----------------|-------|--|
| 売上高 | 6,563 | 7,525 | 14.6% | 14,152 | 16,010 | 13.1% | 当期はYoYで手堅く+13.1%を見込む |
| 売上総利益 | 1,688 | 2,107 | 24.8% | 3,771 | 4,483 | 18.9% | 売上増と粗利率の改善で、来期は+18.9%、売総率28.0%超(+1.3p)を見込む |
| 販管費 | 1,416 | 1,653 | 16.7% | 2,942 | 3,518 | 19.6% | |
| 営業利益 | 272 | 454 | 66.5% | 829 | 965 | 16.4% | 前期比+20%超、経常利益率6.0%を見込む |
| 経常利益 | 272 | 451 | 65.8% | 777 | 960 | 23.5% | |
| 当期純利益 | 84 | 275 | 226.8% | 445 | 586 | 31.5% | |
| 売上総利益率 | 25.7% | 28.0% | 2.3p | 26.7% | 28.0% | 1.3p | |
| 営業利益率 | 4.2% | 6.0% | 1.8p | 5.9% | 6.0% | 0.1p | 販管費は前年比+16.7%も営業利益は前年比+66.5%を見込む |
| 経常利益率 | 4.1% | 6.0% | 1.9p | 5.5% | 6.0% | 0.5p | |

2026年8月期業績予想

売上高

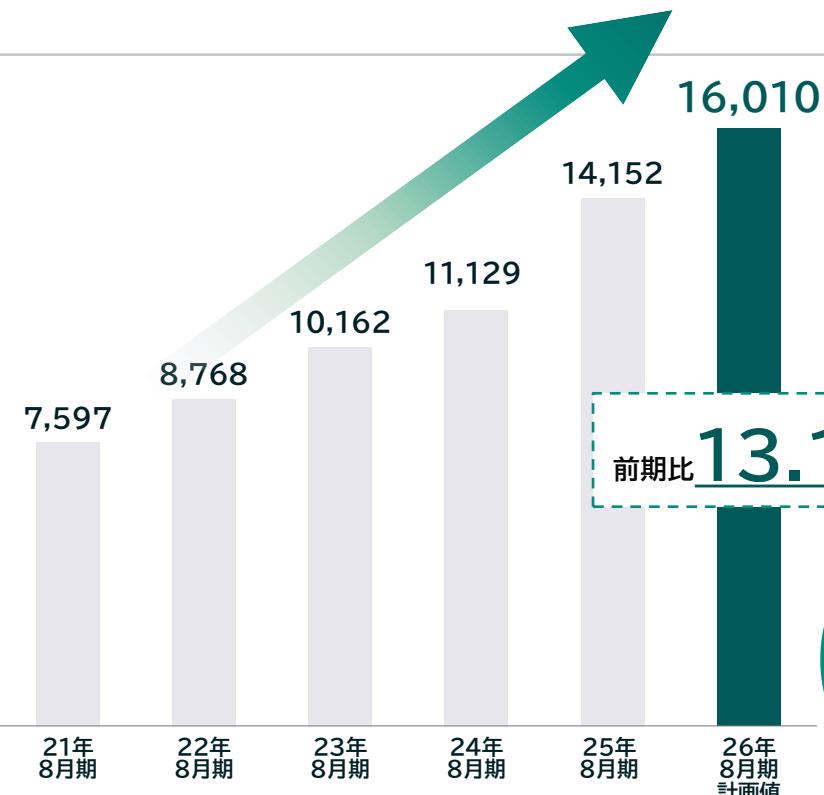
- 引続き好調に推移するDX市場とともに、AI駆動型の開発案件および高付加価値案件の受注拡大等から二桁増収を見込む

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)



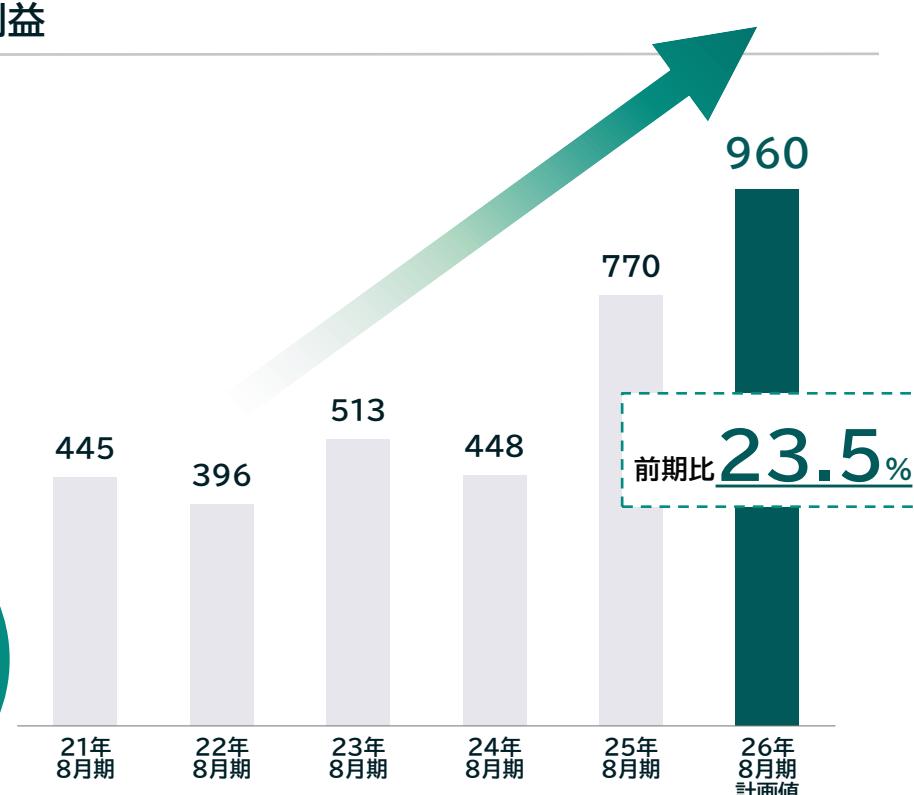
年平均成長率

16.1%

21-26年

連結経常利益

(百万円)



年平均成長率

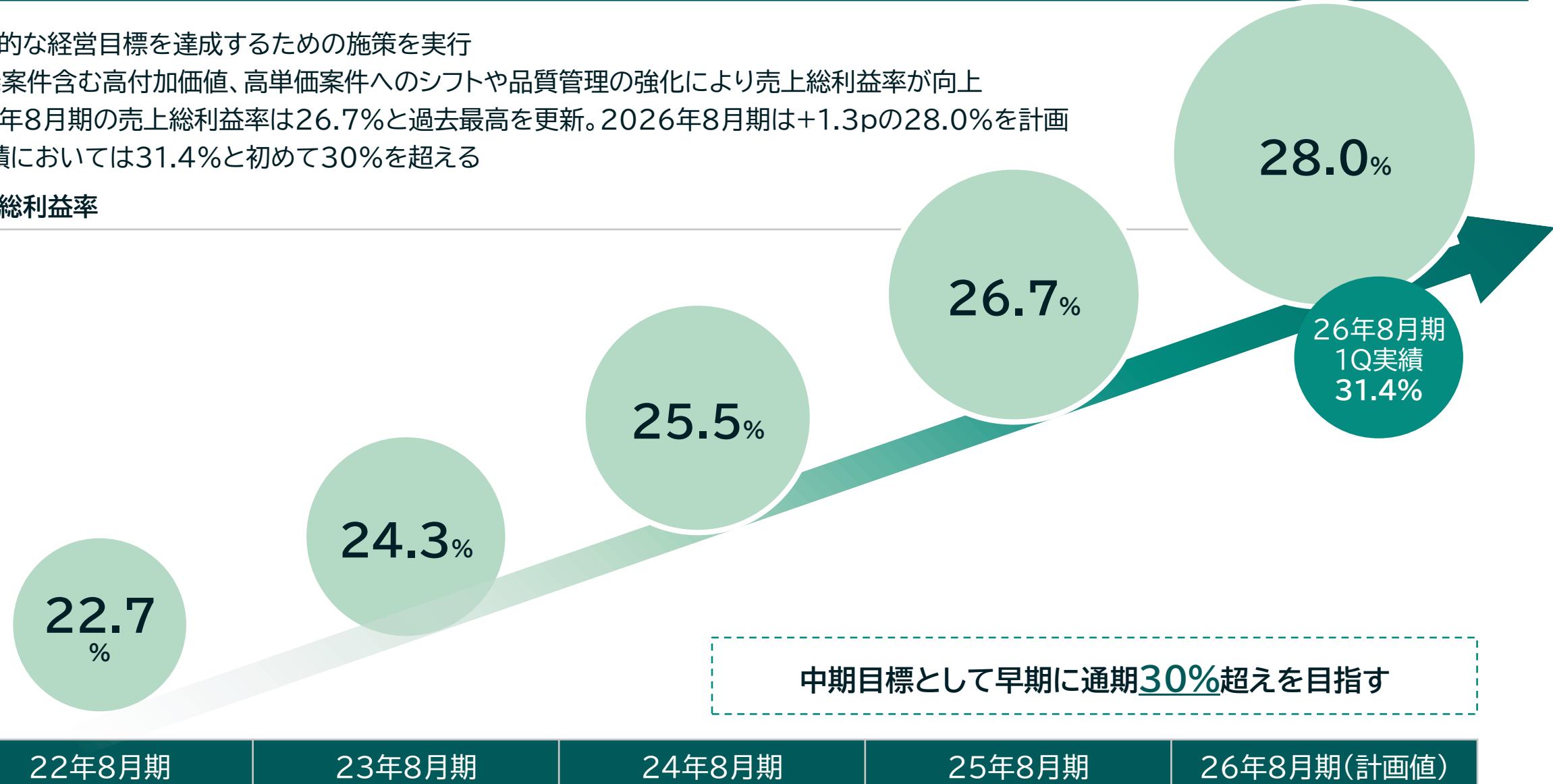
16.6%

21-26年

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
- 1Q実績においては31.4%と初めて30%を超える

売上総利益率



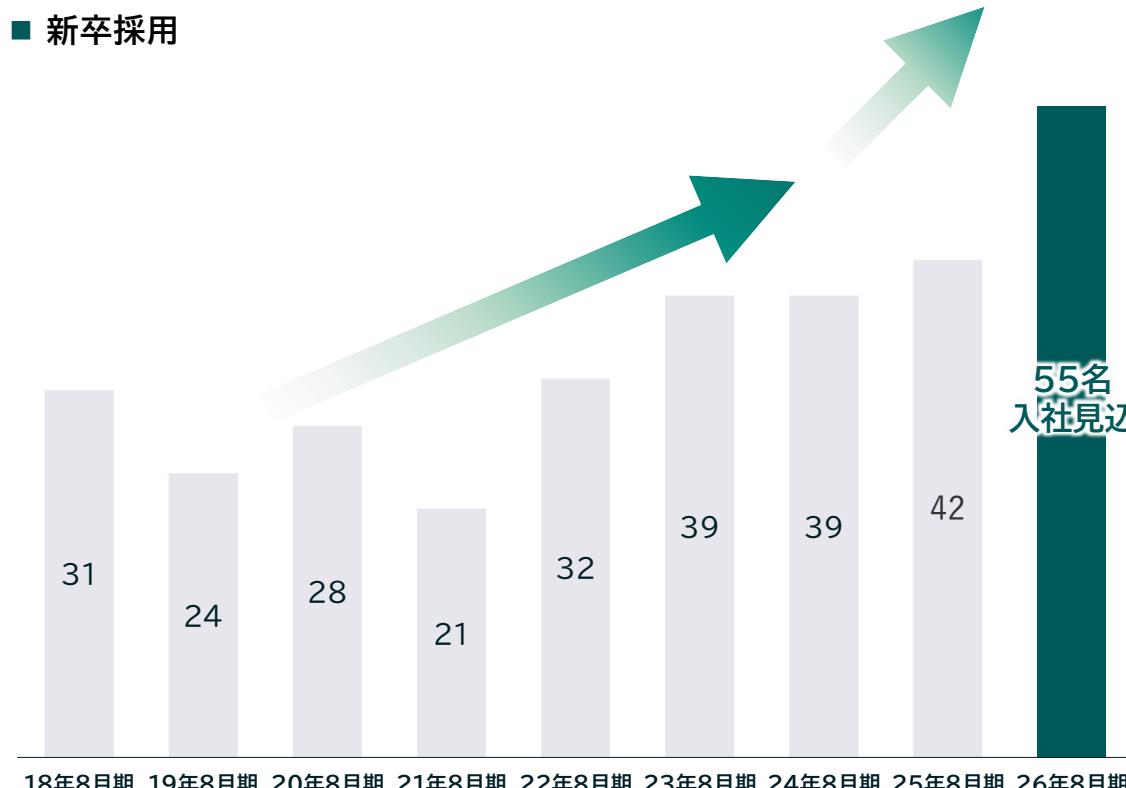
高水準な採用の継続

- 新卒採用において、2026年4月入社予定者数は連結ベースで55名となり初めて50名を突破
- 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
- 当期は新卒・キャリアを合わせて160名採用を計画

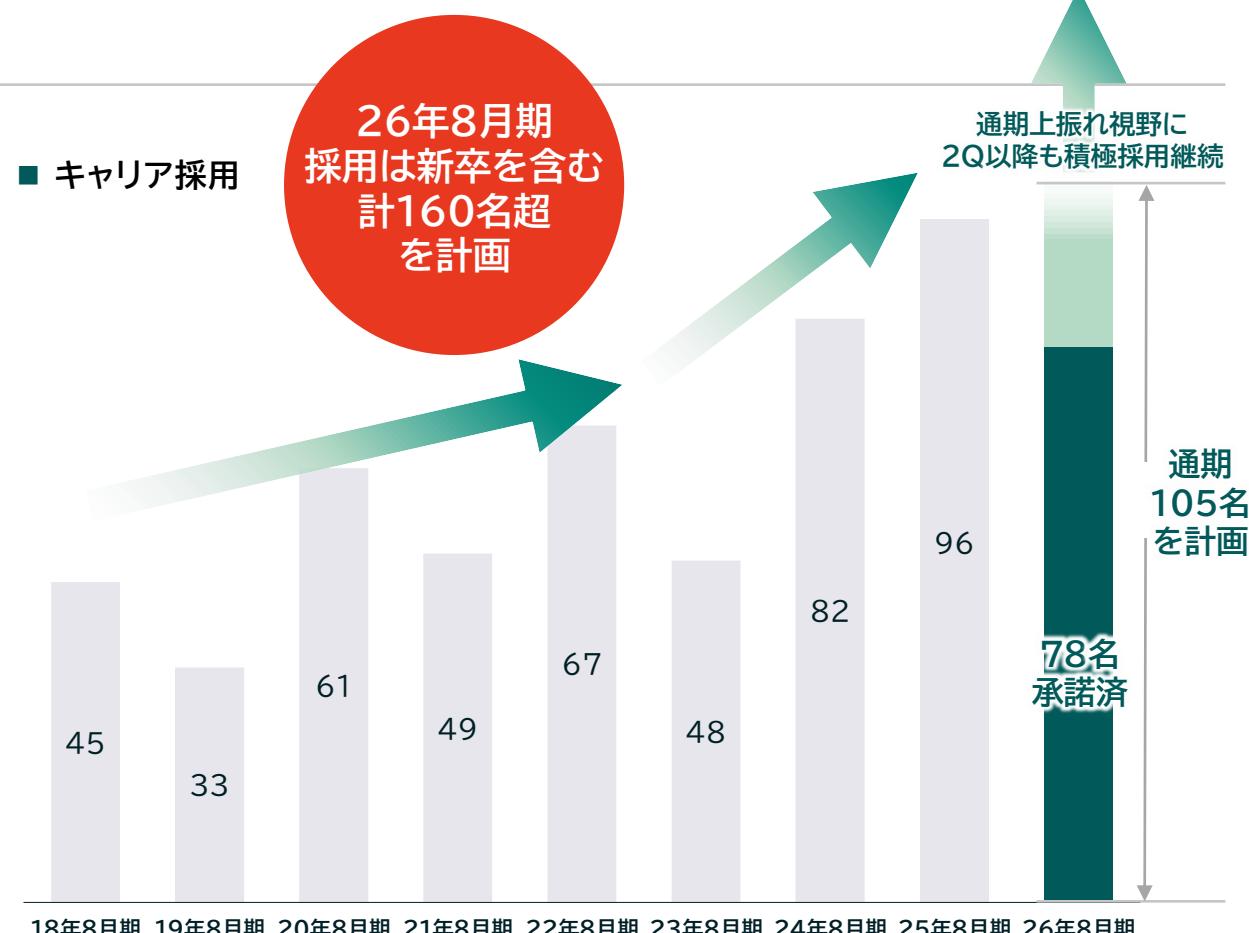
新卒採用およびキャリア採用者の採用計画推移(連結ベース)

(名)

■ 新卒採用



■ キャリア採用



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 | 隨時整備中 |

※ 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

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. 2026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

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

5. ① サービス戦略

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



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 -

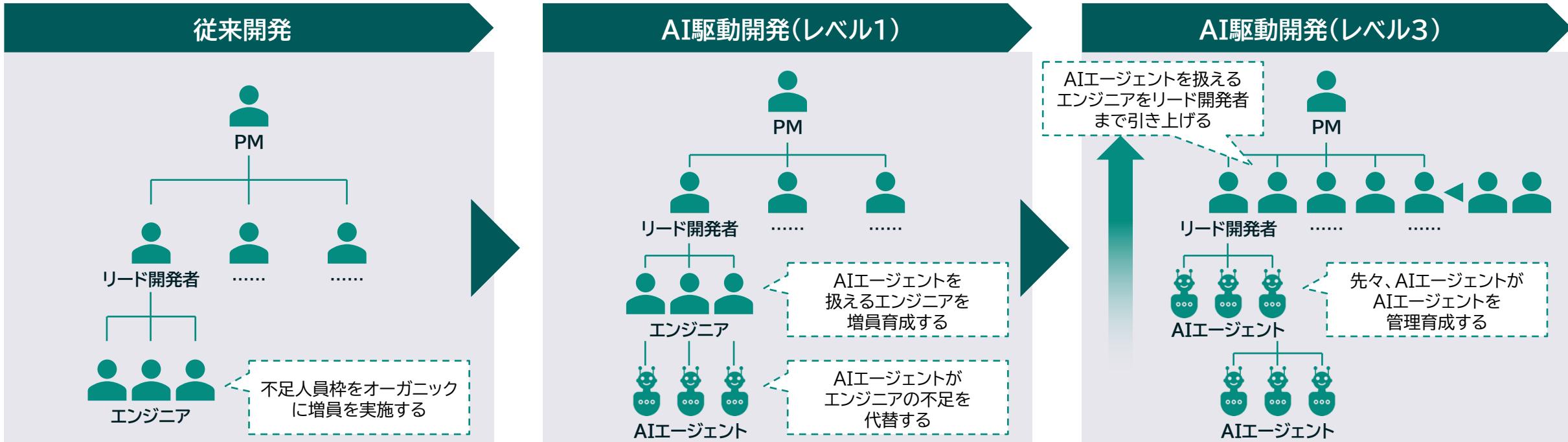
- 当社グループは、マーケットの潮流を的確に捉え、クラウド技術とデータ・AIを活用したDXソリューション事業を展開しており、社会や顧客のニーズに即した価値提供を進めています。先行して蓄積してきたAI技術開発ノウハウおよび生成AIエージェントを活用したAI駆動開発の推進強化により、AI開発および高付加価値案件の受注拡大に加え、新規採用者の早期有償稼働化の推進により、売上高および売上総利益率が向上しています
- 各業界におけるAIを活用したDXニーズに対し、当社グループの先進的なAI開発技術が高く評価され、売上高が5,000億円から兆円規模に及ぶ複数の国内有力企業からのAI開発関連の大型案件を受注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

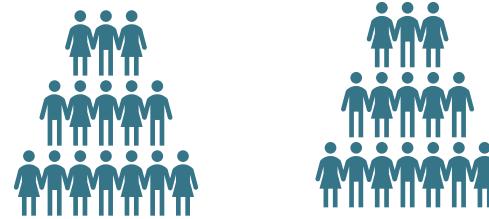
各ターゲット層において安定的に顧客基盤を拡大中

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」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

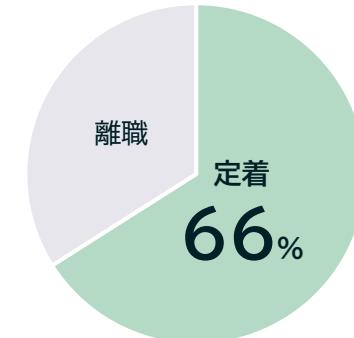
人的資本経営の実践



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

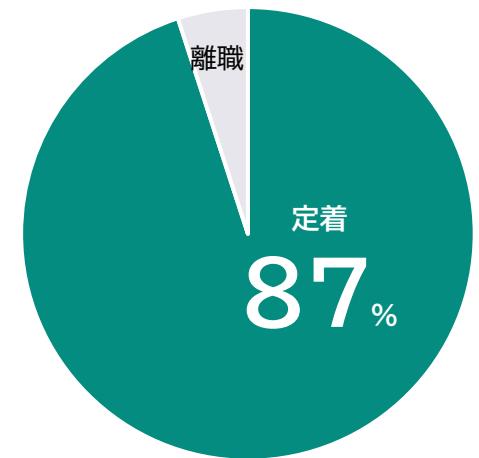
人事部門への集中投資

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※

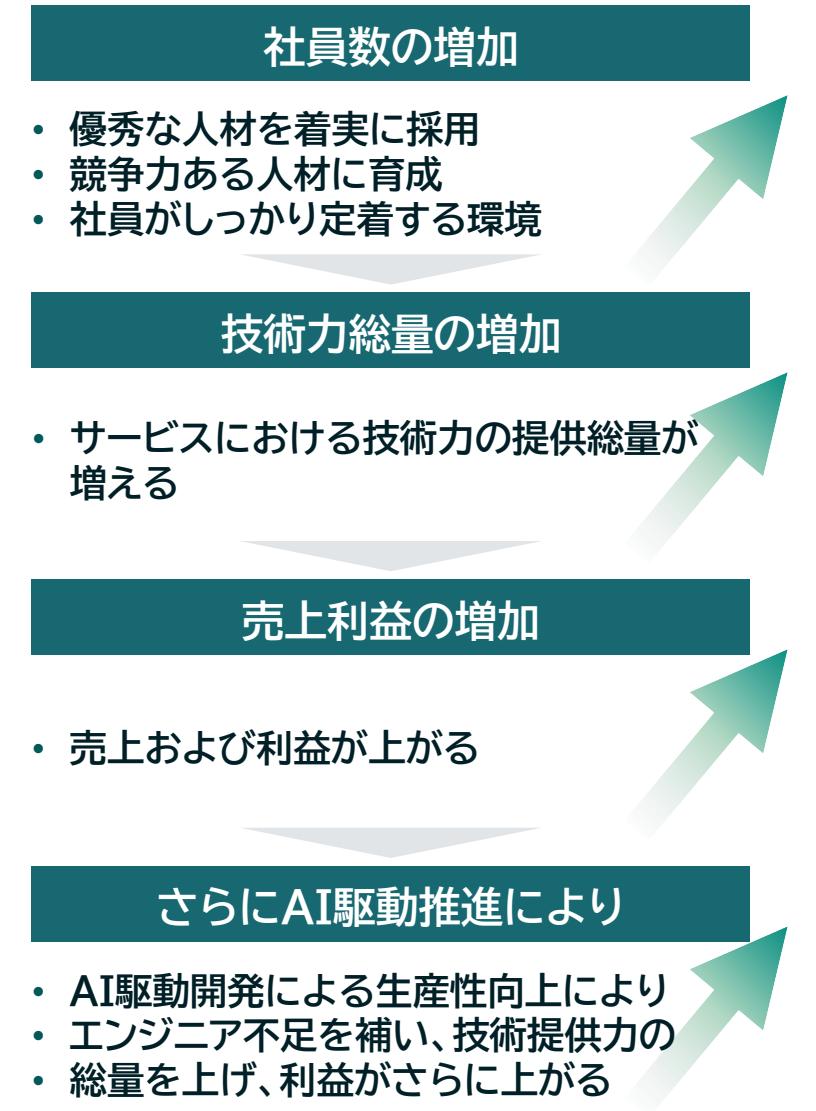
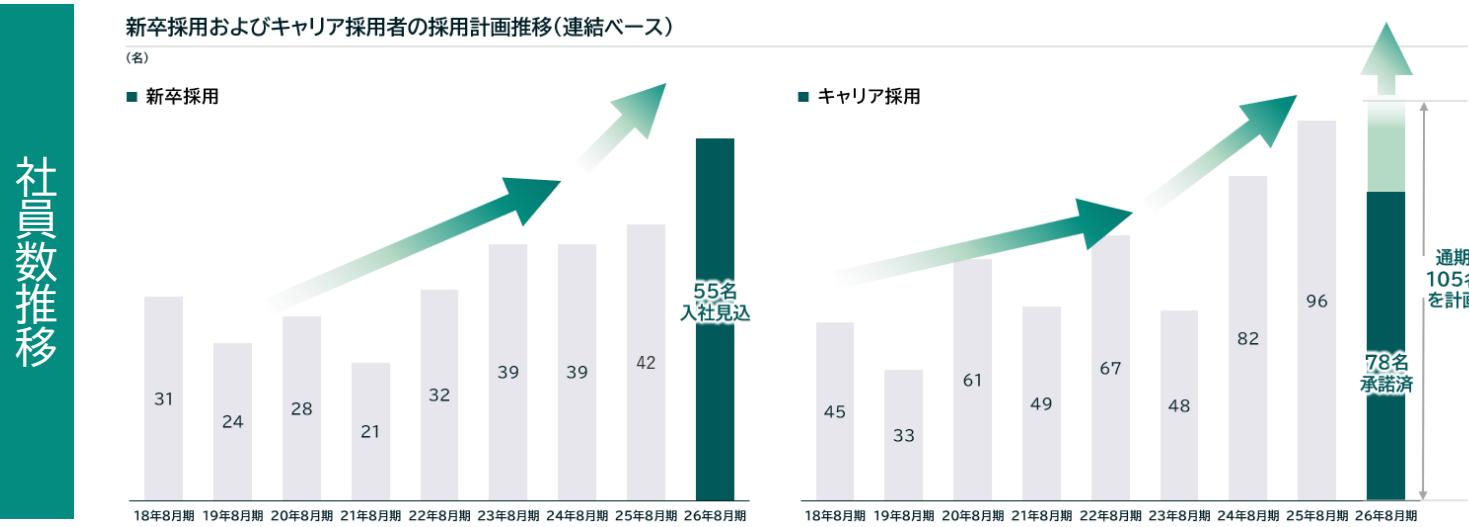
※ 厚生労働省「新規学卒就職者の離職状況」令和7年10月24日発表(令和4年3月卒業者)を基に当社作成



当社の新卒3年以内の定着率

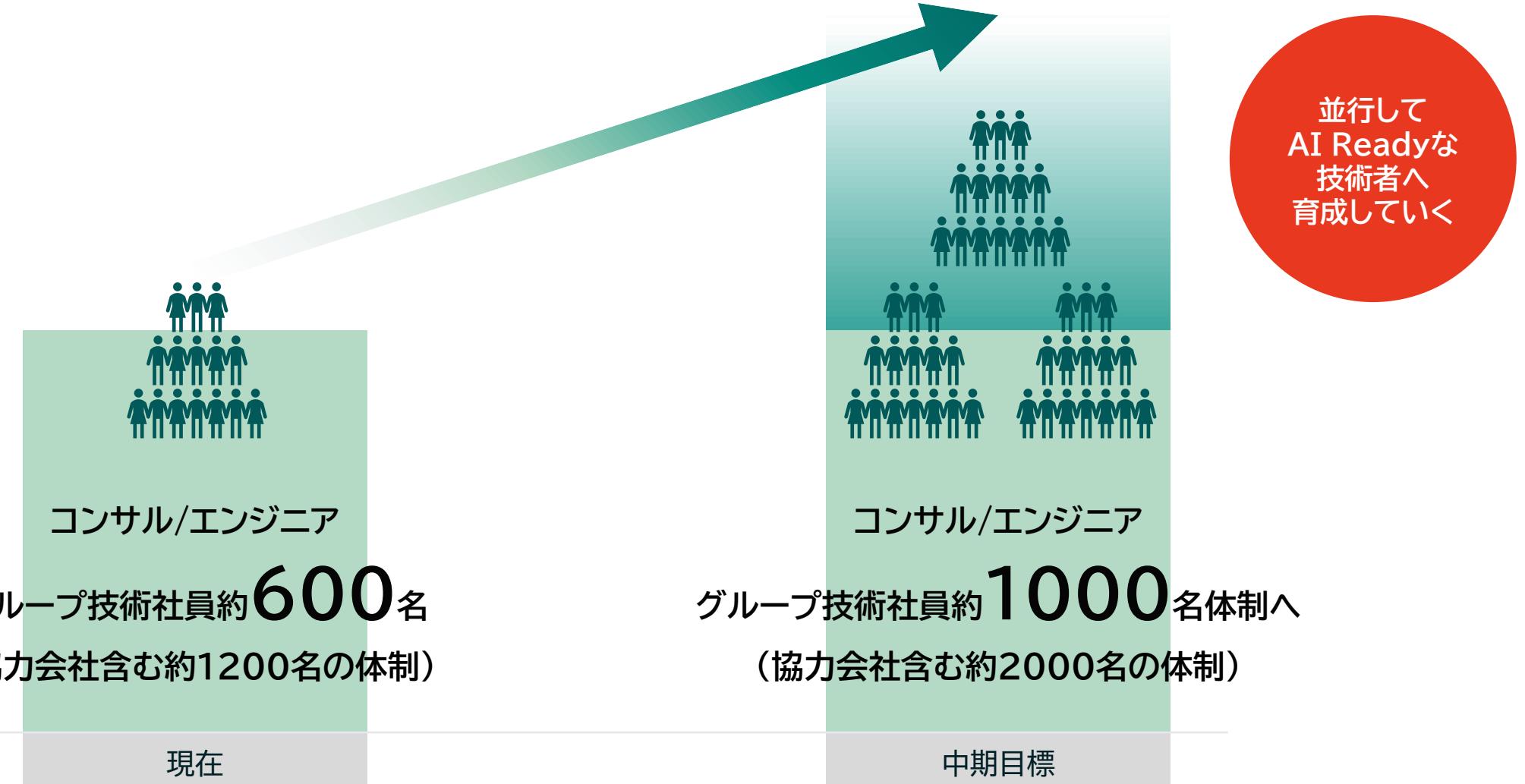
特に新卒社員の高い定着力
新卒入社3年間の定着率**87%**

収益とコンサル/エンジニアの相関関係



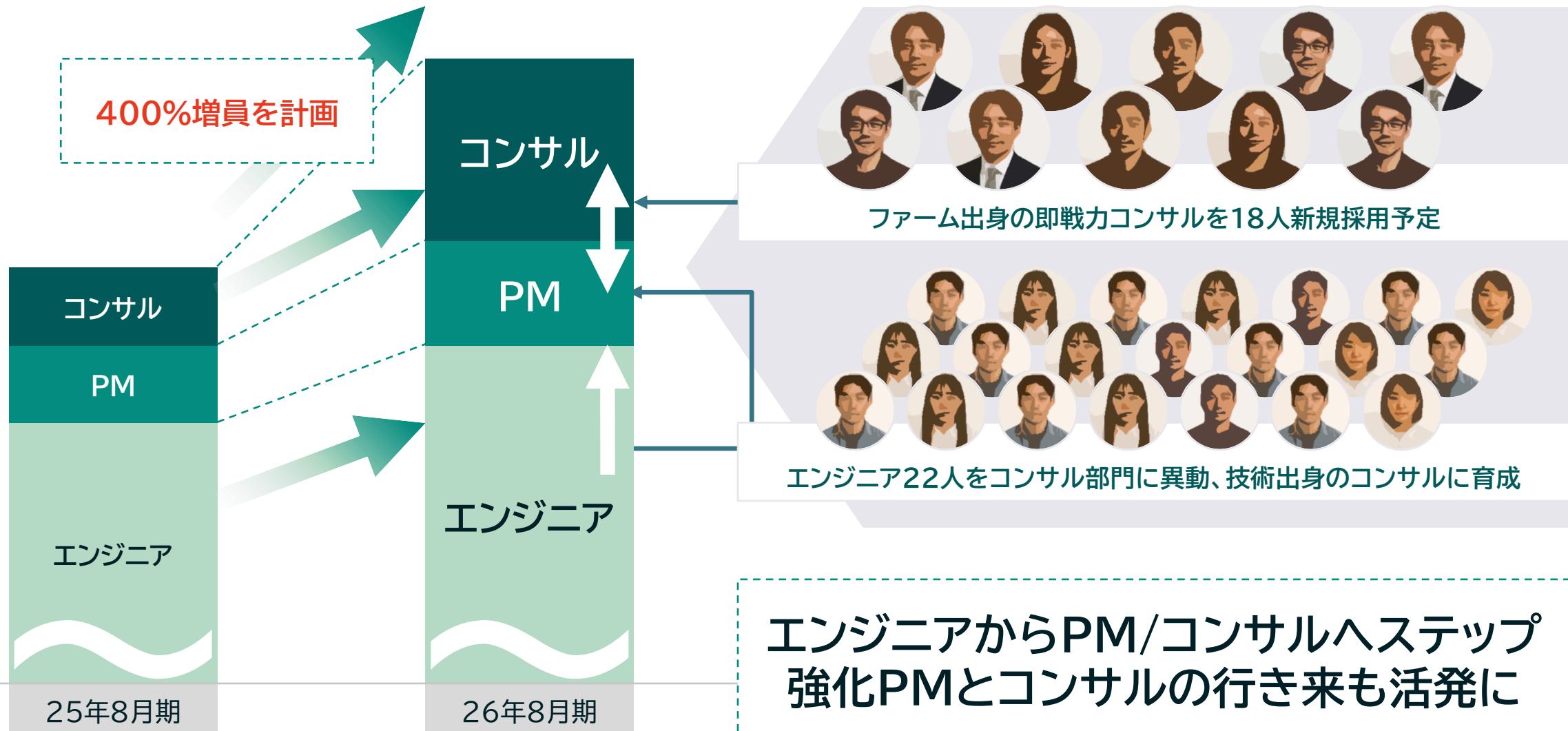
コンサル/エンジニア社員1000名体制へ(協力会社含む2000名体制へ)

- 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



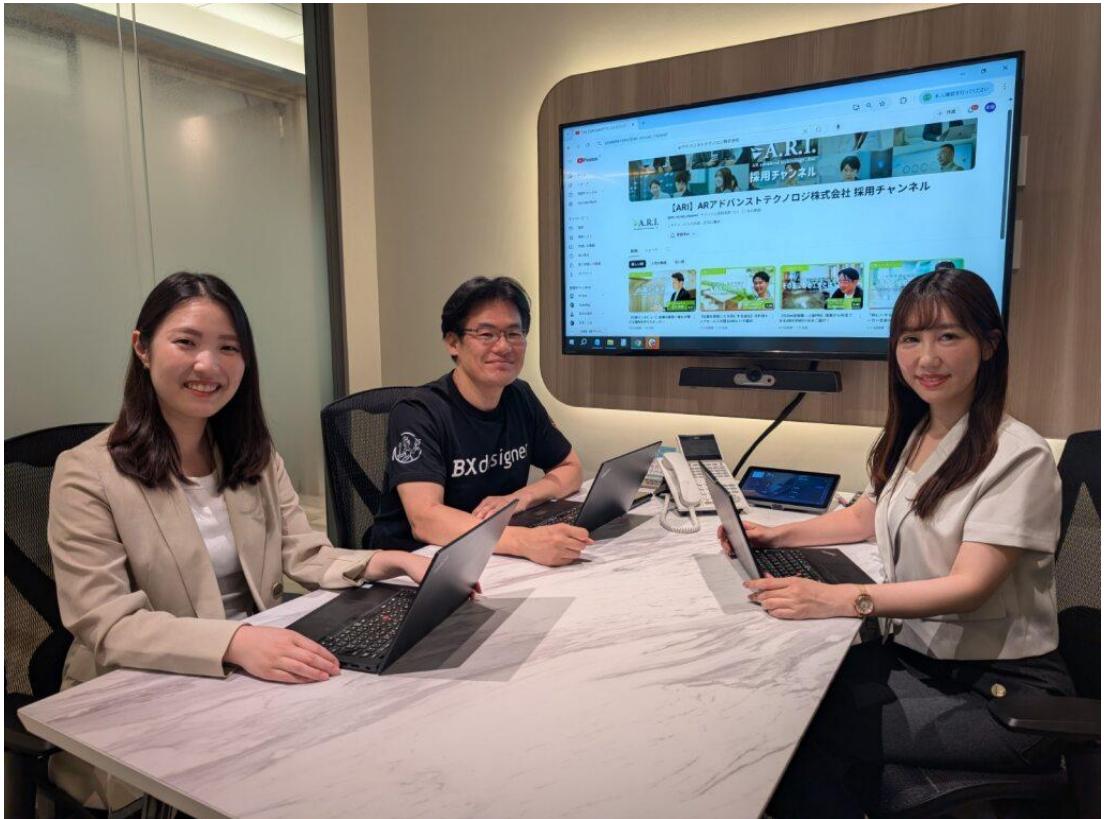
AI駆動スキルを持つビジネスコンサル/PMの育成および採用強化

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



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

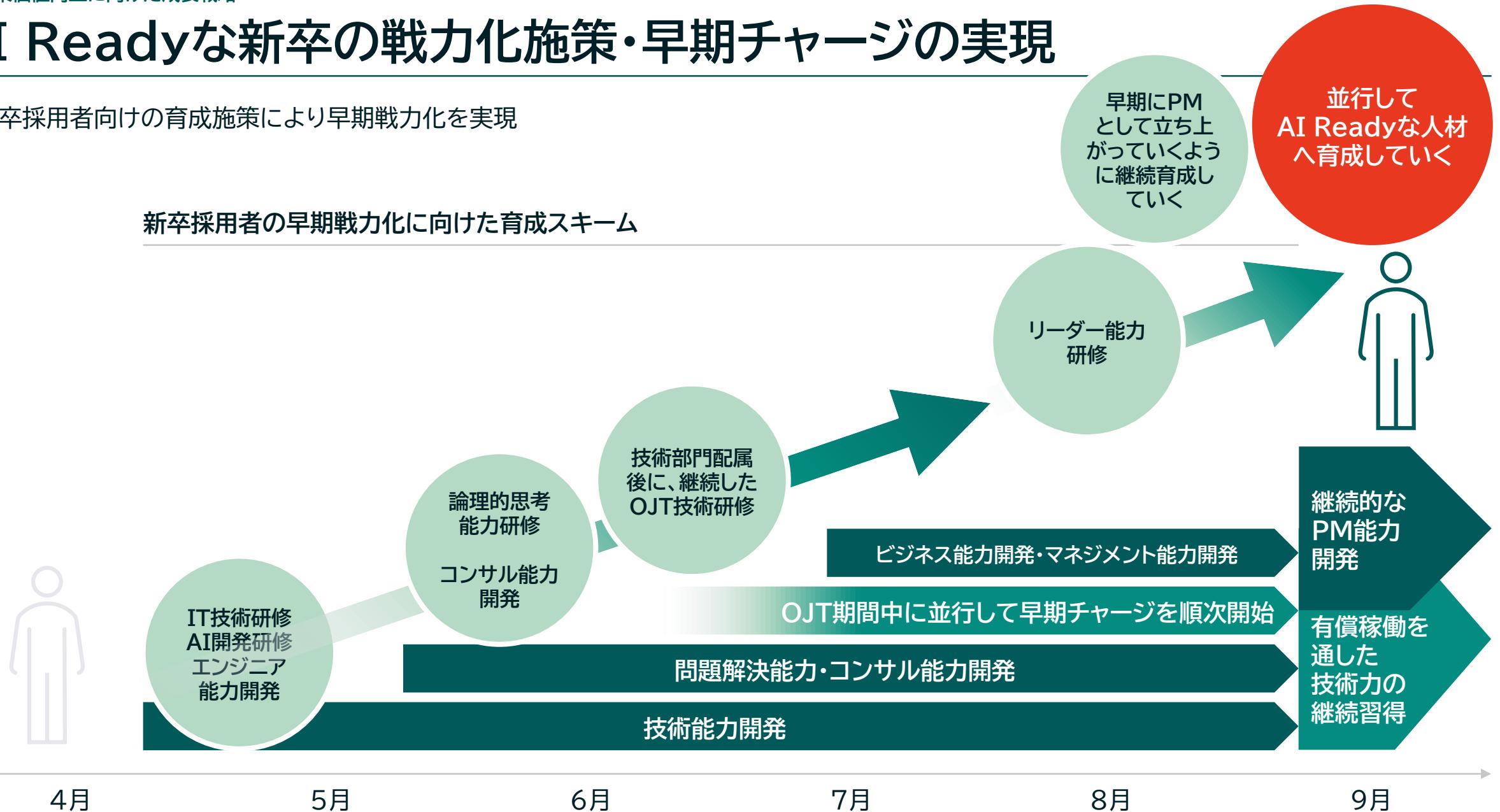
- 採用活動のさらなる強化と企業認知度向上を目的として、YouTube公式採用チャンネルを新たに開設。動画コンテンツを通じて、当社の魅力や働く環境、社員の声を幅広く発信し、多様な人材との新たな接点創出を目指す



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765個、Microsoft Azureの認定資格は114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(2025年11月末現在)



AWS 500 APN
Certification
Distinction

認定資格総数

765 個

Microsoft
Azure

認定資格総数

114 個

2025年8月末比較

▲1 個
▲0.1%

生成AI分野の
認定資格数増を
さらに強化

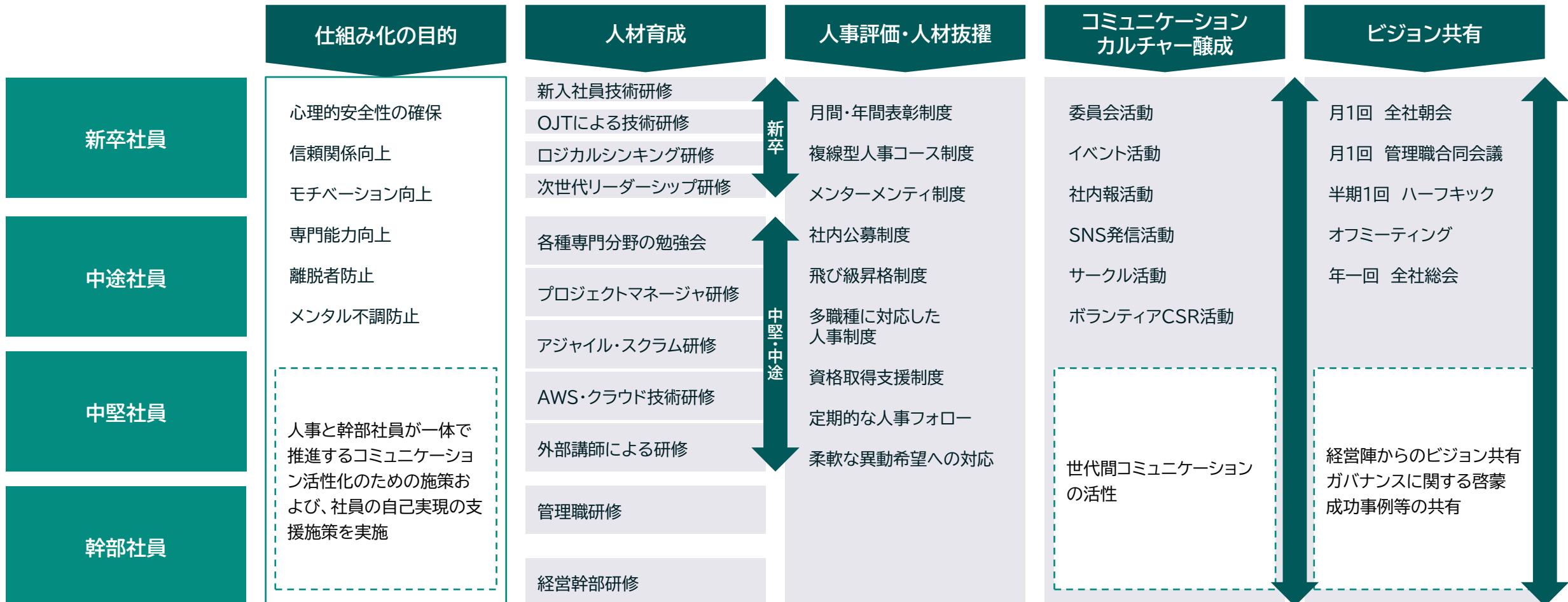
2025年8月末比較

+ 12 個
+ 11.8%

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. 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

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

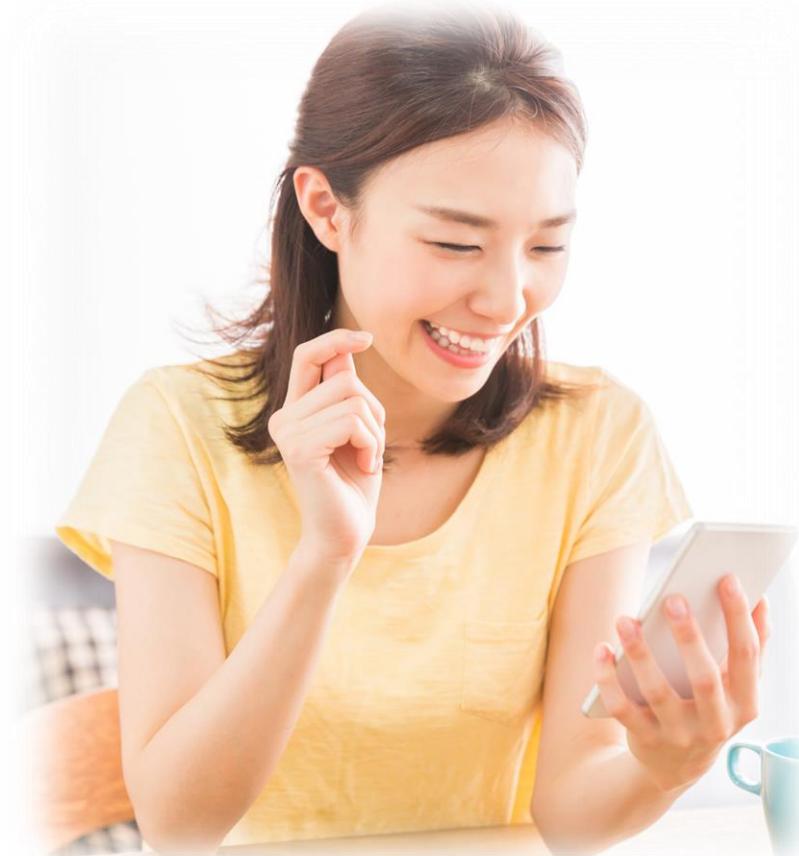
1. 決算ハイライト
2. 直近のトピックス
3. 連結業績推移の概況
4. 2026年8月期業績予想
5. 企業価値向上に向けた成長戦略
6. 株主還元施策
7. Appendix

株主還元施策について

- 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しております
- 2月末日現在の株主名簿記載または記録された株主のうち、当社株式「100株(1単元)以上」を保有する株主様に、Amazonギフトカード1,000円分を贈呈予定(25年11月末基準日の1:3の株式分割後も1単元以上での権利確定を維持)

株主の皆様へ、年1回「Amazonギフトカード」
1,000円相当分を贈呈

2月末日現在の株主名簿に記載
または記録された株主のうち、
100株(1単元)以上を保有する株主様



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

- 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7円(分割前1株当たり21円)に増配予定



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. 2026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アドバンストテクノロジ株式会社 略称:ARI

資本金 1億4,215万円(2025年11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 586名 グループ社員計782名(2025年11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



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

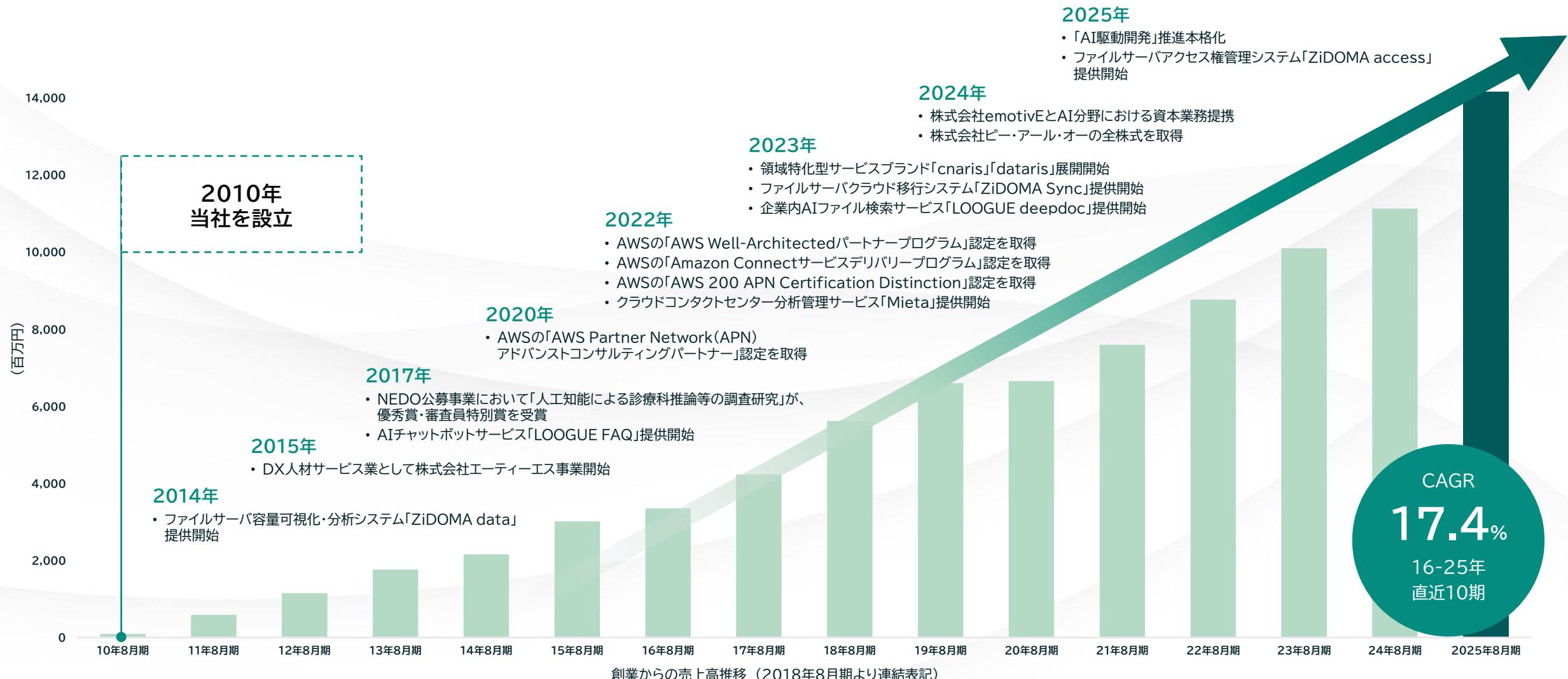
Value -行動指針-

BXdesigner

クラウド技術とデータ・AI活用による
ビジネスrans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



DXソリューション事業を支える経験豊富な経営陣



代表取締役社長
武内 寿憲

創業者。グローバル企業にてITビジネスのマネジメントに従事、システムインテグレータにて経営幹部を経験後、仮想化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 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

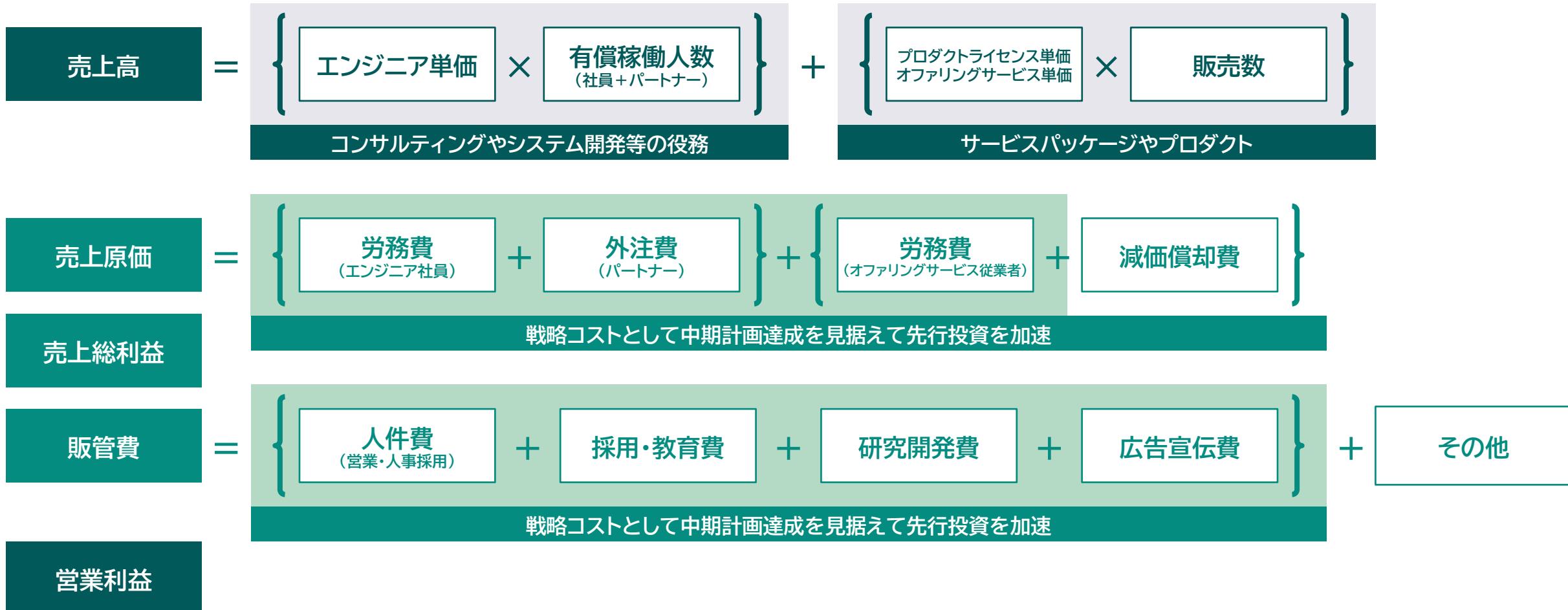
事業系統図

グループ企業とのシナジ一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



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



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

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

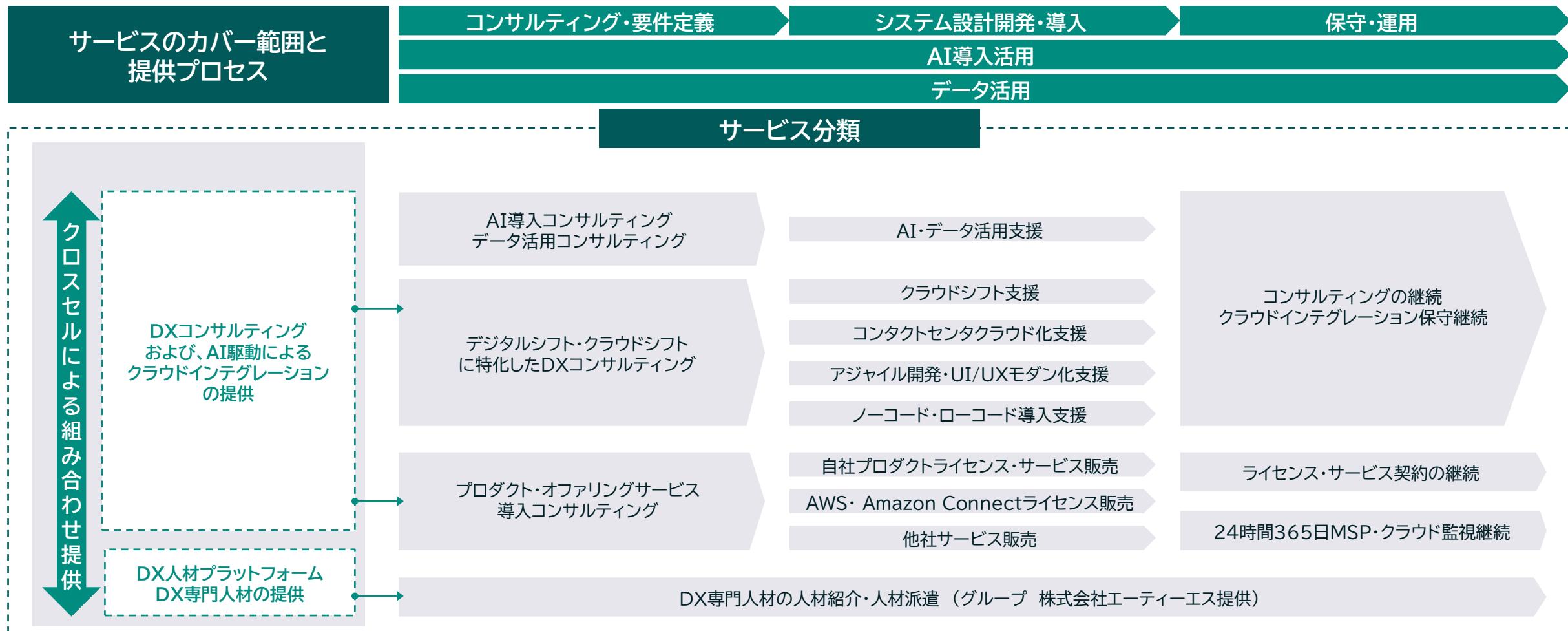


テクパス
PRODUCED BY A.T.S.

DX人材獲得のための
マッチングプラットフォーム

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

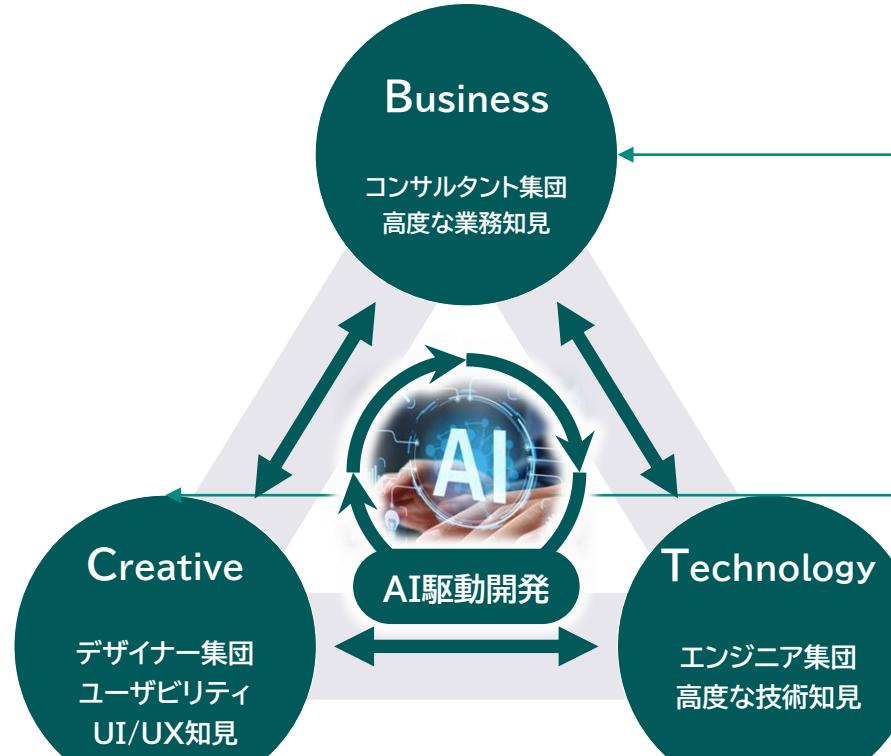


BTCアプローチによる差別化戦略

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

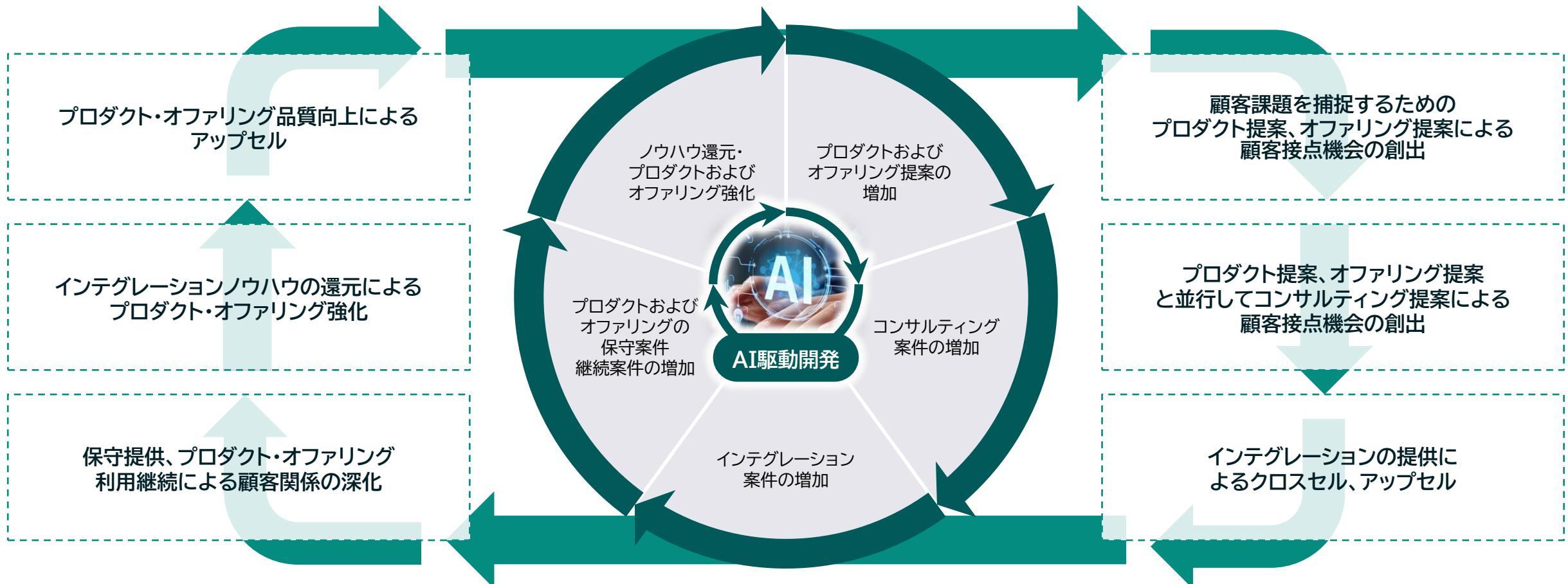
- ビジネスアーキテクト
- デザイナー
- データサイエンティスト
- ソフトウェアエンジニア
- セキュリティエンジニア

※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

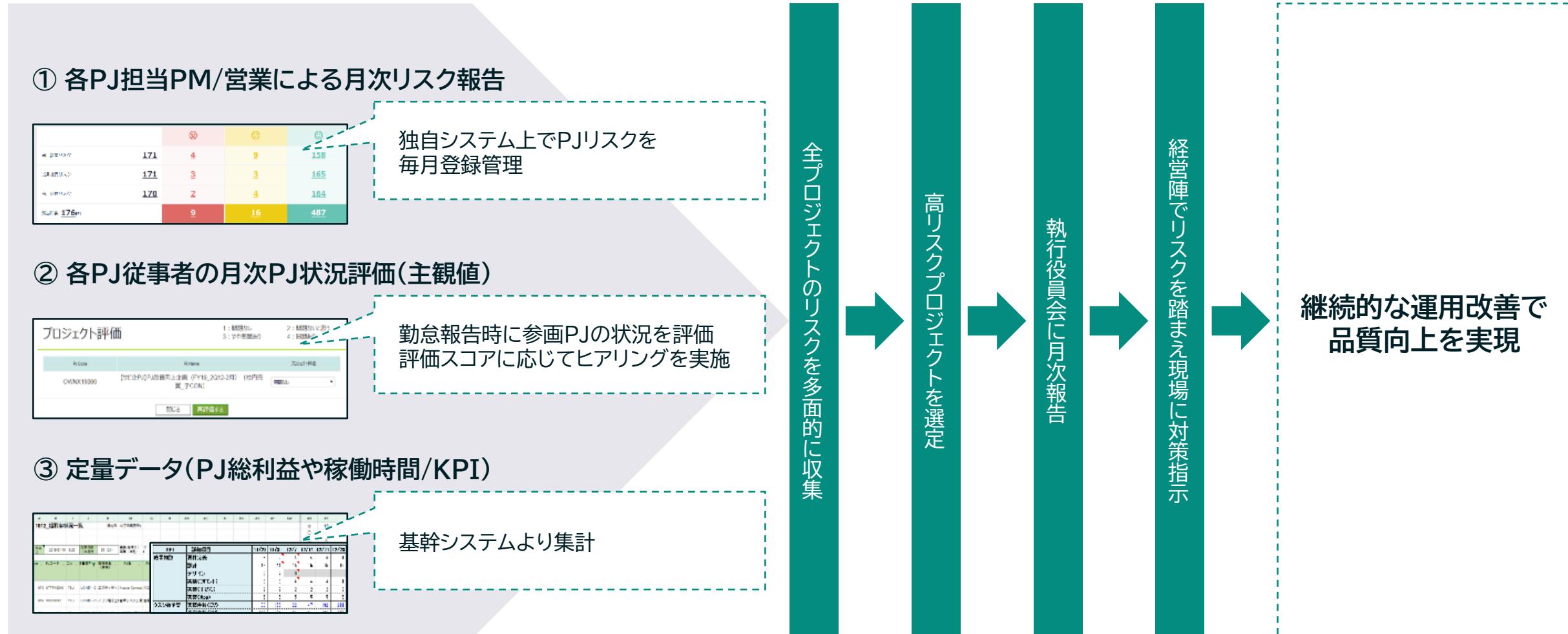


- Solution Provider
- Amazon Connect Delivery
- Public Sector Solution Provider
- Well-Architected Partner Program

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



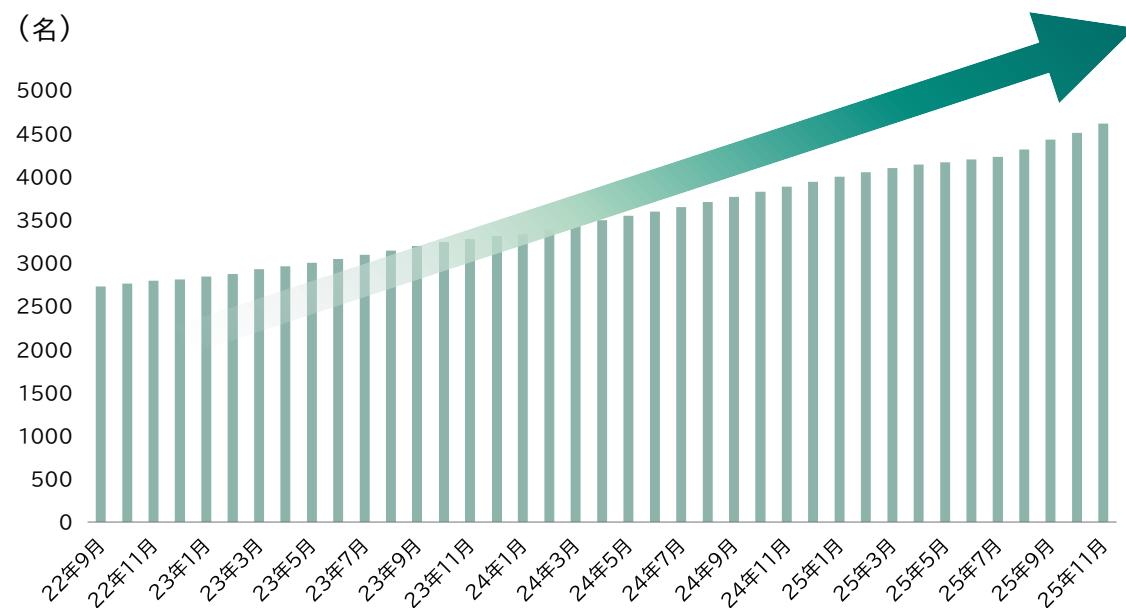
サービスを支えるリソース基盤およびデジタル人材の動員力

- 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

GMOあおぞらネット銀行様

GMOあおぞらネット銀行が提供するBaaSへのAWS導入をARIのcnarisチームが支援



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

株式会社ワークマン様

ZiDOMA dataでファイルサーバを可視化し、確実なクラウド移行とデータ資産化を支援



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

都築電気株式会社様

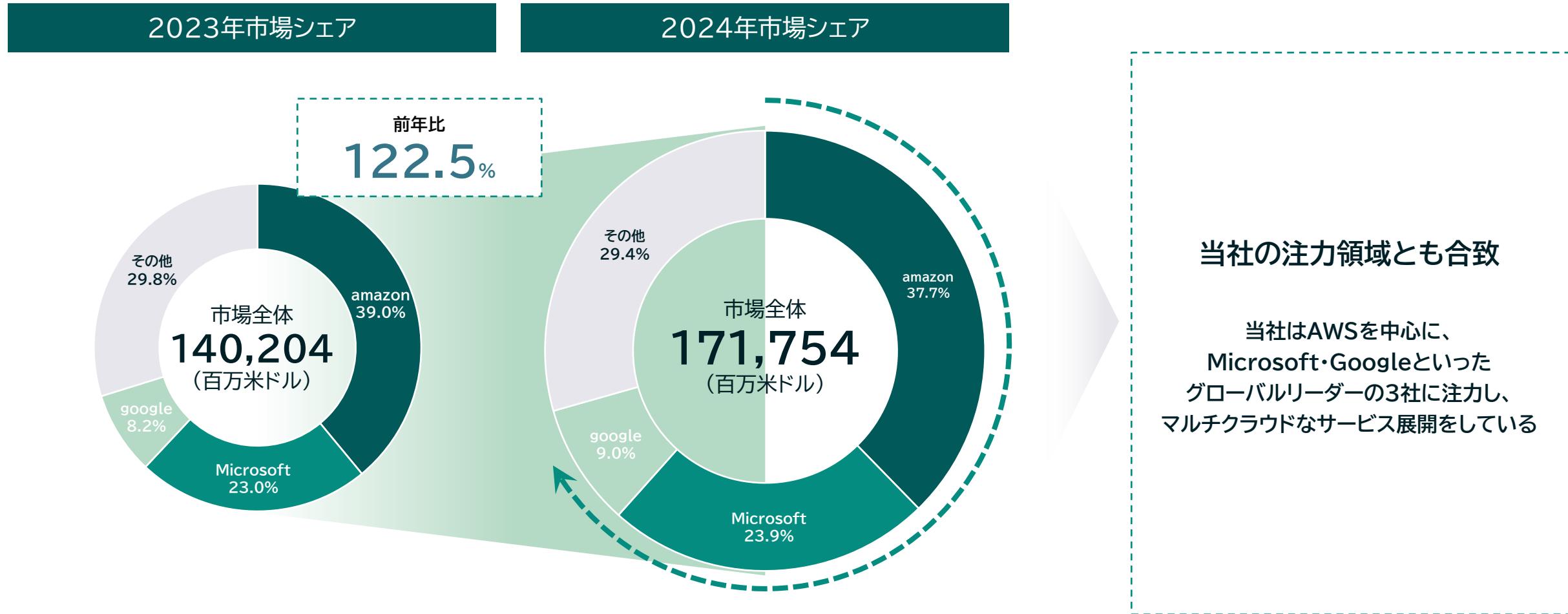
UI/UXデザイン標準化、デザイン先行開発によるプロダクトの品質向上をARIが支援



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

AWSを中心としたクラウドプラットフォーマーの動向

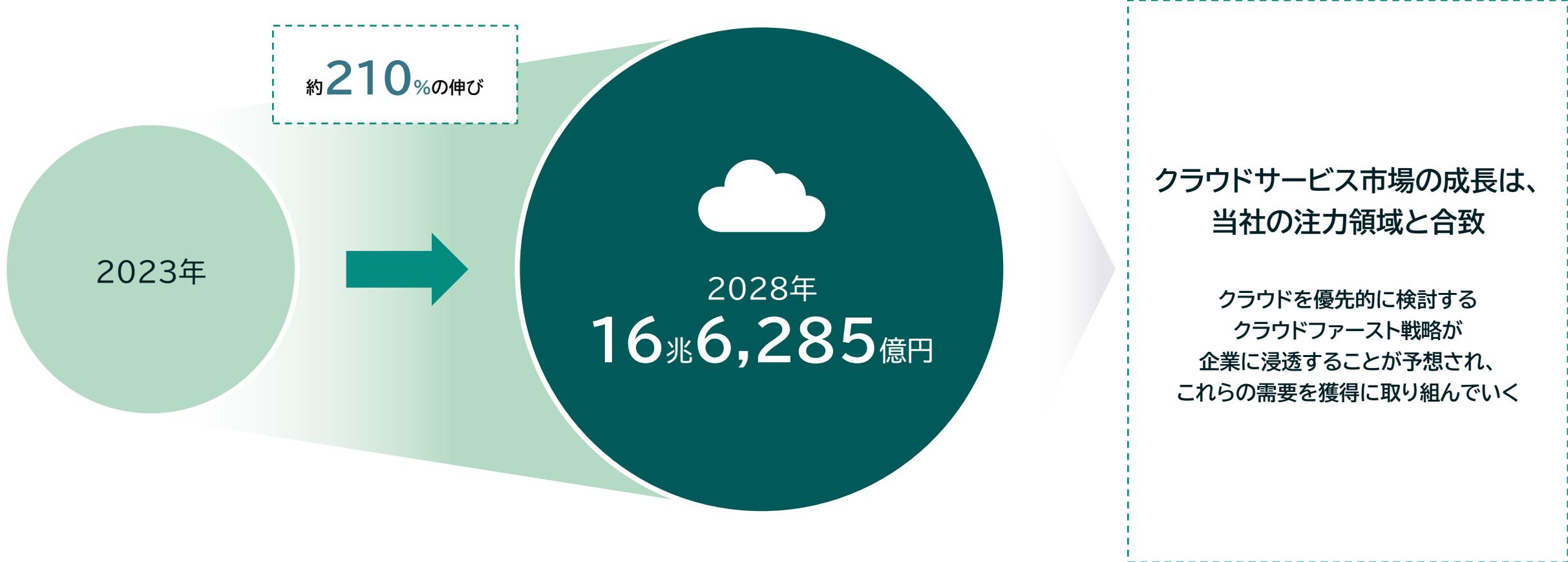
2024年における世界のIaaS市場は1,717億ドル(前年比122.5%)。市場トップはAWSが37.7%、Microsoft Azureが23.9%で2社で61.6%を占める



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

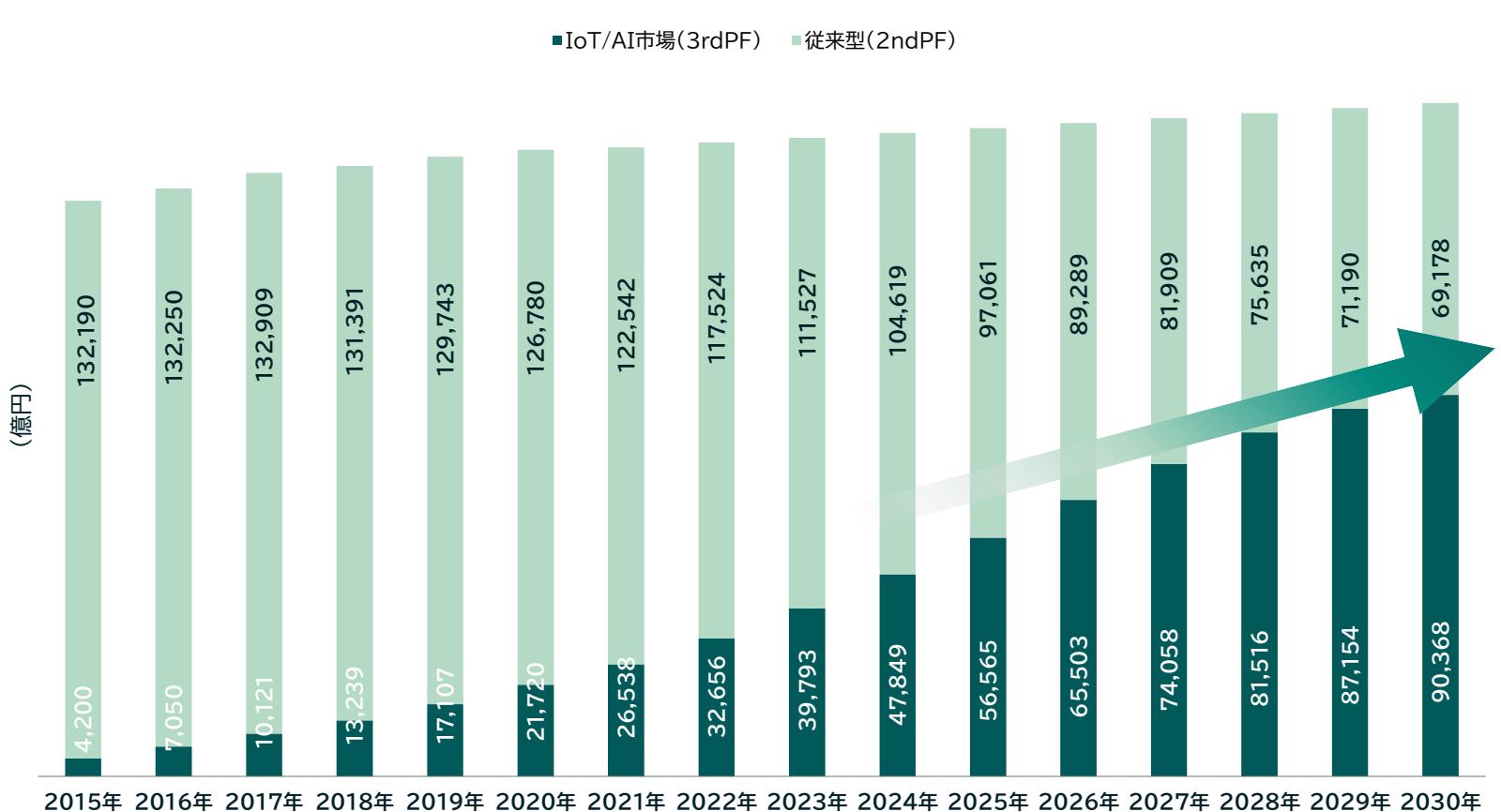


出所：IDC Japan株式会社「国内クラウド市場予測、2023年～2028年」を基に当社にて作成

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

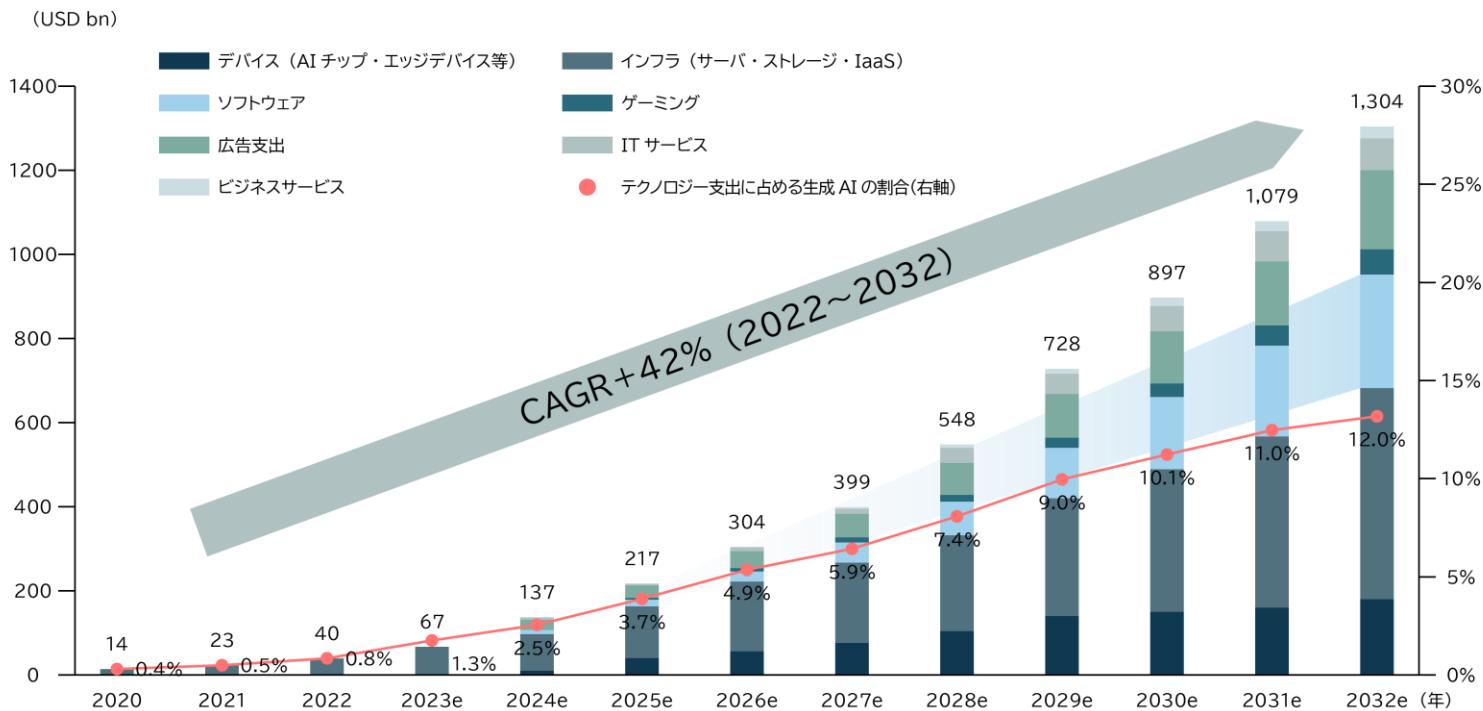
先進のクラウドネイティブ技術の需要の他、
データ活用、AI活用の需要増加が見込み、
これらの需要を獲得に取り組んでいく

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

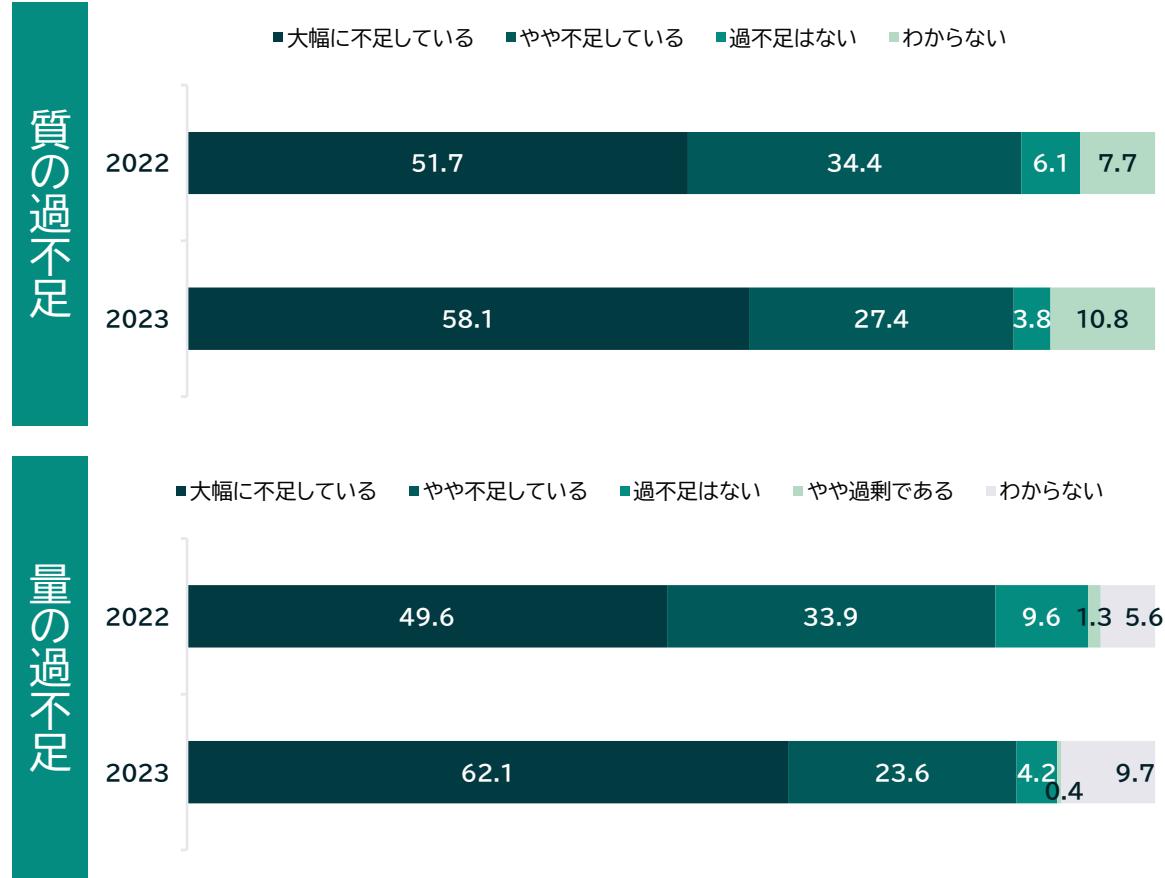
今後もデータ・AI活用の需要増加が見込み、これらの需要を獲得に取り組んでいく

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

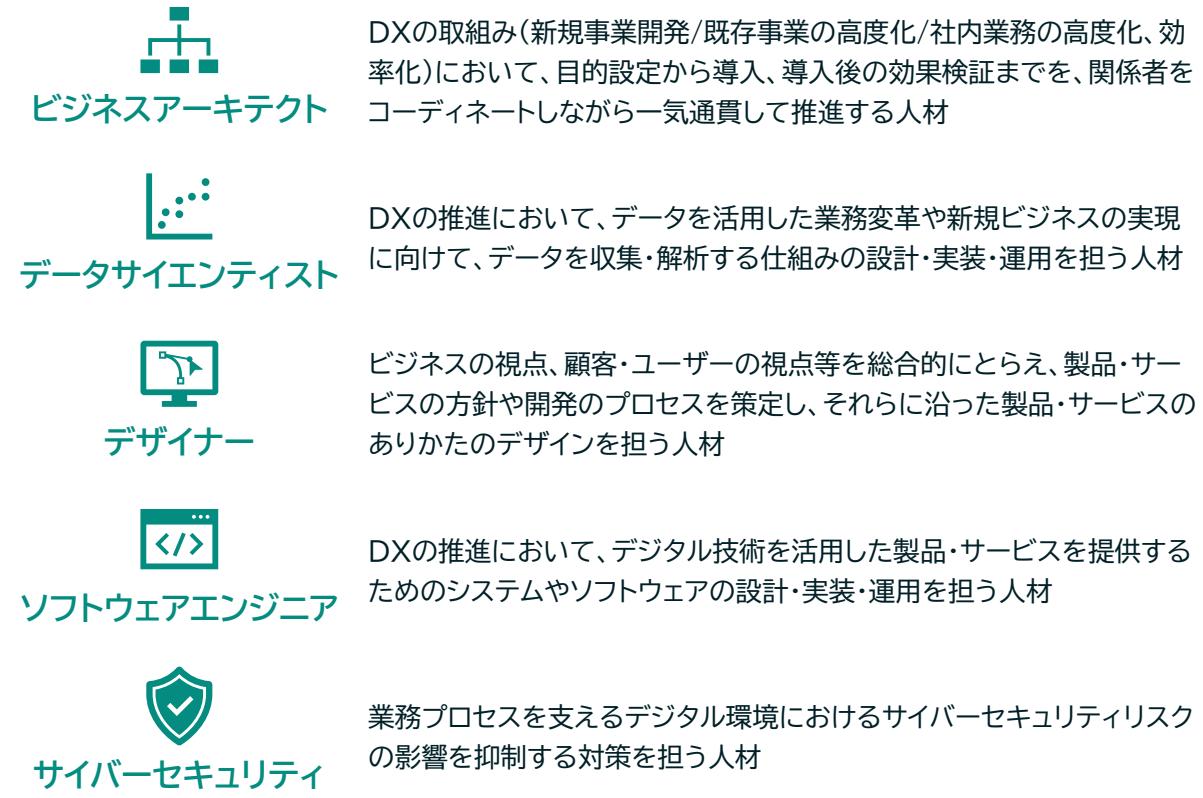
DX人材市場の動向

- 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



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

