

# 2024年12月期 第1四半期 決算説明資料

ファーストアカウンティング株式会社  
代表取締役社長 森 啓太郎  
証券コード5588  
2024年5月15日



# エグゼクティブサマリー

(単位：千円)

2024年12月期 第1四半期業績等

- 売上高 前年同期比**41%**増
- 初期費用の本格的な課金開始で  
売上高、営業利益が好調
- サーバと監視コストの見直しにより  
粗利率は目標を上回る**69.6%**

売上高  
**377,350**  
YoY+41.0%

売上総利益  
**262,524**  
粗利率 69.6%

営業利益  
**55,747**  
利益率14.8%

顧客単価 (ARPA)  
月額 **1,095**

月次解約率  
**1.4%**

EBITDA 年換算  
**312,194**

年間定期収益  
(ARR)  
**1,498,693**

ROE  
**21.3%**

ROIC  
**16.6%**

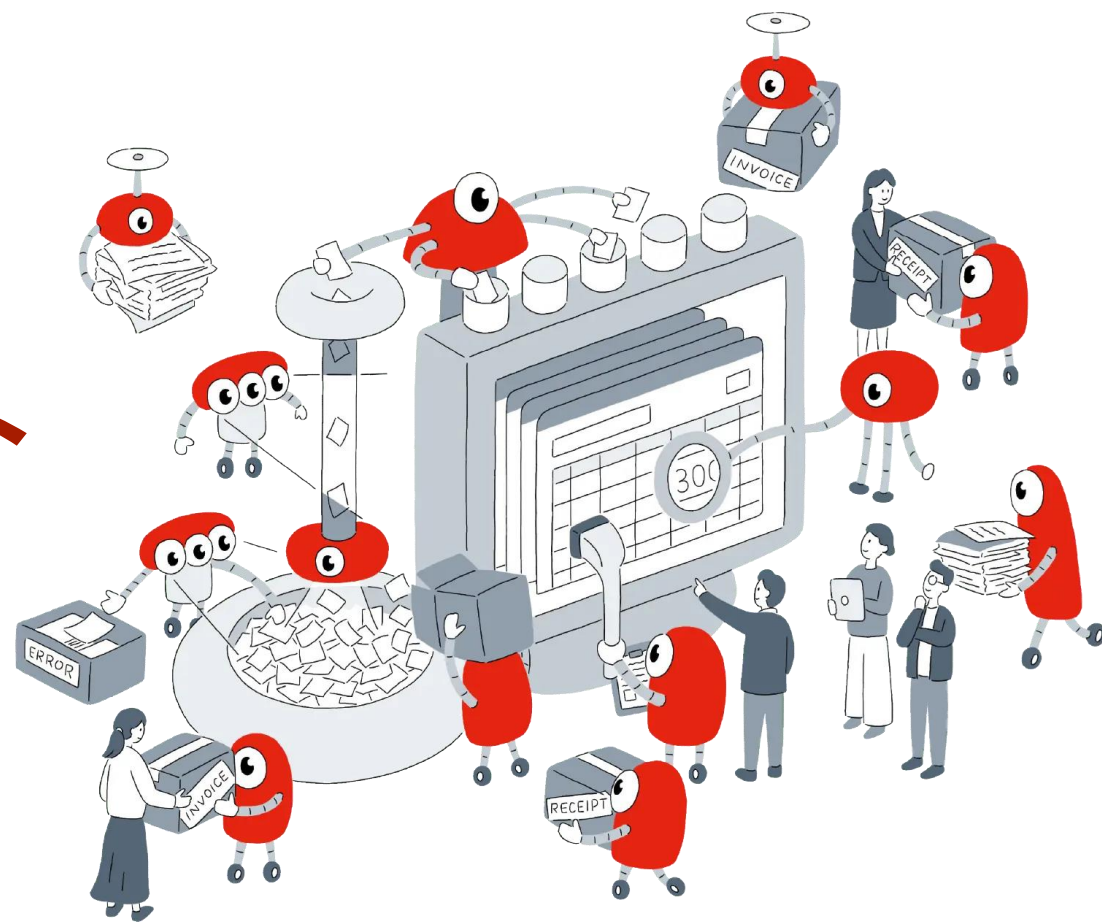
ビジネス  
ハイライト

経費最小に向けて  
アメーバ経営を開始

パートナービジネスが  
順調に進捗

生成AI研究開発が加速

# 2024年12月期 第1四半期業績ハイライト



# 損益計算書

## 売上総利益率の目標66.8%を上回る**69.6%**

(単位：千円)

- 売上成長が前年同期比

約**41%**増加

- 今期第2四半期に事務所の移転を予定もあり**営業利益率が**

**14.8%**と好調なものの

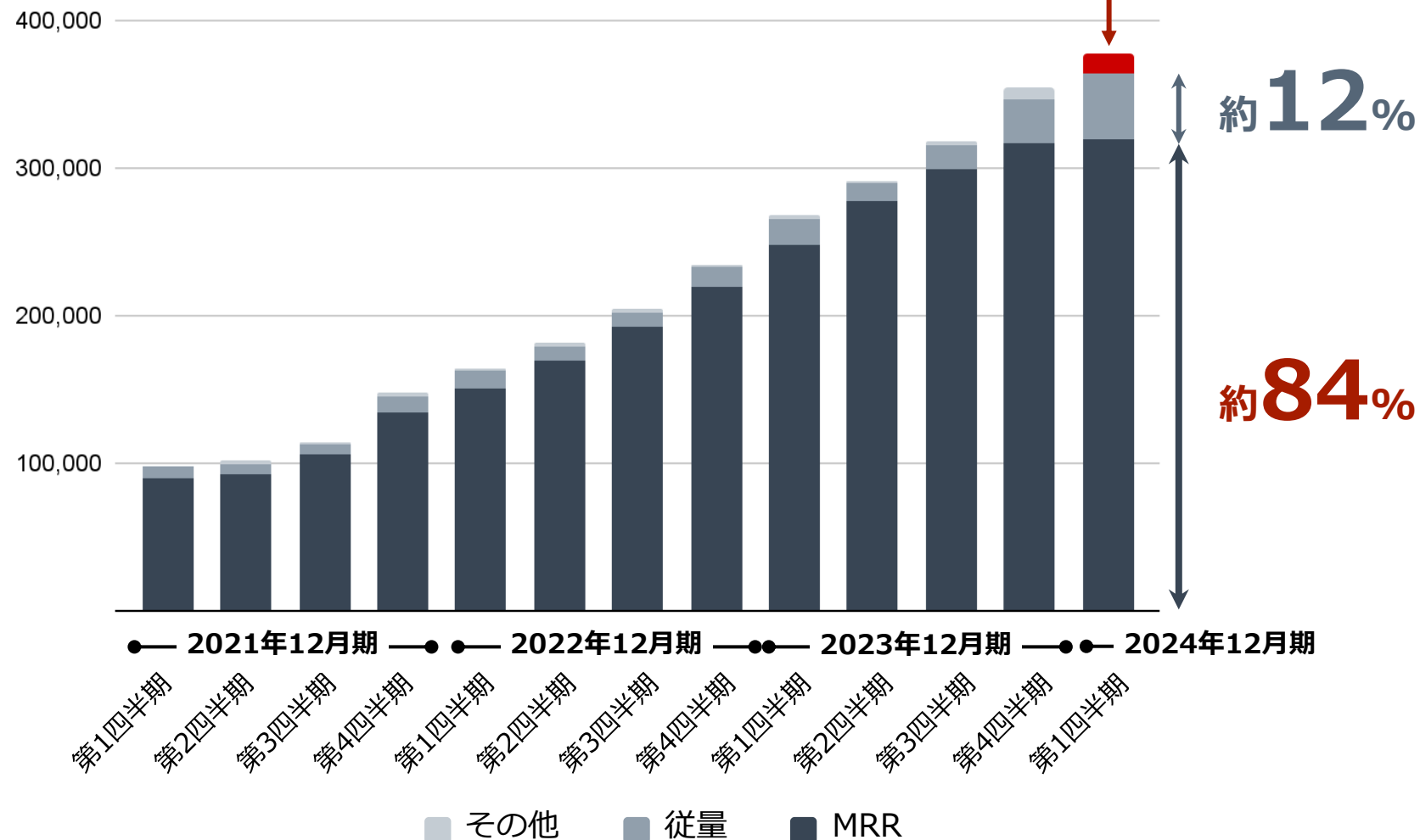
通期予想は据置きとします。

	2023年12月期 第1四半期（累計）		2024年12月期 第1四半期（累計）			2024年12月期 （通期）	
	実績	対売上高	実績	対売上高	前年同期比	業績予想	進捗率
売上高	267,674	100.0%	377,350	100.0%	<b>141.0%</b>	1,653,571	<b>22.8%</b>
売上総利益	177,504	66.3%	262,524	<b>69.6%</b>	149.0%	1,104,142	23.8%
販管費	140,542	52.5%	206,777	54.8%	147.1%	936,784	22.1%
営業利益	36,961	13.8%	55,747	<b>14.8%</b>	150.8%	167,357	<b>33.3%</b>
経常利益	36,932	13.8%	57,587	15.3%	155.9%	167,149	34.5%
当期純利益	36,800	13.7%	48,298	12.8%	131.2%	438,179	11.0%

# 売上構成の比率と推移

## 初期費用の本格的な課金開始で粗利率改善へ

(単位：千円)



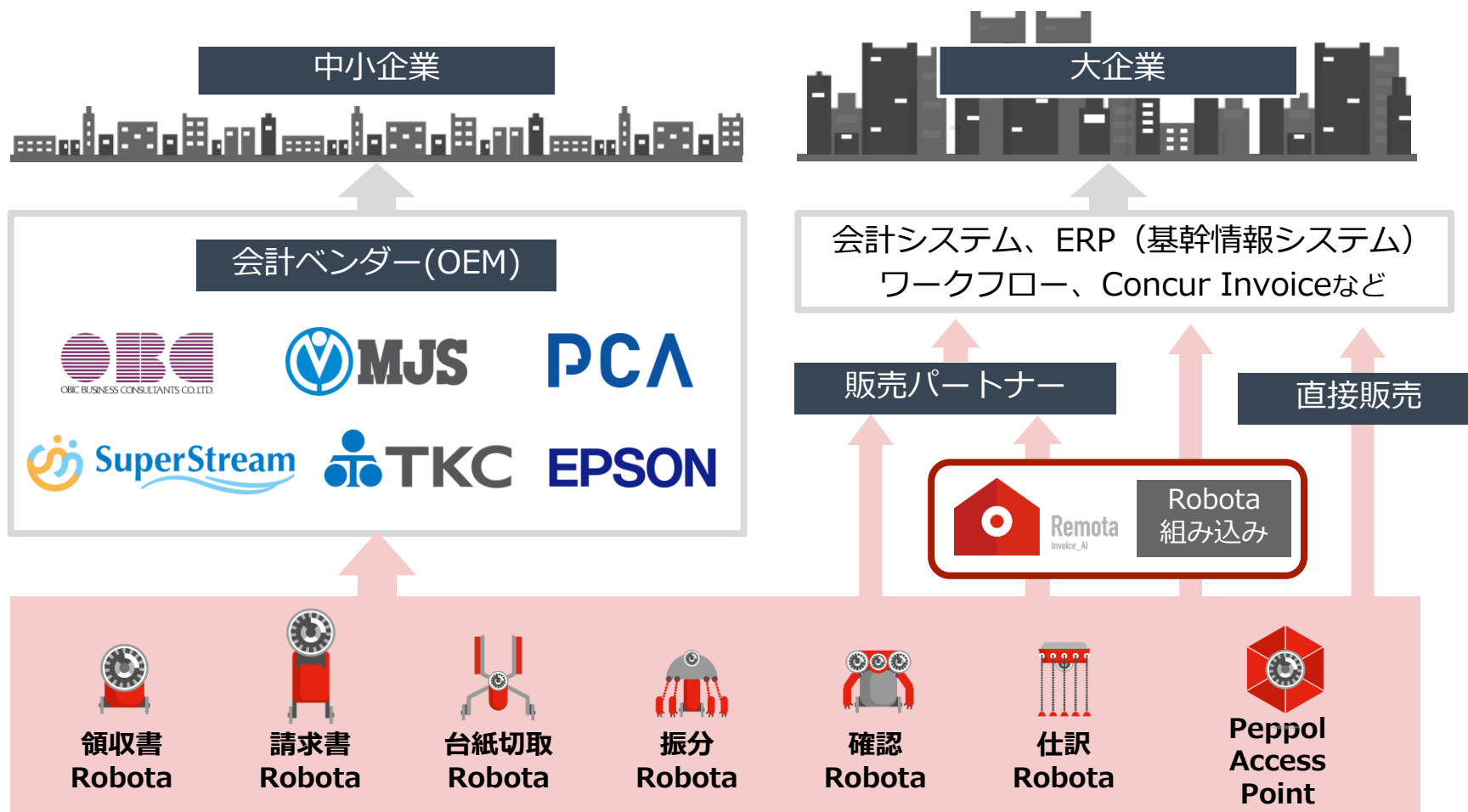
3.6%

約12%

約84%

- **MRR** (Monthly Recurring Revenue) :月額固定の定期収益で第1四半期会計期間 **84.7%**
- **従量** : 処理件数に応じた利用料で第1四半期会計期間 **11.7%**
- **その他** : 初期設定費用や導入コンサル料金等で第1四半期会計期間 **3.6%**

# ビジネスフロー



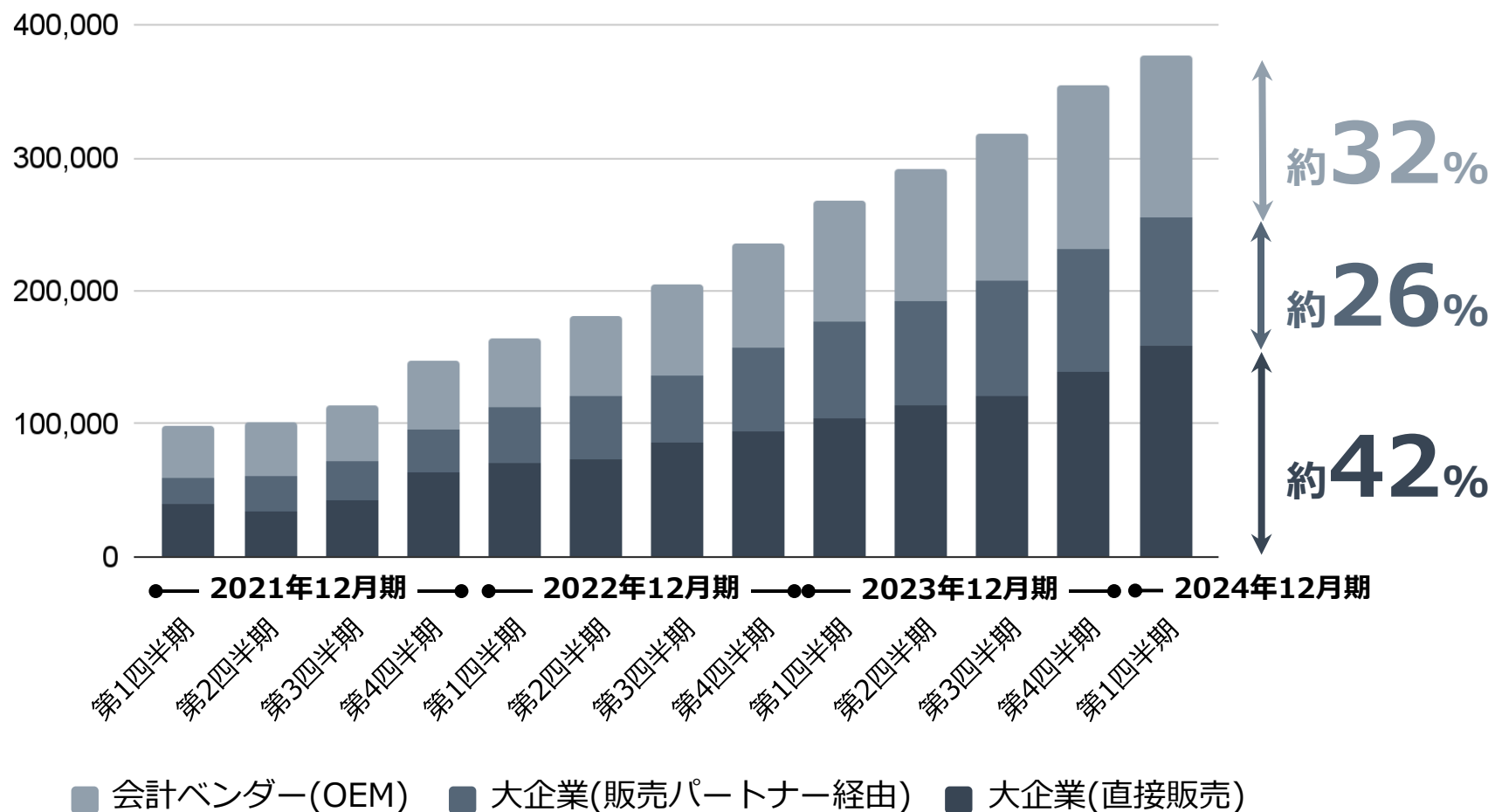
- 企業規模を問わず、多くの会計システム等に経理DXを実現する当社のAIサービスを提供
- 大企業への販売ルートとして、当社の営業担当が直接アプローチするほか、パートナーセールス体制を構築し、販売パートナーが主体となってアプローチし顧客を拡大
- 大企業向けのAIサービスを広範に利用いただくため、中小企業への販売ルートとして、会計ソフトウェアベンダー等のサービスの機能としてOEM提供

**販売パートナー：** 当社の製品・サービスをユーザー企業に販売する代理店  
**提供先会計ベンダー：** 当社の製品・サービスを自社サービスに組み込んでエンドユーザーに販売する会計ソフトウェアベンダー

# 販売形態別の売上高推移

販売形態別のバランスを保ちながら全体として伸長

(単位：千円)



## □ 中小企業向け

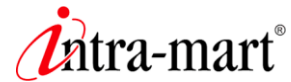
- 会計ベンダー向け売上 (OEM) 約32%

## □ 大企業向け

- パートナー経由販売 約26%
- 直接販売 約42%

# パートナー企業

コンサルティングファームやシステムインテグレーターなど幅広い  
パートナーシップを構築



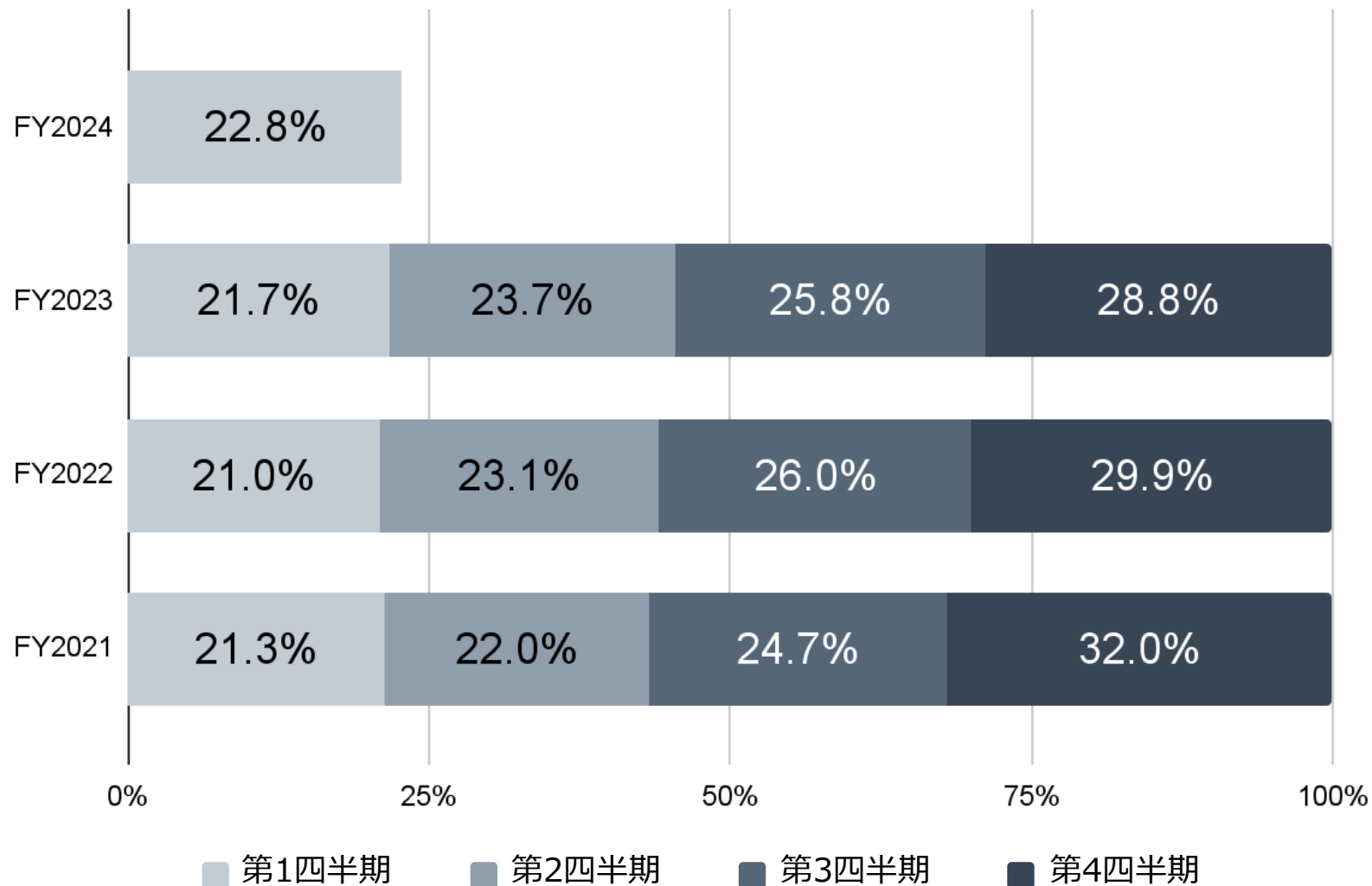
セゾン情報システムズ





# 四半期別の売上構成割合

過去の実績傾向と同様に**順調な売上進捗**



- 売上構成に大きな季節変動はなく、**受注がチャーンを上回るため、四半期が進む毎に構成割合が大きくなる傾向**

# 本社移転の影響

現時点での事務所移転に伴い増加する費用は約3,700万円であり  
**業績予想時の想定範囲内に収まる見込み。**



現状  
220平米 (約66坪)



新オフィス  
588平米 (約178坪)

## 2024年12月期損益への影響

(単位：百万円)

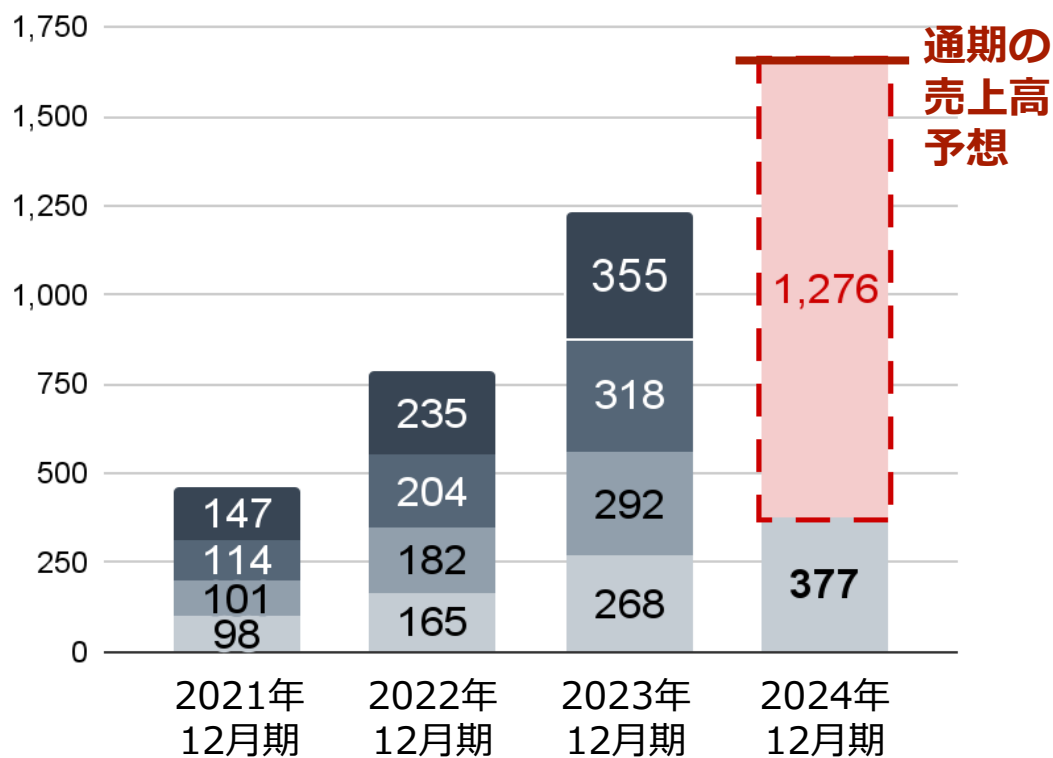
項目	時期	影響額
仲介手数料	2024年4月	2
消耗品等の一時費用	2024年5月	7
賃料増額	2024年4月～	18
減価償却増額	2024年4月～	10
<b>合計</b>		<b>37</b>

経費最小の経営を徹底するため、築**41**年のビルに2024年5月下旬に入居予定

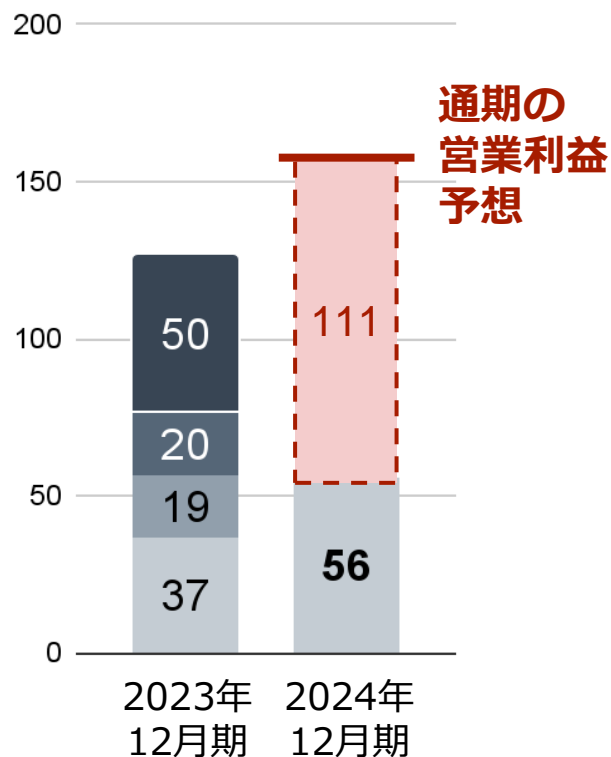
# 四半期別の売上高および営業利益推移

売上、営業利益とも順調な積み上がりを実現した。

## 売上高 (百万円)



## 営業利益 (百万円)



- 第1四半期会計期間の売上高は、対前年同四半期比+41%の377百万円
- 第1四半期会計期間の営業利益も順調に積み上がり、通期の営業利益の33.5%を構成し56百万円を計上

■ 第1四半期 ■ 第2四半期 ■ 第3四半期 ■ 第4四半期

# 貸借対照表

当期純利益の計上により自己資本比率上昇

(単位：千円)	2024年12月期第1四半期		2023年12月期
	実績	増減率	実績
流動資産	1,488,246	7.9%	1,379,499
うち現金及び預金	1,381,670	6.1%	1,302,493
固定資産	219,866	-8.1%	239,334
総資産	<b>1,708,113</b>	<b>5.5%</b>	<b>1,618,833</b>
流動負債	752,161	5.3%	714,493
固定負債	18,938	-11.5%	21,392
自己資本	<b>934,188</b>	<b>6.1%</b>	880,113
自己資本比率	54.69%	0.3pt	54.37%
新株予約権	2,824	-0.4%	2,835

(単位：千円)

ROE (参考値)	
2024年12月期 第1四半期	2023年12月期
<b>21.3%</b>	24.0%
ROIC (参考値)	
2024年12月期 第1四半期	2023年12月期
16.6%	15.8%
ROA (参考値)	
2024年12月期 第1四半期	2023年12月期
<b>11.6%</b>	10.6%

# 大企業での導入先（一部）

年商500億円以上の大手企業の経理部に業務効率化のAIを提供



AsahiKASEI



OMRON

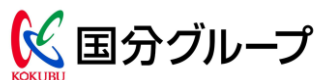
KaO



Kaneka  
カガクでネガイをカナエル会社



kuraray



SUNTORY



SEGA Sammy

Daiichi-Sankyo

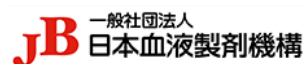


TBS



TOREI  
東洋冷蔵株式会社

TOPPAN



brother



muRata  
INNOVATOR IN ELECTRONICS

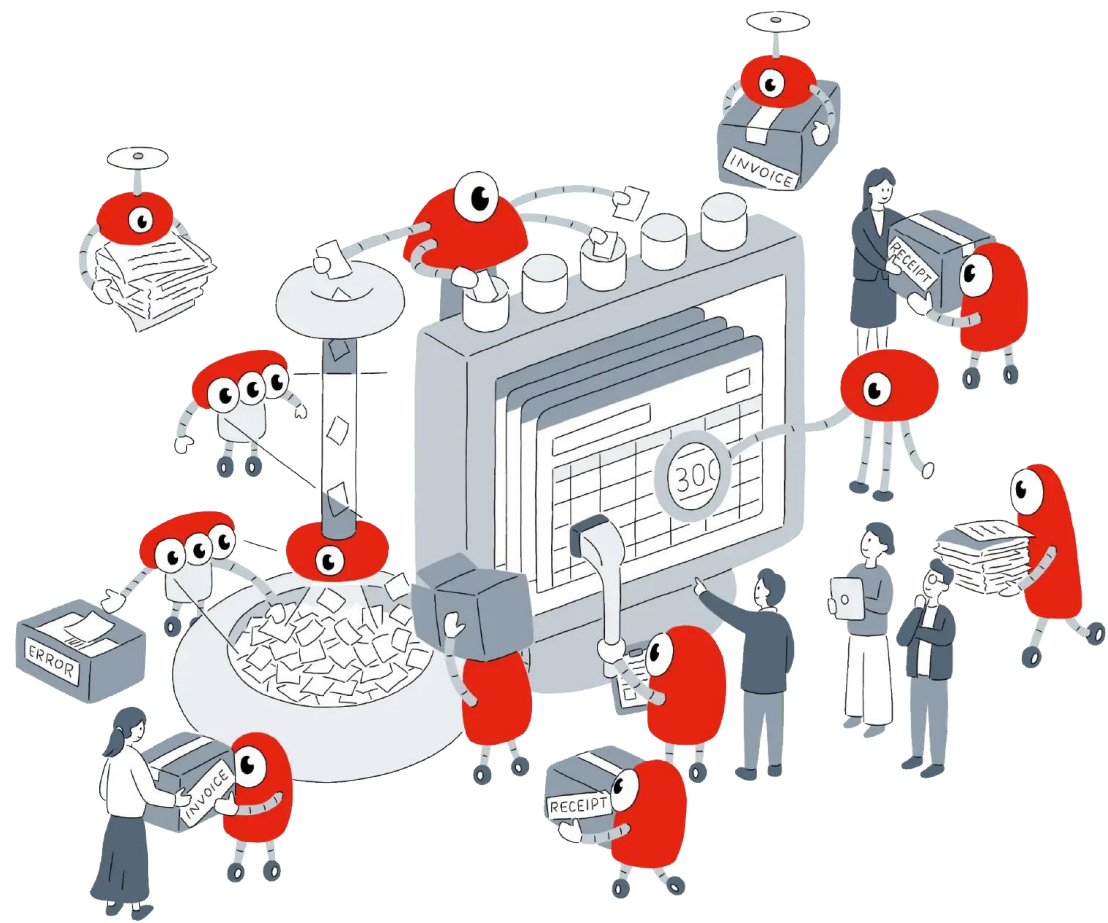


yonekyu

Leopalace21



# 重要な指標（KPI）など



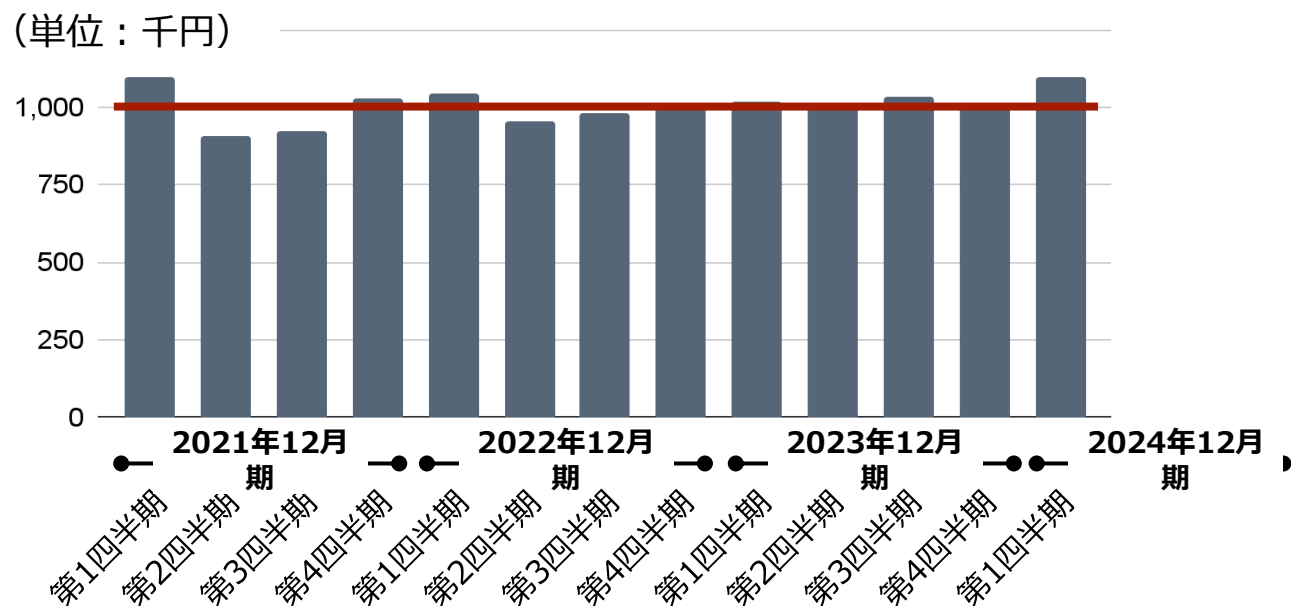
# 平均収益と既存顧客の平均収益の推移

既存顧客を大切にしてアップセル・クロスセルにより、平均収益を増加を実現

## ARPA（1アカウントあたりの平均収益）

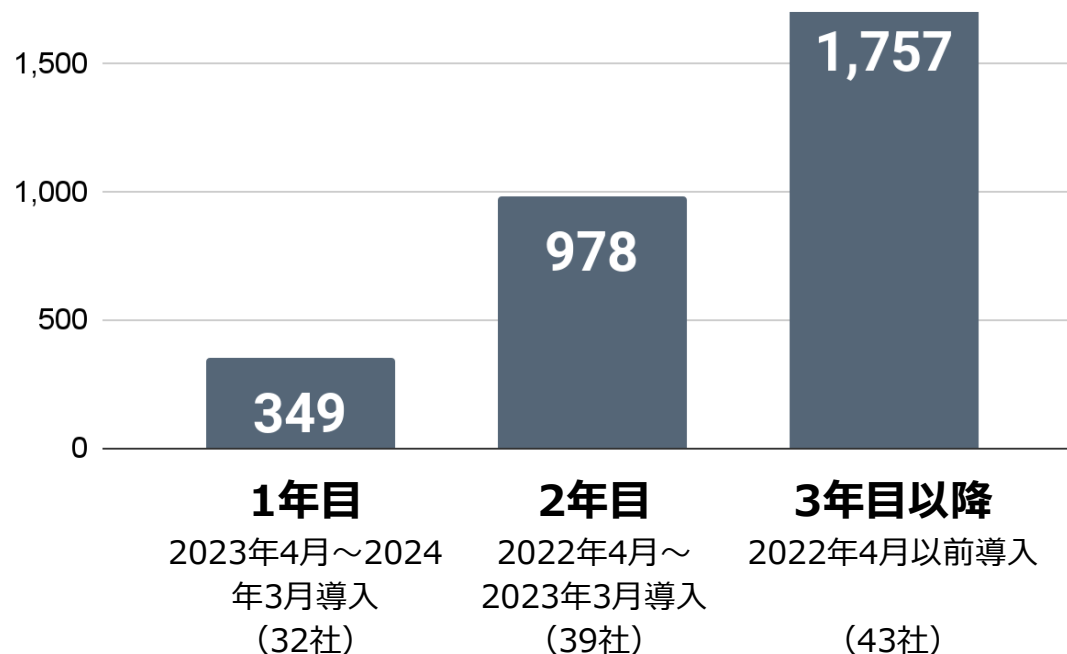
- 導入後年々増加する傾向にあるが新規契約も増え

過去から概ね **100万円**前後で推移



## 導入年数別の既存顧客の平均収益（ARPA）

(単位：千円)



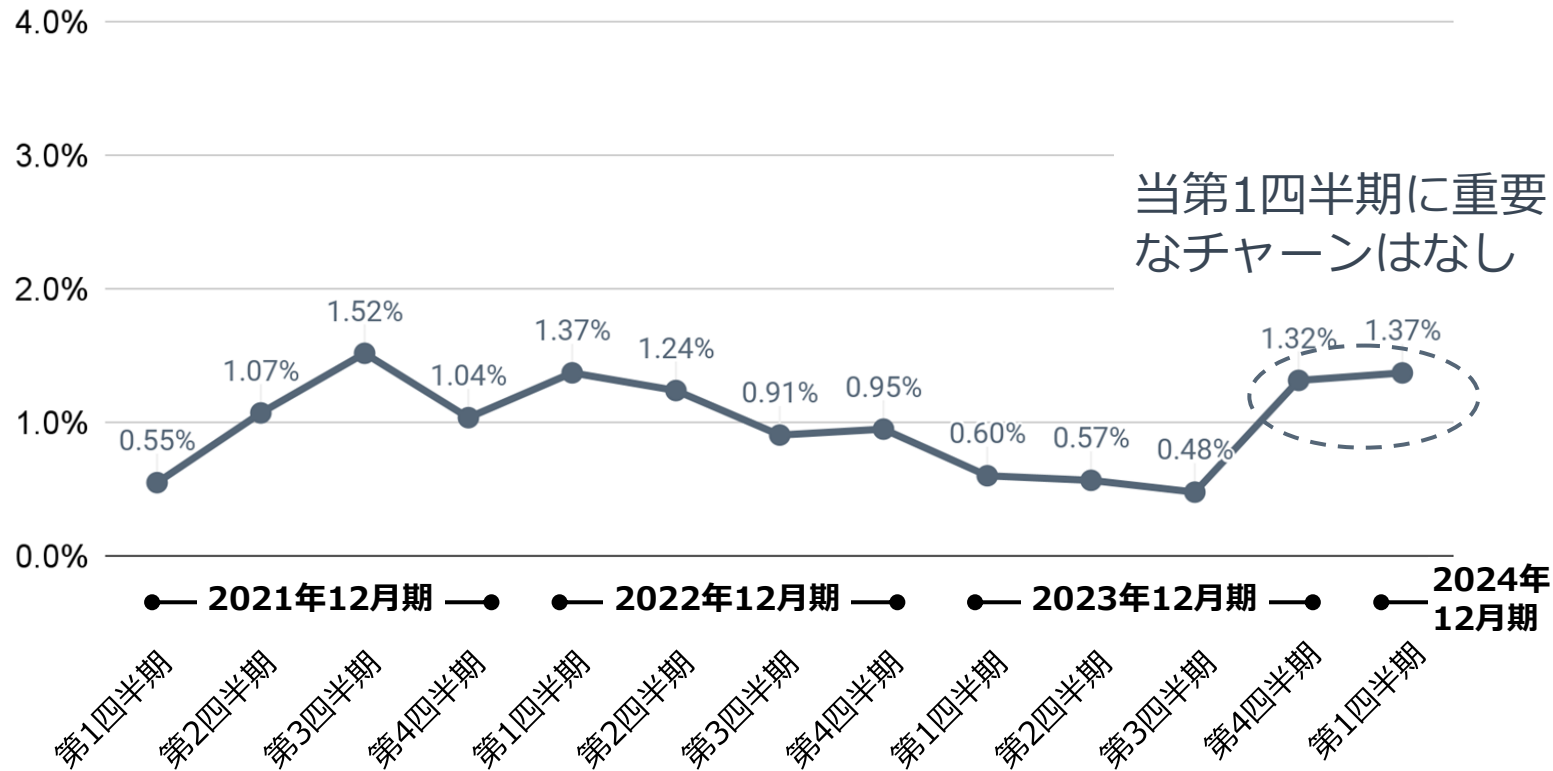
ARPA (Average Revenue per Account) :

1アカウント当たりの売上高で、「当月末のMRR / 当月末のアカウント数」で算定

# 月次解約率（グロス・チャーン・レート）

第1四半期に重要なチャーン発生なし

## 月次解約率



当第1四半期に重要なチャーンはなし

- 前期はOEM大型案件の部分解約が発生したものの、**当第1四半期には重要なものは発生しておらず、横ばいで推移**
- 全体としてのグロスチャーンレートは0.5%から1.5%に収まっており、従来の傾向を維持

月次解約率（グロスチャーンレート）：

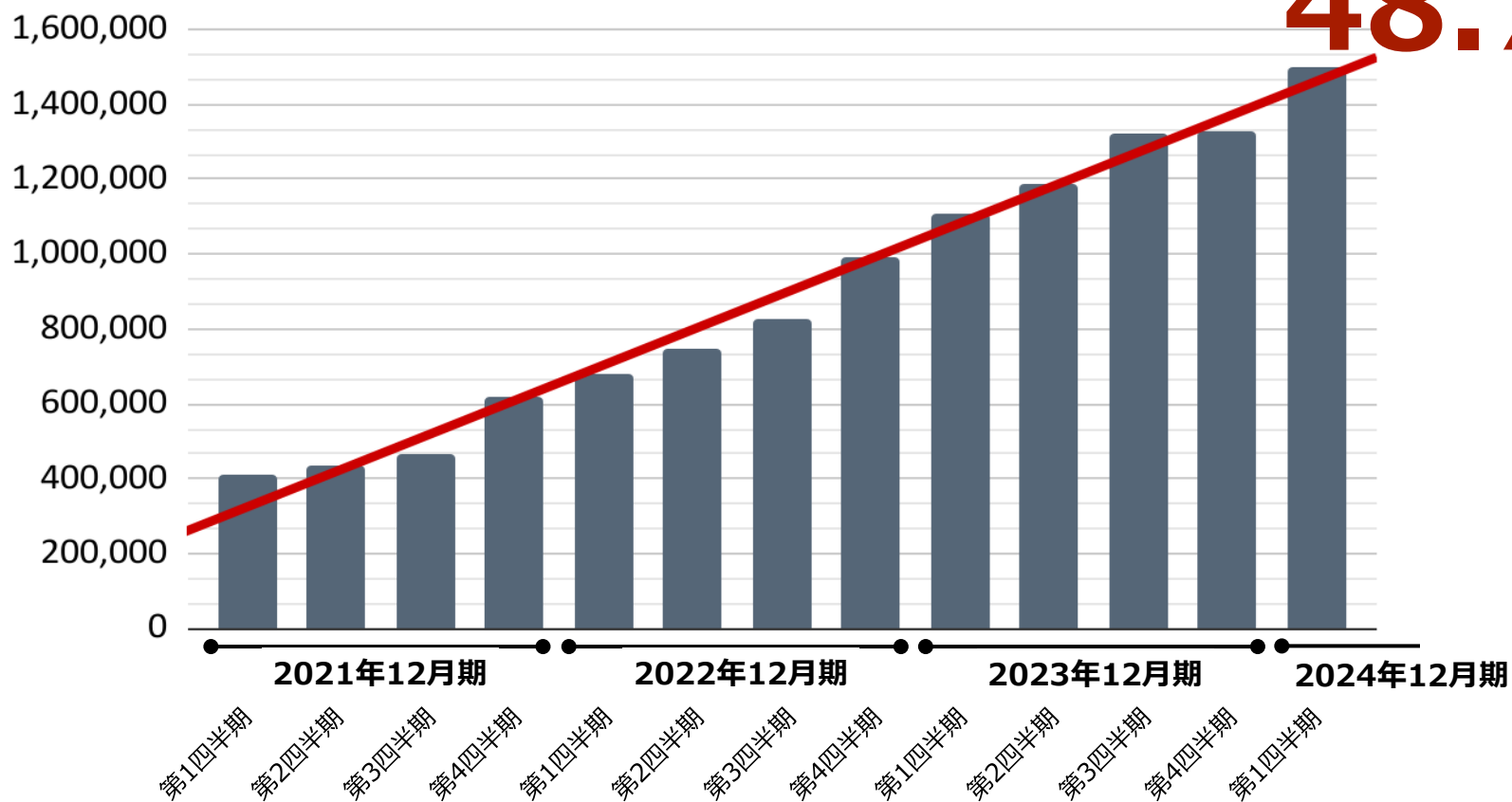
「当月失ったMRR/前月末のMRR」を直近12ヶ月分単純平均して算定



# 年間定期収益（ARR）の推移

2021年12月期第1四半期～2024年12月期第1四半期の  
年間平均成長率は48.7%

(単位：千円)



年間平均成長率  
**48.7%**

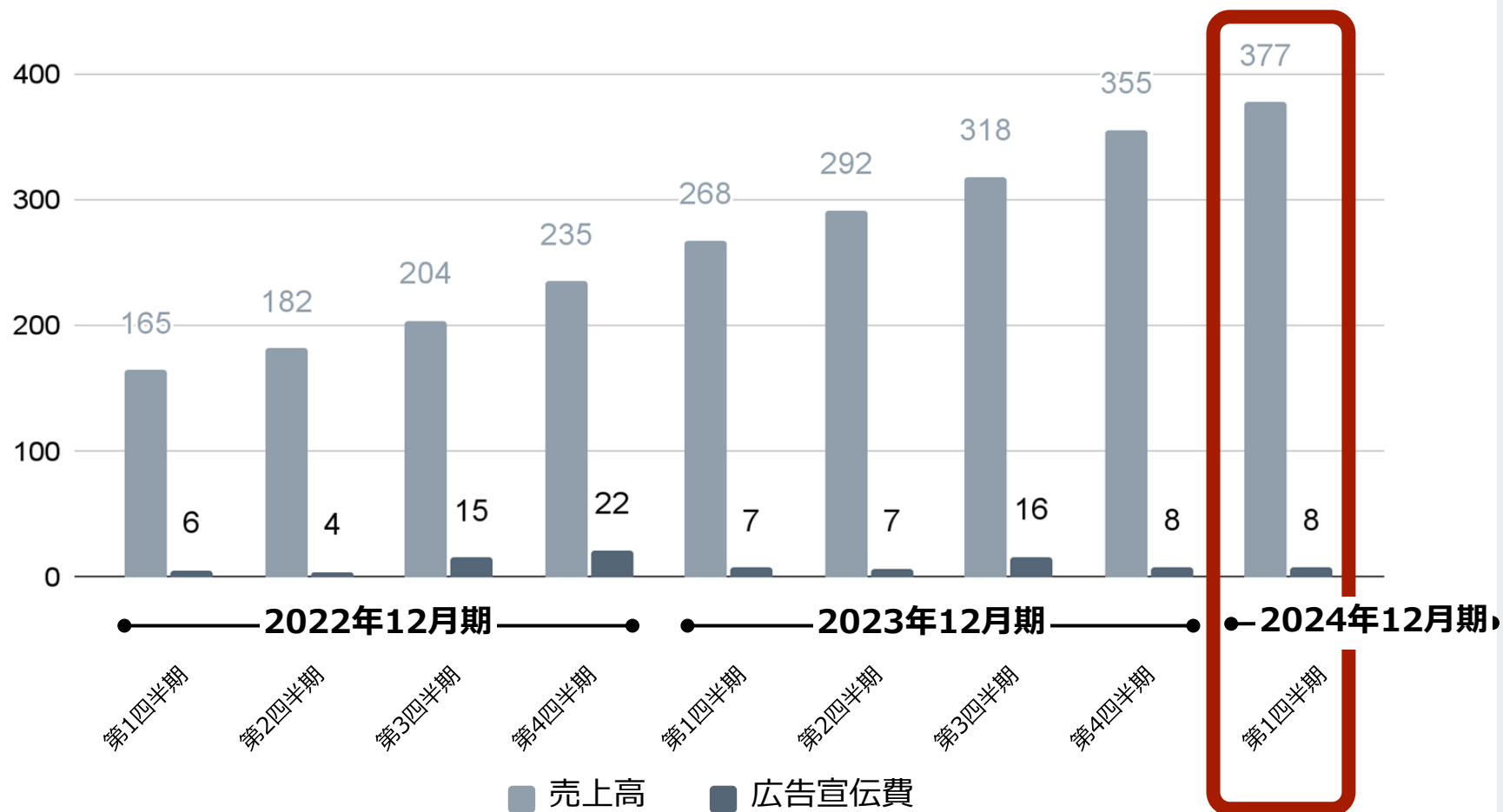
□ 2024年12月期第1四半期ARR  
**1,498**百万円

ARR = ARPA (1アカウント単位の平均収益) × 顧客数 × 12か月

# 広告宣伝費の割合と推移

広告に依存しない営業体制を引き続き維持

広告宣伝費の売上高対比（百万円）



- 効率的なマーケティング手法に転換して、第1四半期会計期間の売上高に対する

広告宣伝費の割合は

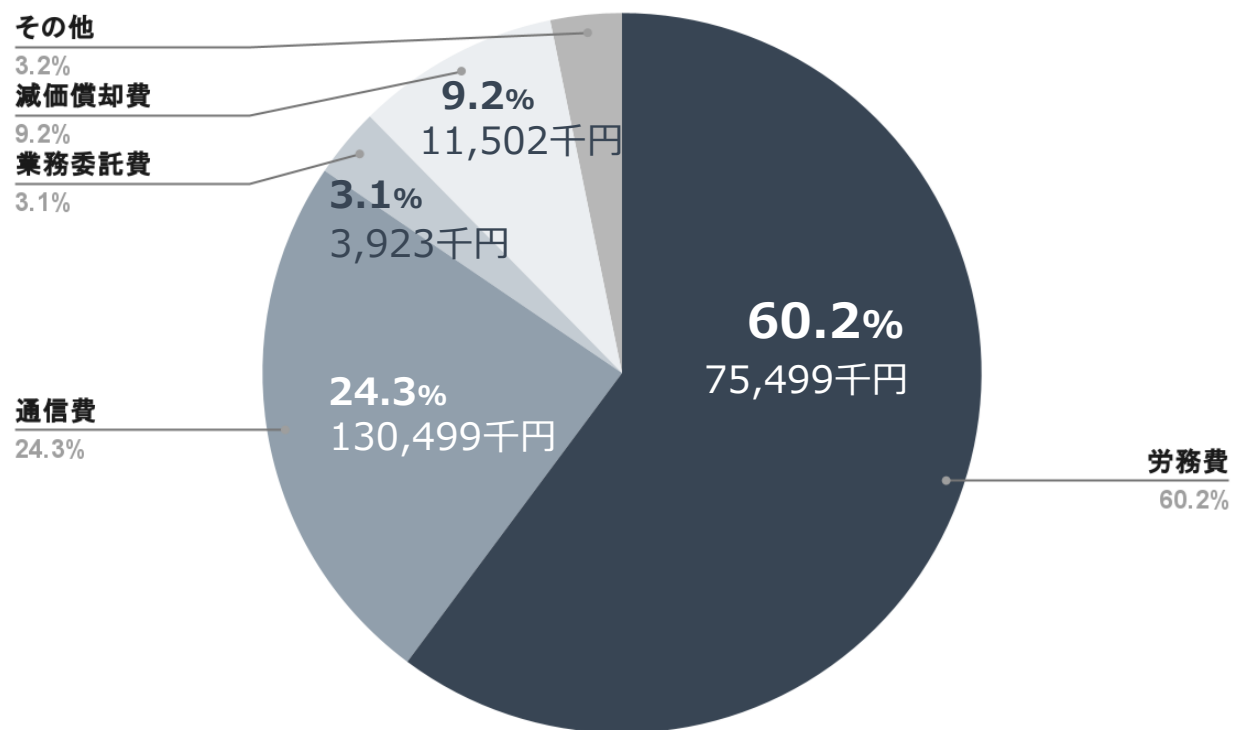
**2.1%**に低下

- 今年度通期予算としては44百万を計上

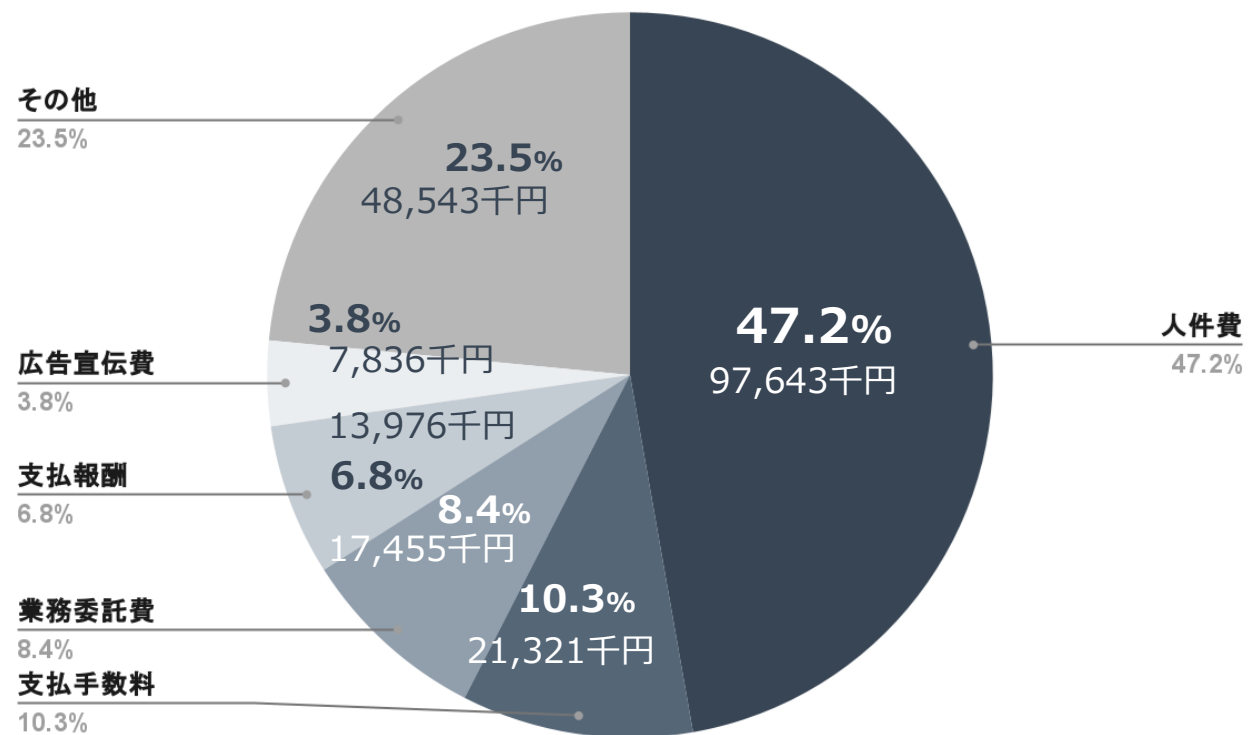
# 売上原価・販管費の構成割合 (2024年12月期第1四半期累計期間)

売上原価・販管費ともに**固定費である労務費(又は人件費)**が50%程度の構成割合

売上原価 (他勘定振替高控除前)

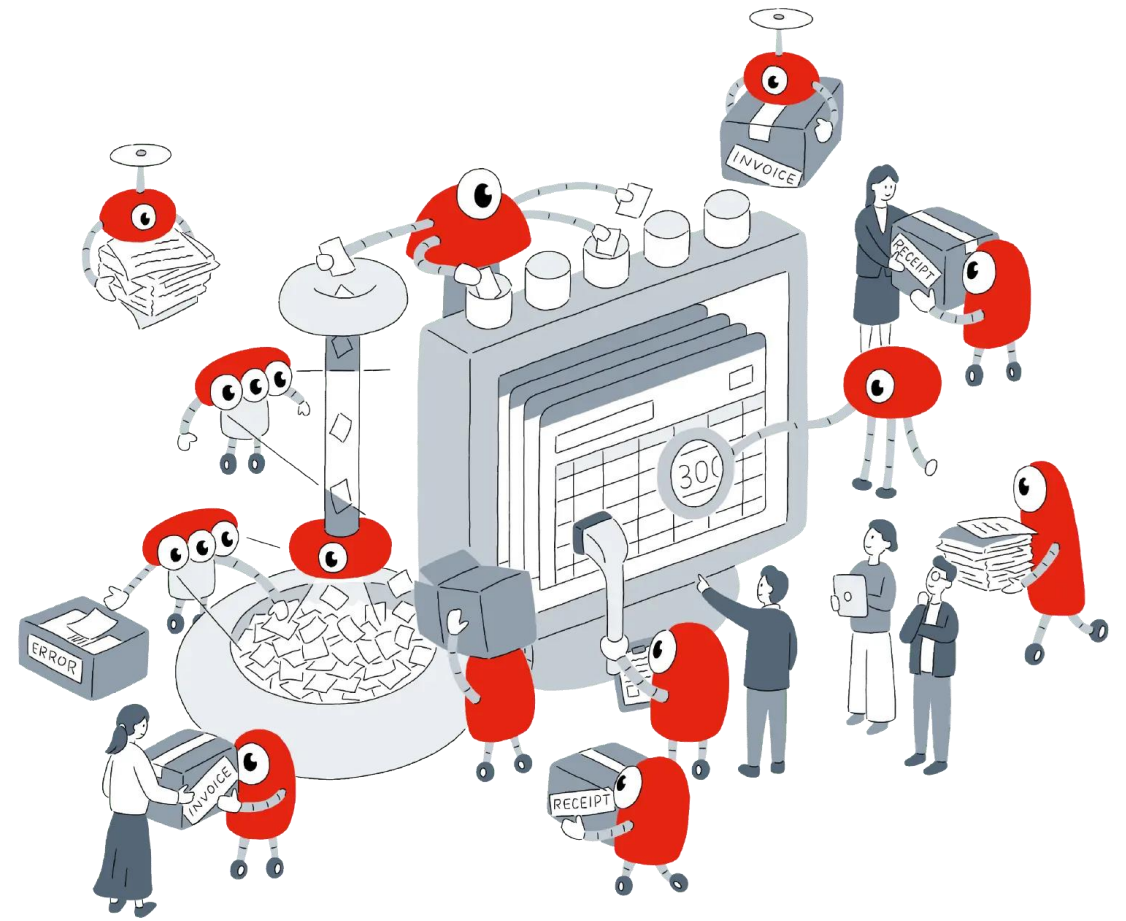


販売費及び一般管理費



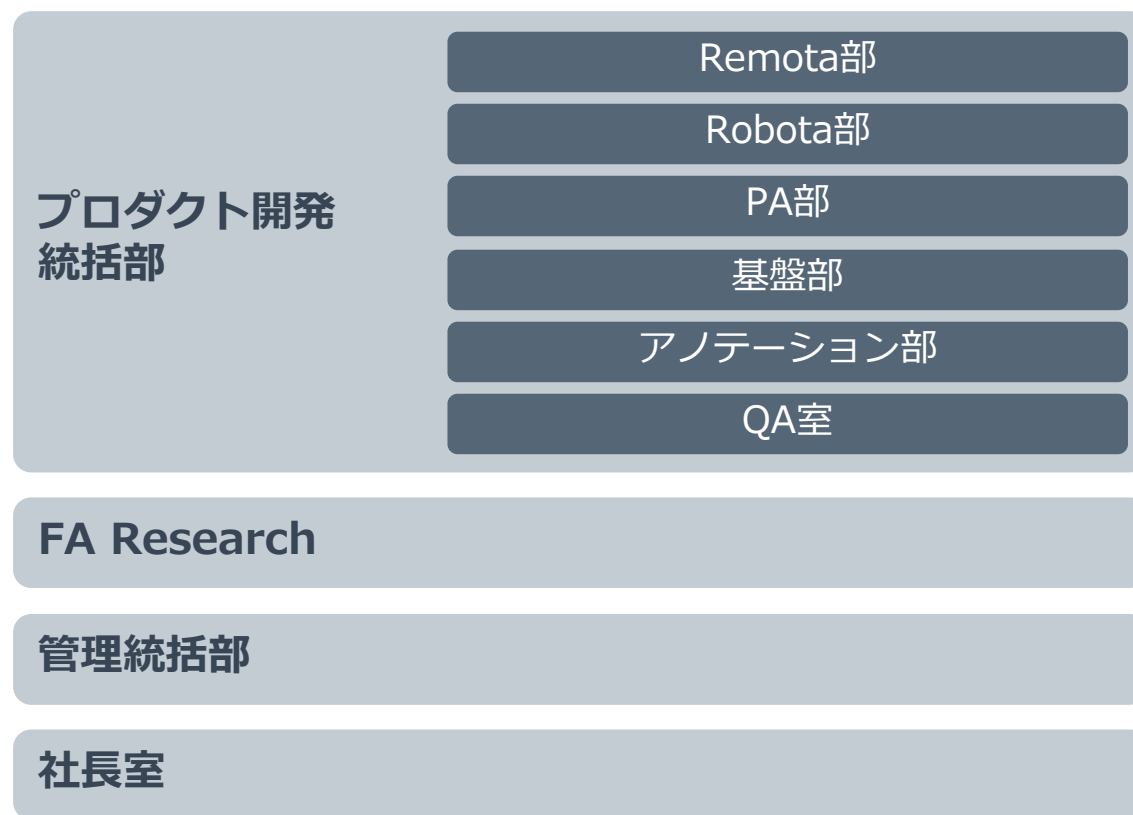
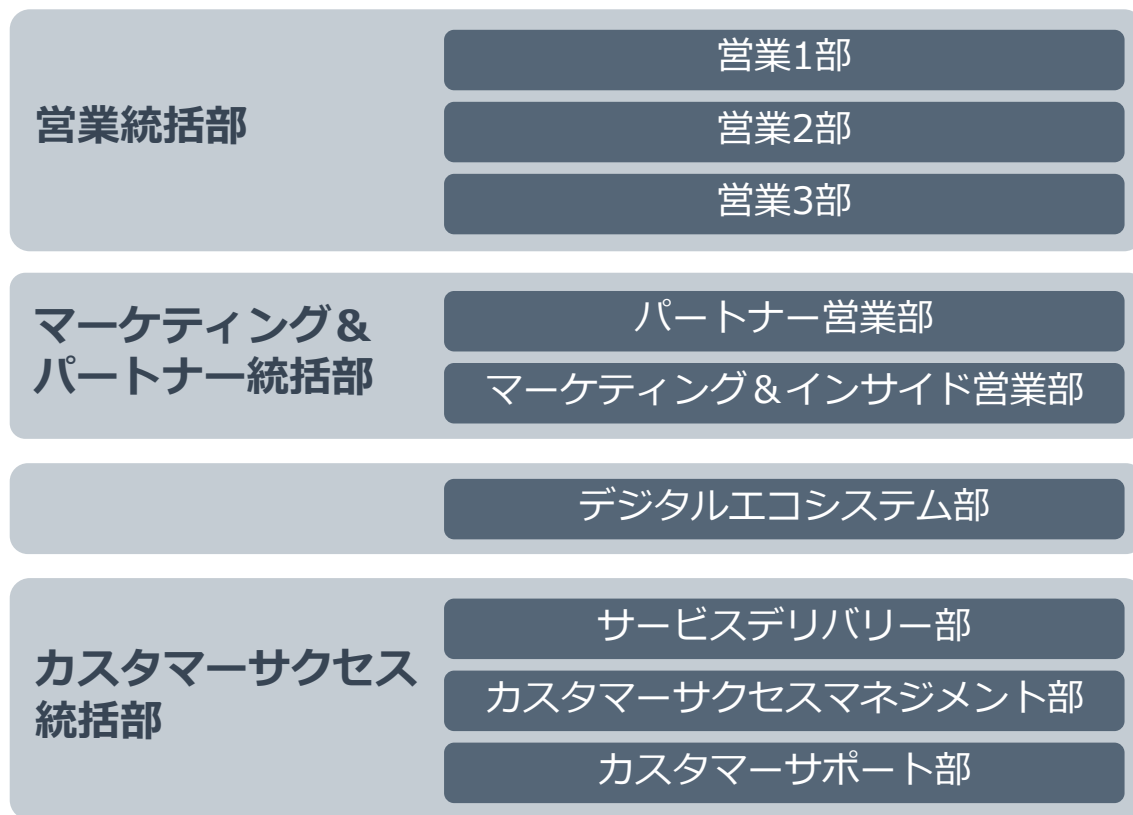
※販管費の「その他」に含まれる項目例：地代家賃、教育研修費、接待交際費

# ビジネスハイライト & 成長戦略の進捗



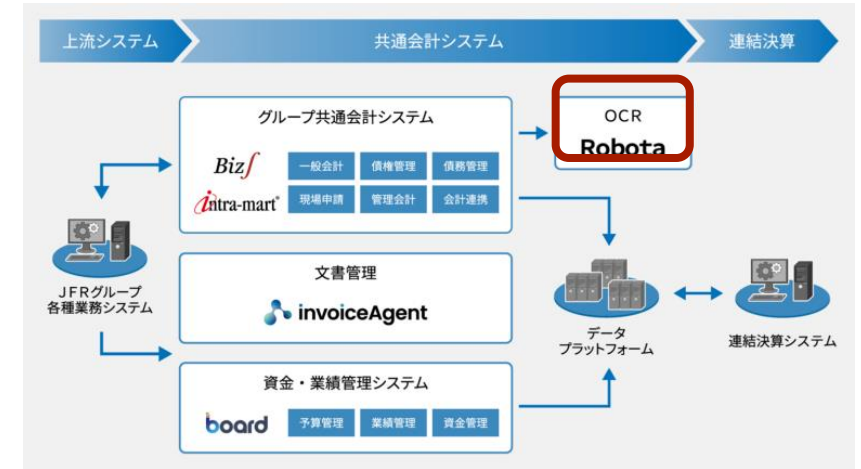
# ビジネスハイライト 売上最大経費最小に向け、アメーバ経営を開始

アメーバ経営を導入。リーダー育成環境と組織拡大の素地を作り  
売上最大経費最小を徹底を企図。利益にこだわりを持つ組織の実現を目指す。



↑ 6部門・2室、18のアメーバチームに再編

## 1 J. フロント リテイリンググループの 新たな共通会計システムに「Bizf®」を導入



## 2 Concur® Japan Partner Award 2024 において、 「イノベーションパートナーアワード」を受賞



## 3 デロイト トーマツ と 経理DXのさらなる推進に向けパートナー契約を締結

両社の強みを活かし、AIの知見と技術のさらなる普及と活用へ

## 1 ドキュメント画像解析に関する技術論文が国際会議「LREC-COLING 2024」に採択

生成AIの1つ大規模言語モデルを利用することで、画像化された文書をより柔軟に解析する技術を提案

## 2 文字認識AIの新バージョンをリリース

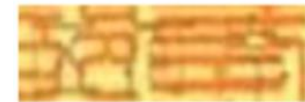
印影被りなどの文字の認識率や、日本語と英語の二か国語に対応した文字認識の精度の向上が期待



三井住友銀行

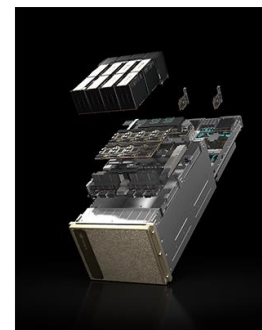


6371



区河岸

## 3 NVIDIA DGX H100を導入、生成AIの学習と研究開発を加速



# No.1戦略の実現：マーケットシェア

経理DXの分野に経営資源を一点に集中投下し、  
今年もマーケットシェアNo.1を確保

株式会社MM総研より発行された

「経理DX領域におけるAI-OCR市場動向調査（2024年版）」の  
支払関連書類ソリューションにおいて

**売上額シェアでNo.1** を獲得

調査手法：MMRI研究員による聞き取り調査（インタビューおよびメールによる問い合わせ）

公開情報の収集・分析

対象期間：2022年度（実績値）～2024年度（予測値）

調査時点：2024年2月下旬～4月下旬



**OCR**：（Optical Character Recognition／Reader、光学的文字認識）印刷された文字や手書き文字に  
光を当てて読み取り、デジタルの文字コードに変換する技術やソフトウェア



# 成長戦略の進捗

## 1 生成AIの研究とサービス化

**LLMを用いた開発プロジェクトが顧客2社で進展**

成果を上げた取組をベースに2024年下期に製品化を目指す

## 2 請求送付サービスの開発

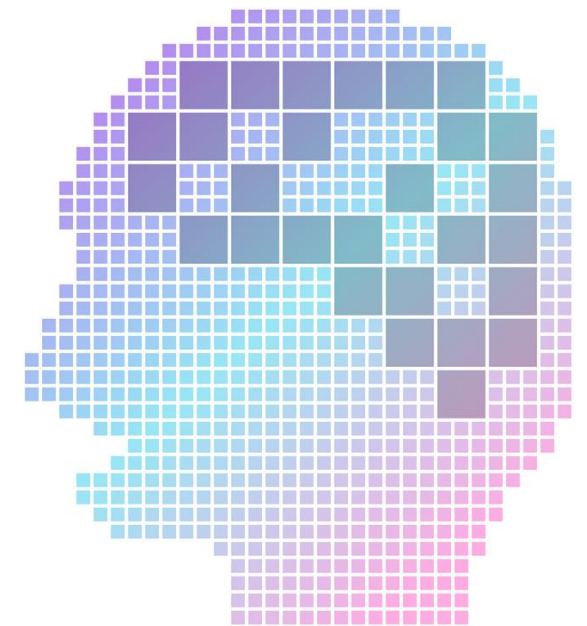
**顧客企業にてベータ版の利用が拡大**

2024年下期中の本格展開を目指す

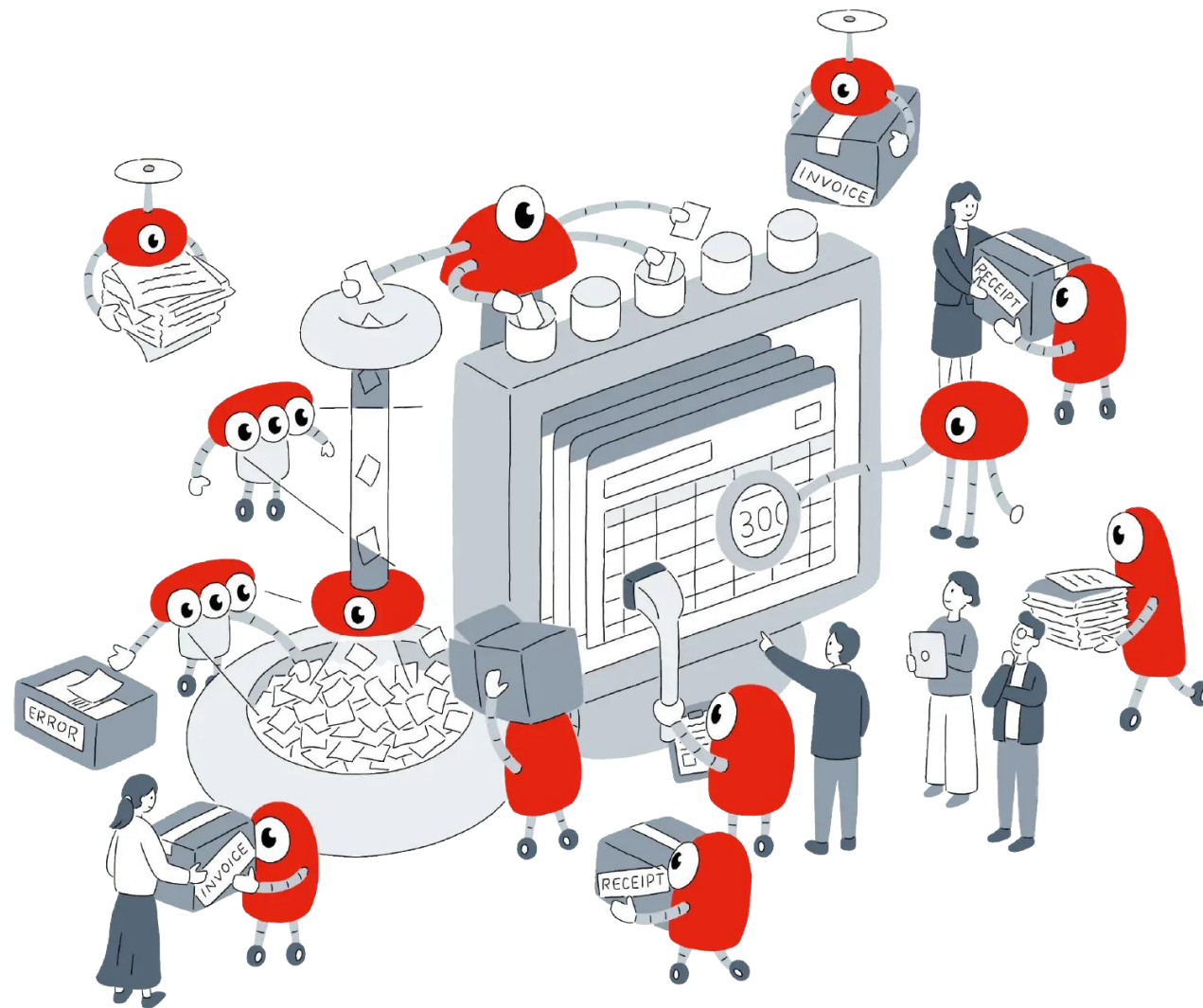
## 3 海外展開

**グローバル展開を含めた人材採用が順調に進捗**

最初の進出先としてどの国が最適か探索中



# 2024年12月期 目標と事業活動



## 2024年12月期の成長目標

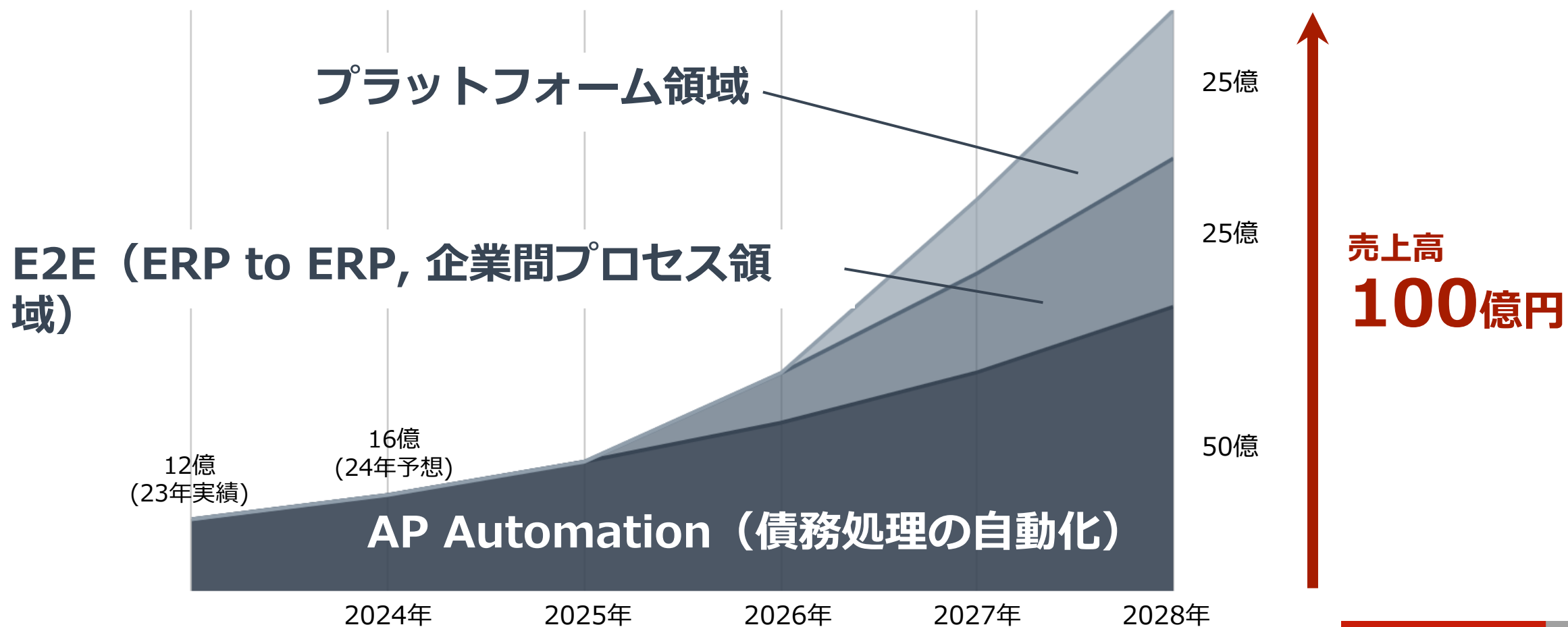
売上高成長率 **34%**、営業利益率 **10%**、粗利**66%**超

	2023年12月期 通期		2024年12月期 通期予想		
	実績	対売上高	業績予想	対売上高	前期比
売上高	1,232,693	100.0%	1,653,571	100.0%	<b>134.1%</b>
売上総利益	769,966	62.5%	1,104,142	<b>66.8%</b>	143.4%
販管費	643,257	52.2%	936,784	56.7%	145.6%
営業損益	126,709	10.3%	167,357	<b>10.1%</b>	132.1%
経常損益	117,698	9.5%	167,149	10.1%	142.0%
当期純損益	125,941	10.2%	438,179	26.5%	347.9%

- 中期的に粗利率70%を目標に原価率低減につとめ、粗利率は向上の見込み。
- 営業利益率10%の利益を確保しつつ、将来の成長のための投資（採用・研究開発）を行う。
- **人員増加に伴い本社移転を築40年以上のオフィスビルに 決定し約2.5倍のスペースを確保。**
- **当期純利益は税効果会計の影響で増加を予想。24年度は特殊な状況**（法定実効税率は30.62%であり経常利益の7割程度となるのが通常）。

# ストレッチゴール 2028年までに売上高100億円を目指す

今後5年を目処に**100億円の売上**、**営業利益率10%の達成**を目指す



## IRメール配信

IRメールの配信を開始いたします。適時開示やプレスリリース配信などをお知らせいたします。パソコン、スマートフォンからご登録ください。



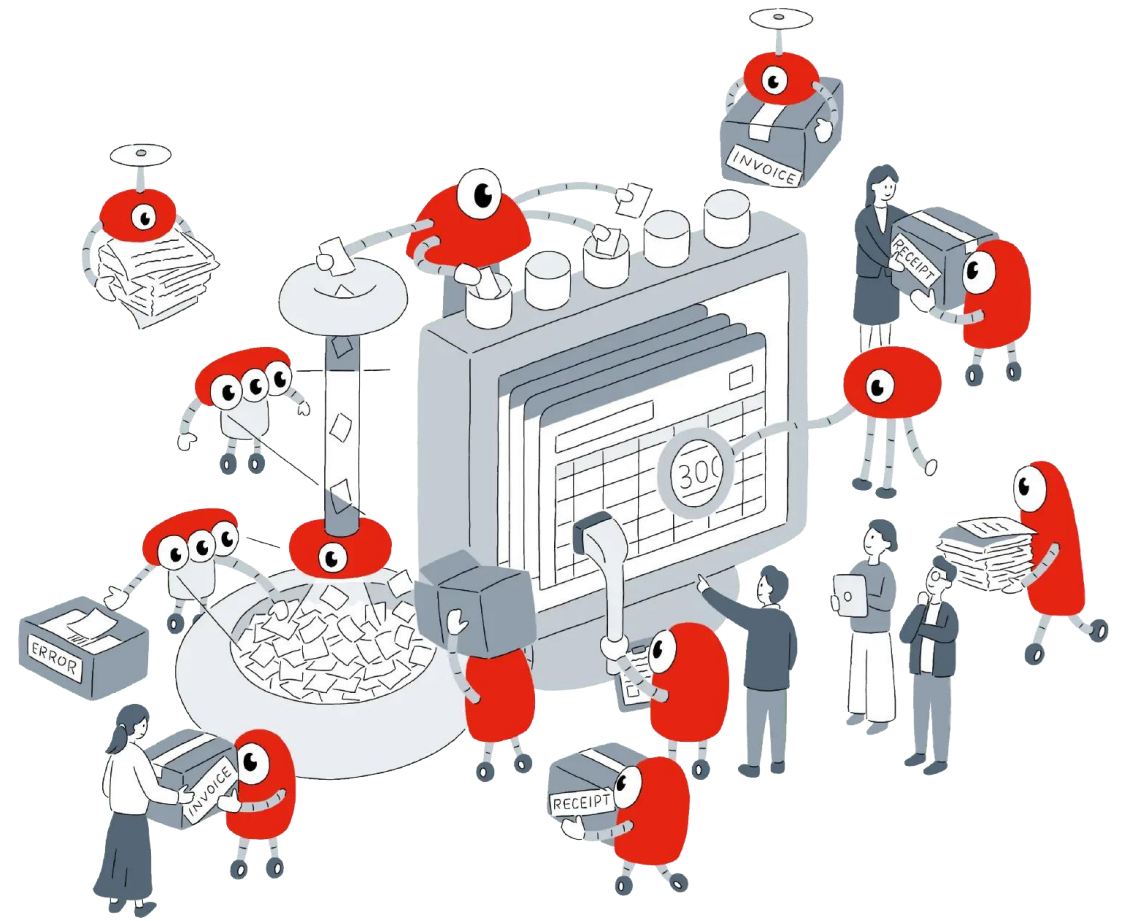
<https://fastaccounting.jp/ir/mail>

制約を取り払うことで、  
自信と勇気を与える。

FAST ACCOUNTING



# ケーススタディ





## 課題

- グループ各社のシステムや利用手順を標準化したい
- BPO の手作業による負荷を軽減したい
- インボイス制度への対応が迫られていた

## ソリューション

- 国内グループ会社7社のConcur Invoiceの刷新とRemotaの導入

## 成果

- 定型業務の BPO 作業時間を **3 割削減**
- 手作業が減ることによる心理的な負担も軽減
- グループの業務フローや古い慣習を見直し、整理できた
- 改善や効率化について議論の土壌ができた

## 顧客の声

- 月 3,000 枚程度がRemota を介して処理されている。システム導入の結果、BPO の作業時間は 3 割ほど減少し、結果としてBPO の委託料も削減できた
- BPO側としても、手作業の部分がなくなることで、間違えてはいけないという心理的な不安が少なくなった。以前はPDF を印刷し、画面と見比べてチェックしていたが、手作業だと間違いが発生しがちなので、自動化できて良かった





## 課題

- 押印が必要な承認フローの改善と請求書の入力業務の負荷を軽減したい
- 紙の保管や倉庫に送る付随業務をなくしたい

## ソリューション

- Concur InvoiceとAPI連携が可能なAI-OCRとして、Remotaを採用

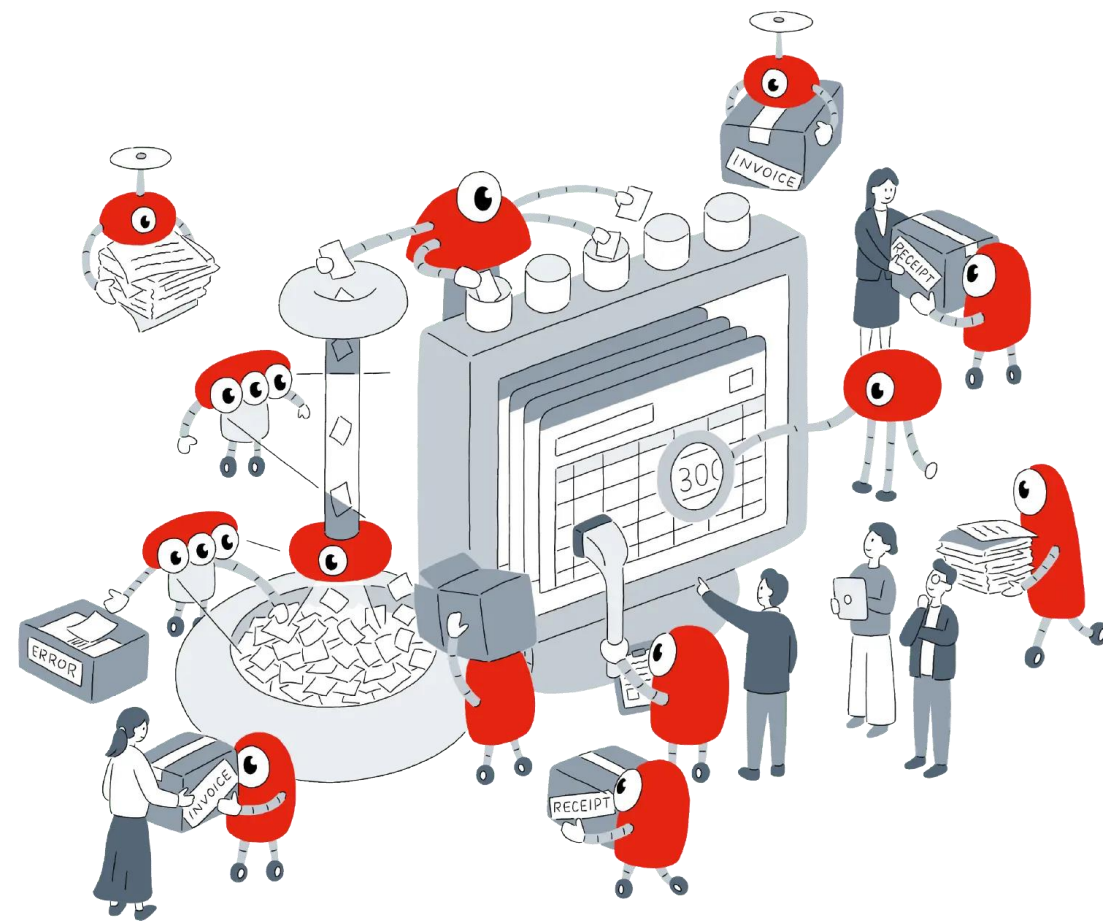
## 成果

- Remotaの導入により、2024年4月までにグループ **31社の請求書鑑、明細の読取りによるデジタル化、ペーパーレス化**され、入力・確認作業の負荷が軽減された
- 今後、倉庫使用料、運搬や管理にかかる人件費削減などの効果が見えてくる

## 顧客の声

- 最初は疑心暗鬼だったが、読み取り精度は想像していたよりもずっと高く『案ずるより産むがやすし』だった
- 物産展などでは、小さい商店や個人事業主との取引も多く、手書きの請求書も多いので、今後さらにRemotaの導入を拡大し、読み取りを自動化していきたい

# APPENDIX



# 会社概要

ファーストアカウンティングは、AI技術で経理業務を自動化して効率化を実現する事業を展開する企業です。コンピュータービジョンを中心とした文字認識技術によるサービス開発を行い、多くの大企業のお客様や会計ベンダーに提供しています。また、生成AIなどの最新技術を研究し、世界の学術会議で論文発表を行い、新サービスの開発を行っています。

会社名	ファーストアカウンティング株式会社
設立	2016年6月
所在地	東京都港区浜松町1-6-15 VORT浜松町I 3階
代表者	森 啓太郎
従業員数	98名（2023年12月31日現在）
事業内容	経理AI事業（会計分野に特化したAIソリューション）

- 経理業務のAIモジュール『Robotaシリーズ』
- 請求書処理のプラットフォーム『Remota』
- デジタルインボイス送受信サービス『Peppolアクセスポイント』

生成AI：画像や文章等様々なコンテンツを生成できるAI  
従業員数は、臨時雇用者数（パートタイマーを含む）を含めた就業人員を記載



CONCUR JAPAN  
PARTNER AWARD



MM総研大賞  
スマートソリューション部門  
DX支援ソリューション分野  
最優秀賞



# 経理業務のデジタル化とAI化

## 経理業務の自動化の事業

API

経理業務AIモジュール  
Robotaシリーズ



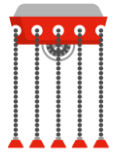
領収書  
Robota



請求書  
Robota



確認  
Robota



仕訳  
Robota



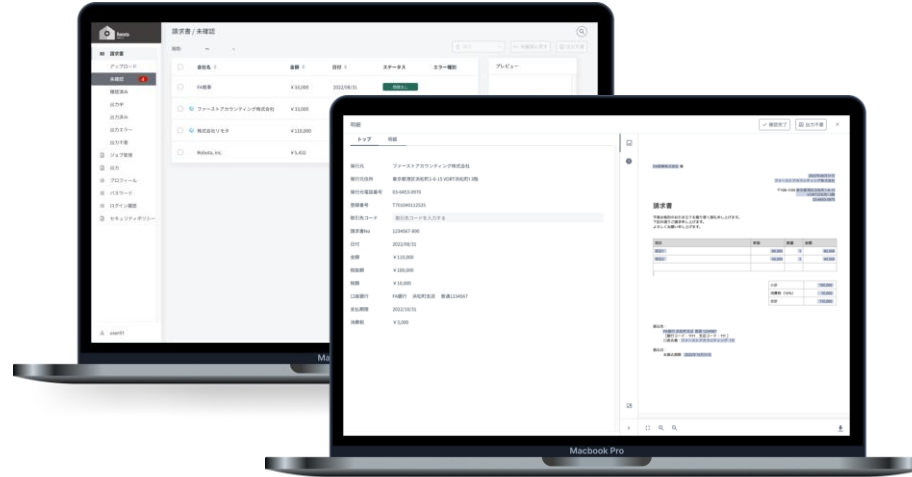
台紙切取  
Robota



振分  
Robota

GUI

請求書処理プラットフォーム  
Remota



API

デジタルインボイス  
送受信サービス  
Peppolアクセスポイント

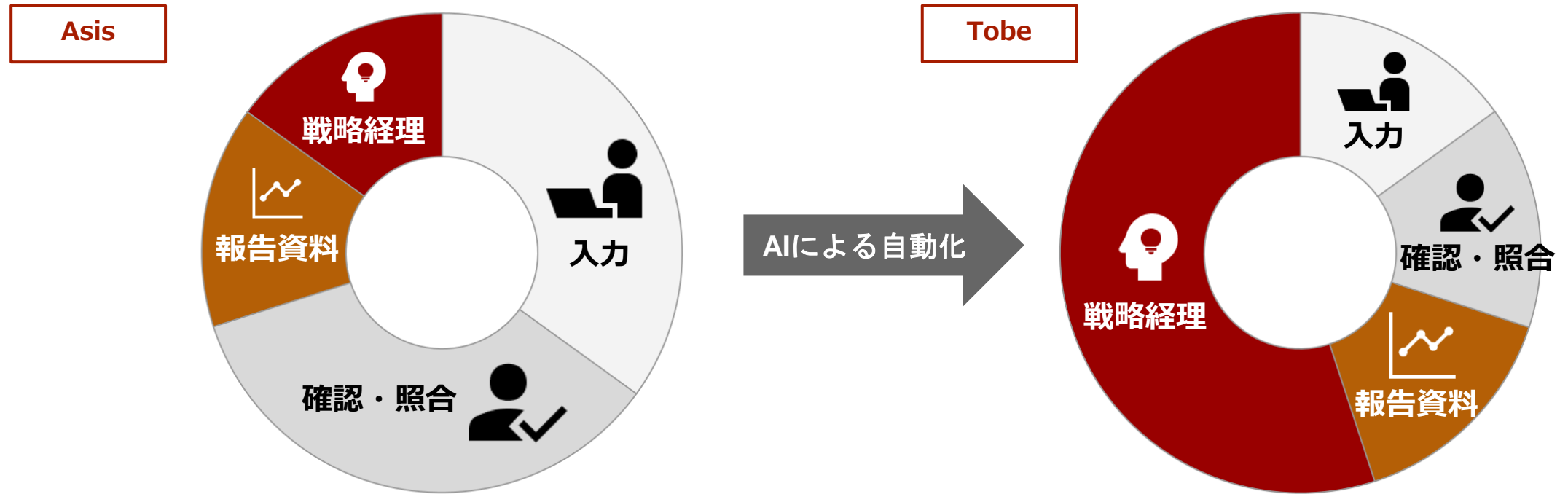


**GUI** : Graphical User Interfaceの略。ユーザーの使いやすさを重視し、アイコンやボタンなどを用いて直感的にわかりやすくコンピューターに指令を出せるようにしたユーザーインターフェース

**API** : Application Programming Interfaceの略で、ソフトウェアやプログラムを接続する仕組み

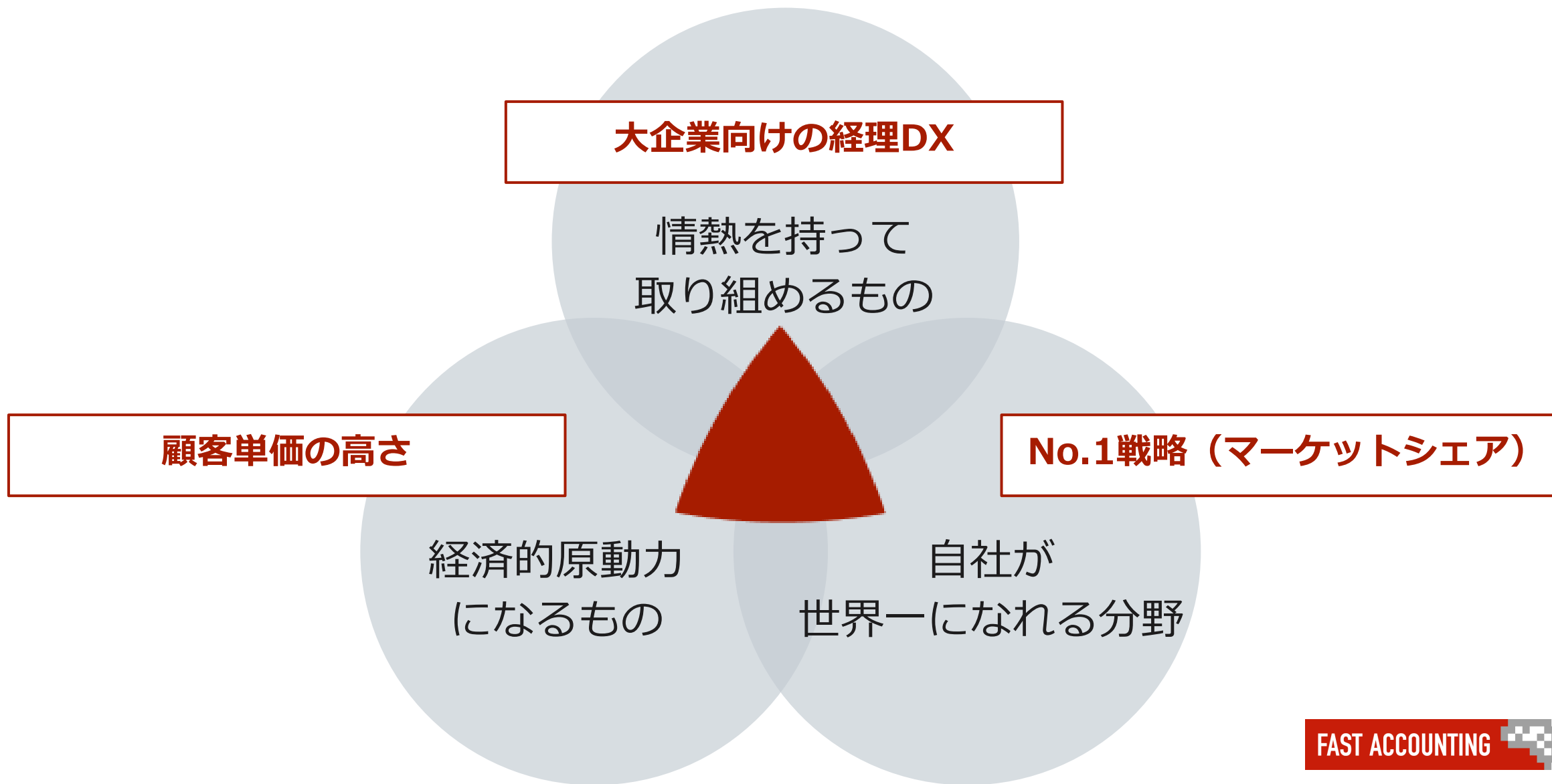
# 当社の存在価値

上場会社は機関投資家や取引所から企業価値向上を強く求められており、当社サービスで経理業務を効率化することで、**経理の方が時間を創出し**  
**企業価値を向上させるための戦略経理**を実現



# 基本戦略

3つの円が交わるところにリソースを集中する



# 市場規模（会計関連ビジネスのTAM・SAM）



会計事務従事者169万人：e-sTat「労働力調査 2023年6月」

平均人件費450万円：e-sTat「令和4年賃金構造基本統計調査」

大企業4,089社：売上1,000億円以上=2,209社、500億円以上=1,880社

（2024年4月30日現在 株式会社Painworks 「Fuma」）

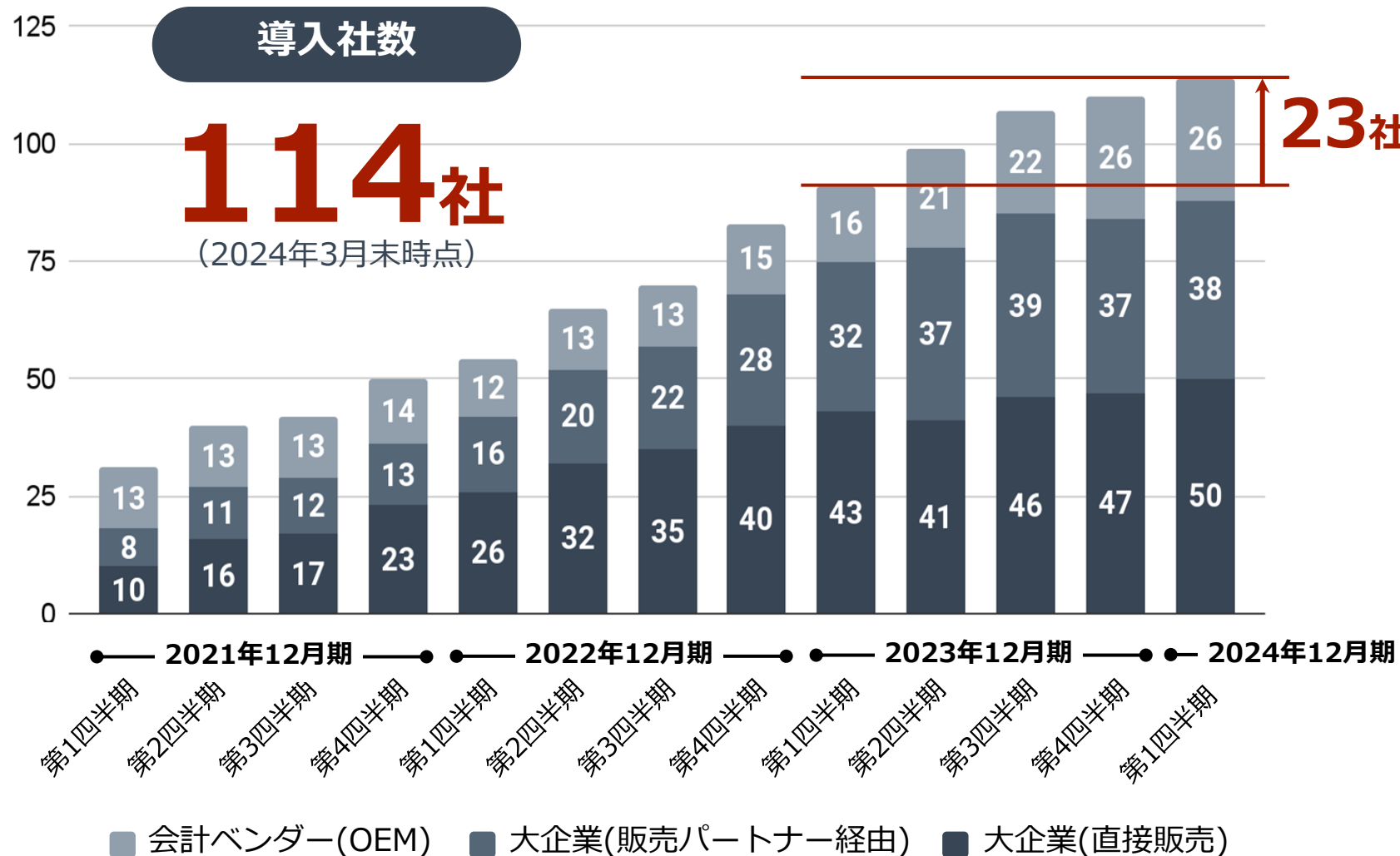
**TAM**（Total Addressable Market）：ある事業が獲得できる可能性のある全体の市場規模

**SAM**（Serviceable Available Market）：ある事業が獲得しうる最大の市場規模

- 当社サービスが会計事務従事者の業務を自動化するため、TAMは、会計事務従事者の人件費に業務自動化率を乗じた。業務自動化率は、当社顧客へのインタビューに基づいて数社の自動化の実績に基づいて設定
- SAMは、ターゲットとしている大企業の社数に、当社サービスを導入して2年以上の顧客のARPA実績を乗じて算定
- 会計ソフトウェアベンダーに提供している中小企業向けのサービスは算定が困難であるため省略

# 導入社数の推移

導入社数は順調に伸長



- 大企業の導入社数は**88社**  
(うち直接販売が50社)
- 会計ベンダー(OEM)の導入社数は**26社**
- 直近1年間で23社増加 (うち大企業は13社増加)



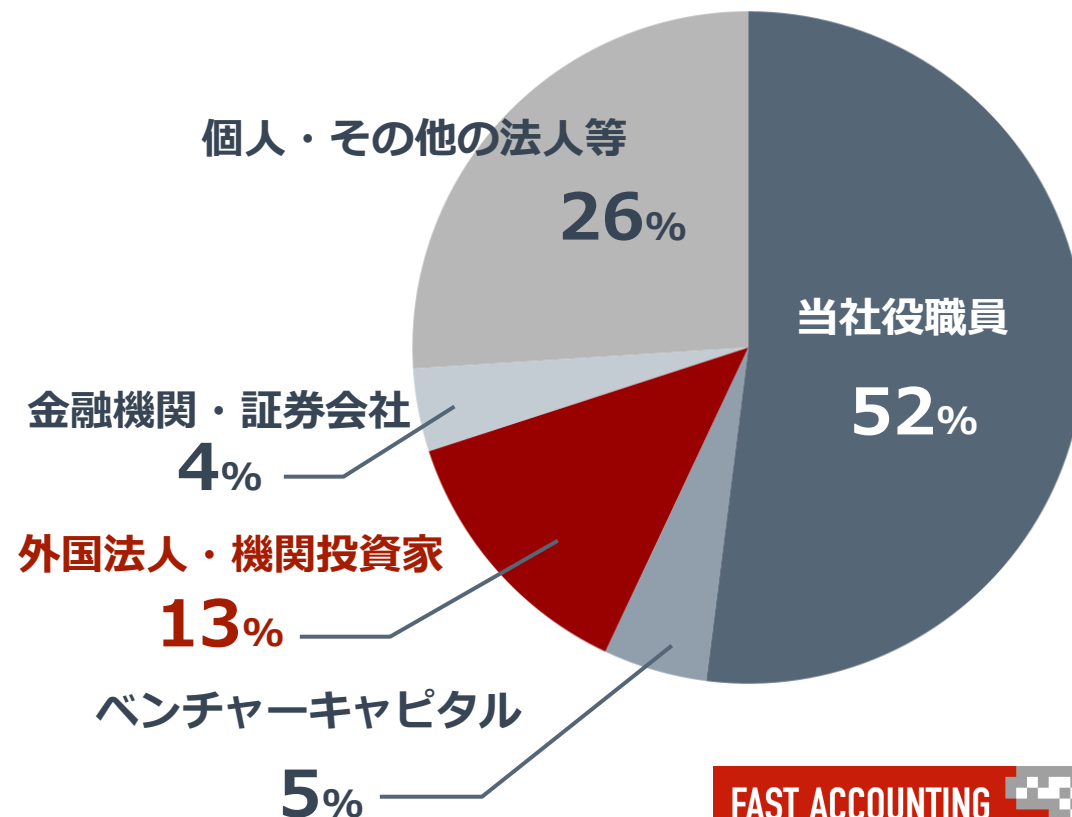
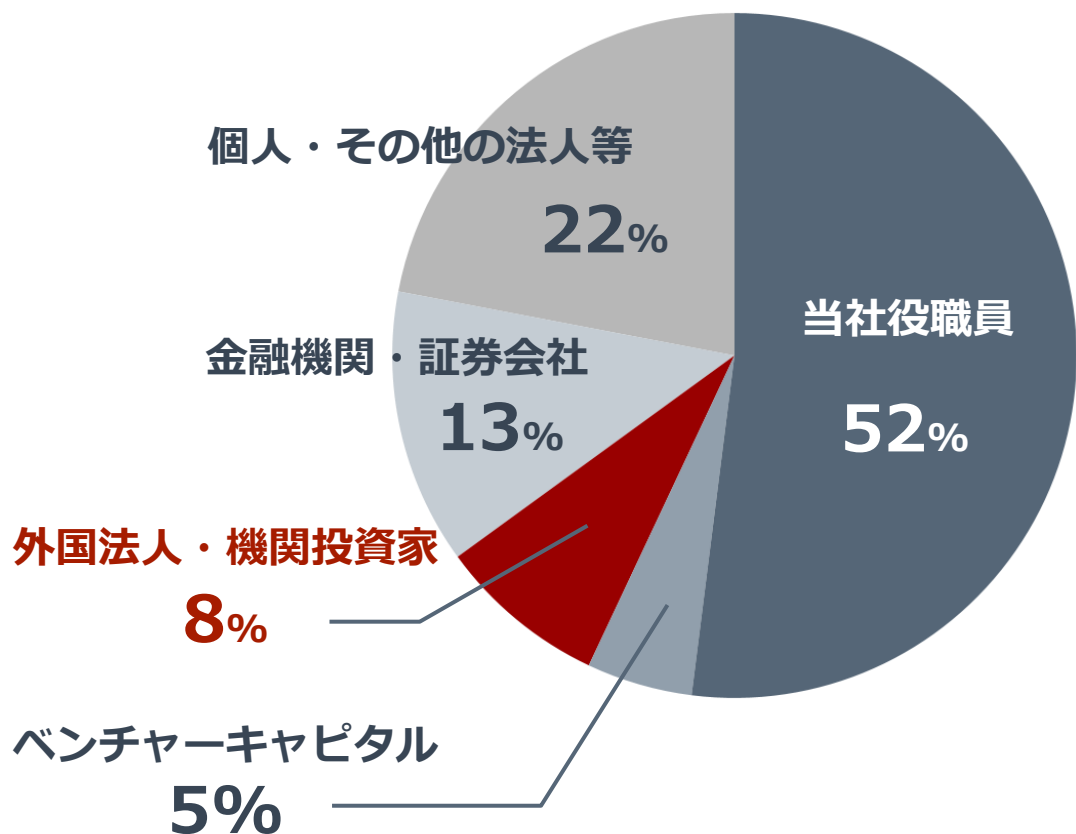
# 株主構成の変化

機関投資家の保有が拡大。

23年12月22日大量保有報告書にてアセットマネジメントOne株式会社が5.17%保有していることを確認。その後24年2月7日までに同社の保有割合が8.92%に拡大。

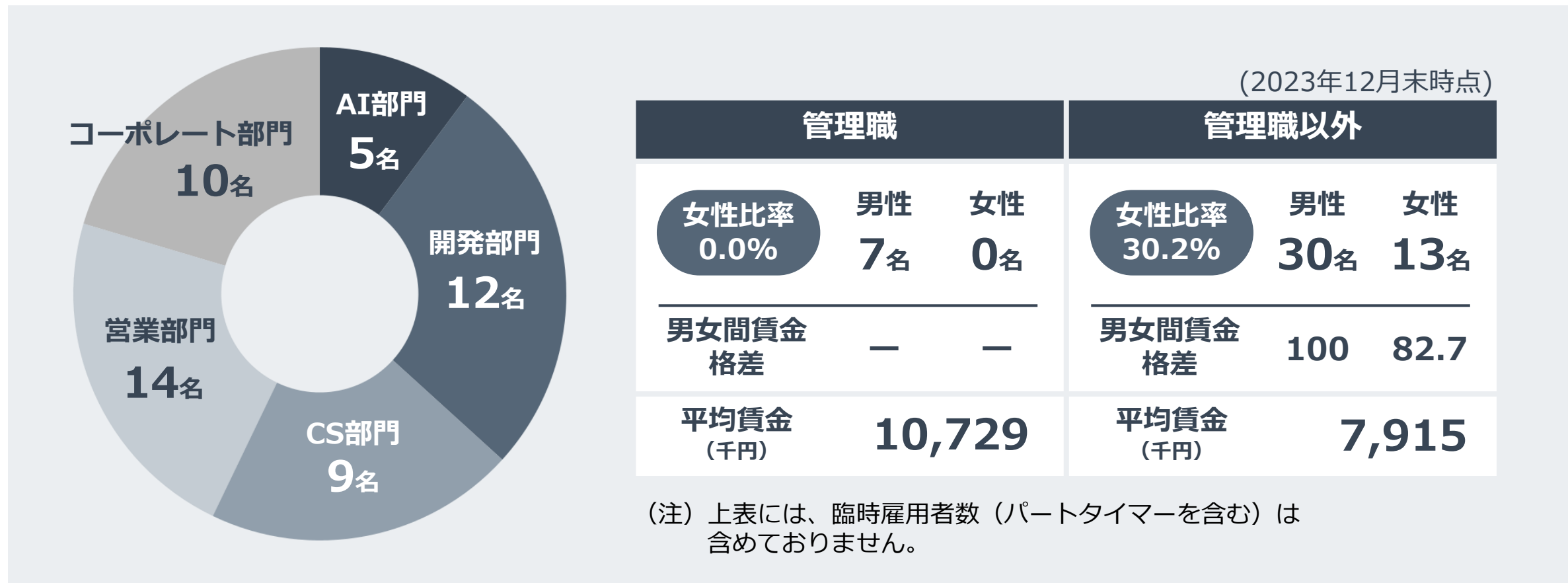
2023年10月25日現在

2023年12月31日現在



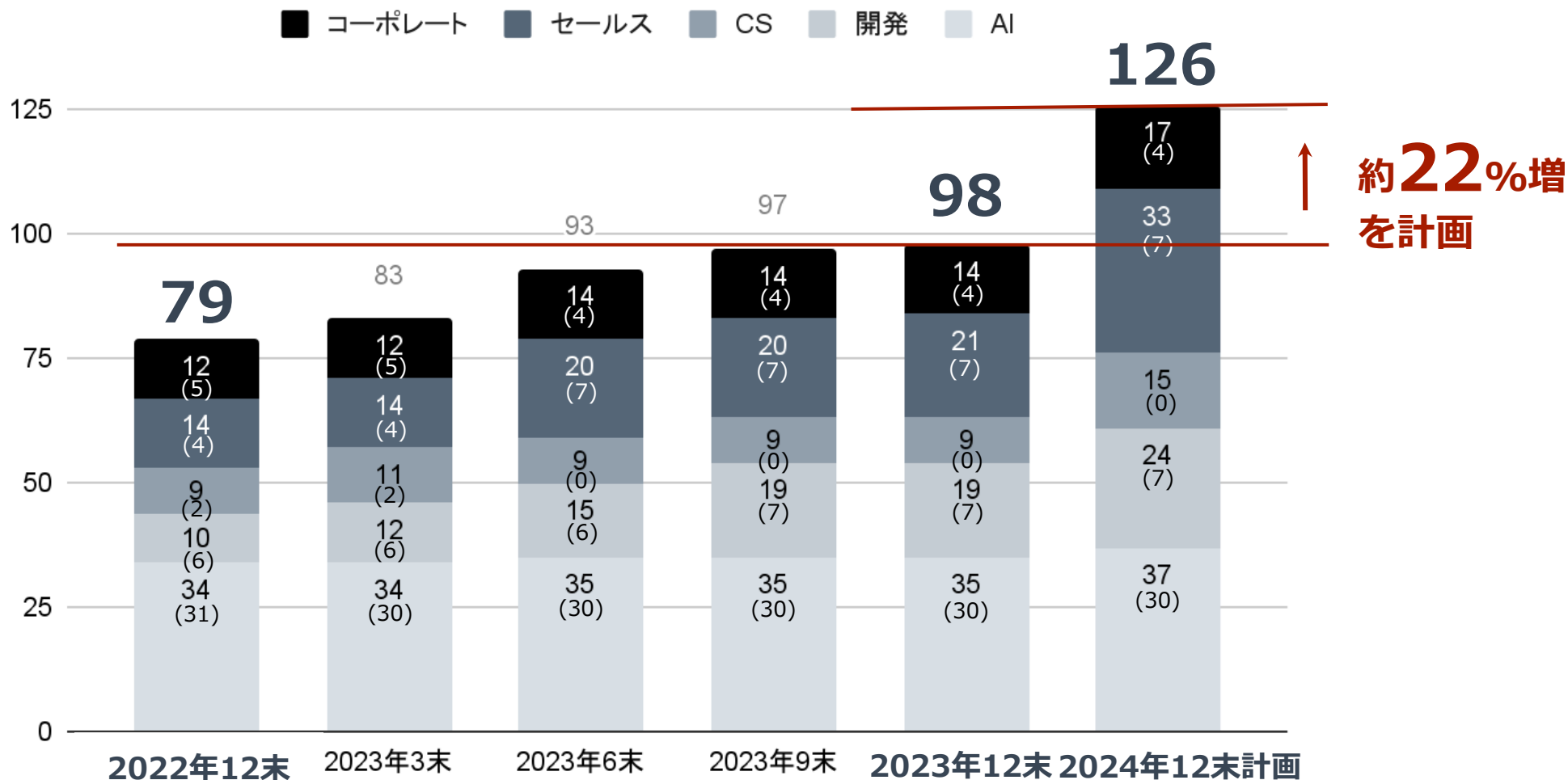
# 組織の状況

女性比率の改善や賃金格差の縮小を目指す。外国籍従業員比率は14%



# 職種別従業員数の推移

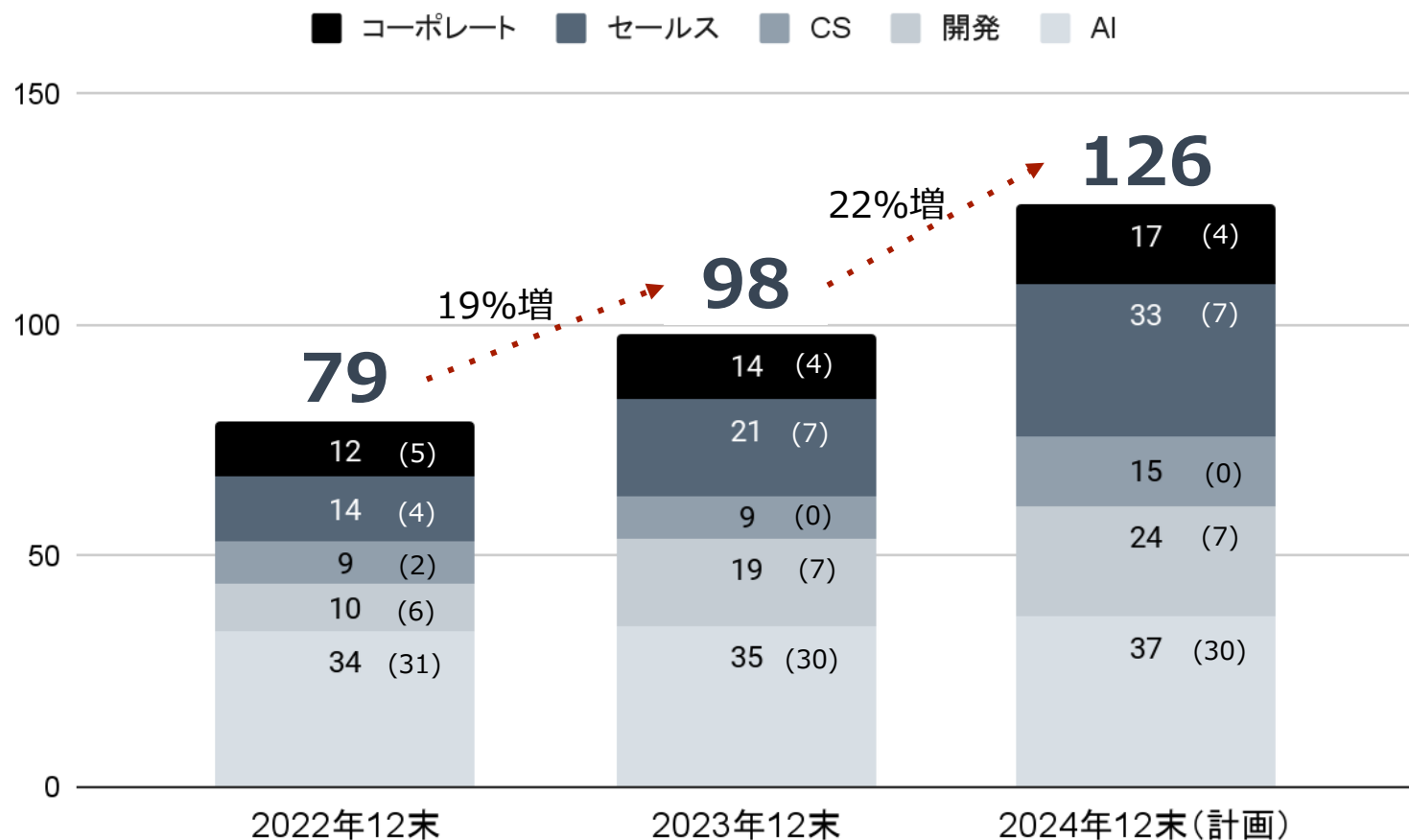
開発、営業ともに採用が進む。24年度は28名の増加を計画



備考：正社員・非正社員の合計値。カッコ内は非正社員数。

# 職種別従業員数の推移

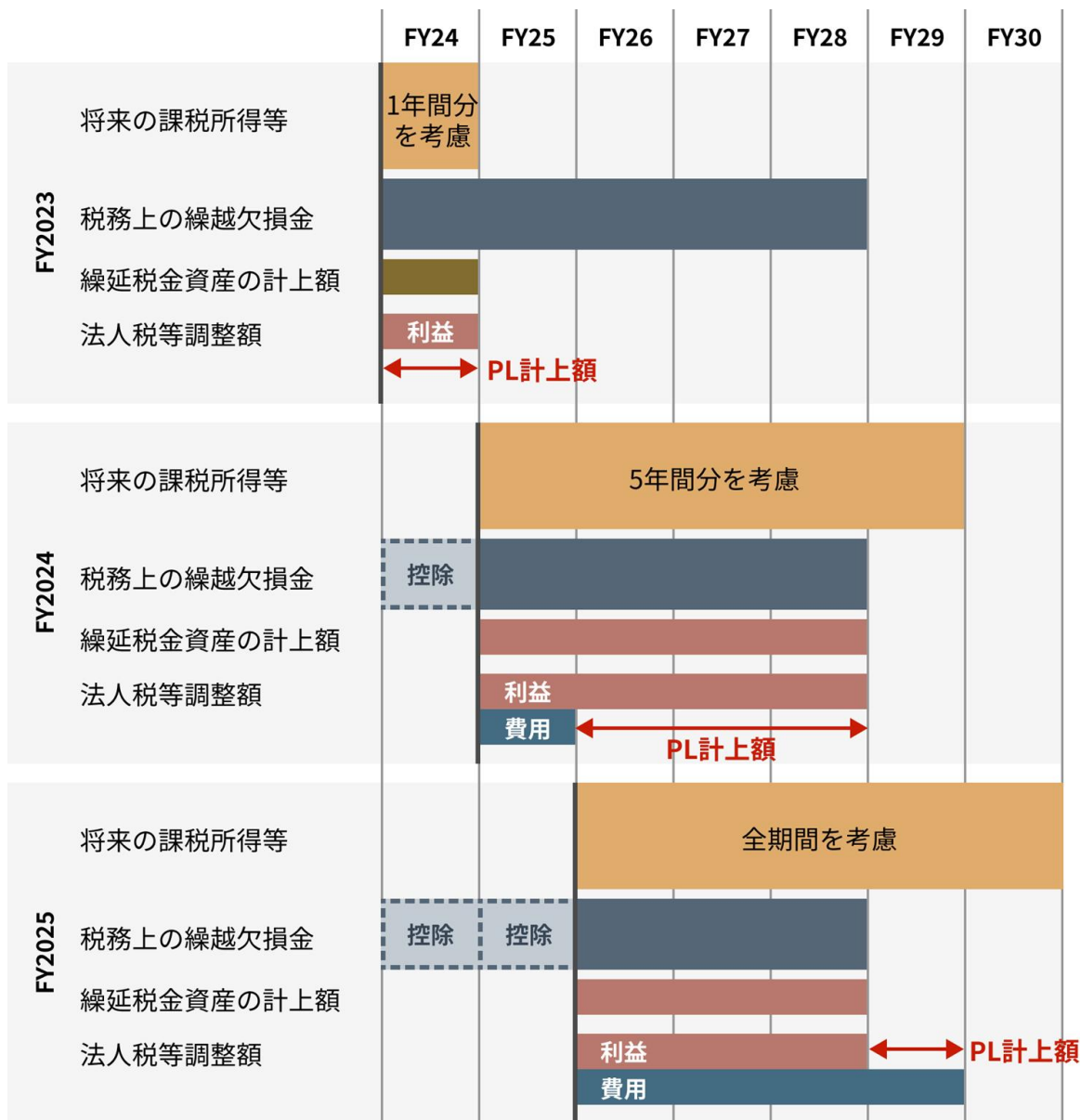
開発、営業ともに採用が進む。24年度は28名の増加を計画。



	AI	開発	CS	セールス	コーポレート	計
2022年12末	34	10	9	14	12	79
2023年12末	35	19	9	21	14	98
2024年12末(計画)	37	24	15	33	17	126

備考：正社員・非正社員の合計値。カッコ内は非正社員数。

# 税効果会計の影響



- 税務上の繰越欠損金がある場合、将来の法人税等の支払額を減額する効果を有するため、資産としての性格を有します。そのため、繰越期間に税務上の繰越欠損金を相殺できる課税所得（利益等）が見込まれると、繰延税金資産が認識されます。
- 弊社のFY2023については、翌期（FY2024）に解消される見込みである繰越欠損金を限度として、繰延税金資産を計上しております。
- FY2024は、繰越欠損金が全額回収可能であると判断できる可能性があるため、繰延税金資産が増加する見込みであります。
- FY2025以降は、繰越欠損金で減額される法人税等の金額と法人税等調整額が相殺されて、税負担が法定実効税率に近似していく見込みです。

# 配当方針について

- 株主に対する利益還元を重要な経営課題の一つとして認識しており、2023年度12月期より配当を開始しました。
- 継続的に利益を創出し、事業拡大及び財務基盤強化に必要な内部留保を確保しながら、適切に配当を実施していくことを方針としております。
- 当面は予想利益に対して配当性向 10%を目標値として設定し、配当を行ってまいります。
- 当面の間、当期純利益においては、繰越欠損金等に関する税効果の影響が生じるため、実効税率に基づく税金費用を前提にして配当額を算定させていただきます。

# 本資料に係るご留意事項

- 本資料は、情報提供のみを目的とし当社が作成したものであり、記載されたいかなる情報も、当社株式の購入や売却を勧誘するものではありません。
- 本資料中、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておりません。
- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、本資料作成の時点の情報に基づいて作成されており、将来の結果や業績を保証するものではありません。
- 将来予想に関する記述には、既知及び未知のリスクや不確実性が含まれているため、将来の実際の結果や業績は、将来予想に関する記述によって明示的又は黙示的に示された将来の結果や業績の予測とは大きく異なる可能性があります。これらリスクや不確実性には、経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。なお、当社は、適用法令または証券取引所の規則により要求される場合を除き、本資料に含まれるいかなる情報についても、今後生じる事象に基づき更新または改訂する義務を負うものではありません。

制約を取り払うことで、  
自信と勇気を与える。

FAST ACCOUNTING

