

事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年2月28日

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

01

ファーストアカウンティングについて

会社概要

ファーストアカウンティングは、AI技術で経理業務の自動化・効率化を推進する企業です。生成AIやコンピュータービジョンを活用し、大企業の経理部門や会計ベンダー向けに自社サービスを展開。「経理のシンギュラリティ」を実現し、人手不足解消と企業価値向上に貢献します。最先端AIで正確・迅速な会計処理を実現し、戦略的な経営判断を支える新時代の経理ソリューションを提供します。

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	東京都港区芝公園2-4-1芝パークビルA館・3階
代表者	森 啓太郎
従業員数	119名（2024年12月31日現在）※1
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） <ul style="list-style-type: none">● 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

※1 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

※2 株式会社MM総研「経理AIの市場性調査」の経理AIプラットフォーム領域にて売上シェア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：2024年度（実績値）～2025年度（予測値）、調査時点：2024年12月



※2

経理シンギュラリティを実現する経営陣（就任予定）

豊富な知見を持つリーダーでマネジメントチームを構成



代表取締役社長CEO 森 啓太郎

2000年4月 ソフトバンク株式会社 入社
2001年7月 アカマイ・テクノロジーズ合同会社 営業本部長
2012年4月 ホワイトフード株式会社 代表取締役
2016年6月 当社設立、代表取締役社長（現任）

取締役CTO 松田 顕

1998年 4月 HMVジャパン株式会社入社
1999年 7月 有限会社ブライアンコンピューター入社
2000年 7月 個人事業主（ソフトウェアエンジニアリング業）
2003年 3月 有限会社ワンダーウォール 代表取締役
2011年 5月 Dozens株式会社 代表取締役
2017年12月 当社入社
2020年 3月 当社プロダクト開発部長
2021年 8月 当社社長室長（現任）

取締役CRO 中園 直幸

1996年 4月 日本デジタルイクイップメント株式会社入社
2001年 4月 日本マイクロソフト株式会社入社
2015年 9月 同社エンタープライズソリューション統括本部
デバイス&モビリティ本部長
2017年11月 UiPath株式会社 パートナーソリューション本部長
2020年11月 当社パートナー&マーケティング営業部長
2021年 3月 当社取締役CRO（現任）

取締役CFO 上村 朗

1988年 4月 藤沢薬品工業株式会社入社
2005年 4月 アステラス製薬株式会社入社
2008年 4月 同社財務統括部長
2017年 4月 同社経理部長
2017年 4月 アステラス・アムジェン・バイオフーマ
株式会社（現アムジェン株式会社）監査役
2019年 5月 KHネオケム株式会社入社 財務部長
2021年 4月 同社 経理財務部長
2025年 3月 当社 入社

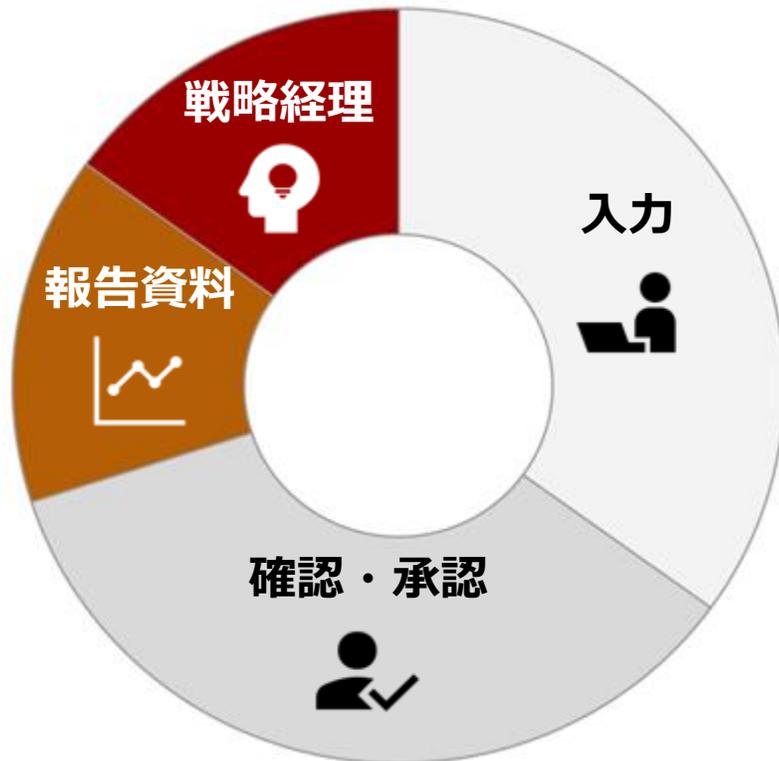
社外取締役 牧野 正幸
常勤社外監査役 作野 勝英

社外取締役 三村 真宗
社外監査役 安本 隆晴

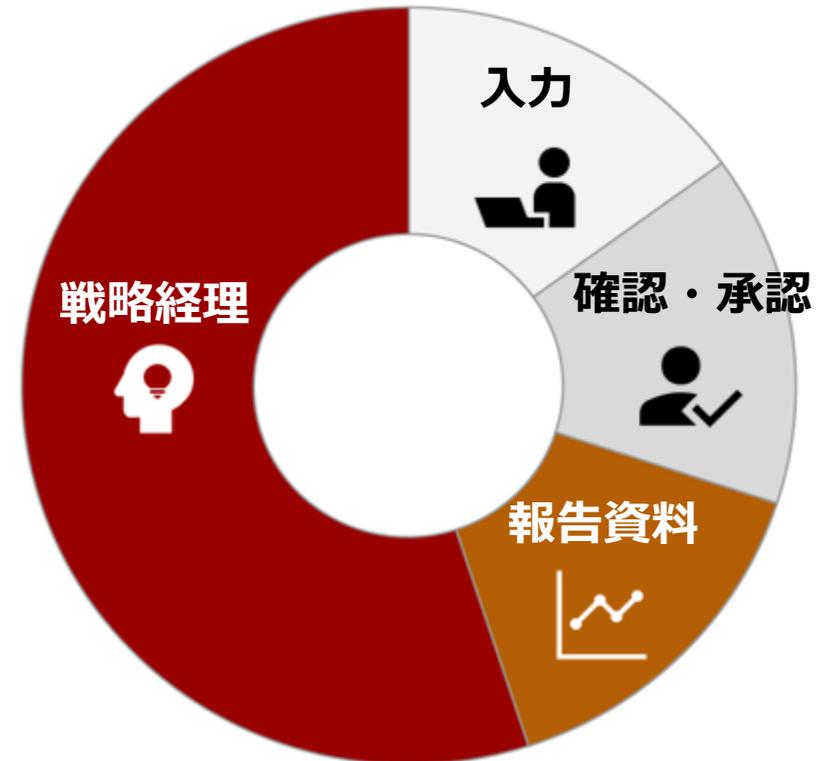
社外取締役 石関 加代子
社外監査役 大濱 正裕

ファーストアカウンティングが目指す世界

現在



目指す世界



AI技術研究を活かした
サービス開発の提供

企業価値向上の実現
経理人材不足の解消

パーパス・ビジョン・ミッション

パーパス

制約を取り払うことで、自信と勇気を与える。

ビジョン

良好な人間関係と優れた経済条件を提供し、従業員の幸せを実現する。

基幹システムと紙で生じた企業間の商取引の壁を取り払い、AIと電子化を駆使して、世界中の顧客と取引先がいつでもリアルタイムに必要な情報を入手できる未来を創造し、社会に貢献する。

ミッション

AIと最先端技術を活用して、顧客と取引先にシームレスで効率的な商取引を提供し、生産性の向上と社会の発展を支援する。

バリュー

Can Do Attitude

できると信じる心構え

- 困難な状況でも諦めず挑戦を続ける。
- 創意工夫を重ね、行動に移す。
- 失敗を成長のチャンスと捉える。

Trust

信頼

- 一貫性と誠実さを持ち、信頼を築く。
- 利他的に行動する。
- 組織全体の協力を促進する。

Teamwork

チームワーク

- 互いにサポートし、尊重し合う。
- 営業・開発が一体となり課題を解決する。
- 知識とスキルを共有し、協力する。

Passion

熱意

- 仕事に対する情熱を持ち続ける。
- 困難を乗り越えるエネルギーとなる。
- チームの雰囲気ポジティブに変える。

Move Fast

迅速な行動

- 迅速に対応し、仕事の停滞を防ぐ。
- 明確な目標を持ち、行動し続ける。
- スピード感が顧客満足と成功につながる。



02

事業概要

1. AIを用いたアカウントティングテックを提供

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



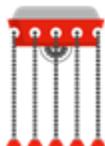
領収書
Robota



請求書
Robota



確認
Robota



仕訳
Robota



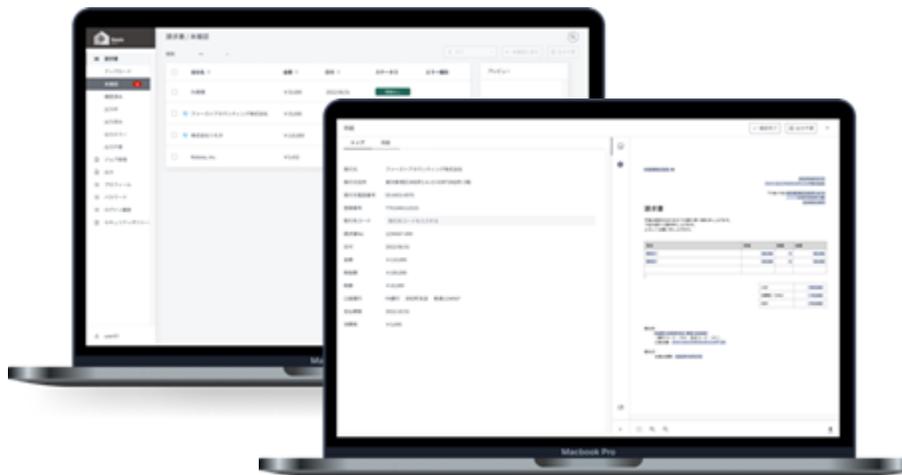
台紙切取
Robota



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

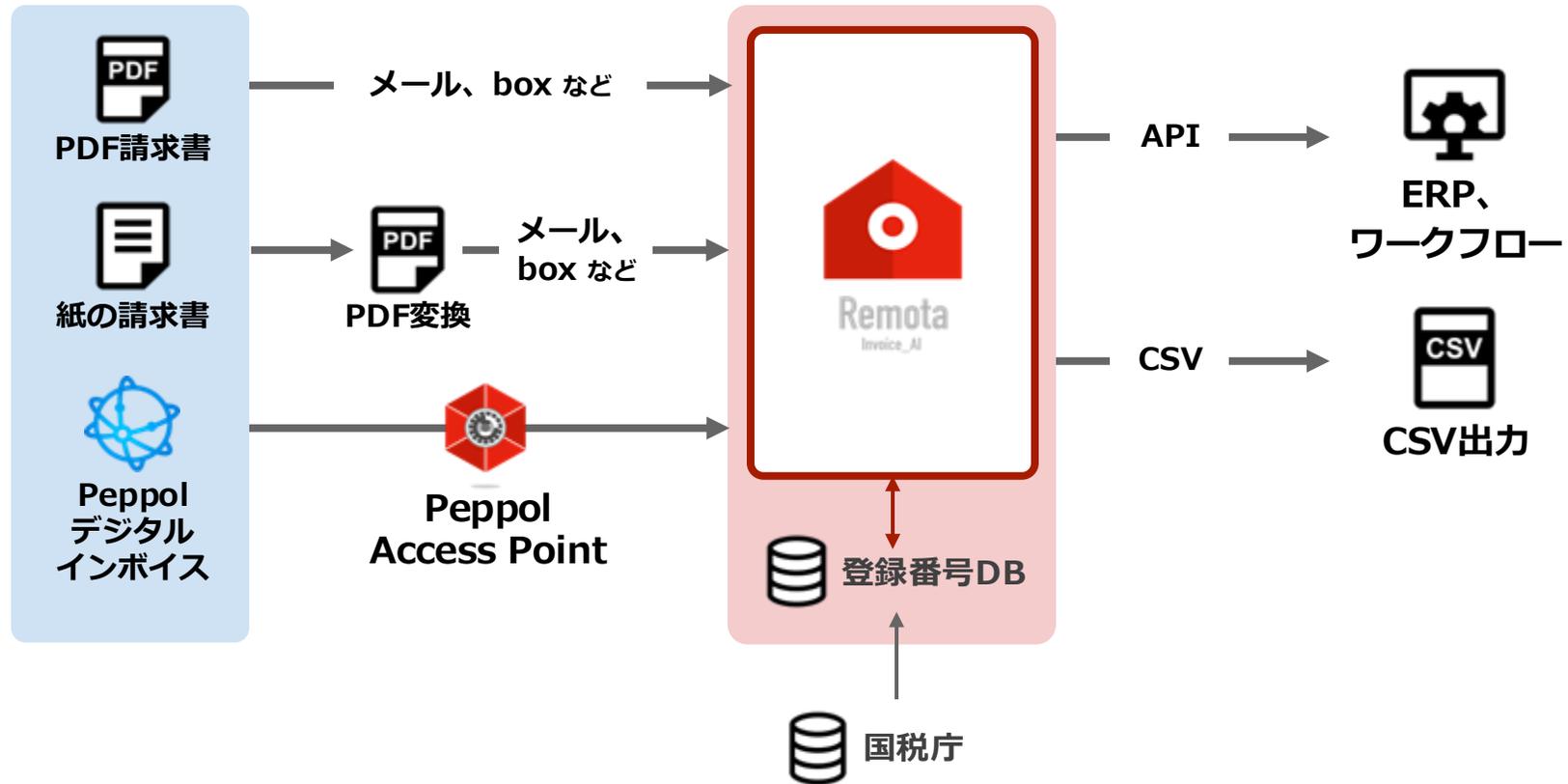
API : Application Programming Interfaceの略で、ソフトウェアやプログラムを接続する仕組み

経理業務AIモジュールRobotaシリーズ

 請求書 Robota	請求書の画像から、金額、日付、相手先等処理に必要な項目を読み取り、テキスト情報に変換します。請求情報の鑑だけでなく、明細も読み取ることが可能です。
 領収書 Robota	領収書・レシートの画像から、金額、日付等処理に必要な項目を読み取り、テキスト情報に変換します。
 通帳 Robota	通帳の画像から、金額、日付等処理に必要な項目を読み取り、テキスト情報に変換します。
 台紙切取 Robota	経費申請書や支払申請書に添付されている領収書や請求書を検出して切り出します。切り出された証憑が回転していた場合には向きを補正した後の画像を出力します。
 確認 Robota	領収書・請求書Robotaが読み取った金額等が正しく読み取れているかを確認するために、複数の視点で整合性確認を行った結果を通知します。
 振分 Robota	証憑画像の種別を判定します。複数の書類を複合機やスキャナの連続スキャン機能などでまとめてスキャンし、一か所にデータ保存した際に、当該証憑画像を自動的に選別することができる便利な機能です。
 仕訳 Robota	入力された情報から、その証憑に対する勘定科目を推論して候補リストを通知します。領収書・請求書Robotaと連動して利用することで、証憑画像から読み取ったデータに勘定科目まで追加することができる機能です。

- Robotaシリーズは、読み取った文字や数値を入力するだけでなく、証憑画像を振り分けたり、台紙に複数枚貼られた証憑を切り取ったりする機能や、読み取った内容が合っているかチェックする機能あり
- 経費精算や請求書支払の突合業務でも利用可能
- 経理業務の自動化のニーズに合わせ、必要な機能を選択し、組み合わせで利用可能

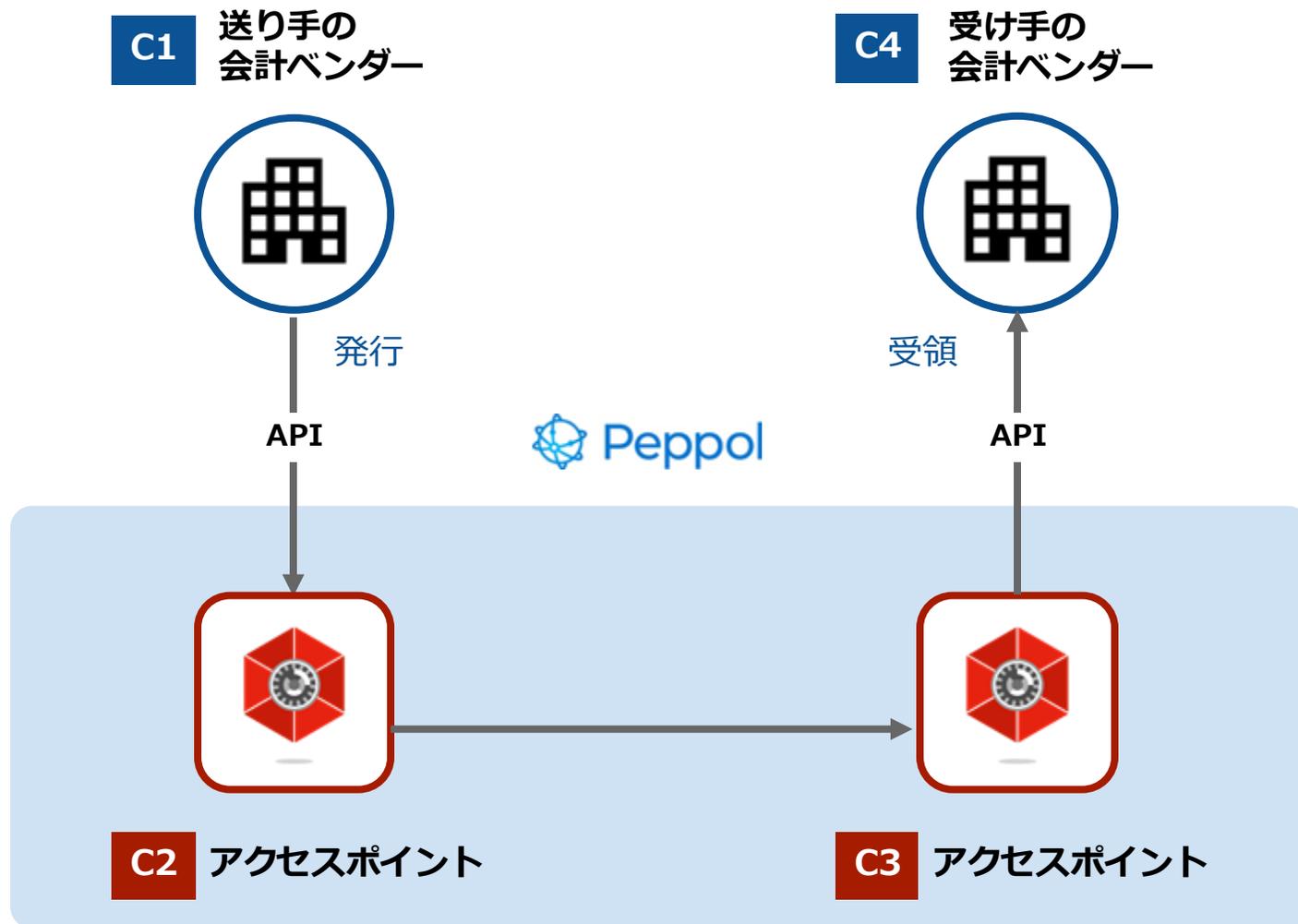
請求書処理プラットフォームRemota



- 経理業務の効率化とリモート化を実現することができるユーザーインターフェースを搭載したRemotaを提供
- Remotaは、メールで請求書PDFファイルを受け取ると、自動で処理を実行
- 紙の請求書は複合機などでスキャンしてストレージにアップロードすると、メールと同様に処理
- 各種Robotaを組み合わせることで顧客のニーズに合わせた処理が可能
- ERP（基幹情報システム）やワークフローとAPIやCSV形式でシームレスに連携

CSV : Comma Separated Valueの略で、カンマで区切った値のこと

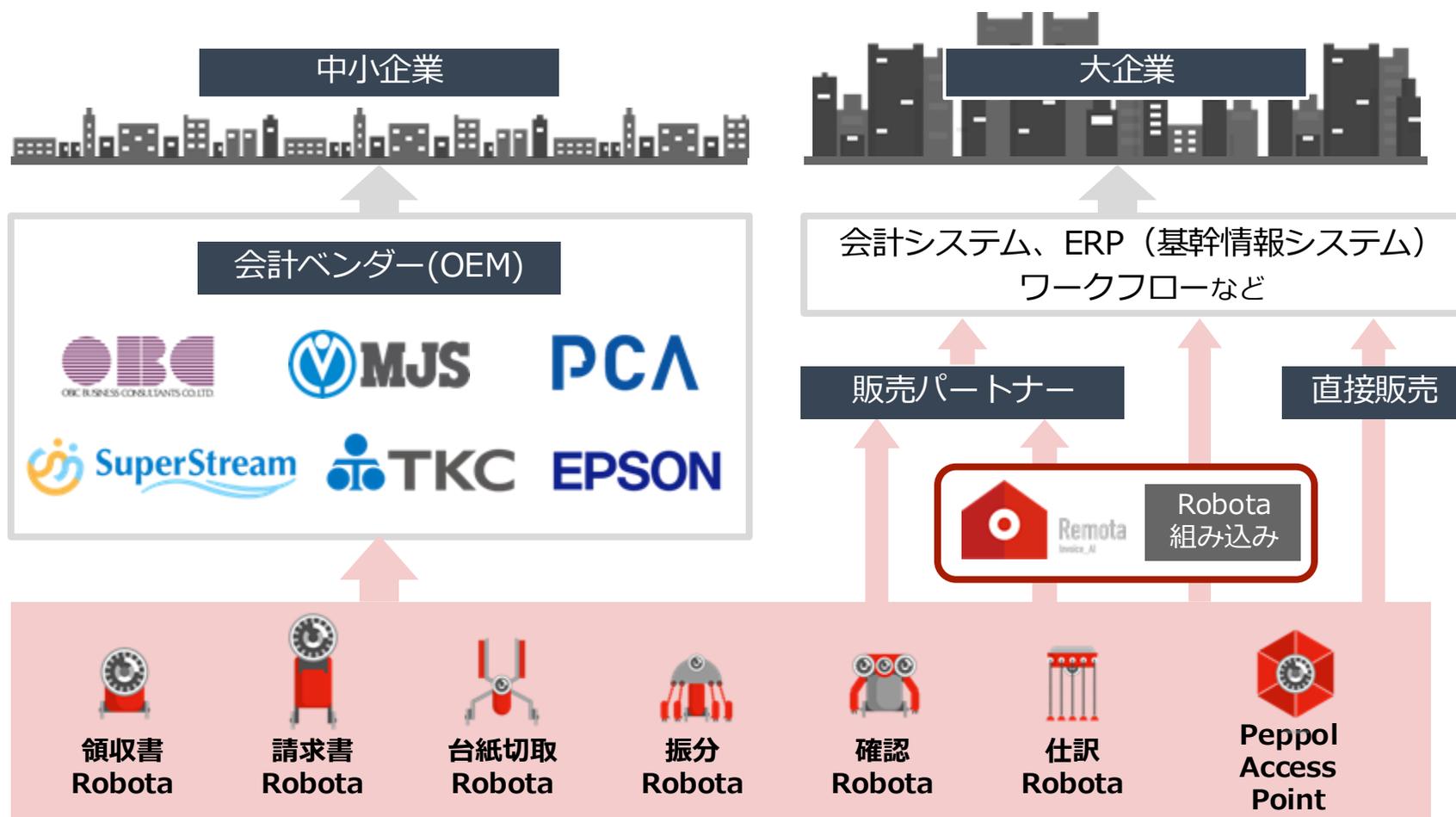
Peppol サービスプロバイダー



- デジタルインボイスの送受信に必要なPeppolアクセスポイントを提供
- 日本におけるデジタルインボイスの標準規格としてPeppolが採用され、Peppolを用いた電子取引はアクセスポイントを経由
- 会計ベンダーは当社のアクセスポイントのAPIにつなぐだけで、デジタルインボイスの送受信が可能

Peppol (PAN-EUROPEAN PROCUREMENT ONLINE) とは、受発注や請求にかかる電子文書をネットワーク上でやり取りするための「文書仕様」「ネットワーク」「運用ルール」の規格で、国際的な非営利組織である OPEN PEPPOLが管理しているグローバルな標準規格

2. ビジネスモデル



- 経理専用のAIに特化してサブスク型のサービスとして提供。経理業務を自動化するために、様々なAIを搭載することによって、競合となる従来型のOCRと差別化。
- 大企業向けに当社営業による直接販売と販売パートナー経由の販売を行っている。パートナー主導の案件によるリーチが可能。実装の約60%をパートナーで実施。
- 中小企業向けには、会計ソフトウェアベンダー等の製品/サービスの一機能としてOEM提供することで、弊社は最小の営業人数で営業利益の最大化を目指す。

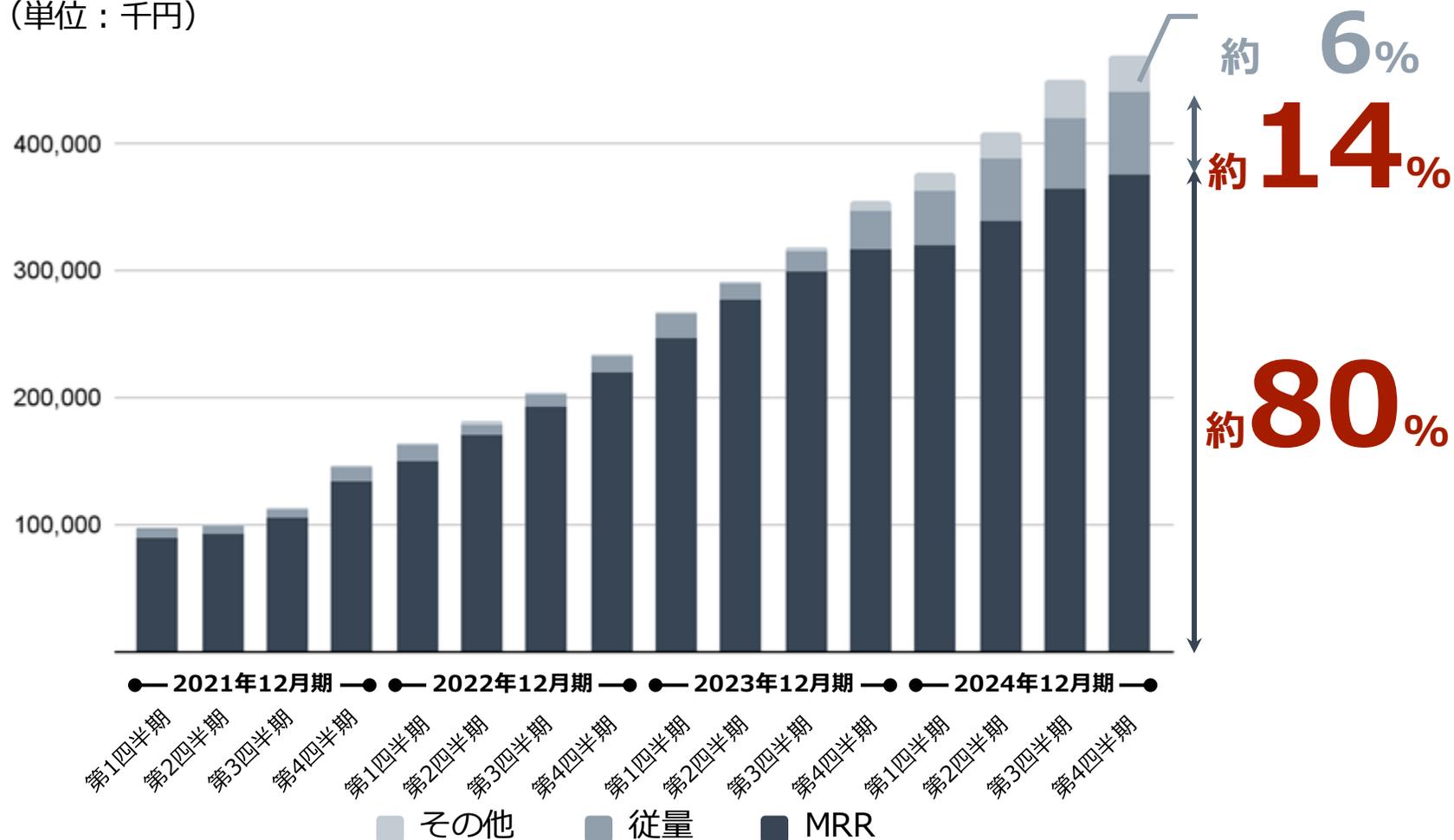
販売パートナー： 当社の製品・サービスをユーザー企業に販売する代理店

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

3. 収益構造

売上 94%占める、安定した収益基盤

(単位：千円)



- **MRR**:MRRとは、毎月安定して得られる定期収益を示しています。第4四半期会計期間 80.0%
- **従量**：処理件数に応じた利用料で第4四半期会計期間 13.8%
- **その他**：プロフェッショナルサービス（初期設定費用や導入コンサル料金等）も順調に増加。第4四半期会計期間 6.2%

4. 当社のソリューションの特徴

顧客の課題

紙ベースの証憑
煩雑なデータ入力

請求書・領収書は紙が多く、
データ入力に手間がかかる

避けられない
入力ミス

誤入力や不正を検知するため
には照合の手間がかかる

法的要件の確認が煩雑

インボイス制度や電帳法は
対応が必須だが、最も効率
良い対応方法が分からない

経理人材の不足

業務は増加・複雑化する一方
だが人員は増やせず、人材派
遣やBPOに頼らざるを得ない

ソリューション

入力作業の自動化

内容をAIが読み取り起票を
自動化

照合作業の自動化

AIで自動照合し、作業を自
動化し、不正を検知する

要件確認の自動化

法令要件を充足しているか
AIで確認し、手間を省きつつ
法令対応を実現

AIによる解決

単純作業をAIで自動化し、
少人数での対応を可能に

当社のサービスは、経理処理に必要な証憑を単に読み取るだけでなく、経理の業務効率化につながるよう、確認、振分といった様々な付加機能があります。

APIで会計システムに連携することができますし、RPAと組み合わせると照合作業を自動化するなど、会社のニーズに合わせて設計することができます。従来人が実施していた作業を大幅に削減することができます。

このように経理業務に特化して、顧客の課題について、AI-OCR入力だけでなくAI経理DXソリューションとして総合的に提供できるのが当社サービスの特徴です。

機能	当社	A社	B社
起票（入力）	○	○	○
メール受付の自動処理	○		
照合（仕訳を含む）	○		
電子帳簿保存法対応	○		
インボイス制度対応	○		
Peppol	○		

03 ケーススタディ

課題

- ノンコア業務を効率化し、コア業務にリソースをシフトしていくこと
- 支払伝票を入力するための人員確保が困難で業務継続リスクがあった
- 業務をBPO化する際に請求書情報を手入力することによる膨大な工数の発生が見込まれた

ソリューション

- Remota、RobotaとConcur Invoice

成果

- BPOコストを **大きく削減**

顧客の声

- グループ約60社, エンドユーザー約4,000人, 年間約36万件の請求書入力業務を効率化することができた。登録番号の読み取り機能によりインボイス制度の対応もスムーズに行うことができた。
- 今まで手入力で行っていた伝票の入力業務の精度が高くなった。
- 最繁忙である決算期もトラブルなくスムーズに業務を完了することができた。

課題

- 月末月初に業務が集中している（ピーク時に1日約1,000件の請求書支払と約500件の経費精算が発生）
すべての項目を目視でチェックした上で承認作業を行っており、時間を割かれていた

ソリューション

- 請求書Robota・領収書RobotaとRPAを組み合わせ実装

成果

- 経理承認の作業時間・平均 **75%**削減（120秒/件→30秒/件）

顧客の声

- 金額や振込先の確認など「形式的なチェック」から解放され、「会計的なチェック」に重きが置けるようになった。
「1件1件目視していた頃には、もどれない」

課題

- 月7000件の経費伝票を全件目視でチェックしており、多くの工数と同時にミスに対するプレッシャーが発生していた。
- 2023年10月のインボイス制度導入により登録番号のチェックも必要となり、更に負荷が増加することが想定された。

ソリューション

- 発注プロセスからの電子化：発注処理からAribaで対応することによる請求書確認プロセスの省略化
- 請求書読取りの自動化：Robotaを活用し、Aribaに登録した請求書の自動読み取り
- 経理承認プロセスの自動化：設定条件に合致した請求書に対してRPAを利用した自動承認の実施

成果

- **54%**が自動で承認されるようになった（対象となる月5000件の半分強の2700件が自動化）

顧客の声

- 今までは承認が遅くなり申請者を待たせてしまうこともあったが、自動化により経理担当者だけではなく、申請者のストレスも軽減されている。
- また確認する件数が減り「さばかなければ」というプレッシャーから解放された。

課題

- 請求書処理業務の省力化とヒューマンエラー削減を目的に「Remota」を導入。
しかし社内インフラの大規模な刷新の波の中で、「Remota」を上手く活用できていない状況だった

ソリューション

- ユーザー会で見た他社の取り組みをヒントに、各部門の請求書処理業務を分析。
「Remotaが“はまる”部門」へ利用方法を提案

成果

- 便利さの実感から、日常的な活用が定着。**申請者・承認者 双方の負担軽減**が実現

顧客の声

- 「（Remotaを）一度使い始めたけれど、その後使うのをやめてしまった」という方がいない
- コンカー連携をはじめ一度使えば「便利だな」「楽になるな」と実感できる
学習によってどんどんパワーアップしているからこそ、継続して使ってもらえているのかなと感じる

課題

- 購買業務では発注から支払まで全て紙で処理されており、職員の負担が大きかった。業務改革プロジェクトを推進するなかで、購買業務の煩雑さの解消が求められた

ソリューション

- 購買システムを導入して発注や請求に関する証憑をデジタル化するなかで、引き続き残る紙やPDFの請求書を「Remota」の導入により完全にデータ化

成果

- 購買システム×「Remota」で **業務のDXが実現**

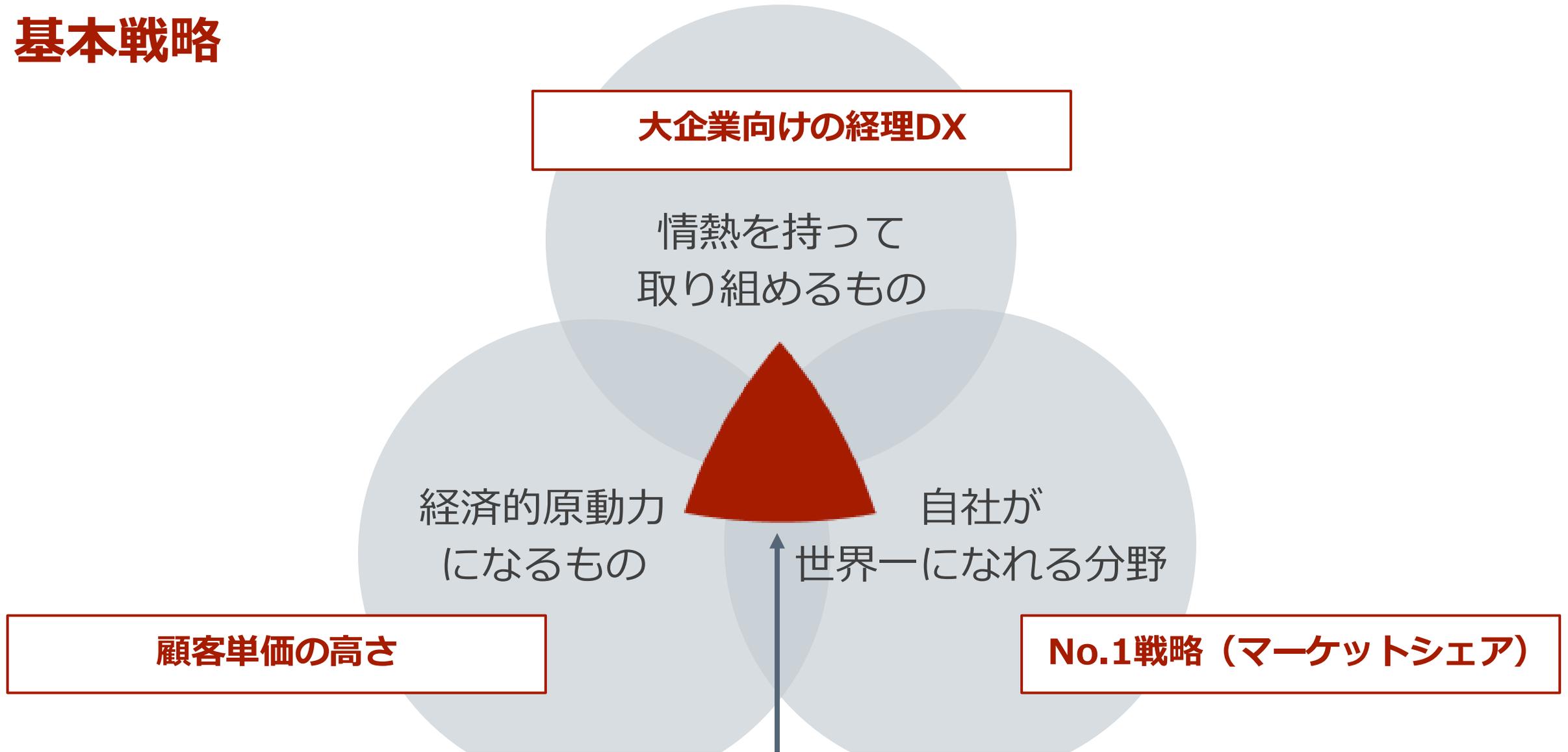
顧客の声

- 障害者雇用を推進して行くなかで、今回の「Remota」を活用した新たな業務フローがさらにその機会を拡大するきっかけとなりました。
- 定型的な作業にかけていた労力や時間を使って予算管理をはじめとしたより複雑な案件に集中できるようになったことに、最大のメリットがあったのではないかと思います。

04

基本戦略

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

1. 大企業での導入実績（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



2. 平均収益と平均収益の推移

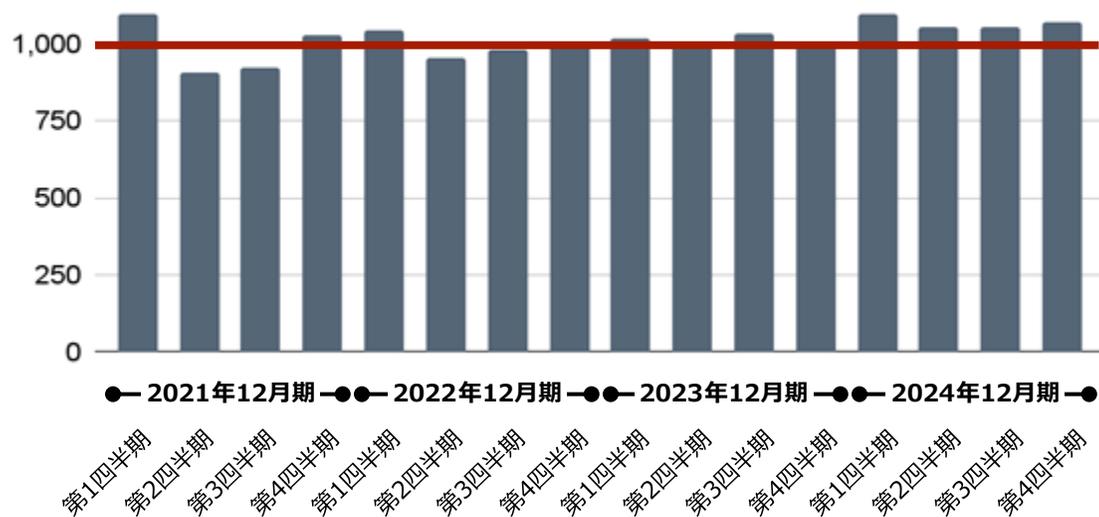
安定したアップセル・クロスセルにより、100万円前後のARPAを維持

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

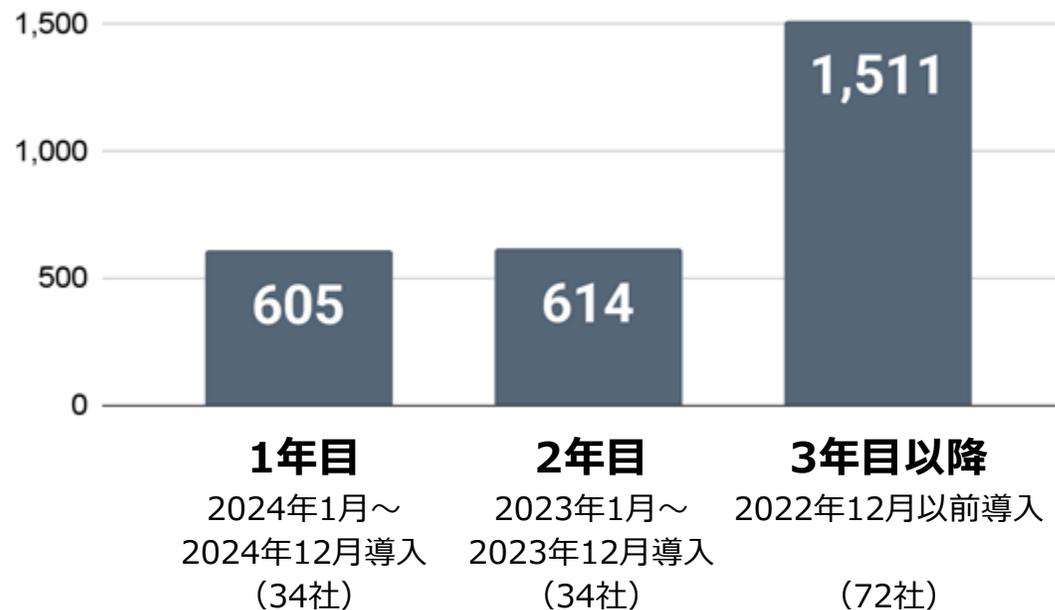
過去から概ね **100万円**前後で推移

(単位：千円)



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

3. 経理AIプラットフォーム領域でシェアNo.1

MM総研より刊行された「経理AIの市場性調査」の
経理AIプラットフォーム領域にて

市場シェアNo.1を獲得

経理自動化におけるリーディングカンパニーとして
引き続き取り組みを継続

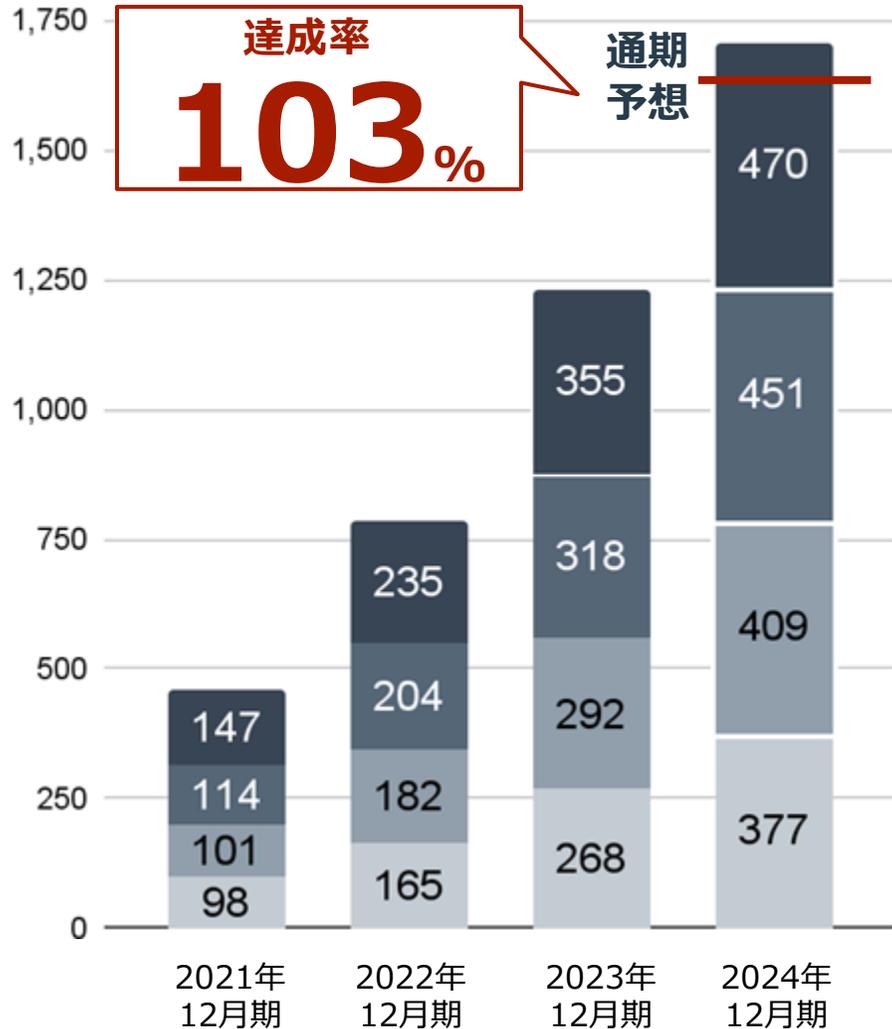


調査手法：主要ベンダーヒアリングおよびユーザーアンケートによる市場規模推定
対象期間：2024年度（実績値）～2025年度（予測値）
調査時点：2024年12月

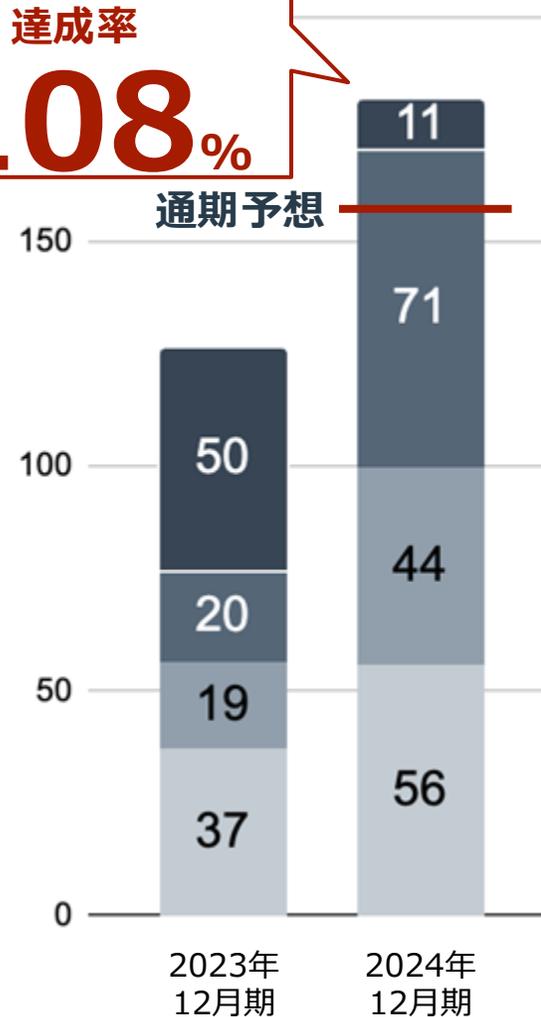
05 業績ハイライト

1. 四半期別の売上高および営業利益推移

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



- 第4四半期会計期間の売上高は、対前年同四半期比+51.1%の355百万円
- 第4四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39.2%を構成し50百万円を計上
- 営業利益の大幅な上昇は、売上の上振れ及び効率的なマーケティング手法に転換して広告宣伝を縮小したことにより実現

前年を大幅に上回る売上高および営業利益

(単位：千円)

	2023年12月期 通期		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	達成率
売上高	1,232,393	100.0%	1,707,072	100%	138.5%	1,653,571	103.2%
売上総利益	769,666	62.5%	1,200,396	70.3%	156.0%	1,104,142	108.7%
販管費	643,253	52.2%	1,018,642	59.7%	158.4%	936,784	108.7%
営業利益	126,413	10.3%	181,753	10.7%	143.8%	167,357	108.6%
経常利益	117,402	9.5%	183,575	10.8%	156.4%	167,149	109.8%
当期純利益	125,691	10.2%	465,191	27.3%	370.1%	438,179	106.2%

前年対比

売上高

39 %増

営業利益

44 %増

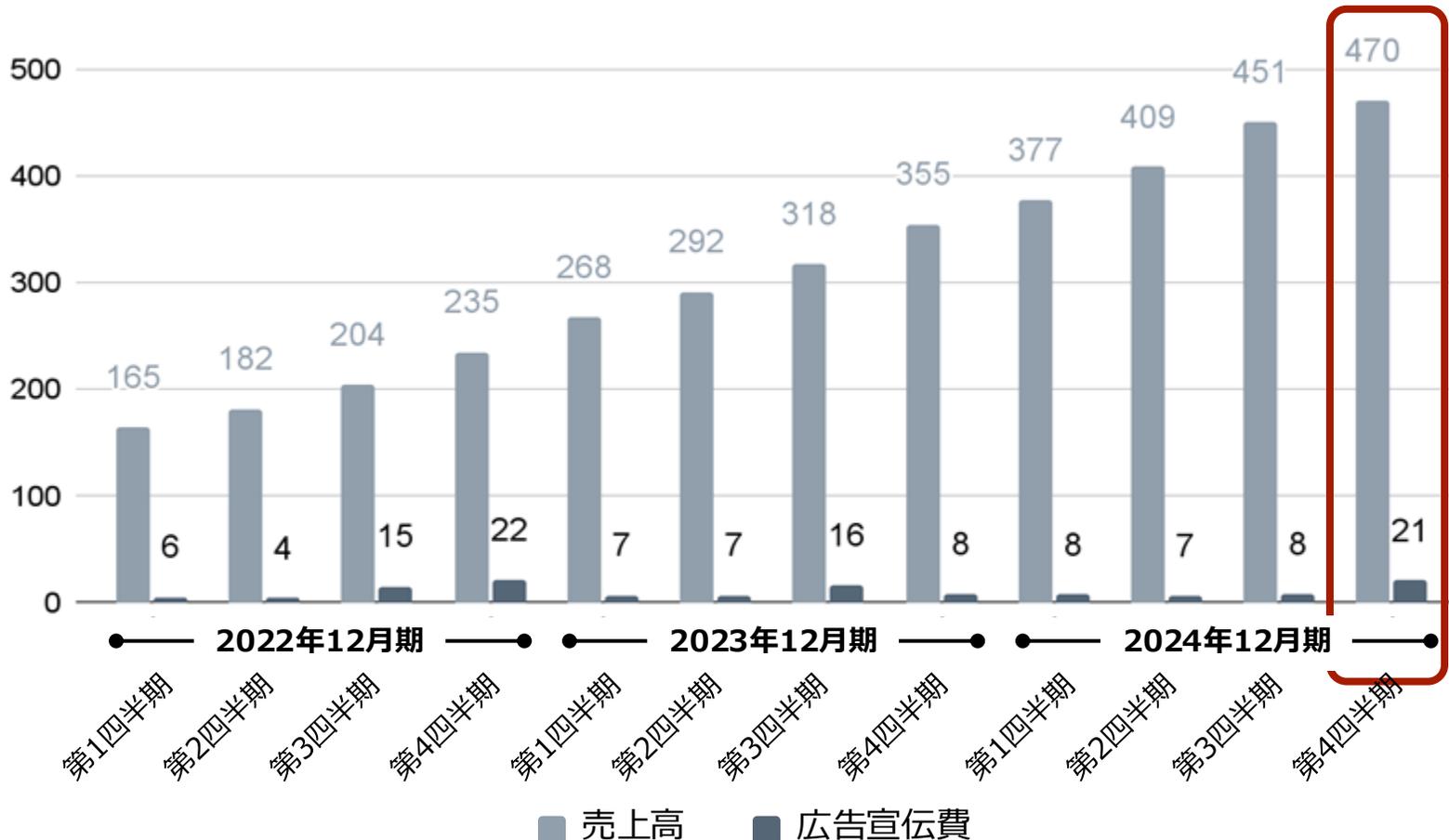
粗利率

8 Pt増

3. 売上高に対する広告宣伝費の割合

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)



- 広告宣伝費は最低水準を維持し、当第4四半期の売上に対する広告宣伝費の割合は

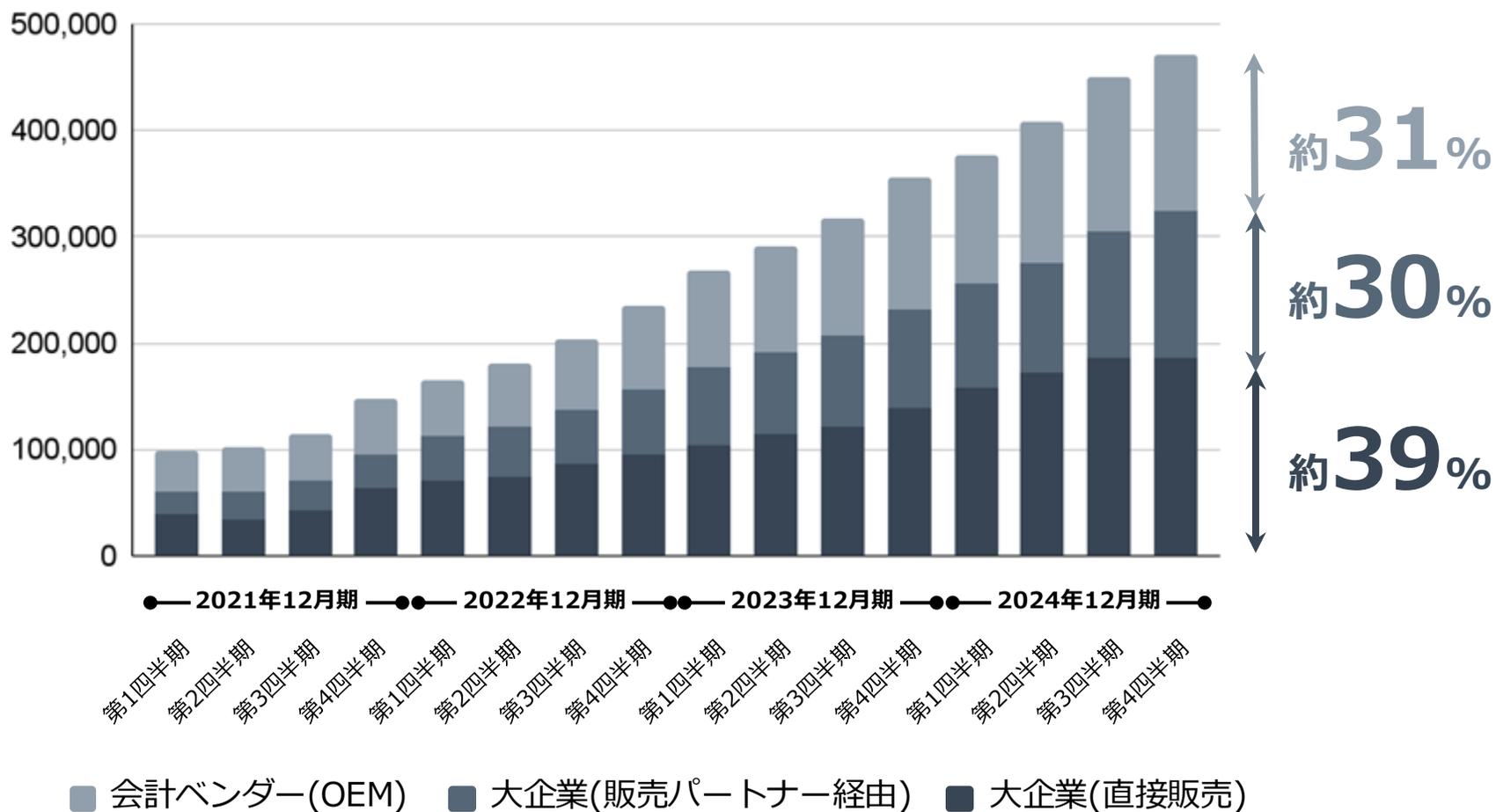
4%

- 当第4四半期において、戦略的な投資としてマーケティング活動を実施

4. 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継続した伸びを維持

(単位：千円)



□ 中小企業向け

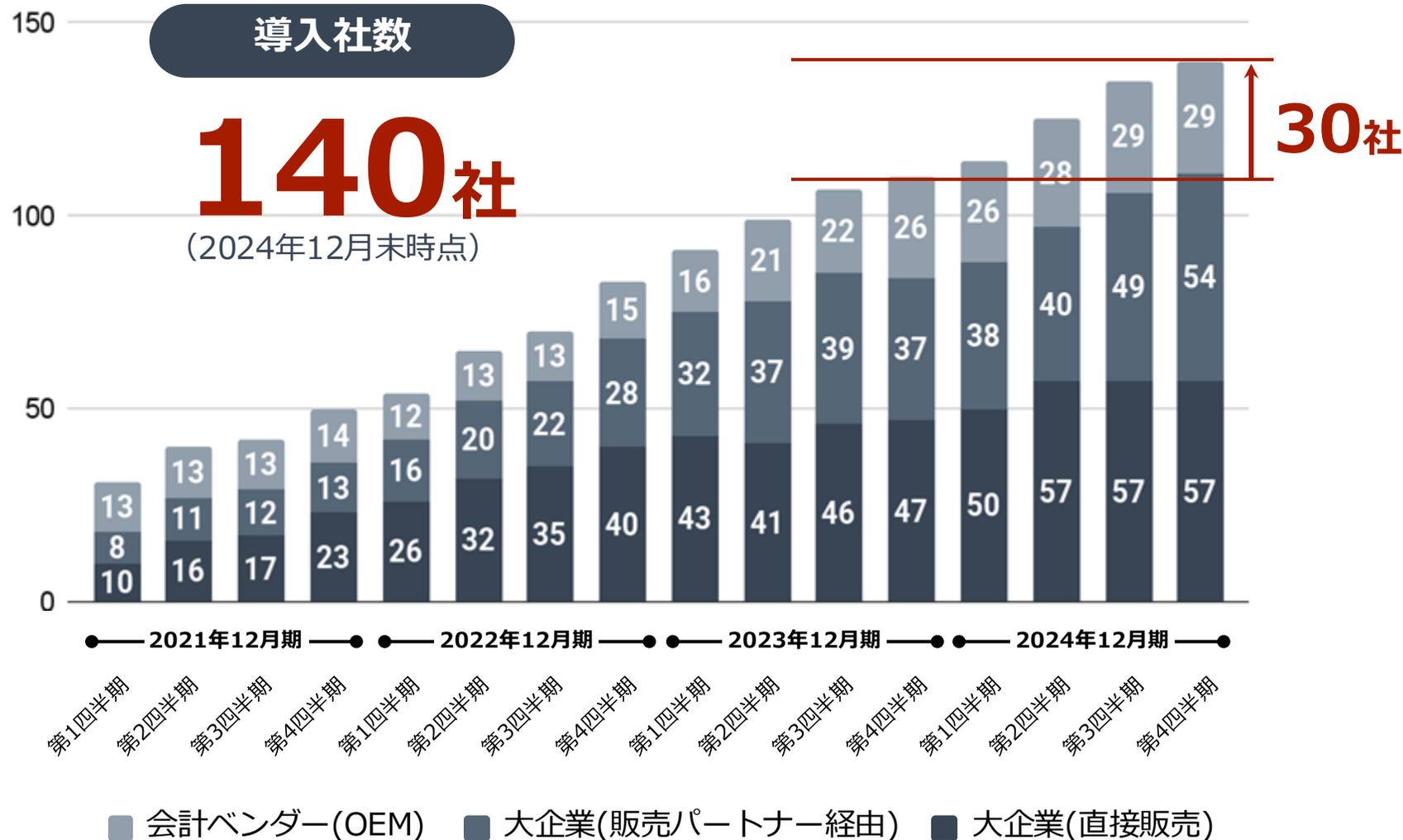
- 会計ベンダー向け売上 (OEM) 約31%

□ 大企業向け

- パートナー経由販売 約30%
- 直接販売 約39%

5. 導入社数の推移

導入社数は順調に伸長

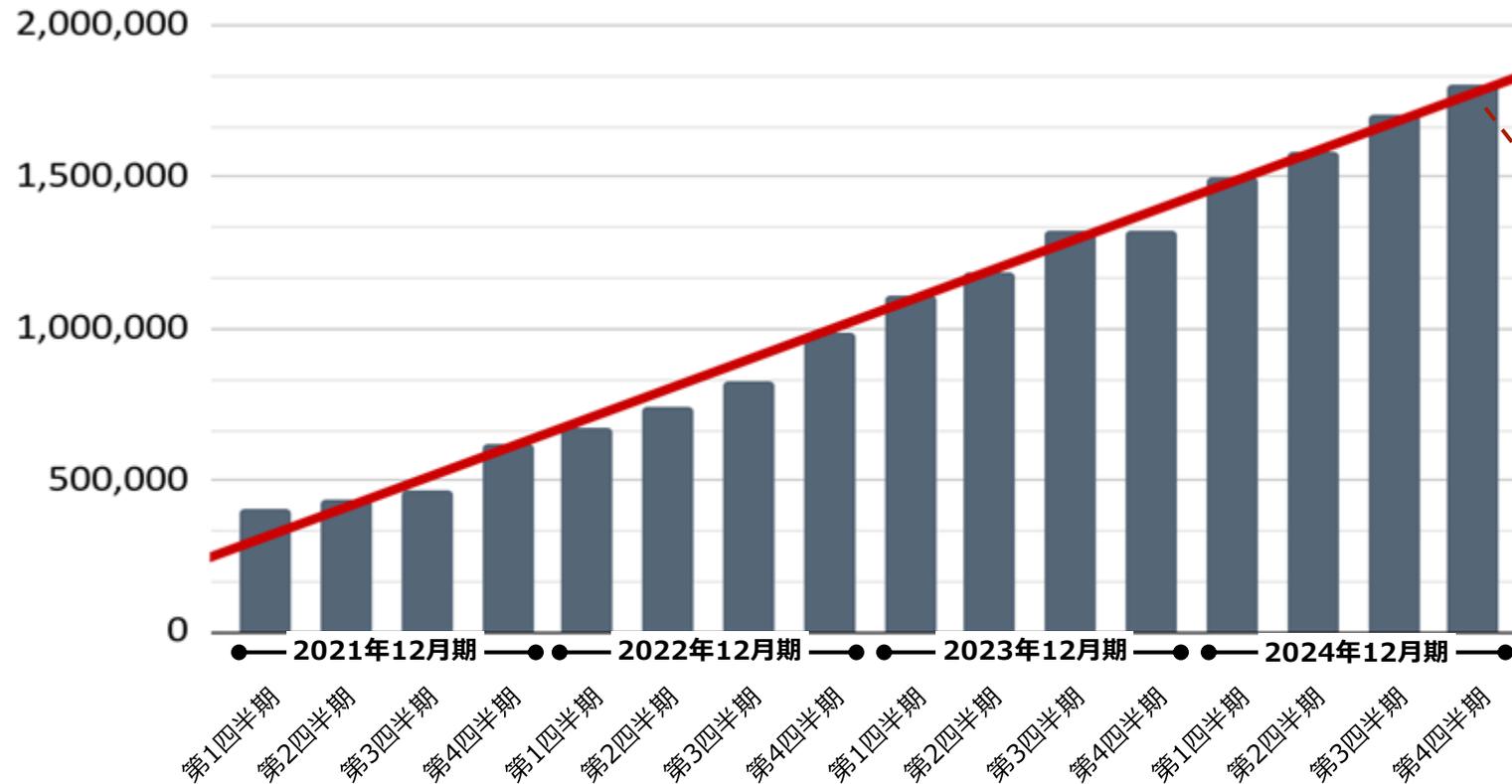


- 大企業の導入社数は**111社**
(うち直接販売が57社)
- 会計ベンダー(OEM)の導入社数は**29社**
- 直近1年間で30社増加 (うち大企業は27社増加)

6. ARR（年間定期収益）の推移

ARR：年間を通じて安定して得られる定期収益は18億円となりました。

(単位：千円)



□ 2024年12月期第4四半期ARR

18億円

□ 年間平均成長率

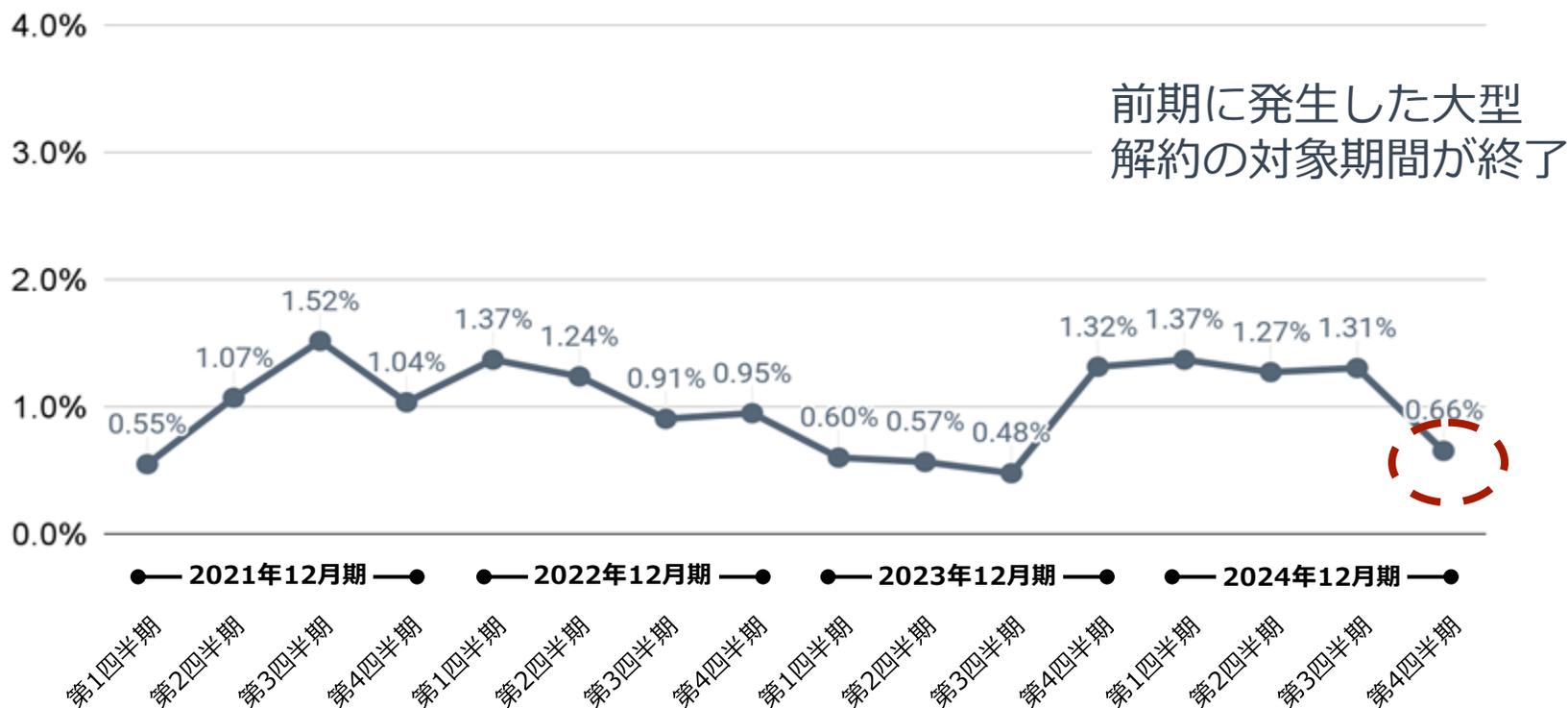
35%

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

7. 月次解約率（グロス・チャーン・レート）

前四半期に引き続き、今四半期で重要なチャーン発生なし

月次解約率



前期に発生した大型解約の対象期間が終了

- 前期の大型解約以降、**当第4四半期には大き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

8. KPIサマリー (2024年12月期末)

グロスチャーンレートの低下により、LTVが大幅に向上。RPOも順調に上積み。プロフェッショナルサービス（初期費）の売上増でストック比率は抑制的に推移。

① 高単価×長期での契約

LTV
(ライフ・タイム・バリュー)

120百万円

(前年: 55百万円)

平均契約期間

約28ヶ月

(前年: 約27ヶ月)

② 高いストック収益の比率

RPO

約24億円

(前年: 約18億)

ストック比率

80%

(前年: 89%)

③ 低い解約率

グロスチャーンレート

0.6%

(前年: 1.3%)

ネットチャーンレート

△0.6%

(前年: △1.2%)

④ 高い成長率

CAGR
(売上高の年平均成長率)

47%

(前年: 63%)

LTV (Life Time Value) :ある顧客がその取引期間を通じて当社にもたらす利益。2024年12月度の「(ARPA×売上総利益率) /グロスチャーンレート」で算定

RPO (Remaining Performance Obligations) :残存履行義務のことで、受注済みの解約不能期間の契約価値を意味する

ストック比率 : 2024年12月期第4四半期の売上に占めるMRR (月額固定の定期収益) の割合

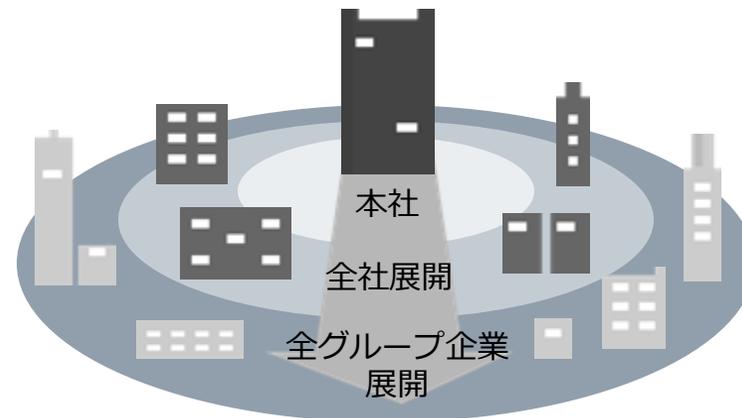
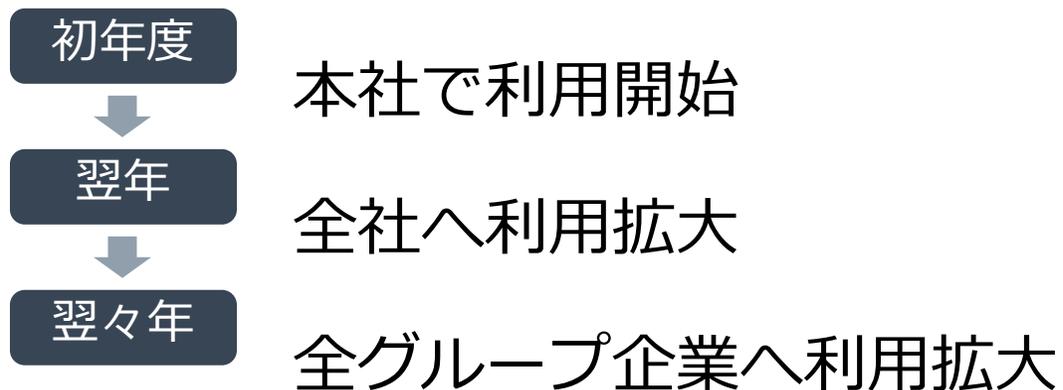
グロスチャーンレート : 月次解約率で、「当月失ったMRR / 前月末のMRR」を直近12ヶ月分単純平均して算定

ネットチャーンレート : その月に失ったMRRに、既存顧客の利用範囲の拡大や利用枚数の増加によって増えたMRRを考慮したチャーンの比率

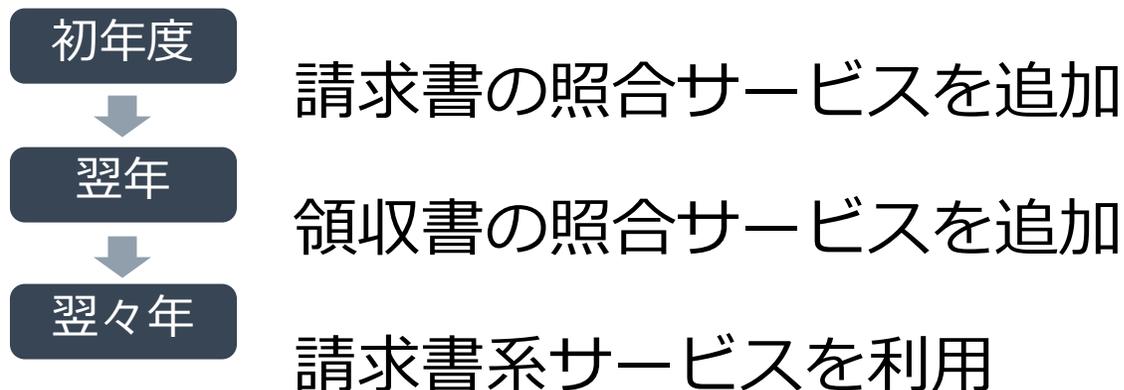
CAGR (Compound Average Growth Rate) : 売上高の年平均成長率のことで、2022年12月期から2024年12月期の2年間の平均で算定

9. 契約年数別ARPA – 年毎に増える理由

● 利用枚数が増加するケース（アップセル）



● サービスや機能が追加されるケース（クロスセル）



06 当社の強み

1. AIプロダクトの自社 開発体制

AI研究組織 FA Researchにより生成AIを独自に開発
経理分野で既に人間の能力を超え「経理シンギュラリティ」を実現



受験日 2024-12-23

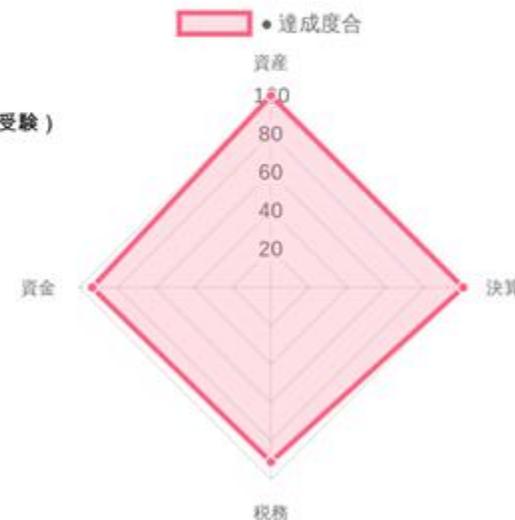
試験名 経理・財務スキル検定「FASS」(団体受験)

受験者ID FS00090580

FASS検定 試験結果

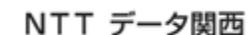
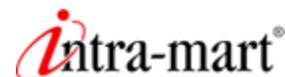
スコア	768
レベル	A

スコアレポート



2. パートナーセールス体制

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



パーソル ワークスイッチコンサルティング

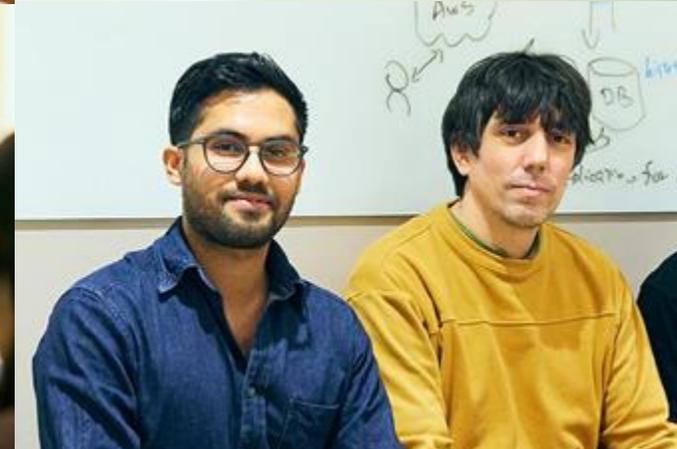
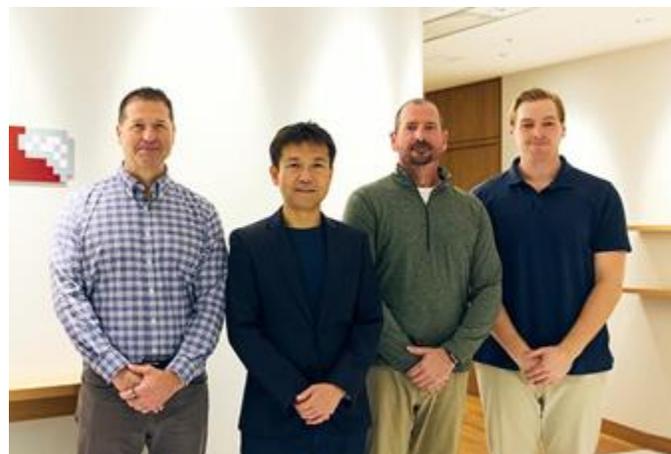


3. 豊富なグローバルタレント

日本国籍以外の従業員やバイリンガルの従業員が多く在籍し、
米国での採用も成功。海外展開開始の基盤が整った。

外国籍
従業員割合

17%



07 市場環境

1. 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3,887社 : 売上1,000億円以上=2,167社、500億円以上=1,837社
(2024年1月31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

2. 追い風が吹くマクロ環境

1 “2025年の崖” - ERP関連ビジネスの大きな商機

システムの維持管理費が高額化し、IT予算の9割以上になることが報告^(※1)されており、レガシーシステムの刷新が進む予算的に優位な環境になっている。

2 経理人材の不足

人手不足問題は大企業の経理部門も例外ではなく、経理人材の採用が困難になりつつある。経理業務もデジタルトランスフォーメーションが必要とされている。

3 円安及び地政学的リスク

円安の進行及び東アジアの地政学的リスクの顕在化により、経理業務の海外アウトソーシングの見直し、国内回帰が進んでいる。

※1：DXレポート（平成30年9月7日 デジタルトランスフォーメーションに向けた研究会）

08 成長戦略

1. OCRの更なる深化



1. 帳票定義のみならず事前学習さえも必要としないAI-OCRを提供開始
2. 証憑の複雑な明細構造も解析し文字の検出だけでなくデータの意味づけが出来るAI-OCRの精度向上
3. 英語など様々な国の言語への対応を進め、海外への事業展開を技術面からも確かなものとする

2. 経理シンギュラリティ



1. これまで人が判断するしかなかった経理における複雑な判断業務をAIにより判断することが可能になること
2. 経理AIエージェントの提供により単純な起票、照合だけでなく、より複雑なプロセスと判断のAIによる実施を実現
3. 企業に在籍する優秀な経理人材が企業価値向上を実現するより付加価値の高い業務にシフトを実現

3. 米国での事業展開



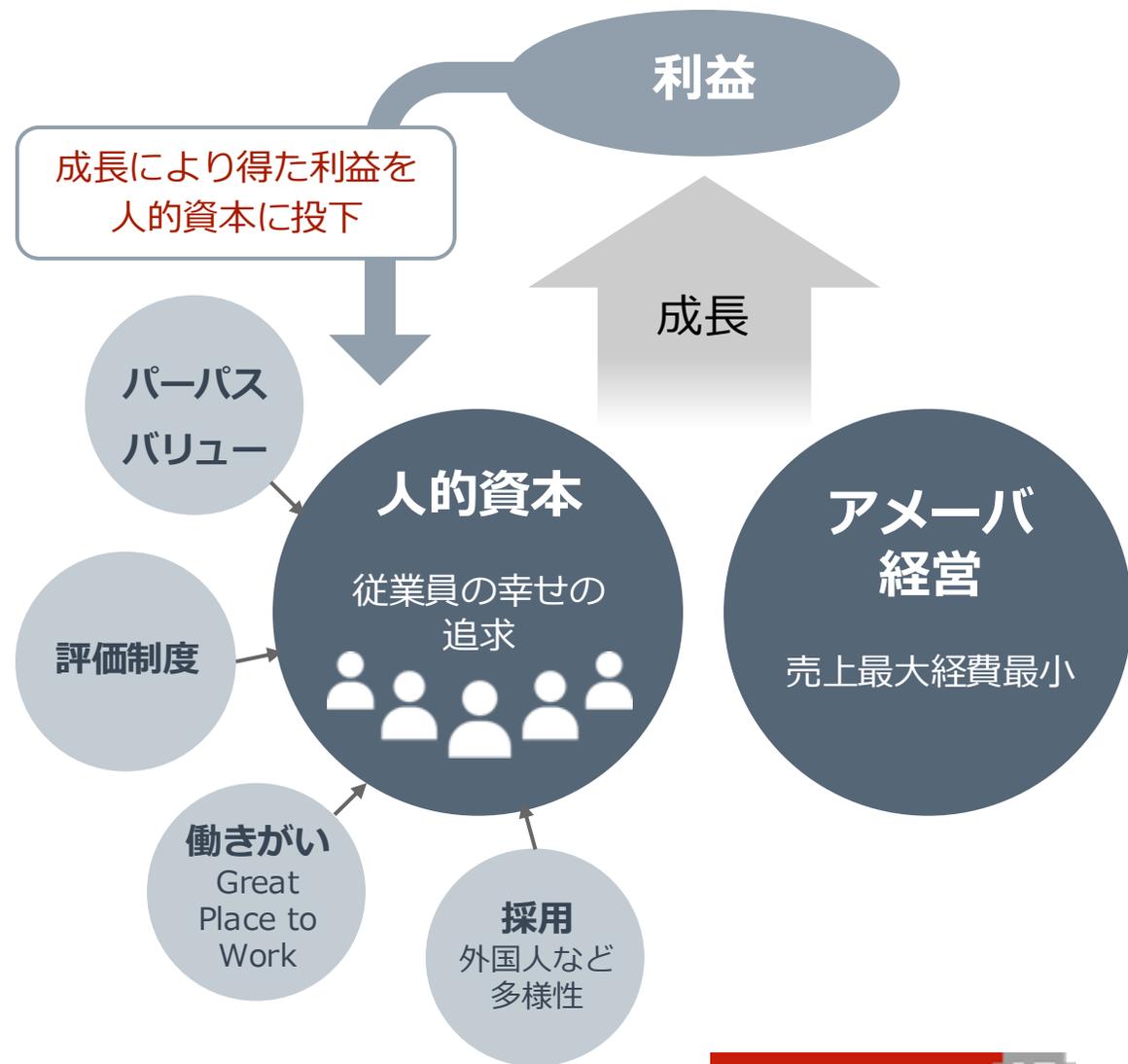
1. 大企業を中心に事業展開する日本と同様、米国においても大企業を中心に事業を展開する予定。
2. エンタープライズ営業を長く経験してきた営業およびコンサルタントの採用に成功。日本でのビジネスモデルを再現
3. 2026年度からの売上への寄与を見込む

4. 当社における人的資本経営の考え方

明確なパーパスとバリュー、納得感のある評価制度で働きがいのある職場を提供することで優れた人材を採用し続ける。

アメーバ経営による売上最大経費最小を徹底することで持続的な成長を実現する。

そこから得られた利益を人材に再投資する。



5. 2024年度 成長戦略の進捗

1 生成AIの研究とサービス化

「経理シンギュラリティ」を実現するAIの開発に成功。
2025年度の収益に貢献を開始。

2 請求送付サービスの開発

送付側サービス開発完了しPOC成功。
引き続き本番運用に向けて取り組みを進める。

3 海外展開

米国への進出の決定。
2025年2月から米国での活動を開始。



2025年12月期の成長目標

売上高成長率 **38%**、営業利益率 **10%**

(単位：千円)	2024年12月期 通期		2025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	1,707,072	100.0%	2,362,094	100.0%	138.4%
売上総利益	1,200,396	70.3%	1,712,062	72.5%	142.6%
販管費	1,018,642	59.7%	1,474,700	62.4%	144.8%
営業損益	181,753	10.6%	237,361	10.1%	130.6%
経常損益	183,575	10.8%	237,362	10.1%	129.3%
当期純損益	465,191	27.3%	162,389	6.9%	34.9%

売上 **23.6** 億円

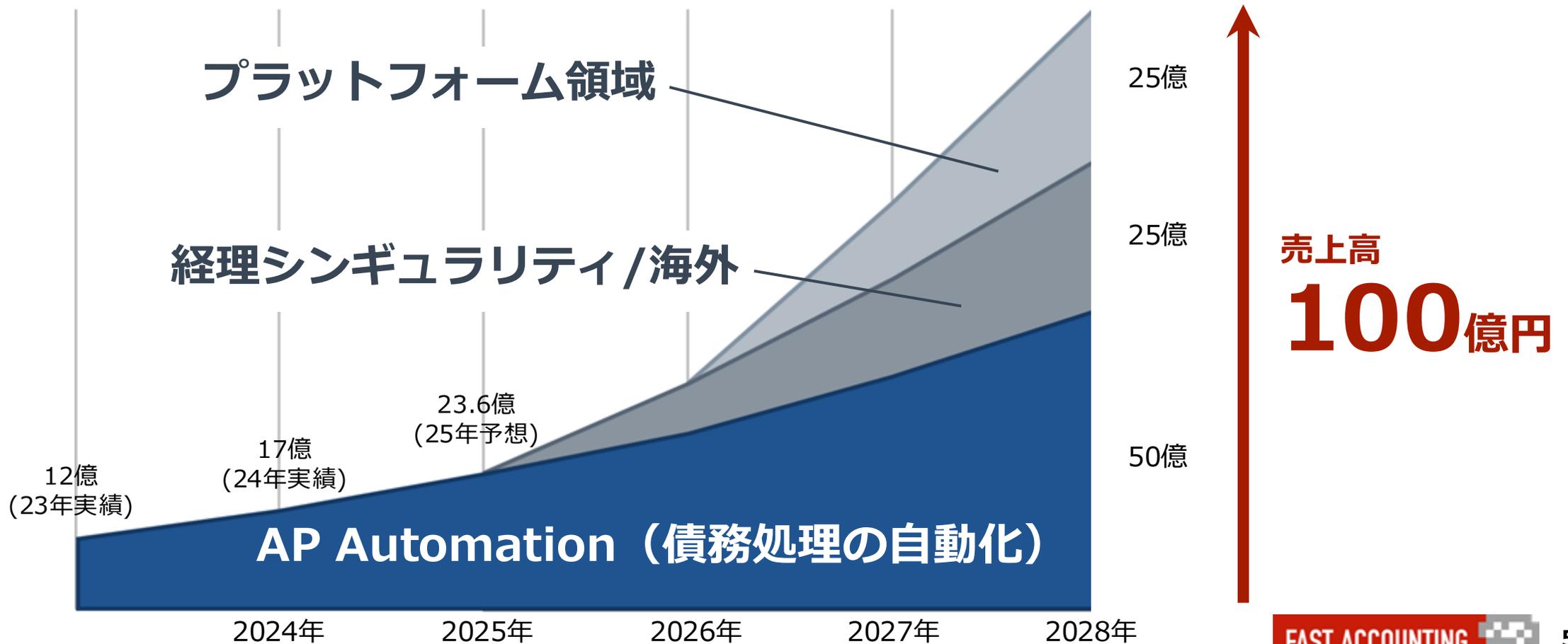
営業利益率 **10%**を

2025年度の株主様に対するコミットメントとして
経営して参ります。

4年先のゴール

2028年までに売上高100億円を目指す

2028年を目処に **100億円の売上、営業利益率10%の達成** を目指す



リスク情報

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及び対応策は、以下のとおりです。

項目	リスクの内容	可能性	影響度	時期	リスク対応策
技術革新等への対応	・常に新しいAI技術が生み出され、その技術がサービスの一部として提供されるリスク	中	大	特定なし	・最新技術の収集及び優秀な人材確保
情報セキュリティ	・不正アクセス等による顧客データの外部流出	中	大	特定なし	・「ISO27001」及び「ISO27017」に基づき情報セキュリティマネジメントを適切に実施 ・提供サービスの脆弱性検査の定期的な実施
法令	・法令の改正により現状のサービスが法令の要件に適合しないこととなるリスク ・請求書等の電子化が進み、将来的にAI-OCR技術が利用されなくなる可能性	中	大	特定なし	・顧問弁護士や顧問税理士等との連携により改正の動きを早期にキャッチ ・国内の電子インボイスの標準規格である「Peppol」についてアクセスポイントを提供
解約リスク	・既存顧客の解約リスク	中	中	特定なし	・契約締結期間を長期化（平均27ヶ月） ・顧客ニーズを充足する機能開発 ・当社のサービスが顧客の業務フローに円滑に組み込まれるためのカスタマーサクセス体制
競合	・類似のサービスの存在による価格競争による売上単価の減少リスク	中	中	特定なし	・会計帳票に特化した特異性のある技術開発と特許の取得

※その他のリスクは、2025年3月27日提出予定の有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

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。
- 本資料に関するご質問やご不明点がございましたら、弊社担当までお問い合わせください。
- 本資料のアップデートは、本決算発表時期（2026年2月）を目途に行う予定です。

制約を取り払うことで、
自信と勇気を与える。

FAST ACCOUNTING

