

2025年12月期 第3四半期 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
2025年 11月14日

エグゼクティブサマリー

(単位：千円)

2025年12月期 第3四半期業績等

売上高 **17** 億円

営業利益が通期予想到達！

営業利益率 **14%**

ビジネス
ハイライト

ドバイにてIR説明会
11月に開催予定

売上高
1,713,413
前年同期比 +38.6%

顧客単価 (ARPA)
月額 **1,052**

年間定期収益
(ARR)
2,057,825

売上総利益
1,230,267
粗利率 71.8%

月次解約率
0.63%

ROE
35.9%

営業利益
241,063
利益率 14.1%

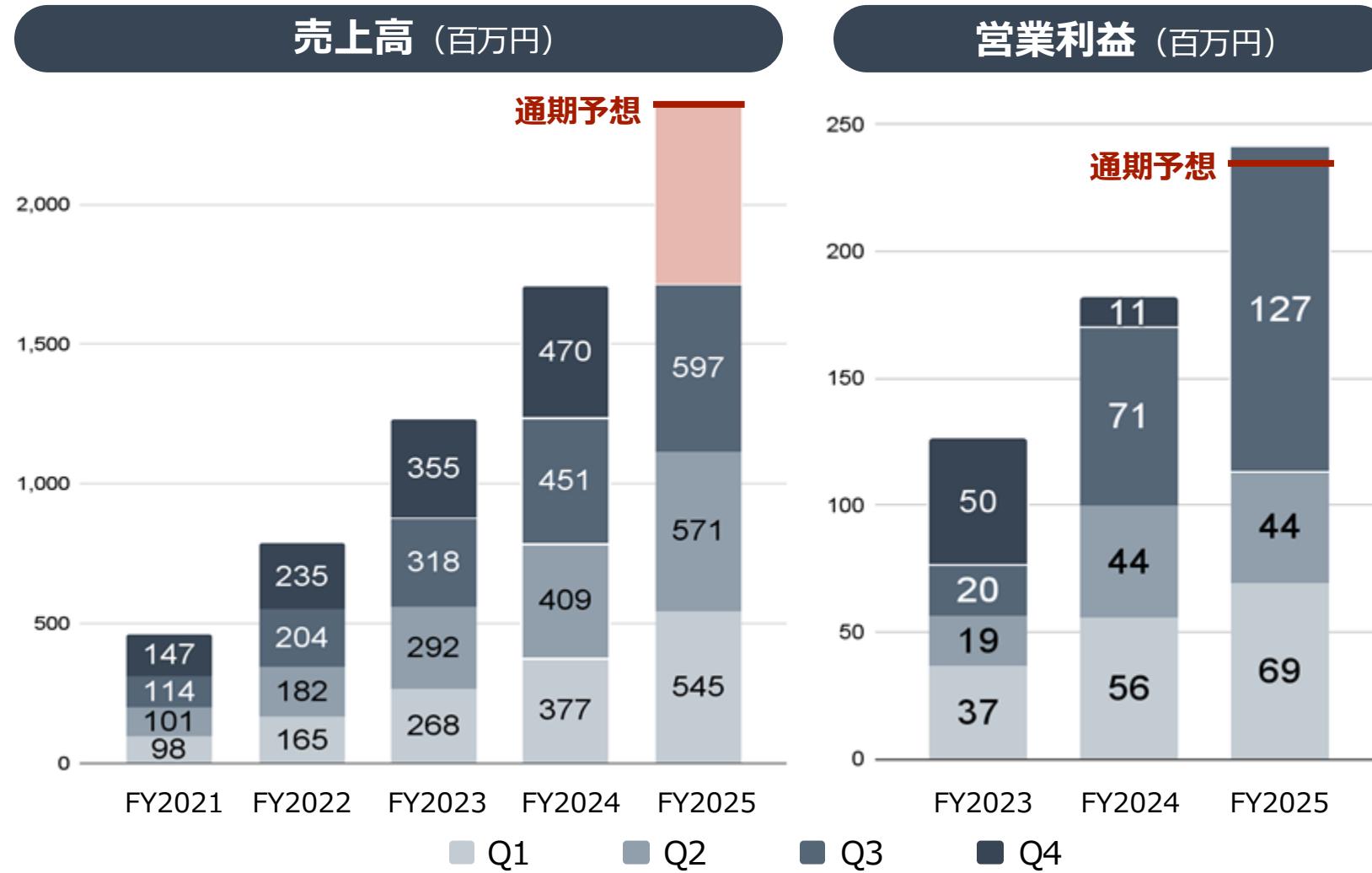
EBITDA
350,757

ROIC
13.2%

※2025年12月期第3四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成しているため、売上高の前年同期比は参考値となります。
※ROE及びROICは、直近12ヶ月 (LTM) 実績に基づき算出しています。なお、2024年10月から2025年6月は個別財務諸表の実績、
2025年7月から2025年9月は連結財務諸表の実績に基づき算出しております。

FAST ACCOUNTING

四半期別の売上高および営業利益率推移



※2025年12月期第3四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成しているため、
売上高の対前年同期比は参考値となります。

□ 営業利益

通期業績予想に対して
第3四半期時点で到達

102%

□ 売上高

第3四半期時点で、
前年通期実績と同水準に

連結損益計算書

売上高 **38%増**、 営業利益 **41%増** と前年同期比を大幅に上回る

(単位：千円)	2024年12月期 第3四半期（参考）		2025年12月期 第3四半期（累計）			2025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	1,236,600	100.0%	1,713,413	100.0%	138.6%	2,362,094	72.5%
売上総利益	868,468	70.2%	1,230,267	71.8%	141.7%	1,712,062	71.9%
販管費	698,043	56.5%	989,203	57.7%	141.7%	1,474,700	67.1%
営業利益	170,424	13.8%	241,063	14.1%	141.4%	237,361	101.6%
経常利益	172,246	13.9%	241,014	14.1%	139.9%	237,362	101.5%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	144,462	11.7%	156,064	9.1%	108.0%	162,389	96.1%

※2025年12月期第3四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成しているため、
2024年12月期第3四半期の数値及び前年同期比は参考情報となります。

連結貸借対照表

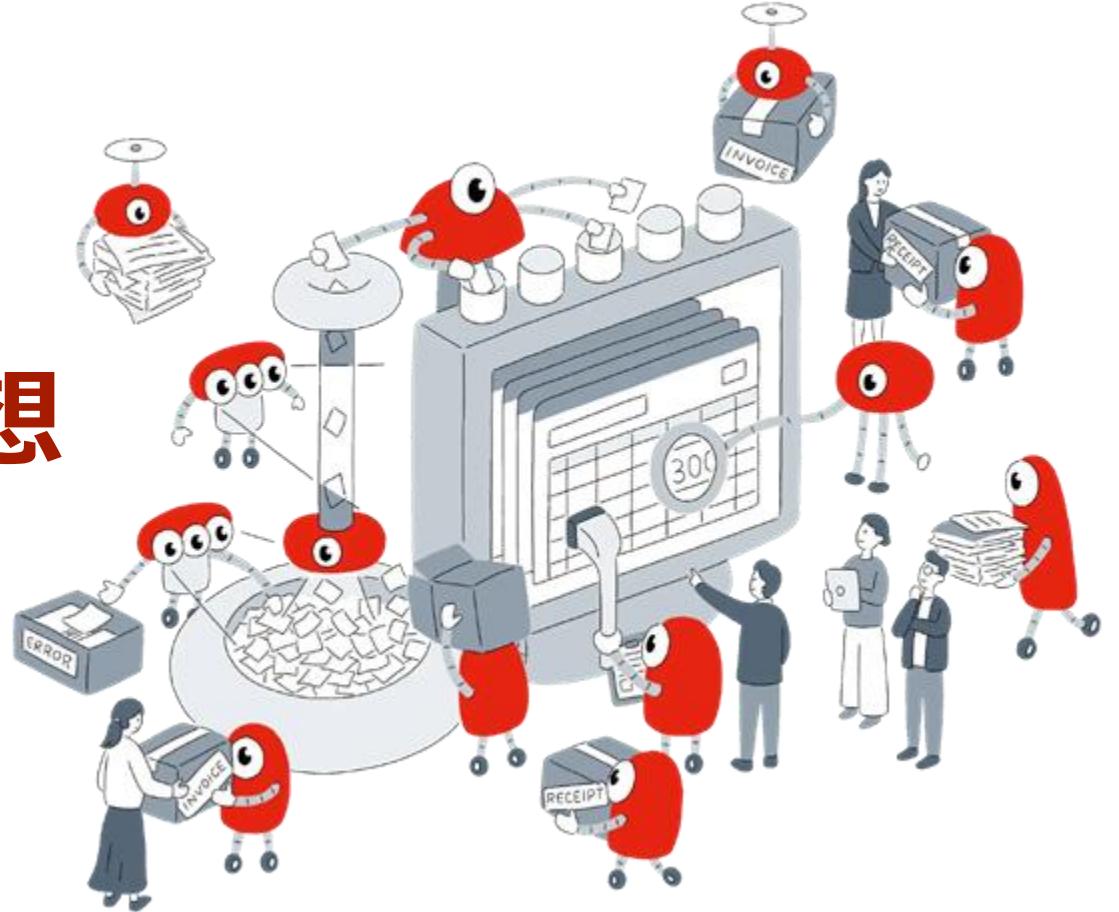
自己資本比率は**57.7%**と、高い財務健全性を活用した攻めの投資が可能

(単位：千円)	2024年12月期	2025年12月期第3四半期		ROE (参考値)	
	実績	実績	増減率		
流動資産	1,719,726	1,881,729	9.4%	41.0%	35.9%
うち現金及び預金	1,603,250	1,652,475	3.1%		
固定資産	714,365	880,833	23.3%		
総資産	2,434,092	2,762,562	13.5%		
流動負債	1,003,022	1,088,000	8.5%	11.0%	13.2%
固定負債	39,156	39,301	0.4%		
自己資本	1,389,527	1,595,350	14.8%		
自己資本比率	57.1%	57.7%	0.6pt		
新株予約権	2,385	39,909	—		

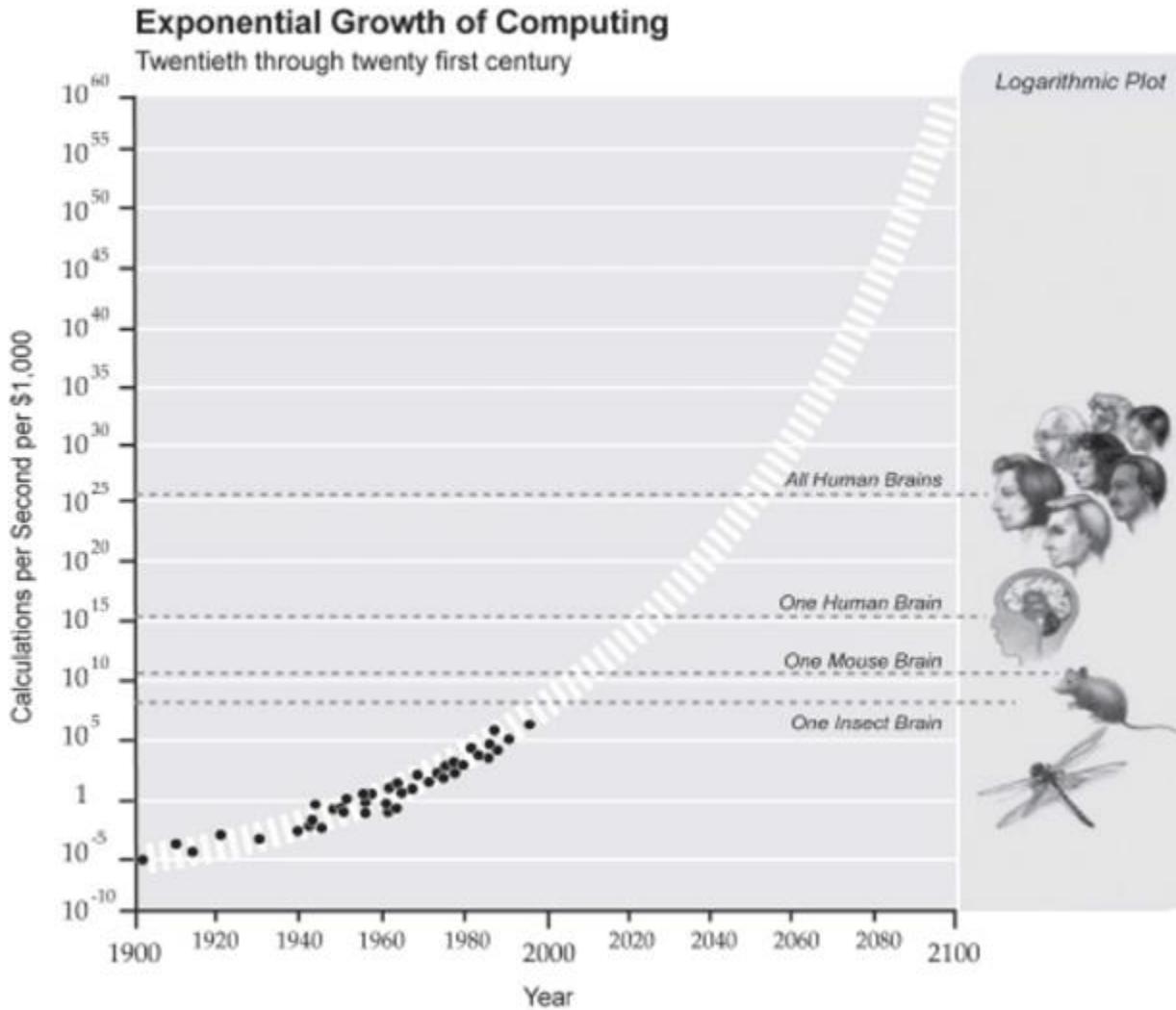
※2025年12月期第3四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成しているため、増減率は参考値となります。

※ROE、ROIC及びROAは、直近12ヶ月（LTM）実績に基づき算出しています。なお、2024年10月から2025年6月は個別財務諸表の実績、2025年7月から2025年9月は連結財務諸表の実績に基づき算出しております。

当社のビジネスモデル 経理シンギュラリティ構想



経理シンギュラリティ構想



シンギュラリティとは
AIが人間の知能を超える
転換点

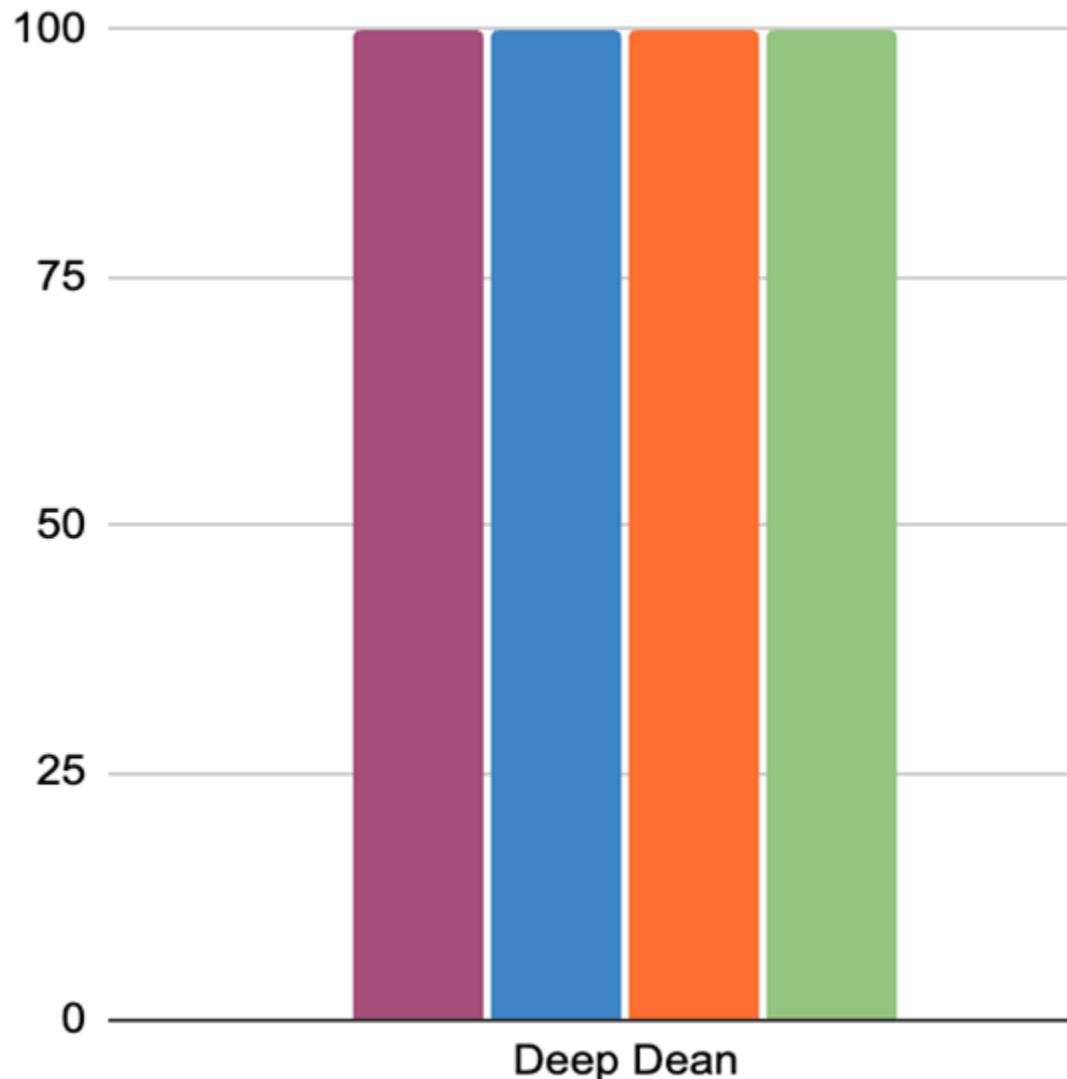
引用元 : Ray Kurzweil. The Singularity Is Near: When Humans Transcend Biology. Kindle edition. Penguin Books; 1st edition (September 22, 2005). Location. 1,373.

経理シンギュラリティ構想



2億件の経理データ
×
独自の生成AI
Deep Dean

日本の公認会計士試験短答式4科目で満点

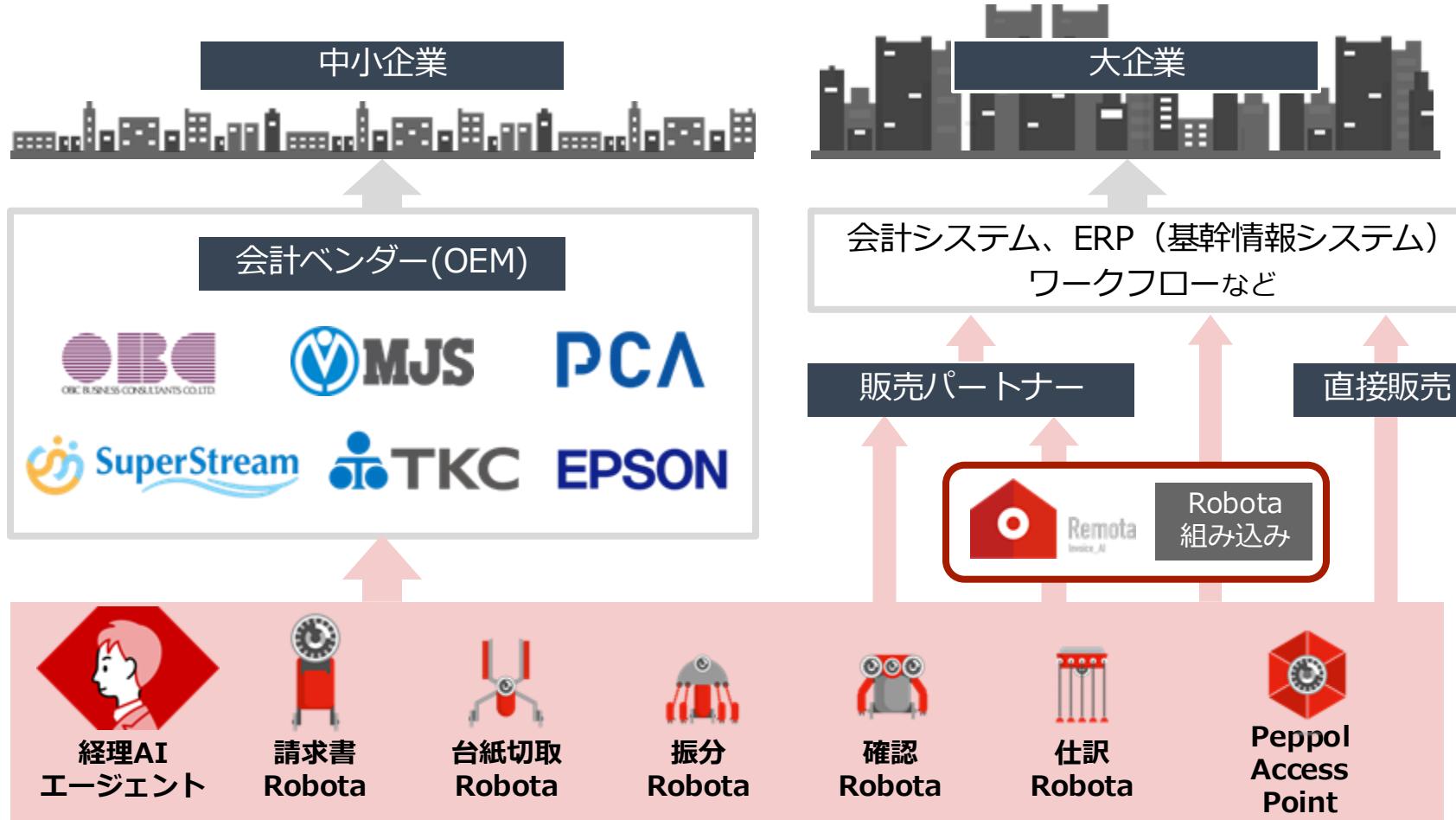


Deep Dean Scores

100 %

- 監査論
- 企業法
- 財務会計論
- 管理会計論

ビジネスモデル



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

① 経理業務ごとに経理AIエージェントで解く
「経理シンギュラリティ構想」を実行中

② 従来のOCRでは不可能な**経理の判断業務の自動化**を実現

③ 従来のBPO/派遣業務を超える高度な次元へ既存顧客と共に進化中

大企業での導入実績（一部）



AsahiKASEI

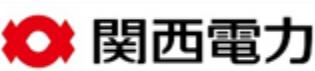


OMRON

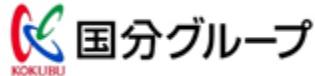
Kao



8カンテレ



kuraray



SUNTORY



dinos

TBS

TOPPAN

Nikon



HORIBA



Leopalace21

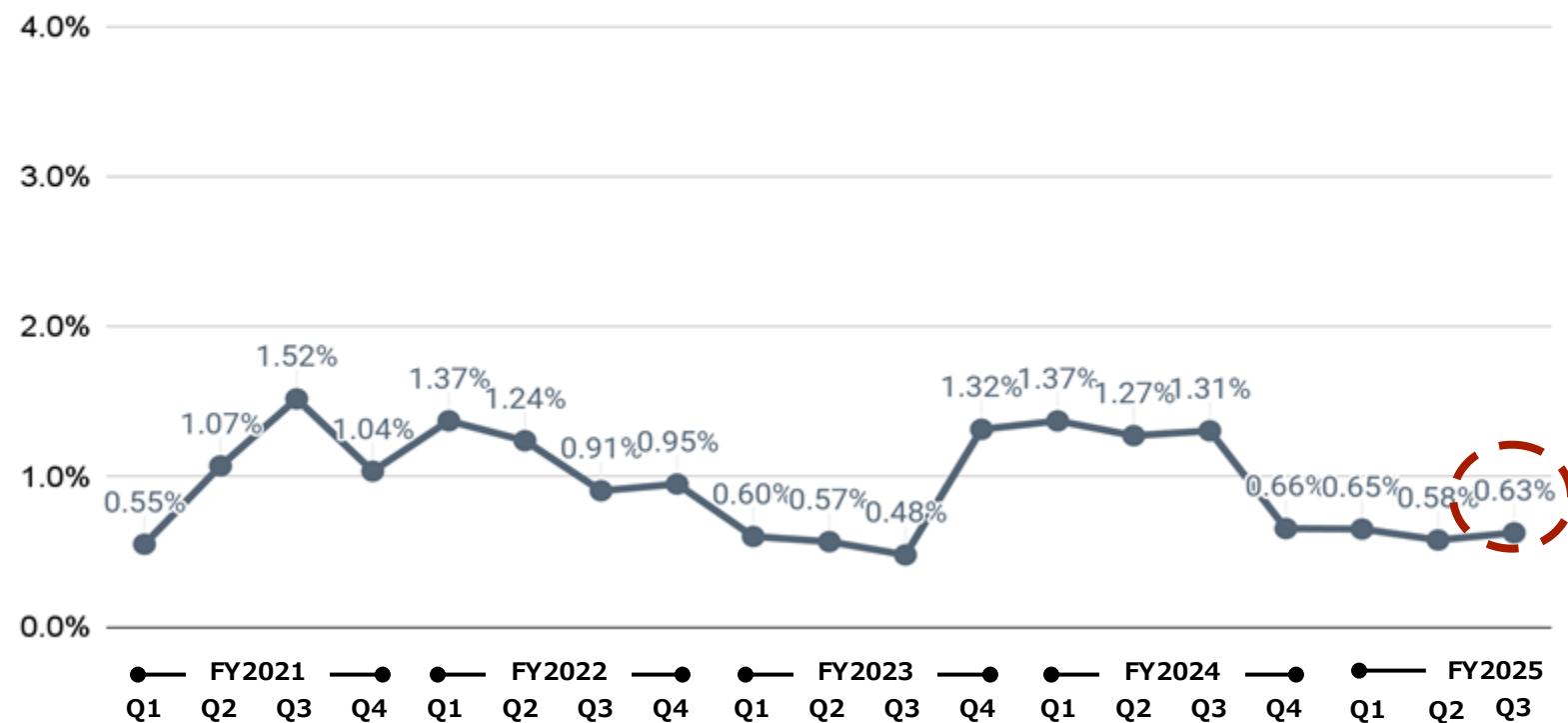
WACOAL HOLDINGS CORP.

FAST ACCOUNTING

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



月次解約率（グロスチャーンレート）：

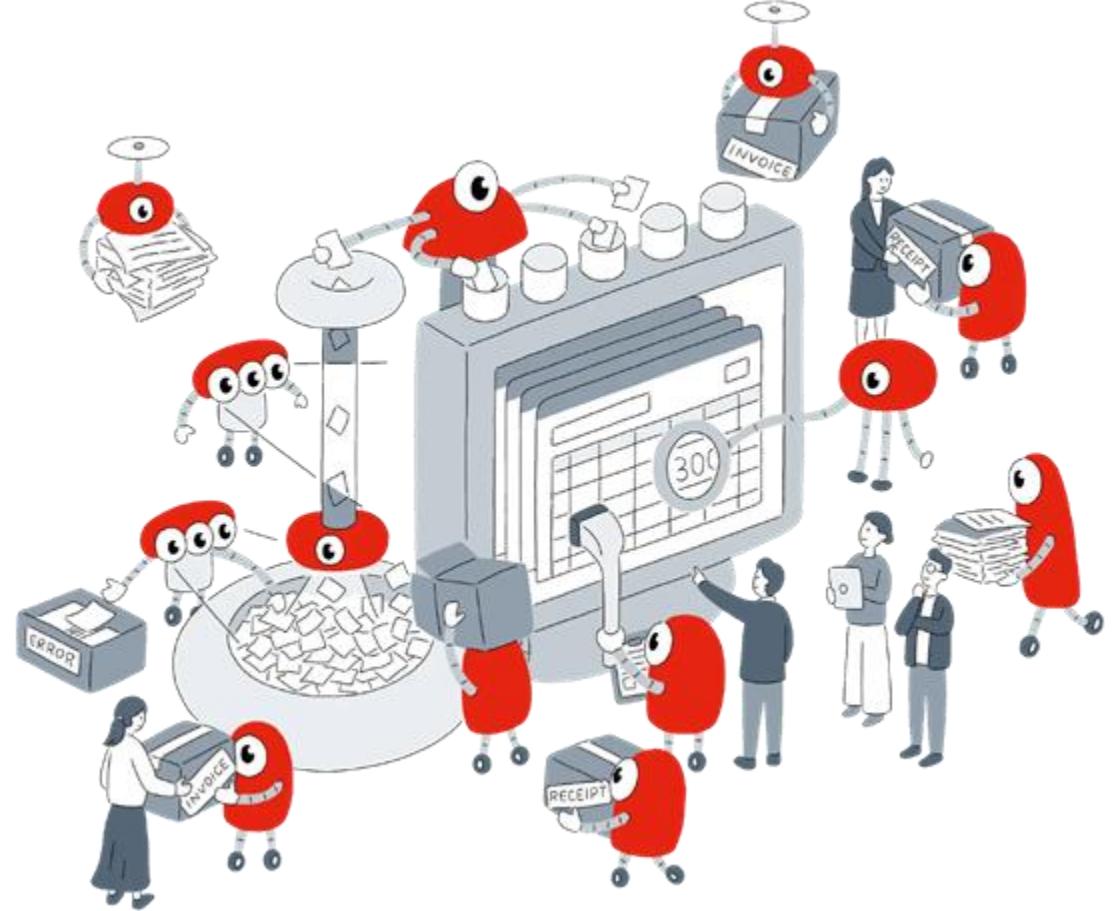
「当月失ったMRR／前月末のMRR」を直近12ヶ月分単純平均して算定

- 当第3四半期は大きなものは発生せず、低位の

0.63%

- 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

ビジネスハイライト



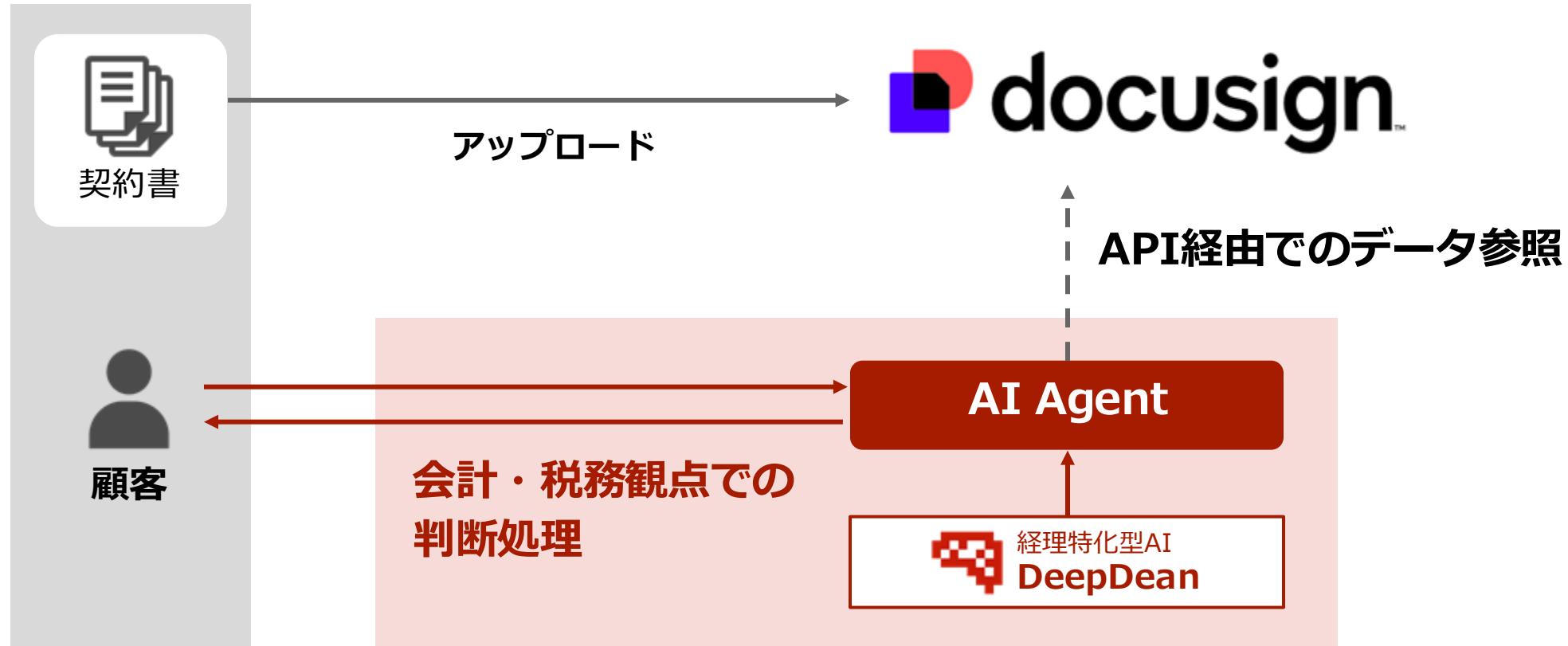
ドバイでIRイベント開催予定（11月19～21日）



大株主のPodobas氏の招待で
ドバイにて当社単独の
IR説明会を開催予定

DocuSignと業務提携

新リース基準の判定を自動化する共同ソリューションで、2027年適用に先行対応。
業務効率化とリスク低減へ



ビジネスハイライト

OCR分野におけるシェアNo.1を引き続き獲得

デロイト トーマツ ミック経済研究所「OCRソリューション市場動向 2025年版」

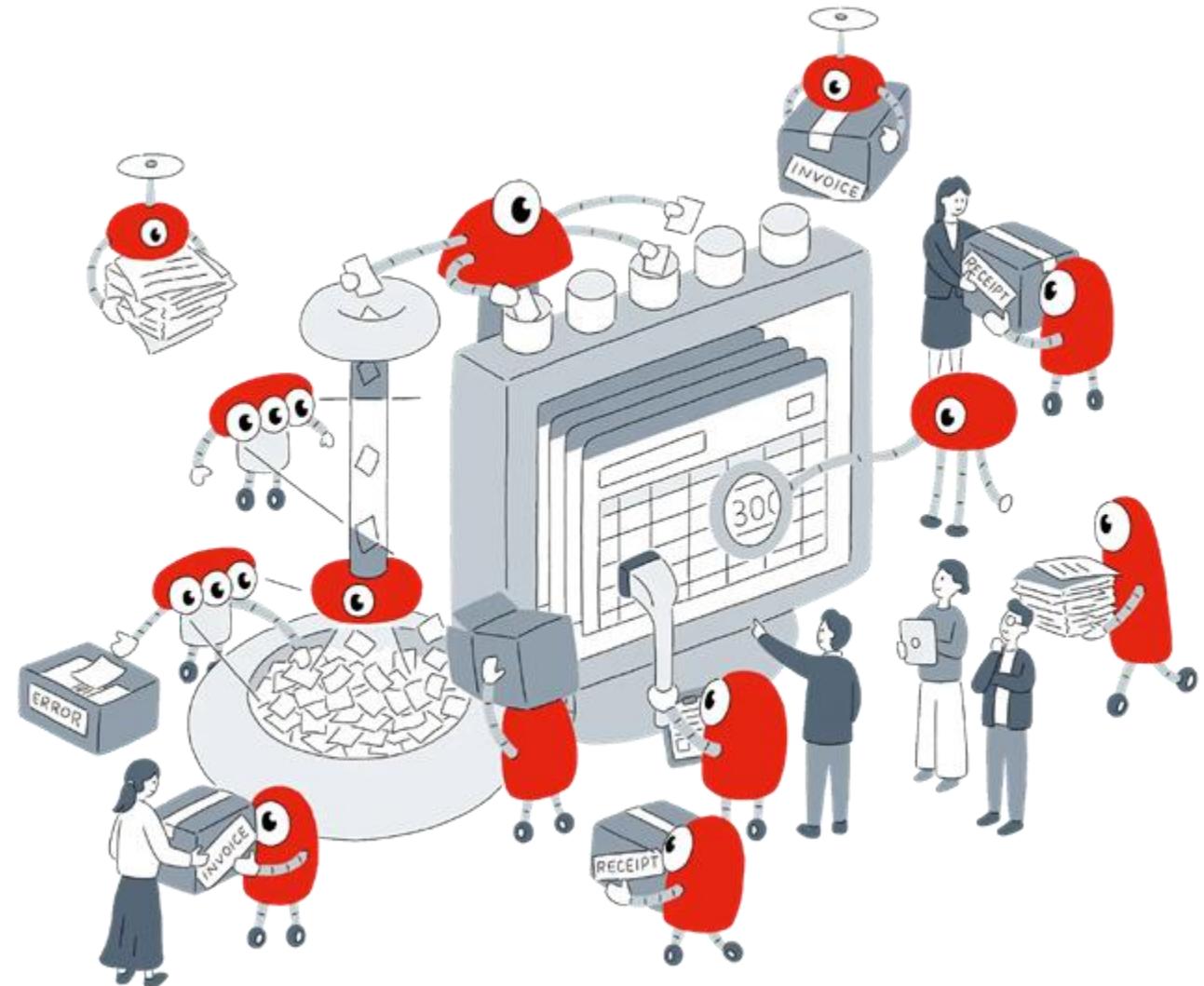
AI OCRベンダー 請求書・領収書 売上・シェアNo.1 獲得



調査機関：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 / 調査名：OCRソリューション市場動向（2025年版）

URL : <https://mic-r.co.jp/mr/03520/>

2025年12月期 目標と事業活動



Forecast

2025年12月期の成長目標

売上高成長率 38%、営業利益率 10%

2024年12月期 通期		2025年12月期 通期予想			
(単位：千円)	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%

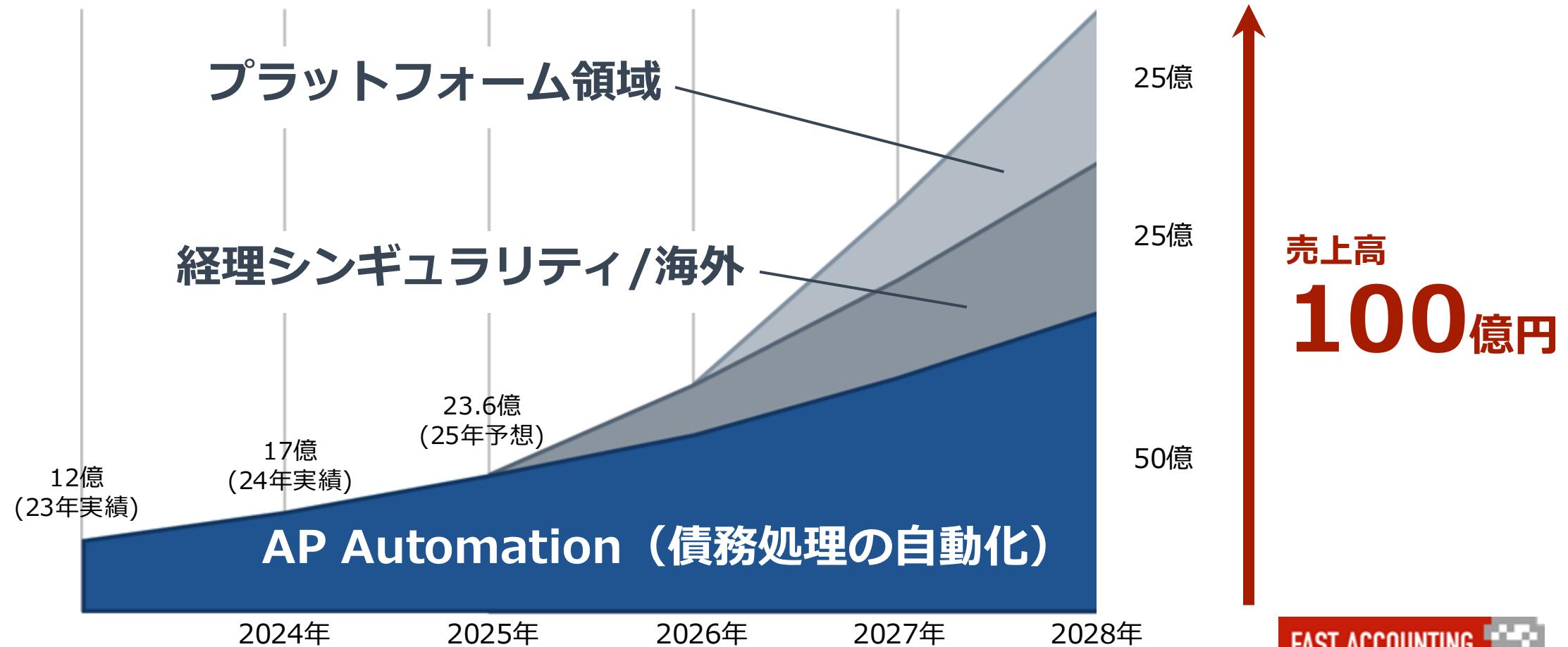
売上 **23.6** 億円
営業利益率 **10%** を

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。

ストレッチゴール

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



IRメール配信

適時開示やプレスリリースなどをお知らせするIRメールの配信をいたしております。
広報を強化して参ります。パソコン、スマートフォンからご登録ください。



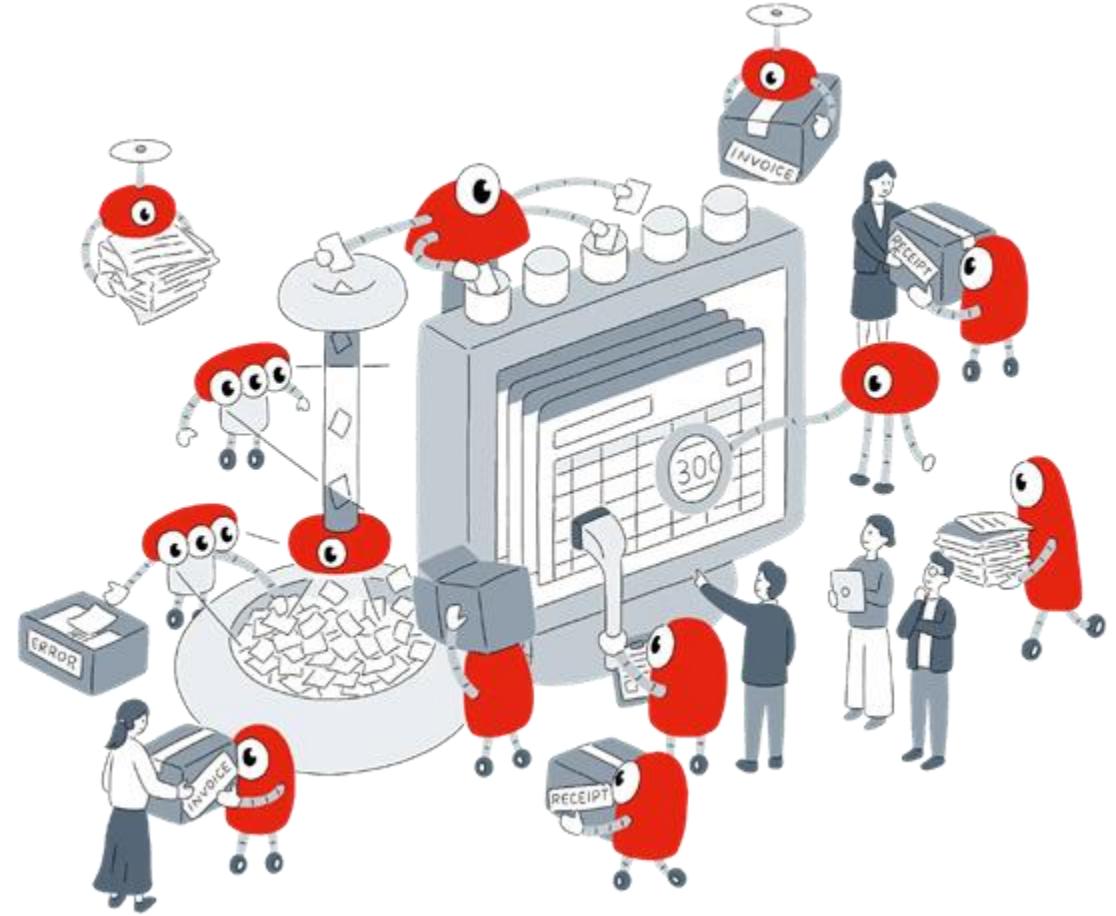
<https://fastaccounting.jp/ir/mail>

制約を取り払うことで、
自信と勇気を与える。

FAST ACCOUNTING



APPENDIX



安定した収益基盤があるビジネスモデル

(単位：千円)

収益タイプ別売上高の推移

500,000

400,000

300,000

200,000

100,000

0

● FY2021 ● FY2022 ● FY2023 ● FY2024 ● FY2025

Q1

Q2

Q3

Q4

Q1

Q2

Q3

Q4

Q1

Q2

Q3

Q4

Q1

Q2

Q3

Q4

Q1

Q2

Q3

■ プロフェッショナルサービス

■ 従量

■ MRR

約15%

約10%

約75%

売上の85%が
安定した収益基盤

□ **MRR**: 每月安定して得られる定期収益を示しています
第3四半期連結会計期間 約75%

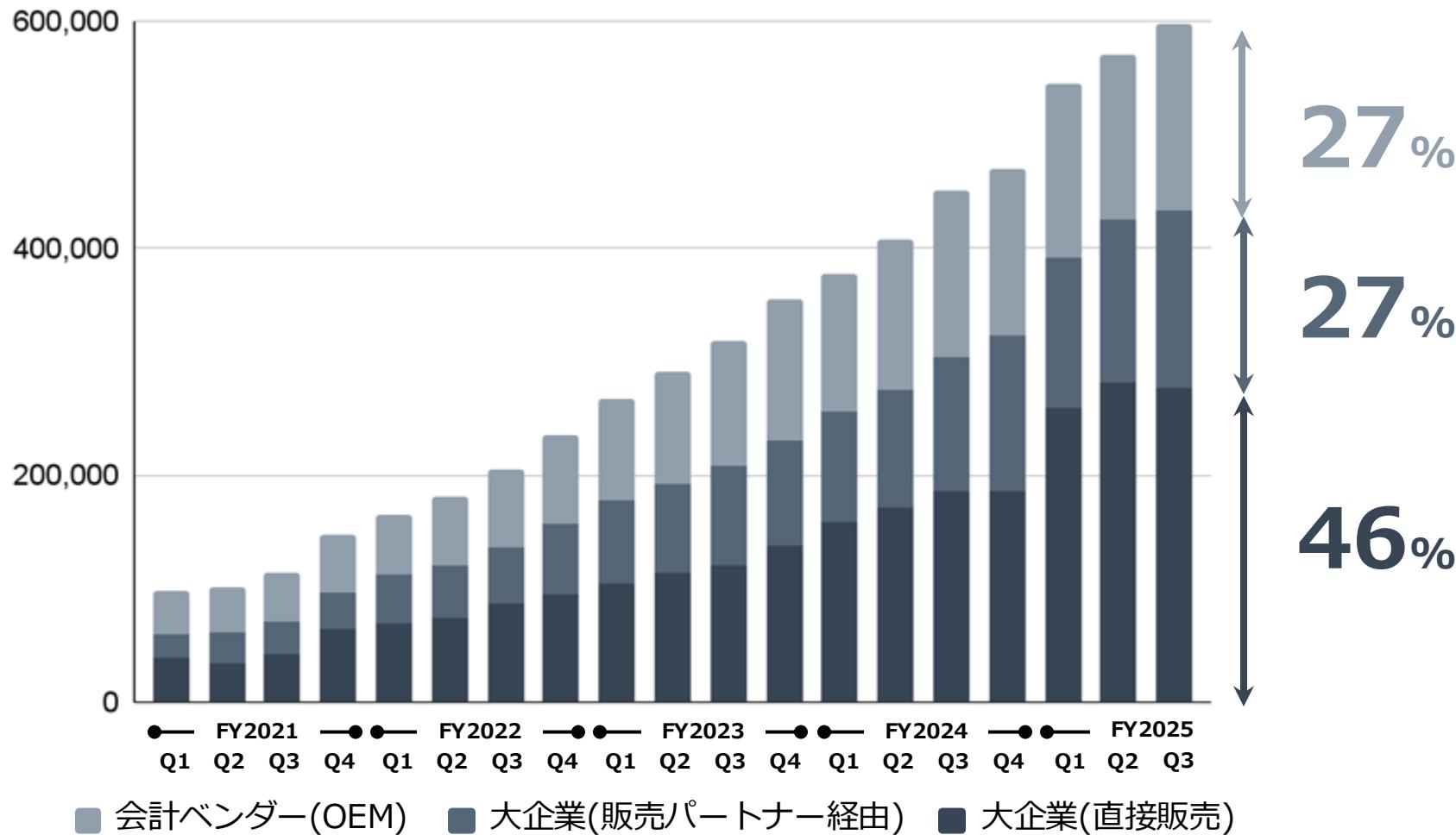
□ **従量** : 処理件数に応じた利用料
第3四半期連結会計期間 約10%

□ **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3四半期連結会計期間 約15%

販売形態別の売上高の推移

大企業向けの売上が大きく伸長し、**73%**へ

(単位：千円)



□中小企業向け

□会計ベンダー向け売上
(OEM)
27%

□大企業向け

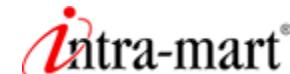
□パートナー経由販売
27%

□直接販売
46%

□大企業向け（直接販売）
の初期費用売上が好調

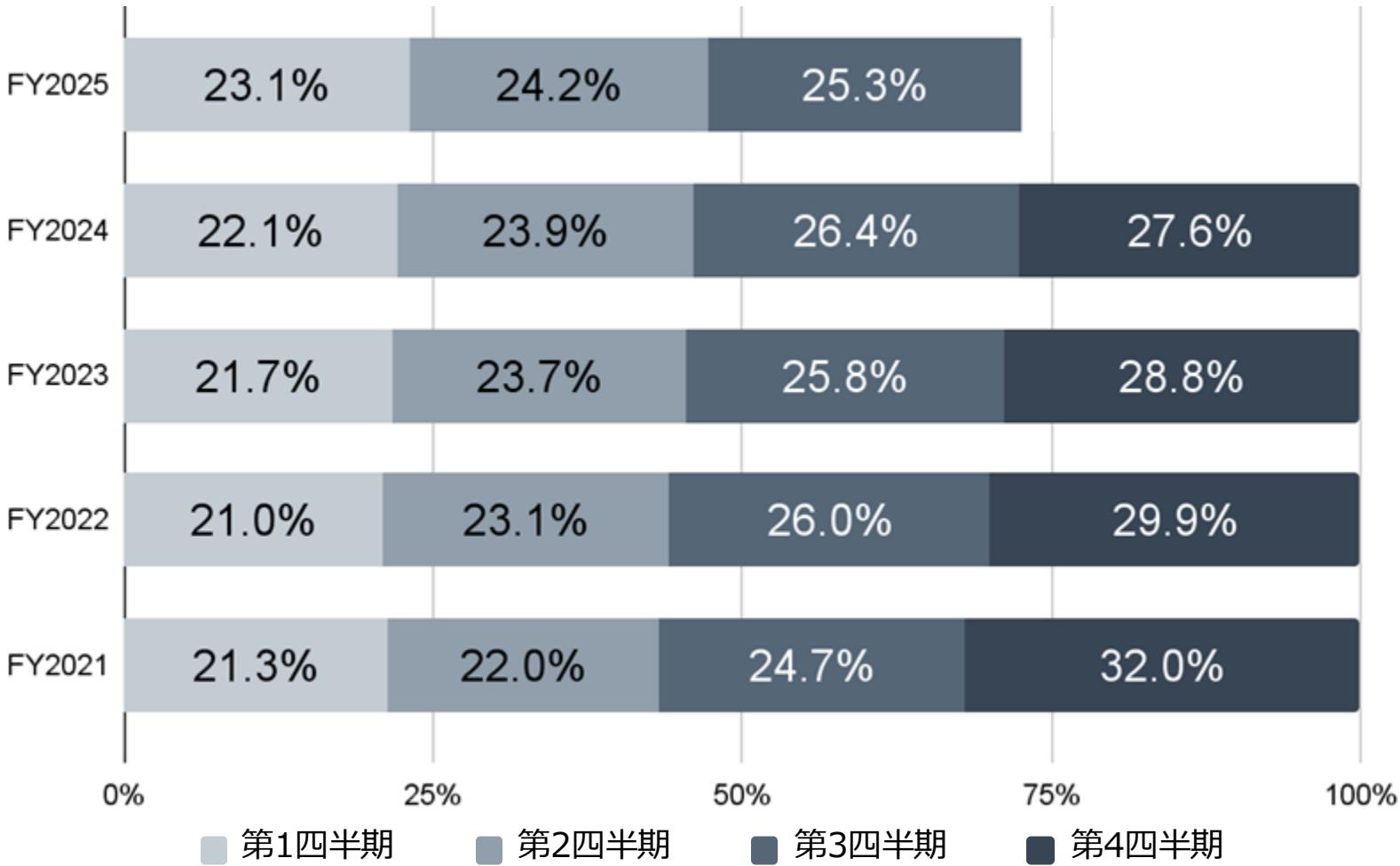
パートナー企業

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



四半期別の売上構成割合

例年比較で、売上が順調に推移



※FY2025は通年の業績予想数値に対する割合

□サブスク型のビジネスモデルであるため、年後半に売上構成割合が大きくなる傾向

□売上構成に大きな季節変動はありません

IR活動

投資家との対話を経営課題の一つと位置付け、株主価値向上に繋がるIR活動を強化

IR活動実績（2025年）	改善施策	今後の予定
<ul style="list-style-type: none">● 機関投資家1on1：100件超（国内外・新規面談増）● 個人投資家向け説明会：7回開催● IRブログ：8月より毎月1本発信	<ul style="list-style-type: none">● 投資家からの声を反映し、資料構成/メッセージを改善● 英語コンテンツ拡充により海外投資家との対話を強化● 個人投資家とのコミュニケーション強化（ブログ、説明会）	<ul style="list-style-type: none">● 海外IR拡大● 繼続的な情報発信● 【初の中東IR】11月下旬 DubaiにてIR説明会を開催予定



投資家の皆さまとの対話を通じ、
企業価値向上と適正な市場評価の獲得に向けた
取り組みを引き続き強化してまいります。

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 122名（2025年6月30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）

- 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、

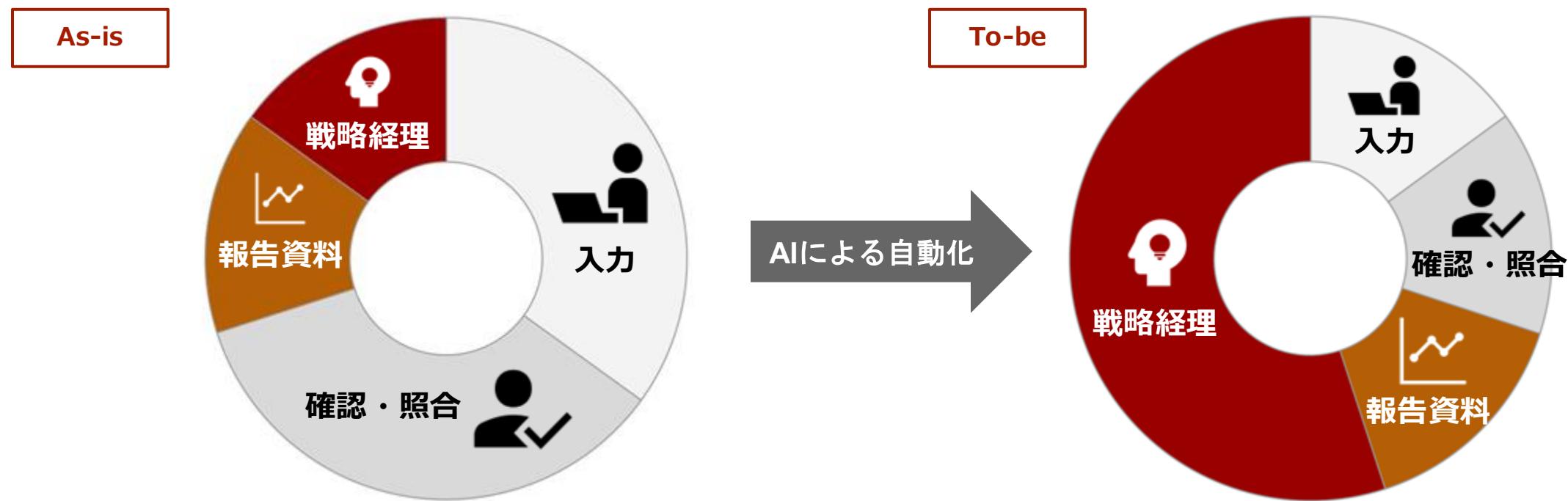
対象期間：2024年度（実績値）～2025年度（予測値）、調査時点：2024年12月



※2

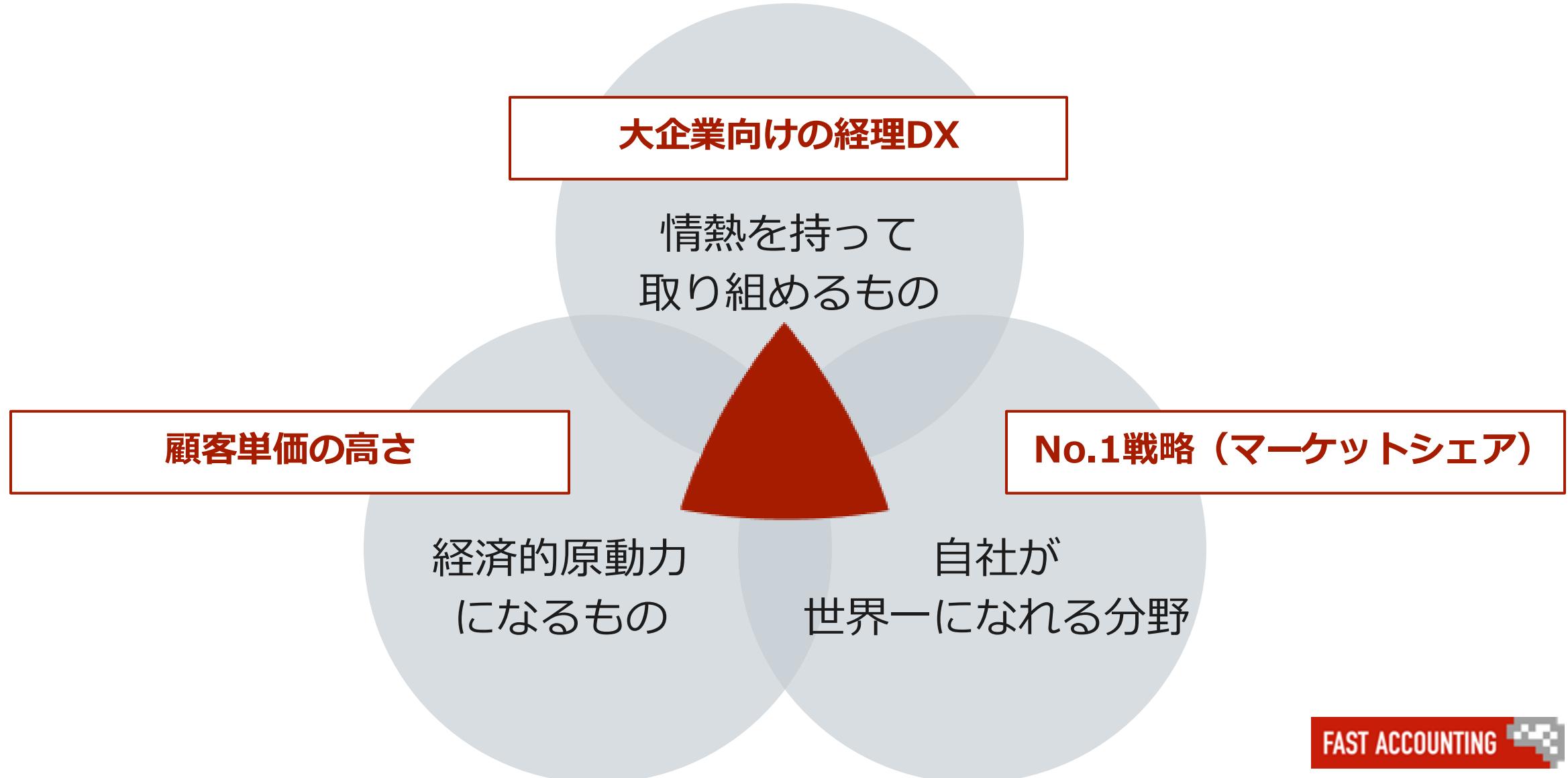
当社の社会価値

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、**人手不足を解消して
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



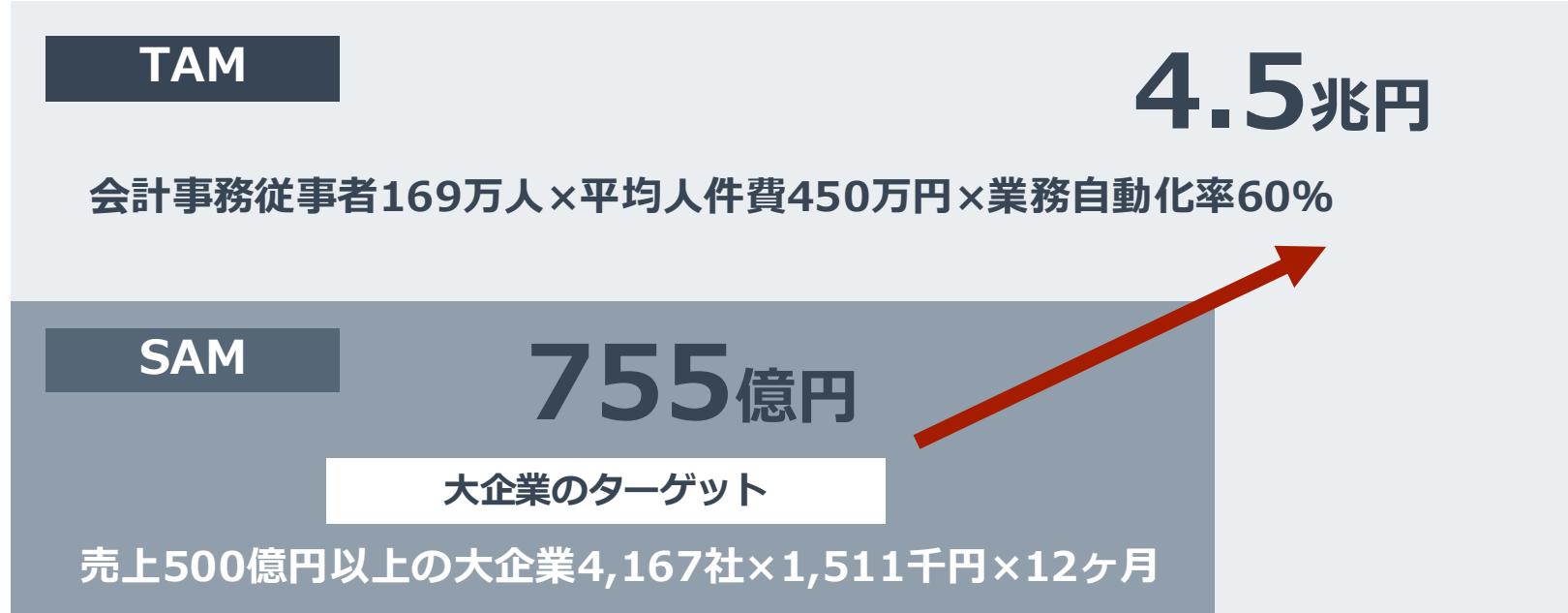
経理業務のデジタル化とAI化



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

市場規模・日本（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4,167社 : 売上1,000億円以上=2,283社、500億円以上=1,884社
(2025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、会計事務従事者的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

市場規模・米国（会計関連ビジネスのTAM・SAM）

TAM

会計事務従事者346万人 × 平均人件費\$61,847 × 業務自動化率60%

約19.3兆円

SAM

大企業のターゲット

約1,674億円

売上5億ドル以上の大企業9,231社 × 1,511千円 × 12ヶ月

※1ドル150円で算出

会計事務従事者 346万人 :

O*NET OnLine 「アメリカの会計業界概要（2023年）」

平均人件費 \$61,847 :

O*NET OnLine 「アメリカの会計業界概要（2023年）」

大企業 9,231社 :

NAICS Association 「Detailed Business Counts（2024年12月3日時点）」

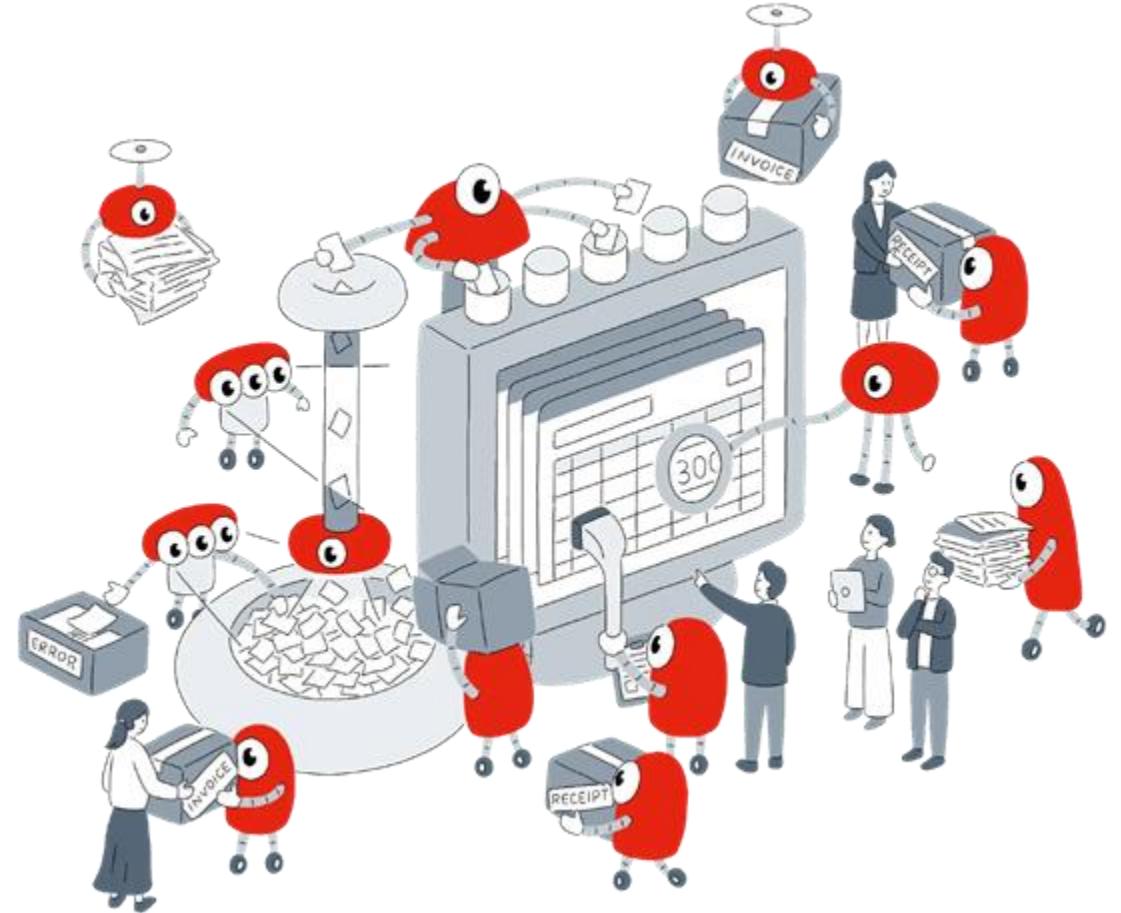
TAM (Total Addressable Market) :

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) :

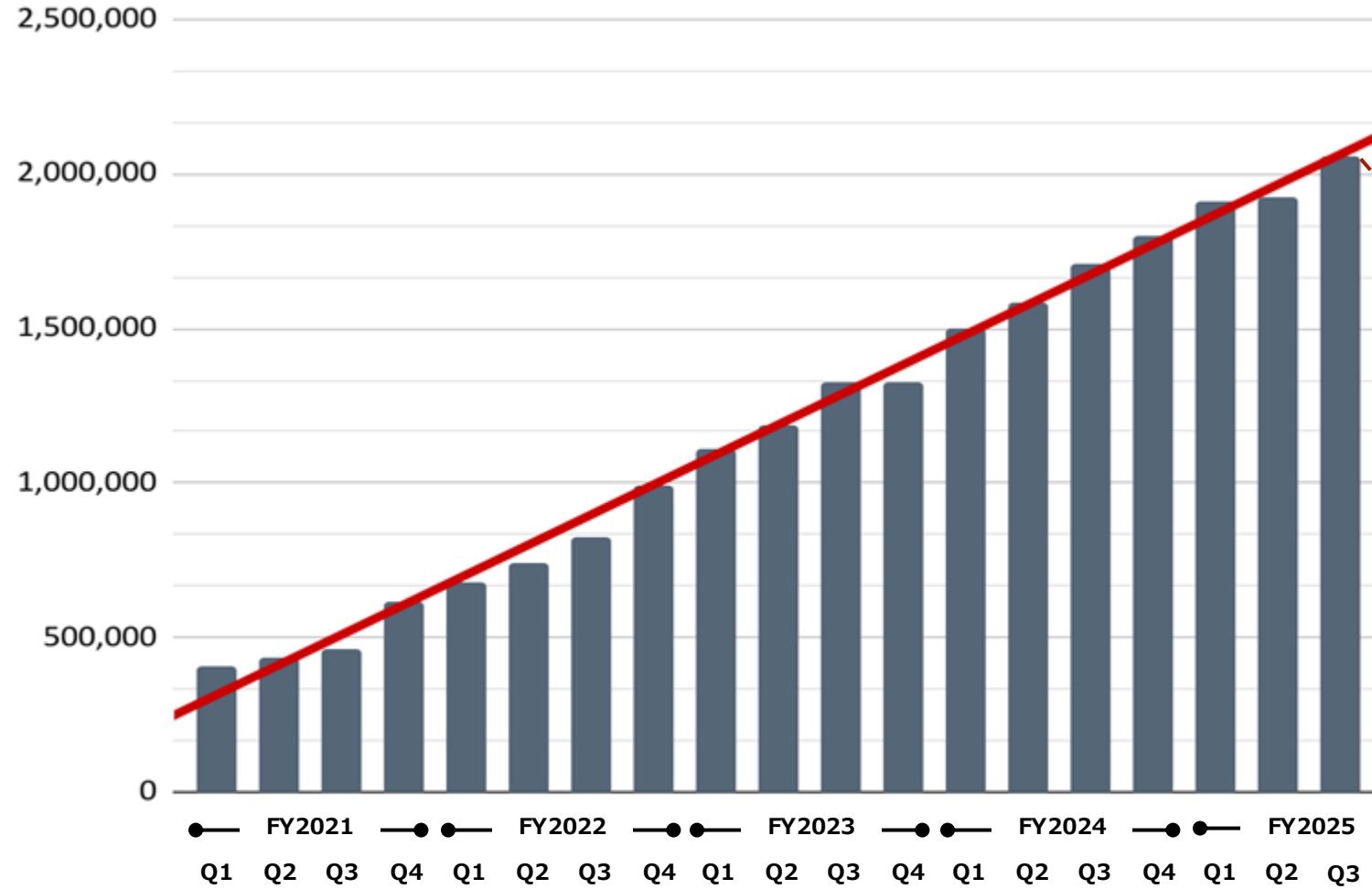
ある事業が獲得しうる最大の市場規模

重要な指標（KPI）



ARR (年間定期収益) の推移

(単位 : 千円)



ARR = ARPA (1アカウント単位の平均収益)×顧客数×12か月

□2025年12月期第3四半期
ARR

20億円

□年間平均成長率

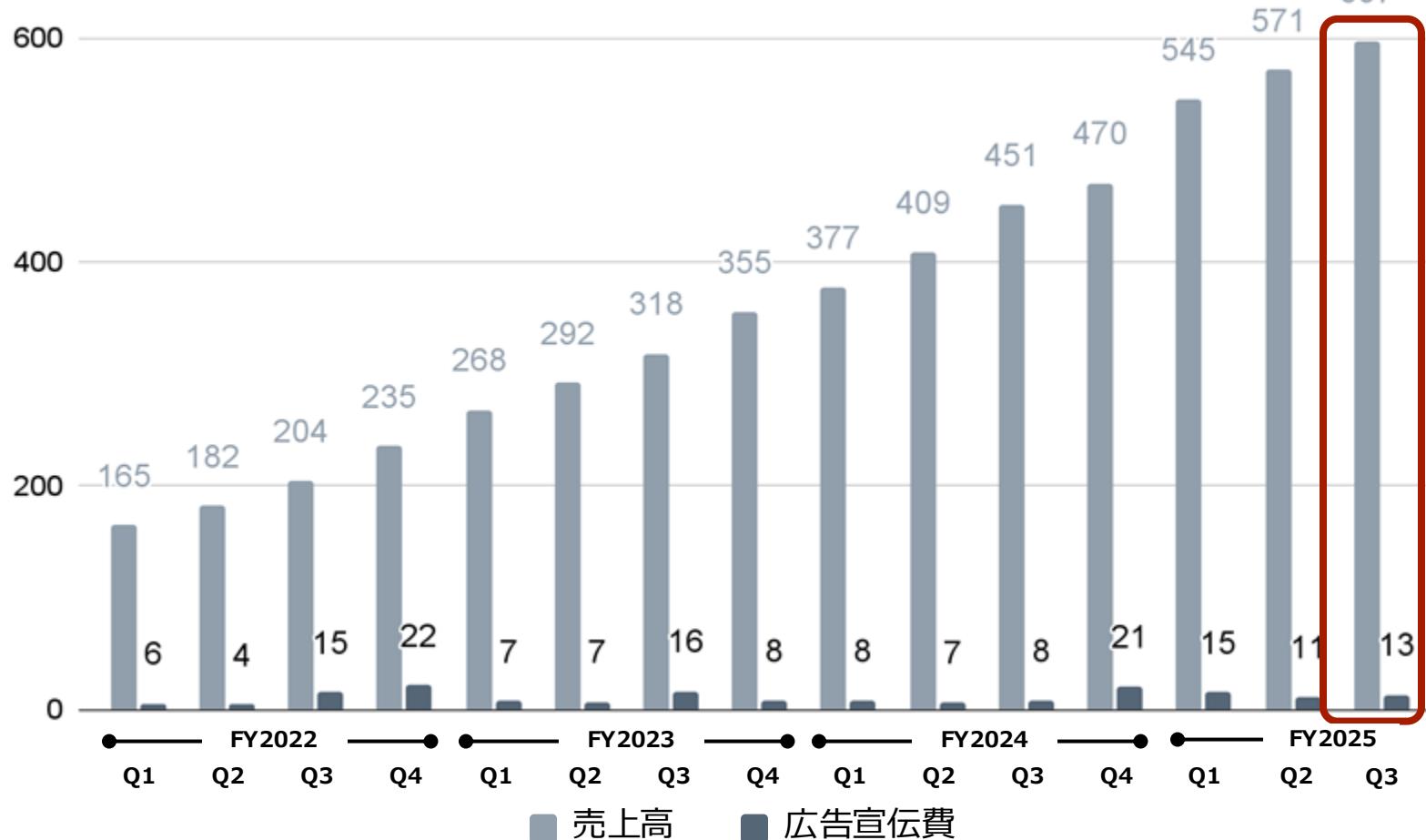
25%

ARR : 安定収益により
事業基盤の強化が進行中

広告宣伝費の割合と推移

広告に依存しない営業体制を堅持

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
当第3四半期連結会計期間の
売上高に対する広告宣伝費の
割合は

2.3%

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**132社**
(うち直接販売が73社)
- 会計ベンダー (OEM) の
導入社数は**31社**
- 直近1年間で28社増加
(うち大企業は26社増加)

平均収益と平均収益の推移

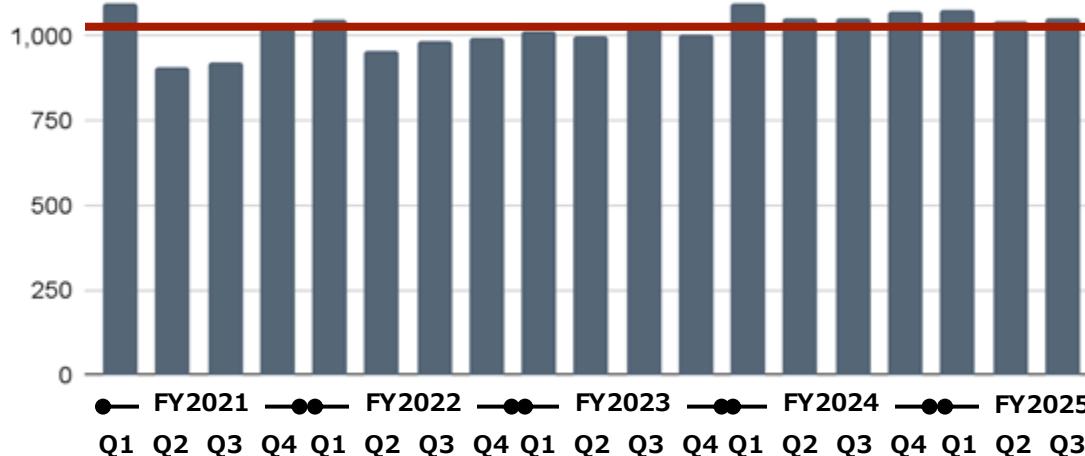
安定したアップセル・クロスセルにより、100万円前後のARPAを維持

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

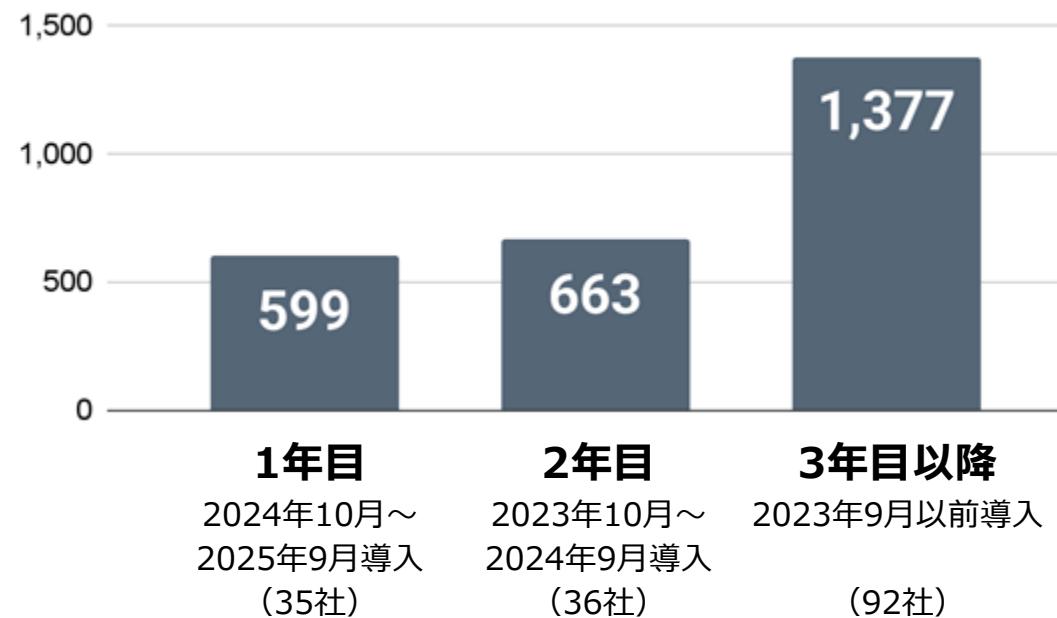
過去から概ね**100万円**前後で推移

(単位：千円)



導入年数別の既存顧客の平均収益 (ARPA)

(単位：千円)



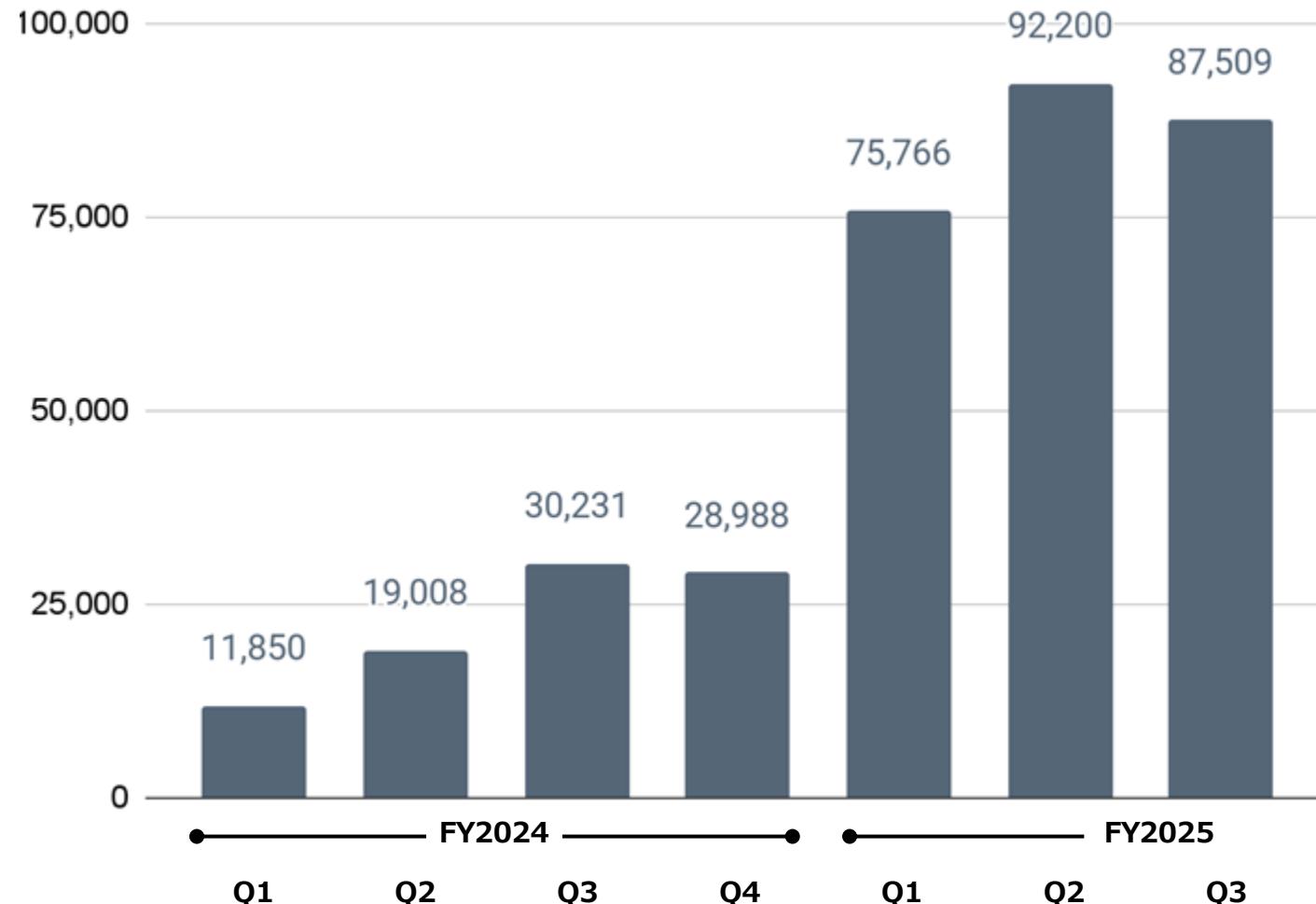
ARPA (Average Revenue per Account) :

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

プロフェッショナルサービス 売上高の推移

2025年度に注力開始。第3四半期も高水準を維持

(単位：千円)



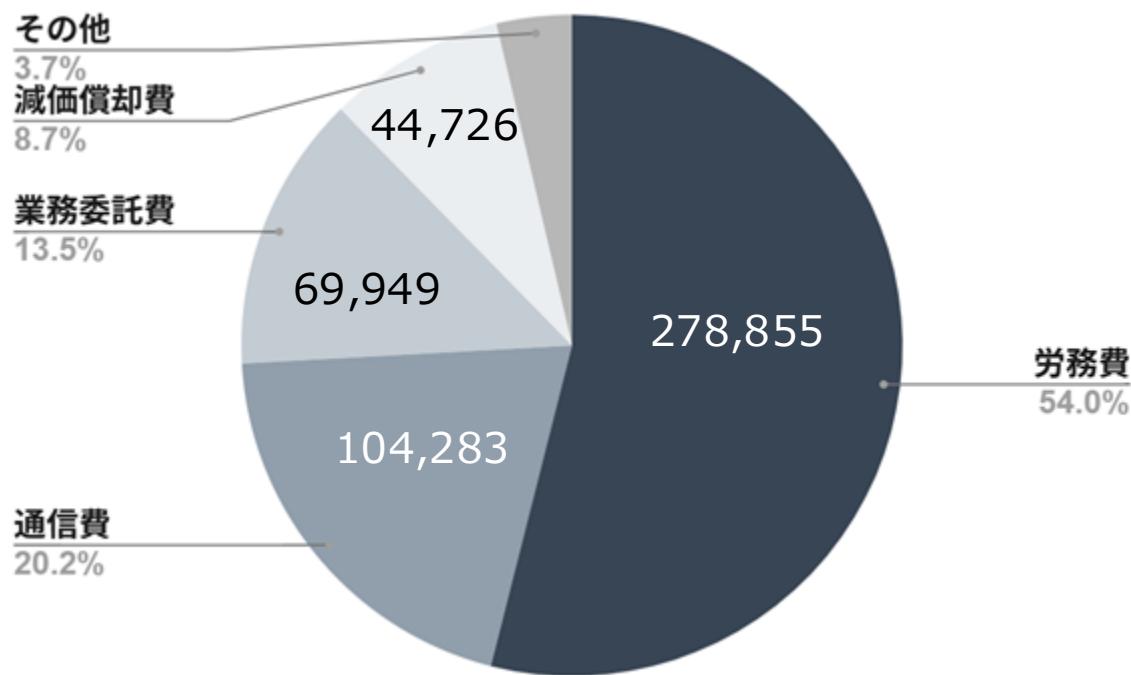
- 今期よりプロフェッショナルサービス（初期費用）に注力を開始
- 初期システム設定のほか、製品の導入に合わせた業務プロセス提案および製品のカスタマイズも含まれる
- 初期導入時の売上であり、MRR拡大の先行指標となりうる

売上原価・販管費の構成割合 (2025年12月期第3四半期)

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

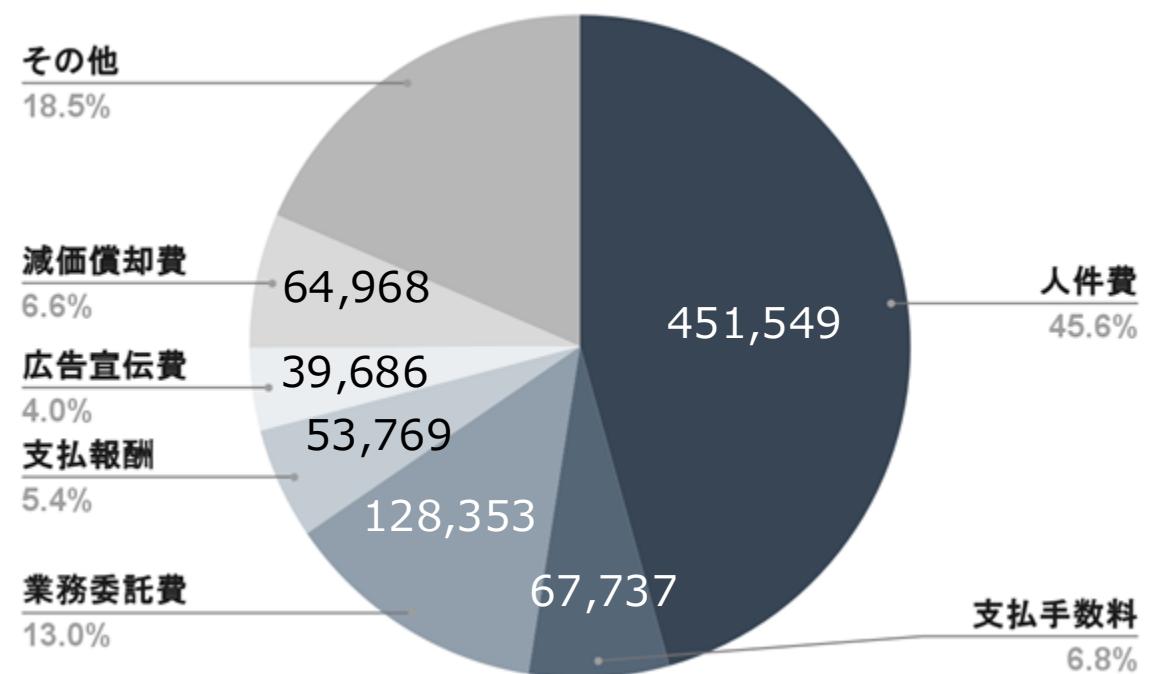
売上原価（他勘定振替高控除前）

(単位：千円)



販売費及び一般管理費

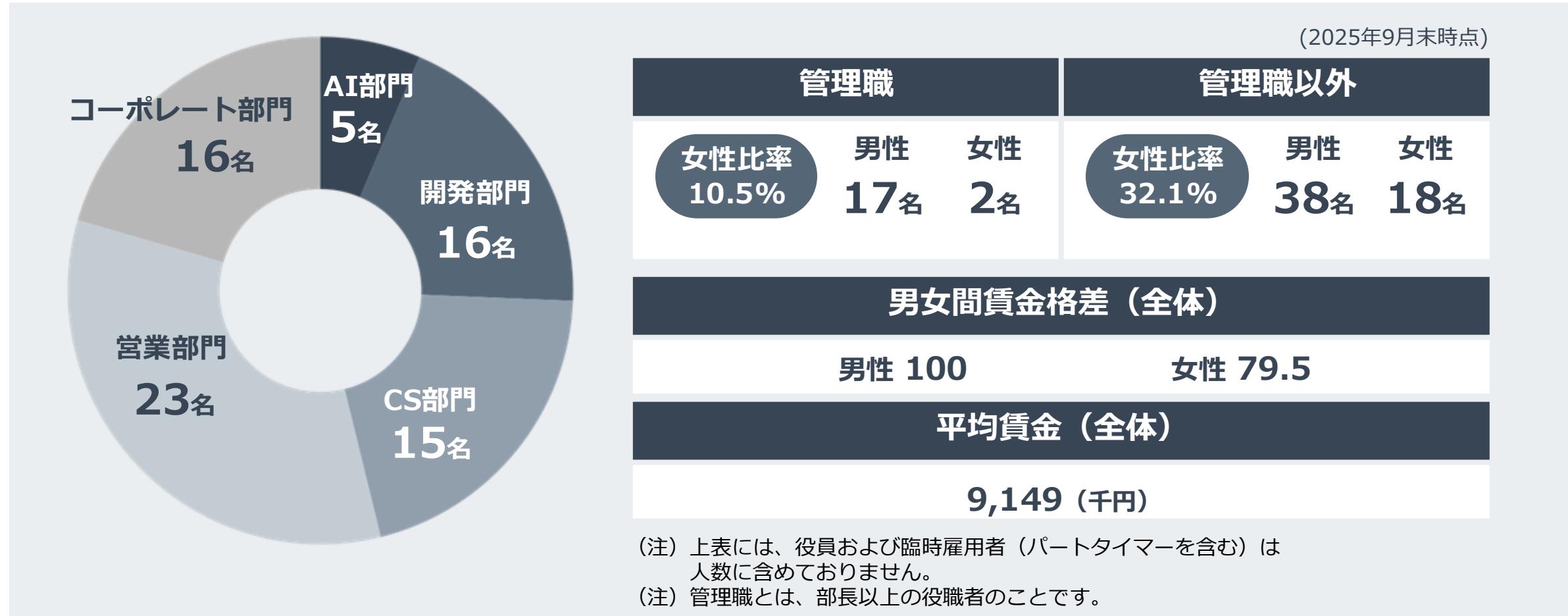
(単位：千円)



※販管費の「その他」に含まれる項目例：地代家賃、教育研修費、接待交際費など

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21.3%



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。
- FY2024は、繰越欠損金が全額回収可能であると判断し、繰越欠損金に係る繰延税金資産315百万円を計上した結果、法人税等が△281百万円となり、税引前利益に対する法人税等の負担率は△153.4%となっております。
- FY2025以降は、繰越欠損金で減額される法人税等の金額と繰延税金資産の取り崩しに伴い計上される法人税等調整額の金額が相殺されて、税負担が法定実効税率に近似していく予定であります。

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。
- 繼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。
- **25年度は予想利益に対して配当性向 20%を目指値として設定し、配当を予定**しています。

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默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

