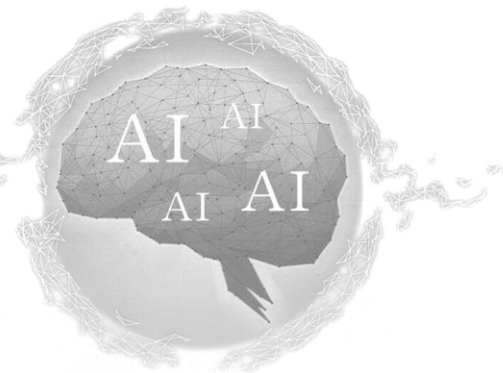




2026年3月期 決算補足説明資料



令和アカウンティング・ホールディングス株式会社
(東証グロース：296A)

2026年4月22日



企業情報

会社概要

役員・主要メンバー

経営理念・経営目標・経営方針

社名	令和アカウンティング・ホールディングス株式会社		
設立	2004年8月		
所在地	東京都中央区日本橋1丁目4番1号		
代表者	代表取締役 繁野 径子		
資本金 (2026年3月31日現在)	100,000千円（資本準備金：25,000千円、その他資本剰余金：952,100千円）		
事業内容	<p>経理に関わるプロフェッショナルサービスの提供</p> <ul style="list-style-type: none"> ● コンサルティング事業 ● システム開発事業 ● 教育研修事業 ● 人材派遣紹介事業 		
主なグループ会社	<ul style="list-style-type: none"> ● 株式会社ミラクル経理（MIC） ● 令和ヒューマン・ファースト株式会社（RHF） ● 令和インベストメント株式会社（RWI） ● HSKベトナム会計監査法人（HSKV） 		
主な株主 (2026年3月31日現在)	<ul style="list-style-type: none"> ● 須貝信 (24.77%) ● (株)mysky (5.35%) ● 須貝舞 (5.35%) ● ヤーマン(株) (5.01%) ● 繁野径子 (4.28%) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 三井不動産(株) (1.67%) ● (株)メディパルホールディングス (1.67%) ● 役員及び従業員 (22.01%) 	<p>※自己株式を除く発行済株式総数に対する所有割合</p>

役員・主要メンバー



代表取締役 社長執行役員

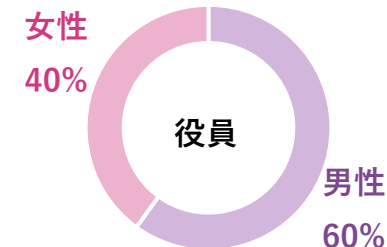
繁野 径子

公認会計士

取締役 専務執行役員

中村 樹

税理士有資格者
事業本部 本部長



取締役 監査等委員

佐々木 明日美

前令和ヒューマン・ファースト(株)
代表取締役

取締役 監査等委員

石田 和男

元(株)りそな銀行常務執行役員

取締役 監査等委員

鴛海 量明

公認会計士・税理士

常務執行役員

三品 貴仙

税理士有資格者
ファンド・リート
コンサルティング推進部 部長

殿村 彰久

公認会計士
第5事業部 部長
令和ヒューマン・ファースト(株)
代表取締役

田口 英亮

公認会計士
業務管理部 部長

執行役員

鈴木 勝也

公認会計士
第2事業部 部長

阿辻 健一

公認会計士
ベトナム公認会計士
HSKベトナム会計監査法人会長

経営理念

High Quality / Workers First

経営目標

First Class / All Round Player

経営方針

- ソフトインフラとしての経営業務・経理業界の改革
- 人間力の育成
- 持続可能な企業の実現

II

財務情報等

経済環境、マーケットの状況と、その影響を受けない当社の特徴

2026年3月期の業績ハイライト

PLサマリー（連結）

PLサマリー（単体）

売上・利益推移（連結）

売上・利益の四半期ごと内訳（連結）

売上内訳推移（連結）

➤ 経済環境、マーケットの状況

- 日本経済を取り巻く環境は、アメリカ・イスラエルのイラン攻撃による原油を中心としたエネルギー価格の高騰をはじめとして、各国の政策動向や円安・為替変動、中東・ウクライナなどの地政学リスク、物価上昇などによる景気への影響懸念など、依然として先行き不透明な状況が継続しております。

➤ 経済環境、マーケットの影響を殆ど受けない当社の特徴

- 当社コンサルティング事業は専門性の高い頭脳労働集約産業であり、総合的専門性と組織的な対応によりクライアントの高度な経理実務を担える唯一無二の存在として経済環境の影響を受けず業務を受託しております。
- 当社のクライアントは大企業グループが中心であり、グループ企業の1社と取引開始後、業務範囲を増加、グループ内他企業他部署への展開により取引を拡大していくことを戦略のひとつとしているため、安定的な拡大を実現することができています。
- 原油を中心としたエネルギー価格の高騰影響について、当社のクライアントは強固な経営基盤を持つ企業であり、高度なコストマネジメントによりその影響を軽微にとどめており、また当社のサービスはいわば企業のソフトインフラであることから、当社サービスの提供を断られるような事態となる可能性は極めて低いといえます。
- 当社子会社のベトナム会計監査法人は連結決算上為替レートの影響を受けますが、その影響は軽微であり、その他の事業についても現時点で為替相場の影響はありません。
- 解約率は非常に低い水準を継続しており、売上の8割超をLong売上（解約されない限り継続する）が占めているため、マーケットの状況に関わらず安定的に売上が拡大していく特徴があります。

➤ 売上

- 国内労働人口の減少と会計業務の複雑化、第三者専門家が関与することによる会計情報の信頼性担保の要請が高まっていることなどから、引き続き当社サービスに対する需要が継続・拡大しております。
- 2026年3月期の売上高は前期比で+14.6%増加し順調に推移しております。

➤ 利益

- 利益面では予想を上回る着地となりました。経常利益は前期比+34.9%増加となり、経常利益率は35.0%まで上昇しました。
- 最終利益は前期比+40.0%増加となり、最終利益率は24.9%まで上昇しています。
- 自社および子会社である株式会社ミラクル経理で開発している様々な汎用型効率化ツールの活用が前期以上に進展したことにより、主に人件費および採用費を抑制できたことが当初予想を上回る利益水準となった理由です。

PLサマリー（連結）



- 売上高・経常利益とも順調に推移している。
- 当社単体の生産性向上と品質向上を中心としつつ、グループシナジー効果をさらに高めていくことを目指します。

（単位：百万円）

摘要	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
売上高	3,884	4,423	4,979	5,705
経常利益	767	824 [※]	1,478	1,994
経常利益率	19.8%	18.6% [※]	29.7%	35.0%
親会社純利益	327	574	1,014	1,421
純利益率	8.4%	13.0%	20.4%	24.9%
ROA (預り金調整後)	13.2%	21.2%	29.9%	39.0%
ROE	16.8%	26.4%	37.3%	49.6%
自己資本比率 (預り金調整後)	80.3%	79.8%	80.4%	76.7%

✓ 当社2022年度及び2023年度の連結貸借対照表には子会社のうちHSK事業承継支援株式会社と東京インキュベーション株式会社における東京都からの預り金と同額の現預金が計上されておりますが、この現預金と預り金は実質的に当社の資産負債ではないため、上表では預り金を負債から控除してROA及び自己資本比率を算定しております。なお、2024年度から東京インキュベーション株式会社を連結の範囲から除外しております。これは、東京インキュベーション株式会社の重要性が減少したことにより、連結の範囲から除外することとしたものであります。

※ 2023年度のみCM放映（約2億円）を実施

PLサマリー（単体）



- 99%台の非常に高い契約継続率に支えられ、売上高・経常利益は安定して成長している。
- 生産性の向上と品質向上により継続成長を目指します。

（単位：百万円）

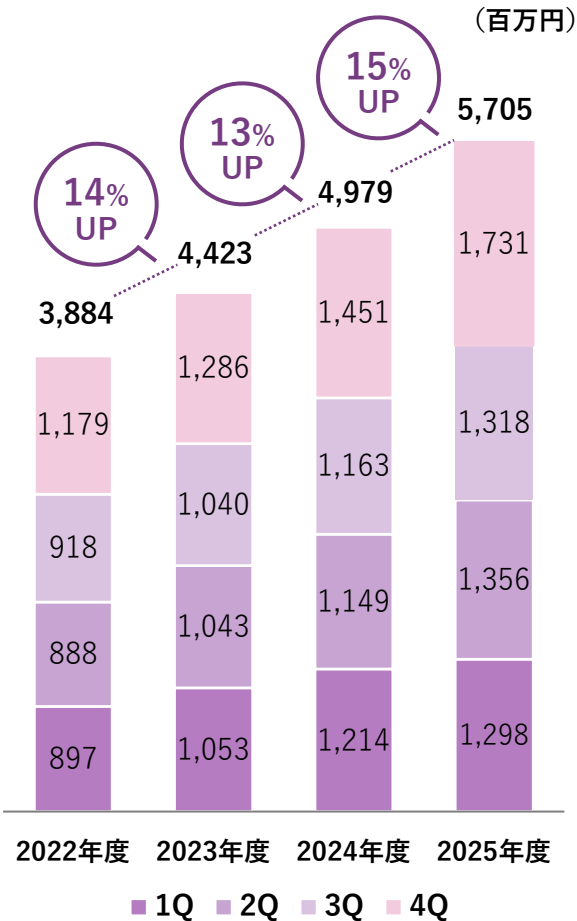
摘要	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
売上高	3,521	4,021	4,554	5,186
経常利益	715	767 [※]	1,416	1,962
経常利益率	20.3%	19.1% [※]	31.1%	37.8%
税引後利益	292	537	975	1,415
純利益率	8.3%	13.4%	21.4%	27.3%
ROA	12.8%	21.7%	30.9%	42.0%
ROE	15.5%	25.9%	37.8%	52.3%
自己資本比率	85.5%	81.9%	81.5%	78.7%
契約継続率	99.927%	99.766%	99.810%	99.979%

※ 2023年度のみCM放映（約2億円）を実施

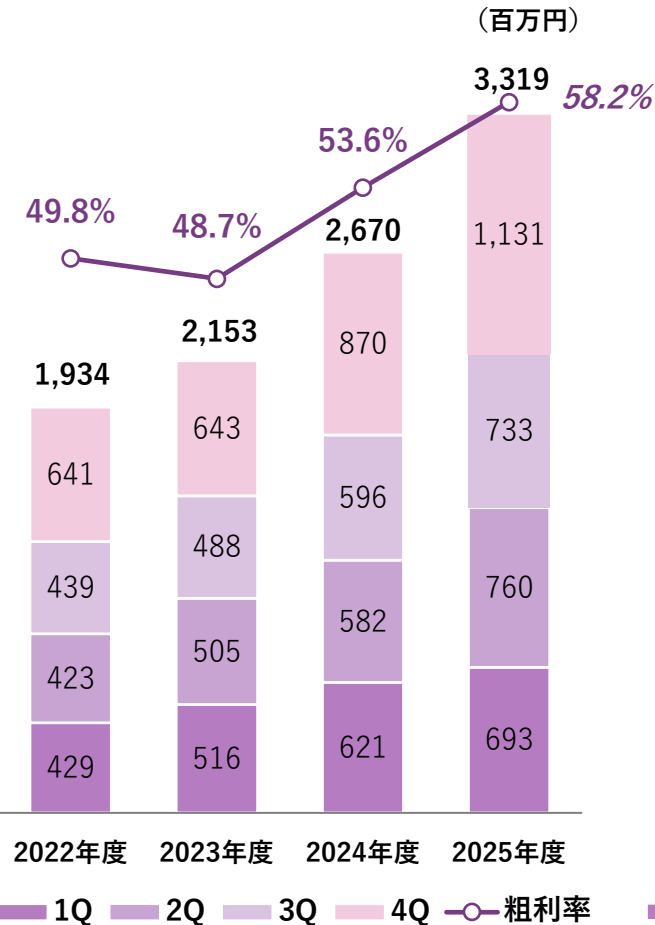
売上・利益推移 (連結)

- 売上は順調に推移している。
- 利益率は高い水準で推移しており、前年を上回る水準となっている。

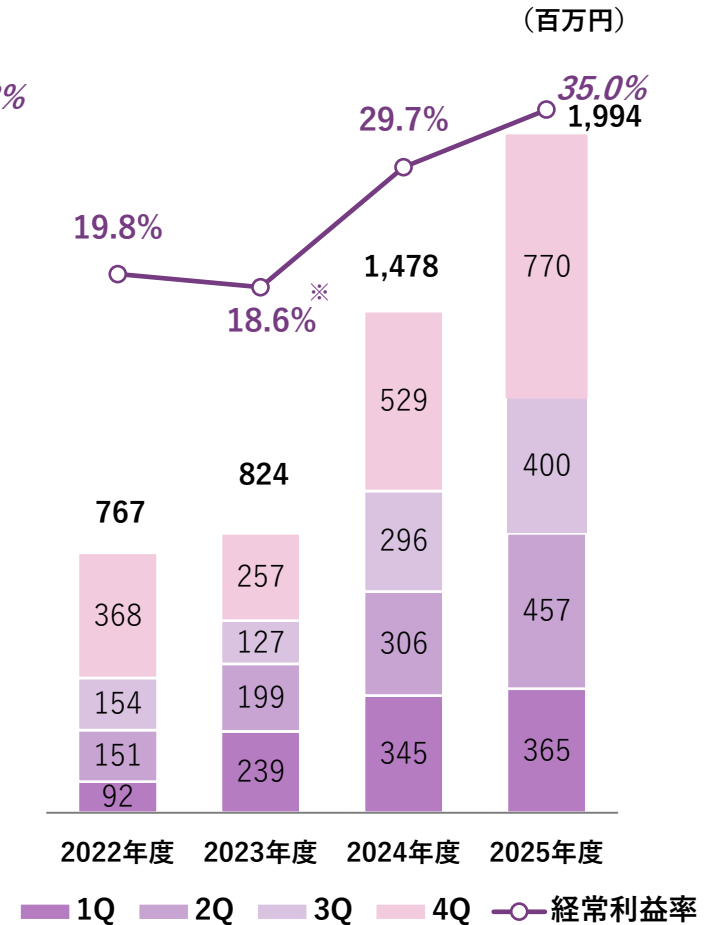
売上高推移



売上総利益・売上総利益率推移



経常利益・経常利益率推移



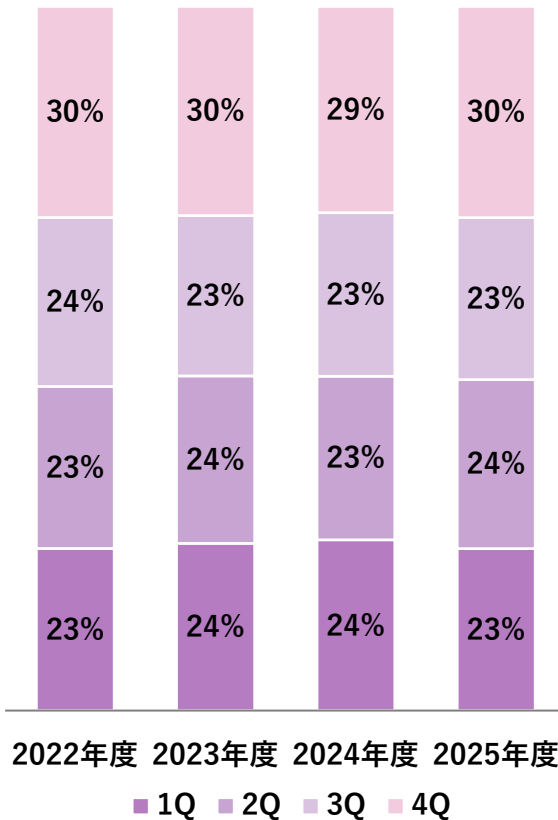
✓ クライアント需要の傾向により、売上・利益とも、1Q~3Qは同水準、4Q(1~3月)に増加します。そのため、4Qと翌1Qの比較ではなく、前年同期との比較により成長状況をご確認ください。

※ 2023年度のみ3Q及び4QでCM放映を実施

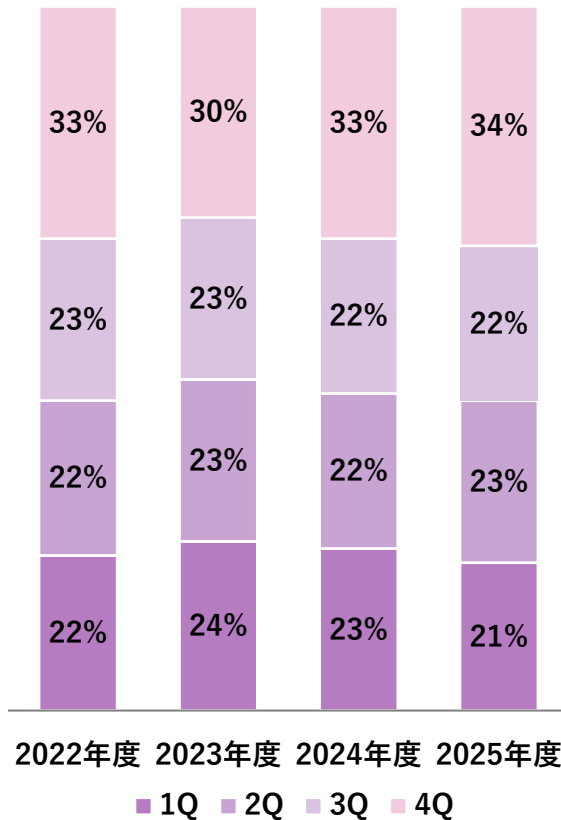
売上・利益の四半期ごと内訳（連結）

- 売上と利益の四半期ごと内訳は、例年と同様の傾向となっている。
- 年間で順調に売上増加していくが、第4四半期に比較して翌第1四半期は売上が少なくなる傾向に留意が必要です。

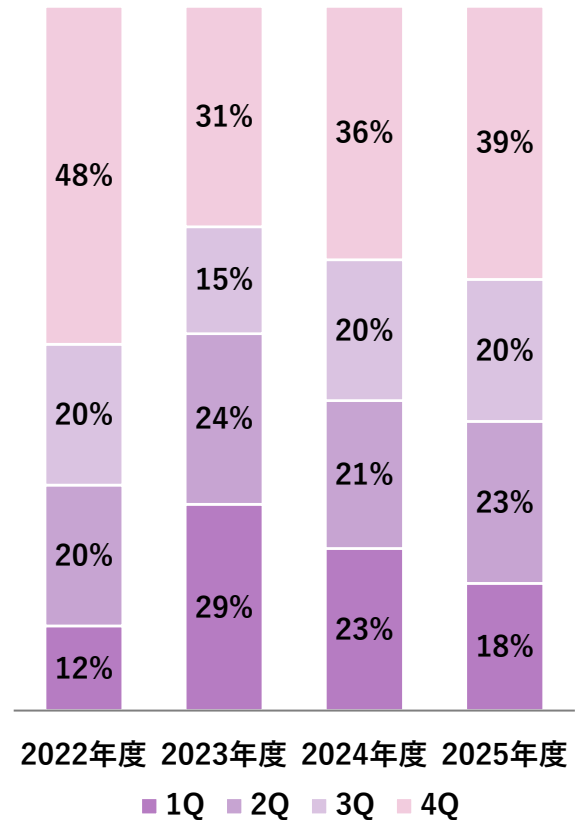
売上高進捗率推移



売上総利益進捗率推移



経常利益進捗率推移

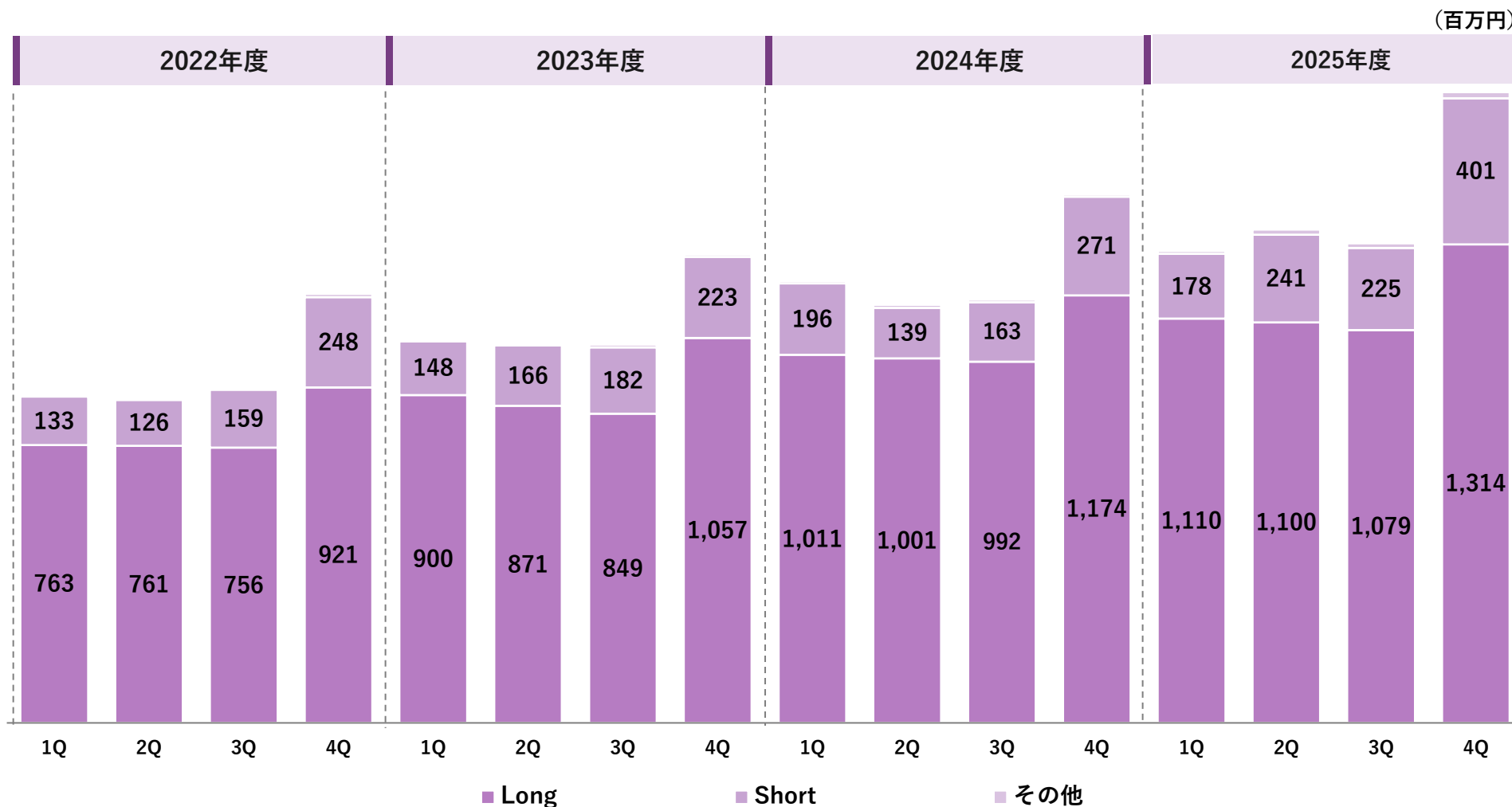


※ 2023年度のみ3Q及び4QでCM放映を実施

売上内訳推移（連結）



- Longの着実な積み上げにより売上安定増。ShortもLongクライアントから派生するため、あわせて安定的に増加している。
- まだまだ業務拡大余地の大きい既存コアクライアントにおける拡大に加え、新たなコアクライアントが増加している。



✓ クライアント需要の傾向により、1Q～3Qは同水準、4Q(1～3月)に増加します。そのため、4Qと翌1Qの比較ではなく、前年同期との比較により成長状況をご確認ください。

III

2027年3月期予想・今後の成長戦略

連結業績予想

業績予想ハイライト

ミラクル経営の状況

ミラクル経営とのシナジー

成長戦略（RHF） － 事業の拡大

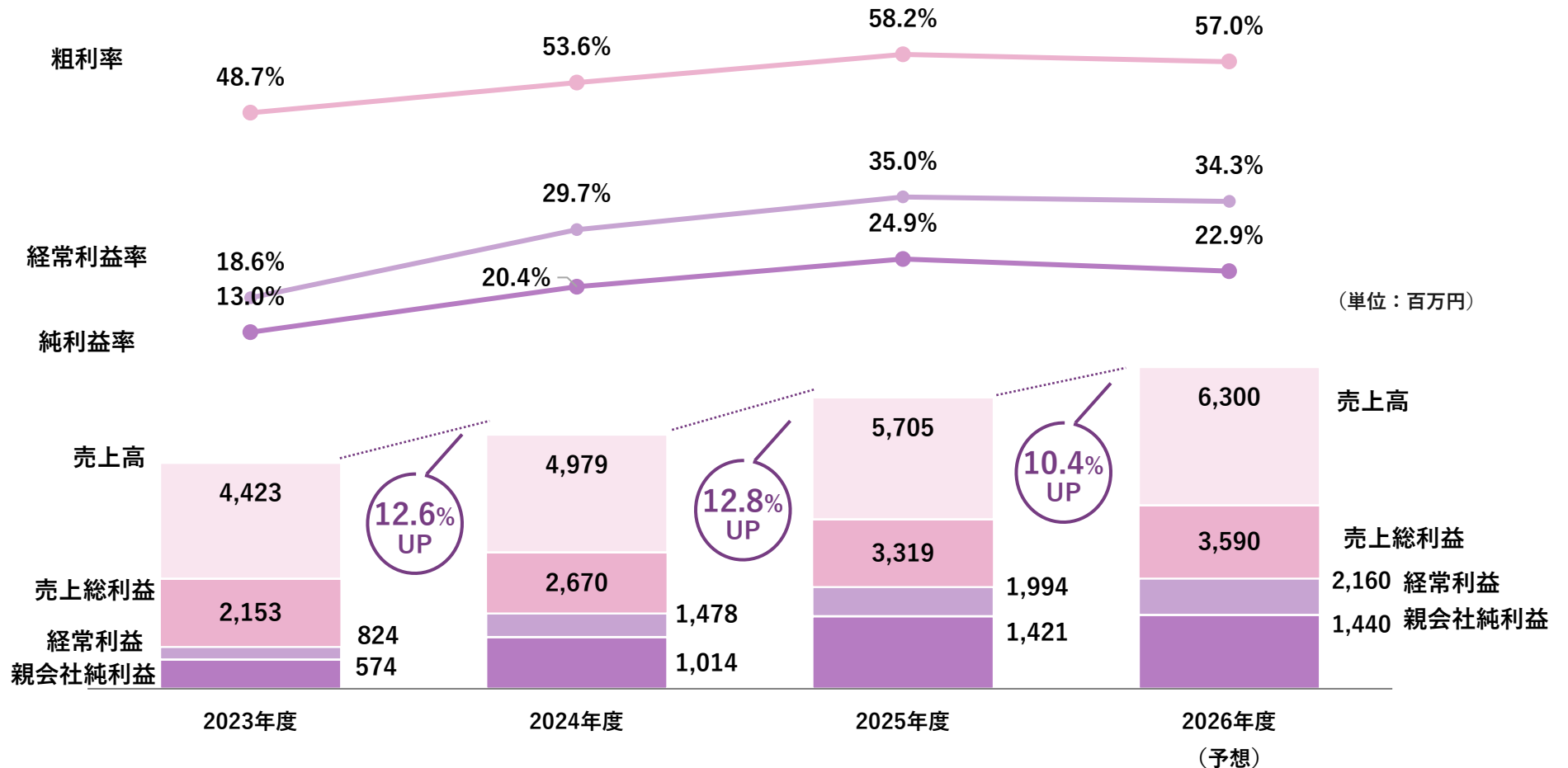
循環型収益モデル

配当方針

連結業績予想



- 売上は既存クライアントでの拡大計画を中心に計画値を積み上げて策定、前年比約10%増の6,300百万円。
- 2025年度生産性向上により利益率が上昇したが、コンサルタントの昇給や教育、システムへの投資も計画し、経常利益率は概ね2025年度の水準を維持する34%、経常利益2,160百万円を計画。



✓ 2026年度予想の法人税等は、税制優遇措置等を織り込まない保守的な数値としております。

➤ 業績の見通し

- 労働人口の減少と会計業務の複雑化、第三者専門家が関与することによる会計情報の信頼性担保の要請が高まっていることなどから、引き続き当社サービスに対する需要の継続・拡大が予想されます。
- 当社の継続的拡大にあたっては、品質を高め信頼性を維持することが最重要であり、着実な売上成長（10%～15%）を目指します。
- 2025年度は引き続き生産性向上により利益率が拡大しました。生産性向上は重要テーマとして継続していきますが、従業員への投資やシステム投資を考慮して各利益率は2025年度の水準を維持する方針で計画しております。当社の重要テーマである生産性の向上は、単なるコスト削減ではなく、事業規模を継続拡大させるための強力な成長基盤となります。
- ミラクル経理のミラクルXシリーズ販売も計画に含みつつ、AIを活用したグループ内のさらなる業務効率化を推進していきます。

➤ 売上

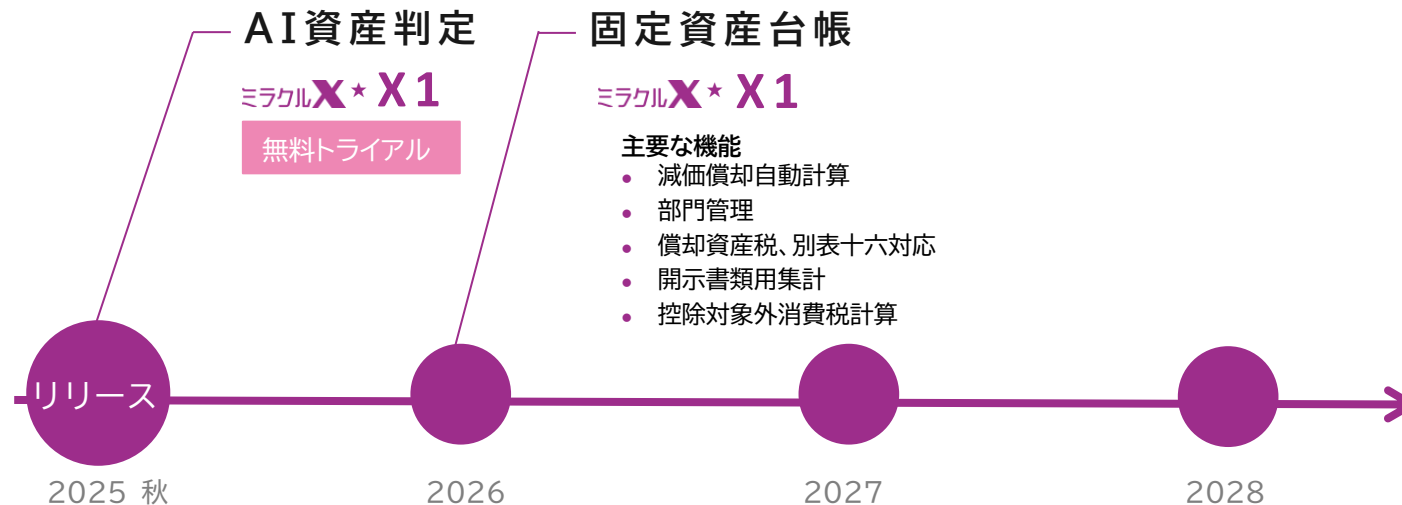
- 既存クライアントグループニーズの能動的な掘り起しを強化するとともに、M&A、IPO支援等のShort業務へも積極的に関与し、そこから事業会社のLong業務へ繋げていけるよう営業を強化していきます。
- ミラクル経理のシステム有償化とともに、親会社と協力して導入コンサルティングを開始します。当社グループのシナジーにより売上増加を後押しします。

➤ 従業員数

- 人数の増加率より売上の増加率を大きくしていくためにも、ポテンシャルの高い人材へ質の高い教育を行い、品質の高いサービスを展開してまいります。有能な人材の採用・育成を緩めることなく、中長期的な企業価値向上につなげてまいります。

ミラクル経理の状況

- 2025年11月中旬のミラクルXシリーズAI資産判定リリース後、新規クライアント・既存クライアントとも引き合いは順調にスタートし、既に複数の大企業クライアントと契約締結に至っています。
- 多くの大企業で業務のボトルネックになっていたこと、ミラクル経理が優位性をもつ唯一無二のソリューションであることを実感しています。
- 潜在的市場規模は1,000億円とも推計されるこの広大な領域において、2026年度は営業体制を強化し、グループ一丸となって事業拡大を目指します。
- 2026年度にはミラクルXシリーズの固定資産台帳機能のリリースを予定しており、AIエージェント搭載の基幹会計システムであるミラクルAの開発も進行していきます。



※ ミラクルAシリーズ 順次開発・リリース予定

ミラクルX* X2
順次開発・リリース

ミラクルX* X3
順次開発・リリース

ミラクル経理とのシナジー

ミラクル経理 (子会社)

AI活用・高度なシステム開発力
 プロダクトによる自動化・判定ロジック
 開発を通じたグループ全域の効率化貢献

外部収益獲得

導入支援・コンサル

システム提供・効率化

令和アカウンティング (親会社)

豊富な顧客基盤と高い営業推進力
 専門知見に基づく導入コンサルティング
 高付加価値な会計コンサルティング業務

収益面でのシナジー

親会社の営業網を活用し、ミラクル経理のプロダクトを外販。システム販売のみならず、令和アカウンティングメンバーによる導入コンサルティングをセットで提供することで、グループ全体での顧客単価向上と継続的な収益獲得を実現します。

効率面でのシナジー

ミラクル経理の開発システムをグループ内でも活用し、コンサル業務を劇的に効率化していきます。効率化により創出した時間をより高度なアドバイザー業務へとシフトさせ、サービス品質を向上させます。

➤ RHFにおける「人」にフォーカスした事業の拡大

- 当社子会社である令和ヒューマン・ファースト株式会社（RHF）は、引き続き給与計算事業、教育セミナー事業、人材派遣紹介事業を中心に、人に関わるコンサルティングを提供する企業として拡大していきます。
- 2025年度連結業績への影響は軽微でしたが、着実に成果を上げ中長期的には当社コンサルティング事業から独立して人に関するコンサルティング事業として当社グループの一事業を担うべく拡大を目指します。
- なお、生産性向上と品質向上にかかる各取り組みや、ミラクル経理の取り組みは、RHFも対象として実施してまいります。

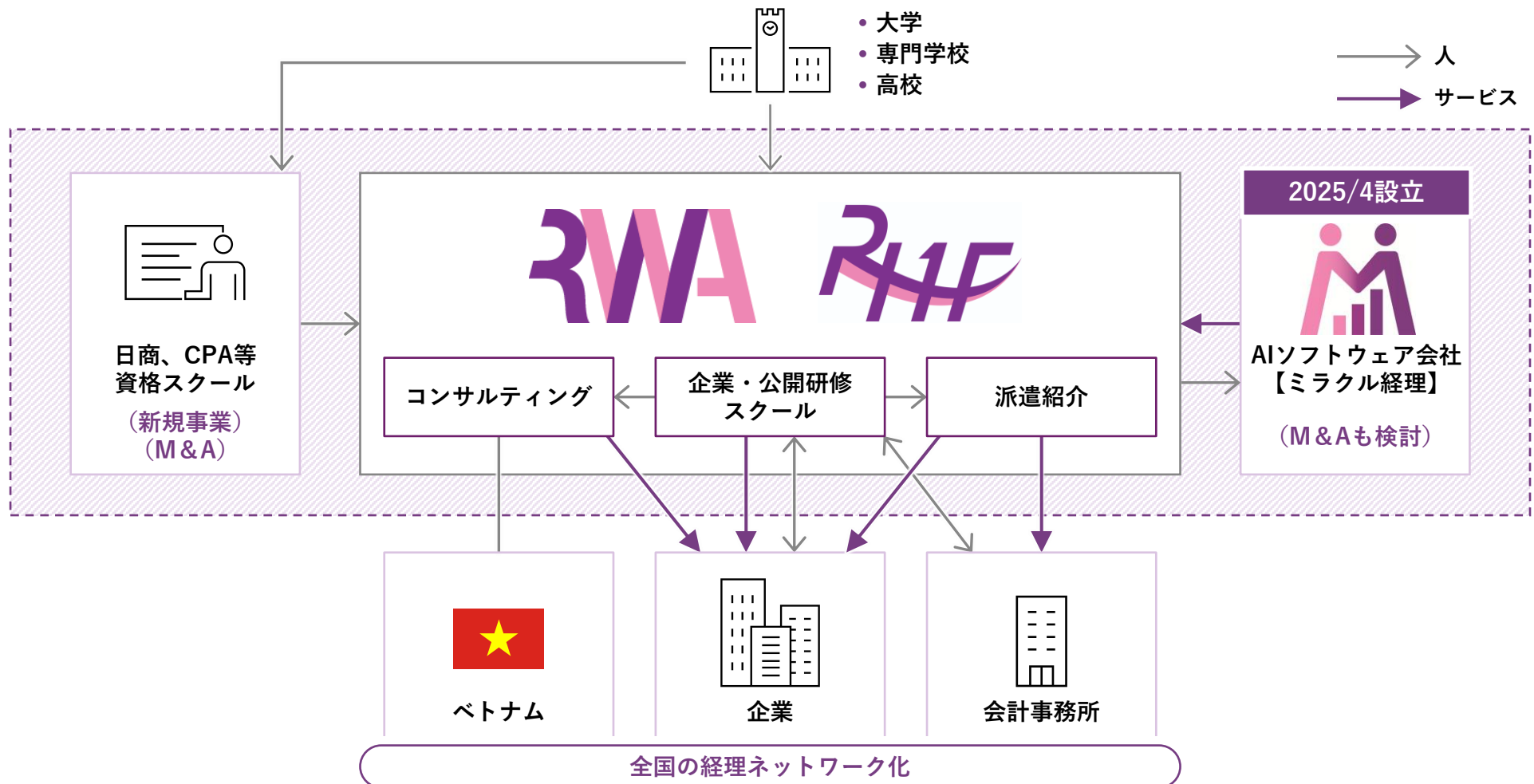
➤ RHFとのシナジー

- 給与計算事業と会計コンサルはセットで要望されることも多くあります。
- 令和アカウンティングメンバーがRHF教育セミナー事業の講師を担い、RHFの外部収益獲得に貢献するとともに、RHFが教育セミナー事業で新規獲得したクライアントは令和アカウンティングでのコンサルクライアントにつながります。
- 人材不足によるクライアントニーズは、会計コンサルよりも派遣や紹介のほうがマッチするケースもあります。その場合でも、派遣や紹介を入り口として別の時期には会計コンサルにつながります。

循環型収益モデル



- 経理プロ育成の強みを活かし、スクール事業で育成した人材が、当社コンサルティング事業で活躍、もしくは派遣紹介事業により全国の経理人材として広がっていく。ベトナムは当社コンサルティング事業の支援となる。
- AI・ソフトウェア事業はコンサルティング・派遣紹介事業を支援し、サービスの高度化、収益性の向上をもたらす。
- 全国に広がる人材の経理ネットワーク化により、さらに収益の広がりをもたらす。
- AI・ソフトウェア事業としてミラクル経理を設立、教育・派遣紹介事業はRHFに統合し、本格的に取り組み開始。



- 基本的な配当性向は当社単体純利益の80%程度とする。
- 基本的な配当性向に、さらに、株主優待に代わるものとして財政状態等を勘案し、毎期1%から10%の範囲で上乘せする。
- 2026年3月期より新たに中間・期末と年2回の配当を実施。
 - ✓ 当社はROE及び配当性向が高水準であるため、週刊東洋経済2025年12月13日号「四季報『新春号』先取り」内のDOEランキングで第1位として紹介されました。

配当予想

	1株あたり年間配当金		
	中間	期末	合計
2026年3月期予想 (中間は実績) (2026年4月22日公表)	12円50銭 (普通配当 12円50銭)	20円00銭 (普通配当 20円00銭)	32円50銭 (普通配当 32円50銭)
2026年3月期 当初予想 (2025年6月16日公表)	11円50銭 (普通配当 11円50銭)	13円50銭 (普通配当 13円50銭)	25円00銭 (普通配当 25円00銭)
前期実績 (2025年3月期)	—	24円50銭 (普通配当 22円00銭) (記念配当 2円50銭)	24円50銭 (普通配当 22円00銭) (記念配当 2円50銭)

- 2026年3月18日に公表した配当予想から、さらに50銭配当予想を増額しています。

主要なリスク	リスク対応策	影響度	発生可能性	発生時期
<p>● 人材確保のリスク 当社グループは会計を中心とした高度な専門性と人間力ともいえるソフトスキルの双方を兼ね備えた人材を資本として成り立っております。スキルの継続的向上と効率化を進める一方で、当社グループの成長のためには人材の確保も重要となります。従いまして、必要とする人材を十分かつ適時に確保できない場合、もしくは重要なプロフェッショナルが大量に流出する場合には、事業拡大及び将来性に影響を与えるおそれがあります。</p>	<p>当社では人材獲得、人材教育、人材流出防止を経営上の継続的重要課題として認識しており、組織力強化に引き続き取り組んでまいります。</p>	大	低	特定時期なし
<p>● 情報セキュリティ 当社グループの事業において、クライアントの機密情報や個人情報の管理は非常に重要であり、不測の事態により情報が流出した場合、当社グループは信用を失うこととなり、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼすおそれがあります。</p>	<p>情報へのアクセス制限や外部侵入防止のためのセキュリティシステム構築をはじめ、情報管理体制の強化を行っております。</p>	大	低	特定時期なし
<p>● 訴訟等のリスク 事業遂行にあたり、当社グループの法令違反の有無にかかわらず、何らかの原因で当社グループないし関係者が訴訟を提起されることも考えられます。訴訟が提起されること及びその結果によっては、当社グループが信用を失うこととなり、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼすおそれがあります。</p>	<p>当社グループでは日常的に法的な懸念事項について事前に弁護士等に確認する体制を整えておりコンプライアンス体制の強化に努めております。仮に訴訟等が生じる場合には速やかに専門性の高い弁護士等に相談することなどによりリスクの低減を図る方針であります。</p>	大	低	特定時期なし

- 本資料は、令和アカウンティング・ホールディングス株式会社（以下、「当社」といいます。）の企業情報の提供のみを目的として作成されたものであり、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。また本資料の全部または一部を当社グループの承諾なしに公表または第三者に伝達することはできません。
- 本資料に含まれる将来予測に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予測に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績や実績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績や実績は当該記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。当社は、財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。
- 本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。
- 本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報または第三者が作成したデータ等から引用したものであり、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等については検証に限界があるため、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。また、他社に係る事業又は財務に関する指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。



令和アカウンティング・ホールディングス株式会社

表紙イラスト協力：岸本斉史

プロフィール

岡山県出身。

1995年、『カラクリ』にて「週刊少年ジャンプ」の新人漫画賞「ホップ☆ステップ賞」佳作を受賞。

1997年、増刊「赤マルジャンプ」に読切『NARUTO』が掲載され、デビューを果たす。

1999年に『NARUTOーナルトー』の連載を本誌で開始。

2019年には『サムライ8 八丸伝』を発表。



©岸本斉史／集英社