

2024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

2024年11月14日

エグゼクティブサマリー

(単位：千円)

2024年12月期 第3四半期業績等

- ARRが**17**億円に到達
- 粗利率**70**%超えを実現
- 営業利益が**通期予算達成**

売上高 累計

1,236,600

YoY+41.0%

売上総利益 累計

868,468

粗利率 70.2%

営業利益 累計

170,424

利益率13.8%

顧客単価 (ARPA)

月額 1,053

月次解約率

1.3%

EBITDA 年換算

333,396

年間定期収益

(ARR)

1,707,185

ROE

19.8%

ROIC

16.0%

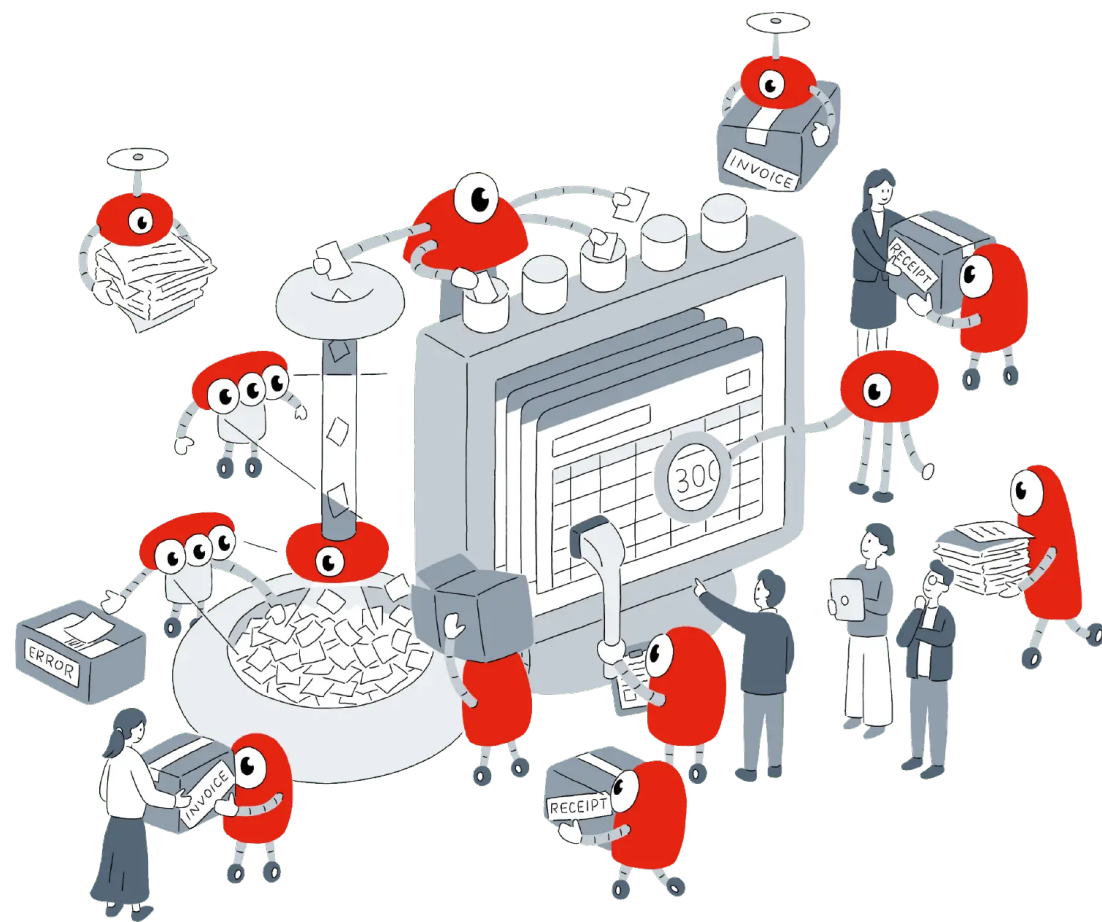
ビジネス
ハイライト

原価率の大幅改善

特許**72**件の取得

Coupaストア掲載

2024年12月期 第3四半期 業績ハイライト



損益計算書

好調な売上進捗と粗利率の大幅な改善により

営業利益率は13.8%

(単位：千円)

	2023年12月期 第3四半期（累計）		2024年12月期 第3四半期（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	877,321	100.0%	1,236,600	100.0%	141.0%	1,653,571	74.8%
売上総利益	542,076	61.8%	868,468	70.2%	160.2%	1,104,142	78.7%
販管費	465,272	53.0%	698,043	56.5%	150.0%	936,784	74.5%
営業利益	76,803	8.8%	170,424	13.8%	221.9%	167,357	101.8%
経常利益	68,009	7.8%	172,246	13.9%	253.3%	167,149	103.0%
当期純利益	67,612	7.7%	144,462	11.7%	213.7%	438,179	33.0%

営業利益について

将来の利益を生む
生成AIや教育など
人的資本への投資を
行うため

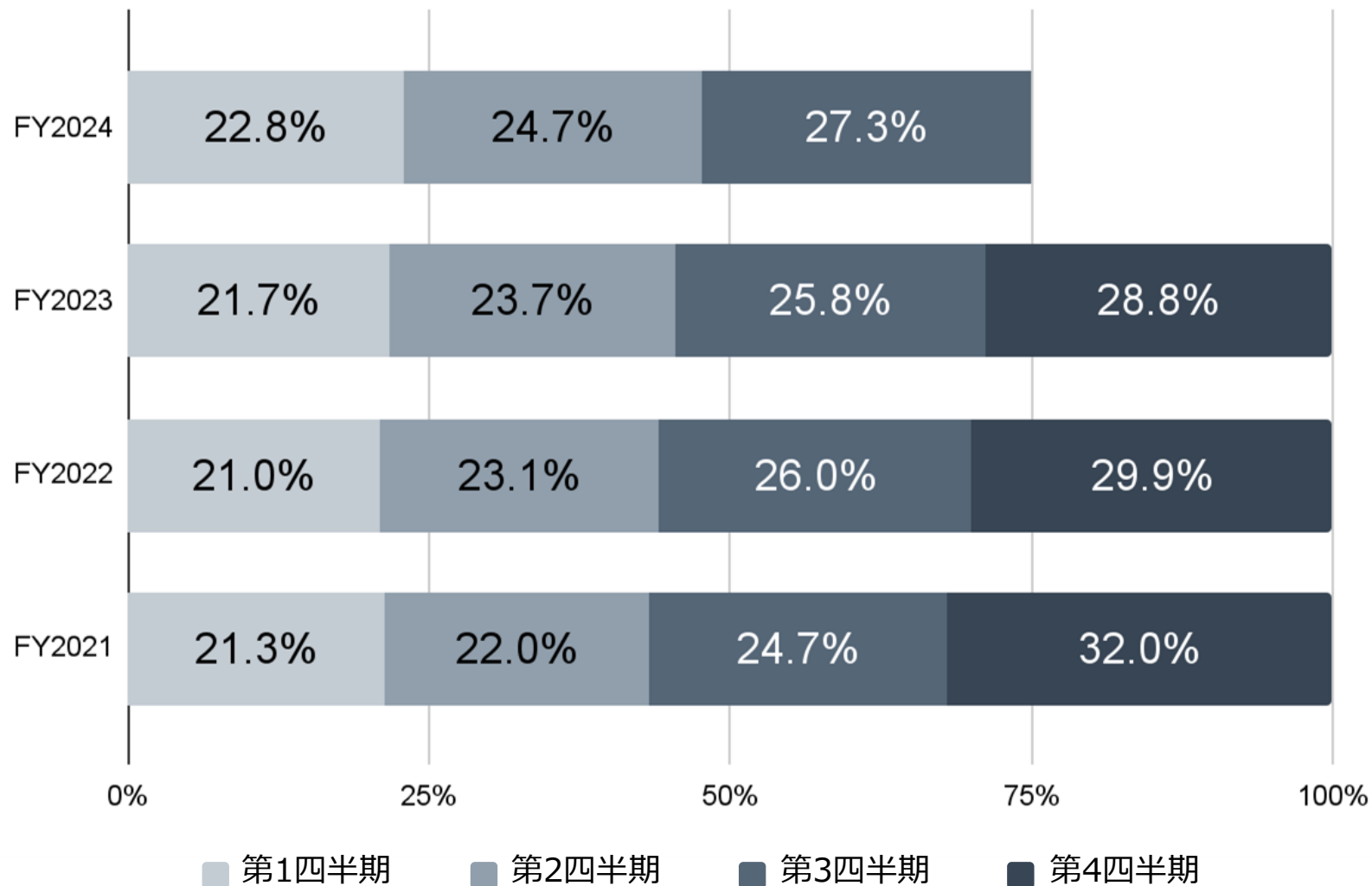
通期予想通りの

10.1%で
据置き

とします

四半期別の売上構成割合

売上進捗は、例年通り順調に推移

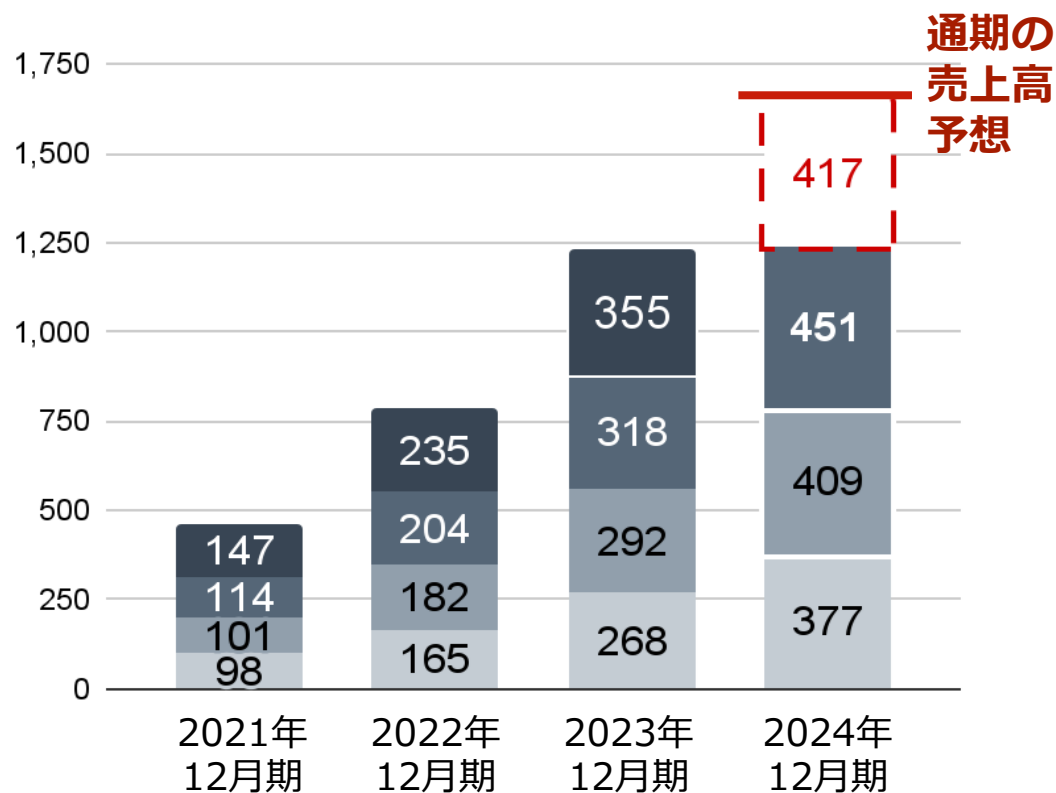


- 売上構成に大きな季節変動はなく、**受注がチャーンを上回るため、四半期が進む毎に構成割合が大きくなる傾向**

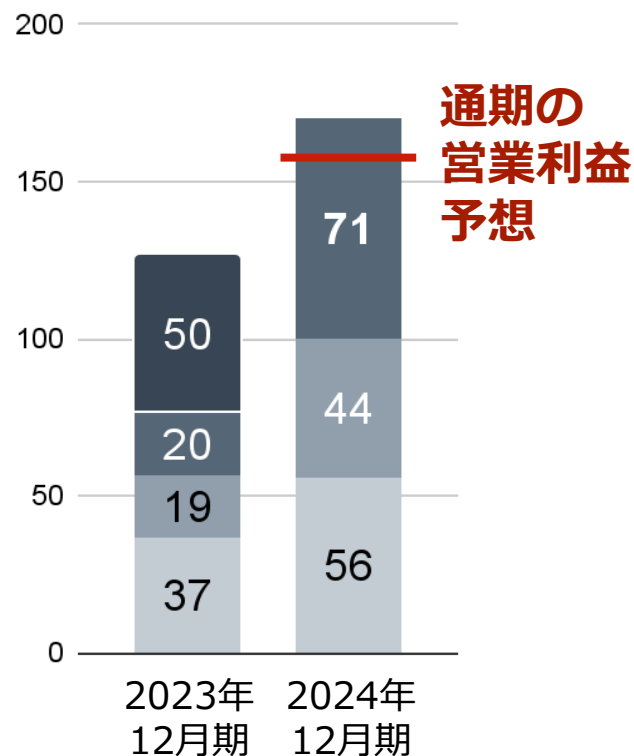
第3四半期も売上・利益が順調に成長

営業利益が通期予算達成 将来の利益のため戦略投資へ

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



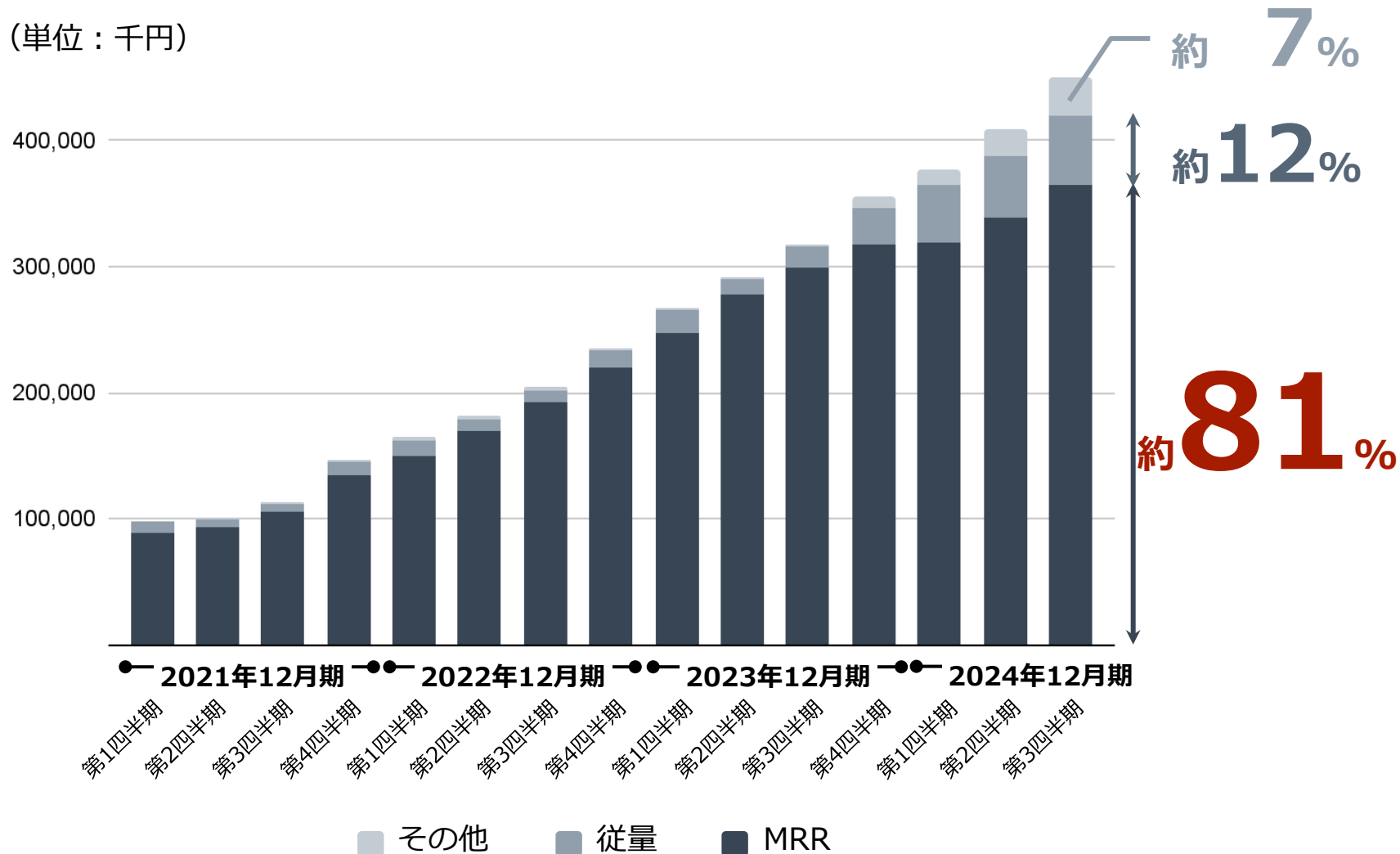
- 第3四半期（累計）の売上高は、対前年同期比+41.0%の1,236百万円
- 営業利益も順調に積み上がり、通期の営業利益予想を上回る170百万円を計上

■ 第1四半期 ■ 第2四半期 ■ 第3四半期 ■ 第4四半期

売上構成の比率と推移

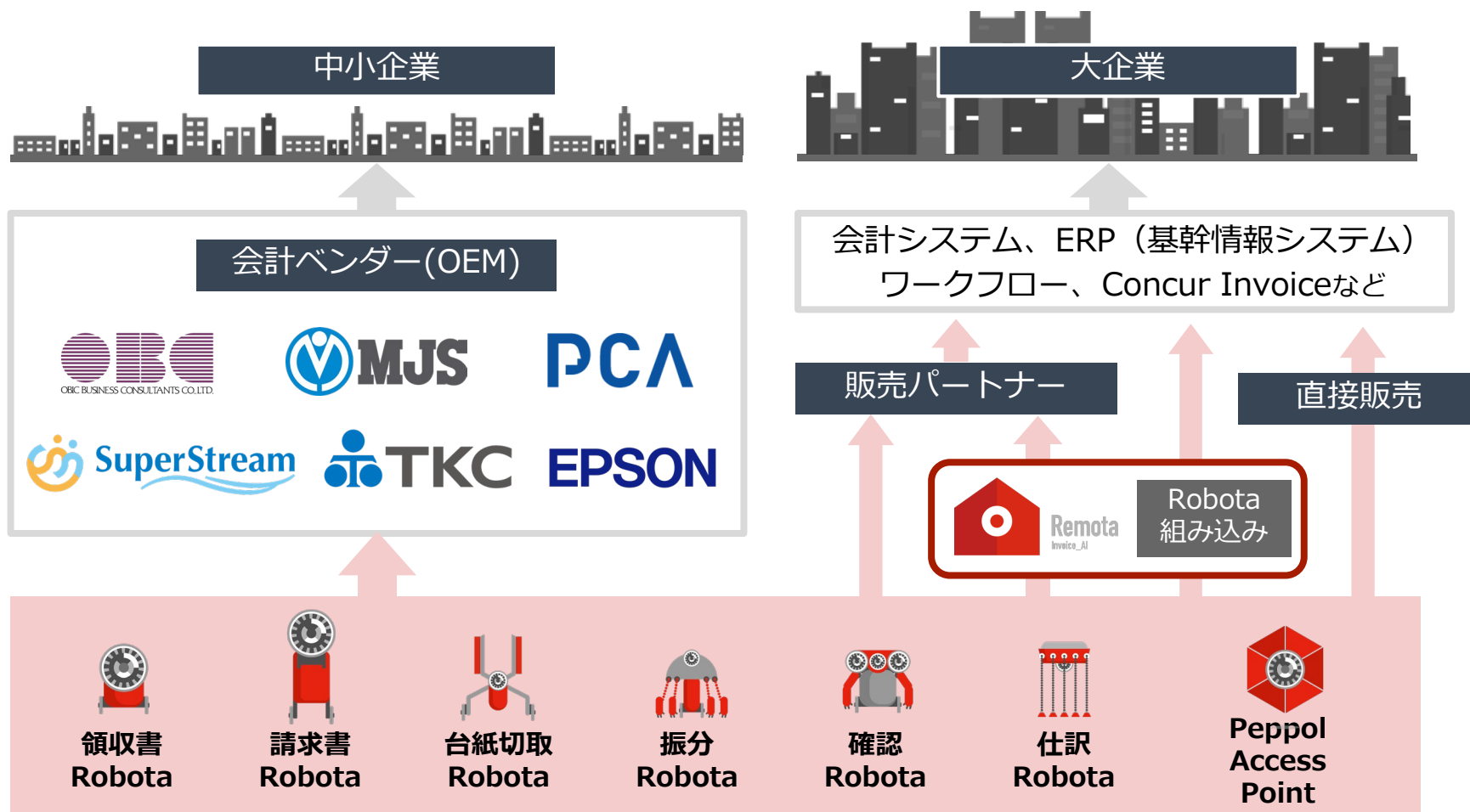
すべての売上種別で **堅調に増加を維持**

(単位：千円)



- **MRR** (Monthly Recurring Revenue) :月額固定の定期収益で第3四半期会計期間 **81.0%**
- **従量** : 処理件数に応じた利用料で第3四半期会計期間 **12.1%**
- **その他** : 初期設定費用や導入コンサル料金等で第3四半期会計期間 **6.8%**

ビジネスフロー



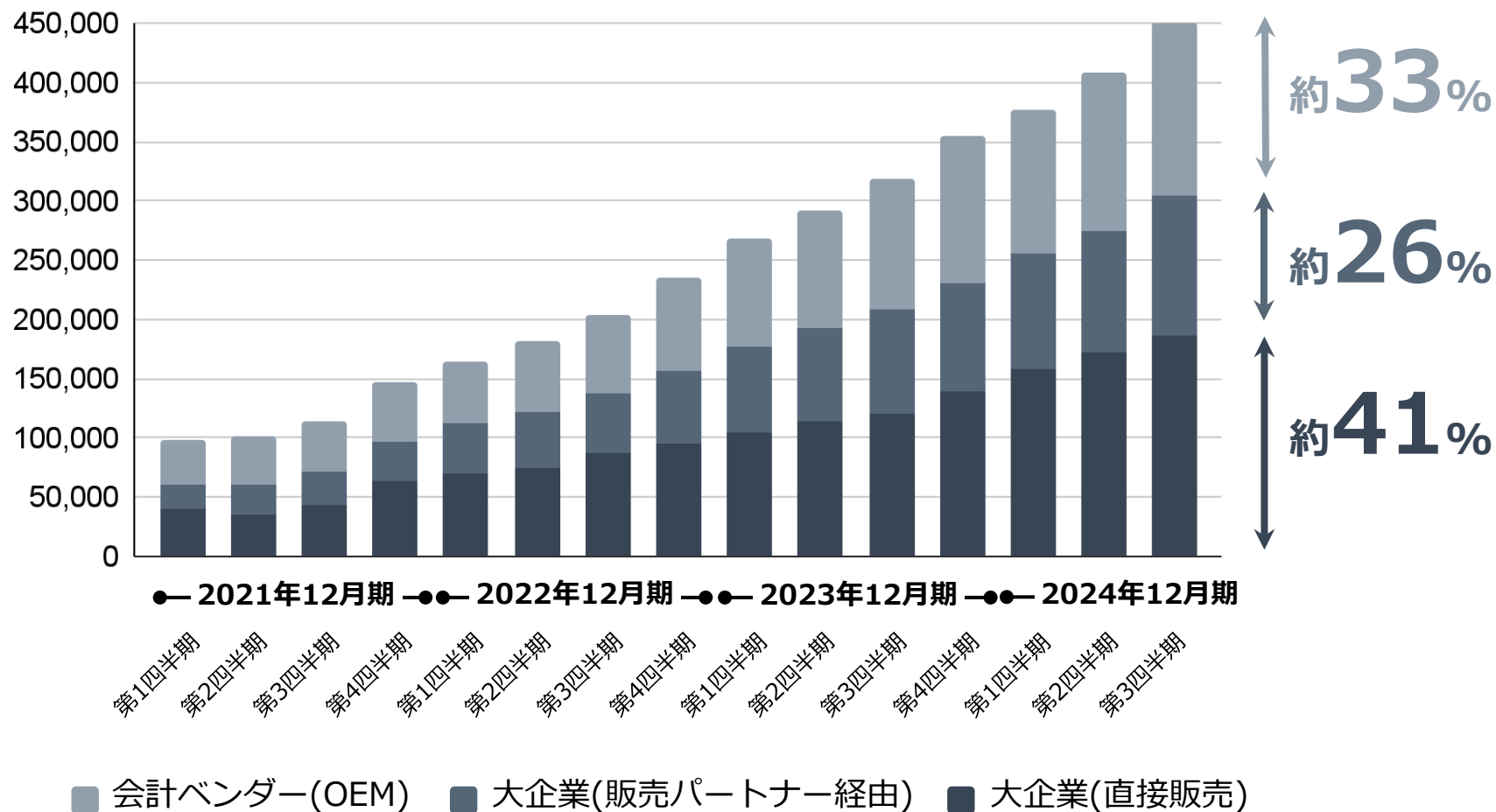
- 企業規模を問わず、多くの会計システム等に経理DXを実現する当社のAIサービスを提供
- 大企業への販売ルートとして、当社の営業担当が直接アプローチするほか、パートナーセールス体制を構築し、販売パートナーが主体となってアプローチし顧客を拡大
- 大企業向けのAIサービスを広範に利用いただくため、中小企業への販売ルートとして、会計ソフトウェアベンダー等のサービスの機能としてOEM提供

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の推移

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33%

□ 大企業向け

- パートナー経由販売 約26%
- 直接販売 約41%

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



AsahiKASEI

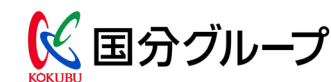


OMRON

KaO



kuraray



SUNTORY



SEGA Sammy



TBS



TOPPAN

brother



Leopalace21



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



貸借対照表

株主還元配当性向 **10%**、残りは戦略投資と運転資金

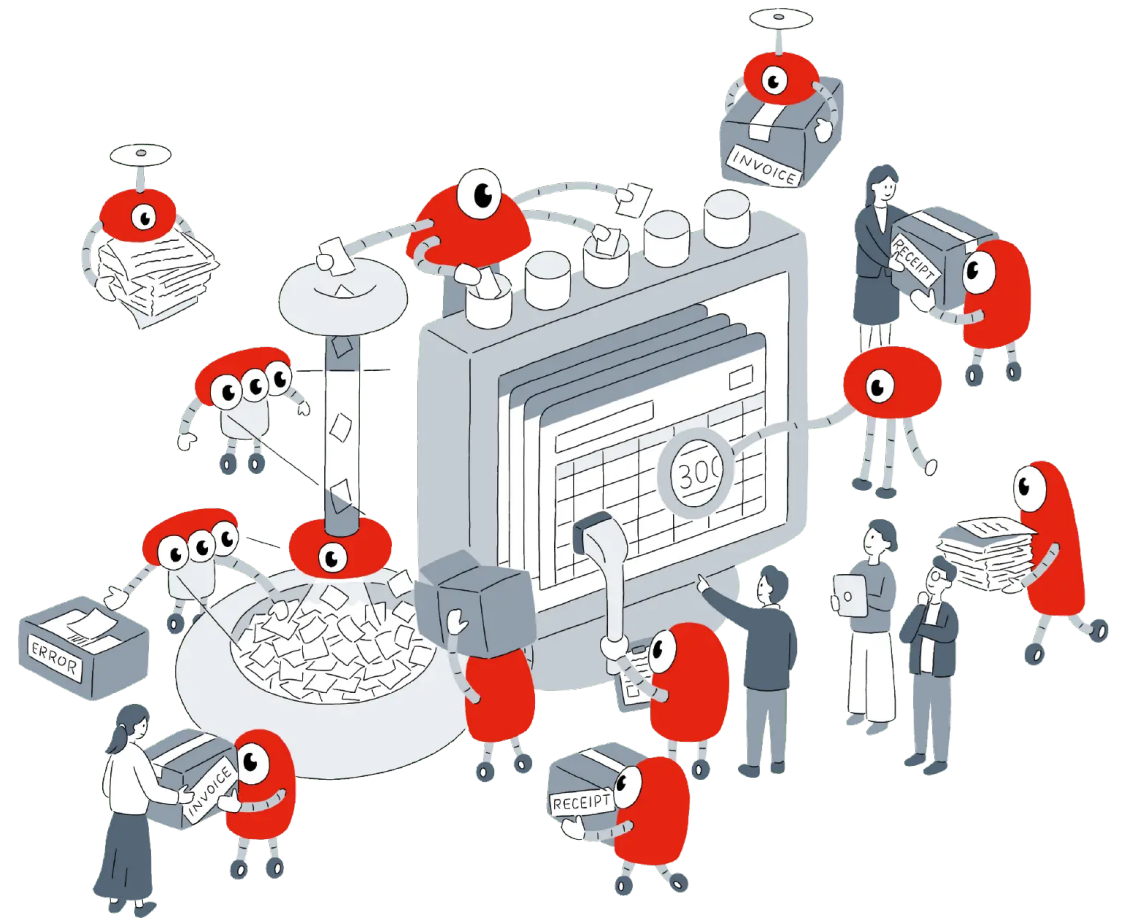
(単位：千円)	2024年12月期第3四半期		2023年12月期
	実績	増減率	実績
流動資産	1,470,337	6.6%	1,379,499
うち現金及び預金	1,376,678	5.7%	1,302,493
固定資産	396,543	65.7%	239,334
総資産	1,866,880	15.3%	1,618,833
流動負債	762,439	6.7%	714,493
固定負債	39,108	82.8%	21,392
自己資本	1,062,861	20.8%	880,113
自己資本比率	56.93%	2.6pt	54.37%
新株予約権	2,470	-12.9%	2,835

ROE (参考値)	
2024年12月期第3四半期	2023年12月期
19.8%	24.0%

ROIC (参考値)	
2024年12月期第3四半期	2023年12月期
16.0%	15.8%

ROA (参考値)	
2024年12月期第3四半期	2023年12月期
11.1%	10.6%

重要な指標（KPI）など



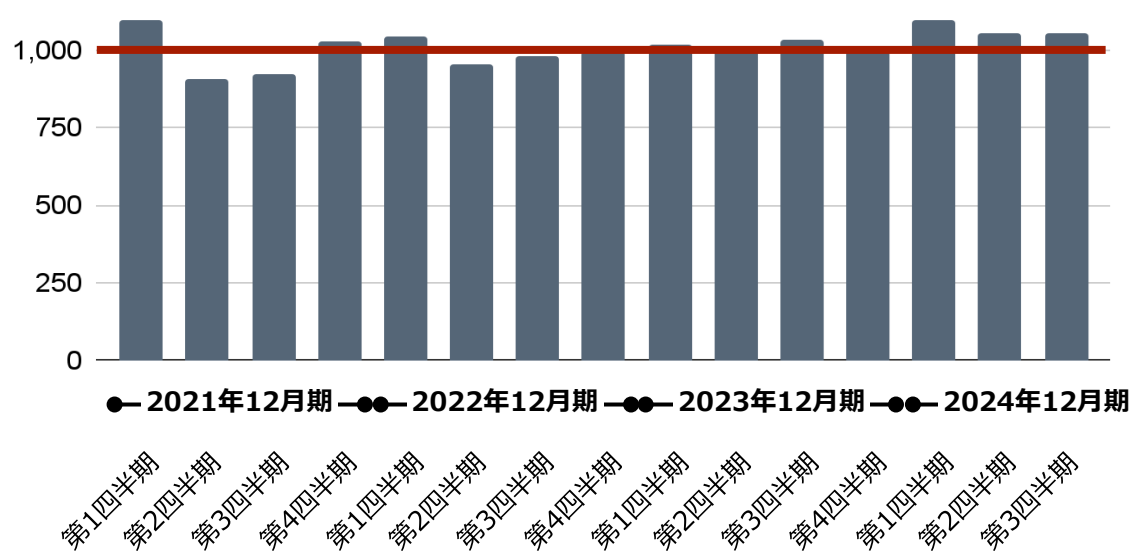
平均収益と平均収益の推移

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）

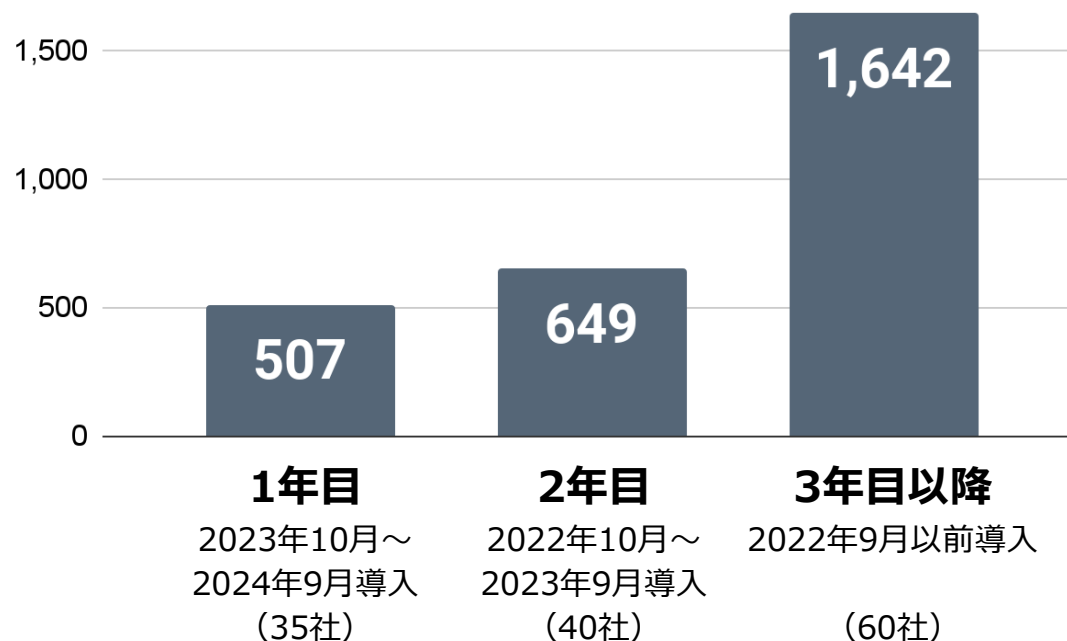
- 導入後年々増加する傾向にあるが新規契約も増え
過去から概ね**100万円**前後で推移

(単位：千円)



導入年数別の既存顧客の平均収益（ARPA）

(単位：千円)



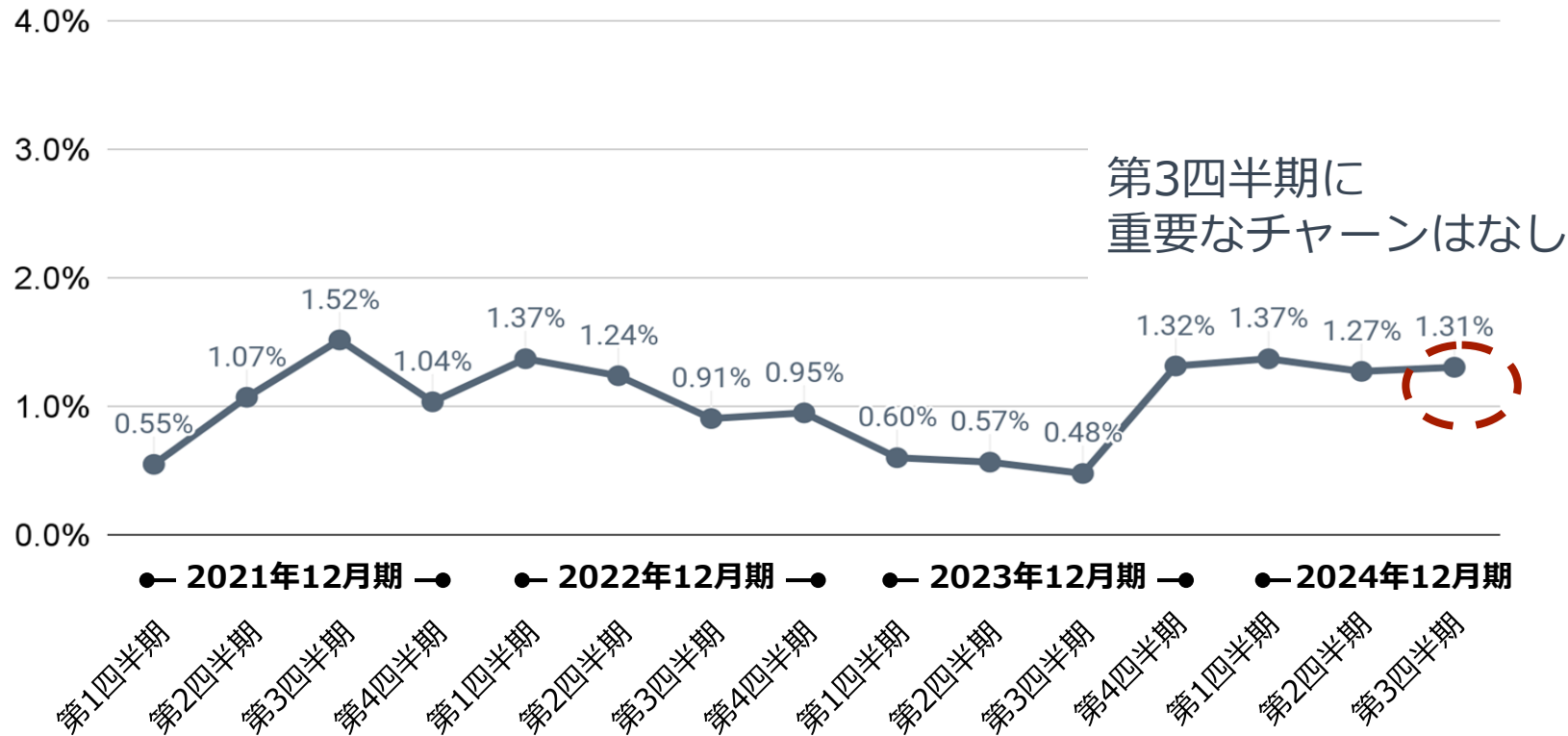
ARPA (Average Revenue per Account) :

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

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



第3四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3四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

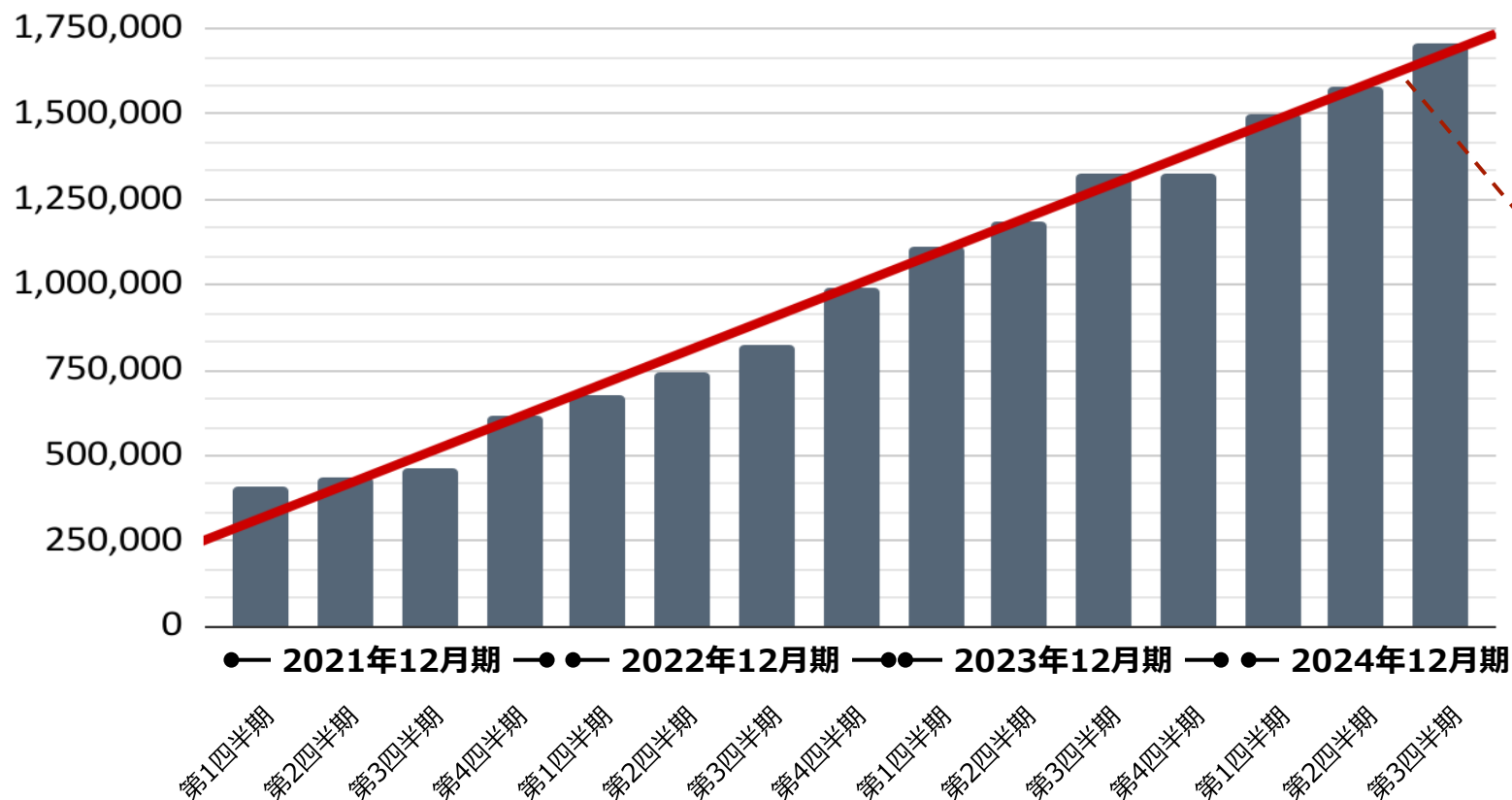
月次解約率（グロスチャーンレート）：

「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

ARR（年間定期収益）の推移

当四半期も順調に積み上がり、2022年12月期第3四半期～2024年12月期第3四半期の年間平均成長率は43.8%

(単位：千円)



□ 2024年12月期第3四半期ARR

17 億円

□ 年間平均成長率

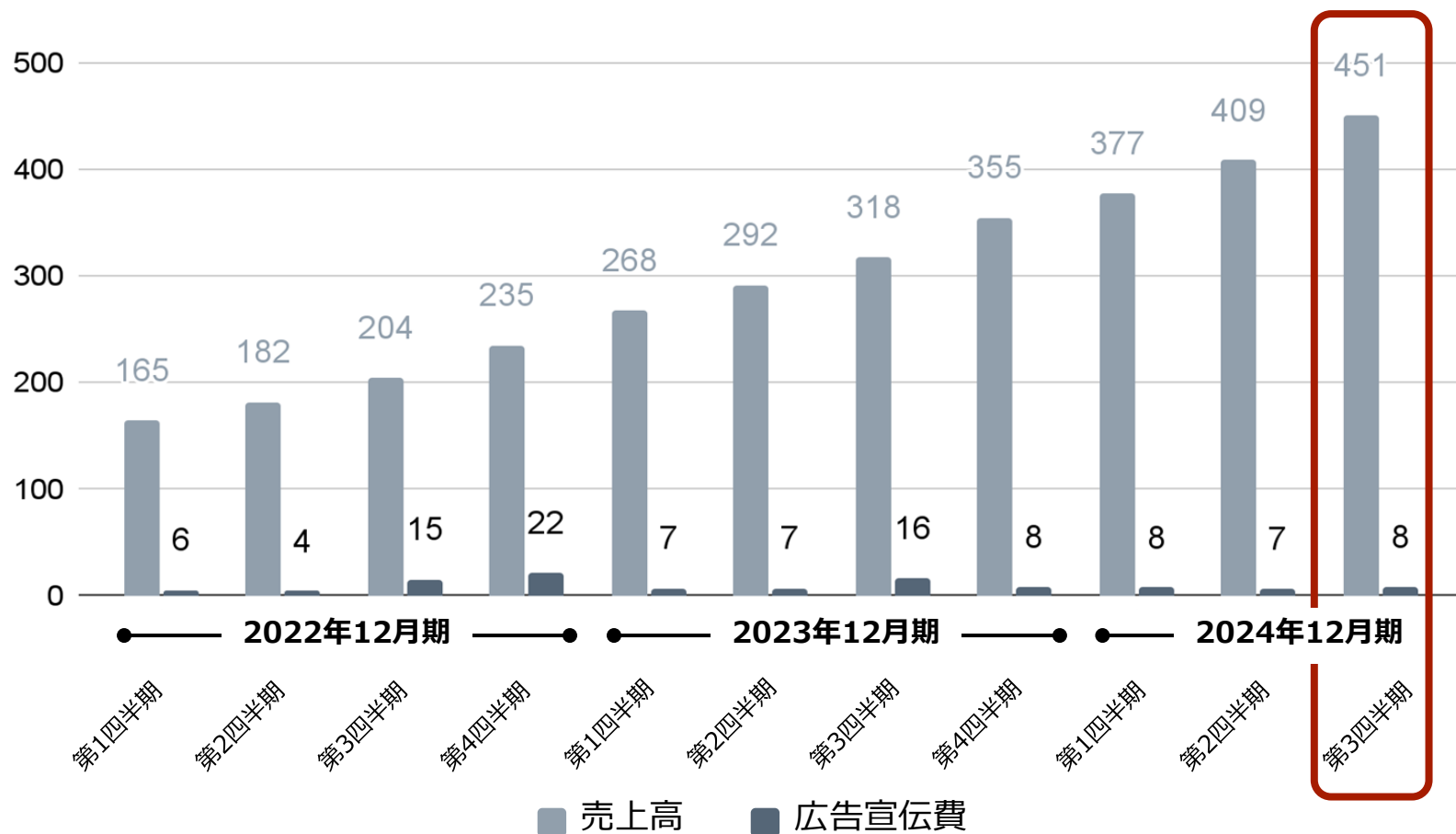
44 %

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）



- 広告宣伝費は最低水準を維持し、売上に対する

広告宣伝費の割合は

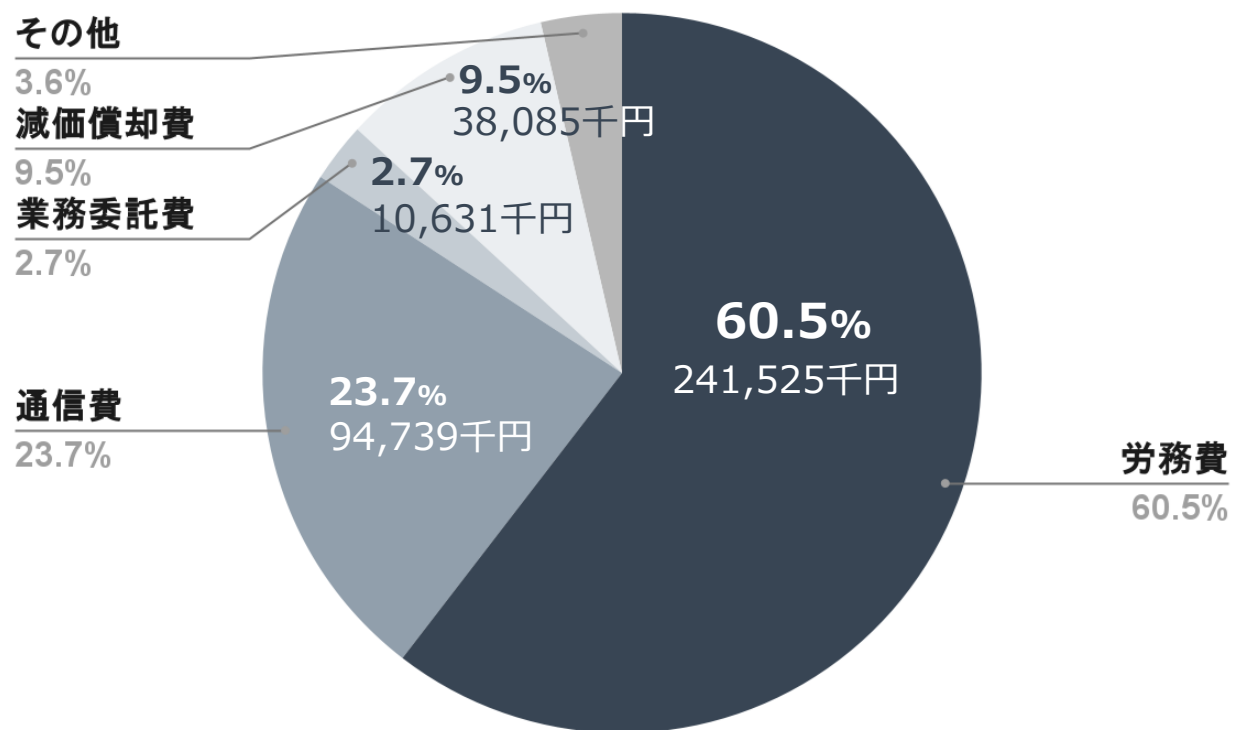
1.8%

- 今年度通期予算としては44百万を計上

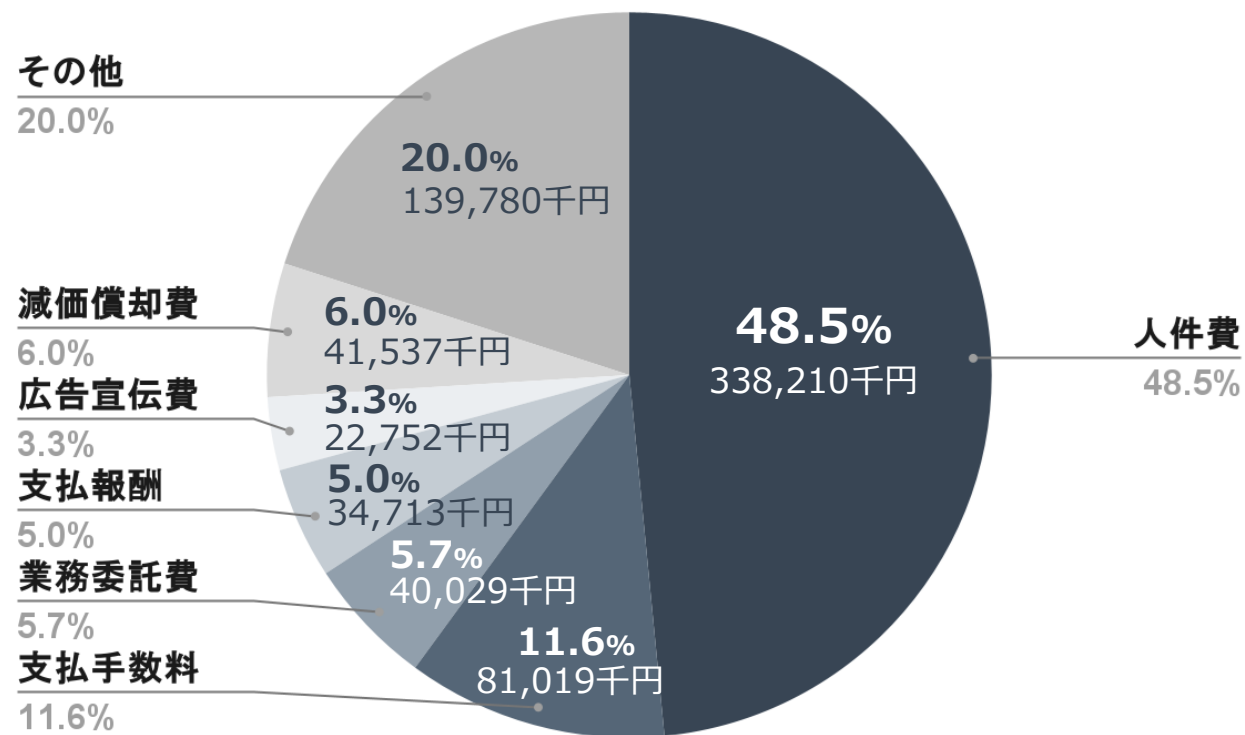
売上原価・販管費の構成割合 (2024年12月期第3四半期累計期間)

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)

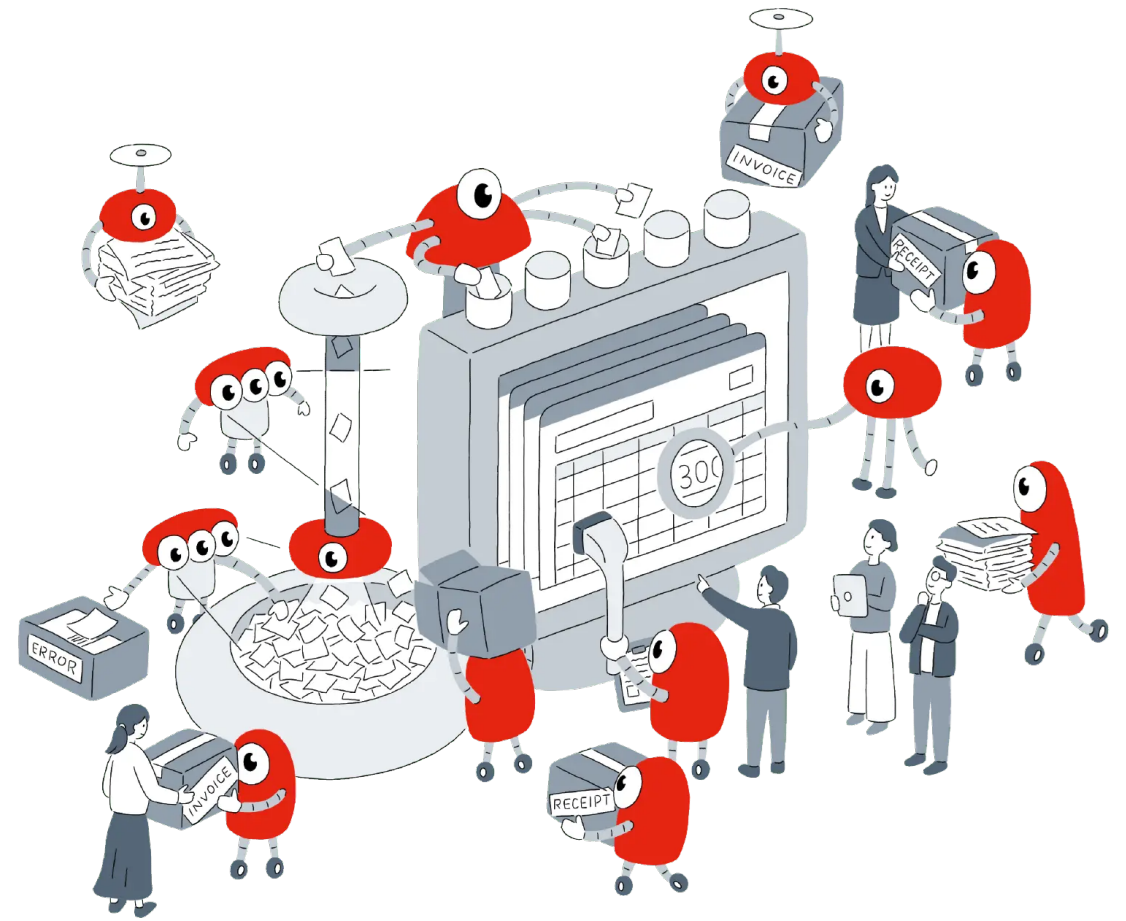


販売費及び一般管理費



※販管費の「その他」に含まれる項目例：地代家賃、教育研修費、接待交際費など

ビジネスハイライト & 成長戦略の進捗



成長戦略の進捗



1 生成AIの研究とサービス化

**FA Researchで論文採択8本。
生成AIを独自に開発しつつ
経理財務の知識を大幅に拡充中。**

**生成AIを用いた経理の判断業務の
自動化サービス提供を開始。**

成長戦略の進捗



2 請求送付サービスの開発

Peppolを用いた企業間取引の実証実験が成功

大企業での請求送付自動化の実運用に向けて進捗中

3 海外展開

海外拠点での人材採用が最終段階

採用活動が順当に進んでおり、海外での営業活動を
来年度に開始できる可能性が向上。

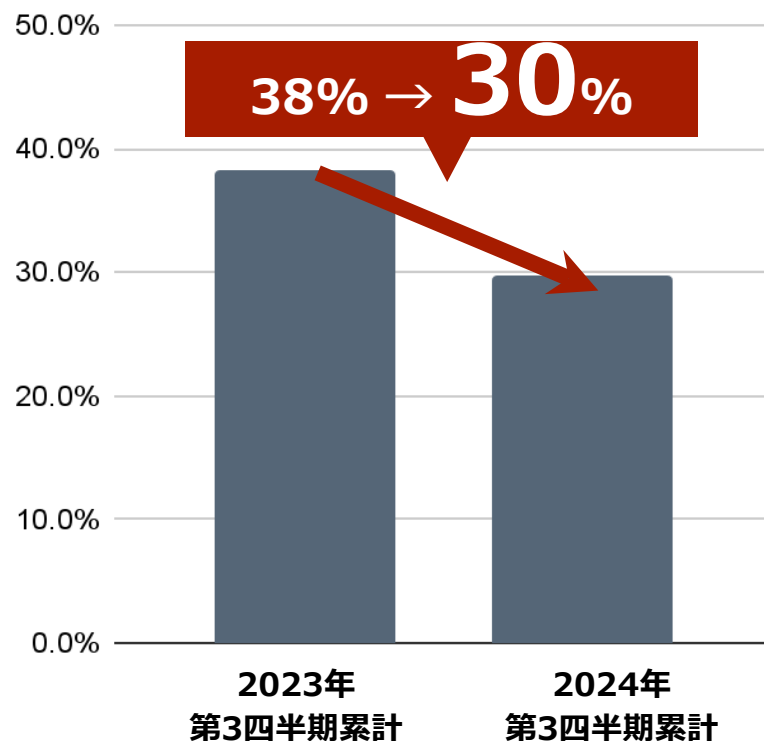
ビジネスハイライト

原価率の大幅改善を実現

アメーバ経営のコスト削減活動で、優秀なエンジニアの活躍により

原価率が前年から大幅改善し、粗利率が**70%**超えを実現

原価率の推移



ビジネスハイライト

特許件数が72件に到達

無形資産の差別化を強化できる **必須特許戦略** を強化



権利化 **72** 件 出願 **83** 件

※ 出願件数は、分割出願を除く。

Coupaストアの掲載で日本初

米国購買SaaS大手 **Coupa社**日本支社 と緊密に連携しソリューションを展開

Remota Invoice Automation for Japan

Achieve data input automation, eliminate the need for data verification, and ensure compliance with electronic bookkeeping laws.
請求書データの入力・確認を自動化し、電子帳簿保存法に対応した証憑保管を実現。

Overview Features Resources

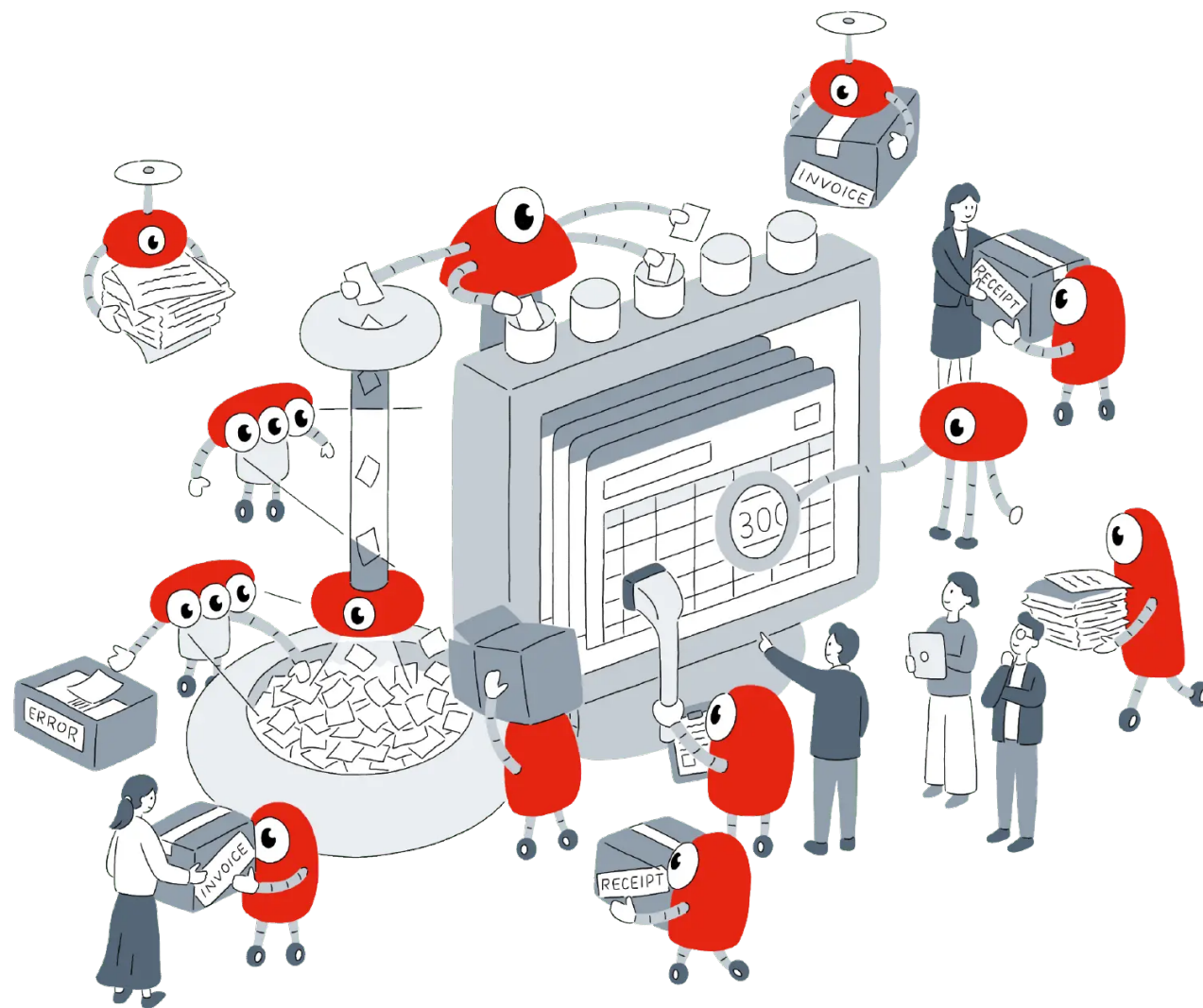
Category
Invoicing

Coupa Product
Invoicing

Integration Type
Connector

Developer
Fast Accounting Co., Ltd.

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%	134.1%
売上総利益	769,966	62.5%	1,104,142	66.8%	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	10.1%	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、粗利率は目標以上で着地の見込み。

□ 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。

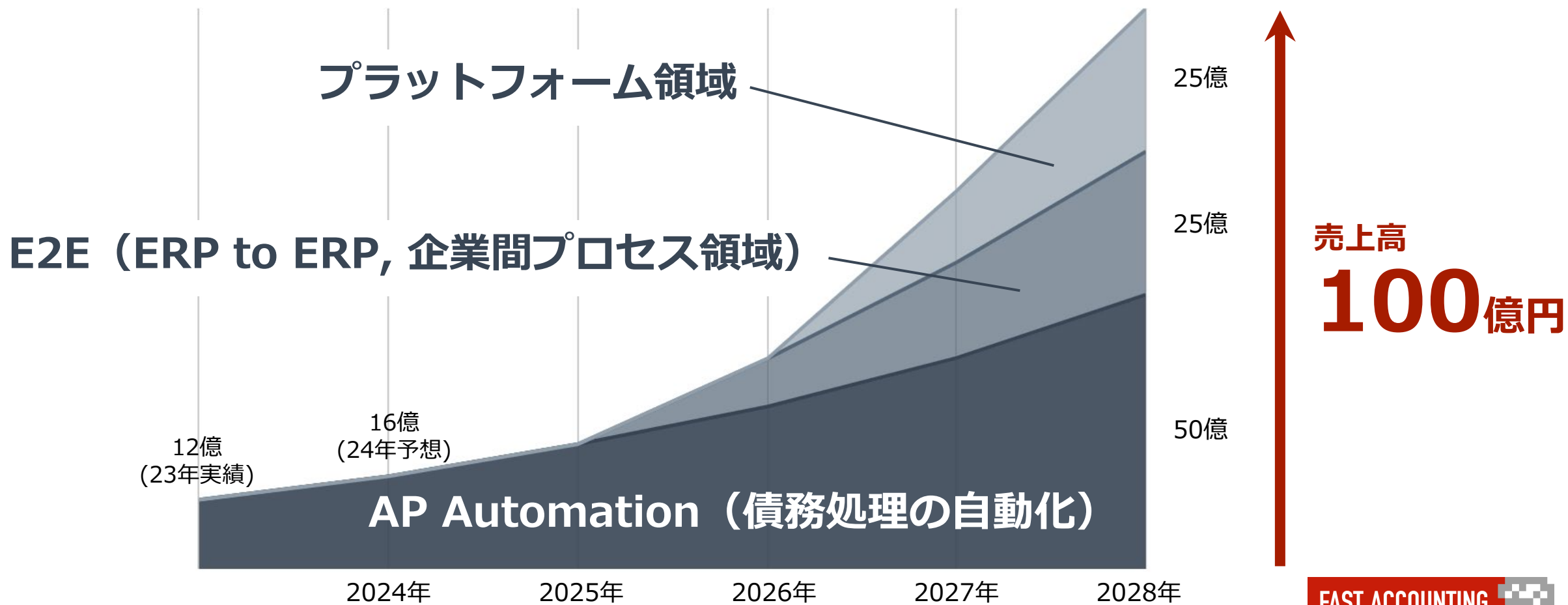
□ **当期純利益は税効果会計の影響で増加を予想。24年度は特殊な状況**

（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。



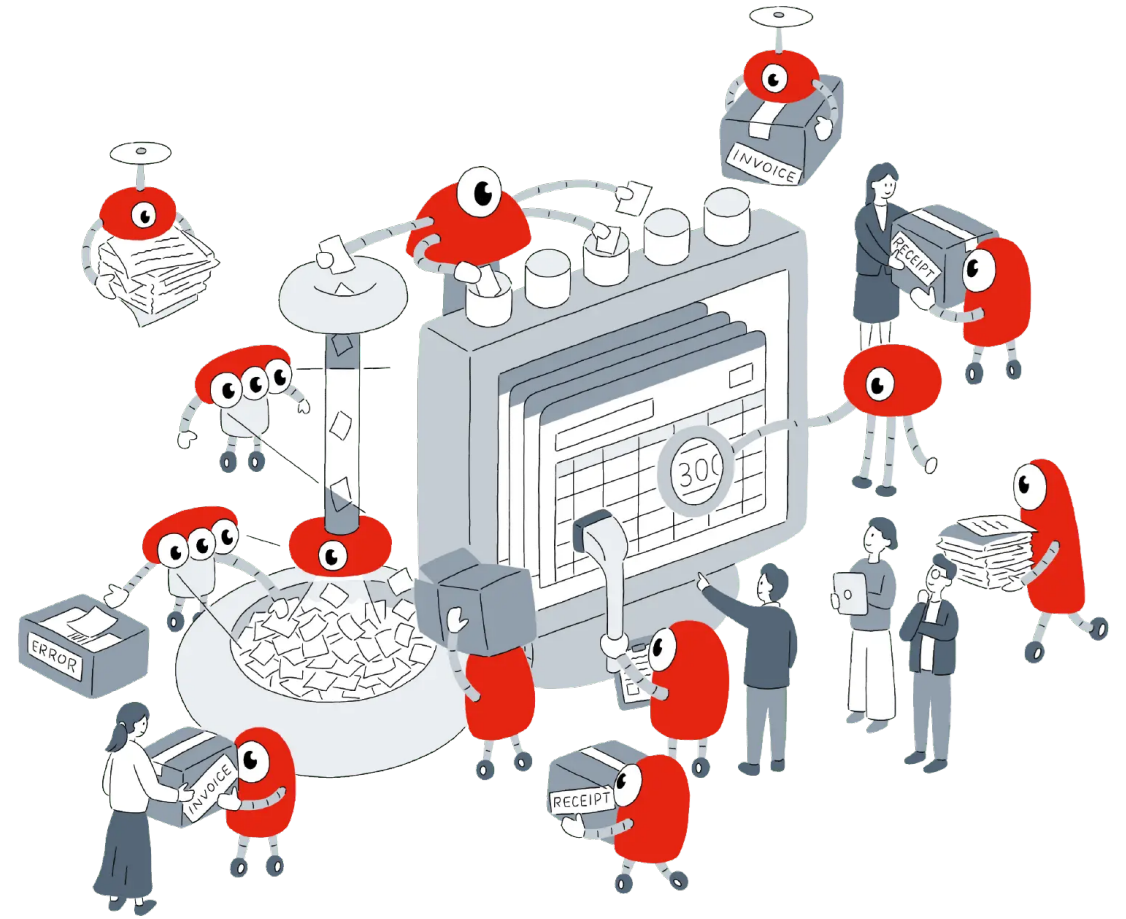
<https://fastaccounting.jp/ir/mail>

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

- 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

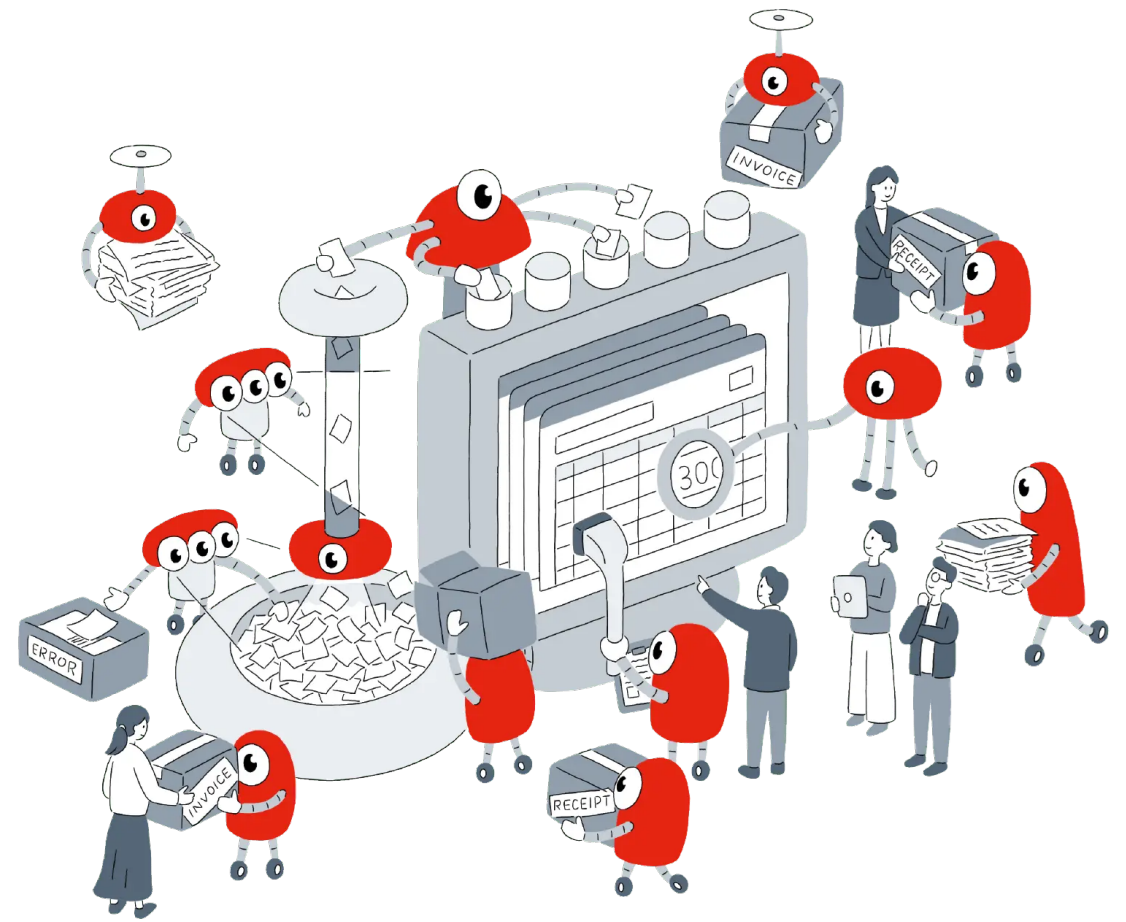
成果

- 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

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	98名（2023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

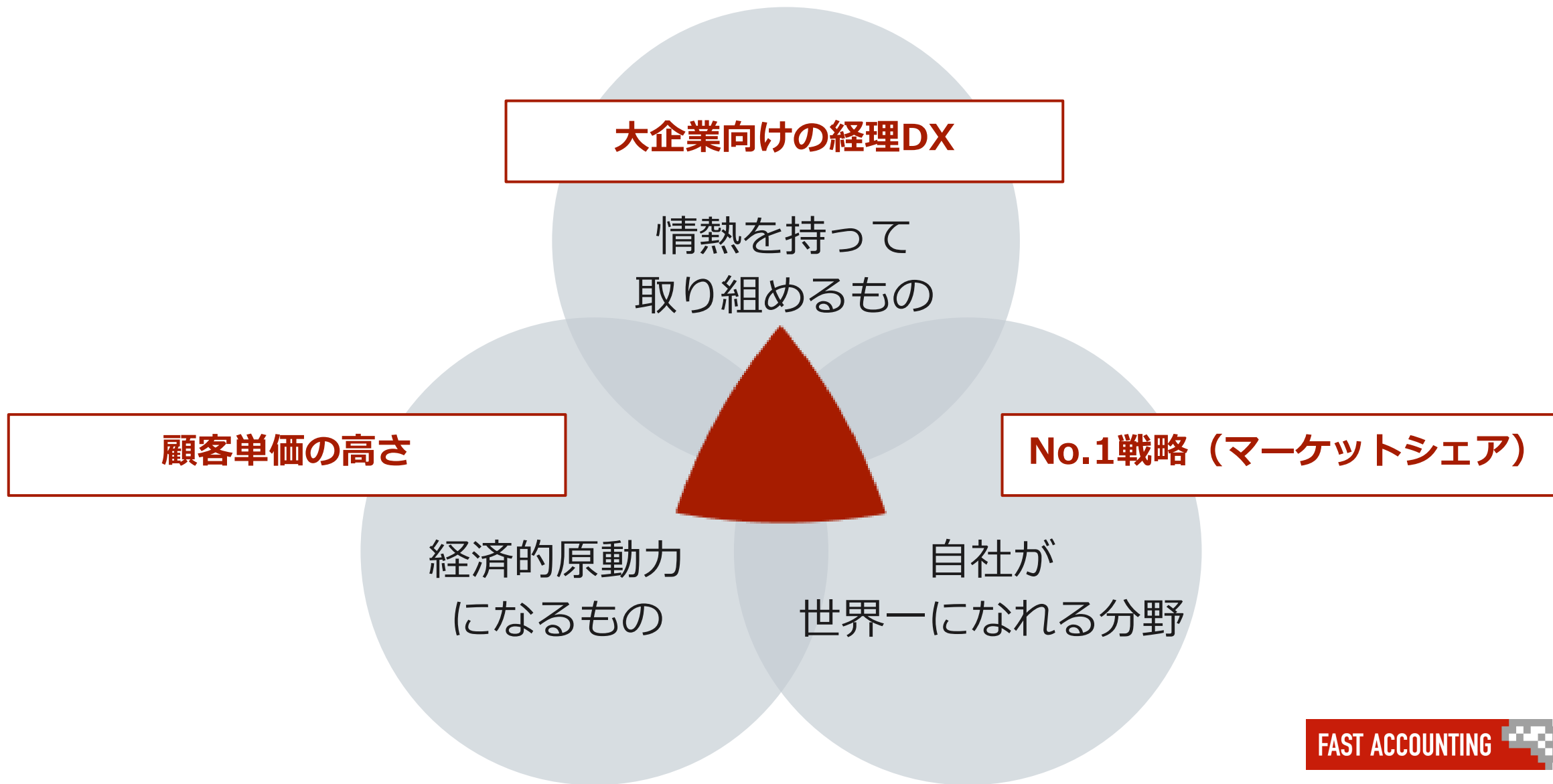
※2 株式会社MM総研「経理DX領域におけるAI-OCR市場動向調査（2024年版）」支払関連書類ソリューション売上額シェアNo.1獲得
調査手法：MMRI研究員による聞き取り調査（インタビューおよびメールによる問い合わせ）公開情報の収集・分析、
対象期間：2022年度（実績値）～2024年度（予測値）、調査時点：2024年2月下旬～4月下旬



※2

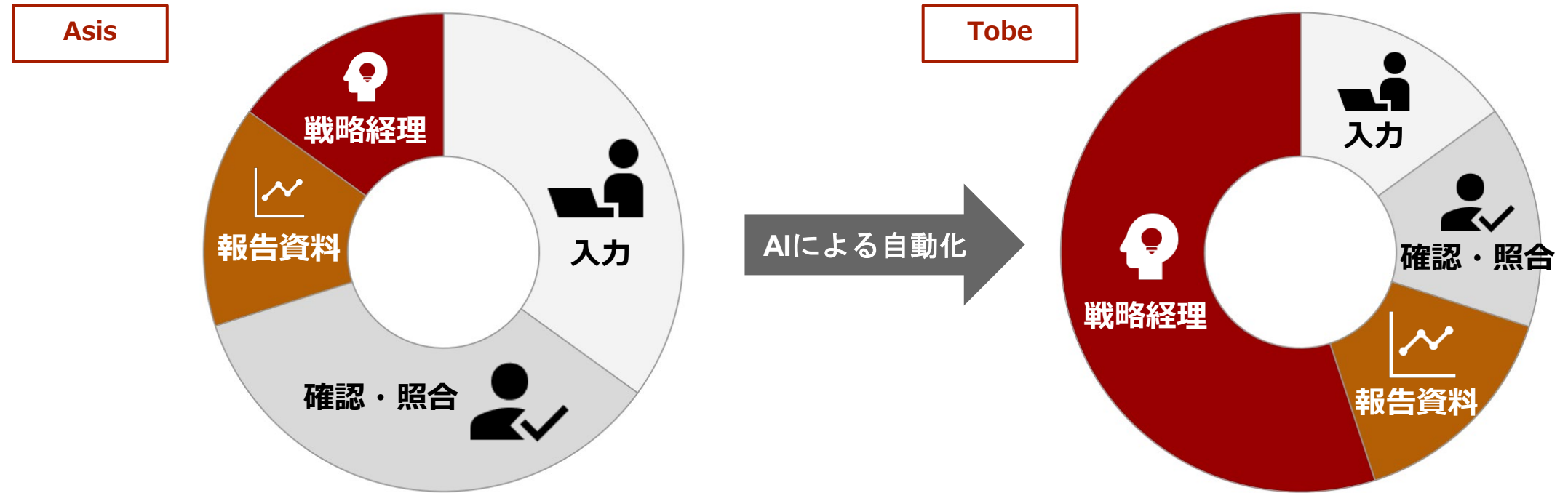
基本戦略

3つの円が交わるところにリソースを集中する



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



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

GUI

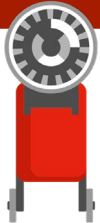
請求書処理プラットフォーム
Remota

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



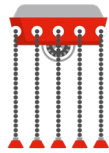
領収書
Robota



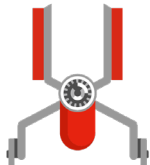
請求書
Robota



確認
Robota



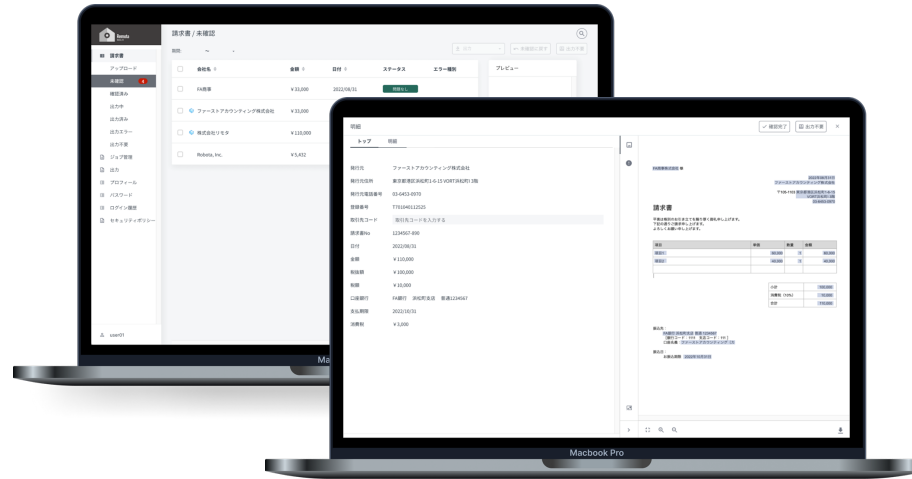
仕訳
Robota



台紙切取
Robota



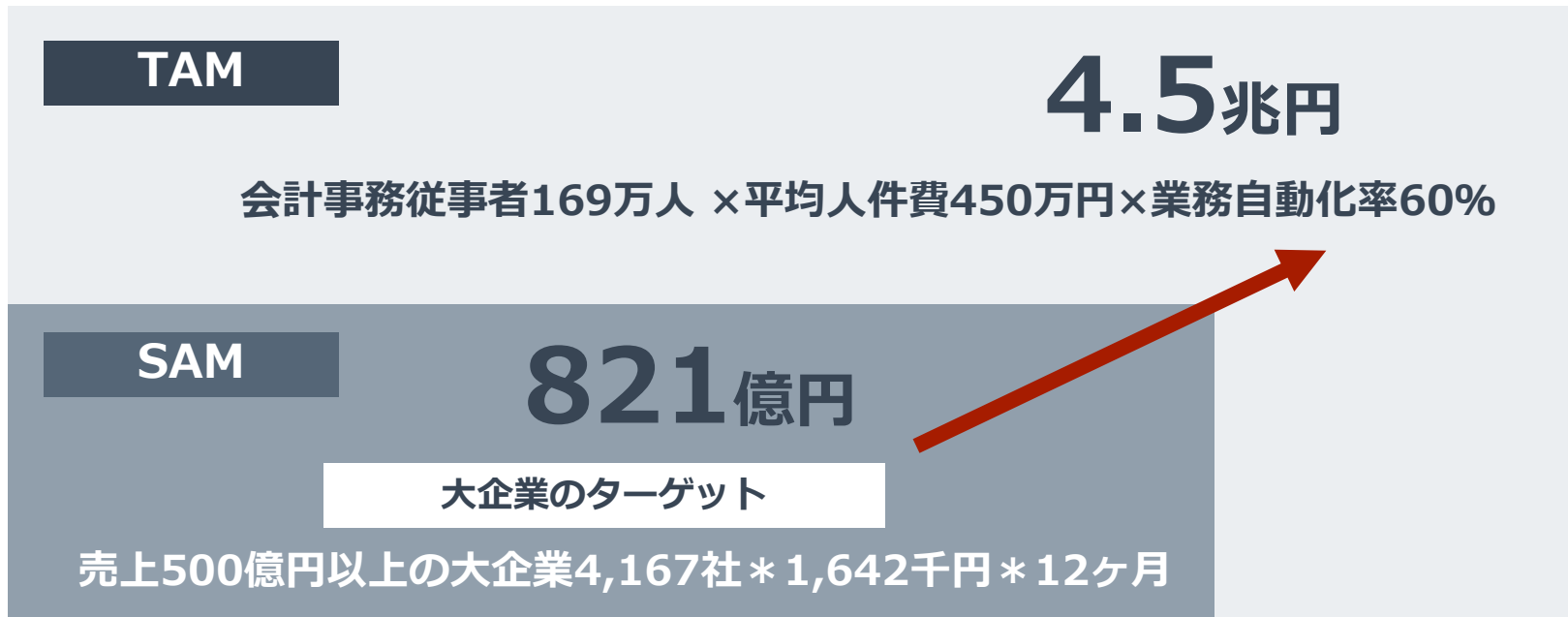
振分
Robota



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（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

（2024年10月31日現在 株式会社Painworks「Fuma」）

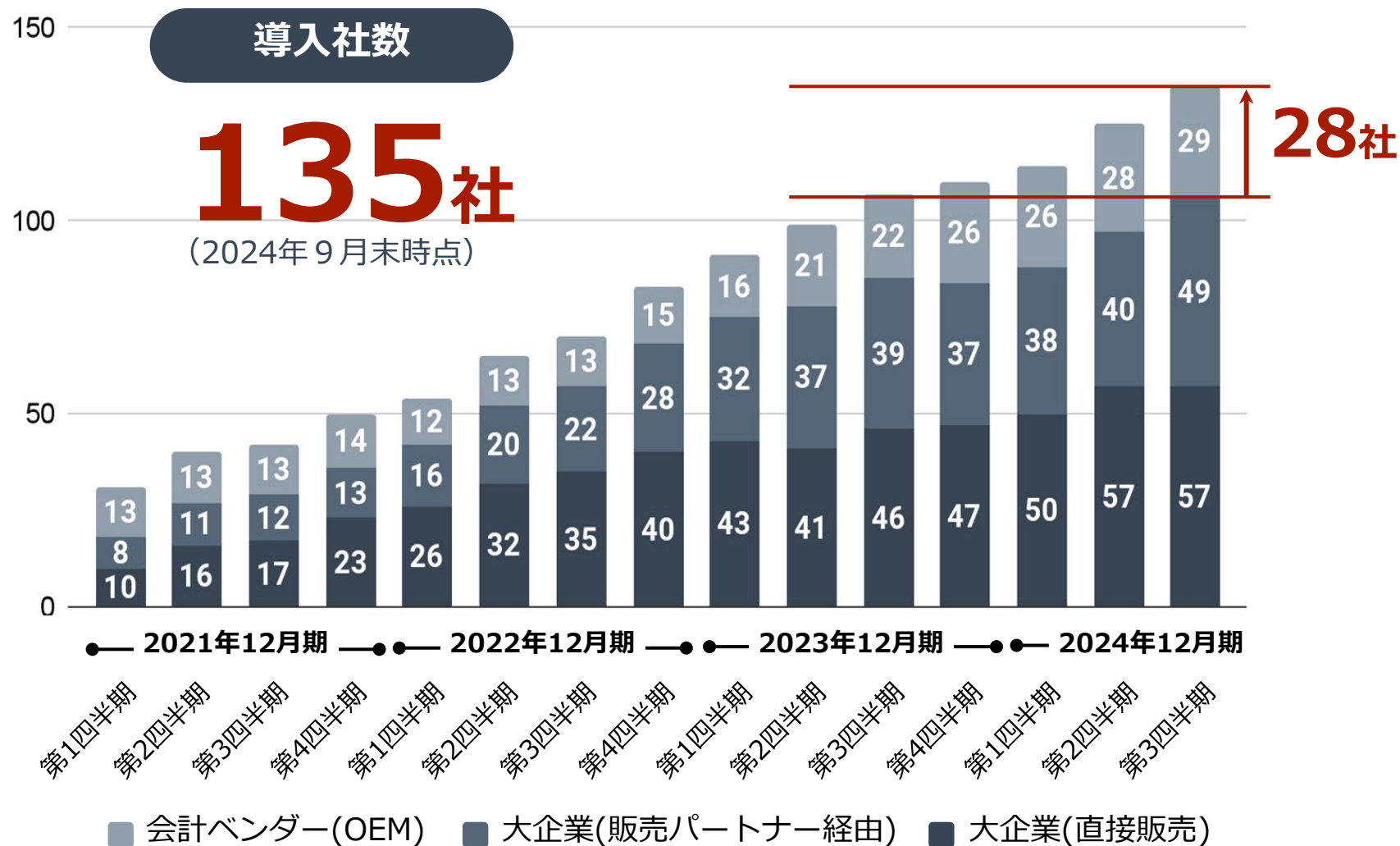
TAM（Total Addressable Market）：ある事業が獲得できる可能性のある全体の市場規模

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

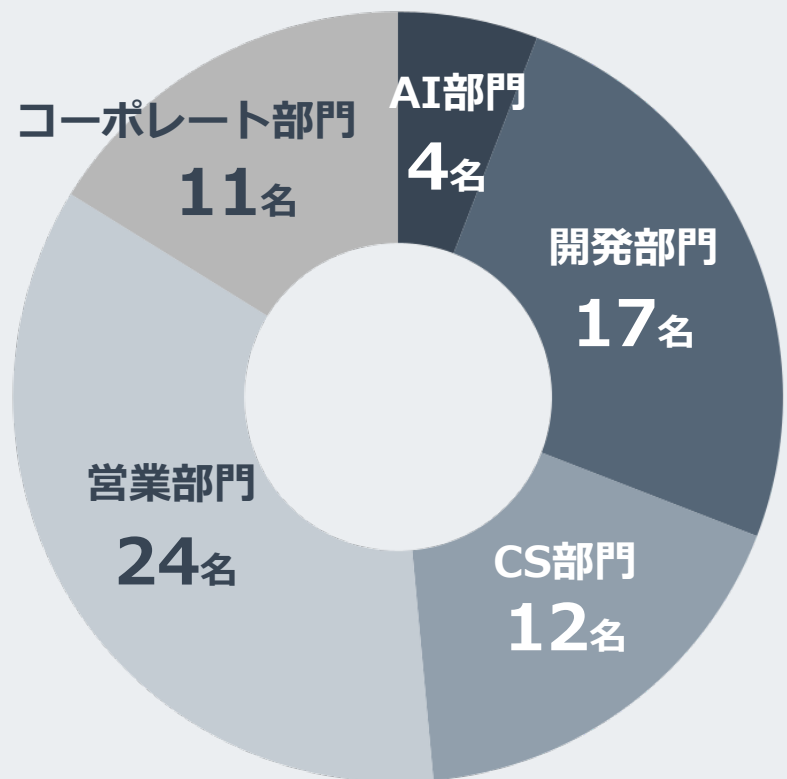
導入社数は順調に伸長



- 大企業の導入社数は**106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28社増加 (うち大企業は21社増加)

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15%



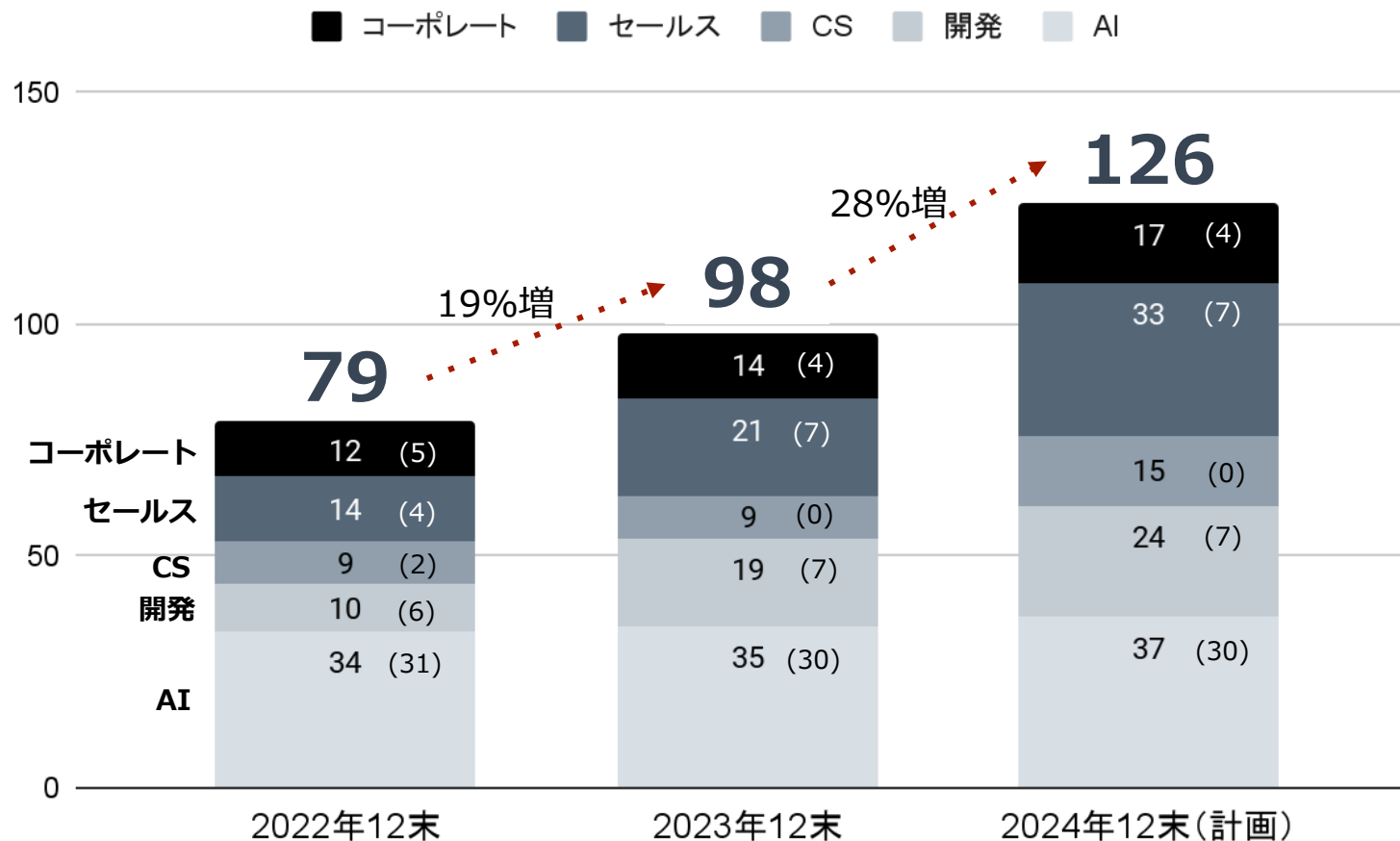
(2024年9月末時点)

管理職			管理職以外		
女性比率	男性	女性	女性比率	男性	女性
0.0%	5名	0名	27.0%	46名	17名
男女間賃金格差	—	—	男女間賃金格差	100	76.7
平均賃金 (千円)	12,444		平均賃金 (千円)	8,193	

(注) 上表には、役員および臨時雇用者（パートタイマーを含む）は人数に含めておりません。

職種別従業員数の推移（全体）

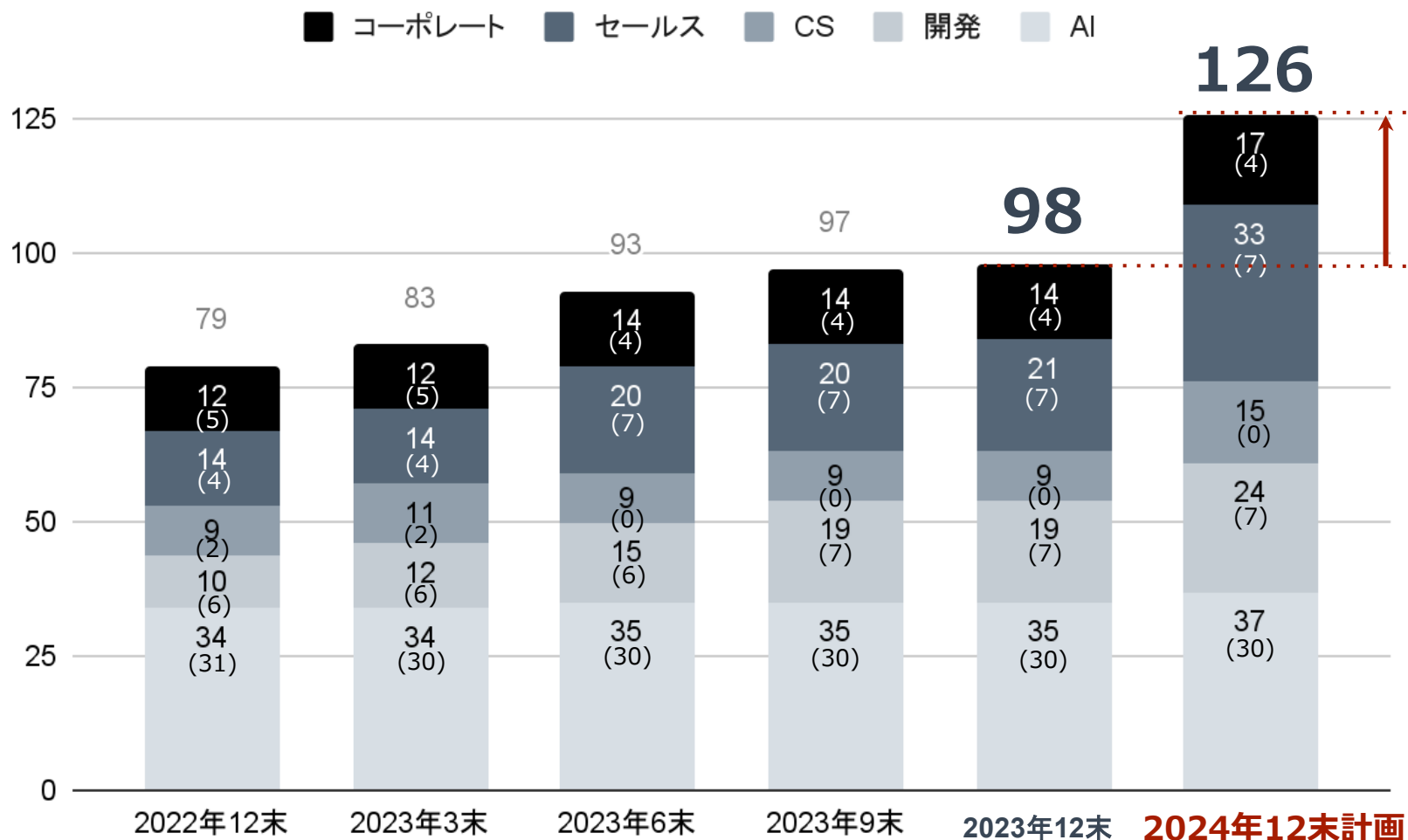
24年度は計28名の増加を計画。



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



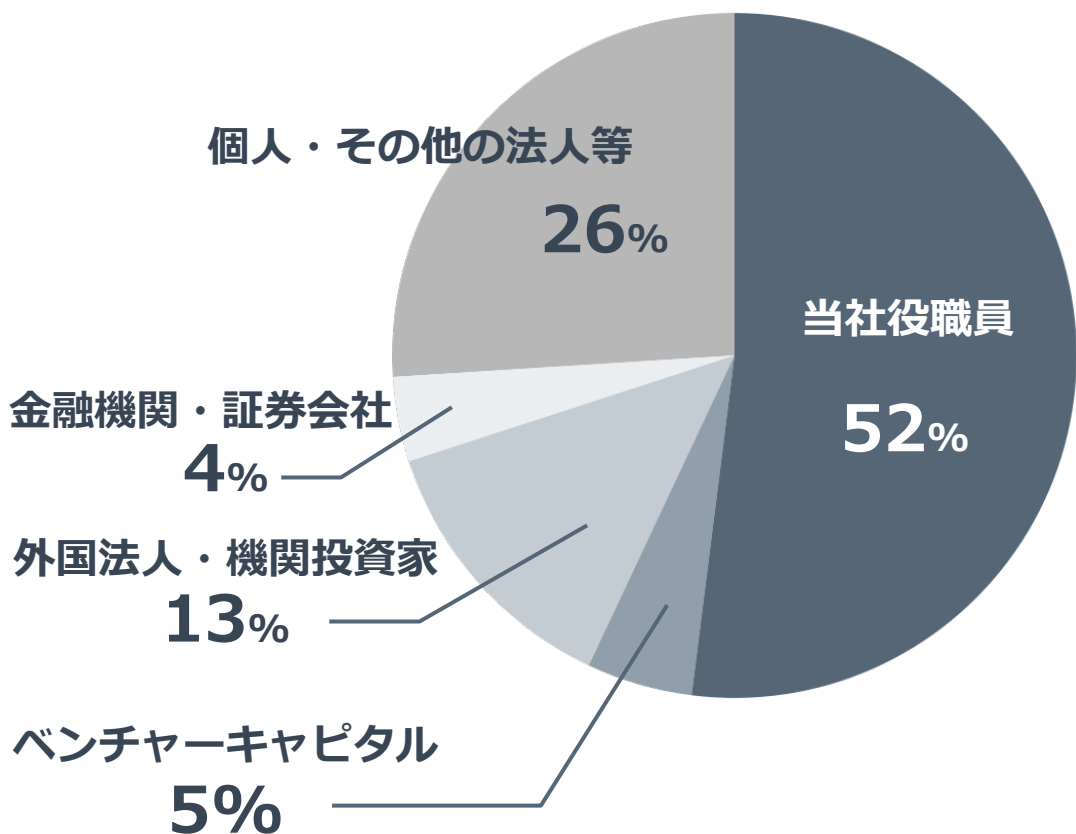
約**28%**増
を計画

備考：正社員・非正社員の合計値。カッコ内は非正社員数。

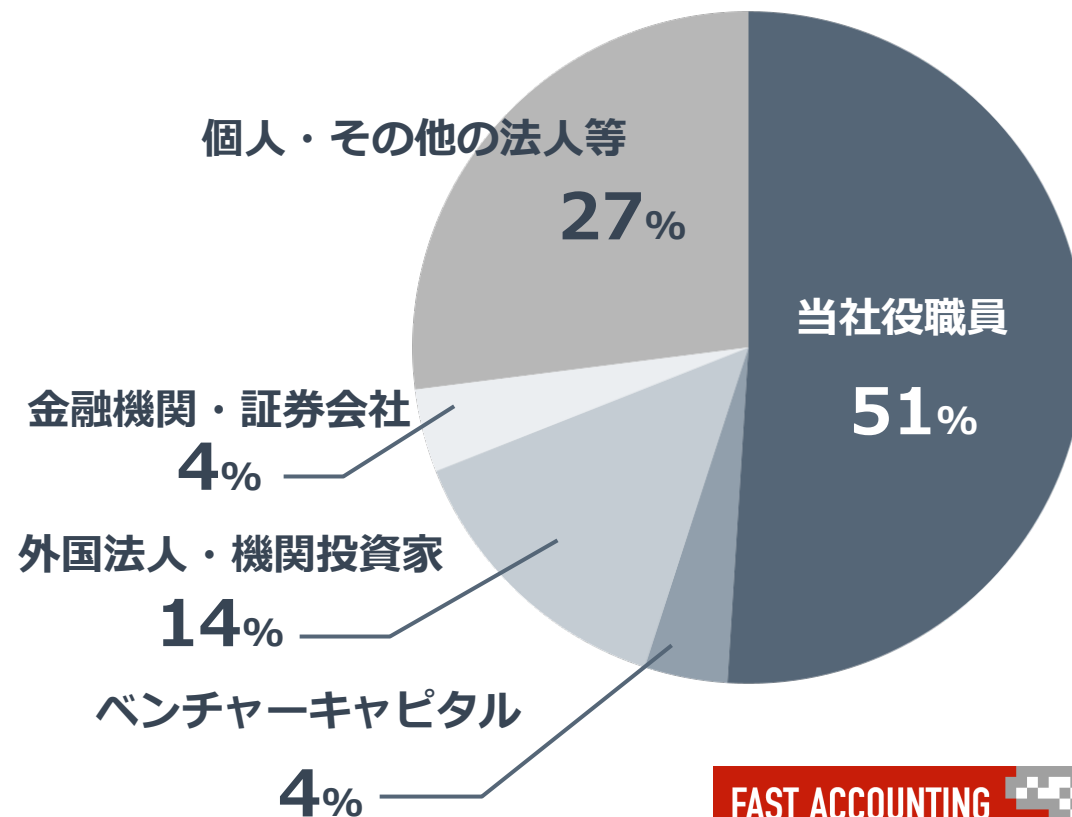
株主構成の変化

従来同様の株主構成を維持（第2四半期時のものを再掲）

2023年12月31日現在



2024年6月30日現在



売上高100億円に向けた新規分野の取り組み

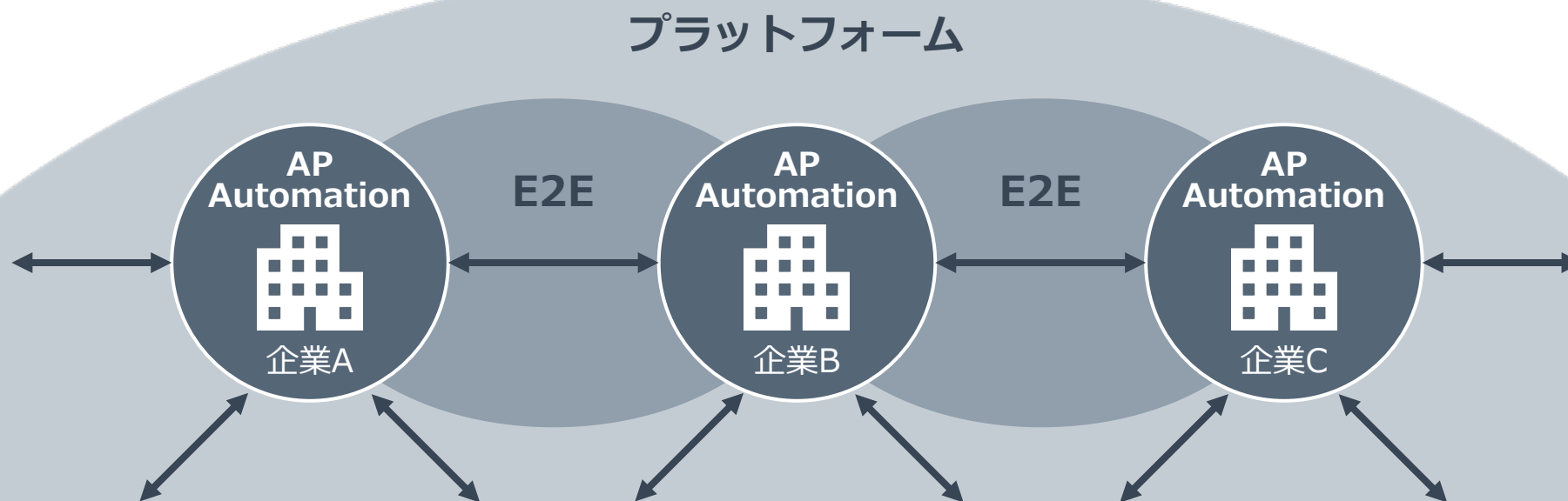
コアビジネスである **AP Automation** のしっかりした基盤を元により広いビジネスドメインへアプローチすることで目標を実現することを構想

E2E(ERP to ERP)

- 企業間における基幹システム同士のデータコミュニケーションの取り組み。'23年年度から'25年度にかけて製品開発を実施し'26年度以降本格的な展開を目指す。

プラットフォーム

- E2Eをベースにした、より幅広い企業間活動のプラットフォームを提供する取り組み。'24年年度から'26年度にかけて製品開発を実施し'27年度以降本格的な展開を目指す。AP Automation, E2Eとのシナジーにより短期間での事業拡大に取り組む。



税効果会計の影響

	FY24	FY25	FY26	FY27	FY28	FY29	FY30
将来の課税所得等	1年間分を考慮						
FY2023							
税務上の繰越欠損金	[Dark Blue Bar]						
繰延税金資産の計上額	[Brown Bar]						
法人税等調整額	[Red Bar: 利益]						
	[Red Arrow: PL計上額]						
将来の課税所得等		5年間分を考慮					
FY2024							
税務上の繰越欠損金	[Dashed Box: 控除]	[Dark Blue Bar]					
繰延税金資産の計上額		[Brown Bar]					
法人税等調整額		[Red Bar: 利益]	[Dark Blue Bar: 費用]				
		[Red Arrow: PL計上額]					
将来の課税所得等			全期間を考慮				
FY2025							
税務上の繰越欠損金	[Dashed Box: 控除]	[Dashed Box: 控除]	[Dark Blue Bar]				
繰延税金資産の計上額			[Brown Bar]				
法人税等調整額			[Red Bar: 利益]	[Dark Blue Bar: 費用]			
			[Red Arrow: PL計上額]				

- 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のコストが相殺されて、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

