

# 2024年12月期 第4四半期および通期 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 2月14日



# エグゼクティブサマリー

(単位：千円)

2024年12月期通期業績等

売上高 **17** 億円 **超過達成**  
営業利益率 **11** % **超過達成**  
粗利率 **70** % **超過達成**

売上高 累計  
**1,707,072**  
前年対比 **39%**

売上総利益 累計  
**1,200,396**  
粗利率 **70.3%**

営業利益 累計  
**181,753**  
利益率 **11%**

顧客単価 (ARPA)  
月額 **1,073**

月次解約率  
**0.66%**

EBITDA 年換算  
**302,108**

年間定期収益 (ARR)  
**1,802,766**

ROE  
**41.0%**

ROIC  
**11.0%**

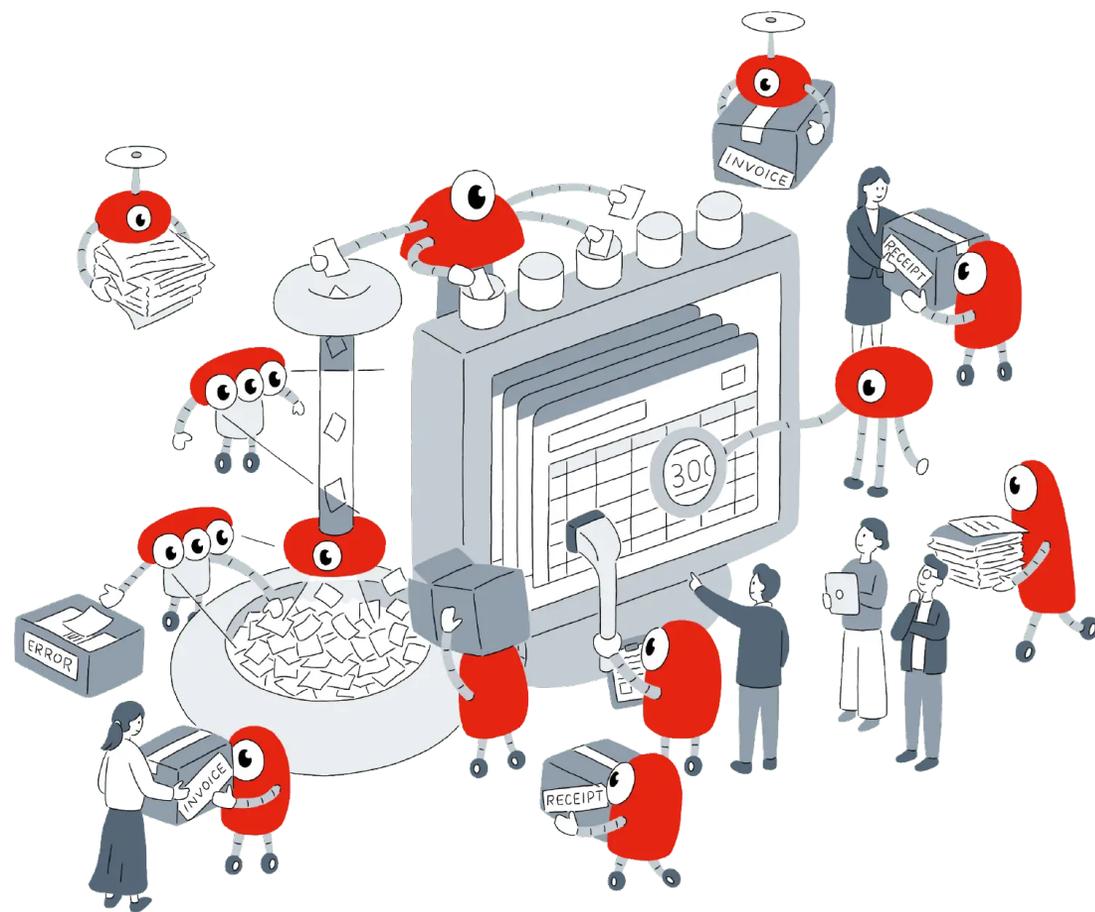
ビジネス  
ハイライト

アメリカに進出決定

経理シンギュラリティ  
始動

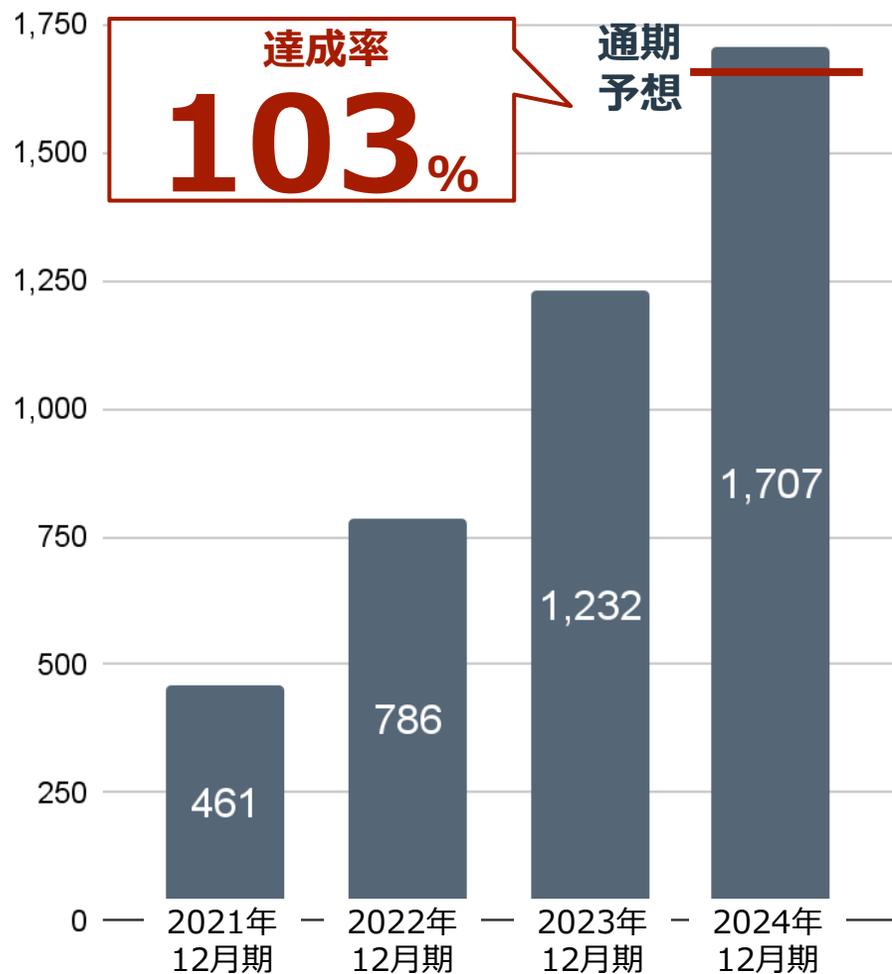
シェアNo1

# 2024年12月期 通期 業績ハイライト

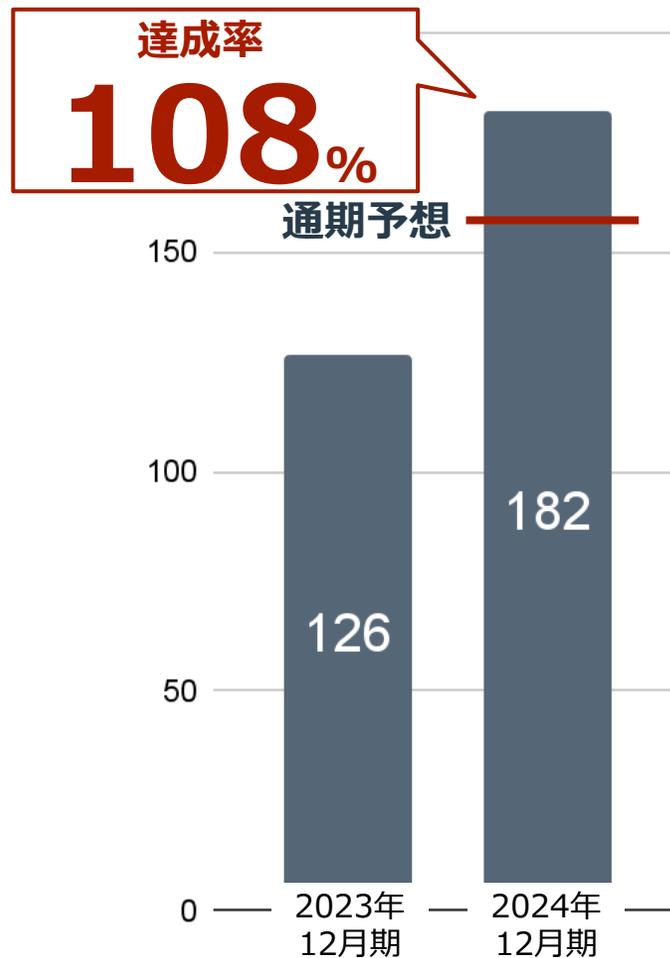


# 売上高と営業利益が通期予算目標を超過達成

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



## 予算目標を超過達成

- 将来の成長に必要な投資を実行したものの、営業利益は順調に積み上がり、通期の営業利益予想を上回る約182百万円を計上

# 損益計算書

## 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%	<b>1,707,072</b>	100%	<b>138.5%</b>	1,653,571	103.2%
売上総利益	769,666	62.5%	1,200,396	<b>70.3%</b>	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%	<b>181,753</b>	10.7%	<b>143.8%</b>	167,357	<b>108.6%</b>
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

39

売上高

44%増

営業利益

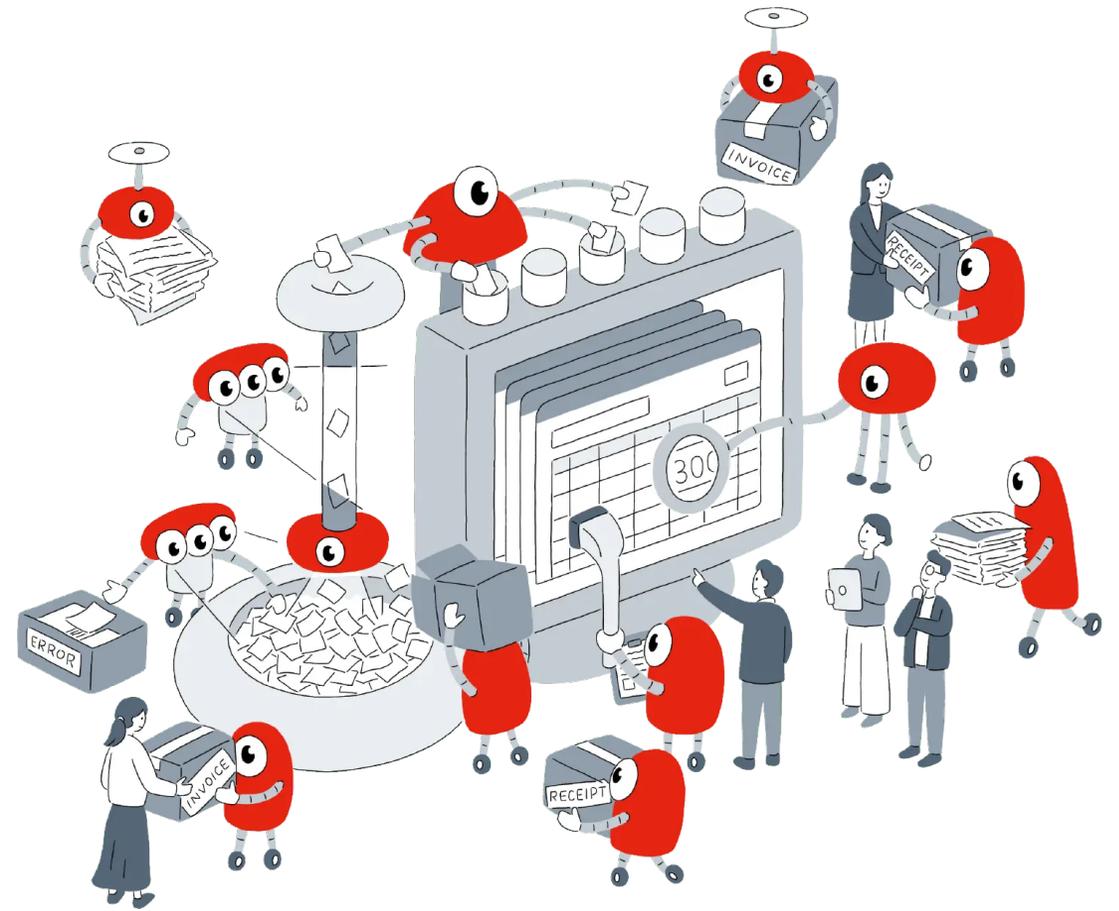
8%増

粗利率

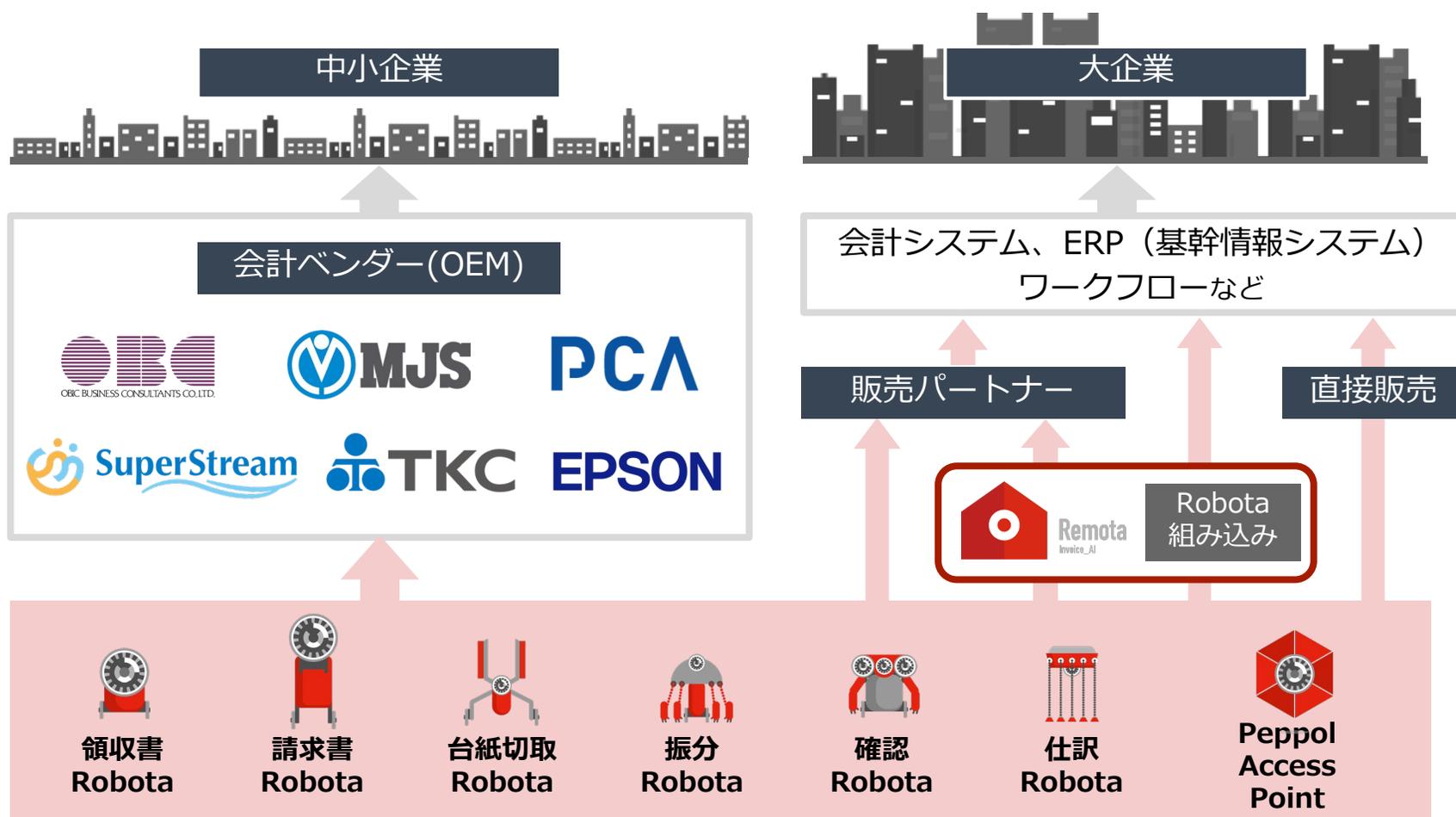
Pt増

FAST ACCOUNTING

# 当社のビジネスモデル



# ビジネスモデル



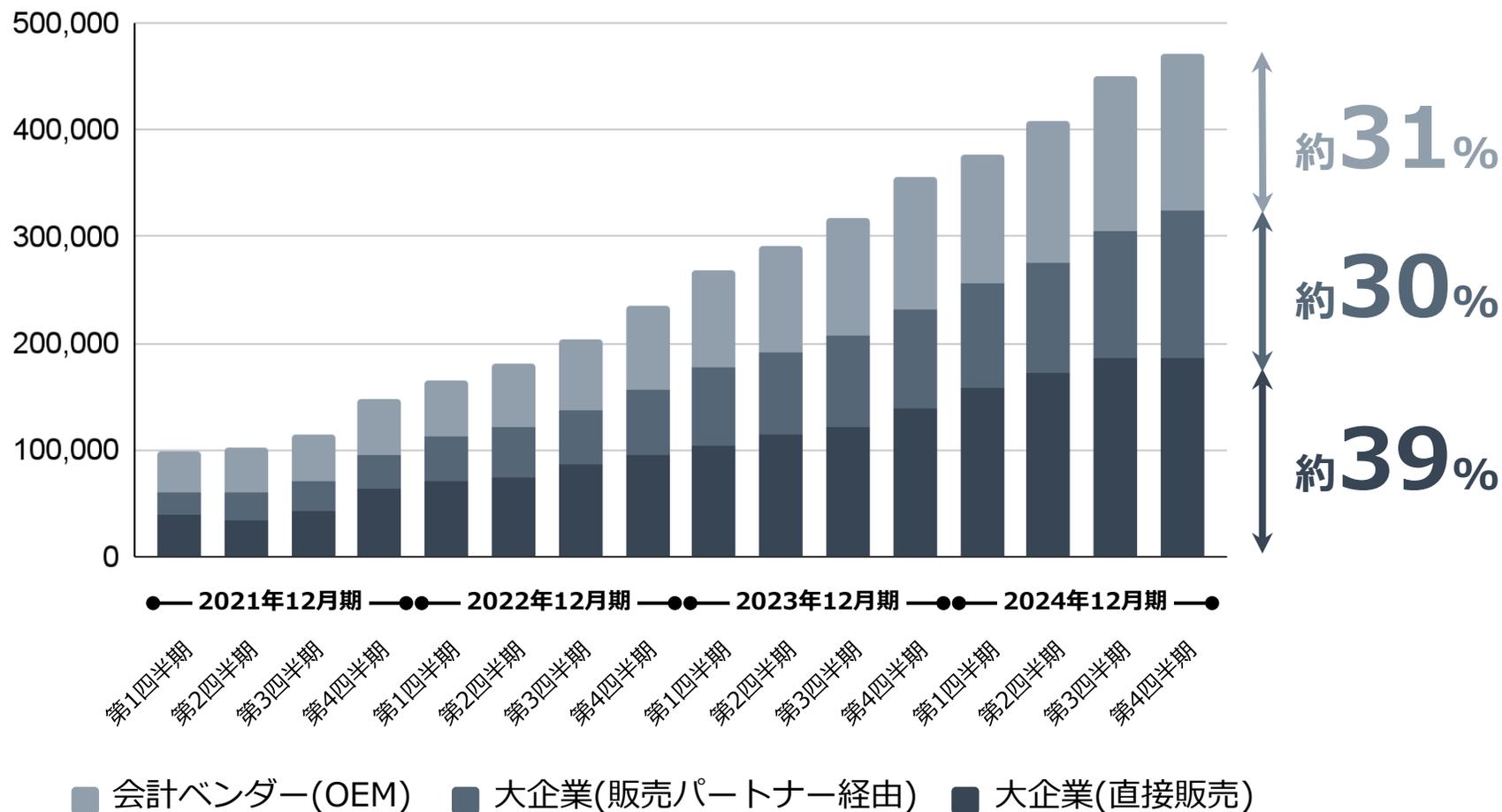
- 販売パートナー： 当社の製品・サービスをユーザー企業に販売する代理店
- 提供先会計ベンダー： 当社の製品・サービスを自社サービスに組み込んでエンドユーザーに販売する会計ソフトウェアベンダー

- 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31%

## □ 大企業向け

- パートナー経由販売 約30%
- 直接販売 約39%

# 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



大林組

OMRON

KaO



kuraray



SUNTORY



SEGASammy



DAISO



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



パーソル ワークススイッチコンサルティング



# 貸借対照表

2024年度は、配当性向 **10%** で実施

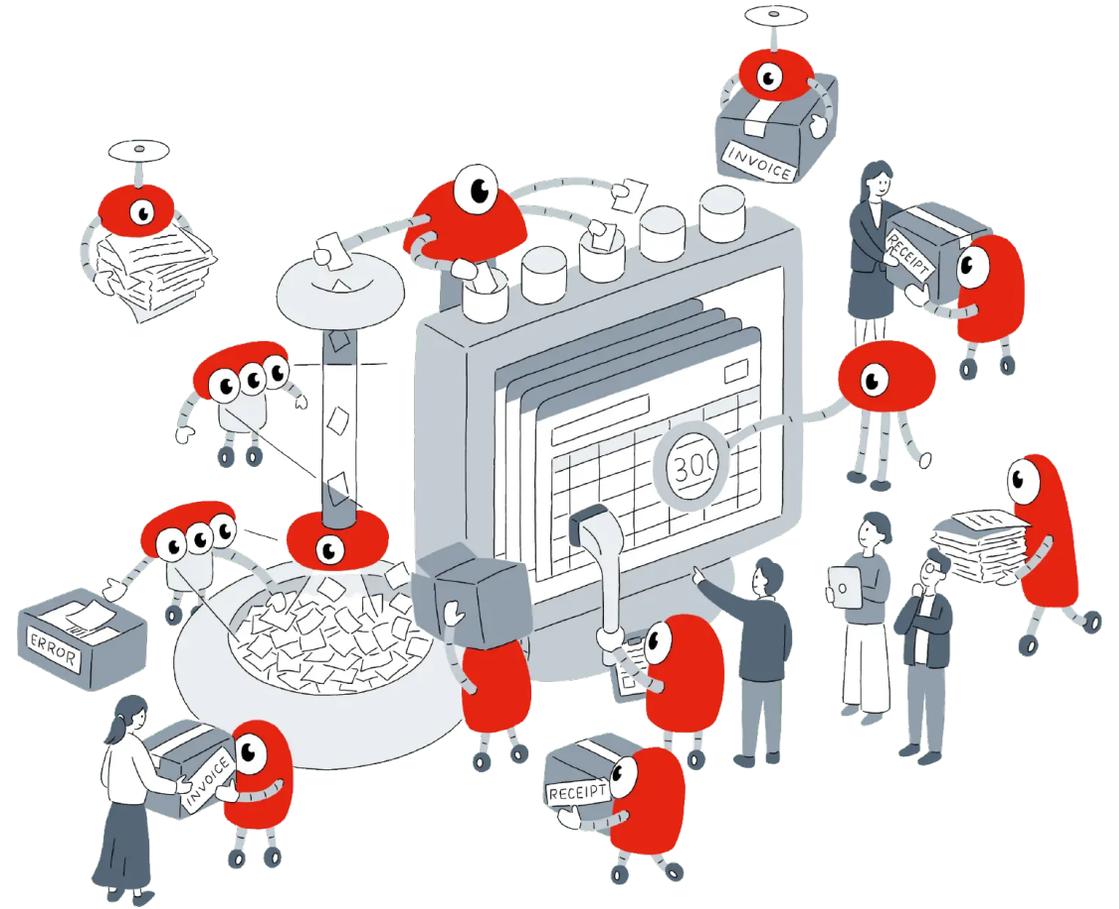
(単位：千円)	2024年12月期		2023年12月期
	実績	増減率	実績
流動資産	1,719,726	24.7%	1,379,499
うち現金及び預金	1,603,250	23.1%	1,302,493
固定資産	714,365	198.5%	239,333
<b>総資産</b>	<b>2,434,092</b>	<b>50.4%</b>	<b>1,618,832</b>
流動負債	1,003,022	40.3%	714,741
固定負債	39,156	83.0%	21,392
自己資本	1,389,527	57.9%	879,863
自己資本比率	57.09%	2.6pt	54.35%
新株予約権	2,385	-15.9%	2,835

ROE (参考値)	
2024年12月期	2023年12月期
41.0%	24.0%

ROIC (参考値)	
2024年12月期	2023年12月期
11.0%	15.8%

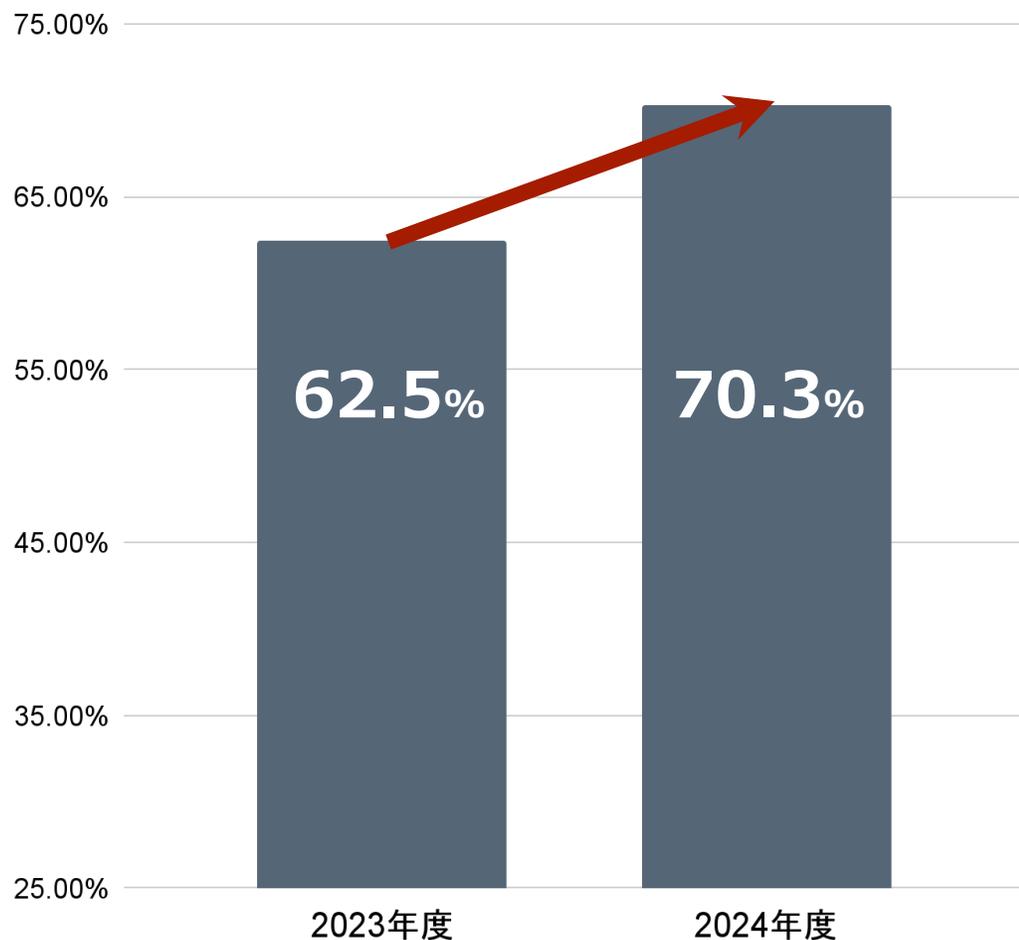
ROA (参考値)	
2024年12月期	2023年12月期
23.0%	10.6%

# 重要な指標 (KPI)



# 粗利率の大幅な改善

## 粗利率の推移



継続的な超円安にも関わらず

アメーバ経営のコスト削減活動で

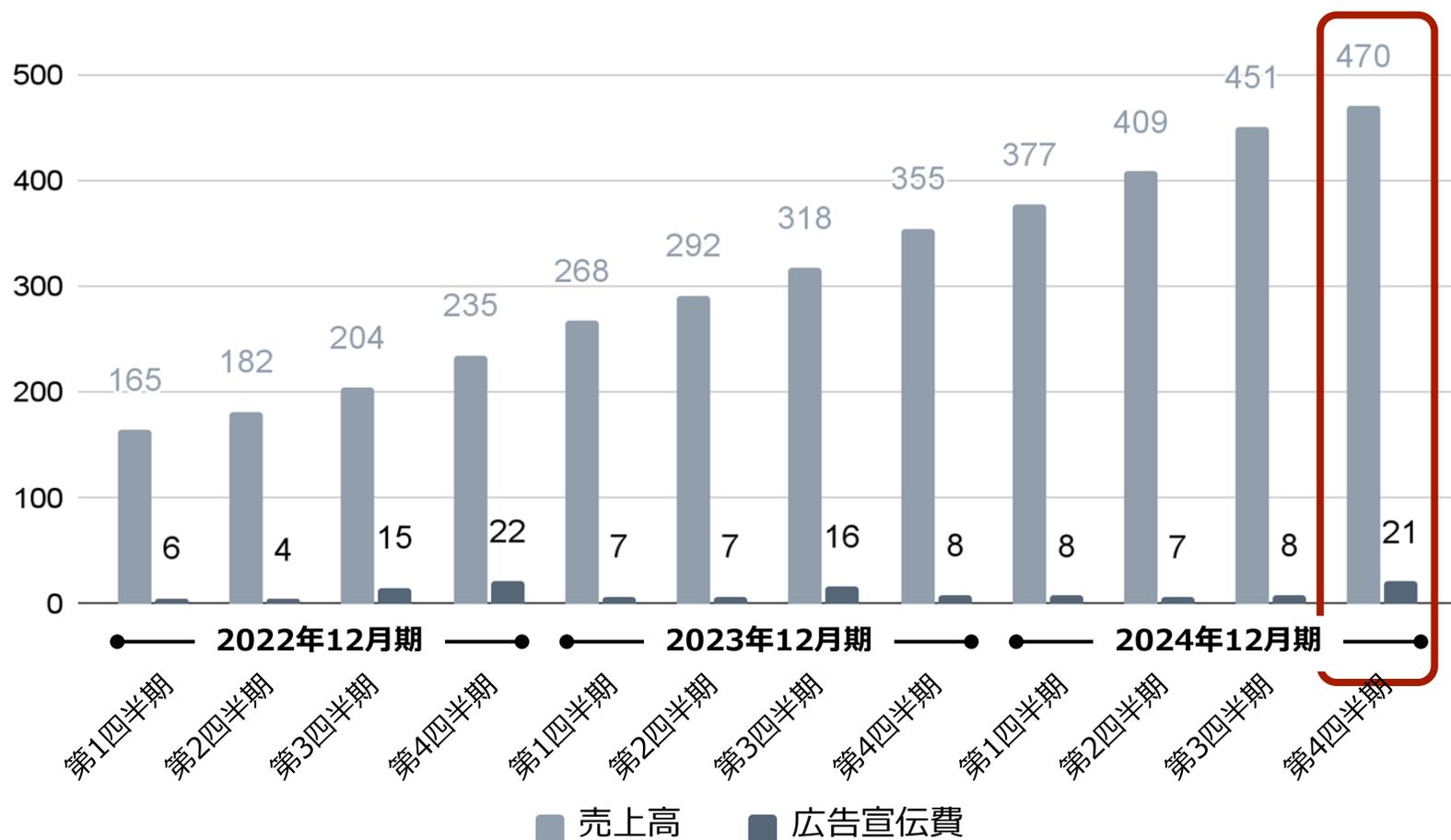
前年から大幅改善

粗利率 **70**% 超え

# 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、当第4四半期の**売上に対する広告宣伝費の割合は**

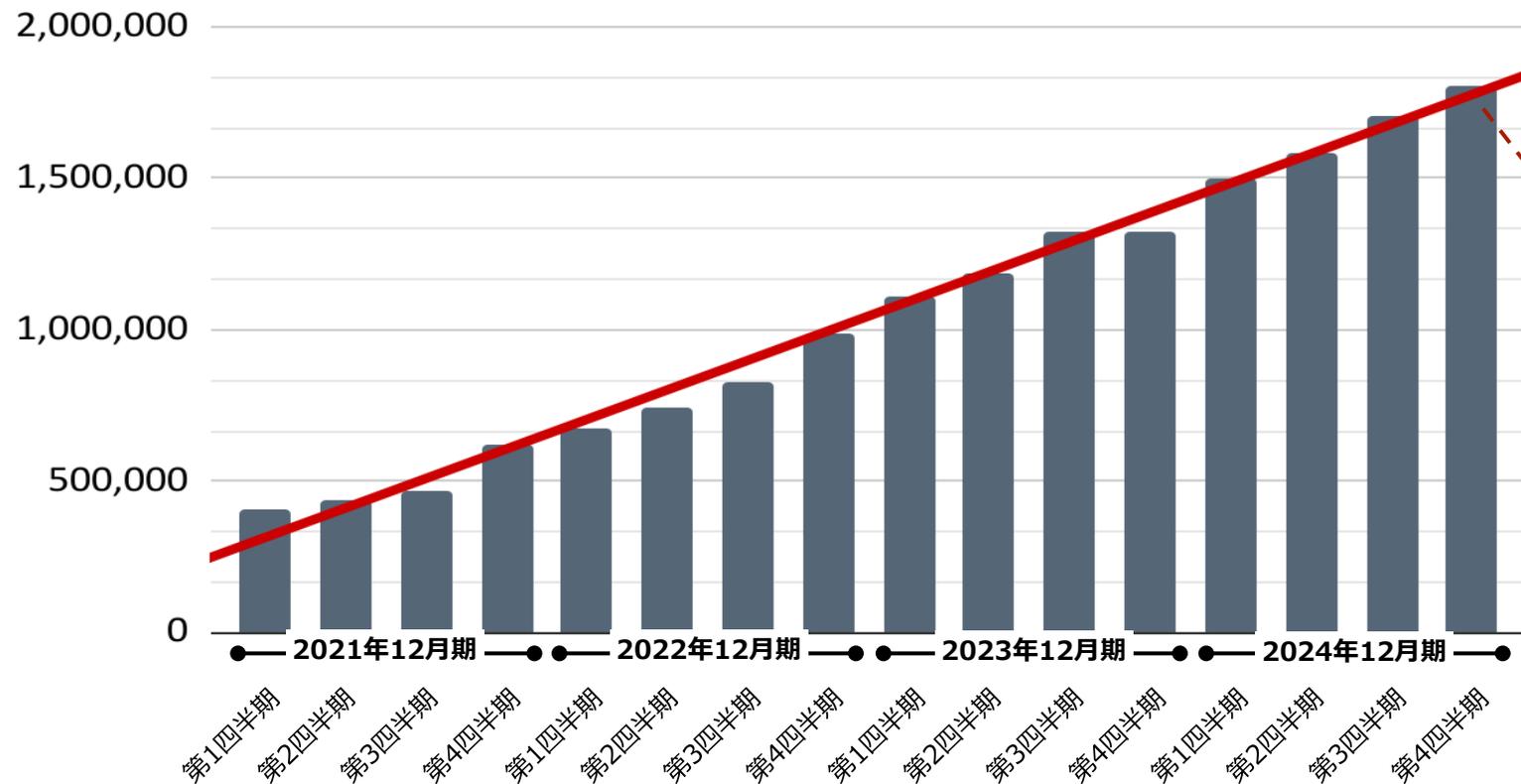
**4%**

- 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

# 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

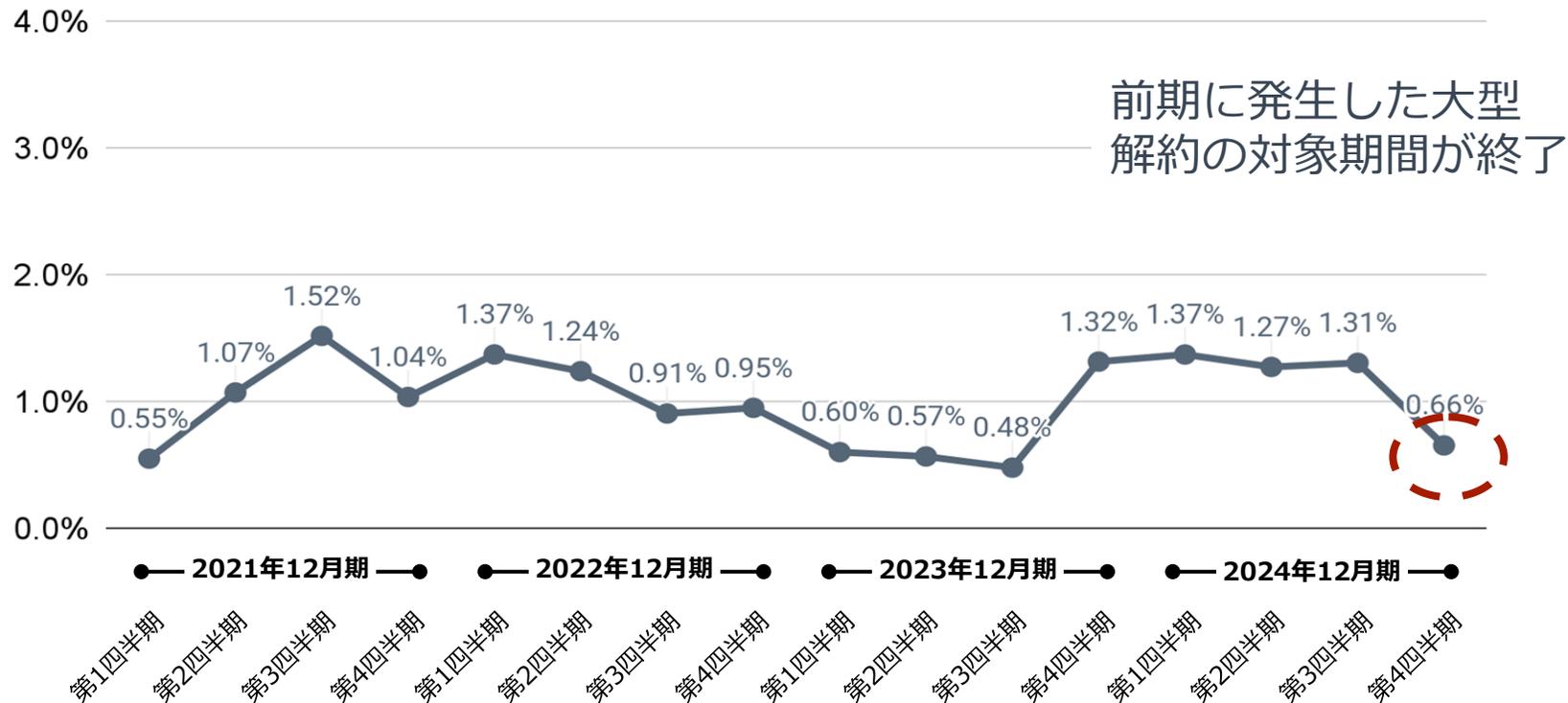
**35%**

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

# 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

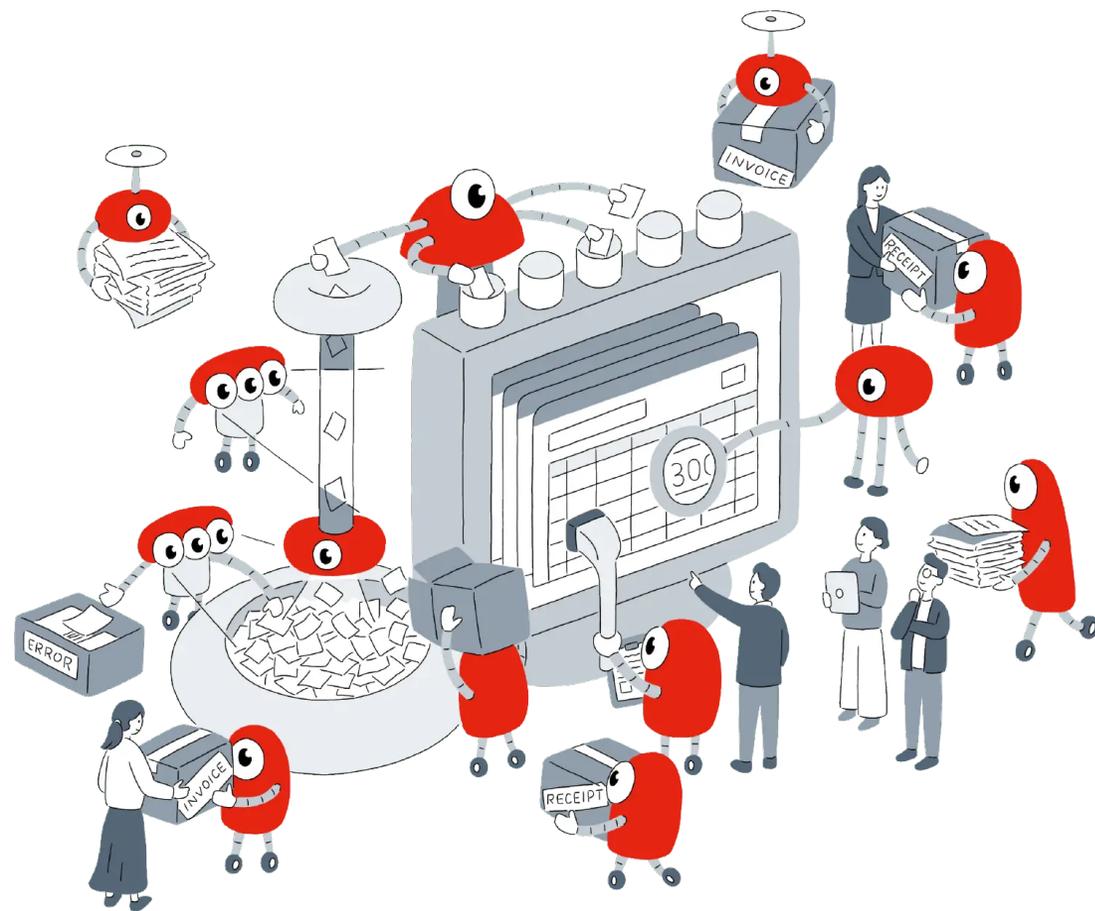


- 前期の大型解約以降、**当第4四半期には大きなものは発生しておらず、横ばいで推移**
- 全体としてのグロスチャーンレートは0.5%から1.5%に収まっており、従来の傾向を維持

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

# ビジネスハイライト & 成長戦略の進捗



## アメリカへの事業進出を決定



アメリカでの事業を2025年2月から開始。  
責任者にアメリカのEnterprise SaaSの知見があるFrisby氏を指名。

**広告を使わず、少数精鋭で開始するため  
営業利益率10%範囲内で、投資を実行予定。**

# 経理シンギュラリティ始動



経理業務の判断で  
人手依存のプロセスを超えるAI  
を開発

# 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

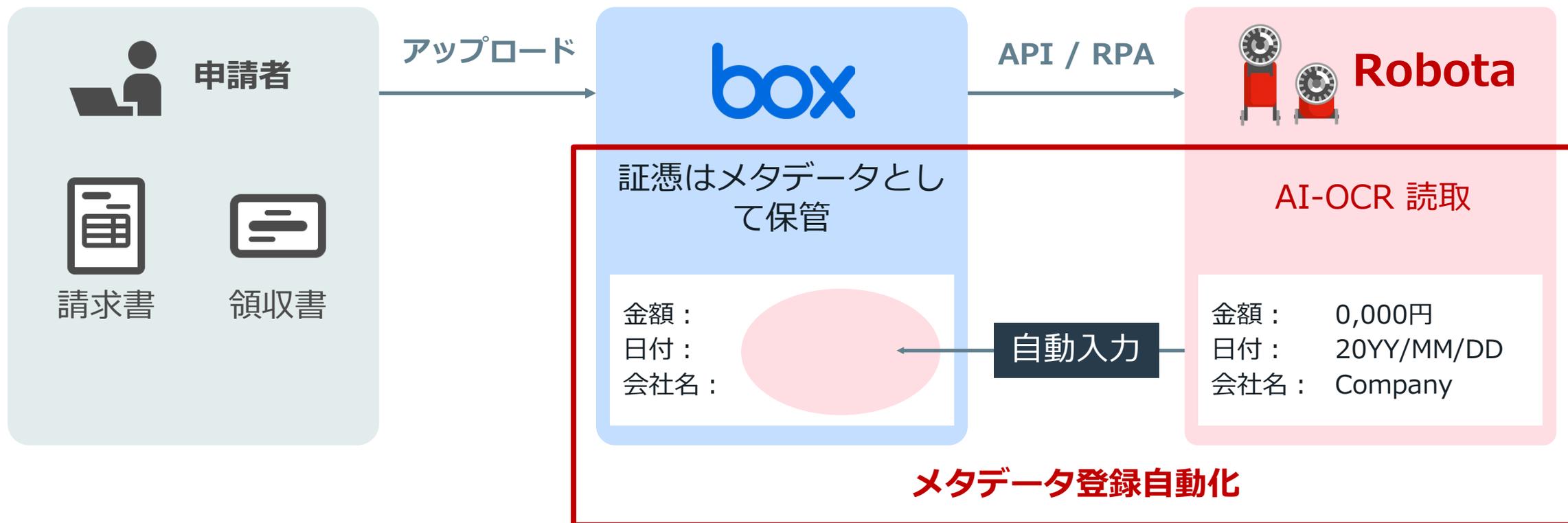
経理自動化におけるリーディングカンパニーとして  
引き続き取り組みを継続



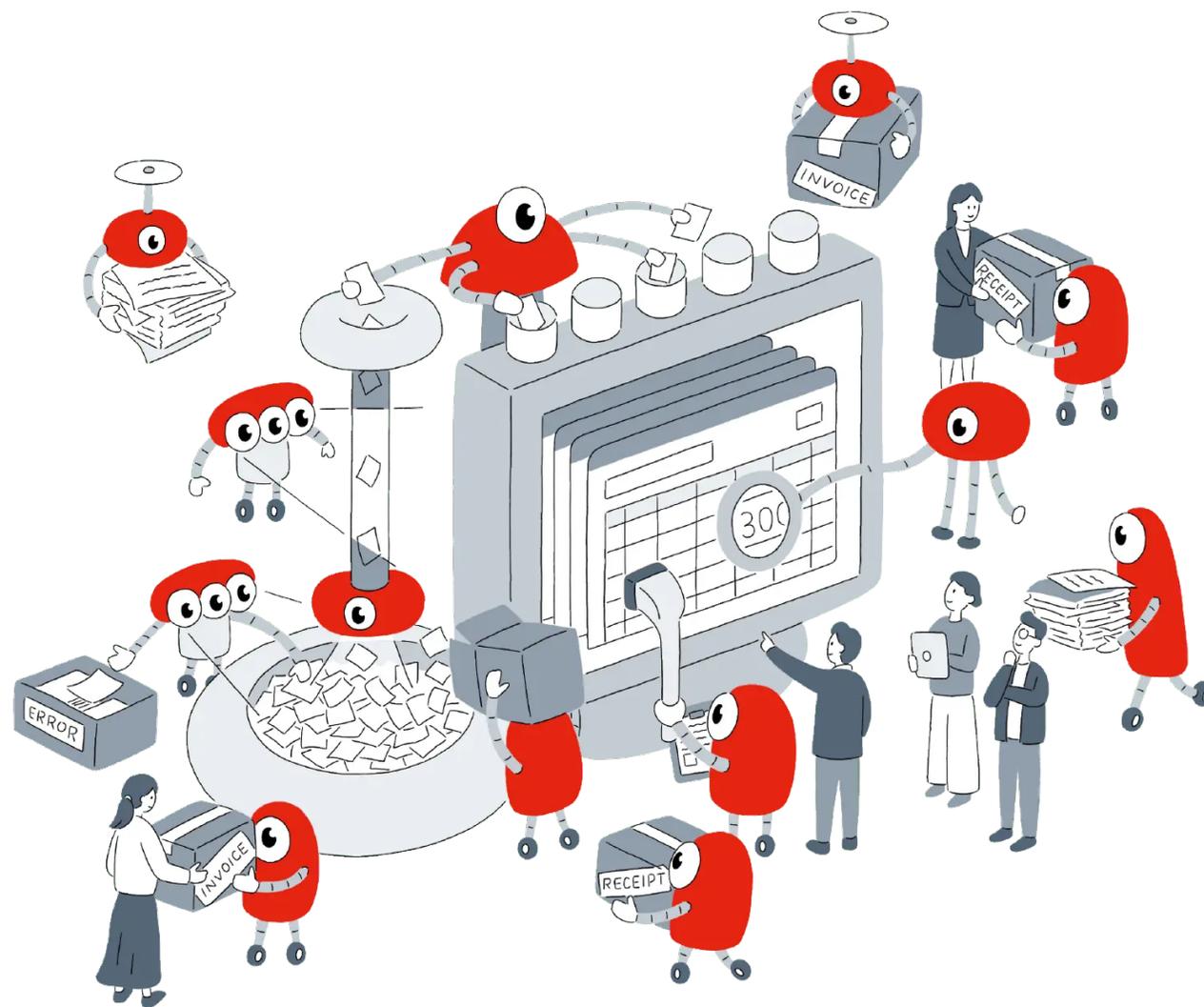
調査手法：主要ベンダーヒアリングおよびユーザーアンケートによる市場規模推定  
対象期間：2024年度（実績値）～2025年度（予測値）  
調査時点：2024年12月

# クラウドストレージのBoxとの連携

クラウドストレージの最大手の「Box」と連携。電帳法対応の保管が可能に



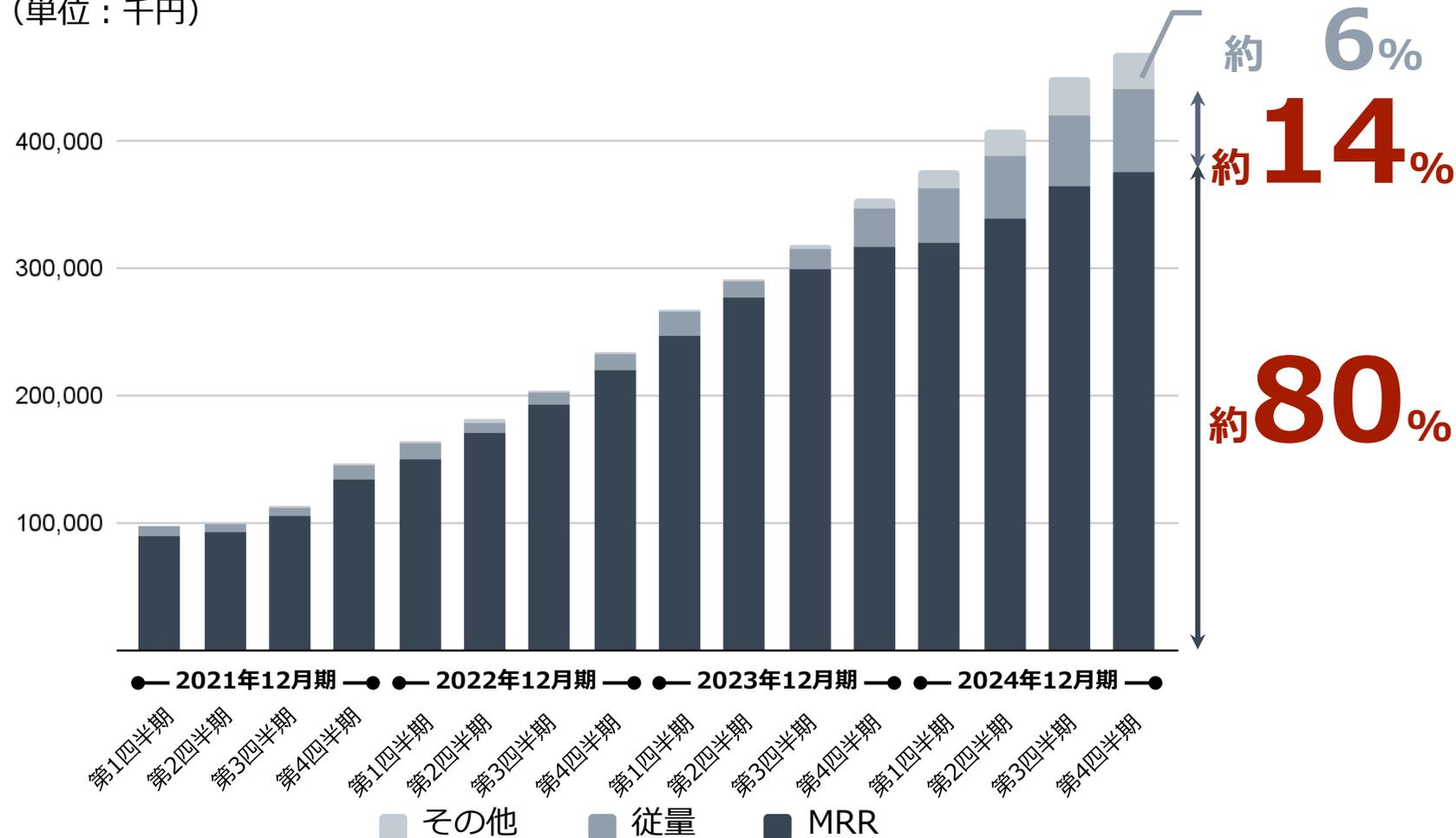
# 2025年12月期 目標と事業活動



# 安定した収益基盤があるビジネスモデル

## 売上94%を占める、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%

Forecast

## 2025年12月期の成長目標

売上高成長率 **38%**、営業利益率 **10%**

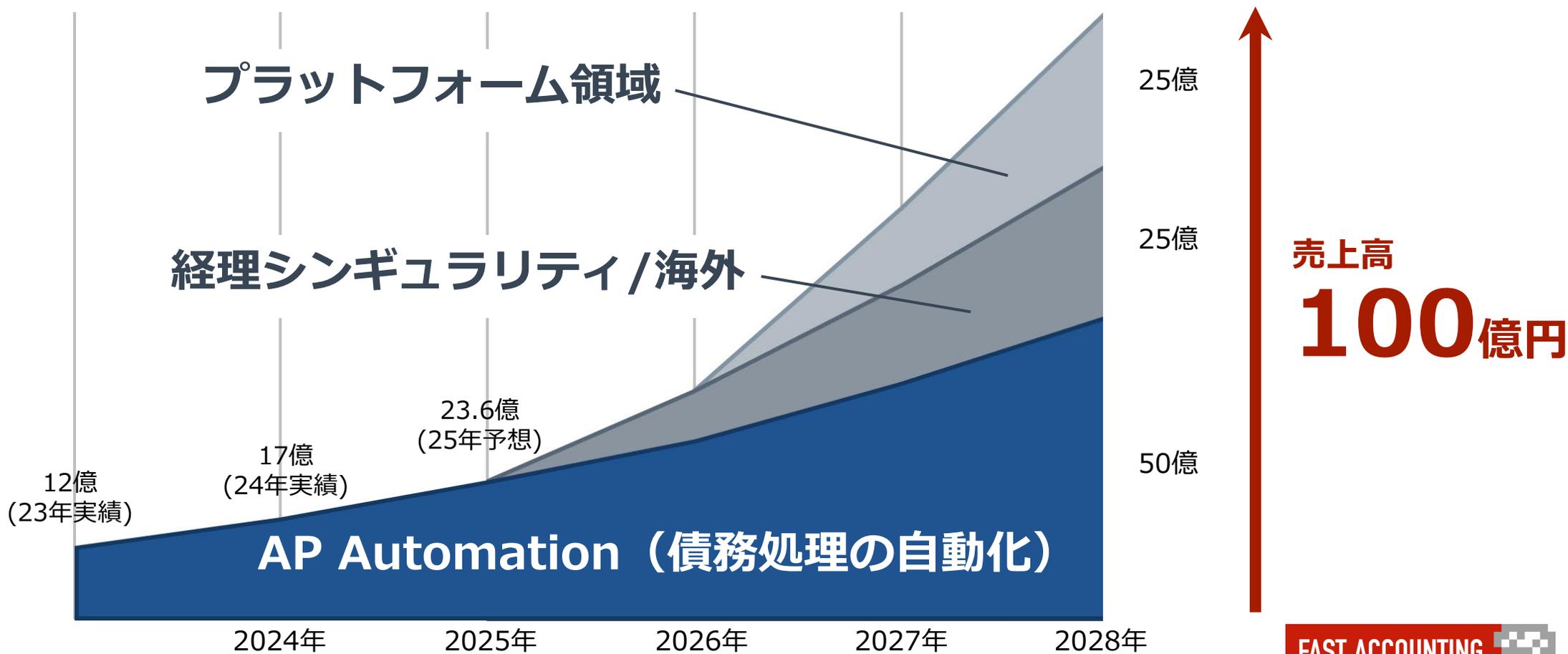
(単位：千円)	2024年12月期 通期		2025年12月期 通期予想		
	実績	対売上高	業績予想	対売上高	前期比
売上高	1,707,072	100.0%	<b>2,362,094</b>	100.0%	<b>138.4%</b>
売上総利益	1,200,396	70.3%	1,712,062	72.5%	142.6%
販管費	1,018,642	59.7%	1,474,700	62.4%	144.8%
営業損益	181,753	10.6%	237,361	<b>10.1%</b>	130.6%
経常損益	183,575	10.8%	237,362	10.1%	129.3%
当期純損益	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。



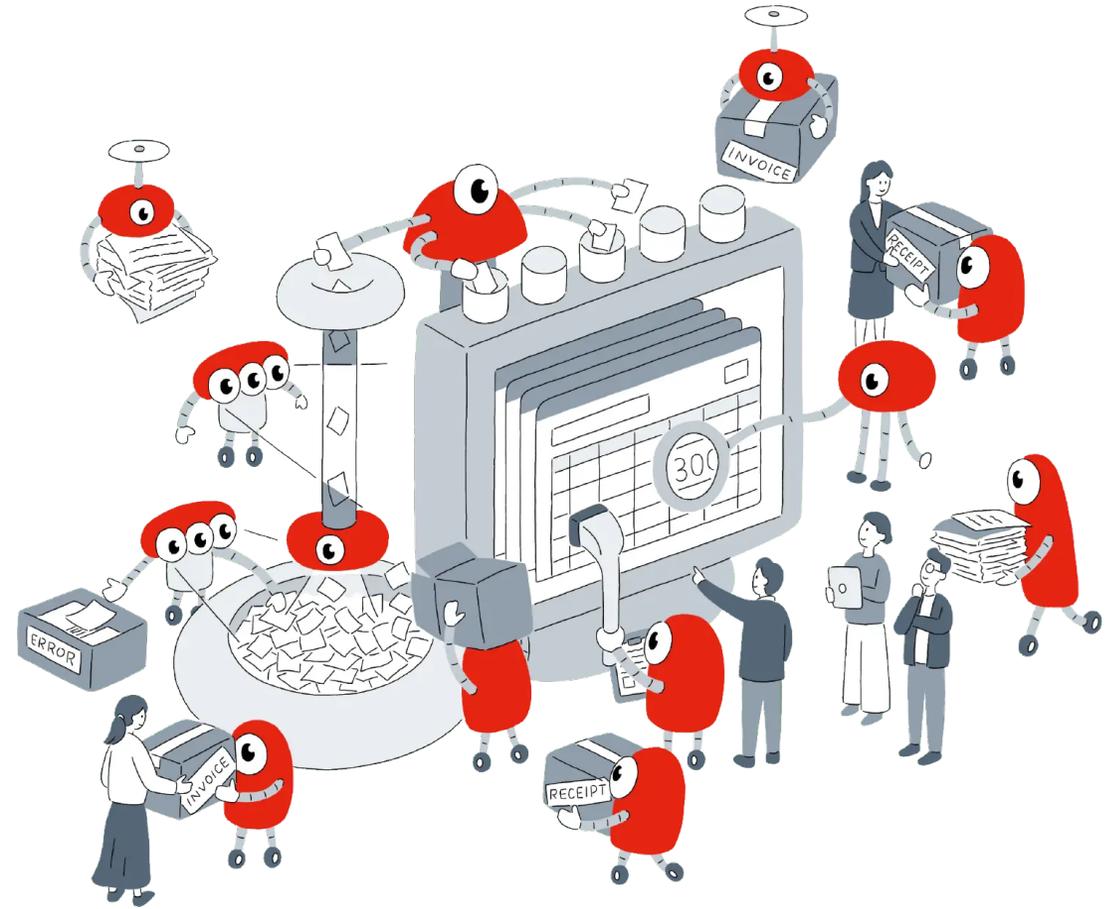
<https://fastaccounting.jp/ir/mail>

制約を取り払うことで、  
自信と勇気を与える。

FAST ACCOUNTING



# ケーススタディ



## 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

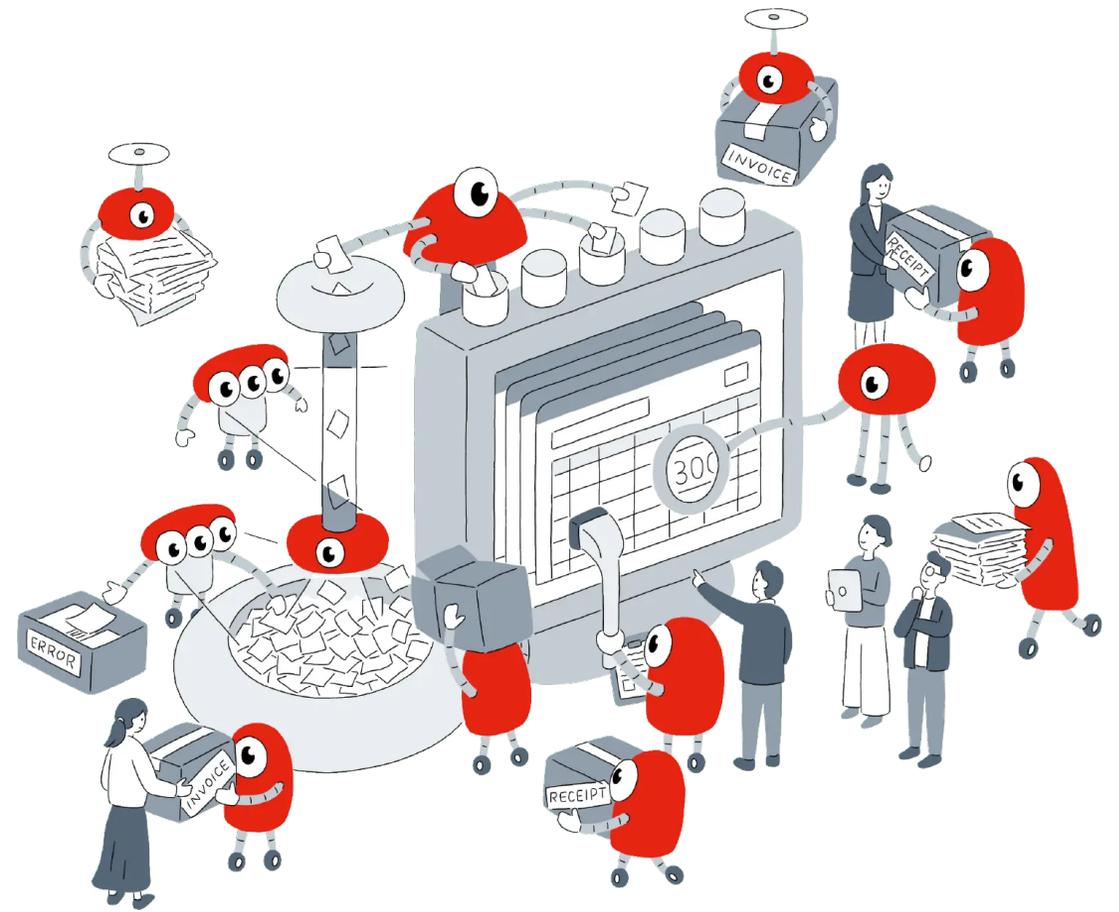
- 購買システム×「Remota」で **業務のDXが実現**

## 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。



# 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	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"><li>● 経理業務のAIモジュール『Robotaシリーズ』</li><li>● 請求書処理のプラットフォーム『Remota』</li><li>● 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』</li></ul>

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

大企業向けの経理DX

情熱を持って  
取り組めるもの

顧客単価の高さ

経済的原動力  
になるもの

No.1戦略（マーケットシェア）

自社が  
世界一になれる分野

# 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



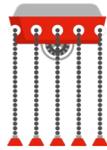
領収書  
Robota



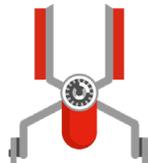
請求書  
Robota



確認  
Robota



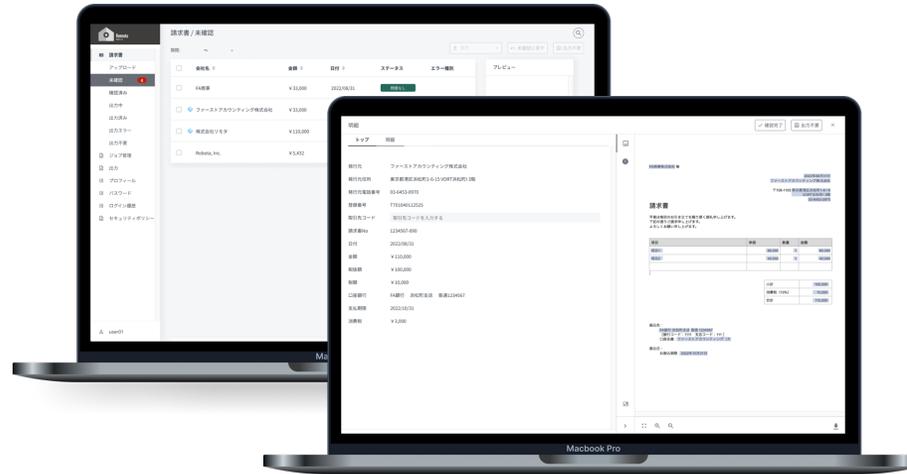
仕訳  
Robota



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

（2025年1月31日現在 株式会社Painworks 「Fuma」）

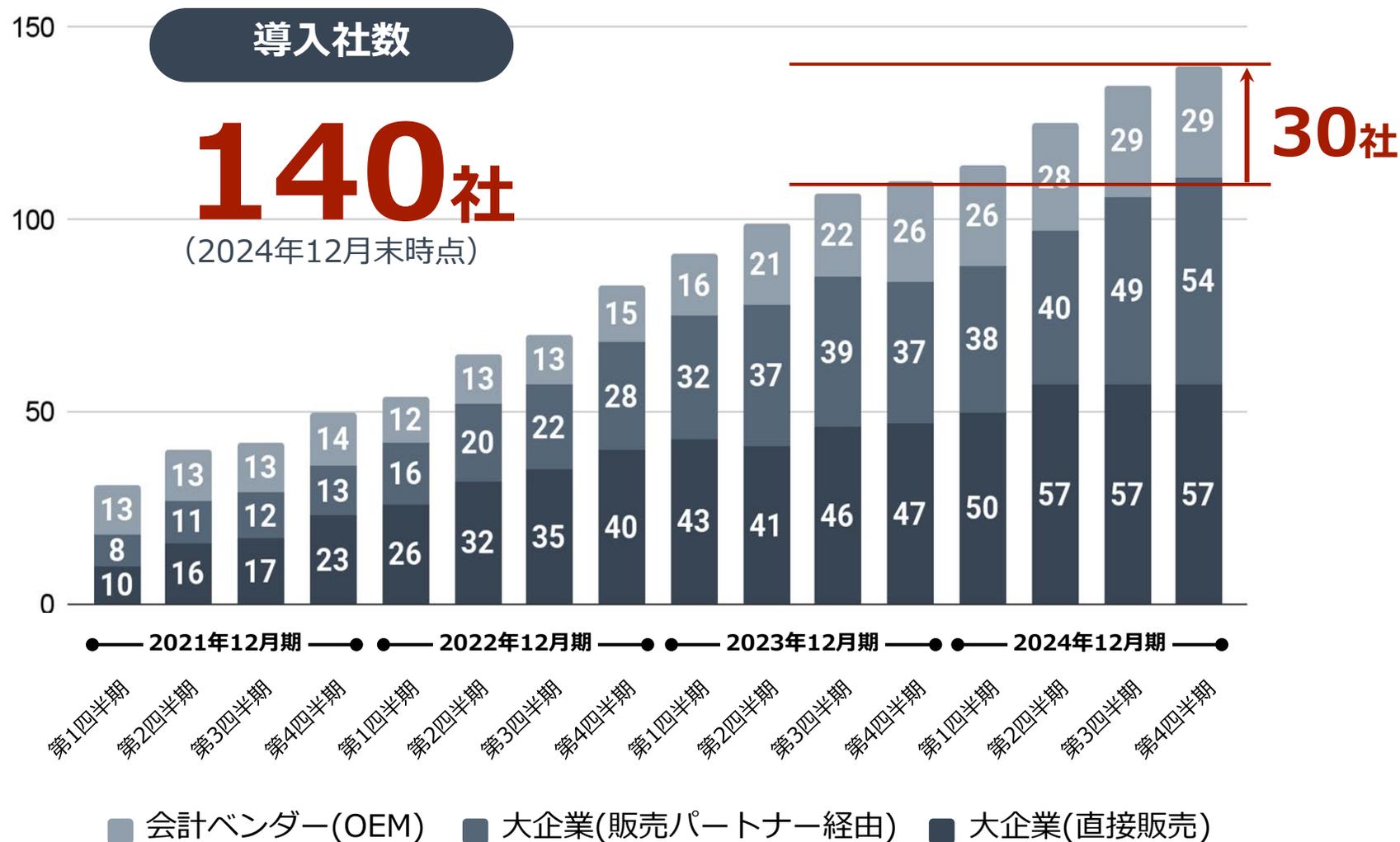
**TAM**（Total Addressable Market）：ある事業が獲得できる可能性のある全体の市場規模

**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

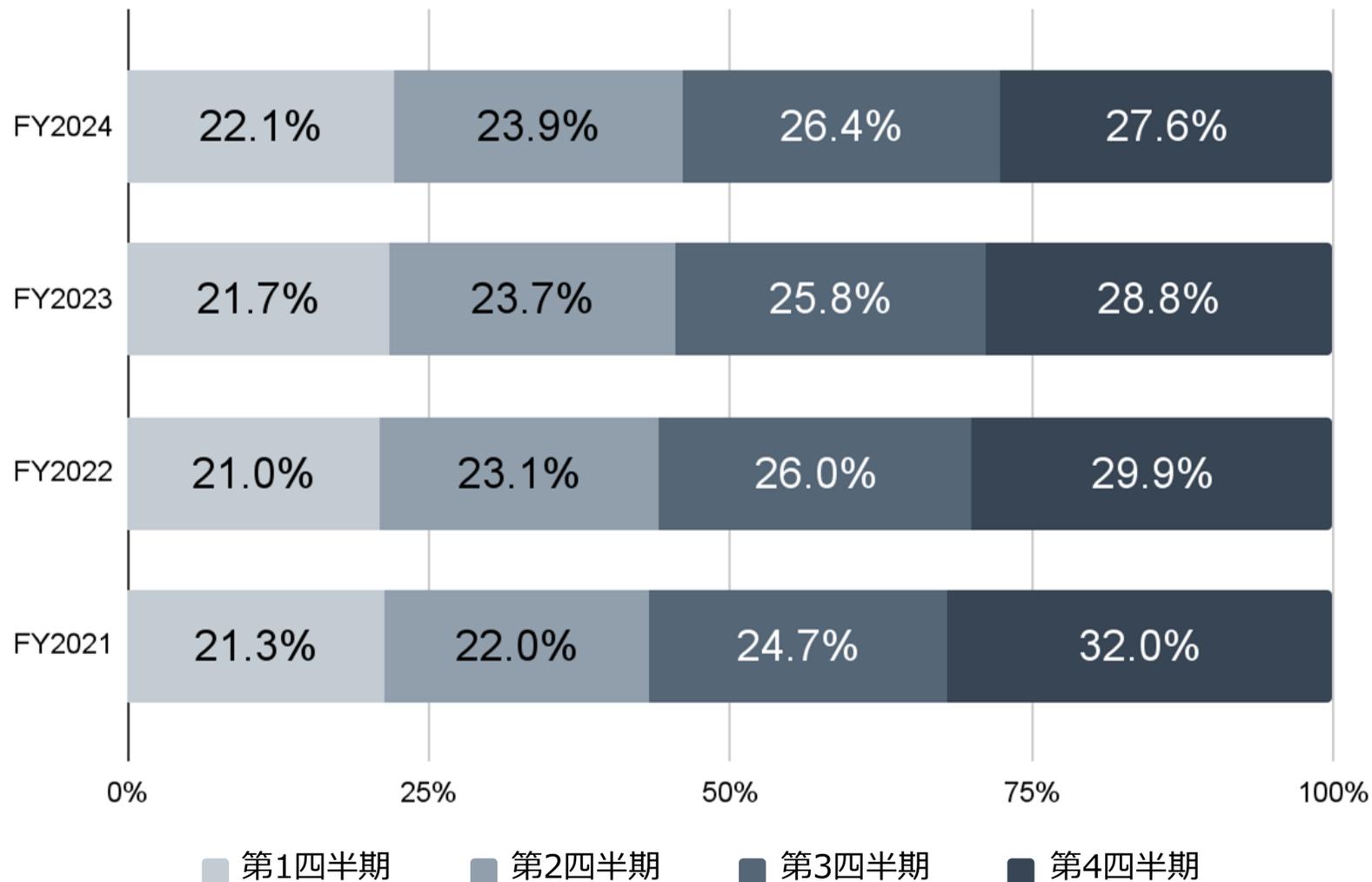
導入社数は順調に伸長



- 大企業の導入社数は**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)

# 四半期別の売上構成割合

## 過去と同様の売上構成割合として推移



- 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**

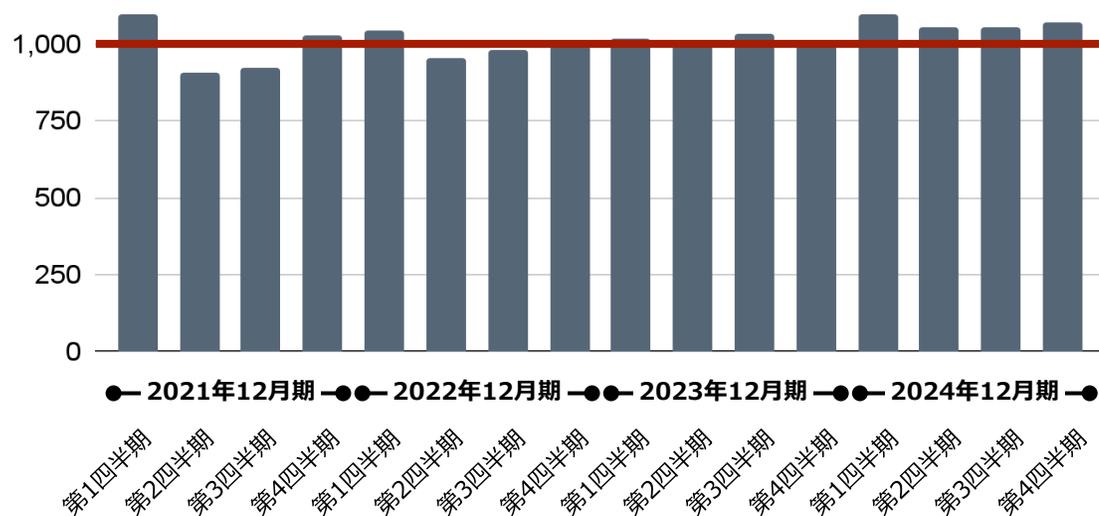
# 平均収益と平均収益の推移

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）

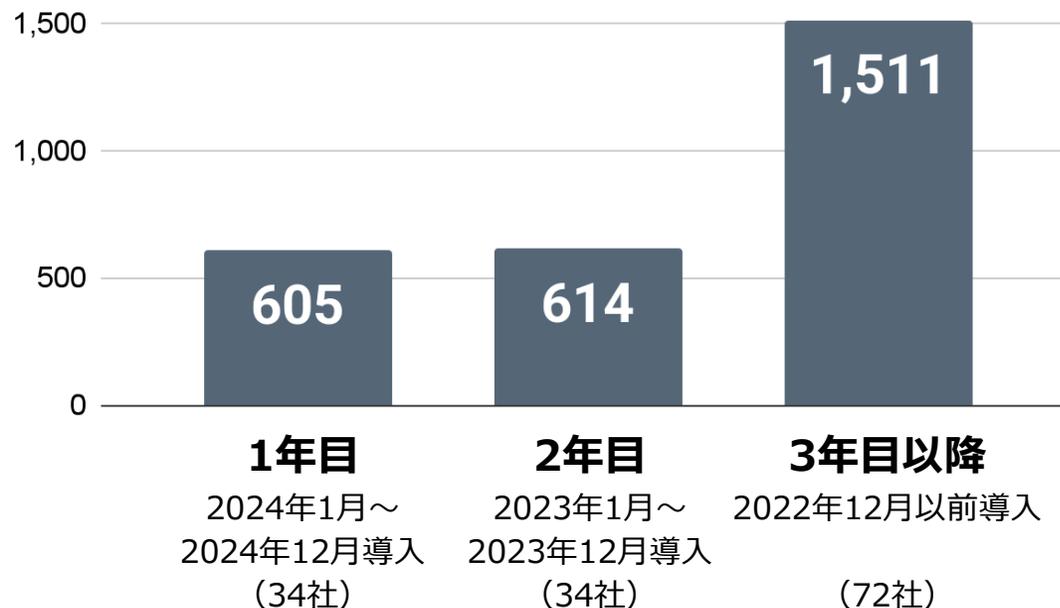
- 導入後年々増加する傾向にあるが新規契約も増え  
過去から概ね**100万円**前後で推移

(単位：千円)



## 導入年数別の既存顧客の平均収益（ARPA）

(単位：千円)



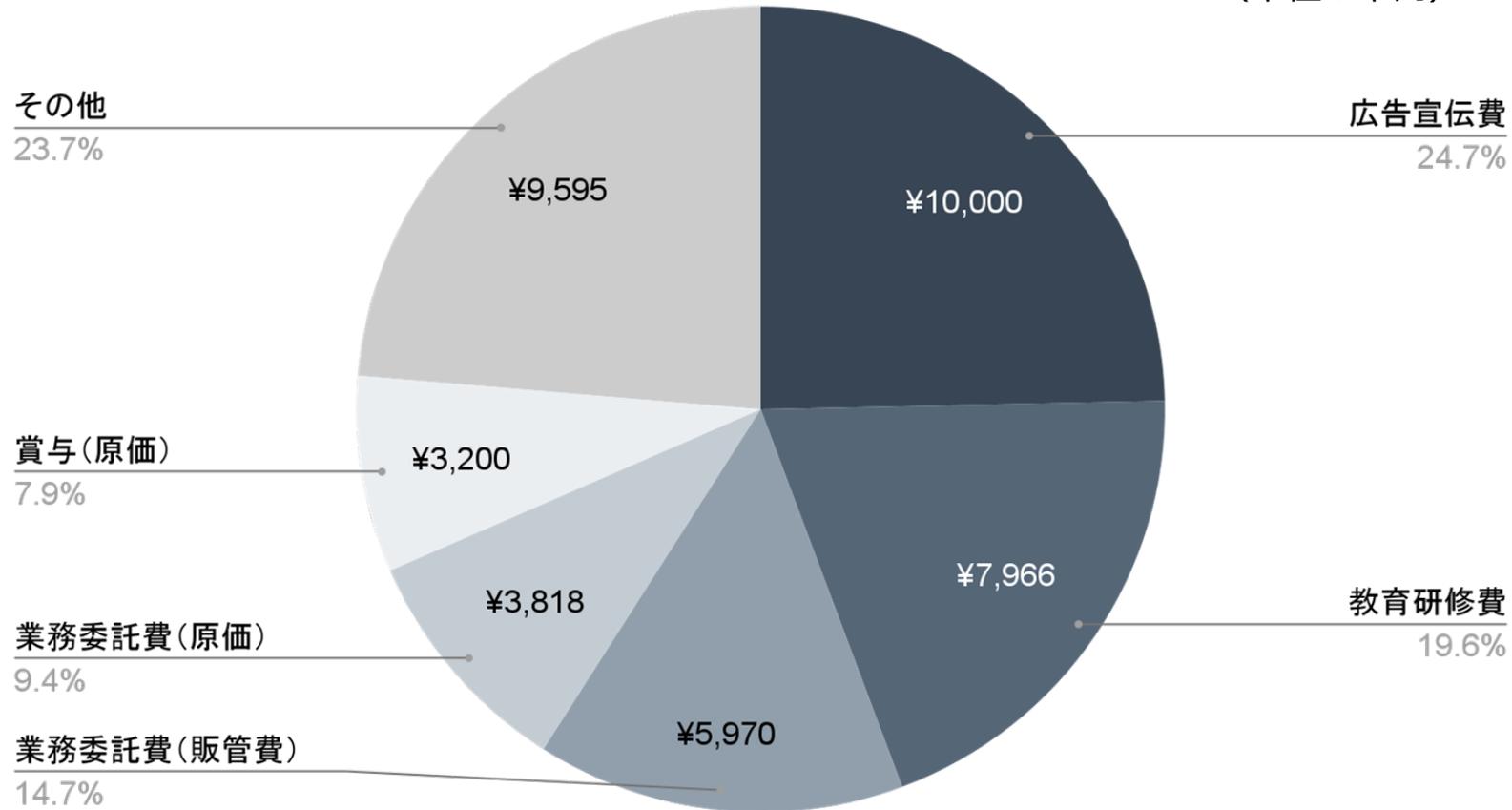
ARPA (Average Revenue per Account) :

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

# 追加投資

## 25年度以降の成長に寄与する投資を第4四半期に実施

(単位：千円)



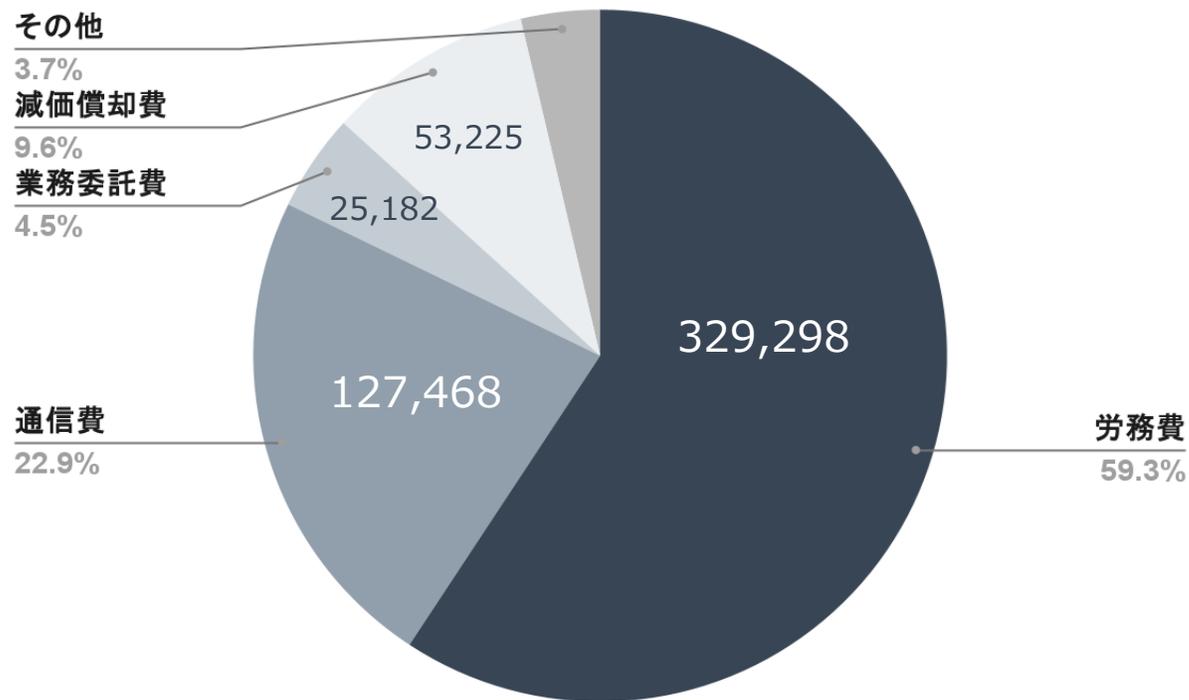
- 第4四半期会計期間に来期以降の増収に寄与する投資を積極的に実施
- 主な内容は、新サービス開発のための生成AIの研究投資、教育研修など人的投資から構成

# 売上原価・販管費の構成割合 (2024年12月期)

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**

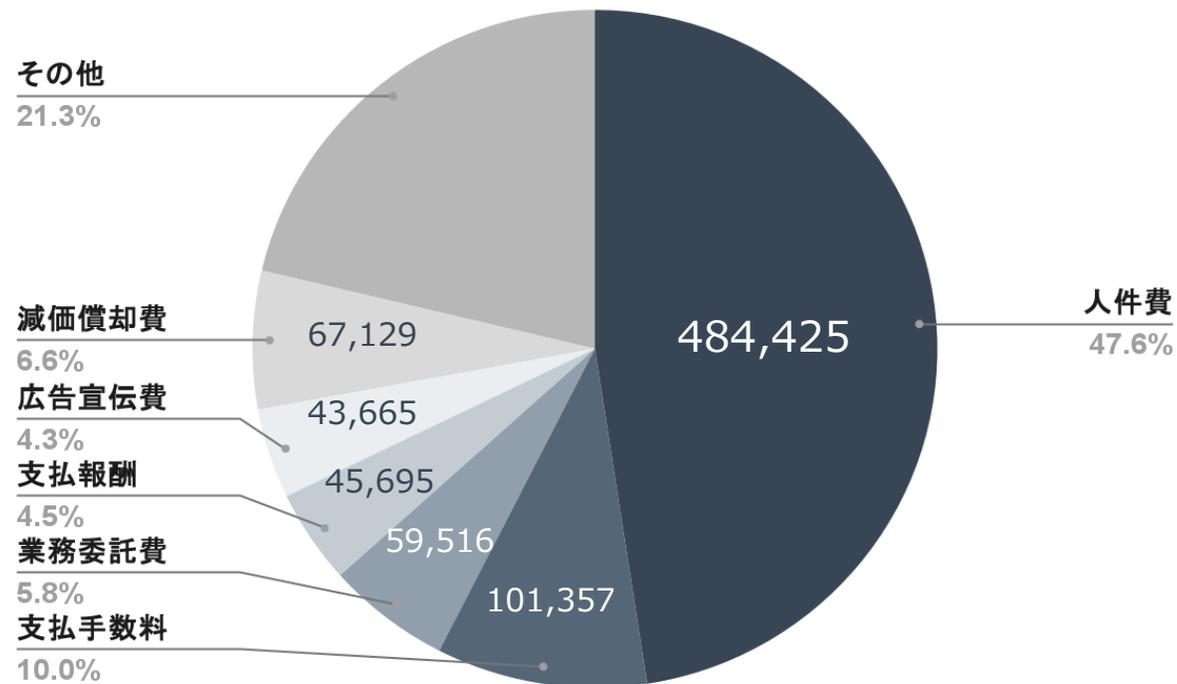
売上原価 (他勘定振替高控除前)

(単位：千円)



販売費及び一般管理費

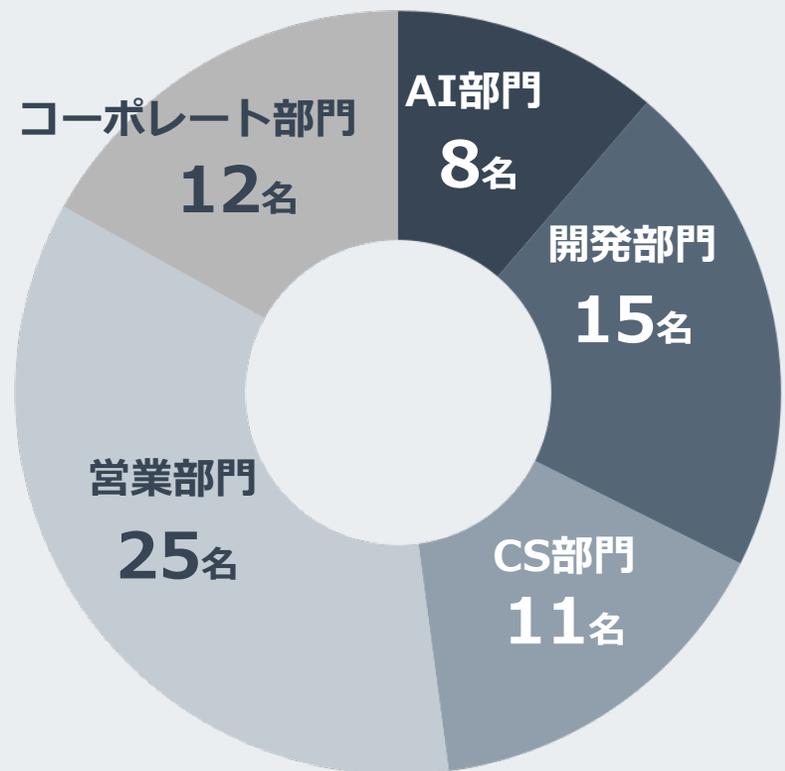
(単位：千円)



※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16.7%



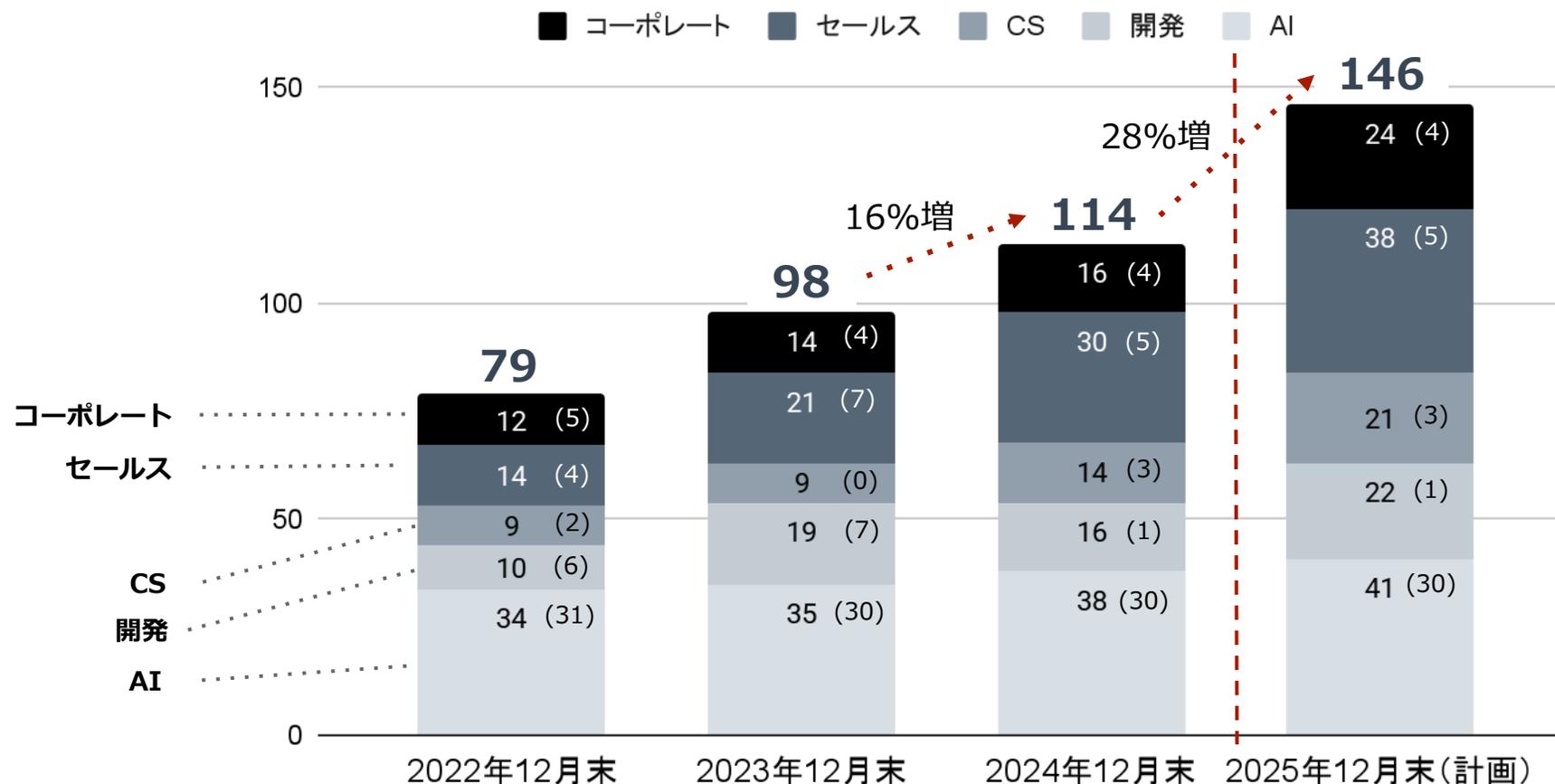
(2024年12月末時点)

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	28.4%	48名	19名
男女間賃金格差	—	—	男女間賃金格差	100	79.4
平均賃金 (千円)	12,687		平均賃金 (千円)	8,168	

(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）

25年度は計32名の増加を計画

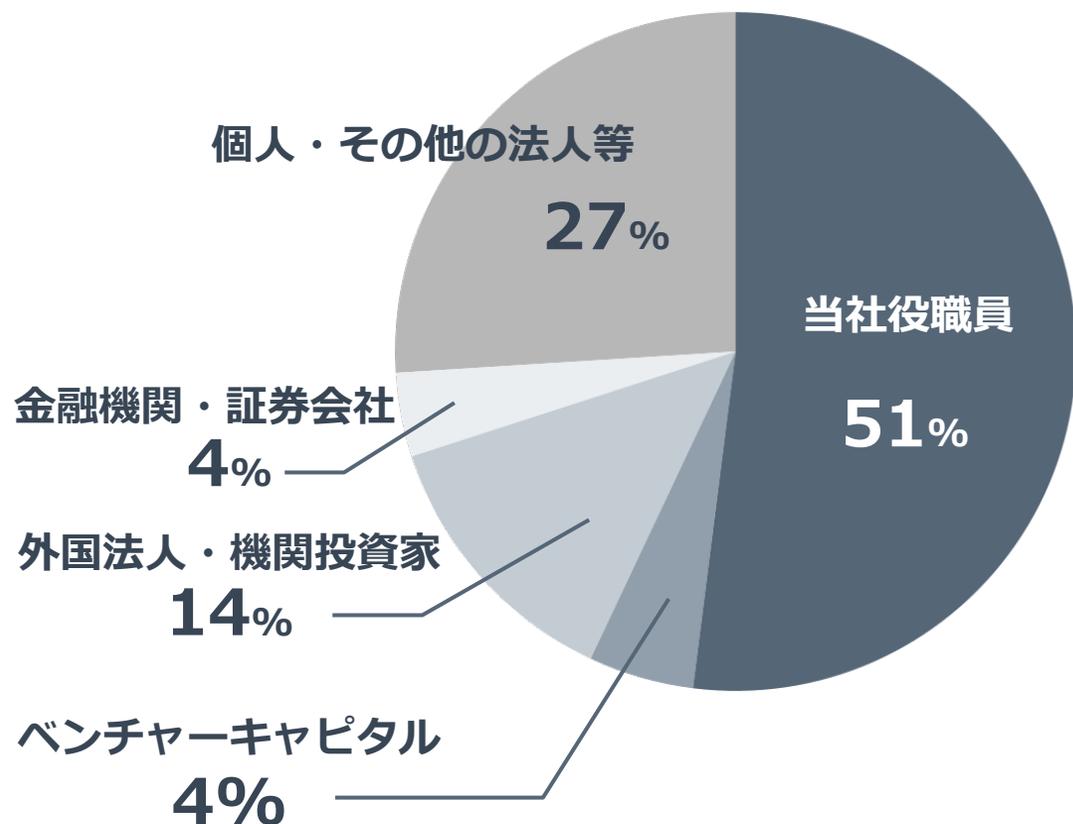


備考：正社員・非正社員の合計値。カッコ内は非正社員数。

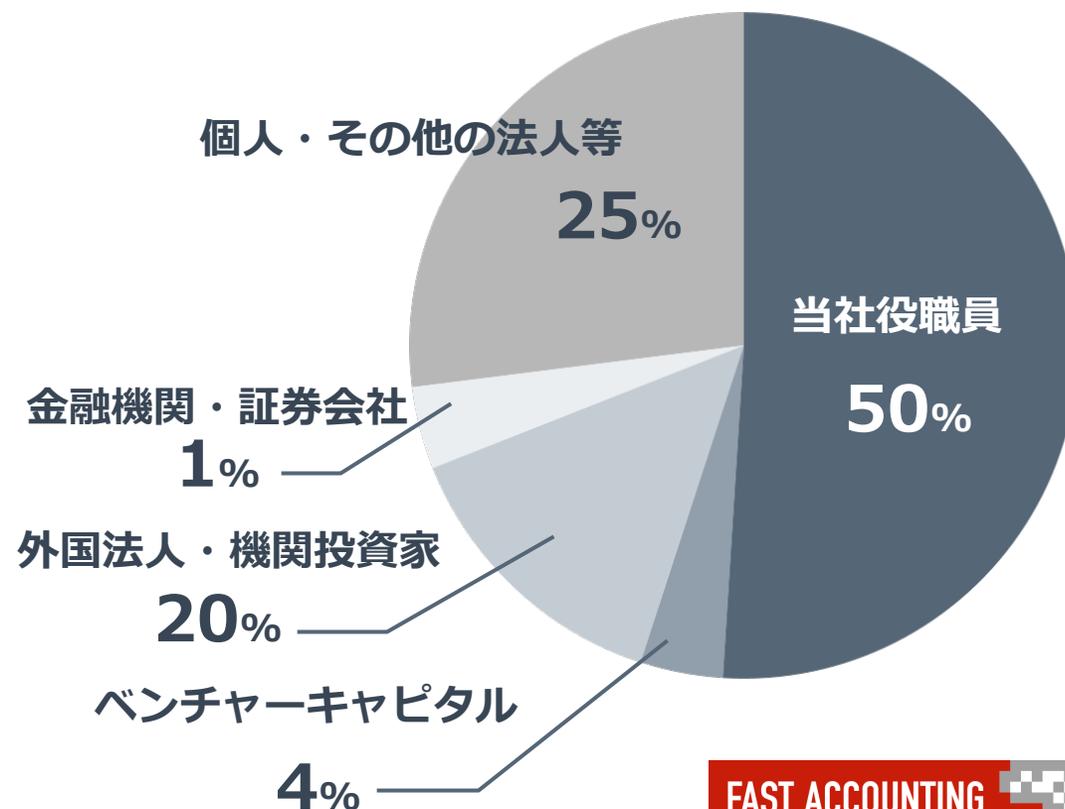
# 株主構成の変化

外国法人・機関投資家が増加

2024年6月30日時点

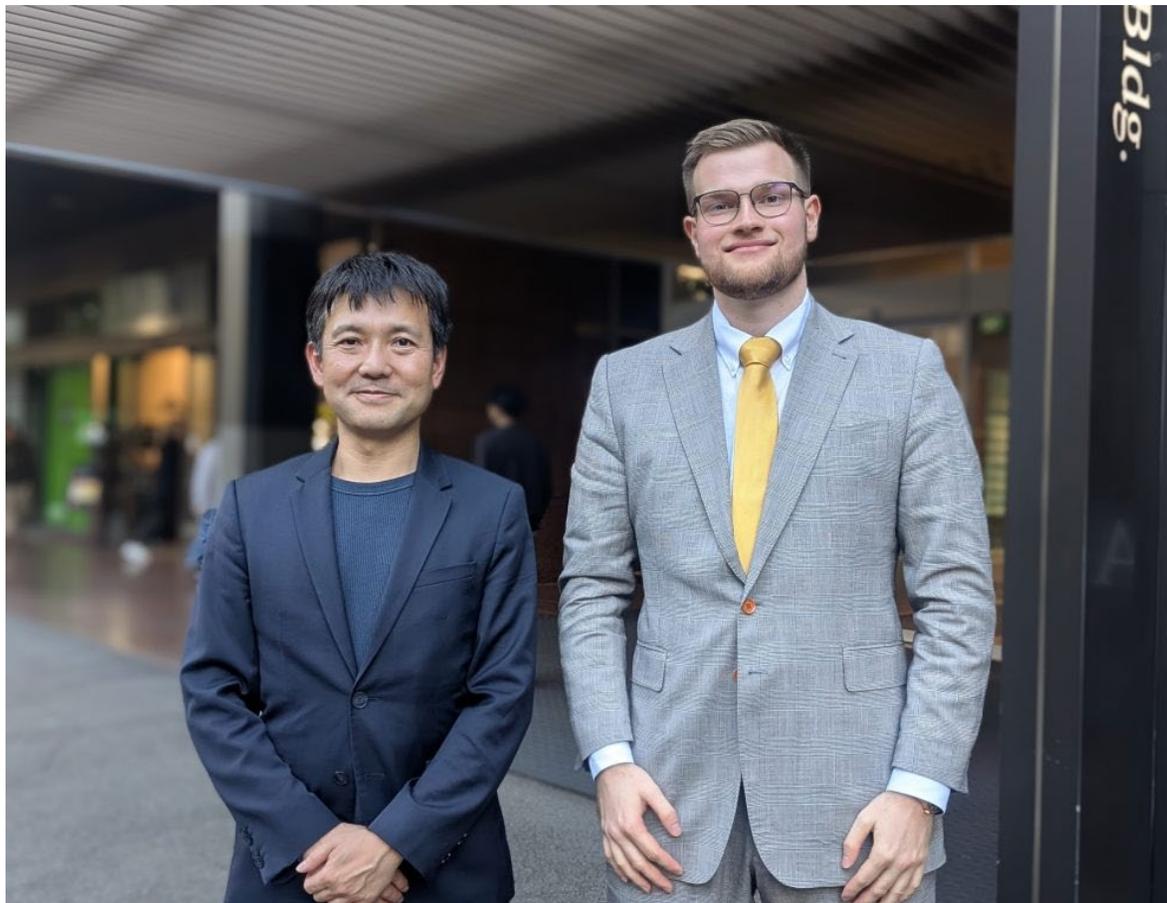


2024年12月31日時点



ハイライト

## 新たな大株主の参画

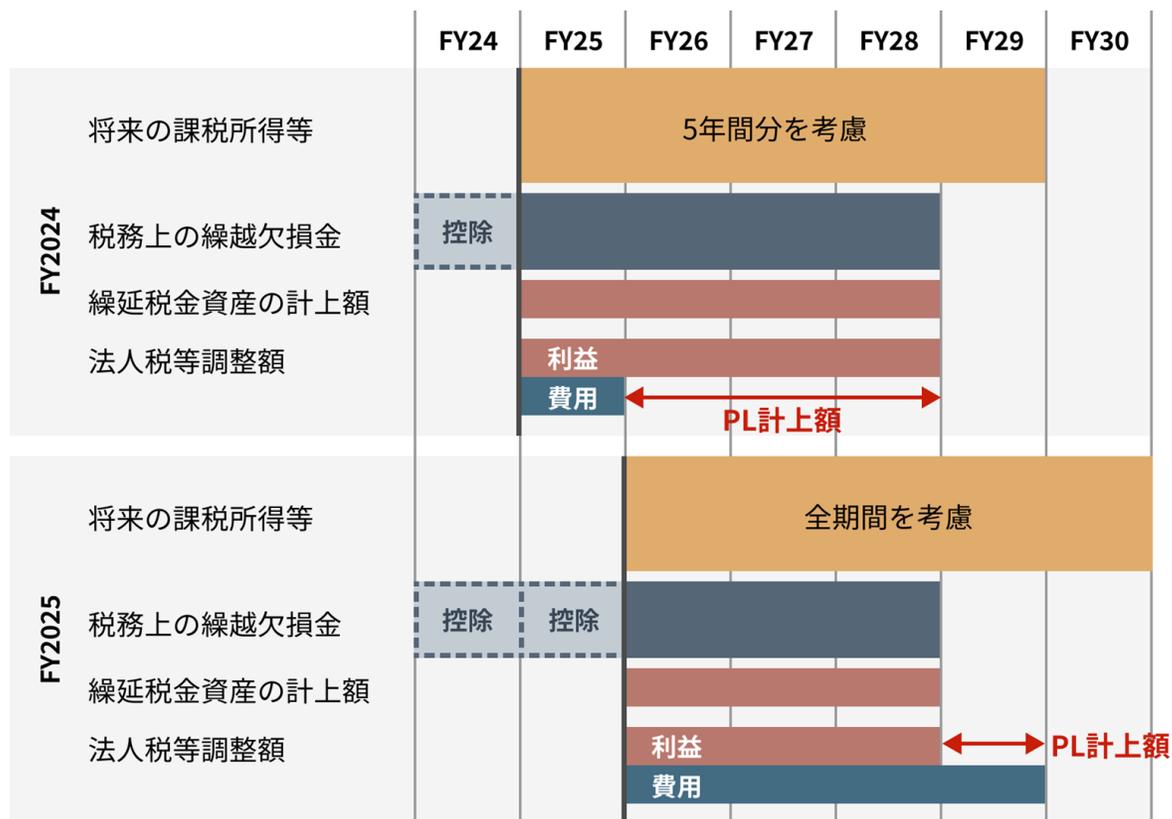


ドバイの投資家である、**ヴォイチェフ ヤクブ ポドバス**氏が、当社株式の**6.41%**（2025年1月7日時点）を保有する大株主に。

ポドバス氏は、当社の品質、ビジョン、長期的な可能性を評価。

IRは英語で実施。  
海外投資家との対話を拡充予定。

# 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。
- 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。
- 24年度は予想利益に対して配当性向 10%を目標値として設定し、配当を実施する予定です。
- **25年度は予想利益に対して配当性向 20%を目標値として設定し、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

