

2025年12月期 第2四半期（中間期） 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 8月14日

エグゼクティブサマリー

(単位：千円)

2025年12月期 第2四半期（中間期）業績等

売上高

11 億円

営業利益率

10 %

売上高

1,116,402

前年同期比 +42.1%

売上総利益

784,616

粗利率 70.3%

営業利益

113,689

利益率 10.2%

顧客単価（ARPA）

月額 **1,041**

月次解約率

0.58%

EBITDA

186,088

年間定期収益
（ARR）

1,925,540

ROE

36.7%

ROIC

10.9%

ビジネス
ハイライト

経理AIエージェント
既存顧客で利用開始

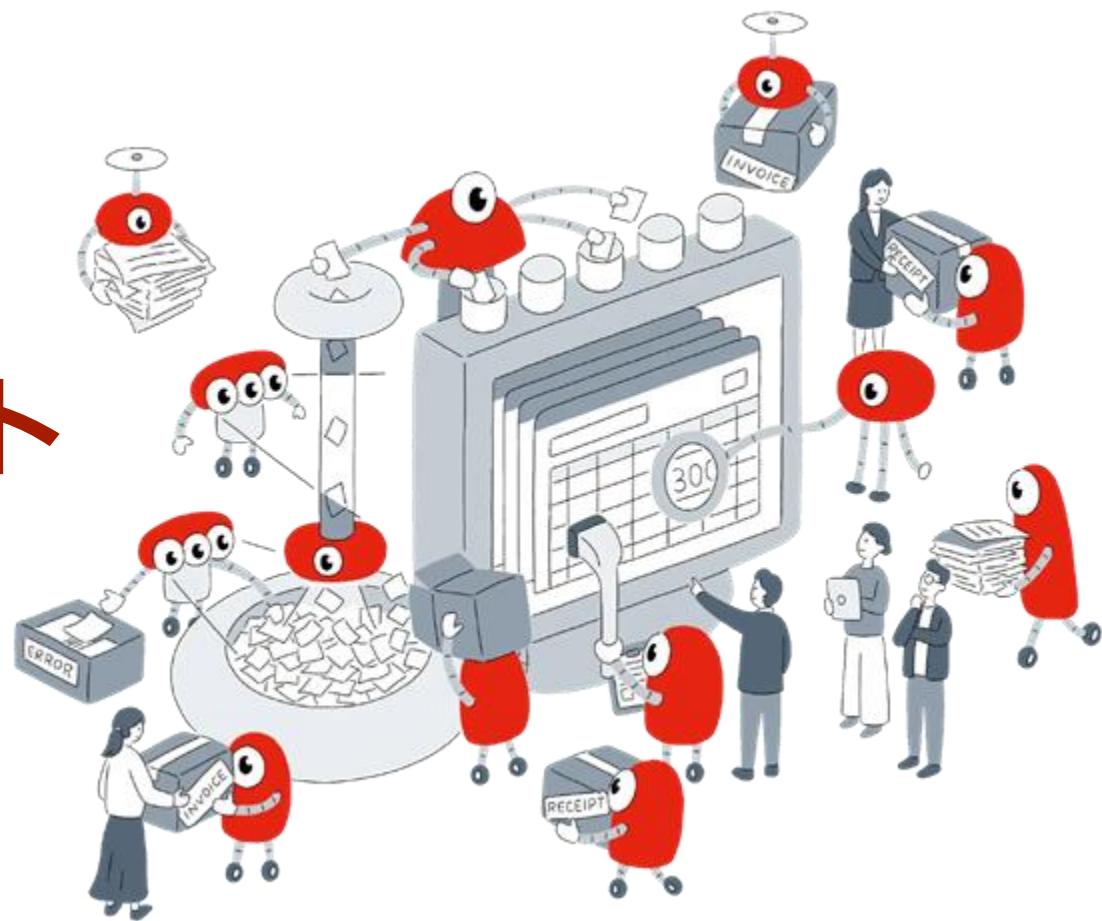
AIエージェントの
導入コンサルの拡大

NTTデータ・ウィズの
「InspectData」に
Robota採用

※ROEおよびROICは、直近12ヶ月（LTM）実績に基づき算出しています。

FAST ACCOUNTING

2025年12月期 第2四半期 業績ハイライト



損益計算書

前年同期を大幅に上回る 売上高 および 営業利益

(単位：千円)

	2024年12月期 第2四半期 (中間期)		2025年12月期 第2四半期 (中間期)			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	785,869	100.0%	1,116,402	100.0%	142.1%	2,362,094	47.3%
売上総利益	546,814	69.6%	784,616	70.3%	143.5%	1,712,062	45.8%
販管費	447,139	56.9%	670,926	60.1%	150.0%	1,474,700	45.5%
営業利益	99,674	12.7%	113,689	10.2%	114.1%	237,361	47.9%
経常利益	101,495	12.9%	113,691	10.2%	112.0%	237,362	47.9%
当期純利益	85,092	10.8%	76,798	6.9%	90.3%	162,389	47.3%

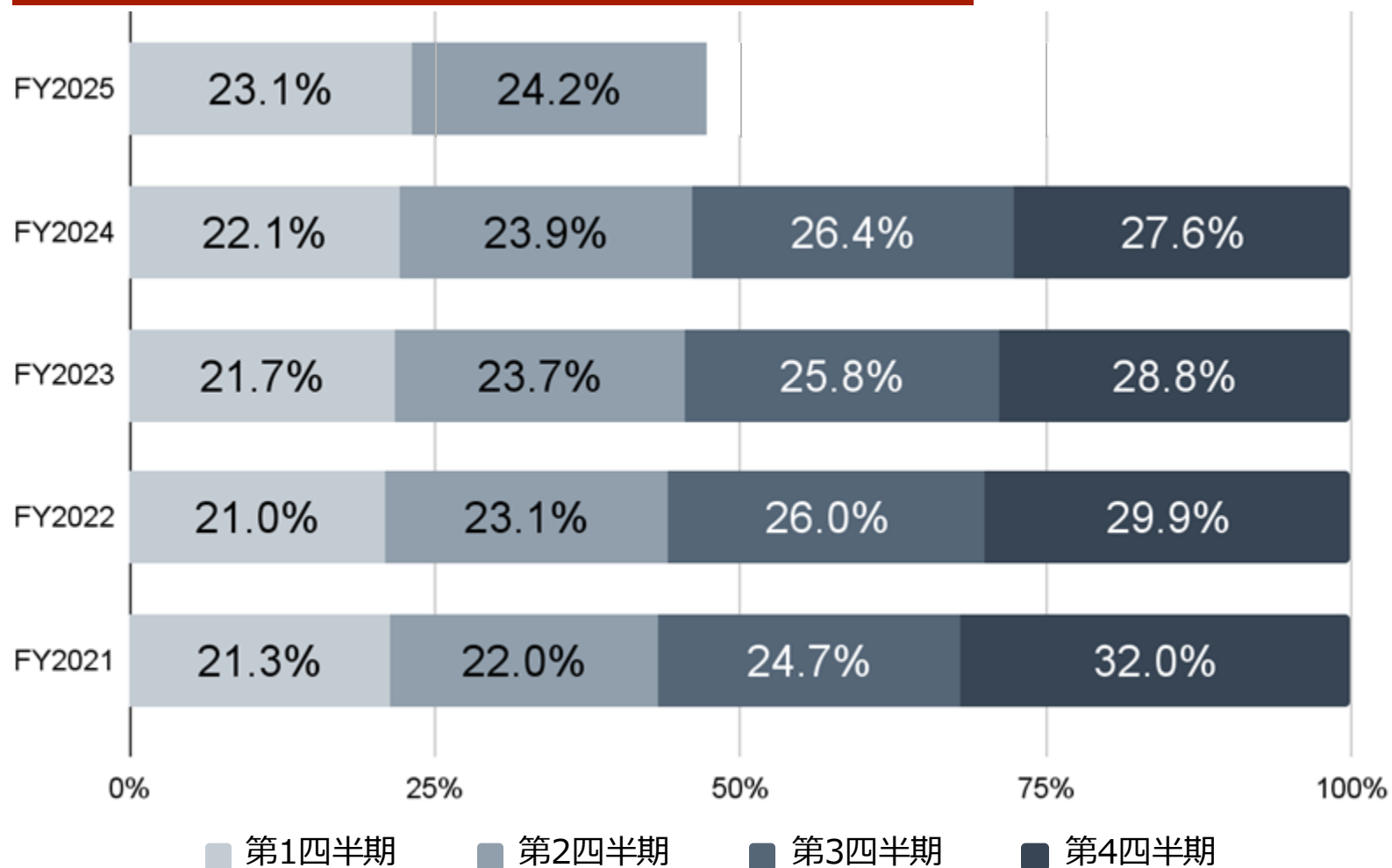
前年同期比

売上高 **42** %増

営業利益 **14** %増

四半期別の売上構成割合

例年比較で、売上が順調に推移

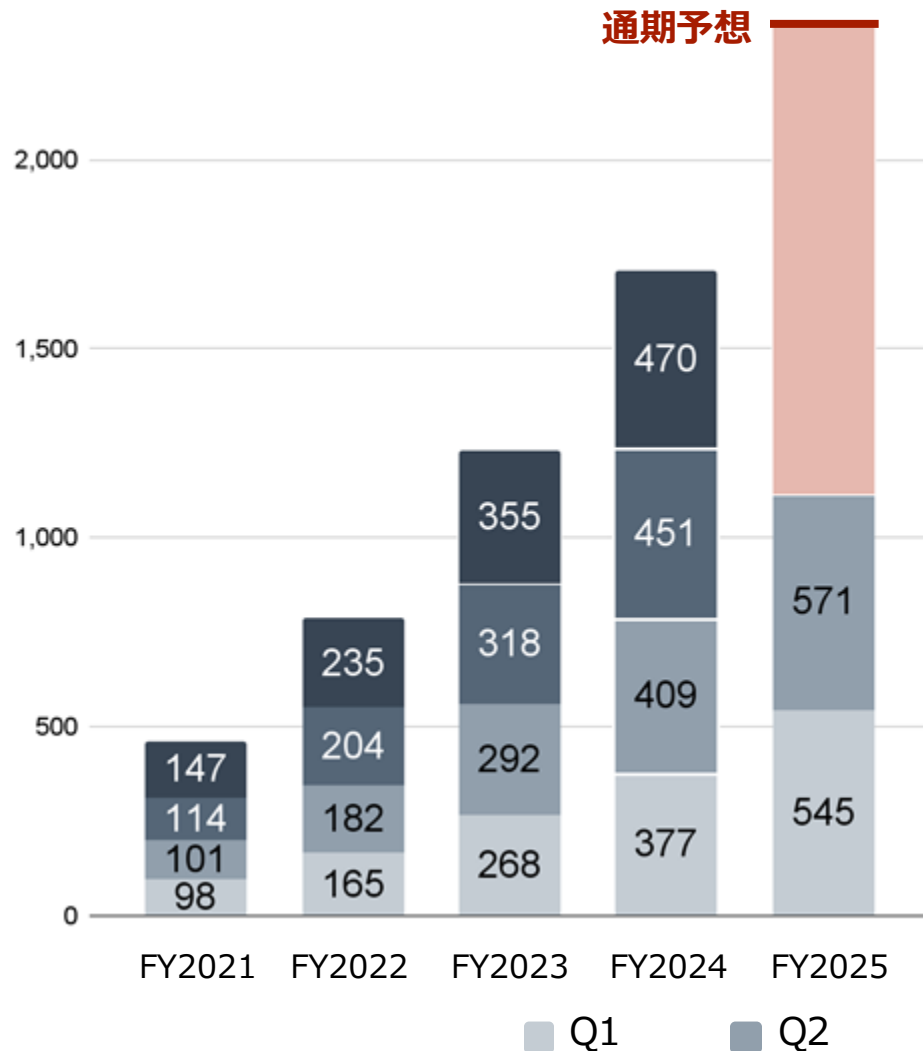


- サブスク型のビジネスモデルであるため、年後半に売上構成割合が大きくなる傾向。
- 売上構成に大きな季節変動はありません。

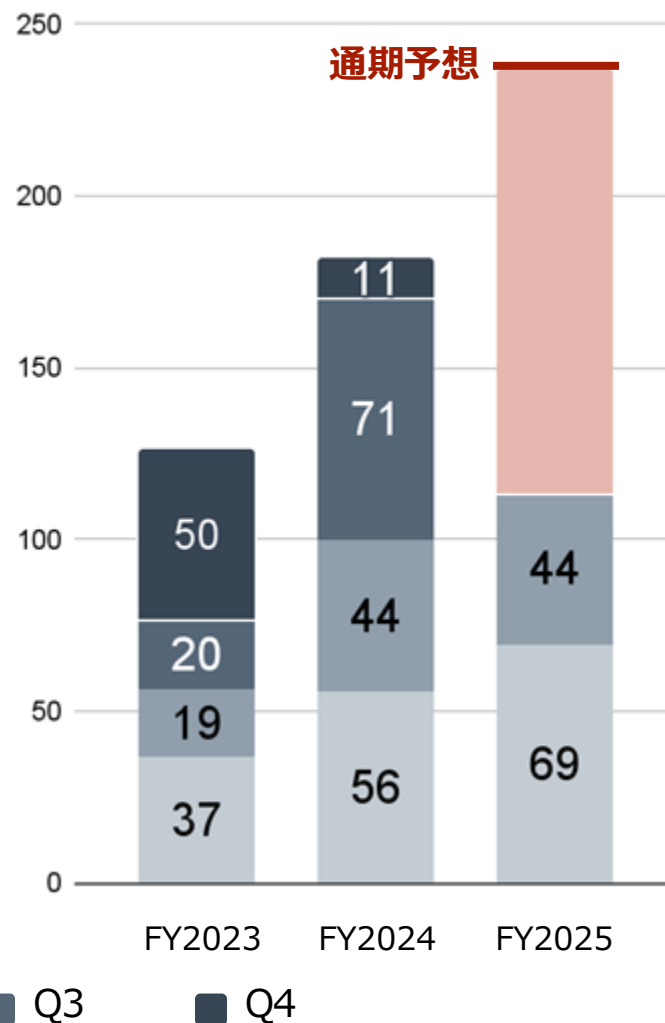
※FY2025は通年の業績予想数値に対する割合

四半期別の売上高および営業利益率推移

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



□第2四半期（中間期）の売上高は、
対前年同四半期+42%の
1,116百万円

□営業利益も順調に積み上がり、
113百万円。

通期業績予想に対しても

48%と堅調に推移。

貸借対照表

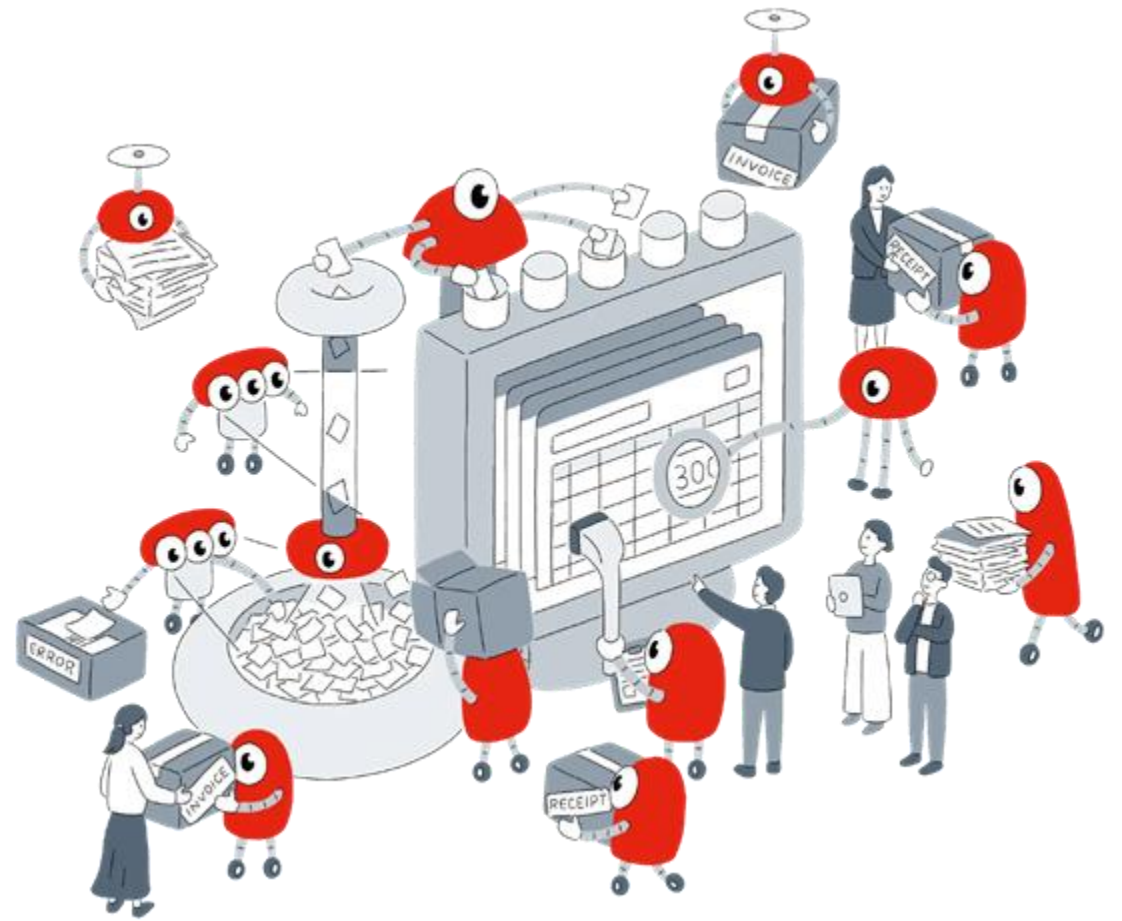
自己資本比率は**57%**と、高い財務健全性を活用した攻めの投資が可能

(単位：千円)	2024年12月期	2025年12月期第2四半期（中間期）	
	実績	実績	増減率
流動資産	1,719,726	1,945,899	13.2%
うち現金及び預金	1,603,250	1,764,053	10.0%
固定資産	714,365	684,123	-4.2%
総資産	2,434,092	2,630,022	8.0%
流動負債	1,003,022	1,065,645	6.2%
固定負債	39,156	39,253	0.2%
自己資本	1,389,527	1,497,891	7.8%
自己資本比率	57.09%	56.95%	-0.2pt
新株予約権	2,385	27,232	1041.8%

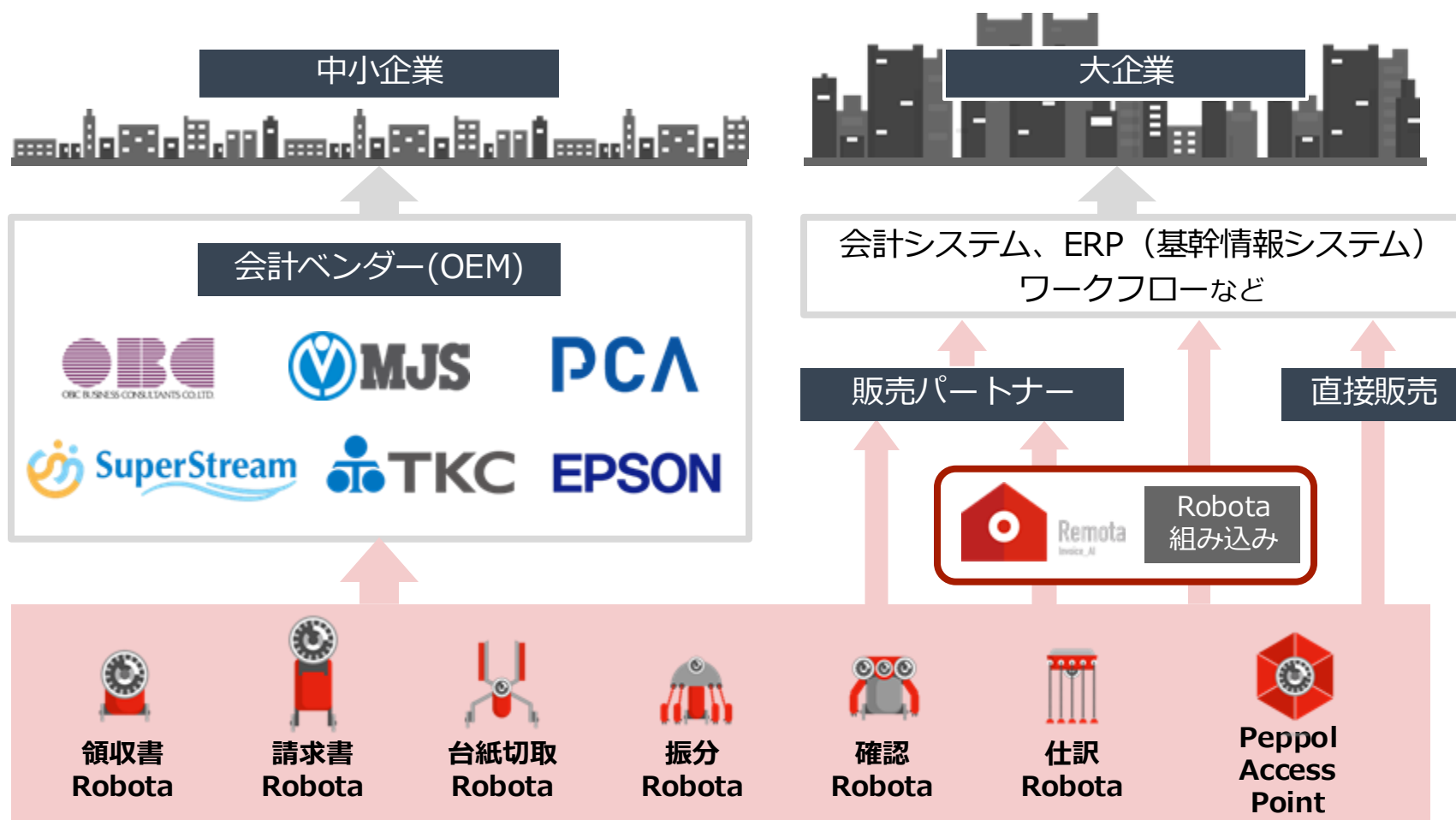
ROE（参考値）	
2024年12月期	2025年12月期第2四半期
41.0%	36.7%
ROIC（参考値）	
2024年12月期	2025年12月期第2四半期
11.0%	10.9%
ROA（参考値）	
2024年12月期	2025年12月期第2四半期
23.0%	20.5%

※ROE、ROICおよびROAは、直近12ヶ月（LTM）実績に基づき算出しています。

当社のビジネスモデル



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。

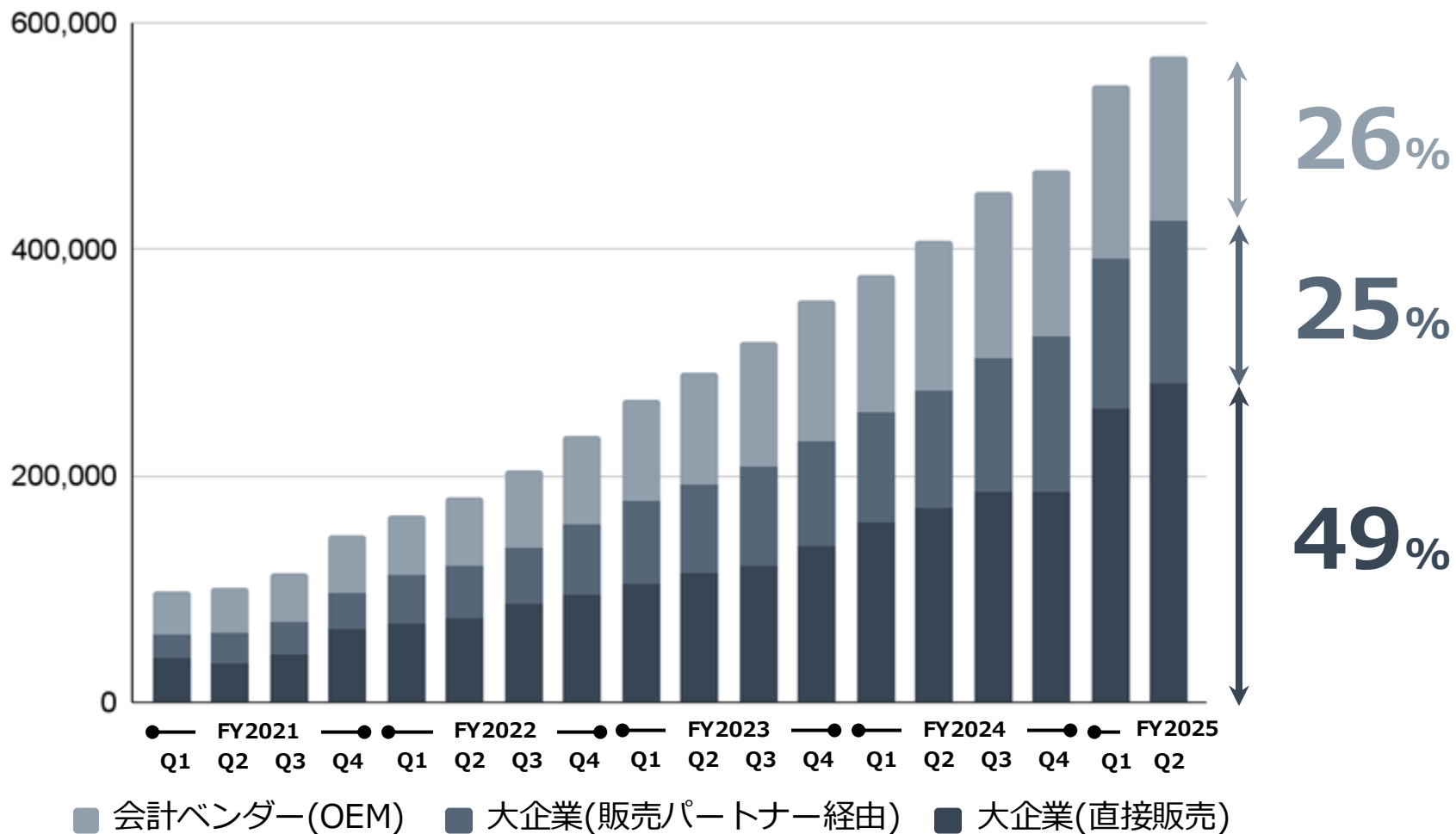
□中小企業向けには、会計ソフトウェアベンダー等の製品/サービスの一機能としてOEM提供することで、弊社は最小の営業人数で営業利益の最大化を目指す。

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

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、**74%**へ

(単位：千円)

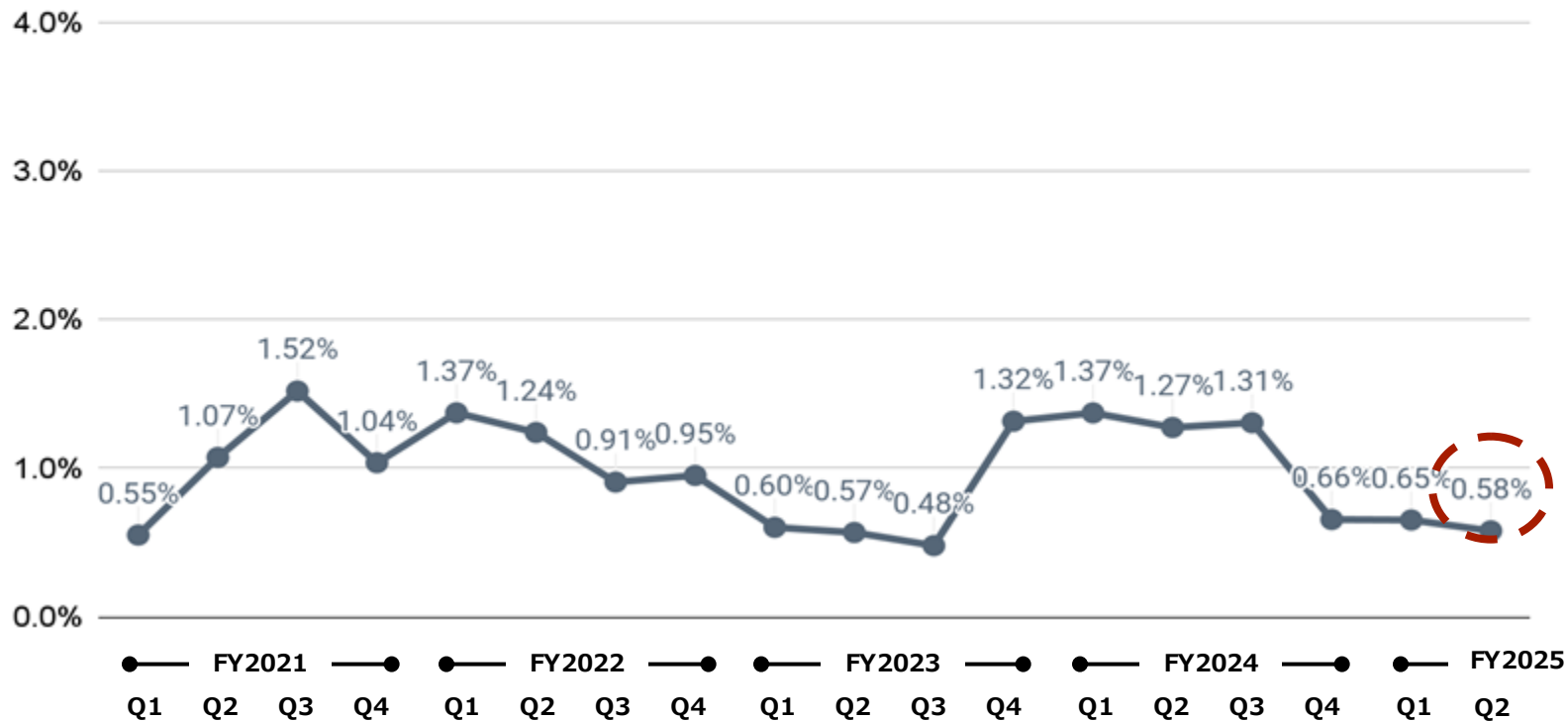


- 中小企業向け
 - 会計ベンダー向け売上 (OEM) **26%**
- 大企業向け
 - パートナー経由販売 **25%**
 - 直接販売 **49%**
- 大企業向け (直接販売) の初期費用売上が好調

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



- 当第2四半期は大きなものは発生せず、低位の

0.58%

- 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

大企業での導入実績（一部）

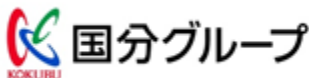
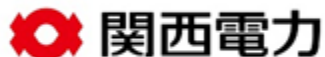


AsahiKASEI



OMRON

KaO



SUNTORY



dinos

TBS

TOPPAN

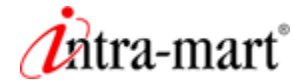


HORIBA

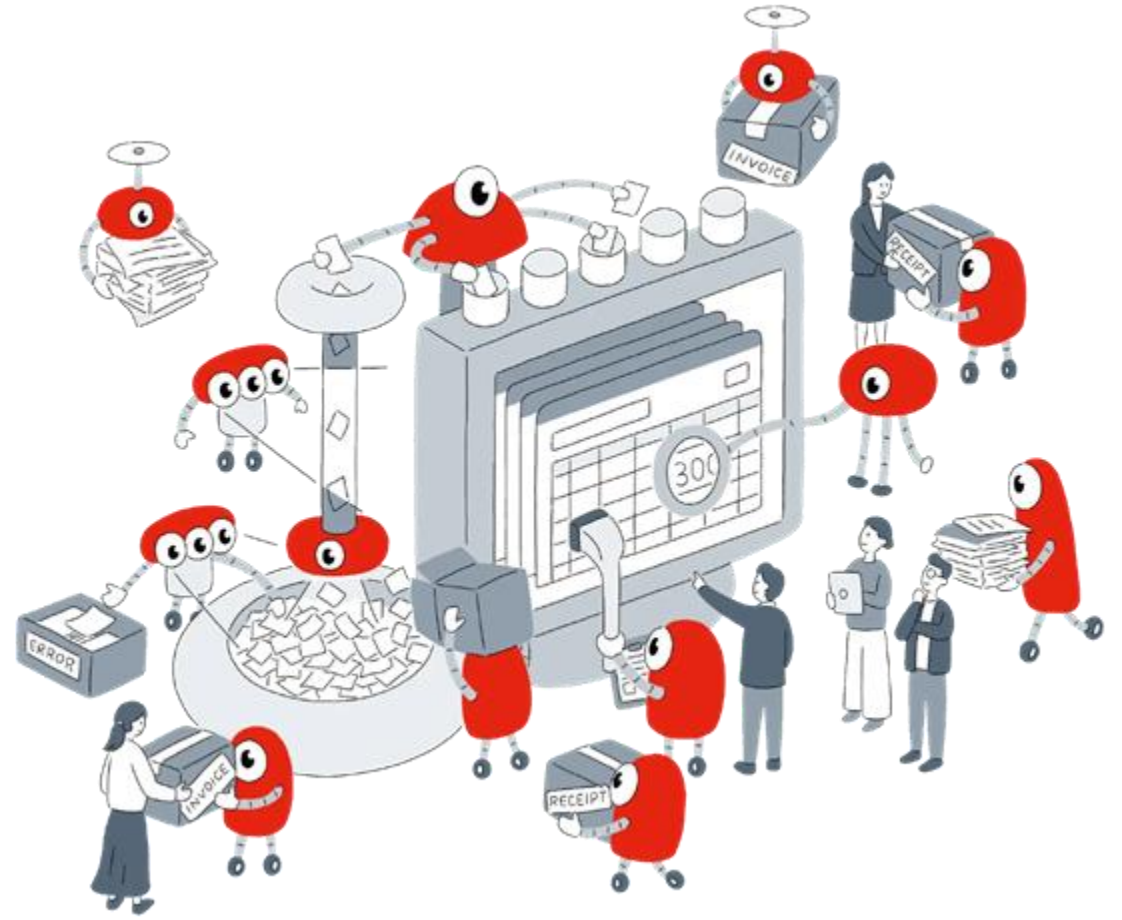


パートナー企業

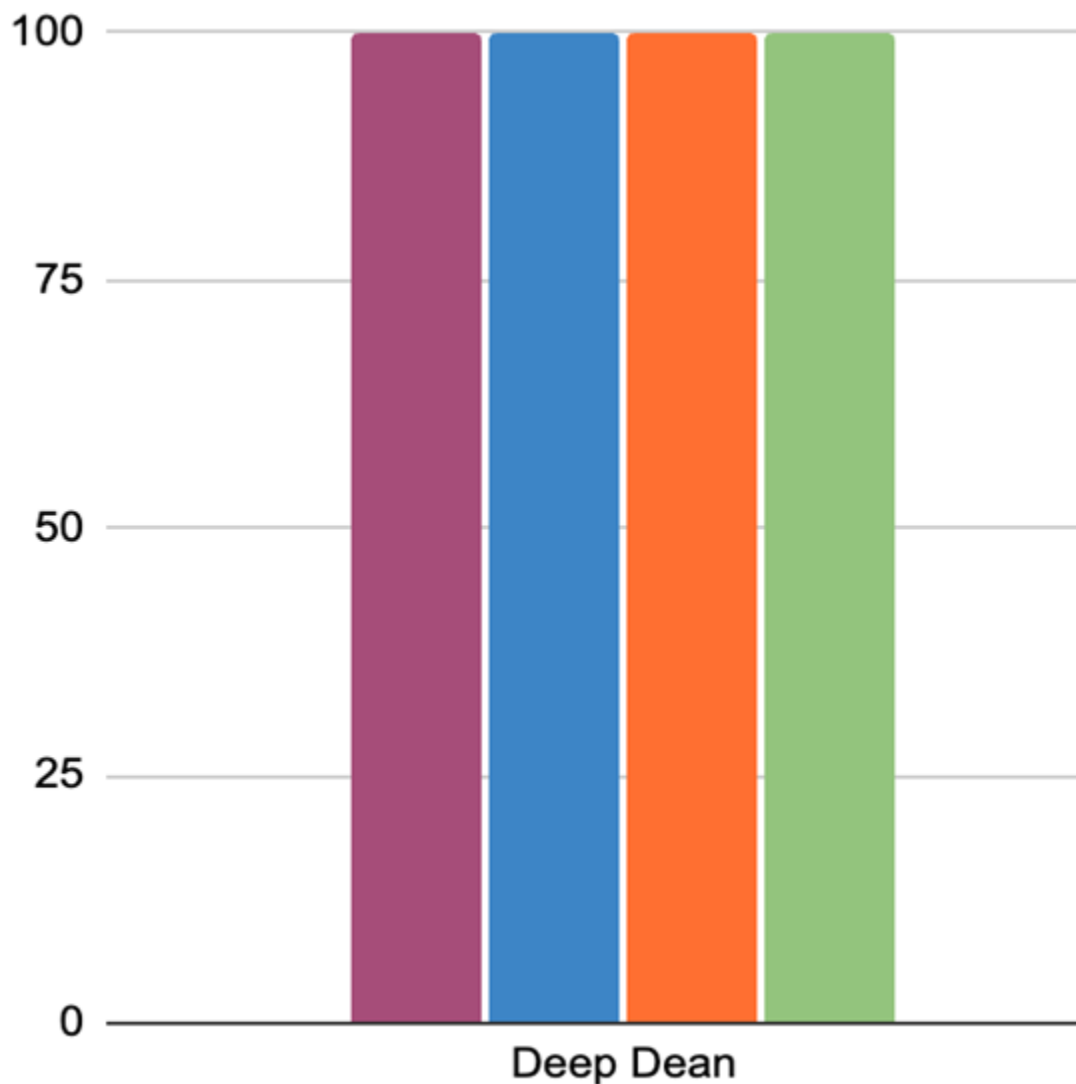
コンサルティングファームやシステムインテグレーターなど
幅広いパートナーシップを構築



ビジネスハイライト



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

経理AIエージェント 既存顧客で利用開始

当社開発の公認会計士試験とUS CPAの合格ラインを超えた「Deep Dean」を活用して各経理業務を自動化する経理AIエージェントを既存顧客中心に利用開始。



経理AIエージェント

伊藤



経理AIエージェント

山本



経理AIエージェント

松本



経理AIエージェント

富田



経理AIエージェント

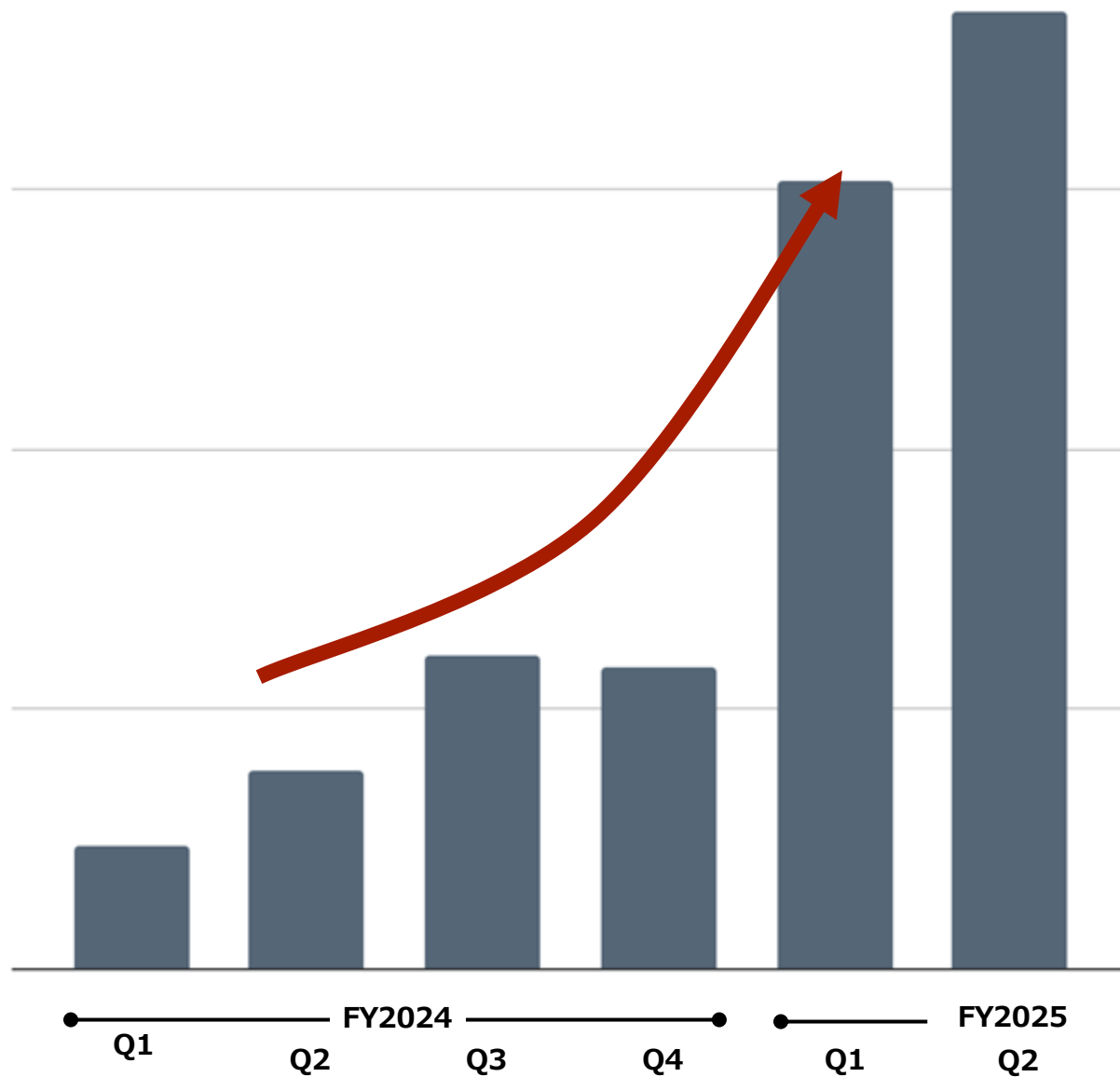
佐藤



経理・税務・会計特化LLM

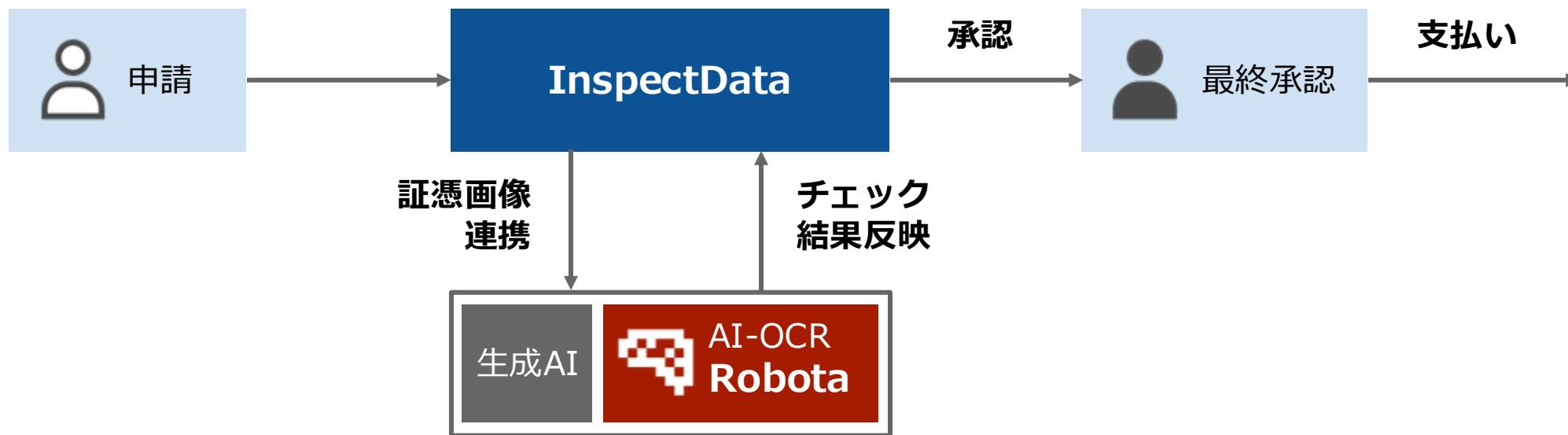
DeepDean

AIエージェント導入コンサルの拡大



NTTデータ・ウィズ「InspectData」にRobota採用

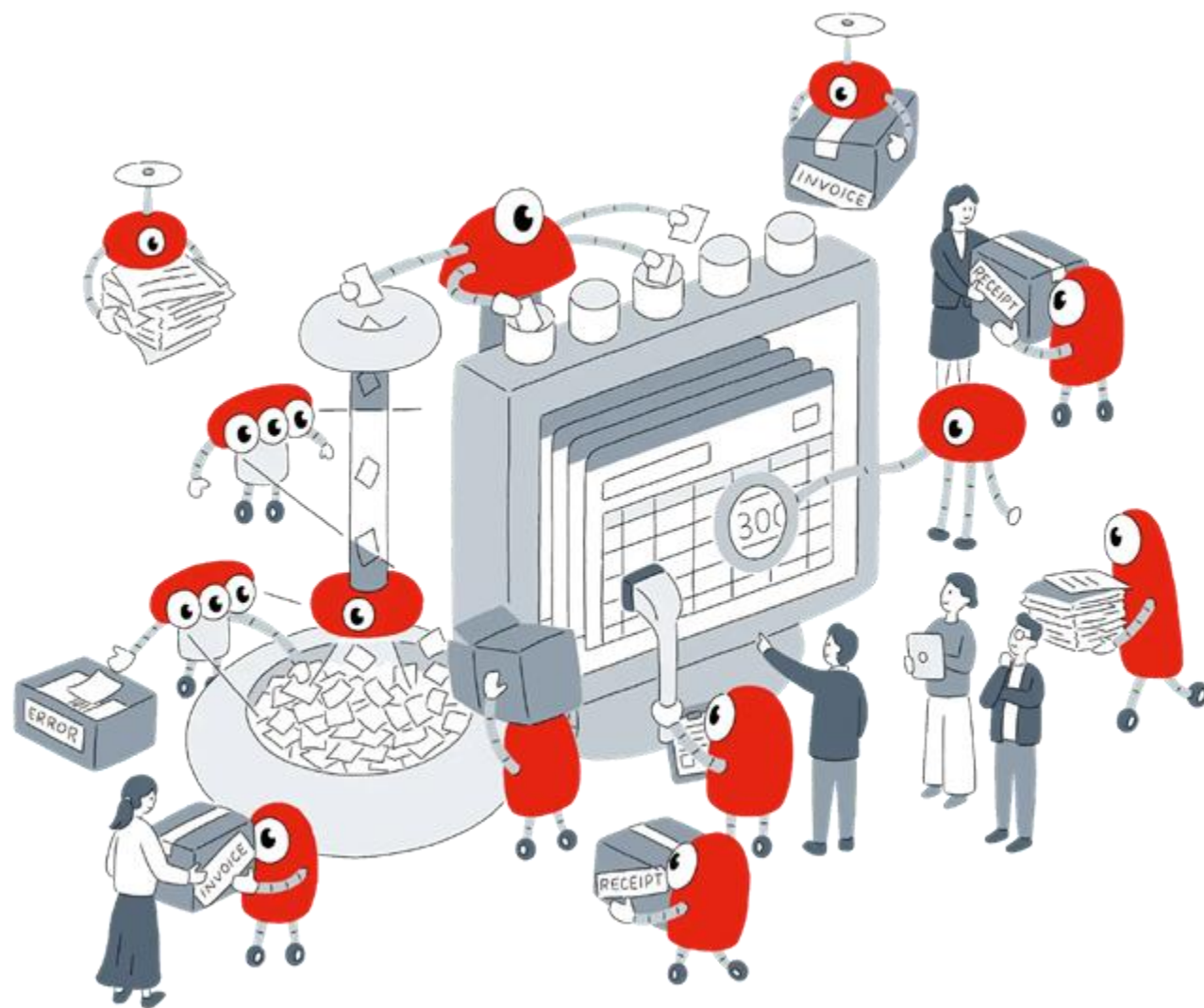
AI-OCRに「Robota」を採用し、高精度な読み取り技術を最大限に活用



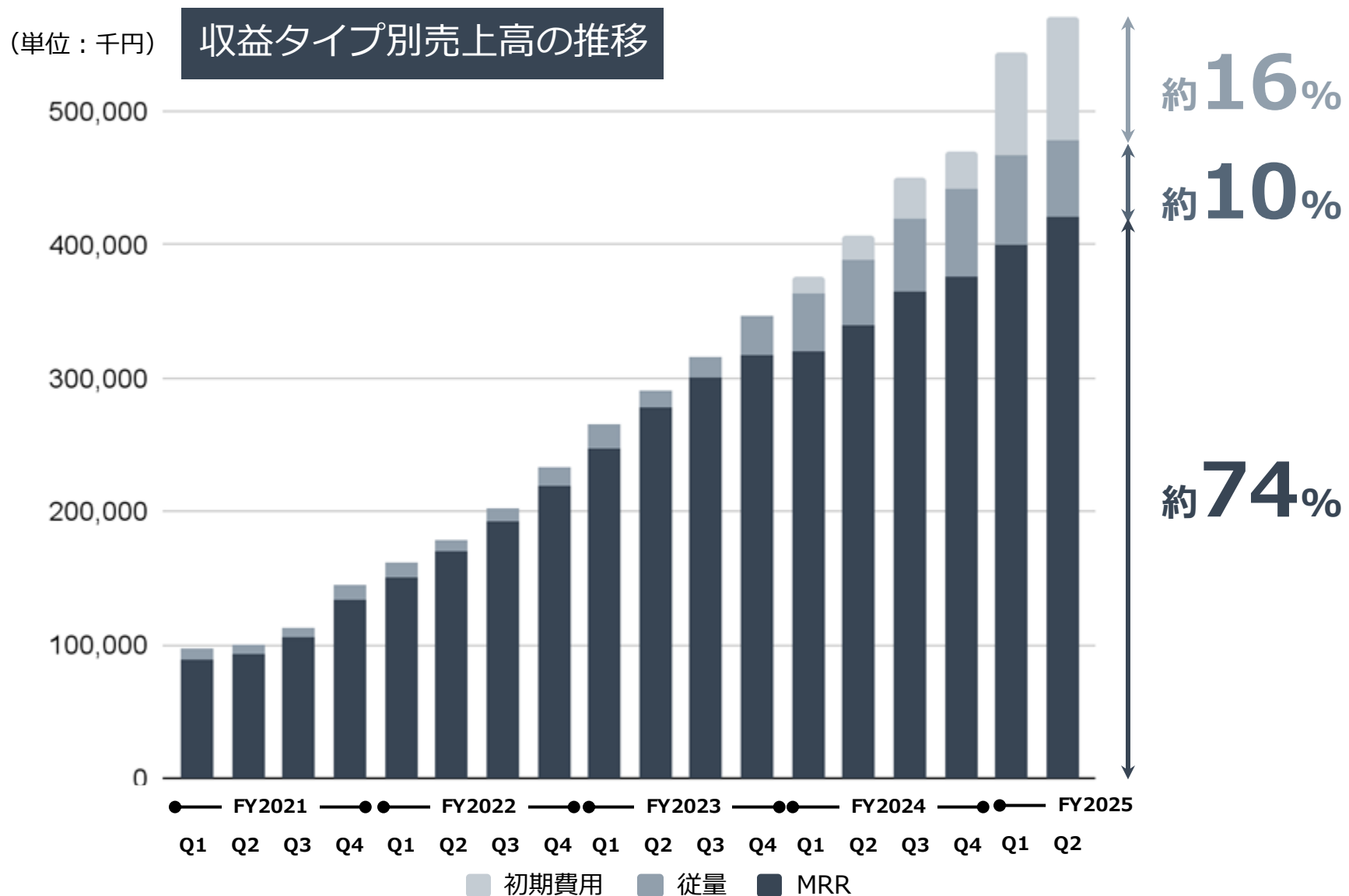
InspectData

AI-OCRを活用し、経理部門の申請チェックや承認業務を自動化・省力化するソリューション。申請情報や添付証憑の取得・照合を柔軟に自動化し、企業ごとの規程にも対応。費用支出前の不備・不正を抑止し、コスト削減と業務効率化を実現。

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 **84%** を占める

安定した収益基盤

□ **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2四半期会計期間 約74%

□ **従量**: 処理件数に応じた利用料

第2四半期会計期間 約10%

□ **初期費用**: 初期設定費用や導入コンサル料金等も順調に増加。

第2四半期会計期間 約16%

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%	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%

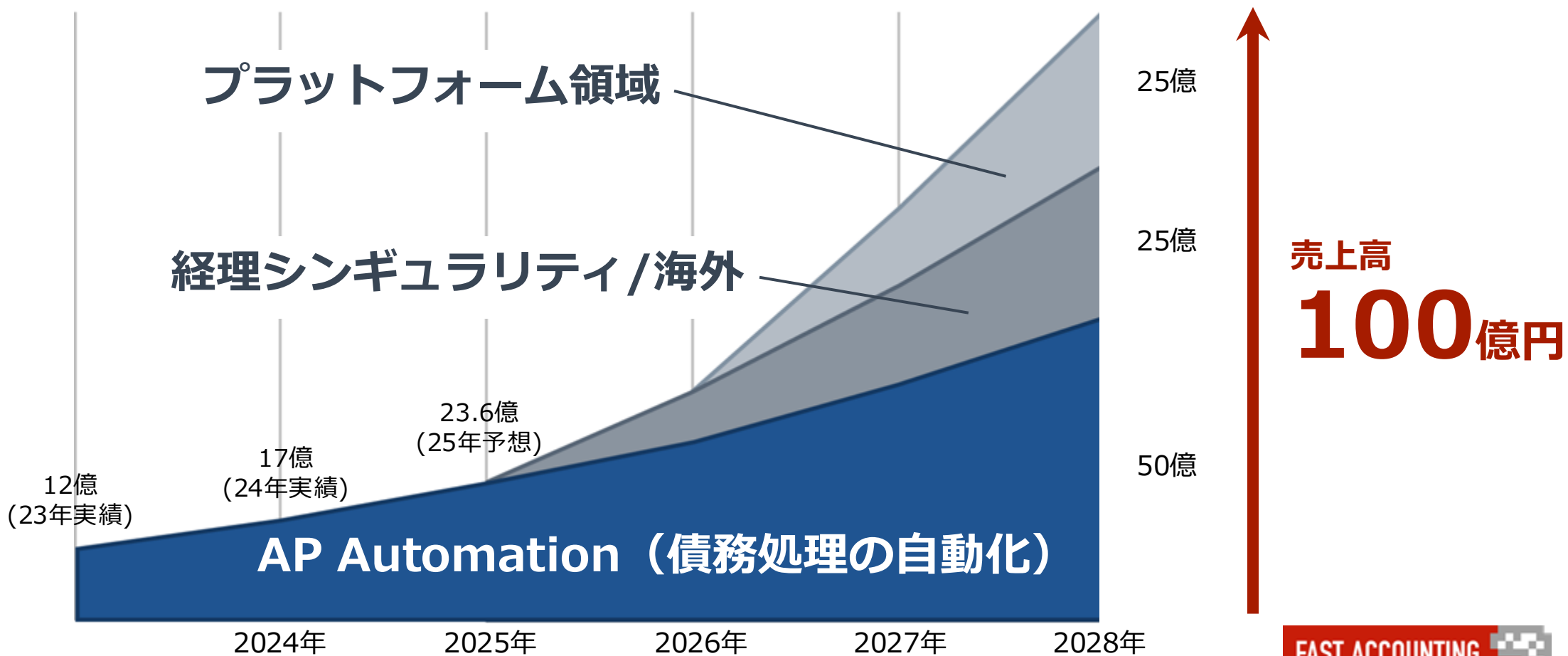
売上 **23.6** 億円営業利益率 **10%** を

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。



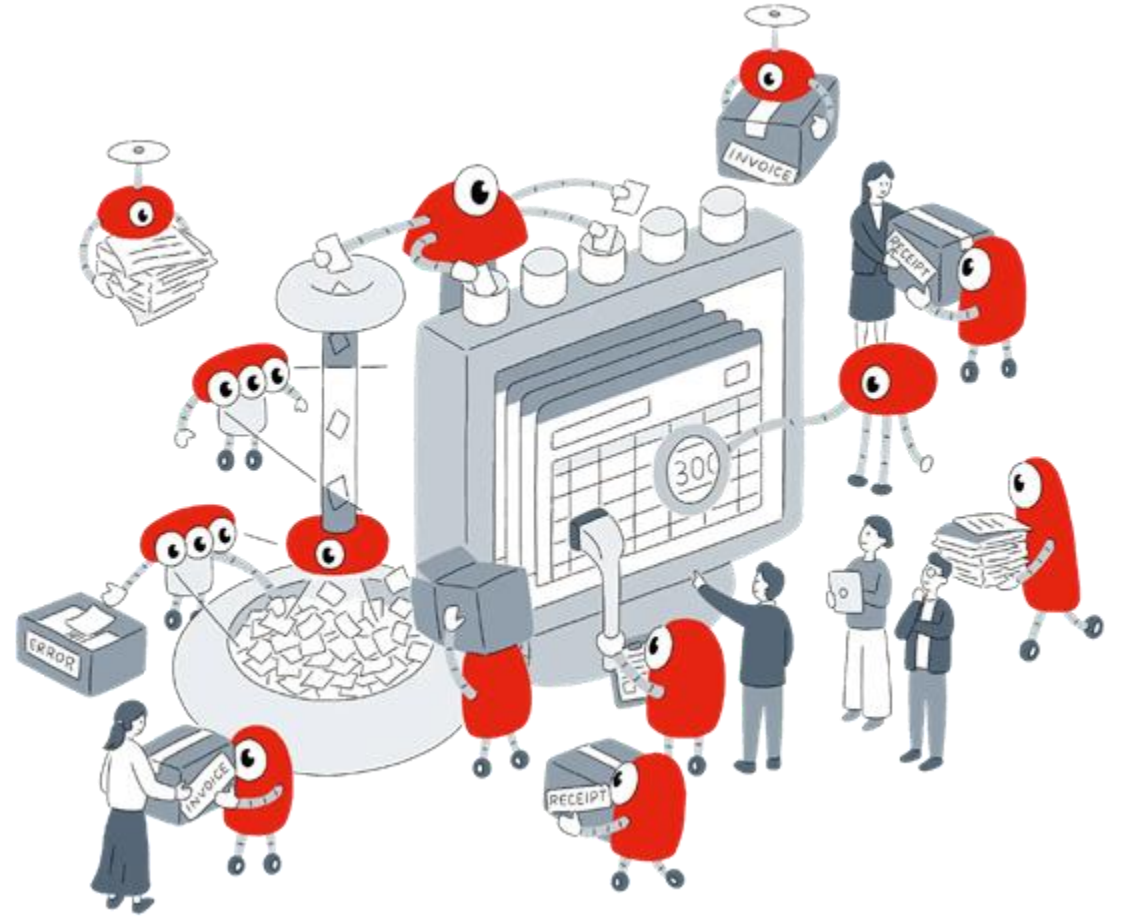
<https://fastaccounting.jp/ir/mail>

制約を取り払うことで、
自信と勇気を与える。

FAST ACCOUNTING



APPENDIX



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	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） <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

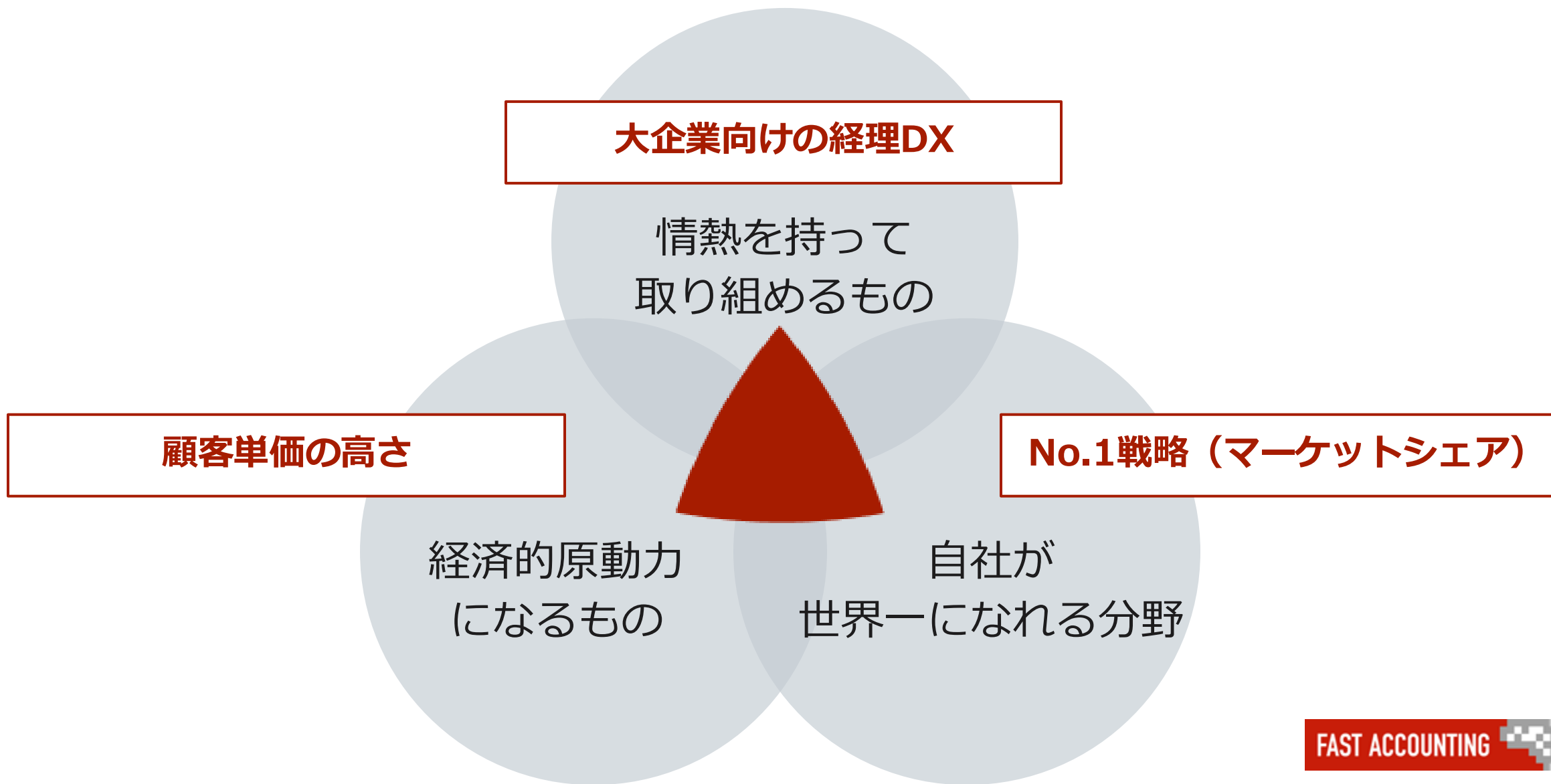
当社の社会価値

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

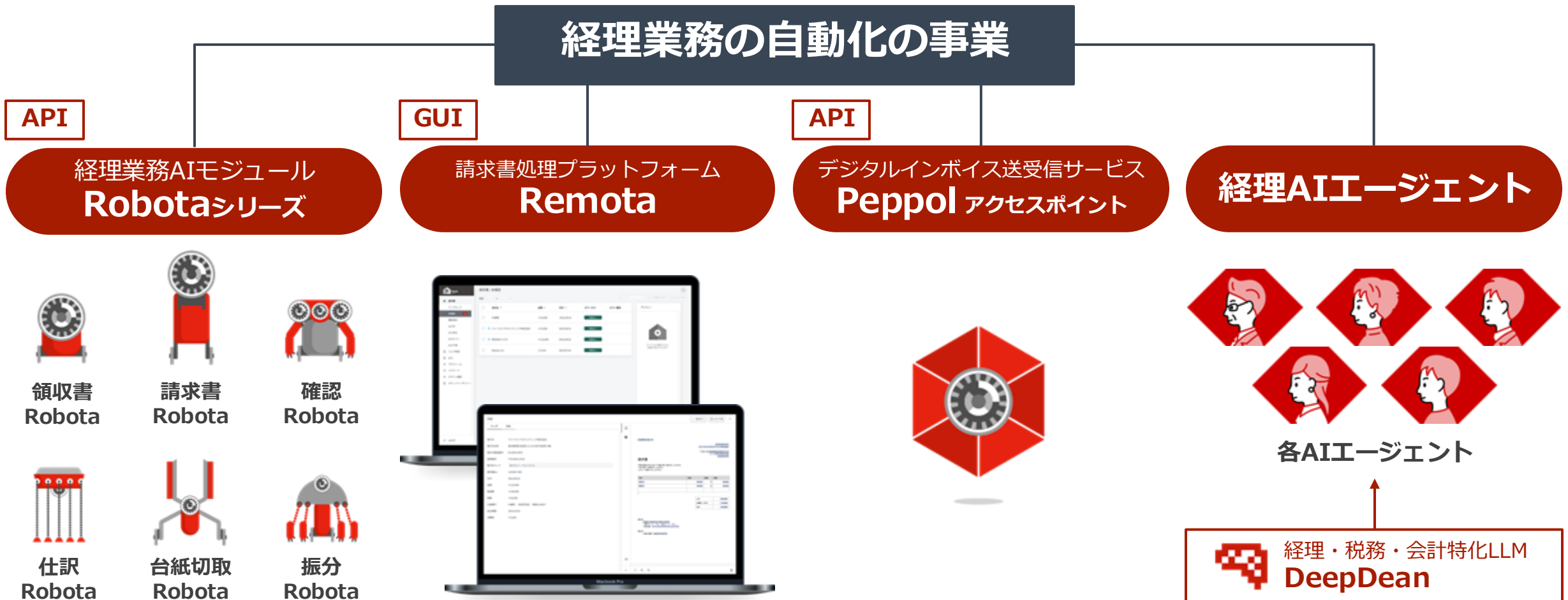


基本戦略

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）

TAM

4.5兆円

会計事務従事者169万人×平均人件費450万円×業務自動化率60%

SAM

755億円

大企業のターゲット

売上500億円以上の大企業4,167社×1,511千円×12ヶ月

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

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）」

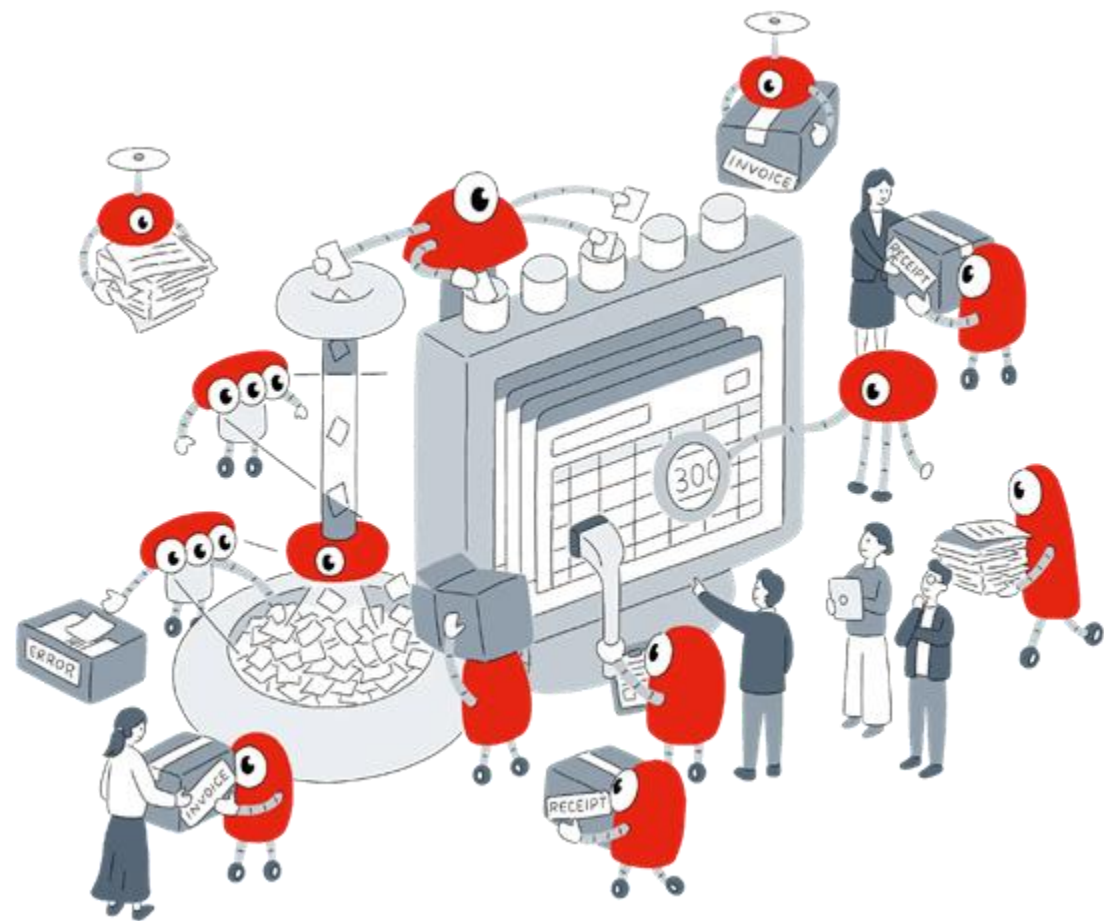
TAM（Total Addressable Market）：

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）：

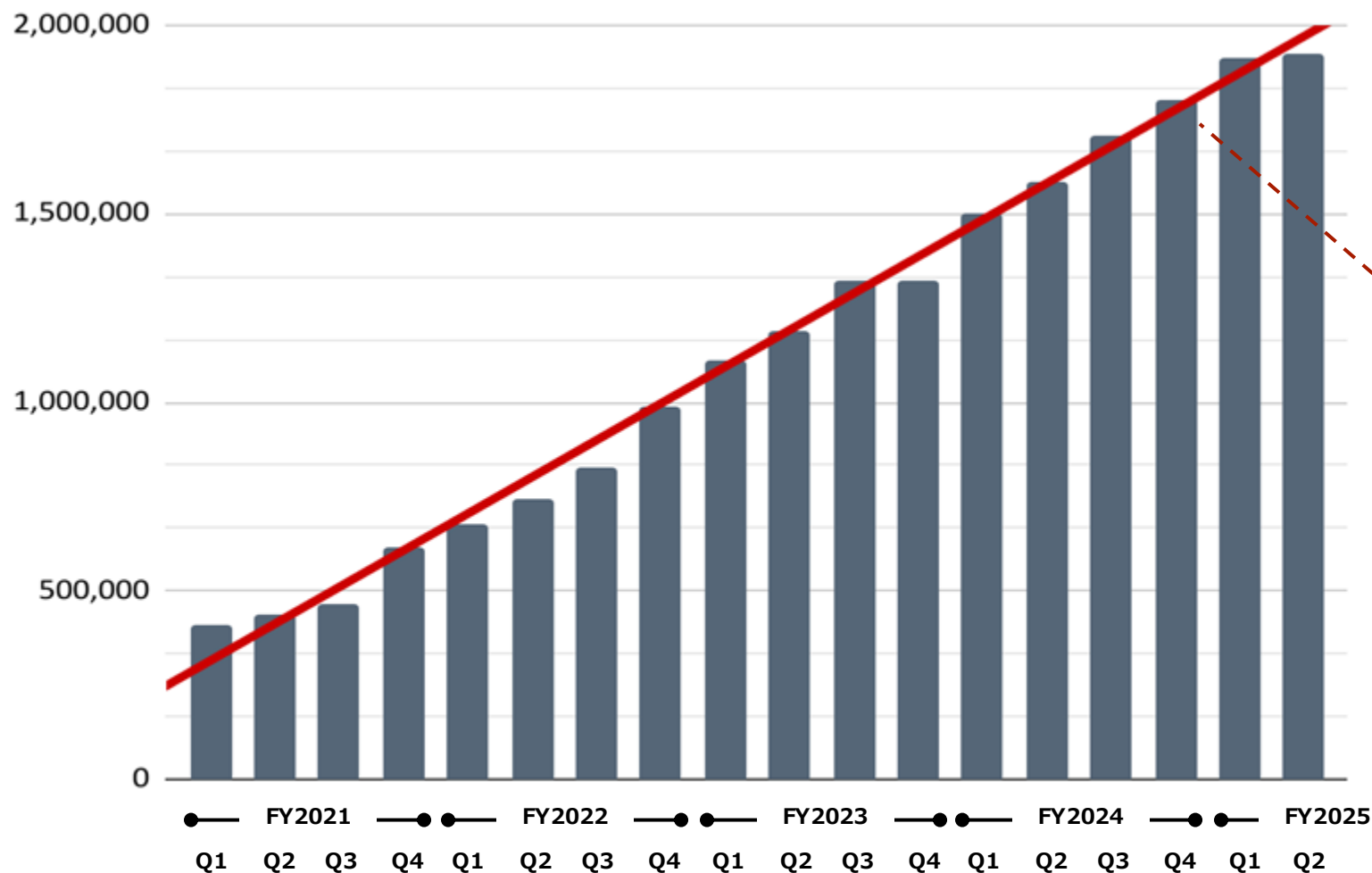
ある事業が獲得しうる最大の市場規模

重要な指標 (KPI)



ARR（年間定期収益）の推移

(単位：千円)



□2025年12月期第2四半期ARR

19億円

□年間平均成長率

27%

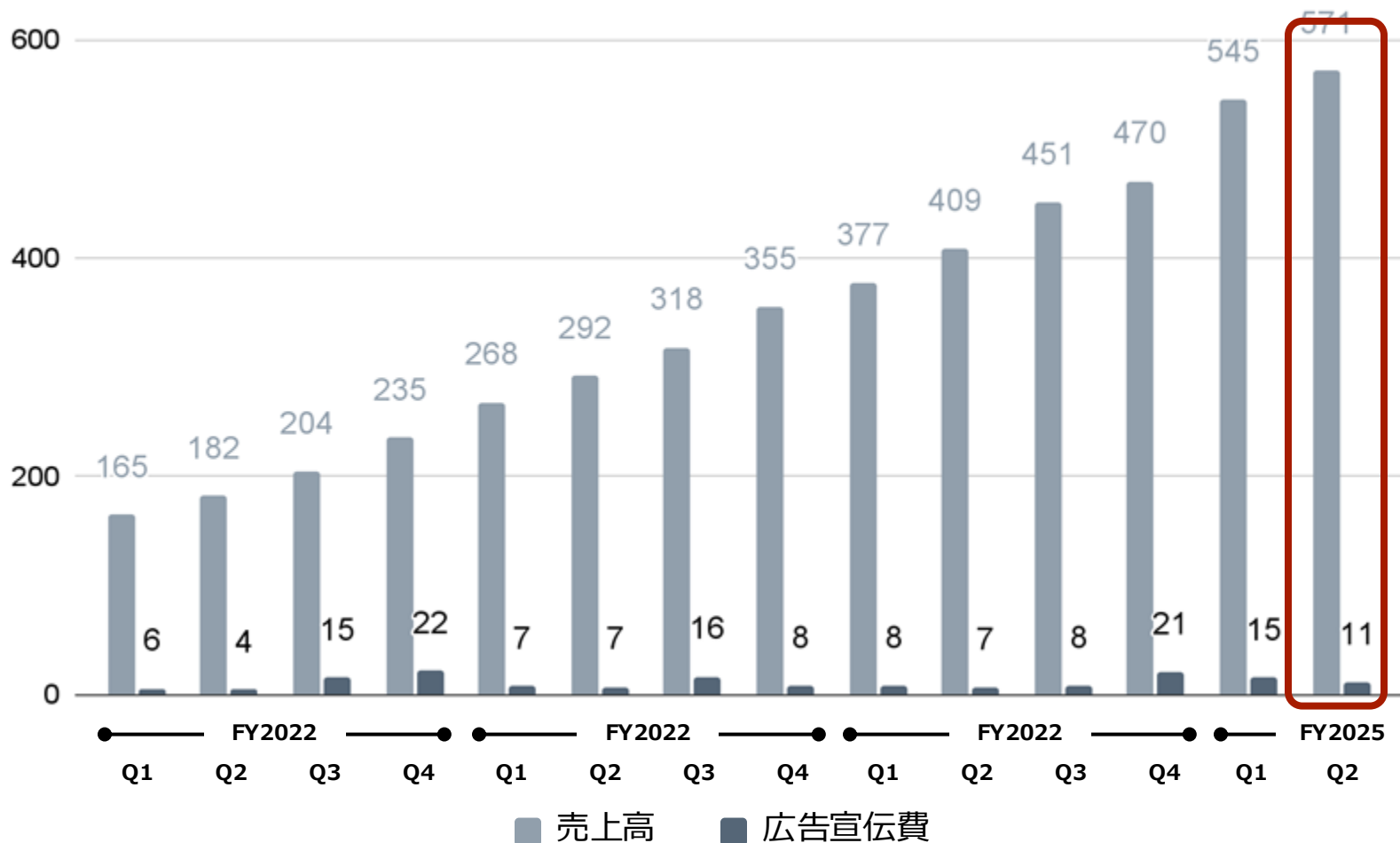
**ARR：安定収益により
事業基盤の強化が進行中。**

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し、当第2四半期会計期間の**売上**に対する**広告宣伝費の割合は**

1.9%

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**124社**
(うち直接販売が67社)
- 会計ベンダー (OEM) の導入社数は**30社**
- 直近1年間で29社増加
(うち大企業は27社増加)

平均収益と平均収益の推移

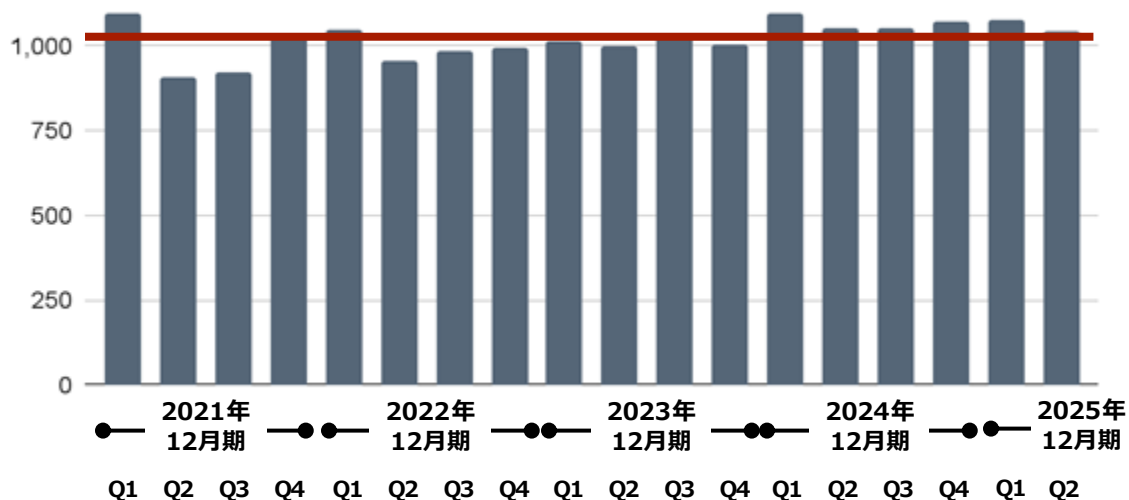
安定したアップセル・クロスセルにより、100万円前後のARPAを維持

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

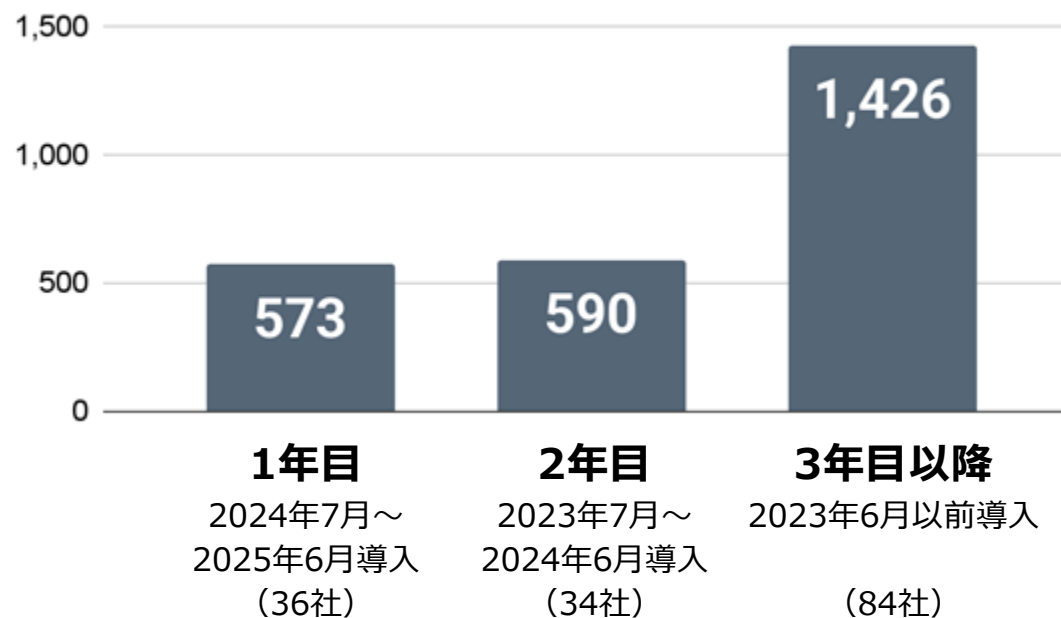
過去から概ね **100万円** 前後で推移

(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) :

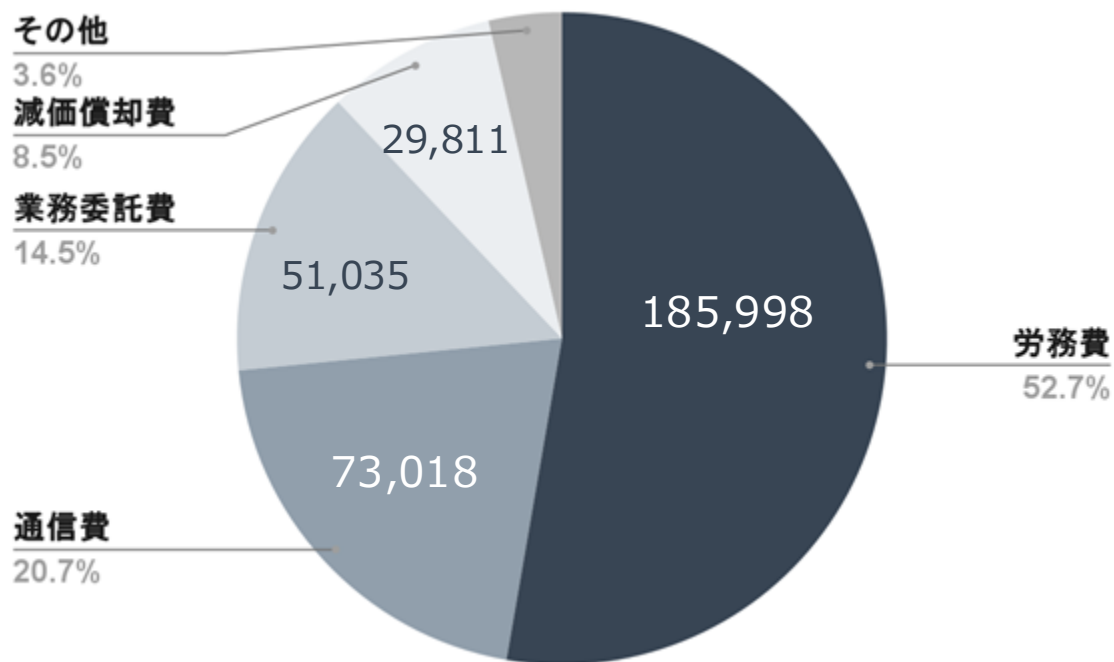
1アカウント当たりの売上高で、「当月末のM R R / 当月末のアカウント数」で算定

売上原価・販管費の構成割合（2025年12月期第2四半期（中間期））

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**

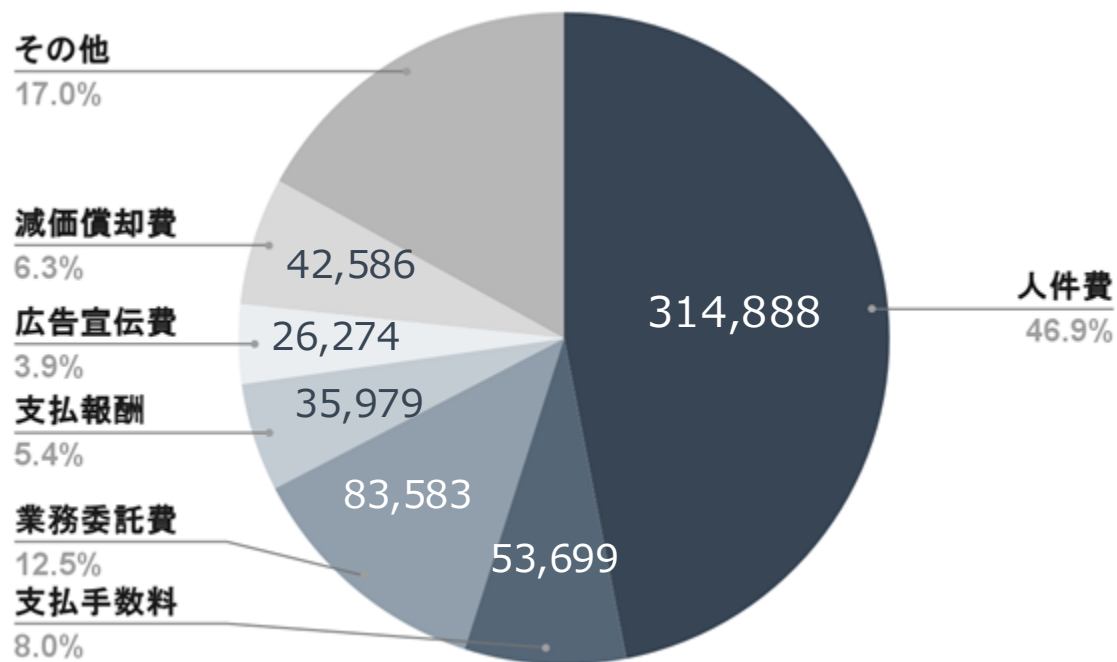
売上原価（他勘定振替高控除前）

（単位：千円）



販売費及び一般管理費

（単位：千円）

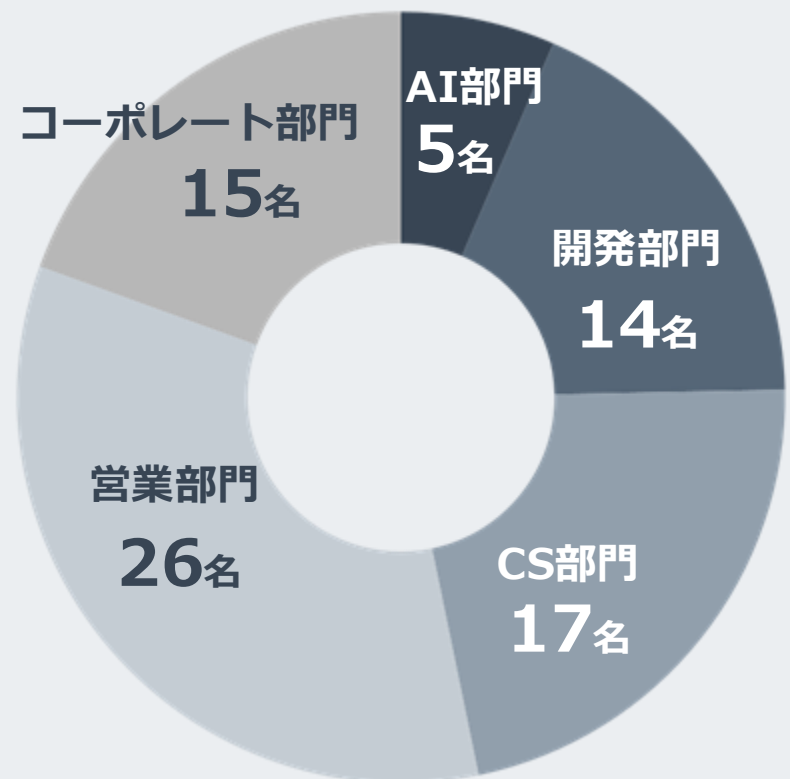


※販管費の「その他」に含まれる項目例：地代家賃、教育研修費、接待交際費など

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23.4%

(2025年6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
10.5%	17名	2名	32.8%	39名	19名

男女間賃金格差 (全体)	
男性 100	女性 74.6

平均賃金 (全体)
9,223 (千円)

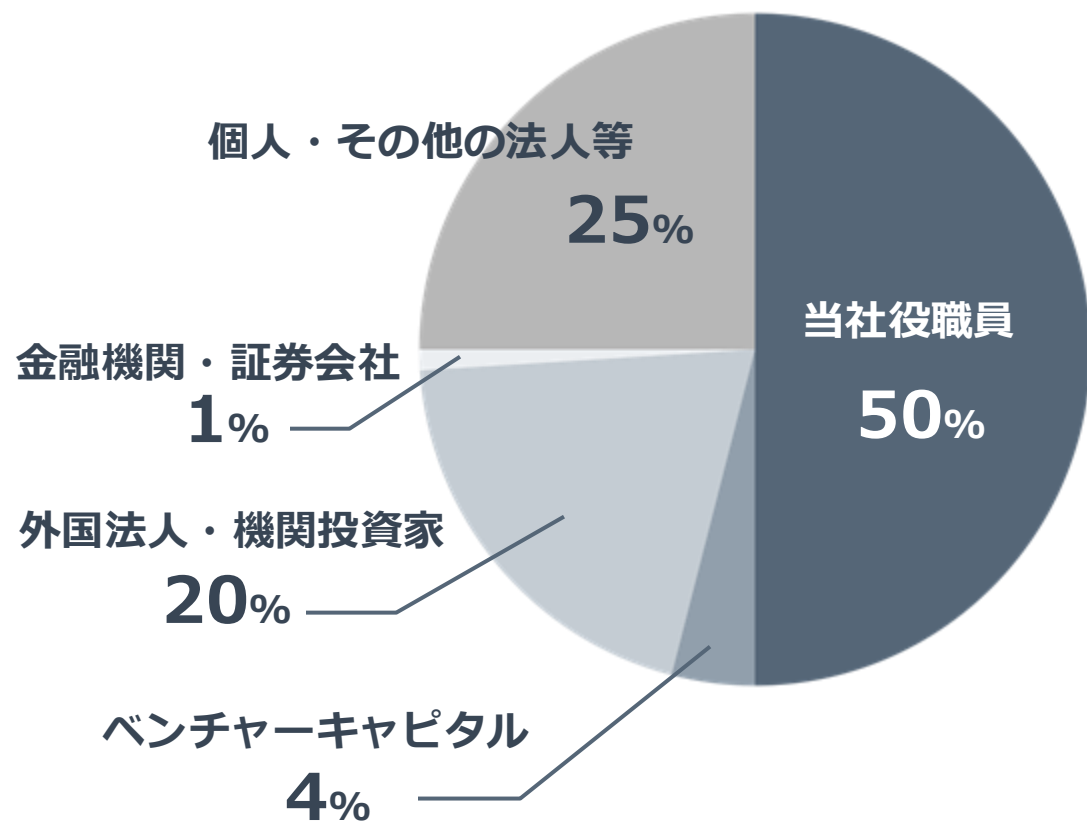
(注) 上表には、役員および臨時雇用者（パートタイマーを含む）は人数に含めておりません。

(注) 管理職とは、部長以上の役職者のことです。

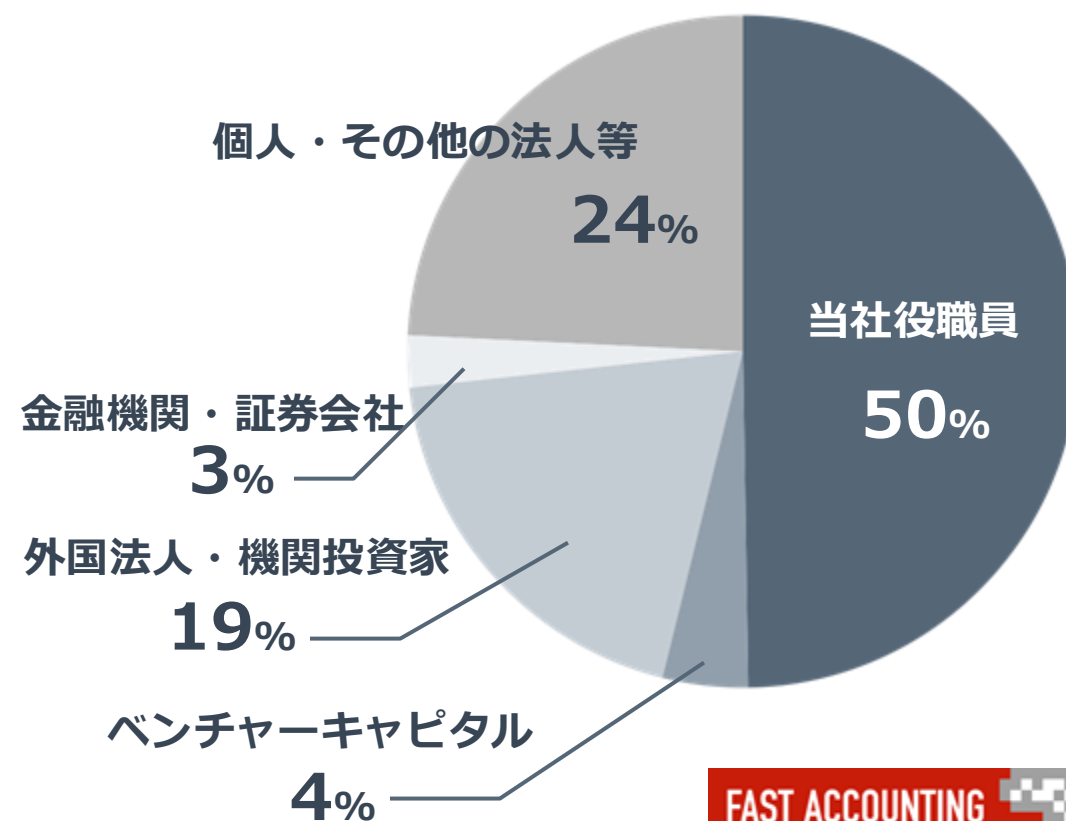
株主構成の変化

金融機関・証券会社の保有数・割合が増加、他の要素は大きな変化なし

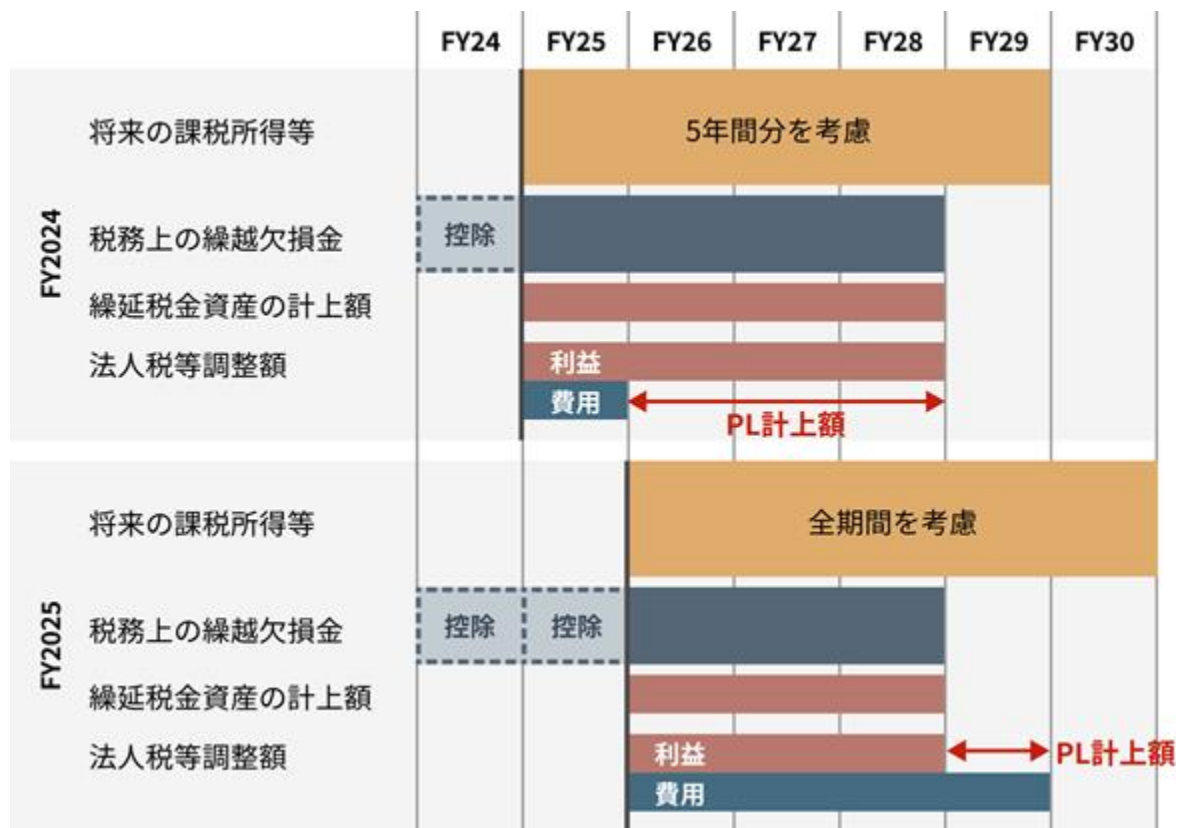
2024年12月31日時点



2025年6月30日時点



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。
- **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

