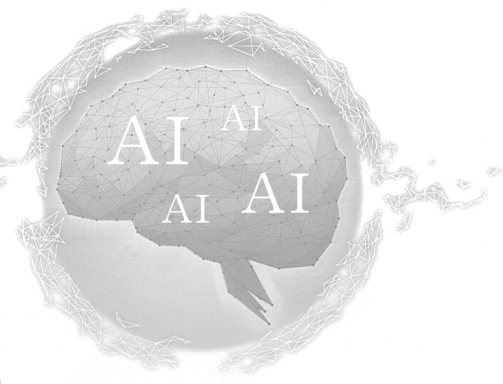




中期経営計画

2026年度～2030年度

～NEXT STAGE 2030 次なる成長ステージへ～



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8月21日

I	成長目標	
1.	2030年度に向けた挑戦	3
2.	2030年度に向けたロードマップ	4
II	事業成長戦略	
1.	令和アカウンティング・ホールディングス（株）～安定収益基盤の拡大と高付加価値化	6
2.	（株）ミラクル経理～ミラクル製品の進化とシリーズ展開	7
3.	令和ヒューマン・ファースト（株）～人材ソリューションの事業領域拡大	8
III	成長加速戦略	
1.	スタートアップ投資・育成	10
2.	M&A戦略	11
IV	資本政策・株主還元	
1.	資本政策・配当政策	13
V	成長の源泉	
1.	成長を支える競争優位性	15
2.	成長を生み出す最大の資産～信頼の顧客基盤	16
3.	企業価値向上を実現するグループ成長モデル	17
VI	経営基盤の強化	
1.	AI活用	19
2.	人的資本戦略	20



成長目標

1. 2030年度に向けた挑戦



目標連結売上高 300億円

目標連結純利益 100億円

売上成長率前年度比20%を目指す

令和アカウンティング・ホールディングス（株）

IPOを目指す

（株）ミラクル経理

IPOを目指す

令和ヒューマン・ファースト（株）

本計画を通じて次の成長ステージへの基盤を確立し、2030年度以降もさらなる企業価値向上を目指します。

2. 2030年度に向けたロードマップ



	2027/3期	2028/3期	2029/3期	2030/3期	2031/3期	
令和アカウンティング・ホールディングス(株) →p.6へ	売上成長率前年度比20%まで段階的に向上(目標)					
(株)ミラクル経理 →p.7へ	ミラクルX1機能拡張	ミラクルAリリース	ミラクルシリーズラインアップ拡充	➤➤➤	IPO(目標)	
令和ヒューマン・ファースト(株) →p.8へ	M&Aも活用しながら、事業領域を拡大	人事・労務管理までのサービス体制を構築 事業専門人材プラットフォームの構築 カリキュラムの充実			➤➤➤ IPO(目標)	
令和インベストメント(株)	M&A候補先の調査機能を構築 REIT・SPC領域の営業・調査研究機能を強化					
HSKベトナム会計監査法人	営業強化とM&Aの活用により、売上・利益率を向上					日本・ベトナム両国での営業活動を強化 ベトナム関連研修等サービス提供領域を拡大
スタートアップ投資・育成 →p.10へ	将来性ある企業への投資と一体的な事業育成により、IPOを推進					
M&A戦略 →p.11へ	事業シナジーを最大化するM&Aを推進					



事業成長戦略

1. 令和アカウンティング・ホールディングス(株)～安定収益基盤の拡大と高付加価値化



安定収益基盤の拡大と高付加価値化により売上成長率前年度比20%を目指す

コアである継続型サービス（Long）をさらに成長させるとともに、
専門性を活かしたプロジェクト型サービス（Short）を拡大し、コンサルティング事業全体の成長を加速します。

継続型サービス（Long）

安定収益基盤をさらに拡大

営業活動を強化し、コア業務である継続型サービス（Long）の新規獲得・提供領域を拡大。強みであるREIT・SPC領域では、社内体制の強化とAM業務への展開による、ファンド業務の川上から川下までの拡大とさらなる成長。

◆ 主なサービス

- ・ 会計支援
- ・ 決算、連結、開示
- ・ REIT、SPC、FUND



プロジェクト型サービス（Short）

専門性を活かした高付加価値領域を拡大

顧客ニーズを能動的に捉え、高度な専門性を必要とするプロジェクト型サービス（Short）を拡大。顧客への提供価値を高め、新たな成長を創出。

◆ 主なサービス

- ・ IPO支援
- ・ M & A支援
- ・ 事業再生、組織再編、内部統制
- ・ デューデリジェンス、バリュエーション

顧客接点を起点とした双方向のサービス展開

継続型サービス（Long）とプロジェクト型サービス（Short）を相互に展開し、顧客との関係深化と取引領域の拡大を図ります。

AI×M & Aにより成長を加速

2. (株) ミラクル経理～ミラクル製品の進化とシリーズ展開

ミラクルシリーズの進化・事業化・展開により成長を加速し、2030年度のIPOを目指す

成長戦略

AI製品・サービスのラインアップ拡充

- ◆ ミラクルX1（AI資産判定・固定資産台帳）の進化
 - ・顧客ニーズや利用実績を踏まえ、機能・精度を継続的に向上し、製品価値を高めます。
- ◆ ミラクルA（AIエージェント搭載 基幹会計システム）の事業化
 - ・現在開発中のミラクルAをリリースし、販売を本格化します。
- ◆ ミラクルシリーズの展開
 - ・関連領域へシリーズを展開することで、製品ラインアップを拡充します。

強み

AI事業を支えるグループの強み

- ・実務を熟知したコンサルタントが要件定義をすることで、現場の課題を反映した実務で使いやすい製品の開発が可能。
- ・AIだけでは補えない専門的な判断をコンサルタントが支援することで融合したサービス提供が可能。
- ・親会社の営業網を活用することで、豊富な既存顧客への提供機会があり、グループ一体で営業展開が可能。

3. 令和ヒューマン・ファースト（株）～人材ソリューションの事業領域拡大



3つの事業領域を成長させ、2030年度のIPOを目指す

成長戦略

専門人材サービスの拡充とデジタル化による事業成長

- ◆ 人事・労務管理（給与計算等）
 - ・ M & Aも活用しながら給与計算から人事管理・労務管理へサービス領域を拡大し、人事・労務分野の総合ソリューションを提供。→顧客単価・売上の向上を図ります。
- ◆ 人材紹介・派遣
 - ・ 専門人材プラットフォームをリリースし、会計・経理・人事分野に特化した会員基盤を構築することで、登録者数を拡大、マッチング機能を強化。→成約機会を増やし、売上拡大につなげます。
- ◆ 教育・研修
 - ・ M & Aも活用しながら教育・研修サービスのメニューやスクールのカリキュラムを拡充し、独自認定制度と連動した専門人材の育成を強化。→受講者・法人利用の拡大を通じて売上を伸ばします。

強み

グループシナジーを活かした専門人材ソリューション

- ・ 会計・経理・人事分野に特化
- ・ コンサルティング顧客へのクロスセルが期待でき、また親会社のコンサルタントによる教育、研修等、グループ一体でのサービス提供



成長加速戦略

1. スタートアップ投資・育成

投資×事業共創×IPO支援

資本と経営資源を提供し、投資先企業と一体となって事業を育て、企業価値向上を目指します。

投資方針

将来性・成長性を重視した投資

- ◆ 高い成長ポテンシャル
 - ・独自の技術・サービスを有し、将来的な成長を期待できる企業を発掘
- ◆ IPOを見据えた投資
 - ・中長期的な企業価値向上とIPOの可能性を重視した投資を実行
- ◆ 当社の強みを活かせる企業
 - ・当社の専門知見やコンサルティング力を活かし、成長を支援できる企業へ投資

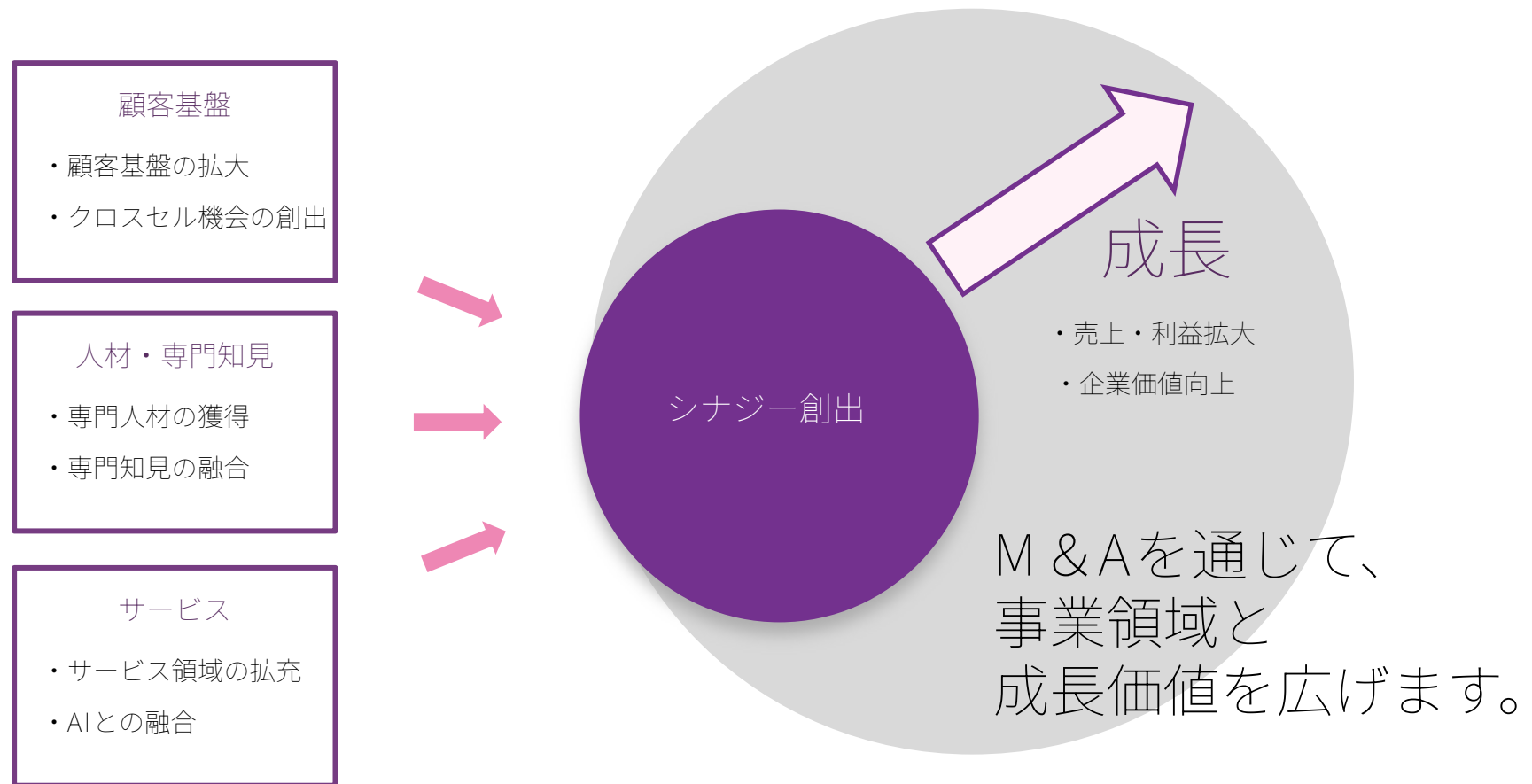
共創型の事業育成

当社の強みを活かし、投資先企業の持続的な成長を支援

- ◆ 顧客基盤・営業力を活用
 - ・当社が築いてきた顧客基盤や営業ネットワークを活かし、事業機会の創出・売上拡大を支援
- ◆ 専門知見・ノウハウを提供
 - ・コンサルタントの専門知見やノウハウを生かし、事業基盤の強化・企業価値向上を支援
- ◆ IPO後も継続的に共創
 - ・IPOに向けた成長を支援するとともに、上場後も継続型サービス（Long）へ展開し、長期的な関係を構築

2. M&A戦略

シナジーを創出し、成長を加速





資本政策・株主還元

1. 資本政策・配当政策

成長投資と株主還元の両立により、持続的な企業価値向上を目指す

成長機会を捉えた資本活用と財務基盤の強化を進めるとともに、持続的な株主還元を実施します。

資本政策

成長投資を支える資本基盤の強化

- ◆ 成長投資に向けた増資
 - ・ M & Aを中心とした成長投資に必要な資金を確保するため、増資を実施します。
- ◆ 財務基盤・株式流動性の向上
 - ・ 増資を通じて純資産を拡充するとともに、株式流動性の向上を図ります。
- ◆ プライム市場への市場変更
 - ・ 事業成長と資本基盤の強化を進め、プライム市場への市場変更を目指します。
- ◆ 子会社IPO
 - ・ 子会社の成長と企業価値向上を進め、IPOを目指します。

配当政策

高い株主還元を継続

- ◆ 配当方針 配当性向81%~90%を継続
 （基本的な配当性向は当社単体純利益の80%程度。
 さらに株主優待に代わるものとして財政状態などを
 勘案し、每期1%~10%の範囲で上乗せ）

資本効率と株主還元の両立

高いROEを維持×高い配当性向を継続



高水準のDOEを維持

★ 2028年度 時価総額1,000億円、2030年度 時価総額2,000億円を目指します。



成長の源泉

1. 成長を支える競争優位性

長年培ってきた信頼と専門性を基礎に、他社にはない競争優位性を築いています。

社会のソフトインフラ

◆ 社会に不可欠な存在

企業活動を支える会計・経理領域を中心に、社会に不可欠なサービスを提供し、安定した事業基盤を築いています。

信頼の顧客基盤

◆ 長年培った顧客との信頼関係

大企業グループを中心とした顧客との長期的な信頼関係を基盤に、継続的な取引と高付加価値サービスへと発展させています。

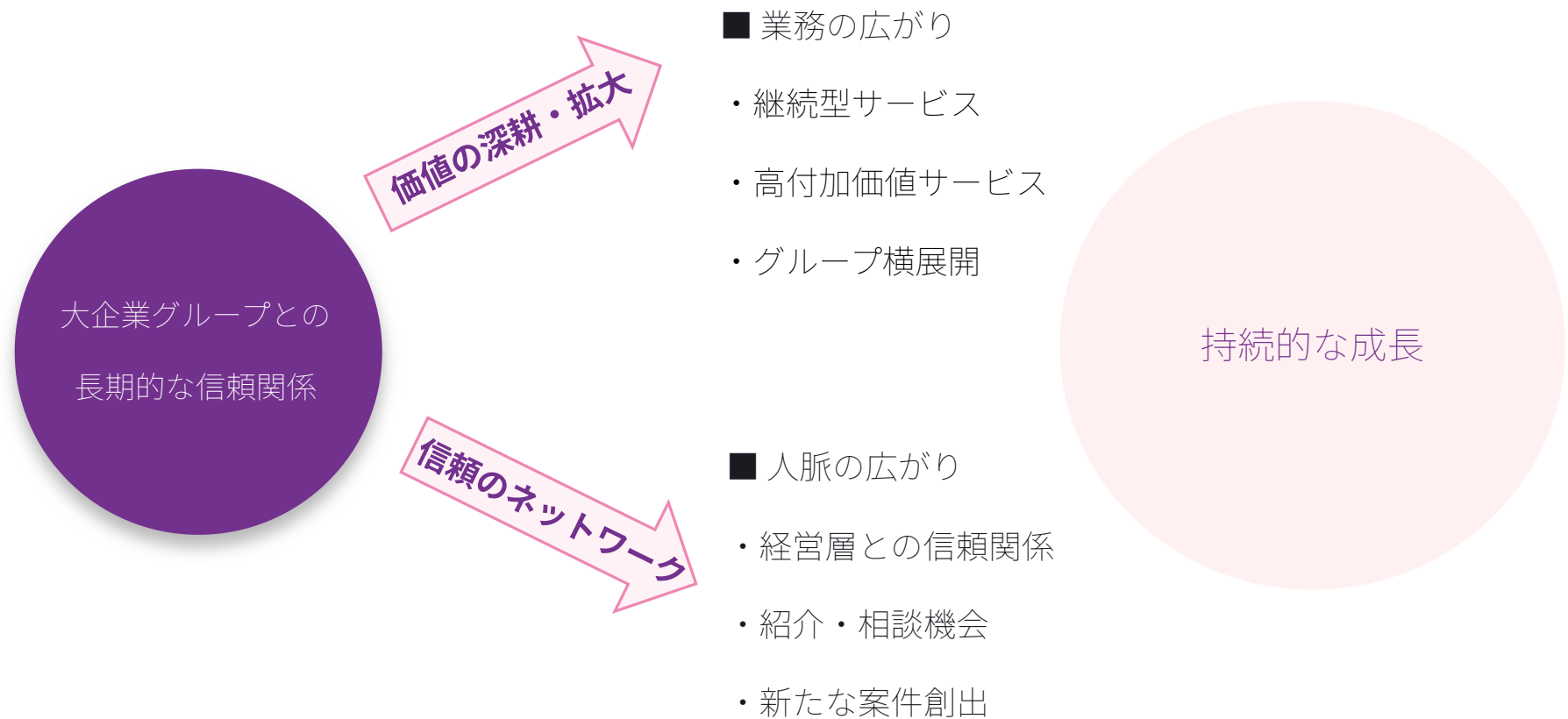
知の蓄積

◆ 高度な専門知見

長年にわたり蓄積した専門知見を源泉とし、高付加価値サービスや新たな価値創出につながる基盤を有しています。

2. 成長を生み出す最大の資産～信頼の顧客基盤

長年築いた信頼関係を起点に、業務と人脈が連鎖的に広がり、新たな成長機会を創出します。



3. 企業価値向上を実現するグループ成長モデル



既存事業を強化し、新たな成長事業を育成することで、持続的な企業価値向上を実現

3つの事業の柱

01

令和アカウンティング・ホールディングス（株）
HSKベトナム会計監査法人
令和インベストメント(株)

コンサルティングの高付加価値化

02

（株）ミラクル経理

ミラクル製品の進化とシリーズ展開

03

令和ヒューマン・ファースト（株）

人材ソリューションの事業領域拡大

成長加速

成長企業との共創を生み出す戦略投資
シナジーを創出するM & A

成長基盤01

AI活用

成長基盤02

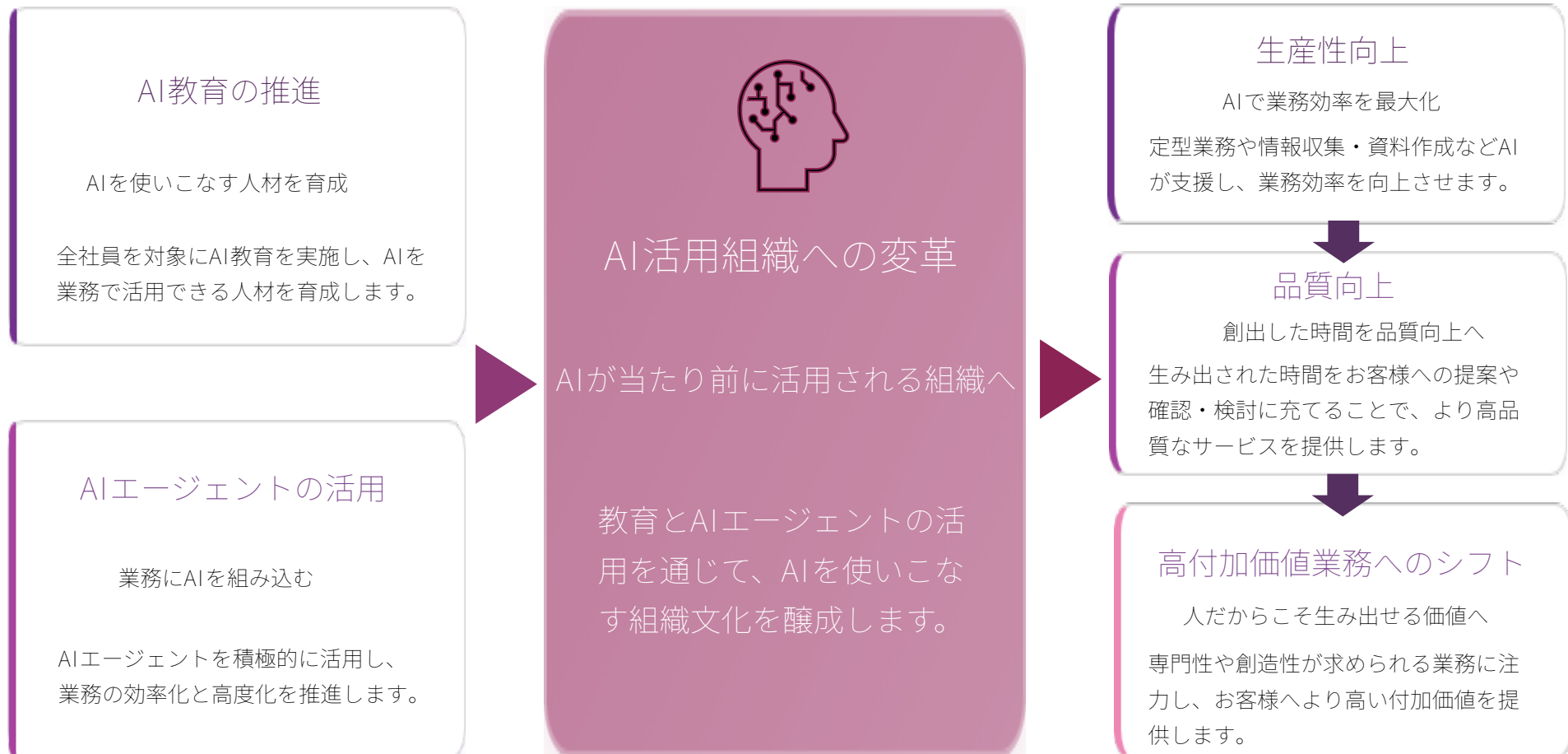
人的資本戦略



経営基盤の強化

1. AI活用

AIを業務に融合し、生産性・品質・付加価値の向上を実現します。



2. 人的資本戦略

成長を支えるのは人への投資

企業価値向上

専門性
の強化

- ・教育・研修
- ・実務経験の蓄積
- ・ナレッジ共有



AI活用力の
強化

- ・AIリテラシー向上
- ・AIツールの活用
- ・業務変革



組織力
の強化

- ・挑戦する文化
- ・評価制度
- ・人材育成・採用

人への投資

持続的な成長の原動力は、AIを使いこなし、高付加価値な示唆を提供できるプロフェッショナルです。
強い組織基盤のもと、AI活用力とコンサルティング専門性を高め、企業価値の向上を実現します。



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 スコット／集英社