



東証スタンダード:証券コード476A

2026年9月期第3四半期 決算説明資料

2026年8月14日(金)



1. 会社概要
2. 財務情報等
3. 競争優位性
4. 成長への取り組み



会社概要

会社名	辻・本郷 ITコンサルティング株式会社		
代表者名	代表取締役社長 黒仁田 健		
会社住所	本 社：東京都渋谷区代々木1-36-4 全理連ビル 5F 市ヶ谷オフィス：東京都新宿区市谷本村町2-21 市ヶ谷キャナルコート 5F 関西支店：大阪府大阪市北区梅田3-1-3 ノースゲートビルディングオフィスタワー 15F		
事業内容	経営管理部門全般に係るコンサルティング、 ソフトウェア・ハードウェア販売/導入支援、 経理/人事アウトソーシング、 個人向け相続及び会計事務所向けWEBサービスの開発・運営		
グループ会社	コロニーインタラクティブ株式会社 (出資比率100%)		
証券コード	東京証券取引所 スタンダード市場 (476A)		
従業員数	215名 ※グループ連結ベース (2026年 6月30日時点)		

- MISSION -
私たちの使命

無数の選択肢から、
より良い決断に導く

- VISION -
私たちが実現するもの

専門家のノウハウを
新たな次元へ再構築する

- VALUE -
私たちが大切にしている価値観
心あるプロフェッショナル

- 人を好きになれること
- “With”の精神
- スピードは価値を生む
- ポジティブマインド
- “better”の追求

会社沿革

2021/9期に実施した現経営体制への変更により、第2創業期をスタート。
M&Aも活用しながら組織拡大を継続し、2022/9期以降に売上が急拡大

伊藤忠商事(株)と
資本業務提携
国内外の広範なネッ
トワーク獲得



コロニーインタラク
ティブ(株)を子会社化
セールスマーケティング
支援事業拡張



オペレーション
コンサルティング
テクノロジー

辻・本郷グループ内の
BPO事業を譲受
オペレーション事業拡張

(株)betterと合併
エンジニアリソースを獲得
テクノロジー事業拡張

better 相続 申告

3ヶ年
CAGR
86%

主な事業内容
・システム開発・保守
・会計ソフト販売

辻・本郷グループ参画
現社名に社名変更

創業

2012年5月

2013年12月

第1創業期(2012-2020)

コンサルティング
事業開始

84百万円

2021/9期
※5か月決算

328百万円

2022/9期

654百万円

2023/9期

1,291百万円

2024/9期

2,124百万円

2025/9期

第2創業期(2021-現在)

ボードメンバー



黒仁田 健
代表取締役社長
税理士

2003年辻・本郷税理士法人入社
経営企画室長としてバックオフィスのDX推進、新規事業開発、教育制度の構築を実践。
累計50件以上の会計事務所のM&Aを実行。PMI手法を確立させ、辻・本郷税理士法人を業界最大手に成長させる。
中堅・中小企業経営者が抱える多様な課題に対し、DX視点でのワンストップ提供ニーズを強く感じ、
辻・本郷ITコンサルティングを第二の創業へ導く。



安東 容杜
取締役CFO
公認会計士
2018年株式会社
betterを創業。2022
年に経営統合により
現職。



菊池 典明
取締役
税理士

2012年辻・本郷税理士法人入社。社会福祉法人部の責任者などを歴任。2021年より現職。



細野 一樹
取締役

2005年伊藤忠商事入社。2014年海外IT企業を立ち上げ、創業メンバーとしてCFO就任。
2024年より現職。



中園 美保
社外取締役

コピーライター、四柱推命占い師などを経験。1988年脚本家としてデビュー。2023年より現職



小倉 親子
社外取締役
公認会計士
監査法人トーマツ入所。ベンチャー企業のCFOなどを歴任。
2024年より現職。



鬼澤 英
取締役

辻・本郷税理士法人の総務・経理の責任者を歴任。2021年より現職。



山口 淳一
監査役

1986年大和証券(株)入社。大和証券グループ本社参与コンプライアンス副担当を歴任。
2023年より現職。



山本 守
社外監査役

公認会計士
1981年 監査法人朝日会計社(限:有限責任あずさ監査法人)入社。代表社員を歴任2024年より現職。



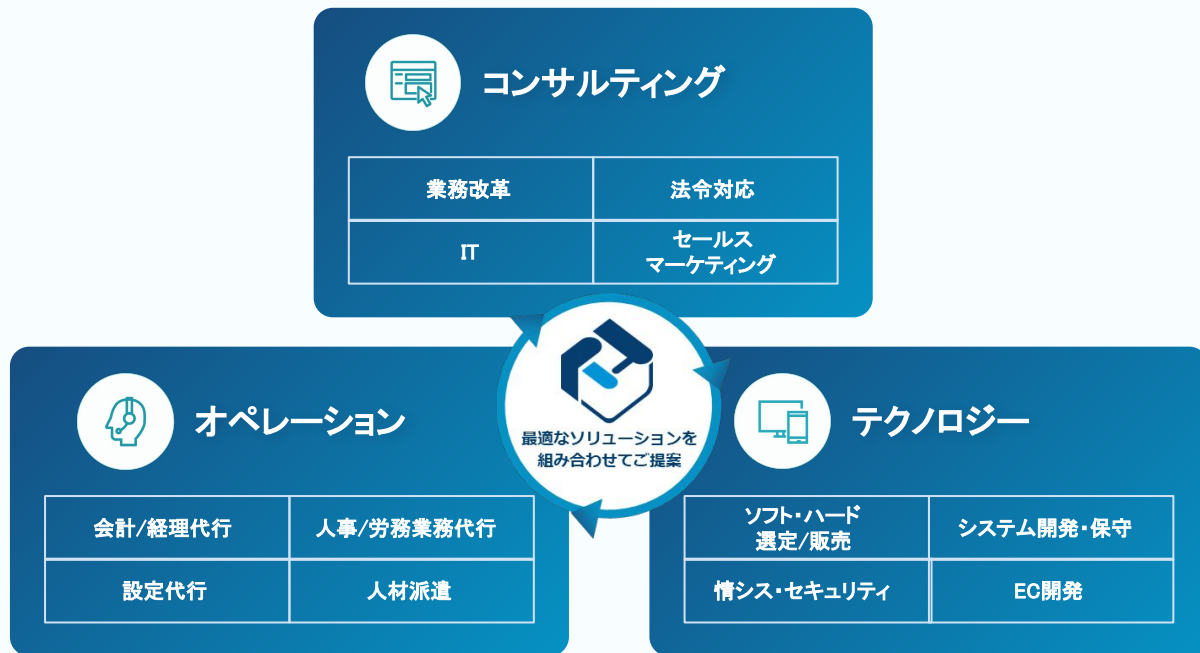
倉持 雅弘
社外監査役

弁護士
2022年 東京桜橋法律事務所のパートナー就任。2024年より現職。

事業概要

企業経営やバックオフィス部門の課題をワンストップで解決するDXパートナー

DXをベースとしたコンサルティング、テクノロジー、オペレーションの3ドメインを提供



コンサルティング

公認会計士等の専門家チームによる業務フローの見直し等の業務改革コンサルティング

収益モデル

プロジェクトベースでの報酬 (3ヶ月～数年)

テクノロジー

業務・組織特性に応じたITツール導入支援、EC構築、会計事務所及び個人向けwebサービス提供

収益モデル

仕入販売による報酬、請負または保守契約による報酬、ライセンス販売による報酬 等

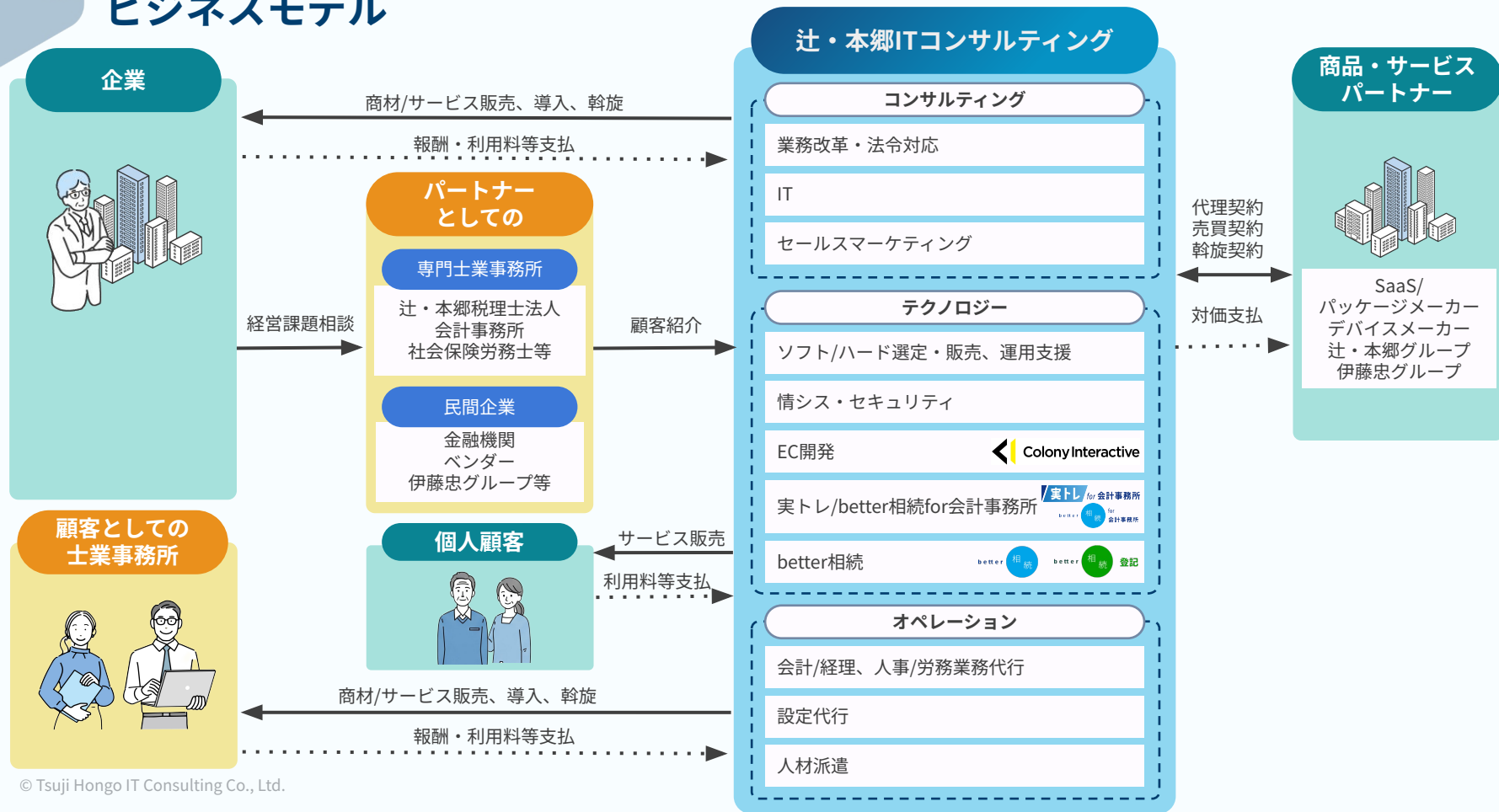
オペレーション

会計・経理、人事・労務などバックオフィス業務オペレーション

収益モデル

業務量に応じた月額報酬、設定代行などプロジェクトベースでの報酬 等

ビジネスモデル



1. 会社概要
2. 財務情報等
3. 競争優位性
4. 成長への取り組み



2026年9月期 第3四半期 業績ハイライト

売上高

1,805百万円

前期比
+17%

営業利益

167百万円

前期比
△29%

四半期
純利益

112百万円

前期比
△33%

顧客社数※1

952社

前期比
+14%

士業からの
案件紹介数※2

1,826件

前期比
+18%

業績概要／ トピックス

- ・売上高は3Q単体で前期比+21%となり過去最高売上高を更新
 - ー コンサル・テクノロジー：案件数の拡大により、3Q単体でそれぞれ+84%、+20%と増収
 - ー オペレーション：当初3Qを予定していた経理労務代行大型プロジェクトの本格稼働が4Qとなったこと、及び派遣事業の大型案件終了（前3Q: 51百万円）影響等により3Q単体△5%
- ・営業利益は一時的費用（上場・新オフィス開設）の発生及び人的資本への先行投資により減益

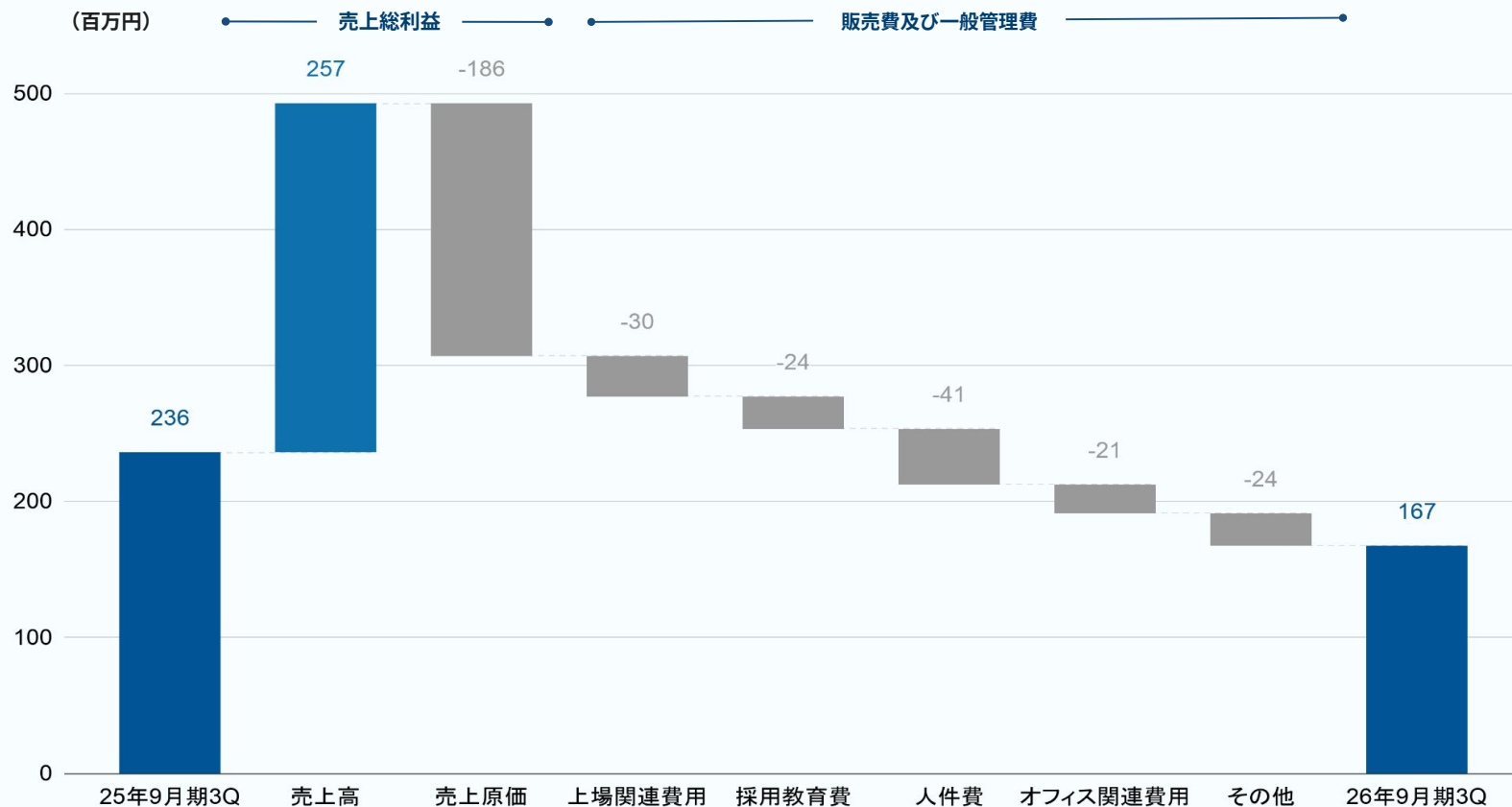
損益計算書の状況

(単位：百万円)	2026年9月期 1 Q実績	2026年9月期 2Q実績	2026年9月期 3Q実績	2026年9月期 3Q累計実績	2025年9月期 3Q累計実績	前年同期比
売上高	562	602	640	1,805	1,548	+17%
営業利益	40	73	52	167	236	△29%
経常利益	40	77	52	170	241	△30%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	26	52	33	112	166	△33%
EBITDA ※1	51	84	64	200	269	△26%

※1) 営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

営業利益増減要因

売上原価は外注費と人件費が増加、販管費は上場関連費用、採用教育費、人件費、新オフィス開設費用及びオフィス家賃が増加

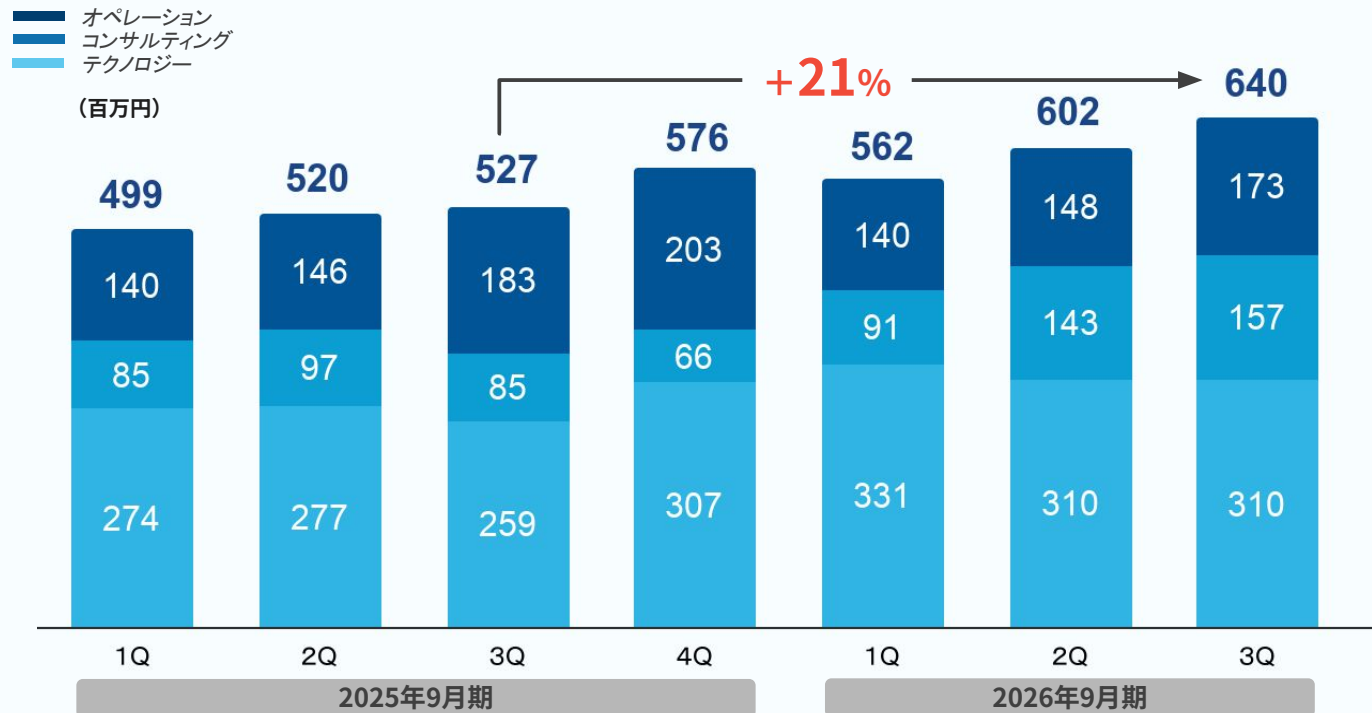


ドメイン別売上高

テクノロジー：ソフトウェア販売の好調を背景に、堅調な成長を維持

コンサルティング：セキュリティコンサルティングの受注増加、及び伊藤忠グループとのシナジー等により案件数が増加

オペレーション：派遣事業の大型案件終了(前3Q:51百万円)及び大型プロジェクトの本格稼働遅延の一方で、情シス代行及び
経理・労務代行等は堅調に推移



人員数推移※1

25年12月の上場以降、新規採用数が増加。また3Qでは4Qから本格稼働する大型プロジェクトに伴う大幅な増員を実施。
4Qから売上・利益へ本格的に寄与。

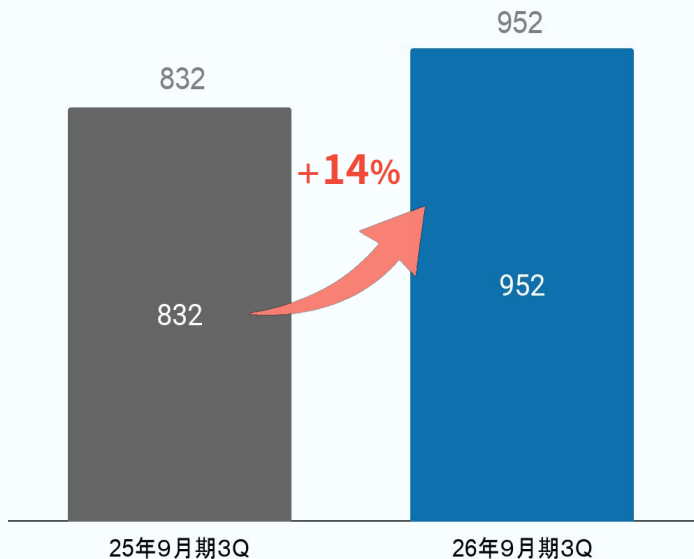


※1) 従業員＋臨時雇用人員

主要KPI

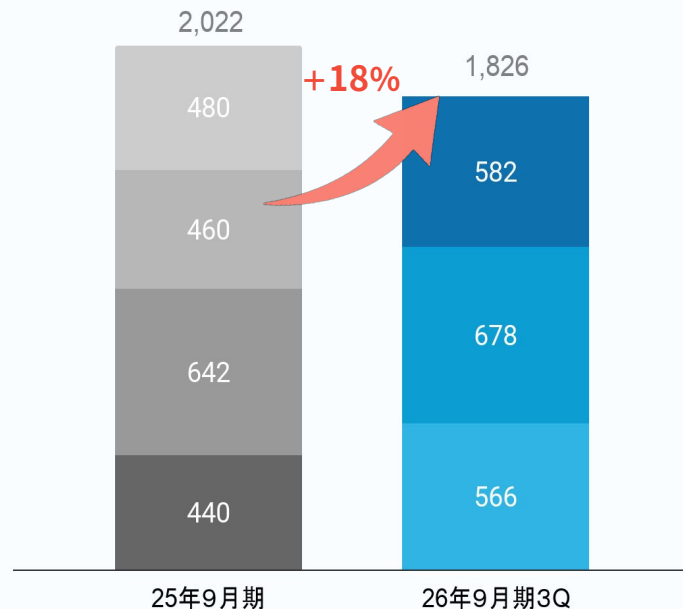
売上顧客社数は順調に推移。また主な収益チャネルである士業からの案件紹介数も士業向けプラットフォーム「withDX」の本格稼働もあり、前年同期比で増加。

顧客社数※1



※1) 第3四半期の売上計上顧客数。なお、過去3期（2023年9月期～2025年9月期）における1社当たりの平均提供サービス数は約3サービス。

士業からの案件紹介数※2



※2) 紹介数には、既存顧客における新規案件の紹介も含む

貸借対照表の状況

2025年9月末

現金及び預金 940	有利子負債 195
	その他の負債 468
その他の資産 732	純資産 1,009

自己資本比率 60.4%

2026年9月期 第3四半期末

現金及び預金 1,474	有利子負債 79
	その他の負債 474
その他の資産 789	純資産 1,710

自己資本比率 75.5%

新オフィス開設(2026年4月)

組織基盤と採用力を強固にし、更なる成長と中長期的な企業価値向上を推進してまいります。

開設の目的

更なる人材採用を見据えたオフィス面積の拡充

事業成長に伴う増員に対応するため、執務エリアおよび会議スペースの床面積を拡張。
組織規模の順調な拡大に柔軟に対応できる基盤を整備します。

採用力（採用ブランディング）の強化

複数路線利用可能で交通利便性の高い市ヶ谷・四ツ谷エリアへの拠点設置と、魅力的な
執務空間の提供により、優秀な人材の確保とブランド価値の向上を図ります。

職場環境の改善による定着率（エンゲージメント）向上

共用スペースや交流を促進するオフィスレイアウトの導入により、快適で生産性の高い
労働環境を提供。従業員満足度および定着率の向上を実現します。

新オフィス概要

市ヶ谷オフィス

所在地

〒162-0845 東京都新宿区市谷本村町2-21
市ヶ谷キャナルコート 5F

アクセス

東京メトロ・都営地下鉄「市ヶ谷駅」徒歩5分
JR・東京メトロ「四ツ谷駅」徒歩6分



1. 会社概要
2. 財務情報等
3. 競争優位性
4. 成長への取り組み



競争優位性

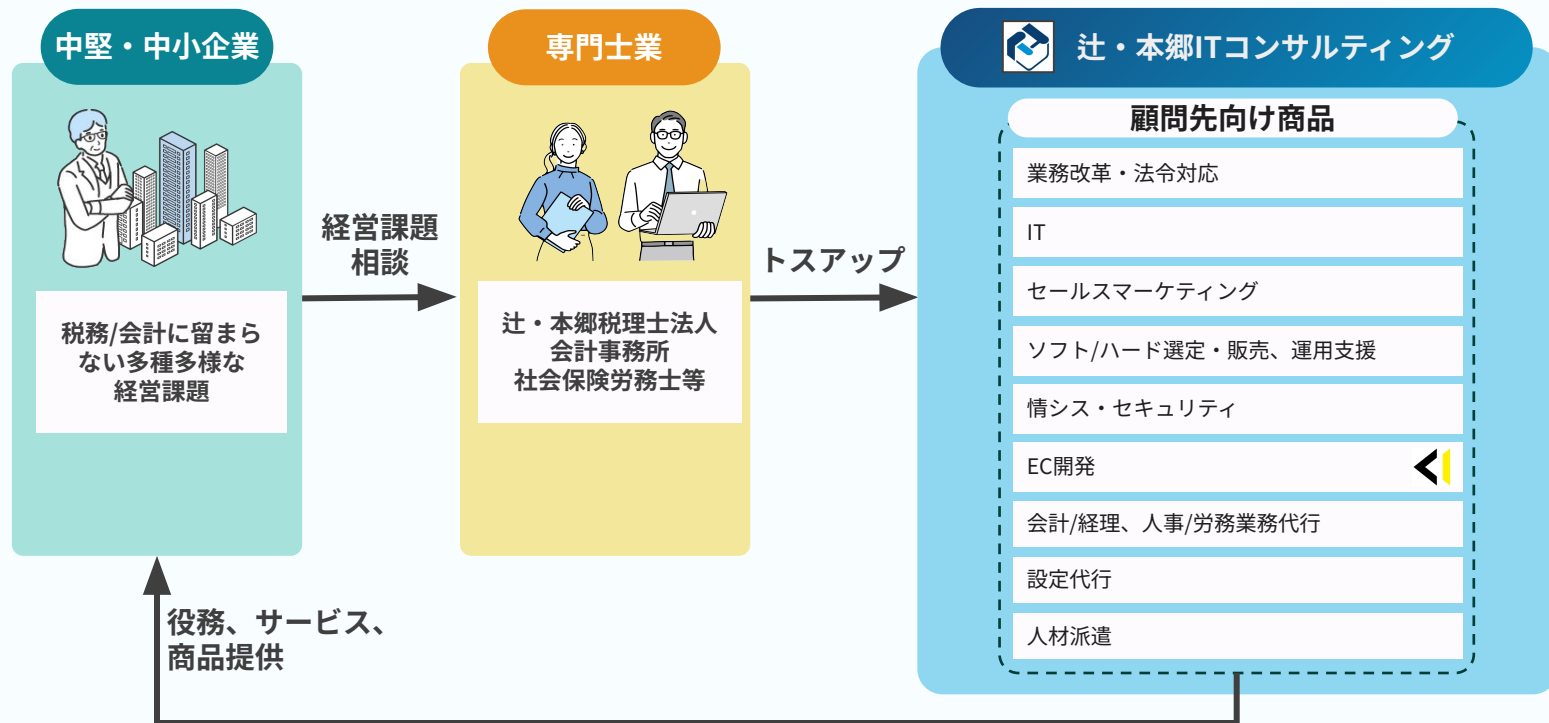
当社の競争優位性は、以下の3点に集約されます。

士業との強固な協業・支援関係に基づく顧客獲得基盤、経営課題をワンストップで解決するソリューション提供力、そして大手グループとの連携による実践的なノウハウ提供です。これら3つの優位性が当社の持続的な成長を支え、独自の企業価値を確立しています。



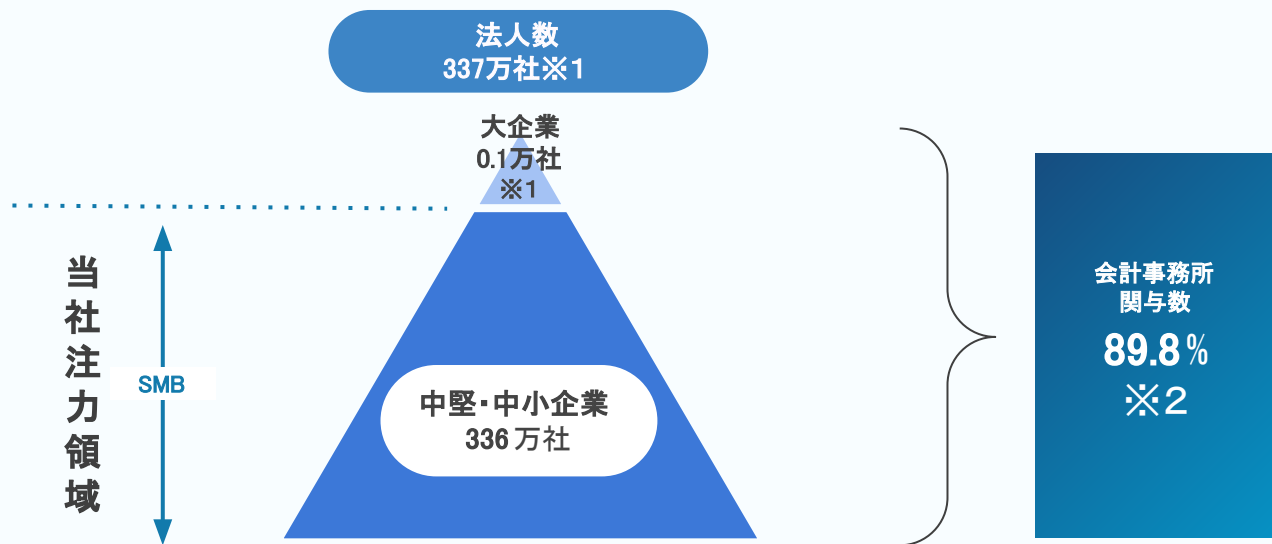
会計事務所を中心とした専門士業エコシステムによる顧客獲得

専門士業が顧問先から相談された課題が当社にトスアップされることにより、当社は案件を獲得するための営業人員をおく必要がなく、案件獲得に掛かるコストを圧縮でき、その分のリソースをサービス提供に費やすことができます。



ターゲット市場規模（会計事務所のポテンシャル）

税理士（会計事務所）は、国内の法人の89.8%の税務申告に関与しており、企業との接点を有しております。
また、日常的な相談相手として税理士を挙げる経営者も多く、税理士（会計事務所）には経営全般のサポートが期待されています。

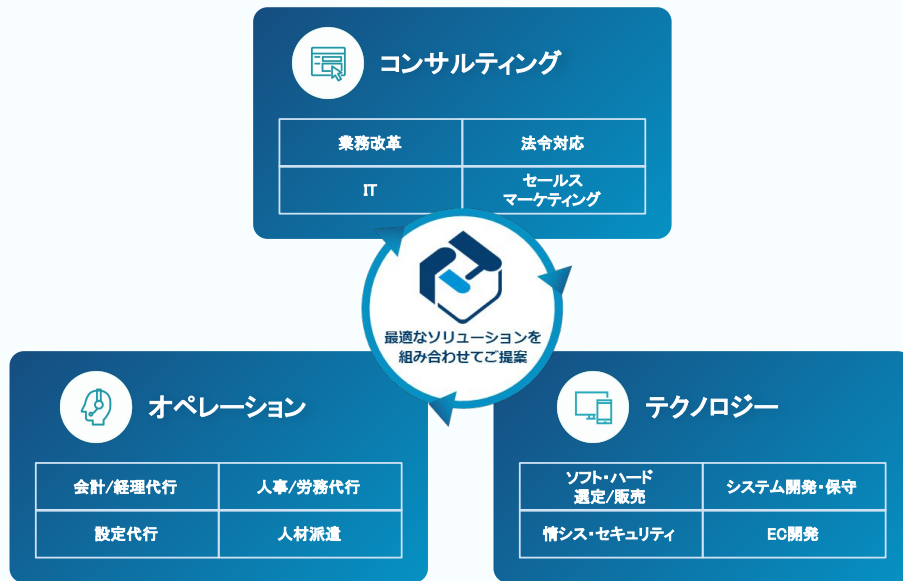


※1) 経産産業公表 特定中堅企業者の要件及び確認フロー https://www.meti.go.jp/policy/economy/chuukun/tokutei-chuukun_overview.pdf

※2) 財務省公表 令和5年度の法人税における税理士関与割合 https://www.mof.go.jp/about_mof/policy_evaluation/nta/fy2023/evaluation/202410ntahyoka.pdf

一気通貫の支援体制によるアップセル深耕

コンサルティング・テクノロジー・オペレーションを駆使し、中堅・中小企業等が抱える課題に対して最適なソリューションをワンストップで提供し課題を解決。



アップセル・リカーリングモデル

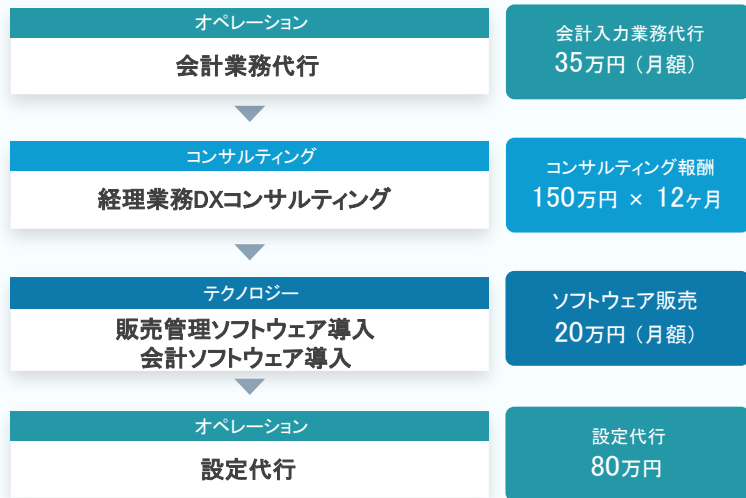
当社のビジネスモデルは、既存顧客へのアップセルとリカーリング収益の積み上げが成長の核。企業が抱える課題に対して、コンサルティング、テクノロジー、オペレーションの専門家が連携をし、一気通貫で課題解決に向けたソリューションを提供することができ、継続的なサービスと都度必要なサービスを組み合わせ、1社あたりLTVを最大化。

ご支援例:



自社のDXをどうやって
進めたら良いかわからない

ご提案フロー



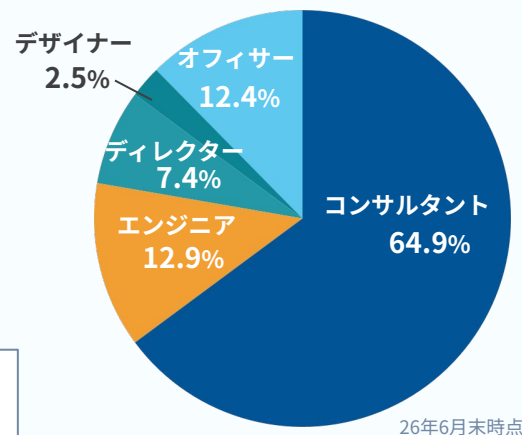
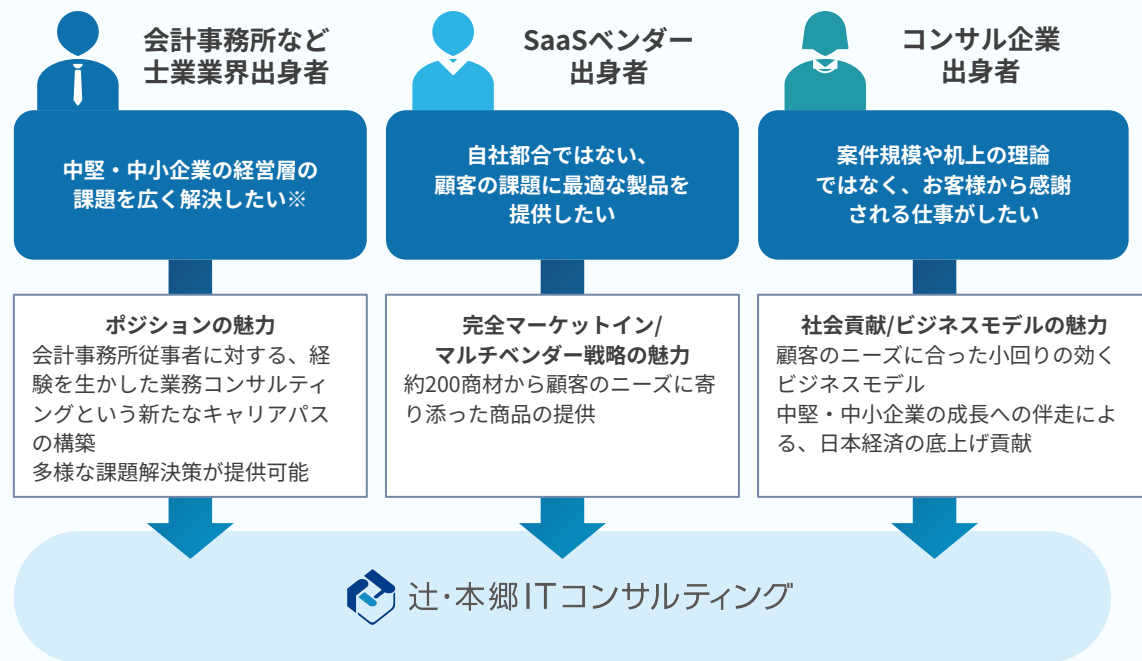
サービスの提供イメージ

4ヶ月目	6ヶ月目	8ヶ月目	10ヶ月目	12ヶ月目	14ヶ月目	16ヶ月目	18ヶ月目～
会計業務代行							以降継続→
					経理業務DXコンサルティング		
					ソフトウェア販売 （月額）		以降継続→
					ソフトウェア導入 設定代行		

一気通貫の支援体制を可能にする多様な高度専門人材が集まる組織

特徴的なポジショニングにより、約17万人の会計事務所従事者（※1）を中心に専門人材を採用し、安定的に人材確保を実現。顧問先の経営に深く入り込む経験を持つ専門人材により、自社リソースにて多様なご要望にワンストップで応えられる体制を拡大。

※1) 総務省・経済産業省「令和3年経済センサス活動調査産業別集計（サービス関連産業に関する集計）」



税理士(合格者含)	11名
公認会計士	8名
弁護士	2名
社会保険労務士(合格者含)	3名
行政書士	1名

辻・本郷グループ × 伊藤忠商事グループの基盤とネットワーク活用



辻・本郷
ITコンサルティング
株式会社

高い専門性
×
世界有数の
ネットワーク



辻・本郷グループと伊藤忠商事グループでの

専門的知見やノウハウ、ネットワークをクライアントへの付加価値として提供

辻・本郷グループ及び伊藤忠グループとの連携例

弊社顧客

顧問先



顧客としての 専門士業



機能相互連携



シグマックス顧客への
専門士業基盤コンサルティングの提供



税理士法人による高度な税務判断に
基づいた、実効性の高いコンサルティ
ング



①ITコンサルティング
②ITインフラ構築
③サイバーセキュリティ機能の補完
④生成AIやSaaSプロダクト
の顧客への共同提供



当社経理BPaaS事業での
リソーススケール拡大での協業
生成AI導入による生産性向上

対応領域



コンサルティング



テクノロジー



オペレーション

関連案件

運輸
A社様

ERP導入における会計/経理+IT融合領域支援
本社財務での業務設計及びBPOでの運用

卸売
B社様

内部統制整備、基幹システム更新検討

商社
C社様

帳票システム刷新、電帳法対応

リテールEC
D社様

決算早期化、経理オペレーション整備

ベンチャーキャピタル
E社様

経費SaaS選定支援・販売/導入

製造
F社様

製造業向け原価計算SaaS販売/導入、経理制度整備

ITサービス
G社様

サービス基幹システムと業務システム連携

FA/M&A支援
H社様

経理SaaS導入

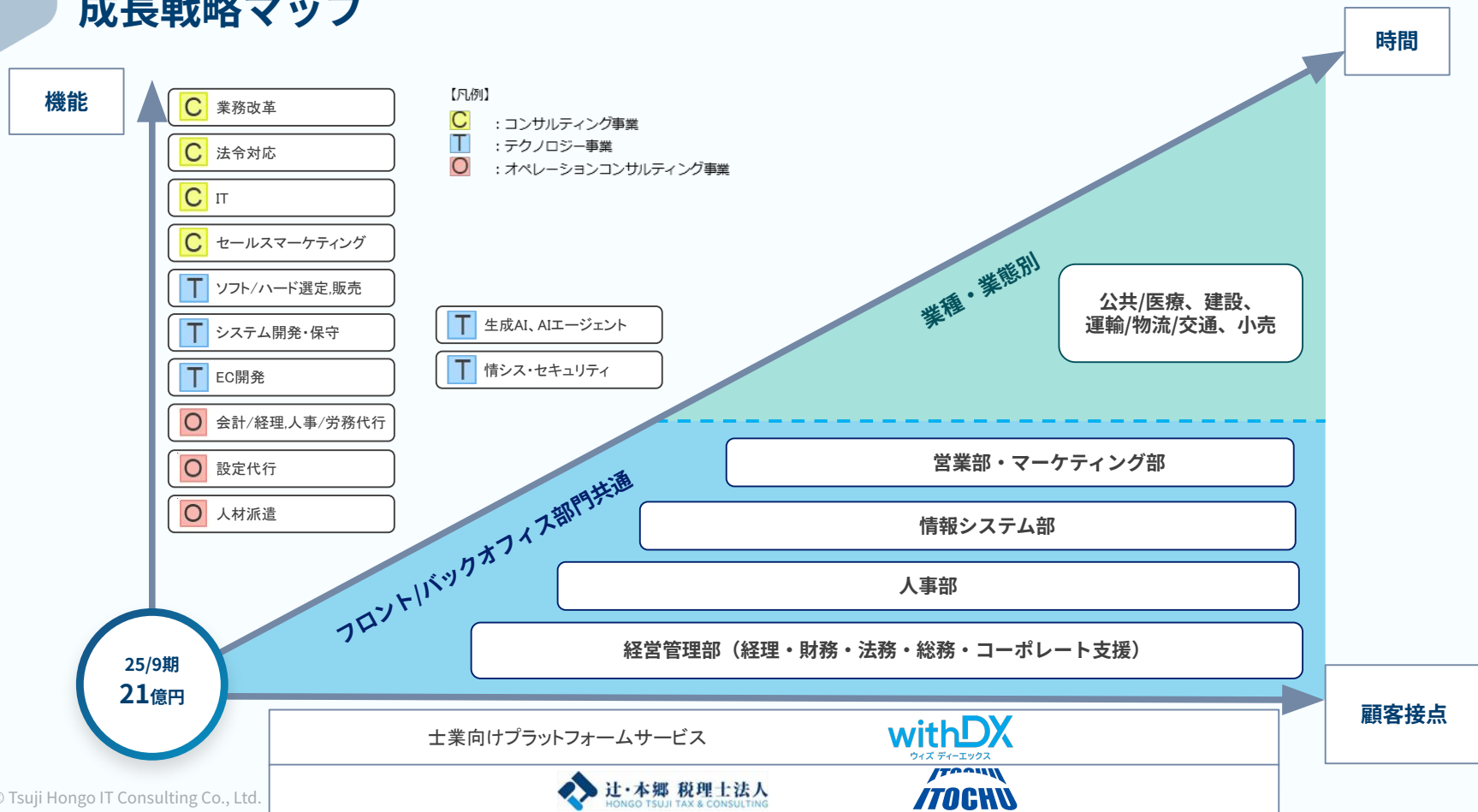
建設
I社様

タレントマネジメントSaaS活用支援
ソースデータクレンジング

1. 会社概要
2. 財務情報等
3. 競争優位性
4. 成長への取り組み



成長戦略マップ



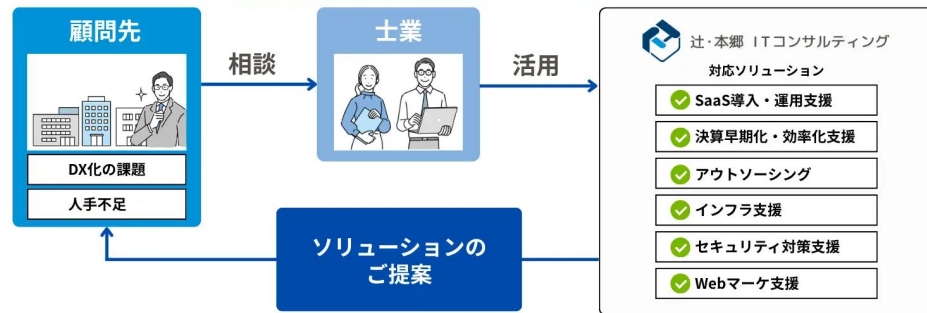
顧客接点拡充_加盟士業向けDXプラットフォーム「withDX」ウェブサービス開始

2026年1月より正式に商用サービスを開始。現在、100社超の加盟士業法人（個人事務所含む）とともに顧問先企業の経営課題にアプローチ。加盟士業法人様のお声により、さらにご相談しやすいウェブサービスを26年8月にリリース。

共創DX推進プラットフォーム

withDX
ウィズ ディーエックス

顧問先のお悩みを解決し、
持続的な成長を共に築く



「withDX」の主な機能概要



1. 案件進捗のリアルタイム可視化

紹介案件のステータスをシステム上でリアルタイム共有。プロセスの透明化を図り、案件獲得・営業推進の効率を向上。



2. 最適ソリューションのワンストップ提案

顧問先の「人手不足」「業務DX」等の課題に応じ、社・本郷グループの知見を活用した最適なITツール・SaaSを代行提案。



3. ナレッジシェアリング・最新情報提供

最新のDXトレンド、法改正対応、セミナー情報、他社成功事例等をプラットフォーム上で共有し、提案力を平準化。



4. 各種資料アクセス&面談予約連携

SaaSカタログや提案資料へ即時アクセス可能。面談調整カレンダー連携により迅速なレスポンスと商談化を実現。

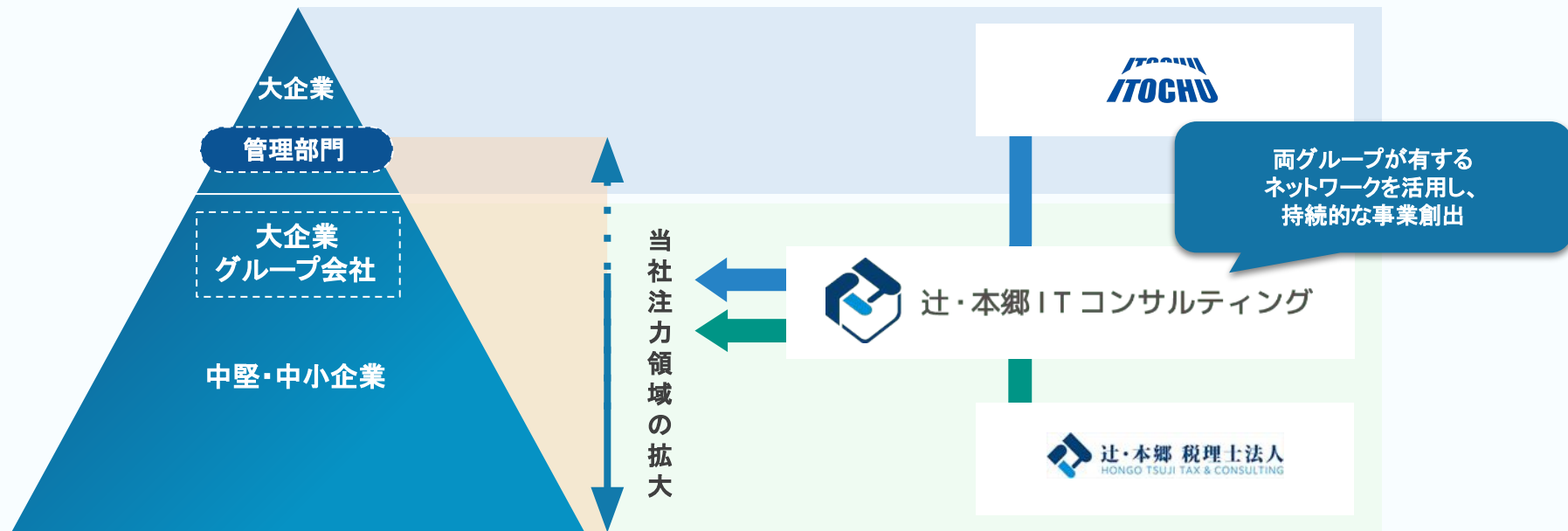


5. 各種資料アクセス&面談予約連携

SaaSカタログや提案資料へ即時アクセス可能。面談調整カレンダー連携により迅速なレスポンスと商談化を実現。

顧客接点拡充_伊藤忠商事との連携

伊藤忠商事グループとの連携により当社がメインターゲットとする中堅・中小企業向けに、安定した供給体制を構築し、継続的な新規受注による持続的な事業成長を実現するとともに、大企業の管理部門や大企業のグループ会社に対するサービス提供を拡大しています。



大企業向けサービス提供事例

顧客概要

売上高数兆円規模のグローバル物流企業

PHASE 01

コンサルティングドメイン

SAP導入支援

提携コンサル会社と共に基幹システム（SAP）の導入プロジェクトにおける導入コンサルティングを実施。

PHASE 02

コンサルティングドメイン

経理業務フロー構築

新システムの機能を最大限活用し、グループ全体のガバナンス強化と効率化を両立する次世代経理フローを設計。

PHASE 03

オペレーションドメイン

経理業務代行 (BPO)

構築した新フローに基づき、実務をBPOとして受託。高品質かつ安定的なオペレーション体制へ移行。

戦略的な「システム刷新」から、実効性のある「業務設計」、そして安定した「現場運用」までの一気通貫支援を実現

機能拡充：サイバーセキュリティ、AI

デジタル技術を活用した「生産性向上」が必須

サイバーセキュリティ



コストパフォーマンスに優れた
セキュリティ対策スタンダードをご提案

コンサルティング



経営目線で、実行可能なロードマップを策定。投資としてのセキュリティ対策に伴走。

リスクアセスメント



潜在的なリスクを発掘し、レポートニング。セキュリティ推進における組織課題も明確化。

対策ツール導入



コストパフォーマンスに優れたクラウド型セキュリティツールのご提案・導入支援。

教育 / 組織定着支援



「人」の脆弱性を最小化する運用・文化定着。導入したツールの効果を最大化します。

AI



特定業務に絞ることで
AIエージェント開発を低コストで実現

業務プロセス分析



現状の課題分析を通じ、業務効率化のロードマップとBPRの要件定義を実施。

AIエージェント / RPA開発



中小企業の現場データに合わせた特化型AIエージェントを構築。RAG開発によって精度向上。

業務システム連携 / 導入支援



顧客の既存システム(会計、受発注など)をシームレスに連携させ、現場での実運用を確実にする。

効果測定 / AI運用改善



導入後のROI(投資対効果)を測定し、継続的に改善・最適化。LTV(顧客生涯価値)の向上を図る。

セキュリティサービスの需要拡大

市場需要の急速な高まり

- ✓ **AI・DX推進による守るべき資産の増加**
クラウド利用の拡大に伴い、企業のセキュリティ対策範囲が大幅に拡張。
- ✓ **サイバー攻撃の高度化・深刻化**
ランサムウェア等の脅威増大により、経営課題としての優先順位が上昇。
- ✓ **ガイドライン等への対応ニーズ**
「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度（SCS評価制度）」などを背景にサプライチェーン全体での対策強化が急務に。

ドメイン別サービス提供例



コンサルティング

セキュリティ対策方針の策定・推進

- ✓ 現状のセキュリティリスクの可視化と診断
- ✓ 中長期的なセキュリティロードマップの策定
- ✓ 全拠点へのセキュリティ向上推進支援



オペレーション

情報システム部門のアウトソーシング

- ✓ 情報システム業務の包括的な受託・運用
- ✓ 24時間365日の監視・障害対応体制の構築
- ✓ 社内ITリソースのコア業務への集中を支援



テクノロジー

セキュリティシステムの販売・導入

- ✓ 最新のサイバー攻撃に対応するシステムの導入
- ✓ 多拠点連携に適したセキュアなネットワーク構築
- ✓ エンドポイントセキュリティ（EDR等）の最適化

ディスクレームー

- ・本資料は、当社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目的としたものではありません。

- ・本資料に含まれる意見や将来予測等に関する記述は、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。将来予測等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。また今後、予告なしに変更されることがあります。

- ・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。

A woman with short dark hair, wearing a dark patterned top, is smiling and looking towards the right. She is standing on a balcony or rooftop, with her hands clasped on a railing. In the background, a dense urban skyline is visible under a bright, slightly hazy sky.

明日を織りなす、決断のパートナー

私たちはお客様のパートナーとして、お客様の悩みと向き合い、
一つ一つの課題を解きほぐしながら、少し先の未来を共に創りあげていきます。
無数の選択肢の中から、「より良い決断」へと導くパートナーです。