



2026年12月期 第1四半期 決算説明資料

ファーストアカウンティング株式会社

Enterprise AI Company

代表取締役社長 森 啓太郎

証券コード5588

2026年 5月15日

エグゼクティブサマリー: 2026年 第1四半期

(単位: 千円)

2026年12月期 第1四半期業績等

売上高

6.6 億円

営業利益

通期予想の進捗率

42 %

売上高

661,957

前年同期比 +21.4%

売上総利益

487,924

粗利率 73.7%

営業利益

132,906

利益率 20%

顧客単価 (ARPA)

月額 1,097

月次解約率

0.75%

EBITDA

180,076

年間定期収益
(ARR)

2,239,254

ROE

15.6%

ROIC

16.4%

ビジネス
ハイライト

経理シンギュラリティ
構想を製品化へ

経理シンギュラリティ
味の素様の事例

PR活動の成果

※2025年12月期第3四半期連結会計期間より連結財務諸表を作成しているため、売上高の前年同期比は参考値となります。

※ROE及びROICは、直近12ヶ月 (LTM) 実績に基づき算出しています。なお、第1四半期は連結初年度のため、第1四半期連結会計期間末の自己資本に基づいて算出しております。

2026年12月期目標に向けた 進捗状況

2026年12月期の成長目標

通期予想：売上高 31億円、
営業利益 3億円、営業利益率 10%

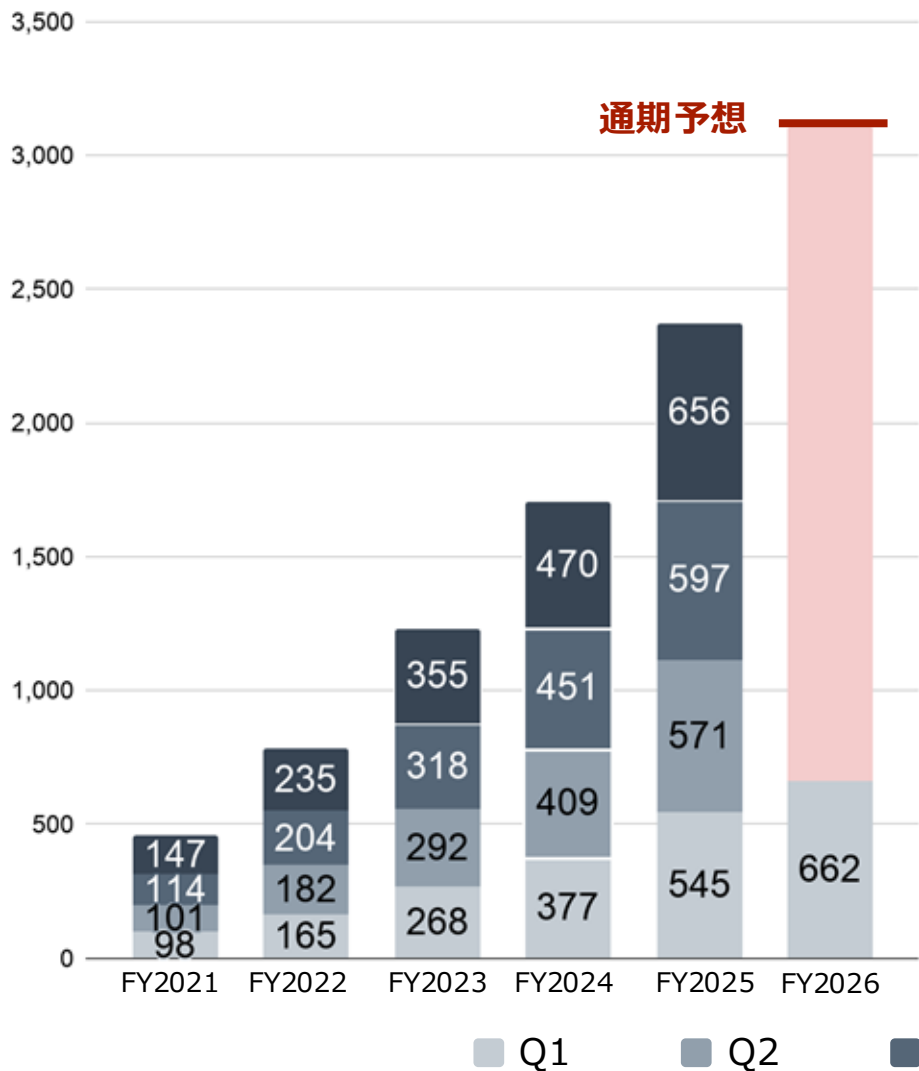
2026年12月期の業績予想の目標として左記のように経営して参ります。

	2025年12月期 通期		2026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
(単位：千円)					
売上高	2,369,766	100.0%	3,109,128	100.0%	131.2%
売上総利益	1,716,828	72.4%	2,106,340	67.8%	122.7%
販管費	1,424,652	60.1%	1,793,975	57.8%	125.9%
営業利益	292,175	12.3%	312,364	10.0%	106.9%
経常利益	291,587	12.3%	312,369	10.0%	107.1%
当期純利益	202,143	8.5%	207,673	6.7%	102.7%

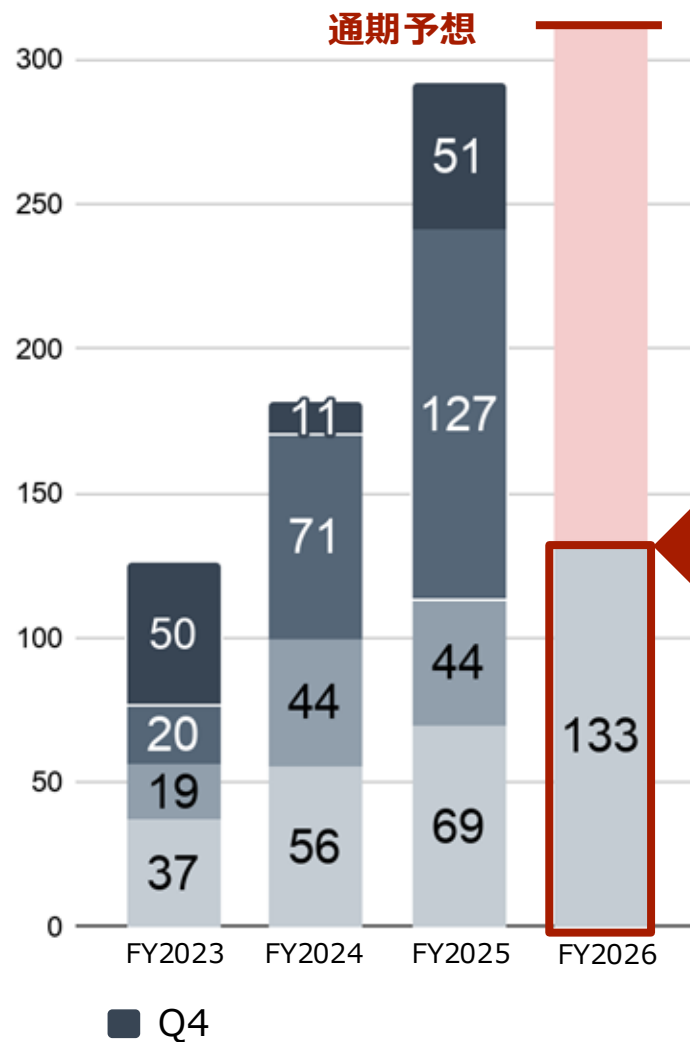


売上高および営業利益の推移

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



第1四半期の営業利益が
順調に積み上がり

1.3 億円

通期予想の3億円
に対して

42%

と高い進捗率。

※2025年12月期第3四半期連結会計期間より連結財務諸表を作成しているため、それ以前の数値は参考値となります。

連結損益計算書

営業利益が1.3億円で、前年同期比 **191%**、営業利益率 **20%**

2027年施行の新リース会計基準対応の収益化は2026年後半から開始見込み

(単位：千円)	2025年12月期 第1四半期		2026年12月期 第1四半期			2026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	545,054	100.0%	661,957	100.0%	121.4%	3,109,128	21.3%
売上総利益	384,483	70.5%	487,924	73.7%	126.9%	2,106,340	23.2%
販管費	314,940	57.8%	355,018	53.6%	112.7%	1,793,975	19.8%
営業利益	69,542	12.7%	132,906	20.1%	191.1%	312,364	42.6%
経常利益	69,544	12.7%	131,851	19.9%	189.6%	312,369	42.2%
当期純利益	49,687	9.1%	82,877	12.5%	166.8%	207,673	39.9%

※2025年12月期第3四半期連結会計期間より連結財務諸表を作成しているため、前年同期比は参考値となります。

連結貸借対照表

ROEおよびROICが前年対比で向上

(単位：千円)	2025年12月期	2026年12月期第1四半期	
	実績	実績	増減率
流動資産	2,129,822	1,470,613	-31.0%
うち現金及び預金	1,769,361	1,171,326	-33.8%
固定資産	769,599	1,187,408	54.3%
総資産	2,899,421	2,658,022	-8.3%
流動負債	1,145,442	1,045,405	-8.7%
固定負債	39,349	39,398	0.1%
自己資本	1,662,041	1,507,696	-9.3%
自己資本比率	57.3%	56.7%	-0.6pt
新株予約権	52,587	65,521	—

ROE (参考値)	
2025年12月期	2026年12月期 第1四半期
12.2%	15.6%
ROIC (参考値)	
2025年12月期	2026年12月期 第1四半期
12.2%	16.4%
ROA (参考値)	
2025年12月期	2026年12月期 第1四半期
7.0%	8.9%

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

なお、第1四半期は連結初年度のため、第1四半期連結会計期間末の自己資本に基づいて算出しております。

日本の社会課題：
深刻化する経理人材不足

▲ 39%

日商簿記1級
実受験者

FY2010: 32,394人



FY2024: 19,877人

▲ 28%

日商簿記2級
実受験者
(統一+ネット合算)

FY2010: 203,275人



FY2024: 145,446人

▲ 15pt

2級合格者/3級合格者比率

FY2010: 56.8%



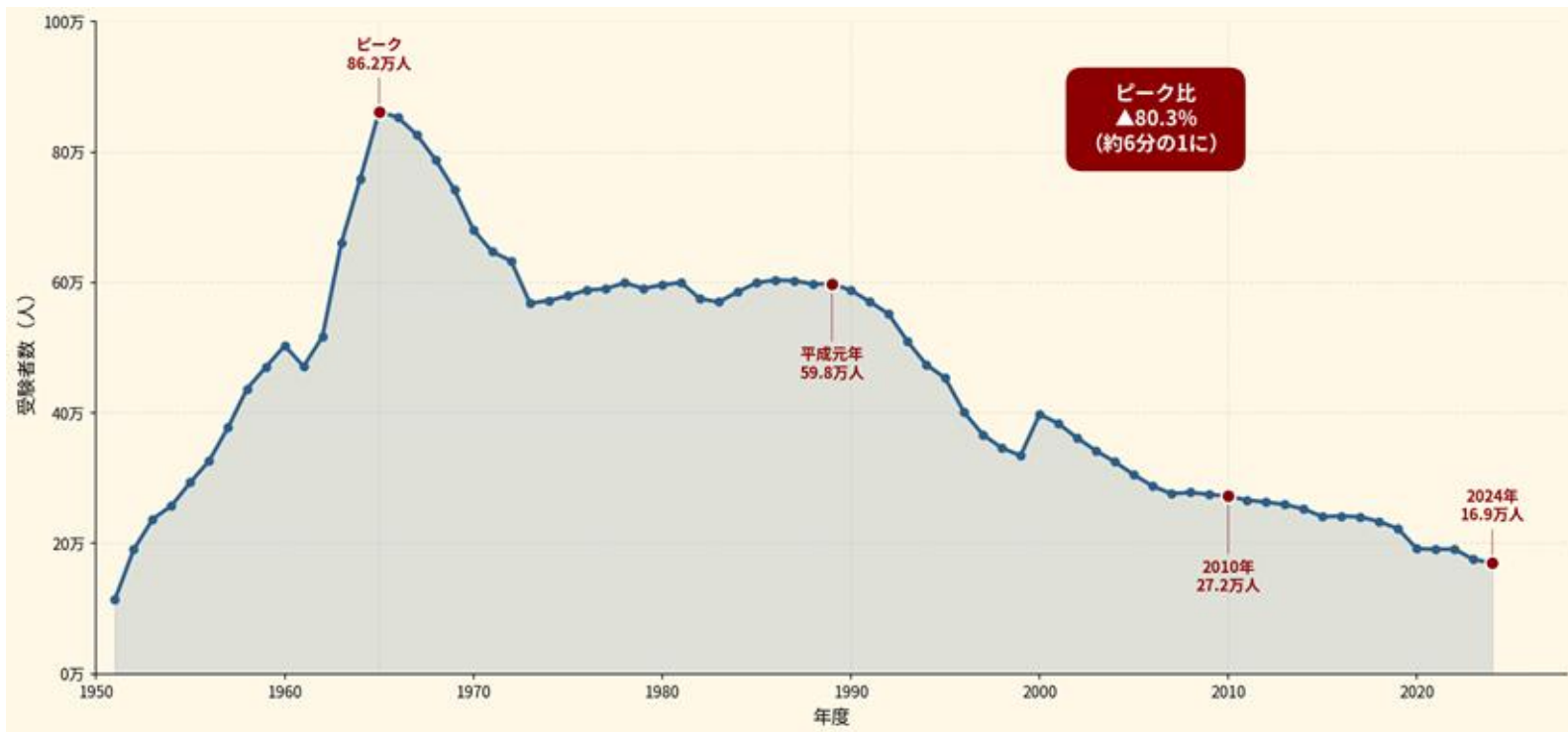
FY2024: 41.7%

経理実務（2級）と管理者候補（1級）の人材が、実数ベースで構造的に大幅に縮小



経理人材難のさらなる深刻化

全商簿記（商業高校生の簿記検定）受験者数の長期推移



約80%減
ピーク比（1965年対比） 80.3%

約38%減
2010年比 37.6%

16.9万人
2024年度 受験者数

大学入学共通テストから「簿記・会計」が廃止（2024年）
 高校で日商簿記2級に進むルートが制度面でも弱体化 **➡** 経理人材難のさらなる深刻化

出典：公益財団法人 全国商業高等学校協会 「全商協会各種検定受験者（申込者）数の推移」 1951-2024年度

経理人材の採用難が常態化



デロイト トーマツ
「課題調査」 2025

36%

経理・財務・税務部門の経営課題として
「人材確保」 を挙げた企業の比率

当社が目指す解決策：

ビジョン・ミッション・ビジネスモデル

当社の新しいビジョンとミッション

ビジョン

経理を、利益の源泉に。

ミッション

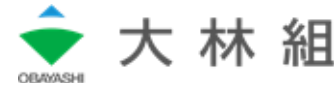
経理シンギュラリティを実現し、
経理の力を解き放つ。

大企業の経理での導入実績例

Eat Well, Live Well.

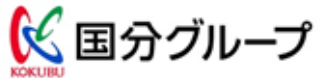


AsahiKASEI



OMRON

KaO



SUNTORY



SCREEN



dinos

TBS

TOYOTO

TOPPAN

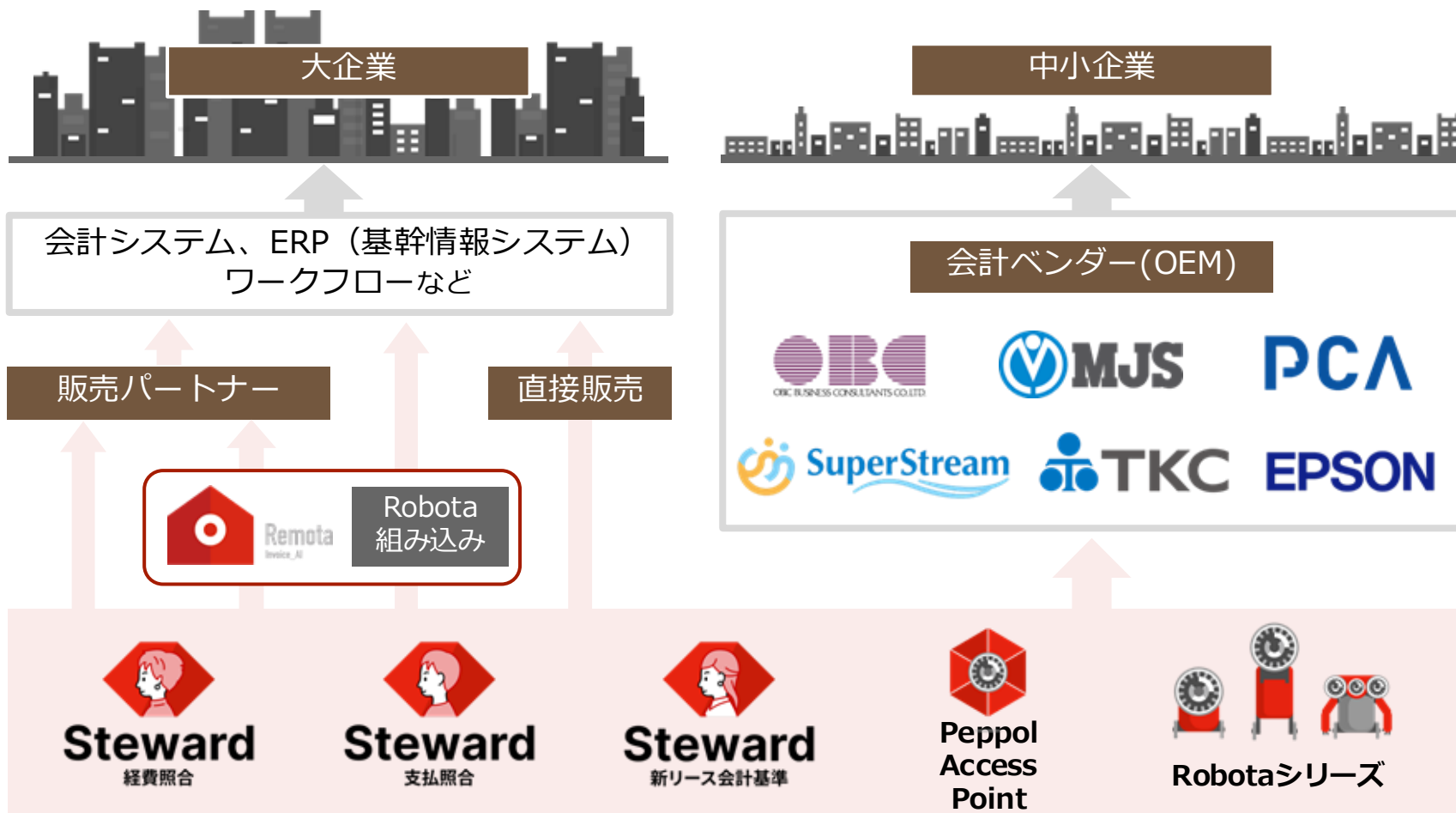


HORIBA



ビジネスモデル

Enterprise AI Companyとして経理シンギュラリティを実現へ



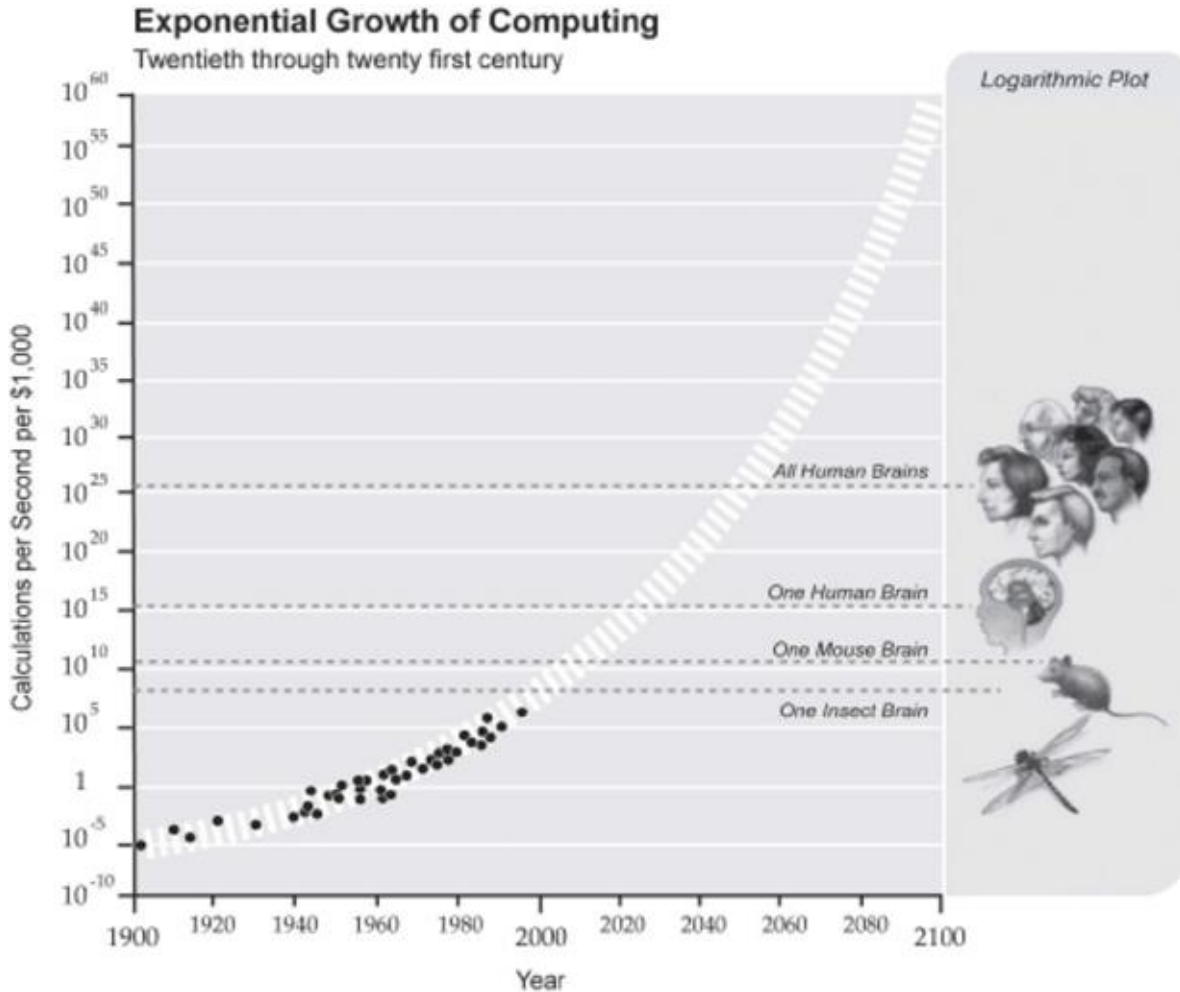
- 1 大企業の経理人材不足を Enterprise AIで解決へ
- 2 各経理業務において人の能力を超えるサービスを提供する「経理シンギュラリティ構想」を実行中
- 3 従来のBPO/派遣業務を処理時間を10倍速、精度は同等以上、費用を半分で提供を目指す。

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

経理シンギュラリティ 構想： AIによる経理業務の再定義

経理シンギュラリティを実現



**AIが経理判断や処理を担う
新たな段階に到達し
経理シンギュラリティを実現**

簿記3級を満点で合格



簿記3級で正答率 **100%**

簿記2級を満点で合格



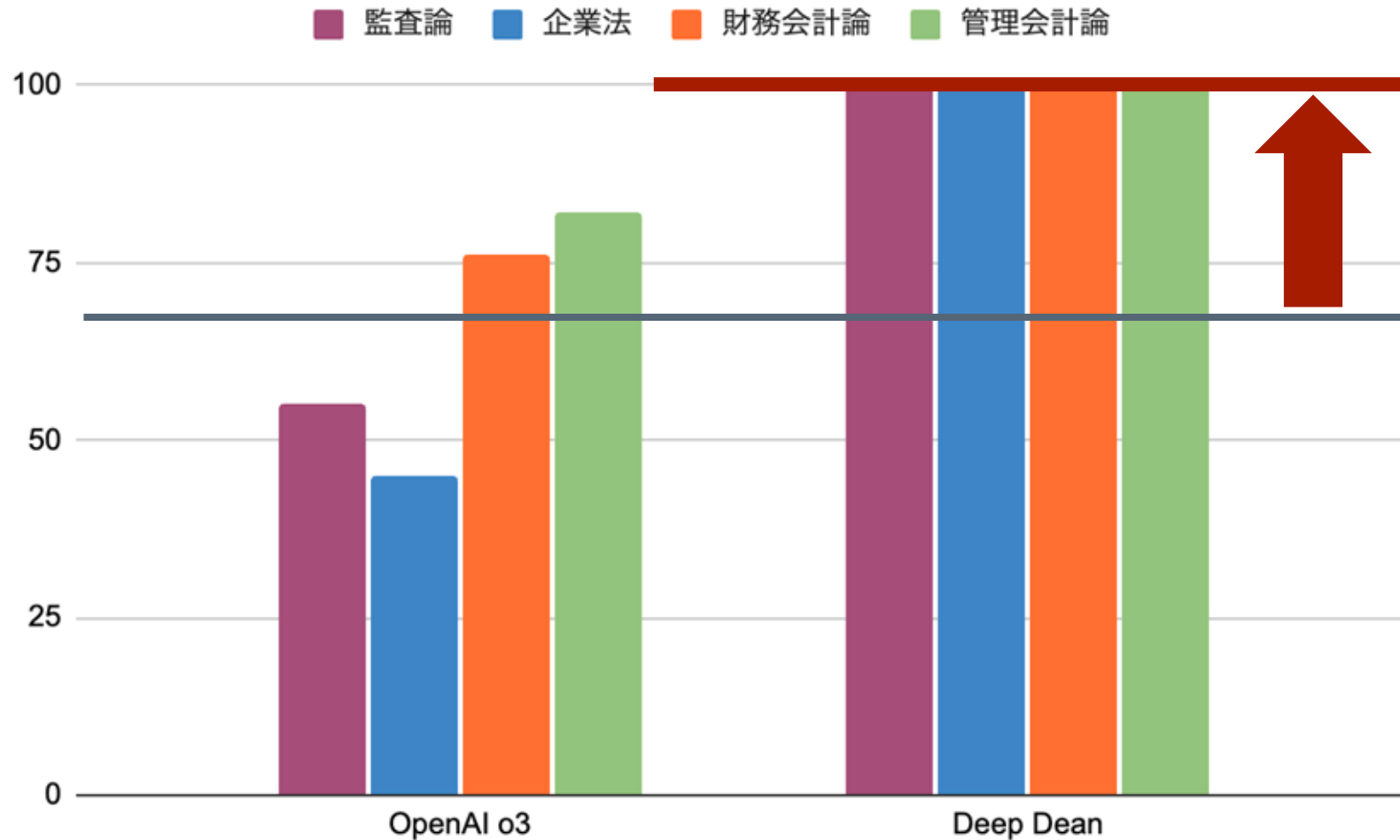
簿記2級で正答率 **100%**

簿記1級の正解率が99.8%に



簿記1級正答率 **99.8%**

公認会計士の一次試験・満点で突破



Deep Dean は

100%

合格基準は
4科目の総点数の **70%**

ビジネスハイライト

Steward

(旧製品名：経理AIエージェント)

Robotaなどの領収書や請求書のOCRから経理判断の処理へ進化！

元々の言葉の意味としては、資産の「忠実な管理人」や王に代わって財産や領地を管理する「執事」や「家計官」のこと。

経理の本質は会計システムへの入力や確認ではなく「会社を守り、利益を生み出すこと」。

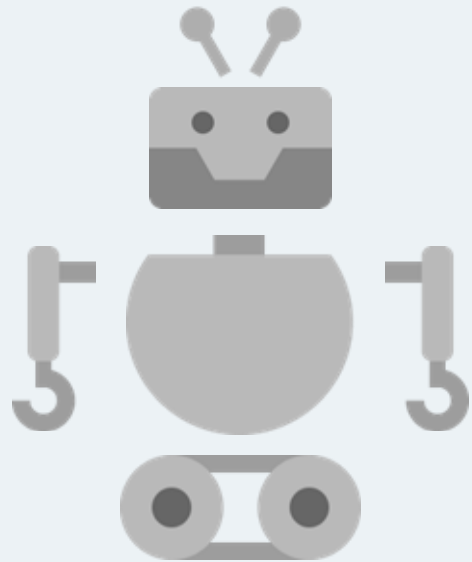
**経理担当者に寄り添い、会計・
税務・社内規程に則った経理処理
を遂行するAIエージェントです。**

ビジネスハイライト ① Steward の特徴

モジュール型開発への転換により、納期短縮と低コスト化を実現

通常のシステム開発

案件や個社ごとに、要件定義し
汎用のAIをカスタマイズ



納期が長期化。高コストな開発

当社のSteward



個社ごとの要件
20%

+

+



共通モジュール
(簿記や会計知識を含む)

80%

納期が短縮。低コストな開発

既に
実現済み

Steward
経費照合

Steward
支払照合

Steward
新リース会計基準



今後の構想

起票業務

入金消込
債権管理

決算の集計

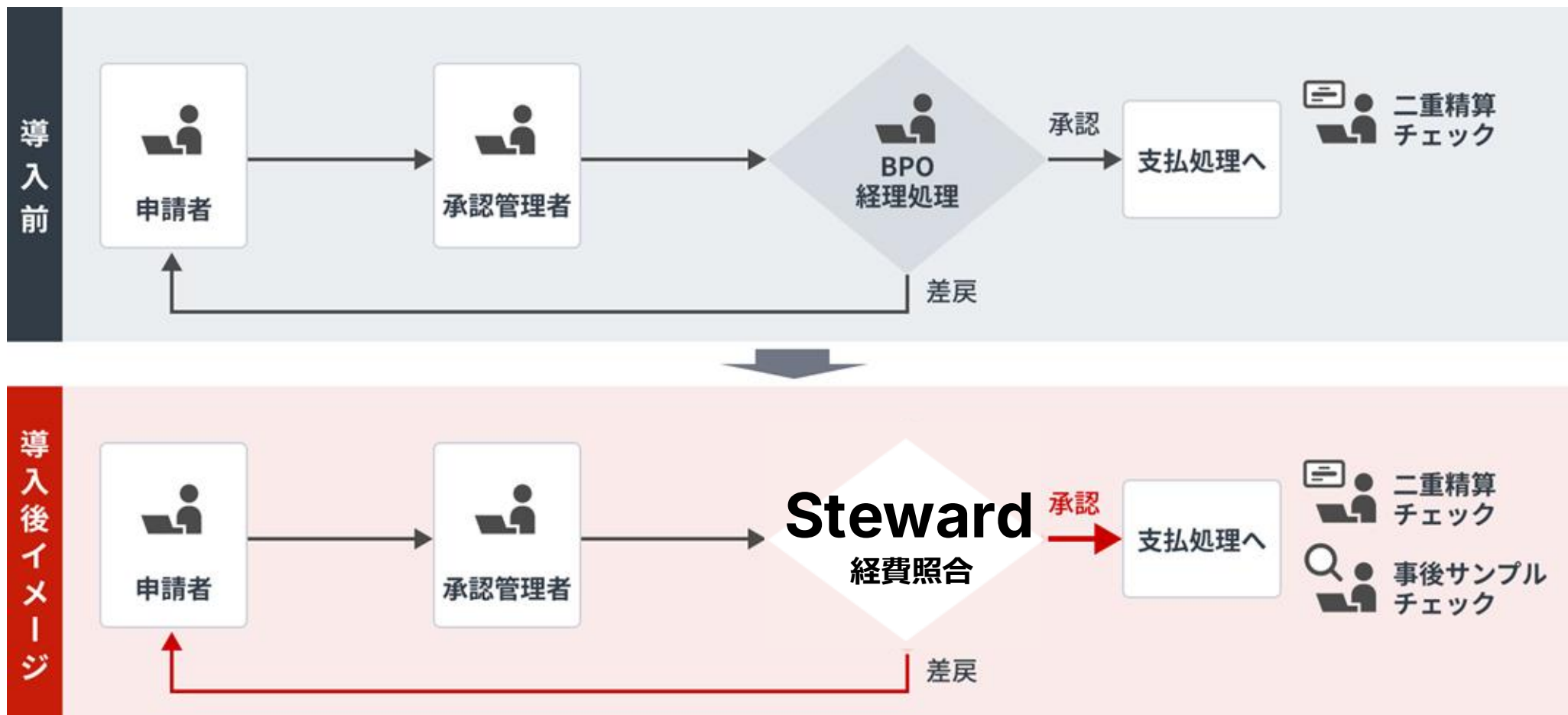
固定資産
管理・棚卸

税務申告書の
作成支援

…など、今後も順次拡大予定

Steward導入事例:

味の素フィナンシャル・ソリューションズ様



今回の価値は、単純作業の自動化ではなく、経理判断の自動化

ビジネスハイライト ②

Steward導入事例:

味の素フィナンシャル・ソリューションズ様

年間約1万時間の削減効果が期待

年間の期待削減効果

 約 **1** 万時間

=

 経費精算の経理判断
1件あたり約5分

×

 証憑処理数 (仮定)
10,000件規模/月

×

12ヶ月



この判断業務が

Steward 経費照合

で高速に自動化



PR活動を強化し、日経・ITメディア等で多数掲載



味の素フィナンシャル・ソリューションズとの共同記者勉強会の様子

2025年12月～2026年1月
複数社と対面記者取材

8
媒体

**日経電子版、日本経済新聞夕刊
ITmedia**、財務・会計Online、
週刊BCN、週刊BCN+、
ZDNet Japan、AIsmiley

2026年3月10日
GMOグローバルサイン、プロシップ、
デロイト トーマツ、FA
「新リース会計基準」に関する記者会見

5
媒体

電波新聞、財務・会計Online、VOIX
Biz/Zine、日本証券新聞、

2026年3月
オンライン記者取材

1
媒体

日経クロステック（複数回掲載）

2026年4月22日
味の素フィナンシャル・ソリューションズ
FA「Steward導入事例」に関する
共同記者勉強会

5
媒体

IT Leaders（インプレス社）、
財務・会計Online、Biz/Zine
IoTNEWS AI+、電波新聞

資本コストや株価を意識した経営 および、ストレッチ・ゴール

資本コストや株価を意識した経営①：営業利益率10%の考え方

営業利益率10%：成長投資と収益性を両立させるための経営規律

① 成長投資を優先

10%を超える分は、事業成長への投資に優先配分

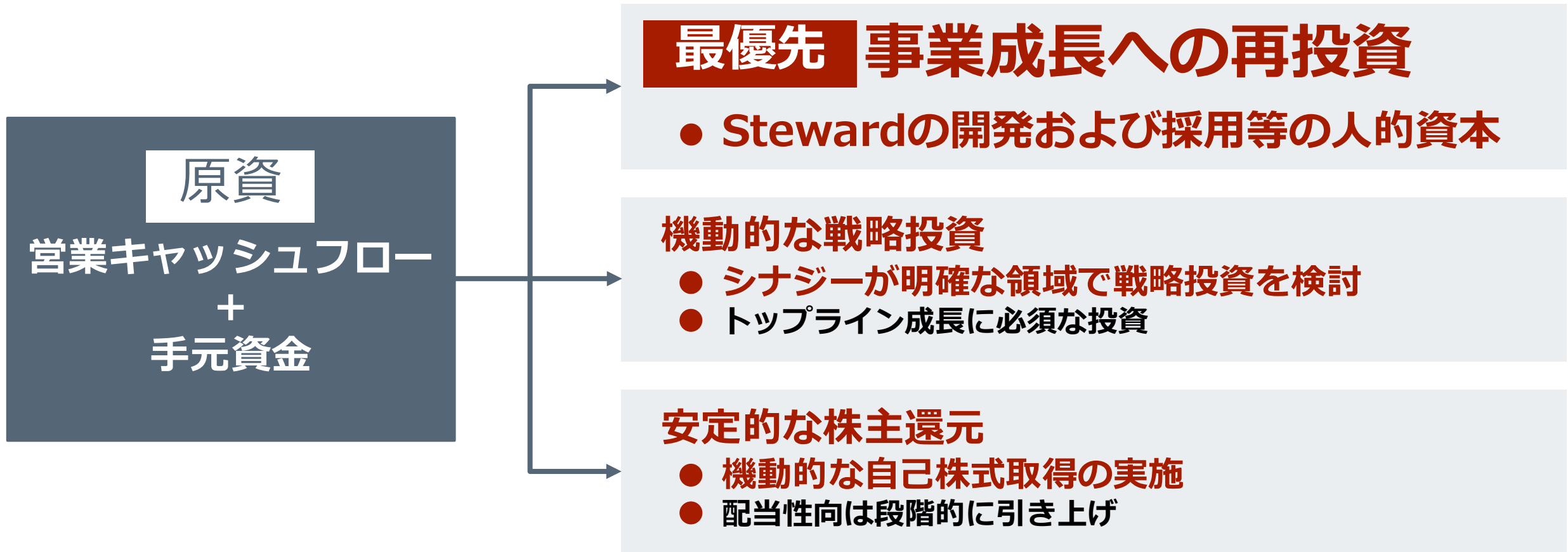
② EPS（1株当たり当期純利益）の拡大

EPSの拡大を意識した経営を行います。

③ 上限ではなくベースライン・柔軟な運用

成長投資を継続しながら維持する収益性の目安
投資機会が明確な場合、一時的に10%を下回る可能性も許容

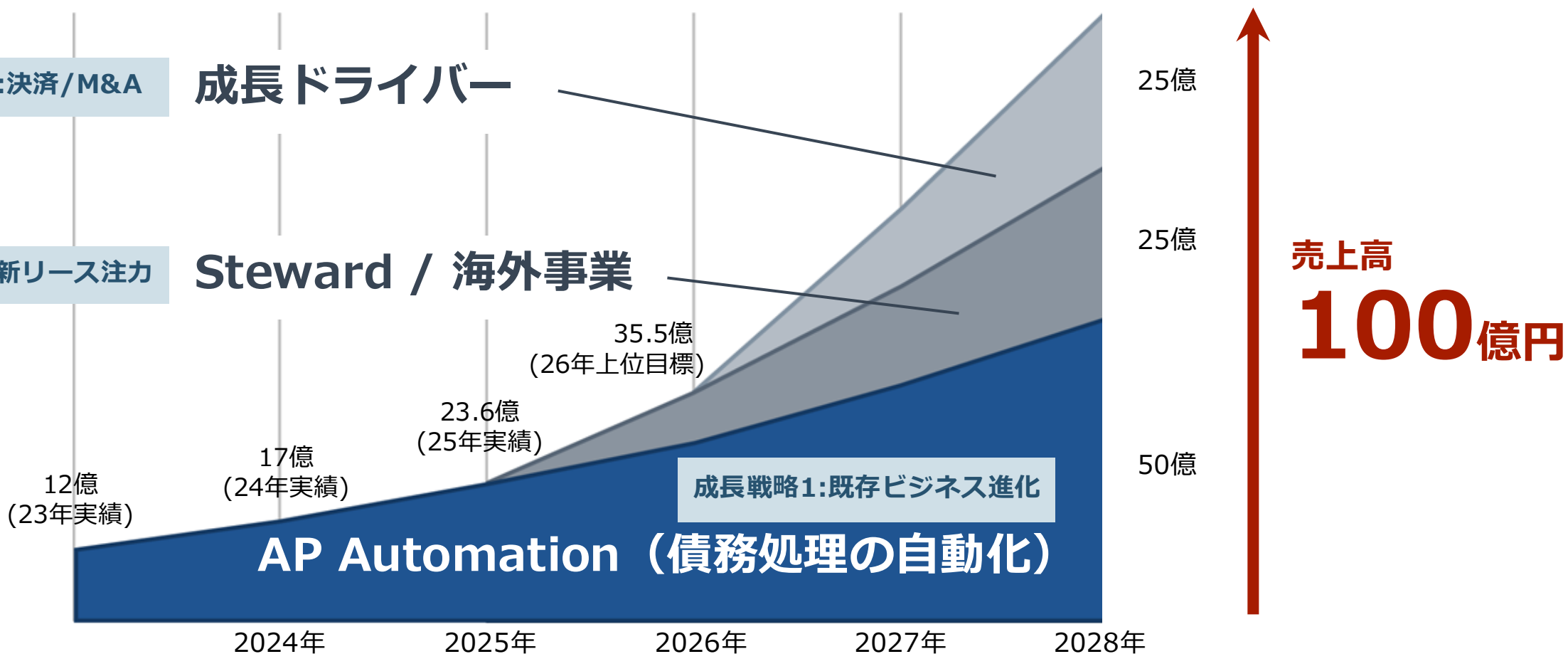
資本コストや株価を意識した経営②：資金配分の考え方



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



制約を取り払うことで、
自信と勇気を与える。

FAST ACCOUNTING



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メールを配信しています。
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>

APPENDIX



当社の価値提供モデル

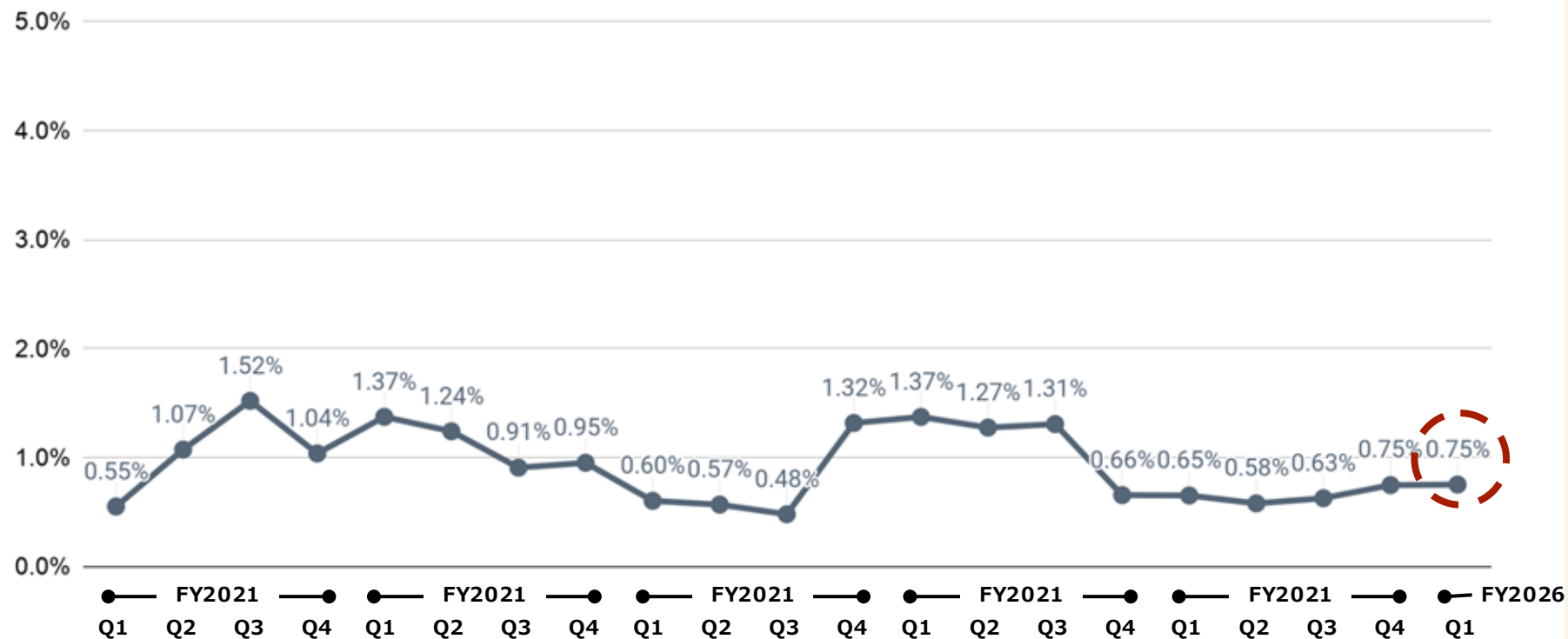
経理書類の電子化からAIエージェントによる判断自動化まで一貫して提供し、人手不足という課題を解決



月次解約率（グロス・チャーン・レート）

前期に引き続き、当期も重要なチャーン発生なし

月次解約率



- 当第1四半期も大きなものは発生せず、低位の

0.75%

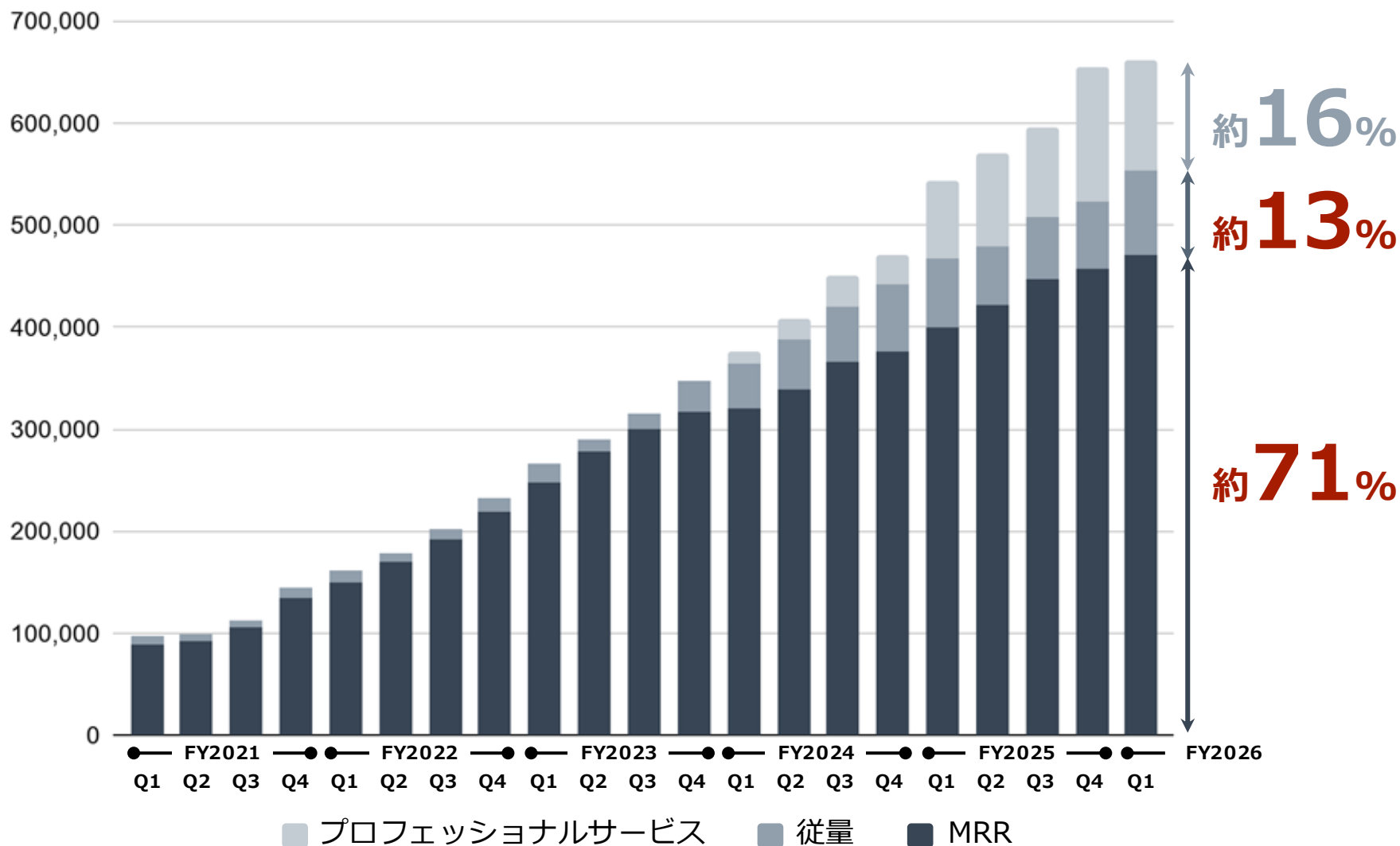
- 全体としてのグロスチャーンレートは0.5%から1.5%に収まっており、従来の傾向を維持

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

収益タイプ別売上高の推移

安定した収益基盤があるビジネスモデル

(単位：千円)



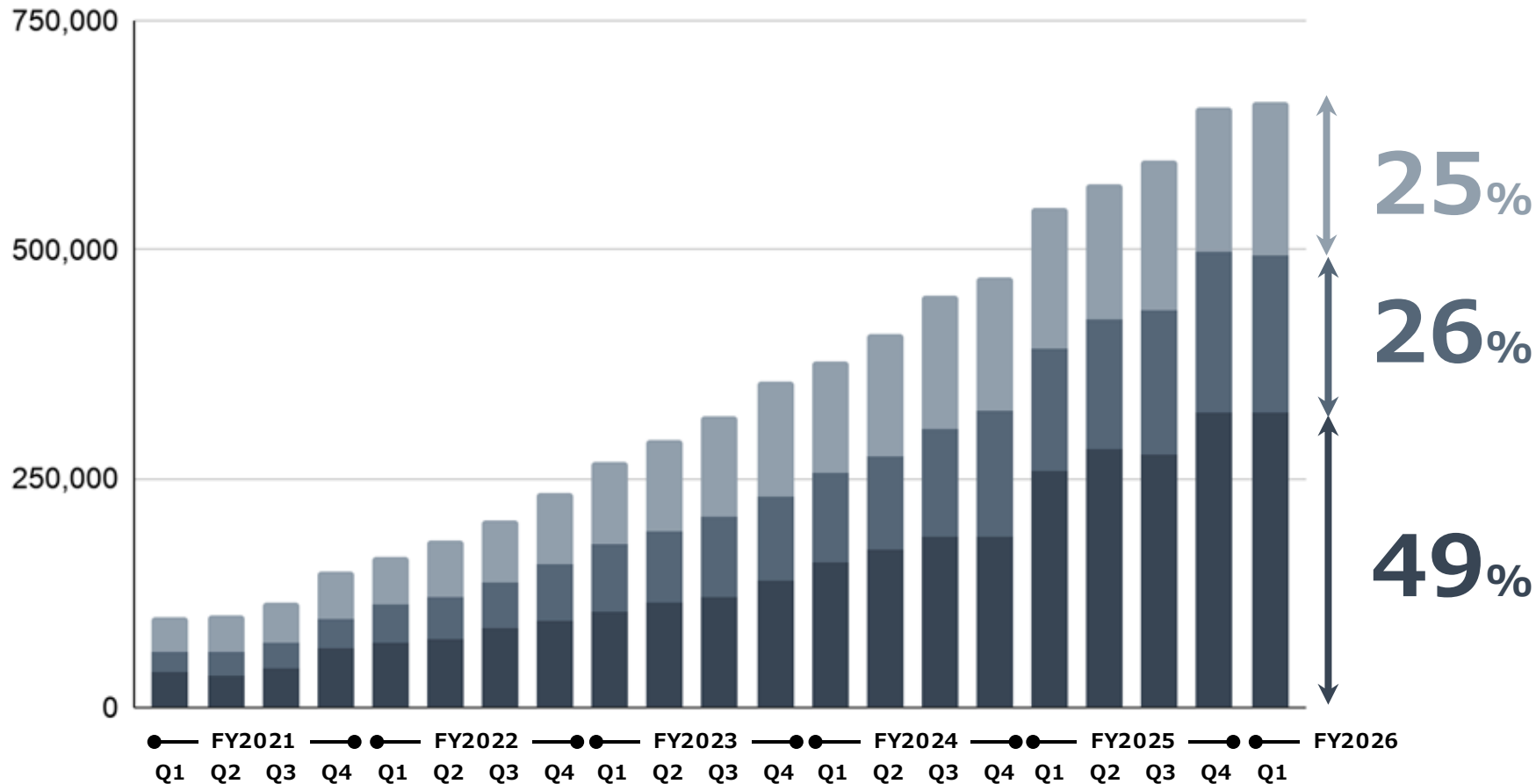
売上の**84%**が
安定した収益基盤

- **MRR**: 毎月安定して得られる定期収益を示しています
当第1四半期 約71%
- **従量**: 処理件数に応じた利用料
当連結会計年度 約13%
- **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
当連結会計年度 約16%

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、76%へ

(単位：千円)



■ 会計ベンダー(OEM) ■ 大企業(販売パートナー経由) ■ 大企業(直接販売)

□ 中小企業向け

□ 会計ベンダー向け売上 (OEM) 25%

□ 大企業向け

□ パートナー経由販売 26%

□ 直接販売 49%

□ 大企業向け (直接販売) のプロフェッショナルサービス売上が好調

販売チャネル別の戦略

3チャネルの補完により国内を面的カバー。収益の安定性とスケールビリティを両立

大企業直販

最大のチャネル
エンタープライズ直接開拓。
関係深度が最も高い

売上構成比

49%

今期の重点施策

新規顧客を獲得

- 新リース会計基準対応を入口に、大企業新規顧客を獲得
- 深い関係構築により、1社あたりLTVを最大化

パートナー経由

パートナーシップ拡大中
大企業層へ面的拡大

売上構成比

27%

今期の重点施策

大企業層への面的拡大を効率よく実現

- 大手パートナーを通じ、直販ではリーチ困難な大企業へ拡販
- マーケティングコストを抑制しながら売上・利益を確保
- プロシップ等との提携で新規顧客へのアクセスを拡大

OEM

組み込み型チャネル
中小企業のお客様へ面的拡大

売上構成比

24%

今期の重点施策

広範な中小企業のお客様へ効率よくリーチ

- 会計ベンダーへの機能組み込みにより、マーケティングコストを抑制しつつ売上・利益を確保
- AIエージェント化による組み込み機能の付加価値増大を目指す

ストレッチゴールの実現に向けて

2027年4月以降、大企業への**新リース会計基準の強制適用**が開始されます。外部環境の変化という追い風となりうる機会です。28年度売上100億円のストレッチゴールの実現に向け、前ページの通期予想に加え **売上高35.5億円**を**26年度の上位目標として、経営努力をして参ります。**

売上高：**35.5**億円
(前年比**150%**)

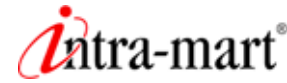
「新リース会計基準」に関連するサービスにより獲得する想定社数

- 1 プロフェッショナルサービス（初期）：76社
- 2 MRR（月額）：38社



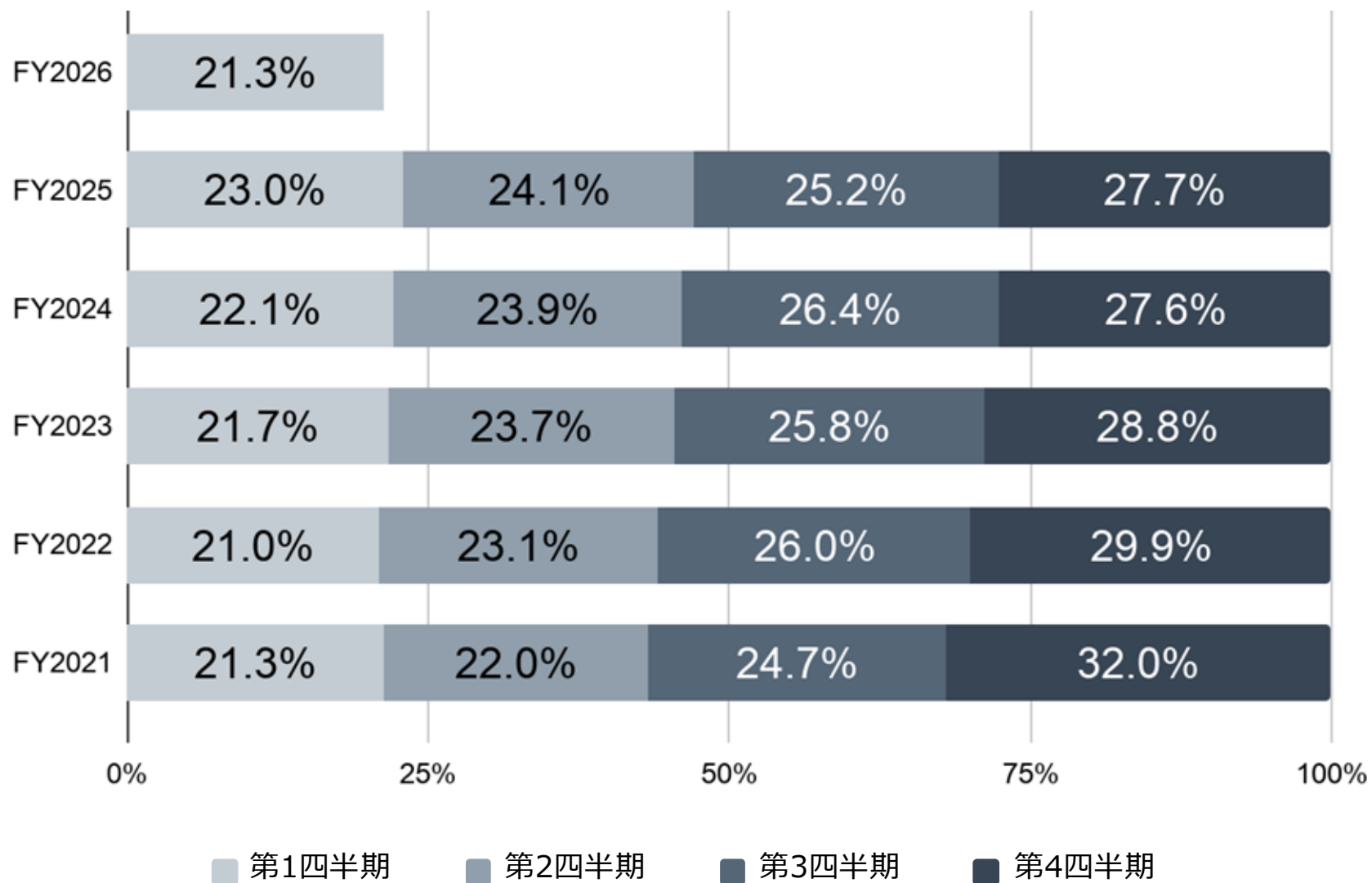
パートナー企業

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



四半期別の売上構成割合

例年通り安定した売上傾向を維持



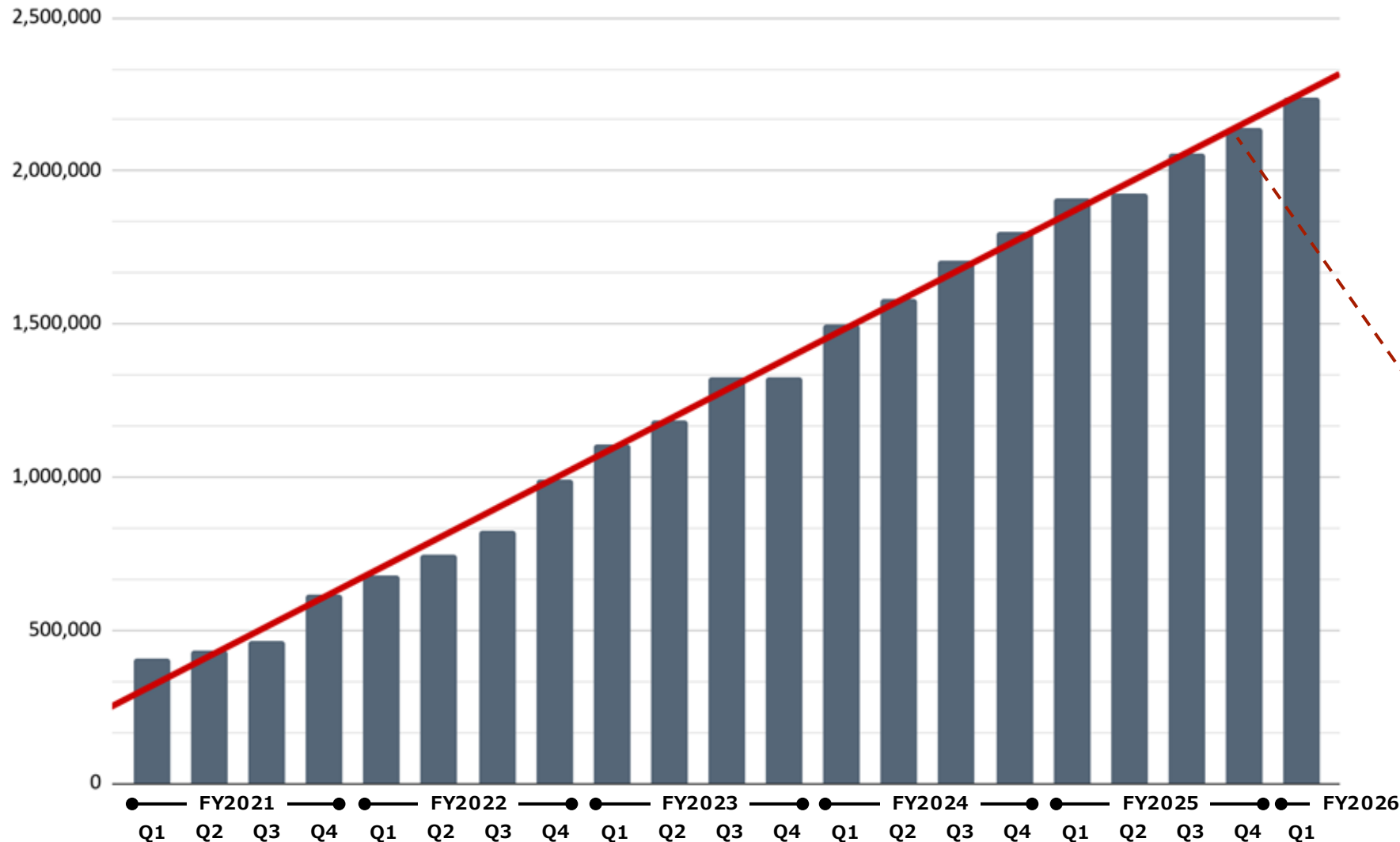
□サブスク型のビジネスモデルであるため、年後半に売上構成割合が大きくなる傾向

□売上構成に大きな季節変動はありません

重要な指標 (KPI)

ARR（年間定期収益）の推移

(単位：千円)



□2026年12月期第1四半期ARR

22億円

□年間平均成長率

22%

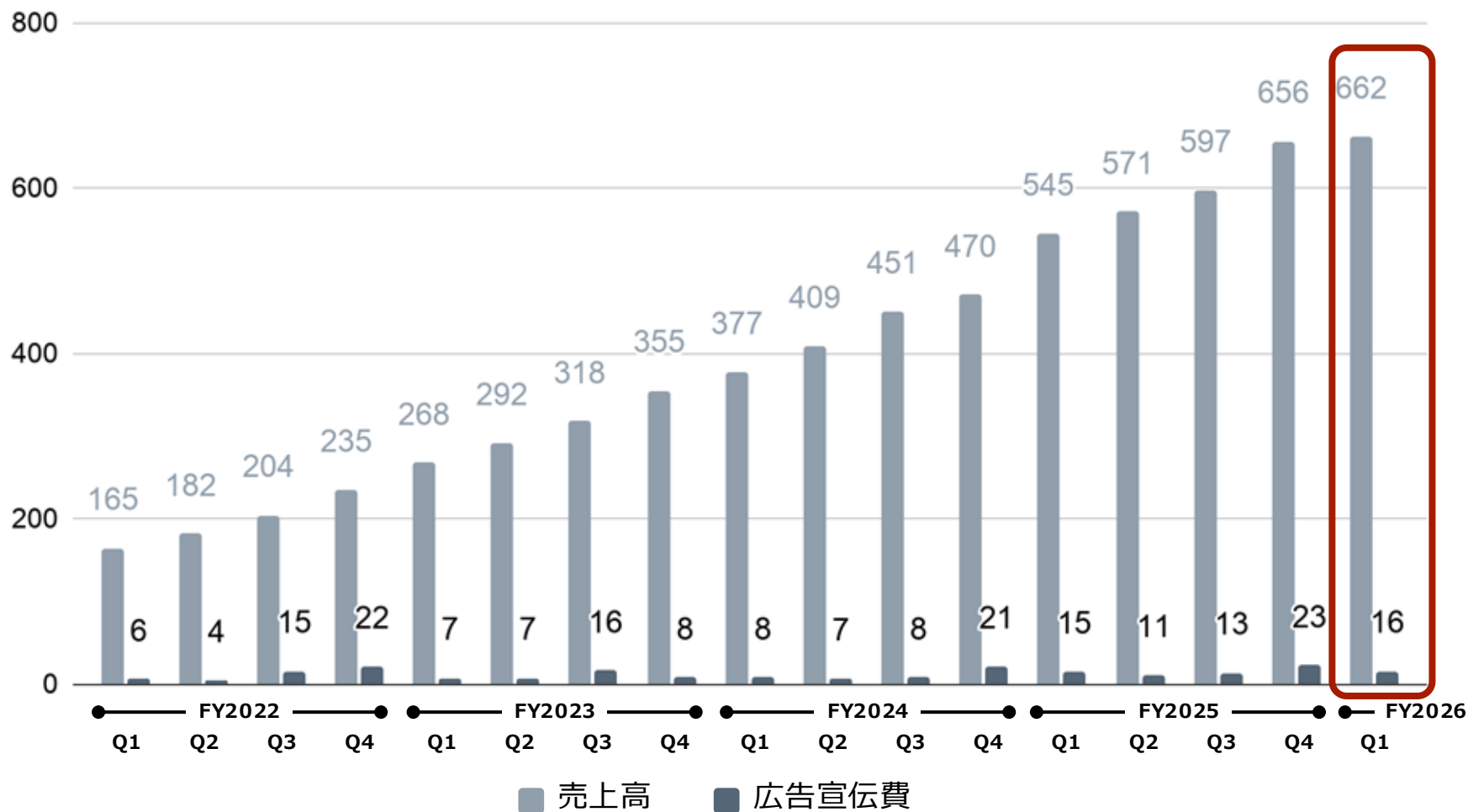
**ARR：安定収益により
事業基盤の強化が進行中**

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）

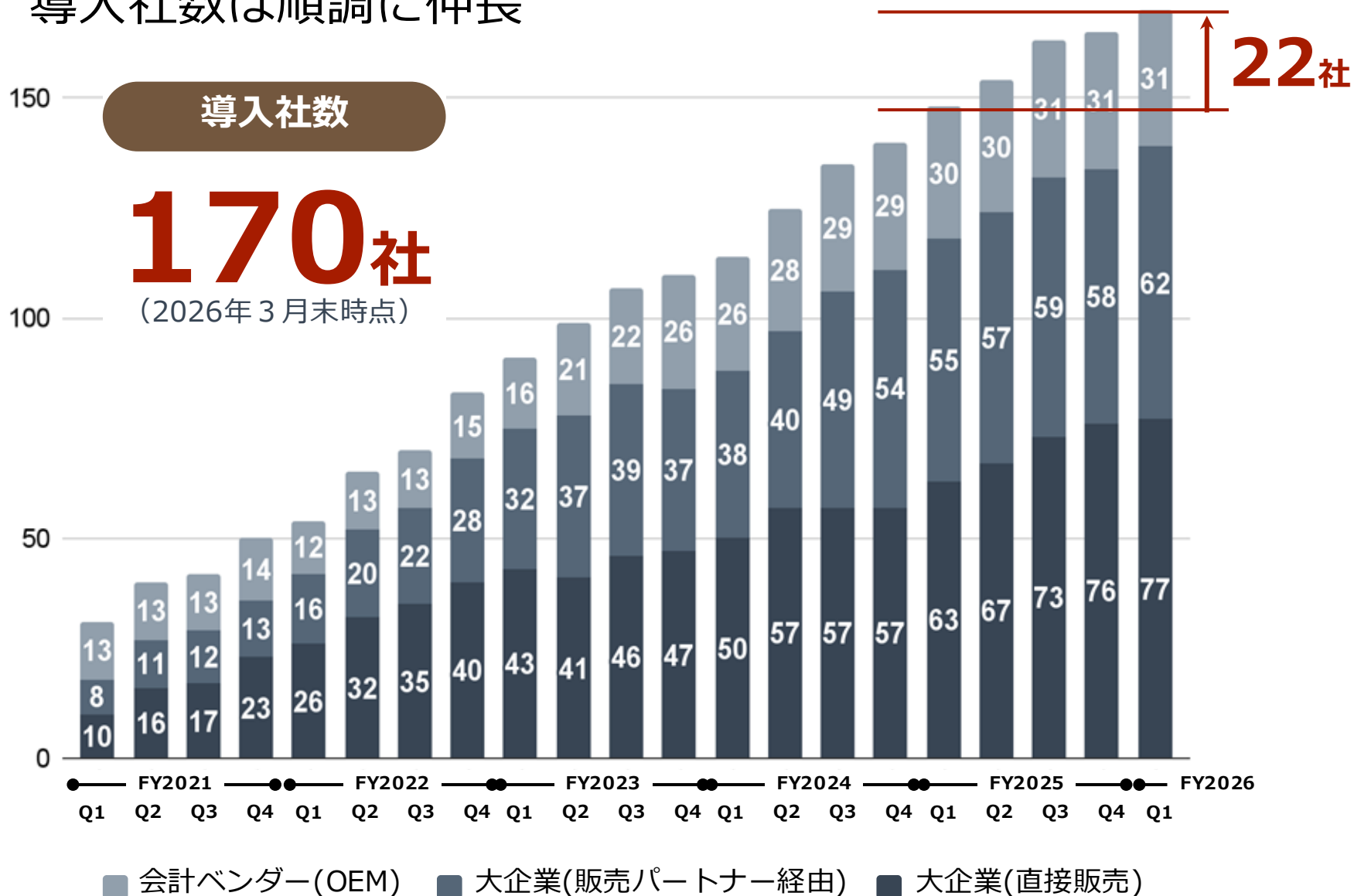


□ 広告宣伝費は最低水準を維持
当第1四半期連結会計期間の
売上高に対する広告宣伝費の
割合は

2.4%

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**139社**
(うち直接販売が77社)

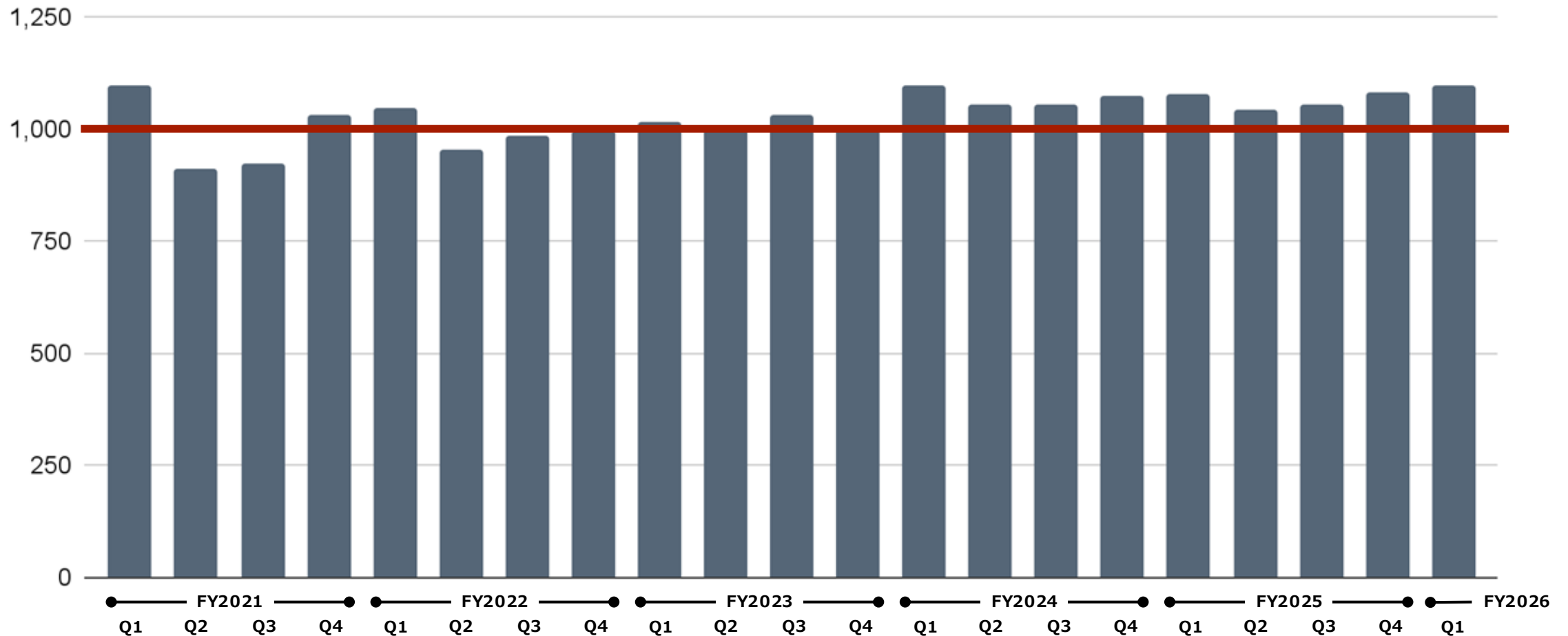
□会計ベンダー(OEM)の
導入社数は**31社**

□直近1年間で22社増加
(うち大企業は21社増加)

ARPA（1アカウントあたりの平均収益）

導入後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)

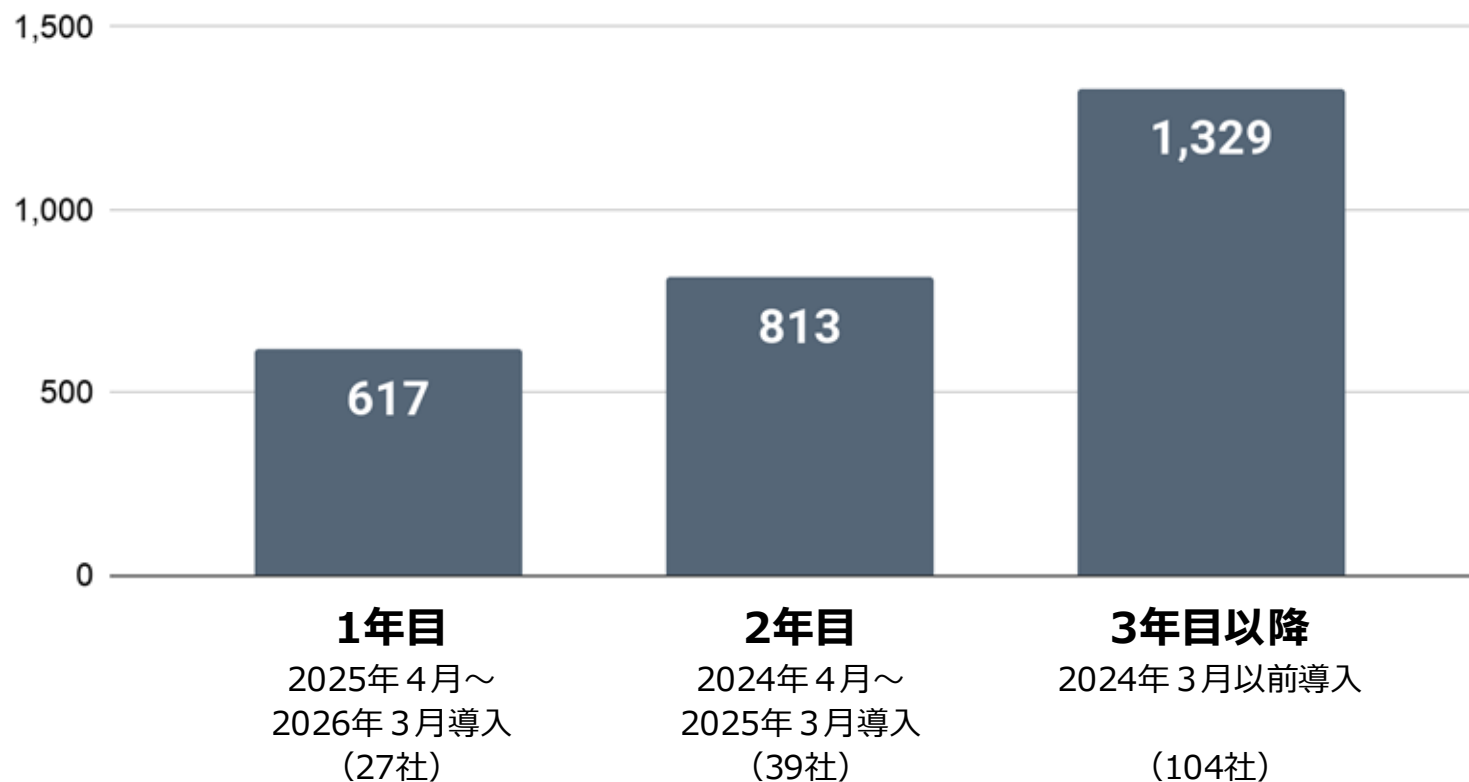


ARPA (Average Revenue per Account) : 1 アカウントあたりの売上高で、「当月末のMRR/当月末のアカウント数」で算定

導入年数別の既存顧客の平均収益（ARPA）

アップセル・クロスセルにより、導入年数が経過するごとにARPAは増加

（単位：千円）



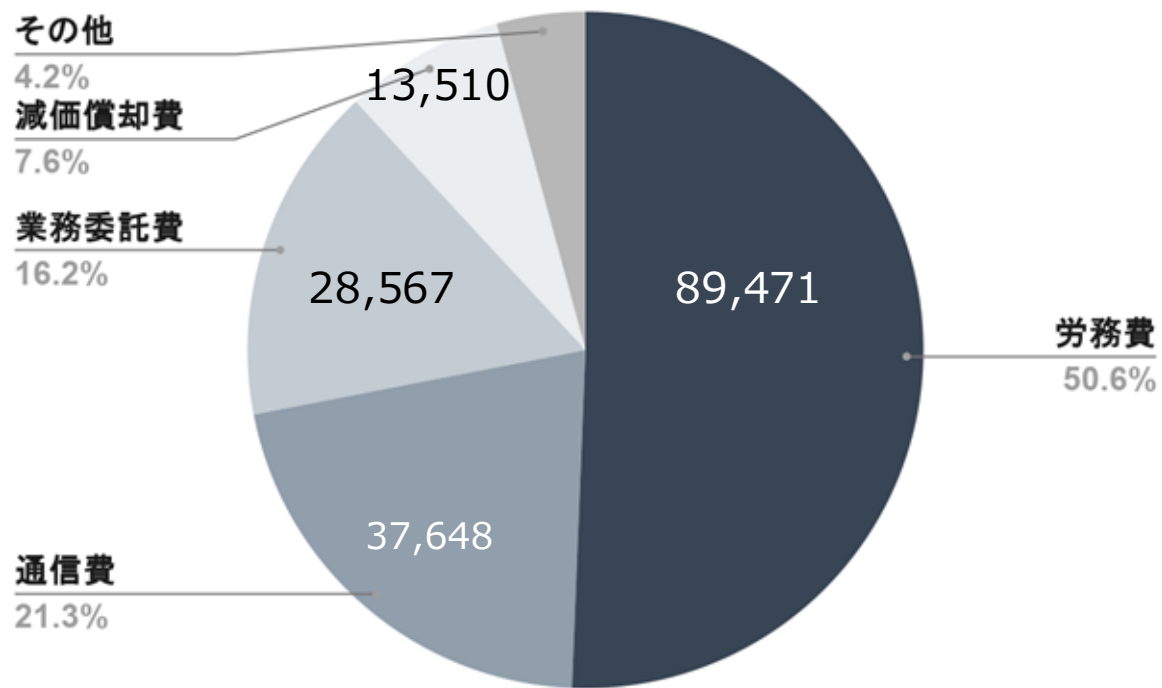
ARPA (Average Revenue per Account) : 1 アカウント当たりの売上高で、「当月末のMRR/当月末のアカウント数」で算定

売上原価・販管費の構成割合（2026年12月期第1四半期）

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

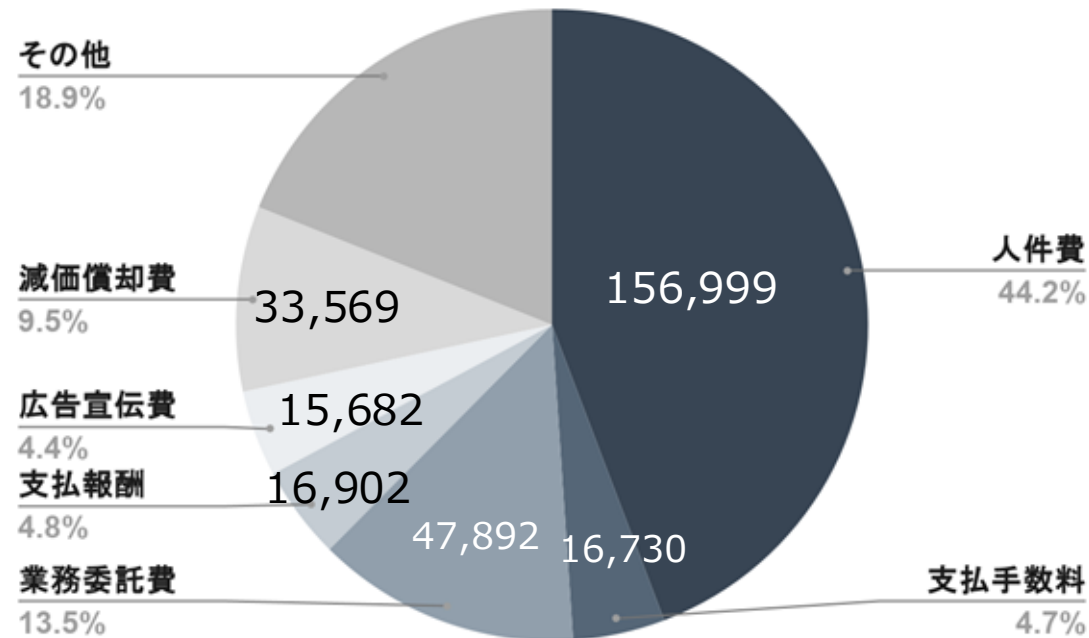
売上原価（他勘定振替高控除前）

（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

コスト構造と今年度の重点投資先

人への投資が総コストの約半分 — 当社コストの最大の特徴

コストの特徴

粗利率（2026Q1）

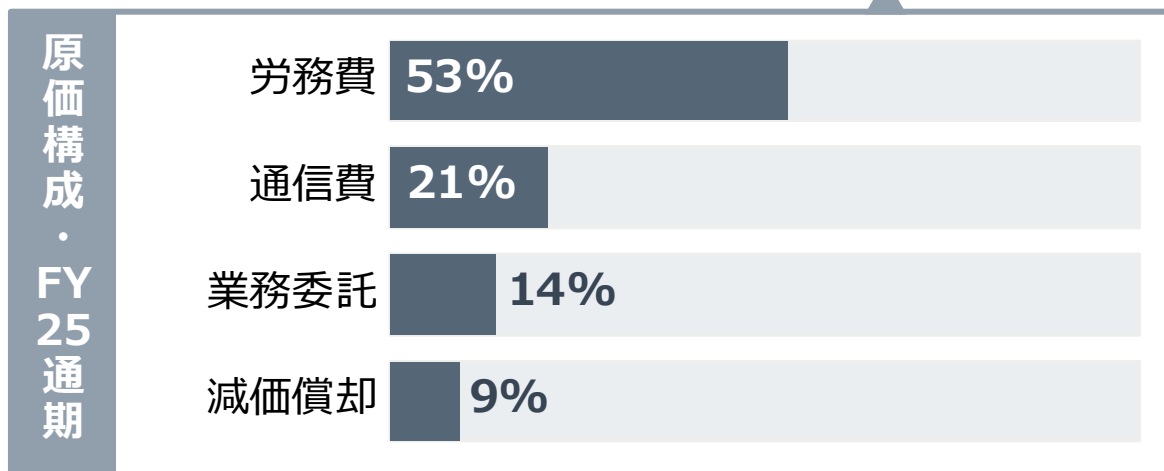
73.7%

▲ 改善傾向継続

人件費 / 総コスト比

約46~48%

最大コスト項目



クラウドインフラ（通信費）と人中心のソフトウェア型構造。
ハード依存・在庫リスクなし。

FY2026の主要投資先

2025年はAI業務活用による効率化を全部門で推進。
直接部門は積極採用で成長加速、間接部門は効率化の結果として増員不要と判断。

● 人材採用：74名 → 88名（+14名）

直接部門に集中投資し、成長を加速。

セールス	開発	AI	CS	Corporate
+6名	+3名	+3名	+2名	+0名
23→29	16→19	5→8	14→16	16→16

● 採用手数料

採用加速に伴い増加。リファラル採用を社内推奨し手数料抑制にも取り組む。

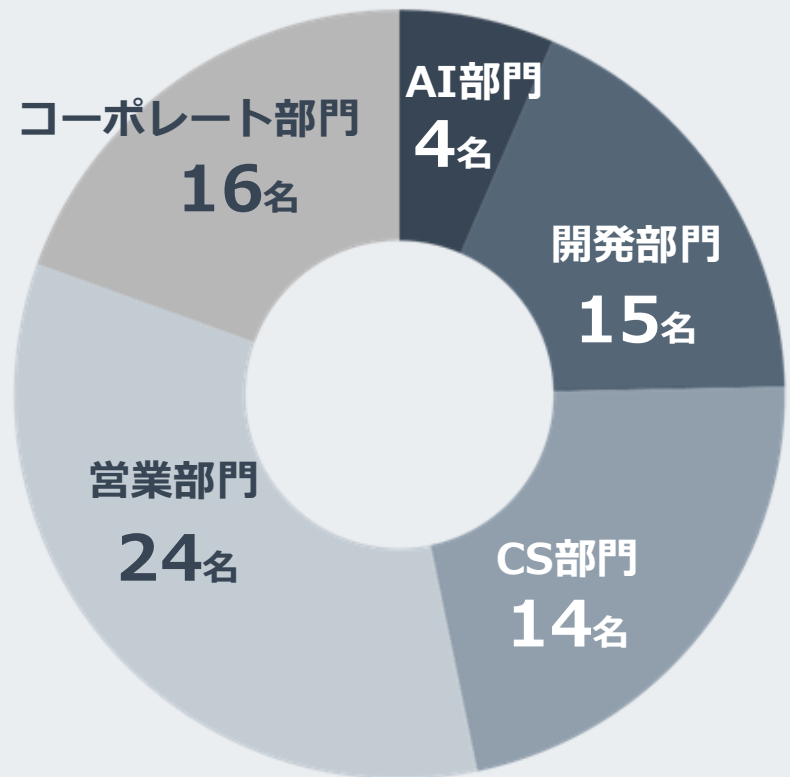
● マーケティング：新リース会計AI拡販

新リース規則2027年4月施行に伴い、イベント等をQ1・Q2に集中投資。企業側の対応状況次第でQ3も継続。

組織の状況

引き続きDEIを推進する。外国籍従業員比率は21.9%

(2026年3月末時点)



管理職			管理職以外		
女性比率 11.1%	男性 16名	女性 2名	女性比率 38.2%	男性 34名	女性 21名
育児休暇取得率					
男性 -%			女性 100%		
男女間賃金格差 (全体)					
男性 100			女性 69.0		
平均賃金 (全体)					
9,278 (千円)			参考 : 前期9,222千円		

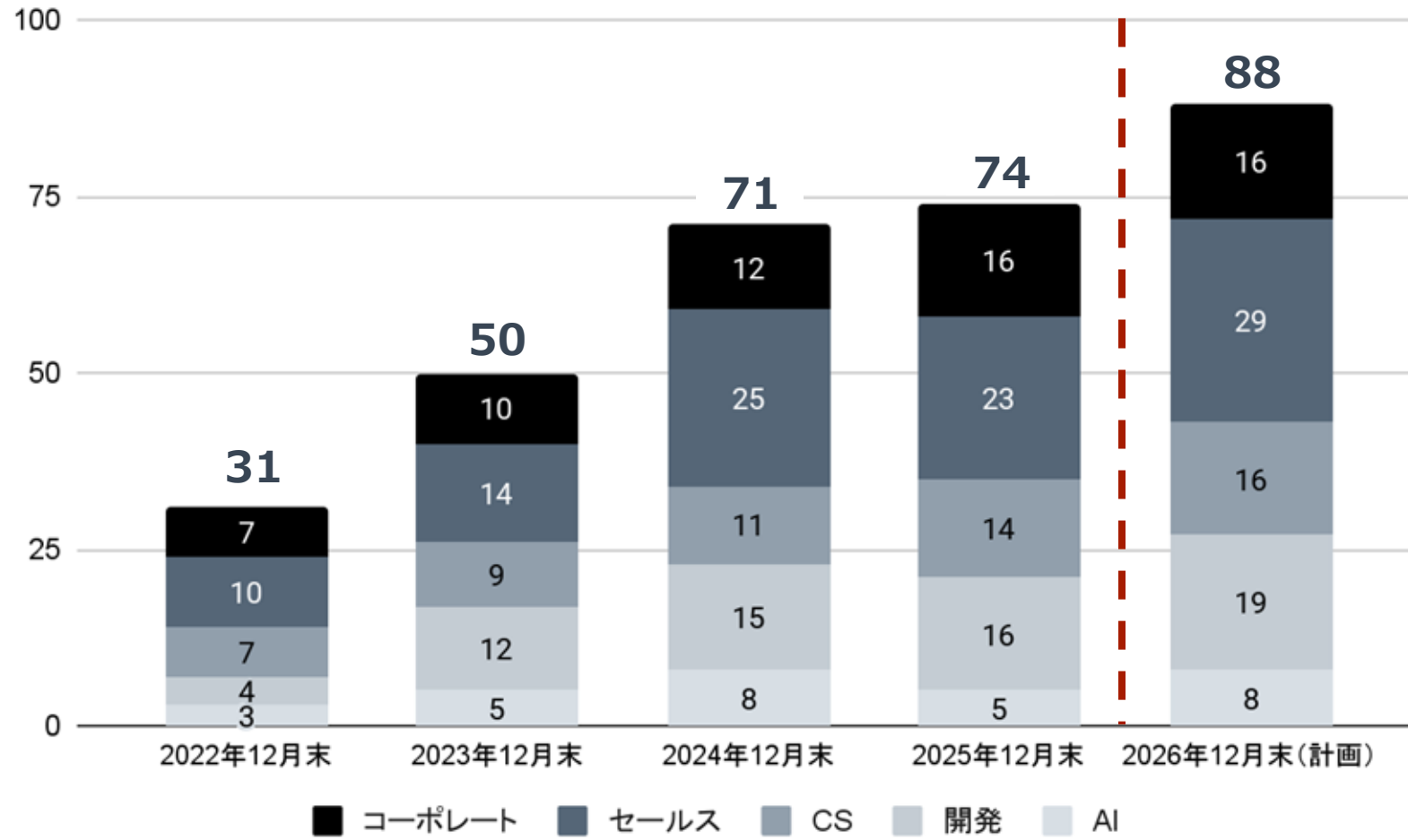
※上表には、役員および臨時雇用者（パートタイマーを含む）は人数に含めておりません。

※管理職とは、部長以上の役職者のことです。

※FY2025より、連結対象である米国子会社の従業員数を含めて表示しています。

職種別従業員数の推移（正社員）

AI活用による生産性向上を見越し、今年度は従前より抑制的に、計14名増加を計画



事業概要

会社概要

ファーストアカウンティングは、経理領域に特化したEnterprise AI Company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	73名（2026年3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）

- 経理処理自動化プラットフォーム『経理AIエージェント』
- 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』



※2



※3

※1 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。

※2 株式会社MM総研「経理AI市場動向調査（2025年版）」経理AIプラットフォーム領域で 売上シェアNo.1 を獲得
調査機関：株式会社MM総研 / 調査名：経理AI市場動向調査（2025年版） / URL：<https://www.m2ri.jp/report/market/detail.html?id=88>

※3 デロイト トーマツ ミック経済研究所「OCRソリューション市場動向 2025年版」AI OCRベンダー 請求書・領収書 売上・シェアNo.1 獲得
調査機関：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 / 調査名：OCRソリューション市場動向（2025年版） / URL：<https://mic-r.co.jp/mr/03520/>

当社の社会価値

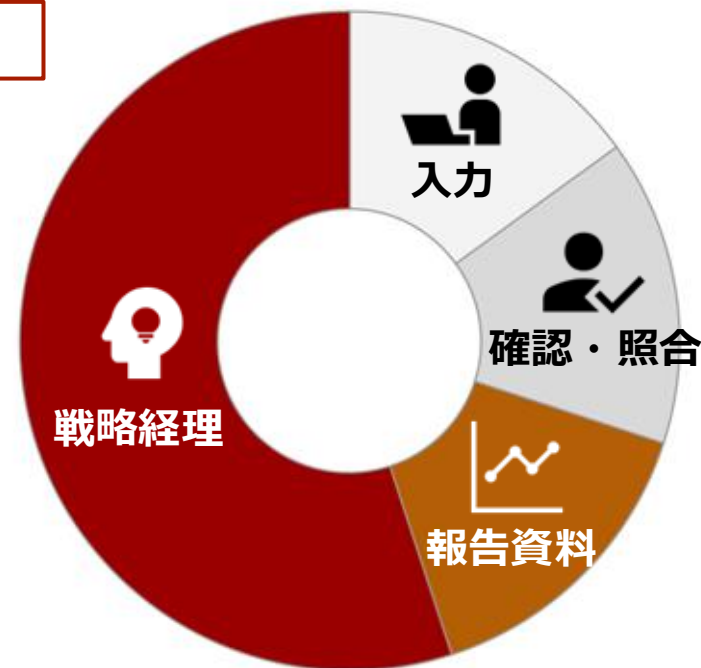
上場会社は機関投資家や取引所から企業価値向上を強く求められており、当社サービスで経理業務を効率化することで、**人手不足を解消して経理の方が時間を創出し企業価値を向上させるための戦略経理**を実現

As-is



To-be

AIによる自動化



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

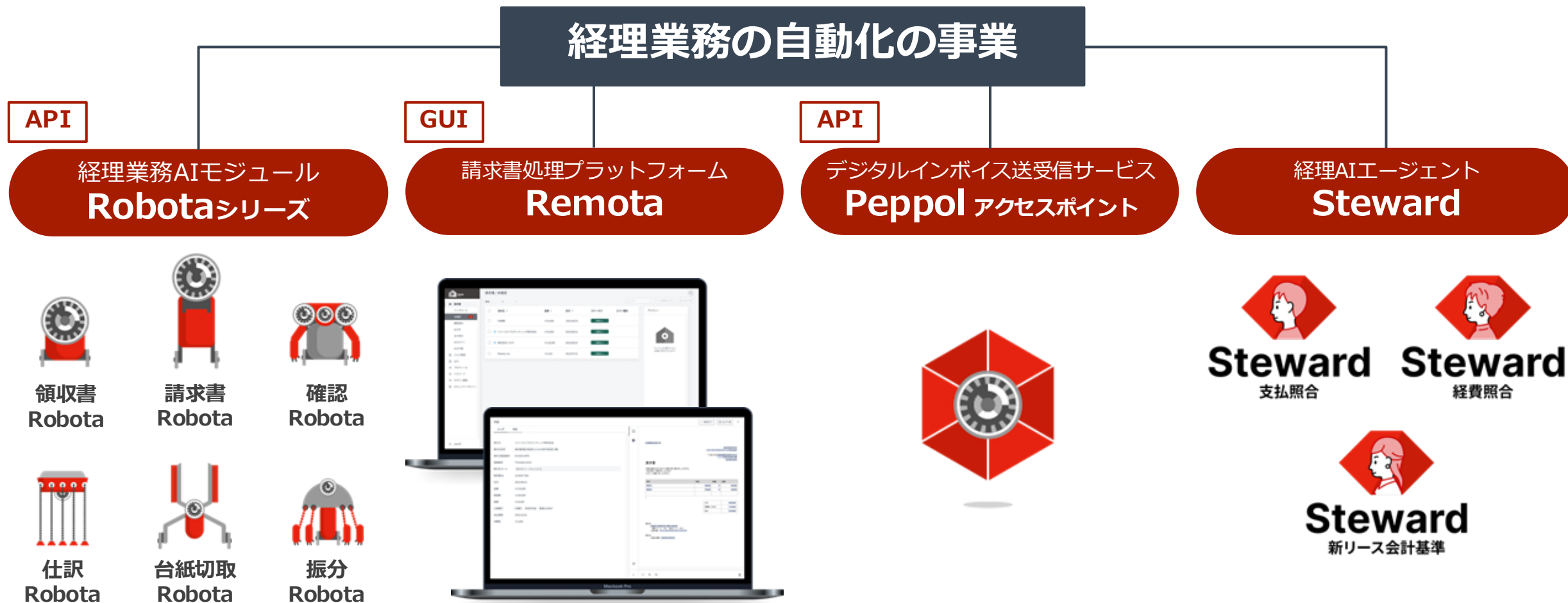
顧客単価の高さ

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



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

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

