



2026年12月期 第2四半期 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 8月14日

エグゼクティブサマリー: 2026年 第2四半期

(単位: 千円)

2026年12月期 第2四半期業績等

売上高

12.9 億円

営業利益

通期予想の進捗率

54 %

売上高

1,298,807

前年同期比 +16.3%

売上総利益

921,975

粗利率 71.0%

営業利益

170,375

利益率 13.1%

顧客単価 (ARPA)

月額 1,047

月次解約率

0.84%

EBITDA

263,902

年間定期収益
(ARR)

2,262,060

ROE

14.8%

ROIC

15.0%

ビジネスハイライト

SAP Concurの
イベントで登壇

プロシップ社との
共同イベントが成功

SAP Store
新リース会計で掲載

※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2四半期は連結初年度のため、中間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。

FAST ACCOUNTING

2026年12月期の成長目標

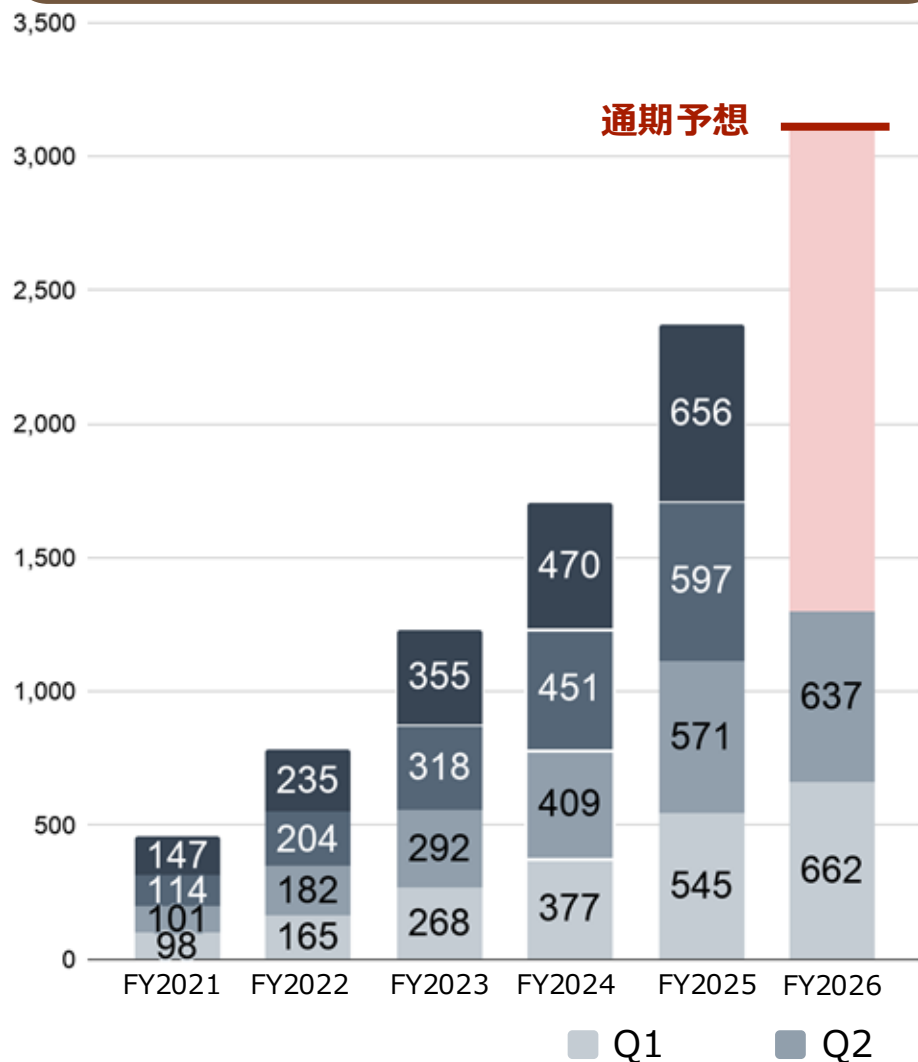
通期予想：売上高 31億円、営業利益率 10%

(単位：千円)	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
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%

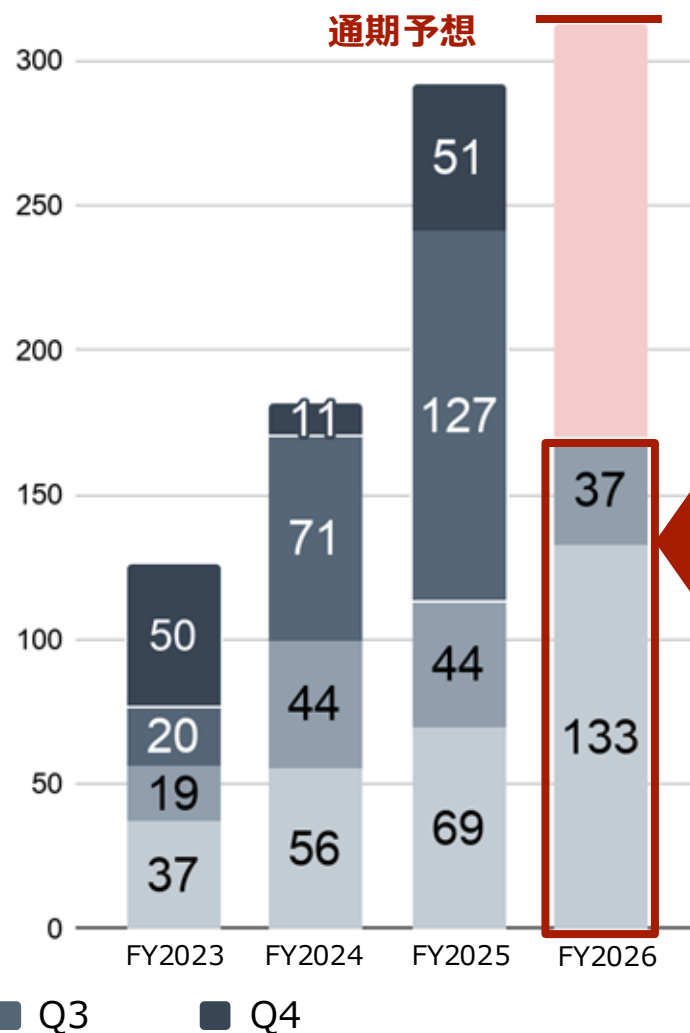
2026年12月期の業績
予想の目標として左記
のように経営して参り
ます。

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2四半期の営業利益は着実に積み上がり

1.7 億円

通期予想の3.1億円に対して

54%

計画どおり順調に進捗

※Q2の減益は、採用増に伴うエージェント費用、およびサービス品質向上を目的とした通信費の増加が主要因
 ※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 **1.7** 億円で、前年同期比 **150**%、営業利益率 **13**%

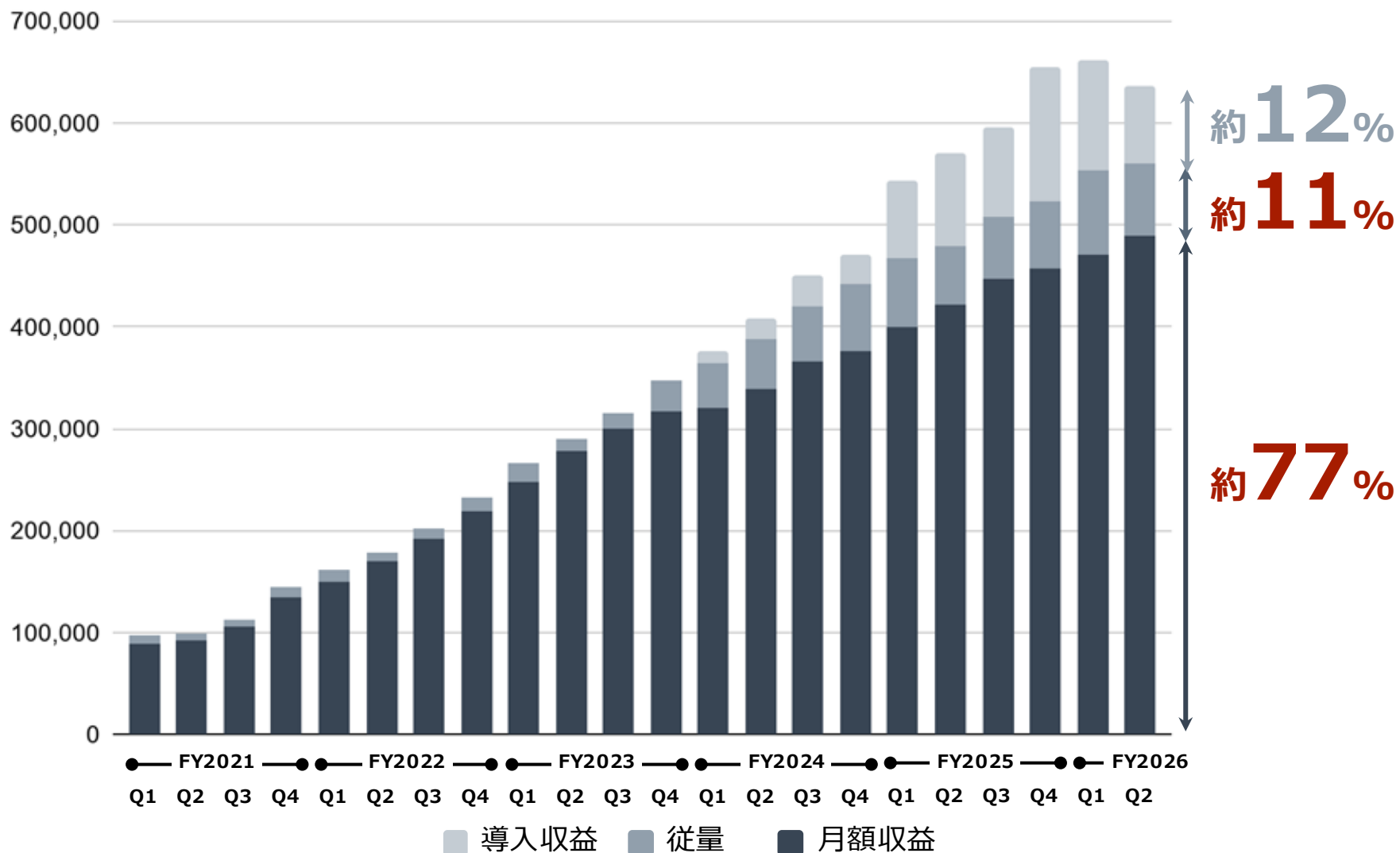
(単位：千円)	2025年12月期 第2四半期		2026年12月期 第2四半期			2026年12月期 (通期)	
	実績	対売上高	実績	対売上高	前年同期比	業績予想	進捗率
売上高	1,116,402	100.0%	1,298,807	100.0%	116.3%	3,109,128	41.8%
売上総利益	784,616	70.3%	921,975	71.0%	117.5%	2,106,340	43.7%
販管費	670,926	60.1%	751,600	57.9%	112.0%	1,793,975	41.9%
営業利益	113,689	10.2%	170,375	13.1%	149.9%	312,364	54.3%
経常利益	113,691	10.2%	181,034	13.9%	159.2%	312,369	58.0%
当期純利益	76,798	6.9%	112,244	8.6%	146.2%	207,673	54.0%

※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。

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**88%**が
安定した収益基盤

□月額利用料（継続収入）：77%

毎月安定して得られる定期収益を示しています

□従量：11%

処理件数に応じた利用料

□導入支援収入（初期費用）：12%

初期設定や導入コンサルによる
収益等も順調に増加

連結貸借対照表

ROICが前年比で**2.8**ポイント向上へ

(単位：千円)	2025年12月期	2026年12月期第2四半期	
	実績	実績	増減率
流動資産	2,129,822	1,778,554	-16.5%
うち現金及び預金	1,769,361	1,503,234	-15.0%
固定資産	769,599	1,207,770	56.9%
総資産	2,899,421	2,986,325	3.0%
流動負債	1,145,442	1,259,727	10.0%
固定負債	39,349	39,446	0.2%
自己資本	1,662,041	1,608,625	-3.2%
自己資本比率	57.3%	53.9%	-3.4pt
新株予約権	52,587	78,525	49.3%

ROE (参考値)	
2025年12月期	2026年12月期 第2四半期
12.2%	14.8%
ROIC (参考値)	
2025年12月期	2026年12月期 第2四半期
12.2%	15.0%
ROA (参考値)	
2025年12月期	2026年12月期 第2四半期
7.0%	8.0%

※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2四半期は連結初年度のため、第2四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

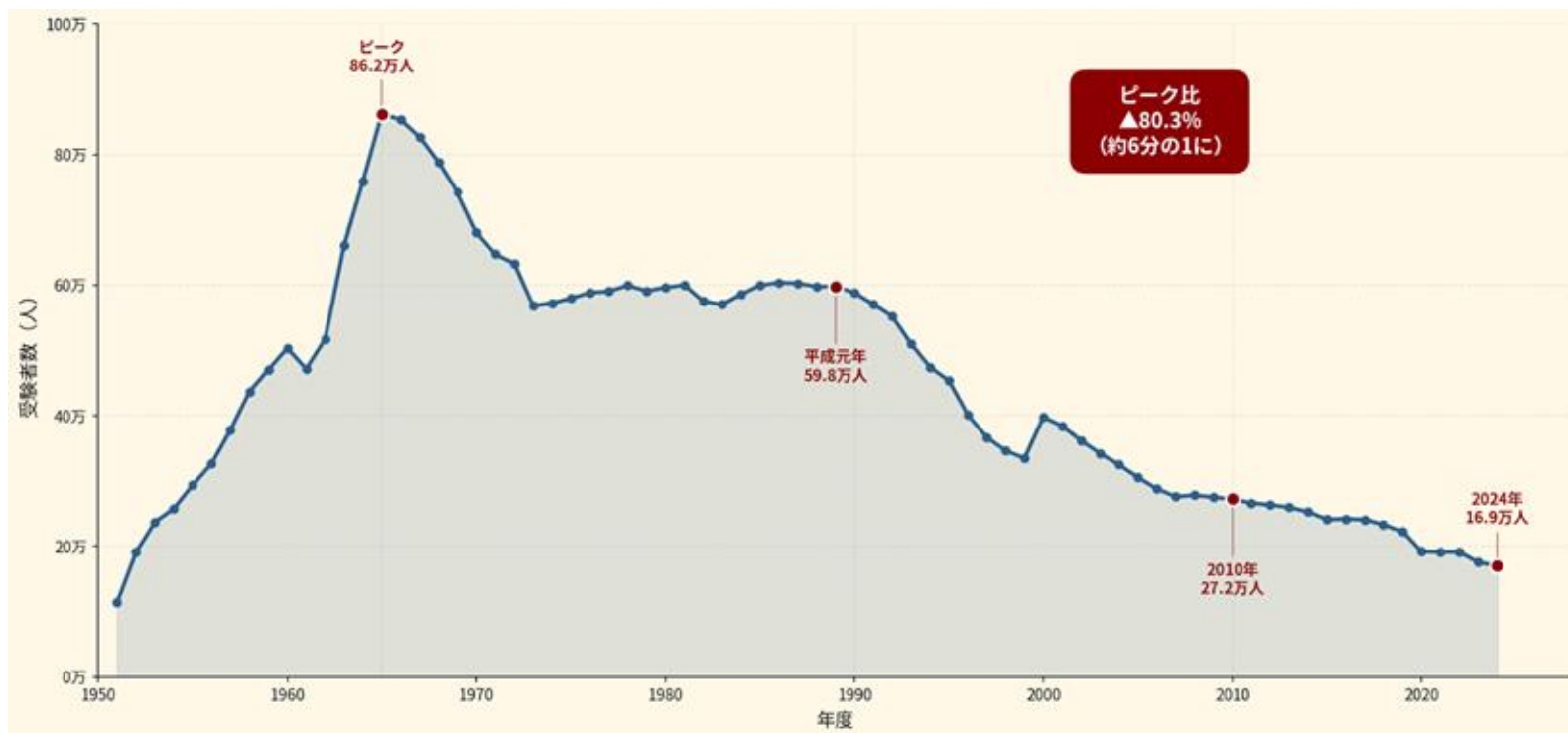
FY2010: 56.8%



FY2024: 41.7%

経理実務と管理者候補の人材が、構造的に大幅に縮小

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%

2024年、共通テスト「簿記・会計」廃止
高校生が簿記を学ぶ制度的ルートが弱体化



経理人材難の
さらなる深刻化

経理シンギュラリティ 構想： 経理人材の採用難への解決への取り組み

当社のビジョンとミッション

ビジョン

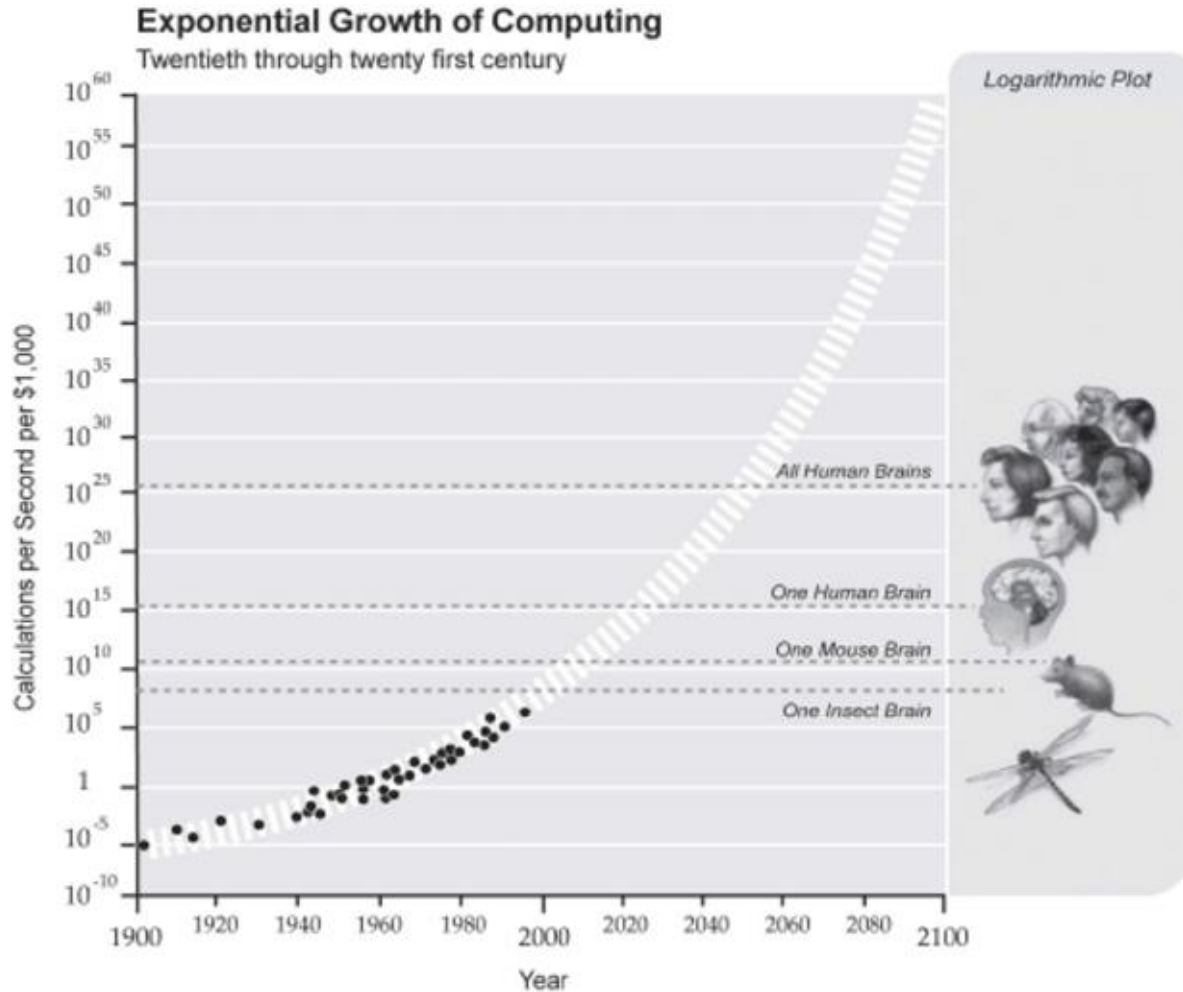
経理を、利益の源泉に。

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。



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達成**

簿記と公認会計士の試験でシンギュラリティを実現

日商簿記

正答率

1級

99%

2級

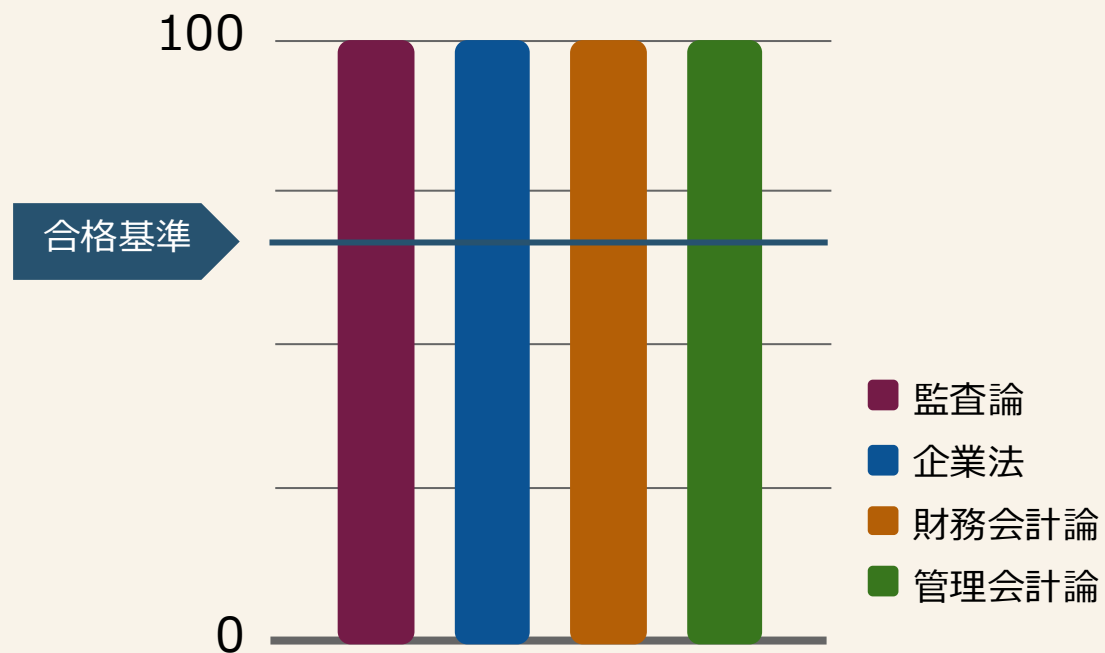
100%

3級

100%

公認会計士試験

一次試験 **満点** で突破！



経理シンギュラリティを実装へ

経理シンギュラリティ構想を製品化：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、
王に代わって財産や領地を管理する
「執事」のこと。

**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。**

経理シンギュラリティ構想：経理業務のAI化を実現へ

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の基本コンセプト

BPOの人や
派遣社員と
の比較



10
倍速



同じ
精度



コスト
半分

下期の重点施策



1.Steward 経費照合と支払照合に注力し推進

経理人材不足により、市場のニーズが多いため社内リソースを投下

1.Steward 新リース会計基準を継続的に推進

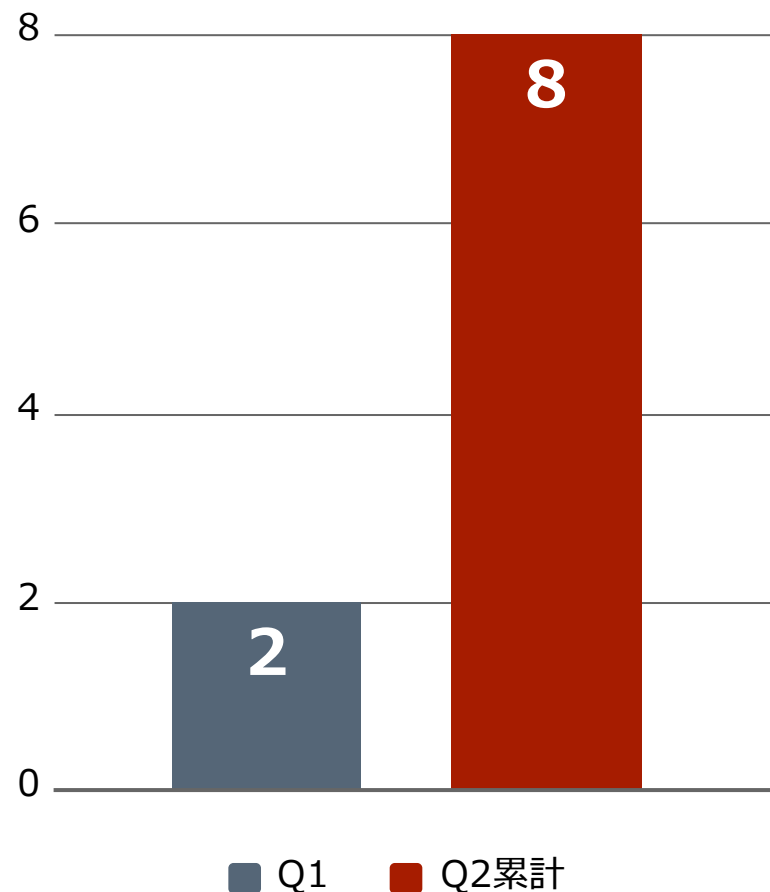
大企業の過半が準備の初期段階であり、下期以降に需要が集中を予想

1.大型の戦略的AI案件の受注獲得（1～4億円）

Steward関連で複数の有望候補について提案中。下期の受注を目指す

Steward 経費照合と支払照合の受注が本格始動

月額課金開始済み顧客数



導入支援等の受注： 9社

月額課金の受注： 8社

Stewardの月額利用料は、
全体の平均顧客単価に比べ約1.4倍

大企業の新リース会計基準への対応状況

1. 大企業の新リース会計基準対応

53%が方針整理段階

2. 通期目標（通期予想：売上高31億円）

導入**36**社、月額課金開始**18**社を設定

3. 上期のSTEWARD 新リース会計基準の受注状況

① 導入支援等の受注

10社

② 月額課金の受注

7社

③ 有償トライアル版提供

10社

Steward の開発に注力中

モジュール型開発により、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



要件定義の失敗リスク。
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%



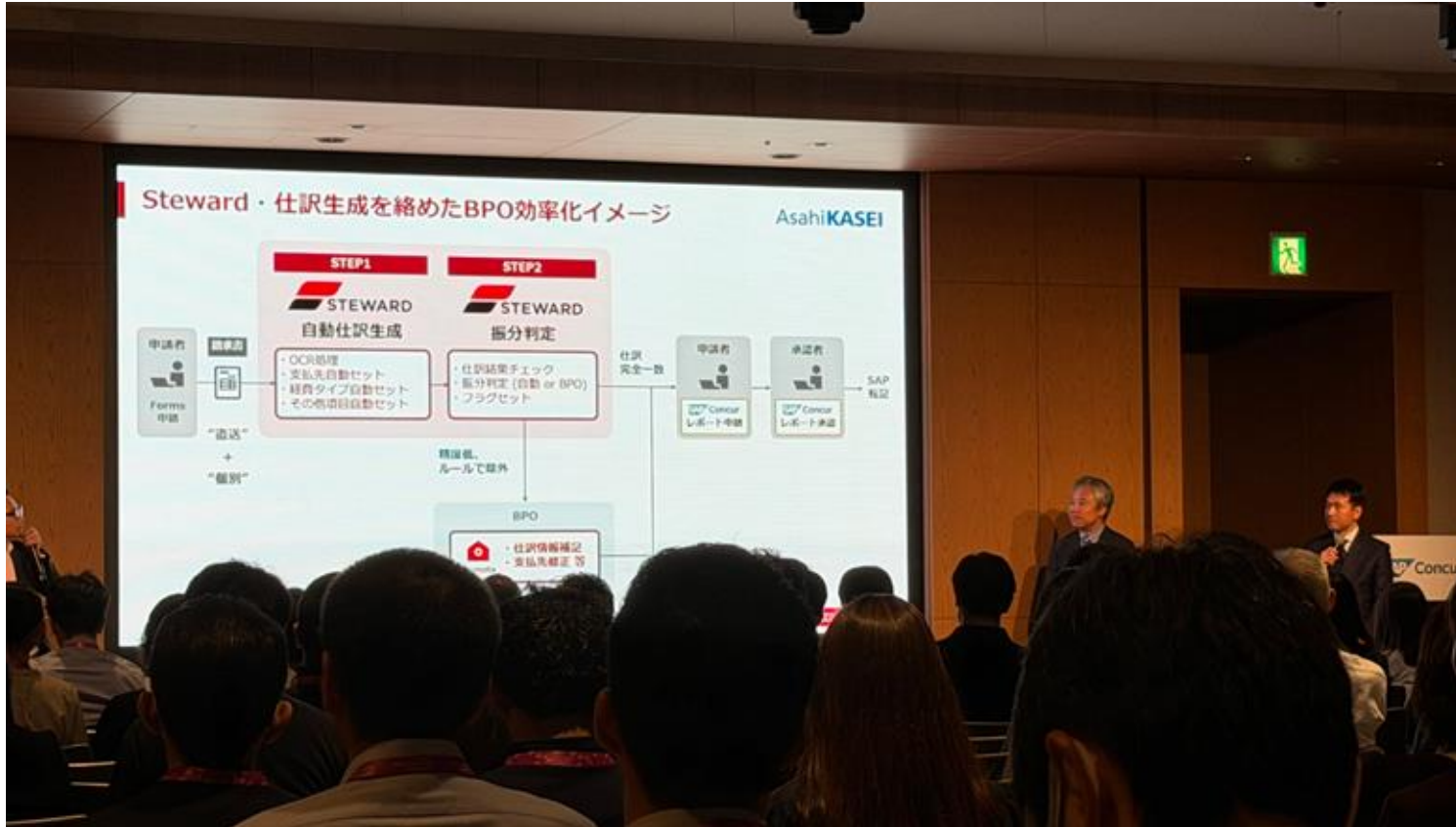
共通モジュール
(簿記や会計知識を含む)

80%

実績多く、納期が短縮で低コストな開発

ビジネスハイライト

SAP Concur Fusionにて登壇（Steward経費照合） 『経費精算のない世界の実現』について説明



登録 **1,959**名
参加 **1,200**名

経費精算のない世界を実現へ（社内プロジェクトで7月より開始）



経費申請：ゼロへ



不正の原因になる立替経費をゼロへ
移行による一部の例外を除き、ゼロへ



支払精算：立替もゼロへ



経費申請がないので、支払精算もなし



経費照合：全件→例外のみ



STEWARD

で自動照合し、例外を人が見る



会計計上：手入力をなくす



AIによる入力へ



経費承認：事前統制



接待や出張は稟議



ビジネスハイライト② プロシップ社との共同イベントが成功 (Steward新リース会計基準)



登録 319名

参加 243名

- SAPストアに**Steward新リース会計基準**を掲載し販売を開始
- SAP社の審査を経て掲載

Lease analysis results

Analyze new documents

✓ 1 file successfully processed:

- lease_contract_sample_EN.pdf

Lease contract analysis report

Detailed analysis based on Japanese accounting standards (Corporate Accounting Standards No. 13)

Judgment Result

Leases (on-balance sheet)

Classification based on the new lease accounting standards

Confidence Score

95%

AI analysis reliability level

Contract Overview

Details of the main terms and parameters of the contract

Contract Overview	The lessor, Tokyo Lease Co., Ltd., leases several machine tools, including CNC lathes and machining centers, to the lessee, Yokohama Kogyo Co., Ltd. The lease period is initially two years, with a monthly lease fee of 300,000 yen.
Contracting parties	Lessee: Yokohama Kogyo Co., Ltd., Lessor: Tokyo Lease Co., Ltd.
Lease period	The initial non-cancellable period is two years (24 months). If neither party gives notice of termination one month before the expiration of the term, the lease will be automatically renewed annually under the same terms. In this analysis, since there is no information that an extension is reasonably certain, the non-cancellable

Reference: Comparison with the old standard

Clarifying the differences in treatment between the old and new accounting standards

Classification under the old standards

Operating lease

Key differences in accounting treatment

Under the old accounting standards, this contract would have been classified as an operating lease, and no assets or liabilities would have been recorded (off-balance sheet), with the lease payments (300,000 yen per month) recorded as an expense. Under the new accounting standards, the right-of-use asset (approximately 7.02 million yen) and lease liability (approximately 7.02 million yen) would have been recorded on the balance sheet (on-balance sheet), resulting in an increase in total assets and liabilities. The expense would be the sum of depreciation and interest paid, which does not equal the lease payments.

Accounting

Appropriate accounting treatment and journal details based on the analysis results

1 Initial measurement

Lease liability calculation

Discount rate

2.5%

Total lease liabilities

¥7,024,018

Calculation method

Use the present value formula for a fixed annuity with a beginning payment: $PV = 300,000 \times \left[\frac{1 - (1 + 0.025/12)^{-24}}{0.025/12} \right] \times (1 + 0.025/12) =$

The AI also provides the result under the old standard, allowing accountants to compare both and feel confident.

ストレッチ・ゴール

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

成長戦略3: 決済/M&A

成長ドライバー

成長戦略2: 新リース注力

Steward / 海外事業

12億
(23年実績)

17億
(24年実績)

23.6億
(25年実績)

35.5億
(26年上位目標)

成長戦略1: 既存ビジネス進化

AP Automation (債務処理の自動化)

2024年

2025年

2026年

2027年

2028年

25億

25億

50億

売上高
100億円

トークン化預金の取組み

トークン化預金とは？

銀行預金をブロックチェーンに載せたもの

銀行預金

いつもの預金口座の残高



トークン化

トークン化預金

1円 = 1トークンで固定

※日本の代表例は「DCJPY」

株式会社DCPが提供する
トークン化預金プラットフォーム

1 預金と相互交換

預金口座とトークン口座の間で、
残高を移して使う

2 発行は銀行

ステーブルコインと違い、
発行主体は銀行に限られる

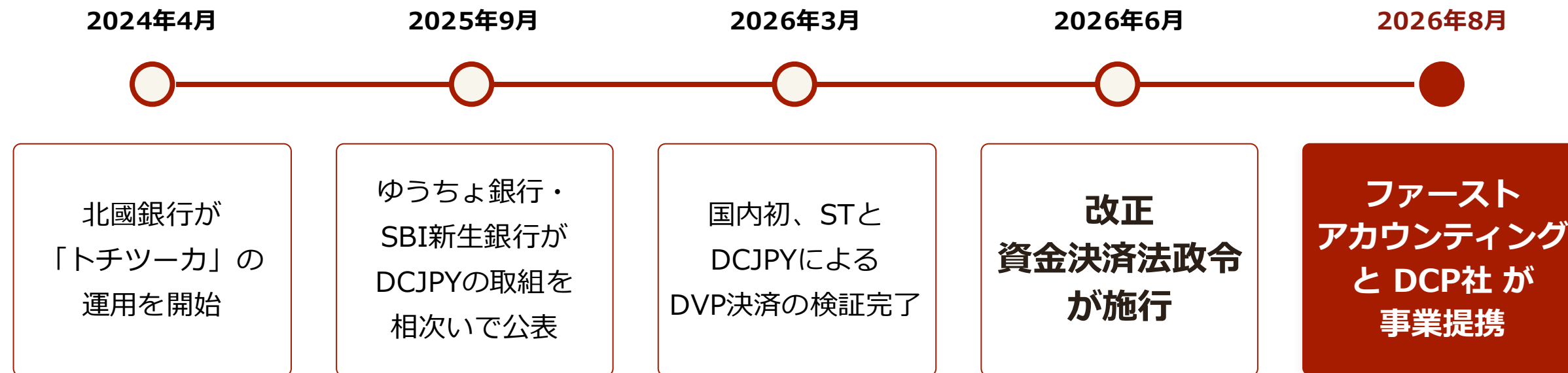
3 プログラム決済

条件を満たしたら自動で支払う
といった処理を決済そのものに
組み込める

似て非なる「3つのデジタルなお金」

	トークン化預金	暗号資産	ステーブルコイン
	DCJPY など	ビットコイン など	
発行者	銀行のみ	発行者なし	資金移動業者・ 信託銀行など
値動き	なし (1円で固定)	大きい	ほぼなし
預金保険	対象になる	対象外	対象外

日本の現在地



➡ 制度整備と実務検証が、ほぼ同時に進んでいる局面

トークン化預金で、DCP社と業務提携（成長戦略3：決済の1つ）



プログラム可能なトークン化預金を
活用して経理業務の効率化に
取り組んで参ります。



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>

制約を取り払うことで、
自信と勇気を与える。

FAST ACCOUNTING



APPENDIX



重要な指標（KPI）など

採用人数のリカバリーについて

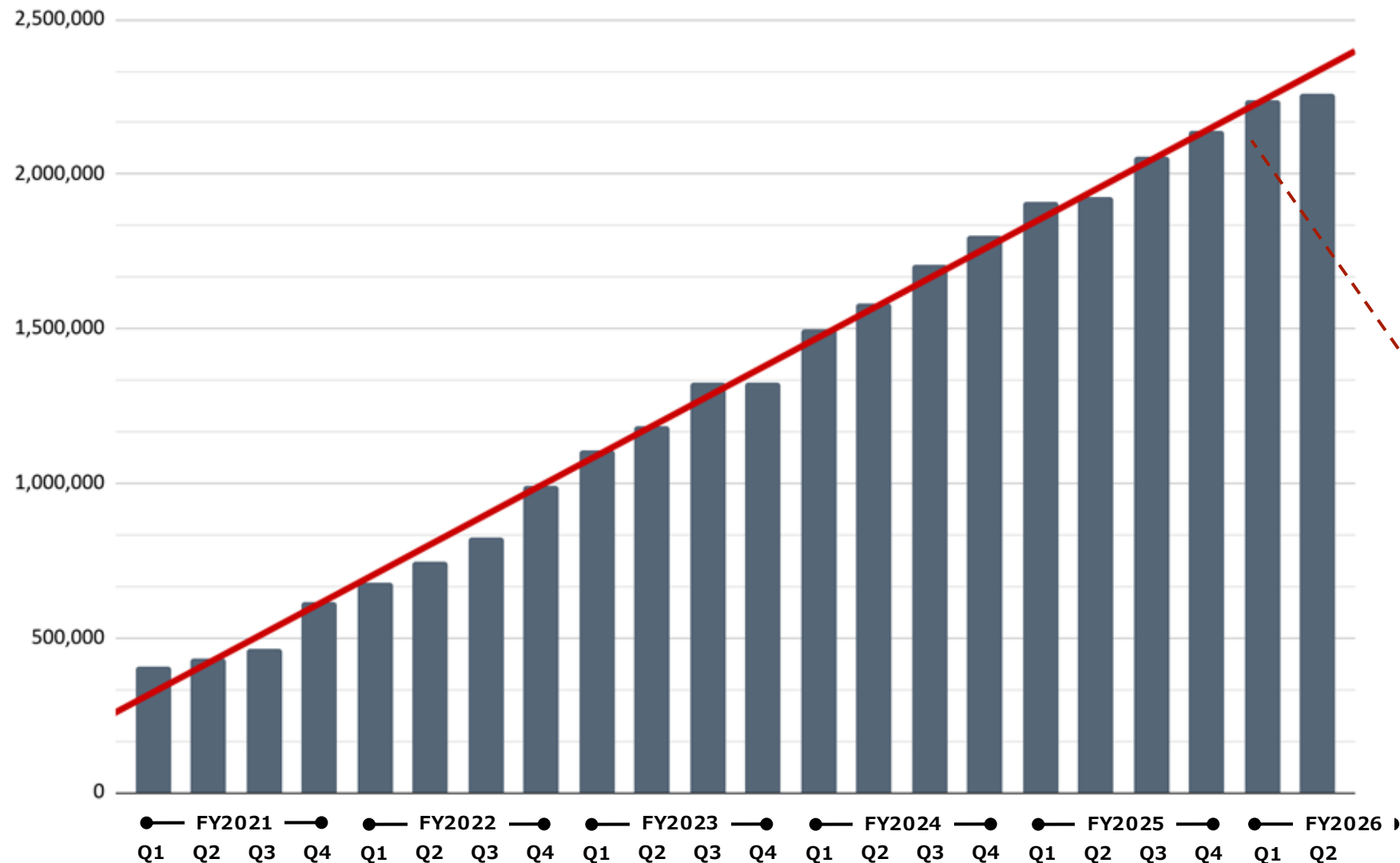
- Q2に人財採用が一気に進展、開発部門は当初計画を達成
- 下期も既に4人採用決定・入社済み(開発:2、CS:1、Corporate:1) (2026年8月14日現在)

従業員数	セールス	開発	AI	CS	Corporate	合計
2025年12月末	23	16	5	14	16	74
	+1	-1	-1	±0	±0	Q1:-1
2026年3月末	24	15	4	14	16	73
	+2	+4	±0	+1	±0	Q2:+7
2026年6月末	26	19	4	15	16	80

年間定期収益(ARR)の推移

(単位：千円)

年間定期収益 = 顧客単価 (1顧客単位の平均収益) × 顧客数 × 12か月



□2026年12月期第2四半期の年間定期収益

22億円

□年間平均成長率

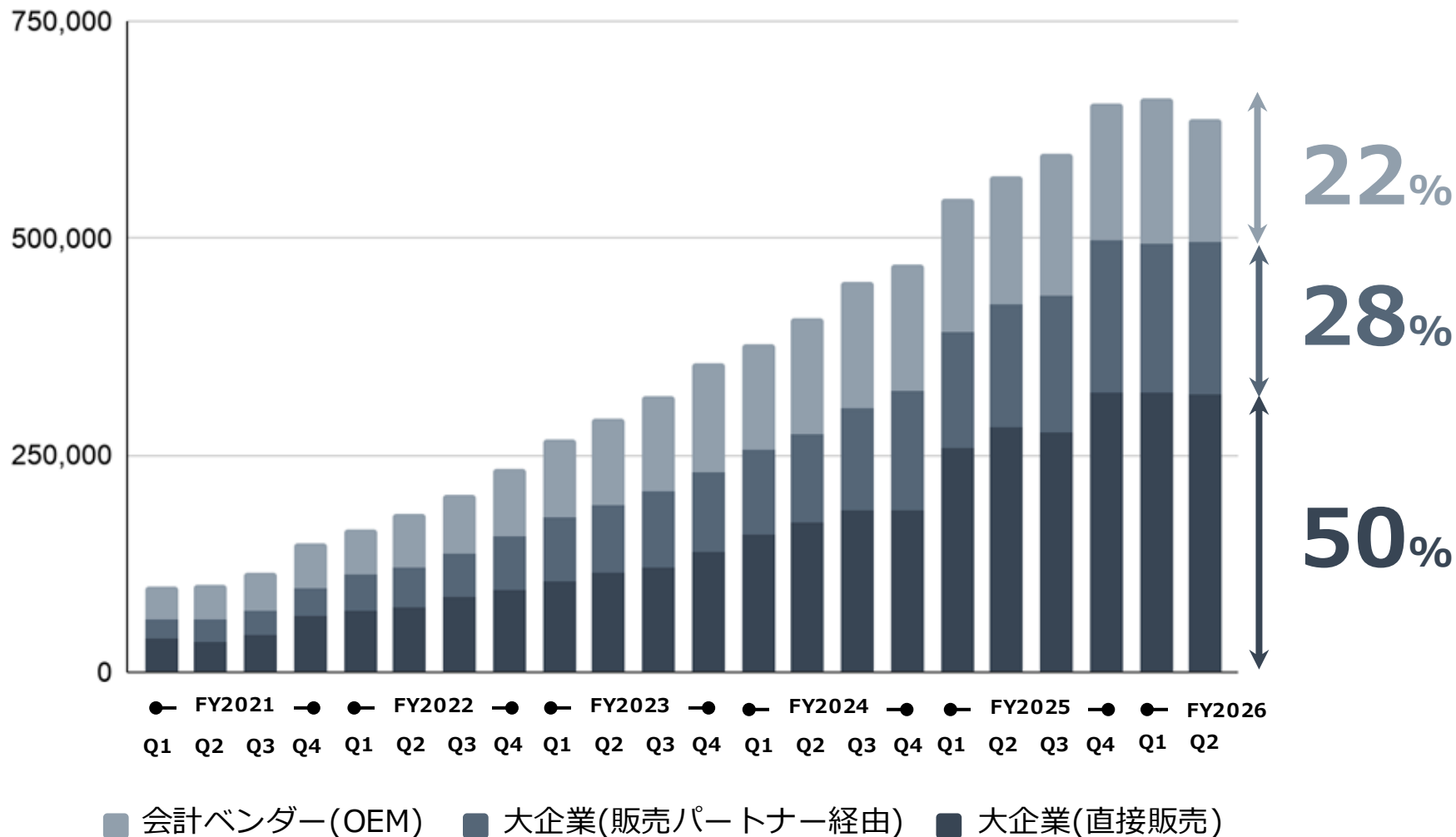
20%

安定収益により
事業基盤の強化が進行中

販売形態別の売上高の推移

大企業向けの売上が78%まで伸長

(単位：千円)



□中小企業向け

□会計ベンダー向け売上
(OEM)

22%

□大企業向け

□パートナー経由販売

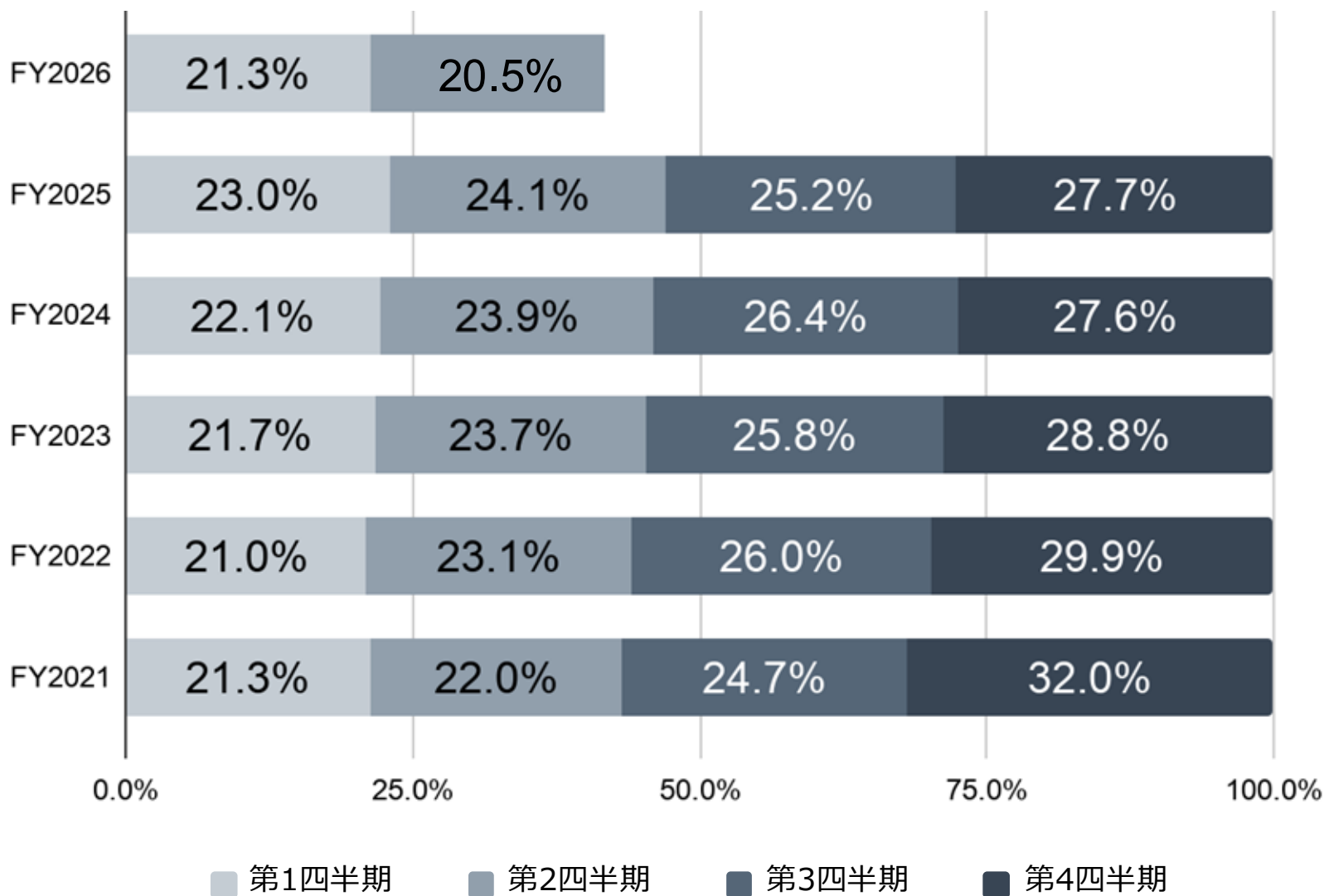
28%

□直接販売

50%

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

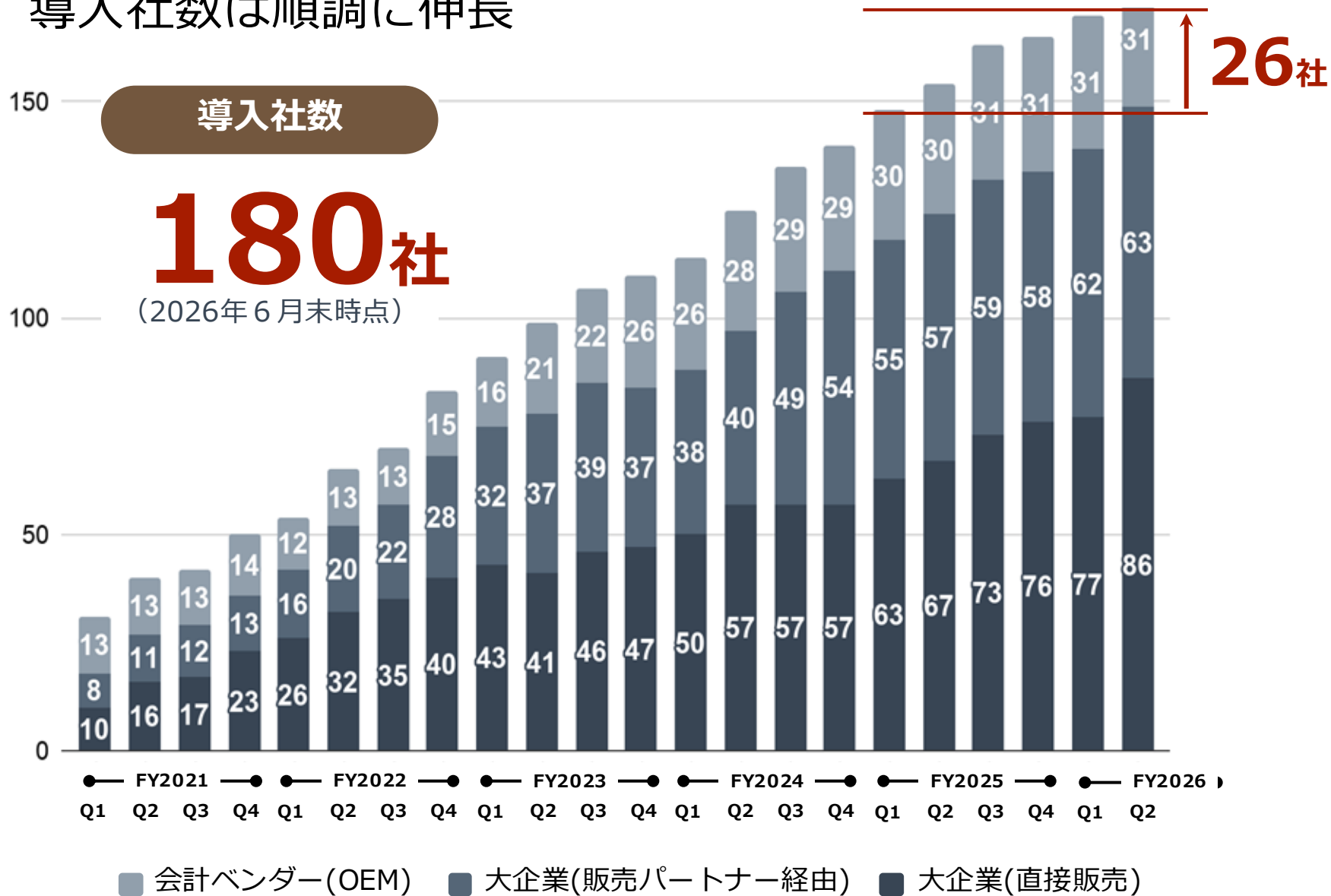


□サブスク型のビジネスモデルであるため、年後半に売上構成割合が大きくなる傾向

□売上構成に大きな季節変動はありません

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**149社**
(うち直接販売が86社)

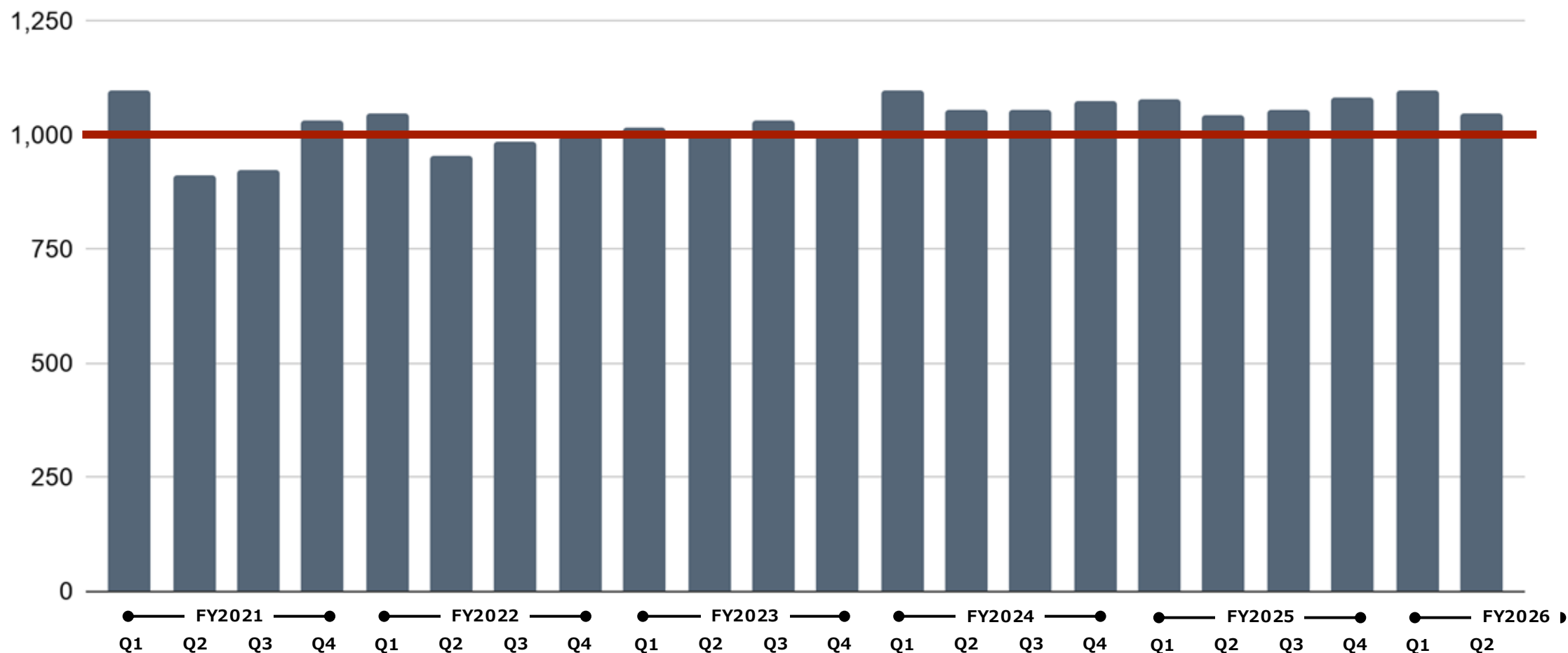
□会計ベンダー (OEM) の
導入社数は**31社**

□直近1年間で26社増加
(うち大企業は25社増加)

月次顧客単価

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)

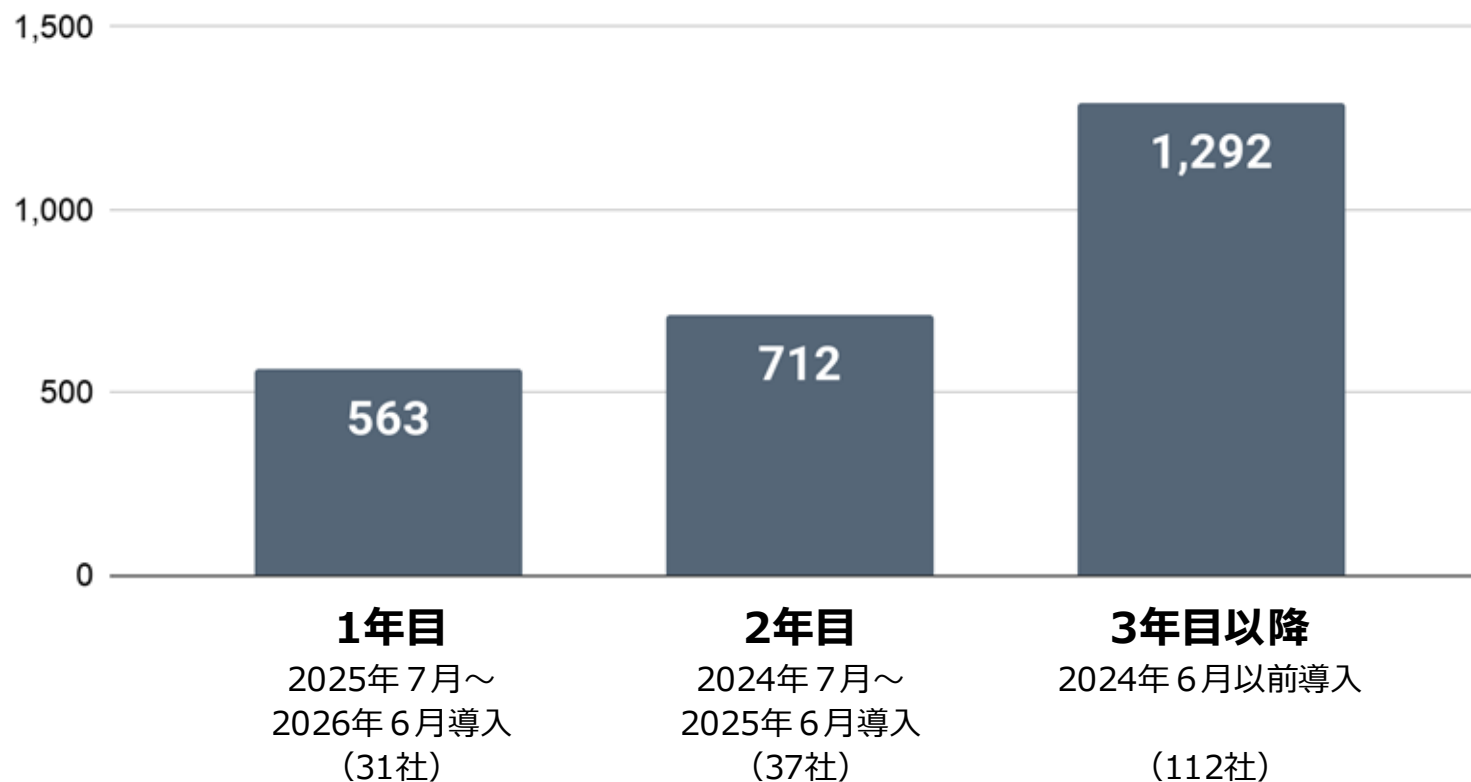


月次顧客単価：1顧客当たりの売上高で、「当月末の月額収益／当月末の顧客数」で算定

導入年数別の顧客単価

既存顧客への契約拡大により、導入年数が経過するごとに顧客単価は増加

(単位：千円)



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**%)

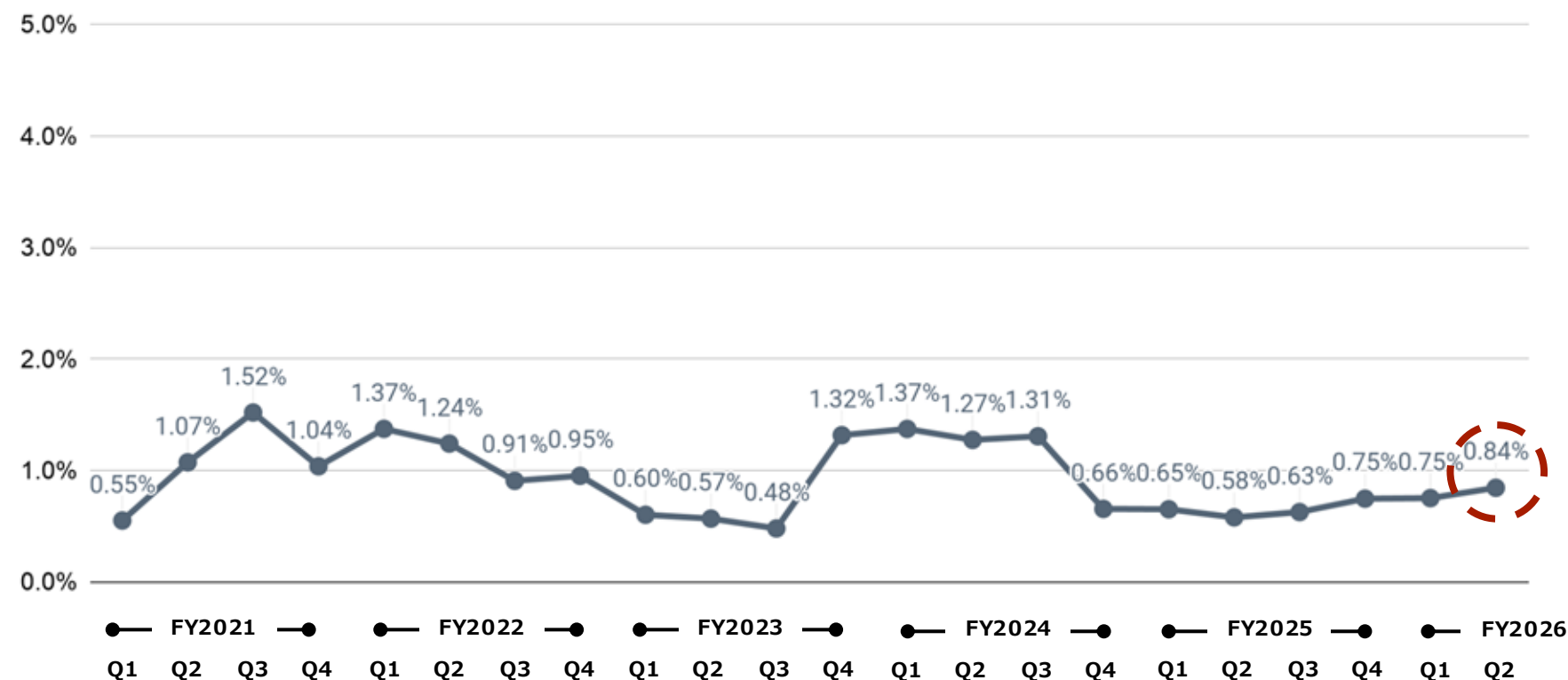
「新リース会計基準」に関連するサービスにより獲得する想定社数

- 1 導入：76社
- 2 月額課金開始：38社

月次解約率

前期に引き続き、当期も重要な解約発生なし

月次解約率



- 当第2四半期も大きなものは発生せず、低位の

0.84%

- 全体としての月次解約率は0.5%から1.5%に収まっており、従来の傾向を維持

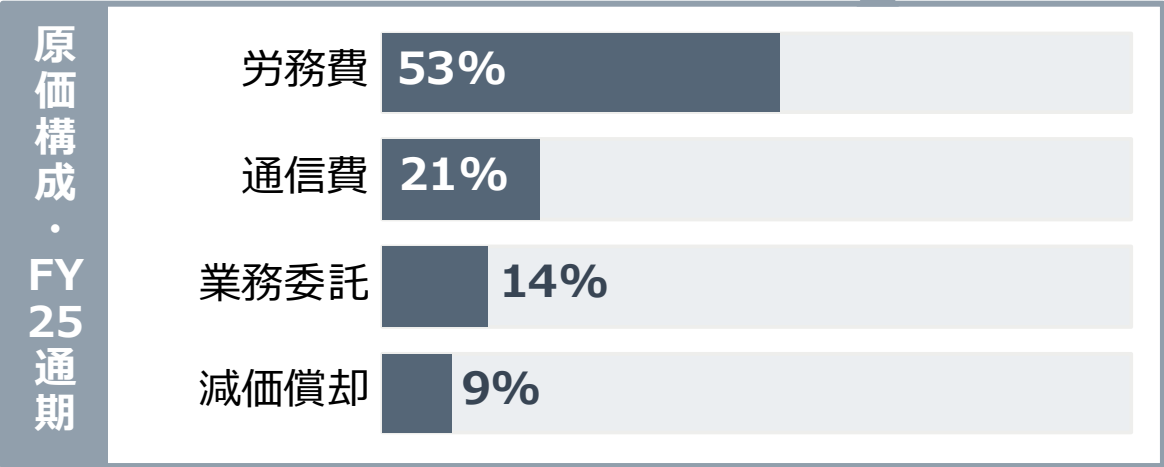
コスト構造と今年度の重点投資先

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（2026Q2）
71.0%
▲ 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。

- **人財採用：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

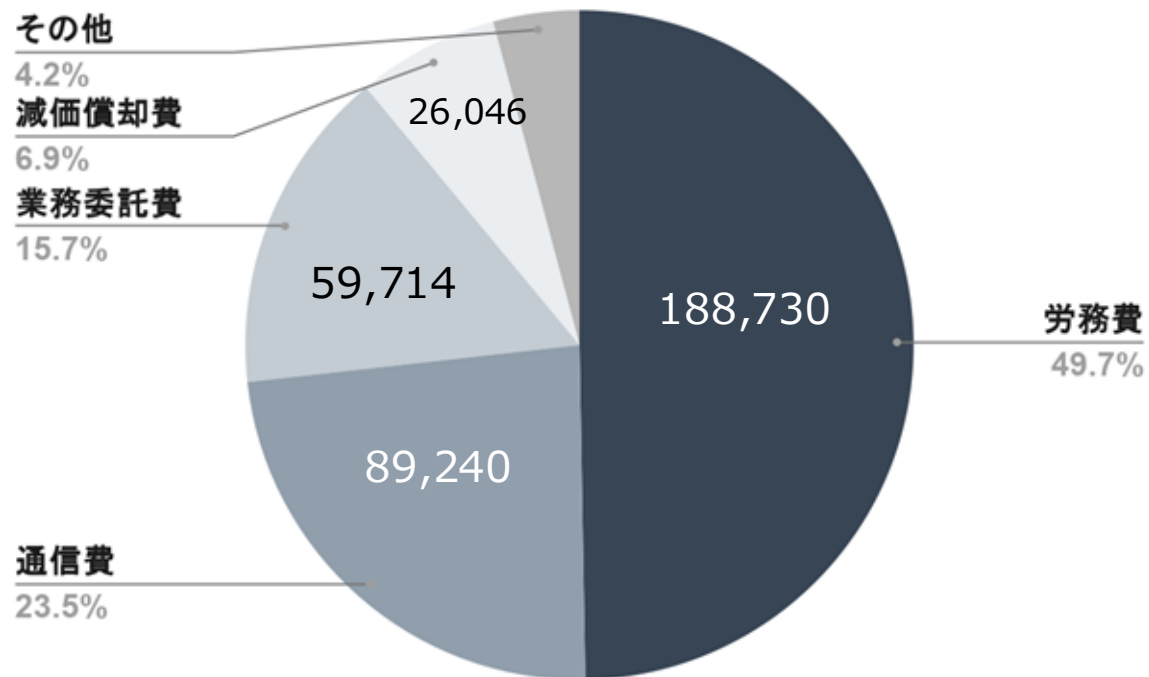
- **採用手数料**
採用加速に伴い増加。リファラル採用を社内推奨し手数料抑制にも取り組む。
- **マーケティング：Steward 新リース会計拡販**
新リース会計基準2027年4月施行に伴い、イベント等をQ1・Q2に集中投資。企業側の対応状況次第でQ3も継続。

売上原価・販管費の構成割合（2026年12月期第2四半期）

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

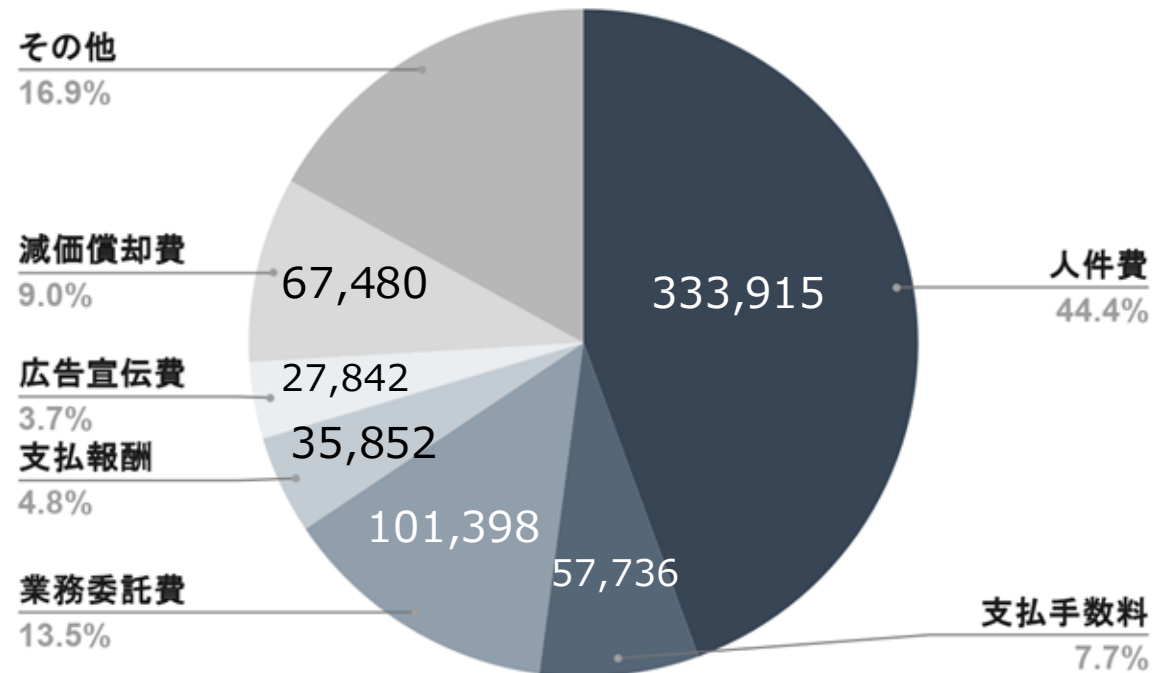
売上原価（他勘定振替高控除前）

（単位：千円）



販売費及び一般管理費

（単位：千円）

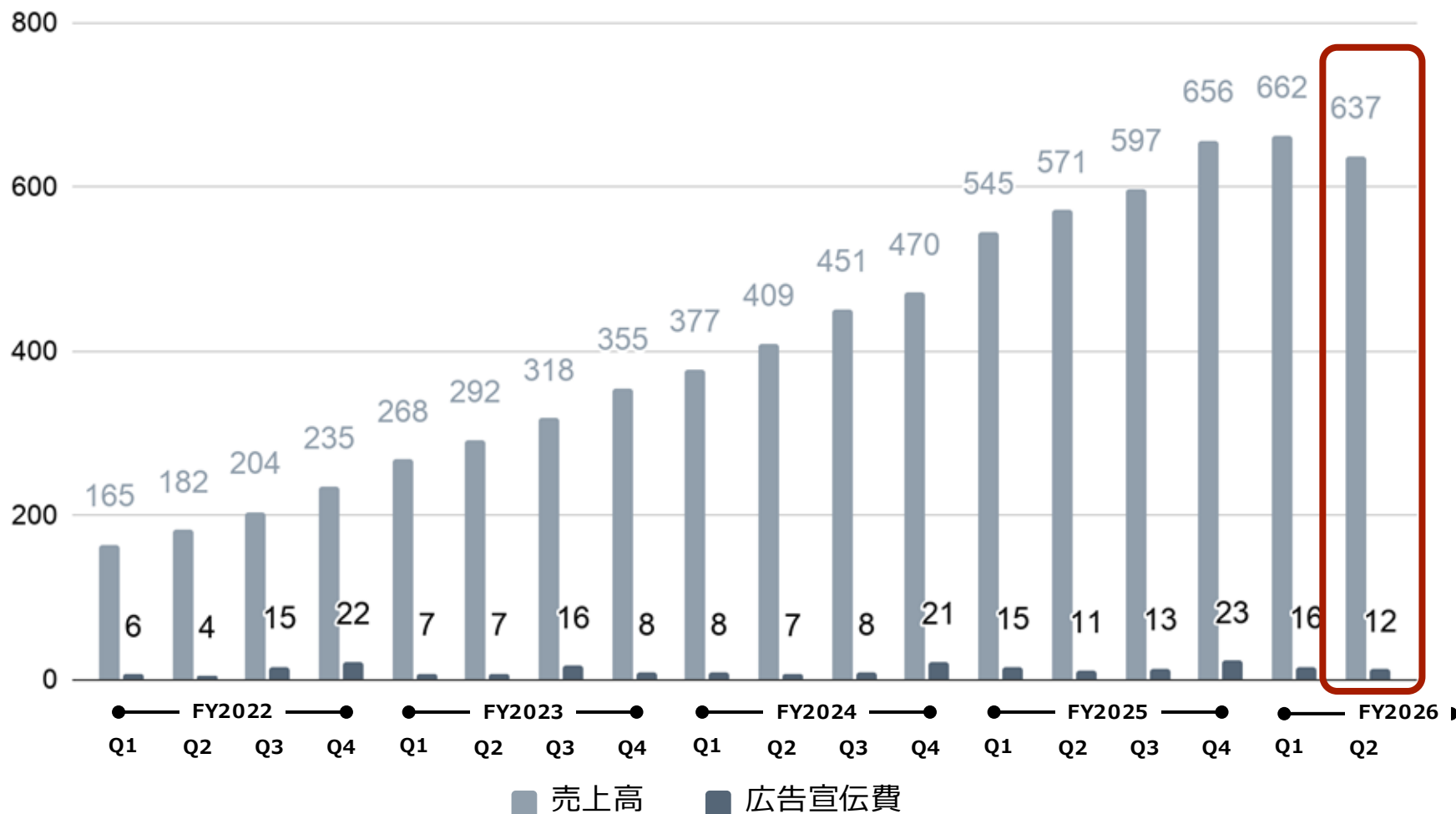


※販管費の「その他」に含まれる項目例：地代家賃、教育研修費、接待交際費など

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）



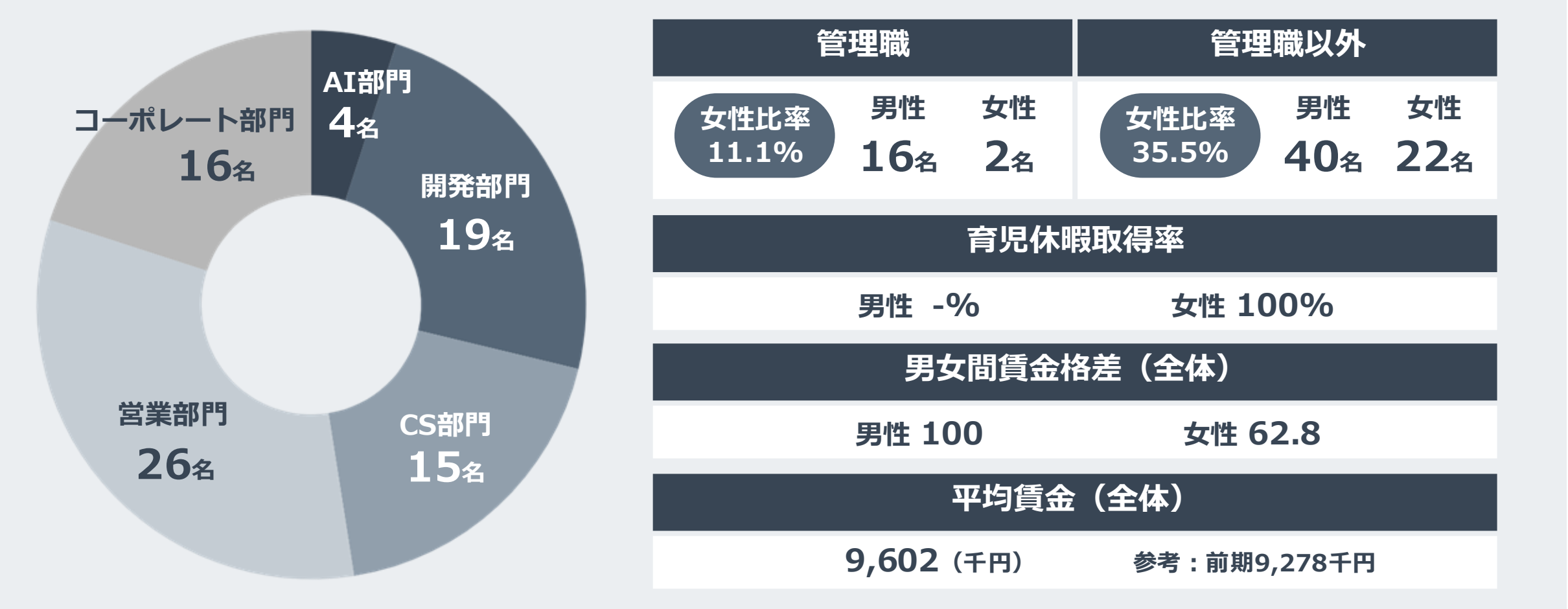
□ 広告宣伝費は最低水準を維持
当第2四半期連結会計期間の
売上高に対する広告宣伝費の
割合は

1.9%

組織の状況

引き続きDEIを推進する。外国籍従業員比率は23.8%

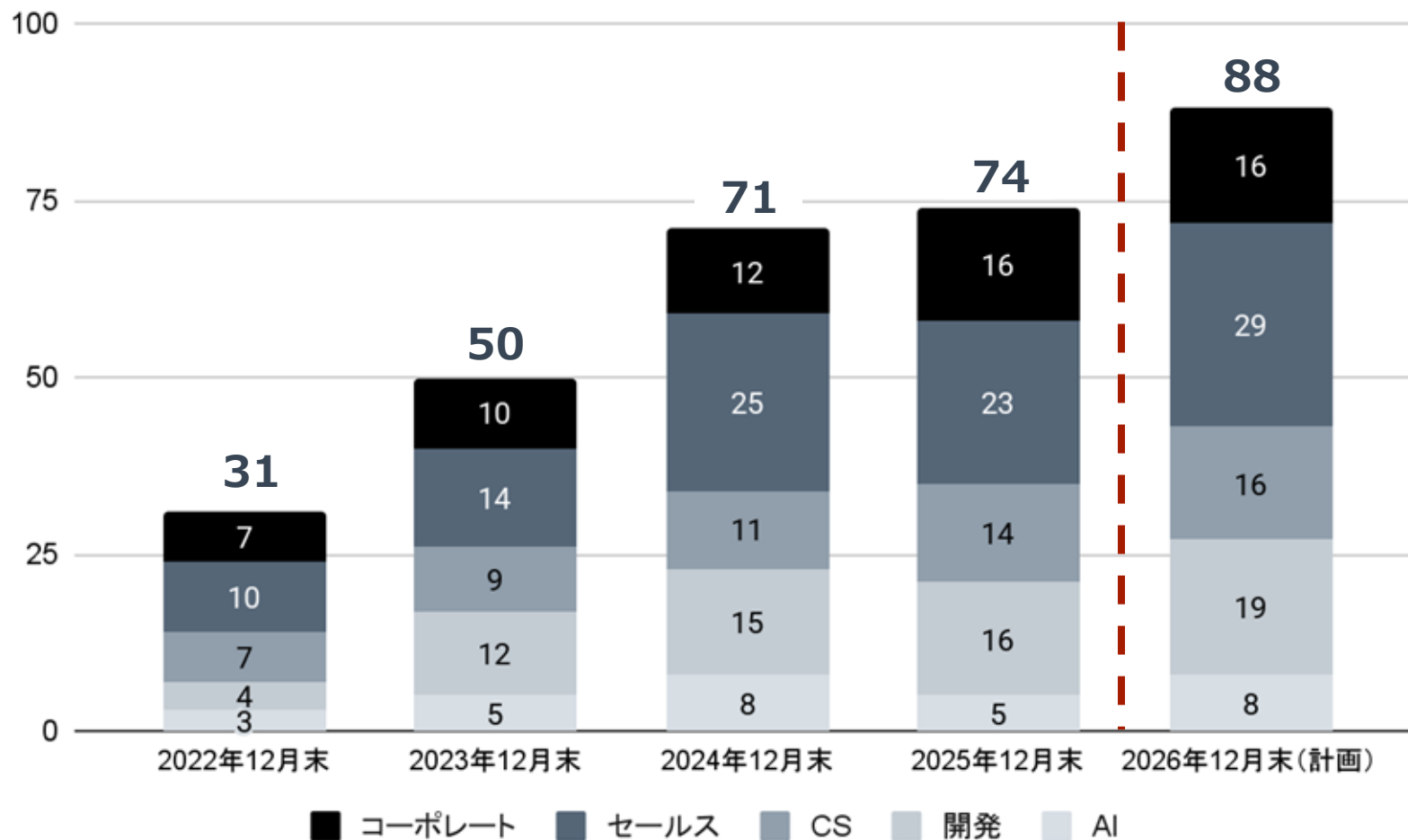
(2026年6月末時点)



※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。
※「育児休暇取得率」は、2026/4/1～2026/6/30を対象期間とし、「男女間賃金格差（全体）」、「平均賃金（全体）」は、2025/7/1～2026/6/30を対象期間として算出しました。

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。
コンピューター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	80名（2026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）

- 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/>



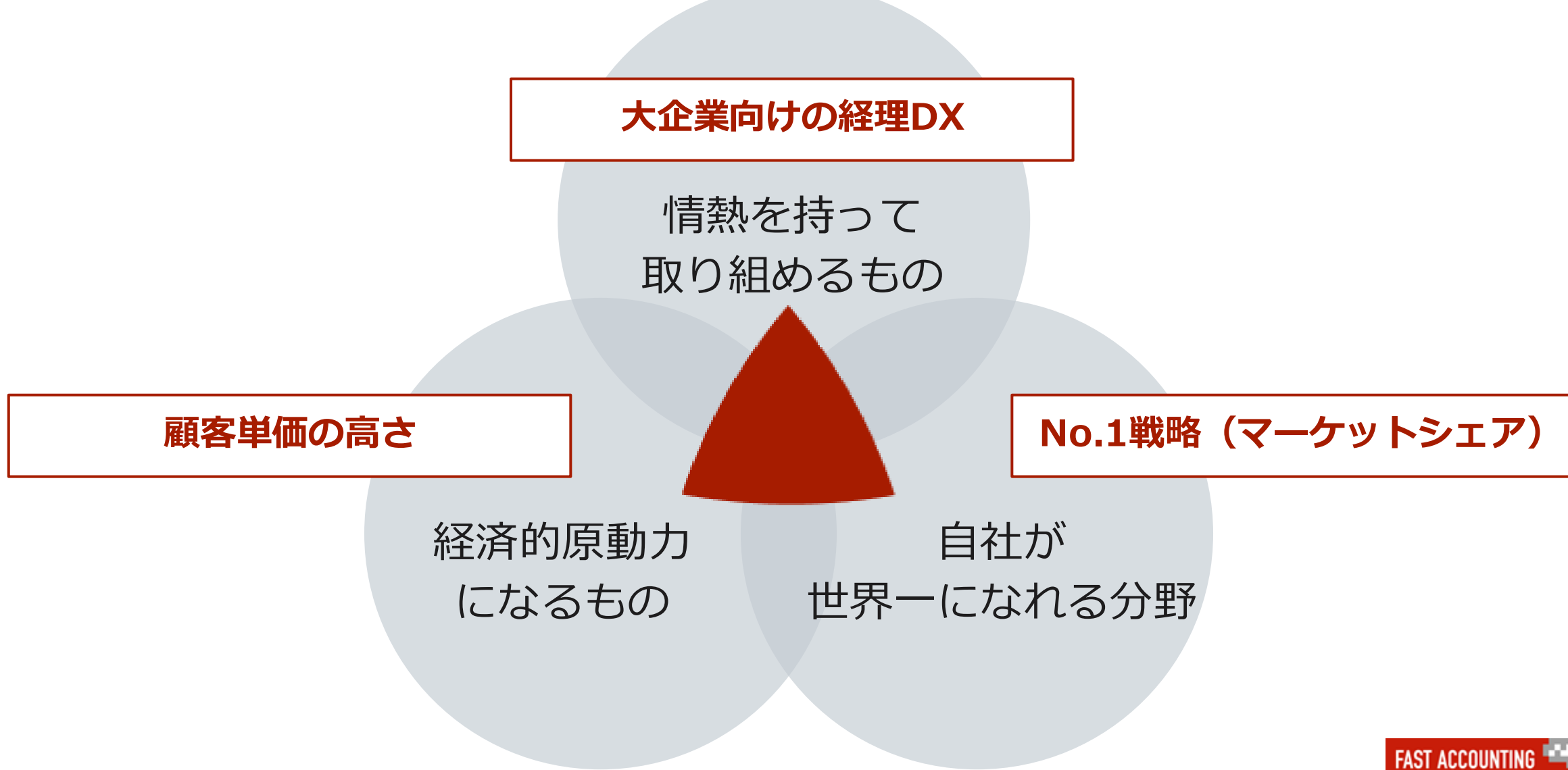
当社の社会価値

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

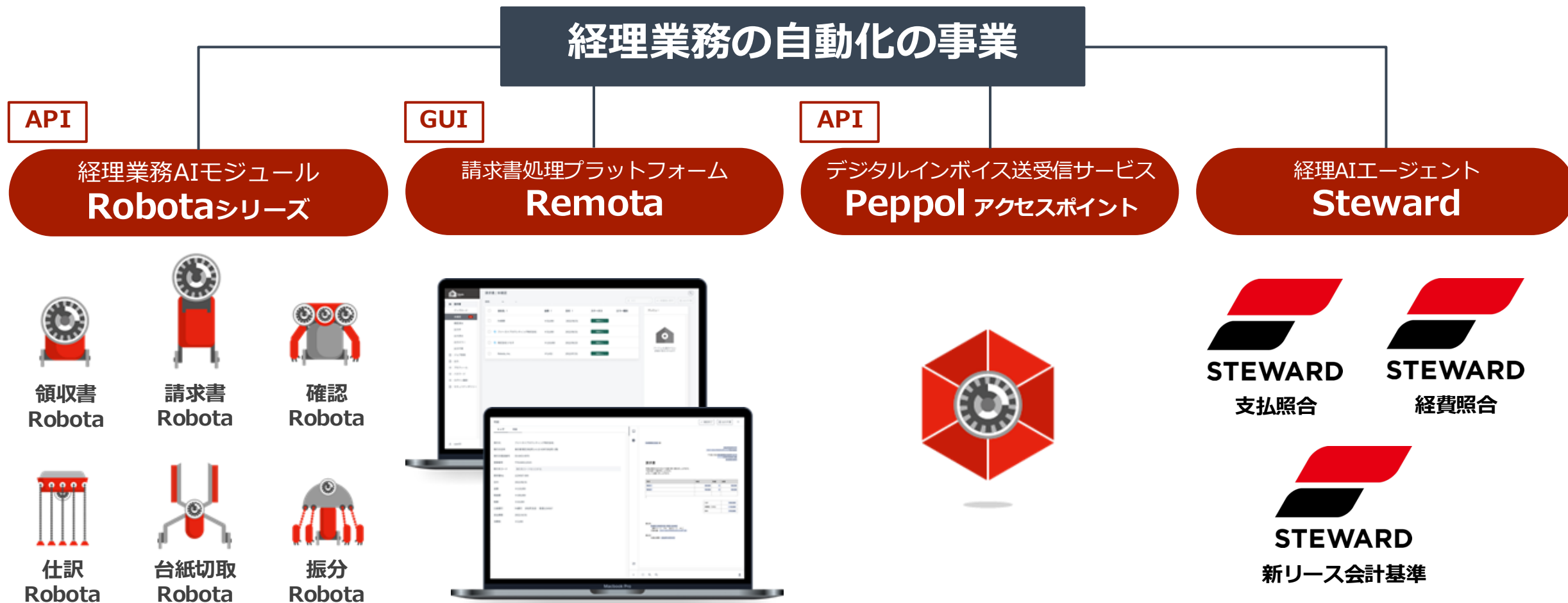


基本戦略

3つの円が交わる場所にリソースを集中する



経理業務のデジタル化とAI化

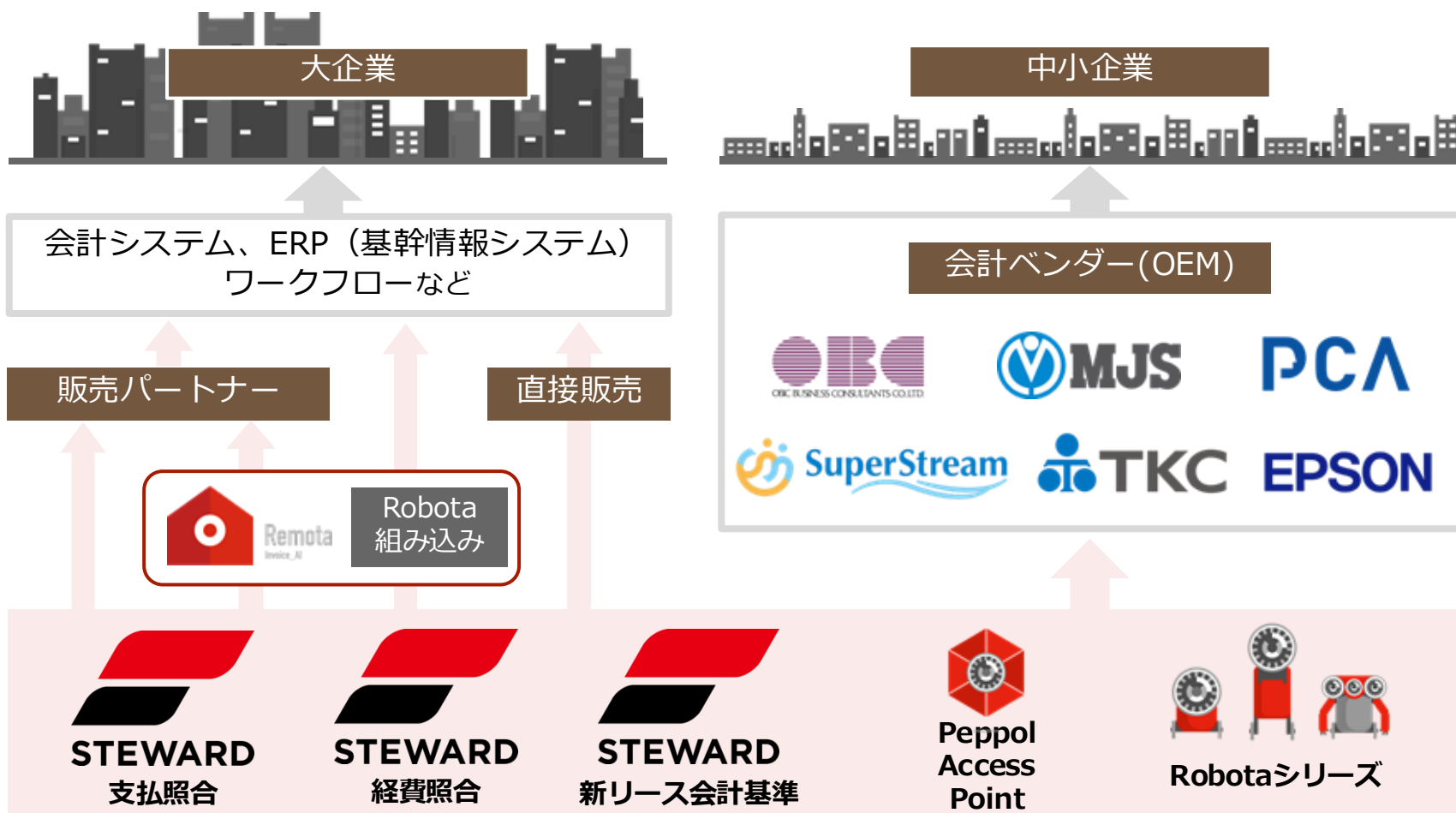


GUI : Graphical User Interfaceの略。ユーザーの使いやすさを重視し、アイコンやボタンなどを用いて直感的にわかりやすくコンピューターに指令を出せるようにしたユーザーインターフェース

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

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

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年以上の平均顧客単価実績を乗じて算定

□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

大企業の経理部門での導入実績例



ITmedia ビジネスオンライン記事掲載：味の素グループでSteward採用

「工数「76%」削減 味の素グループが「経理AIエージェント」導入で先陣を切れたワケ
2026年6月19日、ITmedia ビジネスオンライン



経営 セールス CX HR 総務 財務経理 小売 金融 自治体 人材不足 導入事例 デジタルイベント

平均IQレベル
各国（アジア）

シンガポール・919	ジョージア・81	バングラデシュ・81
香港・908	タイ・80	インド・81
台湾・906	トルコ・80	ネパール・81
韓国・904	イラク・80	アフガニスタン・81
日本・904	ロシア・80	パキスタン・81
中国・904	インドネシア・80	フィリピン・80
インド・901	マレーシア・80	ミャンマー・80
オーストラリア・900	インドネシア・80	タイ・80
モロッコ・900	アラブ首長国連邦・80	ベトナム・80
ペルシア・900	スロバキア・80	カンボジア・80
タイ・900	スペイン・80	ラオス・80
オーストラリア・900		

IQレベルテスト

ITmedia ビジネスオンライン > 変革の財務経理 > 工数「76%」削減 味の素グループが「経理AIエージェント」導入で...

 変革の財務経理

工数「76%」削減 味の素グループが「経理AIエージェント」導入で先陣を切れたワケ

2026年06月19日 07時00分 公開

【仲々々々、ITmedia】

印刷

見る

Share

0

【10%割引】イヤフォンを超えた？ AnkerのAIビジネスイヤフォンの実力は

紹介達成率92%の実績！ 発注ナビが約8000社から自社に合う開発会社を発掘

Web攻撃が進化するAI時代にシグネチャ依存型のWAFに限界が来る理由とは

経理人材の人手不足が深刻化している。日商簿記の受験者・合格者は、この15年で大きく減った。経理の実務を担う専門人材が採用できない、育たないという声は、上場企業でも税理士法人でも後を絶たない。

もっと読む

検索

注目記事ランキング

1

松のやの「ママ応援割引」が大炎上……内容そっくりの「吉野家」のキャンペーンは燃えなかった“ネーミング”の差

2

焼サブレ「焼の日」はなぜ人気？ 豊島屋が仕掛ける“愛され続ける”工夫

3

居酒屋の倒産件数が増えているのに、なぜワタミの「鳥メロ」は好調なのか 約6年ぶり新規出店の勝算

4

セブンはなぜ苦戦するのか コンビニ王者を支えた「勝ちパターン」が曲がり角

5

カインズのPBビールが1カ月で30万本 3年かけて作った「138円ラガー」の勝算

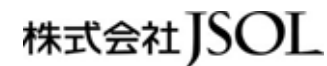
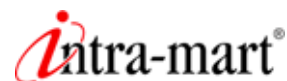
6

紹介達成率92%の実績！ 発注ナビが約8000社から自社に合う開発会社を発掘

記事リンク: <https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2606/19/news033.html>

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



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

