

2025年12月期 第4四半期および通期 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
2026年 2月13日

エグゼクティブサマリー

(単位：千円)

2025年12月期 通期業績等

売上高、営業利益とも通期予算達成

売上高 **23.6** 億円 達成率 **100.3%**

営業利益率 **12.3%** 達成率 **123.1%**

売上高

2,369,766
前年同期比 +38.8%

売上総利益

1,716,828
粗利率 72.4%

営業利益

292,175
利益率 12.3%

顧客単価 (ARPA)

月額 **1,080**

月次解約率

0.75%

EBITDA

452,013

年間定期収益
(ARR)

2,138,530

ROE

12.2%

ROIC

12.2%

ビジネス
ハイライト

資本業務提携
プロシップが当社株を
約5%買付予定

新リース会計向け
弁護士ドットコム提携

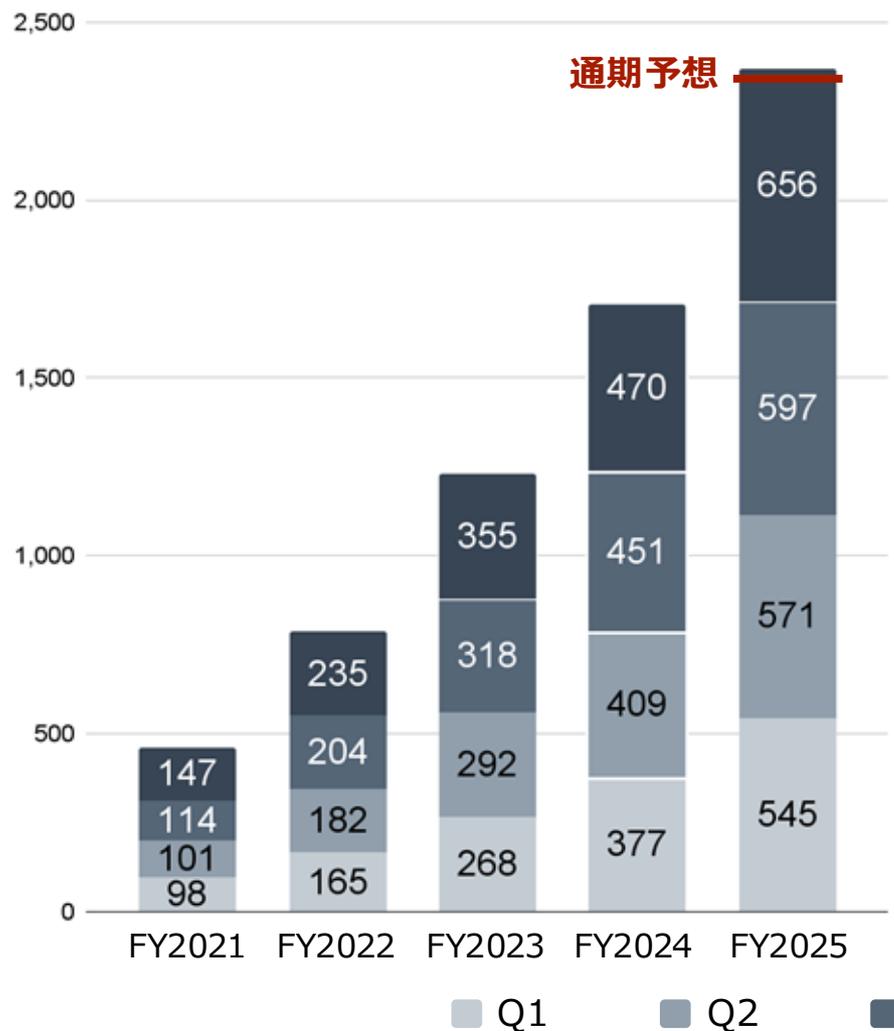
Deep Dean
簿記1級99.8%

※2025年12月期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。

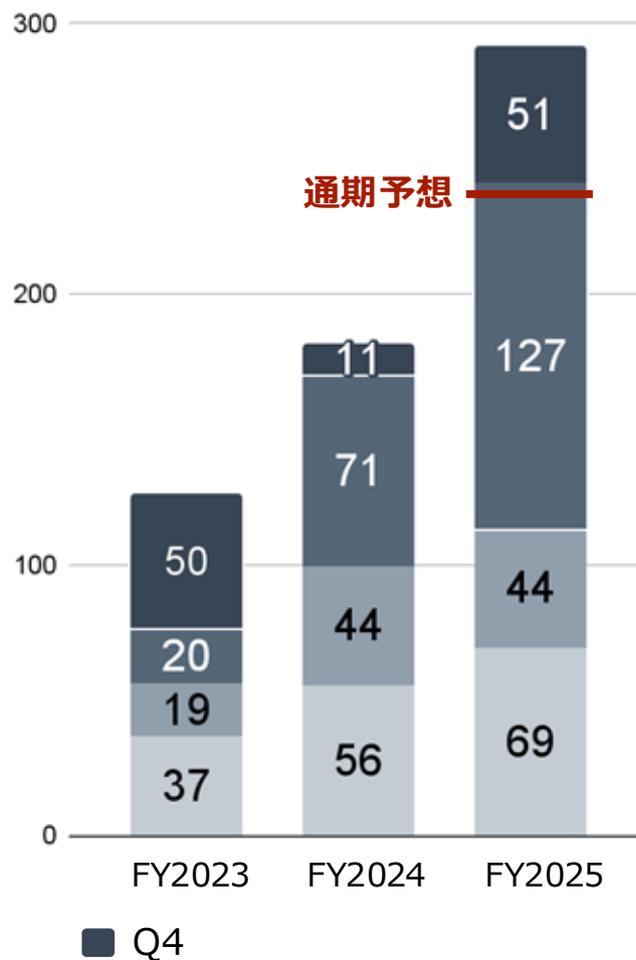
※ROE及びROICは、直近12ヶ月 (LTM) 実績に基づき算出しています。なお、連結初年度のため、期末自己資本に基づいて算出しております。

四半期別の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)



通期予想に対して

□売上高：

100%

□営業利益：

123%

※2025年12月期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。

連結損益計算書

前年同期比で、売上高 38%増、営業利益 60%増 を達成

(単位：千円)	2024年12月期 通期（参考）		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	業績予想比
売上高	1,707,072	100.0%	2,369,766	100.0%	138.8%	2,362,094	100.3%
売上総利益	1,200,396	70.3%	1,716,828	72.4%	143.0%	1,712,062	100.3%
販管費	1,018,642	59.7%	1,424,652	60.1%	139.9%	1,474,700	96.6%
営業利益	181,753	10.7%	292,175	12.3%	160.8%	237,361	123.1%
経常利益	183,575	10.8%	291,587	12.3%	158.8%	237,362	122.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	465,191	27.3%	202,143	8.5%	43.5%	162,389	124.5%

※2025年12月期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。

※2024年12月期の「親会社株主に帰属する当期純利益」は税効果会計の影響による一時的な増加です。

連結貸借対照表

プロシップ社への投資を含む、BS活用型の財務戦略を開始

(単位：千円)	2024年12月期	2025年12月	
	実績	実績	増減率
流動資産	1,719,726	2,129,822	23.8%
うち現金及び預金	1,603,250	1,769,361	10.4%
固定資産	714,365	769,599	7.7%
総資産	2,434,092	2,899,421	19.1%
流動負債	1,003,022	1,145,442	14.2%
固定負債	39,156	39,349	0.5%
自己資本	1,389,527	1,662,041	19.6%
自己資本比率	57.1%	57.3%	0.2pt
新株予約権	2,385	52,587	—

ROE (参考値)	
2024年12月期	2025年12月期
41.0%	12.2%

ROIC (参考値)	
2024年12月期	2025年12月期
11.0%	12.2%

ROA (参考値)	
2024年12月期	2025年12月期
23.0%	7.0%

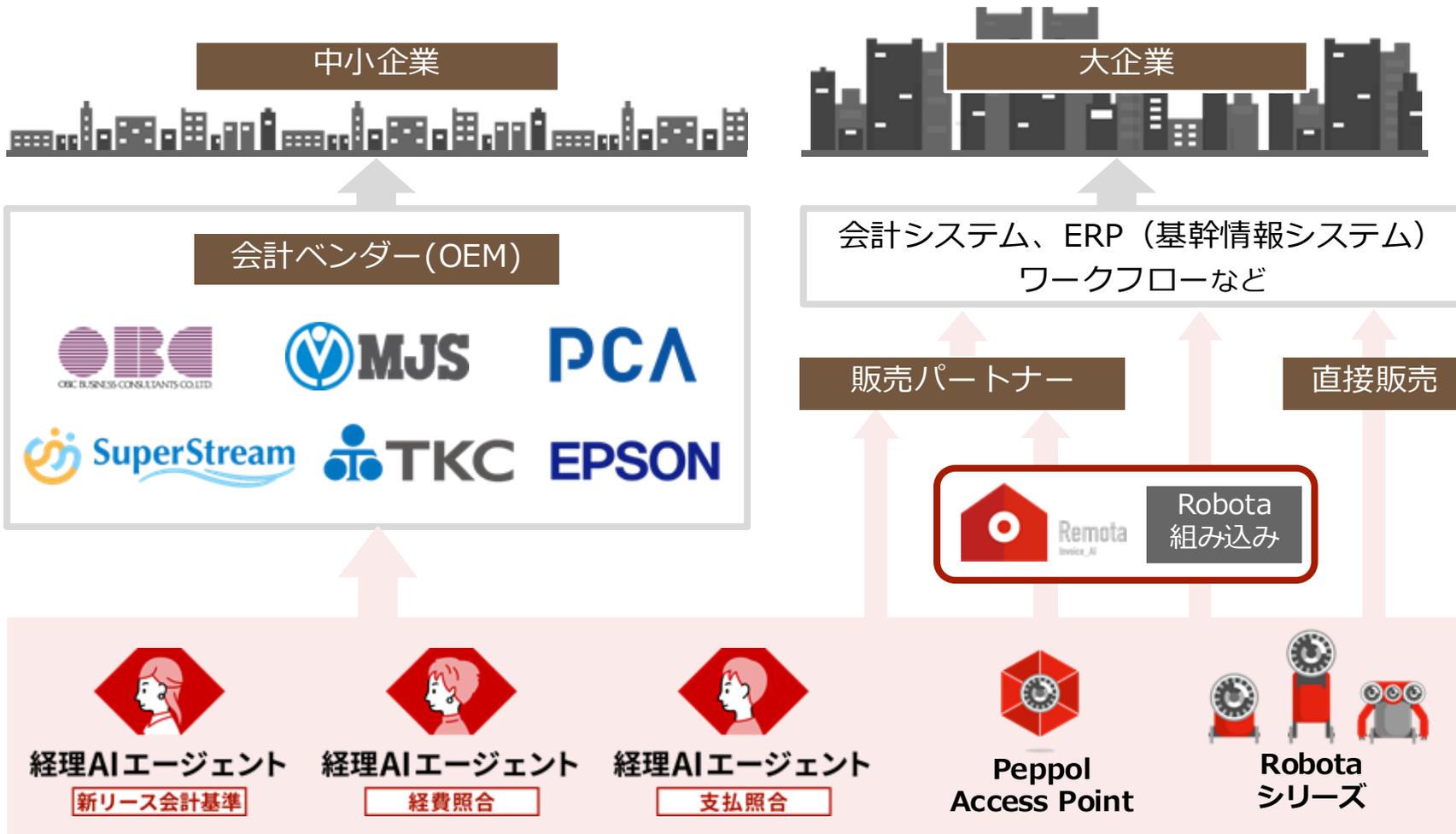
※2025年12月期より連結財務諸表を作成しているため、増減率は参考値となります。

※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、連結初年度のため、期末自己資本に基づいて算出しております。

※2024年12月期の「ROE/ROA」は税効果会計の影響による一時的な増加です。

当社のビジネスモデル

ビジネスモデル: AIを活用した経理業務の効率化



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

- 1 経理業務ごとに経理AIエージェントで解く「**経理シンギュラリティ構想**」を実行中
- 2 従来のOCRでは不可能な**経理の判断業務の自動化**を実現
- 3 従来のBPO/派遣業務を**処理時間、精度、費用で超えるサービス提供**

当社の価値提供モデル

ファーストアカウンティングは、経理書類の電子化からAIを用いて経理の判断や作業を自動化し、人手不足という課題を解決します。

経理処理
プロセス

データを確定する（確認・照合）
（各社固有のルールに基づくもの）

会計システムや経費精算システムでの
会計処理

これまで

当社の従来の領域

経理書類の
電子化



+



人

多くのSaaS

人の作業環境/
ワークフローを
SaaSが提供する



+



人

これから

AIエージェント
の作業を
人が確認する
各社固有ルールへの
対応が必要



+



人

AIエージェント
の作業を
人が確認する



+



人

ファーストアカウンティングの注力領域



大企業での導入実績（一部）

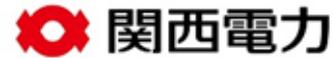


AsahiKASEI

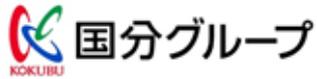


OMRON

KaO



kuraray



SUNTORY



SCREEN



dinos

TBS

TOPPAN



HORIBA



固定資産管理システムの国内最大手である株式会社プロシップと資本業務提携を締結

新リース会計基準対応のAIソリューションを提供により、26年度中にプロフェッショナルサービス（初期）：76社、およびMRR（月額）：38社の獲得を目指す。

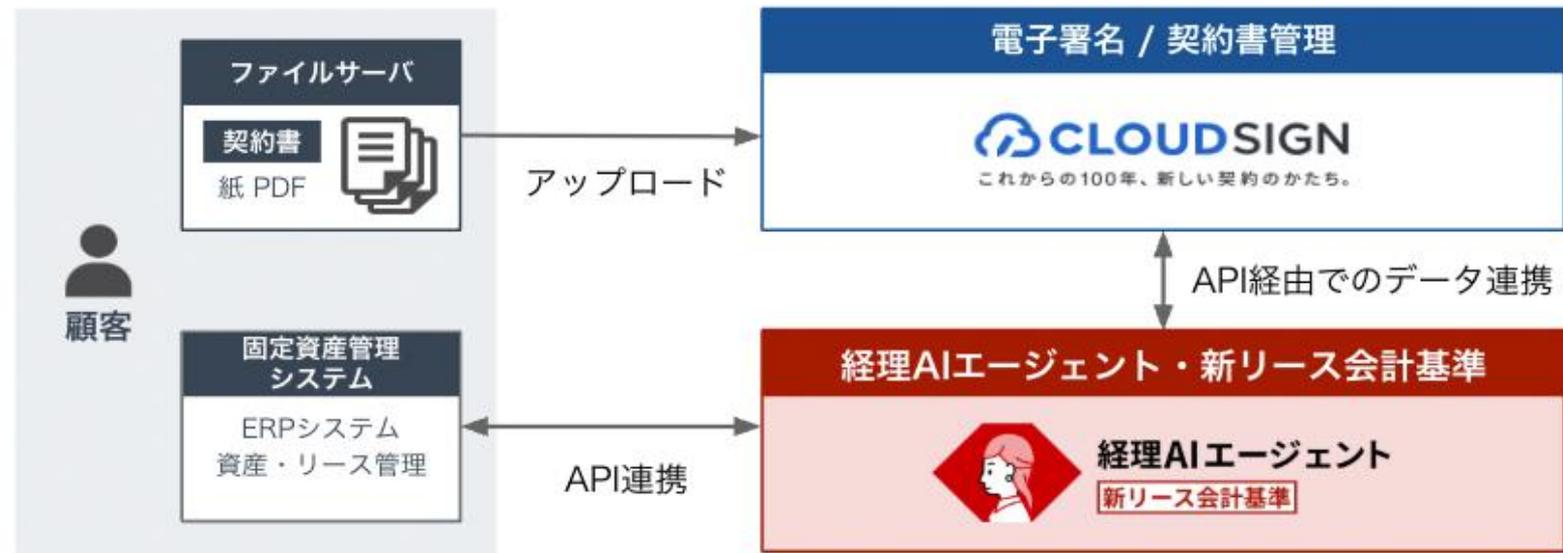
資本業務提携

- ❑ 相互に約5億円を出資
- ❑ 当社はプロシップ社の第三者割当(319,500株、発行済株式数の約1%)を引受け
- ❑ **プロシップ社は当社発行済株式数の約5%を市場取引で買付予定**（2/12現在の当社株価で試算）



弁護士ドットコムとのパートナー契約締結

「経理AIエージェント・新リース会計基準」において、ドキュサイン社に続き、電子契約最大手・弁護士ドットコム社の**クラウドサインとのシステム連携**を発表。集約化された契約書管理のもと効率的な新リース会計基準でのAI処理を実現。



新リース会計基準のエコシステムについて

契約書管理から固定資産管理に至る処理が経理AIエージェントにより一気通貫に

AIによるシームレスなシステム間の連携



新リース会計基準のアンケート調査・サマリー

新リース会計基準適用対象企業の多くが対応途上にある状況

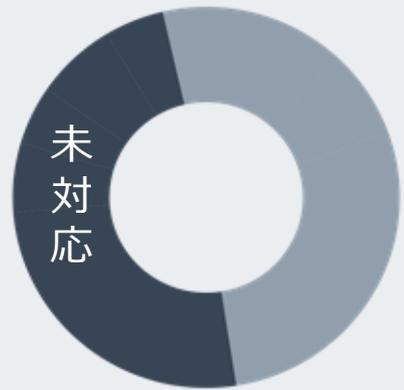
新リース会計基準
対応状況

対応の進捗状況

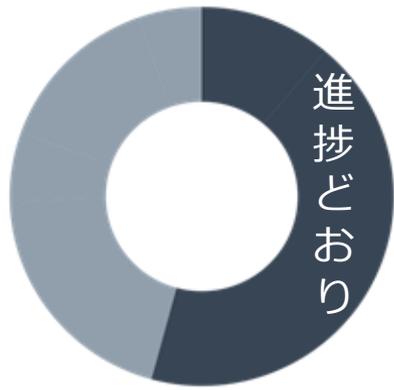
影響度の試算状況

契約書の管理状況

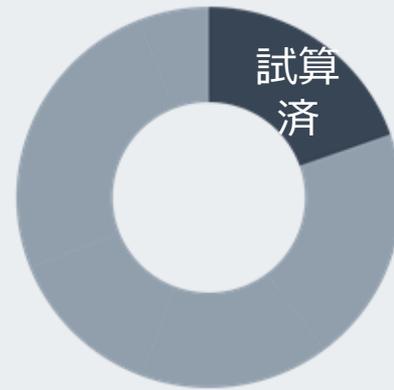
リース判定対象
電子化状況



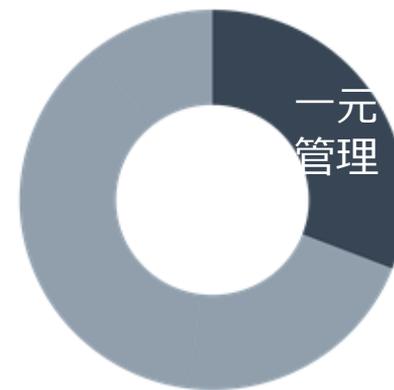
約半数の企業が
まだ未対応



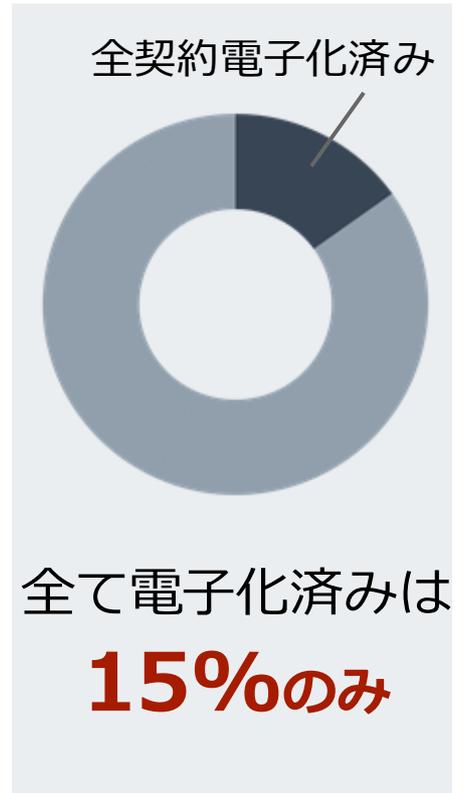
進捗どおりは
54%



試算済みは
19%のみ



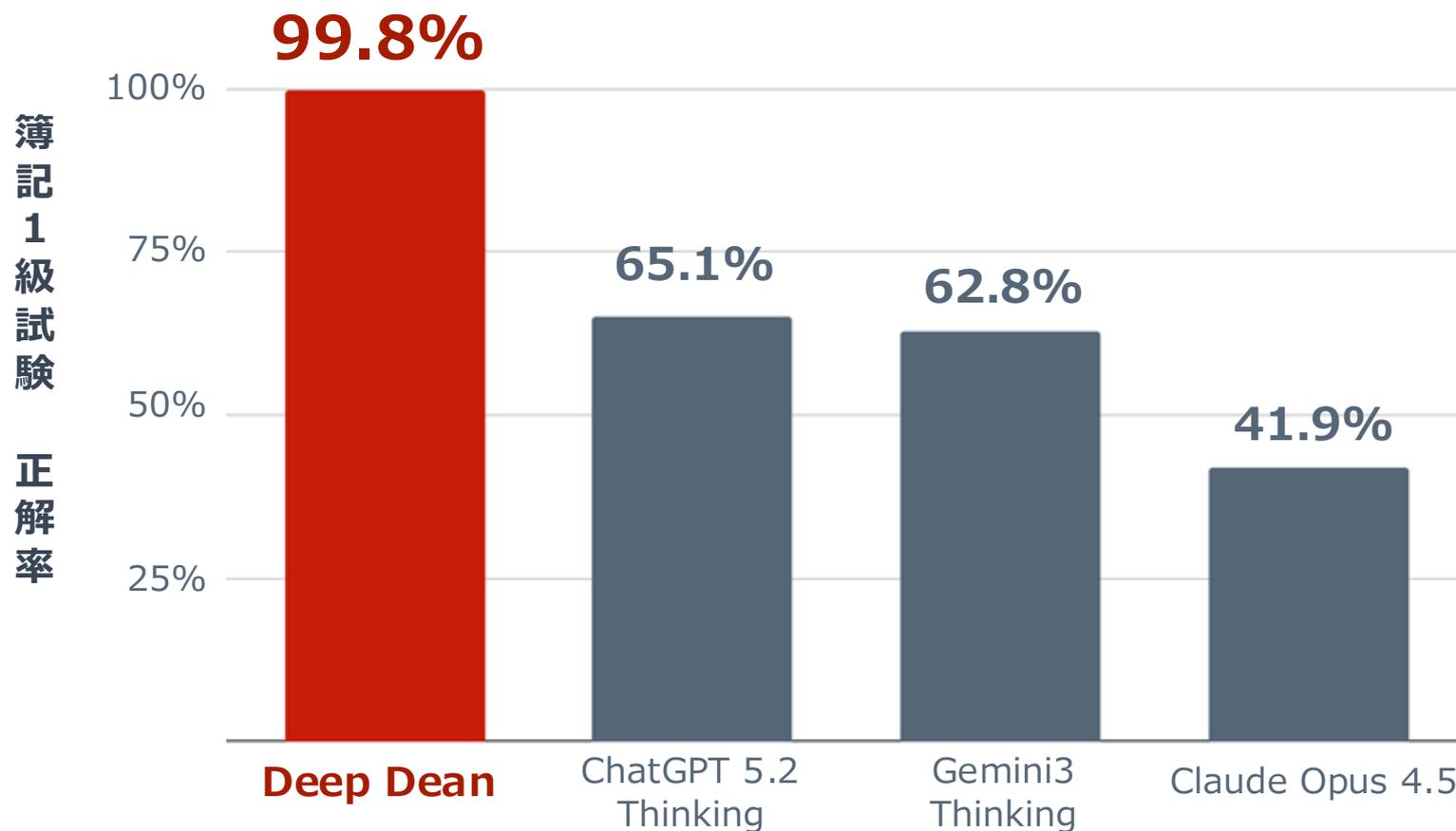
システム一元管理は
30%にとどまる



全て電子化済みは
15%のみ

Deep Dean: 簿記1級試験の正解率が99.8%に

経理特化生成AI（Deep Dean）を継続開発。**簿記1級試験正解率 99.8%を達成。**
 経理AIエージェント製品群への応用を進める。



※ChatGPT、 Gemini、 Claude Opus の結果は、Deep Deanとは異なる検証方法で実施した参考値としての掲載です。

2026年12月期 目標と事業活動

2026年12月期の成長目標

通期予想：売上高成長率 31.2%、営業利益率 10.0%

(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	7.1%	102.7%

2026年12月期の
業績予想の目標として
左記のように計画して
経営して参ります。

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

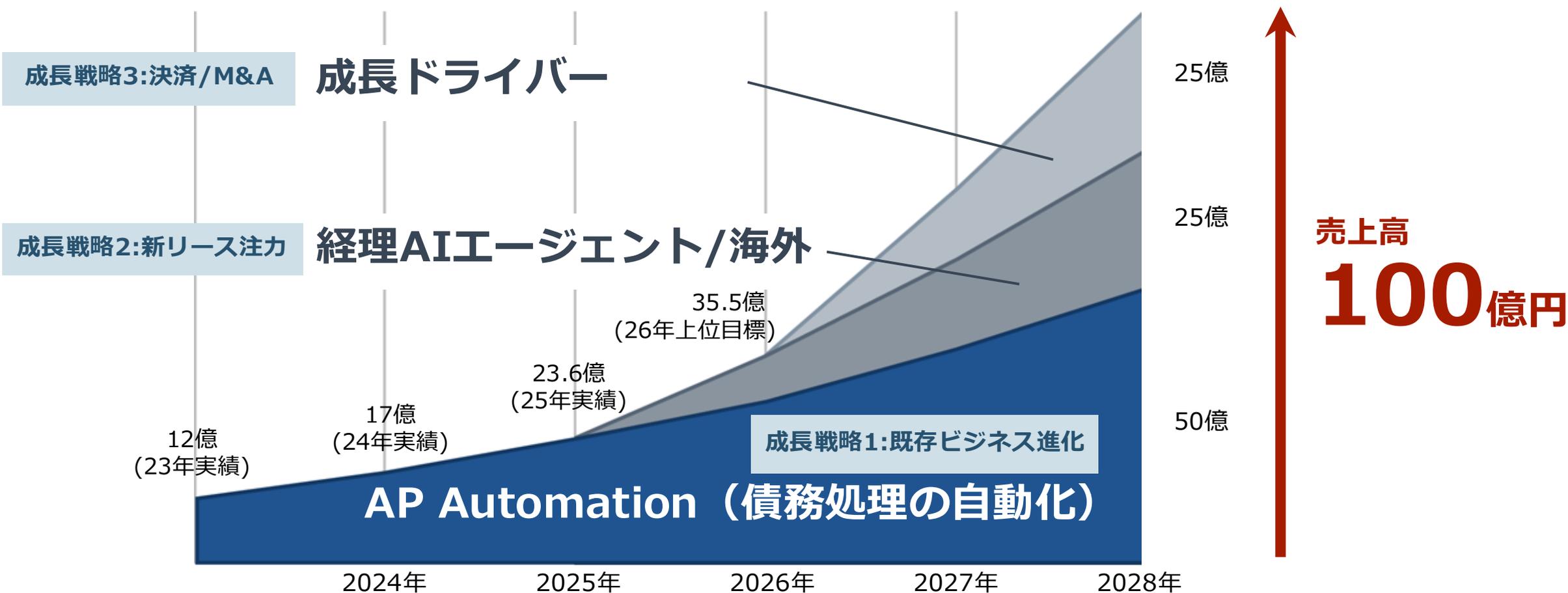
- 1 プロフェッショナルサービス（初期）：76社
- 2 MRR（月額）：38社



ストレッチゴール

2028年までに売上高100億円を目指す

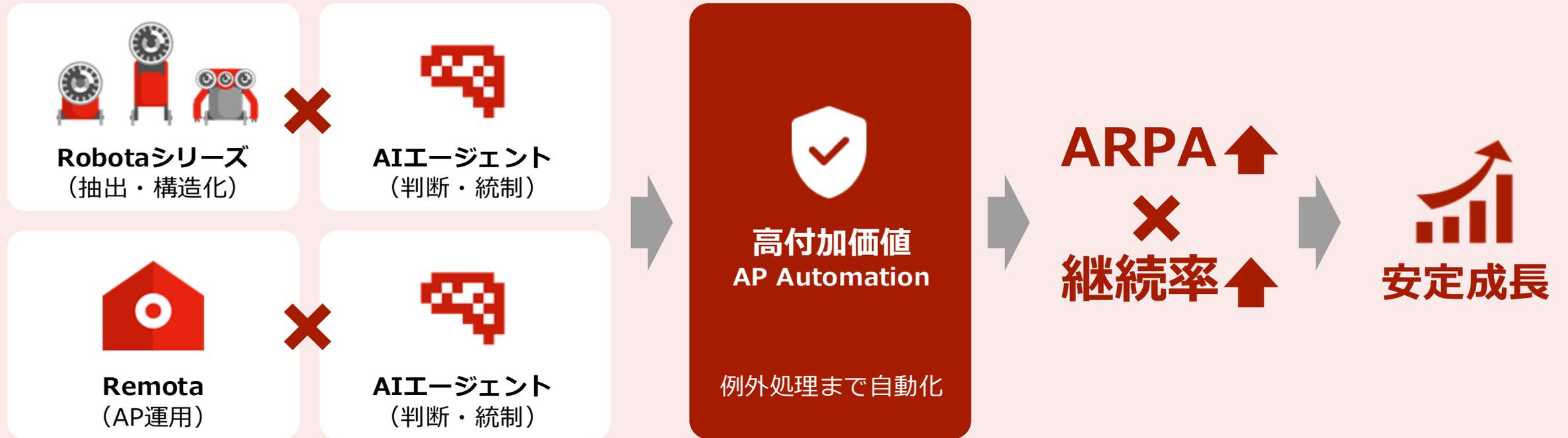
2028年を目処に **100億円の売上、営業利益率10%の達成** を目指す



成長戦略 1 : 既存ビジネスの進化

既存製品であるRobotaのAIエージェント化およびRemotaへのAIエージェント組み込みにより、より高付加価値な経理処理の自動化を提供

Robota x Remota を組み合わせ、AP Automationを高付加価値化



成長戦略2-1: 経理AIエージェント基盤の開発

再現性と説明責任が重要な経理領域に最適化。導入期間・導入工数を削減、製品化を加速。2026年下期に投入予定、2027年度以降の成長を後押し



個別カスタマイズから組み立て式へ。導入と製品化を加速

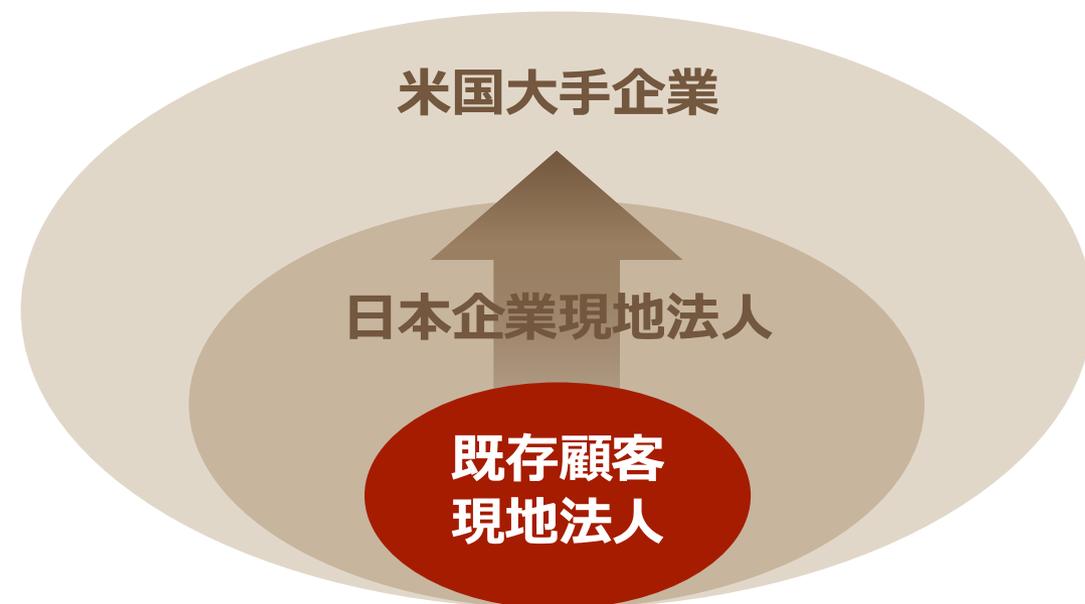
成長戦略2-2: 米国市場の進捗状況

2025年初頭から開始した米国市場展開の進捗状況

契約獲得済：**3社**（市場進出後、9ヶ月以内で獲得）

日本での既存顧客の米国現地法人からアプローチを開始。

米国での導入パターンを確立しつつ、
徐々にターゲット層を拡大していく予定



成長戦略3: 成長ドライバー

2027年度以降の売上寄与拡大に向け、隣接領域（決済）への拡張とM&Aを検討

事業領域の拡張



売上寄与を拡大

M&A 周辺領域の資本提携・事業獲得で拡張を加速

株主還元に関する考え方

株主還元施策の1つである配当性向の目標値を引き上げ予定

- 2025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ておりましたが、利益が上振れたことにより**当初予想から増配**いたします。
- 2026年度は予想利益に対して配当性向の目標値を**21%に引き上げる**ことを予定しています。

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



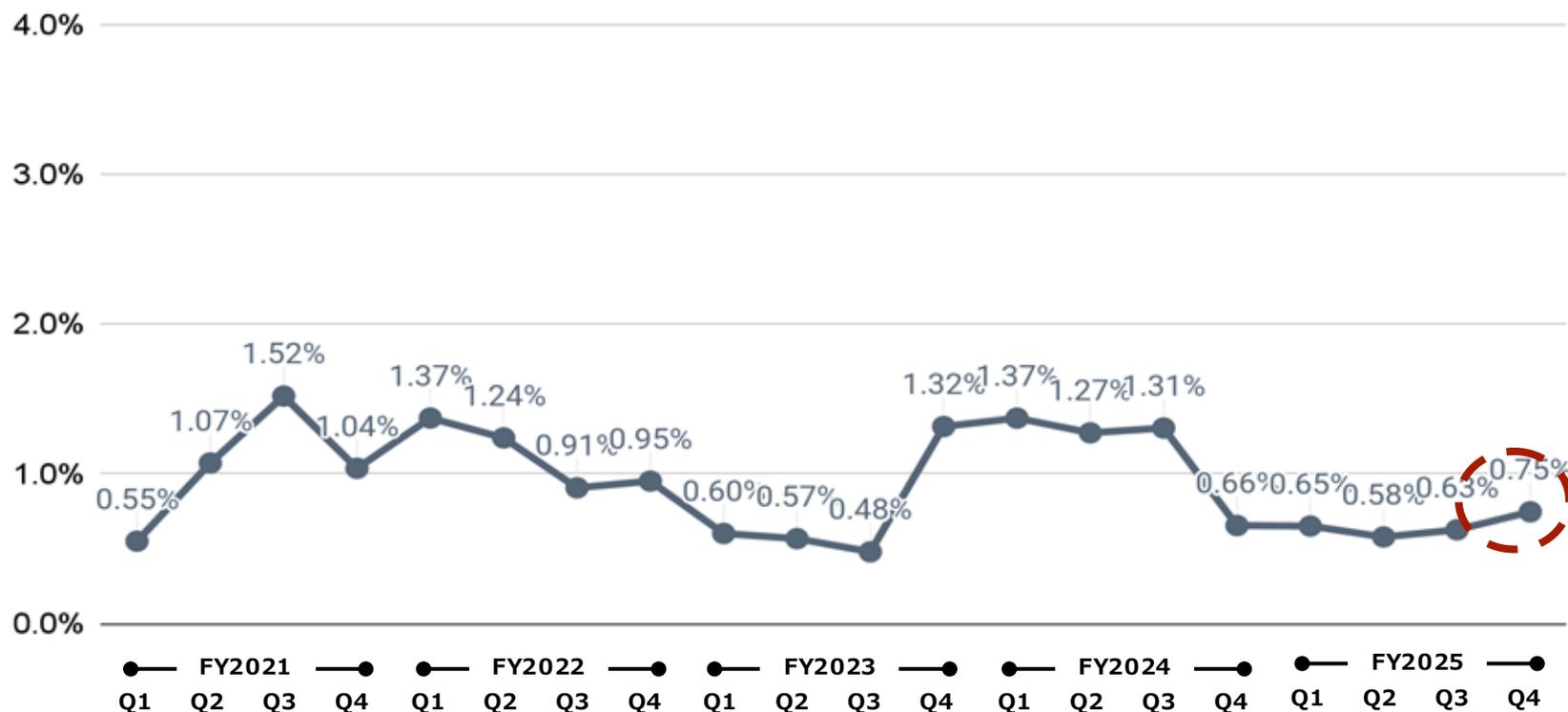
APPENDIX



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



- 当連結会計年度は大きなものは発生せず、低位の

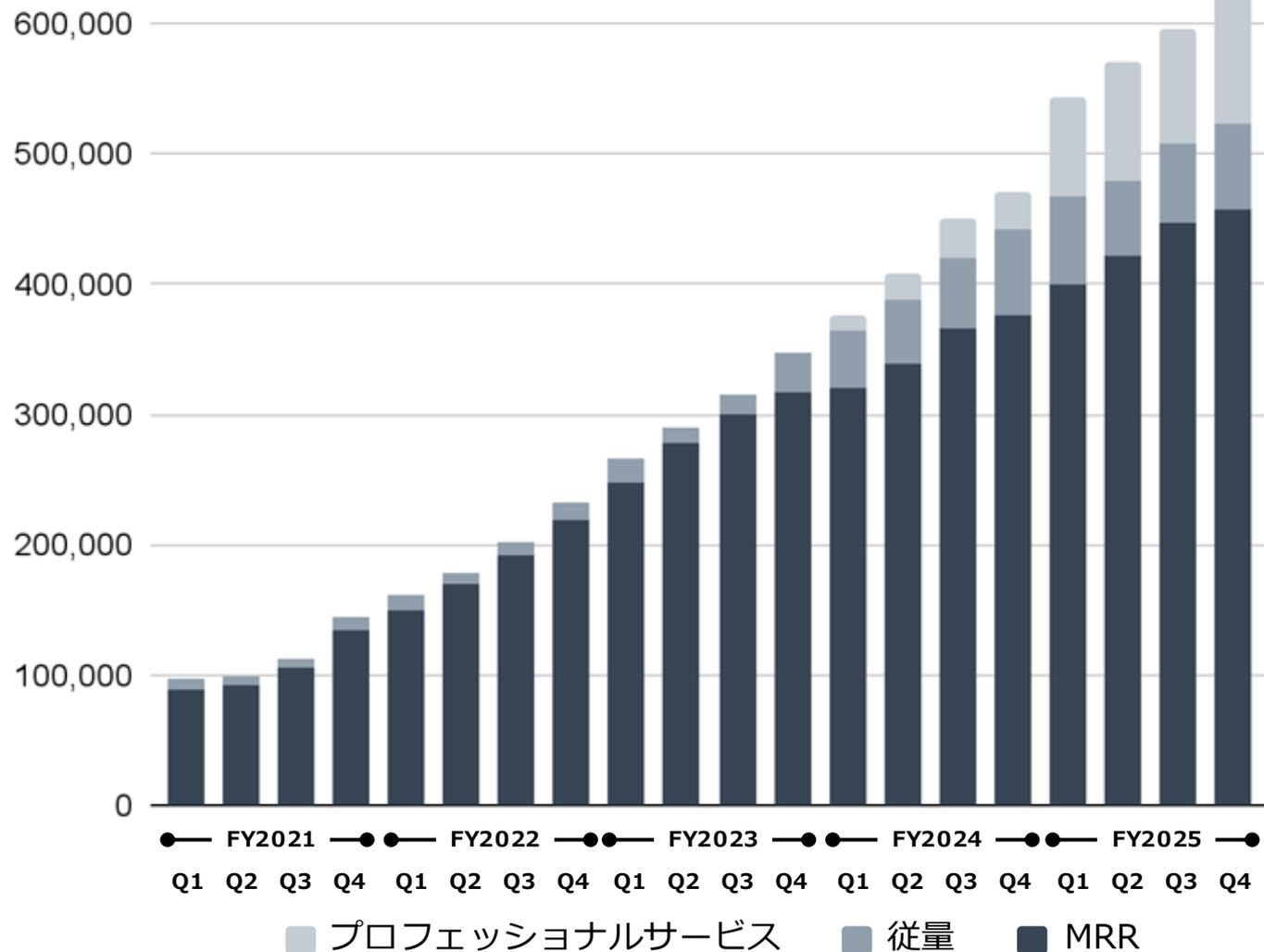
0.75%

- 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

安定した収益基盤があるビジネスモデル

収益タイプ別売上高の推移

(単位：千円)



約20%

約10%

約70%

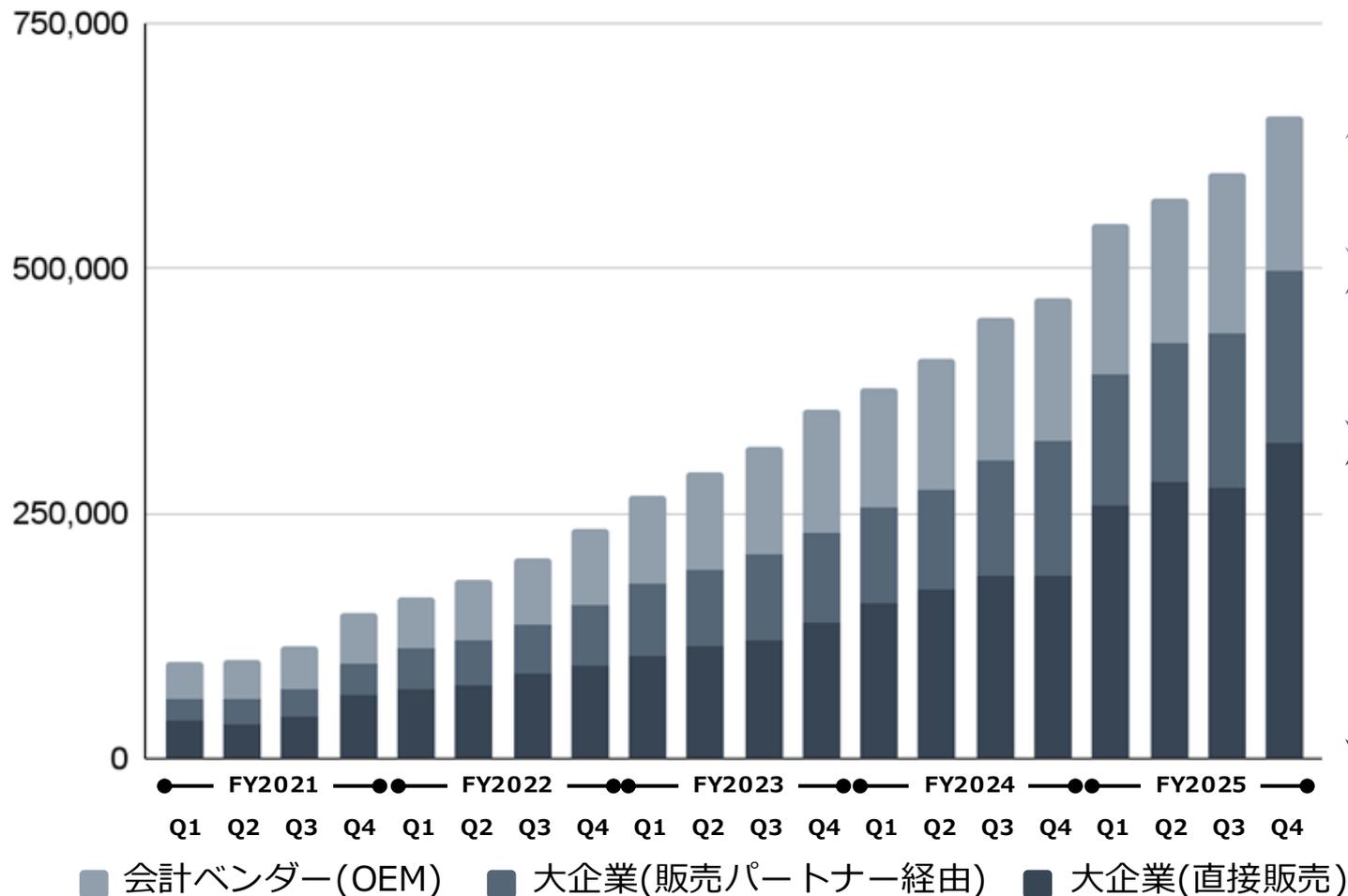
売上の**80%**が
安定した収益基盤

- **MRR**: 毎月安定して得られる定期収益を示しています
当連結会計年度 約70%
- **従量**: 処理件数に応じた利用料
当連結会計年度 約10%
- **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20%

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)



24%

27%

49%

□ 中小企業向け

□ 会計ベンダー向け売上 (OEM)
24%

□ 大企業向け

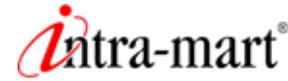
□ パートナー経由販売
27%

□ 直接販売
49%

□ 大企業向け (直接販売) の初期費用売上が好調

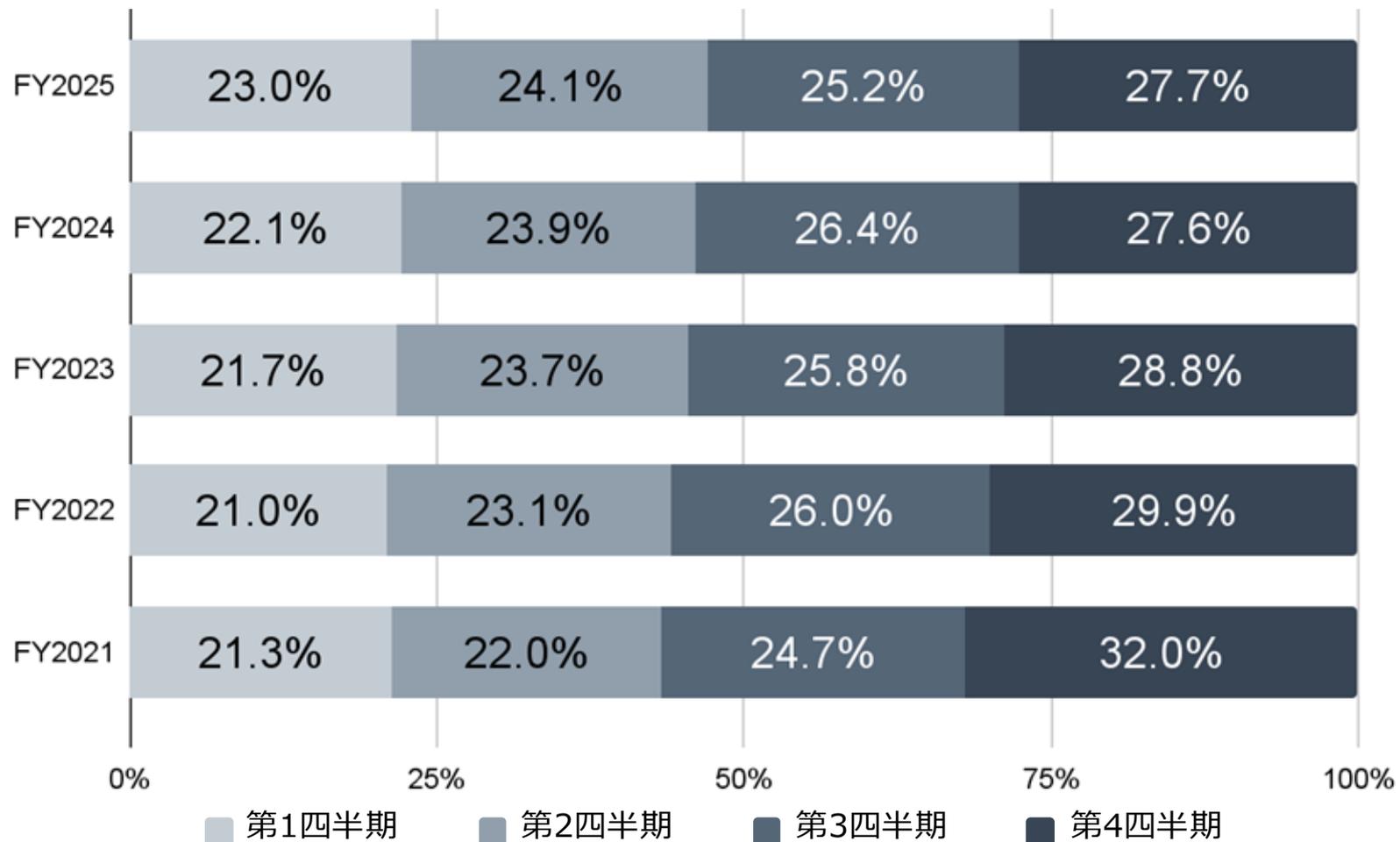
パートナー企業

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

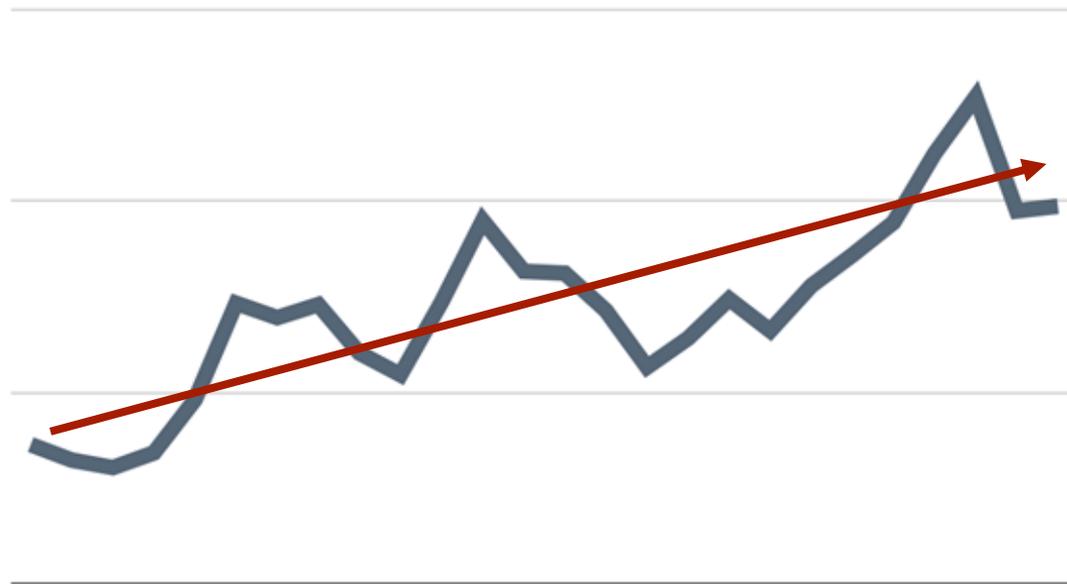
開発生産性の向上と採用の抑制

Coding Agentを使うことで生産性が大幅に向上。採用の抑制が可能に。



3ヶ月間、1行もコードを書かないエンジニアも出はじめています。

2025年年初～年末・開発生産性の推移



➡ 営業部門や米国事業でも、同様にAIを活用した業務改革が進行中。

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	118名（2025年12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 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

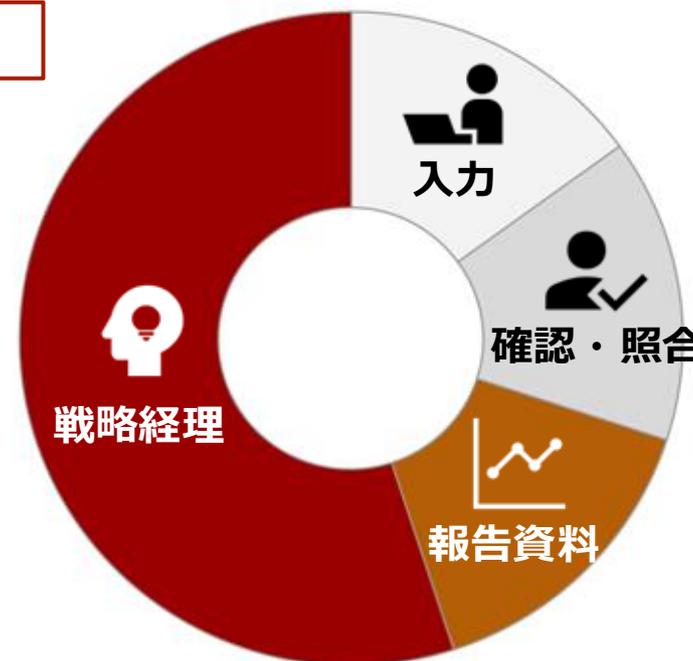
上場会社は機関投資家や取引所から企業価値向上を強く求められており、当社サービスで経理業務を効率化することで、**人手不足を解消して経理の方が時間を創出し企業価値を向上させるための戦略経理**を実現

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

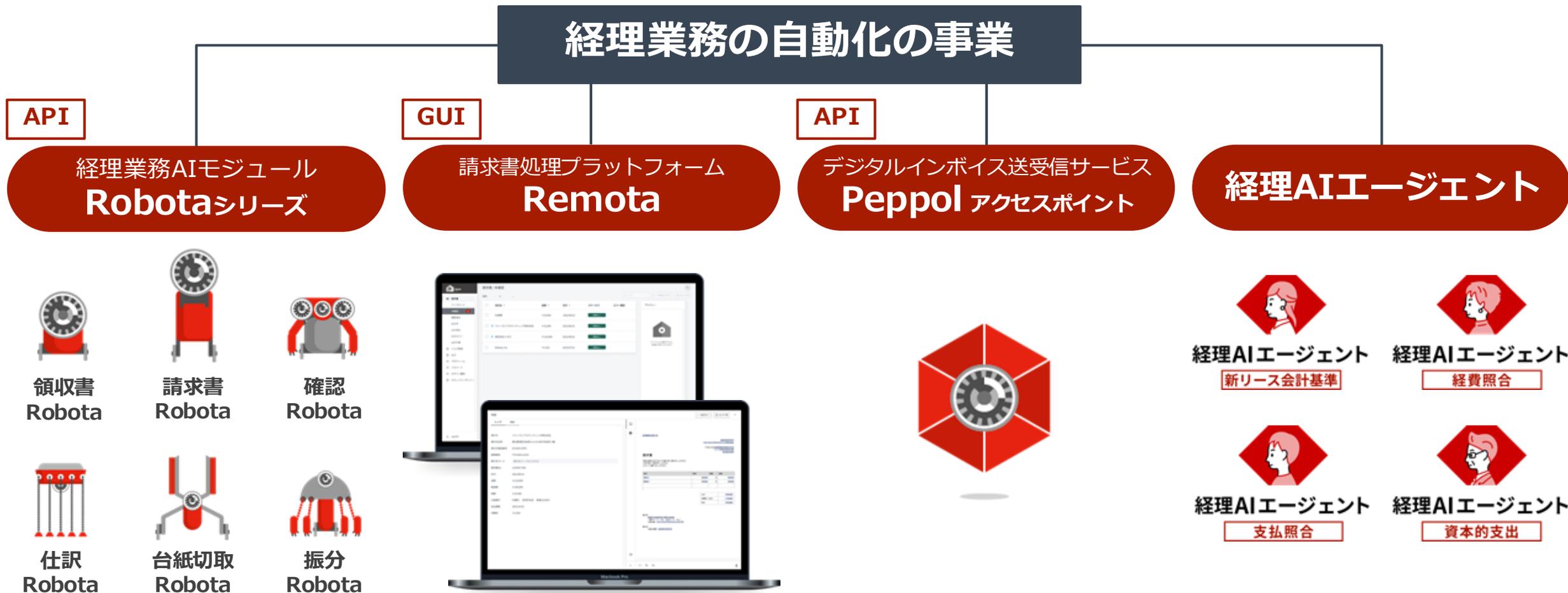
顧客単価の高さ

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

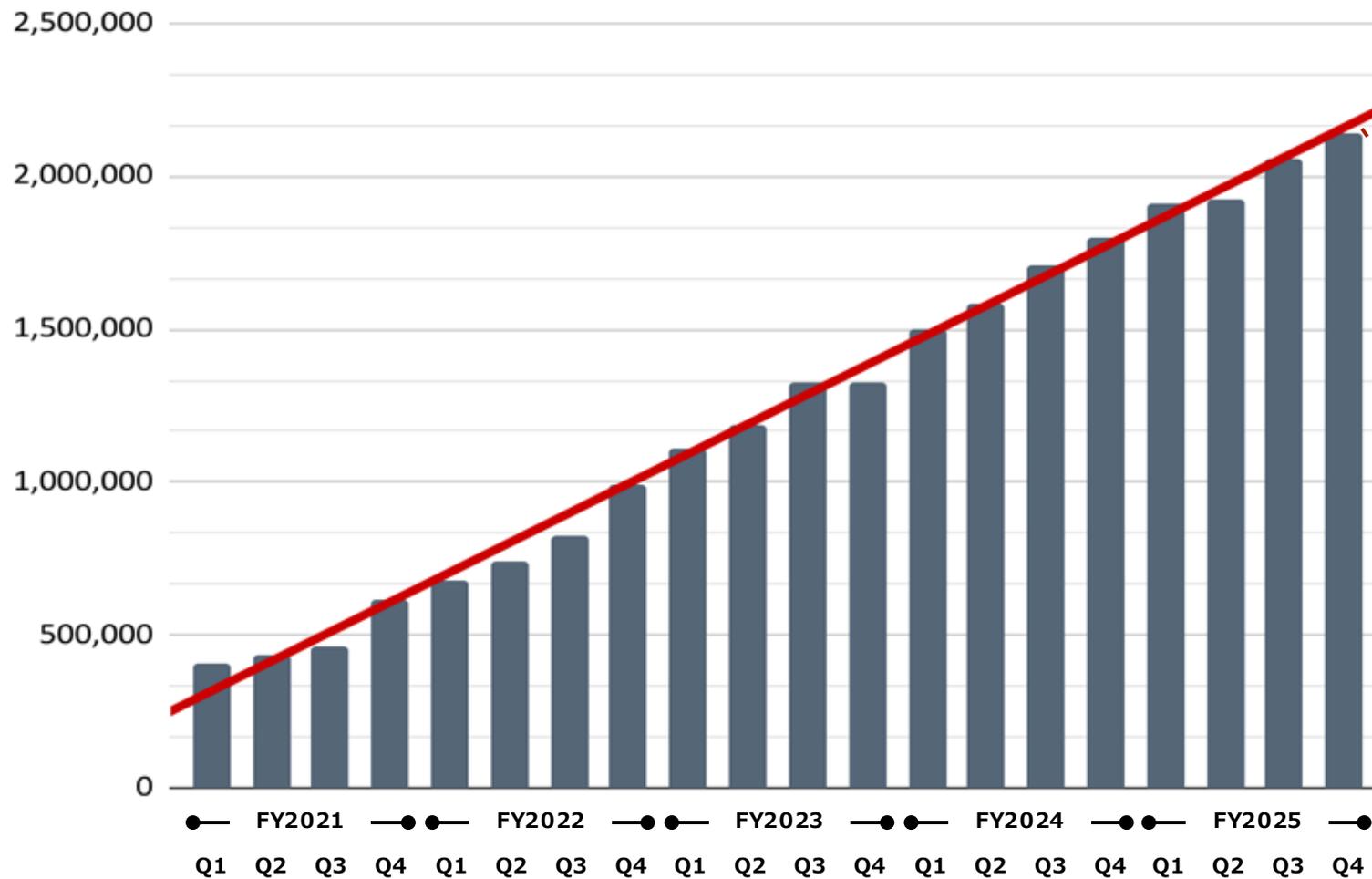
SAM（Serviceable Available Market） :

ある事業が獲得しうる最大の市場規模

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4四半期ARR

21億円

□年間平均成長率

27%

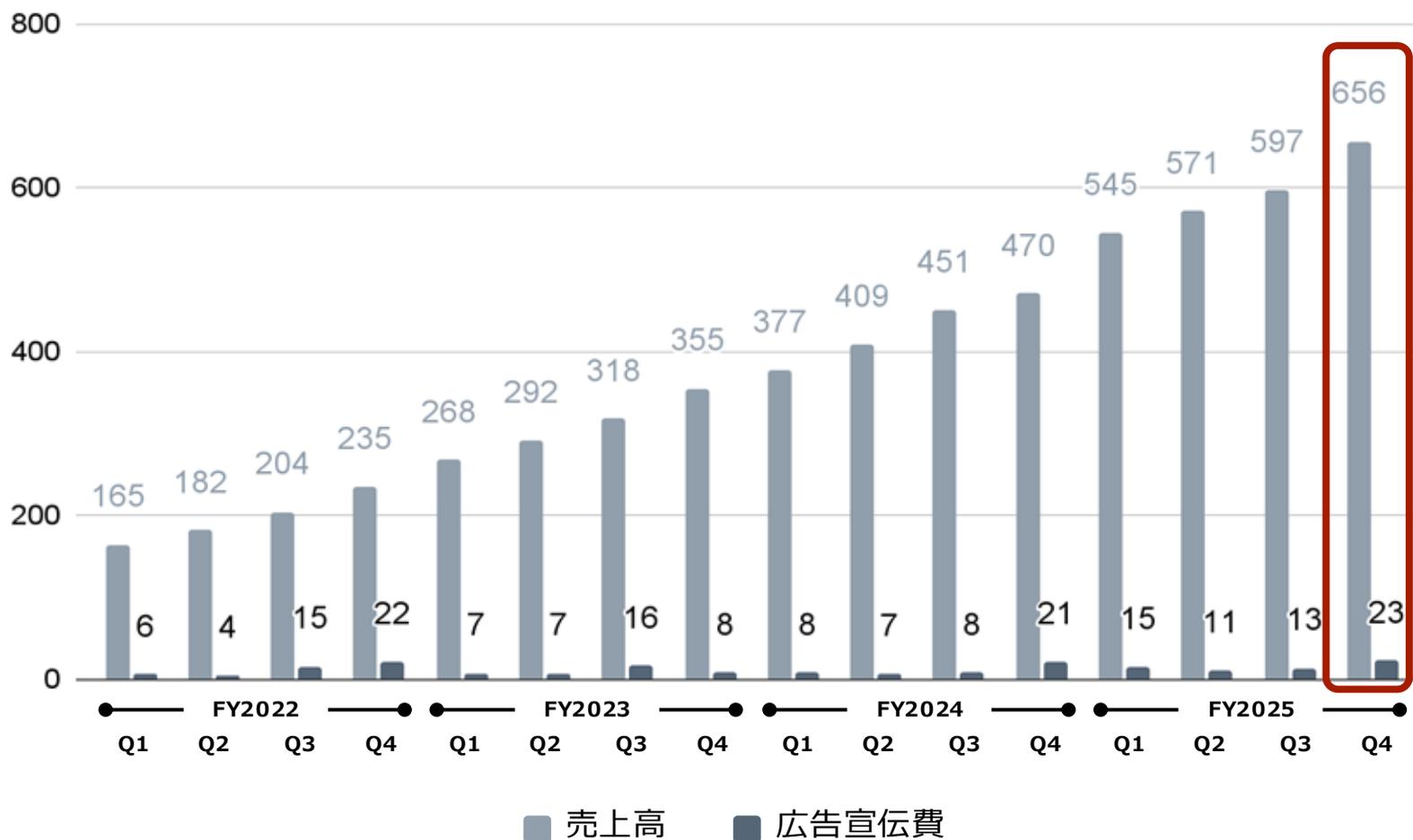
**ARR：安定収益により
事業基盤の強化が進行中**

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
当第4四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

3.4%

導入社数の推移

導入社数は順調に伸長

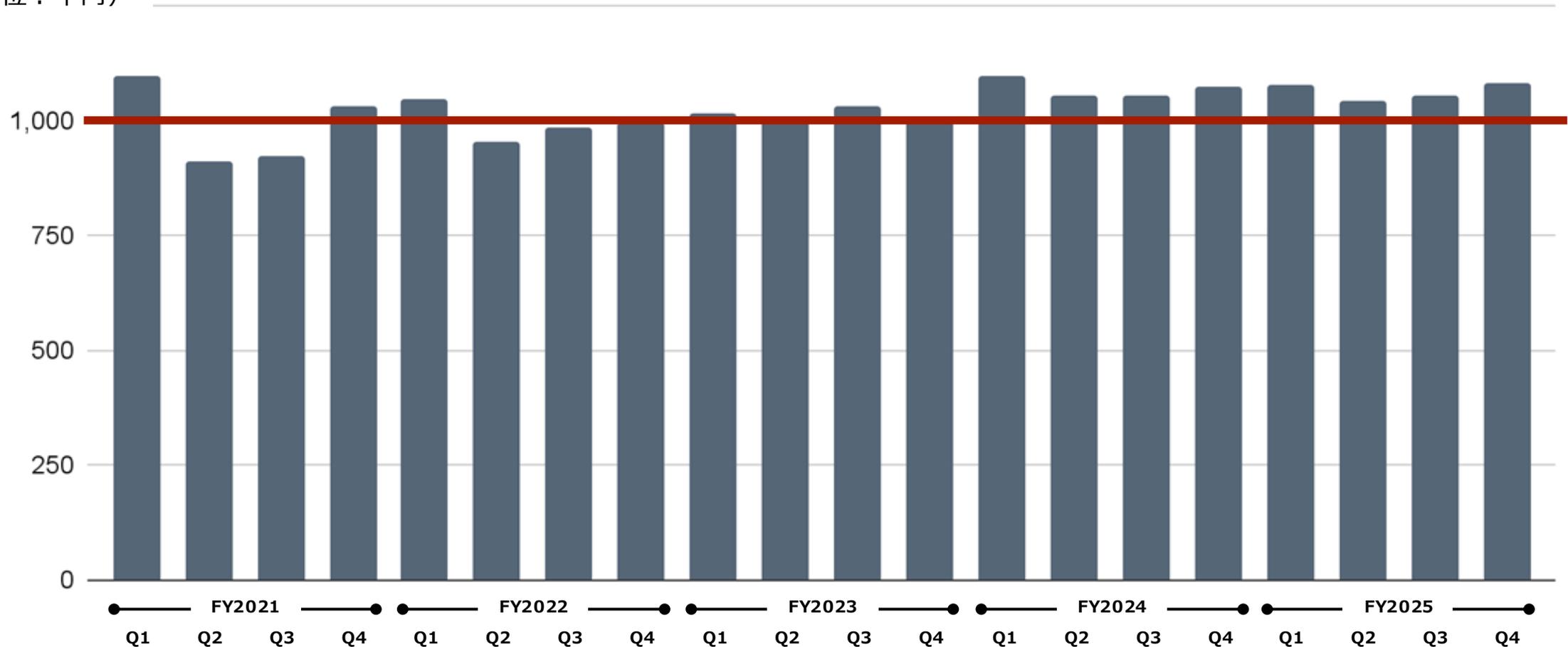


- 大企業の導入社数は**134社**
(うち直接販売が73社)
- 会計ベンダー (OEM) の導入社数は**31社**
- 直近1年間で25社増加
(うち大企業は23社増加)

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）

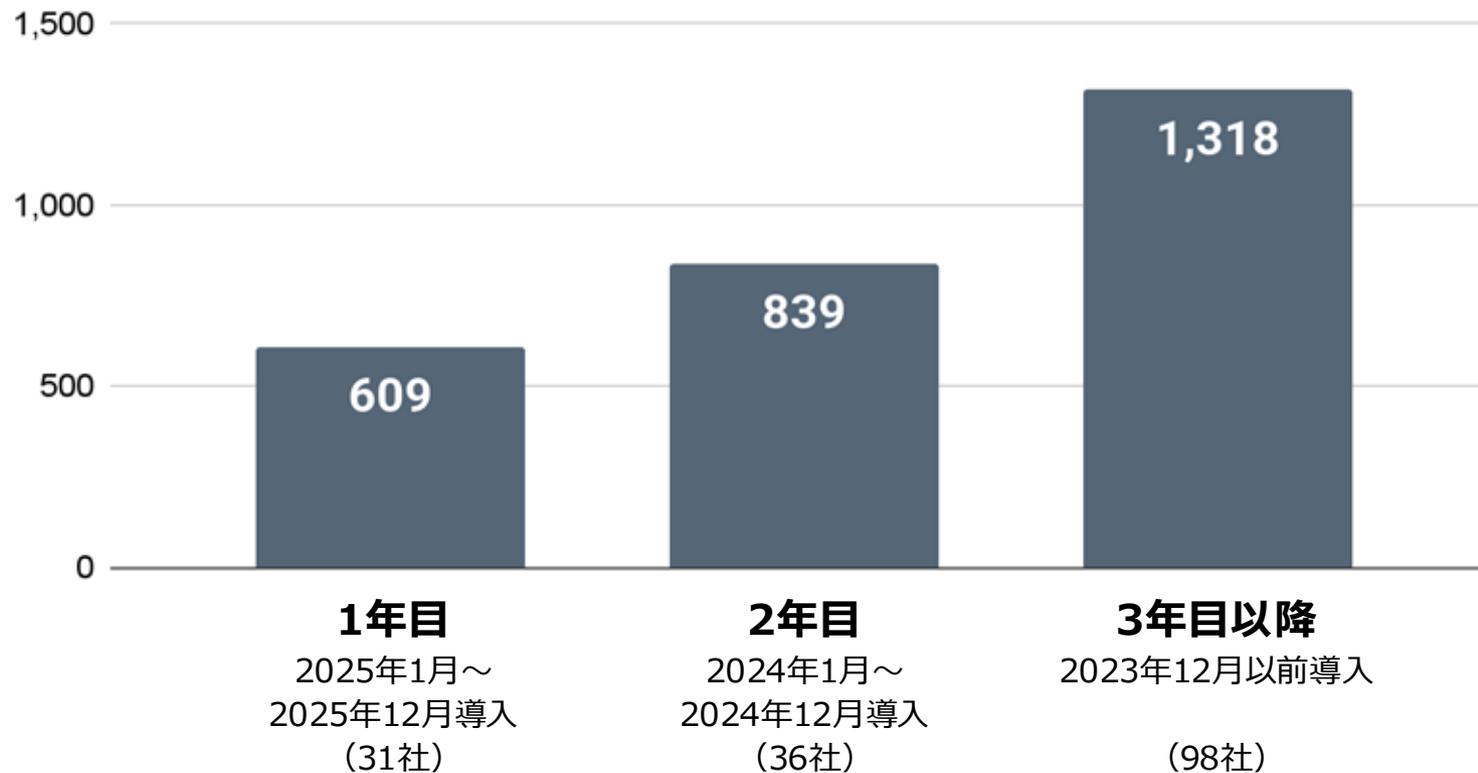


ARPA（Average Revenue per Account）：1アカウントあたりの売上高で、「当月末のMRR／当月末のアカウント数」で算定

導入年数別の既存顧客の平均収益（ARPA）

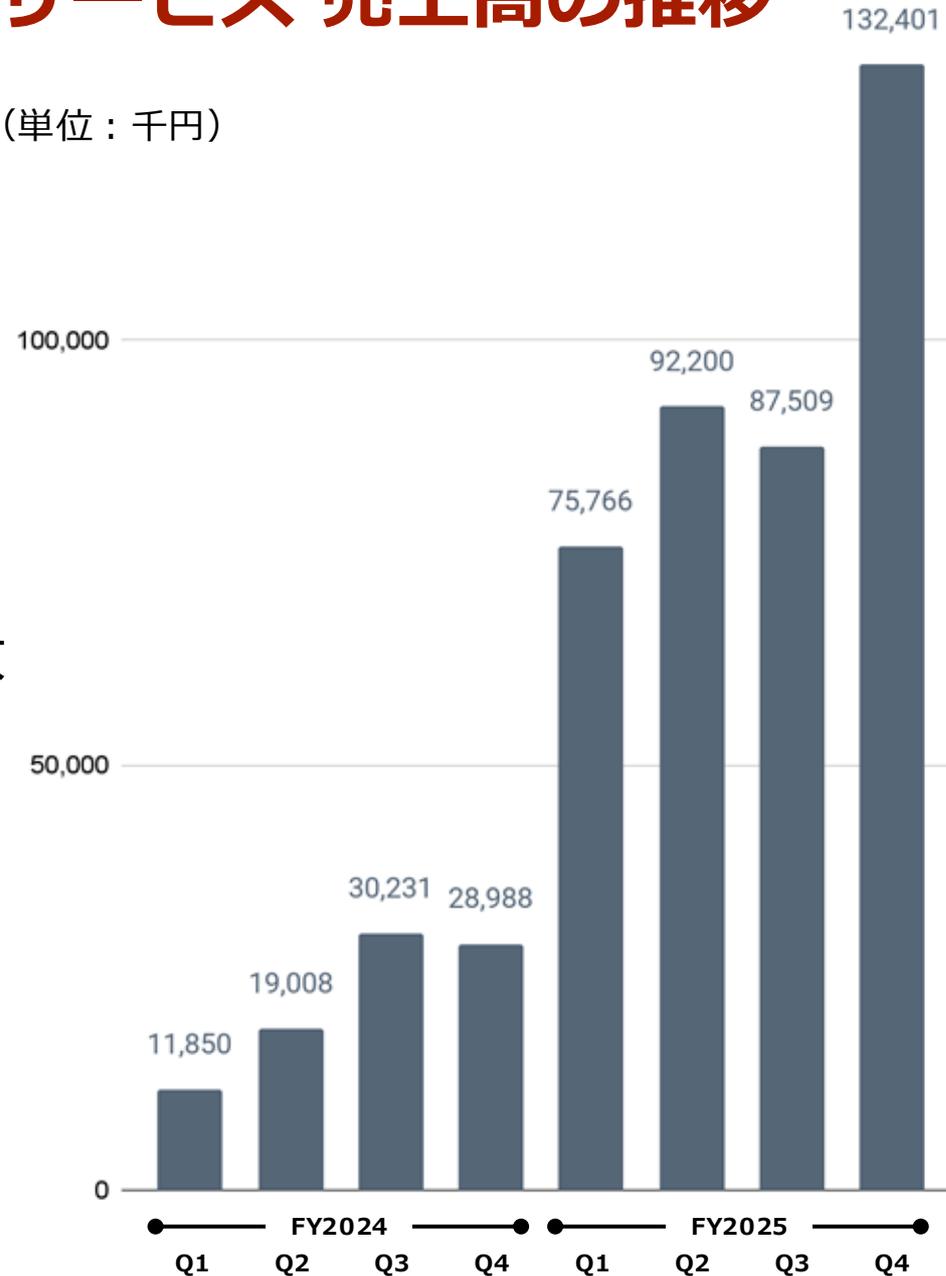
アップセル・クロスセルにより、導入年数が経過するごとにARPAは増加

（単位：千円）



プロフェッショナルサービス 売上高の推移

(単位：千円)



2025年度に注力開始
第4四半期は順調に拡大

□今期より注力しているプロフェッショナルサービス（初期費用）が順調に拡大

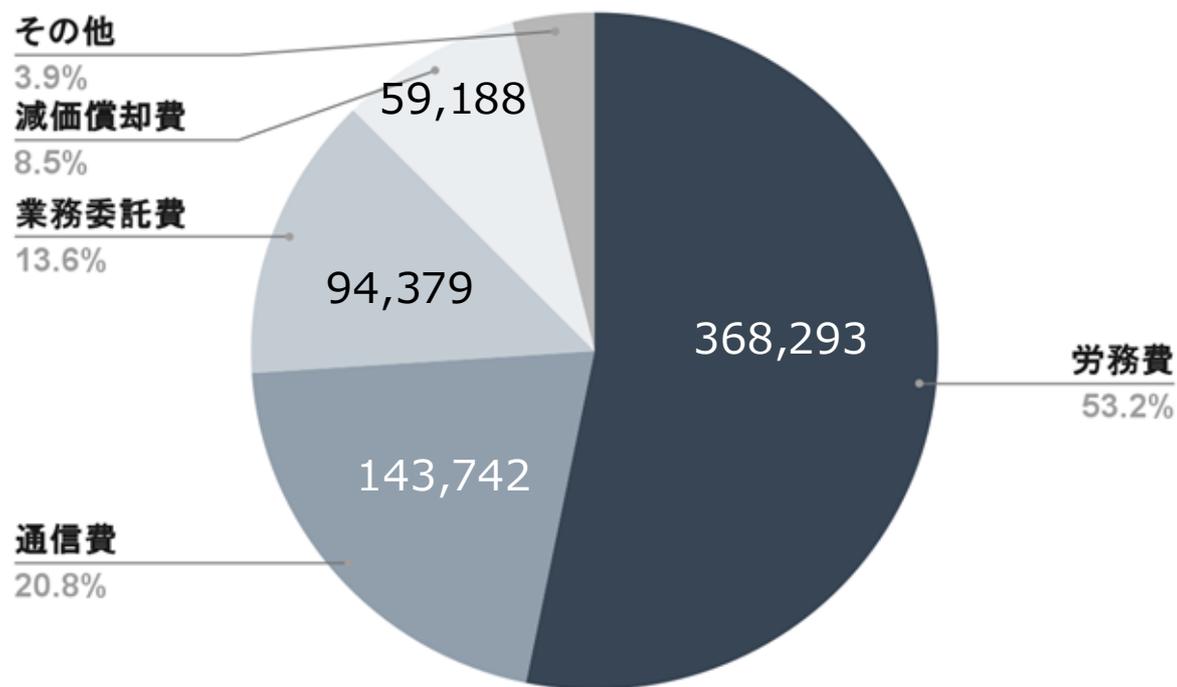
□初期システム設定のほか、製品の導入に合わせた業務プロセス提案および製品のカスタマイズも含まれる

売上原価・販管費の構成割合（2025年12月期）

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

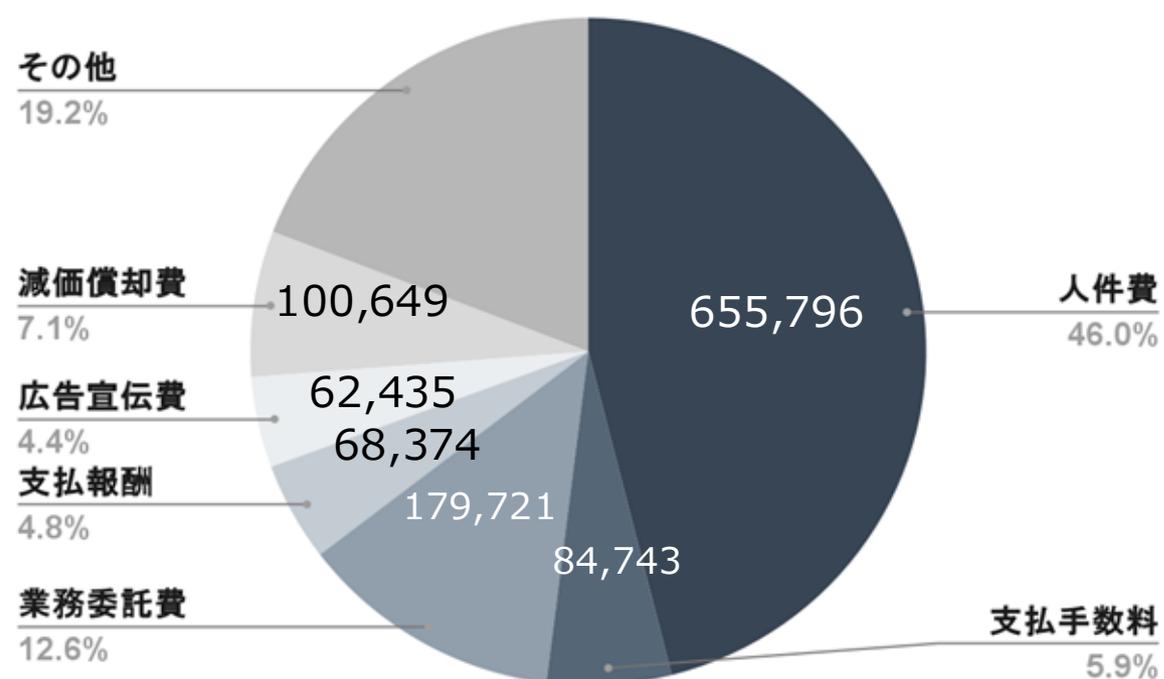
売上原価（他勘定振替高控除前）

(単位：千円)



販売費及び一般管理費

(単位：千円)

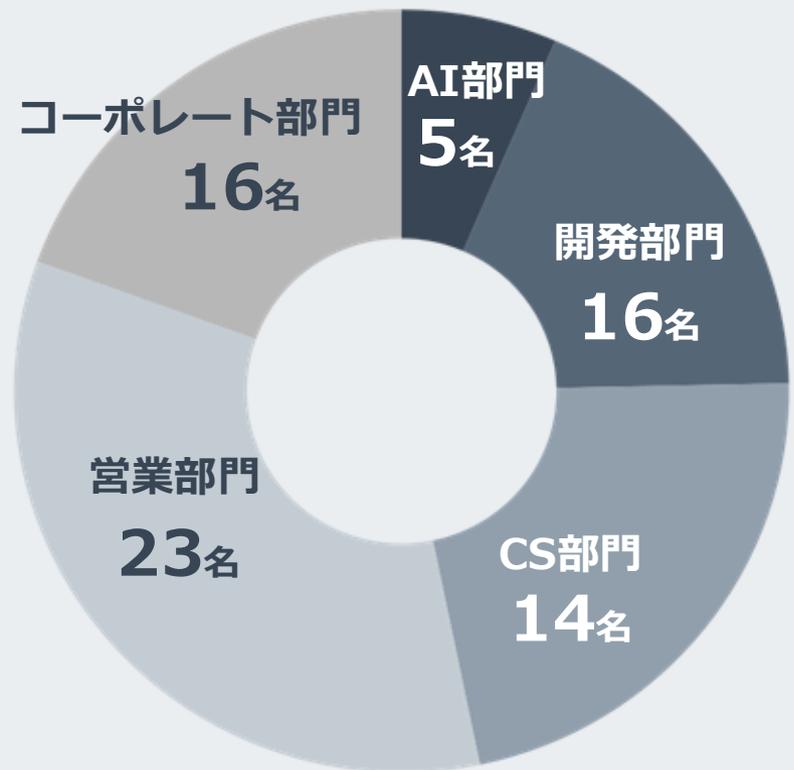


※販管費の「その他」に含まれる項目例：地代家賃、教育研修費、接待交際費など

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23.0%

(2025年12月末時点)



管理職			管理職以外		
女性比率 10.5%	男性 17名	女性 2名	女性比率 36.4%	男性 35名	女性 20名
育児休暇取得率					
男性 66.6%			女性 100%		
男女間賃金格差 (全体)					
男性 100			女性 70.1		
平均賃金 (全体)					
9,222 (千円)			参考 : 前期9,149千円		

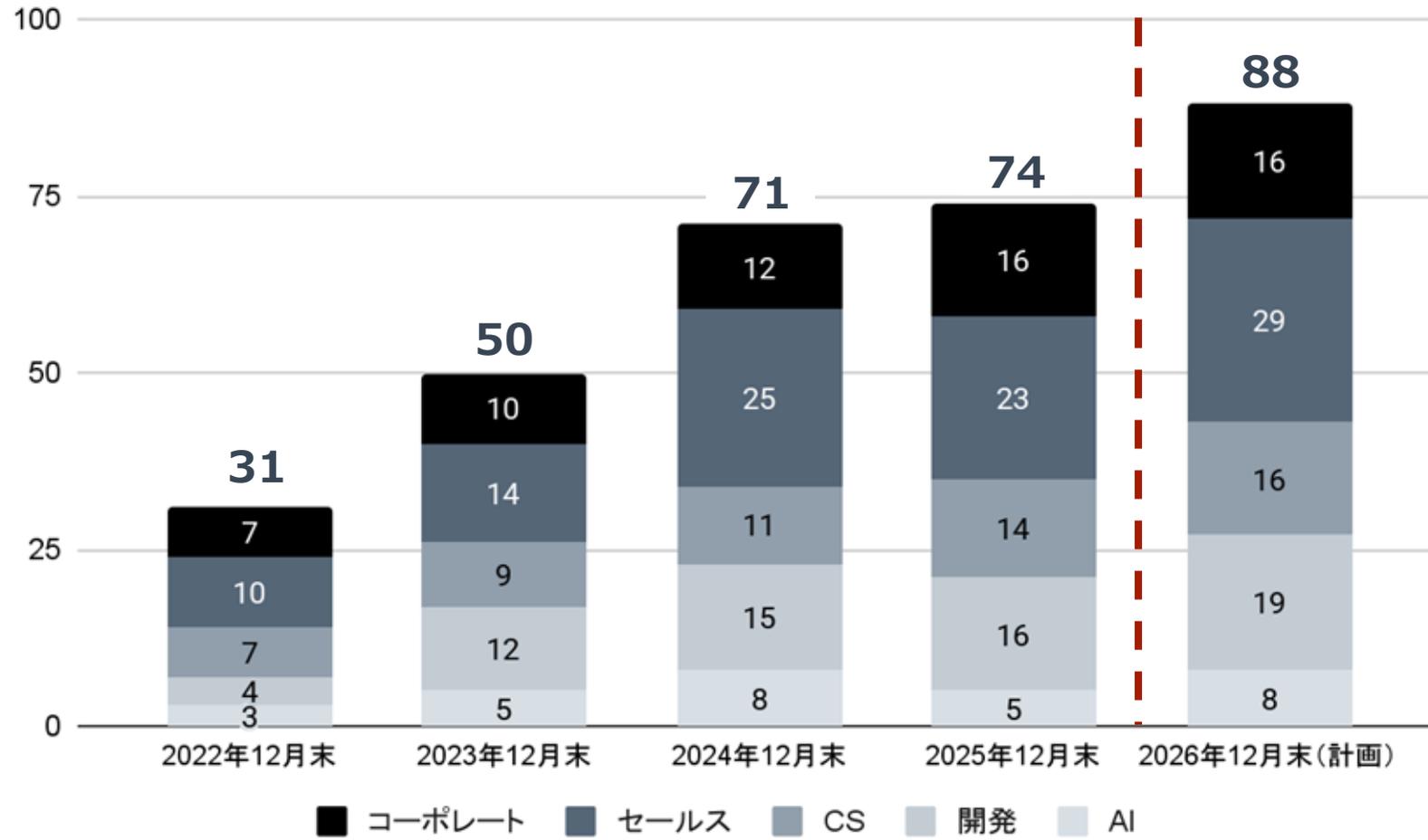
※上表には、役員および臨時雇用者（パートタイマーを含む）は人数に含めておりません。

※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）

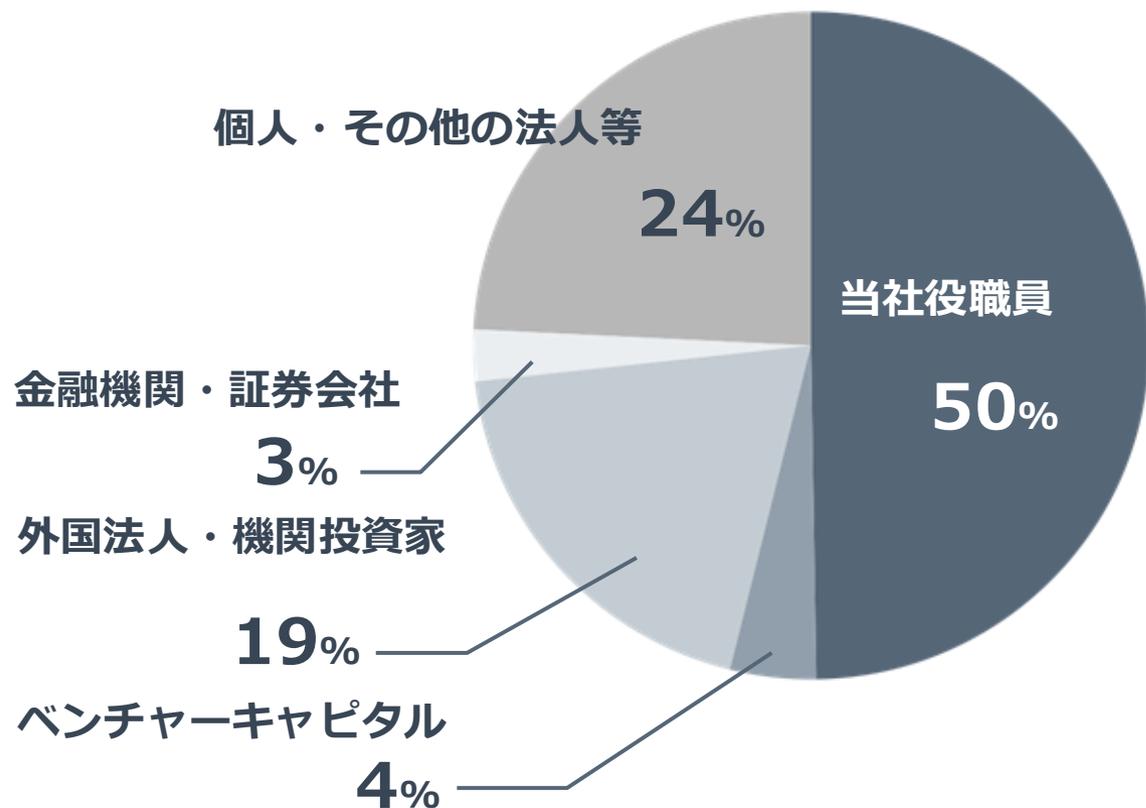
AI活用による生産性向上を見越し、今年度は従前より抑制的に、計14名増加を計画



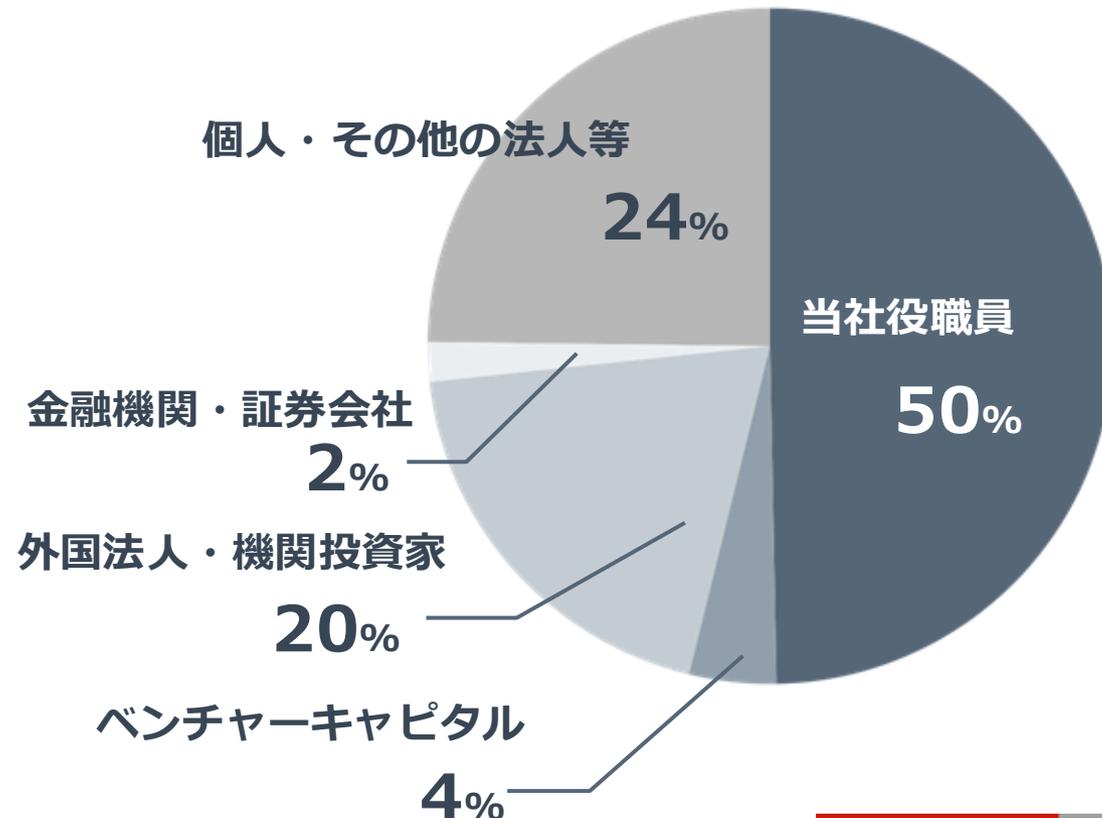
株主構成の変化

2025年6月時点と比較して、大きな変動はない

2025年6月30日時点



2025年12月31日時点



資本市場との対話実績（2025年）

年間IR面談・説明会実績

区分	回数
個人株主向け説明会 (株主総会後の事業説明会を含む)	2
個人投資家向け説明会	9
機関向け決算説明会・スモールMTG	6
機関投資家・アナリスト 1on1面談	138

➡ **国内外の投資家・株主の皆様との継続的に対話を重ねます。**

当社株式を組み入れている 主な機関投資家運用ファンド

- アセットマネジメントOne
- 明治安田アセットマネジメント
- 大和アセットマネジメント
- レオス・キャピタルワークス
- ちばぎんアセットマネジメント
- りそなアセットマネジメント

出典：[みんかぶ組入投信一覧](#)（2026年2月6日時点）

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

