



事業計画及び成長可能性に関する事項

ファーストアカウンティング株式会社
代表取締役社長 CEO 森 啓太郎
2026年 2月27日

01

ファーストアカウンティングについて

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/>

経営陣

豊富な知見を持つリーダーでマネジメントチームを構成



代表取締役社長CEO 森 啓太郎

2000年4月 ソフトバンク株式会社 入社
2001年7月 アカマイ・テクノロジーズ合同会社 営業本部長
2012年4月 ホワイトフード株式会社 代表取締役
2016年6月 当社設立、代表取締役社長（現任）

取締役CTO 松田 顕

1998年 4月 HMVジャパン株式会社入社
1999年 7月 有限会社ブライアンコンピューター入社
2000年 7月 個人事業主（ソフトウェアエンジニアリング業）
2003年 3月 有限会社ワンダーウォール 代表取締役
2011年 5月 Dozens株式会社 代表取締役
2017年12月 当社 入社
2020年 3月 当社 プロダクト開発部長
2021年 8月 当社 社長室長（現任）
2025年 3月 当社 取締役CTO（現任）

取締役CRO 中園 直幸

1996年 4月 日本デジタルイクイップメント株式会社入社
2001年 4月 日本マイクロソフト株式会社入社
2015年 9月 同社 エンタープライズソリューション統括本部
デバイス&モビリティ本部長
2017年11月 UiPath株式会社 パートナーソリューション本部長
2020年11月 当社 パートナー&マーケティング営業部長
2021年 3月 当社 取締役CRO（現任）

取締役CFO 上村 朗

1988年 4月 藤沢薬品工業株式会社入社
2005年 4月 アステラス製薬株式会社
2008年 4月 同社 財務統括部長
2017年 4月 同社 経理部長
2019年 5月 KHネオケム株式会社入社 財務部長
2020年 4月 同社 執行役員経理・財務・IR担当
2021年 4月 同社 執行役員経理財務部長
2025年 3月 当社 取締役CFO（現任）

社外取締役 牧野 正幸
常勤社外監査役 作野 勝英

社外取締役 三村 真宗
社外監査役 安本 隆晴

社外取締役 石関 加代子
社外監査役 大濱 正裕

当社の社会価値

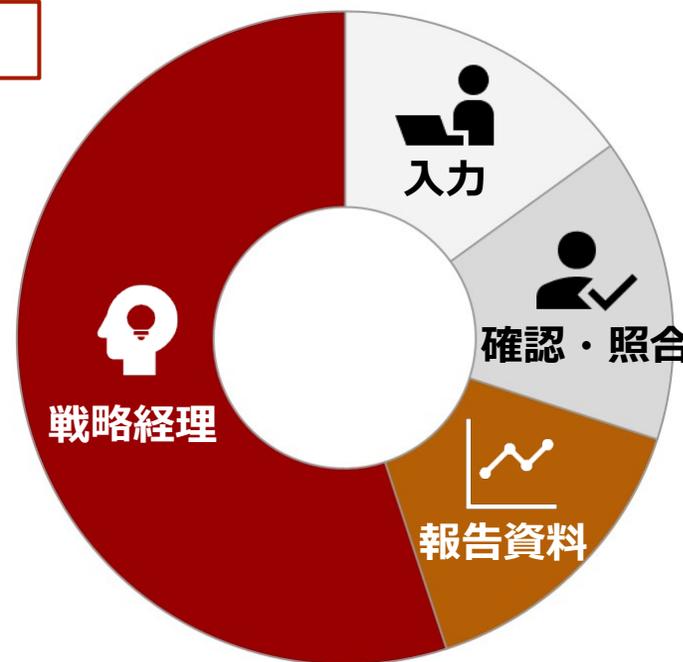
上場会社は機関投資家や取引所から企業価値向上を強く求められており、当社サービスで経理業務を効率化することで、**人手不足を解消して**
経理の方が時間を創出し企業価値を向上させるための戦略経理を実現

As-is



To-be

AIによる自動化



パーパス・ビジョン・ミッション

パーパス

制約を取り払うことで、自信と勇気を与える。

私たちは、顧客だけでなく従業員や社会も含め、前に進むことを妨げるさまざまな制約（時間不足、属人化、判断の不安、情報の分断）を取り払います。

これにより、顧客は意思決定と挑戦の機会が広がり、従業員は専門性を発揮でき、社会は生産性と透明性が高まります。

人と企業が自信を持って一歩踏み出せる状態を増やすことが、当社の存在意義です。

バリュー

Can Do Attitude

できると信じる心構え

- 困難な状況でも諦めず挑戦を続ける。
- 創意工夫を重ね、行動に移す。
- 失敗を成長のチャンスと捉える。

Trust

信頼

- 一貫性と誠実さを持ち、信頼を築く。
- 利他的に行動する。
- 組織全体の協力を促進する。

Teamwork

チームワーク

- 互いにサポートし、尊重し合う。
- 営業・開発が一体となり課題を解決する。
- 知識とスキルを共有し、協力する。

Passion

熱意

- 仕事に対する情熱を持ち続ける。
- 困難を乗り越えるエネルギーとなる。
- チームの雰囲気を変えてポジティブにする。

Move Fast

迅速な行動

- 迅速に対応し、仕事の停滞を防ぐ。
- 明確な目標を持ち、行動し続ける。
- スピード感が顧客満足と成功につながる。



02 事業概要

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。



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:

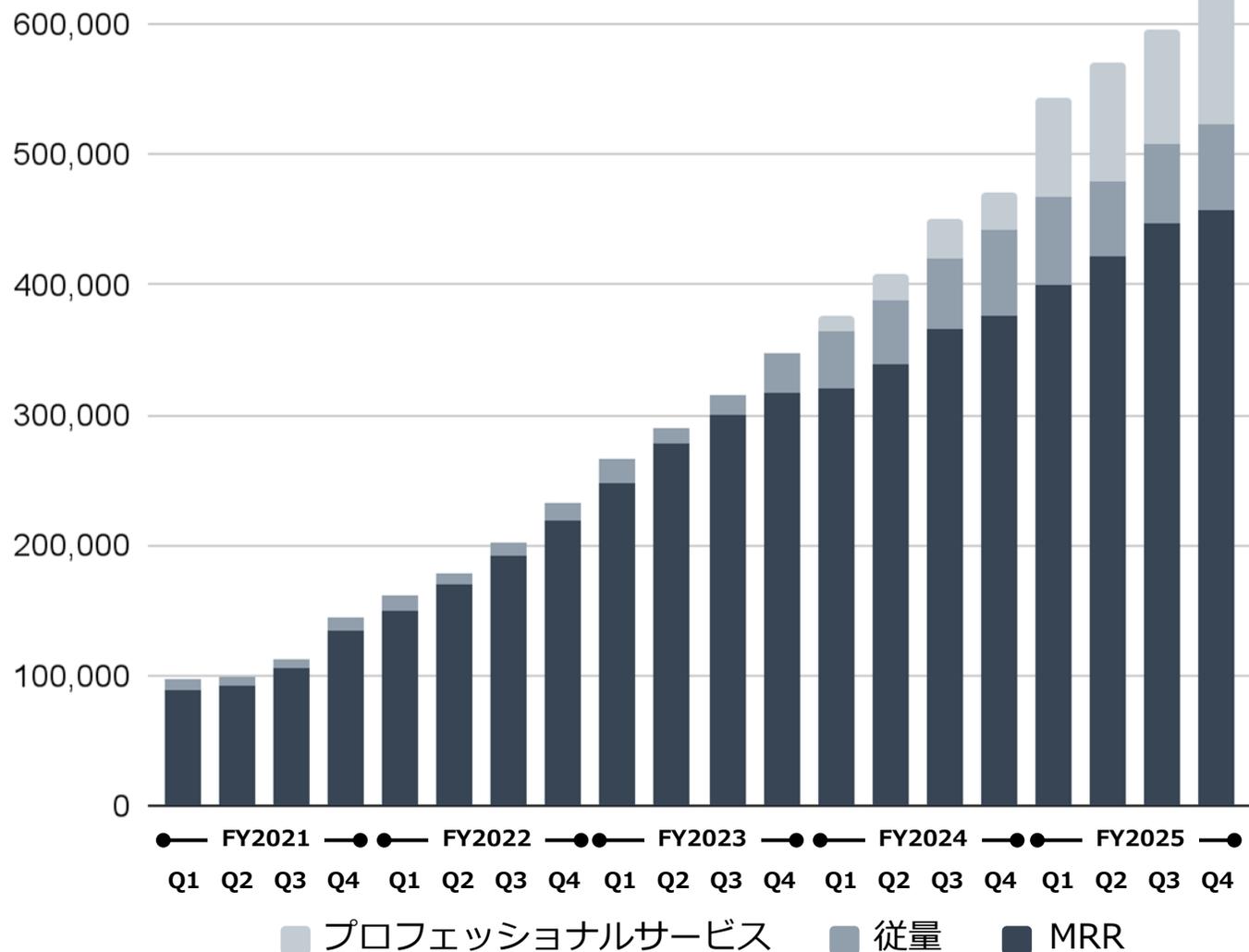
当社の製品・サービスを自社サービスに組み込んでエンドユーザーに販売する
会計ソフトウェアベンダー

- 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

収益構造

収益タイプ別売上高の推移

(単位：千円)



約20%

約10%

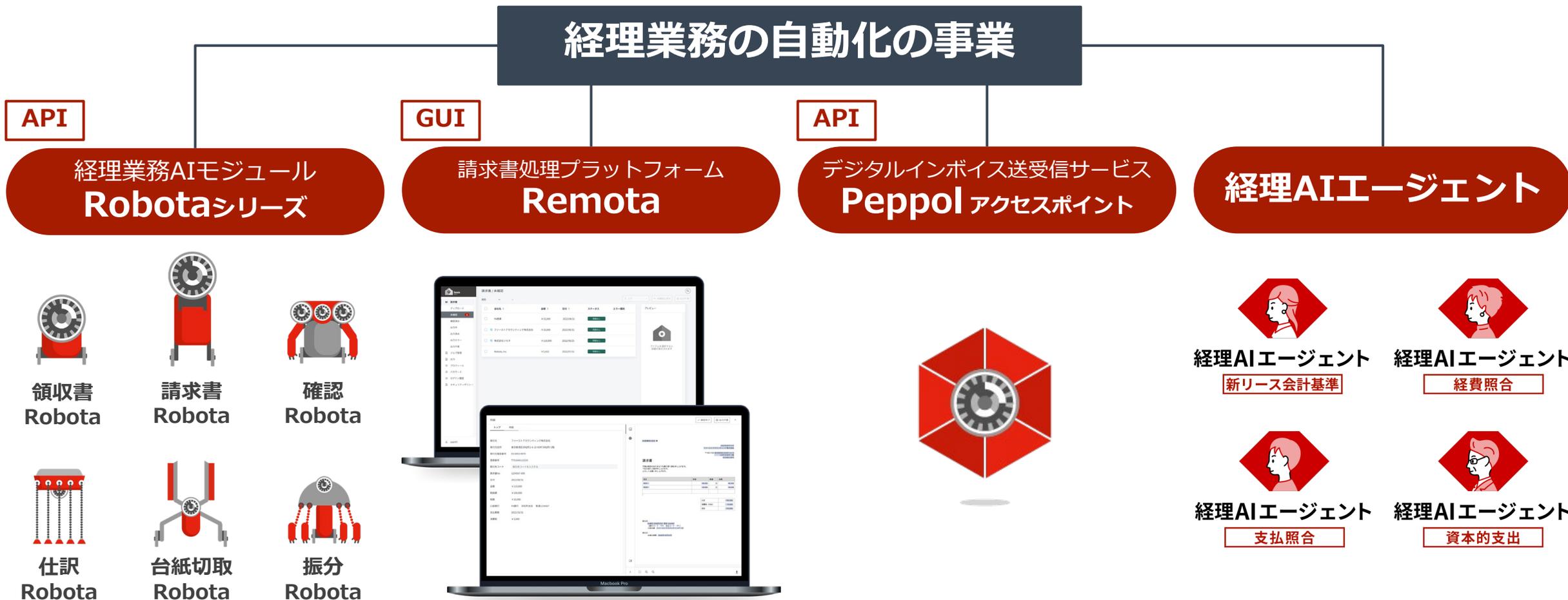
約70%

□ **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%

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

03 基本戦略

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

大企業向け経理DX：導入実績（一部）



AsahiKASEI



OMRON

KaO



Kaneka
カガクでネガイをカナエル会社



kuraray



SUNTORY



SCREEN



dinos

TBS

TOPPAN



HORIBA



No1.戦略：マーケットシェア No.1

株式会社MM総研による「経理AI市場動向調査（2025年版）」において
経理AIプラットフォーム領域の市場シェアNo.1を獲得しました。



調査機関：株式会社MM総研

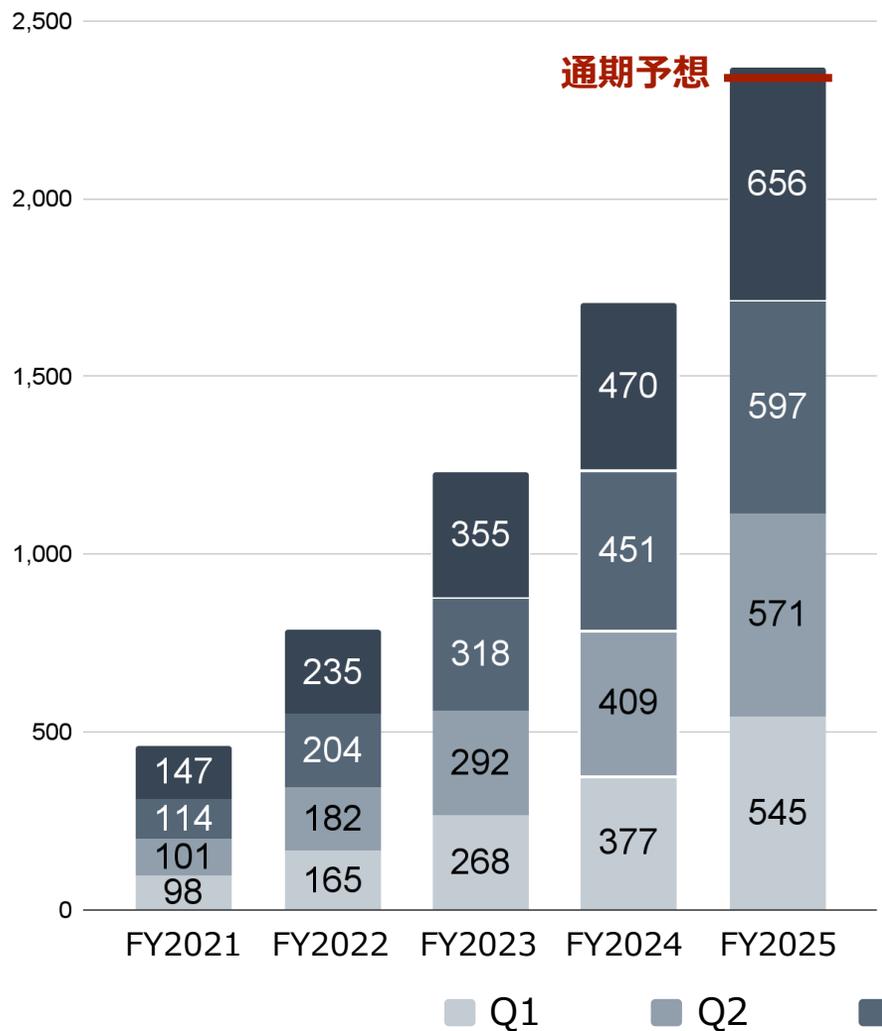
調査名：経理AI市場動向調査（2025年版）

URL：<https://www.m2ri.jp/report/market/detail.html?id=88>

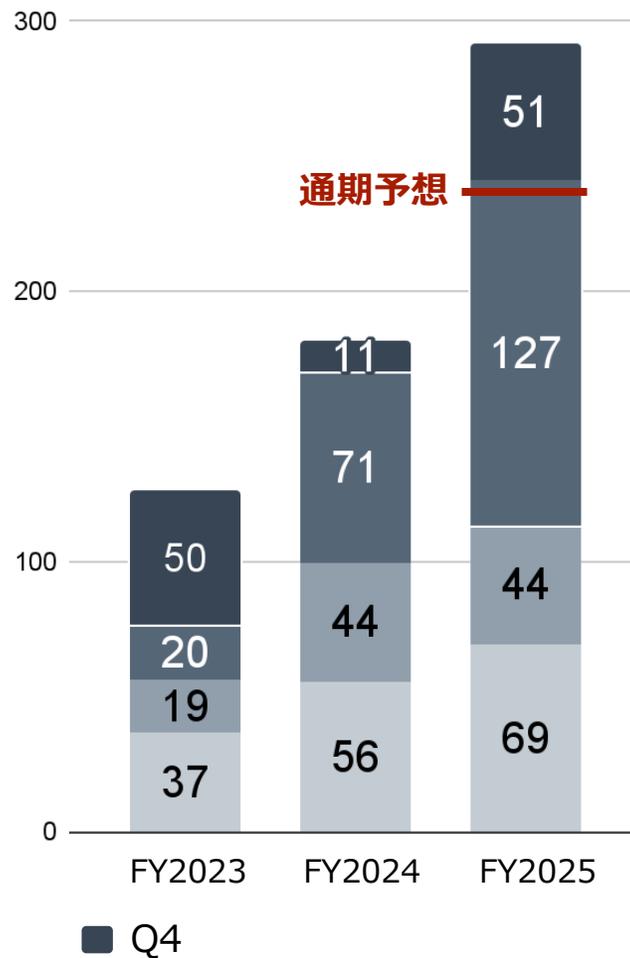
04 業績ハイライト

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%

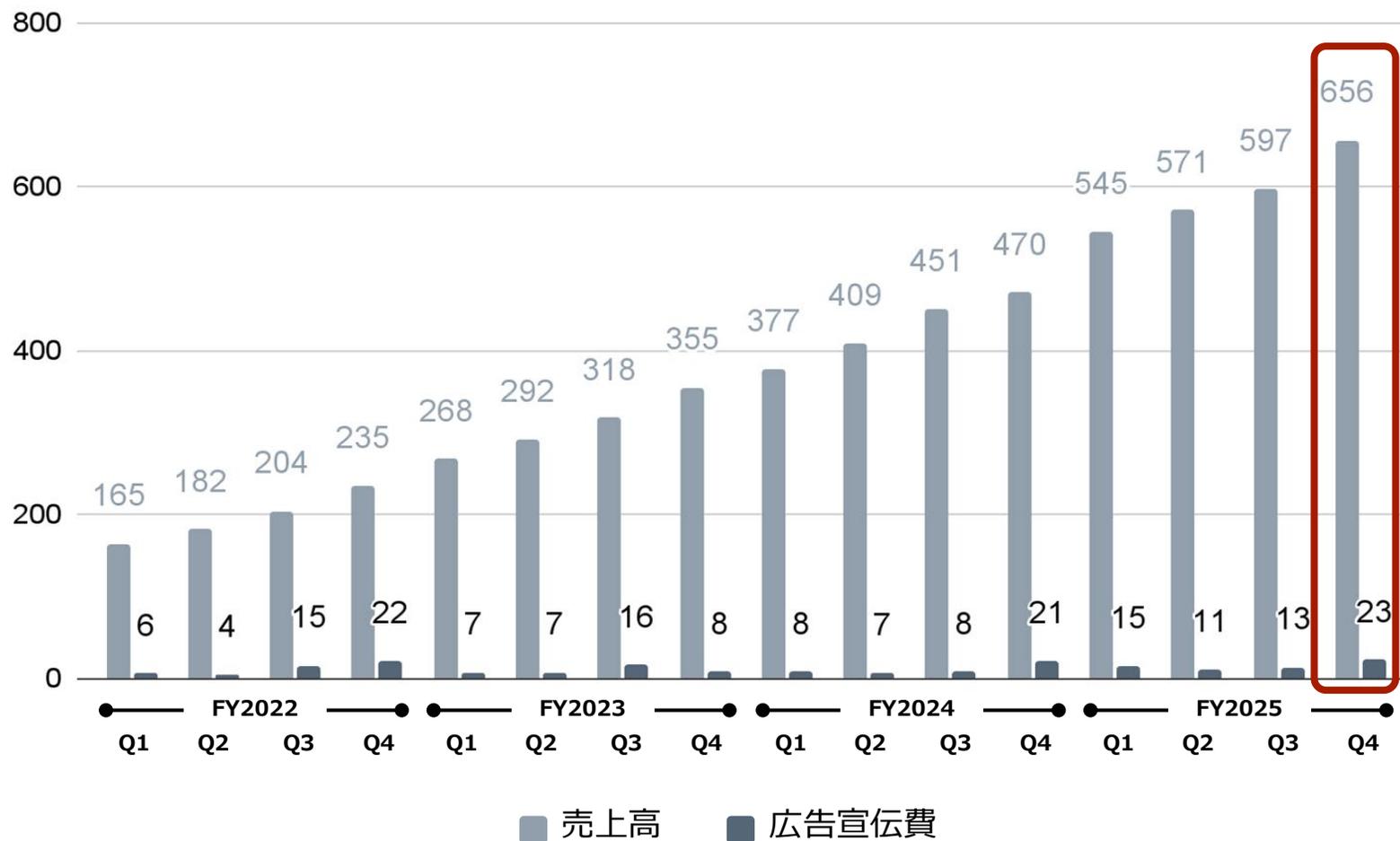
※2025年12月期より連結財務諸表を作成しているため、売上高の前年同期比は参考値となります。

※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。

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

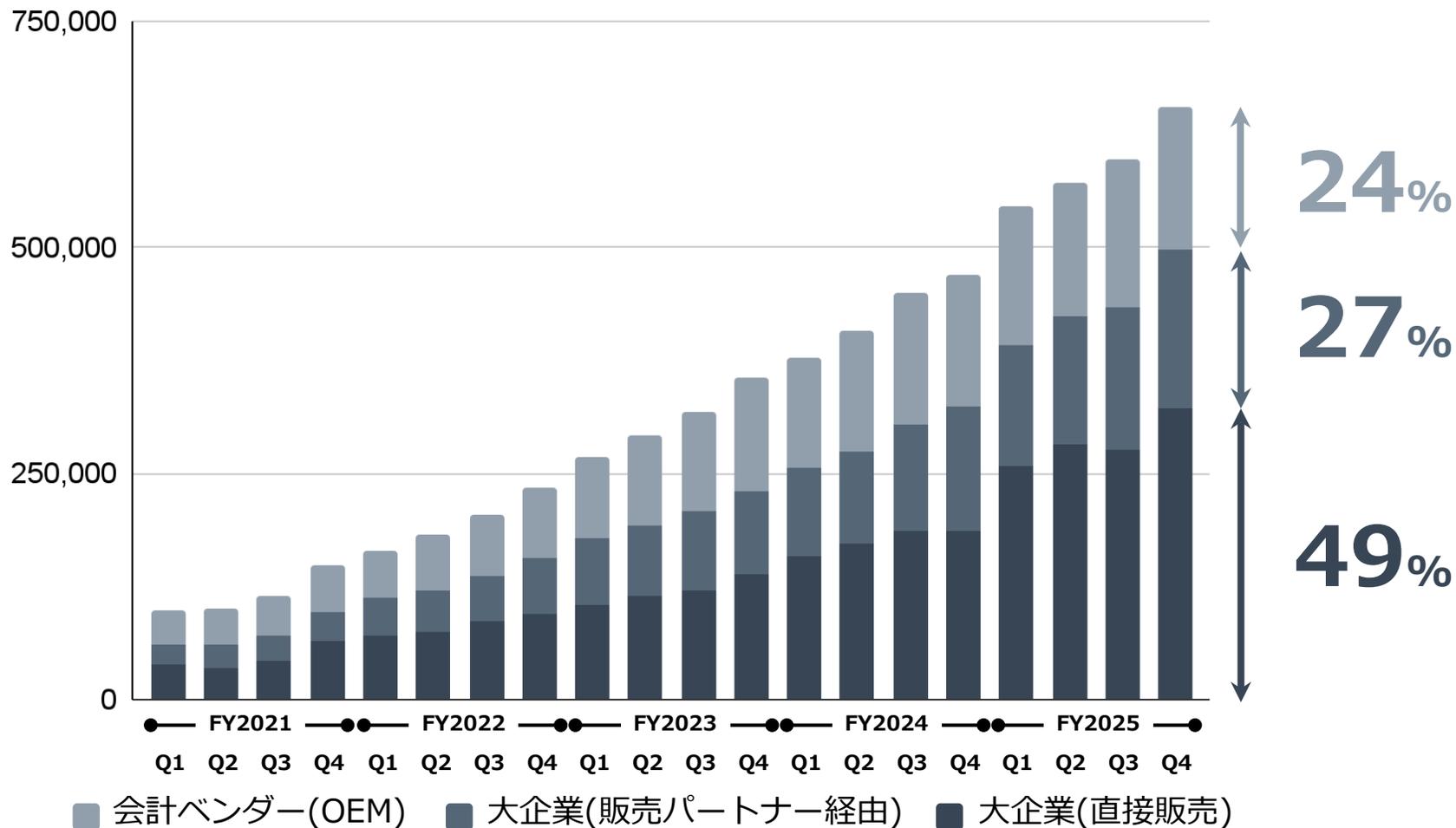
3.4%



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)



□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%

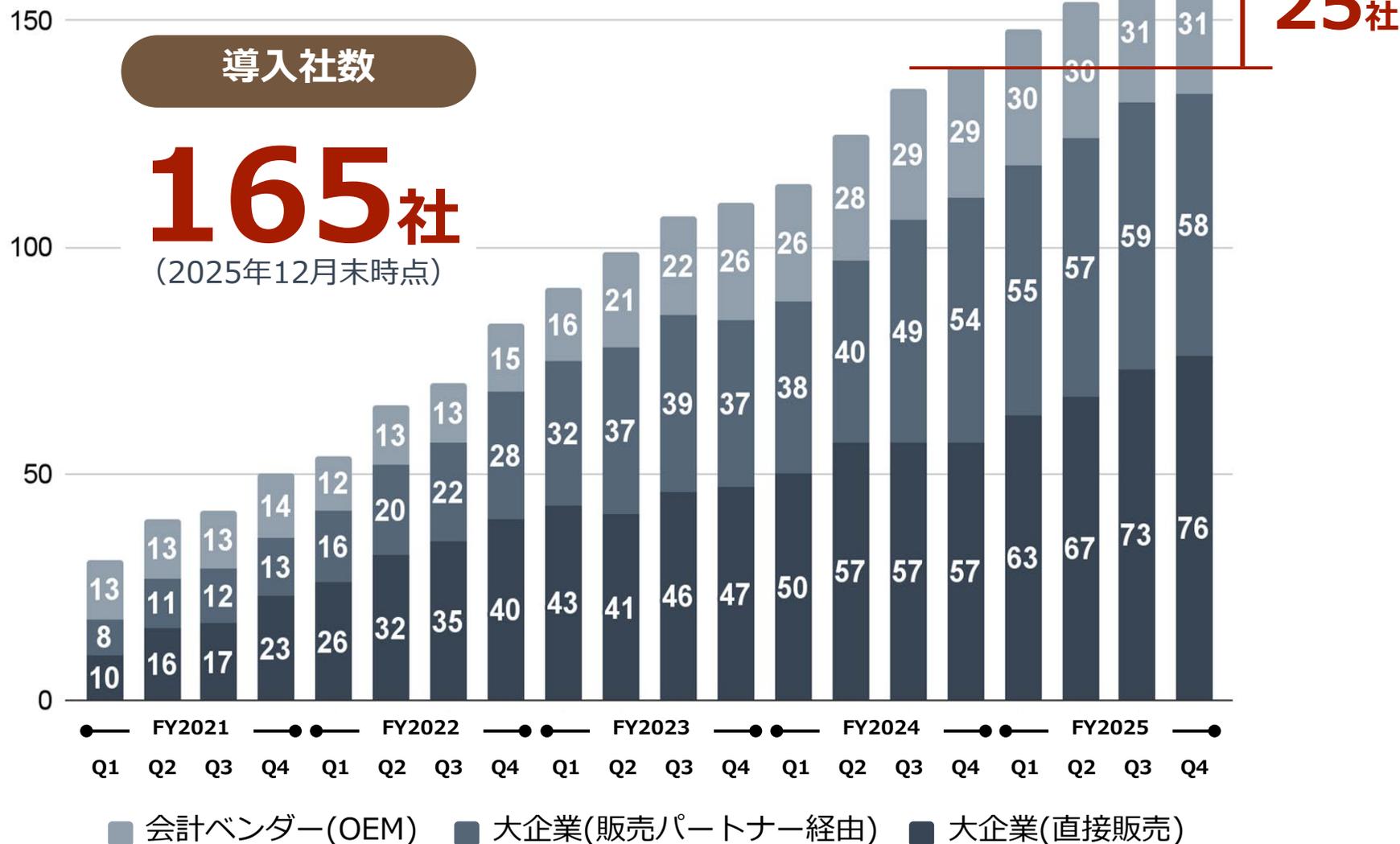
□直接販売

49%

□大企業向け (直接販売) のプロフェッショナルサービス売上が好調

導入社数の推移

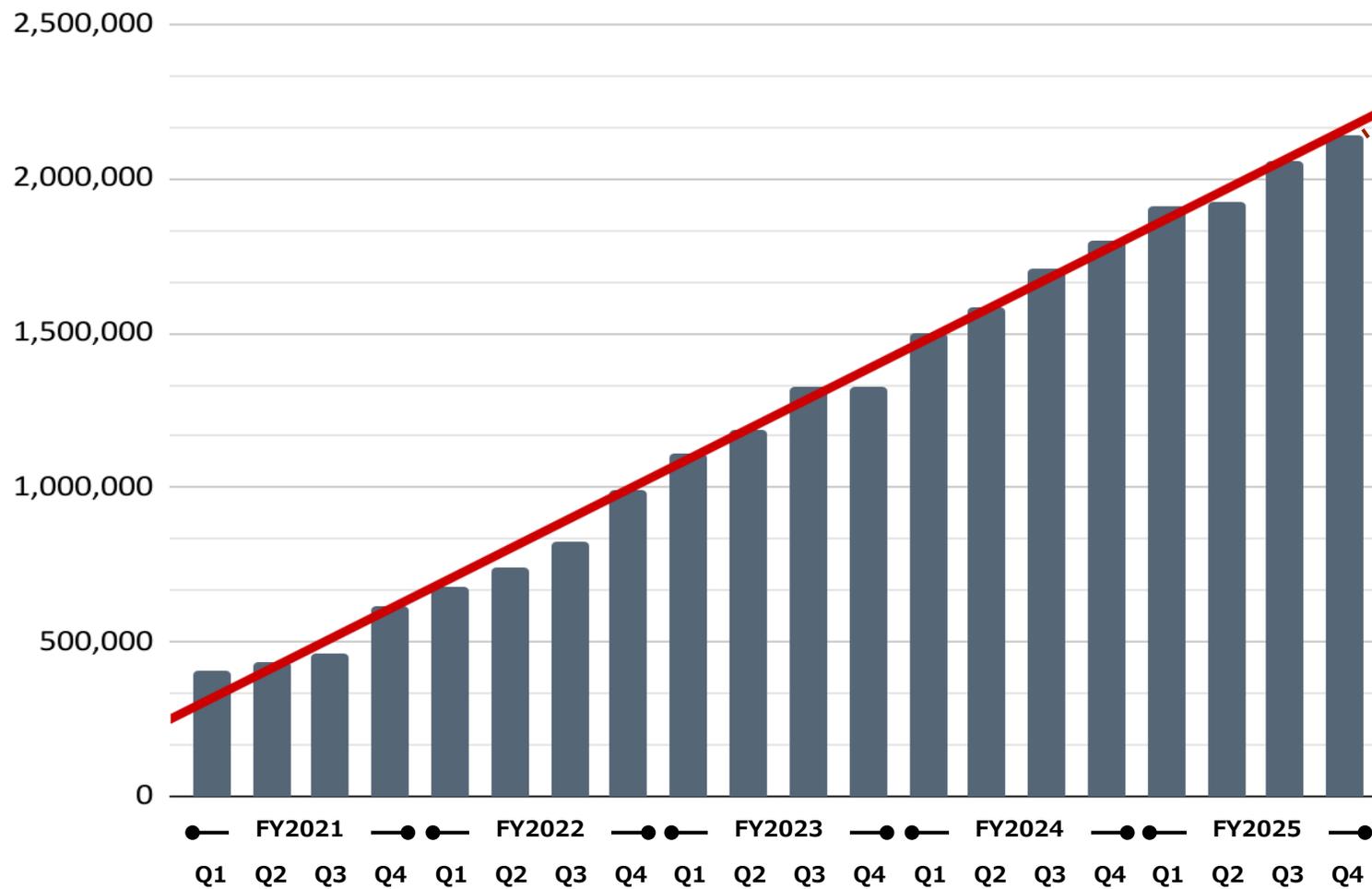
導入社数は順調に伸長



- 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)

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%

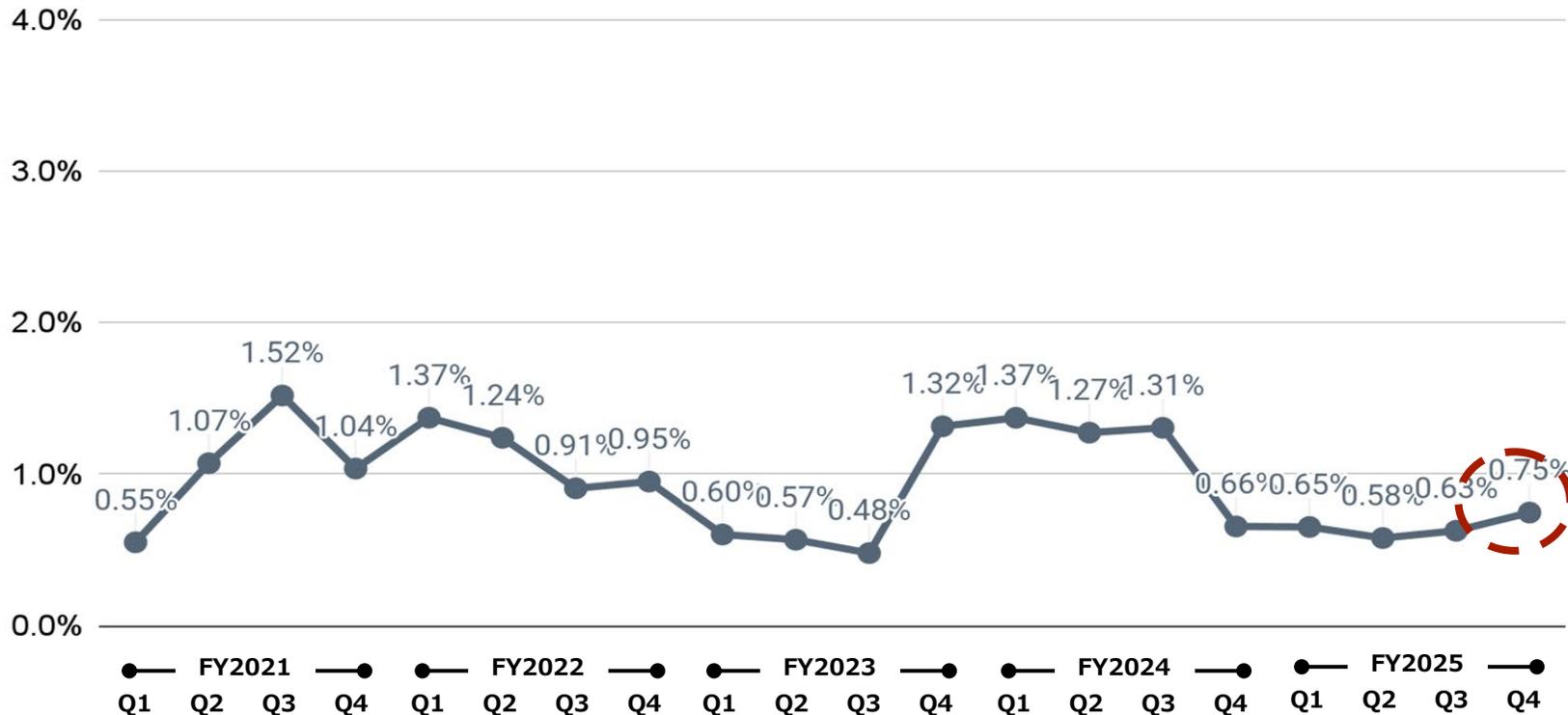
**ARR：安定収益により
事業基盤の強化が進行中**

ARR = ARPA (1アカウント単位の平均収益) × 顧客数 × 12か月

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

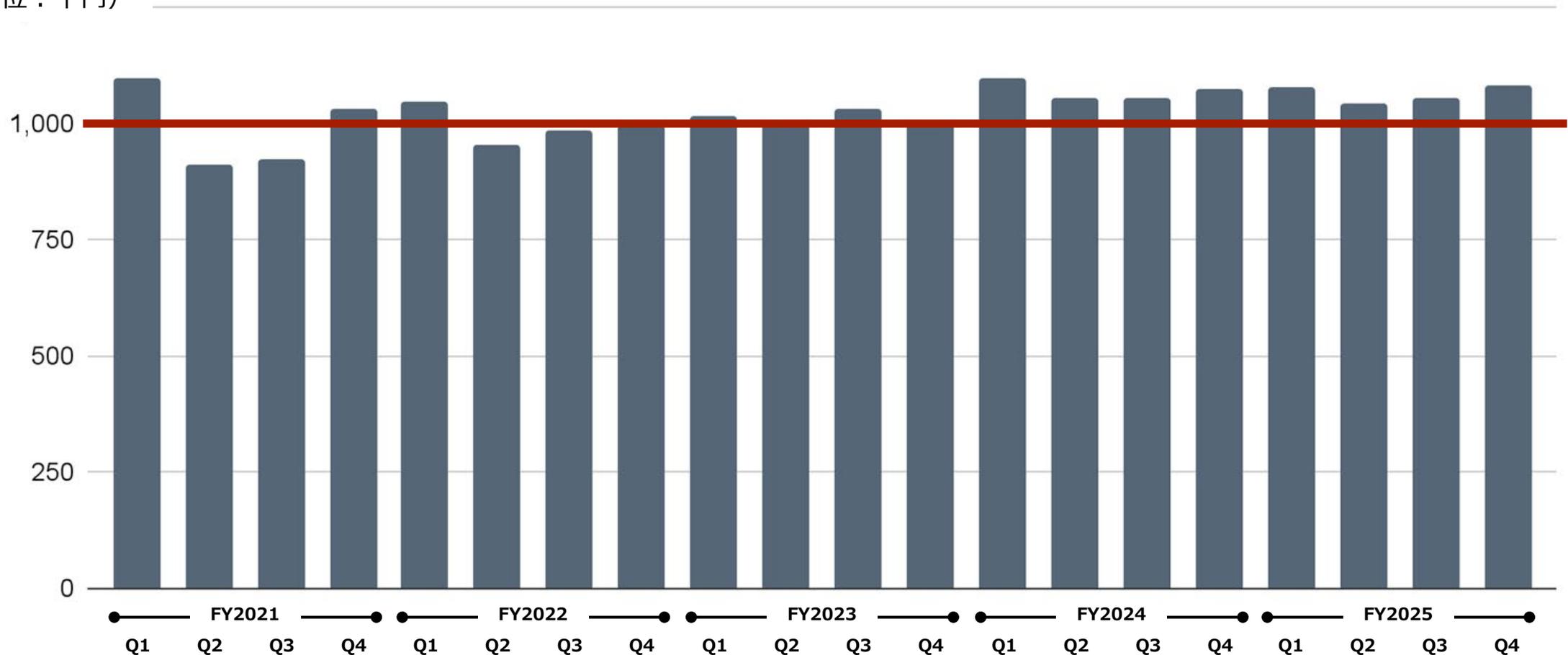
0.75%

- 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

顧客単価の高さ：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)

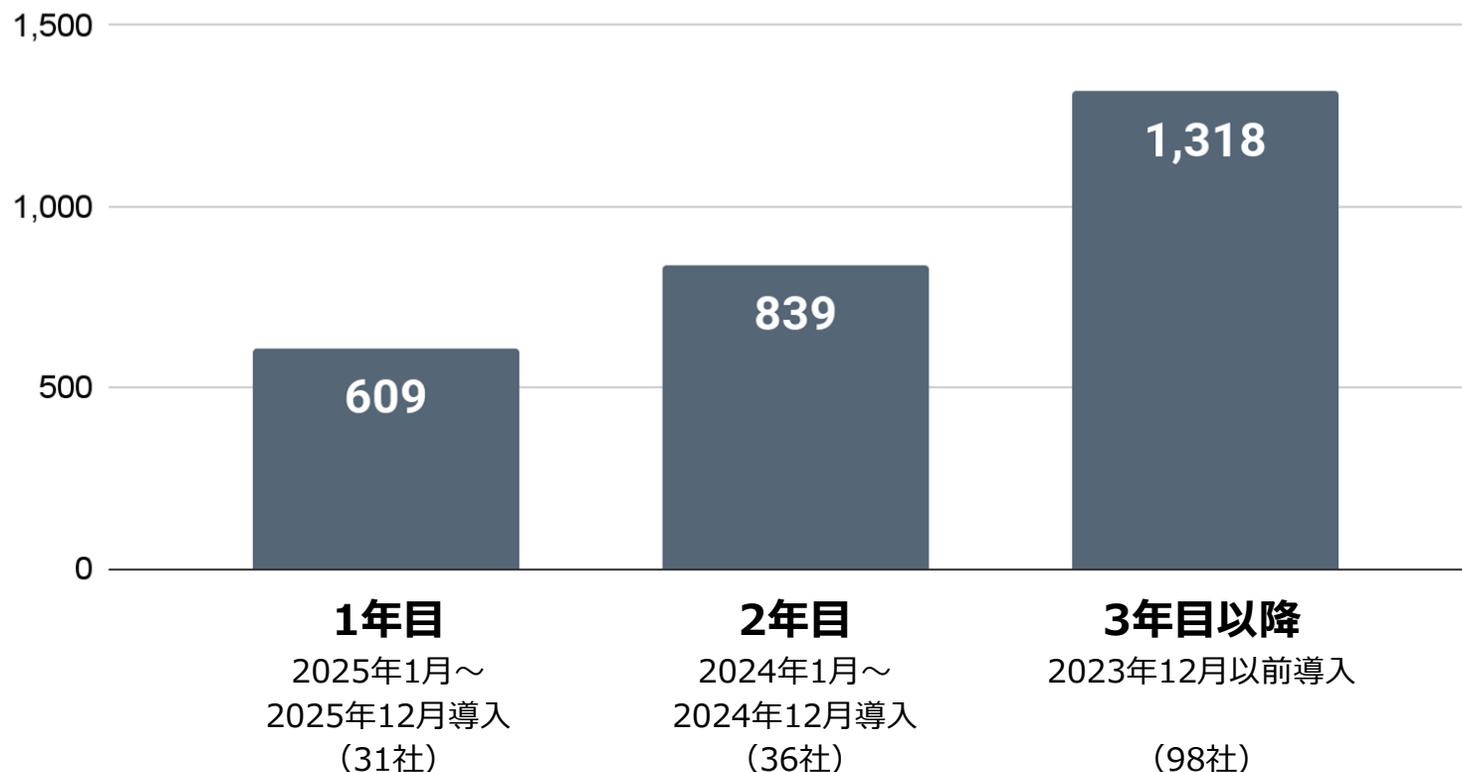


ARPA (Average Revenue per Account) : 1アカウント当たりの売上高で、「当月末のMRR/当月末のアカウント数」で算定

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）



KPIサマリー（2025年12月期末）

グロスチャーンレートの低下により、LTVが大幅に向上。RPOも順調に上積み。プロフェッショナルサービス（初期費）の売上増でストック比率は抑制的に推移。

① 高単価×長期での契約

LTV

(ライフ・タイム・バリュー)

約**1.1**億円

(前年: 約1.2億円)

平均契約期間

約**29**ヶ月

(前年: 約28ヶ月)

② 高いストック収益の比率

RPO

約**35**億円

(前年: 約24億)

ストック比率

70%

(前年: 80%)

③ 低い解約率

グロスチャーンレート

0.7%

(前年: 0.6%)

ネットチャーンレート

△**0.5%**

(前年: △0.6%)

④ 高い成長率

CAGR

(売上高の年平均成長率)

39%

(前年: 47%)

LTV (Life Time Value) :ある顧客がその取引期間を通じて当社にもたらす利益。

2025年12月度の「(ARPA×売上総利益率) /グロスチャーンレート」で算定

RPO (Remaining Performance Obligations) :

残存履行義務のことで、受注済みの解約不能期間の契約価値を意味する

ストック比率 : 2025年12月期第4 四半期の売上におけるMRR (月額固定の定期収益) の割合

グロスチャーンレート : 月次解約率で、「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

ネットチャーンレート :

その月に失ったMRRに、既存顧客の利用範囲の拡大や利用枚数の増加によって増えたMRRを考慮したチャーンの比率

CAGR (Compound Average Growth Rate) : 売上高の年平均成長率のことで、

2023年12月期から2025年12月期の2年間の平均で算定

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%

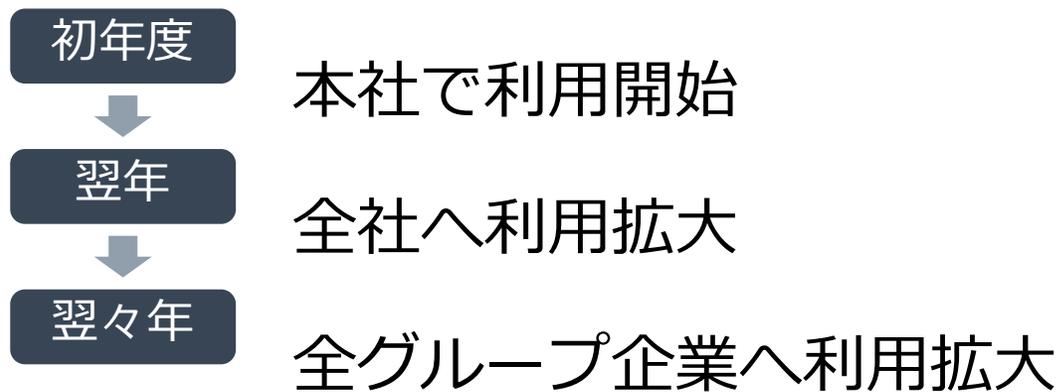
※2025年12月期より連結財務諸表を作成しているため、増減率は参考値となります。

※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。

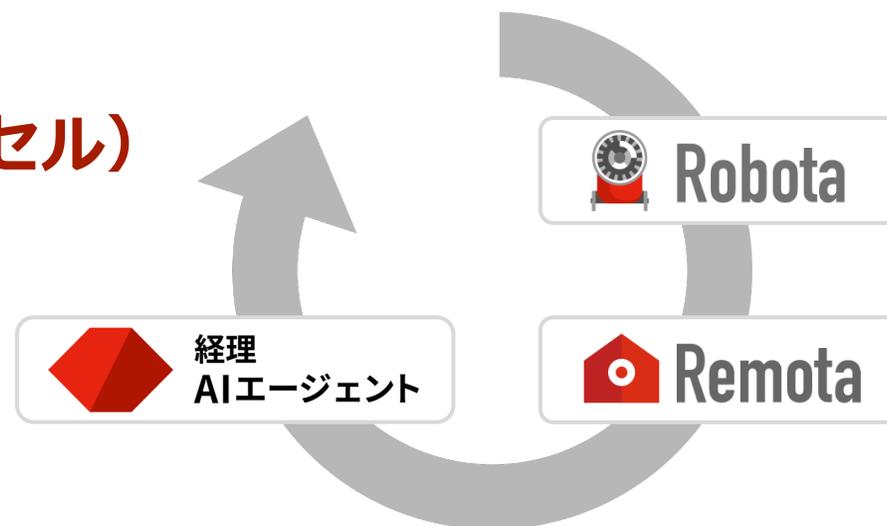
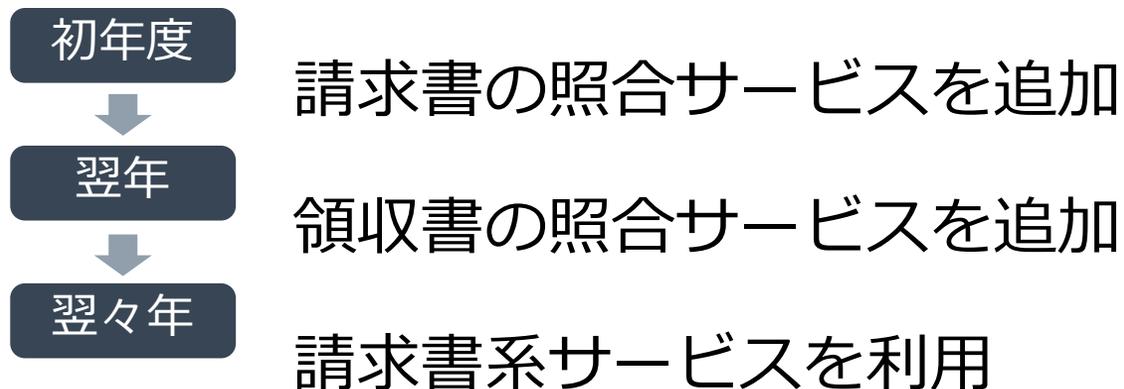
※2024年12月期の「ROE/ROA」は税効果会計の影響による一時的な増加です。

契約年数別ARPA – 年毎に増える理由

● 利用枚数が増加するケース（アップセル）



● サービスや機能が追加されるケース（クロスセル）



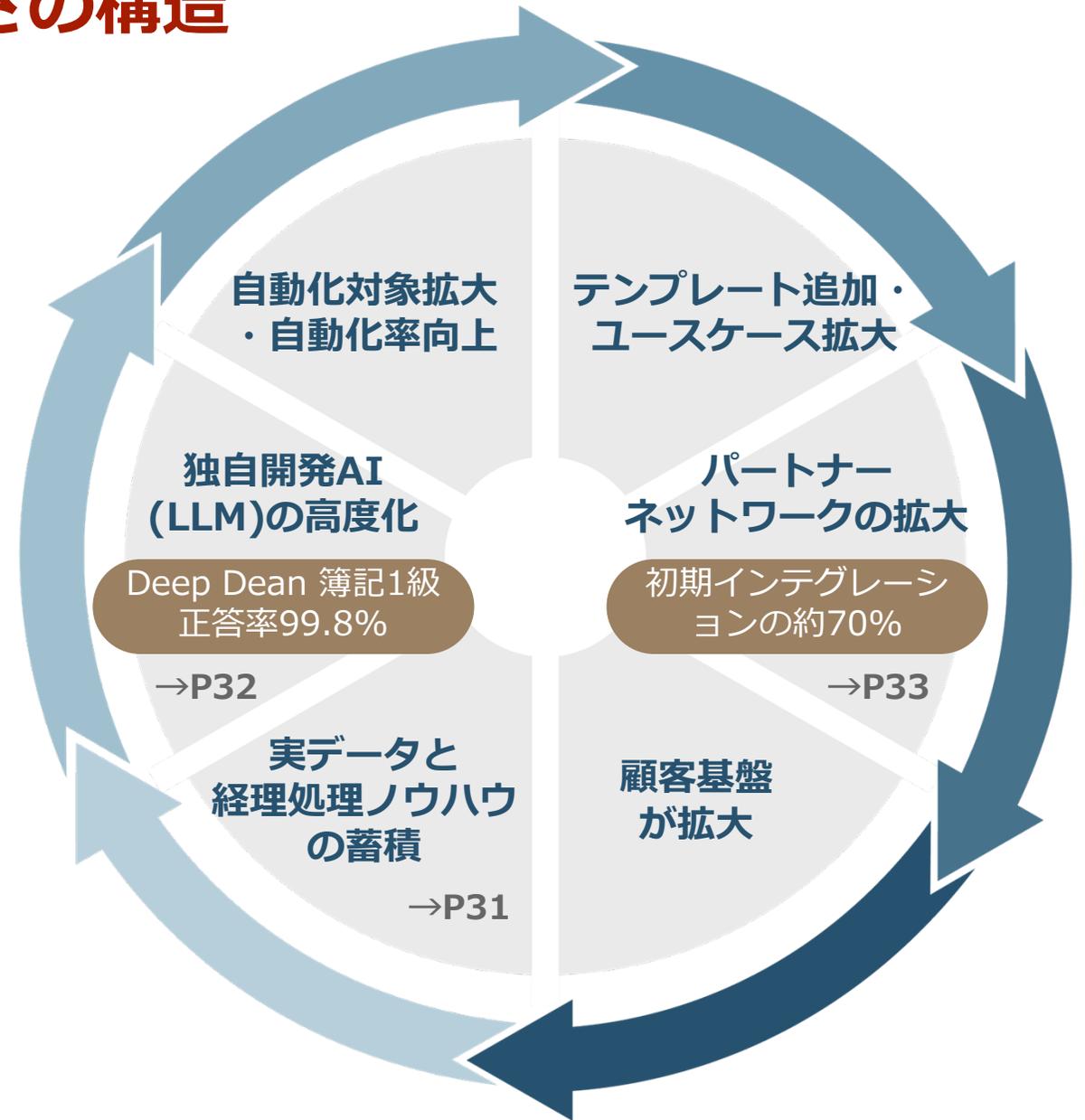
05 当社の強み

ファーストアカウンティング：強さの構造

顧客基盤が拡大することで、
品質・導入効率・拡張性がスケール



開発がスケール	ユースケース追加が速い・安い
GTMがスケール	提案～導入の型 + 並列導入
品質・効率がスケール	精度↑自動化率↑ 人手介入率↓導入工数↓



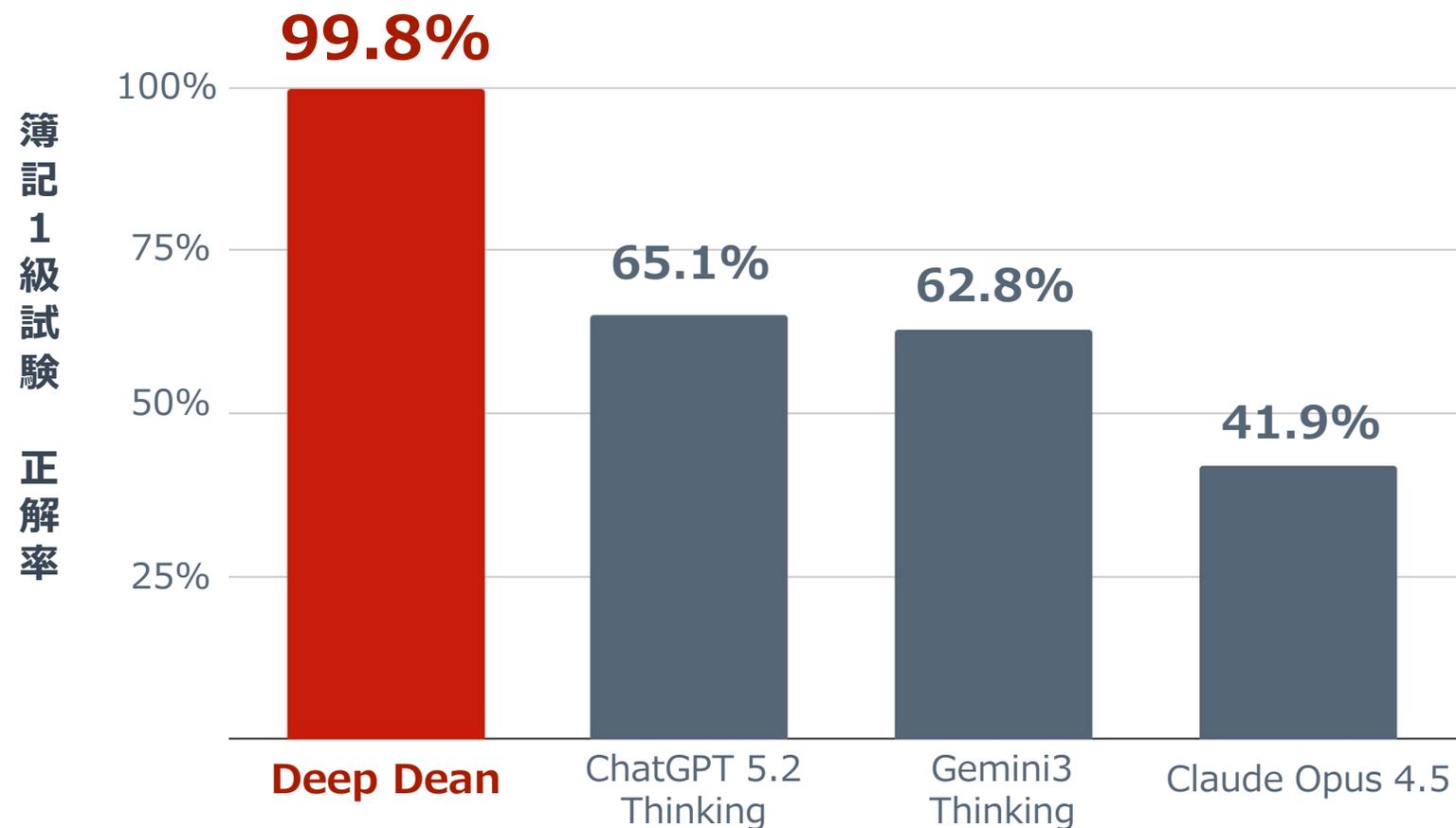
経理の実運用に基づいたAIによる処理ノウハウの蓄積



2億件の経理データ
×
10年間のAIによる
処理ノウハウ

継続的なAIの研究開発：独自開発LLM

当社はAI研究機関であるFAリサーチにて、経理特化型の独自LLMを2022年より継続的に研究開発。経理分野において汎用LLMを凌ぐ性能に到達。



FAリサーチの研究成果である経理特化生成AI「Deep Dean」が日本の公認会計士短答式満点、USCPA合格ラインに続き、**簿記1級試験正解率 99.8%を達成。簿記2級、簿記3級は正答率100%。**

※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。

強力なパートナーネットワーク

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。初期インテグレーションの7割をパートナーが実施。



06

市場環境

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



1 人手不足起因の省人化需要

人手不足問題は大企業の経理部門も例外ではなく、経理人材の採用が困難になりつつある。経理業務もデジタルトランスフォーメーションが必要とされている。

2 制度改正起因の対応需要

新リース会計基準対応に加え、電帳法・インボイス運用で証憑/税務がデータ管理前提に。監査・統制要件も重なり、経理のシステム化・自動化は“任意”から“必須”へ。

3 レガシーシステム更新起因の刷新需要

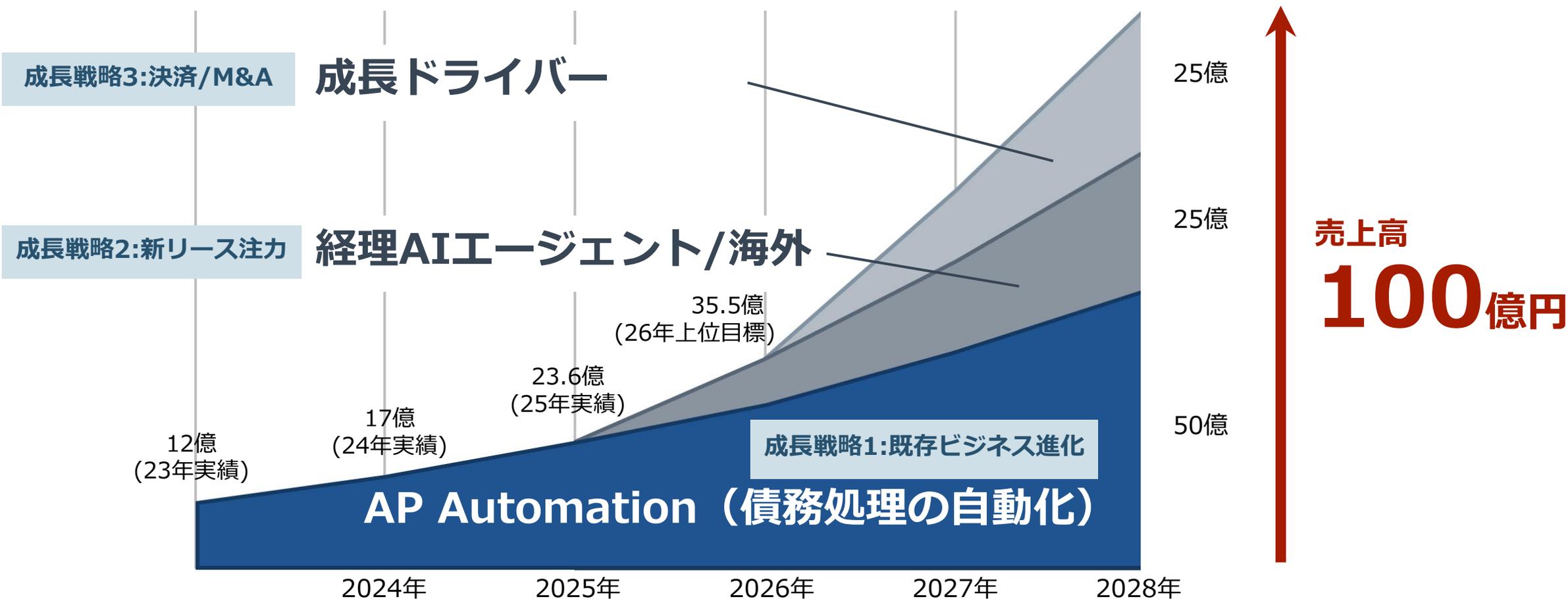
システムの維持管理費が高額化し、**IT予算の9割**以上になることが報告^(※1)されており、レガシーシステムの刷新が進む予算的に優位な環境になっている。

※1：DXレポート（平成30年9月7日 デジタルトランスフォーメーションに向けた研究会）

07 成長戦略

2028年までに売上高100億円を目指す

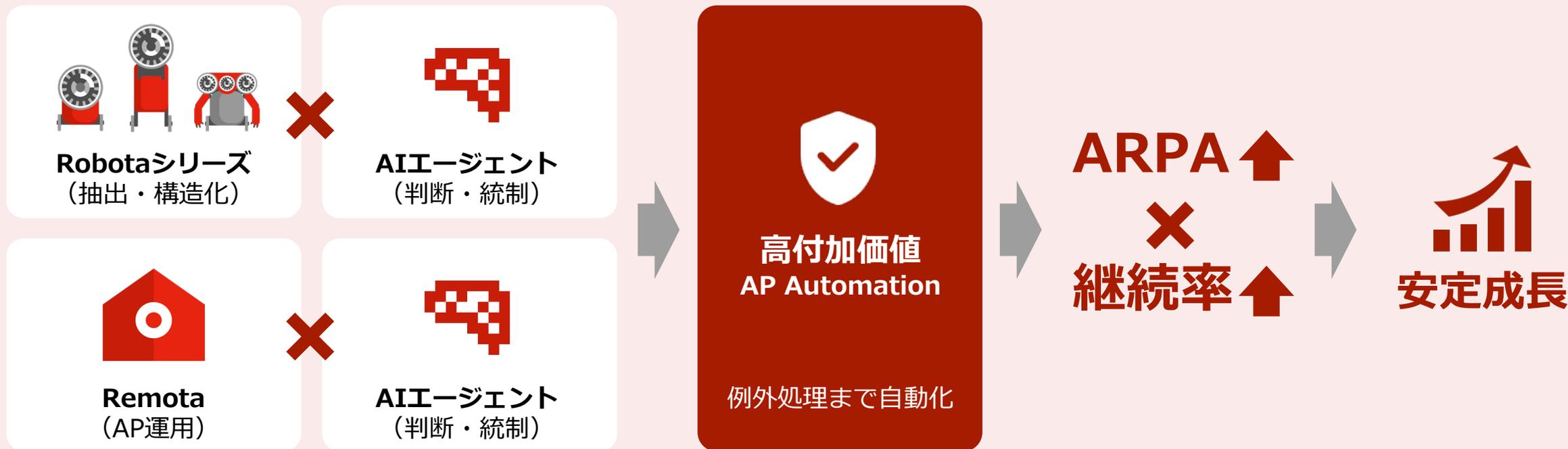
2028年を目処に **100億円の売上、営業利益率10%の達成** を目指す



成長戦略 1 : 既存ビジネスの進化

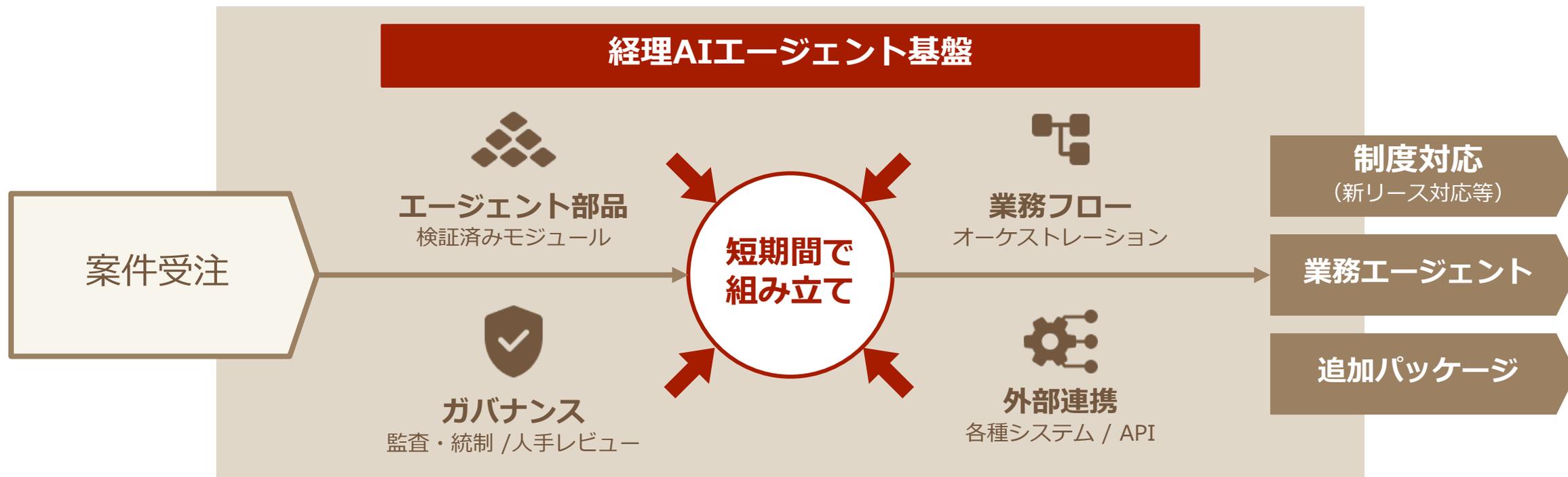
既存製品であるRobotaのAIエージェント化およびRemotaへのAIエージェント組み込みにより、より高付加価値な経理処理の自動化を提供

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



提供開始まで大幅短縮

導入工数削減

製品化スピード向上

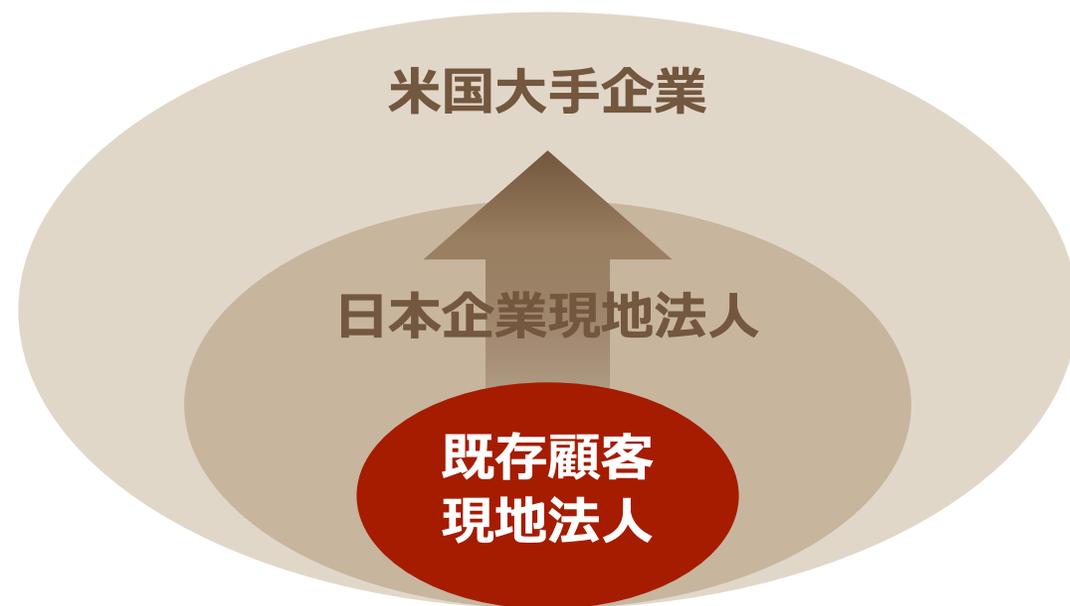
個別カスタマイズから組み立て式へ。導入と製品化を加速

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



現在 AP業務

(請求・支払の前工程)



- 請求書処理
- 承認・照合

拡大 決済領域

(請求・支払の後工程)



- 請求・支払
- 決済・入出金

今年度中に提供開始予定

売上寄与を拡大

規模の拡大



M&A 周辺領域の資本提携・事業獲得で拡張を加速



新リース会計基準：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：プロシップ社との資本業務提携

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獲得（月額）：38社の獲得を目指す。

資本業務提携

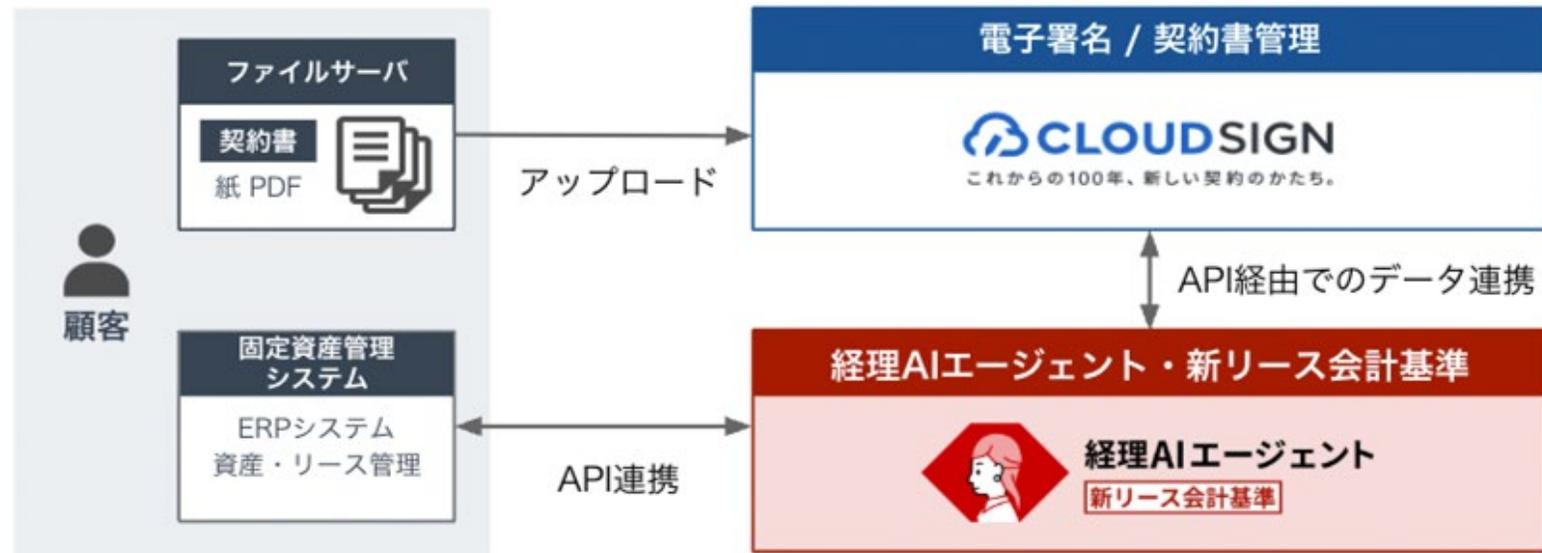
- ❑ 相互に約5億円を出資
- ❑ 当社はプロシップ社の第三者割当(319,500株、発行済株式数の約1%)を引受け
- ❑ **プロシップ社は当社発行済株式数の約5%を市場取引で買付予定**

(2026/2/12現在の当社株価で試算)



新リース会計基準：弁護士ドットコム社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、契約書管理システム最大手・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：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

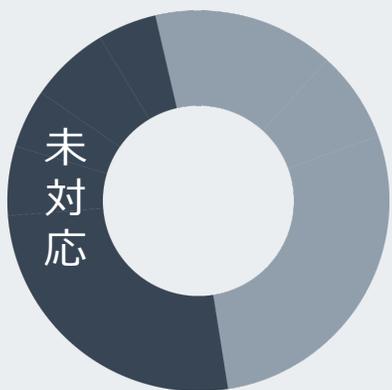
新リース会計基準
対応状況

対応の進捗状況

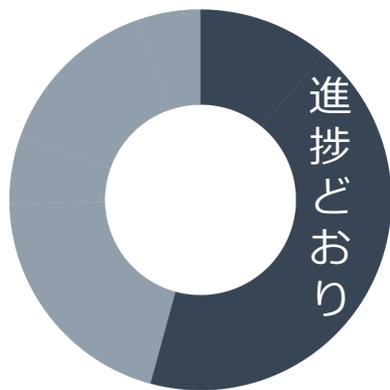
影響度の試算状況

契約書の管理状況

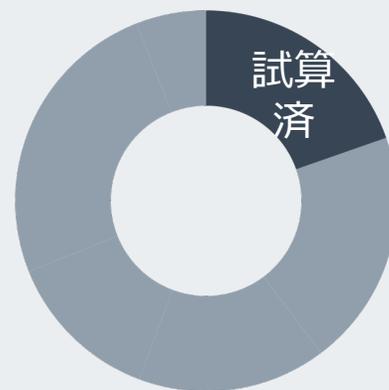
リース判定対象
電子化状況



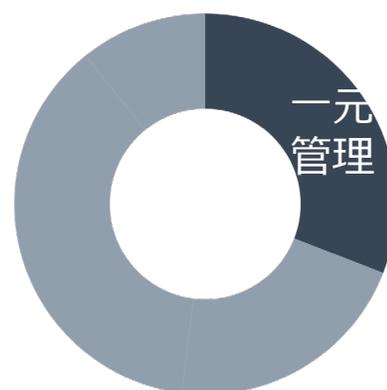
約半数の企業が
まだ未対応



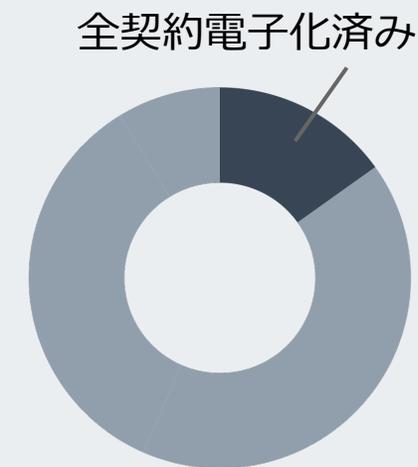
進捗どおりは
54%



試算済みは
19%のみ



システム一元管理は
30%にとどまる



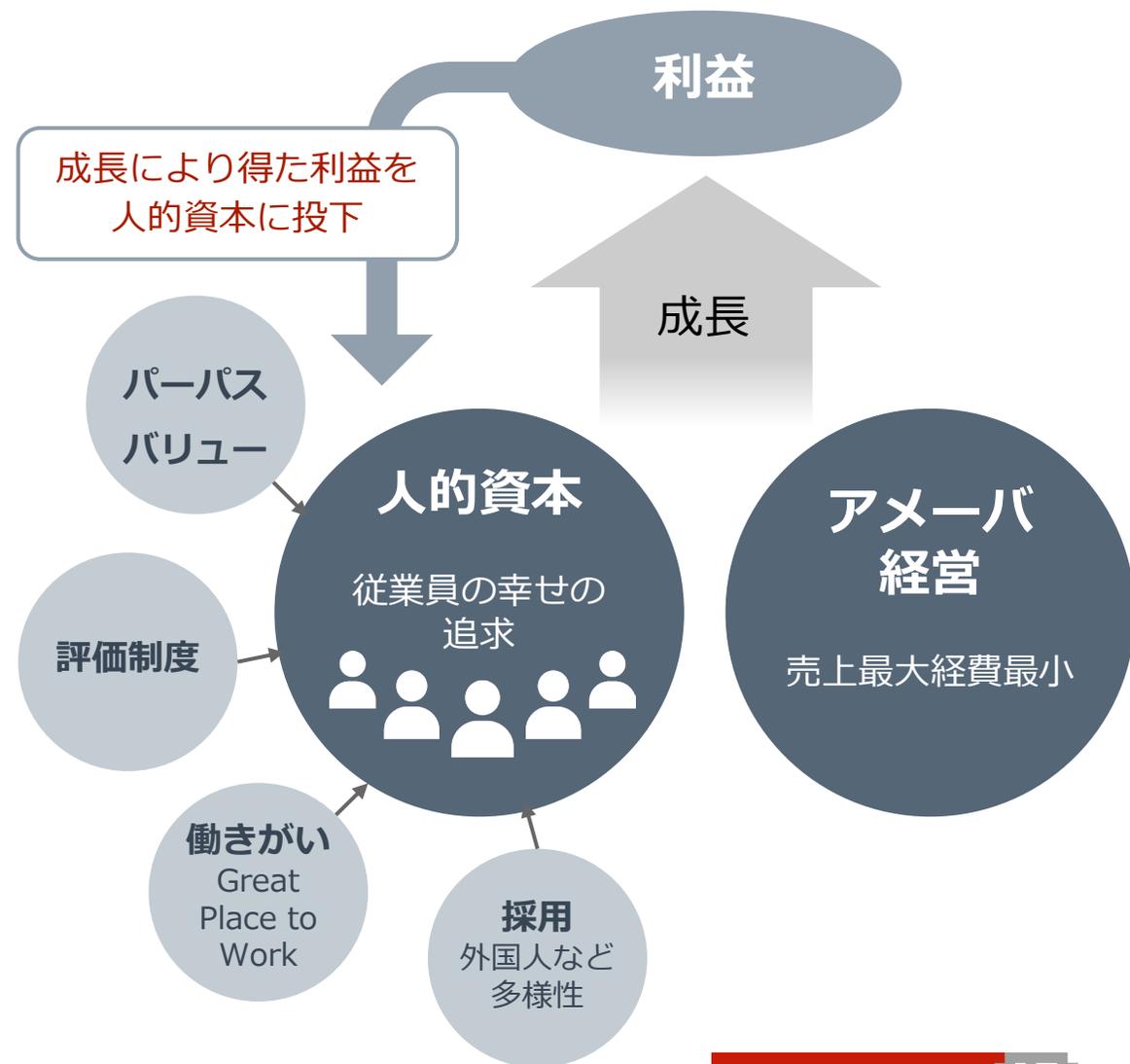
全て電子化済みは
15%のみ

当社における人的資本経営の考え方

パーパスとバリューに基づく組織運営と公正な評価制度のもと、3年連続「働きがい認定企業」に認定。

経営人材育成プログラムにより次世代リーダーを計画的に育成し、アメーバ経営の実践を通じて社員一人ひとりが経営者視点で「売上最大・経費最小」を追求。

創出した利益を人的資本へ再投資し、持続的な成長サイクルを確立。



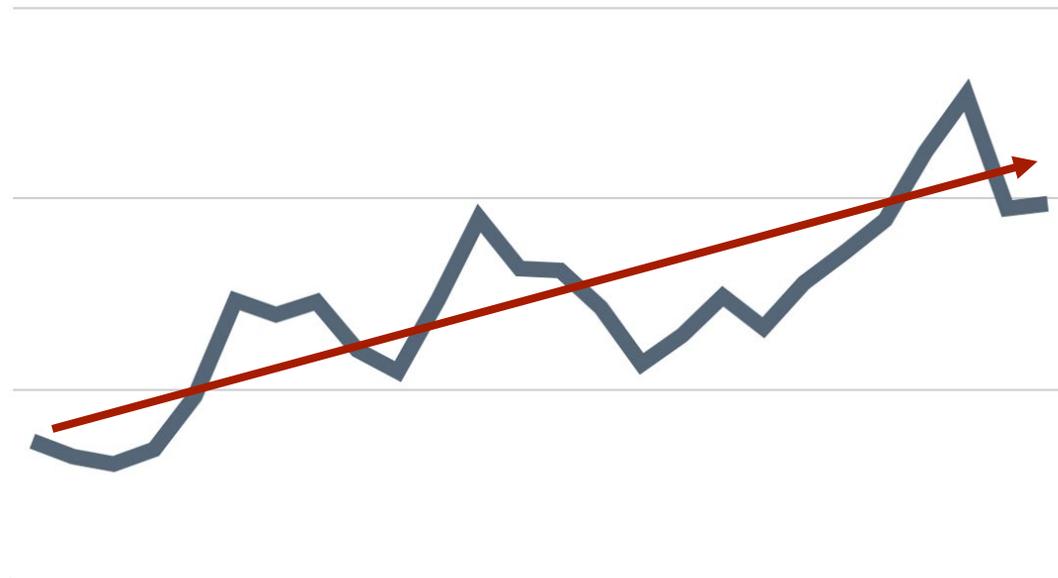
AIを用いて開発生産性が2倍に向上

Coding Agentを使うことで開発生産性が2倍に向上。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。

2025年度 成長戦略の進捗

1 OCRの更なる深化

請求書など汎用的に明細内容を解析するAI-OCRを開発し、経理AIエージェントの内部処理として活用。タイ語など英語以外の言語を含めた多言語対応可能に。

2 経理シンギュラリティ

経理AIエージェントとして製品化し複数の顧客とPOCを実施
業務自動化に大きく貢献することを確認。新リリース会計基準製品にも適用

3 海外展開

2025年2月以降の営業開始後、すでに3社受注済み
既存顧客現地法人を足がかりに導入パターンを確立中

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獲得（月額）：38社



リスク情報

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及び対応策は、以下のとおりです。

項目	リスクの内容	可能性	影響度	時期	リスク対応策
技術革新等への対応	・常に新しいAI技術が生み出され、その技術がサービスの一部として提供されるリスク	中	大	特定なし	・最新技術の収集及び優秀な人材確保
情報セキュリティ	・不正アクセス等による顧客データの外部流出	中	大	特定なし	・「ISO27001」及び「ISO27017」に基づき情報セキュリティマネジメントを適切に実施 ・提供サービスの脆弱性検査の定期的な実施
法令	・法令の改正により現状のサービスが法令の要件に適合しないこととなるリスク ・請求書等の電子化が進み、将来的にAI-OCR技術が利用されなくなる可能性	中	大	特定なし	・顧問弁護士や顧問税理士等との連携により改正の動きを早期にキャッチ ・国内の電子インボイスの標準規格である「Peppol」についてアクセスポイントを提供
解約リスク	・既存顧客の解約リスク	中	中	特定なし	・契約締結期間を長期化（平均28ヶ月） ・顧客ニーズを充足する機能開発 ・当社のサービスが顧客の業務フローに円滑に組み込まれるためのカスタマーサクセス体制
競合	・類似のサービスの存在による価格競争による売上単価の減少リスク	中	中	特定なし	・会計帳票に特化した特異性のある技術開発と特許の取得

※その他のリスクは、2026年3月26日提出予定の有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

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。
- 本資料に関するご質問やご不明点がございましたら、弊社担当までお問い合わせください。
- 本資料のアップデートは、本決算発表時期（2027年2月）を目途に行う予定です。

制約を取り払うことで、
自信と勇気を与える。

FAST ACCOUNTING

