

# ホリスティック企業レポート ファーストアカウンティング 5588 東証グロース

新規上場会社紹介レポート  
2023年9月26日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター  
審査委員会審査済 20230925

AI 技術を活用した領収書、請求書処理で経理業務の自動化、効率化を支援  
生成 AI による経理業務支援、請求書送付サービスの開発、海外展開で成長を目指す

アナリスト:鎌田 良彦 +81(0)3-6858-3216  
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【 5588 ファーストアカウンティング 業種:情報・通信業 】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2021/12	460	42.9	-358	-	-360	-	-360	-	-79.2	-245.0	0.0
2022/12	785	70.7	-82	-	-77	-	-78	-	-16.5	-261.5	0.0
2023/12 予	1,217	55.0	101	-	93	-	109	-	22.5	-	0.0

(注) 1. 単体ベース、2023/12期は会社予想  
2. 2023年7月19日付で1:1,000の株式分割を実施、1株当たり指標は遡って修正  
3. 2023/12期予想EPSは、公募株式数(473.6千株)を含めた予定期中平均株式数で算出

【 株式情報 】	【 会社基本情報 】	【 その他 】
株価 1,994円 (2023年9月25日)	本店所在地 東京都港区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 5,209,600株	設立年月日 2016年6月3日	大和証券
時価総額 10,388百万円	代表者 森 啓太郎	【監査人】
上場初値 2,354円 (2023年9月22日)	従業員数 47人 (2023年7月)	P w C 京都監査法人
公募・売出価格 1,320円	事業年度 1月1日~12月31日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 事業年度終了後3カ月以内	

> 事業内容

(注 1) Optical Character Recognition/Reader の略。印刷された文字や手書き文字に光を当てて読み取り、デジタルの文字コードに変換する技術やソフトウェア

◆ AI 技術を活用したシステムで経理業務の自動化、効率化を支援

ファーストアカウンティング(以下、同社)は、AI-OCR<sup>※1</sup>による文字読み取りや自然言語処理等の AI 技術を活用して領収書や請求書の処理を行い、企業の経理業務を自動化、効率化する、AI ソリューション事業(経理 AI 事業)を展開している。

主要顧客は会計ソフトウェアベンダーと売上高 500 億円以上の大企業であり、経理業務の AI ソリューションを SaaS 形態で提供している。売上高はシステム利用の月額課金と領収書や請求書の処理量に応じた従量課金からなる。22/12 期の売上高構成比は、月額課金が 93.1%、従量課金が 5.6%で、ストック型売上が大宗を占めている(図表 1)。

23/12 期第 2 四半期累計期間(以下、上期)の売上高では、大企業向けが 66%、会計ソフトウェアベンダー向けが 34%を占めた。

【 図表 1 】 売上内訳

	21/12期		22/12期		23/12期第2四半期累計	
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)
月額課金	422	91.7	731	93.1	519	92.8
従量課金	31	6.7	44	5.6	36	6.4
その他	6	1.3	9	1.1	3	0.5
合計	460	100.0	785	100.0	559	100.0

(注) 端数処理の関係で合計と一致しない  
(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

同社は AI ソリューション事業(経理 AI 事業)の単一セグメントであるが、①領収書や請求書の読み取りや、照合、勘定仕訳等の機能別 AI モジュールである Robota(ロボタ)シリーズ、②請求書処理業務の効率化・リモート化を実現するプラットフォームの Remota(リモタ)、③デジタルインボイスの送受信を行う Peppol(ペポル)アクセスポイントの3つのサービスを提供している。

◆ Robota シリーズ

Robota シリーズは、紙や PDF の領収書や請求書のデータを読み取ってテキスト化したり、読み取ったデータの照合や勘定科目への仕訳等の機能を提供する(図表 2)。会計ソフトウェアベンダー向けには、会計ソフトウェアの機能の一部として OEM 提供している。大企業向けには顧客の会計システムとデータ連携し、領収書や請求書の処理のデジタル化、自動化、効率化機能を提供している。

【 図表 2 】 Robota シリーズの機能

種類	内容
請求書Robota	請求書の画像から金額、日付、相手先等処理に必要な項目を読み取り、テキスト情報に変換
領収書Robota	領収書・レシートの画像から金額、日付等処理に必要な項目を読み取り、テキスト情報に変換
通帳Robota	通帳の画像から金額、日付等処理に必要な項目を読み取り、テキスト情報に変換
台紙切取Robota	経費申請書や支払申請書に添付された領収書や請求書を検出して切り出す
確認Robota	領収書・請求書Robotaが読み取った金額等が正しく読み取れているかを確認するために、複数の視点で整合性確認を行った結果を通知
振分Robota	証憑画像の種別を判定。複数の書類をまとめてスキャンし、一か所にデータ保存した際に、当該証憑画像を自動的に選別
仕訳Robota	入力情報から、その証憑に対する勘定科目を推論して候補リストを通知

(出所)届出目録見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ Remota

Remota は、Robota シリーズの各機能を使って、請求書の入力業務や確認作業を画面上でできるクラウド型の請求書処理プラットフォームであり、リモートワークへの対応が可能なシステムとなっている。

◆ Peppol アクセスポイント

Peppol は日本のデジタルインボイスの標準規格として採用され、デジタル庁が日本の各種法令や商慣習に対応した日本標準仕様を策定し、国内での管理運用を行っている。企業がデジタルインボイスを送受信するためには、送信側、受信側ともにアクセスポイントを経由する必要がある。同社は 22 年 8 月にデジタル庁から国内初の Peppol サービスプロバイダーの認可を得て

いる。これにより同社はデジタルインボイスの送受信を行うアクセスポイントの業務が可能になった。

◆ 販売チャネル

販売チャネルは、同社の営業人員が大企業顧客に営業を行うダイレクト営業と、OEM パートナーと販売パートナーを通じたパートナー営業がある。ダイレクト営業では、ウェビナーやイベント参加企業への営業が中心である。

OEM パートナーは会計ソフトウェアベンダーであり、販売パートナーは同社と再販売契約を結び、同社のシステムを大企業に販売するコンサルティング企業やシステムインテグレーター等である。同社のシステムと顧客の会計システムのインテグレーションもシステムインテグレーターが対応している。22/12 期では、OEM パートナー向けと販売パートナー経由の売上高を合算したパートナー営業経由の販売が全体の約 3 分の 2 を占めた。

◆ 主要販売先

経費精算システム「楽々精算」等を運営するラクス(3923 東証プライム)は、Robota シリーズの OEM パートナーである。SB C&S(東京都港区)は同社サービスのユーザーであるとともに、大企業向けの販売パートナーであり、PFU(石川県かほく市)も大企業向けの販売パートナーである(図表 3)。

【 図表 3 】 主要販売先

	21/12期		22/12期		23/12期第2四半期累計	
	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)	金額 (百万円)	割合 (%)
ラクス	52	11.3	106	13.6	69	12.4
SB C&S	54	11.7	99	12.7	-	-
P F U	57	12.4	-	-	-	-

(注)1.割合は売上高に対する比率  
 2.22/12 期のPFU向け売上、23/12 期第 2 四半期累計の SB C&S、PFU に対する売上高は割合が 10%未満のため記載を省略  
 (出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 主要経営指標

OEM パートナーの会計ソフトウェアベンダーと販売パートナー及び自社営業経由の大企業ユーザーを合わせた同社サービスの導入社数は、23/12 期第 2 四半期末で 99 社となり、順調に拡大してきた。

(注 2) Average Revenue per Account の略。1 アカウント当たりの売上高

同社は重要経営指標として、ARPA<sup>注2</sup>とグロスチャーンレート(月次解約率)を挙げており、ARPA は月額 100 万円前後で推移している。グロスチャーンレートは 21/12 期に上昇したが、直近では低下傾向にある(図表 4)。

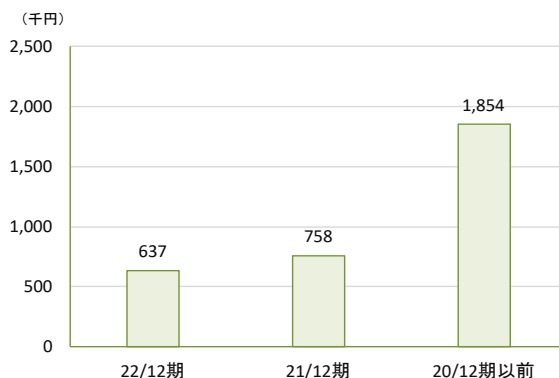
【 図表 4 】 主要経営指標の推移

		21/12期				22/12期				23/12期	
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
導入社数	社	31	40	42	50	54	65	70	83	91	99
ARPA	千円	1,098	909	923	1,028	1,045	954	983	995	1,016	999
グロスチャーンレート	%	0.6	1.1	1.5	1.0	1.4	1.2	0.9	1.0	0.6	0.6

(注)1.ARPAは「当月末のMRR<sup>※</sup>/当月末のアカウント数」で算出。MRRはMonthly Recurring Revenueの略で月額経常収益を指す  
 2.グロスチャーンレートは「当月失ったMRR/前月末のMRR」を直近12カ月分単純平均して算出  
 (出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

新規顧客のARPAは低いため、新規顧客の増加によりARPAは月額100万円前後で推移しているが、契約年数の増加とともに導入サービスが増加するため、契約期間が2年以上の顧客のARPAは月額185万円となっている(図表5)

【 図表 5 】 導入時期別ARPA



(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

> 特色・強み

◆ 経理業務に特化したAIソリューションの提供

同社は、経理業務に特化したAIソリューションサービスを提供しており、AI-OCRで読み取った領収書や請求書データの意味をAIが学習するための教師データの作成を自社で行っており、ユーザーがデータの定義を行う必要がない。

◆ 経理業務の自動化、効率化による人の業務の削減

同社のシステムを利用することで、従来、領収書や請求書の処理業務の中で、人手がかかっていた照合業務をシステムに置き換えることで効率化できる。顧客企業にとっては、システム導入による人員や人件費の削減効果が明確なため投資収益率を測定しやすく、これが同社のシステムを導入する理由となっている。

> 事業環境

◆ 経理 DX の進展

レガシーシステムの維持が困難になる 25 年の崖問題に対応するための会計システム等を含む基幹システムの見直しや、経理部門での採用難や人手不足に対応するための経理業務のデジタルトランスフォーメーション(DX)が進展している。特に、従来人手に頼っていた領収書や請求書の照合業務を、AI 等を活用したシステムに置き換えてコストを削減する動きは今後も続くと思われる。

◆ 円安に伴う経理照合業務の海外アウトソーシングからの国内回帰

従来、経理の照合業務は、人件費の安い中国等にアウトソーシングされることが多かったが、最近の円安傾向に伴いコストが上昇し、経理 DX を進めて国内回帰の動きがみられる。これが同社の事業にとって追い風となっている。

◆ 競合

AI-OCR を使った各種文書の読み取りサービスを行う会社としては、AI inside(4488 東証グロース)や米国企業の ABBYY を始め多くの企業があるが、経理業務に特化した AI-OCR による読み取りや、照合作業の効率化サービスを提供している競合会社は殆どないと同社では見ている。

> 業績

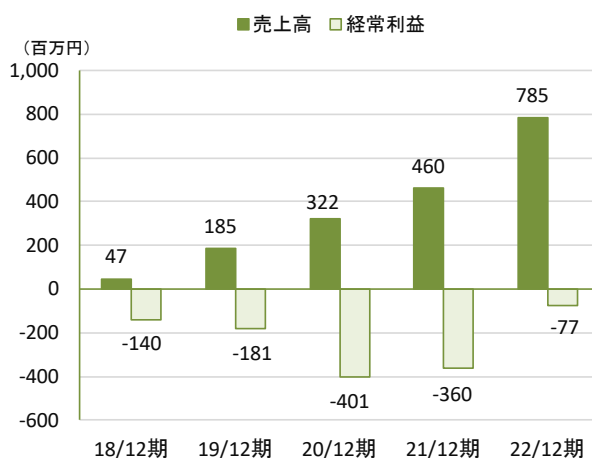
◆ 過去の業績推移

同社は 16 年 6 月に AI、IT を使った会計処理の高速化サービスの提供を目的に設立され、当初は会計ソフトウェアベンダー向けに通帳 Robota、領収書 Robota、仕訳 Robota 等の機能の OEM 提供からスタートした。その後、大企業において請求書の照合作業の効率化に対するニーズが強いことから、請求書 Robota、確認 Robota 等の機能を追加し、大企業向け販売を開始した。

新型コロナウイルス禍でリモートワークの需要が高まったことに対応して、20 年 9 月に Remota の提供を開始した。インボイス制度導入に伴うデジタルインボイスの送受信に対応するため、22 年 8 月にはデジタル庁から Peppol サービスプロバイダーとして認定を受け、Peppol アクセスポイント業務に参入している。

過去 5 期の業績を見ると、売上高は導入社数の増加に伴い順調に増加してきたものの、エンジニアや営業人員の採用、AI 学習のための教師データ作成費用等が先行したことで経常赤字が続いてきた。経常赤字幅は 20/12 期をピークに縮小傾向にあり、22 年 11 月には単月黒字を達成した(図表 6)。

【 図表 6 】 業績推移



(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 23年12月期上期業績

23/12 期上期の業績は、売上高 559 百万円、営業利益 56 百万円、経常利益 54 百万円、四半期純利益 54 百万円であった。

導入社数が前期末の 83 件から第 2 四半期末には 99 件に拡大したことから、売上高は順調に増加した。売上原価ではエンジニアの採用に伴う人件費増加、販売費及び一般管理費(以下、販管費)では管理体制強化や業務拡大に伴う人件費の増加があったが、何れも売上高比率で 22/12 期を下回り、営業利益は 56 百万円と黒字を達成した。

◆ 23年12月期会社計画

同社の 23/12 期計画は、売上高 1,217 百万円(前期比 55.0%増)、営業利益 101 百万円(前期は 82 百万円の損失)、経常利益 93 百万円(同 77 百万円の損失)、当期純利益 109 百万円(同 78 百万円の損失)である(図表 7)。

【 図表 7 】 23年12月期の会社計画

	22/12期		23/12期会社計画		
	(百万円)	構成比 (%)	(百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	785	100.0	1,217	100.0	55.0
売上原価	298	38.0	436	35.8	46.3
売上総利益	487	62.0	780	64.1	60.2
販売費及び一般管理費	569	72.5	678	55.7	19.2
営業利益	-82	-	101	8.3	-
営業外収支	5	-	-8	-	-
経常利益	-77	-	93	7.6	-
当期純利益	-78	-	109	9.0	-

(注)端数処理の関係で合計と一致しない

(出所)「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基に証券リサーチセンター作成

売上高のうち、月額課金については、既存契約の売上の積み上げをベースに、新規顧客からの売上として、同社の営業担当者によるダイレクト営業、販売パートナー及び OEM パートナーのパートナー営業による販売チャネル別の増加額を見込み、既存顧客へのアップセル、過去の解約率と今後の契約更新の状況に基づいた予測解約率を織り込んで予測している。期末の導入社数は120社前後(前期末は83社)を想定している。従量課金については、過去の実績等を踏まえた成長率を基に算出している。

売上原価は労務費と経費からなる。労務費は AI サイエнтиストや開発エンジニア、カスタマーサクセスエンジニアの採用を積極的に行った結果、292百万円(前期比43.9%増)を見込んでいる。経費については、サーバ通信費、ソフトウェア償却費の増加等により143百万円(同51.9%増)を見込んでいる。この結果、売上原価は436百万円(同46.3%増)、売上総利益は780百万円(同60.2%増)の計画である。

販管費の主要項目は、人件費、支払手数料、広告宣伝費、業務委託費、支払報酬である。人件費は、営業人員、コーポレート人員の採用により332百万円(前期比21.0%増)を見込んでいる。支払手数料は、人員採用に伴う仲介手数料が増加し70百万円(同74.2%増)を見込んでいる。同社は広告に頼らない営業活動を行っており、広告宣伝費は、マーケティング活動費、ウェビナー開催費用、イベント参加のスポンサー料等で59百万円(同26.7%増)を見込んでいる。業務委託費は55百万円(同2.5%減)、支払報酬は46百万円(同1.0%減)を見込んでいる。この結果、販管費は678百万円(同19.2%増)、営業利益は101百万円の計画である。

営業外収益では受取利息を見込み、営業外費用には支払利息に加え、上場に伴う株式交付費8百万円を見込み、経常利益は93百万円の計画である。特別損益は見込んでいない。法人税等については決算黒字化に伴い、繰延税金資産計上による法人税等調整額-31百万円を見込み、当期純利益は109百万円の計画である。

#### ◆ 成長戦略

同社は成長戦略として、①生成 AI の研究とサービス化、②請求書送付サービスの開発、③海外展開、の3つを挙げている。

生成 AI の研究とサービス化では、ChatGPT に代表される大規模言語モデル等の生成 AI の活用による OCR 処理の精度向上、照合作業の高度化、経理業務の意思決定の支援等に取り組む考えである。

従来、同社は請求書に関して請求書を受け取って支払う買い手側の経理処理の自動化、効率化のサービスを提供してきたが、請求書送付サービス



では、Peppol 請求書の送信機能を使って、売り手側の請求書送付作業の効率化を進める計画である。これにより売り手側、買い手側双方の経理業務効率化の需要を取り込む考えである。

海外展開については、サービスのグローバル化に向けて現状で、エンジニアの半数は外国籍となっているが、今後は営業、カスタマーサクセスの人員についても外国籍の人員の採用を拡大する考えである。英語の請求書フォーマットに対応するための AI 学習を終えており、今後は中国語や他の言語の請求書読み取りを行うための AI 学習も計画している。

## > 経営課題/リスク

### ◆ 解約リスクについて

同社は解約リスクを低減するため、契約の長期化を進めてきた結果、22 年 12 月末の顧客の平均契約締結期間は 28 カ月となり、足元のグロスチャージレートは 0.6%と低水準で推移している。しかし、技術革新への対応の遅れ等により顧客ニーズに十分対応できなかつたり、競合他社が競争力のあるサービスを提供する等などにより、契約期間満了時に契約が更新できない場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

### ◆ OEM パートナーとの取引について

同社の OEM パートナーで主要取引先であるラクスは、領収書の AI-OCR 読み取り機能を自社開発製品に切り替えるため、領収書 Robota の提供は 23 年 11 月に終了する。他の請求書 Robota 等の提供は引き続き行われるが、ラクス向けの売上高は減少する。同社では OEM パートナーが自社開発製品に切り替える動きは、ソフトウェアの開発や AI 学習のコスト等を考えると限定的と見ているが、同様の動きが広がる場合、同社の業績に影響を与える可能性がある。

### ◆ 配当政策

同社は株主に対する利益還元を重要な経営課題の一つと認識しているが、現段階では投資及び財務基盤の強化が最優先課題としており、必要な内部留保を確保し安定した配当ができる体制が整った後に、継続的に配当を行うことを基本方針としている。しかし、業績が計画通りに進捗しない場合には、配当が実施できない可能性があるとしている。

### ◆ 1 株当たり純資産について

同社の 22/12 期末の 1 株当たり純資産は-261.5 円であった。これは、1 株当たり純資産は、自己資本から A 種、B 種、C 種の優先株式の払込金額を控除した金額を、自己株式を除く普通株の期末発行済株式数で除して求めているため、自己資本額を優先株式払込額が上回りマイナスとなった。3 種類の優先株式は 23 年 6 月 29 日付で普通株式に転換されており、23 年 6 月末の 1 株当たり純資産は 46 円程度と試算される。

【 図表 8 】 財務諸表

損益計算書	2021/12		2022/12		2023/12 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	460	100.0	785	100.0	559	100.0
売上原価	310	67.4	298	38.0	205	36.7
売上総利益	150	32.6	487	62.0	353	63.1
販売費及び一般管理費	509	110.7	569	72.5	297	53.1
営業利益	-358	-	-82	-	56	10.0
営業外収益	0	-	5	-	0	-
営業外費用	2	-	0	-	2	-
経常利益	-360	-	-77	-	54	9.7
税引前当期(四半期)純利益	-360	-	-77	-	54	9.7
当期(四半期)純利益	-360	-	-78	-	54	9.7

貸借対照表	2021/12		2022/12		2023/12 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	593	90.5	657	88.3	772	88.8
現金及び預金	538	82.1	603	81.0	705	81.1
売上債権	19	2.9	29	3.9	53	6.1
棚卸資産	-	-	-	-	-	-
固定資産	61	9.3	86	11.6	97	11.2
有形固定資産	17	2.6	23	3.1	23	2.6
無形固定資産	31	4.7	50	6.7	61	7.0
投資その他の資産	12	1.8	12	1.6	12	1.4
総資産	655	100.0	744	100.0	869	100.0
流動負債	366	55.9	544	73.1	621	71.5
買入債務	-	-	-	-	-	-
1年内返済予定の長期借入金	47	7.2	10	1.3	9	1.0
固定負債	41	6.3	31	4.2	25	2.9
長期借入金	38	5.8	27	3.6	22	2.5
純資産	246	37.6	168	22.6	222	25.5
自己資本	243	37.1	165	22.2	219	25.2

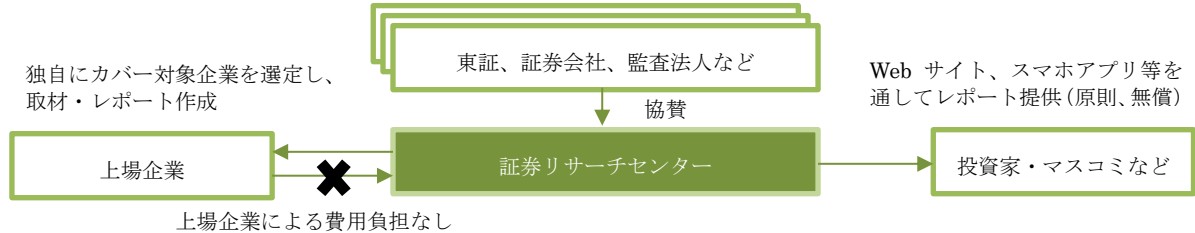
キャッシュ・フロー計算書	2021/12		2022/12		2023/12 2Q累計	
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	-187	159	143			
減価償却費	29	38	22			
投資キャッシュ・フロー	-41	-46	-34			
財務キャッシュ・フロー	388	-47	-7			
配当金の支払額	-	-	-			
現金及び現金同等物の増減額	159	65	101			
現金及び現金同等物の期末残高	538	603	705			

(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

## 証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



### ■協賛会員

株式会社東京証券取引所  
みずほ証券株式会社  
太陽有限責任監査法人  
PwC 京都監査法人  
監査法人 A&A パートナーズ  
株式会社プロネクサス

SMB C 日興証券株式会社  
EY 新日本有限責任監査法人  
有限責任監査法人 トーマツ  
いちよし証券株式会社  
仰星監査法人  
日本証券業協会

大和証券株式会社  
有限責任あずさ監査法人  
株式会社 SBI証券  
Jトラストグローバル証券株式会社  
監査法人アヴァンティア  
日本証券アナリスト協会

野村證券株式会社  
株式会社 ICMG  
三優監査法人  
宝印刷株式会社

### アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

### 免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならないため、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。