

# 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

アップデート・レポート  
2026年4月10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 20260407

# ファーストアカウンティング(5588 東証グロース)

発行日: 2026/4/10

## AI 技術を活用して顧客企業の経理業務の自動化、効率化を支援 DX 化の進展に伴いサービスの導入社数が増加して業績拡大が続く

### > 要旨

#### ◆ 事業内容

・ファーストアカウンティング(以下、同社)は、AI を活用して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を行っている。

#### ◆ 25 年 12 月期決算の概要

- ・25/12 期の売上高は前期比 38.8%増の 2,369 百万円、営業利益は同 60.8%増の 292 百万円であった。米国子会社の稼働に伴い 25/12 期から連結財務諸表を作成しているが、前期比は 24/12 期単体比を使用している。
- ・サービス導入社数の増加により高い増収率となり大幅増益基調を維持した。同社の計画(売上高 2,362 百万円、営業利益 237 百万円)及び証券リサーチセンター(以下、当センター) 予想(売上高 2,375 百万円、営業利益 243 百万円)に対しては、売上高は計画線であった一方、人件費を中心とした販管費が予想を若干下回ったことから営業利益は上回った。

#### ◆ 26 年 12 月期の業績予想

- ・26/12 期の会社計画は売上高 3,109 百万円(前期比 31.2%増)、営業利益 312 百万円(同 6.9%増)である。増収増益を見込むものの、開発費の増加により利益の伸びは抑えられる計画である。
- ・当センターでは、25/12 期実績を踏まえて、26/12 期の従来予想である売上高 3,112 百万円、営業利益 324 百万円を売上高 3,164 百万円、営業利益 348 百万円へと微修正した。

#### ◆ 今後の事業戦略

- ・同社は、持続的な事業規模拡大のために、既存サービスの高付加価値化などに取り組んでいる。また、25 年 4 月に米国子会社を設立して営業活動を進めている。
- ・当センターでは、高い開発力を活かし、様々な企業の経理業務の効率化に役立つサービス提供を行っている点が同社の強みと評価し、27/12 期以降も増収増益が続くと予想している。

### 【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)
2024/12	1,707	38.5	181	43.8	183	56.4	465	3.7×	43.3	127.8	1.2
2025/12	2,369	38.8	292	60.8	291	58.8	202	-56.5	18.3	148.2	3.7
2026/12 CE	3,109	31.2	312	6.9	312	7.1	207	2.7	18.5	-	3.9
2026/12 E	3,164	33.6	348	19.2	348	19.6	232	14.9	20.6	164.2	4.3
2027/12 E	4,059	28.3	451	29.6	451	29.6	300	29.3	26.7	185.3	5.6
2028/12 E	4,828	18.9	542	20.2	542	20.2	361	20.3	32.1	210.7	6.8

(注) 1. CE: 会社予想, E: 証券リサーチセンター予想、2025/12期から連結決算に移行、2024/12期は単体数値(2025/12期の前期比は2024/12期単体数値比)

2. 2024年5月1日付けで1: 2の株式分割を実施、過去のEPS、BPS、配当金は株式分割を考慮に入れて修正

アナリスト: 佐々木 加奈  
+81(0)3-6812-2521  
レポートについてのお問い合わせはこちら  
info@stock-r.org

### 【主要指標】

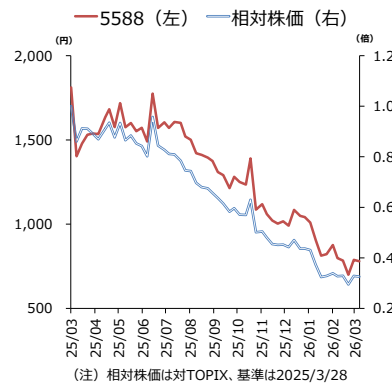
	2026/4/3
株価 (円)	780
発行済株式数 (株)	11,239,520
時価総額 (百万円)	8,767

	前期実績	今期予想	来期予想
PER (倍)	42.6	37.8	29.2
PBR (倍)	5.3	4.7	4.2
配当利回り (%)	0.5	0.6	0.7

### 【株価パフォーマンス】

	1か月	3か月	12か月
リターン (%)	-3.3	-22.8	-49.4
対TOPIX (%)	-7.3	-24.4	-62.9

### 【株価チャート】



### アップデート・レポート

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。

一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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。投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

> 事業内容

◆ 経理業務の自動化を支援する AI ソリューション事業を手掛ける

ファーストアカウンティング(以下、同社)は、「AIと最先端技術を活用して、顧客と取引先にシームレスで効率的な商取引を提供し、生産性の向上と社会の発展を支援する。」というミッションを掲げ、AI技術を活用して企業の経理業務の自動化、効率化を支援する AI ソリューション事業を行っている。

(注1) OCR

Optical Character Recognition の略称で、印刷された文字や手書きの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のこと

(注2) デジタルインボイス

売り手のシステムから買い手のシステムへデータ連携し、請求情報を自動処理する仕組みのこと

(注3) PDF

Portable Document Format の略称で、紙に印刷したような形式で保存・表示する文書形式のこと

提供するサービスは、AI-OCR<sup>注1</sup>による文字読み取りや自然言語処理等の技術を活用して領収書や請求書の処理や会計仕訳などを行う Robota(ロボタ)シリーズ、経理業務のリモート化を支援する Remota(リモタ)、デジタルインボイス<sup>注2</sup>の送受信を行う Peppol(ペポル)アクセスポイントである。

◆ Robota シリーズ

Robota シリーズは、紙や PDF<sup>注3</sup>の領収書や請求書のデータを読み取ってテキスト情報に変換する機能や、読み取ったデータの確認や勘定科目への仕訳などを行う機能を提供している(図表1)。利用する企業は、ニーズに合わせて必要な機能を選択し、組み合わせる利用することができる。

【図表1】Robota シリーズの種類と機能

種類	機能
請求書Robota	請求書の画像から金額、日付、相手先など処理に必要な項目を読み取り、テキスト情報に変換する
領収書Robota	領収書やレシートの画像から金額、日付など処理に必要な項目を読み取り、テキスト情報に変換する
通帳Robota	通帳の画像から金額、日付など処理に必要な項目を読み取り、テキスト情報に変換する
台紙切取・回転補正 Robota	経費申請書や支払申請書に添付されている領収書や請求書を検出して切り出す。切り出した証憑 <sup>注</sup> が回転している場合には補正して出力する
確認Robota	領収書Robota、請求書Robotaが読み取った情報が正しいか確認するために、複数の視点で整合性確認を行って結果を通知する
振分Robota	送られてきたファイルをページごとにチェックし、領収書・請求書などの対象証憑か否かを判定する。複数の書類を複合機やスキャナの連続スキャン機能などでまとめてスキャンし、1カ所にデータ保存した際に、当該証憑画像を自動的に選別することが可能
仕訳Robota	入力された金額や日付、支払先などの情報から、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することで、企業の仕訳作業の負荷を軽減する

(注) 証憑とは取引や業務に関する事項を確認する書類のこと  
(出所) 有価証券報告書、ホームページを基に証券リサーチセンター作成

尚、Robota シリーズは、会計ソフトウェアベンダーが自社のソフトウェアの機能の一部として利用するための OEM 提供も行っている。

◆ Remota

Remota は、Robota の各種機能を使用して、請求書の入力業務や確認作業を画面上で行うことができるクラウド型の請求書処理プラットフォームである(図表 2)。Remota を利用することにより、経理業務のリモート化が可能となる。

【図表 2】 Remota の処理フローと処理内容

処理フロー	処理内容
ステップ1 請求書の受け取り	請求書のPDFファイルが添付されているメールを専用アドレスに転送する
↓	
ステップ2 OCR処理・自動仕訳	アップデートされた証憑はRemotaに搭載されたAI-OCRで読み取られる。日付、金額、発行会社名、発行元口座情報などを読み取り、Remota上でマスターデータとの照合や二重申請のチェック、未入力欄の有無など整合性の確認をし、Remotaに搭載されている仕訳Robotaが自動で仕訳する
↓	
ステップ3 確認・修正作業	RemotaがOCRで読み取ってAIにより仕訳した請求書の内容は、Remotaの管理画面から確認が可能。Remotaの管理画面では、再確認が必要な項目にはマークが表示される
↓	
ステップ4 会計システムへの連携	Remotaによりデジタル化された請求書の確定データを顧客の会計システムに連携する

(出所) 有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成

◆ Peppol アクセスポイント

Peppol (Pan-European Public Procurement Online) は受発注や請求に係る電子文書をネットワーク上でやり取りするための国際標準規格で、日本におけるデジタルインボイスもこれに準拠している。日本における Peppol はデジタル庁が管理・運用を行っており、同社は 22 年 8 月にデジタル庁から Peppol サービスプロバイダーとして認定を受け、23 年 10 月からデジタルインボイスの送受信サービスを提供している。

尚、デジタル庁から日本における Peppol サービスプロバイダーとして認定を受けているのは 41 社で、そのうち日本企業は同社を含めた 10 社である(26 年 4 月 3 日時点)。

◆ 米国子会社を設立して営業活動を開始

同社は、海外企業へのサービス販売を進めるため、25 年 4 月に営業・販売拠点となる米国子会社を設立している。米国子会社では、日本の

既存顧客の現地法人に向けたアプローチを開始しており、25/12 期末時点で 3 社との契約を獲得している。今後は、日本と同様に様々な業種の大企業をターゲットとして営業活動を強化していく考えである。尚、米国子会社の稼働に伴い 25/12 期から連結財務諸表を作成しているが、文中の前期比は 24/12 期単体比を使用している。

## ➤ ビジネスモデル

### ◆ 戦略経理の実現を目指してサービスを提供

同社は、多くの上場企業が企業価値の向上を求められている昨今の現状を踏まえ、経理業務を自動化、効率化することにより経理人員の時間を創出し、企業価値向上につながる戦略経理を実現することを目指している。高い専門性を有する社内人材を活用して付加価値の高いサービスを開発して提供し、経理分野でのシェアを拡大していくことを目指して事業を行っている。

### ◆ 販売ルート及び主なターゲット

販売ルートは、同社の営業人員が企業に営業を行う直接販売、OEM パートナー（同社のサービスを自社サービスに組み込んで企業に販売する会計ソフトウェアベンダー）向け販売、販売パートナー（同社のサービスを企業に販売する代理店で、コンサルティング企業やシステムインテグレーターなど）を通じて企業に販売するパートナー経由販売がある。

25/12 期における売上高全体に占める直接販売の割合は 48.1%で、OEM パートナー向け販売は 26.3%、販売パートナー経由での販売は 25.6% となっている。

同社が主なターゲットとするのは売上高 500 億円以上の大企業である。サービスの導入先は食品会社やゼネコン、電力会社など、様々な業種にわたっている（図表 3）。尚、中小企業に対しては、原則として OEM パートナーを通じて提供している。

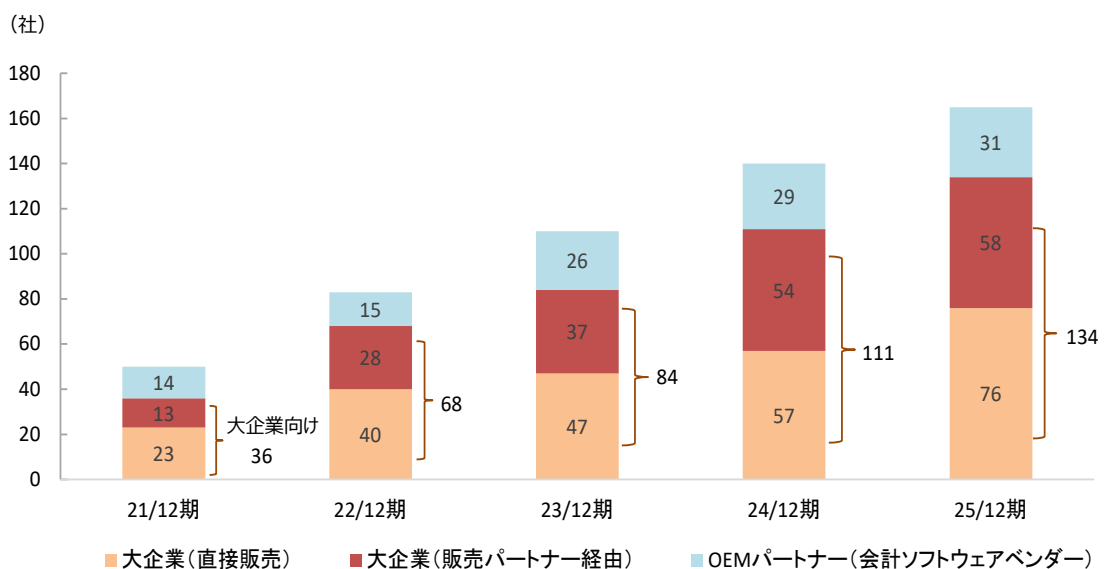
【 図表 3 】 サービス導入企業の一例



(出所) 決算説明資料

25/12 期末における大企業の導入社数は前期末比 23 社増加の 134 社(直接販売 76 社、販売パートナー経由 58 社)である(図表 4)。導入企業からの紹介が増加した効果もあり直接販売によるものは同 19 社増加、経理業務の DX 化ニーズの高まりを背景に販売パートナー経由は同 4 社増加した。

【 図表 4 】 導入社数の推移



(注) 期末時点

(出所) 決算説明資料を基に証券リサーチセンター作成

◆ 月額課金の売上構成比が高い

同社の売上高は、サービス利用の月額課金、請求書や領収書の処理枚数に応じた従量課金、初期費用(プロフェッショナルサービス)、その他(導入の検証期間に発生した利用料)で構成されている。25/12期の構成比は、月額課金が72.8%、従量課金が10.6%、初期費用とその他の合計が16.6%と、ストック収入である月額課金が大きな部分を占めている(図表5)。尚、初期費用は24/12期から請求を開始しており、大型案件の契約増に伴い売上高が増加している。

	23/12期		24/12期		25/12期	
	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	1,141	92.6	1,399	82.0	1,724	72.8
従量課金	76	6.2	212	12.5	252	10.6
初期費用(プロフェッショナルサービス)	} 13	1.1	89	5.3	387	16.4
その他			5	0.3	4	0.2
合計	1,232	100.0	1,707	100.0	2,369	100.0

(注) 端数処理の関係で合計は必ずしも一致しない。25/12期から連結数値だが、連結対象となる米国子会社の売上計上はないため単体数値と同じ

(出所) 届出目論見書、有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成

24/12期、25/12期において同社の売上高の10%以上を占める販売先はなく、23/12期は、同社のOEMパートナーでRobotaシリーズを組み込んだ経費精算システム「楽楽精算」などを運営するラクス(3923 東証プライム)が10.5%を占めていた(図表6)。過去に大口の販売先であったソフトバンク(9434 東証プライム)傘下のSB C&S、リコー(7752 東証プライム)の連結子会社であるPFUは同社の販売パートナーである。

【 図表 6 】 主な販売先

相手先	21/12期		22/12期		23/12期	
	金額 (千円)	割合 (%)	金額 (千円)	割合 (%)	金額 (千円)	割合 (%)
ラクス	52,133	11.3	106,511	13.6	128,935	10.5
SB C&S	54,147	11.7	99,943	12.7	-	-
PFU	57,160	12.4	-	-	-	-

(出所) 届出目論見書、有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 主な経営指標

同社は導入社数を増加させること、ARPA(1アカウント当たりの売上高)を向上させること、グロスチャーンレート(月次解約率)を低く抑えることに注力しており、ARPA及びグロスチャーンレートを重要な経営指標としている。

ARPA は月額 100 万円前後で推移している (図表 7)。尚、導入後の年数の経過に伴い、利用するサービスや機能を追加していく企業が多いため、契約 1 年目の企業の ARPA は 609 千円、3 年目以降の企業では 1,317 千円となっている (25/12 期実績)。同社は開発に注力して提供するサービスや機能を拡充し、導入企業に利用を促すことにより ARPA の引き上げを図っていく考えである。

グロスチャーンレートは、大型案件の解約などで変動があるものの、0.5%から 1.4%の水準で推移している。同社は、変化する顧客ニーズを的確に捉えて機能改善を進めること、カスタマーサービスを充実させて顧客満足度を高めることなどで適正な水準を維持していく考えである。

【 図表 7 】 主要な経営指標の推移

	22/12期				23/12期				24/12期				25/12期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
導入社数 (社)	54	65	70	83	91	99	107	110	114	125	135	140	148	154	163	165
ARPA (千円)	1,045	954	983	995	1,016	999	1,031	1,003	1,095	1,054	1,053	1,073	1,076	1,041	1,052	1,080
グロスチャーンレート (%)	1.4	1.2	0.9	1.0	0.6	0.6	0.5	1.3	1.4	1.3	1.3	0.7	0.7	0.6	0.6	0.7

(注) 1. ARPA は「当月末の MRR (月次経常収益) ÷ 当月末のアカウント数」で算出

2. グロスチャーンレートは「当月失った MRR ÷ 前月末の MRR」により求めた数値の直近 12 カ月分を単純平均して算出 (出所) 届出目論見書、有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 特徴と強み・AI プロダクトの自社開発体制など

同社の特徴と強みは、1) AI プロダクトの自社開発体制、2) パートナーセールス体制などにあると考えられる。

1) AI プロダクトの自社開発体制

同社の製品・サービスの根幹となる AI プロダクトについては、社内の AI サイエнтиスト 5 人体制で研究開発を行っている。また、アノテーション<sup>注4</sup>を担当する専門要員 32 人を擁し、様々な AI プロダクトを自社開発できる体制を構築している (人数は 25 年 12 月末時点)。

2) 販売パートナーによる販売体制

同社は、大企業向けの販売パートナーとしてコンサルティング企業やシステムインテグレーターを中心とした企業と再販売契約<sup>注5</sup>を締結している。販売パートナーは、日本アイ・ビー・エム (東京都港区)、アクセンチュア (東京都港区)、アビームコンサルティング (東京都中央区)、エヌ・ティ・ティ・データ・イントラマート (3850 東証スタンダード)、SBC&S、PFU など 20 社超で、販売パートナー経由で同社のサービスを導入する大企業は増加基調にある。直接営業に加え販売パートナーによる販売体制を構築していることが同社の強みとなっている。

(注 4) アノテーション

AI が学習する教師データを作成するため、画像等のデータに関連する情報を注釈として付与する作業のこと

(注 5) 再販売契約

契約者が同社サービスの利用権を指定された販売価格を維持したうえで販売できる契約のこと

> 知的資本分析

◆ SWOT 分析

同社の内部資源(強み、弱み)、および外部環境(機会、脅威)は、図表8のようにまとめられる。

【図表8】SWOT分析

<b>強み</b> (Strength)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・AI製品の自社開発体制を構築していること</li> <li>・直接販売に加え、販売パートナーによる販売体制を確立していること</li> <li>・同社の提供するサービスを導入する大企業が業種を問わず広がっていること</li> <li>・ストック収益の比率が高いこと</li> </ul>
<b>弱み</b> (Weakness)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特定人物(代表取締役社長)への依存度が高い事業運営</li> <li>・事業規模が小さいこと</li> <li>・収益の全てをAIソリューション事業が占めていること</li> </ul>
<b>機会</b> (Opportunity)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経理業務のDX化の中期的な進展が見込まれること</li> <li>・海外展開による事業規模拡大の可能性があること</li> <li>・事業規模拡大に伴い知名度が向上して人材や取引企業の獲得が容易化すること</li> </ul>
<b>脅威</b> (Threat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業モデルや提供サービスを模倣される可能性があること</li> <li>・競合先の増加による事業環境の悪化</li> <li>・プログラム不良や自然災害などによりシステムの安定稼働に支障が出る可能性があること</li> </ul>

(出所) 証券リサーチセンター

> 強み・弱みの分析

◆ 知的資本の源泉は会計分野のDX推進に関するノウハウなどにある

同社の競争力を、知的資本の観点で分析した結果を図表9に示し、KPIの数値をアップデートした。

知的資本の源泉は、同社が創業以来蓄積してきたAIを活用した経理業務のDX推進に関するノウハウや、販売パートナーといった関係資本などにあると考えられる。

【 図表 9 】 知的資本の分析

項目	分析結果	KPI		
		項目	数値	
関係資本	クライアント ・サービスを導入する大企業	・導入社数(期末時点)	134社	
		・大企業向け(直接販売)の売上高	全体の48.1%	
		・大企業向け(販売パートナー経由)の売上高	全体の25.6%	
	ブランド	・経理業務AIモジュール「Robotaシリーズ」	・提供開始	18年1月
		・請求書処理プラットフォーム「Remota」	・提供開始	20年9月
	ネットワーク	・販売パートナー (サービスを企業に販売する代理店)	・販売パートナー数	20社超
・販売パートナー経由の売上高			全体の25.6%	
・OEMパートナー		・OEMパートナー数	31社	
組織資本	プロセス	・自社でAIプロダクトを開発	・AIサイエンティストの人数 ・アノテーション担当の人数	5人 32人
		・直接販売、販売パートナー経由販売で大企業へサービス提供	・ARPA ・グロスチャーンレート	1,080千円(月) 0.7%
		・導入後、利用するサービスや機能の追加によりARPAが上昇	・導入年度別のARPA	1年目 609千円(月) 3年目以降 1,317千円(月)
	知的財産 ノウハウ	・AIプロダクト開発に関するノウハウ	・16年の創業から蓄積しているノウハウ	特になし
		・構築した自社開発体制	・AI関連の技術者を多数擁している	特になし
			・資産計上されているソフトウェア	82百万円
人的資本	経営陣	・ビジネスモデルを確立し、成長を牽引する創業者	・在任期間	9年
	従業員	・スペシャリストの中途採用を積極的に進め、従業員数が増加 ・各人がパフォーマンスを発揮できるような社内制度設計	・従業員数	74人(前期末から3人増加)
			・平均年齢	38.8歳
			・平均勤続年数	3.6年
		・インセンティブ	・営業担当へのインセンティブ制度を導入	特になし
			・必要備品や書籍の購入サポート制度を導入	特になし
	・ストックオプション制度を導入	特になし		

(注) KPIの数値は、特に記載がない場合は25/12期か25/12期末のものである  
(出所) 有価証券報告書、決算短信、決算説明資料、ヒアリングを基に証券リサーチセンター作成

> 決算概要

◆ 25年12月期決算概要

米国企業へのサービス販売を進めるため25年4月に設立した米国子会社が当期より稼働を開始した。このため、25/12期から連結財務諸表を作成しているが、以下の前期比は24/12期単体比を使用している

25/12期の売上高は前期比38.8%増の2,369百万円、営業利益は同60.8%増の292百万円、経常利益は同58.8%増の291百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同56.5%減の202百万円であった。同社が期初に公表した通期計画(売上高2,362百万円、営業利益237百万円)及び証券リサーチセンター(以下、当センター)の予想(売上高2,375百万円、営業利益243百万円)に対し、売上高は計画線上であった一方、AIの活用による省人化が進み人件費が抑えられたことなどが要因で販売費及び一般管理費(以下、販管費)が予想を若干下回ったことから、営業利益は上回った。

大企業の導入社数が前期末の 111 社から 134 社に、OEM パートナー数が同 29 社から 31 社に増加したことが増収につながった。増収に伴う固定費負担の軽減により売上総利益率は前期比2.1%ポイント改善して72.4%となった。一方、業務委託費や広告宣伝費などの増加により販管費率は、同 0.4%ポイント悪化の 60.1%となったが会社計画の 62.4%は下回った。結果として営業利益率は同 1.7%ポイント改善して 12.3%となった。親会社株主に帰属する当期純利益が減益となったのは、24/12 期において繰越欠損金に係る繰延税金資産の計上により税金負担が軽減された反動である。

## > 今後の事業戦略

### ◆ 既存サービスの高付加価値化などに取り組む

同社は、国内 DX 市場の拡大が続くなか、持続的な事業規模拡大のために、1) 既存サービスの進化、2) 経理領域のシンギュラリティの実現、3) 海外展開などに取り組んでいる。

#### 1) 既存サービスの進化

同社は、引き続き研究開発に注力し、既存サービスの高付加価値化と新サービスの導入につなげていく考えである。現在は Robota における AI の活用による OCR 処理の精度向上などを進めている。今後は、証憑の複雑な明細構造を解析して文字を検出するのみにとどまらず、データの意味付けまで可能となるサービスなどの導入を予定している。

#### 2) 経理領域のシンギュラリティの実現

シンギュラリティとは、AIが人間の知能を超える転換点を指す概念で、同社が目指しているのは、起票や照合に関するサービスにとどまらず、これまで人の判断が不可欠であった複雑な経理業務までを AI が担う仕組みを定着させることである。同社は、税務や監査への対応に必要な意思決定を支援するサービスなどの開発に継続して取り組んでいく考えである。

#### 3) 海外展開

同社は、海外拠点立ち上げのために外国籍人材の採用を積極化しており、進捗は順調である。25 年 4 月に設立して営業活動を行っている米国子会社では前述の通り 25/12 期末時点で 3 社との契約を獲得しており、今後は様々な業種の大企業をターゲットとして営業活動を強化していく考えを示している。

### ◆ 資本業務提携を実施

同社は 26 年 2 月に企業向けに固定資産管理システムなどを提供するプロシップ(3763 東証プライム)との資本業務提携を実施した(第三者割当によりプロシップの発行済株式数の約 1%を取得、プロシップは総額 5 億円程度の同社株を 26 年 3 月から 6 月までの間に取得予定)。

同社は、新リース会計基準(27年4月1日以降に開始される事業年度から上場企業や大企業に対して適用)に対応したソリューションの開発などを共同で行うことを提携の目的としている。

> 業績予想

◆ 26年12月期の会社計画

26/12期の会社計画は、売上高3,109百万円(前期比31.2%増)、営業利益312百万円(同6.9%増)、経常利益312百万円(同7.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益207百万円(同2.7%増)である(図表10)。

既存顧客との取引拡大、新規導入企業の獲得により増収を計画しているものの、導入社数やARPAの想定などについては開示していない。新サービスの開発に係る費用の増加を見込み売上総利益率は前期比4.6%ポイントの悪化の67.8%、増収に伴う固定費負担の軽減やイベント関連費用などの効率的な運用により販管費率は同2.3%ポイントの改善の57.8%、結果として営業利益率は10.0%と見込んでいる。

尚、同社は配当性向20%を目標値として23/12期から配当を継続しており、25/12期については1株当たり3.7円(配当性向20.2%)を実施した。26/12期は目標値を21%に引き上げ、1株当たり3.9円とする計画である。

【図表10】26年12月期の会社計画

(単位:百万円)

	23/12期	24/12期	25/12期	26/12期	
	(単)	(単)	(連)	会社計画	前期比
	実績	実績	実績		
売上高	1,232	1,707	2,369	3,109	31.2%
売上総利益	769	1,200	1,716	2,106	22.7%
売上総利益率	62.5%	70.3%	72.4%	67.8%	-
販売費及び一般管理費	643	1,018	1,424	1,793	25.9%
販管費率	52.2%	59.7%	60.1%	57.8%	-
営業利益	126	181	292	312	6.9%
営業利益率	10.3%	10.6%	12.3%	10.0%	-
経常利益	117	183	291	312	7.1%
経常利益率	9.5%	10.8%	12.3%	10.0%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	125	465	202	207	2.7%

(注) 25/12期から連結決算に移行

(出所) 決算短信、決算説明資料より証券リサーチセンター作成

◆ 証券リサーチセンターの業績予想: 26年12月期

当センターでは、25/12期実績及び米国子会社の影響を踏まえ、26/12期業績予想を微修正した。26/12期の売上高は前期比33.6%増の3,164

百万円(従来予想 3,112 百万円)、営業利益は同 19.2%増の 348 百万円(同 324 百万円)と予想する(図表 11)。

当センターの従来予想からの変更点及び予想の前提は以下の通りである。

1) 売上高を従来予想から 52 百万円増額した。期末時点の大企業の導入社数を従来予想の 176 社から 175 社、OEM パートナー数を同 35 社から 34 社とし、月額課金を従来予想より 10 百万円、従量課金を同 2 百万円減額する一方で、大型案件の増加により初期費用を同 64 百万円増額した。尚、売上高 3,164 百万円に含まれる米国子会社の売上高については 10 百万円と予想している。

2) 新サービスの開発に係る費用の増加により売上総利益率は従来予想 72.6%を下回る 69.0%、売上総利益は従来予想を 76 百万円下回る 2,183 百万円と予想した。

3) AI の活用による省人化が進み、採用数が抑制されている現状を踏まえて期末従業員数の想定を引き下げたことなどが要因で販管費は従来予想を 100 百万円下回る 1,835 百万円と予想した。

以上、売上総利益の 76 百万円の減少、販管費 100 百万円の減少を見込んだ結果、営業利益は従来予想の 324 百万円から 348 百万円へ上方修正した。

1 株当たり年間配当金は、会社計画 3.9 円を上回る 4.3 円(配当性向 20.8%)と予想した。

【 図表 11 】 証券リサーチセンターの業績予想 (損益計算書)

(単位:百万円)

	24/12 (単体)	25/12 (連結)	26/12CE (連結)	26/12E 従来予想 (単体)	26/12E (連結)	27/12E 従来予想 (単体)	27/12E (連結)	28/12E (連結)
<b>損益計算書</b>								
売上高	1,707	2,369	3,109	3,112	3,164	4,037	4,059	4,828
前期比	38.5%	38.8%	31.2%	31.0%	33.6%	29.7%	28.3%	18.9%
(内、米国子会社)	-	-	-	-	10	-	20	30
月額課金	1,399	1,724	-	2,400	2,390	3,197	3,130	3,764
従量課金	212	252	-	279	277	305	302	327
初期費用	89	387	-	423	487	515	607	707
その他	5	4	-	10	10	20	20	30
売上原価	506	652	1,002	853	981	1,103	1,259	1,497
前期比	9.5%	28.9%	53.7%	30.4%	50.5%	29.3%	28.3%	18.9%
労務費	329	368	-	554	559	717	718	852
通信費	127	143	-	213	226	275	290	343
売上総利益	1,200	1,716	2,106	2,259	2,183	2,934	2,800	3,331
前期比	56.0%	43.0%	22.7%	31.3%	27.2%	29.9%	28.3%	19.0%
売上総利益率	70.3%	72.4%	67.8%	72.6%	69.0%	72.7%	69.0%	69.0%
販売費及び一般管理費	1,018	1,424	1,793	1,935	1,835	2,506	2,349	2,789
販管費率	59.7%	60.1%	57.8%	62.2%	58.0%	62.1%	57.9%	57.8%
営業利益	181	292	312	324	348	428	451	542
前期比	43.8%	60.8%	6.9%	33.3%	19.2%	32.1%	29.6%	20.2%
営業利益率	10.6%	12.3%	10.0%	10.4%	11.0%	10.6%	11.1%	11.2%
経常利益	183	291	312	324	348	428	451	542
前期比	56.4%	58.8%	7.1%	33.3%	19.6%	32.1%	29.6%	20.2%
経常利益率	10.8%	12.3%	10.0%	10.4%	11.0%	10.6%	11.1%	11.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	465	202	207	223	232	295	300	361
前期比	3.7x	-56.5%	2.7%	33.5%	14.9%	32.3%	29.3%	20.3%

◇期末従業員数、導入社数、ARPAなど

	24/12	25/12	26/12CE	26/12E 従来予想	26/12E	27/12E 従来予想	27/12E	28/12E
期末従業員数 (人)	71	74	-	123	88	143	108	128
(内、営業員数) (人)	25	23	-	45	28	55	33	38
従業員1人当たり売上高 (百万円)	24.0	32.0	-	25.3	35.9	28.2	37.6	37.7
大企業導入社数 (社)	111	134	-	176	175	216	212	253
ARPA (平均) (百万円)	1.07	1.06	-	1.20	1.20	1.27	1.27	1.35
ARPA (平均) ×12カ月 (百万円)	12.8	12.7	-	14.4	14.4	15.2	15.2	16.3
OEM/パートナー数 (社)	29	31	-	35	34	38	37	40

(注) CE: 会社予想 E: 証券リサーチセンター予想、25/12期から連結決算に移行(25/12期の前期比は単体数値比)

(出所) 決算短信、有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成

## > 中期業績予想

### ◆ 27年12月期業績予想

当センターでは、27/12期の業績予想についても26/12期と同様に従来予想を微修正した。27/12期の売上高は前期比28.3%増の4,059百万円(従来予想4,037百万円)、営業利益は同29.6%増の451百万円(同428百万円)と予想する。

当センターの従来予想からの変更点及び予想の前提は以下の通りである。

- 1) 売上高を従来予想から22百万円増額した。期末時点の大企業の導入社数を従来予想の216社から212社、OEMパートナー数を同38社から37社とし、月額課金を従来予想より67百万円、従量課金を同3

百万円減額する一方で、大型案件の増加により初期費用を同 92 百万円増額した。

2) 売上総利益率は 26/12 期予想と同じ 69.0%とし、売上総利益は従来予想を 134 百万円下回る 2,800 百万円と予想した。

3) 26/12 期と同様に期末従業員数の想定を引き下げたことなどが要因で販管費は従来予想を 157 百万円下回る 2,349 百万円と予想した。

以上、売上総利益の 134 百万円の減少、販管費 157 百万円の減少を見込んだ結果、営業利益は従来予想の 428 百万円から 451 百万円へ上方修正した。

1 株当たり年間配当金は 5.6 円 (配当性向 21.0%) と予想した。

#### ◆ 28 年 12 月期業績予想

当センターでは 28/12 期の業績予想を新たに策定した。28/12 期の売上高は前期比 18.9%増の 4,828 百万円、営業利益は同 20.2%増の 542 百万円と予想する。

期末時点の大企業の導入社数は 253 社 (27/12 期末比 41 社増)、複数サービスの利用を促すことにより ARPA は 1.35 百万円 (27/12 期は 1.27 百万円)、期末時点の OEM パートナー数は 40 社 (27/12 期末は 37 社) とし、月額課金の売上高 3,764 百万円 (前期比 20.3%増)、従量課金 327 百万円 (同 8.3%増)、初期費用 707 百万円 (同 16.5%増) と予想した。

売上総利益率は前期と変わらず 69.0%、増収による固定費負担の軽減により販管費率は前期比 0.1%ポイント改善の 57.8%と予想した。

1 株当たり年間配当金は 6.8 円 (配当性向 21.1%) と予想した。

### > 投資に際しての留意点

#### ◆ 情報の管理について

同社が取り扱う顧客企業の会計データは、機密情報を含むことが多い。外部からの不正アクセス等により外部に漏洩した場合には、同社が損害賠償責任を負うことになる。同社は、国際的な情報セキュリティマネジメント規格を取得し、適切に運用することでリスクの最小化を図っているが、情報漏洩に関しては一定のリスクがあることに留意する必要がある。

#### ◆ 解約リスクについて

25/12 期におけるグロスチャーンレートは 0.7%と低水準を維持してい

る。しかしながら、技術革新への対応の遅れや競合他社による類似サービスの提供により契約期間満了時に契約が更新されない場合には、業績に悪影響を及ぼす可能性がある。

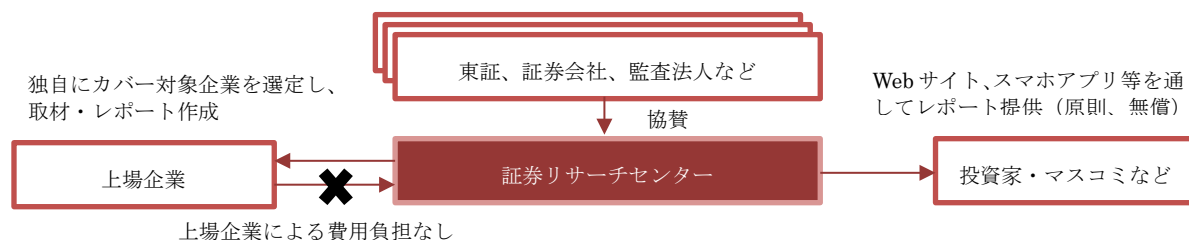
#### ◆ システム障害について

同社の事業は、サービスの基盤をインターネット通信網に依存している。自然災害や事故により通信ネットワークが切断された場合には事業運営に影響が出る可能性がある。

## 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	S M B C 日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村證券株式会社
みずほ証券株式会社	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社 I C M G
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人 トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC Japan 有限責任監査法人	いちよし証券株式会社	監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人
宝印刷株式会社	株式会社プロネクサス		
日本証券業協会	公益社団法人日本証券アナリスト協会		

### ■後援

株式会社名古屋証券取引所	証券会員制法人札幌証券取引所	証券会員制法人福岡証券取引所
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	一般社団法人日本 IR 協議会	
一般社団法人スチュワードシップ研究会	一般社団法人機関投資家協働対話フォーラム	

### 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。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。