

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8月28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 20260825

ファーストアカウンティング(5588 東証グロース)

発行日: 2026/8/28

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
サービス導入社数の順調な増加による業績拡大が続く

> 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 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、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

・26/12 期中間会計期間（以下、上期）の売上高は前年同期比 16.3% 増の 1,298 百万円、営業利益は同 49.9% 増の 170 百万円であった。サービス導入社数の増加により増収増益基調を維持した。尚、米国子会社の稼働に伴う連結財務諸表の作成は 25/12 期第 3 四半期からのため、前年同期比は 25/12 期上期単体比である。

・同社は上期計画を公表していないものの計画線外としており、通期計画に対する進捗率は売上高で 41.8%、営業利益で 54.5% である。

◆ 26 年 12 月期の業績予想

・26/12 期の会社計画は期初に公表した通り売上高 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。

・証券リサーチセンター（以下、当センター）では上期実績を踏まえて、従来予想である売上高 3,164 百万円（前期比 33.6% 増）、営業利益 348 百万円（同 19.2% 増）を据え置いた。

◆ 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、海外企業へサービス販売を進めるため 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を提供し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	18.7	-	3.9
2026/12 E	3,164	33.6	348	19.2	348	19.6	232	14.9	20.6	163.8	4.4
2027/12 E	4,059	28.3	451	29.6	451	29.6	300	29.3	26.6	184.8	5.7
2028/12 E	4,828	18.9	542	20.2	542	20.2	361	20.3	32.0	210.1	6.9

(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

アップデート・レポート

2/15

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ず、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。

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】

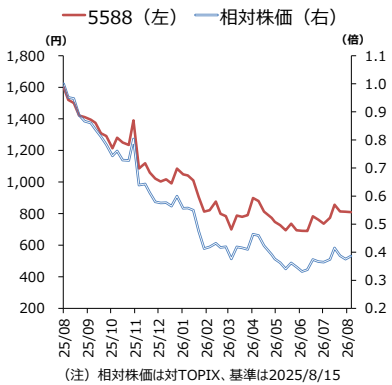
	2026/8/21
株価 (円)	809
発行済株式数 (株)	11,263,700
時価総額 (百万円)	9,112

	前期実績	今期予想	来期予想
PER (倍)	44.2	39.3	30.4
PBR (倍)	5.5	4.9	4.4
配当利回り (%)	0.5	0.5	0.7

【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン (%)	-5.5	16.4	-46.1
対TOPIX (%)	-7.0	13.3	-59.2

【株価チャート】



アップデート・レポート

> 事業内容

(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

◆ 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、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。

提供するサービスは、AI-OCR^{注1}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)、経理特化型 AI を活用して企業の経理業務に対応する経理 AI エージェント、デジタルインボイス^{注2}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^{注3}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、組み合わせて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 ^注 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

◆ 経理 AI エージェント

同社が開発した経理特化型 AI を活用して企業の経理業務に対応している。豊富な会計・税務データと専門知識を学習した AI が複雑な会計処理を正確かつ迅速に行うことにより企業の経理担当者の負担軽減、経理人材の削減につなげている。

◆ 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 42 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24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た。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、既に数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。

> 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、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

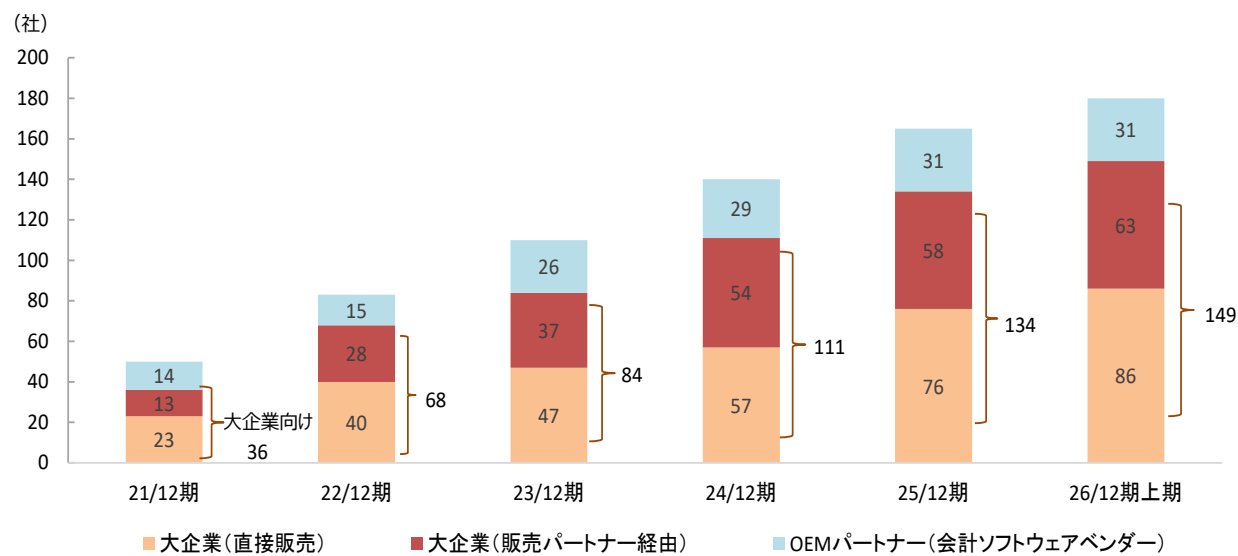
販売ルートは、同社の営業人員が企業に営業を行う直接販売、OEMパートナー(同社のサービスを自社サービスに組み込んで企業に販売する会計ソフトウェアベンダー)向け販売、販売パートナー(同社のサービスを企業に販売する代理店で、コンサルティング企業やシステムインテグレーターなど)を通じて企業に販売するパートナー経由販売がある。

26/12期中間会計期間(以下、上期)における売上高に占める直接販売の割合は49.4%、OEMパートナー向け販売は23.9%、販売パートナー経由での販売は26.7%となっている。販売先の分散が進んでおり、24/12期、25/12期並びに26/12期上期において売上高の10%以上を占める販売先はない。

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。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。

26/12期上期末における大企業の導入社数は25/12期末より15社増加の149社(直接販売86社、販売パートナー経由63社)となった(図表3)。経理業務のDX化ニーズの高まりを背景に直接販売によるものは前期末比10社増加、販売パートナー経由は同5社増加している。

【 図表 3 】 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。26/12 期上期は、月額課金が 73.9%、従量課金が 11.9%、初期費用とその他の合計が 14.2%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 4）。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。

【 図表 4 】 売上高の内訳

	23/12期		24/12期		25/12期		26/12期上期	
	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 (%)	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	959	73.9
従量課金	76	6.2	212	12.5	252	10.6	153	11.9
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	183	14.1
その他			5	0.3	4	0.2	1	0.1
合計	1,232	100.0	1,707	100.0	2,369	100.0	1,298	100.0

(注) 端数処理の関係で合計は必ずしも一致しない
(出所) 届出目論見書、有価証券報告書、半期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、導入社数、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 5）。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 563 千円、3 年目以降の企業では 1,292 千円となっている（26/12 期上期実績）。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引き下げを図っていく考えである。

【 図表 5 】 主要な経営指標の推移

	23/12期				24/12期				25/12期				26/12期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
導入社数 (社)	91	99	107	110	114	125	135	140	148	154	163	165	170	180
ARPA (千円)	1,016	999	1,031	1,003	1,095	1,054	1,053	1,073	1,076	1,041	1,052	1,080	1,098	1,047
グロスチャーンレート (%)	0.6	0.6	0.5	1.3	1.4	1.3	1.3	0.7	0.7	0.6	0.6	0.7	0.8	0.8

(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、ファクトシート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^{注4}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^{注5}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）、SB C&S（東京都港区）、PFU（石川県かほく市）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

(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

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。

> 強み・弱みの分析

◆ **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 6 のようにまとめられる。

【 図表 6 】 SWOT 分析

強み (Strength)	・AIプロダクトの自社開発体制を構築していること ・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 ・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 ・ストック収益の比率が高いこと
弱み (Weakness)	・特定人物（代表取締役社長）への依存度が高い事業運営 ・事業規模が小さいこと ・収益の全てをAIソリューション事業が占めていること
機会 (Opportunity)	・経理業務のDX化の中期的な進展が見込まれること ・海外展開による事業規模拡大の可能性があるとこと ・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
脅威 (Threat)	・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 ・競合先の増加による事業環境の悪化 ・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

(出所) 証券リサーチセンター

> 知的資本分析

◆ **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 7 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 7 】 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）	149社 ※26年6月末時点
			・大企業向け（直接販売）の売上高	全体の49.4% ※26/12期上期実績
			・大企業向け（販売パートナー経由）の売上高	全体の26.7% ※26/12期上期実績
	ブランド	・経理業務AIモジュール「Robotaシリーズ」 ・請求書処理プラットフォーム「Remota」	・提供開始	18年1月
			・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26.7% ※26/12期上期実績
		・OEMパートナー	・OEMパートナー数	31社 ※26年6月末時点
組織資本	プロセス	・自社でAIプロダクトを開発 ・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 ・導入後、利用するサービスや機能の追加によりARPAが上昇	・AIサイエンティストの人数	5人
			・アノテーション担当の人数	32人
			・ARPA ・クロスチャーンレート	1,047千円（月） ※26/12期第2四半期 0.8% ※26/12期第2四半期
	知的財産 ノウハウ	・AIプロダクト開発に関するノウハウ ・構築した自社開発体制	・導入年度別のARPA	1年目 563千円（月） 3年目以降 1,292千円（月） ※26/12期上期
			・16年の創業から蓄積しているノウハウ	特になし
			・AI関連の技術者を多数擁している ・資産計上されているソフトウェア	特になし 62百万円 ※26/12期上期
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 ・スベジ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	・在任期間	9年
			・従業員数	74人（前期末から3人増加）
			・平均年齢	38.8歳
	従業員	・平均勤続年数 ・インセンティブ	・平均勤続年数	3.6年
			・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 ・ストックオプション制度を導入	特になし 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

◆ 26 年 12 月期上期決算概要

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 25/12 期下期より稼働を開始した。それに伴う連結財務諸表の作成は 25/12 期第 3 四半期からのため、以下の前年同期比については 25/12 期上期単体比である。

26/12 期上期の売上高は前年同期比 16.3%増の 1,298 百万円、営業利益は同 49.9%増の 170 百万円、経常利益は同 59.2%増の 181 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益は同 46.2%増の 112 百万円であった（図表 8）。同社は上期計画を公表していないため、期初に公表した通期計画（売上高 3,109 百万円、営業利益 312 百万円）に対する進捗率を見ると、売上高で 41.8%、営業利益で 54.5%となっている。証券リサーチセンター（以下、当センター）予想（売上高 3,164 百万円、営業利益 348 百万円）に対しては、売上高で 41.0%、営業利益で 49.0%の進捗率である。

大企業の導入社数が前年同期末の 124 社から 149 社に、OEM パートナ
ー数が同 30 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で売上総利益率は前年同期比 0.7%ポイント改
善して 71.0%となったことに加え、広告宣伝費を中心とした経費の効
率的な運用により販売費及び一般管理費（以下、販管費）の対売上高
比率は、同 2.2%ポイント改善の 57.9%となった。結果として営業利益
率は同 2.9%ポイント改善して 13.1%となった。

【 図表 8 】 26 年 12 月期上期決算概要 (単位：百万円)

	25/12期 (連)	25/12期(単)	26/12期 (連)	26/12期 (連)	進捗率
	通期実績	上期実績	上期実績 (A)	前年同期比 会社計画 (B)	(A) / (B)
売上高	2,369	1,116	1,298	16.3%	3,109 41.8%
売上総利益	1,716	784	921	17.5%	2,106 43.8%
売上総利益率	72.4%	70.3%	71.0%	-	67.7% -
販売費及び一般管理費	1,424	670	751	12.0%	1,793 41.9%
販管費率	60.1%	60.1%	57.9%	-	57.7% -
営業利益	292	113	170	49.9%	312 54.5%
営業利益率	12.3%	10.2%	13.1%	-	10.0% -
経常利益	291	113	181	59.2%	312 58.0%
経常利益率	12.3%	10.2%	13.9%	-	10.0% -
親会社株主に帰属する当期（中間）純利益	202	76	112	46.2%	207 54.0%

(注) 25/12 期第 3 四半期から連結決算に移行 (26/12 期上期の前年同期比は 25/12 期上期単体比)
(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

> 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、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て社会に急激な変化をもたらす転換点を指す概念で、同社はこれまで人の判断が不可欠であ

った複雑な経理業務を AI が担う仕組みを定着させ、企業経理を変革することを目指している。そのために決算の集計から固定資産管理、税務申告書の作成や監査への対応までを AI により支援するサービスの開発を継続している。

3) 海外展開

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既に数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である。また、米国以外の海外拠点立ち上げも視野に入れて外国籍人材の採用を積極化しており、進捗は順調である。

◆ 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。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共同開発などを提携の目的としており、5 月には両社のサービスを連携させたソリューションの提供を開始している。併せて新リース会計基準関連のイベントを共同で実施している。

> 業績予想

◆ 26 年 12 月期の会社計画

同社は、上期実績を踏まえて期初に公表した通期計画を据え置いている。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。

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。新サービスの開発費用の増加を見込み売上総利益率は前期比 4.7%ポイントの悪化の 67.7%、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 2.4%ポイントの改善の 57.7%、結果として営業利益率は同 2.3%ポイント悪化の 10.0%と見込んでいる。

尚、同社は 23/12 期から配当性向 20%を目標値として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。

◆ 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、上期実績を踏まえて26/12期業績予想を据え置いた。26/12期の売上高は前期比33.6%増の3,164百万円、営業利益は同19.2%増の348百万円と予想する(図表9)。

当センターの予想の前提は以下の通りである。

1) 下期の売上高は前年同期比48.8%増の1,865百万円と予想した。期末時点の大企業の導入社数は175社(25/12期末比41社増)、OEMパートナー数は34社(25/12期末は31社)、ARPAは1.20百万円(25/12期は1.06百万円)、月額課金2,390百万円(前期比38.6%増)、従量課金277百万円(同9.9%増)、初期費用487百万円(同25.8%増)と予想した。

2) 新サービスの開発費用の増加により下期の売上総利益率は前年同期比6.8%ポイント悪化の67.6%、通期では前期比3.4%ポイント悪化の69.0%と予想した。

3) 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下期の販管費率は前年同期比2.0%ポイント改善の58.1%、通期では前期比2.1%ポイント改善の58.0%と予想した。

1株当たり年間配当金は、会社計画3.9円を上回る4.4円(配当性向21.0%)と予想している。

【 図表 9 】 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 (連結)	27/12E (連結)	28/12E (連結)
損益計算書						
売上高	1,707	2,369	3,109	3,164	4,059	4,828
前期比	38.5%	38.8%	31.2%	33.6%	28.3%	18.9%
(内、米国子会社)	-	-	-	10	20	30
月額課金	1,399	1,724	-	2,390	3,130	3,764
従量課金	212	252	-	277	302	327
初期費用	89	387	-	487	607	707
その他	5	4	-	10	20	30
売上原価	506	652	1,002	981	1,259	1,497
前期比	9.5%	28.9%	53.7%	50.5%	28.3%	18.9%
労務費	329	368	-	559	718	852
通信費	127	143	-	226	290	343
売上総利益	1,200	1,716	2,106	2,183	2,800	3,331
前期比	56.0%	43.0%	22.7%	27.2%	28.3%	19.0%
売上総利益率	70.3%	72.4%	67.7%	69.0%	69.0%	69.0%
販売費及び一般管理費	1,018	1,424	1,793	1,835	2,349	2,789
販管費率	59.7%	60.1%	57.7%	58.0%	57.9%	57.8%
営業利益	181	292	312	348	451	542
前期比	43.8%	60.8%	6.9%	19.2%	29.6%	20.2%
営業利益率	10.6%	12.3%	10.0%	11.0%	11.1%	11.2%
経常利益	183	291	312	348	451	542
前期比	56.4%	58.8%	7.1%	19.6%	29.6%	20.2%
経常利益率	10.8%	12.3%	10.0%	11.0%	11.1%	11.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	465	202	207	232	300	361
前期比	3.7×	-56.5%	2.7%	14.9%	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	27/12E	28/12E
期末従業員数 (人)	71	74	-	88	108	128
(内、営業員数) (人)	25	23	-	28	33	38
従業員1人当たり売上高 (百万円)	24.0	32.0	-	35.9	37.6	37.7
大企業導入社数 (社)	111	134	-	175	212	253
ARPA (平均) (百万円)	1.07	1.06	-	1.20	1.27	1.35
ARPA (平均) ×12カ月 (百万円)	12.8	12.7	-	14.4	15.2	16.3
OEMパートナー数 (社)	29	31	-	34	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 期以降の業績予想についても従来予想を変更していない。27/12 期の売上高は前期比 28.3%増の 4,059 百万円、営業利益は同 29.6%増の 451 百万円と予想する。

当センターの予想の前提は以下の通りである。

1) 期末時点の大企業の導入社数は 212 社 (26/12 期末比 37 社増)、OEM

パートナー数は 37 社(26/12 期末は 34 社)、ARPA は 1.27 百万円(26/12 期は 1.20 百万円)、月額課金 3,130 百万円(前期比 31.0%増)、従量課金 302 百万円(同 9.0%増)、初期費用を 607 百万円(同 24.6%増)と予想した。

2) 引き続き新サービスの開発に注力することを想定し、売上総利益率は 26/12 期予想と同じ 69.0%と予想した。

3) 増収に伴う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 57.9%と予想した。

1 株当たり年間配当金は 5.7 円(配当性向 21.1%)と予想した。

◆ 28 年 12 月期業績予想

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)、OEM パートナー数は 40 社(27/12 期末は 37 社)、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)、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 26/12 期、27/12 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 6.9 円(配当性向 21.2%)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

26/12 期第 2 四半期におけるグロスチャージレートは 0.8%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

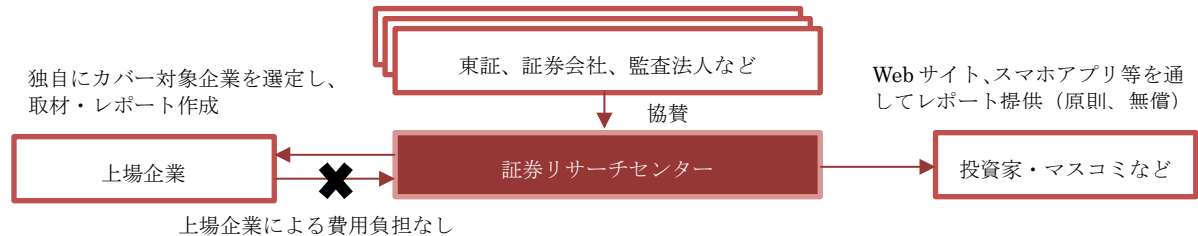
同社の事業は、サービスの基盤をインターネット通信網に依存している。自然災害や事故により通信ネットワークが切断された場合には事業運営に影響が出る可能性がある。

証券リサーチセンターでは、ファーストアカウンティングを紹介するため23年9月よりレポートを配信してまいりました。一定期間の継続的な情報発信により、新興市場に上場する企業の情報発信を充実させ、投資家への周知を図るという当初の目的を果たすことができたものと判断し、本レポートをもちまして同社についてのレポートの発行を終了させていただくことにいたしました。今後も、新興市場に上場する企業の情報提供について注力してまいりますので、引き続きよろしくお願いいたします。

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。