

# 2023年12月期 第4四半期および通期 決算説明資料

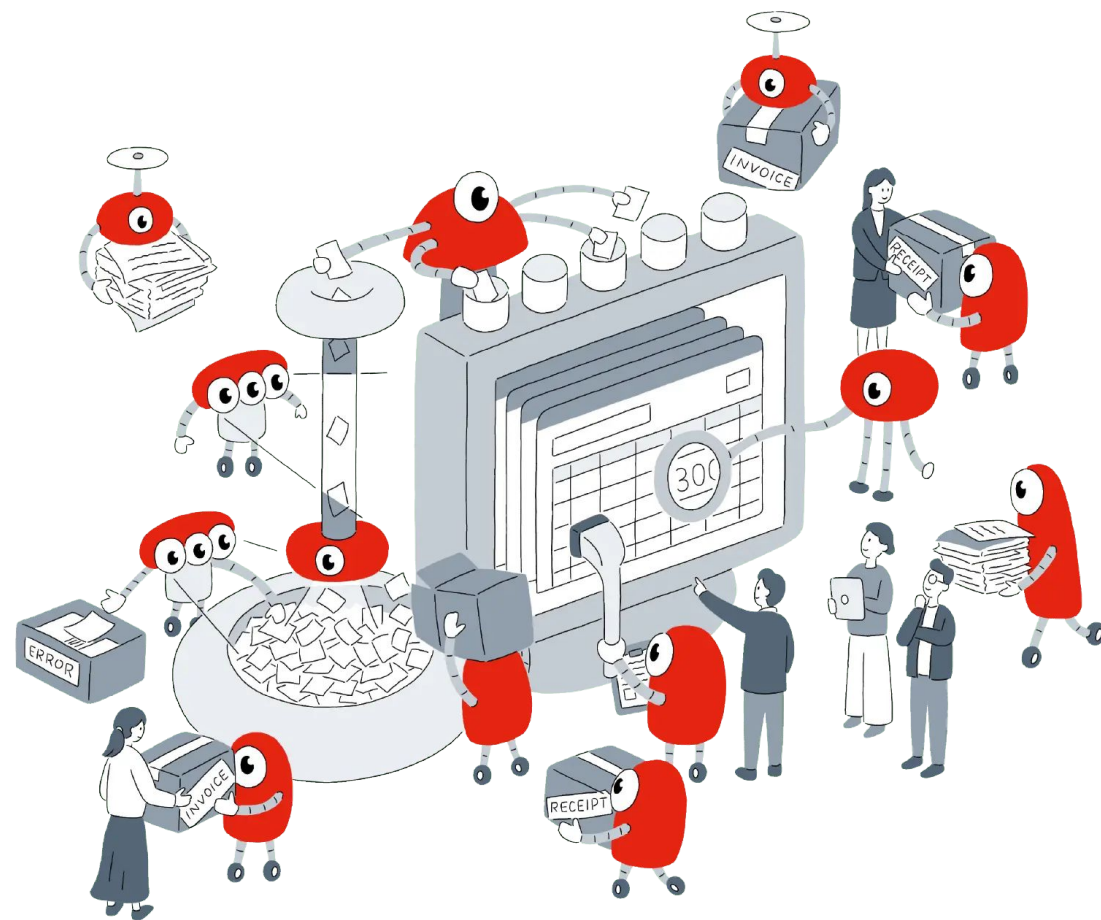
ファーストアカウンティング株式会社

代表取締役社長 森 啓太郎

証券コード5588

2024年2月13日

# 2023年12月期 通期業績ハイライト



# エグゼクティブサマリー

(単位:千円)

2023年12月期通期業績等

- 通期の売上高の達成率101%
- 営業利益率で10%超 予算対比で124%を達成
- 配当を実施予定【配当性向約10%】
- OEMが順調に続伸

売上高

1,232,393

YoY +56.9%

売上総利益

769,666

粗利率 62.5%

営業利益

126,413

利益率10.3%

顧客単価(ARPA)

月額 1,003

月次解約率

1.3%

EBITDA

176,654

ROE

24.0%

ROA

10.6%

ROIC

15.8%

ビジネス  
ハイライト

パートナーソリューションの  
順調な拡充

研究力の強化:理化学研究  
所との共同研究開始

Peppol APの順調な伸び

# 損益計算書

2023年12月期は期初から黒字を達成し、

**通期の営業利益率は10.3%**

(単位:千円)

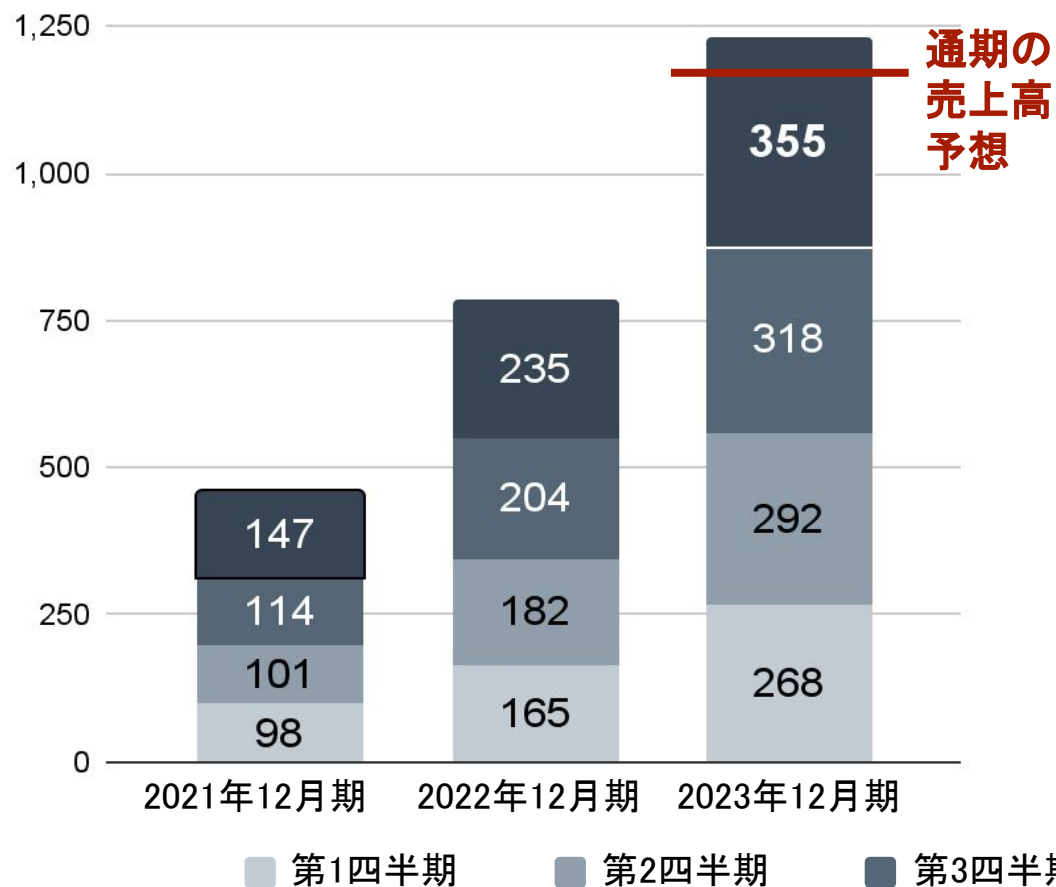
	2022年12月期 通期		2023年12月期 通期				
	実績	対売上高	実績	対売上高	前期比	業績予想	達成率
売上高	785,533	100.0%	1,232,393	100.0%	<b>156.9%</b>	1,217,262	<b>101.2%</b>
売上総利益	487,433	62.1%	769,666	62.5%	157.9%	780,530	98.6%
販管費	569,706	72.5%	643,253	52.2%	112.9%	678,986	94.7%
営業損益	△82,273	△10.5%	126,413	<b>10.3%</b>	—	101,544	<b>124.5%</b>
経常損益	△77,502	△9.9%	117,402	9.5%	—	93,425	125.7%
当期純損益	△78,032	△9.9%	125,691	10.2%	—	109,676	114.6%

- 前期比**約57%**の売上成長
- 業績予想の達成率は、売上高101.2%、営業利益124.5%

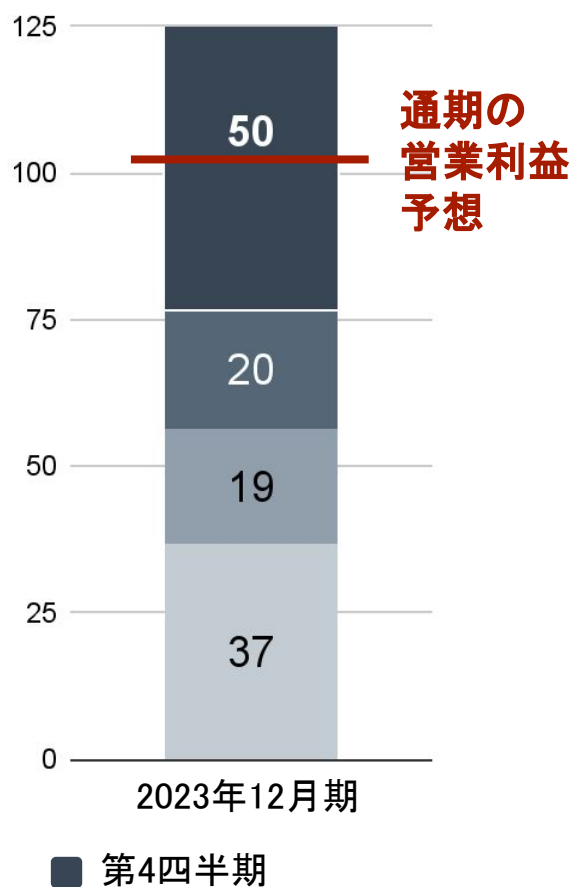
# 四半期別の売上高および営業利益推移

売上、営業利益とも順調な積み上がりで**通期予想を上回る着地**

## 売上高(百万円)

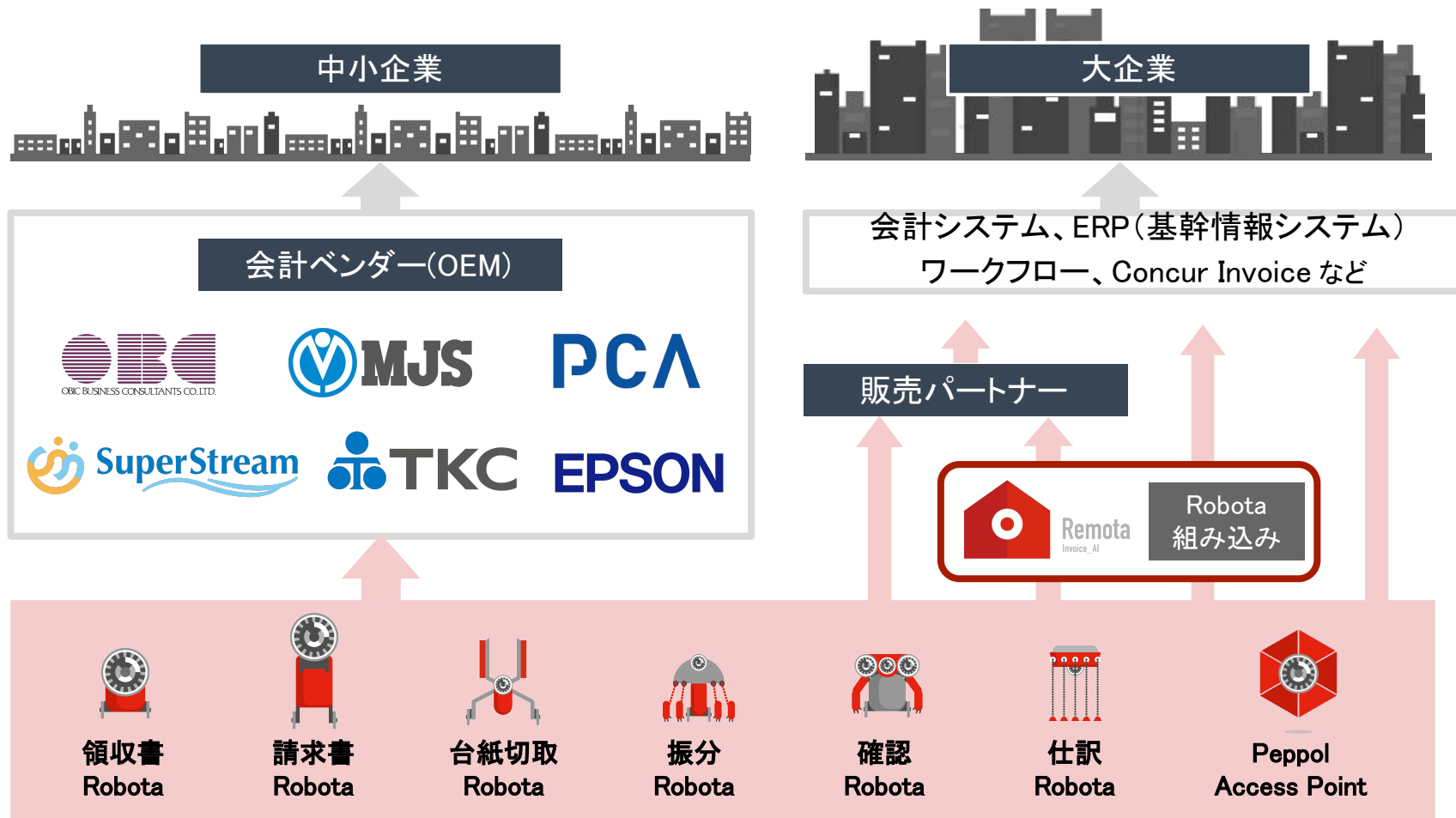


## 営業利益(百万円)



- 第4四半期会計期間の売上高は、対前年同四半期比+51.1%の355百万円
- 第4四半期会計期間の営業利益も順調に積み上がり、通期の営業利益の39.2%を構成し50百万円を計上
- 営業利益の大幅な上昇は、売上の上振れ及び効率的なマーケティング手法に転換して広告宣伝を縮小したことにより実現

# ビジネスフロー



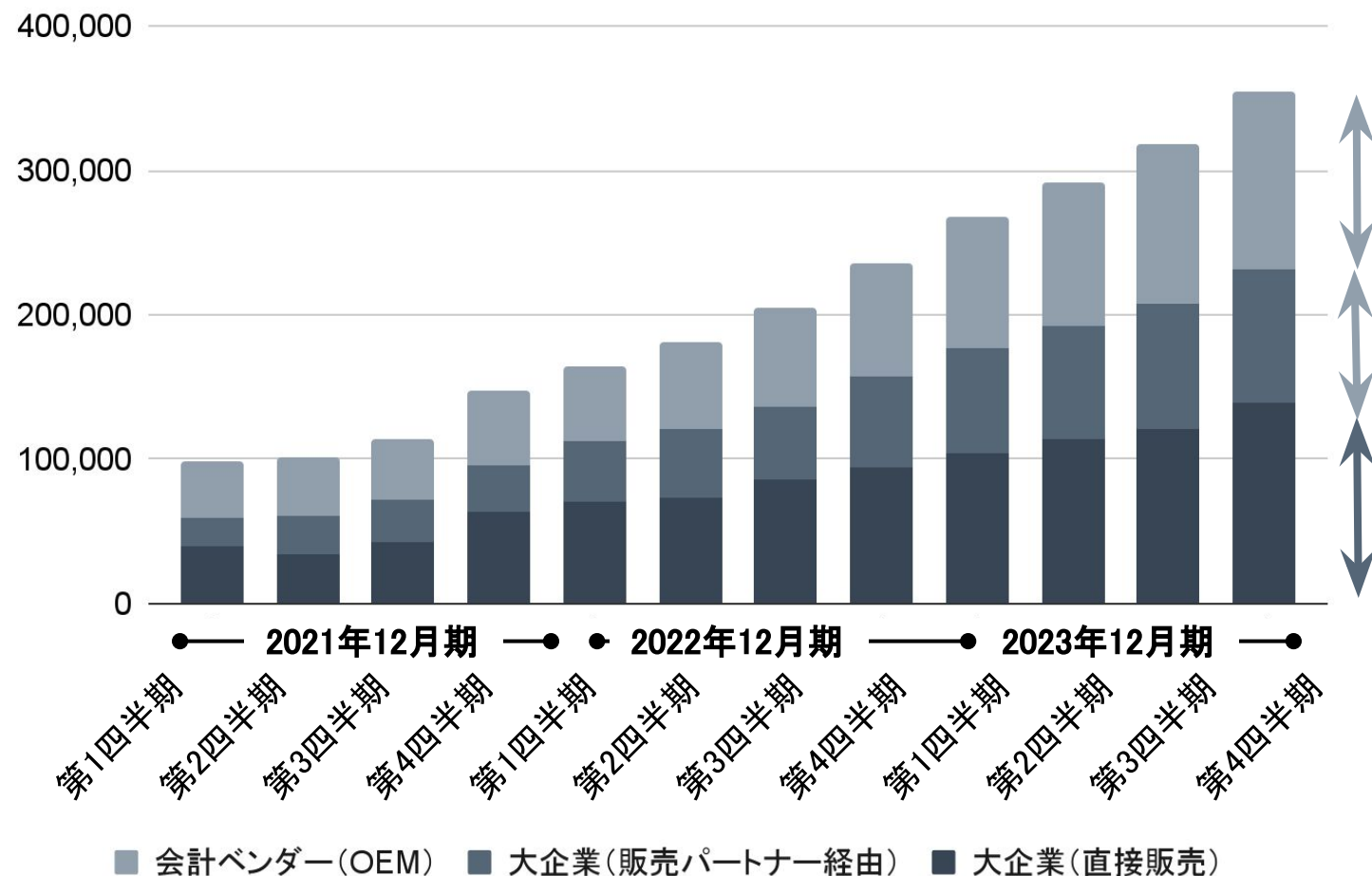
- ❑ 企業規模を問わず、多くの会計システム等に経理DXを実現する当社のAIサービスを提供
- ❑ 大企業への販売ルートとして、当社の営業担当が直接アプローチするほか、パートナーセールス体制を構築し、販売パートナーが主体となってアプローチし顧客を拡大
- ❑ 大企業向けのAIサービスを広範に利用いただくため、中小企業への販売ルートとして、会計ソフトウェアベンダー等のサービスの機能としてOEM提供

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

# 販売形態別の売上高推移

販売パートナー経由の売上構成割合が徐々に増加

(単位: 千円)



約35%

約26%

約39%

会計ベンダー向け売上(OEM)  
約35%

パートナー経由の大企業向け販売  
約26%

大企業向け向け直接販売  
約39%

販売パートナー経由の構成割合が  
次で徐々に増加

# 大企業での導入先(一部)

以下の有名企業をはじめ年商500億円以上の企業を中心に84社にサービスを提供

AsahiKASEI

伊藤ハム

SB C&S

大林組  
OBAYASHI

OMRON

KAO

KADOKAWA

Kaneka  
カガクでナガイをカナエル会社

関西電力

よろこびがつなぐ世界へ  
KIRIN

KYOCERA

kuraray

KOKUSAI ELECTRIC

国分グループ  
KOKUBU

SUNTORY

JR九州

Daiichi-Sankyo

DUSKIN  
喜びのタネをまこう

中部電力

TBS

東洋水産  
TOYO SUISAN

TOREI  
東洋冷蔵株式会社

TOPPAN

Nikon

NISSIN  
GROUP

ニトリ  
NITORI

日本郵便  
JP POST

FUJITSU  
富士通 Japan

brother  
at your side

MinebeaMitsumi  
Passion to Create Value through Difference

muRata  
INNOVATOR IN ELECTRONICS

Metro Business Associe

MORINAGA

YAMAHA

YAMAHA

WACOAL HOLDINGS CORP.



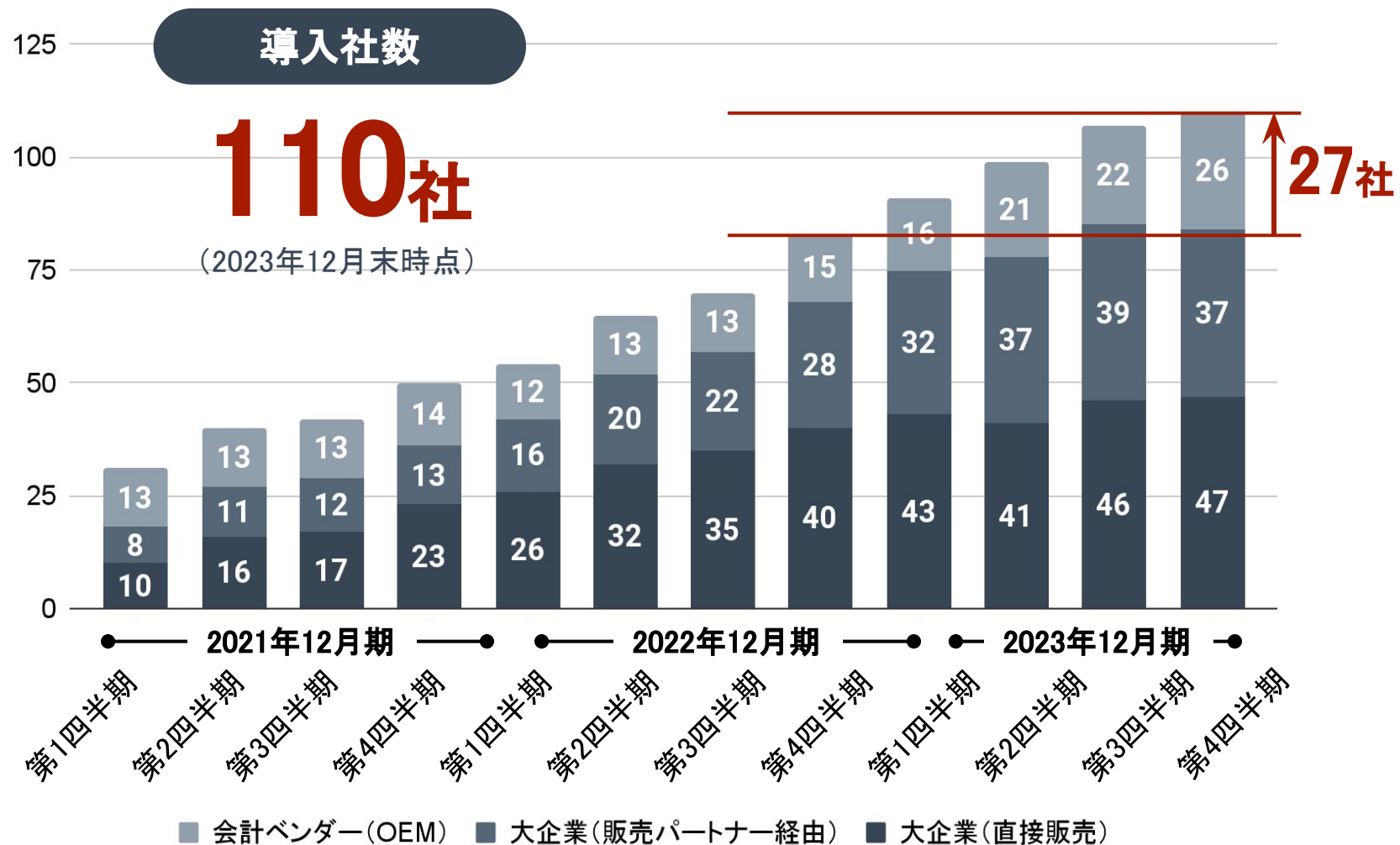
# パートナー企業

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



# 導入社数の推移

導入社数は順調に伸び、100社を突破

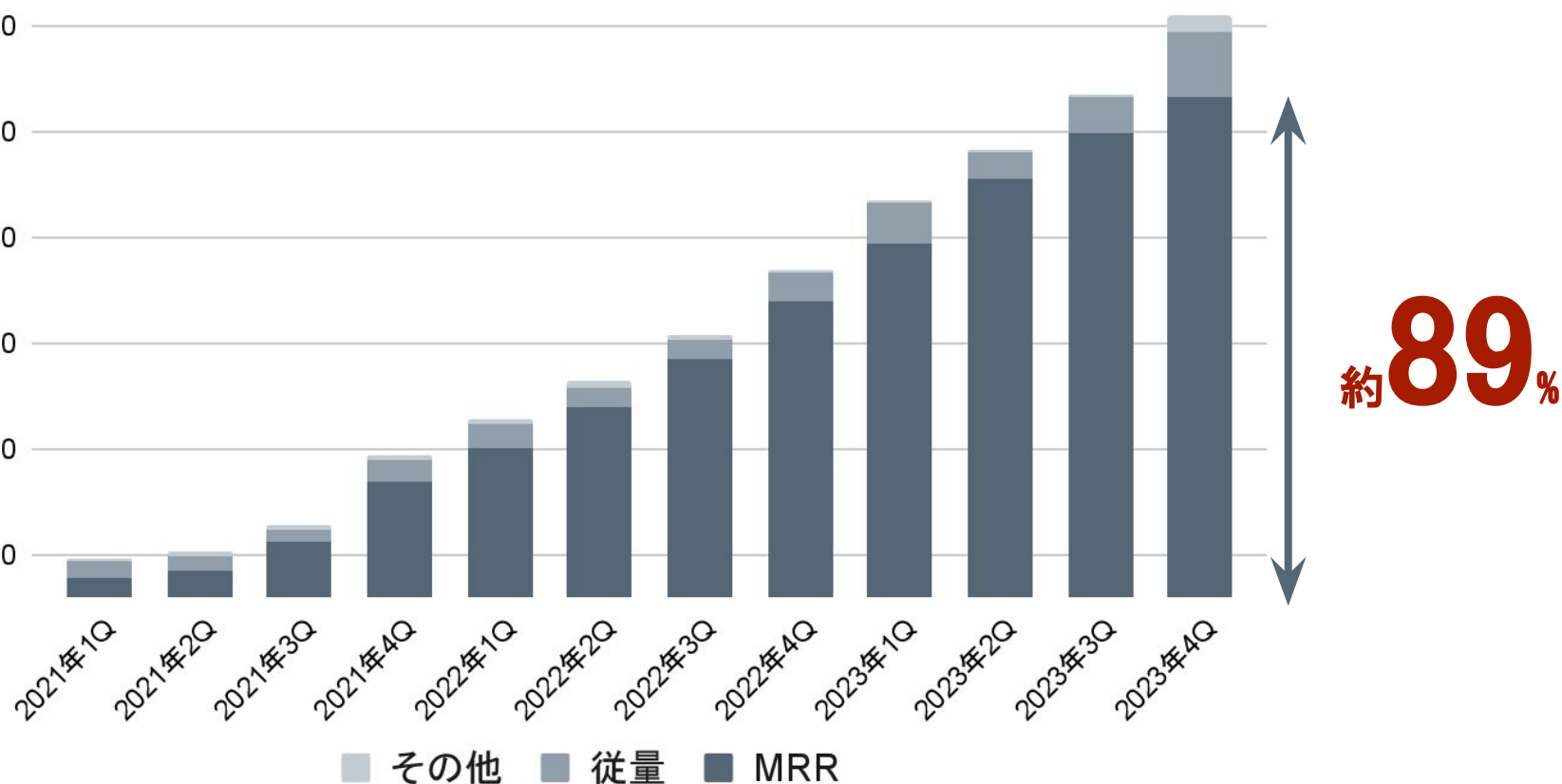


- 大企業の導入社数は**84社**(うち直接販売が47社)
- 会計ベンダー(OEM)の導入社数は**26社**
- 直近1年間で27社増加(うち大企業は16社増加)

# ストック比率の推移

高いストック比率を維持しながら成長を継続

(単位: 千円)



- ❑ MRR (Monthly Recurring Revenue): 月額固定の定期収益で第4四半期会計期間89.2%
- ❑ 従量: 処理件数に応じた利用料で第4四半期会計期間8.4%
- ❑ その他: 初期設定費用や導入コンサル料金等で第4四半期会計期間2.4%

約 **89** %

# ARPAと契約年数別ARPAの推移

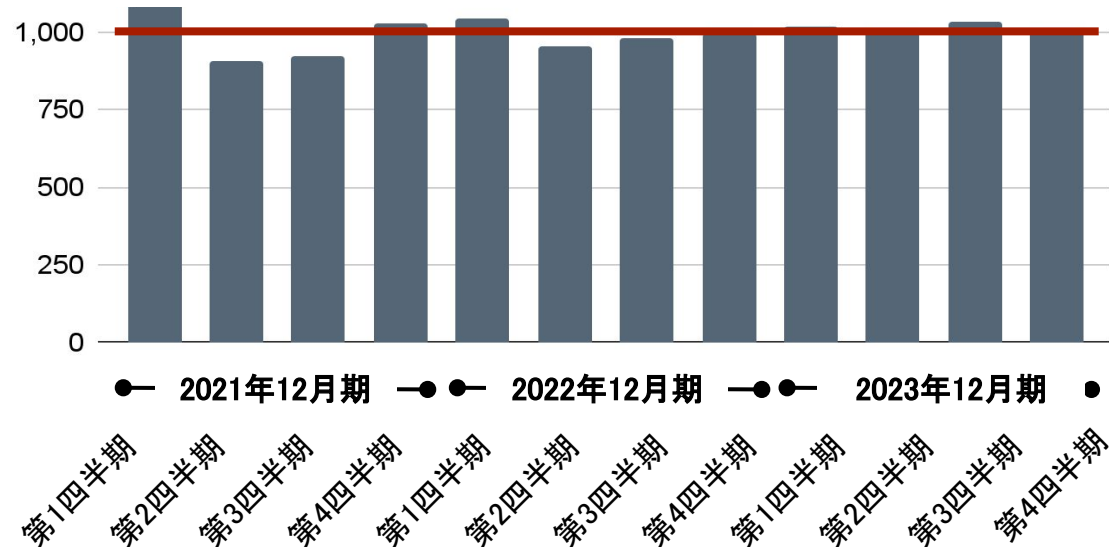
アップセル・クロスセルにより、導入後のARPAを増加させSAMの拡大を目指す

## ARPA(1アカウントあたりの平均収益)

- 導入後年々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)

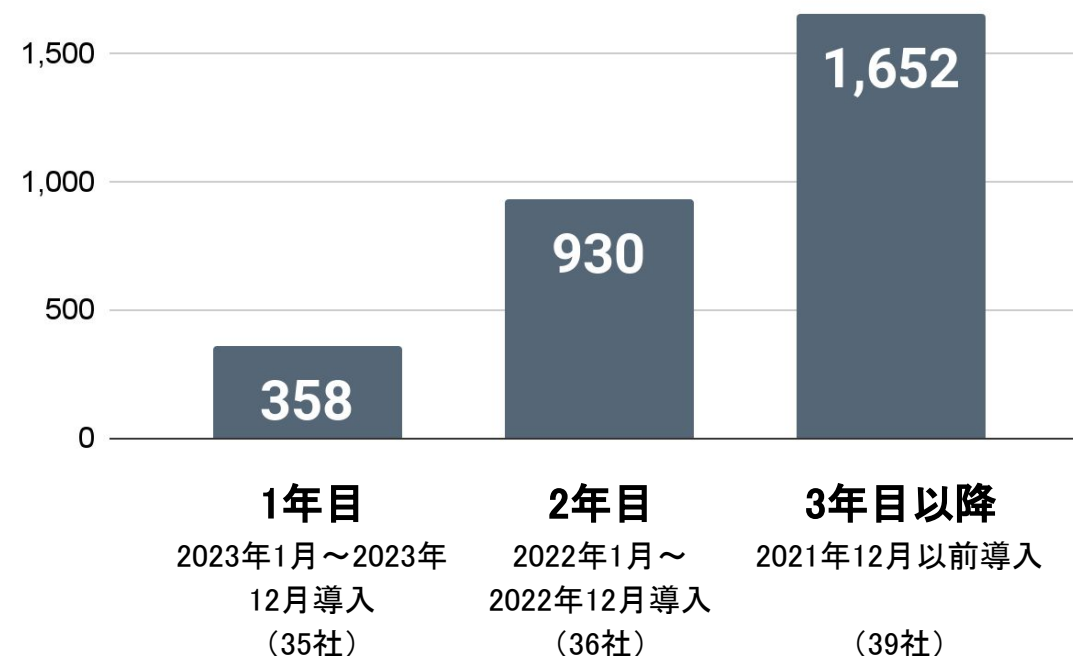


ARPA(Average Revenue per Account) :

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

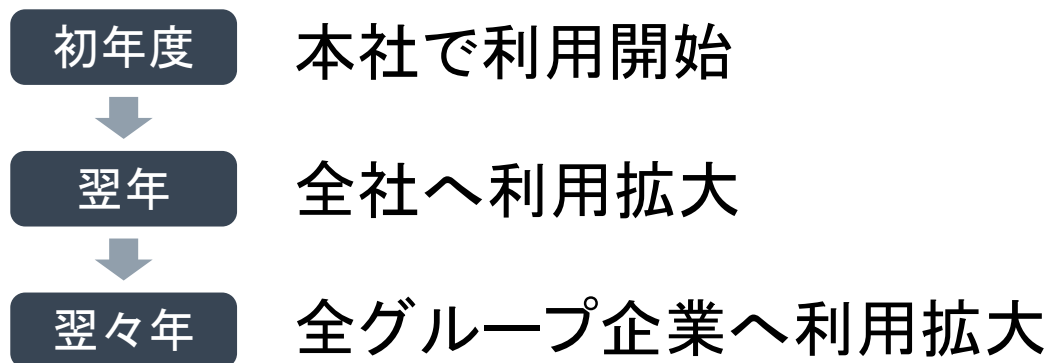
## 導入年数別のARPA

(単位:千円)

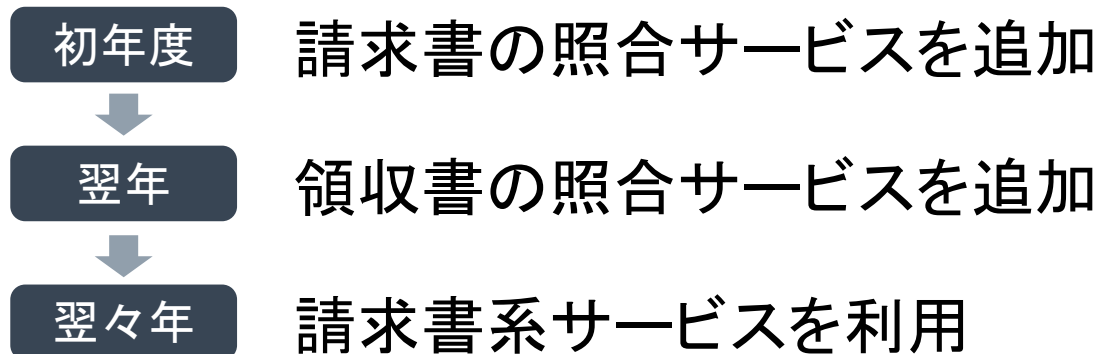


# 契約年数別ARPA — 年毎に増える理由

- 利用枚数が増加するケース(アップセル)

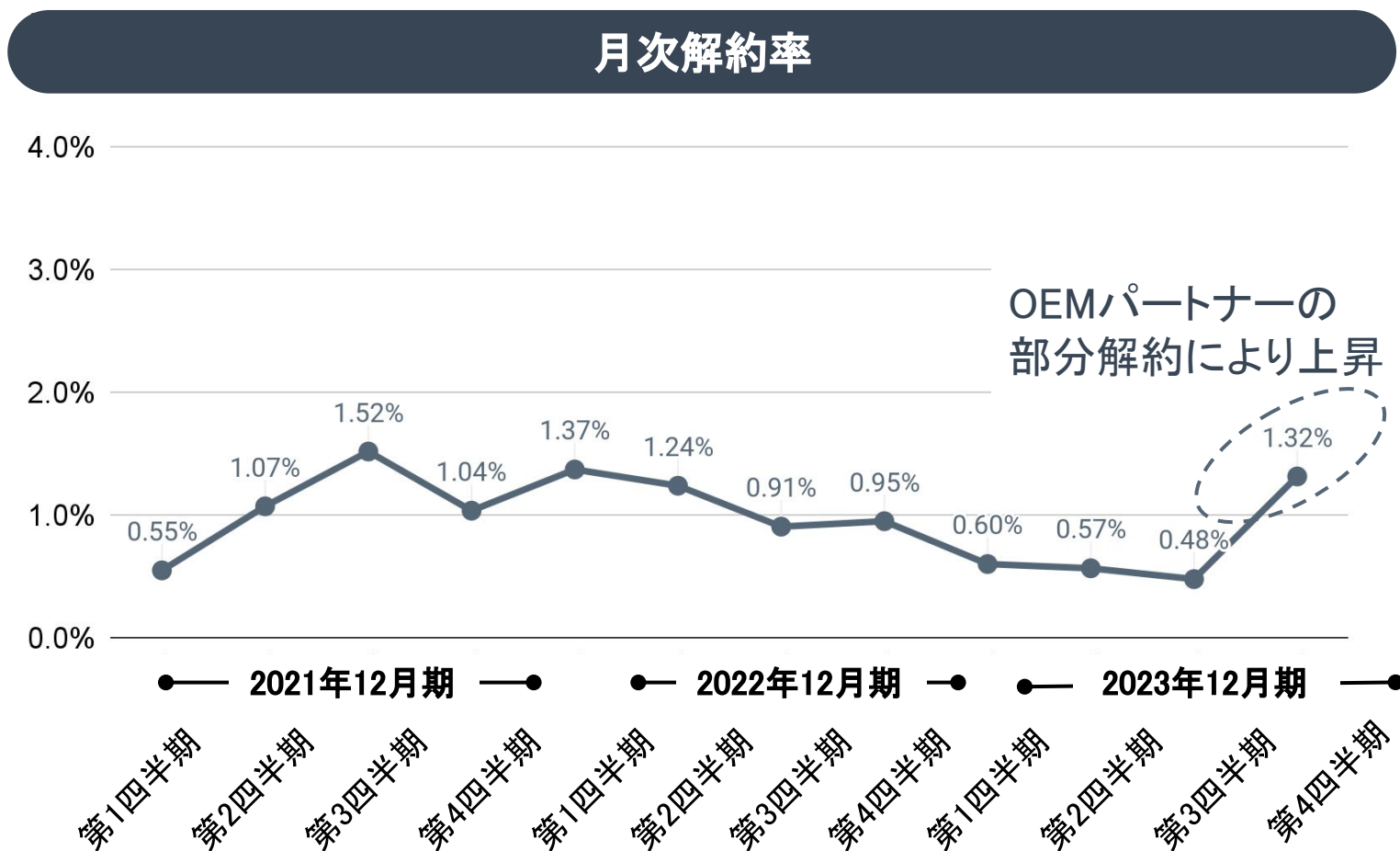


- サービスや機能が追加されるケース(クロスセル)



# 月次解約率(グロス・チャーン・レート)

第4四半期にOEM大型案件が部分解約により上昇



- ❑ 既報の通りOEM大型案件の部分解約が発生し、グロスチャーンレートは上昇したものの **他のOEM案件の順調な伸びにより売上成長率への大きな影響はない見通し**
- ❑ 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

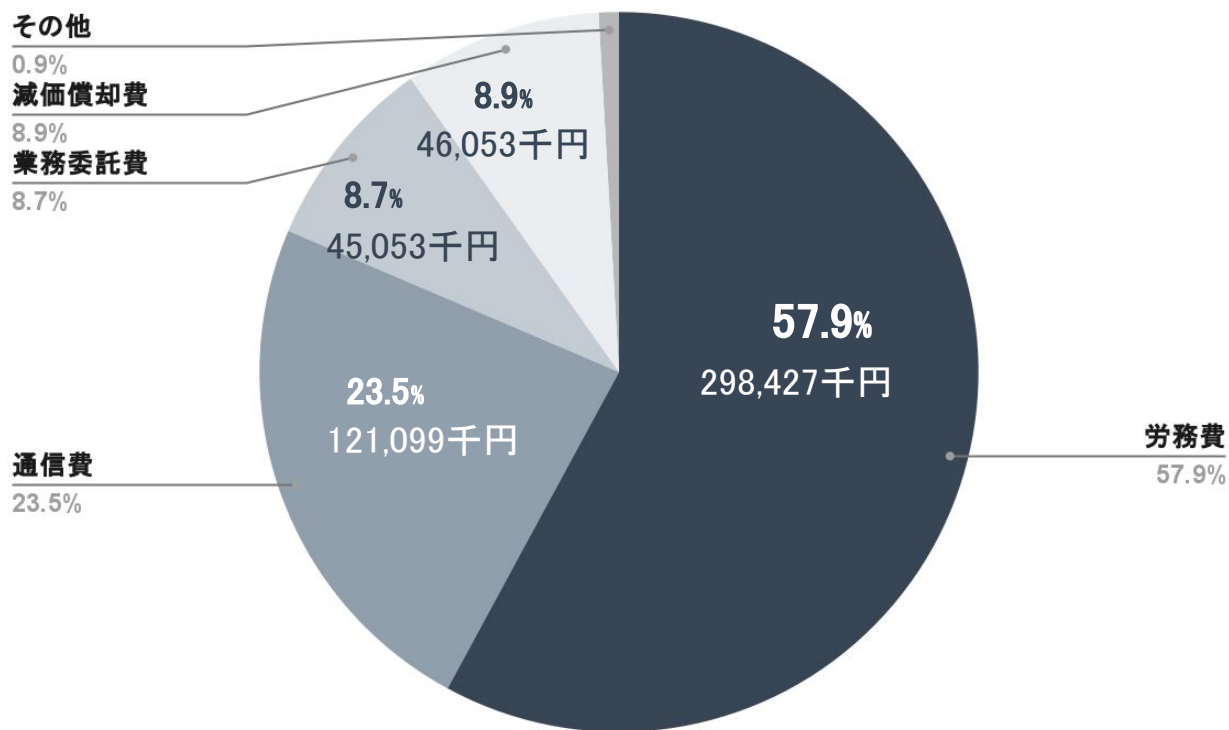
月次解約率(グロスチャーンレート) :

「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

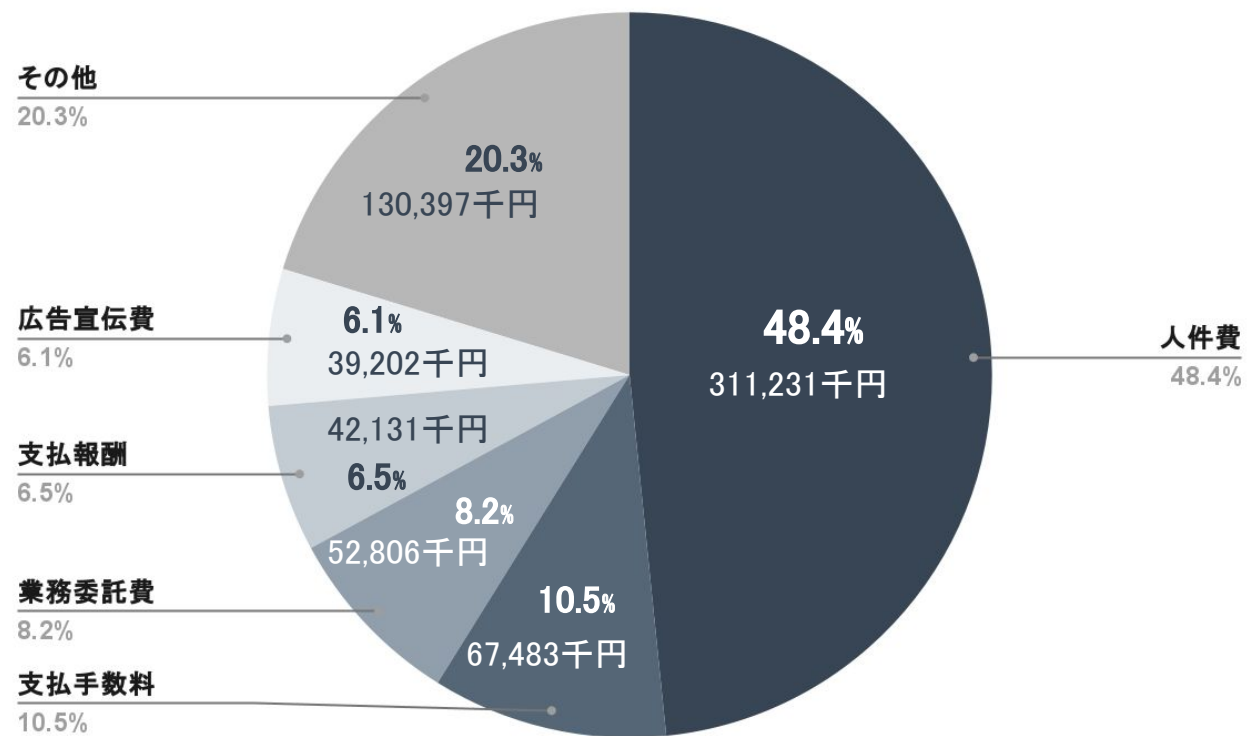
# 売上原価・販管費の構成割合(2023年12月期累計)

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)



## 販売費及び一般管理費

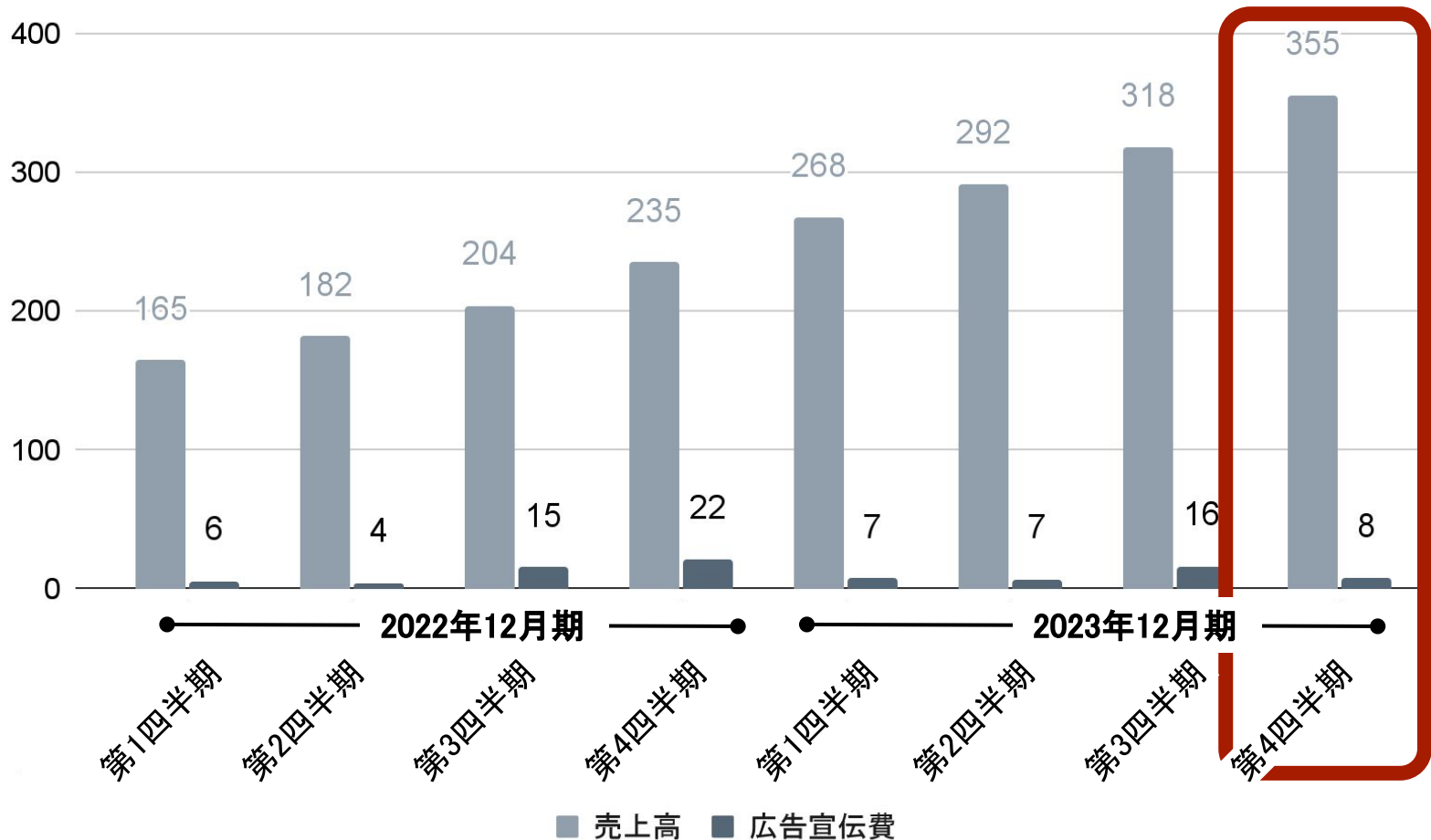


※販管費の「その他」に含まれる項目例: 地代家賃、教育研修費、接待交際費

# 広告宣伝費の割合と推移

広告に依存しない営業体制を引き続き維持

広告宣伝費の売上高対比(百万円)



- 効率的なマーケティング手法に転換して、第4四半期会計期間の売上高に対する

広告宣伝費の割合は

**2.3%**に低下



# KPIサマリー(2023年12月期末)

## ① 高単価 × 長期での契約

LTV  
(ライフ・タイム・バリュー)

55百万円

平均契約期間

約27ヶ月

## ② 高いストック収益の比率

RPO

約18億円

ストック比率

89%

## ③ 低い解約率

グロスチャーンレート

1.3%

ネットチャーンレート

△1.2%

## ④ 高い成長率

CAGR  
(売上高の年平均成長率)

63%

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。2022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: 2022年12月期の売上に占める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、2020年12月期から2022年12月期の2年間の平均で算定

# 貸借対照表

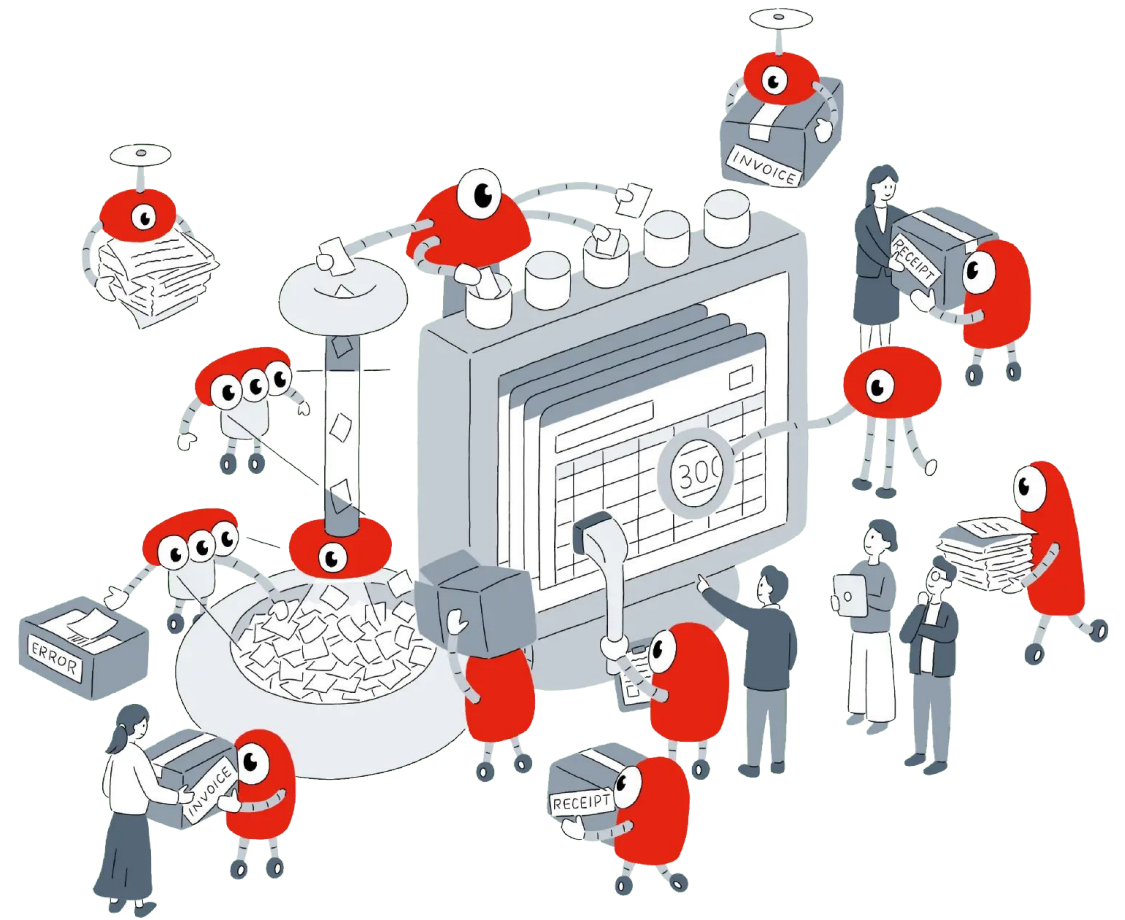
上場により自己資本比率上昇

(単位:千円)

(単位:千円)	2023年12月期		2022年12月期
	実績	増減率	実績
流動資産	1,379,499	109.7%	657,690
うち現金及び預金	1,302,493	115.7%	603,792
固定資産	239,333	177.1%	86,370
総資産	<b>1,618,832</b>	<b>117.6%</b>	<b>744,061</b>
流動負債	714,741	31.4%	544,067
固定負債	21,392	-31.5%	31,208
自己資本	879,863	<b>430.2%</b>	165,951
自己資本比率	54.4%	32.1pt	22.3%
新株予約権	2,835	0.0%	2,835

ROE(参考値)	
2023年12月期	2022年12月期
<b>24.0%</b>	△38.1%
ROIC(参考値)	
2023年12月期	2022年12月期
15.8%	△7.1%
ROA(参考値)	
2023年12月期	2022年12月期
<b>10.6%</b>	△11.1%

# ビジネスハイライト & 成長戦略の進捗



パートナーソリューションの拡大によって、スケールに向けた基盤が拡充

SAP Concur



NTT Data

株式会社NTTデータスマートソーシング

- 1 ファーストアカウンティングとコンカーが  
デジタルインボイス効率化を実現するPeppol対応に関する協業を発表

2023年11月27日

- 2 ファーストアカウンティング製品の導入支援サービス「Robotaドクター！」ビッグツリー  
テクノロジー&コンサルティングよりリリース

2023年11月22日

- 3 ファーストアカウンティングとNTTデータ・スマートソーシングが  
経費精算システムのデータ照合自動化サービスを提供開始

2023年12月18日

生成AIおよび深層学習分野での研究が進み新たな技術をプロダクトへ反映へ

1 ファーストアカウンティングの技術論文が  
ICASSP 2023にて上位3%に認定

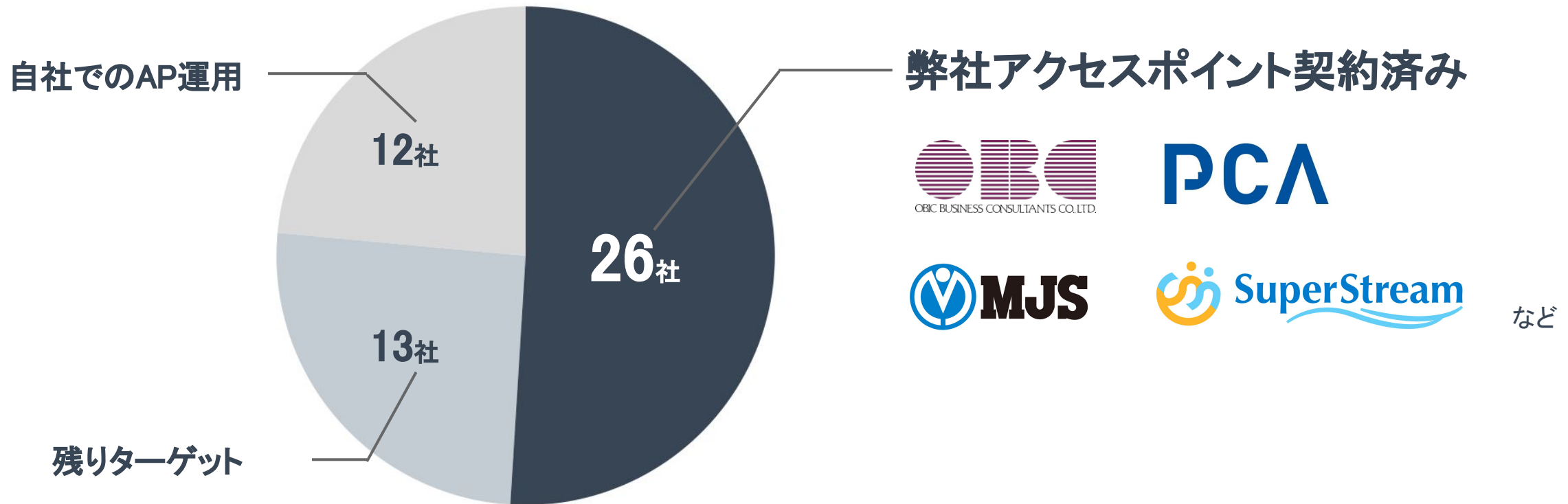
2 ファーストアカウンティングが  
理化学研究所のLLM共同研究に参画

3 深層強化学習を用いた  
新しいロゴ認識手法に関する技術論文が  
ICASSP 2024に採択



# Peppol AP 契約ベンダー実績 26社

会計ベンダーのうち約2分の1が当社アクセスポイントを契約  
デジタル時代でも優位なポジショニングを獲得し、OCRのみに依存しないビジネス環境を確保



※デジタルインボイス推進協議会(EIPA)参加企業の中の会計関連ソフト提供企業が対象(当社調べ)

# 成長戦略の進捗

## 1 生成AIの研究とサービス化

**LLMを用いた開発プロジェクトが顧客2社と進捗中**  
2024年下期に製品化を目指す

## 2 請求送付サービスの開発

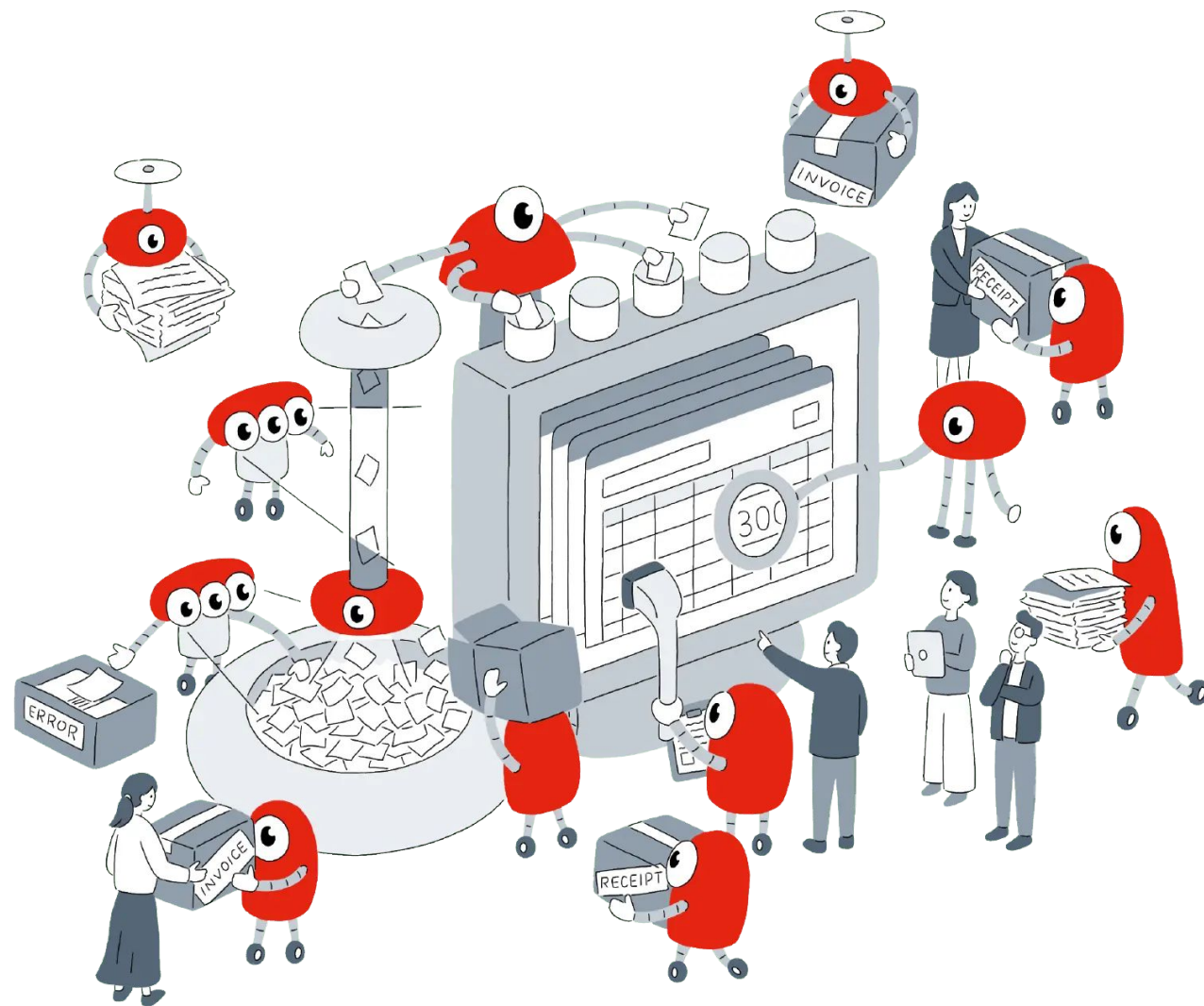
**顧客企業にてベータ版の利用が進捗中**  
2024年上期中の本格展開を目指す

## 3 海外展開

**外国籍を含むエンジニアの人材採用が計画100%達成**  
新たなAI開発により広範な海外証憑への対応に目処



# 2024年12月期 目標と事業活動





# 2024年12月期の成長目標

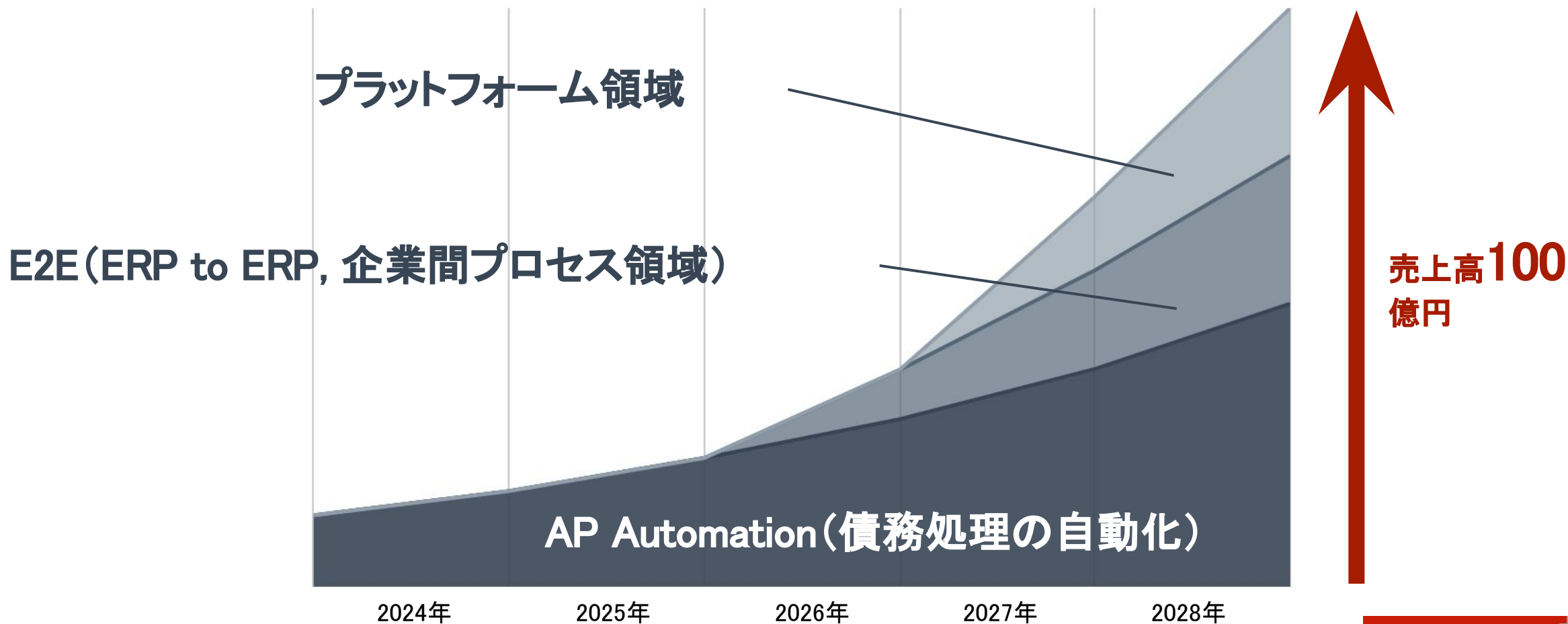
売上高成長率 **34%**、営業利益率 **10%**、粗利**66%**超

	2023年12月期 通期		2024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	1,232,693	100.0%	1,653,571	100.0%	<b>134.1%</b>
売上総利益	769,966	62.5%	1,104,142	<b>66.8%</b>	143.4%
販管費	643,257	52.2%	936,784	56.7%	145.6%
営業損益	126,709	10.3%	167,357	<b>10.1%</b>	132.1%
経常損益	117,698	9.5%	167,149	10.1%	142.0%
当期純損益	125,941	10.2%	438,179	26.5%	347.9%

- ❑ 中期的に粗利率70%を目標に原価率  
低減につとめ、粗利率は向上の  
見込み
- ❑ 営業利益率10%の利益を確保しつ  
つ、将来の成長のための投資(採  
用・研究開発)を行う
- ❑ 人員増加に伴い本社移転を 築  
40年以上のオフィスビルに 決定し  
約2.5倍のスペースを確保。坪単価  
は約2割低下。
- ❑ **当期純利益は税効果会計の影響  
で増加を予想。24年度は特殊な状  
況**(法定実効税率は30.62%であり  
経常利益の7割程度となるのが通  
常)

# 売上と営業利益の成長目標 成長戦略

今後5年を目処に100億円の売上、営業利益率10%の達成を目指す

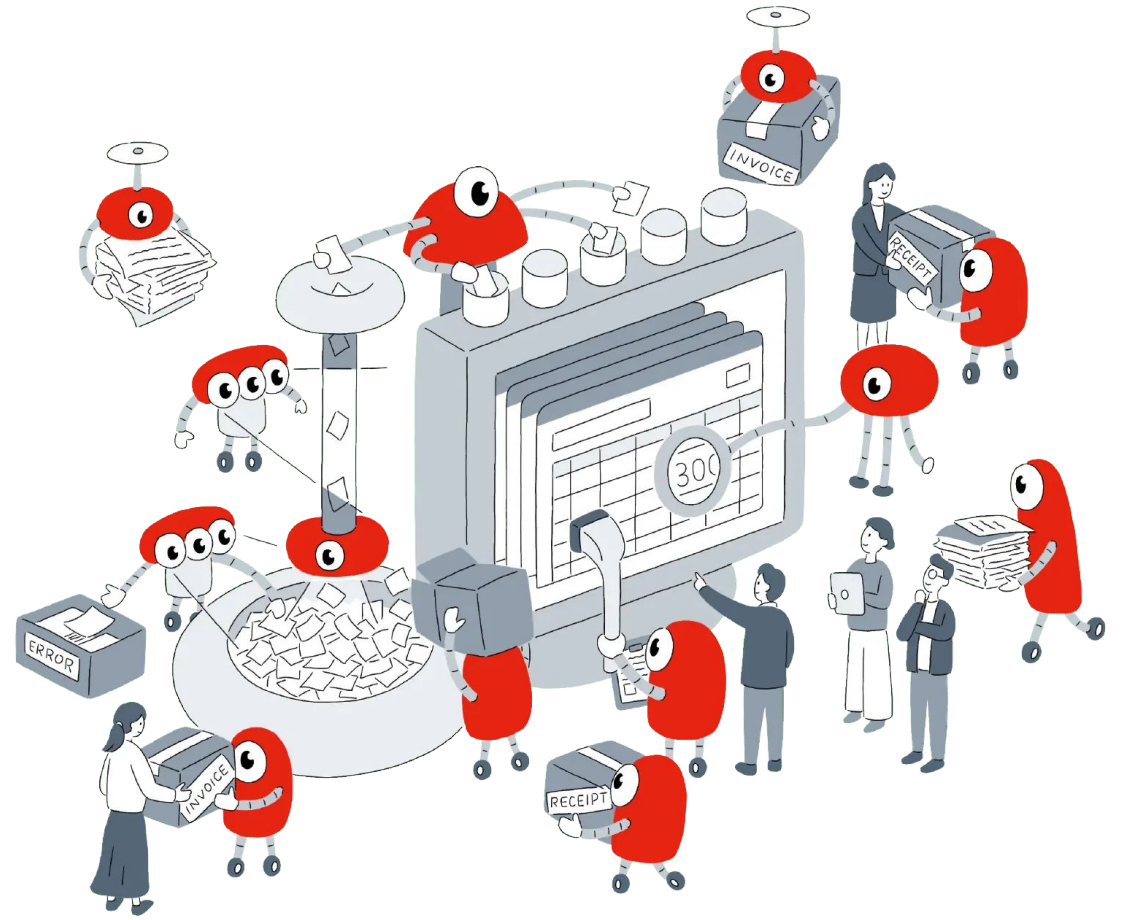


制約を取り払うことで、  
自信と勇気を与える。

**FAST ACCOUNTING**



# APPENDIX



# 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	東京都港区浜松町1-6-15 VORT浜松町I 3階
代表者	森 啓太郎
従業員数	98名(2023年12月31日現在)
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) <ul style="list-style-type: none"><li>● 経理業務のAIモジュール『Robotaシリーズ』</li><li>● 請求書処理のプラットフォーム『Remota』</li><li>● 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』</li></ul>

生成AI: 画像や文章等様々なコンテンツを生成できるAI

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



CONCUR JAPAN  
PARTNER AWARD



MM総研大賞  
スマートソリューション部門  
DX支援ソリューション分野  
最優秀賞



# 経理業務のデジタル化とAI化

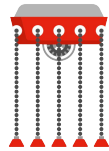
## 経理業務の自動化の事業

API

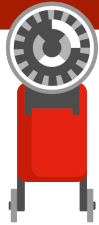
経理業務AIモジュール  
Robotaシリーズ



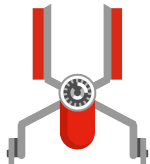
領収書  
Robota



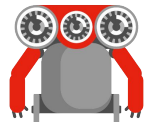
仕訳  
Robota



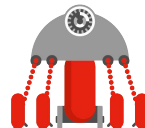
請求書  
Robota



台紙切取  
Robota



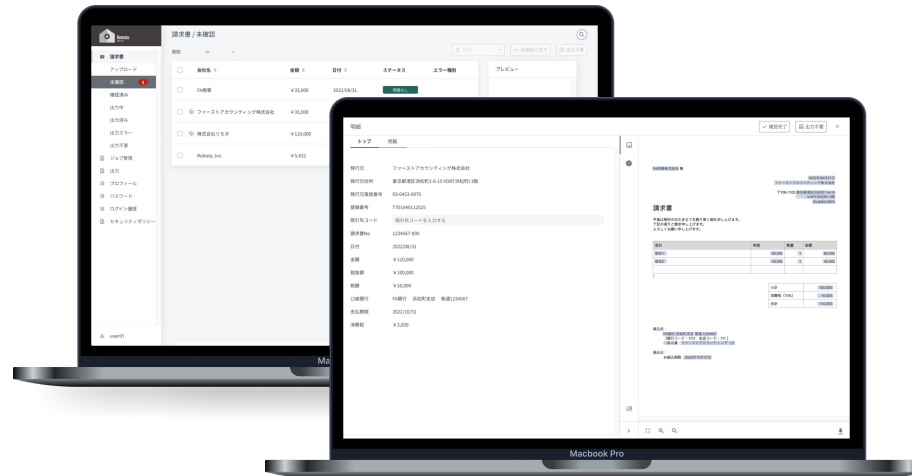
確認  
Robota



振分  
Robota

GUI

請求書処理プラットフォーム  
Remota



API

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



**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

# 当社の存在価値

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、**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**



# 基本戦略

3つの円が交わる場所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



# No.1戦略(マーケットシェア)

経理DXの分野に経営資源を一点に集中して投下しマーケットシェアNo.1を確保

株式会社MM総研より発刊された  
「経理DX領域におけるAI-OCR市場動向調査(2022年版)」の  
支払関連書類ソリューションにおいて

**売上額シェアでNo.1** を獲得

調査手法: 主要ベンダーヒアリングおよびユーザーアンケートによる市場規模推定  
対象期間: 2020年度(実績値)~2023年度(予測値)  
調査時点: 2022年7月



OCR: (Optical Character Recognition/Reader、光学的文字認識)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

# 市場規模(会計関連ビジネスのTAM・SAM)



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4,004社: 売上1,000億円以上=2,167社、500億円以上=1,837社

(2024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

本書の内容はお客様にのみ提供する営業秘密です。営業秘密を開示しない条件のもと、お客様内限りで閲覧いただくために提供したものであり、第三者への一切の開示、当社サービスの利用目的外での利用は行わないようお願いします。また、本書はファーストアカウンティング株式会社の著作物として著作権法により保護されます。社内利用目的での複写を除き、改変その他の著作権を侵害する行為を禁じます。

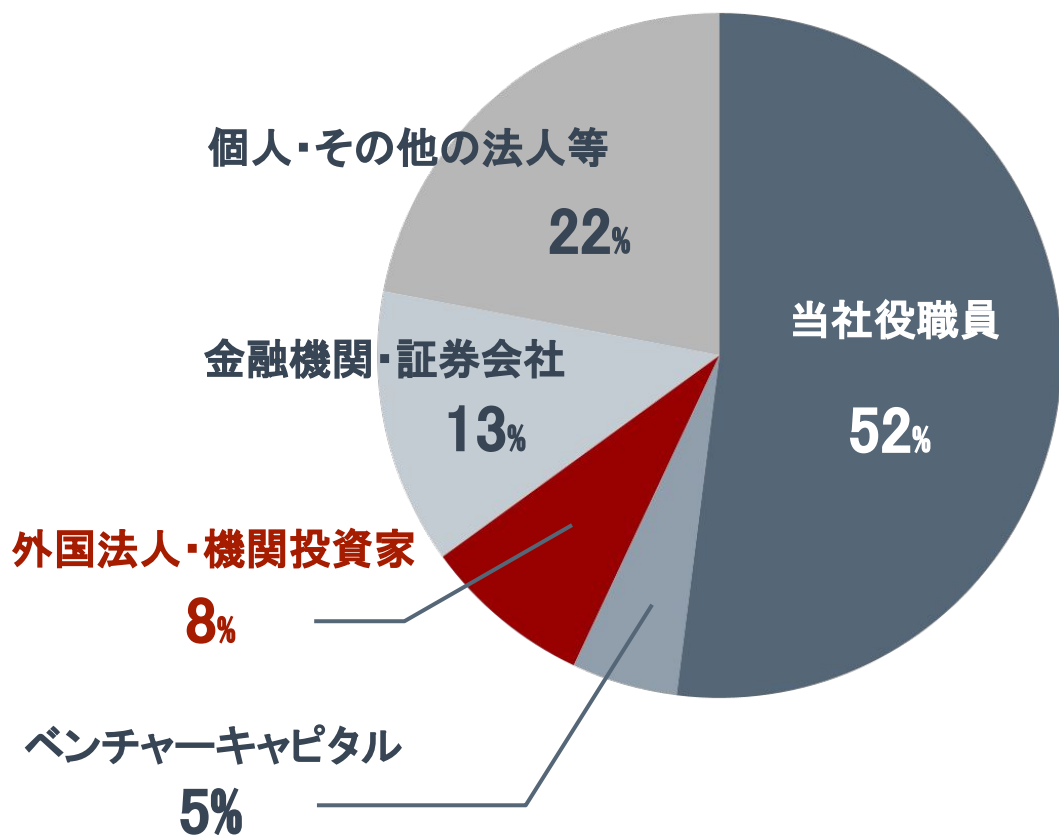
- 当社サービスが会計事務従事者の業務を自動化するため、TAMは、会計事務従事者の人件費に業務自動化率を乗じた。業務自動化率は、当社顧客へのインタビューに基づいて数社の自動化の実績に基づいて設定
- SAMは、ターゲットとしている大企業の社数に、当社サービスを導入して2年以上の顧客のARPA実績を乗じて算定
- 会計ソフトウェアベンダーに提供している中小企業向けのサービスは算定が困難であるため省略

# 株主構成の変化

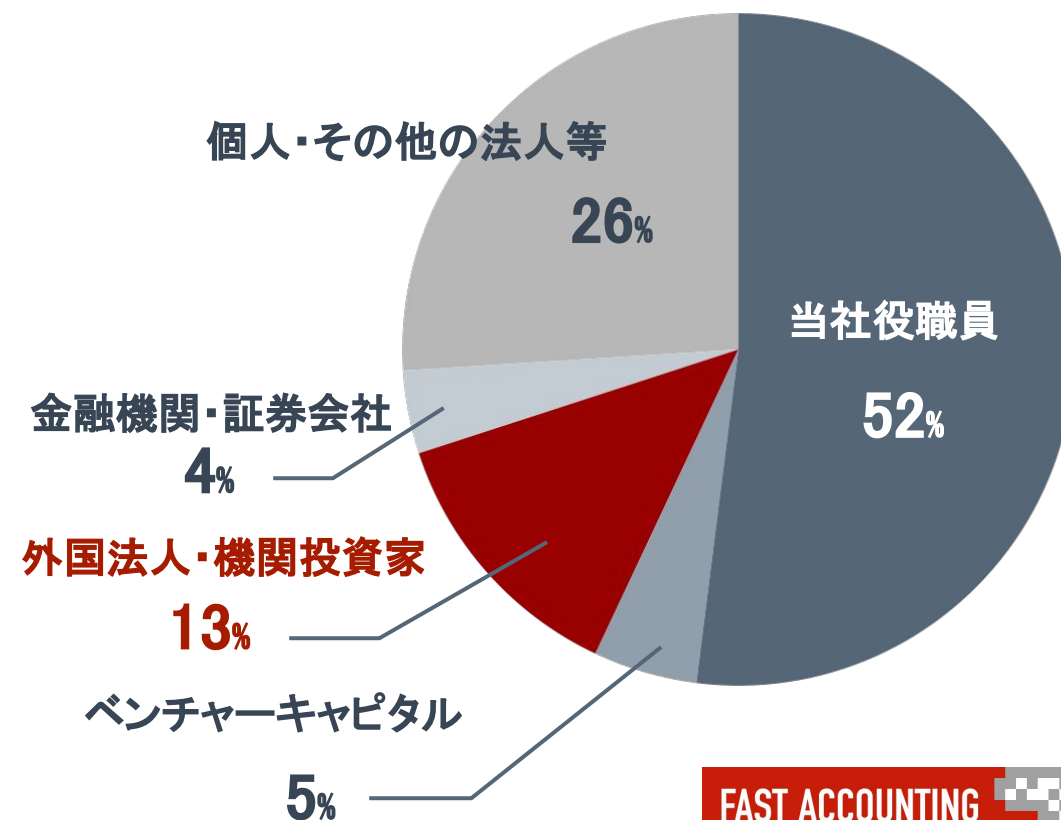
機関投資家の保有が拡大。

23年12月22日大量保有報告書にてアセットマネジメントOne株式会社が5.17%保有していることを確認。その後24年2月7日までに同社の保有割合が8.92%に拡大。

2023年10月25日現在

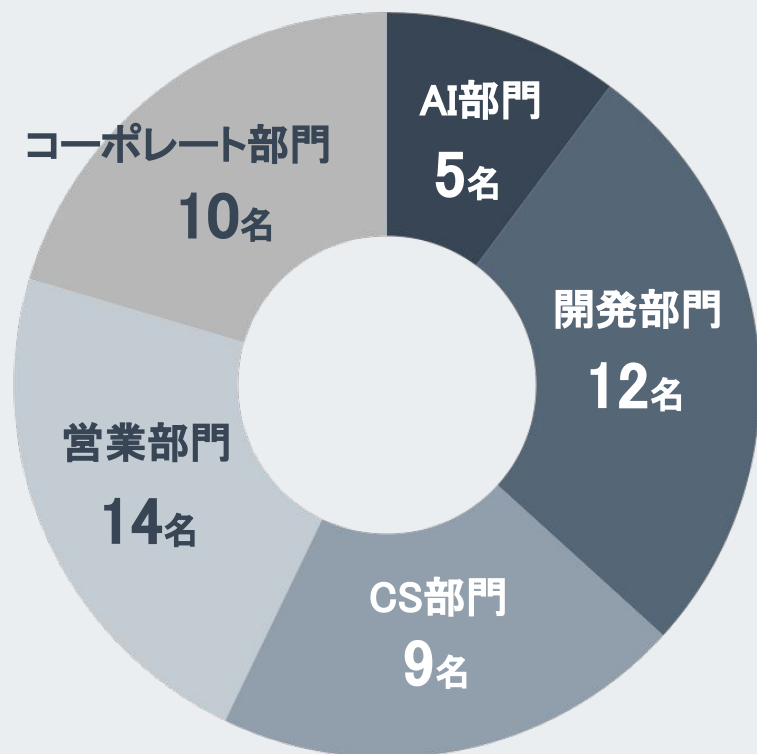


2023年12月31日現在



# 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14%

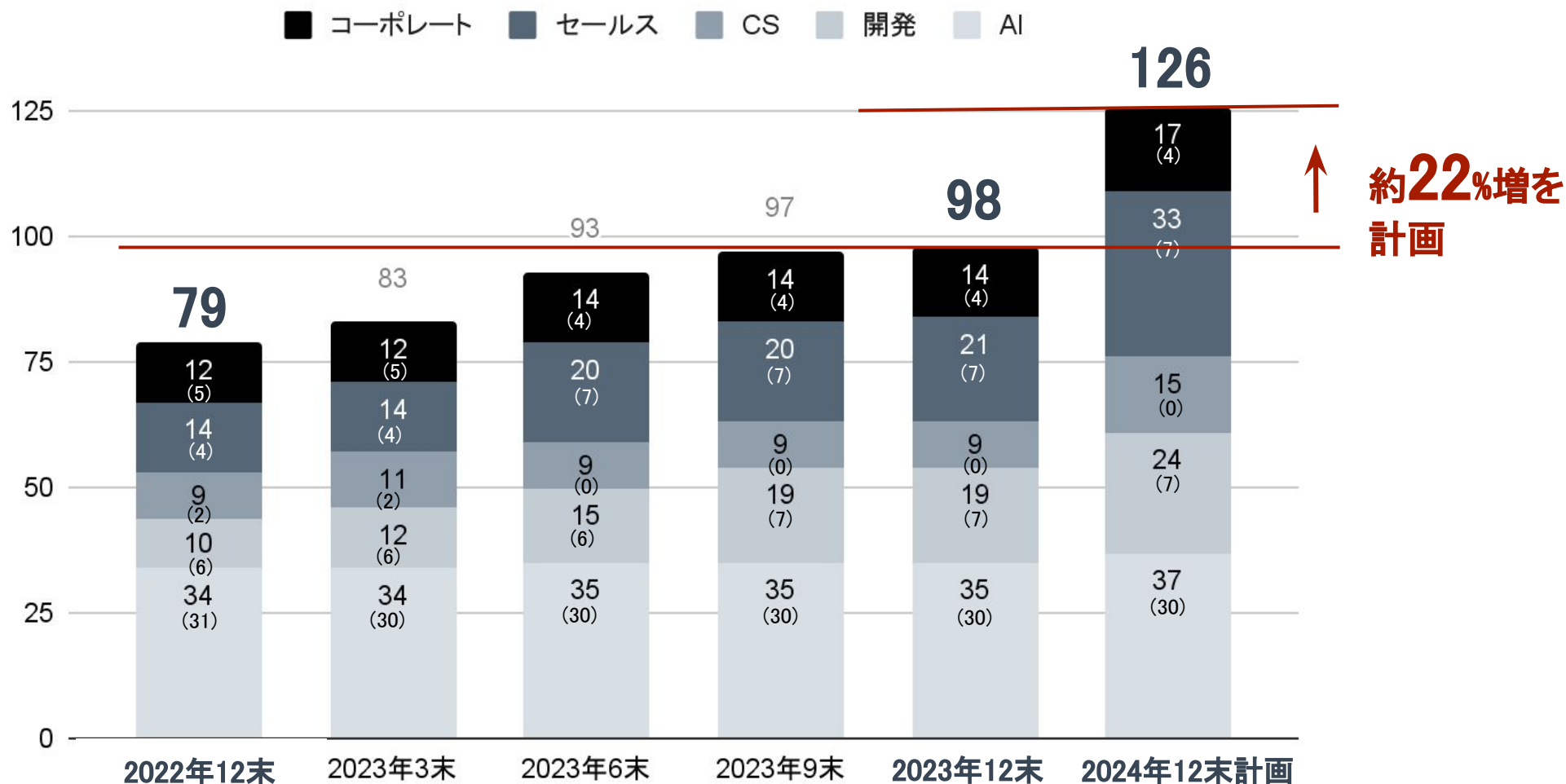


管理職			管理職以外		
女性比率 0.0%	男性 7名	女性 0名	女性比率 30.2%	男性 30名	女性 13名
男女間賃金 格差	—	—	男女間賃金 格差	100	82.7
平均賃金 (千円)	10,729		平均賃金 (千円)	7,915	

(注) 上表には、臨時雇用者数(パートタイマーを含む)は含めておりません。

# 職種別従業員数の推移

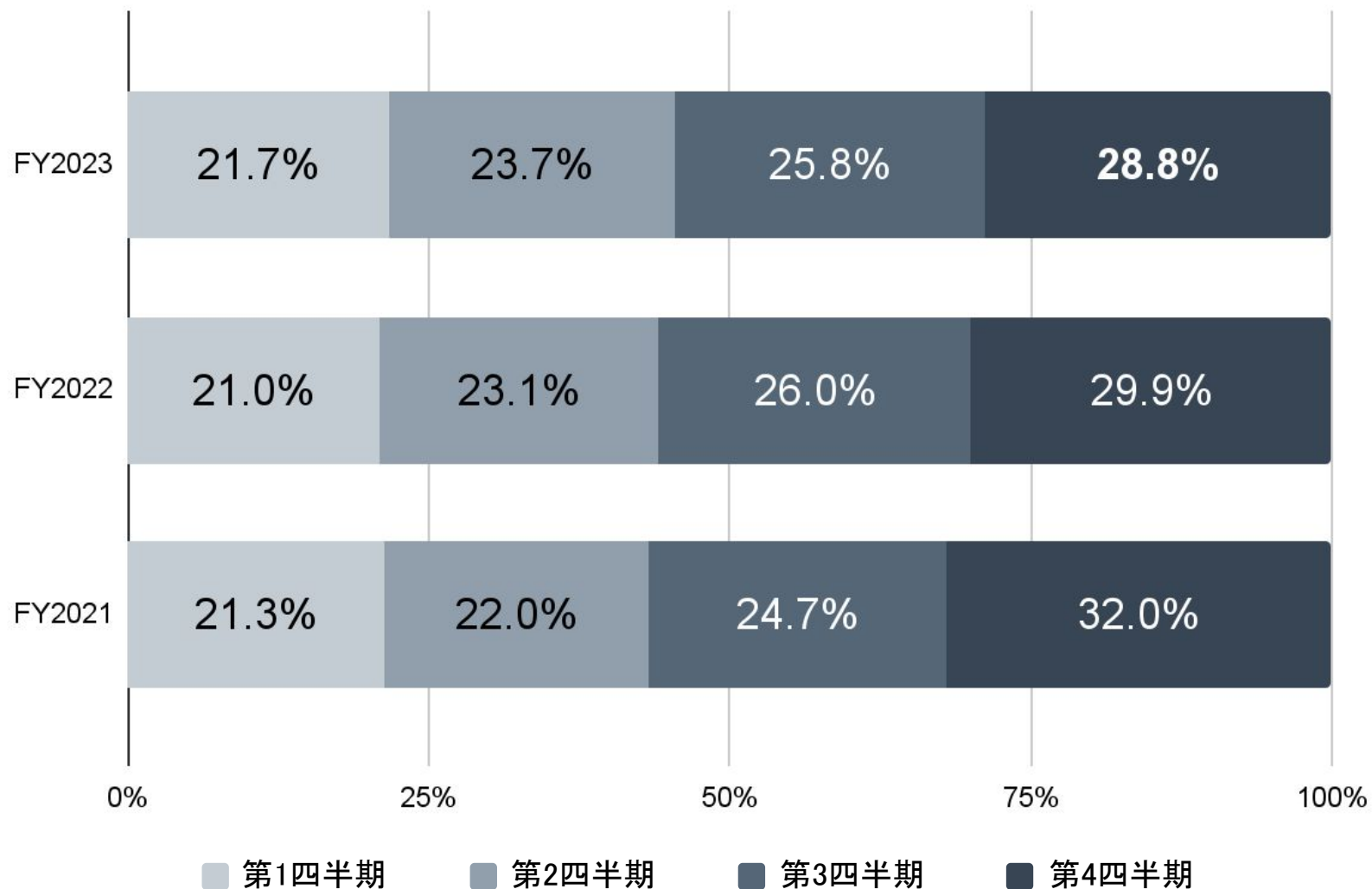
開発、営業ともに採用が進む。24年度は28名の増加を計画



備考: 正社員・非正社員の合計値。カッコ内は非正社員数。

# 四半期別の売上構成割合

過去の傾向と同様に**順調な売上進捗**となった



- 売上構成に大きな季節変動はなく、**受注がチャーンを上回るため、四半期が進む毎に構成割合が大きくなる傾向**

# 税効果会計の影響

	FY24	FY25	FY26	FY27	FY28	FY29	FY30
将来の課税所得等	1年間分を考慮						
<b>FY2023</b>							
税務上の繰越欠損金	[Dark Blue Bar]						
繰延税金資産の計上額	[Dark Green Bar]						
法人税等調整額	[Red Bar: 利益]						
	[Red Arrow: PL計上額]						
将来の課税所得等		5年間分を考慮					
<b>FY2024</b>							
税務上の繰越欠損金	[Dashed Box: 控除]						
繰延税金資産の計上額		[Red Bar]					
法人税等調整額		[Red Bar: 利益]					
		[Dark Blue Bar: 費用]					
		[Red Arrow: PL計上額]					
将来の課税所得等			全期間を考慮				
<b>FY2025</b>							
税務上の繰越欠損金	[Dashed Box: 控除]	[Dashed Box: 控除]					
繰延税金資産の計上額			[Red Bar]				
法人税等調整額			[Red Bar: 利益]				
			[Dark Blue Bar: 費用]				
			[Red Arrow: PL計上額]				

- 税務上の繰越欠損金がある場合、将来の法人税等の支払額を減額する効果を有するため、資産としての性格を有します。そのため、繰越期間に税務上の繰越欠損金を相殺できる課税所得（利益等）が見込まれると、繰延税金資産が認識されます。
- 弊社のFY2023については、翌期（FY2024）に解消される見込みである繰越欠損金を限度として、繰延税金資産を計上しております。
- FY2024は、繰越欠損金が全額回収可能であると判断できる可能性があるため、繰延税金資産が増加する見込みであります。
- FY2025以降は、繰越欠損金で減額される法人税等の金額と法人税等調整額のコストが相殺されて、税負担が法定実効税率に近似していく見込みです。

## 配当方針について

- 株主に対する利益還元を重要な経営課題の一つとして認識しており、2023年度12月期より配当を実施する方針です。
- 継続的に利益を創出し、事業拡大及び財務基盤強化に必要な内部留保を確保しながら、適切に配当を実施していくことを方針としております。
- 当面は予想利益に対して配当性向 10%を目標値として設定し、配当を行ってまいります。
- 当面の間、当期純利益においては、繰越欠損金等に関する税効果の影響が生じるため、実効税率に基づく税金費用を前提にして配当額を算定させていただく予定です。



# 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

