



事業計画及び 成長可能性に関する事項



令和アカウンティング・ホールディングス株式会社
(東証グロース：296A)

2025年6月16日

I. 企業情報	2
II. 事業内容	6
III. カンパニー・ハイライト	11
IV. 持続的成長に向けて（成長戦略）	20
V. 財務情報	31



企業情報

会社概要

役員・主要メンバー

経営理念・経営目標・経営方針

会社概要



社名	令和アカウンティング・ホールディングス株式会社		
設立	2004年8月		
所在地	東京都中央区日本橋1丁目4番1号		
代表者	代表取締役 繁野 径子		
資本金 (2025年3月31日現在)	182,800千円（資本準備金：1,292,800千円）		
事業内容	経理に関わるプロフェッショナルサービスの提供 ● コンサルティング事業 ● 教育研修事業 ● 人材派遣紹介事業 ● システム開発事業（2025年4月開始）		
主なグループ会社	● 令和ヒューマン・ファースト株式会社 ● 令和インベストメント株式会社 ● HSKベトナム会計監査法人（HSKV）		
主な株主 (2025年3月31日現在)	● 須貝信 (25.88%) ● (株)mysky (5.26%) ● 須貝舞 (5.26%) ● ヤーマン(株) (4.93%) ● 繁野径子 (4.21%) ● 平和不動産(株) (1.64%)	● 三井不動産(株) (1.64%) ● (株)メディパルホールディングス (1.64%) ● 役員及び従業員 (25.32%)	

役員・主要メンバー



代表取締役 社長執行役員

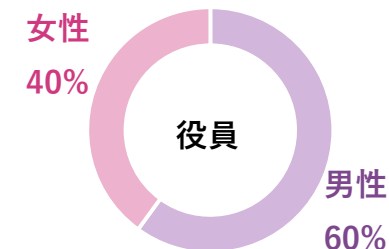
繁野 径子

公認会計士

取締役 専務執行役員

中村 樹

税理士有資格者
管理統括本部 統括本部長



取締役 監査等委員

佐々木 明日美

前令和ヒューマン・ファースト(株)
代表取締役

取締役 監査等委員

石田 和男

元(株)りそな銀行常務執行役員

取締役 監査等委員

鴛海 量明

公認会計士・税理士

常務執行役員

三品 貴仙

税理士有資格者
第1事業本部 本部長

殿村 彰久

公認会計士
第2事業本部 本部長
令和ヒューマン・ファースト(株)
代表取締役

田口 英亮

公認会計士
業務管理本部 本部長

執行役員

伊藤 淳

税理士有資格者
経理部 部長

鈴木 勝也

公認会計士
第2事業部 部長

阿辻 健一

公認会計士
ベトナム公認会計士
HSKベトナム会計監査法人代表

経営理念

High Quality / Workers First

経営目標

First Class / All Round Player

経営方針

- ソフトインフラとしての経営業務・経理業界の改革
- 人間力の育成
- 持続可能な企業の実現



II

事業内容

サービスライン

コア業務であるコンサルティング業務概要

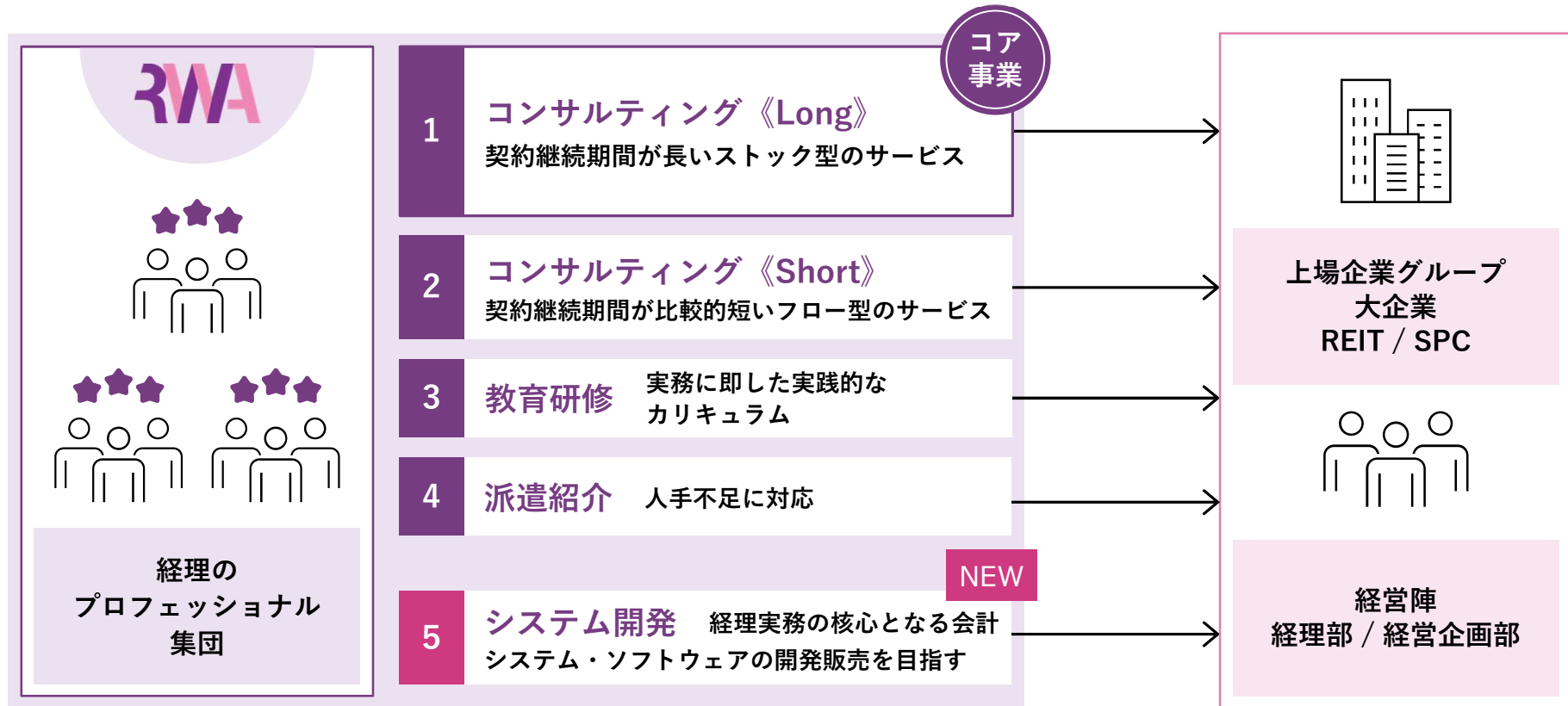
当社が企業から必要とされる理由

2025年3月期KPIハイライト

サービスライン

- コンサルティングはToBビジネスで2024年度は当社グループ売上の99.4%を占めるコアビジネス。
- コンサルティングLongが当社グループ売上の83.9%、コンサルティングShortは15.5%
- 教育研修、派遣紹介事業は、2023年度よりスタート。教育事業は、ToB、ToCだけでなく、社内の人材や派遣紹介に登録した人材にもサービスを提供し、相乗効果を図る。
- 2025年4月に(株)ミラクル経理を設立し、システム開発事業を本格稼働開始

社会のインフラとして経理に関わるプロフェッショナルサービスを提供



※ Long：基本的に契約が自動更新され継続性の高いコンサルティング業務 Short：一定期間（基本的に一年以内）で終了する単発的なコンサルティング業務

- 経理は企業の心臓部であり、高度な専門性と継続性が求められる重要なソフトインフラ。
- 戦略的かつ包括的な経理支援を提供し、クライアントの経営戦略に直結する付加価値を創出。
- 長期的パートナーシップに基づく《Long》と、多様なニーズに応える《Short》の両面でサービスを展開。

コア事業

長期戦略的な経理実務＝コンサルティング《Long》

企業の経営戦略を支える経理のパートナーとして、高い付加価値を持つ情報提供と専門的判断を行う

会計支援

- カスタムメイドのサービス提供
- 会計帳簿や連結、開示まで幅広い適応力
- 記帳代行に留まらない戦略的な会計支援

決算・連結・開示

- 決算の早期化を合理的にサポート
- 上場会社での豊富なノウハウと実績
- 専門的な判断力と迅速な対応力

REIT・SPC・FUND

- ファンド業界のパイオニア
- 再エネなど多様な投資対象にカスタム対応
- 組成から会計・運営を一括サポート

単発的な経理業務支援＝コンサルティング《Short》

M & A・組織再編・事業再生

株式公開（IPO）

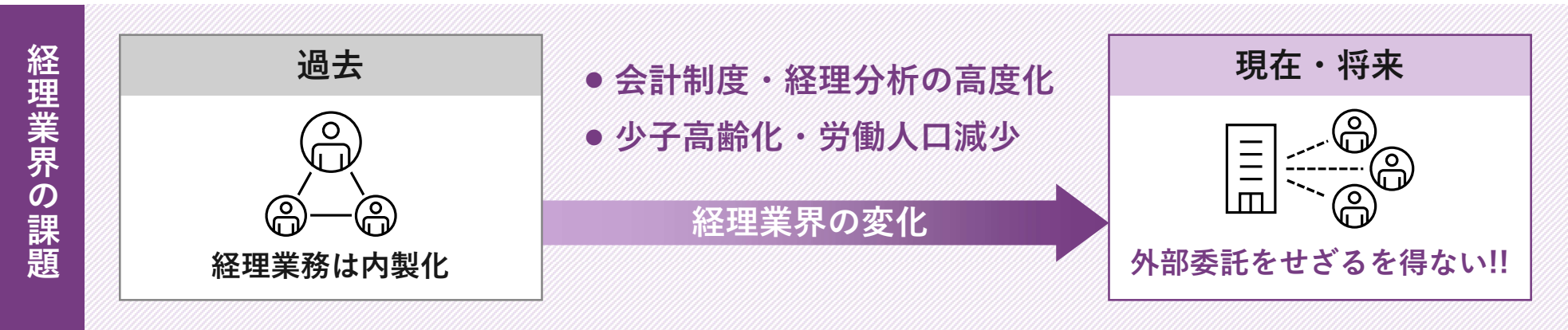
内部統制・内部牽制

海外進出・ 海外事業コンサルティング

意見書・バリュエーション・ デュー・デリジェンス

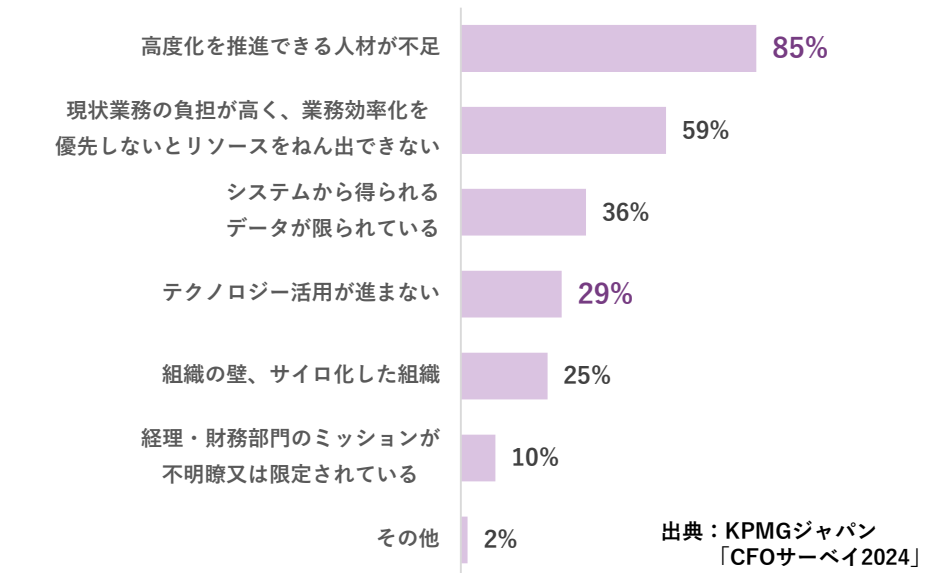
当社が企業から必要とされる理由

- 当社は企業の経理の人材不足という業界の大きな課題を捉え、ソリューションを提供。

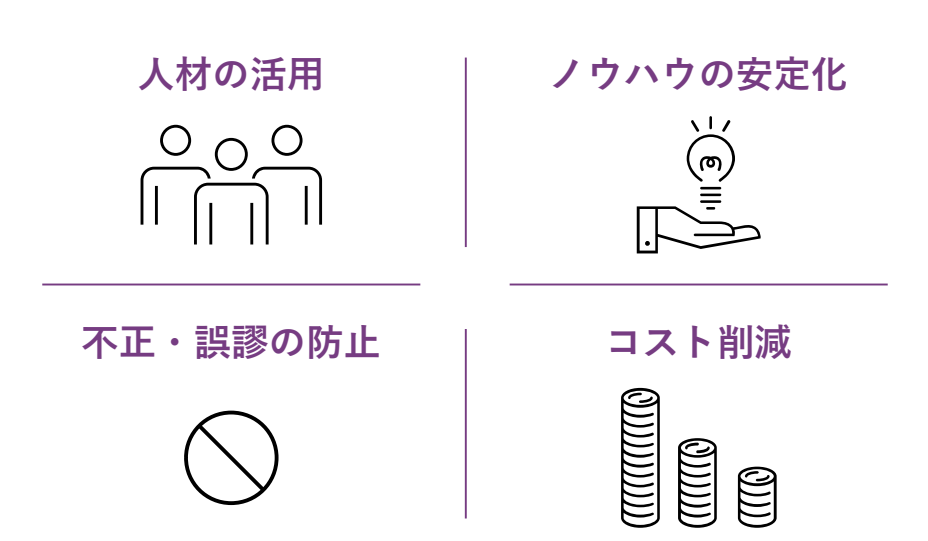


企業のニーズ

財務経理部門における業務高度化の弊害となる事項



当社の提供価値



2025年3月期KPIハイライト



会社（連結）全体KPI

売上高

49.7 億円

売上高成長率

+ 12.6 %

売上総利益率

53.6 %

経常利益

14.7 億円

経常利益率

29.7 %

会社（単体）全体KPI

売上高

45.5 億円

売上高成長率

+ 13.2 %

売上総利益率

54.7 %

経常利益

14.1 億円

経常利益率

31.1 %

コンサルティングKPI（単体）

契約継続率（Long）※1

99.8 %

従業員数(2025/4/1)※2

275 人

その他参考指標（単体）

クライアントグループ数

173 社

クライアントグループ
平均年間報酬

2,589 万円

※1 契約継続率は、2022年度～2024年度の月次平均チャーンレートから差し引きで算定しております。

当社はクライアントグループの信頼を得てグループ内で業務範囲を拡大していくことを主な成長戦略としているため、信頼の土台となる契約継続率を重視しております。

※2 従業員数について、上場時は派遣社員やアルバイトを含む従業員数を開示しておりましたが、KPIを事業の中核を担う正社員数に変更しております。

上場時と同様の集計方法によると2025年4月1日時点の従業員数は351名です。



カンパニー・ハイライト

特徴 1. 専門性の高い頭脳労働集約産業

特徴 2. 大企業中心のマーケット

特徴 3. 契約継続期間が長期・安定収益 (Long)

独自ポジショニングが可能にする顧客へのワンストップサービス

新規契約獲得戦略

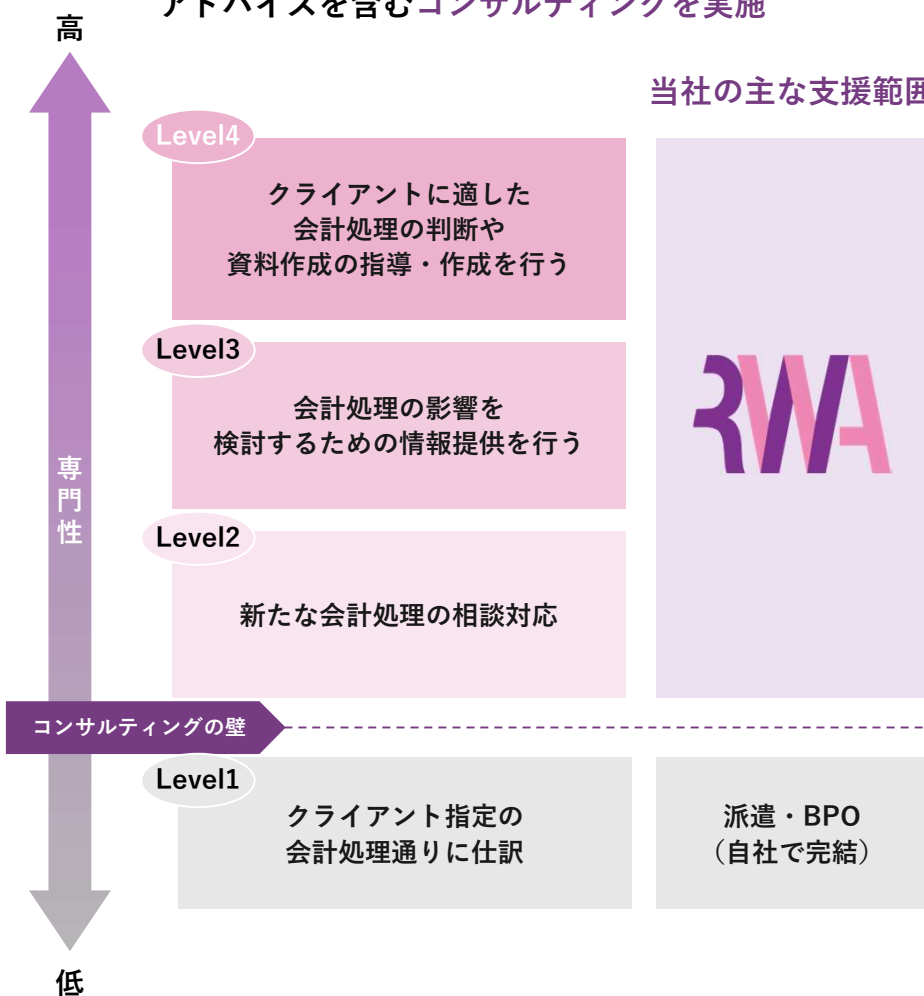
特徴1. 専門性の高い頭脳労働集約産業①



当社の業務イメージ

当社は仕訳作業から行うが、
決められた方針に従った作業だけでなく、
アドバイスを含むコンサルティングを実施

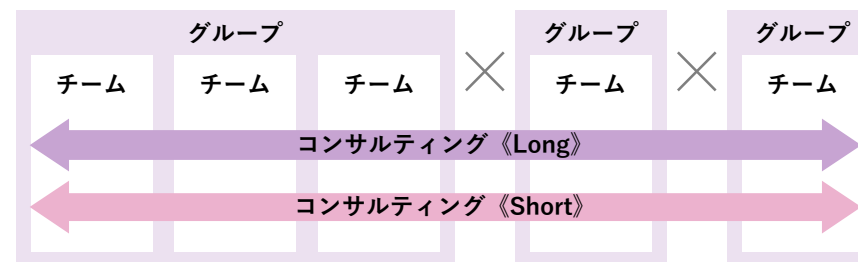
当社の主な支援範囲



コンサルティング手法

当社の特徴

クライアントグループごとのチーム編成により、
オールラウンドに業務対応



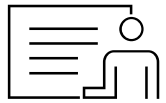
- 有資格者を含むチームでクライアントの全業務に対応
- クライアントのエンゲージメント強化
- 社員は多様なスキルを習得し、成長機会を確保

大企業グループが求める高度な経理業務を
組織的に支援可能な唯一の会社

特徴1. 専門性の高い頭脳労働集約産業②

人員増加戦略

経理スクール事業開始



新卒採用を増やし
社内育成を強化



スクール生の
採用



ウエルカムバック
制度の導入



広告による
知名度アップ

有資格者

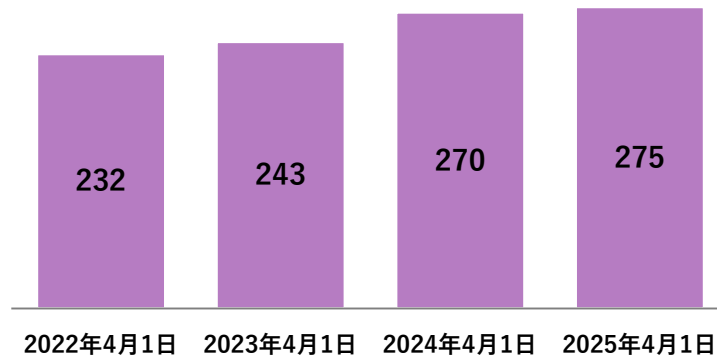
公認会計士	35
会計士試験・短答式試験合格者	13
税理士有資格者	9
税理士科目合格者	14
USCPA	4
日商簿記1級	27
日商簿記2級	189
社会保険労務士	4
合計	295

* 2025年4月現在人数 一部重複含む

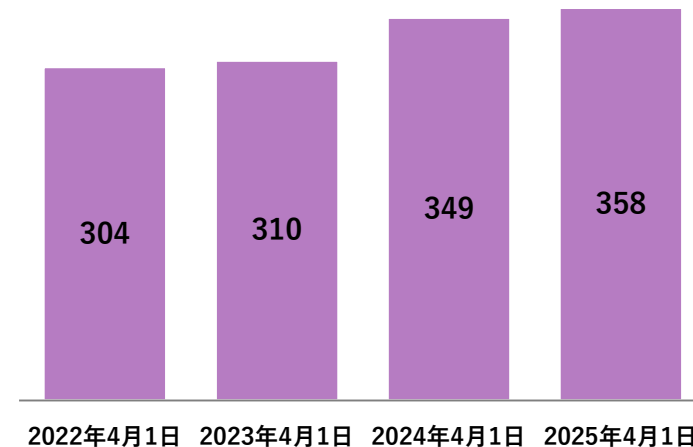
- 2023年度から2024年度期首にかけて増員してきたが、2024年度は生産性向上の状況を踏まえて特に中途採用をコントロール。
- 事業成長と中長期的な人員増加を前提としつつ、適正な人員規模を戦略的に追求する経営スタイルを継続。

(人)

単体 従業員数推移



連結 従業員数推移



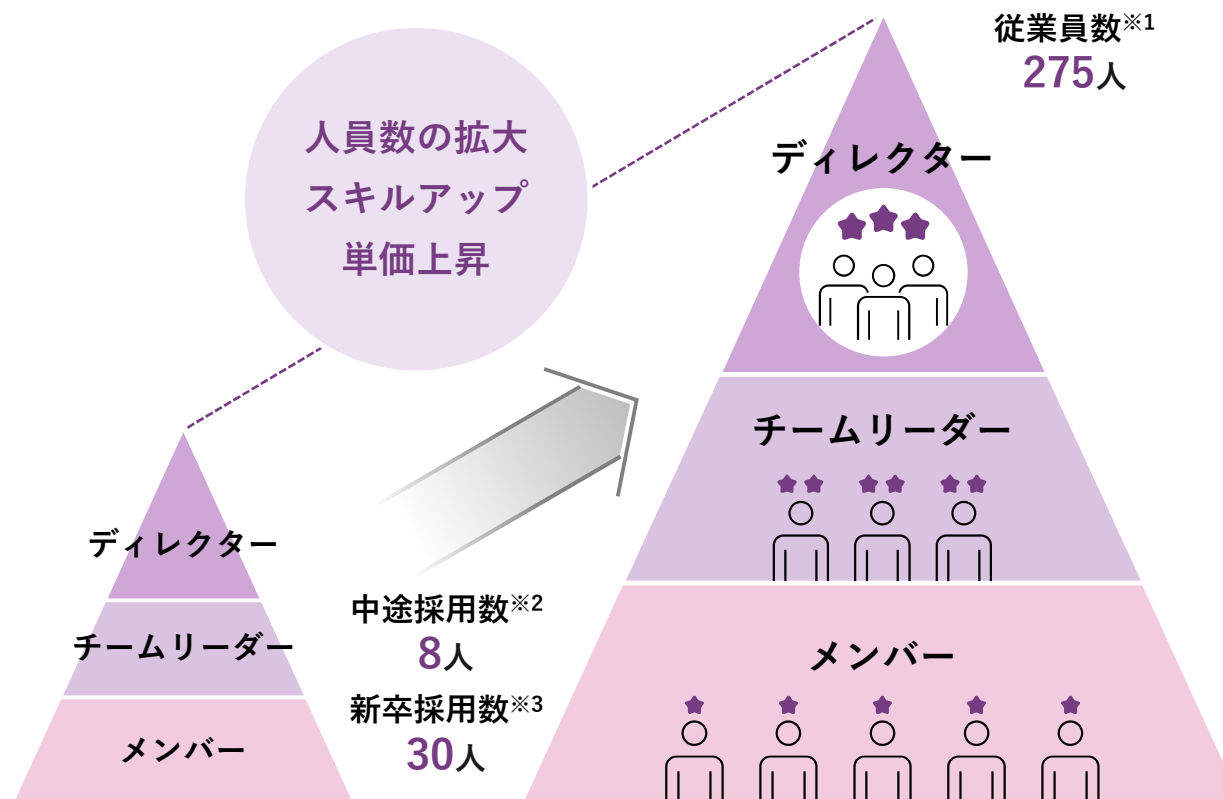
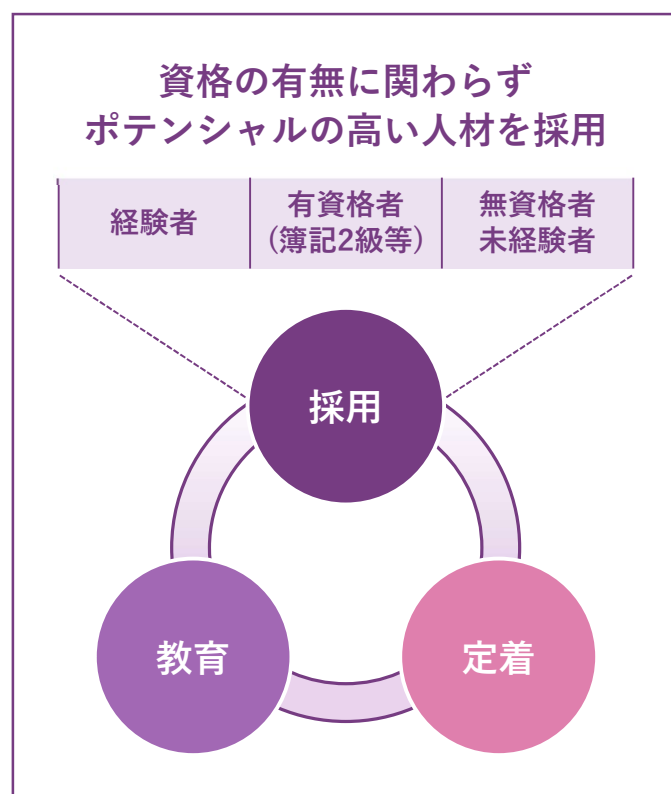
✓ 派遣社員やアルバイトを含む従業員数を開示してきましたが、今回より正社員推移を表示しております。

特徴1. 専門性の高い頭脳労働集約産業③ 当社人材戦略の好循環



- 人手不足が深刻な経理業界において、当社は経験者採用と未経験者採用を活用し人員数の拡大を実現
- 未経験者や無資格者であっても経理実務のプロフェッショナルとして育成できる独自のノウハウを蓄積
- 人材の採用と教育・定着は事業拡大の好循環を生み出し収益性が改善。さらなる積極採用を可能とする体制を構築

経理実務のプロフェッショナルとして育成



※1 2025年4月時点正社員数

※2 2025年3月期入社人数

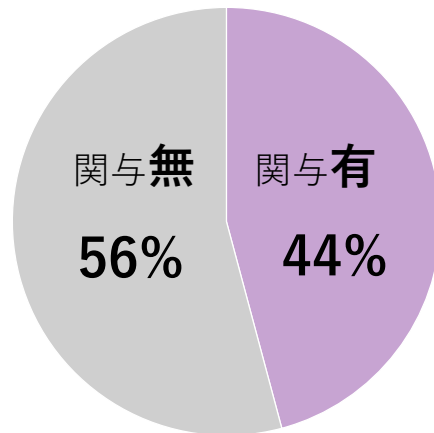
※3 2025年3月期～2025年4月入社人数

特徴2. 大企業中心のマーケット～大企業への広がり～

- REITや私募ファンドを運営する法人自体が実質的な運営業務を行うことが法律で禁止。経理情報を外部委託により作成し、会計監査も入る透明性の高い組織体であり大企業がスポンサーとなる。
- **REIT会計で実績の高い**当社は大企業グループ※の信頼を得やすく、REITに関連しない大企業(事業会社)も含め、**大企業グループの経理業務への展開が可能**。大企業グループと付き合うことで、**グループ内でも広がっていく**。

不動産投資法人（REIT）への関与

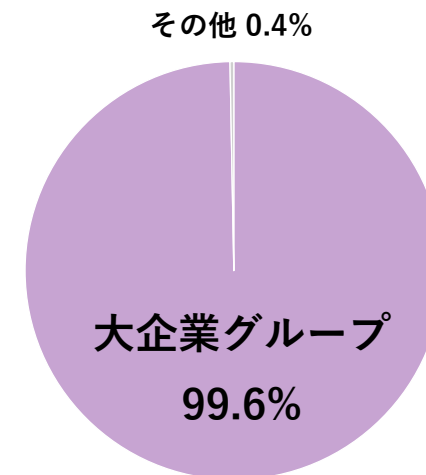
不動産投資法人（REIT）の法人数（120法人）のうち半数近くに関与しており、REITの会計に強みを持っている当社は投資法人を運営する上場企業や大企業が抱える課題を解決することが可能。当社のルーツである税理士法人時代に、J-REIT第一号から関与。



（出所）金融庁「登録投資法人登録一覧」令和7年4月30日現在より
未稼働法人を調整して当社集計

売上高に占める大企業グループの割合

当社の売上高のクライアント別売上は大企業グループが殆どを占める。（その他は、大企業グループから紹介された会社で現状は大企業グループに属さない会社）
REITなど不動産ファンドに限らず、事業会社の業務もバランスよく受託

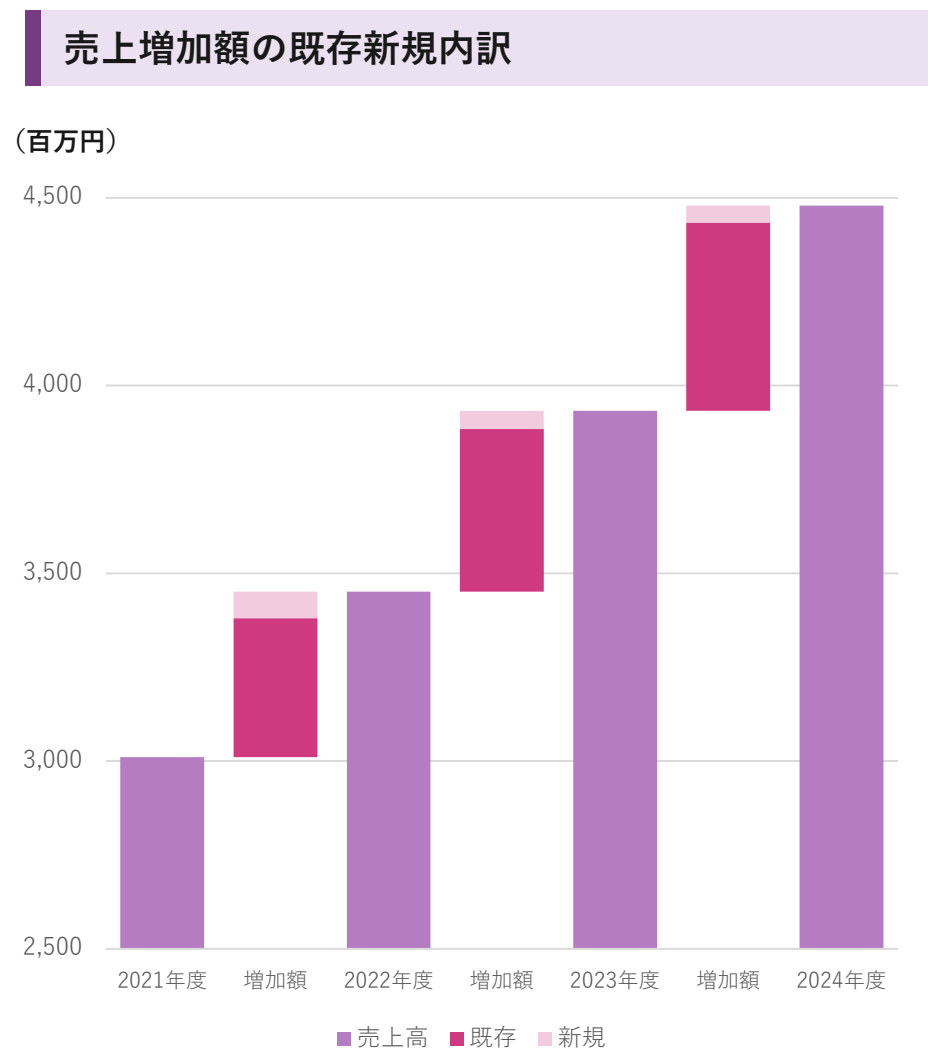
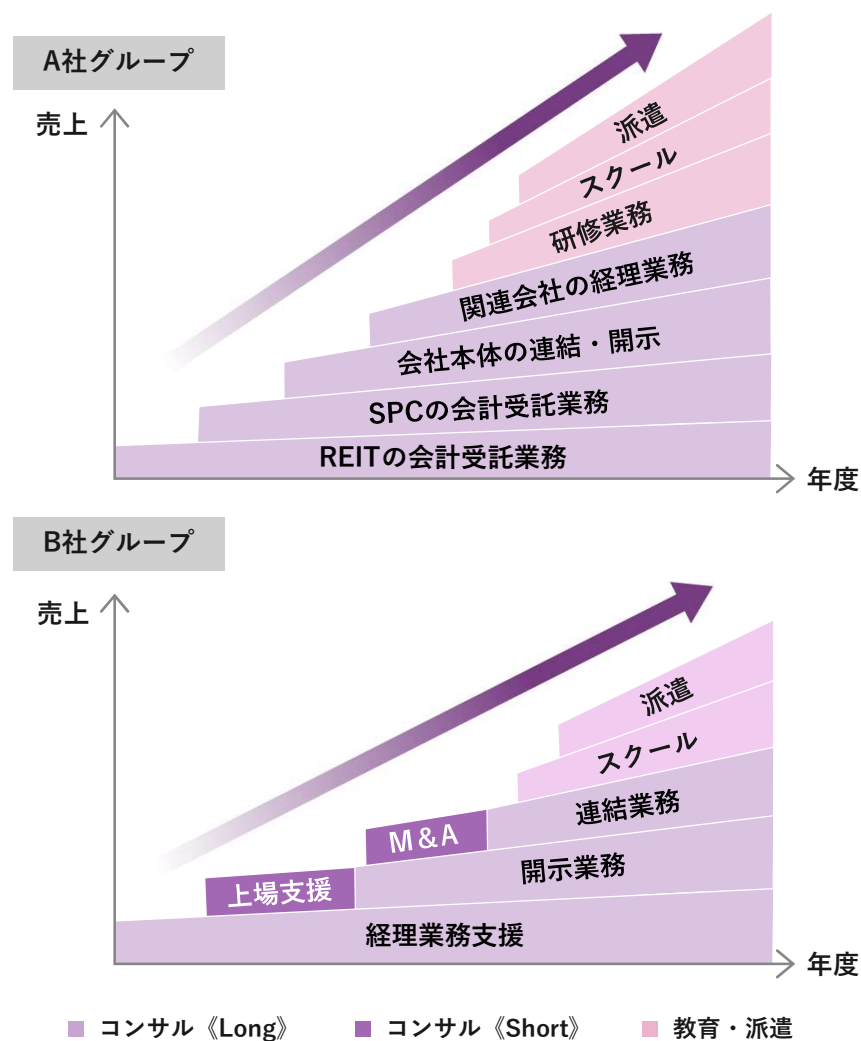


※ 大企業グループの定義：中小企業基本法における業種ごとの資本金又は従業員数基準で中小企業に該当しない企業グループ+上場企業グループ

特徴2. 大企業中心のマーケット～大企業グループ支援～



- グループ企業の1社と取引開始後、その後は他グループ会社や他業務へ取引を拡大。



特徴3. 契約継続期間が長期・安定収益（Long）＝高い参入障壁



- コンサルティング《Long》における月次チャーンレートは0.166%と非常に低い。
- 2024年度におけるコンサルティング《Long》の売上高比率※は86.5%と安定収益の確保が可能。

月次チャーンレート（2022年度～2024年度）

- コンサルティング《Long》の契約は自動継続
- 以下の前提により、低い月次チャーンレート0.166%を実現

✓ 付加価値の高い情報を提供していること

✓ 高い専門性が要求されること

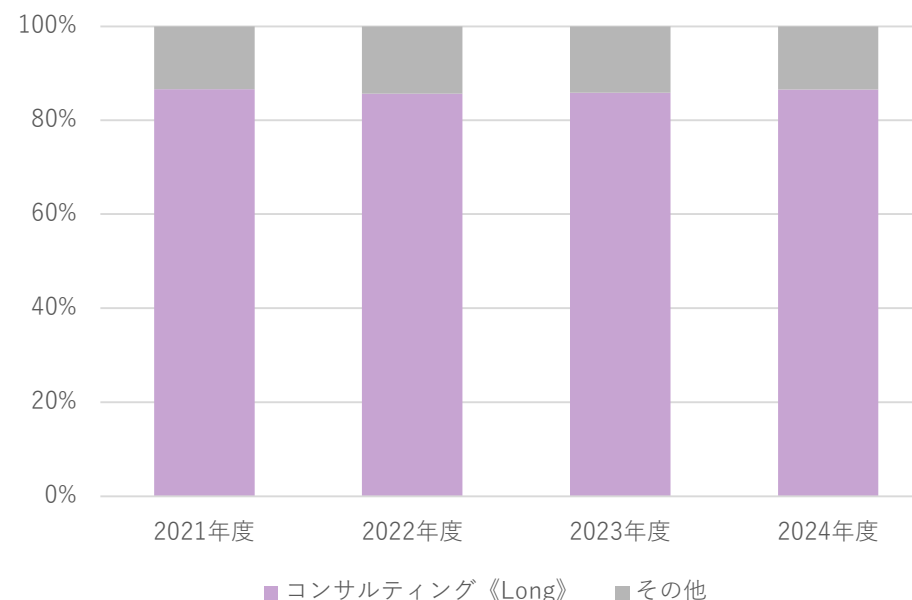
✓ 組織的・継続的に大人数のマンパワーが必要であること

✓ 経理という性格から厚い信頼関係が前提にあること

✓ 案件獲得経路が既存クライアントのグループであること

コンサルティング《Long》売上高比率推移

- 2024年度の売上高比率は86.5%であり、安定した収益を継続確保



※ チャーンレート：2022年4月～2025年3月における当月解約件数÷前月末契約件数の平均で算出

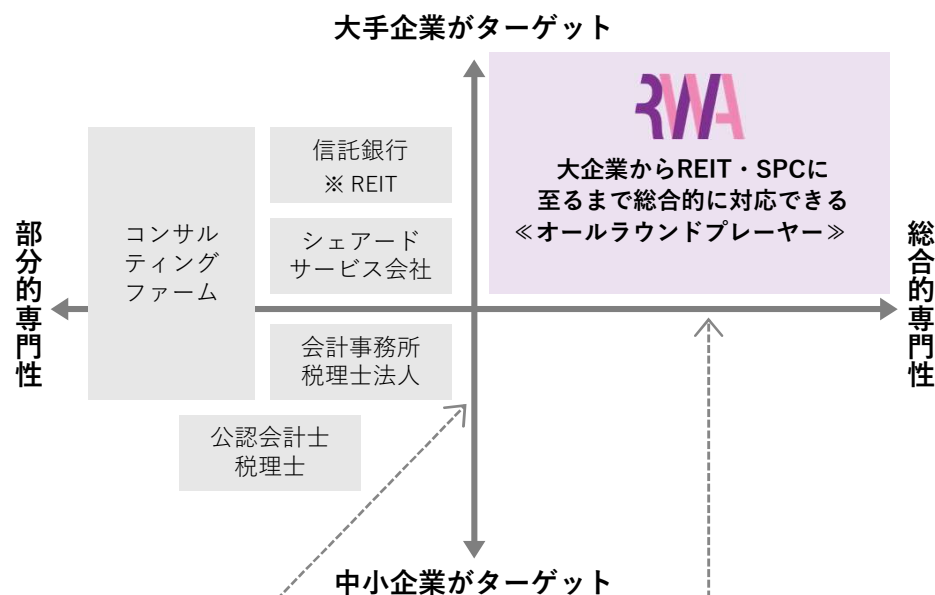
※ 売上高比率：当社単体売上高に占めるコンサルティング《Long》の占める割合

独自ポジショニングが可能にする顧客へのワンストップサービス



経理業界でのポジショニング

総合的専門性と組織的な対応により
大企業の高度な経理実務を担える唯一無二のポジショニングであり
高い参入障壁を生み出している



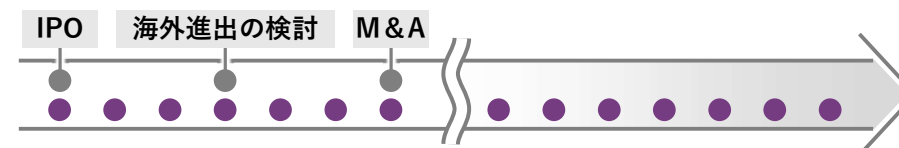
縦軸（顧客ターゲット企業）

- 大手企業と取引をするためには強固な事業基盤と実績が必要
- 公認会計士や税理士、小規模な会計事務所はリソースが限られており、中小企業が主なクライアント

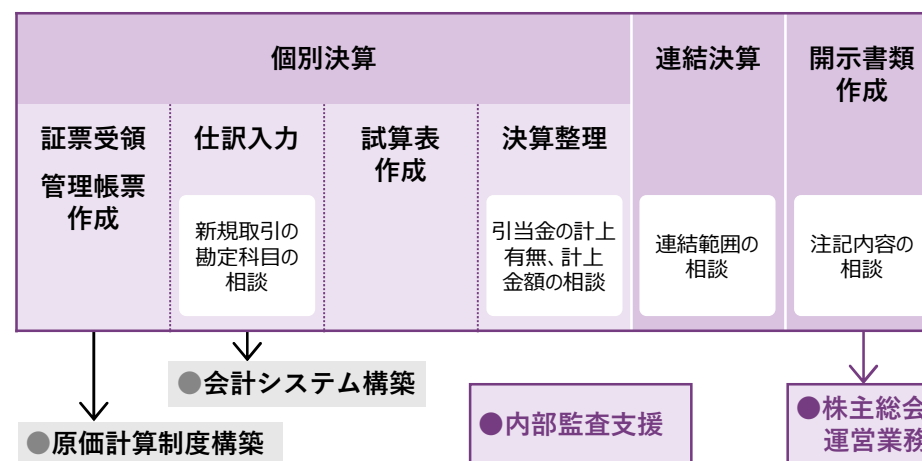
横軸（専門性の幅）

- 大手企業の経理・会計業務ニーズは多岐にわたり総合的な専門性が必要
- コンサルティングファームや信託銀行は一部サービスを行っているが総合的な支援が困難

A社サービス提供事例



● 毎年繰り返し行われる業務 = Long ● 単発的な経理業務支援 = Short

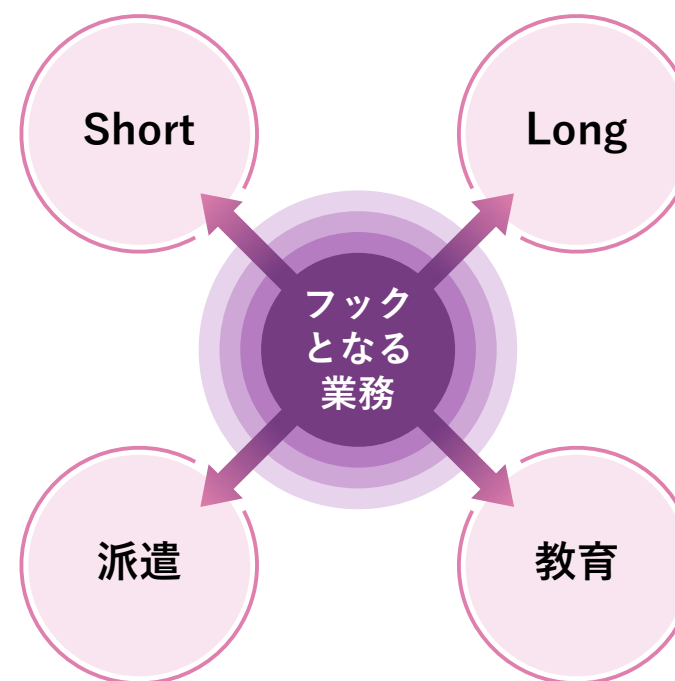


顧客企業の生のデータ・生の声を活用し、
経理を軸とした経営の意思決定を支援

日常の個別決算、連結決算、開示支援などの顧客企業との密なお付き合いによる継続的コンサルティングを実施することに加え、M&Aなどの単発的コンサルティングも実施するため、総合的専門性を有する

業務契約を **何か獲得する** ことで、
どの業務もフックとなることが可能。

信用を得ることで
企業グループへ契約を広げていく。



新規企業グループの獲得

私たちのコア事業であるLong業務は、会社の心臓部であり、仮に他社が新規参入し営業や広告を行っても、簡単に任せてもらえない。

人と人、会社と会社の信頼関係、長年の実績による紹介や取引拡大提案により新規会社の契約となる

現クライアントからの紹介

経理業界内での転職等を通じた紹介

取引開始のハードルが低い
Shortや教育・派遣からの拡大

IV

持続的成長に向けて

生産性と品質の両輪で企業価値を最大化

継続的な生産性向上とクライアント向けシステム開発

人に関わるコンサルティング事業の拡大

人材戦略

循環型収益モデル

広大なTAM

ベトナムとの連携

他の持続可能な企業への取り組み

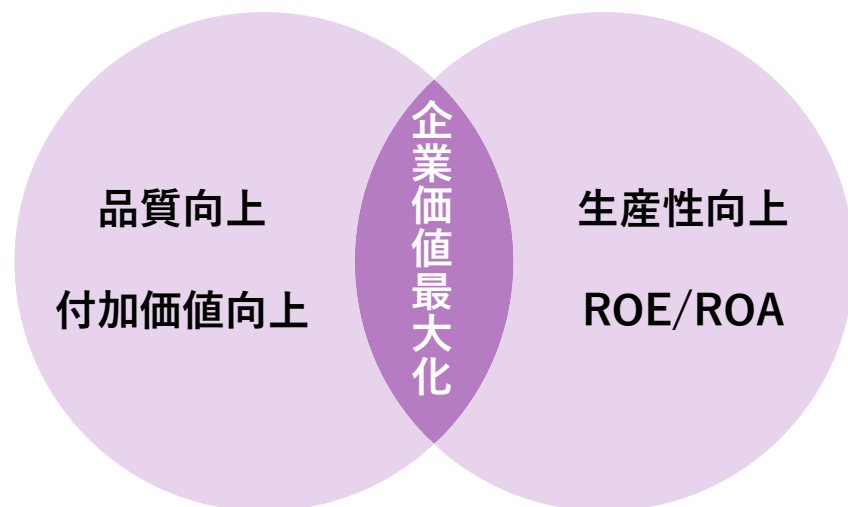
ジェンダー平等及び大きな経営活力

生産性と品質の両輪で企業価値を最大化



- 当社コンサルティング業務のさらなる品質向上を目指すとともに、生産性向上（ROE, ROAを高めることも含む）に努めてまいります。
- 2024年度において、生産性の向上により利益率が増加しましたが、引き続き取り組みを強化し、効果の拡大を追求いたします。

重点テーマ



施策

ツール・ノウハウの全社展開



人材育成の強化（知識＋効率＋人間力）



継続的な単価UP

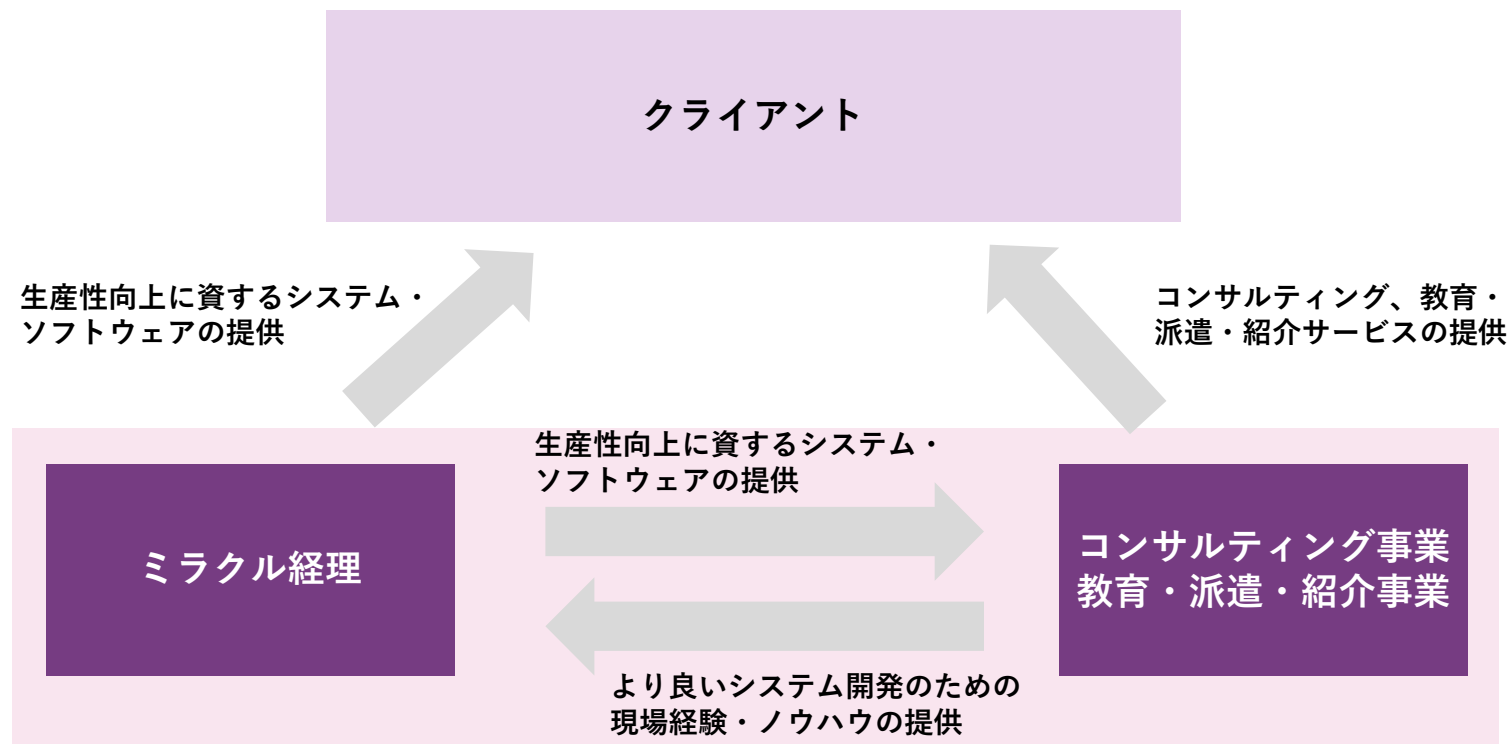


ミラクル経理は当社グループの効率化を推進するとともに、
クライアントへのサービス提供拡大を目指します。

- 当社グループは事業拡大に向けて、従業員数の拡大に加え、生産性の向上を継続的に目指します。システム開発事業を担うミラクル経理は、当社グループの生産性向上に資するシステム・ソフトウェアを開発します。
- ミラクル経理は、豊富なシステム利用経験をもつ当社グループのフィードバックを得ながら、クライアントの生産性向上に資するシステム・ソフトウェアを販売していきます。

ミラクル経理の強み

- ✓ 企業で使われているソフトウェアをそれぞれ数多く使用してきた実績の活用→ユーザー目線で最適かつ最高品質のソフトウェアの要件定義が可能
- ✓ 当社がもつ多くのノウハウがAI学習に最適。

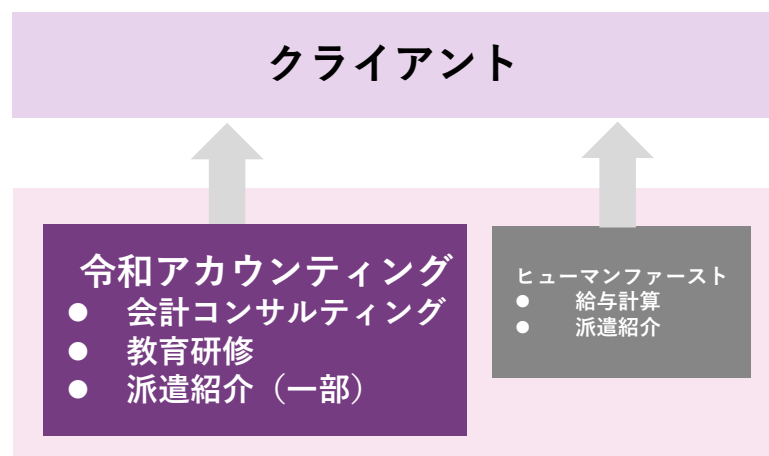


子会社の令和ヒューマン・ファースト株式会社に「人」にフォーカスしたコンサルティング事業を集約し、事業拡大を目指します。

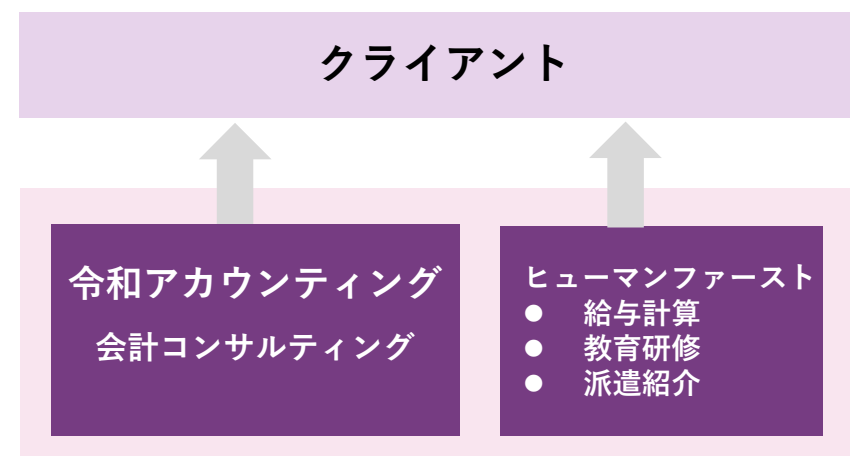
- 当社子会社である令和ヒューマン・ファースト株式会社（RHF）は、当社クライアントが会計業務とあわせて給与計算等も委託する需要に応えることを目的に、これまで給与計算まわりの業務を行ってきました。
- 2025年4月1日にRHFの役員構成を変更し、教育研修事業、派遣紹介事業を基本的にはRHFにてあわせて行っていくことといたしました。当社とのシナジー、RHF内での人に関わる事業間のシナジーをさらに高めることを目的としております。
- 具体的な成果として、営業機能を強化し、給与計算に留まらず、人に関わるコンサルティングを提供していく企業として業務を拡大することを目標としております。

令和ヒューマン・ファーストは、
人に関わるコンサルティング会社として拡大します。

BEFORE



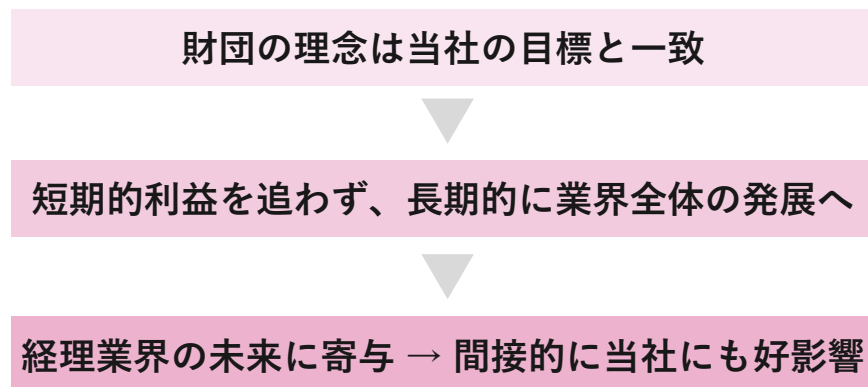
AFTER



人材戦略（奨学金制度の開設）



➤ 将来経理業界を担う学生に奨学金制度を開設



設立の背景

- 経理業界の変革期
- 若手人材の育成が不可欠
- 理念として、経理業界を盛り上げ、改革する。

経理業界の未来を担う奨学金制度

一般財団法人令和経理実務研究所

- 創設者：須貝 信氏（当社創業者・株主）
- 理事：当社代表取締役繁野径子が参画
- 目的：将来有望な学生を支援



奨学金制度の特徴

- 対象：経理・システム等に関心のある学生
- 内容：返済不要の奨学金
- 当社への就業義務なし
- 営利目的ではなく理念重視

2025年度全従業員に創業者が株式贈与



今後の新入社員には株式を賞与として支給



経営者目線の育成

- ✓ 経営に係るコンサルティング能力の向上
- ✓ 組織の一体感・エンゲージメントの向上

概要

- 創業者が全従業員に株式贈与
- 目的：「経営者の視点」を全従業員に
- 企業価値向上を自分ごとに

創業者の意思

- 須貝信氏（創業者・株主）の発意
- 「社員と共に企業価値を創る」
- 長期的な企業成長を視野に入れた施策

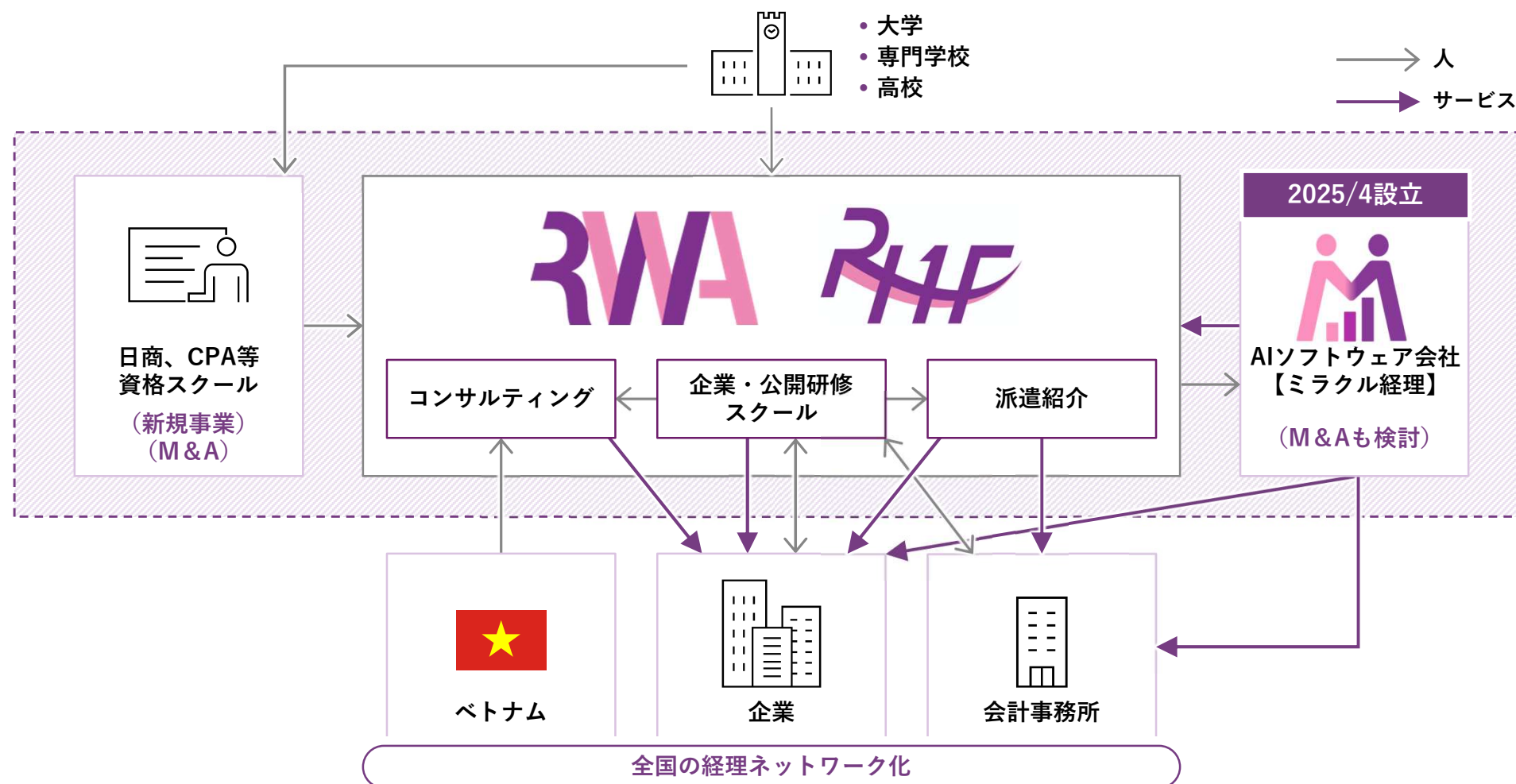
今後の展開

- 2026年度以降は新入社員にも株式を賞与として支給予定（通常賞与とは別）
- 継続的な「社員株主文化」の定着

循環型収益モデル



- 経理プロ育成の強みを活かし、スクール事業で育成した人材が、当社コンサルティング事業で活躍、もしくは派遣紹介事業により全国の経理人材として広がっていく。ベトナムは当社コンサルティング事業の支援となる。
- AI・ソフトウェア事業はコンサルティング・派遣紹介事業を支援し、サービスの高度化、収益性の向上をもたらす。
- 全国に広がる人材の経理ネットワーク化により、さらに収益の広がりをもたらす。
- AI・ソフトウェア事業としてミラクル経理を設立、教育・派遣紹介事業はRHFに統合し、本格的に取り組み開始。

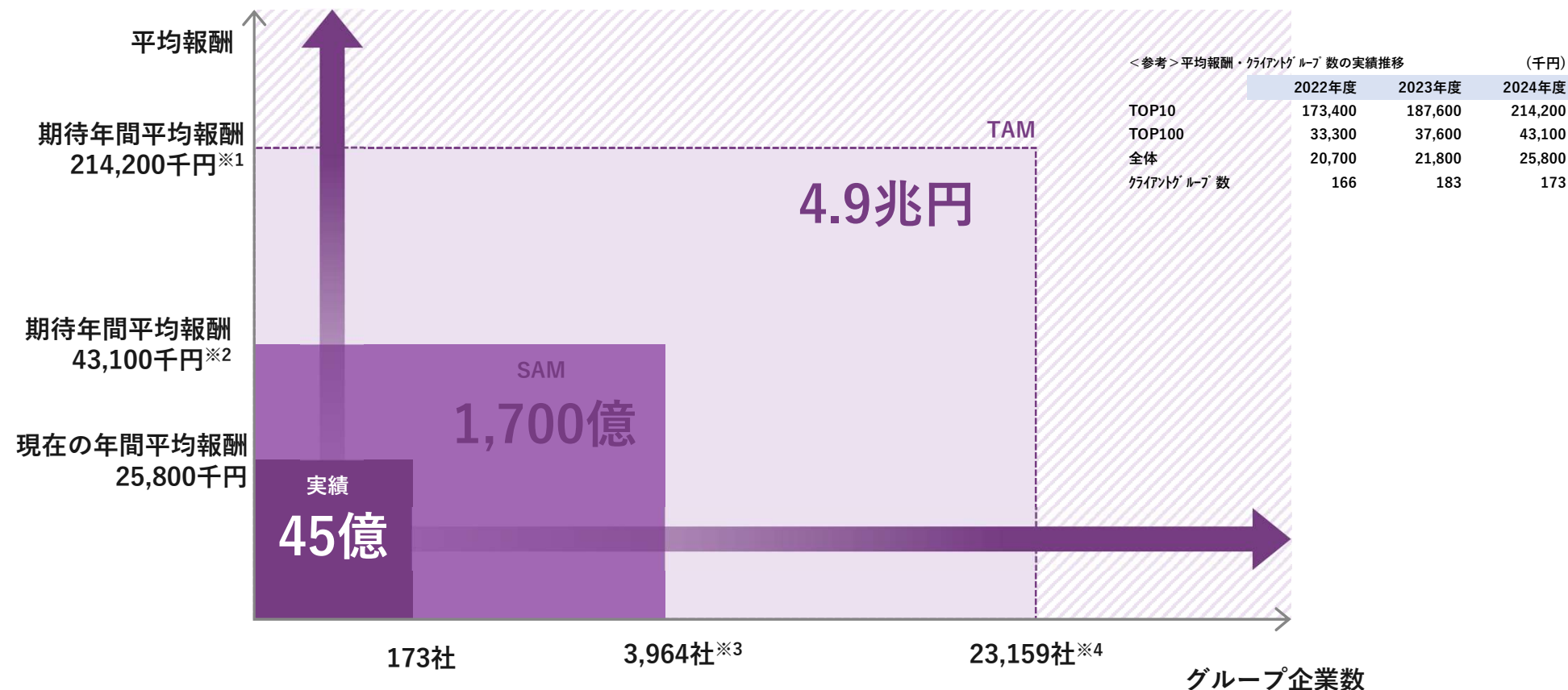


広大なTAM



当社コンサルティング市場

- 市場のポテンシャル：グループ企業数の拡大と、年間平均報酬の増加を目指すことでTAMが拡大



※1 2025年3月期において売上Top10の顧客グループから獲得している年間報酬の平均

※2 2025年3月期において売上Top100の顧客グループから獲得している年間報酬の平均

※3 上場企業数（2025年4月末時点）

※4 平成26年経済センサス基礎調査「親会社と子会社の名寄せによる集計（我が国の企業グループの状況）」より

売上TOP10⇒当社クライアントグループ173社のうちの上位10社であり将来的に企業グループが経理支援の外部委託を拡大した際の行きつくであろう水準として設定

売上TOP100⇒当社クライアントグループ173社のうちの上位100社であり、向こう10年内を目安として達成できる当社平均報酬水準として設定

ベトナムとの連携



- HSKVは独自に日本企業のベトナム進出をメインターゲットとしてクライアントを獲得しサービスを提供していますが、当社とも連携して活動しています。

HSKV人員構成

ベトナム（従業員数） 71名

ベトナム（会計士数） (内) 16名

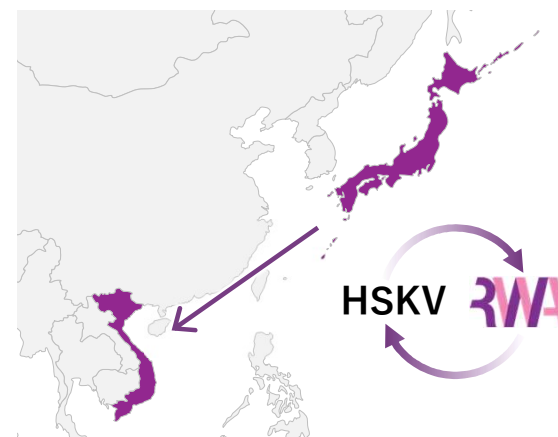


(2024年3月末現在)

ボリュームがある作業の
オフショアアウトソーシング

国内クライアントのベトナム進出支援

当社が業務を受託している国内クライアントがベトナムに進出する場合、進出支援のコンサルティングから現地企業に対するアウトソーシング等支援まで、当社とHSKVが連携して実施

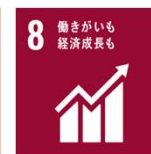


他の持続可能な企業への取り組み



ジェンダー平等

- 女性管理職割合30%達成



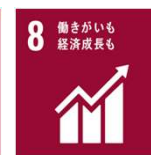
環境改善事業へのサポート

- 一般社団法人再生可能エネルギー長期安定電源推進協会へ加盟し活動
- 環境に配慮したグリーンエネルギーを購入
- 会社クリアファイルを再生紙で制作



教育事業

- 経理スクール開校



貧困解消への支援

- 貧困支援をしているNPO法人へ毎年寄付



ジェンダー平等及び大きな経営活力



【当社単体】

摘要	男	女	合計
従業員人数	101	174	275
割合	36.7%	63.3%	—
平均年齢	29.5歳	31.1歳	30.5歳

(2025年4月現在、当社就業の派遣社員やアルバイトは除く)

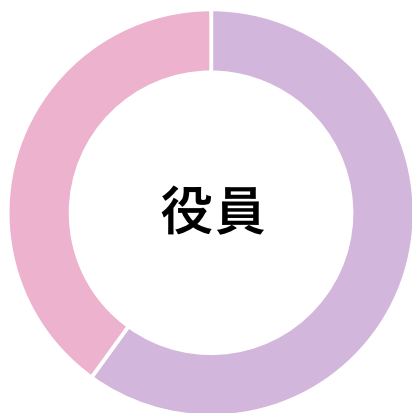
>>>

女性の台頭が経営活力をさらに増強

>>>

平均年齢の若さが将来に向けての成長に貢献

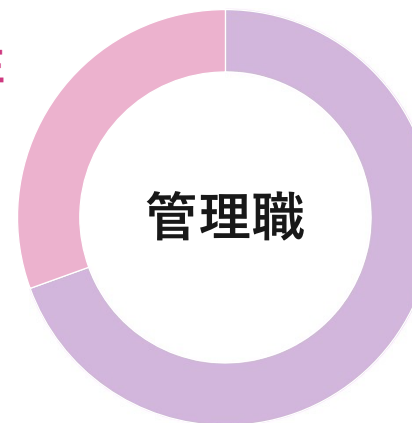
女性
40%



役員

男性
60%

女性
38%



管理職

男性
62%



財務情報

PLサマリー

売上・利益推移

売上内訳推移

連結業績予想

業績予想ハイライト

配当方針

リスク情報

PLサマリー（単体）



- 99%台の非常に高い契約継続率に支えられ、単体売上高は着実に増加し4,554百万円で着地。
- 生産性の向上により、利益率は大幅アップの結果となった。経常利益率は31.1%、純利益率は21.4%で着地。
- 生産性の継続向上に加え、上場を経て資本効率の向上によりROEを高めていくことを目指します。

（単位：百万円）

摘要	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
売上高	3,065	3,521	4,021	4,554
経常利益	380	715	767 [※]	1,416
経常利益率	12.4%	20.3%	19.1% [※]	31.1%
税引後利益	269	292	537	975
純利益率	8.8%	8.3%	13.4%	21.4%
ROA	12.7%	12.8%	21.7%	30.9%
ROE	15.7%	15.5%	25.9%	37.8%
自己資本比率	79.4%	85.5%	81.9%	81.5%
契約継続率	99.950%	99.927%	99.766%	99.810%

※ 2023年度のみCM放映（約2億円）を実施

PLサマリー（連結）



- 連結売上高は概ね2月公表の予想どおり4,979百万円（予想比＋7百万円）で着地。
- 経常利益は1,478百万円（予想比＋49百万円）、最終利益は1,014百万円（予想比＋39百万円）で着地。
- 当社単体の生産性向上と資本効率アップを中心としつつ、グループシナジー効果も高めROEを高めていくことを目指します。

（単位：百万円）

摘要	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
売上高	3,337	3,884	4,423	4,979
経常利益	429	767	824 ※	1,478
経常利益率	12.9%	19.8%	18.6% ※	29.7%
親会社純利益	295	327	574	1,014
純利益率	8.9%	8.4%	13.0%	20.4%
ROA (預り金調整後)	13.3%	13.2%	21.2%	29.9%
ROE	16.9%	16.8%	26.4%	37.3%
自己資本比率 (預り金調整後)	77.0%	80.3%	79.8%	80.4%

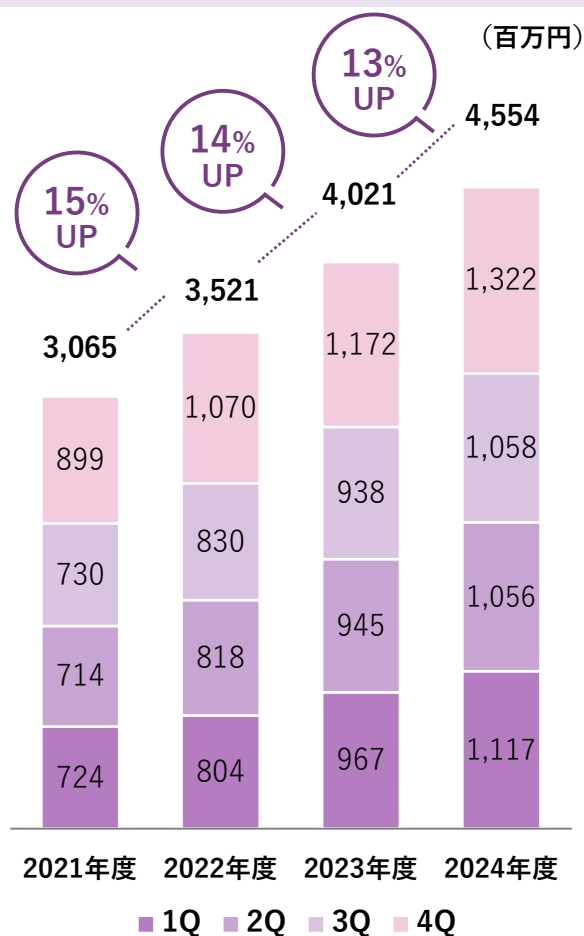
- ✓ 当社連結貸借対照表には子会社のうちHSK事業承継支援株式会社と東京インキュベーション株式会社における東京都からの預り金と同額の現預金が計上されておりますが、この現預金と預り金は実質的に当社の資産負債ではないため、上表では預り金を負債から控除してROA及び自己資本比率を算定しております。なお、当連結会計年度から東京インキュベーション株式会社を連結の範囲から除外しております。これは、東京インキュベーション株式会社の重要性が減少したことにより、連結の範囲から除外することとしたものであります。

※ 2023年度のみCM放映（約2億円）を実施

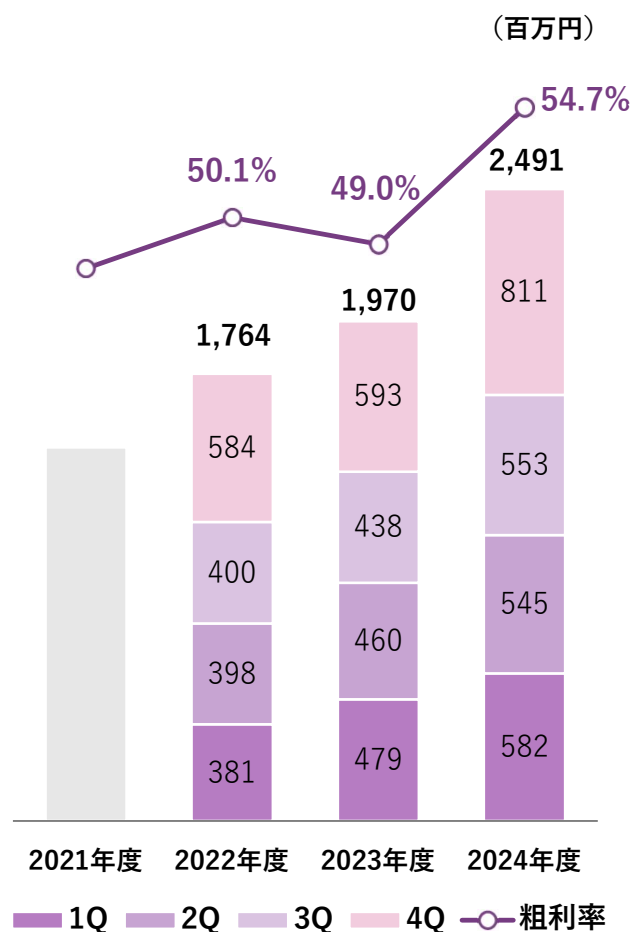
売上・利益推移（単体）

- 単体売上高は前年比13.2%増加の4,554Mで着地。四半期ごと売上構成も概ね前年同様に推移。
- 生産性の向上により粗利率が54.7%まで上昇。
- 経常利益率は31.1%に大幅上昇して着地。四半期構成は前期までTVCMコスト等によりばらつきがあるが、イレギュラーがなければ2024年度の構成比が今後継続する見込み。

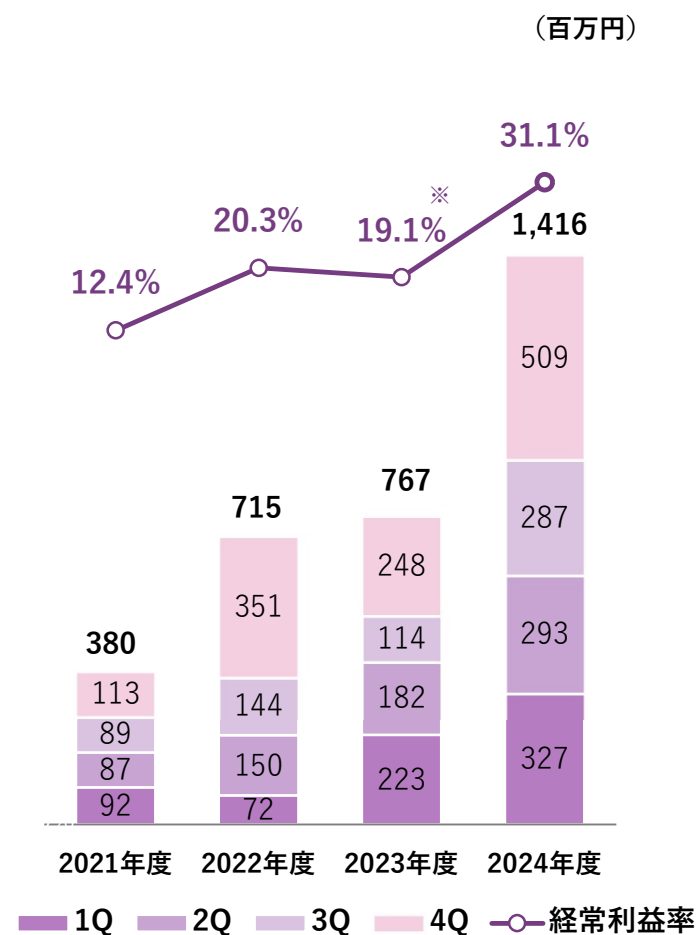
売上高推移



売上総利益・売上総利益率推移



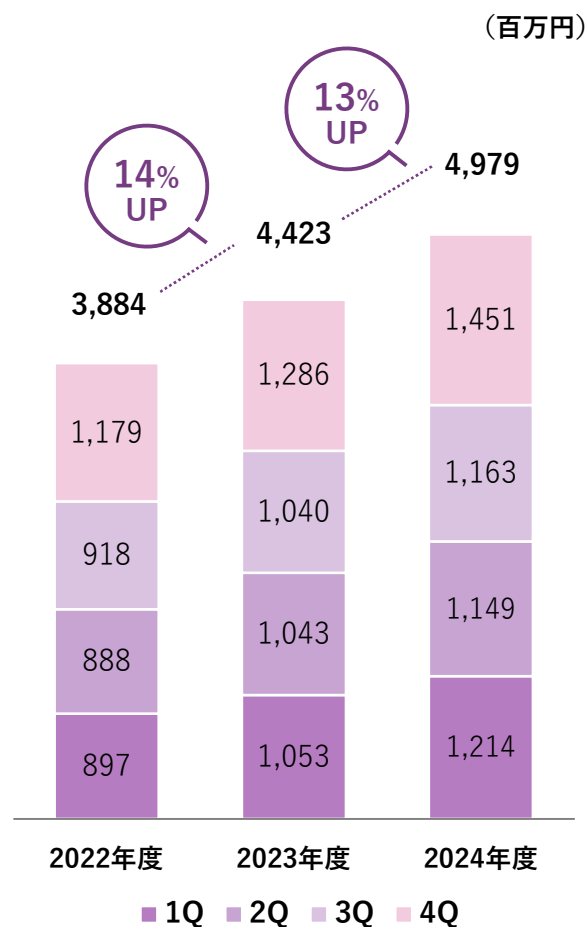
経常利益・経常利益率推移



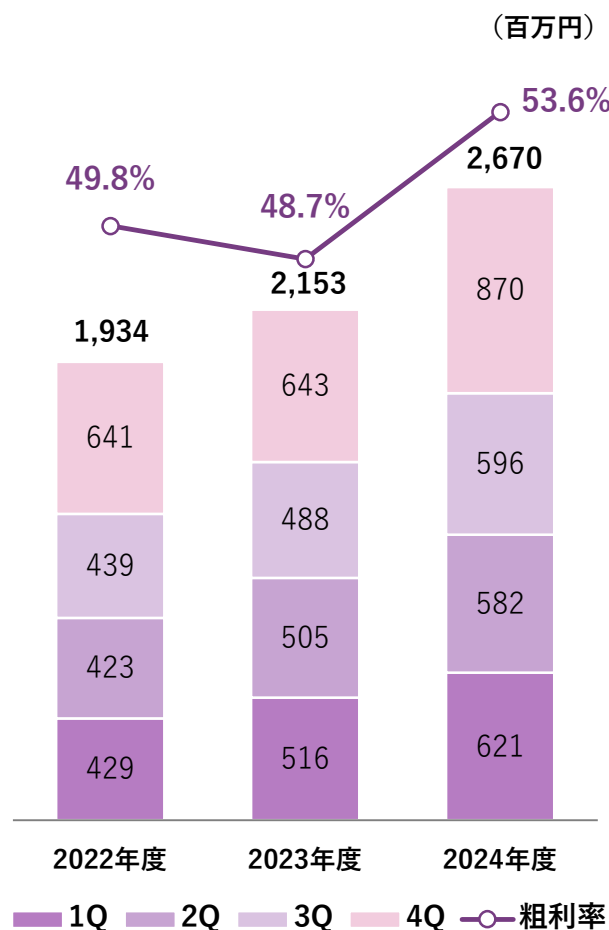
売上・利益推移（連結）

- 連結売上高は前年比12.6%増加の4,979Mで着地。四半期ごと売上構成も概ね前年同様、単体同様に推移。
- 当社単体を中心とした生産性の向上により連結粗利率が53.6%まで上昇。四半期構成は単体同様に推移。
- 経常利益率は29.7%に大幅上昇して着地。四半期構成は単体同様に、今後イレギュラーがなければ2024年度の構成比が継続する見込み。

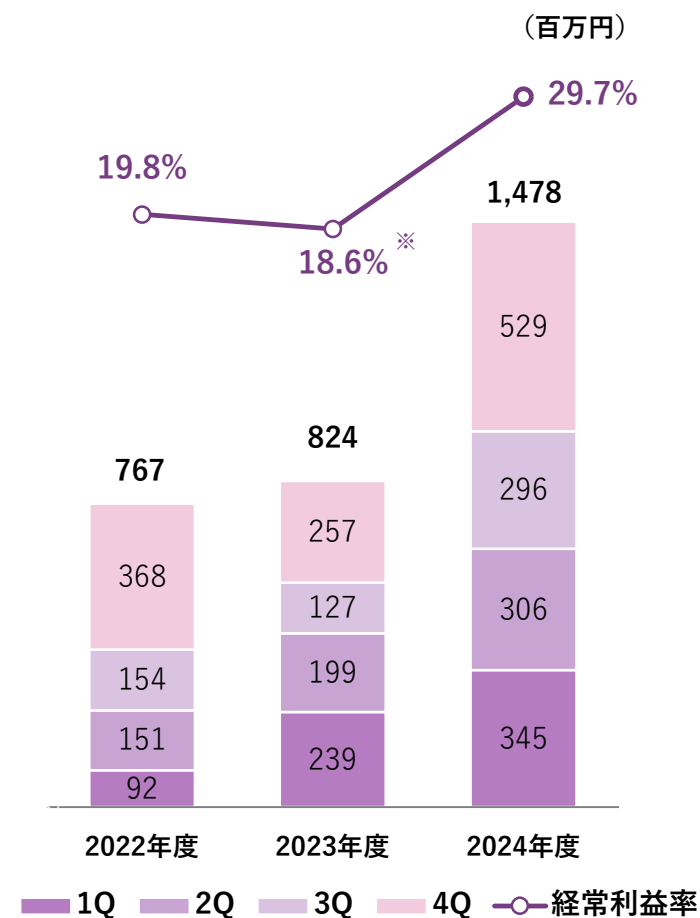
売上高推移



売上総利益・売上総利益率推移



経常利益・経常利益率推移

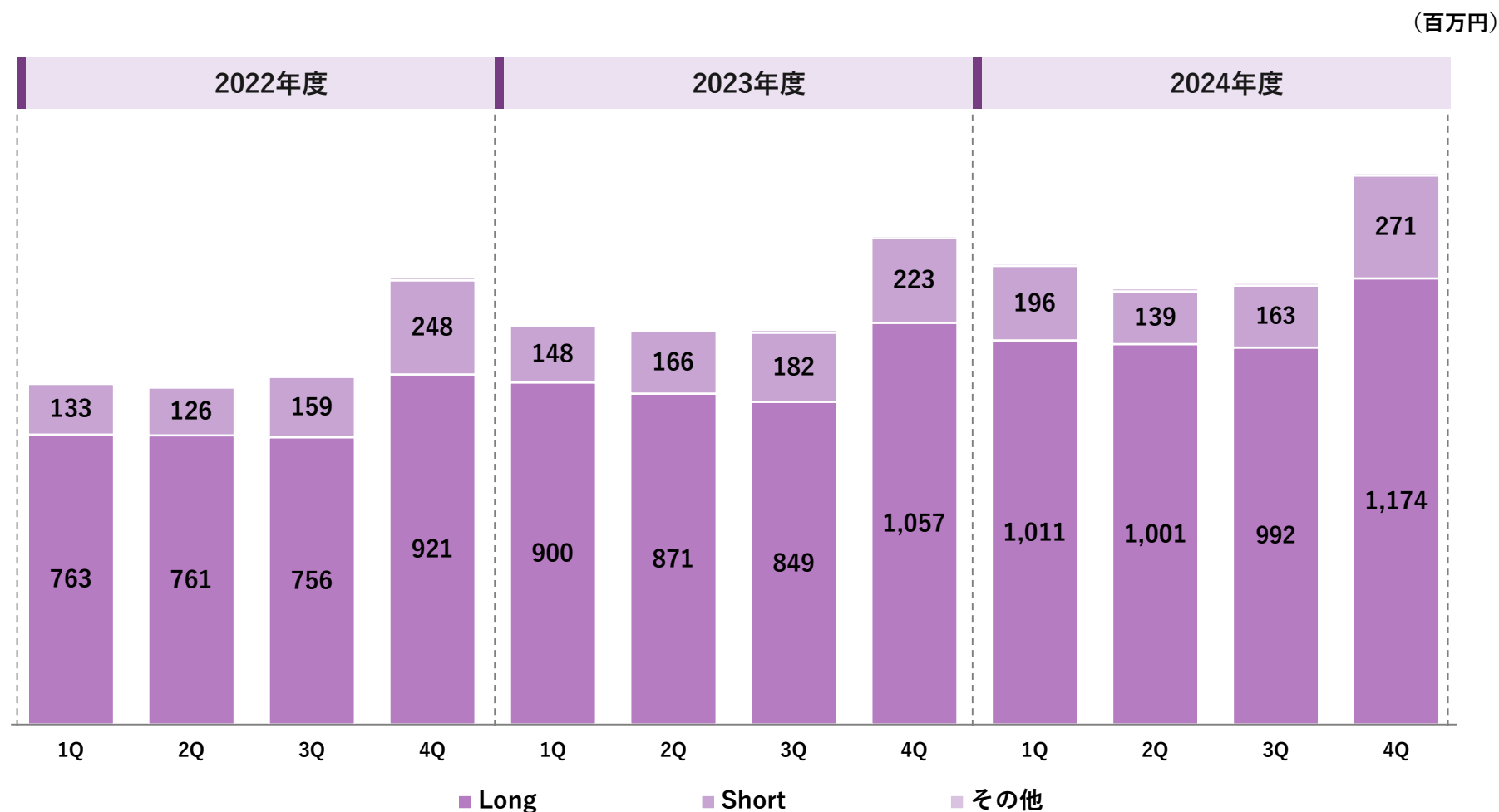


※ 2023年度のみCM放映を実施

売上内訳推移（連結）



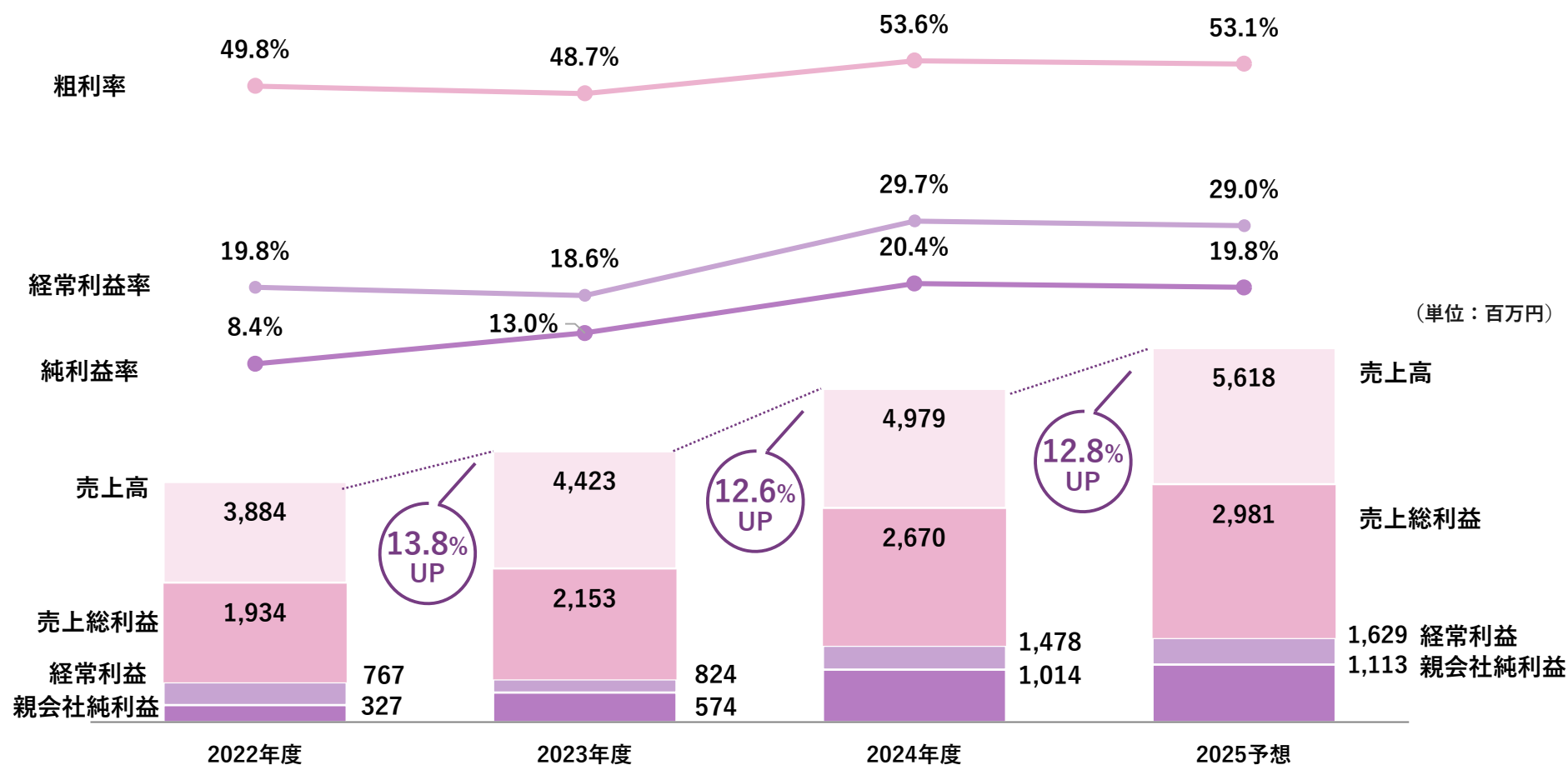
- Longの着実な積み上げにより売上安定増。ShortもLongクライアントから派生するためあわせて安定的に増加。
- まだまだ業務拡大余地の大きい既存コアクライアントにおける拡大に加え、新たなコアクライアントが増加している。



2025年度連結業績予想



- 売上は既存クライアントでの拡大計画を中心に計画値を積み上げて策定、前年比+12.8%増の5,618百万円
- 2024年度生産性向上により利益率が上昇したが、コンサルタントの昇給や教育、システムへの投資も計画し、経常利益率は概ね2024年度の水準を維持する29.0%、経常利益1,629百万円を計画。



➤ 業績の見通し

- 労働人口の減少と会計業務の複雑化、第三者専門家が関与することによる会計情報の信頼性担保の要請が高まっていることなどから、引き続き当社サービスに対する需要の継続・拡大が予想されます。
- 当社の継続的拡大にあたっては、品質を高め信頼性を維持することが最重要であり、着実な売上成長（10%～15%）を目指します。
- 2024年度は生産性向上により利益率が拡大しましたが、従業員やシステム投資を考慮して2025年度は単体で経常利益率30%以上を維持する水準で計画しております。

➤ 売上

- M&AやIPOの支援等Short業務へも積極的に関与し、そこから事業会社のLong業務へ繋げていけるよう営業を強化していきます。

➤ 従業員数

- 生産性向上は2025年度も引き続き重要課題として認識しております。人数の増加率より売上の増加率を大きくしていくためにも、ポテンシャルの高い人材へ質の高い教育を行い、品質の高いサービスを展開してまいります。

新たな配当方針

- 基本的な配当性向は当社単体純利益の80%程度とする（従来どおり）
- 基本的な配当性向に、さらに、株主優待に代わるものとして財政状態等を勘案し、每期1%から10%の範囲で上乗せする。
- 配当の時期について、中間・期末の2回に分割して実施する予定。

配当性向推移、2024年度配当内訳

摘要	2022年度	2023年度	2024年度
単体配当性向	81.98%	80.17%	95.48%

- 2024年度普通配当は、基本分80%に、上乗せ分として5%を追加
- 当社20周年及び上場記念配当として、10%を特別配当として追加
- あわせて、約95%の配当性向といたしました。

主要なリスク	リスク対応策	影響度	発生可能性	発生時期
● 人材確保のリスク 当社グループは会計を中心とした高度な専門性と人間力ともいえるソフトスキルの双方を兼ね備えた人材を資本として成り立っております。スキルの継続的向上と効率化を進める一方で、当社グループの成長のためには人材の確保も重要となります。従いまして、必要とする人材を十分かつ適時に確保できない場合、もしくは重要なプロフェッショナルが大量に流出する場合には、事業拡大及び将来性に影響を与えるおそれがあります。	当社グループでは人材獲得、人材教育、人材流出防止を経営上の継続的重要課題として認識しており、組織力強化に引き続き取り組んでまいります	大	低	特定時期 なし
● 情報セキュリティ 当社グループの事業において、クライアントの機密情報や個人情報の管理は非常に重要であり、不測の事態により情報が流出した場合、当社グループは信用を失うこととなり、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼすおそれがあります。	情報へのアクセス制限や外部侵入防止のためのセキュリティシステム構築をはじめ、情報管理体制の強化を行っております。	大	中	特定時期 なし
● 訴訟等のリスク 事業遂行にあたり、当社グループの法令違反の有無にかかわらず、何らかの原因で当社グループないし関係者が訴訟を提起されることも考えられます。訴訟が提起されること及びその結果によっては、当社グループが信用を失うこととなり、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼすおそれがあります。	当社グループでは日常的に法的な懸念事項について事前に弁護士等に確認する体制を整えておりコンプライアンス体制の強化に努めております。仮に訴訟等が生じる場合には速やかに専門性の高い弁護士等に相談することなどによりリスクの低減を図る方針であります。	大	低	特定時期 なし

- 本資料は、令和アカウンティング・ホールディングス株式会社（以下、「当社」といいます。）の企業情報の提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。また本資料の全部または一部を当社グループの承諾なしに公表または第三者に伝達することはできません。
- 本資料に含まれる将来予測に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予測に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績や実績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績や実績は当該記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。当社は、財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。
- 本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。
- 本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報または第三者が作成したデータ等から引用したものであり、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等については検証に限界があるため、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。また、他社に係る事業又は財務に関する指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。
- 本資料のアップデート次回の開示時期は2026年6月頃を予定しております。



令和アカウンティング・ホールディングス株式会社

表紙イラスト協力：岸本斉史

プロフィール

岡山県出身。

1995年、『カラクリ』にて「週刊少年ジャンプ」の新人漫画賞「ホップ☆ステップ賞」佳作を受賞。

1997年、増刊「赤マルジャンプ」に読切『NARUTO』が掲載され、デビューを果たす。

1999年に『NARUTOーナルトー』の連載を本誌で開始。

2019年には『サムライ8 八丸伝』を発表。

©岸本斉史 スコット／集英社

