



# 事業計画及び成長可能性に関する事項

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

2023年9月22日

01

# ファーストアカウンティングについて

# 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	<u>ファーストアカウンティング株式会社</u>
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	93名(2023年8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、臨時雇用者数を含む在籍人員数を記載



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



# 経営陣

## 豊富な知見を持つリーダーでマネジメントチームを構成



### 代表取締役社長 森 啓太郎

2000年4月 ソフトバンク・コマース株式会社(現SB C&S株式会社)入社  
2001年7月 アカマイ・テクノロジーズ合同会社 営業本部長  
2012年4月 ホワイトフード株式会社 代表取締役  
2016年6月 当社設立、代表取締役社長(現任)



### 取締役CFO 津村 陽介

1996年10月 監査法人トーマツ(現有限責任監査法人トーマツ)入社  
2000年4月 公認会計士登録  
2013年7月 有限責任監査法人トーマツパートナー  
2018年12月 当社取締役CFO(現任)



### 取締役CTO 葛 鴻鵬

2009年4月 デンソーテクノ株式会社  
2011年5月 株式会社北京四維図新科技股份有限公司入社  
2014年5月 Neusoft Japan株式会社入社 株式会社デンソー出向  
2016年6月 AI inside株式会社入社  
2016年12月 同社取締役CTO  
2017年8月 当社入社 AI開発部部长  
2018年10月 当社取締役CTO(現任)



### 取締役CRO 中 蘭 直幸

1996年4月 日本デジタルイクイップメント株式会社入社  
2001年4月 日本マイクロソフト株式会社入社  
2015年9月 同社エンタープライズソリューション統括本部  
デバイス&モビリティ本部長  
2017年11月 UiPath株式会社 パートナーソリューション本部長  
2020年11月 当社パートナー&マーケティング営業部長  
2021年3月 当社取締役CRO(現任)



### 取締役CCO 高塚 佳秀

1998年4月 株式会社PFU入社  
2019年4月 同社SS事業本部1IM事業部 金融・公共システム部部长  
2020年8月 当社入社  
2021年1月 当社カスタマーサクセス部部长  
2022年3月 当社取締役CCO(現任)

社外取締役  
常勤社外監査役  
社外監査役  
社外監査役

菅野 健一  
作野 勝英  
安本 隆晴  
大濱 正裕

# ミッションと存在価値

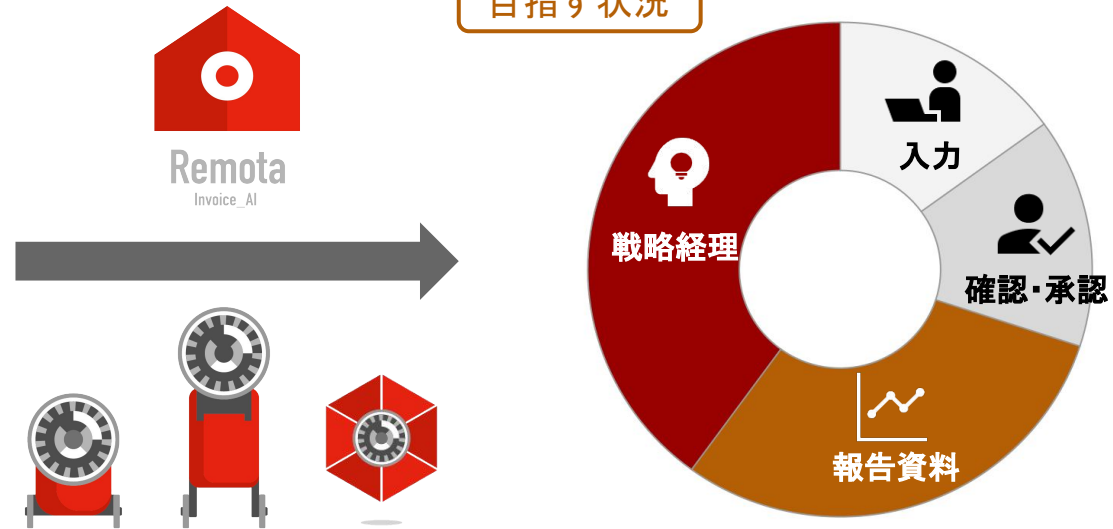
## ミッション

世界に通用するAIの力によって  
①経理DX、②正確で早い会計、および③戦略経理を実現し  
お客様の幸せと社会の発展に貢献します。

現在



目指す状況



AI技術研究を活かしたサービス開発により、煩雑で複雑な経理業務を自動化し  
正確で早い会計と、より価値の高い戦略経理へのシフトを支援

# 02 事業概要

# 1. 経理業務のデジタル化とAI化

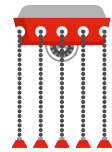
## 経理業務の自動化の事業

API

経理業務AIモジュール  
Robotaシリーズ



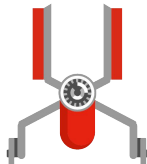
領収書  
Robota



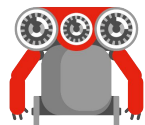
仕訳  
Robota



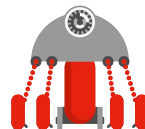
請求書  
Robota



台紙切取  
Robota



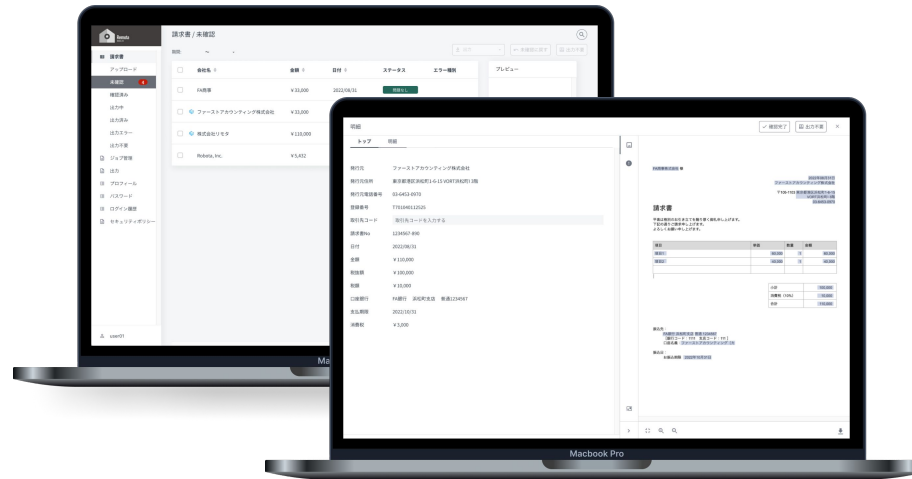
確認  
Robota



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

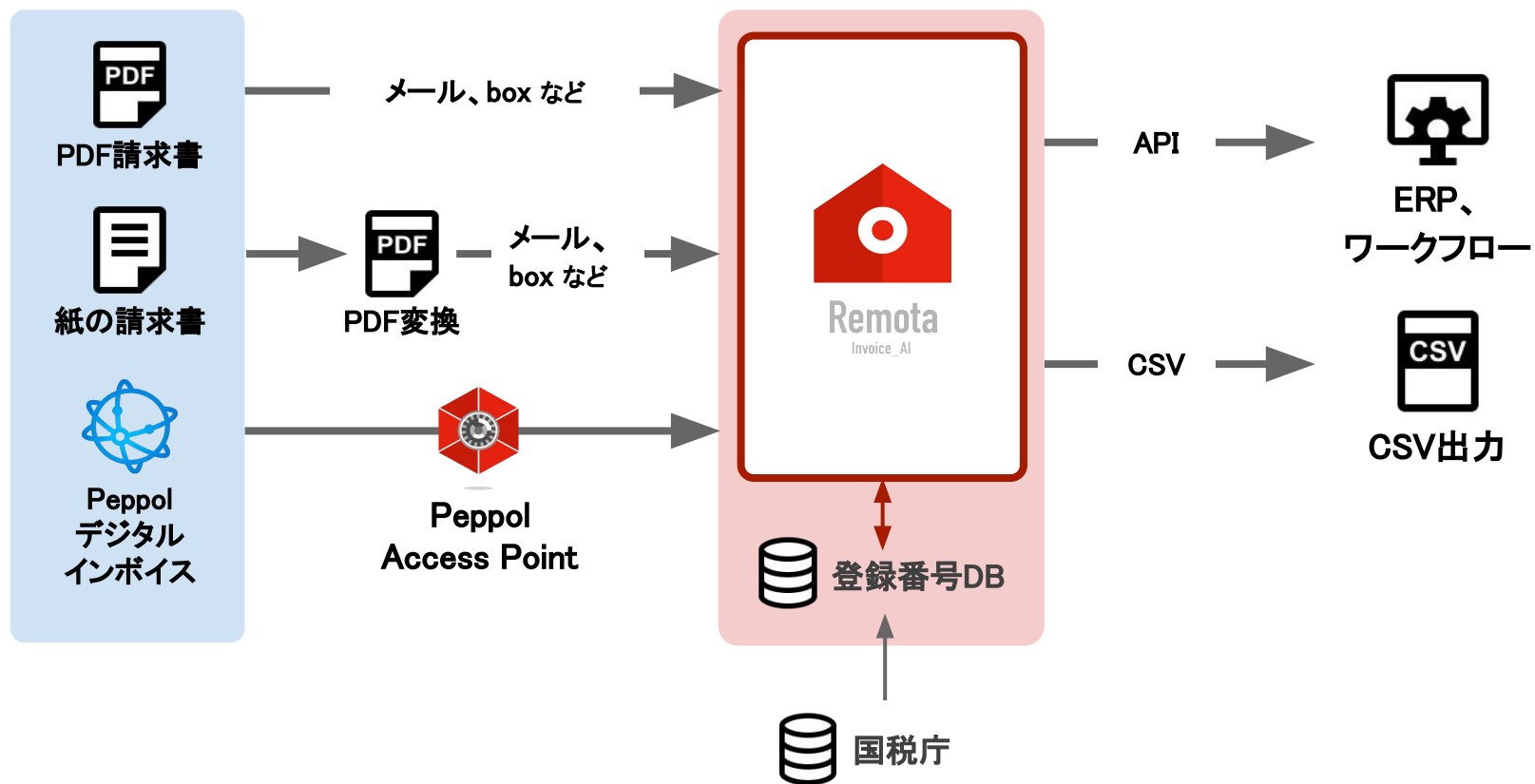
# 経理業務AIモジュールRobotaシリーズ

 <b>請求書</b> 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します。請求情報の鑑だけでなく、明細も読み取ることが可能です。
 <b>領収書</b> 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します。
 <b>通帳</b> 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します。
 <b>台紙切取</b> 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します。切り出された証憑が回転していた場合には向きを補正した後の画像を出力します。
 <b>確認</b> 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します。
 <b>振分</b> Robota	証憑画像の種別を判定します。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、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することができる便利な機能です。
 <b>仕訳</b> Robota	入力された情報から、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します。領収書・請求書Robotaと連動して利用することで、証憑画像から読み取ったデータに勘定科目まで追加することができる機能です。

- Robotaシリーズは、読み取った文字や数値を入力するだけでなく、証憑画像を振り分けたり、台紙に複数枚貼られた証憑を切り取ったりする機能や、読み取った内容が合っているかチェックする機能あり
- 経費精算や請求書支払の突合業務でも利用可能
- 経理業務の自動化のニーズに合わせ、必要な機能を選択し、組み合わせで利用可能

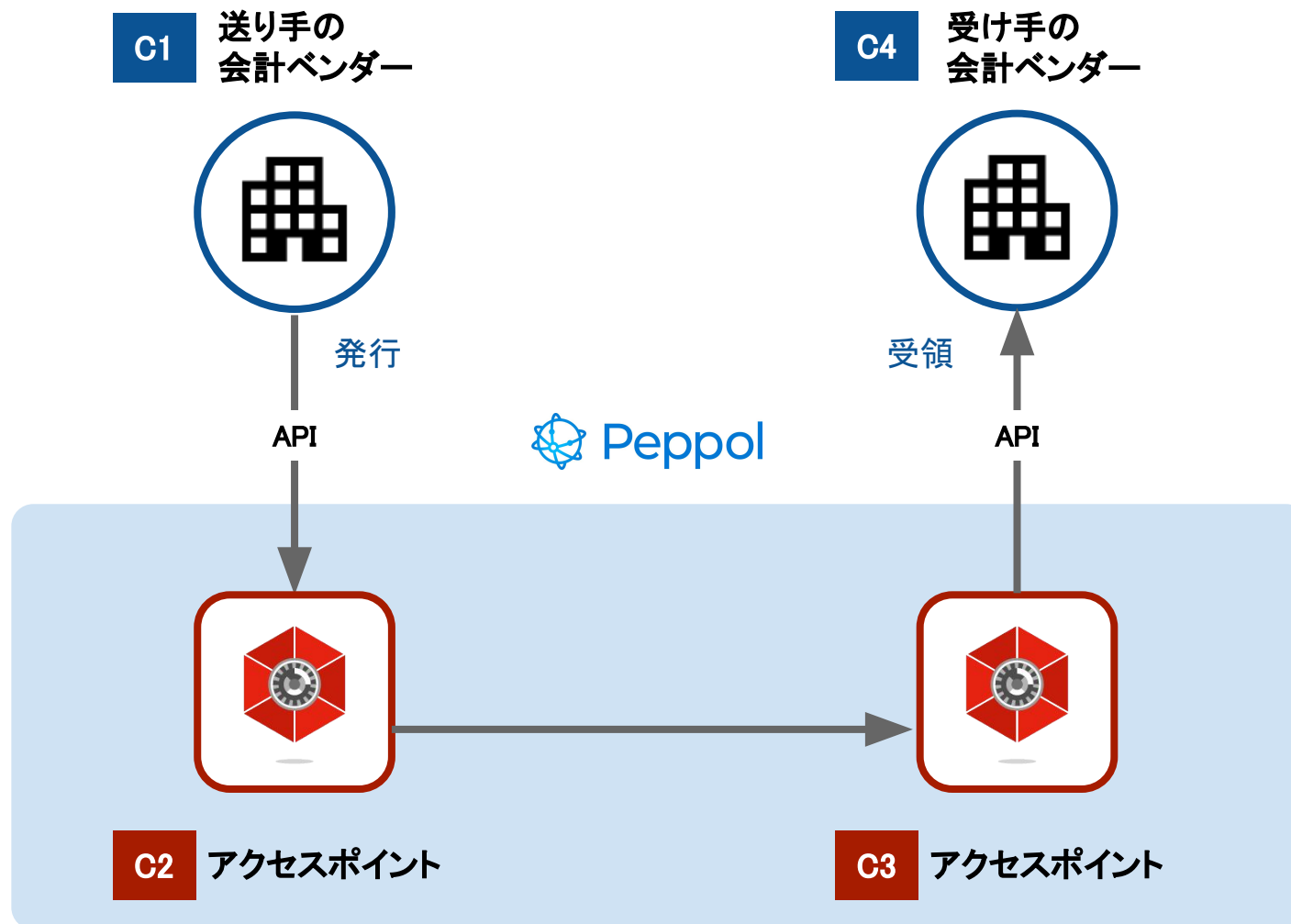


# 請求書処理プラットフォームRemota



- ❑ 経理業務の効率化とリモート化を実現することができるユーザーインターフェースを搭載したRemotaを提供
- ❑ Remotaは、メールで請求書PDFファイルを受け取ると、自動で処理を実行
- ❑ 紙の請求書は複合機などでスキャンしてストレージにアップロードすると、メールと同様に処理
- ❑ 各種Robotaを組み合わせることで顧客のニーズに合わせた処理が可能
- ❑ ERP(基幹情報システム)やワークフローとAPIやCSV形式でシームレスに連携

# Peppol サービスプロバイダー

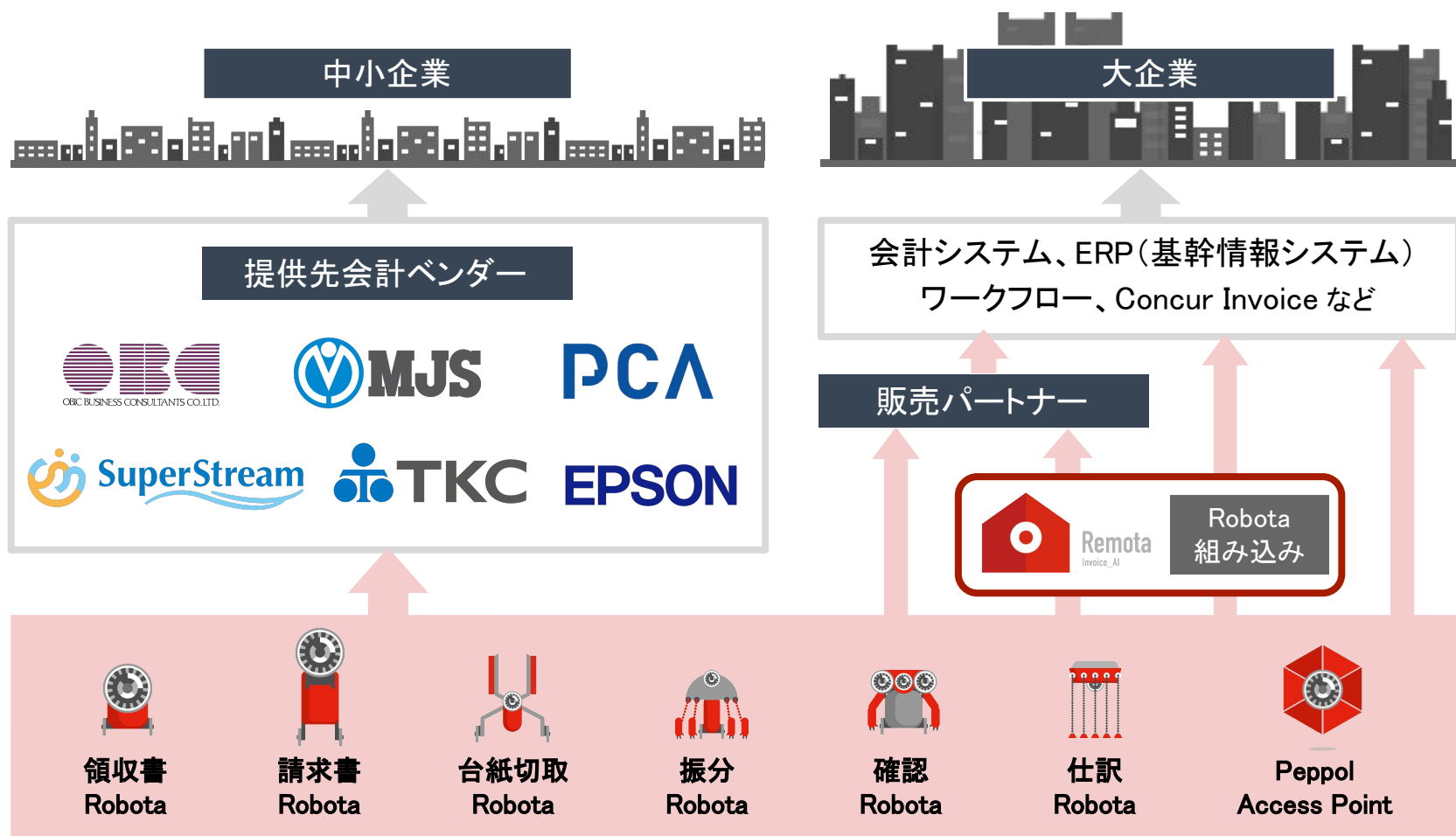


- ❑ デジタルインボイスの送受信に必要なPeppolアクセスポイントを提供
- ❑ 日本におけるデジタルインボイスの標準規格としてPeppolが採用され、Peppolを用いた電子取引はアクセスポイントを経由
- ❑ 会計ベンダーは当社のアクセスポイントのAPIにつなぐだけで、デジタルインボイスの送受信が可能

Peppol (PAN-EUROPEAN PROCUREMENT ONLINE)とは、受発注や請求にかかる電子文書をネットワーク上でやり取りするための「文書仕様」「ネットワーク」「運用ルール」の規格で、国際的な非営利組織であるOPEN PEPPOLが管理しているグローバルな標準規格

## 事業概要

# 2. ビジネスフロー

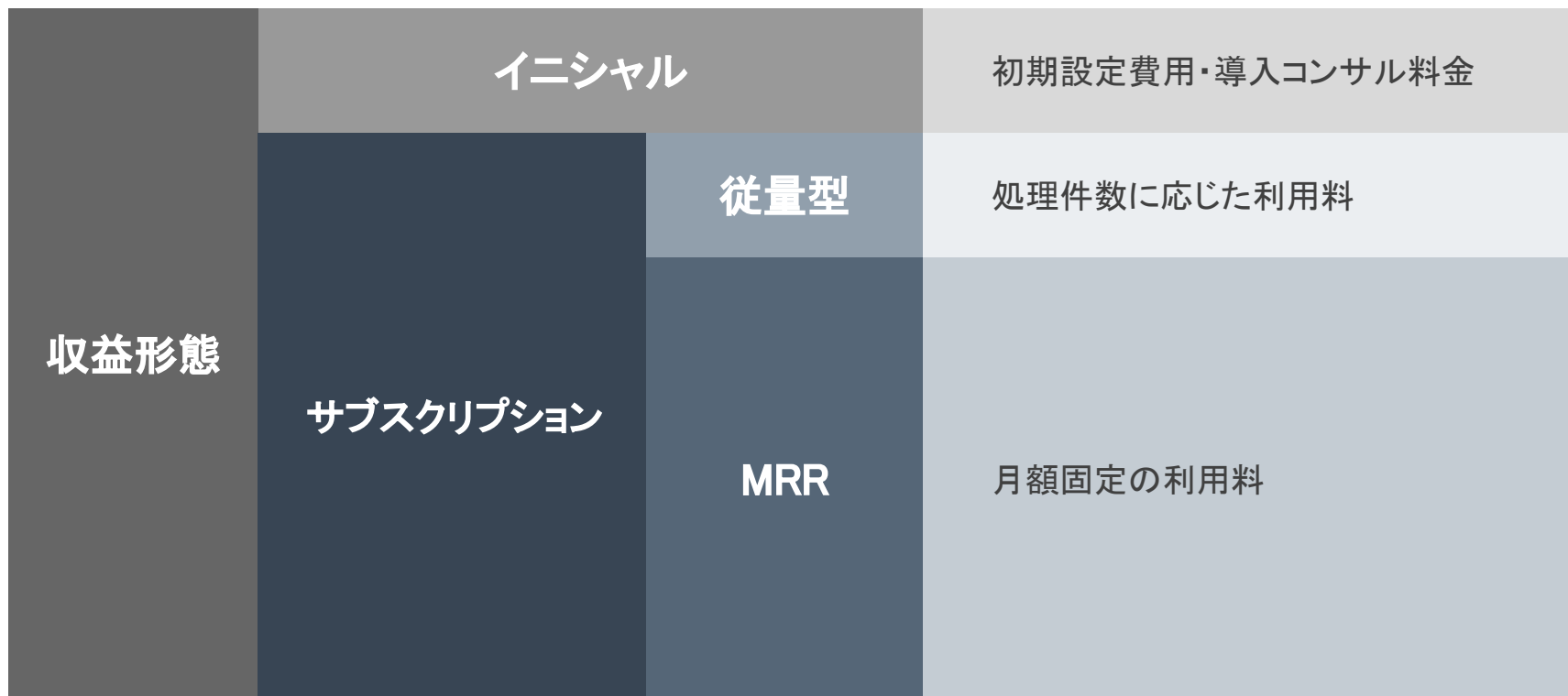


- 販売パートナー: 当社の製品・サービスをユーザー企業に販売する代理店
- 提供先会計ベンダー: 当社の製品・サービスを自社サービスに組み込んでエンドユーザーに販売する会計ソフトウェアベンダー

- ❑ 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提供
- ❑ 2022年12月期における販売パートナー及び提供先会計ベンダー経由の売上高割合が約3分の2

### 3. 収益構造

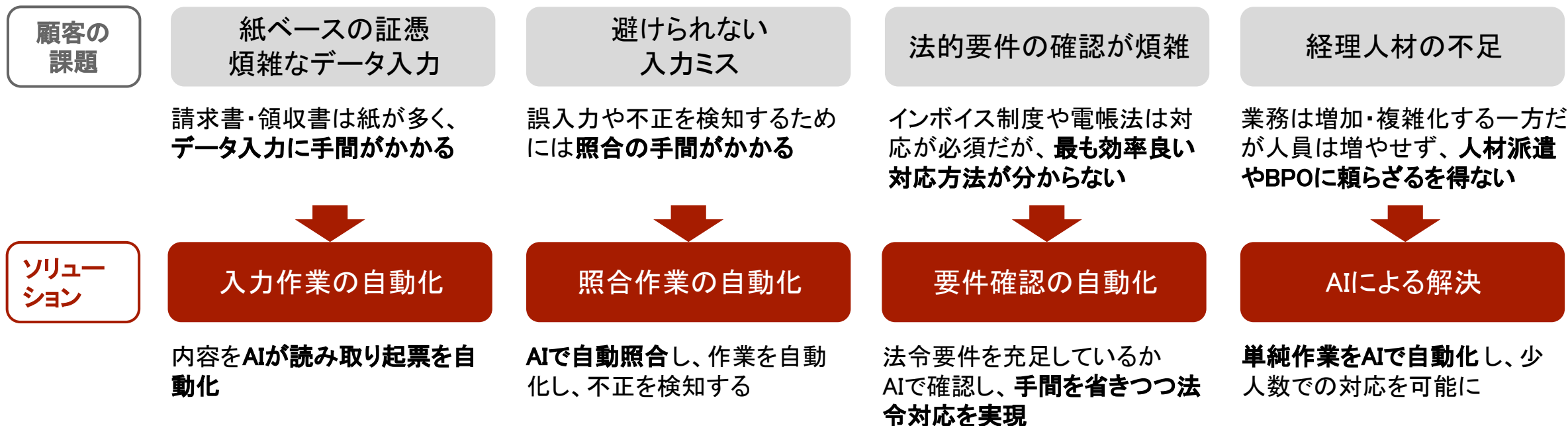
サブスクリプション型の継続課金を中心とした収益構造  
月額固定での価格提案により収益の安定化を実現



↑  
ストック比率  
約**93%**  
↓

サブスクリプション: 一定期間利用できる権利に対して料金を支払うこと  
MRR: Monthly Recurring Revenueの略で、月額固定の定期収益のこと  
ストック比率(93%): 2022年12月度の実績値

## 4. 当社のソリューションの特徴



当社のサービスは、経理処理に必要な証憑を単に読み取るだけでなく、経理の業務効率化につながらるよう、確認、振分といった様々な付加機能があります。

APIで会計システムに連携することができますし、RPAと組み合わせると照合作業を自動化するなど、会社のニーズに合わせて設計することができ、従来人が実施していた作業を大幅に削減することができます。

このように経理業務に特化して、顧客の課題について、AI-OCR入力だけでなくAI経理DXソリューションとして総合的に提供できるのが当社サービスの特徴です。

機能	当社	A社	B社
起票(入力)	○	○	○
メール受付の自動処理	○		
照合(仕訳を含む)	○		
電子帳簿保存法対応	○		
インボイス制度対応	○		
Peppol	○		

# 03 ケーススタディ

# 日清食品ホールディングス



## 課題

- 年間30万枚の紙の印刷・保管、その作業により概算で7万時間超の業務工数
- 起票データ入力時のミスが発生

## ソリューション

- Remotaとワークフロー(Concur Invoice)

## 成果

- 業務工数 **24,000時間の削減**
- 現場の工数と入力ミスの抑制

## 顧客の声

- Remotaの導入により、PDFでの処理が可能となり、紙提出が不要になりました。毎月件数も多く提出に時間を要していたので助かっています。
- 従来は紙ベースで請求書と伝票を照合していたが、請求書がデータ化され、システム内に表示されることにより作業をワンストップで行なう事ができ、すごく便利です。

# 花王ビジネスアソシエ

## 課題

- シェアード部門のシニア人材の活用、経理承認業務の高度化
- 大連BPOの人件費の高騰

## ソリューション

- Remota: 請求書の明細もOCRを実現
- 大連BPOの経理承認業務をRobotaxRPAで自動化

## 成果

- Remota導入によりデジタル起票が**38%向上**
- Robotax導入により13名体制の大連BPO業務を国内プロパ5名で内製化

## 顧客の声

- 全ての項目を目検するのに比べてかなり負担が軽い、ロボチェックなしはもはやあり得ない
- マスター情報との突き合わせチェックは人が目視するより遥かに正確で高速
- Remota/Robotaとの協働で“人”はもっと“人らしさ”を活かせる不正や誤謬を防ぐ仕事へ

# KaO

きれいをこころに未来に



# サントリービジネスシステム

SUNTORY

## 課題

- 2011年から大連BPOに取り組むも、近年中国における人件費が高騰
- 入力・目視による支払申請確認業務の生産性や正確性に限界を感じていた

## ソリューション

- 自社の基幹システムにRobotaを実装
- (金額の検算や読み取った振込先情報と支払先マスタの突合で、目視のチェックを自動化)

## 成果

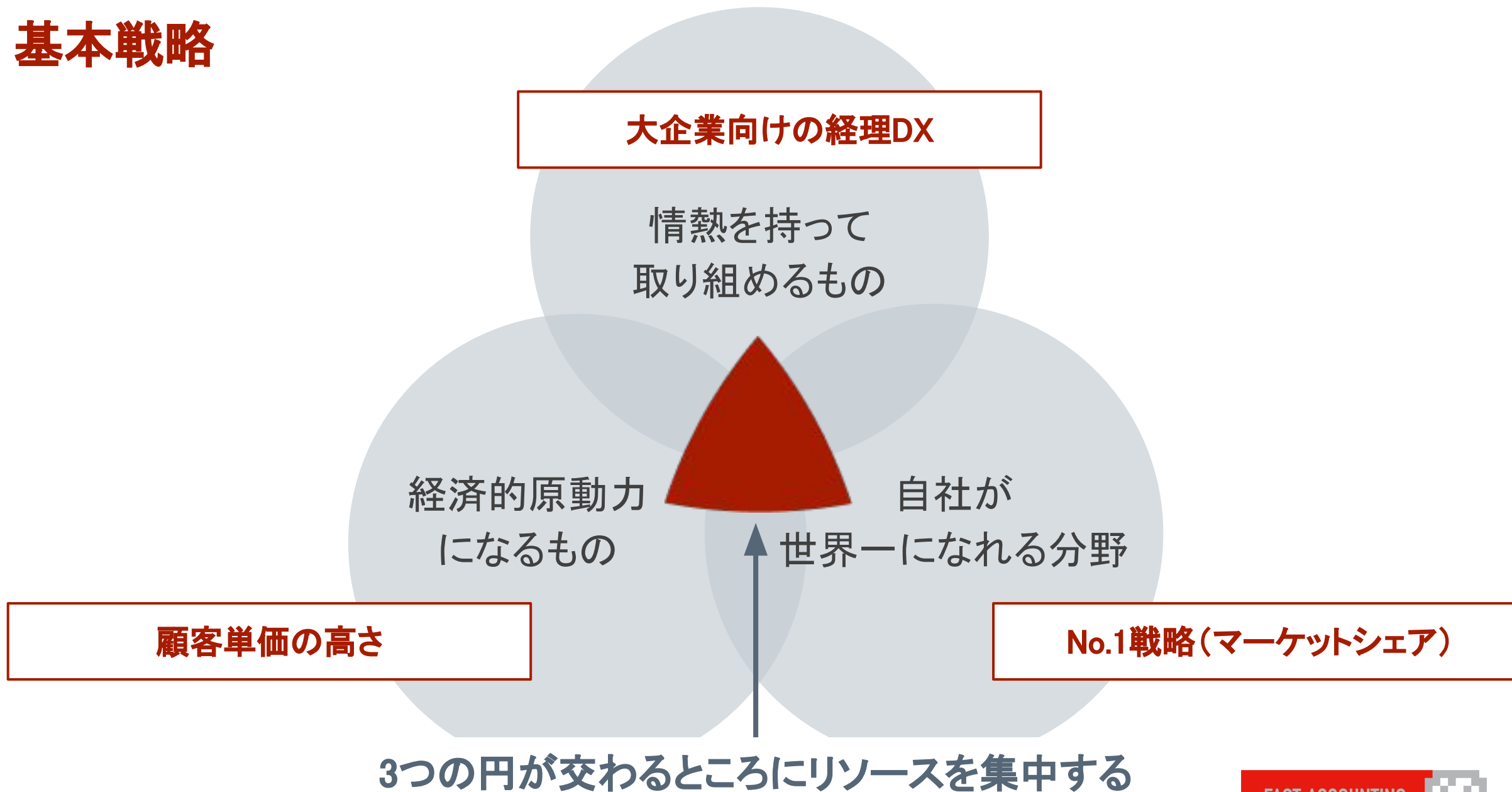
- 各部門の起票業務の工数削減
  - 大連BPO要員の削減
- ⇒60%のチェックを削減**

## 顧客の声

- 請求書の番号は桁数も多くて入力するのが大変だったけれど、自動で入力されるようになり、確認するだけでいいので、とても便利になりました
- AIと再利用とを組み合わせると、入力する項目が無く、感動しました！  
思い込みによる金額打ち間違いも減りました

# 04 基本戦略

# 基本戦略



# 1. 大企業向けの経理DX

売上高500億円以上の大企業の経理DXを支援しており  
多くのお客様にAIサービスを提供

AsahiKASEI

伊藤ハム

SB C&S

大林組  
OBAYASHI

OMRON

CAINZ

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

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

NISSIN  
GROUP

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.

## 2. 顧客単価の高さ

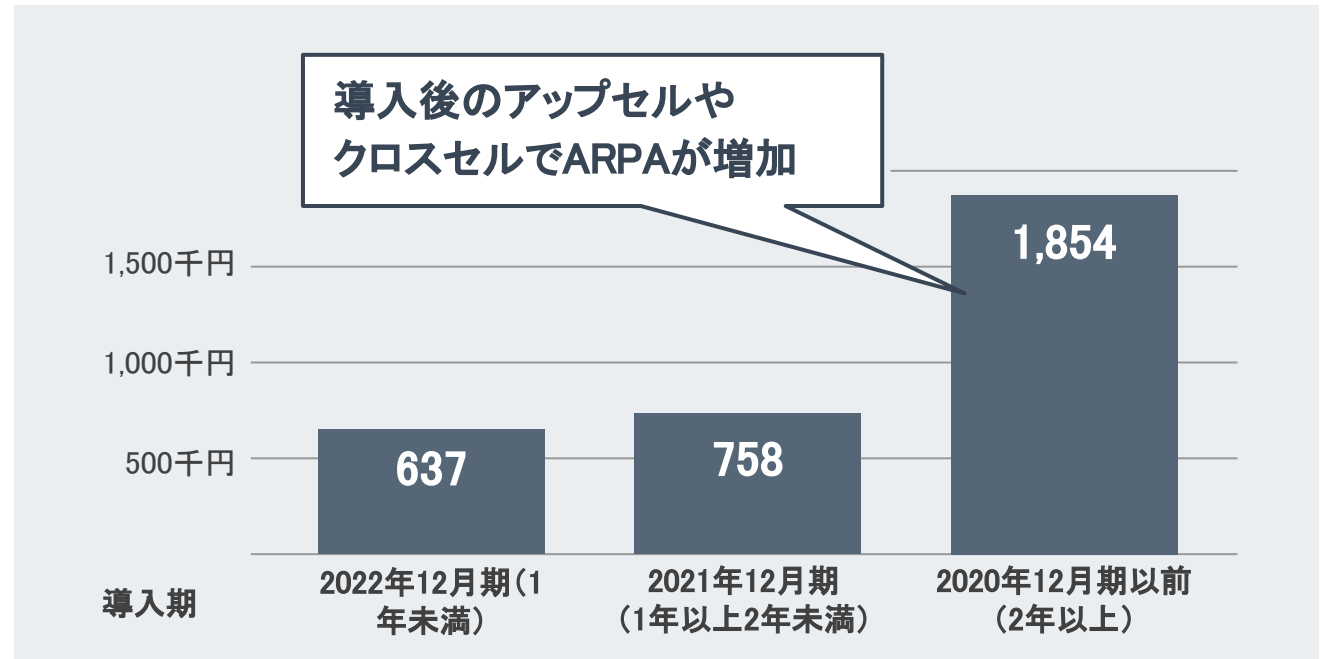
大企業向けにサービスとしてのソフトウェアを提供しており  
ARPAは導入後年々増加し、平均して月額約100万円

ARPA

約 **100** 万円/月

$$\text{ARPA(月)} = \frac{\text{当月末のMRR}}{\text{当月末のアカウント数}}$$

2023年12月期第2四半期のARPA実績値 = 999千円



### 3. 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

デロイトトーマツ ミック経済研究所株式会社より発刊された  
[「OCRソリューション市場動向2023年度版」](#)

AI OCRベンダーの適用業務処理別売上・シェアにおいて、  
「請求書」と「領収書」をあわせた

**国内シェアでNo.1** を獲得

(デロイトトーマツミック経済研究所による合算データ)



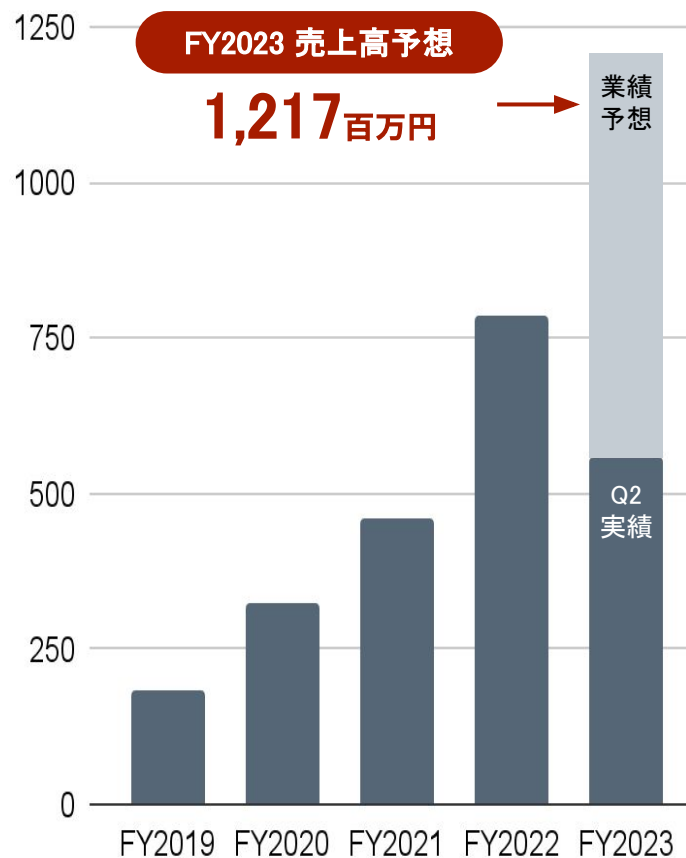
OCR: (Optical Character Recognition/Reader、光学的文字認識)印刷された文字や手書き文字に光を当てて読み取り、  
デジタルの文字コードに変換する技術やソフトウェア

# 05 業績ハイライト

# 1. 業績推移(P/L サマリー)

売上増加に伴い売上総利益率が増加し、FY2023期初から黒字転換

売上高の推移



(百万円)

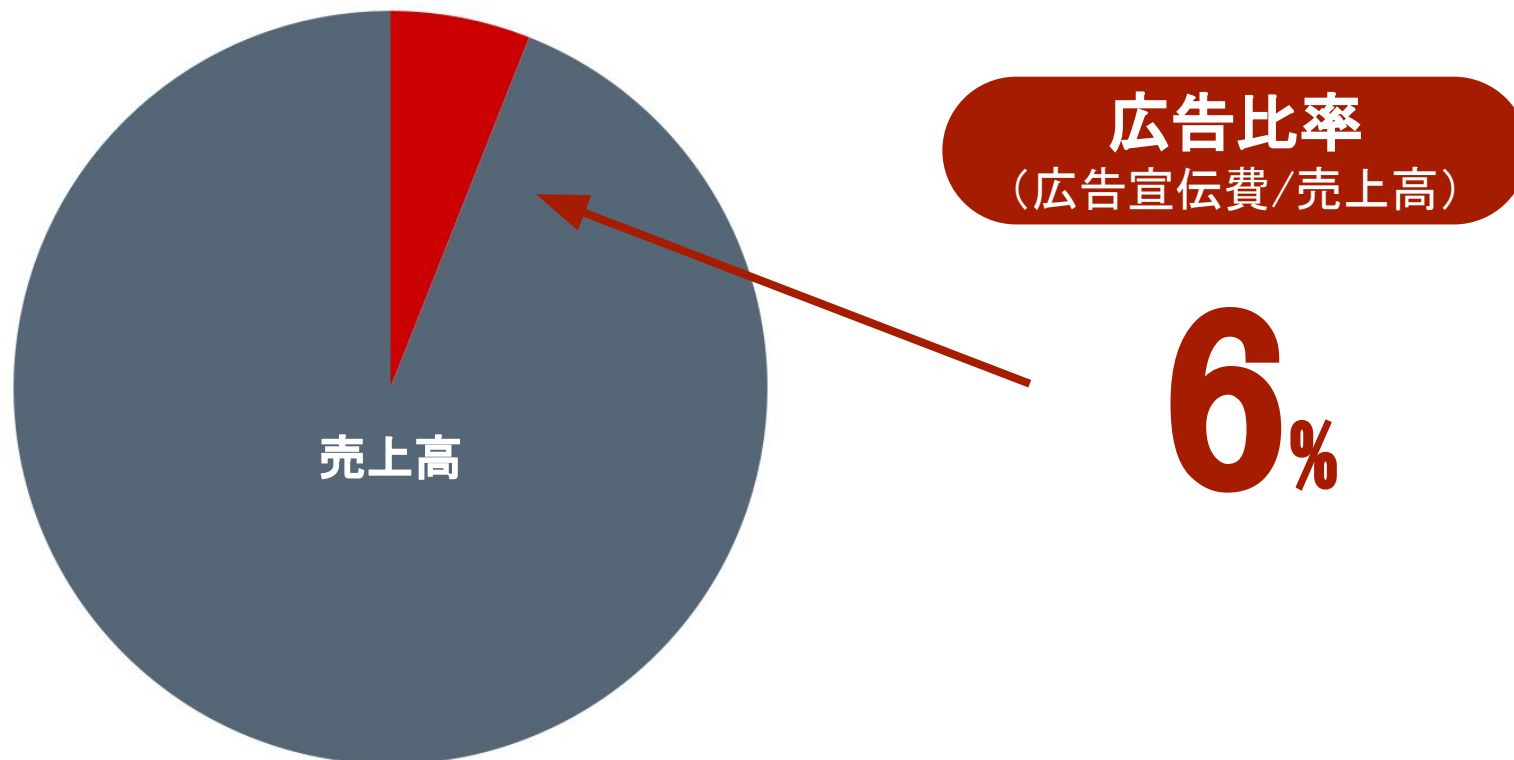
	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023Q2
売上高	185	322	460	785	<b>559</b>
売上総利益	0	59	150	487	353
売上総利益率	0.4%	18.3%	32.7%	62.1%	<b>63.2%</b>
営業利益	-186	-397	-358	-82	<b>56</b>
営業利益率	-100.5%	-123.4%	-77.7%	-10.5%	10.1%
経常利益	-181	-401	-360	-77	54
経常利益率	-97.9%	-124.4%	-78.2%	-9.9%	9.7%
当期純利益	-182	-401	-360	-78	54
当期総利益率	-98.5%	-124.4%	-78.2%	-9.9%	9.7%



## 2. 売上高に対する広告宣伝費の割合

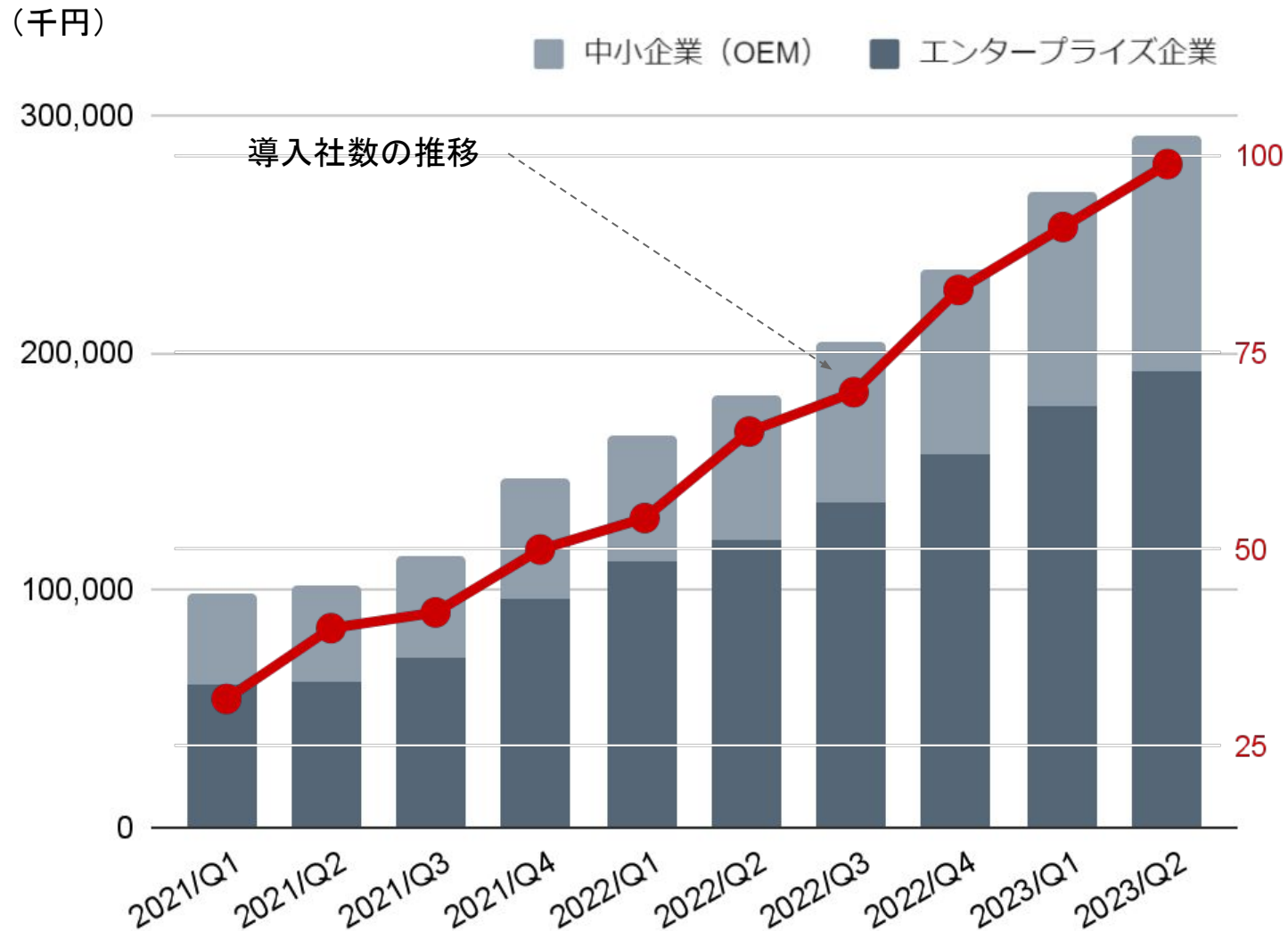
広告宣伝費に依存せずに、売上を増加させるビジネスモデルを構築

2022年12月期の実績



大企業向けにはパートナーセールス体制を構築しており、共催Webinarを開催して集客し、中小企業向けには会計ソフトウェアベンダーに機能提供しているため、SaaS型でありながら、メディア等への広告掲載がなくても継続的な売上増加が可能

### 3. 業績推移(形態別売上高)



約34%

導入社数

99社

(2023年6月末時点)

約66%

## 4. KPIサマリー(2022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)

78百万円

平均契約締結期間

約28ヶ月

## ② 高いストック収益の比率

RPO

約17億円

ストック比率

93%

## ③ 低い解約率

グロスチャーンレート

1.0%

ネットチャーンレート

△1.1%

## ④ 高い成長率

CAGR  
(売上高の年平均成長率)

56%

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

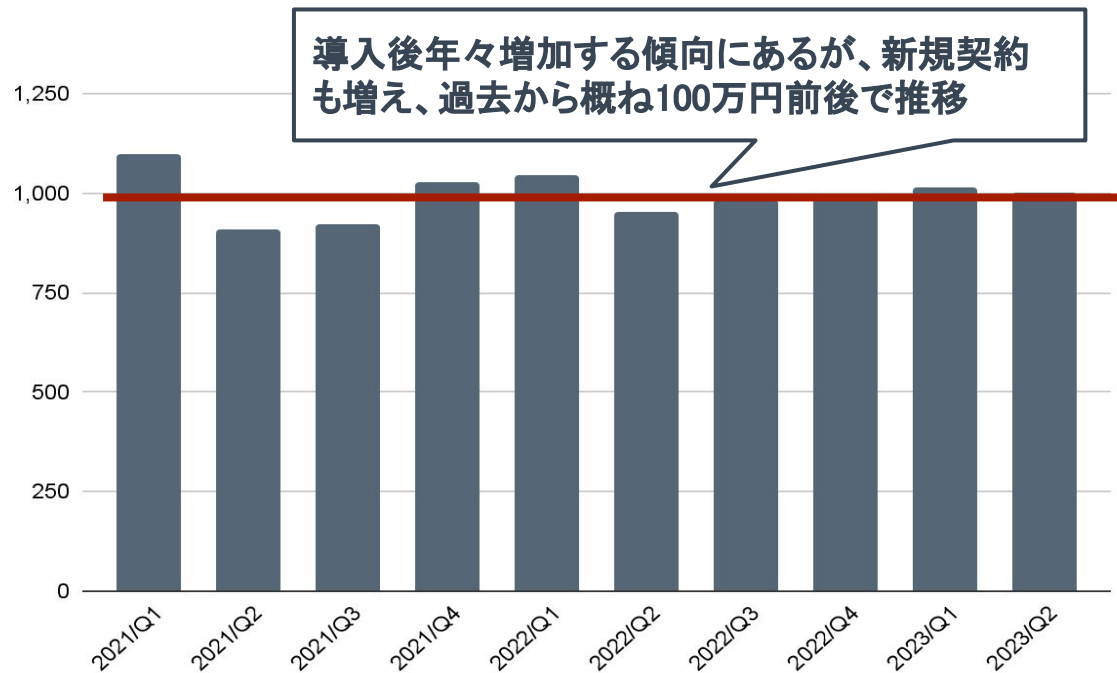
ネットチャーンレート: その月に失ったMRRに、既存顧客の利用範囲の拡大や利用枚数の増加によって増えたMRRを考慮したチャーンの比率

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

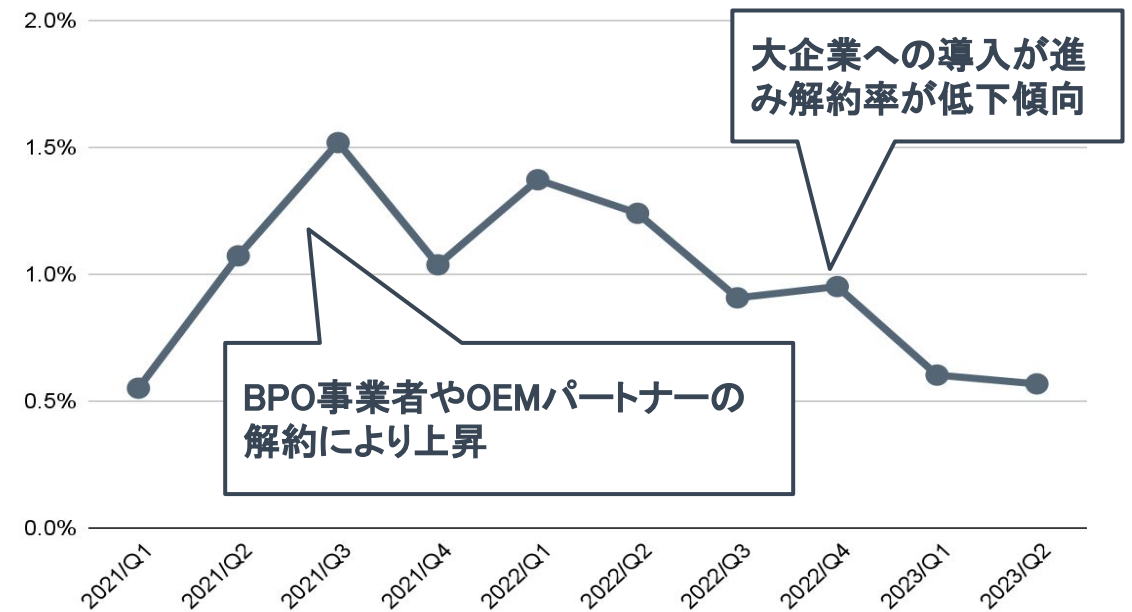
## 5. ARPA・グロスチャーンレートの推移

企業価値の持続的な向上のためには  
ARPAの維持・上昇及びグロスチャーンレートの低減が重要

ARPA(1アカウント当たりの売上高)



グロスチャーンレート(解約率)



# 06 当社の強み

# 1. AIプロダクトの自社内開発体制

開発に必要な教師データを自社で作成できるアノテーション体制を構築し  
社内のAIエンジニアがAIプロダクトを開発

## AIエンジニア 6名

コンピュータビジョンや自然言語処理の最新のAI技術の適用と生成AIの研究



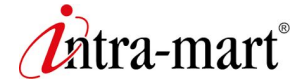
## アノテーター 39名

自社内で教師データを作成できる従業員39名のアノテーション体制を構築

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  
アノテーター: アノテーションの作業を行う当社従業員の当社内での呼称

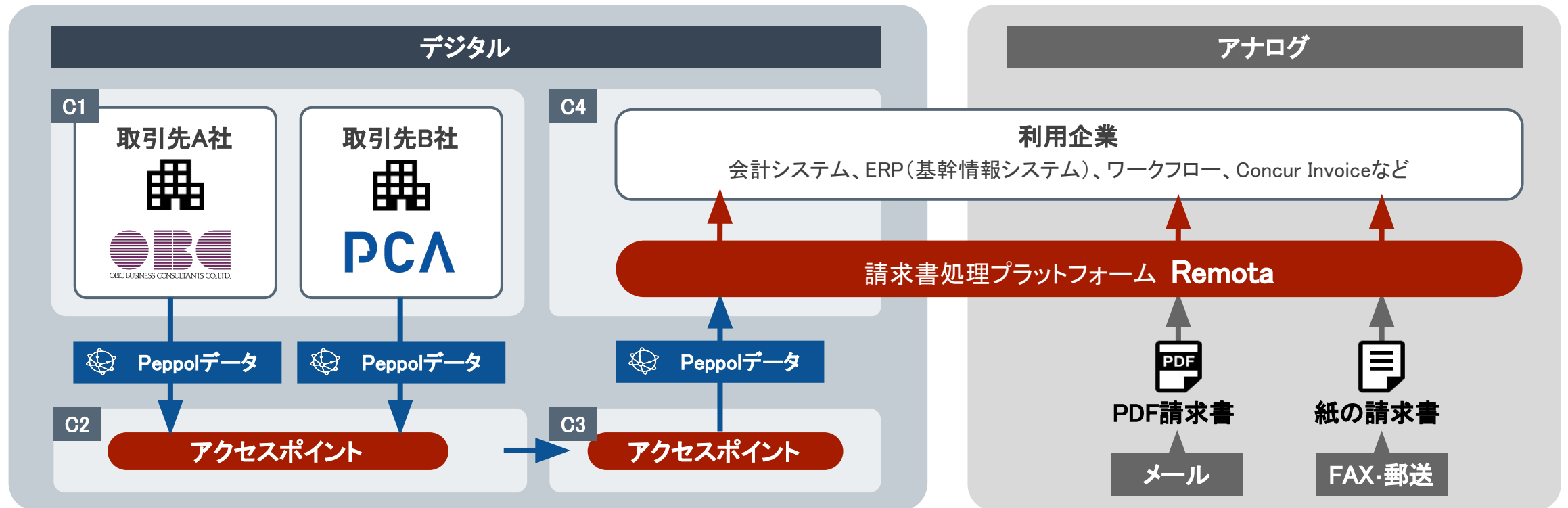
## 2. パートナーセールス体制

ダイレクトセールスに加え、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



### 3. 経理帳票のアナログとデジタルの両面に対応

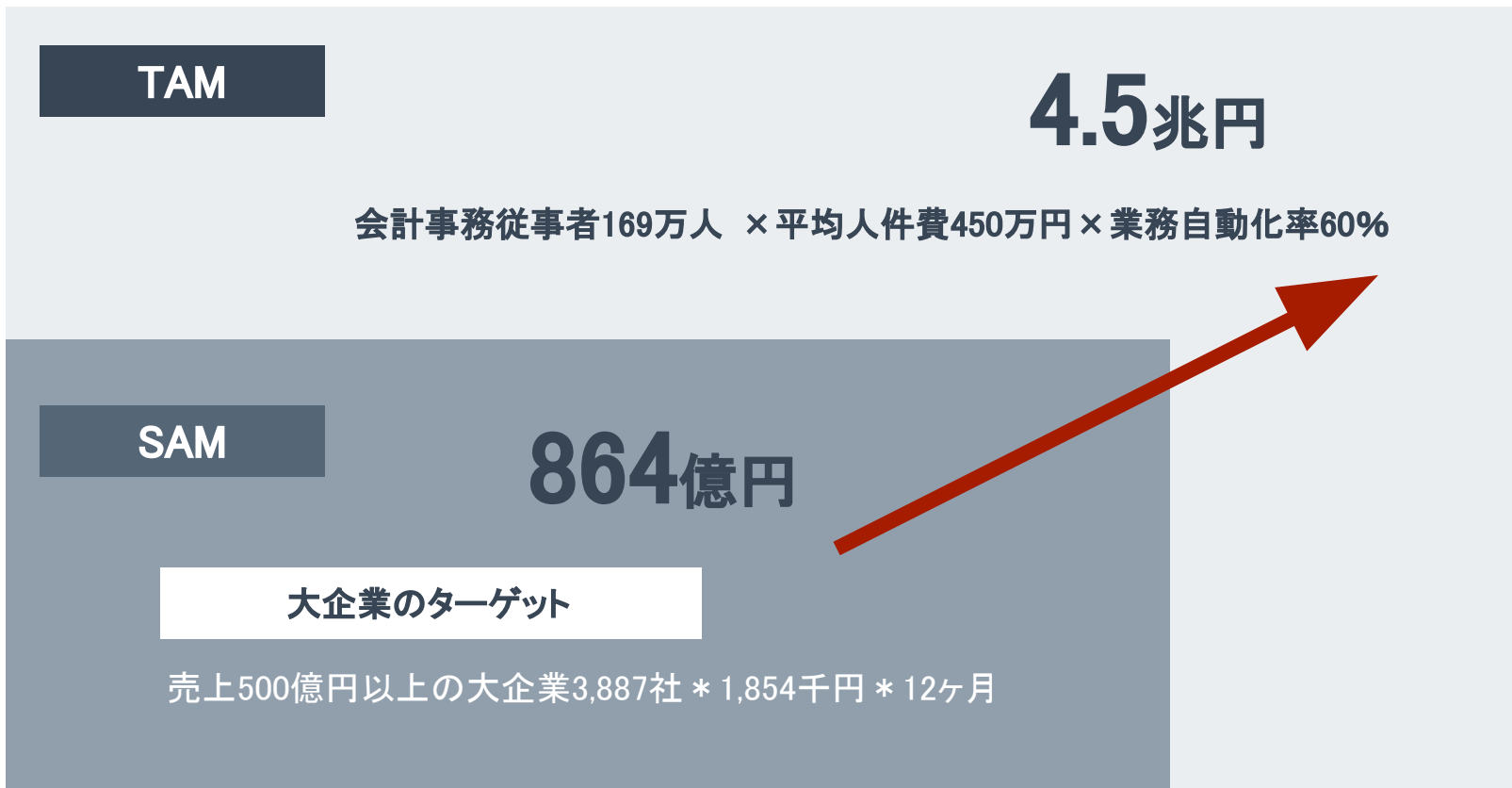
Peppolサービスプロバイダーとして認定されており、今後、紙・PDF・デジタルの請求書が混在するが、当社サービスですべて処理でき一元管理が可能





# 07 市場環境

# 1. 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3,887社: 売上1,000億円以上=2,118社、500億円以上=1,769社

(2023年8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

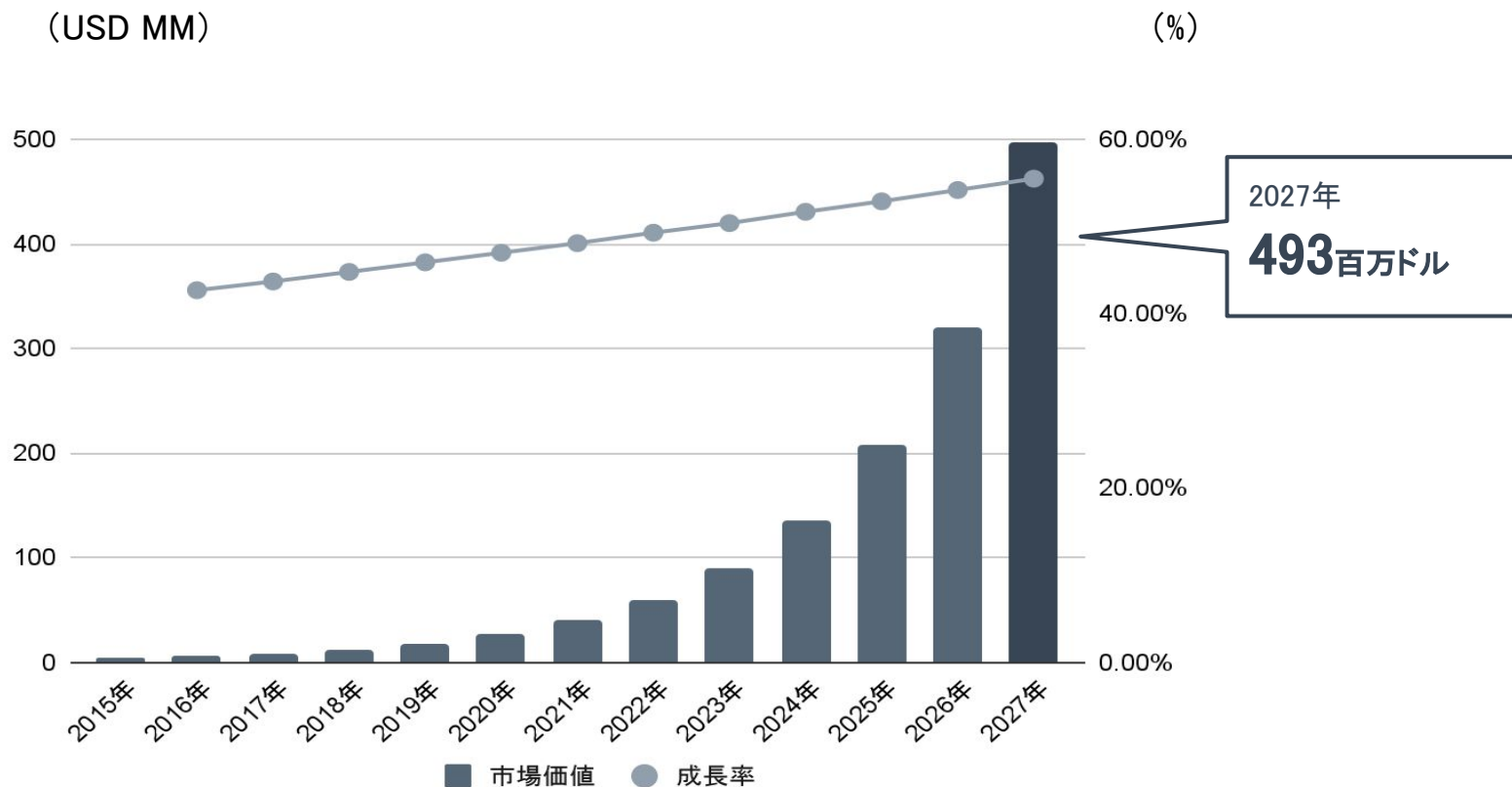
**SAM**(Serviceable Available Market): ある事業が獲得しうる最大の市場規模

- 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

## 2. 日本の会計市場におけるAI関連ビジネス

市場の成長率  
2020-2027CAGR

52%



日本の会計市場におけるAI関連のビジネスの市場は、2027年には493百万ドルに達し、2020年～2027年に平均して52%の年平均成長率となる予想

出典:「Artificial Intelligence in Accounting Market – Global Trends, Industry Growth and Forecasts, 2015–2025」  
(Reports Intellect社2020年発行)

## 3. 追い風が吹くマクロ環境

### 1 “2025年の崖” – ERP関連ビジネスの大きな商機

システムの維持管理費が高額化し、IT予算の9割以上になることが報告<sup>(※1)</sup>されており、レガシーシステムの刷新が進む予算的に優位な環境になっている。

### 2 経理DXのニーズ拡大

リモートワークのニーズと経理人材の不足に対応するため経理業務もデジタルトランスフォーメーションが必要とされている。

### 3 円安及びカントリー・リスク

円安の進行とカントリー・リスクの顕在化により、経理業務の海外アウトソーシングの見直しが進んでいる。

※1:DXレポート(平成 30 年9月7日 デジタルトランスフォーメーションに向けた研究会)

# 08 成長戦略

# 1. 生成AIの研究とサービス化

## 1 既存サービスの高付加価値化

**現状** 生成AIの活用によるOCR処理の精度の向上

**短期** デジタルインボイスから経理業務に関連する情報を生成し  
会計システム等の登録データに連携

## 2 生成AIに関する研究開発

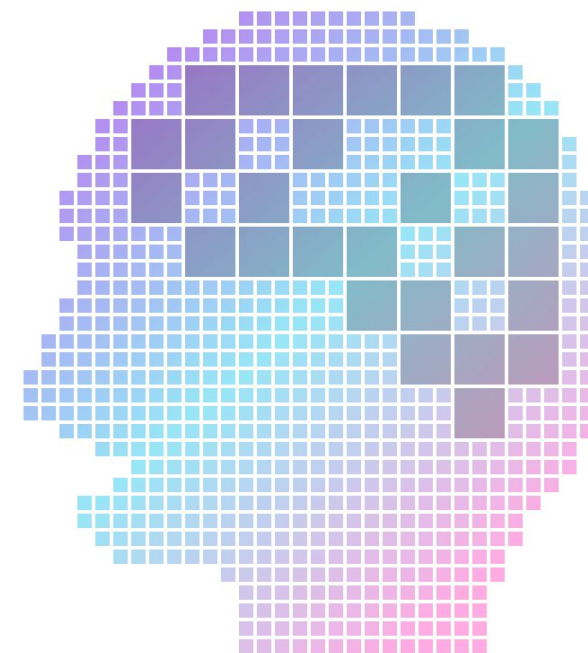
**現状** AIトップ・カンファレンス論文著者<sup>1</sup>を中心とした生成AIの基礎研究

**中期** 研究成果を基に、将来のサービスや開発に繋がる先進的な要素技術の確立

## 3 生成AIによる意思決定支援

**現状** 照合作業の高度化

**長期** 生成AIによる経理業務に必要な意思決定の支援、および  
業務を自動化するサービスを開発



今後の取り組みに関しては、  
開発スケジュール・販売計画の状況から、  
短期(1年以内)・中期(3年以内)・  
長期(5年以内)に区分

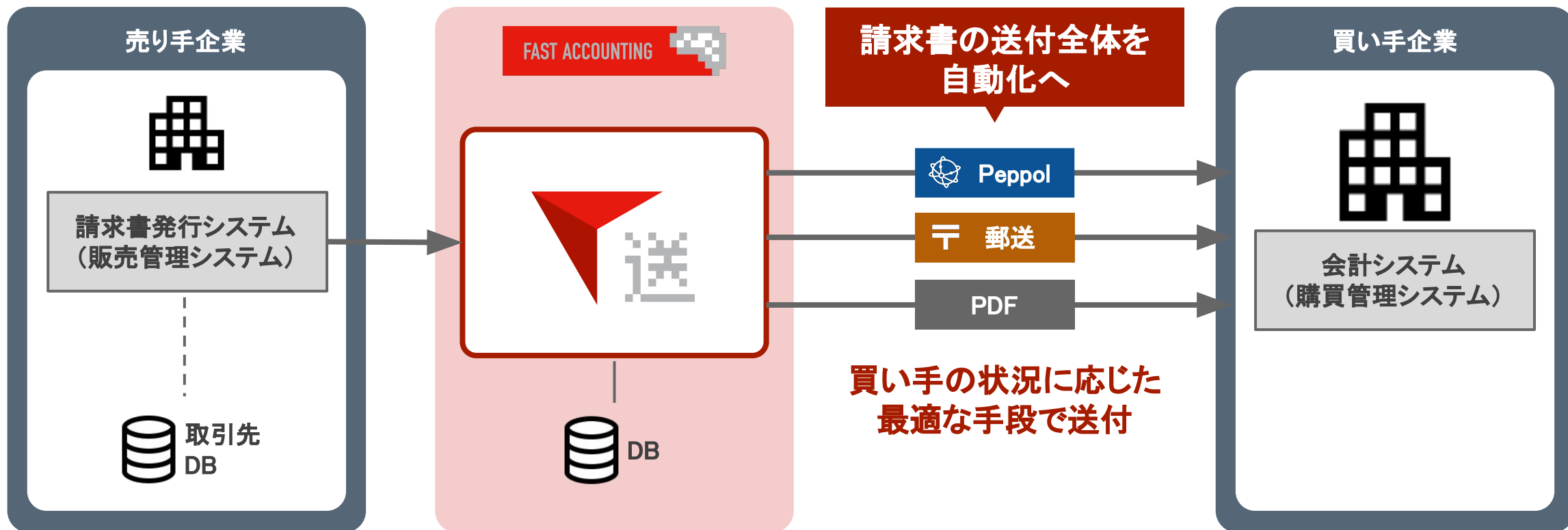
1: 2023年7月6日、画像処理技術で世界有数の学会IEEE ICIP 2023向け当社技術論文の採択が発表されました。生成AIを使った画期的な文字認識研究となります。  
時事通信社(プレスリリース) <https://www.jiji.com/jc/article?k=000000069.000061842&g=prt>

## 2. 請求書送付サービスの開発

Peppol請求書の送信機能を使って、大企業の経理部の課題である請求書の送付作業を削減

現状 Peppolによる送付機能の開発完了

短期 郵送サービス連携とPDFメール機能を開発



## 3. 海外展開

### 1 外国籍の人材の採用強化

サービスのグローバル化および海外展開に向けて  
外国籍の人材の採用を強化

現状

エンジニア

短期

営業・カスタマーサクセス

### 2 海外のアナログ請求書への対応

海外のPDFや紙の請求書のフォーマットに対応するために  
AIの学習を行うことで、サービスのグローバル化を準備

現状

英語

短期

中国語その他

### 3 海外のデジタルインボイスへの対応

Peppolのほかに海外のデジタルインボイスへの対応を計画

現状

Peppol

中期

他の海外フォーマット





# リスク情報

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及び対応策は、以下のとおりです。

項目	リスクの内容	可能性	影響度	時期	リスク対応策
競合	・類似のサービスの存在による価格競争による売上単価の減少リスク	高	大	特定なし	・会計帳票に特化した特異性のある技術開発と特許の取得
技術革新等への対応	・常に新しいAI技術が生み出され、その技術がサービスの一部として提供されるリスク	中	大	特定なし	・最新技術の収集及び優秀な人材確保
解約リスク	・既存顧客の解約リスク	中	大	特定なし	・契約締結期間を長期化(平均28ヶ月) ・顧客ニーズを充足する機能開発 ・当社のサービスが顧客の業務フローに円滑に組み込まれるためのカスタマーサクセス体制
知的財産権の侵害	・当社が提供するサービスが他人の特許等の知的財産権を侵害するリスク	中	大	特定なし	・知的財産分野に強みを持つ弁護士及び弁理士に第三者による権利化の有無を調査依頼 ・当社の競争優位性を得られるものについては、自社技術を権利化
法令	・法令の改正により現状のサービスが法令の要件に適合しないこととなるリスク ・請求書等の電子化が進み、将来的にAI-OCR技術が利用されなくなる可能性	中	大	特定なし	・顧問弁護士や顧問税理士等との連携により改正の動きを早期にキャッチ ・国内の電子インボイスの標準規格である「Peppol」についてアクセスポイントを提供

※その他のリスクは有価証券届出書の「事業等のリスク」を参照ください。

# 本資料に係るご留意事項

- 本資料は、貴社に対する情報提供を唯一の目的として作成されたものです。従って、弊社は、本資料により貴社に対して株券等の有価証券についての投資勧誘を行うものではありません。貴社が意思決定を行う際には、弁護士、会計士等の専門家とも十分にご相談いただいた上で、貴社ご自身の責任でご判断いただきますようお願い申し上げます。
- 本資料は、提出日現在の金融、経済、市場その他の状況を前提とし、かつ、同時点までに弊社が入手した情報に基づいて作成されております。これらの情報は、今後の状況の変化により影響を受ける可能性があり、提出日以降、本資料の内容が変更される可能性があります。
- 本資料は、弊社が信頼できると判断した情報に基づいて作成されておりますが、弊社は、それらの情報が正確、完全かつ妥当であることを前提としており、これらの情報の正確性、完全性及び妥当性に関し保証するものではありません。
- 本資料の著作権は弊社に帰属し、本資料は、日本国内及びその他の国の著作権法及び著作権の条約の規定によって保護されます。また、弊社は、貴社が弊社の事前の承諾なく、本資料の全部又は一部を複製し、又は、貴社以外の第三者のために使用し、開示し、引用し、若しくはその他の方法で言及することを禁止いたします。
- 本資料は、貴社に対する情報提供を唯一の目的として作成されたものですので、金融商品取引法第37条及び金融商品取引業等に関する内閣府令第72条で規定されている広告等には該当いたしません(金融庁「コメントの概要及びコメントに対する金融庁の考え方」(平成19年7月31日公表)のP234、No53ご参照)。
- 本資料に関するご質問やご不明点がございましたら、弊社担当までお問い合わせください。
- 本資料のアップデートは、本決算発表時期(2024年2月)を目途に行う予定です。

制約を取り払うことで、  
自信と勇気を与える。

**FAST ACCOUNTING**

