



2023年12月期第3四半期 決算説明資料

ファーストアカウンティング株式会社(証券コード5588)

2023年11月14日



エグゼクティブサマリー

(単位:千円)

2023年12月期第3四半期業績等

- 第3四半期で業績予想の72%を達成
- 9月末の既存契約で通期売上予想の96%が確定
- ベンチャーキャピタルの保有比率が26%→5%(1ファンドのみ)に低下

売上高

877,321

YoY +59.4%

売上総利益

542,076

粗利率 61.8%

営業利益

76,803

利益率 8.8%

顧客単価(ARPA)

月額 1,031

月次解約率

0.5%

EBITDA

151,022

ROE

18.5%

ROA

8.3%

ROIC

13.6%

ビジネス
ハイライト

インボイス制度
への対応

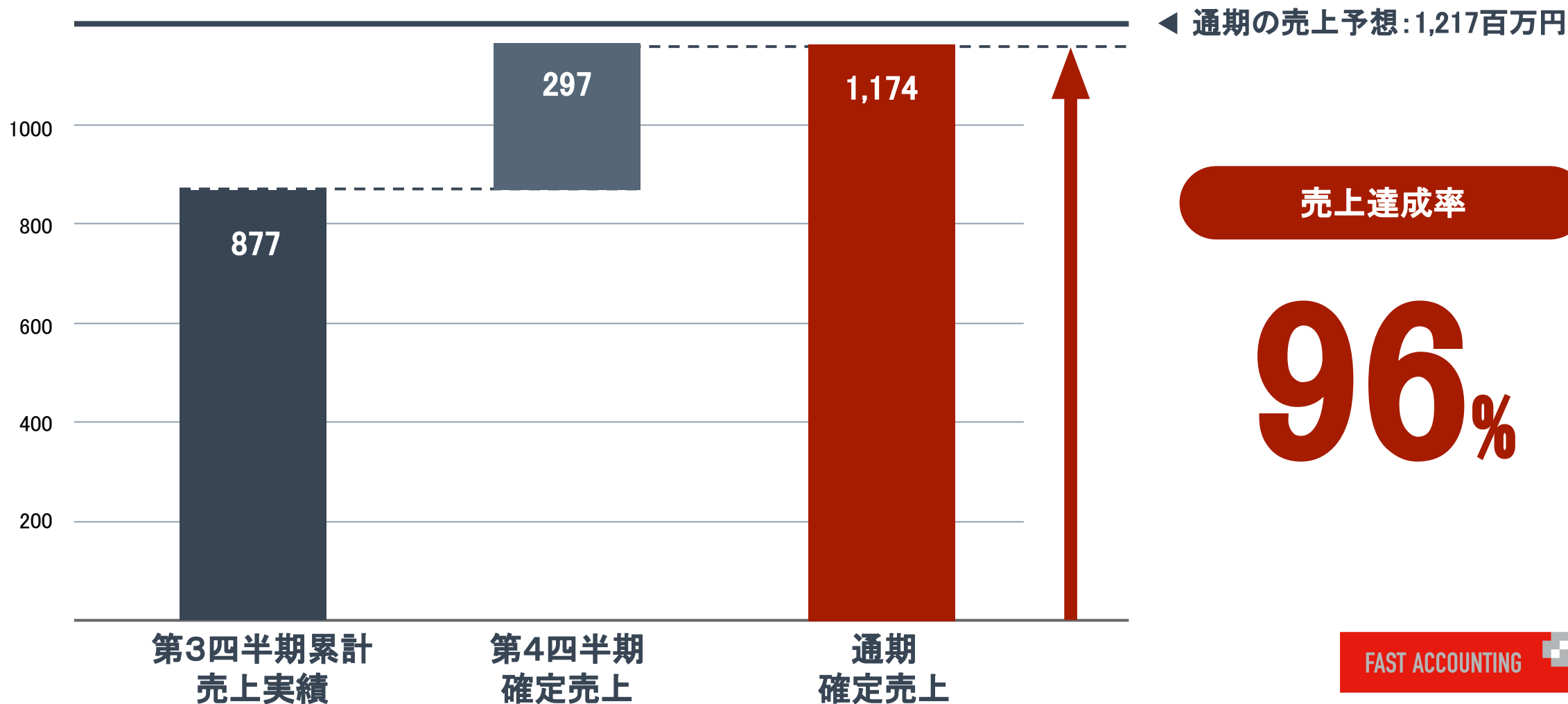
AI-OCRのアップデート
文字読み取り機能の高精度化

PR体制の拡充

売上の通期業績予想の進捗

9月末の契約で売上の96%が確定し、通期業績予想の12億円で着地見込み

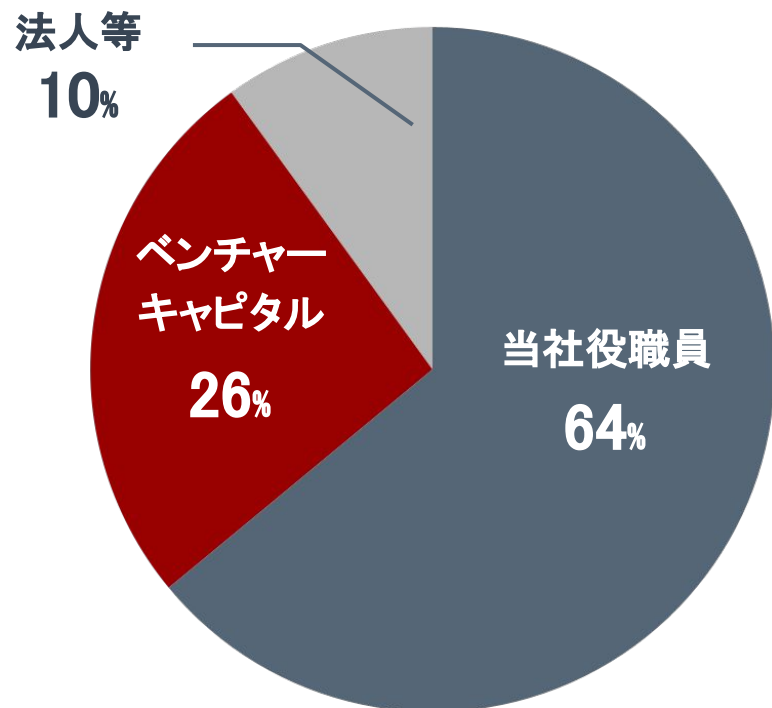
(単位:百万円)



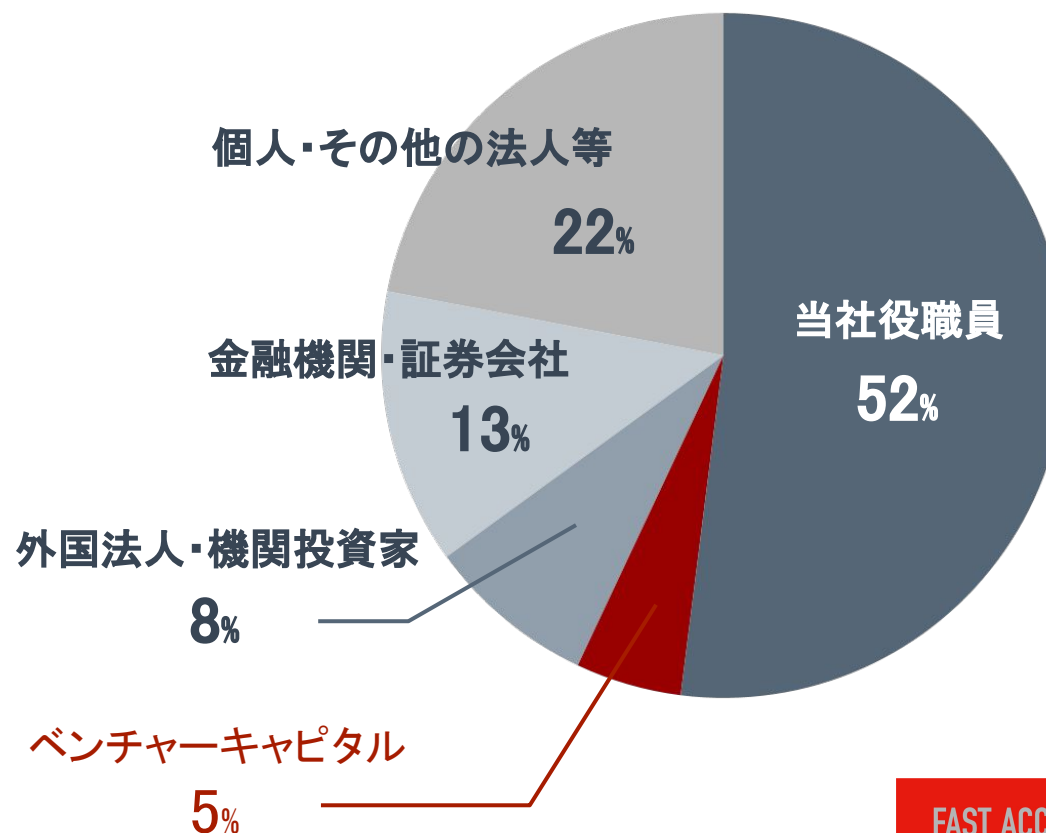
上場後の株主構成の変化

ベンチャーキャピタルの保有比率が **26% → 5% (1ファンドのみ)** に低下

上場前



2023年10月25日現在



01

2023年12月期 第3四半期業績

損益計算書

2023年12月期は期初から黒字を達成し、
第3四半期の営業利益率は**8.8%**

(単位:千円)

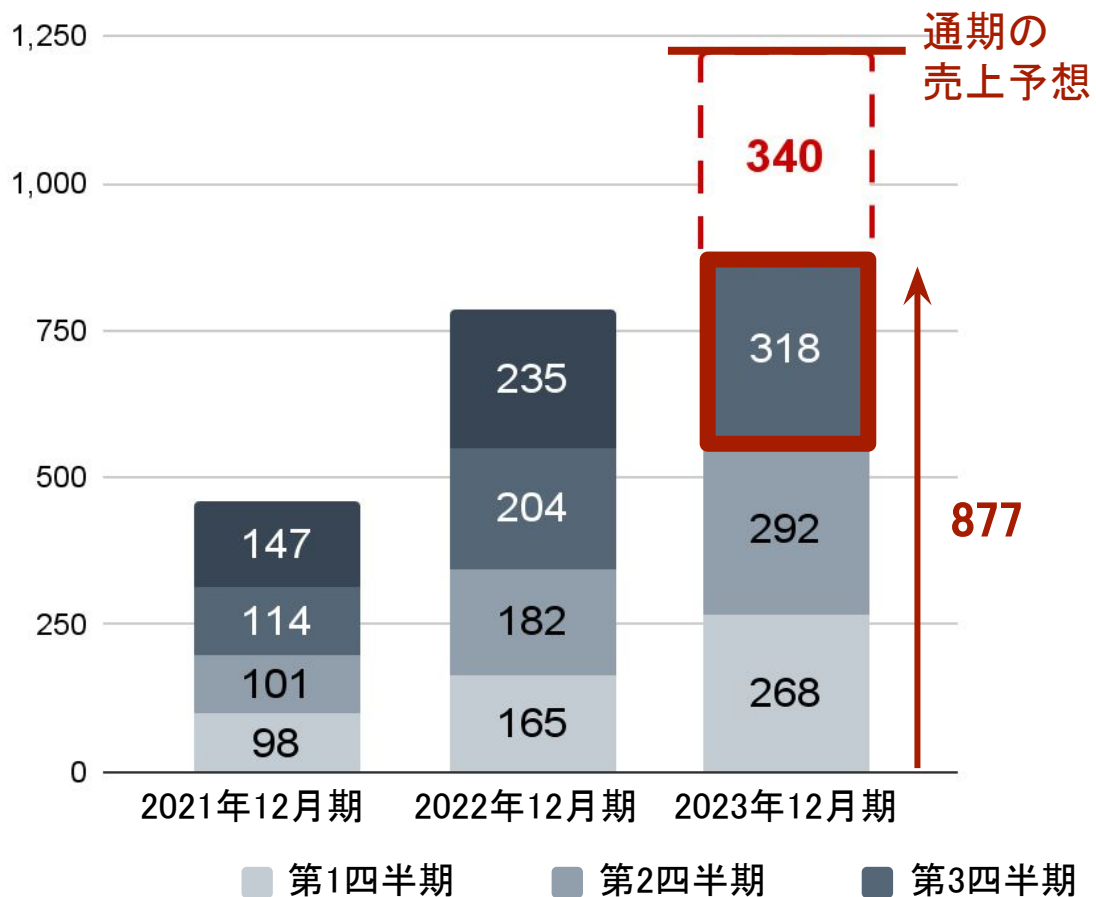
	2022年12月期 第3四半期(累計)		2023年12月期 第3四半期(累計)			2023年12月期 (通期)	
	実績	対売上高	実績	対売上高	前年同期比	業績予想	進捗率
売上高	550,522	100.0%	877,321	100.0%	159.4%	1,217,262	72.1%
売上総利益	336,831	61.2%	542,076	61.8%	160.9%	780,530	69.4%
販管費	392,675	71.3%	465,272	53.0%	118.5%	678,986	68.5%
営業損益	△55,843	△10.1%	76,803	8.8%	—	101,544	75.6%
経常損益	△51,013	△9.3%	68,009	7.8%	—	93,425	72.8%
当期純損益	△51,410	△9.3%	67,612	7.7%	—	109,676	61.6%

- ❑ 前年同期比**59.4%**の売上成長
- ❑ 業績予想の進捗率は、売上**72.1%**、営業利益**75.6%**

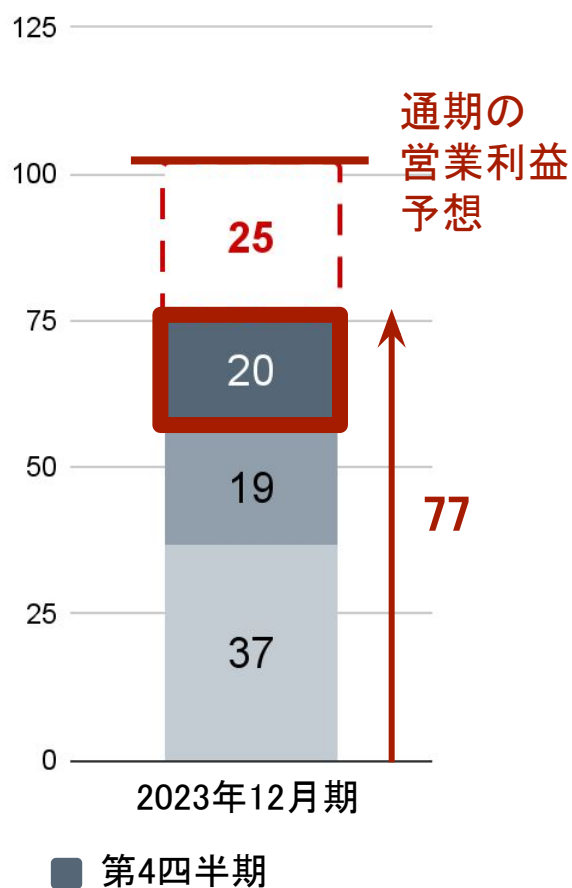
四半期別業績推移

売上、営業利益とも順調な積み上がり

売上高(百万円)



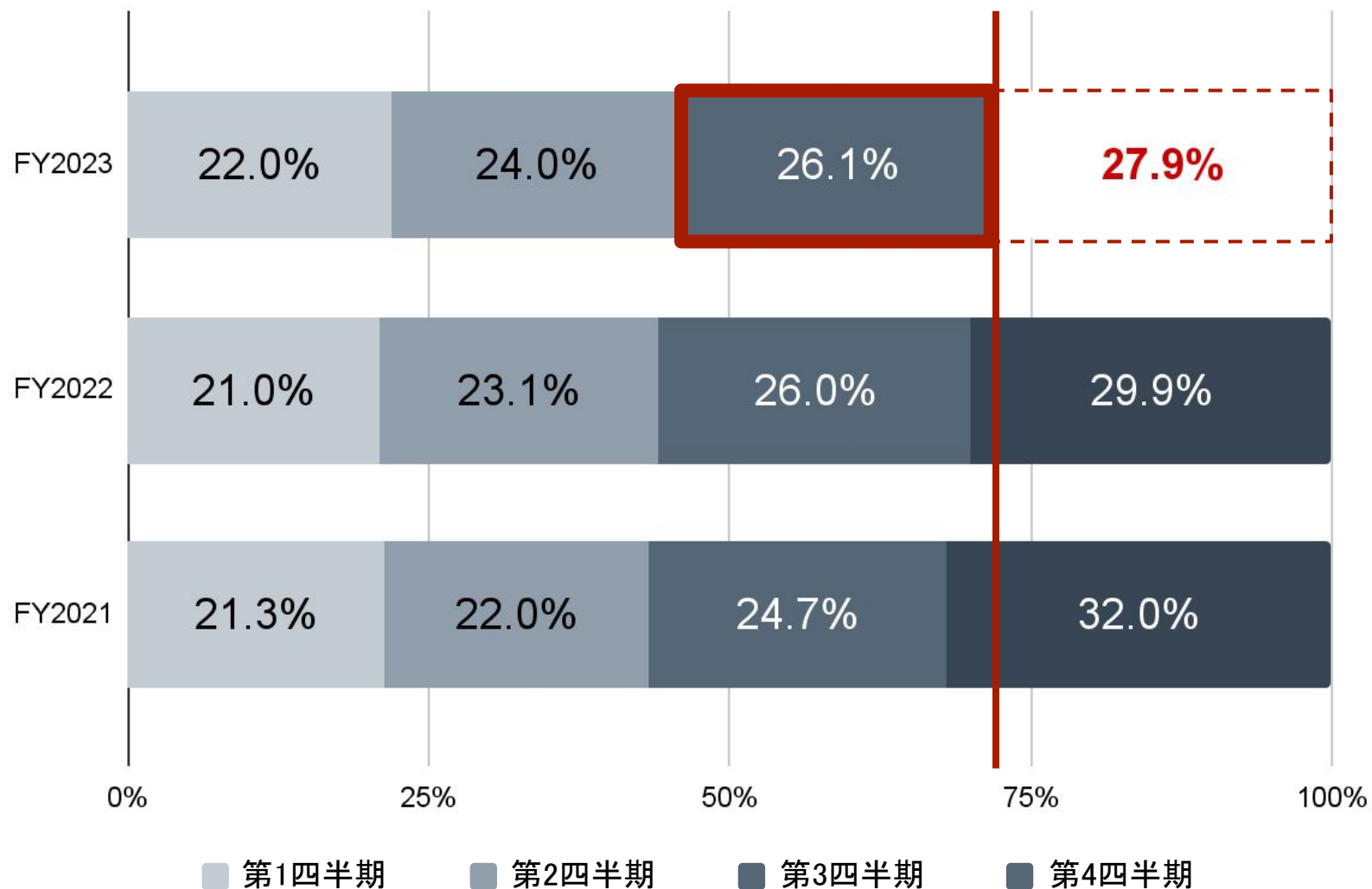
営業利益(百万円)



- ❑ 第3四半期までで、**877百万円**の売上となり、通期の売上予想まで340百万円
- ❑ 営業利益も順調に積み上がり、通期の営業利益予想まで25百万円
- ❑ 第2四半期は、売上増加もエンジニアの採用が進み営業利益は低下
- ❑ 第3四半期は、売上増加も上場に伴うIR費用、パートナーイベントへの参加、外形標準課税の適用に伴い横這い

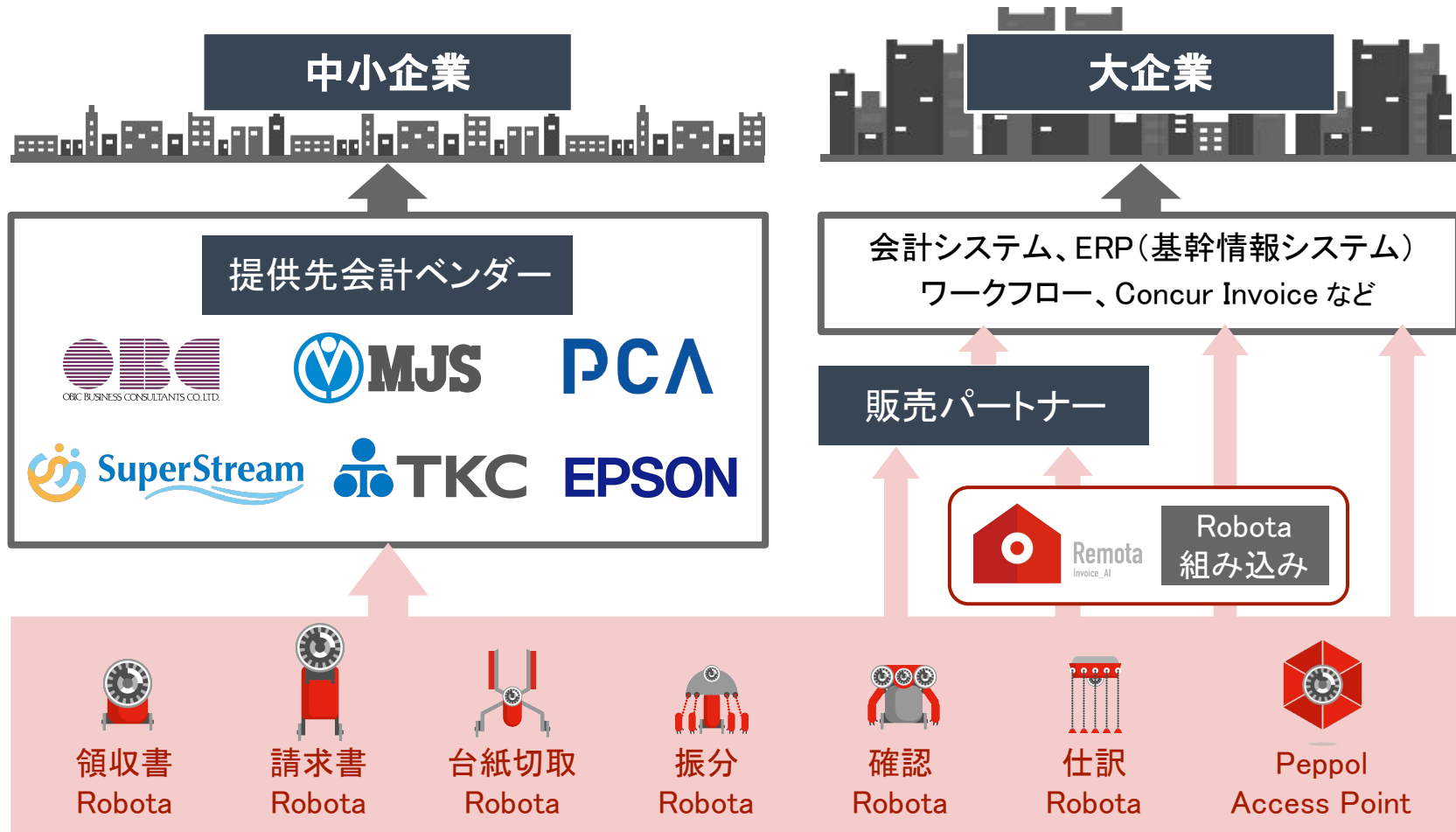
四半期別業績推移

過去の実績を踏まえると**順調な進捗状況**



- 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

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

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ル会社

関西電力

よろこびがつなぐ世界へ
KIRIN

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

T&REI
東洋冷蔵株式会社

TOPPAN

NISSIN
GROUP

NITORI

日本郵便
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

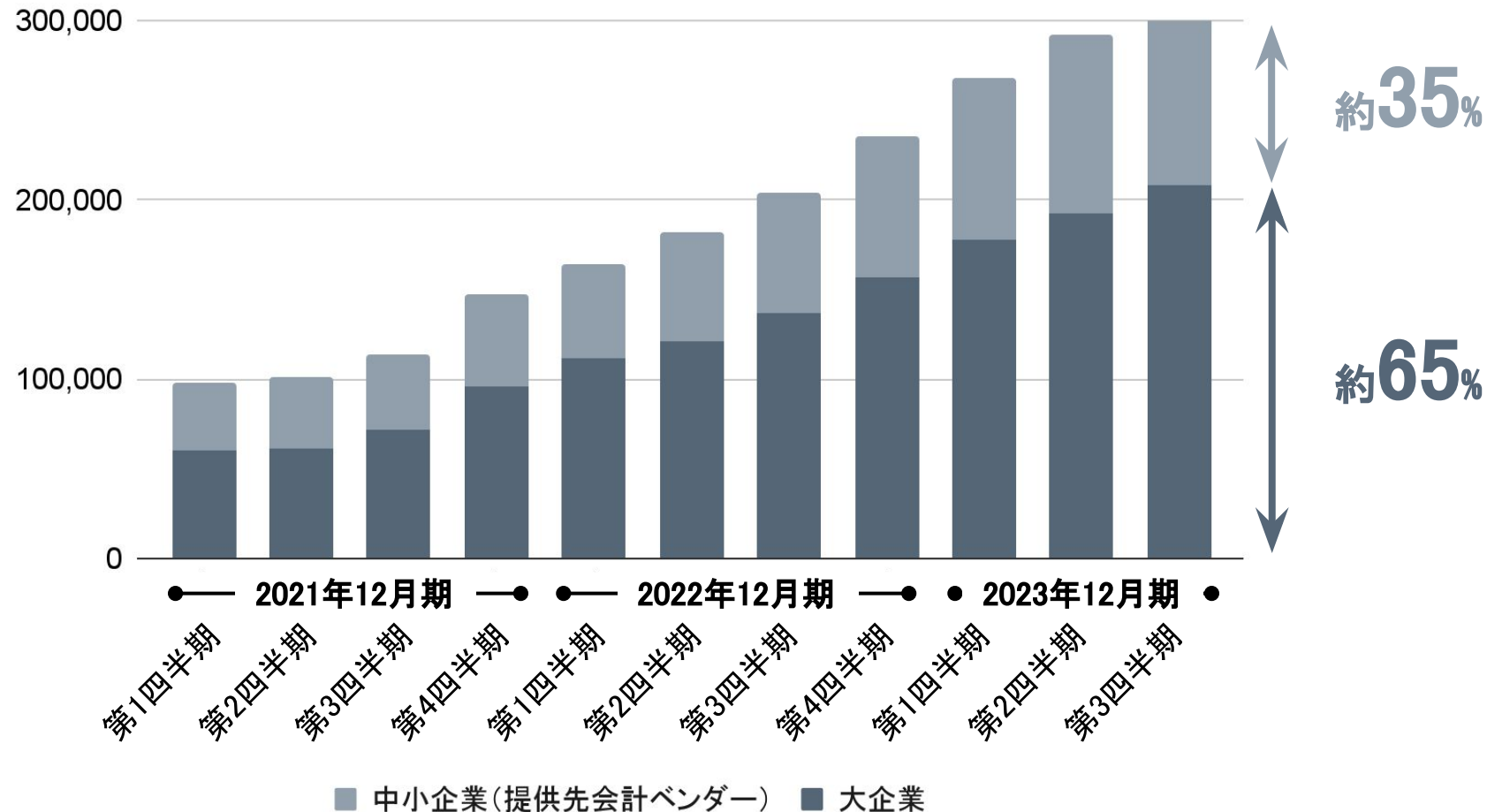
yonekyu

WACOAL HOLDINGS CORP.

販売形態別売上高

大企業向けの売上が約3分の2

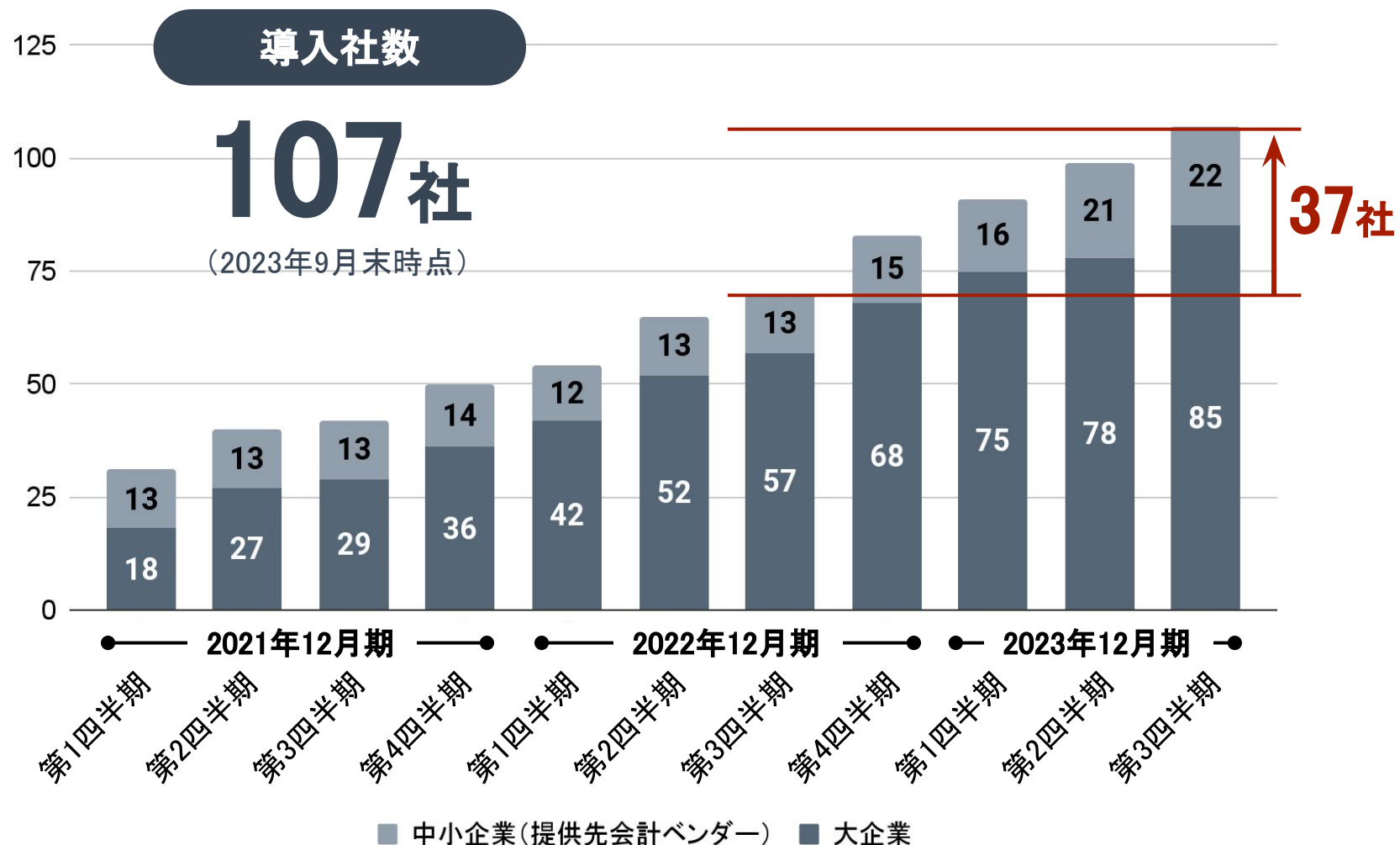
(単位:千円)



- 大企業向け売上: 65.4%
- 中小企業向け売上 (会計ベンダーへ提供): 34.6%

導入社数

導入社数は順調に伸び、**100社を突破**

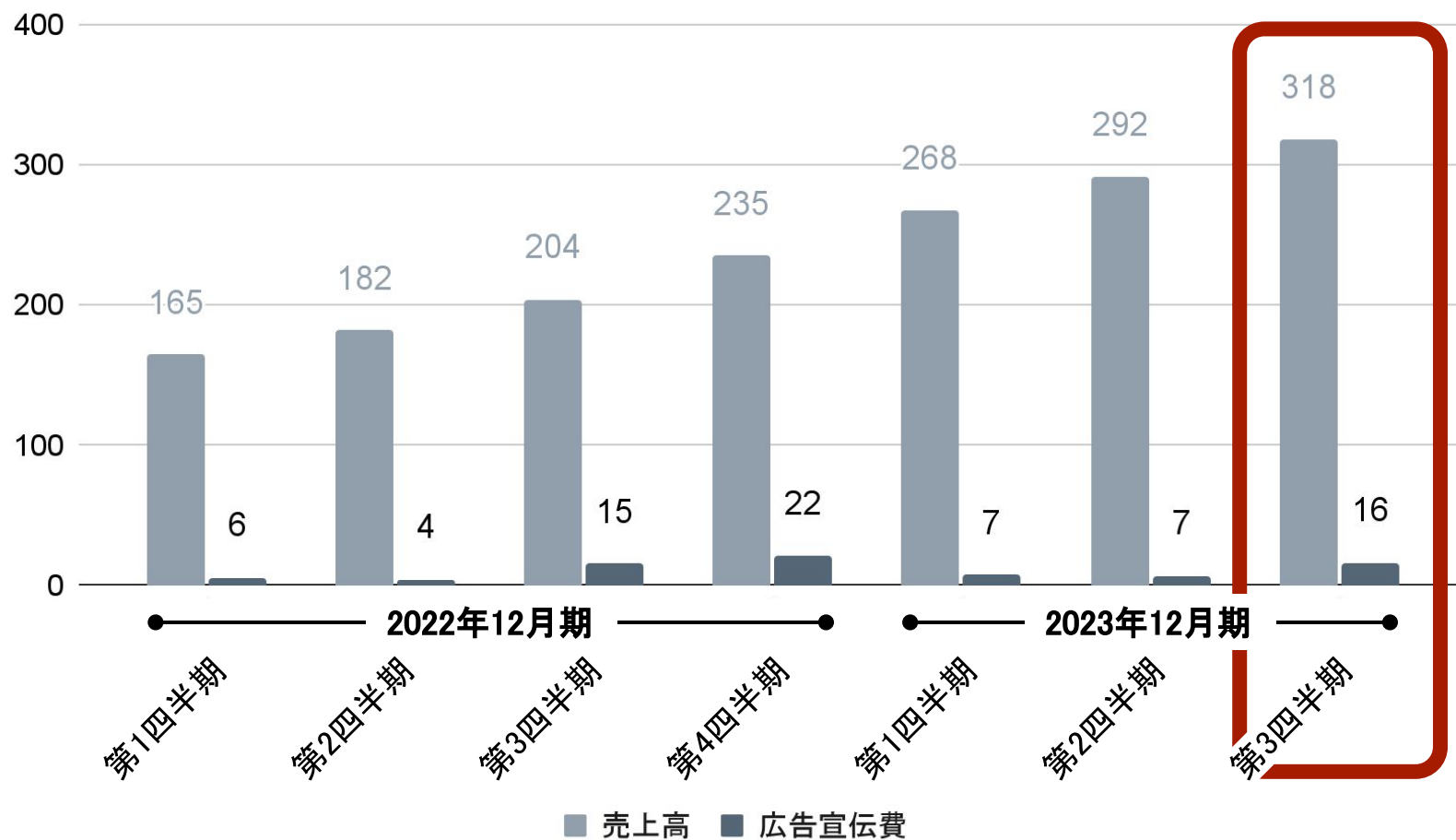


- ❑ 大企業の導入社数は85社
- ❑ 提供先会計ベンダー数は22社
(会計ベンダーのエンドユーザーが多数利用)
- ❑ 直近1年間で37社増加(うちエンタープライズは28社増加)

広告宣伝費の推移

広告に依存しない営業体制

広告宣伝費の売上高対比(百万円)



- 2023/3Qは、コンカー社が主催する「SAP Concur Fusion Exchange 2023 Tokyo」へ参加

KPI(ストック比率)

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**



- **イニシャル**
初期設定費用・導入コンサル料金
(約1%)
- **従量型**
処理件数に応じた利用料
(約5%)

ストック比率

約**94%**

ストック比率:

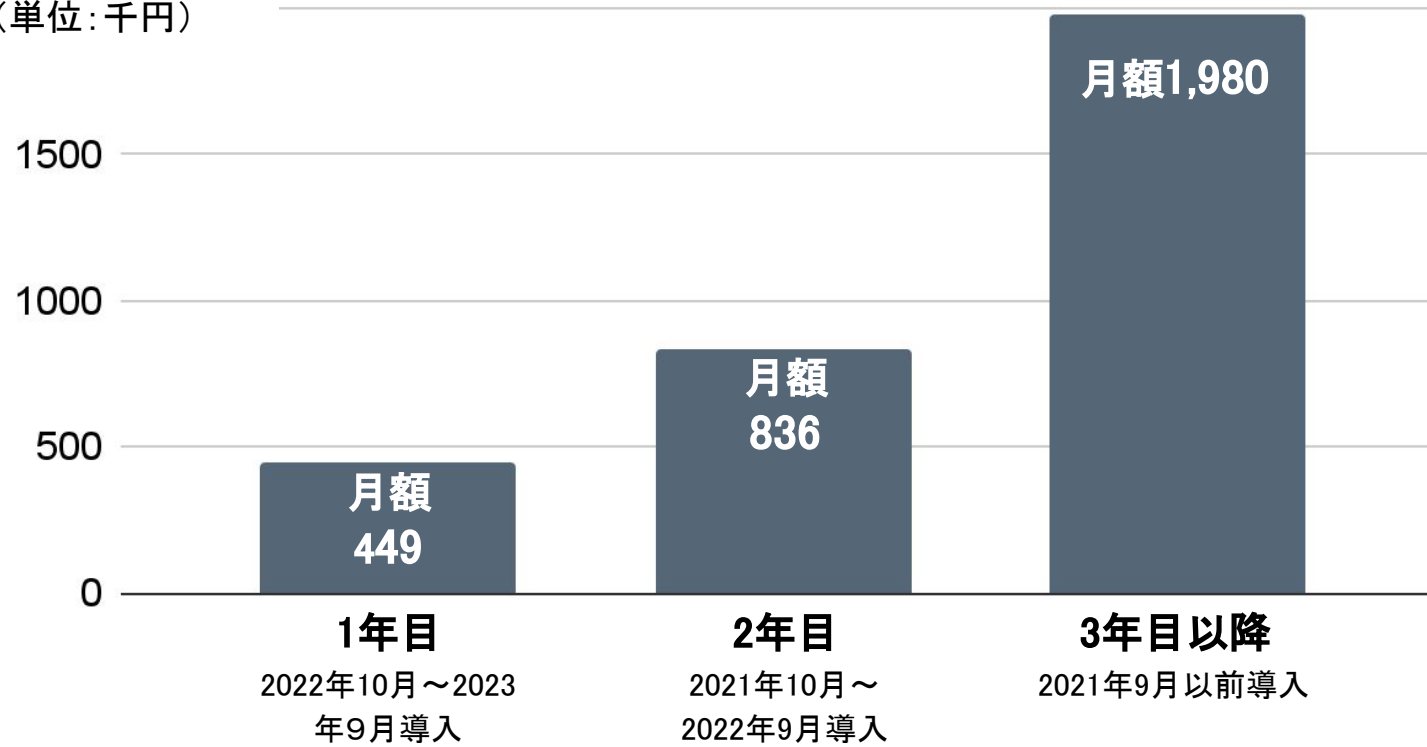
2023年12月期第3四半期(累計)の売上に占めるMRR(月額固定の定期収益)の割合

KPI:顧客単価(ARPA)

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

導入年数別のARPA(月額)

(単位:千円)

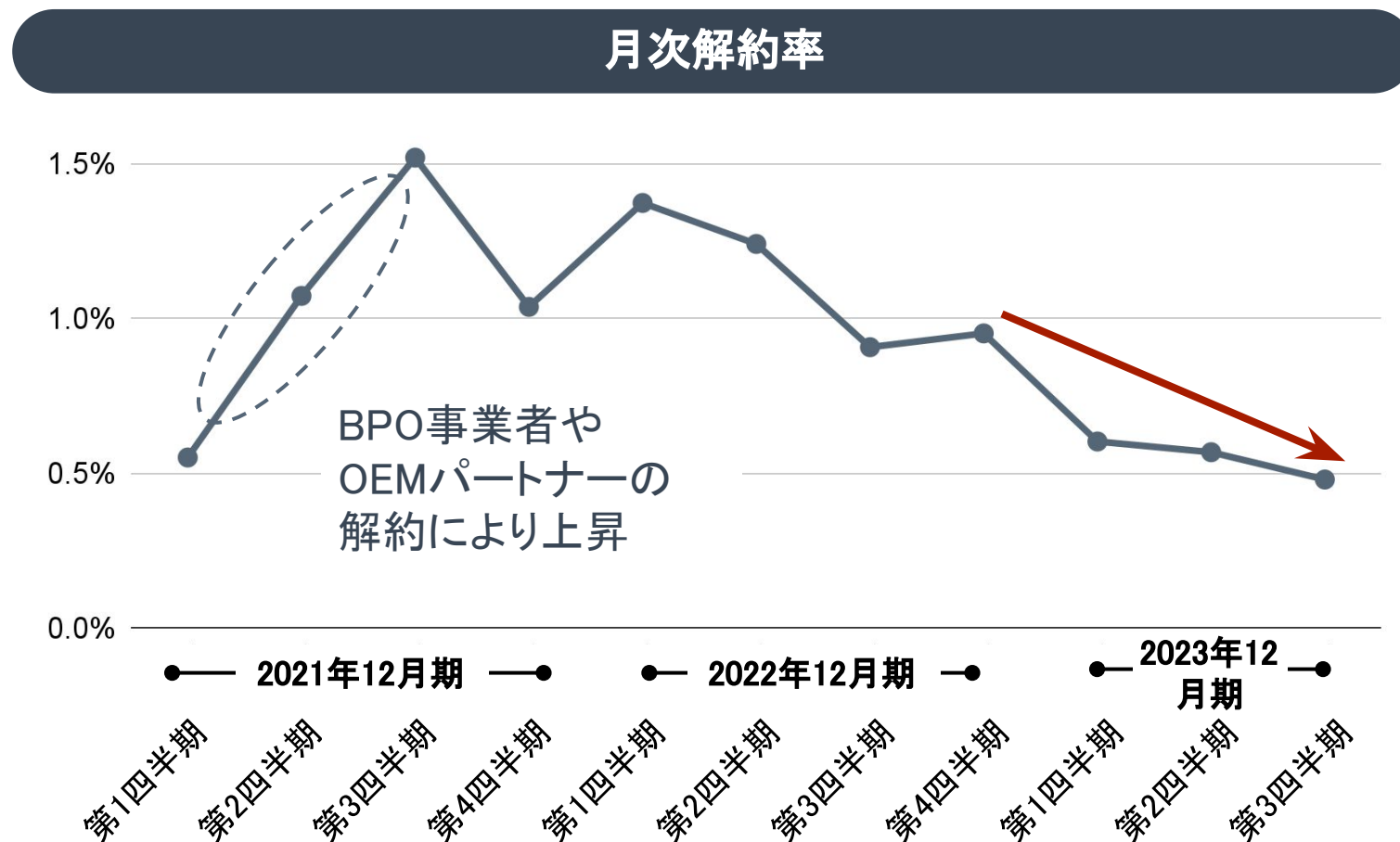


ARPA(Average Revenue per Account) :

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

KPI: 月次解約率(グロスチェーンレート)

大企業への導入が進み、解約率が低下傾向



グロスチェーンレート:

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

貸借対照表

上場により自己資本比率上昇

(単位:千円)

	2023年12月期 第3四半期末		2022年12月期末
	実績	増減率	実績
流動資産	1,334,501	102.9%	657,690
うち現金及び預金	1,263,684	109.3%	603,792
固定資産	99,867	15.6%	86,370
総資産	1,434,369	92.8%	744,061
流動負債	599,534	10.2%	544,067
固定負債	23,207	-25.6%	31,208
自己資本	808,793	387.4%	165,951
自己資本比率	56.39%	34.1pt	22.30%
新株予約権	2,835	0.0%	2,835

ROE(参考値)	
2023年12月期 第3四半期	2022年12月期
18.5%	△38.1%
ROIC(参考値)	
2023年12月期 第3四半期	2022年12月期
13.6%	△7.1%
ROA(参考値)	
2023年12月期 第3四半期	2022年12月期
8.3%	△11.1%

02

ビジネスハイライト

インボイス制度対応

新制度で増大する経理業務の負担をAIにより自動化及び省力化

1 登録番号の自動確認

特許6794564 2020年

- 領収書や請求書に記載されているインボイスの登録番号が発行元の事業者と一致しているかを、国税庁提供のデータベースを用いてAIが自動的に確認

2 消費税の自動計算

特許6771121 2020年

- 記載されている税別の消費税額、支払金額の合計が矛盾なく適切に記載されているかを、AIが自動的に確認

研究開発による差別化

印影を含む文字認識、ベンチマークで**96.2%達成**(外資AI-OCR:35.9%)

- 研究成果により、印影被りなどの従来より課題であった文字の認識率が向上
- 人の読解力と同等のAI-OCRにアップデート



三井住友銀行



6371



区河岸

PR体制の拡充

会社の情報をタイムリーに発信

【2023年12月期第3四半期プレスリリース一覧】

- 画像処理技術で世界有数の学会IEEE ICIP 2023向け技術論文が採択
- MM総研大賞2023でDXソリューション分野の最優秀賞を受賞**
- ファーストアカウンティングとOBCが、お客様環境においてデジタルインボイスの送受信テストに成功
- コンピュータービジョン分野の国際会議WACV2024にて生成AIの論文が採択**
- ROBOT PAYMENTの請求・債権管理クラウド『請求管理ロボ』とOBCの請求書受領・支払管理 サービス『奉行Edge 支払管理 電子化クラウド』、デジタルインボイスデータの送受信テストが完了
- 「働きがい認定企業」に選出
- OBCの『奉行Edge 請求管理電子化クラウド』とTISのクラウド型経費精算システム『Spendia』、デジタルインボイスの送受信テストが完了し、経理業務のさらなる効率化、生産性向上を促進
- ファーストアカウンティングの経理向けAIソリューションが「OCRソリューション市場動向2023年度版」にてシェアNo.1を獲得**

ケーススタディ: 国分グループさま

引き続きパートナーによる導入が堅調

概要

- 得意先約35,000社、取引メーカー数約10,000社の食品卸売業界屈指の大手企業である国分グループへの導入
- 電子帳簿保存法やインボイス制度などの法制度対応に起因した経理業務効率化のため国分グループは導入を決断
- **パートナーであるNTTデータ・スマートソーシングと共に導入を実施**

課題

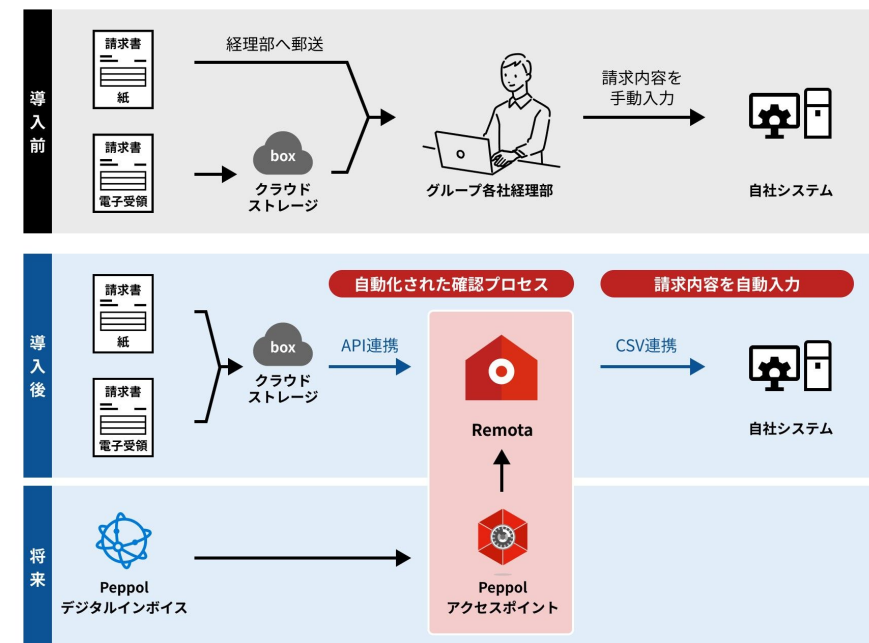
- 紙の請求書は経理部門に郵送し手動で入力
- 電子受領した請求書はクラウド保存しアドレス付与で管理
- ペーパーレス化やリモートワークは難しい状況

ソリューション

- RemotaとPeppolアクセスポイント

成果

- 「Box」へ保存した証憑を「Remota」のOCR処理で入力自動化
- 設定された様々なルールにより確認プロセスを自動化
- スキャナ保存への対応と業務の効率化・確実性を担保することに成功



制約を取り払うことで、
自信と勇気を与える。

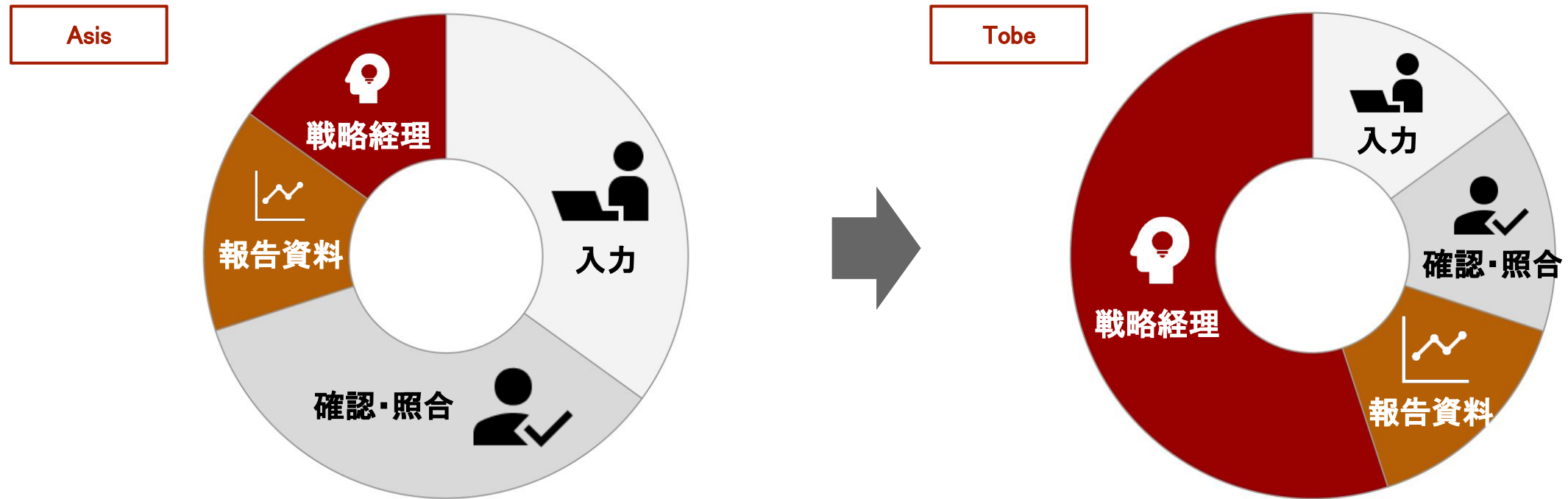
FAST ACCOUNTING



03
APPENDIX
(市場環境・経営戦略・組織等)

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

No.1戦略(マーケットシェア)

経済的原動力
になるもの

自社が
世界一になれる分野

市場環境(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

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に関連する研究開発

現状 AIトップ・カンファレンス論文著者を中心とした生成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



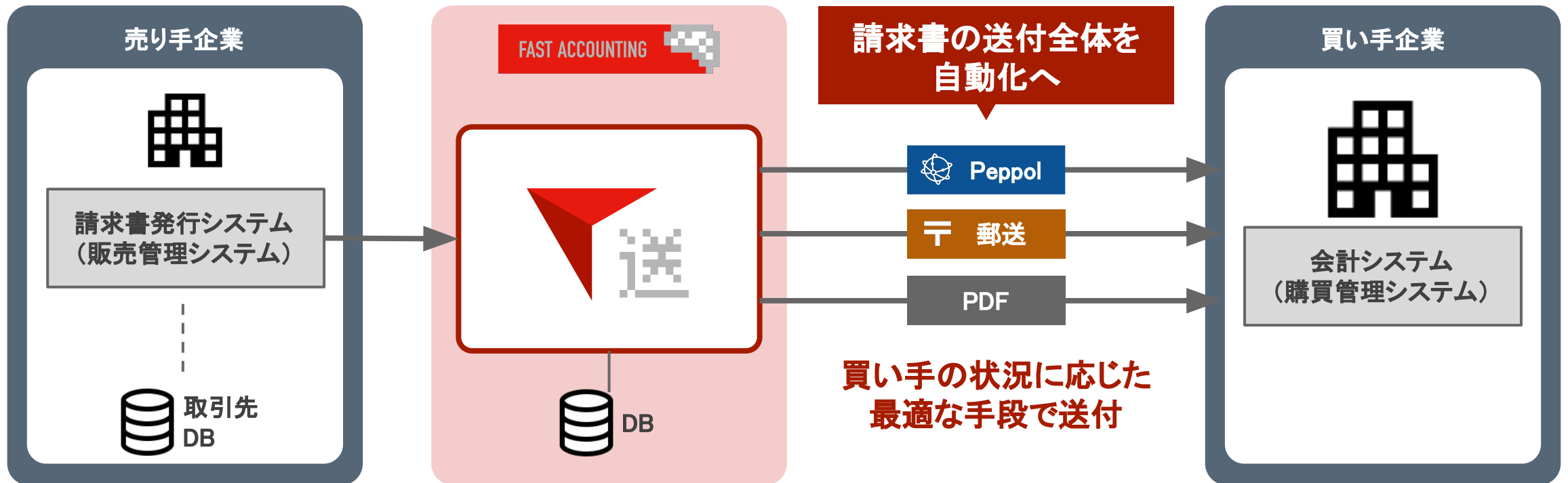
今後の取り組みに関しては、
開発スケジュール・販売計画
の状況から、
短期(1年以内)・
中期(3年以内)・
長期(5年以内)に区分

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



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

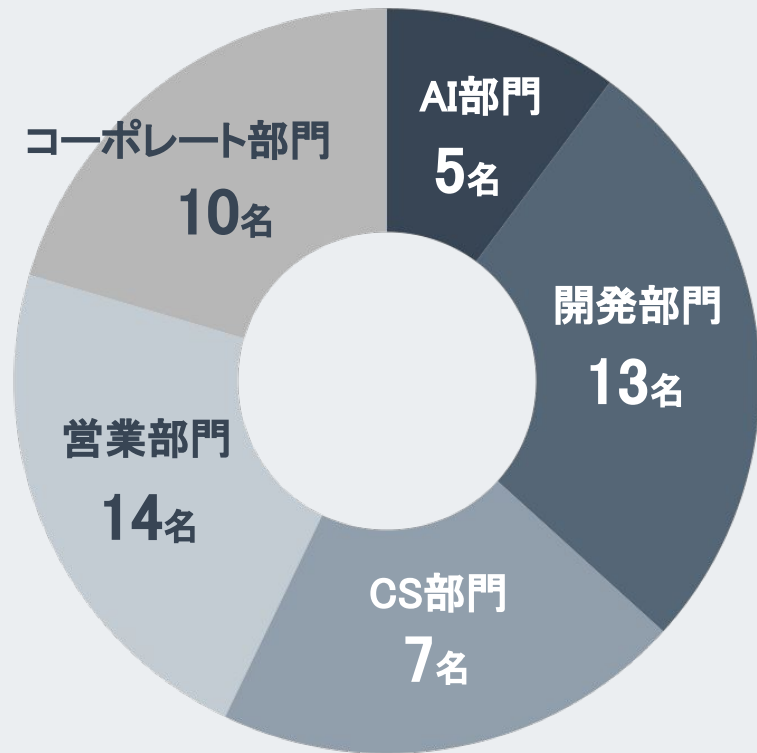
中期

他の海外フォーマット



組織の状況

女性比率の改善や賃金格差の縮小を目指す



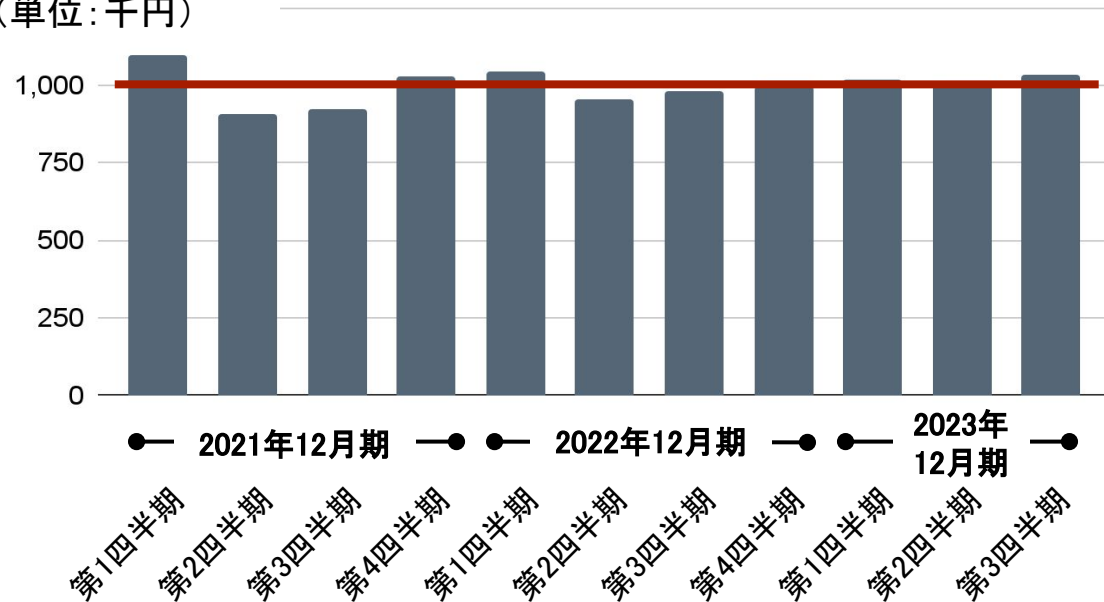
管理職			管理職以外		
女性比率 0.0%	男性 7名	女性 0名	女性比率 28.6%	男性 30名	女性 12名
男女間賃金 格差	—	—	男女間賃金 格差	100	83.1
平均賃金 (千円)	10,681		平均賃金 (千円)	8,048	

顧客単価 (ARPA) の推移

ARPA (月額)

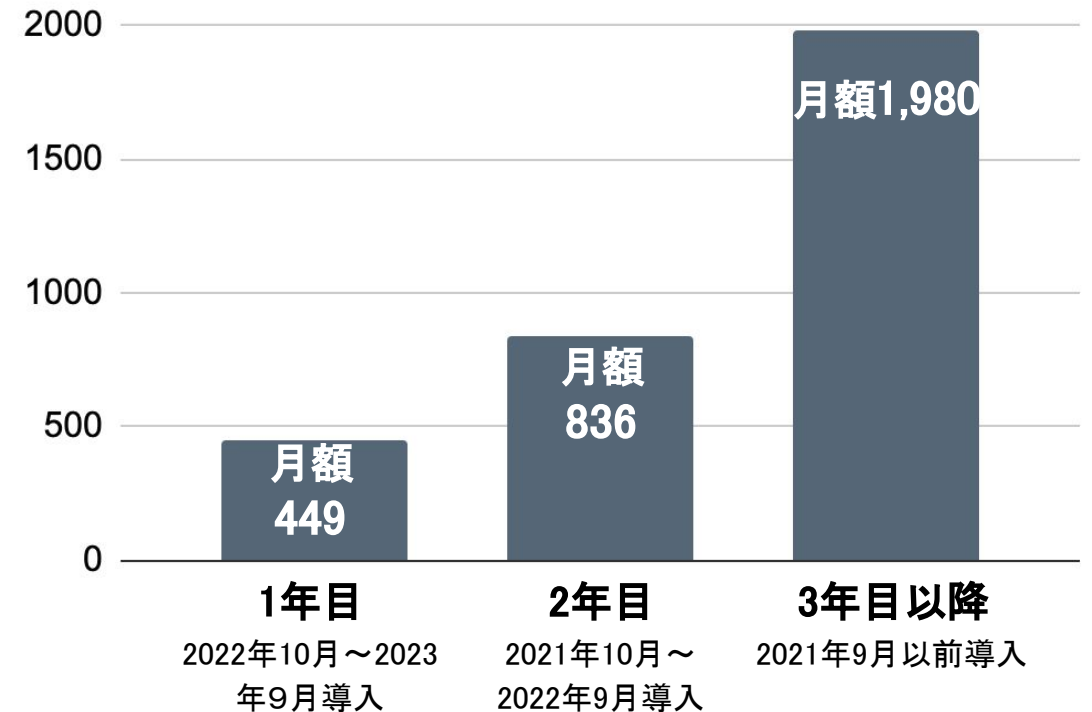
- 導入後年々増加する傾向にあるが、
- 新規契約も増え過去から概ね100万円前後で推移

(単位:千円)



導入年数別のARPA (月額)

(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

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

