

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
2025年8月29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 202508026

ファーストアカウンティング(5588 東証グロース)

発行日:2025/8/29

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
DX 化の進展に伴いサービスの導入社数が順調に増加して業績拡大に寄与

> 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、AI を活用して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 月期中間決算の概要

・25/12 期中間会計期間（以下、上期）の売上高は前年同期比 42.1% 増の 1,116 百万円、営業利益は同 14.1% 増の 113 百万円であった。サービスの導入社数の増加に伴い増収が続き、人件費や広告宣伝費などの増加があったものの増益を維持した。通期計画に対する進捗率は売上高で 47.3%、営業利益で 47.9% である。

◆ 25 年 12 月期の業績予想

・25/12 期の会社計画は売上高 2,362 百万円（前期比 38.4% 増）、営業利益 237 百万円（同 30.6% 増）である。同社は上期の順調な進捗を鑑み、期初に公表した計画を変更していない。

・証券リサーチセンター（以下、当センター）では、上期実績及び同社の方針を踏まえて、従来予想である 25/12 期の売上高 2,375 百万円（前期比 39.1% 増）、営業利益 243 百万円（同 34.3% 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、AI の活用による OCR 処理の精度向上や海外展開などに取り組んでおり、25 年 5 月に米国に営業拠点となる子会社を設立している。

・証券リサーチセンター（以下、当センター）では、蓄積したノウハウや高い開発力を活かし、様々な業種の企業の経理業務の効率化に役立つサービス提供を行っている点が同社の強みと評価している。業績については、26/12 期以降も増収増益が続くと予想している。

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】

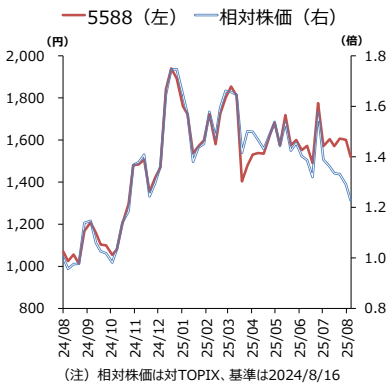
	2025/8/22
株価（円）	1,520
発行済株式数（株）	11,068,380
時価総額（百万円）	16,824

	前期実績	今期予想	来期予想
PER（倍）	35.1	100.7	75.4
PBR（倍）	11.9	11.0	9.9
配当利回り（%）	0.1	0.2	0.3

【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン（%）	-4.1	-11.5	43.9
対TOPIX（%）	-9.0	-20.1	25.9

【株価チャート】



【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)
2023/12	1,232	56.9	126	-	117	-	125	-	12.9	83.4	0.8
2024/12	1,707	38.5	181	43.8	183	56.4	465	3.7×	43.3	127.8	1.2
2025/12 CE	2,362	38.4	237	30.6	237	29.3	162	-65.1	14.8	-	3.0
2025/12 E	2,375	39.1	243	34.3	243	32.8	167	-64.1	15.1	137.6	3.0
2026/12 E	3,112	31.0	324	33.3	324	33.3	223	33.5	20.1	153.7	4.1
2027/12 E	4,037	29.7	428	32.1	428	32.1	295	32.3	26.7	175.0	5.4

(注) 1. CE：会社予想、E：証券リサーチセンター予想、単体ベース
2. 2024年5月1日付けで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

2/14

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。

> 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、AI 技術を活用して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）、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、組み合わせる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

◆ 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 37 社あり、そのうち日本企業は同社を含めた 10 社である (25 年 1 月 27 日時点)。

> 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、多くの上場企業が企業価値の向上を求められている昨今の現状を踏まえ、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事業を行っている。

◆ 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。

25/12 期中間会計期間（以下、上期）における売上高全体に占める直接販売の割合は 48.5%で、OEM パートナー向け販売は 26.9%、販売パートナー経由での販売は 24.6%となっている。

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（図表 3）。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。

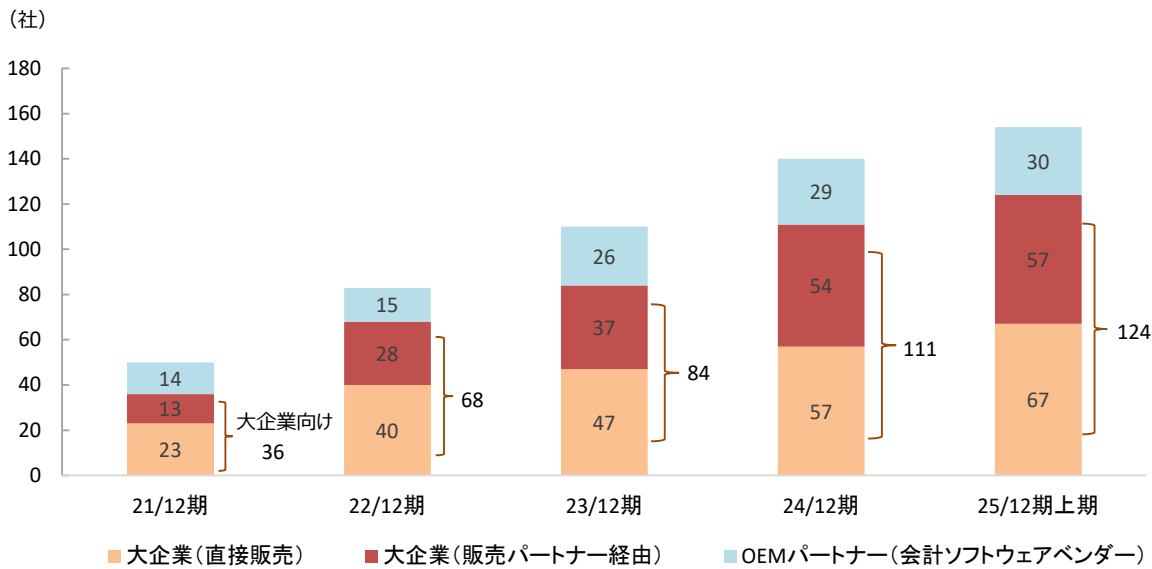
【 図表 3 】 サービス導入企業の一例



(出所) 決算説明資料

25/12 期上期末における大企業の導入社数は 24/12 期末より 13 社増加の 124 社（直接販売 67 社、販売パートナー経由 57 社）である（図表 4）。営業人員の増員の効果もあり直接販売によるものは前期末比 10 社増加、経理業務の DX 化ニーズの高まりを背景に販売パートナー経由は同 3 社増加した。

【 図表 4 】 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、その他（導入コンサルティングに係る料金）で構成されている。25/12 期上期の構成比は、月額課金が 73.5%、従量課金が 11.2%、初期費用とその他の合計が 15.2%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 5）。

【 図表 5 】 売上高の内訳

	22/12期		23/12期		24/12期		25/12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	731	93.1	1,141	92.6	1,399	82.0	820	73.5
従量課金	44	5.7	76	6.2	212	12.5	125	11.2
初期費用	9	1.2	13	1.1	89	5.3	167	15.0
その他					5	0.3	2	0.2
合計	785	100.0	1,232	100.0	1,707	100.0	1,116	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、有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成

24/12 期において同社の売上高の 10%以上を占める販売先はなく、23/12 期は、同社の OEM パートナーで Robota シリーズを組み込んだ経費精算システム「楽楽精算」などを運営するラクス (3923 東証プライム) が 10.5%を占めていた (図表 6)。過去に大口の販売先であったソフトバンク (9434 東証プライム) 傘下の SB C&S、リコー (7752 東証プライム) の連結子会社である PFU は同社の販売パートナーである。

【 図表 6 】 主な販売先

相手先	21/12期		22/12期		23/12期	
	金額 (千円)	割合 (%)	金額 (千円)	割合 (%)	金額 (千円)	割合 (%)
ラクス	52,133	11.3	106,511	13.6	128,935	10.5
SB C&S	54,147	11.7	99,943	12.7	-	-
PFU	57,160	12.4	-	-	-	-

(出所) 届出目論見書、有価証券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、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 7)。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 573 千円、3 年目以降の企業では 1,426 千円となっている (25/12 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適正な水準を維持していく考えである。

【 図表 7 】 主要な経営指標の推移

	22/12期				23/12期				24/12期				25/12期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
導入社数 (社)	54	65	70	83	91	99	107	110	114	125	135	140	148	154
ARPA (千円)	1,045	954	983	995	1,016	999	1,031	1,003	1,095	1,054	1,053	1,073	1,077	1,041
グロスチャーンレート (%)	1.4	1.2	0.9	1.0	0.6	0.6	0.5	1.3	1.4	1.3	1.3	0.7	0.7	0.6

(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、有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成

> 知的資本分析

(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

◆ 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 8 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 30 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 24 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、PFU 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 8 のようにまとめられる。

【 図表 8 】 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こと ・上場による人材確保の容易化や知名度向上による取引企業獲得の容易化
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 9 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 9 】 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）	124社 ※25/12期上期末時点
			・大企業向け（直接販売）の売上高	全体の48.5% ※25/12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24.6% ※25/12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） ・OEMパートナー	・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24.6% ※25/12期上期実績
			・OEMパートナー数	30社
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	8人
			・アノテーション担当の人数	30人
			・ARPA ・グロスチャーンレート	1,041千円（月） ※25/12期第2四半期 0.6% ※25/12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 573千円（月） ※25/12期 3年目以降 1,425千円（月） 上期実績
			・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	特になし
			・資産計上されているソフトウェア	74百万円
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	・在任期間	8年
			・従業員数	71人（前期末から21人増加）
	従業員	・スペシ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	・平均年齢	38.4歳
			・平均勤続年数	3.0年
			・営業担当へのインセンティブ制度を導入	特になし
		・インセンティブ	・必要備品や書籍の購入サポート制度を導入	特になし
			・ストックオプション制度を導入	特になし

(注) KPI の数値は、特に記載がない場合は 24/12 期か 24/12 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

◆ 25 年 12 月期上期決算概要

25/12 期上期の売上高は前年同期比 42.1%増の 1,116 百万円、営業利益
は同 14.1%増の 113 百万円、経常利益は同 12.0%増の 113 百万円、中間
純利益は同 9.7%減の 76 百万円であった（図表 10）。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 2,362 百万円、
営業利益 237 百万円）に対する進捗率を見ると、売上高で 47.3%、
営業利益で 47.9%となっている。

大企業の導入社数が前年同期末の 97 社から 124 社に、OEM パートナ
ー数が同 28 社から 30 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により売上総利益率は前年同期比 0.7%ポイン
ト改善して 70.3%となった。一方、人件費や広告宣伝費などの増加に
より販売費及び一般管理費（以下、販管費）の増加率は増収率を上回
り、販管費率は同 3.2%ポイント悪化の 60.1%となった。結果として営
業利益率は同 2.5%ポイント悪化して 10.2%となった。当期純利益が減
益となったのは、前年同期において繰越欠損金に係る繰延税金資産の
計上により税金負担が軽減された反動である。

【 図表 10 】 25 年 12 月期上期決算概要

(単位：百万円)

	24/12期	24/12期	25/12期	25/12期	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	1,707	785	1,116	42.1%	2,362 47.3%
売上総利益	1,200	546	784	43.5%	1,712 45.8%
売上総利益率	70.3%	69.6%	70.3%	-	72.5% -
販売費及び一般管理費	1,018	447	670	50.0%	1,474 45.5%
販管費率	59.7%	56.9%	60.1%	-	62.4% -
営業利益	181	99	113	14.1%	237 47.9%
営業利益率	10.6%	12.7%	10.2%	-	10.1% -
経常利益	183	101	113	12.0%	237 47.9%
経常利益率	10.8%	12.9%	10.2%	-	10.1% -
当期（中間）純利益	465	85	76	-9.7%	162 47.3%

(注) 単体ベース
(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

尚、同社は 25 年 5 月に米国子会社を設立しているが、本格的な事業活
動を開始していないため、連結対象とはなっていない。今後は、事業
の進捗を鑑み、然るべき時期に連結対象とする考えである。

> 今後の事業戦略

◆ OCR の更なる深化などに取り組む

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
に、1) OCR の更なる深化、2) 経理領域のシンギュラリティの実現、
3) 海外展開などを事業戦略としている。

1) OCR の更なる深化

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
新たなサービスの導入につなげていく考えである。現在は AI の活用に

よる OCR 処理の精度向上を進めており、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を導入していく予定である。

また、英語を始めとした様々な言語への対応を進め、海外展開を技術面から支えることにも注力していく考えである。

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る転換点を指す概念で、同社が目指すのは、起票や照合に関するサービスにとどまらず、これまで人の判断が不可欠であった複雑な経理業務までを AI が担う仕組みを定着させることである。同社は、税務や監査への対応に必要な意思決定を支援するサービスなどの開発と申請チェックや承認業務といった日常業務の精度向上に継続して取り組んでいく考えである。

3) 海外展開

同社は、海外拠点立ち上げのために外国籍人材の採用を積極化しており、進捗は順調である。25 年 5 月には米国での営業・販売拠点となる子会社を設立しており、今後は日本と同様に大企業をターゲットとして営業活動を進めていく考えを示している。

> 業績予想

◆ 25 年 12 月期の会社計画

同社は、上期の進捗を踏まえて期初に公表した通期計画を据え置いている。25/12 期の計画は、売上高 2,362 百万円（前期比 38.4%増）、営業利益 237 百万円（同 30.6%増）、経常利益 237 百万円（同 29.3%増）、当期純利益 162 百万円（同 65.1%減）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。

増収に伴う固定費負担の軽減により売上総利益率は前期比 2.2%ポイントの改善を見込む一方、人員増に伴う人件費や教育研修費、広告宣伝費などの増加により販管費率は同 2.7%ポイントの悪化を見込んでいる。当期純利益について減益を予想しているのは、24/12 期に繰越欠損金に係る繰延税金資産の計上により税金負担が軽減された反動を見込んでいるためである。

尚、同社は業績に応じた適正な利益配分を継続的に実施するという基本方針のもと配当を行っている。24/12 期は 1 株当たり利益の 2.8%に相当する配当金 1.2 円を実施し、25/12 期については配当性向 20%を目途として 1 株当たり 3.0 円とする計画である。

◆ 証券リサーチセンターの業績予想：25 年 12 月期

証券リサーチセンター（以下、当センター）では、上期実績及び同社の取り組みを踏まえ、25/12 期業績予想を据え置いた。25/12 期の売上高は前期比 39.1%増の 2,375 百万円、営業利益は同 34.3%増の 243 百万円、経常利益は同 32.8%増の 243 百万円、当期純利益は同 64.1%減の 167 百万円と予想する（図表 11）。

当センターでは、業績予想を策定する上で、以下の想定をした。

下期の売上高は前年同期比 36.7%増の 1,259 百万円と予想した。通期の売上高 2,375 百万円の前提として、営業人員 10 人の増員により期末時点の大企業の導入社数は 141 社（前期末比 30 社増）、複数サービスの利用を促すことにより ARPA は 1.15 百万円（前期は 1.07 百万円）、期末時点の OEM パートナー数は 32 社（前期末は 29 社）と予想した。

労務費や通信費といった売上原価の増加率は増収率を下回り、下期の売上総利益率は前年同期比 3.4%ポイント改善の 74.3%、通期では前期比 2.2%ポイント改善の 72.5%と予想した。

増員に伴う人件費や教育研修費の増加により下期の販管費率は前年同期比 2.1%ポイント悪化の 64.1%、通期では前期比 2.6%ポイント悪化の 62.3%と予想した。期末従業員数は 24/12 期末より 32 人増加の 103 人、人件費は 709 百万円（前期比 46.4%増）と予想した。

1 株当たり年間配当金は会社計画通り 3.0 円（配当性向 19.8%）と予想した。

【 図表 11 】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)

		23/12	24/12	25/12CE	25/12E	26/12E	27/12E
損益計算書							
売上高		1,232	1,707	2,362	2,375	3,112	4,037
	前期比	56.9%	38.5%	38.4%	39.1%	31.0%	29.7%
売上原価		462	506	650	654	853	1,103
	前期比	55.2%	9.5%	28.3%	29.2%	30.4%	29.3%
労務費		298	329	-	425	554	717
通信費		121	127	-	163	213	275
売上総利益		769	1,200	1,712	1,721	2,259	2,934
	前期比	57.9%	56.0%	42.6%	43.4%	31.3%	29.9%
	売上総利益率	62.5%	70.3%	72.5%	72.5%	72.6%	72.7%
販売費及び一般管理費		643	1,018	1,474	1,478	1,935	2,506
	販管費率	52.2%	59.7%	62.4%	62.3%	62.2%	62.1%
営業利益		126	181	237	243	324	428
	前期比	-	43.8%	30.6%	34.3%	33.3%	32.1%
	営業利益率	10.3%	10.6%	10.1%	10.2%	10.4%	10.6%
経常利益		117	183	237	243	324	428
	前期比	-	56.4%	29.3%	32.8%	33.3%	32.1%
	経常利益率	9.5%	10.8%	10.1%	10.2%	10.4%	10.6%
当期純利益		125	465	162	167	223	295
	前期比	-	3.7×	-65.1%	-64.1%	33.5%	32.3%
◇期末従業員数、導入社数、ARPAなど							
		23/12	24/12	25/12CE	25/12E	26/12E	27/12E
期末従業員数	(人)	50	71	-	103	123	143
(内、営業員数)	(人)	14	25	-	35	45	55
従業員1人当たり売上高	(百万円)	24.6	24.0	-	23.1	25.3	28.2
大企業導入社数	(社)	84	111	-	141	176	216
ARPA (平均)	(百万円)	1.01	1.07	-	1.15	1.20	1.27
ARPA (平均) ×12カ月	(百万円)	12.1	12.8	-	13.8	14.4	15.2
OEMパートナー数	(社)	26	29	-	32	35	38

(注) CE: 会社予想 E: 証券リサーチセンター予想、単体ベース
(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

◆ 26 年 12 月期業績予想

当センターでは、26/12 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。26/12 期の売上高は前期比 31.0%増の 3,112 百万円、営業利益は同 33.3%増の 324 百万円と予想する。

売上高 3,112 百万円の前提として、営業人員 10 人の増員により期末時点の大企業の導入社数は 176 社（前期末比 35 社増）、複数サービスの利用を促すことにより ARPA は 1.20 百万円（前期は 1.15 百万円）、期末時点の OEM パートナー数は 35 社（前期末は 32 社）と予想した。

増収に伴う固定費負担の軽減により売上総利益率は前期比 0.1%ポイント改善の 72.6%、増員に伴う人件費の増加をその他経費の効率的な運用でカバーして販管費率は同 0.1%ポイント改善の 62.2%と予想した。

期末従業員数は25/12 期末より20人増加の123人、人件費は909百万円(前期比28.2%増)と予想した。

1株当たり年間配当金は4.1円(配当性向20.0%)と予想した。

◆ 27年12月期業績予想

27/12期の売上高は前期比29.7%増の4,037百万円、営業利益は同32.1%増の428百万円と予想する。

売上高4,037百万円の前提として、営業人員10人の増員により期末時点の大企業の導入社数は216社(前期末比40社増)、複数サービスの利用を促すことによりARPAは1.27百万円(前期は1.20百万円)、期末時点のOEMパートナー数は38社(前期末は35社)と予想した。

増収に伴う固定費負担の軽減により売上総利益率は前期比0.1%ポイント改善の72.7%、販管費率は同0.1%ポイント改善の62.1%と予想した。期末従業員数は26/12 期末より20人増加の143人、人件費は1,172百万円(前期比28.9%増)と予想した。

1株当たり年間配当金は5.4円(配当性向20.0%)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

25/12 期第2四半期におけるグロスチャージレートは0.6%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。

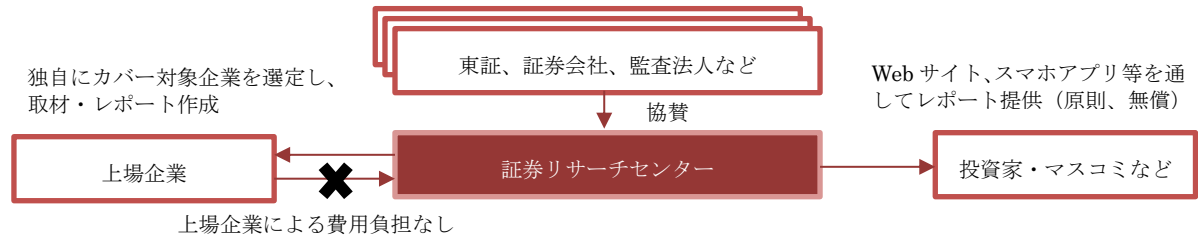
◆ システム障害について

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
監査法人アヴァンティア	宝印刷株式会社	株式会社プロネクス	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
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。