2026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
Enterprise AI Company
代表取締役社長　森 啓太郎
証券コード5588
2026年11月13日

エグゼクティブサマリー: 2026年 第3四半期

（単位：千円）

2026年12月期　第3四半期業績等

売上高　**20.0** 億円

営業利益　**2.5** 億円

売上高 2,001,176 進捗率 64%	売上総利益 1,383,913 粗利率 69%	営業利益 257,640 進捗率83%
顧客単価（ARPA） 月額 1,108	月次解約率 0.81％	EBITDA 396,567
年間定期収益（ARR） 2,448,168	ROE 12.8％	ROIC 12.8％

ビジネスハイライト

- **Steward照合 社会実装が進展**
- **顧客単価 過去最高更新**
- **藤野英人氏と 顧問契約を締結**

※2025年12月期第3四半期連結会計期間より連結財務諸表を作成しているため、売上高の前年同期比は参考値となります。
※ROE及びROICは、直近12ヶ月（LTM）実績に基づき算出しています。なお、第2四半期は連結初年度のため、中間連結会計期間末の自己資本に基づいて算出しております。

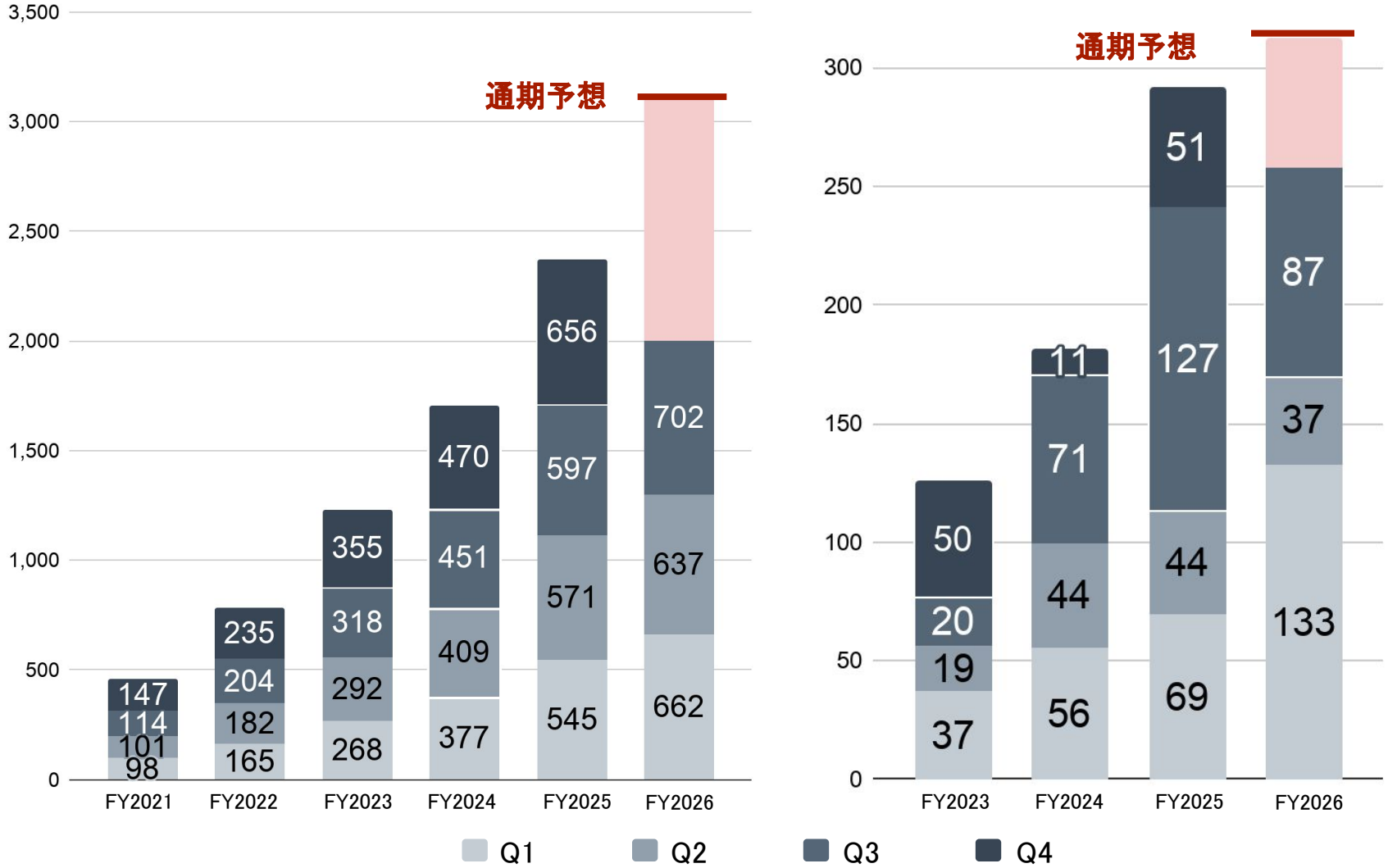
連結損益計算書

売上高の対通期予想進捗が64%、営業利益が進捗83%

（単位：千円）	2025年12月期 第3四半期		2026年12月期 第3四半期			2026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	1,713,413	100.0%	2,001,176	100.0%	116.8%	3,109,128	64.4%
売上総利益	1,230,267	71.8%	1,383,913	69.2%	112.5%	2,106,340	65.7%
販管費	989,203	57.7%	1,126,273	56.3%	113.9%	1,793,975	62.8%
営業利益	241,063	14.1%	257,640	12.9%	106.9%	312,364	82.5%
経常利益	241,014	14.1%	270,207	13.5%	112.1%	312,369	86.5%
当期純利益	156,064	9.1%	168,706	8.4%	108.1%	207,673	81.2%

売上高および営業利益の対通期予想

売上高（百万円）



営業利益（百万円）

※2025年12月期第3四半期連結会計期間より連結財務諸表を作成しているため、それ以前の数値は参考値となります。

売上高：

進捗率64%

通期予想31.0億円に対し、
Q3累計20.0億円。

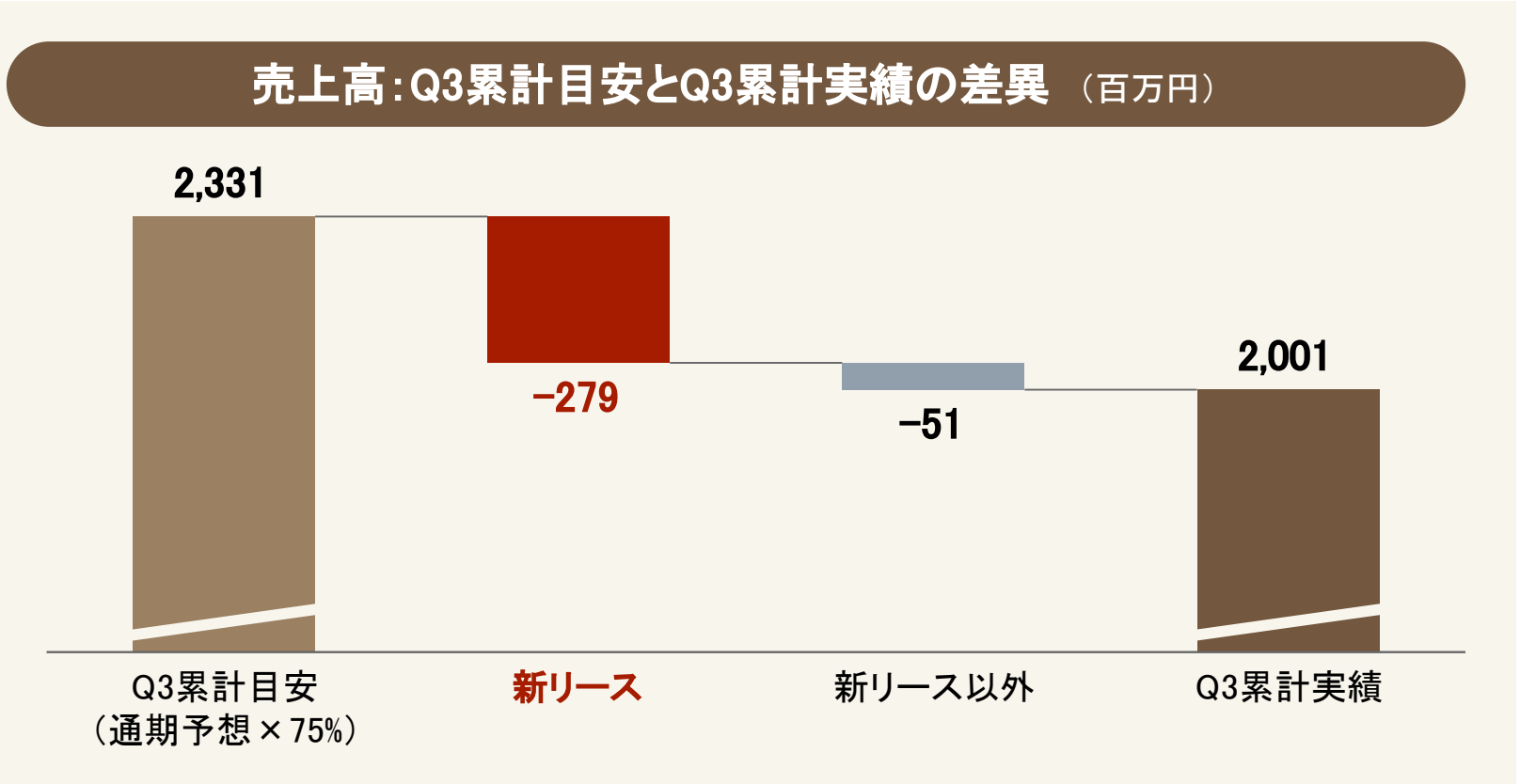
営業利益：

進捗率83%

**通期予想3.1億円に対し、
Q3累計2.5億円。**

売上進捗の差異要因

売上進捗の差異の主因は、Steward新リース会計基準対応の導入支援の下振れ
Q3目安との差額約3.3億円のうち、新リース会計基準対応が約2.8億円（84%）を占める。

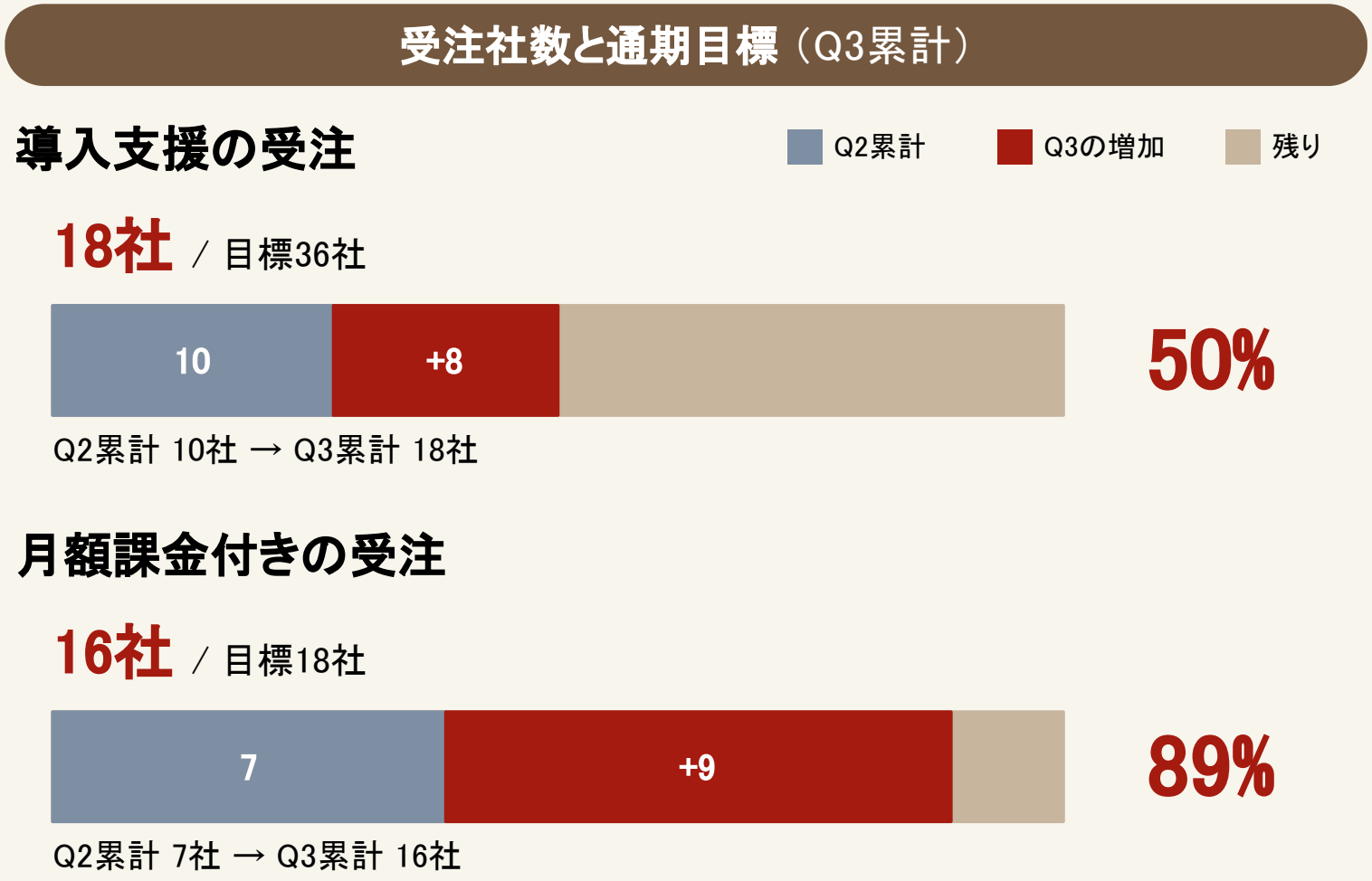


■売上GAP対策

大型案件の獲得と需要が堅調なSteward照合の受注拡大を推進。
一方、足元の売上進捗を踏まえると
売上高の通期業績予想の達成は楽観視できない状況。

・Q3累計目安＝通期予想×75%。Q3累計目安は、通期業績予想を期間按分した参考値であり、四半期ごとの売上計画を示すものではありません。
・Steward経費照合・支払照合は「新リース以外」に含まれる。

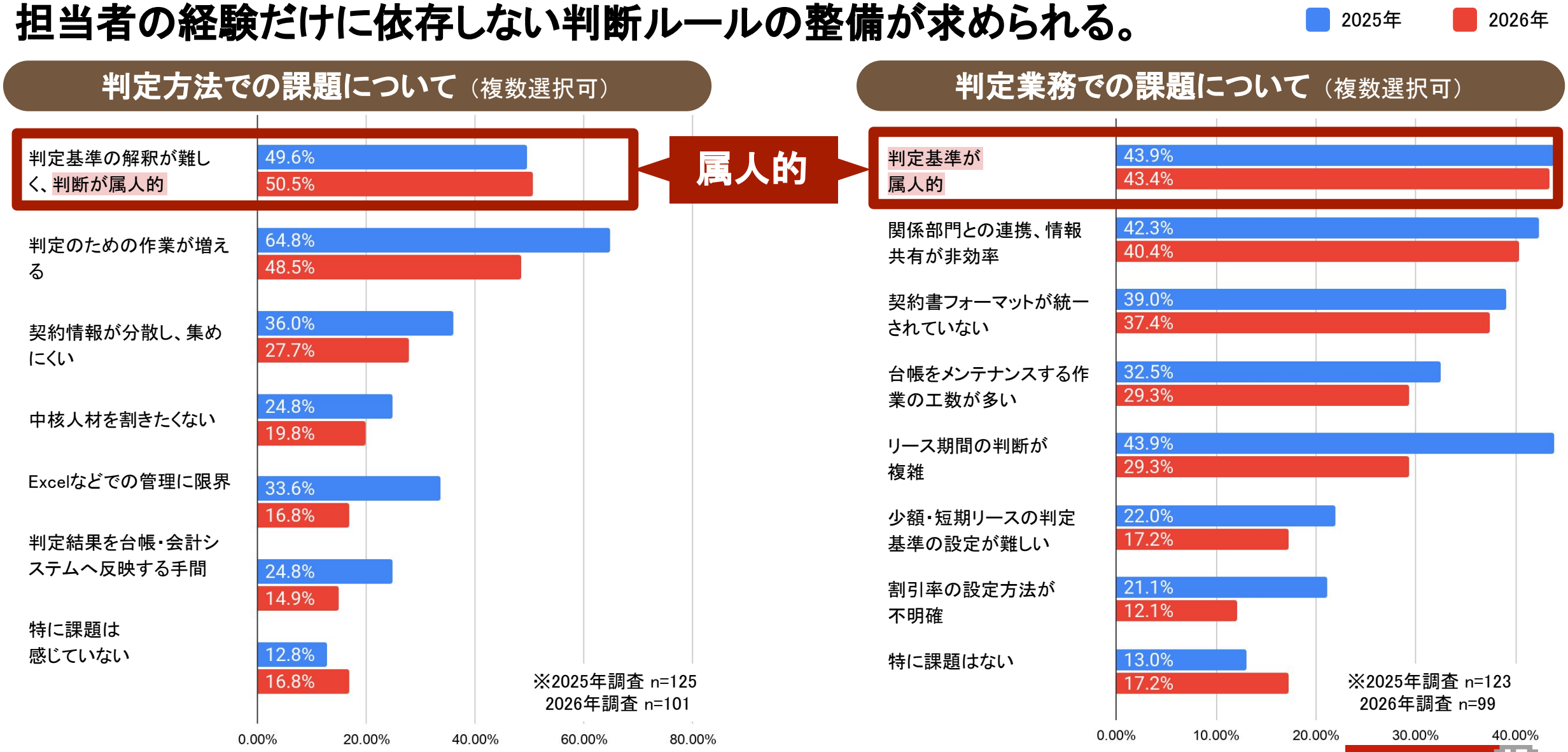
Steward 新リース会計基準：
導入支援受注18社（目標比50%）、月額課金付き受注16社（目標比89%）



※ 通期目標：導入支援36社・月額課金付き18社。社数はいずれも受注ベース。月額課金付き＝導入支援と、その完了後の月額課金をあわせて受注したもの。

新リース会計基準対応の課題：判定基準の属人化は4割超

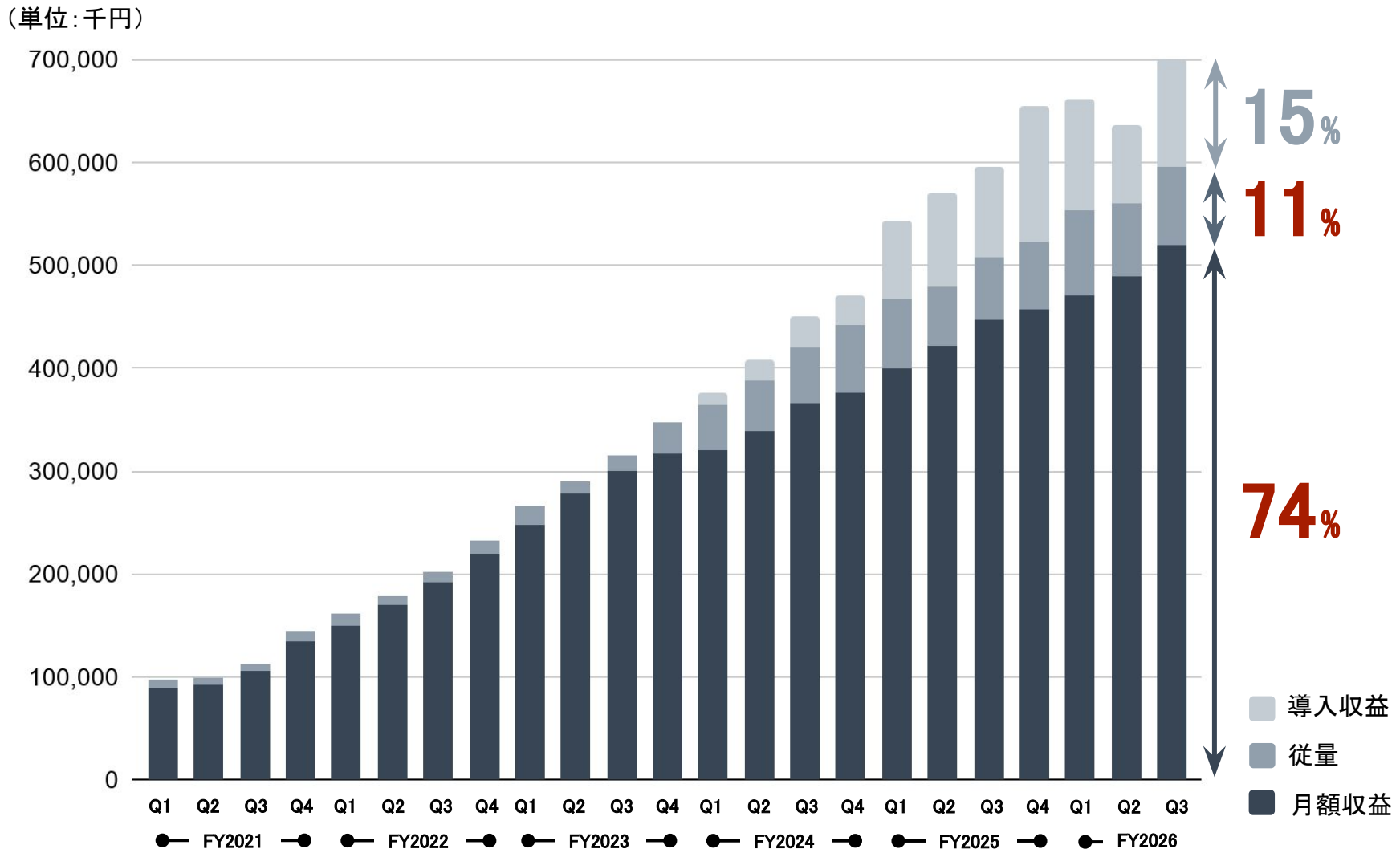
担当者の経験だけに依存しない判断ルールの整備が求められる。



※出典：日本CFO協会 財務マネジメント・サーベイ（2026年：第109回、2025年） 主催：日本CFO協会　協力：ファーストアカウンティング株式会社

収益タイプ別売上高の推移

- 月額利用料は5.18億円で過去最高
- 売上の85%を月額・従量の継続的な収益が占める



売上の85%が安定した収益基盤

Q2は88%（導入支援収入の落ち込みによる）

月額利用料（継続収入）：74%
毎月得られる定期収益。Q3は過去最高で、増加の約8割は既存顧客の契約拡大。

従量：11%
処理件数に応じた利用料。前年同期比+24%と、3項目で最大の伸び。

導入支援収入（初期費用）：15%
初期設定や導入コンサルによる収益。Q2の落ち込みから前四半期比+38%と回復。

連結貸借対照表

現預金−5.8億円・固定資産+8.8億円は、顧客リード創出のためのプロシップ社との資本業務提携による6.7億円と経理シンギュラリティ実現のための研究開発用サーバー3.5億円投資

（単位：千円）	2025年12月期	2026年12月期第3四半期	
	実績	実績	増減率
流動資産	2,129,822	1,463,921	−31.3%
うち現金及び預金	1,769,361	1,181,330	−33.2%
固定資産	769,599	1,653,572	114.9%
総資産	**2,899,421**	**3,117,493**	**7.5%**
流動負債	1,145,442	1,229,818	7.4%
固定負債	39,349	39,495	0.4%
自己資本	1,662,041	1,756,599	5.7%
自己資本比率	57.3%	56.3%	−1.0pt
新株予約権	52,587	91,581	74.1%

ROE（参考値）	
2025年12月期	2026年12月期 第3四半期
12.2%	12.8%

ROIC（参考値）	
2025年12月期	2026年12月期 第3四半期
12.2%	12.8%

ROA（参考値）	
2025年12月期	2026年12月期 第3四半期
7.0%	7.3%

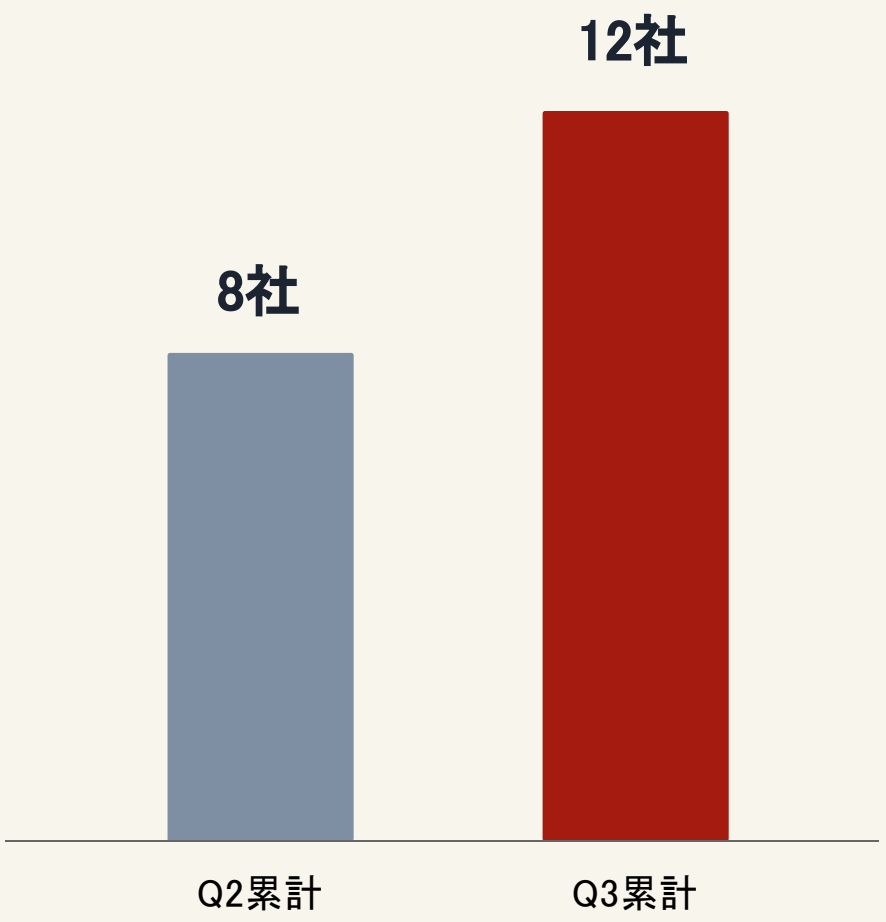
※ROE、ROIC及びROAは、直近12ヶ月（LTM）実績に基づき算出しています。

ビジネスハイライト

ビジネスハイライト

経理シンギュラリティの社会実装：Steward 経費照合・支払照合

月額課金の受注社数推移（累計）



これまでの取り組みと今後

1 経理シンギュラリティ実装へ

AIが経費照合・支払照合を代替できることを、
12社の受注で確認

2 需要

大企業を中心に引き合いが続く

3 課題

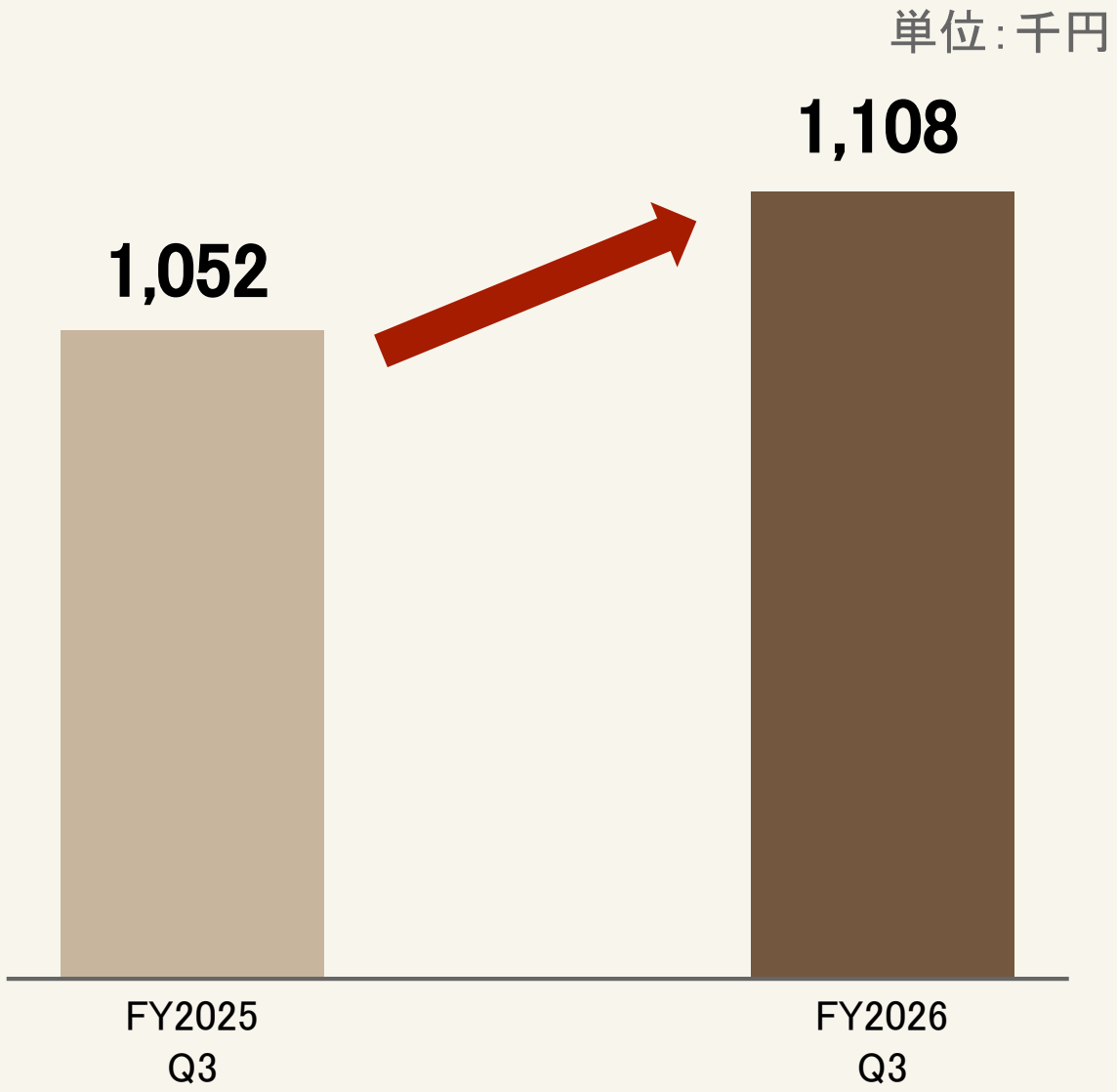
個別対応が多く、実装に時間がかかる案件が多い

4 今後

共通モジュールを作ることで実装の効率化を
推進しています

ビジネスハイライト

平均の顧客単価が上昇し、過去最高を更新



平均の顧客の月額単価
前年同期比で

5.6 万円/月UP

平均の顧客月額単価(ARPA)：
1顧客当たりの売上高で、「当月末の月額収益÷当月末の顧客数」で算定

ビジネスハイライト

藤野英人氏と顧問契約：IR戦略を強化



投資家視点の経営助言を取り入れ
個人投資家向けの情報発信を強化

顧問

藤野 英人 氏

レオス・キャピタルワークス ファウンダー

1966年	富山県生まれ。早稲田大学卒業
～2003年	野村投資顧問、JPモルガン等で運用を担当
2003年	レオス・キャピタルワークスを創業、「ひふみ」シリーズを運用
2026年	同社社長・取締役を退任。現在はHEVN STAGE代表取締役会長

ファーストアカウンティングの事業
経理人材不足への対策について

社会課題

簿記受験者が大幅減

▲39%

日商簿記1級
実受験者

FY2010: 32,394人
↓
FY2024: 19,877人

▲28%

日商簿記2級
実受験者
（統一＋ネット合算）

FY2010: 203,275人
↓
FY2024: 145,446人

▲15pt

2級合格者/3級合格者比率

FY2010: 56.8%
↓
FY2024: 41.7%

経理実務と管理者候補の人材が、構造的に大幅に縮小

※出典：日本商工会議所のウェブサイト

社会課題

経理人材の採用難が顕著化



経理部門の人材採用に「一定の課題」
または「大きな課題」があると回答

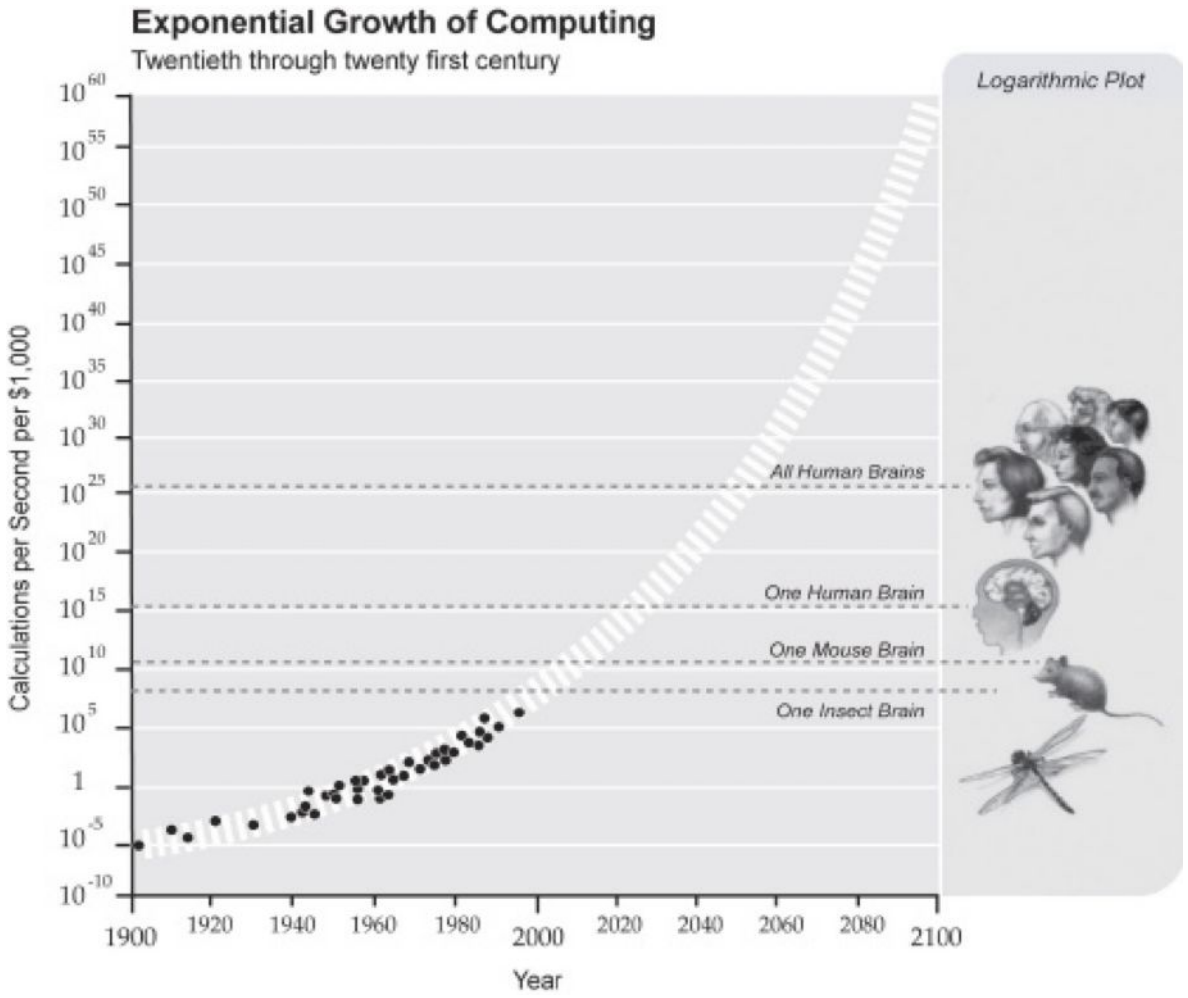
86%

一橋大学CFO教育研究センター
「財務リーダーを対象とした会計に関わる課題調査」
（2026年）

当社のビジョンとミッション

ビジョン	経理を、利益の源泉に。
ミッション	経理シンギュラリティを実現し、 経理の力を解き放つ。

経理シンギュラリティを実現



AIが経理判断や処理を担う
新たな段階に到達し
経理シンギュラリティを達成

簿記と公認会計士の試験でシンギュラリティを実現

日商簿記

正答率

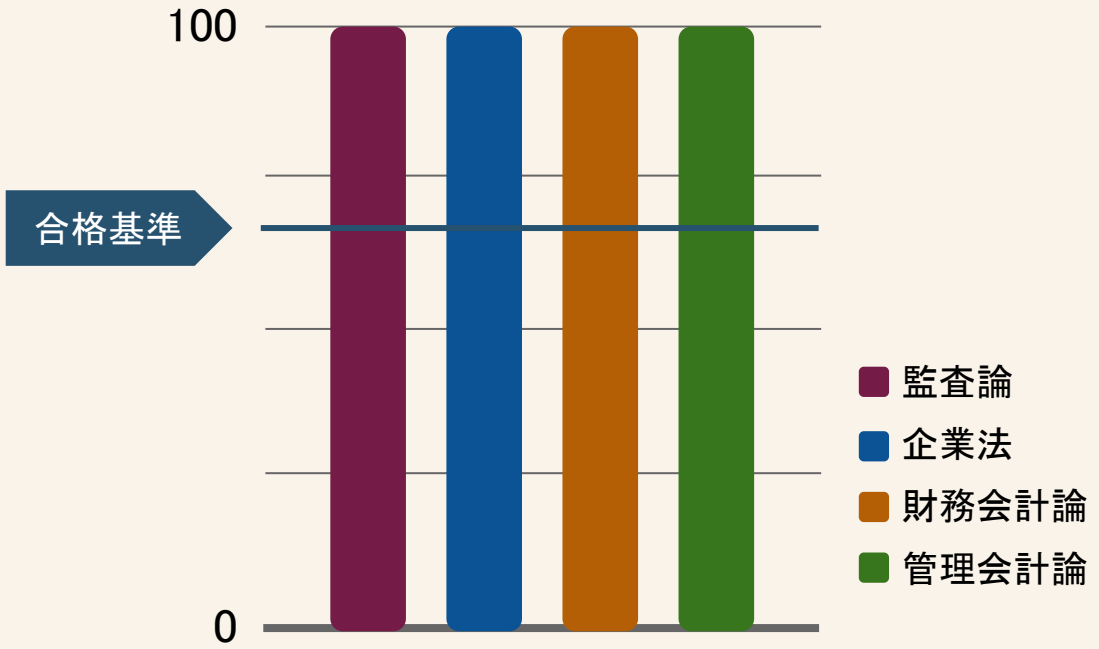
1級 99％

2級 100％

3級 100％

公認会計士試験

一次試験 **満点** で突破！



経理シンギュラリティ構想：経理業務のAI化を実現へ

既に実現済み

- STEWARD 経費照合
- STEWARD 支払照合
- STEWARD 新リース会計基準
- STEWARD 税務確認

今後の構想

- 起票業務
- 入金消込 債権管理
- 決算の集計
- 固定資産 管理・棚卸
- 税務申告書の 作成支援

…など、今後も順次拡大予定

新リース会計は、経理だけでなく経営の説明課題

何が変わる

リースが資産・負債に載り、企業の財務指標が変わる

↓

投資家や格付機関が重視する財務指標が低下する可能性

$$\text{ROA}\downarrow = \frac{\text{当期純利益}}{\text{総資産}\uparrow}$$

$$\text{ROIC}\downarrow = \frac{\text{NOPAT（税引後営業利益）}}{\text{投下資本}\uparrow}$$

$$\text{自己資本比率}\downarrow = \frac{\text{自己資本}}{\text{総資産}\uparrow}$$

いつから

2027年4月以後に始まる事業年度から

- 3月決算は2028年3月期

Steward・新リース会計基準：属人化をなくすソリューション

個社の会計基準からリース判定、固定資産管理までを一気通貫で支援

契約書管理システム

CLOUDSIGN クラウドサイン

docusign

電子印鑑なら GMOサイン

など

契約書をAPIでシステム連携

STEWARD 新リース会計基準

内容を理解・要約

リース判定

判定結果をStewardでシステム連携

固定資産管理システム

ProPlus+

ProPlus

SAP

TKC

Steward・新リース会計基準の事例紹介

日本ハム 様

採用の背景

グループ間取引の整理を進めるなか、
Excel中心の契約情報の管理に限界
（国内子会社約40社、年間約1,000件）

採用の狙い

AIによる判定支援 と既存システムへの
データ連携で、契約確認から資産登録まで
を効率化

日本航空 様

採用の背景

リースに該当する取引の適切な識別など、
専門的な判断が必要

採用の狙い

専門知識をAIに組み込むことがより
持続可能な業務プロセス につながる

※各社プレスリリースの記載を一部抜粋・編集

Steward：導入企業様の声

今年、私たちはファーストアカウンティングと共同開発したSteward・経費照合を、立替経費の経理承認業務に導入しました。

これまで人が担ってきた経理承認を、AIエージェントが判定から承認・差戻しまで行う形に置き換えています。単なるAIの導入にとどまらず、**現場の知見を判断ルールとして整理し、人の役割を判断基準の設計や例外対応、事後チェックへと移す業務変革として進めてきました。**コストと精度のバランスなど課題はまだありますが、AI時代の新しい業務の在り方へと着実に移行しつつあります。

私たちが目指すのは、**経理AIのエコシステム化（プラットフォーム化）**です。企業の枠を超えて、共通する判断の仕組みや運用ノウハウはともに育て、各社は自社固有のルールだけを差し替えて活用する。そうして経理業務全体の品質と効率を高め、各社がより付加価値の高い仕事に取り組める環境をつくりたいと考えています。

ファーストアカウンティングには、利用企業とともにStewardを磨き、日本企業の経理を支える共通基盤へと発展させていくことを期待しています。私たちも実務で培った知見を持ち寄り、AIを活用した社会変革の実現に貢献していきたいと考えています。



味の素フィナンシャル・ソリューションズ株式会社
経営企画部　DXOE推進グループ長
木田 啓太 様

IRメール配信

適時開示やプレスリリースなどをお知らせするIRメールを配信しています。
パソコン、スマートフォンからご登録ください。

https://fastaccounting.jp/ir/mail

制約を取り払うことで、
自信と勇気を与える。

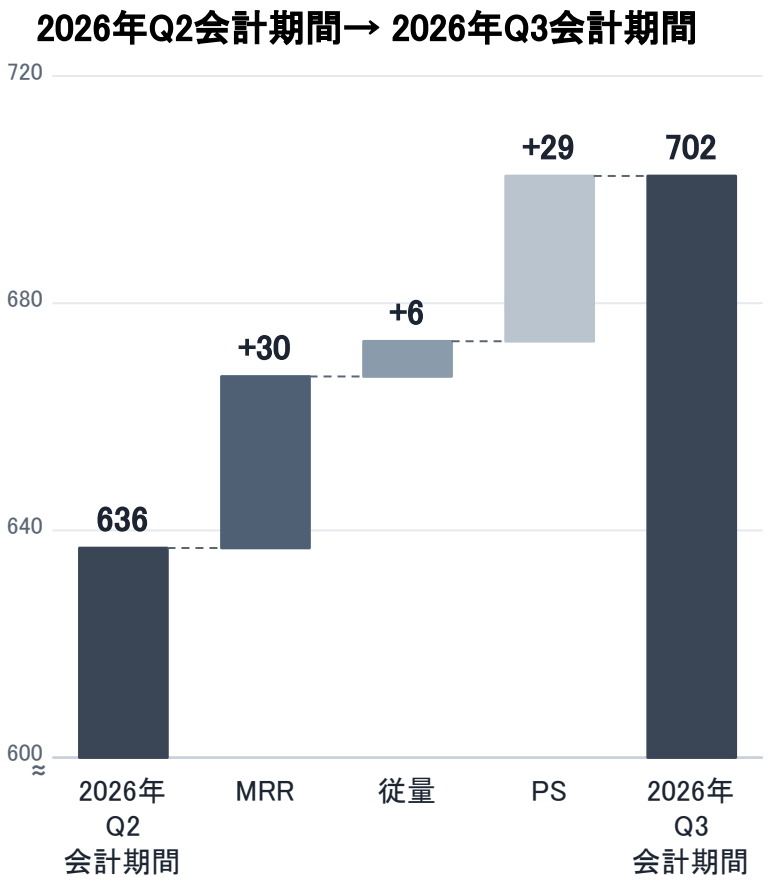
FAST ACCOUNTING

APPENDIX

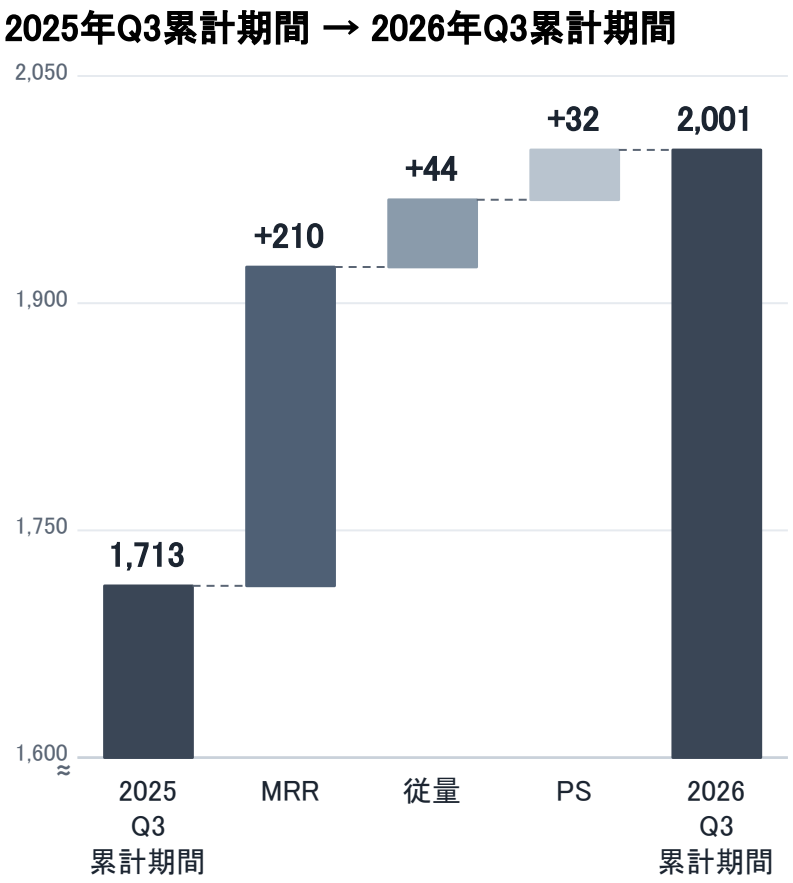
売上高の増減要因（前四半期比・前年同期比）

前四半期比・前年同期比とも全項目で増収
前四半期比の増収要因の5割弱はMRR

前四半期比（QoQ）（百万円）



前年同期比（YoY）（百万円）



※PSは「その他」売上を含む。縦軸は途中を省略。端数処理のため合計が一致しない場合があります。

月額利用料（MRR）

QoQ　+30百万円（+6%）
YoY +210百万円（+17%）

増加の約8割は既存顧客の契約拡大。月額の継続収益として、Q4以降も積み上がる。

従量

QoQ　+6百万円（+9%）
YoY +44百万円（+24%）

前年同期比+24%は3項目で最大の伸び。OEM31社を維持し、処理件数が増加。

導入収益（PS）

QoQ +29百万円（+38%）
YoY　+32百万円（+13%）

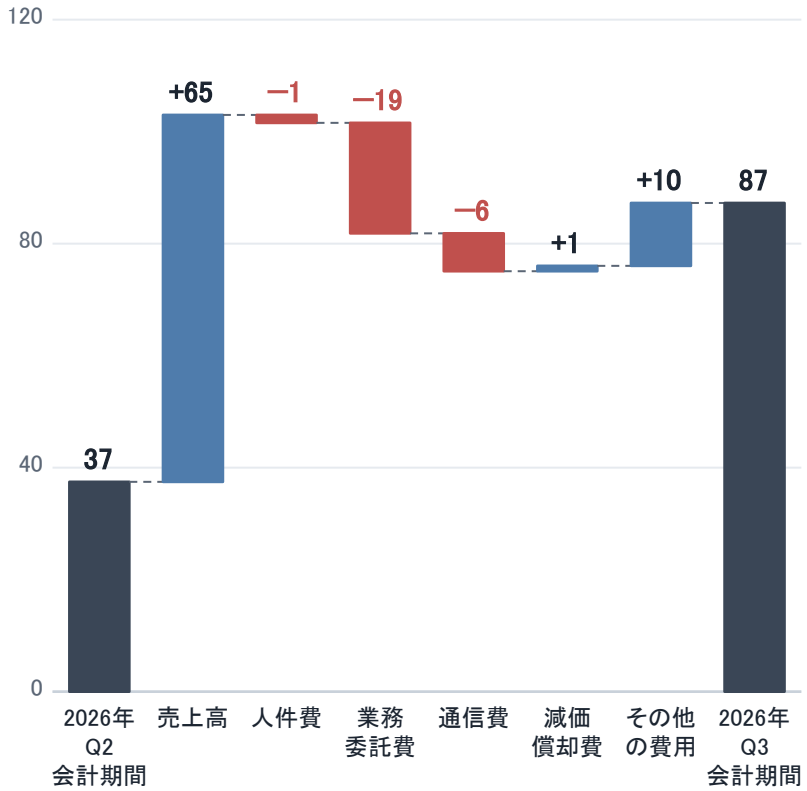
Q2の落ち込みから回復。Steward 新リース会計基準の導入支援の受注は通期目標の50%（18社／36社）

営業利益の増減要因（前四半期比・前年同期比）

前四半期比は+133%と回復し、営業利益率12.4%は方針の10%を上回る
前年同期比は増収が費用増を上回り、+6.9%の増益

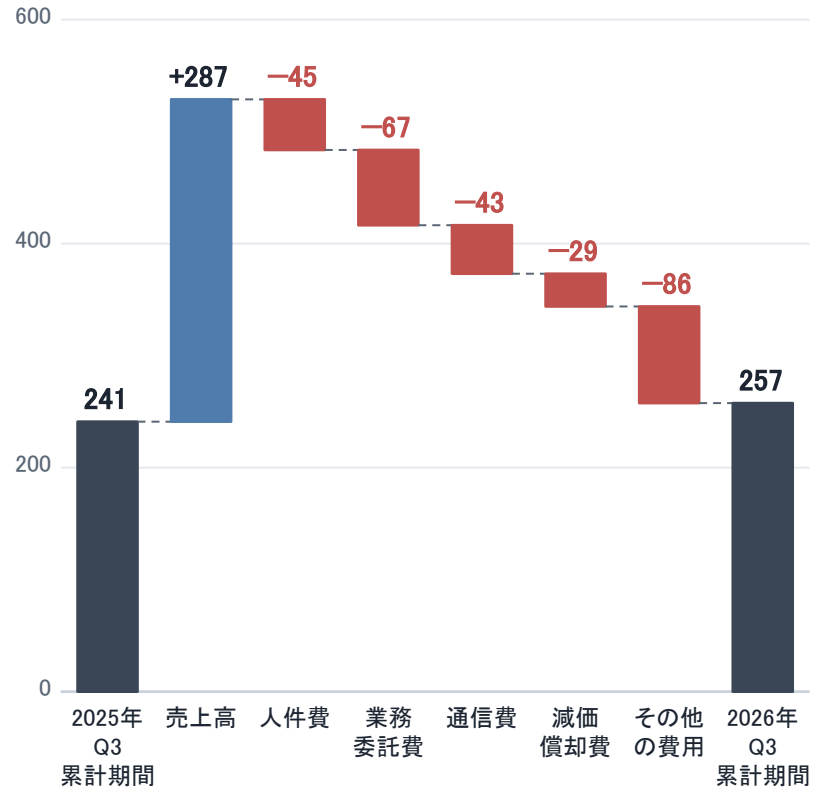
前四半期比（QoQ）（百万円）

2026年Q2会計期間→ 2026年Q3会計期間



前年同期比（YoY）（百万円）

2025年Q3累計期間 → 2026年Q3累計期間



※人件費＝労務費（売上原価）＋人件費（販管費）。業務委託費・減価償却費は売上原価と販管費の合計。
※その他の費用＝広告宣伝費、支払手数料、支払報酬、開発費の資産計上（他勘定振替）ほか。内訳は別添に掲載。
※利益を押し上げる要因は青、押し下げる要因は赤で記載。端数処理のため合計が一致しない場合があります。

費用増加の主な要因（前年同期比）

人件費：
正社員増（前年同期75名→80名）

業務委託費：
開発・CSを外部委託で補完

通信費：
サービス品質向上のため、5月から商用サーバーの保守を強化。

いずれも継続的な費用で、Q3水準がベースとなる

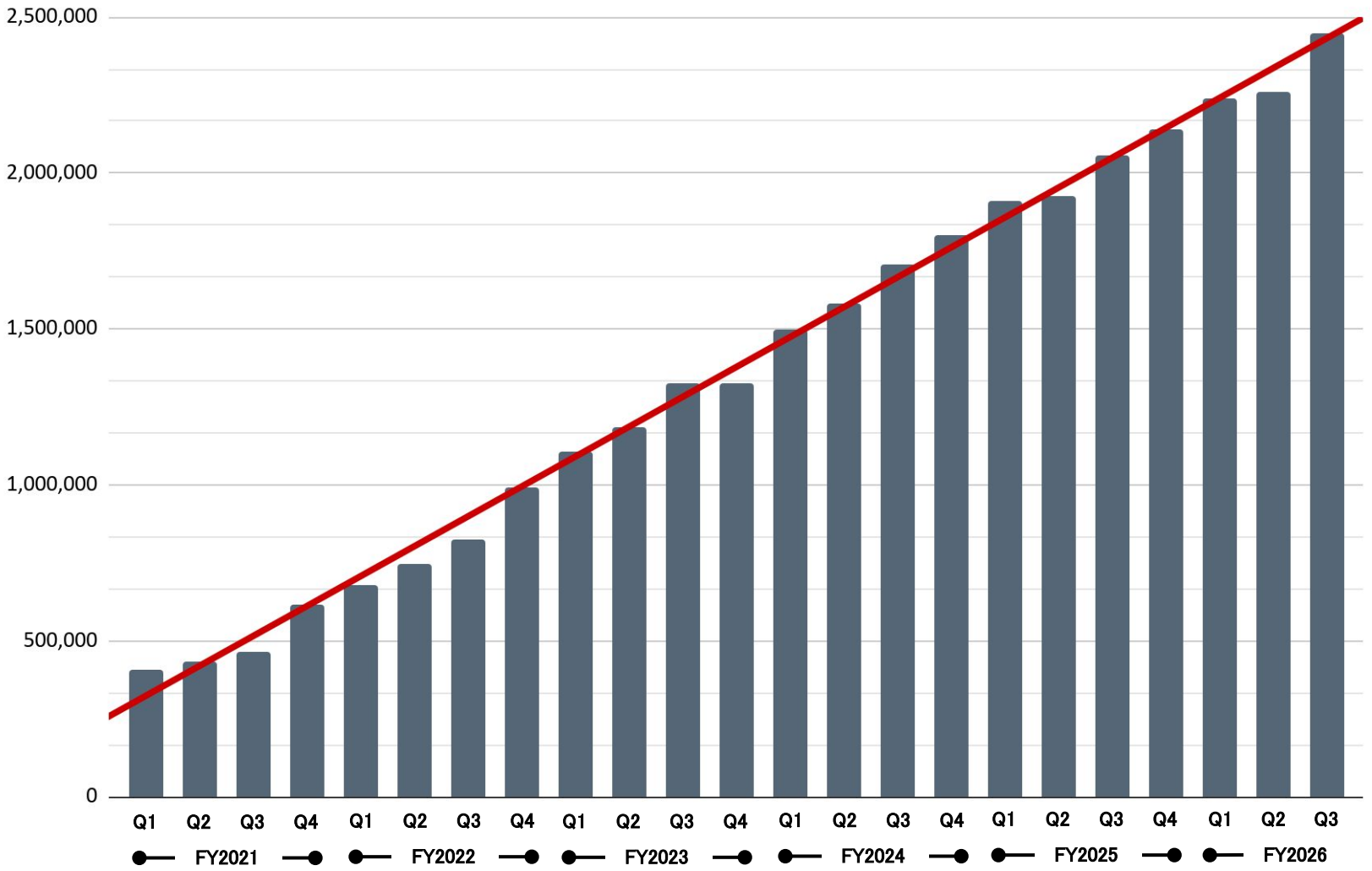
重要な指標（KPI）など

年間定期収益(ARR)の推移

ARRは22四半期連続で前四半期を上回り24.4億円。
直近は前年同期比+19%、前四半期比+8%と伸びが再び加速

（単位：千円）

年間定期収益 ＝顧客単価（1顧客単位の平均収益）×顧客数×12か月



Q3末のARR 24.4億円

22四半期連続で増加
2021年Q1以降、一度も前四半期を下回らず

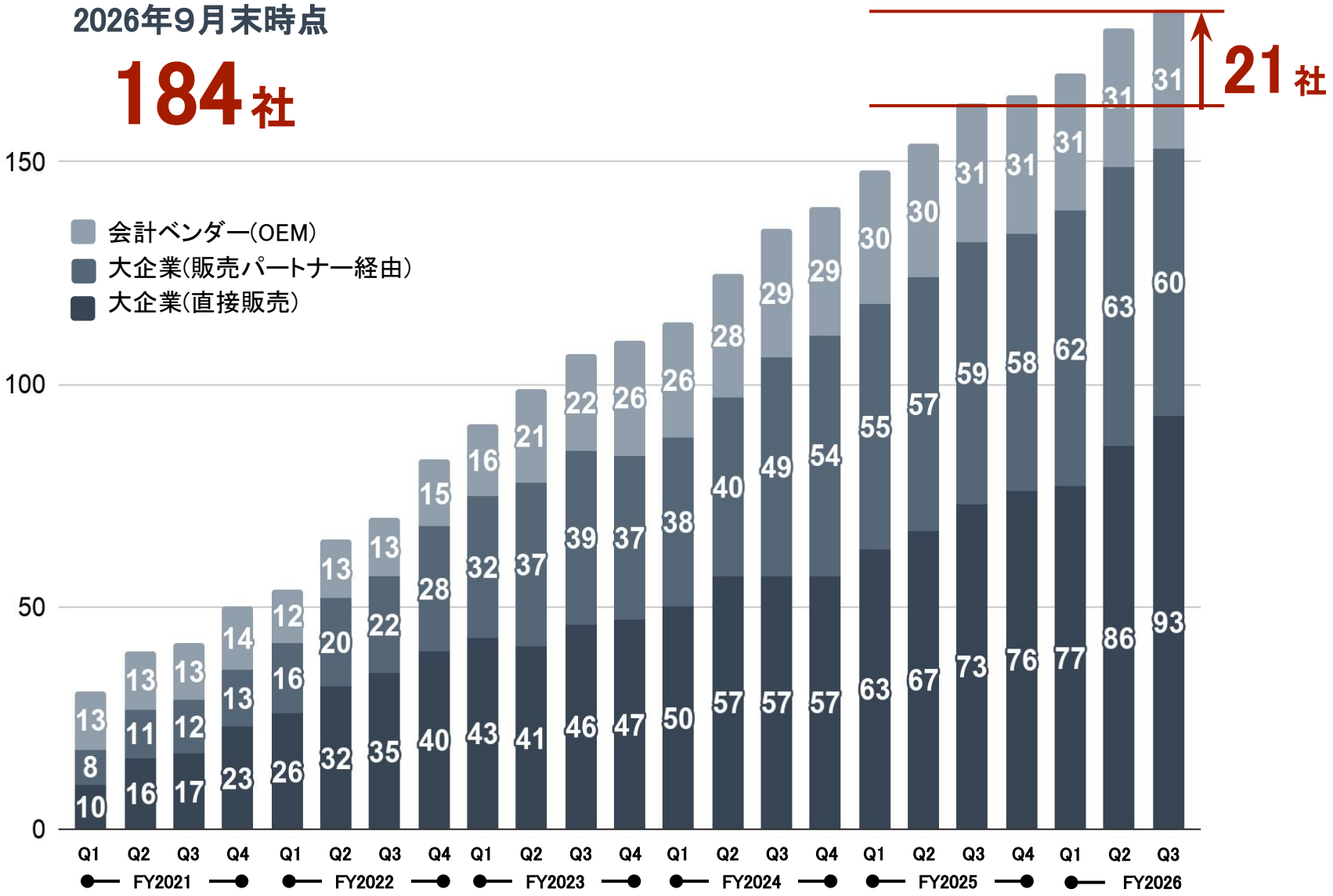
5年間で5.3倍
年平均+39%
（2021年Q3→2026年Q3）

直近の伸び
前年同期比+19%
（2四半期連続で上昇）
前四半期比+8%
（2024年Q2以降で最大）

伸び続ける理由
月次解約率0.81%で収益が積み上がり、導入社数（+21社）と顧客単価（+5%）がともに伸びている

導入社数の推移

導入社数は184社で前年同期比+21社、増加分はすべて大企業



大企業：153社（全体の83%）

- 直接販売93社
  （前年同期比+20社）
- 販売パートナー経由60社
  （前四半期比−3社）

会計ベンダー（OEM）：31社

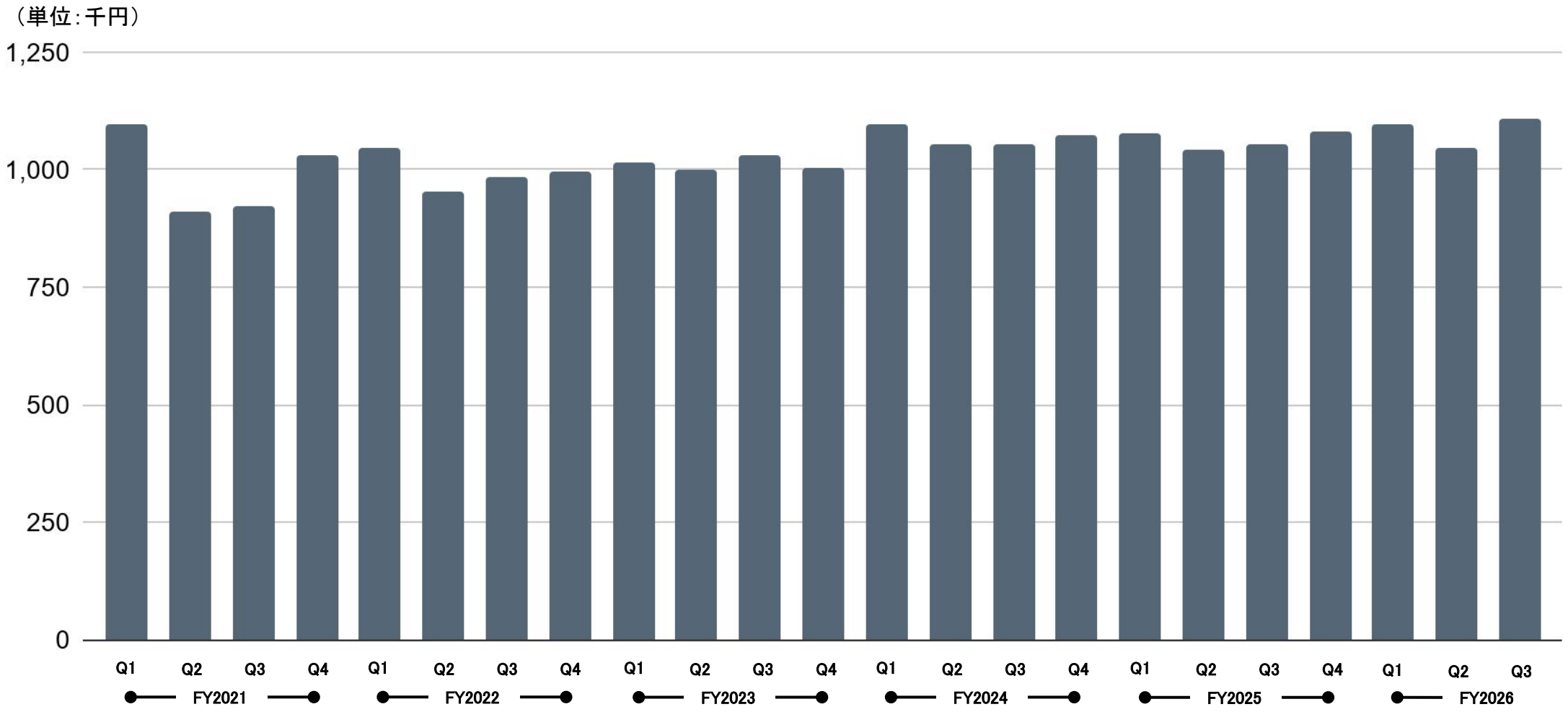
前年同期から横ばい。OEM経由の処理件数は増加し、従量収入は前年同期比+24%

22四半期連続で増加

2021年Q1の31社から一度も前四半期を下回らず

月次顧客単価

新規契約で顧客数が増える中でも、顧客単価はQ3に110.8万円と過去最高を更新

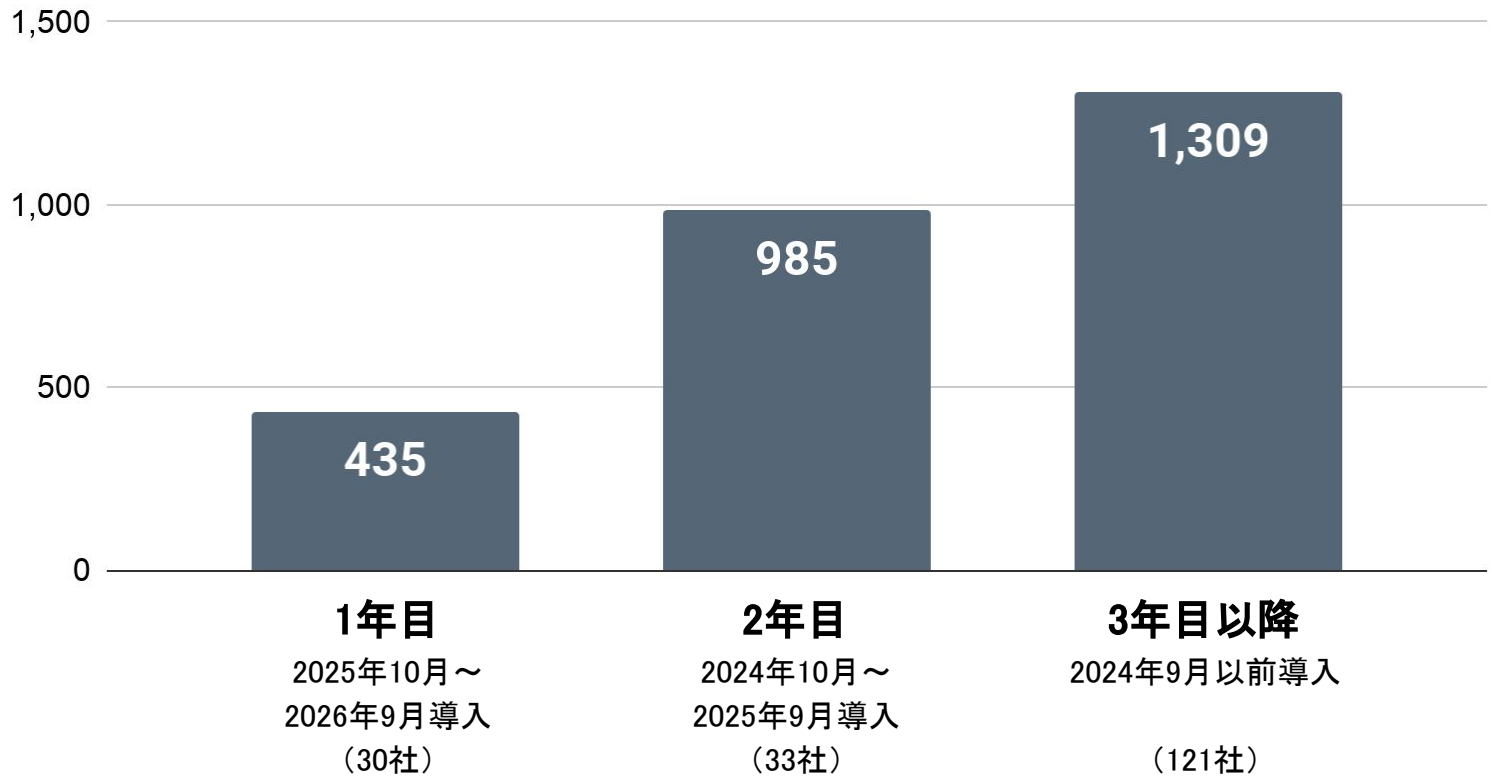


月次顧客単価：1顧客当たりの売上高で、「当月末の月額収益／当月末の顧客数」で算定

導入年数別の顧客単価

導入後の契約拡大により、3年目以降の顧客単価は1年目の約3倍

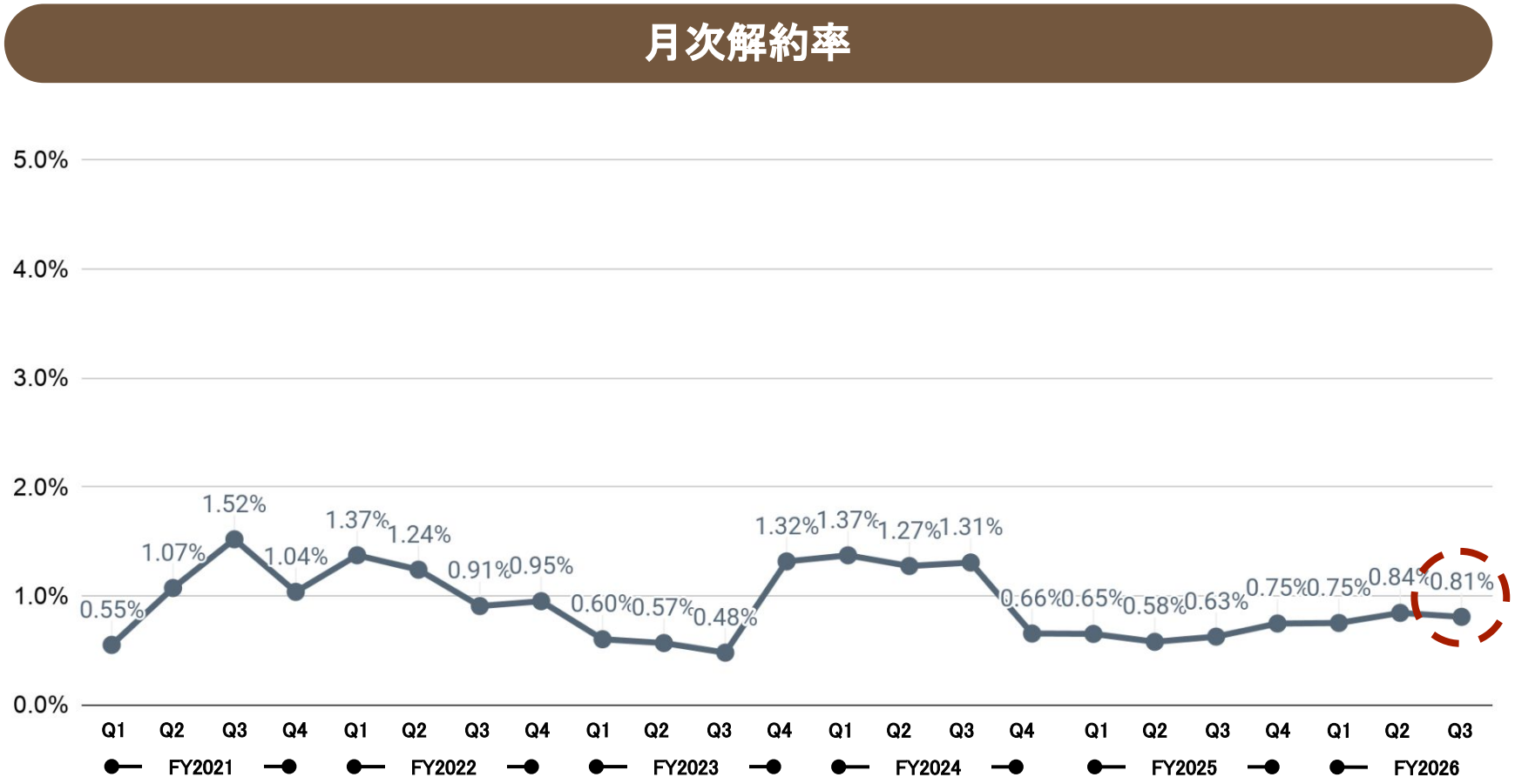
（単位：千円）



各区分の顧客は四半期ごとに入れ替わる（2年目の顧客が3年目以降へ移るなど）ため、区分ごとの単価は四半期で変動します。
月次顧客単価：1顧客当たりの売上高で、「当月末の月額収益／当月末の顧客数」で算定しています。

月次解約率

月次解約率は0.81%。前年同期比+0.18ptと上昇したが、前四半期比では―0.03ptと5四半期ぶりに低下



Q3の月次解約率：0.81%

- 前四半期比 ―0.03pt
  （5四半期ぶりに低下）
- 前年同期比 +0.18pt

1年で失う月額収益は約1割

月0.81%の解約が1年続いても約91%の月額収益が残る水準

2021年以降、0.48～1.52%で推移

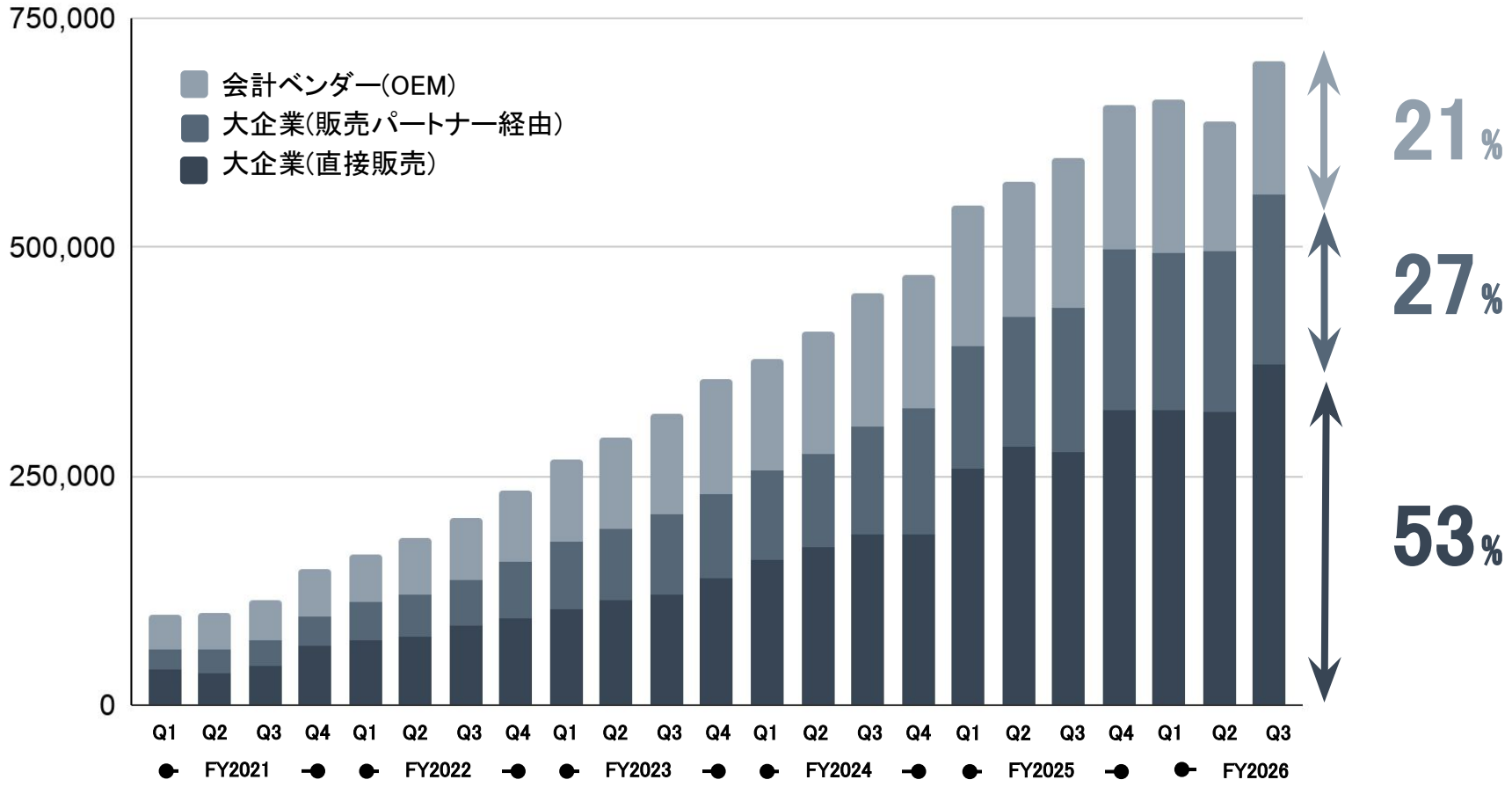
直近12か月の平均で算定しており、1件の解約で大きく振れにくい

月次解約率：「当月失った月額収益／前月末の月額収益」を直近12ヶ月分単純平均して算定

販売形態別の売上高の推移

大企業向けの売上は79%に上昇。直接販売は前年同期比+34%、会計ベンダー（OEM）向けは−11%

（単位：千円）



大企業向け：79%
（前年同期73%）

- **直接販売：53%**
  自社の営業が直接提案。
  前年同期比+34%
- **販売パートナー経由：27%** 大手SIer・コンサルティング会社と協業。
  前年同期比+18%

中小企業向け：21%
（前年同期27%）

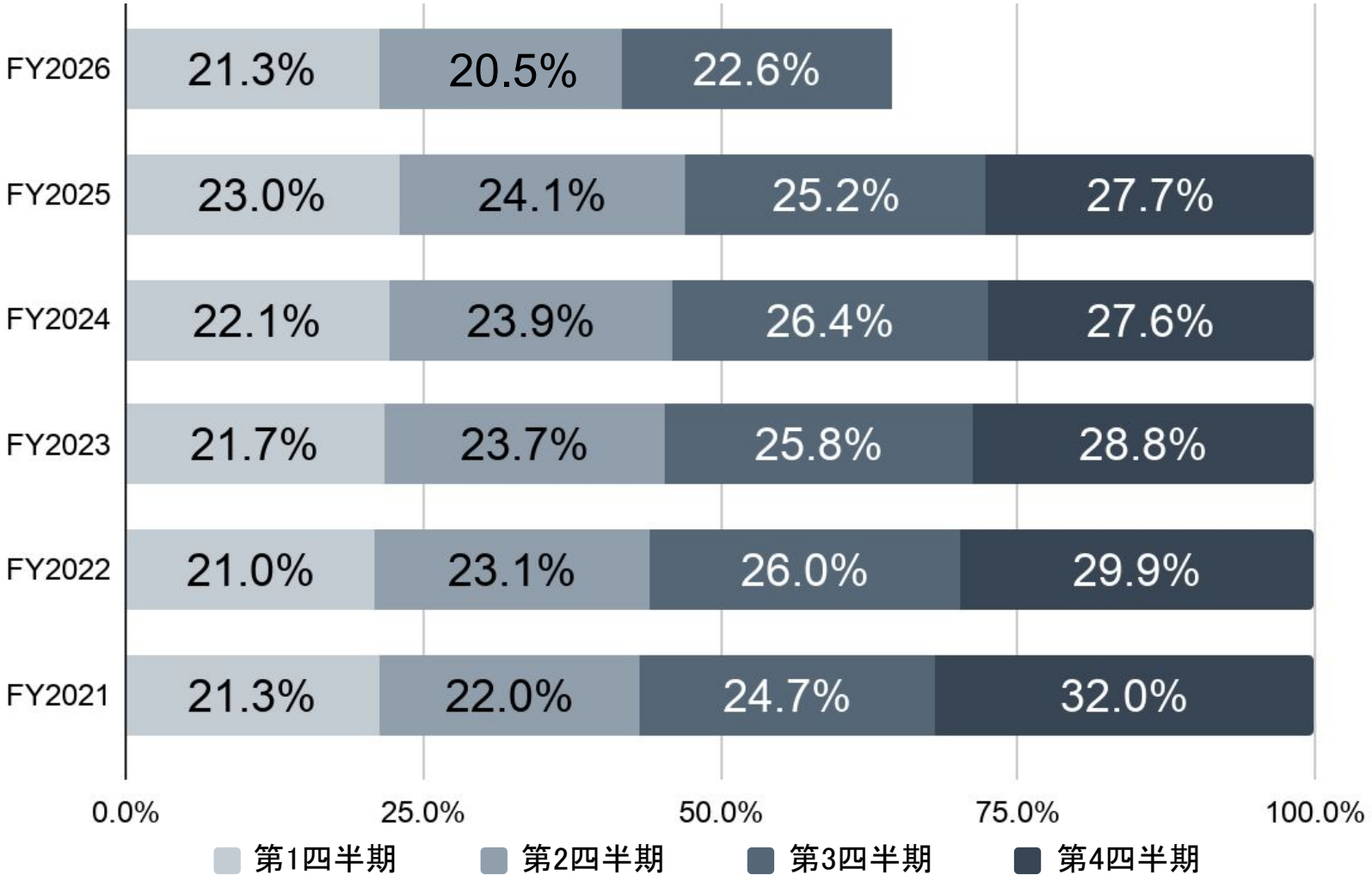
- **会計ベンダー（OEM）：21%**

  会計ソフトに当社の機能を組み込んで販売。

  前年同期比−11%

四半期別の売上構成割合

FY2026はQ3累計で通期予想の64.4%（前年同期72.3%）。
Q2は導入収益の落ち込みでQ1を下回ったが、Q3は22.6%に回復。



積み上げ型のため、後半の四半期ほど売上が大きい
月額収益が四半期ごとに積み上がるため、季節要因ではなく、年の後半ほど売上が大きくなる

FY2026の動き
Q2は導入収益（PS）の落ち込みで20.5%と、Q1（21.3%）を下回った。Q3は22.6%に回復し、売上高は前四半期比+10%

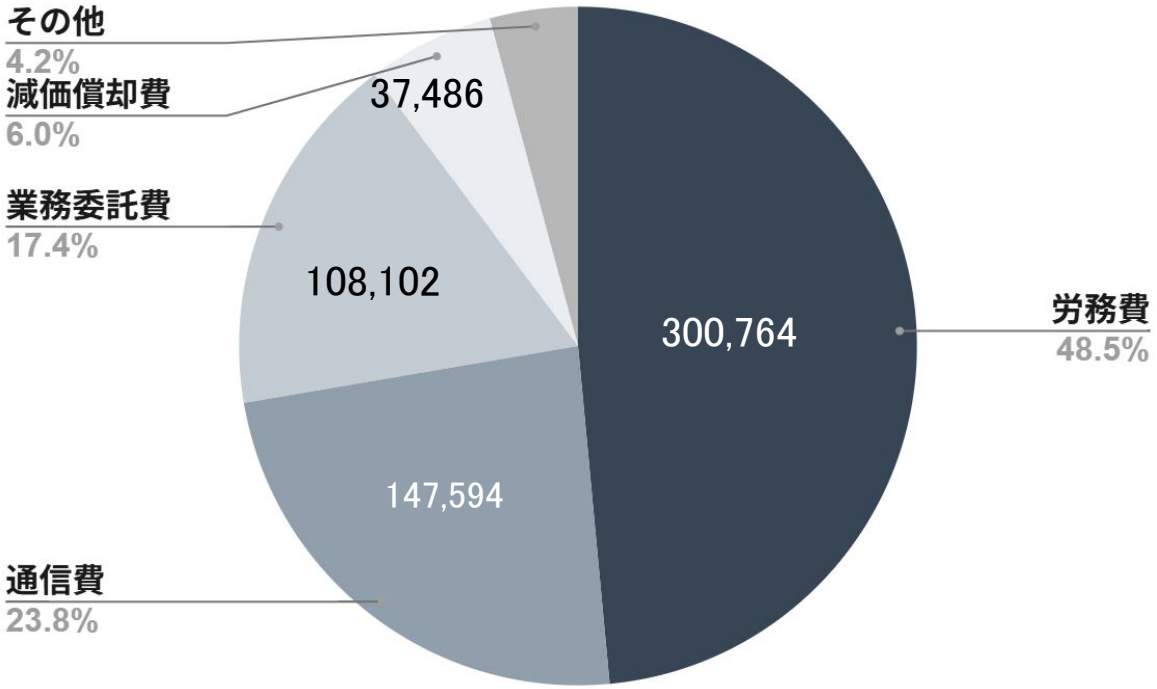
Q3累計の進捗は前年同期を下回る
主な要因はSteward 新リース会計基準の売上進捗が想定より下振れたこと（P5）

売上原価・販管費の構成割合（2026年12月期第3四半期）

売上原価・販管費ともに、固定費である 労務費・人件費が50%程度 の構成割合

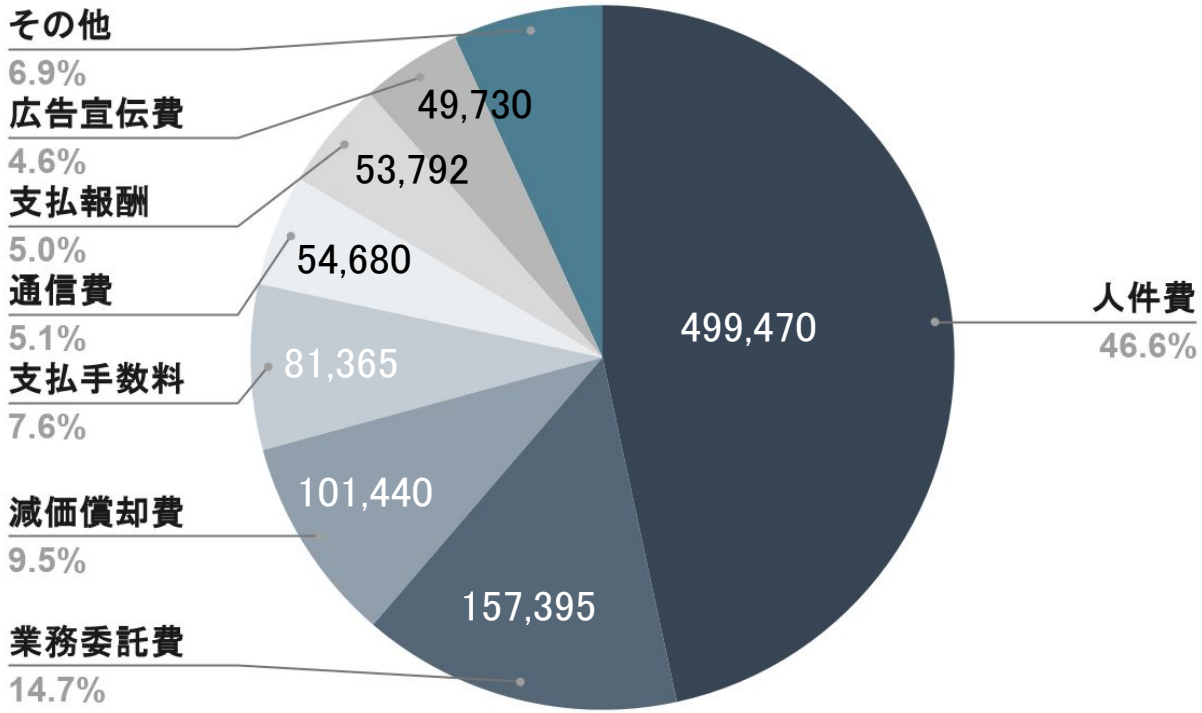
売上原価（他勘定振替高控除前）

（単位：千円）



販売費及び一般管理費

（単位：千円）

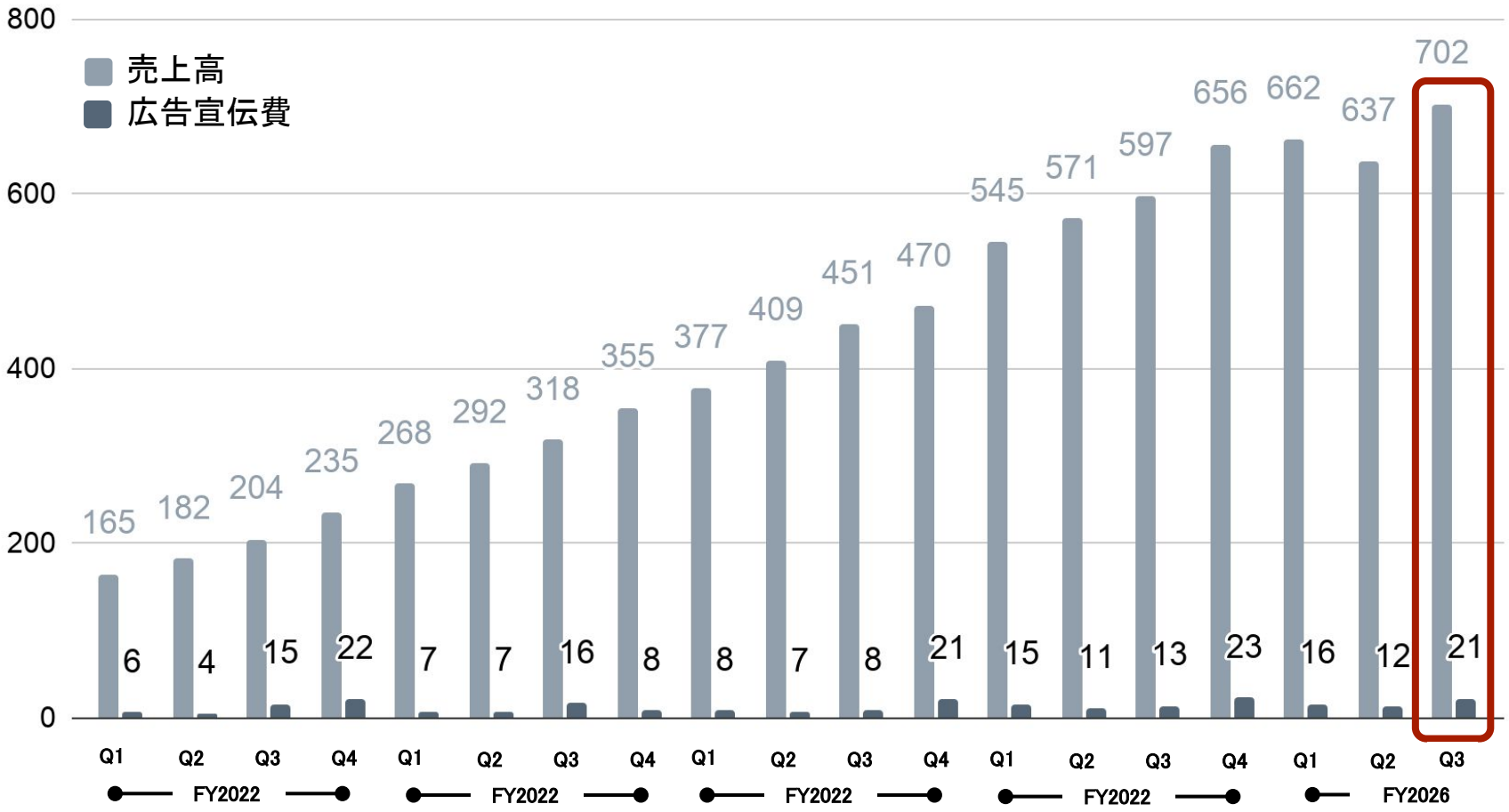


※販管費の「その他」に含まれる項目例：地代家賃、教育研修費、接待交際費など
※当第3四半期より販管費の「通信費」を「その他」から分けて表示しています。2026年Q1以降の組替え後の数値はファクトシートをご参照ください。

広告宣伝費の割合と推移

広告宣伝費は9か月累計で売上高の2.5%。販売は直接販売・パートナー・会計ベンダー経由が中心で、広告に頼らない。

広告宣伝費の売上高対比（百万円）



Q3の広告宣伝費は売上高の3.1%

21百万円。前四半期（1.9%）から上昇。主因はイベント出展など。

9か月累計では2.5%

前年同期（2.3%）とほぼ同水準。売上高の2～3%台で推移

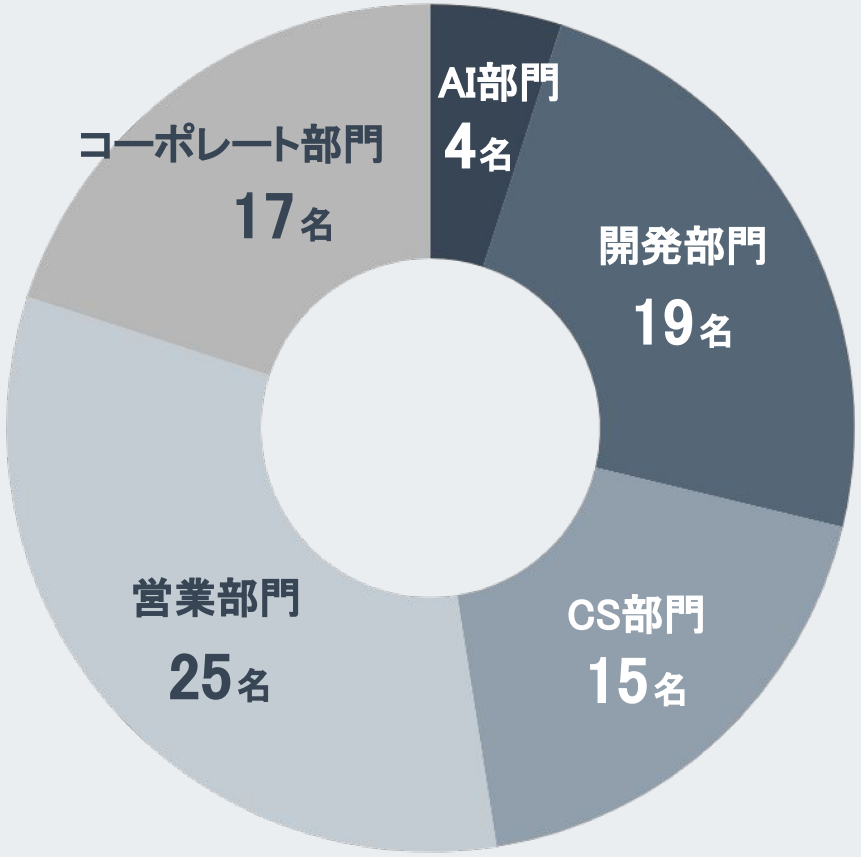
広告に頼らない販売体制

売上の内訳は、直接販売53%・販売パートナー経由27%・会計ベンダー（OEM）21%（P36）

組織の状況

平均賃金は937.6万円（前年同期比+2.5%）。外国籍従業員比率は25.0%。

（2026年9月末時点）



管理職			管理職以外		
女性比率 11.1%	男性 16名	女性 2名	女性比率 35.5%	男性 40名	女性 22名

育児休業取得率

男性（対象者なし）　女性 100%

男女間賃金格差（全体）

男性 100　女性 64.6

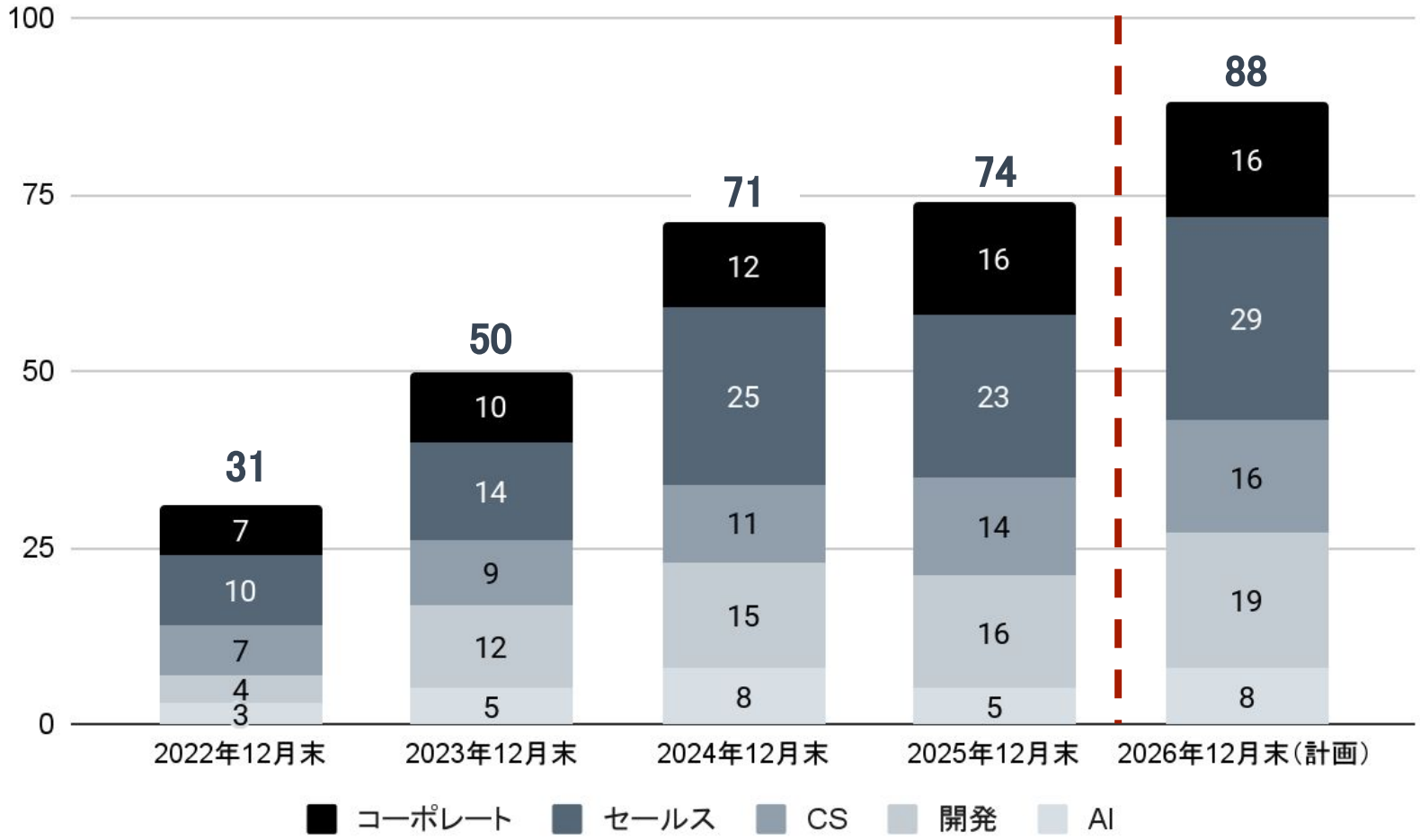
平均賃金（全体）

9,376（千円）　参考：前四半期9,602千円

※上表には、役員および臨時雇用者（パートタイマーを含む）は人数に含めておりません。
※管理職とは、部長以上の役職者のことです。
※FY2025より、連結対象である米国子会社の従業員数を含めて表示しています。
※「育児休暇取得率」は、2026/4/1～2026/9/30を対象期間とし、「男女間賃金格差（全体）」、「平均賃金（全体）」は、2025/10/1～2026/9/30を対象期間として算出しました。

職種別従業員数の推移（正社員）

9月末の正社員は80名で、期初から+6名。開発部門は計画の19名に到達。



資本政策

営業利益率10%の考え方

営業利益率10%：成長投資と収益性を両立させるための経営規律

① 成長投資を優先

10%を超える分は、事業成長への投資に優先配分

② EPS（1株当たり当期純利益）の拡大

EPSの拡大を意識した経営を行います

③ 上限ではなくベースライン・柔軟な運用

成長投資を継続しながら維持する収益性の目安
投資機会が明確な場合、一時的に10%を下回る可能性も許容

※ 本スライドは現時点での経営の考え方を示すものです

キャピタルアロケーション

原資

営業キャッシュフロー
＋
手元資金

事業成長への再投資

最優先

- Stewardの開発および採用等の人的資本

機動的な戦略投資

- シナジーが明確な領域で戦略投資を検討
- トップライン成長に必須な投資

安定的な株主還元

- 機動的な自己株式取得の実施
- 配当性向は段階的に引き上げ

※ 本スライドは現時点での経営の考え方を示すものです

事業概要

会社概要

ファーストアカウンティングは、経理領域に特化したEnterprise AI Companyです。請求書や領収書を読み取るAIに加え、会計・税務・社内規程に基づいて経理の判断を行うAI『Steward』を開発し、大企業や会計ベンダーなど多くのお客様に提供しています。また、生成AIなどの最新技術の研究成果を、国際学会で論文として発表しています。

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	東京都港区芝公園2-4-1芝パークビルA館・3階
代表者	森 啓太郎
従業員数	80名（2026年9月30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）

- 経理の判断を行うAIエージェント『Steward』
  （経費照合・支払照合・新リース会計基準・税務確認）
- 経理業務のAIモジュール『Robotaシリーズ』（請求書・領収書の読み取りなど）
- 請求書処理のプラットフォーム『Remota』
- 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』

※役員および臨時雇用者（パートタイマーを含む）は人数に含めておりません。

当社の社会価値

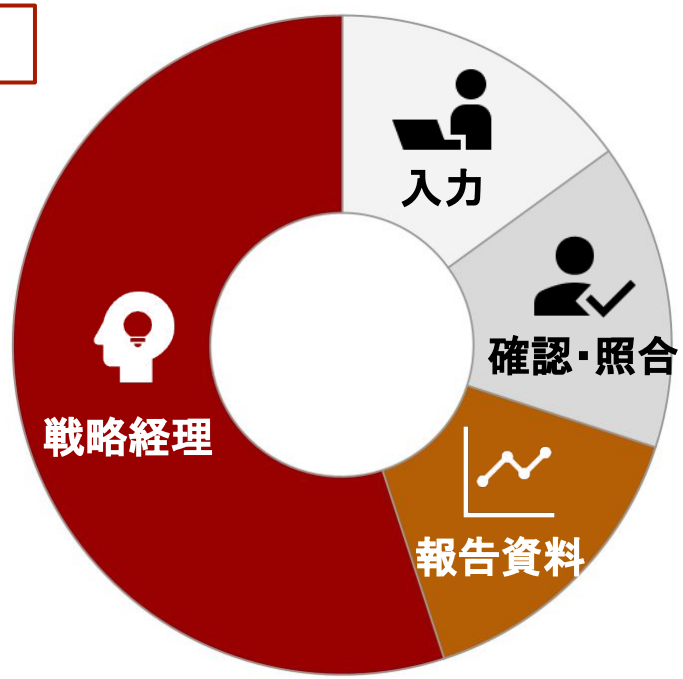
上場会社は機関投資家や取引所から企業価値向上を強く求められており、
当社サービスで経理業務を効率化することで、**人手不足を解消して**
経理の方が時間を創出し企業価値を向上させるための戦略経理　を実現

As-is



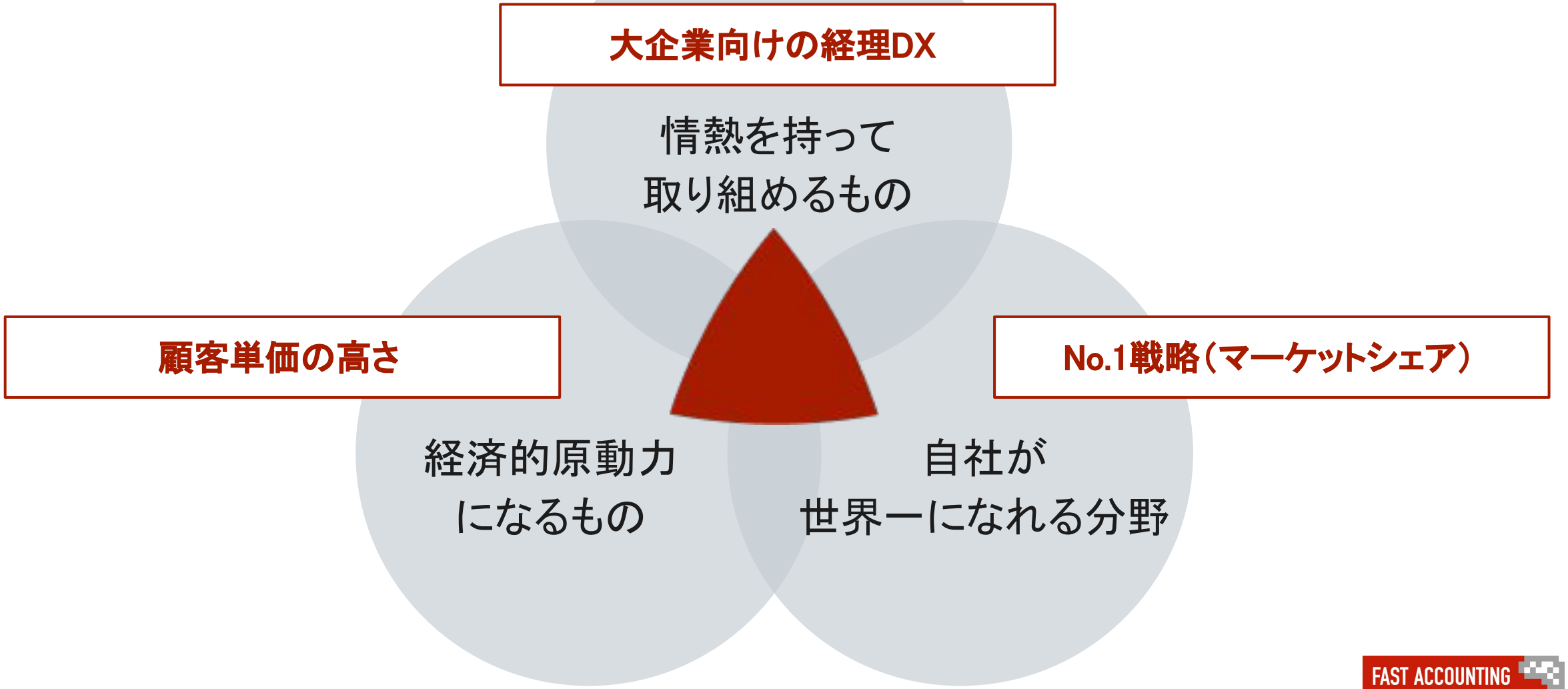
AIによる自動化

To-be



基本戦略

3つの円が交わるところにリソースを集中する

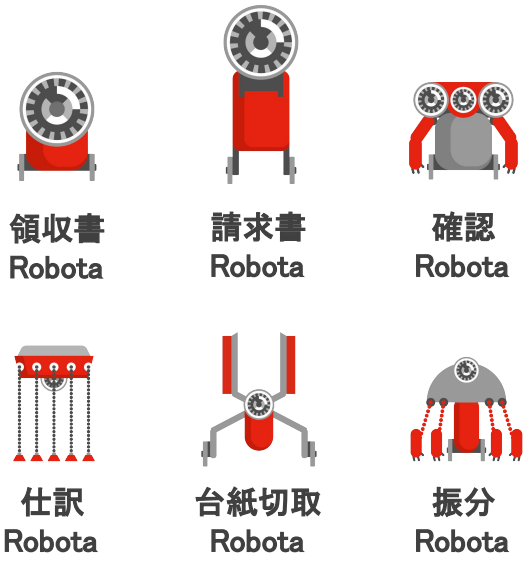


経理業務のデジタル化とAI化

経理業務の自動化の事業

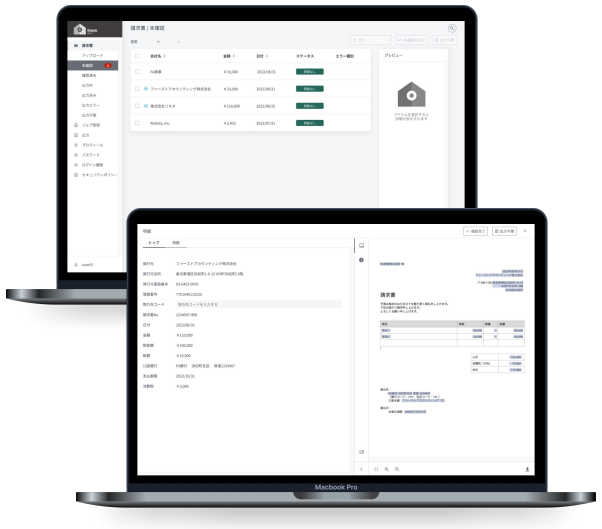
API

経理業務AIモジュール
Robota シリーズ



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



経理AIエージェント
Steward

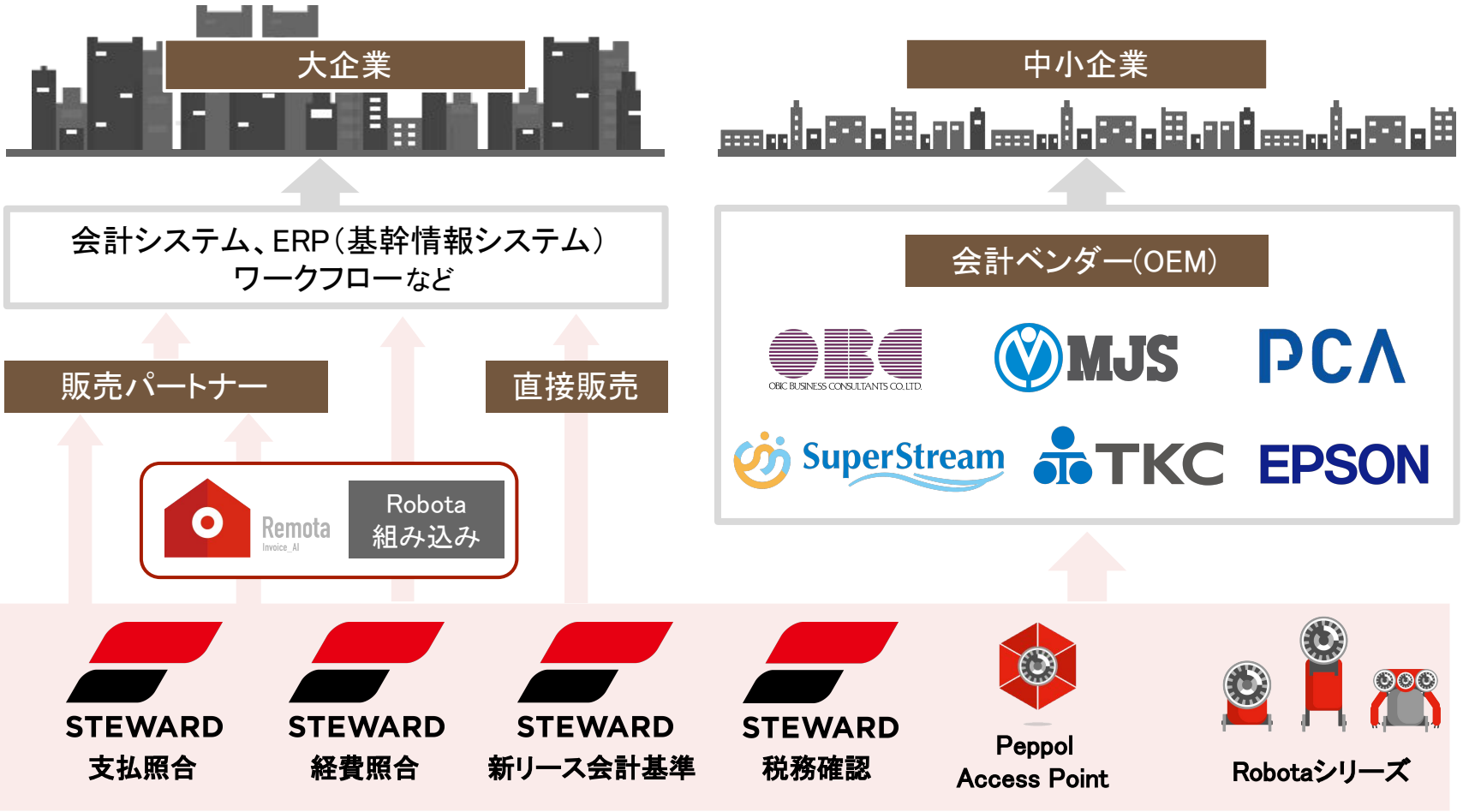
- STEWARD 支払照合
- STEWARD 経費照合
- STEWARD 新リース会計基準
- STEWARD 税務確認

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、ソフトウエアやプログラムを接続する仕組み

ビジネスモデル

Enterprise AI Companyとして経理シンギュラリティを実現へ



1. **大企業の経理人材不足をEnterprise AIで解決へ**
2. 各経理業務において人の能力を超えるサービスを提供する**「経理シンギュラリティ構想」**を実行中
3. 従来のBPO/派遣業務を**処理時間を10倍速、精度は同等以上、費用を半分で提供**を目指す

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エアベンダー

市場規模・日本（会計関連ビジネスのTAM・SAM）

TAM

4.5兆円

会計事務従事者169万人×平均人件費450万円×業務自動化率60%

SAM

755億円

大企業のターゲット

売上500億円以上の大企業4,167社×1,511千円×12ヶ月

- 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年以上の平均顧客単価実績を乗じて算定
- 会計ソフトウエ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

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4,167社：売上1,000億円以上=2,283社、500億円以上=1,884社
（2025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

市場規模・米国（会計関連ビジネスのTAM・SAM）

TAM

会計事務従事者346万人 × 平均人件費$61,847 × 業務自動化率60%

約19.3兆円

SAM

大企業のターゲット

売上5億ドル以上の大企業9,231社 × 1,511千円 × 12ヶ月

約1,674億円

※1ドル150円で算出

会計事務従事者 346万人 ： O*NET OnLine「アメリカの会計業界概要（2023年）」
平均人件費 $61,847 ： O*NET OnLine「アメリカの会計業界概要（2023年）」
大企業 9,231社： NAICS Association「Detailed Business Counts（2024年12月3日時点）」

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

大企業の経理部門での導入実績例



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

















































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