

事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年2月29日

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

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 | 98名(2023年12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">● 経理業務のAIモジュール『Robotaシリーズ』● 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』 |

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長
2022年3月 当社取締役CCO(現任)

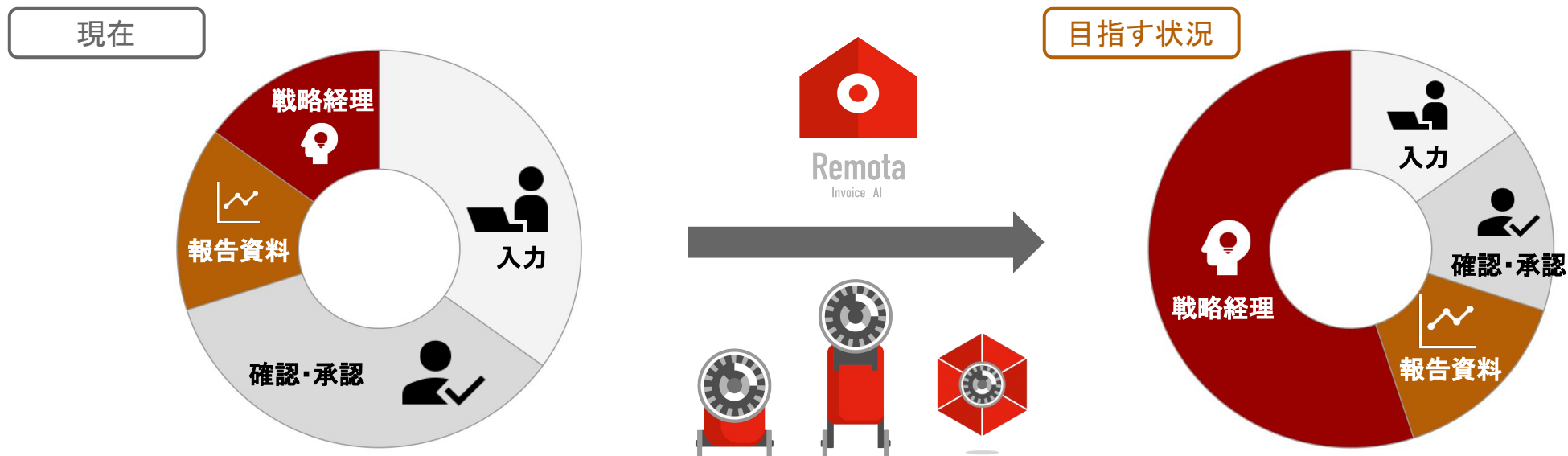
社外取締役
常勤社外監査役
社外監査役
社外監査役

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。



AI技術研究を活かしたサービス開発により、煩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

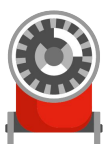
02 事業概要

1. AIを用いたアカウントティングテックを提供

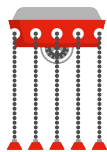
経理業務の自動化の事業

API

経理業務AIモジュール
Robotaシリーズ



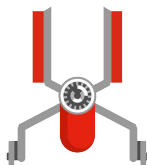
領収書
Robota



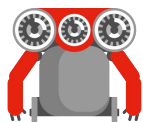
仕訳
Robota



請求書
Robota



台紙切取
Robota



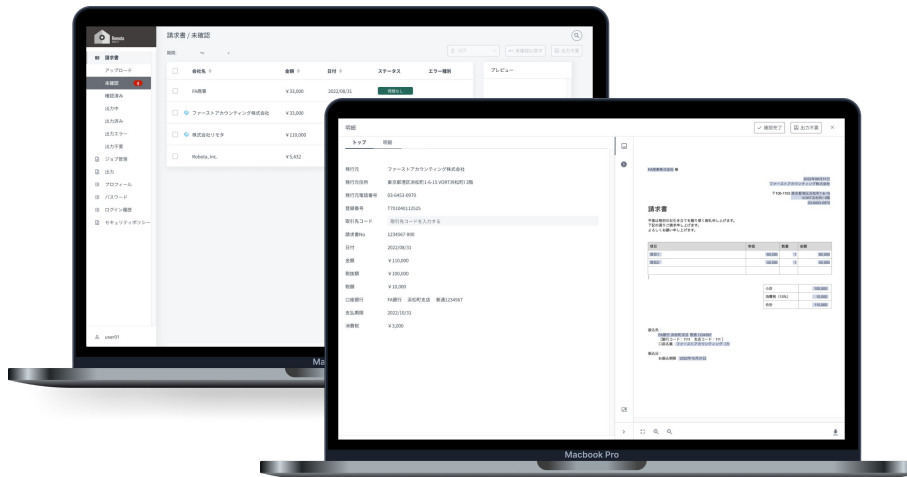
確認
Robota



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

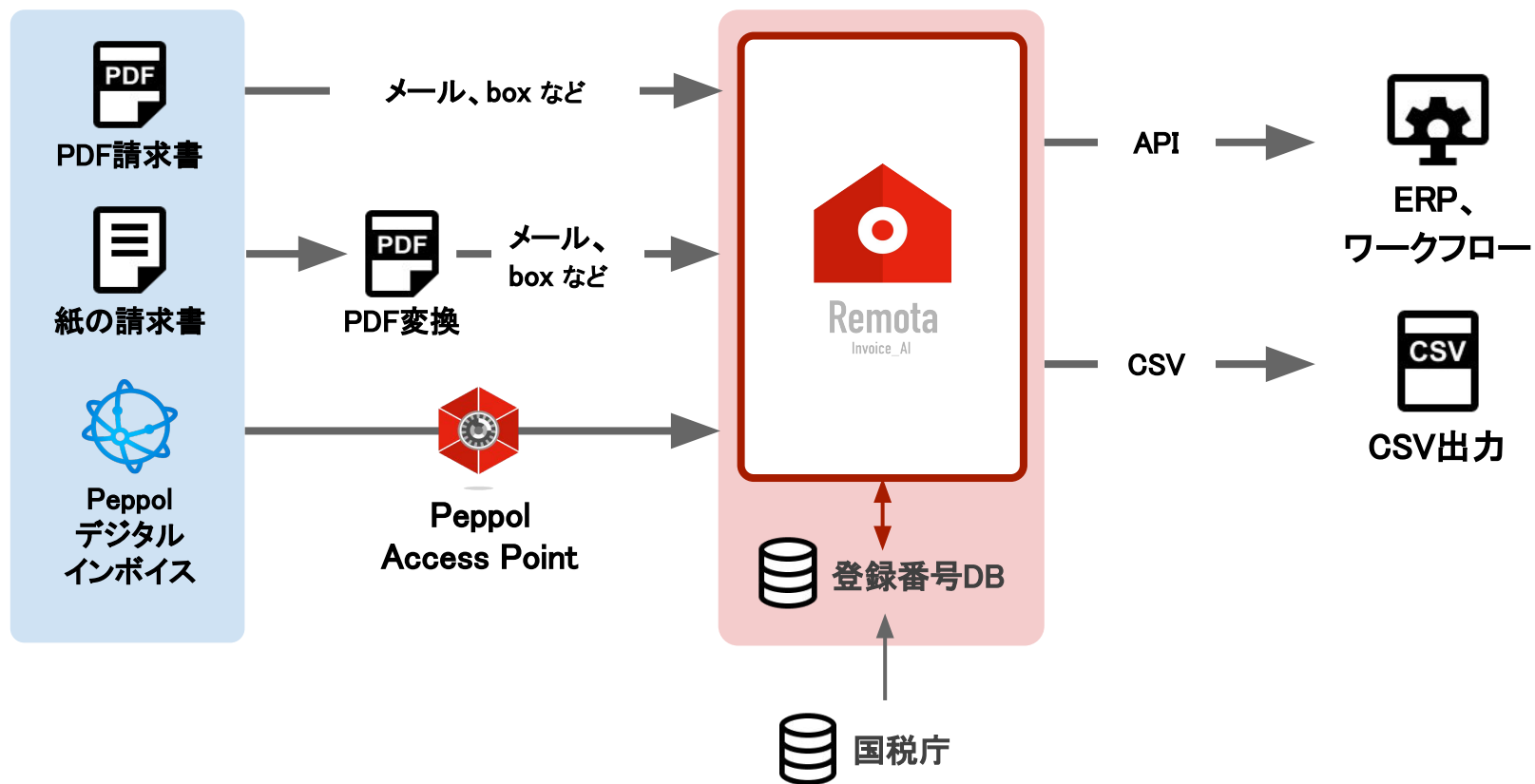
API: Application Programming Interfaceの略で、ソフトウェアやプログラムを接続する仕組み

経理業務AIモジュールRobotaシリーズ

| | |
|---|---|
|  請求書 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。 |
|  領収書 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。 |
|  通帳 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。 |
|  台紙切取 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。 |
|  確認 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。 |
|  振分 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。 |
|  仕訳 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。 |

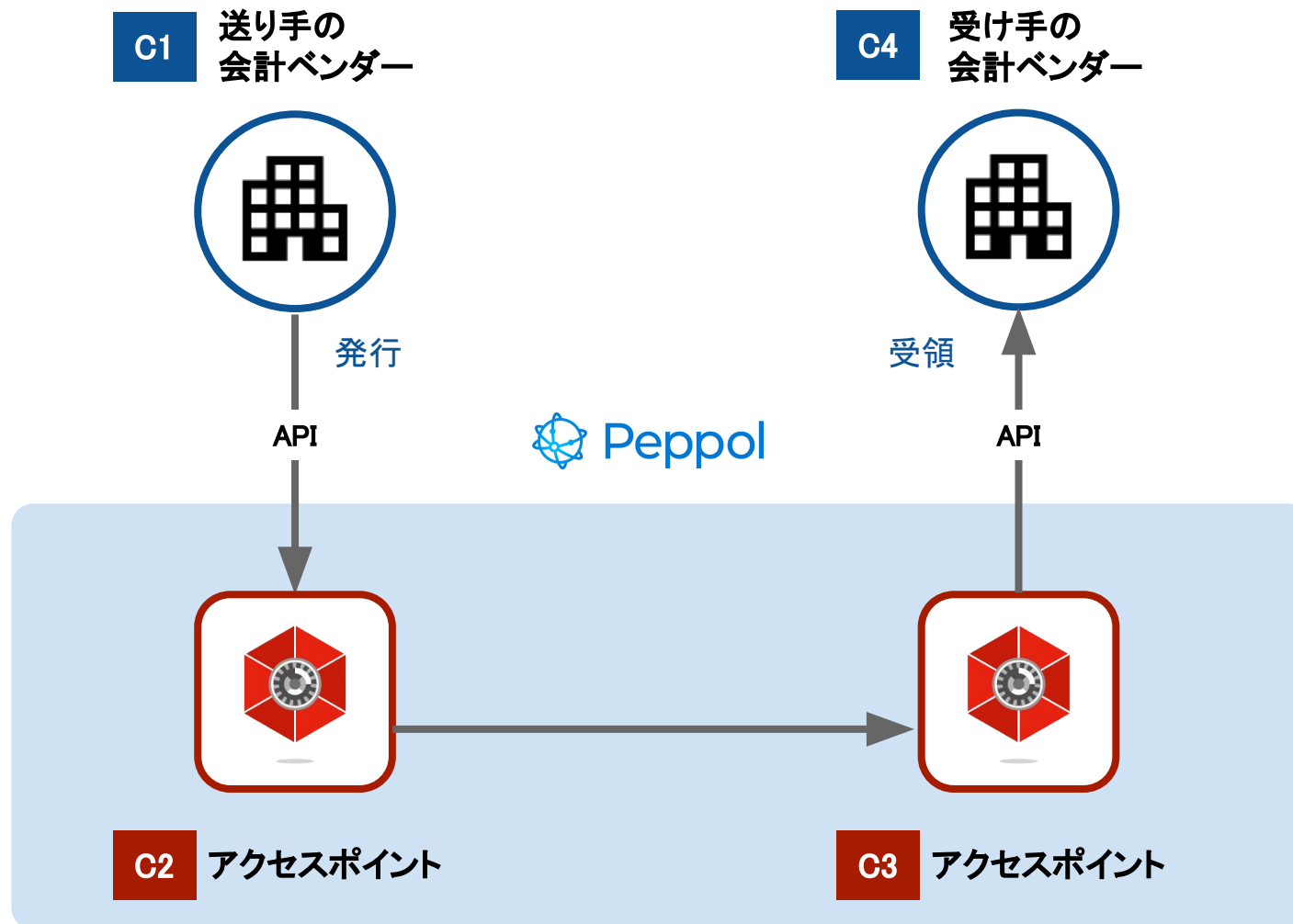
- Robotaシリーズは、読み取った文字や数値を入力するだけでなく、証憑画像を振り分けたり、台紙に複数枚貼られた証憑を切り取ったりする機能や、読み取った内容が合っているかチェックする機能あり
- 経費精算や請求書支払の突合業務でも利用可能
- 経理業務の自動化のニーズに合わせて、必要な機能を選択し、組み合わせで利用可能

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

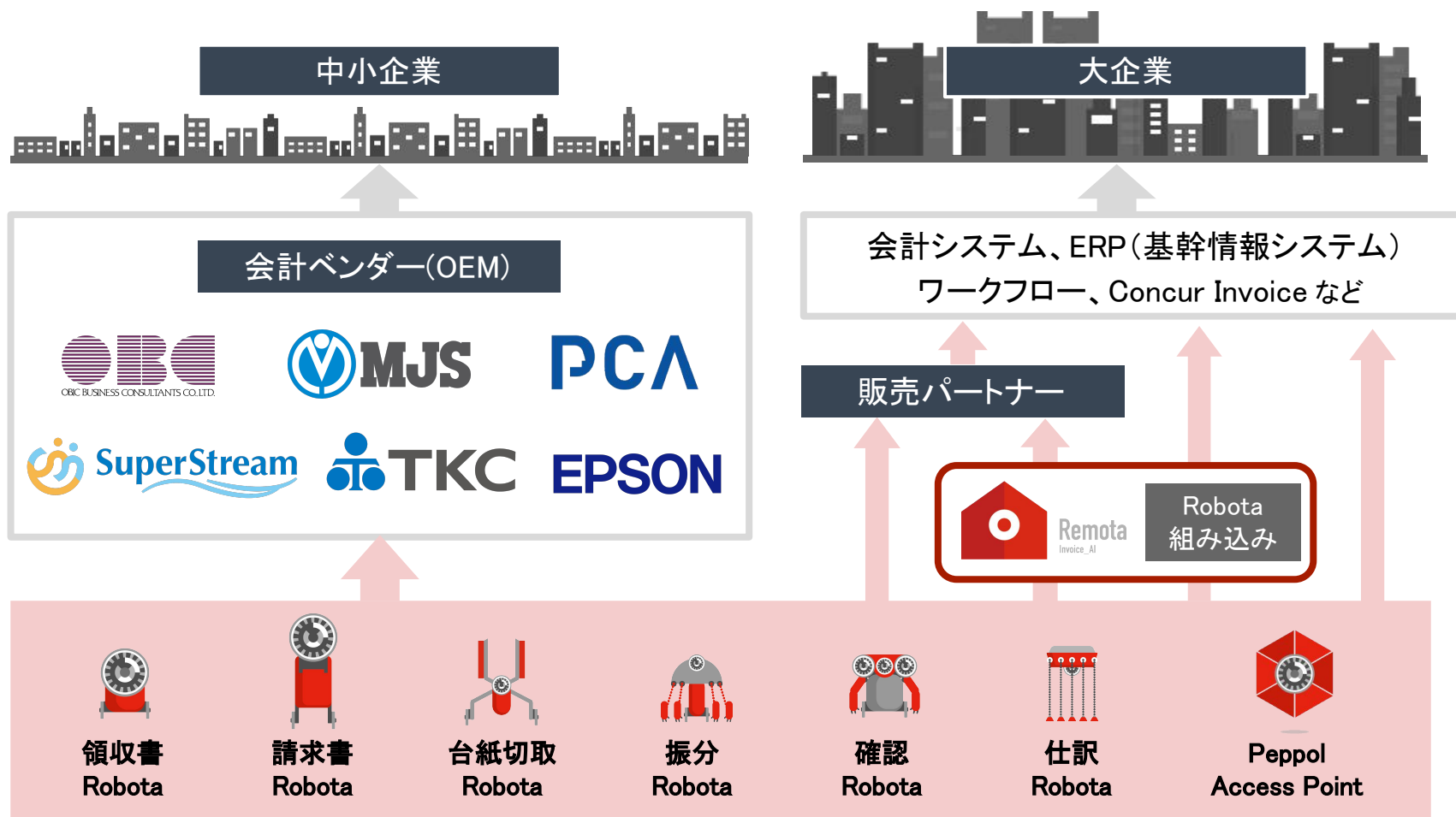


- ❑ デジタルインボイスの送受信に必要なPeppolアクセスポイントを提供
- ❑ 日本におけるデジタルインボイスの標準規格としてPeppolが採用され、Peppolを用いた電子取引はアクセスポイントを経由
- ❑ 会計ベンダーは当社のアクセスポイントのAPIにつなぐだけで、デジタルインボイスの送受信が可能

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



- ❑ 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OEM提供

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

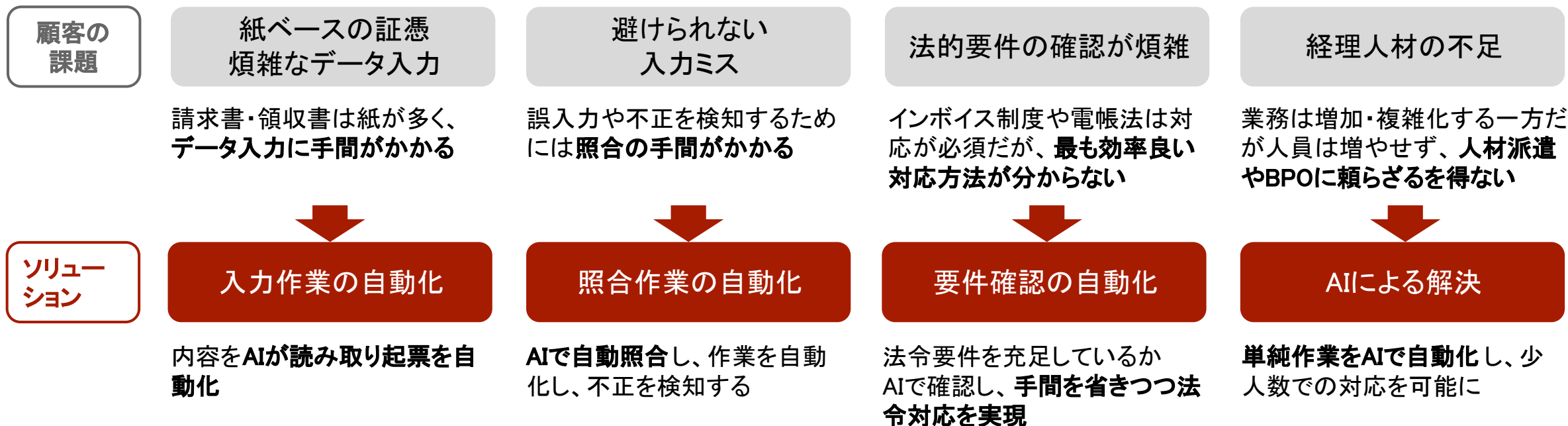
3. 収益構造

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



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(89%): 2023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と組み合わせて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ます、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/Robotax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 ところに 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

概要

- 得意先約35,000軒、取引メーカー数約10,000社を抱える酒類食品卸売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

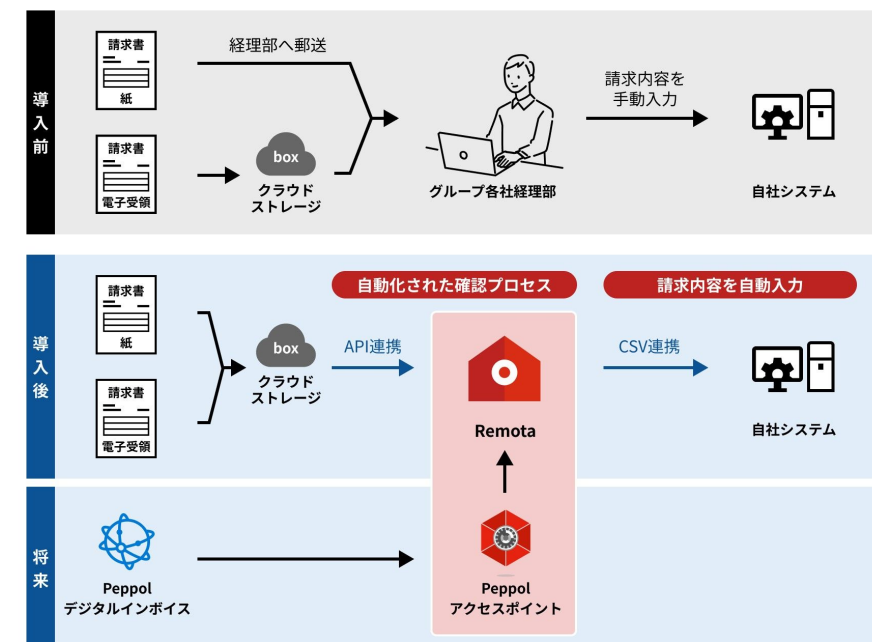
- 紙の請求書は経理部門に郵送し手動で入力
- 電子受領した請求書はクラウド保存しアドレス付与で管理
- ペーパーレス化やリモートワークは難しい状況

ソリューション

- RemotaとPeppolアクセスポイント

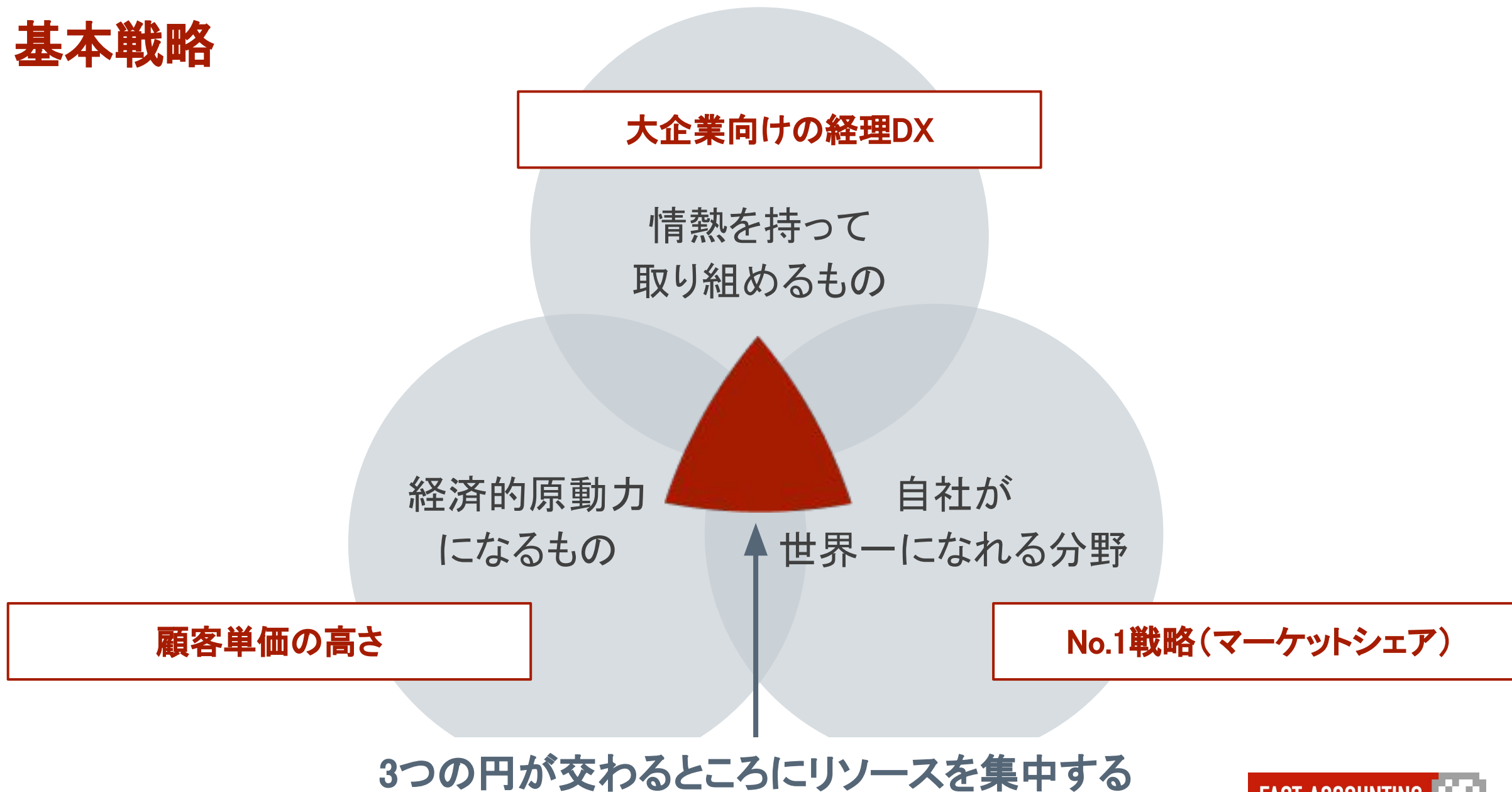
成果

- 「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



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

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

KYOCERA

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

中部電力

TBS

東洋水産
TOYO SUISAN

TOREI
東洋冷蔵株式会社

TOPPAN

Nikon

NISSIN
GROUP

ニトリ
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.

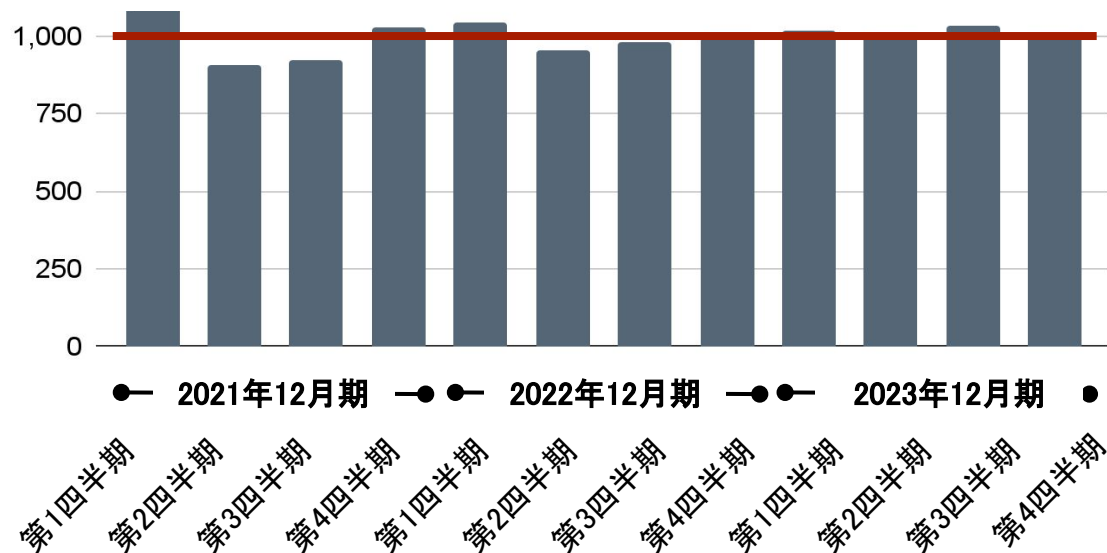
2. 顧客単価の高さ

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(1アカウントあたりの平均収益)

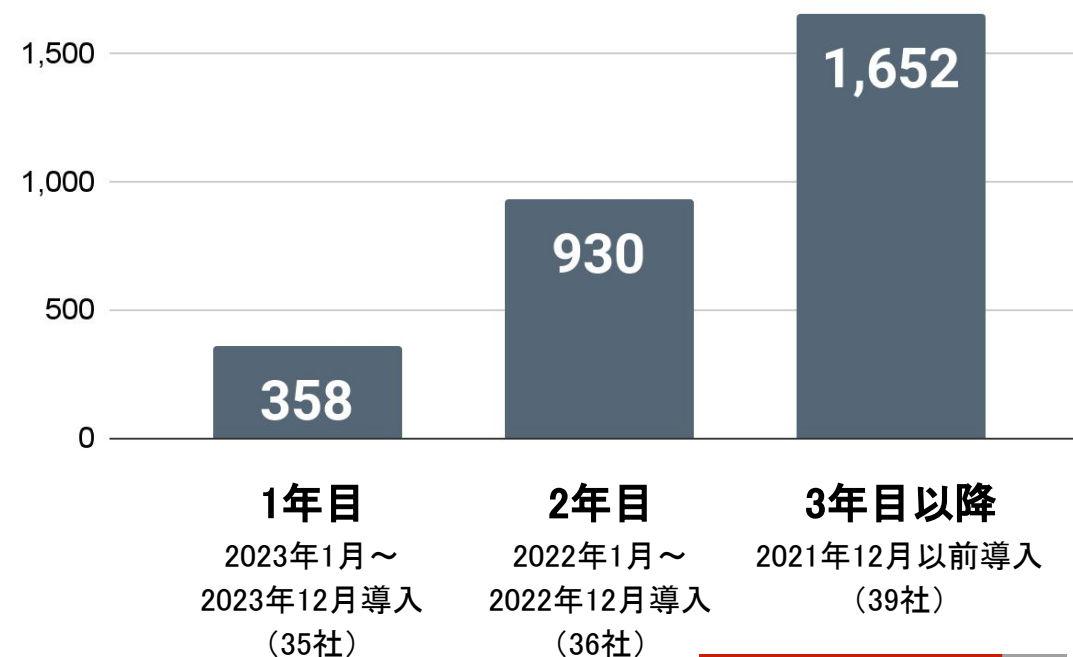
- 導入後年々増加する傾向にあるが新規契約も増え過去から概ね**100万円**前後で推移

(単位:千円)



導入年数別のARPA

(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

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)



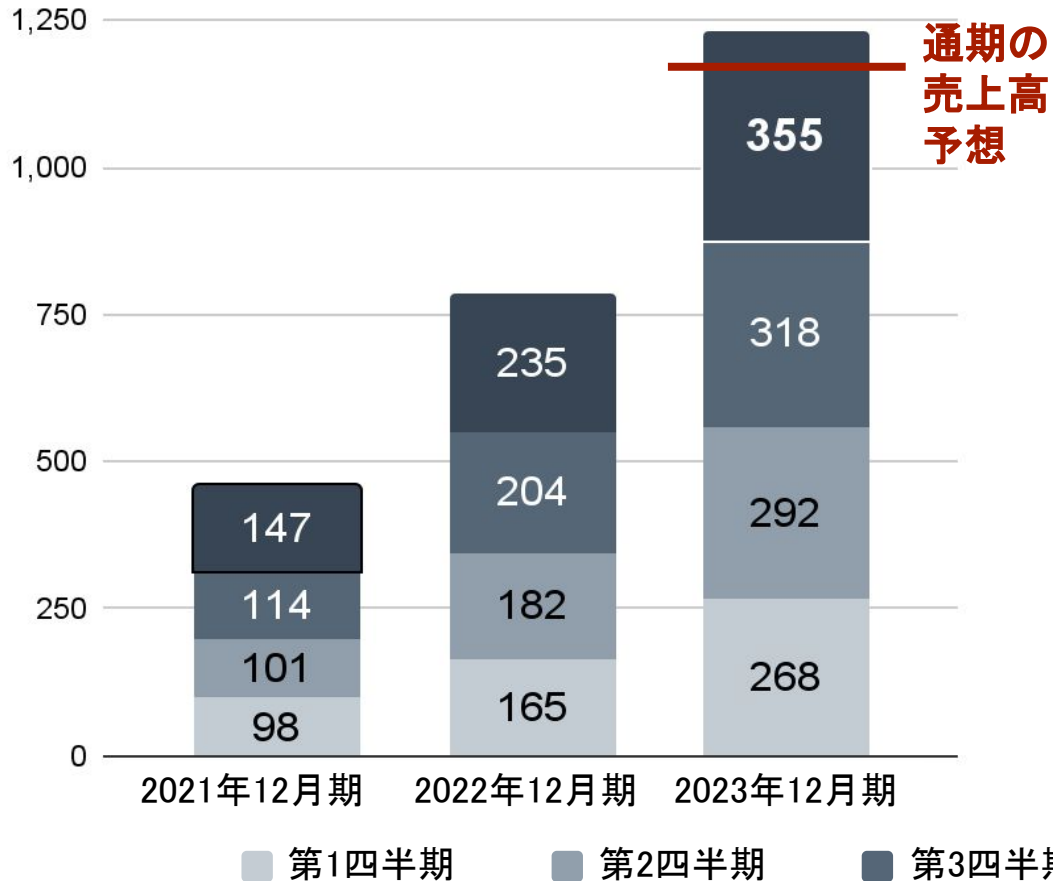
OCR: (Optical Character Recognition/Reader、光学的文字認識)印刷された文字や手書き文字に光を当てて読み取り、デジタルの文字コードに変換する技術やソフトウェア

05 業績ハイライト

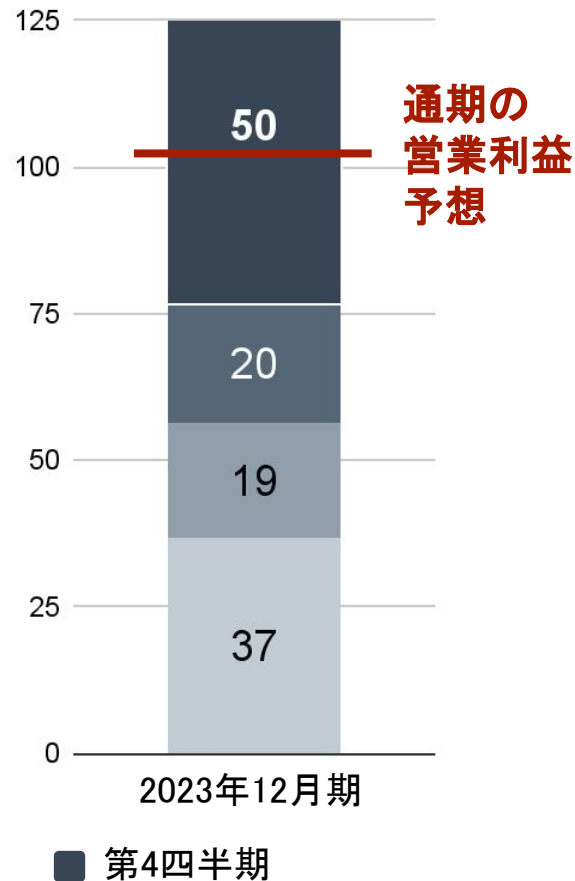
1. 四半期別の売上高および営業利益推移

売上、営業利益とも順調な積み上がりで**通期予想を上回る着地**

売上高(百万円)



営業利益(百万円)



- 第4四半期会計期間の売上高は、対前年同四半期比+51.1%の355百万円
- 第4四半期会計期間の営業利益も順調に積み上がり、通期の営業利益の39.2%を構成し50百万円を計上
- 営業利益の大幅な上昇は、売上の上振れ及び効率的なマーケティング手法に転換して広告宣伝を縮小したことにより実現

2. 損益計算書

2023年12月期は期初から黒字を達成し、

通期の営業利益率は**10.3%**

(単位:千円)

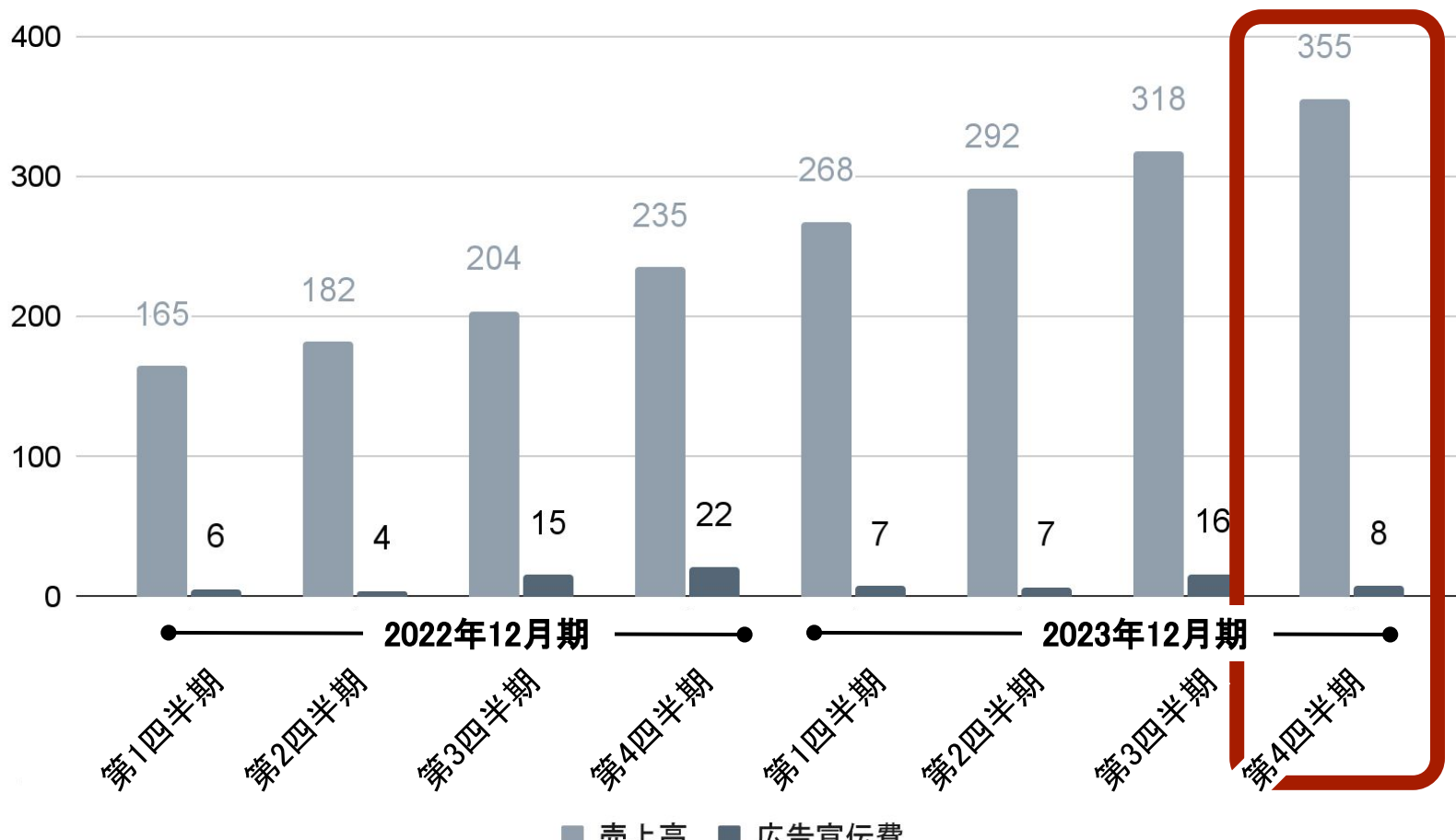
- 前期比**約57%**の売上成長
- 業績予想の達成率は、売上高101.2%、営業利益124.5%

| | 2022年12月期 通期 | | 2023年12月期 通期 | | | | |
|-------|-----------------|--------|------------------|--------------|---------------|-----------|---------------|
| | 実績 | 対売上高 | 実績 | 対売上高 | 前期比 | 業績予想 | 達成率 |
| 売上高 | 785,533 | 100.0% | 1,232,393 | 100.0% | 156.9% | 1,217,262 | 101.2% |
| 売上総利益 | 487,433 | 62.1% | 769,666 | 62.5% | 157.9% | 780,530 | 98.6% |
| 販管費 | 569,706 | 72.5% | 643,253 | 52.2% | 112.9% | 678,986 | 94.7% |
| 営業損益 | △82,273 | △10.5% | 126,413 | 10.3% | — | 101,544 | 124.5% |
| 経常損益 | △77,502 | △9.9% | 117,402 | 9.5% | — | 93,425 | 125.7% |
| 当期純損益 | △78,032 | △9.9% | 125,691 | 10.2% | — | 109,676 | 114.6% |

3. 売上高に対する広告宣伝費の割合

広告宣伝費に依存しない営業体制を引き続き維持

広告宣伝費の売上高対比(百万円)



- 効率的なマーケティング手法に転換して、第4四半期会計期間の売上高に対する

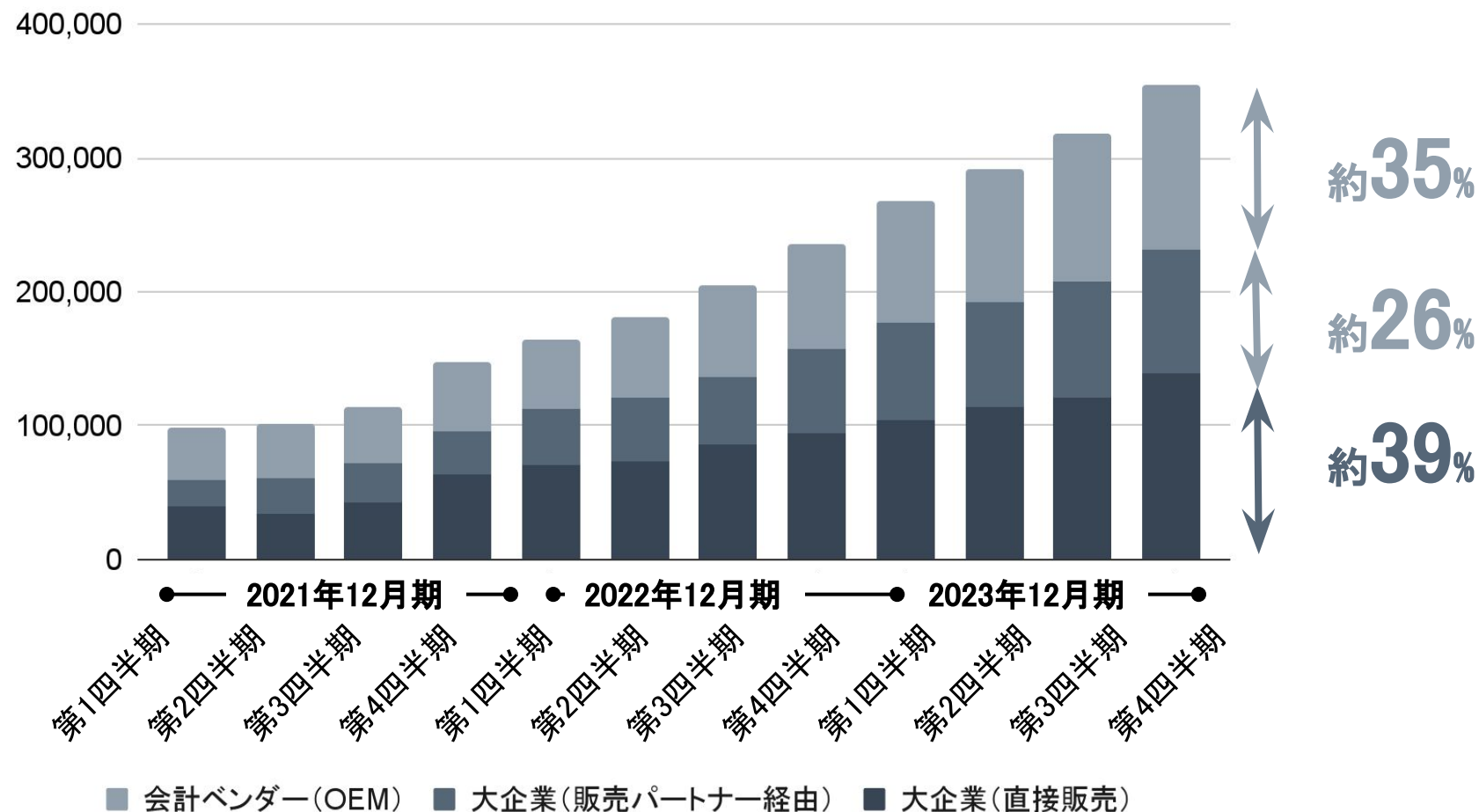
広告宣伝費の割合は

2.3%に低下

4. 販売形態別の売上高推移

販売パートナー経由の売上構成割合が徐々に増加

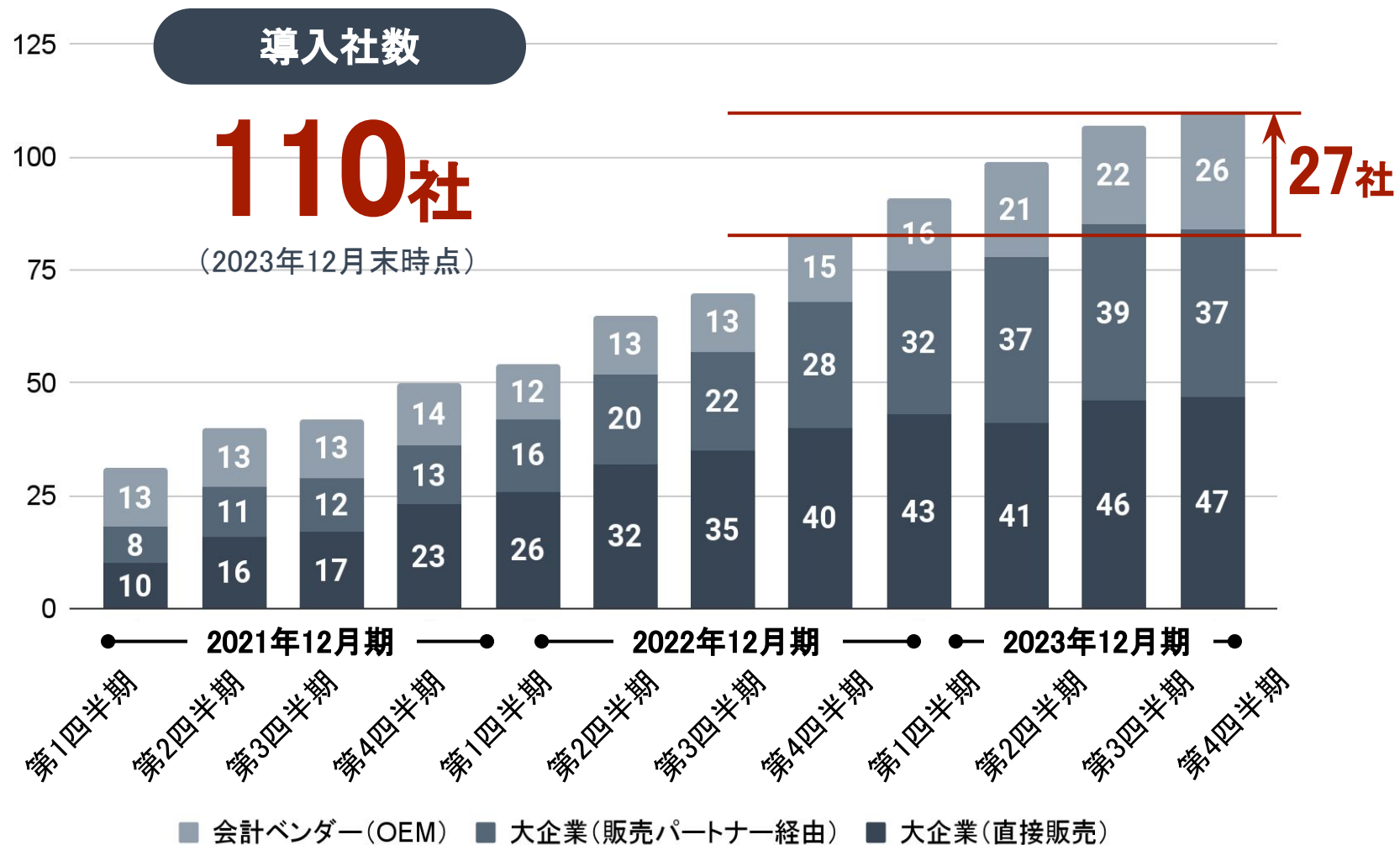
(単位: 千円)



- 会計ベンダー向け売上(OEM)約35%
- パートナー経由・大企業向け販売約26%
- 大企業向け向け直接販売約39%
- 販売パートナー経由の構成割合が年次で徐々に増加

5. 導入社数の推移

導入社数は順調に伸び、100社を突破



- 大企業の導入社数は**84社**
(うち直接販売が47社)
- 会計ベンダー(OEM)の導入社数は**26社**
- 直近1年間で27社増加
(うち大企業は16社増加)

6. KPIサマリー(2023年12月期末)

OEM契約の部分チャーンによりLTV / グロスチャーンレートは悪化したものの、他のOEMの従量課金が順調に増加したことによりストック比率は低下した。

① 高単価 × 長期での契約

LTV
(ライフ・タイム・バリュー)

55百万円

(前年: 78百万円)

平均契約期間

約27ヶ月

(前年: 約28ヶ月)

② 高いストック収益の比率

RPO

約18億円

(前年: 約17億)

ストック比率

89%

(前年: 93%)

③ 低い解約率

グロスチャーンレート

1.3%

(前年: 1.0%)

ネットチャーンレート

△1.2%

(前年: △1.1%)

④ 高い成長率

CAGR
(売上高の年平均成長率)

63%

(前年: 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。2023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: 2023年12月期第四四半期の売上に占める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、2021年12月期から2023年12月期の2年間の平均で算定

7. ARPAと契約年数別ARPAの推移

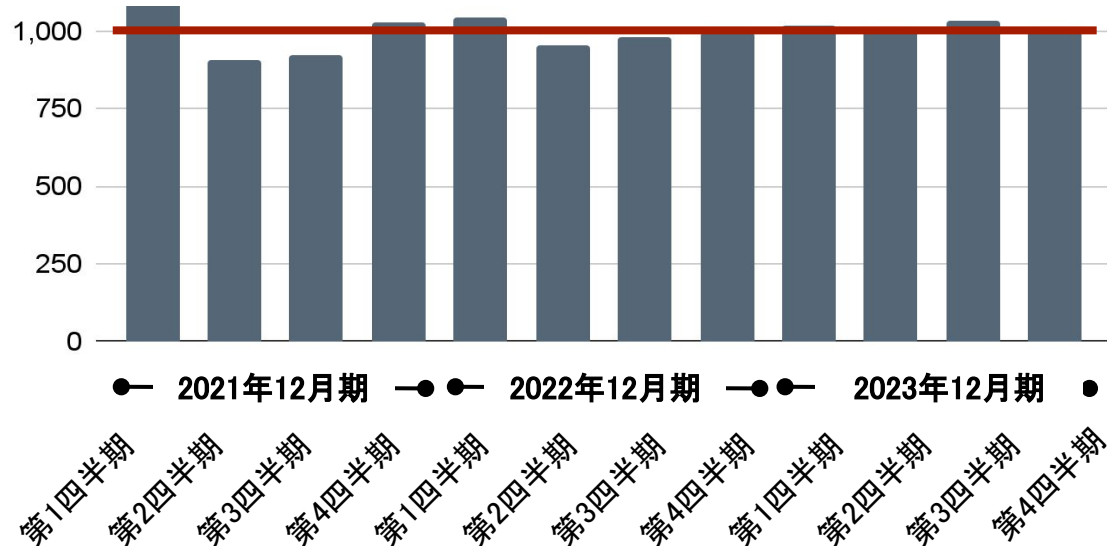
アップセル・クロスセルにより、導入後のARPAを増加させSAMの拡大を目指す

ARPA(1アカウントあたりの平均収益)

- 導入後年々増加する傾向にあるが新規契約も増え過

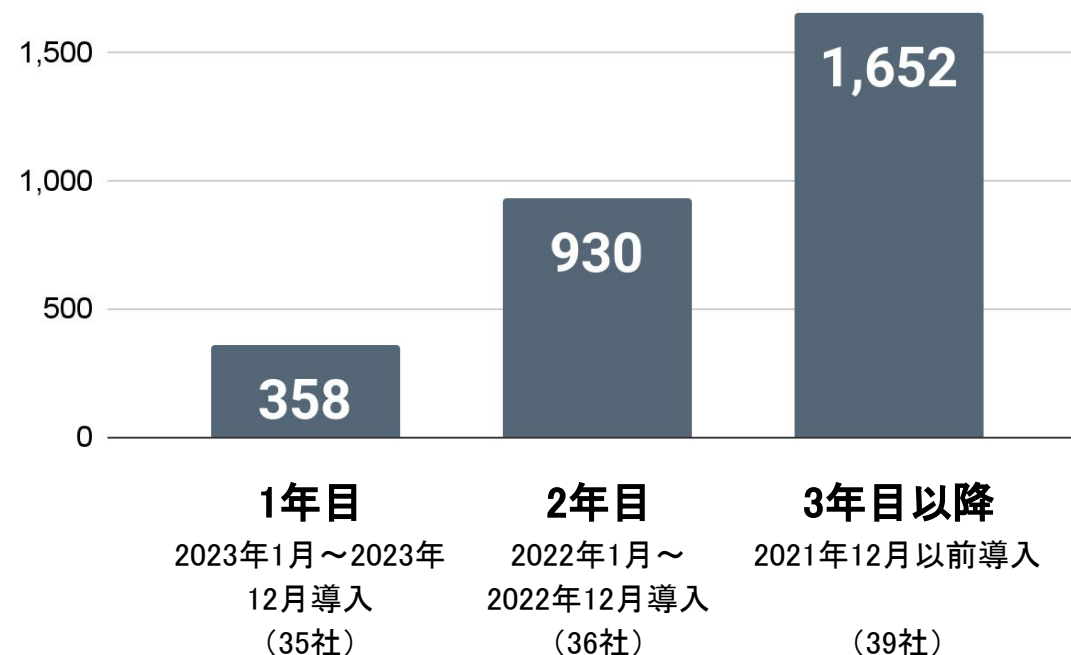
去から概ね **100万円**前後で推移

(単位:千円)



導入年数別のARPA

(単位:千円)

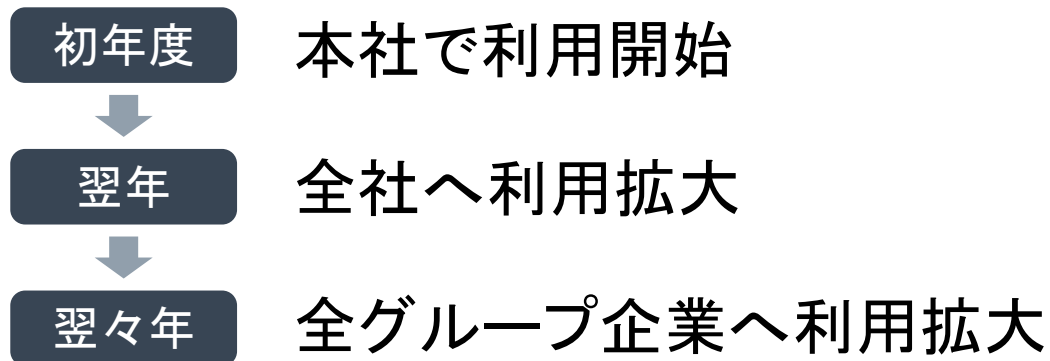


ARPA(Average Revenue per Account) :

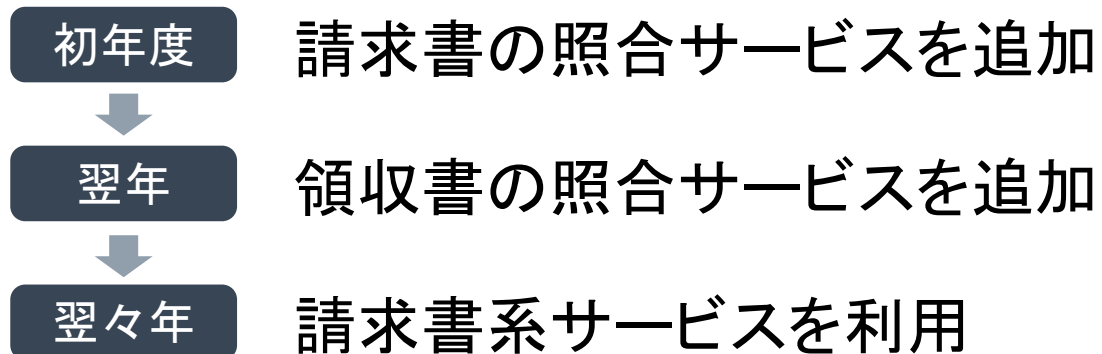
1アカウント当たりの売上高で、「当月末のMRR/当月末のアカウント数」で算定

8.契約年数別ARPA — 年毎に増える理由

- **利用枚数が増加するケース(アップセル)**



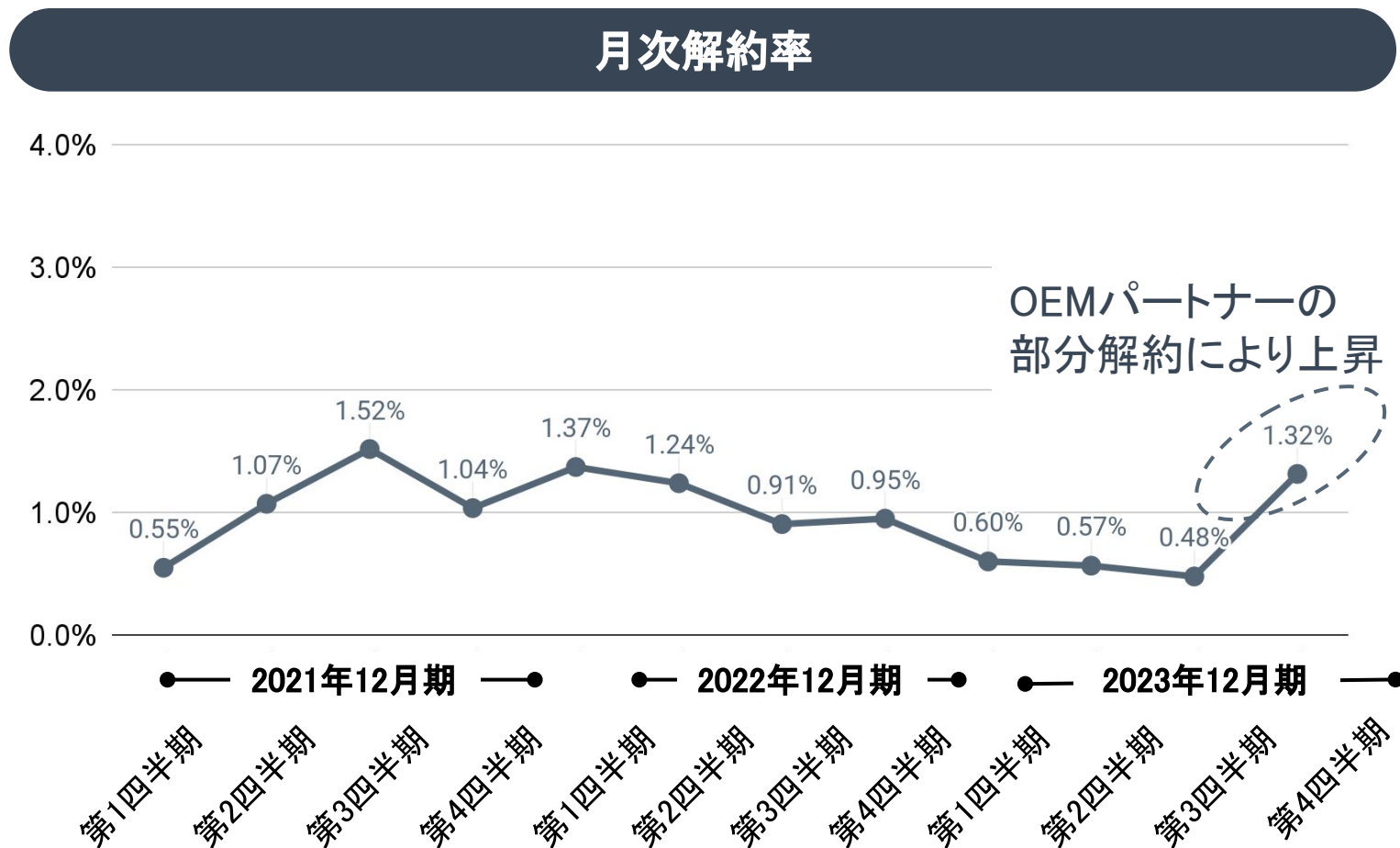
- **サービスや機能が追加されるケース(クロスセル)**



9. 月次解約率(グロス・チャーン・レート)

第4四半期にOEM大型案件が部分解約により上昇

- 既報の通りOEM大型案件の部分解約が発生し、グロスチャーンレートは上昇したものの**他のOEM案件の順調な伸びにより売上成長率への大きな影響はない見通し**
- 全体としてのグロスチャーンレートは0.5%から1.5%に収まっており、従来の傾向を維持



月次解約率(グロスチャーンレート) :

「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

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 5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 30名

自社内で教師データを作成できる従業員30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

※人数は2023年12月現在

2. パートナーセールス体制

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

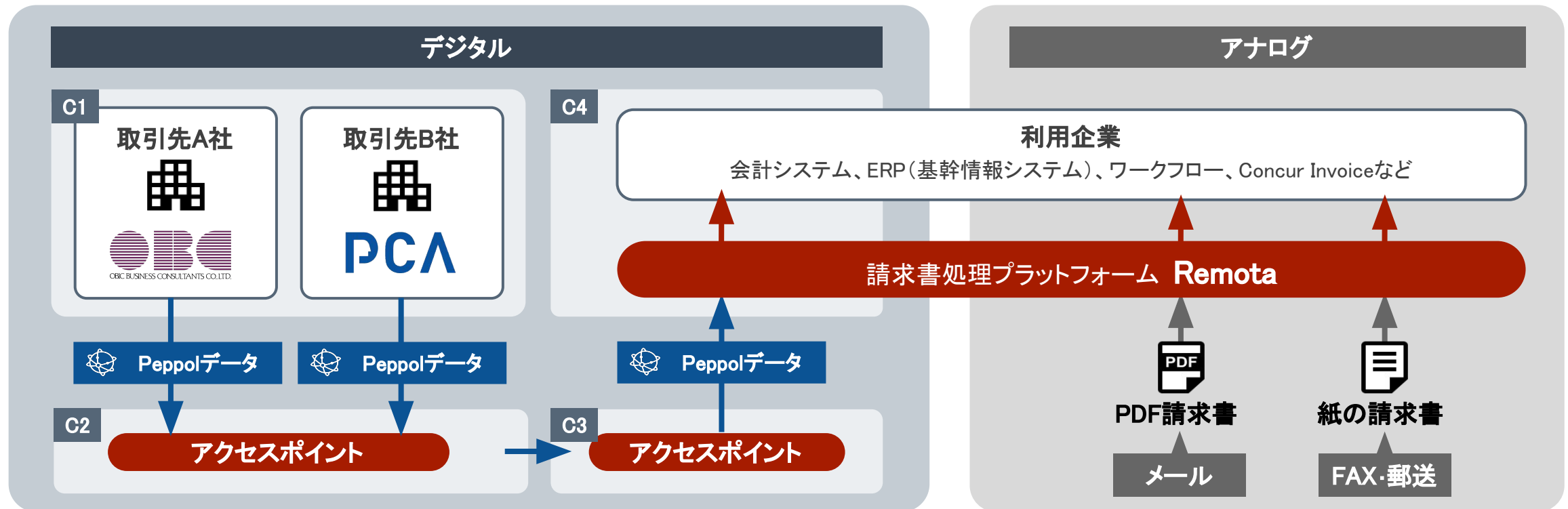


セゾン情報システムズ



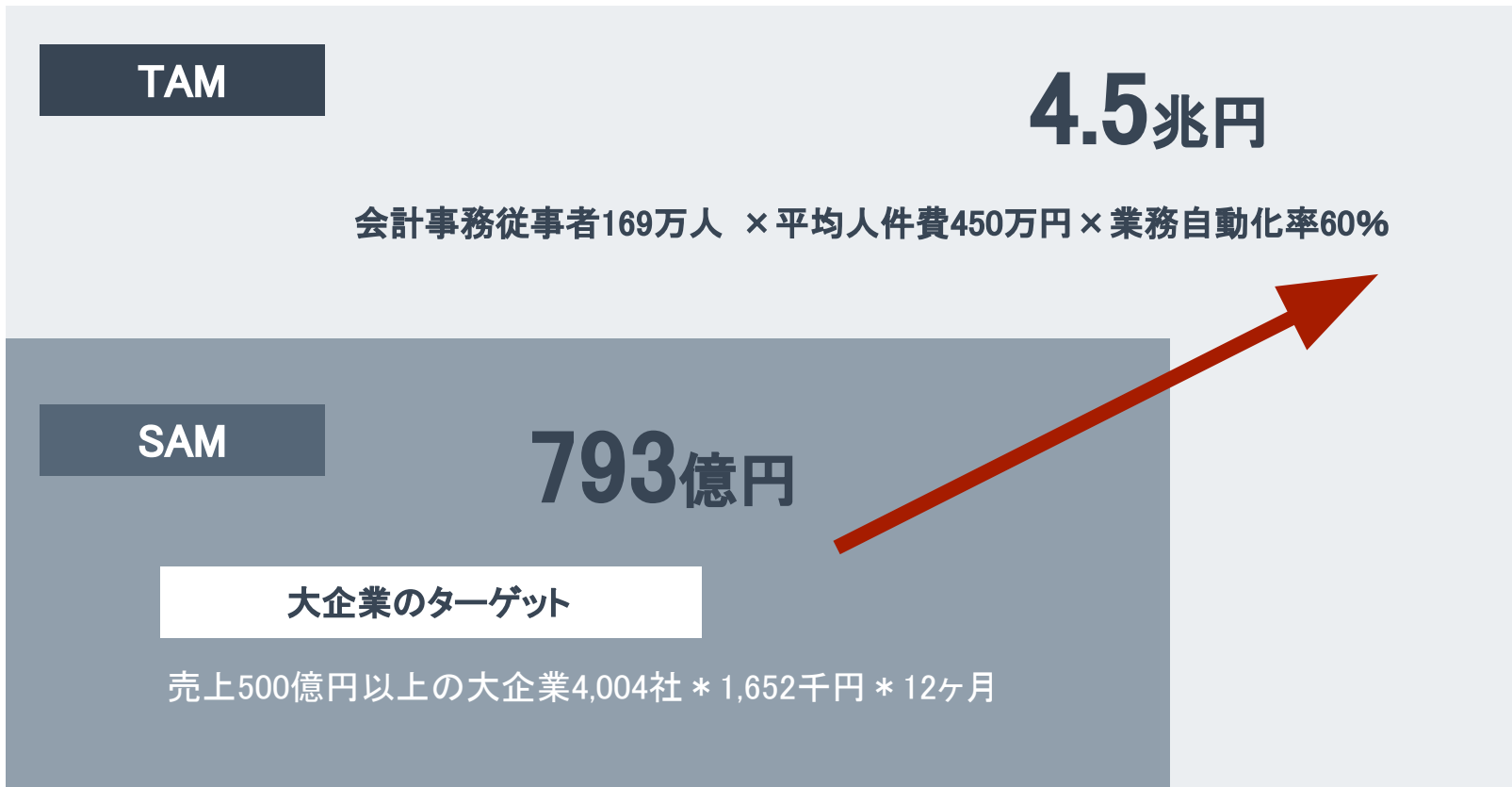
3. 経理帳票のアナログとデジタルの両面に対応

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=2,167社、500億円以上=1,837社

(2024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

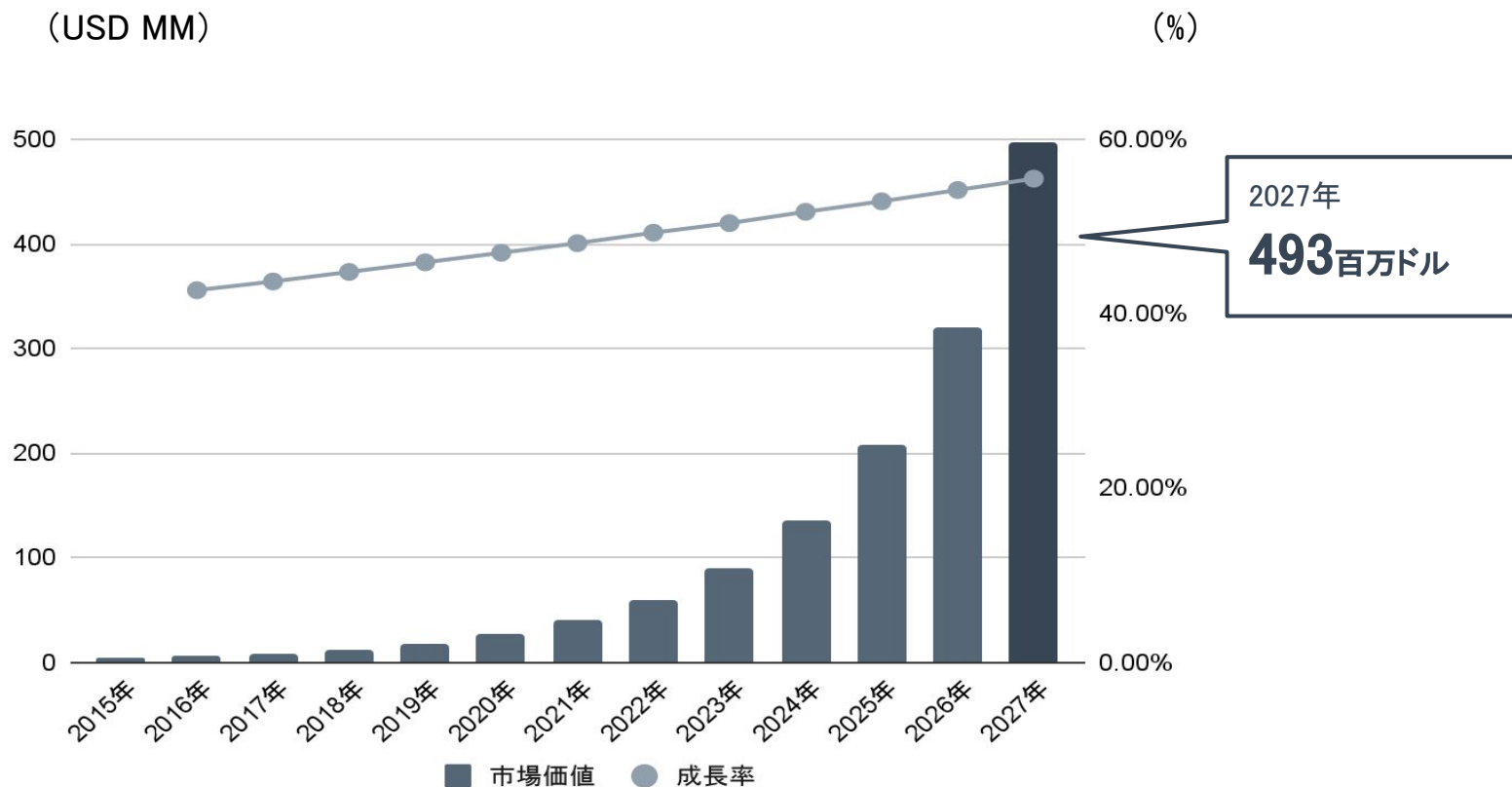
SAM(Serviceable Available Market): ある事業が獲得しうる最大の市場規模

- 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^(※1)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 円安及び地政学的リスク

円安の進行及び東アジアの地政学的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 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

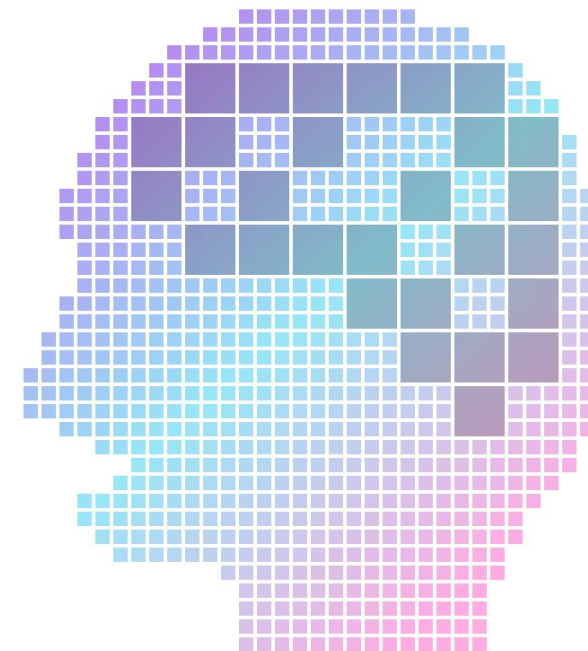
現状 AIトップ・カンファレンス論文著者¹を中心とした生成AIの基礎研究

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



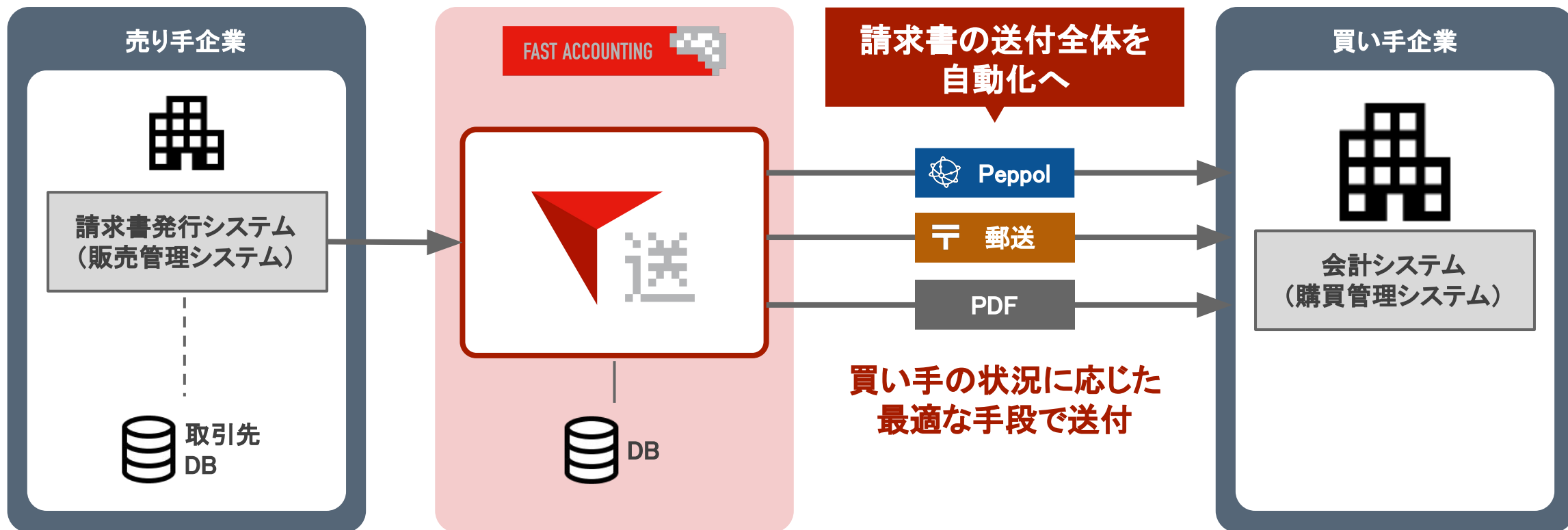
今後の取り組みに関しては、
開発スケジュール・販売計画の状況から、
短期(1年以内)・中期(3年以内)・
長期(5年以内)に区分

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>

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



4. 成長戦略の進捗

1 生成AIの研究とサービス化

LLMを用いた開発プロジェクトが顧客2社と進捗中
2024年下期に製品化を目指す

2 請求送付サービスの開発

顧客企業にてベータ版の利用が進捗中
2024年上期中の本格展開を目指す

3 海外展開

外国籍を含むエンジニアの人材採用が計画100%達成
新たなAI開発により広範な海外証憑への対応に目処

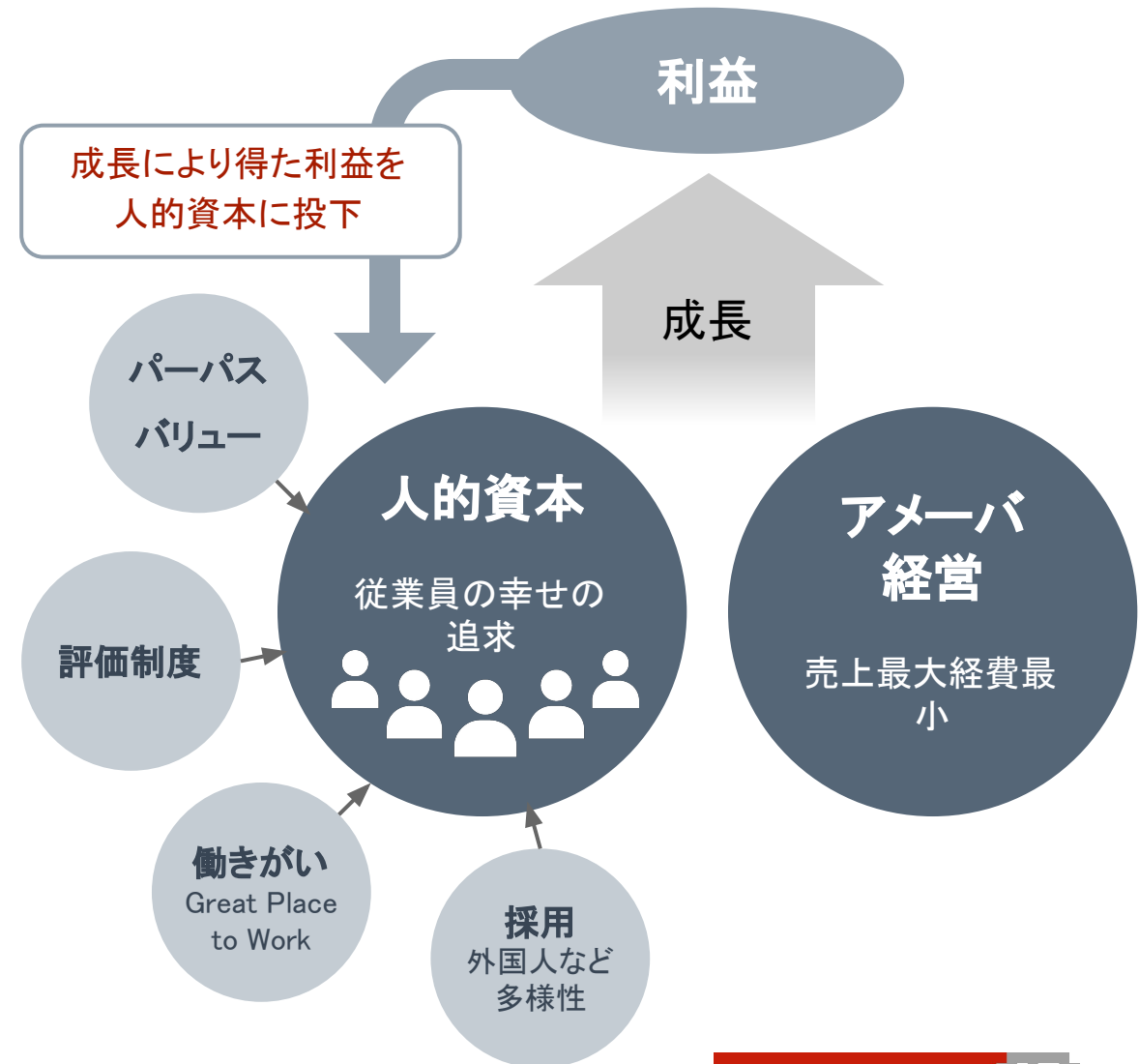


5. 当社における人的資本経営の考え方

明確なパーパスとバリュー、納得感のある評価制度で働きがいのある職場を提供することで優れた人材を採用し続ける。

アメーバ経営による売上最大経費最小を徹底することで持続的な成長を実現する。

そこから得られた利益を人材に再投資する。



2024年12月期の成長目標

売上高成長率 **34%**、営業利益率 **10%**、粗利**66%**超

(単位:千円)

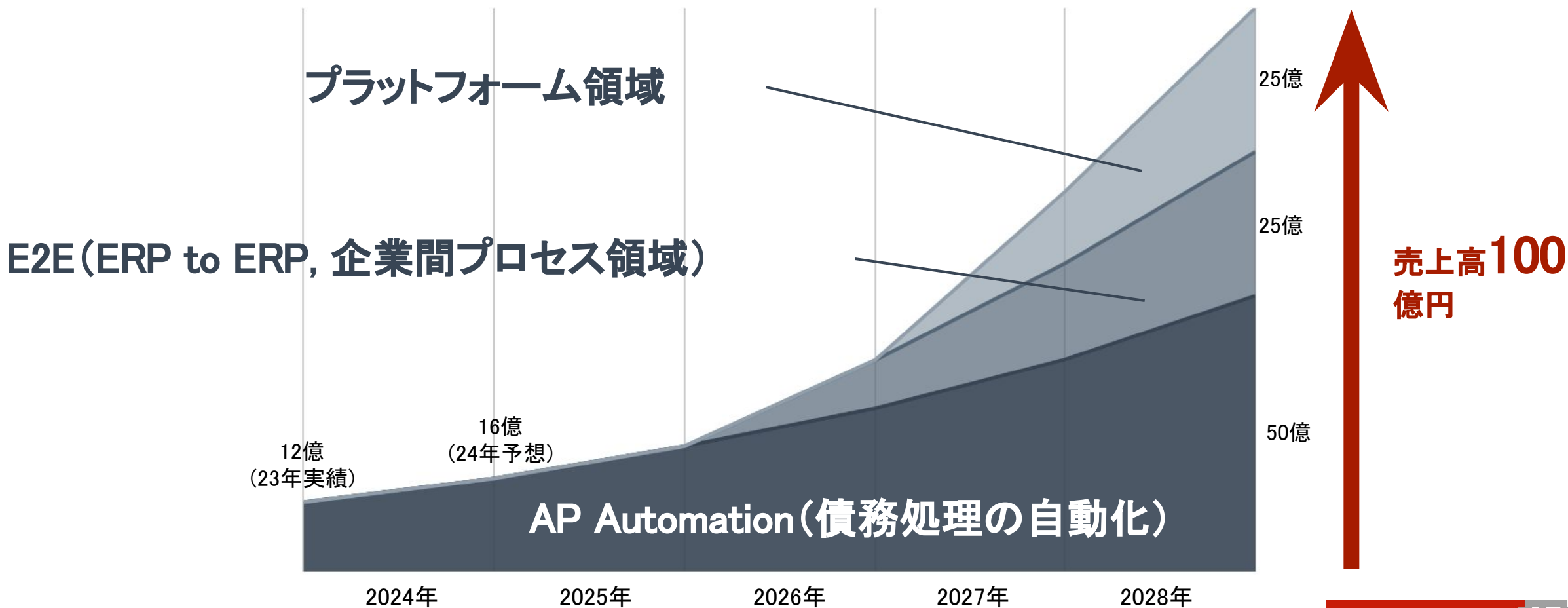
| | 2023年12月期 通期 | | 2024年12月期 通期予想 | | |
|-------|-----------------|--------|-------------------|--------------|---------------|
| | 実績 | 対売上高 | 業績予想 | 対売上高 | 前期比 |
| 売上高 | 1,232,693 | 100.0% | 1,653,571 | 100.0% | 134.1% |
| 売上総利益 | 769,966 | 62.5% | 1,104,142 | 66.8% | 143.4% |
| 販管費 | 643,257 | 52.2% | 936,784 | 56.7% | 145.6% |
| 営業損益 | 126,709 | 10.3% | 167,357 | 10.1% | 132.1% |
| 経常損益 | 117,698 | 9.5% | 167,149 | 10.1% | 142.0% |
| 当期純損益 | 125,941 | 10.2% | 438,179 | 26.5% | 347.9% |

- ❑ 中期的に粗利率70%を目標に原価率低減につとめ、粗利率は向上の見込み。
- ❑ 営業利益率10%の利益を確保しつつ、将来の成長のための投資(採用・研究開発)を行う。
- ❑ 人員増加に伴い本社移転を築40年以上のオフィスビルに決定し約2.5倍のスペースを確保。坪単価は約2割低下。
- ❑ **当期純利益は税効果会計の影響で増加を予想。24年度は特殊な状況**(法定実効税率は30.62%であり経常利益の7割程度となるのが通常)。

5年先のゴール

1. 2028年までに売上高100億円を目指す

今後5年を目処に**100億円の売上**、**営業利益率10%の達成**を目指す



5年先のゴール 2. 売上高100億円に向けた新規分野の取り組み

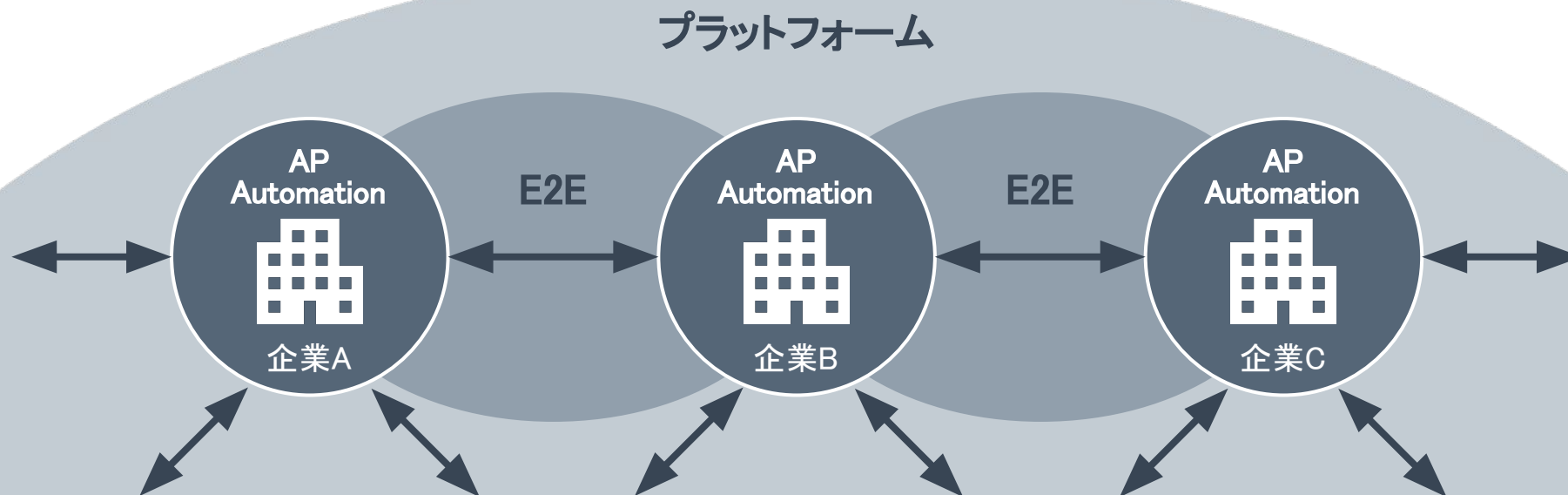
コアビジネスである AP Automation のしっかりした基盤を元に
より広いビジネスドメインへアプローチすることで目標を実現することを構想

E2E(ERP to ERP)

- 企業間における基幹システム同士のデータコミュニケーションの取り組み。'23年年度から'25年度にかけて製品開発を実施し'26年度以降本格的な展開を目指す。

プラットフォーム

- E2Eをベースにした、より幅広い企業間活動のプラットフォームを提供する取り組み。'24年年度から'26年度にかけて製品開発を実施し'27年度以降本格的な展開を目指す。AP Automation, E2Eとのシナジーにより短期間での事業拡大に取り組む。



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 |
|-----------|---|-----|-----|------|---|
| 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27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 |
| 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 | 中 | 中 | 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 |

※その他のリスクは、2024年3月27日提出予定の有価証券報告書の「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、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。
- 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(2025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

