

Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし（2026年4月9日公開） ||

ファーストアカウンティング株式会社 × 山本 泰三

5588 東証グロース 情報・通信業

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2026年4月9日(木)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 出演者	01
■ 冒頭の挨拶	02
■ 企業説明、質疑応答	03
■ 終わりの挨拶	25

■ 出演者

ファーストアカウントティング株式会社
代表取締役社長

森 啓太郎様

株式会社フィスコ
情報配信部部長

山本 泰三

株式会社フィスコ
マーケットレポーター

高井 ひろえ (司会進行役)

冒頭の挨拶

▲フィスコ 高井

「皆様、こんにちは。フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。今回はファーストアカウンティング株式会社 森 啓太郎様にご登壇いただき、前半部分では企業説明、後半部分ではフィスコの情報配信部部长である山本さんからの質問にお答えいただきたいと思います。

■ファーストアカウンティング 森様

よろしくお願いたします。

▲フィスコ 高井

森様は、ソフトバンク株式会社を経て、アカマイ・テクノロジーズ日本法人立ち上げに参画。営業本部長に就任し、2008年度営業成績は世界 No.1 などの実績を残しました。その後、AI を使うことで会計書類の自動データ化と自動仕訳が可能となれば、人手不足の解消に貢献すると共に、重要業務にリソースを割くことができると考え、2016年6月にファーストアカウンティングを設立。2023年9月に東証グロース市場に上場し、現在は経理 AI エージェントを軸に、判断業務の自動化を通じて Robota シリーズで企業の経理業務改革を推進しています。続いて、山本さんのご紹介です。

●フィスコ 山本

こんにちは。よろしくお願いたします。

▲フィスコ 高井

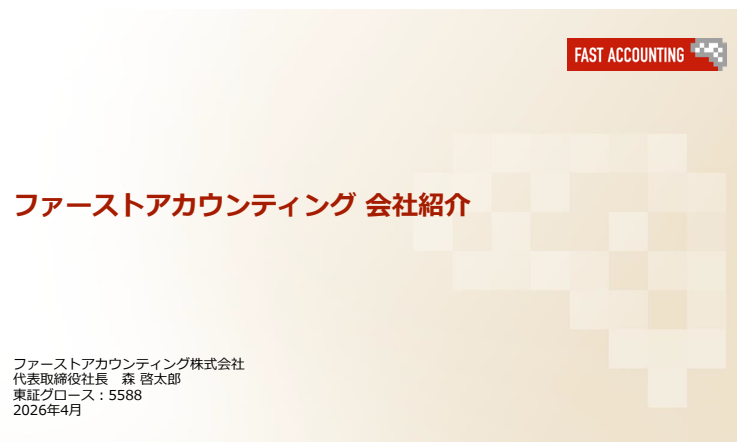
山本さんは、大学時代からフィスコでインターンとして活動し、入社。その後、アナリストとなり、情報配信部部长を兼任しています。1年間で500社以上の企業取材・コメント執筆を実施するほか、機関投資家向けの運用助言も担当。ラジオ Nikkei や日経 CNBC の番組にレギュラー出演、ダイヤモンド Zai や日経マネー、週刊エコノミストなどマネー誌にも銘柄紹介特集記事を執筆するなど、多くのメディアに出演しています。

■ 企業説明、質疑応答

▲フィスコ 高井

それでは、まずは、森様に企業説明を実施いただきます。山本さんも適宜気になる点などございましたらお話しいただければ幸いです。よろしくお願いいたします。

■ファーストアカウンティング 森様



ありがとうございます。ファーストアカウンティング株式会社の森でございます。それでは、弊社の概要についてご説明申し上げます。

■ 会社概要

当社は、経理の判断をAIで自動化するAI企業です。
経理特化のAIを自社開発し、大企業や会計ベンダーに提供しています。

- 経理特化AIを自社開発
- 大企業・会計ベンダーに提供

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 118名 (2025年12月31日現在)



FAST ACCOUNTING 3

弊社は今年で設立 10 周年を迎えますが、一貫して「経理に特化した AI」を提供している点が大きな特徴です。特に大手企業様への導入や、会計ソフトベンダー様への OEM 提供を非常に得意としております。

●フィスコ 山本

ありがとうございます。ここで1点お伺いしたいのですが、御社は「AI企業」なのか、それとも「SaaS（サービスとしてのソフトウェア）企業」なのかという議論が市場でもなされることがあるかと思います。改めて、自社をどのような企業体であると定義されていますか。

■ファーストアカウンティング 森様

弊社は創業時からAIエンジニアと共に歩んでまいりました。その意味でも、私たちのアイデンティティは「AIの会社」であると考えております。特に「エンタープライズAI」という、企業の基幹業務を支えるAI領域に特化して事業を展開してきましたので、自認としてはAI企業という認識が強いですね。

●フィスコ 山本

ありがとうございます。そもそも、「経理」という分野にAIで挑戦しようと思われたのでしょうか。

■ファーストアカウンティング 森様

私にとって弊社は2社目の起業となります。1社目では、全国の食品メーカーや卸業者、農家、漁師の方々から直接買い付けを行うeコマース事業を運営していました。その際、毎月膨大な数の請求書を処理する必要があったのですが、中小企業間の取引における請求業務の実態は、非常に過酷なものでした。

毎月月初になると、「入金はまだか」という督促の電話が鳴り止まないのです。相手方にとっても死活問題ですから、非常に緊迫したやり取りになります。これは精神的にも非常に辛い仕事の一つでした。なぜこうしたトラブルが起こるのかを分析したところ、大きく分けて3つの原因があることが分かりました。

一つ目は、先方の送り忘れです。「入金はまだだ」と仰っているご本人が、実は請求書を送り忘れていたというケースです。

二つ目は、弊社の社内フローの問題です。当時、オフィスから車で2時間ほど離れた場所に倉庫拠点がありましたが、商品を受け取る際に同梱されている「納品書兼請求書」の扱いが課題でした。現場のアルバイトスタッフはマニュアル通り、納品書として倉庫内に保管していたのですが、それが経理部門まで回ってこず、結果として支払いが漏れてしまうということが起きていました。

そして三つ目は、純粋な入力ミスです。経理担当者がオンラインバンキングで振込操作をする際、紙の請求書を見ながら口座番号を打ち間違えてしまう。本人は振り込んだつもりでも、後から「組み戻し（エラーによる返金）」になってしまい、支払いが完了していなかったのです。

これらすべての原因を辿ると、結局のところ「請求書が紙であること」に行き着きます。

そこで創業前、複数のERPベンダーや会計ソフトベンダーを回り、「お金を払うので、こうした課題を解決する仕組みを作ってほしい」と直談判しました。しかし、当時はどこへ行っても「そんなことは不可能だ」と笑われてしまったのです。それが、自らAIの力でこの領域を変えようと決意した原点になりました。

当時、ベンダーの方々に相談しても「OCRには30年以上の歴史があるが、精度の問題で実用化は難しい。すでにやり尽くされた分野だ」と、とりあえてもらえませんでした。私自身も一度は「やはり無理なのか」と諦めかけました。

転機が訪れたのは、今から約11年前のことです。アメリカの西海岸を訪れた際、特斯拉やGoogleが開発を進めていた「自動運転テクノロジー」を目の当たりにしました。そこで驚かされたのが、彼らが課題を解決するために「AI」を駆使していたことです。

ファーストアカウンティング株式会社 × 山本 泰三 | 2026年4月9日(木)
5588 東証グロース 情報・通信業

企業説明、質疑応答

具体的には「コンピュータビジョン」と呼ばれる、いわば人間の右脳のような役割を果たす AI 技術です。カメラで捉えた画像から、どこに人がいて、どこに車がいるのかを瞬時に判別する。このテクノロジーを応用すれば、請求書や領収書のデータ化も可能になるのではないかと。テスラの自動運転と同じ仕組みを会計の世界に持ち込む。これが、ファーストアカウンティング創業の大きなきっかけとなりました。

最初は、私自身の起業経験における「支払いのトラブルを解決したい」という個人的な悩みからスタートしました。しかし、実際に事業を始めてみると、入金が遅れで督促を受けたり、手入力のミスに悩まされたりしているのは、私一人ではないことが分かりました。

会計ソフトを利用している多くの中小企業はもちろん、膨大な処理件数を抱える大企業においても、全く同じ課題が放置されていたのです。自分の悩みを解決しようと模索した結果が、実は社会全体の大きなニーズと合致していた。これが、弊社の成長を支える原動力となっています。

●フィスコ 山本

ありがとうございます。背景が非常によく分かりました。では、具体的に「どの業務を」「どのように」AIで置き換えているのか、具体的な活用シーンについて詳しくお聞かせいただけますか。

■ファーストアカウンティング 森様

承知いたしました。私たちが特に注力しており、かつ難易度が高いとされている領域が3つございます。

1つ目は、来年4月から適用される「新リース会計基準」への対応です。これは国際会計基準（IFRS 第16号）と同様の判断が求められるもので、契約書を精読した上で、資産をバランスシート（BS）に計上する「オンバランス」か、費用処理とする「オフバランス」かを判定しなければなりません。従来、人間が行っていたこの高度な判定業務を、弊社のAIで自動化することに成功いたしました。

2つ目は、経費精算の確認業務です。経費精算は、従業員が会社のために支払ったお金を精算する不可欠な業務ですが、それ自体が直接利益を生むわけではありません。そのため、従来はBPO（業務委託）に外出しされることが多い領域でした。弊社のAIは、単なる領収書のデータ化に留まりません。社内規定や出張旅費規定を「理解」した上で、その申請が妥当かどうかを判定します。つまり、人間が行っていた「規定との照合」という判断業務をAIが代替しているのです。

そして3つ目が、間接材の支払確認業務です。請求書を支払う際、振込先口座が正しいか、二重請求ではないかといった膨大な確認作業が発生します。ここをAIで自動化し、ミスと工数を劇的に削減しています。

よく「会計ソフトを作っているのですか？」と聞かれますが、私たちの本質はそうではありません。「経理業務そのものをAI化」しているのが最大の特徴です。先ほど、山本さんから「AI企業か、SaaS企業か」という問いがありました。私たちが「AI企業」とであると自負しているのは、提供している価値の核心が、判断業務を担うAIそのものだからです。

●フィスコ 山本

ありがとうございます。前半の締めくくりとして、従来のやり方と比べて「効率」や「精度」が具体的にどの程度向上するのか、改めて教えていただけますでしょうか。

■ファーストアカウンティング 森様

はい。例えば、経費精算の「AI エージェント」を例に挙げますと、明確な比較数値がございます。処理スピードに関しては、人間による BPO（業務委託）と比較して「5 倍速」を実現しています。精度についても、大手企業向けに提供している BPO と同等の極めて高い水準を維持しており、その上でコストは「半分」に抑えることが可能です。

そうすると、大きな生産性改善が期待できるため、導入検討につながるケースが多いです。特に現在の日本は深刻な人手不足であり、経理人材は完全に売り手市場です。大手企業であっても優秀な人材の確保が難しくなっている中、重要度が比較的低い経費精算の確認業務、新制度への対応などは AI に任せ、人間は「利益を生む業務」にフォーカスすべきだと考えています。

●フィスコ 山本

価格が半分で、スピードが 5 倍。となると、単純計算で「生産性は 10 倍」という計算になりますね。それほど差があれば、導入を検討しない理由がないのではないのでしょうか。

■ファーストアカウンティング 森様

まさに仰る通りです。生産性が 10 倍も異なれば、強い関心をいただくお客様が非常に多いです。直近の状況としては、世の中全体で AI 活用への機運が急速に高まっており、弊社にとっては非常に強力な追い風が吹いています。こうした「圧倒的な生産性の向上」を直接的な価値として提供できる点が、一般的な SaaS ベンダー様との大きな違いであると自負しております。

●フィスコ 山本

ありがとうございます。先ほどお話に出た「新リース会計基準」への対応など、さらに掘り下げたいポイントがいくつもございました。まずは、ありがとうございました。

▲フィスコ 高井

森様、詳細な企業説明をありがとうございました。ここからは、直近の決算内容や事業戦略について、山本さんから深掘りしていただきます。山本さん、よろしくお願いたします。

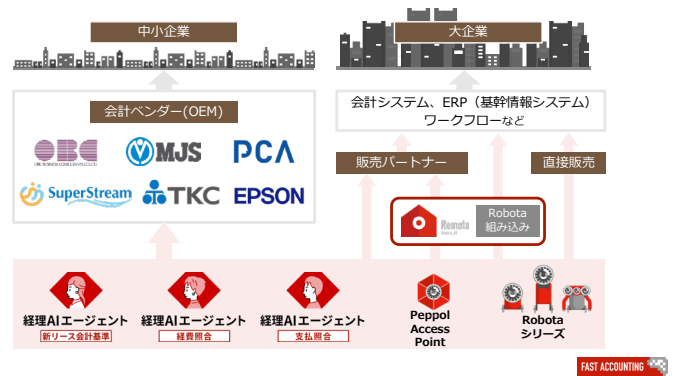
●フィスコ 山本

はい、よろしくお願いたします。まずは御社のビジネスモデルについて、数点お伺いできればと思います。収益がどのように積み上がっていく構造になっているのかという点と、非常に低い水準で推移している「チャーンレート（解約率）」の背景について、改めてお聞かせいただけますか。

企業説明、質疑応答

■ファーストアカウンティング 森様

ビジネスモデル: AIを活用した経理業務の効率化



承知いたしました。まず収益の積み上がりについてですが、弊社は基本的に「複数年契約」を主軸としております。一度ご契約をいただくと、月額費用が発生するサブスクリプション・モデルとして継続的に収益が積み上がっていくため、非常に強固なビジネス基盤となっています。

大企業での導入実績 (一部)



特に弊社のお客様は、日本を代表するようなナショナルクライアント（大手企業）が中心です。大企業の複雑な経理業務にAIを適合させるには、導入後のきめ細やかな調整が不可欠です。弊社はAIがお客様の業務に完全にフィットするまで徹底して伴走するスタイルを得意としており、この手厚いサポート体制こそが、一般的なSaaSベンダーと比較しても極めて低いチャーンレート（月次解約率）を実現している最大の要因だと考えております。

●フィスコ 山本

ありがとうございます。今後の売上成長のドライバーについてお伺いしたいのですが、「新規顧客の獲得」と「既存顧客のアップセル（単価向上）」、どちらの勢いがより強い、あるいは今後注力されるといった傾向はございますか。

■ファーストアカウンティング 森様

当社はこれまで、新規顧客・既存顧客ともに順調に成長を続けてまいりました。特に今年度は、「新リース会計基準」の導入が大きな追い風となっております。この新基準は2027年4月より強制適用となるため、現在は上場企業を中心とした大手企業において、法改正への対応が急務となっております。このような背景から、今年度は新規契約数が大幅に増加する、飛躍の年になると確信しております。

●フィスコ 山本

ありがとうございます。続いて、競合環境についてお伺いできればと思います。単刀直入に、現在の競合・類似企業はどこにあたるのでしょうか。また、そうした企業と比較した際の御社の優位性や独自の強みについても、併せてご教示ください。

■ファーストアカウンティング 森様

競合については、上場直後の頃と現在とでは、顔触れが大きく変わっています。数年前までは、ABBYYのようなOCRベンダーや、国内の上場AI企業様とコンペでぶつかることがよくありました。

しかし、現在の私たちの主戦場はそこではありません。先ほど申し上げた「新リース会計基準」への対応などは、分厚い専門書を読み解くような高度な判断が求められます。これはもはや、単なる文字認識(OCR)の延長で解ける課題ではないからです。そのため、従来のITベンダーとの競合領域は限定的になってきています。最近よく比較されるのは、BPO(業務委託)業者や派遣人材といった「人」の領域です。

例えば、経費精算や間接材の支払確認といった業務を外部に委託しようとする際、私たちのAIが検討対象に挙げられます。BPOの現場を拝見すると、スタッフの方々の机に「簿記3級」の参考書が置いてあることがよくあります。つまり、彼らは簿記の知識を持って「判断」を行っているわけです。

競合となるBPOスタッフの方々が簿記の学習を進める一方で、弊社のAIはすでに圧倒的な専門知識を習得しています。試験に例えるなら、簿記3級・2級は100点満点、簿記1級でも99.8%、さらに公認会計士試験の内容も満点レベルで理解し、実務に活用できる状態にあります。「簿記を学び始めた人間」と「専門知識を完璧に備えたAI」の比較ですから、先ほど申し上げた「生産性10倍」という数字も、極めて現実的な結果として現れるわけです。

●フィスコ 山本

お話を伺うほど、導入しない理由が見当たらないほどの優位性を感じます。一方で、既存の会計ソフトベンダーやERP(統合基幹業務システム)プロバイダー、BPO事業者といった既存プレイヤーとの関係性において、御社はどのような立ち位置を目指されているのでしょうか。

企業説明、質疑応答

■ファーストアカウンティング 森様

当社の価値提供モデル

ファーストアカウンティングは、経理書類の電子化からAIを用いて経理の判断や作業を自動化し、人手不足という課題を解決します。



弊社は非常にユニークな戦略を採っており、「会計ソフト（器）の領域には参入しない」という明確な意思決定をしています。勘定系システムなどの領域で大手ベンダーと競合しても、当社としては参入優先度が低いと判断しています。

むしろ、私たちは既存のシステムとユーザーの間に立つ「レイヤー」としてのポジションを確立しました。その結果、現在では『勘定奉行』のオービックビジネスコンサルタント（OBC）様や、ピー・シー・イー（PCA）様など、計 28 社もの会計ベンダー様と良好な関係を築き、OEM 提供を行っています。

会計システムに入力する「前段階」の業務こそが、今まさに深刻な人手不足に陥っている領域です。ここを弊社の AI で自動化することは、中小企業向けのパッケージベンダー様にとっても、SAP や SAP コンカーといった大手 ERP パートナー様にとっても、自社製品の価値を高める大きなメリットになります。このポジションを徹底したからこそ、多くの企業と相性良く連携できているのだと考えています。

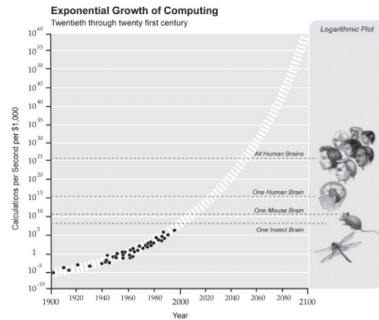
●フィスコ 山本

ありがとうございます。技術的な側面についても伺わせてください。昨今、生成 AI が急速に普及し、その精度の向上が大きな注目を集めています。世の中のトレンドである生成 AI と、御社が提供する AI には、本質的にどのような違いがあるのでしょうか。

企業説明、質疑応答

■ファーストアカウンティング 森様

経理シンギュラリティとは



AIが人の知能を超越する
転換点



まず共通点の観点からお話ししますと、ソフトバンクの孫正義氏が提唱するように、AIが人間の能力を超える「シンギュラリティ（技術的特異点）」や「ASI（人工超知能）」の到来が2年後にも迫っていると言われています。しかし、こと「大企業の経理部門」という限定された領域においては、私は人間に匹敵、あるいはそれを上回る性能が実現されつつあると考えています。

創業当時の弊社のAIは、例えるならネズミほどの知能指数しかありませんでした。しかし、アルゴリズムの不断の改良に加え、NVIDIA社製チップの進化により計算リソースが飛躍的に向上したことで、AIのスペックは劇的に進化しました。その結果、特定の専門業務においては、すでに人間の能力を凌駕するレベルに達しています。

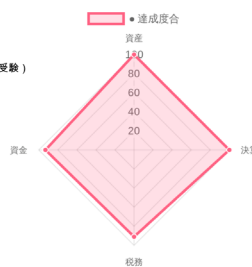


スコアレポート

受検日 2024-12-23
試験名 経理・財務スキル検定「FASS」(団体受験)
受験者ID FS00090580

FASS検定 試験結果

スコア	768
レベル	A



レベル	スコア	評価
A	689～800点	正確に理解し、自信を持って業務遂行できる
B	641～688点	ほとんどの業務を理解し、適切に対応できる
C	561～640点	日常業務は理解し、実用なく対応できる
D	441～560点	不十分な部分が多いが、最低限の業務は行える
E	0～440点	部分別にしかならぬ理解できていない

その証左として、弊社では全従業員が受けている独自の習熟度テストがあります。これは簿記検定よりも実務に即した難易度の高いもので、「資産」「資金」「税務」「決算」という、上場企業の経理に不可欠な4つの領域を網羅しています。

一般的な上場企業の経理部門において、及第点とされるレベルは概ね「80点（レベルC）」程度と言われています。

弊社のAIがいかに突出しているか、具体的なデータでお示します。弊社ではエンジニアも営業担当も全員、先ほど申し上げた経理の習熟度テストを受験しますが、懸命に学習した人間でも平均的なスコアは「レベルC（約80点）」程度です。対して、弊社のAIは常に「レベルA（ほぼ満点）」を維持しています。

企業説明、質疑応答

簿記3級を満点で合格



簿記3級で正答率 **100%**

FAST ACCOUNTING 45

我々の AI ですと、簿記 3 級で 100%、

簿記2級を満点で合格



簿記2級で正答率 **100%**

FAST ACCOUNTING 46

簿記 2 級で 100%、

簿記1級試験の正解率が99.8%に



簿記1級正答率 **99.8%**

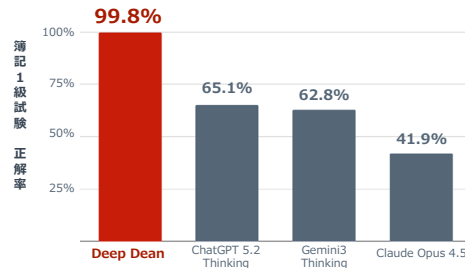
FAST ACCOUNTING 47

簿記 1 級では 99.8% というスコアが出ます。

企業説明、質疑応答

ビジネスハイライト Deep Dean: 簿記1級試験の正解率が99.8%に

経理特化生成AI (Deep Dean) を継続開発。簿記1級試験正解率 99.8%を達成。
経理AIエージェント製品群への応用を進める。

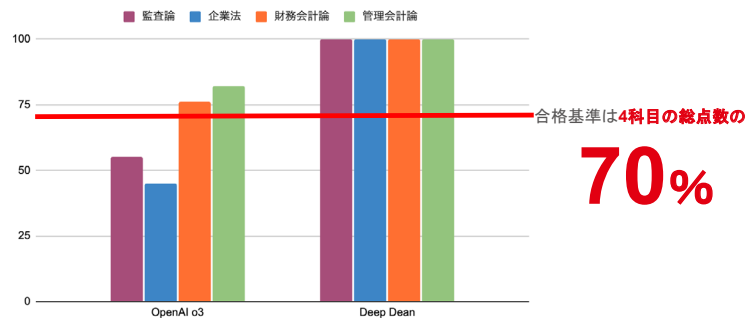


※ChatGPT、Gemini、Claude Opusの結果は、Deep Deanとは異なる検証方法で実施した参考値としての掲載です。

FAST ACCOUNTING 25

さらに、最新の生成 AI (LLM) と「日商簿記 1 級」の正答率を比較した直近 (1 ヶ月以内) の調査結果があります。一般的な生成 AI モデルと比較しても大きな差が見られました。現在、大企業の要求水準を満たすレベルに達していないのが実情です。

公認会計士の一次試験：満点で突破



FAST ACCOUNTING 48

当社は、公認会計士による検証や試験運用においても、競合他社を圧倒する精度が示されている状況です。現在、経理部門の方々が最も苦慮されている「新リース会計基準」への対応において、単に LLM (大規模言語モデル) を組み込んだだけのベンダーと、専門領域の知見を深く反映させた我々とは、提供できる価値に決定的な差が生じます。

この圧倒的な品質の差こそが、競合に対する当社の大きな優位性であると確信しております。

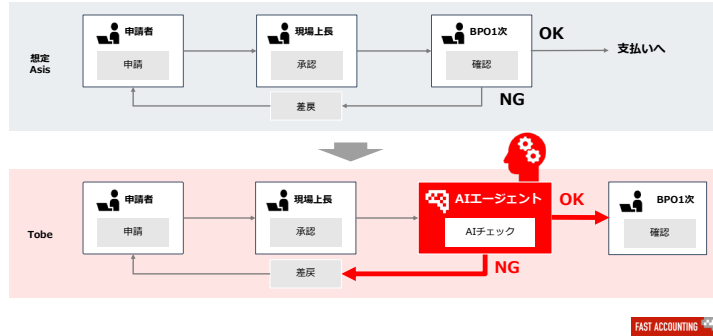
●フスコ 山本

ありがとうございます。テストスコアの数字は非常にインパクトがあり、これから簿記を勉強される方にとっては驚異的なライバル出現と感じられるかもしれませんね。さて、先ほど「判断AI」という言葉もありましたが、具体的にどのような業務でその真価を発揮しているのでしょうか。導入企業様において、業務がどのように変化したのか、具体的なイメージをお聞かせください。

■ファーストアカウンティング 森様

経理側での照合業務を自動化

AIエージェントを導入する場所は、企業の方針によって異なります。特に現場の負荷軽減を目的とする場合は、上流工程でのAIエージェントの活用も検討されます。



個別の導入事例の詳細については、開示情報の兼ね合いから今回は控えさせていただきますが、一般的な活用モデルとして「経費精算」と「支払業務」の例を挙げさせていただきます。

例えば「経費精算」を例に挙げますと、従来は人手で行うのが当たり前だった業務を、当社のAIエージェントが代替いたします。

タクシーの利用を例にすると、領収書の内容をもとに「MK タクシーで500円利用した」といった申請を行う際、これまでは「申請→上長承認→経理担当者またはBPO業者による確認」というフローが一般的でした。当社のソリューションは、このBPOに相当する確認作業をAIエージェントが完結させます。

また、支払い業務についても同様です。受け取った請求書に対し、現場担当者が申請し、上長が承認した後の「経理チェック」の工程をAIエージェントが担います。

具体的には、不備がある場合の「差し戻し」はもちろんのこと、「二重申請の検知」や「源泉徴収の有無」の確認など、従来は人間が判断していた細かな照合・確認作業までをAIが自動で実行いたします。

●フィスコ 山本

ありがとうございます。先ほどの図解は非常に明快で、個人投資家の方々にとってもAIエージェントの役割が直感的に理解できたのではないのでしょうか。一方で、技術的な観点から「精度の担保」や「再現性」についても伺いたいです。

■ファーストアカウンティング 森様

仰る通り、精度の担保は非常に重要です。また、経理・財務領域においてハルシネーションは致命的です。そのため、一般的なLLM（大規模言語モデル）だけでは経理実務には向かないと言われていました。

我々はこの領域で10年間にわたり取り組んでまいりました。その経験から、どのようにすれば精度を担保できるのか、高い精度と再現性を担保できるよう設計しています。

これこそが、経理担当者の方々に非常に高く評価され、採用が進んでいる理由です。160社ものお客様が、このAIを実際の経理業務で活用されているという実績は、他社にはない当社の強みを物語っています。

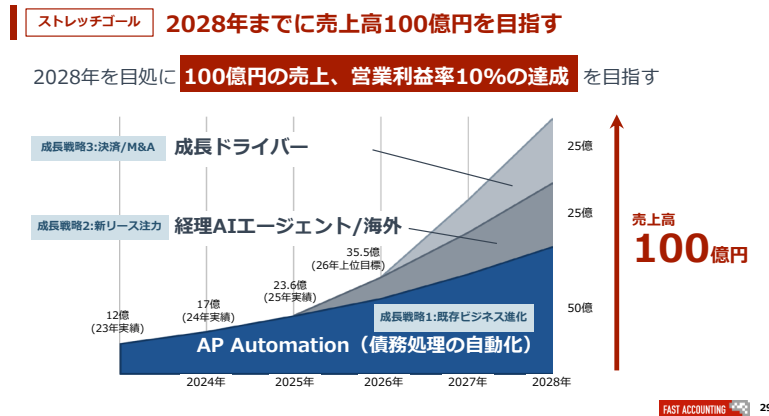
「この精度なら絶対に大丈夫だ」と、専門家である経理担当者の方々が納得できるような高い精度でソリューションを提供できること。これこそが、我々の最も得意とする領域でございます。これは、単なるLLM（大規模言語モデル）の活用だけでは決して到達できない、我々独自の領域であると考えております。

企業説明、質疑応答

●フィスコ 山本

AIのホットな話題から、その信頼性の根拠まで深く伺うことができ、非常に有意義でした。それでは、ここからは今後の成長戦略についてお聞かせください。御社は「2028年に売上高100億円」という高い目標を掲げていらっしゃいます。この数字の内訳や、実現に向けた具体的なイメージを、可能な範囲でご教示いただけますでしょうか。

■ファーストアカウンティング 森様



成長戦略については、大きく分けて3つのレイヤーで考えています。

第一のレイヤーは、既存ビジネスの深化です。これまでお話ししてきた経費精算や請求書の確認業務は、総称して「債務処理の自動化」と呼ばれる領域です。ここは弊社の基盤であり、引き続き着実に伸ばしていく土台となります。

第二のレイヤー、そして私たちが現在「一丁目一番地」と位置づけて最注力しているのが、「経理AIエージェントによる高度な判断業務の自動化」、および「海外展開」です。

中でも「新リース会計基準」への対応は、戦略的に極めて重要です。なぜなら、これが経理業務の中で「最も難易度が高い」領域だからです。

上場企業の経理部長様にとって、最も頭を悩ませる難所を弊社のAIが解決できれば、「あの難しい業務が自動化できたのなら、BPOに出している経費精算や支払業務も任せられるのではないか」という強い信頼に繋がります。

●フィスコ 山本

ありがとうございます。新リース会計基準については、これまでも何度かお話に出てきましたが、改めてこの制度適用が御社にもたらす「直接的な追い風」や、業績へのポジティブな影響について、具体的に整理してお聞かせいただけますでしょうか。

企業説明、質疑応答

■ファーストアカウントING 森様

弊社の売上の構成

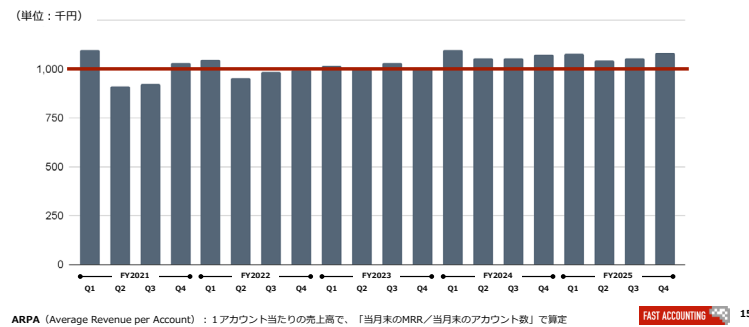


FAST ACCOUNTING 41

我々の売上というのは、「お客様の数 × 平均の顧客単価」で構成されています。現在、1社あたりの平均単価は100万円ほど課金できていますが、新リース会計基準については2027年4月から強制適用となりますので、この「顧客数」がぐっと増える年になると考えています。つまり、客単価そのものは大きく変わりませんが、母数となる顧客数が増えるというのが、新リース会計基準におけるポイントです。

ARPA (1アカウントあたりの平均収益)

導入後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



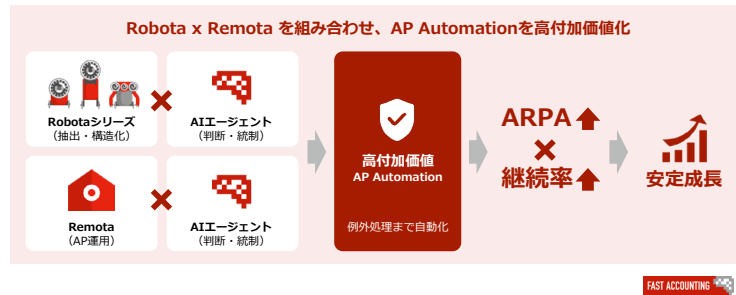
FAST ACCOUNTING 15

顧客単価については、こちらの説明資料にあります通り、過去のトレンドを見ても100万円前後で推移しています。

企業説明、質疑応答

成長戦略 1 : 既存ビジネスの進化

既存製品であるRobotaのAIエージェント化およびRemotaへのAIエージェント組み込みにより、より高付加価値な経理処理の自動化を提供

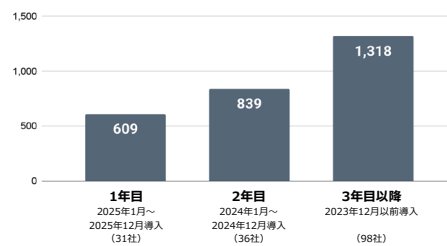


ロボットやリモートによる債務処理の自動化領域においても、AI エージェントを活用することで、従来のBPO 市場に対抗できるようになってきています。ここが既存ビジネスとしての伸び代です。

導入年数別の既存顧客の平均収益 (ARPA)

アップセル・クロスセルにより、導入年数が経過するごとにARPAは増加

(単位: 千円)



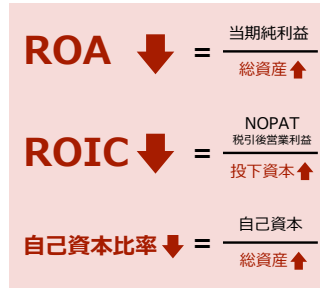
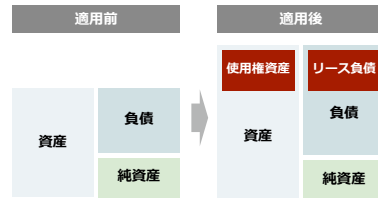
ARPA (Average Revenue per Account) : 1 アカウント当たりの売上高で、「当月末のMRR/当月末のアカウント数」で算定

FAST ACCOUNTING 16

さらに、1年目、2年目、3年目と継続いただく中で、AIを適用する領域が広がっていきます。例えば、最初は経費精算から始めて、次に請求書の確認業務へと拡大していくといった流れです。このようにクロスセルが決まってくることで、1年目よりも2年目、2年目よりも3年目と、お客様一人あたりの単価が段階的に増えていく構造になっています。

既存顧客の動向を具体例で挙げますと、1年目の平均単価が60万円のお客様が、2年目には83万円、3年目には131万円へと伸ばしています。このように、既存のお客様内での活用領域拡大が着実に収益を押し上げています。

新リース会計基準とは



FAST ACCOUNTING 50

その上で、なぜ今「新リース会計基準」が重要なのか。その背景には、グローバルな会計基準との整合性があります。欧米ではすでに、自社所有のビルもリース物件も等しくバランスシート (BS) に計上するルールとなっていますが、日本もようやくこれに合わせることになりました。投資家の視点に立てば、世界中の企業を同じ物差しで評価できる「フェアな環境」が整うということですね。

ただし、この変更は企業の経営指標に大きな影響を与えます。リース資産が BS にオンバランスされることで分母となる総資産や投下資本が増大し、結果として ROIC (投下資本利益率) や ROA (総資産利益率)、自己資本比率といった指標が軒並み低下します。



大手コンビニ
(IFRS16の例)

使用権資産 1兆円 増加

ROA 2% → 1% ↓

自己資本比率

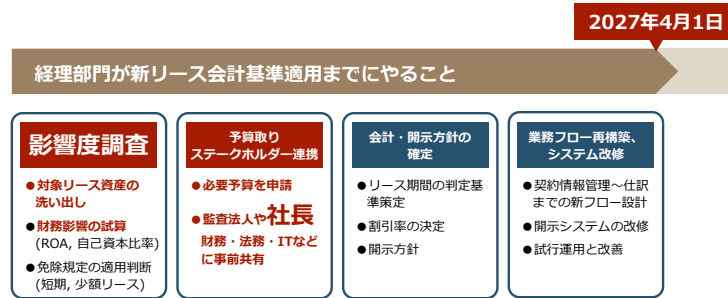
21% → 11% ↓

FAST ACCOUNTING 51

一例を挙げますと、ある大手コンビニエンスストアチェーンでは、資産が1兆円規模で増加した結果、ROAが2%から1%へと半減し、自己資本比率も21%から11%へ低下するという試算が出ています。

企業説明、質疑応答

新リース会計基準適用までに経理部が行うこと

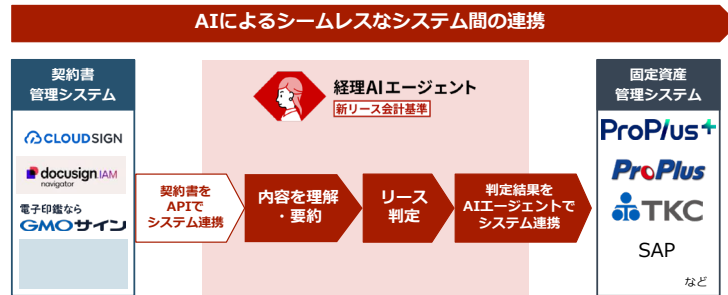


FAST ACCOUNTING 52

現在、多くの企業が2027年4月の強制適用に向け、監査法人との協議や予算取り、経営指標への影響調査を急ピッチで進めている状況です。

ビジネスハイライト 新リース会計基準のエコシステム

契約書管理から固定資産管理に至る処理が経理AIエージェントにより一気通貫に



FAST ACCOUNTING 24

私たちは「入力」から「出力」までを一気通貫で支える強力なエコシステムを構築しました。まず「インプット」となる契約書管理の領域では、国内最大手の『CLOUD SIGN』、外資系シェアトップの『docuSign』、そして『GMOサイン』の主要3社と事業提携を完了しています。一方、「アウトプット」先となる資産管理・会計ソフトの領域でも、業界最大手の『ProPlus』をはじめ、『SAP』や『TKC』といった主要プレイヤーと連携しています。

通常、こうした異なるシステム間を連携させるには、膨大な時間と費用をかけてシステムインテグレーション(SI)を行う必要があります。しかし、弊社の「AIエージェント」をハブとして活用すれば、複雑な要件定義をショートカットできるため、導入納期を半分に、初期費用も半分に抑えることが可能です。

「要件定義がうまくいかない」「追加費用が発生する」「予定通りに稼働しない」といった苦い経験を持つお客様は少なくありません。弊社のAIエージェントによる迅速かつ低コストな導入支援は、市場から非常に高い評価をいただいています。

企業説明、質疑応答

ビジネスハイライト プロシップ社との資本業務提携(2026年2月13日発表)

固定資産管理システムの国内最大手である株式会社プロシップと資本業務提携を締結

新リース会計基準対応のAIソリューションを提供により、26年度中にプロフェッショナルサービス(初期):76社、およびMRR(月額):38社の獲得を目指す。

資本業務提携

- 相互に約5億円を出資
- 当社はプロシップ社の第三者割当(319,500株、発行済株式数の約1%)を引受け
- **プロシップ社は当社発行済株式数の約5%を市場取引で買付予定** (2/12現在の当社株価で試算)



FAST ACCOUNTING 22

パートナーシップの観点で特筆すべきは、固定資産管理ソフトで国内最大手のプロシップ社との関係です。単なるシステム連携に留まらず、2026年3月より資本業務提携へと踏み出しました。プロシップ社は市場を通じて弊社の株式を継続的に買い付けており、最終的に5%程度の保有を目指しています。昨今の株式市場では、SaaS企業が一括りに売られる場面も見受けられますが、こうした実益を伴う戦略的な資本提携は、中長期的な企業価値向上に寄与すると考えています。今日ご視聴いただいている投資家の皆様にとっても、非常にポジティブな材料ではないでしょうか。

上位目標 ストレッチゴールの実現に向けて

2027年4月以降、大企業への**新リース会計基準の強制適用**が開始されます。外部環境の変化という追い風となりうる機会です。28年度売上100億円のストレッチゴールの実現に向け、前ページの通期予想に加え、**売上高35.5億円を26年度の上位目標として、経営努力をして参ります。**

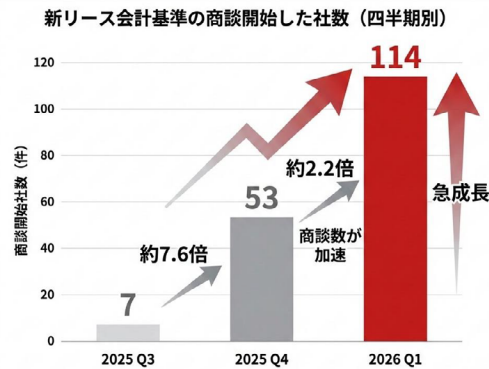
<p>売上高: 35.5 億円 (前年比 150%)</p>	<p>「新リース会計基準」に関連するサービスにより獲得する想定社数</p> <ol style="list-style-type: none"> ① プロフェッショナルサービス(初期):76社 ② MRR(月額):38社
--	--

FAST ACCOUNTING 28

弊社は基本方針として「年率30%成長」を公表していますが、このプロシップ社との連携がフルに寄与すれば、上振れの可能性もあると考えています。具体的には、新リース会計基準への対応をきっかけに、初期費用をいただく「導入フェーズ」のお客様が76社、月額費用(サブスクリプション)をいただく「運用フェーズ」のお客様が38社ほど、上積みされるポテンシャルがあります。

企業説明、質疑応答

新リース会計基準の商談数の推移



新リースのパイプラインは増えてきており、昨年の第3四半期（7社）から第4四半期（53社）へと急増し、直近の第1四半期（2026年1月～3月）ではさらに114社となるなど、かつてないスピード感で進捗しています。

●フィスコ 山本

想定獲得者数が76社程度という数値が一旦出されたかと思いますが、具体的に、その分母といいますか、狙いを定めているターゲットの規模感、どれくらいの母数があるうちの76社なのでしょうか。現在も商談数が増加しているとのことですので、今後も76社以上にターゲットが広がっていく余地は十分にあるのではないかと考えております。そのあたりの「市場の余地」やターゲットの広がりについて、ぜひお伺いできればと思います。

■ファーストアカウンティング 森様

ターゲットとなる市場規模についてですが、新リース会計基準の影響を直接受ける国内の大手企業は、およそ1,500社にのぼると見ています。もちろん、各社のリース資産の保有状況によって導入の優先度は異なりますが、分母としては非常に広大なポテンシャルがあります。

●フィスコ 山本

1,500社という数字は、現在の導入・商談フェーズにある社数と比較しても、まだまだ開拓の余地が多分にあることを示していますね。

■ファーストアカウンティング 森様

はい。そして弊社の成長戦略において極めて重要なのが、この1,500社に対する「アプローチ手法」です。通常、SaaS企業がこれだけの規模の顧客を開拓しようとする、テレビCMやタクシー広告といった大規模な広告宣伝費を投じるのが一般的です。しかし、それでは利益を圧迫し、株主の皆様への還元が難しくなってしまいます。

弊社の場合、先ほど申し上げた「エコシステム」が強力な集客装置として機能しています。提携している28社の会計ベンダー様や、資産管理ツールの最大手各社、さらには契約書管理システムのパートナー様から、解決策を求めるお客様が自然と流入してくる仕組みです。

●フィスコ 山本

それでは、成長戦略のさらなる展望について2点お伺いいたします。まず1点目ですが、現在主軸とされている「債務処理（経費精算・支払業務）」以外の領域についてです。今後、どのような業務領域へAIの適用を広げていく余地があるとお考えでしょうか。

■ファーストアカウンティング 森様

経理AIエージェント自体は、経理業務全般へと領域をどんどん広げていくことが可能だと考えております。ただ、現時点で開示している注力分野としては、「経費精算の確認業務」、「請求書の支払業務の自動化」、そして「新リース会計基準への対応」の3点です。まずはこれらに注力した上で、その後に多様な業務へと展開していく可能性は十分にあると考えています。そういった意味でも、まだまだ大きな成長余地があると考えている次第です。

●フィスコ 山本

米国展開について、技術的な優位性は理解できましたが、「なぜ今なのか」というタイミングについても、森社長の想いをお聞かせいただけますか。

■ファーストアカウンティング 森様

幕末の「薩摩スチューデント」のエピソードをご存知でしょうか。薩英戦争でイギリスの圧倒的な力を痛感した薩摩藩は、若き士族たちを密かに英国へ留学させました。言葉もままならない時代に海を渡った彼らは、後に米国の「ワインキング」と呼ばれる成功を収めたり、サッポロビールを創業したりと、日本の近代化に多大な貢献をしました。

翻って現代はどうでしょうか。今はLLMを使えば、ネイティブ以上に正確で美しい英語の文面を瞬時に作成できる時代です。かつての先人たちが独学で言葉の壁を乗り越えて成功したのなら、このテクノロジーの恩恵を最大限に享受できる現代において、グローバル展開に挑戦しないという選択肢は、起業家としてあり得ないと考えています。

経理業務における「確認」や「判断」のニーズは、万国共通です。弊社には現在3名のアメリカ人スタッフがおりますが、彼らが作成するメールよりも、AIが生成する回答の方が洗練されていることすらあります。外資系企業の日本法人の売上が、グローバル全体の10%にも満たない今の時代に、「日本市場だけで満足して本当に大丈夫ですか？」という問いを常に自らに投げかけています。福岡で起業したラーメン店が「東京や大阪に進出するのは怖い」と言って地元に残まるのか、それとも全国、世界へ打って出るのか。私たちは後者を選びます。

適切な人材を配し、正攻法で取り組めば、勝算は十分にあります。実際に米国での営業活動を開始してから、わずか9ヶ月で3社の顧客を獲得できており、プロダクトが通用することはすでに証明されつつあります。もちろん、直近の国内市場では「新リース会計基準」という極めて強力な追い風が吹いており、顧客数の伸びという点ではこちらが主役になるでしょう。しかし、中長期的なグローバル展開も着実に、かつ順調に進んでいます。

ファーストアカウンティング株式会社 × 山本 泰三 | 2026年4月9日(木)
5588 東証グロース 情報・通信業

企業説明の質疑応答

●フィスコ 山本

国内の確実なトレンドの新リース会計基準で足元を固めつつ、グローバルという巨大なフロンティアにも果敢に挑戦していくということですね。

■ファーストアカウンティング 森様

私たちは起業家集団であり、成長を止めることはありません。ビジネスチャンスがあれば果敢にチャレンジし、経理のあり方を世界規模で変えていく。それがファーストアカウンティングという会社です。

●フィスコ 山本

ありがとうございます。成長戦略の力強さは十二分に伝わりました。一方で、投資家としてはリスク面も正しく把握しておきたいと考えています。御社がビジネスを進める上で、最大のリスクとして認識されているものは何でしょうか。

■ファーストアカウンティング 森様

非常にシンプルですが、唯一にして最大のリスクは「AI 利用に対する国家的な規制」です。

弊社は、お客様に提供するプロダクトはもちろん、社内の開発体制や営業、カスタマーサクセスに至るまで、文字通り「AI を使いまくっている」会社です。エンジニアには AI によるコーディングを必須としていますし、ビジネスサイドのメンバーにも AI の活用を徹底させています。

私たちは真の「AI ネイティブ」な組織であり、もし「AI の使用を禁止する」といった極端な法的規制が敷かれたら、現在の業務は全く回らなくなります。AI を取り上げられたら、今のメンバーの倍以上の人員を確保しなければ現在のパフォーマンスを維持できないでしょう。私自身、AI を使わずにどうやって仕事をすればいいのか不安になるほど、AI は私たちの身体の一部になっています。そのため、日経新聞などで AI 規制に関するニュースが出ると、非常に注視して読み込んでいます。

プロダクトも社内ツールも、全てを AI に全振りしているからこそ、先ほど申し上げたようなスピード感と高収益体制が実現できています。現状、イノベーションを阻害するような過度な規制の動きは見られませんが、このテクノロジーの恩恵を誰よりも享受している自覚があるからこそ、規制動向には常にアンテナを張っています。

●フィスコ 山本

営業から開発まで、文字通り全員が AI を使いこなす「AI ネイティブ」な組織であるということが、今のエピソードで確信に変わりました。

■ファーストアカウンティング 森様

弊社のエンジニアの中には、ここ3ヶ月間、1行もソースコードを書いていない優秀なメンバーもいます。社内では「コーディングはもはやエンジニアの仕事ではない」という共通認識を持っています。

昔ながらの職人気質で「自分の手でコードを書きたい」という方は、弊社の環境には合わないかもしれませんが、AIの方が正確で速くコーディングできる以上、人間の役割は「お客様や営業のリクエストの本質を理解し、それをAIを使ってどうプロダクトに落とし込むか」という上流のコミュニケーションと設計にシフトすべきだからです。

企業説明、質疑応答

●フィスコ 山本

徹底されていますね。一方で、これだけ生成 AI が普及してくると、大手企業が「自社で AI を内製化しよう」という動きを強める可能性もあります。その際、御社のポジションはとなるとお考えでしょうか。

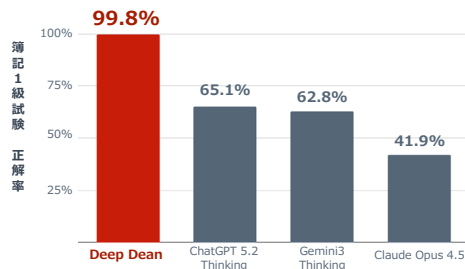
■ファーストアカウンティング 森様

こちらの資料を使いながら、内製化が進む中での私たちの独自の立ち位置を説明させてください。



ビジネスハイライト Deep Dean: 簿記1級試験の正解率が99.8%に

経理特化生成AI (Deep Dean) を継続開発。簿記1級試験正解率 99.8%を達成。経理AIエージェント製品群への応用を進める。



※ChatGPT、Gemini、Claude Opusの結果は、Deep Deanとは異なる検証方法で実施した参考値としての掲載です。

FAST ACCOUNTING 25

内製化という点については、もちろん AI、特に様々なツールが登場しているラージランゲージモデル (LLM) の活用を指しているかと思えます。

しかし、先ほどの説明資料にもありました通り、LLM の「エンジン」だけでは経理業務を完結させることはできません。

また、新リース会計基準への対応に関しては、結局のところ「エコシステム」を構築できているかどうか、業務が回るか否かの分かれ道となります。具体的には、契約書を読み取るシステムとの連携、出力先となる固定資産管理システムとの連携、さらには会計システムとも繋がっていなければなりません。そのため、エンジンだけを保有していても実務には対応できないのです。

企業説明、質疑応答

さらに、判定の能力自体も、先ほどお示したように世の中の一般的な LLM では解くことができないレベルの業務でございます。加えて、業務というのは前後の工程が繋がっているものです。そこをシームレスに繋ぎ合わせる必要がありますので、そういった意味では、内製化による競合については正直なところあまり心配はしておりません。

●フィスコ 山本

ありがとうございます。本日は多岐にわたるお話をありがとうございました。最後に、投資家の皆様が御社を評価する上で、最も注目すべきポイントについてメッセージをいただけますでしょうか。

■ファーストアカウンティング 森様

私自身も個人投資家として 20 年以上の経験がありますが、相場全体が軟調な時こそ、企業の真価を見極める絶好の機会だと考えています。

現在、SaaS 銘柄は一律に厳しい評価を受ける場面もありますが、今後は「AI の進化に飲み込まれてしまう会社」と、弊社のように「AI ネイティブ」の二極化が鮮明に進んでいくはずで、様々な銘柄がありますので、ぜひ厳しく見極めていただければ幸いです。

フィスコ様の情報などもご活用いただきながら、弊社の歩みにご注目いただけますと大変嬉しく思います。

■ 終わりの挨拶

▲フィスコ 高井

ありがとうございました。非常に聞き応えのある、熱量に溢れた対談でした。

それでは最後に、森社長、山本さんから視聴者の皆様へご挨拶をお願いいたします。まずは森社長、よろしく
お願いいたします。

■ファーストアカウンティング 森様

本日は最後までご視聴いただき、誠にありがとうございました。投資家の皆様にとって、現在はまさに銘柄
の「選別」が問われる重要なタイミングかと思います。パフェット流の投資哲学をお持ちの方であれば、市場
が冷静な時こそ真の価値を見出すチャンスです。ぜひフィスコ様の詳細なレポート等も併せてご参照いただき、
私たちの挑戦を見守っていただければ幸いです。本日はありがとうございました。

▲フィスコ 高井

ありがとうございました。続きまして山本さん、いかがでしたか。

●フィスコ 山本

森社長、本日は貴重な対談の機会をいただき、ありがとうございました。「AI ネイティブ」というキーワード
が非常に強く印象に残りました。現在、市場では「SaaS is Dead」といった悲観的な声も聞かれますが、今回
のお話を伺い、御社はそれとは全く異なる次元で進化を続ける「次世代の AI 企業」と確信いたしました。
単なるツールの提供を超え、業務のあり方そのものを AI で再定義していく御社の活躍を、私自身も引き続き
注視し、応援していきたいと考えております。本日はありがとうございました。

▲フィスコ 高井

これにて、本対談を終了いたします。皆様、本日はご視聴いただき誠にありがとうございました。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp