



# 事業計画及び 成長可能性に関する事項



令和アカウンティング・ホールディングス株式会社  
(東証グロース：296A)

2026年6月18日

I. 企業情報	2
II. 事業内容	6
III. カンパニー・ハイライト	11
IV. 持続的成長に向けて（成長戦略）	20
V. 財務情報	33



# 企業情報

会社概要

---

役員・主要メンバー

---


経営理念・経営目標・経営方針

社名	令和アカウンティング・ホールディングス株式会社		
設立	2004年8月		
所在地	東京都中央区日本橋1丁目4番1号		
代表者	代表取締役 繁野 径子		
資本金 (2026年3月31日現在)	100,000千円（資本準備金：25,000千円、その他資本剰余金：952,100千円）		
事業内容	<p>経理に関わるプロフェッショナルサービスの提供</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● コンサルティング事業</li> <li>● システム開発事業</li> <li>● 教育研修事業</li> <li>● 人材派遣紹介事業</li> </ul>		
主なグループ会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 株式会社ミラクル経理（MIC）</li> <li>● 令和ヒューマン・ファースト株式会社（RHF）</li> <li>● 令和インベストメント株式会社（RWI）</li> <li>● HSKベトナム会計監査法人（HSKV）</li> </ul>		
主な株主 (2026年3月31日現在)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 須貝信 (24.77%)</li> <li>● (株)mysky (5.35%)</li> <li>● 須貝舞 (5.35%)</li> <li>● ヤーマン(株) (5.01%)</li> <li>● 繁野径子 (4.28%)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 三井不動産(株) (1.67%)</li> <li>● (株)メディパルホールディングス (1.67%)</li> <li>● 役員及び従業員 (22.01%)</li> </ul>	<p>※自己株式を除く発行済株式総数に対する所有割合</p>

# 役員・主要メンバー



代表取締役 社長執行役員



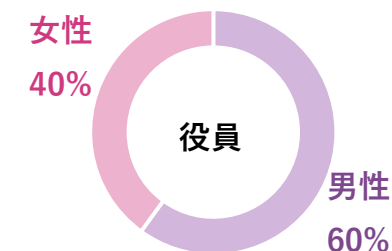
**繁野 径子**

公認会計士

取締役 専務執行役員

**中村 樹**

税理士有資格者  
事業本部 本部長



取締役 監査等委員

**石田 和男**

元(株)りそな銀行常務執行役員

取締役 監査等委員

**鴛海 量明**

公認会計士・税理士

取締役 監査等委員

**中林 美恵子**

早稲田大学留学センター 教授

常務執行役員

<p><b>三品 貴仙</b></p> <p>税理士有資格者 ファンド・リート コンサルティング推進部 部長</p>	<p><b>殿村 彰久</b></p> <p>公認会計士 第5事業部 部長 令和ヒューマン・ファースト(株) 代表取締役</p>	<p><b>鈴木 勝也</b></p> <p>公認会計士 第2事業部 部長</p>
<p>常務執行役員</p> <p><b>田口 英亮</b></p> <p>公認会計士 業務管理部 部長</p>	<p>執行役員</p> <p><b>阿辻 健一</b></p> <p>公認会計士 ベトナム公認会計士 HSKベトナム会計監査法人会長</p>	<p><b>石坂 貴洋</b></p> <p>公認会計士 第4事業部 部長</p>

経営理念

High Quality / Workers First

経営目標

First Class / All Round Player

経営方針

- ソフトインフラとしての経営業務・経理業界の改革
- 人間力の育成
- 持続可能な企業の実現

## II

# 事業内容

サービスライン

---

コア業務であるコンサルティング業務概要

---

当社が企業から必要とされる理由

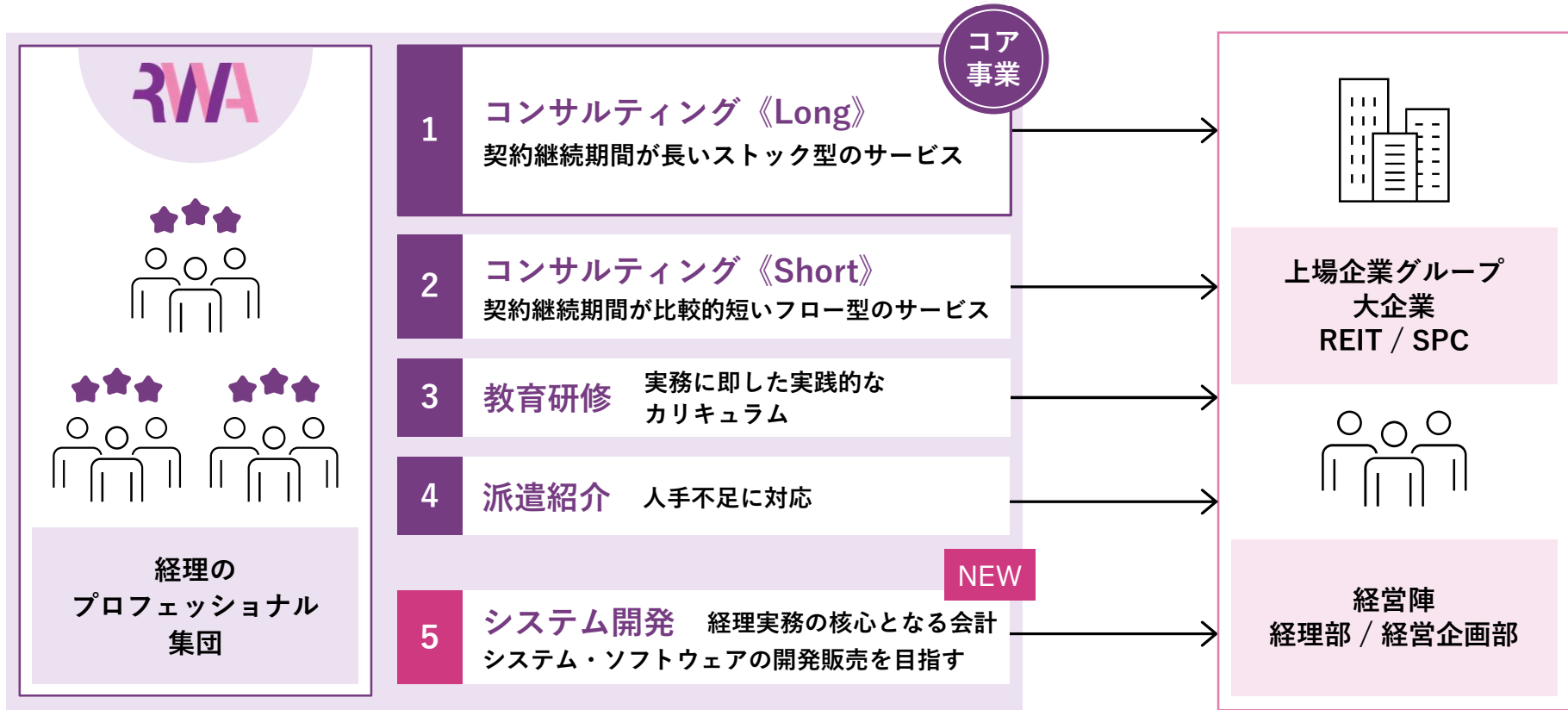
---

2026年3月期KPIハイライト

# サービスライン

- コンサルティングはToBビジネスで2025年度は当社グループ売上の99.1%を占めるコアビジネス。
- コンサルティングLongが当社グループ売上の80.7%、コンサルティングShortは18.3%
- 2025年4月に(株)ミラクル経理を設立し、システム開発事業を本格稼働開始。
- 教育研修、派遣紹介事業は、2023年度よりスタート。教育事業は、ToB、ToCだけでなく、社内の人材や派遣紹介に登録した人材にもサービスを提供し、相乗効果を図る。

## 社会のインフラとして経理に関わるプロフェッショナルサービスを提供



※ Long：基本的に契約が自動更新され継続性の高いコンサルティング業務      Short：一定期間（基本的に一年以内）で終了するプロジェクト型コンサルティング業務

- 経理は企業の心臓部であり、高度な専門性と継続性が求められる重要なソフトインフラ。
- 戦略的かつ包括的な経理支援を提供し、クライアントの経営戦略に直結する付加価値を創出。
- 長期的パートナーシップに基づく《Long》と、多様なニーズに応える《Short》の両面でサービスを展開。

コア事業

## 長期戦略的な経理実務 = コンサルティング《Long》

企業の経営戦略を支える経理のパートナーとして、高い付加価値を持つ情報提供と専門的判断を行う

### 会計支援

- カスタムメイドのサービス提供
- 会計帳簿や連結、開示まで幅広い適応力
- 記帳代行に留まらない戦略的な会計支援

### 決算・連結・開示

- 決算の早期化を合理的にサポート
- 上場会社での豊富なノウハウと実績
- 専門的な判断力と迅速な対応力

### REIT・SPC・FUND

- ファンド業界のパイオニア
- 再エネなど多様な投資対象にカスタム対応
- 組成から会計・運営を一括サポート

## プロジェクト型経理業務支援 = コンサルティング《Short》

### M & A・組織再編・事業再生

### 株式公開 (IPO)

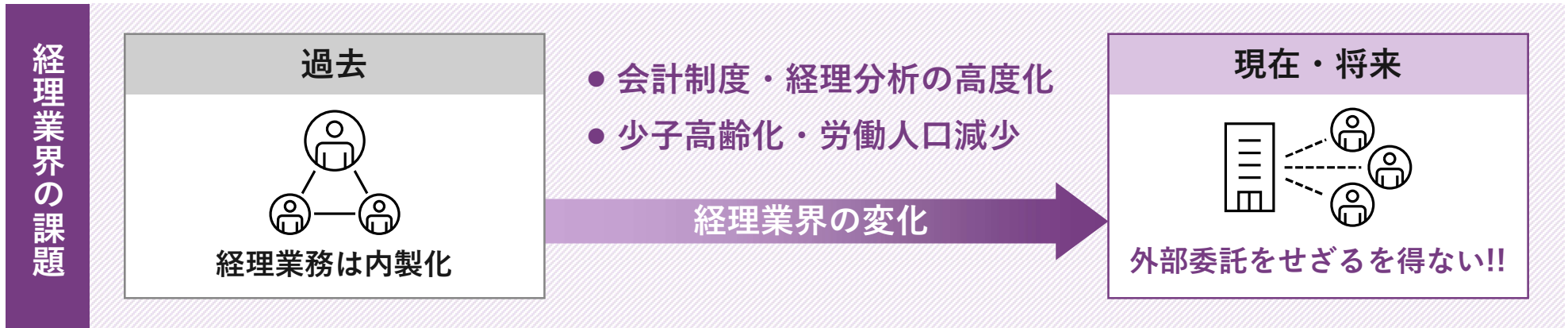
### 内部統制・内部牽制

### 海外進出・ 海外事業コンサルティング

### 意見書・バリュエーション・ デュー・デリジェンス

# 当社が企業から必要とされる理由

- 当社は企業の経理の人材不足という業界の大きな課題を捉え、ソリューションを提供。



# 2026年3月期KPIハイライト



## 会社（連結）全体KPI

売上高 <b>57.0</b> 億円	売上高成長率 <b>+14.6%</b>	売上総利益率 <b>58.2%</b>	経常利益 <b>19.9</b> 億円	経常利益率 <b>35.0%</b>
-----------------------	-------------------------	------------------------	------------------------	-----------------------

## 会社（単体）全体KPI

売上高 <b>51.8</b> 億円	売上高成長率 <b>+13.9%</b>	売上総利益率 <b>59.1%</b>	経常利益 <b>19.6</b> 億円	経常利益率 <b>37.8%</b>
-----------------------	-------------------------	------------------------	------------------------	-----------------------

## コンサルティングKPI（単体）

契約継続率（Long）※1 <b>99.9%</b>
-------------------------------

従業員数(2026/4/1)※2 <b>242</b> 人
----------------------------------

## その他参考指標（単体）

クライアントグループ数 <b>179</b> 社
-----------------------------

クライアントグループ 平均年間報酬 <b>2,800</b> 万円
---

※1 契約継続率は、2023年度～2025年度の月次平均チャーンレートから差し引きで算定しております。

当社はクライアントグループの信頼を得てグループ内で業務範囲を拡大していくことを主な成長戦略としているため、信頼の土台となる契約継続率を重視しております。

※2 従業員数について、新卒採用を中心に人材の獲得は順調に推移しておりますが、生産性向上施策の効果が現れたことにより主に中途採用数をコントロールした結果、前期比較で従業員数は減少（前年同時点は275人）し、一人当たりの売上が伸びる結果となっております。また、株式会社ミラクル経理等の子会社へ親会社から出向者を出していることも減少の一要因となっております。



### III

# カンパニー・ハイライト

---

特徴1. 専門性の高い頭脳労働集約産業

---

特徴2. 大企業中心のマーケット

---

特徴3. 契約継続期間が長期・安定収益 (Long)

---

独自ポジショニングが可能にする顧客へのワンストップサービス

---

新規契約獲得戦略

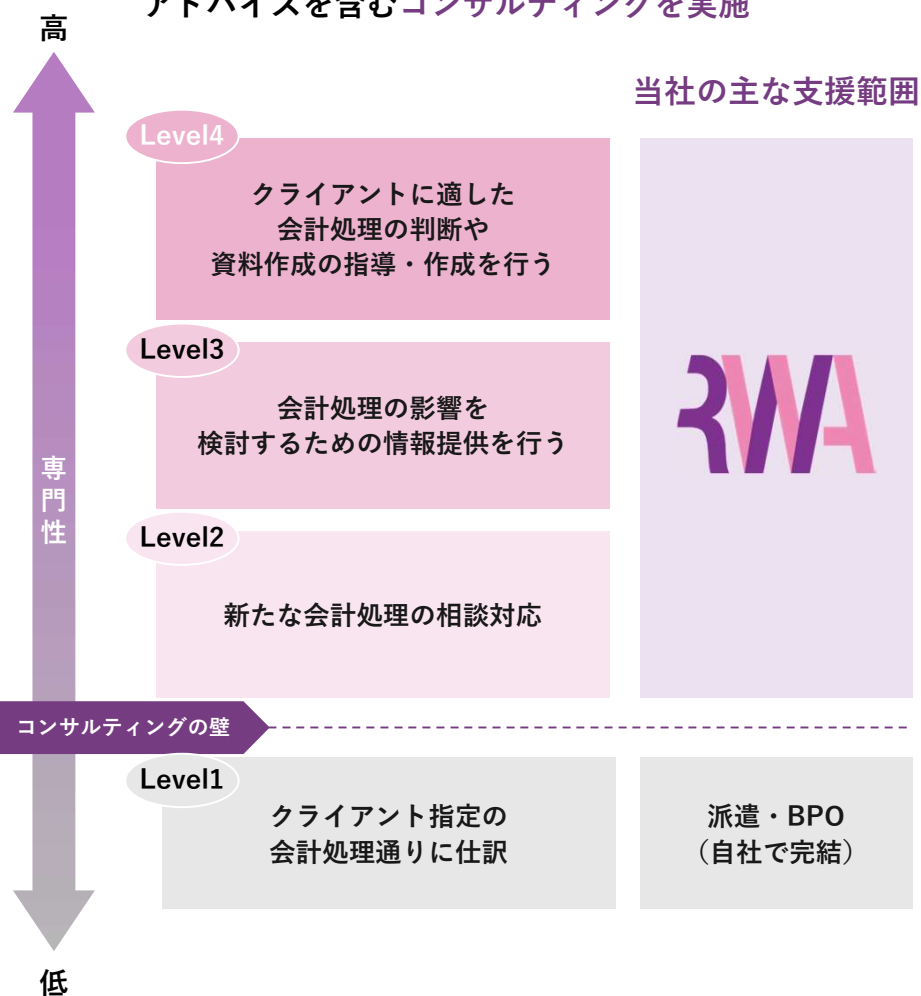
---

# 特徴1. 専門性の高い頭脳労働集約産業①



## 当社の業務イメージ

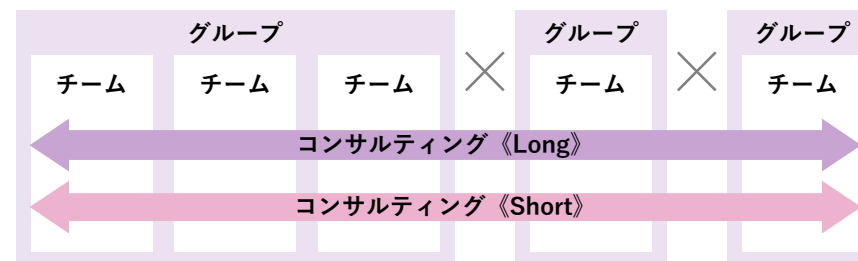
当社は仕訳作業から行うが、決められた方針に従った作業だけでなく、アドバイスを含まるコンサルティングを実施



## コンサルティング手法

### 当社の特徴

クライアントグループごとのチーム編成により、オールラウンドに業務対応



- 有資格者を含むチームでクライアントの全業務に対応
- クライアントのエンゲージメント強化
- 社員は多様なスキルを習得し、成長機会を確保

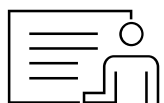
大企業グループが求める高度な経理業務を組織的に支援可能な唯一の会社

# 特徴 1. 専門性の高い頭脳労働集約産業②



## 人員増加戦略

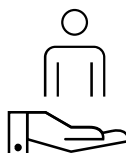
### 経理スクール事業開始



新卒採用を増やし  
社内育成を強化



スクール生の  
採用



ウエルカムバック  
制度の導入



広告による  
知名度アップ

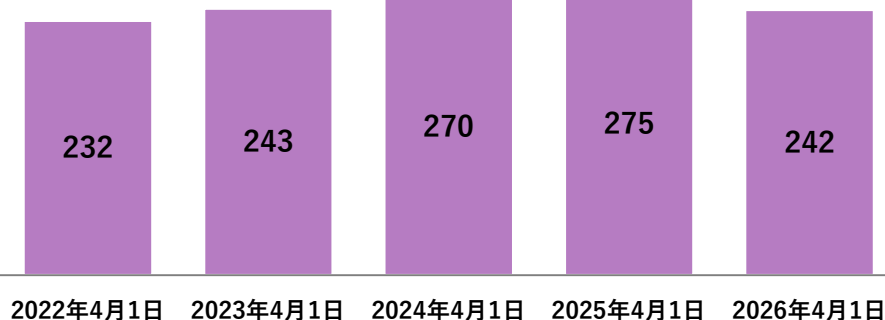
### 有資格者

公認会計士	35
会計士試験・短答式試験合格者	28
税理士有資格者	7
税理士科目合格者	21
USCPA	4
日商簿記1級	23
日商簿記2級	190

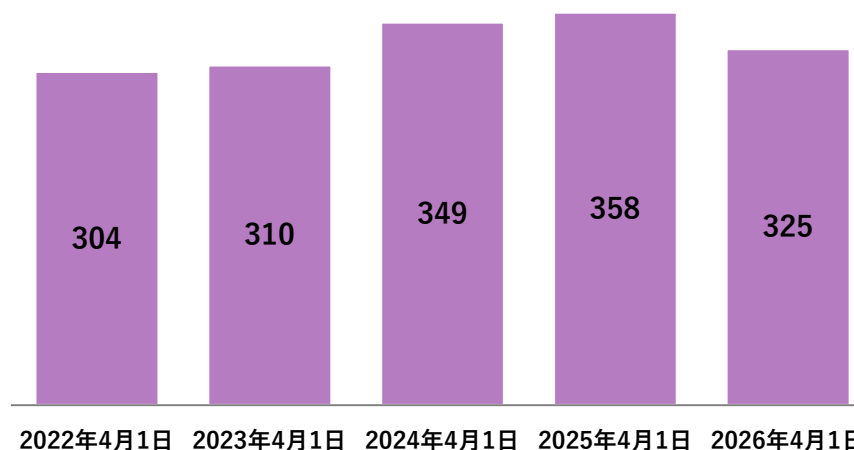
\* 2026年4月現在当社単体人数 一部重複含む

- 主に中途採用をコントロールすることで前年比で正社員数は減少。当社OBとの連携等により一時的な負担はカバーしている。
- 体質を強化する時期と捉え、生産性向上を重要テーマとして事業規模を継続拡大させるための強力な成長基盤を構築中。

### 単体 従業員数推移



### 連結 従業員数推移



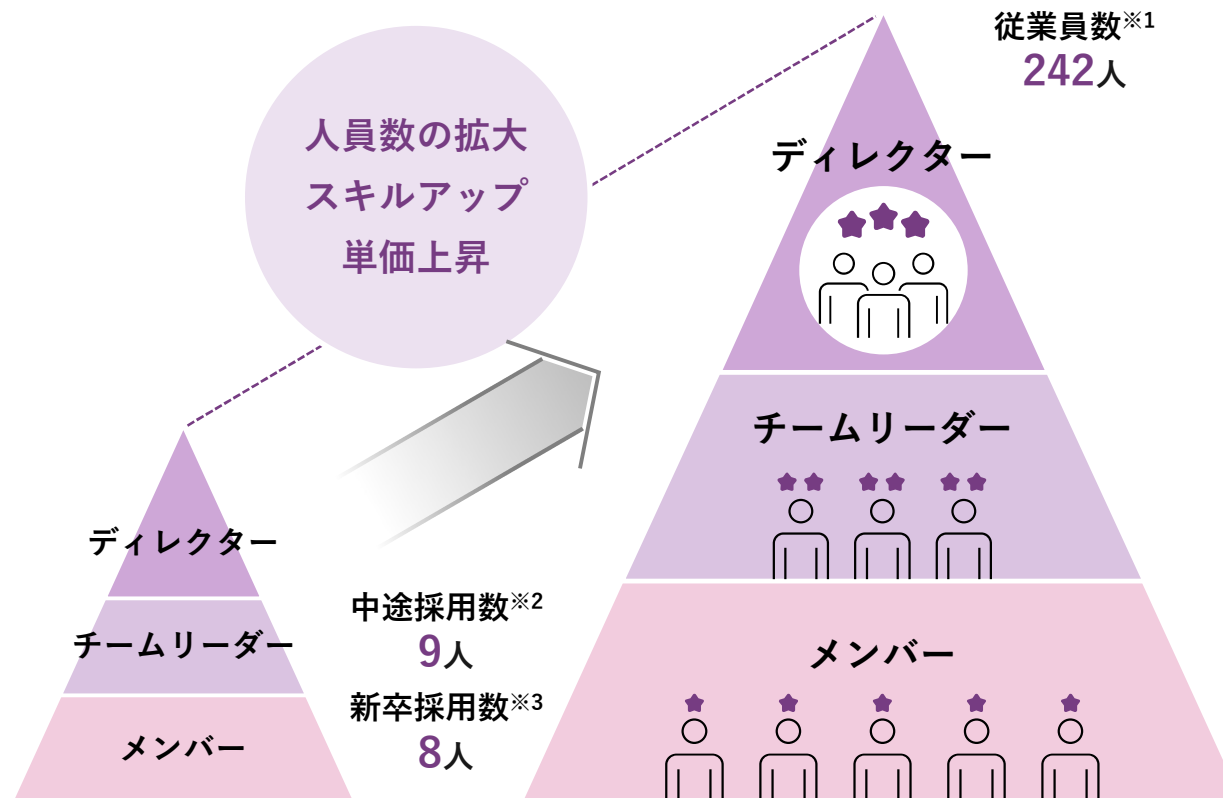
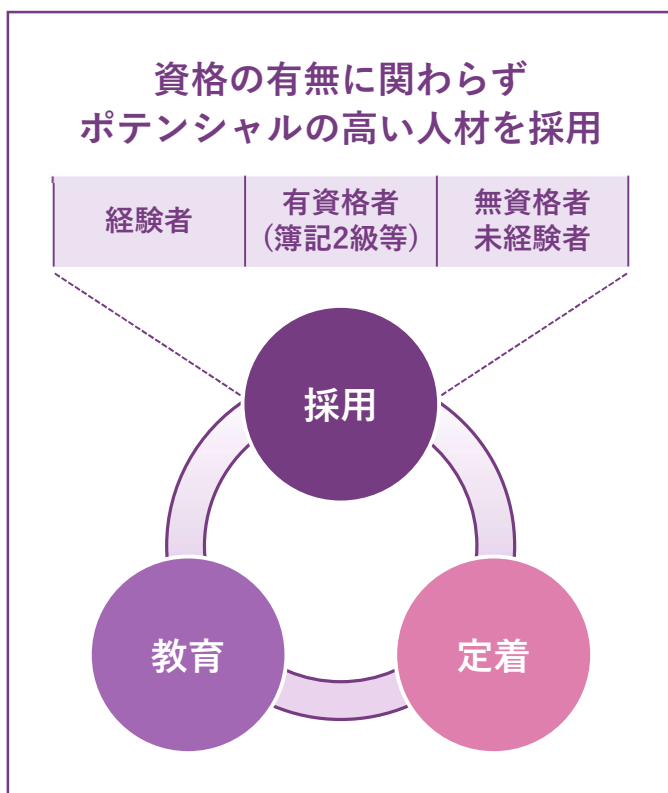
(人)

# 特徴 1. 専門性の高い頭脳労働集約産業③ 当社人材戦略の好循環



- 人手不足が深刻な経理業界において、当社は経験者採用と未経験者採用を活用し人員数の拡大を実現
- 未経験者や無資格者であっても経理実務のプロフェッショナルとして育成できる独自のノウハウを蓄積
- 人材の採用と教育・定着は事業拡大の好循環を生み出し収益性が改善。さらなる積極採用を可能とする体制を構築
- 体質強化のため前年比では正社員は減少しているが、中長期ではこれらの強みを生かし着実に拡大していきます。

## 経理実務のプロフェッショナルとして育成



※1 2026年4月時点単体正社員数

※2 2026年3月期入社人数

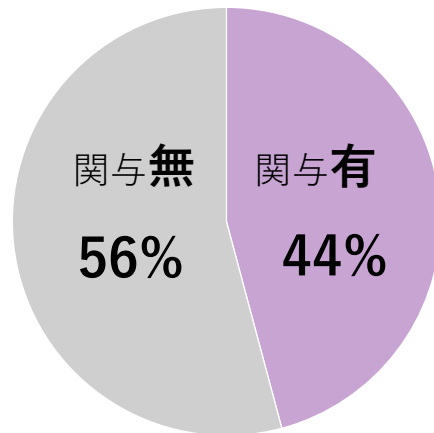
※3 2026年3月期～2026年4月入社人数

## 特徴 2. 大企業中心のマーケット～大企業への広がり～

- REITや私募ファンドを運営する法人自体が実質的な運営業務を行うことが法律で禁止。経理情報を外部委託により作成し、会計監査も入る透明性の高い組織体であり大企業がスポンサーとなる。
- **REIT会計で実績の高い**当社は大企業グループ※の信頼を得やすく、REITに関連しない大企業(事業会社)も含め、**大企業グループの経理業務への展開が可能**。大企業グループと付き合い合うことで、**グループ内でも広がっていく**。

### 不動産投資法人（REIT）への関与

不動産投資法人（REIT）の法人数（122法人）のうち半数近くに関与しており、REITの会計に強みを持っている当社は投資法人を運営する上場企業や大企業が抱える課題を解決することが可能。当社のルーツである税理士法人時代に、J-REIT第一号から関与。

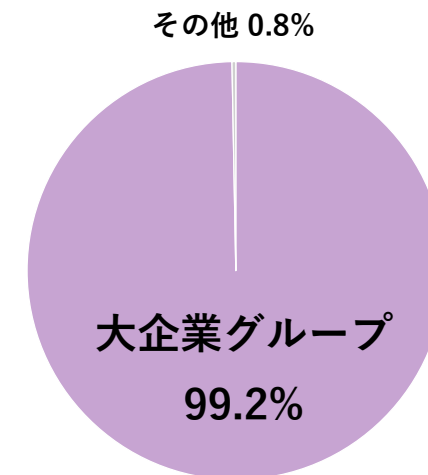


（出所）金融庁「登録投資法人登録一覧」令和8年3月31日現在より  
未稼働法人を調整して当社集計

### 売上高に占める大企業グループの割合

当社の売上高のクライアント別売上は大企業グループが殆どを占める。（その他は、大企業グループから紹介された会社で現状は大企業グループに属さない会社）

REITなど不動産ファンドに限らず、事業会社の業務もバランスよく受託

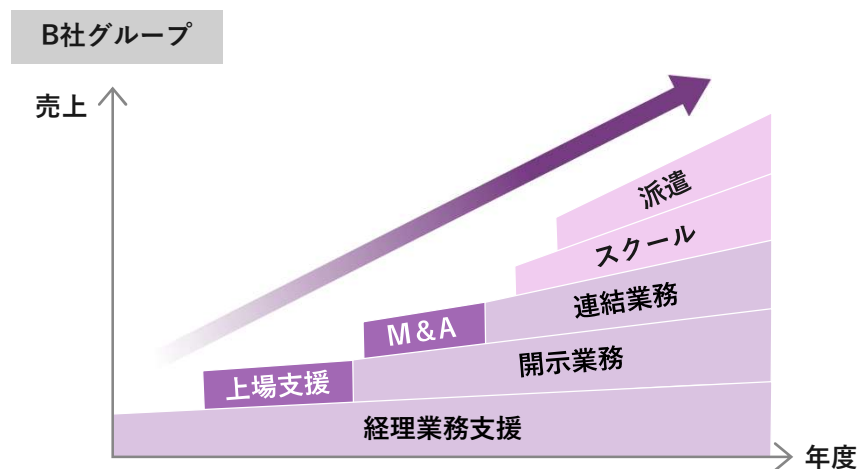
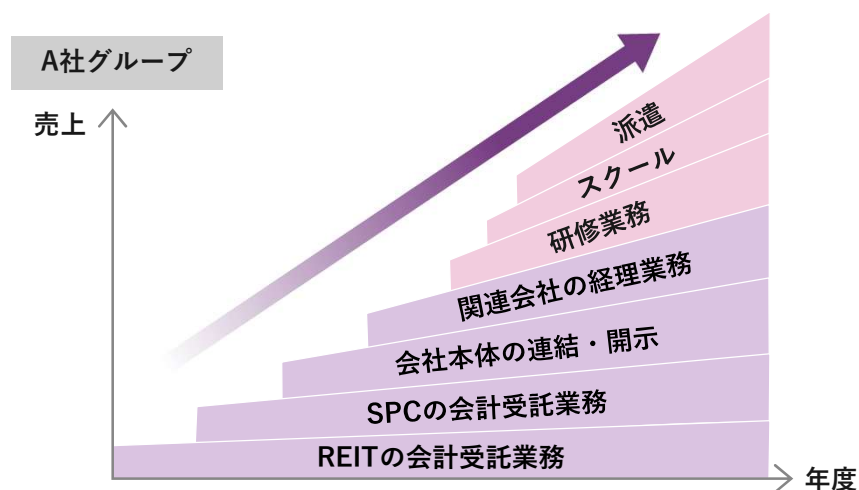


※ 大企業グループの定義：中小企業基本法における業種ごとの資本金又は従業員数基準で中小企業に該当しない企業グループ+上場企業グループ

## 特徴2. 大企業中心のマーケット～大企業グループ支援～

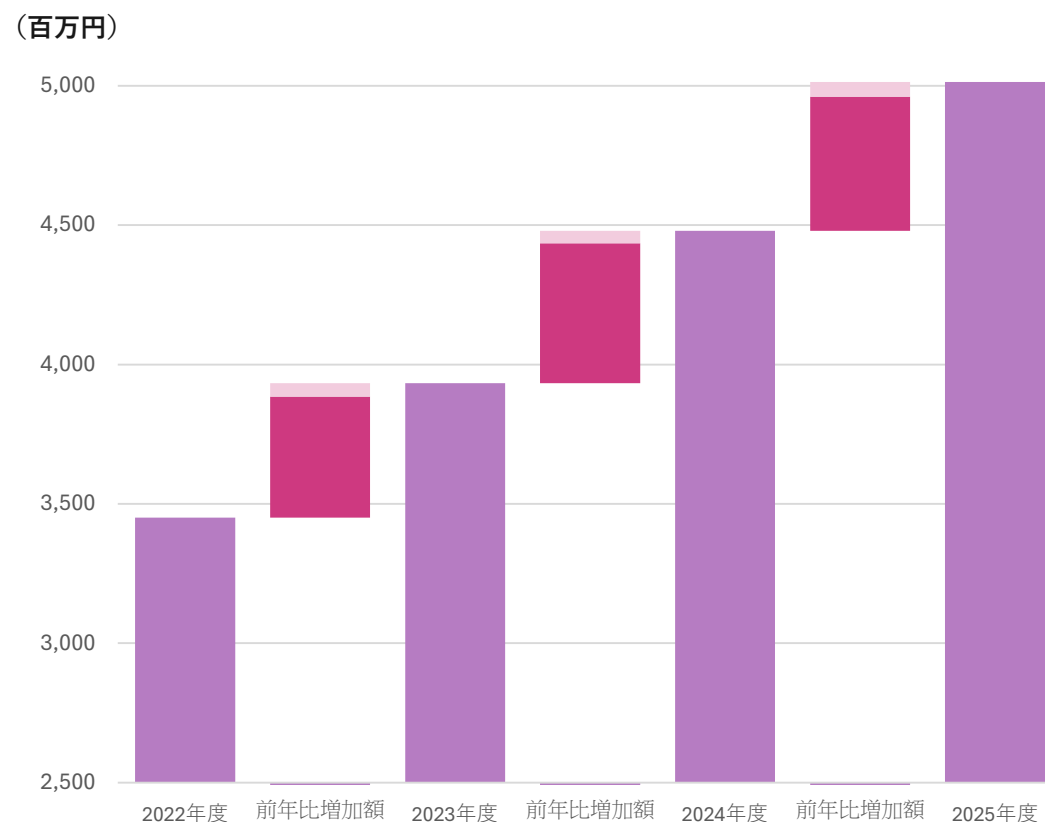


- グループ企業の1社と取引開始後、その後は他グループ会社や他業務へ取引を拡大。



■ コンサル《Long》   ■ コンサル《Short》   ■ 教育・派遣

売上増加額の既存新規内訳



## 特徴3. 契約継続期間が長期・安定収益 (Long) = 高い参入障壁



- コンサルティング《Long》における月次チャーンレートは0.148%と非常に低い。
- 2025年度におけるコンサルティング《Long》の売上高比率※は85.8%と安定収益の確保が可能。

### 月次チャーンレート (2023年度～2025年度)

- コンサルティング《Long》の契約は自動継続
- 以下の前提により、低い月次チャーンレート0.148%を実現

✓ 付加価値の高い情報を提供していること

✓ 高い専門性が要求されること

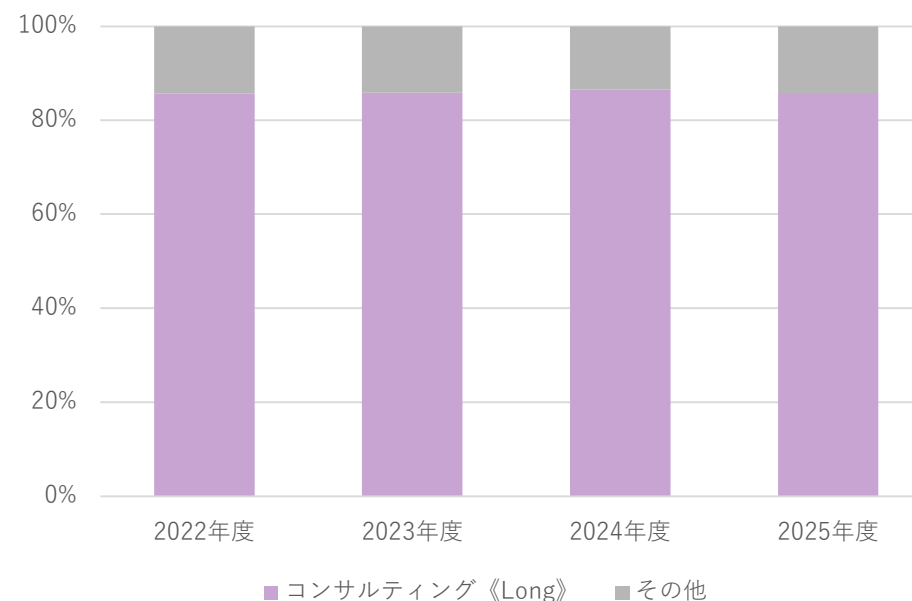
✓ 組織的・継続的に大人数のマンパワーが必要であること

✓ 経理という性格から厚い信頼関係が前提にあること

✓ 案件獲得経路が既存クライアントのグループであること

### コンサルティング《Long》売上高比率推移

- 2025年度の売上高比率は85.8%であり、安定した収益を継続確保



※ チャーンレート：2023年4月～2026年3月における当月解約件数÷前月末契約件数の平均で算出

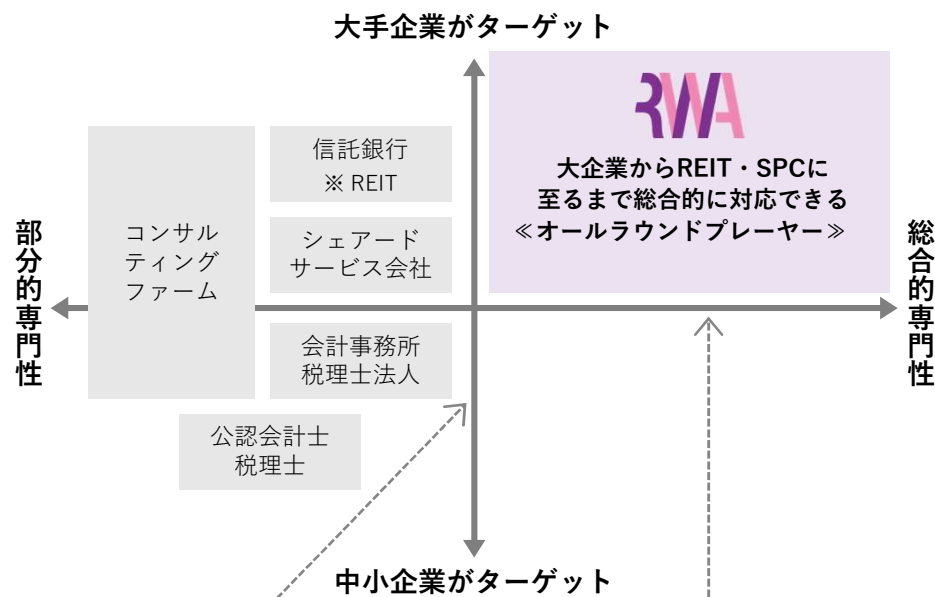
※ 売上高比率：当社単体売上高に占めるコンサルティング《Long》の占める割合

# 独自ポジショニングが可能にする顧客へのワンストップサービス



## 経理業界でのポジショニング

総合的専門性と組織的な対応により  
大企業の高度な経理実務を担える唯一無二のポジショニングであり  
高い参入障壁を生み出している



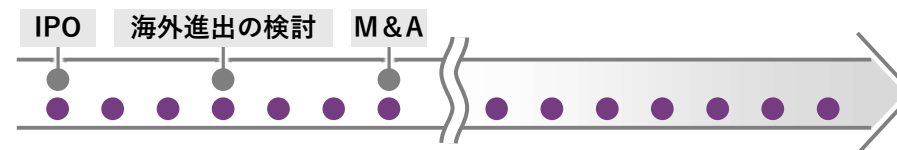
### 縦軸（顧客ターゲット企業）

- 大手企業と取引をするためには強固な事業基盤と実績が必要
- 公認会計士や税理士、小規模な会計事務所はリソースが限られており、中小企業が主なクライアント

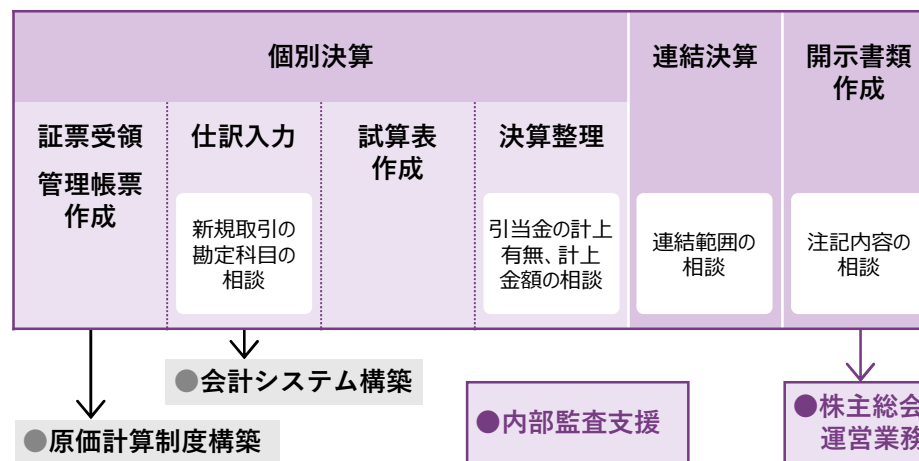
### 横軸（専門性の幅）

- 大手企業の経理・会計業務ニーズは多岐にわたり総合的な専門性が必要
- コンサルティングファームや信託銀行は一部サービスを行っているが総合的な支援が困難

## A社サービス提供事例



● 毎年繰り返し行われる業務 = Long ● PJ型経理業務支援 = Short

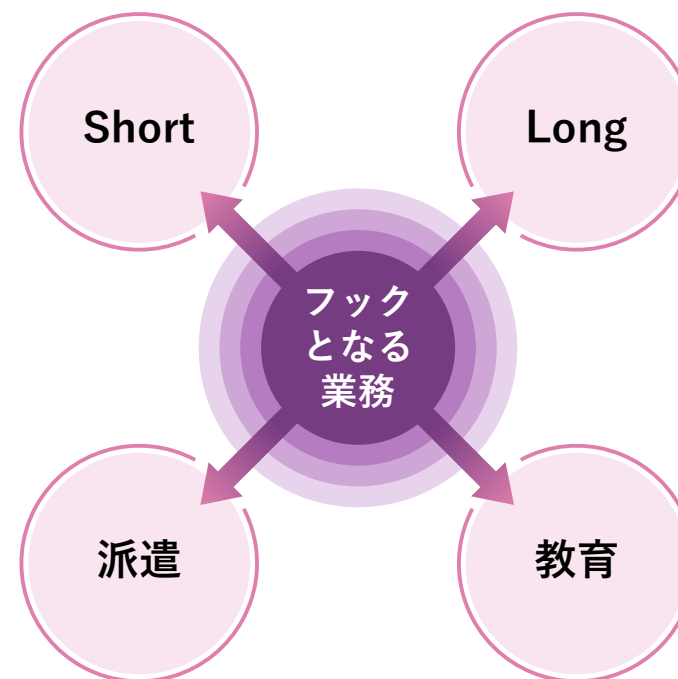


顧客企業の生のデータ・生の声を活用し、  
経理を軸とした経営の意思決定を支援

日常の個別決算、連結決算、開示支援などの顧客企業との密なお付き合いによる継続的コンサルティングを実施することに加え、M&Aなどのプロジェクト型コンサルティングも実施するため、総合的専門性を有する

業務契約を **何か獲得する** ことで、  
どの業務もフックとなることが可能。

信用を得ることで  
企業グループへ契約を広げていく。



## 新規企業グループの獲得

私たちのコア事業であるLong業務は、会社の心臓部であり、仮に他社が新規参入し営業や広告を行っても、簡単に任せてもらえない。

**人と人、会社と会社の信頼関係、長年の実績による紹介や取引拡大提案により新規会社の契約となる**

現クライアントからの紹介

経理業界内での転職等を通じた紹介

取引開始のハードルが低い  
Shortや教育・派遣からの拡大

## IV

# 持続的成長に向けて

成長ストーリー

---

AI時代における更なる成長イメージ

---

成長の加速に向けて

---

生産性と品質の両輪で企業価値を最大化

---

ミラクル経営とのシナジー

---

令和ヒューマン・ファーストとのシナジー

---

人材戦略

---

広大なTAM

---

ベトナムとの連携

---

他の持続可能な企業への取り組み

---

ジェンダー平等及び大きな経営活力

---

## 安定基盤から次の成長へ

～コンサル × AI × M&A～

会計・経理領域の**専門性**を基盤に、

**AIを活用した事業**と

**M&A**による成長を通じて

持続的な**企業価値向上**を

目指します。

コンサルティングLong事業の安定成長

×

AI活用による生産性向上

×

コンサルティングShort事業の拡大と高付加価値化

×

AIコンサル事業など新たなサービスの展開

×

M&Aによる成長加速

## システム開発 (ミラクル経理)

子会社「ミラクル経理」による自社開発体制を確立。AIを活用した経理DXシステムおよび基幹会計システムの開発を推進しています。

専門性の高い経理周辺業務に特化したAIを実装し、既存のシステムでは到達できなかった自動化領域を拡大。開発システムの範囲も拡大していき、プラットフォームとしての市場浸透を図ります。

## コンサルティングの進化

**第1段階：** 自社グループで開発するAIシステムや各種ツールの導入により、業務を劇的に効率化し、生産性を引き続き向上させてまいります。

**第2段階：** 効率化によって生み出されたリソースを、より高度なコンサルティングへシフトしつつ、品質の向上を実現し、より高付加価値のサービスを目指します。

## 市場ニーズと将来展望

人材不足と品質向上ニーズを背景に、経理専門家へのサービス需要は今後も拡大し続けると確信しています。

AIの判断精度がさらに高まる時代においても、その時々最先端技術を適時に取り込み、新たなコンサルティング領域を模索し取り組み続けることで、持続的な規模拡大を目指します。新たな領域に向けて、子会社ミラクル経理、令和ヒューマン・ファーストとの連携も活かしていきます。

## 企業価値向上への成長ロードマップ：AI時代に即した業務範囲の継続的拡大

### 基盤構築と効率化

ミラクル経理によるAIシステム開発と本業の生産性継続向上

### 高付加価値化

システム開発範囲の拡大、高度なコンサルティング領域へのシフトと品質向上による高付加価値化

### 新領域の開拓

AI精度向上に合わせた次世代サービスの適時投入による市場支配力の強化

- 中期的にはプライム市場への上場を視野に、規模拡大を目指します。その過程では、M&Aを成長のエンジンとすることも検討しています。
- システム開発事業のミラクル経理、人に関わるコンサルティングの令和ヒューマン・ファーストとのシナジーをはじめとして会計コンサルティング事業の幅を広げ、より高度化を進めるなかで、当社グループの競争力の源泉である人材について、人事制度を時代にあわせて改定しつつ、「会計×AI」人材の獲得と育成を強化していきます。

## M&Aによる規模拡大とプライム市場上場への視野

- M&Aを成長のエンジンとし、全分野においてアグレッシブな規模拡大を検討。
- プライム上場に向けて新たに調達する資金は、**M&Aを中心とした成長投資**へ集中的に投下する想定。
- 配当方針は変更の予定なし。

## 「会計×AI」人材の獲得と育成の強化

- 時代に即した**人事制度の改定**を行い、高いエンゲージメントを実現。
- 次世代のコアとなる「**会計知識とAIスキル**」を**兼ね備えたハイブリッド人材**の採用と育成を加速。



## 収益面でのシナジー

親会社の営業網を活用し、ミラクル経理のプロダクトを外販。システム販売のみならず、令和アカウンティングメンバーによる導入コンサルティングをセットで提供することで、グループ全体での顧客単価向上と継続的な収益獲得を実現します。

## 効率面でのシナジー

ミラクル経理の開発システムをグループ内でも活用し、コンサル業務を劇的に効率化していきます。効率化により創出した時間をより高度なアドバイザー業務へとシフトさせ、サービス品質を向上させます。

## ➤ RHFにおける「人」にフォーカスした事業の拡大

- 当社子会社である令和ヒューマン・ファースト株式会社（RHF）は、引き続き給与計算事業、教育セミナー事業、人材派遣紹介事業を中心に、人に関わるコンサルティングを提供する企業として拡大していきます。
- 2025年度連結業績への影響は軽微でしたが、着実に成果を上げ中長期的には当社コンサルティング事業から独立して人に関するコンサルティング事業として当社グループの一事業を担うべく拡大を目指します。
- なお、生産性向上と品質向上にかかる各取り組みや、ミラクル経理の取り組みは、RHFも対象として実施してまいります。

## ➤ RHFとのシナジー

- 給与計算事業と会計コンサルはセットで要望されることも多くあります。
- 令和アカウンティングメンバーがRHF教育セミナー事業の講師を担い、RHFの外部収益獲得に貢献するとともに、RHFが教育セミナー事業で新規獲得したクライアントは令和アカウンティングでのコンサルクライアントにつながります。
- 人材不足によるクライアントニーズは、会計コンサルよりも派遣や紹介のほうがマッチするケースもあります。その場合でも、派遣や紹介を入り口として別の時期には会計コンサルにつながります。

# 人材戦略（オーナーシップ支援制度を開始）



2025年度、全従業員に創業者が株式贈与



2026年度よりオーナーシップ支援制度を開始  
今後の新入社員には株式取得のための支援金を支給



経営者目線の育成

- ✓ 経営に係るコンサルティング能力の向上
- ✓ 組織の一体感・エンゲージメントの向上

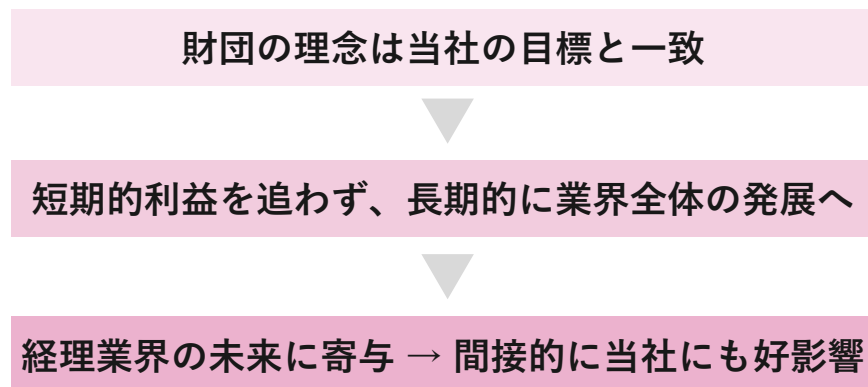
## 概要

- 2025年6月に創業者が全従業員に株式贈与。継続的に全員株主を方針とし、オーナーシップ支援制度を開始
- 「経営者の視点」を全従業員に
- 企業価値向上を自分ごとに

## 創業者の意思

- 須貝信氏（創業者・株主）の発意
- 「社員と共に企業価値を創る」
- 長期的な企業成長を視野に入れた施策

## ➤ 将来経理業界を担う学生に奨学金制度を開設



### 設立の背景

- 経理業界の変革期
- 若手人材の育成が不可欠
- 理念として、経理業界を盛り上げ、改革する。

### 経理業界の未来を担う奨学金制度

#### 一般財団法人令和経理実務研究所

- 創設者：須貝 信氏（当社創業者・株主）
- 理事：当社代表取締役繁野径子が参画
- 目的：将来有望な学生を支援
- 2025年4月1日設立

### 奨学金制度の特徴

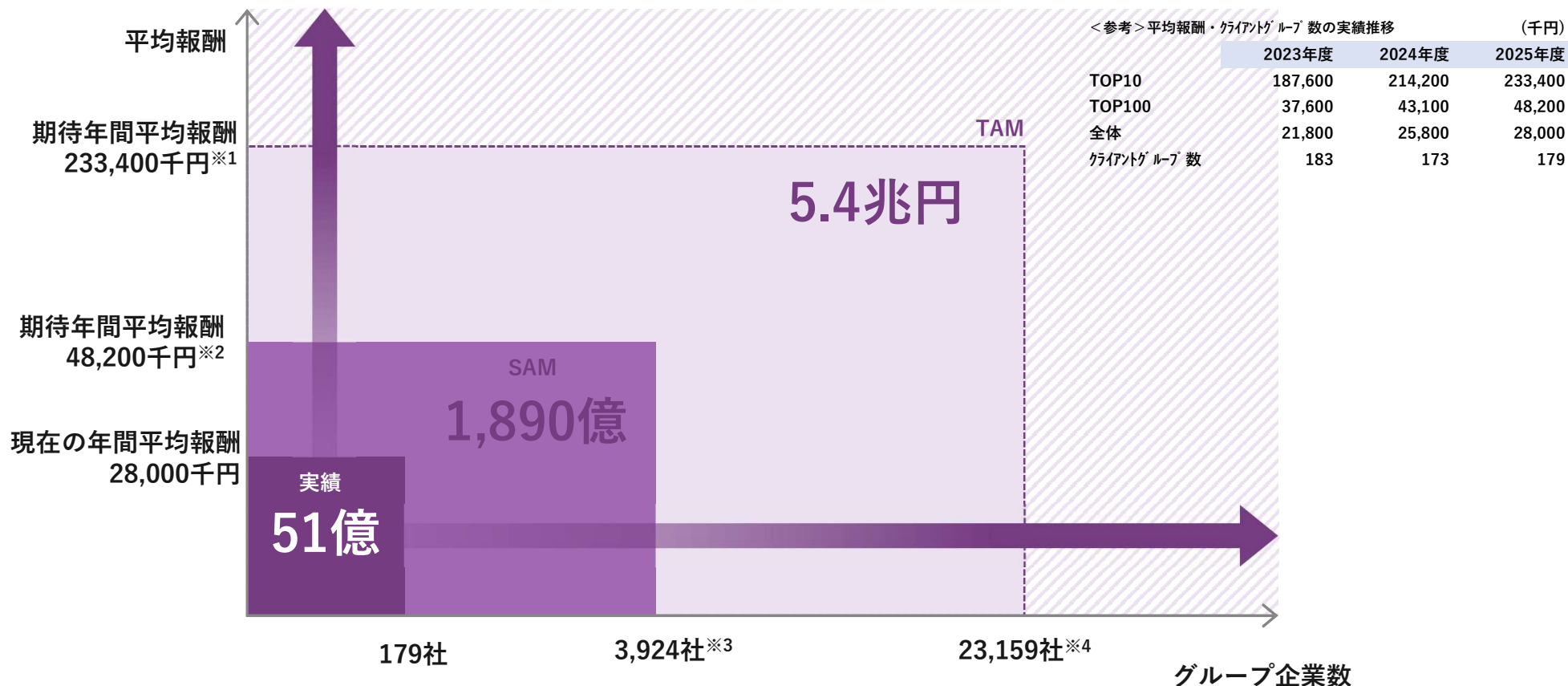
- 対象：経理・システム等に関心のある学生
- 内容：返済不要の奨学金
- 当社への就業義務なし
- 営利目的ではなく理念重視

# 広大なTAM



## 当社コンサルティング市場

- 市場のポテンシャル：グループ企業数の拡大と、年間平均報酬の増加を目指すことでTAMが拡大



※1 2026年3月期において売上Top10の顧客グループから獲得している年間報酬の平均

※2 2026年3月期において売上Top100の顧客グループから獲得している年間報酬の平均

※3 上場企業数 (2026年4月末時点)

※4 平成26年経済センサス基礎調査「親会社と子会社の名寄せによる集計 (我が国の企業グループの状況)」より

売上TOP10⇒当社クライアントグループ179社のうちの上位10社であり将来的に企業グループが経理支援の外部委託を拡大した際の行きつくであろう水準として設定

売上TOP100⇒当社クライアントグループ179社のうちの上位100社であり、向こう10年内を目安として達成できる当社平均報酬水準として設定

# ベトナムとの連携

- HSKVは独自に日本企業のベトナム進出をメインターゲットとしてクライアントを獲得しサービスを提供していますが、当社とも連携して活動しています。

## HSKV人員構成

	ベトナム（従業員数）	71名
	ベトナム（会計士数）	（内）18名



（2026年3月末現在）

ボリュームがある作業の  
オフショアアウトソーシング

国内クライアントのベトナム進出支援

当社が業務を受託している国内クライアントがベトナムに進出する場合、進出支援のコンサルティングから現地企業に対するアウトソーシング等支援まで、当社とHSKVが連携して実施



# 他の持続可能な企業への取り組み



## ジェンダー平等

- 女性管理職割合40%達成



## 環境改善事業へのサポート

- 一般社団法人再生可能エネルギー長期安定電源推進協会へ加盟し活動
- 環境に配慮したグリーンエネルギーを購入
- 会社クリアファイルを再生紙で制作



## 教育事業

- 経理スクール開校



## 貧困解消への支援

- 貧困支援をしているNPO法人へ毎年寄付



# ジェンダー平等及び大きな経営活力



【当社単体】

摘要	男	女	合計
従業員人数	94人	150人	244人
割合	38.5%	61.5%	—
平均年齢	31.0歳	32.3歳	31.8歳

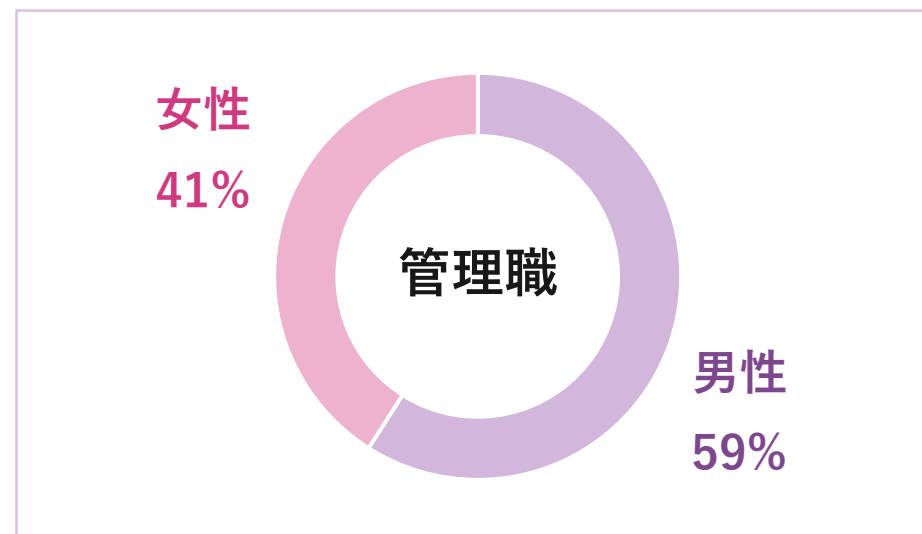
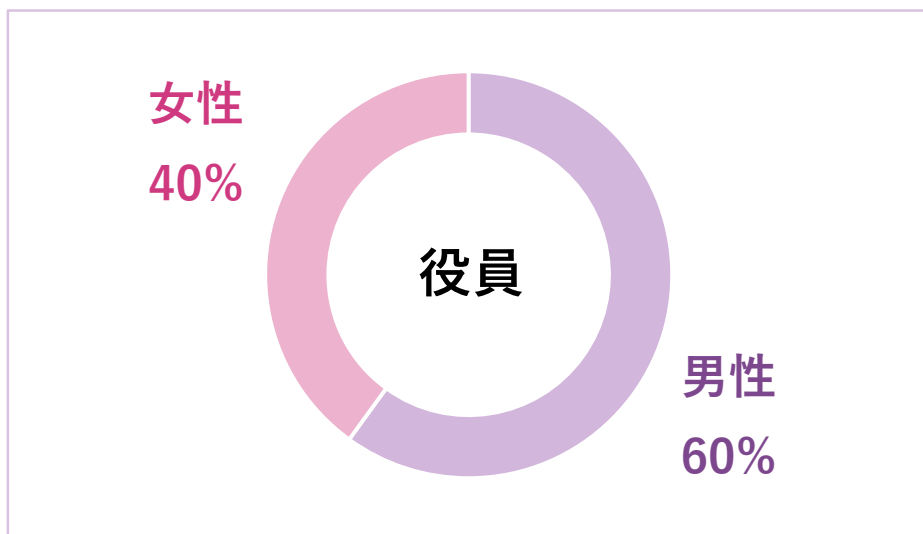
(2026年4月現在、当社就業の派遣社員やアルバイトは除く)

>>>

女性の台頭が経営活力をさらに増強

>>>

平均年齢の若さが将来に向けての成長に貢献



## II

# 財務情報等

---

経済環境、マーケットの状況と、その影響を受けない当社の特徴

---

2026年3月期の業績ハイライト

---

PLサマリー（連結）

---

PLサマリー（単体）

---

売上・利益推移（連結）

---

売上・利益の四半期ごと内訳（連結）

---

売上内訳推移（連結）

---

連結業績予想

---

業績予想ハイライト

---

配当方針

---

リスク情報

---

## ➤ 経済環境、マーケットの状況

- 日本経済を取り巻く環境は、アメリカ・イスラエルのイラン攻撃による原油を中心としたエネルギー価格の高騰をはじめとして、各国の政策動向や円安・為替変動、中東・ウクライナなどの地政学リスク、物価上昇などによる景気への影響懸念など、依然として先行き不透明な状況が継続しております。

## ➤ 経済環境、マーケットの影響を殆ど受けない当社の特徴

- 当社コンサルティング事業は専門性の高い頭脳労働集約産業であり、総合的専門性と組織的な対応によりクライアントの高度な経理実務を担える唯一無二の存在として経済環境の影響を受けず業務を受託しております。
- 当社のクライアントは大企業グループが中心であり、グループ企業の1社と取引開始後、業務範囲を増加、グループ内他企業他部署への展開により取引を拡大していくことを戦略のひとつとしているため、安定的な拡大を実現することができています。
- 原油を中心としたエネルギー価格の高騰影響について、当社のクライアントは強固な経営基盤を持つ企業であり、高度なコストマネジメントによりその影響を軽微にとどめており、また当社のサービスはいわば企業のソフトインフラであることから、当社サービスの提供を断られるような事態となる可能性は極めて低いといえます。
- 当社子会社のベトナム会計監査法人は連結決算上為替レートの影響を受けますが、その影響は軽微であり、その他の事業についても現時点で為替相場の影響はありません。
- 解約率は非常に低い水準を継続しており、売上の8割超をLong売上（解約されない限り継続する）が占めているため、マーケットの状況に関わらず安定的に売上が拡大していく特徴があります。

## ➤ 売上

- 国内労働人口の減少と会計業務の複雑化、第三者専門家が関与することによる会計情報の信頼性担保の要請が高まっていることなどから、引き続き当社サービスに対する需要が継続・拡大しております。
- 2026年3月期の売上高は前期比で+14.6%増加し順調に推移しております。

## ➤ 利益

- 利益面では予想を上回る着地となりました。経常利益は前期比+34.9%増加となり、経常利益率は35.0%まで上昇しました。
- 最終利益は前期比+40.0%増加となり、最終利益率は24.9%まで上昇しています。
- 自社および子会社である株式会社ミラクル経理で開発している様々な汎用型効率化ツールの活用が前期以上に進展したことにより、主に人件費および採用費を抑制できたことが当初予想を上回る利益水準となった理由です。

# PLサマリー（連結）



- 売上高・経常利益とも順調に推移している。
- 当社単体の生産性向上と品質向上を中心としつつ、グループシナジー効果をさらに高めていくことを目指します。

（単位：百万円）

摘要	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
売上高	3,884	4,423	4,979	5,705
経常利益	767	824 <sup>※</sup>	1,478	1,994
経常利益率	19.8%	18.6% <sup>※</sup>	29.7%	35.0%
親会社純利益	327	574	1,014	1,421
純利益率	8.4%	13.0%	20.4%	24.9%
ROA (預り金調整後)	13.2%	21.2%	29.9%	39.0%
ROE	16.8%	26.4%	37.3%	49.6%
自己資本比率 (預り金調整後)	80.3%	79.8%	80.4%	76.7%

✓ 当社2022年度及び2023年度の連結貸借対照表には子会社のうちHSK事業承継支援株式会社と東京インキュベーション株式会社における東京都からの預り金と同額の現預金が計上されておりますが、この現預金と預り金は実質的に当社の資産負債ではないため、上表では預り金を負債から控除してROA及び自己資本比率を算定しております。なお、2024年度から東京インキュベーション株式会社を連結の範囲から除外しております。これは、東京インキュベーション株式会社の重要性が減少したことにより、連結の範囲から除外することとしたものであります。

※ 2023年度のみCM放映（約2億円）を実施

# PLサマリー（単体）



- 99%台の非常に高い契約継続率に支えられ、売上高・経常利益は安定して成長している。
- 生産性の向上と品質向上により継続成長を目指します。

（単位：百万円）

摘要	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
売上高	3,521	4,021	4,554	5,186
経常利益	715	767 <sup>※</sup>	1,416	1,962
経常利益率	20.3%	19.1% <sup>※</sup>	31.1%	37.8%
税引後利益	292	537	975	1,415
純利益率	8.3%	13.4%	21.4%	27.3%
ROA	12.8%	21.7%	30.9%	42.0%
ROE	15.5%	25.9%	37.8%	52.3%
自己資本比率	85.5%	81.9%	81.5%	78.7%
契約継続率	99.927%	99.766%	99.810%	99.979%

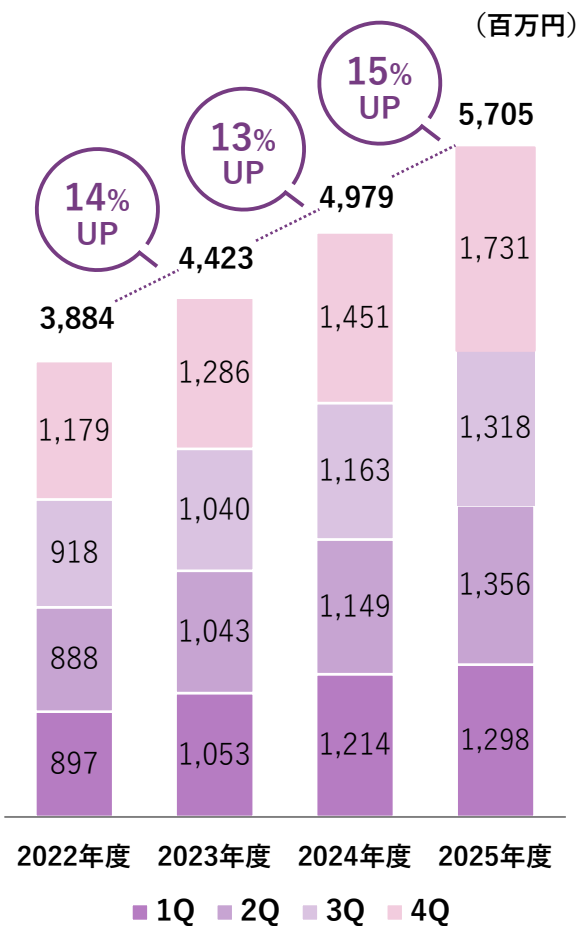
※ 2023年度のみCM放映（約2億円）を実施

# 売上・利益推移（連結）

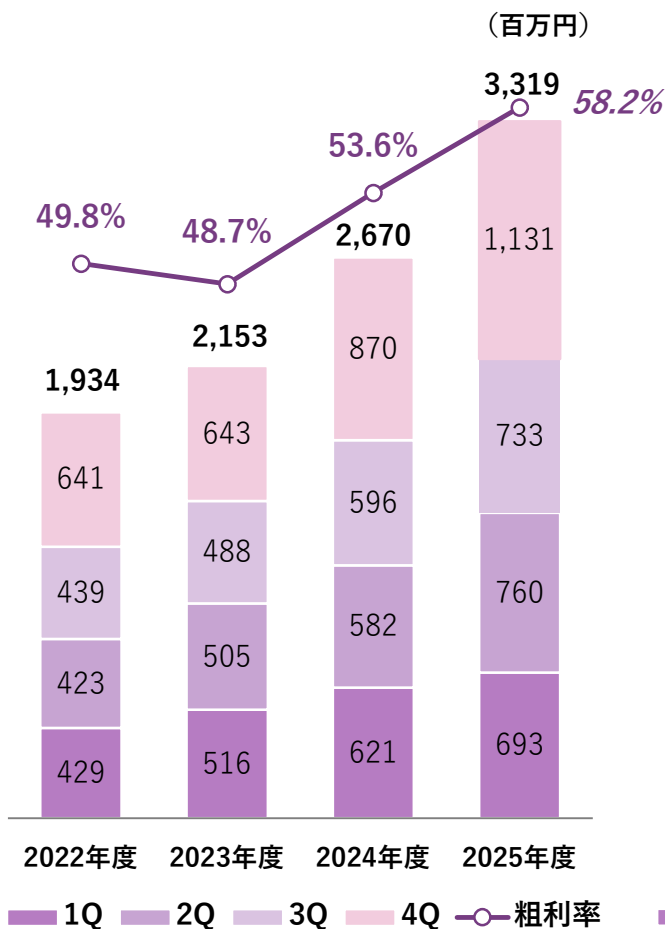


- 売上は順調に推移している。
- 利益率は高い水準で推移しており、前年を上回る水準となっている。

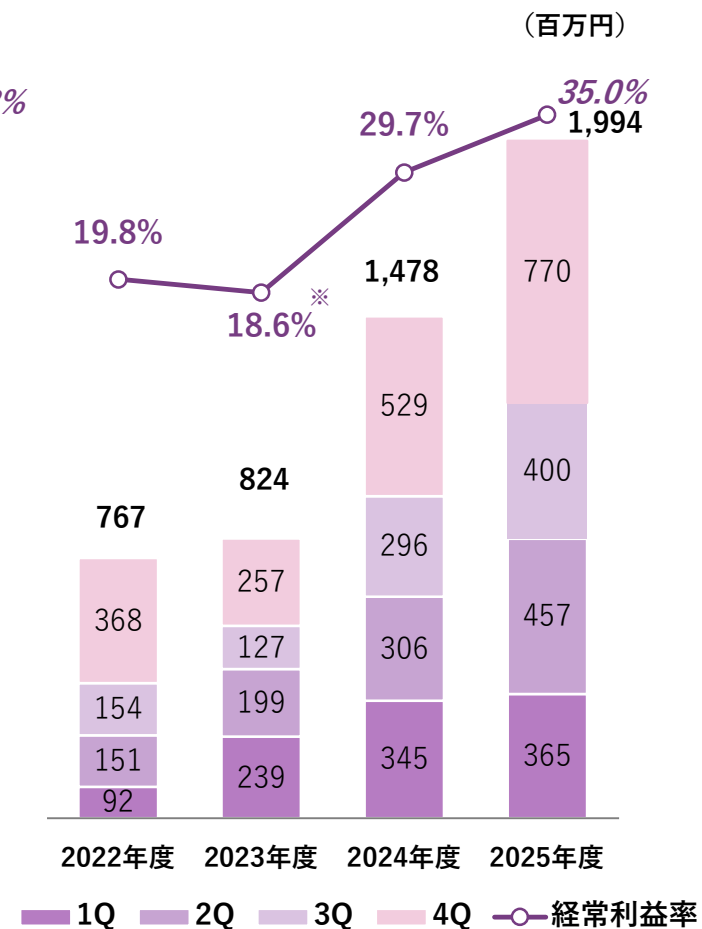
## 売上高推移



## 売上総利益・売上総利益率推移



## 経常利益・経常利益率推移



✓ クライアント需要の傾向により、売上・利益とも、1Q～3Qは同水準、4Q(1～3月)に増加します。そのため、4Qと翌1Qの比較ではなく、前年同期との比較により成長状況をご確認ください。

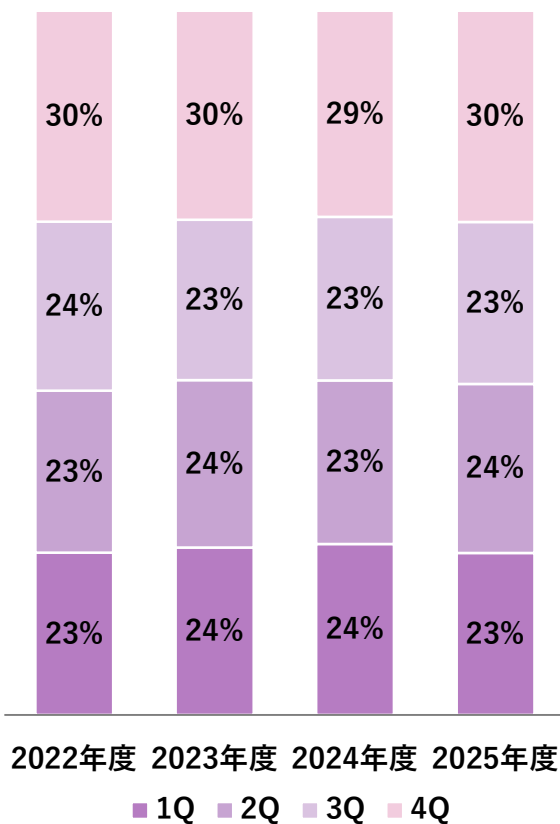
※ 2023年度のみ3Q及び4QでCM放映を実施

# 売上・利益の四半期ごと内訳（連結）

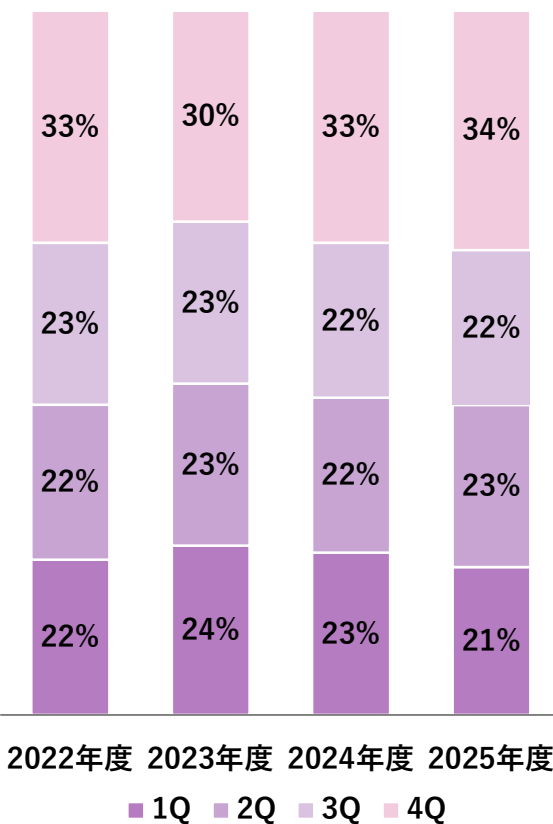


- 売上と利益の四半期ごと内訳は、例年と同様の傾向となっている。
- 年間で順調に売上増加していくが、第4四半期に比較して翌第1四半期は売上が少なくなる傾向に留意が必要です。

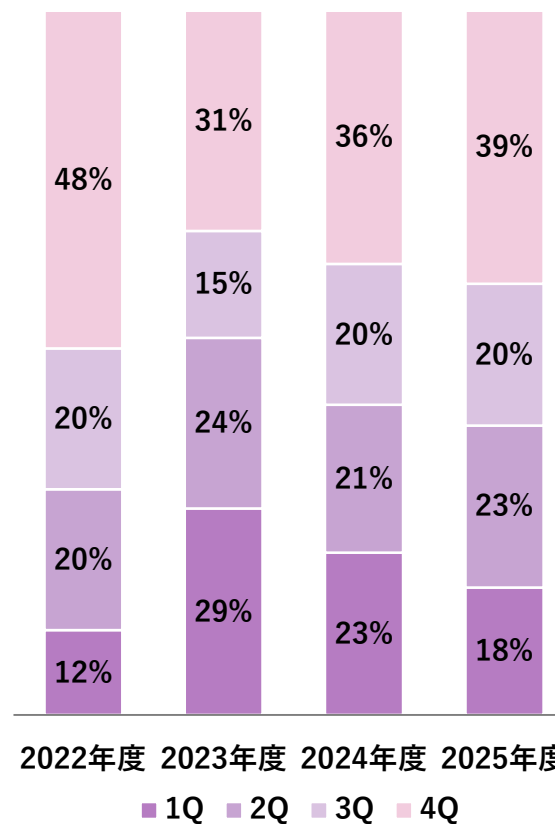
### 売上高進捗率推移



### 売上総利益進捗率推移



### 経常利益進捗率推移

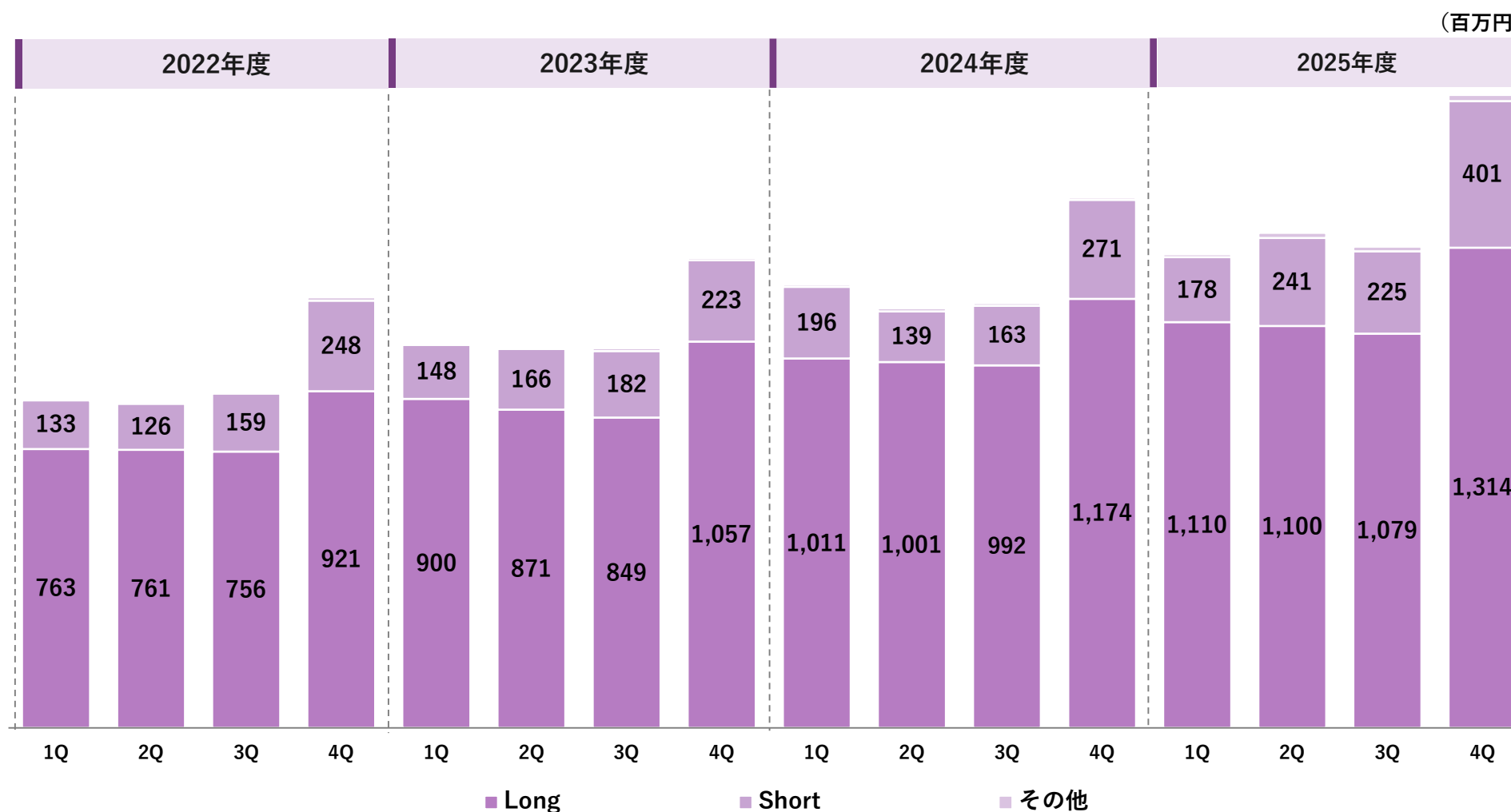


※ 2023年度のみ3Q及び4QでCM放映を実施

# 売上内訳推移（連結）



- Longの着実な積み上げにより売上安定増。ShortもLongクライアントから派生するため、あわせて安定的に増加している。
- まだまだ業務拡大余地の大きい既存コアクライアントにおける拡大に加え、新たなコアクライアントが増加している。

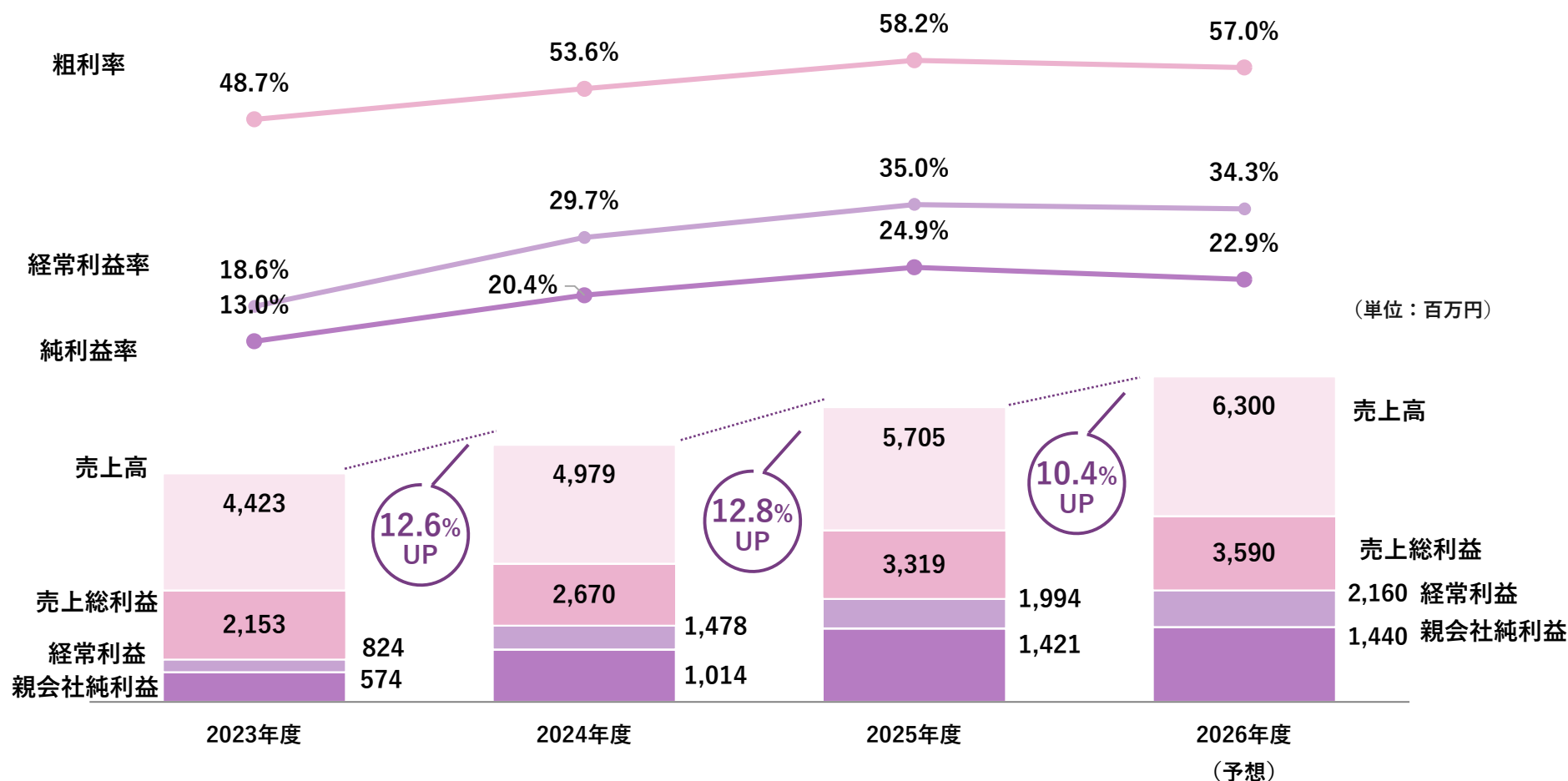


✓ クライアント需要の傾向により、1Q～3Qは同水準、4Q(1～3月)に増加します。そのため、4Qと翌1Qの比較ではなく、前年同期との比較により成長状況をご確認ください。

# 連結業績予想



- 売上は既存クライアントでの拡大計画を中心に計画値を積み上げて策定、前年比約10%増の6,300百万円。
- 2025年度生産性向上により利益率が上昇したが、コンサルタントの昇給や教育、システムへの投資も計画し、経常利益率は概ね2025年度の水準を維持する34%、経常利益2,160百万円を計画。



✓ 2026年度予想の法人税等は、税制優遇措置等を織り込まない保守的な数値としております。

## ➤ 業績の見通し

- 労働人口の減少と会計業務の複雑化、第三者専門家が関与することによる会計情報の信頼性担保の要請が高まっていることなどから、引き続き当社サービスに対する需要の継続・拡大が予想されます。
- 当社の継続的拡大にあたっては、品質を高め信頼性を維持することが最重要であり、着実な売上成長（10%～15%）を目指します。
- 2025年度は引き続き生産性向上により利益率が拡大しました。生産性向上は重要テーマとして継続していきますが、従業員への投資やシステム投資を考慮して各利益率は2025年度の水準を維持する方針で計画しております。当社の重要テーマである生産性の向上は、単なるコスト削減ではなく、事業規模を継続拡大させるための強力な成長基盤となります。
- ミラクル経理のミラクルXシリーズ販売も計画に含みつつ、AIを活用したグループ内のさらなる業務効率化を推進していきます。

## ➤ 売上

- 既存クライアントグループニーズの能動的な掘り起しを強化するとともに、M&A、IPO支援等のShort業務へも積極的に関与し、そこから事業会社のLong業務へ繋げていけるよう営業を強化していきます。
- ミラクル経理のシステム有償化とともに、親会社と協力して導入コンサルティングを開始します。当社グループのシナジーにより売上増加を後押しします。

## ➤ 従業員数

- 人数の増加率より売上の増加率を大きくしていくためにも、ポテンシャルの高い人材へ質の高い教育を行い、品質の高いサービスを展開してまいります。有能な人材の採用・育成を緩めることなく、中長期的な企業価値向上につなげてまいります。

# 配当方針



- 基本的な配当性向は当社単体純利益の80%程度とする。
- 基本的な配当性向に、さらに、株主優待に代わるものとして財政状態等を勘案し、毎期1%から10%の範囲で上乘せする。
  - ✓ 2026年3月期にかかる配当性向は86%(単体・連結ともに)となりました。
  - ✓ 当社はROE及び配当性向が高水準であるため、週刊東洋経済2025年12月13日号「四季報『新春号』先取り」内のDOEランキングで第1位として紹介されました。2026年3月期のDOE(連結)は43%となりました。

	1株あたり年間配当金		
	中間	期末	合計
2027年3月期 予 (2026年4月22日公表)	13円00銭 (普通配当 13円00銭)	20円00銭 (普通配当 20円00銭)	33円00銭 (普通配当 33円00銭)
2026年3月期 実績	12円50銭 (普通配当 12円50銭)	20円00銭 (普通配当 20円00銭)	32円50銭 (普通配当 32円50銭)
2026年3月期 当初予 (2025年6月16日公表)	11円50銭 (普通配当 11円50銭)	13円50銭 (普通配当 13円50銭)	25円00銭 (普通配当 25円00銭)
前期実績 (2025年3月期)	—	24円50銭 (普通配当 22円00銭) (記念配当 2円50銭)	24円50銭 (普通配当 22円00銭) (記念配当 2円50銭)

主要なリスク	リスク対応策	影響度	発生可能性	発生時期
<p>● <b>人材確保のリスク</b>                      当社グループは会計を中心とした高度な専門性と人間力ともいえるソフトスキルの双方を兼ね備えた人材を資本として成り立っております。スキルの継続的向上と効率化を進める一方で、当社グループの成長のためには人材の確保も重要となります。従いまして、必要とする人材を十分かつ適時に確保できない場合、もしくは重要なプロフェッショナルが大量に流出する場合には、事業拡大及び将来性に影響を与えるおそれがあります。</p>	<p>当社では人材獲得、人材教育、人材流出防止を経営上の継続的重要課題として認識しており、組織力強化に引き続き取り組んでまいります。</p>	大	低	特定時期なし
<p>● <b>情報セキュリティ</b>                      当社グループの事業において、クライアントの機密情報や個人情報の管理は非常に重要であり、不測の事態により情報が流出した場合、当社グループは信用を失うこととなり、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼすおそれがあります。</p>	<p>情報へのアクセス制限や外部侵入防止のためのセキュリティシステム構築をはじめ、情報管理体制の強化を行っております。</p>	大	低	特定時期なし
<p>● <b>訴訟等のリスク</b>                      事業遂行にあたり、当社グループの法令違反の有無にかかわらず、何らかの原因で当社グループないし関係者が訴訟を提起されることも考えられます。訴訟が提起されること及びその結果によっては、当社グループが信用を失うこととなり、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼすおそれがあります。</p>	<p>当社グループでは日常的に法的な懸念事項について事前に弁護士等に確認する体制を整えておりコンプライアンス体制の強化に努めております。仮に訴訟等が生じる場合には速やかに専門性の高い弁護士等に相談することなどによりリスクの低減を図る方針であります。</p>	大	低	特定時期なし

- 本資料は、令和アカウンティング・ホールディングス株式会社（以下、「当社」といいます。）の企業情報の提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。また本資料の全部または一部を当社グループの承諾なしに公表または第三者に伝達することはできません。
- 本資料に含まれる将来予測に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予測に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績や実績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績や実績は当該記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。当社は、財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。
- 本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。
- 本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報または第三者が作成したデータ等から引用したものであり、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等については検証に限界があるため、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。また、他社に係る事業又は財務に関する指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。
- 本資料のアップデート次回の開示時期は2027年6月頃を予定しております。



令和アカウンティング・ホールディングス株式会社

### 表紙イラスト協力：岸本斉史

#### プロフィール

岡山県出身。

1995年、『カラクリ』にて「週刊少年ジャンプ」の新人漫画賞「ホップ☆ステップ賞」佳作を受賞。

1997年、増刊「赤マルジャンプ」に読切『NARUTO』が掲載され、デビューを果たす。

1999年に『NARUTOーナルトー』の連載を本誌で開始。

2019年には『サムライ8 八丸伝』を発表。

©岸本斉史 スコット／集英社

