

## 経理財務部門の効率化を後押し

経理分野に特化したAIソリューション事業を展開する。経理領域に特化することで、経理業務への理解を深め、AIの性能とソリューションを磨き上げ、経費精算業務や支払業務の効率化を実現している。

同社ソリューションは大企業を軸に導入が広がっており、「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を獲得した。

既存の経理財務部門の業務は、ERPへの入力作業や確認・承認作業に膨大な労力を割いている。これらを自動化することで、顧客が戦略経理や報告資料の作成に注力できる環境を創出している。

## AIソリューション導入で実現できること



<p> <b>入力・確認の自動化</b> →</p> <p>請求書の記載内容をAIが読み取り、起票を自動化します。</p>	<p> <b>照合の自動化</b> →</p> <p>現場での起票内容と請求書の内容をAIで照合することで、照合を自動化します。</p>
--	---



<p> <b>入力・確認の自動化</b> →</p> <p>領収書の記載内容をAIが読み取り、起票を自動化します。</p>	<p> <b>照合の自動化</b> →</p> <p>従業員が申請した経費精算の内容とAIが読み取った領収書の内容を照合し、突合業務を自動化します。</p>
--	---



ファーストアカウント  
ティング

5588・100株

9月22日

東証グロース上場

導入事例：日清食品グループでは  
年間約2万4千時間分の工数を削減

## ＜導入前＞

日清食品グループでは、請求書の処理は、従来の紙ベースでのやりとりが続いていた。まず取引先から、紙の請求書が発行・郵送されると、それを受け取った現場部門は、システムに手入力を行う。承認には押印が必要で、経理部門に紙を提出し、経理部門では、入力チェックを行うと共に、紙の保管作業も必要だった。紙ベースでの処理は、人的工数もかかるし、誤入力等の人的ミスも発生する。請求書および経費精算処理において、同社グループでは、年間30万枚にもものぼる請求書・領収書等の紙の印刷と保管を行い、それに伴う作業人員は3千人を超えていた。概算で年間7万時間以上もの業務工数を費やしていた。また、物理的な紙の提出や押印のために出社が必要となるため、テレワークの推進を阻む要因となっていた。

## ＜導入＞

請求書処理のメインシステムとしてConcur Invoiceを、ユーザーの請求書入力をサポートするAI-OCRとしてファーストアカウントティングのRemota※1をそれぞれ導入した。Concur Invoiceのデータは、ERPシステムであるSAPと連携している。

Remota※1経理業務に特化したプラットフォームであるファーストアカウントティングのAIソリューション。AI-OCRの機能で証憑を読み取るだけでなく、AIが最適な勘定科目を特定して仕訳作業を行い、ERPやワークフローと連携することで、経理の一連の業務を自動化することができる。

## ＜導入成果＞

請求書の受け取りは、データ受領を原則としたことで、74%の請求書について完全なペーパーレスおよびはんこレスを実現した。これにより、年間9万枚の紙保管および年間約2万4千時間分の工数(そのうちの約半分が、AI-OCRの活用およびペーパーレス化の処理が寄与)の削減が見込まれている。領収書と比べると、請求書の様式は複雑だが、識別精度の高いAI-OCRソリューションRemotaを導入することで、高い精度で読み取りの自動化を実現できた。現在は、電子帳簿保存法に係る規程等の体制整備を行い、残る3割の紙請求書についても、スキャンデータを読み取り、Concur Invoiceへのアップロード後は原本廃棄をすることで、現状残存する紙による保管をゼロにできるよう取り組みを進めている。

## 中長期の業績見通し

22年12月期まで3年間の売上高平均成長率が63%、23年12月期の増収率見通しが55%となっており高成長が続いている。経理DXのみを対象とした市場統計はないが、業務効率化ニーズ、人手不足、リモートワークの広がり等により経理DX市場は拡大が続くと思われる。また同社売上高の多くは月額固定の定期収益であり、同社サービス導入企業の増加に伴い売上高は安定的に拡大していくことが期待される。

また利益については、22年12月期までは赤字が続いていたが、規模の拡大により23年12月期からは黒字化の見通し。今後も費用の2割強を占める売上原価は、新規サービスの研究開発のためのAIサイエンティストをはじめ、顧客のニーズに合ったUIを開発するエンジニアとともに、顧客の利用率を上昇させるためのカスタマーサクセスエンジニアの採用を積極的に行うため、高水準の伸びが見込まれるものの、費用の7割強を占める販売管理費の売上高に対する割合は逡減していくことが見込まれ、利益率は上昇傾向が続くと思われる。23年12月期上期の経常利益率は約10%に達しており、中長期的には20%が視野に入ってくると思われる。

同社基本戦略では、①情熱を持って取り組めるエンタープライズ（大企業）の経理DX、②経済的原動力となる顧客単価の高さ、③マーケットシェアでNo.1になれる分野の3つを満たす領域にリソースを集中し、成長を図る方針。

決算期	売上高	業績推移 (百万円・%)				
		伸び率	経常損益	伸び率	純損益	伸び率
2019/12	185	—	▲181	—	▲182	—
2020/12	322	74.2%	▲401	—	▲401	—
2021/12	460	42.9%	▲360	—	▲360	—
2022/12	785	70.4%	▲77	—	▲78	—
2023/12 予	1,217	54.9%	93	—	109	—
2023/6 2Q	559	—	54	—	54	—
予想EPS/配当	単独：20.92円/-円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算					

## 免責事項(ディスクレーマー)

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・表示したものです。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、理由のいかなるを問わず、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 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話:03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp