

辻・本郷 I T
コンサルティング

476A・100株

12月19日
東証スタンダード上場

士業事務所からのトスアップ 一気通貫ソリューションを顧客に提供

「無数の選択肢から、より良い決断に導く」をミッションに掲げ、会計・経理の専門知識を優位性に、バックオフィスからフロントまで幅広く経営を支援する「コンサルティング」、各種業務SaaSサービスの導入支援やEC開発を行う「テクノロジードメイン」、経理業務代行やシステム保守を担う「オペレーションドメイン」の3領域で、顧客の希望に合わせ一気通貫でサービスを提供する。

2025年9月期、ドメイン別の売上高構成比は「コンサルティング」16%、「テクノロジー」52%、「オペレーション」32%となる。顧客毎のフレキシブルなサービス構成が好評で、粗利率はいずれも高水準である。収益構造については、経理代行業務とSaaSサービス更新、システム保守契約等で構成されるリカーリングが全体売上の約6割を占める。一方「コンサルティング」は契約期間が3カ月から長くても半年程度であり、基本的にフロー収入に分類される。総じて、リカーリングによる安定した収益基盤が、成長牽引役としての位置づけを高めつつある「コンサルティング」を支えるという、バランスの取れた収益モデルを構築しているといえるだろう。

一番の強みは、同社が辻・本郷グループ所属であり、顧問先数2万社超を抱える辻・本郷税理士法人からの中小企業案件のトスアップを受けられる点である。ほかにも、2024年9月期に伊藤忠商事<8001>と資本業務提携したことで紹介元の基盤を強化中だ。特に、2025年9月期は、利益率の高い「コンサルティング」においてこの連携が大きな貢献を見せた。伊藤忠商事の顧客には当然中堅規模以上の企業が多く、それらが同社に送客され、成果に結びついた。



辻・本郷 IT コンサルティング

476A・100株

12月19日
東証スタンダード上場

もう一つの強みは、中小企業の経営課題をフロントからバックオフィスまで、一気通貫で支援できる点である。その証拠に、2025年9月期は、新規案件のうちおよそ50%が、既存顧客からのクロスセル収益だった。中小・零細企業に対する同社グループが持つ信頼感をベースとしたプレゼンスはやはり見ざる強みだろう。なお、残りの約30%が辻・本郷グループをはじめとした士業事務所からの紹介案件となる。



共創DX推進プラットフォーム「With DX」が 士業事務所顧問先のDX課題を顕在化

「With DX」は、端的に言えば、現時点で主となる辻・本郷税理士法人グループからのトスアップスキームを、士業事務所全体に水平展開していく構想で、現在ベータ版を提供している。背景として士業事務所の抱える構造的な課題が挙げられる。具体的には、例えば会計事務所を例に挙げれば、顧問先から会計上の相談を受けることが建前であるものの、実務的には領域外の様々な相談が顧客から寄せられるため、担当者はそれに十分応えられない(応えてはいけない場合も含め)という制約があり、その結果、顧問先のリテンション率低下に繋がるという流れが発生している。そのため、同プラットフォームに参加してもらうことで、同社が守備範囲外の相談を受け付け、解決を進められることが最大の利点として機能し、同時に当然同社にとっても顧客拡大に繋がるというメリットが生まれている。「With DX」を介してこのスキームを広げることで、多くの士業事務所の経営に寄与するとともに、同社としてもより多くの潜在顧客にリーチすることが可能となり、相互利益に繋がるだろう。

なお、現在のベータ版には、既に60程の士業事務所が参画しているようだが、税理士法人だけでも東京で1.5千事務所、全国では5.2千事務所(2025年11月末時点 日本税理士会連合会)に及ぶことから、プラットフォーム拡大の余地は相当に大きいとみられる。特に士業事務所では、業界トップ層を除き基本的に小規模組織が圧倒的に多いことから、正式リリースからの成長ドライバー化への期待は高い。また、2025年10月には、会計事務所のIT活用を支援する(一社)ライトハウスDX支援協会と業務提携し、同法人のネットワークで「With DX」への参画を促している。業務アウトソーシングやWebマーケティングで顧問先の業務効率化を推進することで、士業事務所の経営をサポートするとともに、同社の成長を加速する想定である。

辻・本郷 I T
コンサルティング

476A・100株

12月19日
東証スタンダード上場

経理労務代行の需要増加に向け、効率化をサポート

「オペレーションドメイン」が担う、経理や財務に係る代行業務の需要も実は拡大している。昨今のDXやAI活用の流れは、中小規模の組織へは未だ届いておらず、例えば、実際の現場では、経理業務代行を受託した際に顧客から大量に紙ベースでの関係資料を送付されるなど、ペーパーレスすらも進んでいないケースも多い。同社は将来的にはAIによる業務代行が脅威になると予想するが、現場の実情を見る限り、代行業務市場の拡大余地は未だ大きいと踏んでいる。むしろ、AIの社内活用を通じて、業務効率化を図ることで、受託ボリュームの増加を目指す。経理労務代行の旺盛な需要を取り込み「オペレーションドメイン」の成長を加速させるとともに、リカーリングの拡大による安定した収益基盤の確立に期待したい。

個人向けサービス「better相続」も起点に？

2024年6月の住信SBIネット銀行(株)との業務提携関連の動きでは、住信SBIネット銀行の相続関連プラットフォームに設置した「better相続」のバナーから、顧客流入も徐々に増えてきている。「better相続」単体の売上高規模は小さいが、単体サービスとしてのマネタイズ思考ではなく、マーケティング的、つまり他社との関係強化施策としても位置付けている。例えば、現在関係が強化されている伊藤忠商事関係会社との提携可能性なども意識される。

豊富な実績を強みにM&Aを推進

事業拡大の有効施策の1つとしてM&Aも積極的に検討する。辻・本郷税理士法人シニアパートナーの経歴を持つ同社代表の黒仁田氏が、M&Aで50事案に上る実績を有しており、そのノウハウを活かし、事業基盤の拡大を進める方針である。実際、辻・本郷税理士法人がM&Aで成長してきた経緯や、同社の2022年以降、毎期にわたるM&A及び事業譲受の実績を踏まえれば、事業成長の有効な手段となることは間違いないだろう。

なお、M&Aの領域に関しては、2つの方向性があり、1つが、コンサルティングとBPOのオペレーション、テクノロジーコンサルティング領域におけるロールアップモデルでのM&Aである。もう1つは、同社に不足する機能を補うためのM&Aで、例えばセキュリティ分野とAI分野等が念頭にあるようだ。特にセキュリティ領域については、昨今の市場環境や一気通貫支援の強化という意味で、親和性が高い。

辻・本郷 I T コンサルティング

476A・100株

12月19日
東証スタンダード上場

中長期の業績見通し

2026年9月期の業績予想は、売上高2,913百万円(前期比37.2%増)、営業利益428百万円(同33.8%増)、経常利益428百万円(同32.1%増)、当期純利益302百万円(同78.8%増)と大幅な増収増益を見込む。なお、前期の特別損失73百万円の影響を除けば当期純利益は同24.2%増となる。特別損失は、不正アクセスに係るコストだが、情報漏洩等の尾を引く性質ではなく、2026年9月期には剥落する。昨今のサイバー攻撃被害の増加傾向もあり、同社グループではセキュリティ向上委員会を立ち上げ、不正アクセスに係るフォレンジック調査とサイバー攻撃の動向を注視した対応施策の検討を継続している。

業績達成に向け、辻・本郷グループとの連携に加え、「With DX」を介した土業事務所からのトスアップを強化する。ほかにも、2024年3月に資本業務提携した伊藤忠商事とは、2025年9月期に続き、関係をさらに深化させ連携を図る方針だ。

中長期的には、5年から10年の早い段階で売上高200億円を目指す。オーガニックとM&Aによる成長を合わせて達成を狙う。なお、足もと2022年9月期-2025年9月期時点のCAGR(※単体から連結への移行を考慮せず)は80%台だ。営業利益率は15%を下限に、AIを活用して社内業務の効率化を進めるなどコスト削減にも注力し、高水準を維持する。2026年9月期は、上場関連費用を除けば、目標下限の15%を超える15.5%を計画。前述と同様に、5年から10年の早い段階で営業利益率を20%まで引き上げる方針である。

業績推移 (百万円・%)						
決算期	売上高	伸び率	経常利益	伸び率	純損益	伸び率
2022/9	328	—	120	—	▲ 204	—
2023/9	654	99.3%	101	-16.2%	68	—
2024/9	1,291	97.1%	128	27.5%	91	32.9%
2025/9	—	—	—	—	—	—
2026/9 予	—	—	—	—	—	—

連結業績推移 (百万円・%)						
決算期	売上高	伸び率	経常利益	伸び率	純利益	伸び率
2024/9	1,291	—	109	—	78	—
2025/9	2,124	64.5%	324	196.2%	169	115.8%
2026/9 予	2,913	37.2%	428	32.1%	302	78.8%
2025/6 3Q	1,548	—	241	—	166	—
予想EPS/配当		連結：154.71/0.00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。また、本レポートに掲載されている発行体と当社(IRコンサル部)は現在または将来において、(アナリストレポートの作成や動画配信、IRコンサルティングサービスなどの)有償の取引を行っている/行う場合がございます。

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、配布等することは強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