



# 2026年3月期第3四半期 決算補足説明資料



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1月21日



# 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

---

# 会社概要



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 (2025年12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：1,350,600千円）		
事業内容	経理に関わるプロフェッショナルサービスの提供 ● コンサルティング事業 ● システム開発事業 ● 教育研修事業 ● 人材派遣紹介事業		
主なグループ会社	● 株式会社ミラクル経理（MIC） ● 令和ヒューマン・ファースト株式会社（RHF） ● 令和インベストメント株式会社（RWI） ● HSKベトナム会計監査法人（HSKV）		
主な株主 (2025年9月30日現在)	● 須貝信 (24.74%) ● (株)mysky (5.35%) ● 須貝舞 (5.35%) ● ヤーマン(株) (5.01%) ● 繁野径子 (4.28%)	● 三井不動産(株) (1.67%) ● (株)メディパルホールディングス (1.67%) ● 役員及び従業員 (25.42%)	※自己株式を除く発行済株式総数に対する所有割合

# 役員・主要メンバー



代表取締役 社長執行役員

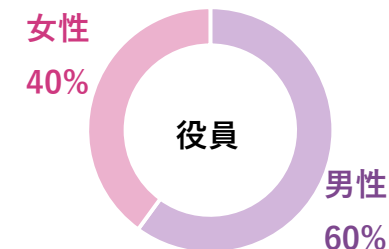
繁野 径子

公認会計士

取締役 専務執行役員

中村 樹

税理士有資格者  
管理統括本部 統括本部長



取締役 監査等委員

佐々木 明日美

前令和ヒューマン・ファースト(株)  
代表取締役

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

常務執行役員

三品 貴仙

税理士有資格者  
第1事業本部 本部長

殿村 彰久

公認会計士  
第2事業本部 本部長  
令和ヒューマン・ファースト(株)  
代表取締役

田口 英亮

公認会計士  
業務管理本部 本部長

執行役員

伊藤 淳

税理士有資格者  
経理部 部長

鈴木 勝也

公認会計士  
第2事業部 部長

阿辻 健一

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

## 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

# 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

---

3Q業績と今後の見通し

---

PLサマリー（連結）

---

PLサマリー（単体）

---

売上・利益推移（連結）

---

売上・利益計画の進捗状況（連結）

---

売上内訳推移（連結）

---

## ➤ 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、原材料価格の高騰をはじめとする物価上昇などによる景気への影響が懸念されるなど、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。
- 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。

### ➤ 3Q業績

- 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、3Qにおいても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。
- 3Q累計の売上高は前年同期比で+12.6%増加、順調に推移しております。年間で10%~15%の売上増加は着実に獲得できる見込みです。
- システム・ツールの展開と人材教育を中心とした生産性の向上を引き続き拡大しており、利益率は3Q業績予想比で上振れて推移しています。

### ➤ 業績の見通しと施策

- 利益は当初予想を上回る着地となる見込みです。引き続き高収益体質を前提とした継続的成長を実現する基盤の構築に注力しております。2026年に入り、新中期経営計画の策定を開始することといたしました。強化された経営基盤を軸とした、さらなる成長シナリオをお示しする予定です。
- 引き続き生産性向上を重要課題として取り組みを強化しております。ポテンシャルの高い人材の採用、質の高い教育に加え、IPOやM&Aなど複数のコンサルティング戦略部を設置し、さらに品質の高いサービスを展開してまいります。



# PLサマリー（連結）



- 売上高・経常利益とも順調に推移。
- 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も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	2024年度 3 Q実績	2025年度 3 Q実績	2025年度 予想
売上高	3,884	4,423	4,979	3,527	3,973	5,618
経常利益	767	824 ※	1,478	948	1,224	1,629
経常利益率	19.8%	18.6% ※	29.7%	26.9%	30.8%	29.0%
親会社純利益	327	574	1,014	614	836	1,113
純利益率	8.4%	13.0%	20.4%	17.4%	21.0%	19.8%
ROA (預り金調整後)	13.2%	21.2%	29.9%			
ROE	16.8%	26.4%	37.3%			
自己資本比率 (預り金調整後)	80.3%	79.8%	80.4%			

✓ 当社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（3Q期間では99.985%）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。
- 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	2024年度 3Q実績	2025年度 3Q実績	2025年度 予想
売上高	3,521	4,021	4,554	3,231	3,578	5,152
経常利益	715	767 ※	1,416	907	1,142	1,606
経常利益率	20.3%	19.1% ※	31.1%	28.1%	31.9%	31.2%
税引後利益	292	537	975	590	789	1,107
純利益率	8.3%	13.4%	21.4%	18.3%	22.1%	21.5%
ROA	12.8%	21.7%	30.9%			
ROE	15.5%	25.9%	37.8%			
自己資本比率	85.5%	81.9%	81.5%			
契約継続率	99.927%	99.766%	99.810%	99.784%	99.985%	

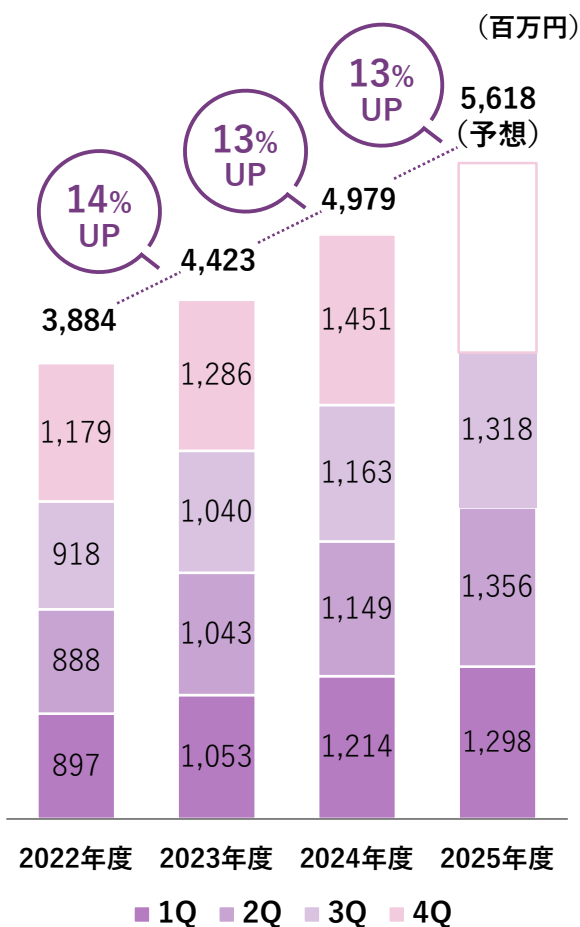
※ 2023年度のみCM放映（約2億円）を実施

# 売上・利益推移（連結）

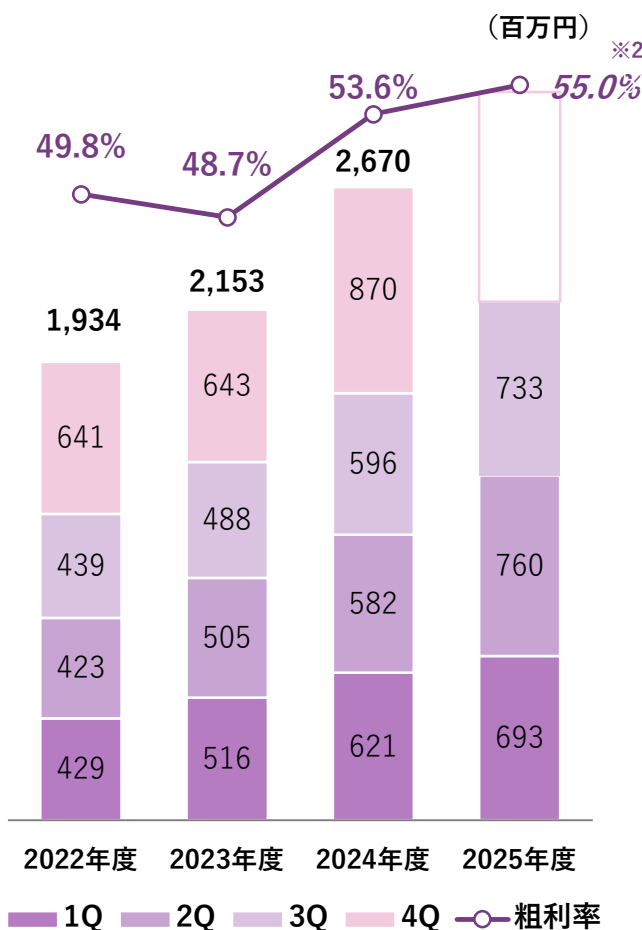


- 3Q売上は順調に推移
- 3Q利益率は高い水準で推移しており、「3Q累計実績+4Q計画」で推定した利益率は前年を上回る水準となっている。

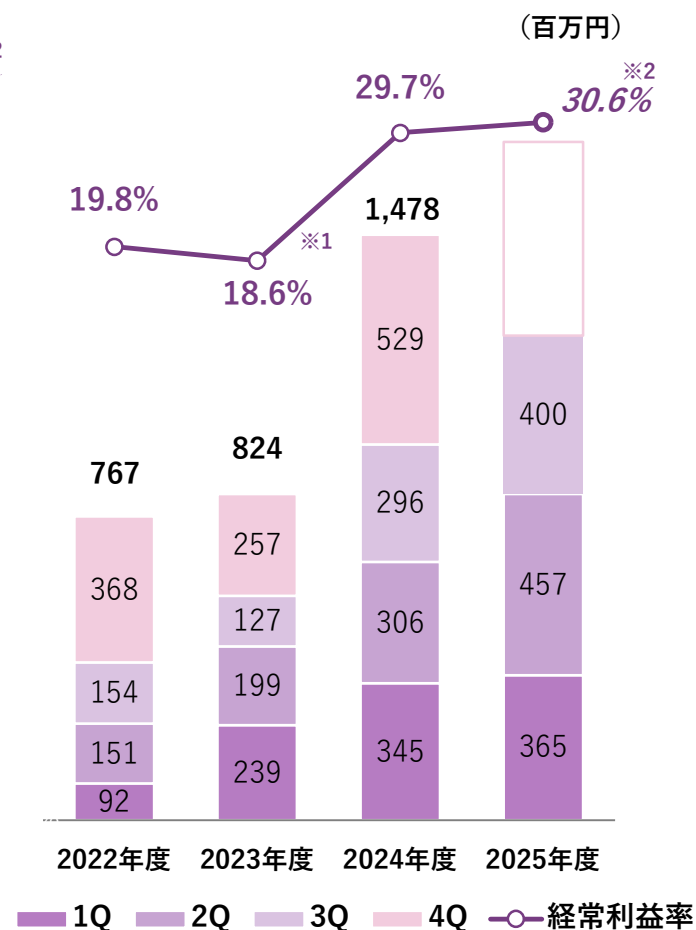
## 売上高推移



## 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。

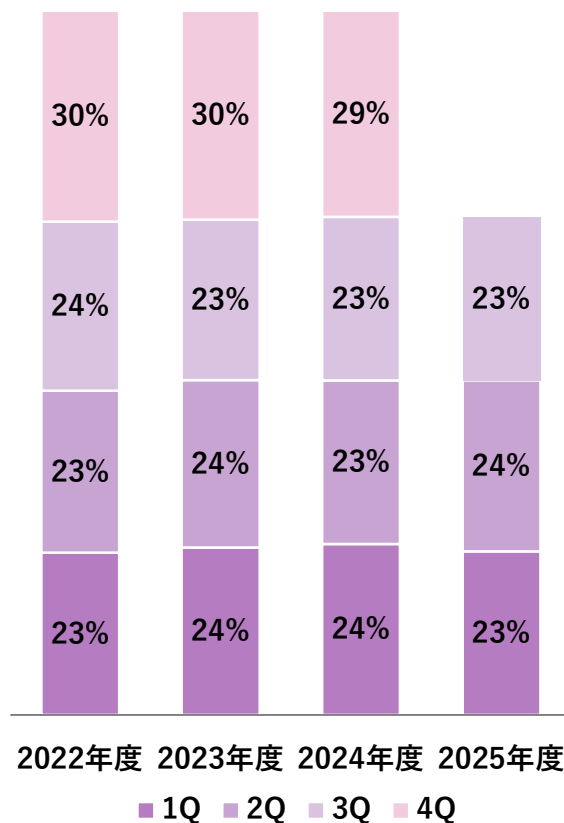
※1 2023年度のみ3Q及び4QでCM放映を実施  
 ※2 2025年度利益率は「3Q累計実績+4Q計画」で推定した利益率

# 売上・利益計画の進捗状況（連結）

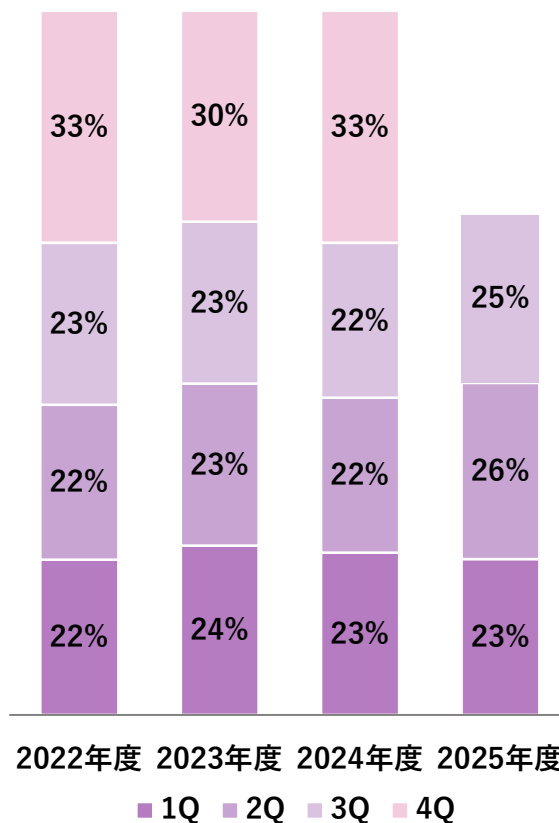


- 売上の進捗率は、例年同水準となっている。
- 当社は4Qの利益構成比が高い傾向にあるが、年間業績予想比で利益進捗が上振れているため、経常利益は既に約75%の進捗となっている。

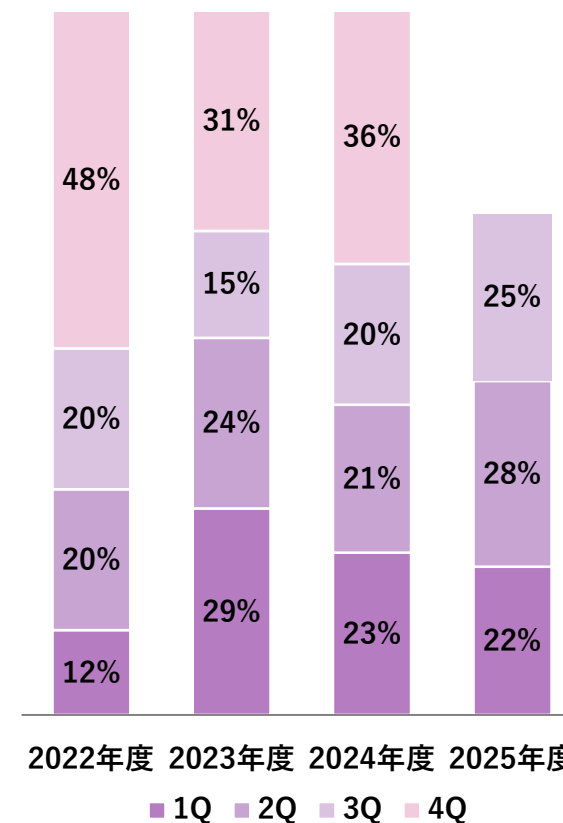
## 売上高進捗率推移



## 売上総利益進捗率推移



## 経常利益進捗率推移



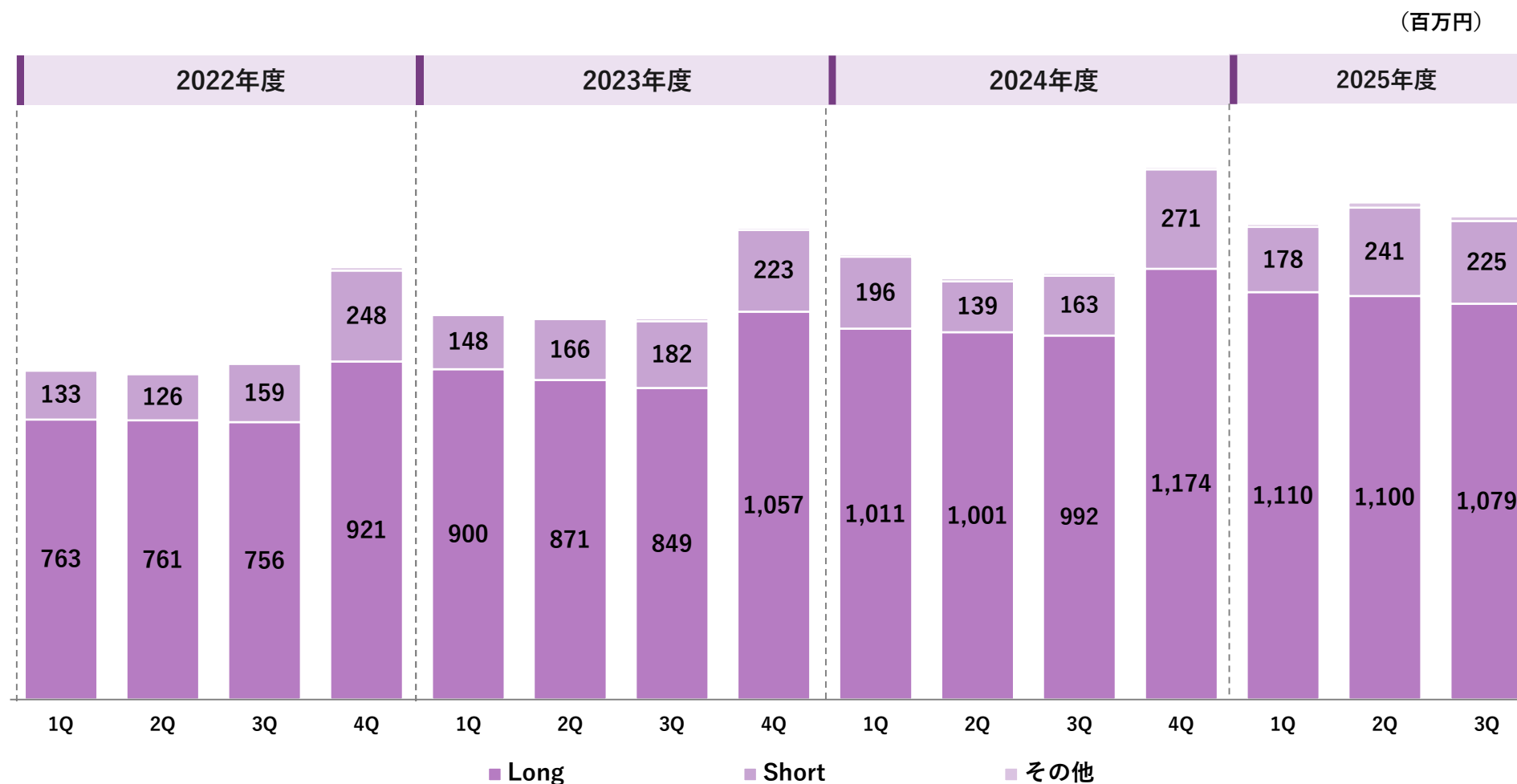
2022年度～2024年度は実績ベースの各四半期構成比  
2025年度は年間業績予想に対する各四半期実績の構成比

※ 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。
- 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。



# 成長戦略、配当方針

---

生産性向上と品質向上の状況

---

さらなる生産性向上とクライアント向けシステム開発

---

ミラクルXの状況

---

配当方針

---

リスク情報

---

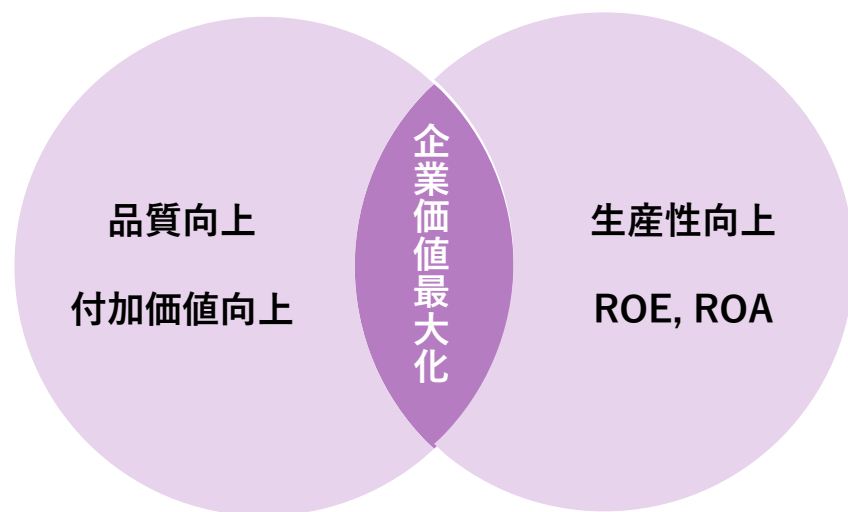
# 生産性向上と品質向上の状況



- 当社コンサルティング業務のさらなる品質向上を目指すとともに、生産性向上（ROE, ROAを高めることも含む）に努めてまいります。
- 前年度に引き続き、各種システム・ツールの開発と全社展開による効率化をさらに推し進めており、継続して生産性向上に寄与しています。
- あわせて、各種業務知識・効率化・人間力の育成にかかる教育体制を強化することにより、中長期的な生産性及び品質をより向上していく運用を開始しています。
- 当社サービスの報酬単価については、契約更新のタイミングにクライアントと継続的に協議しております。

## 重点テーマ

## 施策



## ツール・ノウハウの全社展開



人材育成の強化  
(知識 + 効率 + 人間力)



継続的な単価UP

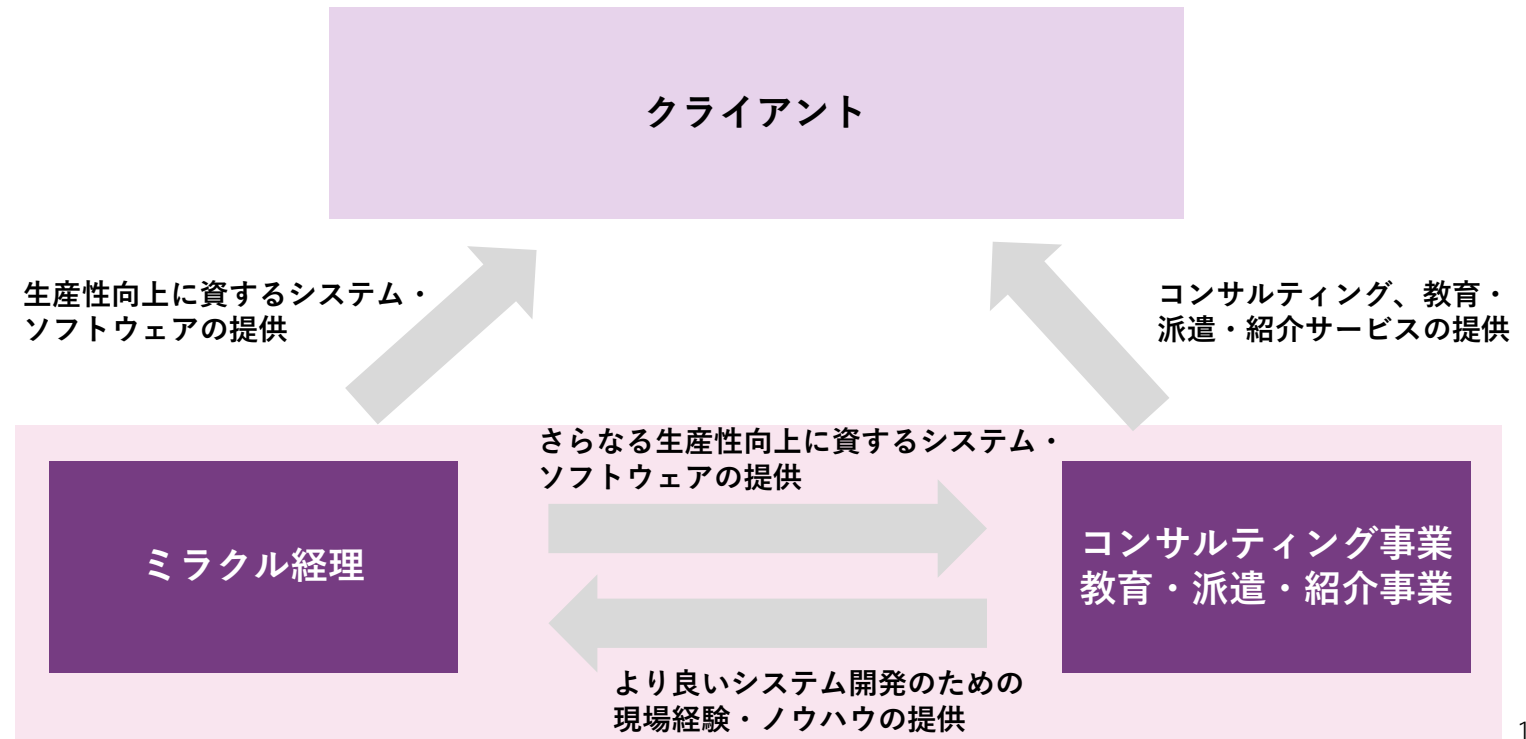


ミラクル経理は当社グループの効率化をさらに推進するとともに、クライアントへのサービス提供拡大を目指します。

- 当社グループの重要テーマである生産性の向上について、自社で現在進めている取組に加えて、ミラクル経理のシステム開発によりさらなるレベルアップを実現していきます。
- ミラクル経理は、豊富なシステム利用経験をもつ当社グループのフィードバックを得ながら、クライアントの生産性向上に資するシステム・ソフトウェアを販売していきます。

## ミラクル経理の強み

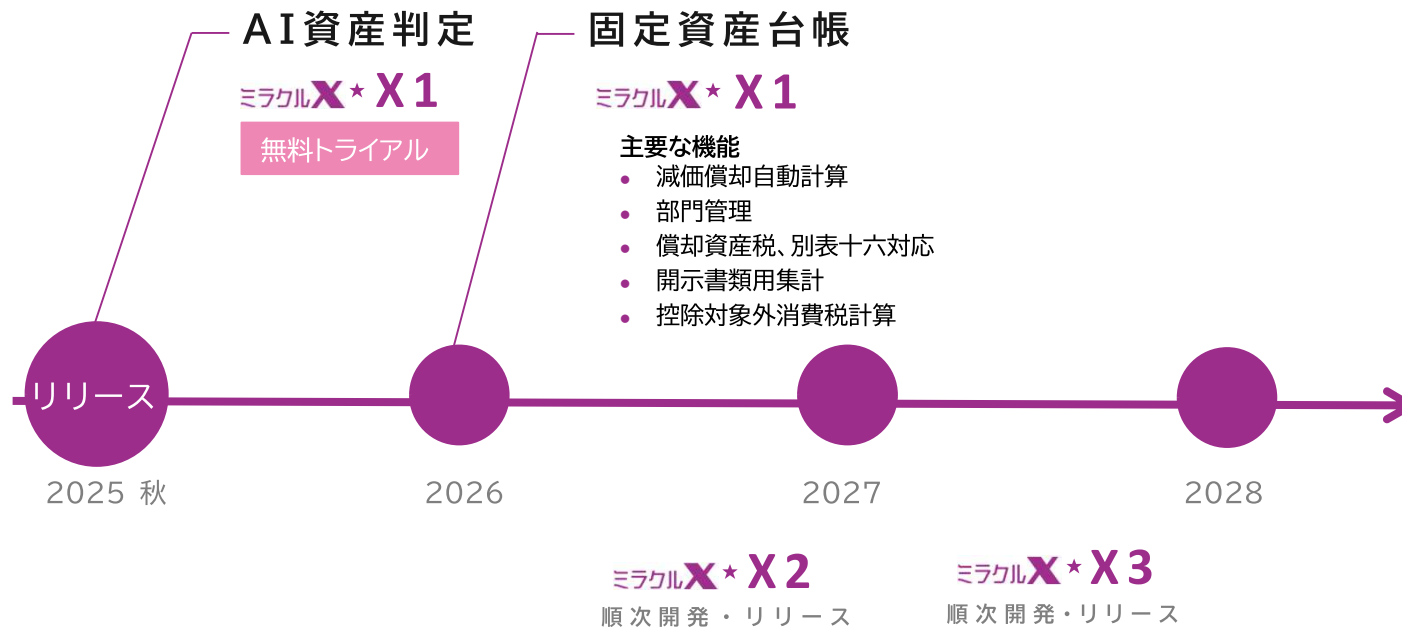
- ✓ 企業で使われているソフトウェアをそれぞれ数多く使用してきた実績の活用→ユーザー目線で最適かつ最高品質のソフトウェアの要件定義が可能
- ✓ 当社がもつ多くのノウハウがAI学習に最適。





## ミラクルXの状況

- 11月中旬リリース後、新規クライアント・既存クライアントとも引き合いは順調にスタートしています。
- 大規模工事を多く実施する大手企業から、月に10社以上のペースで問い合わせを受けており、ミラクルXの導入・運用方法について協議中の状況です。
- 大手企業との協議を踏まえた機能追加を含め、概ね毎月機能追加を実施しており、今後も継続する予定です。



※ ミラクルAシリーズ 順次開発・リリース予定

# 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、每期1%から10%の範囲で上乗せする。
  - 2026年3月期より新たに中間・期末と年2回の配当を実施。
- ✓ 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位として紹介された。

## 配当予想

	1株あたり年間配当金		
	中間	期末	合計
2026年3月期予想 (中間は実績) (2025年10月22日公表)	12円50銭 (普通配当 12円50銭)	13円50銭 (普通配当 13円50銭)	26円00銭 (普通配当 26円00銭)
2026年3月期 当初予想 (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)

- 下期業績の進捗を慎重に見極めつつ、業績の確度が高まった段階で、配当水準の見直しについても検討してまいります。

主要なリスク	リスク対応策	影響度	発生可能性	発生時期
<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。	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。	大	低	特定時期 なし
<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。	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。	大	低	特定時期 なし
<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。	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。	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。



## 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／集英社

