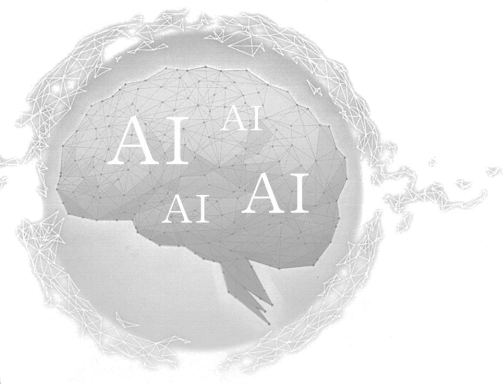




2027年3月期第2四半期 決算補足説明資料



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10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

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10月21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	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 (2026年9月30日現在)	● 須貝信 (24.80%) ● (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 (24.80%)	※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

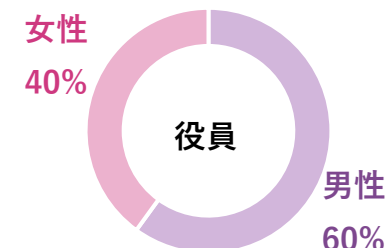
繁野 径子

公認会計士

取締役 専務執行役員

中村 樹

税理士有資格者
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

三品 貴仙

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

殿村 彰久

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

鈴木 勝也

公認会計士
第2事業部 部長

常務執行役員

田口 英亮

公認会計士
業務管理部 部長

執行役員

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

石坂 貴洋

公認会計士
第4事業部 部長

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營業務・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

PLサマリー（連結）

PLサマリー（単体）

2Q決算ハイライト

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）

PLサマリー（連結）



- 売上高・経常利益は計画対比で順調に推移。利益率は年度予想を上回って上昇傾向。
- 第2四半期においても主要グループ会社すべてが前年同期比で増収増益となり、連結業績を牽引しています。
- コンサルティング事業の継続安定成長、生産性向上、品質向上とあわせ、ミラクル經理の展開を中心に、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	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度 予想	2025年度 2Q実績	2026年度 2Q実績
売上高	4,423	4,979	5,705	6,300	2,654	2,955
経常利益	824 [※]	1,478	1,994	2,160	823	1,067
経常利益率	18.6% [※]	29.7%	35.0%	34.3%	31.0%	36.1%
親会社純利益	574	1,014	1,421	1,440	564	713
純利益率	13.0%	20.4%	24.9%	22.9%	21.3%	24.1%
ROA (預り金調整後)	21.2%	29.9%	39.0%			
ROE	26.4%	37.3%	49.6%			
自己資本比率 (預り金調整後)	79.8%	80.4%	76.7%			

- ✓ 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。
- 利益率は前年度年間実績を上回る高水準で推移。
- 生産性の向上と品質向上を中心として、積極的なコンサルティング事業拡大施策を展開し、継続成長を目指します。

（単位：百万円）

摘要	2023年度	2024年度	2025年度	2025年度 2Q実績	2026年度 2Q実績
売上高	4,021	4,554	5,186	2,408	2,704
経常利益	767 [※]	1,416	1,962	783	1,056
経常利益率	19.1% [※]	31.1%	37.8%	32.5%	39.0%
税引後利益	537	975	1,415	541	719
純利益率	13.4%	21.4%	27.3%	22.5%	26.6%
ROA	21.7%	30.9%	42.0%		
ROE	25.9%	37.8%	52.3%		
自己資本比率	81.9%	81.5%	78.7%		
契約継続率	99.766%	99.810%	99.979%	99.989%	99.960%

※ 2023年度のみCM放映（約2億円）を実施

➤ 2Q業績

- 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、2Q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。
- 前期比での増加率、計画比とも順調に推移しており、年間で10%~15%の売上増加は着実に獲得できる見込みです。
- ミラクル経理とのシナジーを中心としたシステム・ツールの展開と、当社の強みである人材教育を継続強化することにより、案件消化スピードが向上し、生産性の向上は引き続き拡大しております。2026年9月に公表した2Q予想の上方修正から利益がさらに上振れし、2Q実績は順調に着地しています。

➤ 業績の見通し

- 3Qに入っても特に懸念材料は生じておらず、Longの着実な積み増しに加え、Short業務も含めた積極的な売上獲得を継続してまいります。
- 生産性向上は引き続き重要課題として認識しております。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。
- 業務効率化は恒常的なものであり、特にLongのコンサルティング業務について年度を通じて効果が波及するものと考えておりますが、その波及効果が明確になった時点でより確度の高い通期業績予想を速やかにお示しいたします。

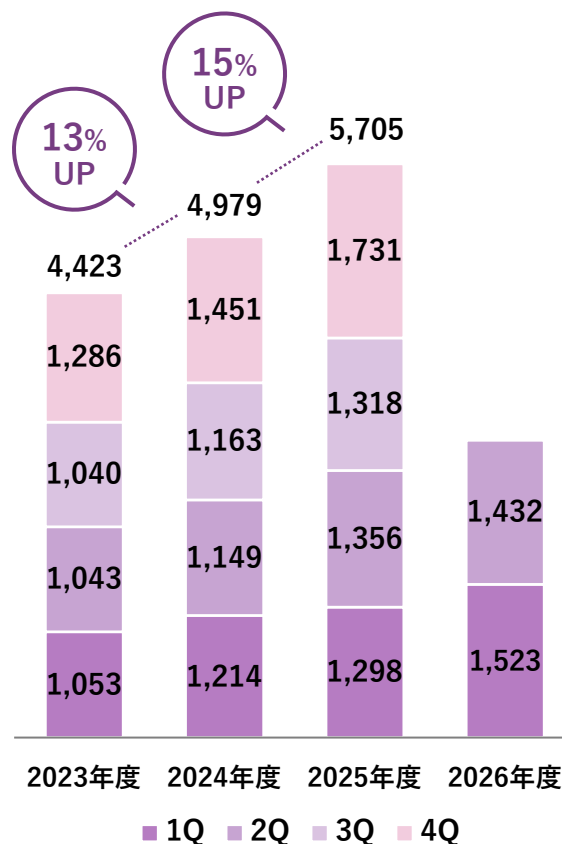
売上・利益推移（連結）



- 2Q売上は引き続き前年同期比で順調に増加して推移。
- 2Q利益率は計画を上回る水準となっている。ほぼ2026年9月の2Q予想上方修正のとおりに上振れて着地。

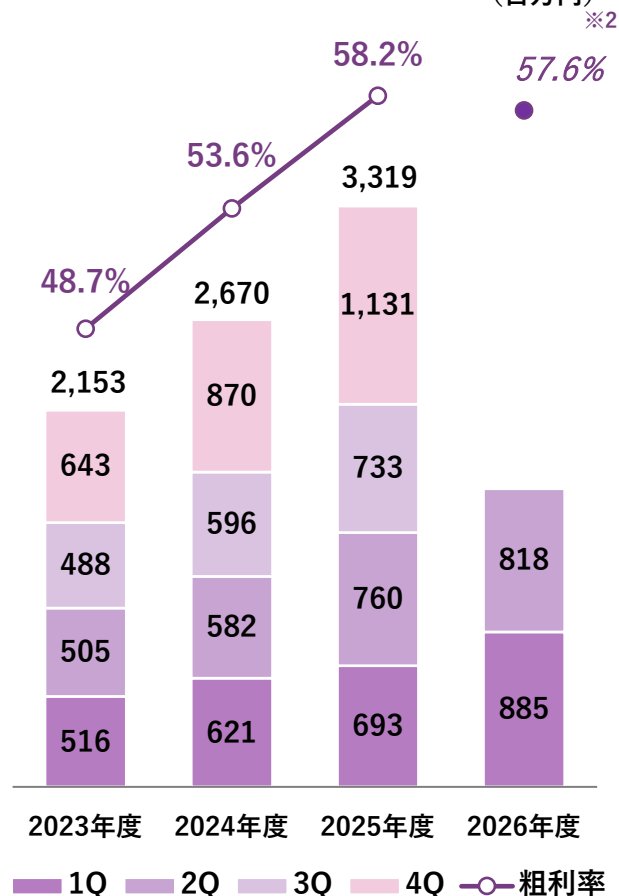
売上高推移

(百万円)



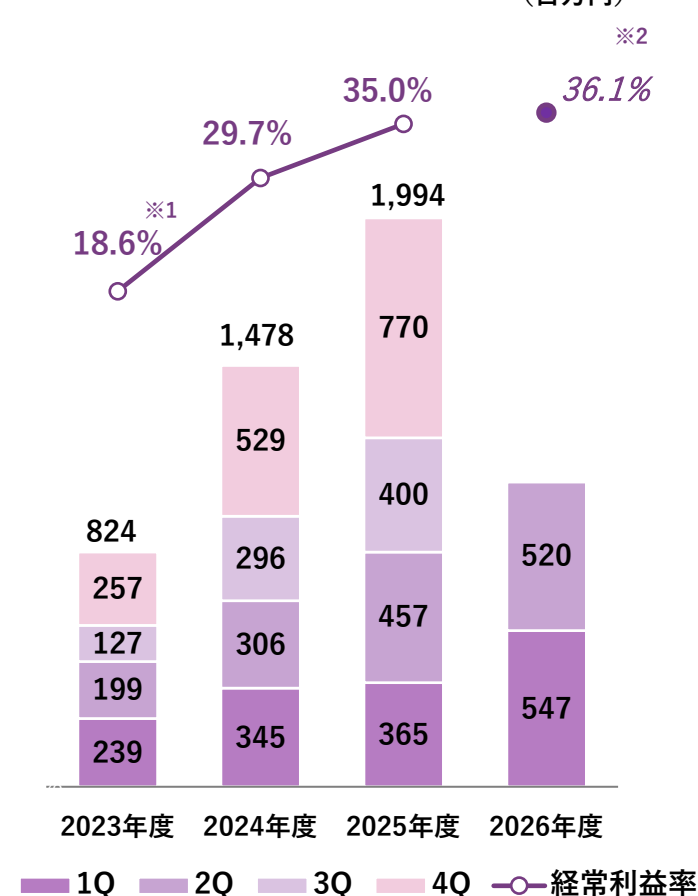
売上総利益・売上総利益率推移

(百万円)



経常利益・経常利益率推移

(百万円)



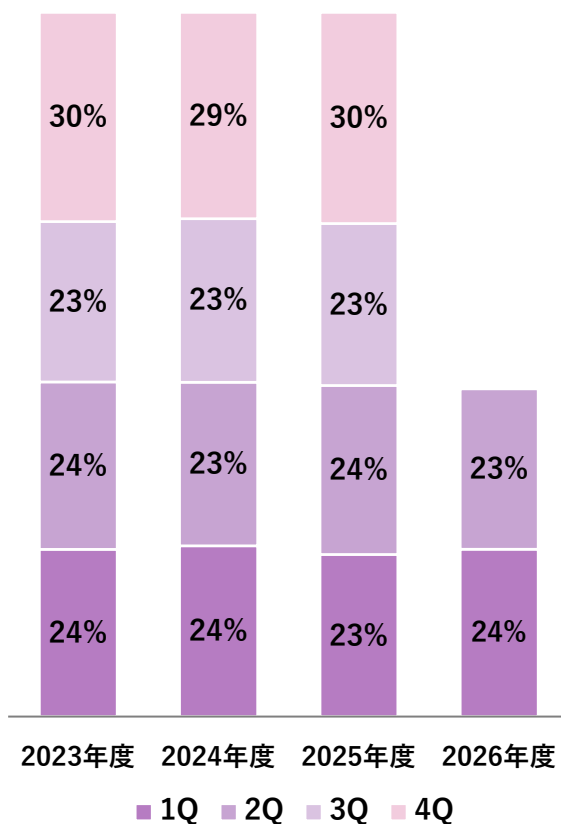
※1 2023年度のみ3Q及び4QでCM放映を実施
 ※2 2026年度利益率は2Q実績を記載しています

売上・利益計画の進捗状況（連結）

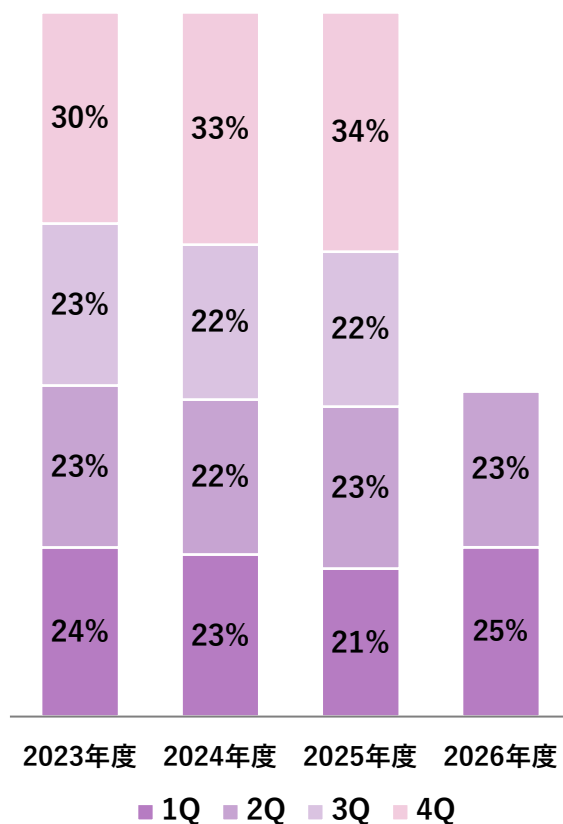


- 売上の進捗率は、例年同水準となっている。
- 売上総利益及び経常利益の進捗率は、前年実績進捗率を上回る水準となっている。

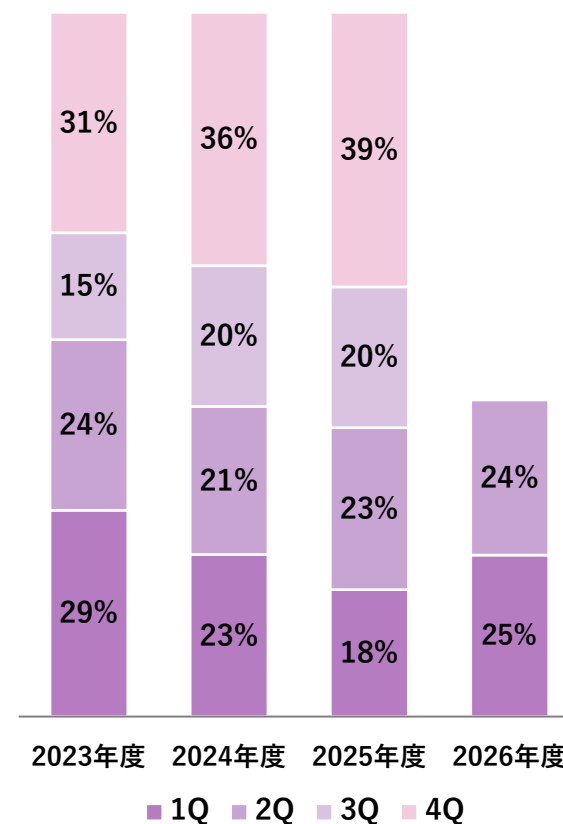
売上高進捗率推移



売上総利益進捗率推移



経常利益進捗率推移

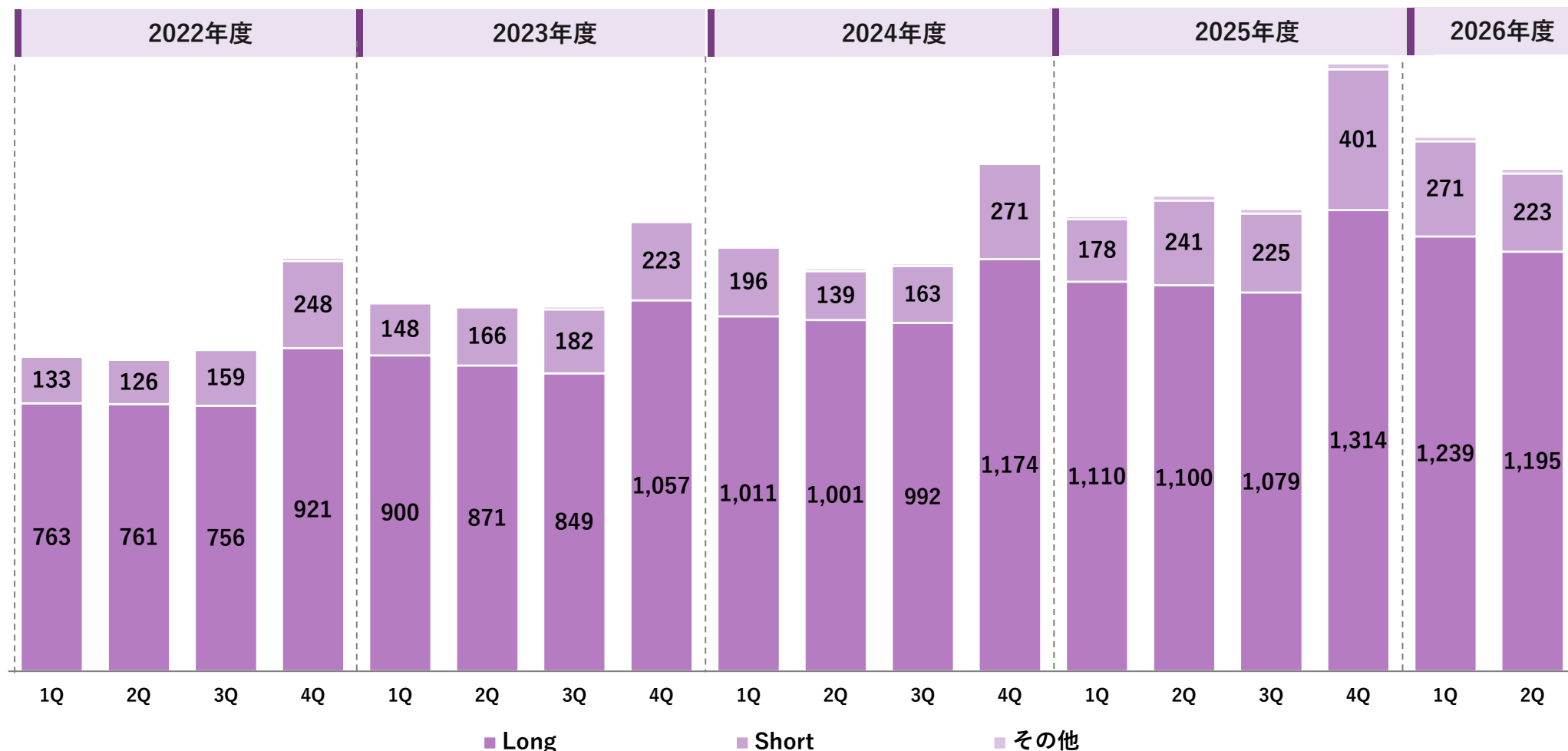


※ 2023年度のみ3Q及び4QでCM放映を実施

売上内訳推移（連結）

- Longの着実な積み上げにより売上が安定して増加している。
- Shortの取り組みを徐々に強化し、2Q累計のShort売上も前年同期比で順調に伸びている。
（Short売上 2025年度2Q累計：420百万円 → 2026年度2Q累計：495百万円）
- 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。

（百万円）



III

成長戦略、配当方針

令和アカウンティング・ホールディングス(株)
～安定収益基盤の拡大と高付加価値化

(株)ミラクル経理
～ミラクル製品の進化とシリーズ展開

令和ヒューマン・ファースト(株)
～人材ソリューションの事業領域拡大

スタートアップ投資・育成

M&A戦略

成長を支える競争優位性

成長を生み出す最大の資産～信頼の顧客基盤

企業価値向上を実現するグループ成長モデル

AI活用

人的資本戦略

資本政策

配当方針、配当予想

リスク情報

安定収益基盤の拡大と高付加価値化により売上成長率前年度比20%を目指す

コアである継続型サービス（Long）をさらに成長させるとともに、
専門性を活かしたプロジェクト型サービス（Short）を拡大し、コンサルティング事業全体の成長を加速します。

継続型サービス（Long）

安定収益基盤をさらに拡大

営業活動を強化し、コア業務である継続型サービス（Long）の新規獲得・提供領域を拡大。強みであるREIT・SPC領域では、社内体制の強化とAM業務への展開による、ファンド業務の川上から川下までの拡大とさらなる成長。

◆ 主なサービス

- ・ 会計支援
- ・ 決算、連結、開示
- ・ REIT、SPC、FUND



プロジェクト型サービス（Short）

専門性を活かした高付加価値領域を拡大

顧客ニーズを能動的に捉え、高度な専門性を必要とするプロジェクト型サービス（Short）を拡大。顧客への提供価値を高め、新たな成長を創出。

◆ 主なサービス

- ・ IPO支援
- ・ M & A支援
- ・ 事業再生、組織再編、内部統制
- ・ デューデリジェンス、バリュエーション

顧客接点を起点とした双方向のサービス展開

継続型サービス（Long）とプロジェクト型サービス（Short）を相互に展開し、顧客との関係深化と取引領域の拡大を図ります。

AI×M & Aにより成長を加速

ミラクルシリーズの進化・事業化・展開により成長を加速し、2030年度のIPOを目指す

成長戦略

AI製品・サービスのラインアップ拡充

- ◆ ミラクルX1（AI資産判定・固定資産台帳）の進化
 - ・顧客ニーズや利用実績を踏まえ、機能・精度を継続的に向上し、製品価値を高めます。
- ◆ ミラクルA（AIエージェント搭載 基幹会計システム）の事業化
 - ・現在開発中のミラクルAをリリースし、販売を本格化します。
- ◆ ミラクルシリーズの展開
 - ・関連領域へシリーズを展開することで、製品ラインアップを拡充します。

強み

AI事業を支えるグループの強み

- ・実務を熟知したコンサルタントが要件定義をすることで、現場の課題を反映した実務で使いやすい製品の開発が可能。
- ・AIだけでは補えない専門的な判断をコンサルタントが支援することで融合したサービス提供が可能。
- ・親会社の営業網を活用することで、豊富な既存顧客への提供機会があり、グループ一体で営業展開が可能。

3つの事業領域を成長させ、2030年度のIPOを目指す

成長戦略

専門人材サービスの拡充とデジタル化による事業成長

- ◆ 人事・労務管理（給与計算等）
 - ・ M & Aも活用しながら給与計算から人事管理・労務管理へサービス領域を拡大し、人事・労務分野の総合ソリューションを提供。→顧客単価・売上の向上を図ります。
- ◆ 人材紹介・派遣
 - ・ 専門人材プラットフォームをリリースし、会計・経理・人事分野に特化した会員基盤を構築することで、登録者数を拡大、マッチング機能を強化。→成約機会を増やし、売上拡大につなげます。
- ◆ 教育・研修
 - ・ M & Aも活用しながら教育・研修サービスのメニューやスクールのカリキュラムを拡充し、独自認定制度と連動した専門人材の育成を強化。→受講者・法人利用の拡大を通じて売上を伸ばします。

強み

グループシナジーを活かした専門人材ソリューション

- ・ 会計・経理・人事分野に特化
- ・ コンサルティング顧客へのクロスセルが期待でき、また親会社のコンサルタントによる教育、研修等、グループ一体でのサービス提供

投資×事業共創×IPO支援

資本と経営資源を提供し、投資先企業と一体となって事業を育て、企業価値向上を目指します。

投資方針

将来性・成長性を重視した投資

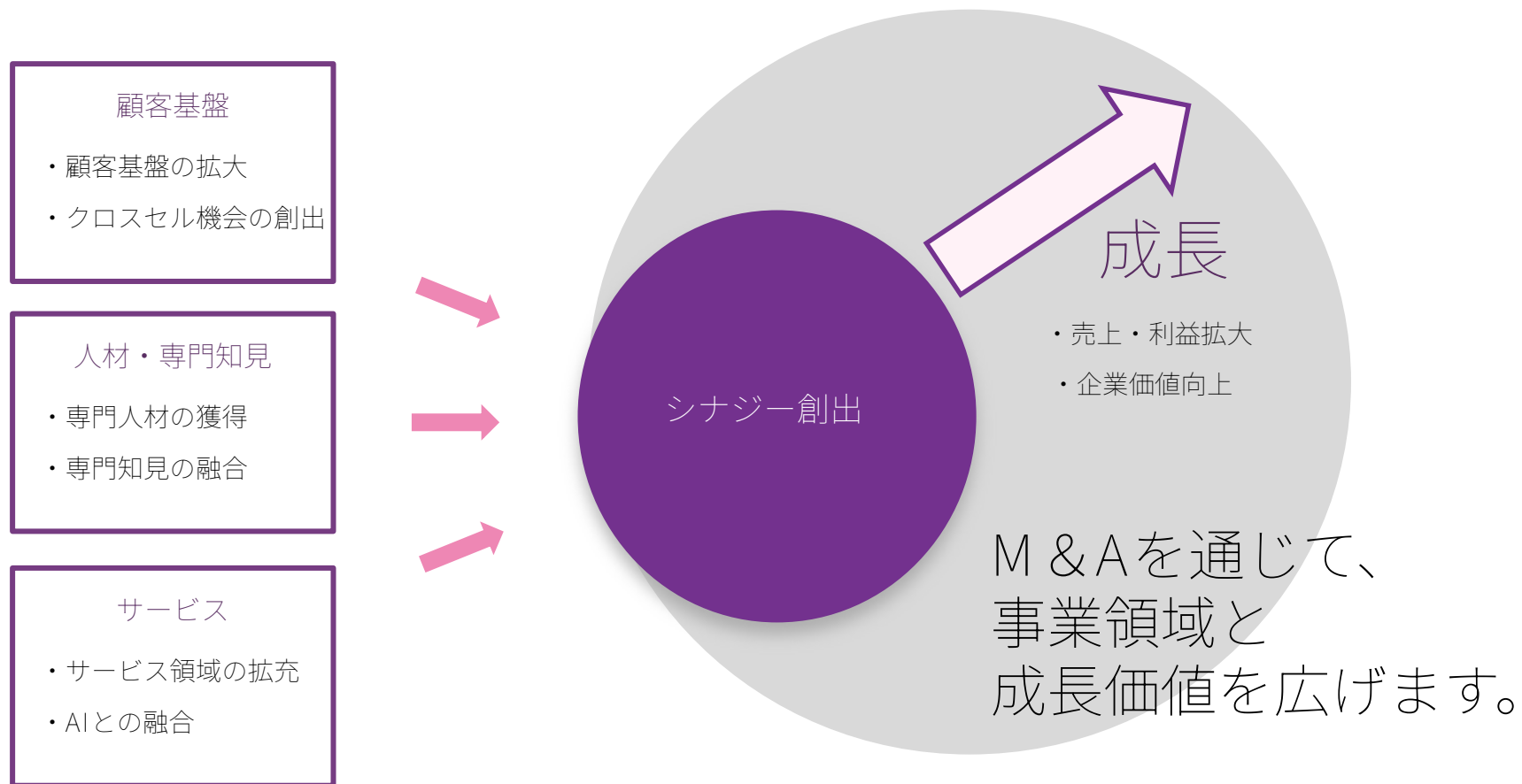
- ◆ 高い成長ポテンシャル
 - ・独自の技術・サービスを有し、将来的な成長を期待できる企業を発掘
- ◆ IPOを見据えた投資
 - ・中長期的な企業価値向上とIPOの可能性を重視した投資を実行
- ◆ 当社の強みを活かせる企業
 - ・当社の専門知見やコンサルティング力を活かし、成長を支援できる企業へ投資

共創型の事業育成

当社の強みを活かし、投資先企業の持続的な成長を支援

- ◆ 顧客基盤・営業力を活用
 - ・当社が築いてきた顧客基盤や営業ネットワークを活かし、事業機会の創出・売上拡大を支援
- ◆ 専門知見・ノウハウを提供
 - ・コンサルタントの専門知見やノウハウを生かし、事業基盤の強化・企業価値向上を支援
- ◆ IPO後も継続的に共創
 - ・IPOに向けた成長を支援するとともに、上場後も継続型サービス（Long）へ展開し、長期的な関係を構築

シナジーを創出し、成長を加速



長年培ってきた信頼と専門性を基礎に、他社にはない競争優位性を築いています。

社会のソフトインフラ

◆ 社会に不可欠な存在

企業活動を支える会計・経理領域を中心に、社会に不可欠なサービスを提供し、安定した事業基盤を築いています。

信頼の顧客基盤

◆ 長年培った顧客との信頼関係

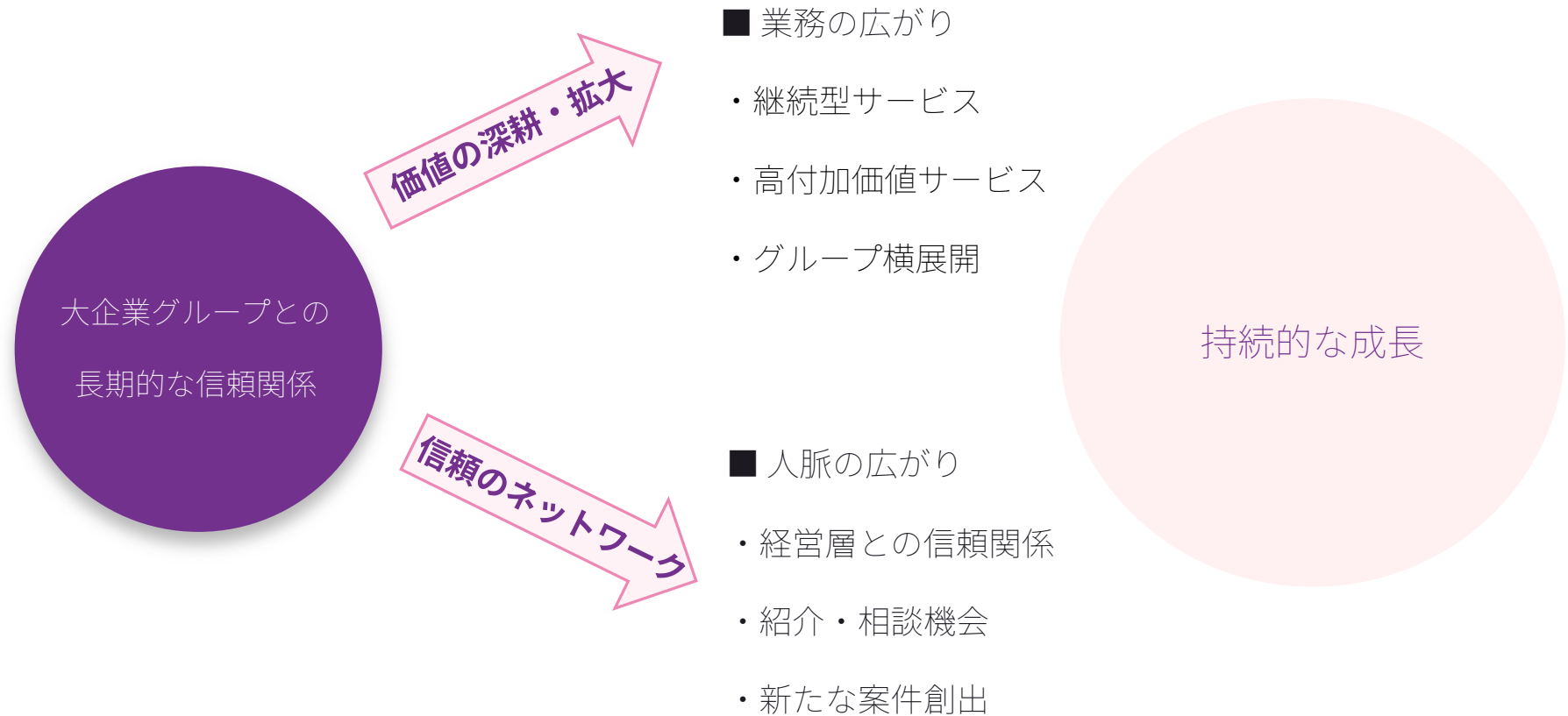
大企業グループを中心とした顧客との長期的な信頼関係を基盤に、継続的な取引と高付加価値サービスへと発展させています。

知の蓄積

◆ 高度な専門知見

長年にわたり蓄積した専門知見を源泉とし、高付加価値サービスや新たな価値創出につながる基盤を有しています。

長年築いた信頼関係を起点に、業務と人脈が連鎖的に広がり、新たな成長機会を創出します。



既存事業を強化し、新たな成長事業を育成することで、持続的な企業価値向上を実現

3つの事業の柱

01

令和アカウンティング・ホールディングス（株）
HSKベトナム会計監査法人
令和インベストメント(株)

コンサルティングの高付加価値化

02

（株）ミラクル経理

ミラクル製品の進化とシリーズ展開

03

令和ヒューマン・ファースト（株）

人材ソリューションの事業領域拡大

成長加速

成長企業との共創を生み出す戦略投資
シナジーを創出するM & A

成長基盤01

AI活用

成長基盤02

人的資本戦略

AIを業務に融合し、生産性・品質・付加価値の向上を実現します。

AI教育の推進

AIを使いこなす人材を育成

全社員を対象にAI教育を実施し、AIを業務で活用できる人材を育成します。

AIエージェントの活用

業務にAIを組み込む

AIエージェントを積極的に活用し、業務の効率化と高度化を推進します。



AI活用組織への変革

AIが当たり前活用される組織へ

教育とAIエージェントの活用を通じて、AIを使いこなす組織文化を醸成します。

生産性向上

AIで業務効率を最大化

定型業務や情報収集・資料作成などAIが支援し、業務効率を向上させます。

品質向上

創出した時間を品質向上へ

生み出された時間をお客様への提案や確認・検討に充てることで、より高品質なサービスを提供します。

高付加価値業務へのシフト

人だからこそ生み出せる価値へ

専門性や創造性が求められる業務に注力し、お客様へより高い付加価値を提供します。

成長を支えるのは人への投資

企業価値向上

専門性の強化

- ・教育・研修
- ・実務経験の蓄積
- ・ナレッジ共有

AI活用力の強化

- ・AIリテラシー向上
- ・AIツールの活用
- ・業務変革

組織力の強化

- ・挑戦する文化
- ・評価制度
- ・人材育成・採用

人への投資

持続的な成長の原動力は、AIを使いこなし、高付加価値な示唆を提供できるプロフェッショナルです。
強い組織基盤のもと、AI活用力とコンサルティング専門性を高め、企業価値の向上を実現します。

成長投資と株主還元の両立により、持続的な企業価値向上を目指す

成長機会を捉えた資本活用と財務基盤の強化を進めるとともに、持続的な株主還元を実施します。

資本政策

成長投資を支える資本基盤の強化

- ◆ 成長投資に向けた増資
 - ・ M & Aを中心とした成長投資に必要な資金を確保するため、増資を実施します。
- ◆ 財務基盤・株式流動性の向上
 - ・ 増資を通じて純資産を拡充するとともに、株式流動性の向上を図ります。
- ◆ プライム市場への市場変更
 - ・ 事業成長と資本基盤の強化を進め、プライム市場への市場変更を目指します。
- ◆ 子会社IPO
 - ・ 子会社の成長と企業価値向上を進め、IPOを目指します。

配当政策

- ◆ これまでの配当方針は変更せず、配当性向81%~90%を継続します。

★ 2028年度 時価総額1,000億円、2030年度 時価総額2,000億円を目指します。

配当方針、配当予想



- 配当性向81%～90%を継続
- 基本的な配当性向は当社単体純利益の80%程度とし、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%の範囲で上乘せする。
- 高いROEと配当性向を維持し、高水準のDOEを継続します。

✓ 上期業績が順調であったため、中間配当は当初予想から3円50銭増配としております。

	1株あたり年間配当金		
	中間	期末	合計
2027年3月期 予想 (2026年9月14日公表)	16円50銭 (普通配当 16円50銭)	20円00銭 (普通配当 20円00銭)	36円50銭 (普通配当 36円50銭)
2027年3月期 予想 (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)

主要なリスク	リスク対応策	影響度	発生可能性	発生時期
● 人材確保のリスク 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
● 情報セキュリティ 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
● 訴訟等のリスク 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