TOKIUM

事業計画及び
成長可能性に関する事項

2026年11月

株式会社TOKIUM

目 次

1. **会社概要**
2. 市場環境
3. 事業概要
4. 競争優位性
5. 成長戦略
6. 財務サマリー
7. リスク情報

「未来へつながる時」を生む、経理AIエージェント企業

会　社　名	株式会社TOKIUM
本社所在地	東京都中央区銀座6丁目18-2 野村不動産銀座ビル12F
設　　立	2012年 6月 26日
代表取締役	黒﨑賢一
資　本　金	86百万円
連結従業員数	278名（2026年8月末時点）
事業内容	経理AIエージェント事業



未来へつながる時を生む

TOKIUMは、より良い世界を志す人の

「未来へつながる時」を生むために存在します。

それは、誰かのために、調べ、考え、挑戦するための時間です。
TOKIUMは、時間のインフラでありたい。
最適なテクノロジーと、常識にとらわれない自由な発想と、泥臭さもいとわない行動力で、
人と事業を未来へ向けてもっと加速させていきたいのです。

経理AIエージェント「TOKIUM」は、全社にまたがる経理“作業”を自動化

経理作業が
仕事を圧迫



明細入力　スキャン

経費承認　請求照合

…

経理AIエージェント
TOKIUM





経理処理済の成果物

［ 主要な業務処理レーン ］

経費精算　請求書支払　文書管理

請求書発行　契約管理　…

人にしかできない
創造的な仕事に専念



財務分析　予実管理

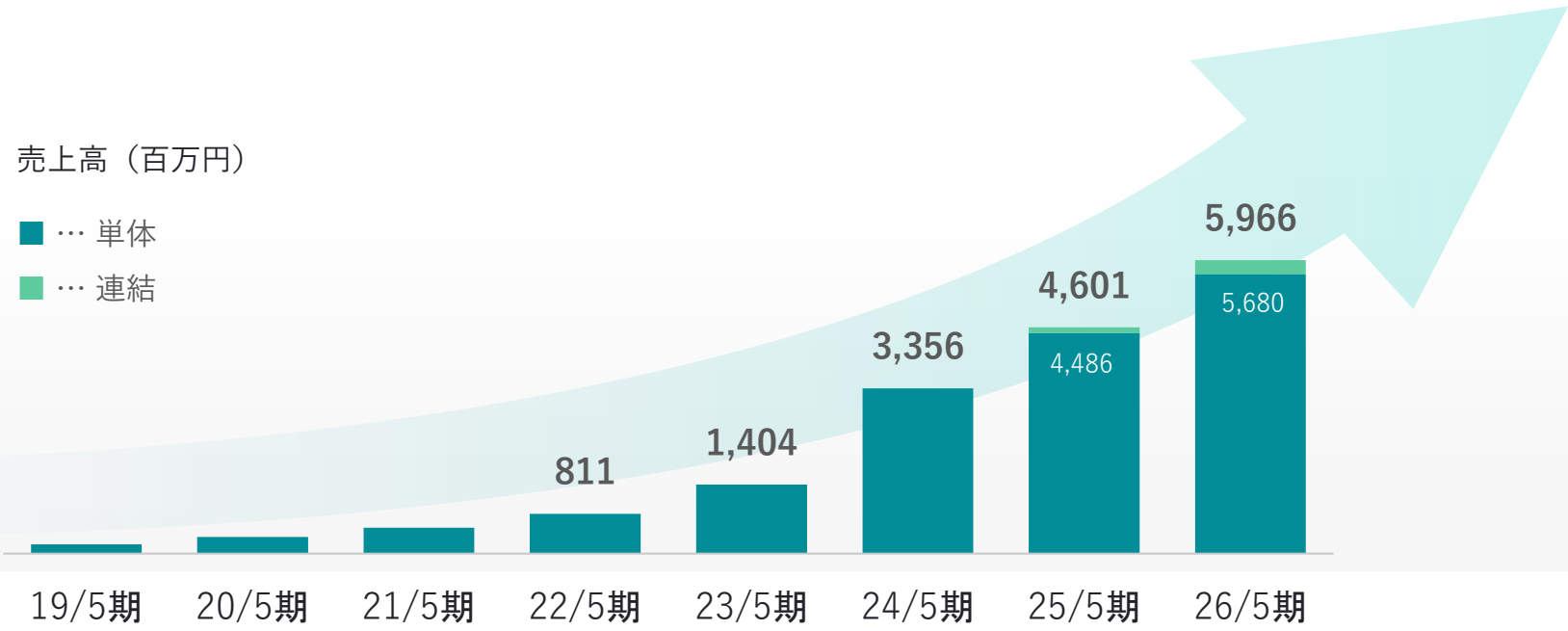
人材育成　戦略立案

…

法制度改正を捉え、支出管理領域を一貫して拡張

創業から14年間、法制度改正のたびに新たに生まれる
「システムだけでは解決できない業務」を引き受ける支出管理サービスを提供



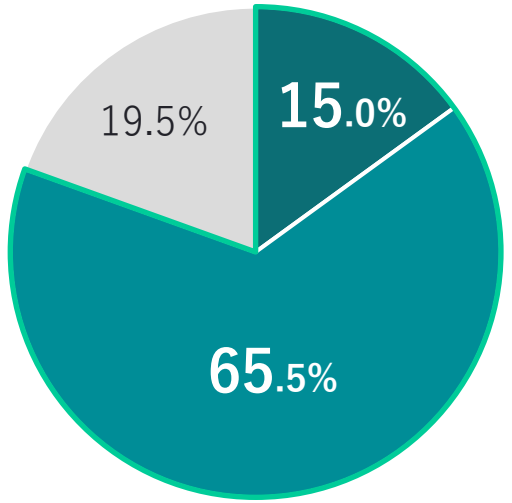


中堅・大手企業を中心に、2,327社で導入（うち上場企業278社）*1

CAPCOM / nissui まだ見ぬ、食の力を。 / KEIKYU 京急電鉄 / YOSHIMOTO / 今日を愛する。LION / Panasonic Homes
LIFENET / 株式会社 東京ドーム / AOKI Holdings / 食の感動で、この星を満たせ。TORIDOLL / AEON delight / HIS
家は、性能。一条工務店 / AlpenGroup / EXEO / Culture. Future. Adventure pony canyon / TGES / 月桂冠
サミット / 日本管財ホールディングス / 神奈川トヨタ / CHÂTERAISÉ / MIYAKO HOTELS & RESORTS / NISSHINBO
GENUINE DAIRY PRODUCTS KOIWAI FARM 小岩井乳業株式会社 / GUNZE / HANEDA Japan Airport Terminal / 柏市 KASHIWA CITY / 今治造船 / このまち思いエネルギー。広島ガス
ADEKA Add Goodness / SHANGRI-LA TOKYO / SHINWA / Menicon / JKホールディングス株式会社 / Astrum
KEIYO GAS / 丸美屋食品 / SOMPOワランティ / くらし安心 クラシアン RACIAN / JIIMA / ANA ANAフーズ株式会社
YAOKO MARKETPLACE / 湧く想い、沸かせる未来。SHIZGAS 静岡ガスグループ / Roland / Shizutetsu 街にいろどりを。人にときめきを。 / 近鉄ロジスティクス・システムズ / AIN GROUP

セグメント別のARR比率*2

80%以上が
中堅・大手企業



■ … エンタープライズ（従業員数2,000名～）
■ … 中堅（同100～1,999名）
■ … SMB（同～99名）

(*1) 2026年8月末時点
(*2) ARR（Annual Recurring Revenue）は、26/5期末MRR（継続的に発生する月額基本利用料＋従量課金に基づく月次の経常収益）を12倍して算出される年次経常収益を指す。

2026年5月期末時点の主要財務指標・KPI

Financial

連結売上高	売上成長率	売上総利益率	連結営業利益
59.6億円	29.7%	68.1%	0.7億円

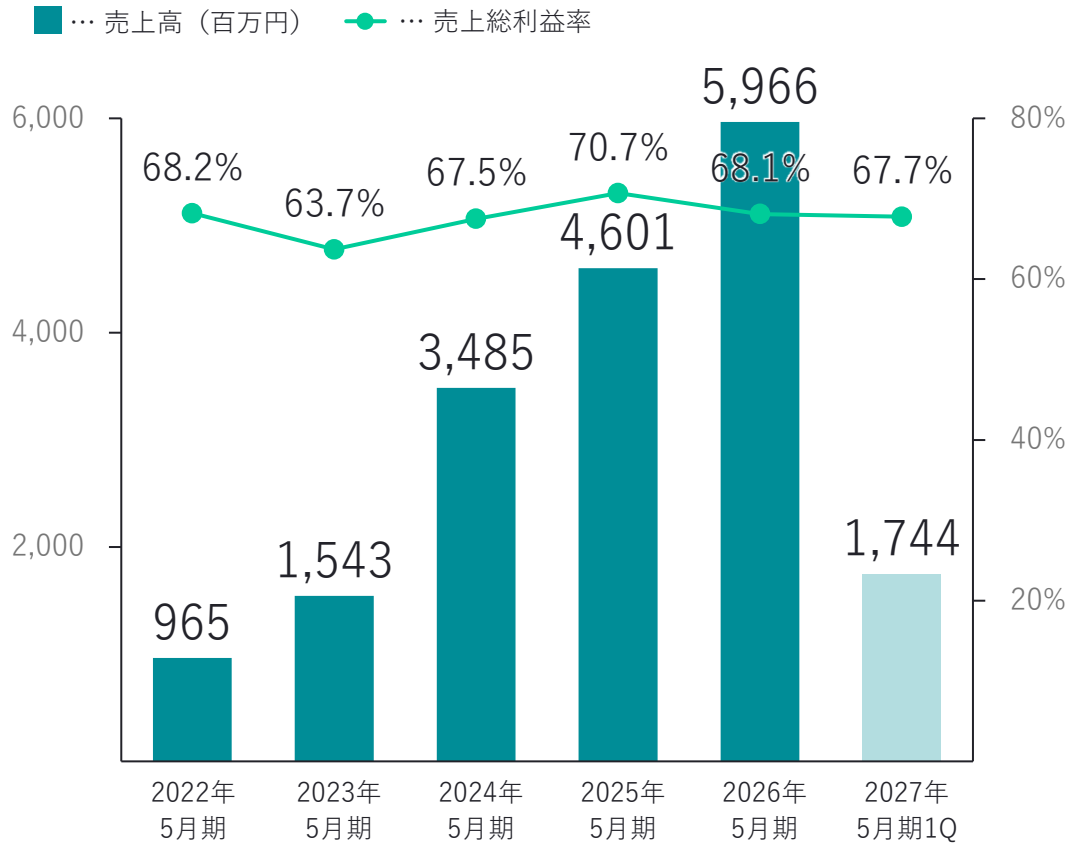
Business

顧客数	平均顧客単価*1	平均月次解約率*2	平均業務処理レーン利用数*3
2,258社	21.9万円	0.21%	1.44レーン

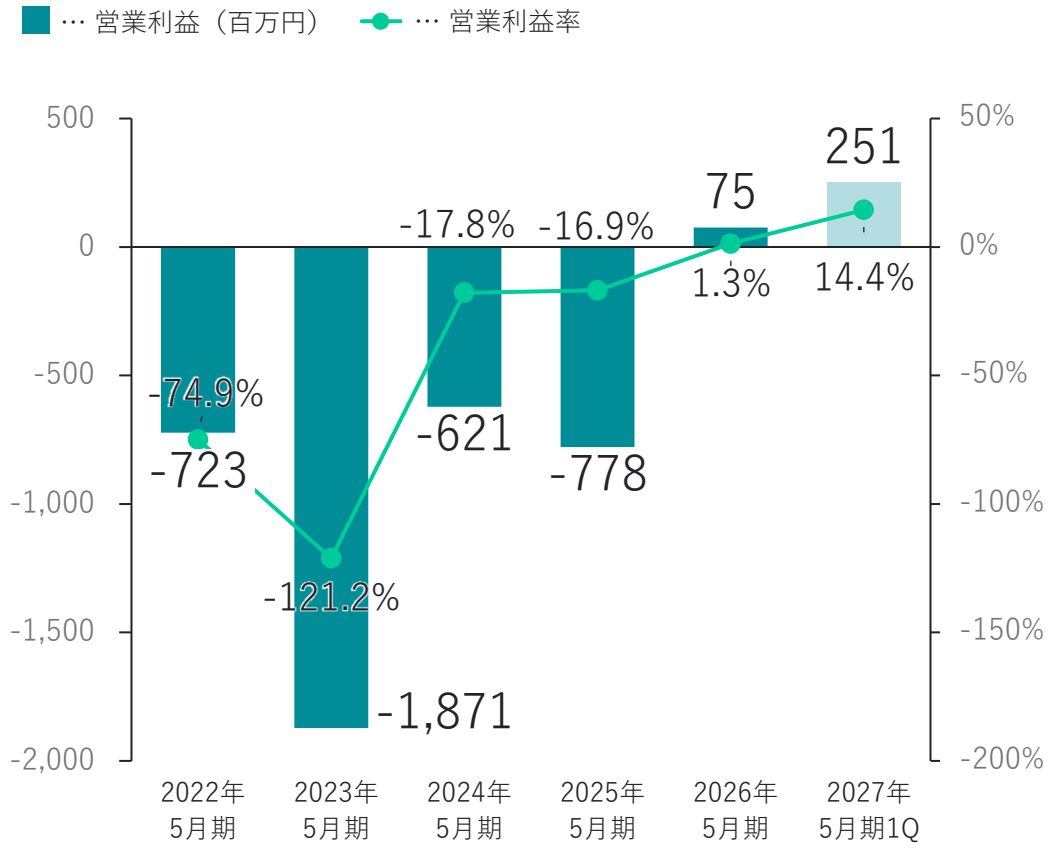
(*1) 平均顧客単価は、1顧客あたりの平均売上を指し、2026年5月末時点のMRR（継続的に発生する月額基本利用料＋従量課金に基づく月次の経常収益）を同時点の顧客数で除して算出される。
(*2) 平均月次解約率は、2025年6月から2026年5月までの12か月間における解約により減少したMRRの合計額を、同期間における各月のMRRの合計額で除して算出される。
(*3) 平均業務処理レーン利用数は、2026年5月末時点の1顧客あたりの業務処理レーン利用数（業務処理レーンの延べ利用数÷顧客数）を指す。
現時点の業務処理レーンは、経費精算、請求書支払、文書管理、請求書発行、契約管理、その他の6レーンがある。

売上高は堅調な成長を続け、2026年5月期に通期営業黒字化を達成

連結売上高／売上総利益率

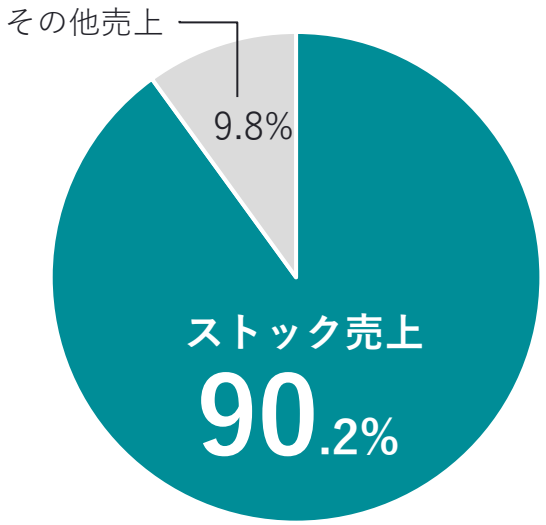


連結営業利益／営業利益率

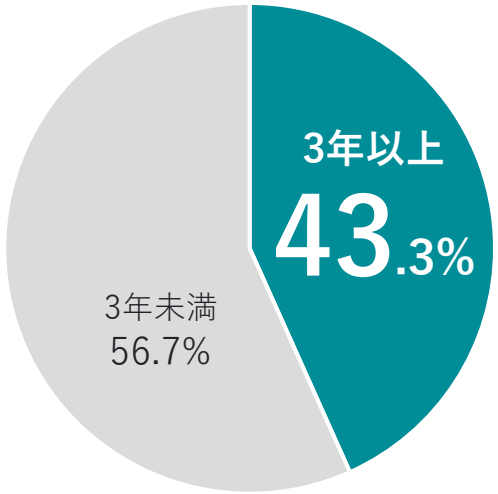


売上高の9割以上がストック売上
ARRの4割超を占める3年以上の契約と低い解約率で、収益が積み上がる構造

収益区分別の売上比率*1



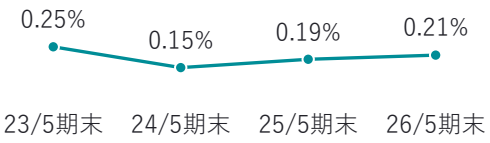
契約期間別のARRの構成比*2



平均月次解約率*3

26/5期末

0.21%



(*1) 26/5期の連結売上高に占める比率。
(*2) ARR（Annual Recurring Revenue）は、26/5期末MRR（継続的に発生する月額基本利用料＋従量課金に基づく月次の経常収益）を12倍して算出される年次経常収益を指す。
(*3) 平均月次解約率は、各期末時点における直近12か月間の解約に伴うMRR減少額の合計を、同期間の月次MRRの合計額で除して算出される。

事業・プロダクト・財務・ガバナンスの専門性を備えた経営陣

代表取締役
黒﨑 賢一 KENICHI KUROSAKI

2012年、筑波大学在学中に株式会社TOKIUMを創業。
東京大学エグゼクティブ・マネジメント・プログラム修了。
著書に『経理AIエージェント』。



取締役 Managed AI Agents本部長
松原 亮 TORU MATSUBARA

東京大学卒。ドイツ証券投資銀行部門にて、
主にTMTセクター向けの資本調達業務に従事。
独立を経て、2021年、TOKIUMに入社。
2021年、ビジネス本部長就任。2022年3月より取締役。



取締役 プロダクト本部長 CTO
西平 基志 MOTOSHI NISHIHIRA

2012年、筑波大学在学中に株式会社TOKIUMを共同創業。
以来、経費精算や請求書処理などの設計・開発をリード。
現在は、AIエージェントの開発基盤とチームづくりを担当。
AI時代のプロダクト開発と組織づくりの両立に取り組む。



社外取締役
山梨 広一 HIROKAZU YAMANASHI

東京大学卒、スタンフォード大学でMBA取得。
富士フイルム、マッキンゼーを経て、イオンで専務執行役、
LIXILグループで代表執行役社長などを歴任。
現在はFiNC Technologies社外取締役等を兼任。
2025年、TOKIUM社外取締役に就任。



執行役員 コーポレート本部長 CFO
西山 希 NOZOMI NISHIYAMA

東京大学卒。2017年、TOKIUMに入社。
コンサルティング、開発、人事など幅広い業務に関与し、
様々な経営課題の解決をリード。
2025年、CFOに就任。



執行役員 社長室長
篠原 啓輔 KEISUKE SHINOHARA

同志社大学卒。米国公認会計士（USCPA）。
金融機関を経てベネッセグループに12年間従事。
大手企業のコンタクトセンターの受託営業や
フィリピンBPOセンターの立ち上げ等に携わる。
2016年、TOKIUMに入社。
2023年、執行役員 社長室長に就任。



執行役員 ビジネス本部長
上原 亮 RYO UEHARA

国際基督教大学卒。2017年、当時数名のTOKIUMに入社。
営業、新卒採用の立ち上げ、営業部長、
ビジネス組織開発部長を歴任。
2025年、代表取締役としてグループ会社
TOKIUMスタッフィングを設立。
2026年、執行役員 ビジネス本部長に就任。



執行役員 Managed AI Agents本部 副本部長
吉田 亨 TORU YOSHIDA

東京大学卒。伊藤忠商事、AIベンチャーを経て、
ITコンサルタントとしてプロジェクト推進や
プロダクト企画に従事。2022年、TOKIUMに入社し
TOKIUM電子帳簿保存を立ち上げ。
2024年、プロダクト部長に就任。2026年、執行役員
Managed AI Agents本部 副本部長に就任。



執行役員 AI&Ops戦略本部長
林 沙梨生 SARII HAYASHI

愛知県立大学卒。機械製造メーカーにてハードウェア設計、
新規事業の立ち上げ、業務システムの
開発プロジェクトに従事。2022年、TOKIUMに入社。
カスタマーサクセスとオペレーション統括を経て、
全社の生産性向上を推進。
2025年、執行役員 AI&Ops戦略本部長に就任。



常勤監査役
安藤 正平 SHOHEI ANDO

信州大学卒。外資系メーカーを経て、SAPジャパンにて
製造業のインダストリープリンシパルを務める。
2015年、管理部長としてTOKIUMに入社。
2019年、TOKIUM常勤監査役に就任。



社外監査役
市川 貴弘 TAKAHIRO ICHIKAWA

2002年、大和証券SMBC（現大和証券）に入社、
公開引受部に配属。2006年、バリュー・フィールドを設立。
現在は、うるる社外取締役を含む
複数のスタートアップの社外監査役を兼任。
2015年、TOKIUM社外監査役に就任。



社外監査役
中村 弘毅 HIROKI NAKAMURA

2002年、司法試験合格。複数の法律事務所を経て、
2011年、つきのみや法律事務所を開業。
現在は、埼玉ワイルドベアーズ代表取締役、
LED TOKYO社外監査役を兼任。
2022年、TOKIUM社外監査役に就任。

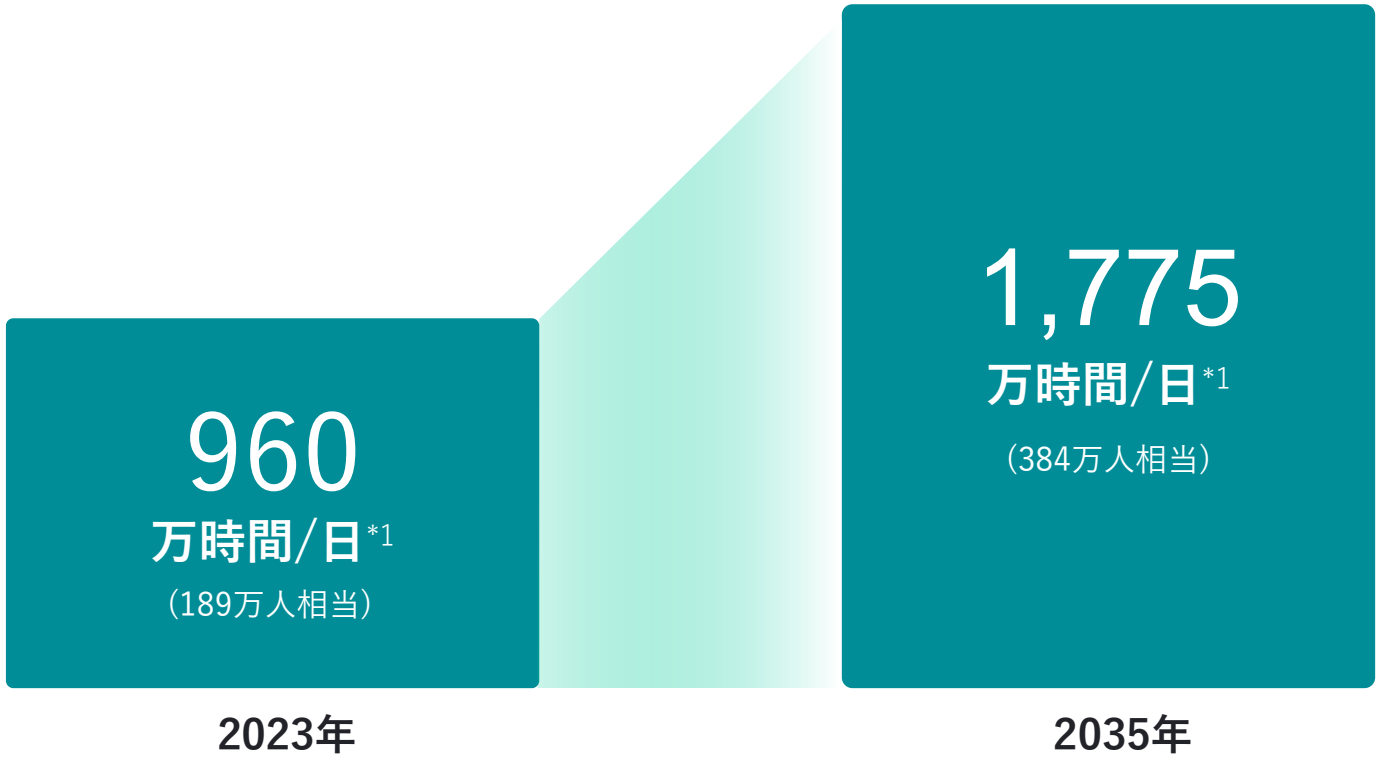


目 次

1. 会社概要
2. **市場環境**
3. 事業概要
4. 競争優位性
5. 成長戦略
6. 財務サマリー
7. リスク情報

2035年には、1日あたり1,775万時間分の労働力が不足する見通し

［1日あたりの労働力不足（推計）］



2023年の

1.85倍

労働力不足が深刻化

(*1) 出典：パーソル総合研究所・中央大学「労働市場の未来推計2035」（2024年10月）を基に当社作成。

業務を担う「デジタル労働力」として、AIエージェントが台頭

～2000年代

オンプレ

自社環境で
システムを利用する

2010年代～

SaaS

クラウドで
サービスを利用する

2025年～

AIエージェント

AI自身がシステムを操作し、完了した仕事を受け取る

すでに、**企業の「デジタル労働力」**となっている

Salesforce[*2]	AIエージェントが**働いた分**（1アクション0.10米ドル[*3]）で課金（2025年5月）
Mercor[*4]（米国のAIスタートアップ）	AIエージェント向けのトークンの支出が**人件費を上回った**とCEOが発言（2026年6月）

(*1) 年代は当社によるイメージ。
(*2) 出典：Salesforce, “Salesforce Introduces New Flexible Agentforce Pricing to Accelerate the Digital Labor Revolution”（2025年5月15日）。
(*3) SalesforceのAgentforceにおけるFlex Creditsの料金体系。1アクションは20 Flex Credits（0.10米ドル）に相当。
(*4) 出典：Business Insider Japan「AIトークンへの支出が人件費を上回った！」（2026年6月22日）。

人にしかできないと思われていた仕事を、AIエージェントが実行する時代へ

これまで

業務を担う主体 = 人



SaaS　オンプレ

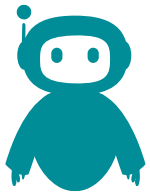
人がシステムを操作して、
仕事をする

これから

業務を担う主体 = AIエージェント

AIエージェント
（オーケストレーター）

仕事の段取りを考え、
システムや生成AIを操作する



SaaS　オンプレ　ほかのAI

成果を納品｜仕事量に応じた従量課金｜システム横断

(*1) 当社による概念図。

業務を担うAIエージェントの市場機会は、システム予算に加え、外注・人件費予算にも広がる

当社が狙う市場規模
（2024年度の市場規模）

［システム予算・外注予算・人件費予算の合計*1］
17兆円

システム予算
業務ソフトウェア
2.7兆円

外注予算
BPO
5.1兆円

人件費予算
人材派遣
9.8兆円



AIエージェントが「デジタル労働力」として入っていく市場

(*1) 各市場規模は2024年度の実績値。株式会社富士キメラ総研『ソフトウェアビジネス新市場 2025年版』、株式会社矢野経済研究所Webサイト「BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）市場に関する調査を実施（2025年）」（2025年11月26日公表）および「人材ビジネス市場に関する調査を実施（2025年）」（2025年10月24日公表）を基に当社作成。
17兆円は、当社がAI及び業務オペレーションを通じて提供領域の拡大を目指す市場の規模感を示すためにこれらの市場規模を合計した参考値であり、各市場は異なる第三者調査に基づくため、一部重複する可能性あり。

目 次

1. 会社概要
2. 市場環境
3. **事業概要**
4. 競争優位性
5. 成長戦略
6. 財務サマリー
7. リスク情報

経理AIエージェントは、AI・システム・オペレーターを組み合わせて業務成果を納品する「業務処理工場」

お客様

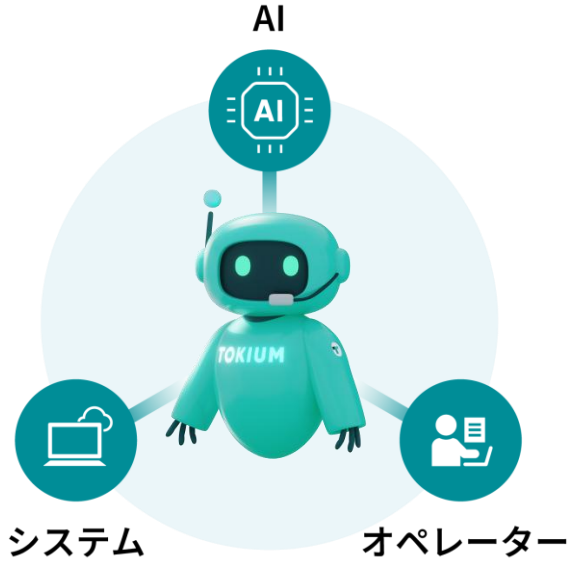


経理業務を**丸ごと依頼**

処理済みの**業務成果**を納品

- 入力データ
- 承認済データ
- 原本回収・保管
- 照合済データ
- 会計連携

TOKIUM



経理AIエージェント

経理領域の組み込み型AIエージェントを主軸に、Managed AI Agentsで全業務領域へ展開

［ 経理領域 ］
組み込み型AIエージェント
Embedded AI Agents

請求書支払	TOKIUM インボイス
経費精算	TOKIUM 経費精算
契約管理	TOKIUM 契約管理
請求書発行	TOKIUM 請求書発行
文書管理	TOKIUM 電子帳簿保存

［ 全業務領域 ］
丸ごと受託型AIエージェント
Managed AI Agents

オーダーメイドシステム構築・運用・保守

Managed AI Agents

業務処理レーン利用数*1の増加とともに、ARRは6倍に

利用中の業務処理レーン

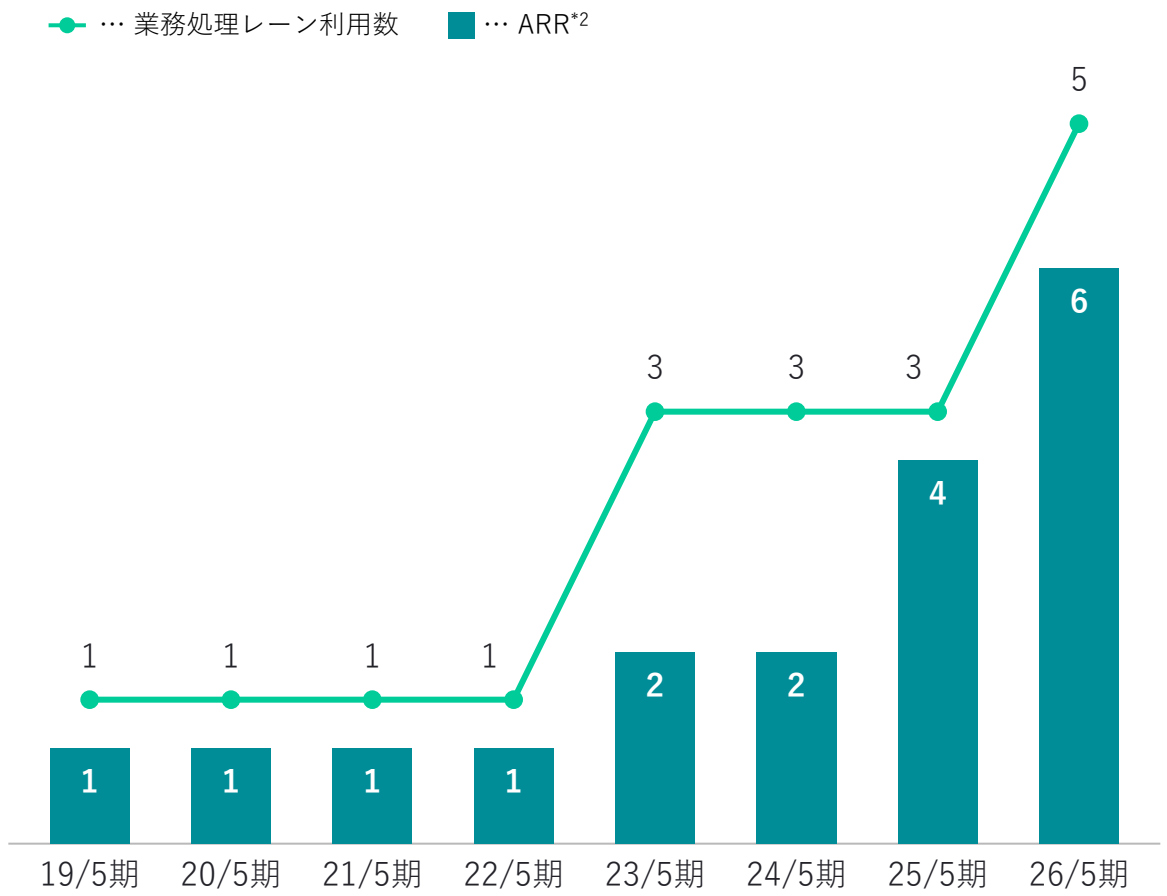
経費精算　請求書支払　文書管理　契約管理　その他

会社概要

会社名	株式会社ボルテックス
従業員数	821名 ※2026年3月31日時点
事業内容	収益不動産である「区分所有オフィス」を核とした資産形成コンサルティングや収益不動産の組成、売買、仲介、賃貸、管理等

導入の効果

- 月約1,500枚の請求書をペーパーレス化
- **請求書処理が7営業日→3営業日に短縮**
- 申請1件あたりの入力時間が、約20～30分→約1～2分に



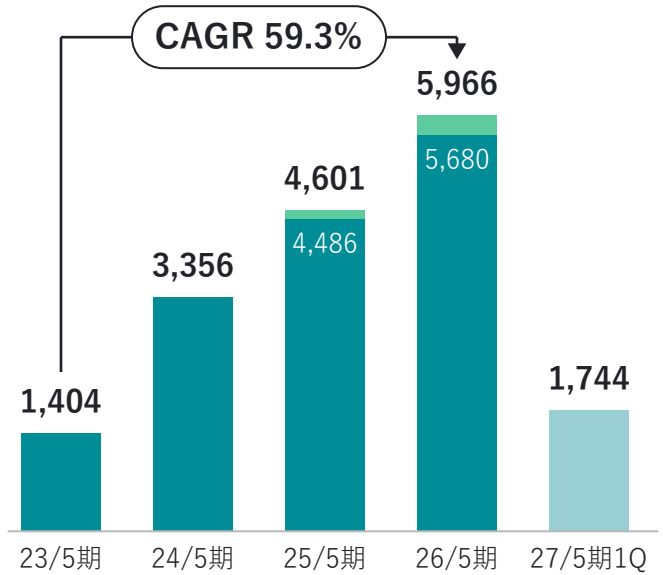
(*1) 現時点の業務処理レーンは、経費精算、請求書支払、文書管理、請求書発行、契約管理、その他の6レーンがある。
(*2) 19/5期のARRを1とした場合の各年度のARR相対値。ARR（Annual Recurring Revenue）は、年度末MRR（継続的に発生する月額基本利用料＋従量課金に基づく月次の経常収益）を12倍して算出される年次経常収益を指す。

低い解約率と業務処理レーンの利用拡大により、3年間でCAGR59.3%の売上高成長*1を実現

売上高

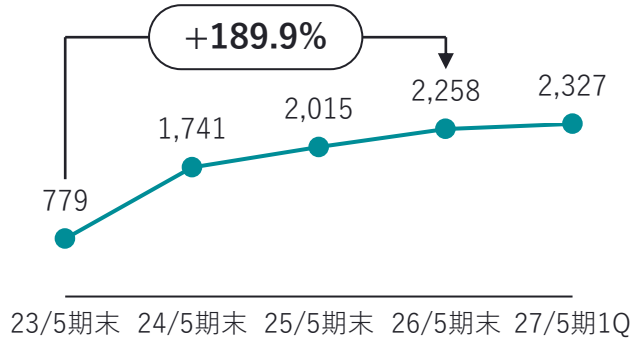
（単位：百万円）

■ … 単体　■ … 連結



＝

顧客数



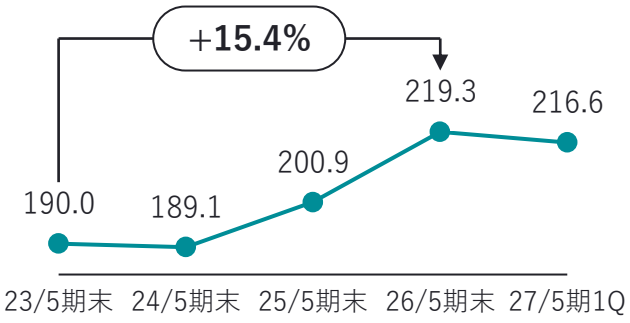
低い平均月次解約率*2



×

平均顧客単価*3

（単位：千円/月）



拡大する業務処理レーン利用数*4



(*1) TOKIUM単体における23/5期から26/5期にかけての年平均成長率。
(*2) 平均月次解約率は、各期末時点における直近12か月間の解約に伴うMRR減少額の合計を、同期間の月次MRRの合計額で除して算出される。
(*3) 平均顧客単価は、1顧客あたりの平均売上を指し、各期末時点のMRR（継続的に発生する月額基本利用料＋従量課金に基づく月次の経常収益）を同時点の顧客数で除して算出される。
(*4) 平均業務処理レーン利用数は、1顧客あたりの業務処理レーン利用数（業務処理レーン延べ利用数÷顧客数）を指す。
現時点の業務処理レーンは、経費精算、請求書支払、文書管理、請求書発行、契約管理、その他の6レーンがある。

目 次

1. 会社概要
2. 市場環境
3. 事業概要
4. **競争優位性**
5. 成長戦略
6. 財務サマリー
7. リスク情報

業務の幅を広げ、高付加価値を生む、
自社スキャンセンターとクラウドオペレーター

短納期・低コストな処理を可能にする

自社スキャンセンター



高品質なアウトプットを支える

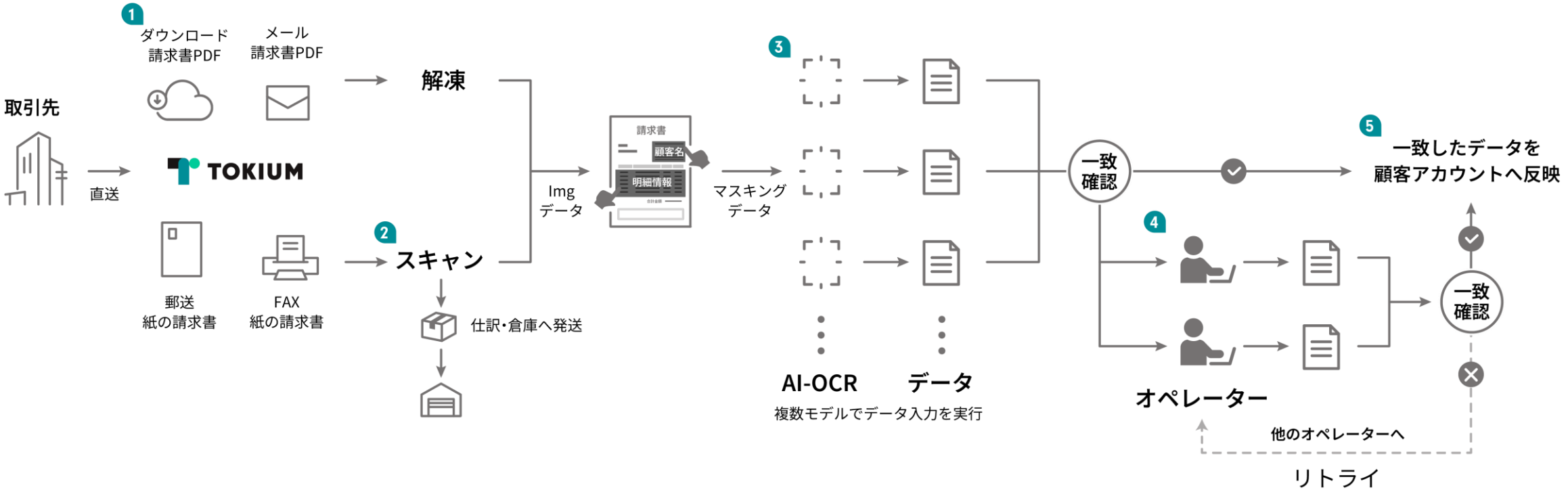
クラウドオペレーター



AI・システム・オペレーターを組み合わせ、短納期・低コスト・高品質を実現

請求書支払レーンの場合

受領代行 ＞ スキャン & 保存 ＞ マスキング ＞ データ化 ＞ 完了



POINT	1 あらゆる受領形式*1に対応可能	2 自社運用のスキャンセンター	3 4 精度を担保し、コストを最適化するデータ入力システム	5 24時間365日データ化可能

(*1) スマートフォン等での個別の二段階認証（SMS認証・電話認証・専用アプリ等）が必要なWebサイトからの取得は対象外。

独自アセットと業務処理ノウハウをもとに、業務プロセス全体を引き受けるManaged AI Agentsへと拡張



▲
自社ソフトウェア+オペレーションで、
業務を完了させて納品

▲
顧客の既存システムを横断し、
業務プロセス全体を受託

顧客事例：「業務プロセス全体」へと提供領域を拡大

お客様に残っていた請求書支払の9工程を全て引き受け、業務プロセス全体を受託。
同時導入した組み込み型AIエージェントと比較して、丸ごと受託型AIエージェントのARRは約2.3倍[*1]。

組み込み型AIエージェント（Embedded AI Agents）

1	2	3	4	5	6	7	8	9
紙・PDFで受領	担当者に振り分け	スキャンアップロード	データ入力	使途等を確認	電子承認	会計処理振込処理	請求書ファイリング	原本保管(10年)監査対応
TOKIUM インボイス				顧客の対応			TOKIUM インボイス	

顧客の対応業務を受託

丸ごと受託型AIエージェント（ Managed AI Agents ）

1	2	3	4	5	6	7	8	9
拠点コード対応表整備	商品名の名寄せ	単価なし照合	返品・値引の相殺	仕入明細・POSと突合	不一致の原因調査	拠点担当へ修正依頼	支払データ作成	基幹会計へ起票

最終承認を除く9工程を、全て当社が引き取る

導入事例

規模
エンタープライズ
（全国に多数の拠点）

対象業務
請求書支払
月 4,000〜6,000件

従来の課題
拠点名・商品名の表記揺れが激しく、不一致の原因調査・修正依頼の負担が大きい

ARR[*1]



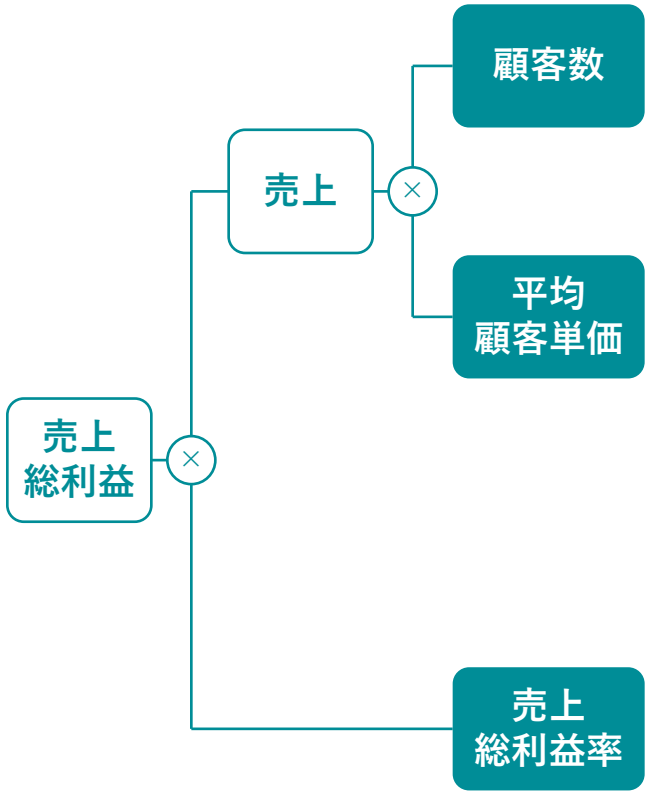
… 組み込み型AIエージェント
… 丸ごと受託型AIエージェント

(*1) ARR（Annual Recurring Revenue）は、MRR（継続的に発生する月額基本利用料＋従量課金に基づく月次の経常収益）を12倍して算出される年次経常収益を指す。
本事例は、組み込み型AIエージェント及び丸ごと受託型AIエージェントの利用を同時に開始した案件であり、ARRは、同時点における契約上の月額基本利用料及び従量課金額（契約時点の想定処理量に基づく）を基礎として算出している。グラフは、組み込み型AIエージェントの提供領域に対応するARRを1とした場合の、丸ごと受託型AIエージェントの提供領域に対応するARRの相対値を示している。

目 次

1. 会社概要
2. 市場環境
3. 事業概要
4. 競争優位性
5. **成長戦略**
6. 財務サマリー
7. リスク情報

3つの成長ドライバーを通じた持続的な事業成長を目指す



営業・マーケティング強化による顧客数の増加

・大手企業に照準を合わせたエンタープライズ営業体制を構築し、上場企業278社[*1]の導入実績を起点とした
グループ企業・取引先への横展開により、商談機会を拡大し、新規顧客数の増加につなげる。

業務処理レーン拡充による平均顧客単価の向上

・既存顧客の共通ニーズを起点に近接領域へ業務処理レーンを拡大し、
1社あたりの業務処理レーン利用数・処理量を拡大することで平均顧客単価を向上。

・Managed AI Agentsでは、顧客の業務課題のうち、反復性・処理量・標準化余地の高い業務を選定し、
業務のAIネイティブな再設計から運用までを一気通貫で提供。
蓄積した知見の共通化・横展開を進めることで、収益性・平均顧客単価を両立する。

独自オペレーション・アセットの構築による売上総利益率の維持・向上

・AIによる処理工程の自動化を進め、処理量あたりの原価を低減。

・紙文書を扱う工程の効率化への投資により、人手による処理工数を削減。
例：ロボットアーム・搬入搬出ロボット・マテリアルハンドリング設備の投入を検討

(*1) 2026年8月末時点

三井住友カード株式会社との包括業務提携による業務処理レーンの拡張

三井住友カード株式会社との業務提携を通じ、既存顧客への提供領域及び新規顧客との接点を拡大。
第一弾として、2026年12月より「TOKIUMビジネスカード」の申込受付を開始予定。

金融インフラ

SMBC 三井住友カード

- 幅広い法人決済基盤
- 長年培ってきた与信力
- 高度なリスク管理・コンプライアンス体制

提携

経理AIエージェント

TOKIUM

- 経理特化のAI・システム基盤
- 8,000名以上のオペレーター[*1]
- 自社保有のスキャンセンター

法人顧客のDXと経営基盤強化

ガバナンス強化　｜　業務効率化　｜　キャッシュフローの最適化

(*1) 2026年5月時点の業務委託オペレーターの月間稼働数

芙蓉リースグループとの包括業務提携による業務処理レーンの拡張

芙蓉リースグループのBPO事業にTOKIUMのAIエージェント基盤を取り入れ、次世代型BPOソリューションの
共同開発に取り組む。あわせて、各社の顧客ネットワークを活用した相互送客・共同提案を推進する。

BPO事業・法人顧客基盤

FUYO LEASE GROUP

- インボイスの通信料金・公共料金の一括請求
- 全国の法人顧客基盤

提携

AIエージェント基盤

TOKIUM

- 高度なAI・OCR技術
- 自社保有のスキャンセンター・オペレーター

企業のバックオフィスの生産性向上

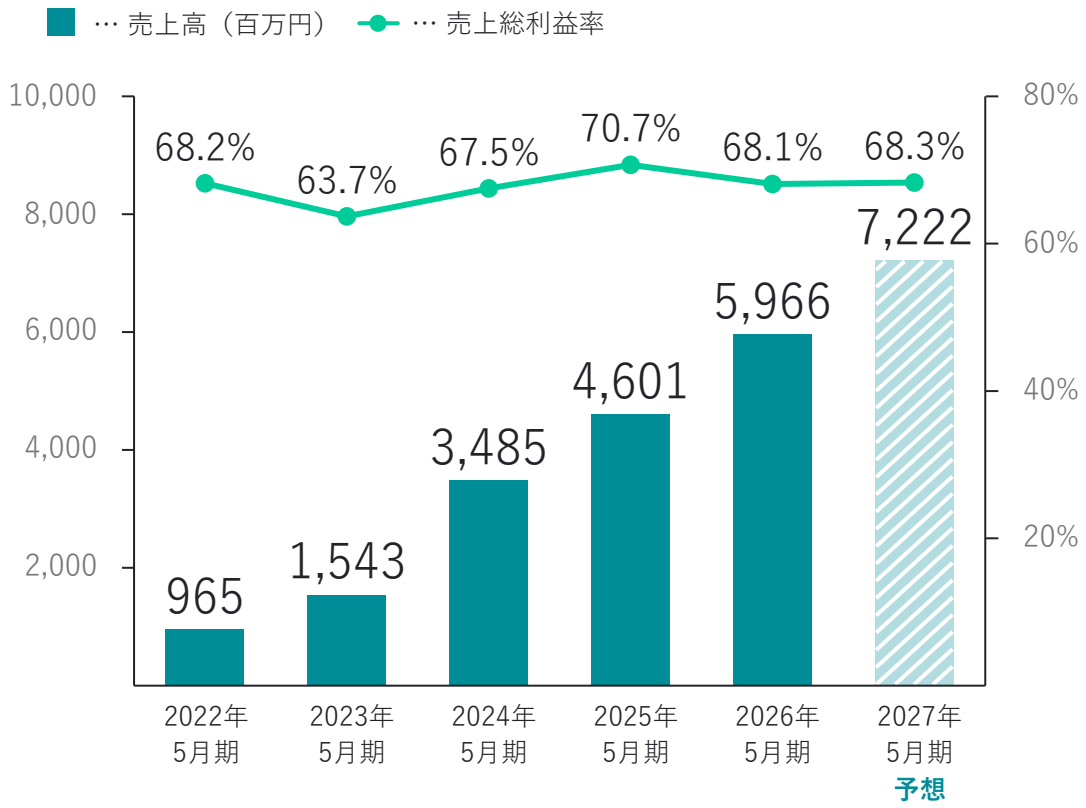
相互送客・共同提案　｜　次世代型BPOオペレーション基盤の構築　｜　多種帳票の即時データ化

目 次

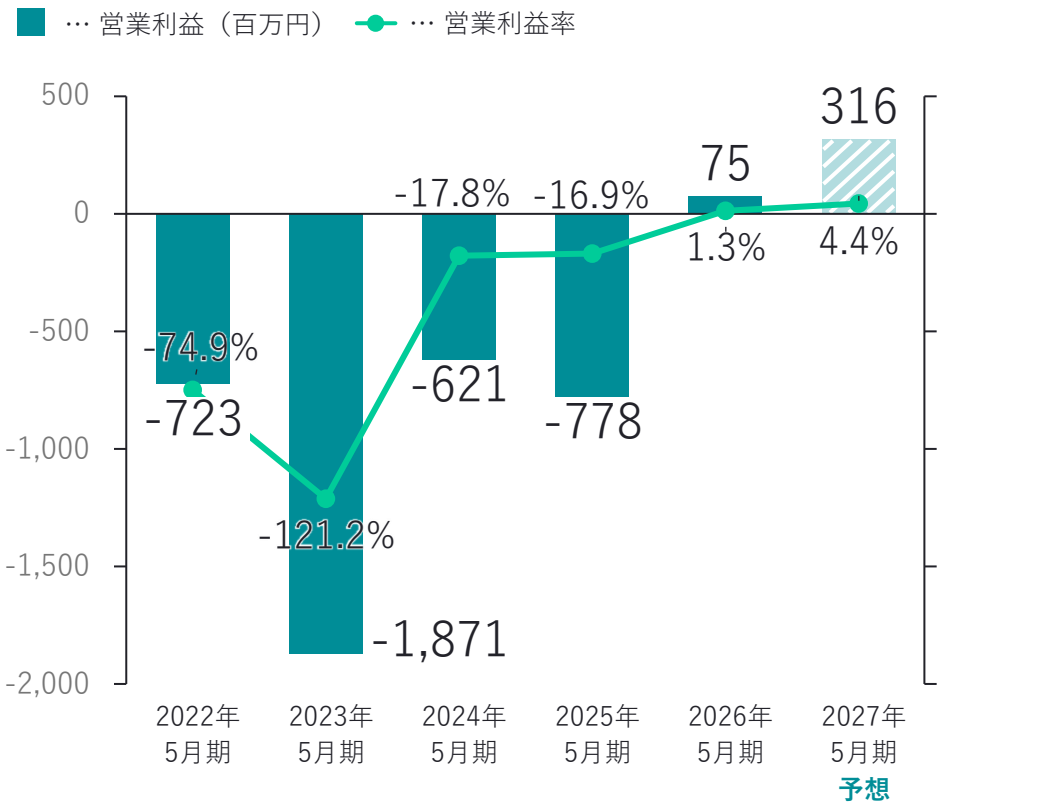
1. 会社概要
2. 市場環境
3. 事業概要
4. 競争優位性
5. 成長戦略
6. **財務サマリー**
7. リスク情報

2027年5月期は売上高7,222百万円、営業利益316百万円を予想し、増収基調の継続と収益性のさらなる改善を見込む

連結売上高／売上総利益率

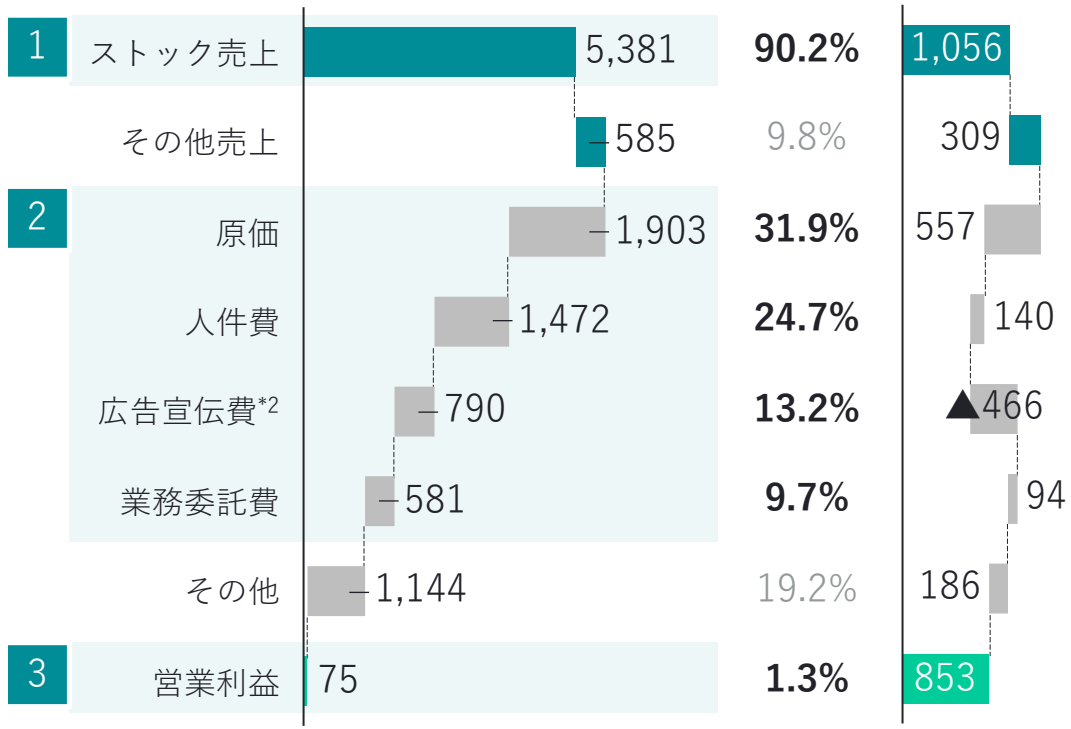


連結営業利益／営業利益率



堅調な売上高成長とコスト構造の改善により通期黒字化を実現

連結売上高は前期対比29.7%増と堅調に成長。オペレーション改善・開発生産性向上・広告宣伝費の運用効率化により、連結営業利益は前期対比853百万円改善し、通期黒字化を実現。



収益構造の特徴

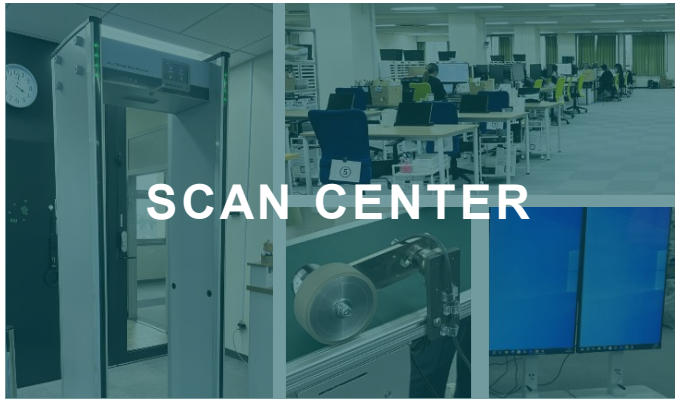
1 売上
- 収益堅牢性の高いバックオフィス領域において低解約率を維持
- 法制度改正に先回りしたサービス展開により、業務処理レーンの利用を拡大
- 低解約率×業務処理レーンの利用拡大により、売上高は前期対比29.7%増

2 主な費用
- 継続的なオペレーション改善で、直近3年で処理単価を45%超圧縮*1
- AIコーディングの活用で、直近1年で開発アウトプット量が2.0倍に向上*1
- 広告宣伝費*2は顧客獲得の先行投資一巡で対売上高比率13.2%まで大きく低下

3 営業利益
- 前期より853百万円増加し、通期黒字化を実現

(*1) 記載の処理単価の算定期間・方法はp.34、開発アウトプット量の算定期間・方法はp.35をご参照ください。
(*2) 広告宣伝費には販売手数料が含まれる。

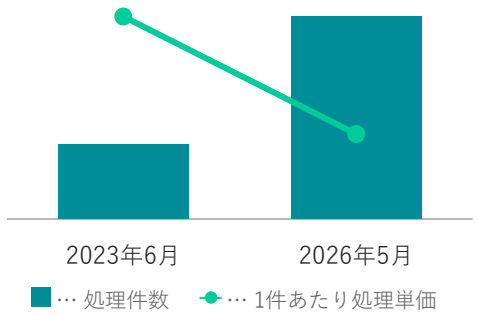
大規模な体制で処理件数を伸ばしながら、1件あたりの処理単価を低減



スキャンセンター

- 拠点：**2**拠点（各1フロア）
- オペレーター：**80**名以上 *1
- 処理速度：原則**受領当日**に完了

［ スキャン工程の処理件数と処理単価 *3 ］



処理件数
2.71倍*3

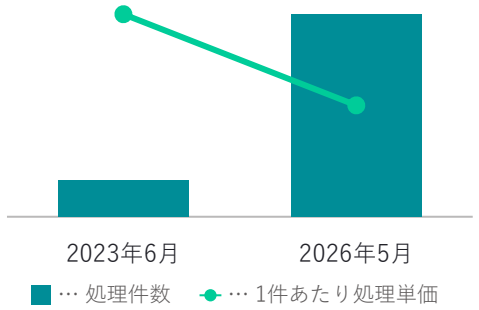
処理単価
58%低減*3



クラウドオペレーター

- オペレーター：**8,000**名以上 *2
- 稼働時間：**24**時間**365**日

［ データ化工程の処理件数と処理単価 *3 ］



処理件数
5.57倍*3

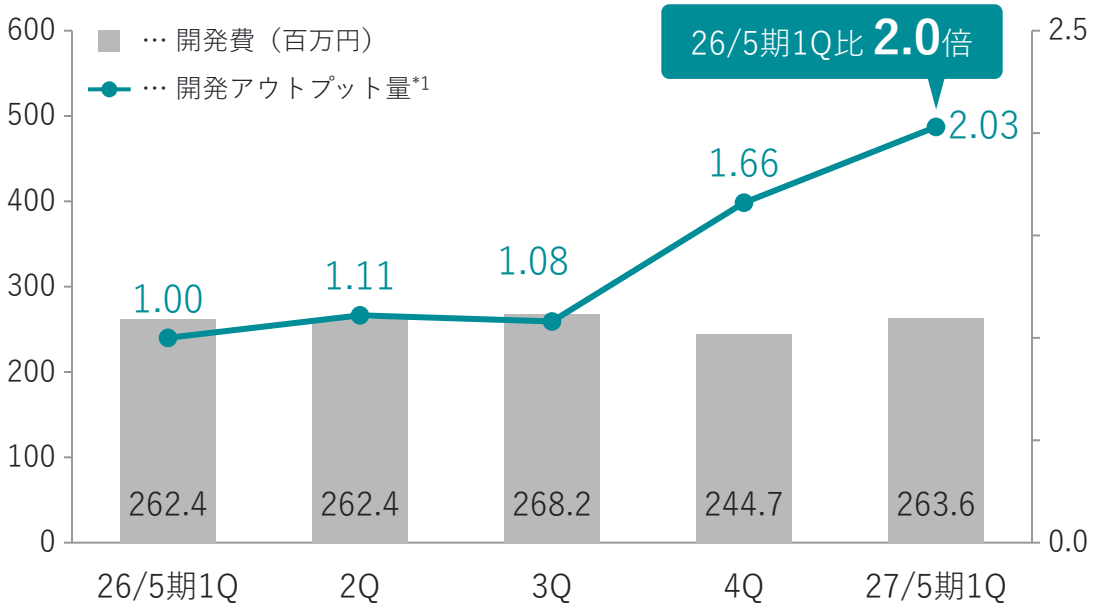
処理単価
45%低減*3

(*1) 2026年5月時点
(*2) 2026年5月時点の業務委託オペレーターの月間稼働数
(*3) 2023年6月と2026年5月における、1件あたりの処理単価（総費用/処理件数）を比較。対象はTOKIUMインボイス・電子帳簿保存のクラウドオペレーターによるデータ化およびスキャンセンターでのスキャン処理。

開発・広告投資の効率化により、利益率向上の基盤を構築

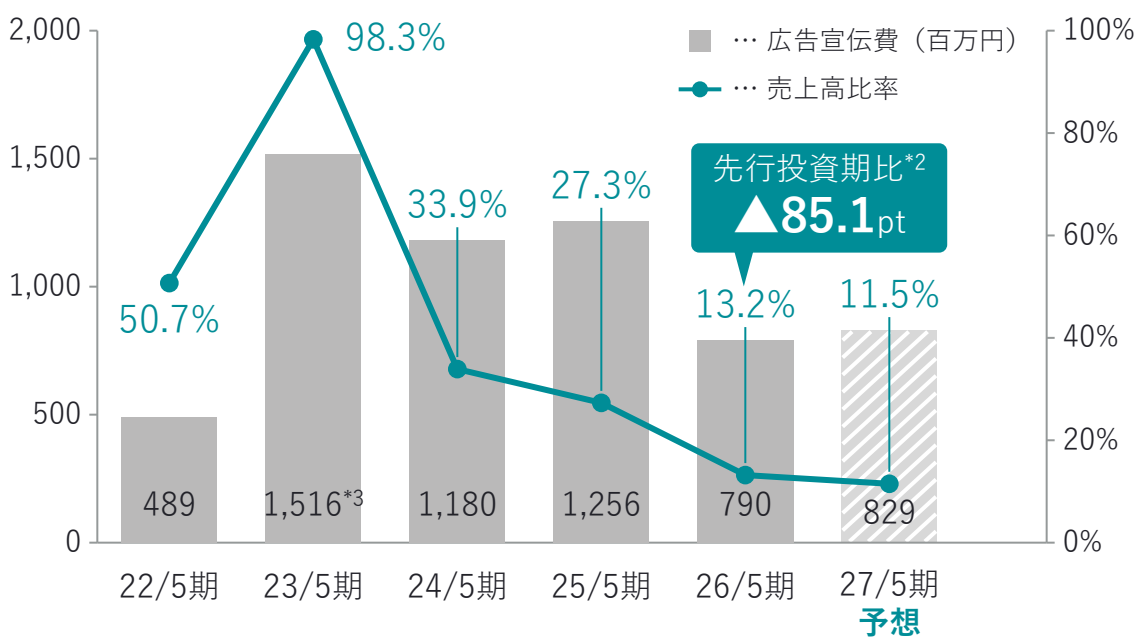
開発費

AI活用により、開発費を抑えながら
開発アウトプット量は**2.0倍**に拡大



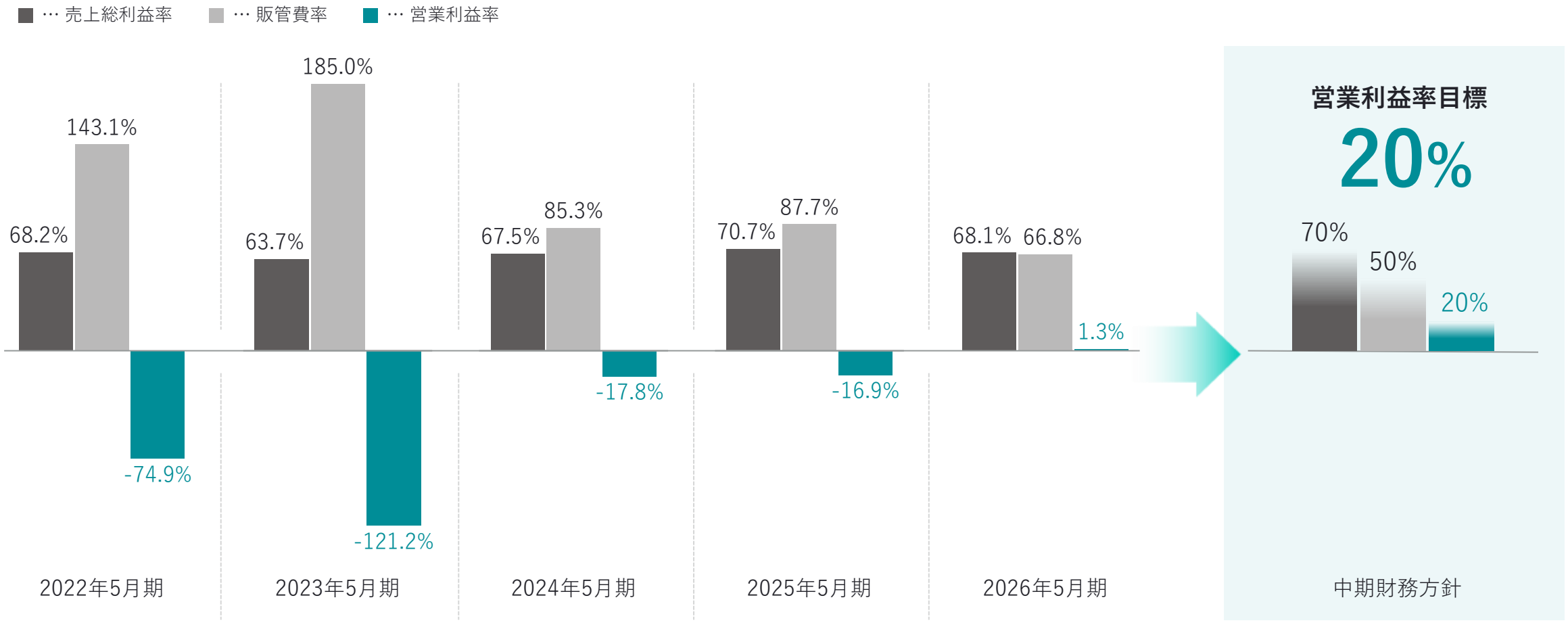
広告宣伝費*2

先行的な顧客獲得投資の一巡で
売上高比率が先行投資期比**85.1pt**減少



(*1) 該当期間にシステム反映された開発成果物の件数（Pull Request数）をもとに算出。26/5期1Q=1とした相対値。
(*2) 広告宣伝費には販売手数料が含まれ、先行投資期は2023年5月期を指す。
(*3) 先行投資として、インボイス制度を契機としたマス・マーケティングを実施。

販管費率を継続的に改善し、営業利益率20%を目標とする[*1]



(*1) 売上高を100%として記載。当社が中期的に目指すコスト構造のイメージを示すものであり、当社の将来の業績に関する予想を示すものではなく、実際の結果はこれと大きく異なる可能性がある。

単位：百万円	2022年5月	2023年5月	2024年5月	2025年5月	2026年5月
売上高	**965**	**1,543**	**3,485**	**4,601**	**5,966**
売上原価	307	559	1,132	1,346	1,903
売上総利益	**658**	**983**	**2,352**	**3,255**	**4,062**
販売費及び一般管理費	1,381	2,855	2,974	4,033	3,987
うち人件費	542	688	1,000	1,332	1,472
うち広告宣伝費*1	489	1,516	1,180	1,256	790
営業利益	**▲723**	**▲1,871**	**▲621**	**▲778**	**75**
営業外収益	0	1	22	18	21
営業外費用	16	6	4	11	51
経常利益	**▲739**	**▲1,877**	**▲604**	**▲772**	**45**
特別利益	0	0	0	0	0
特別損失	0	0	0	0	0
税引き前当期純利益	**▲739**	**▲1,877**	**▲604**	**▲772**	**45**
当期純利益	**▲743**	**▲1,882**	**▲609**	**▲782**	**33**

(*1) 広告宣伝費には販売手数料が含まれる。

単位：百万円	2022年5月	2023年5月	2024年5月	2025年5月	2026年5月
流動資産合計	3,849	2,411	2,713	3,781	3,798
現預金	3,732	2,133	2,505	3,552	3,473
固定資産合計	32	233	423	611	1,100
資産合計	**3,881**	**2,644**	**3,136**	**4,393**	**4,898**
流動負債合計	638	1,313	2,443	3,007	3,307
短期借入金	60	100	100	100	100
前受収益	425	919	1,840	2,270	2,369
固定負債合計	100	71	41	28	201
長期借入金	99	69	41	28	0
負債合計	**738**	**1,384**	**2,484**	**3,035**	**3,508**
純資産合計	**3,143**	**1,261**	**652**	**1,357**	**1,390**
負債・純資産合計	**3,881**	**2,644**	**3,136**	**4,393**	**4,898**

新規上場の目的

目的	詳細	成長戦略上の意義
信用力向上	上場企業としての透明性・ガバナンス及び継続的な情報開示を通じて、顧客・取引先・採用候補者からの信頼を向上	機密性の高い経理業務を丸ごと受託する上で不可欠な信用力を高め、顧客との長期的な取引及び優秀な人材の採用を促進
資金調達手段の多様化	株式市場へのアクセスを確保し、事業段階及び資金使途に応じた調達手段を拡充	サービス拡充、AI技術・オペレーション基盤への投資、人材採用及び顧客獲得施策を機動的に実行し、持続的な成長を支える財務基盤を構築
知名度向上	株式公開を通じて、当社ブランド及び経理AIエージェント「TOKIUM」の認知度を向上	主な顧客層に当たる中堅以上の企業の新規顧客獲得を加速し、導入実績及びシェア拡大につなげる

調達資金の使途

資金使途	充当予定額*1	投資内容及び期待する効果
広告宣伝費・販売手数料	480百万円	認知度向上及び商談創出に向けたマーケティング施策を実施し、大手企業を中心とした新規顧客の獲得を促進
人材の採用費用	221百万円	営業人材及びITエンジニアを中心とした採用により、エンタープライズ営業体制、業務処理レーンの開発体制、及びManaged AI Agentsの提案・導入体制を強化
開発費用	49百万円	AIエージェント機能及びTOKIUMビジネスカードの開発により業務処理レーンを拡充し、既存顧客への提供領域拡大による平均顧客単価の向上及びサービス競争力の強化を図る
設備資金（ソフトウェア）	41百万円	既存プロダクトの機能拡張等により顧客体験の向上及び競争優位性を強化
合計	**791百万円**	

(*1) 上記充当予定額は2027年5月期に充当する予定であり、差引手取概算額から上記充当予定額を控除した残額は、2028年5月期の広告宣伝費・販売手数料に充当する予定。

目 次

1. 会社概要
2. 市場環境
3. 事業概要
4. 競争優位性
5. 成長戦略
6. 財務サマリー
7. **リスク情報**

主要なリスク及び対応策

観点	リスクの内容	発生可能性	影響度	対応策
情報セキュリティ及び情報管理体制	当社グループは、経理AIエージェントの提供に伴い、請求書、領収書、契約書、会計データ等の機密情報・個人情報を取り扱っております。サイバー攻撃、不正アクセス、人的過誤、委託先管理の不備等により情報漏洩、滅失、毀損又は改ざんが発生した場合、損害賠償、行政対応、信用低下、顧客解約及び新規受注減少等を通じて、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。また、AIモデル利用時のデータ取扱いが不適切であった場合にも、同様の影響が生じる可能性があります。	低	中	ISMS及びプライバシーマークに基づく情報管理体制を整備・運用し、アクセス管理、ログ監視、脆弱性診断、教育研修及び委託先管理を実施しております。また、SOC1 Type2レポートを継続取得し、外部監査人の検証を受けております。外部AIモデル利用時には、入力可能情報、学習利用の有無、保存期間及び提供事業者の管理水準を確認し、機密情報・個人情報の適切な取扱いを徹底しております。
技術革新への対応及び外部のAIモデル等の利用	AI、生成AI及びAIエージェントを含むインターネット関連技術は急速に進展しております。当社グループが新技術への対応に遅れた場合、サービスの競争力、開発速度、処理精度及び単位処理原価の改善が計画を下回る可能性があります。また、外部AIモデルの障害、仕様変更、提供条件の変更、利用料金上昇、為替変動又は提供終了等により、サービス提供、開発計画及び収益性に影響を及ぼす可能性があります。複数モデルで同時障害が生じた場合や代替が直ちに困難な場合には、影響が拡大する可能性があります。	中	中	複数のAIモデル及び提供事業者を併用するマルチLLM体制を構築し、特定事業者への依存を抑制しております。各モデルの精度、応答速度、可用性、セキュリティ及びコストを継続評価し、業務処理レーンごとに適切なモデルへ切替可能な構成としております。また、蓄積した業務手順、例外分類、品質評価及びHuman-in-the-Loopの運用知見を活用し、外部モデル変更時にも品質を維持できる評価・検証基盤を整備しております。
自然災害・感染症拡大等によるオペレーション停止	当社グループは、クラウドサービスに加え、東京・千葉のスキャンセンター、クラウドオペレーター等を組み合わせて経理業務を処理しております。大規模地震、風水害、火災、停電、通信障害、感染症拡大等により、帳票の配送、拠点出勤、設備・ネットワーク利用又はクラウドオペレーターの稼働に支障が生じた場合、証憑の受領・スキャン・データ化・原本保管等の処理が遅延又は停止する可能性があります。その結果、顧客の経理業務や月次決算に遅延が生じ、信用低下、顧客解約、損害賠償等を通じて、当社グループの事業及び業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。	低	大	サーバー及びネットワークの冗長化・監視、データバックアップ、障害対応手順及び事業継続計画を整備しております。物理オペレーションについては、東京・千葉の複数スキャンセンターを運営し、特定拠点への集中を回避するとともに、クラウドオペレーターを組み合わせることで代替性を確保しております。また、帳票の受領・配送ルート、処理優先順位、代替拠点への切替え及び人員配置の手順を整備し、感染症拡大時には出勤分散及びオンライン処理の活用により影響最小化を図ります。

投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しております。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識した上で、発生の回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針でありますが、当社株式に関する投資判断は、本項及び本項以外の記載内容並びに有価証券届出書「事業等のリスク」をあわせて参照し、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。なお、文中の将来に関する事項は、本資料公表日現在において当社が判断したものであります。各リスクの発生可能性及び影響度については、本資料公表日現在における事業環境、リスク要因の性質及び当社の管理・対応状況等を総合的に勘案して評価しております。また、各リスクについては、当社がリスク低減の施策を十分に講じていた場合でも、コントロールできない外的要因によって顕在化する可能性があり、その発生を正確に予測できるものではありません。

本資料の取り扱いについて

本資料は、株式会社TOKIUM（以下「当社」といいます）の企業情報等の提供のために作成されたものであり、日本、米国又はその他の法域における当社の発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。日本、米国又はそれ以外の一切の法域において、適用法令に基づく登録若しくは届出又はこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集又は販売を行うことはできません。また、本資料に含まれる当社以外に関する情報はその真実性、正確性又は完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。

本資料に、当社に関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述が含まれています。これらの記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」やこれらの類義語が含まれることがありますが、これらに限られるものではありません。これらの記述は、当社が現在入手している情報に基づき、本資料の作成時点における予測等を基礎としてなされたものです。また、これらの記述は、一定の前提（仮定）の下になされています。これらの記述又は前提（仮定）は、客観的には不正確であったり、又は将来実現しないという可能性があります。このような事態の原因となりうる不確実性やリスクとしては、業界・市場の動向及び経済情勢の変化又は関連する法制度改正その他様々な要因が挙げられますが、これらに限られません。

なお、本資料における記述は本資料の日付（又はそこに別途明記された日付）時点のものであり、将来の見通しと実際の結果は必ずしも一致するものではありません。また、本資料に記載されている当社以外の企業等にかかわる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

本資料は、金融商品取引法に基づく目論見書ではなく、当社の有価証券への投資判断にあたって必要な全ての情報が含まれているわけではありません。

本資料の次回の開示については、2027年8月を予定しています。

未来へつながる時を生む

TOKIUM

株式会社TOKIUM

東 京 本 社 ｜ 〒104-0061　東京都中央区銀座 6 丁目18-2 野村不動産銀座ビル12階