

Financial Results



Fiscal Year 2026 Q1 | Ended Feb 28, 2026



成長の軌跡と会社概要



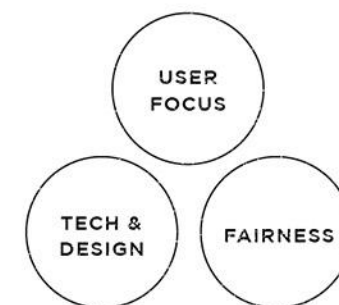
Mission

お金を前へ。
人生をもっと前へ。

Vision

すべての人の、
「お金のプラットフォーム」になる。

Values

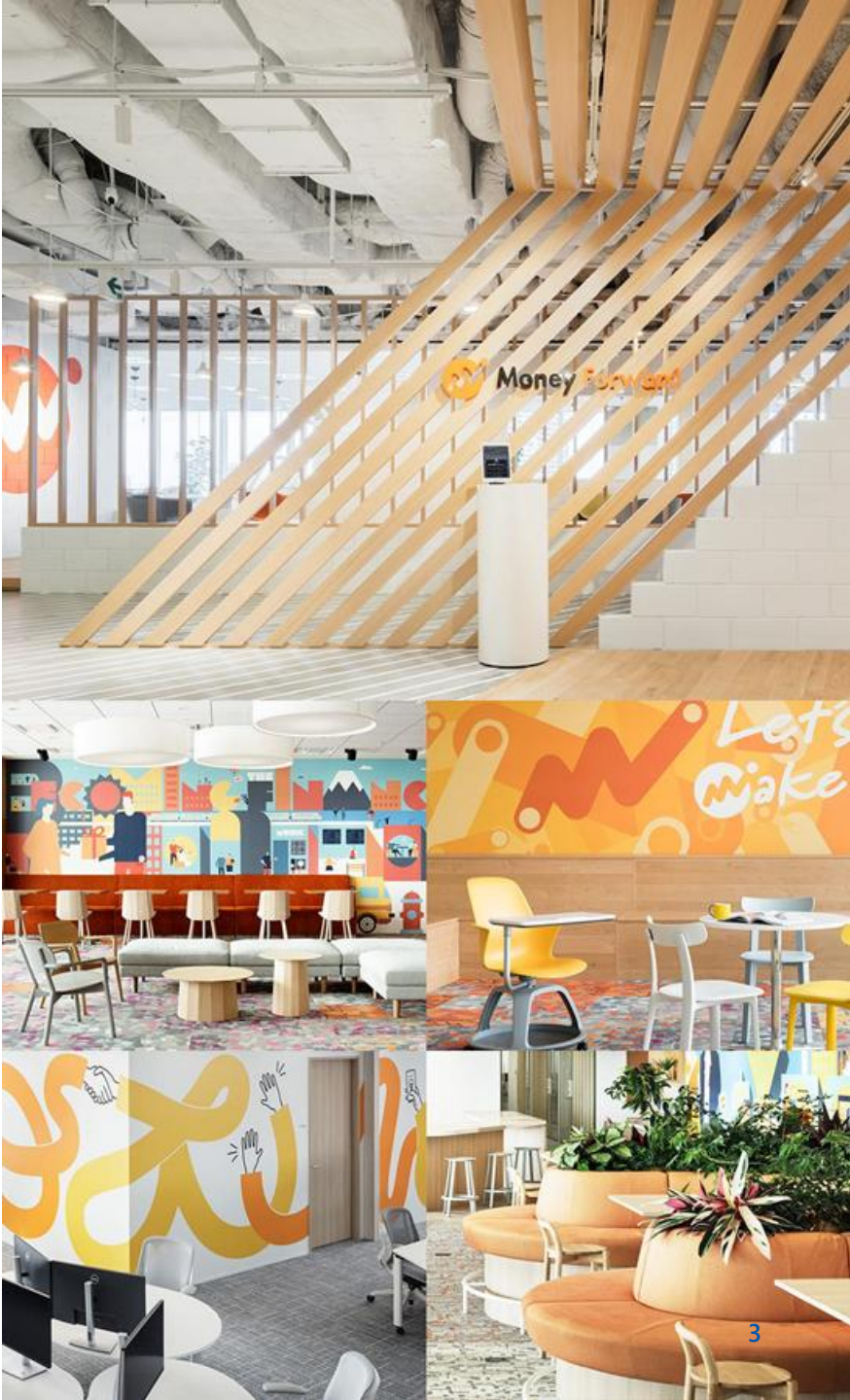


Culture

- SPEED
- PROFESSIONAL
- TEAMWORK
- RESPECT
- EVOLUTION
- FUN

会社概要

社名	株式会社マネーフォワード
設立	2012年5月
代表取締役	辻 庸介
上場市場	東京証券取引所 プライム市場【証券コード：3994】
本社所在地	〒108-0023 東京都港区芝浦3-1-21 msb Tamachi 田町ステーションタワーS 21F
支社	北海道支社、東北支社、東海支社・名古屋開発拠点、 京都支社・京都開発拠点、関西支社・大阪開発拠点、 広島支社、九州・沖縄支社・福岡開発拠点
従業員数	2,859名（2026年2月時点／連結）



自己紹介



瀧 俊雄（たき としお）

執行役員 グループCoPA サステナビリティ担当 兼 マネーフォワード総合研究所長

2004年に慶應義塾大学経済学部を卒業後、野村證券株式会社に入社。株式会社野村資本市場研究所にて、家計行動、年金制度、金融機関ビジネスモデル等の研究業務に従事。スタンフォード大学MBA、野村ホールディングス株式会社の企画部門を経て、2012年より株式会社マネーフォワードの設立に参画

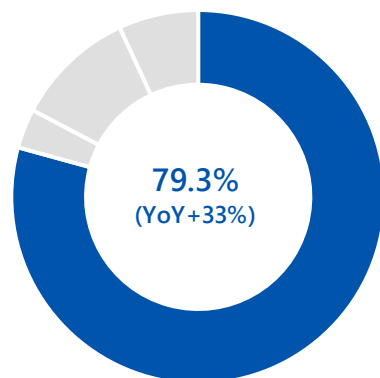
一般社団法人電子決済等代行事業者協会 代表理事
一般社団法人日本金融サービス仲介業協会 理事
内閣官房 デジタル行財政改革戦略チーム 構成員
内閣官房 E B P M・歳出改革等有識者グループ 構成員
規制改革推進会議 スタートアップ・イノベーション促進WG 専門委員
消費者委員会 支払手段の多様化と消費者問題に関する専門調査会 委員
総務省 デジタル時代における放送制度の在り方に関する検討会 構成員
総務省 電波有効利用委員会 構成員
経済産業省 認知症イノベーションアライアンスWG 委員
東京都 国際金融フェロー 等

SaaS×Fintech領域で、国内最大級のユーザー基盤とプロダクトラインアップを提供

法人向け	個人向け	金融機関向け	スタートアップ向け
Business	Home	X	Finance

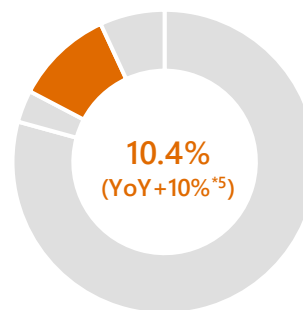
バックオフィス向けSaaS

バックオフィス（経理財務・人事労務・法務・情報システム、Fintechサービス）向けクラウドサービスを提供。**47万以上**の課金顧客、**約半数が法人**。



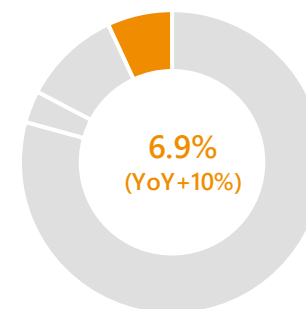
PFMサービス （家計簿・資産管理）

1,810万以上の利用者^{*1}、
家計簿アプリおよび資産管理アプリとして
利用率・認知率No.1^{*2}
64万人以上^{*3}の課金ユーザー
約36兆円^{*4}の連携資産残高。



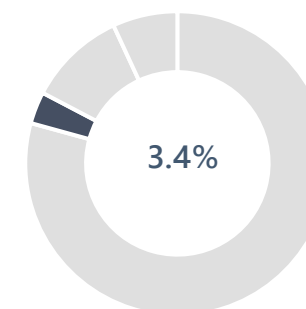
Fintech推進・DX支援

金融機関等のパートナーとの共創による金融サービスならびに、バックオフィス向けクラウドサービスを地域金融機関と連携しつつ提供。



ベンチャーキャピタル

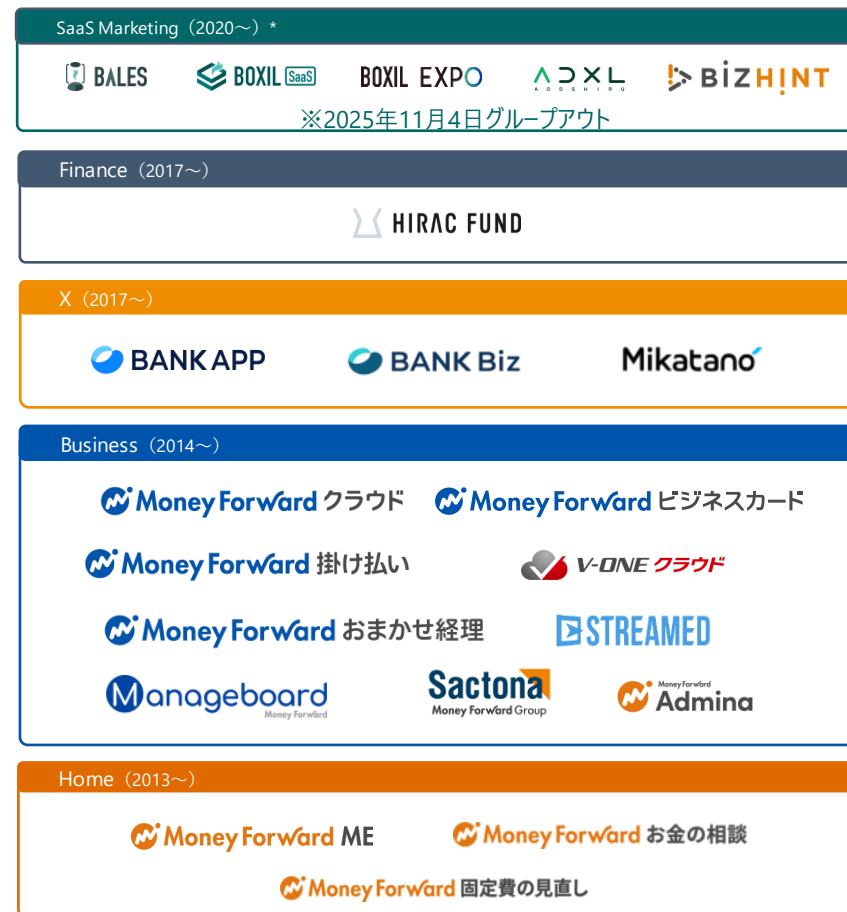
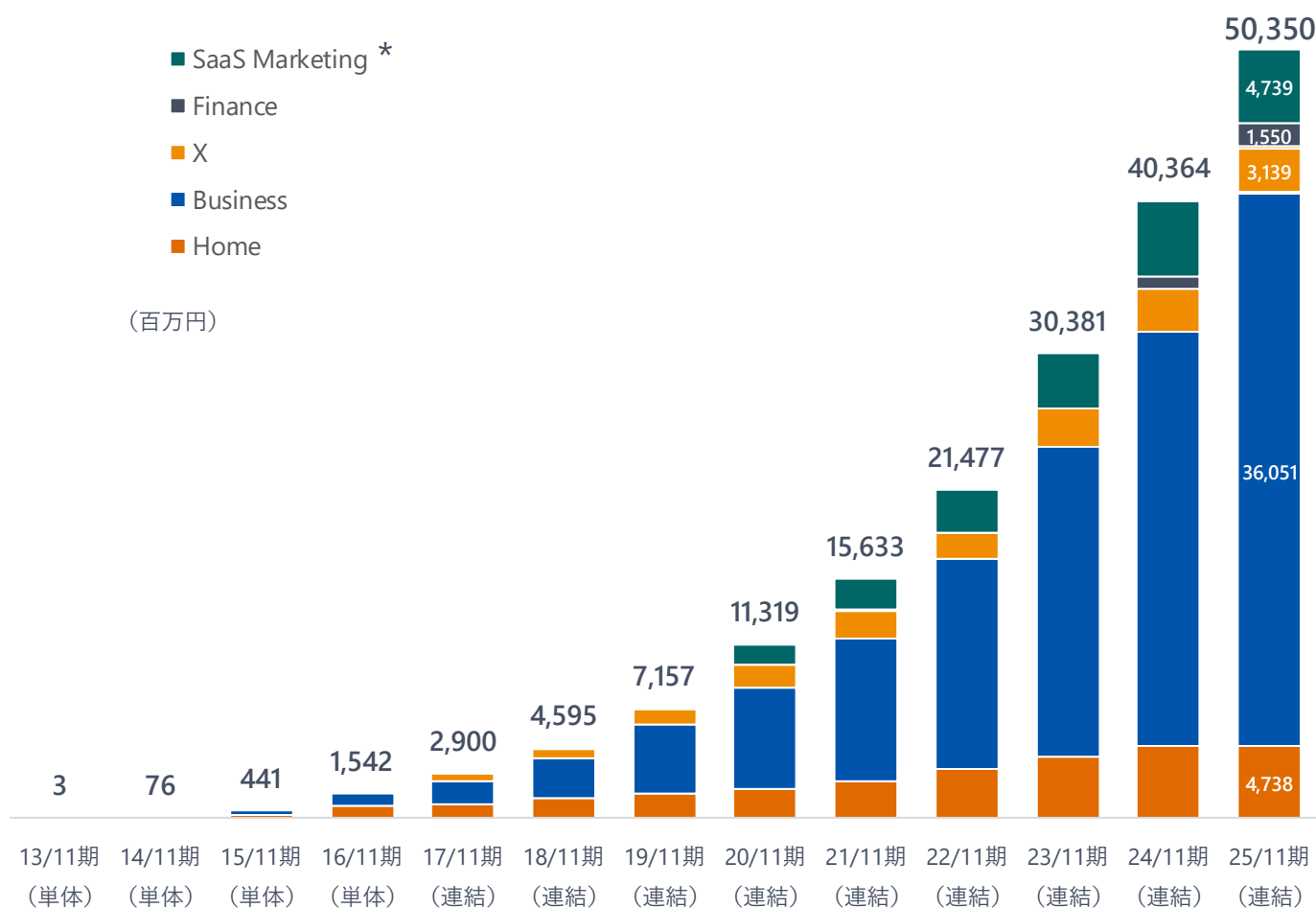
シード・アーリーステージのスタートアップ に特化したマネーフォワードグループのベンチャーキャピタル。マネーフォワードグループの強みを活かし、スタートアップ業界に貢献すべく、出資・支援活動を行う。



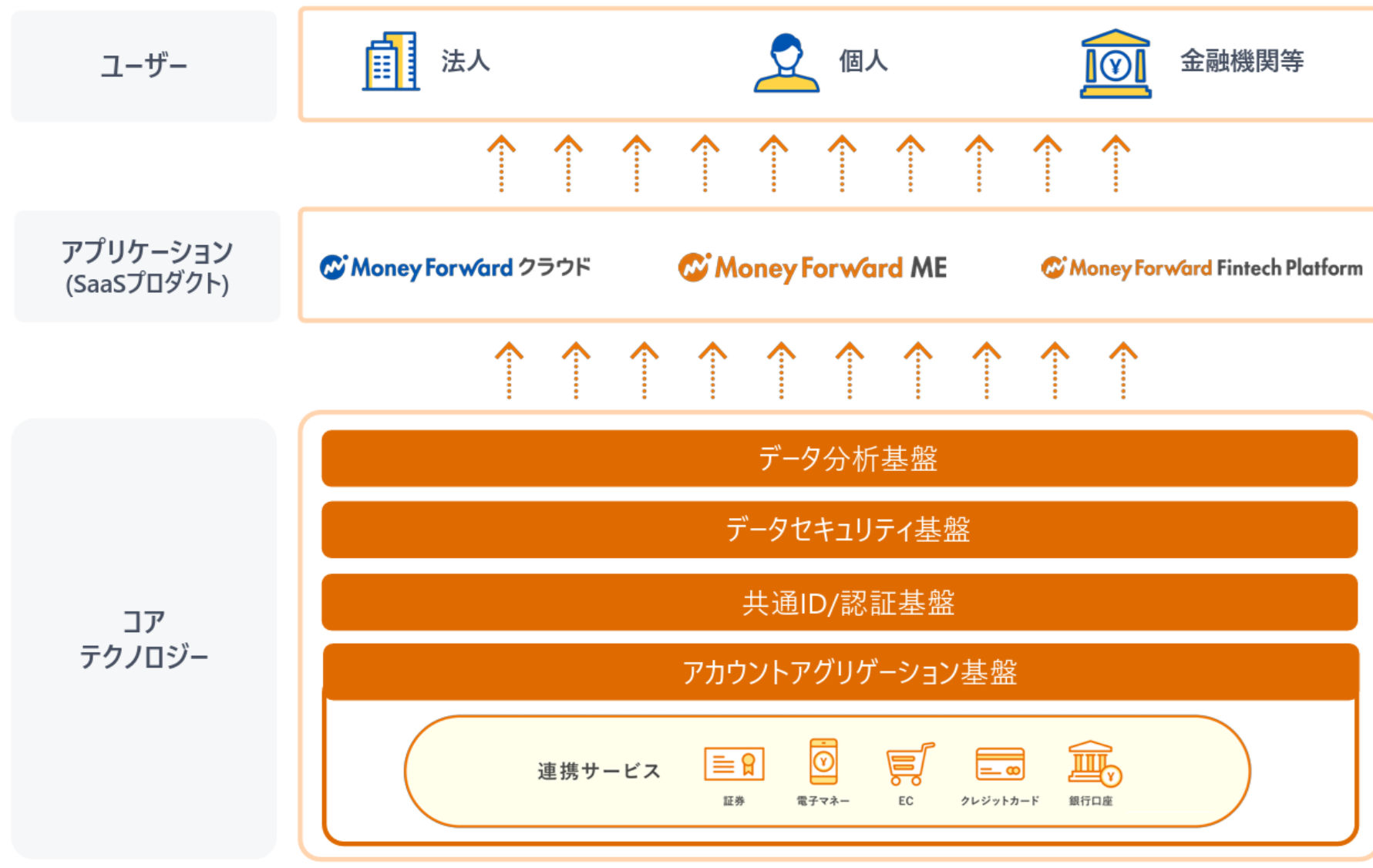
*グラフならびに売上高構成比率は、2025年11月期累計売上高に占める内訳（その他売上高、SaaSマーケティングセグメントを除く）。SaaSマーケティングセグメントのスマートキャンパス株式会社、およびその子会社である株式会社bizhintの株式については2025年11月4日に全譲渡。[本件に関する『連結子会社の異動（株式譲渡）および特別利益の計上見込みに関するお知らせ』適時開示はこちら](#)
^{*1} 2026年2月末時点、Homeセグメントにおいて提供する『マネーフォワード ME』の利用者数。利用者数は、『マネーフォワード ME』アプリのダウンロード数およびWEB登録者数の累計。
^{*2} 【調査概要】＜調査委託先＞株式会社マクロミル＜調査対象および回答者数＞家計簿アプリNo.1調査 20～60代の家計簿アプリ利用者 1,034名、資産管理アプリNo.1調査 20～60代の資産管理アプリ利用者 1,035名＜調査期間＞家計簿アプリNo.1調査：2025年8月29日～2025年8月30日、資産管理アプリNo.1調査：2025年8月29日～2025年9月2日＜調査手法＞インターネットリサーチ。
^{*3} Homeセグメントにおいて提供する『マネーフォワード ME』のプレミアム課金ユーザー数。
^{*4} 『マネーフォワード ME』及びマネーフォワード Xが提供している個人向けサービスで連携されている口座の金融資産総額。2026年2月末時点。
^{*5} Next Solution社（2025年4月より非連結化）をFY24、FY25通期から除いた売上高成長率。

創業以来の成長の軌跡

2012年の創業以来、新規事業開発とM&A（グループジョイン）により事業領域を拡大。
 全社売上高CAGRは+35%（過去4年）、Businessセグメントは+40%と全社成長を牽引。



共通コアテクノロジーをベースに様々なプロダクトを開発



10年以上にわたり、日本のFintechをけん引してきました

FinanceとTechnologyの造語
(だが、元々金融は情報産業)

機能提供を行うテクノロジーは陳腐化し、
課題解決ができるプレーヤーに発言権が移った
(ビッグテック台頭の本質)

イノベーションはリスクを取らないと達成できない。
リスクを取ることができるエコシステムの醸成が不可欠に

Business Overview
for Investors

事業概要

個人・法人双方に広がるサービス基盤

Money Forward クラウド

法人・個人事業主向け



47 万以上の事業者さまがご利用中！^{*1}

Money Forward ME

個人向け



1,810 万人突破！^{*2}

*1 個人事業主の課金顧客数は、『マネーフォワード クラウド』における個人向けサービスに課金する個人事業主の数。法人の課金顧客数は、『マネーフォワード クラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『HiTTO』、『マネーフォワード Admina』等法人向けサービスに課金する、一般企業、土業及びその顧問先に加えて、『マネーフォワード クラウド公認メンバー制度』に課金する土業を含む。

*2 Homeセグメントにおいて提供する『マネーフォワード ME』の利用者数。利用者数は、『マネーフォワード ME』アプリのダウンロード数およびWEB登録者数の累計。

クラウドサービスを使うメリット

メリット1

インターネットにつながれば
端末問わず利用可能



メリット2

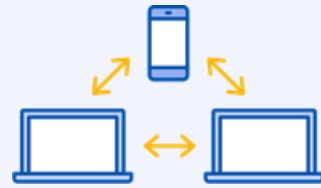
データを自動
バックアップ

端末の破損や紛失、災害時も安心



メリット3

リアルタイムに
データ共有が可能



メリット4

バージョンアップも
無料で対応



マネーフォワードクラウドをはじめるために必要なものは？

インターネット接続のできるPC

- 専用PC、ソフト購入は不要。
- PCはChrome、Microsoft Edge、Firefox等のブラウザができれば使用可能。



アカウントに利用するメールアドレス

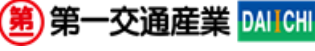
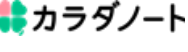
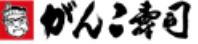
- 従業員別のアドレスさえあれば、Gmail等のフリーメールアドレスでもOK。



導入企業例

上場企業から中堅企業・IPO準備企業まで、幅広い顧客基盤を構築。

『マネーフォワード クラウド』『V-ONEクラウド』『Manageboard』『Admina』等の導入企業（一例）

上場企業	プライム/ スタンダード*	                     
	グロース	                 
中堅企業以上・ IPO準備企業		                              

* 名古屋証券取引所、福岡証券取引所、札幌証券取引所における上場企業を含む。

お金の見える化サービス『マネーフォワード ME』について

利用者数は1,810万人^{*1}を突破、家計簿アプリおよび資産管理アプリとして利用率・認知率No.1^{*2}。連携できる金融関連サービス数もNo.1^{*3}。また、『マネーフォワード ME』での家計管理や資産管理などのアクションに応じてポイントが貯まる新機能を提供開始。

『マネーフォワード ME』の主な特徴

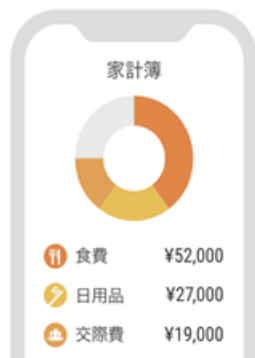
様々な金融サービスを一元管理

2,440以上の金融関連サービスに対応し、連携できる金融関連サービス数No.1^{*3}



自動分類で家計や支出を見える化

毎日の支出を、食費や日用品などに自動で分類。何にお金を使っているか、今月あとどれだけ使えるのか、簡単に確認できる。



銀行・証券口座の連携で資産全体も管理

生活用や貯金用のいくつもある銀行口座や、証券口座を連携すると、あなたの資産をまとめて管理できる。



家計管理や資産管理を通じてポイントが貯まる新機能



家計や資産の状況の確認や、金融関連サービスの口座連携といった、ユーザーのアクションに応じてポイントを獲得。貯まったポイントは、CCCMKホールディングス株式会社と三井住友カード株式会社が提供するVポイント^{*4}に交換・利用可能。

^{*1} 2026年2月末時点、Homeセグメントにおいて提供する『マネーフォワード ME』の利用者数。利用者数は、『マネーフォワード ME』アプリのダウンロード数およびWEB登録者数の累計。

^{*2} 【調査概要】＜調査委託先＞株式会社マクロミル＜調査対象および回答者数＞家計簿アプリNo.1調査 20～60代の家計簿アプリ利用者 1,034名、資産管理アプリNo.1調査 20～60代の資産管理アプリ利用者 1,035名＜調査期間＞家計簿アプリNo.1調査：2025年8月29日～2025年8月30日、資産管理アプリNo.1調査：2025年8月29日～2025年9月2日＜調査手法＞インターネットリサーチ^{*3} 『マネーフォワード ME』の連携サービス数、自社調べ、2026年2月末現在。 ^{*4} Vポイントのサービス詳細については、[CCCMKH特設サイト](#)、[三井住友カード特設サイト](#)を参照。

見える化を起点に、フィナンシャル・ウェルビーイングを叶える

- 現在と将来の、保全と自由を確保することがゴール
- 現時点での資産・負債・消費活動のトラッキングが第一歩
- 将来の解像度を上げつつ、採りうる手段の理解と改善を促すことが重要

米CFPBによるフィナンシャル・ウェルビーイングの4要素

	現在	将来
生活の保全	日次、月次の収支を管理できている	何らかの金融ショックを吸収できる能力がある
選択の自由	人生を楽しむための金銭的自由がある	金銭面での目標に向けて、順調に進んでいる

(出所) CFPB (2015) "Financial well-being: The goal of financial education"より筆者翻訳

ビジネスセグメントの事業環境

日本における生産年齢人口減少の深刻化

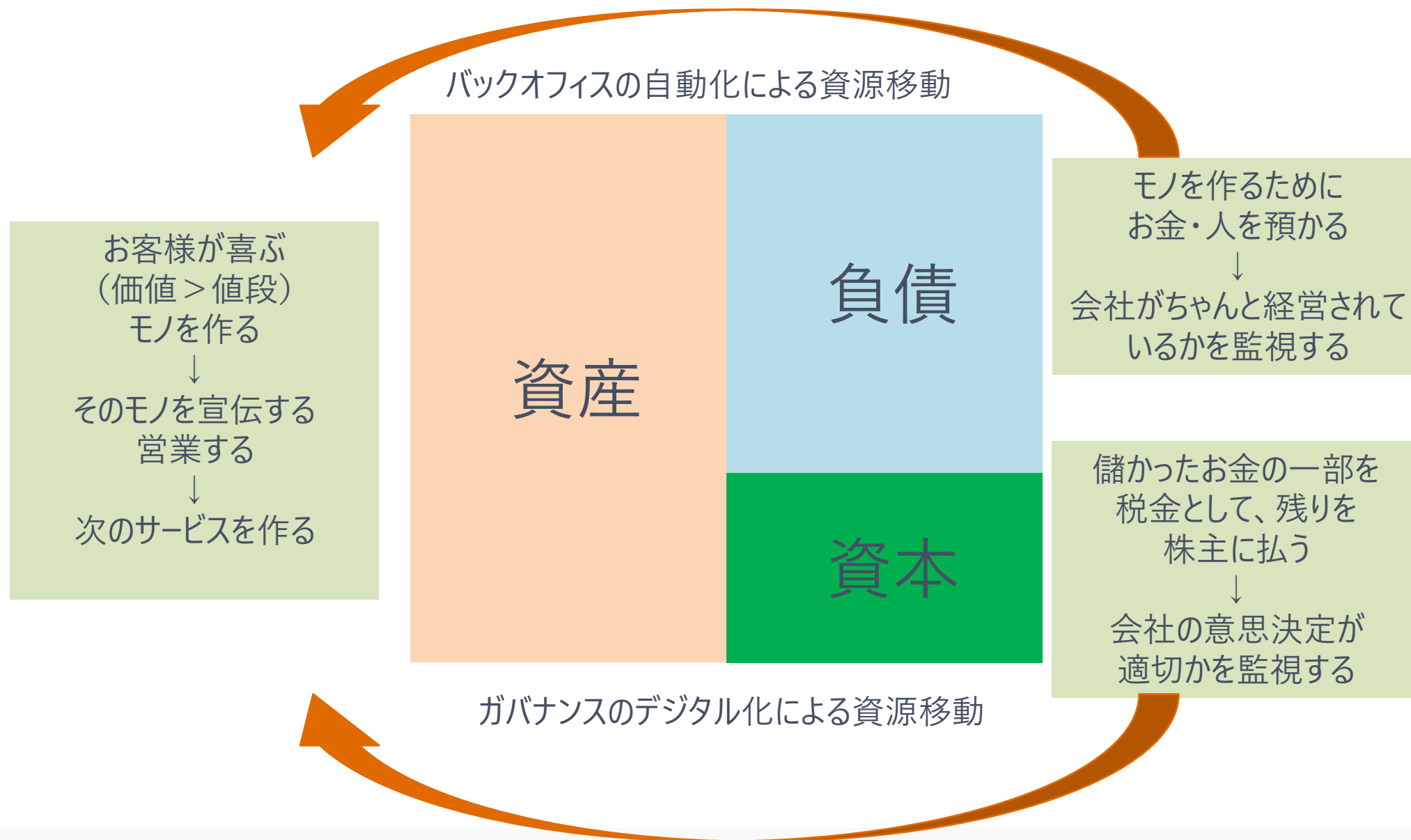
2020年 7,509万人

2040年 6,200万人

2070年 4,535万人

※国立社会保障・人口問題研究所「将来人口推計」のデータをもとに試算

人手不足の時代には



10年以上にわたり、クラウドで業務効率化を支援

個人事業主

個人事業主向け

 クラウド確定申告

中小企業

中小企業向け

 クラウド会計  クラウド勤怠

中堅企業・IPO準備企業

中堅企業・IPO準備企業/上場企業向け

 クラウド会計Plus  クラウド連結会計  クラウド勤怠Plus

上場企業

あらゆる企業規模に対応

 クラウド経費  クラウド請求書  クラウド契約  クラウド給与  クラウド年末調整  クラウド社会保険  クラウド人事管理
 クラウドマイナンバー  クラウド福利厚生賃貸  クラウドBox  ビジネスカード  掛け払い  クラウドサーベイ  クラウド適性検査  Admina

主に士業事務所向け

 STREAMED
Money Forward

 Manageboard
Money Forward Group

主に中堅企業向け

 クラウド請求書Plus  クラウド債権管理  クラウド債務支払  クラウドインボイス
 クラウド固定資産  クラウド個別原価  クラウドリース会計

 Money Forward クラウド

導入効果（推測値 | 年間）

クラウド経費の導入により、**年間194時間・39万円**の業務負担の削減効果*

年間削減効果
(時間・人件費)

約**67**% 削減

時間

導入前

289時間/年



導入後

95時間/年

人件費

導入前

58万円/年



導入後

19万円/年

*【試算条件(月)】

従業員の人件費 2,000 円/時間、領収書: 100 枚（内新幹線・飛行機・ETC等の領収書 5 件、電子取引領収書 10 件）経費明細の誤申請or差戻率 5%
弊社ユーザーからのヒアリングを元に、既定の条件によって試算しておりますが、ご利用状況や方法によって試算結果が大きく変わる場合がございます。

銀行によるオープンAPIの普及

インターネットを通じて取引データを自動的に取得することで業務効率化を実現。

連携可能な
金融関連サービス数No.1
2,440
金融関連サービス対応数

タブレットレジ/決済端末/
通販サイト/ECサイト等とも連携

銀行



クレジット
カード



電子マネー



通販



POS



政府によるDX推進・法令対応による当社事業への追い風

	制度概要	システム導入のメリット
改正電子帳簿保存法	電子取引データの電子保存を義務化（紙保存NG）	【ペーパーレスの完遂】 保管コストの撤廃。AI-OCR等の活用により、手入力なしでのデータ保存・管理が可能に。
インボイス制度	適格請求書の発行・保存を義務化（消費税控除要件）	【経理業務の高度化・正確化】 適格請求書発行事業者番号の自動照合や、複数税率の自動計算により、人的ミスと税務リスクを排除。
デジタル化・AI導入補助金	ITツール導入費用の一部を国が補助	【投資コストの劇的低減】 最新のAIバックオフィス製品を、実質1/4～1/5の自己負担で導入可能。システム化の心理的障壁が消滅。

バックオフィスSaaSの潜在市場規模

当社グループが現在注力している、バックオフィスSaaSの潜在市場規模は約2.31兆円^{*1}になると試算。

		事業者数	潜在市場規模 ^{*1}	当社シェア（顧客数） ^{*2}
個人事業主		456万	930億円	5%
SMB		192万	2,630億円	12%
中堅企業		13万	1.95兆円	11%

^{*1} 国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において『マネーフォワード クラウド』等当社の法人向けクラウドサービスが導入された場合の、全潜在ユーザー企業による年間支出総額金。全潜在ユーザー企業は、個人事業主と従業員が1,999名以下の法人の合計。国税庁2024年調査、総務省2021年6月経済センサス活動調査、帝国データバンク『「決済事務の事務量等に関する実態調査」最終集計報告書』（2016年10月26日）をもとに当社作成。^{*2} 2026年2月末時点。

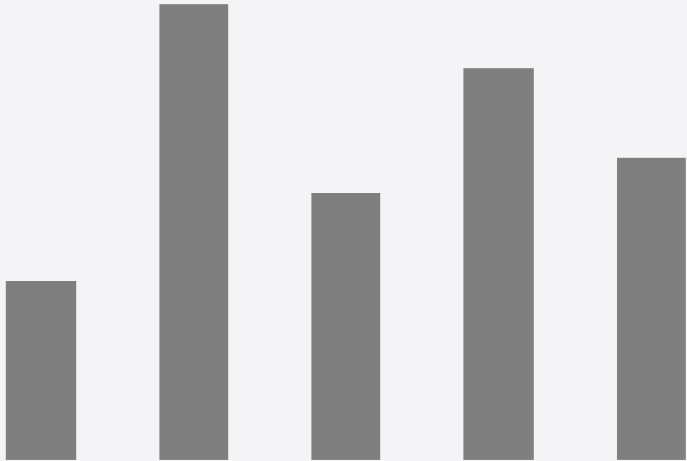
さまざまな企業のニーズに対応したプロダクトを展開



ARRとは

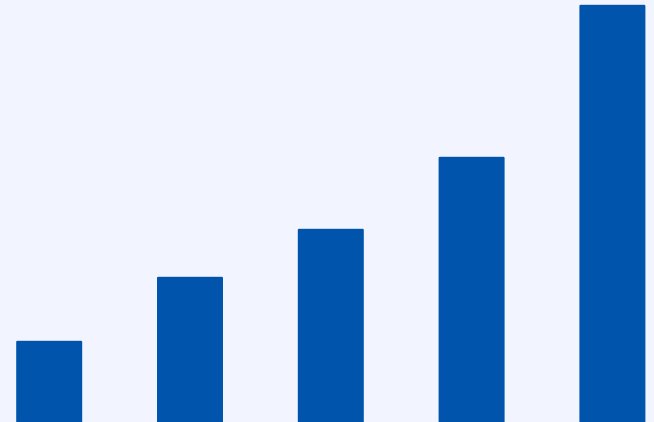
ARR（Annual Recurring Revenue）はサブスクリプション契約から生まれる「年間の継続売上」を示す指標。「すでに積み上がっていて、将来も比較的確実に得られる売上」の大きさを示すビジネスの安定性を表す。

従来型の売り切りモデル



- ・契約ではなく“都度販売”
- ・売上は毎回リセットされるため、営業を止めると売上ゼロになり、将来予想がしにくい

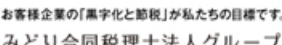
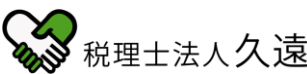
サブスクリプションモデル



- ・過去の契約が続く限り売上が継続
- ・将来予測しやすく、収入も安定的であるため、成長しやすい事業モデル

SMB 全国の会計事務所との強固なパートナーシップ

全国の支社を通じ、会計事務所と顧問先のカスタマーサクセスに注力。
2025年における国内従業員規模上位100会計事務所のうち84%*1が当社クラウド会計を導入。

北海道 東北	   税理士法人 中野会計事務所    
関東 甲信越	               
東海 北陸	         
関西	       
中国 四国	      
九州	      

*1 月刊プロパートナー「士業業界TOP500」2025年度版に基づき、2025年8月末時点で当社クラウド会計を導入済み事務所の割合を集計。当社調べ。

Business Overview
for Investors

2026年11月期 第1四半期
全社業績ハイライト

2026年11月期 第1四半期ハイライト



売上高**146.7**億円

Businessセグメント売上高は前年同期比+59%

- グループアウト影響を除く連結売上高は**前年同期比+42%**。
- 全社SaaS ARR^{*1}は**前年同期比+34%**と成長が加速。



SaaS×Fintech事業の成長が加速

カード事業が大きく牽引し、Businessセグメントにおける
トランザクション/フロー売上は33.3億円、**前年同期比+200%**と全体の伸びを牽引

- トランザクション売上の継続収益指標として、Fintech ARR^{*2}を新たに開示。
- Fintech ARRは16.8億円、**前年同期比+90%**と大幅に成長。
- 合わせて、全社SaaS ARR通期ガイダンスを497.4~525.0億円に修正。



収益性が大幅に改善

調整後EBITDA^{*3}マージンは前四半期比+8.4pts改善

- 調整後EBITDAは**28.1億円**、営業利益は**1.7億円**と、共に過去最高額を更新。
- 事業CF^{*4}は7.0億円とガイダンス達成に向けて順調な滑り出し。



『マネーフォワード AI Cowork』 リリースを発表

- 「Money Forward AI Vision 2026」を発表
- 『マネーフォワードクラウド会計』リモートMCPサーバー、外部連携APIの提供を開始。

* 2025年12月より「ドメイン」を「セグメント」に名称変更。定義は変更なし。

*1 SaaS ARRの定義はスライド末尾の定義集を参照。 *2 詳細はP.64の補足資料を参照。 *3 調整後EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用+株式報酬費用+M&A関連の一時費用+その他一時費用。

*4 事業CF=EBITDA（HIRAC FUND除き）+ 契約負債増減額 - ソフトウェア資産取得計上額。

投資家層の拡充を目的に、新たに株主優待制度を新設

2026年5月末を初回基準日として開始し、当該基準日において、500株以上を保有する株主様に対して「お金のEXPO」の優待を提供。以降は100株以上を半年以上継続保有^{*1}されている株主様を対象に、『マネーフォワード ME』プレミアムサービスのクーポンなどを提供する。また、個人投資家向け説明会なども順次実施。共同創業者の瀧より当社の強みと成長戦略を解説予定。

保有株式数	優待内容
100株以上	<5月末・11月末> 『マネーフォワード ME』のプレミアムサービス「スタンダードコース」半年分クーポン
200株以上	<5月末・11月末> 『マネーフォワード ME』のプレミアムサービス「資産形成アドバンスコース」半年分クーポン
300株以上	<5月末・11月末> ・『マネーフォワード ME』のプレミアムサービス「資産形成アドバンスコース」半年分クーポン ・『マネーフォワード 確定申告』のパーソナルプラン半年分クーポン
500株以上	<5月末・11月末> ・『マネーフォワード ME』のプレミアムサービス「資産形成アドバンスコース」半年分クーポン ・『マネーフォワード クラウド確定申告』のパーソナルプラン半年分クーポン <5月末のみ> ・国内最大級のお金のリアルイベント『お金のEXPO』優待

※贈呈時期については年2回、株主基準日から約2ヶ月後に優待を送付。
5月末日を基準日とする優待：7月に送付、11月末を基準日とする優待：翌年2月に送付。

個人投資家向け説明会実施予定日

- 4月27日 SBI証券（ライブ配信）
- 5月22日 ログミー（ライブ配信）
- 5月末頃 マネックス証券（オンデマンド配信）
- 8月8日 大和証券（リアル開催<東京>）



瀧 俊雄
執行役員 グループCoPA サステナビリティ担当 兼マネーフォワード総合研究所長

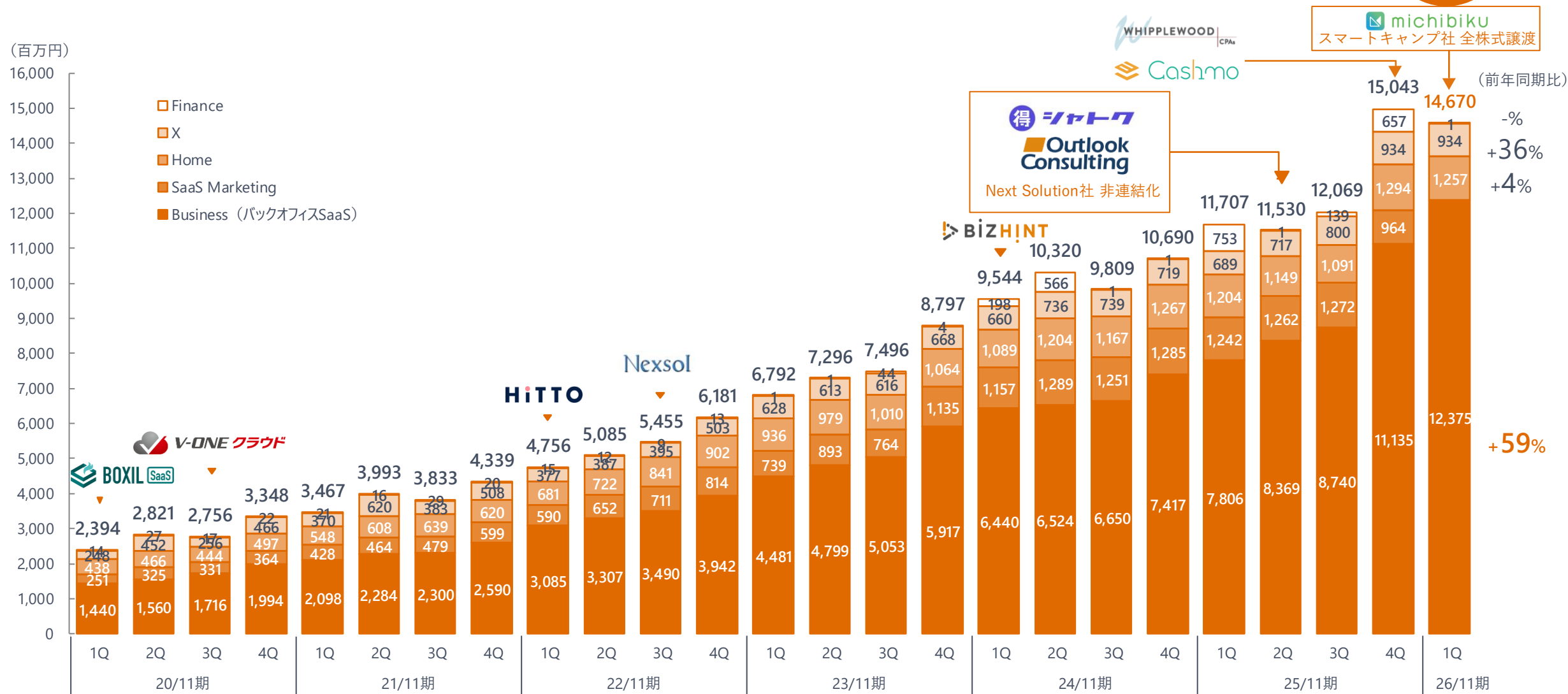
スタンフォードMBA、野村HDを経てマネーフォワードを共同創業。政府のデジタル改革にも関与。

* 本株主優待に関する詳細については、[プレスリリース](#)をご確認下さい。*1 株主名簿に2回連続同一株主番号にて記載されていること。継続保有の判定は同一株主番号で2回連続して株主名簿に記載されていることとする。

グループアウト影響を除いたQ1連結売上高は前年同期比+42%と成長が継続

Businessセグメントは、価格改定効果およびカード事業が牽引し、前年同期比+59%に加速。

前年同期比
+25%
(+42%*)



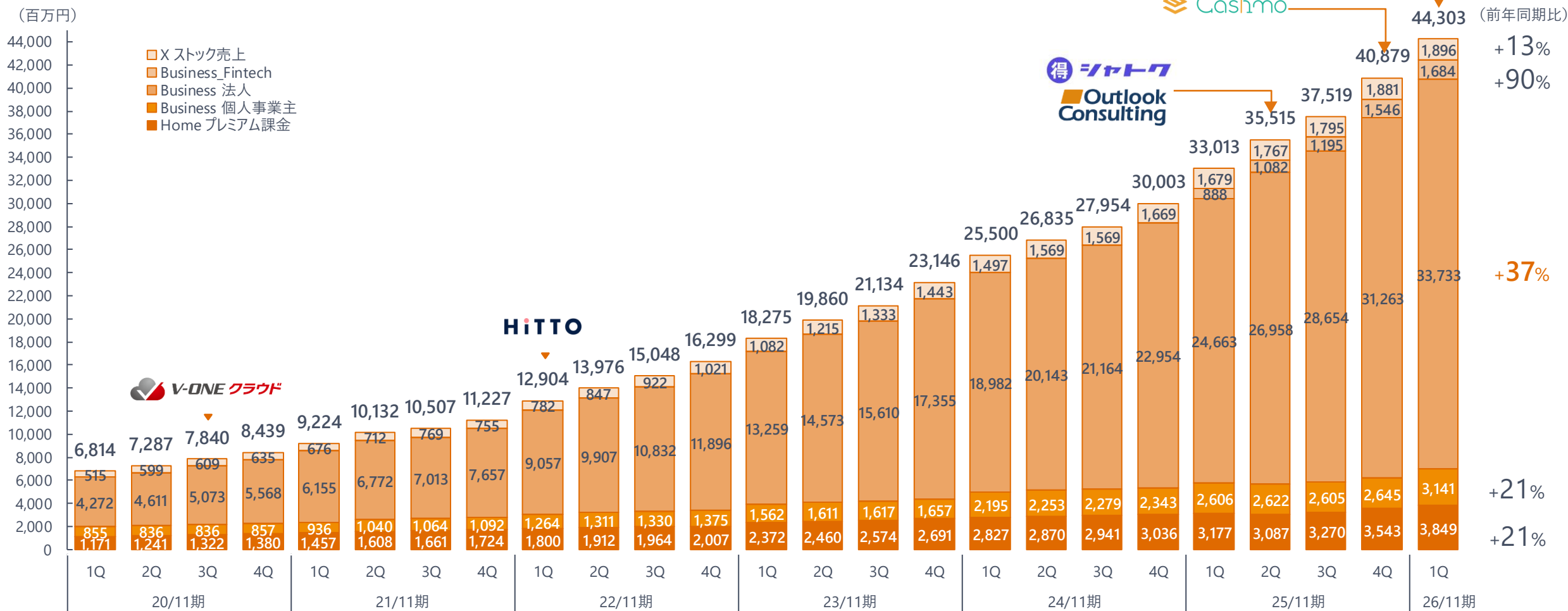
*「その他」売上高のグラフ内での表記を省略しているため、各セグメントの売上高の合計値は全体の売上高と必ずしも一致しない。

*1 スマートキャンプ社、Next Solution社を除いた際の前年同期比。

SaaS ARR*1推移

前年同期比
+34%

今期より Fintech ARR*2開示を開始。主にカード事業が牽引し前年同期比+90%と高成長を実現。
法人ARRは、**前年同期比+37%と成長が加速。**



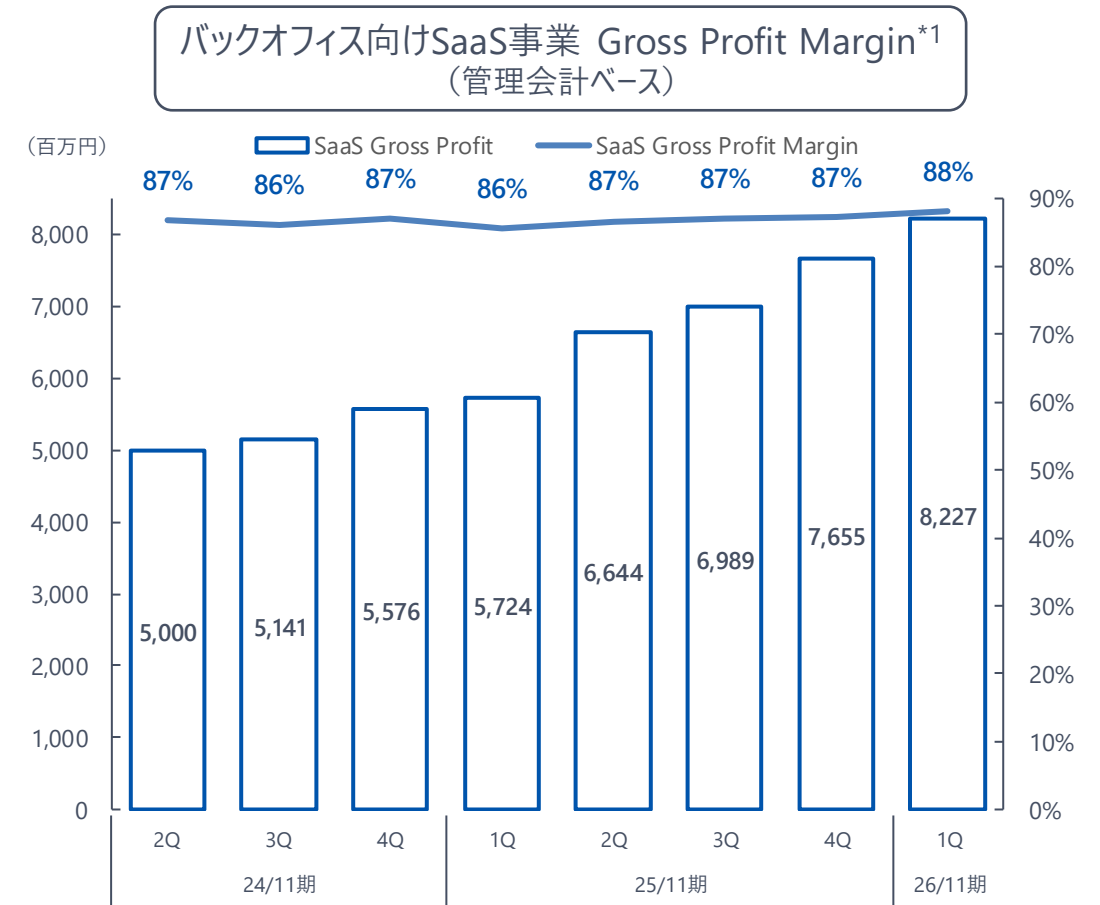
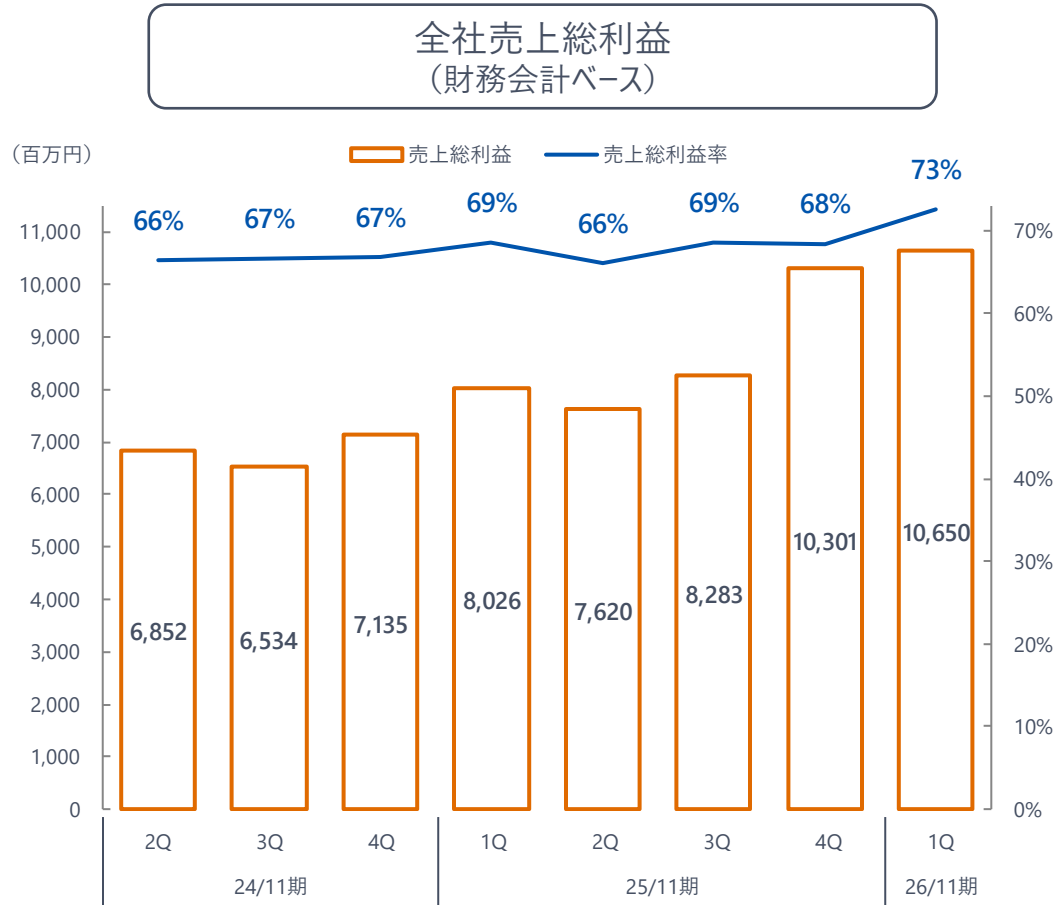
*1 ARRは各四半期末時点における月次売上を12倍して算出。*2 Fintech ARRは、『マネーフォワード ビジネスカード』、『マネーフォワード 早期入金』、『マネーフォワード クラウド請求書』における請求書カード決済機能、『マネーフォワード 請求書カード払い』による当該四半期の売上の3分の1をMRRとして算出。また、継続収益を示す指標のため、季節性の見込が高い決済は対象外とし、トランザクション売上の全額がARR換算されるわけではない。

* Business 個人事業主は、『マネーフォワード クラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。Business 法人は、『マネーフォワード クラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HiTTO』、『マネーフォワード Admina』、『マネーフォワード 掛け払い』、『Sactona』等の法人向けサービスの課金収入。ただし、各期の1Q、2Qにおいては『STREAMED』の季節影響を調整するため、当該四半期における『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。なお、各事業のフロー売上高は含まない。

ARR、MRR等の定義はAppendixの定義集を参照。 Xセグメントは、金融機関等との共創案件における運用・保守収入、『Mikata』シリーズや『金融機関・特定サービス向けマネーフォワード』等の金融機関の顧客向けのサービスの課金収入。

全社売上総利益/バックオフィス向けSaaS事業“Gross Profit Margin”推移

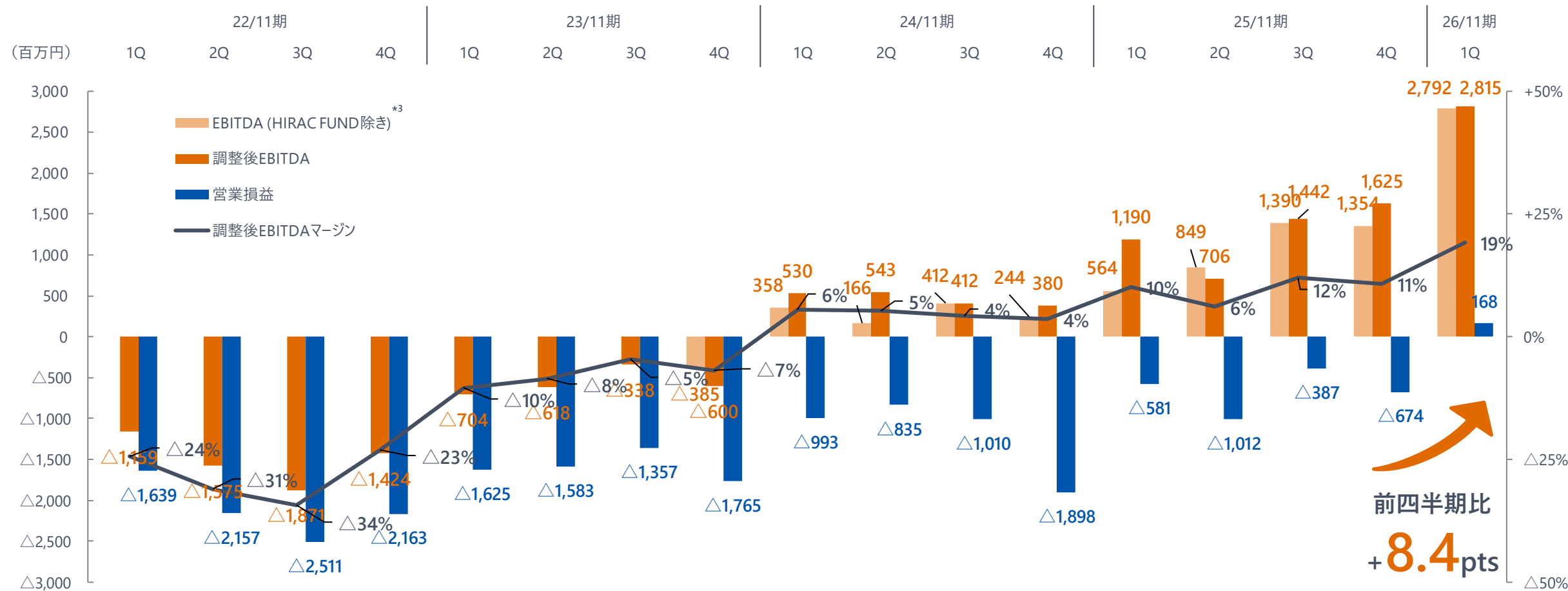
全社売上総利益およびバックオフィス向けSaaS事業の粗利益は引き続き増加。
バックオフィス向けSaaS事業の粗利率（Gross Profit Margin*1）は88%。



*1 BusinessセグメントのバックオフィスSaaS事業に限定し、一般的なグローバルSaaS企業における定義に基づいて計算。原価部分には、プロダクトの開発に関わる通信費やシステム利用料、AWSなどのサーバー費用、API接続費用、カスタマーサポートに関わる人件費、サービス基盤に関わる人件費、『STREAMED』のオペレーターの人件費などを含む。なお、プロダクト開発にかかるエンジニア・デザイナー人件費は国内会計基準上・当社損益計算書上は売上原価に含まれる。

EBITDA *1（四半期推移）

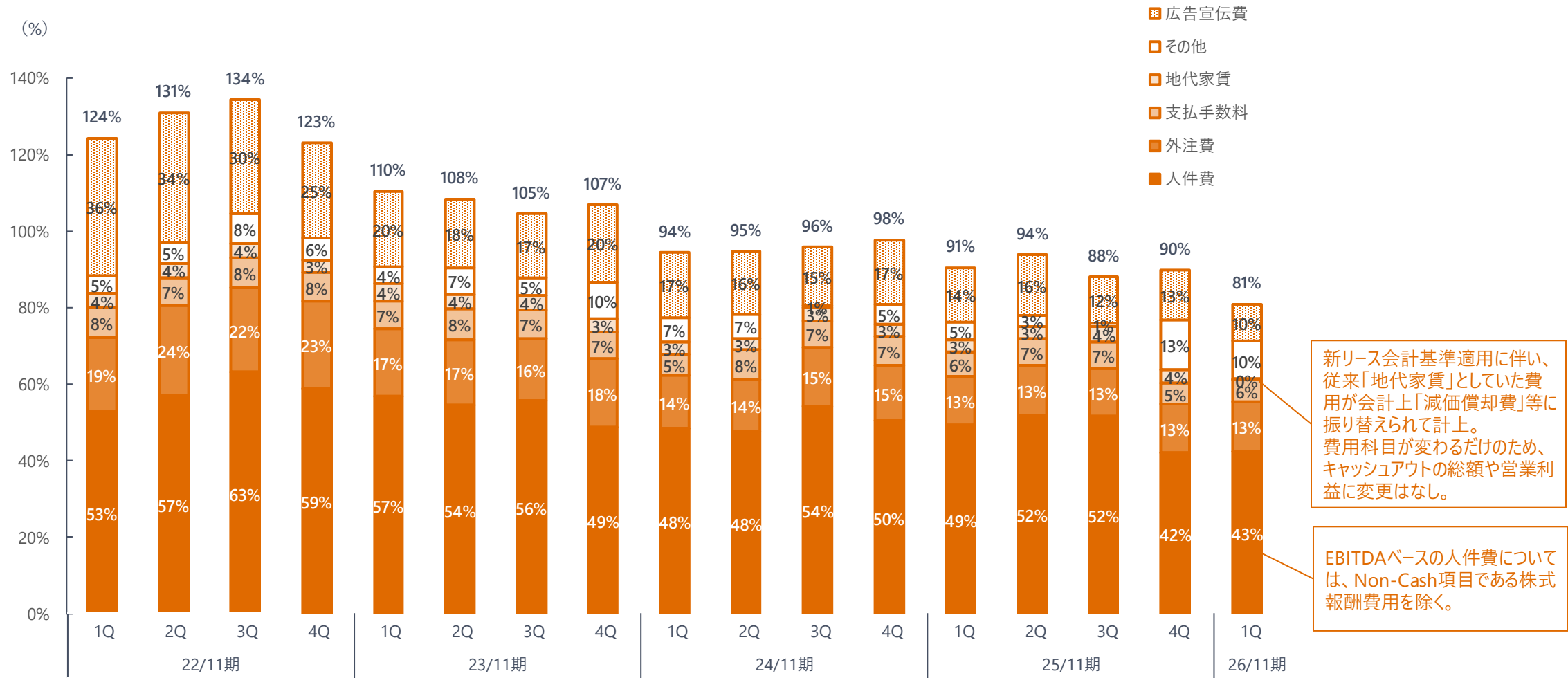
調整後EBITDA*2は**28.1億円**、調整後EBITDAマージンも**19.2%**と、共に過去最高を更新。



*1 EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用+株式報酬費用。*2 調整後EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用+株式報酬費用+M&A関連の一時費用+その他一時費用。調整額を含む詳細については、P.63を参照。
*3 ペンチャーキャピタル事業であるHIRAC FUNDの営業投資有価証券の売却による売上と、その原価(減損を含む)を除いたもの。HIRAC FUNDの人件費など、売却に関わらないコストは対象として含めない。

売上原価・販売費及び一般管理費の構造（対売上高比率、EBITDAベース）

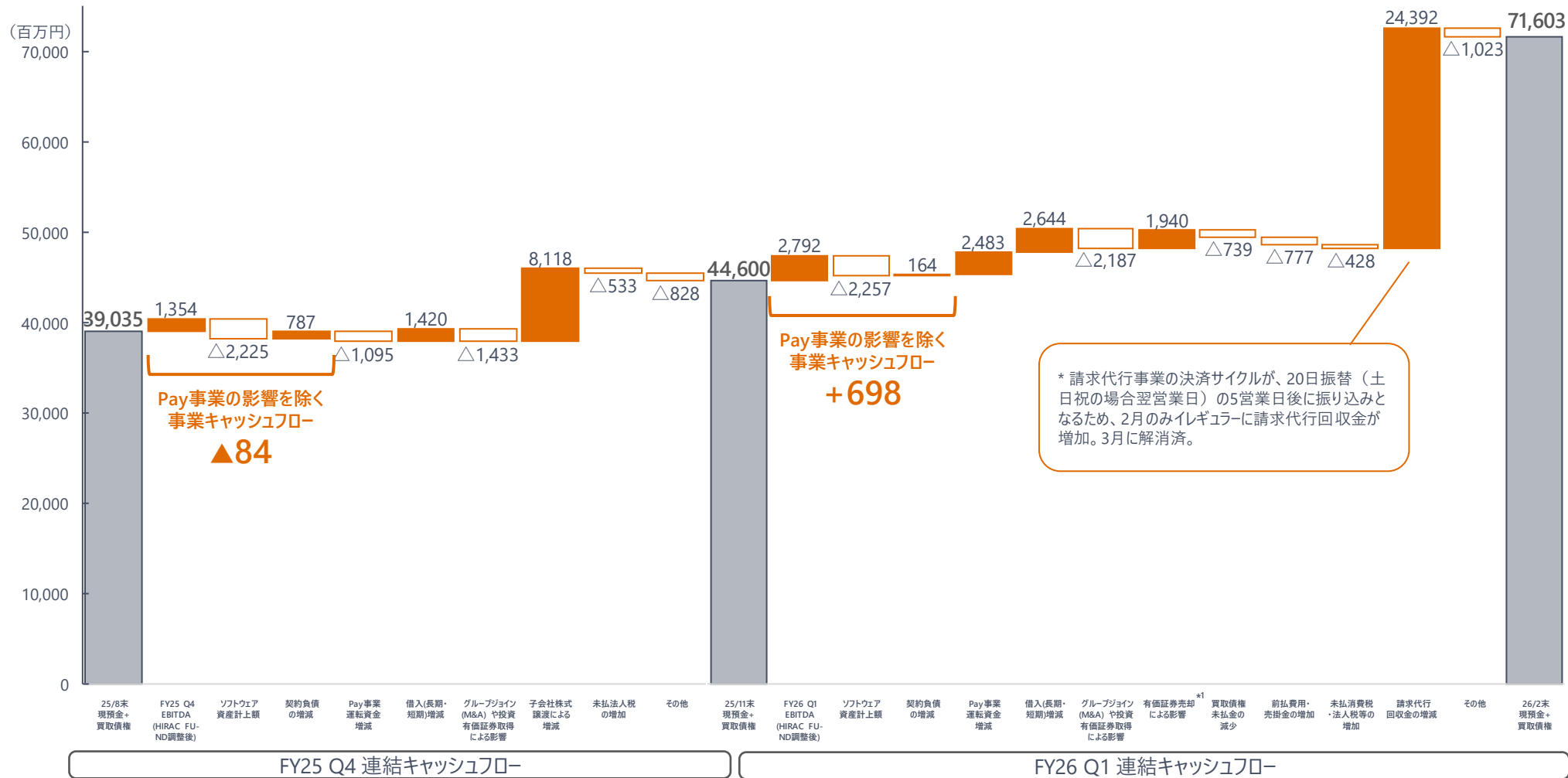
通期ガイダンス達成に向けてマージン改善は順調に進捗。
引き続きユニットエコノミクスを重視し、規律を持った投資を進める。



* 「その他」は、導入補助金手数料、通信費、採用教育費、支払報酬料、Payポイント関連費用、他勘定振替高(減算項目)等。

現預金残高推移分析

現預金残高+買取債権は、請求代行事業の決済サイクル規定による、決済タイミングの差により243.9億円*増加。
1QのPay事業の影響を除く事業CFは+698百万円と、ガイダンスの通期事業CF20億円以上に向けて順調な進捗。



キャッシュフロー項目の詳細

現預金 + 買取債権

当社における買取債権は現金性が高いことから現金 + 買取債権の合算で表示。なお短期借入により債権買取資金を調達。

ソフトウェア資産計上額

該当四半期に新規でソフトウェア資産に計上した金額。EBITDAに含まれない一方キャッシュアウトが発生。

契約負債増減

主に年額払いユーザーなどからの前受収益によるもの。契約負債が増加すると現預金が増加。

Pay事業 運転資金増減

Pay事業は事業用プリペイドカード『マネーフォワード ビジネスカード』を提供する事業。運転資金の増減はユーザーからの預り金やPay事業に関連する未払金・未収入金の増減などを指し、預り金および未払金の増加は現預金が増加、未収入金の増加は現預金が減少^{*2}。

投資有価証券等の取得

関係会社株式の取得による変動も含む。

請求代行回収金の増減

請求代行回収金は請求代行事業において請求代金を受領後、請求元事業者に返還する前の資金。同回収金の増加は現預金が増加。

*1 譲渡益に対する課税考慮前の数値。当社が保有する非公開株式1銘柄の売却によるもの。

*2 有価証券報告書および決算短信上の連結貸借対照表では、未払金、預り金、未収入金はそれぞれ未払金、預り金、その他流動資産に含まれる。FY23 3Q以前は、預り金についてはその他流動負債に含まれる。

2026年11月期 第1四半期

セグメント別業績ハイライト

2026年11月期 Businessセグメント 第1四半期ハイライト

法人ARRは前年同期比+37%と成長が加速。

四半期売上高

123.8 億円
(YoY +59%)

前四半期比で成長率が加速。

法人 ARR

337.3 億円
(YoY +37%)

前四半期比で成長率が加速。

法人 ARPA

YoY +12.9%

前四半期比で成長率が加速。

法人課金顧客数 1Q純増数

+9,918 社

25/11期 Q1 : +8,914社

法人顧客解約率

0.8 % / 0.8 %
(3ヶ月平均/12か月平均)

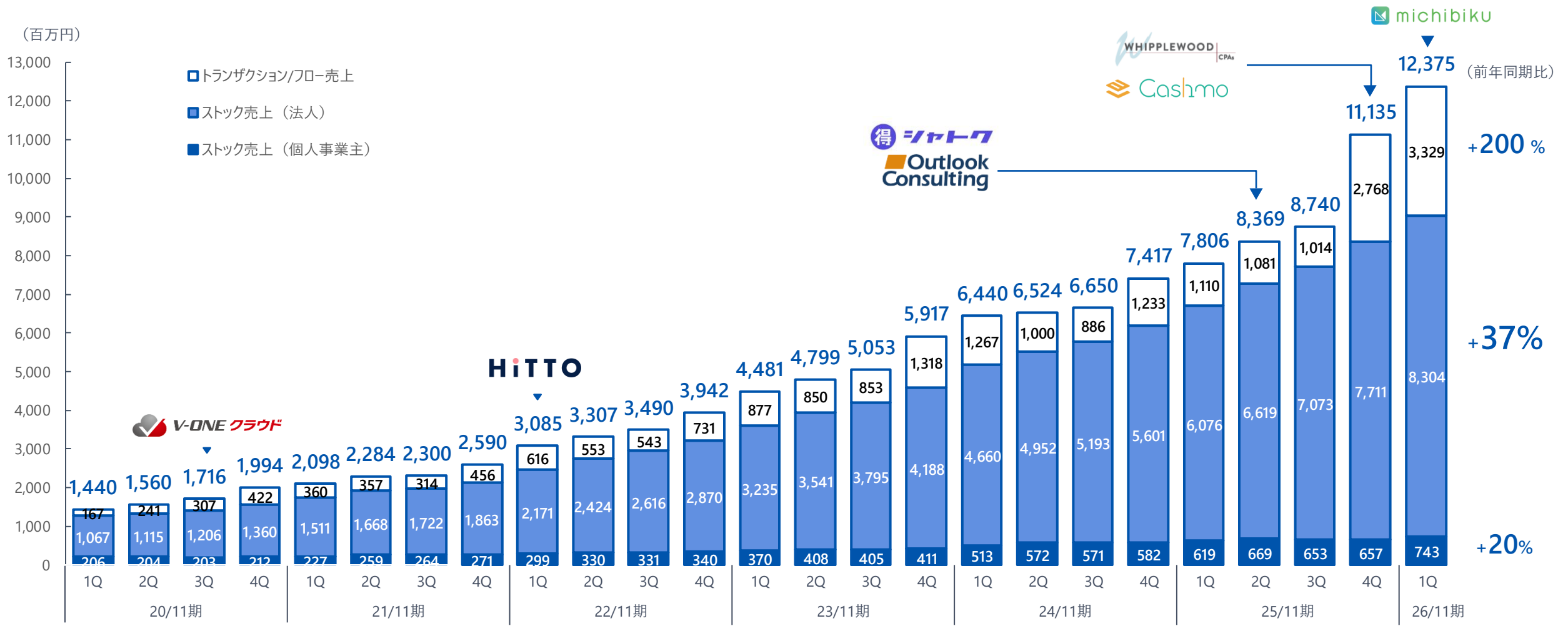
個人事業主の顧客解約率はそれぞれ
0.8%/1.7%。(3ヶ月平均/過去12か月)

2025年6月からSMB領域における
価格改定を施行。
当初見込みの通年ARRインパクト
20億円を超過する見通し。

Businessセグメント 四半期 売上高推移

法人ストック売上は前年同期比+37%、カード事業などを含むトランザクション/フロー売上は前年同期比+200%と大きく成長し、売上高は前年同期比+59%と成長が加速。

前年同期比
+59%

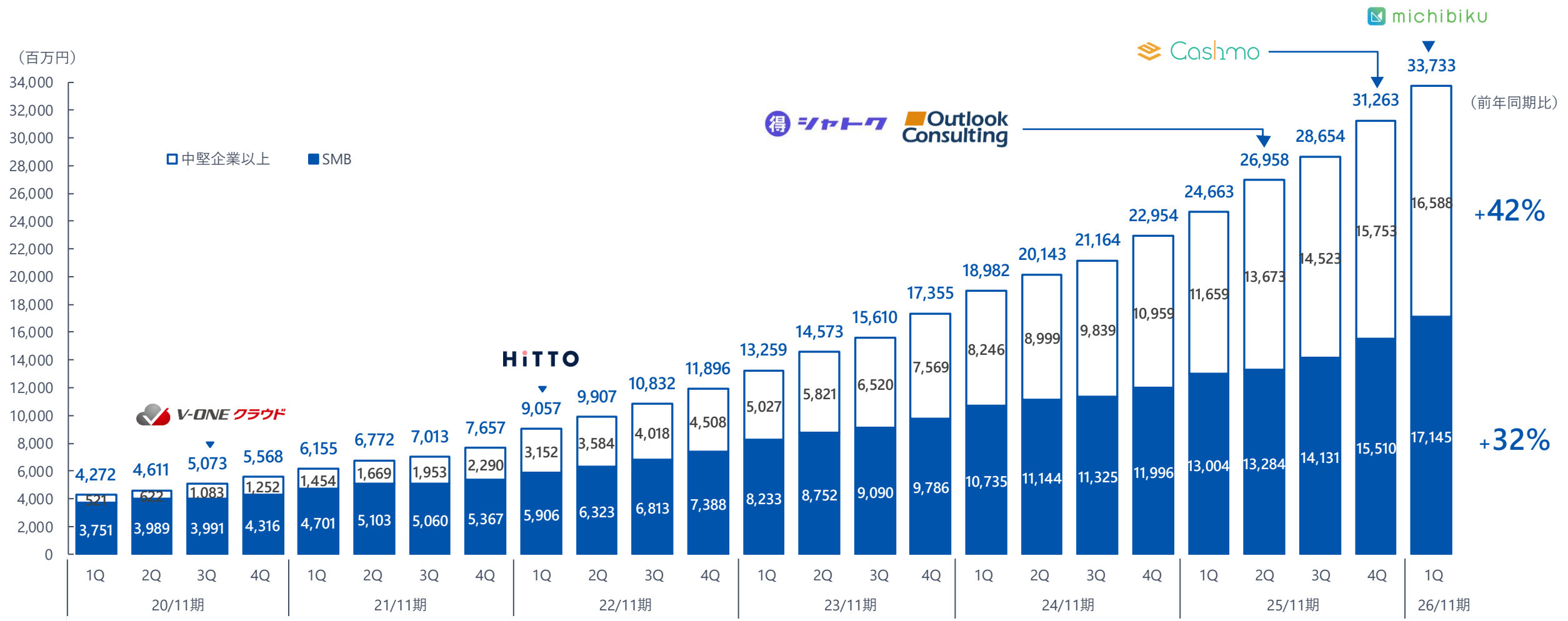


* ストック売上 (個人事業主) は『マネーフォワード クラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。ストック売上 (法人) は、『マネーフォワード クラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HITTO』、『マネーフォワード Admina』、『マネーフォワード 掛け払い』、『Sactona』等の法人向けサービスの課金収入。トランザクション/フロー売上は主に、IT導入補助金に伴う売上、『マネーフォワード クラウド』や『V-ONEクラウド』の主に中堅企業向けの導入に伴う初期導入売上、アウトLOOKコンサルティング社のコンサルティング売上、『マネーフォワード ビジネスカード』のカード決済手数料売上、『マネーフォワード 早期入金』等。

Businessセグメントの法人ARRは、前四半期から加速が続き前年同期比+37%

SMBは価格改定及び『STREAMED』が牽引し、純増ARRは+16.3億円と過去最高額を更新。
中堅企業向けは前年同期比+42%の高成長を維持。

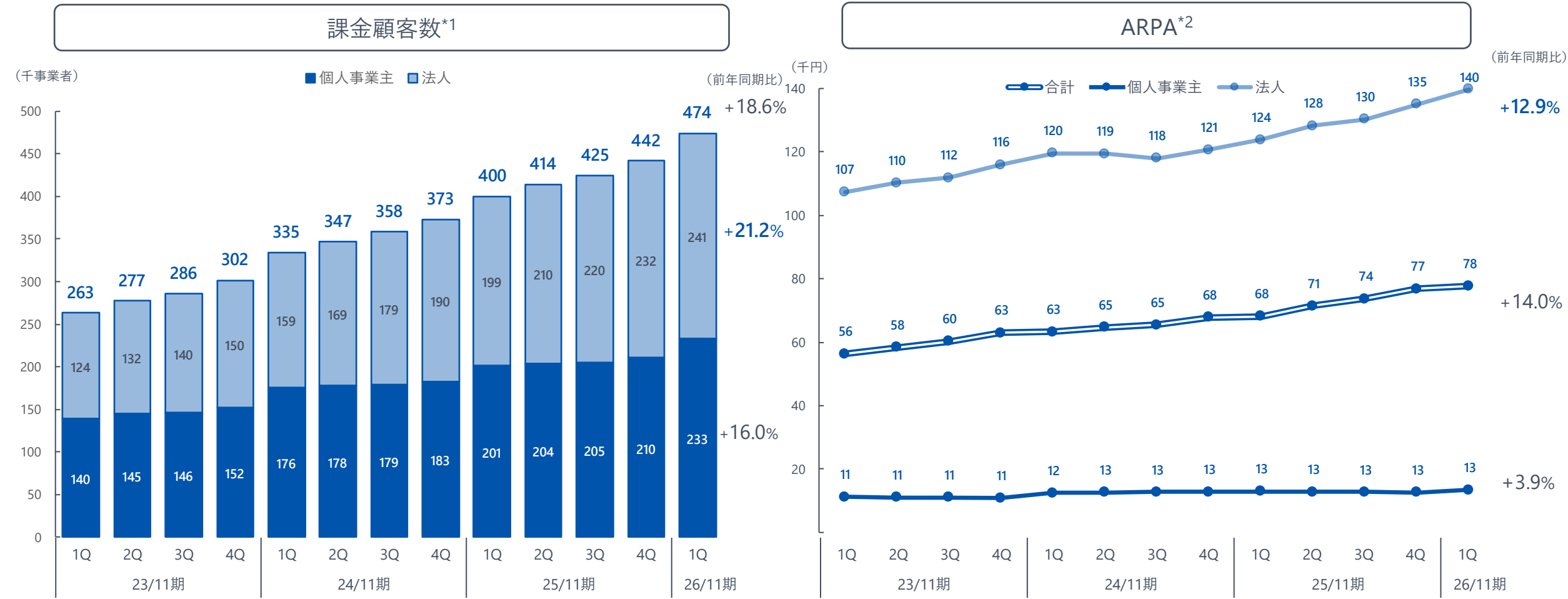
前年同期比
+37%



* SMBは、『マネーフォワード クラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』等の法人向けサービスのWEBもしくは士業事務所とその顧問先からの課金収入。ただし、各期の1Q、2Qにおいては『STREAMED』の季節影響を調整するため、当該四半期における『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。なお、『STREAMED』については、1Q、2Qは企業の決算期に伴い処理件数が増加するため、売上が増加する一方で、3Q（8月）は稼働日数が少ないこともあり、2Q比で売上が減少する傾向がある。中堅企業は、『マネーフォワード クラウド』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『HiTTO』、『マネーフォワード Admina』、『マネーフォワード 掛け払い』、『Sactona』等のフィールドセールス経由で導入された一般企業ユーザー（士業事務所等は除く）からの課金収入であり、その大半は従業員50名以上の法人。ARR、MRR等の定義はAppendixの定義集を参照。

課金顧客数*1とARPA*2の成長が継続

法人ARPAは前年同期比+12.9%と前四半期から成長率が加速。
法人顧客数についても、前年同期比+21.2%と順調に増加。

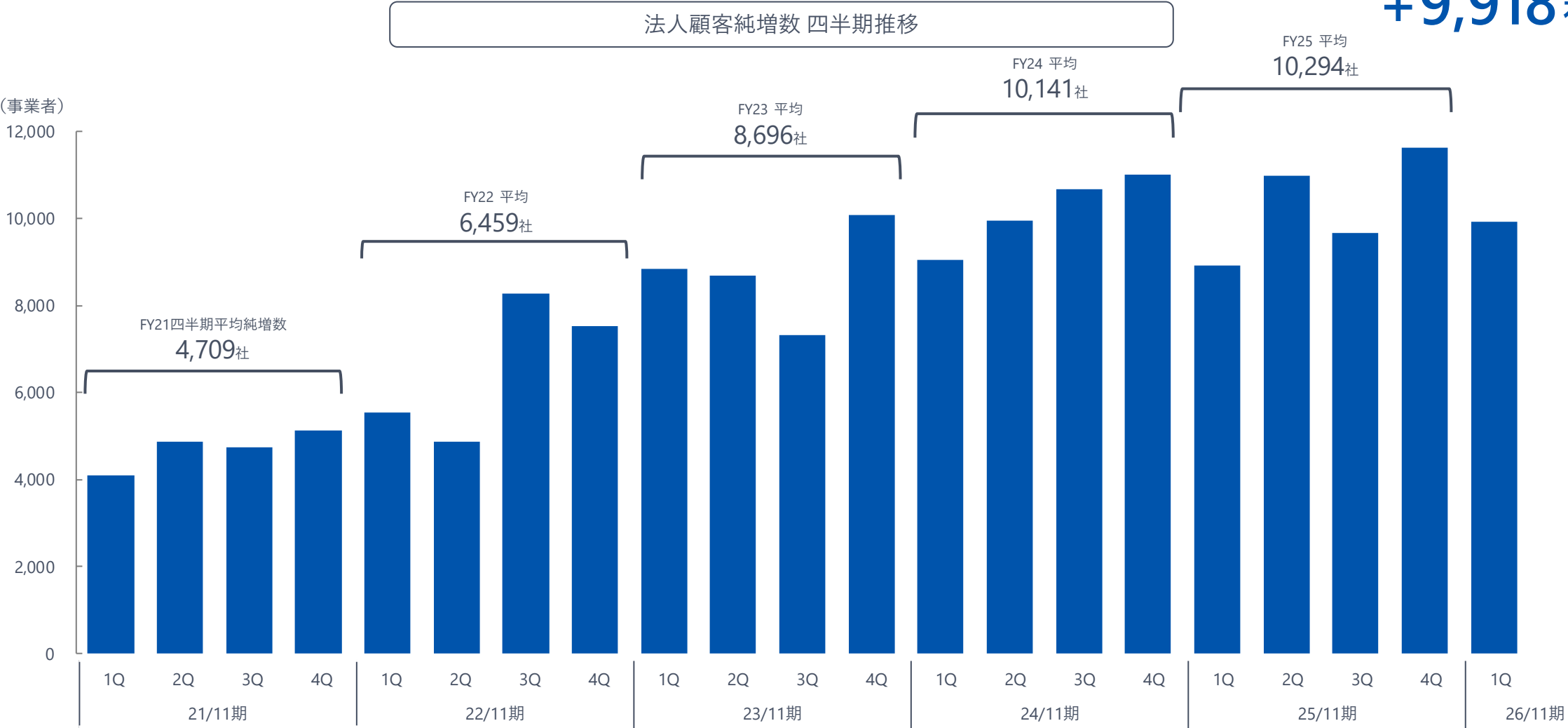


*1 個人事業主の課金顧客数は、『マネーフォワード クラウド』における個人向けサービスに課金する個人事業主の数。法人の課金顧客数は、『マネーフォワード クラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『HiTTO』、『マネーフォワード Admina』、『マネーフォワード 掛け払い』、『Sactona』等法人向けサービスに課金する、一般企業、土業及びその顧問先に加えて、『マネーフォワード クラウド公認メンバー制度』に課金する土業を含む。*2 ARPAは各期最終月のBusinessセグメントのMRRの12倍（ARR）を課金顧客数で割った値。詳細な定義はAppendixの定義集を参照。

法人顧客純増数と士業チャネルの継続的な強化

確定申告期による閑散期においても、大規模士業事務所経由の顧客獲得は継続。
キャンペーンなどの取り組みにより、前年同期の純増数(8,914社)を大きく上回る獲得を達成。

26/11期 Q1
法人顧客純増数
+9,918社

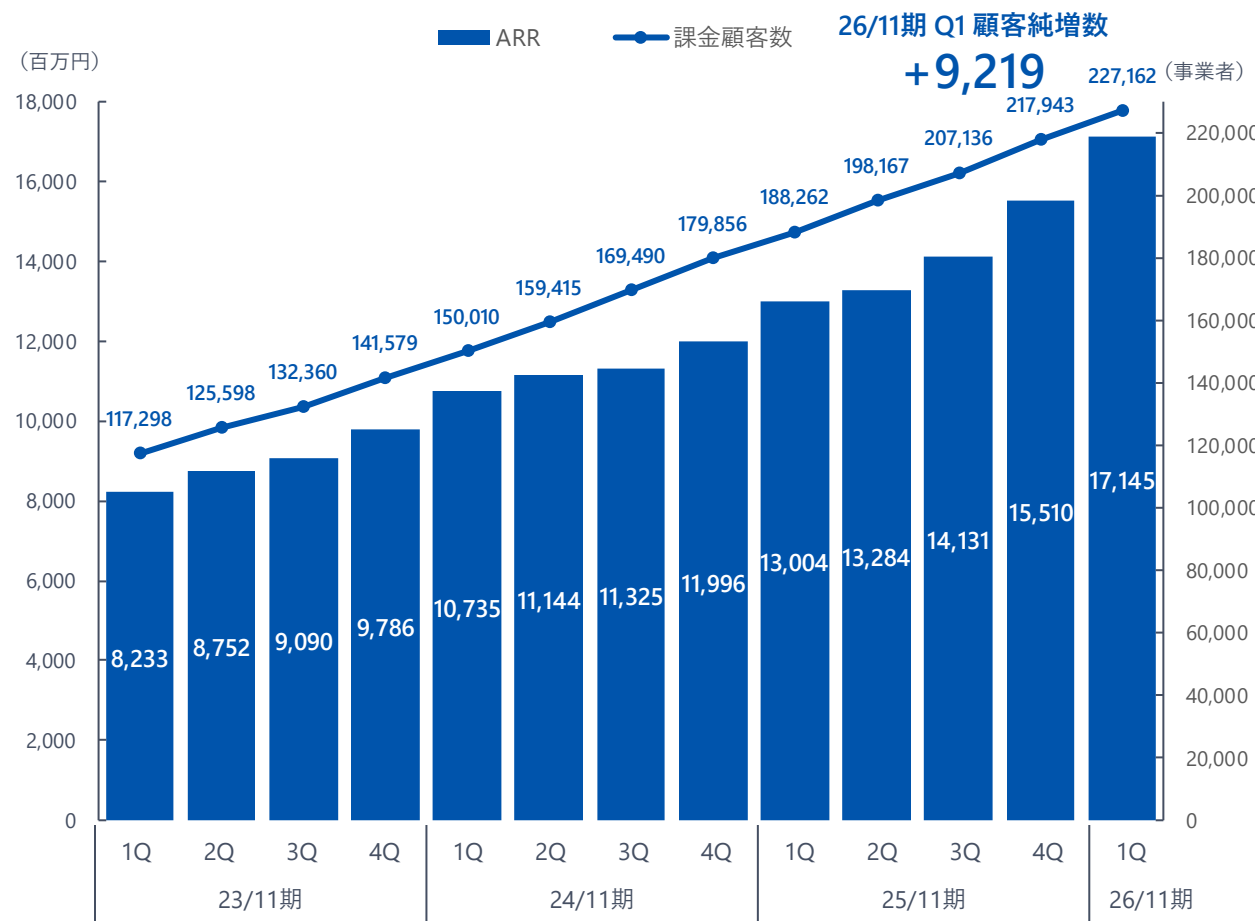


* FY25Q1には、HIRAC FUNDを除く旧Financeセグメントの事業における顧客純増数も含むが、FY24Q4以前は含まない。

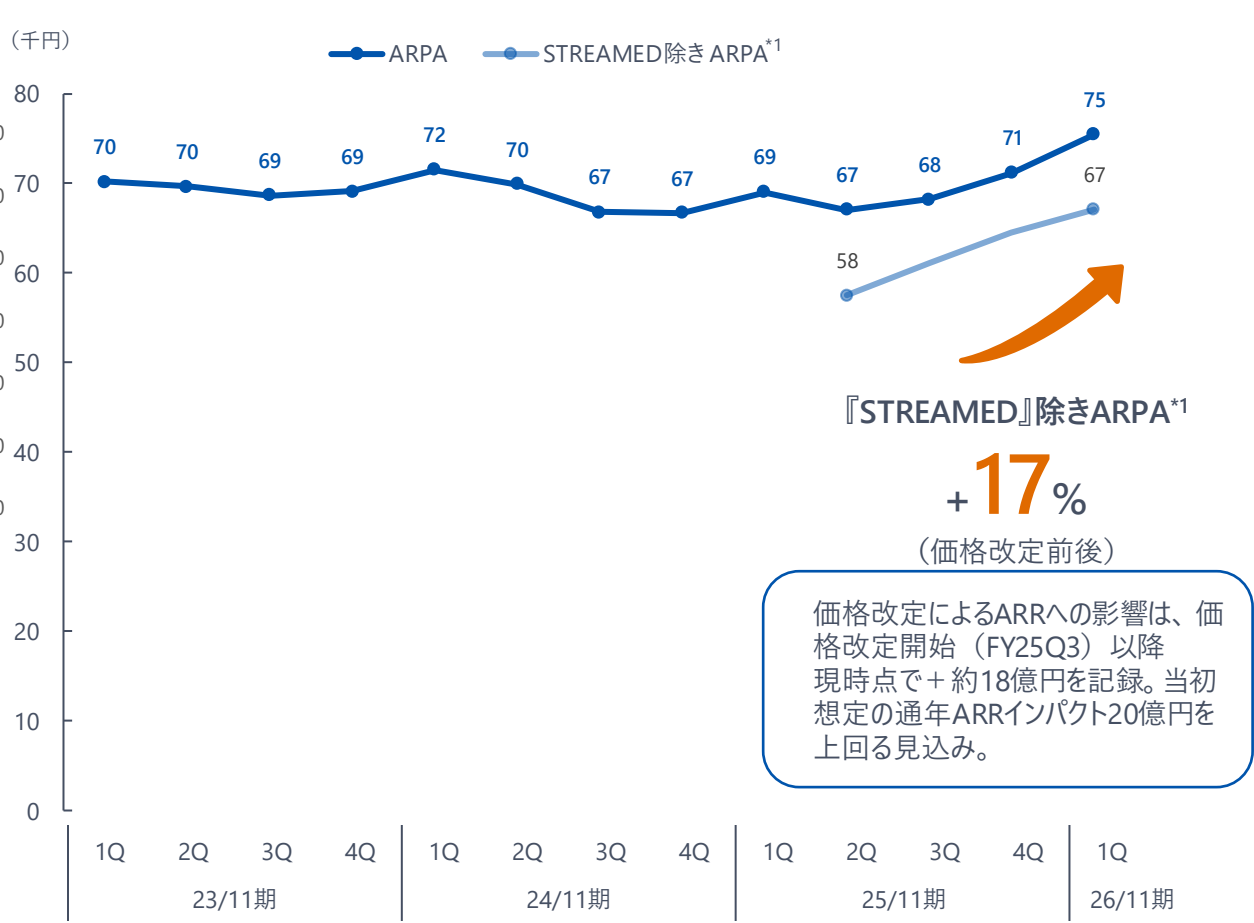
SMB企業向けARRは、前年同期比+32%と成長が加速

純増ARRは+16.3億円と過去最高額を更新。確定申告期に伴う売上の増加により『STREAMED』がARRとARPAの伸びを牽引。
価格改定についても引き続き好調に進捗。

SMB企業向けのARR及び顧客数



SMB ARPA



* SMBは、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』等の法人向けサービスのWEBもしくは土業事務所とその顧問先からの課金収入。ただし、各期の1Q、2Qにおいては『STREAMED』の季節影響を調整するため、当該四半期における『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。なお、『STREAMED』については、1Q、2Qは企業の決算期に伴い処理件数が増加するため、売上が増加する一方で、3Q (8月) は稼働日数が少ないこともあり、2Q比で売上が減少する傾向がある。*1 『STREAMED』のARRおよび顧客数を除いて算出。

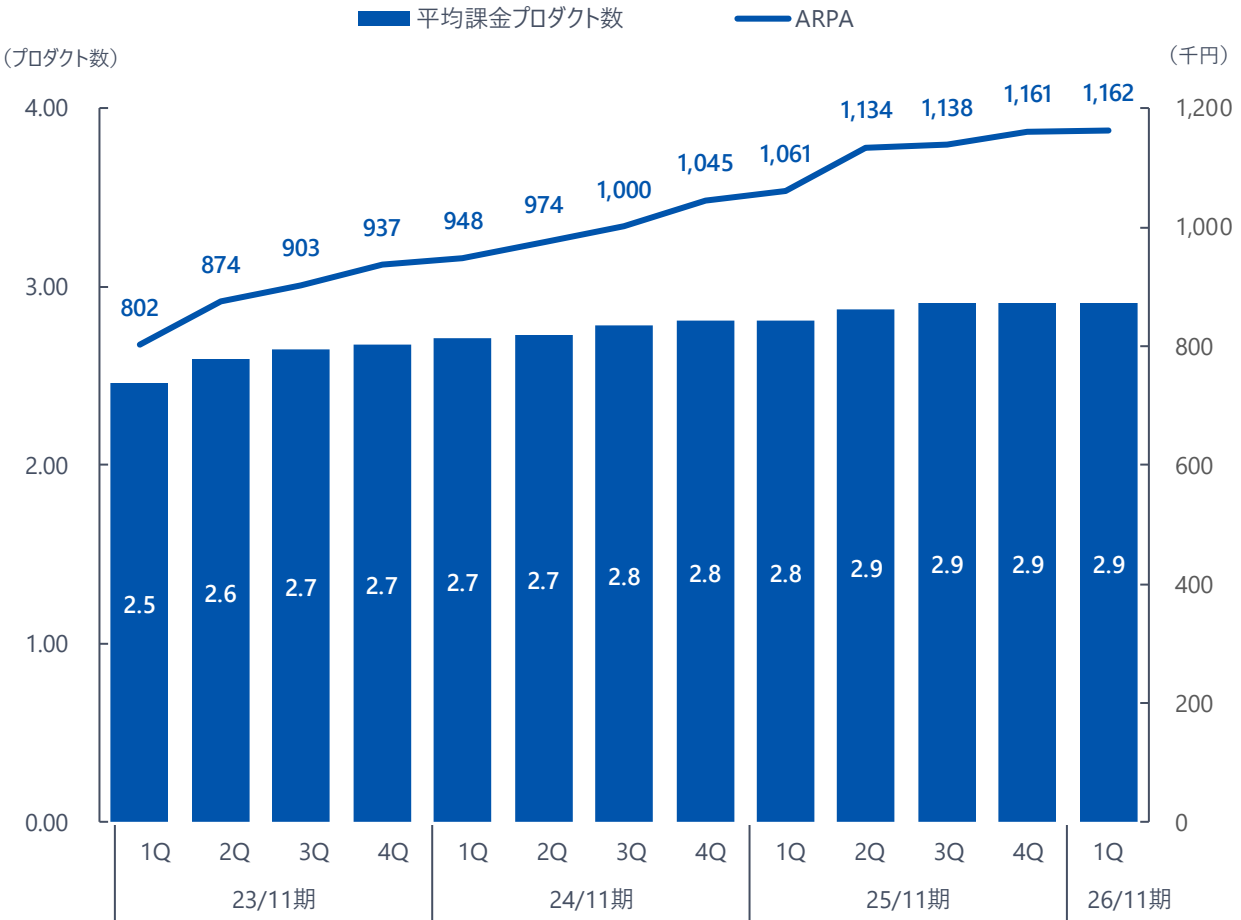
中堅企業向けARRも YoY+42%と力強い成長が続く

顧客純増は+699社と、引き続き順調に拡大。
Q1 ARR純増は商談サイクルの季節性影響により例年並みの推移も、Q2は大幅な回復を見込む。

中堅企業向けのARR*1及び顧客数



1中堅企業ユーザーあたり平均課金プロダクト数及び、ARPA

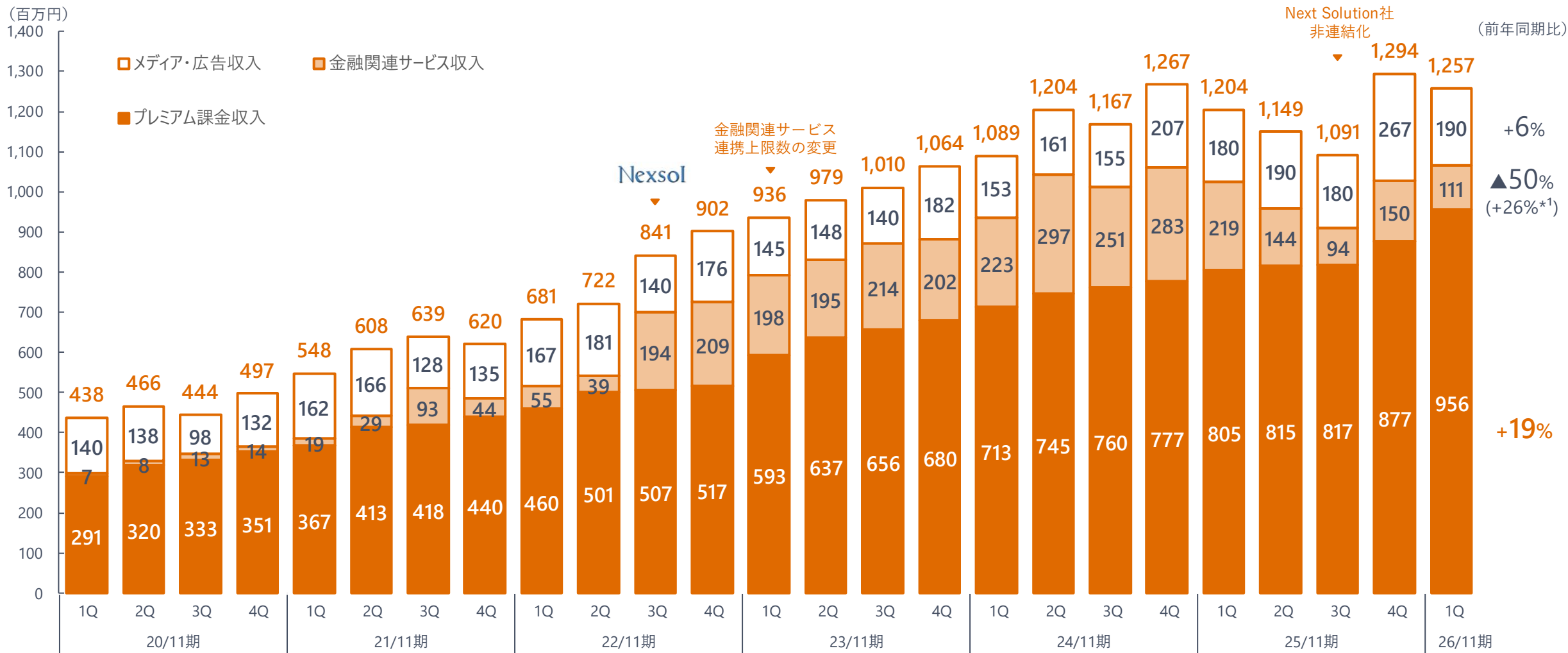


* 中堅企業は、『マネーフォワード クラウド』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『HiTTO』、『マネーフォワード Admina』、『マネーフォワード 掛け払い』、『Sactona』等のフィールドセールス経由で導入された一般企業ユーザー（士業事務所等は除く）からの課金収入であり、その大半は従業員50名以上の法人。

Homeセグメント 四半期 売上高推移

2025年8月に実施した価格改定により、プレミアム課金収入は前年同期比+19%と成長が加速。

前年同期比
+4%
(+17%*¹)



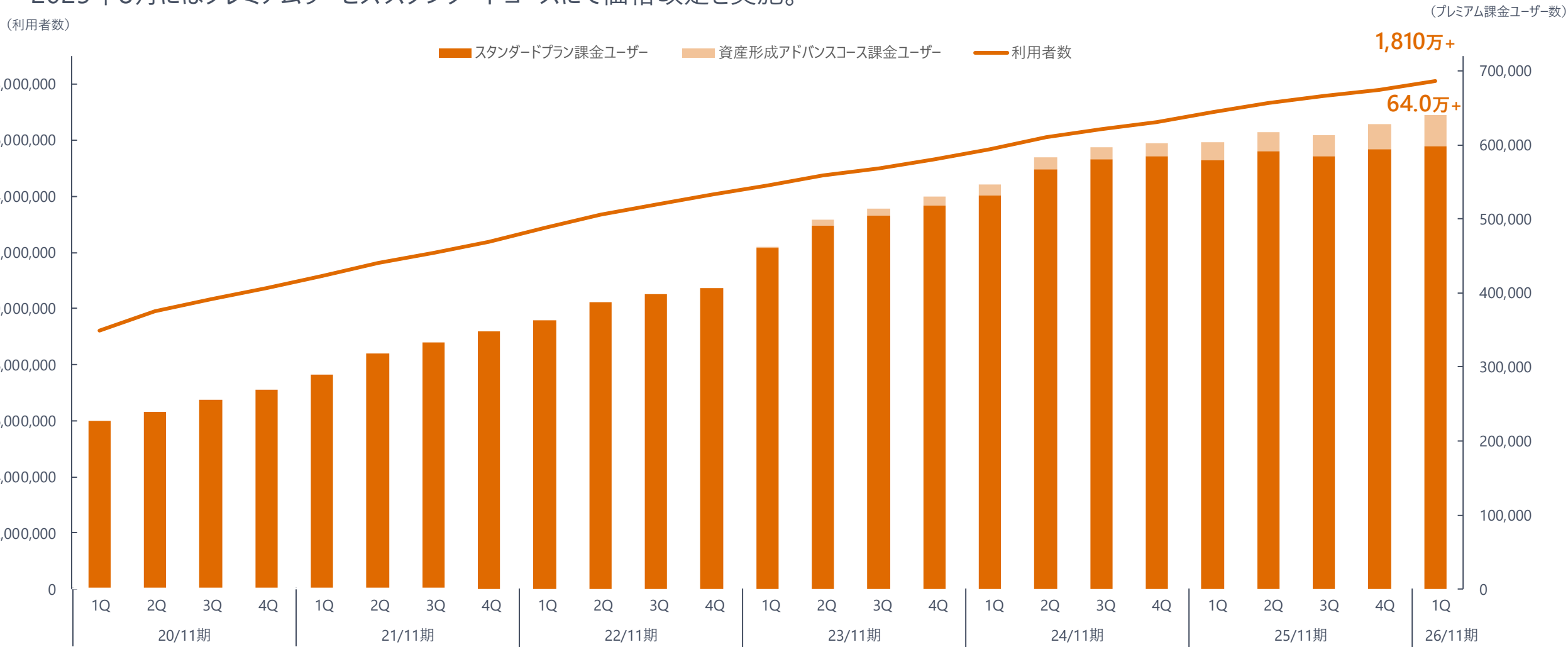
* 金融関連サービス収入は、『マネーフォワード お金の相談』、『マネーフォワード 固定費の見直し』、Next Solution社（2025年4月より非連結化）の収入など。

*1 Next Solution社（2025年4月より非連結化）をFY25Q1から除いた売上高成長率。

『マネーフォワード ME』利用者数 / プレミアム課金ユーザー数推移

利用者数は1,810万*、課金ユーザーは64.0万以上。

2025年8月にはプレミアムサービススタンダードコースにて価格改定を実施。



* Homeセグメントにおいて提供する『マネーフォワード ME』の利用者数。利用者数は、『マネーフォワード ME』アプリのダウンロード数およびWEB登録者数の累計。

『Olive』ユーザー向けに提供している『三井住友銀行アプリ』および『三井住友カード Vpassアプリ』で『マネーフォワード ME』の利用が可能に

当社と三井住友カードにおける合併会社の取組の一環として、2026年3月2日より『マネーフォワード ME』の一部機能が利用可能に。『三井住友銀行アプリ』や『三井住友カード Vpassアプリ』とのシームレスな連携により、『Olive』ユーザーからの送客の加速が期待できる。



連携後のサービス概要



- 『マネーフォワード ME』に連携している金融関連サービスの口座状況が一覧で表示され、アプリを通して簡単に資産状況を把握可能。
- 『三井住友銀行アプリ』においてドラッグ＆ドロップなどの直感的な操作により、金融機関をまたいだシームレスな資金移動が可能となる機能の提供が可能に。

ビジネスハイライト / 注力分野の取り組み

マネーフォワードは No.1バックオフィス AIカンパニーへ

人手不足に悩む
あらゆるバックオフィスにAIの力を。



特設サイト公開中！

🔍 マネーフォワード AI



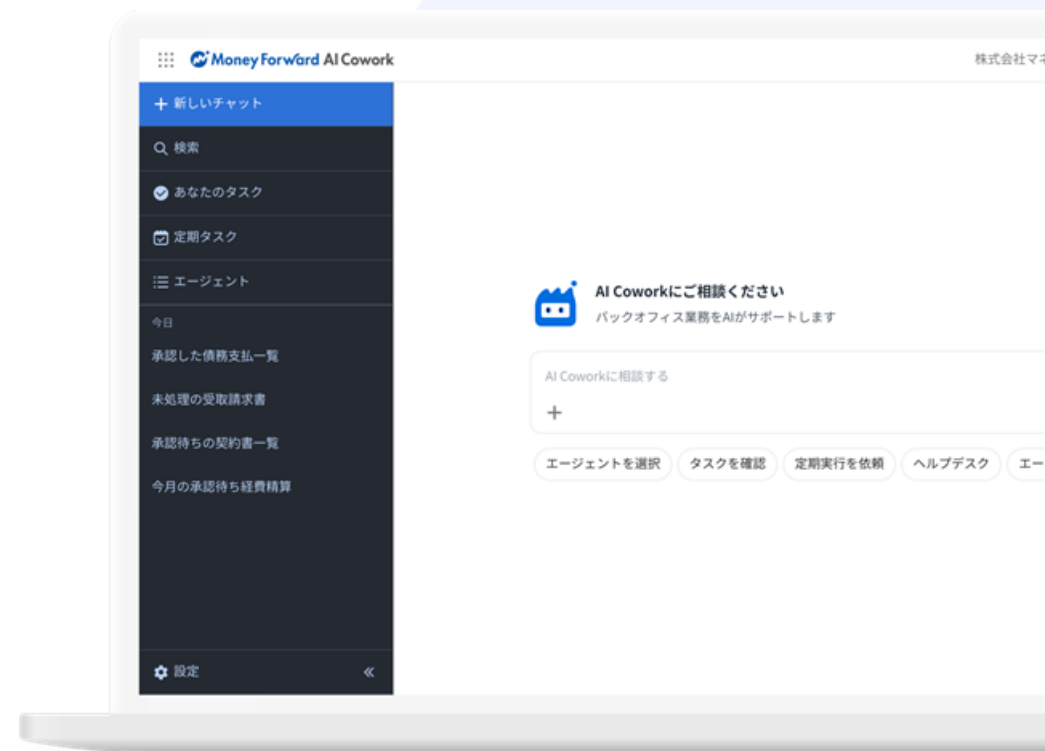
● 経費精算はAIエージェント
に任せて

● 私は、新しい商談を
2件増やせた。



人材不足に悩む あらゆるバックオフィスに、 AIの力を。

「人手が足りない」そう叫ばれるこの国の未来に、AIは欠かせない存在になっていく。
だからこそ、指示や命令をこえて「ありがとう」と言いたくなるAIをマネーフォワードは目指したい。
私たちはデジタルワーカーの提供を通じて、企業とビジネスのこれからを支えていきます。

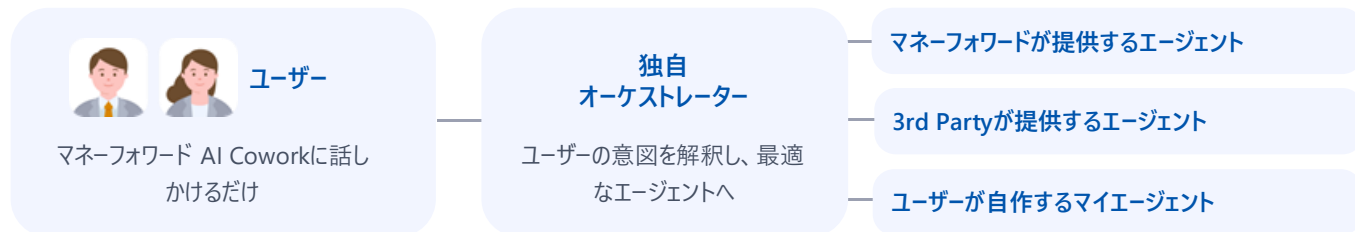


2026年7月販売予定

Money Forward AI Cowork

マネーフォワード AI Coworkは、自然言語による指示だけで、
マネーフォワード クラウドの各種AIエージェントを呼び出し、業務を完結できるAIプロダクトです。

✓ 柔軟性と確実性を両立するアーキテクチャ



✓ マネーフォワード AI Coworkの特徴

自然言語でさまざまな指示ができる

ユーザーの意図をくみ取り、複数のAIエージェントが連携して業務を遂行します。



業務に最適化したUX

いま行うべき業務や繰り返し行う業務など、業務に最適化したUXを提供します。

安心して導入できるガバナンス

権限管理やログ管理など、企業で利用する上で必要となる統制機能を備えています。



チームに加わり、共に働く頼れるAIエージェント

Money Forward AI エージェント

「マネーフォワード AI エージェント」は入力補助や要約のように“作業の一部”を助けるのではなく、タスクを渡すと前提を理解し、必要な情報を集め、確認を挟みながら業務を終わらせます。

人に仕事を頼むように、AIに仕事を渡す。単なる作業の処理ではなく、**信頼して「仕事」を任せられる、そんな頼れる同僚に。**



経費精算はAIエージェントに任せて

私は、新しい商談を2件増やせた。



共に働く、頼れるAIエージェントもリリース



AI経費精算

- 交際費精算エージェント
- 経費申請サポートエージェント



AI請求管理

- 請求書ダウンロード代行エージェント
- 支払依頼申請サポートエージェント
- 未入金回収サポートエージェント



AI財務会計

- 固定資産登録サポートエージェント
- 消費税区分チェックエージェント



AI経営管理

- 業績分析エージェント



AI契約管理

- リース識別エージェント

事例

経費申請サポートエージェント

関連サービス

Money Forward クラウド経費

✓ 申請から承認まで、手戻りのない経費処理を実現

領収書画像をアップロードするとAI-OCRが自動で情報を読み取り、生成AIが社内の経費申請ルールと照合しながら適切な経費科目の提案や、未入力項目への入力提案を行います。

更に、申請内容が社内ルールに準拠しているかを自動でチェックし、ルールに合致しない場合には、根拠も含めた修正提案がアラートとして表示されます。



✓ 申請者・承認者・経理担当者をサポート



申請者

年に数回しか申請していない最新の社内ルールを把握していない従業員でも、迷うことなく正確な申請が可能です。



承認者

申請内容の自動チェック結果を確認するだけで、適切で迅速な承認作業を行うことが可能です。



経理担当者

申請・承認段階で不備が大幅に減るため、経理部門での修正作業や、本人への問い合わせ工数を最小化できます。

FY30までにAI関連で
ARR 150億円以上の
創出を目指す



人件費の代替

デジタルワーカー市場
14.1兆円※

IT予算

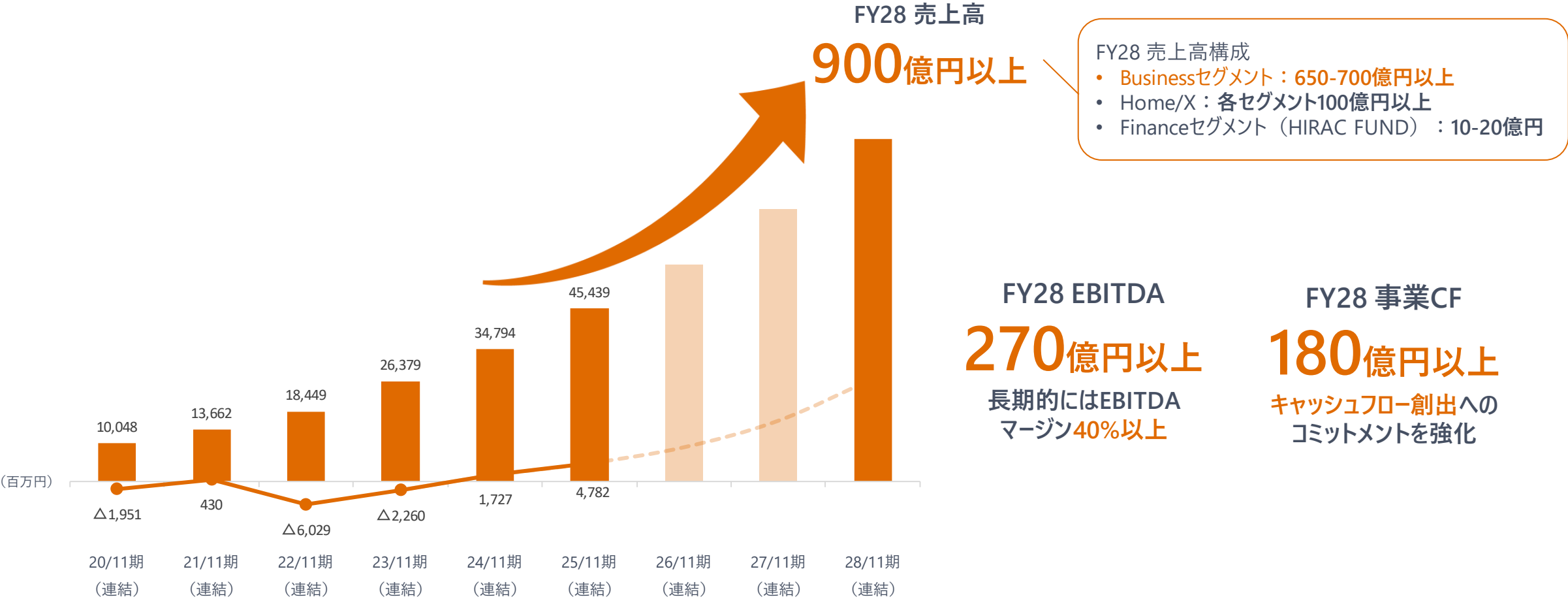
デジタルツール市場
2.8兆円※

※当社試算による潜在市場規模

2026年11月期通期ガイダンス と中長期の財務ターゲット

中長期の財務ターゲット

2024年1月に設定した中長期ターゲットに対しても着実に進捗しており、FY26はガイダンス対比で堅調に推移。
事業CFに関しては2025年1月に新たにガイダンスを開示。

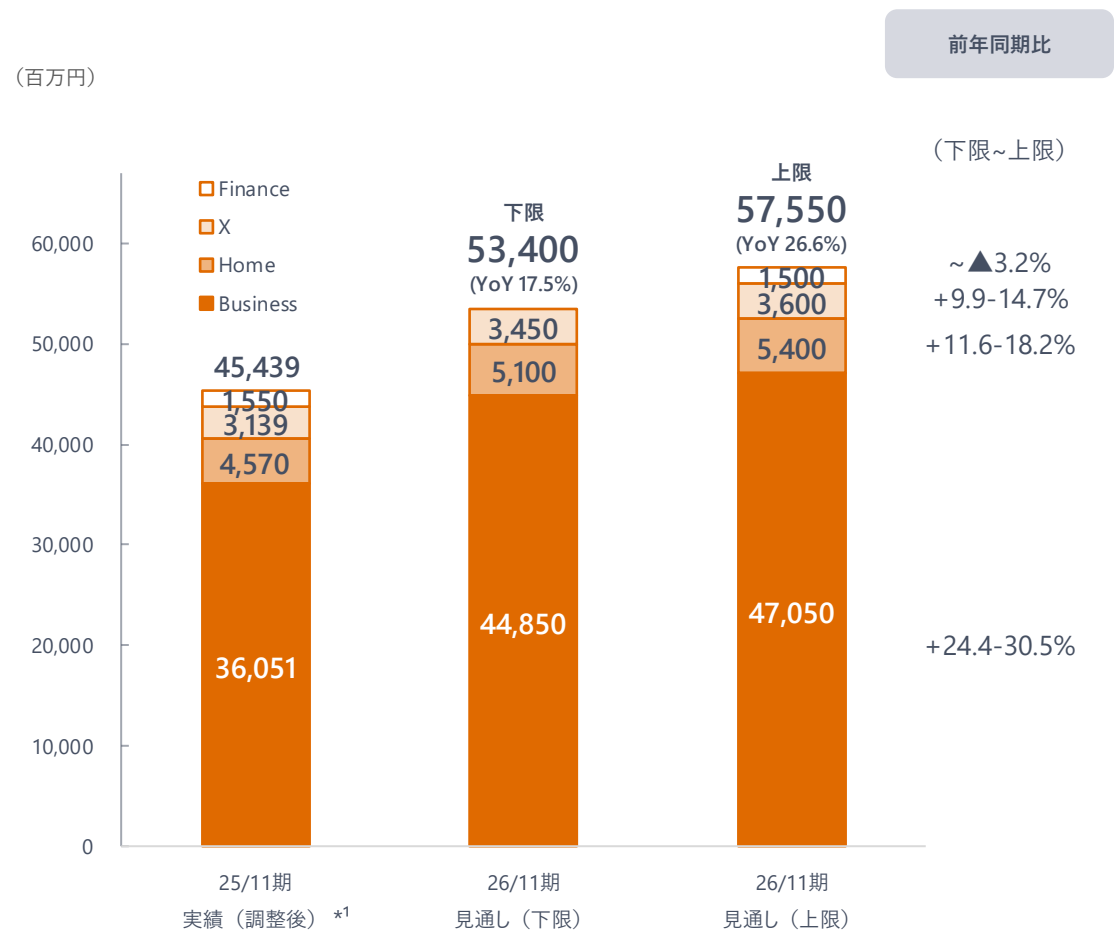


* 上記はあくまで参考用のイメージ図であり、FY26～FY28の間の想定売上や想定EBITDAを示すものではない。* 売上高は SaaS Marketingセグメント、Next Solution社を除いた数値。なお、EBITDAは SaaS Marketingセグメント、Next Solution社を含めて算出。

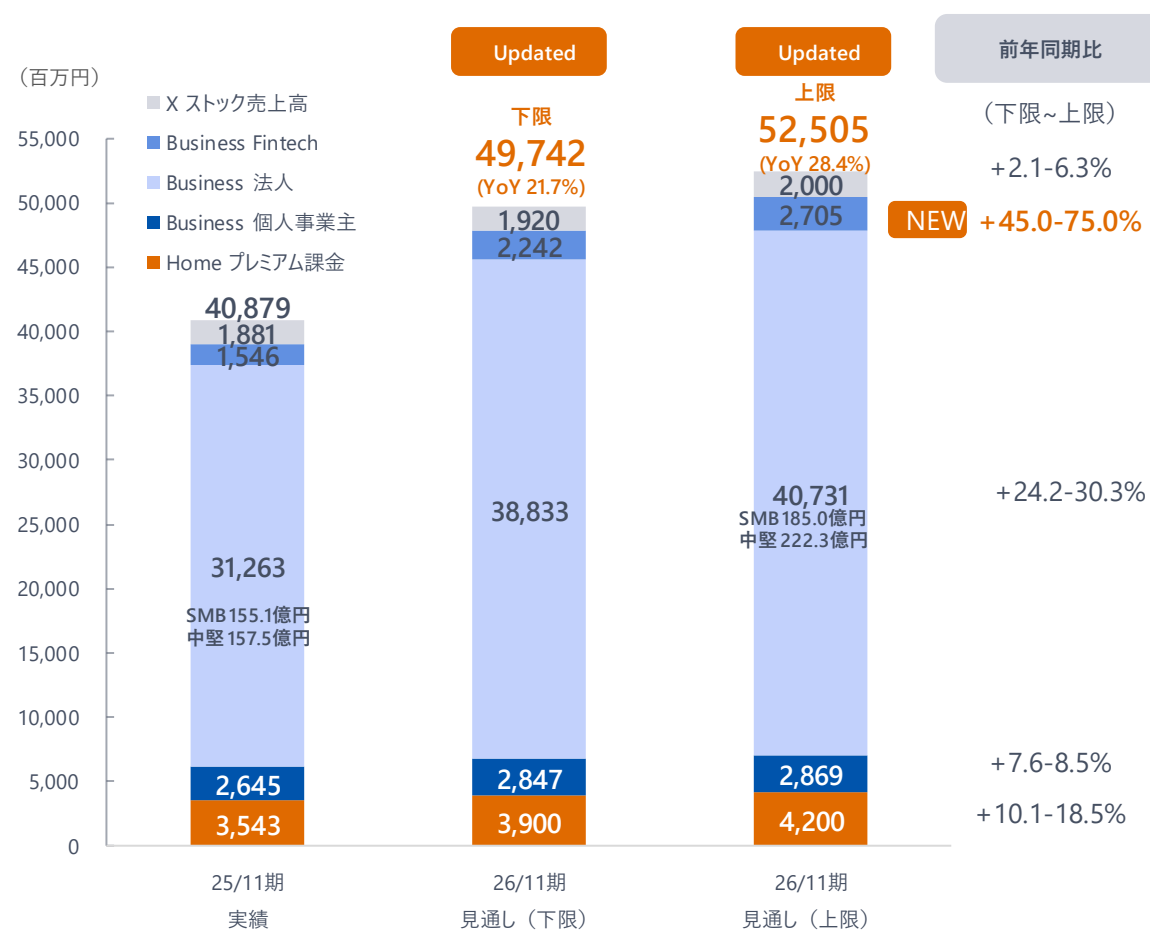
FY26通期ガイダンス

Fintech ARRの開示に伴い、ARR通期ガイダンスを475～498億円から、497.4～525.0億円（YoY +21.4～27.8％）に修正。

セグメント別売上高 実績/見通し



セグメント別SaaS ARR 実績/見通し



*1 FY25実績からSaaSマーケティングセグメント売上、Next Solution社売上を除いたもの。

FY26通期ガイダンス

1月27日付の適時開示の通りQ1に特別利益を計上したため、親会社株主に帰属する当期純利益のFY26通期のガイダンスを上方修正。

単位：百万円	通期実績	FY26ガイダンス	
	FY25	レンジ	補足
調整後EBITDA ^{*1}	+4,830	+8,000 ~10,000	・HIRAC除きの調整後EBITDAマージンの改善幅はFY25（+5.6pts）から加速、+7.5pts~10.5ptsへ ・Businessセグメントを中心にEBITDAマージン改善を推進し、セグメント利益計画 ^{*5} におけるEBITDAマージンレンジ(+12-19%)の中央値以上を目指す（改善幅+7pts以上）。
事業CF	▲624	+2,000 ~4,000	・事業からのキャッシュ創出力を測る指標 ^{*6} であり、FY26では通期黒字化を実現。
営業利益	▲2,653	▲2,500 ~+500	・減価償却費は、新リース会計基準の適用開始 ^{*7} に伴う影響分として+約15億円を見込む。 同影響を除くと減価償却費の増加ペースはFY25より減速。 ・株式報酬費用(non-cash項目)は主に第13回業績連動型有償SOの行使条件の達成確度に応じて増減。 ガイダンス上は15億円前後を見込む。
Updated			
親会社に帰属する 当期純利益	+1,587	▲3,700 ~▲700	非公開株式1銘柄の売却により、▲5,200-▲2,200百万円から▲3,700-▲700百万円にしたため、 ガイダンスを1,500百万円に上方修正。

^{*1} 調整後EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用+株式報酬費用+M&A関連の一時費用+その他一時費用。 ^{*2} 25/11期の広告宣伝費売上高比率は13.8%。 ^{*3} 株式報酬費用を除いた人件費外注費売上高比率 ^{*4} ガイダンス中央値で算出
^{*5} P.70 を参照 ^{*6} HIRAC除きEBITDAから資産計上された開発投資額を差し引き、前受金である契約負債の増減額を加算して算出。 ^{*7} 会計基準の改正により、2027年度より全ての日本基準適用企業（上場企業・大会社等）において新リース会計基準の適用が義務化。これにより、リース取引の資産・負債計上の範囲が拡大。当社は2026年度より早期適用。

Appendix

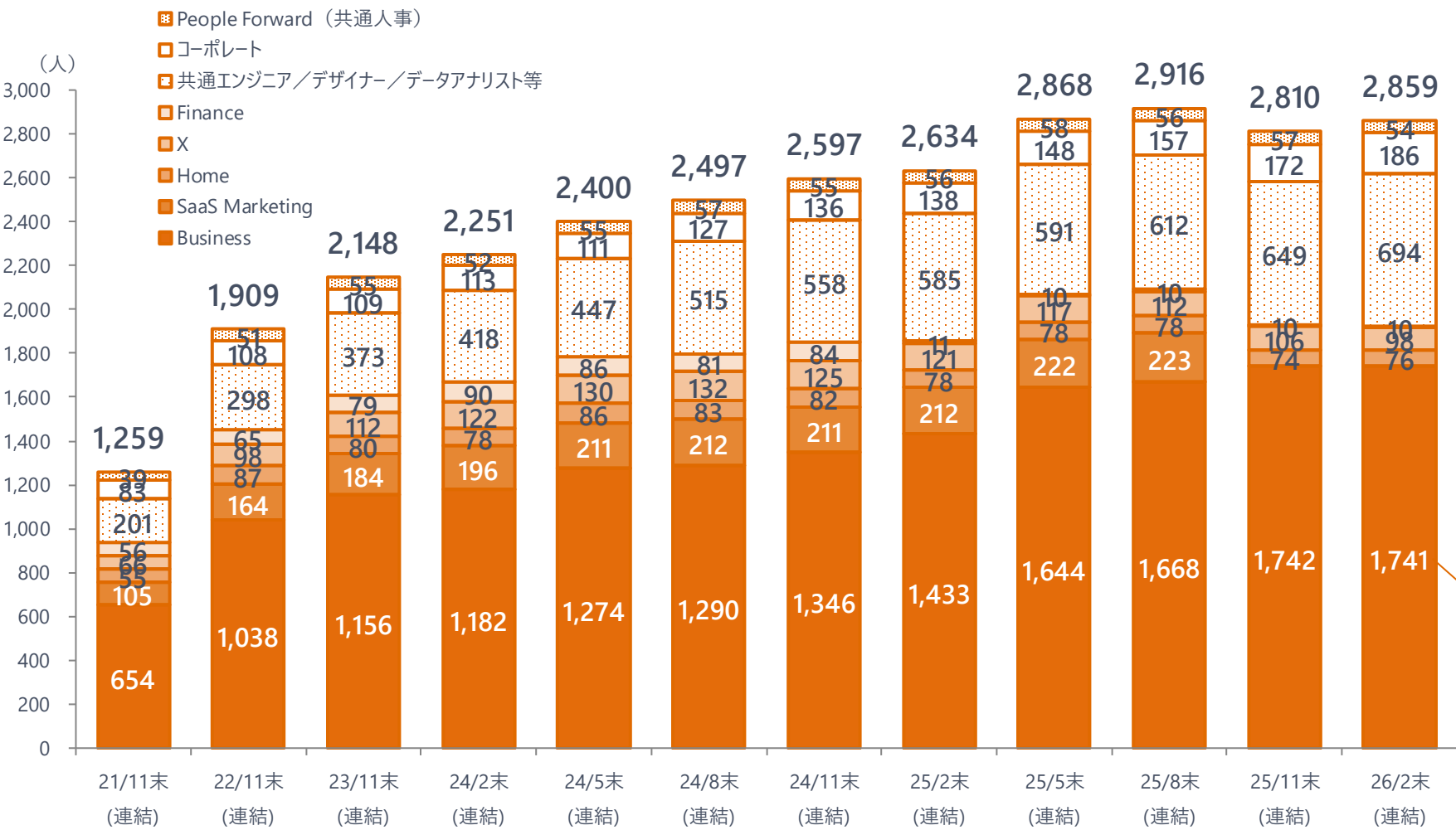
Business Overview
for Investors

Appendix 01

2026年11月期 第1四半期 補足資料

従業員数*1の推移

前四半期比で+49名の増加。引き続き厳選採用の方針を継続。



25/11期 4Q末からの主な変化

ミチビク社のグループジョインに伴う増加14名を含む。

* 共通エンジニア / デザイナー / データアナリスト等は、Lab、デザイン戦略室、CISO室、CTO室、データAI基盤本部、CQO室、グローバルIT本部、AX推進本部、アカウントアグリゲーション本部、MONEY FORWARD VIETNAM 等。コーポレートは、社長室、コーポレートディベロップメント本部、経理本部、法務ガバナンス本部、パブリック・アフェアーズ室、知財戦略室等。また、退職者はコーポレートの数字にカウントされる。* 持分適用会社（SMBC マネーフォワード銀行設立準備株式会社 等）の業務に従事している人員を除く。なお、持分適用会社からは業務委託費用を受領しており、コスト負担は無し。

*1 就業人員（契約社員、アルバイト、派遣社員等の臨時雇用者は含まない）と、取締役を兼務しない執行役員の人員数の合計。なお、委任型執行役員制度導入に伴い、24/11期より委任型執行役員数を従業員数から除く。

バランスシートの状況

引き続き高い財務健全性を堅持。
請求代行事業において決済サイクル規定*1に伴う入出金タイミングの差異により、現預金が一時的に増加。

(百万円)



*1 20日振替（土日祝の場合翌営業日）の5営業日後に振り込みとなるため、2月のみレギュラーに請求代行回収金が243.9億が増加。3月に解消済。請求代行回収金はBS上では未払金に含まれる。
*2 マネーフォワードケッサイ社に関連するもの。
*3 『マネーフォワード ビジネスカード』に関連するもの。入金されるまでの間、決済金額を未収入金として計上。

2026年11月期 第1四半期 セグメント別実績

BusinessセグメントEBITDAは前年同期比+17.8億円、EBITDAマージンは+12.1ptsと大きく改善。

(百万円)	FY26 Q1 実績				(ご参考) FY25 Q1 実績		
	売上高	YoY	EBITDA	EBITDA マージン	売上高	EBITDA	EBITDA マージン
全社	14,670	25% (42%*1)	2,792	19%	11,707	1,110	9%
全社(HIRAC FUND除*2)	14,670	34%	2,792	19%	10,956	564	5%
Business	12,375	59%	2,278	18%	7,806	492	6%
Home	1,257	4% (17%*1)	305	24%	1,204	188	15%
X	934	36%	271	29%	689	157	22%
SaaS Marketing	-	-	-	-	1,242	204	16%
Finance	1	-	▲50	-	753	446	59%
共通費*3	103	-	▲12	-	14	▲378	-

*1 スマートキャンブ社、Next Solution社を除いた際の前年同期比
*2 ペンチャーキャピタル事業であるHIRAC FUNDの営業投資有価証券の売却による売上と、その原価(減損を含む)を除いたもの。HIRAC FUNDの人件費など、売却に関わらないコストは対象として含めない
*3 連結調整額を含む。

調整後EBITDA ^{*1}/ EBITDA ^{*2} 調整項目、および営業利益

調整後EBITDAは前年同期比で16.2億円上昇。

(百万円)	FY25 1Q	FY25 4Q	FY26 1Q
EBITDA(HIRAC FUND除) ^{*3}	564	1,354	2,792
調整後 EBITDA ^{*1}	1,190	1,625	2,815
M&A関連の一時費用	80	98	23
EBITDA ^{*2}	1,110	1,527	2,792
減価償却費	897	1,175	1,714
EBITA ^{*4}	213	352	1,078
のれん償却費	173	266	277
営業費用に含まれる税金費用	159	249	220
株式報酬費用	461	512	412
営業利益	▲581	▲674	168

YoY (vs FY25 1Q)	QoQ (vs FY25 4Q)
+2,228	+1,438
+1,624	+1,190
▲57	▲75
+1,682	+1,265
+817	+539
+865	+626
+104	+11
+61	▲28
▲49	▲100
+749	+842

^{*1} 調整後EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用 + 株式報酬費用 + M&A関連の一時費用 + その他一時費用。
^{*2} EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用 + 株式報酬費用。
^{*3} ベンチャーキャピタル事業であるHIRAC FUNDの営業投資有価証券の売却による売上と、その原価(減損を含む)を除いたもの。HIRAC FUNDの人件費など、売却に関わらないコストは対象として含めない。
^{*4} EBITA = 営業損益 + のれん償却費 + 営業費用に含まれる税金費用 + 株式報酬費用。

M&A（グループジョイン）戦略

No.1 バックオフィスAIカンパニーへの進化にむけて、M&A戦略を推進。
規律あるM&Aを通じて、更なる企業価値の向上を目指す。

戦略



プロダクトラインアップの拡充

主にバックオフィスSaaSにおける中堅・エンタープライズ向けラインアップを強化し、開発期間短縮と顧客獲得の加速を図る。

価値創出

グループジョインによる機能補完を通じて競争優位性を強化し、既存顧客へのアップセル・クロスセル拡大とARPA最大化、成長加速を実現。

実績



(2017年11月)



(2018年7月)



(2020年8月)



(2024年12月)



(2024年12月)



(2025年12月)



No.1バックオフィスAIカンパニーへの進化

AI技術・先進プロダクトおよびAXコンサル／BPO領域への展開を通じ、SaaS機能の高度化と業務効率化を推進する。

業務知見・データとAI技術を融合した新プロダクトにより競争優位性を確立し、「デジタルワーカー市場」を開拓、AIによる自律型バックオフィスを実現。



(2025年6月)



(2025年7月)



TAMの拡大 (地理的拡大)

成長余地の大きい海外市場との接点を拡大し、収益性を維持しながら将来の売上成長を支える新規市場を開拓する。

既存事業とシナジーのある海外展開を通じ、北米・東南アジアを中心に非連続な成長を実現し、中長期的な企業価値を最大化。



(2018年1月より複数回投資を実行)

* Mekari社はマイノリティ出資

26/11期より、BusinessセグメントにおけるFintech ARR*の開示を開始

Fintech関連のトランザクション売上の一部をFintech ARR*として開示。
本開示により、ARR通期ガイダンスにFintech ARR を加えるため497.4~525.0億円に修正。

領域	請求・債権回収	決済	資金ニーズ・キャッシュフロー改善	
サービス	請求業務代行	事業用カード決済	売掛金早期資金化	請求書カード払い
	 Money Forward 掛け払い	 Money Forward ビジネスカード	 Money Forward 早期入金	 Money Forward 請求書カード払い
事業 ドメイン (収益構造)	Business ストック売上	Business トランザクション/フロー売上	Business トランザクション/フロー売上	Business トランザクション/フロー売上
ARR計上	Business法人/中堅	Update Fintech ARR		
ARPA/ 課金顧客数	Business法人/中堅	トランザクション/フロー売上のため 含まない	トランザクション/フロー売上のため 含まない	トランザクション/フロー売上のため 含まない

*『マネーフォワード ビジネスカード』、『マネーフォワード 早期入金』、『マネーフォワード クラウド請求書』における請求書カード決済機能、『マネーフォワード 請求書カード払い』による当該四半期の売上の3分の1をMRRとして算出。
なお、継続収益を示す指標のため、季節性の見込が高い決済は対象外とし、トランザクション売上の全額がARR換算されるわけではない。

『Olive』の概要

SMBCグループが提供するモバイル総合金融サービス『Olive』では、銀行口座やカード決済に加え、証券投資、保険等、ユーザーの「お金」の課題を解決できる良質で豊富な金融サービスを1つのプラットフォームで提供。

2023年3月のサービス開始から
700万件を超えるアカウント*¹開設

Olive
Fit For Your Cashless Living.



- **フルモバイルの総合金融サービス**
 - 銀行・決済・保険・証券の区別を感じることなくアプリ上でシームレスに体験
- **世界初、1枚4役のフレキシブルペイ**
 - キャッシュカード、デビット、クレジット、ポイント払いをオールイン
- **日本最大規模のポイントサービス「Vポイント」**
 - V会員数（有効ID） 約1.3億人、年間UU数 約7,000万人

経営指標 定義

MRR	月間経常収益（Monthly Recurring Revenue）。対象月の月末時点におけるストック収入合計額。
ARR	年間経常収益（Annual Recurring Revenue）。各期末時点におけるMRRを12倍して算出。
SaaS ARR	期末時点におけるHomeセグメント、Businessセグメント、XセグメントのMRRを12倍して算出。Homeセグメントはプレミアム課金収入、Business セグメントは『マネーフォワード クラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HiTTO』、『マネーフォワード Admina』、『マネーフォワード 掛け払い』、『マネーフォワード ビジネスカード』、『マネーフォワード 早期入金』等サービスの課金収入。Xセグメントは、金融機関等との共創案件における運用・保守収入、『Mikatano』シリーズや『金融機関・特定サービス向けマネーフォワード』等の金融機関の顧客向けのサービスの課金収入。ただし各期の1Q、2Qにおいては『STREAMED』の季節影響を調整するため、当該四半期における『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。また、Fintech ARRは季節影響を考慮し当該四半期の売上の3分の1をMRRとして算出し、季節性の見込みが高い決済は対象外としている。
課金顧客数	Businessセグメントが提供するサービスを有料で利用している土業及びその顧問先、WEB・フィールドセールス等を通じた直販先の法人事業者・個人事業主の合計。
ARPA	課金顧客あたり売上高（Average Revenue per Account）。各期末時点におけるARR ÷ 顧客数で算出。
New ARPA	新規の課金顧客に紐づくMRRを、新規の課金顧客数で割った値。
解約率 課金顧客数ベース	各期における月次平均解約率。 $N\text{月解約顧客数} \div N\text{-1月末顧客数}$ で算出。
解約率 MRRベース	各期におけるMRR基準の月次平均解約率。 $1 - N\text{-1月末時点顧客の}N\text{月末MRR} \div N\text{-1月末MRR}$ で算出。 マイナスの値（いわゆるネガティブチャーン）は、顧客数ベースでの解約による収益減少影響を、既存顧客へのアップセル/クロスセル等による増加収益影響が上回っている状態を指す。
CAC Payback Period	顧客獲得コストの回収期間（月）（Customer Acquisition Cost Payback Period） CAC Payback Period は、 $(\text{顧客獲得コスト} \div \text{新規獲得顧客数}) \div (\text{New ARPA} \times \text{粗利率} \times \text{NRR})$ で算出を行う。顧客獲得コストは『マネーフォワード クラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONE クラウド』、『HiTTO』、『マネーフォワード Admina』、『マネーフォワード 掛け払い』などの法人向けサービスの営業・マーケティングに関わるコスト（広告宣伝費、営業・マーケティング部門の人件費等）の合計。粗利率は、サービスの運用に関わる人件費及びカスタマーサポート部門のコスト、支払手数料等を売上から引いて算出。 FY23 2Qまでは、 $(\text{顧客獲得コスト} \div \text{獲得顧客数}) \div (\text{ARPA} \times \text{粗利率})$ で、既存顧客のARPAをベースとして回収期間を算出していたが、FY23 3Q以降、新規受注単価（New ARPA）の向上とクロスセルを通じた獲得後のARPAの向上（NRR）を考慮することで、新規獲得顧客の期待収益を適切に反映する形に変更。
NRR	Net Revenue Retentionの略。 前年同月の課金顧客のMRRが、当月においてどの程度増減したかを示す値。 $(\text{前年同月の課金顧客の当月のMRR}) \div (\text{前年同月の課金顧客のMRR})$

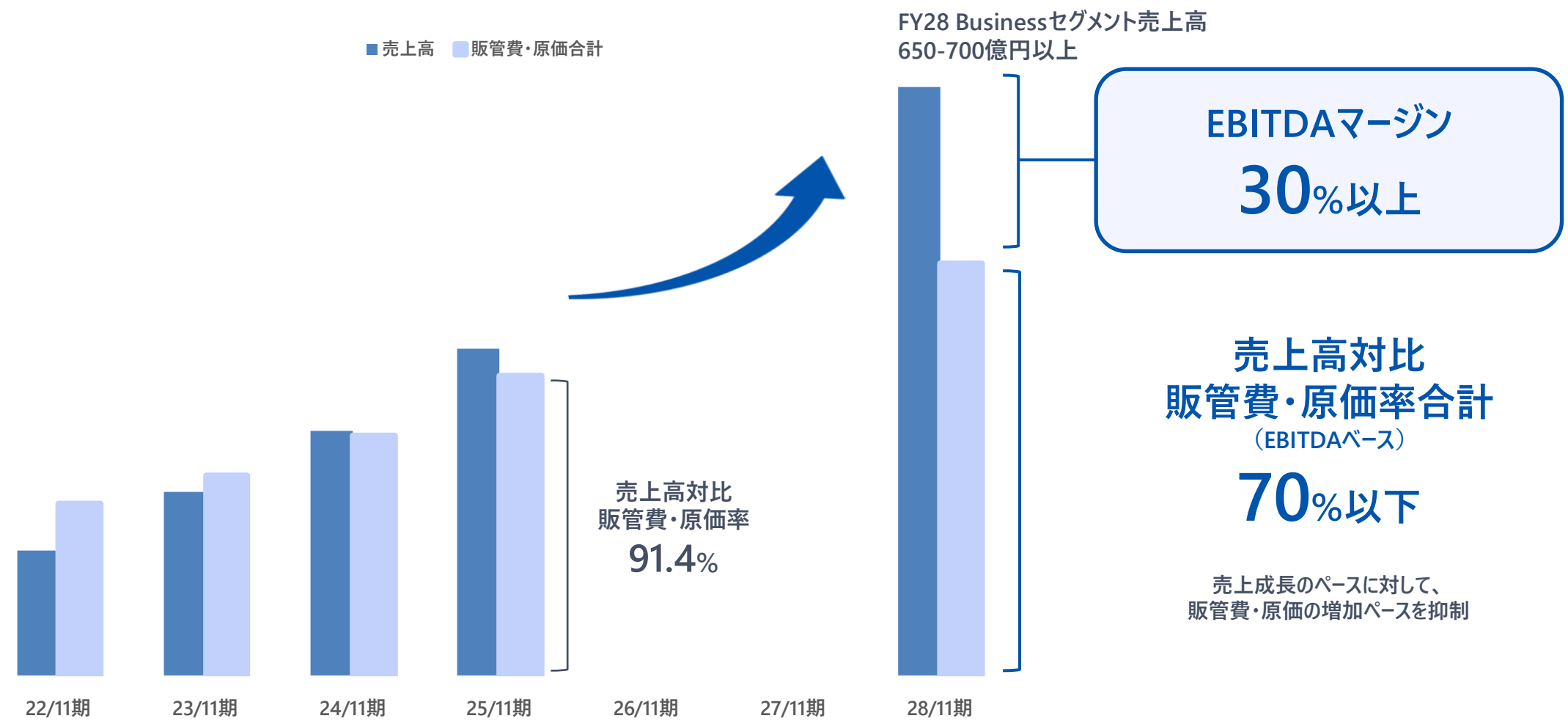
Business Overview
for Investors

Appendix 02

ビジネスセグメントの事業環境

Businessセグメントでは、FY28におけるEBITDAマージン30%以上を目指す

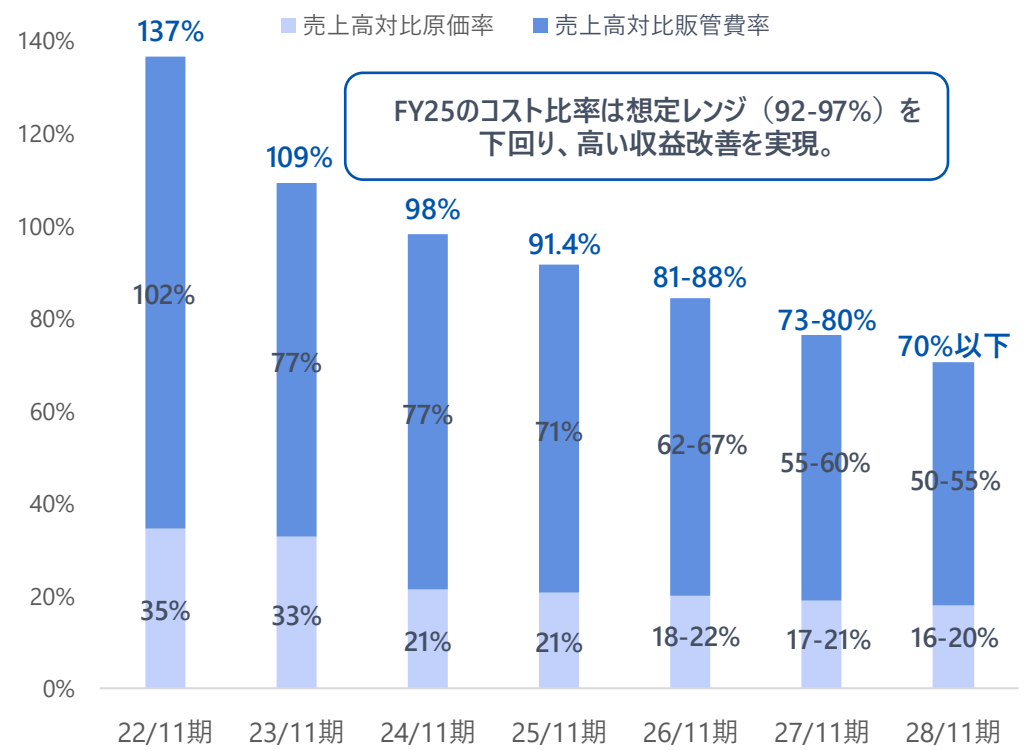
FY25のBusinessセグメントEBITDAマージンは8.6%（YoY+6.8pts）、FY26Q1のマージンは**18.4%**（YoY+12.1pts）と、FY28のEBITDAマージン 30%以上にむけて順調な進捗。



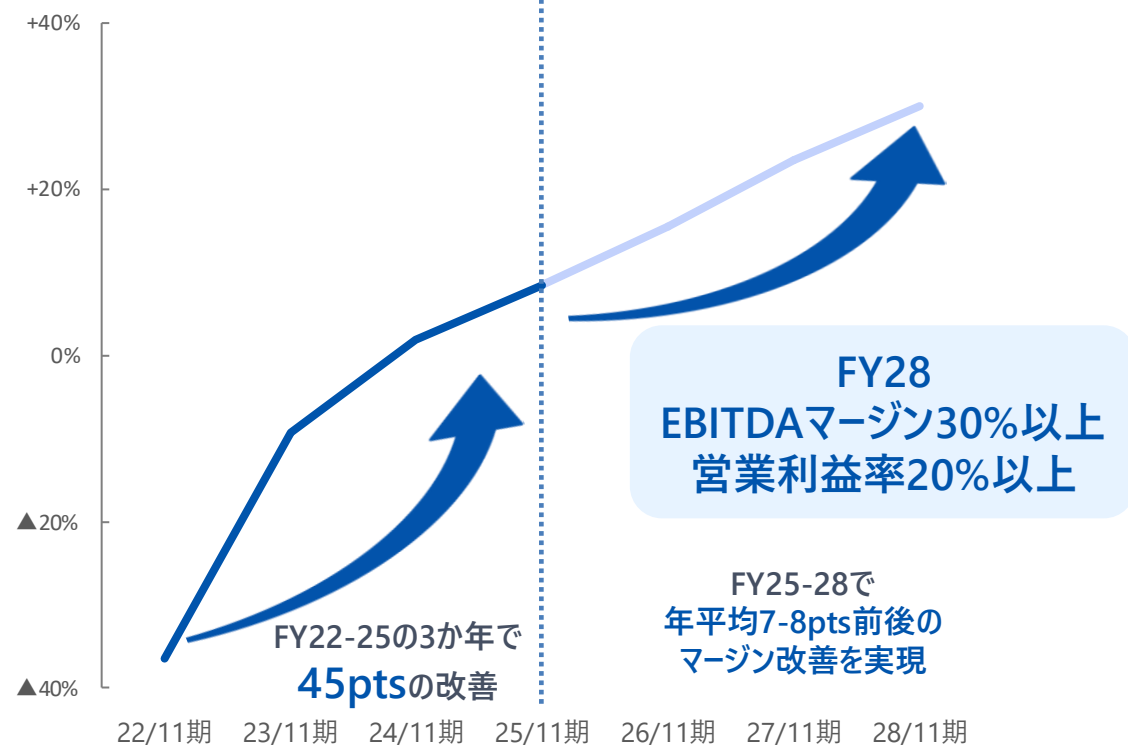
中長期財務ターゲット達成に向けたBusinessセグメント利益計画およびFY26の進捗

FY26Q1のEBITDAマージンは**18.4%**。FY26のEBITDAマージン12%～19%のレンジ、Rule of 40^{*1}の実現に向けて順調に進捗。

Businessセグメント売上高コスト比率(EBITDAベース)



BusinessセグメントEBITDAマージン



* グラフは中央値を指す。なお、EBITDAマージンのFY28においてはレンジ下限を指す。
*1 成長率と利益率のバランスを評価する指標であり、「売上高成長率+EBITDAマージン≧40」を示す。

SMB バックオフィスのクラウド化・DXへのニーズを受け、会計事務所における利用用途も拡大

辻・本郷 税理士法人

**クラウド活用により
DX支援を引き続き推進**

- 従業員数2,000名を超える日本最大規模の税理士法人。
- 顧問先のDX支援や事務所内のコスト削減等を背景に、『マネーフォワード クラウド会計』の導入を推進
- 記帳業務専任の担当部署にて積極的に導入を進めることで業務の平準化、効率化に取り組み、全国89以上ある各拠点にて順次クラウド会計を浸透させ、地方の中小企業のDXを後押ししている。

ベンチャーサポート税理士法人



VENTURE-SUPPORT

**『STREAMED』の活用による
業務効率化**

- 従業員1,350名を超える日本最大規模の税理士法人。
- 記帳業務の効率化、法令改正への対応、コスト削減を理由とし、既存システムから、当社の自動記帳サービスである『STREAMED』への移行を実施。2022年から導入を進めている『マネーフォワード クラウド会計』と併せて利用することで、記帳業務の更なる効率化に向けて取り組んでいる。

日本クレアス税理士法人

**業務効率の向上を目指し、
オンプレミス型からクラウド型へ**

- クラウド化やDXのニーズの高まりなどを受け、長年使用していたオンプレミス型ソフトからの移行を検討。
- 業務効率化や法令対応などを選定時のポイントとし、移行作業時の操作性やAPI連携による記帳業務の効率化、UI・UXの観点から、事務所内における浸透度の高さが期待されることなどを決め手とし、『マネーフォワード クラウド』も導入。

Mid 中堅企業領域においては、自由度と拡張性を持たせたコンポーネント型ERPを展開

ユーザーが自社にとって最適なシステム構成をスピーディーに実現するため、個別の機能を独立した形で開発・提供。必要なシステムのみを組み合わせ、既存システムと組み合わせ活用しつつ、徐々に拡張していくケースも可能に。併用時に課題となる各種マスタも順次共通化が進む。



Mid 国内最大級のバックオフィスSaaSプロダクトラインアップに加え、AIによる自律的な業務支援も可能に

会計

Money Forward
クラウド会計Plus

Money Forward Money Forward Money Forward
クラウド固定資産 クラウド個別原価 クラウドリース会計

支出管理

Money Forward Money Forward Money Forward
クラウド経費 クラウド債務支払 ビジネスカード

債権

Money Forward
クラウド債権管理 V-ONEクラウド

Money Forward Money Forward Money Forward
クラウド請求書Plus クラウドインボイス 掛け払い

経営管理

Money Forward
クラウド連結会計

Manageboard Sactona
Money Forward Group Money Forward Group
michibiku conkan
Money Forward Group Money Forward Group

契約

Money Forward
クラウド契約

Money Forward
クラウドAI契約書レビュー

SaaS管理

Money Forward
Admina

人事労務

Money Forward
クラウド給与

Money Forward Money Forward NEW
クラウド勤怠 クラウド勤怠Plus

Money Forward Money Forward
クラウド社会保険 クラウド人事管理

Money Forward Money Forward
クラウド年末調整 クラウドサーベイ
powered by ミクワメ

Money Forward Money Forward
クラウドマイナンバー クラウド適性検査
powered by ミクワメ

Money Forward
クラウド福利厚生賃貸

AIによる自律的な業務支援

Money Forward AI Cowork

NEW

2026年7月より提供開始予定

Mid 中堅企業領域におけるコンポーネント型ERPの展開（成熟企業における導入事例）

成熟企業においては、コアとなる既存システムは残しつつ、徐々に周辺領域をSaaSに入れ替え。
コンポーネント型ERPに向けて緩やかに最適化を図り、将来的なビジネスの変化や時代の流れへの変化にも対応が可能な状態に。

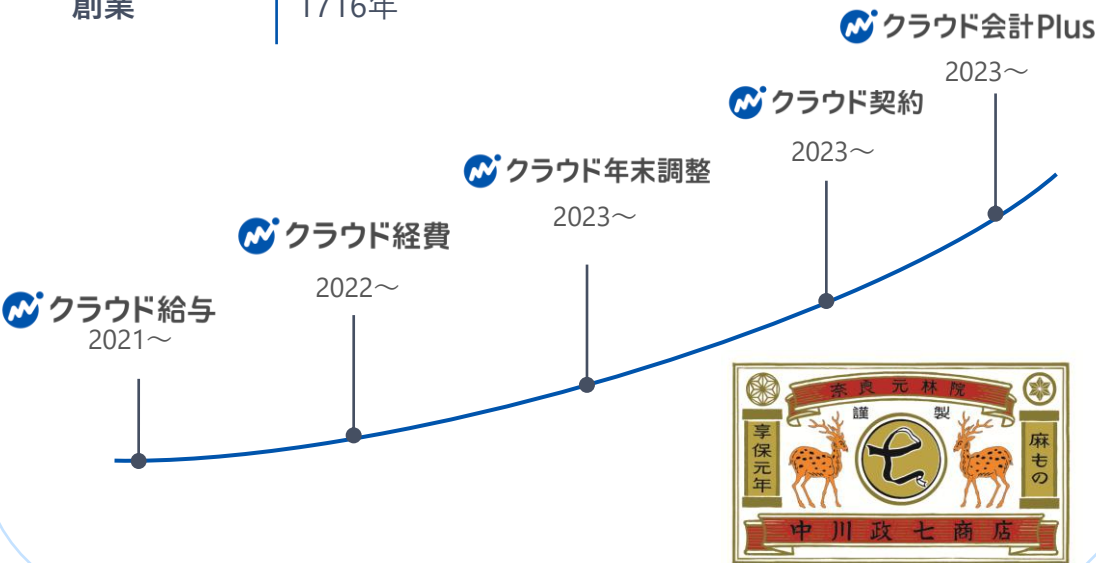


（成熟企業における導入プロセスの一例）

課題感に沿って徐々にクラウド化を推進

株式会社中川政七商店

事業内容	生活雑貨の企画・製造・卸・小売、産地支援（業界特化型経営コンサルティング・流通支援）、茶道具の企画・製造・卸
従業員数	約600名
創業	1716年



Mid SaaS (『マネーフォワード クラウド経費』) × Fintechユーザー (『マネーフォワード ビジネスカード』) 導入事例

『マネーフォワード クラウド経費』×『マネーフォワードビジネスカード』により完全ペーパーレス化。従業員も経理部門も、業務効率を大きく改善。

埼玉ダイハツ販売株式会社  SAITAMA DAIHATSU

事業内容 | 自動車販売事業 | 従業員数 | 約700人

 静岡ダイハツ販売株式会社

 兵庫ダイハツ販売株式会社

 KANAGAWA DAIHATSU

 長野ダイハツ販売

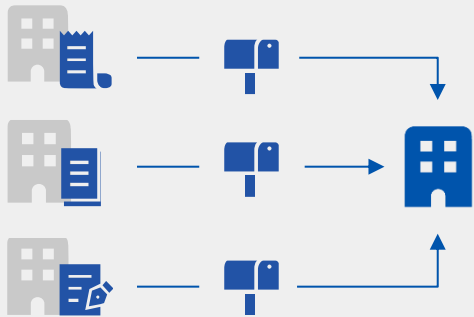
 滋賀ダイハツ販売株式会社

 愛知ダイハツ

 DAIHATSU
奈良ダイハツ株式会社

当社サービス導入前

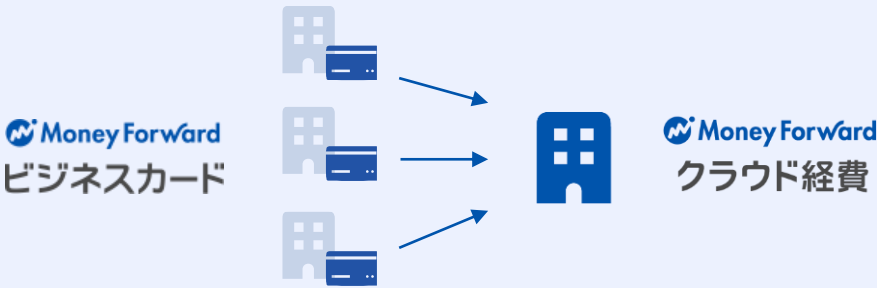
紙管理だったため、
書類の紛失、入力ミス、承認の遅れなどのリスクが発生



- 各従業員が経費申請書類をPCで作成、印刷の上領収書を貼り付け、経理部に郵送。
- 31拠点から毎月約300枚以上の書類を受領。申請内容を手作業でExcelに転記。

『マネーフォワードクラウド経費』と『マネーフォワードビジネスカード』の連携により大幅に効率化

クラウド経費の併用で完全ペーパーレス化実現
各従業員も経理部門も大幅に負担を軽減



- ビジネスカードの利用明細がクラウド経費に自動連携されることで、経理作業を大きく削減。
- カード払いにより経費精算が削減されるほか、経費精算もクラウド経費でペーパーレス化。