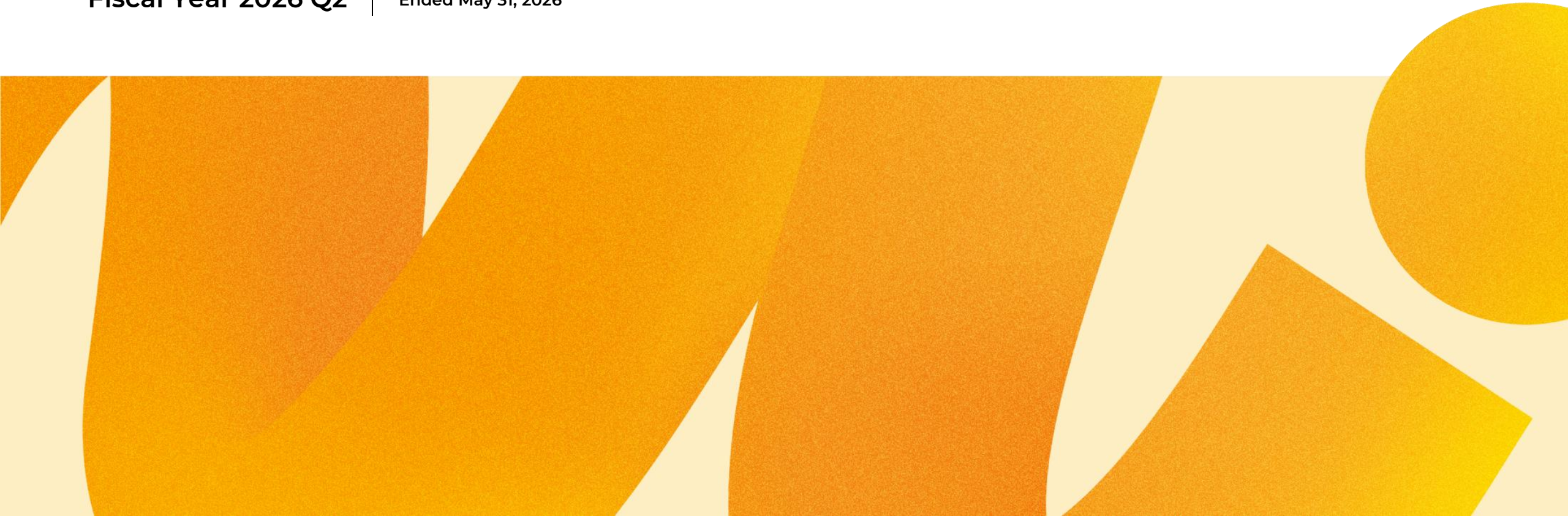


Financial Results



Fiscal Year 2026 Q2 | Ended May 31, 2026



01	2026年11月期 第2四半期全社業績ハイライト	P.2
02	ビジネスハイライト / 注力分野の取り組み	P.23
03	Appendix：全社/セグメント別財務ハイライト	P.42
04	2026年11月期通期ガイダンスと中長期の財務ターゲット	P.51

2026年11月期 第2四半期
全社業績ハイライト

2026年11月期 第2四半期ハイライト



売上高 143.2億円

連結売上高は前年同期比+40%（除く、グループアウト影響*1）

- 全社SaaS ARR*2は476.7億円。前年同期比+34%。
- 調整後EBITDA *3は22.8億円。マージンは前年同期比+9.8ptsの改善。



中堅ARR純増 過去最高を更新

- 中堅ARR純増は+21.8億円、『AKASHI』のグループジョイン影響を除いたオーガニックでの純増は+15.3億円と、ともに過去最高を更新。
- 法人課金顧客の純増数は+13,971社（オーガニック+12,434社*1）と、ともに過去最高を更新。



通期ガイダンスを上方修正

Business並びにFinanceセグメントが好調に推移

- 通期売上高は605.0~623.0億円に上方修正。
- 営業利益は▲5.0~+15.0億円に、調整後EBITDAは+105.0~115.0億円に上方修正。
- セキュリティへの投資を強化。好調な売上高並びにコストコントロールにより、ガイダンスへの影響は限定的。



「No.1 バックオフィスAIカンパニー」 に向けた取り組みが着実に進展

- 『カスタム帳票エージェント』や『業績分析エージェント』など、経理財務領域におけるAIエージェントを続々とリリース。
- 『マネーフォワード AI Cowork』は7月下旬にリリース予定。

*1 FY26Q2から連結している『AKASHI』の事業承継によるインパクトを除いた数値。*2 SaaS ARRの定義はスライド末尾の定義集を参照。

*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。調整額を含む詳細については、P.49を参照。

通期ガイダンスを上方修正

好調なBusinessとFinanceセグメントを背景に、
売上高、調整後EBITDA*1、営業利益、経常利益、親会社に帰属する当期純利益を上方修正。

単位：百万円	FY26ガイダンス			
	前回発表予想 (2026年4月14日)	今回修正予想 (2026年7月13日)	増減額	補足
売上高	+53,400 ~57,550	+60,500 ~62,300	下限+7,100/ 上限+4,750	・Businessセグメントではカード事業を中心とした上振れと、期初ガイダンスに織り込まれていないM&A影響を反映。 ・FY26Q3ではFinanceセグメントで営業投資有価証券売上高2,134百万円を計上予定*2。Financeセグメントガイダンスは0~1,000百万円から2,100百万円に上方修正。
SaaS ARR	+49,742 ~52,505	+49,742 ~52,505	-	・FY26Q1にFintech ARRの開示に伴いアップデート済み。引き続き上限寄りの着地を目指す。
調整後EBITDA*1	+8,000 ~10,000	+10,500 ~11,500	下限+2,500/ 上限+1,500	・売上の上振れに伴う利益貢献、並びにセキュリティ投資強化等を反映。 ・Financeセグメントでの営業投資有価証券売却益1,734百万円のうち、期初想定からの上振れ分を反映。
営業利益	▲2,500 ~+500	▲500 ~+1,500	下限+2,000/ 上限+1,000	・調整後EBITDAと同様に上方修正。M&Aによるのれん償却費も反映。
親会社株主に帰属する当期純利益	▲3,700 ~▲700	▲3,200 ~▲700	下限+500	・Financeセグメントでの営業投資有価証券売却における、親会社株主に帰属する当期純利益への影響は179百万円。 ・FY26Q1での特別利益の計上（有価証券売却益）による上方修正（下限/上限+1,500百万円）に続いて、2度目の上方修正。

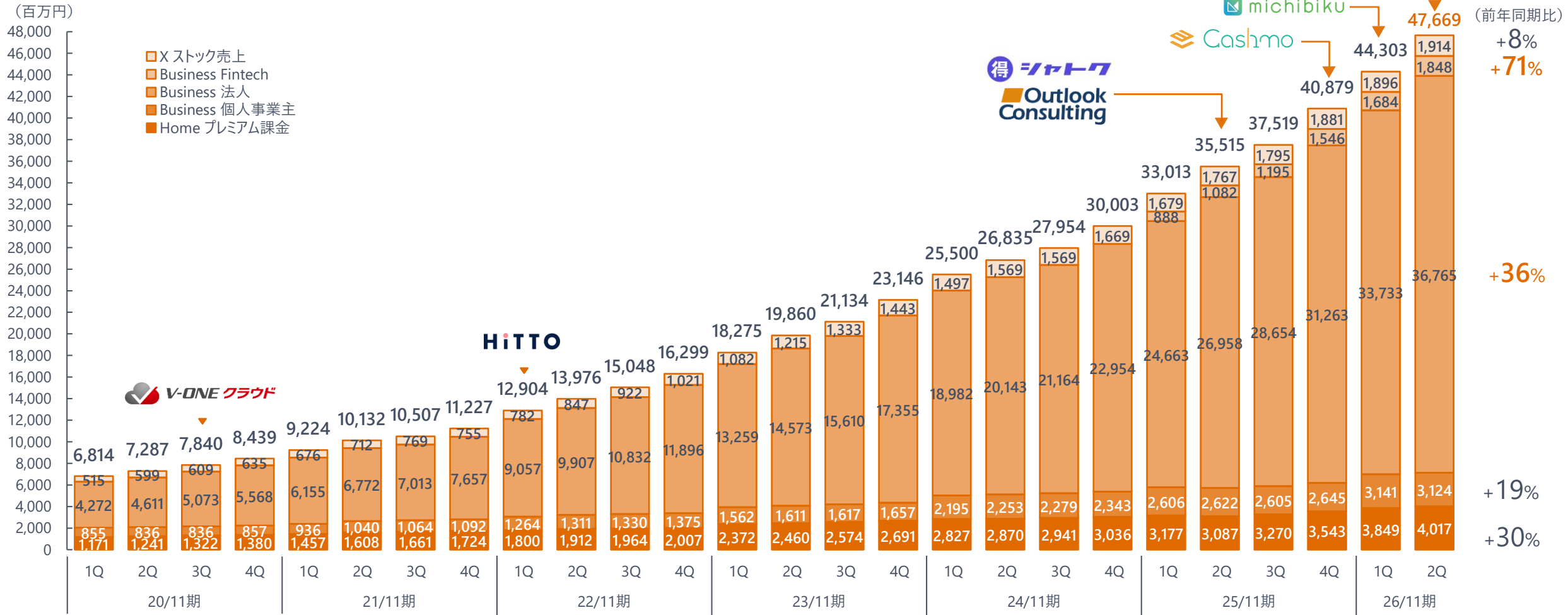
*1 調整後EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用 + 株式報酬費用 + M&A関連の一時費用 + その他一時費用。

*2 「[当子会社ファンドにおける営業投資有価証券売上高の計上見込みに関するお知らせ](#)」の適時開示を参照。

SaaS ARR*1推移

Business法人ARRは**前年同期比+36%**と高成長を継続。
Homeプレミアム課金は**前年同期比+30%**と成長が加速。

前年同期比
+34%

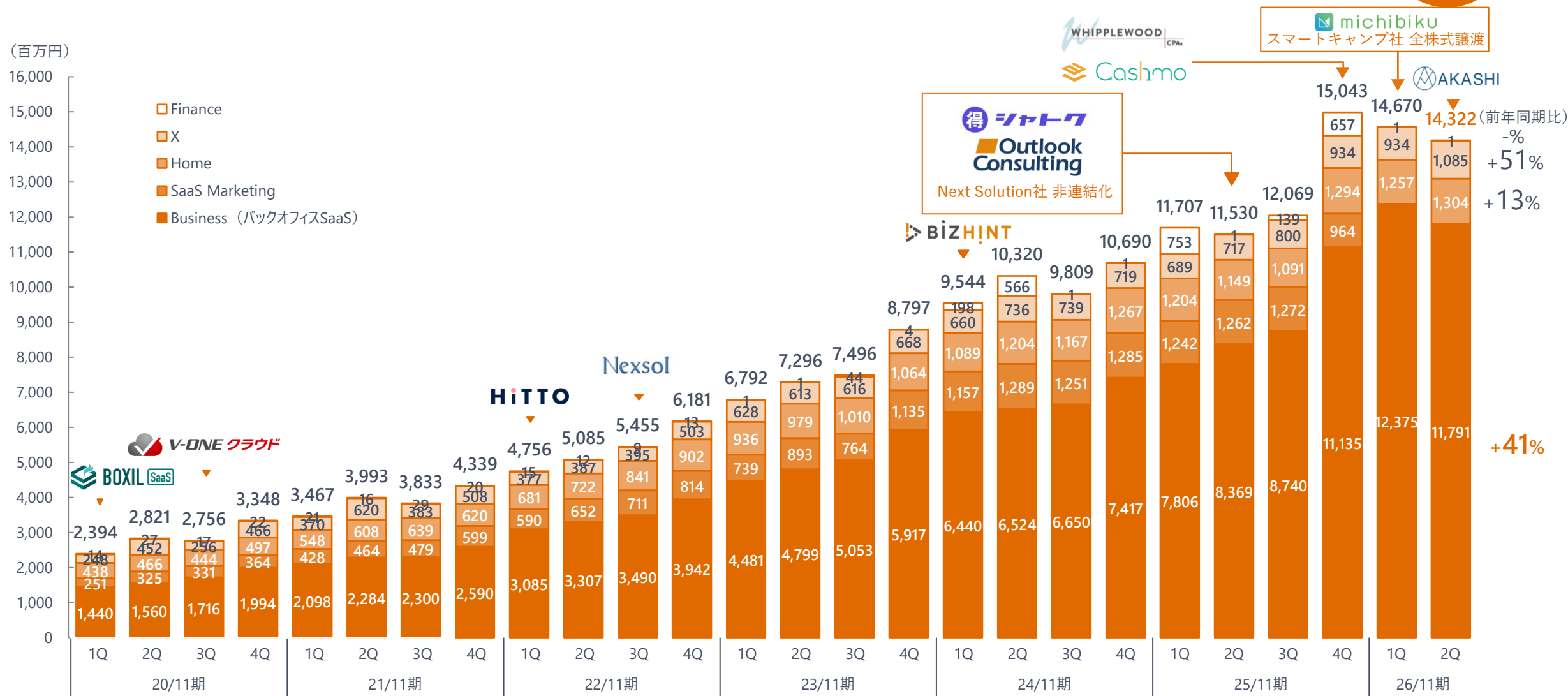


*1 ARRは各四半期期末時点における月次売上を12倍して算出。ARR、MRR等の詳細な定義はスライド末尾の定義集を参照。Fintech ARRは、『マネーフォワードビジネスカード』、『マネーフォワード 早期入金』、『マネーフォワード クラウド請求書』における請求書カード決済機能、『マネーフォワード 請求書カード払い』による当該四半期の売上の3分の1をMRRとして算出。また、継続収益を示す指標のため、季節性が高い決済は対象外とし、トランザクション売上の全額がARR換算されるわけではない。Business 法人に含まれる『STREAMED』については、季節影響を調整するため、1Qと2Qにおける『STREAMED』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。

Q2連結売上高は前年同期比+40%（除く、グループアウト影響*1）

Businessセグメントは、前年同期比+41%と高成長を継続。

前年同期比
+24%
(+40%*)



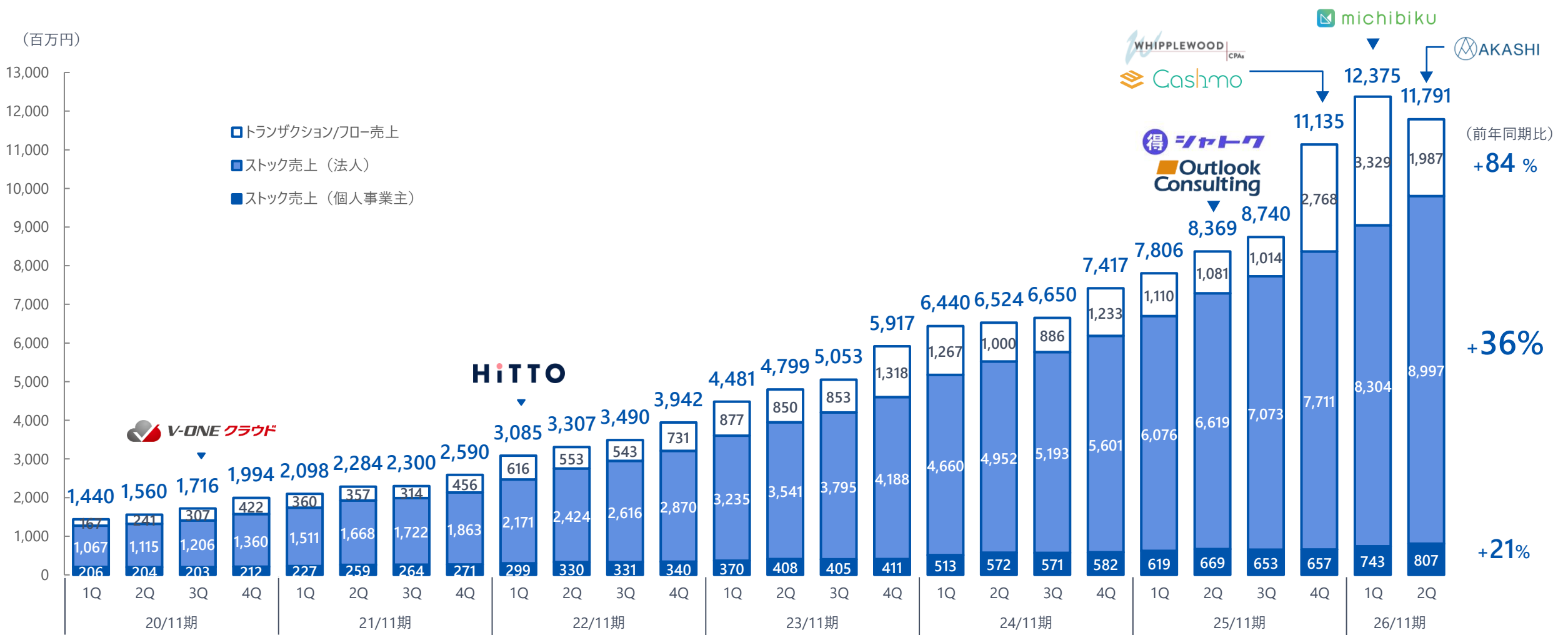
*「その他」売上高のグラフ内での表記を省略しているため、各セグメントの売上高の合計値は全体の売上高と必ずしも一致しない。

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

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+36%と高成長を継続。

前年同期比
+41%



* スtock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。Stock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/フロア売上は主に、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。

2026年11月期 Businessセグメント 第2四半期ハイライト

中堅ARR純増および法人課金顧客純増は過去最高を更新し、オーガニック*でも同じく過去最高額。

四半期売上高

117.9 億円

(YoY +41%)

法人ストック売上は前年同期比+36%。

法人 ARR

367.6 億円

(YoY +36%)

法人ARPAは前年同期比+12.3%。

中堅ARR

187.6 億円

(YoY +37%)

中堅ARR純増は過去最高額を更新。

法人課金顧客数 2Q純増数

+13,971 社

(オーガニック*+12,434社)

顧客純増数はオーガニック*でも過去最高を更新。

法人顧客解約率

1.0 % / 0.8 %

(3ヶ月平均/12ヶ月平均)

個人事業主の顧客解約率はそれぞれ4.9%/2.3% (3ヶ月平均/12ヶ月平均)。

2025年6月よりSMB領域で価格改定を実施。

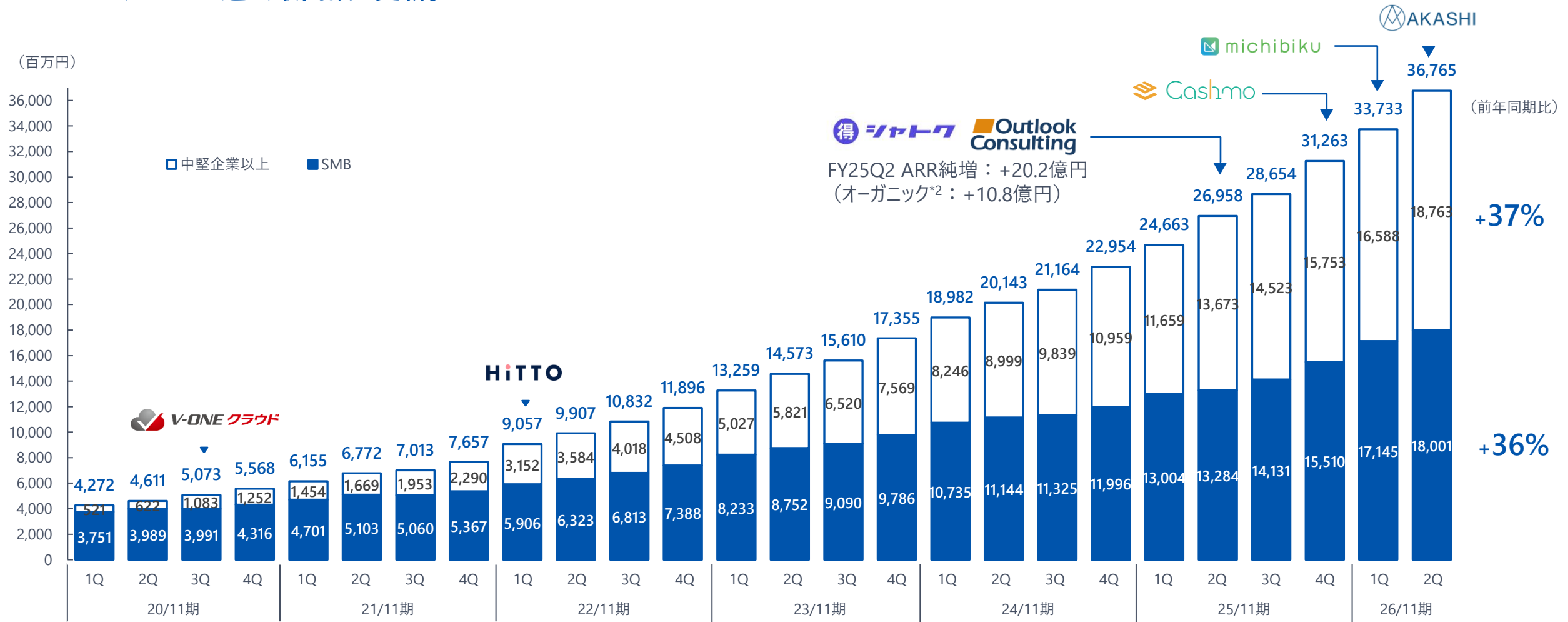
解約率が想定を下回り、ARRインパクトは当初見込みを上回る+24億円で着地。

* FY26Q2から連結している『AKASHI』の事業承継によるインパクトを除いた数値。

Businessセグメントの法人ARRは、前年同期比+36%

中堅企業向けARR純増は+21.8億円（オーガニック*1で+15.3億円）と、前四半期から大きく拡大し、
オーガニックともに過去最高額を更新。

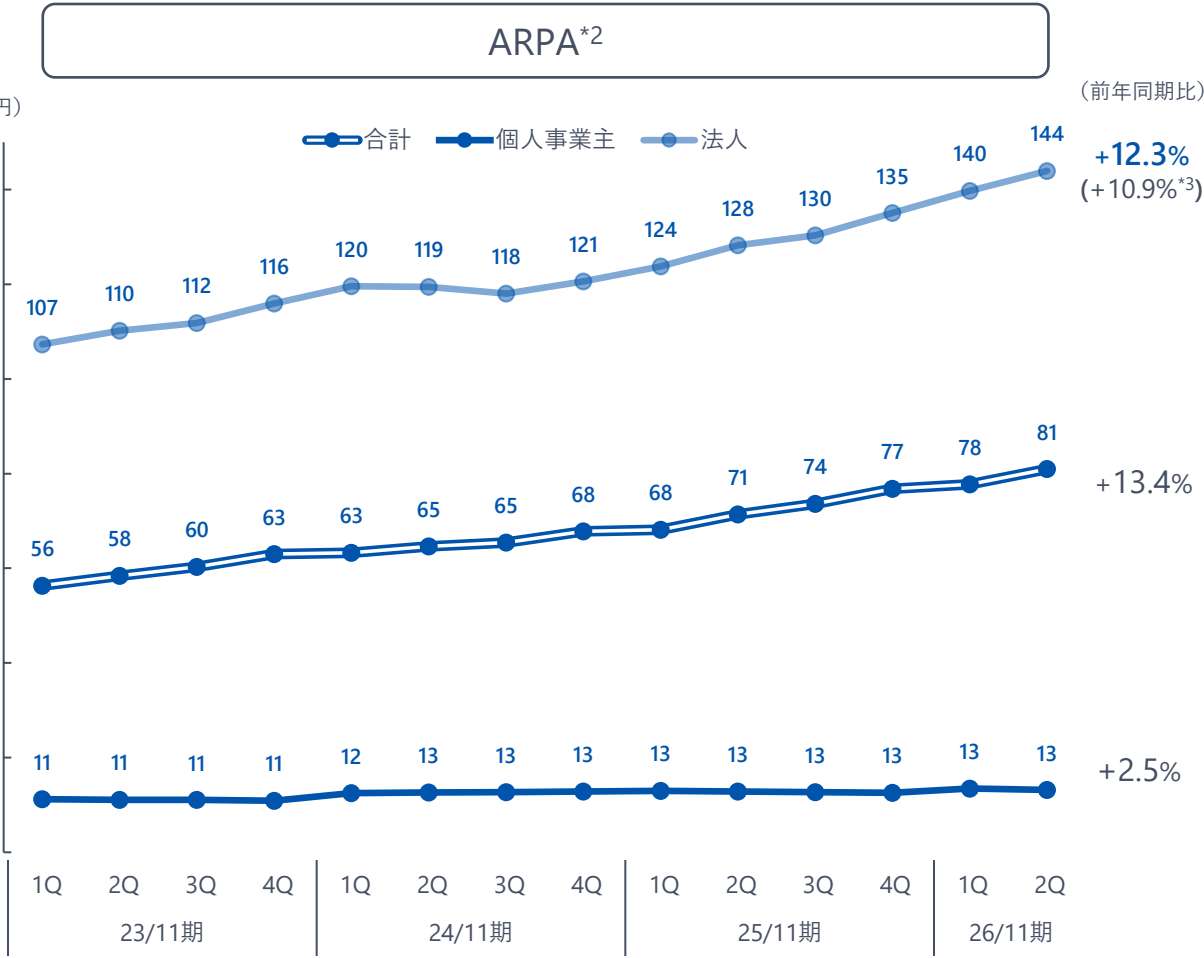
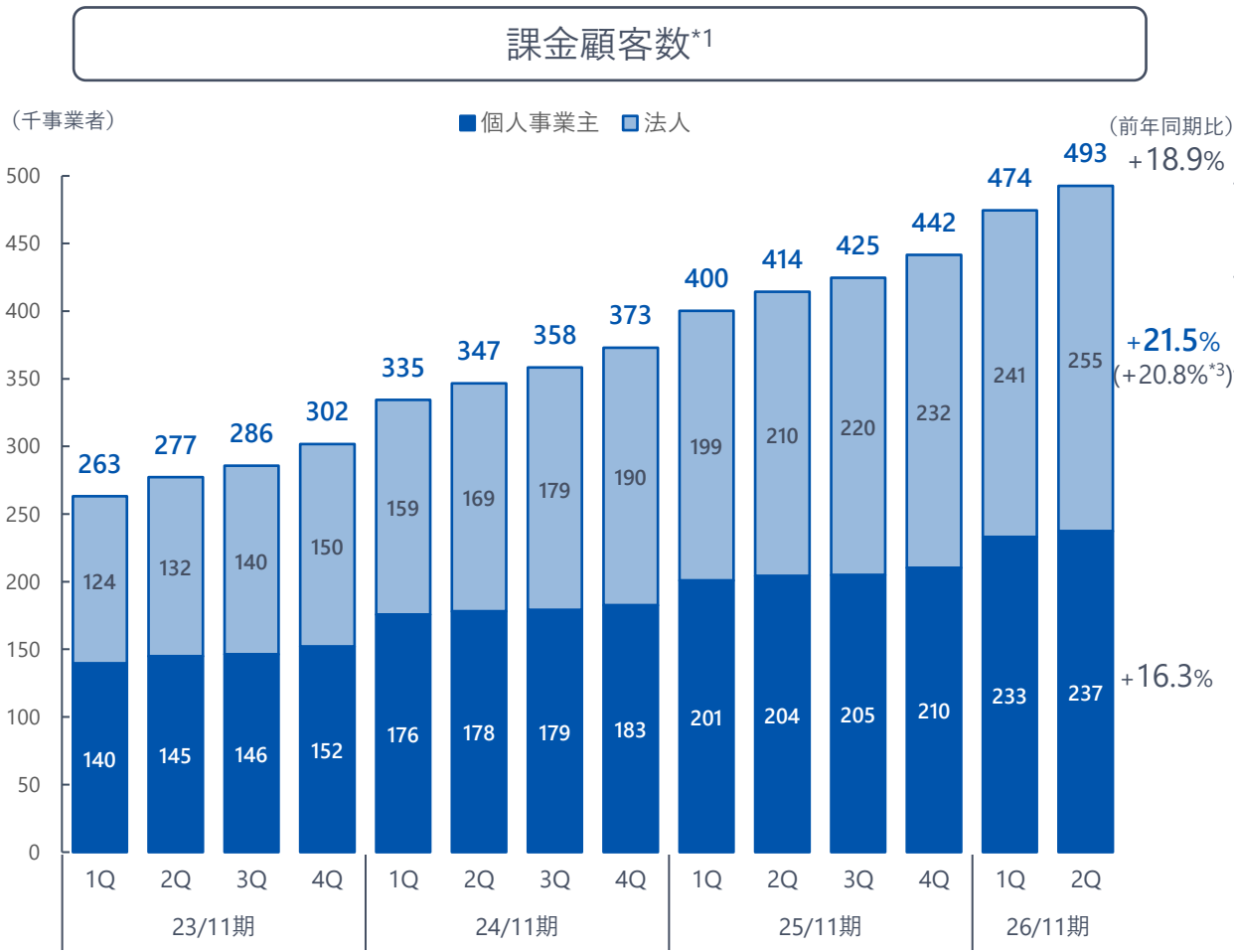
前年同期比
+36%



* 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等の定義はスライド末尾の定義集を参照。*1 FY26Q2から連結している『AKASHI』の事業承継によるインパクトを除いた数値。 *2 FY25Q2から連結しているアウトLOOKコンサルティング社とシャットワーク社のM&A効果によるインパクトを除いた数値。

課金顧客数*1とARPA*2の成長が継続

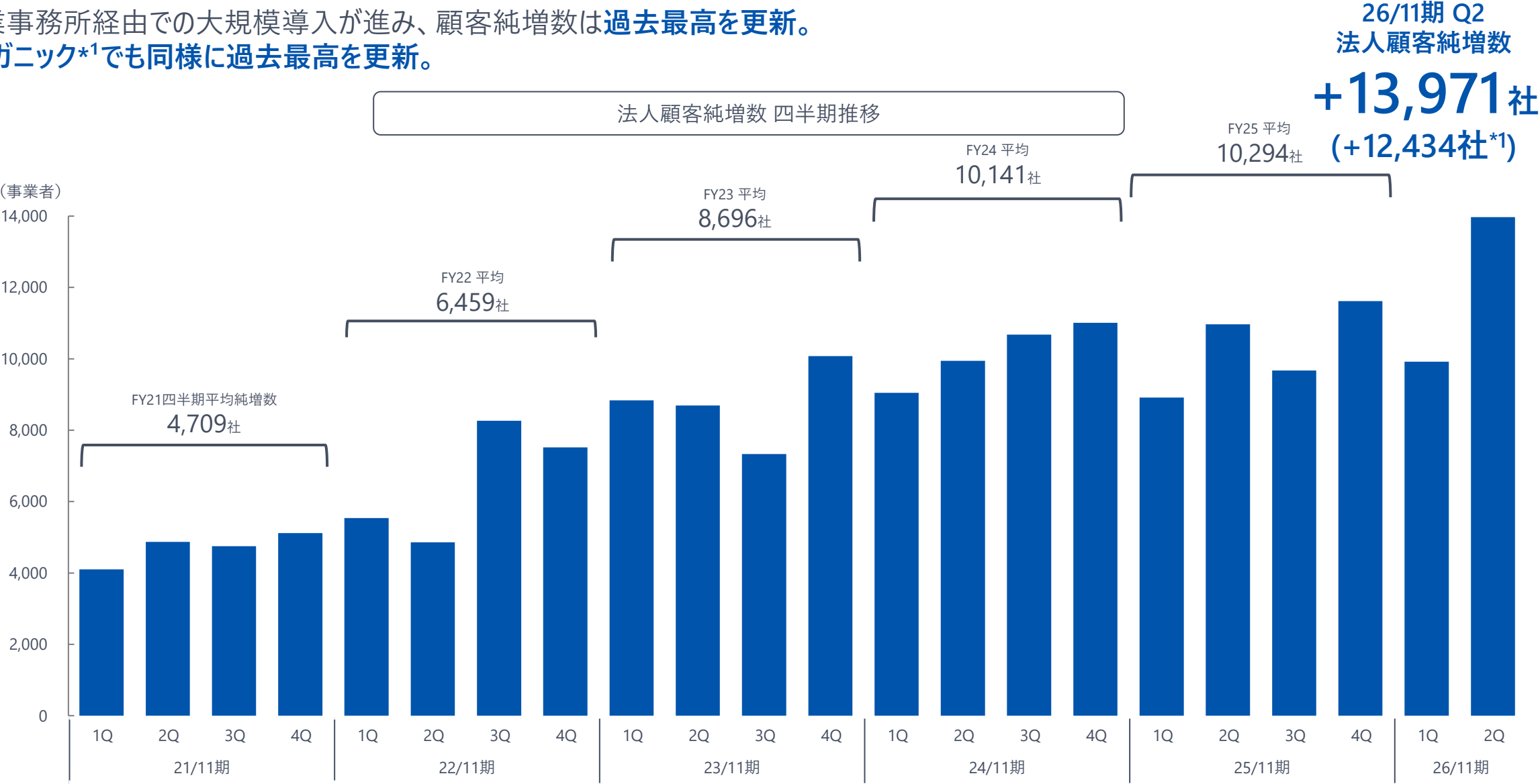
法人顧客数は前年同期比+21.5%と、前四半期から成長率が加速。
法人ARPAについても、前年同期比+12.3%と順調に増加。



*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、士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』に課金する士業を含む。*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。詳細な定義はスライド末尾の定義集を参照。*3 FY26Q2から連結している『AKASHI』の事業承継によるインパクトを除いた数値。

法人顧客純増数と士業チャネルの継続的な強化

士業事務所経由での大規模導入が進み、顧客純増数は過去最高を更新。
オーガニック*¹でも同様に過去最高を更新。

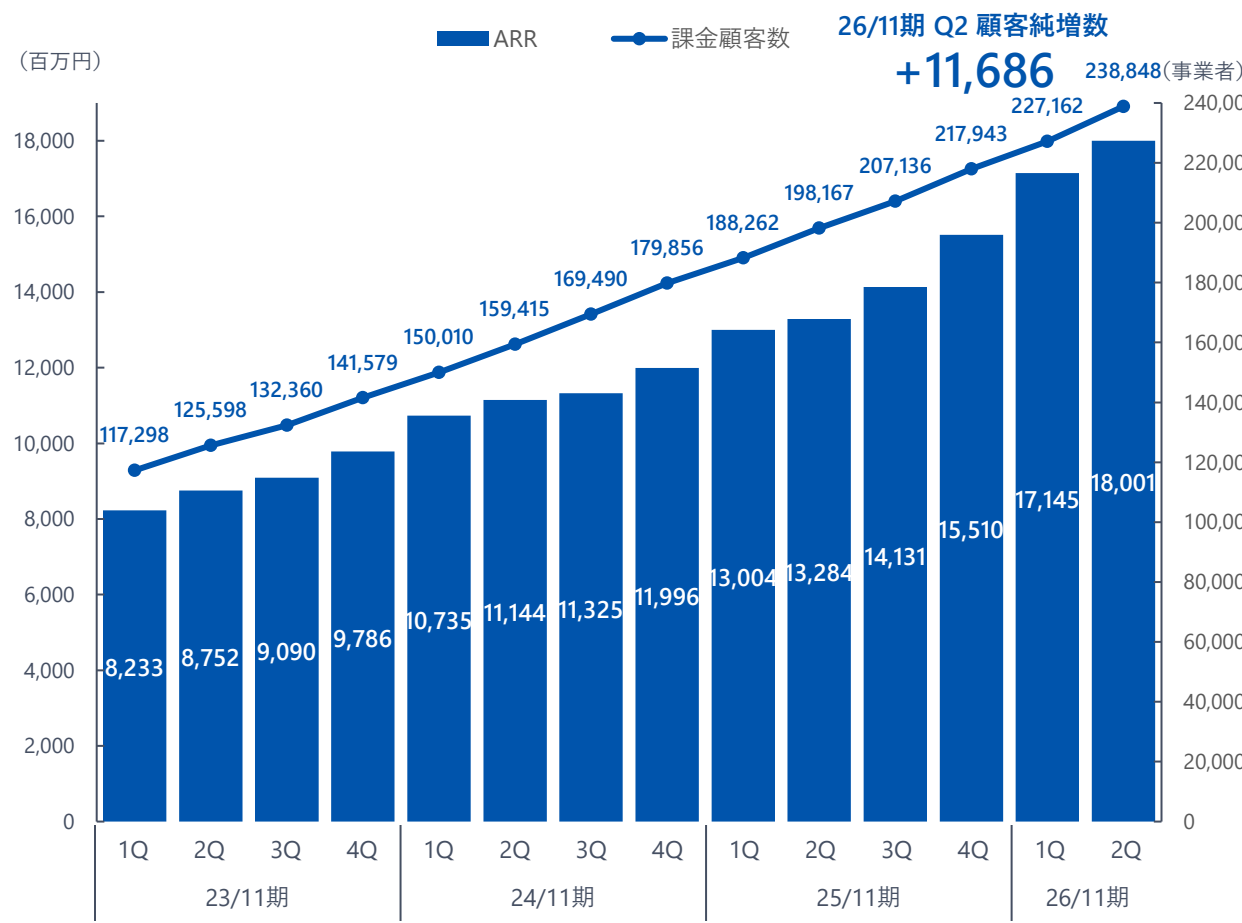


* FY25Q1には、HIRAC FUNDを除く旧Financeセグメントの事業における顧客純増数も含むが、FY24Q4以前は含まない。 *¹ FY26Q2から連結している『AKASHI』の事業承継によるインパクトを除いた数値。

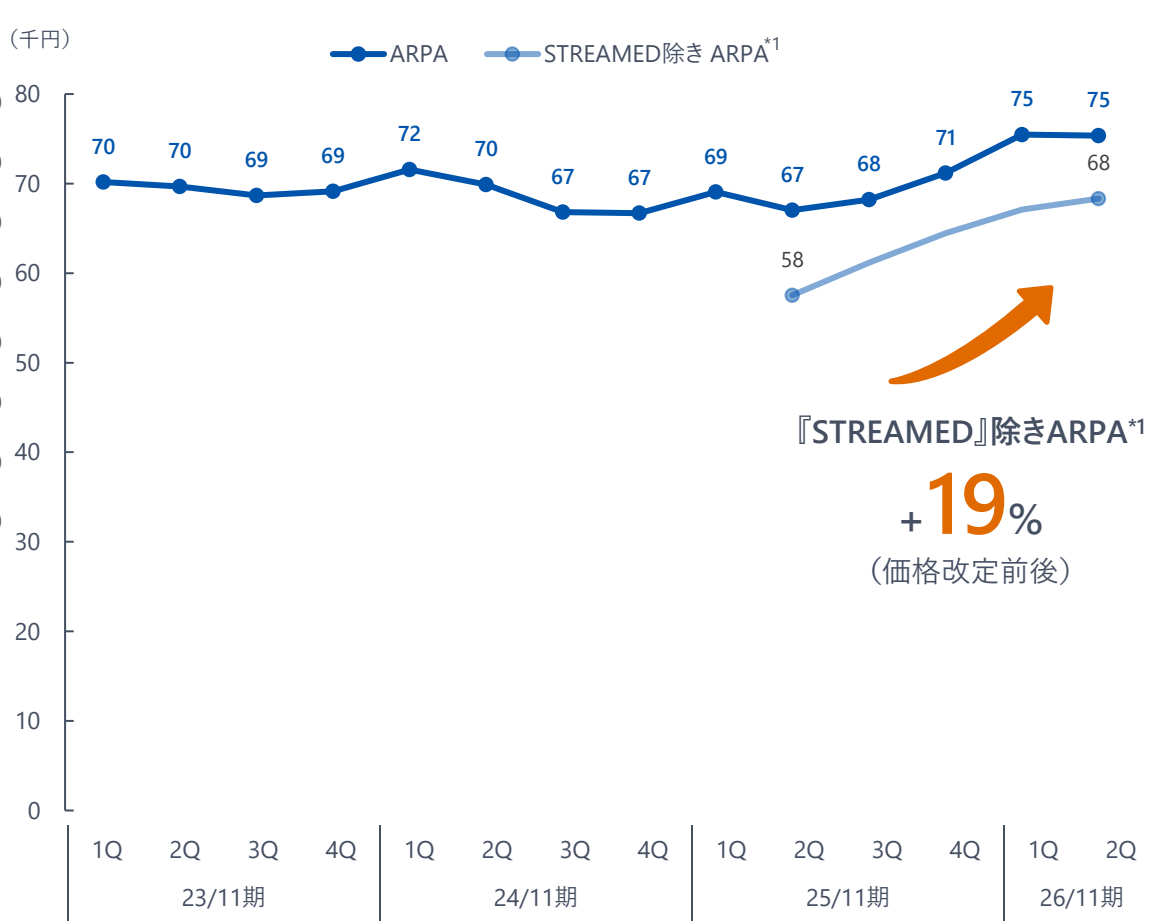
SMB企業向けARRは、前年同期比+36%と成長が加速

価格改定による通年ARRインパクトは24億円で着地。解約率が想定より低く、当初想定の20億円を大幅に上回る。
顧客純増数は11,686社と過去最高の純増数を達成。

SMB企業向けのARR及び顧客数



SMB ARPA



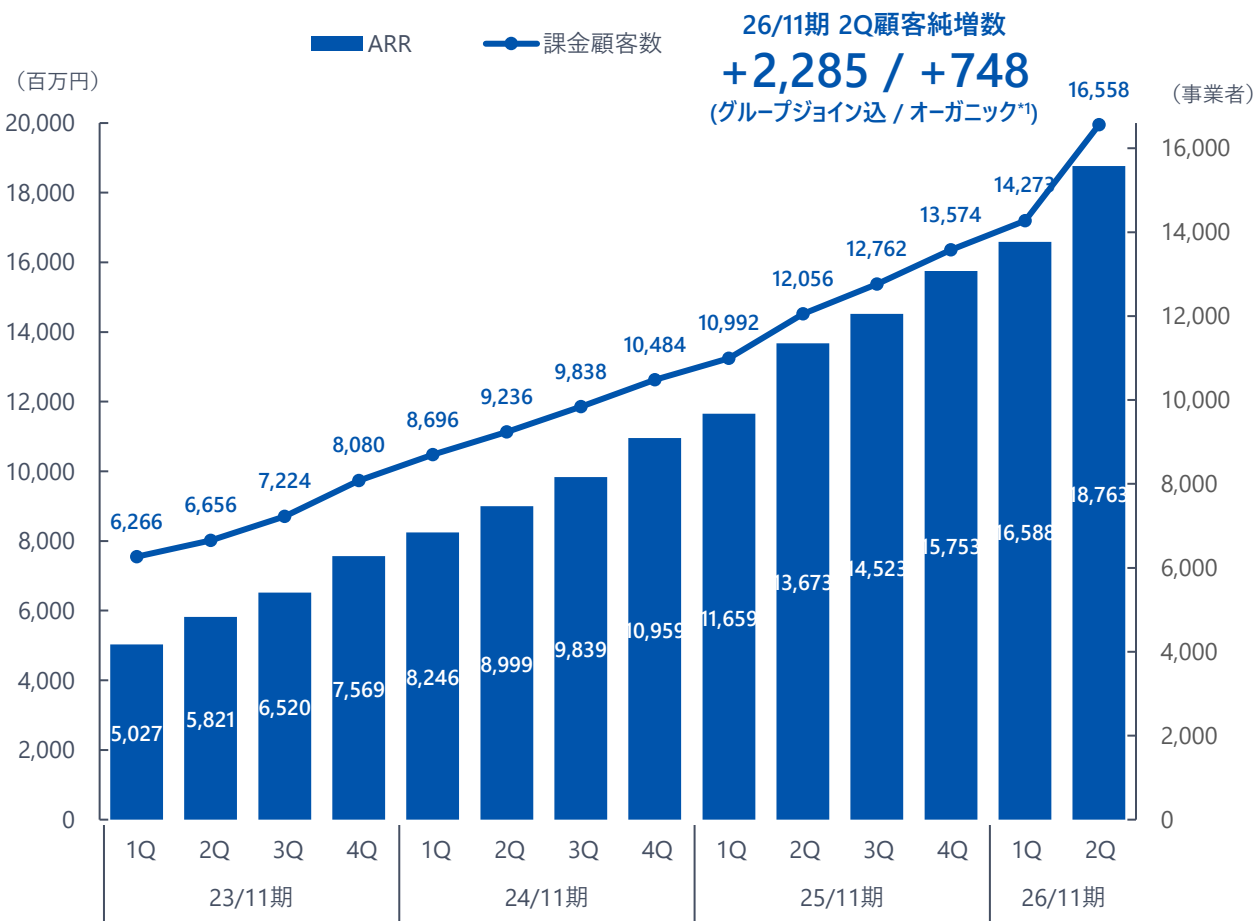
『STREAMED』除きARPA*1
+19%
(価格改定前後)

* 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。 *1 『STREAMED』のARRおよび顧客数を除いて算出。

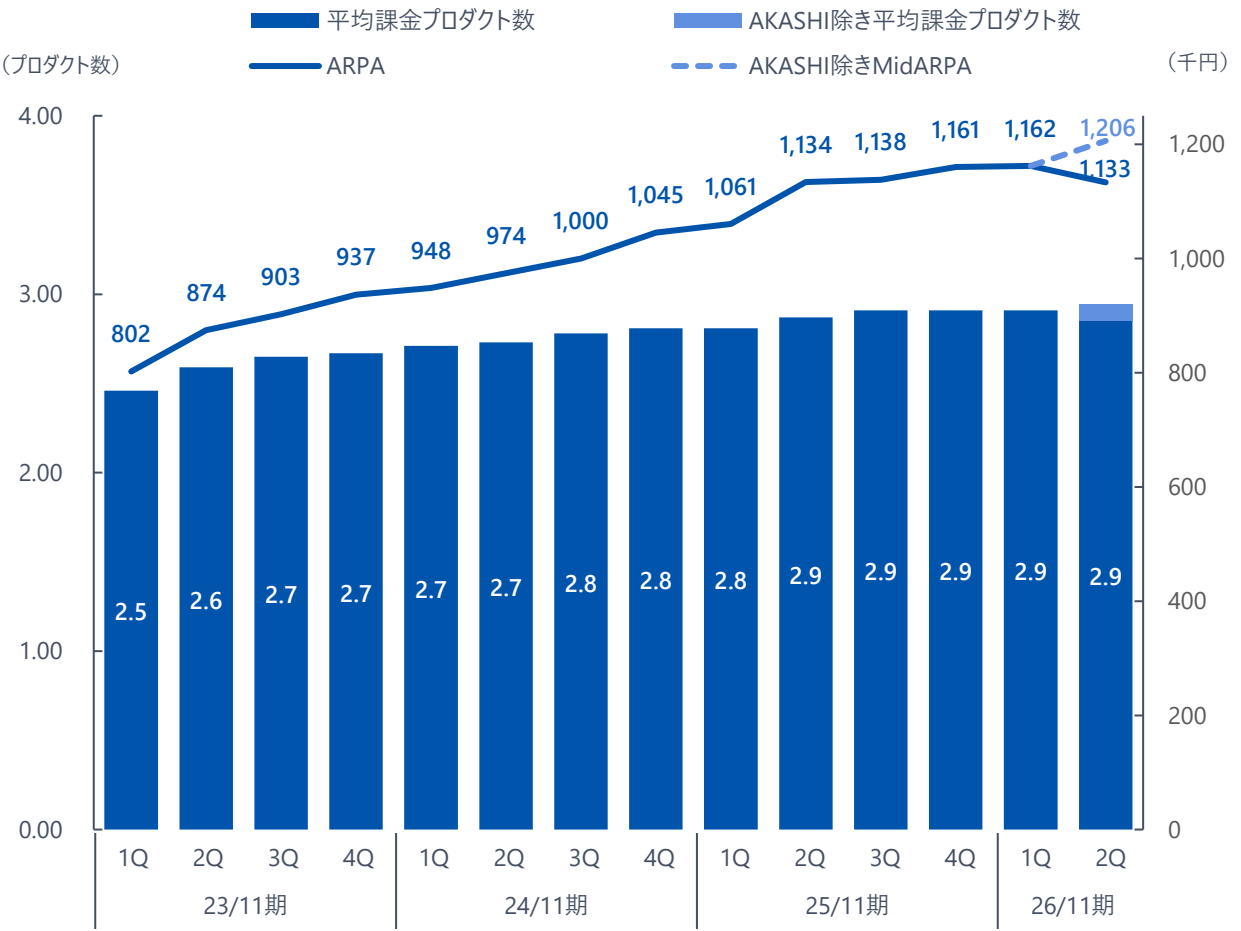
中堅企業向けARRも YoY+37%と力強い成長が続く

会計とHR領域が牽引し、純増ARRは+21.8億円(オーガニック*1+15.3億円)と、オーガニックでも過去最高額を更新。
グループジョイン影響を除いた*1ARPAは1,206千円と、前四半期より成長加速。

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。 *1 FY26Q2から連結している『AKASHI』の事業承継によるインパクトを除いた数値。

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
クラウド固定資産

Money Forward
クラウド個別原価

Money Forward
クラウドリース会計

経営管理

Money Forward
クラウド連結会計

Manageboard
Money Forward Group

Sactona
Money Forward Group

michibiku
Money Forward Group

conkan
Money Forward Group

人事労務

Money Forward
クラウド給与

Money Forward
クラウド勤怠

Money Forward
クラウド勤怠Plus

Money Forward
クラウド社会保険

Money Forward
クラウド人事管理

Money Forward
クラウド年末調整

Money Forward
クラウドサーベイ
powered by ミクワメ

Money Forward
クラウドマイナンバー

Money Forward
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

支出管理

Money Forward
クラウド経費

Money Forward
クラウド債務支払

Money Forward
ビジネスカード

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

Admina
Money Forward

債権

Money Forward
クラウド債権管理

V-ONEクラウド

Money Forward
クラウド請求書Plus

Money Forward
クラウドインボイス

Money Forward
掛け払い

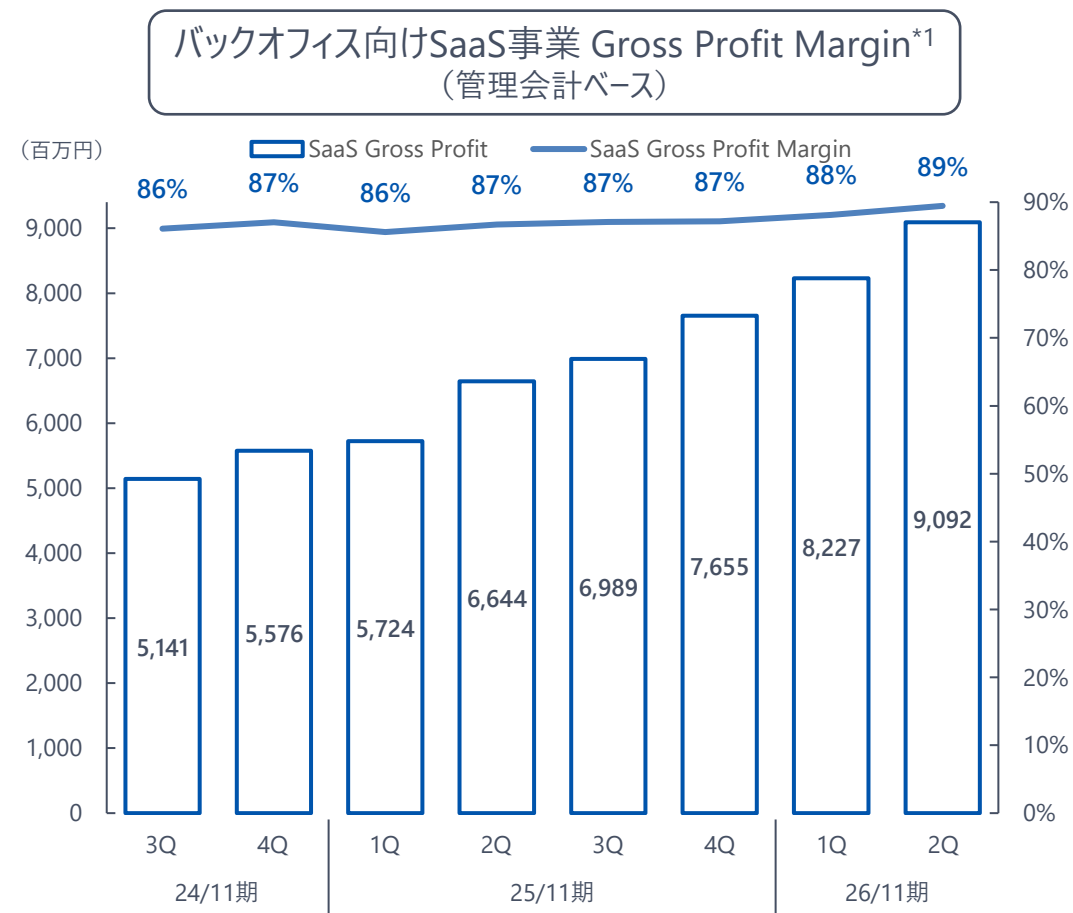
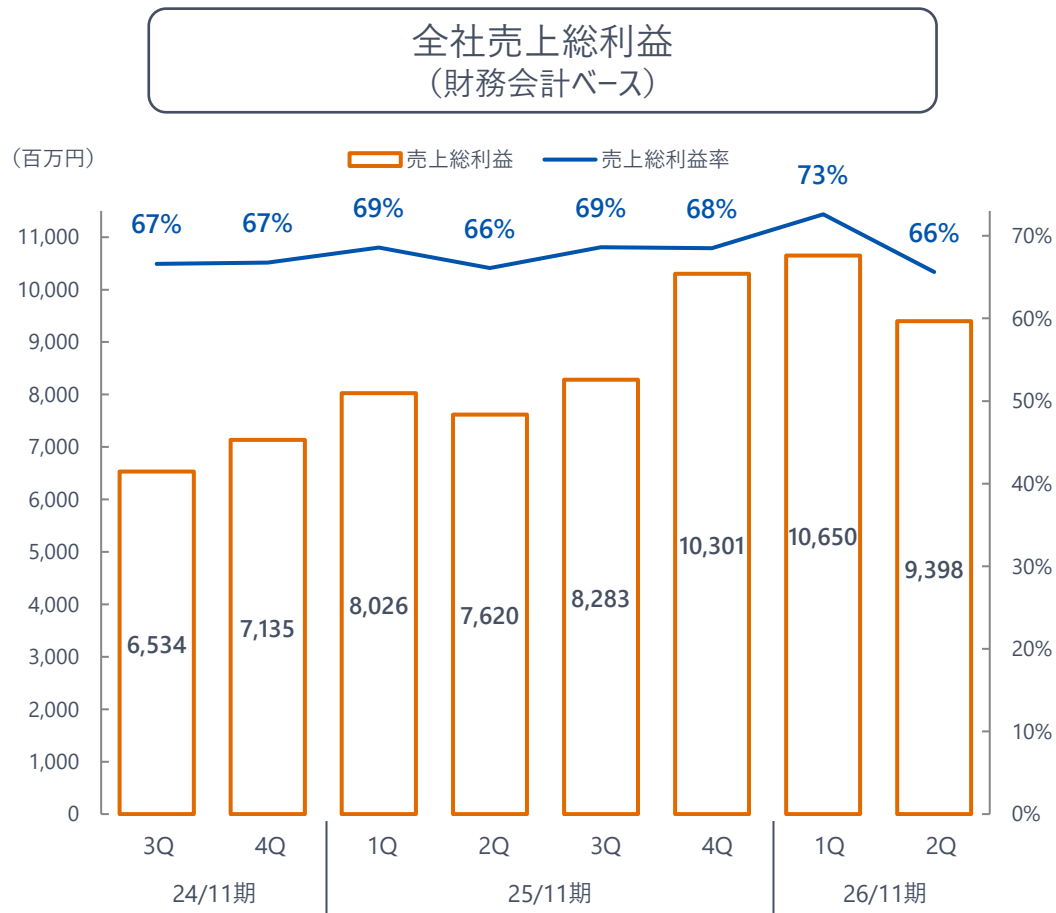
AIによる自律的な業務支援

Money Forward AI Cowork

2026年7月下旬より提供開始予定

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

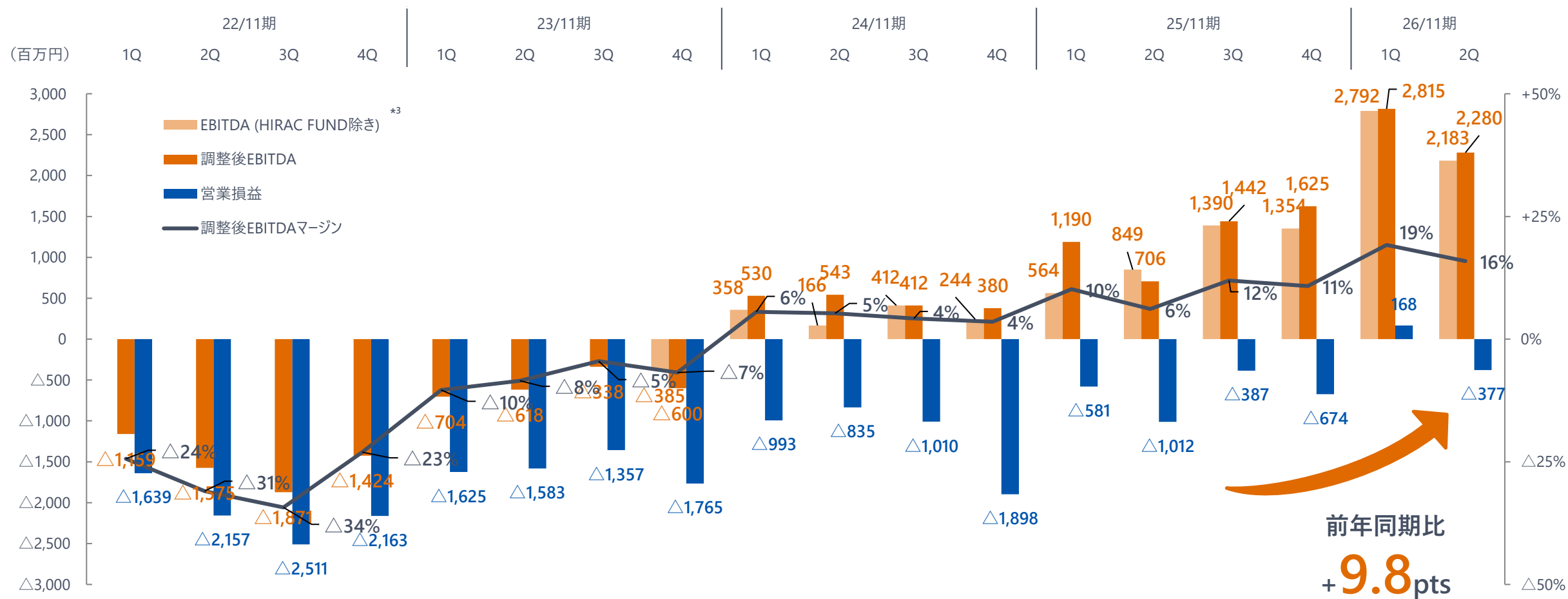
バックオフィス向けSaaS事業の粗利益率は89%と引き続き増加。



*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マージンは15.9%と、**前年同期比+9.8ptsの改善。**

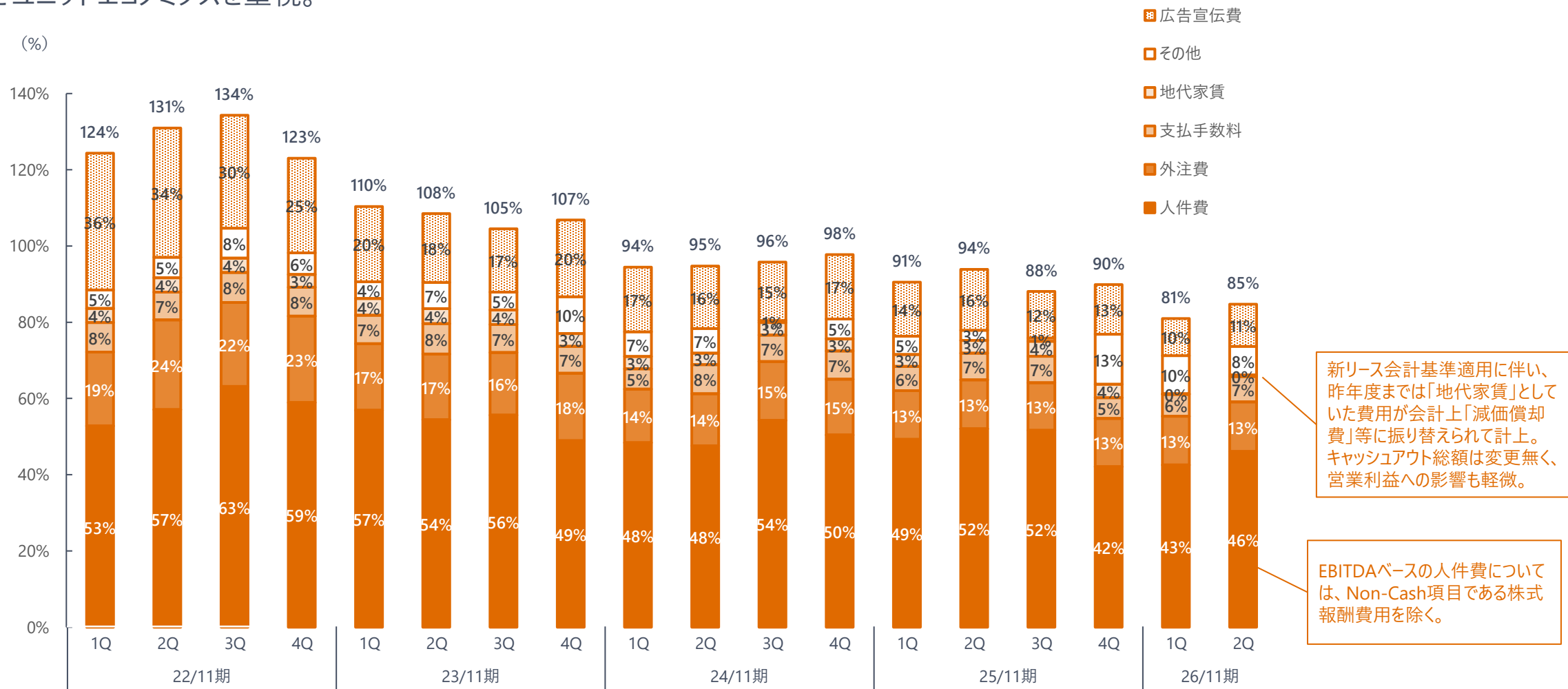


*1 EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用 + 株式報酬費用。*2 調整後EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用 + 株式報酬費用 + M&A関連の一時費用 + その他一時費用。調整額を含む詳細については、P.49を参照。

*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。

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）

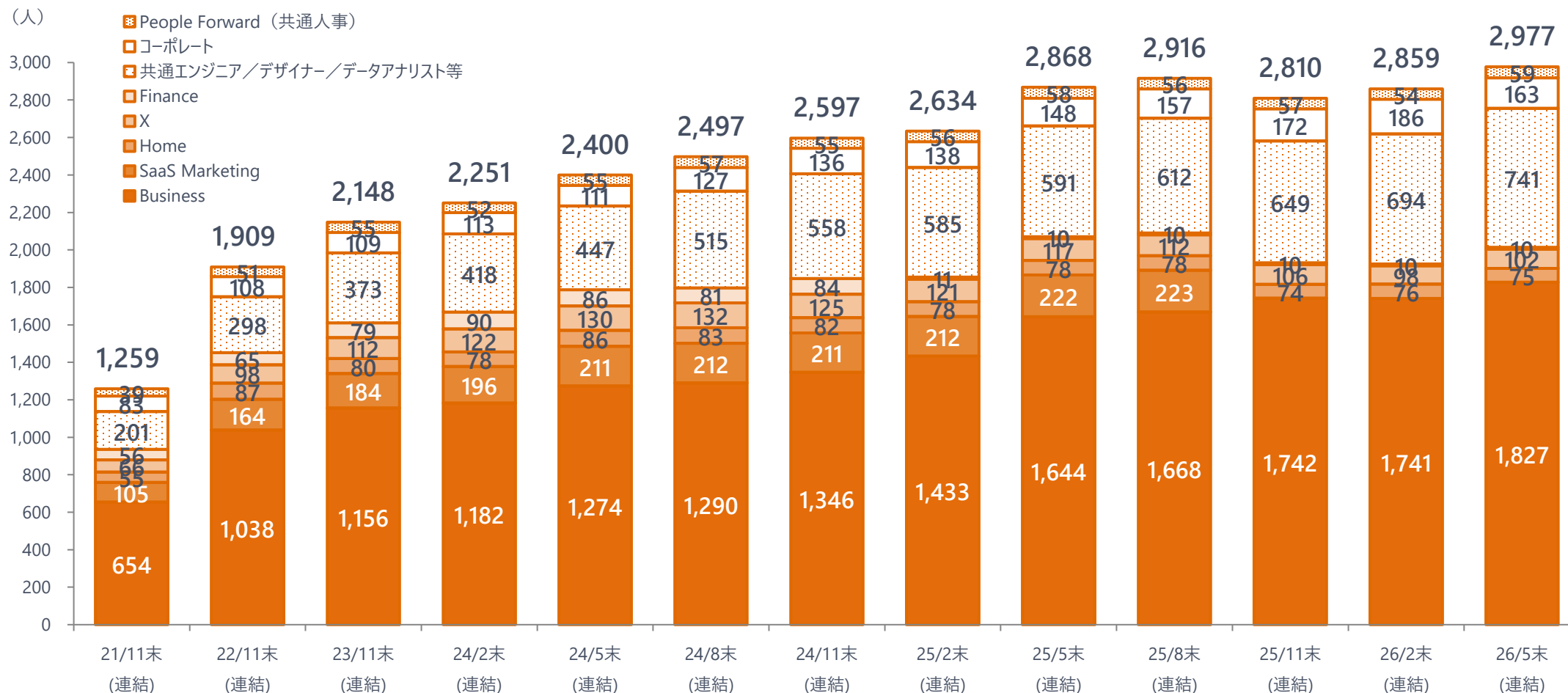
カード事業のフロー売上影響による全社売上高の減少と新卒社員の入社等により、人件費の対売上高比率は一時的に増加。
引き続きユニットエコノミクスを重視。



*「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。

従業員数*1の推移

新卒社員の入社(+39名)、および主にAIプロダクト開発に伴う人員の強化により、前四半期比で+118名の増加。
引き続き厳選採用の方針を継続。



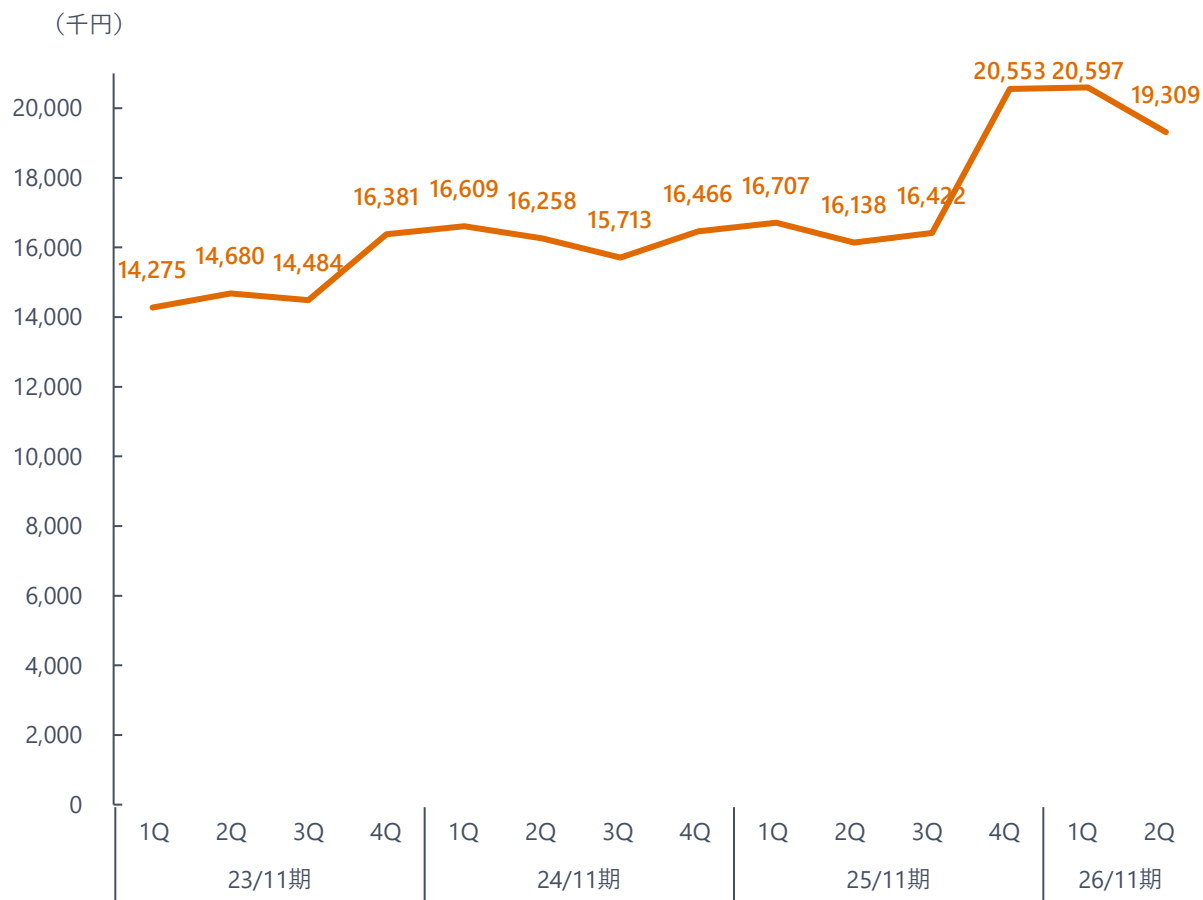
* 共通エンジニア / デザイナー / データアナリスト等は、Lab、デザイン戦略室、CISO室、CTO室、データAI基盤本部、CQO室、グローバルIT本部、AX推進本部、アカウントアグリゲーション本部、MONEY FORWARD VIETNAM 等。コーポレートは、社長室、コーポレートディベロップメント本部、経理本部、法務ガバナンス本部、パブリック・アフェアーズ室、知財戦略室等。また、休職者はコーポレートの数字にカウントされる。* 持分適用会社（SMBC マネーフォワード銀行設立準備株式会社 等）の業務に従事している人員を除く。なお、持分適用会社からは業務委託費用を受領しており、コスト負担は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

*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。

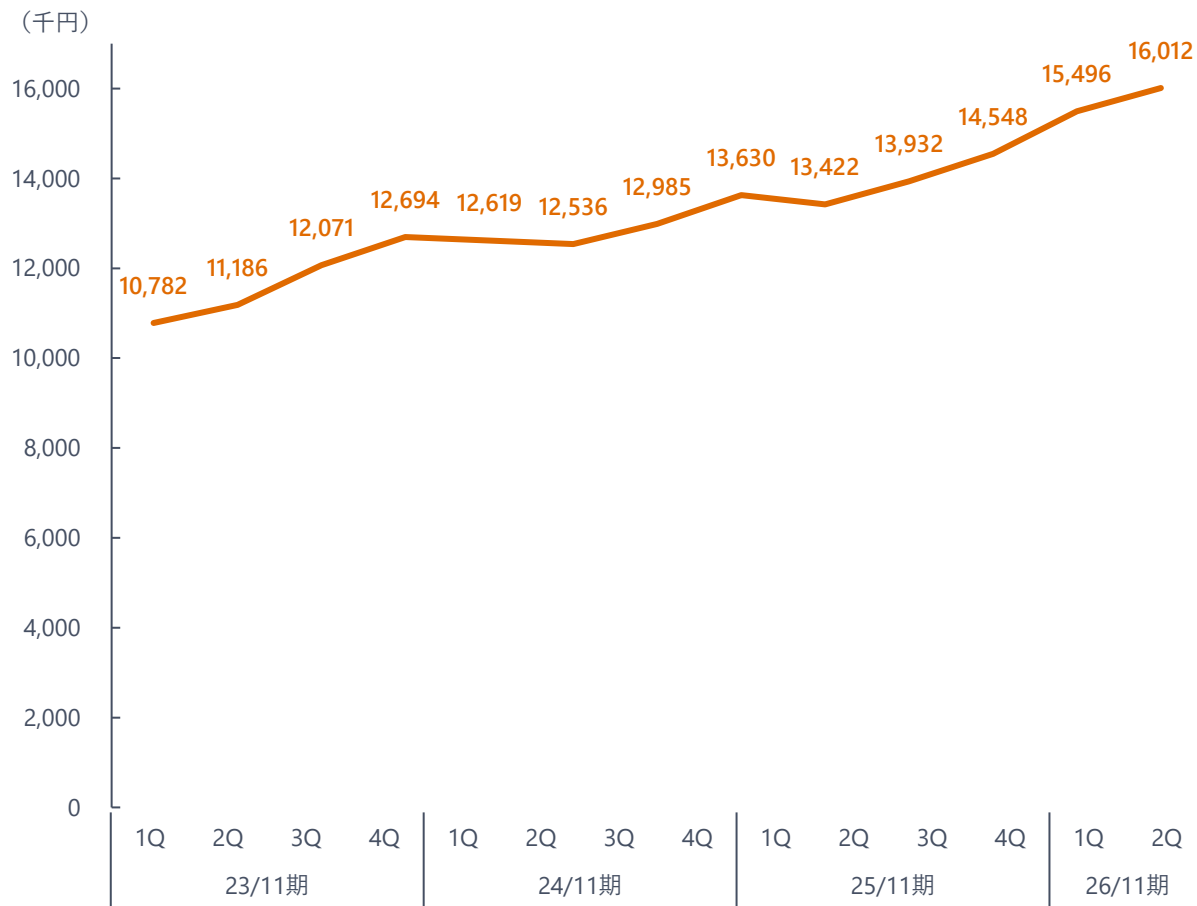
従業員1人当たり年間売上高（除く、HIRAC FUND）*1・ARR*2

カード事業の売上減少に伴い、一人当たり売上高は前四半期比で減少。
AIの活用により、FY28における一人当たり売上高3,000万円以上を目指す。

従業員1人当たり年間売上高(HIRAC FUND除き)*1の推移



従業員1人当たりARR*2の推移



* 従業員数についてはP.21の従業員数を参照。なおFY25Q1からは従業員数からFinanceセグメント(HIRAC FUND)の従業員数を除いて算出。

*1 各四半期における売上高の4倍を、各四半期末の従業員数(FY25Q1からはFinanceセグメントを除く)で割った値。*2 各四半期末のARRを、各四半期末の従業員数で割った値。SaaSマーケティングセグメントの従業員数は含まない。なお、FY26Q2からFintech ARRを追加して算出。

全社的なAI活用の推進により、生産性が飛躍的に向上。今後更なる改善に注力

開発リードタイムが
最大31%短縮*



- 生成AIを活用してコード生成・レビュー・テストを支援。
- AIを活用したソフトウェア開発ライフサイクルを整備し、要件定義からリリースまでAI活用を拡大。
- 開発リードタイム等の生産性指標をプロダクト別に可視化し、より生産性の高いエンジニア組織へ。



コンテンツ制作プロセスの効率化により
年間約2,400時間の業務時間を削減

- 従来の外部に発注していたSEO対策記事をAIで生成可能に。
- 社内用の週次分析レポートなどの報告資料作成時間の90%を短縮。

全社AI利用率96%以上、
約6割以上が週5時間以上の
削減効果を実感し、AI活用が全社で定着

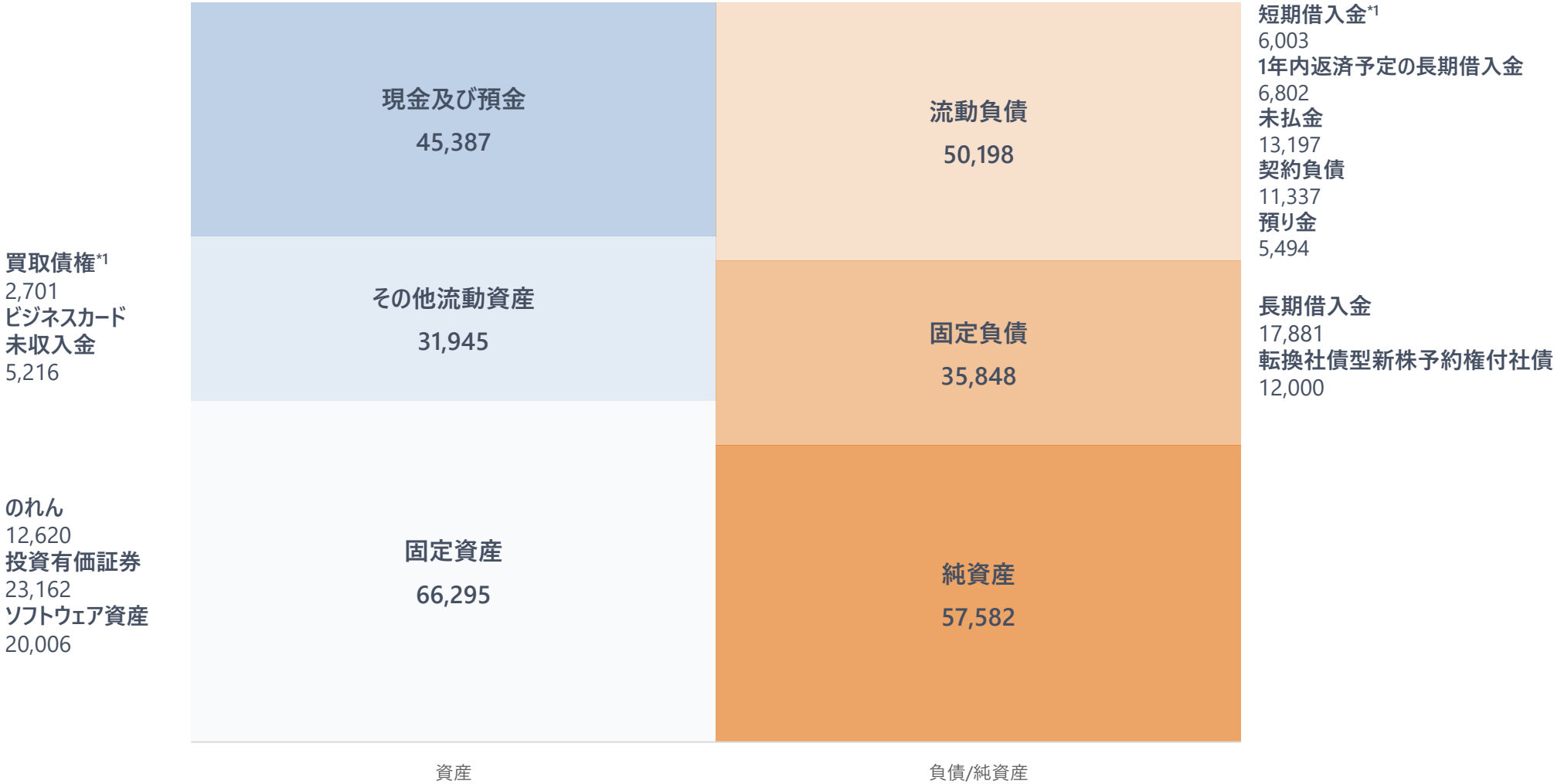


- Notion活用やAIツール利用により、会議や資料作成等の業務が大幅に効率化。年間139,000時間以上の削減効果を見込む。
- 社内向けナレッジコンテンツ動画の累計視聴数は5万回を超え、ナレッジ循環が定着。

バランスシートの状況

引き続き高い財務健全性を堅持。

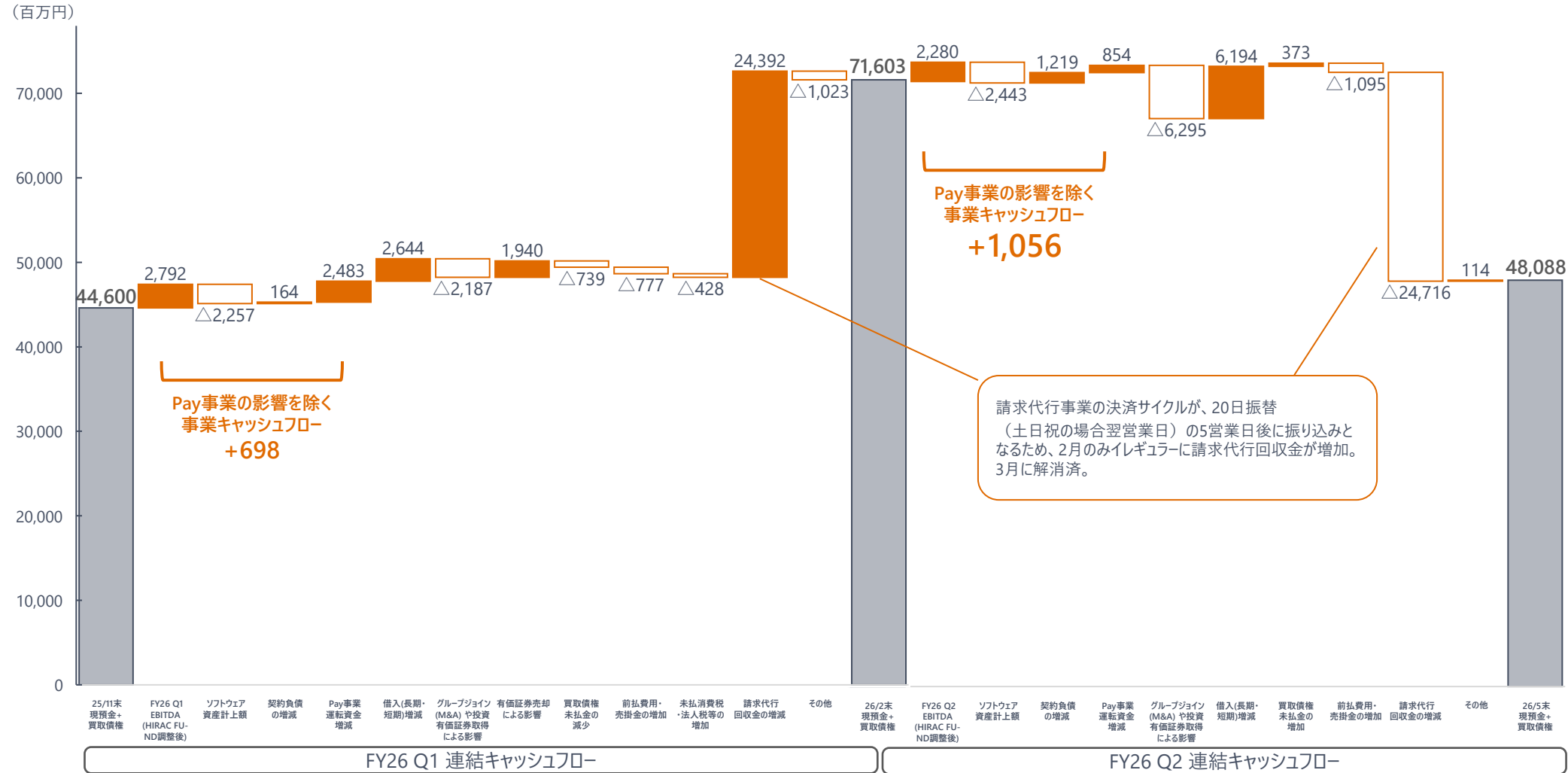
(百万円)



*1 マネーフォワードケッサイ社に関連するもの。

現預金残高推移分析

2QのPay事業の影響を除く事業CFは**+1,056百万円**と**過去最高額を更新し**、ガイダンス（事業CF 20~40億円）達成にむけて順調な進捗。



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事業は法人・個人事業主向けの『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^{*1}。

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

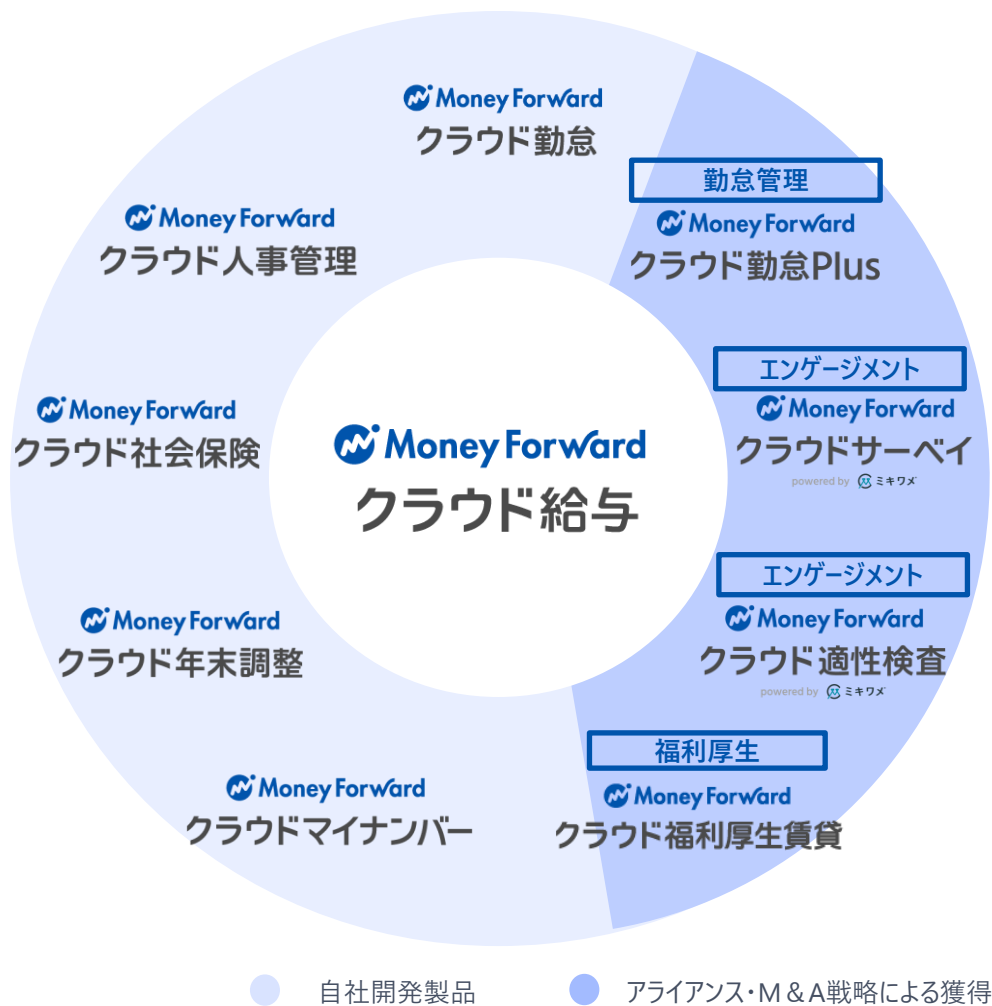
請求代行回収金は請求代行事業において請求代金を受領後、請求元事業者に返還する前の資金。同回収金の増加は現預金が増加。

ビジネスハイライト 注力分野の取り組み

- | | | |
|---|-------------------------------------|------|
| 1 | 法人向けバックオフィスSaaSの中堅企業領域における主要な取り組み | P.25 |
| 2 | No.1 バックオフィスAIカンパニー戦略に向けた主要な取り組み | P.28 |
| | 2-1. AIEージェント、AI・ネイティブプロダクトに関する取り組み | |
| | 2-2. AI-BPOに関する取り組み | |
| | 2-3. AIに関するよくある質問 | |
| 3 | 『GitHub』への不正アクセスについて | P.41 |

M&A・アライアンスによりHR領域の競争優位性を強化

『AKASHI』や『シャトク』等を通じたプロダクトラインアップ拡充により、**HR領域で過去最大のオーガニック^{*1}ARR純増を達成。**



プロダクト強化によるARPAの拡大

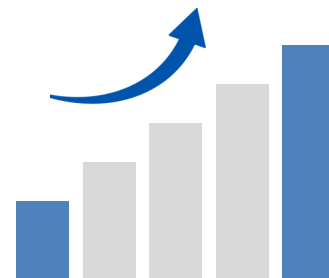
26年4月の『AKASHI』事業承継に伴う『マネーフォワード クラウド勤怠Plus』のリリースにより、従来獲得が難しかったワンベンダー導入を求める従業員1,000名超規模の企業の受注が可能に。

グループジョイン後2ヶ月でクロスセルも実現し、HR領域における過去最大規模の案件を受注。

クロスセルが着実に進展

シャトク社のプロダクトをリブランディングした『マネーフォワード クラウド福利厚生賃貸』は2024年12月のグループジョインから**ARRが300%以上に成長し**、シナジーを発揮。

Money Forward
クラウド福利厚生賃貸
1.5年でARRが**3倍以上**に成長



*1 FY26Q2から連結している『AKASHI』の事業承継によるインパクトを除いた数値。

『マネーフォワード クラウド連結会計』が中堅市場*にてシェアNo.1を獲得

新たに年商100億～500億円市場でもシェアNo.1を獲得。
成長率No.1を2年連続で記録し、連結会計市場においてシェアを拡大。

Money Forward クラウド連結会計



* 年商10億円～500億円未満の市場

*1 ITR「ITR Market View：予算・経費・サブスクリプション管理市場2026」連結会計市場－年商10億～100億円未満：ベンダー別売上金額シェア（2025年度予測） *2 ITR「ITR Market View：予算・経費・サブスクリプション管理市場2026」連結会計市場－年商100億～500億円未満：ベンダー別売上金額シェア（2025年度予測） *3 ITR「ITR Market View：予算・経費・サブスクリプション管理市場2026」連結会計市場：ベンダー別売上金額の前年度比伸び率（2024～2025年度予測）

【事例】多店舗展開に伴い増加した業務負荷を、ビジネスカードとクラウドサービスで最適化

『マネーフォワード クラウド経費』利用ユーザーが、『マネーフォワード ビジネスカード』を追加導入。
経費明細のリアルタイムの可視化により、店舗・従業員双方の負担軽減と現金精算の効率化を実現。

PISOLA

事業内容：イタリアンレストラン「PISOLA」を運営。
63店舗を運営し、2031年には300店舗以上に拡大予定。

従業員人数：3,949名（パート・アルバイト含む）

利用プロダクト

 Money Forward
クラウド経費

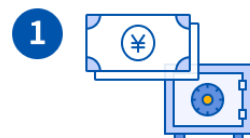
 Money Forward
ビジネスカード

 Money Forward
クラウド会計

 Money Forward
クラウド請求書

 Money Forward
クラウド債務支払

Before



店舗での現金精算のために
出張対応



送付される紙の領収書を
確認



クラウド上のデータと
領収書の実合



紙の領収書を見ながら
データ入力

After



カード決済



スマホで領収書を添付



カードの明細から
連携・申請された内容を
確認承認



クラウド上で
領収書と申請内容を
確認し承認



自動で仕訳データが作成

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

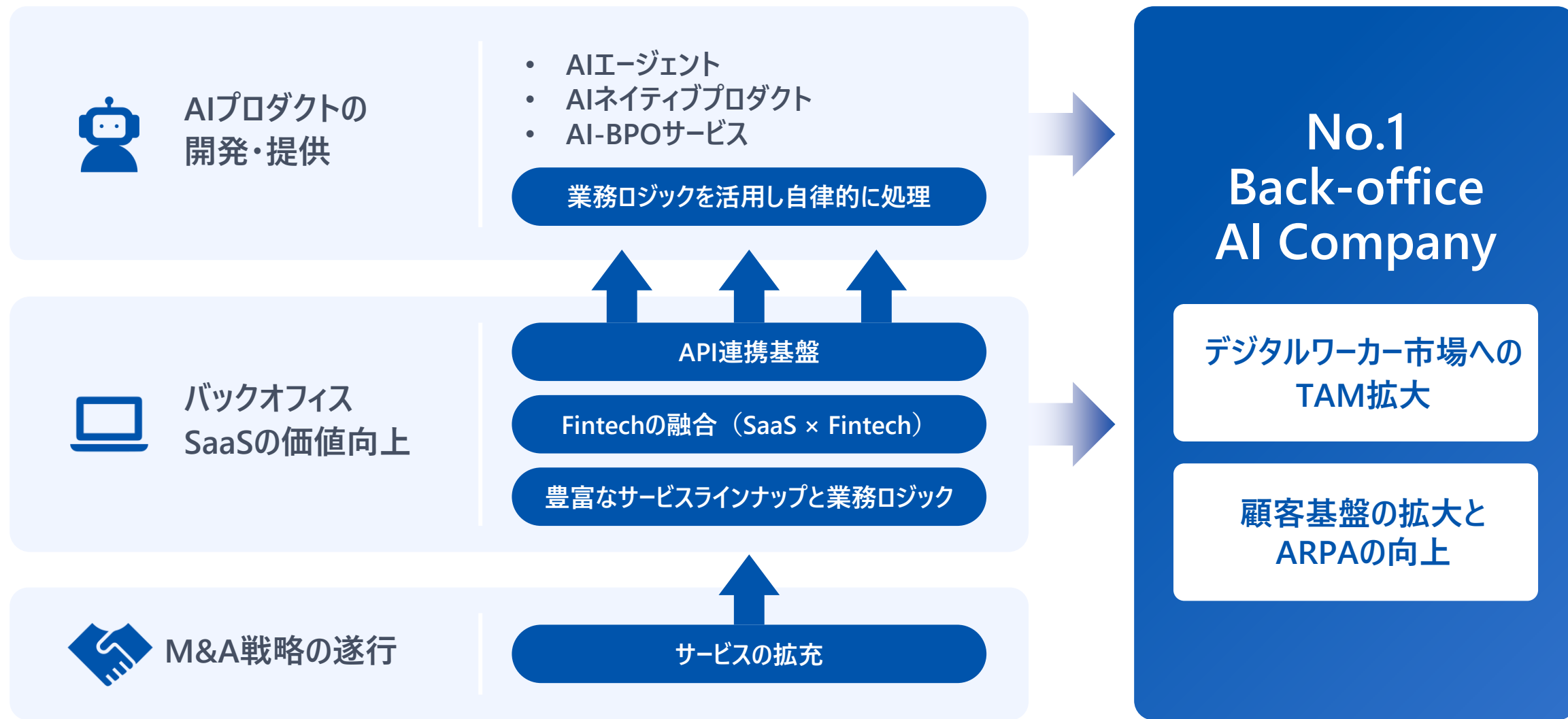


● 経費精算はAIエージェントに任せて

● 私は、新しい商談を2件増やせた。

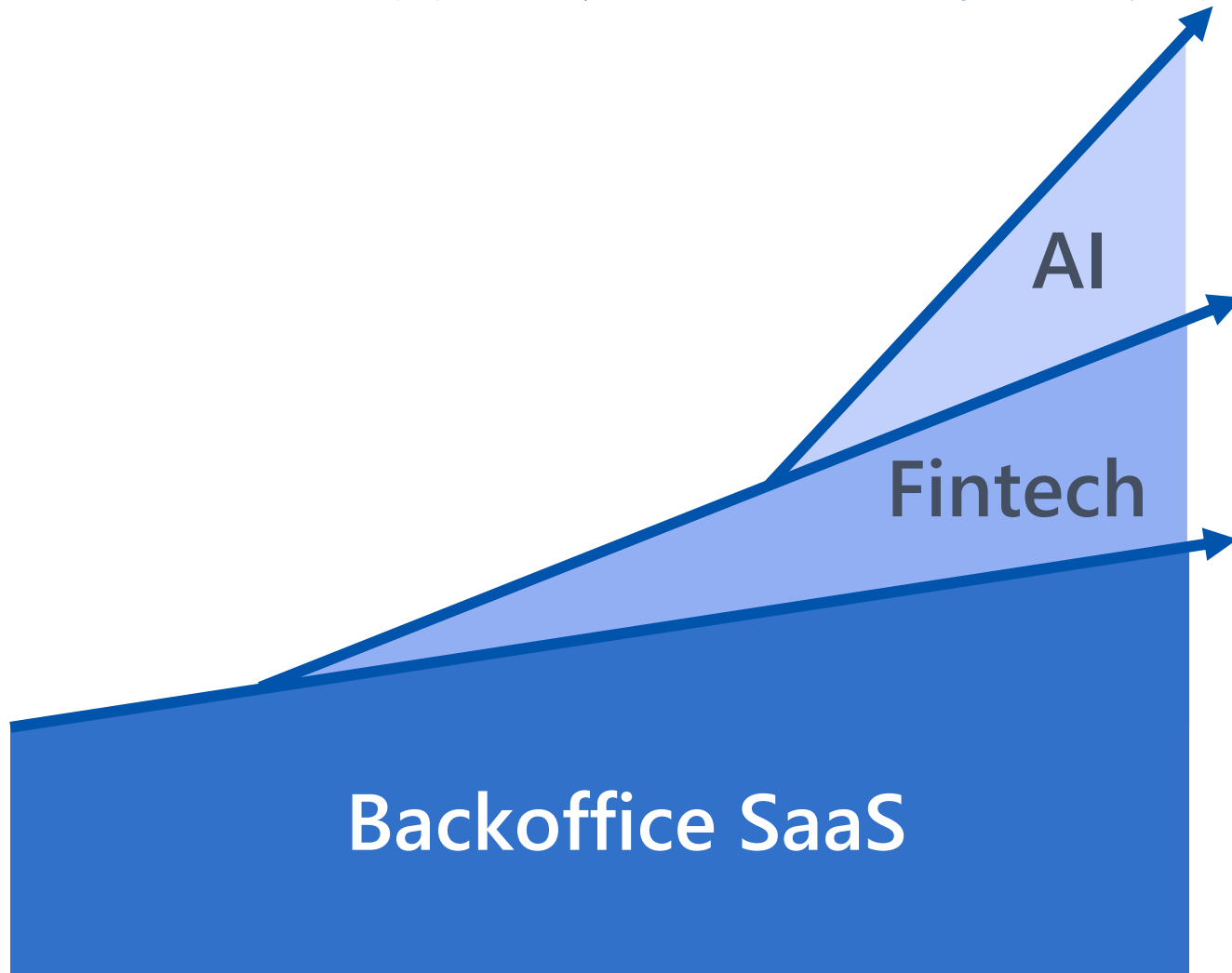


3つの成長戦略を掛け合わせ、No.1 バックオフィスAIカンパニーへ



SaaS × Fintech × AIで描く成長戦略

バックオフィスSaaSの急成長に加え、FintechやAIサービスの拡大により更に成長が加速。



FY30までにARR150億円以上を創出

 Money Forward AI Cowork  Money Forward AI-BPO

SaaS顧客基盤を起点とした収益拡大

 Money Forward ビジネスカード  Money Forward 掛け払い など

顧客基盤拡大とARPAの向上により成長を継続

 Money Forward クラウド会計  Money Forward クラウド経費  Money Forward クラウド勤怠
 Money Forward クラウド請求書  Money Forward クラウド債務支払  Money Forward クラウド給与
 Money Forward クラウド契約  Money Forward クラウド債権管理  Money Forward クラウド人事管理

これらを含む30以上のプロダクトラインナップ

FY26上期も多くのAIエージェントをリリース

一部のエージェントは既に有償提供を開始しており、今後も順次有償化を進めていく予定。



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 **NEW**



AI財務会計

- 固定資産登録サポートエージェント **NEW**
- 消費税区分チェックエージェント **NEW**
- カスタム帳票エージェント **NEW**



AI経営管理

- 業績分析エージェント **NEW**



AI契約管理

- リース識別エージェント

AI Agent

2Qでは経理財務領域におけるAIエージェントを続々とリリース

Manageboard
Money Forward Group

業績分析エージェント

元帳
勘定科目：広告宣伝費

AI分析をする

タグ	相手勘定	借方金額	残高	摘要
Web広告	未払金	150,000	150,000	〇〇広告 課金費用
SNS広告	未払金	88,000	238,000	××広告 配信費
Web広告	未払金	330,000	568,000	△△広告 4月分
SNS広告	未払金	55,000	623,000	プロモーション費用
メディア	未払金	220,000	843,000	雑誌広告掲載費
制作費	未払金	44,000	887,000	広告制作費

元帳画面で「AI分析をする」ボタンをクリック

AI仕訳分析サマリ

概要
期間：2026-04-01～2026-04-01
予算：1,695,000円
取引件数：10件

カテゴリ別内訳
1. Web広告の広告宣伝費 ¥678,000 (40.0%)
• 未払金計上：¥330,000 (××広告)、¥150,000 (〇〇広告)
• 普通預金からの支払い：¥198,000 (メール配信サービス)
• 取引の傾向：複数デジタル媒体への継続的な出稿、3件
2. イベントの広告宣伝費 ¥500,000 (29.5%)
• 未払金計上：¥500,000 (展示会出展料)

概要フィールドを解析しカテゴリ別に自動集計分類したカテゴリごと、要因分析コメントと共に一覧

従来手作業で行っていた勘定科目の内訳集計を自動化。
経理担当者や経営企画担当者の月次決算業務の大幅な効率化と経営判断の迅速化を支援。

Money Forward クラウド会計Plus

カスタム帳票エージェント

AIアシスタント カスタマイズ

部門別3期比較表

説明
科目×部門の期末比較
帳票形式
残高試算表 推移表 期間比較
行軸 縦に並ぶ項目
勘定科目
部門
項目を追加
補助科目を表示
列軸 横に並ぶ項目
比較粒度
年次
比較対象
2023年度 2024年度 2025年度

部門別3期比較表
編集 CSVエクスポート

勘定科目コード	勘定科目名	部門コード	部門名	2023年度	
				残高	発生
1001	現金	D0001	営業本部	227,315,610	227,315,610
1001	現金	D0002	管理本部	158,466,039	158,466,039
1001	現金	D0003	開発本部	208,078,970	208,078,970
1001	現金	D0004	製造本部	223,968,058	223,968,058
1001	現金	D0005	経営企画本部	155,395,093	155,395,093
1001	現金	D0006	マーケティング本部	209,559,730	209,559,730
1001	現金	D0007	品質管理本部	201,142,741	201,142,741
1001	現金	D0008	情報システム本部	220,892,242	220,892,242

自然言語で任意の軸の帳票を作成
手動入力で集計値やフィルタの微調整も可能

作成した帳票は保存・メンバー間での共有が可能
毎回作り直す手間なく、CSV出力等にも対応

欲しい帳票の条件をチャット上で指示するだけで即時生成。
エージェントが質問や候補提示を行い、条件の確定をサポート。生成された帳票を起点に、チャット上で元となる仕訳データまでドリルダウンが可能。

AI Native

7月下旬より『マネーフォワード AI Cowork』をリリース予定

バックオフィス業務を自律的に遂行するAIサービスを提供。
統制や業務ルールを組み込み、経理・労務・法務などの幅広い業務を横断的に支援することで、業務効率化を促進。



『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

オーケストレーターがユーザーの意図を汲み取り、複数のAIエージェントに連携して業務を遂行。



「今月の経理業務をまとめて処理して」

独自の
オーケストレーター

マネーフォワードが提供するエージェント

3rd Partyが提供するエージェント

ユーザーが自作するマイエージェント

バックオフィス業務に最適化されたUX

いま行うべき業務や定期業務の提案など、業務に最適化したUXを提供。

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搭載。



AI-BPO 【事例】『マネーフォワード おまかせ経理』の導入により、属人化解消と業務標準化を実現

ベテラン担当者の退職を契機に、属人化した経理業務とアナログ運用が顕在化。円滑な業務引き継ぎが困難な状況となり、アウトソーシングを検討。

Money Forward おまかせ経理 を選んだ理由

✓ 経理業務をワンストップで対応

記帳代行のみではなく、給与計算・振込、支払代行、試算表作成まで、経理業務全体を一括対応できる事を理由に選定。

✓ クラウド会計による経営の可視化

これまで経理担当者しか把握できなかった財務状況を、経営陣もリアルタイムで確認できるように。経営判断のスピード向上にもつながる点を評価。

✓ 属人化を解消し、再現性のある経理体制の構築が可能に

既存のアナログ運用をそのまま引き継ぐのではなく、業務フローそのものを最適化・標準化を実現。

✓ 人件費と比較した費用対効果

採用・教育・マネジメントを含めた人件費と比較した費用対効果の高さが導入を後押し。



AI-BPOサービスの提供により、高収益化とARPA向上を実現

業務プロセスのエージェント化により、生産性向上を実現し、**振込業務はAIによる自動化で約50%の工数を削減**。

これまで人が担っていた業務をAIで自動化
専門スタッフが正確性を担保



- プロセス/組織体制の見直しの効果もあり、従来の社員数で**約3倍の顧客数が担当可能に**。
- 入力業務についてもプロセス/組織体制の見直しとAIによる自動化に着手し、年内には**約50%の工程が自動化**できる見込み。

バックオフィスを広くカバーするサービス

記帳代行

- ・月次試算表の作成
(最短5営業日)

給与計算代行

- ・給与計算
- ・賞与計算
- ・労務顧問（オプション）

クラウド導入支援

- ・3ヶ月先までの資金繰り
表作成
- ・予算策定
- ・予実管理

請求・支払代行

- ・請求書発行、入金消込
- ・未収チェック
- ・月末支払い、給与支払い、税金納付

AI-BPO

WhippleWood CPAsのPMIが順調に進捗

昨年10月にグループジョインしたWhippleWoodは、AIツールの導入により生産性向上が進む。
また国内事業のパートナーである土業事務所へ米国事業のノウハウを展開する。



AI Skillにより給与記帳作業を
120分→15分に削減

AI Skillを導入し、記帳代行業務において手作業で処理していた
費用按分作業の大部分を自動化。



リード獲得スピードが
昨年対比で**4倍**に向上

AIチャットボットを導入し、問い合わせ対応を自動化。昨年通年
と同水準のリード（新規見込み顧客）をわずか3ヶ月で獲得。



米国事業での知見を
国内へ還元

経営陣・プロダクト開発・国内土業事務所向けチームとの連携を
通じ、AI-BPOの取り組みを加速。

AI-BPO AI-BPOの強化のため、米Gerstle Rosen & Goldenberg(GRG)がグループジョイン

会計業務はマニュアル作業が多く、AIによる生産性・収益向上の余地が大きい。昨年10月にグループジョインしたWhippleWood CPAsに続き、GRGをグループに迎え、AI-BPO戦略をさらに強化。

当面は2社の運営を通じて、AIを活用した生産性向上の知見を蓄積し、グループ売上並びに利益拡大への貢献を目指す。



- President Robert Rosen
1985年にGerstle Rosen & Goldenberg, P.A.を共同創業し、フロリダ州を代表する会計事務所へ成長させた。Big 8会計事務所監査部門出身。中小企業・個人向け税務を専門とし、米国・フロリダ・ニューヨーク州公認会計士資格を保有。

事業内容	フルサービス会計業務（税務、監査、コンサルティング、経理代行）
代表者	Robert Rosen
財務情報	売上高： \$13.7M（25/12月期） EBITDA： \$1.7M（25/12月期）
事業譲受法人	Money Forward Partners *
持分比率	100%
買取価格	非開示（適時開示基準以下）
資金	全額銀行借入で充当
当社業績への影響	26/11期3QよりPL連結され、ビジネスセグメントのトランザクション/フロー売上として計上予定。本日発表の業績予測修正に影響反映済み。

AIについてよくいただくご質問①

Q1. 日本のクラウド化率は欧米と比較してまだ低い、AIの進化はクラウドベンダーにとってどのような影響を及ぼすのか？

AIの進化は、当社にとって大きなビジネスチャンスであると捉えています。日本のクラウド化率は欧米と比較して依然として低く、中小・中堅企業領域では、ソフトウェアを導入していない企業やオンプレミス型システムを利用している企業が依然として多数を占めています。

一方で、オンプレミス型の基幹システムには、AIエージェントや生成AIの活用に必要なデータ統合性、拡張性、継続的な機能アップデートへの対応力といった点で限界があり、AI時代における競争優位を構築することは容易ではありません。

そのため、多くの企業にとってAI導入は単なる機能追加ではなく、クラウドSaaSへの移行を伴う基幹システムの刷新が前提になると考えています。結果として、今後はSaaS × AIベンダーが既存のオンプレミス市場の置換を加速させていくものと見ています。

加えて、AIの活用は、既存のオンプレミス市場の置換にとどまらず、AI-BPOやAIネイティブプロダクトを通じて、新たにデジタルワーカーといった新たな市場機会を創出し、当社のTAMをさらに拡大させるものと見ています。

また、AI時代においては、単にAI機能を提供するだけでなく、業務データを保有し、そのデータをAIが適切に活用することで、ユーザーに具体的な付加価値を提供できることが重要になります。その意味で、顧客の業務データを蓄積し、継続的にプロダクトへ反映できるクラウドベンダーの価値は、AIの進化によって一層高まると考えています。

結果として、今後はSaaS × AIベンダーが既存のオンプレミス市場の置換を加速させるとともに、新たなAI関連市場への展開を通じて、より大きなTAM（デジタルワーカー市場 14.1兆円）を取り込んでいくものと見ています。

こうした市場環境を背景に、足元の新規顧客獲得も好調に推移しており、FY26Q2の法人顧客純増数は+13,971と過去最高を更新しており、FY26Q2の中堅領域におけるARR純増はM&A影響を除いても過去最高額となっております。

AIについてよくいただくご質問②

Q2. AIプロダクトや社内AI活用によりトークン利用料が増加することで、FY28の中長期財務ターゲット達成や収益性改善に影響はあるか？AI機能やプロダクトのマージンについてはどのようにコントロールしていくのか。

AIは、当社のFY28中長期財務ターゲットの達成を後押しするものと考えています。また、2024年1月に開示した中長期財務ターゲットには、AIプロダクトによる売上高は含まれておらず、アップサイド要因と捉えています。

2026年11月期上半期も多くのAIエージェントやAI機能をリリースしておりますが、そのうち『リース識別エージェント』等、一部は有償化済みであり、その後も順次有償化予定です。例えば、年度を跨いだ部門別・年度横断の実績比較など、従来であれば帳票作成に15~20分ほどかかるところ、『カスタム帳票エージェント』であれば10秒に短縮化される等、トライアルいただいているユーザーに高評価を頂いています。

コスト面では、AI機能に伴うトークン利用料はプライシングに反映していく方針です。例えば、7月下旬にローンチ予定の『マネーフォワード AI Cowork』では、一定の期待利益率を踏まえ、従量課金とサブスクリプションを組み合わせた新たなプライシング設計を想定しています。そのため、AIプロダクトによる中長期的なマージン率の低下は想定していません。

加えて、単純な計算処理には、トークンを使わず、従来のマシンラーニングも活用することでコストを抑制しつつ、既存顧客基盤へのアップセルを通じた効率的な顧客獲得により、マージンの最大化を図っていきます。

また、生産性向上を目的とした社内AI活用を推進しており、中長期財務ターゲットの達成に向けて、着実にマージン拡大が進んでいます。

AI活用による生産性向上により人件費・外注費の効率化が進むため、トークンコストを含めても、中長期財務ターゲットで想定しているコストの範囲内で推移する見込みです。

なお、FY26の売上高対比人件費・外注比率は57%~61%と予測しておりますが、AIツールコストを含めても同レンジ内に着地する予定で、前年度の売上高対比人件費・外注比率を下回る見込みです。

AIについてよくいただく質問③

Q3. 7月にリリースを予定している『マネーフォワード AI Cowork』と、汎用AIツール×MCPでできることの違いはなにか。

企業が生成AIをバックオフィス業務で活用するためには、ガバナンスの確保やセキュリティの担保に加え、AIが社内ルールや業務プロセスに従って正確に動作する仕組みが不可欠です。『マネーフォワード AI Cowork』は、生成AIとSaaSを単純に組み合わせたものではありません。統制や業務ルールをあらかじめ組み込み、バックオフィス業務に最適化されたSaaS × AIをパッケージとして提供する点が、汎用AIツールやMCPとの大きな違いです。

将来的には、バックオフィスの一員のように、社内規程や業務プロセスを理解した上で、記帳から支払・請求、各種申請、さらには承認案の作成まで、一連の業務を支援できる世界を目指しています。特にバックオフィス領域では、高い専門性と正確性が求められるため、業務に特化した機能やワークフローが重要になります。利用者は個別の設定やチューニングを行うことなく、業務にそのまま適用可能なAI機能を利用できるほか、APIが公開されていないデータにも対応できる点も大きな特徴です。

そのため、『マネーフォワード AI Cowork』は、汎用AIツールを個別にカスタマイズして利用する世界ではなく、企業が安心して業務に組み込める業務特化型のAIプラットフォームを提供することを目指しています。

『GitHub』への不正アクセス発生の概要と影響

セキュリティ対策の強化、再発防止策の実行を徹底。一方、Businessセグメントへの影響は軽微であり、引き続き**ガイダンス達成を見込む**。

概要と要因

- 当社が利用するソースコード管理サービス『GitHub』の認証情報漏洩により、第三者による不正アクセスが発生。氏名やメールアドレス等、個人情報の一部が漏洩。

主な対策

- 『GitHub』における認証管理の運用を厳格化。
- 従来の本番環境における24時間監視体制に加え、開発環境における異常な挙動を即座に検知するリアルタイム監視体制を構築・強化。
- 『GitHub』内のリポジトリ*1での機密情報混入を自動で検知する仕組みを強化。

業績への影響

- Homeセグメントの銀行口座連携機能の停止期間相当（15日間）のプレミアムサービス有効期間の延長により、最大売上1.5億円が減少見込み。当影響は3Qに最も大きく表れた後に分散して発現する予定。
- 不正アクセス対応費用として第2四半期に0.9億円の特別損失を計上。なお、同費用の一部は保険求償予定。
- セキュリティへの投資を強化するものの、好調なトップライン並びにコストコントロールにより、ガイダンスは達成見込み。

*1 プログラムの設計図が入っている保管庫

Financial Results

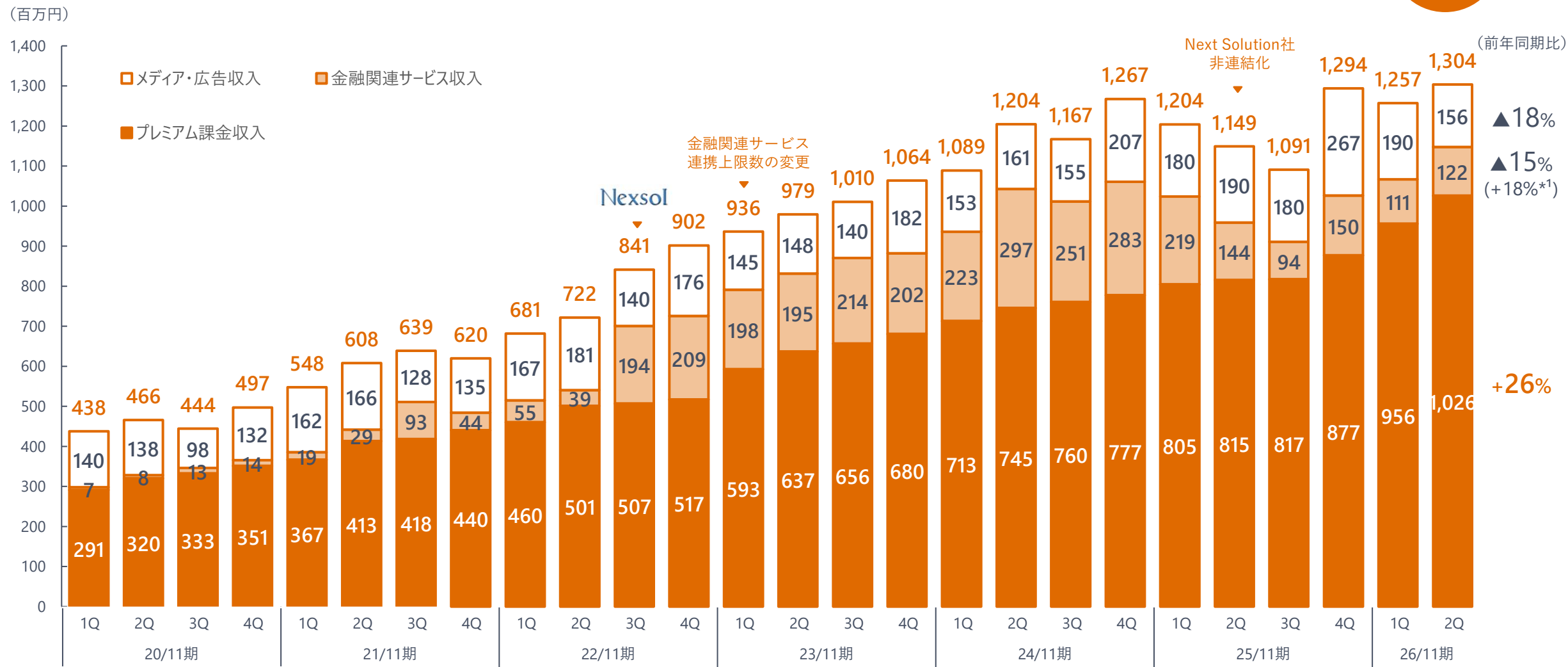
Appendix

全社/セグメント別財務ハイライト

Homeセグメント 四半期 売上高推移

年末年始に実施したキャンペーン効果が好調に推移し、プレミアム課金収入は**前年同期比+26%**と成長が加速。

前年同期比
+13%
(+18%*1)

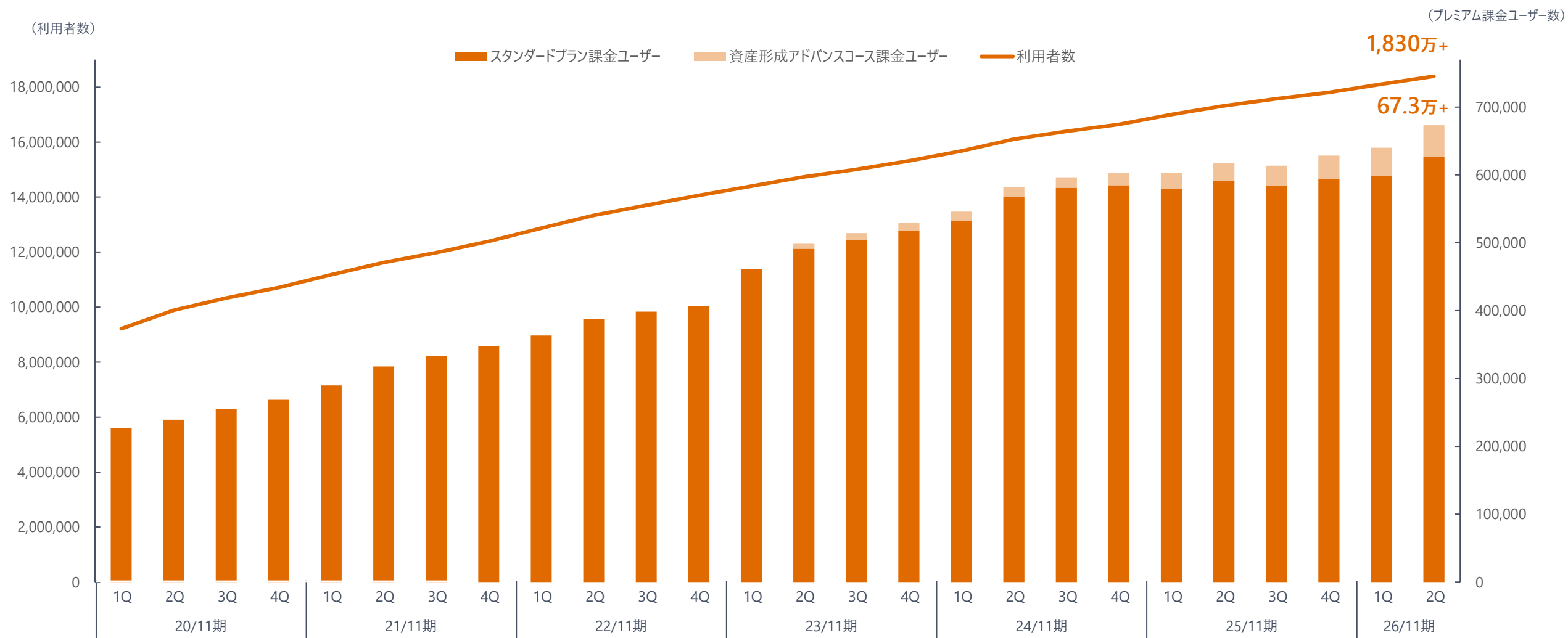


* 金融関連サービス収入は、『マネーフォワード お金の相談』、『マネーフォワード 固定費の見直し』、Next Solution社（2025年4月より非連結化）の収入など。

*1 Next Solution社（2025年4月より非連結化）をFY25Q2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

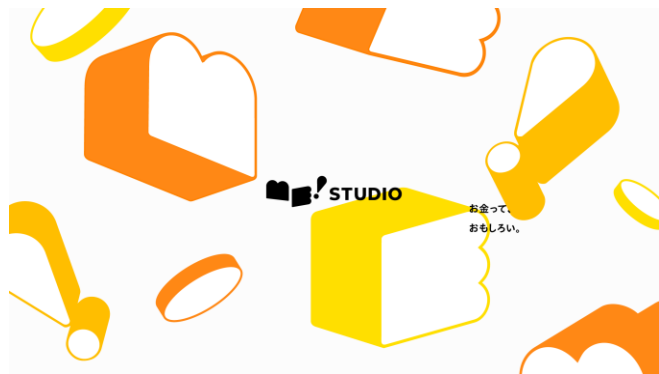
利用者数は1,830万*、課金ユーザーは67.3万を突破し、順調に成長。



* 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。

「お金って、おもしろい。」を、すべての人へ。公式YouTubeチャンネル「ME STUDIO」の3社共同運営を開始

三井住友銀行・三井住友カードとの3社共同で、公式YouTubeチャンネル「[ME STUDIO](#)」を始動。各社の専門的知見を掛け合わせ、エンタメから専門知識まで多様なコンテンツを展開し、幅広い層の金融リテラシー向上及び『マネーフォワード ME』のユーザー増加を図る。



新番組 第一弾「大川 & Nobbyの聴くだけ投資」

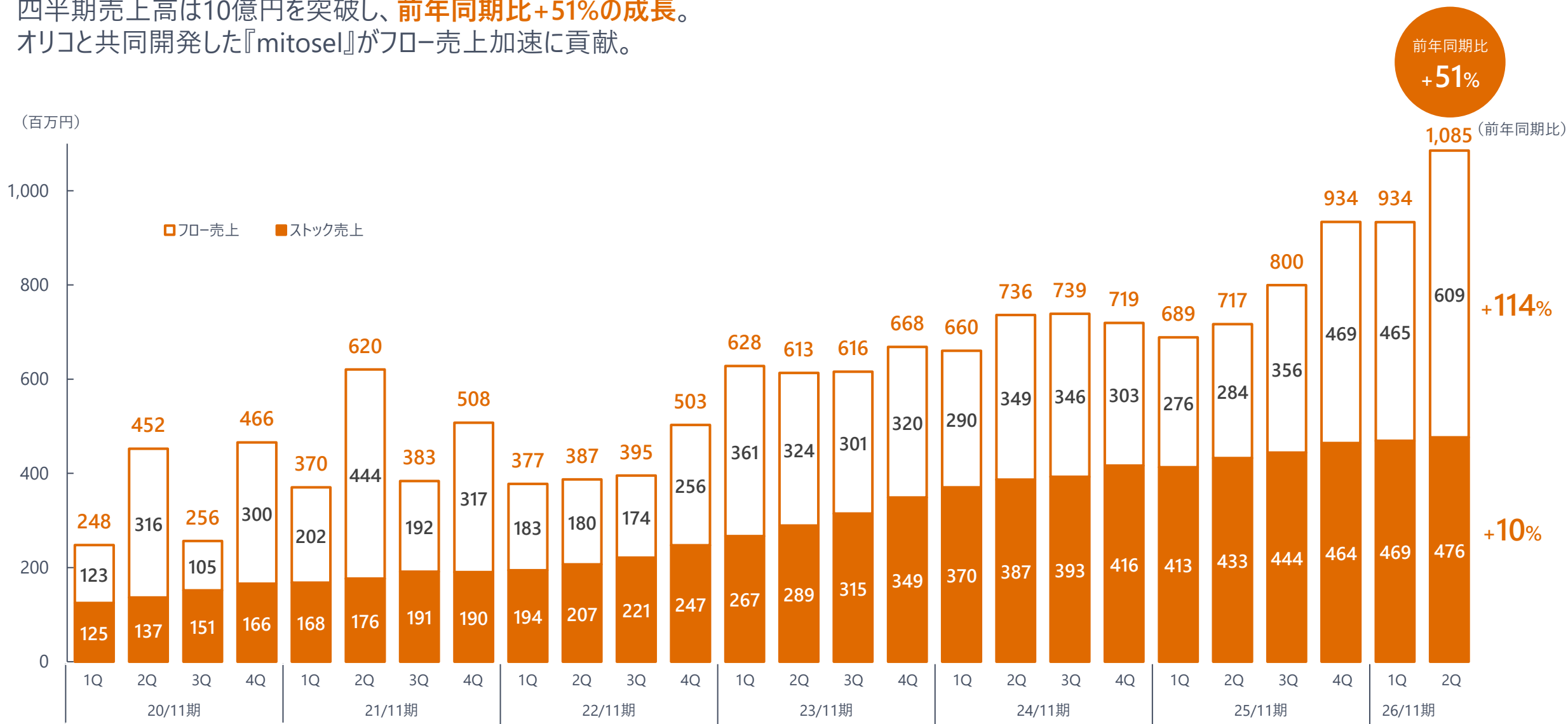
投資・資産形成の道を進むなら、気になるのは株式市況。現在の市況やその先の注目トピックスまで、お金のプロが語り合いながら分かりやすく解説するビデオポッドキャストをスタート。毎週日曜日19:00配信。



配信番組のテーマ

- ✓ **「お金」へのハードルを取り払い、知る・学ぶきっかけを作る**
お金の話題に難しさを感じる方やこれから学んでいきたいという若年層に向けて、楽しみながらお金との付き合い方を考えられるコンテンツを展開。
- ✓ **「お金」の専門的な知識でマネーリテラシーを育てる**
資産形成の基礎から投資戦略まで、金融の専門家が解説。体系的なお金の学びを通じ、マネーリテラシーの向上とアクションに繋がる場を提供。
- ✓ **「お金」のトレンドや時事ニュースをタイムリーに届ける**
最新の経済ニュースや市場の動向など、お金にまつわる注目トピックスやトレンドをタイムリーに発信。

四半期売上高は10億円を突破し、**前年同期比+51%の成長**。
オリコと共同開発した『mitosel』がフロー売上加速に貢献。



オリコとの共同企画開発により、中小企業・個人事業主向けの新たな資金管理プラットフォームを提供開始

オリコの新サービス『mitosel』を共同開発。資金の見える化から資金調達までをスマートフォンで完結。



2026年11月期 第2四半期 セグメント別実績

全体売上高は40%成長、EBITDAマージンも +9.1ptと大きく改善。
全セグメントにてEBITDAマージンが改善し、特にBusinessセグメントEBITDAは前年同期比+14.2億円、マージンは+10.3ptsと大きく改善。

	FY26 Q2 実績				(ご参考) FY25 Q2 実績		
	売上高	YoY	EBITDA	EBITDA マージン	売上高	EBITDA	EBITDA マージン
(百万円)							
全社	14,322	24% (40%*1)	2,183	15%	11,530	704	6%
全社(除く、HIRAC FUND*2)	14,321	24%	2,261	16%	11,530	849	7%
Business	11,791	41%	1,886	16%	8,369	466	6%
Home	1,304	13% (18%*1)	474	36%	1,149	324	28%
X	1,085	51%	382	35%	717	219	31%
SaaS Marketing	-	-	-	-	1,261	157	12%
Finance	1	-	▲78	-	1	▲201	-
共通費*3	141	-	▲482	-	33	▲261	-

*1 スマートキャンパス社、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

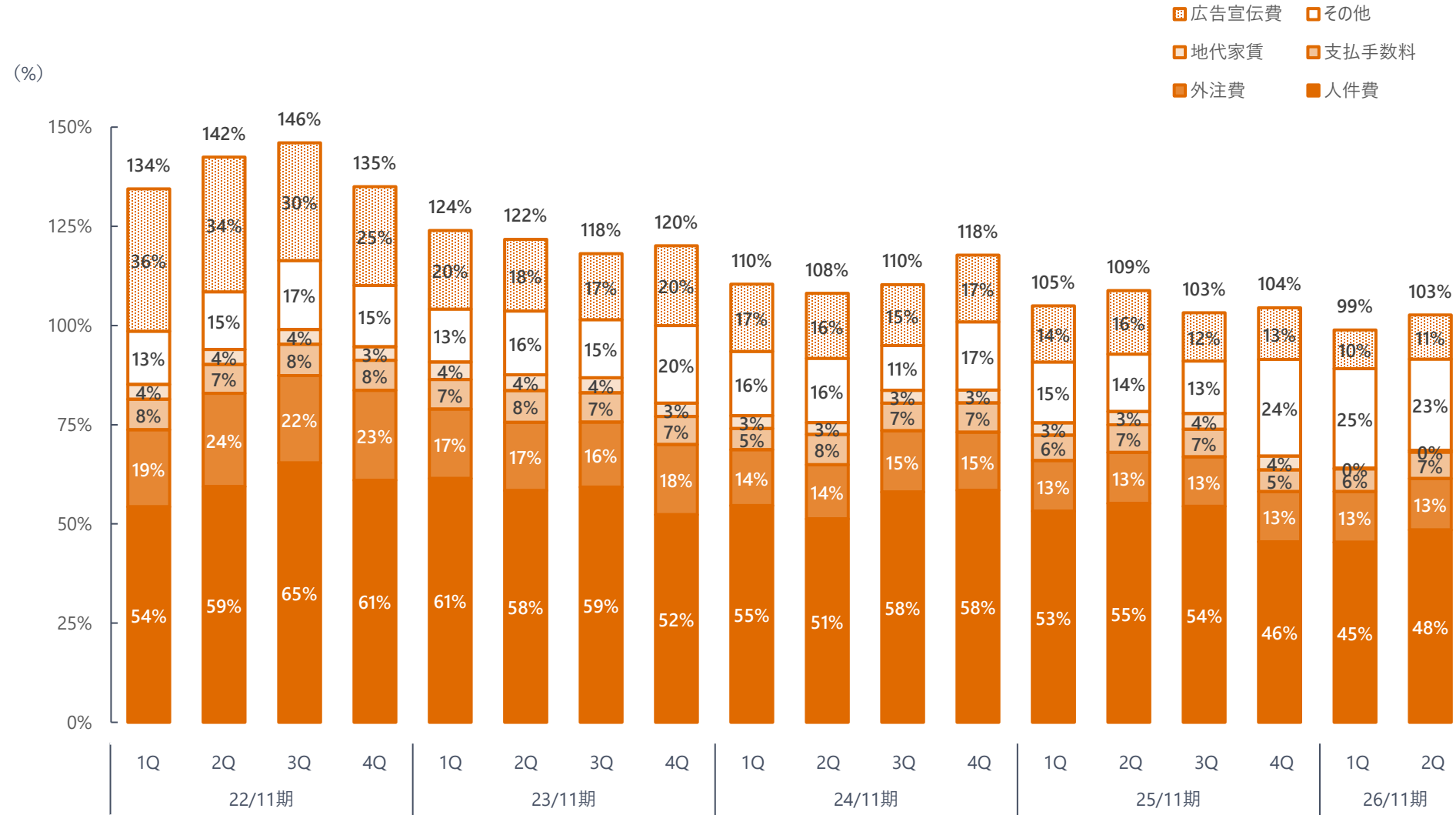
調整後EBITDAは前年同期比で15.7億円上昇。
営業利益マージンは前年同期比で6.1pts改善。

(百万円)	FY25 2Q	FY26 1Q	FY26 2Q
EBITDA (除く、HIRAC FUND) ^{*3}	849	2,792	2,183
調整後 EBITDA ^{*1}	706	2,815	2,280
M&A関連の 一時費用	2	23	97
EBITDA ^{*2}	704	2,792	2,183
減価償却費	944	1,714	1,648
EBITA ^{*4}	▲240	1,078	535
のれん償却費	270	277	377
営業費用に含まれる 税金費用	142	220	196
株式報酬費用	360	412	340
営業利益	▲1,012	168	▲377

YoY (vs FY25 2Q)	QoQ (vs FY26 1Q)
1,334	▲608
1,574	▲535
95	74
1,479	▲608
704	▲66
776	▲542
108	100
53	▲25
▲21	▲72
635	▲545

^{*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。

【参考】売上原価・販売費及び一般管理費の構造（対売上高比率、営業利益ベース）



* 「その他」は、導入補助金手数料、租税公課、通信費、採用教育費、のれん償却費、減価償却費、支払報酬料、Pay関連費用、他勘定振替高（減算項目）等。

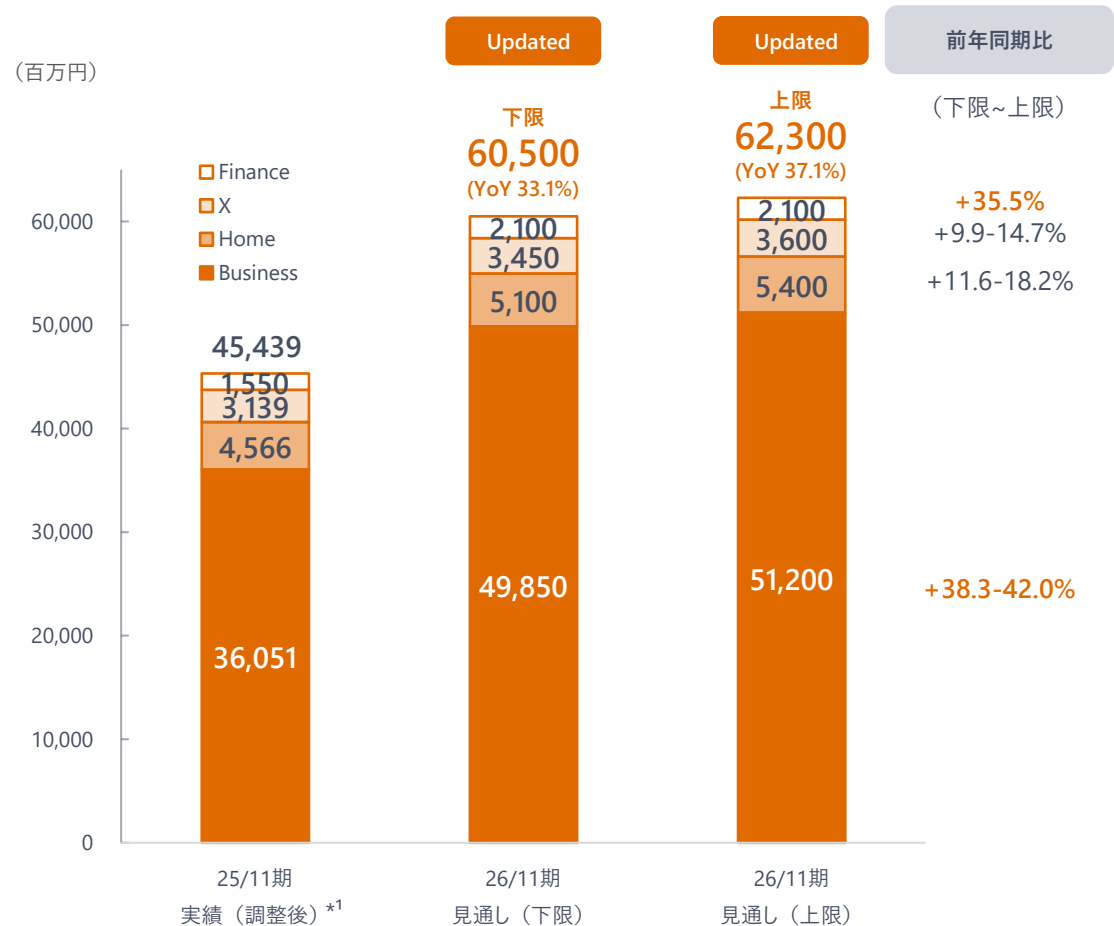
* 各種費用はNon-Cash項目を含む。「人件費」に含まれる株式報酬費用、「その他」に含まれるのれん償却費用、減価償却費や、引当金等。

2026年11月 期通期ガイダンス と中長期の財務ターゲット

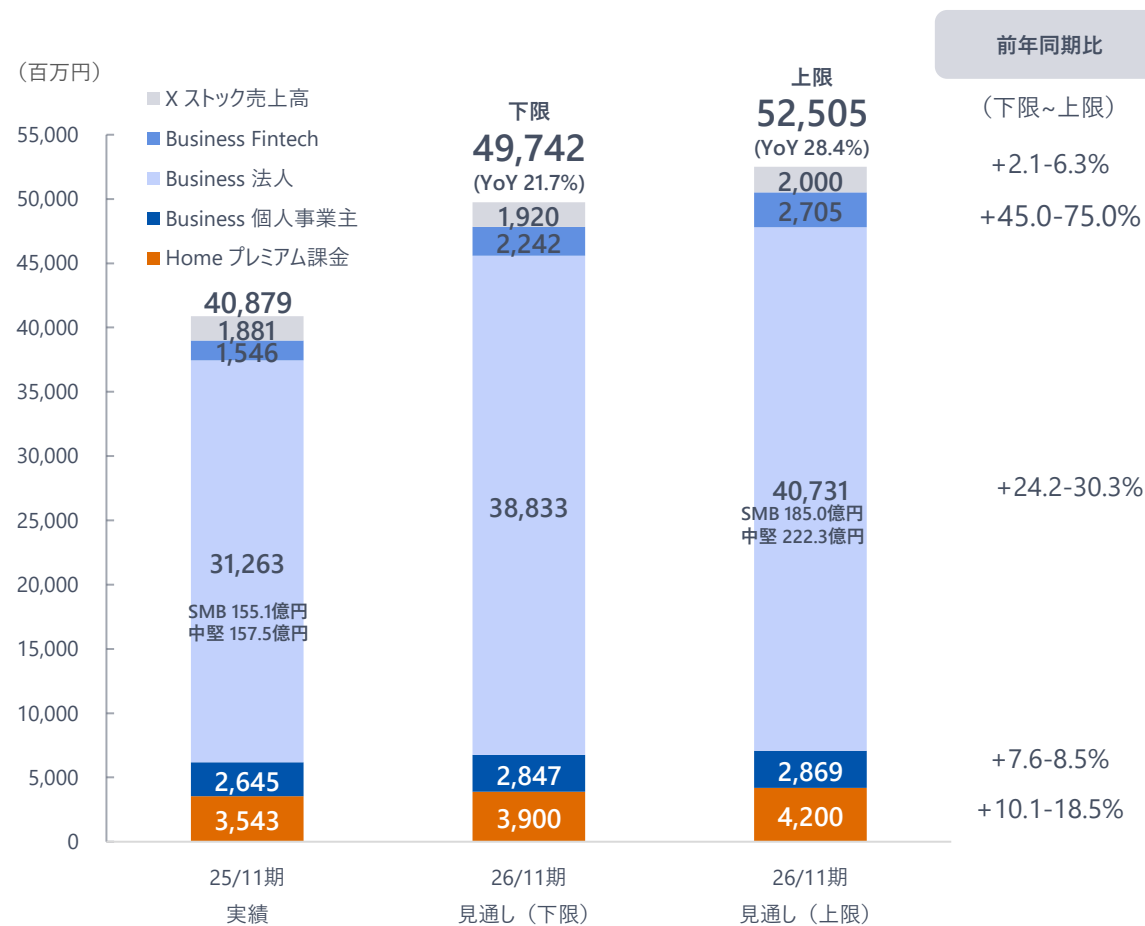
FY26通期ガイダンス

好調なBusinessセグメントとFinanceセグメントを背景に**全社売上高を534.0~575.5億円から、605~623億円（YoY+33.1~37.1%）に上方修正。**

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



FY26通期ガイダンス

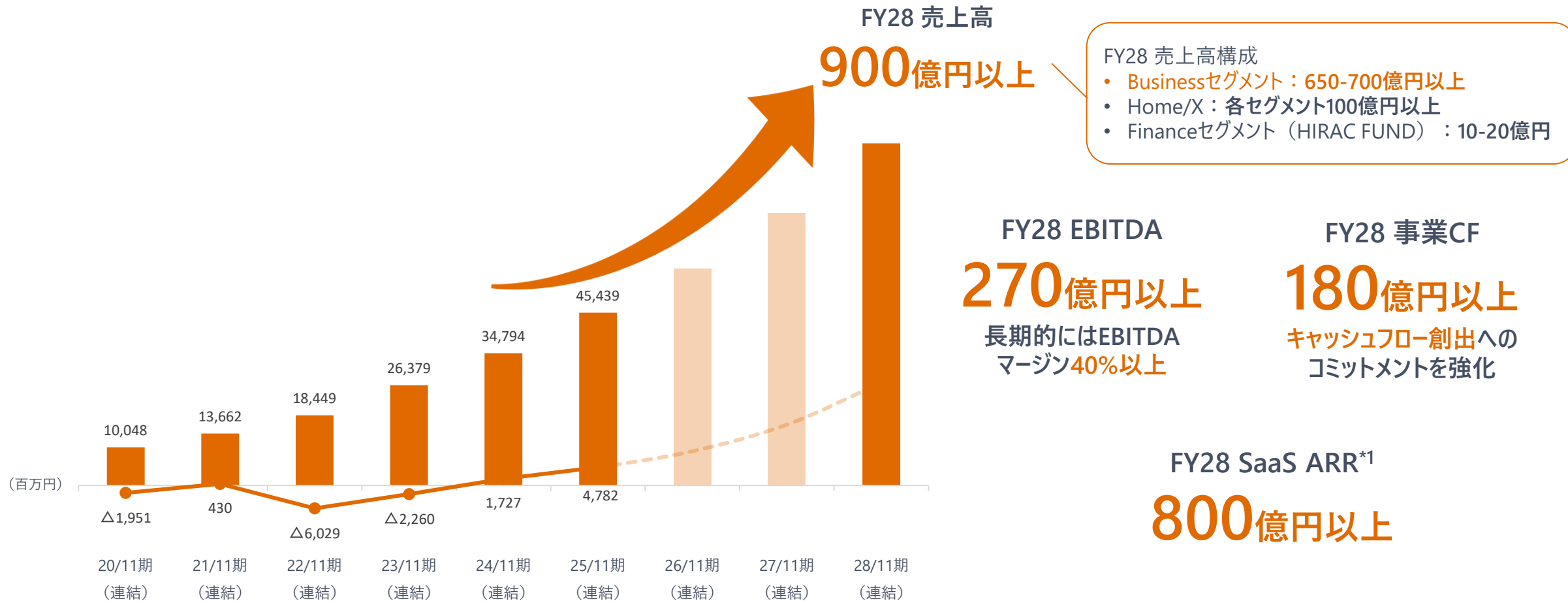
好調なBusinessセグメントとFinanceセグメントを背景に、調整後EBITDA*1、営業利益、経常利益、親会社に帰属する当期純利益のFY26通期のガイダンスを上方修正。

	通期実績	FY26ガイダンス	
	FY25	今回修正予想 (2026年7月13日)	補足
単位：百万円			
Updated			
調整後EBITDA*1	+4,963	+10,500 ~11,500	・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*2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）。広告宣伝費売上高比率 9.5~11.5%、人件費外注費売上高比率*3（EBITDAベース） 57.0~61.0%と、FY25対比での改善を進める。
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*4であり、FY26では通期黒字化を実現。
Updated			
営業利益	▲2,653	▲500 ~+1,500	・減価償却費は、新リース会計基準の適用開始*5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。
親会社に帰属する 当期純利益	+1,587	▲3,200 ~▲700	・FY25の営業利益と当期純利益の差分である+42.4億の内訳は下記： - 特別利益（特別損失を含む）：+72.7億円*6 - 上記以外：▲30.3億*7

*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 P.56 を参照 *3 株式報酬費用を除いた人件費外注費売上高比率。*4 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。*5 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。*6 主な内訳：スマートキャンブ社およびNext Solution社の売却、合併会社化に伴う持分変動利益、持分法適用会社の減損等。*7 主な内訳：非支配株主に帰属する当期純利益（アウトロックコンサルティング社、Home、MFVP）、持分法による投資損失、法人税等。

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達成に向けて、順調に進捗。
AIプロダクトによる更なるアップサイドを目指す。

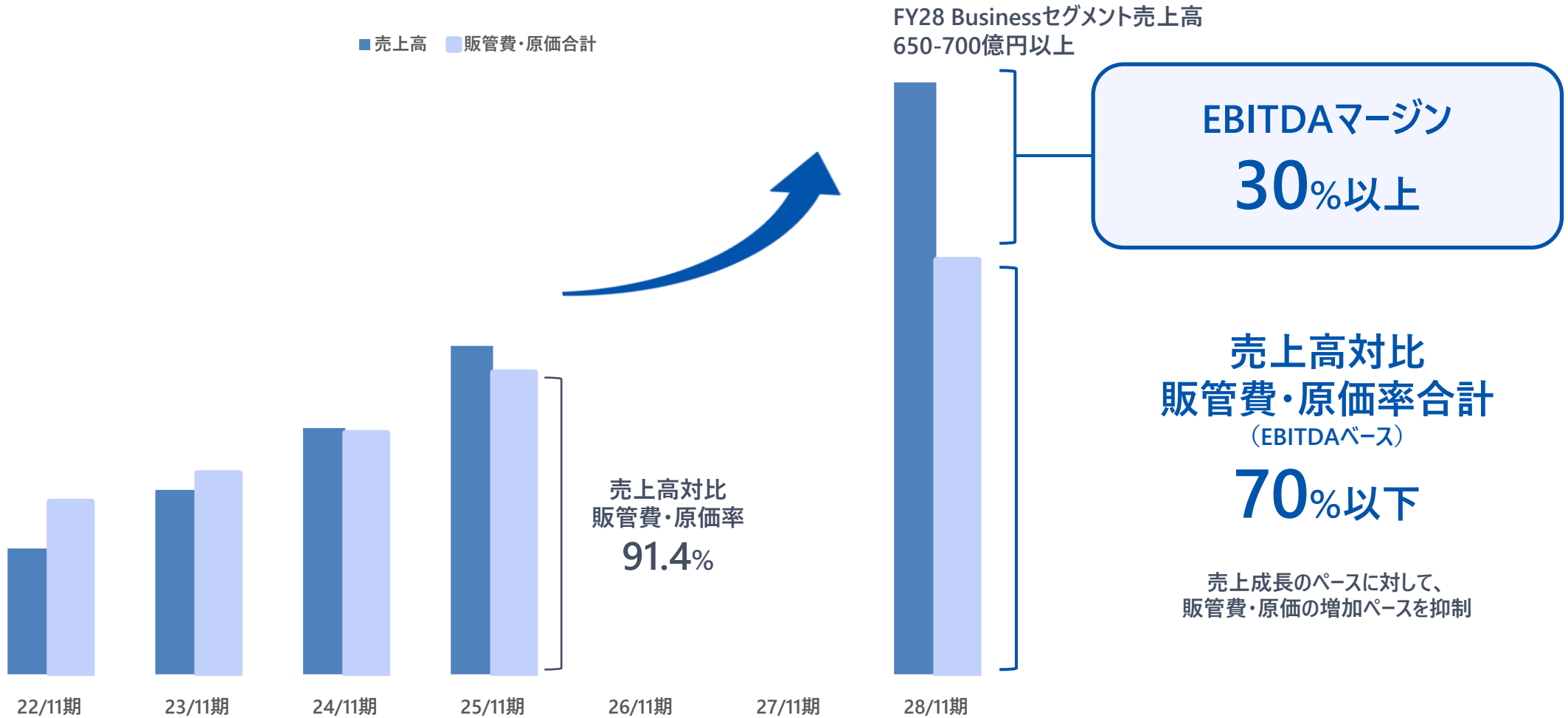


* 上記はあくまで参考用のイメージ図であり、FY26～FY28の間の想定売上や想定EBITDAを示すものではない。* 売上高は SaaS Marketingセグメント、Next Solution社を除いた数値。なお、EBITDAは SaaS Marketingセグメント、Next Solution社を含めて算出。

*1 Fintech ARRを除いたSaaS ARR。Fintech ARRについてはp.61を参照。

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

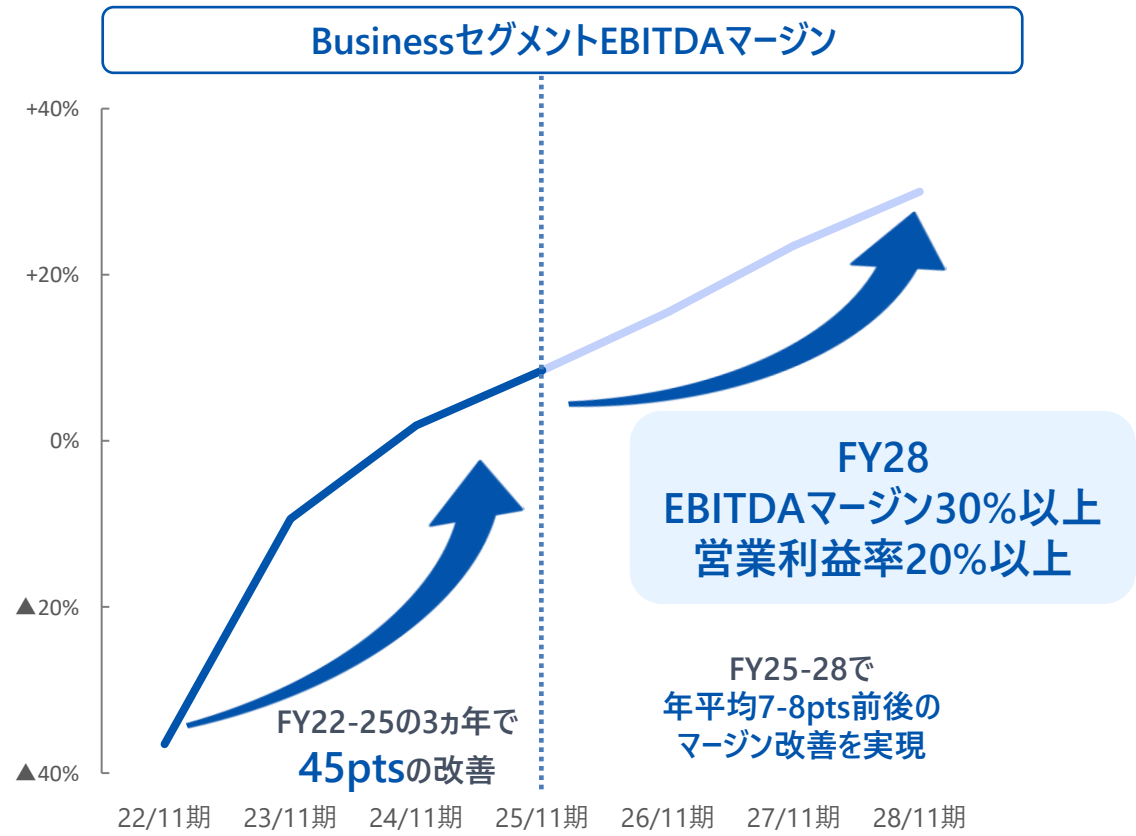
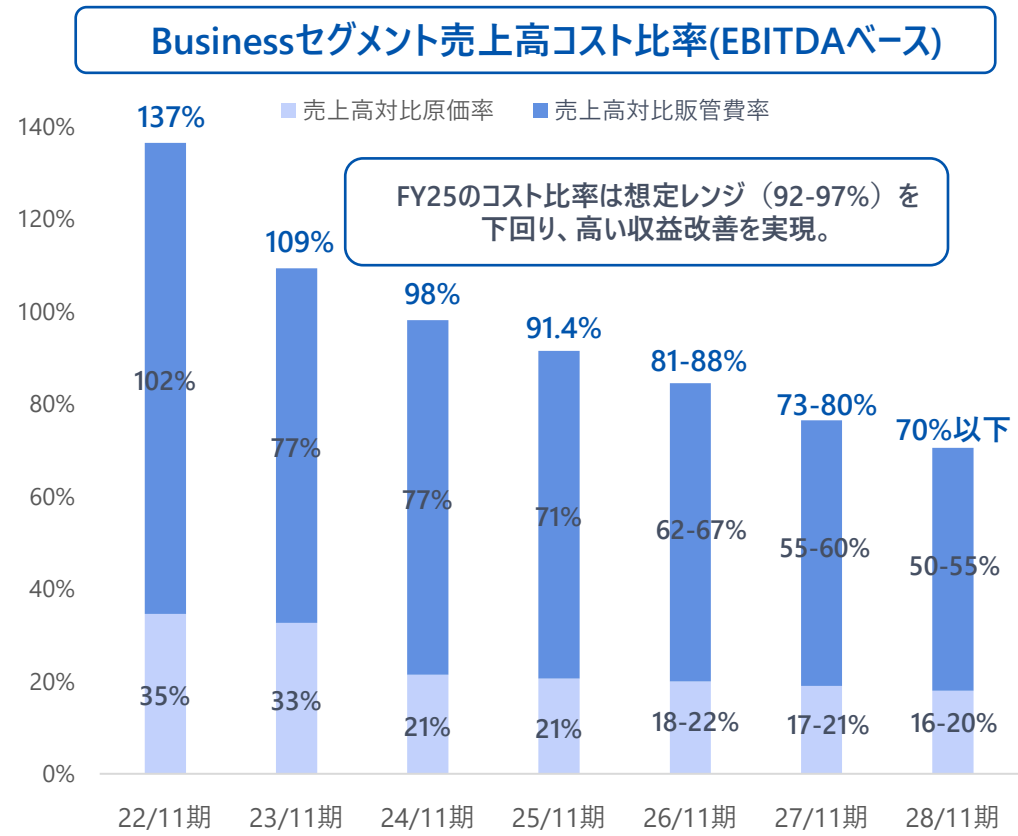
FY25のBusinessセグメントEBITDAマージンは8.6%（YoY+6.8pts）、FY26Q2のマージンは**16.0%**（YoY+10.1pts）と、FY28のEBITDAマージン 30%以上にむけて順調な進捗。



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

FY26Q2のEBITDAマージンは**16.0%**。

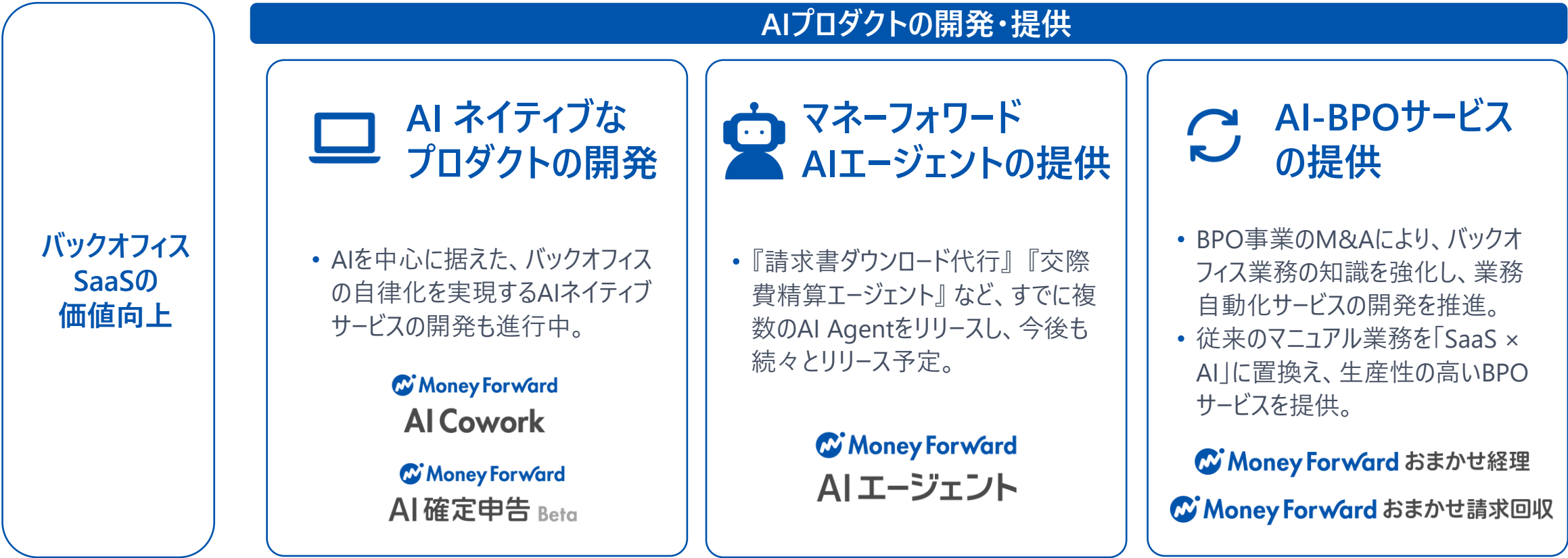
FY26のEBITDAマージン12%～19%、Rule of 40*¹、さらにFY28 **EBITDAマージン30%以上、営業利益率20%以上**の実現に向けて順調に進捗。



* 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。

No.1 バックオフィスAIカンパニー戦略を通じて、中長期のARR成長を加速

下記3つの戦略により、既存プロダクトのクロスセル・アップセルも含めFY28までにARPA+30～40%以上を実現。
FY26は既存リソースのアロケーションを含め、AIプロダクト開発に20億円投資。
FY30においては、『マネーフォワード AI Cowork』を含むAI関連事業ARRで、150億円以上の創出を目指す。



バックオフィスSaaSの潜在市場規模

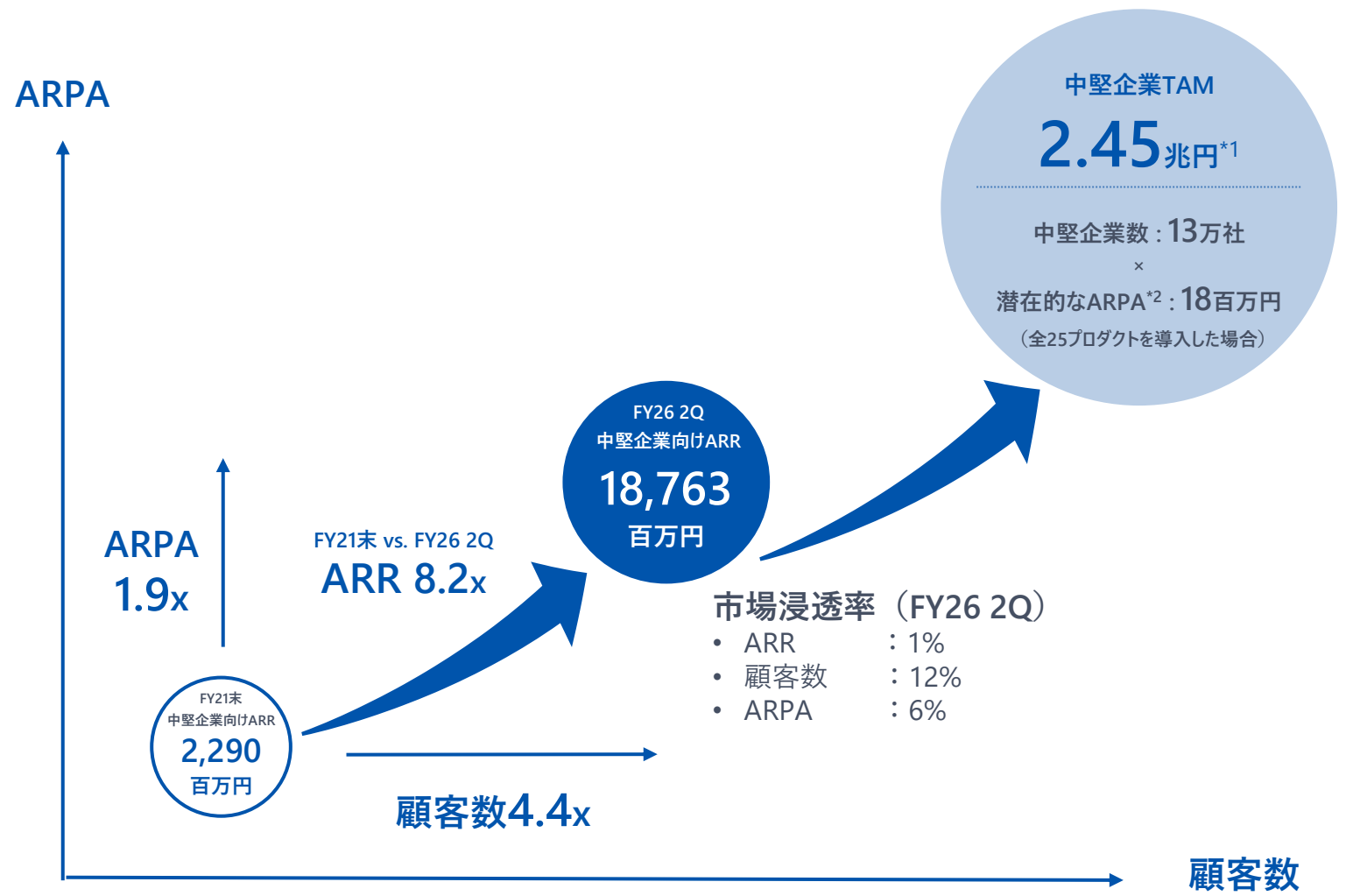
当社グループが現在注力している、バックオフィスSaaSの潜在市場規模は約**2.81兆円**^{*1}になると試算。

		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	2.45兆円	12%

^{*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。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5月末時点。

中堅企業向け市場のポテンシャルについて

中堅企業の顧客基盤拡大とARPAの向上により、更なる成長余地を見込む。



*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。中堅企業数は、従業員数が50名～1,999名以下の法人を国税庁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）をもとに算出。

*2 国税庁の定義する全中堅企業（50～1,999名）の平均従業員数が170名（同国税庁2021年調査）であることに基づき、当社グループの中堅企業向けプロダクト25サービスを導入した場合の1社あたりの年間課金額。

事業領域及びサービス拡充を進め、広大なTAM*¹にアプローチ

合計5.7兆円の巨大な潜在市場で事業展開。

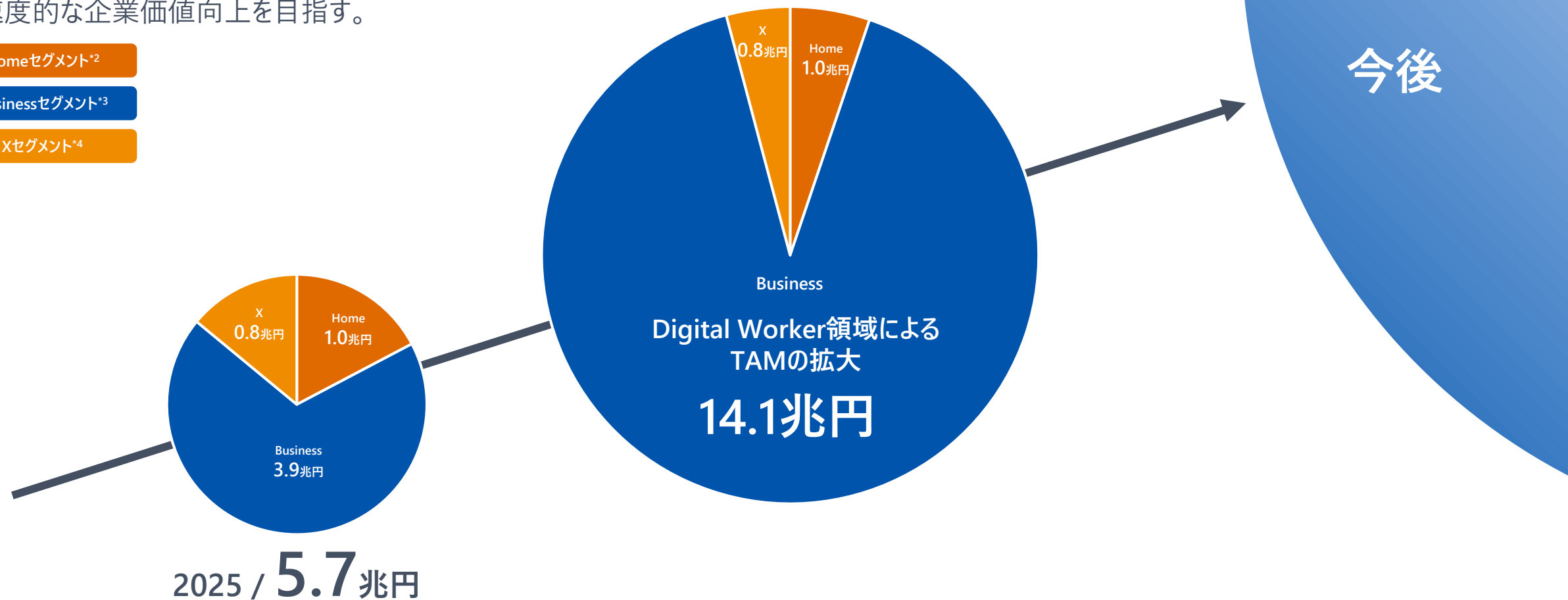
今後はデジタルワーカー領域に向けて「SaaS × AI」を提供することで、TAMは更に拡大。

加速度的な企業価値向上を目指す。

Homeセグメント*²

Businessセグメント*³

Xセグメント*⁴



*¹ Total Addressable Marketの略称。一定の前提の下、外部の統計資料や公表資料、当社サービス実績をもとに、グループの3Segmentにおいて想定される潜在的な市場規模をそれぞれ推計。*² 家計簿アプリ及び資産管理アプリなどのPMFサービス事業。*³ バックオフィスSaaSおよびマネーフォワードビジネスカード、あと払い決済サービスの合計。あと払い決済サービスのTAMについては、国内における売上5億円未満の企業の年間必要運転資金において、企業間あと払い決済サービスが利用される割合と、『マネーフォワード 掛け払い』のサービスが導入された場合の年間総手数料額により算出。必要運転資金は「売掛債権+棚卸資産-仕入債務」より算出。令和5年中小企業庁中小企業実態基本調査をもとに当社作成。*⁴ 国内受託開発ソフトウェア業の市場規模（Xセグメントが対象とする業務範囲に限定）に、『Mikatan』シリーズの市場規模を加えて推計。経済産業省・総務省 2021年情報通信業基本調査、株式会社日本金融通信社公表の「最新の業態別金融機関数」および当社のサービス提供実績にもとづく推定により当社作成。* これらの数値やグラフは公表時点の当社の事業の市場規模を客観的に示すものではありません。実際の市場規模はこのような第三者による調査・発表の正確さには限界があるため、この推定値とは異なる場合があります。

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	
	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
サービス	 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。

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と、その他一部の金融関連収入をARRとして算出。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』、『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をARRとして算出。ただし1Qと2Qにおいては確定申告期における季節影響を調整するため、『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。 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。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、季節性が高い決済は対象外とし、トランザクション売上全額がARR換算されるわけではない。
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。 NRR（Net Revenue Retention）は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。 $(\text{前年同月の課金顧客の当月のMRR}) \div (\text{前年同月の課金顧客のMRR})$

本資料の取り扱いについて

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社グループの関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。

当社は、本資料の情報の正確性あるいは完全性について、何ら表明及び保証するものではありません。

なお、記載されている会社名および商品・製品・サービス名（ロゴマーク等を含む）は、各社の商標または各権利者の登録商標であります。

2026年11月期第3四半期決算発表は、
2026年10月15日（木） 16時半以降を予定しております。