

Financial Results



Fiscal Year 2026 Q1 | Ended Feb 28, 2026



- | | | |
|----|------------------------------|------|
| 01 | 2026年11月期 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.25 |
| 03 | 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.45 |
| 04 | Appendix : 全社/セグメント別財務ハイライト | P.56 |

Financial Results

2026年11月期 第1四半期
全社業績ハイライト



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-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。

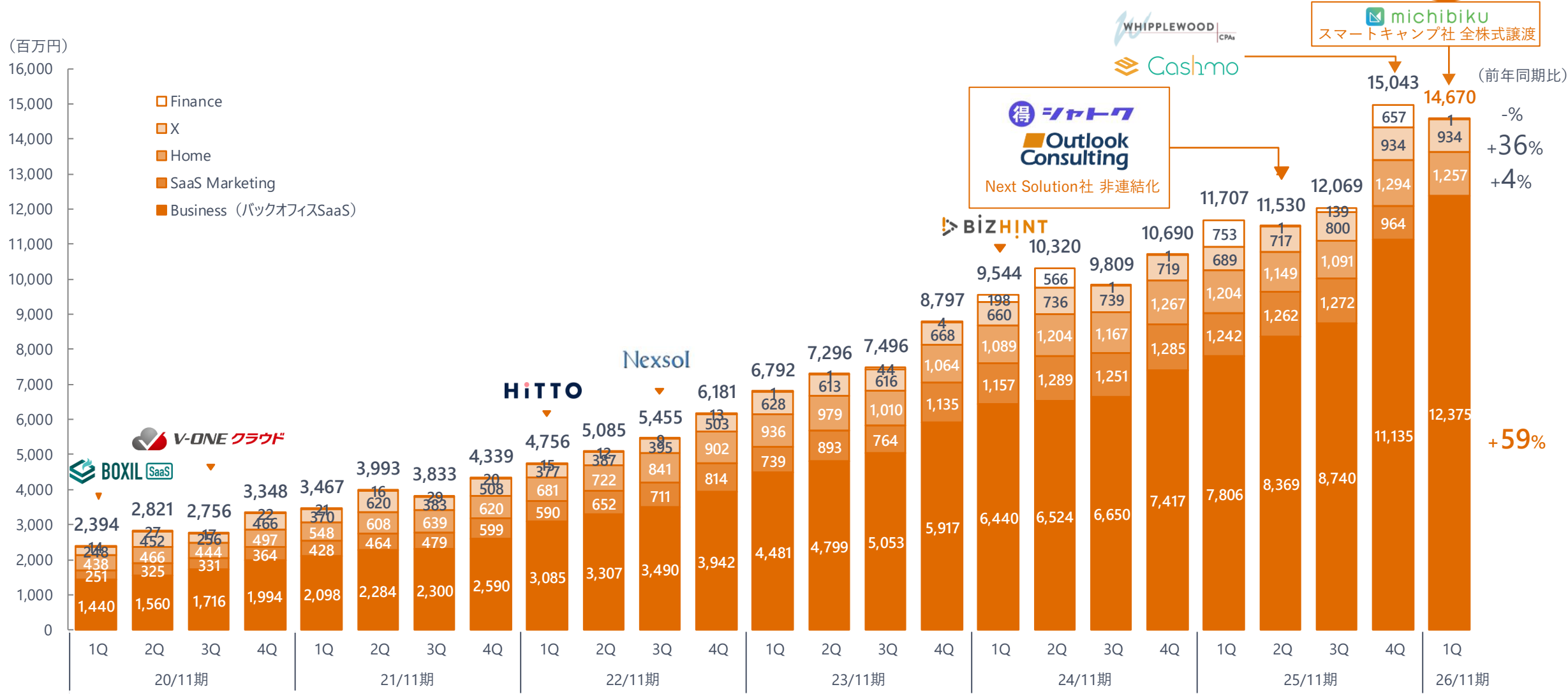
*1 SaaS ARRの定義はスライド末尾の定義集を参照。 *2 詳細はP.65の補足資料を参照。 *3 調整後EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用+株式報酬費用+M&A関連の一時費用+その他一時費用。調整額を含む詳細については、P.54を参照。

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

グループアウト影響を除いた1Q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%*)



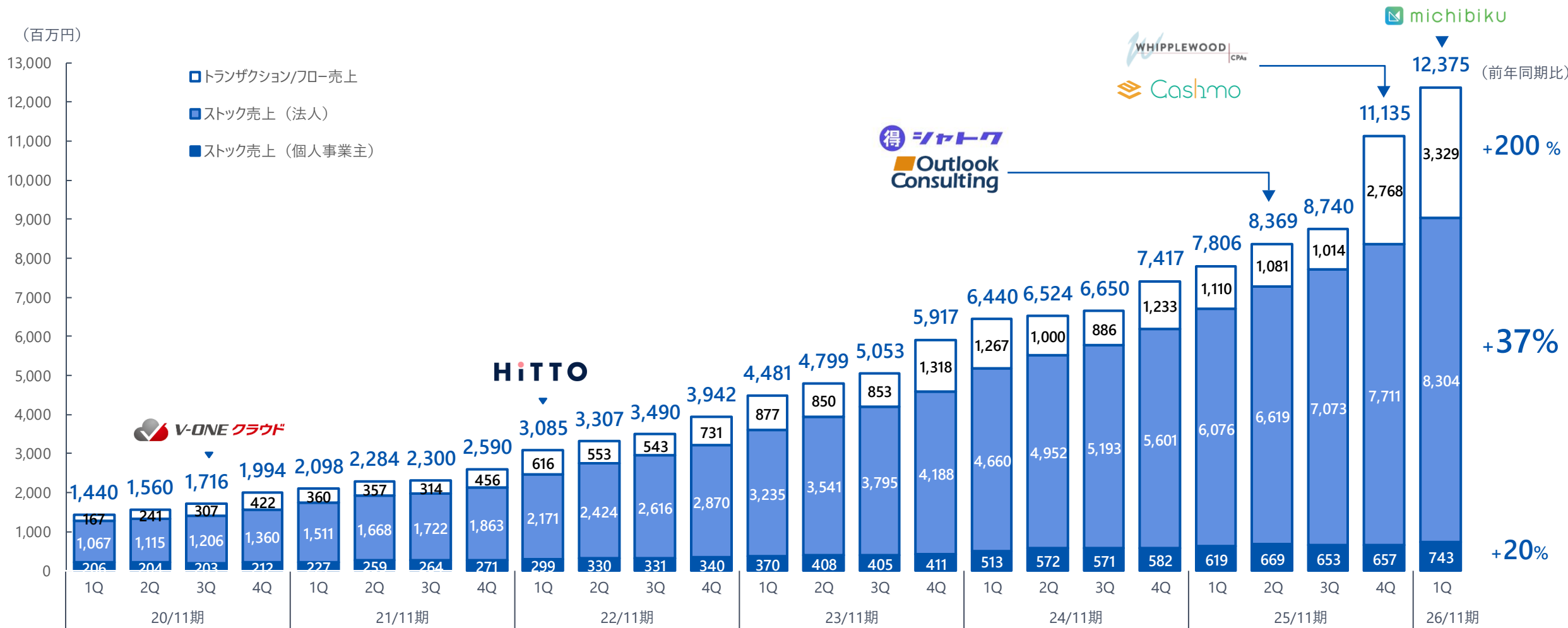
* 「その他」売上高のグラフ内での表記を省略しているため、各セグメントの売上高の合計値は全体の売上高と必ずしも一致しない。

*1 スマートキャンブ社、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+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%

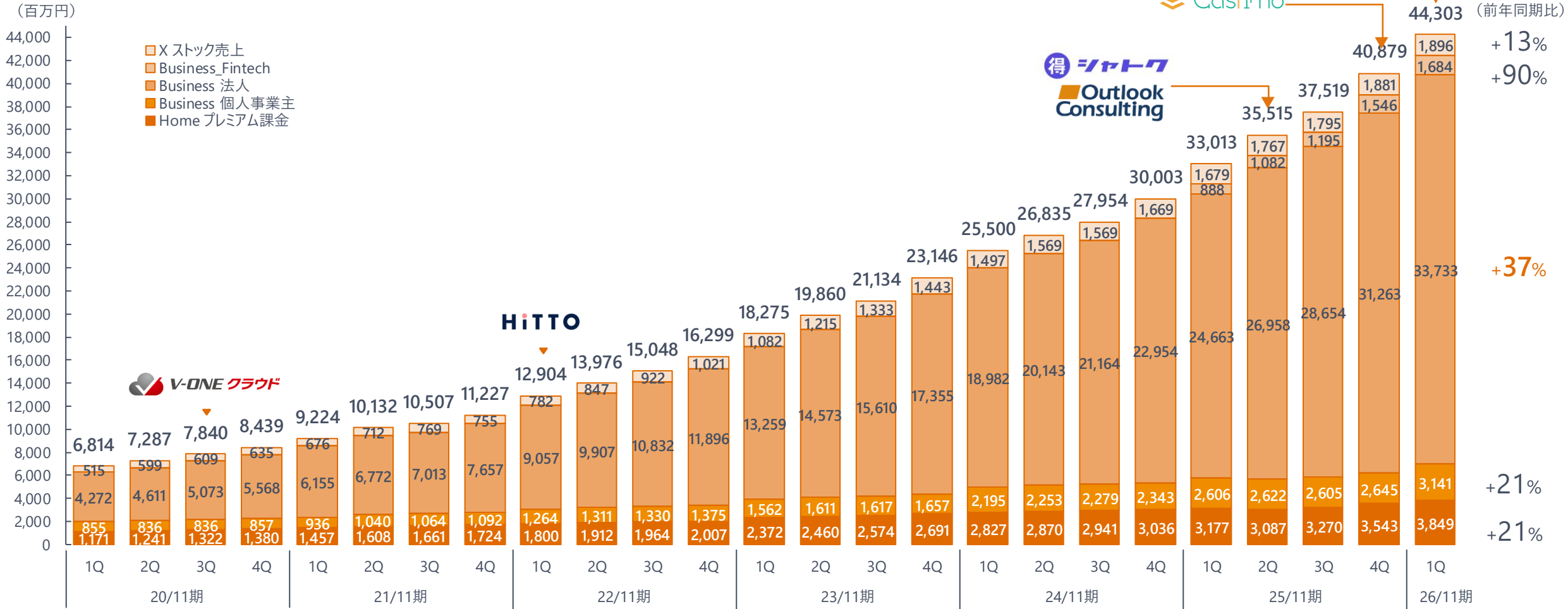


* スtock売上 (個人事業主) は『マネーフォワードクラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。Stock売上 (法人) は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HITTO』、『マネーフォワード Admina』、『マネーフォワード 掛け払い』、『Sactona』等の法人向けサービスの課金収入。トランザクション/フロー売上は主に、IT導入補助金に伴う売上、『マネーフォワードクラウド』や『V-ONEクラウド』の主に中堅企業向けの導入に伴う初期導入売上、アウトルックコンサルティン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。

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、季節性が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等の定義はスライド末尾の定義集を参照。 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、『Mikatan』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。

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)

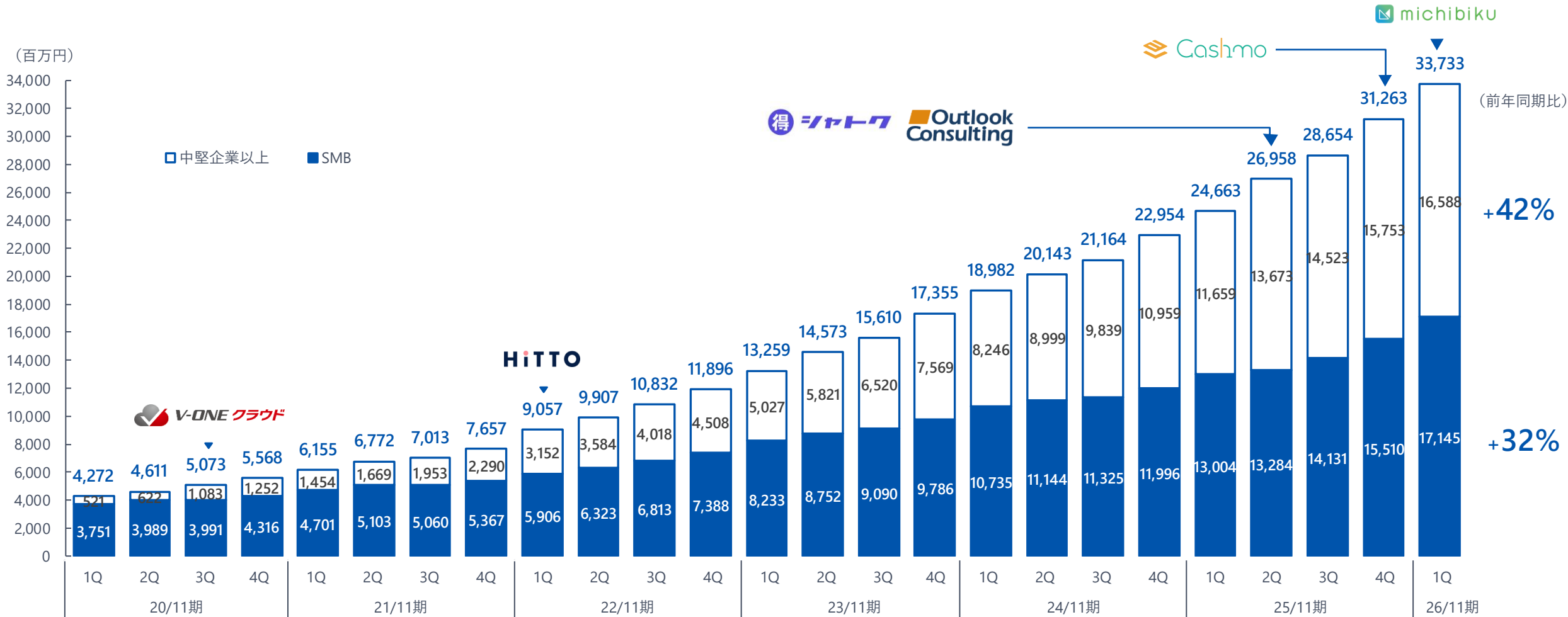
個人事業主の顧客解約率はそれぞれ
0.8%/1.7%。(3ヶ月平均/過去12か月)

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。

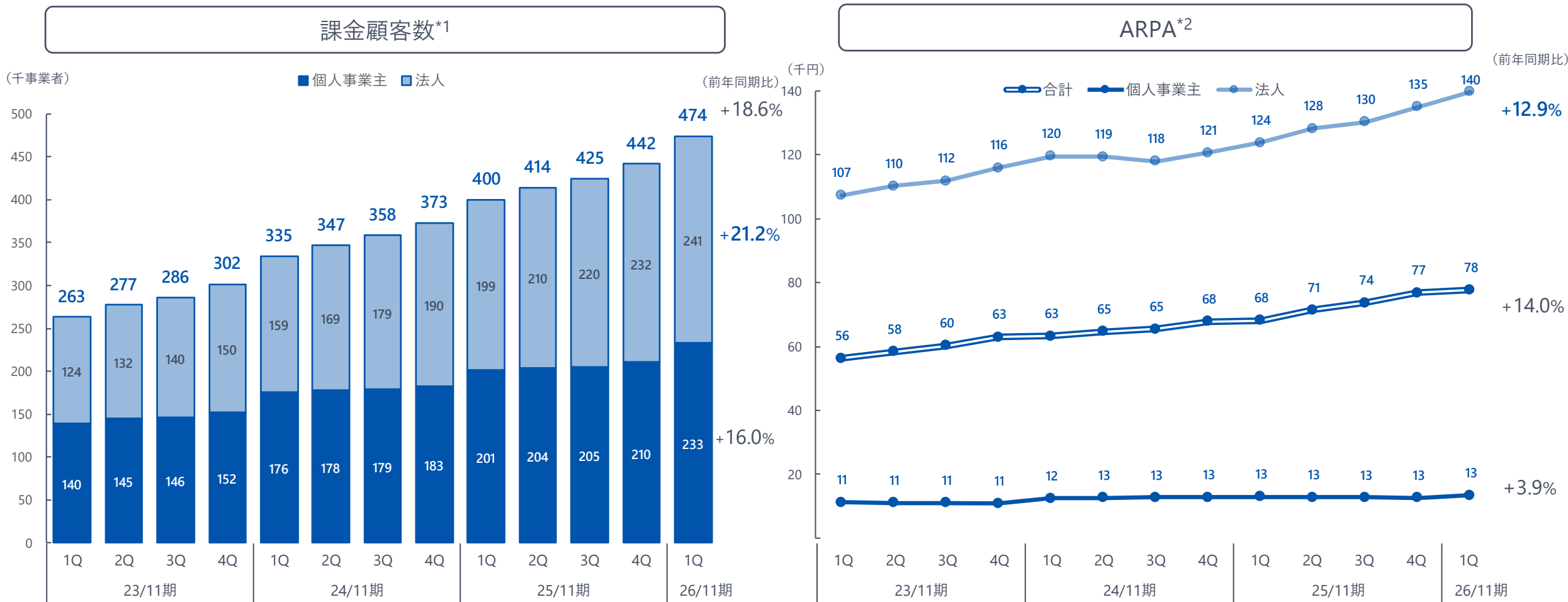
前年同期比
+37%



* 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。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路で導入された一般企業ユーザー（土業事務所等は除く）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。

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。

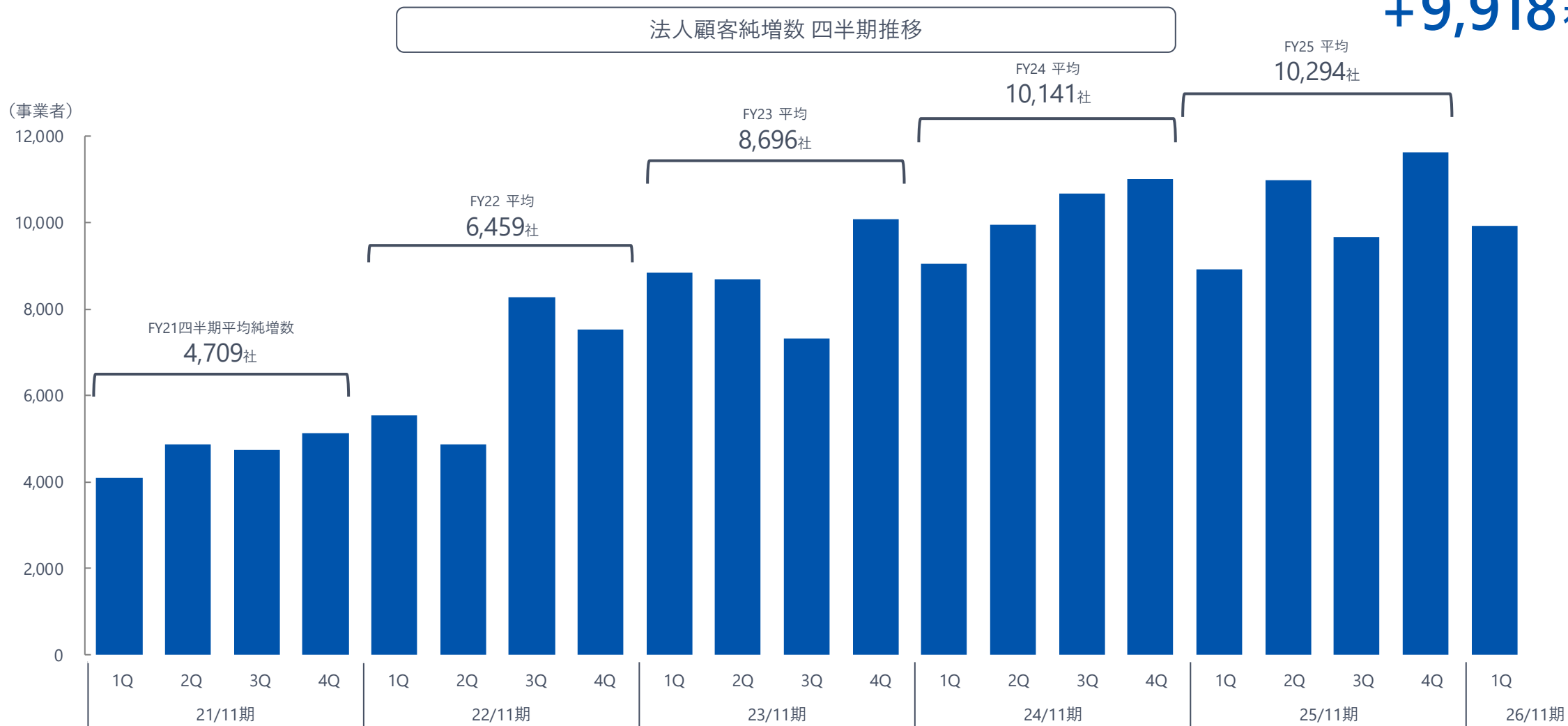


*1 個人事業主の課金顧客数は、『マネーフォワード クラウド』における個人向けサービスに課金する個人事業主の数。法人の課金顧客数は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『HiTTO』、『マネーフォワード Admina』、『マネーフォワード 掛け払い』、『Sactona』等法人向けサービスに課金する、一般企業、土業及びその顧問先に加えて、『マネーフォワード クラウド公認メンバー制度』に課金する土業を含む。*2 ARPAは各期最終月のBusinessセグメントのMRRの12倍（ARR）を課金顧客数で割った値。詳細な定義はスライド末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

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 1Q
法人顧客純増数
+9,918社

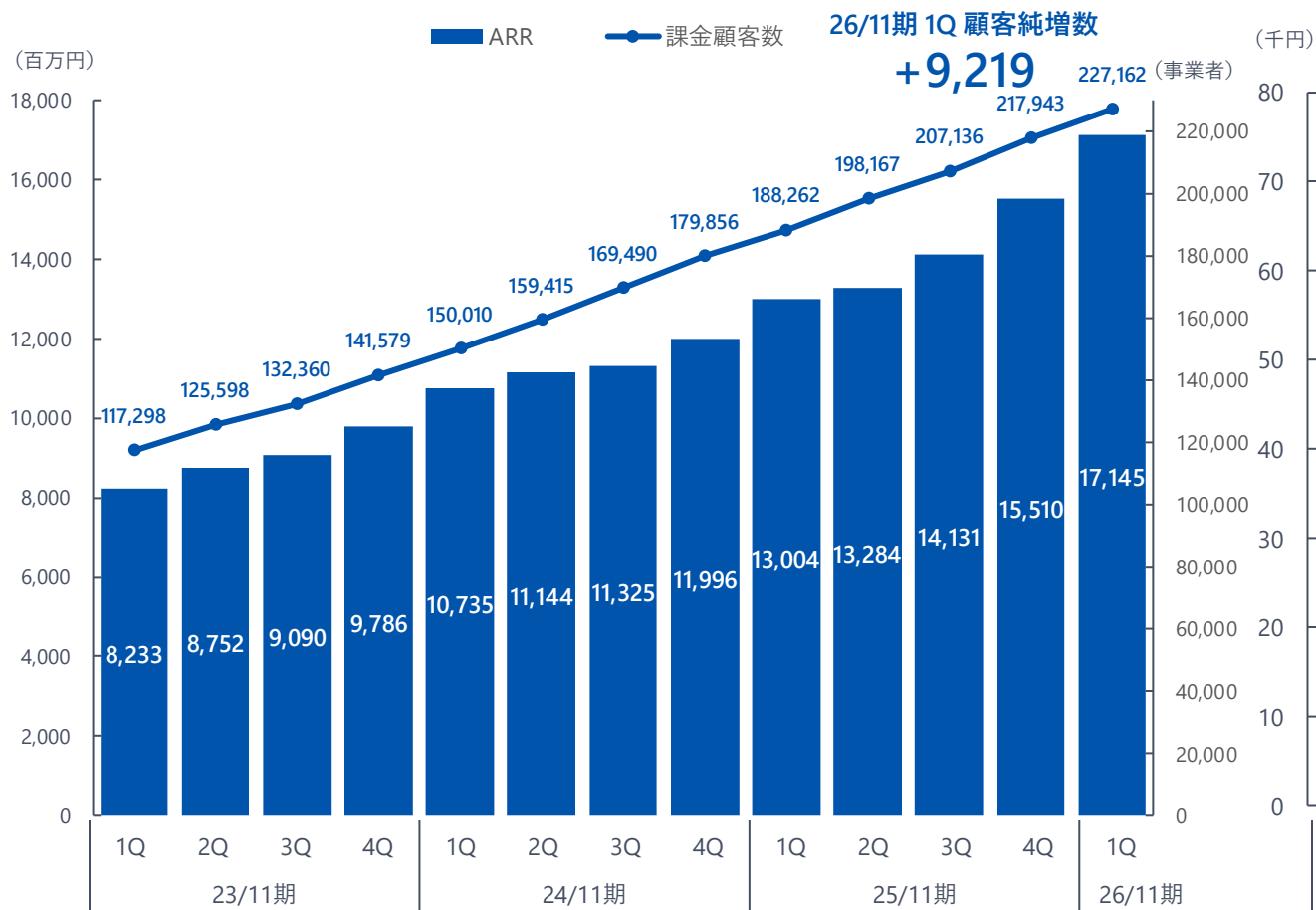


* FY25Q1には、HIRAC FUNDを除く旧Financeセグメントの事業における顧客純増数も含むが、FY24Q4以前は含まない。

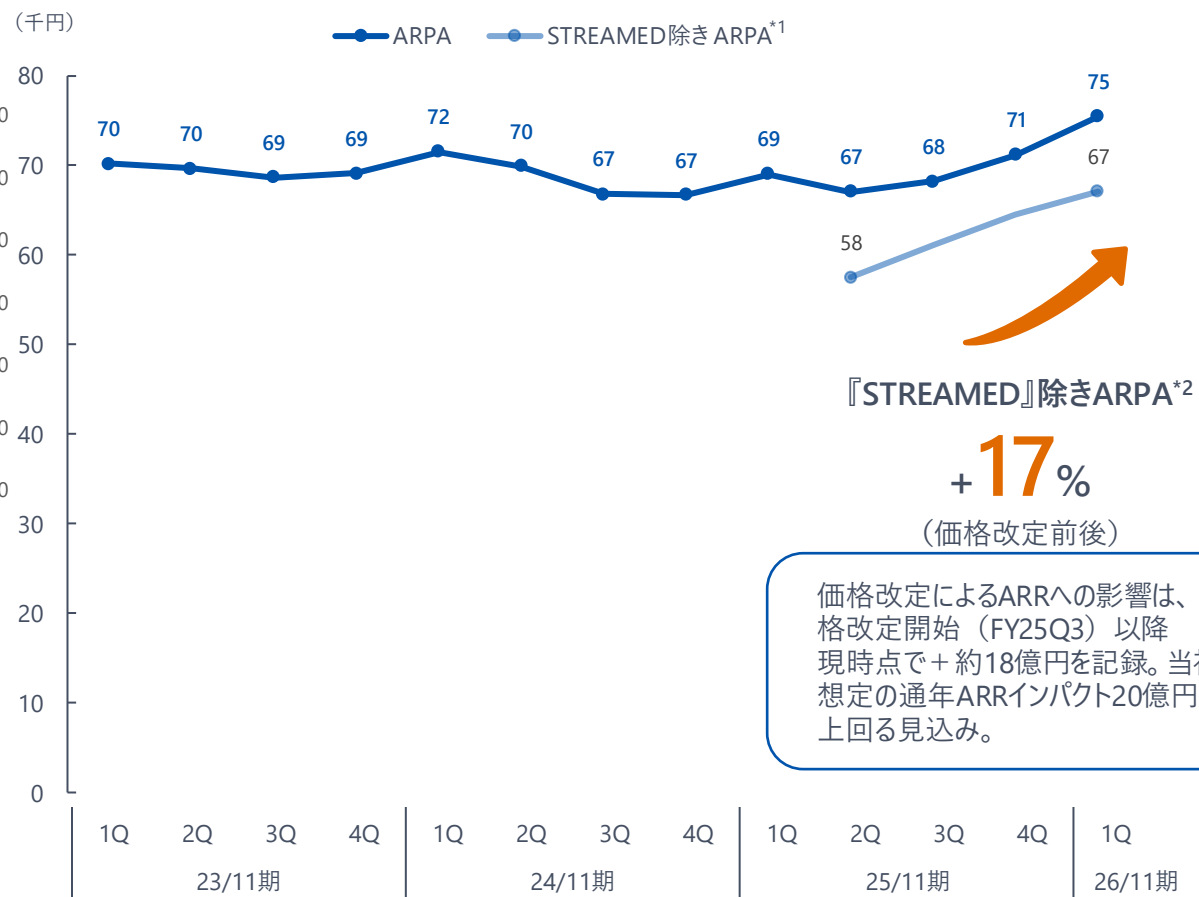
SMB企業向けARRは、前年同期比+32%と成長が加速

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。

【事例】大手会計事務所による「マネーフォワード クラウド会計」の利用も順調に拡大

税理士法人アップパートナーズ

目標実現とグループ連携強化のため
全社的な切り替えを断行



- クラウド化により、入力業務の効率化を実現。浮いた時間を高付加価値業務に充てることにより、クライアント満足度が向上し事務所の事業成長が加速。
- グループの社労士法人が『マネーフォワード給与』を利用することでグループ間のデータ連携が可能に。会計業務や年末調整業務の業務負担を大幅に軽減。

税理士法人シン中央会計

利便性実感を起点に
手作業中心の業務モデルから脱却



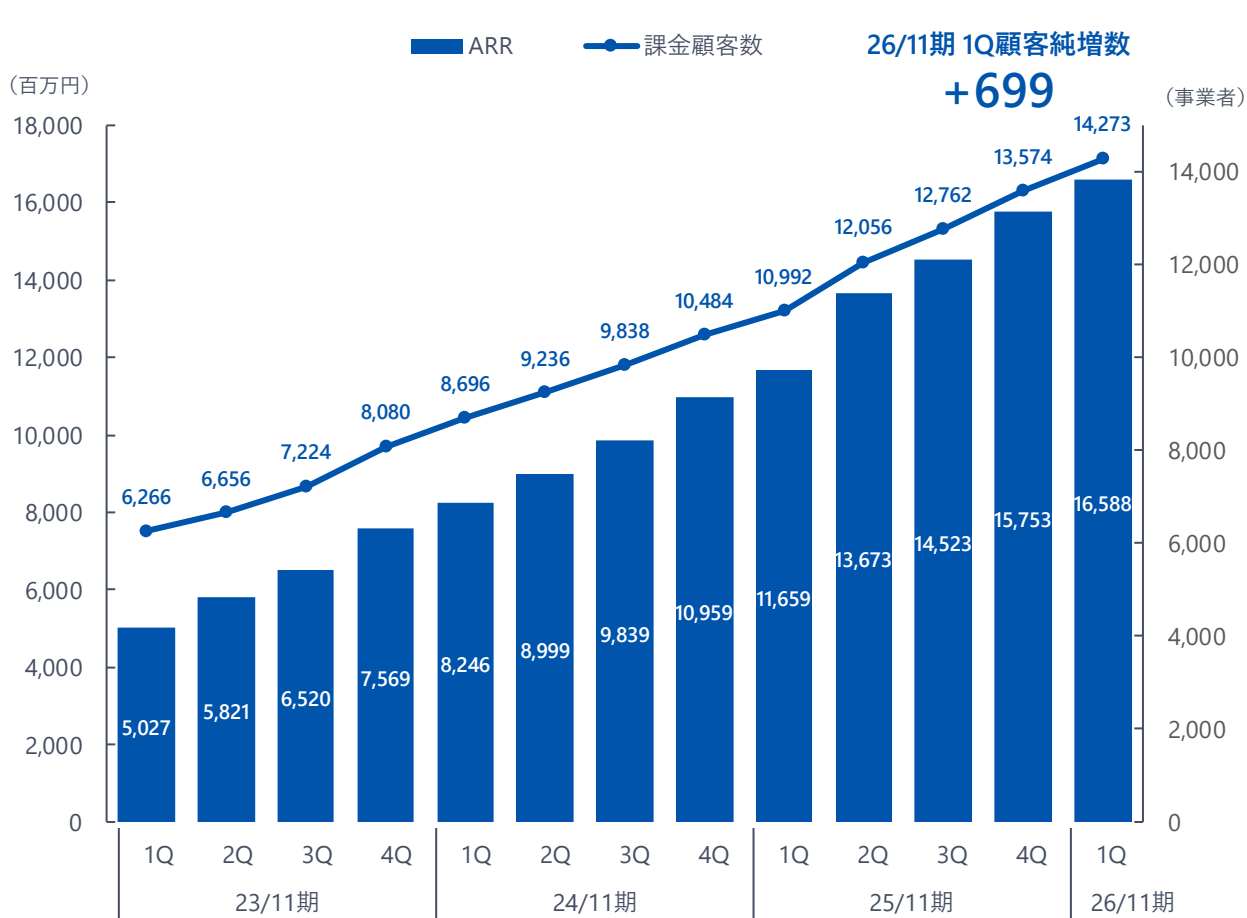
- 従来の手作業中心の業務フローに限界を感じ、まずは自社の経理業務に導入を決定。その後、利便性を高く評価し、顧客への展開を開始。
- 記帳代行業務の高速化に加え、顧問先のバックオフィス業務効率化を支援するコンサルサービスも提供中。

中堅企業向けARRも YoY+42%と力強い成長が続く

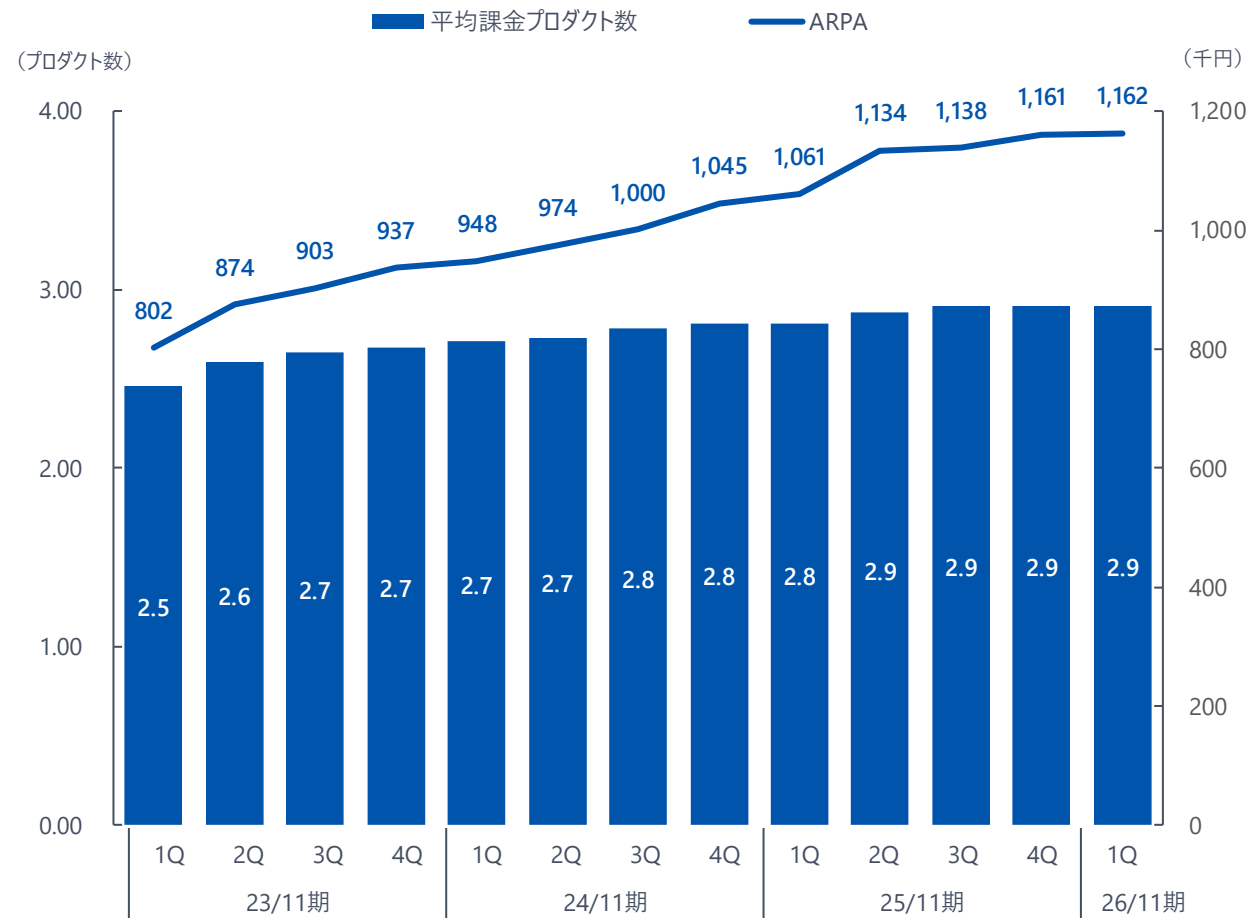
顧客純増は+699社と、引き続き順調に拡大。

1Q 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、2Q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（土業事務所等は除く）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。

【事例】国内大手自動車販売グループでのコスト削減と業務効率化

いすゞ自動車販売及び7つの販売会社で導入。今後も更なる販売会社に対して『マネーフォワードクラウド』の導入が決定。



いすゞ自動車販売株式会社

いすゞ自動車製品の販売および関連サービスを提供。
従業員人数 214名（連結人員7,993名）

請求書送付コストを約24%削減

物価高騰による紙代や郵送代の上昇に伴い、アウトソース先での請求書送付コストが増加。本導入により、既存のアウトソース先を継続した場合120%ほど増加するはずだったコストを、約24%削減。請求書送付の電子化により、今後更なるコスト削減を目指す。



担当者の月初業務負担を軽減

従来の郵送システムでは締日ごとでしかデータを送信できず、月次処理の枠外で発生した請求は従業員が手作業で対応。導入後は全ての請求書をシステムから随時配信ができるように。



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

<p>会計</p> <p>Money Forward クラウド会計Plus</p> <p>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</p>	<p>経営管理</p> <p>Money Forward クラウド連結会計</p> <p>Manageboard Money Forward Group Sactona Money Forward Group michibiku Money Forward Group conkan Money Forward Group</p>	<p>人事労務</p> <p>Money Forward クラウド給与</p> <p>Money Forward クラウド勤怠 Money Forward クラウド勤怠Plus NEW</p> <p>Money Forward クラウド社会保険 Money Forward クラウド人事管理</p> <p>Money Forward クラウド年末調整 Money Forward クラウドサーベイ <small>powered by ミクワ</small></p> <p>Money Forward クラウドマイナンバー Money Forward クラウド適性検査 <small>powered by ミクワ</small></p> <p>Money Forward クラウド福利厚生賃貸</p>
<p>支出管理</p> <p>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</p>	<p>契約</p> <p>Money Forward クラウド契約</p> <p>Money Forward クラウドAI契約書レビュー</p>	
<p>債権</p> <p>Money Forward クラウド債権管理 V-ONEクラウド</p> <p>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</p>	<p>SaaS管理</p> <p>Admina</p>	

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

「AKASHI」の事業継承により、中堅向け人事労務プロダクトの対応顧客領域を拡張

ソニービズネットワークス株式会社が展開する勤怠管理システム「AKASHI」事業を吸収分割により承継。既存プロダクト『マネーフォワードクラウド勤怠』の機能の制約により導入が困難だった層へのアプローチが可能となり、複雑な就業管理・運用ニーズへの対応を実現。

対象事業	ソニービズネットワークス株式会社が展開する勤怠管理システム「AKASHI」の開発・運用
スキーム	簡易吸収分割
財務情報 (25年/3期)	売上高：540百万円 ARR：600百万円 EBITDA*：360百万円
吸収分割効力発生日	2026年3月31日
今後の当社業績への影響	2026年4月(FY26Q2)から連結予定
業務提携	販売提携：顧客紹介パートナー契約の締結 技術提携：SaaS管理技術に関する基本合意書の締結

クラウド型勤怠管理システム

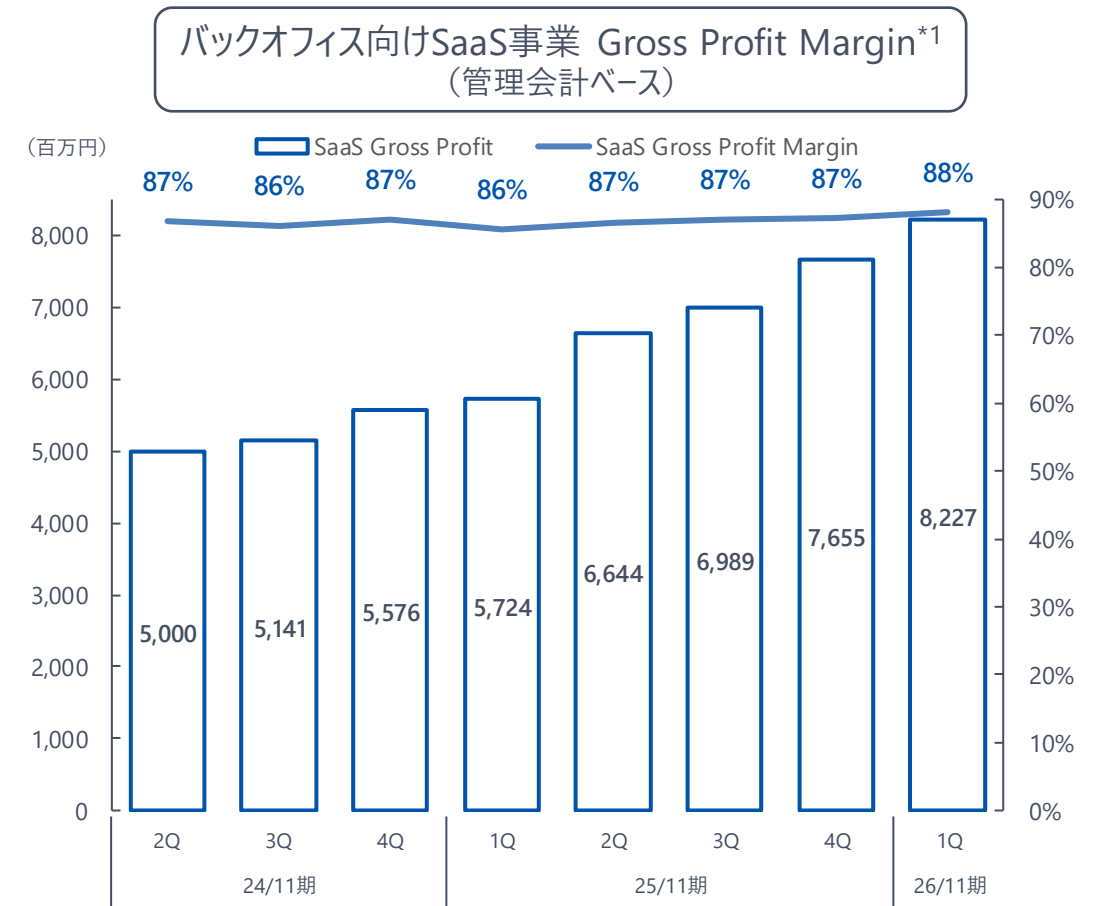
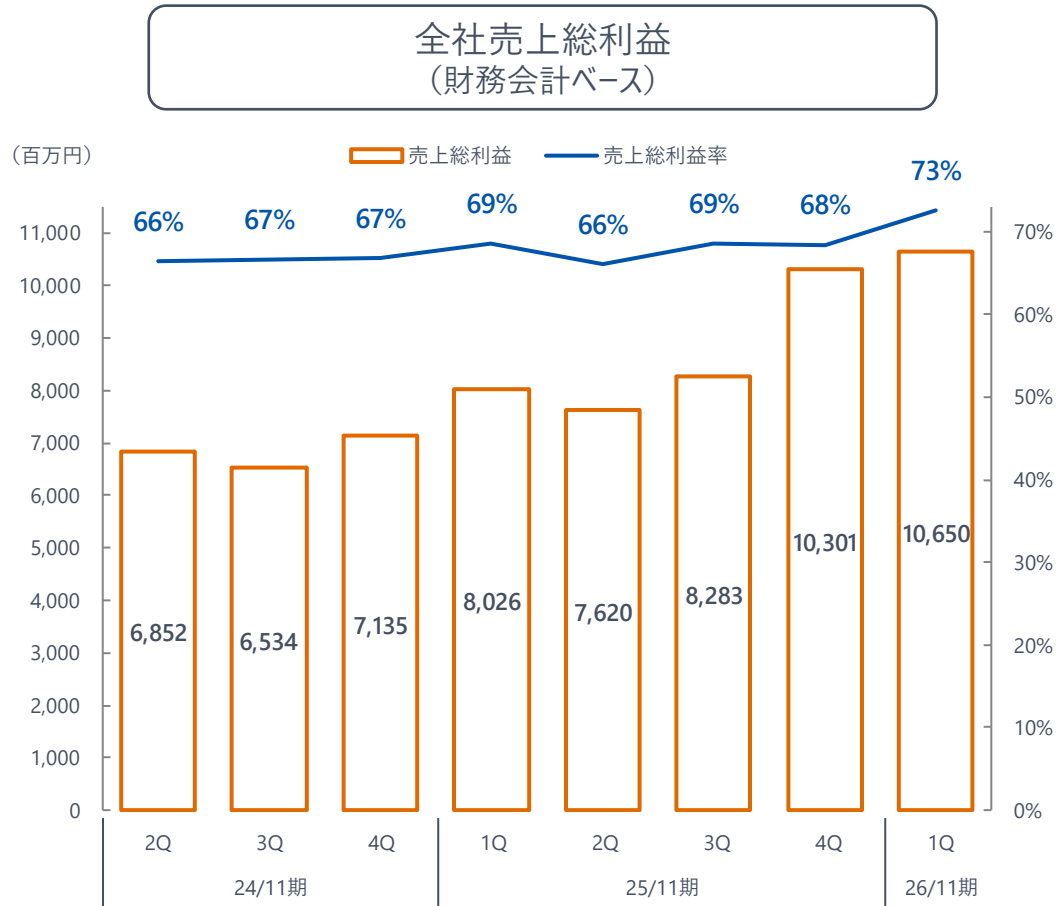


 Money Forward

クラウド勤怠Plus

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

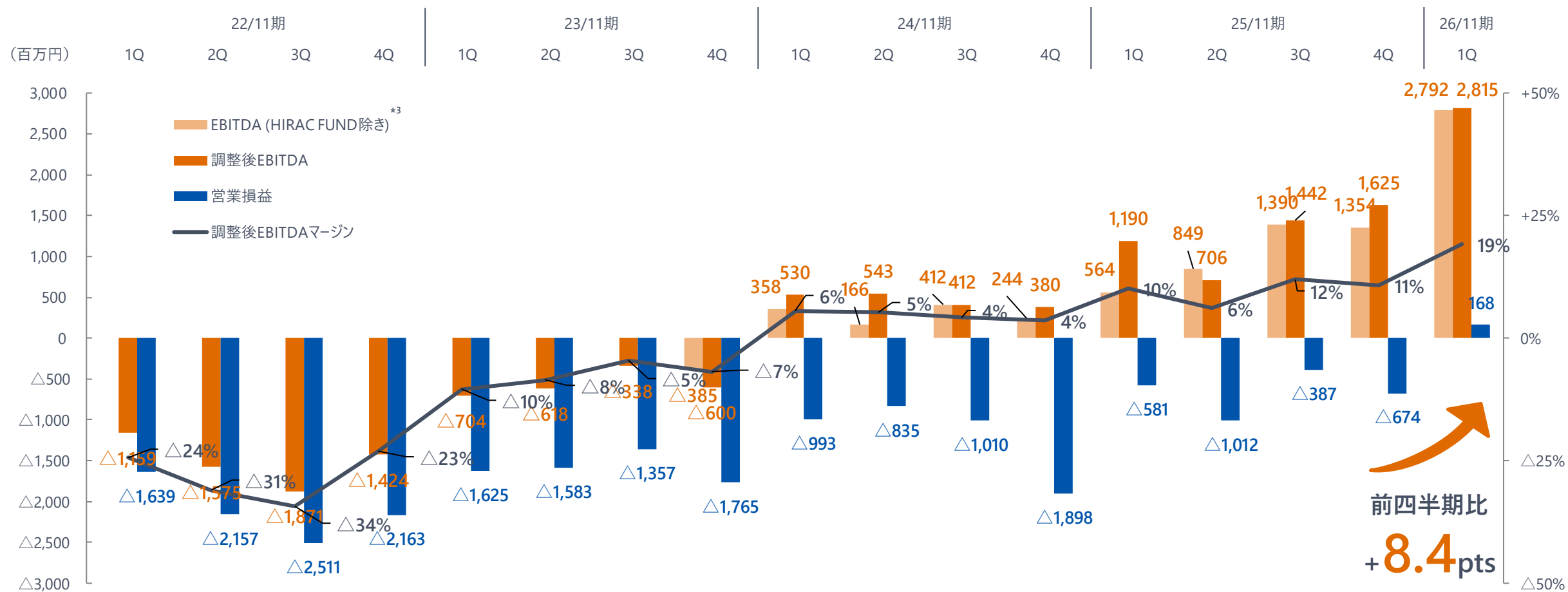
全社売上総利益およびバックオフィス向けSaaS事業の粗利益は引き続き増加。
バックオフィス向けSaaS事業の粗利率（Gross Profit Margin*1）は88%。



*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。

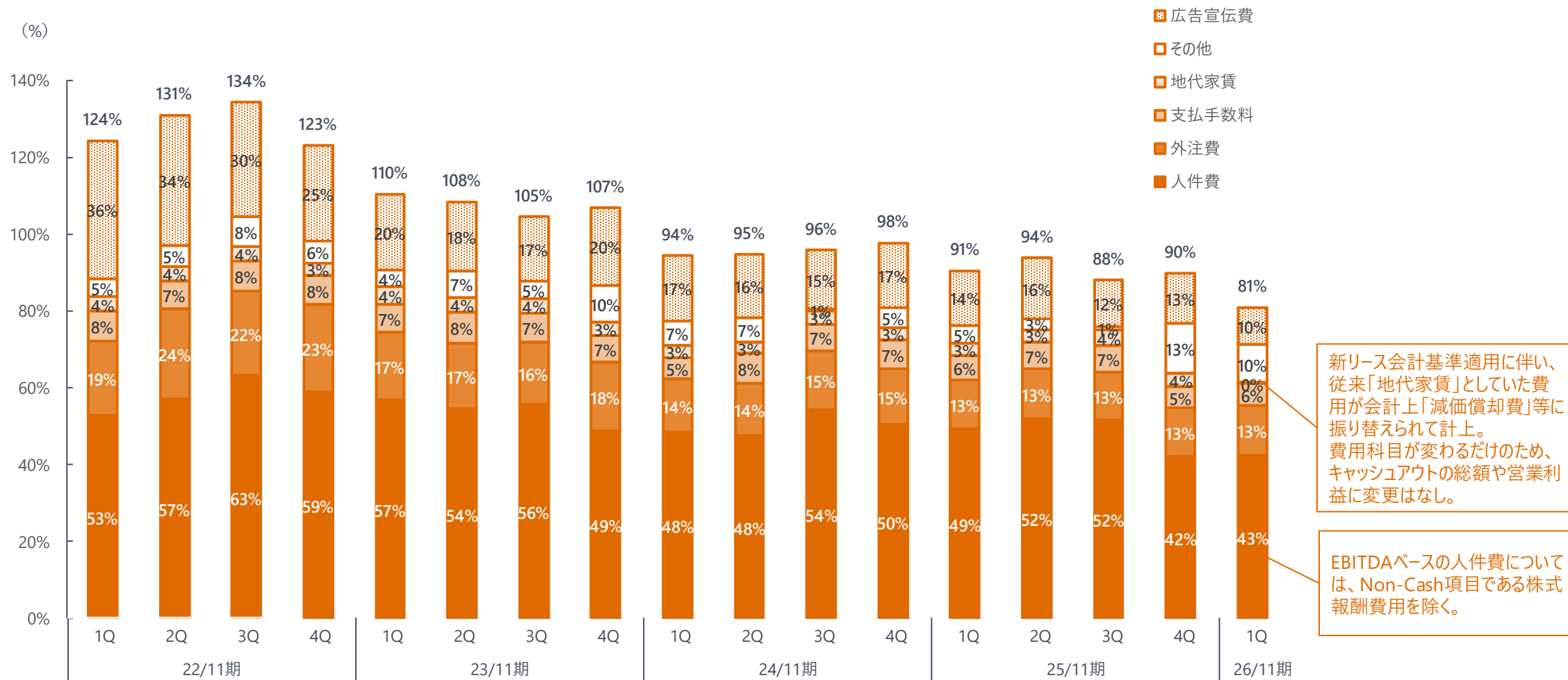


*1 EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用 + 株式報酬費用。*2 調整後EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用 + 株式報酬費用 + M&A関連の一時費用 + その他一時費用。調整額を含む詳細については、P.54を参照。

*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）

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。



AIコーディングエージェント活用拡大によるコスト効率の改善

『Cursor』を開発プロセス全体に導入し、高い生産性向上が見られたことが評価され、同ツールの先進活用事例に日本企業として初選出。



エンジニアの業務を
週平均**15～20時間**削減*1

複雑な既存のコード解析や内部構造の整理、インフラ構築に利用し、設計やパフォーマンスの最適化など高付加価値な業務に集中することが可能に。



テストケース作成時間を
70%削減

仕様書からテストケースを自動生成し、テストスクリプト実装までの工程に活用。品質保証活動を開発プロセスの初期段階へシフトすることが可能に。

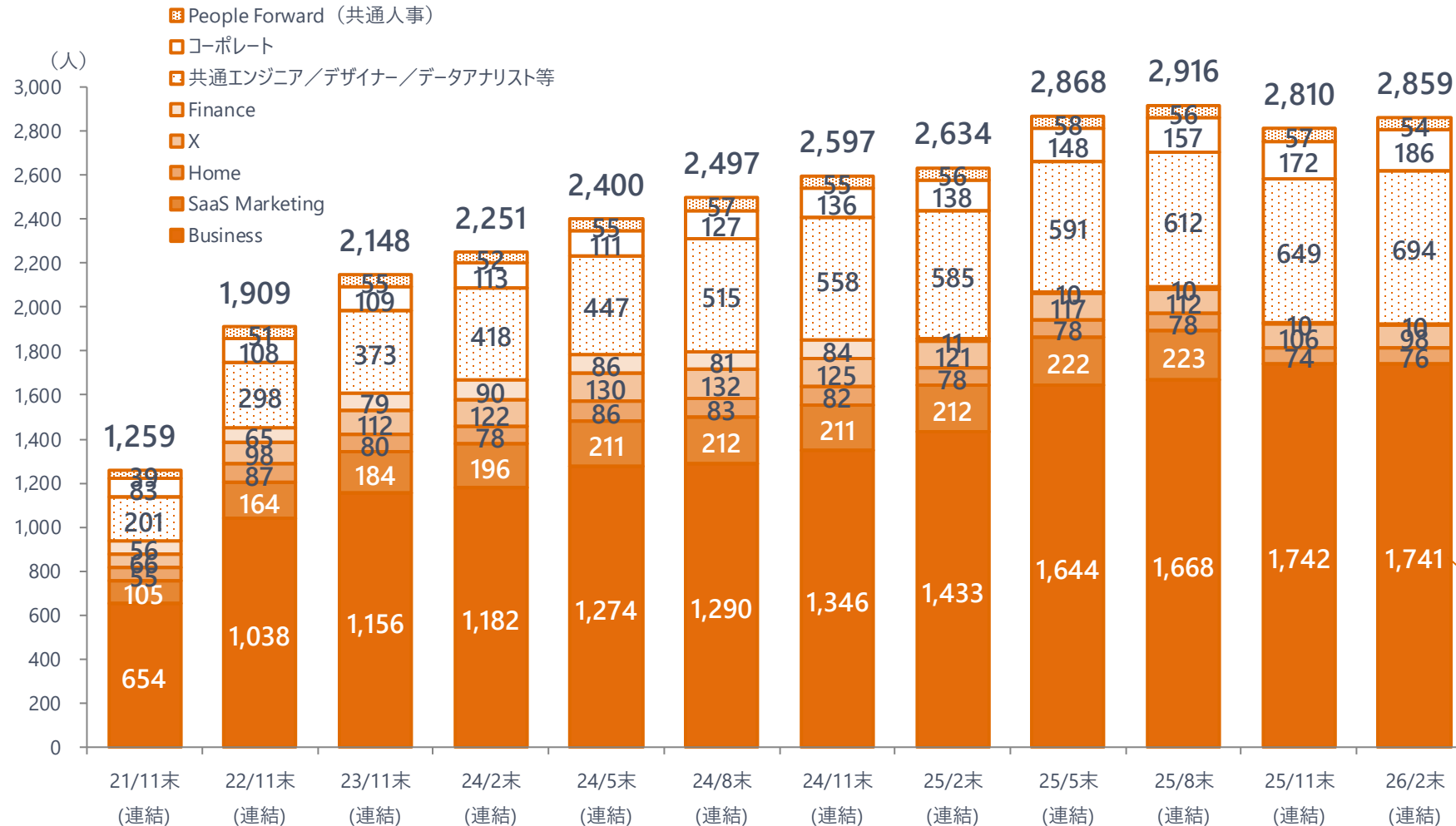


PdMによる企画・要件定義の
精度とスピードの向上

コードから直接仕様を把握し、システム全体の図や詳細な企画書を直接作成することが可能になり、スムーズな開発フローを実現。

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)

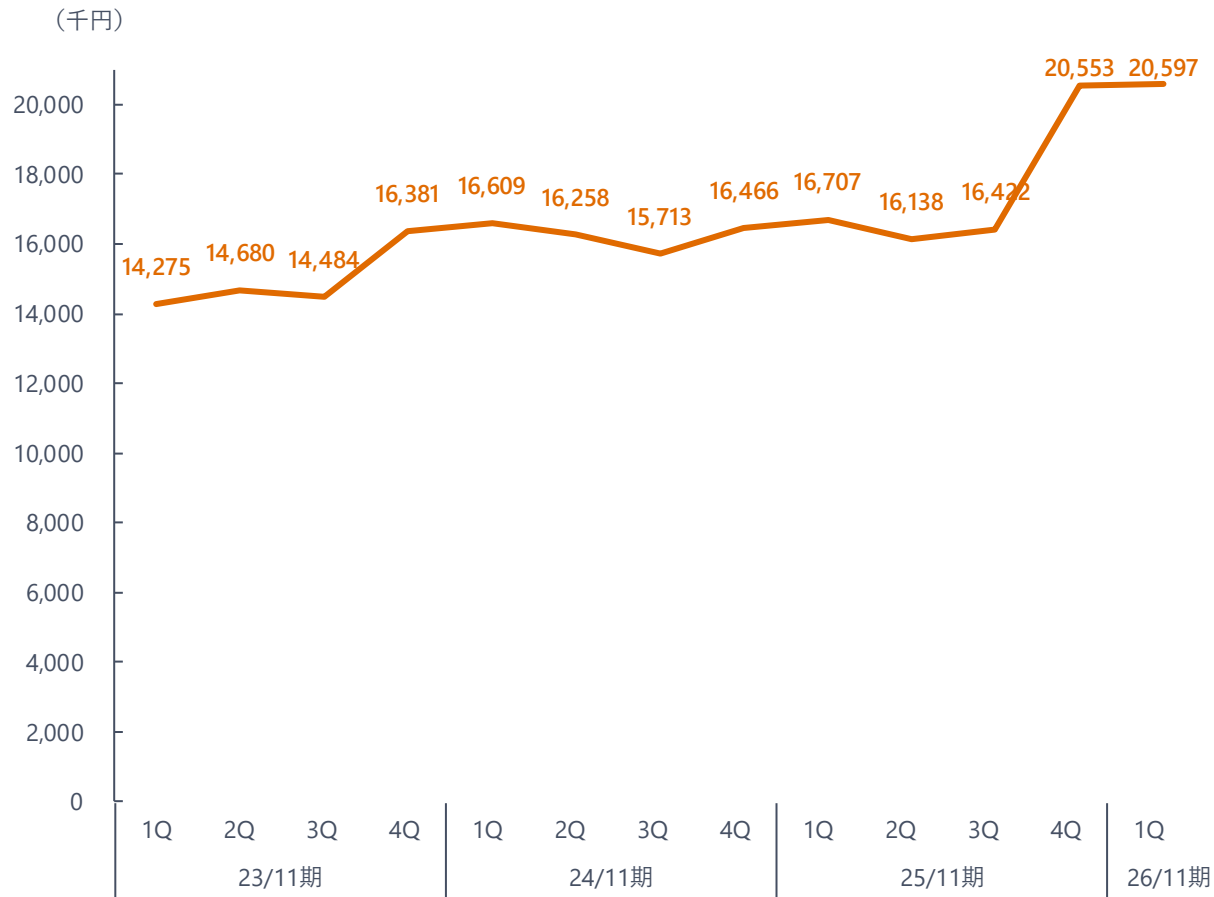


*1 20日振替（土日祝の場合翌営業日）の5営業日後に振り込みとなるため、2月のみレギュラーに請求代行回収金が243.9億が増加。3月に解消済。請求代行回収金はBS上では未払金に含まれる。
*2 マネーフォワードケッサイ社に関連するもの。
*3 『マネーフォワード ビジネスカード』に関連するもの。入金されるまでの間、決済金額を未収入金として計上。

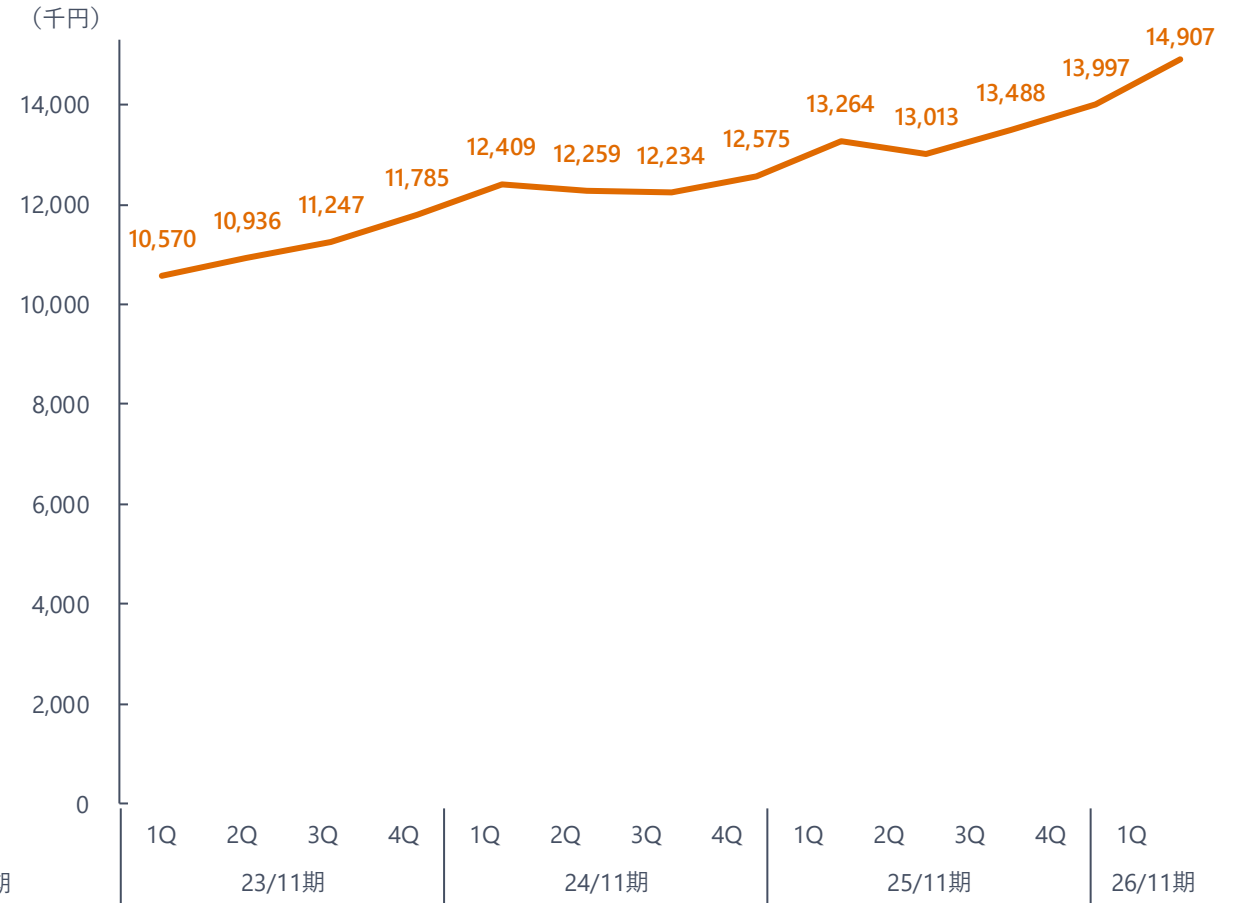
従業員1人当たり年間売上高（HIRAC FUND除き）*1・ARR*2

AIの活用により、FY28における一人当たり売上高3,000万以上を目指す。

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

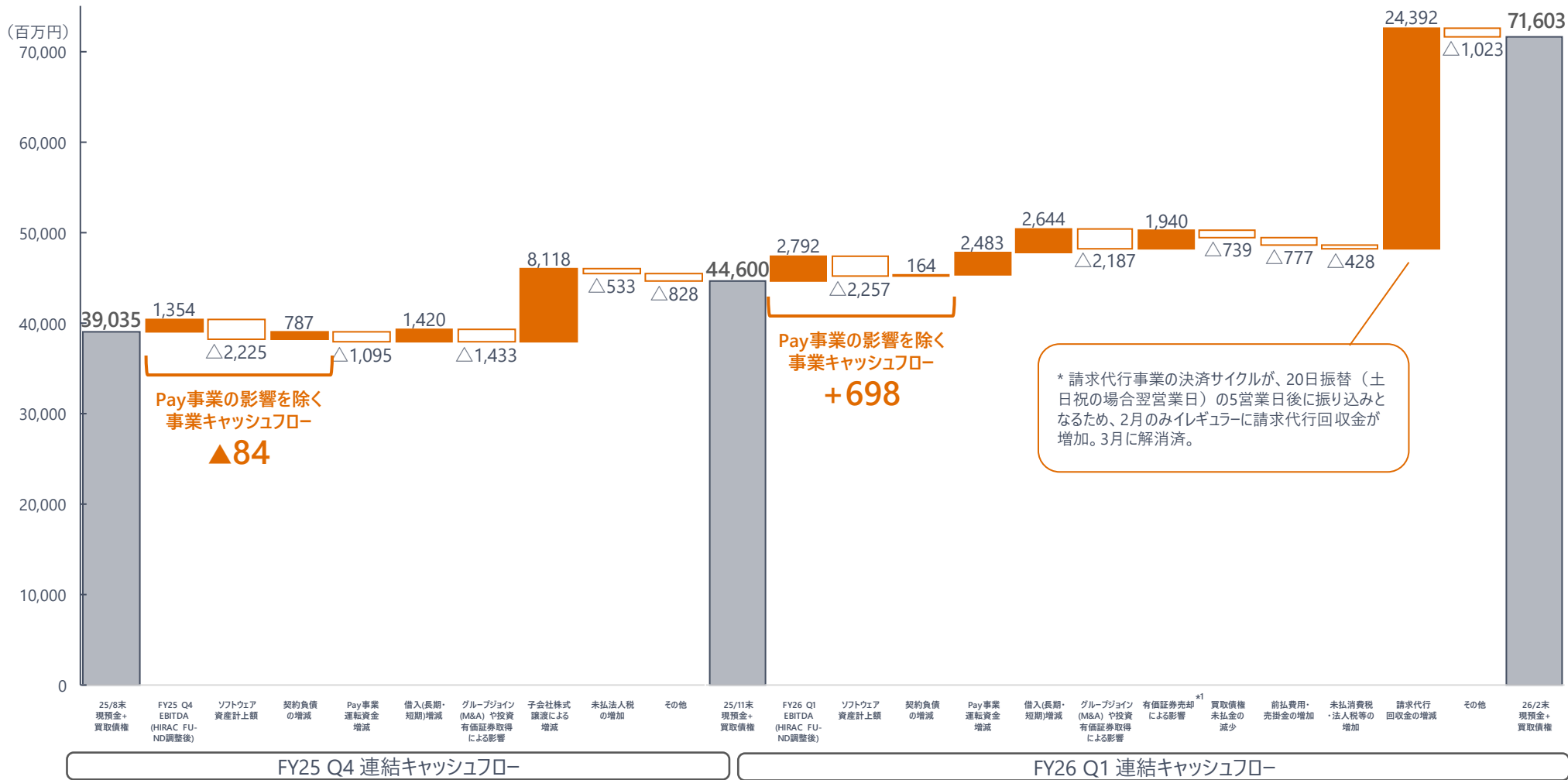


* 従業員数についてはP.21の従業員数を参照。なおFY25Q1からは従業員数からFinanceセグメント(HIRAC FUND)の従業員数を除いて算出。

*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。

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。

* 請求代行事業の決済サイクルが、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増加。3月に解消済。

*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。

ビジネスハイライト 注力分野の取り組み

「Money Forward AI Vision 2026」を公表

1. 「Money Forward AI Vision 2026」について
2. 日本の社会課題と当社の価値創出
3. 「SaaS×AI」のリリース実績とAIによる削減効果
4. 新サービス『マネーフォワード AI Cowork』リリースを公表
5. No.1バックオフィスAIカンパニー戦略



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

10年以上にわたり、クラウドで業務効率化を支援



個人事業主向け

- クラウド確定申告

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/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

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
- クラウド福利厚生貸貸
- 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
- Manageboard

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

クラウド + 生成AIで便利な機能をリリース

例えば

 Money Forward クラウド給与

+ カスタム計算式生成

 Money Forward クラウド連結会計

+ 連結科目変換

 Money Forward クラウド契約

+ 契約情報の自動入力

 Money Forward クラウド人事管理

+ 書類テンプレート自動生成

 Money Forward クラウド債権管理

+ 消込候補提案 など

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

AIにより確定申告業務の効率性が加速

 Money Forward AI確定申告 Beta

年末年始に

6日間要していた作業 → たった3時間に

人間の仕事は、AIが下準備してくれたものをチェックするだけです。
予想以上に楽になり、気づいたら確定申告がほぼ終わっていたように思えます。

フリーランスデザイナー 岡部様

リモートMCPサーバーを全プランで提供開始

外部連携APIも公開、AIエージェントによる会計業務の自動化を促進

セブンリッチ会計事務所様の活用例

1. 業務効率の大幅な向上

- 顧問先5社における月次の試算表作成をほぼ自動化
- 1社あたり平均**4時間**要していた作業を、最終レビューの**24分**に

2. 成果物の品質向上

- データ入力から一次レビューまでを一貫した品質で完結できるようになったことで、人間が最終確認に注力できる状況へ
- 成果物全体のクオリティが向上

丸ごとおまかせしたい企業様向けに AI-BPOサービスも提供

中小企業向け

 **Money Forward** おまかせ経理

中堅・大企業向け

 **Money Forward** おまかせ請求回収

あなたの同僚としてバックオフィスを支えます

Money Forward AI Cowork

2026年7月より提供開始予定



Money Forward AI Cowork の利用シチュエーション



自社で使う

バックオフィス業務を
直接指示、自動化



士業事務所で使う

代行業務やアドバイザーを
効率化、自動化

士業事務所においては より付加価値の高いアドバイザーが可能に

クライアント

クライアント

クライアント

- 2倍、5倍、10倍...
- より多くのクライアントにサービス提供も可能に



士業事務所
(マネーフォワードクラウド 公認メンバー)



 **Money Forward AI Cowork**

Money Forward AI Cowork の特徴



自然言語でさまざまな業務ができる

ユーザーの意図を高度に汲み取り
複数のAIエージェントが連携して業務を遂行

業務に最適化されたUX

定型業務や、タスク管理など、業務利用に特化した機能群

安心して導入できるガバナンス

ガードレールやDraft & Approve、権限管理やAI監査ログなど

柔軟性と確実性を両立するアーキテクチャ



ユーザー

マネーフォワード AI Coworkに話しかけるだけ



オーケストレーター

ユーザーの意図を解釈し、最適なエージェントへ

マネーフォワードが
提供するエージェント

開発パートナーが
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」

業務利用に最適化されたUX



定型業務の
メニュー化

定型化された業務は「エージェントリスト」から選択するだけで、スムーズに開始



エージェントによる
業務提案

定期業務や締切、他者からの依頼に基づき、エージェント側から「今すべき業務」を提案・通知



社内AIヘルプ
デスク機能

業務上の不明点をいつでも質問し、解決できる
社内ヘルプデスク機能

データの深さと拡張性

Money Forward AI Cowork



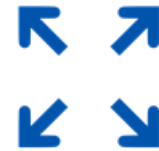
マネーフォワード クラウド

豊富な業務ロジックと
業務データ



データマート接続

社内のあらゆるデータを統合
高度な経営分析を実現



他社MCP連携

他社SaaSなどと連携して
横断的な業務をサポート

安心して導入できるガバナンス機能



ガードレール

AIが常に正しい社内ルールに従って動くための仕組み

Draft & Approve

AIは下書きまで、最後は必ず人間が承認して確定

AI監査ログ

誰が・いつ・どのAIで操作したか記録

AIエージェントを
コントロールする
エージェント
ハーネス

FY30までにAI関連で
ARR 150億円以上の
創出を目指す



AI関連売上
マネーフォワード
AI Coworkなど

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

No.1 バックオフィスAIカンパニー戦略

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。

AIプロダクトの開発・提供

バックオフィス
SaaSの
価値向上

AI ネイティブな プロダクトの開発

- AIを中心に据えた、バックオフィスの自律化を実現するAIネイティブサービスの開発も進行中。

 Money Forward
AI Cowork

 Money Forward
AI 確定申告 Beta

マネーフォワード AIエージェントの提供

- 『請求書ダウンロード代行』『交際費精算エージェント』など、すでに複数のAI Agentをリリースし、今後も続々とリリース予定。

 Money Forward
AIエージェント

AI-BPOサービスの 提供

- BPO事業のM&Aにより、バックオフィス業務の知識を強化し、業務自動化サービスの開発を推進。
- 従来のマニュアル業務を「SaaS × AI」に置換え、生産性の高いBPOサービスを提供。

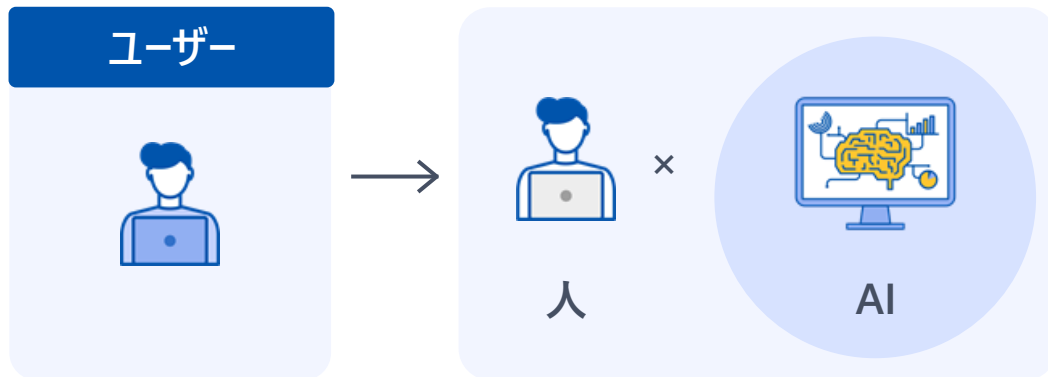
 Money Forward おまかせ経理
 Money Forward おまかせ請求回収

AI-BPOにより、高収益化とARPA向上を実現

代行する業務プロセスのエージェント化により、自動化とコストの低減を推進し
正確かつスピーディーな代行サービスを提供可能に。

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

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

Financial Results

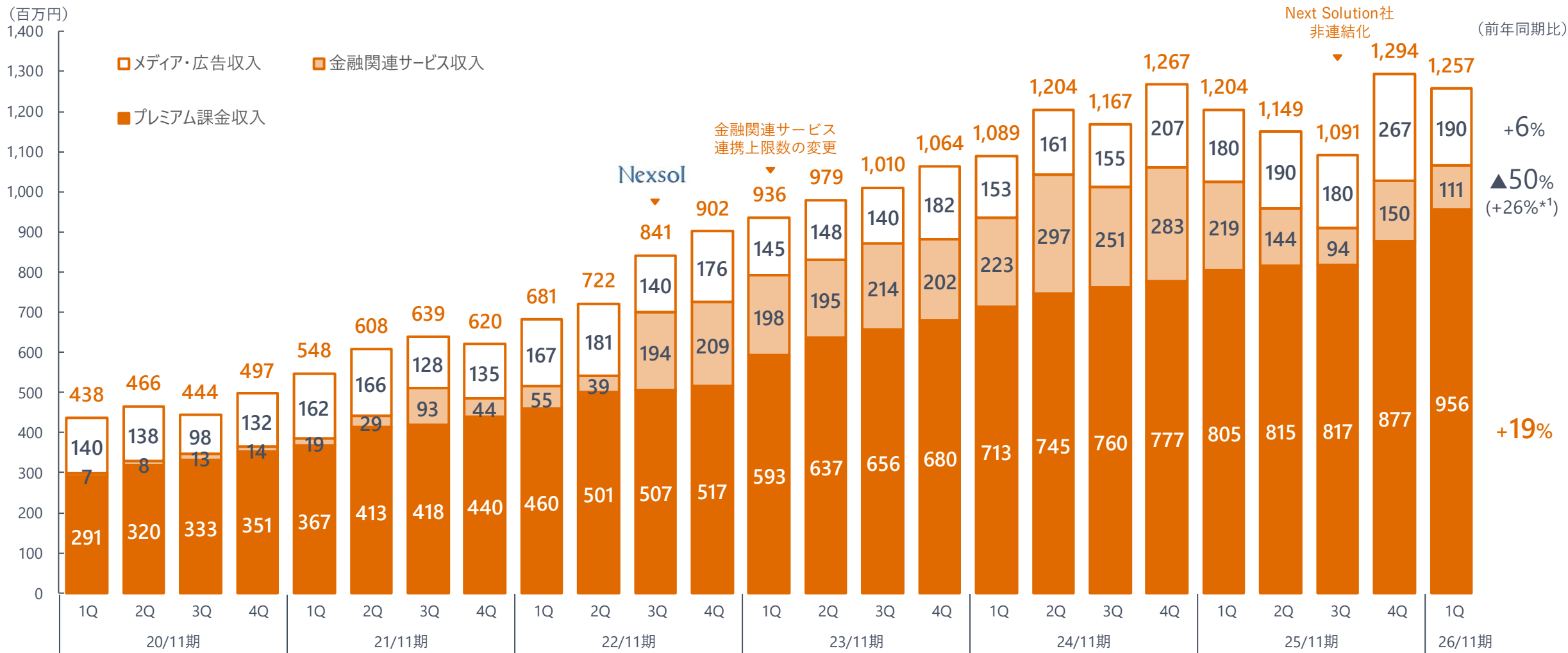
Appendix

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

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。

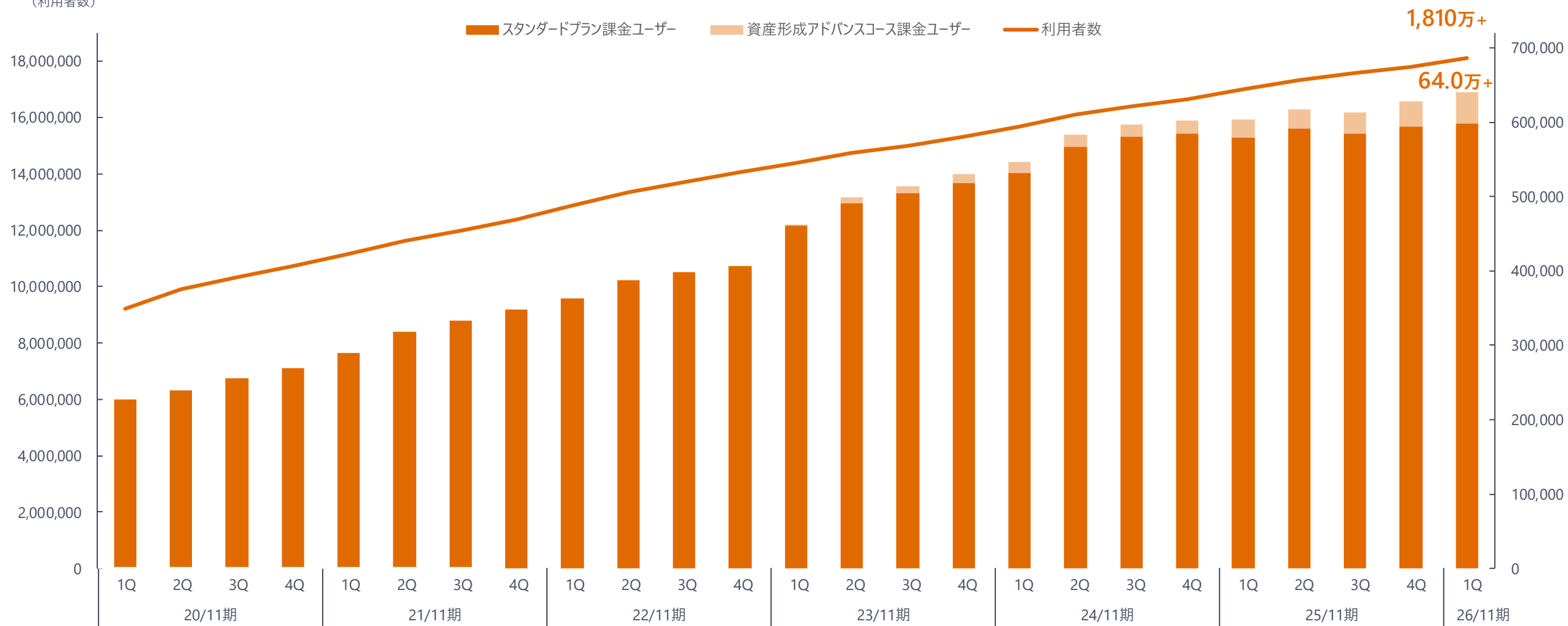
『マネーフォワード ME』利用者数 / プレミアム課金ユーザー数推移

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。

(利用者数)

(プレミアム課金ユーザー数)



* 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弁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。

【再掲】『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

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 ^{*2}
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>）



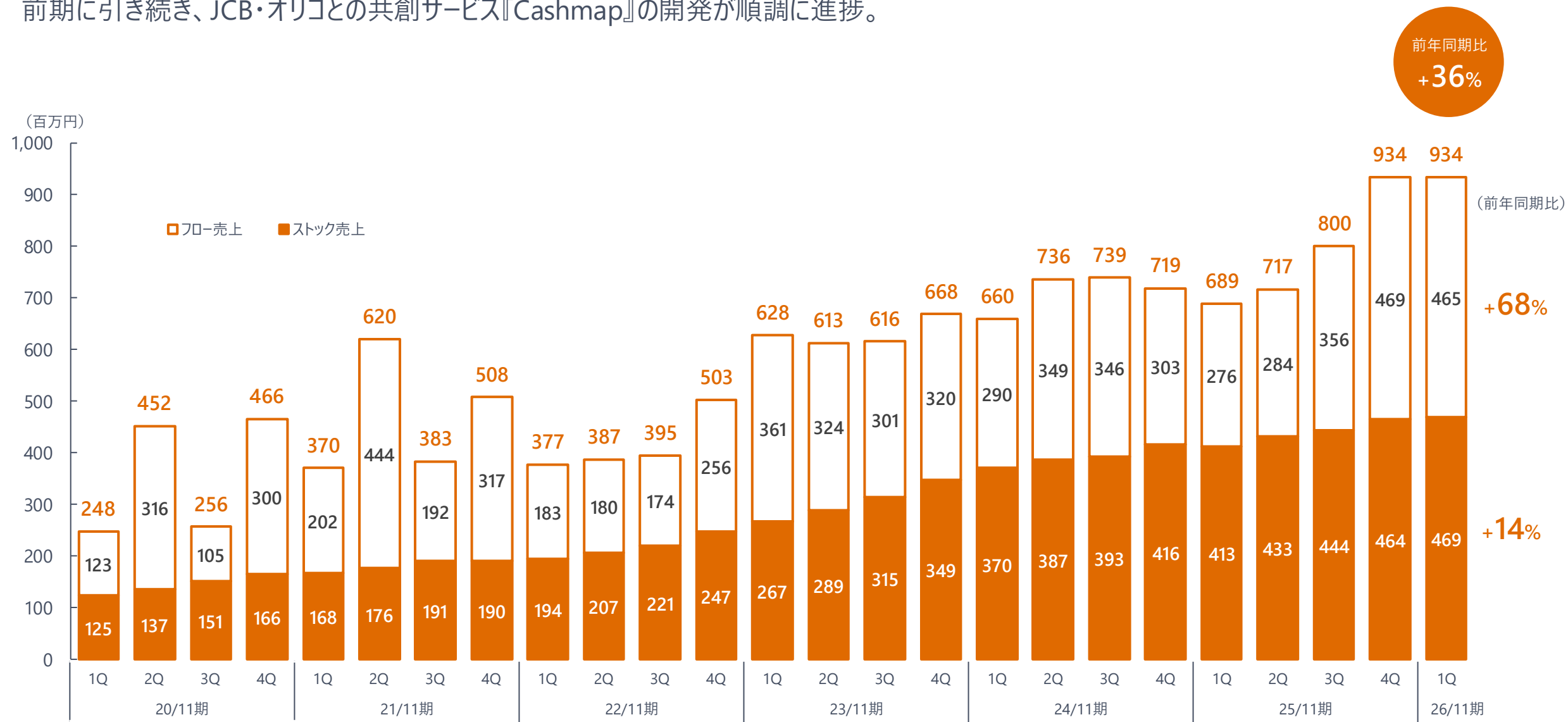
瀧 俊雄

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。

Xセグメント 四半期 売上高推移

前期に引き続き、JCB・オリコとの共創サービス『Cashmap』の開発が順調に進捗。



金融機関の顧客向けサービス支援を加速

金融機関の個人顧客向けバンキングアプリ『BANK APP』を静岡中央銀行・香川銀行に提供することが決定。
また、法人顧客向けデジタルサービス『BANK Biz』も南都銀行への提供を予定しており、順調に導入金融機関を拡大。

静岡中央銀行は2026年冬
香川銀行は2027年春より提供予定

2027年秋に南都銀行への提供予定



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 1Q 実績				(ご参考) FY25 1Q 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 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

*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

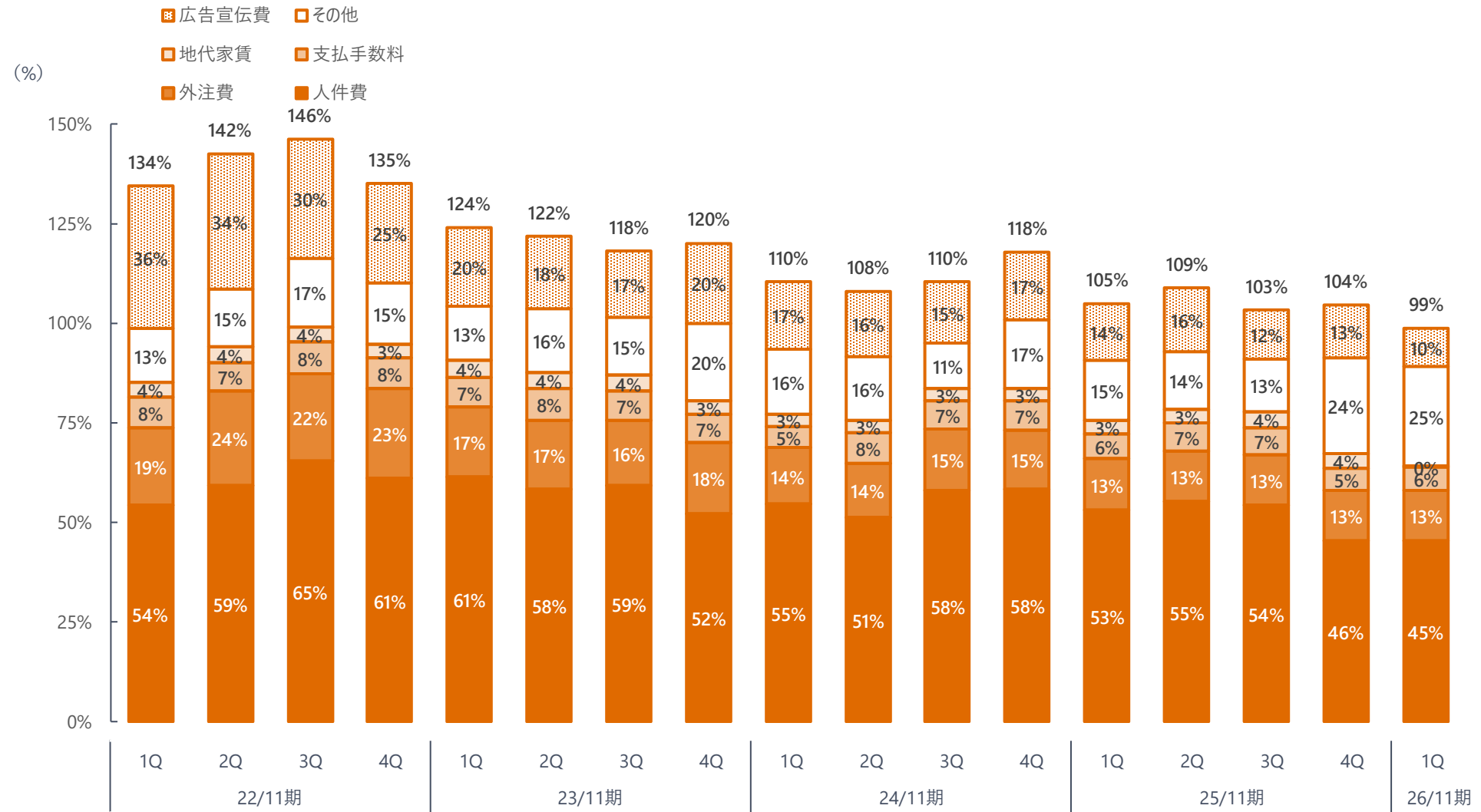
調整後EBITDAは前年同期比で16.2億円上昇。

(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の人員費など、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ポイント関連費用、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

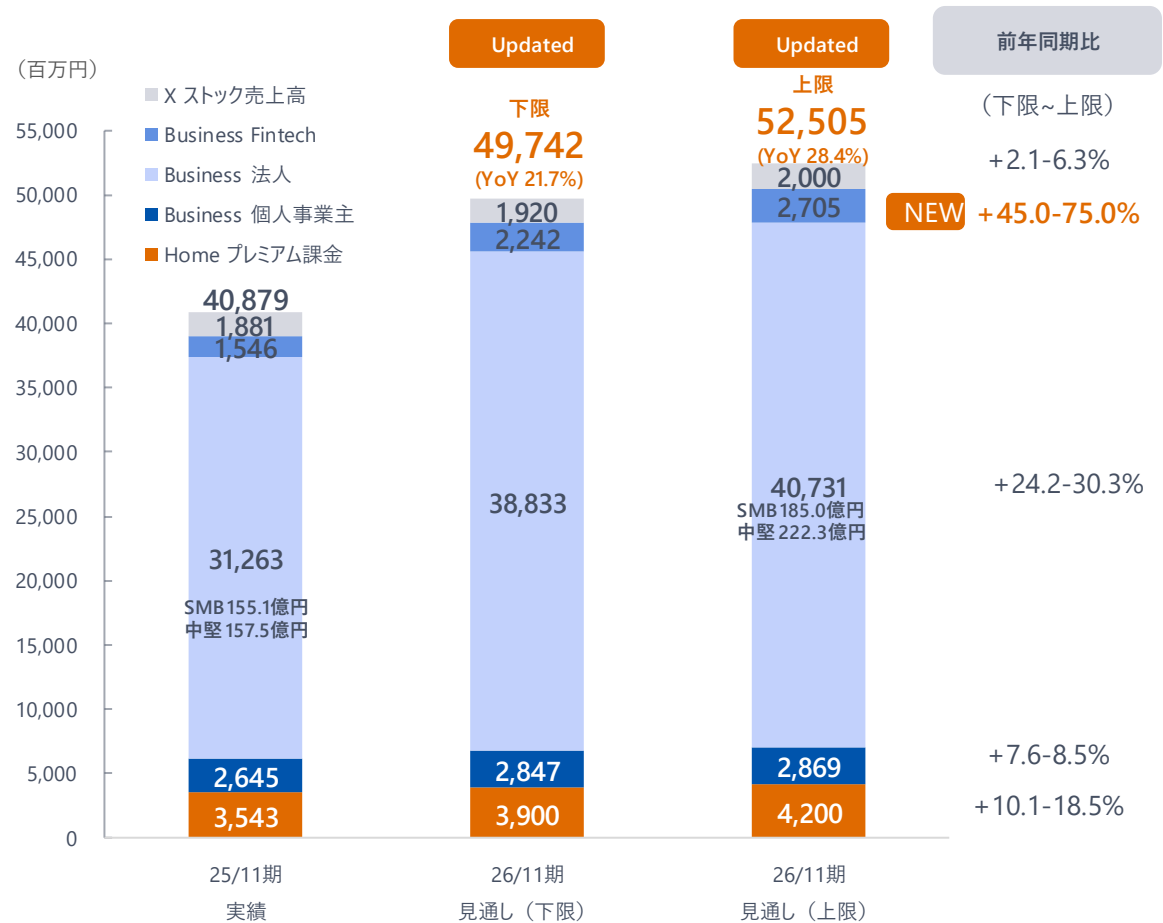
FY26通期ガイダンス

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 +21.7~27.8%）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

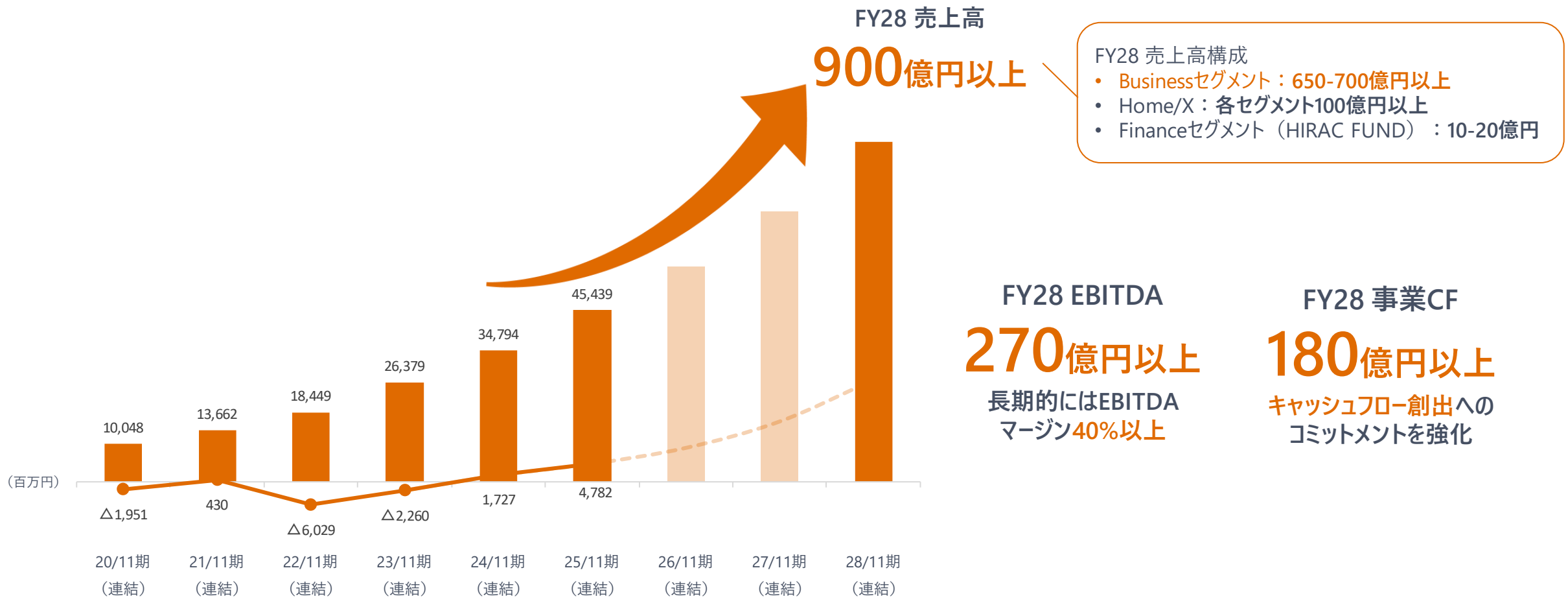
1月27日付の適時開示の通りQ1に特別利益を計上したため、親会社株主に帰属する当期純利益のFY26通期のガイダンスを上方修正。

	通期実績		FY26ガイダンス	
	FY25	レンジ	補足	
単位：百万円				
調整後EBITDA*1	+4,830	+8,000 ~10,000	<ul style="list-style-type: none"> ・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）。 	
事業CF	▲624	+2,000 ~4,000	<ul style="list-style-type: none"> ・事業からのキャッシュ創出力を測る指標*3であり、FY26では通期黒字化を実現。 	
営業利益	▲2,653	▲2,500 ~+500	<ul style="list-style-type: none"> ・減価償却費は、新リース会計基準の適用開始*4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	<ul style="list-style-type: none"> ・非公開株式1銘柄の売却により、ガイダンスを▲5,200百万円~▲2,200百万円から▲3,700百万円~▲700百万円へと上方修正（+1,500百万円）。 	

*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.61を参照 *3 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。*4 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。

中長期の財務ターゲット

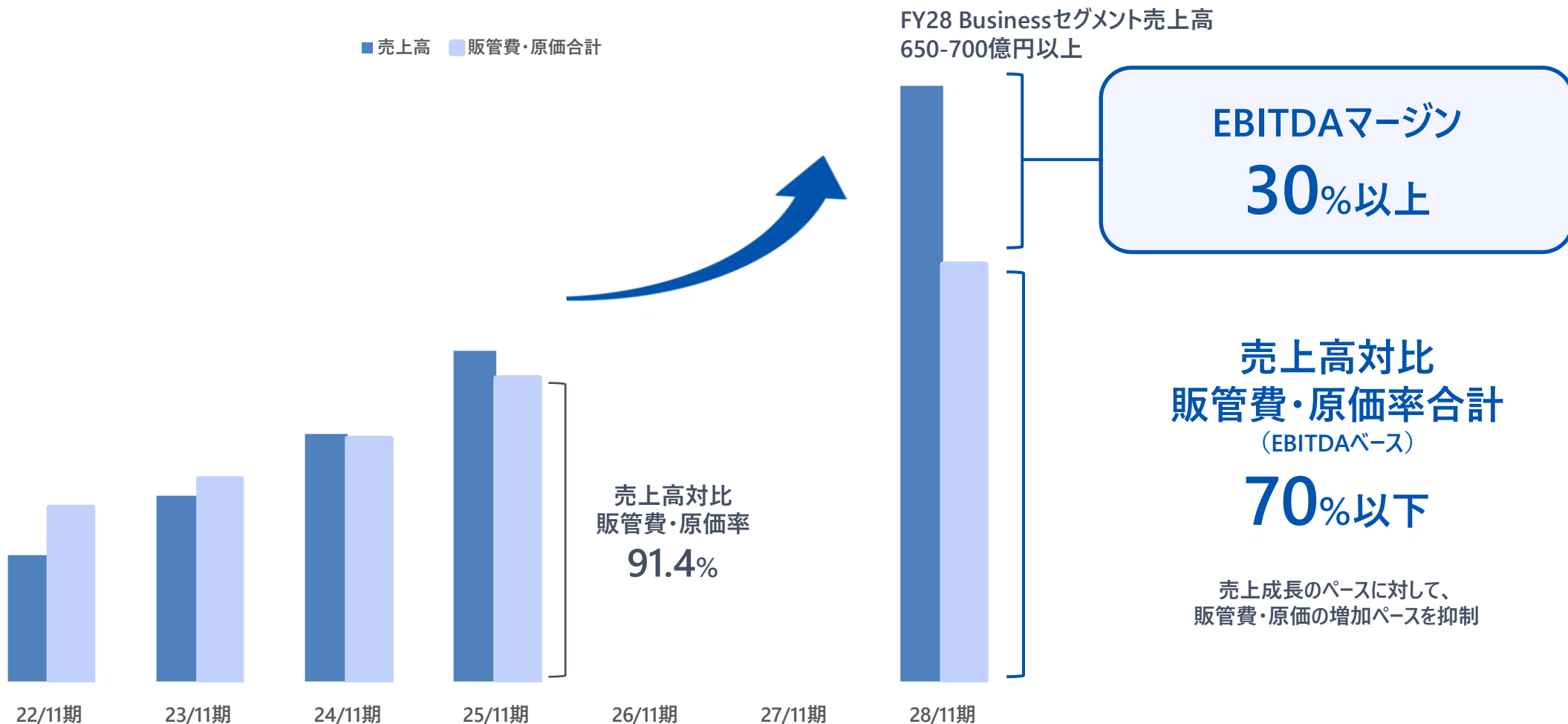
2024年1月に設定した中長期ターゲット達成に向けて、順調に進捗。
FY25は、売上はガイダンス達成、調整後EBITDA*1はレンジを超えて達成。FY26もガイダンス対比で着実に進捗。



* 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 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。

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

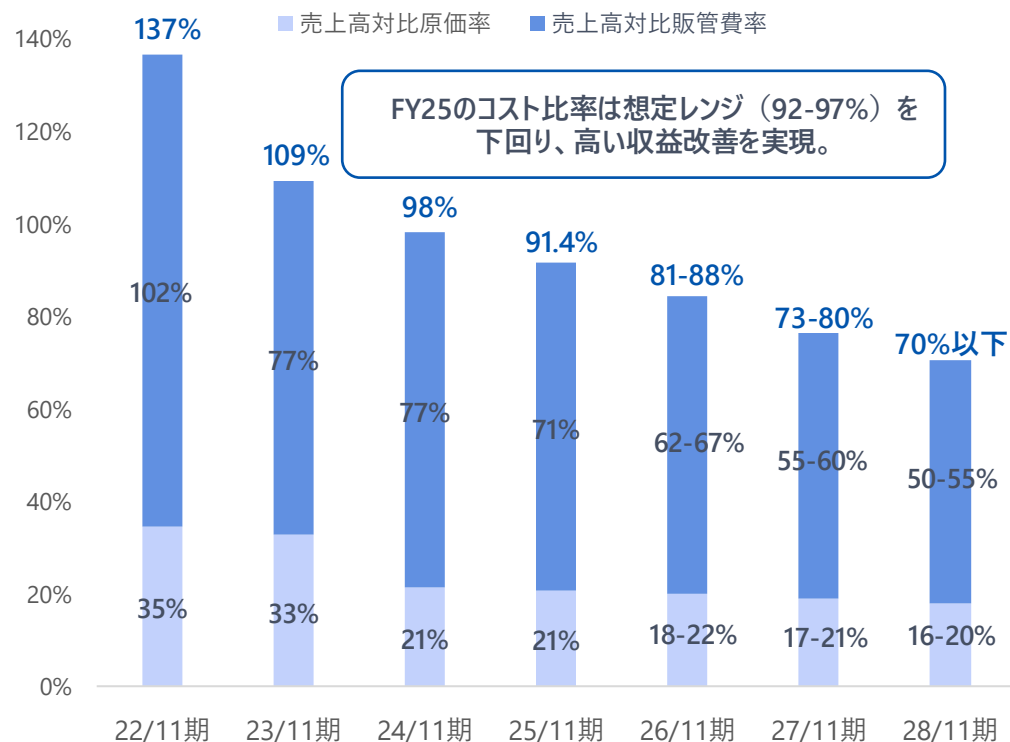
FY25のBusinessセグメントEBITDAマージンは8.6%（YoY+6.8pts）、FY26Q1のマージンは**18.4%**（YoY+12.1pts）と、FY28のEBITDAマージン30%以上にむけて順調な進捗。



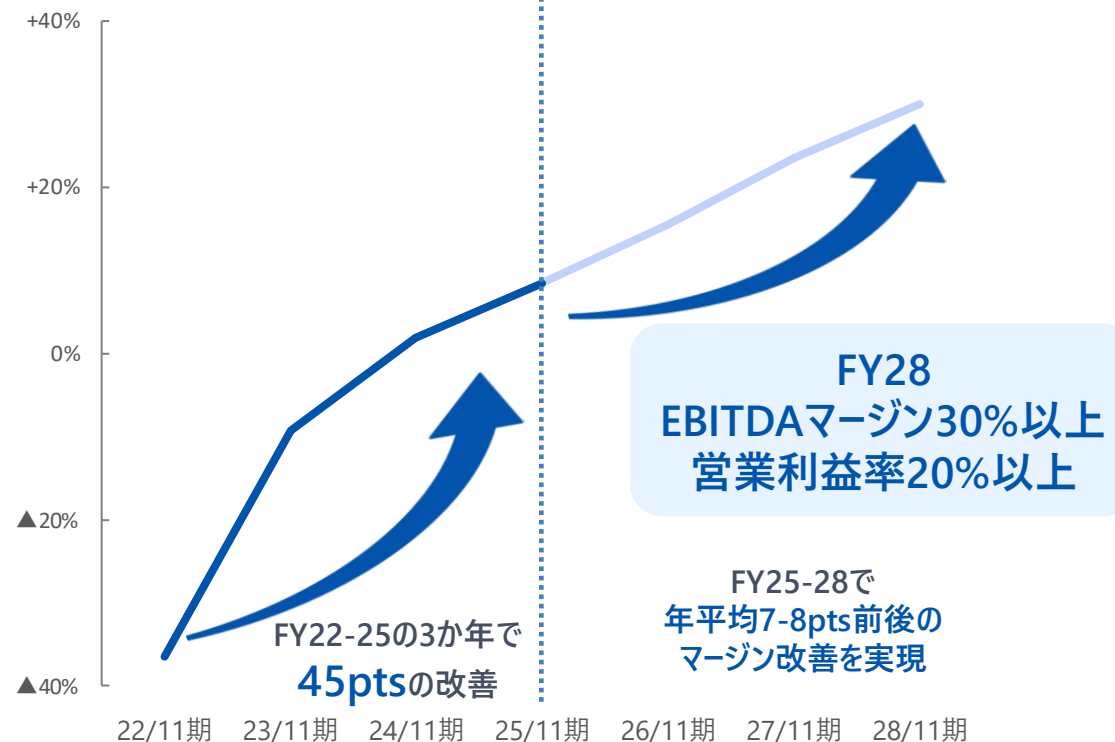
中長期財務ターゲット達成に向けたBusinessセグメント利益計画およびFY26の進捗

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 \geq 40」を示す。

バックオフィスSaaSの潜在市場規模

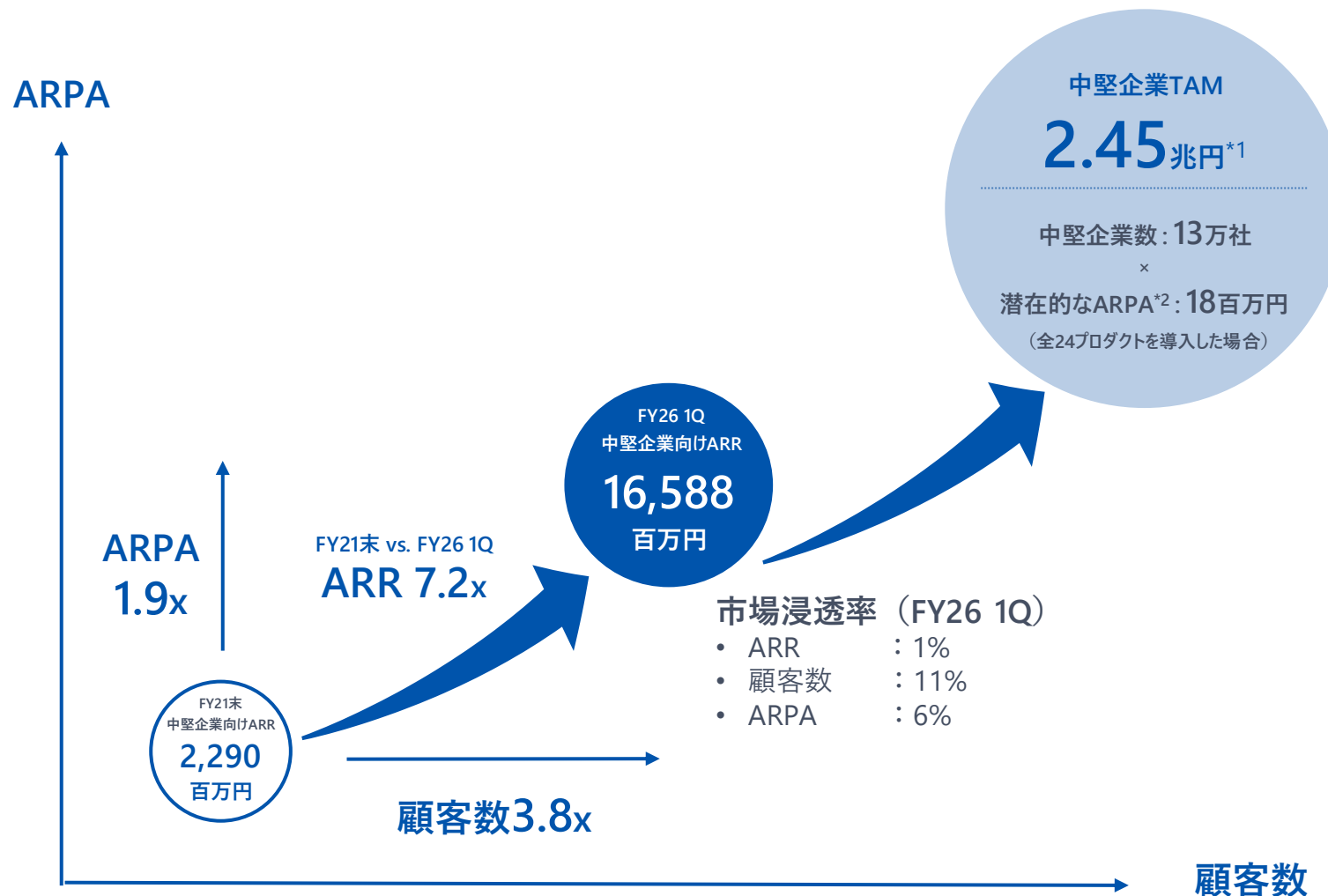
当社グループが現在注力している、バックオフィスSaaSの潜在市場規模は約**2.31兆円**^{*1}になると試算。

		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。

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全24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。

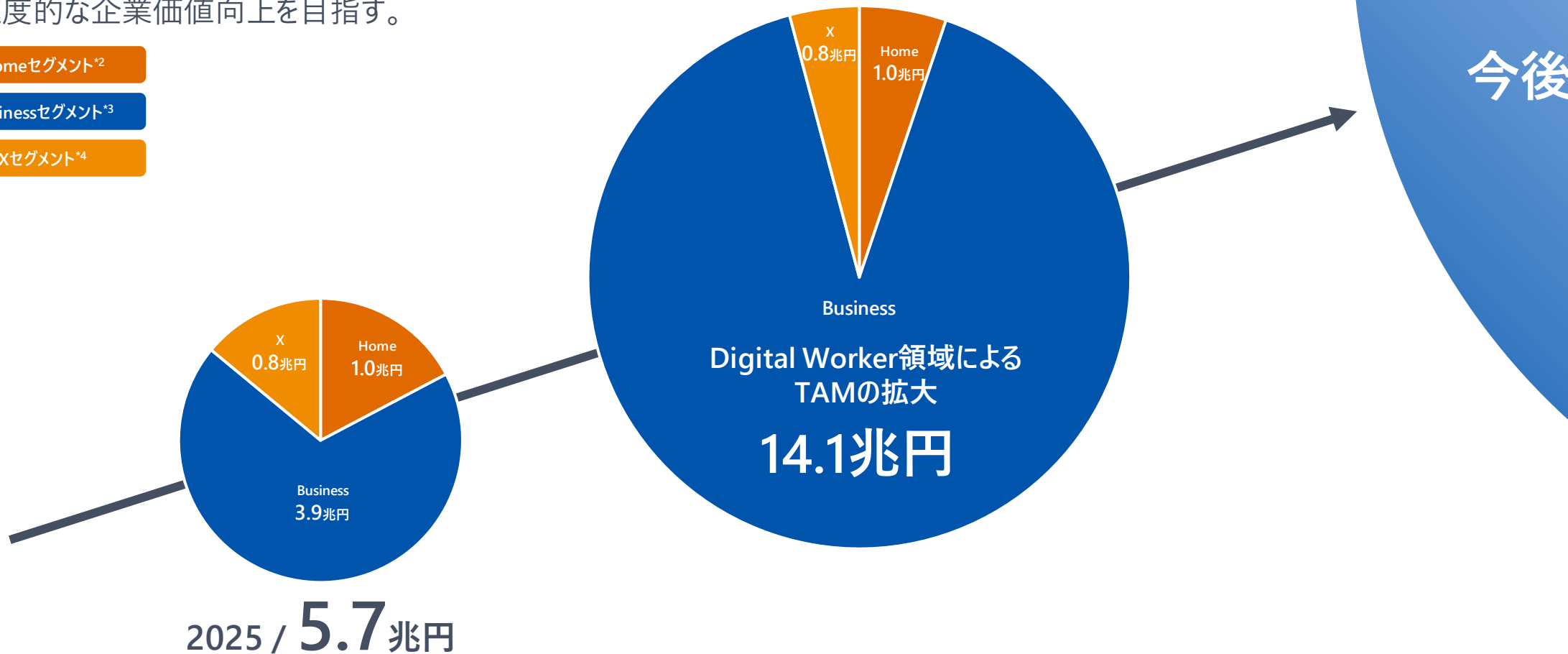
今後はデジタルワーカー領域に向けて「SaaS × AI」を提供することで、TAMは更に拡大。

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 Business Overview P.19参照。*3 バックオフィスSaaSおよびビジネスカード、あと払い決済サービスの合計。バックオフィスSaaSのTAMについてはP.62参照。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、『Mikatano』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をもとに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。

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	各期末時点におけるHomeセグメント、Businessセグメント、Xセグメント、Finance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』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。
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。 $(\text{前年同月の課金顧客の当月のMRR}) \div (\text{前年同月の課金顧客のMRR})$

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2四半期決算発表は、
2026年7月13日（月） 16時半以降を予定しております。