

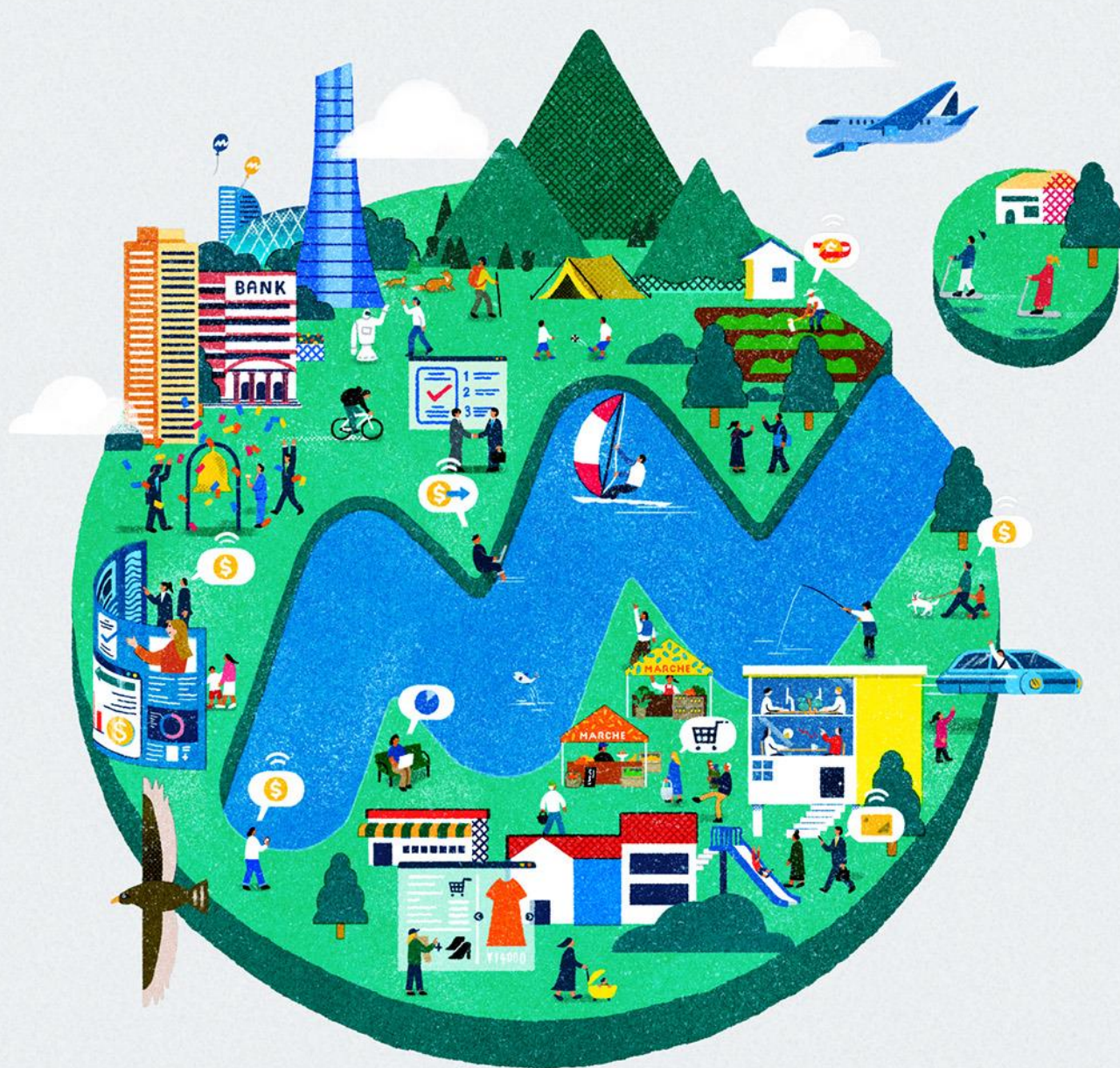
Financial Results



Fiscal Year 2026 2Q | Ended May 31, 2026



成長の軌跡と会社概要



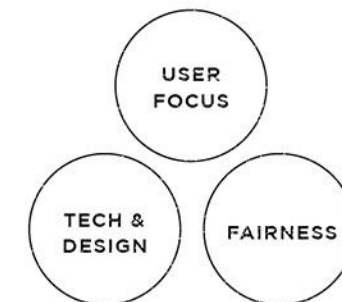
Mission

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

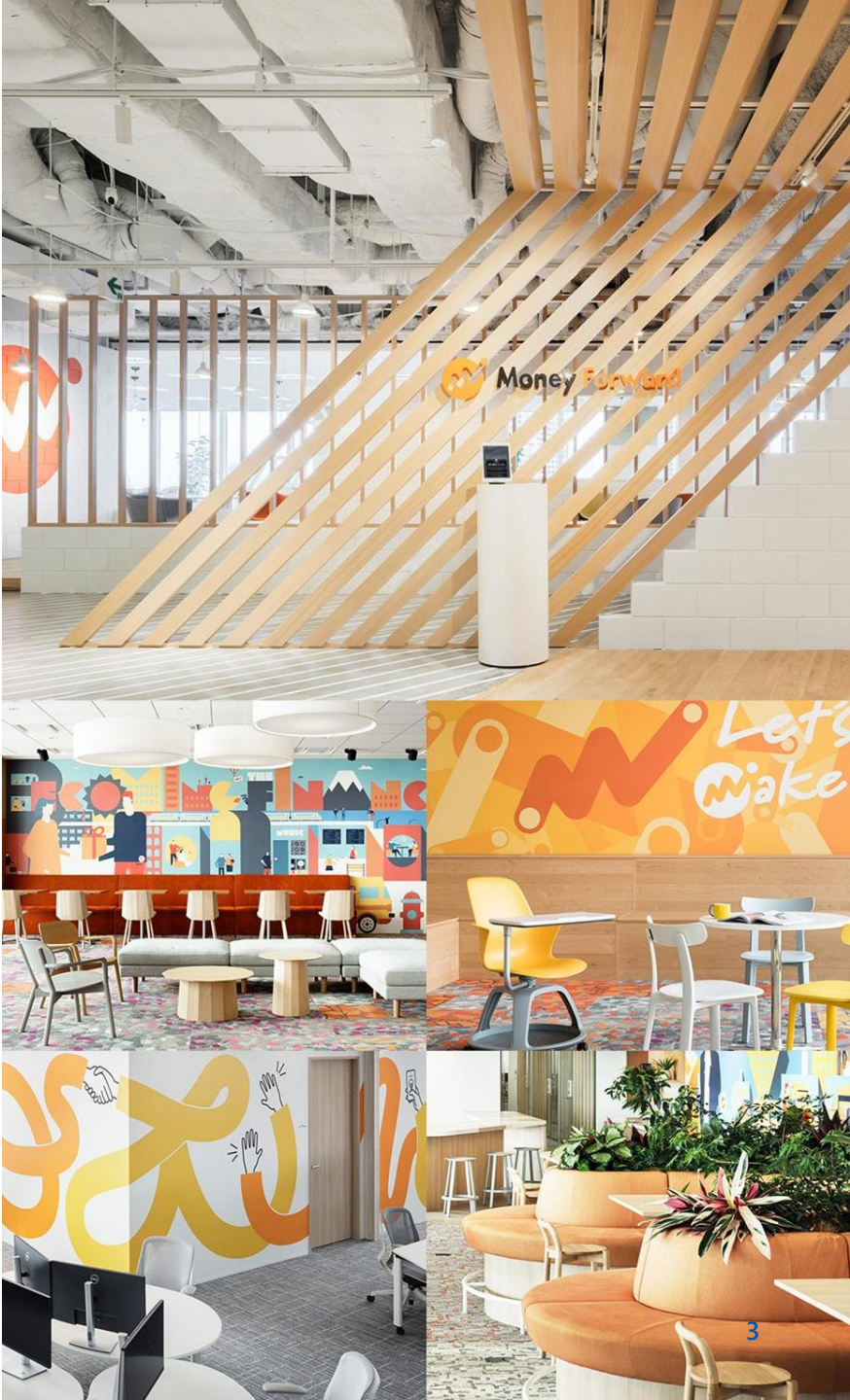


Culture

- 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	2,977名（2026年5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

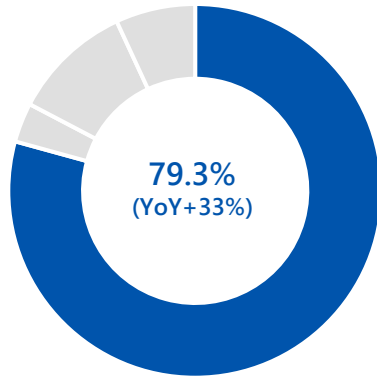
一般社団法人電子決済等代行事業者協会 副代表理事
一般社団法人日本金融サービス仲介業協会 理事
内閣官房 E B P M・歳出改革等有識者グループ 構成員
規制改革推進会議 スタートアップ・イノベーション促進WG 専門委員
消費者委員会 支払手段の多様化と消費者問題に関する専門調査会 委員
総務省 電波有効利用委員会 構成員
経済産業省 認知症イノベーションアライアンスWG 委員
東京都 国際金融フェロー 等

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

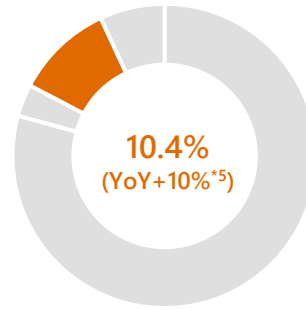
バックオフィス向けSaaS

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。**49万以上**の課金顧客、**約半数が法人**。



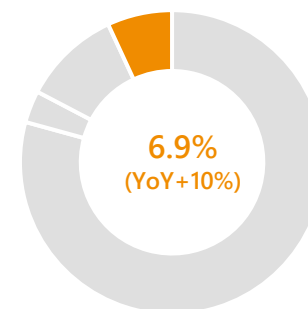
PFMサービス （家計簿・資産管理）

1,830万以上の利用者*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
67.3万人以上*3の課金ユーザー
約38兆円*4の連携資産残高。



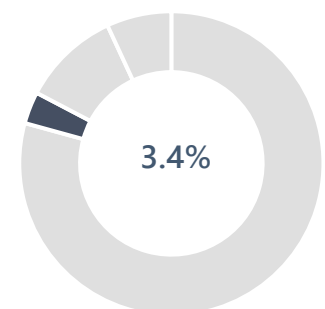
Fintech推進・DX支援

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

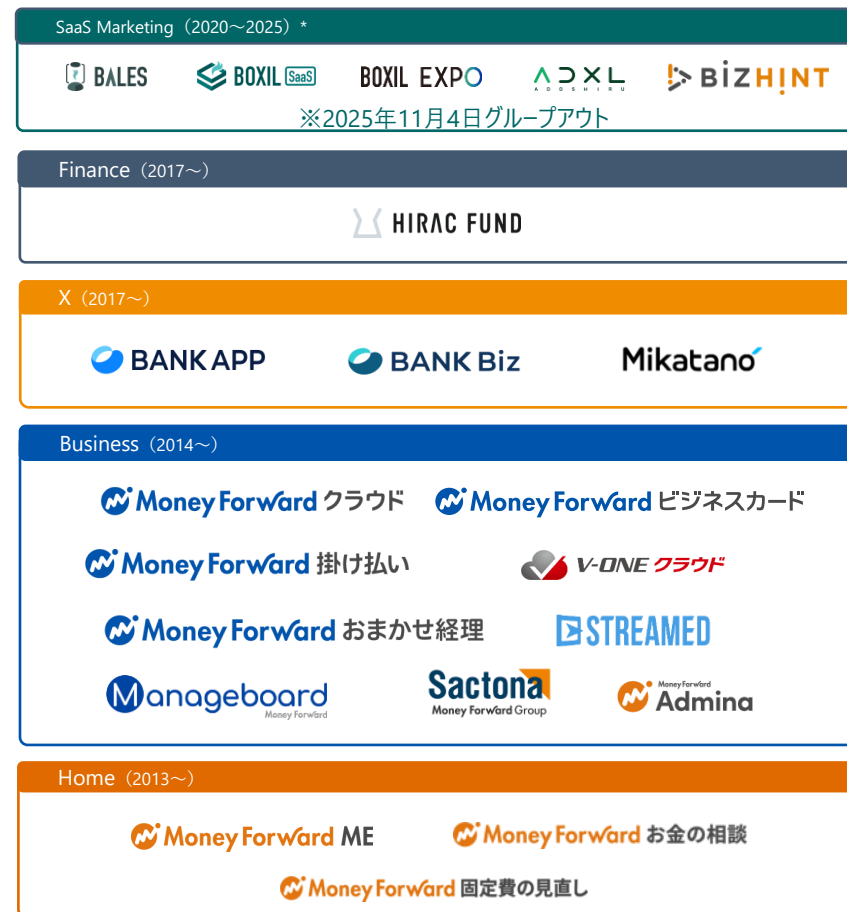
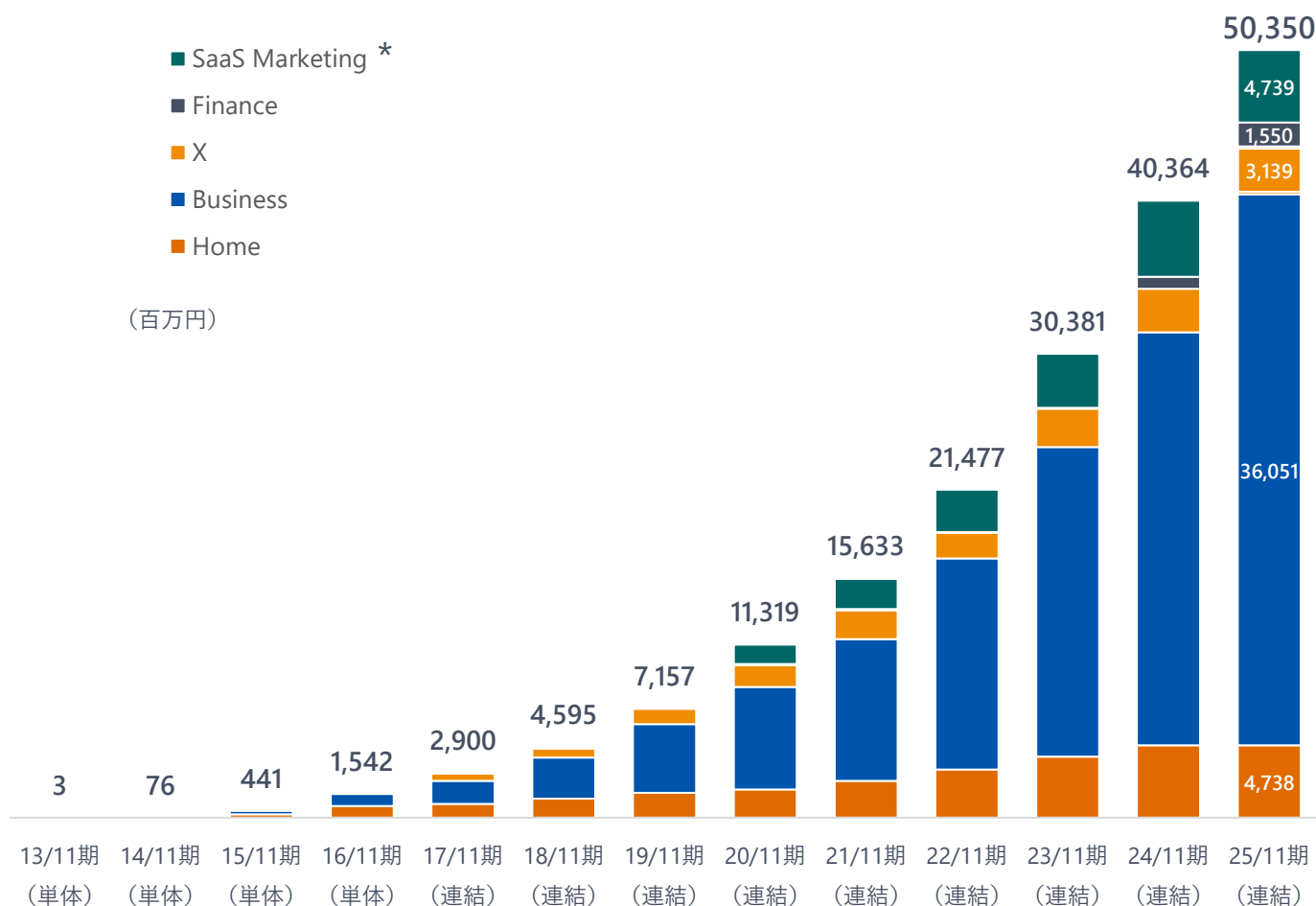
シード・アーリーステージのスタートアップに特化したマネーフォワードグループのベンチャーキャピタル。マネーフォワードグループの強みを活かし、スタートアップ業界に貢献すべく、出資・支援活動を行う。



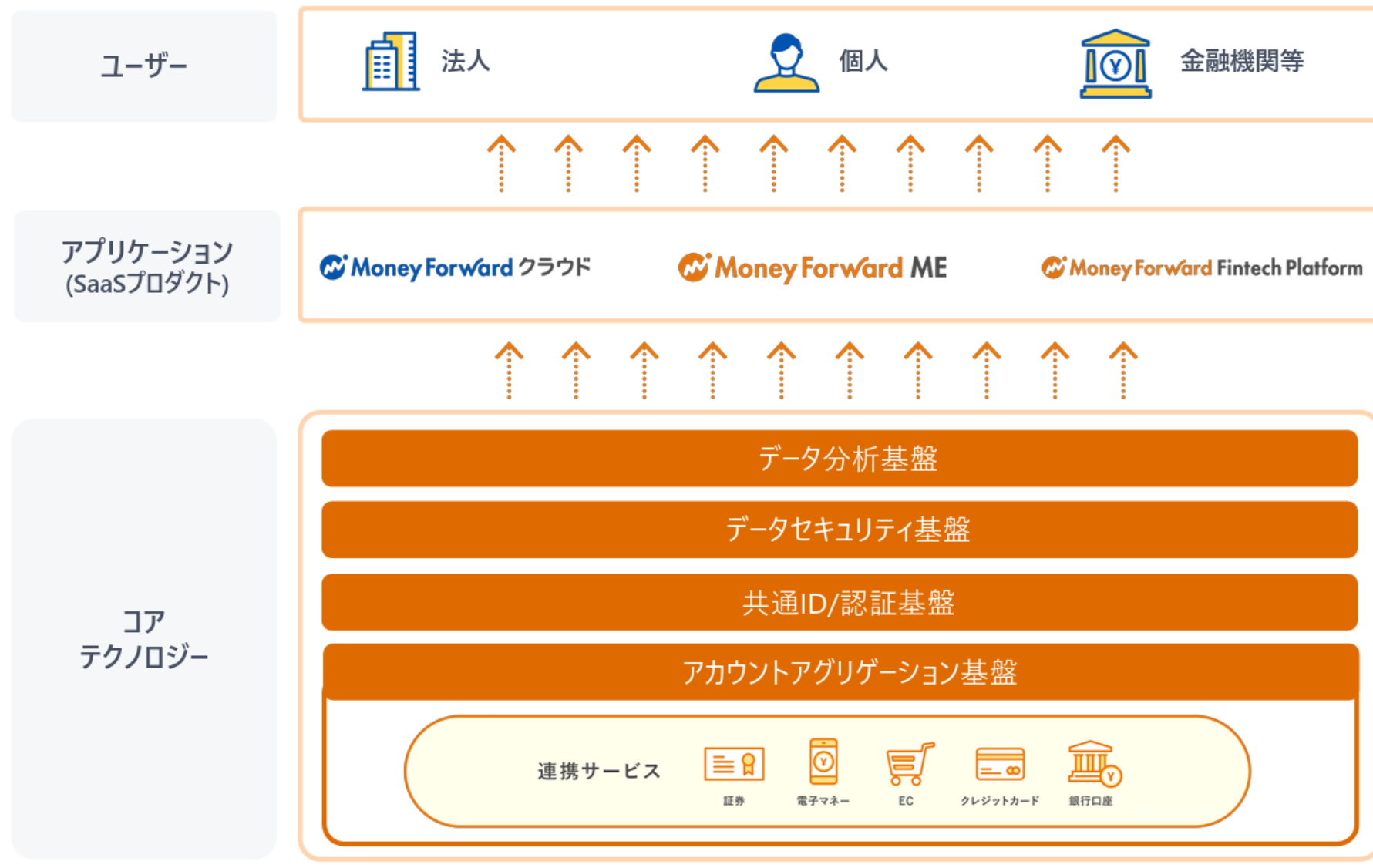
*グラフならびに売上高構成比率は、2025年11月期累計売上高に占める内訳（その他売上高、SaaSマーケティングセグメントを除く）。SaaSマーケティングセグメントのスマートキャンパス株式会社、およびその子会社である株式会社ビズヒントの株式については2025年11月4日に全譲渡。[本件に関する『連結子会社の異動（株式譲渡）および特別利益の計上見込みに関するお知らせ』適時開示はこちら](#)
*1 2026年5月末時点、Homeセグメントにおいて提供する『マネーフォワード ME』の利用者数。利用者数は、『マネーフォワード ME』アプリのダウンロード数およびWEB登録者数の累計。
*2 【調査概要】＜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5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



49 万以上の事業者さまがご利用中！^{*1}

Money Forward ME

個人向け



1,830 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、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 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

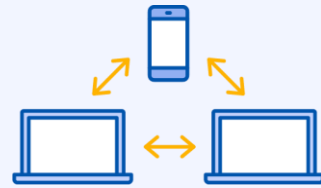
データを自動
バックアップ

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

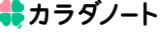
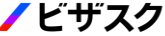
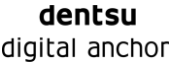
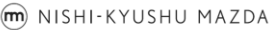
- 従業員別のアドレスさえあれば、Gmail等のフリーメールアドレスでもOK。



導入事例（2/2）

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1,830万人^{*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

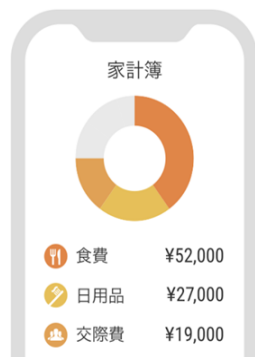
様々な金融サービスを一元管理

2,430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が見える化

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5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5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

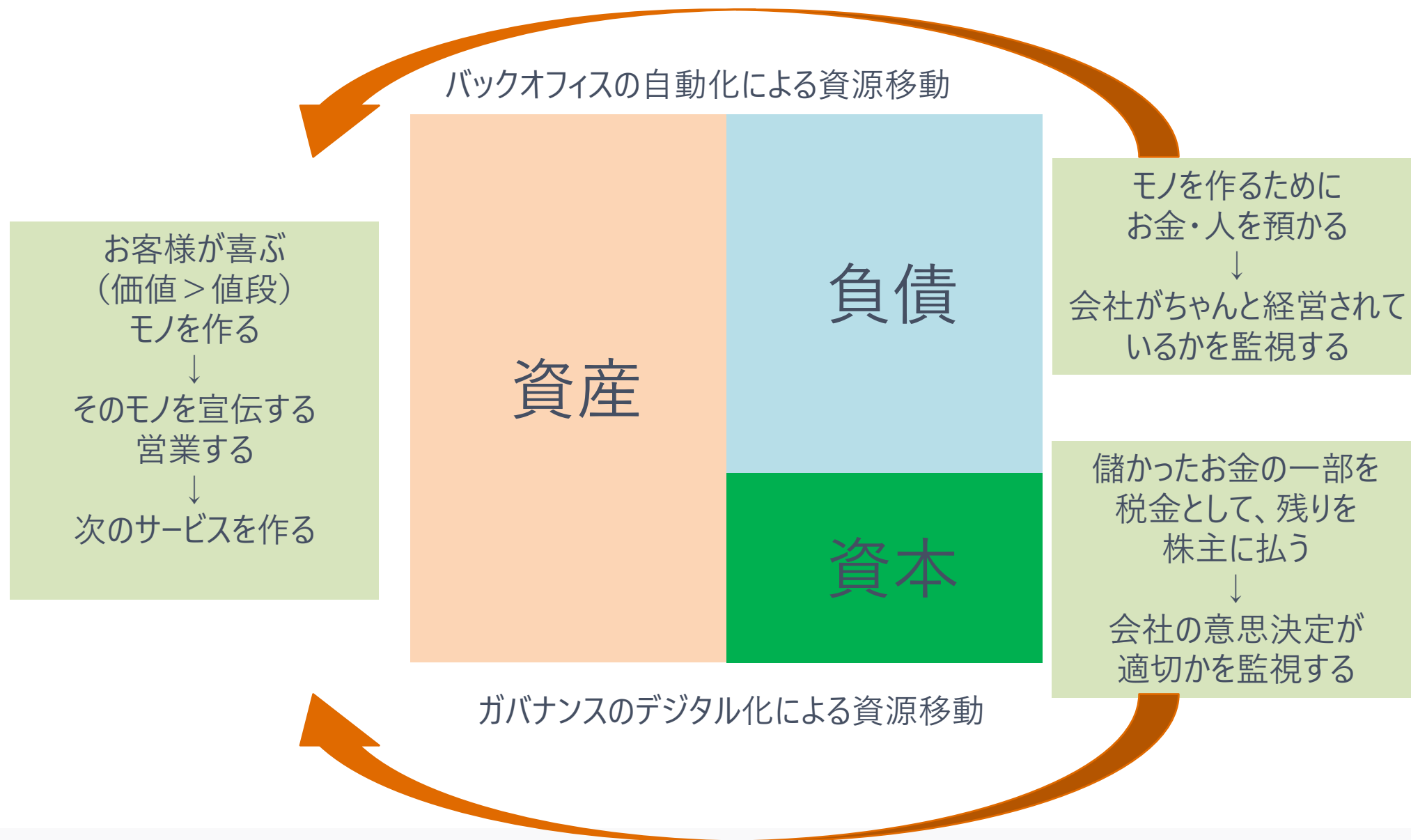
2020年 7,509万人

2040年 6,200万人

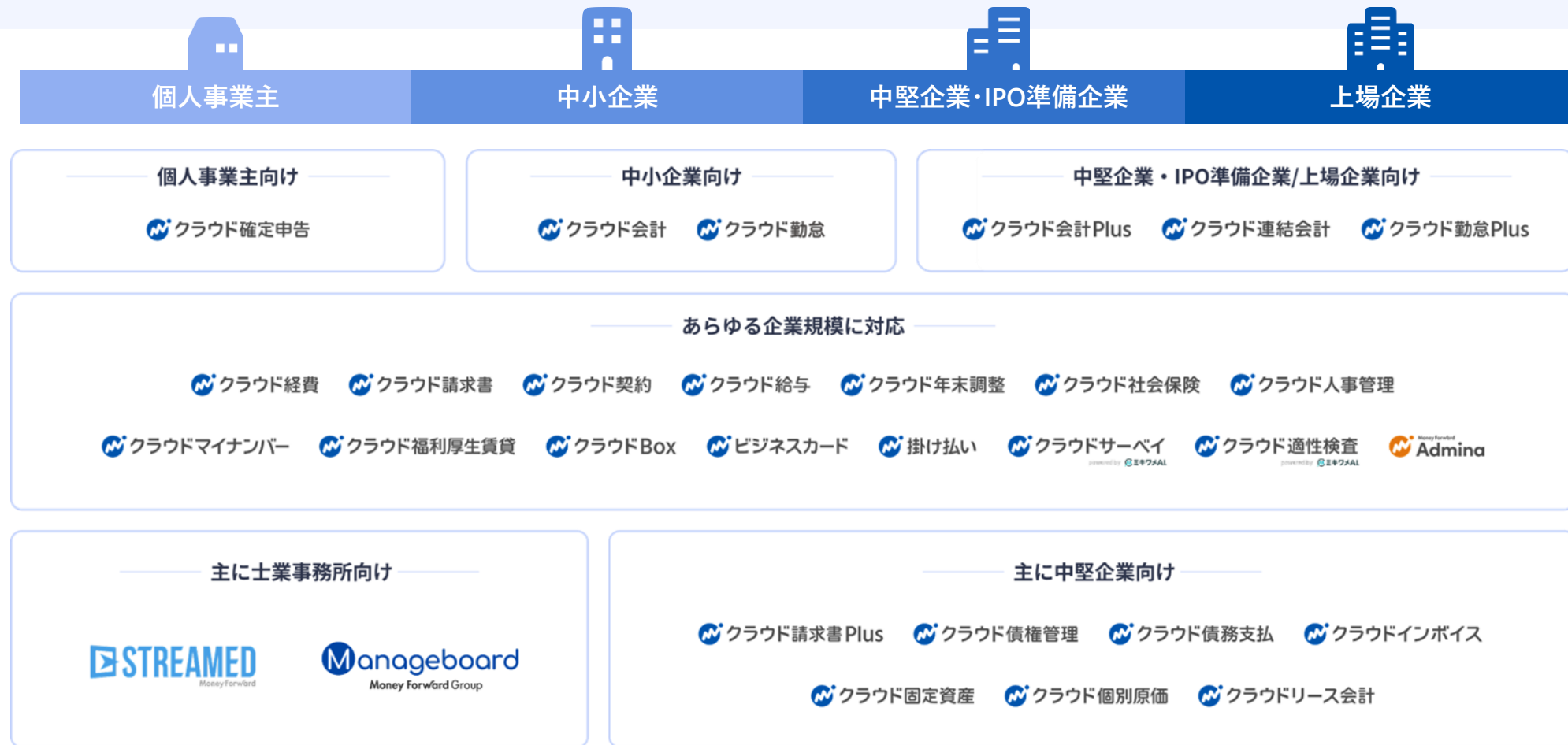
2070年 4,535万人

※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



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**2.81兆円**^{*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5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



個人事業主



中小企業



中堅企業・IPO準備企業



上場企業

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  クラウド福利厚生賃貸  クラウドBox  ビジネスカード  掛け払い  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

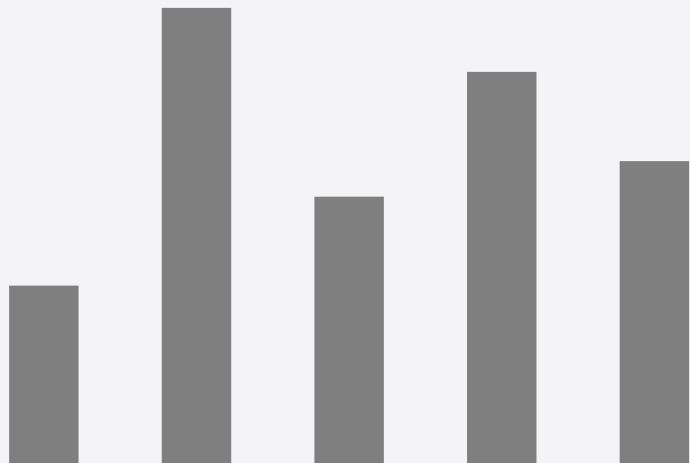
 クラウド請求書Plus  クラウド債権管理  クラウド債務支払  クラウドインボイス

 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

ARRとは

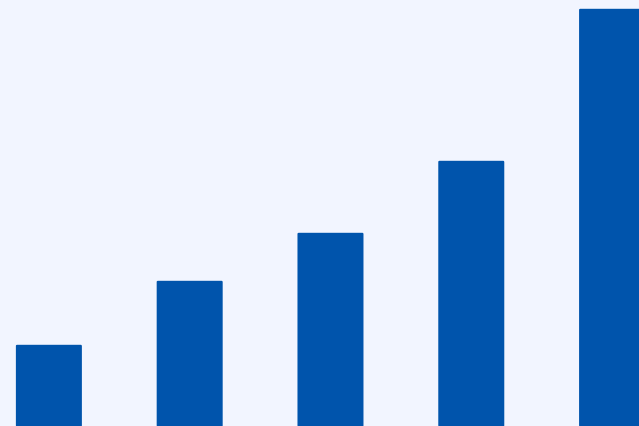
ARR（Annual Recurring Revenue）はサブスクリプション契約から生まれる「年間の継続売上」を示す指標。「すでに積み上がっていて、将来も比較的確実に得られる売上」の大きさを示すビジネスの安定性を表す。

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

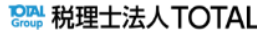
SMB 全国の会計事務所との強固なパートナーシップ

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。

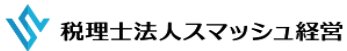
北海道
東北



関東
甲信越



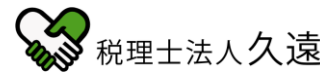
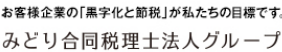
東海
北陸



関西



中国
四国



九州



*1 月刊プロパートナー「土業業界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.66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0~1,500百万円から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。

『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

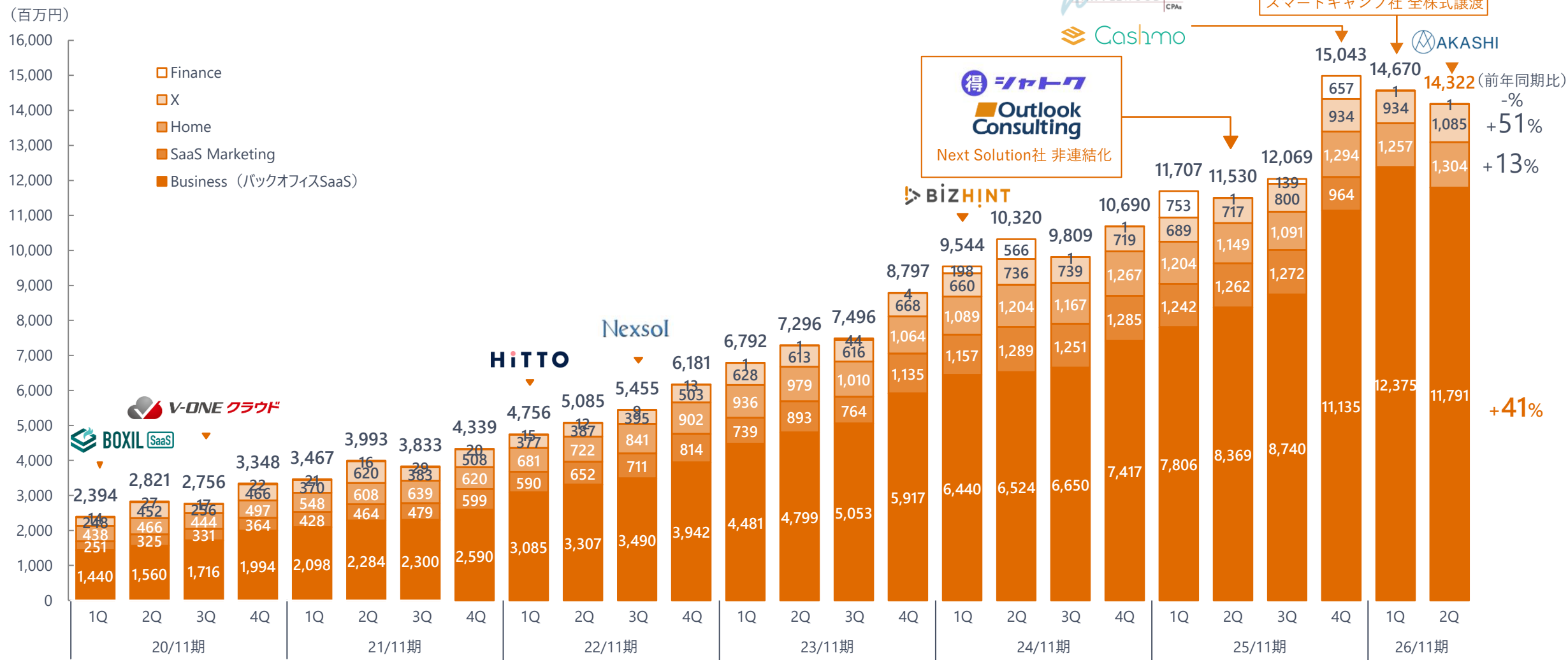
- Homeセグメントの銀行口座連携機能の停止期間相当（15日間）のプレミアムサービス有効期間の延長により、最大売上1.5億円が減少見込み。当影響は3Qに最も大きく表れた後に分散して発現する予定。
- 不正アクセス対応費用として第2四半期に0.9億円の特別損失を計上。なお、同費用の一部は保険求償予定。
- セキュリティへの投資を強化するものの、好調なトップライン並びにコストコントロールにより、ガイダンスは達成見込み。

*1 プログラムの設計図が入っている保管庫

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%*)



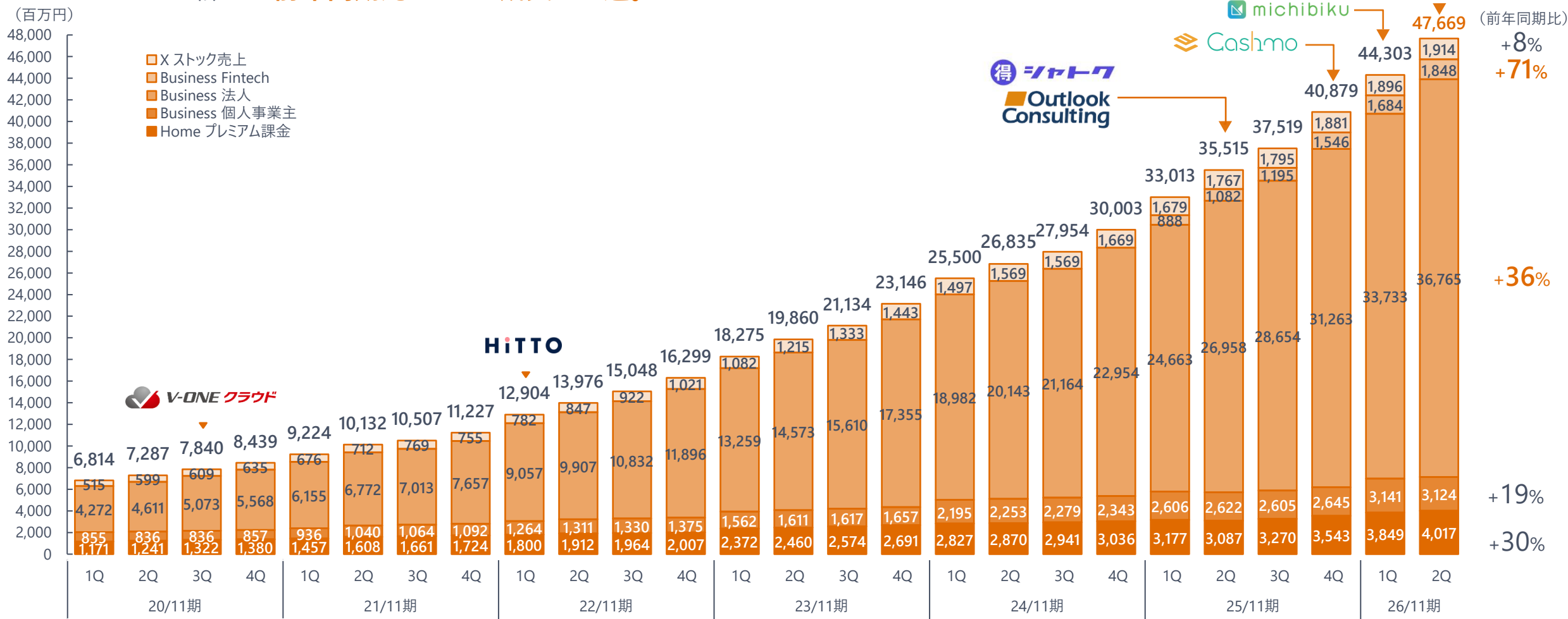
*「その他」売上高のグラフ内での表記を省略しているため、各セグメントの売上高の合計値は全体の売上高と必ずしも一致しない。

*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。

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。

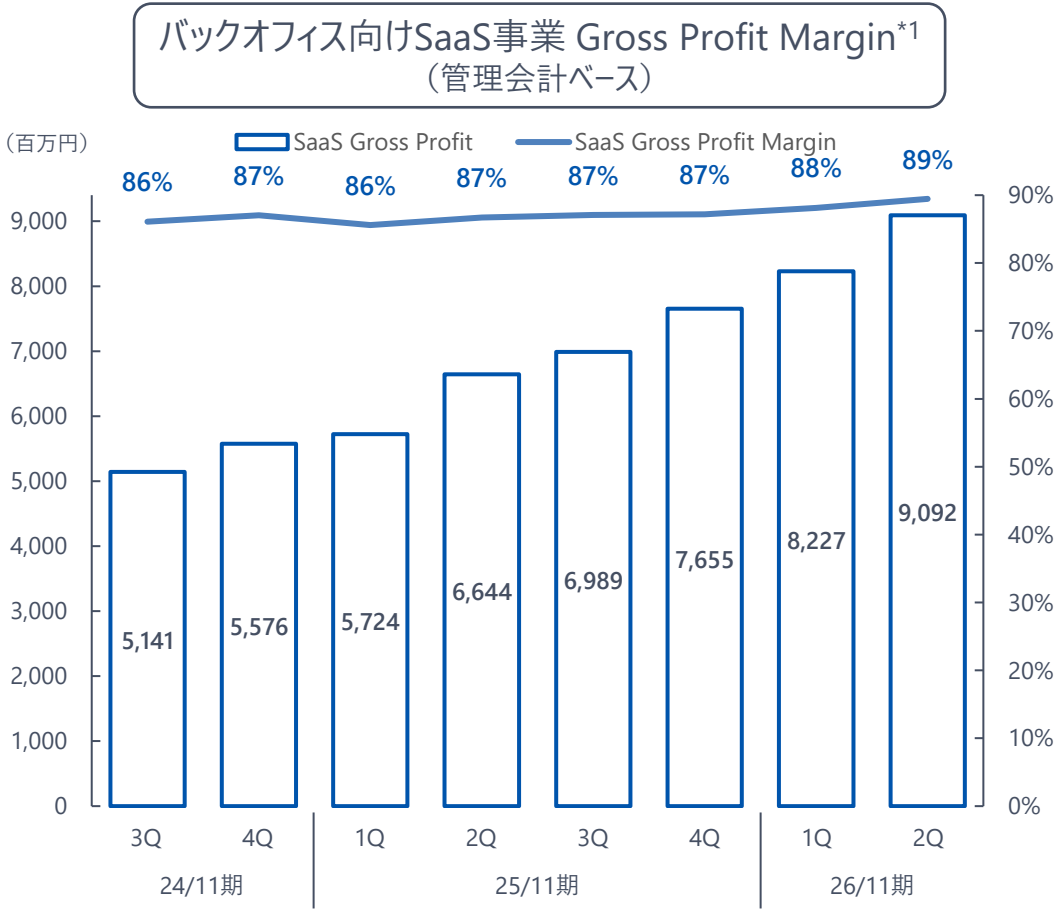
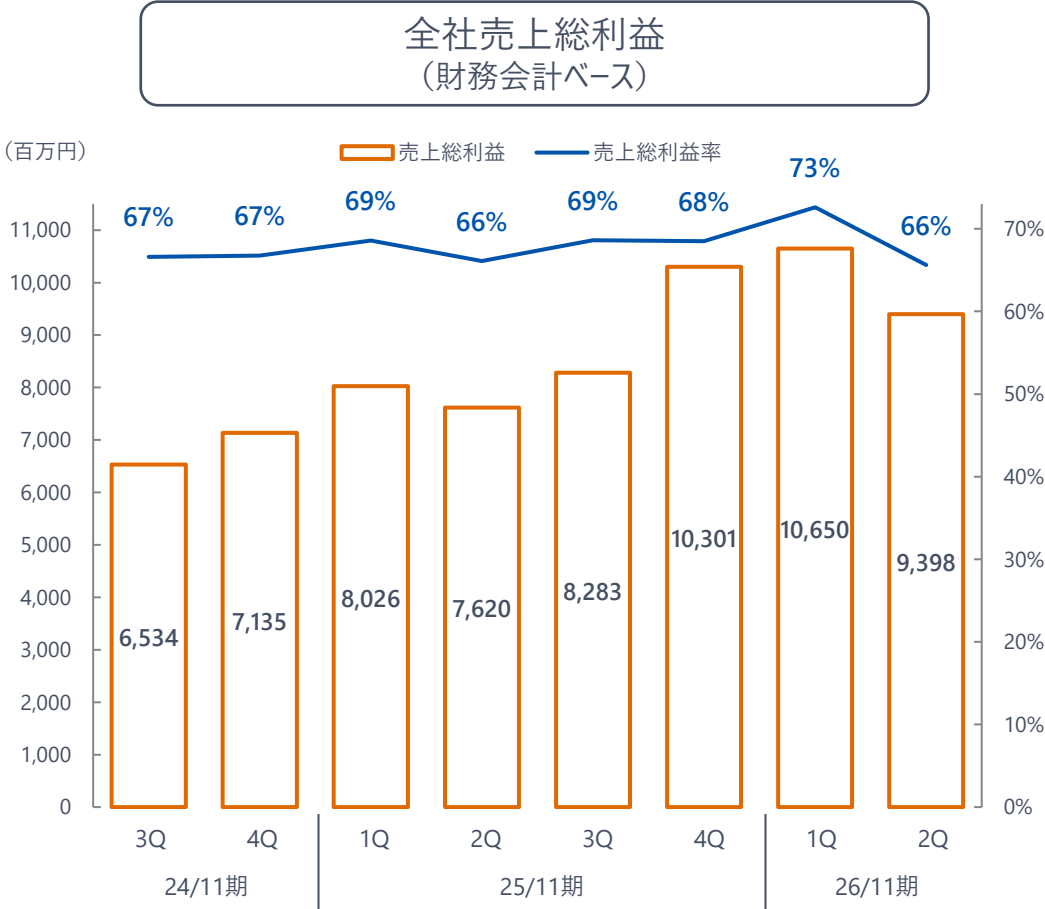
前年同期比
+34%



*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。

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

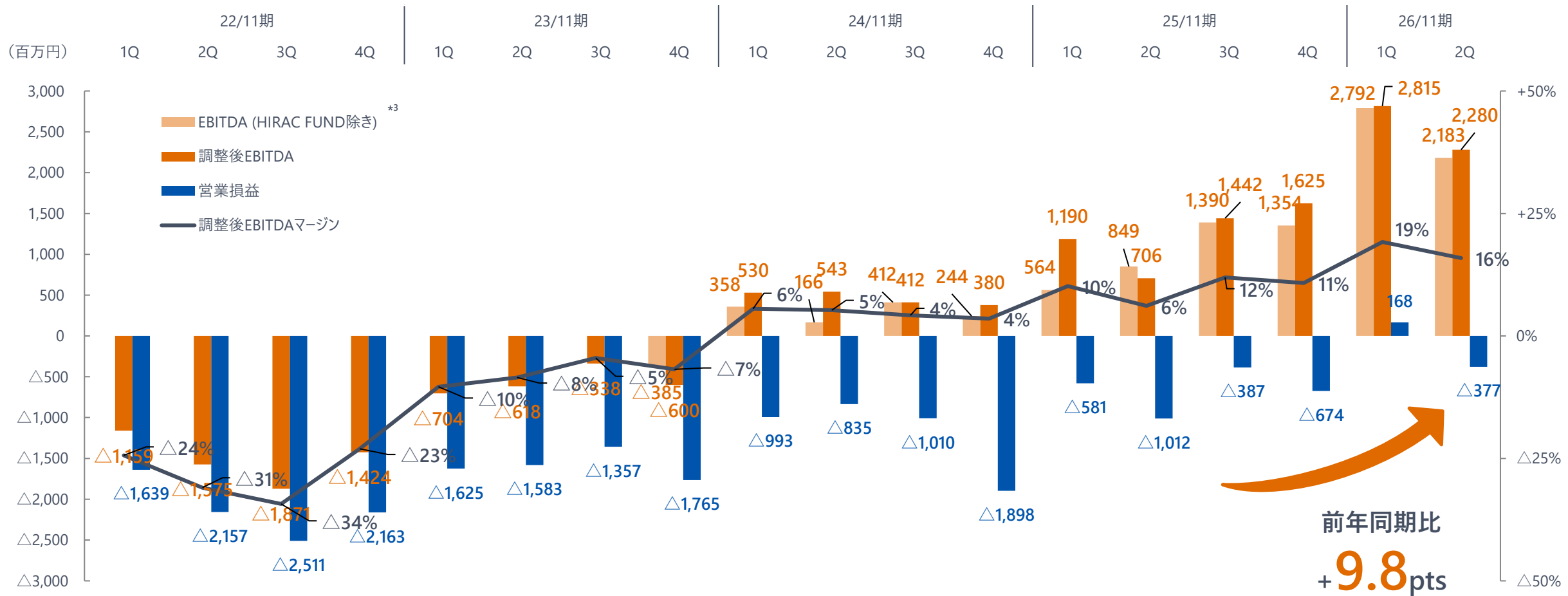
バックオフィス向けSaaS事業の粗利益率は89%と引き続き増加。



*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。**

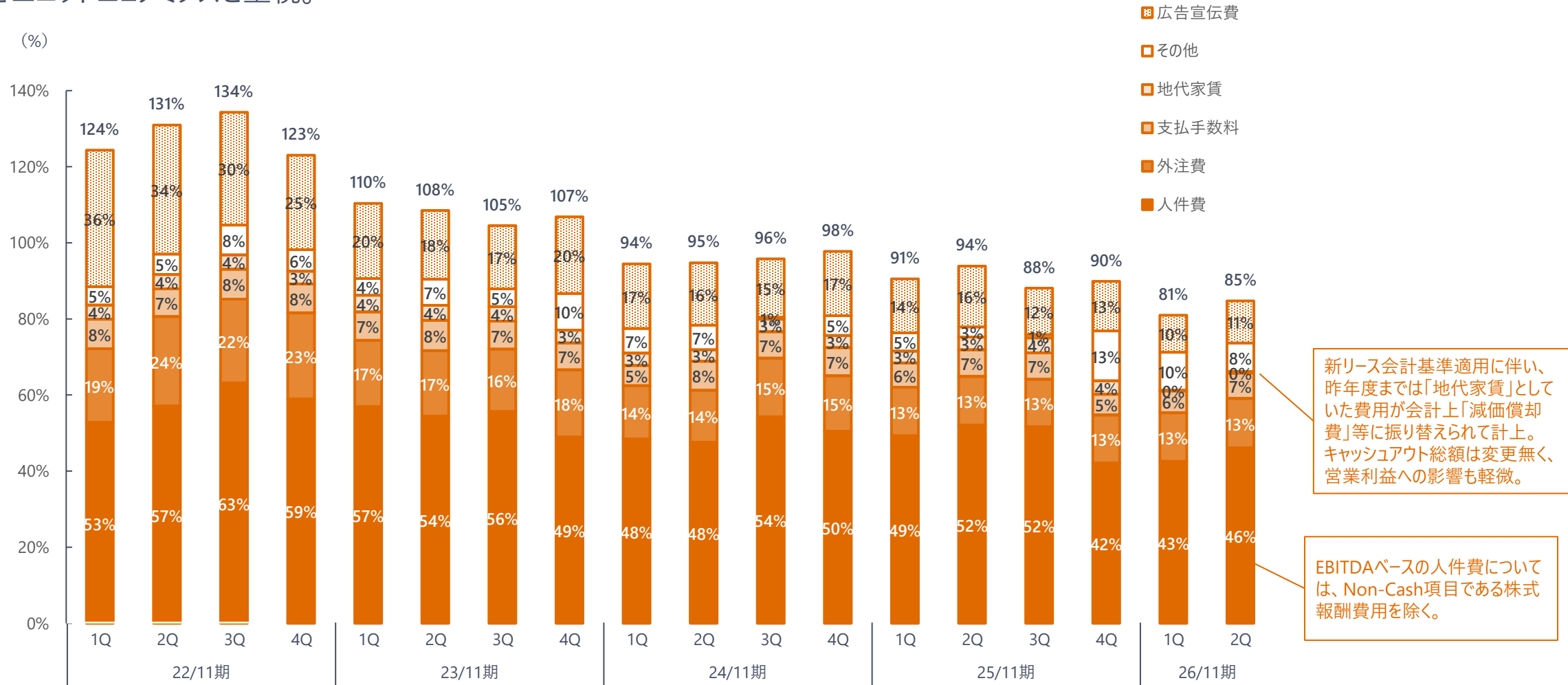


*1 EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用 + 株式報酬費用。*2 調整後EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用 + 株式報酬費用 + M&A関連の一時費用 + その他一時費用。調整額を含む詳細については、P.66を参照。

*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）

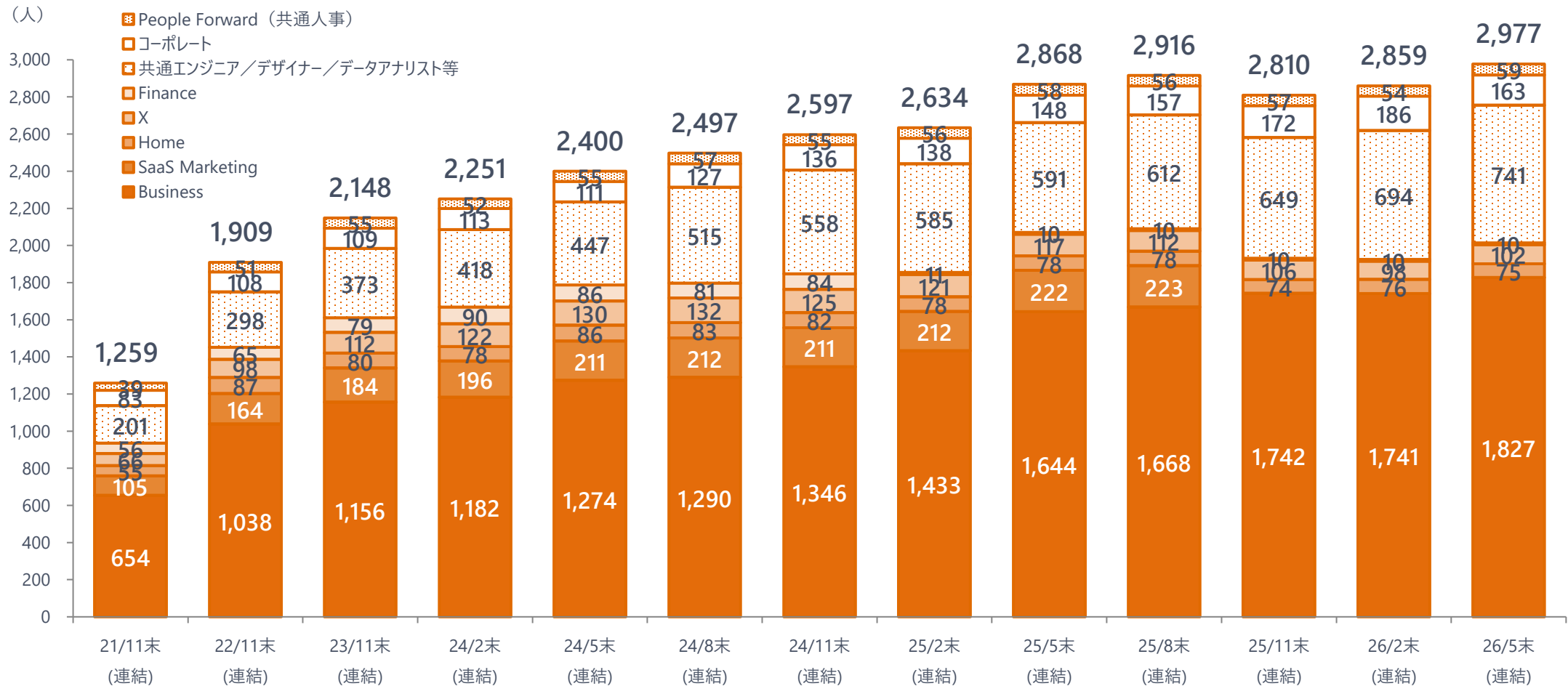
カード事業のフロー売上影響による全社売上高の減少と新卒社員の入社等により、人件費の対売上高比率は一時的に増加。
引き続きユニットエコノミクスを重視。



*「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、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。

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



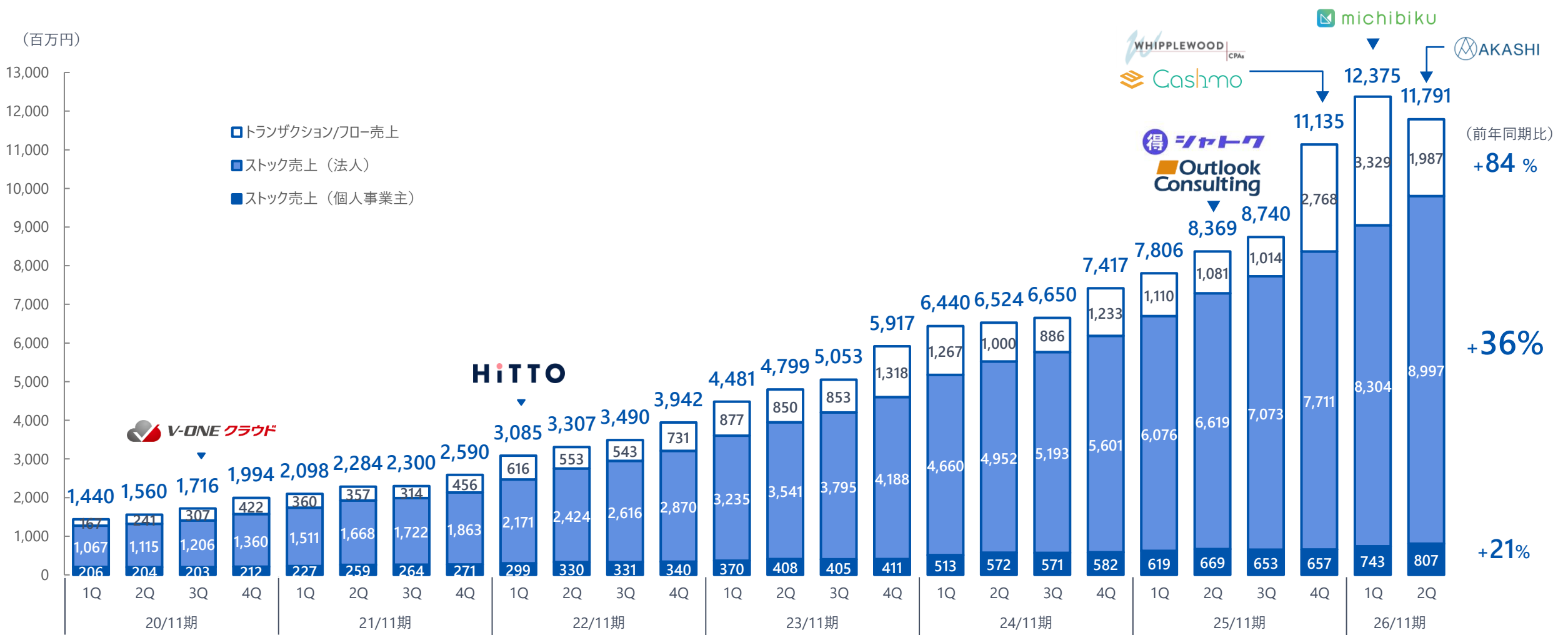
- Notion活用やAIツール利用により、会議や資料作成等の業務が大幅に効率化。年間139,000時間以上の削減効果を見込む。
- 社内向けナレッジコンテンツ動画の累計視聴数は5万回を超え、ナレッジ循環が定着。

2026年11月期 第2四半期
セグメント別業績ハイライト

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。

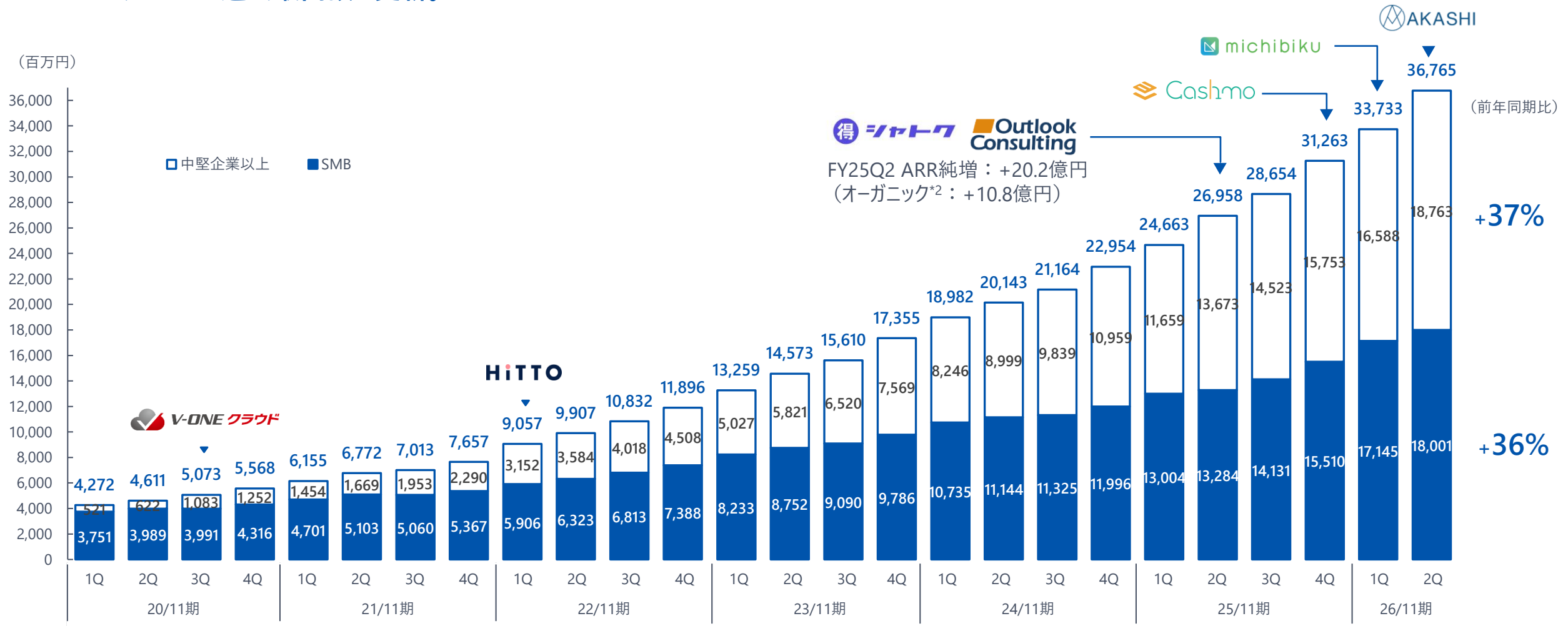
解約率が想定を下回り、ARRインパクトは当初見込みを上回る+24億円で着地。

* 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。

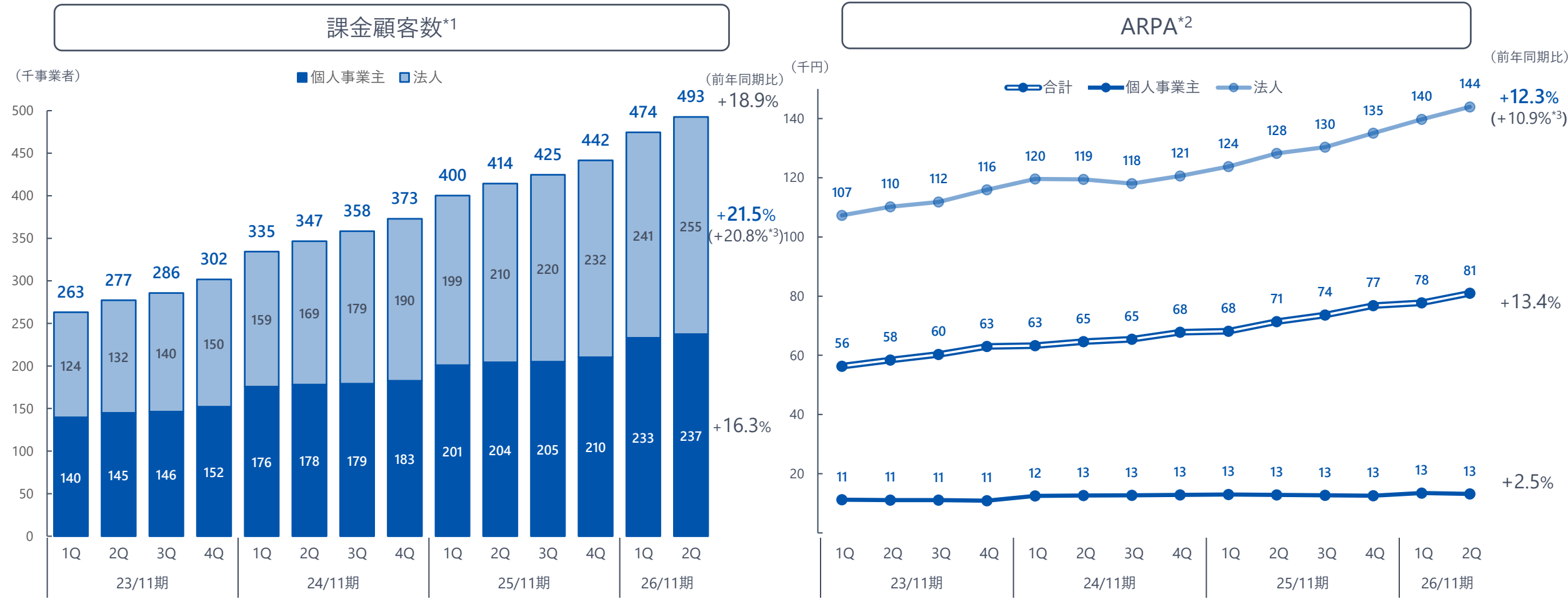
前年同期比
+36%



* 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

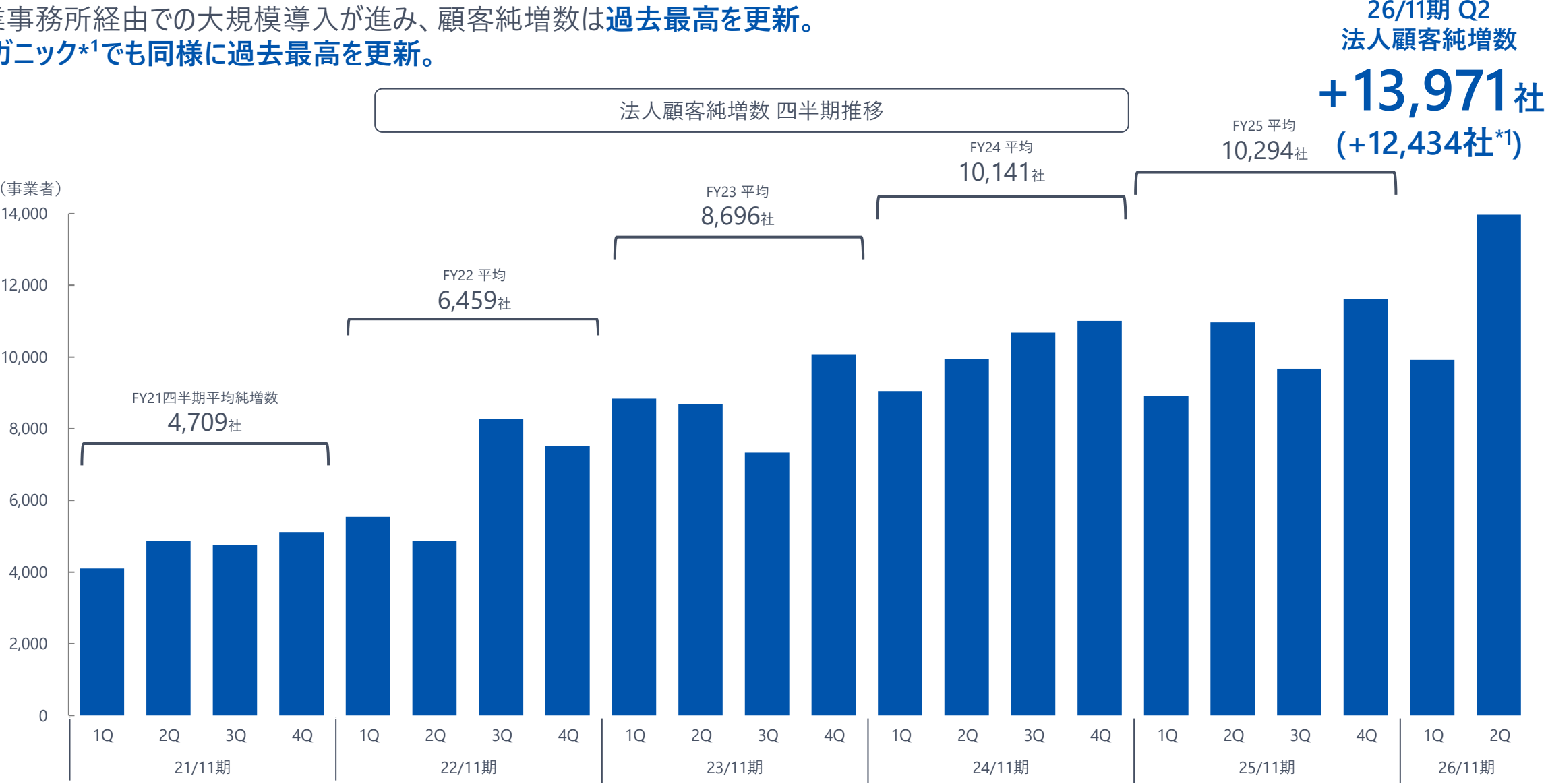
法人顧客数は前年同期比+21.5%と、前四半期から成長率が加速。
法人ARPAについても、前年同期比+12.3%と順調に増加。



*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。

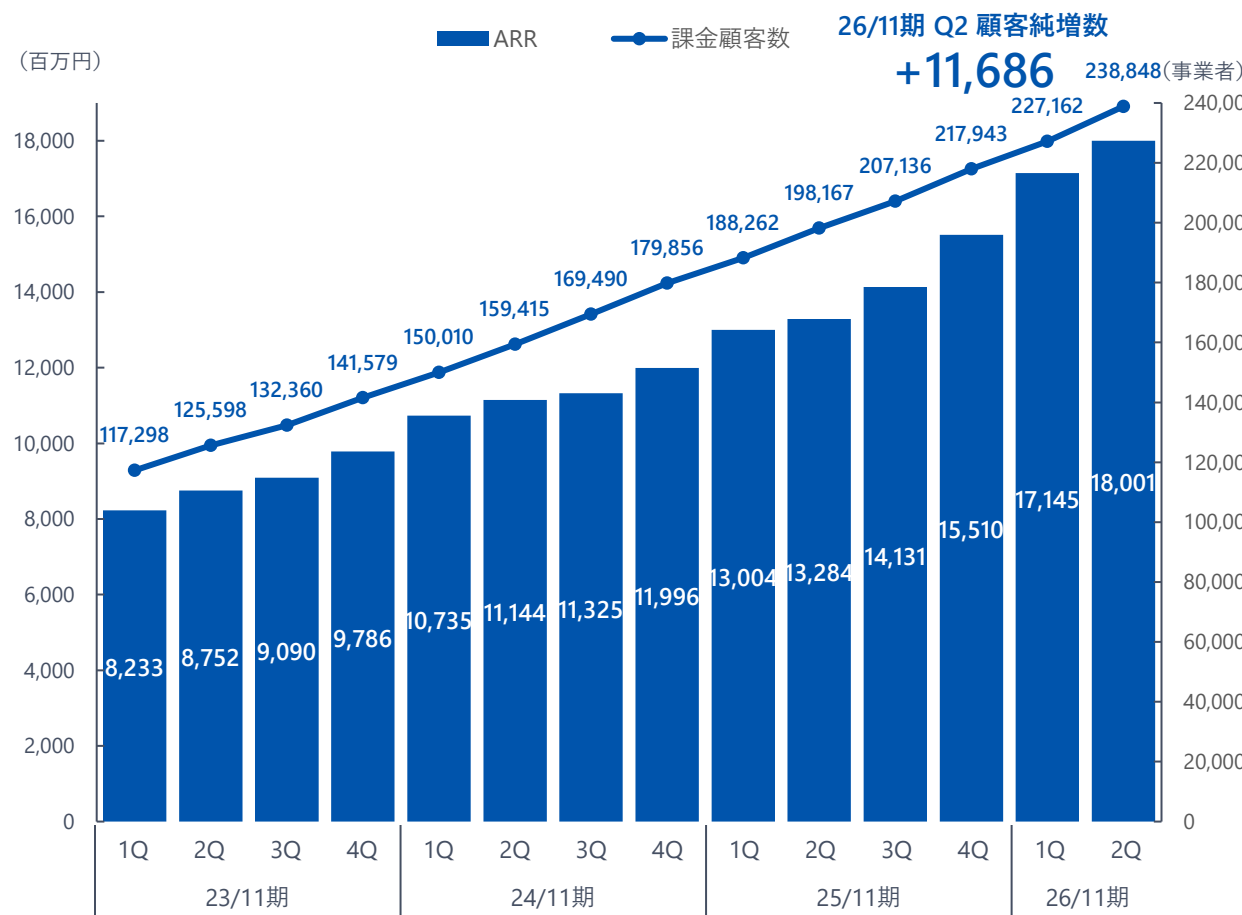


* FY25Q1には、HIRAC FUNDを除く旧Financeセグメントの事業における顧客純増数も含むが、FY24Q4以前は含まない。 *¹ FY26Q2から連結している『AKASHI』の事業承継によるインパクトを除いた数値。

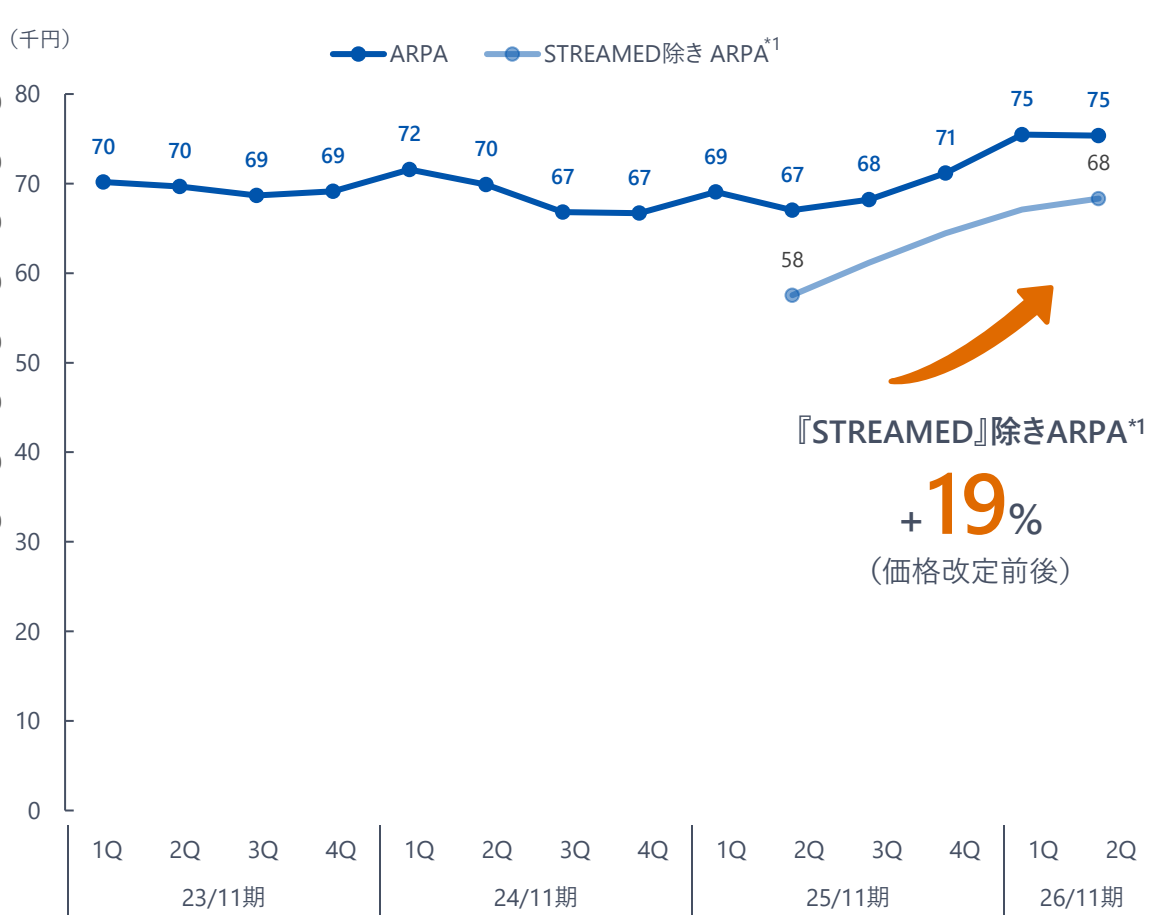
SMB企業向けARRは、前年同期比+36%と成長が加速

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



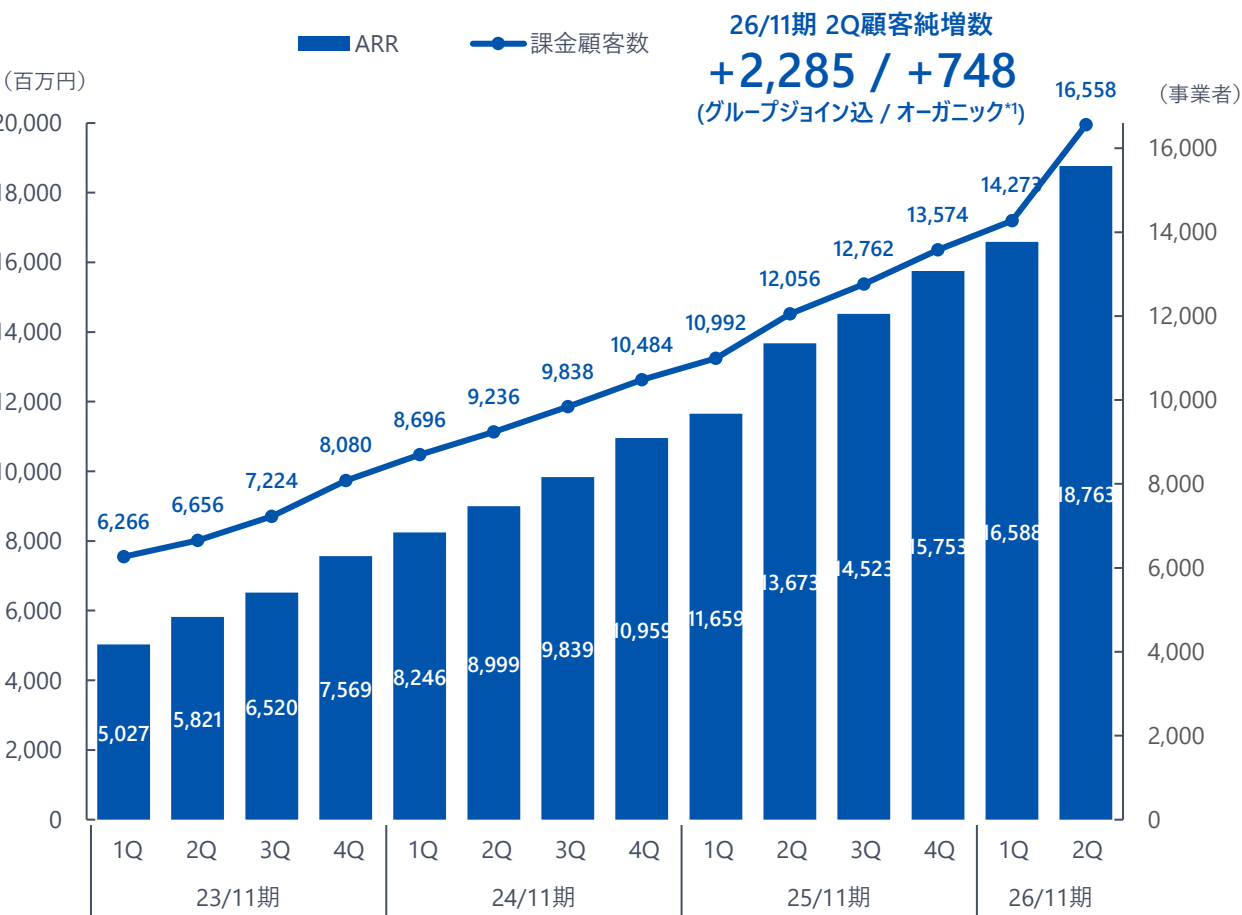
『STREAMED』除きARPA*1
+19%
(価格改定前後)

* 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。

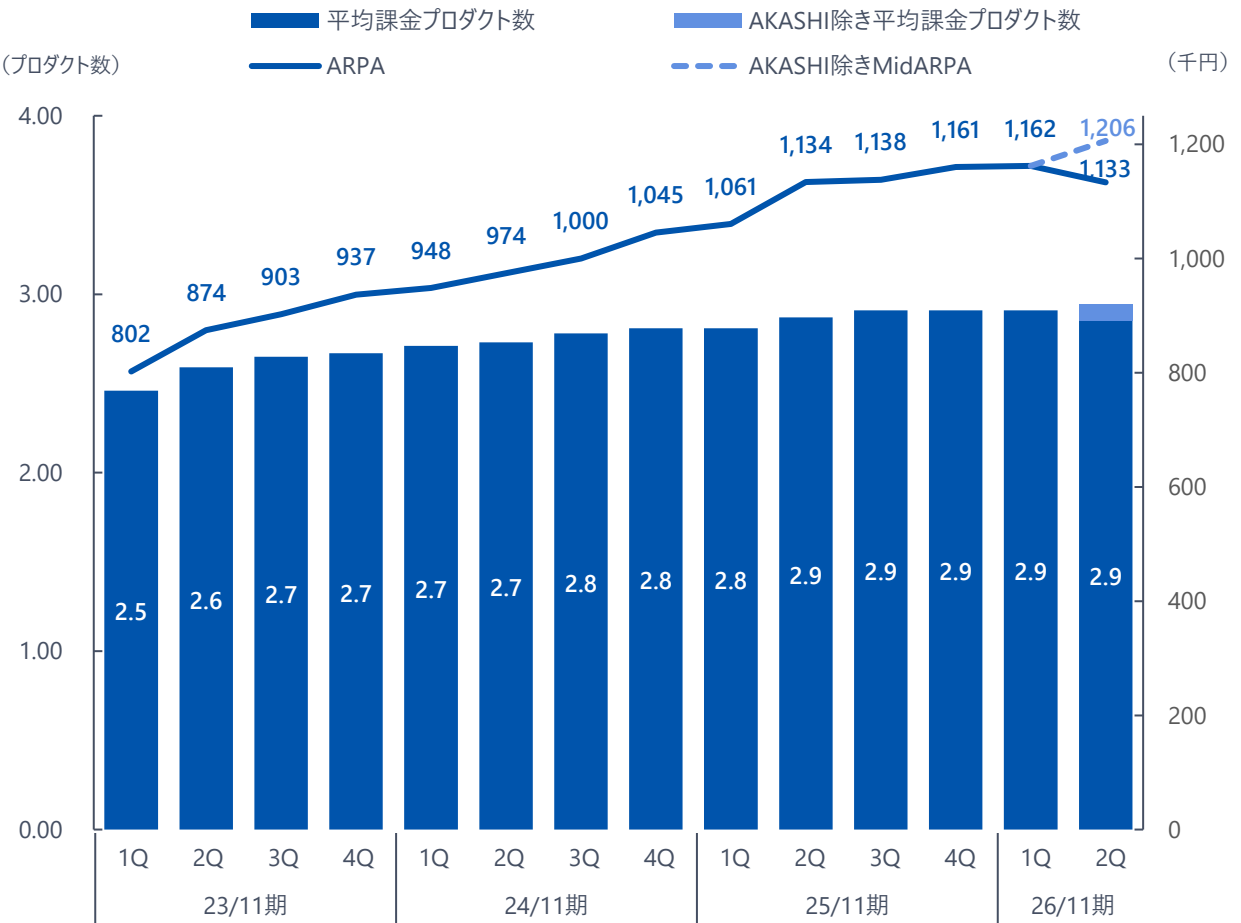
中堅企業向けARRも YoY+37%と力強い成長が続く

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

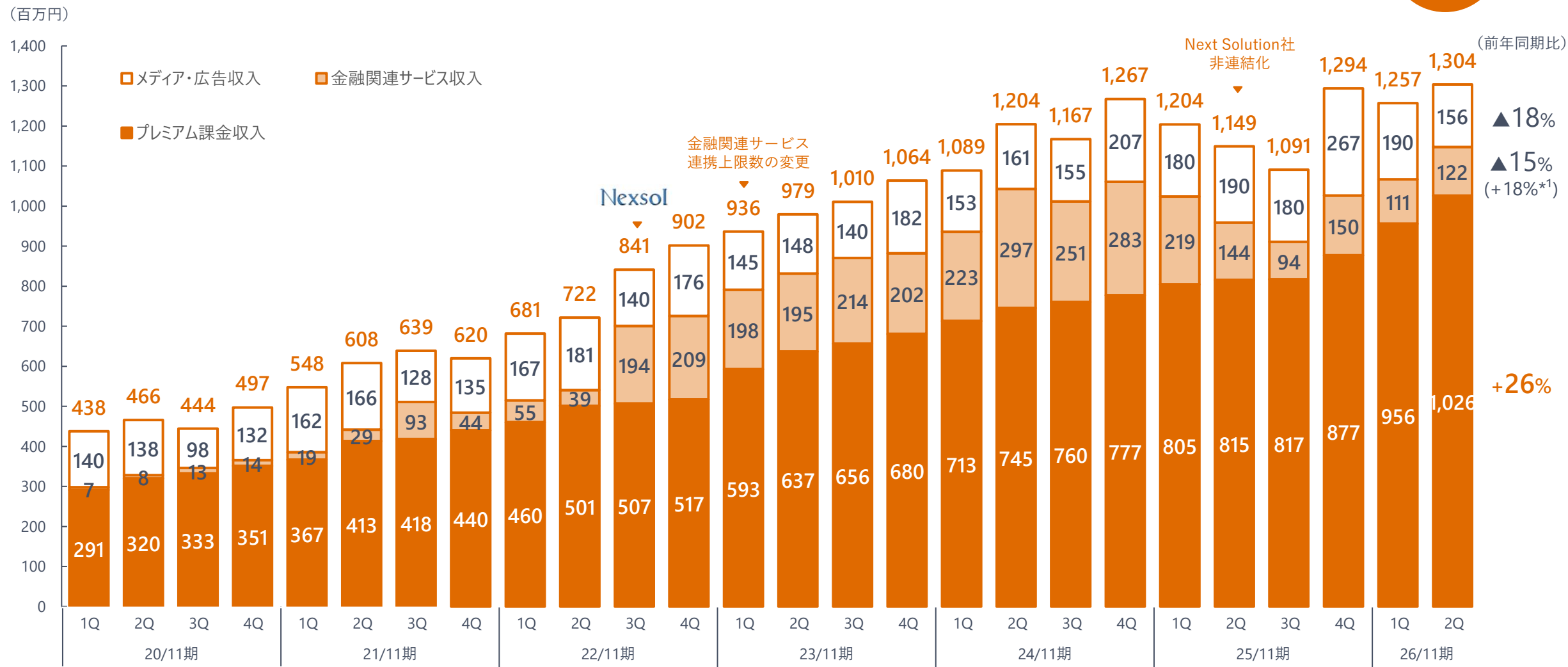


* 中堅企業は、『マネーフォワードクラウド』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『HiTTO』、『マネーフォワード Admina』、『マネーフォワード 掛け払い』、『Sactona』等のフィールドセールス経由で導入された一般企業ユーザー（士業事務所等は除く）からの課金収入であり、その大半は従業員50名以上の法人。 *1 FY26Q2から連結している『AKASHI』の事業承継によるインパクトを除いた数値。

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)

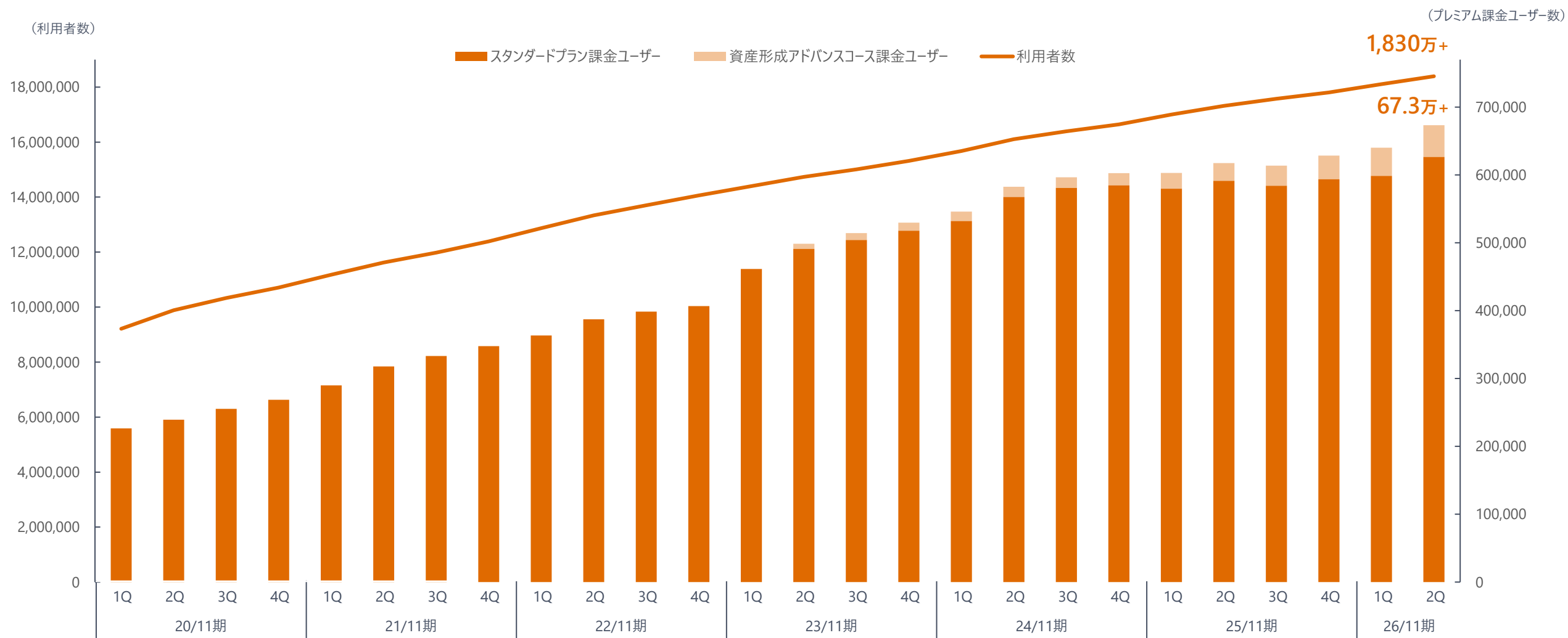


* 金融関連サービス収入は、『マネーフォワード お金の相談』、『マネーフォワード 固定費の見直し』、Next Solution社（2025年4月より非連結化）の収入など。

*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。

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 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10~100億未満 連結会計市場

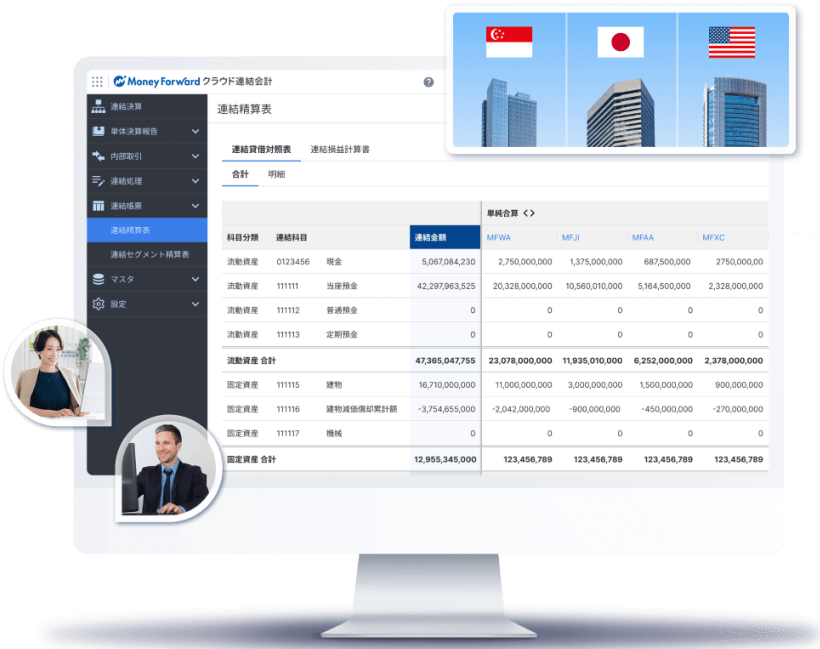
シェアNo.1^{*1}

年商100~500億未満 連結会計市場

シェアNo.1^{*2}

連結会計市場

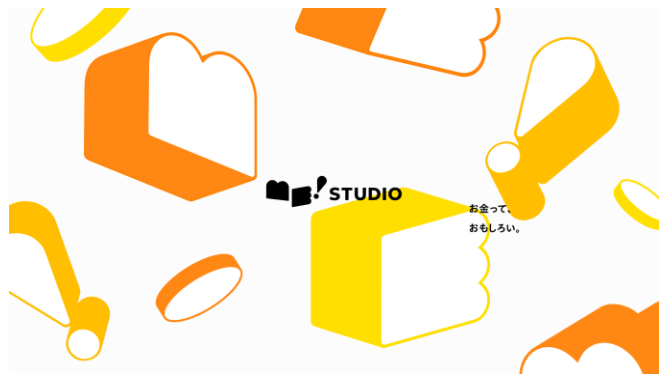
成長率No.1^{*3}



* 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）

「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。

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



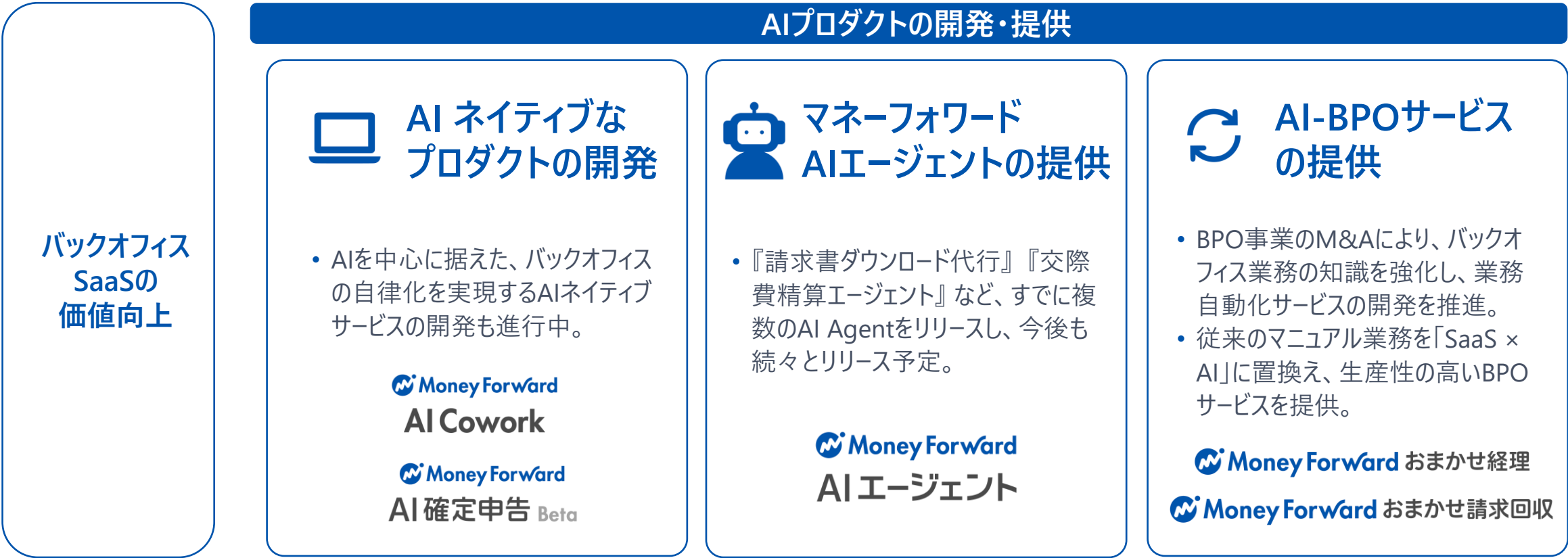
● 経費精算はAIエージェント
に任せて

● 私は、新しい商談を
2件増やせた。



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。



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

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

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

- 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
- 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)

元帳画面で「AI分析をする」ボタンをクリック

摘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

部門別の3期比較表を作成します。
直近3期（2023年度、2024年度、
2025年度）の期末数値を部門別に
比較表示します。

期末比較を生成しました
行軸：勘定科目 × 補助科目 × 部門
→ プレビューに反映済み

メッセージを入力...

AIアシスタント カスタマイズ

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 × 補助科目 × 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

『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

いま行す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。

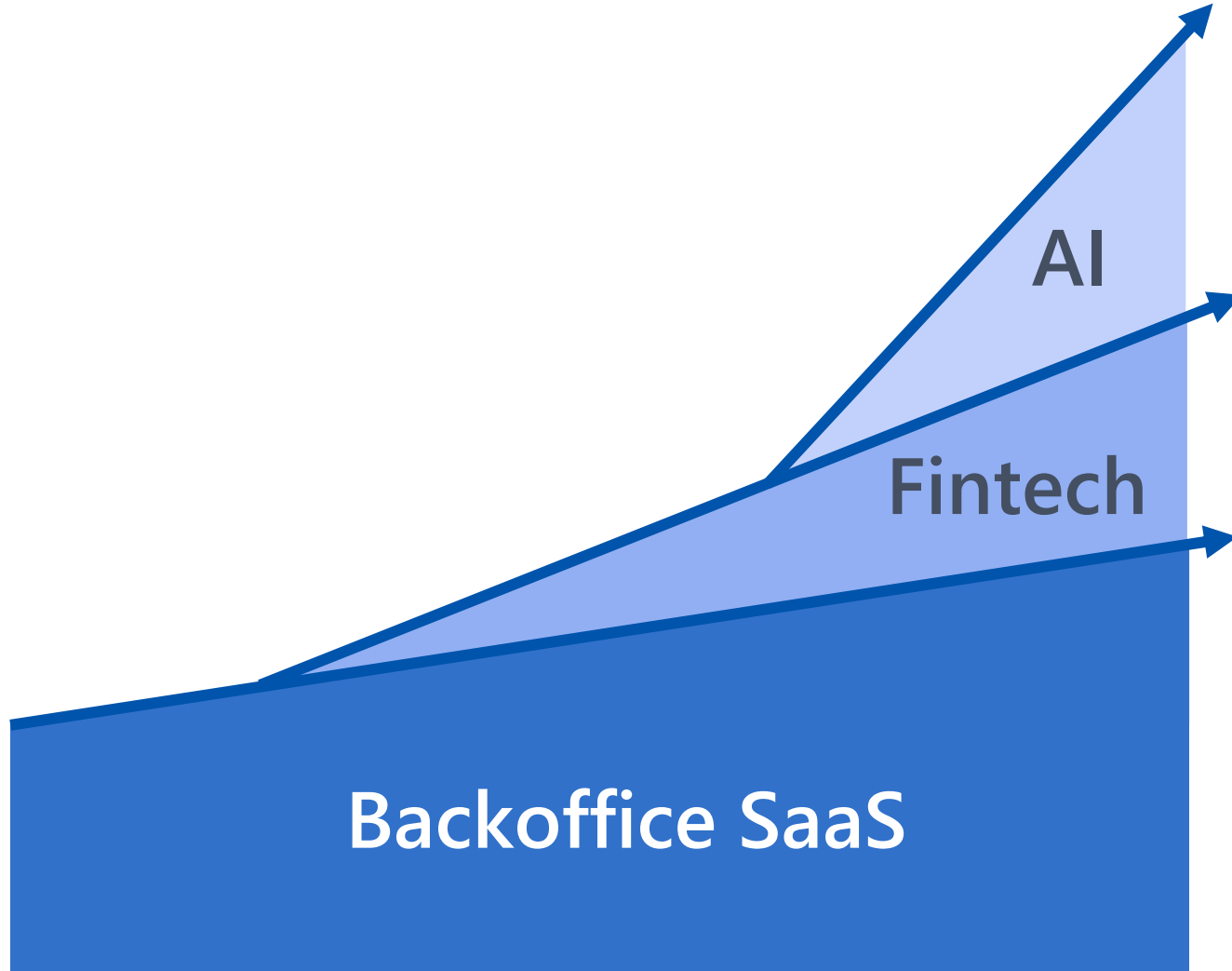
安心して導入できるガバナンス

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。



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

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。



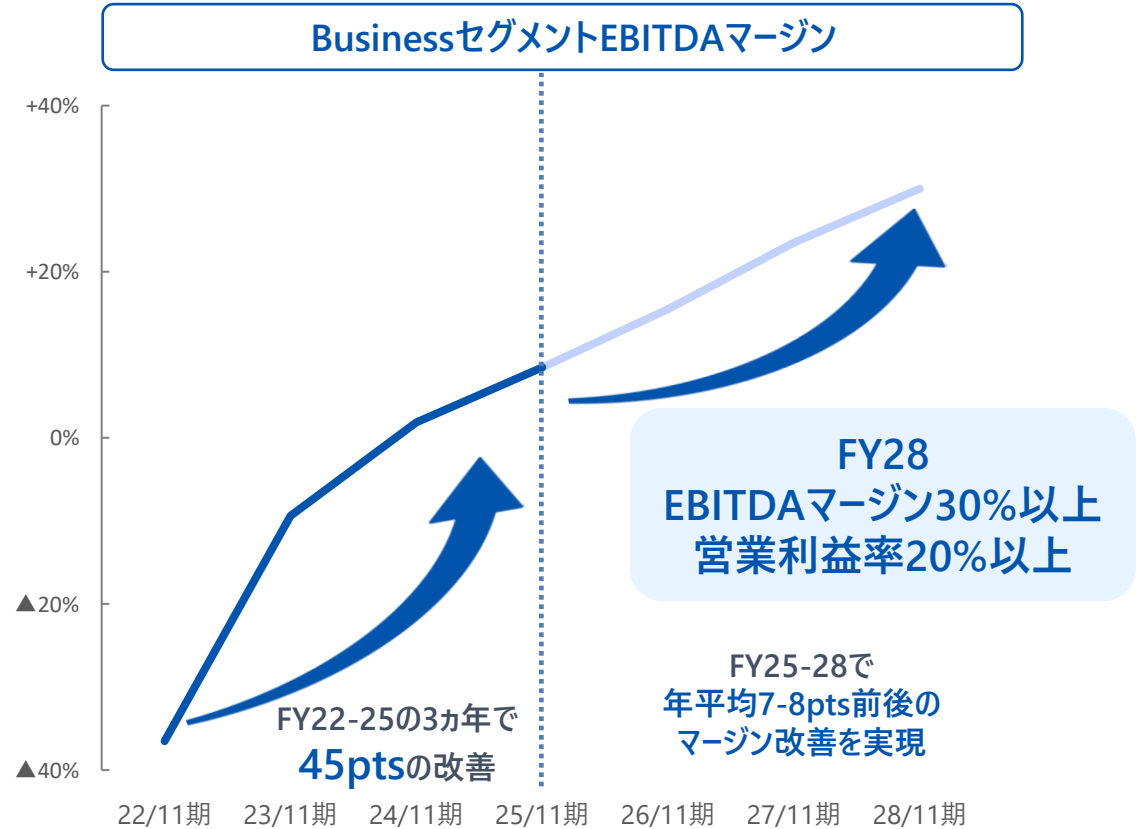
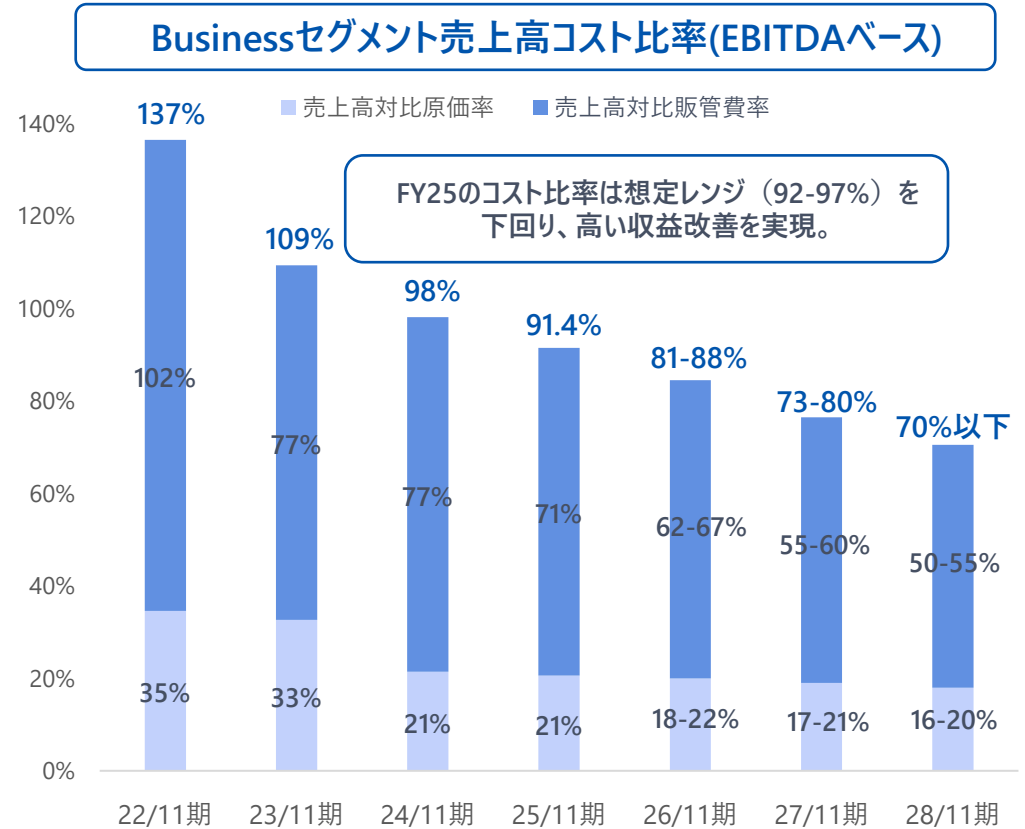
* 上記はあくまで参考用のイメージ図であり、FY26～FY28の間の想定売上や想定EBITDAを示すものではない。* 売上高は SaaS Marketingセグメント、Next Solution社を除いた数値。なお、EBITDAは SaaS Marketingセグメント、Next Solution社を含めて算出。

*1 Fintech ARRを除いたSaaS ARR。Fintech ARRについてはp.68を参照。

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。

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。

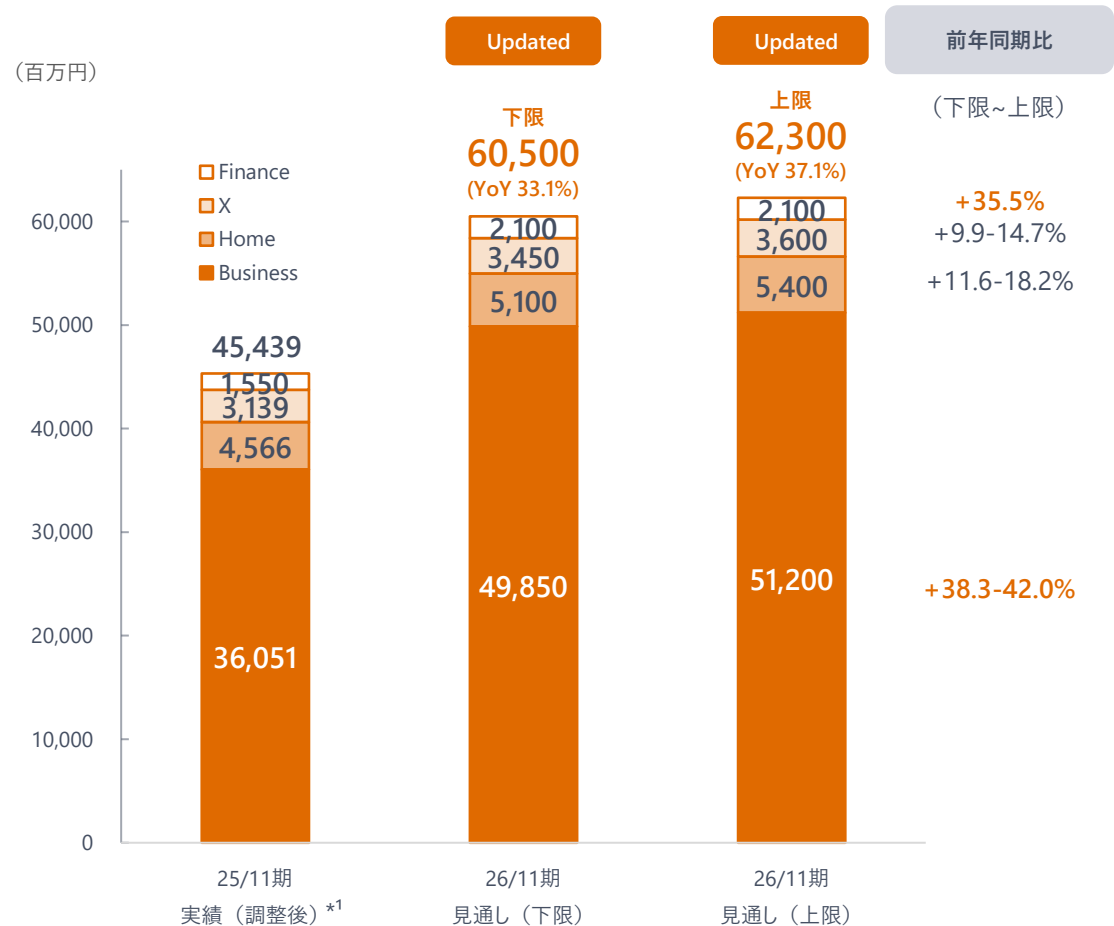
	通期実績	FY26ガイダンス	
	FY25	今回修正予想 (2026年7月13日)	補足
単位：百万円			
Updated			
調整後EBITDA*1	+4,963	+10,500 ~11,500	・HIRAC除きの調整後EBITDAマージンの改善幅はFY25（+5.6pts）から加速、+7.5pts~10.5ptsへ ・Businessセグメントを中心にEBITDAマージン改善を推進し、セグメント利益計画*2におけるEBITDAマージンレンジ(+12-19%)の中央値以上を目指す（改善幅+7pts以上）。広告宣伝費売上高比率 9.5~11.5%、人件費外注費売上高比率*3（EBITDAベース） 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.61 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：スマートキャンパス社および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（アウトロックス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。

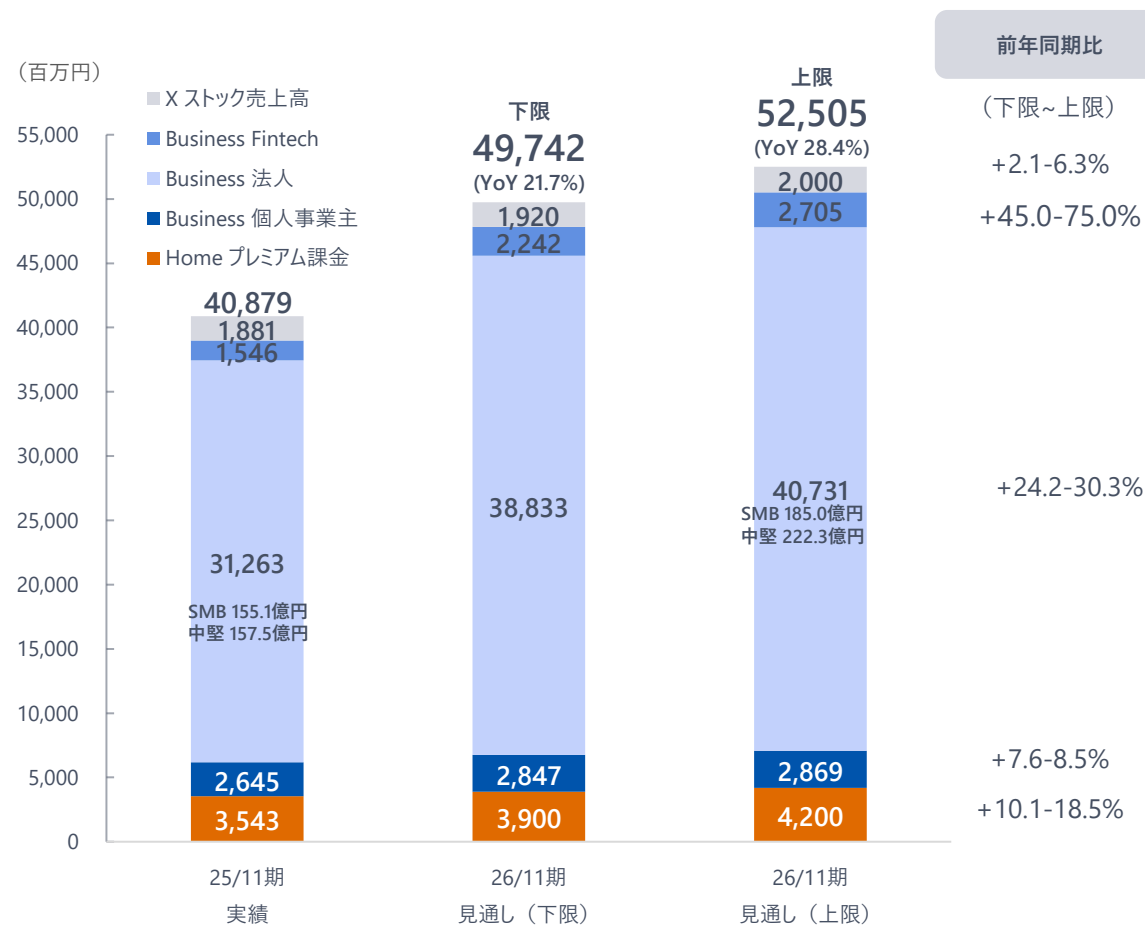
FY26通期ガイダンス

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



Business Overview
for Investors

Appendix

2026年11月期 第2四半期 補足資料

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。

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、季節性が見込める決済は対象外とし、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。

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

- 7月31日 ログミー（ライブ配信）
- 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。

『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。 $\text{N月解約顧客数} \div \text{N-1月末顧客数}$ 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。 $1 - \frac{\text{N-1月末時点顧客のN月末MRR}}{\text{N-1月末MRR}}$ 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、 $\frac{\text{顧客獲得コスト} \div \text{新規獲得顧客数}}{\text{New ARPA} \times \text{粗利率} \times \text{NRR}}$ 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。 $\frac{\text{前年同月の課金顧客の当月のMRR}}{\text{前年同月の課金顧客のMRR}}$

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。