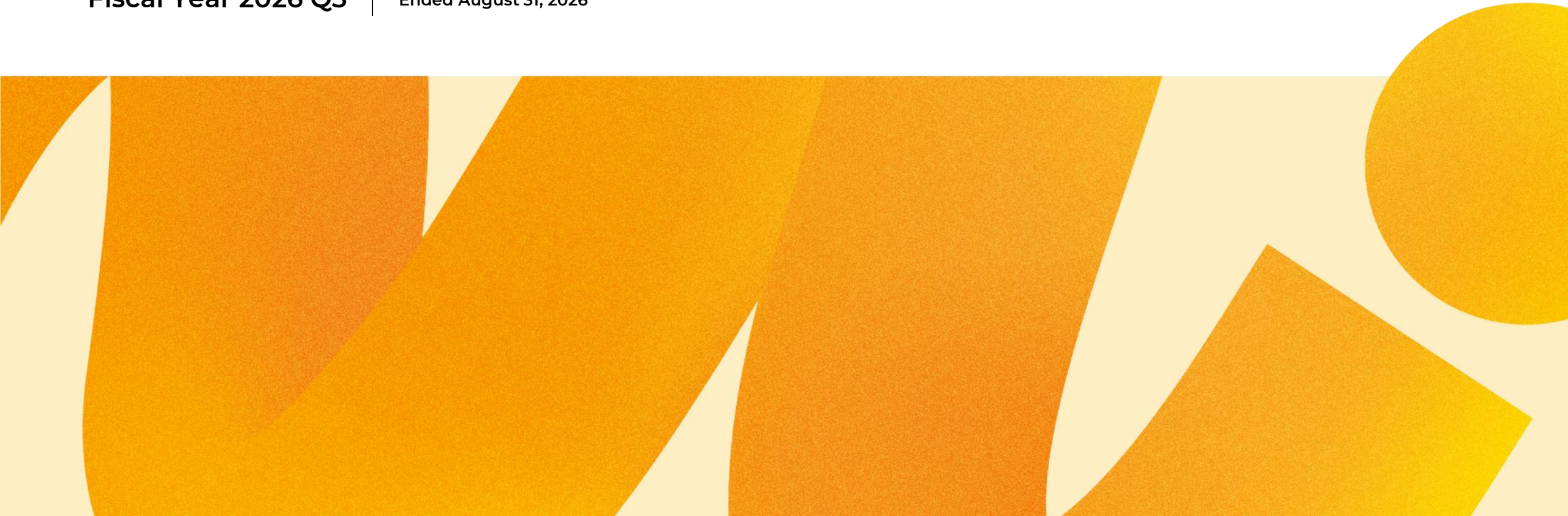


Financial Results



Fiscal Year 2026 Q3 | Ended August 31, 2026



01	2026年11月期 第3四半期全社業績ハイライト	P.2
02	AIの活用による新たな成長機会と具体的な取り組みについて	P.27
03	Appendix：全社/セグメント別財務ハイライト	P.44
04	2026年11月期通期ガイダンス	P.52

2026年11月期 第3四半期
全社業績ハイライト

2026年11月期 第3四半期ハイライト



連結売上高 **179.2億円**

前年同期比+66%（除く、グループアウト影響*1）

- Business・X・Homeセグメントの合計売上高は**前年同期比+47%**。
- 全社SaaS ARR*2は486.5億円、**前年同期比+30%**。



Businessセグメント売上高

前年同期比 **+52%**

- 課金顧客数は**50万事業者を突破**。
- 法人課金顧客の純増数は**+10,822社**と、前年同期を上回る獲得。
- 個人事業主・SMB領域での**価格改定を発表**。



調整後EBITDA*3 **48.0億円**

FY26Q1-3累計調整後EBITDAは99.0億円と、**昨年同期比約3倍**

- Financeセグメント売上(21.4億円)を背景に、営業利益は**19.0億円**と、**過去最高額を更新**。
- 調整後EBITDAマージンは26.8%と過去最高を更新。
- HIRAC FUND除きEBITDAは30.0億円。マージンは**19.0%**と、**前年同期比+7.3ptsの改善**。



『マネーフォワード AI Cowork』
一部士業事務所へ先行提供開始

- 人事労務・リース契約管理業務を包括的に支援するAI-BPOサービスの提供開始。
- 『工数自動入力エージェント』や『連結決算レビューエージェント』などのAIエージェントを続々とリリース。また、『カスタム帳票作成エージェント』の有償化を開始。

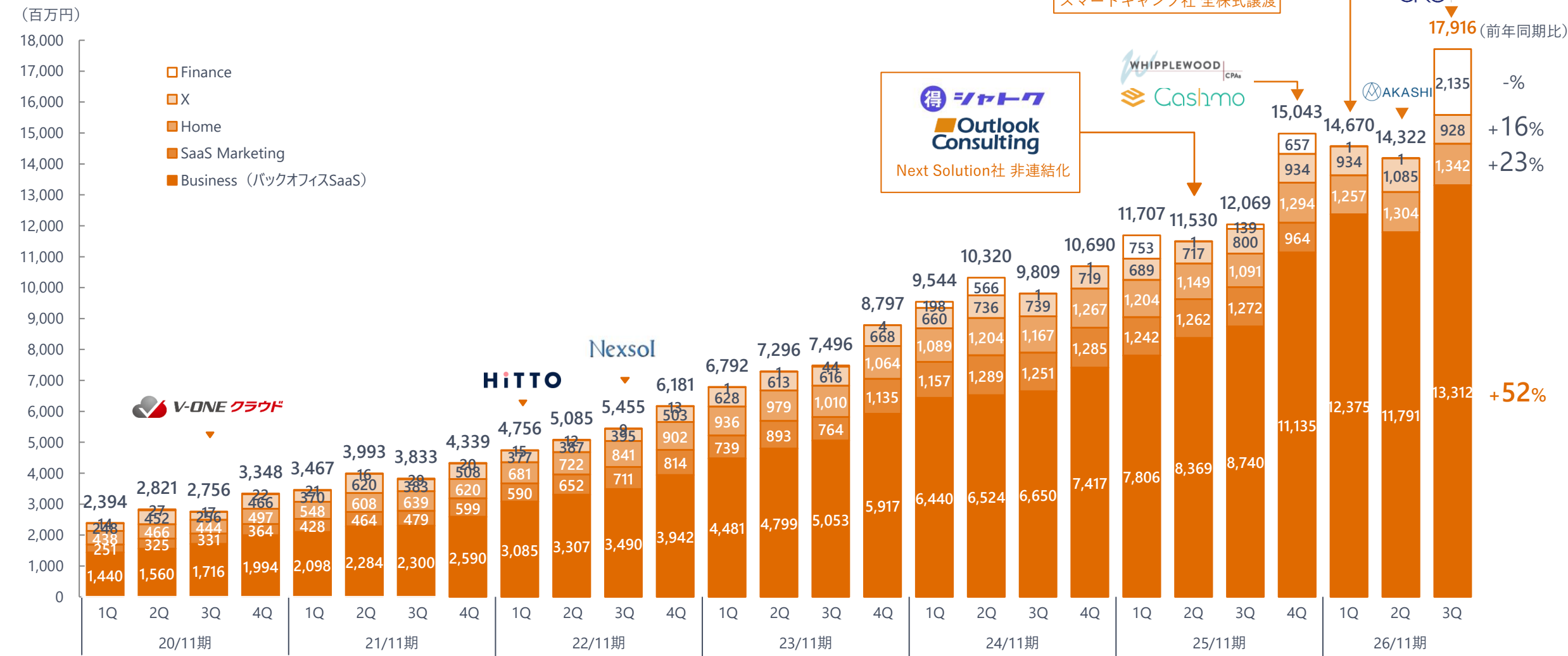
*1 スマートキャンパス社を除いた際の前年同期比。*2 SaaS ARRの定義はスライド末尾の定義集を参照。

*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.50を参照。

Q3連結売上高は前年同期比+66%（除く、グループアウト影響*1）

Business・X・Homeセグメントの合計売上高は前年同期比+47%。

Businessセグメントは前年同期比+52%、Homeセグメントは+23%と成長が加速。



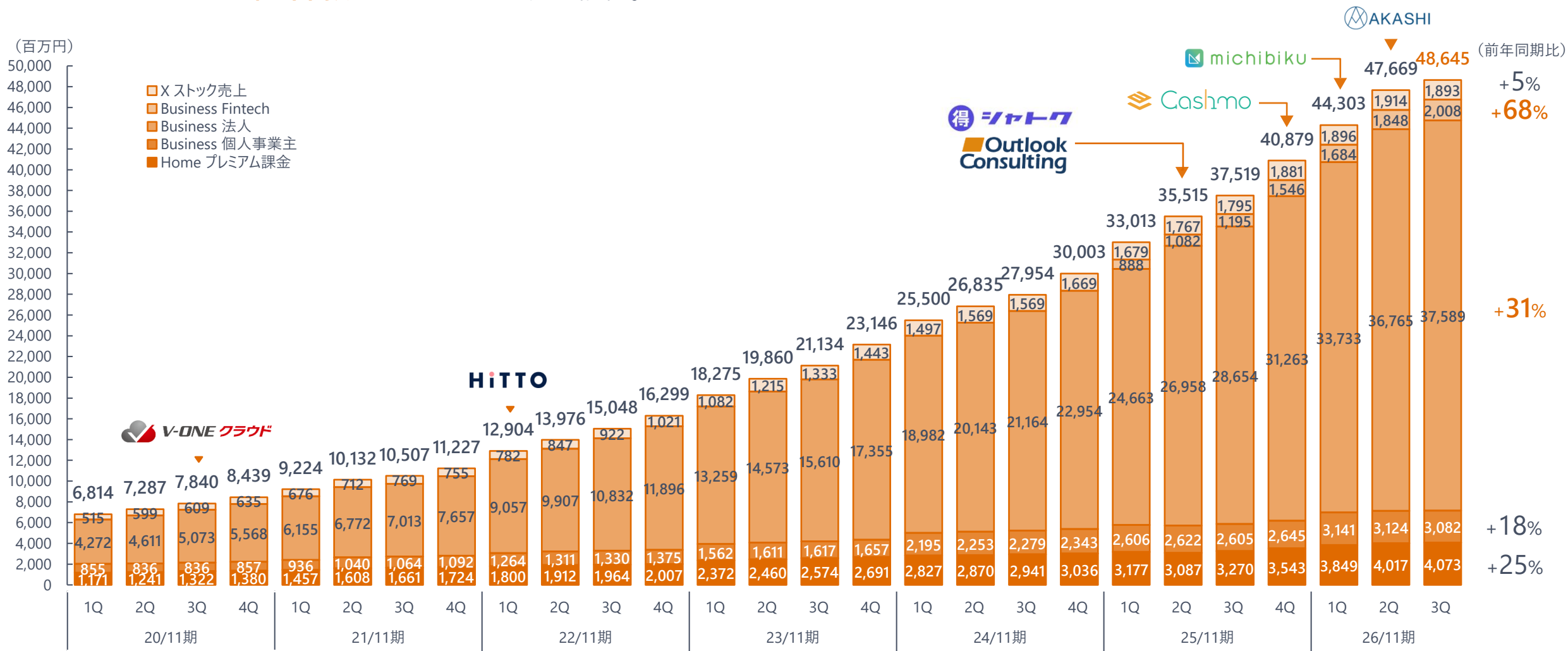
*「その他」売上高のグラフ内での表記を省略しているため、各セグメントの売上高の合計値は全体の売上高と必ずしも一致しない。 * アウトルックコンサルティング社は決算期変更に伴い、当3Qには同社の5ヶ月分の業績が一時的に含まれる。

*1 スマートキャンパス社を除いた際の前年同期比。

SaaS ARR*1推移

前年同期比
+30%

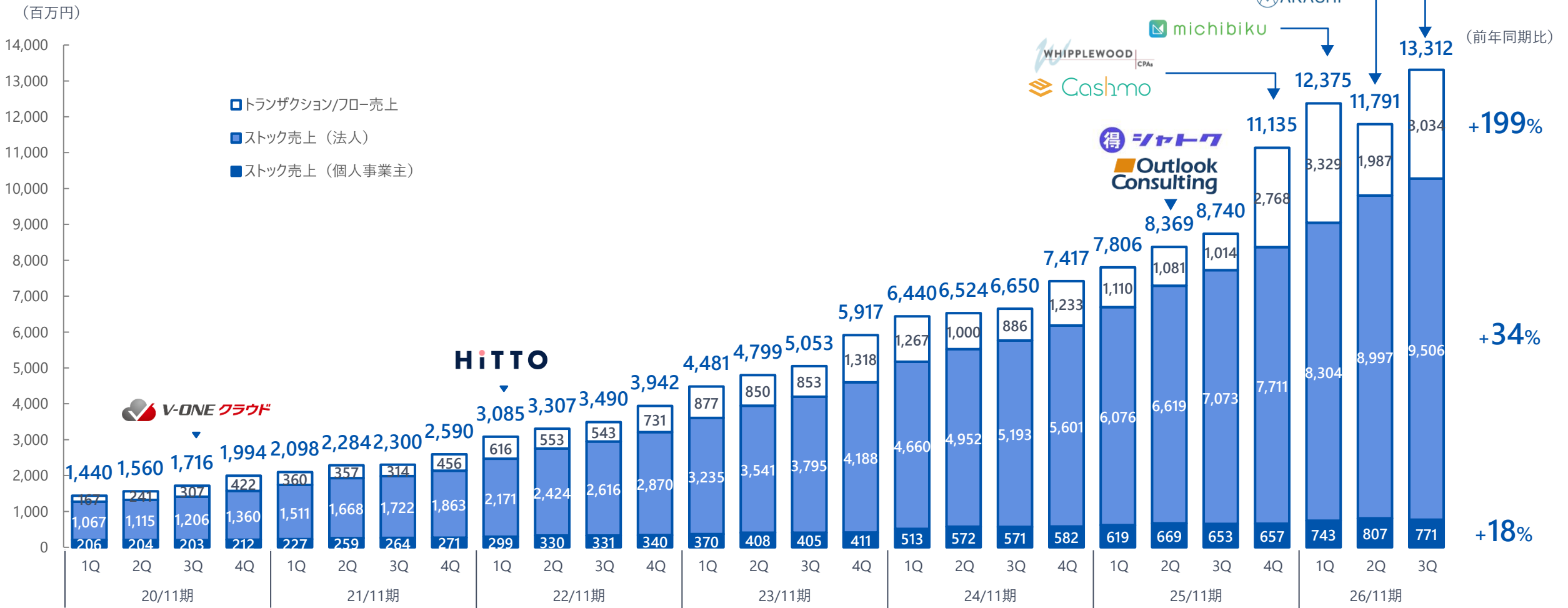
Business法人ARRは前年同期比+31%と高成長を継続。



*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。

Businessセグメント 四半期 売上高推移

カード事業が大きく牽引し、Businessセグメントの売上は**前年同期比+52%**と成長が加速。
法人ストック売上は**前年同期比+34%**と高成長を継続。



* ストック売上（個人事業主）は『マネーフォワードクラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。ストック売上（法人）は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HiTTO』、『マネーフォワード Admina』、『マネーフォワード 掛け払い』、『Sactona』等の法人向けサービスの課金収入。トランザクション/フロア売上は主に、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。 * アウトルックコンサルティング社は決算期変更に伴い、当3Qには同社の5ヶ月分の業績が一時的に含まれる。

2026年11月期 Businessセグメント 第3四半期ハイライト

課金顧客数は**50万事業者を突破**。
売上高は**前年同期比+52%**、今四半期に実施したグループジョイン影響を除いても**前年同期比+45%**と高成長が継続。

四半期売上高

133.1 億円

(YoY +52%)

法人ストック売上は**前年同期比+34%**。

法人 ARR

375.9 億円

(YoY +31%)

法人ARPAは前年同期比+8.4%。

中堅ARR

195.4 億円

(YoY +35%)

AKASHIのグループジョイン影響を除いた
中堅ARPAは前年同期比+7.6%。

法人課金顧客数 3Q純増数

+ **10,822** 社

25/11期 Q3 : +9,675社

法人顧客解約率

0.9 % / 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
1.5%/2.2% (3ヶ月平均/12ヶ月平均) 。

個人事業主・SMB法人領域で
価格改定を発表。

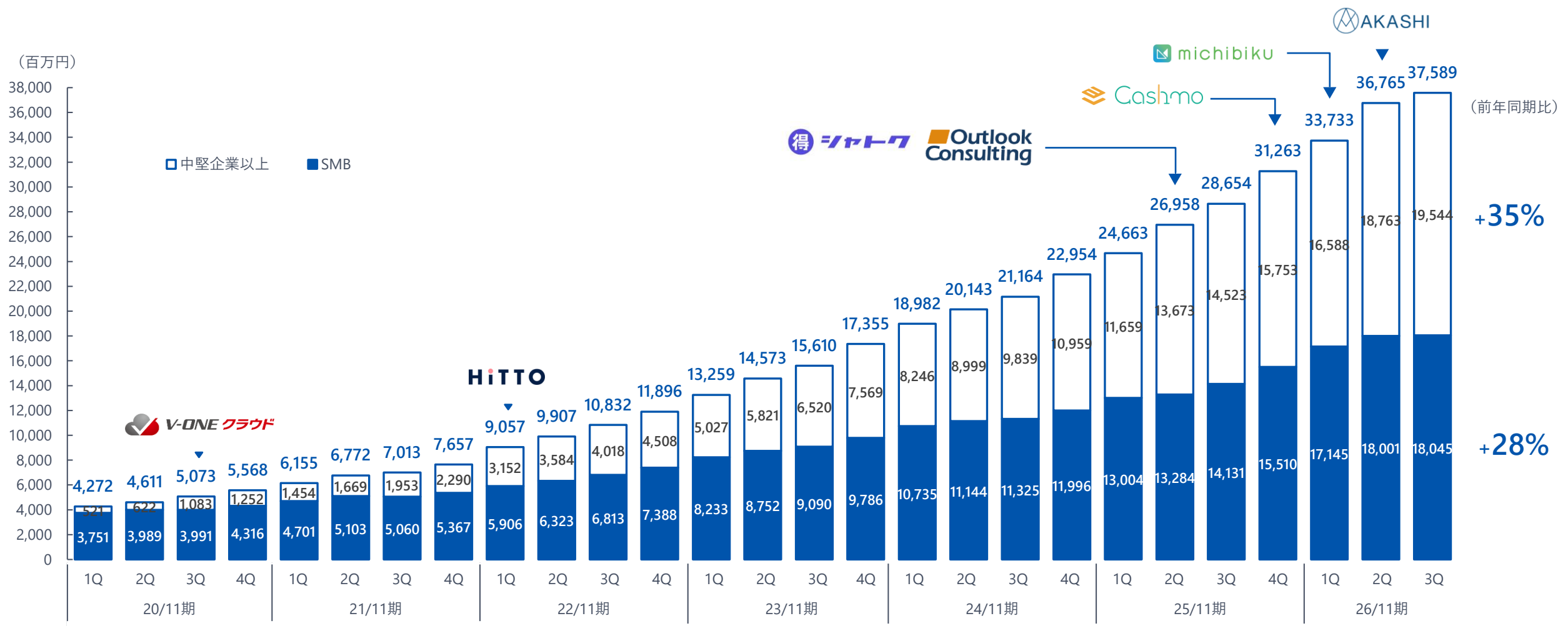
25億円*1以上のARRインパクトを想定。

*1 価格改定効果が一巡する2028年5月時点でのARRインパクト。個人事業主向けプランは2026年12月、SMB企業向けプランは2027年6月に施行予定。

Businessセグメントの法人ARRは、前年同期比+31%

中堅企業向けARRは前年同期比+35%と、高成長が継続。

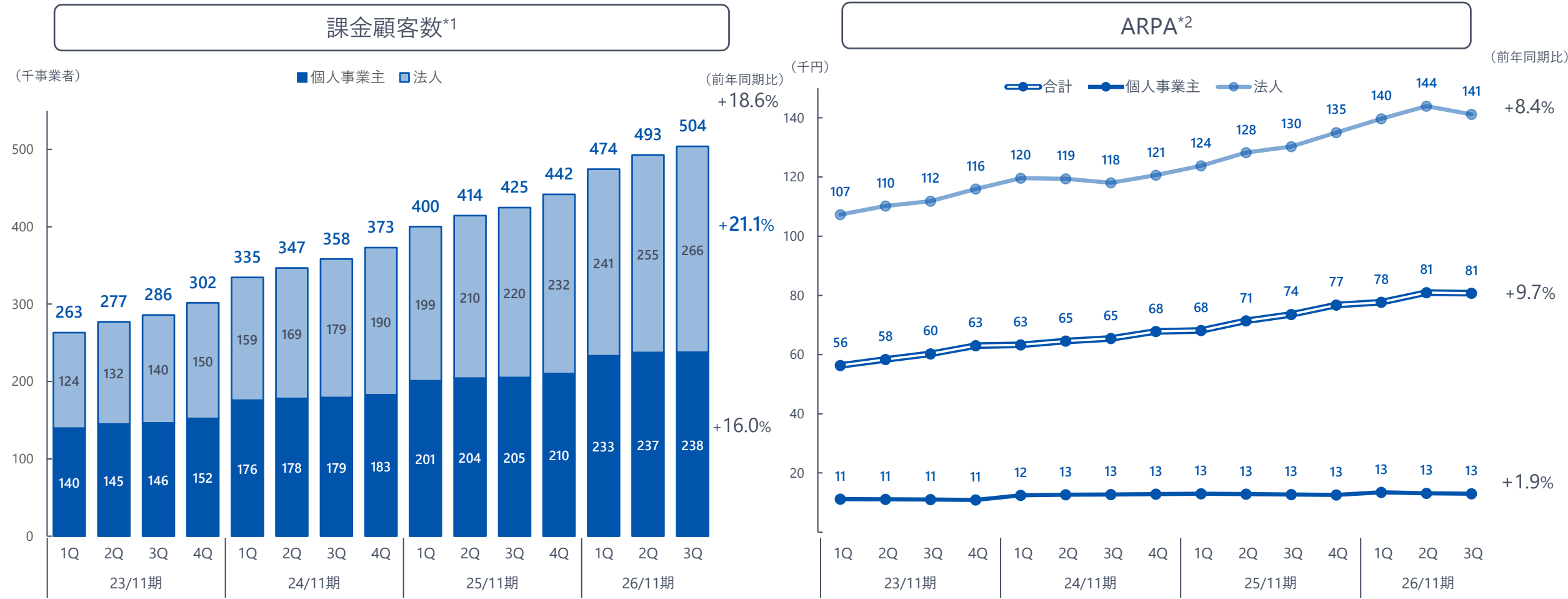
前年同期比
+31%



* 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。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

課金顧客数は**50万事業者を突破**。法人顧客数は**前年同期比+21.1%**と高成長が継続。
価格改定効果が一巡したものの、法人ARPAは前年同期比+8.4%と引き続き増加。



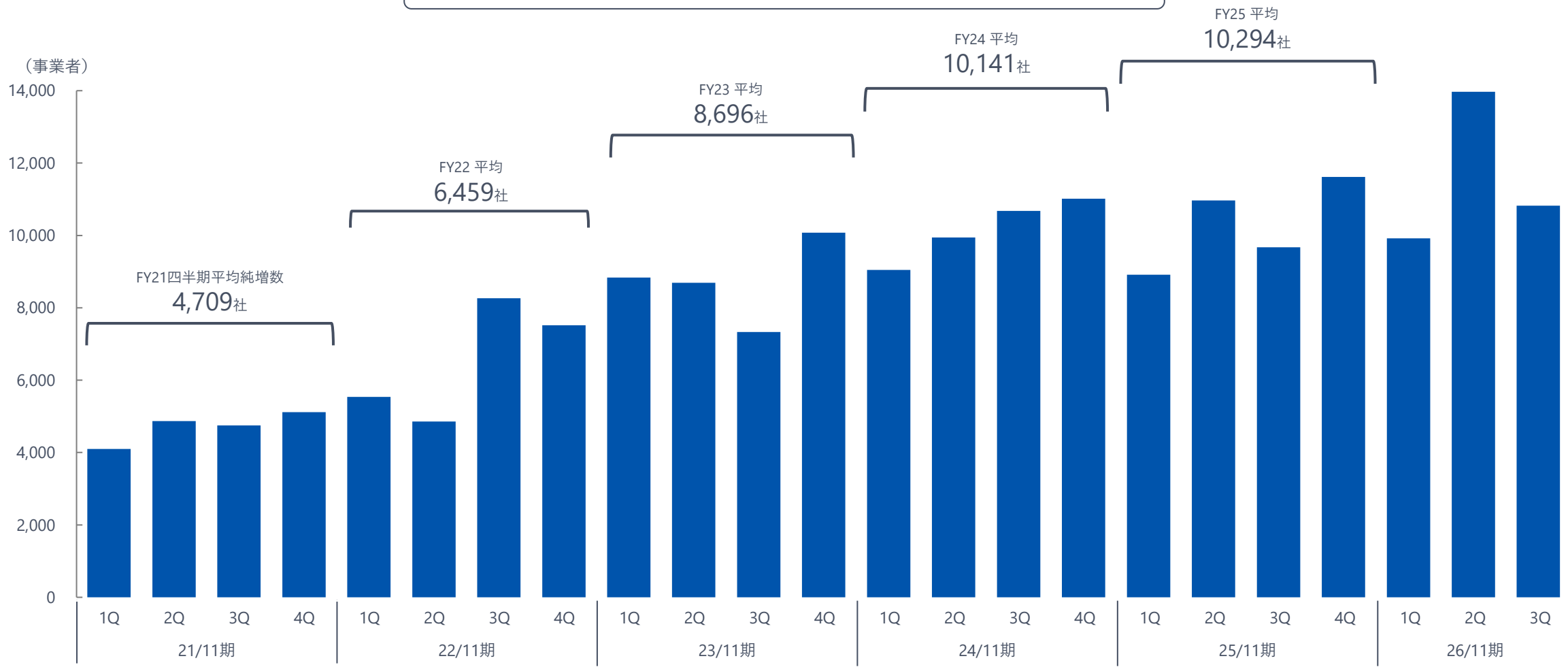
*1 個人事業主の課金顧客数は、『マネーフォワードクラウド』における個人向けサービスに課金する個人事業主の数。法人の課金顧客数は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『HiTTO』、『マネーフォワード Admina』、『マネーフォワード 掛け払い』、『Sactona』等法人向けサービスに課金する、一般企業、士業及びその顧問先に加えて、『マネーフォワードクラウド公認メンバー制度』に課金する士業を含む。*2 ARPAは各期最終月のBusinessセグメントのMRRの12倍（ARR）を課金顧客数で割った値。詳細な定義はスライド末尾の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

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前四半期に引き続き順調に進み、前年同期の純増数(9,675社)を大きく上回る。

26/11期 Q3
法人顧客純増数
+10,822 社

法人顧客純増数 四半期推移

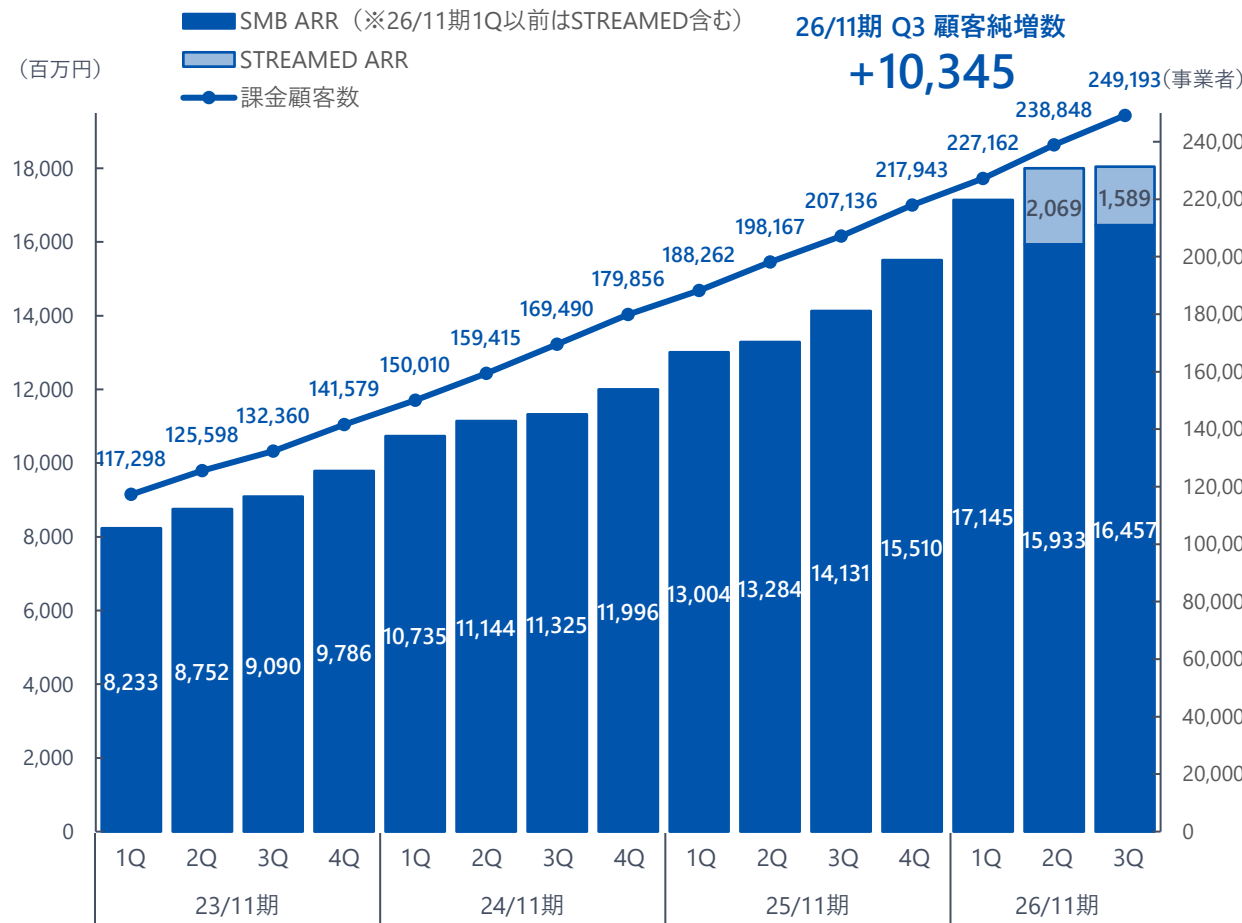


* FY25Q1には、HIRAC FUNDを除く旧Financeセグメントの事業における顧客純増数も含むが、FY24Q4以前は含まない。

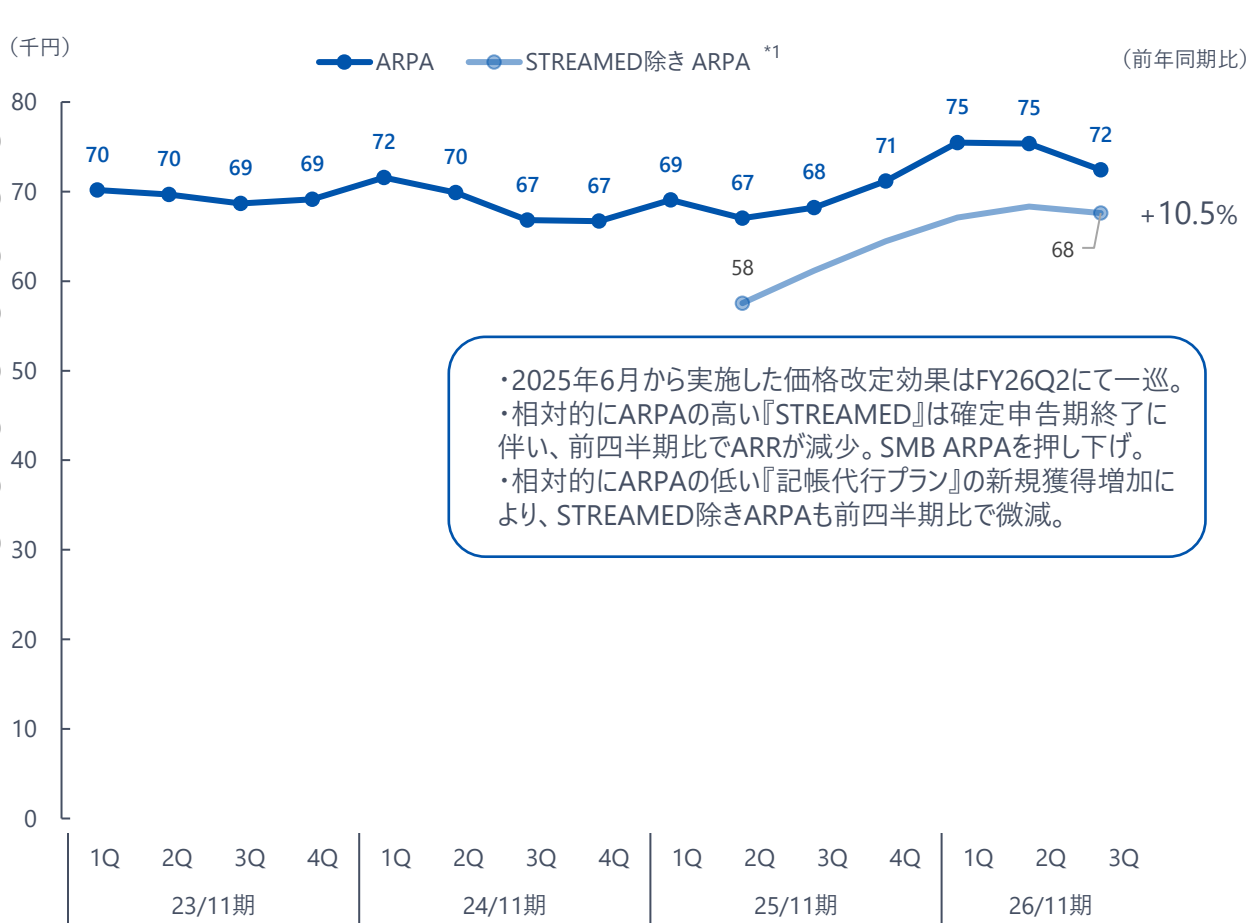
SMB企業向けARRは、前年同期比+28%

顧客純増数は10,345社と好調に推移。『STREAMED』除きでのARRは5.2億円の純増、ARPAは前年同期比+10.5%と引き続き成長。
FY27Q3以降は価格改定によりARR、ARPAの向上を見込む。

SMB企業向けのARR及び顧客数



SMB ARPA



・2025年6月から実施した価格改定効果はFY26Q2にて一巡。
・相対的にARPAの高い『STREAMED』は確定申告期終了に伴い、前四半期比でARRが減少。SMB ARPAを押し下げ。
・相対的にARPAの低い『記帳代行プラン』の新規獲得増加により、STREAMED除きARPAも前四半期比で微減。

* 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。

『マネーフォワード クラウド』におけるSMB・個人事業主向けプランの料金プランをアップデート予定

法令改正への対応や新機能開発、物価上昇による開発費の上昇などを踏まえ、提供する料金プランをアップデート。
個人事業主向けプランは2026年12月、SMB企業向けプランは2027年6月に、それぞれ改定予定。

SMB向けプラン			
プラン		改定前	改定後
ひとり法人	月額	¥ 3,980/月	¥ 3,980/月
	年額	¥ 2,480/月 ¥ 29,760/年	¥ 2,980/月 ¥ 35,760/年
スモールビジネス	月額	¥ 5,980/月	¥ 6,980/月
	年額	¥ 4,480/月 ¥ 53,760/年	¥ 5,380/月 ¥ 64,560/年
ビジネス	月額	¥ 7,980/月	¥ 8,980/月
	年額	¥ 6,480/月 ¥ 77,760/年	¥ 6,980/月 ¥ 83,760/年

個人向けプラン			
プラン		改定前	改定後
パーソナルミニ	月額	¥ 1,280/月	¥ 1,680/月
	年額	¥ 900/月 ¥ 10,800/年	¥ 900/月 ¥ 10,800/年
パーソナル	月額	¥ 1,680/月	¥ 2,880/月
	年額	¥ 1,280/月 ¥ 15,360/年	¥ 1,880/月 ¥ 22,560/年
パーソナルプラス	年額	¥ 2,980/月 ¥ 35,760/年	¥ 3,180/月 ¥ 38,160/年

* 表示価格は全て税抜価格。

AI機能を含む継続的なサービスの付加価値向上を通じて、価格改定を実現

MCPサーバーやAI関連機能の拡充など、さまざまなプロダクトアップデートを継続的に実施。

AI関連アップデート

会計MCPサーバー
の提供

会計APIの
公開

AIチャットサポート
の大幅
リニューアル

請求書の
AIアップロード
機能

自動仕訳の
クリック登録機能

過去仕訳の
参照・複製機能

証憑の一括
自動貼付機能

国内最大級の士業業界イベント「士業サミット2026」を10月2日に開催

「AIと動かす、士業の未来」をテーマに、AI活用の最新事例や今後の開発ロードマップを発表。『マネーフォワード AI Cowork』をはじめとする最新機能のデモンストレーションを通じ、士業事務所における業務の進化と新たな可能性を提示。

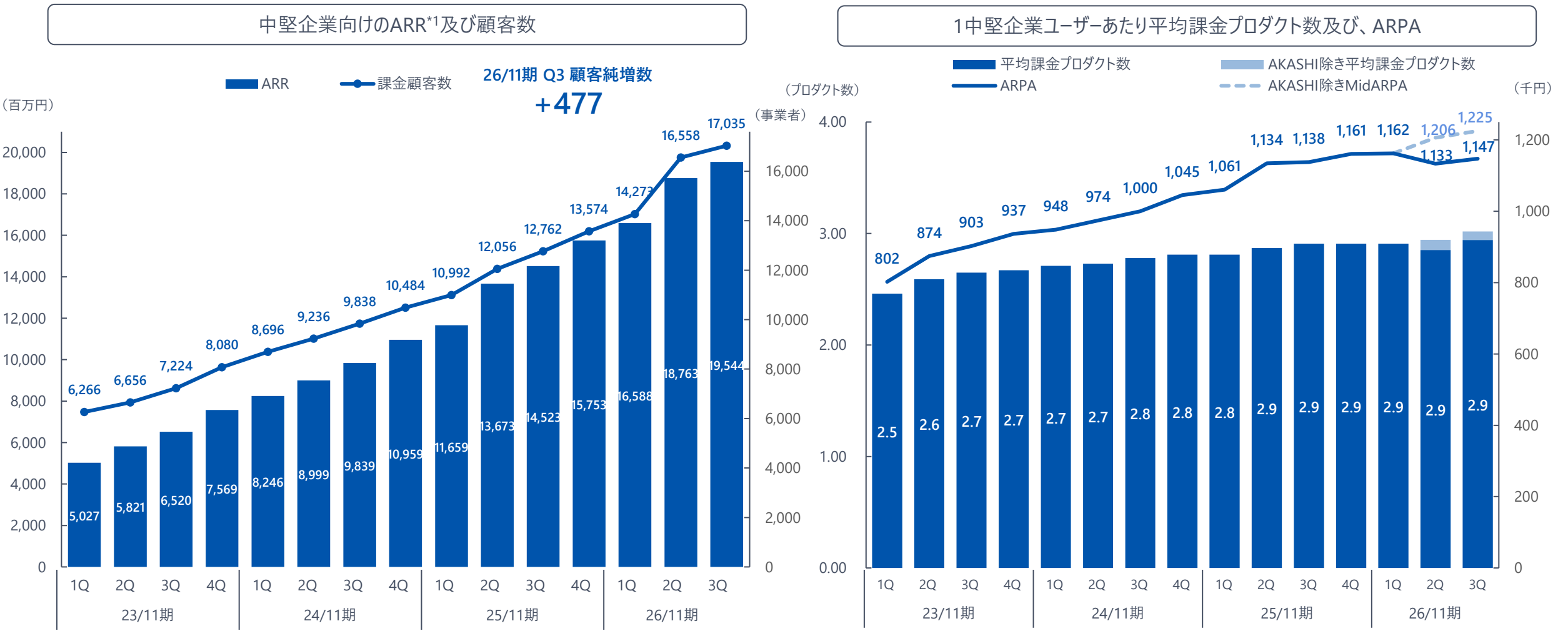


過去最大となる4,000名超の申込者数を記録、参加者満足度も約99%*

* 当日来場者を対象としたアンケート結果。

中堅企業向けARRも YoY+35%と力強い成長が続く

AKASHIのグループジョイン影響を除いたARPAは1,225千円、前年同期比+7.6%と成長が加速。



* 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。

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 ミキワメ

 Money Forward クラウドマイナンバー

 Money Forward クラウド適性検査
powered by ミキワメ

 Money Forward クラウド福利厚生賃貸

 Money Forward クラウド健康管理

NEW

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

 Money Forward クラウドAIトークン管理

NEW

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

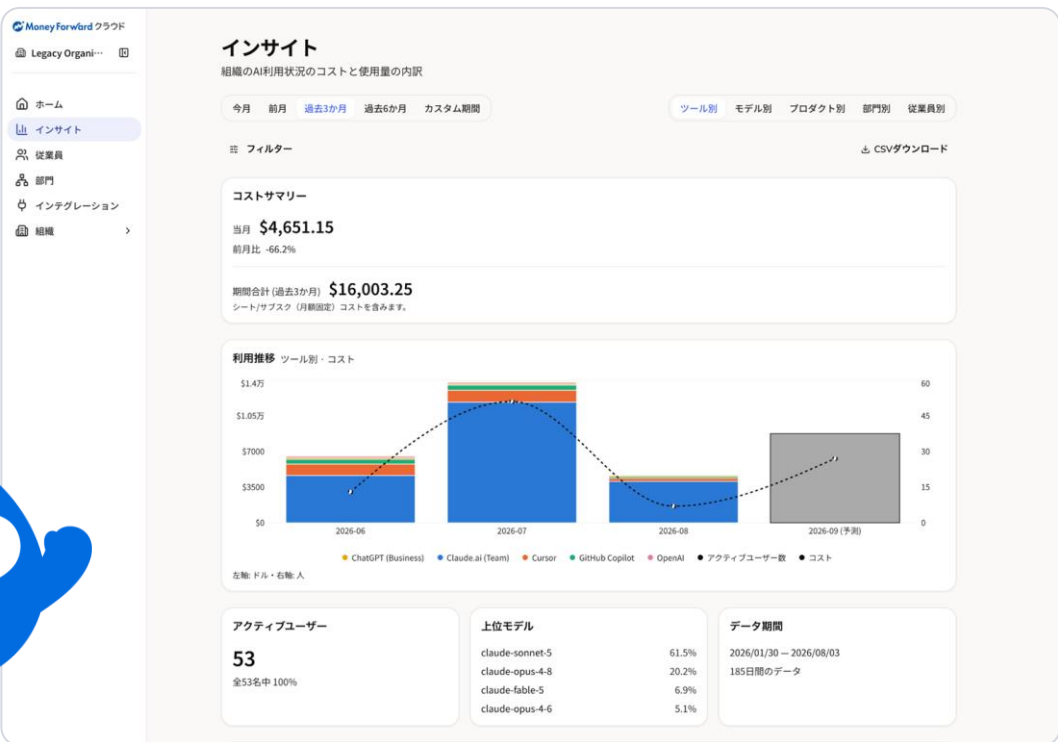
 Money Forward クラウド請求書発行

 Money Forward 掛け払い

『マネーフォワード クラウドAIトークン管理』をリリース

AI利用コストや利用量をダッシュボードで可視化し、一元管理することが可能に。
AIツールの利用拡大に対応し、企業のAIガバナンス強化を支援。

Money Forward クラウドAIトークン管理



- ✓ ユーザー、ツール、モデルごとに確認可能
- ✓ 可視化によりAIの利用傾向やコスト増加要因を把握
- ✓ 『マネーフォワード ビジネスカード』の併用でAI関連コストの限度額をコントロール

中堅企業における人事労務領域のプロダクトラインアップを強化

『マネーフォワード クラウド健康管理』を10月中旬より提供開始。中堅企業においては、健康診断やストレスチェックは法令に基づいた実施・報告・記録管理等が義務付けられており、ストレスチェックは2028年4月から義務化の対象が拡大*。労働基準監督署への報告含めシステム上で一気通貫で完結し、労務担当者の業務負担を大幅に削減。



対象者の管理から電子申請まで ワンストップで完了



対象者の抽出

人事マスタと連携し、健診・ストレスチェックの対象者を手軽に抽出。



報告書の自動作成・電子申請

報告書を自動集計し、e-Govへの電子申請までシステム上で完結。



受診・受検状況の一元管理

従業員ごとの受診・受検状況を一覧で表示。全体の進捗率も確認可能。



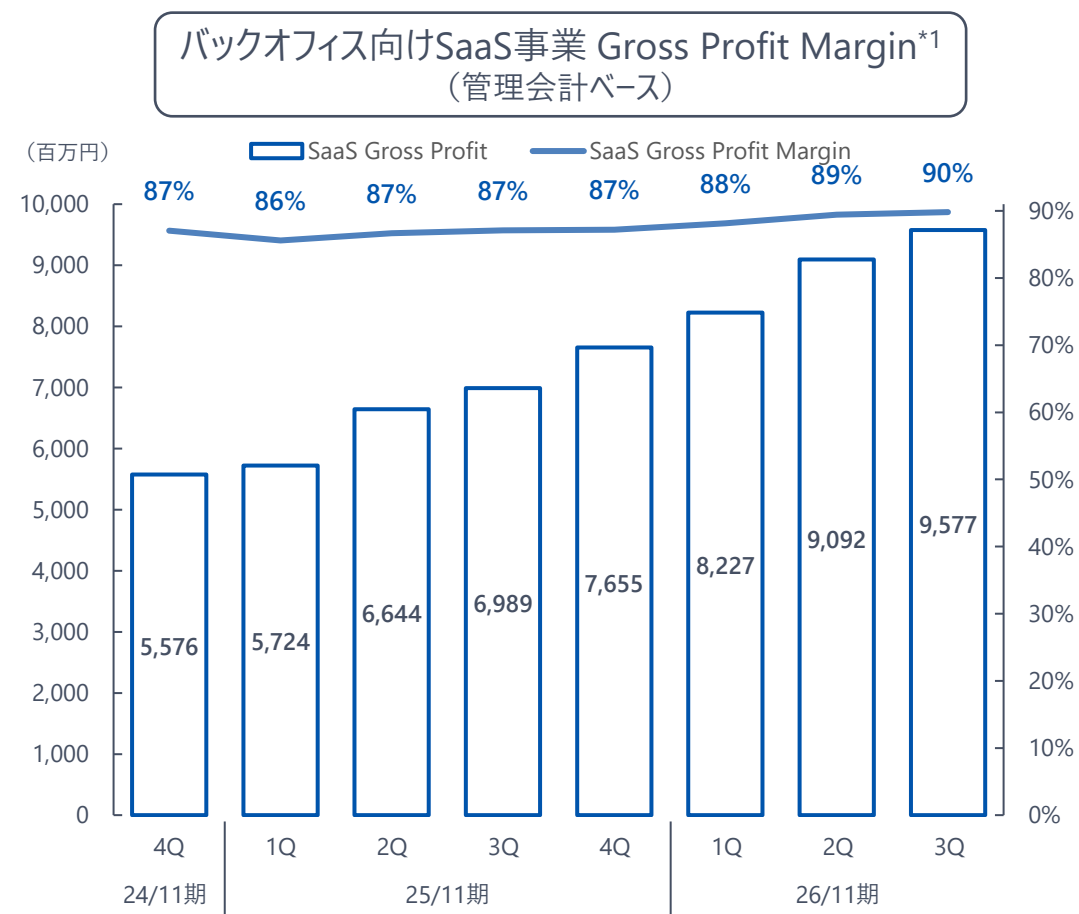
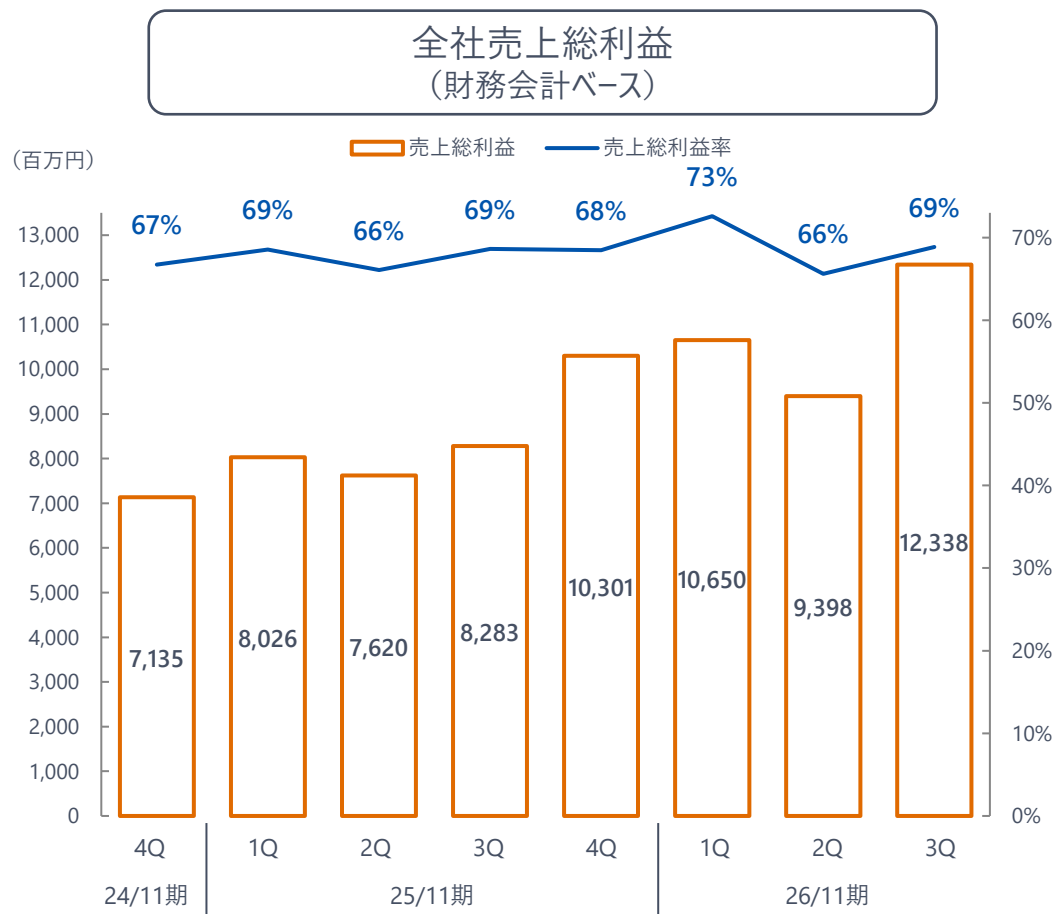
未対応者への一括リマインド

未受診・未受検者を絞り込み、テンプレートを用了一括リマインドが可能。

* ストレスチェックは、2015年より50人以上の事業場は年に1回の実施が義務化。2028年4月1日より50人未満の事業場でも義務化。

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

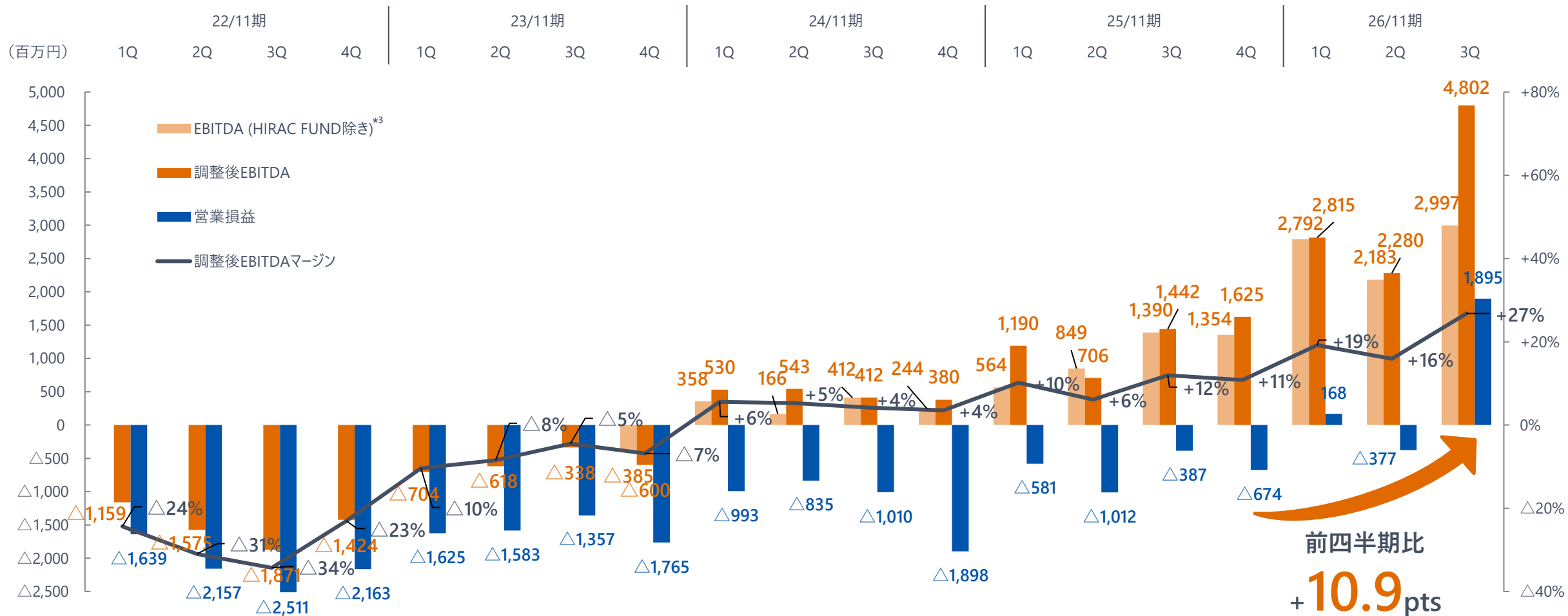
バックオフィス向けSaaS事業の粗利益率は90%と引き続き高い水準を維持。



*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・営業利益（四半期推移）

調整後EBITDA*2は**48.0億円**、マージンは**26.8%**と、共に過去最高を更新。
HIRAC FUND除きEBITDAマージンは19.0%と、**前年同期比+7.3pts**の改善。

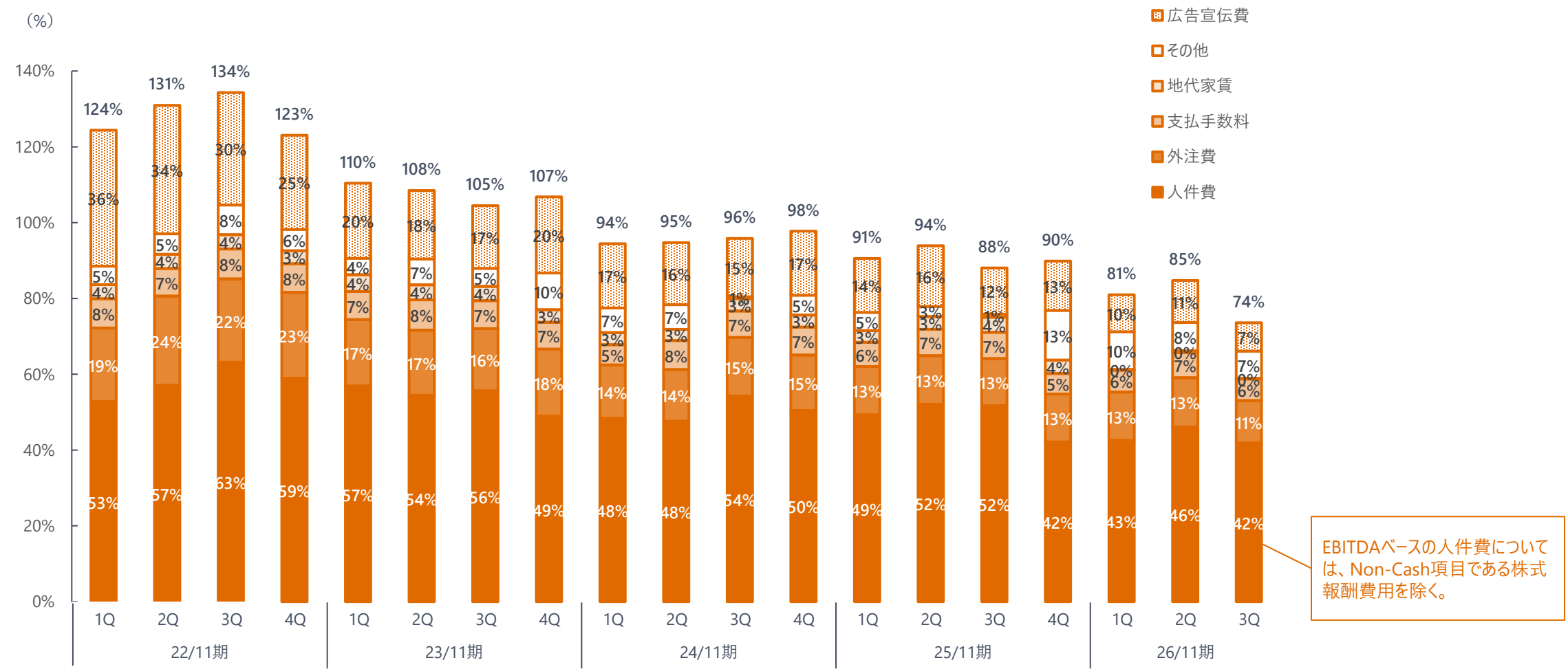


*1 EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用 + 株式報酬費用。*2 調整後EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用 + 株式報酬費用 + M&A関連の一時費用 + その他一時費用。調整額を含む詳細については、P.50を参照。

*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）

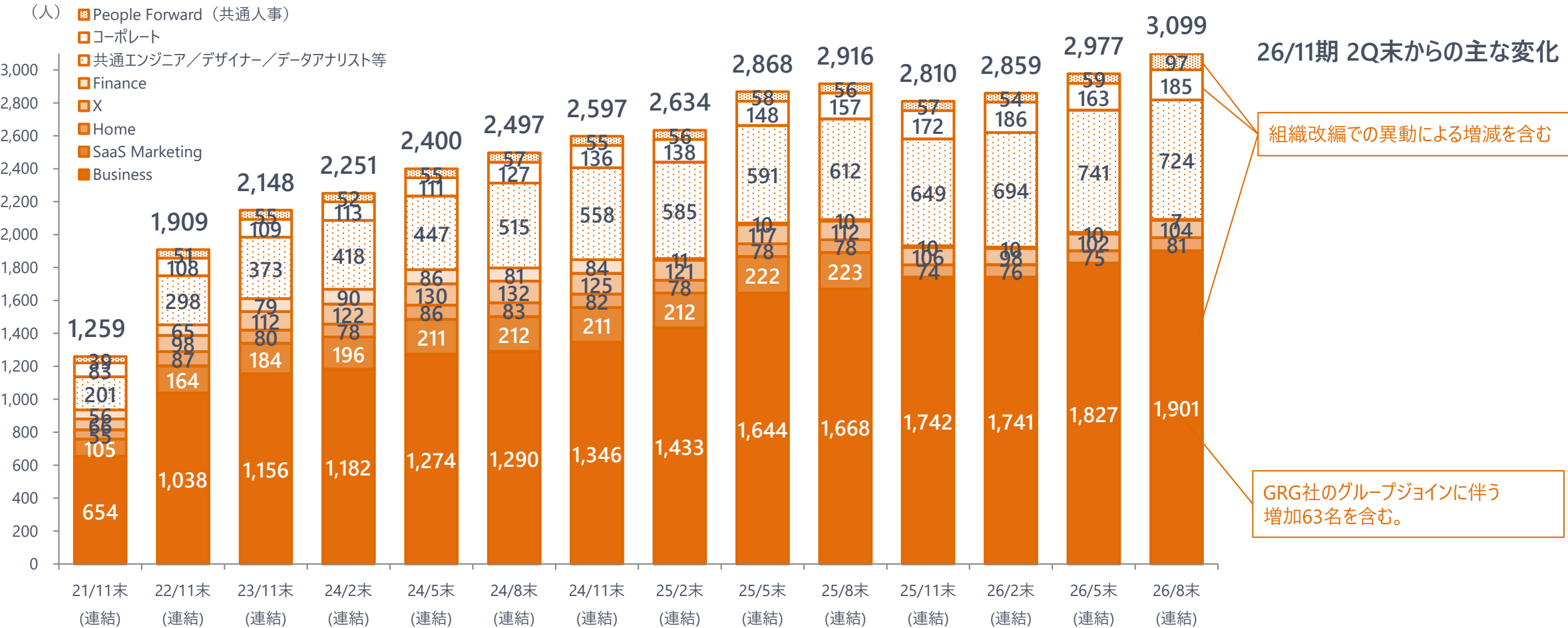
引き続きユニットエコノミクスを重視し、規律を持った投資を進める。



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

従業員数*1の推移

グループジョイン影響を除いたオーガニックでは+59名の増加と、前四半期(+118名*2)から減少。



* 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。* 持分法適用会社（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、持分法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。*2 新卒社員の入社(+39名)を含んだ人員増加。

AIチャットボットのアップデートにより、カスタマーサポートの生産性が飛躍的に向上

顧客基盤の拡大とプロダクトラインアップの充実により、サポート需要が拡大。
AIの活用により、今後のカスタマーサポート人員の増加を抑制。

有人のカスタマーサポートの対応件数が

昨年対比で**52%**削減^{*1}



✓ AIによりユーザー体験も向上

- 「この画面でエラーが出て困っている」と入力するだけで、AIが状況を理解して回答。
- 24時間対応・画像付きの回答で、いつでも分かりやすくサポート
- AIとのやり取りはトランスクリプトとしてテキストでダウンロードも可能。

AIチャットサポート
チームによるサポートも可能です

配賦処理の設定方法について教えて

配賦処理は、まず「配賦基準」を作成し、部門ごとの配賦率を設定します。その後、その基準を使って共通費を各部門へ分配できます。 ①

配賦基準の作成手順

1. 左メニューの「配賦」→「配賦基準」を開く
2. 「配賦基準名」を入力
3. 「部門」で配賦先部門を選択
4. 「配賦基準値」を入力（13桁以内）
5. 必要に応じて「配賦先部門を追加」で部門を追加（最大100件）
6. 「作成」をクリックして保存

※配賦率は、入力した配賦基準値から自動計算されます。 ②

部門コード	部門名	配賦基準値	配賦率	アクション
A0001	部門A-1	25	25.000%	編集
A0002	部門A-2	25	25.000%	編集
9	部門9	50	50.000%	編集

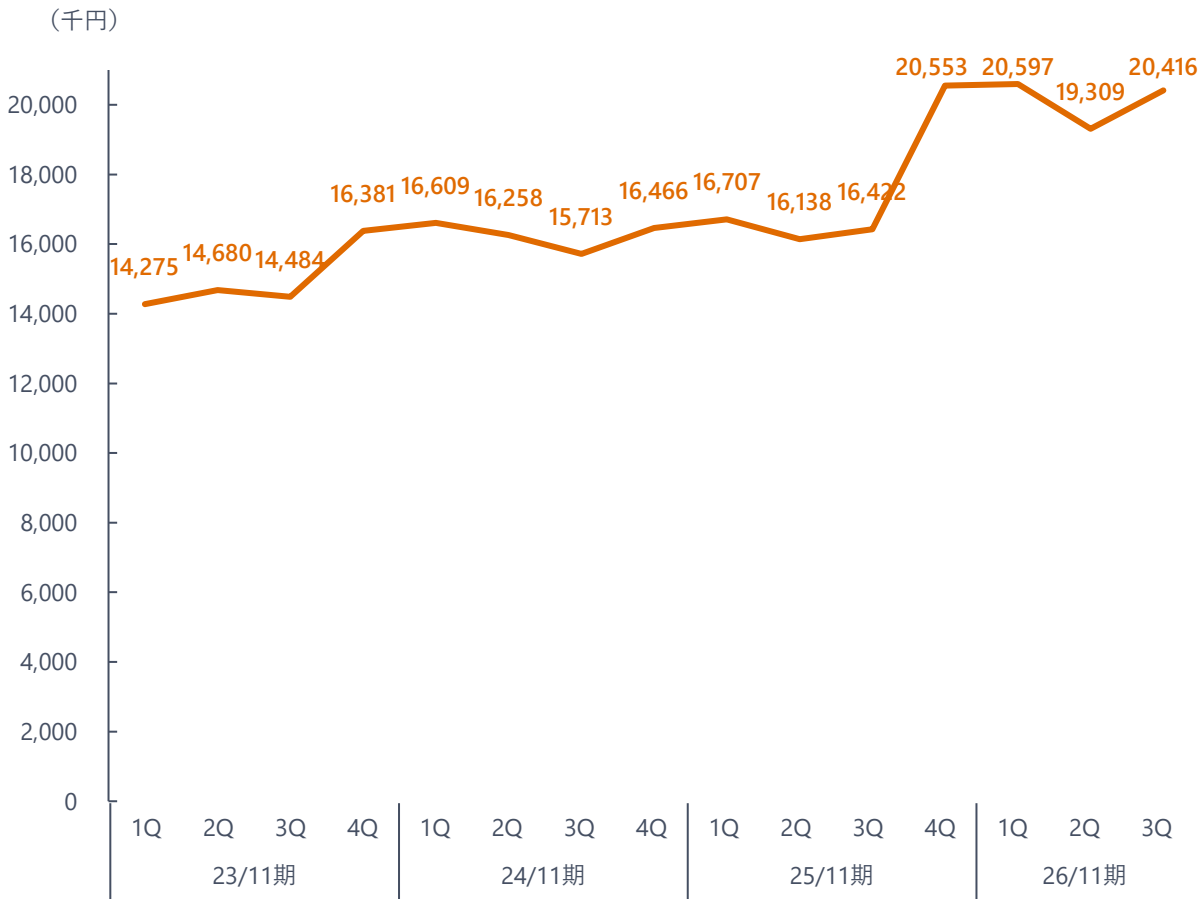
メッセージ...

*1 2026年8月15日から9月14日の1ヶ月間での実績。

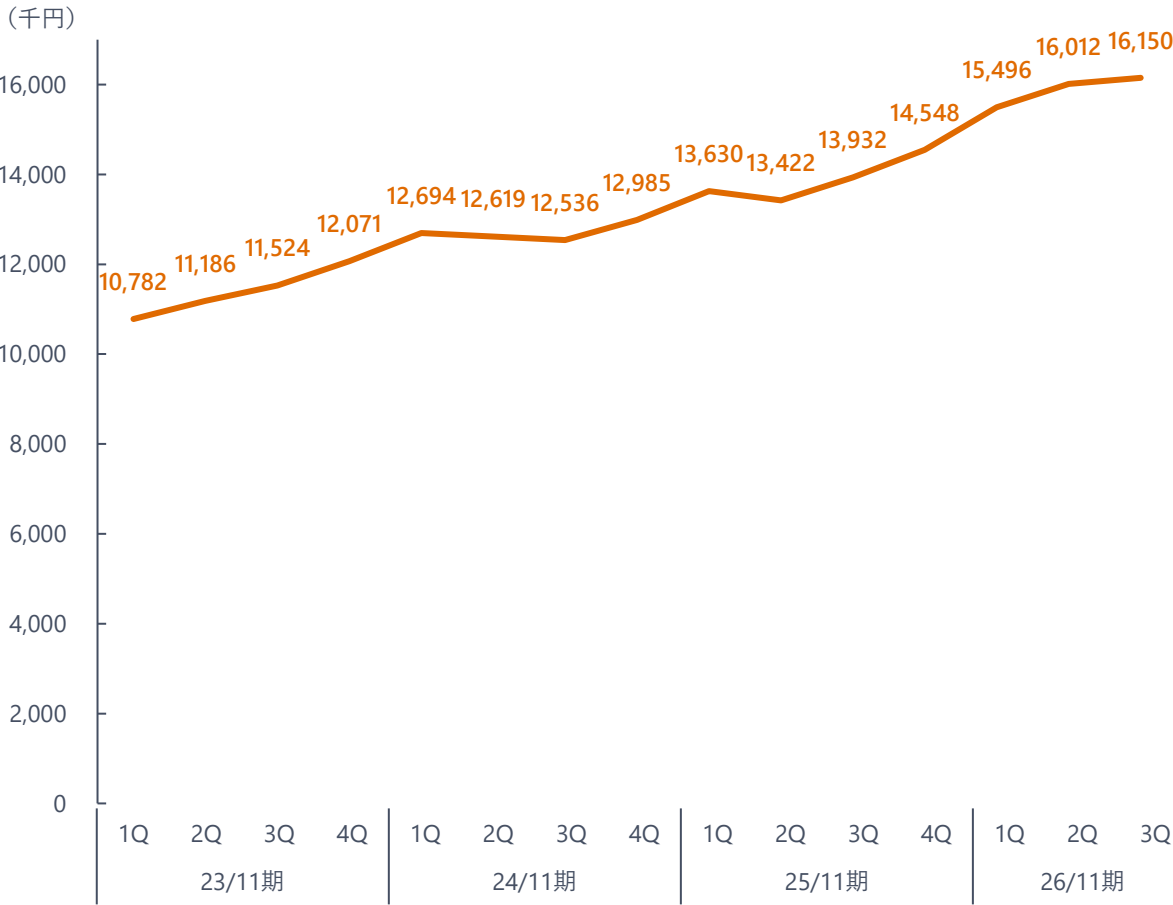
従業員1人当たり年間売上高（除く、HIRAC FUND） *1・ARR*2

従業員1人当たりARRは前年同期比+15.9%の改善。

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

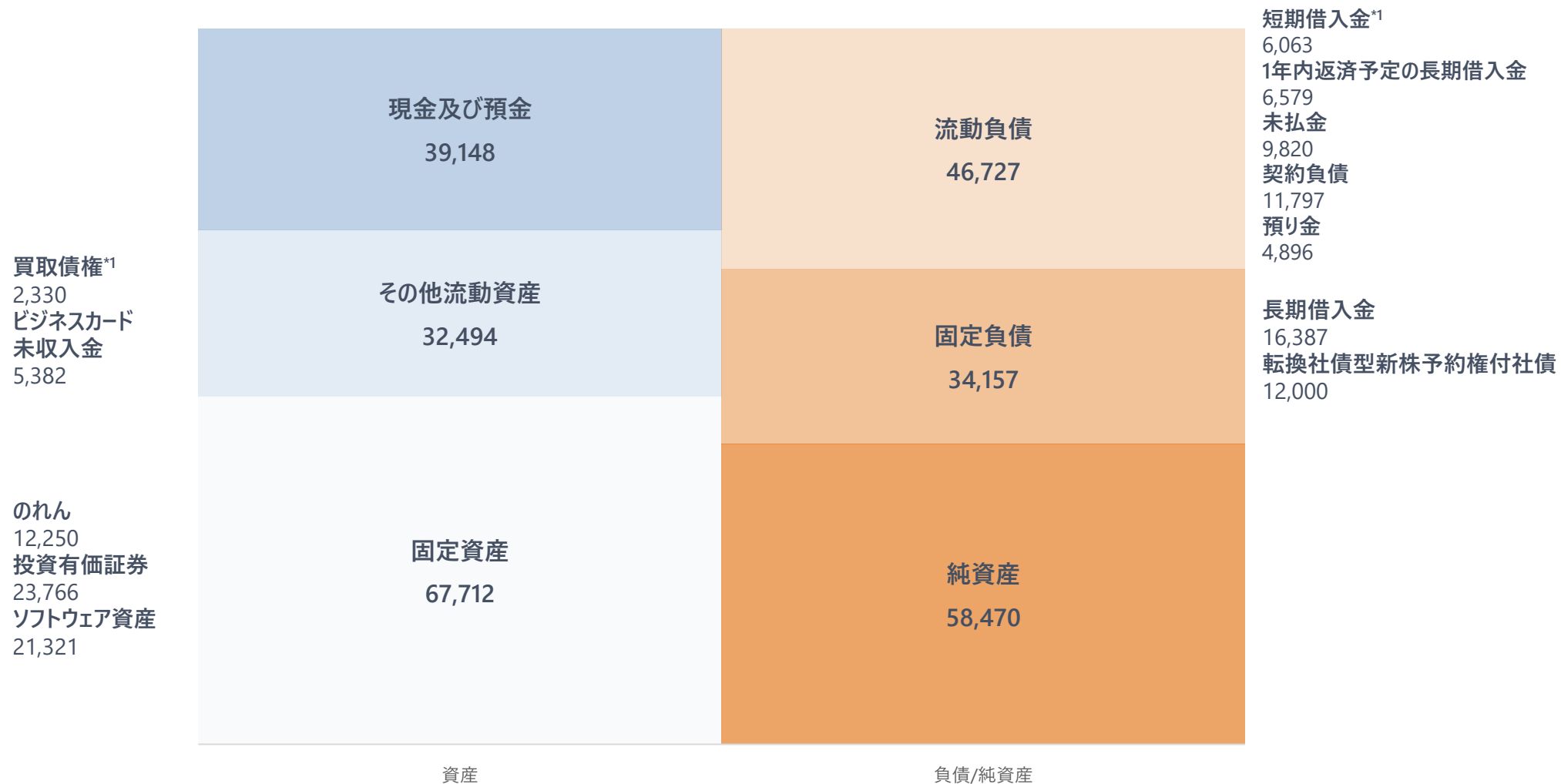


* 従業員数についてはP.22の従業員数を参照。なおFY25Q1からは従業員数からFinanceセグメント(HIRAC FUND)の従業員数を除いて算出。
*1 各四半期における売上高の4倍を、各四半期末の従業員数(FY25Q1からはFinanceセグメントを除く)で割った値。*2 各四半期末のARRを、各四半期末の従業員数で割った値。FY26Q3から、WhippleWood社、GRG社の従業員数は含まない。FY26Q2からFintech ARRを追加して算出。

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)

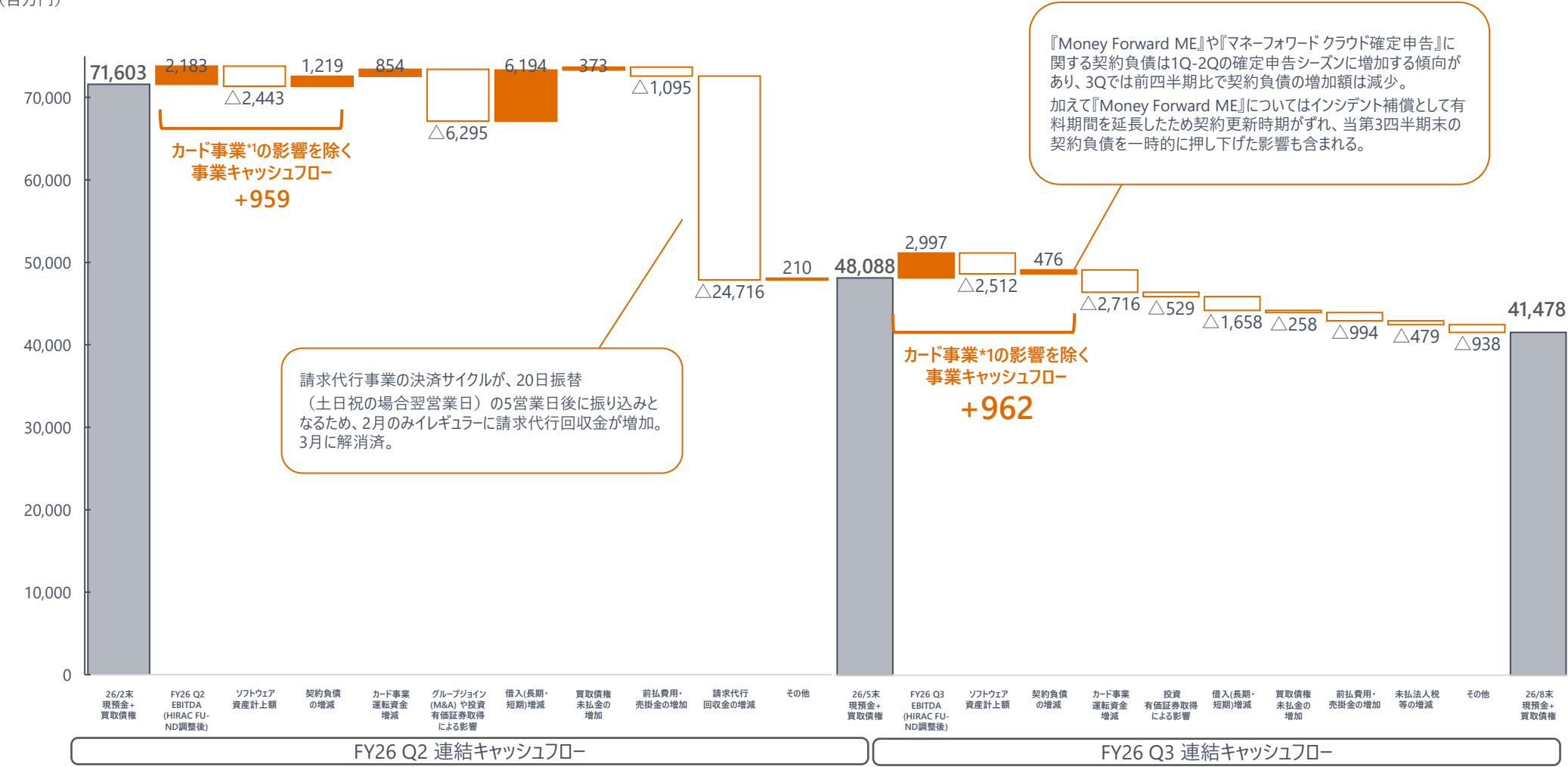


*1 マネーフォワードケッサイ社に関連するもの。

現預金残高推移分析

3Qのカード事業*1の影響を除く事業CFは+962百万円、1-3Qの累計は+2,619百万円と収益性が拡大。

(百万円)



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。

カード事業*1 運転資金増減
カード事業は法人・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カード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増加。

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

*1 サービス名変更に伴い、従来の「Pay事業」から表記を変更。なお、集計範囲・定義に変更なし。

AIの活用による新たな成長機会と 具体的な取り組みについて

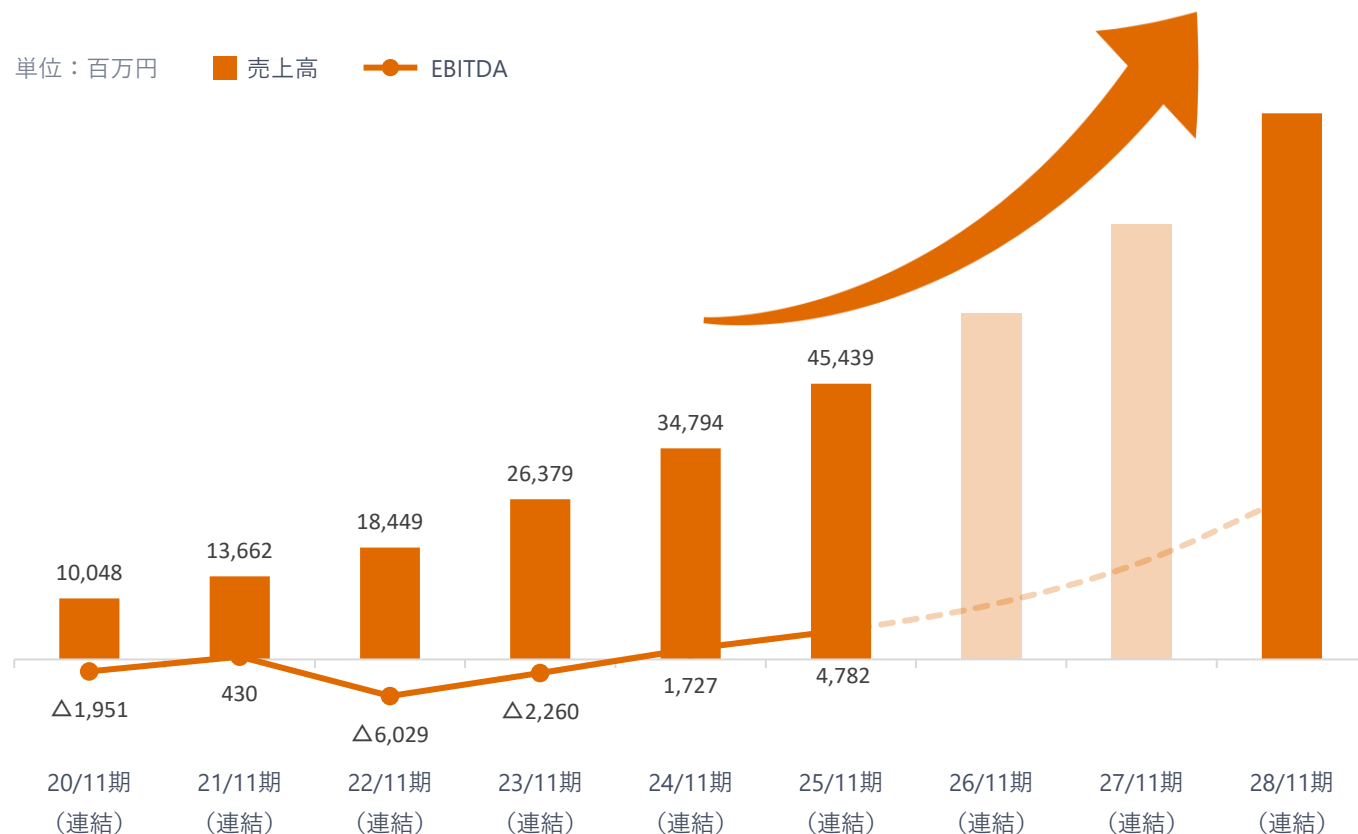
1	FY28中長期財務ターゲット	P.29
2	AIの活用による新たな成長機会	
	2-1. 提供価値の変化	P.31
	2-2. AIの実行基盤となるプロダクトの拡充	
	2-3. AIプロダクトとAI-BPOによるARR 150億円の実現	
	2-4. デジタルワーカーの提供によるTAMの拡大	
3	AIプロダクト/AI-BPOの取り組み	P.37

1. 中長期の財務ターゲットと進捗状況

2025年11月期の売上高は期初ガイダンスの上限寄り、調整後EBITDAは期初ガイダンスのレンジを超えて達成。

2026年11月期第2四半期では通期ガイダンスの上方修正も実施し、中長期財務ターゲット達成にむけて順調な進捗。

AI関連プロダクト、サービスの提供により更なるアップサイドを目指す。



FY28 売上高

900億円以上

FY28 SaaS ARR*1

800億円以上

FY28 売上高構成

- Businessセグメント：650-700億円以上
- Home/X：各セグメント100億円以上
- Financeセグメント（HIRAC FUND）：10-20億円

FY28 EBITDA

270億円以上

長期的にはEBITDA
マージン**40%以上**

FY28 事業CF

180億円以上

キャッシュフロー創出への
コミットメントを強化

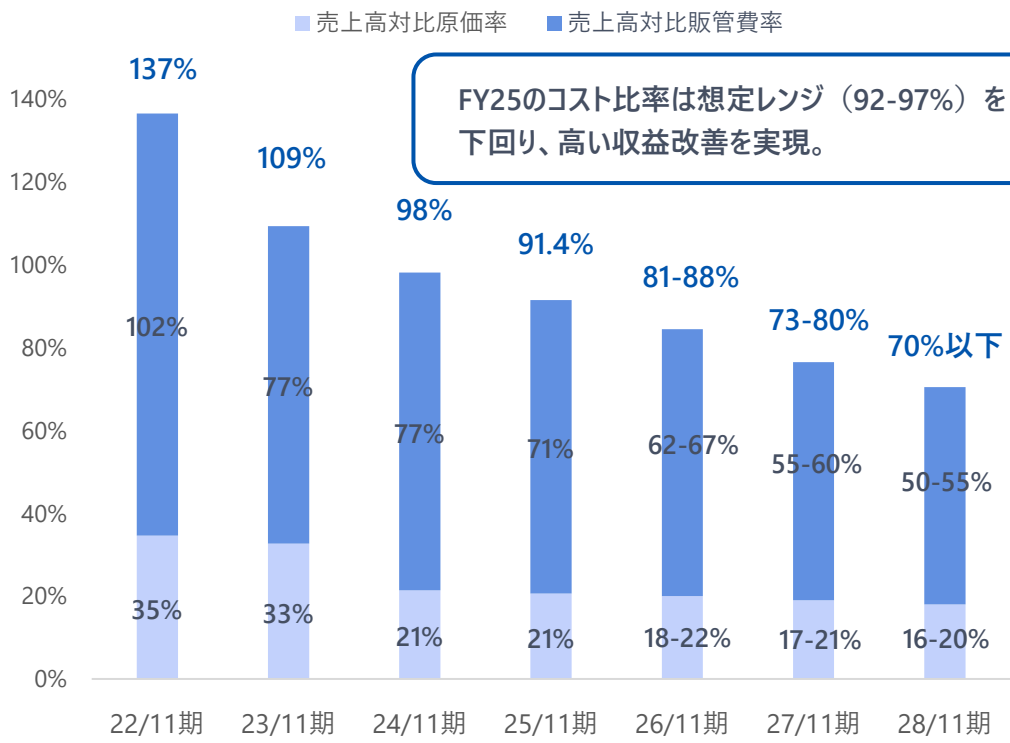
* 上記はあくまで参考用のイメージ図であり、FY26～FY28の間の想定売上や想定EBITDAを示すものではない。* 売上高は SaaS Marketingセグメント、Next Solution社を除いた数値。なお、EBITDAの実績は SaaS Marketingセグメント、Next Solution社を含めて算出。

*1 Fintech ARRを除いたSaaS ARR。Fintech ARRについてはp.58を参照。

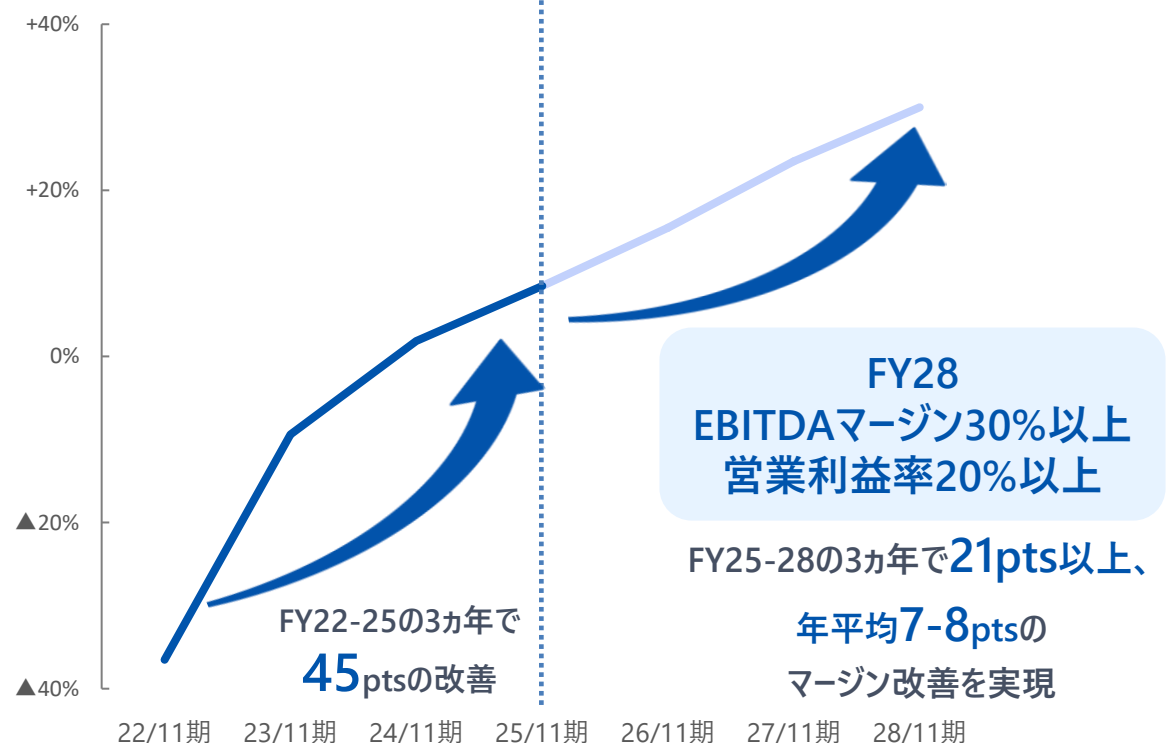
1-1.中長期財務ターゲット達成に向けたBusinessセグメント利益計画およびFY26の進捗

FY25-28の3カ年では、EBITDAマージン30%以上の達成に向けてマージン21ptsの改善を見込む。
FY26Q3ではEBITDAマージンが前年比8.8pts上昇し、FY26のRule of 40*¹およびFY28のマージン目標達成に向けて順調に進捗。
また、AIにより今後さらなる生産性改善を図る。

Businessセグメント売上高コスト比率(EBITDAベース)



BusinessセグメントEBITDAマージン



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

2 AIの活用による新たな成長機会

2.AIが当社にもたらす機会 — クラウドからAIへ

クラウド化に続き、AIというテクノロジーの進化を捉え、さらなる事業成長を目指す。

これまで クラウド化によって生み出してきた価値

オンプレミス型 ソフトウェア

- 特定のPC・拠点で利用
- 共有・更新に手間
- 保守・バックアップを個社で実施



クラウド型 ソフトウェア (SaaS)

「便利な業務支援ツール」を提供

- 複数拠点から利用
- 最新データをリアルタイム共有
- 取得・更新・バックアップを自動化

場所・端末の制約を解消し、新たな顧客価値と成長を実現

これから クラウド + AIによって生み出せる新たな価値

クラウド型 ソフトウェア (SaaS)



AI



AIエージェント AI-BPO など

「業務の完了」まで提供

- AIによる業務の自律実行
- 複数業務の横断的な実行

人が操作する制約を解消し、さらなる高価値の提供を実現

2-1.提供価値の変化 — 「業務の完了」まで提供

業務ごとのツール提供から、「業務の完了」までを横断的にカバーするサービス提供へと進化



2-2.AIの実行基盤となる、幅広いバックオフィスSaaSのラインアップ

System of Record

業務データの
正確な記録と保持

国内トップクラスとなる30以上のバックオフィスSaaSラインアップ

Money Forward クラウド会計

Money Forward クラウド勤怠

Money Forward クラウド人事管理

Money Forward クラウド給与

Money Forward クラウド請求書

Money Forward クラウド契約 など

自社開発・
M&Aで拡充

Finance

決済・資金繰り

Money Forward ビジネスカード

Money Forward 掛け払い など

Governance
& Security

業務利用の統制

権限管理・承認フロー・監査ログ

幅広い業務をカバーする、AIの実行基盤として機能

2-3. AIプロダクトとAI-BPOにより、ARR 150億円を実現

新たな提供価値により、顧客数と単価の拡大を実現。



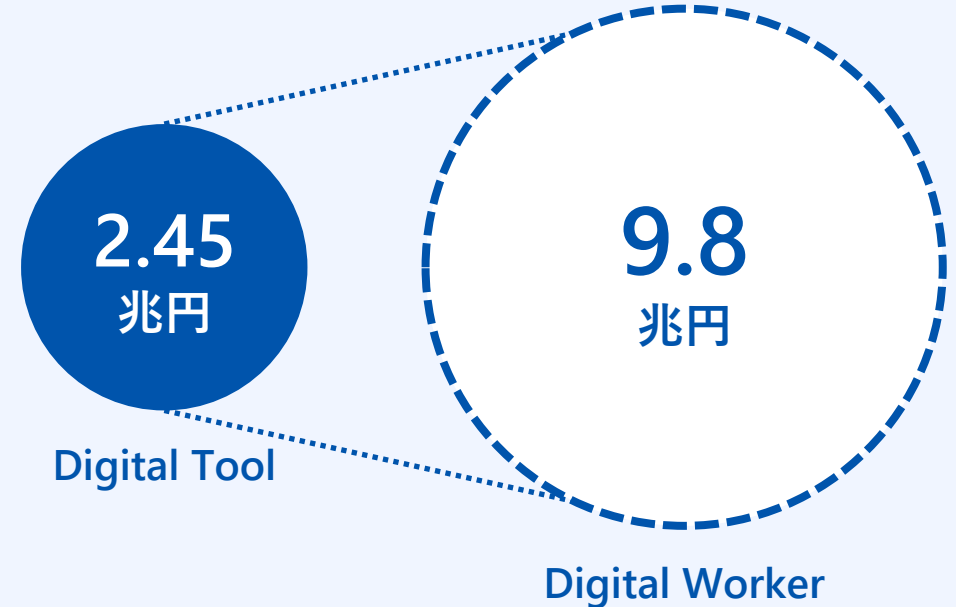
2-4. デジタルツールの提供からデジタルワーカーの提供へ進化することで、TAMを約5倍*に拡大

TAMは約14.1兆円へ拡大。日本の少子高齢化・人手不足に対し、「人件費の代替」としての高単価ソリューションを提供。

SMBにおけるTAM



中堅企業におけるTAM



3 AIプロダクト/AI-BPOの取り組み

『マネーフォワード AI Cowork』を一部士業事務所向けに提供開始

証憑や明細の確認から月次仕訳の登録まで、『マネーフォワード AI Cowork』が自律的に業務を遂行。
月次締め業務では、未処理や異常値を確認し、売上・費用・利益の概況や前月との差分をまとめたレポートを自動で作成。



新たにAIエージェントをリリース、一部プロダクトで有償化も開始

8月より『カスタム帳票作成エージェント』の有償化を開始。今後もAIエージェントの収益化を順次拡大予定。



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



AI契約管理

- リース識別エージェント



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
- カスタム帳票作成エージェント
- 工数自動入力エージェント
- 連結決算レビューエージェント

有償化スタート

NEW

NEW



AI経営管理

- 業績分析エージェント
- Sactonaエージェント

NEW

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

カスタム帳票作成エージェントを利用することで、部門別・年度横断の実績比較帳票などの従来15~20分かかる作業が、10秒程に短縮*。



Money Forward クラウド連結会計
連結決算レビューエージェント

AI総合サマリー

要確認 10

注意 10

問題なし 8

スキップ 90

期首利益剰余金の整合：期首利益剰余金（1,150,000,000円）が前期末利益剰余金（1,200,000,000円）と一致しません。

AIによる修正ヒント

チェック対象： 貸借対照表, 期首利益剰余金

当期 期首利益剰余金：1,150,000,000円

前期末 利益剰余金：1,200,000,000円

差異：-50,000,000円

前期末決算後の修正仕訳または開始仕訳の漏れがないか確認してください。
開始処理

AIによるレポート化でリスクを軽減しガバナンスを強化

- 個社別/全社の観点で数字の調整を確認し、レポートを出力。
- AIが修正箇所を提案し、推定原因も合わせて表示。



Money Forward クラウド個別原価
工数自動入力エージェント

07/01(水) 平日

予定から反映

労働時間 工数 割合 差分

8:00	8:00	100.0%	0:00
------	------	--------	------

プロジェクト 割合 時間

ABC社会計ソフト開発	100.0%	4:30
△△銀行デザイン改修	25.0%	2:00
〇〇商事ECサイト刷新	31.3%	2:30
間接業務	31.3%	2:30

備考

07/000

カレンダーの予定 同期日時：2026/07/01 19:17 カレンダーを同期

時間	予定名	プロジェクト
9:30-10:30	ABC社週次定例	ABC社会計ソフト開発
10:30-12:00	△△銀行開発チーム会議	△△銀行デザイン改修
12:00-13:00	ランチ	工数入力対象外
13:00-14:30	〇〇商事週次定例	プロジェクトを選択
14:30-15:00	△△銀行デザイン作成	△△銀行デザイン改修
15:00-15:30	月次振り返り会議	〇〇商事ECサイト刷新
15:30-16:30	〇〇商事ECサイトベアデザイン	間接業務
16:30-17:00	移動	工数入力対象外
17:00-19:00	全社イベント準備	間接業務

AIの提案内容を確認するだけで工数入力が完了

- Googleカレンダーの予定情報をAIが解析、稼働したプロジェクトをAIが推測・提案。
- フィードバックをもとに稼働傾向を継続的に学習。



Money Forward クラウド会計Plus
カスタム帳票作成エージェント

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... 送信

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 ×

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 ×

欲しい帳票の条件を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、元となる仕訳データまでドリルダウンが可能。

* 当社推計値による

【事例】MCPサーバー×マネーフォワード クラウドの活用により、士業事務所の生産性が向上

徹底したクラウド化とAI活用により、スタッフ16名から12名の体制に変更後も業務品質を維持。



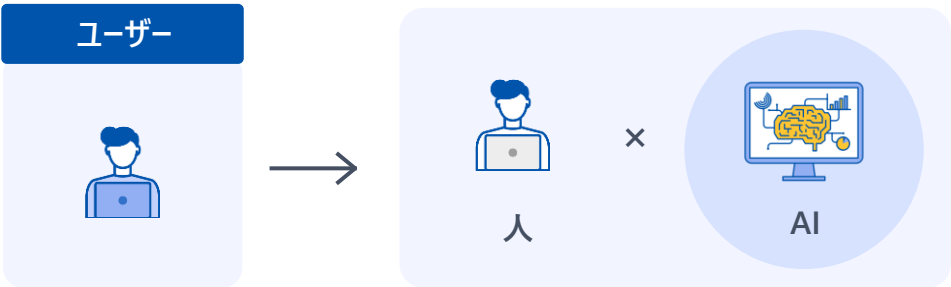
- ✓ 日常業務では、決算書・申告データと仕訳データをAIで照合し、チェック業務を効率化。
- ✓ データ移行時には、過去仕訳データをAIで分析し、業務フローの把握から初期設定・移行作業まで効率化。

- ✓ 業務効率化により、欠員補充を急ぐ必要性が低下し、より厳選した採用が可能に。
- ✓ 生まれたリソースはDX支援やシステム導入支援など、付加価値提供に再配分。

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、給与支払、税金納付

人事労務・リース契約管理業務を包括的に支援するAI-BPOサービスを提供開始

Money Forward おまかせ給与計算

主な対応業務



- 給与計算関連業務をAIと専門スタッフが一通りでサポート。
- また業務フローの設計・マニュアル化など、自社での運用定着までを見据えたサービスを提供。

Money Forward おまかせリース契約管理



- 契約書をチャットで送るだけで、リース契約管理業務を完了。
- 契約書・証憑の電子化、リース識別、契約台帳の作成等、業務設計部分から実務運用まで包括的に代行。

Financial Results

Appendix

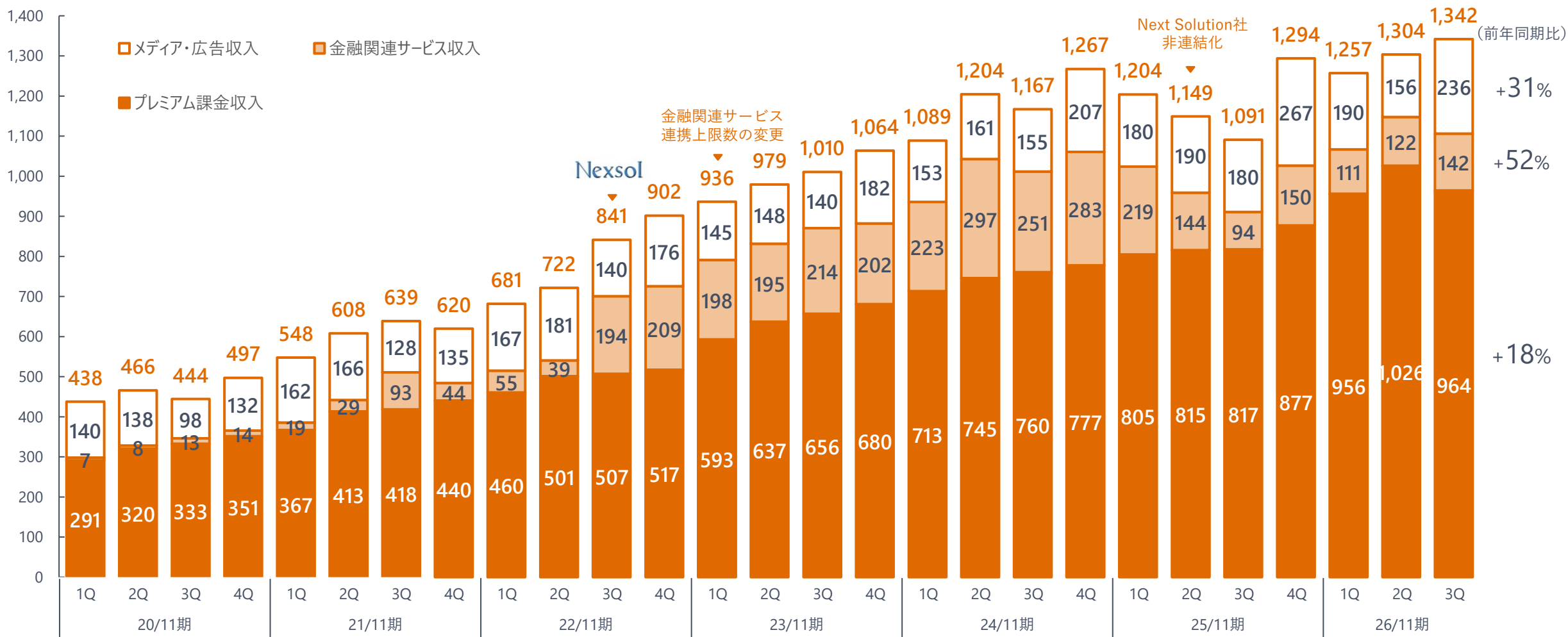
全社/セグメント別財務ハイライト

Homeセグメント 四半期 売上高推移

メディア・広告収入が牽引し、売上高は**前年同期比+23%**と成長が加速。ユーザー数も成長が継続。
インシデントに伴うプレミアムサービスの有効期間延長による売上減少は約1.1億円。

前年同期比
+23%

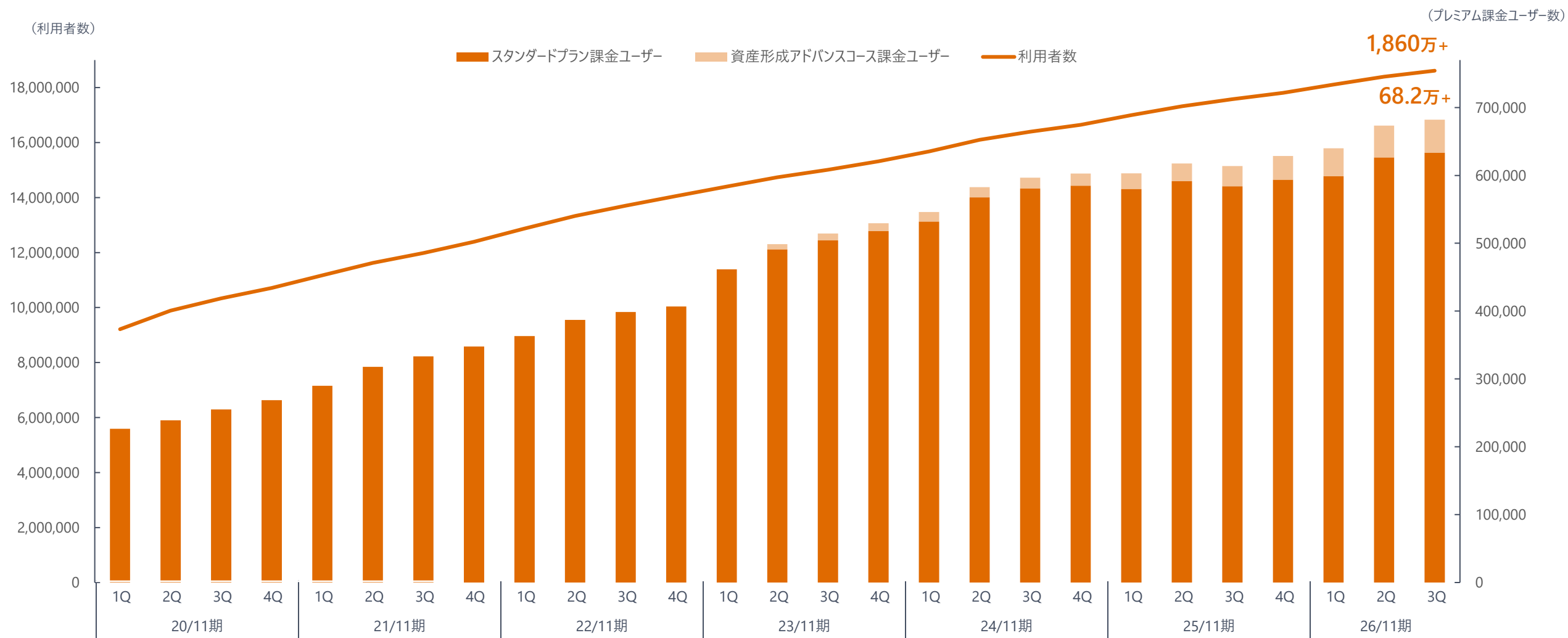
(百万円)



* 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』の収入など。

『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1,860万*、課金ユーザーは68.2万を突破し、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。

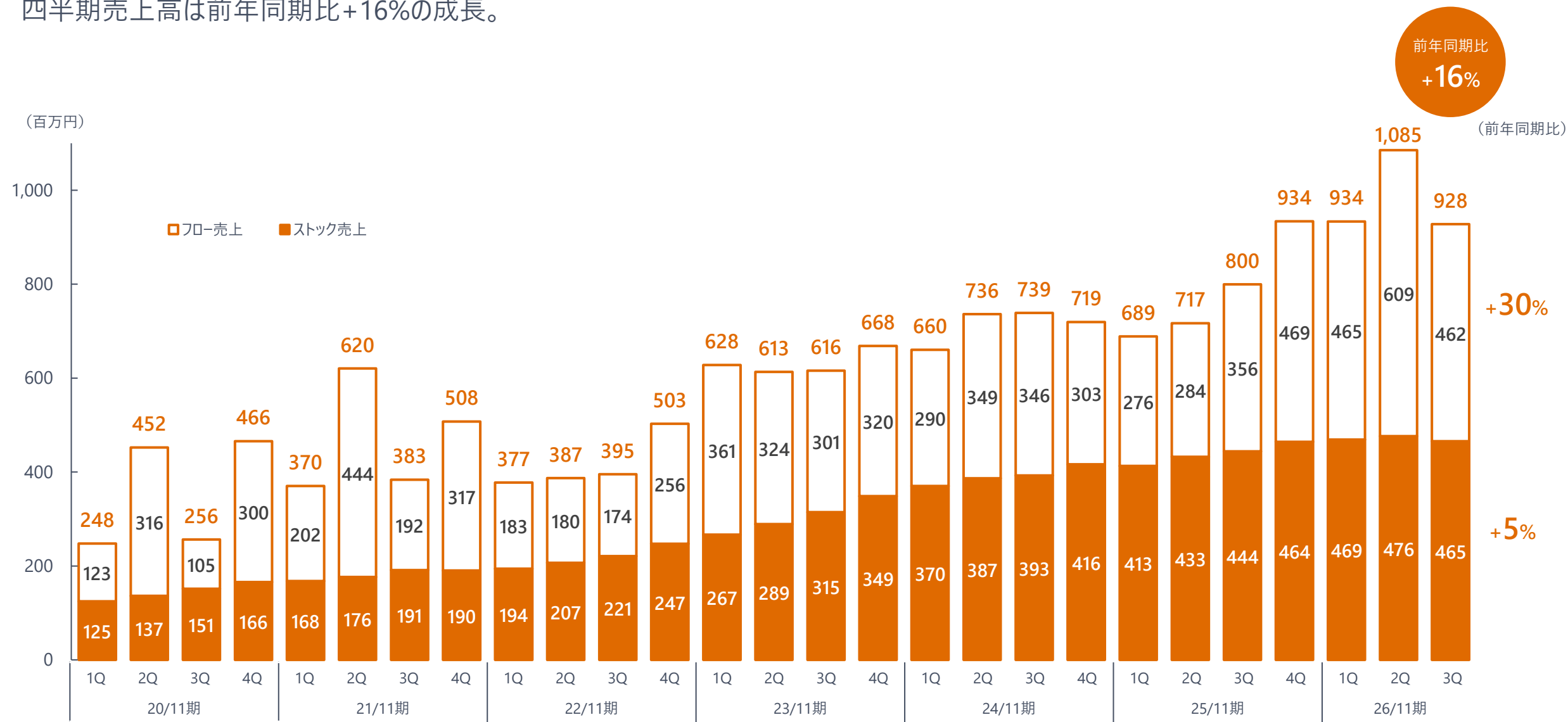
「Apps in ChatGPT」で利用可能な『マネーフォワード ME』アプリの提供を開始

『マネーフォワード ME』のデータをChatGPT内での会話で活用し^{*1}、対話を通じてお金の不安や疑問を整理。「お金の見える化」にとどまらず、今後のお金の意思決定をサポート。



Xセグメント 四半期 売上高推移

四半期売上高は前年同期比+16%の成長。



2026年11月期 第3四半期 セグメント別実績

BusinessセグメントEBITDAは前年同期比+17.3億円、マージンは+8.8ptsと大きく改善。

	FY26 Q3 実績				(ご参考) FY25 Q3 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	17,916	48% (66%*1)	4,732	26%	12,069	1,441	12%
全社(除く、HIRAC FUND*2)	15,781	32% (48%*1)	2,997	19%	11,930	1,390	12%
Business	13,312	52%	2,786	21%	8,740	1,056	12%
Home	1,342	23%	421	31%	1,091	344	31%
X	928	16%	216	23%	800	260	33%
SaaS Marketing	-	-	-	-	1,272	222	17%
Finance	2,135	-	1,625	76%	139	▲14	-
共通費*3	200	-	▲316	-	26	▲427	-

*1 スマートキャンブ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

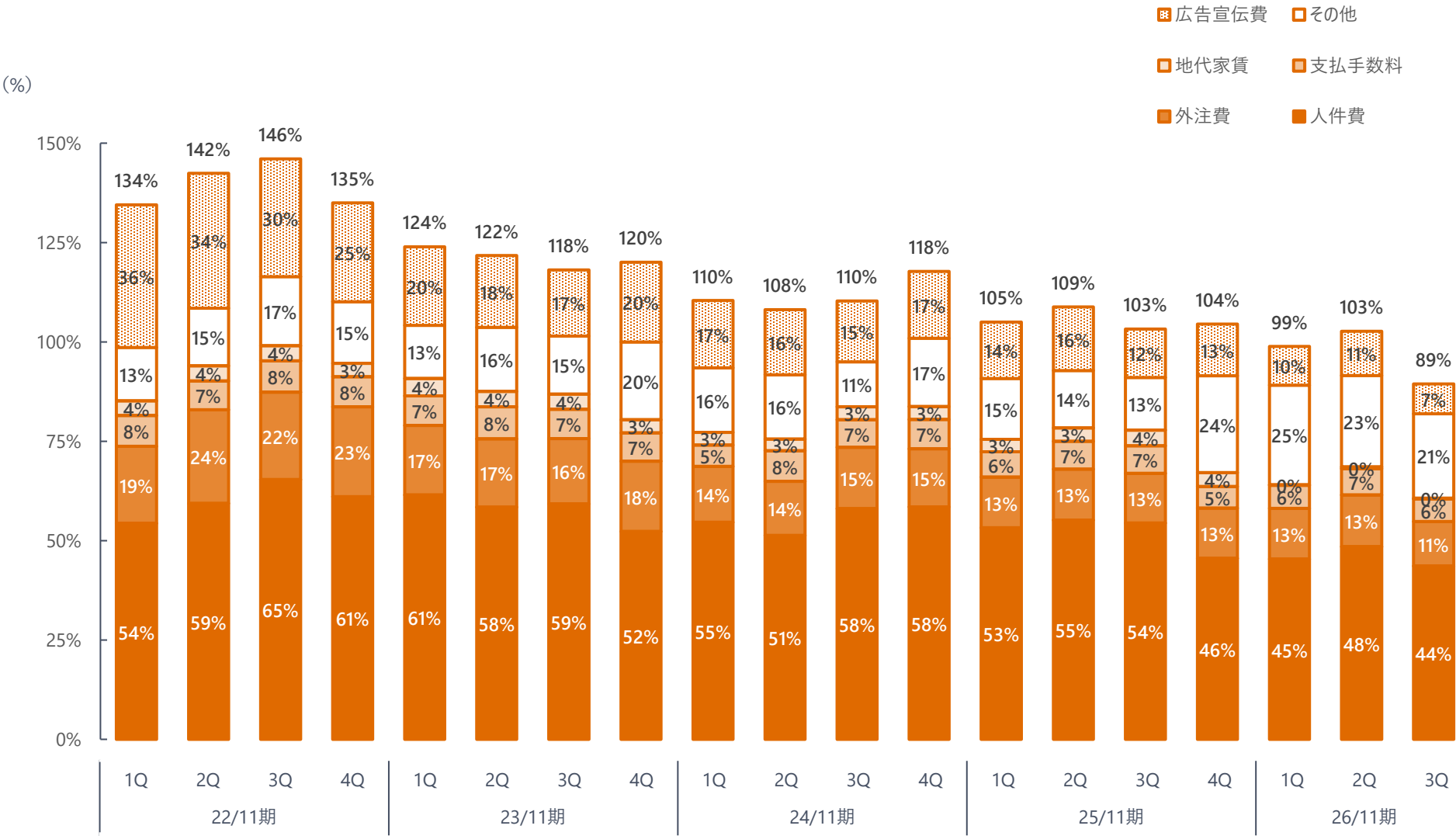
HIRAC FUND除きEBITDA ^{*3}は前年同期比で16.1億円上昇。

(百万円)	FY25 3Q	FY26 2Q	FY26 3Q
EBITDA (除く、HIRAC FUND) ^{*3}	1,390	2,183	2,997
調整後 EBITDA ^{*1}	1,442	2,280	4,802
M&A関連の 一時費用	1	97	70
EBITDA ^{*2}	1,441	2,183	4,732
減価償却費	1,132	1,648	1,881
EBITA ^{*4}	309	535	2,851
のれん償却費	210	377	448
営業費用に含まれる 税金費用	149	196	192
株式報酬費用	336	340	315
営業利益	▲387	▲377	1,895

YoY (vs FY25 3Q)	QoQ (vs FY26 2Q)
1,608	814
3,360	2,522
69	▲27
3,291	2,548
749	233
2,542	2,315
238	70
43	▲3
▲21	▲25
2,282	2,273

^{*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）



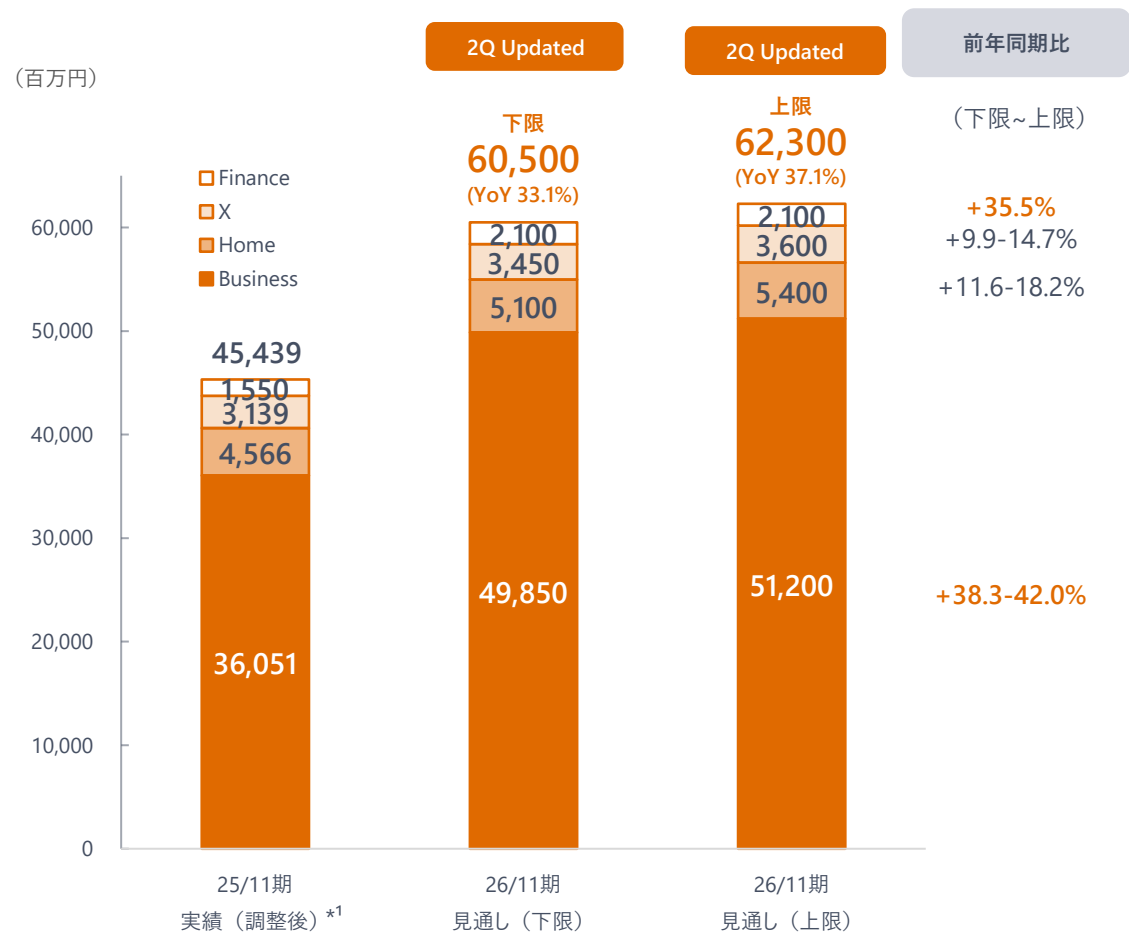
* 「その他」は、導入補助金手数料、租税公課、通信費、採用教育費、のれん償却費、減価償却費、支払報酬料、カード関連費用、他勘定振替高（減算項目）等。
* 各種費用はNon-Cash項目を含む。「人件費」に含まれる株式報酬費用、「その他」に含まれるのれん償却費用、減価償却費や、引当金等。

2026年11月 期通期ガイダンス

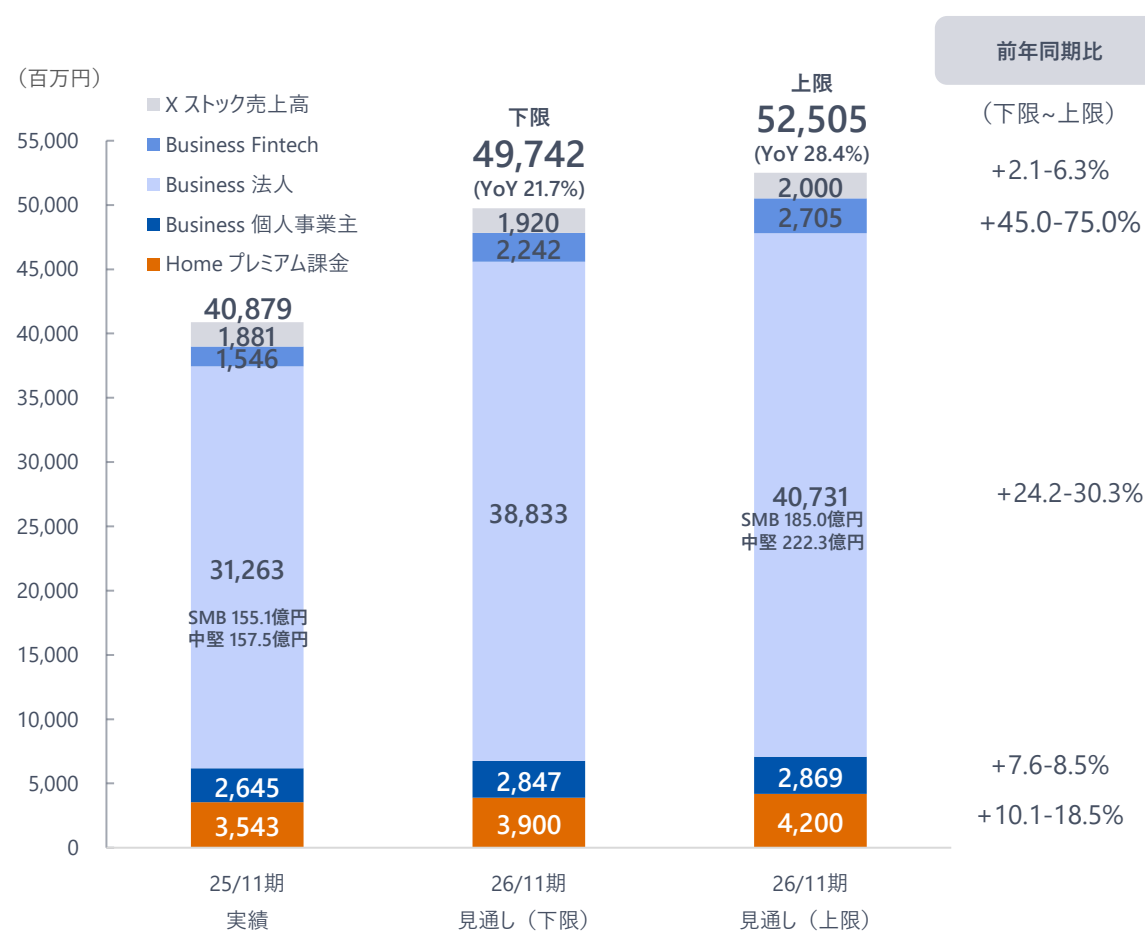
FY26通期ガイダンス

好調なBusinessセグメントとFinanceセグメントを背景に、
2Qにて全社売上高を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



*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

好調なBusinessセグメントとFinanceセグメントを背景に、
2Qにて調整後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	修正予想 (2026年7月13日)	補足
単位：百万円			
2Q 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。
2Q 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+42.4億円の内訳は下記： - 特別利益（特別損失を含む）：+72.7億円 ^{*6} - 上記以外：▲30.3億円 ^{*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.30 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。

バックオフィスSaaSの潜在市場規模

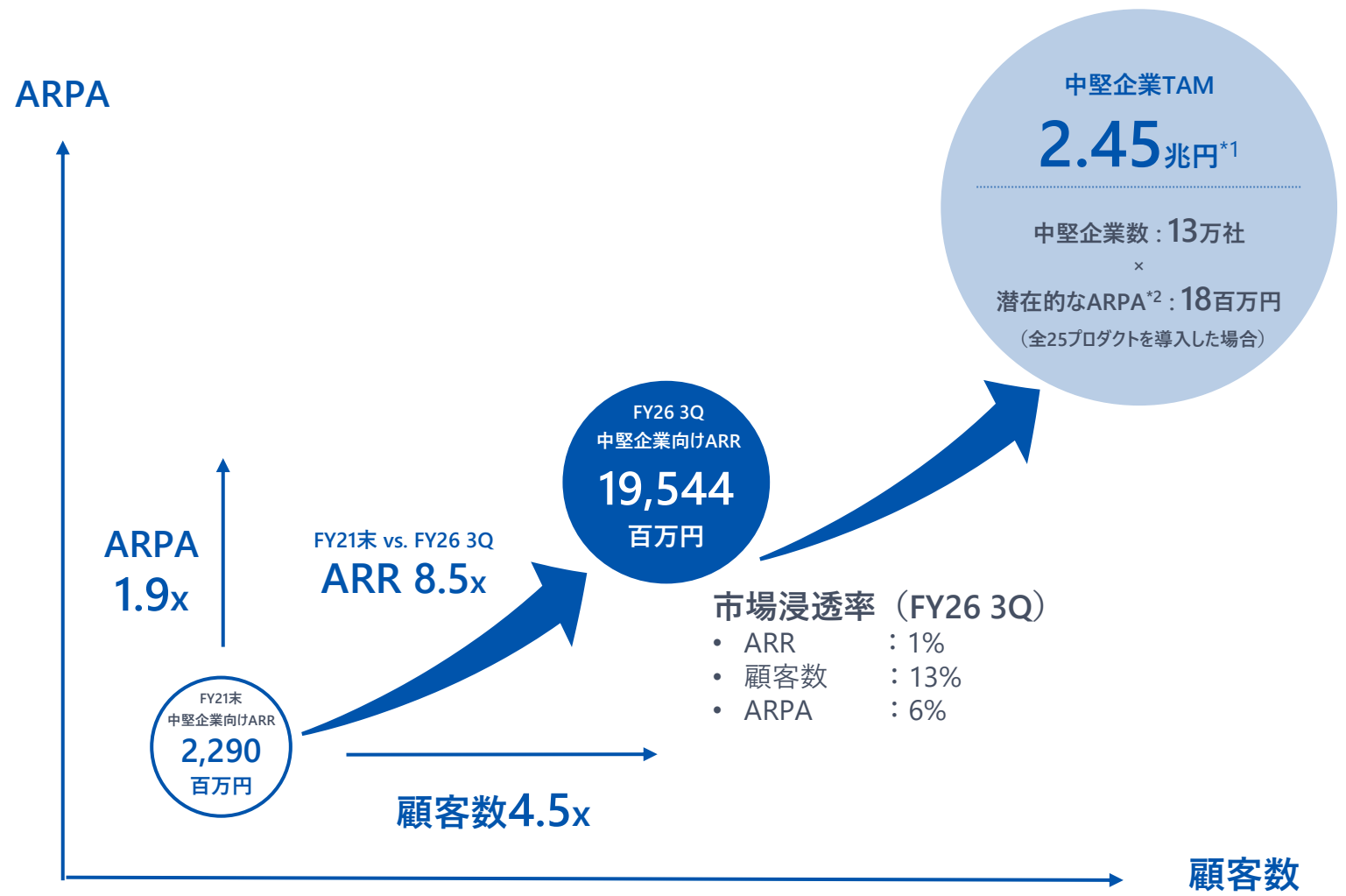
当社グループが現在注力している、バックオフィスSaaSの潜在市場規模は約**2.81兆円**^{*1}になると試算。

		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	13%
中堅企業		13万	2.45兆円	13%

^{*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8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。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。

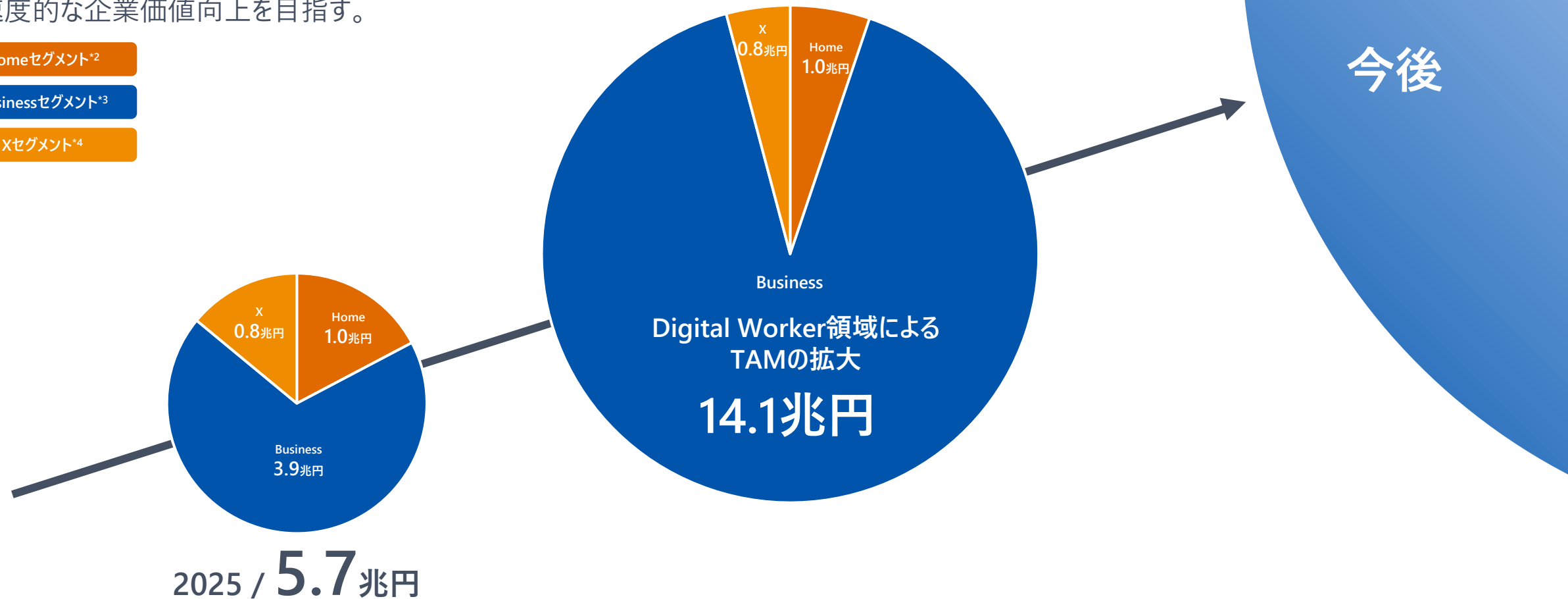
今後はデジタルワーカー領域に向けて「SaaS × AI」を提供することで、TAMは更に拡大。

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PFM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月解約顧客数 ÷ 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 - N-1月末時点顧客のN月末MRR ÷ 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、（顧客獲得コスト÷新規獲得顧客数）÷（New ARPA×粗利率×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。（前年同月の課金顧客の当月のMRR）÷（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月期通期決算発表は、
2027年1月14日（木） 16時半以降を予定しております。