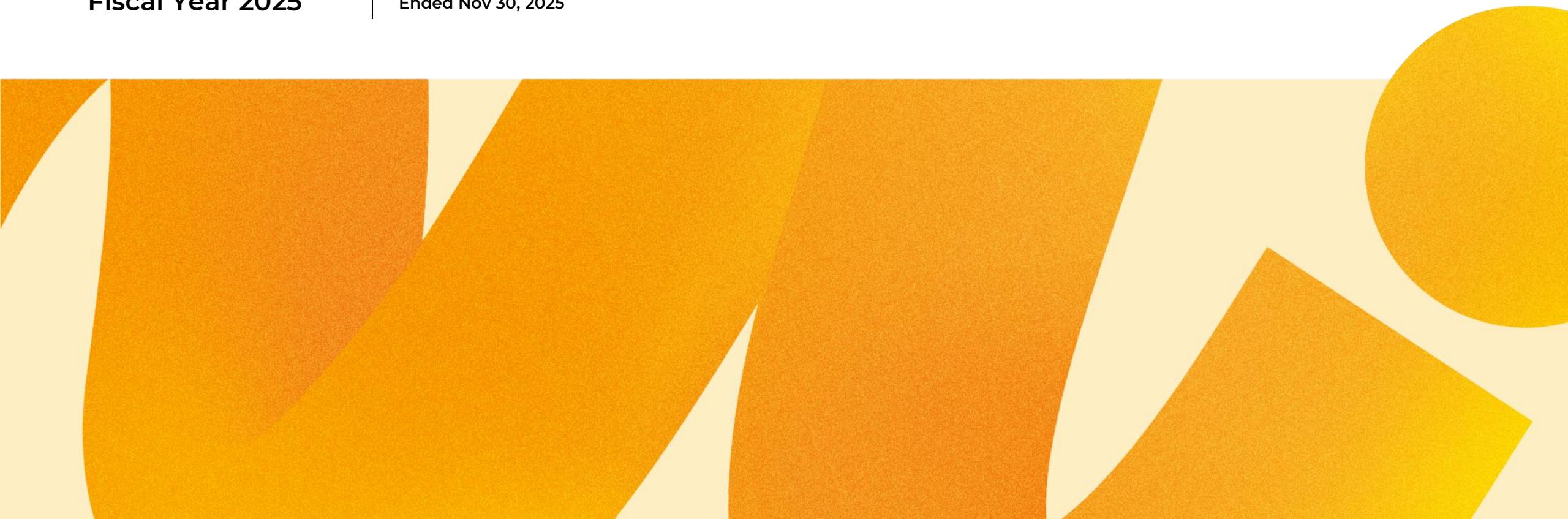


Financial Results



Fiscal Year 2025

| Ended Nov 30, 2025



01	2025年11月期 通期エグゼクティブ・サマリー	P.2
02	2025年11月期 全社業績ハイライト	P.6
03	ビジネスハイライト / 注力分野の取り組み	P.25
04	2026年11月期通期ガイダンスと中長期の財務ターゲット	P.55
05	Appendix：全社/セグメント別財務ハイライト	P.64

2025年11月期 通期
エグゼクティブ・サマリー

2025年11月期 通期ハイライト



売上高503.5億円

ガイダンス中央値を上回り達成

- 全社SaaS ARR^{*1}は前年同期比+31%と成長加速。
- BusinessセグメントではSMB、Mid共に過去最高のオーガニックARR純増を4Qに更新し、前年同期比+34%と成長加速。



調整後EBITDA^{*2}49.6億円

マージンは+5.2pts改善

- 調整後EBITDAはガイダンス上限(44億円)を超過。
- 営業利益率については+6.5ptsの改善により、高成長と利益改善を両立。



「No.1 バックオフィスAIカンパニー」

を目指し取り組みを加速

- 自律的なバックオフィスに向けたAI機能やAIエージェントを複数リリース。
- AIネイティブプロダクト『AI確定申告』や、Digital Worker市場拡大に向けて『マネーフォワード おまかせ経理』をリリース。



キャピタルアロケーションの最適化

- Businessセグメント、特にAI投資ヘリソースを集中。
- SaaSマーケティングセグメントの売却を実施。

* 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P.74を参照。^{*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.72を参照。

2025年11月期実績とガイダンス比較

単位：百万円

全項目においてガイダンスを達成。

	通期実績 FY25	ガイダンス*1(期中の連結子会社譲渡による影響を反映)		
		レンジ	比較	
売上高	50,350	49,000～51,600	◎	前年同期比 +25%、力強い成長が続く。Businessセグメントはガイダンス上限を超過。
SaaS ARR*2	39,333	39,180～41,160	○	前年同期比 +31%、成長が加速。
調整後EBITDA*3	+4,963	2,400～4,400	◎ レンジを超えて達成	調整後EBITDAマージンは9.9%と、前期比+5.2ptsの改善。売上高成長と収益性改善を両立。
営業利益	▲2,653	▲4,800～▲2,400	◎	
親会社株主に帰属する当期純利益	+1,587	▲1,400～1,000	◎ レンジを超えて達成	期初ガイダンス(▲68億円～▲44億円)の上限から+60億円超過し、初の黒字化。SaaS Marketingセグメント売却等により、特別利益を計上。

*ドメイン表記をセグメントという名称に変更。内訳には影響なし。

*1 連結子会社の異動（株式譲渡）に伴い2025年3月31日、11月4日に業績予測を修正。Nexsol社、スマートキャンプ社の非連結化および特別利益の影響を反映。

*2 SaaS ARRの定義はP.74を参照。*3 調整後EBITDA = 営業損益 + 債却費 + 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.72を参照。

FY26業績予測ならびにFY28中長期財務ターゲット

力強いトップライン成長の継続と、収益性改善を大きく実現する一年。

売上、EBITDA^{*1}に加えて、事業キャッシュフロー^{*2}を重視し、**キャッシュフロー創出**へのコミットメントを強化。

FY26業績予測

通期事業CF黒字化

AI投資とEBITDAマージン改善加速を両立

- 通期売上高 534~575.5億円 (YoY+17.5~26.6%^{*3}) 、SaaS ARR 475~498億円 (YoY+20.8~26.6%) 、法人ARR 388~407億 (YoY+24.2~30.3%) 。
- 調整後EBITDA^{*4}は80~100億円**。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セグメントのEBITDAマージンはレンジ (12~19%) の中央値以上を目指す。
- 営業利益は▲25~+5億円と、上限値では初の黒字化達成実現。
- 事業CFは20~40億、通期黒字化を達成。**

FY28中長期財務ターゲット

事業CF180億円を新たに追加

- 売上900億円、EBITDA270億円に加え、**事業CF180億**を新たに掲げ、**キャッシュフロー創出**へのコミットメントを強化。
- AI戦略の推進や、機能強化を通じた付加価値向上、クロスセル/アップセル強化により、BusinessセグメントARPAはFY28までに+30%~40%以上の拡大を目指す。

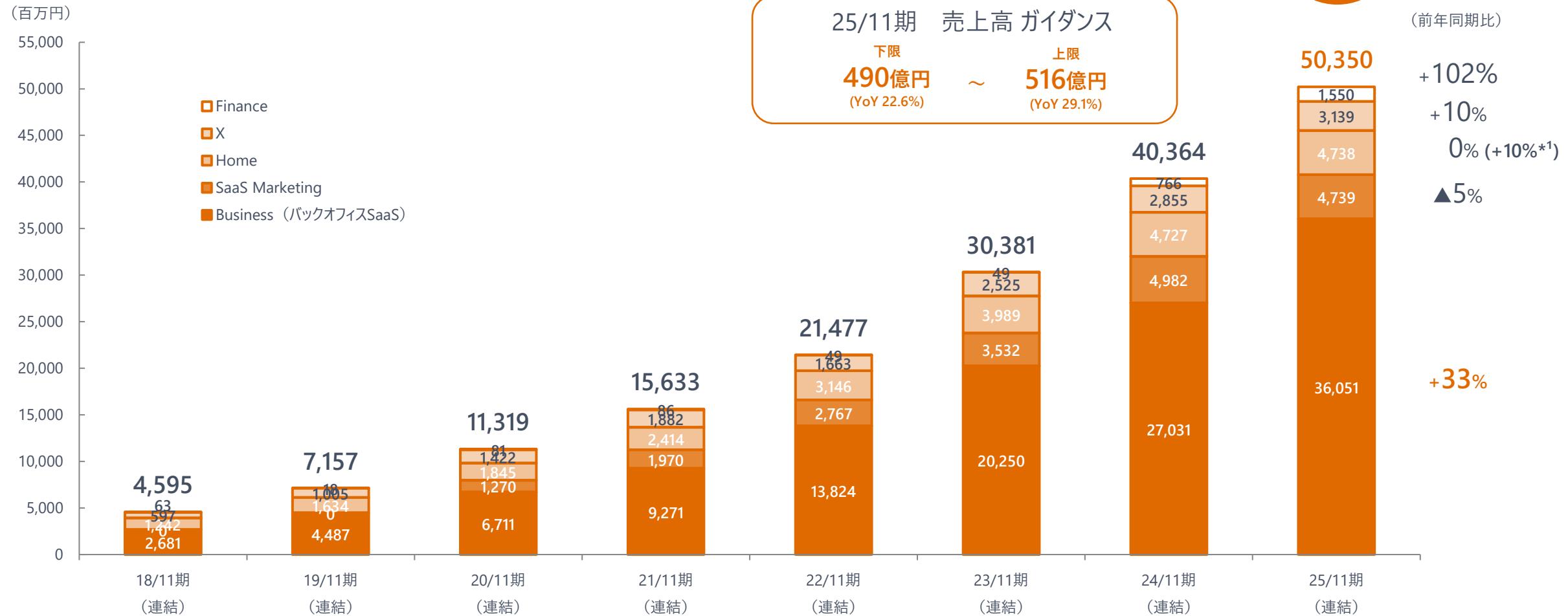
*1 EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用+株式報酬費用。^{*2}事業CF=EBITDA (HIRAC FUND除き) + 契約負債増減額 - ソフトウェア資産取得計上額。

*3 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。⁴ 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.72を参照。

2025年11月期
全社業績ハイライト

通期売上高推移

前年同期比+25%と高成長を継続し、**500億円を突破。ガイダンス中央値を上回り**（490億円～516億円）着地。Businessセグメント、Financeセグメントはガイダンス上限を超過。売却済みのスマートキャンプ社を除いた売上高成長率はYoY+29%。



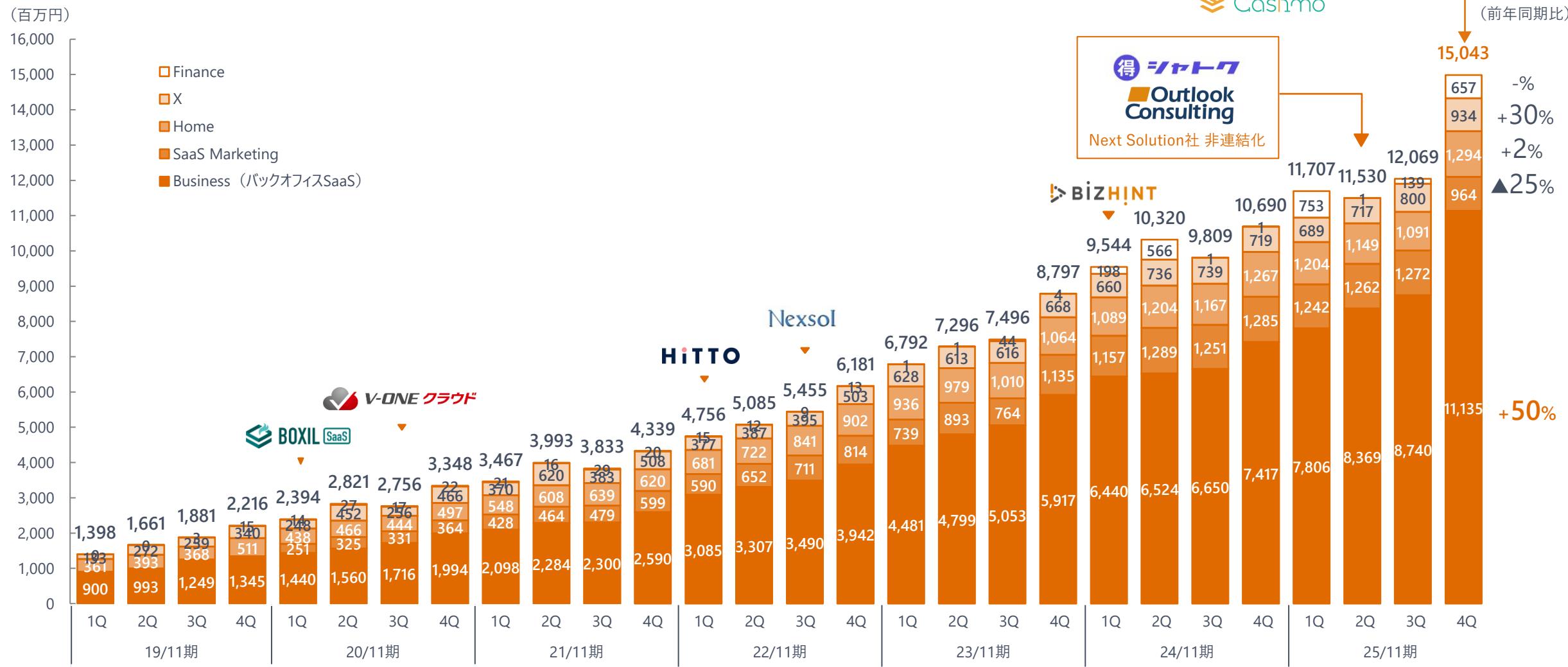
「その他」売上高のグラフ内での表記を省略しているため、各セグメントの売上高の合計値は全体の売上高と必ずしも一致しない。

11月よりスマートキャンプ社は非連結化したため、FY25には24年11月～25年10月の11か月分しか実績計上されていない。同期間のSaaS Marketingセグメント売上は前年同期比+4%となる。

* 1 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。

4Q連結売上高は前年同期比+41%と大きく成長

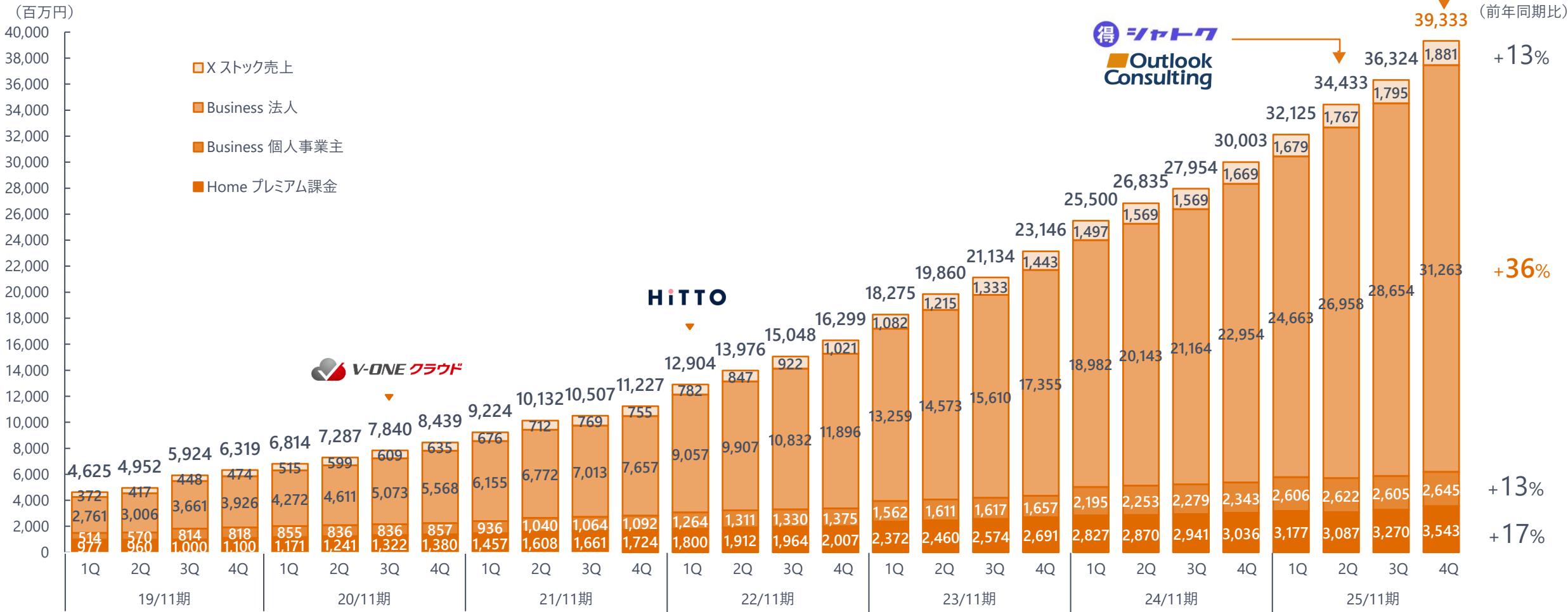
Businessセグメントは、価格改定効果およびカード事業が牽引し、前年同期比+50%に加速。



*「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。

SaaS ARR*推移

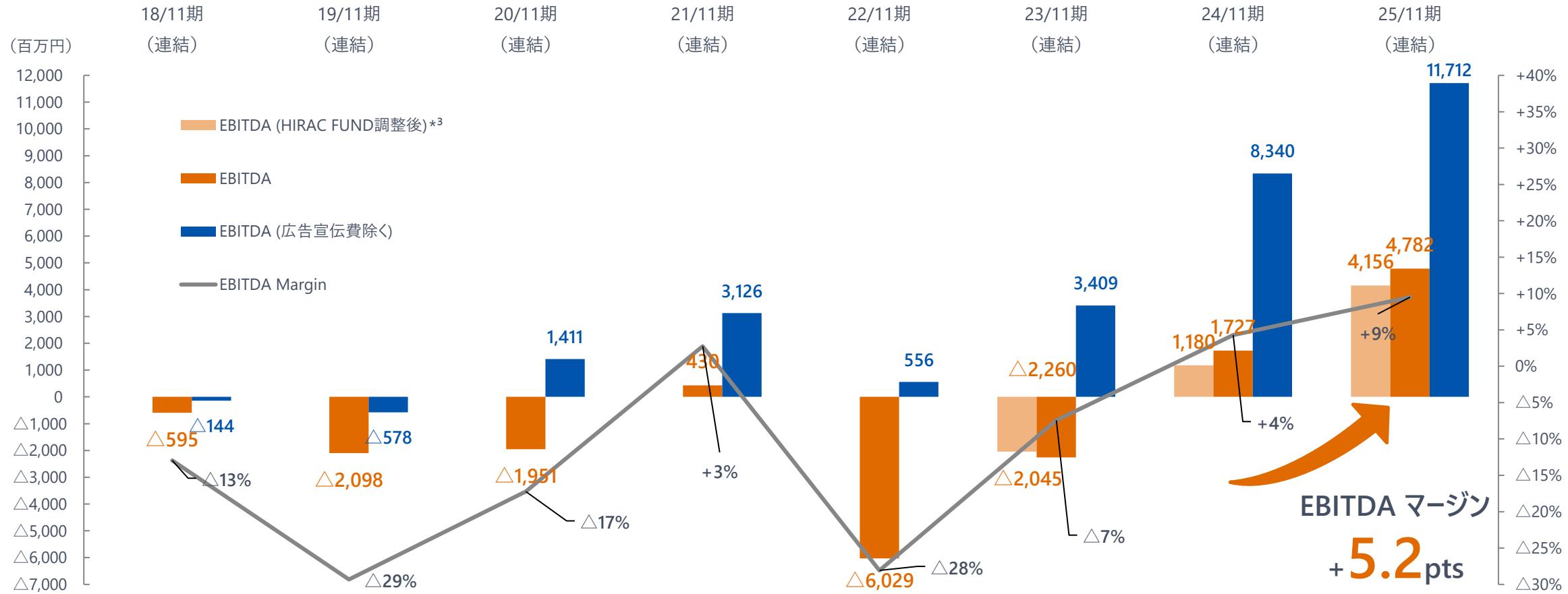
Businessセグメント法人ARRは、**前年同期比+36%**と成長が加速。
全社でガイダンス（391.8億円～411.6億円）を達成。



* ARRは各四半期末時点における月次売上を12倍して算出。* 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、各事業のプロ-売上高は含まない。ARR、MRR等の定義はP.74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、『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。

通期EBITDA推移

EBITDA^{*1}は**47.8億円**（調整後EBITDA^{*2}は**49.6億円**）と過去最高額を更新。ガイダンス（24～44億円）を超過して達成。EBITDAマージンは9.5%と前期比+5.2ptsの改善となり、期初想定の+1～5ptsのレンジを超過して達成。



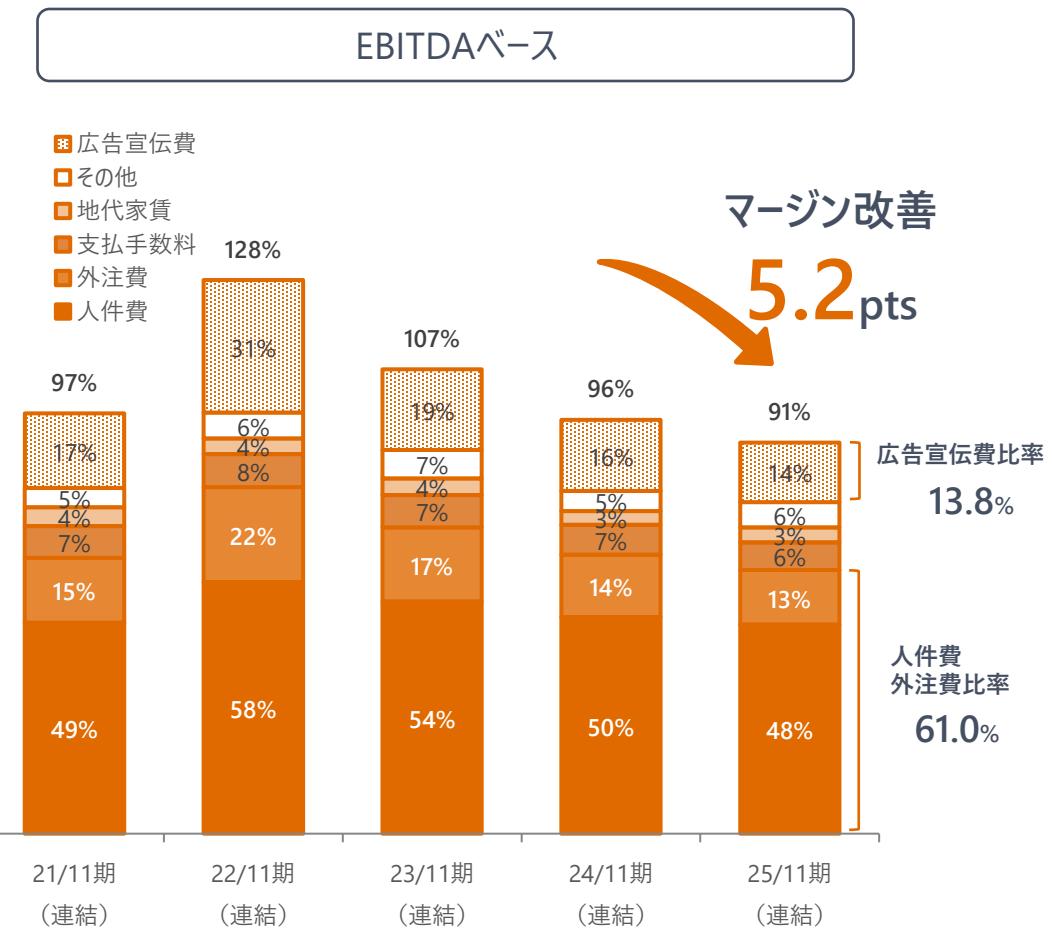
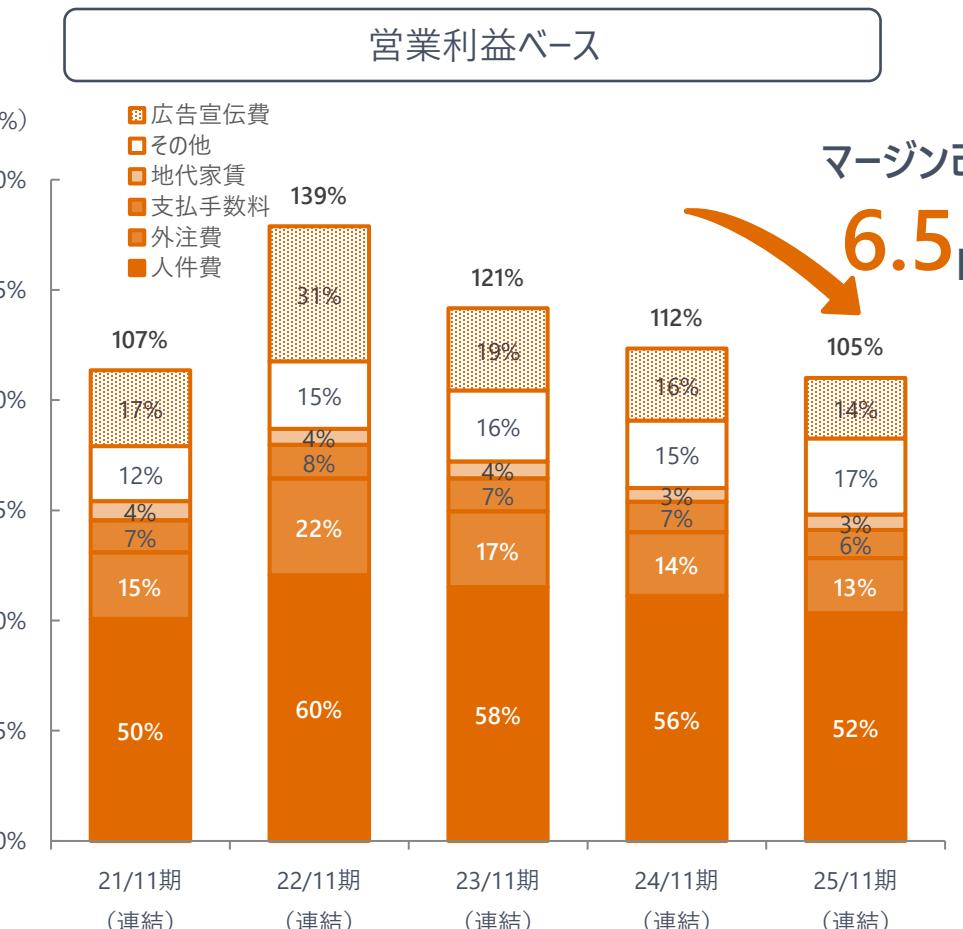
*1 EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用+株式報酬費用。
 *2 調整後EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用+株式報酬費用+M&A関連の一時費用+その他一時費用。 調整額を含む詳細については、P.72を参照。
 *3 ベンチャーキャピタル事業であるHIRAC FUNDの営業投資有価証券の売却による売上と、その原価(減損を含む)を除いたもの。HIRAC FUNDの人件費など、売却に関わらないコストは対象として含めない。

通期売上原価・販売費及び一般管理費の推移（対売上高比率）

前期比でマージン（営業利益ベース：6.5pts、EBITDAベース：5.2pts）を改善。

広告宣伝費売上高比率は13.8%とガイダンス（14.5～16.5%）下限以下で着地。

人件費外注費売上高比率（EBITDAベース）*は61.0%とガイダンス範囲内（57.0～62.0%）で着地。



2025年11月期 Businessセグメント 第4四半期ハイライト

法人ARRは前年同期比+36%と成長が加速し、ガイダンスを達成。

通期売上高

360.5 億円

(YoY +33%)

売上高はガイダンスの
上限を超えて着地。

法人 ARR

312.6 億円

(YoY +36%)

法人SaaS ARRもガイダンスを達成。
前四半期比で成長率が加速。

4Q ARR純増 (SMB / 中堅)

+13.8 億円 / **+12.3** 億円

(+11.1億円^{*1})

オーガニック^{*2}での
過去最高純増額を更新。

法人課金顧客数 4Q純増数

+11,619 社

法人顧客純増数は過去最高を更新。

法人 / 中堅 ARPA

YoY

+12.0 % / **+11.0 %**

価格改定効果が引き続き好調。

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
1.0%/2.1%。(3ヶ月平均/過去12か月)

Businessセグメント 四半期 売上高推移

価格改定効果もあり、法人ストック売上は前年同期比+38%（オーガニック成長率^{*1}は+31%）と成長が加速。カード事業が大きく牽引し、Businessセグメント全体の売上もYoY+50%と大きく加速。

前年同期比
+50%
(+39%^{*1})



Cashmo

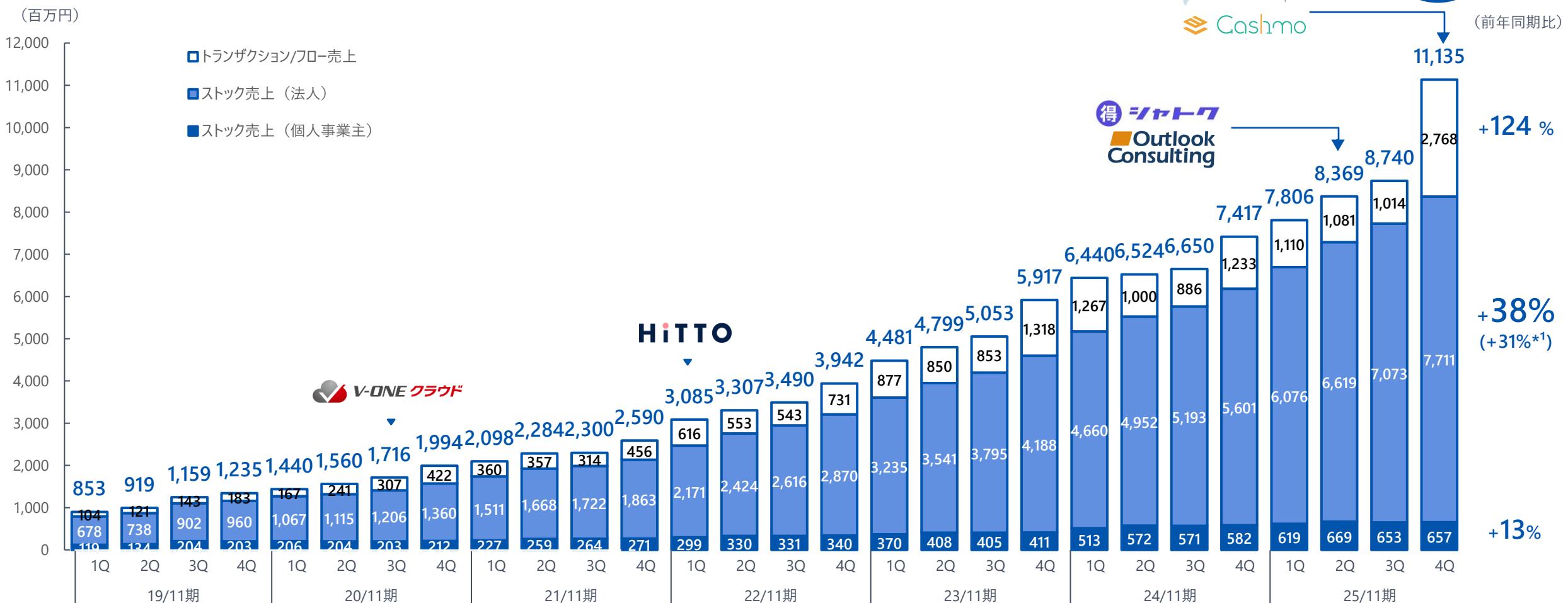
(前年同期比)

11,135

+124 %

+38%
(+31%^{*1})

+13%



* 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 Admin』、『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、ナレッジラボ社および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 Pay for Business』のカード決済手数料売上、『マネーフォワード アーリーペイメント』等。^{*1} ストック売上については、FY25Q2から連結したアウトルックコンサルティング社とシャトク社、FY25Q4から連結したキャッシュモ社のM&Aの効果を除いた成長率。フロー売上については、Whipplewood社も加えたM&A効果を除いた売上高成長率。

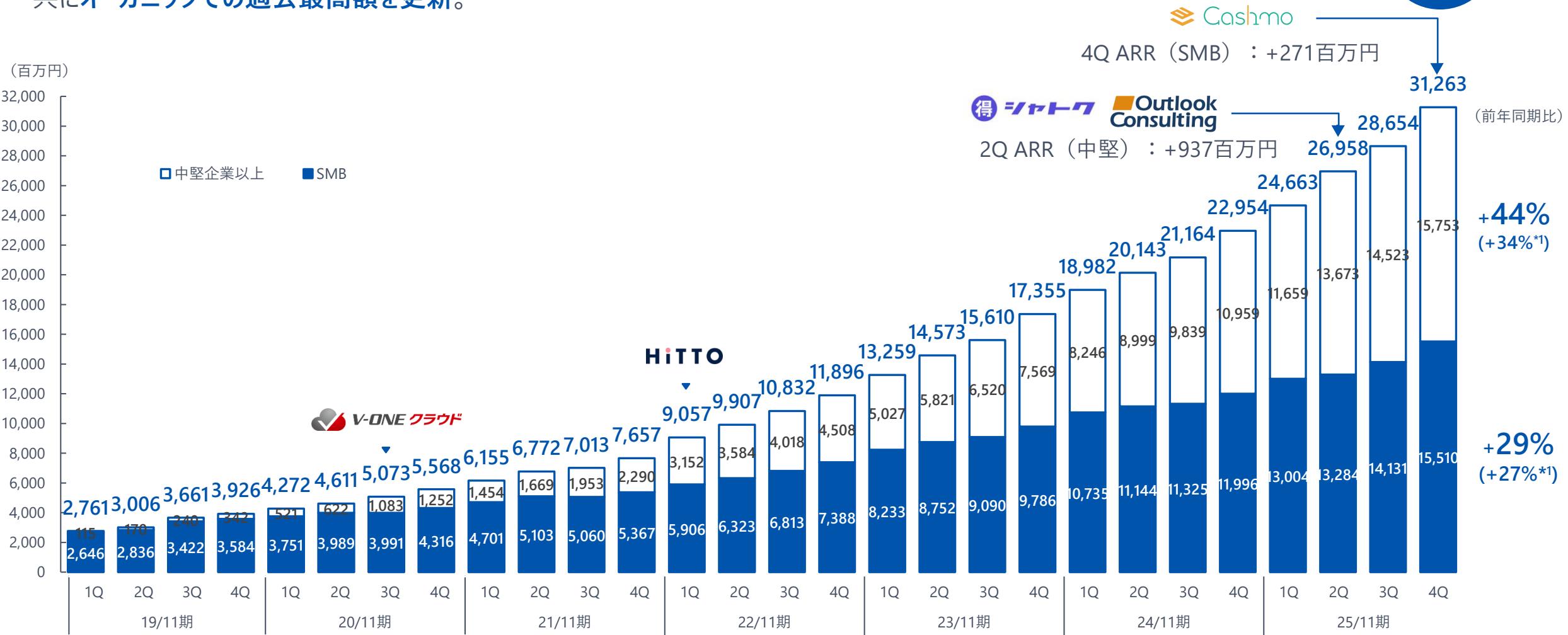
Businessセグメントの法人ARRは、前四半期から加速が続き前年同期比+36%

中堅企業向け純増はARRは**+12.3億円**、SMB向け純増ARRは**+13.8億円**（オーガニック純増ARRは11.1億円）と、
共に**オーガニックでの過去最高額を更新**。

前年同期比

+36%

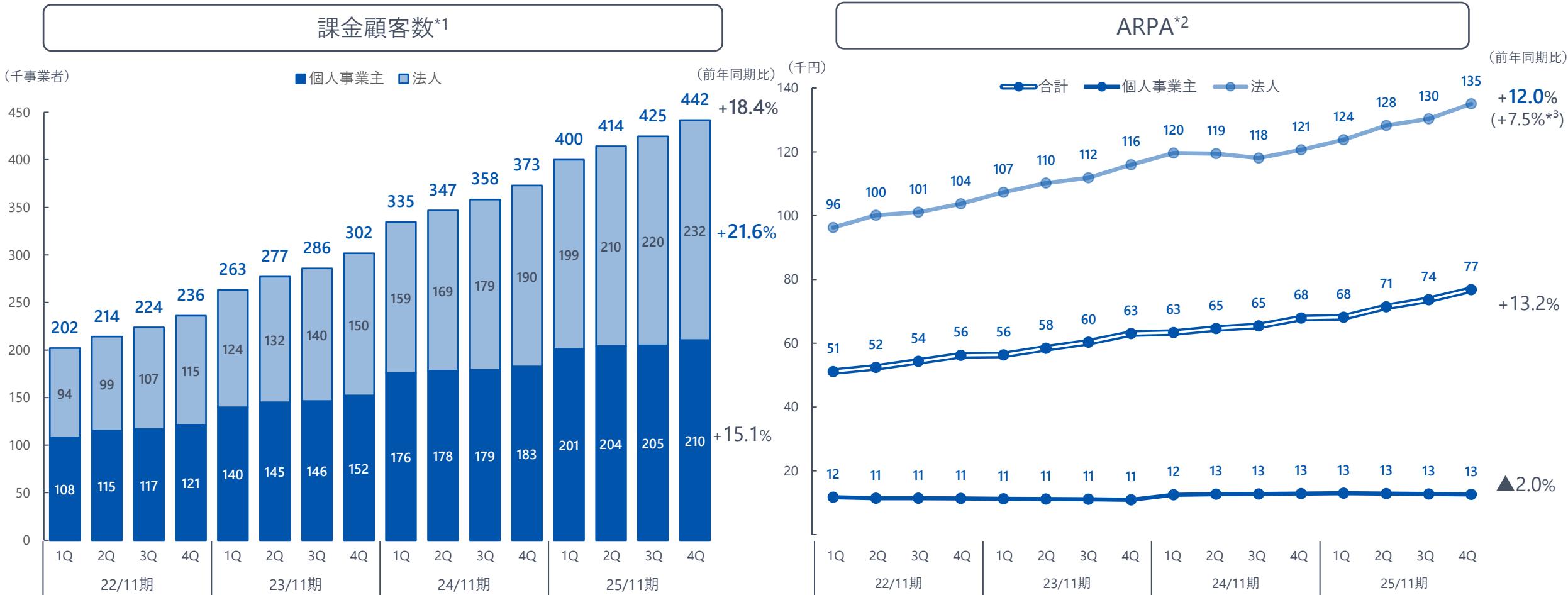
(+31%*¹)



- SMBは、『マネーフォワード クラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『マネーフォワード 公認メンバーアカウント』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P.74を参照。*1 M&A効果によるインパクトを除いたオーガニック成長率。SMBではFY25Q4から連結しているキャシモ社の影響を除いて算出。中堅ではFY25Q2から連結しているアウトランクコンサルティング社とシャトク社の影響を除いて算出。

課金顧客数^{*1}とARPA^{*2}の成長が継続

法人ARPAは前年同期比+12.0%（オーガニック^{*3}で+7.5%）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+21.6%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P.74を参照。*3 FY25Q2から連結しているアウトルックコンサルティング社とシャトク社、FY25Q4から連結しているキャッシュモ社のM&A効果によるインパクトを除いた成長率。

法人顧客純増数と士業チャネルの継続的な強化

特に中堅領域の顧客獲得が好調に進み、四半期及び年間で過去最高の顧客純増数を実現。

25/11期 4Q
法人顧客純増数

+11,619 社



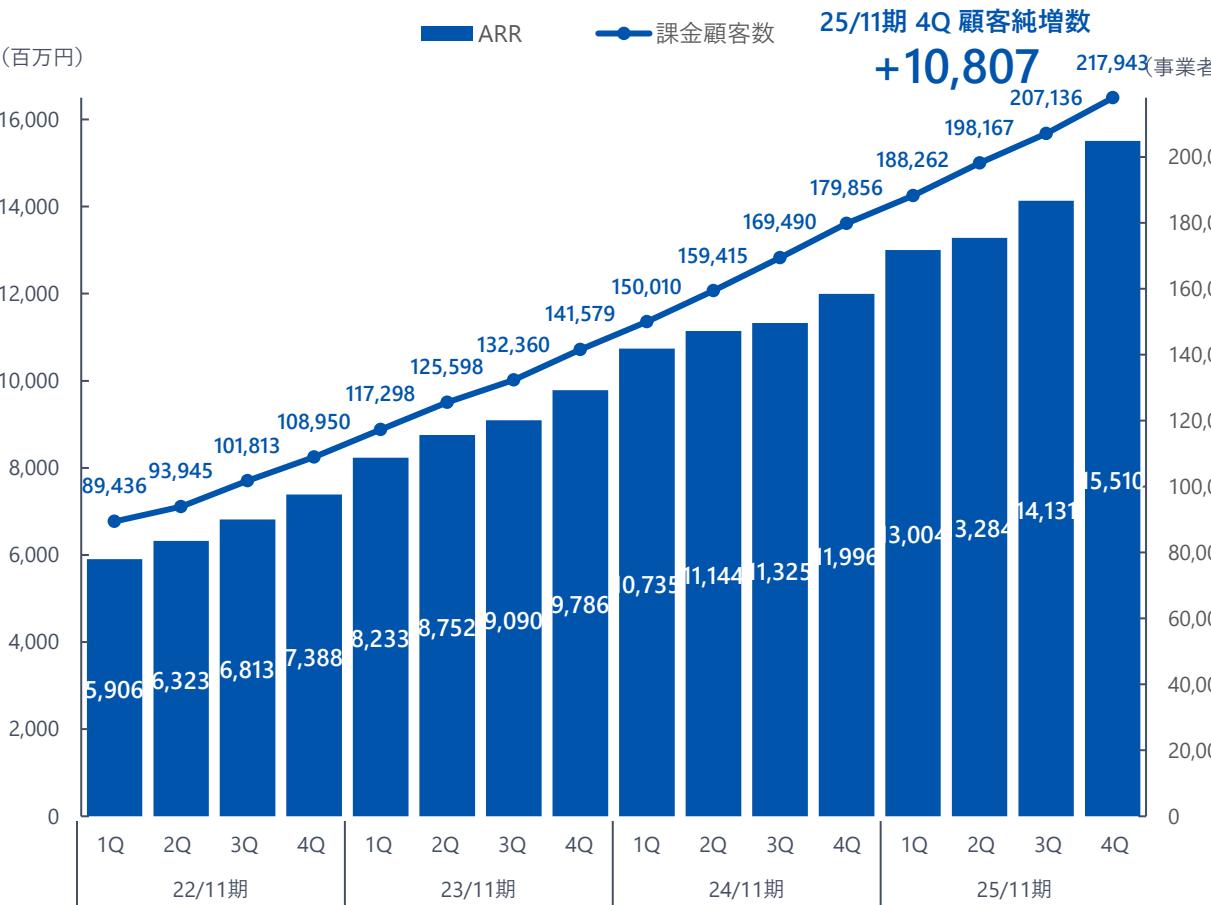
* FY25Q1には、HIRAC FUNDを除く旧Financeセグメントの事業における顧客純増数も含むが、FY24Q4以前は含まない。

SMB企業向けARRは、価格改定の実施によりYoY+29%と成長が加速

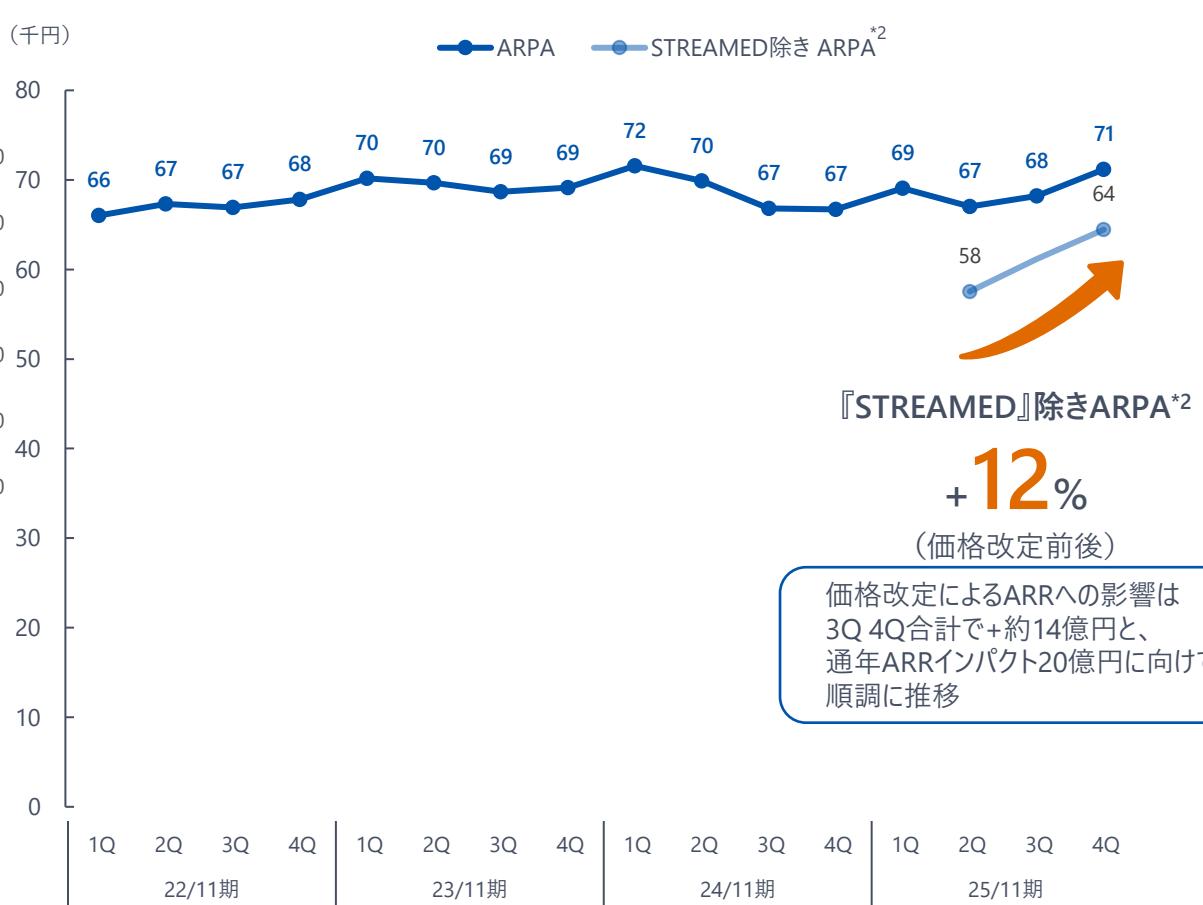
純増ARRは+13.8億円（オーガニック^{*1}は+11.1億円）と過去最高額を更新。

価格改定、および経理BPO事業の『マネーフォワード おまかせ経理』がARPAの伸びを牽引。

SMB企業向けのARR及び顧客数



SMB ARPA



価格改定によるARRへの影響は
3Q 4Q合計で+約14億円と、
通年ARRインパクト20億円に向けて
順調に推移

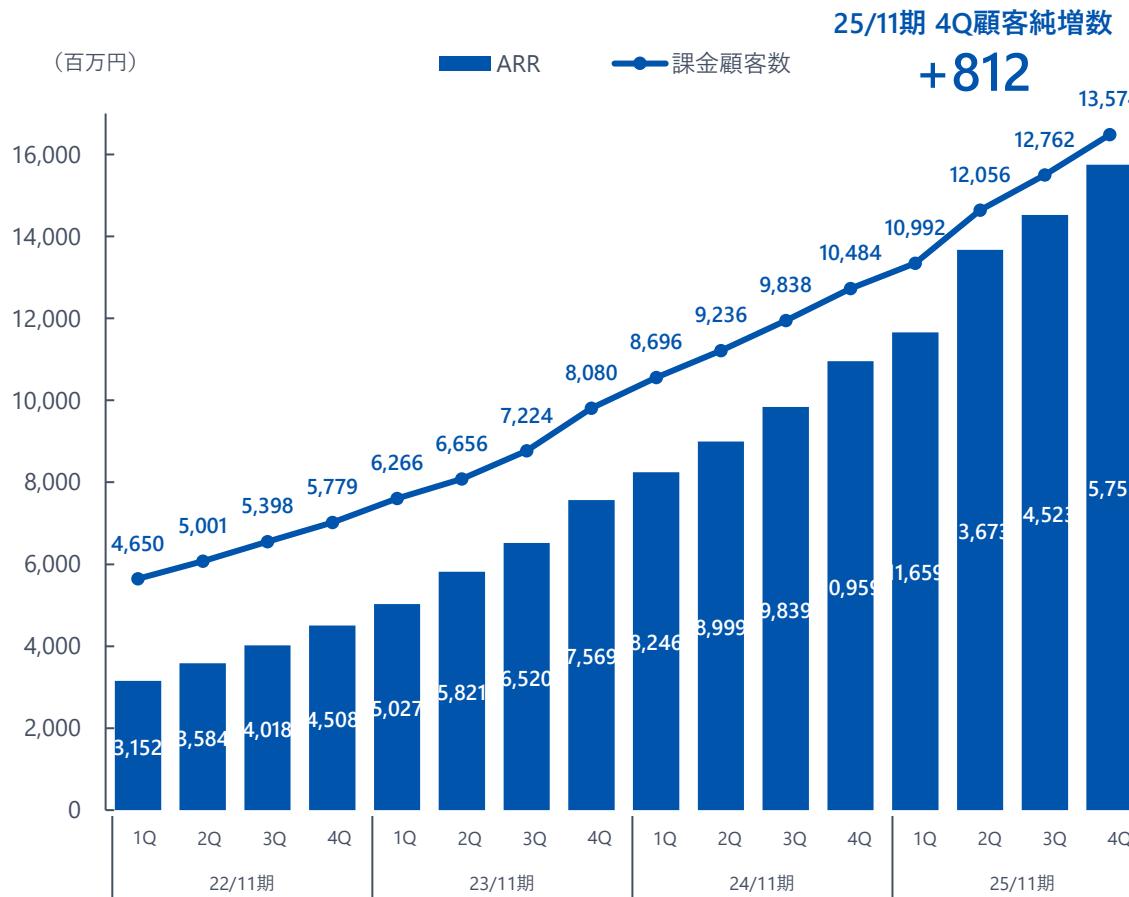
* SMBは、『マネーフォワード クラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』等の法人向けサービスのWEBもしくは土業事務所とその顧問先からの課金収入。ただし、各期の1Q、2Qにおいては『STREAMED』の季節影響を調整するため、当該四半期における『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。なお、『STREAMED』については、1Q、2Qは企業の決算期に伴い処理件数が増加する一方で、売上が増加する一方で、3Q（8月）は稼働日数が少ないこともあり、2Q比で売上が減少する傾向がある。^{*1} FY25Q4から連結しているキャッシュモードのM&A効果によるインパクトを除いた実績。^{*2} 『STREAMED』のARRおよび顧客数を除いて算出。

中堅企業向けARRもYoY+44%と力強い成長が続く

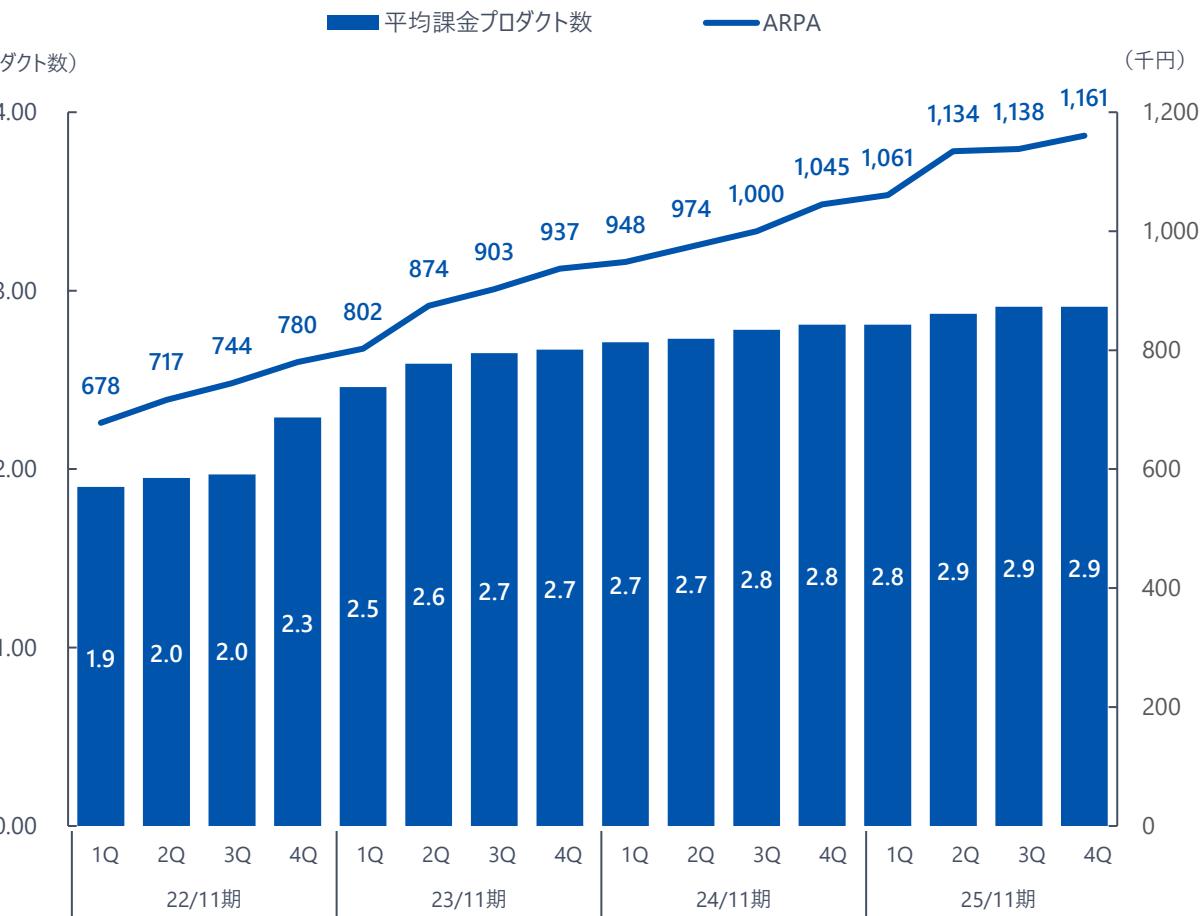
4Q純増ARRは+12.3億円とオーガニック過去最高額を更新。期末ARRはガイダンス上限(159.7億円)付近で着地。

顧客純増も+812社と加速。ARPAは、YoY+11.0%(オーガニック^{*1}成長率は+7.2%)と引き続き成長。

中堅企業向けのARR^{*1}及び顧客数



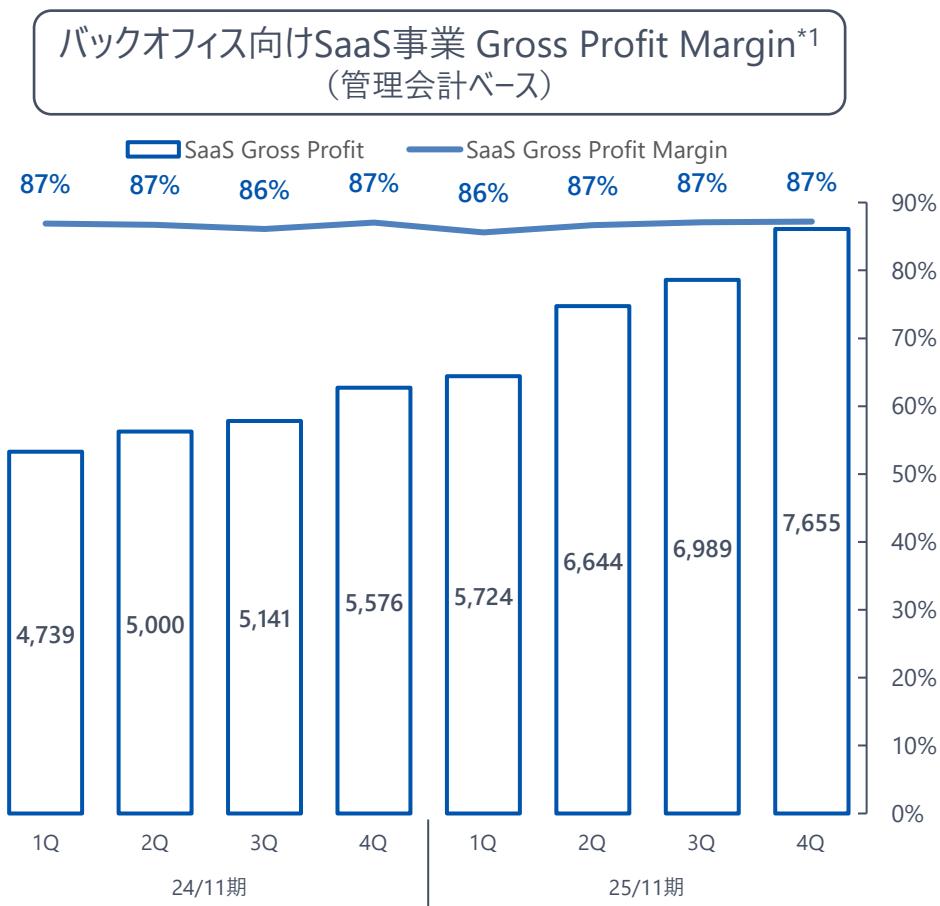
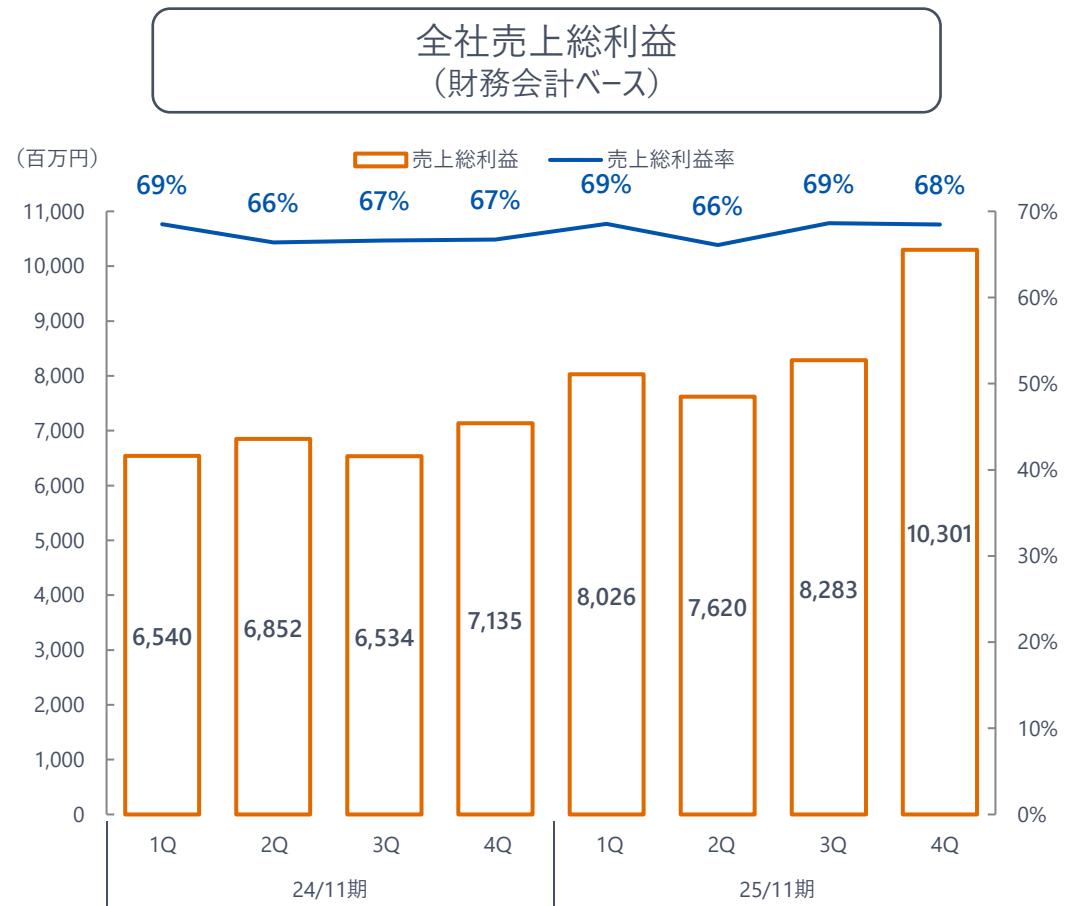
1中堅企業ユーザーあたり平均課金プロダクト数及び、ARPA



* 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。^{*1} FY25Q2から連結しているアウトルックコンサルティング社とシャトク社のM&A効果によるインパクトを除いた売上高成長率。

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87%。

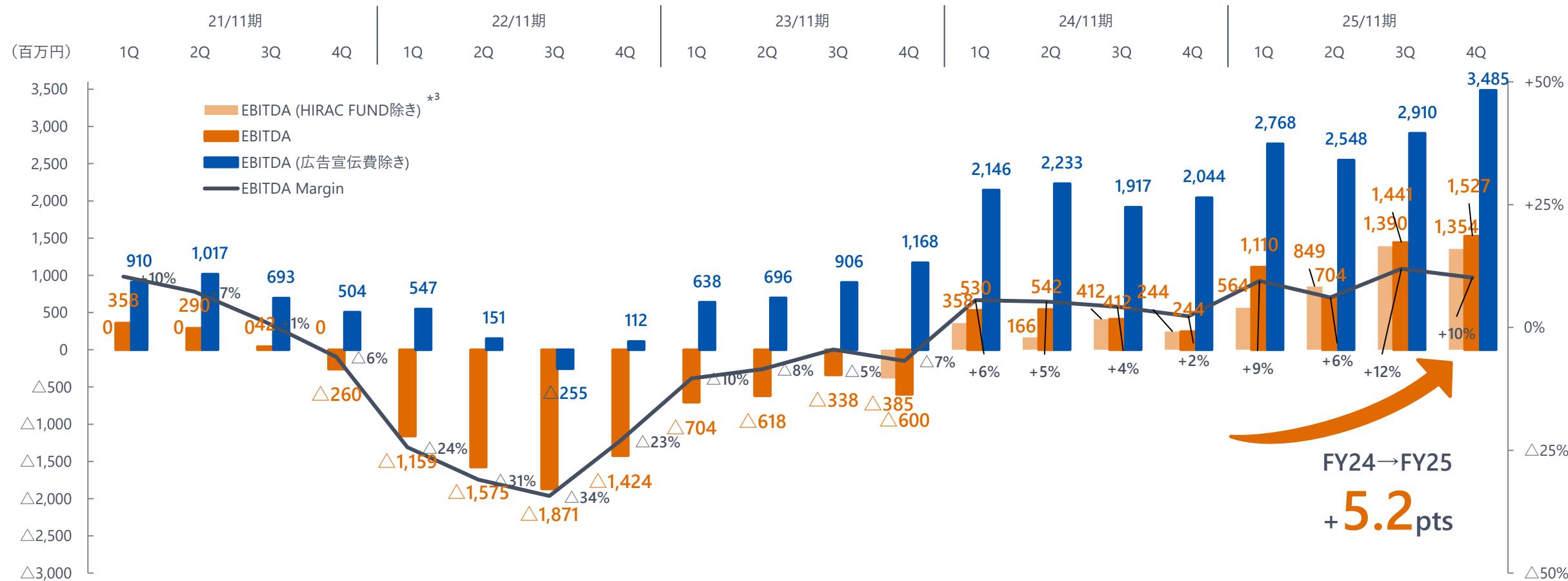


*1 BusinessセグメントのバックオフィスSaaS事業に限定し、一般的なグローバルSaaS企業における定義に基づいて計算。原価部分には、プロダクトの開発に関わる通信費やシステム利用料、AWSなどのサーバー費用、API接続費用、カスタマーサポートに関わる人件費、サービス基盤に関わる人件費、『STREAMED』のオペレーターの人件費などを含む。なお、プロダクト開発にかかるエンジニア・デザイナー人件費は国内会計基準上・当社損益計算書上は売上原価に含まれる。

EBITDA^{*1}（四半期推移）

EBITDAは**15.3億円**と過去最高額を更新（調整後EBITDA^{*2}は16.2億円）。

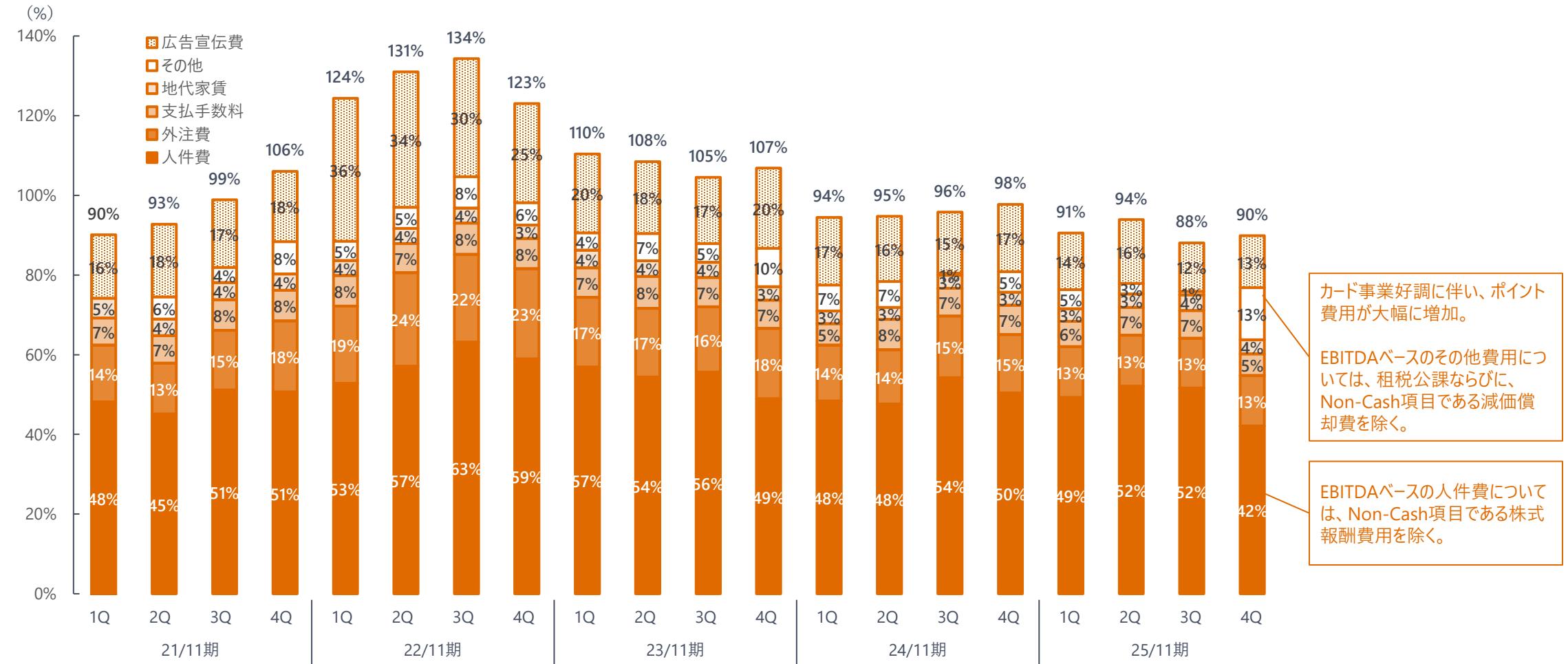
EBITDAマージンはFY25通期で9.5%と、前年同期比+5.2ptsの改善。



*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.72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）

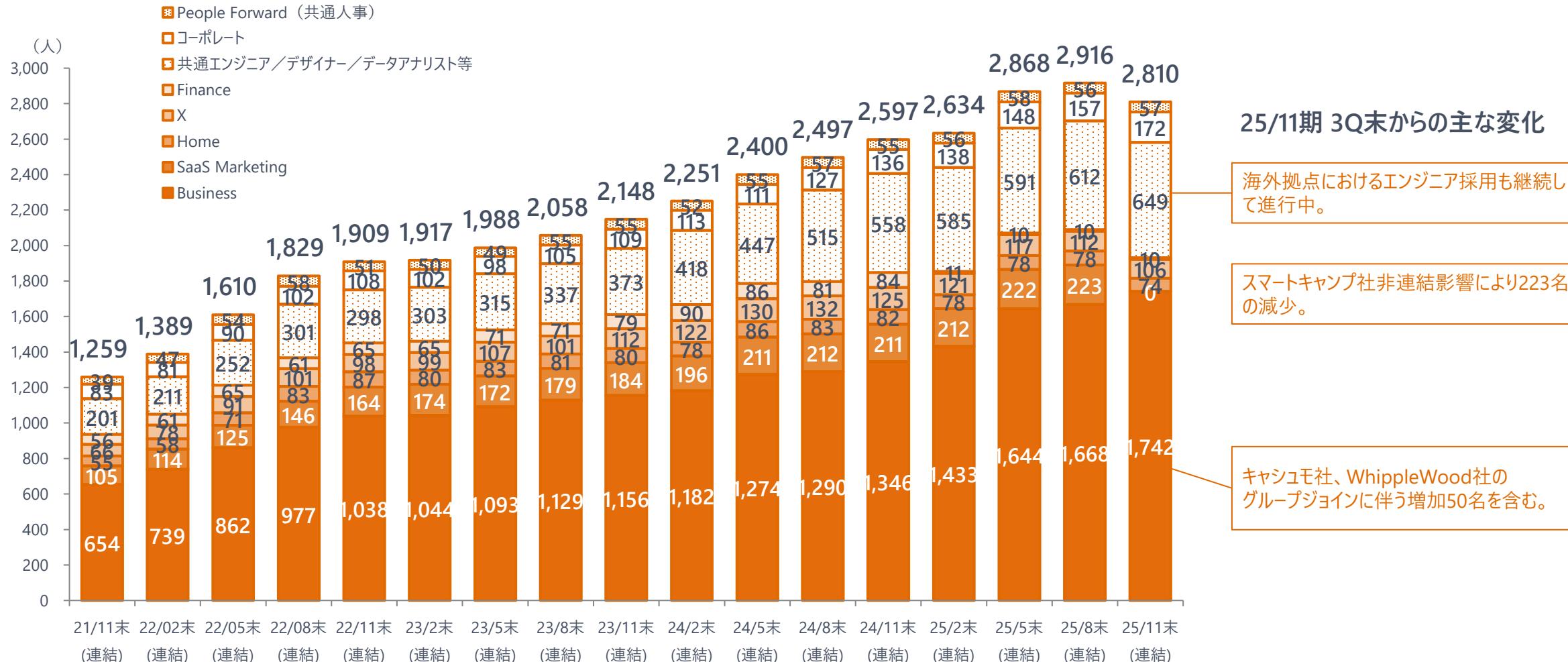
人件費、外注費対売上高比率は大幅に低下。カード事業好調に伴うポイント費用の増加により、その他費用については一時的に増加。引き続きユニットエコノミクスを重視し、規律を持った投資を進める。



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

従業員数^{*1}の推移

スマートキャンプ社の株式譲渡の影響により、前四半期比で106名の減少。
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、分析推進室、データ戦略室、デザイン戦略室、CISO室、サービス基盤本部、CQO室、グローバルIT本部、AI推進室、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、コーポレートデイバロップメント本部、経理本部、法務コンプライアンス本部、パブリック・アフェアーズ室、知財戦略室等。また、休職者はコーポレートの数字にカウントされる。* 持分適用会社（SMBC マネーフォワード銀行設立準備株式会社等）の業務に従事している人員を除く。なお、持分適用会社からは業務委託費用を受領しており、コスト負担は無し。

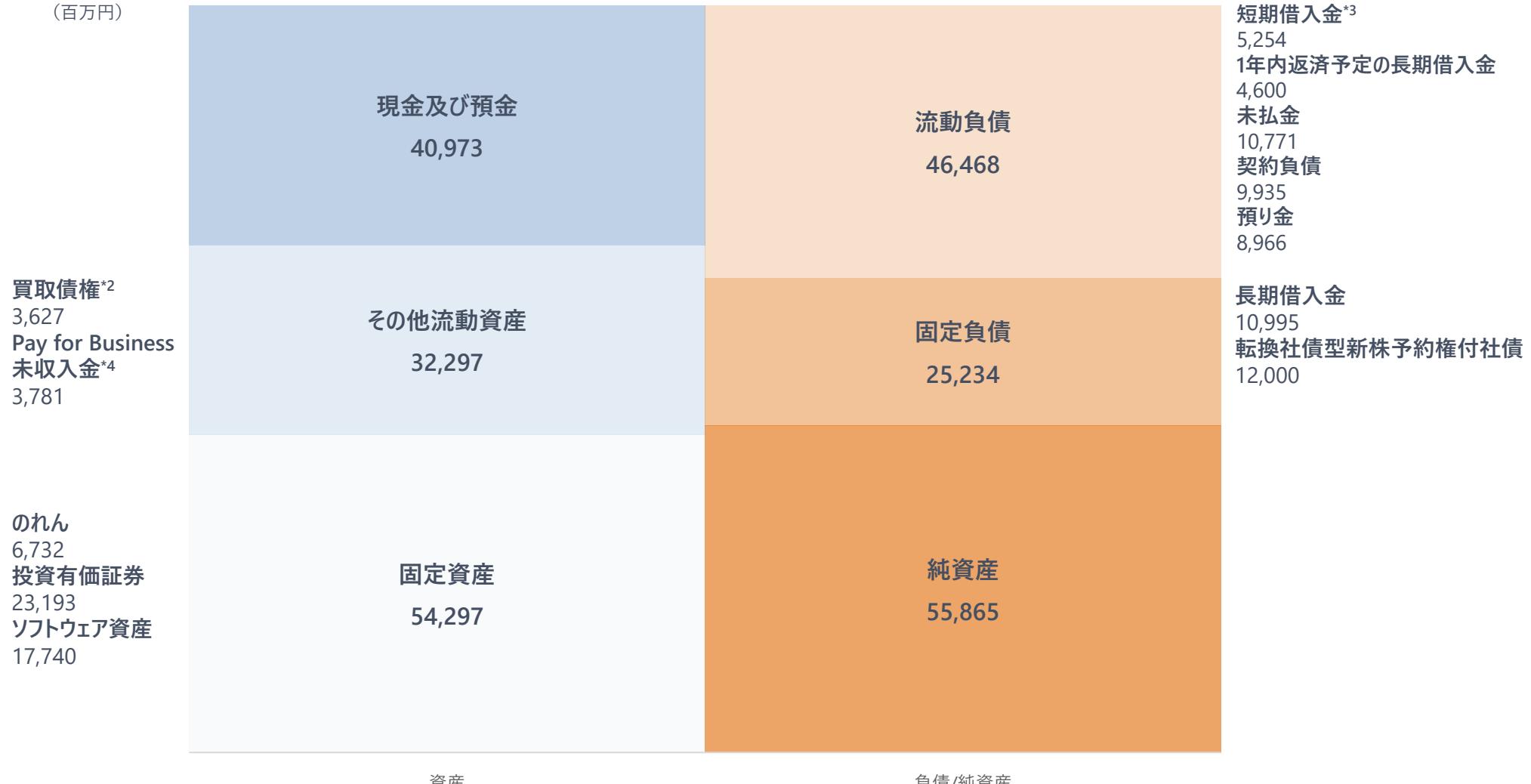
*1 就業人員（契約社員、アルバイト、派遣社員等の臨時雇用者は含まない）と、取締役を兼務しない執行役員の人員数の合計。なお、委任型執行役員制度導入に伴い、24/11期より委任型執行役員数を従業員数から除く。

バランスシートの状況

引き続き高い財務健全性を堅持。

スマートキャンプ社の全株式譲渡により、**現金及び預金が約81.2億円^{*1}増加**。同影響による法人税支払いはFY26Q1に発生。

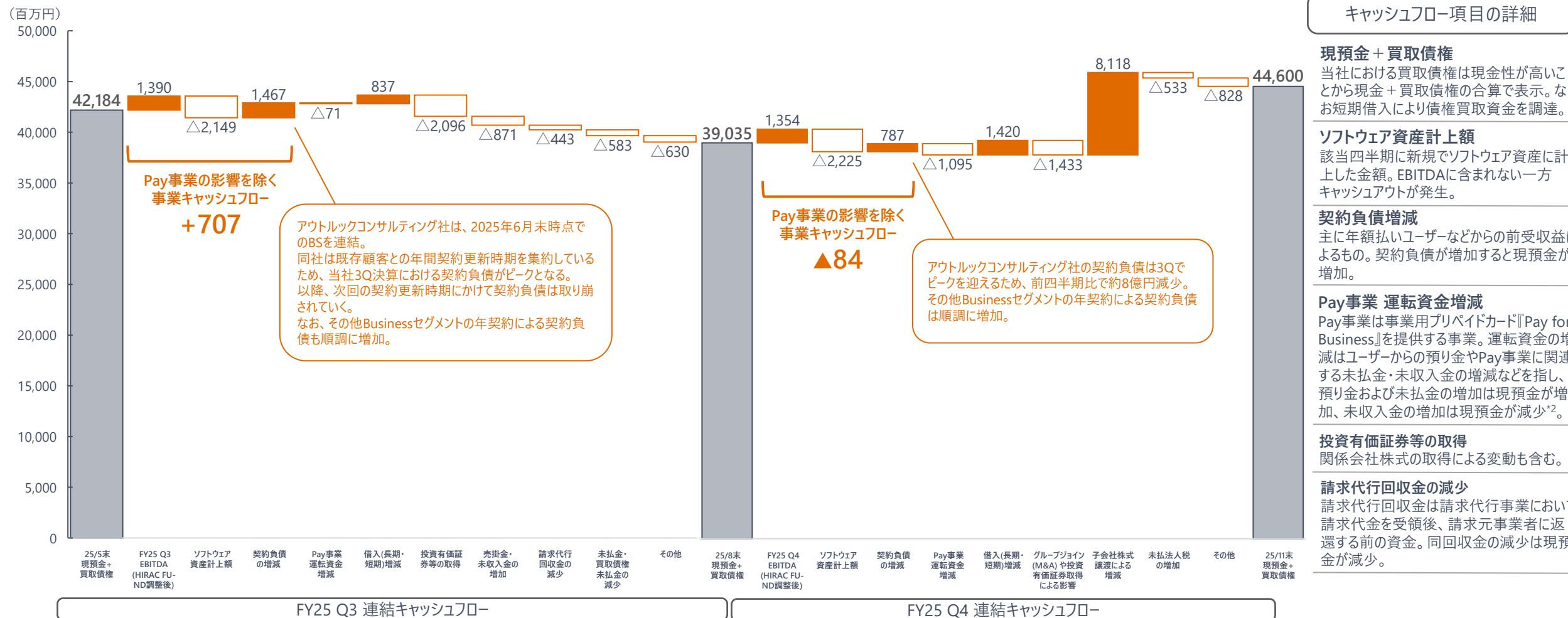
(百万円)



*1 譲渡益に対する課税考慮前の数値。 *2 主にマネーフォワードケッサイ社およびBiz Forward社に関連するもの。 *3 マネーフォワードケッサイ社、Biz Forward社および『Pay for Business』に関連するもの。 *4 『Pay for Business』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。

現預金残高推移分析

現預金残高+買取債権はスマートキャンプ社の株式譲渡により81.2億円^{*1}増加。
FY26では通期での事業CF黒字化を実現。

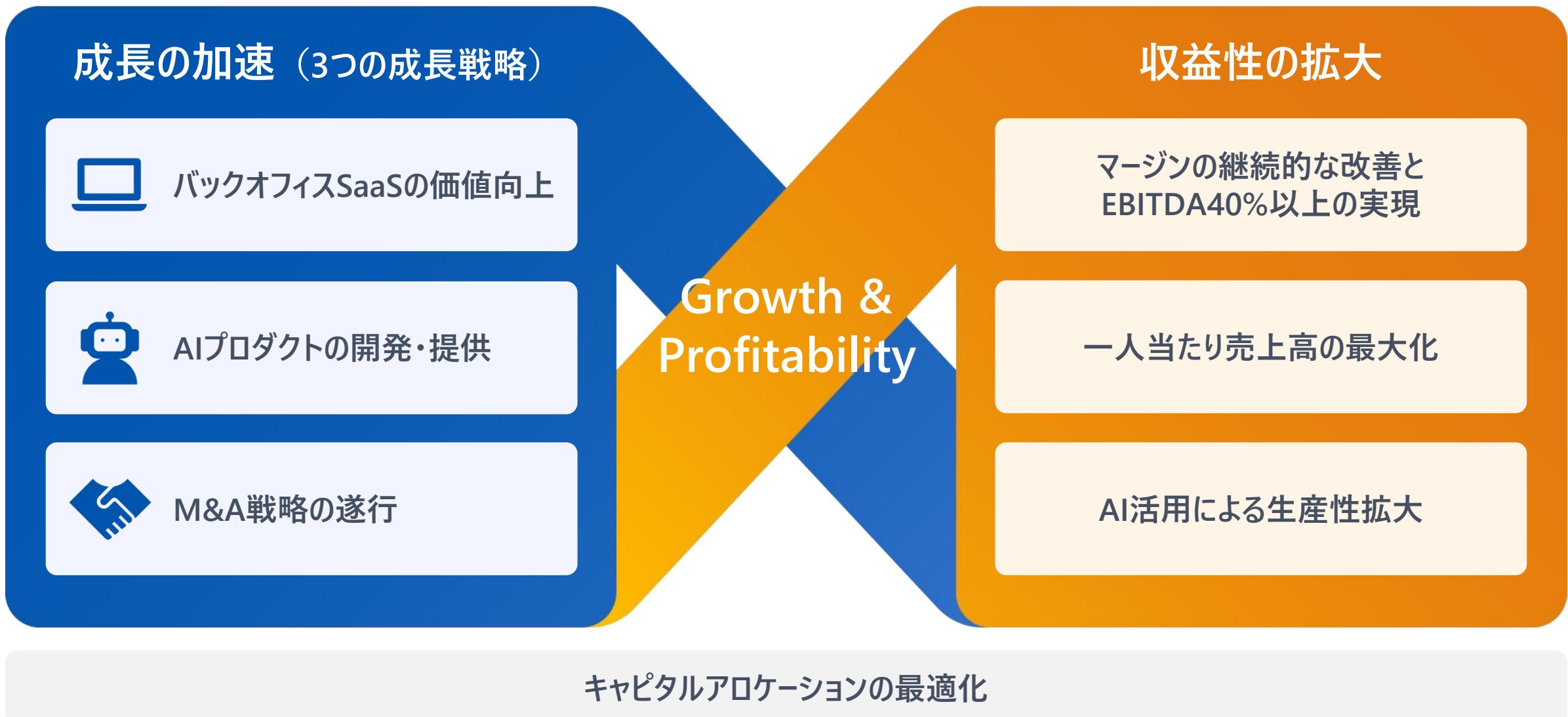


*1 譲渡益に対する課税考慮前の数値。 *2 有価証券報告書および決算短信上の連結貸借対照表では、未払金、預り金、未収入金はそれぞれ未払金、預り金、その他流動資産に含まれる。FY23 3Q以前は、預り金についてはその他流動負債に含まれる。

ビジネスハイライト 注力分野の取り組み

- 1 全社戦略について P.27
- 2 3つの成長戦略 P.28
 - バックオフィスSaaSの価値向上
 - AIプロダクトの開発・提供
 - M&A戦略の遂行
- 3 収益性の拡大 P.47
 - マージンの継続的な改善とEBITDA40%以上の実現
 - 一人当たり売上高の最大化
 - AI活用による生産性拡大
- 4 キャピタルアロケーションの最適化 P.52

1. 全社戦略：成長加速と収益性拡大の両立による企業価値の最大化



2. 3つの成長戦略を掛け合わせ、No.1 バックオフィスAIカンパニーへ



AIプロダクトの
開発・提供

- AIエージェント
- AIネイティブプロダクト
- AI×BPOサービス

業務ロジックを活用し自律的に処理



バックオフィス
SaaSの価値向上

API連携基盤

Fintechの融合（SaaS × Fintech）

豊富なサービスラインナップと業務ロジック



M&A戦略の遂行

サービスの拡充

No.1
Backoffice
AI Company

デジタルワーカー市場への
TAM拡大

顧客基盤の拡大と
ARPAの向上

国内No1のバックオフィスSaaSプロダクトラインナップを提供

FY25は新たに9つのプロダクトを拡充。プロダクト単体でも競争優位性のある、幅広いプロダクトラインアップを提供する。足元は各プロダクトの機能強化に加え、外部サービス連携やマスタ共通化の開発を強化。



【事例】中堅企業領域における複数プロダクト採用が順調に拡大

会計財務領域からHR領域と横断して複数サービスを利用することで、システム間のデータ整合性が確保しやすくなり、全体の業務効率が大幅に改善。



会社概要

事業概要：創業140年の駅弁メーカー。現在も、駅弁販売を主としつつ、店舗運営やドライブイン施設など、多角的な事業を展開

従業員人数：500名

導入背景

紙の書類作業や手入力を全面見直し、採用難エリアの業務効率化をクラウドで実現

- 人口が少なく採用が難しい地域のため、システム活用による業務効率化・生産性向上が必須。
- 各システムとの連携性、ITに詳しくない社員でも使いやすい操作性、一元管理のしやすさを重視し、オンプレシステムからクラウドへ切り替え。

合計9プロダクトをご利用中

HR領域

- Money Forward クラウド給与
- Money Forward クラウド勤怠
- Money Forward クラウド年末調整
- Money Forward クラウド社会保険
- Money Forward クラウド人事管理

会計財務領域

- Money Forward クラウド会計 Plus
- Money Forward クラウド経費
- Money Forward クラウド債務支払
- Money Forward クラウド契約

【事例】業界大手の税理士法人におけるマネーフォワード クラウド導入が加速

ベンチャーサポート税理士法人の顧問先1万社以上^{*1}に『マネーフォワード クラウド』が導入。引き続き新規顧問先を中心に利用が増加。



会社概要

- 創業支援を専門とする業界大手の税理士法人
- 14,000社を超える顧客に対し、税務、労務、法務、資金調達、相続、事業承継など多様な領域で、ワンストップの総合コンサルティングサービスを提供

マネーフォワード クラウド 導入背景

業務効率の最大化

資料回収・仕訳処理などの業務フローにおいて、クラウド会計を利用することで、処理の自動化やデータの一元管理が可能に。

採用ブランディングの強化

クラウド会計が使えることが応募の前提になるケースも増加。クラウド会計を利用する先進的な事務所として、求職者からの評価向上効果も。

集客の最大化

顧問先のクラウドを使った自計化ニーズが増加。クラウド対応で顧客から「選ばれない」リスクを低減。

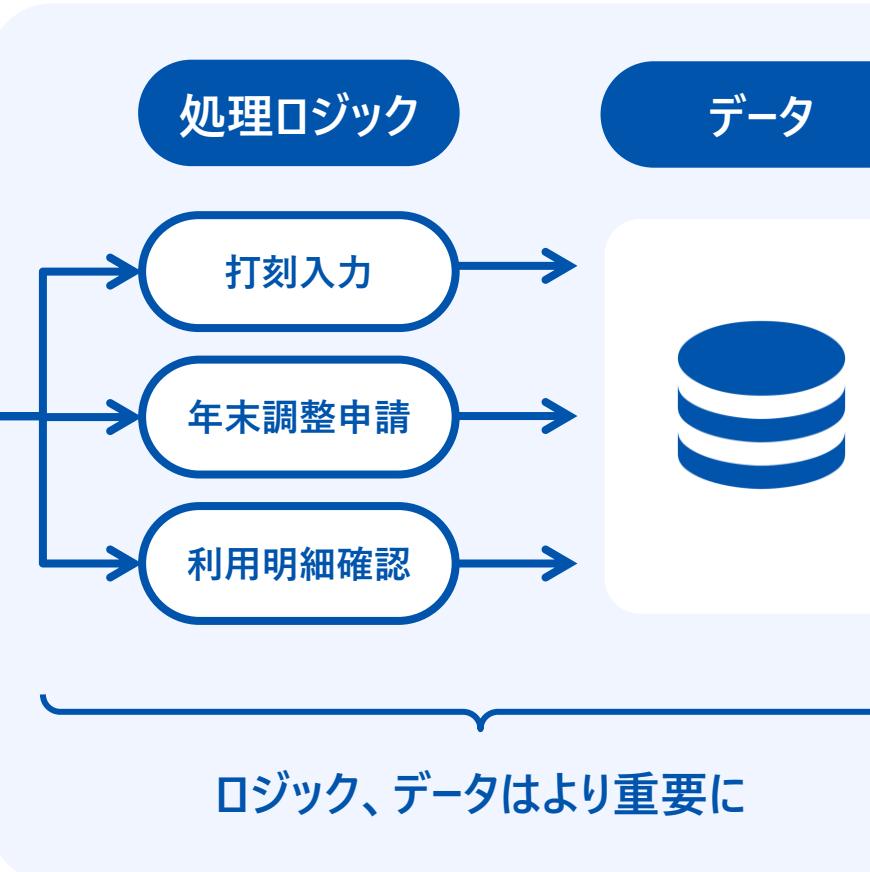
SaaSから「SaaS × AI」へ

バックオフィスSaaSのアセット活用で、AIプロダクト開発を推進、「複雑なロジックと固有データ」が強力な競争優位に。



生成AI
AIエージェント

画面操作から、エージェントへ
UXは大きく変化



40万事業者の
大規模なユーザーベース

30以上の広範囲な
プロダクトラインナップ

クラウド上の
豊富なデータ資産

バックオフィスSaaS のアセット

「SaaS × AI」を
「AIエージェント」「AIネイティブプロダクト」
「AI×BPOサービス」で実現。

No. 1 バックオフィスAIカンパニーへ。



マネーフォワード with AI

<https://biz-ai.moneyforward.com/>

<https://biz.moneyforward.com/ai-agent/>

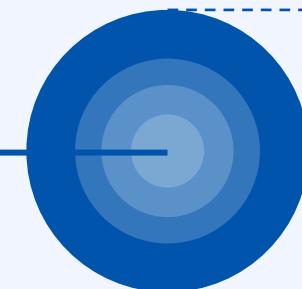


市場シェアとTAMの拡大

「SaaS × AI」により、パッケージソフトのリプレイスによる既存市場のシェア拡大と、デジタルワーカー市場へのTAM拡大が同時に進行。

既存市場におけるシェア拡大

クラウドへの
リプレイスによる
シェア拡大



デジタル
ツール市場
2.8兆円^{*1}

日本では依然としてパッケージソフト利用企業が多いが、クラウドデータを持たないためAIエージェント対応が困難。当社は「SaaS × AI」で提供価値を大幅に向上させ、新設法人の獲得と、既存法人のリプレイスを加速。

デジタルワーカー市場へのTAM拡大

Digital
Tools
2.8兆円^{*1}

Digital
Workers
14.1兆円^{*1}

「デジタルワーカー市場」へ進出し、TAMは現在の約2.8兆円から約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。

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20億円投資し、FY30でARR150億円以上創出を目指す。

バックオフィス SaaSの 価値向上



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プロダクトの開発・提供



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確定申告 Beta



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エージェント

AIエージェントによりバックオフィス全体の効率化を大幅に改善

さまざまなAIエージェント機能をリリースし、ユーザー体験を更に向上。AIによって手間がかかる、かつボリュームの多い業務の効率化を推進。

 Money Forward クラウド契約
リース識別エージェント

AIによるサポート内容

- AIが書類を読み取り、リース取引となる該当性の一次判断、根拠条文や仕訳に必要な要素を抽出。

\	A	B	C	D	E	
1	基本情報		リースかどうかの項目判定			
2	取引名	取引先名	管理部門名	特定された資産	借手への使用権の移転	
3	オフィス資料10F	○○○○株式会社	総務部	yes	yes	
4	オフィス資料11F	○○○○株式会社	総務部	yes	yes	
5	営業用PC10台	株式会社□□□□□	営業本部	yes	yes	
6	経理用PC3台	株式会社□□□□□	経理部	yes	yes	
7	プリンタ10台用	株式会社□□□□□	総務部	no	yes	
8	プリンタ11F用	株式会社□□□□□	総務部	yes	yes	
9	フォンブース1台	株式会社□□□□□	総務部	yes	yes	
10	フォンブース2台	株式会社□□□□□	総務部	yes	yes	
11	営業用自動車	株式会社△△△△△	営業1部	no	yes	
12	宮営用自動車	株式会社△△△△△	営業本部	yes	yes	
13	配送用トラック	株式会社△△△△△	営業本部	yes	yes	

識別結果をCSVやExcelで
エクスポートして確認可能

MoneyForward クラウド経費 経費申請サポートエージェント*

AIによるサポート内容

- AIが社内ルールと照合しながら、経費科目や未入力項目を提案。

AIが経費科目や接待交際費の
参加者情報を自動で推測・入力

マネーフォワード クラウド経費

カレンダーから関連イベントを分析
です...

AI参加者分析結果

選択されたイベント：
株式会社〇〇様 会食 @MFレストラン
会期：～

理由：レシートの支払い先がMFレ
トランであり、食事代としての経費
発生しているため、関連性が高い。

参加者子

社内参加者

MoneyForward クラウド債務支払 支払依頼申請エージェント^{*1}

AIによるサポート内容

- AI-OCRと過去の申請履歴を活用し、高い精度での申請データを提案。

読み取った内容と過去の申請内容から
AIが項目を自動補完

*1 一部のユーザーを対象として提供開始。今後提供範囲を順次拡大予定

AIネイティブプロダクト

初のAIネイティブプロダクト『マネーフォワード AI確定申告』（β版）を提供開始

AIがユーザーに代わって確定申告作業を担い、従来の確定申告のプロセスを劇的に効率化。

MoneyForward AI確定申告 Beta



AIによるサポート内容

面倒な処理や知識不要で
自動作成

仕訳データの
エクスポート及び
クラウド確定申告で
提出までカバー

AI-OCRが書類を読み取り、生成AIが申告内容を自動で作成

領収書をアップロードするとAI-OCRが書類を読み取り、
生成AIが申告内容のデータを自動で作成。

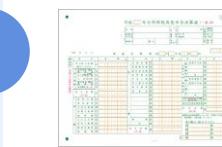
AIによる解析結果・判定理由を明示

取引ごとに「交際費」「交通費」などの判定理由を確認が可能。会計知識に不安を持つユーザーも判定のロジックを理解しながら、申告準備進めることが可能。

仕訳データ

借方	貸方
… ¥00,000	… ¥00,000
… ¥00,000	… ¥00,000
… ¥00,000	… ¥00,000

青色申告決算書



確定申告書



チェックして
提出完了！

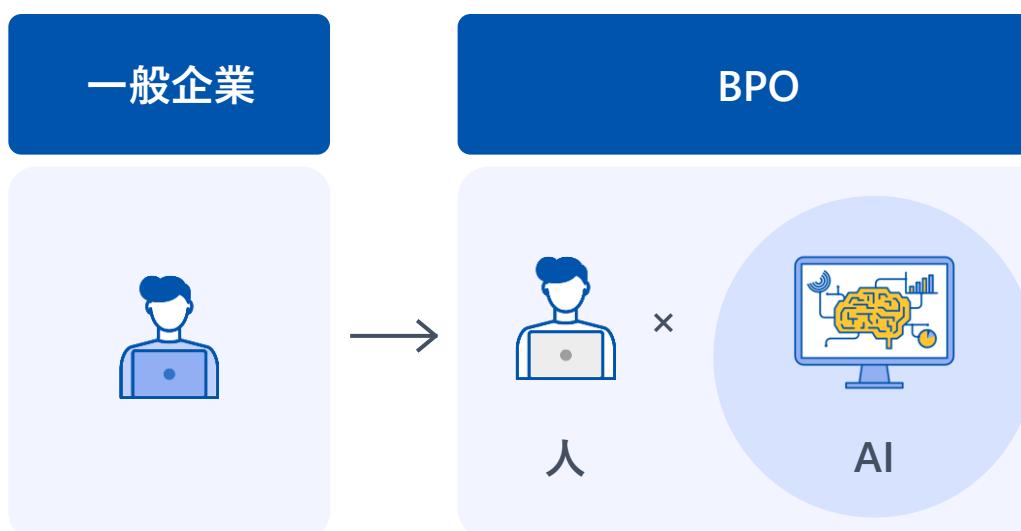


AI × BPO

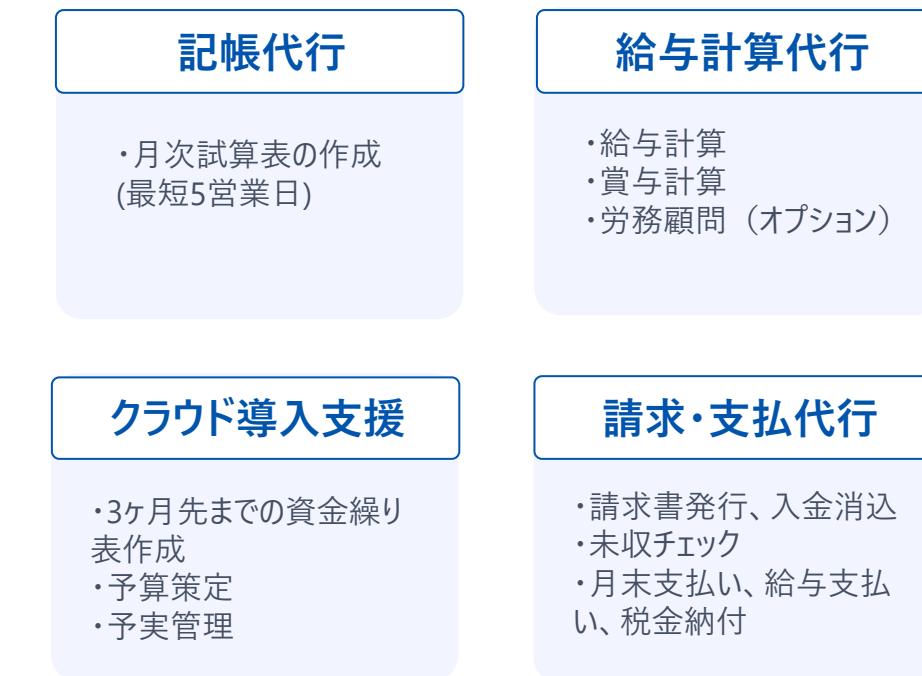
BPO・人手業務の自動化

AIエージェント・AIネイティブプロダクトに加え、「AI×BPO」サービスの提供を推進。
自動化された高収益「AI×BPO」でARPAの向上を見込む。

ユーザーが意識しない裏側でAI活用



バックオフィスを広くカバーするサービス



AI × BPO

「AI×BPO」サービスとして、『マネーフォワード おまかせ請求回収』を提供開始

 Money Forward おまかせ請求回収 **請求書業務に特化したサービス**

請求書発行、入金消込、口座振替依頼書、入金催促といった煩雑な請求業務をワンストップで提供。

 **柔軟な業務代行オプション**

企業ごとの事業特性や社内体制に合わせたカスタマイズに対応し、企業の課題に応じた業務委託が可能。



AIを活用し内部オペレーションを効率化。
従来ミスが発生しやすかったアナログ業務をAIが代替し、業務の自動化と正確性を向上。

AI × BPO

6月から提供を開始した、『マネーフォワード おまかせ経理』の提供も順調に進捗

株式会社キャッシュモのグループジョイン*により、経理BPOサービス事業を強化し顧客拡大を推進。また、得られたノウハウを土業事務所へ還元し、土業事務所の経理代行事業も支援。AIを活用したBPOオペレーションの省人化も推進。

バックオフィスの課題

- 経理知識を持った人材の採用が難しい
- ITツールの導入や運用設計ができる人材の採用はより一層難しい

ITツールの提供

『マネーフォワード クラウド』、
土業事務所向け業務管理サービス
『クラウドパートナー』など



経理BPOの提供

記帳、給与計算、請求支払いなどの経理代行

経理BPO
事業者
土業事務所
など

ユーザー
中小企業

経理BPOのノウハウ還元

マネーフォワードが得たノウハウ



グループジョイン直後の効果



BPOサービスの新規商談数が4倍に増加
『マネーフォワード おまかせ経理』として月間50件前後の新規商談を獲得



リード獲得コストの大幅削減
顧客基盤の活用により、グループジョイン前の半分以下のコストで商談獲得を実現

補足 AI機能/エージェントのリリース実績・予定

AI機能やAIエージェントを続々とリリース。今後もAIを活用したバックオフィス業務の自動化を目指し、AIネイティブなサービスや機能を拡充。



M&A（グループジョイン）戦略

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

戦略

価値創出

実績



プロダクトラインアップの拡充

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

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



No.1 バックオフィスAIカンパニーへの進化

New

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

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



TAMの拡大(地理的拡大)

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

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



(2017年11月)



(2018年7月)



(2020年8月)



(2024年12月)



(2024年12月)



(2025年12月)



(2025年6月)



(2025年7月)



(2018年1月より複数回投資を実行)

* Mekari社はマイノリティ出資

アライアンス＆グループジョインによるプロダクトラインアップの強化

プロダクトラインアップの拡充により、既存顧客へのクロスセルを拡大し、ARPAの向上を実現。

■中堅プロダクト一覧

債権

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

Money Forward
クラウド債権管理 V-ONEクラウド

SaaS管理

Money Forward
Admina

BPO

Money Forward
おまかせ経理

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

STREAMED

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

支出管理

Money Forward
クラウド経費 Money Forward
クラウド債務支払

Money Forward
Pay for Business

契約

Money Forward
クラウド契約

Money Forward * 1
クラウドAI契約書レビュー

人事労務

Money Forward
クラウド給与 Money Forward
クラウド勤怠

Money Forward
クラウドマイナンバー 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
クラウド福利厚生賃貸

Money Forward * 2
クラウド適性検査 Money Forward
クラウドサーベイ
powered by ミキワメ

OEMによる
プロダクト提供

グループジョインによる
プロダクト提供

*1 2025年8月より株式会社リセが提供する『LeCHECK』のOEM提供を開始。

*2 2025年10月より株式会社リーディングマークが提供する『ミキワメ 適性検査』、『ミキワメ ウェルビーイングサーベイ』のOEM提供を開始。

FY25 4Qにおけるグループジョイン実績

会計・財務管理領域やHR領域のサービスと親和性が高く、成長著しい経営管理領域の更なる強化。
中堅領域における付加価値を拡大し、新規顧客の獲得、既存顧客へのクロスセルを拡大。



事業内容	経営管理領域におけるソフトウェア、並びにコンサルティングサービスの提供
代表者	平尾 泰文
財務情報	売上高：1,654百万円（25/3月期）
スキーム	公開買付による完全子会社化 ¹ (公開買付け前の持分69%)
買付総額	1,895百万円（買付手数料等を含む）
今後の当社業績への影響	FY25期中より連結開始済み。FY26より通年寄与。



事業内容	取締役会DXサービス『michibiku』等の開発
代表者	中村 竜典
財務情報	売上高：65百万円（25/3月期）
スキーム	100%株式取得による完全子会社化
今後の当社業績への影響	26/11期1QよりPL連結され、ビジネスセグメントのトランザクション/フロー売上、ストック売上に計上予定。

グループジョイン後の価値向上と、資本戦略の最適化

2023年までの投資実行分（115億円）は、グループリソースを活用したバリューアップおよび、戦略的Exitによるキャッシュ・リサイクルの実現により、実質的な投資回収を達成。

【バリューアップ】売上成長、収益創出の実現

25/11月期売上高合計*

50
億円

25/11月期EBITDA合計*

12.4
億円

バリューアップによる成長の加速と、収益改善を実現

- 各社グループジョイン時は、投資（赤字）フェーズ
- 当社の広範な既存顧客基盤へのクロスセルを通じ、売上成長、収益創出を行い、企業価値向上に貢献

対象企業：クラビス、ナレッジラボ、R&AC、HiTTO（総投資額71億円）

【戦略的Exit】キャッシュ・リサイクルの実現

確定済キャッシュ回収額

85
億円

キャピタルアロケーション上の意義

- バリューアップ後のExitにより、投資総額を上回るキャッシュを早期に回収・保全。
- これによりBSの柔軟性を維持し、次なる高成長領域への再投資原資を自律的に創出。

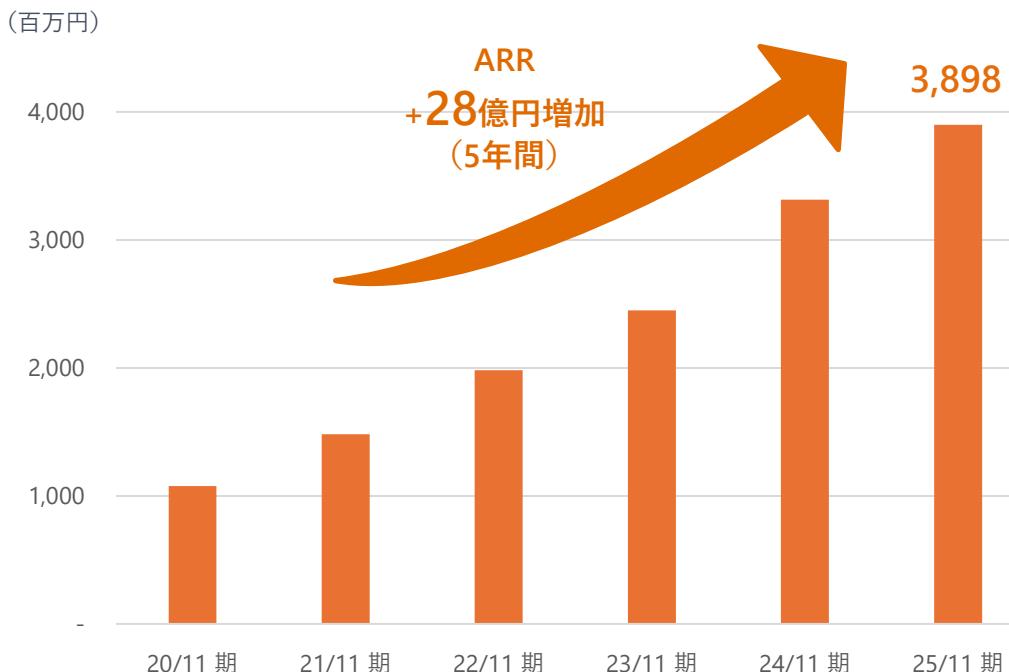
対象企業：スマートキャンプ、ビズヒント、Next Solution（総投資額44億円）

グループジョイン後のシナジー効果

徹底したPMI推進、グループリソースの活用により、グループジョイン企業の中長期的な事業成長を実現。

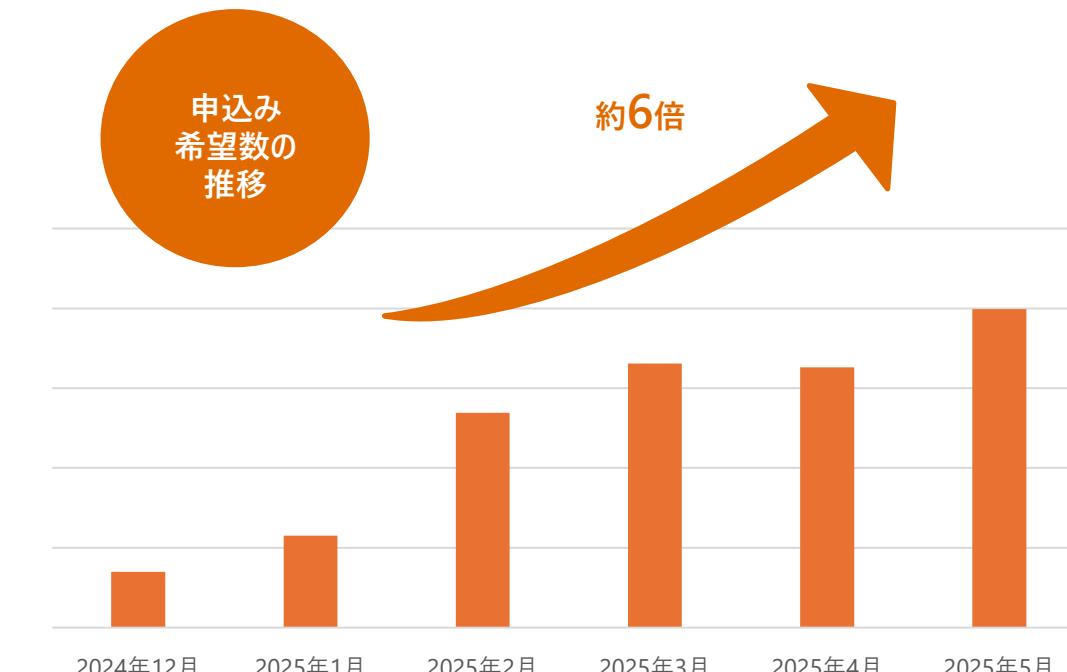
2020年11月期以前のグループジョイン企業のARR推移

- クラビス、ナレッジラボ、R&AC 3社合計ARRは5年間で約3.6倍に成長
- 当社の顧客基盤、技術、経営ノウハウとの融合がグループジョイン各社の成長を加速



2024年11月期グループジョインのシャトク（福利厚生賃貸）のKPI

- 各事業部からのトスアップによるクロスセルを推進
- グループジョイン後の半年で、新規申込み数は、約6倍増加^{*1}
- 当社HR領域における収益・顧客獲得を支えるプロダクトへと成長



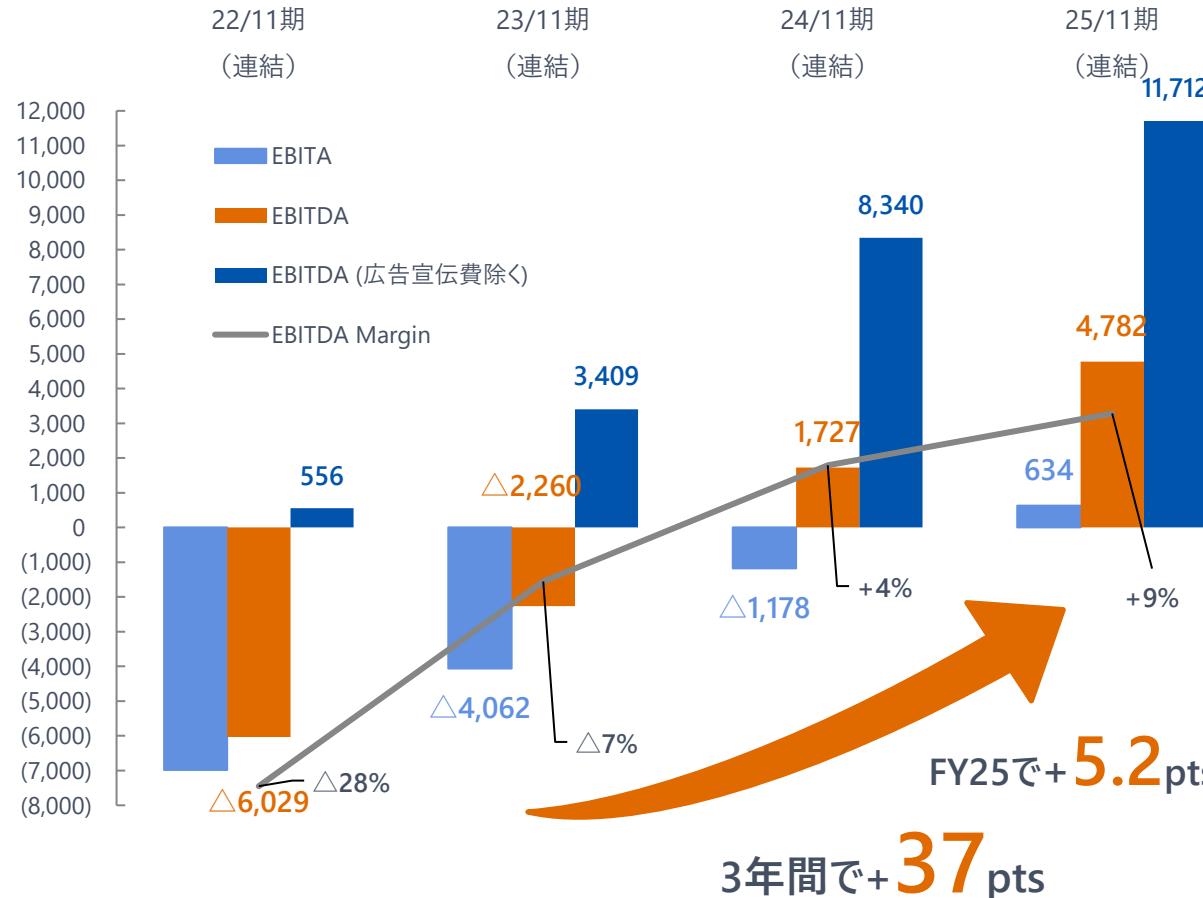
*1 グループ化後における新規申込み希望数の推移。

3. 成長の加速と同時に、収益性の拡大を推進



マージンの継続的な改善とEBITDA40%以上の実現

EBITDAマージンは過去3か年で37pts改善。EBITA^{*1}（EBITDA-減価償却費）はFY25で通期黒字化を実現。



FY25実績

- 全社のEBITDAマージンは+9.5%と、**前期比+5.2pts改善**。期初想定の改善幅（+1~5pts）を超過。
- EBITA^{*1}は+6.3億円で**通期黒字化を達成**。

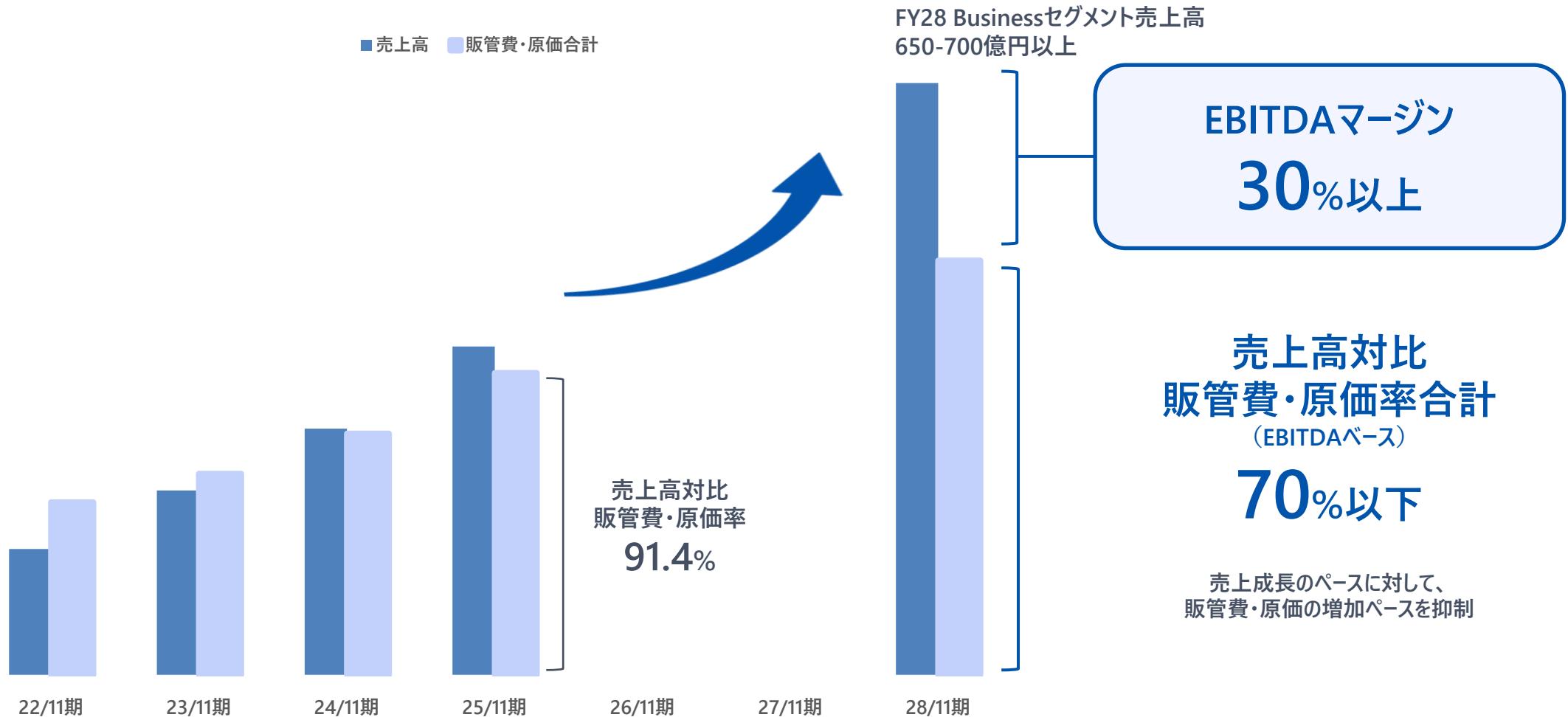
中長期ターゲット

- FY28は売上高900億以上、EBITDA270億以上、事業CF180億以上を目指す。
- 中長期的には**EBITDAマージン40%以上**を目指す。

*1 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。

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

BusinessセグメントのFY25におけるEBITDAマージンは8.6%と、レンジ（3-8%）の上限超過を達成し+6.7pts改善。
FY28のEBITDAマージン 30%以上にむけて、順調な進捗。



従業員1人当たり年間売上高（HIRAC FUND除き）*1・ARR*2

一人当たりARRは1,400万円と、**前年同期比11.3%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FY25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 各期における売上高を、各四半期末の従業員数(FY25からはFinanceセグメントを除く)で割った値。SaaSマーケティングの売上高および従業員数は含まない。*2 各期末のARRを、各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。

AI活用によるエンジニアの生産性の改善

Anthropic社の『Claude Code』を活用し、エンジニアの実装工数やオンボーディング工数を大幅削減。



API実装工数の約70%削減

新規APIの実装において、平均2日かかっていた作業を5時間に短縮。
実装コードの約80%を「Claude Code」が生成し、エンジニアは設計やレビューなどの高度な判断業務に集中することが可能に。

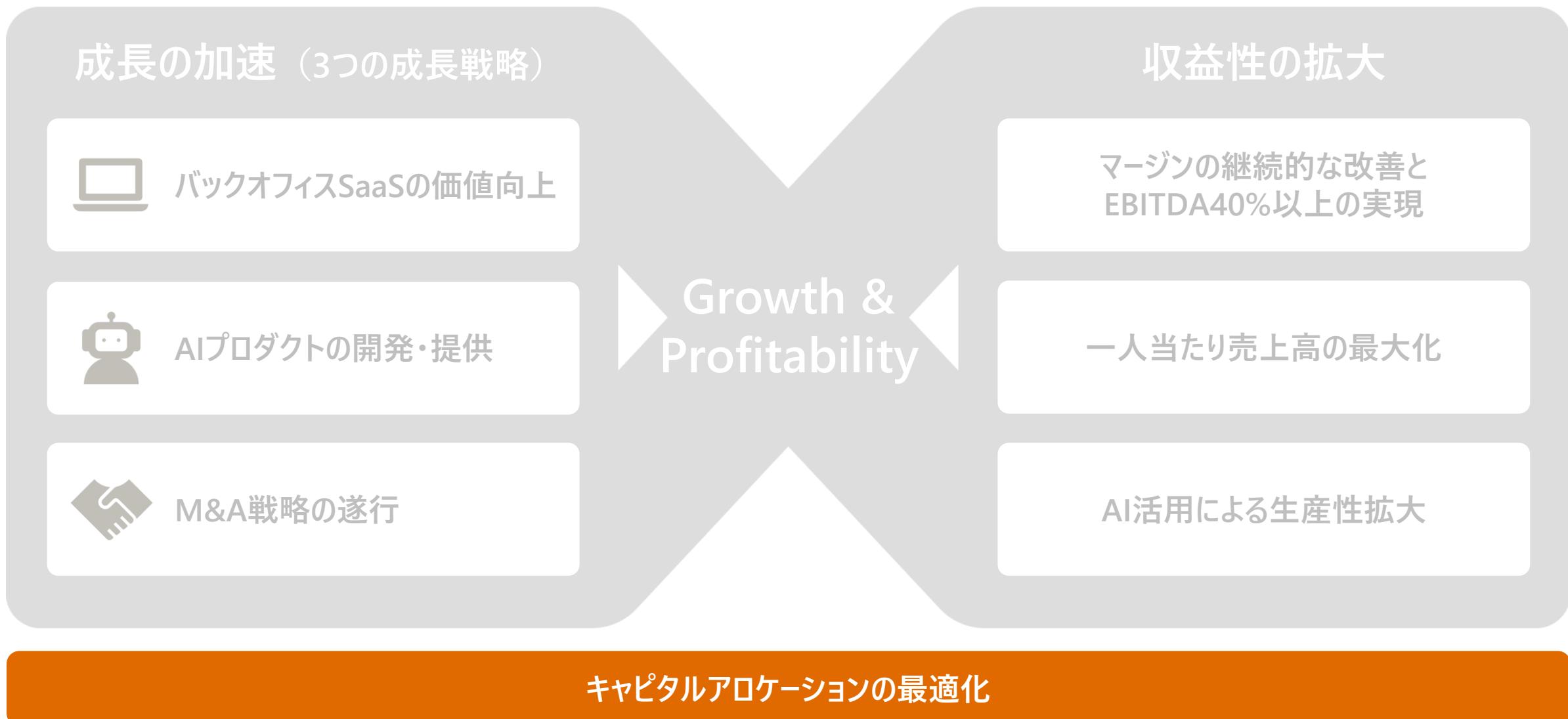


オンボーディング期間の大幅短縮

メンバーの開発環境セットアップにおいて、対話型の自動化コマンドを整備したことによって、約1週間を要していたオンボーディング期間を1日に短縮。



4. キャピタルアロケーションの最適化の推進により、企業価値を最大化



キャピタルアロケーションの最適化について

企業価値最大化を目指し、事業リソースをARR成長率が加速しているBusinessセグメント（法人向けバックオフィスSaaS）により集中。他セグメントは収益性改善を優先し、さらなるキャピタルアロケーションの最適化を進める。

セグメント別のキャピタルアロケーションに関する考え方・現在の取り組み

Businessセグメント

- 高成長が継続している中堅向け並びにAIプロダクト開発に特に戦略的リソースを集中。
- キャッシュモ社やWhippleWood CPAs PCのグループジョインにより、AIを活用した経理代行サービス開発も強化し、AIを通じてDigital Worker市場にも拡大。

Homeセグメント

- 三井住友カード株式会社と戦略的なJV設立（持分51%）を実現。190億円のキャッシュイン^{*1}を実現。
- Home事業の成長加速に向けて、戦略、体制を構築。
- 保険代理店事業であるNext Solution社を譲渡。

Xセグメント

- マネーフォワードエックス株式会社として分社化を実施し、戦略的事業パートナーとの資本業務提携の検討を推進中。

SaaSマーケティングセグメント

- 2025年11月4日にスマートキャンプ株式会社、およびその子会社である株式会社ビズヒントの全株式を譲渡。

^{*1} 新設子会社の株式譲渡価額140億円と第三者割当増資額50億円の課税考慮前の合計金額。

キャピタルアロケーションの最適化に向けて、スマートキャンプ株式会社の当社持分を譲渡

グループ全体の中長期的な戦略の見直しに際し、当社が保有するスマートキャンプ社の全株式をエムキャップ二十一号株式会社^{*1}へ譲渡。

譲渡対象	スマートキャンプ株式会社 およびスマートキャンプ株式会社の100%子会社である株式会社ビズヒント
譲渡先	エムキャップ二十一号株式会社（株式会社丸の内キャピタル）
譲渡価格	非開示 2025年11月期第4四半期に6,172百万円の特別利益が計上。
当社持分比率	100% → 0%（譲渡後）
契約締結日	2025年9月19日
譲渡完了予定日（予定）	2025年11月4日
譲渡の背景	<ul style="list-style-type: none"> スマートキャンプ社の中長期的な企業価値向上・事業成長。 グループ全体のキャピタルアロケーションの最適化。
今後の当社業績への影響	非連結化に伴い、SaaSマーケティングセグメントは事業ポートフォリオから除外。同変更に伴う、中長期財務ターゲットと業績連動型有償SOの行使条件の変更についても、譲渡完了後に変更。また、25/11期業績見通しへの影響も譲渡完了後に変更済み。



SMARTCAMP



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業績予測ならびにFY28中長期財務ターゲット

力強いトップライン成長の継続と、収益性改善を大きく実現する一年。

売上、EBITDA^{*1}に加えて、事業キャッシュフロー^{*2}を重視し、**キャッシュフロー創出**へのコミットメントを強化。

FY26業績予測

通期事業CF黒字化

AI投資とEBITDAマージン改善加速を両立

- 通期売上高 534~575.5億円 (YoY+17.5~26.6%^{*3}) 、SaaS ARR 475~498億円 (YoY+20.8~26.6%) 、法人ARR 388~407億 (YoY+24.2~30.3%) 。
- 調整後EBITDA^{*4}は80~100億円**。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セグメントのEBITDAマージンはレンジ (12~19%) の中央値以上を目指す。
- 営業利益は▲25~+5億円と、上限値では初の黒字化達成実現。
- 事業CFは20~40億、通期黒字化を達成。**

FY28中長期財務ターゲット

事業CF180億円を新たに追加

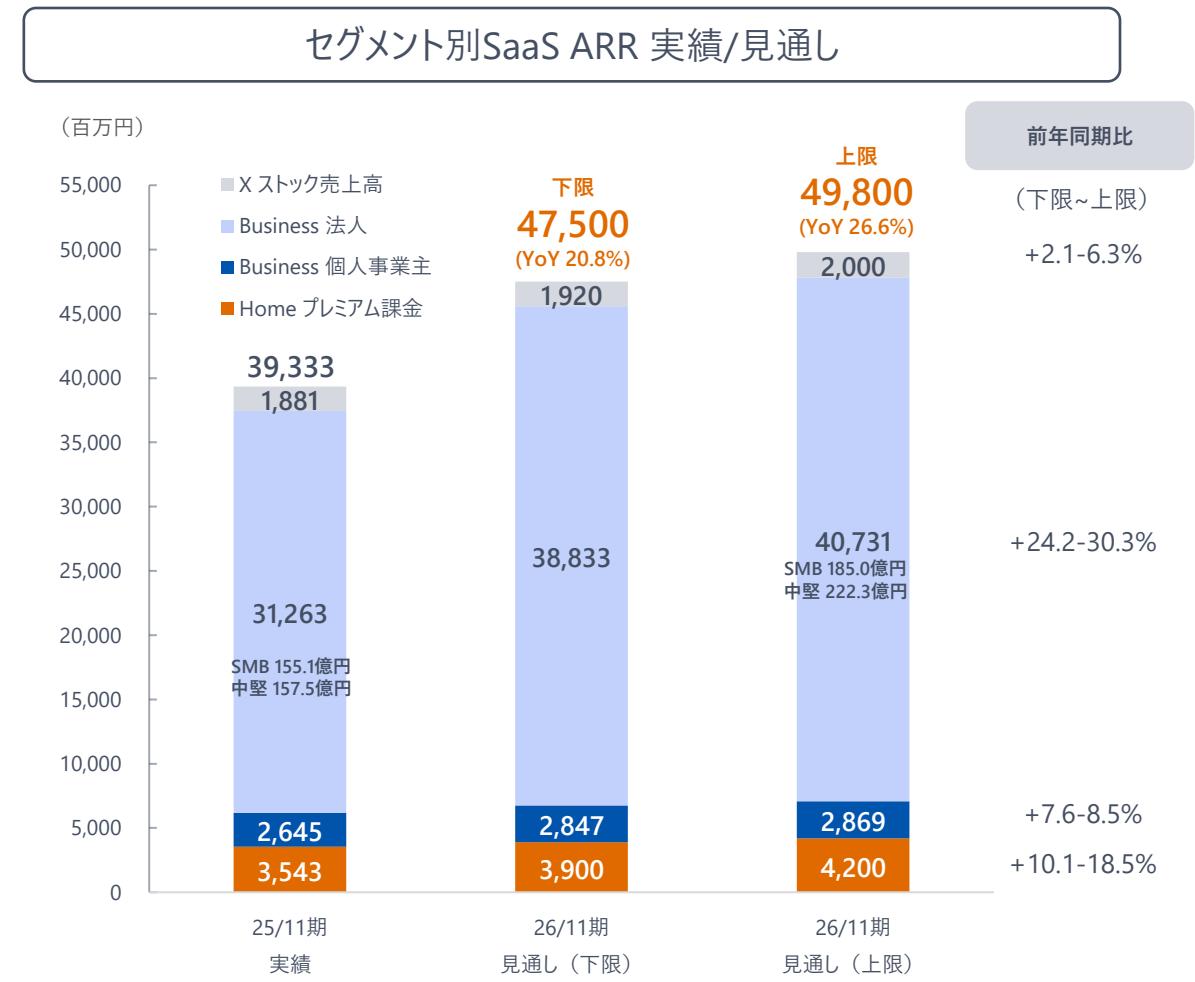
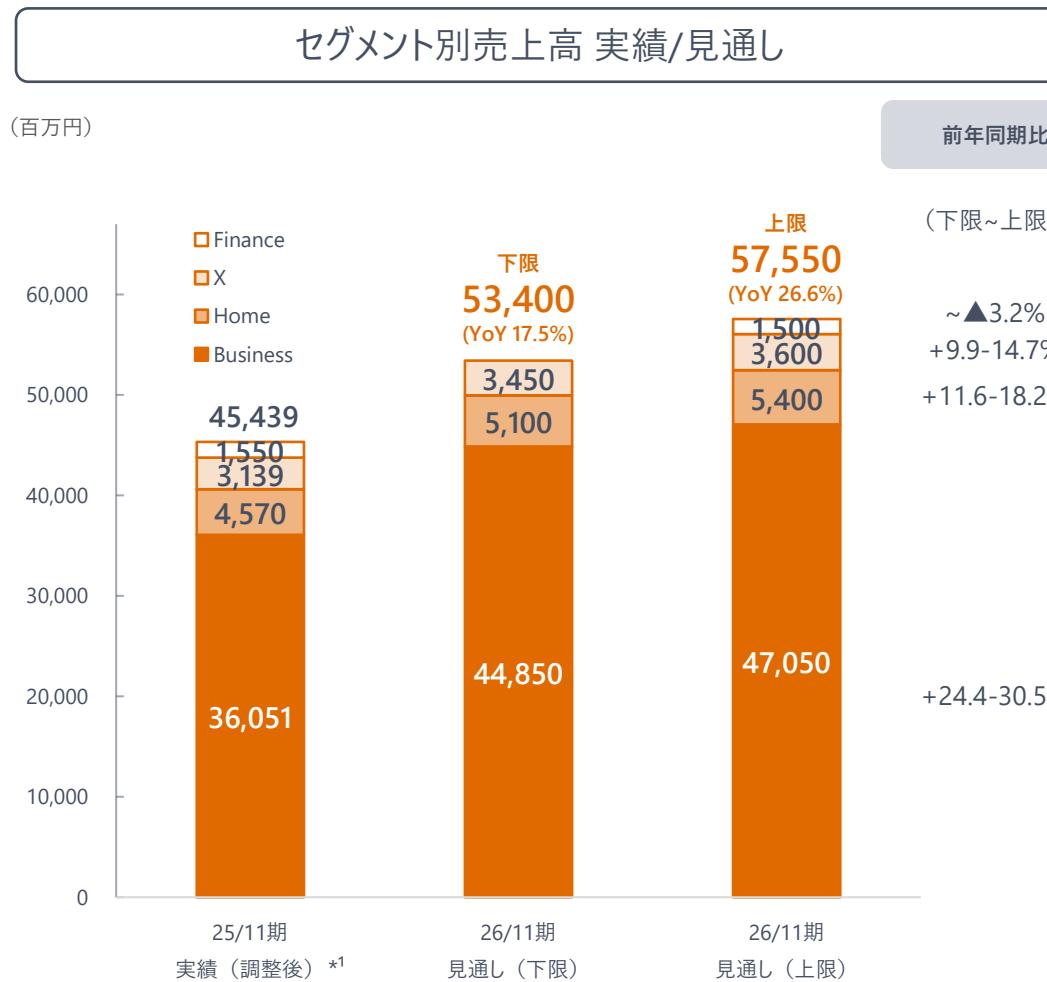
- 売上900億円、EBITDA270億円に加え、**事業CF180億**を新たに掲げ、**キャッシュフロー創出**へのコミットメントを強化。
- AI戦略の推進や、機能強化を通じた付加価値向上、クロスセル/アップセル強化により、BusinessセグメントARPAはFY28までに+30%~40%以上の拡大を目指す。

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

*3 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。⁴ 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.72を参照。

FY26通期ガイダンス

通期売上高 534~575.5億円（YoY +17.5~26.6%）
、SaaS ARR 475~498億円（YoY +20.8~26.6%）の実現を目指す。
Businessセグメント売上と法人ARRは、上限ではYoY+30%以上の成長を目指す。



*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

調整後EBITDA^{*1}は80～100億円、HIRAC除き調整後EBITDAマージンの改善幅はFY25（+5.6pts）から、+7.5～10.5ptsに加速。広告宣伝費売上高比率^{*2} 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。FY26は既存リソースのアロケーション変更を含め、AIプロダクト開発に20億円（売上高対比3.6%^{*4}）を投資し、FY30でARR150億円以上創出を目指す。

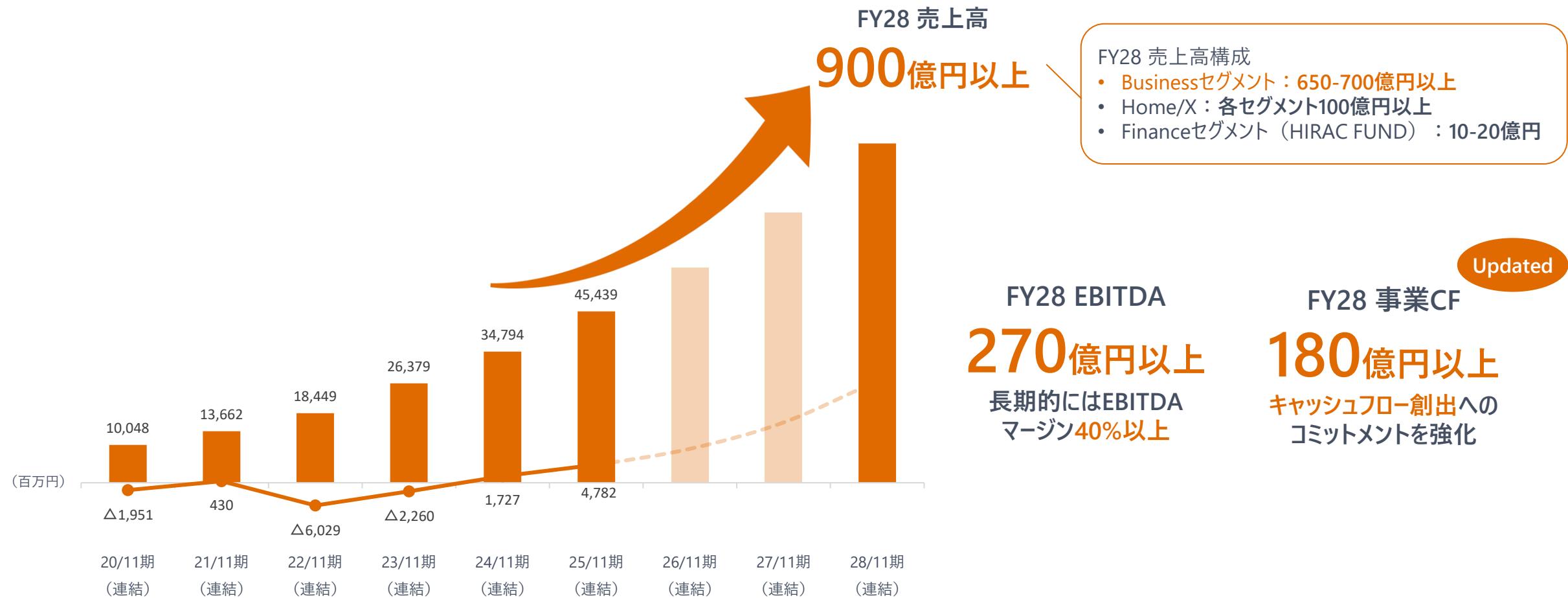
単位：百万円	通期実績		FY26ガイダンス	
	FY25	レンジ	補足	
調整後EBITDA ^{*1}	+4,830	+8,000 ～10,000	・HIRAC除きの調整後EBITDAマージンの改善幅はFY25（+5.6pts）から加速、+7.5pts～10.5ptsへ ・Businessセグメントを中心にEBITDAマージン改善を推進し、セグメント利益計画 ^{*5} におけるEBITDAマージンレンジ(+12-19%)の中央値以上を目指す（改善幅+7pts以上）。	
事業CF	▲624	+2,000 ～4,000	・事業からのキャッシュ創出力を測る指標 ^{*6} であり、FY26では通期黒字化を実現。	
営業利益	▲2,653	▲2,500 ～+500	・減価償却費は、新リース会計基準の適用開始 ^{*7} に伴う影響分として+約15億円を見込む。 同影響を除くと減価償却費の増加ペースはFY25より減速。 ・株式報酬費用(non-cash項目)は主に第13回業績連動型有償SOの行使条件の達成確度に応じて増減。 ガイダンス上は15億円前後を見込む。	
親会社に帰属する当期純利益	+1,587	▲5,200 ～▲2,200	・FY25はスマートキャンプ社の売却を主要因に期初ガイダンス(▲68～▲44億円)上限から+60億円の超過。 ・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 ^{*8} - 上記以外：▲30.3億 ^{*9}	

*1 調整後EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用+株式報酬費用+M&A関連の一時費用+その他一時費用。 *2 25/11期の広告宣伝費売上高比率は13.8%。 *3 株式報酬費用を除いた人件費外注費売上高比率 *4 ガイダンス中央値で算出

*5 P.48 を参照 *6 HIRAC除きEBITDAから資産計上された開発投資額を差し引き、前受金である契約負債の増減額を加算して算出。*7 会計基準の改正により、2027年度より全ての日本基準適用企業（上場企業・大会社等）において新リース会計基準の適用が義務化。これにより、リース取引の資産・負債計上の範囲が拡大。当社は2026年度より早期適用。 *8 主な内訳：スマートキャンプ社およびNext Solution社の売却、合弁会社化に伴う持分変動利益、持分法適用会社の減損等。 *9 主な内訳：非支配株主に帰属する当期純利益（アウトルックコンサルティング社、Home、MFVP）、持分法による投資損失、法人税等。

中長期の財務ターゲット

FY28通期での事業CF 180億円以上を新たに中長期の財務ターゲットとして追加し、キャッシュフロー創出へのコミットメントを強化。

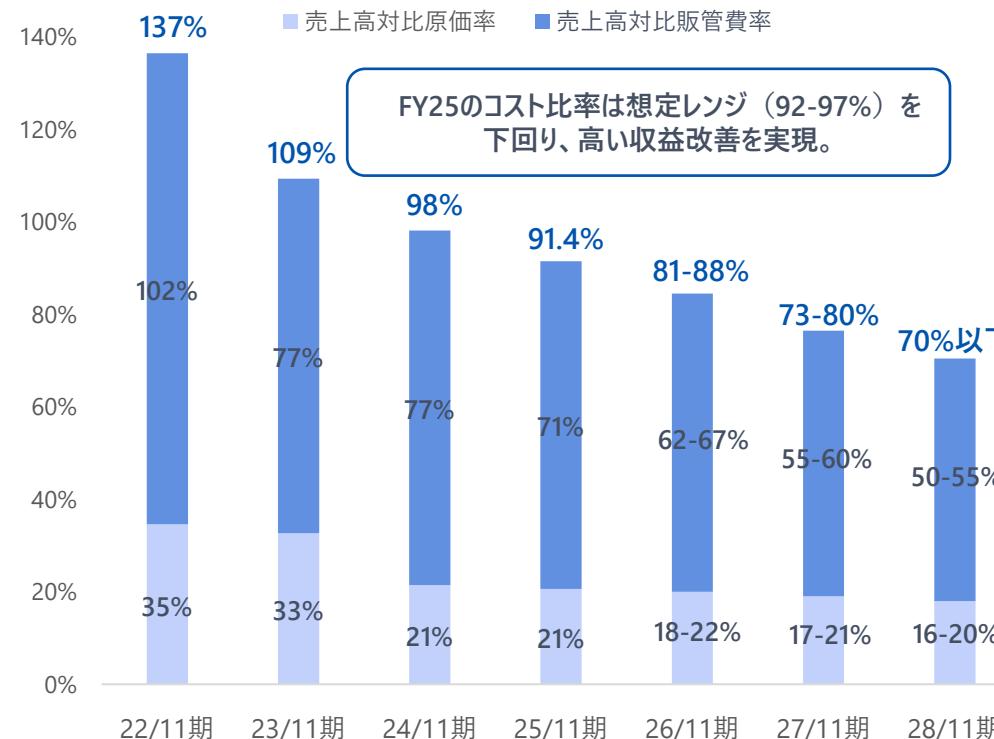


* 上記はあくまで参考用のイメージ図であり、FY26~FY28の間の想定売上や想定EBITDAを示すものではない。* 売上高は SaaS Marketingセグメント、Next Solution社を除いた数値。なお、EBITDAは SaaS Marketingセグメント、Next Solution社を含めて算出。

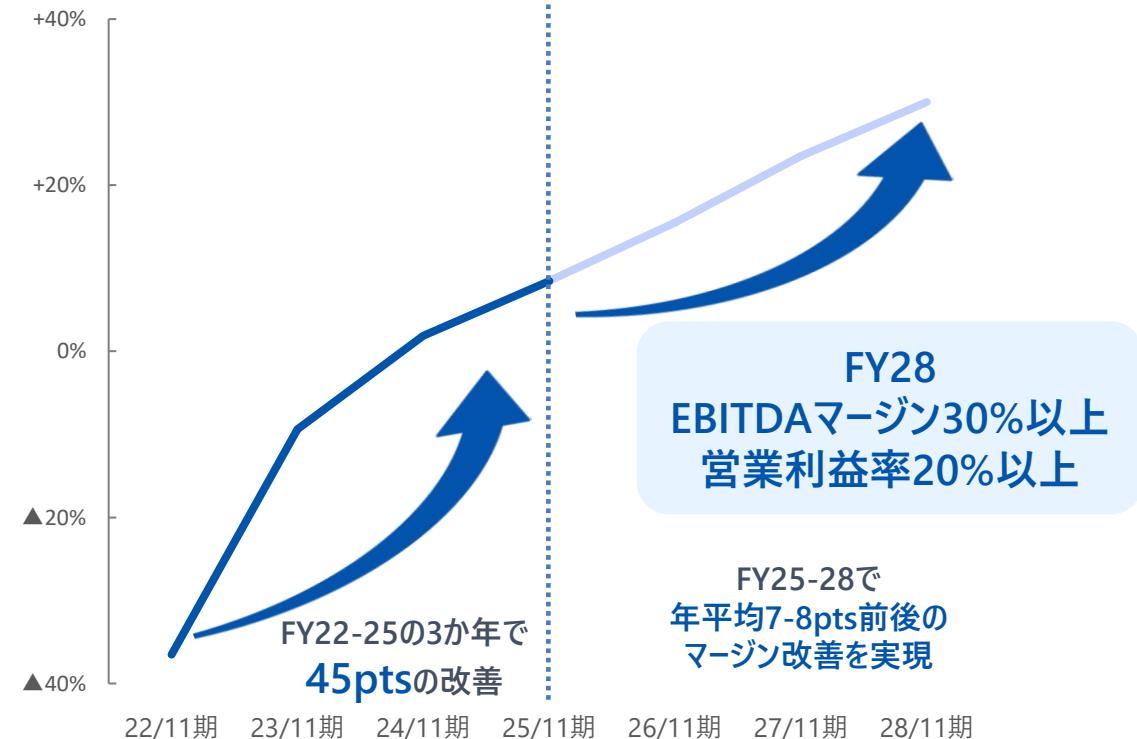
中長期財務ターゲット達成に向けたBusinessセグメント利益計画

- FY28 EBITDAマージン30%以上の実現に向けて、順調な進捗。
- FY25はEBITDAマージンは8.6%と、**期初想定 (+3~8%) を超えて着地。**
- FY26はAIプロダクト開発に20億円を投資する一方、マージン改善+7pts以上、**Rule of 40^{*1}を実現する。**
- オーガニック純増ARRは前年同期比で更なる増加を実現しながらも、CAC Payback Periodは、特に中堅領域におけるセールスマーケティング投資の増加ペースの低下により、改善を進める。

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。

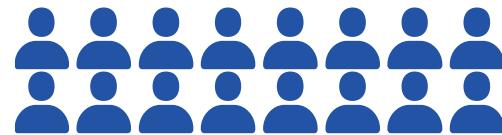
*1 成長率と利益率のバランスを評価する指標であり、「売上高成長率+EBITDAマージン≥40」を示す。

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。



個人事業主



SMB

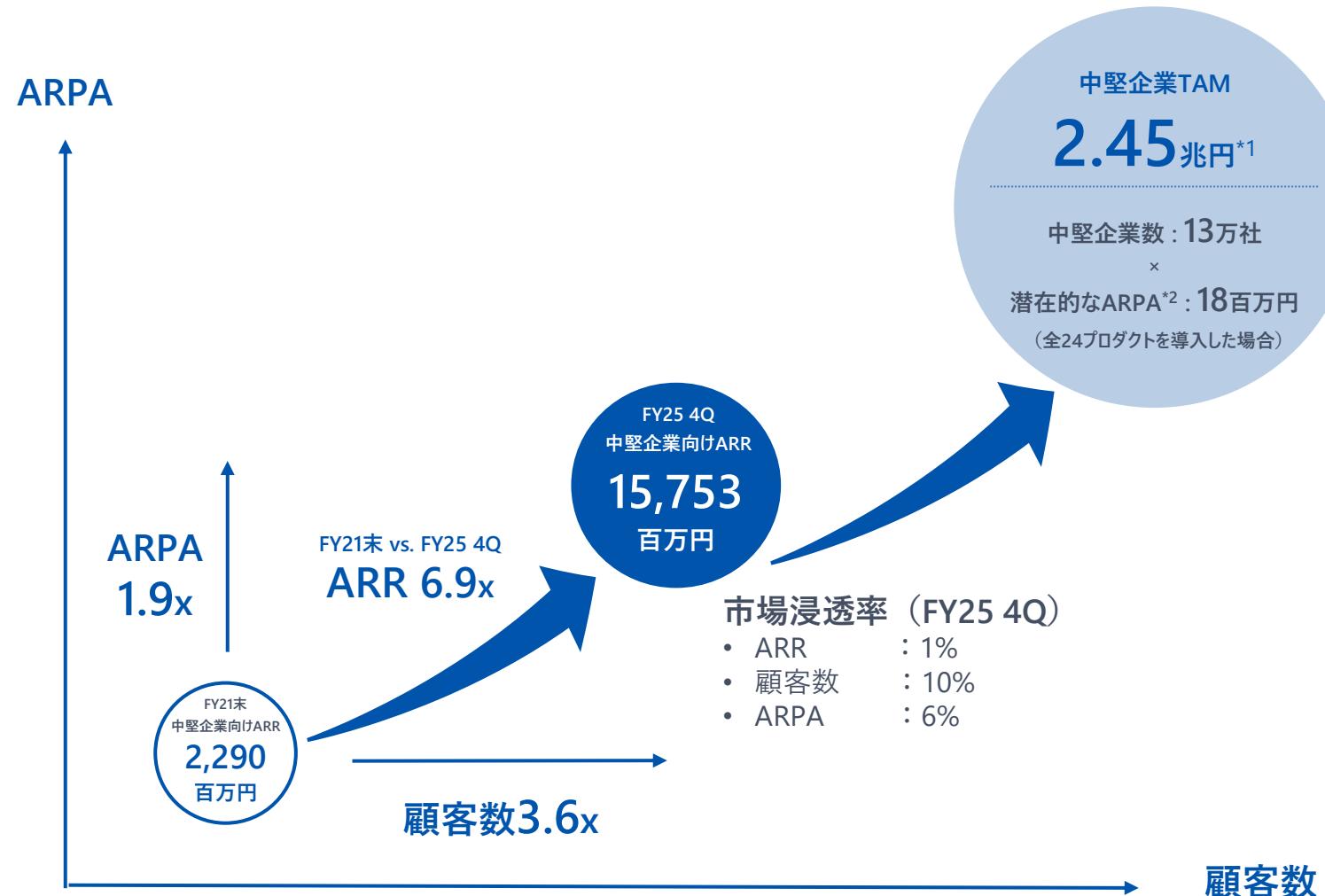


中堅企業

	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	11%
中堅企業	13万	1.95兆円	10%

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。

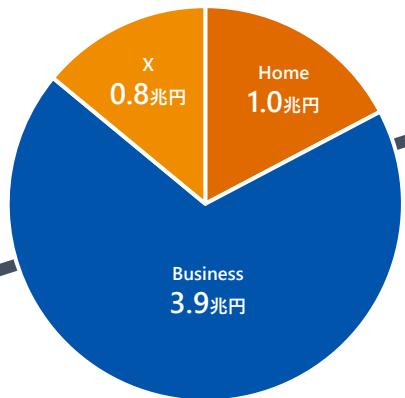
今後はデジタルワーカー領域に向けて「SaaS × AI」を提供することで、TAMは更に拡大。

加速度的な企業価値向上を目指す。

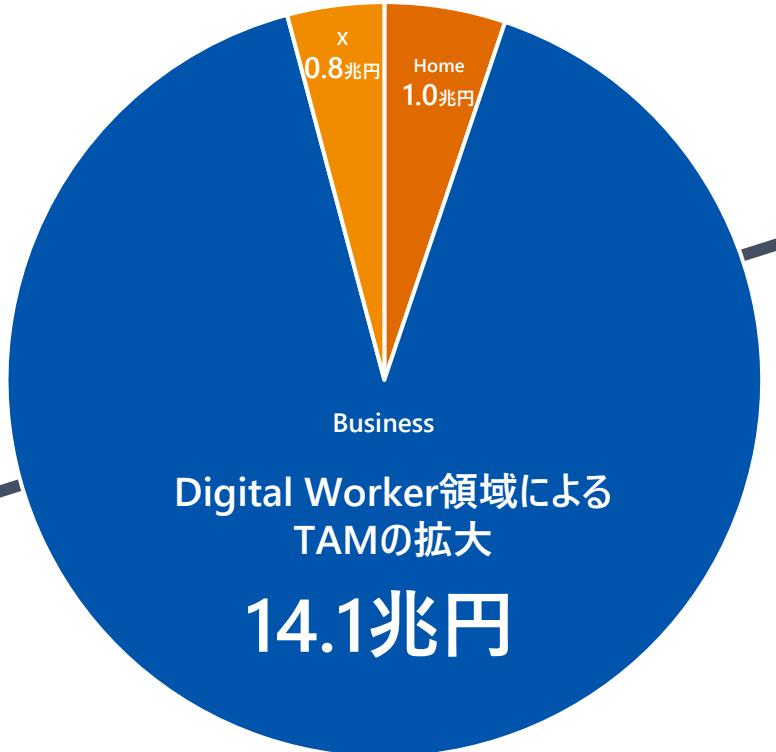
Homeセグメント^{*2}

Businessセグメント^{*3}

Xセグメント^{*4}



2025 / 5.7兆円



今後

*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.18参照。
*3 パックオフィスSaaSおよびPay for Business、あと払い決済サービスの合計。
*4 パックオフィスSaaSのTAMについてはP.61参照。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とともに当社作成。
*5 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。

Financial Results

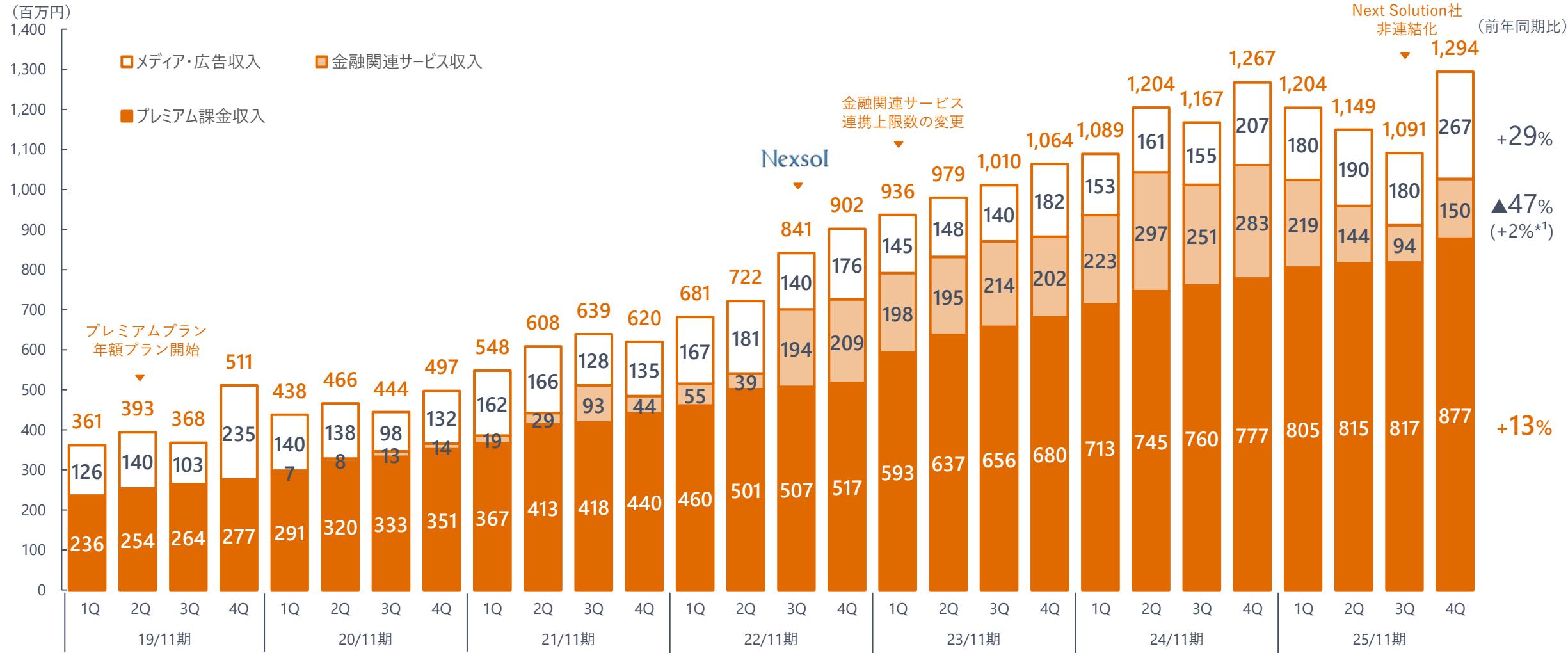
Appendix

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+13%と成長が加速。

前年同期比
+2%
(+14% *1)



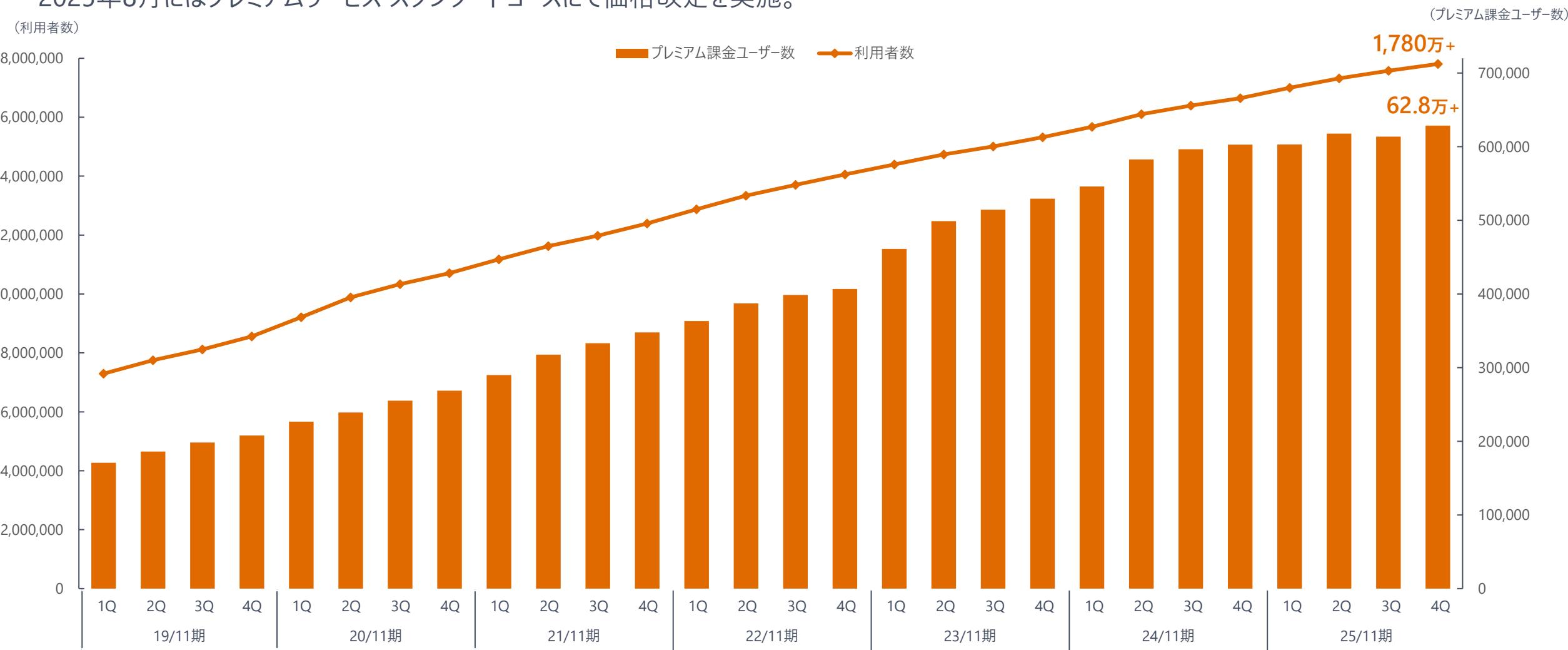
* 金融関連サービス収入は、『マネーフォワード お金の相談』、『マネーフォワード 固定費の見直し』、Next Solution社（2025年4月より非連結化）の収入など。

*1 Next Solution社（2025年4月より非連結化）をFY24Q4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1,780万*、課金ユーザーは62.8万以上。

2025年8月にはプレミアムサービス スタンダードコースにて価格改定を実施。



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

『Olive』ユーザー向けに提供している『三井住友銀行アプリ』および『三井住友カード Vpassアプリ』で『マネーフォワード ME』の導入が決定

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月上旬より『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も予定。

『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。

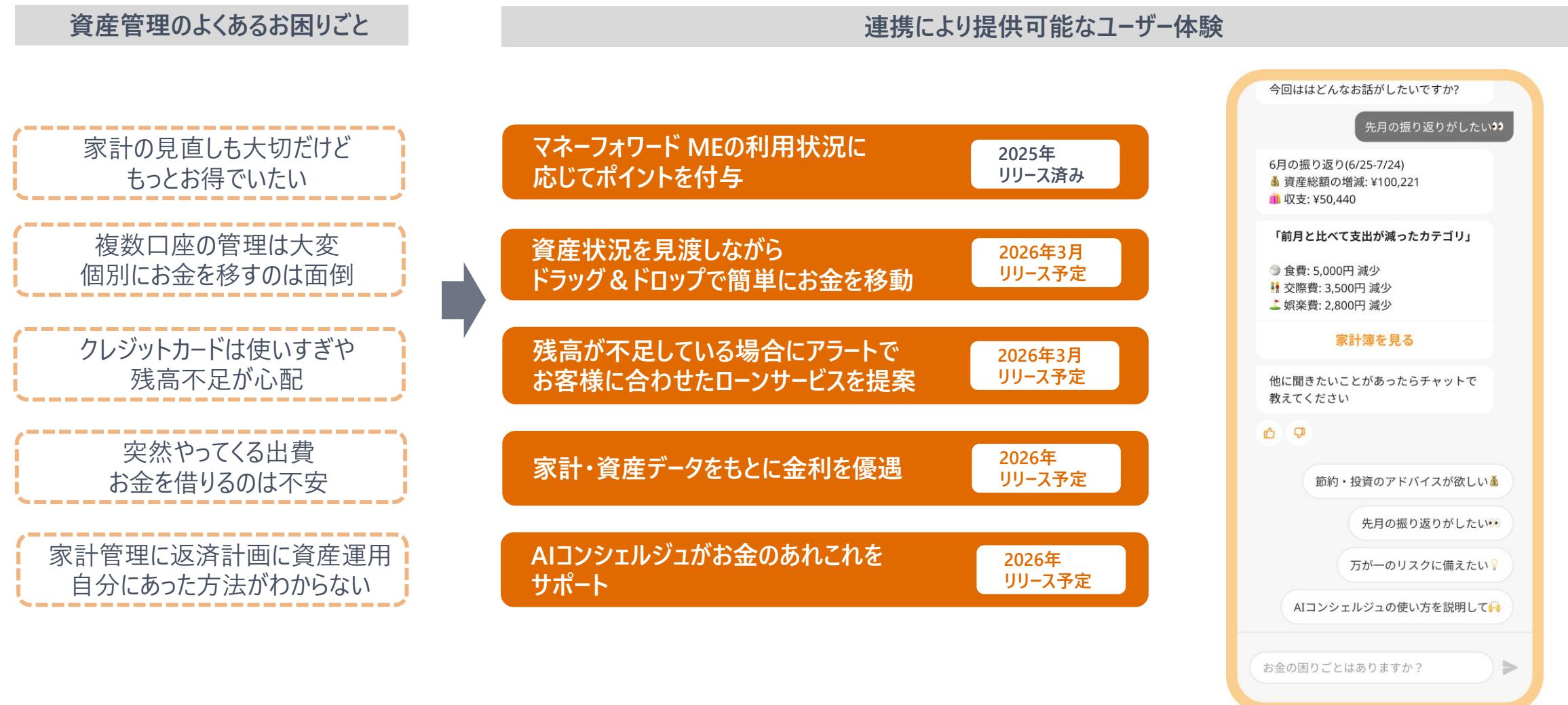
2023年3月のサービス開始から
700万件を超えるアカウント^{*1}開設



- **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

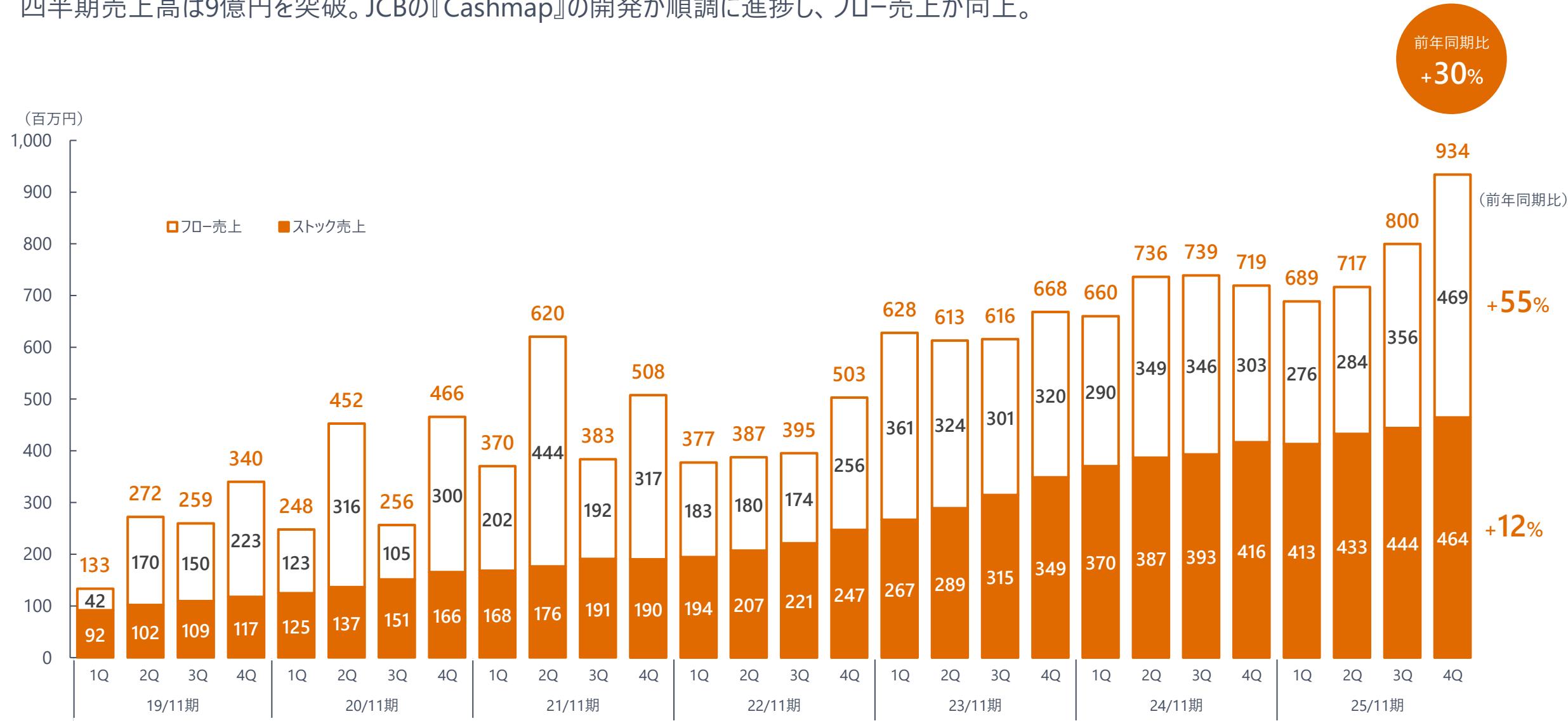
今後のさらなる提携によるユーザー体験が向上

『マネーフォワード ME』と『Olive』だからできる、これまでにないユーザー体験を提供予定。



Xセグメント 四半期 売上高推移

四半期売上高は9億円を突破。JCBの『Cashmap』の開発が順調に進捗し、フロー売上が向上。



2025年11月期 第4四半期 セグメント別実績

BusinessセグメントEBITDAは前年同期比+9.4億円、EBITDAマージンは+8ptsと大きく改善。

(百万円)	FY25 4Q 実績				(ご参考) FY24 4Q 実績		
	売上高	YoY	EBITDA	EBITDA マージン	売上高	EBITDA	EBITDA マージン
全社	15,043	41%	1,527	10%	10,690	244	2%
全社(HIRAC FUND除*) ²⁾	14,387	35%	1,354	9%	10,690	244	2%
Business	11,135	50%	1,077	10%	7,417	138	2%
Home	1,294	14%*1	465	36%	1,267	339	27%
X	934	30%	318	34%	719	195	27%
SaaS Marketing	964	NA	232	24%	1,285	281	22%
Finance	657	-	101	-	1	▲55	-
共通費*	60	-	▲666	-	2	▲654	-

* 11月よりスマートキャンプ社は非連結化のため、FY25Q4には25年9月～25年10月の2か月分しか実績計上されていない。同期間のSaaS Marketingセグメント売上は前年同期比+12%となる。

*1 Homeセグメントに含まれるNext Solution社は2025年4月より非連結化のため、同影響を除いたYoY数値となる。影響を含めたYoYは+2%。

*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

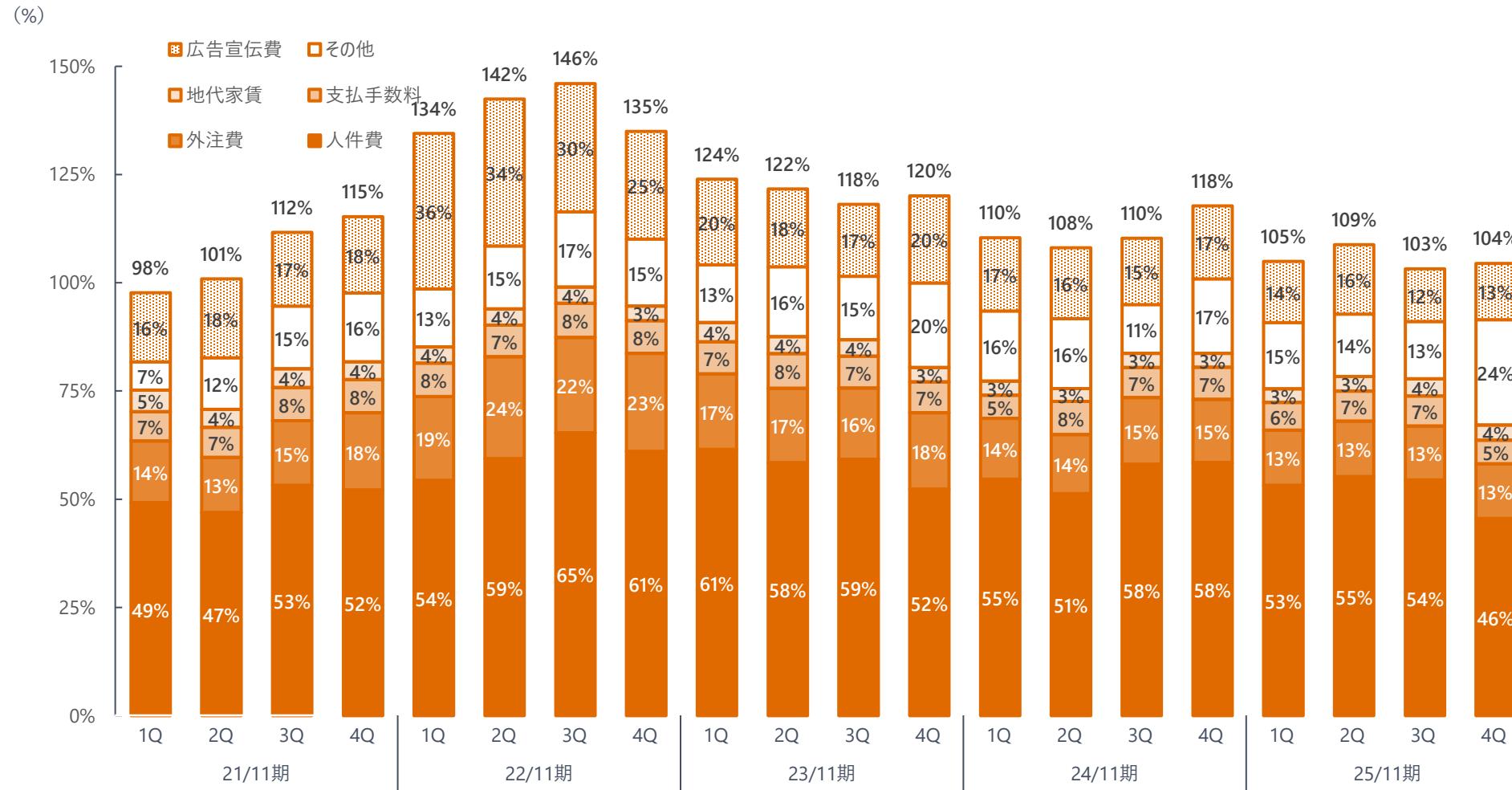
調整後EBITDAは前年同期比で12.5億円上昇。

(百万円)	FY24 4Q	FY25 3Q	FY25 4Q
EBITDA(HIRAC FUND除) ^{*3}	244	1,390	1,354
調整後 EBITDA ^{*1}	380	1,442	1,625
M&A関連の一時費用	136	1	98
EBITDA ^{*2}	244	1,441	1,527
その他減価償却費	821	1,132	1,175
EBITA ^{*4}	▲577	309	352
のれん償却費	174	210	266
営業費用に含まれる税金費用	286	149	249
株式報酬費用	860	336	512
営業利益	▲1,898	▲387	▲674

YoY (vs FY24 4Q)	QoQ (vs FY25 3Q)
+1,110	▲36
+1,245	+183
▲38	+97
+1,283	+86
+354	+42
+929	+43
+92	+56
▲38	+99
▲349	+175
+1,224	▲287

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

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



* 「その他」は、導入補助金手数料、租税公課、通信費、採用教育費、のれん償却費、減価償却費、支払報酬料、Pay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。

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。 $1 - \frac{\text{N-1月末時点顧客のN月末MRR}}{\text{N-1月末MRR}}$ 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、 $(\text{顧客獲得コスト} \div \text{新規獲得顧客数}) \div (\text{New ARPA} \times \text{粗利率} \times \text{NRR})$ 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1四半期決算発表は、
2026年4月14日（火）16時半以降を予定しております。