

ソニービズネットワークス株式会社との会社分割による事業の承継 及び戦略的業務提携に関するお知らせ



分割会社：ソニービズネットワークス(株)
(ソニーネットワークコミュニケーションズ100%子会社)

クラウド型勤怠管理システム



概要

対象事業	ソニービズネットワークス株式会社が展開する勤怠管理システム「AKASHI」の開発・運用
スキーム	簡易吸収分割
吸収分割契約締結日	2026年2月13日
吸収分割効力発生日	2026年3月31日（予定）
資金調達方法	全額借入を予定
業績への影響	2026年11月期の業績予想への影響は軽微*
業務提携	販売提携：顧客紹介パートナー契約の締結 技術提携：SaaS管理技術に関する基本合意書の締結

ソニービズネットワークス（SBN）が展開する勤怠管理システム「AKASHI」事業を吸収分割により承継。

合わせて同社との販売・技術提携を含む戦略的パートナーシップにより、両社でバックオフィス領域のシェア拡大及び提供価値向上を推進。

本パートナーシップにより実現するシナジー

- 1 中堅向け人事労務プロダクトをフルカバー**
当社既存勤怠プロダクトと補完関係にある「AKASHI」を取得することで全顧客セグメントをカバーする提供体制を構築
- 2 両社の顧客基盤を活用した相互送客の推進**
SBNの広範な顧客接点と当社のプロダクト力を掛け合わせ、中堅企業のインフラから業務システムまで幅広いバックオフィスの課題にアプローチ
- 3 情報システム領域の提供価値向上**
両社のSaaS管理サービスの技術提携により、中小企業の情報システム部門における業務最適化の支援を加速

* 2026年4月から連結を予定。

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



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。

価値創出

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。

実績



No.1バックオフィスAIカンパニーへの進化

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。



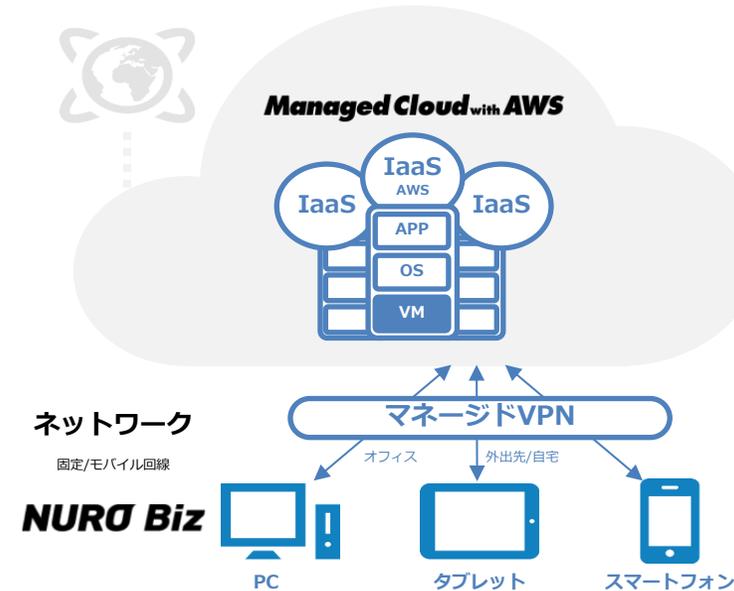
(2018年1月より複数回投資を実行)
* Mekari社はマイノリティ投資

ソニービズネットワークス社の概要

ソニービズネットワークス株式会社 Sony Biz Networks Corporation

設立	2012年7月20日
本社所在地	東京都渋谷区道玄坂1-12-1 渋谷マークシティウエスト23階
代表取締役社長	早川 富雄
株主	ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社 100%
資本金	3億円
社員数	351名（2026年1月1日時点）

提供サービス



承継対象

クラウド型勤怠管理システム
AKASHI

オウンドメディア
Somu-lier
[ソムリエ]

AKASHI事業の概要と市場規模

高成長が見込まれる勤怠管理市場において、安定した運用実績と充実した機能を強みに着実にシェアを拡大。

AKASHI事業の概要

クラウド勤怠管理システム「AKASHI」について

「AKASHI」は、直感的に操作できるデザインを採用しながらも、企業の成長に伴い複雑化する運用ルールやコンプライアンスにも対応可能なクラウド勤怠管理システムです。複雑な条件分岐による集計項目の作成、細かなアラート設定、工数管理、多角的な分析を可能にするダッシュボードや、誰がいつデータを修正したかを記録する監査ログを備え、内部統制や労基署調査にも対応できるなど、さまざまなニーズにフレキシブルに応えます。

主要KPI（2025年12月時点）

1,468社
課金顧客数

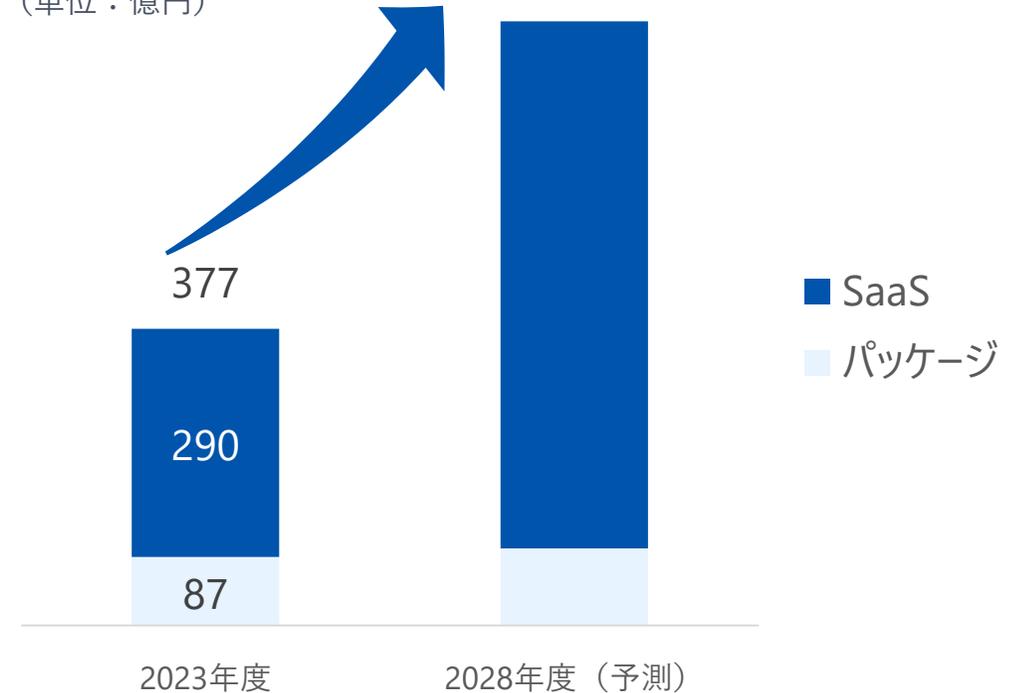
約6億円
ARR（年間経常収益）

5.4億円
売上高（2025/3月期）

3.6億円
EBITDA*¹（2025/3月期）

勤怠管理市場規模見通し*²

（単位：億円）



市場規模は5年間でCAGR15.3%の成長見込み

*1 対象事業はSBNの一事業であり個別財務諸表は作成されていないため、SBNより提示された対象事業の損益計算書に基づき自社にて作成。なお、対象事業に係る従業員は承継対象外であるため人件費は含まない

*2 ITR「ITR Market View：人事・給与・就業管理市場2025」就業管理市場規模推移および予測：提供形態別（2022～2028年度・売上金額）より自社作成

AKASHIの導入実績/サービス連携

あらゆる規模・業種の企業に対応し、多数の外部サービス連携によりバックオフィス全体の効率化を実現。

業種業態・規模を問わない豊富な導入実績

少人数から大企業、中小企業、少数精鋭のベンチャー企業、シフト勤務のパートやアルバイトを雇用する店舗、小売業など、あらゆる業種の企業への導入実績。

導入企業一覧は[こちら](#)

各種外部サービスとのAPI連携

給与計算、労務管理、タレントマネジメント、AI顔認証、入退館システム、ビジネスチャット等、多数の外部サービスとのAPI連携に対応。

連携サービスの詳細は[こちら](#)

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-DONE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

New
クラウド型勤怠管理システム
AKASHI

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

*2
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。

中堅向け人事労務プロダクトをフルカバー

「AKASHI」の獲得により、複雑な就業管理・運用ニーズへの対応を実現。既存プロダクト「クラウド勤怠」の機能要件の制約により、給与・人事管理を含む統合導入が困難だった層へのアプローチが可能となり、ワンベンダー導入を求める中堅顧客市場におけるシェア拡大を加速。



事業承継に伴うロードマップとシナジー創出

中堅企業向けラインアップの拡充とマネーフォワードクラウドの他プロダクトとの連携強化により顧客提供価値の最大化。

事業承継Day1
2026年4月（予定）

- 「AKASHI」を「マネーフォワードクラウド勤怠Plus」としてリブランドし、マネーフォワードがサービス提供を開始
- 既存「AKASHI」ユーザーの安定運用を継続

 Money Forward クラウド勤怠Plus

短期
3カ月目安

- 既存人事労務領域プロダクトのマーケティング・開発・サポート体制との統合を実現
- マネーフォワードクラウド間での連携/AI機能開発を推進

中期
6カ月目安

- マネーフォワードクラウド間での連携を更に強化
- AIエージェントの開発を推進し、マネーフォワードクラウドとしてのシナジーを最大化

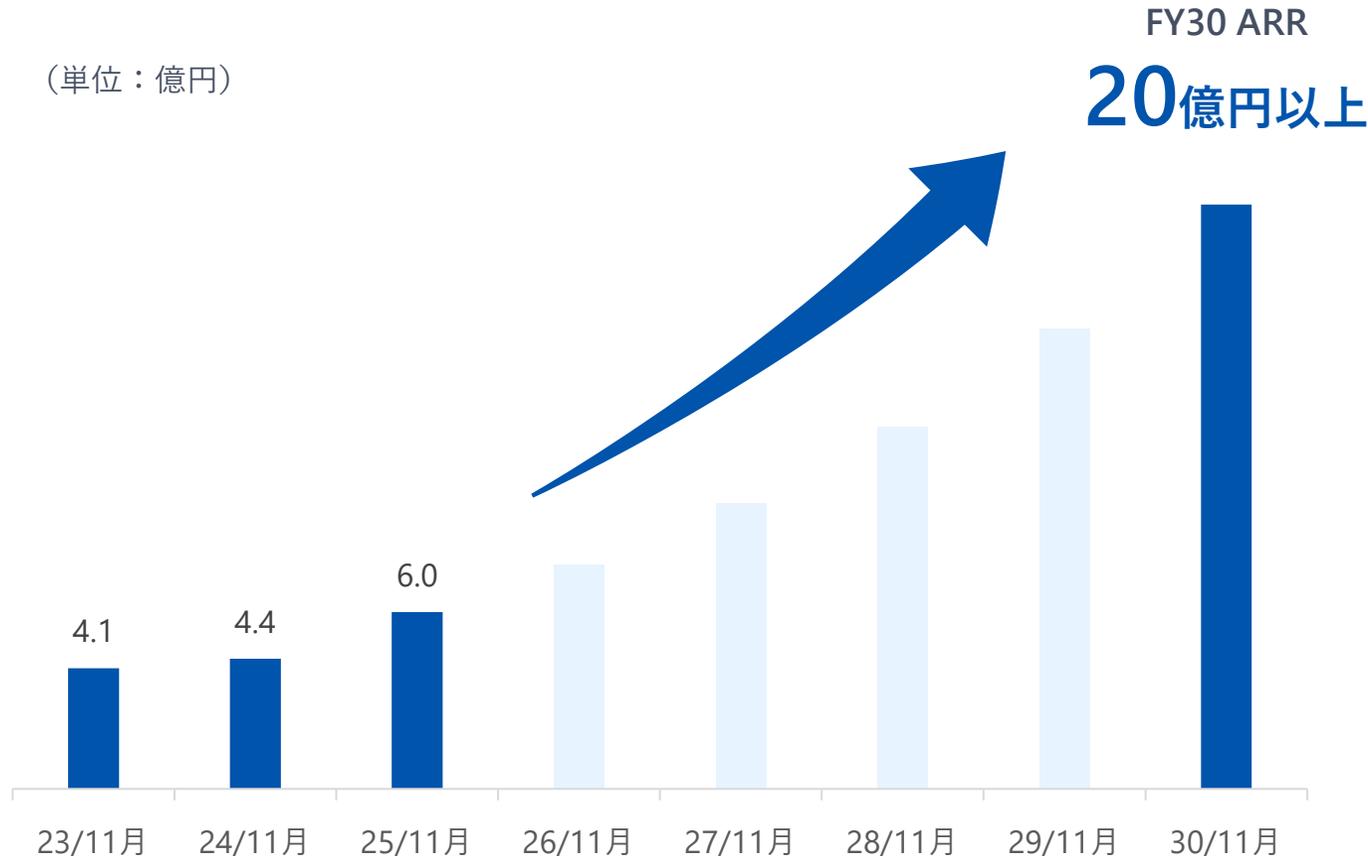
中長期的な成長ポテンシャルと収益性向上

「AKASHI」による全顧客セグメントへの対応力強化により、2030年11月期に勤怠領域のARR 20億円を目指す。中堅企業へのワンベンダー提案とグループ運営の高度化により、非連続な成長と収益貢献を両立。

ARR推移と成長ターゲット

持続的な成長と収益性向上の施策

(単位：億円)



中堅企業向け新規獲得の加速

多様な就業管理ニーズに応える「AKASHI」の獲得により、全方位の提案が可能に。ワンベンダー導入を重視する中堅層の新規案件獲得を強力に推進

グループ運営の高度化と効率化

グループ内リソースの活用や共通基盤へのシステム統合を通じ、事業運営の高度化を推進。スケールメリットを活かした高い収益体質へ進化

クロスセル深化によるLTV向上

既存顧客基盤への「AKASHI」の追加提案により、人事労務領域の一体利用を促進。解約防止とLTVの最大化を実現

両社の顧客基盤を活用した相互送客の推進

両社の強みを掛け合わせ、中堅企業のインフラから業務システムまで幅広いバックオフィスの課題にアプローチすべく、顧客紹介パートナー契約を締結。

NURO Biz

SBNのICTソリューションサービス

約**25,000**社の法人顧客基盤

- 「NURO Biz」を中心とした高品質なインフラ提供を通じ、IT投資に意欲的な企業との強固なリレーションを保有
- 豊富な商談機会を通じて、インフラ、インフラから業務アプリケーションまで広範なニーズを収集



Money Forward クラウド

13,574社の中堅顧客数*

国内最大級のバックオフィスSaaSプロダクトラインナップ

- バックオフィスSaaSのリーディングカンパニーとして、中堅企業向け市場において高い普及率と成長率を維持
- 会計・人事労務をはじめとする幅広いバックオフィス領域を包括するソリューションを提供し、企業のDXを促進

SBNの豊富な商談導線と当社の顧客基盤を活用した相互取次体制を確立し、
両社販売提携の更なる深化と顧客提供価値拡大を狙う

情報システム領域の技術提携に関する基本合意の締結

SBNが展開するSaaS管理サービス「Assist SaaS Manager」とマネーフォワードグループが提供するSaaS管理サービス「Admina」における協業の検討を開始。

Assist SaaS Manager

SaaS情報

デバイス情報

従業員情報



※Assist SaaS Managerはオンラインによるアプリケーションソフトウェアです。

- SBNの法人向けICTソリューションブランド『NURO Biz（ニューロ・ビズ）』のサービスカテゴリ『NURO Biz Assist（ニューロ・ビズ アシスト）』の新たなラインアップとして2025年6月より提供開始
- 社内で利用しているSaaSやデバイスの情報と、従業員情報を紐付けて可視化し、一元管理



Money Forward
Admina

SaaS連携数 **367** 件*

- 当社グループのマネーフォワード株式会社にて2021年11月にサービス提供を開始
- SaaSとデバイスの情報を従業員情報と紐付けて管理することで、IT資産を可視化し、入退社に伴う作業の業務効率化を行う“SaaS×デバイス管理OS”

SBNの情報システム領域の知見とAdminaの高度なSaaS管理機能の技術を掛け合わせ、
中小企業の情報システム部門における業務最適化の支援を加速

Appendix



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。

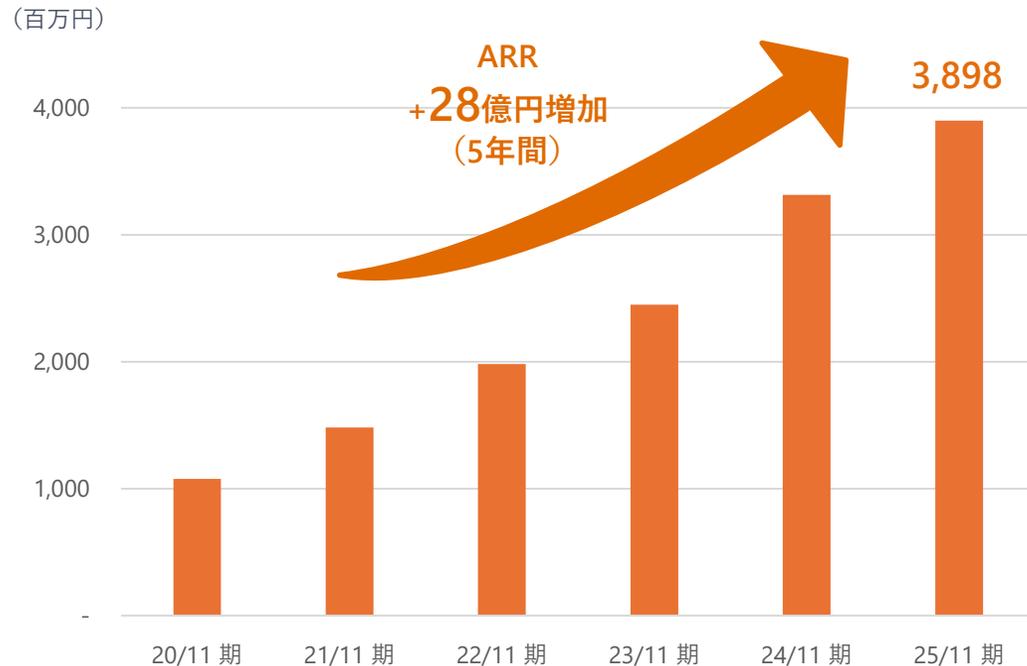
対象企業：スマートキャンプ、ビズヒント、Next Solution（総投資額44億円）

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。

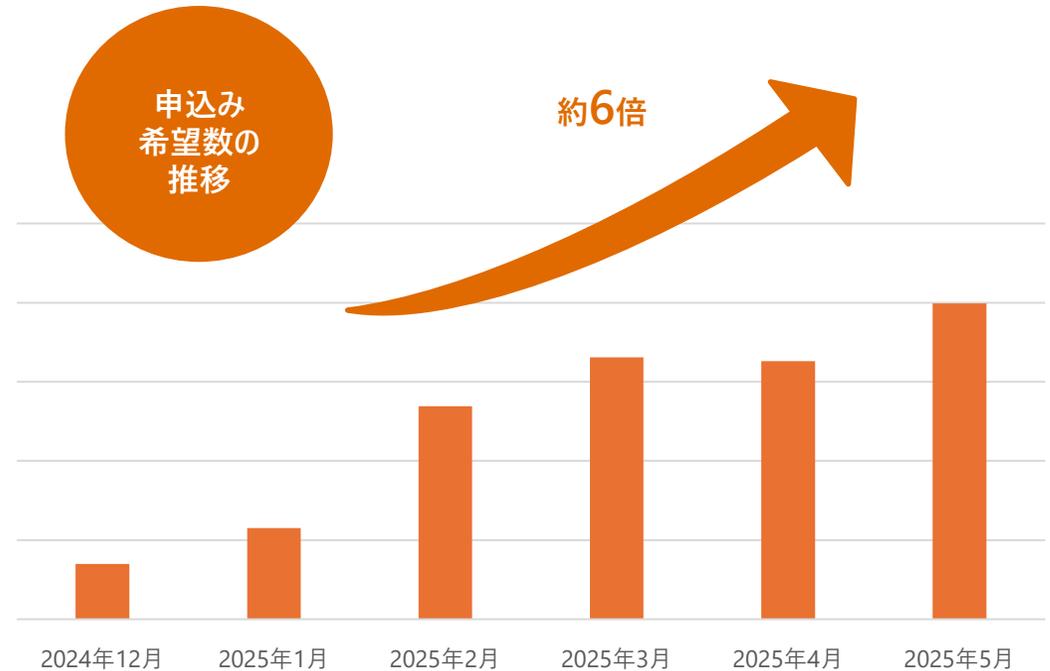
2020年11月期以前のグループジョイン企業のARR推移

- 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*
- 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



* グループ化後における新規申込み希望数の推移。

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。