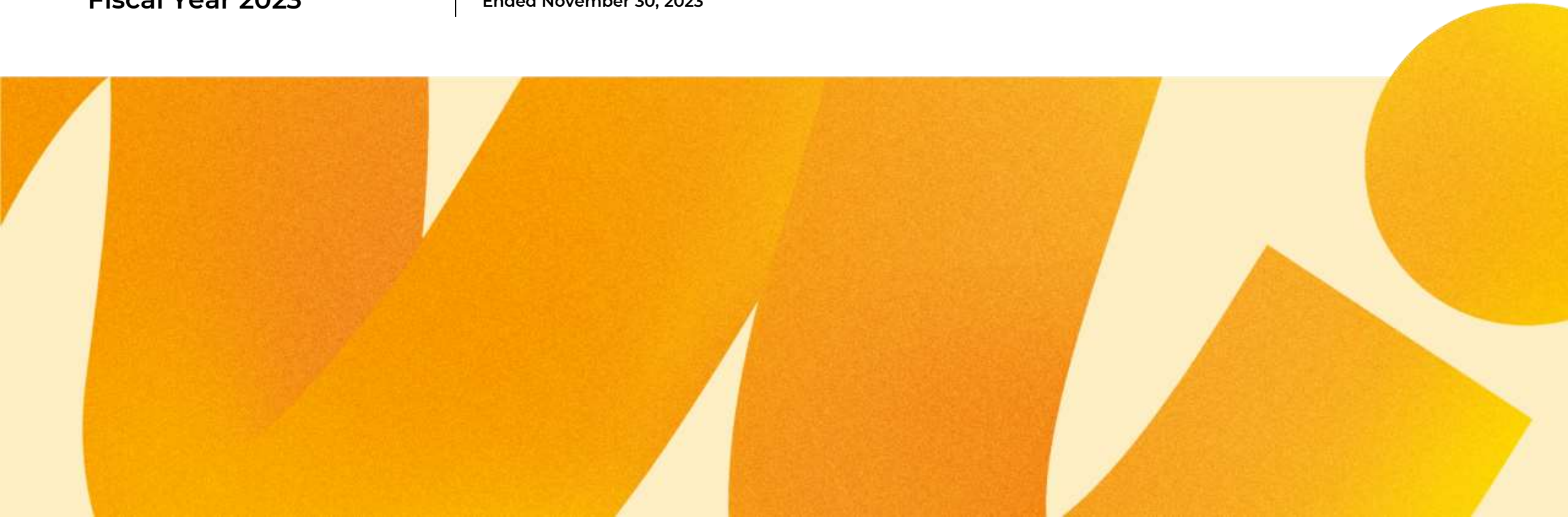


# Financial Results



Fiscal Year 2023

| Ended November 30, 2023



- 01 2023年11月期 全社業績ハイライト P.2
- 02 ビジネスハイライト / 注力分野の取り組み P.18
- 03 2024年11月期通期ガイダンスと中長期の財務ターゲット P.29
- 04 Appendix : ドメイン別財務ハイライト P.35

Financial Results

2023年11月期

# 全社業績ハイライト

## 2023年11月期 通期ハイライト

通期売上高、SaaS ARRともに  
2Qに上方修正した  
見通し\*1上限を超えて着地

EBITDAはFY23 1Q-4Qの  
各四半期見通し\*2をすべて達成

通期連結売上高

前期比+41%

**303.8億円**

(FY22 通期売上高：214.8億円)

SaaS ARR\*3

前年同期比+42%

**231.5億円**

(FY22 通期 SaaS ARR：163.0億円)

グループジョインによる一過性の影響のない  
オーガニックな成長率。

Business ドメイン  
法人向けARR

前年同期比+46%

**166.9億円**

グループジョインによる一過性の影響のない  
オーガニックな成長率。  
規模が拡大する中でも高い成長率を維持。

通期EBITDA\*4 / 通期売上総利益

**△22.6億円 / 190.8億円**

前期比で売上総利益は+57億円増加、EBITDAは+38億円改善。EBITDAマージンは△7%と前期から+21pt改善。

4Qの売上総利益は54.9億円、EBITDAは△6.0億円。

Business ドメイン、4Qにおいて  
過去最大の法人顧客獲得数

インボイス制度等への実務対応と  
DXの強い需要を受け

\*1 2023年7月18日に上方修正した見通し。通期売上高292.1億円～302.8億円（前年同期比+36%～+41%）、期末のSaaS ARR223.3億円～231.4億円（前年同期比+37%～+42%）。

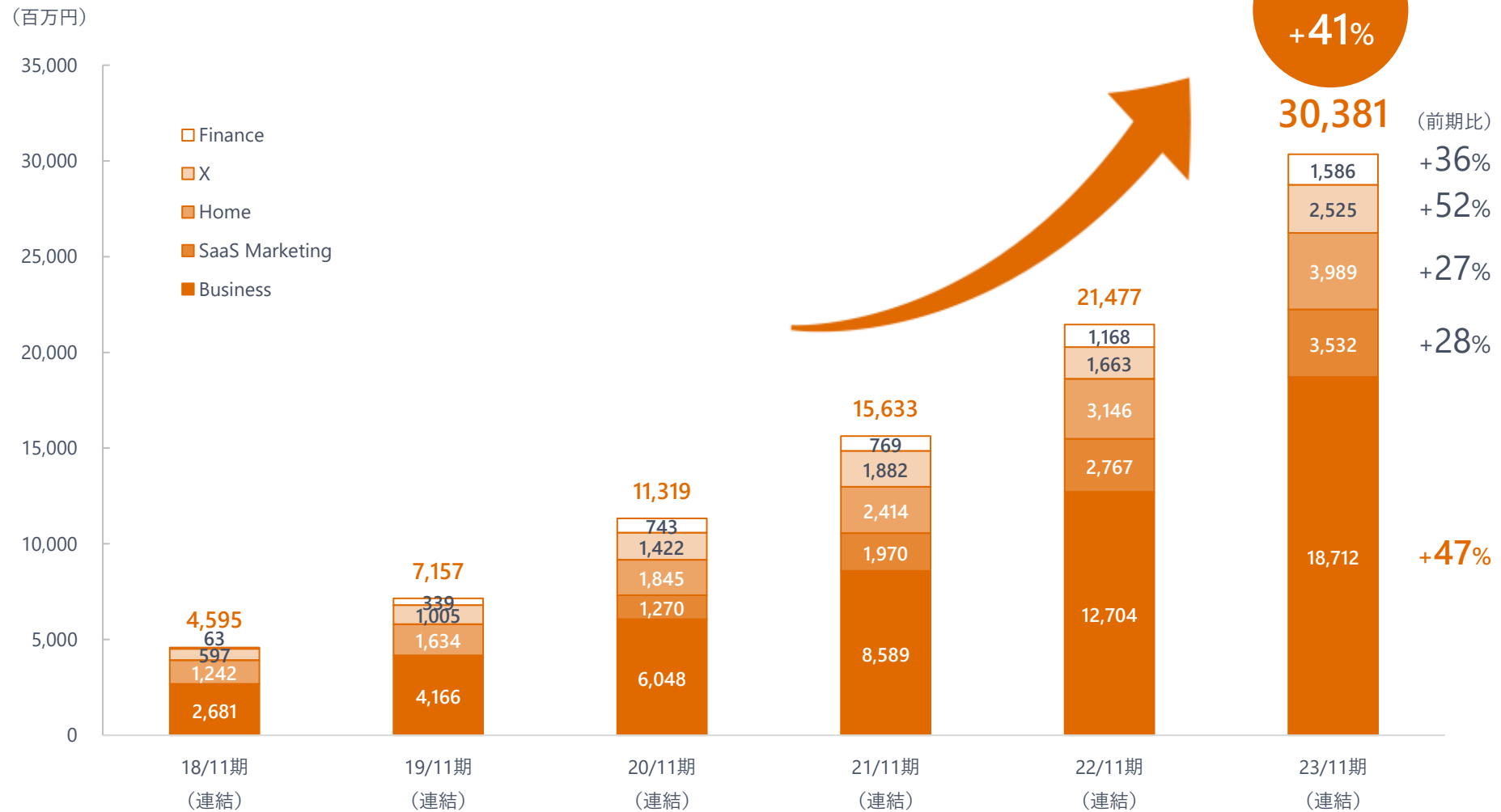
\*2 2023年1月16日、4月14日、7月18日、10月13日にそれぞれ発表したFY23 Q1-Q4の各四半期のEBITDA見通し。1Qが△17.0～△12.0億円、2Qが△11.0～△6.0億円、3Qが△8.0～△3.0億円、4Qが△10.0～△5.0億円。

\*3 SaaS ARRの定義はP.41を参照。

\*4 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。

## 通期売上高推移

各ドメインの高成長により、全社で前期比+41%の高い成長率を実現し、300億円を突破。  
特にBusinessドメインにおいて前期比+47%と、全社の伸びを牽引。

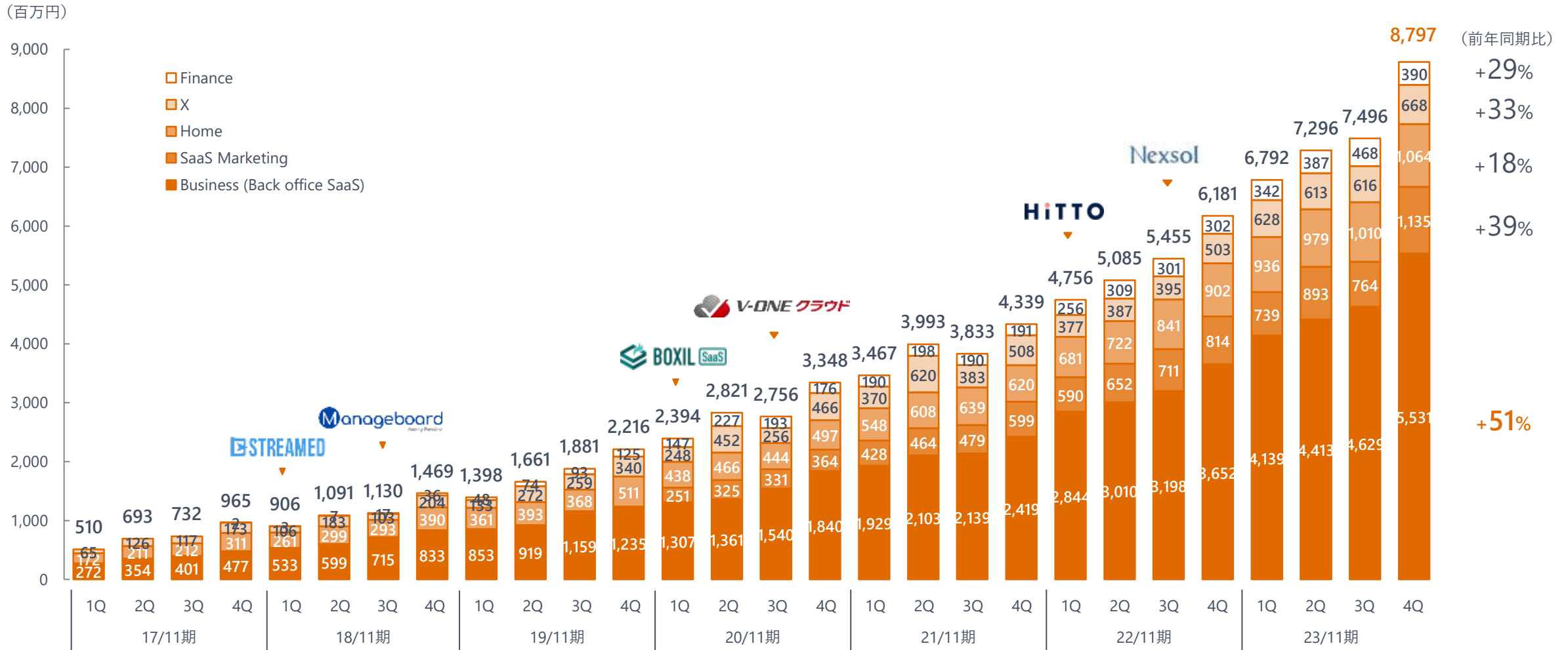


\* 「その他」売上高のグラフ内での表記を省略しているため、各ドメインの売上高の合計値は全体の売上高と必ずしも一致しない。

# 4Q連結売上高は前年同期比+42%

前年同期比  
**+42%**

Businessドメインでは前年同期比+51%の高成長を継続。

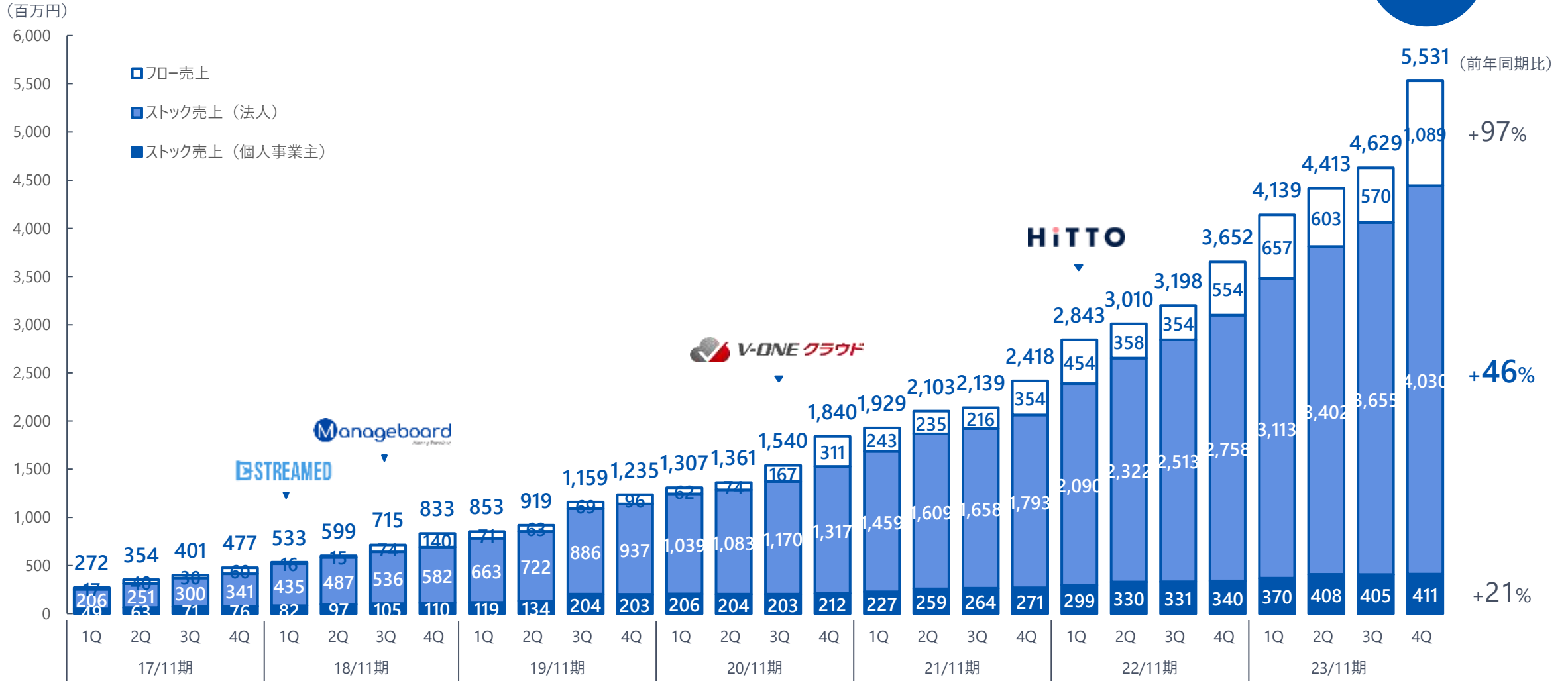


\* 「その他」売上高のグラフ内での表記を省略しているため、各ドメインの売上高の合計値は全体の売上高と必ずしも一致しない。

## Businessドメイン 四半期 売上高推移

前年同期比+51%と大きく成長。法人向けストック売上で前年同期比+46%の堅調な成長が継続したほか、特に『マネーフォワード Pay for Business』の取扱高が拡大したことから、フロー売上も前年同期比+97%の増加。

前年同期比  
+51%

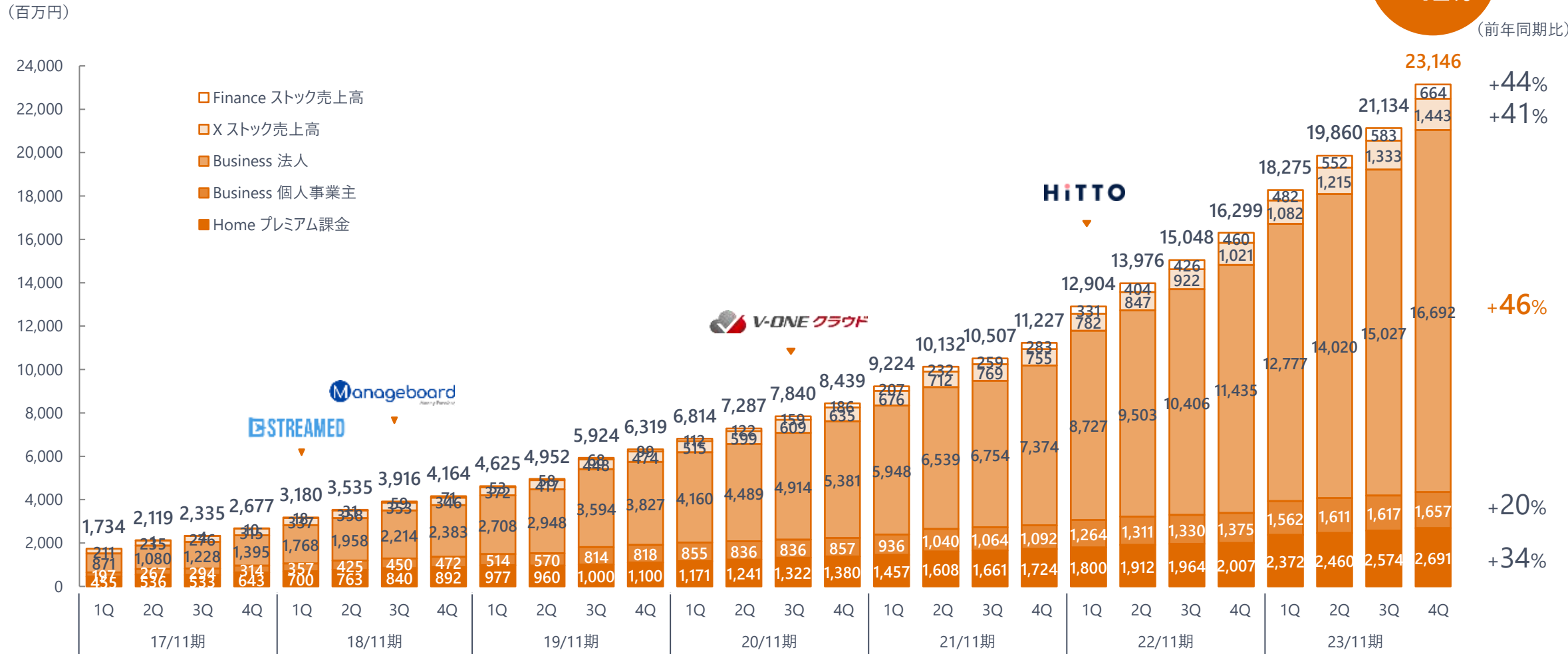


\* ストック売上 (個人事業主) は『マネーフォワードクラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。ストック売上 (法人) は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HITTO』、『マネーフォワード Admina』等の法人向けサービスの課金収入。フロー売上は主に、IT導入補助金に伴う売上、『マネーフォワードクラウド』や『V-ONEクラウド』の主の中堅企業向けの導入に伴う初期導入売上、ナレッジラボ社のコンサルティング売上、『マネーフォワード Pay for Business』のカード決済手数料売上。

# SaaS ARR\*1は前年同期比+42%の高成長、前四半期末比+20億円と、過去最大の純増

全ドメインで高水準の成長を実現。Businessドメインにおける法人向けのARRは前年同期比46%。

前年同期比  
**+42%**  
(前年同期比)

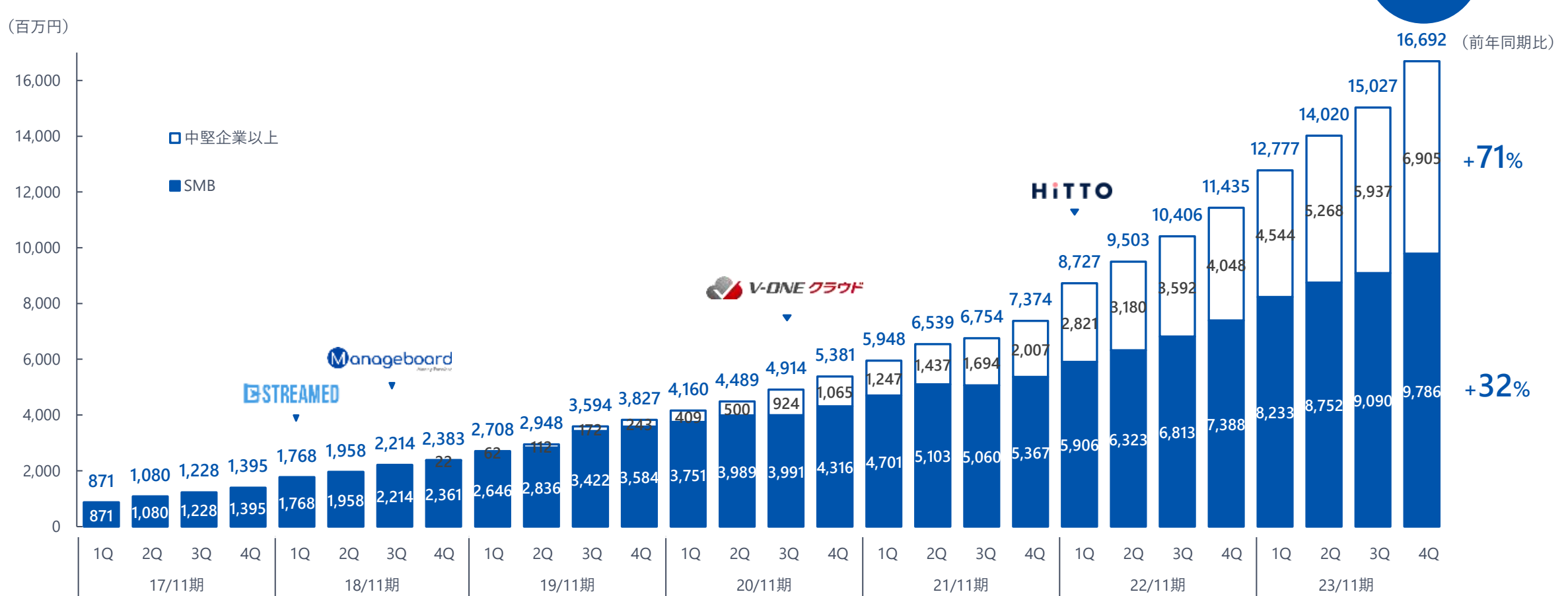


\*1 Business 個人事業主は、『マネーフォワードクラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。Business 法人は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HITTO』、『マネーフォワード Admina』等の法人向けサービスの課金収入。Xドメインは、金融機関等との共創案件における運用・保守収入、『Mikatano』シリーズや『マネーフォワード for 〇〇』等の金融機関の顧客向けのサービスの課金収入。ただし、各期の1Q、2Qにおいては『STREAMED』の季節影響を調整するため、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。なお、各事業のフロー売上高及びスマートキャンプ社の売上は含まない。Financeドメインは『マネーフォワード ケッサイ』、『SEIKYU+』における月額基本料、決済手数料及び付随する手数料を含む。ARR、MRR等の定義はP.41を参照。



## SMB、中堅企業両領域において高成長を実現し、Businessドメインの法人ARRは前年同期比+46%

特に中堅企業向けのARR\*1は新規獲得及びクロスセルが引き続き順調に進捗、またセールス一人当たり受注額も向上し、前年同期比+71%と高い成長率を維持。



\*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』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.41を参照。

## Businessドメイン 2023年11月期 通期 ハイライト

通期売上高  
187.1億円  
前期比

**+47%**

課金顧客数 (全体 / 法人)  
301,233 / 149,168  
前年同期比

**+27.8% / +30.4%**  
(+27.7%\*1) (+30.2%\*1)

ARPA(全体 / 法人)  
60,911円 / 111,898円  
前年同期比

**+12.1% / +11.9%**  
(+11.1%\*1) (+10.9%\*1)

ARR (全体 / 法人/中堅)  
183.5億円 / 166.9億円 / 69.1億円

**+43% / +46% / +71%**

法人課金顧客数 4Q純増

過去最大の純増を達成

**+10,020社**

法人 顧客解約率\*3  
(過去12か月 / 3か月平均)

**0.8% / 0.7%**

個人事業主の顧客解約率 (過去12か月/3か月平均) はそれぞれ1.9%/1.1%。

\*1 ()内の数値は、2023年11月期 3Qにおける前年同期比成長率。

\*2 中堅企業は、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) であり、大半は従業員50名以上の法人。

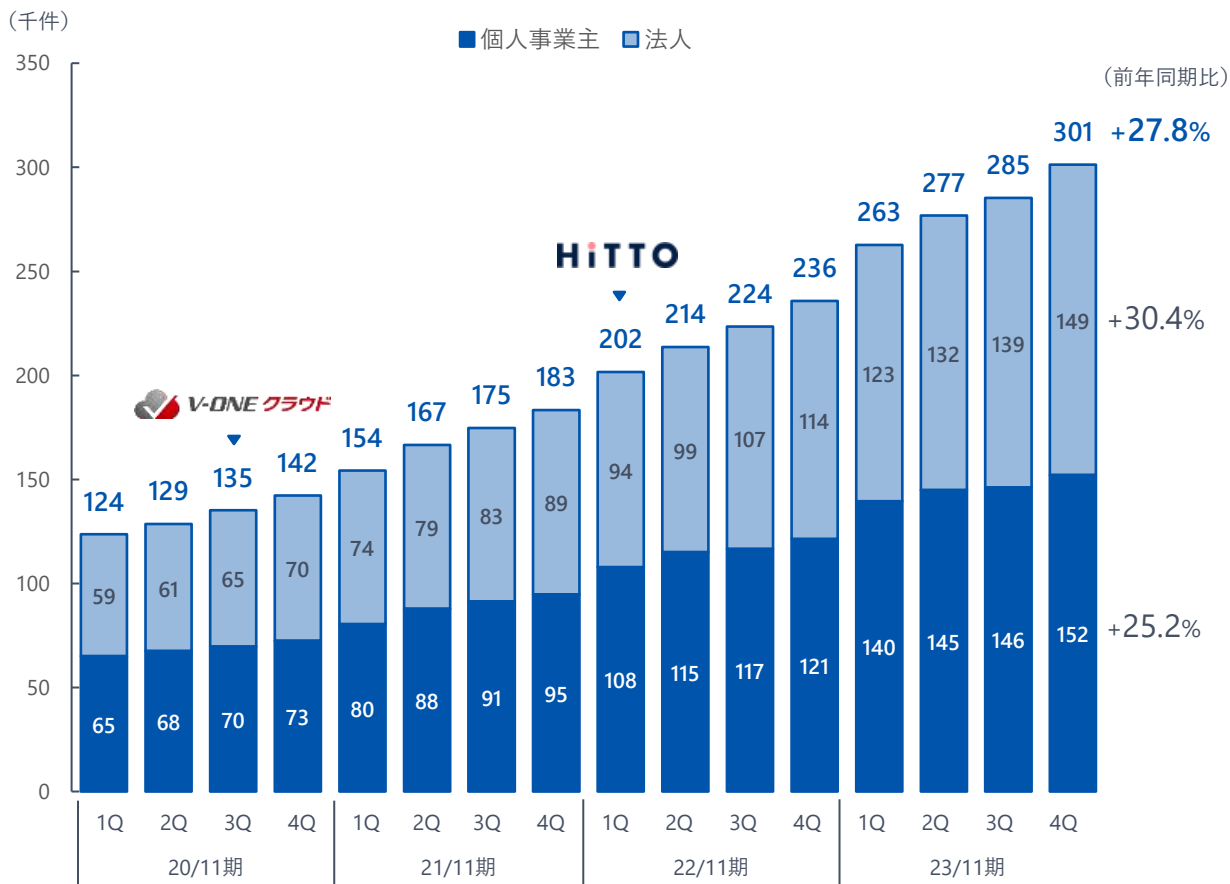
\*3 2023年11月までのそれぞれ12か月平均及び3か月平均。

## 法人の課金顧客数\*1とARPA\*2の成長が継続

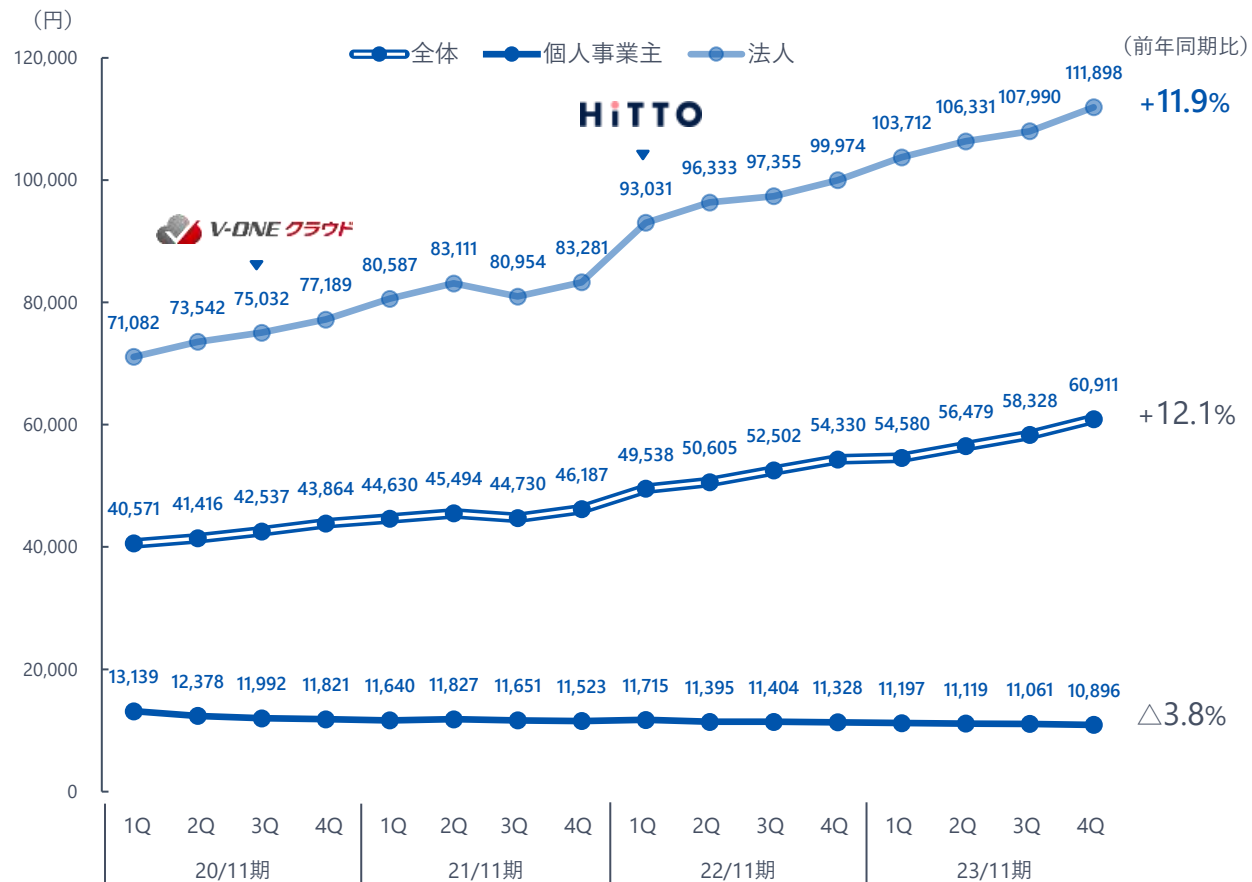
課金顧客数は前年同期比+27.8%。法人課金顧客は前年同期比+30.4%と順調に増加。

法人ARPAは、中堅企業ユーザーの拡大及びARPA向上により前年同期比+11.9%と堅調な上昇が続く。

課金顧客数\*1



ARPA\*2

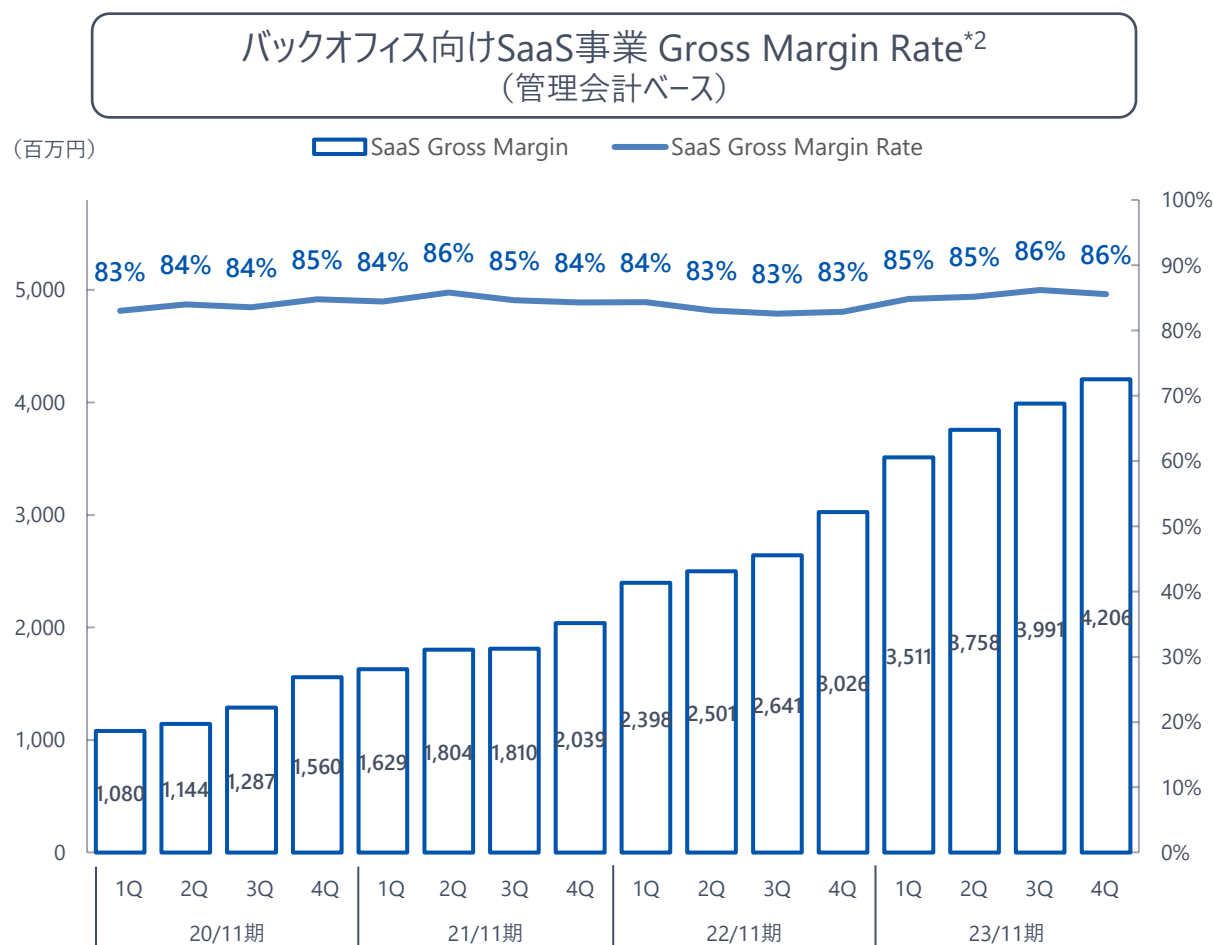
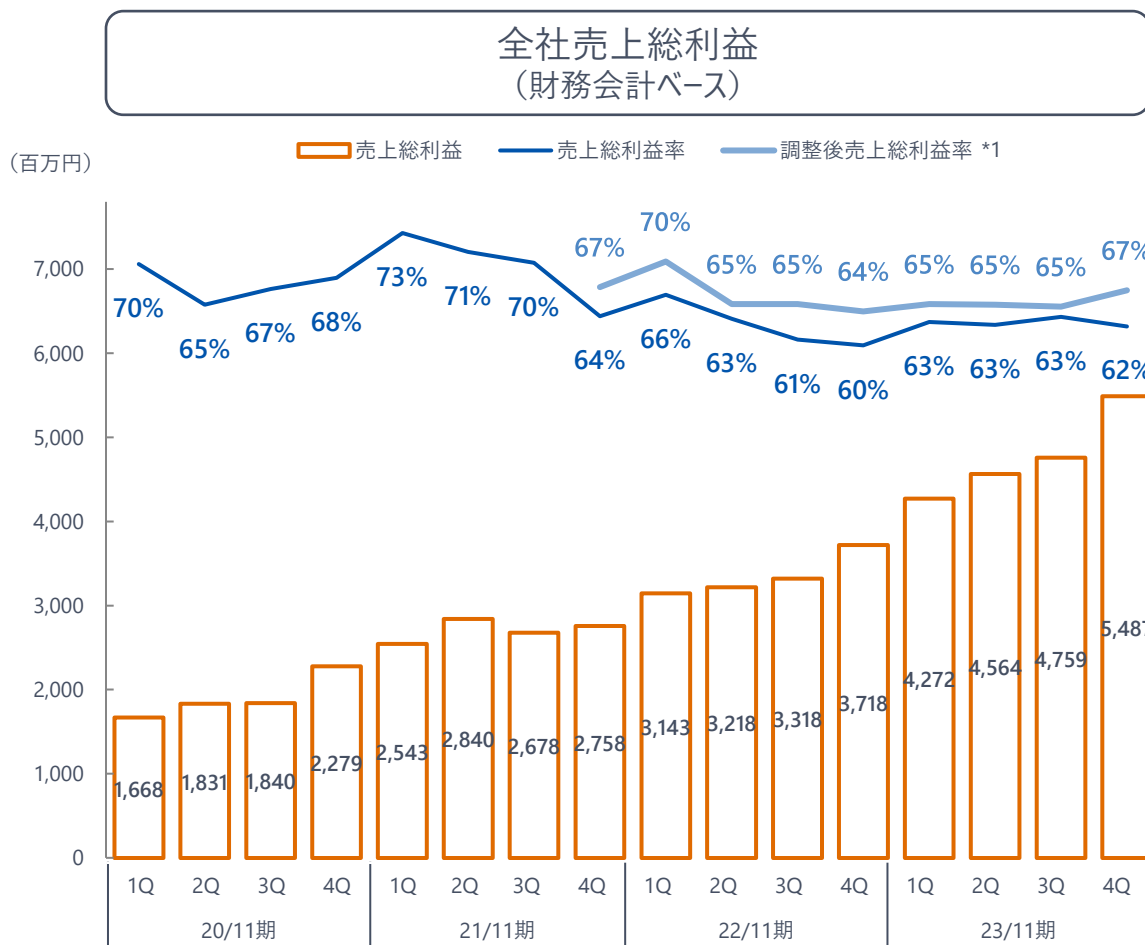


\*1 個人事業主の課金顧客数は、『マネーフォワードクラウド』における個人向けサービスに課金する個人事業主の数。法人の課金顧客数は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『HiTTO』、『マネーフォワード Admina』等法人向けサービスに課金する、一般企業、土業及びその顧問先に加えて、『マネーフォワードクラウド公認メンバー制度』に課金する土業を含む。

\*2 ARPAは各期最終月のBusinessドメインのMRRの12倍（ARR）を課金顧客数で割った値。詳細な定義はP.41を参照。

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

売上総利益、バックオフィス向けSaaS事業の粗利益は過去最高額。全社売上総利益率は62%（調整後売上総利益率\*1は67%）、グローバルSaaS企業において一般的に用いられる定義に基づくバックオフィス向けSaaS事業の粗利率（Gross Margin Rate\*2）は86%。

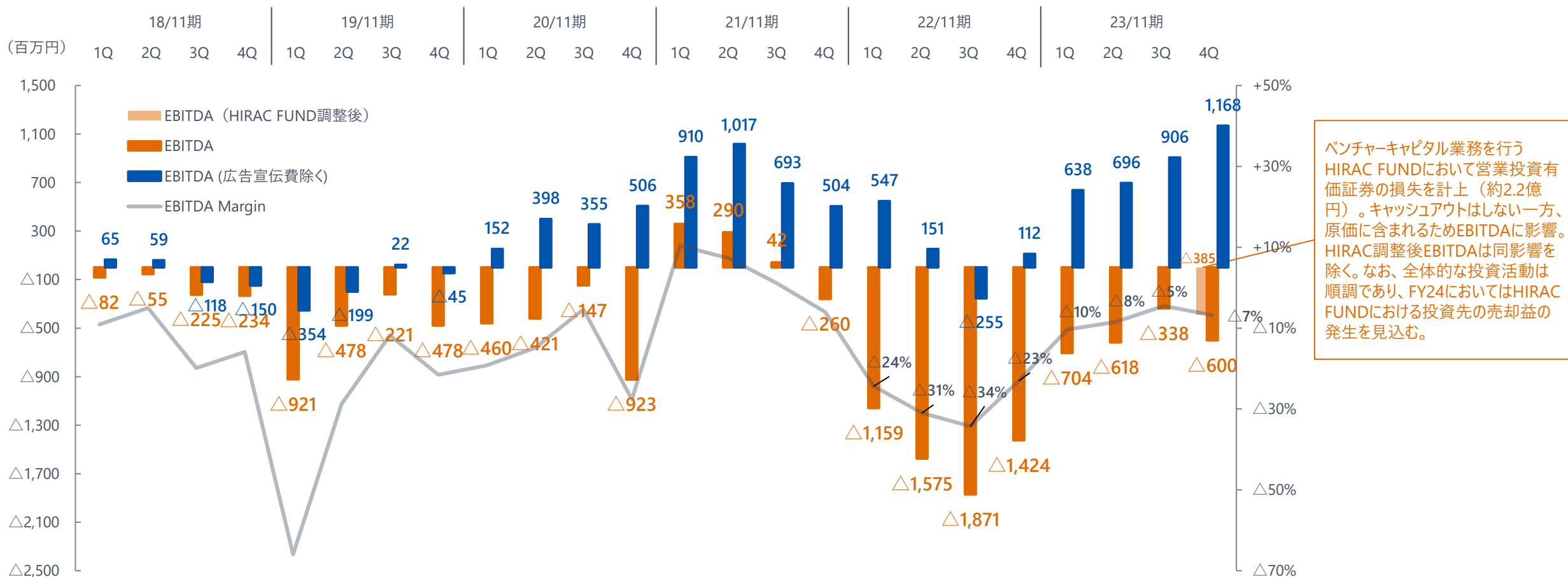


\*1 調整後売上総利益率の算出に際しては、IT導入補助金に関わる売上及び手数料は季節性が大きいため、売上・売上原価ともに除く。また、グループ会社の広告運用をスマートキャンブ社（ADXL事業）が実行した場合、該当する広告宣伝費用が会計上は売上原価に計上されるため（スマートキャンブ社の売上とグループ会社の関係会社外注費が連結相殺され、スマートキャンブ社の広告媒体等の仕入原価が売上原価に計上される）、売上総利益率を調整。HIRAC FUNDIにおける減損損失は売上原価に含まれるが一時要因であるため、売上原価からは除く。

\*2 Businessドメイン（バックオフィスSaaS）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。FY23 3QまではPay for Businessの売上を含むが、同売上の増加に伴いFY23 4Qより除く。

## EBITDA\*1（四半期推移）

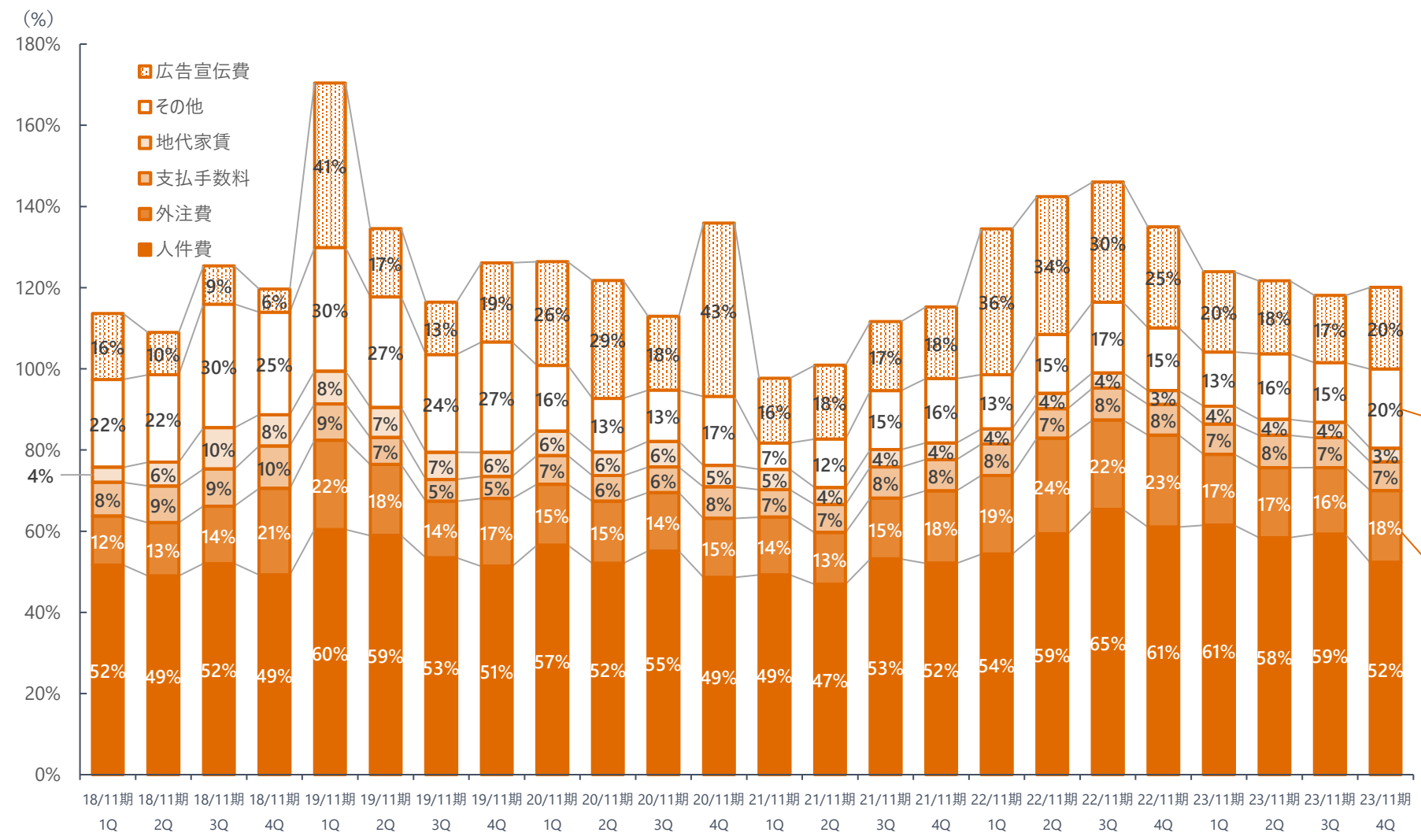
4QのEBITDAは△約6.0億円（EBITDAマージンは△7%）と見通しレンジの上限寄りで着地。FY24通期EBITDA黒字化に向け、翌四半期以降は改善を見込む。4Qにおける広告宣伝費除きのEBITDAは約11.7億円と過去最大に。



\*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。

## 売上原価・販売費及び一般管理費の構造（対売上高比率）

広告宣伝費が見通し下限\*1を下回る17.7億円で着地。



### 23/11期 3Qからの主な変化

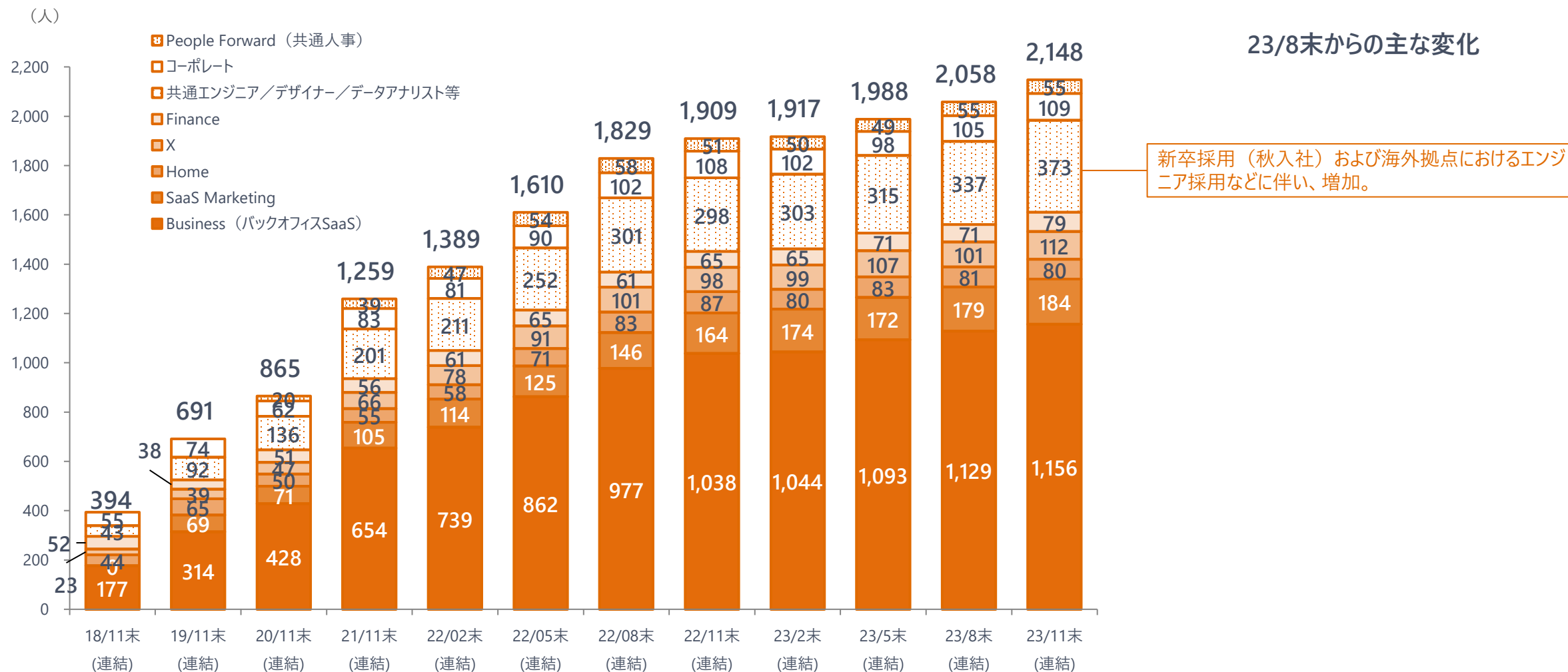
- ベンチャーキャピタル業務を行うHIRAC FUNDにおいて営業投資有価証券の損失を計上したため、一時的に増加。
- スマートキャンプ社において『BOXIL EXPO』のイベントが4Qに多かったことから、売上に連動して外注費が発生。

\* 「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ポイント関連費用等。

\*1 2023年10月13日に開示した見通し、4Qの広告宣伝費18.5億円～20.5億円。

## 従業員数\*1の推移

前四半期比で+90名の増加。



\* 業務内容を踏まえて、コーポレートに含まれていたLab、分析推進室、データ戦略室、デザイン戦略室について、共通エンジニア/デザイナー/データアナリスト等へ変更。

\* 共通エンジニア/デザイナー/データアナリスト等は、上記に加えてCISO室、CIO室、CTO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、コーポレート開発本部、経理本部、法務的財産本部、パブリック・アフェアーズ室等。

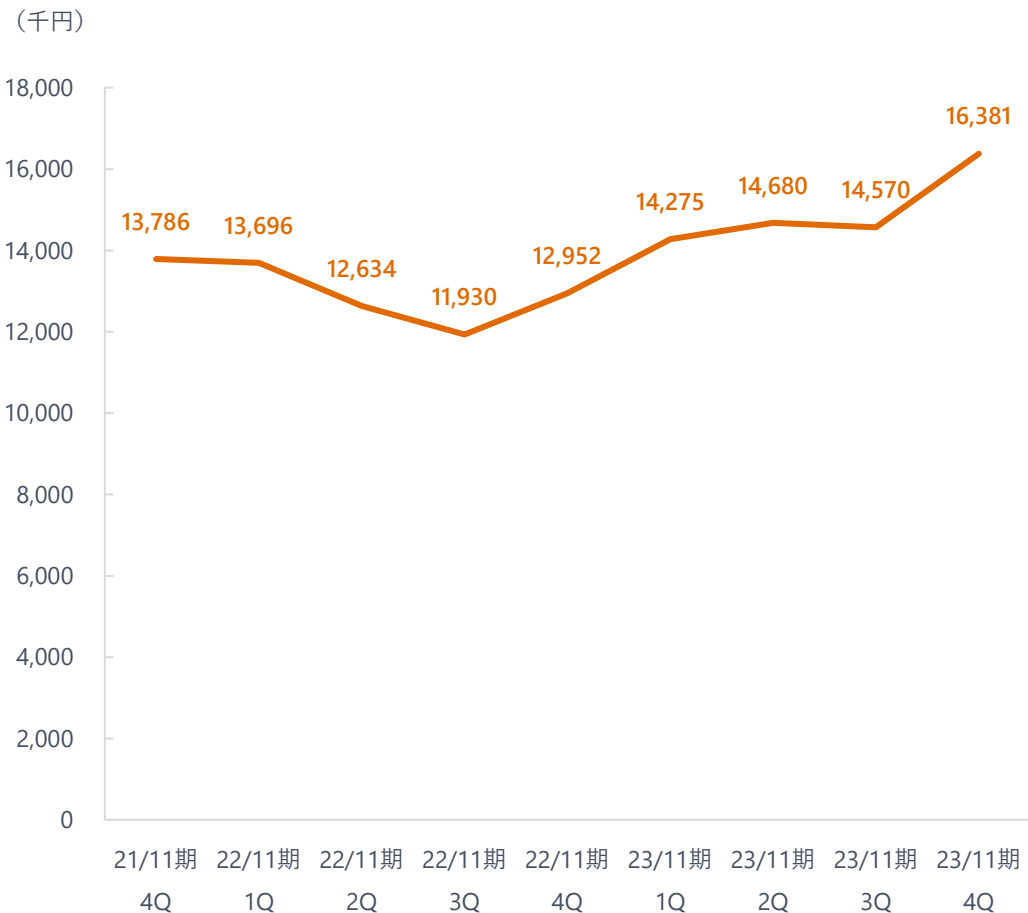
\*1 就業人員（契約社員、アルバイト、派遣社員等の臨時雇用者は含まない）と、取締役を兼務しない執行役員の人員数の合計。

## 従業員1人当たり年間売上高\*1・ARR\*2

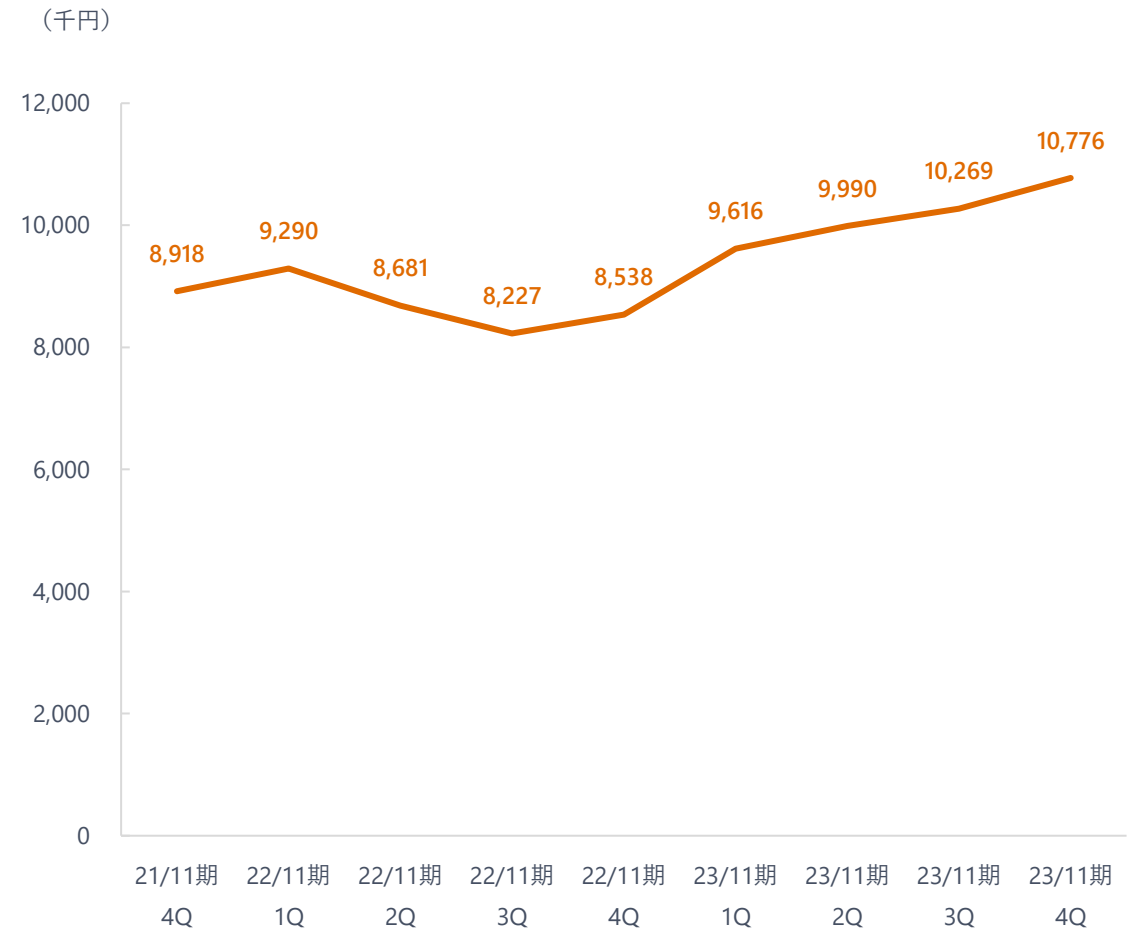
FY22 3Qを底に、従業員1人当たり年間売上高・ARRは増加傾向。

4Qについては、Businessドメインにおけるフロー売上およびSaaS Marketingドメインにおける売上の増加が一時的に貢献。

従業員1人当たり年間売上高\*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.14を参照。

\*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。

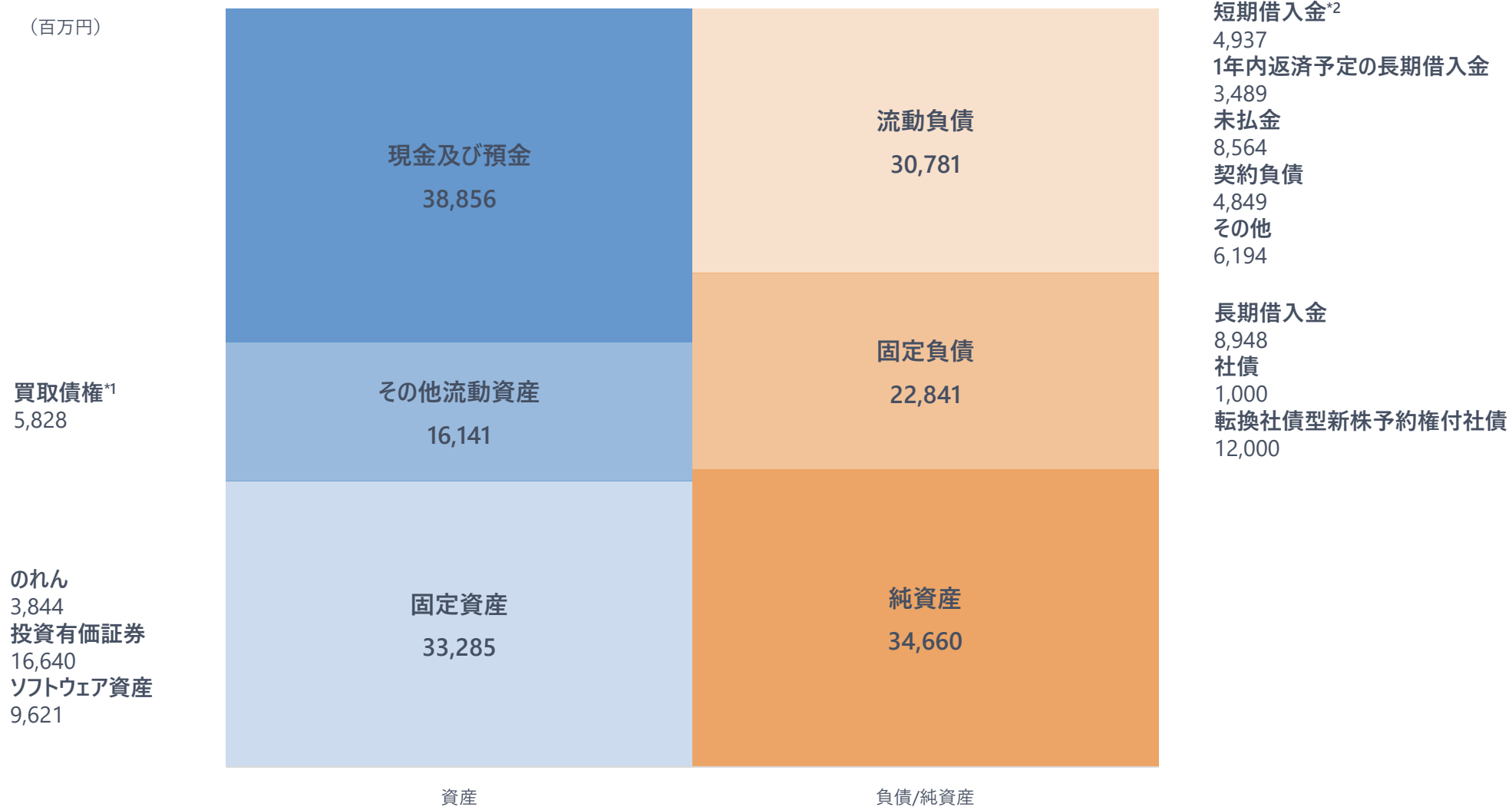
\*2 各四半期末のARRを、各四半期末の従業員数で割った値。



## 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 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。 \*2 主に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。

# 現預金残高推移分析

現預金残高+買取債権は前四半期末から+4億円の増加。

(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。

**Pay事業 運転資金増減**  
Pay事業は事業用プリペイドカード『Pay for Business』を提供する事業。運転資金の増減はユーザーからの預り金やPay事業に関連する未払金・未収入金の増減などを指し、預り金および未払金の増加は現預金が増加、未収入金の増加は現預金が減少<sup>\*1</sup>。

**HIRAC FUND 2号ファンドによる変動**  
ベンチャーキャピタル事業を行うHIRAC FUND2号ファンドの新規組成により、3Qに一時的にキャッシュが増加。

**その他**  
税金の支払等のEBITDAに反映されないキャッシュフロー項目および売掛金増減等のバランスシート変動によるキャッシュフロー項目によるもの。

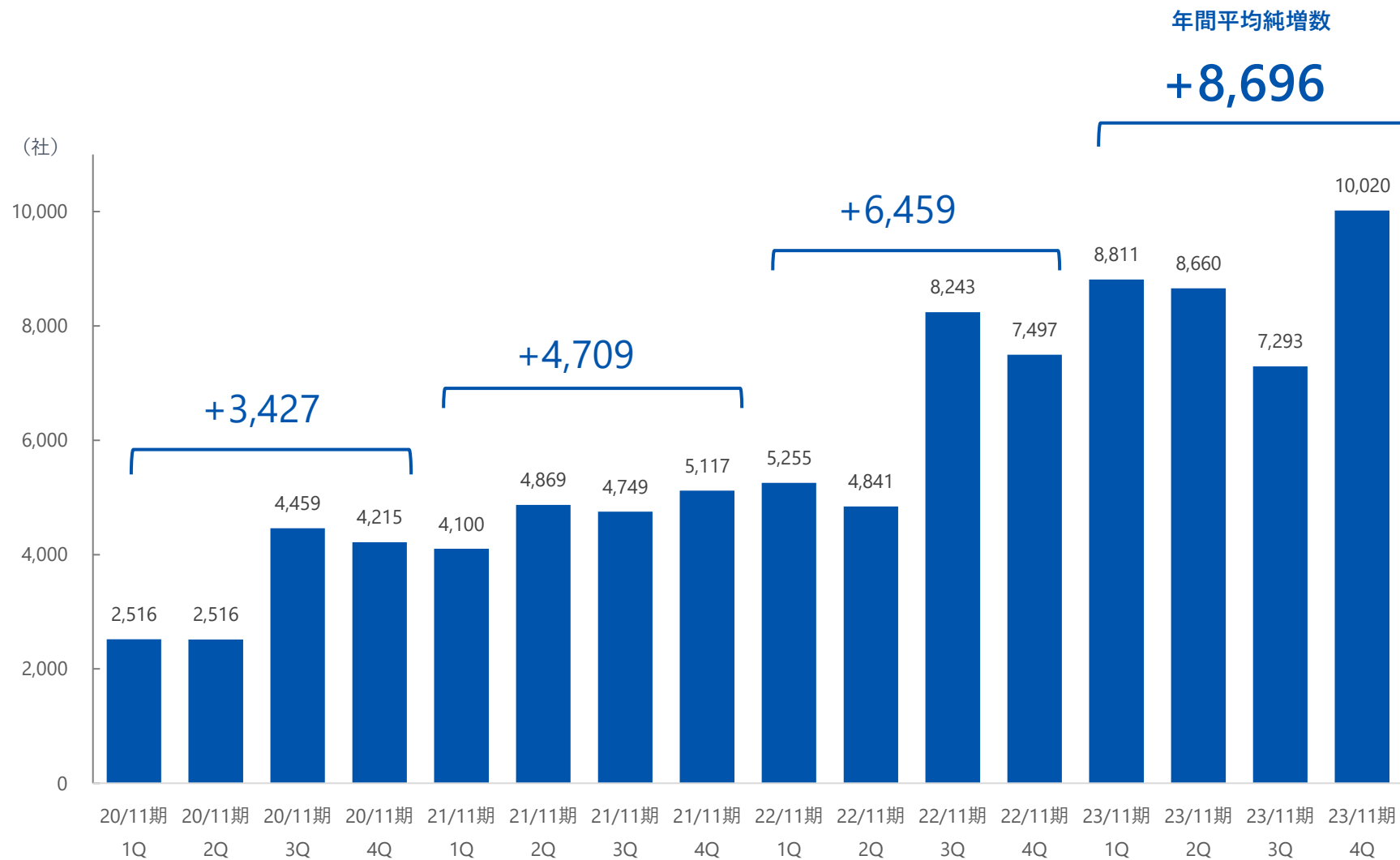
\*1 有価証券報告書および決算短信上の連結貸借対照表では、未払金、預り金、未収入金はそれぞれ未払金、預り金、その他流動資産に含まれる。FY23 3Q以前は、預り金についてはその他流動負債に含まれる。

# ビジネスハイライト 注力分野の取り組み

- 01 過去最大の法人顧客純増数 P.20
- 02 士業チャネルの継続的な強化と効果的なセールス&マーケティング P.21
- 03 中堅企業領域における成長 P.24
- 04 **SaaS × Fintech**売上の拡大 P.28

## 01. FY23 4Qは法人顧客数が過去最大の純増

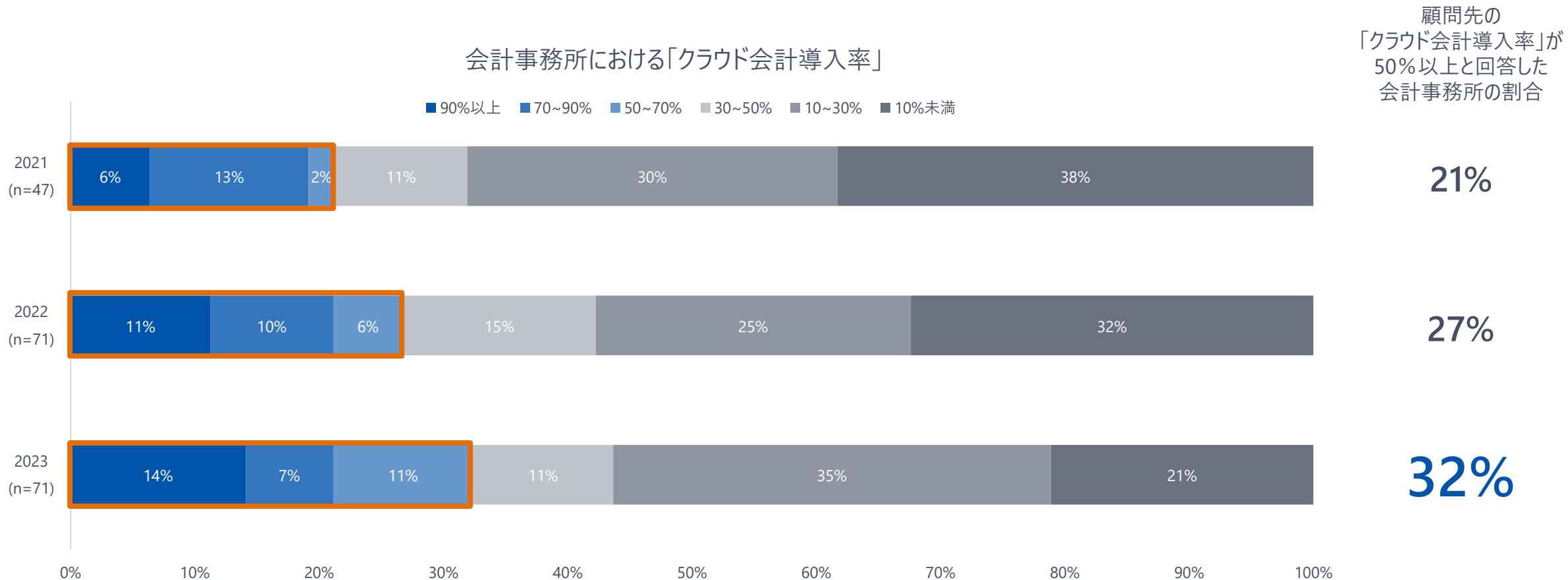
インボイス制度など法改正対応を含むバックオフィスのDX需要が増大し、FY23 4Qにおいては過去最大の純増数を達成。年間平均純増数も引き続き増加。



## 02. 会計事務所におけるクラウド会計導入率が堅調に増加

2023年に行われた船井総合研究所による会計事務所への調査\*1では、顧問先のクラウド会計ソフト導入率が50%以上と回答した事務所に過去1年で増加。90%以上導入の会計事務所も11%から14%に。

会計事務所における「クラウド会計導入率」



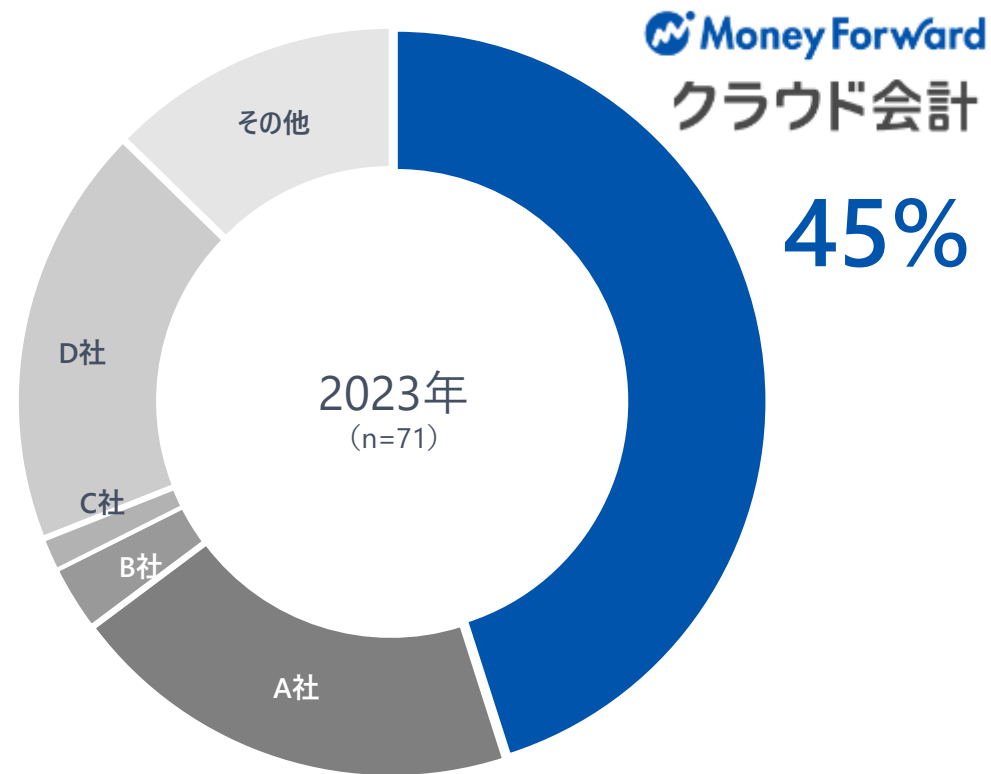
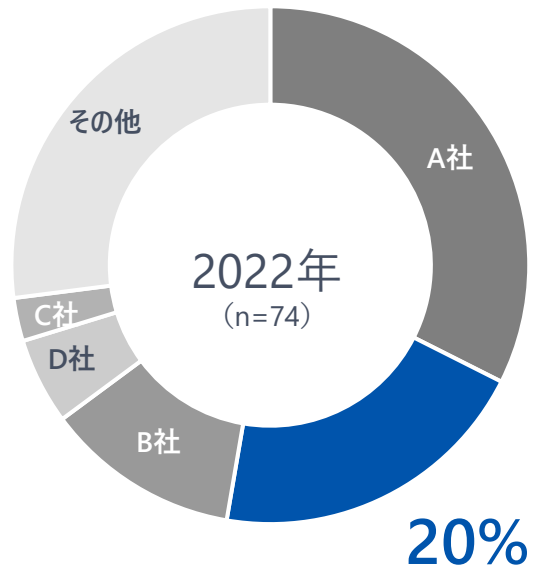
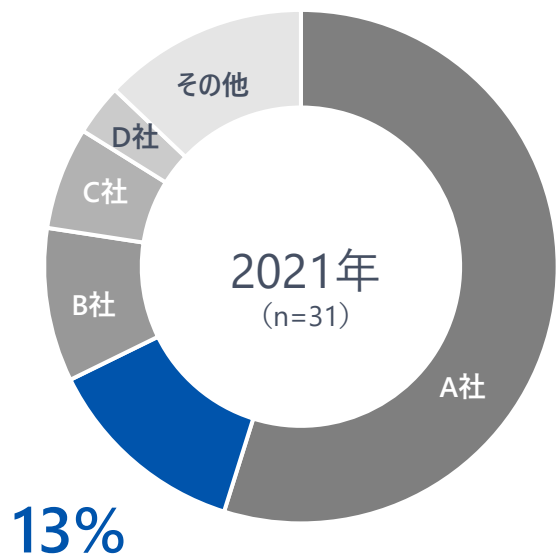
\*1出典：船井総合研究所『会計事務所向け経営研究会合同定例会』資料（2023年12月9日）

## 02. クラウドサービス普及の追い風を受け、会計事務所における『マネーフォワードクラウド会計』のシェアが拡大

船井総合研究所による会計事務所への調査\*1)リサーチにおいては、会計ソフトウェア（パッケージ型ソフト、クラウド型ソフト合算）のなかで、最も利用している会計ソフトウェアとして、『マネーフォワードクラウド会計』のシェアがNo.1に。

- A社
- マネーフォワード
- B社
- C社
- D社
- その他

最も使用している会計ソフト



## 02. 会計ソフトをはじめとしたバックオフィスのクラウド化・DXへのニーズを受け、会計事務所においても引き続き利用が拡大

### 日本クリアス税理士法人



#### 業務効率の向上を目指し、 オンプレミス型からクラウド型へ

クラウド化やDXのニーズの高まりを受け、長年使用していたオンプレミス型ソフトからの移行を検討。業務効率化や法令対応などを選定時のポイントとし、移行作業時の操作性やAPI連携による記帳業務の効率化、UI・UXの観点から、**事務所内における浸透度の高さが期待されることなどを決め手**とし、『マネーフォワードクラウド』も導入。今年度においては、220事業者以上の顧問先において導入を実施済み。（2023年11月末時点）

### 税理士法人三部会計



#### クラウド化の推進によって 顧問先に付加価値を提供

東北最大手事務所のひとつであり、1965年の設立以来、インストール型ソフトを使用していたが、今後はクラウドの時代になることを見越して、『マネーフォワードクラウド』の導入を決定。**クラウド専任チームを新たに立ち上げて移行を推進**し、今年度においては120事業者以上の顧問先において導入を実施済み。（2023年11月末時点）  
**クラウドの導入によって、DXコンサルティングなどの新しいサービス提供も開始。**

### かなで税理士法人



#### サービス提供拡大や法令対応を きっかけとしクラウド化の必要性を実感

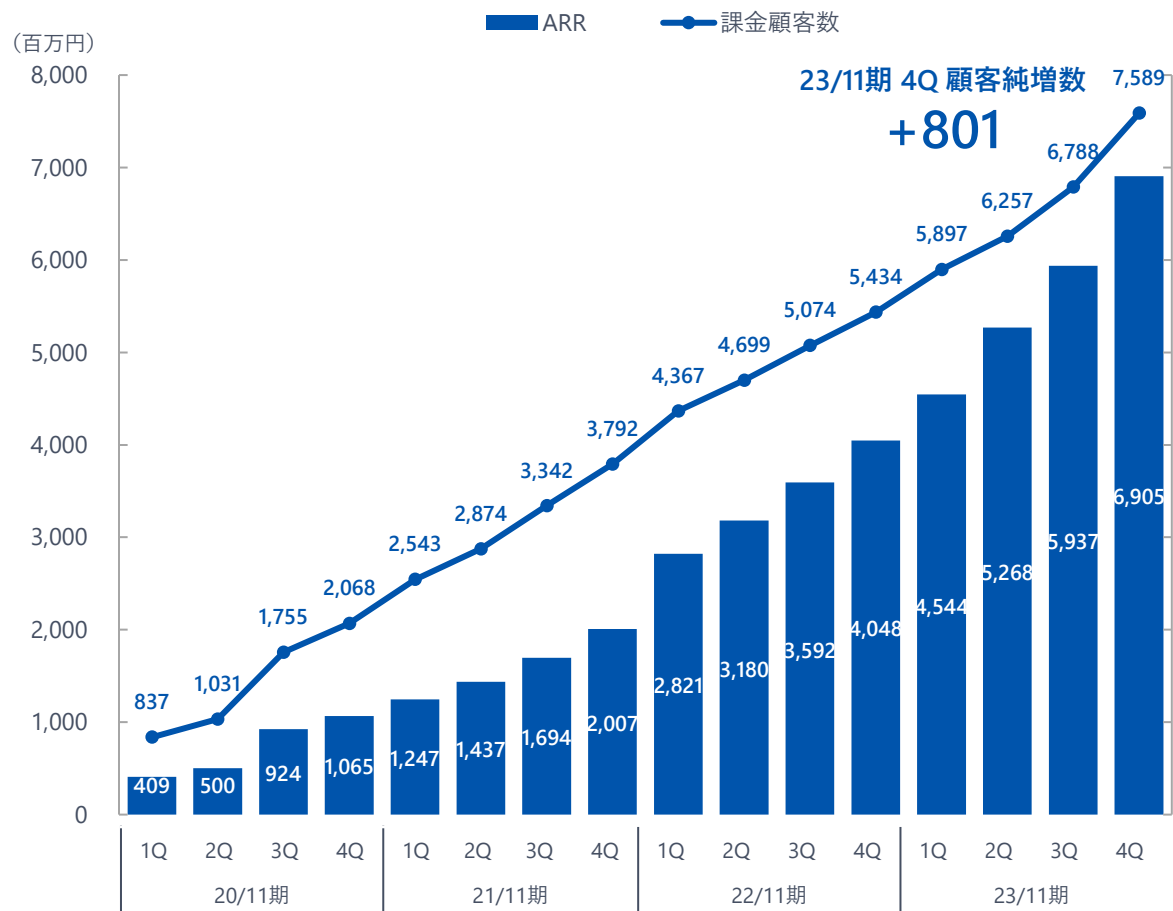
帳簿作成や会計処理の対応など、従来、会計事務所が提供してきたサービスに留まらず、データ入力の負担が少なく、タイムリーに情報が収集できるクラウドソフトを利用することで、**管理会計領域のサービス提供を事務所の目標として掲げる。**  
そのなかで、**DXコンサルティングへの注力およびインボイス制度対応を契機**とし、今年度においては190事業者以上の顧問先にて『マネーフォワードクラウド』の導入を実施。（2023年11月末時点）



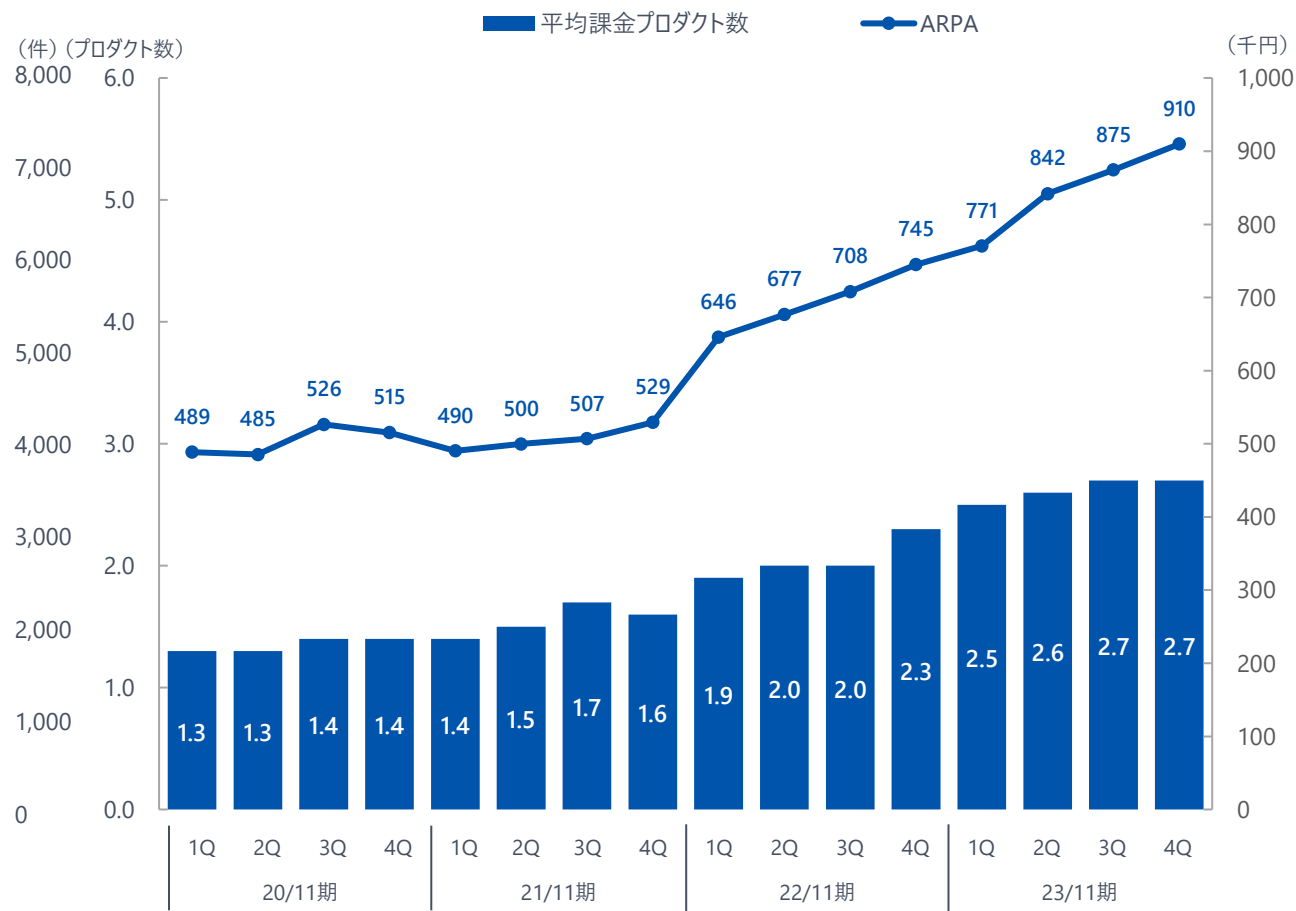
### 03. 中堅企業向けARRは顧客数、ARPAの両面で高成長が続く

過去4年間で中堅企業向けのARR\*1は大きく成長。顧客数、ARPAのいずれも高い水準の伸びを継続。

中堅企業向けのARR\*1及び顧客数

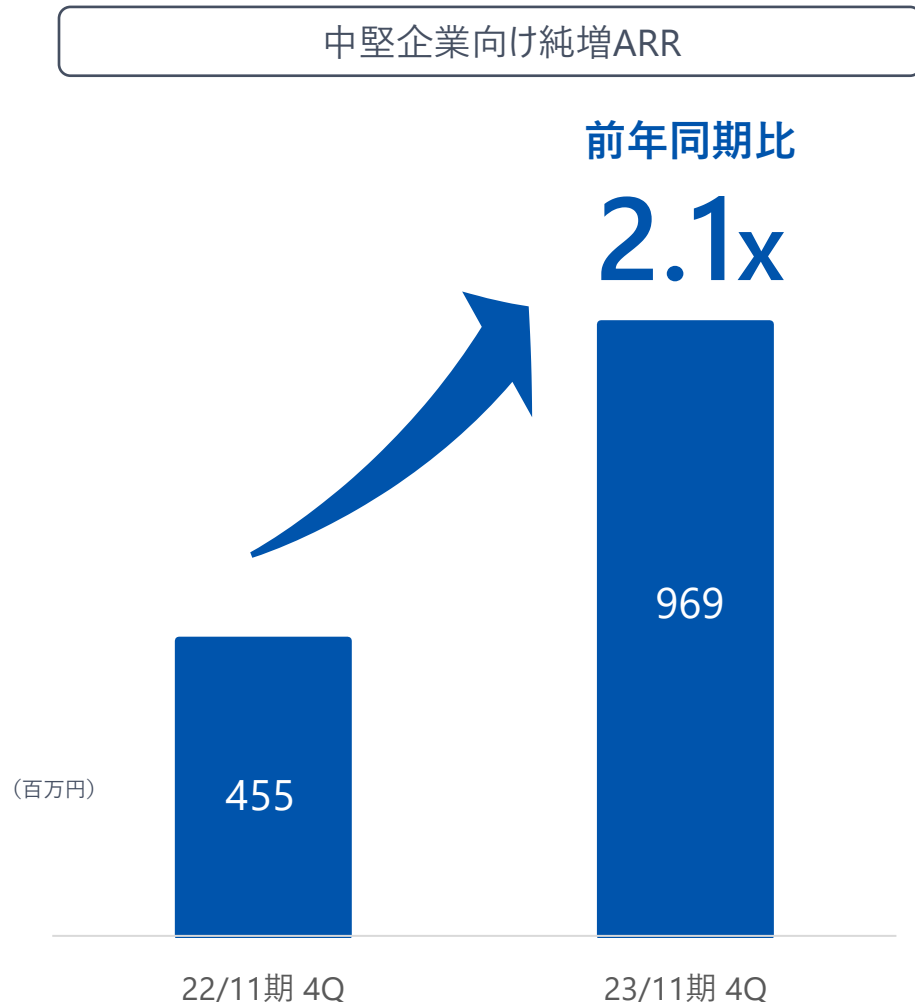


1中堅企業ユーザーあたり平均課金プロダクト数及び、ARPA



\*1 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』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。

### 03. 中堅企業向けの純増ARRが前年同期比で倍増



- 1 クロスセルの増加**
  - プロダクト間の連携や、新規プロダクトを中心に各プロダクトの機能強化が進んだ結果、複数プロダクトでの新規導入が加速
  - 既存顧客へのクロスセルに特化した専任チームの立ち上げ
- 2 エンタープライズ企業顧客獲得の進捗**
  - 経費サービスや債務支払サービスの機能拡充、Pay for Businessとのクロスセル提案によって、エンタープライズ企業（グループ会社含む）への導入が加速
- 3 セールス一人当たりの受注額が増加**
  - オンボーディングの整備や、顧客への提案の型化によって、早期立ち上げやスキルの向上に寄与

### 03. 中堅企業向けへの導入が引き続き好調（導入事例①）

全社的なDXを推進するなかで、電子帳簿保存法等の法改正をきっかけに、経理部門におけるクラウド活用を検討。法対応だけではなく、請求書データの取り込みから費用計上、振込データの作成、会計システムへのデータエクスポートといった、一連の業務の流れがクラウド上で実現できる『マネーフォワードクラウド債務支払』を導入。

京都トヨペット株式会社

京都トヨペット

ネットヨタ京華株式会社

ネットヨタ京華

事業内容

自動車販売（トヨタ車、レクサス事業、中古車）、部品、礦油、各種自動車用品の販売、自動車の整備、修理、補修、各種保険販売、携帯電話販売等

従業員数  
（2022年3月末時点）

537名（京都トヨペット株式会社）、161名（ネットヨタ京華株式会社）

設立

1956年（京都トヨペット株式会社）、1980年（ネットヨタ京華株式会社）

売上高

280億円（京都トヨペット株式会社、2021年度実績）、94億円（ネットヨタ京華株式会社、2020年度実績）

#### 当社サービス導入前

入力作業などの業務負荷が高く、データ入力や振り込み、会計処理等に約6日間を要していた。



月間約1,300枚の請求書をデータ入力や会計システム用の仕訳データ、銀行振込用のFBデータを作成。経理担当者は振込業務だけで4日間割っていた。



ワークフロー回覧時には、ハンコの押印や紙証憑の送付・管理などによって統制を担保。

#### バックオフィス業務のDXを目指す「価値創造プロジェクト」の立ち上げ

受取請求書のデータ化により、振込データの作成や照合、会計システムへの入力など後工程の業務工数が激減。それにより約6日分の作業工数を削減し、経理部門のみならず利用者の全員が業務改善の効果を実感。データ分析やそれに基づく業務改善の提案など、バックオフィス業務本来の価値を発揮できる業務改革を実施。



『マネーフォワードクラウド債務支払』にて受取請求書を元にAI-OCR機能を活用し、会計情報や振込情報を作成。同一データから本社専用会計システム用の仕訳データと、振込データが生成できるため、照合作用が不要に。さらに、振込データは銀行API連携でワンクリック完結。



システム内にて、ワークフローを回覧。内部統制の面においても適切なフローを構築。

### 03. 中堅企業向けへの導入が引き続き好調（導入事例②）

『マネーフォワード クラウド債務支払』と『マネーフォワード クラウド経費』を導入し、受領請求書・支払業務と経費精算業務を一気通貫で効率化。また、インボイス制度等の法改正にも対応。

#### 京セラインダストリアルツールズ株式会社

（『マネーフォワードクラウド』導入企業）



事業内容

電動工具の製造、開発、販売

従業員数  
（2023年10月1日現在）

517名

設立

2018年1月10日

#### 京セラ株式会社（ご参考）

設立

1959年4月1日

従業員数  
（2023年9月30日現在）

連結 81,102名

時価総額  
（2023年11月30日時点）

約3兆円

#### 当社サービス導入前

手入力や紙運用などのアナログ管理によるバックオフィス全体の効率性や法令対応に向けた業務フローの構築が課題。



#### 当社サービス導入後

ペーパレス化に適したUI設計（例：証憑とシステム内の申請内容を一画面で確認可能）や、受領請求書・支払いデータ作成システムと経費精算システムでマスタ連携が可能である点などから『マネーフォワードクラウド』を選定。すべての請求書（電子・紙）と経費精算に対応することで、ペーパレス化の実現ならびに法改正に対応するためのバックオフィス体制を構築。



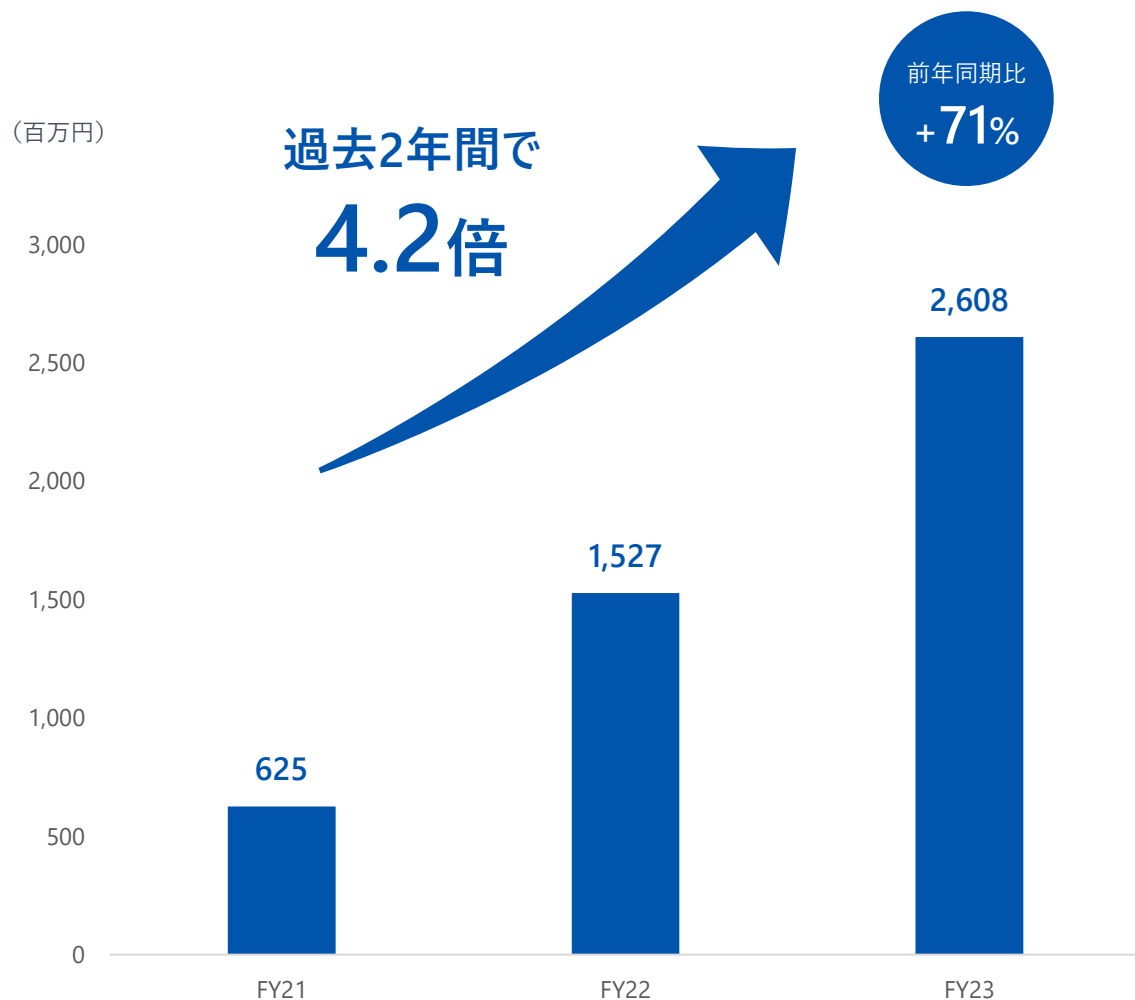
Money Forward  
クラウド債務支払



Money Forward  
クラウド経費

## 04. Fintechサービスの売上がSaaSの顧客基盤拡大に伴い、過去2年で4.2倍に成長

Pay for BusinessはFY23 4Qにクレジットカード機能もローンチし、さらなる機能拡充が進む。



決済

事業用カード決済

Money Forward

Pay for Business

(2021/9~)

請求・債権回収

請求業務代行

Money Forward Kessai

(2017/6~)

SEIKYU

(2021/12~)

資金ニーズ・キャッシュフロー改善

売掛金早期資金化

Money Forward Early Payment

(2019/8~)

SHJKJN

(2021/12~)

請求書カード払い

Money Forward  
請求書カード払い  
for Startups

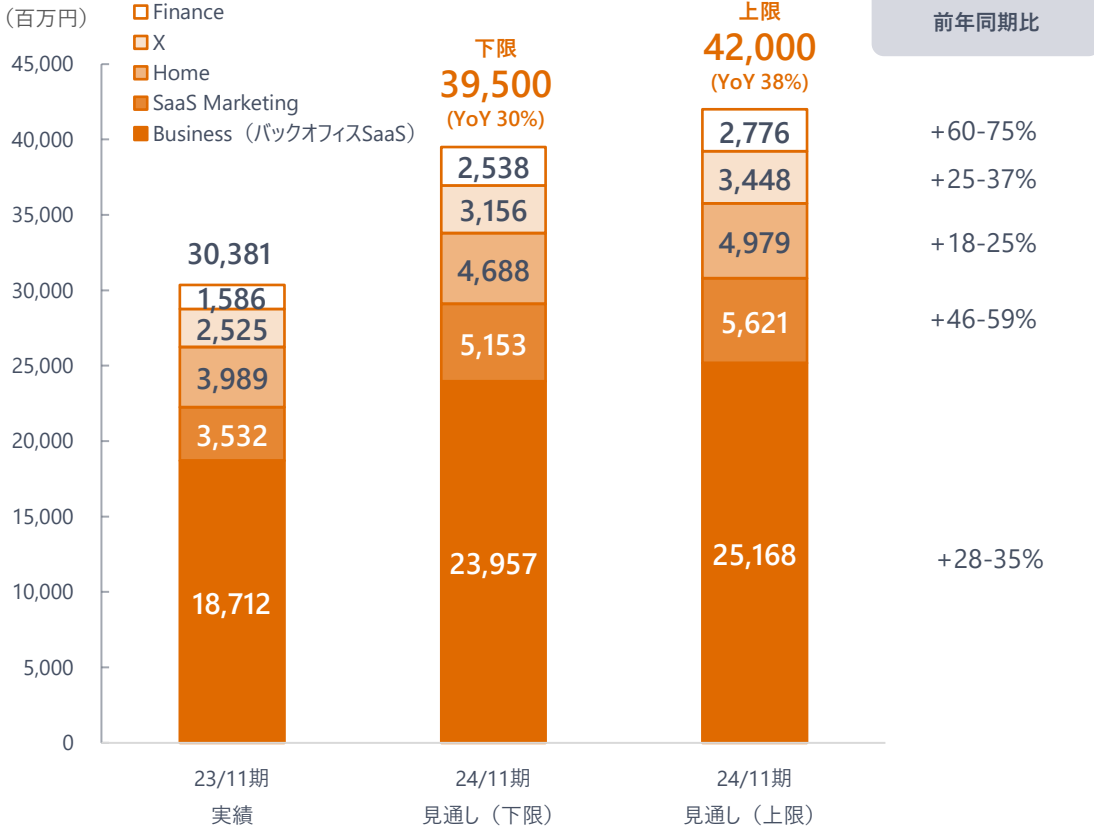
(2023/4~)

# 2024年11期通期ガイダンスと 中長期の財務ターゲット

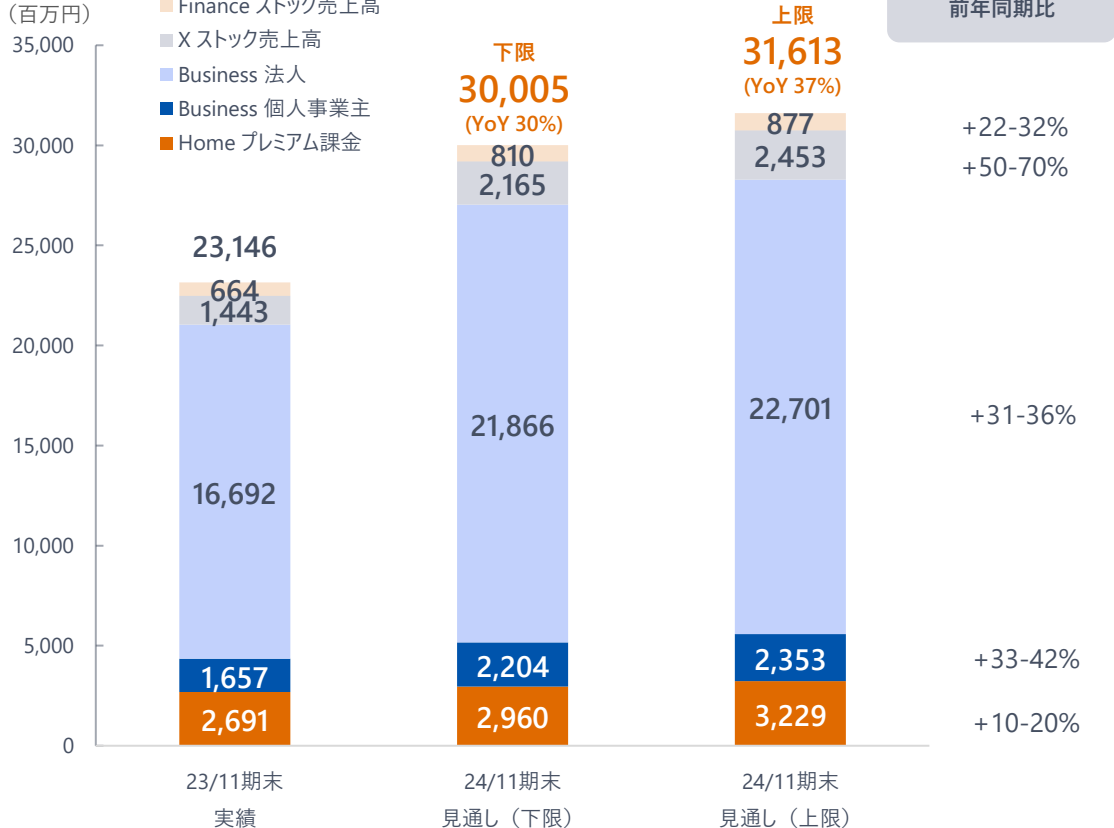
# 24/11期の見通し

通期売上高 395~420億円 (YoY+30~38%)、SaaS ARR 300~316億円 (YoY +30~37%)、EBITDA 10~30億円の実現を目指す。広宣費売上高比率は15~17%、人件費外注費売上高比率は64~69%に改善し、EBITDAマージンは23/11期と比較し+10~15%の改善を目指す\*1。

売上高\*2見通し



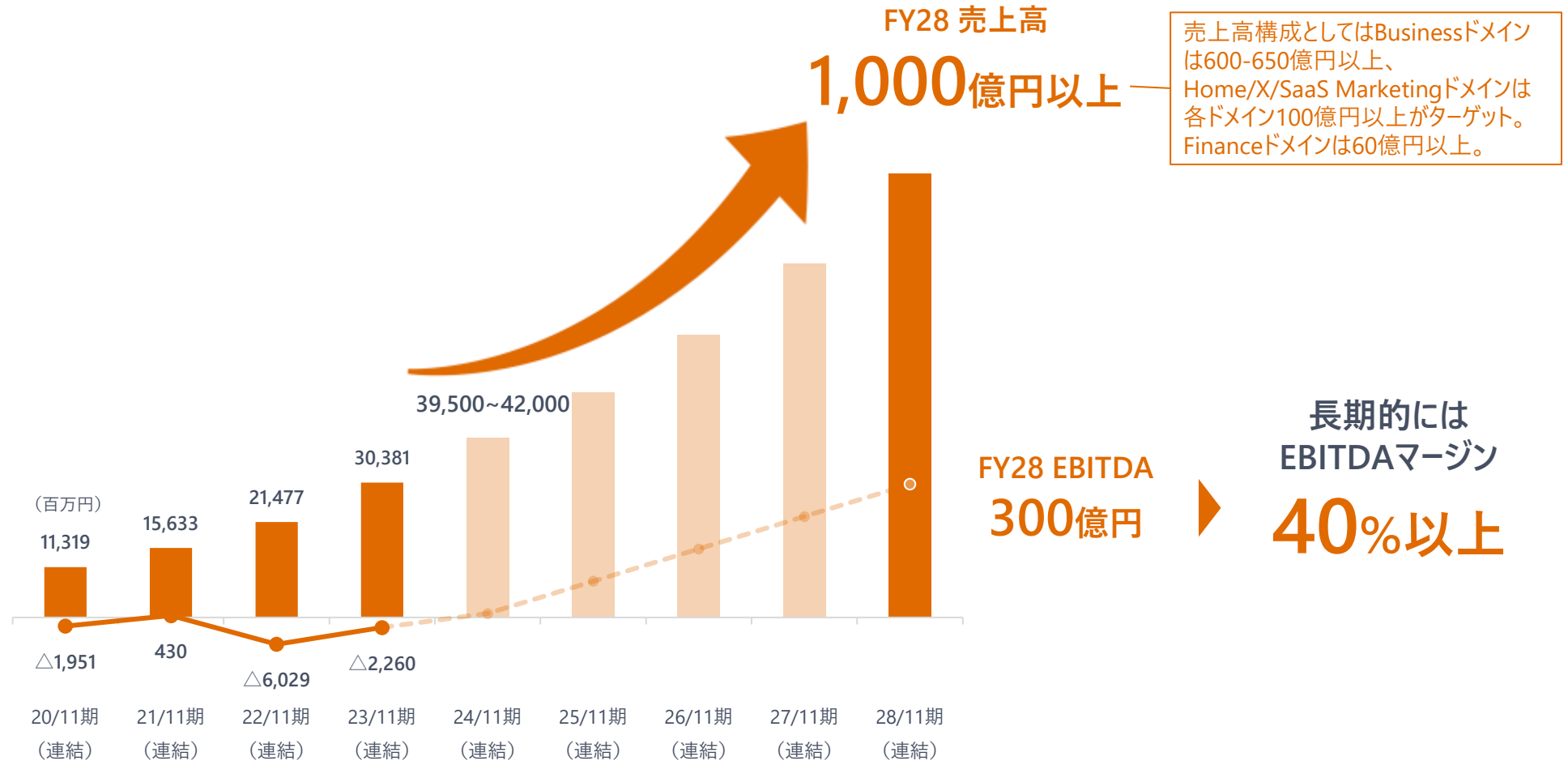
SaaS ARR見通し



\*1 23/11期の広宣費売上高比率は19%、人件費外注費売上高比率は75%、EBITDAマージンは△7%。\*2 その他売上高も含む。

## 中長期の財務ターゲット

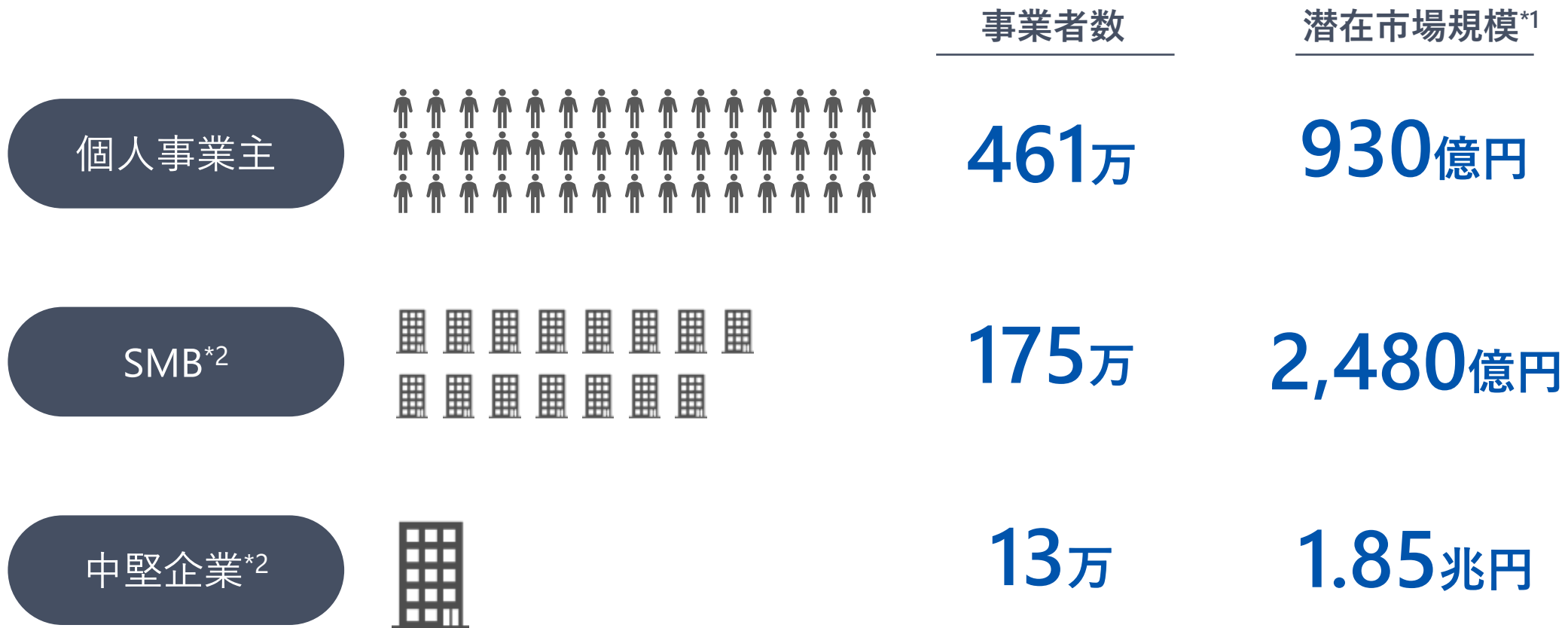
28/11期通期売上高は1,000億円以上（SaaS ARR 800億以上）、EBITDAは300億円以上と高成長とマージン改善の両立を目指し、長期的にはEBITDAマージン 40%以上を目指す。24/11期はEBITDAマージンを+10~15%改善し、25/11期以降も継続的にEBITDAマージンの改善を目指す。





## 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**2.20兆円**<sup>\*1</sup>になると試算。

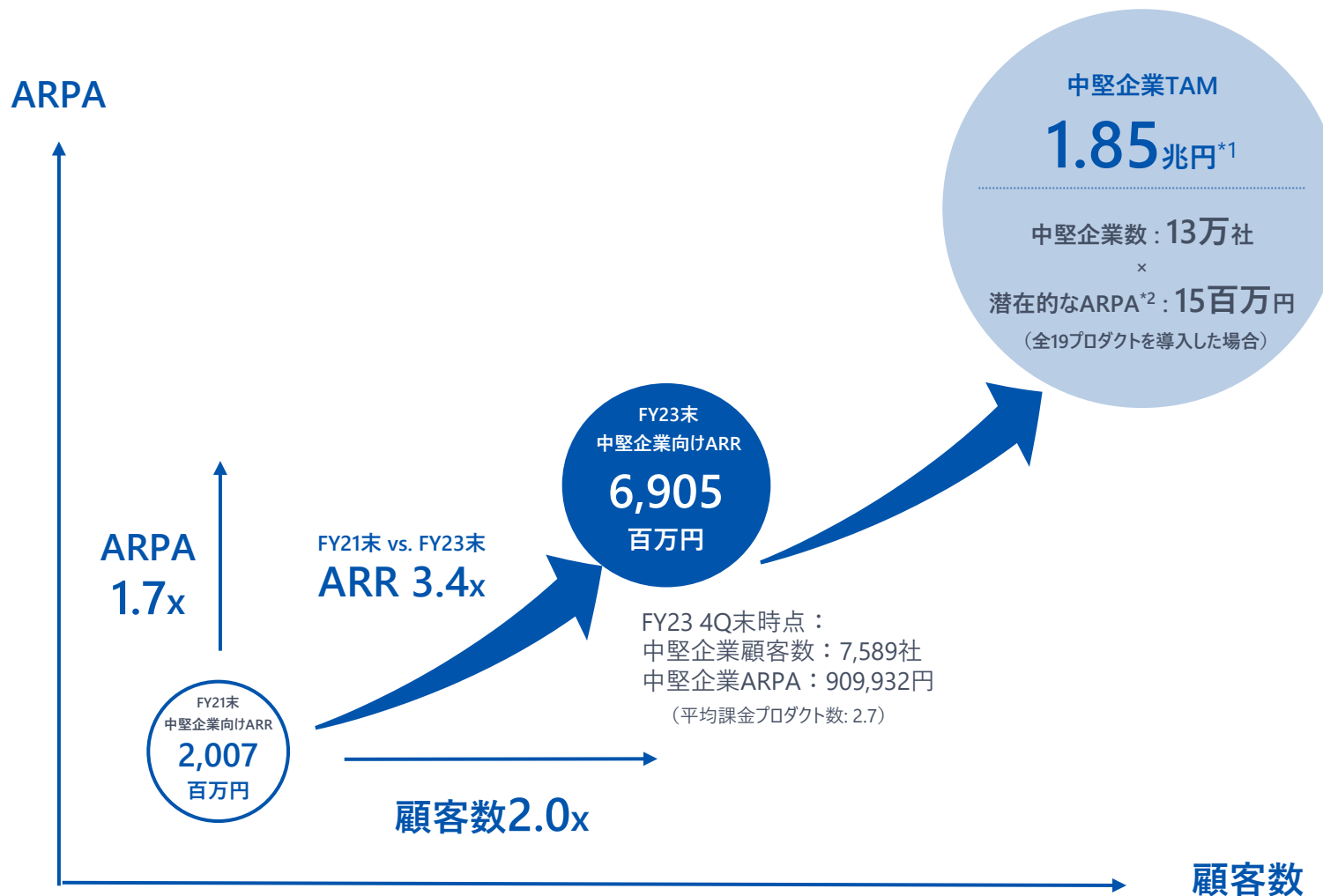


\*1 国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において『マネーフォワードクラウド』等当社の法人向けクラウドサービスが導入された場合の、全潜在ユーザー企業による年間支出総額金。全潜在ユーザー企業は、個人事業主と従業員が1,999名以下の法人の合計。国税庁2021年調査、総務省2016年6月経済センサス活動調査、帝国データバンク『「決済事務の事務量等に関する実態調査」最終集計報告書』（2016年10月26日）をもとに当社作成。

\*2 従来従業員数19名以下の法人を「小規模事業者」、20～999名の法人を「中規模事業者」としていたが、現在の当社における分類に合わせて従業員49名以下の法人を「SMB」、50名～1,999名の法人を「中堅企業」に変更。

## 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（平均課金プロダクト数）の向上により、更なる成長余地を見込む。

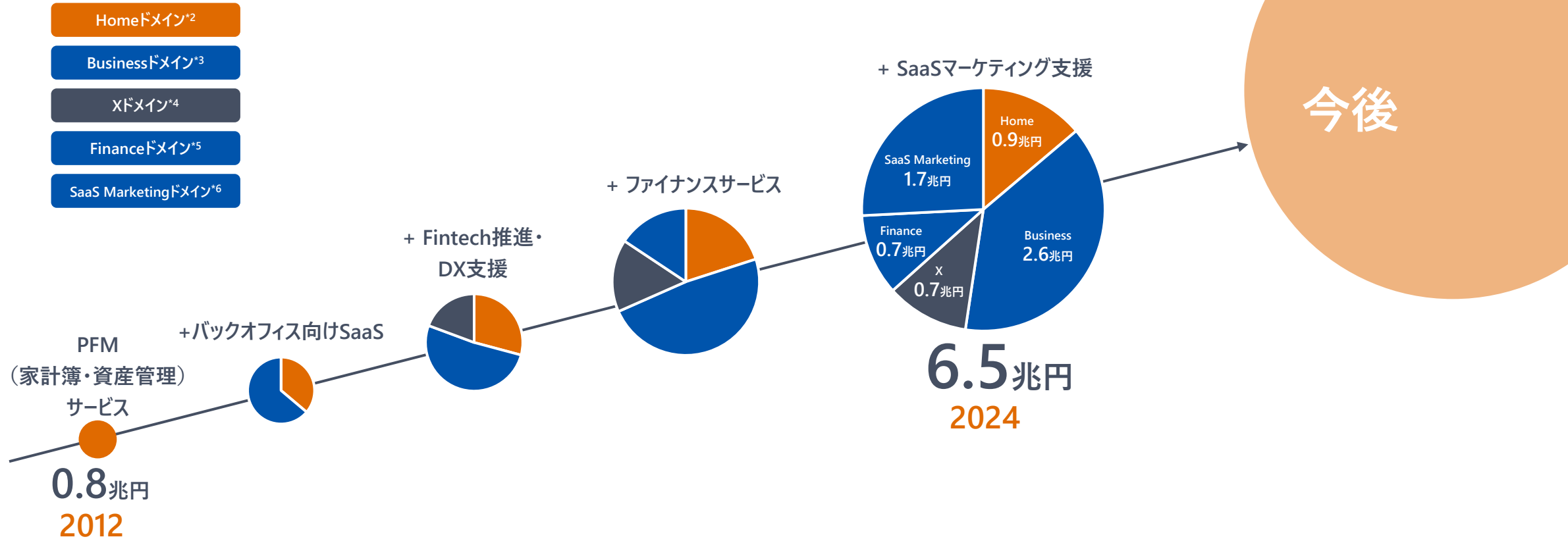


\*1 国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において『マネーフォワードクラウド』等当社の法人向けクラウドサービスが導入された場合の、全潜在ユーザー企業による年間支出総額金。中堅企業数は、従業員数が50名～1,999名以下の法人を国税庁2021年調査、総務省2016年6月経済センサス活動調査、帝国データバンク『「決済事務の事務量等に関する実態調査」最終集計報告書』（2016年10月26日）をもとに算出。

\*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19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によりTAM\*1は継続的に拡大

合計6.5兆円の巨大な潜在市場で事業展開を継続し、更なる成長を目指す。



\*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、マネーフォワードグループの5ドメイン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 2023年11月期 通期Business Overview P21参照。\*3 バックオフィスSaaSおよびPay for BusinessのTAMの合計。バックオフィスSaaSのTAMについてはP32参照。\*4 国内受託開発ソフトウェア業の市場規模（Xドメイン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。\*5 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、『マネーフォワードケッサイ』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。\*6 SaaS潜在市場規模と売上対広告宣伝費率より推計。SaaS潜在市場規模は富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2022年版」を基に当社作成、売上広告宣伝費率は国内主要上場SaaS企業（マネーフォワード、ラクス、ユーザベース、ユーザーローカル、カオナビ、Chatwork、Sansan、freee、サイボウズ、チームスピリット、ヤプリ）における、2022年12月31日時点での公開情報から計算。

\* 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

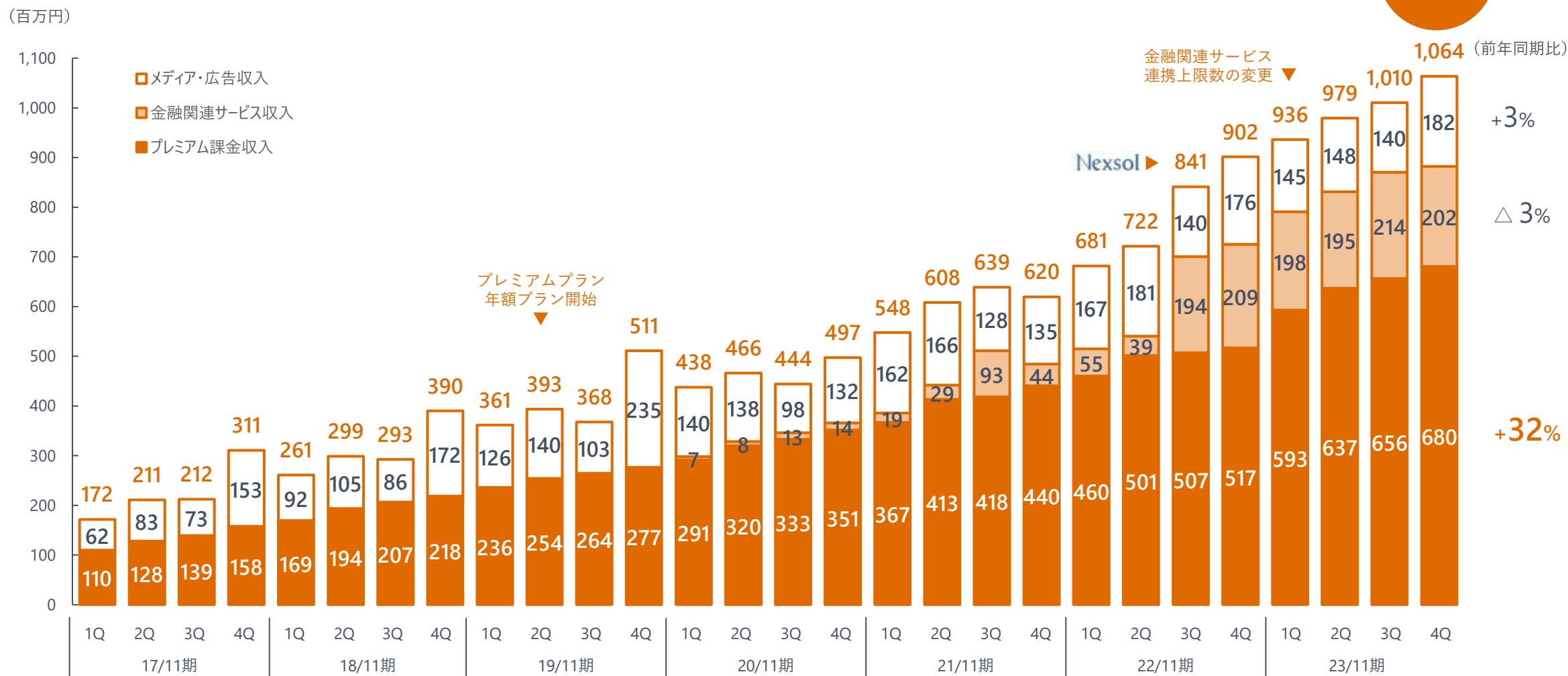
Appendix

# ドメイン別ハイライト

## Homeドメイン 四半期 売上高推移

プレミアム課金収入が、『マネーフォワード ME』の金融関連サービス連携上限数の変更の影響もあり、**前年同期比+32%**。  
「お金のEXPO 2023」を4年ぶりにリアル開催、4,000名以上が申し込み。

前年同期比  
**+18%**

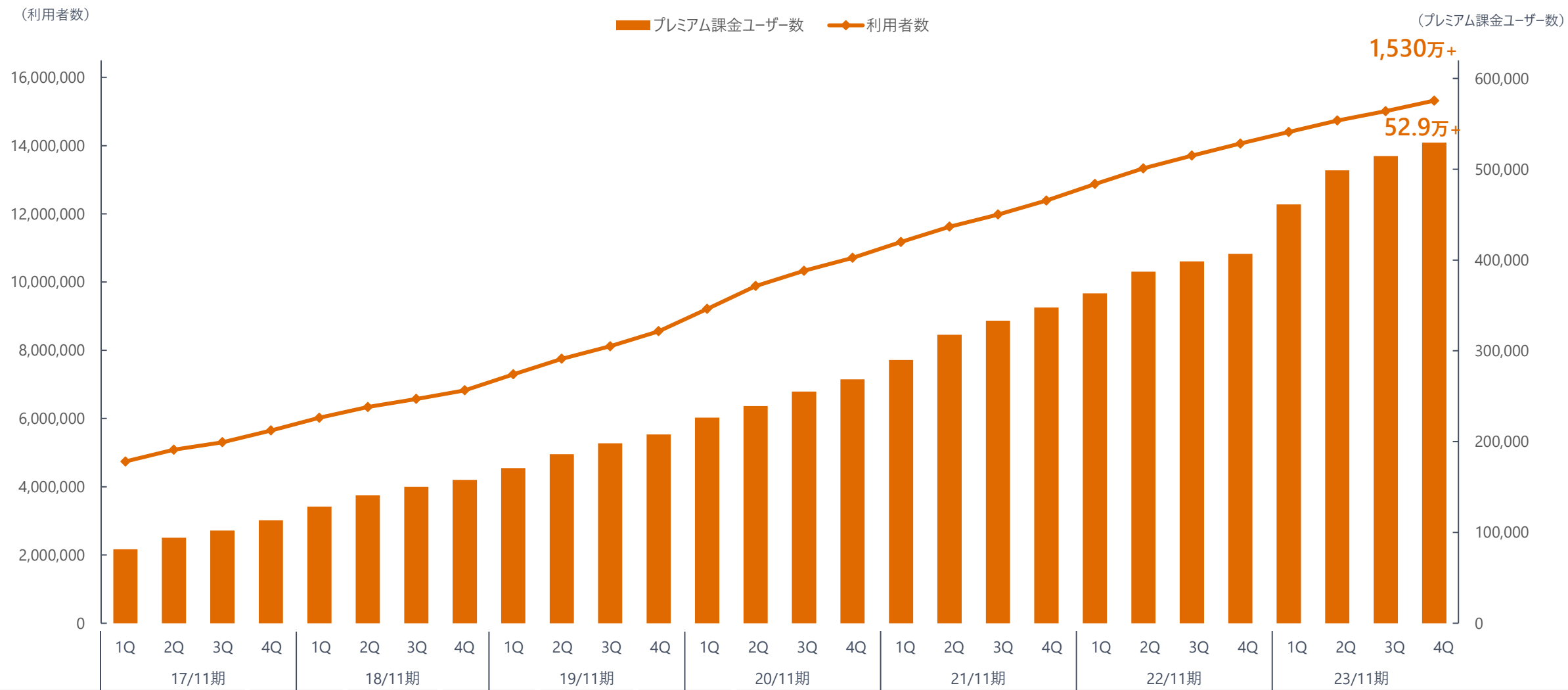


\* 金融関連サービス収入は、『マネーフォワード お金の相談』、『マネーフォワード 固定費の見直し』、Next Solution社の収入など。

\* 2022年11月期より、金融機関向けに提供する『マネーフォワード for ○○』のプレミアム課金売上について、Xドメインに計上先を変更したため、過去遡及して修正。

## 『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

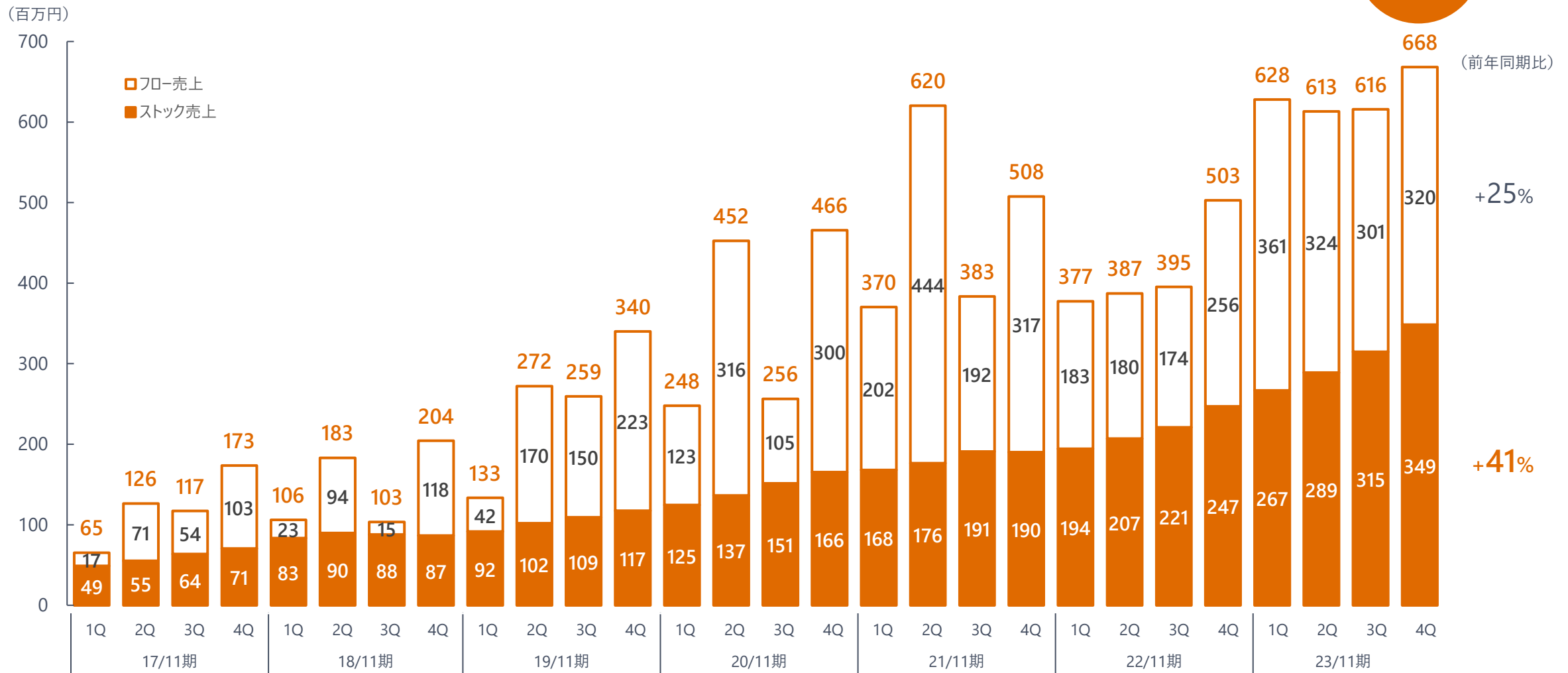
利用者数は1,530万\*1、課金ユーザーは52万を突破と順調に成長。



\*1 Homeドメインにおいて提供する『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。過去に含まれていた、Xドメインにおいて提供する金融機関向けサービスの利用者数は含まない。

## Xドメイン 四半期 売上高推移

『Mikatano』シリーズの堅調な成長により、ストック売上は**前年同期比+41%**の成長。  
フロー売上は、前年同期比+25%の成長。

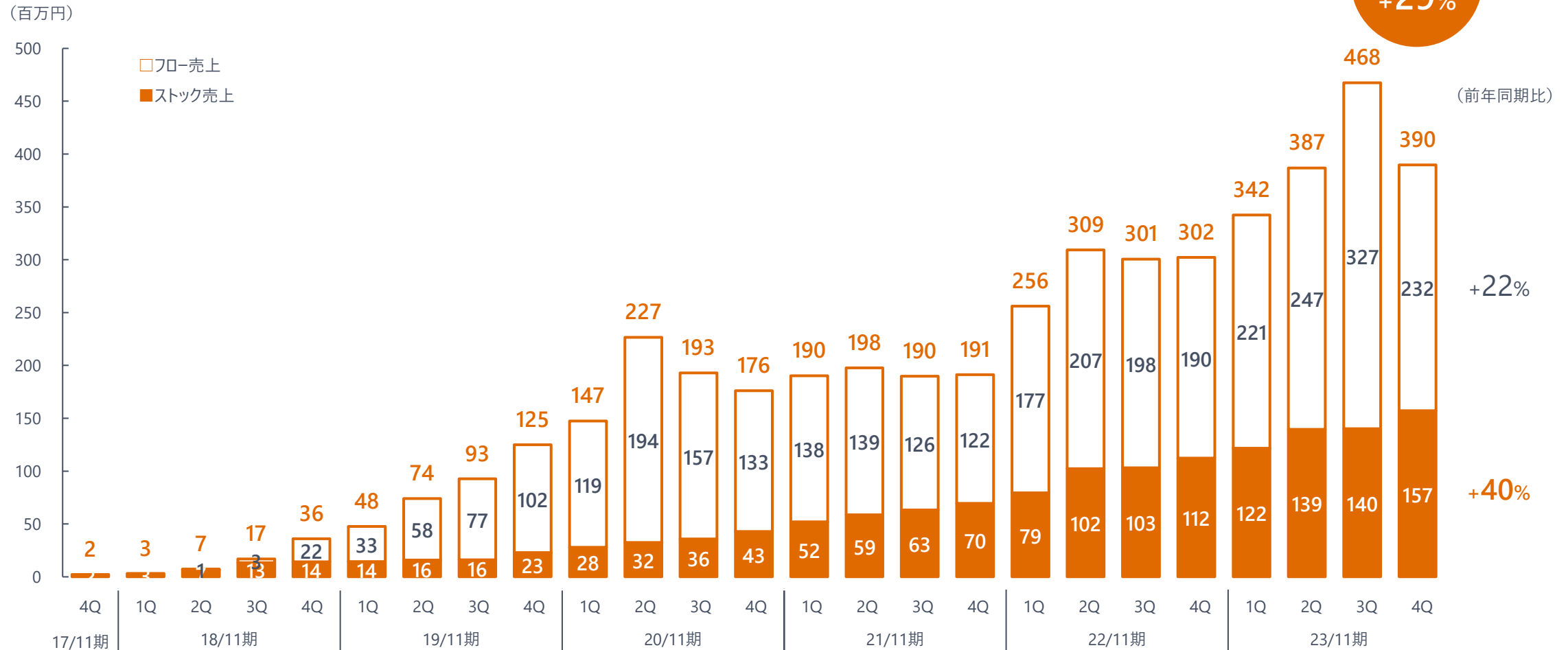


\* 2022年11月期より、金融機関向けに提供する『マネーフォワード for ○○』のプレミアム課金売上について、Xドメインのストック売上に計上先を変更したため、過去遡及して修正。

## Financeドメイン 四半期 売上高推移

請求・決済代行業（ストック売上\*1）は、**前年同期比+40%**と高成長を維持。

売掛金早期資金化事業（フロー売上\*1）はマクロ環境を踏まえた与信の引き締めにより3Q比で取扱高が減少。



\*1 スtock売上は、『マネーフォワード ケッサイ』や『SEIKYU+』における月額基本料、決済手数料及び付随する手数料を含む。フロー売上は、『マネーフォワード アーリーペイメント』、『SHIKIN+』、『マネーフォワード 請求書カード払い for Startups』売上のほか『マネーフォワード ケッサイ』、『SEIKYU+』における郵送手数料などを含む。

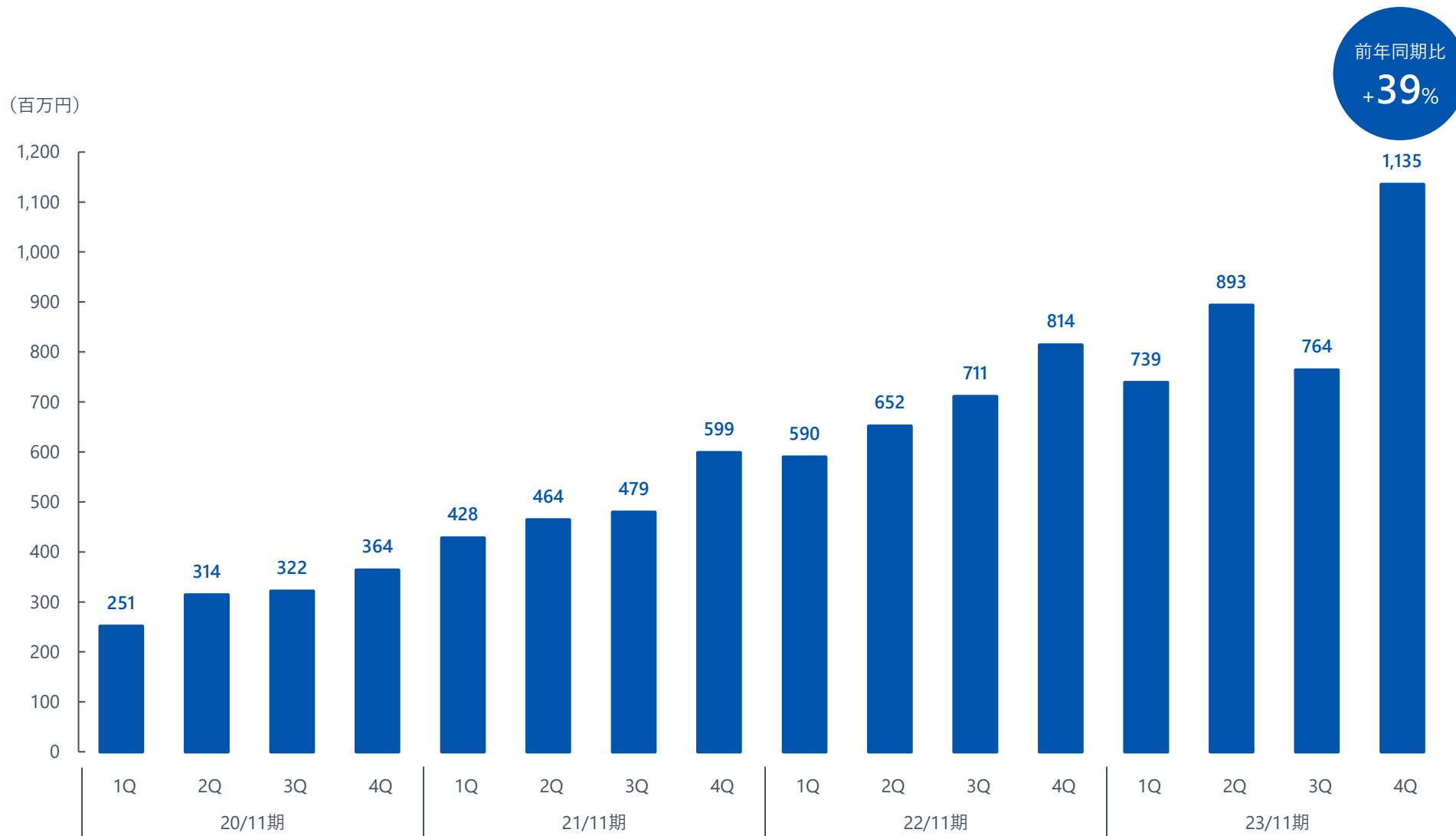
\* FY23 3Qは、フロー売上にベンチャーキャピタル業務を行うHIRACFUNDにおいて営業投資有価証券の売却に関連する売上44百万円を計上したため特にフロー売上が大きい。



## SaaS Marketingドメイン 四半期 売上高推移

『BOXIL EXPO』の開催により**前年同期比+39%**の成長。

クラウド活用と生産性向上の専門サイト『BizHint（ビズヒント）』を運営するビズヒント社がグループジョイン。FY24 1Qから連結開始。



## 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ドメイン、Businessドメイン、Xドメイン、FinanceドメインのMRRを12倍して算出。 Homeドメインはプレミアム課金収入、Businessドメインは『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』等サービスの課金収入。Xドメインは、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『マネーフォワード for ○○』等の金融機関の顧客向けのサービスの課金収入。Financeドメインは『マネーフォワード ケッサイ』における月額基本料、決済手数料及び付随する手数料を含む。 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ドメインが提供するサービスを有料で利用している土業及びその顧問先、WEB・フィールドセールス等を通じた直販先の法人事業者・個人事業主の合計。
ARPA	課金顧客あたり売上高（Average Revenue per Account）。 各期末時点におけるARR ÷ 顧客数で算出。
New ARPA	新規の課金顧客に紐づくMRRを、新規の課金顧客数で割った値。
解約率 課金顧客数ベース	各期における月次平均解約率。 $N\text{月解約顧客数} \div N\text{-1月末顧客数}$ で算出。
解約率 MRRベース	各期におけるMRR基準の月次平均解約率。 $1 - N\text{-1月末時点顧客の}N\text{月末MRR} \div N\text{-1月末MRR}$ で算出。 マイナスの値（いわゆるネガティブチャーン）は、顧客数ベースでの解約による収益減少影響を、既存顧客へのアップセル/クロスセル等による増加収益影響が上回っている状態を指す。
CAC Payback Period	顧客獲得コストの回収期間（月）（Customer Acquisition Cost Payback Period） CAC Payback Period は、 $(\text{顧客獲得コスト} \div \text{新規獲得顧客数}) \div (\text{New ARPA} \times \text{粗利率} \times \text{NRR})$ で算出を行う。顧客当たり獲得コストは『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』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。

2024年11月期第1四半期決算発表は、  
2024年4月12日 16時以降を予定しております。