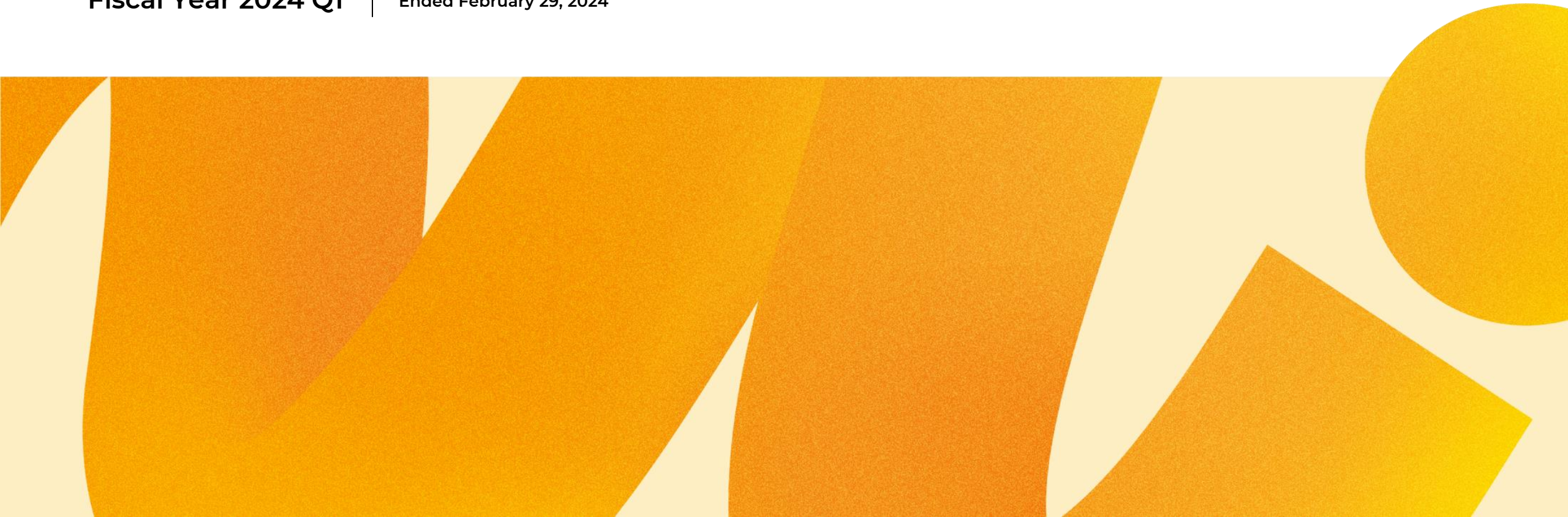


Financial Results



Fiscal Year 2024 Q1 | Ended February 29, 2024



- 01 2024年11月期 第1四半期全社業績ハイライト P.3
- 02 ビジネスハイライト / 注力分野の取り組み P.19
- 03 Appendix 1 : ドメイン別財務ハイライト P.30
- 04 Appendix 2 : 中長期財務ターゲット P.36

Financial Results

2024年11月期 第1四半期
全社業績ハイライト

2024年11月期 第1四半期ハイライト

24/11期 通期見通し*1の達成に向けて売上・EBITDAともに順調な滑り出し

四半期EBITDA黒字化と過去最大のBusinessドメイン課金顧客純増数を達成

1Q連結売上高

前期比+41%

95.4億円

(FY23 1Q売上高：67.9億円)

SaaS ARR*2

前年同期比+40%

255.0億円

(FY23 1Q SaaS ARR：182.8億円)
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。前四半期末比+24億円と、
過去最大のSaaS ARR純増

Businessドメイン
法人向けARR

前年同期比+43%

182.9億円

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。

1Q EBITDA *3 / 売上総利益

5.3億円 / 65.4億円

EBITDAマージンは6%と前四半期から+13pt改善。
なお、HIRAC FUND調整後EBITDAは3.3億円。

Businessドメイン
個人事業主ARR

前年同期比

+40%

2023年12月より個人事業主向けの価格改定を開始。
FY23 4Qの個人事業主ARR+20%（前年同期比）
から大きく拡大。解約率にも大きな変化なし。

*1 2024年1月12日に発表した見通し。詳細はP37を参照。

*2 SaaS ARRの定義はP.43を参照。

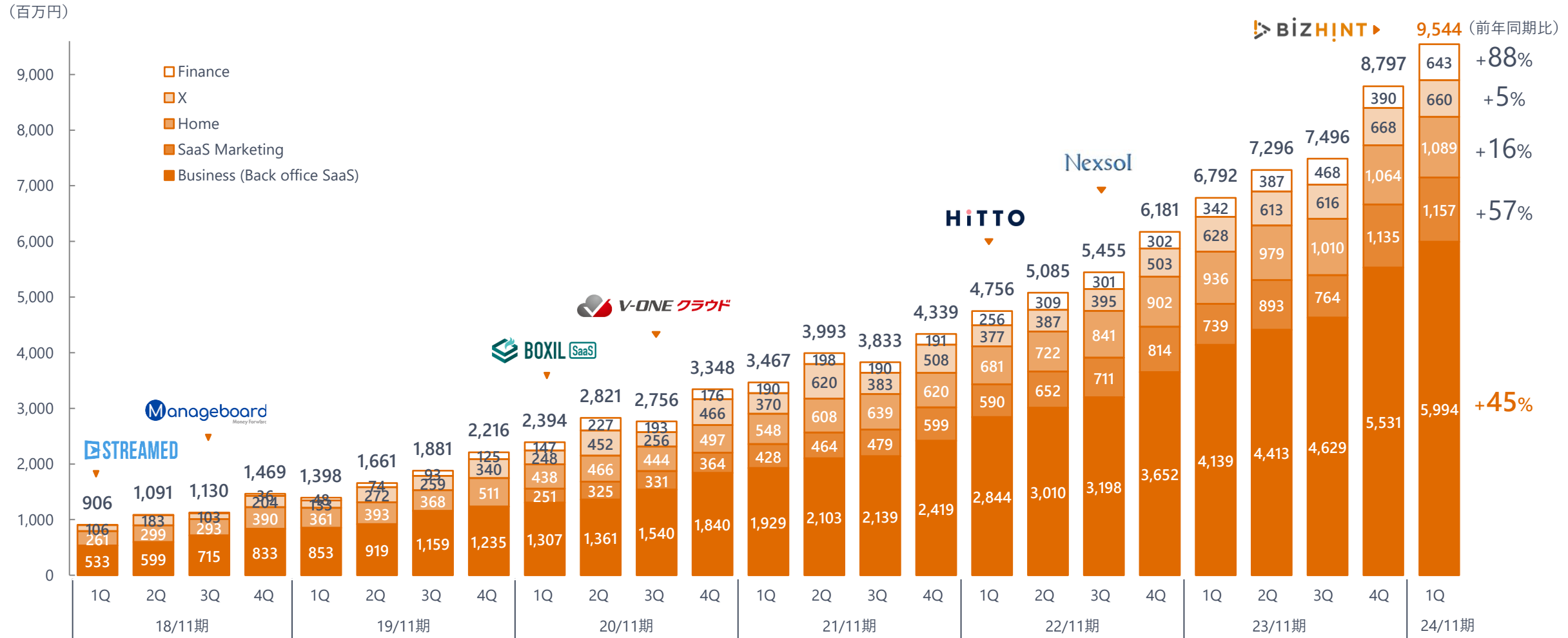
*3 EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用 + 株式報酬費用。

1Q連結売上高は前年同期比+41%

Businessドメインでは前年同期比+45%の高成長を継続。

前年同期比

+41%

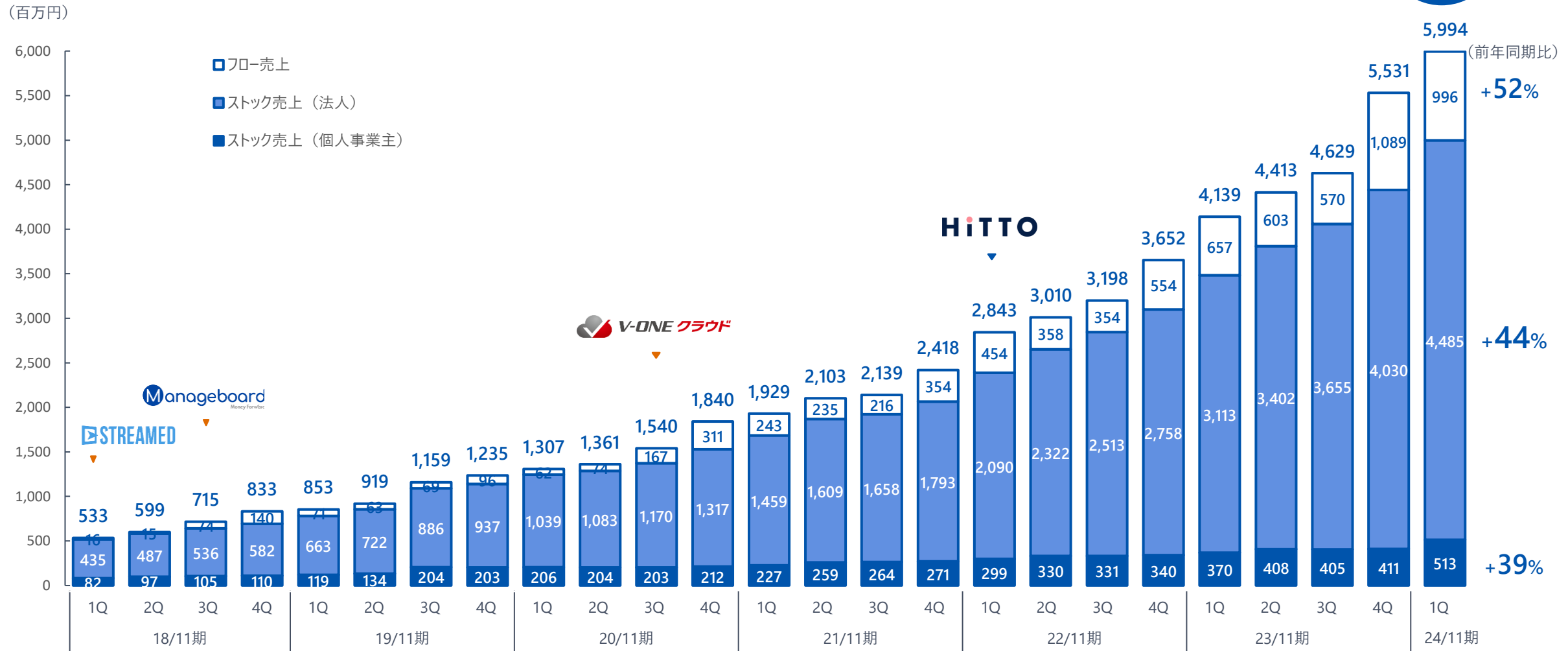


* 「その他」売上高のグラフ内での表記を省略しているため、各ドメインの売上高の合計値は全体の売上高と必ずしも一致しない。

Businessドメイン 四半期 売上高推移

前年同期比+45%と大きく成長。法人向けストック売上で前年同期比+44%の堅調な成長が継続したほか、引き続き『マネーフォワード Pay for Business』の取扱高が好調なことから、フロー売上も前年同期比+52%の増加。

前年同期比
+45%

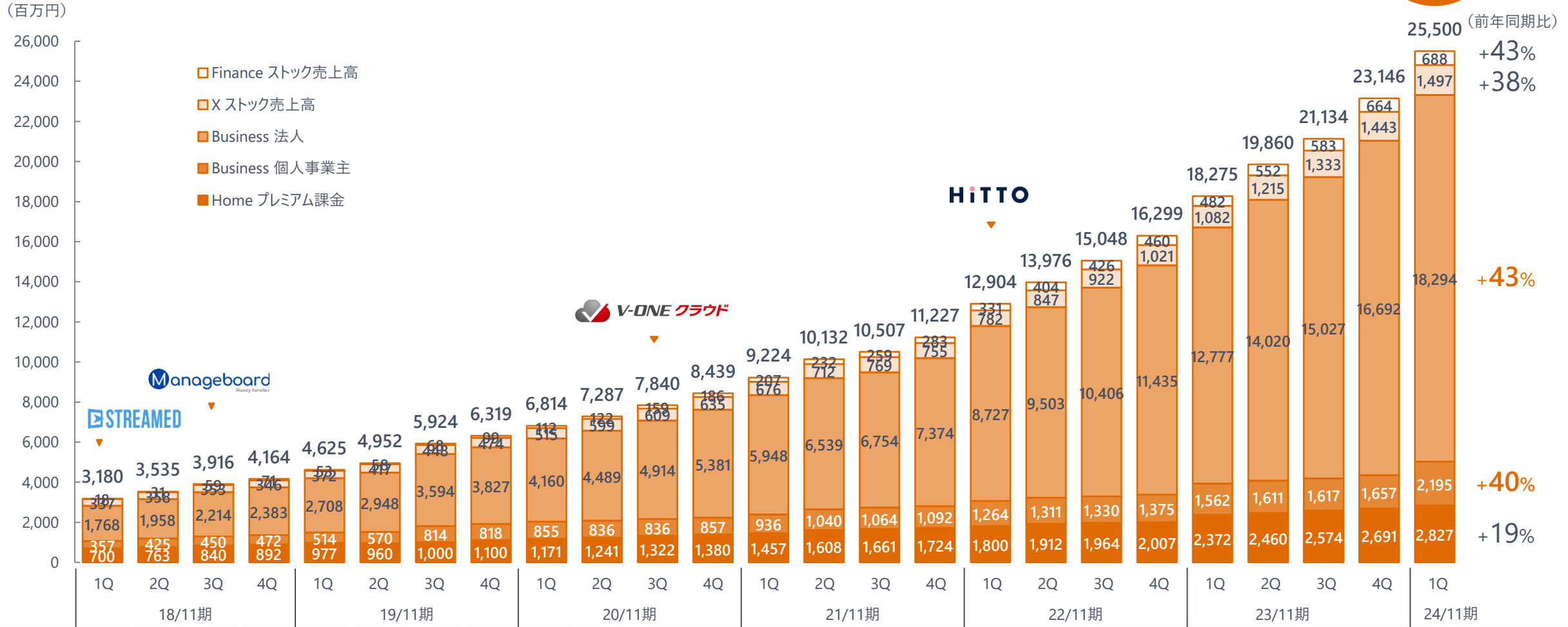


* ストック売上 (個人事業主) は『マネーフォワードクラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。ストック売上 (法人) は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HITTO』、『マネーフォワード Admina』等の法人向けサービスの課金収入。フロー売上は主に、IT導入補助金に伴う売上、『マネーフォワードクラウド』や『V-ONEクラウド』の主の中堅企業向けの導入に伴う初期導入売上、ナレッジラボ社のコンサルティング売上、『マネーフォワード Pay for Business』のカード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

SaaS ARR*1は前年同期比+40%の高成長、前四半期末比+24億円と、過去最大のARR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SMB及び個人事業主ARRは過去最大のARR純増。
 価格改定効果及び好調な顧客純増数により、個人事業主向けARRも前年同期比+40%の成長。

前年同期比
+40%

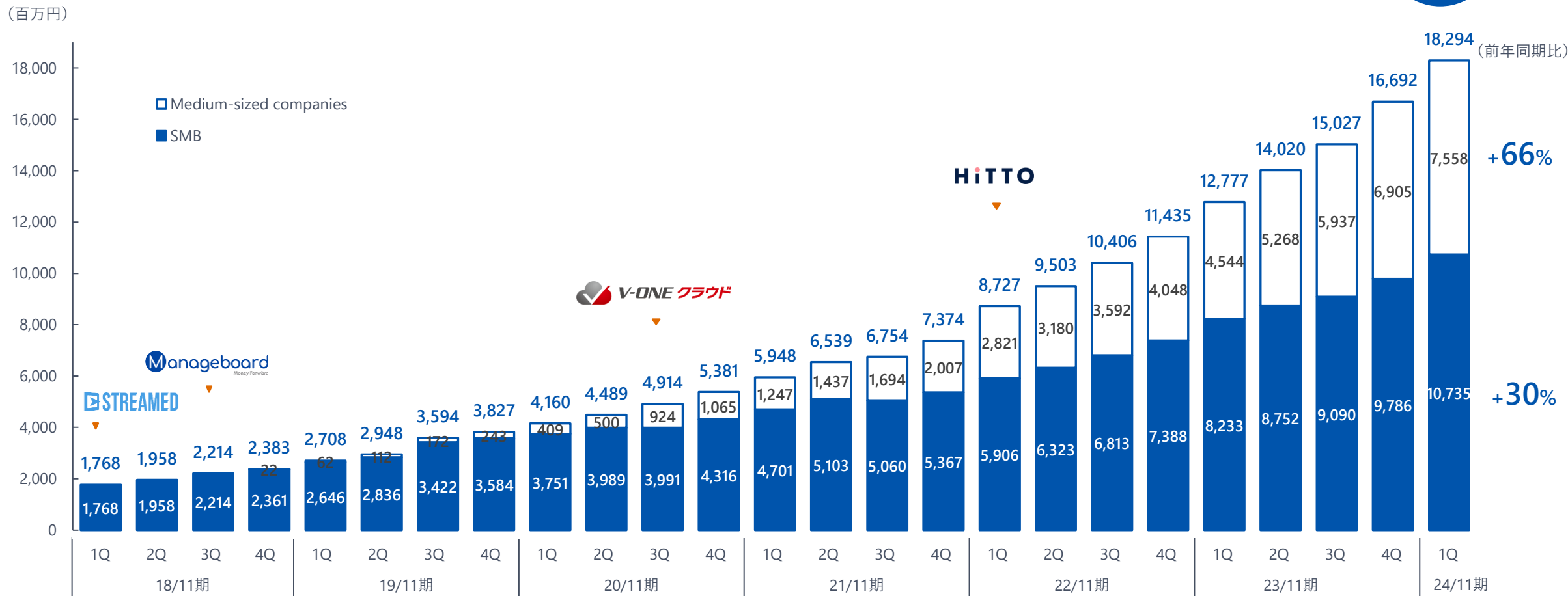


*1 Business 個人事業主は、『マネーフォワードクラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。Business 法人は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HiTTO』、『マネーフォワード Admina』等の法人向けサービスの課金収入。Xドメインは、金融機関等との共創案件における運用・保守収入、『Mikatano』シリーズや『マネーフォワード for 〇〇』等の金融機関の顧客向けのサービスの課金収入。ただし、各期の1Q、2Qにおいては『STREAMED』の季節影響を調整するため、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、各事業のフロア売上高は含まない。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.43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+43%

好調な法人顧客数の純増および確定申告期による季節要因の後押しもあり、SMB向けARRは過去最大の純増を実現し、前年同期比+30%と引き続き高い成長率を維持。

前年同期比
+43%



*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.43を参照。

Businessドメイン 2024年11月期 第1四半期 ハイライト

1Q売上高
59.9億円

前年同期比

+45%

課金顧客数 (全体 / 法人)
333,993 / 158,190

前年同期比

+27.1% / +28.4%
(+27.8%*1) (+30.4%*1)

全体は過去最大の純増数を実現

ARPA(全体 / 法人/ 個人事業主)
61,345円 / 115,645円/ 12,484円

前年同期比

+12.4% / +11.5% / +11.5%
(+12.1%*1) (+11.9%*1) (△3.8%*1)

ARR (全体 / 法人/中堅)
204.9億円 / 182.9億円 / 75.6億円

前年同期比

+43% / +43% / +66%

SMB及び個人事業主ARRは
過去最大の純増を実現

法人課金顧客数 1Q純増数

+9,022社

中堅企業のインボイス制度由来
需要は一旦落ち着くも、幅広い
プロダクトでDX需要が継続

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2.0%/1.5%。

*1 ()内の数値は、2023年11月期 4Qにおける前年同期比成長率。

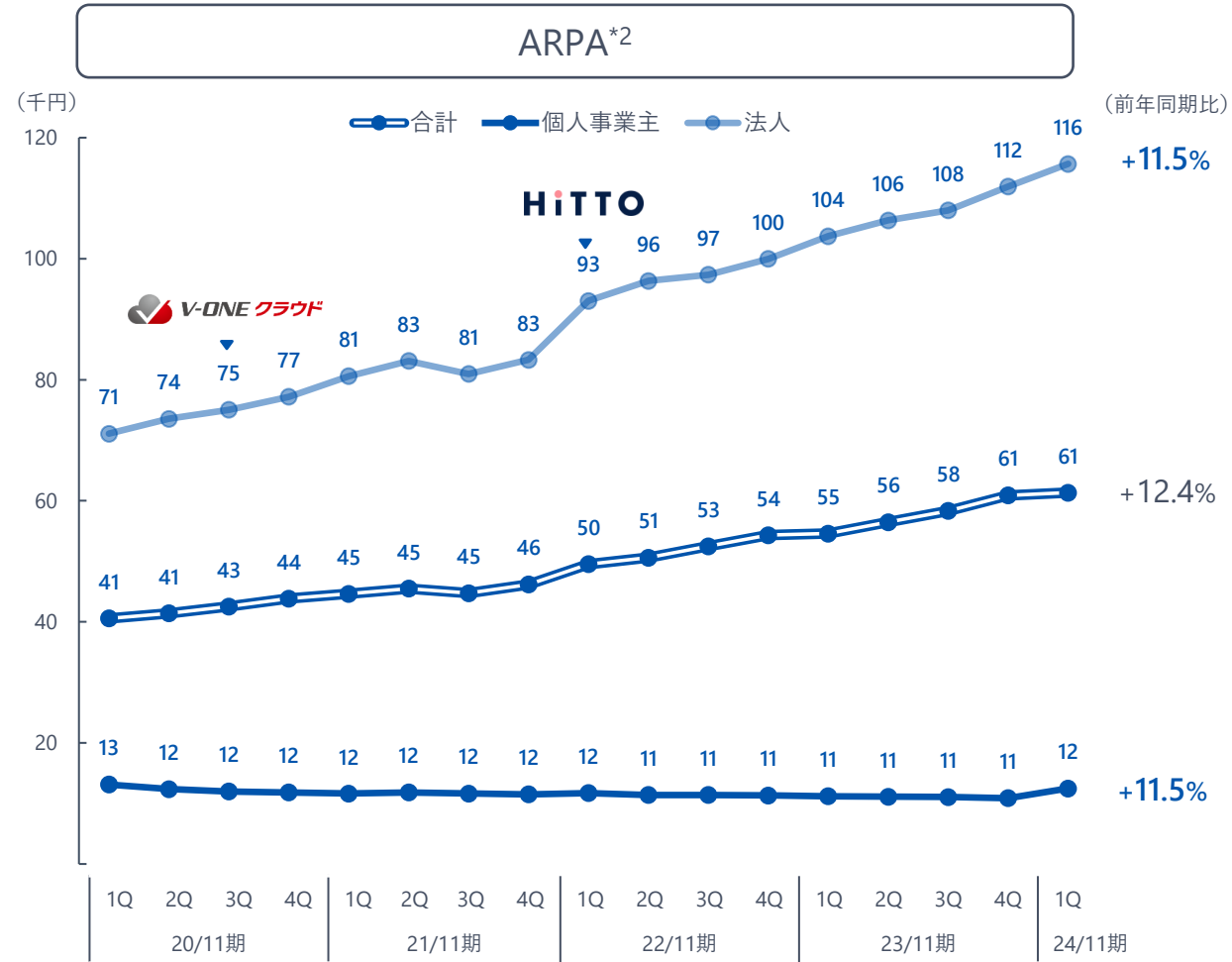
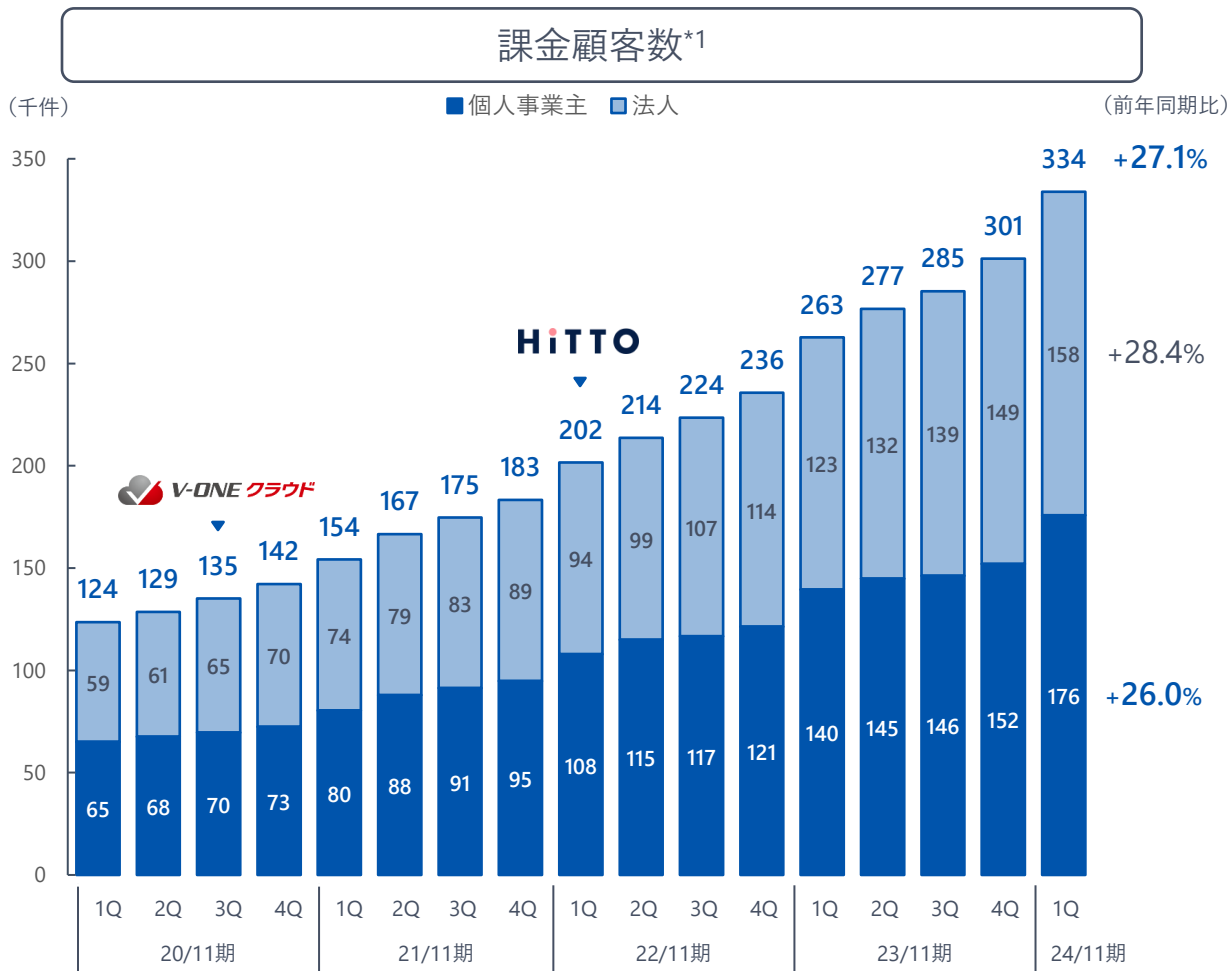
*2 中堅企業は、フィールドセールス経由で導入された一般企業ユーザー (土業事務所等は除く) であり、大半は従業員50名以上の法人。

*3 2024年2月までのそれぞれ12か月平均及び3か月平均。

課金顧客数*1とARPA*2の成長が継続

『マネーフォワードクラウド』の課金顧客数は、過去最大純増数である、+32,760件を実現。

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+11.5%と堅調な上昇が続く。



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

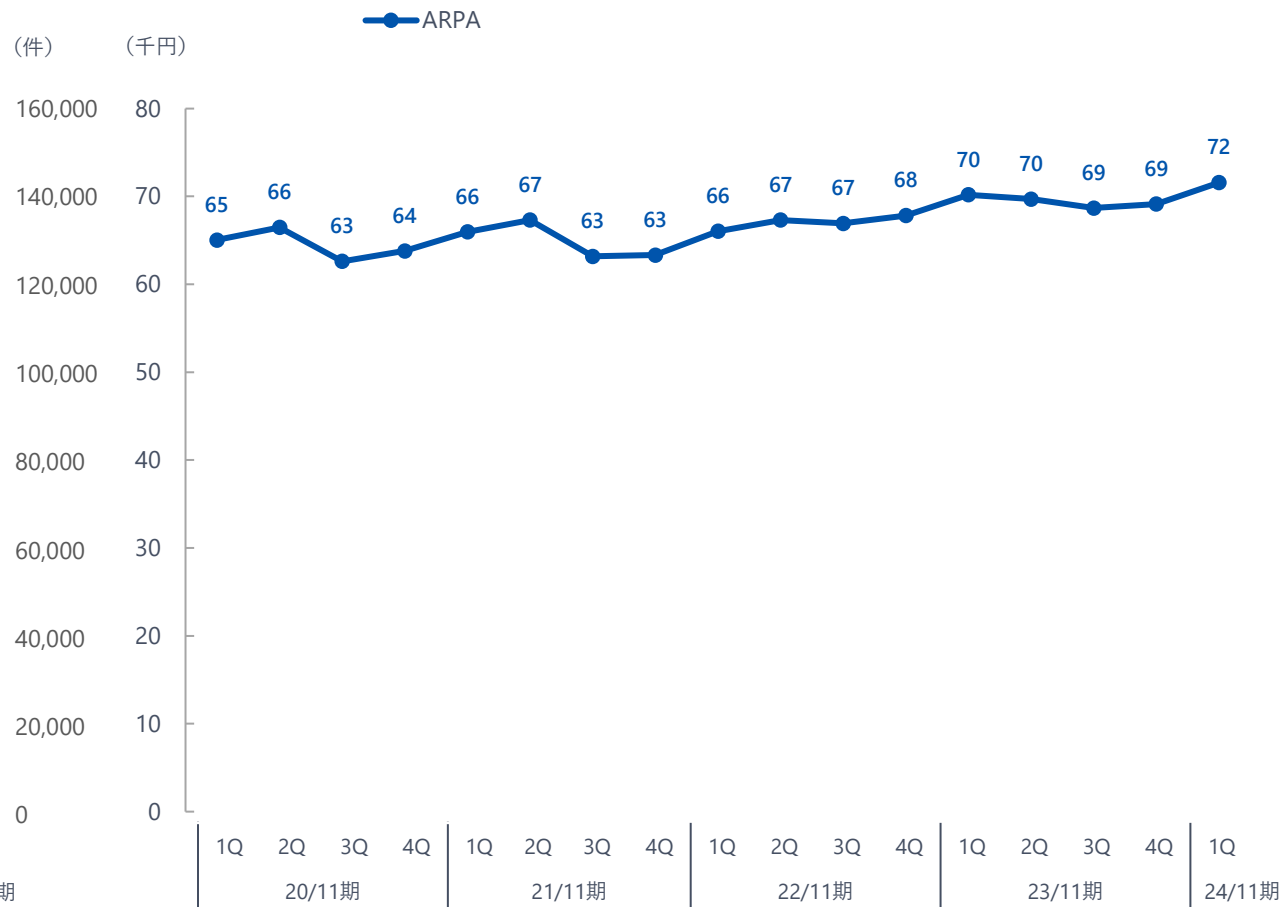
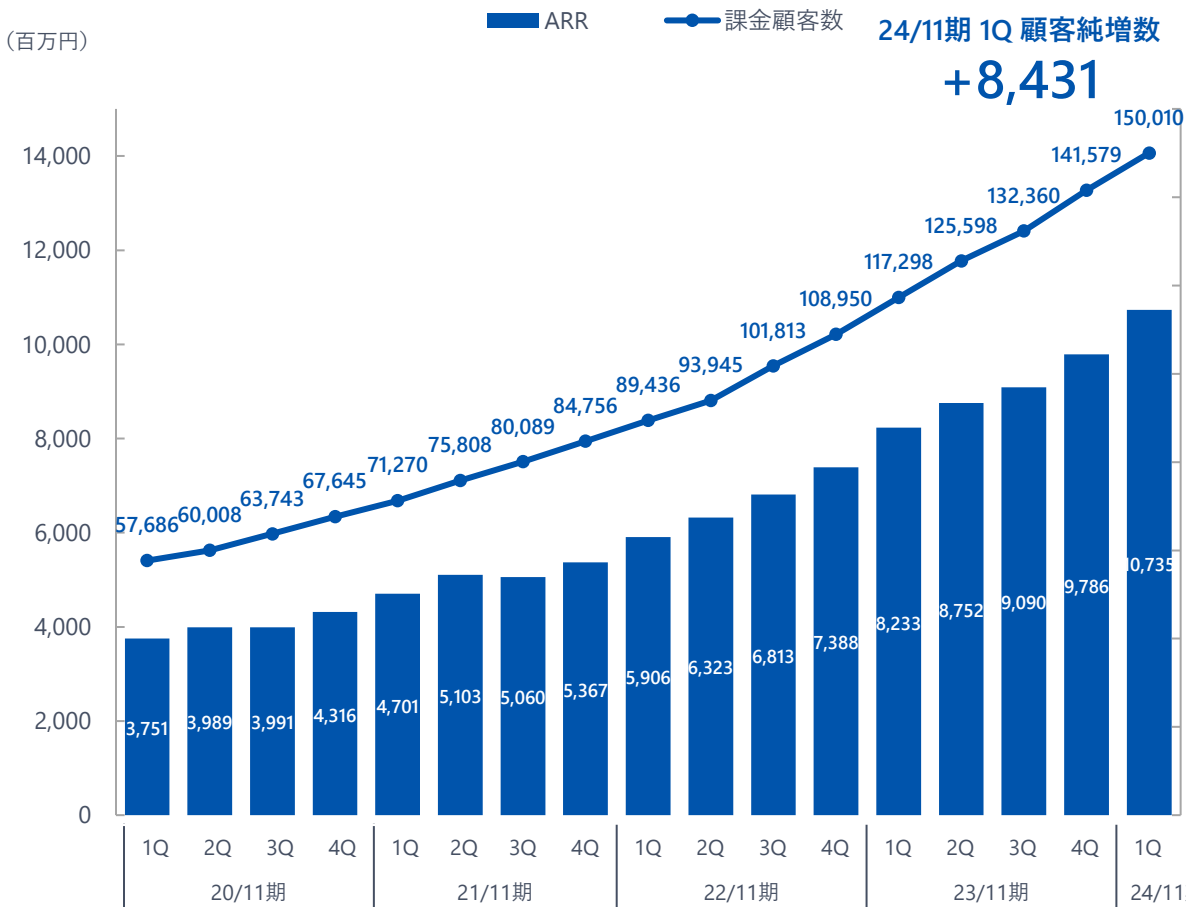
*2 ARPAは各期最終月のBusinessドメインのMRRの12倍（ARR）を課金顧客数で割った値。詳細な定義はP.43を参照。

SMB企業向けARRは、引き続き顧客数の増加が成長を牽引

SMB企業向けのARR*1は堅調に推移し、確定申告期の季節要因もあり過去最大のARR純増（前四半期+9.5億）を実現。士業事務所経由での新規顧客獲得も大きく進捗。また、確定申告期によって自動記帳サービス『STREAMED』がARPAの上昇に一時的に貢献。

SMB企業向けのARR*1及び顧客数

ARPA

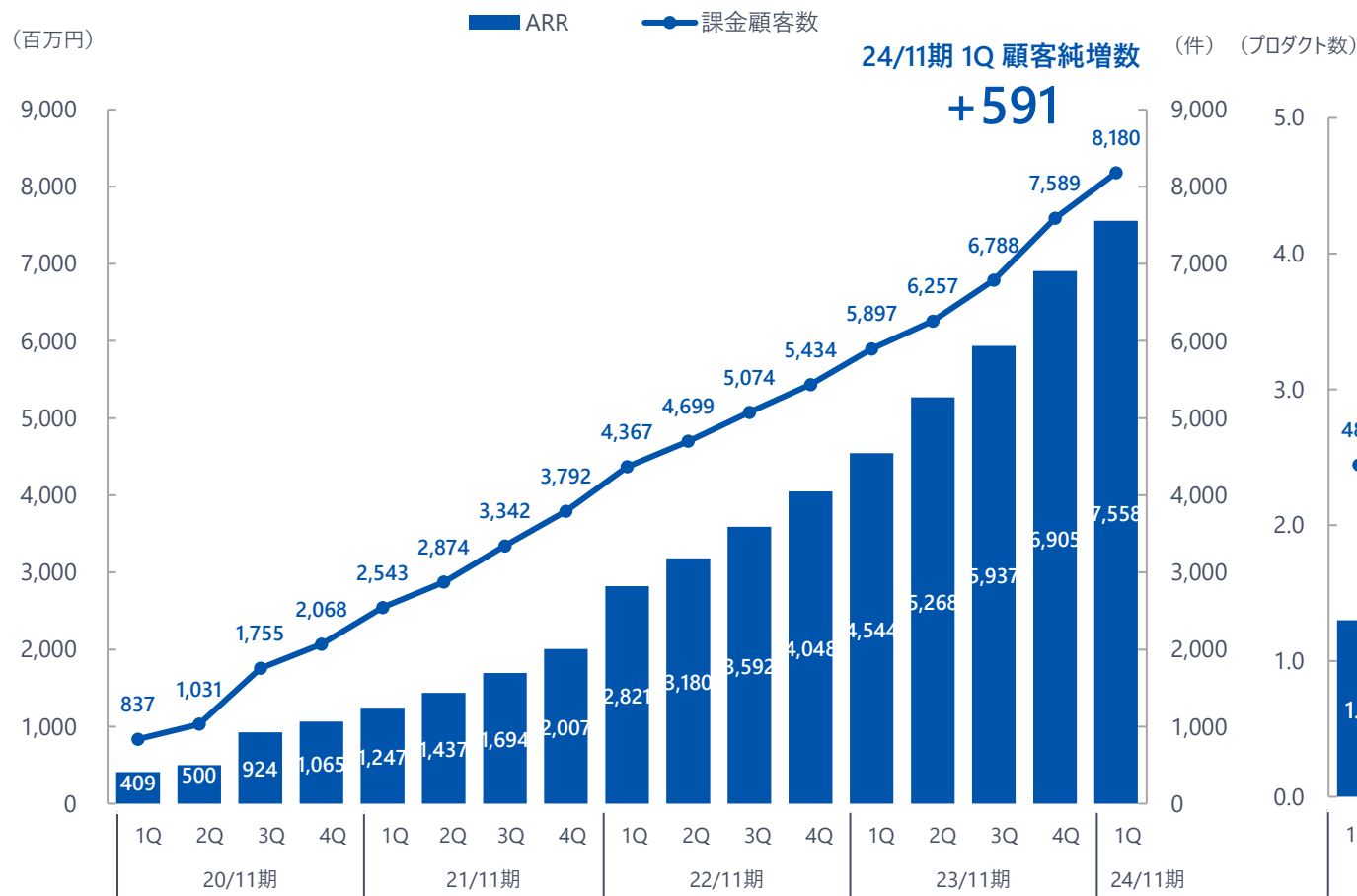


*1 SMBは、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』等の法人向けサービスのWEBもしくは士業事務所とその顧問先からの課金収入。ただし、各期の1Q、2Qにおいては『STREAMED』の季節影響を調整するため、当該四半期における『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。なお、『STREAMED』については、1Q、2Qは企業の決算期に伴い処理件数が増加するため、売上が増加する一方で、3Q（8月）は稼働日数が少ないこともあり、2Q比で売上が減少する傾向がある。

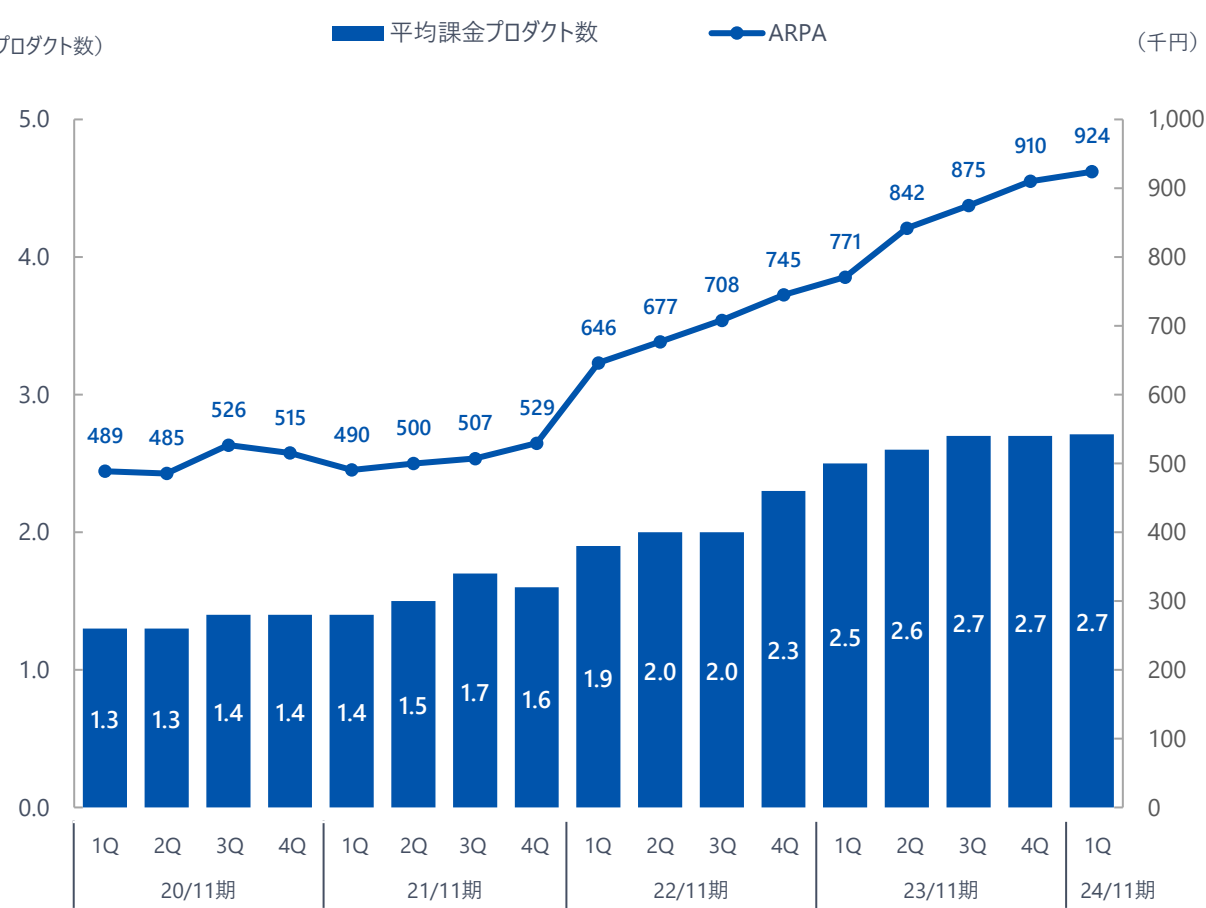
中堅企業向けARRは顧客数、ARPAの両面で高成長が続く

インボイス制度関連プロダクト、年末調整を含むHR関連プロダクトが牽引した前四半期と比較するとARR純増は落ち着きを見せるも、顧客数とARPAは着実に成長。

中堅企業向けのARR*1及び顧客数



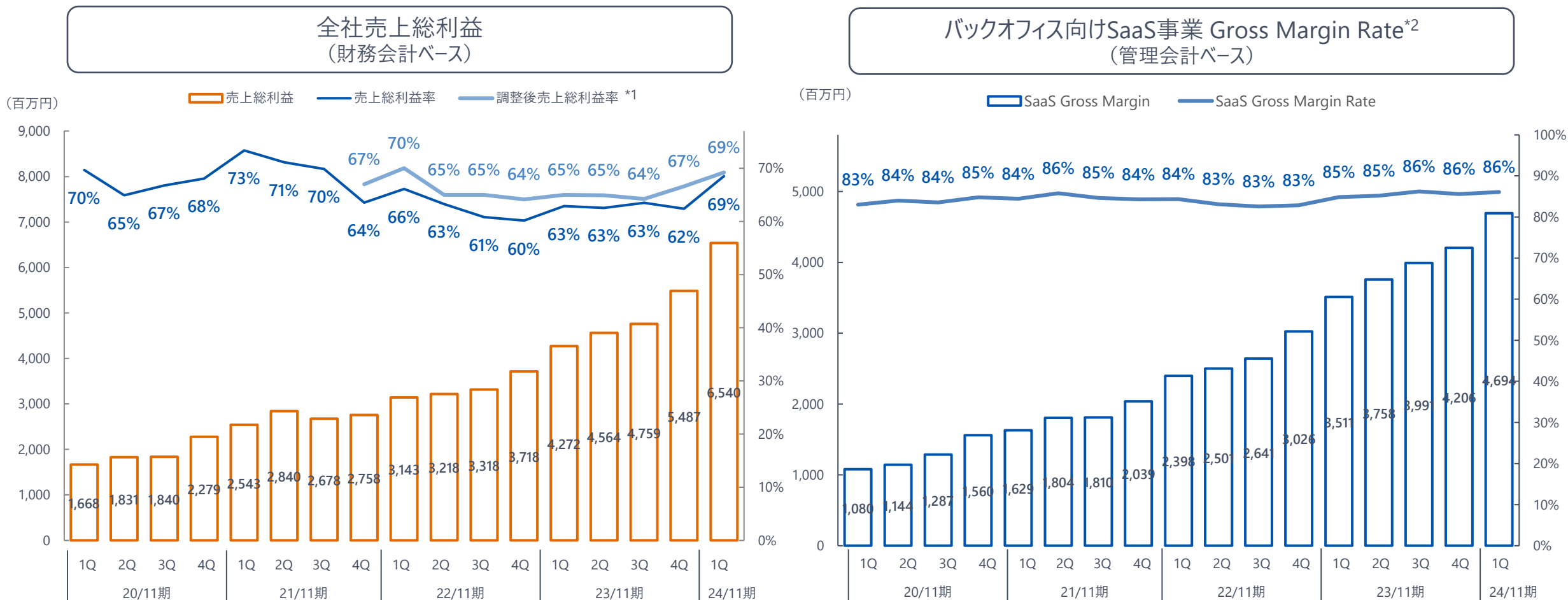
1中堅企業ユーザーあたり平均課金プロダクト数及び、ARPA



*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（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。

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69%（調整後売上総利益率*1は69%）、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%。

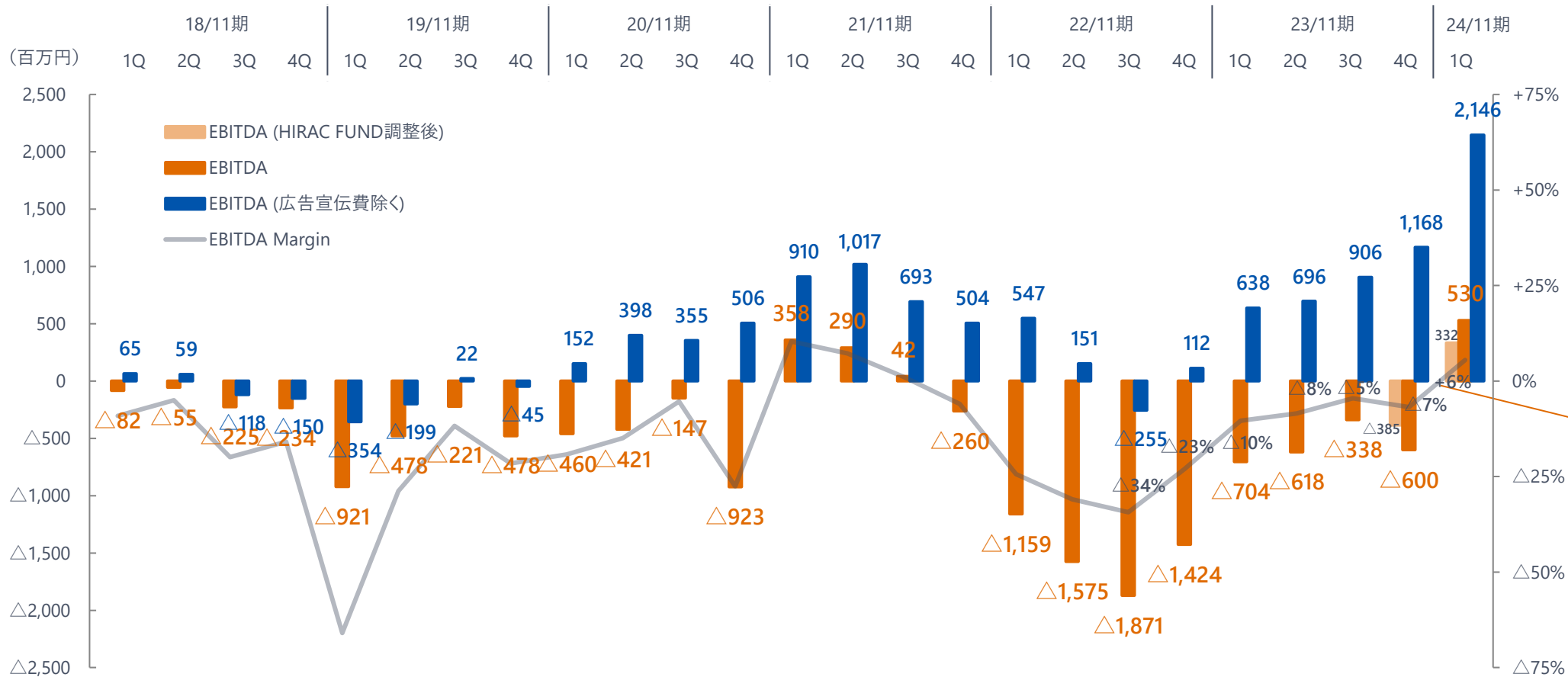


*1 調整後売上総利益率の算出に際しては、IT導入補助金に関わる売上及び手数料は季節性が大きいため、売上・原価ともに除く。また、グループ会社の広告運用をスマートキャンプ社（ADXL事業）が実行した場合、該当する広告宣伝費用が会計上は売上原価に計上されるため（スマートキャンプ社の売上とグループ会社の関係会社外注費が連結相殺され、スマートキャンプ社の広告媒体等の仕入原価が売上原価に計上される）、当該売上総利益は調整する。その他HIRAC FUNDの営業有価証券売却収入、売却原価、減損損失は売上と原価の計上期が四半期単位で一致せず、四半期の売上総利益率を大きく変動させるため売上・原価ともに除く。

*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す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）

1QのEBITDAは5.3億円（EBITDAマージンは6%）と四半期単位での黒字化を達成。（HIRAC FUND調整後EBITDAは3.3億円）。また、広告宣伝費除きEBITDAは21.5億円と過去最大に。

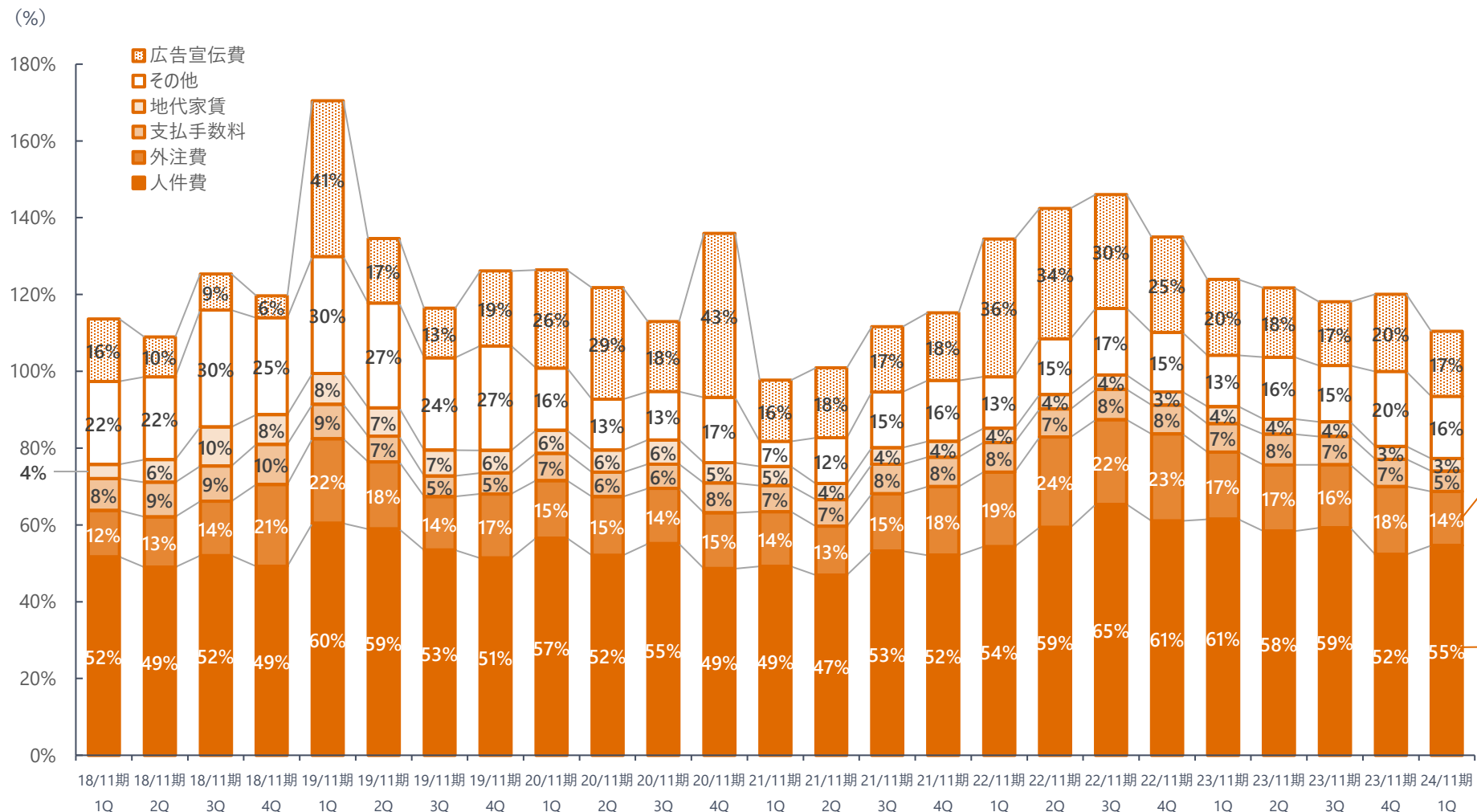


ベンチャーキャピタル業務を行うHIRAC FUNDにおいて営業投資有価証券の売却収入をFY24 1Qに計上（約2億円）。HIRAC FUND調整後EBITDAは同影響を除く。

*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）

対売上高比率は広告宣伝費を中心に、全体的に改善傾向。



23/11期 4Qからの主な変化

- 外注費率の高いADXL事業（SaaS Marketingドメイン）が対前四半期比で減少したほか、エンジニアの内製化が進んだことにより減少。
- 株式報酬費用 5.8億円（前四半期比+3.3億円）。全てキャッシュアウトを伴わない費用であり、EBITDAへの影響はなし。FY24 1QのEBITDA黒字化に伴い、2023年1月発行済みの業績連動型新株予約権の達成確度が高まった影響により前四半期から増加*1。

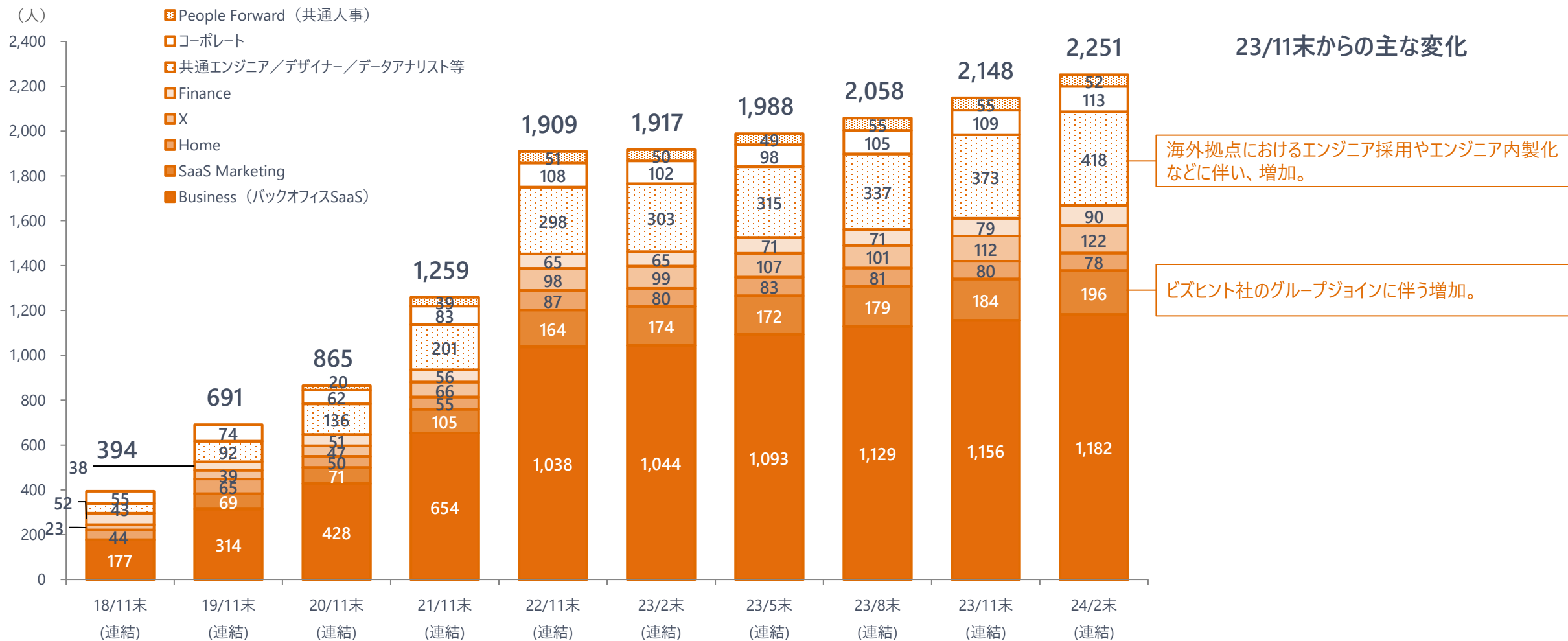
* 「その他」は、導入補助金手数料、租税公課、通信費、採用教育費、のれん償却費、減価償却費、支払報酬料、Payポイント関連費用等。

* 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、「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。

*1 2021年11月期から2024年11月期までの年平均売上高成長率が35%以上且かつ、2024年11月期におけるEBITDA黒字化が達成した場合100%行使可能。100%行使可能の場合、2024年11月期から2027年11月期までに合計で最大28億円費用計上予定（non-cash）。2023年1月23日「[新株予約権（業績連動型新株予約権）の発行に関するお知らせ](#)」参照。

従業員数*1の推移

前四半期比で+103名の増加。海外拠点において外注していたエンジニアを内製化した影響などによってヘッドカウントが増加。



* 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。

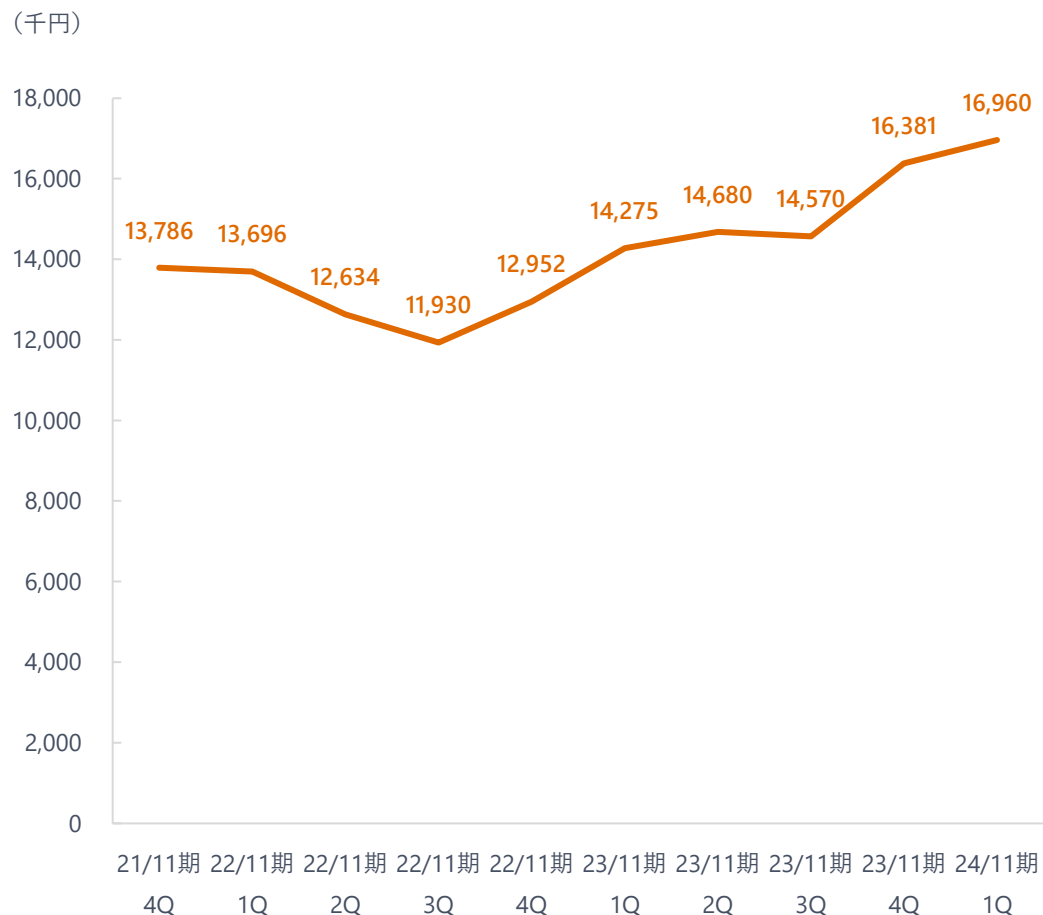
* 共通エンジニア/デザイナー/データアナリスト等は、上記に加えてCISO室、CIO室、CTO室、アカウントアグリゲーション本部、MONEY FORWARD VIETNAM等。コーポレートは、社長室、コーポレート開発本部、経理本部、法務知的財産本部、パブリック・アフェアーズ室等。

*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。なお、委任型執行役員制度導入に伴い、今期より委任型執行役員数を従業員数から除く。

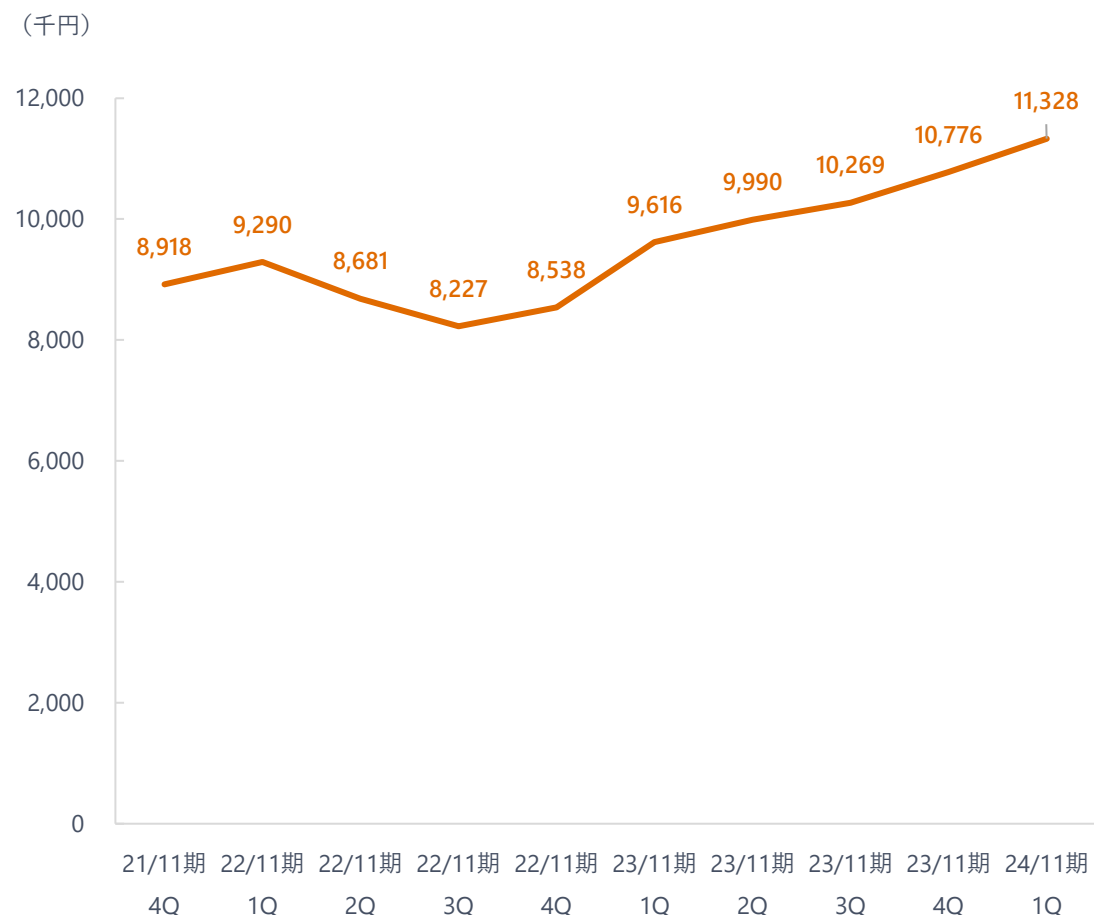
従業員1人当たり年間売上高*1・ARR*2

FY22 3Qを底に、従業員1人当たり年間売上高・ARRは増加傾向。
一人当たり売上高については、HIRAC FUND売却収入とビズヒント社連結が貢献。

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.15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。

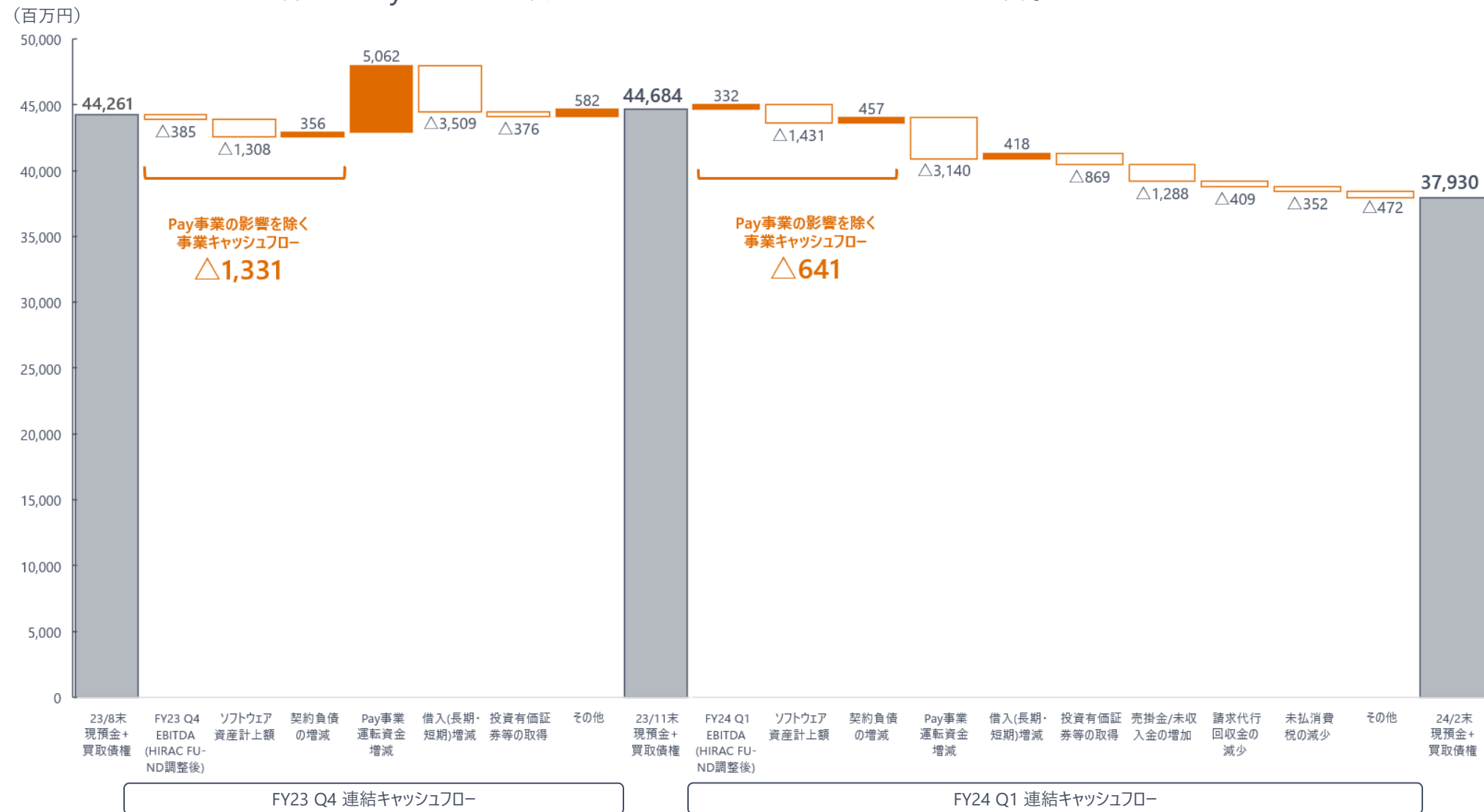
(百万円)

	現金及び預金 30,754	流動負債 28,440	短期借入金*2 5,957 1年内返済予定の長期借入金 3,362 未払金 7,497 契約負債 5,307 預り金 3,227
買取債権*1 7,176	その他流動資産 19,327	固定負債 22,394	長期借入金 8,273 社債 1,000 転換社債型新株予約権付社債 12,000
のれん 3,908 投資有価証券 17,072 ソフトウェア資産 10,456	固定資産 34,858	純資産 34,105	
	資産	負債/純資産	

*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

EBITDA黒字化に伴い、Pay事業の影響を除く事業キャッシュフローが大きく改善。



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事業はプリペイド機能を有するビジネスカード、『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^{*1}。

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。

請求代行回収金の減少

請求代行回収金は請求代行業において請求代金を代理受領後、請求元事業者に返還する前の資金。同回収金の減少は現預金が増加。

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。

ビジネスハイライト 注力分野の取り組み

- 01 個人事業主向け価格改定のインパクトと顧客純増数の成長 P.21
- 02 法人顧客純増数の成長と士業チャネルの継続的な強化 P.23
- 03 中堅企業領域におけるコンポーネント型戦略の推進 P.25

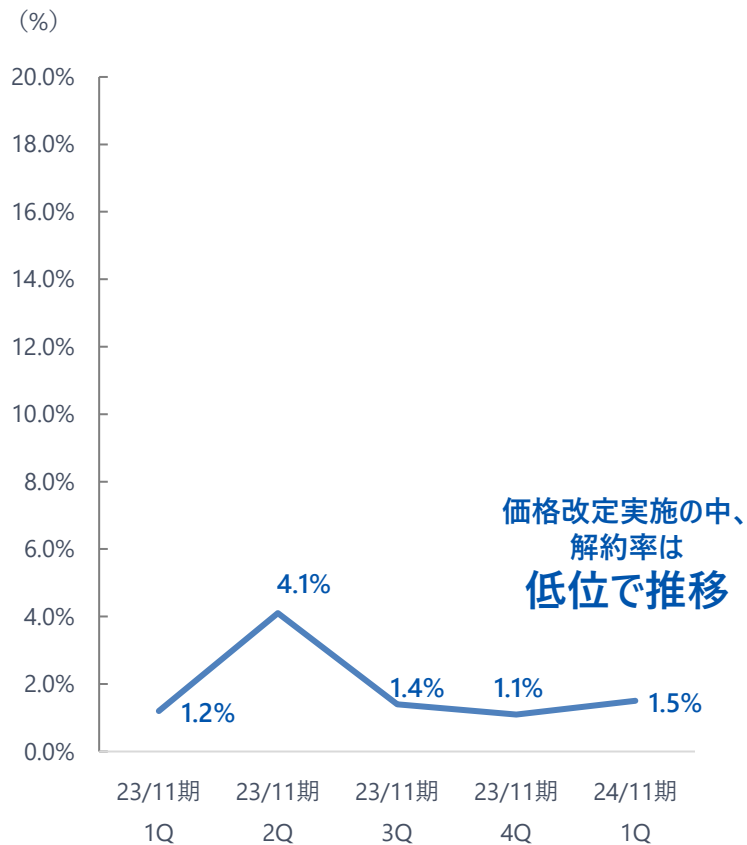
01. 個人事業主向け価格改定のインパクト

2023年12月より個人事業主向けwebプランの料金改定を実施したものの、**解約率は大きく変わらず想定内に着地**。
また、経理代行会社からの大型獲得（5000件程度*1）の影響もあり、今期の純増個人事業主顧客数は過去最大を記録。
同大型獲得効果を除いた場合、**ARPAはQoQ+18.1%上昇**。

ARPA（過去5四半期）



解約率*2（過去5四半期）



顧客純増数（過去4年 1Q）



*1 顧問先にてクラウド会計・確定申告を社数無制限で利用できる「記帳代行プラン」を利用。同プランではID数や機能上の制限有。*2 3ヶ月平均の個人事業主の顧客解約率。

01. 個人事業主向け価格改定を実施（参考）

インボイス制度や改正電子帳簿保存法への対応を含めたプロダクトの提供価値の向上や、物価上昇に伴う開発費の増加を踏まえ、個人事業主向けの基本料金を2023年12月に改定*1。

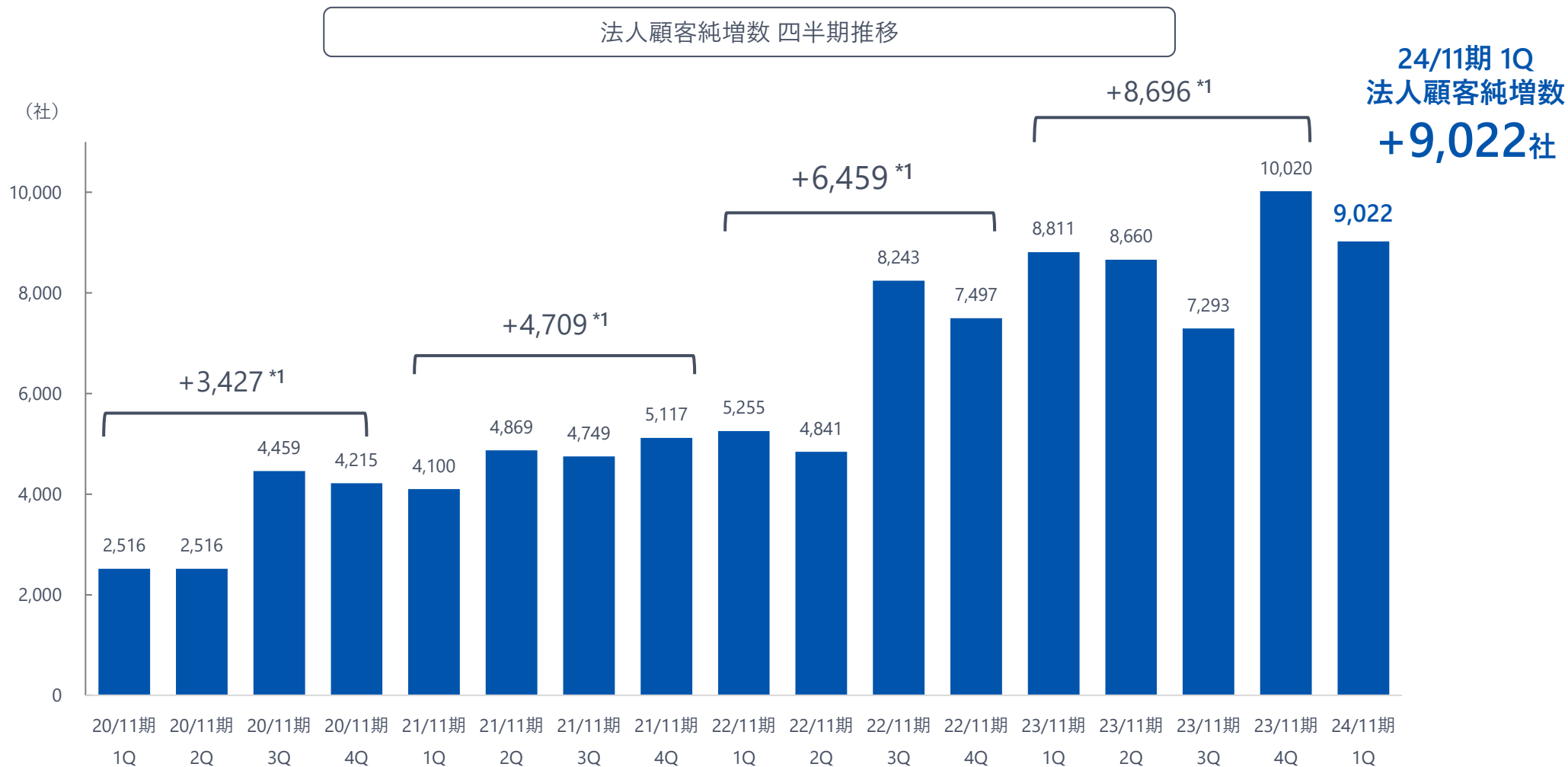
プラン		改定前	改定後
パーソナルミニ（アプリ）	月額プラン	¥980/月	¥1,500/月
パーソナルミニ	月額プラン	¥980/月	¥1,280/月
	年額プラン	¥9,600/年 (月換算 ¥800)	¥10,800/年 (月換算 ¥900)
パーソナル	月額プラン	¥1,280/月	¥1,680/月
	年額プラン	¥11,760/年 (月換算 ¥980)	¥15,360/年 (月換算 ¥1,280)

*1 価格改定前に年額プランを契約していたユーザーは、年間契約更新のタイミングで改定後のプランが適用されるため、年間プランの価格改定は2024年11月にかけ段階的に進む。

* 料金は税抜表示。ただし、パーソナルミニ（アプリ）についてはアプリストアで一律税込表示されるため税込表示としており、表中の料金も税込価格。なお、パーソナルプラスプラン（年額35,760円）については価格改定の対象外。

02. 法人顧客純増数の成長と士業チャネルの継続的な強化

士業事務所経由での大型の顧客獲得などもあり、法人顧客数の純増数は好調に推移。
FY24 1Qにおいても、2023年度における年間平均純増数（+8,696社）以上の獲得を達成。



*1 数字は、年間平均法人純増数。

02. バックオフィスのクラウド化・DXへのニーズを受け、会計事務所における利用用途も拡大

辻・本郷 税理士法人

クラウド活用によりDX支援を引き続き推進



- 従業員数2,000名を超える日本最大規模の税理士法人。
- 顧問先のDX支援や事務所内のコスト削減等を背景に、『マネーフォワード クラウド会計』の導入を推進。記帳業務専任の担当部署にて積極的に導入を進めることで業務の平準化、効率化に取り組み、全国89以上ある各拠点にて順次クラウド会計を浸透させ、地方の中小企業のDXを後押ししている。

ベンチャーサポート税理士法人

『STREAMED』の活用による業務効率化



VENTURE-SUPPORT

- 従業員1,350名を超える日本最大規模の税理士法人。
- 記帳業務の効率化、法令改正への対応、コスト削減を理由とし、既存システムから、当社の自動記帳サービスである『STREAMED』への移行を実施。2022年から導入を進めている『マネーフォワードクラウド会計』と併せて利用することで、記帳業務の更なる効率化に向けて取り組んでいる。
- なお、FY24 1Qにおいては、1,000社以上に『マネーフォワード クラウド会計』を導入。

税理士法人サリーレ

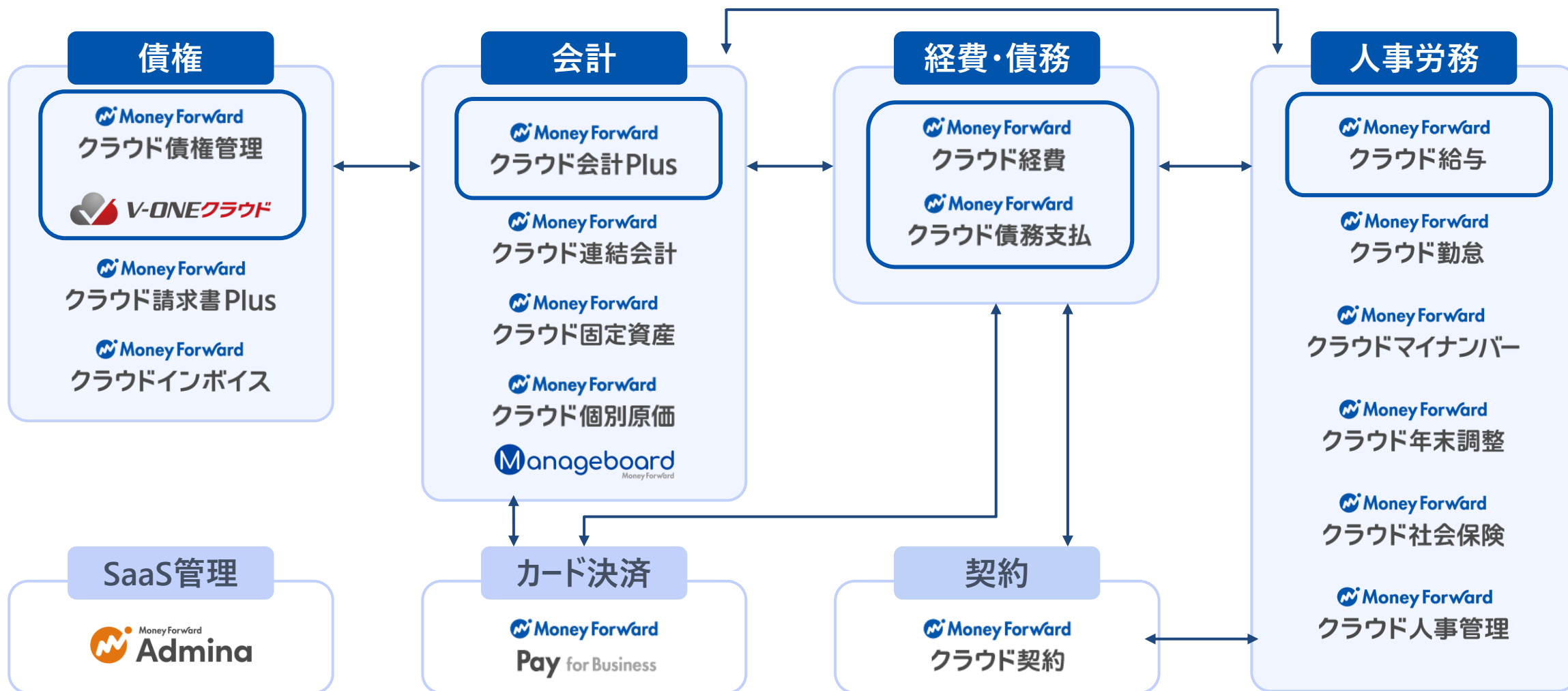
顧問先のバックオフィス体制の構築を支援



- 創業支援や金融支援を強みとし、栃木県を中心に事業展開を行う北関東大手の税理士法人。
- 顧問先の会計業務の支援のみならず、『マネーフォワード クラウド会計・経費・給与』などをセットで活用した全面的なバックオフィスソリューション構築のための提案を継続的に実施。
- 『マネーフォワード ビジネスカード』も含めた提案により、クライアントのシームレスなオペレーションの構築に寄与。

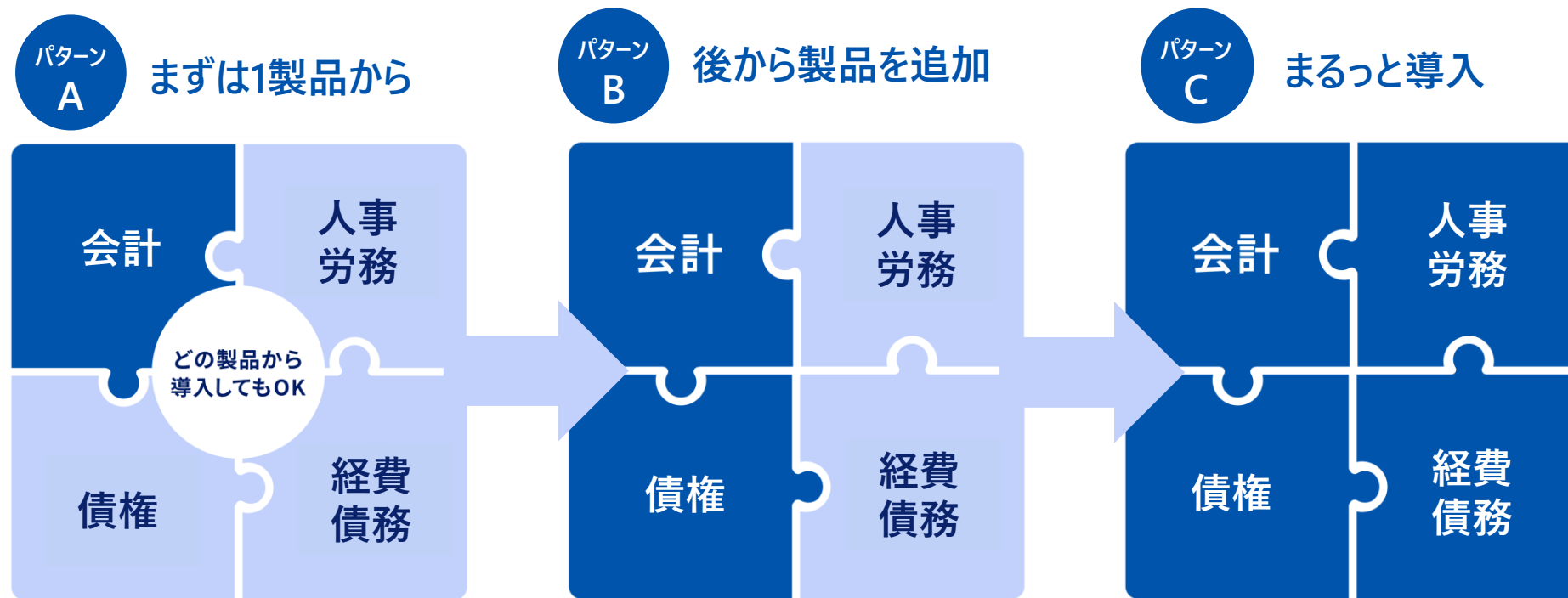
03. 中堅企業のバックオフィス業務を網羅するプロダクトラインアップを提供

4つのコアセグメントを中心に、それぞれ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。



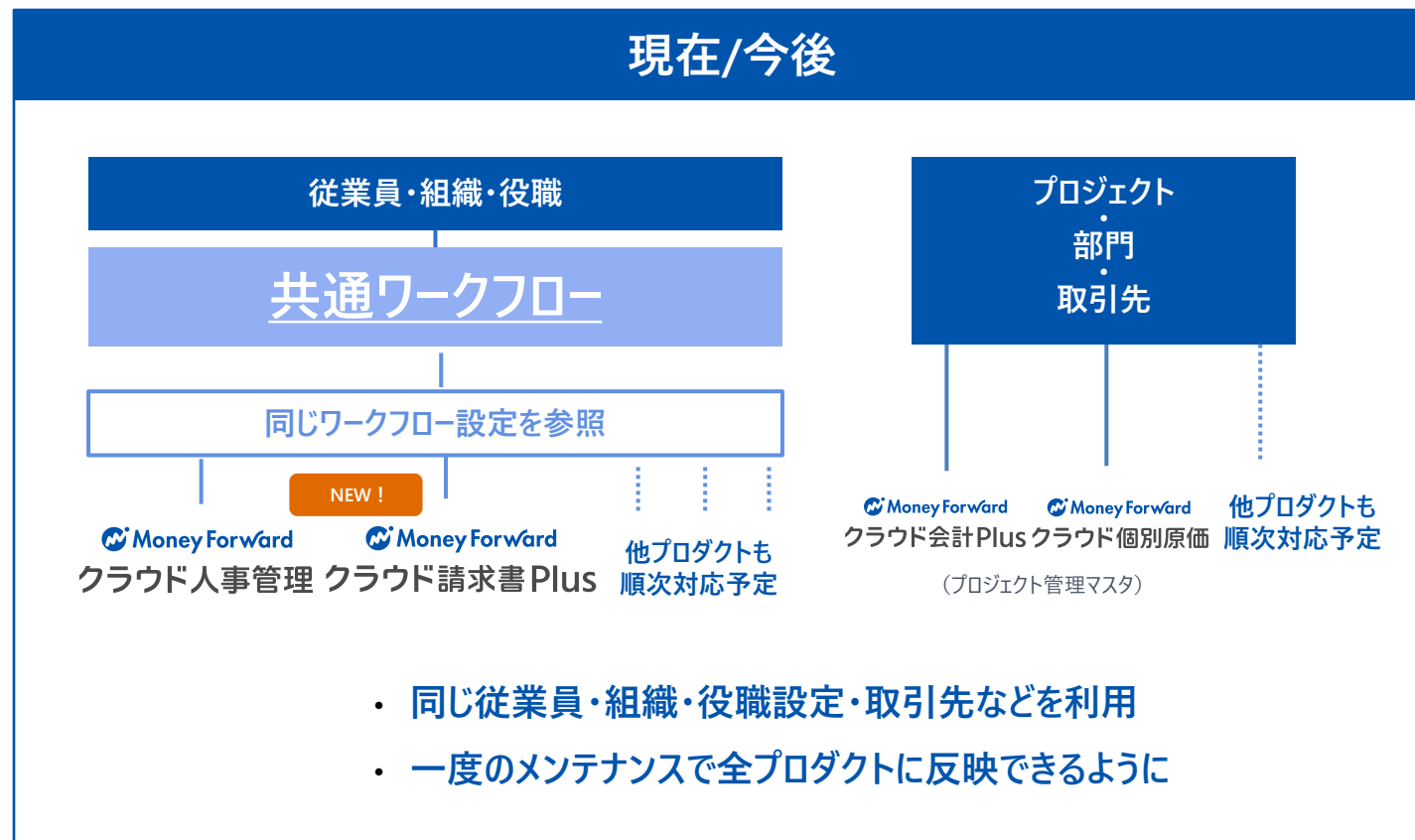
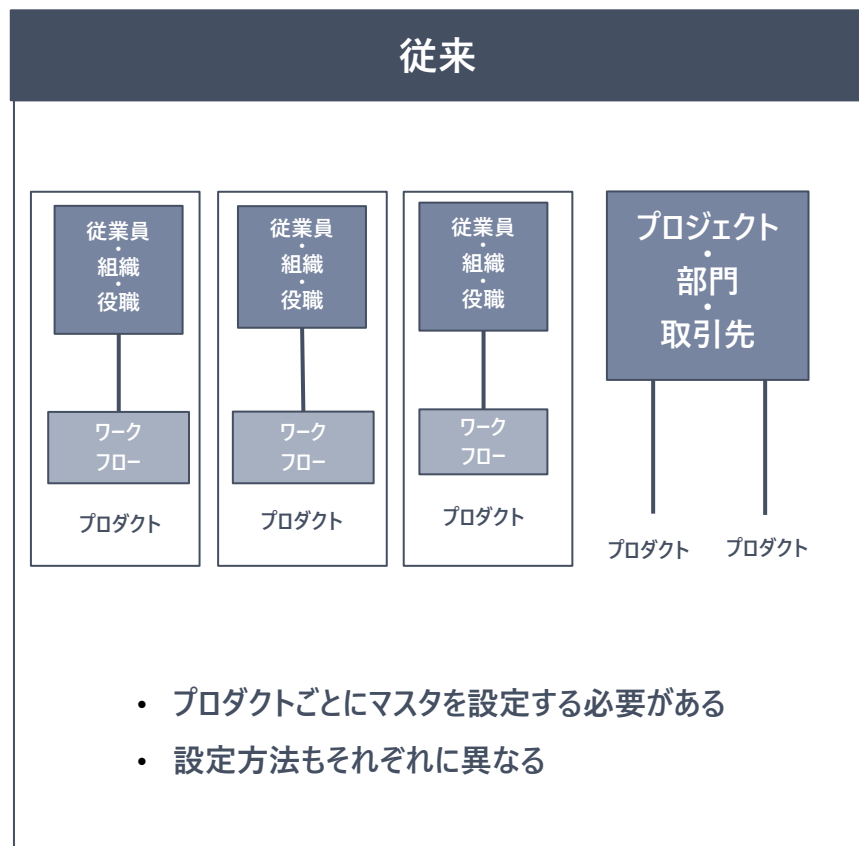
03. 自由度と拡張性を持たせたコンポーネント型ERP戦略を展開

ユーザーが自社にとって最適なシステム構成をスピーディーに実現するため、個別の機能を独立した形で開発・提供。
必要なシステムのみを組み合わせで導入し、既存システムと組み合わせで活用しつつ、徐々に拡張していくケースも可能に。



03. ワークフローやマスタの共通化により、ユーザーの併用体験を向上

従来のプロダクトごとのマスタ管理から、全プロダクトで同じ従業員・取引先・部門などを利用できる、共通ワークフローやマスタの開発が進行中。柔軟性の高いコンポーネント型と併用体験の向上の両方を実現し、クロスセルを推進。今四半期においては、人事系のマスタである従業員・組織マスタが、経理財務系のプロダクト（『マネーフォワードクラウド請求書Plus』）にも組み込まれ、本プロジェクトが大きく前進。



03. 中堅企業領域におけるプロダクト併用事例 1/2

人事労務領域のバックオフィスシステムをオンプレミス型から、クラウド型（『マネーフォワード クラウド』）へ移行。
モジュール型、かつ幅広いプロダクトラインアップによって、状況に応じて柔軟にシステム構成を検討できる点が決め手の一つに。

株式会社ヴィアックス



事業内容

ダイレクトマーケティング事業、図書館事業、ソリューション事業
（プロダクトセールス、ITソリューション、コネクテッドデザイン、システム）等

従業員数
（2024年4月1日時点）

1,860名

設立

1973年

当社サービス導入前

複数ベンダーのオンプレミス型のシステムを利用。
コスト、実務オペレーション共に負荷が高い状態。

- データセンターの費用などの高額コスト
- 各種申請における紙運用
- システムの複数利用によるデータベースのダブルメンテナンス

当社サービス導入後

『マネーフォワード クラウド』のうち、
まずは人事労務領域6プロダクトの導入を決定。

- クラウド化によりデータセンタ運用を削減へ
- ペーパーレス化の実現
- 人事データベースの統一
- 将来的なプロダクト追加導入の検討が柔軟に可能

 Money Forward
クラウド人事管理

 Money Forward
クラウド給与

 Money Forward
クラウド勤怠

 Money Forward
クラウド社会保険

 Money Forward
クラウド年末調整

 Money Forward
クラウドマイナンバー

03. 中堅企業領域におけるプロダクト併用事例 2/2

事業の拡大やリモートワークへの対応等をきっかけとして、アナログ管理からのシステム化を検討。クラウド型（『マネーフォワードクラウド』）への移行により、今後の会社の成長にも耐えうるバックオフィス体制に。

SMBC GMO PAYMENT株式会社



事業内容

商取引等における決済サービスの提供

設立

2015年

親会社

三井住友カード株式会社

当社サービス導入前

アナログ管理によって、業務が属人化。
また、リモートワークに対応できないことも課題に。

- 表計算ソフトで紙伝票を作成し、ハンコでの承認フロー
- 経費精算は、手計算と表計算ソフトにて対応
- リアルタイムでの情報把握が困難な状況

当社サービス導入後

複式簿記に則ったシステムであることや、システム導入拡張時に柔軟に対応できること等を決め手として、『マネーフォワードクラウド』を選定。導入後は、業務時間の約30%削減を実感。

- リアルタイムで試算表の確認が可能に
- システム化によって起票内容のチェック回数が減り、精神的負担も削減
- 本来やるべき業務に注力できる環境への変化
- ペーパーレス化に伴う多様な働き方を推進

 Money Forward
クラウド会計Plus

 Money Forward
クラウド経費

Financial Results

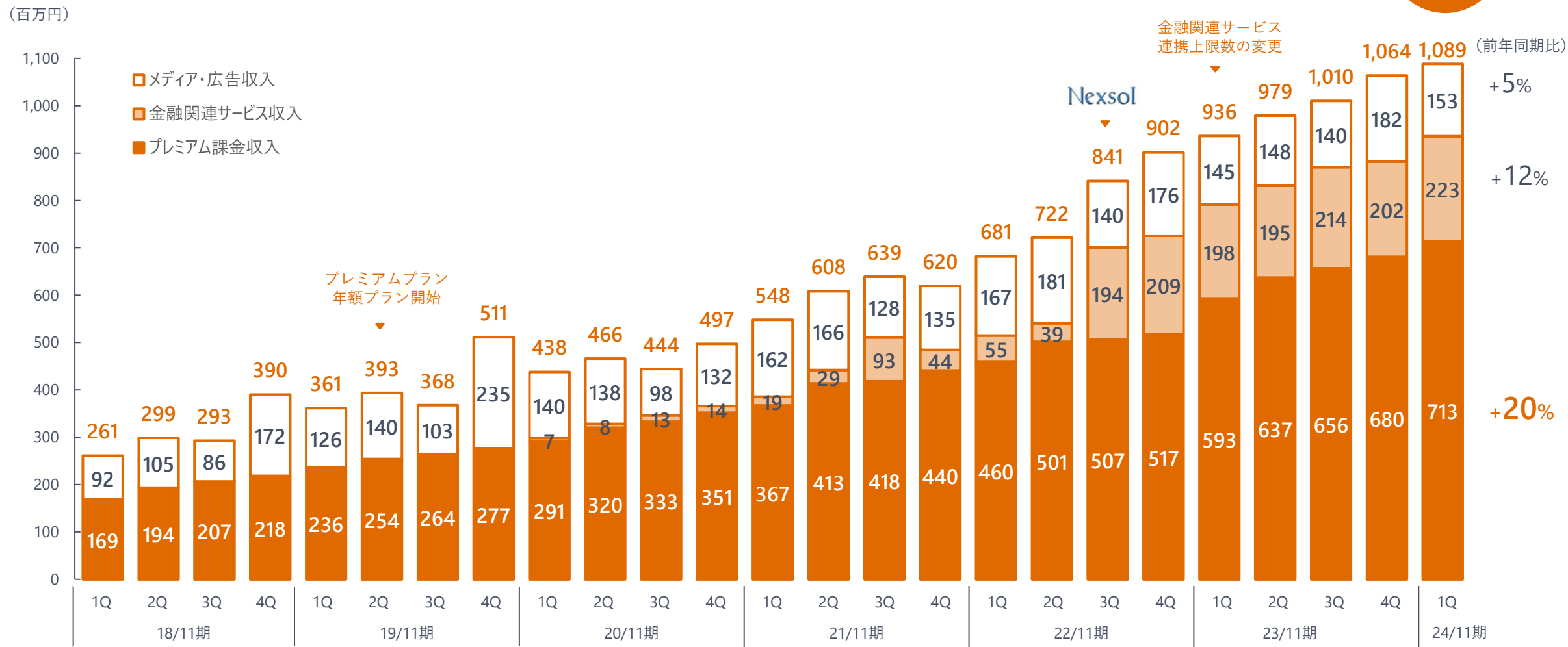
Appendix

ドメイン別ハイライト

Homeドメイン 四半期 売上高推移

『SUSTEN for マネーフォワード』の提供を開始。**アセットマネジメント領域への機能拡大**によりユーザーへの提供価値向上を目指す。
『マネーフォワード ME』と『マネーフォワード クラウド確定申告』を併用するユーザー数も継続的に向上。

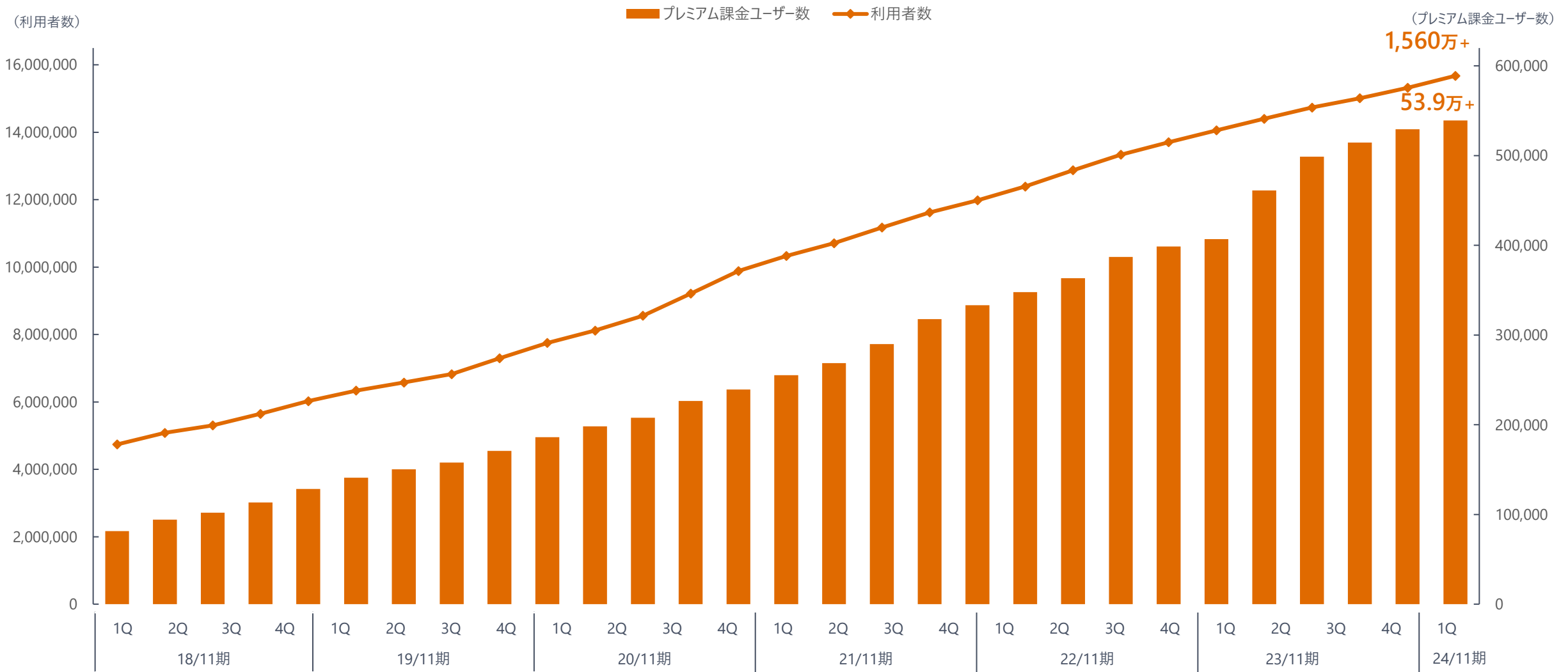
前年同期比
+16%



* 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。

『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1,560万*1、課金ユーザーは53万を突破と順調に成長。

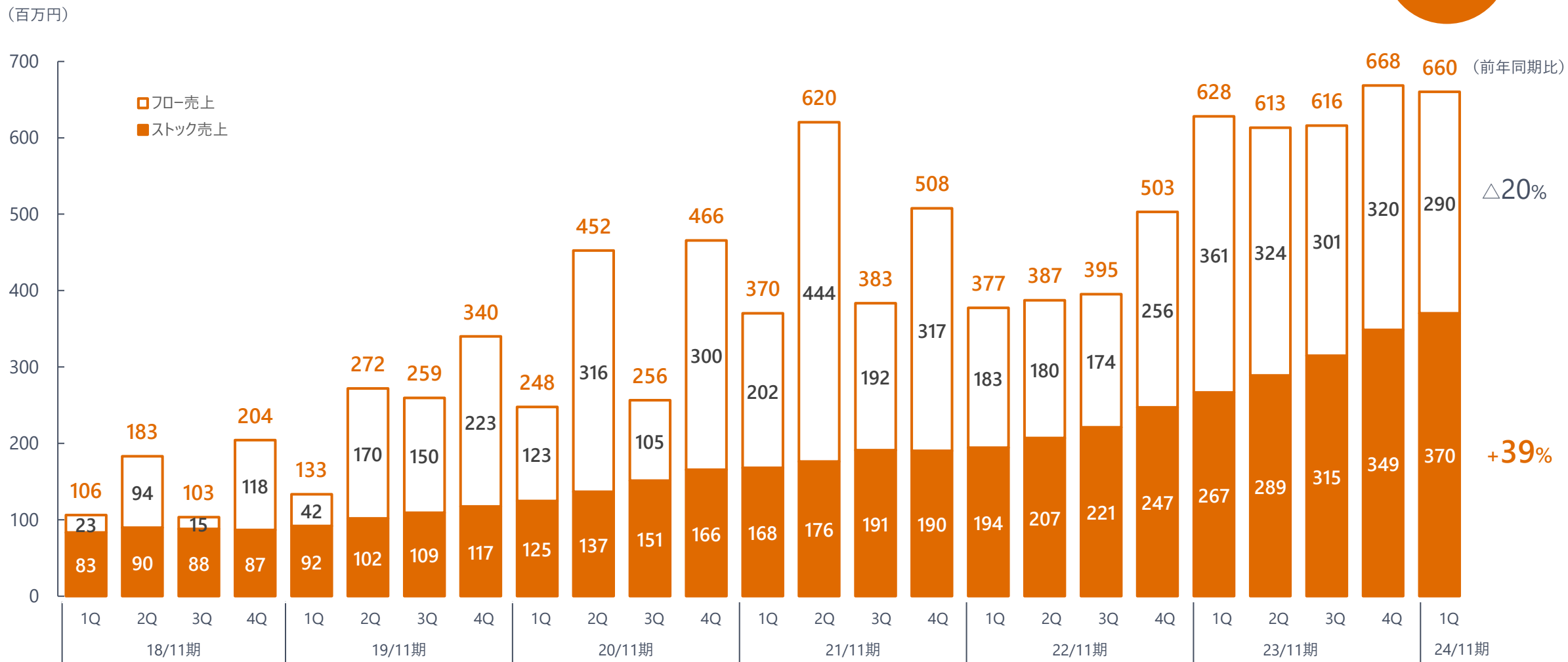


*1 Homeドメインにおいて提供する『マネーフォワード ME』の利用者数。利用者数は、『マネーフォワード ME』アプリのダウンロード数およびWEB登録者数の累計。

Xドメイン 四半期 売上高推移

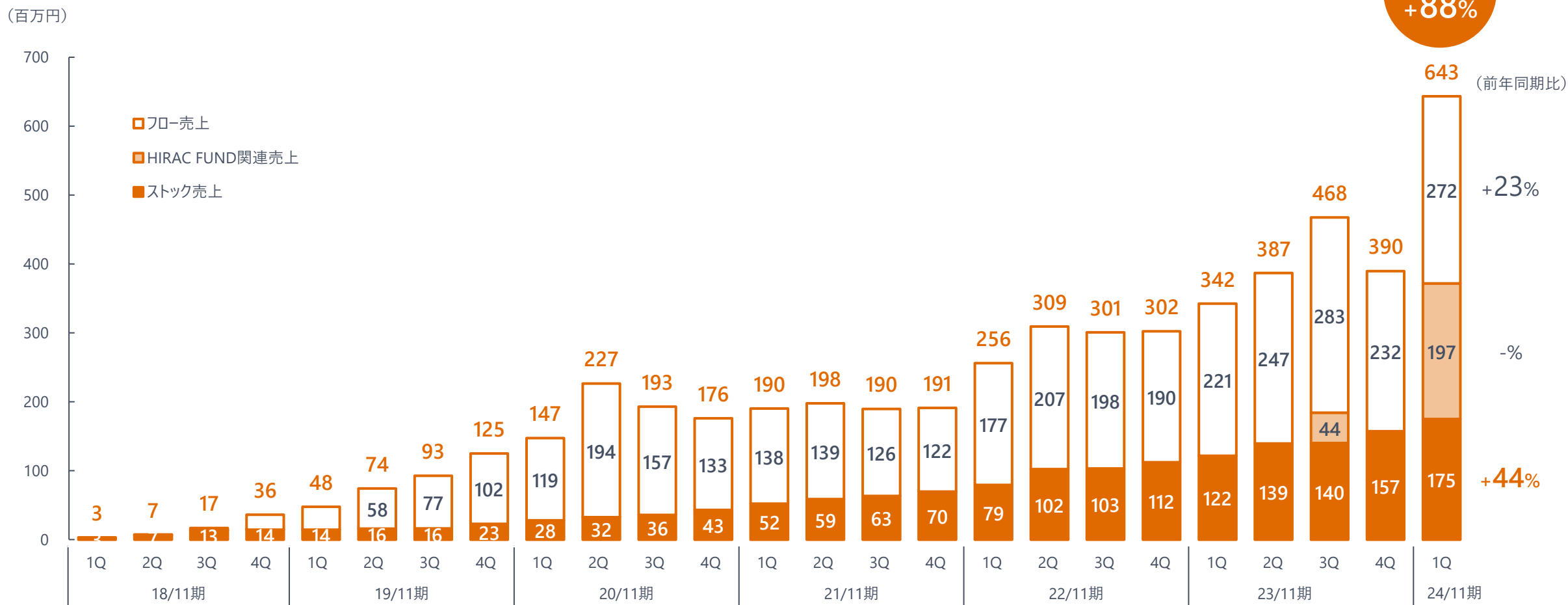
『Mikatano』シリーズの堅調な成長により、ストック売上は**前年同期比+39%**の成長。
フロー売上は、ストック売上中心のビジネスモデル移行により**△20%**の進捗。

前年同期比

+5%

Financeドメイン 四半期 売上高推移

Financeドメイン全体で、**前年同期比+88%**（HIRAC FUNDを除きで前年同期比+30%）、請求・決済代行事業（ストック売上*1）は、**前年同期比+44%**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引き続き慎重な対応を進める。HIRAC FUNDにおいては、営業投資有価証券の売却に伴う売上を計上。

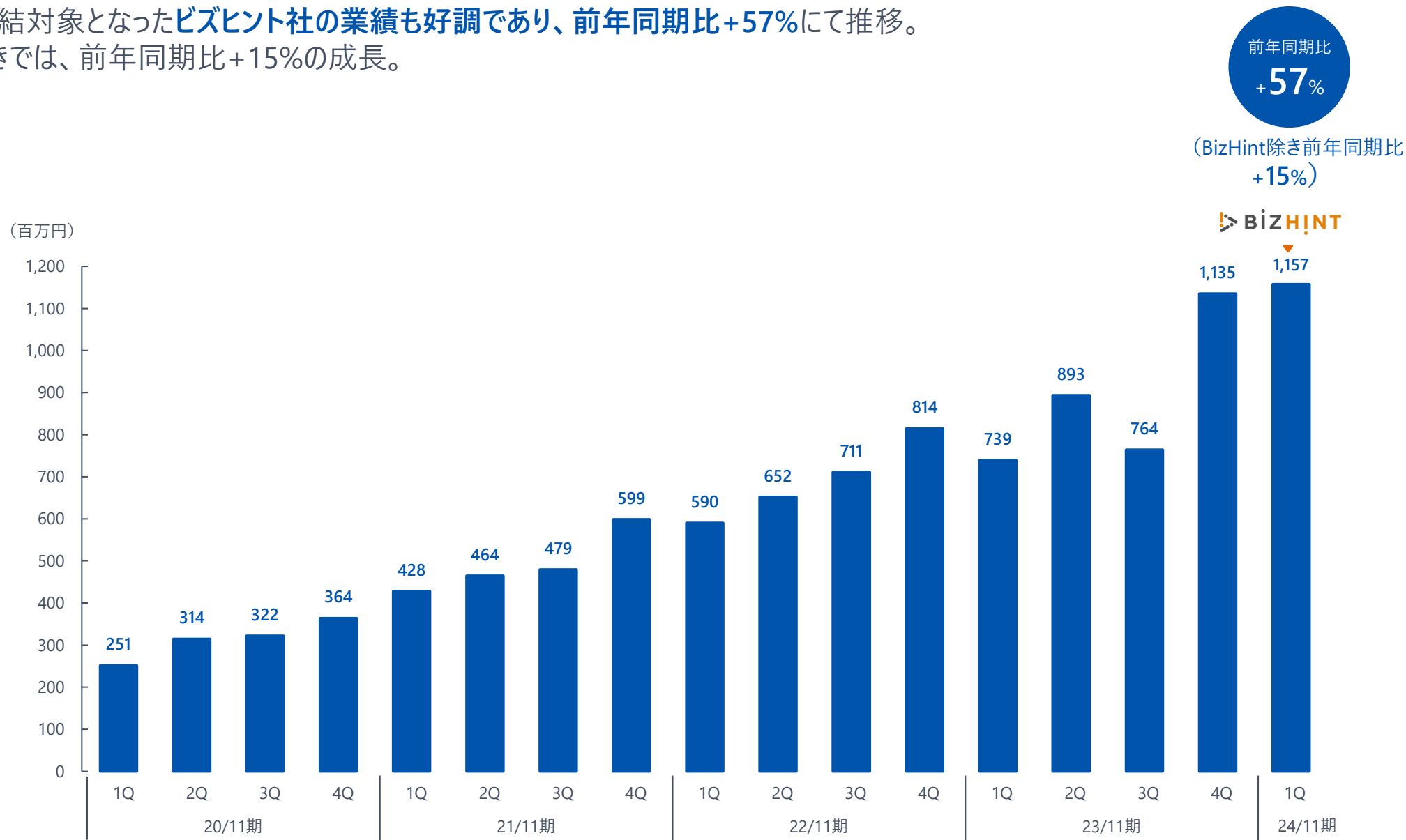


*1 スtock売上は、『マネーフォワード ケッサイ』や『SEIKYU+』における月額基本料、決済手数料及び付随する手数料を含む。フロー売上は、『マネーフォワード アーリーペイメント』、『SHIKIN+』、『マネーフォワード 請求書カード払い for Startups』売上のほか『マネーフォワード ケッサイ』、『SEIKYU+』における郵送手数料などを含む。

* HIRAC FUND関連売上については大型の投資売却収入が発生した四半期のみ表示しており、同売上が1,000万円以下である四半期についてはフロー売上に含む。

SaaS Marketingドメイン 四半期 売上高推移

今期より連結対象となった**ビズヒント**社の業績も好調であり、前年同期比+57%にて推移。
BizHint除きでは、前年同期比+15%の成長。

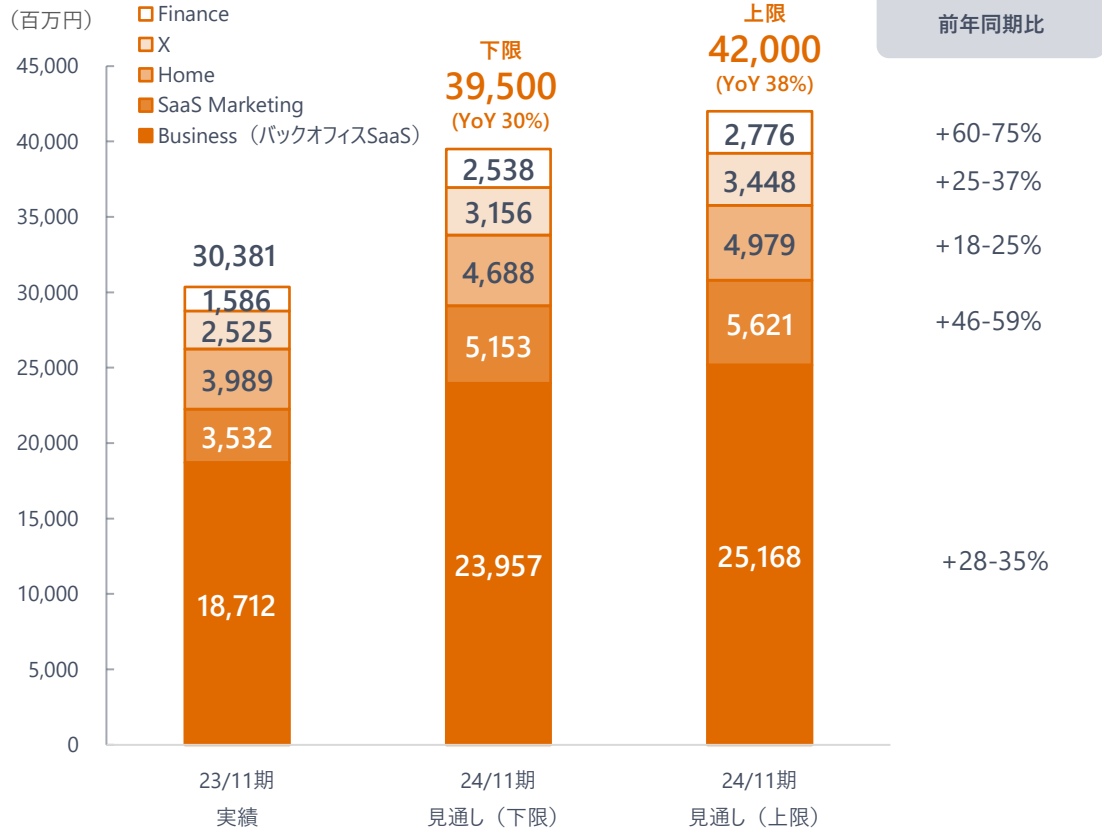


2024年11月期通期ガイダンスと 中長期の財務ターゲット

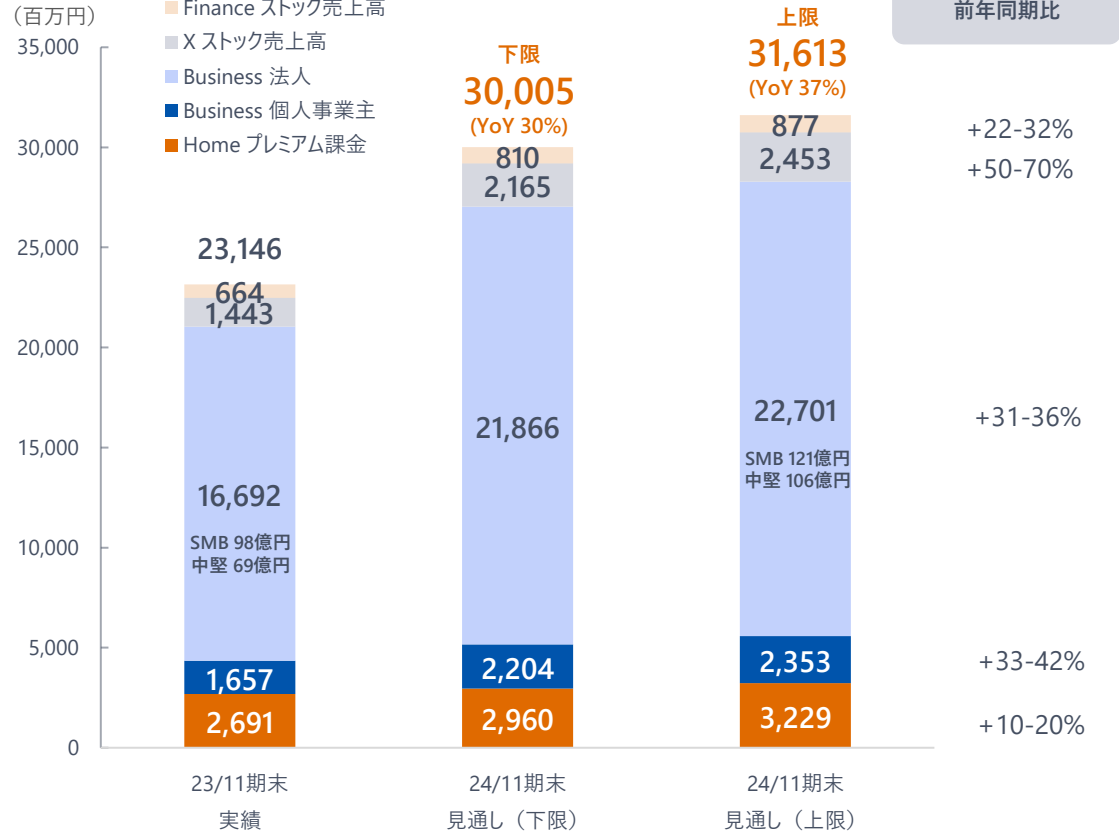
24/11期の見通し（再掲）

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。

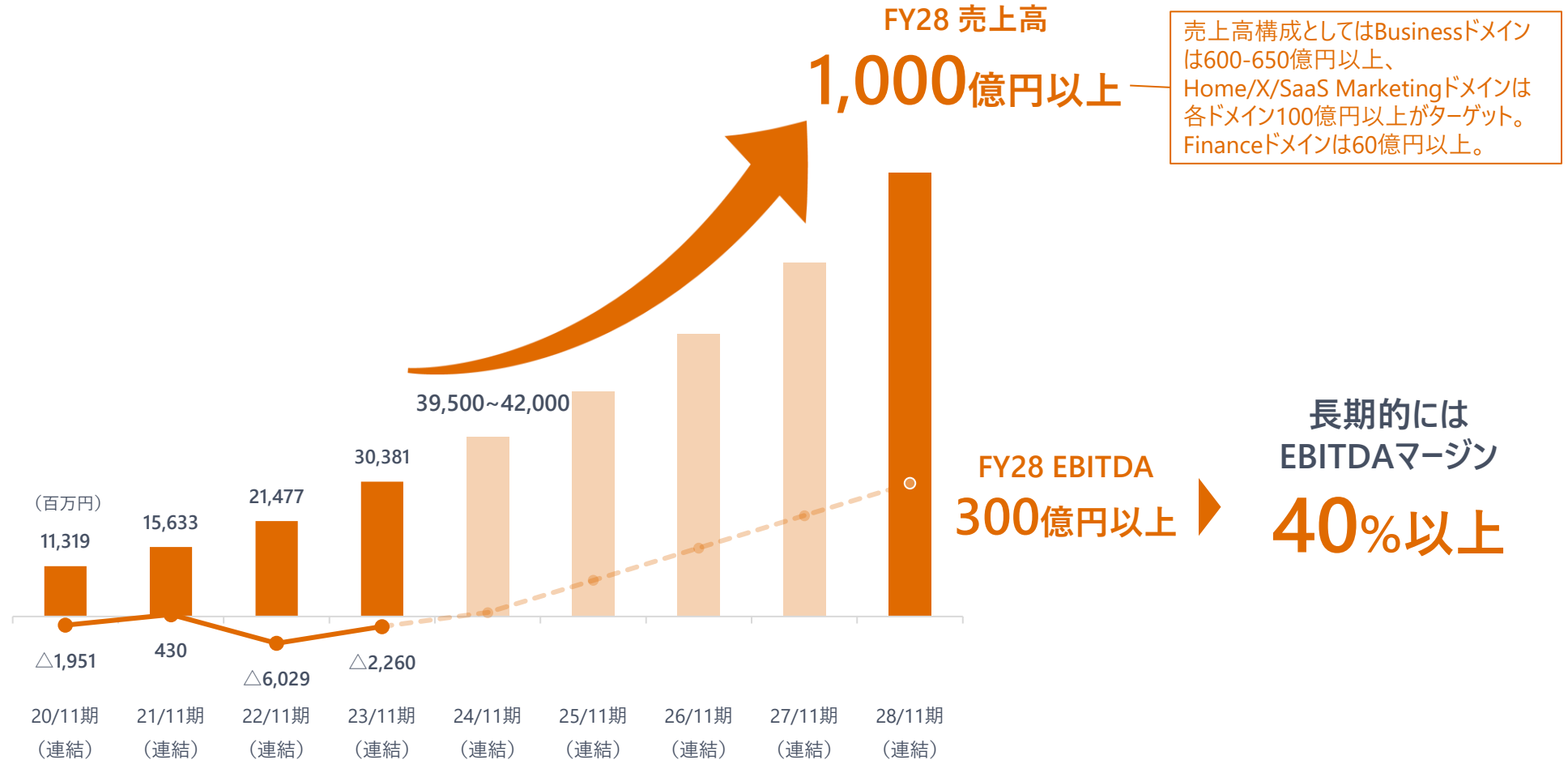
FY24におけるドメイン別経営方針

	経営方針
グループ全体	<ul style="list-style-type: none"> • 昨年度と同様、事業リソースをARR成長率が大きく加速しているBusinessドメイン（法人向けバックオフィスSaaS）に集中、それ以外のドメインは成長を継続しつつも収益改善を優先。 • 売上高広宣費率並びに売上高人件費外注費率の縮小を中心に収益改善を実現し、EBITDAマージン+10~15%の改善を行う。
Business	<ul style="list-style-type: none"> • 成長率を牽引する中堅企業向けにプロダクト並びにSales & Marketingに投資を集中させつつ、引き続き中小企業向けの士業ネットワークのさらなる強化に努める。 • プロダクトのさらなる利便性向上のために、プロダクト間の連携機能の継続強化。
Home	<ul style="list-style-type: none"> • ユーザーへの提供価値並びにARPA向上のため、アセットマネジメント関連機能を中心としたアドバンスコースのさらなる機能強化。 • 国内最大規模のユーザー基盤を活用した、金融関連サービスへの送客事業の充実。
X	<ul style="list-style-type: none"> • 『Mikatano』シリーズの機能強化を通じた、ストックビジネスモデルへの転換の継続的な推進。 • 金融機関パートナーシップの拡大とカスタマーサクセス含めた販売体制の整備。
Finance	<ul style="list-style-type: none"> • 足元のマクロ環境をふまえ、売掛債権買取事業は慎重に推進。 • 期中、営業投資有価証券の売却収入*1（フロー売上、通期で約7億円）を見込む。
SaaS Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • ビズヒント社のPMI及びシナジー最大化、並びに『BOXIL』のサービス強化。 • ビズヒント社は2024年11月期第1四半期から連結。
グループジョイン（M&A）とグループ資本戦略	<ul style="list-style-type: none"> • M&Aは積極的なソーシングを継続しつつも、引き続き戦略的な案件に厳選して取り組み。 • SaaS Marketingドメイン（スマートキャンプ社）はグループジョイン後の3か年で急成長（CAGR+41%）。企業価値最大化・顕在化に向け、IPO準備を推進中。

*1 ベンチャーキャピタル事業を行うHIRAC FUNDによるもの。

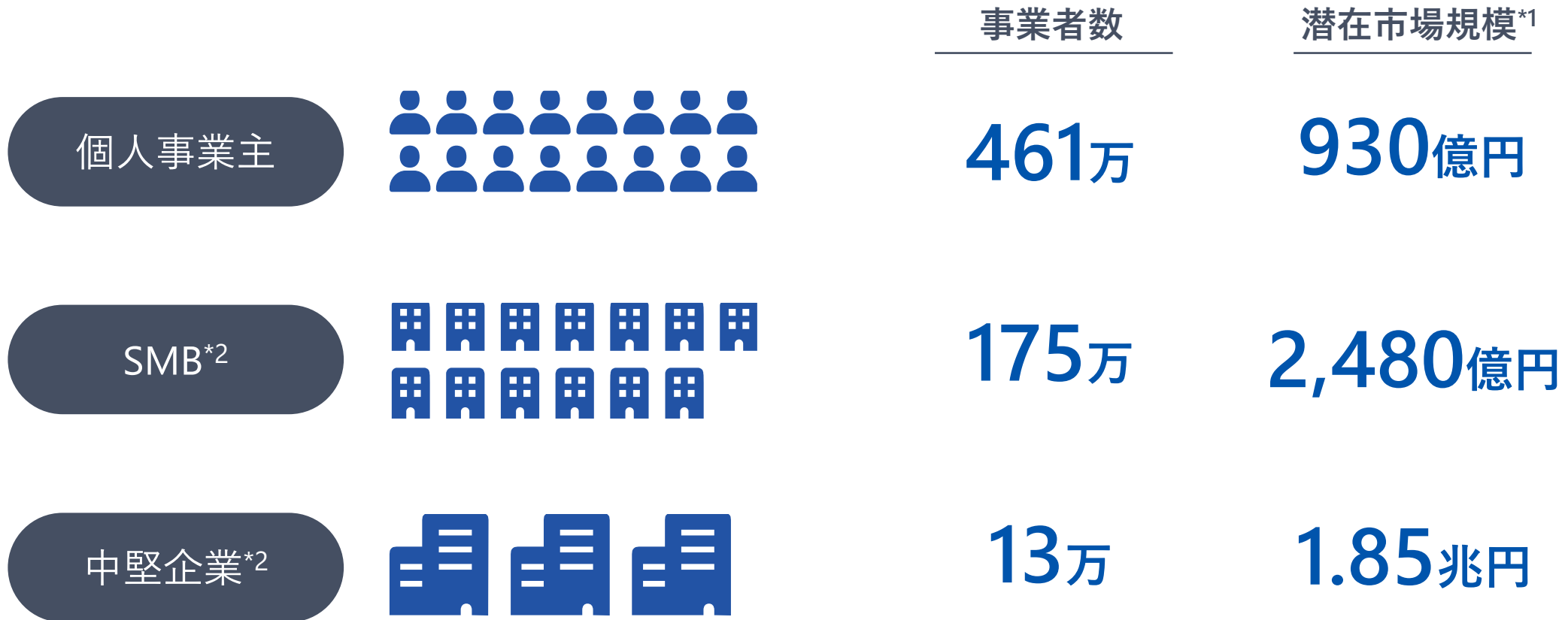
中長期の財務ターゲット（再掲）

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**^{*1}になると試算。

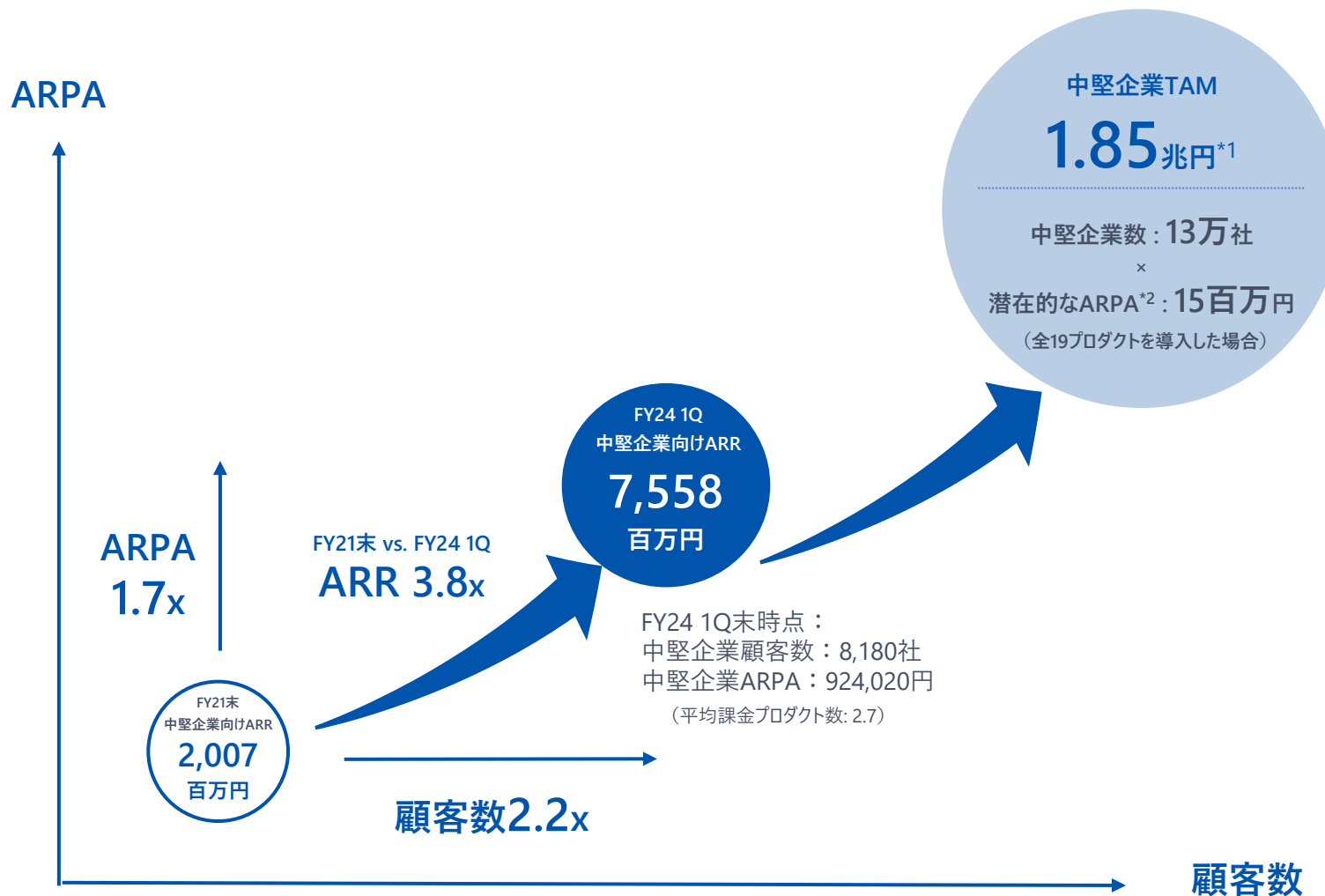


*1 国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において『マネーフォワードクラウド』等当社の法人向けクラウドサービスが導入された場合の、全潜在ユーザー企業による年間支出総額金。全潜在ユーザー企業は、個人事業主と従業員が1,999名以下の法人の合計。国税庁2021年調査、総務省2016年6月経済センサス活動調査、帝国データバンク『「決済事務の事務量等に関する実態調査」最終集計報告書』（2016年10月26日）をもとに当社作成。

*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。

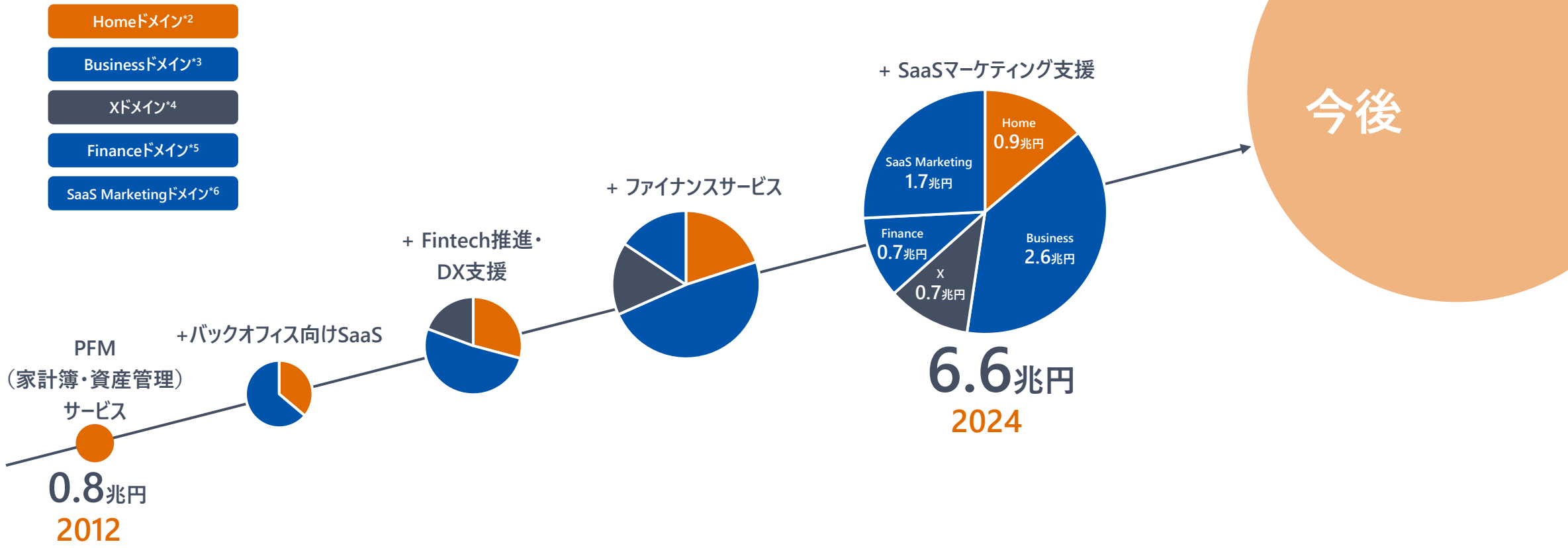


*1 国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において『マネーフォワードクラウド』等当社の法人向けクラウドサービスが導入された場合の、全潜在ユーザー企業による年間支出総額金。中堅企業数は、従業員数が50名～1,999名以下の法人を国税庁2021年調査、総務省2016年6月経済センサス活動調査、帝国データバンク『「決済事務の事務量等に関する実態調査」最終集計報告書』（2016年10月26日）をもとに算出。

*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6.6兆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 Business Overview P26参照。*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P40参照。*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。

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、XD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。XD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 OO』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2四半期決算発表は、
2024年7月12日 16時以降を予定しております。