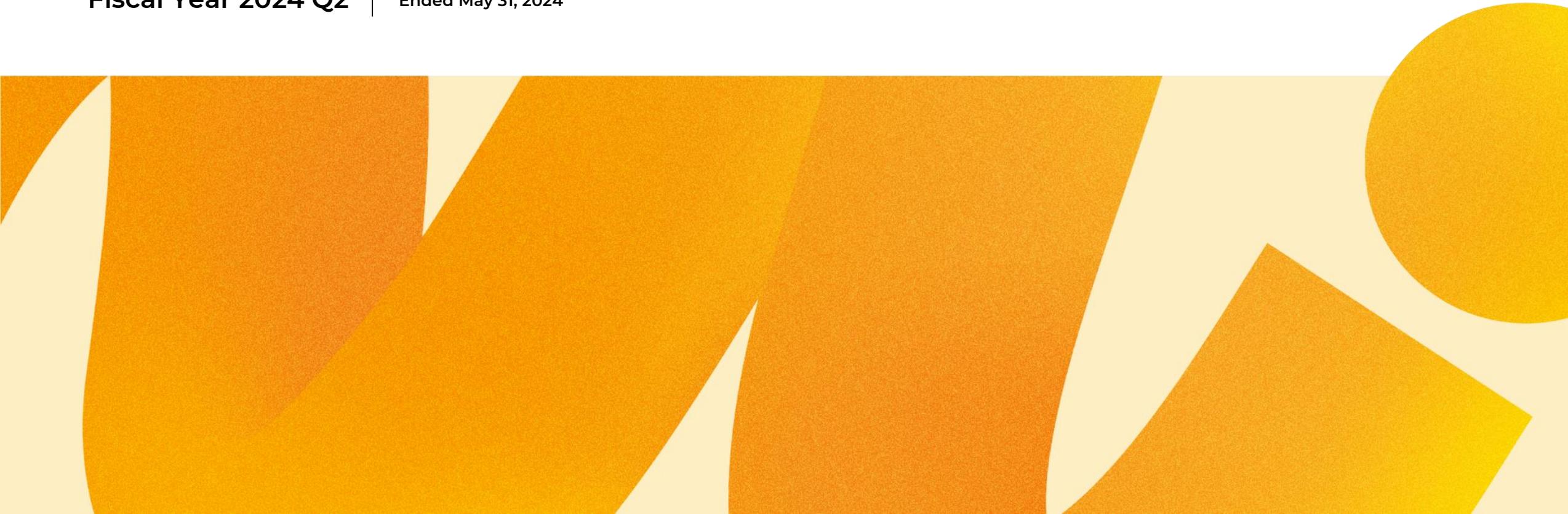


# Financial Results



Fiscal Year 2024 Q2 | Ended May 31, 2024



- 01 2024年11月期 第2四半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.19
- 03 Appendix 1 : ドメイン別財務ハイライト P.35
- 04 Appendix 2 : 2024年11月期ガイダンスと中長期財務ターゲット P.42

Financial Results

2024年11月期 第2四半期  
全社業績ハイライト

## 2024年11月期 第2四半期ハイライト

24/11期 通期見通し\*1の  
達成に向けて売上・EBITDA  
ともに順調な進捗

四半期EBITDA黒字を継続

2Q EBITDA \*3 / 売上総利益

5.4億円 / 68.5億円

EBITDAマージンは5%。  
なお、HIRAC FUND調整後EBITDAは1.7億円。

2Q連結売上高

前期比+41%

(FY23 2Q売上高：73.0億円)

103.2億円

四半期売上高は創業以来初の  
100億円突破

Businessドメイン法人向けARR

前年同期比+38%

193.9億円

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。

SaaS ARR\*2

前年同期比+35%

(FY23 2Q SaaS ARR：198.6億円)

268.4億円

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ドメイン法人向け主要KPI

法人顧客数純増(うちSMB)

+9,913社(+9,405社)

中堅 純増ARR

+6.9億円

前四半期比で  
主要KPIの成長が加速

\*1 2024年1月12日に発表した見通し。詳細はP.43を参照。

\*2 SaaS ARRの定義はP.49を参照。

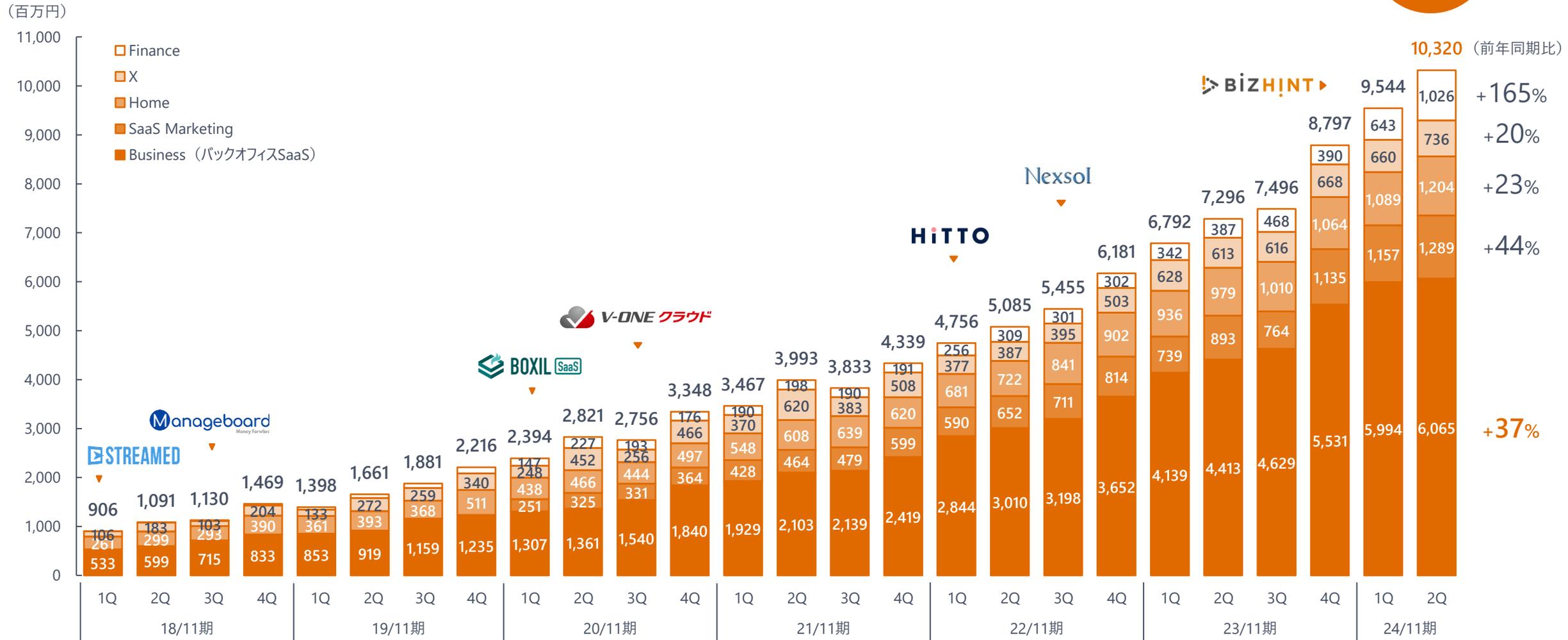
\*3 EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用 + 株式報酬費用。

## 2Q連結売上高は前年同期比+41%

四半期売上高は創業以来初の、**100億円を突破**。Businessドメインでは**前年同期比+37%**の高成長を継続。

前年同期比

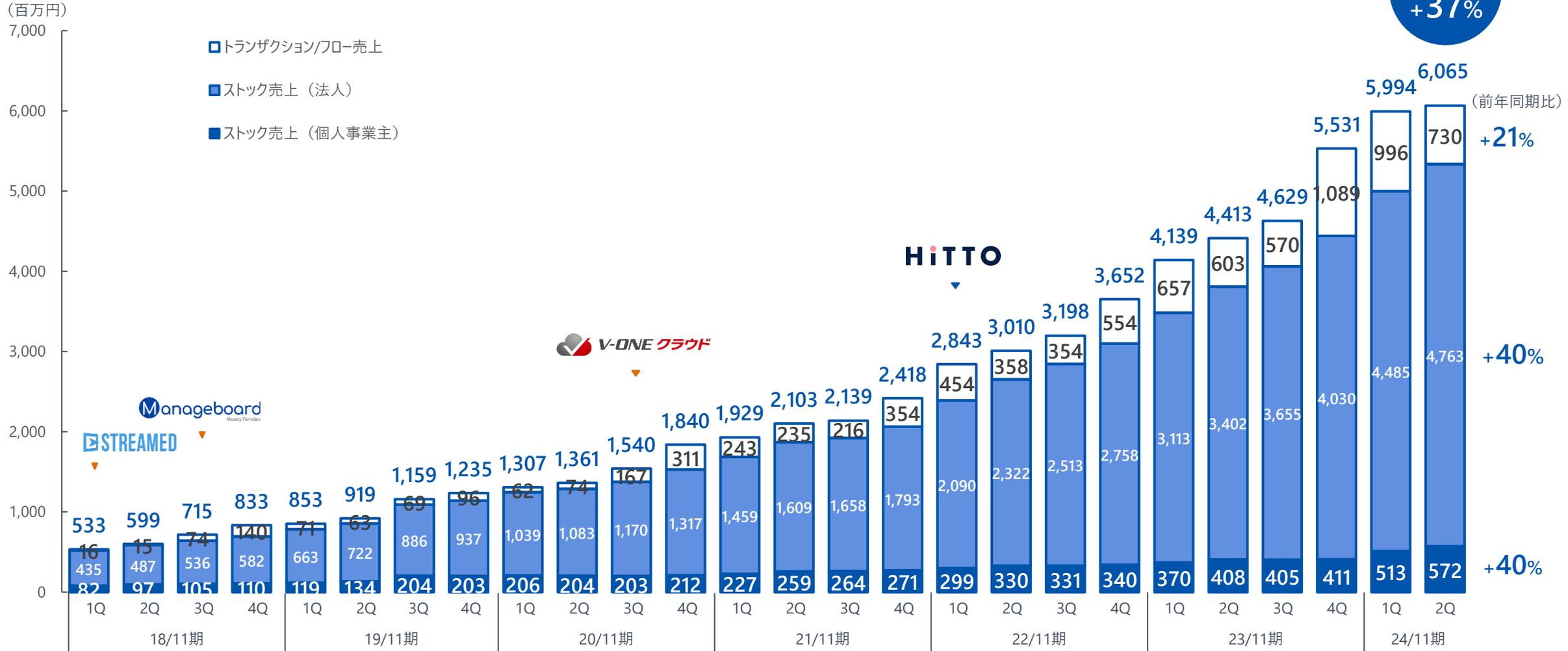
+41%



\* 「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

法人向けストック売上は前年同期比+37%と堅調な成長が継続。トランザクション/フロー売上は、『マネーフォワード Pay for Business』の取扱高の変動により、過去2四半期比で減少。

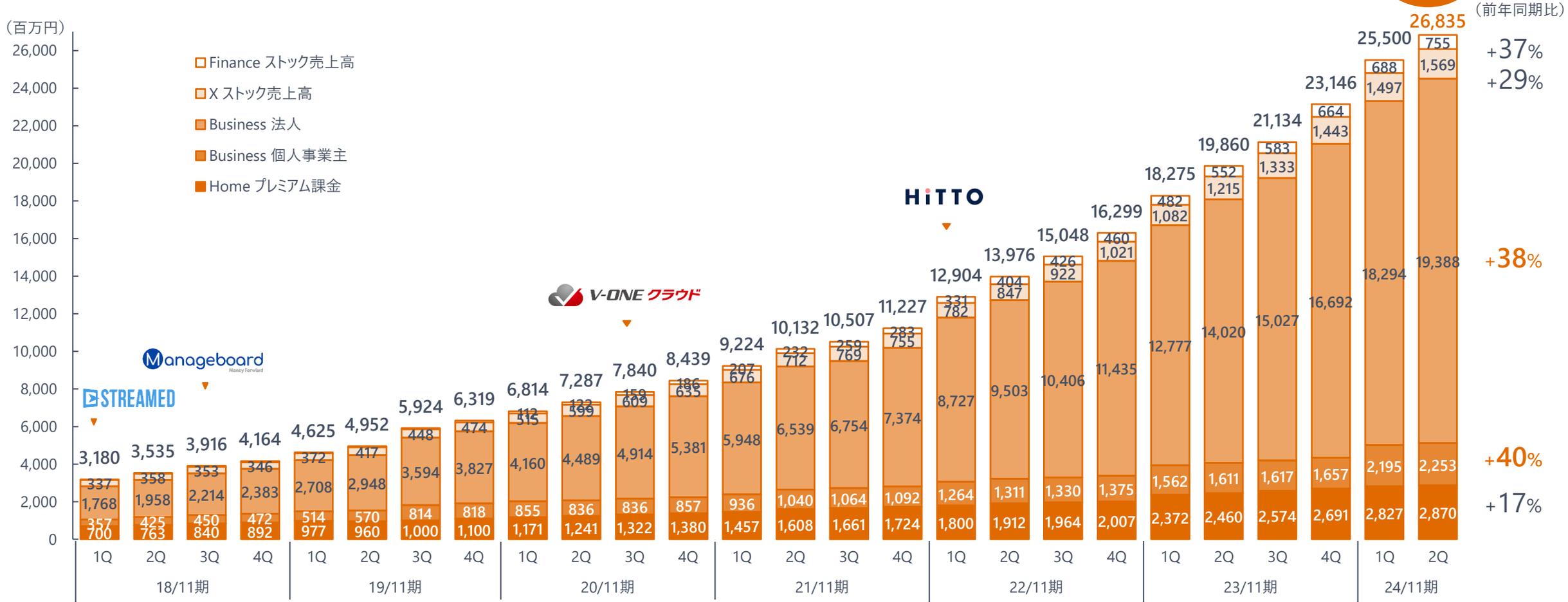


\* スtock売上 (個人事業主) は『マネーフォワードクラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。Stock売上 (法人) は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『Hitto』、『マネーフォワード Admina』等の法人向けサービスの課金収入。トランザクション/フロー売上は主に、IT導入補助金に伴う売上、『マネーフォワードクラウド』や『V-ONEクラウド』の主に中堅企業向けの導入に伴う初期導入売上、ナレッジラボ社のコンサルティング売上、『マネーフォワード Pay for Business』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

# SaaS ARR\*1は前年同期比+35%の高成長が続く

全ドメインで高成長を継続。Business 法人は前年同期比+38%、Business 個人事業主は前年同期比+40%。

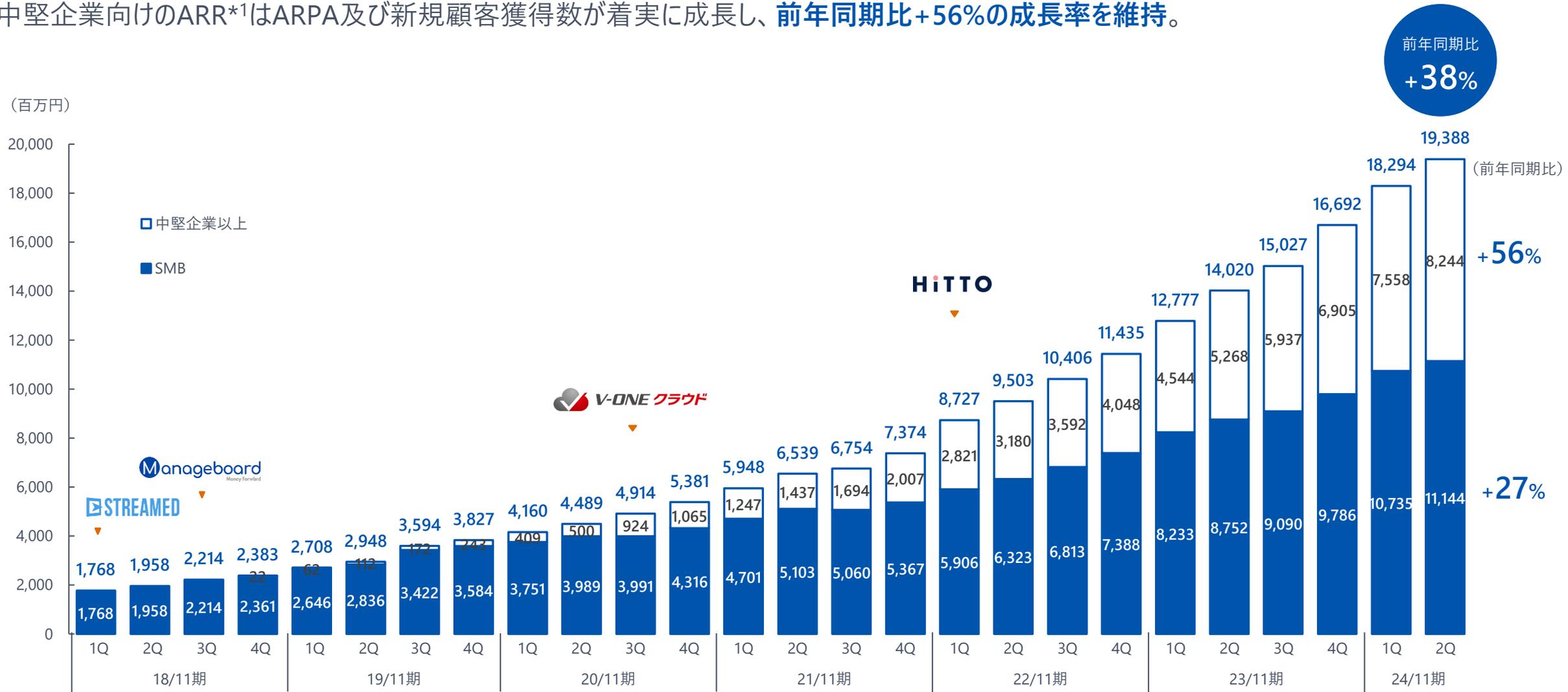
前年同期比  
**+35%**



\*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-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.49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+38%

中堅企業向けのARR\*1はARPA及び新規顧客獲得数が着実に成長し、前年同期比+56%の成長率を維持。



\*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.49を参照。

## Businessドメイン 2024年11月期 第2四半期 ハイライト

2Q売上高  
60.7億円  
前年同期比  
**+37%**

課金顧客数 (全体 / 法人)  
346,127 / 168,103  
前年同期比  
**+25.1% / +27.5%**  
(+27.1%\*1) (+28.4%\*1)

ARPA(全体 / 法人/ 個人事業主)  
62,523円 / 115,334円/ 12,655円  
前年同期比  
**+10.7%/+8.5%/ +13.8%**  
(+12.4%\*1) (+11.5%\*1) (+11.5%\*1)

ARR (全体 / 法人/中堅\*2)  
216.4億円 / 193.9億円 / 82.4億円  
前年同期比  
**+38%/+38%/+56%**

法人課金顧客数 2Q純増数  
(うちSMB)  
**+9,913社**  
(+9,405社)

法人 顧客解約率\*3  
(過去12か月 / 3か月平均)  
**0.7% / 0.9%**

士業事務所経由での大型新規獲得ならびに、  
Web経由での獲得も好調に推移。

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2.1%/4.6%。  
確定申告期の影響により一時的に変動。

\*1 ()内の数値は、2024年11月期 1Q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 (士業事務所等は除く) であり、大半は従業員50名以上の法人。

\*3 2024年5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

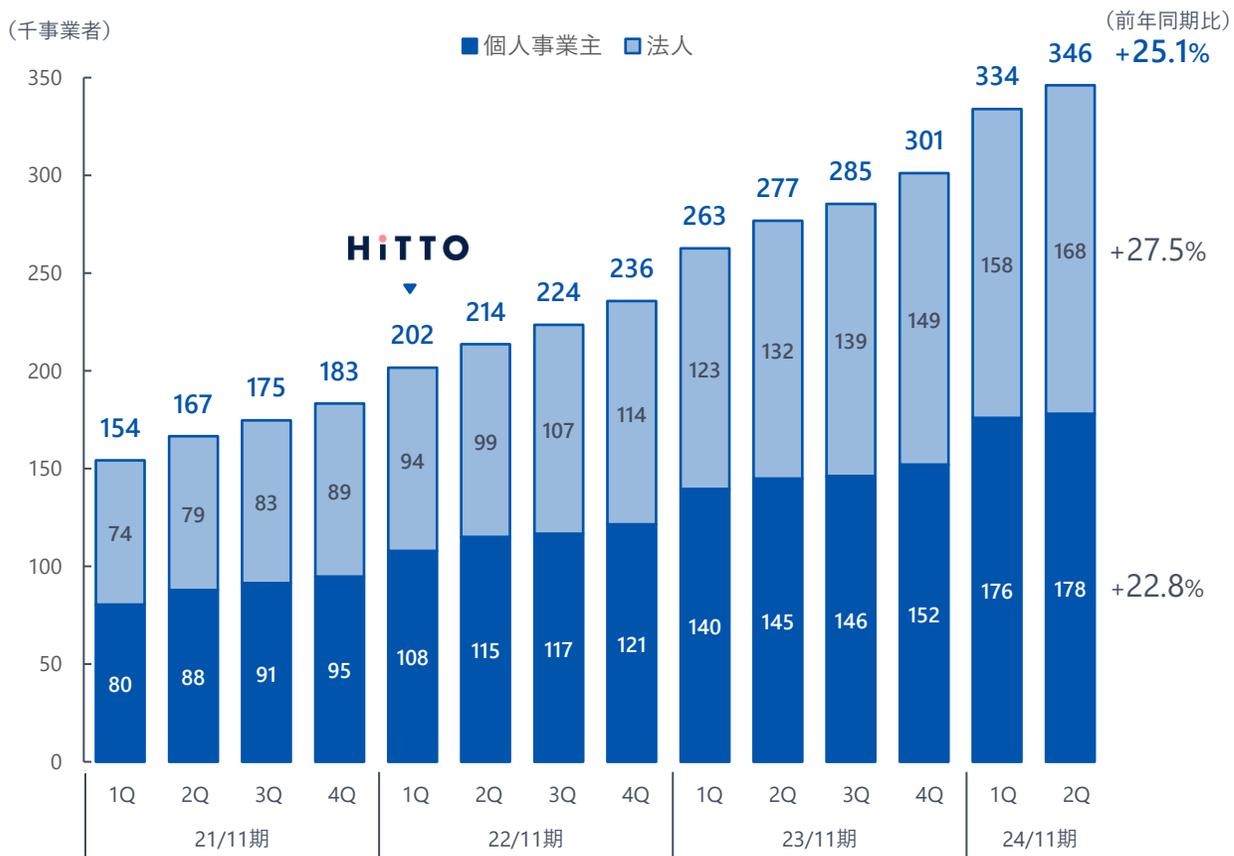
課金顧客数は、**前年同期比+25.1%**。法人課金顧客は前年同期比+27.5%と順調に増加。

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+8.5%**と堅調な上昇が続く。

### 課金顧客数\*1

(千事業者)

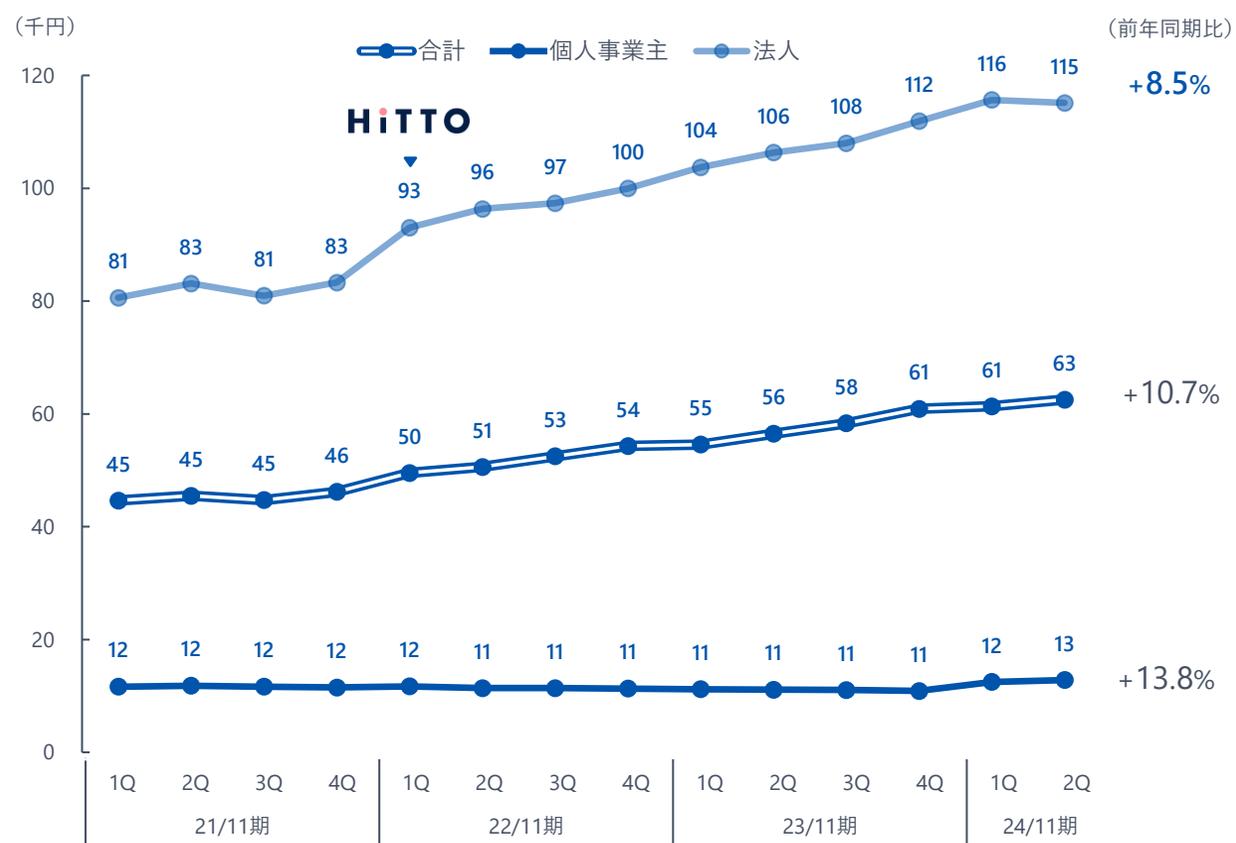
■ 個人事業主 ■ 法人



### ARPA\*2

(千円)

○ 合計 ● 個人事業主 ○ 法人



\*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.49を参照。

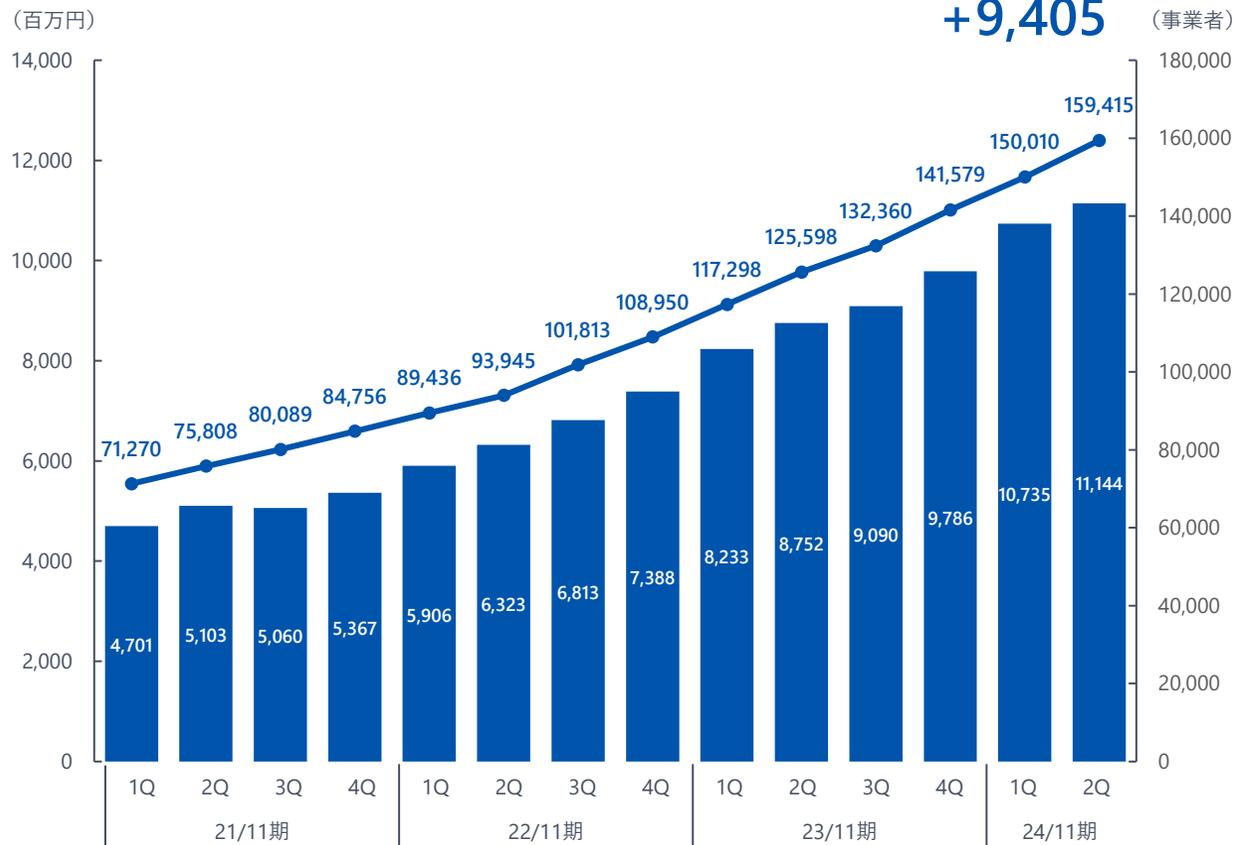
## SMB企業向けARRは、引き続き顧客数の増加が成長を牽引

士業事務所経由での新規顧客獲得も継続、顧客純増数は9,405社と好調に推移。  
ARPAについては、確定申告期の『STREAMED』による季節性の影響により、前四半期比で減少。

SMB企業向けのARR\*1及び顧客数

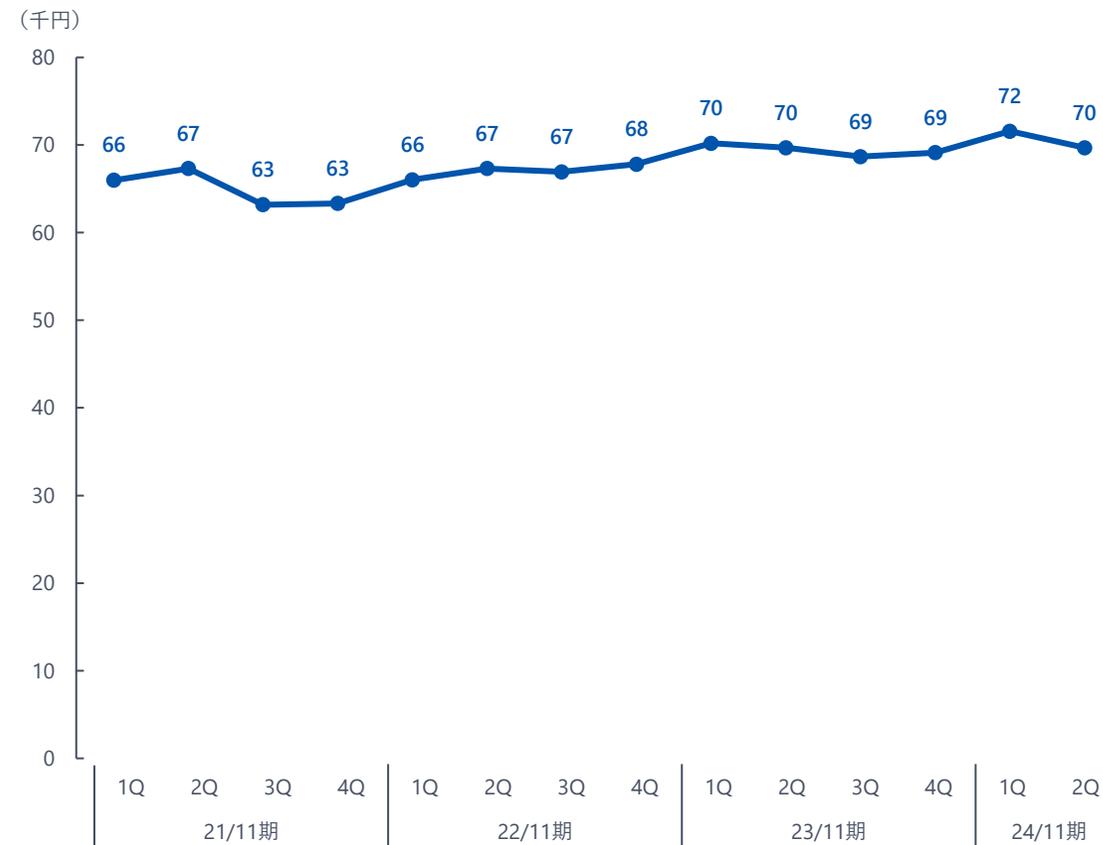
■ ARR ● 課金顧客数 24/11期 2Q 顧客純増数

+9,405



ARPA

● ARPA

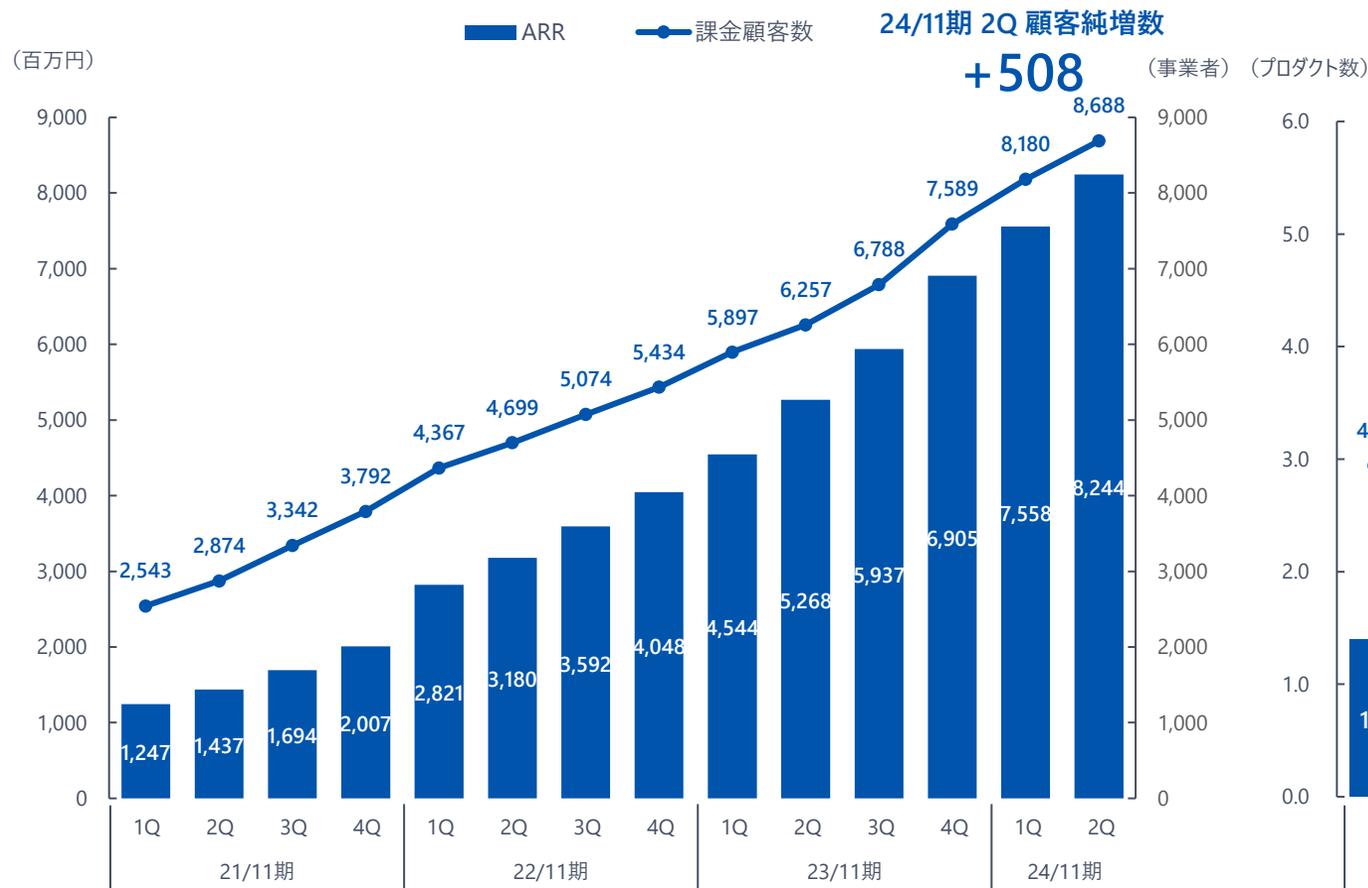


\*1 SMBは、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』等の法人向けサービスのWEBもしくは士業事務所とその顧問先からの課金収入。ただし、各期の1Q、2Qにおいては『STREAMED』の季節影響を調整するため、当該四半期における『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。なお、『STREAMED』については、1Q、2Qは企業の決算期に伴い処理件数が増加するため、売上が増加する一方で、3Q（8月）は稼働日数が少ないこともあり、2Q比で売上が減少する傾向がある。

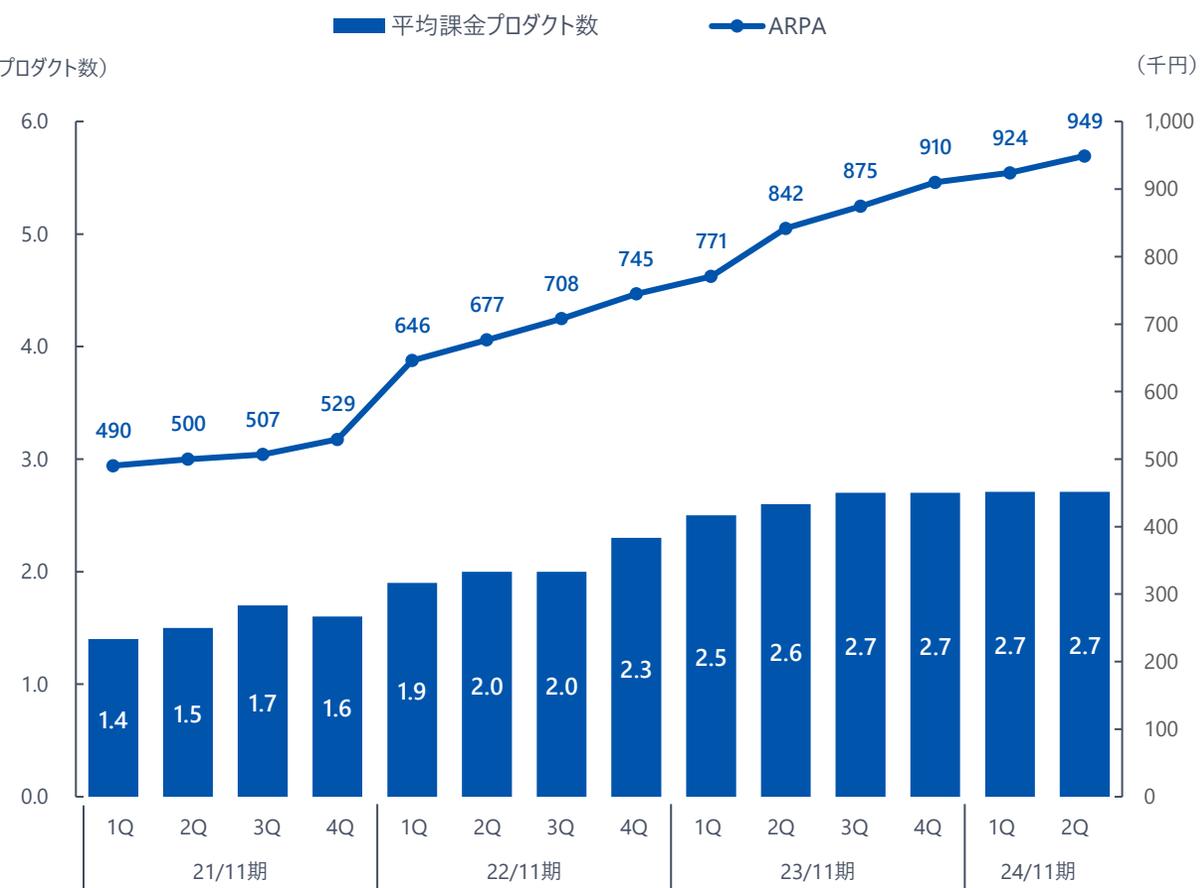
## 中堅企業向けARRは顧客数、ARPAの両面で高成長が続く

新規顧客獲得や、顧客規模の拡大によるARPAの成長により、ARR純増は前四半期比で伸長。

中堅企業向けのARR\*1及び顧客数



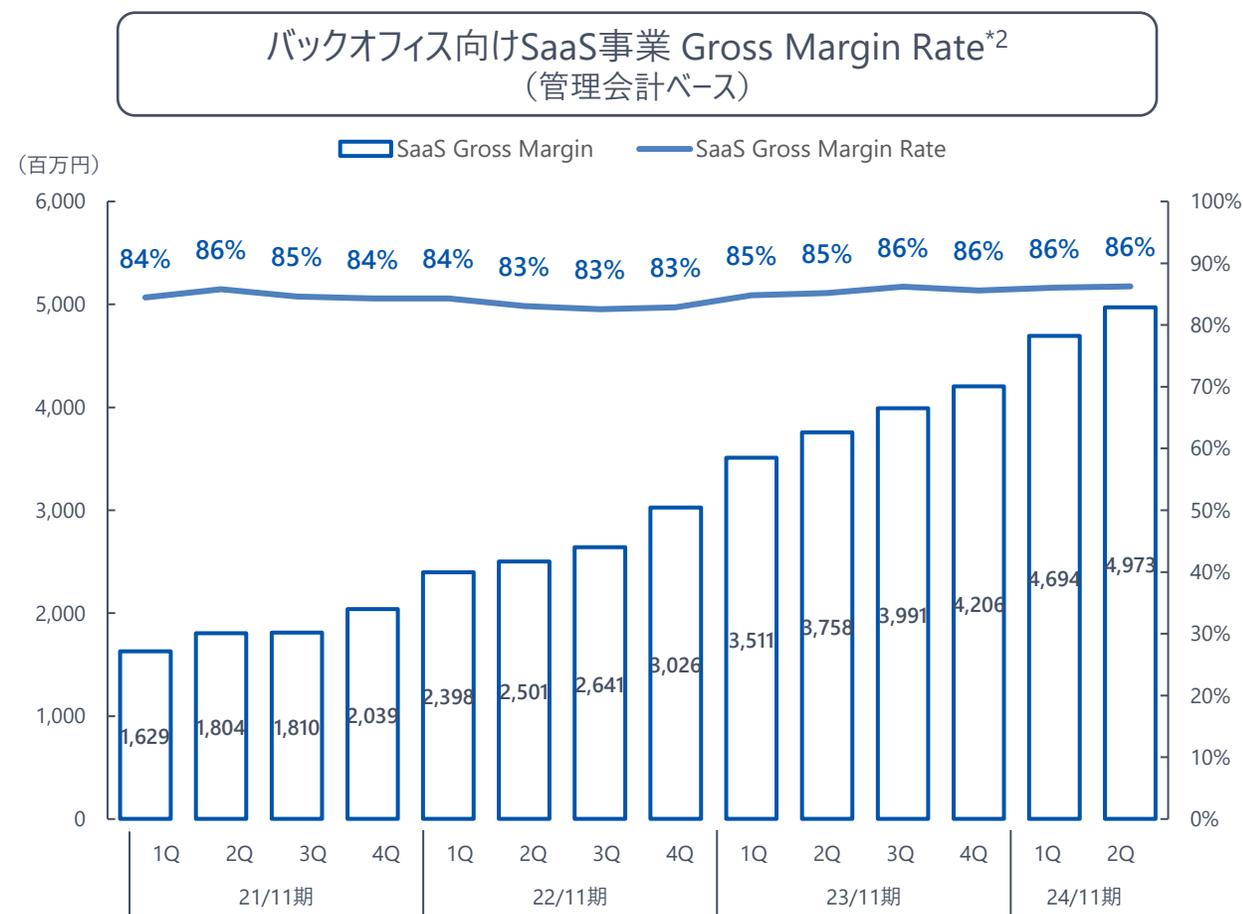
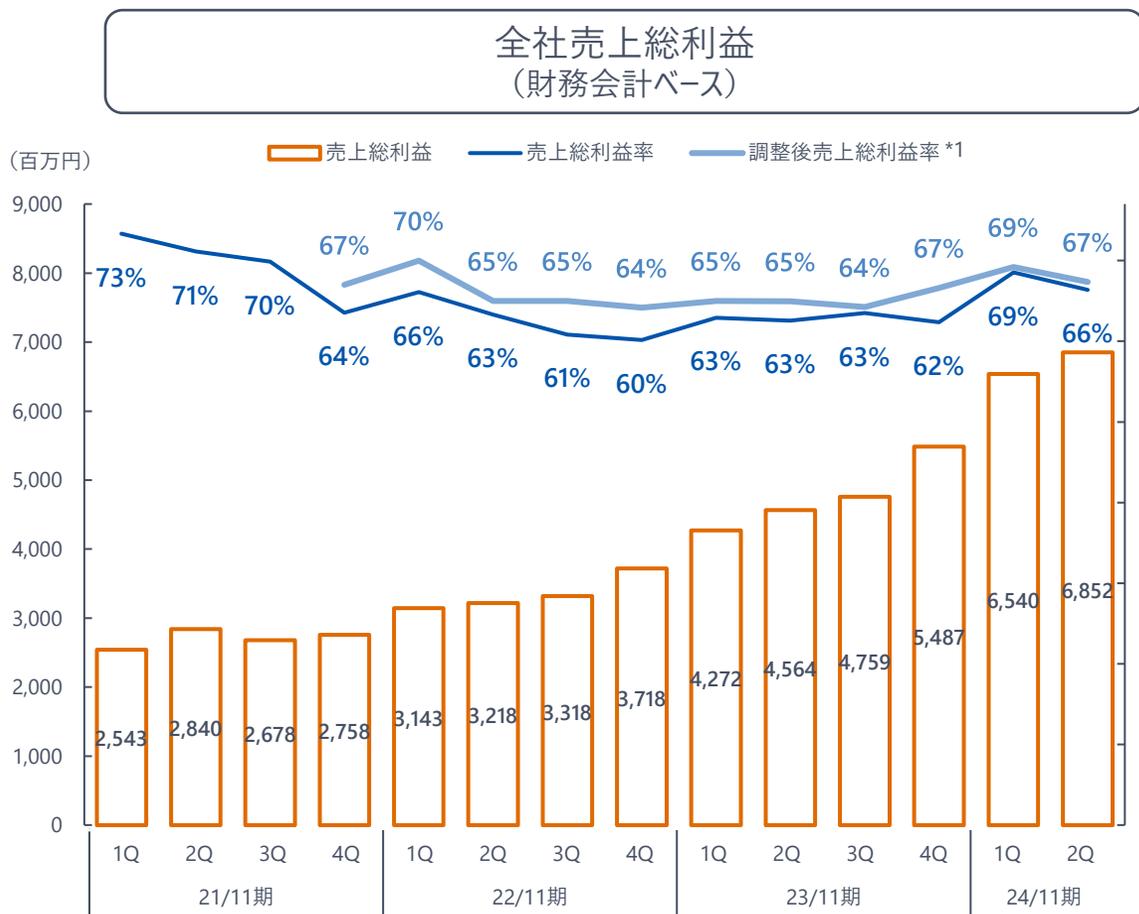
1中堅企業ユーザーあたり平均課金プロダクト数及び、ARPA



\*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（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。

## 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を更新。全社売上総利益率は66%（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%。



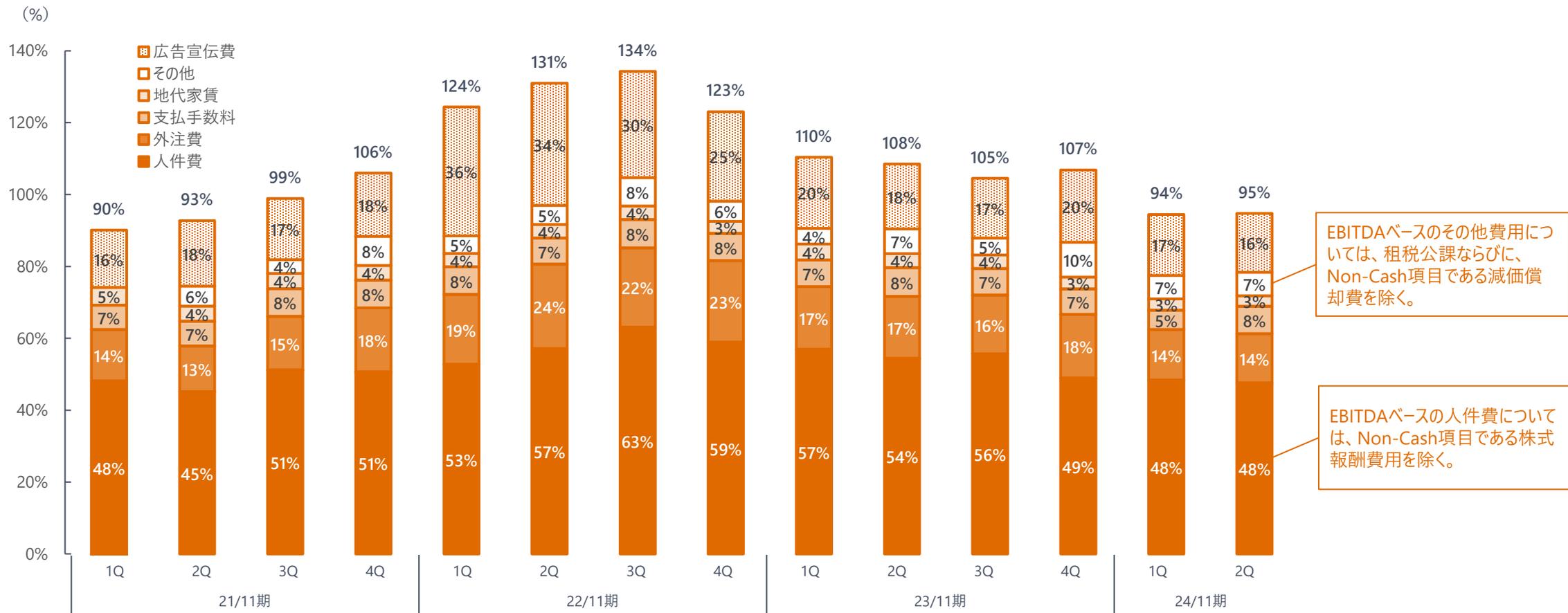
\*1 調整後売上総利益率の算出に際しては、IT導入補助金に関わる売上及び手数料は季節性が大きいので、売上・原価ともに除く。また、グループ会社の広告運用をスマートキャンプ社（ADXL事業）が実行した場合、該当する広告宣伝費用が会計上は売上原価に計上されるため（スマートキャンプ社の売上とグループ会社の関係会社外注費が連結相殺され、スマートキャンプ社の広告媒体等の仕入原価が売上原価に計上される）、当該売上総利益は調整する。その他HIRAC FUNDの営業有価証券売却収入、売却原価、減損損失は四半期の売上総利益率を大きく変動させるため売上・原価ともに除く。

\*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。



## 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）

広告宣伝費ならびに人件費、外注費を中心に全体的に改善傾向。24/11期の見通しとして、広告宣伝費売上高比率は15～17%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。



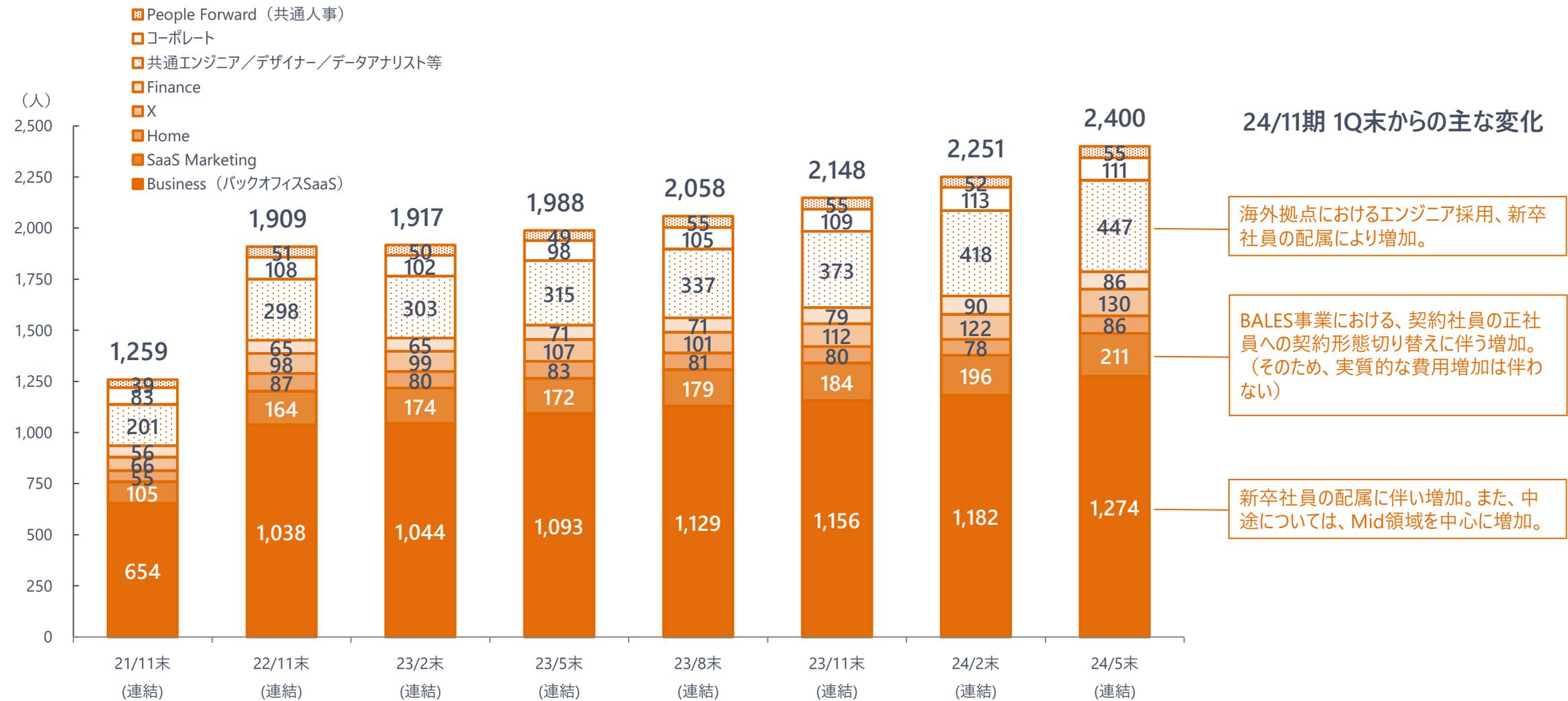
\* 「その他」は、導入補助金手数料、通信費、採用教育費、のれん償却費、支払報酬料、Payポイント関連費用、他勘定振替高（減算項目）等。

\* 「その他」に含まれるのれん償却費用や、引当金等はNon-Cash項目。

\*1 23/11期の広告宣伝費売上高比率は19%、EBITDAマージンは△7%。

# 従業員数\*1の推移

新卒社員の入社（53名）などにより、前四半期比で+149名の増加。



海外拠点におけるエンジニア採用、新卒社員の配属により増加。

BALES事業における、契約社員の正社員への契約形態切り替えに伴う増加。  
(そのため、実質的な費用増加は伴わない)

新卒社員の配属に伴い増加。また、中途については、Mid領域を中心に増加。

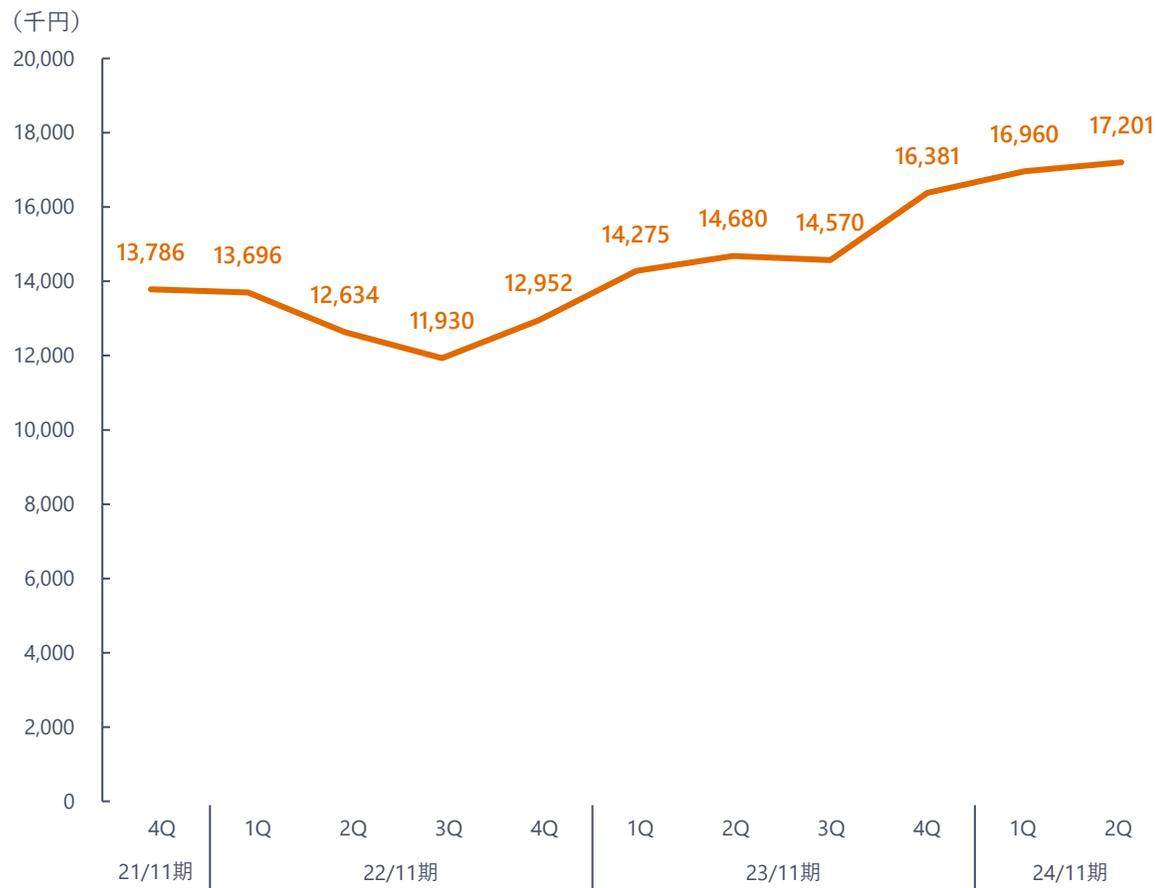
\* 共通エンジニア/デザイナー/データアナリスト等は、Lab、分析推進室、データ戦略室、デザイン戦略室CISO室、CIO室、CTO室、アカウントアグリゲーション本部、MONEY FORWARD VIETNAM 等。コーポレートは、社長室、コーポレートディベロップメント本部、経理本部、法務コンプライアンス本部、パブリック・アフェアーズ室等。

\*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数合計。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。

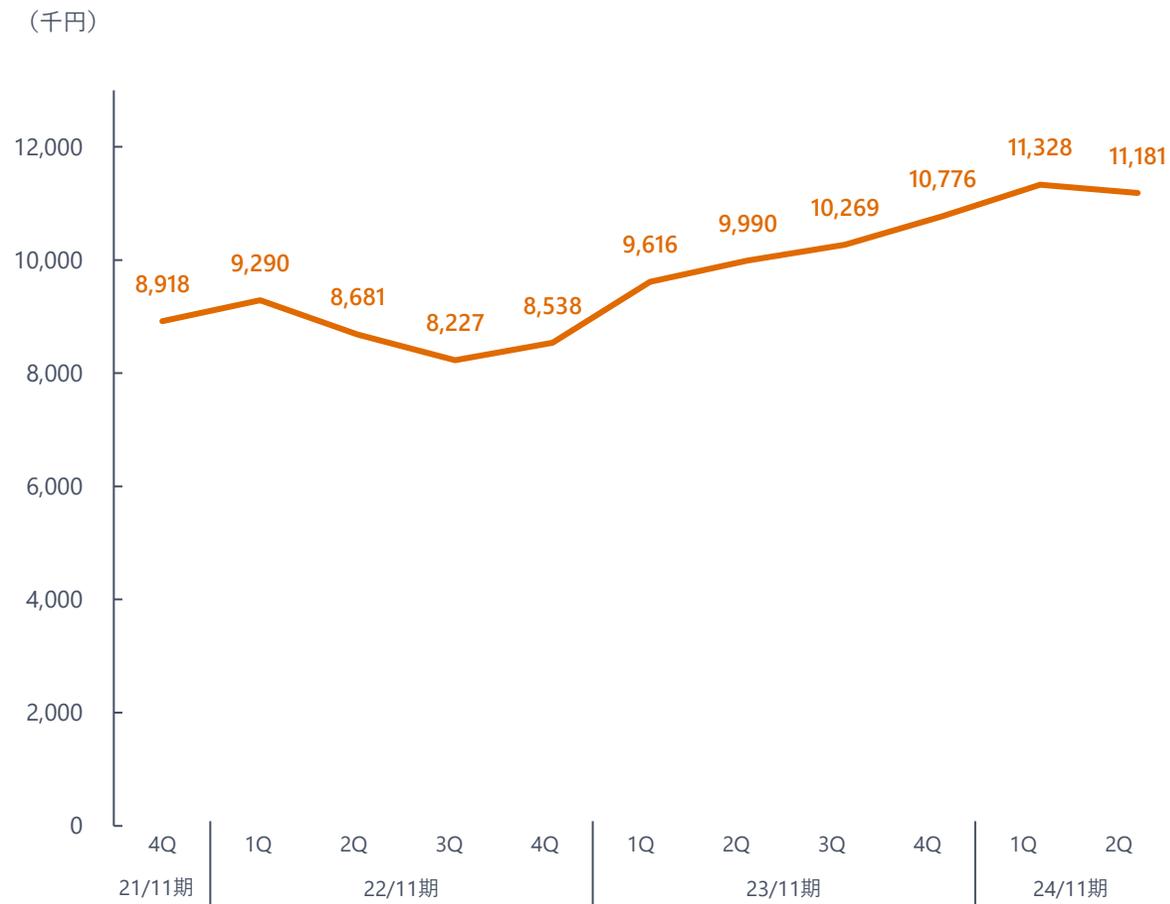
## 従業員1人当たり年間売上高\*1・ARR\*2

FY22 3Qを底に、従業員1人当たり年間売上高・ARRは増加傾向。

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。

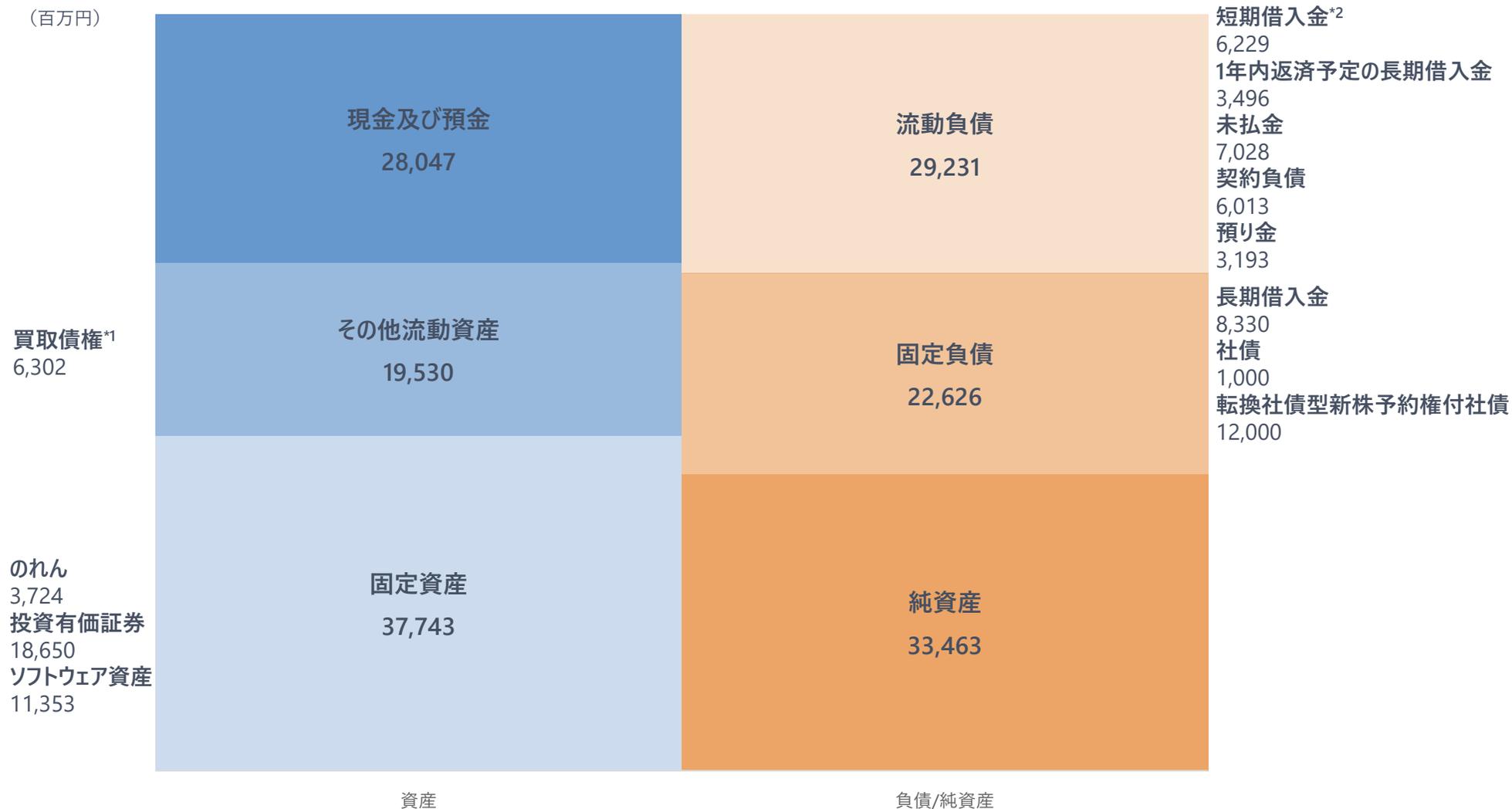
\*1 各四半期における売上高の4倍を、各四半期末の従業員数で割った値。

\*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。

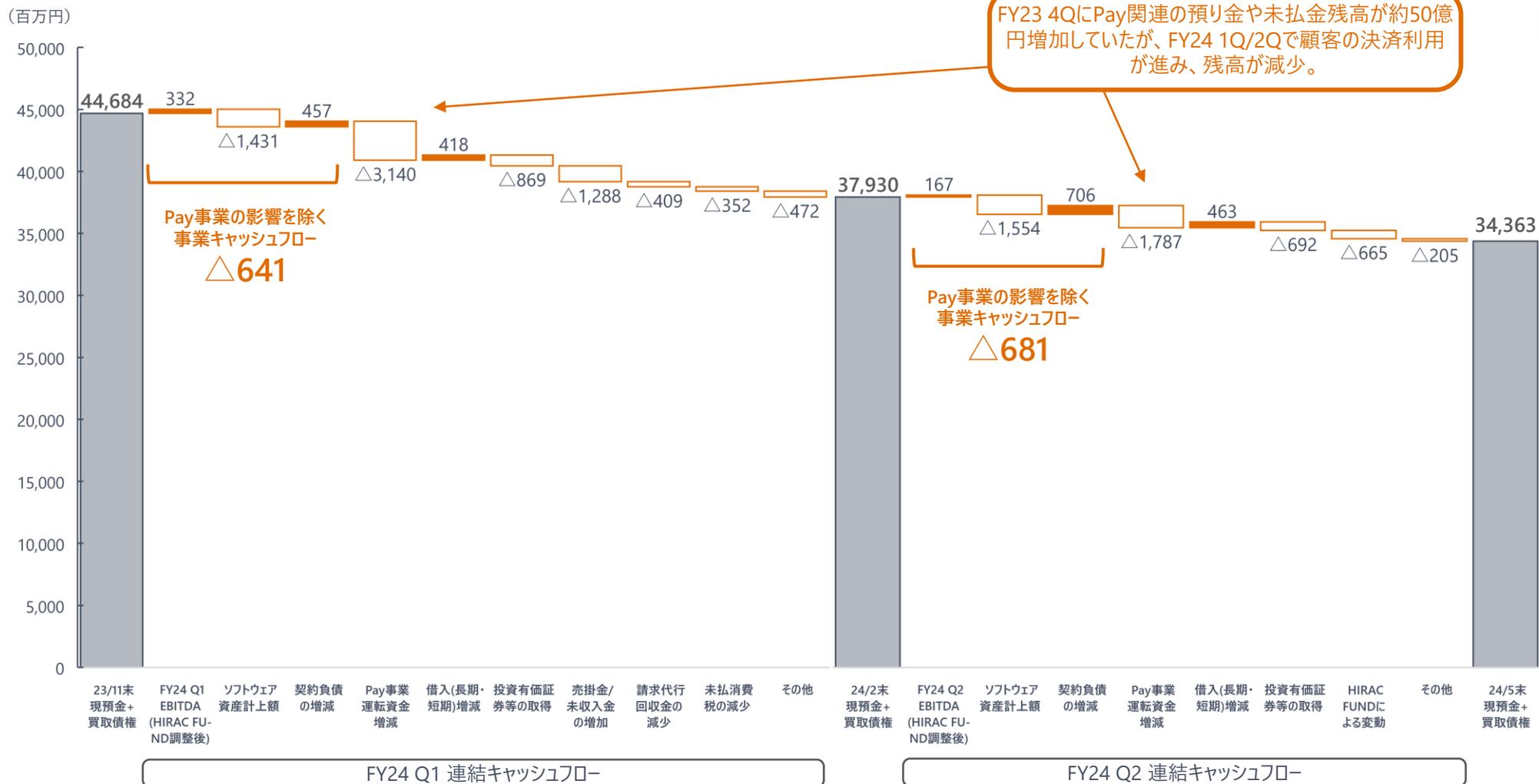
(百万円)



\*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

2QのPay事業の影響を除く事業キャッシュフローは△681百万円。



## 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>。

### 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務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減少。

### 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。

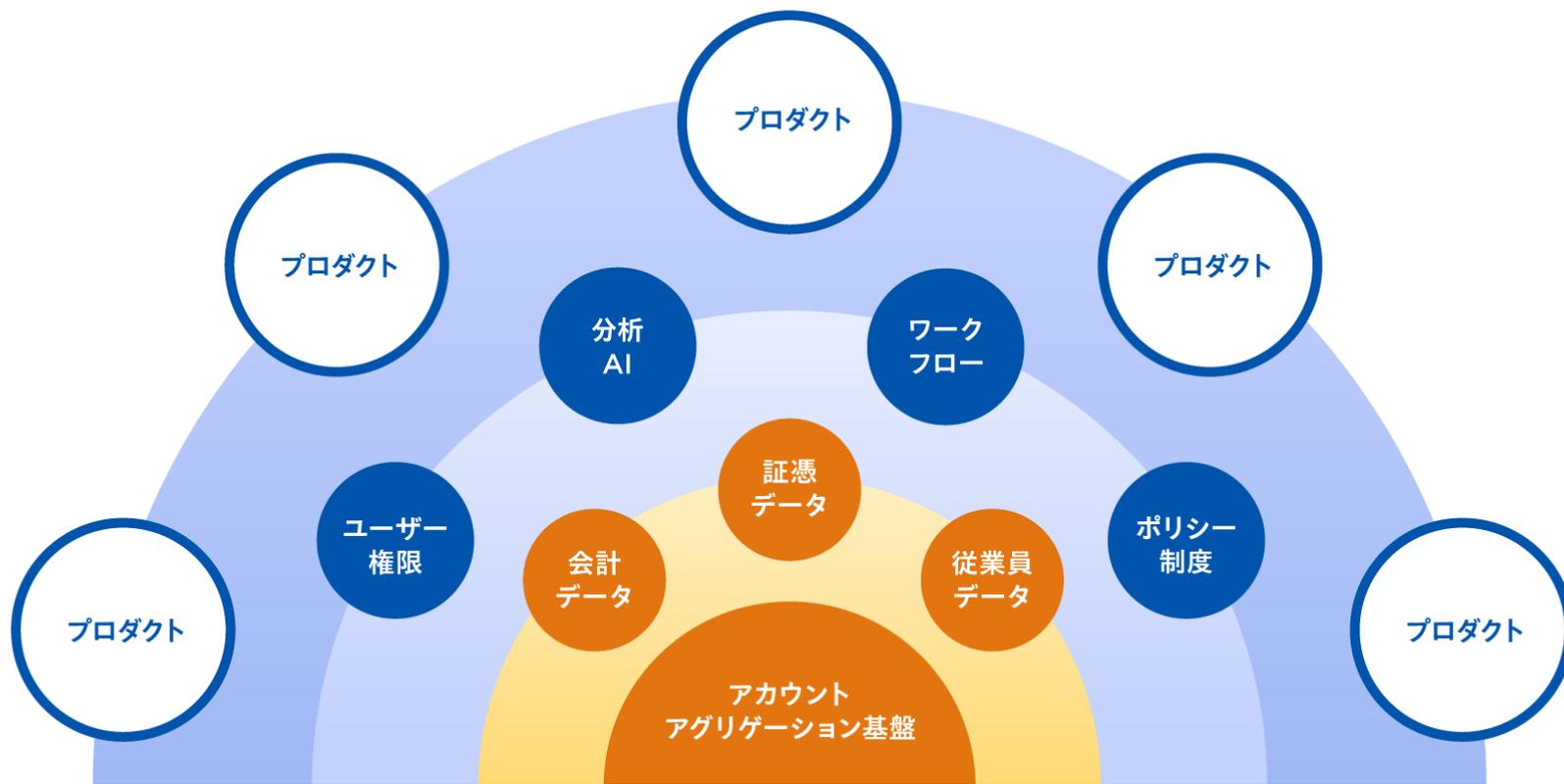
# ビジネスハイライト 注力分野の取り組み

01	法人向けバックオフィスSaaS領域における主要な取り組み	P.21
	1-1. コンパウンド戦略の推進	P.22
	1-2. 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.24
	1-3. 中堅企業領域におけるコンポーネント型ERPの展開	P.27
02	生成AIの活用	P.31

## 1-1. コンパウンド戦略の推進

当社ソフトウェアサービス全体の事業戦略として、単一のプロダクトやセグメントに限定せず、共通基盤やデータを中心に複数のプロダクトを複数のセグメント向けに同時に提供するコンパウンド戦略を推進。

コンパウンド戦略を推進する当社のソフトウェアサービス



## 1-1. コンパウンド戦略の推進 -『マネーフォワードクラウド』における取り組み

### プロダクトラインアップと 価格設定における優位性

バックオフィス全体を網羅するサービスを  
リーズナブルな価格で提供できる  
唯一のポジショニング

### 複数プロダクト展開による 相乗効果

データ相互活用によるプロダクトの機能強化  
1中堅企業あたりの平均課金プロダクト数  
は2.7まで上昇

### プロダクト開発のスピードと 効率化を両立

約10年で40+のプロダクトを開発しながらも  
SaaS Gross Marginは高水準を維持

### 顧客獲得効率と 顧客定着率の向上

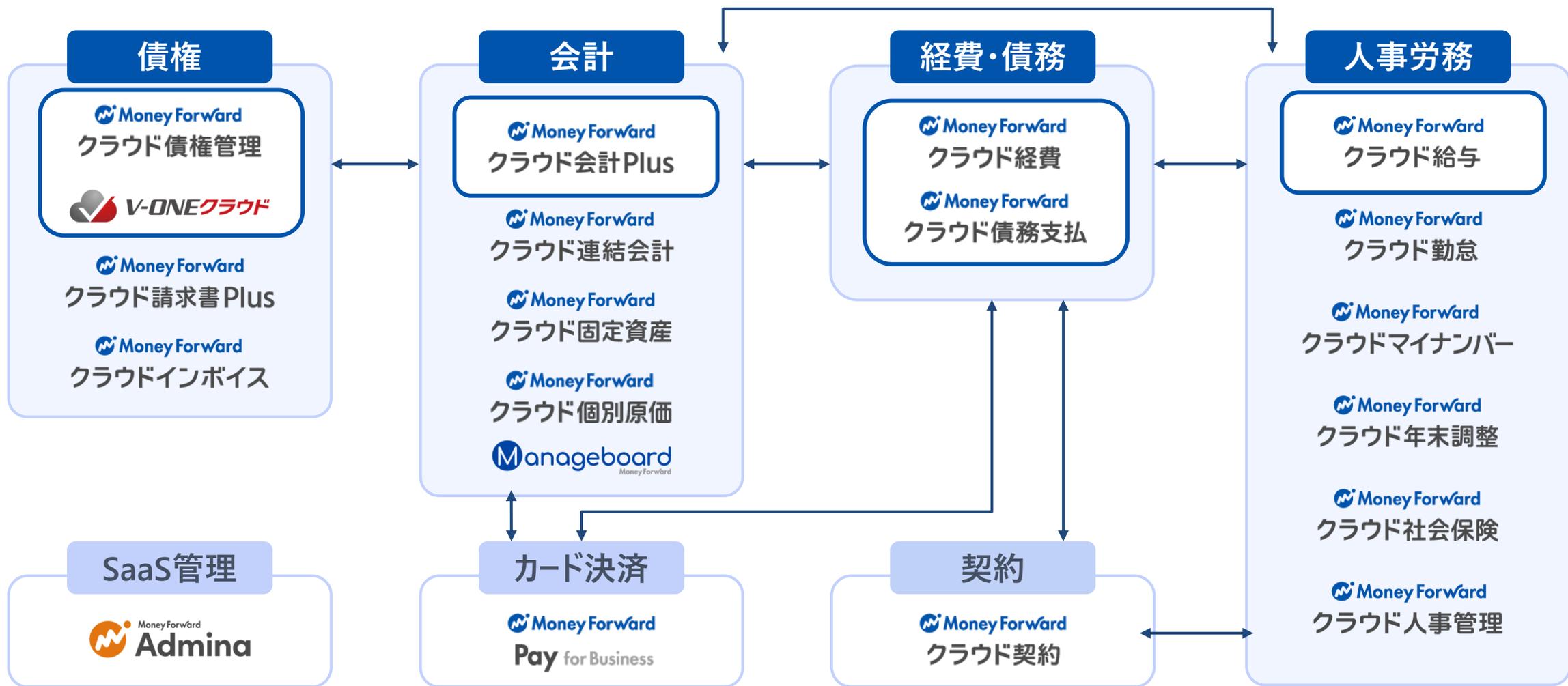
複数プロダクトのクロスセルにより効率的な  
ARR成長を実現  
また、複数プロダクトを利用することで顧客  
解約率が低位安定

### TAMの最大化

コンパウンド戦略の推進によって  
現在のTAMは2.2兆円に

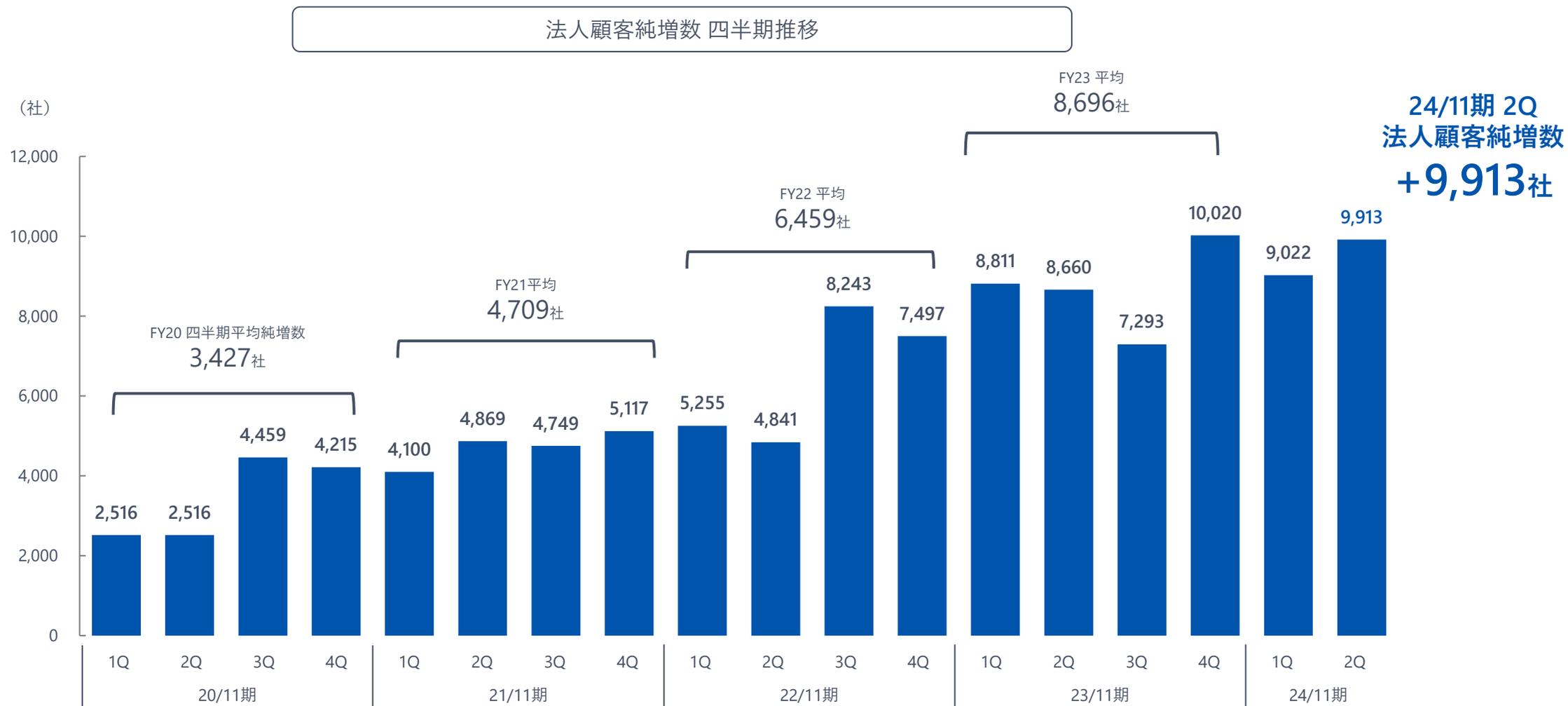
## 1-1. コンパウンド戦略の推進 -中堅企業のバックオフィス業務を網羅

会計データ、証憑データ、従業員データといった共通データを軸として、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。



## 1-2. 法人顧客純増数が継続的に成長

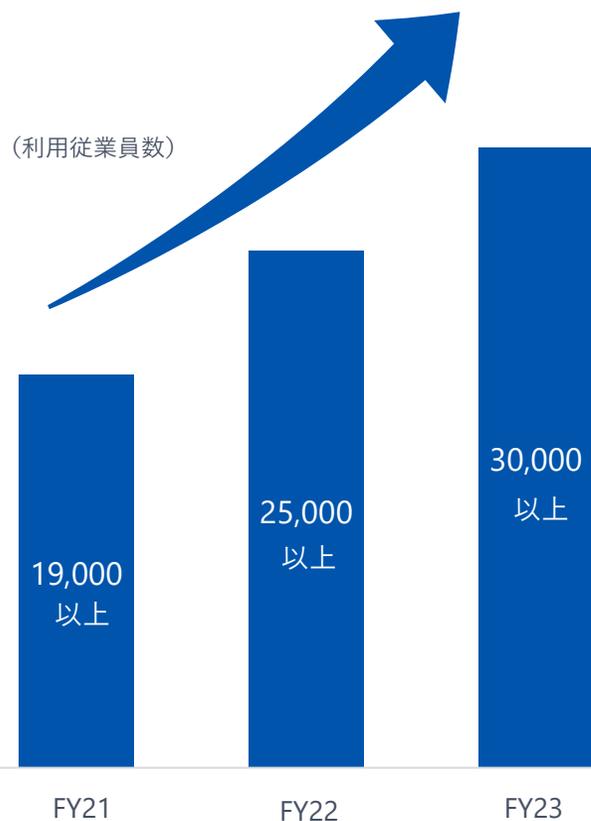
士業事務所経由における大型の顧客獲得の継続や、キャンペーンなどの取り組みにより、FY24 2Qにおいても、2023年度における年間平均純増数（+8,696社）を大きく上回る獲得を達成。



## 1-2. 士業事務所チャネルにおける、「経営パートナー」としての取り組み

『マネーフォワードクラウド』の導入提案のみではなく、**士業事務所の経営パートナーとして伴走し**、士業事務所やその顧問先のクラウド化・DXを全面的に支援。日々のご提案のみならず、士業事務所間のコミュニティ形成や、人事課題をサポートするサービスなどまで幅広く提供。

公認メンバー制度加入事務所における  
『マネーフォワードクラウド』利用従業員数



(開業税理士交流会にて)

## 1-2. クラウド会計の新規導入キャンペーンを継続的に実施

生産性の向上や業務効率化を目的としてバックオフィス向けツールの導入や既存システムからの移行を検討をしている企業に対して、利用コストの懸念をサポートし、気軽に利用を開始できる機会に。



Money Forward クラウド

電子帳簿保存法対応 | インボイス制度対応

クラウド会計はじめようキャンペーン

法人限定! エントリー & 条件達成でプレゼント

Amazonギフトカード  
最大 **50,000** 円分

GIFT CARD

キャンペーン期間：  
2024年2月～2024年4月



Money Forward クラウド

\\ エントリー & 条件達成で //

クラウド会計 1年間

実質 **0** 円

キャンペーン

法人限定!

※実質0円とは、当社が対象サービスの基本料金1年分に相当する金額分のAmazonギフトカードを差入することになります。詳細はこちら。

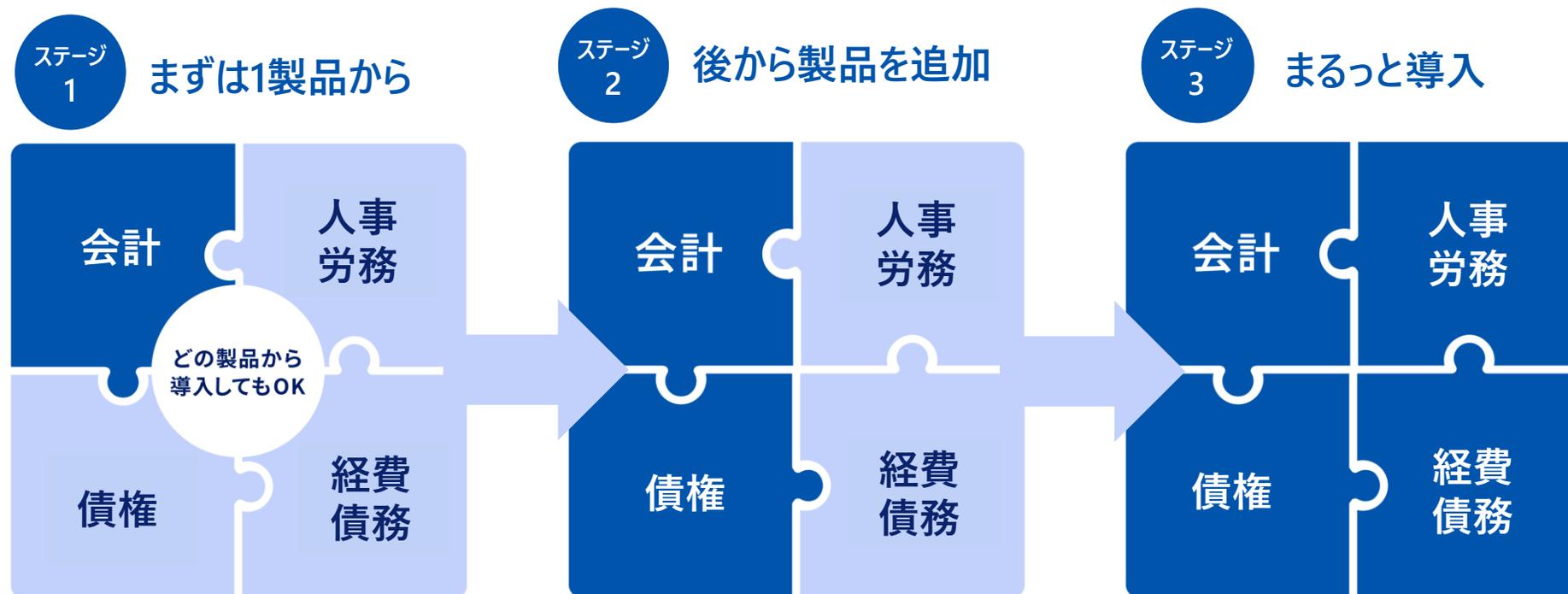
キャンペーン期間 2024年9/30 (月) まで

実施中

キャンペーン期間：  
2024年5月～2024年9月

### 1-3. 中堅企業領域においては、自由度と拡張性を持たせたコンポーネント型ERP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。



### 1-3. 中堅企業領域におけるコンポーネント型ERPの展開（成熟企業における導入事例）

成熟企業においては、コアとなる既存システムは残しつつ、徐々に周辺領域をSaaSに入れ替え。  
コンポーネント型ERPに向けて緩やかに最適化を図り、将来的なビジネスの変化や時代の流れへの変化にも対応が可能な状態に。

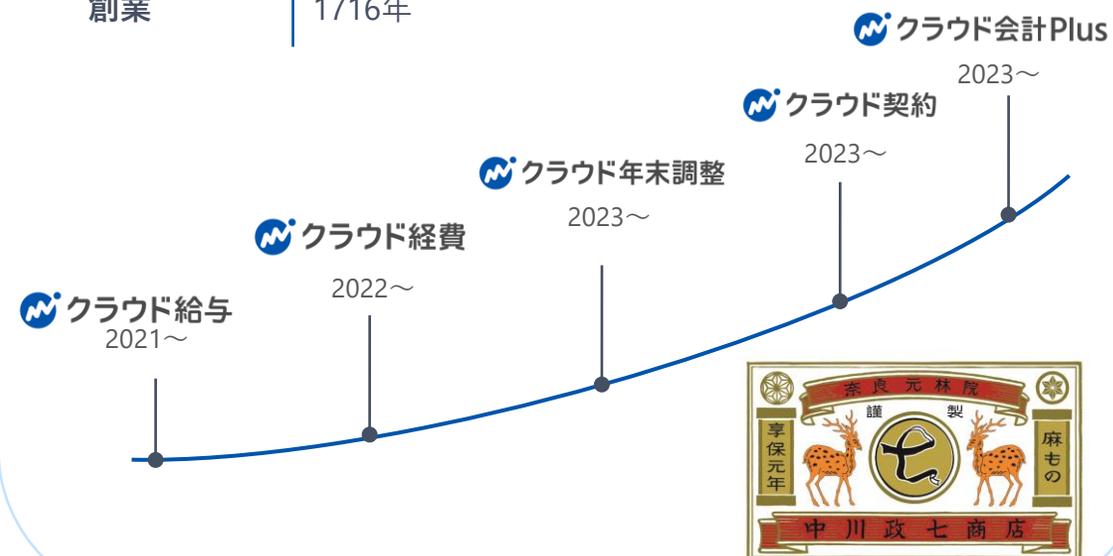


(成熟企業における導入プロセスの一例)

#### 課題感に沿って徐々にクラウド化を推進

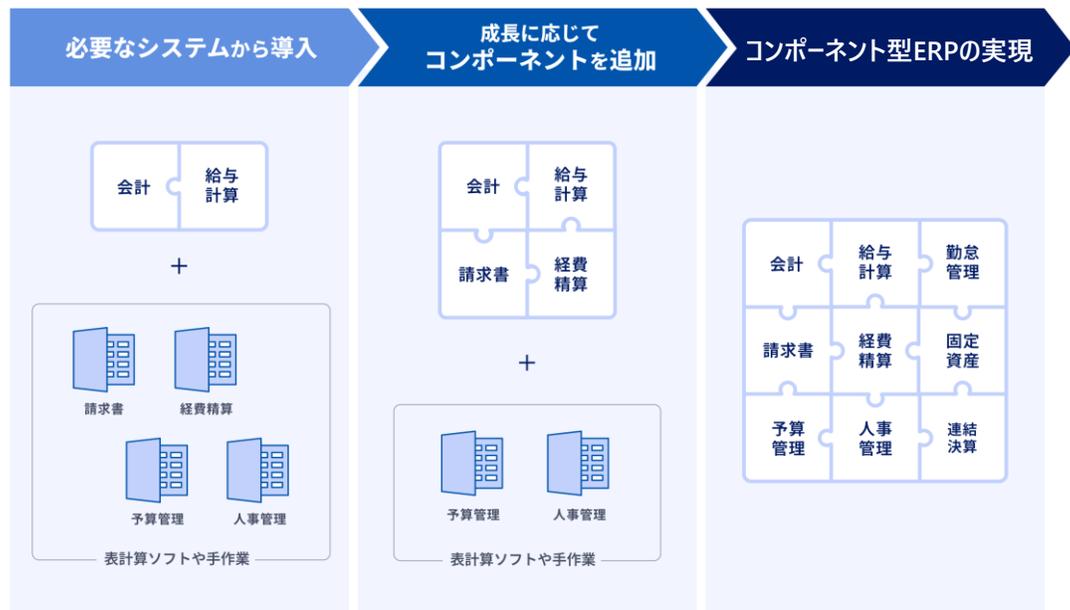
##### 株式会社中川政七商店

事業内容	生活雑貨の企画・製造・卸・小売、産地支援（業界特化型経営コンサルティング・流通支援）、茶道具の企画・製造・卸
従業員数	約600名
創業	1716年



### 1-3. 中堅企業領域におけるコンポーネント型ERPの展開（成長企業における導入事例）

成長企業においては、会社の成長やステージに合わせて必要なシステムを徐々に導入。急速に従業員や事業が増えていく状況においても、部品（コンポーネント）を組み合わせて柔軟にバックオフィス体制を適応させていくことが可能。

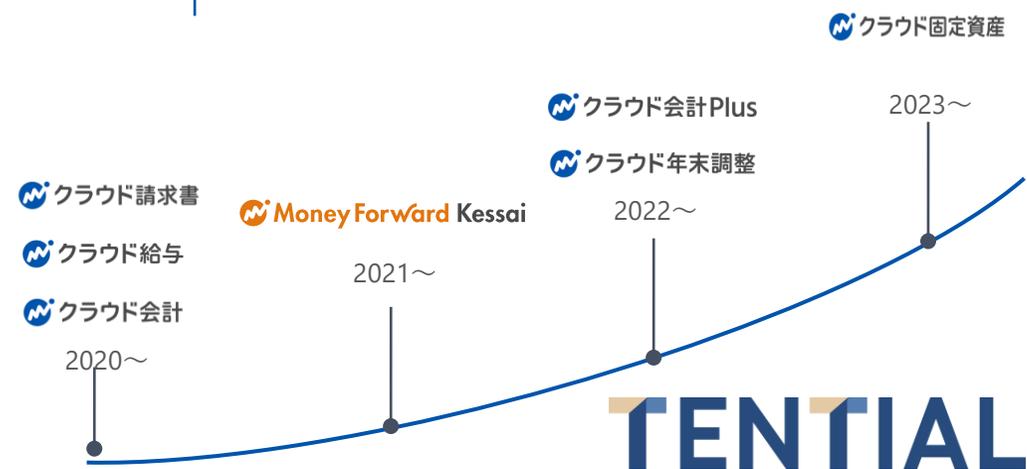


(成長企業における導入プロセスの一例)

#### 将来的なIPOも見据え、必要なコンポーネントから導入

#### 株式会社TENTIAL

事業内容	ウェルネスブランド「TENTIAL」の運営
従業員数	約100名
創業	2018年



## 1-3. 中堅企業領域におけるコンポーネント型ERPの展開 (成長グローバル上場企業における『マネーフォワードクラウド連結会計』導入事例)

会計領域プロダクトにおける機能開発を引き続き推進。

グローバルな連結決算業務に必要なとされる設定機能をリリースし、海外子会社を複数有する上場企業においても導入が決定。

The screenshot shows the Money Forward Cloud Consolidated Accounting interface. The left sidebar contains a navigation menu with 'Consolidation reports' selected. The main area displays a 'Consolidation worksheet' for FY2024 SGD Singapore. It includes a summary table on the left and a detailed 'Consolidation account' table on the right. A modal window is open for setting up a consolidation unit, showing fields for 'Business Division', 'Consolidation Unit Name', 'Consolidation Currency', 'Decimal Places', and 'Period'.

Account category	Account code	Account name	Consolidated amount	AsiaHeadQ	DaNang	NZSub1
Net sales	410000	Net sales	5,055,314.35	353,000.00	4,631,714.35	0.00
Net sales	411000	Sales allowance an...	0.00	0.00	0.00	0.00
Cost of sales	420000	Cost of sales - CO5	245,950.97	204,959.14	0.00	0.00
Cost of sales	421100	Beginning mercha...	0.00	0.00	0.00	0.00

### 導入事例

## YCPホールディングス（グローバル）リミテッド

事業内容

マネジメントサービス、ソリューションサービス、プリンシパル投資

拠点数

シンガポールを本社とし、日本を含む世界各国に20拠点

### 導入背景

- 親会社と投資先企業単位や在外中間持株会社においては、それぞれ米ドル建てや現地通貨など複数の通貨での管理を求められるため、対応する機能が必須。
- M&Aや組織再編も高頻度で発生する状況においては、柔軟な設定ができることも魅力。



画面イメージ

(左)海外連結決算画面（英語表示）

(右)通貨設定画面及び小数点桁数設定画面

## 02. 生成AI活用による、社内生産性向上の取り組み（ビジネスサイド）

顧客対応や、マーケティングなどに関わる社内オペレーションの様々な場面で生成AIを活用し、日々の業務を大幅に効率化。

SEOでのコンテンツ制作コストを

**30-40%削減\***<sup>1</sup>



- Chat-GPT4やMicrosoft Copilotなどの生成AIを活用し、SEO・コンテンツマーケティング用の記事を生成。
- これまで人の手で書いていた文章をAIを活用して執筆することで、制作コストを大幅に削減し、制作スピードも向上。

トークスクリプトを生成し、架電件数/時が

**60%増加\***<sup>1</sup>



- ChatGPT-4TurboとオープンソースのCodeRabbitAIを連携させ、AIにソースコードのレビューをさせる仕組みを導入。
- インサイドセールスによる顧客架電前の準備時間を大幅に短縮し、架電効率が改善。

架電後のメモ自動生成により、対応時間を

**80%削減\***<sup>1</sup>



- 社内用のChatGPT環境「MF AI Chat」へプロンプトを追加し、顧客架電後の引継ぎメモが自動生成される仕組みを構築。
- 1件当たりの作成時間が大幅に減少。
- メモの内容や質の均一化にも貢献。

\* 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。

\*1 一部部署での削減例。

## 02. 生成AI活用による、社内生産性向上の取り組み（エンジニアサイド）

プロダクト開発においても生成AIを活用。

Copilotの導入によりコーディング業務を

**20-30%削減**<sup>\*1</sup>



- コードの自動補完、コード生成、ドキュメントの提案など、多岐にわたる機能を提供する、GitHub Copilotをエンジニアサイドにて導入。
- Copilotによって生成されたソースコードを活用することで、作業工数を省力化。
- これまで機能開発にかけていた時間が短縮され、より多くの機能が開発できることが期待される。

\* 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。

\*1 実際の利用状況については個人差があるため、当社調べによる推計値。

## 02. 当社プロダクトにおける生成AIの活用 1/2

法人向けサービスを中心に各プロダクトに生成AIを組み込み、ユーザーの利便性の向上に貢献。他プロダクトにおいても順次提供予定。

### Money Forward クラウド給与

AI提案β

AI提案βは、ChatGPT APIを利用してカスタム計算式の作成を補助する機能です。  
項目の計算式に関するルールを文章で記載すると、カスタム計算式に整形することが可能です。

計算式案の入力例

1. 計算式案を文章で入力

割増基礎を所定労働時間の月平均で割り、1.25をかけ、小数点第2位になるように切り上げる。  
これを残業単価とする。残業単価に残業時間(平日)をかける。

送信

2. 確認

“残業時間(平日)”は“法定外時間(平日)”に修正しました

$\text{ROUNDUP}(\text{割増基礎} / \text{所定労働時間 (月平均)} * 1.25, 2) * \text{法定外時間 (平日)}$

決定

- ChatGPT API<sup>\*1</sup>を利用
- 計算したい内容をテキスト入力することで給与計算式を自動生成

### Money Forward クラウド連結会計

Money Forward クラウド連結会計

2023年次決算 | 連結ホールディングス(株) | UserName

戻る 連結パッケージ: 米国子会社 1

× ファイルインポート

ファイル選択

インポート設定: USA TB Import

ファイル: TB form USA.xlsx  
ファイルを選択する  
\* 基準子が.xlsx形式のファイルを選択してください

科目交換設定プレビュー

科目コード 勘定科目名 連結科目 貸借反転

科目コード	勘定科目名	連結科目	貸借反転
1001-1	Ordinary deposit	111100 現金預金	<input type="checkbox"/>
1001-2	Time deposit	111100 現金預金	<input type="checkbox"/> +変更
1001-A	Cash Total		
1003	Accounts receivable-trade		
1004	Merchandise		
1005	Supplies		
1006	Prepaid expenses		
1007	Short-term loans receivable		
1008	Other receivables		
1009	Accrued income		
1010	Other - CA	115900 流動資産(その他)	<input type="checkbox"/>
1011	Buildings	121100 建物	<input type="checkbox"/>

検索

もしかして...

111400 定期預金

111100 現金預金

212360 預り保証金

連結科目リスト

未選択 (交換設定なし)

交換不要

111100 現金預金

115500 未収収益

閉じる

- OpenAI社のAIサービス<sup>\*1</sup>を活用
- 多言語や表記ゆれを考慮しつつ、グループ各社の勘定科目を連結科目へ自動提案

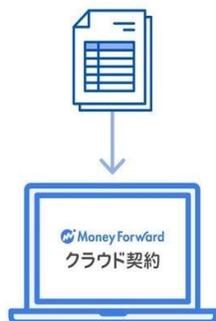
\*1 記載されている会社名および商品・製品・サービス名（ロゴマーク等を含む）は、各社の商標または各権利者の登録商標。

## 02. 当社プロダクトにおける生成AIの活用 2/2

法人向けサービスを中心に各プロダクトに生成AIを組み込み、ユーザーの利便性の向上に貢献。他プロダクトにおいても順次提供予定。

### Money Forward クラウド契約

書類をアップロード



AI自動入力

契約台帳を自動で作成！

お客様独自のカスタマイズ項目も自動入力可能 ※特許申請中

契約情報の個別登録

書類

契約書名  
A社様\_労働契約書

相手方

相手方の名称  
名前 太郎 namae.tarou@mail

代表者名  
名前 太郎 namae.tarou@mail

契約詳細

契約締結日  
2024/05/01

契約開始日  
2024/05/15

契約終了日  
2025/05/14

自動更新の有無  
 なし

契約金額  
150,000円

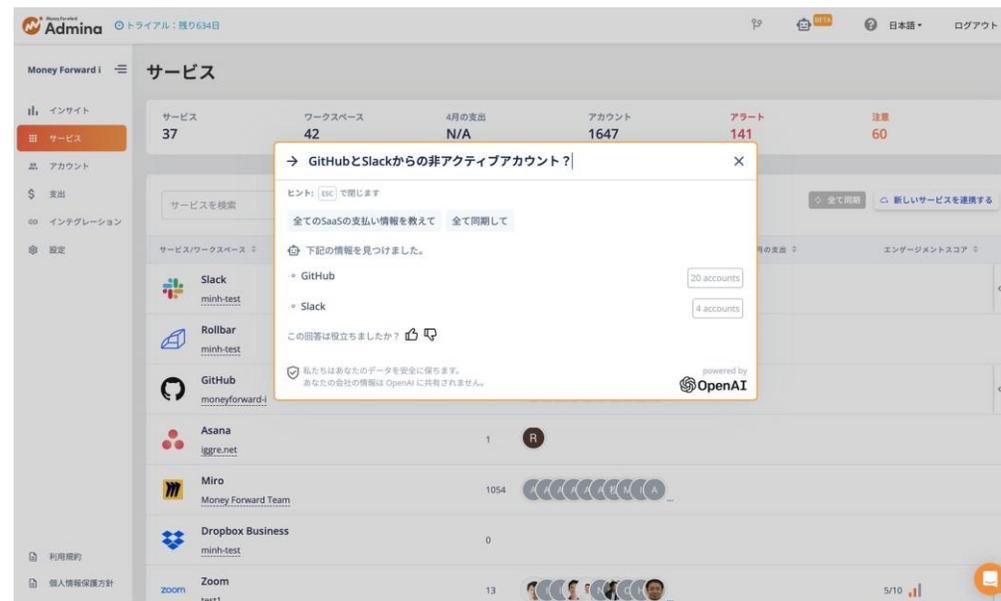
カスタマイズ項目

項目の内容は一例です

- 担当者
- 雇用形態
- 配属店舗
- 配属部門
- 給与支給額
- 契約書送付先
- 返送先住所
- テナント名

- ChatGPT API \*1の活用
- 契約書の種類や項目名などをAI-OCRが読み取り、情報を自動入力

### Money Forward Admina



- ChatGPT API \*1を活用した「Admina AI」を提供。
- 参照したい情報をテキスト入力するだけで、取得したい情報の収集や、アカウント削除などの操作も完結。

\*1 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。

Financial Results

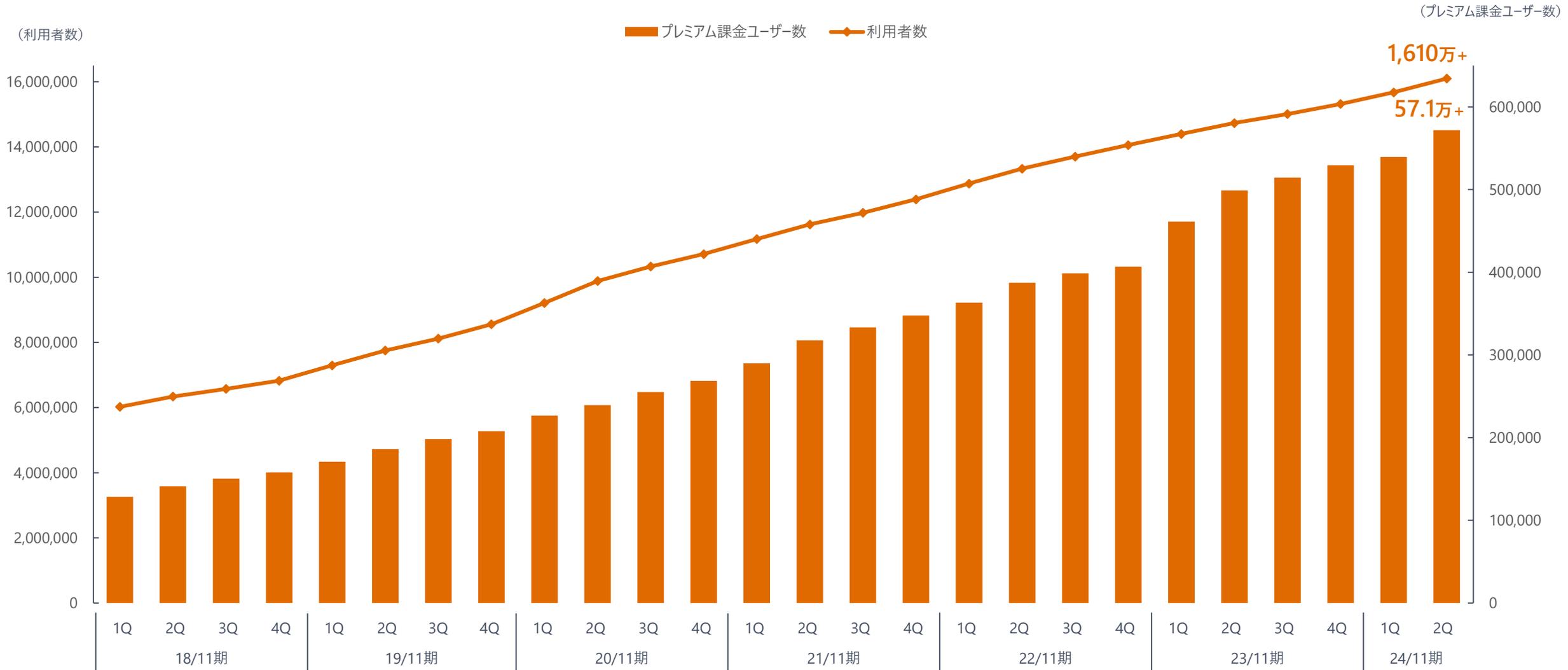
Appendix

# ドメイン別財務ハイライト



## 『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1,610万\*1、課金ユーザーは57万を突破と順調に成長。

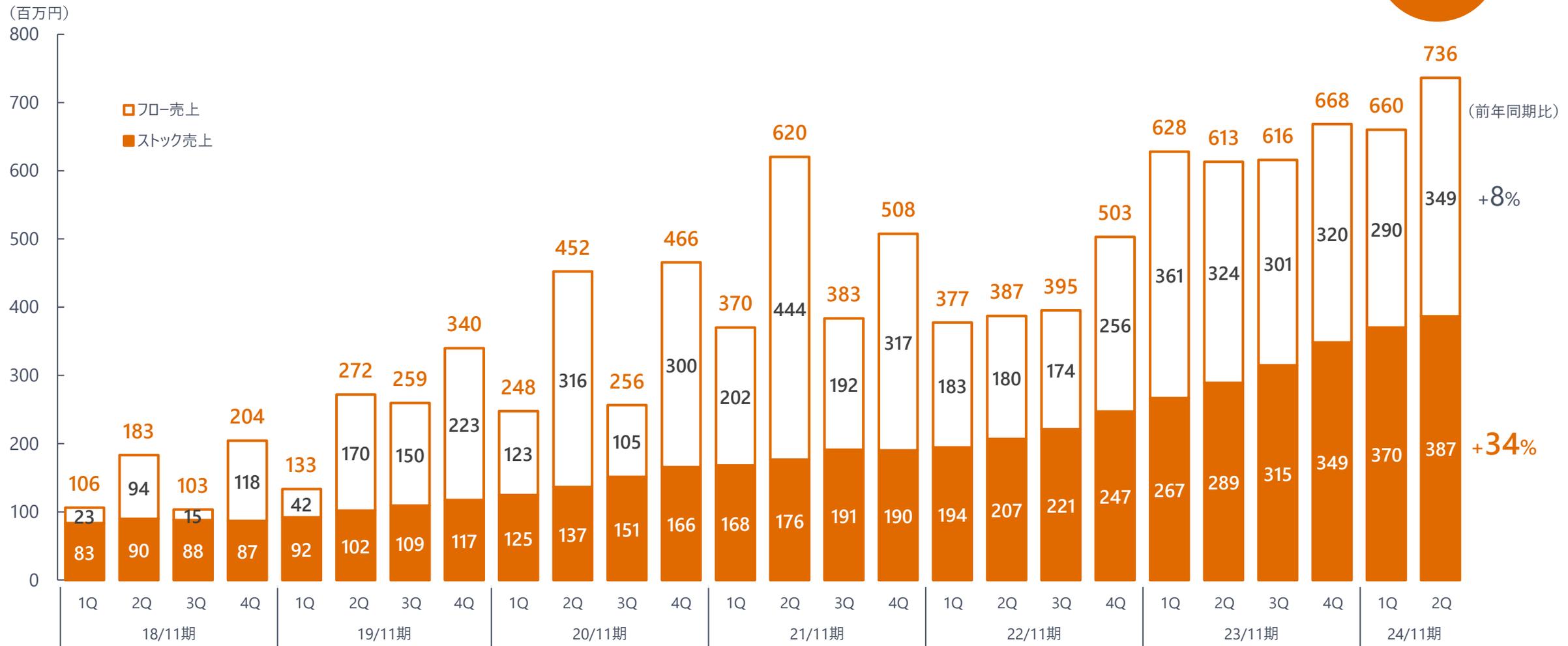


\*1 Homeドメインにおいて提供する『マネーフォワード ME』の利用者数。利用者数は、『マネーフォワード ME』アプリのダウンロード数およびWEB登録者数の累計。

## 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+34%**の成長。  
また機動的かつ柔軟な事業戦略推進のため、25/11期に新設分割によりXドメインを分社化予定\*1。

前年同期比  
**+20%**

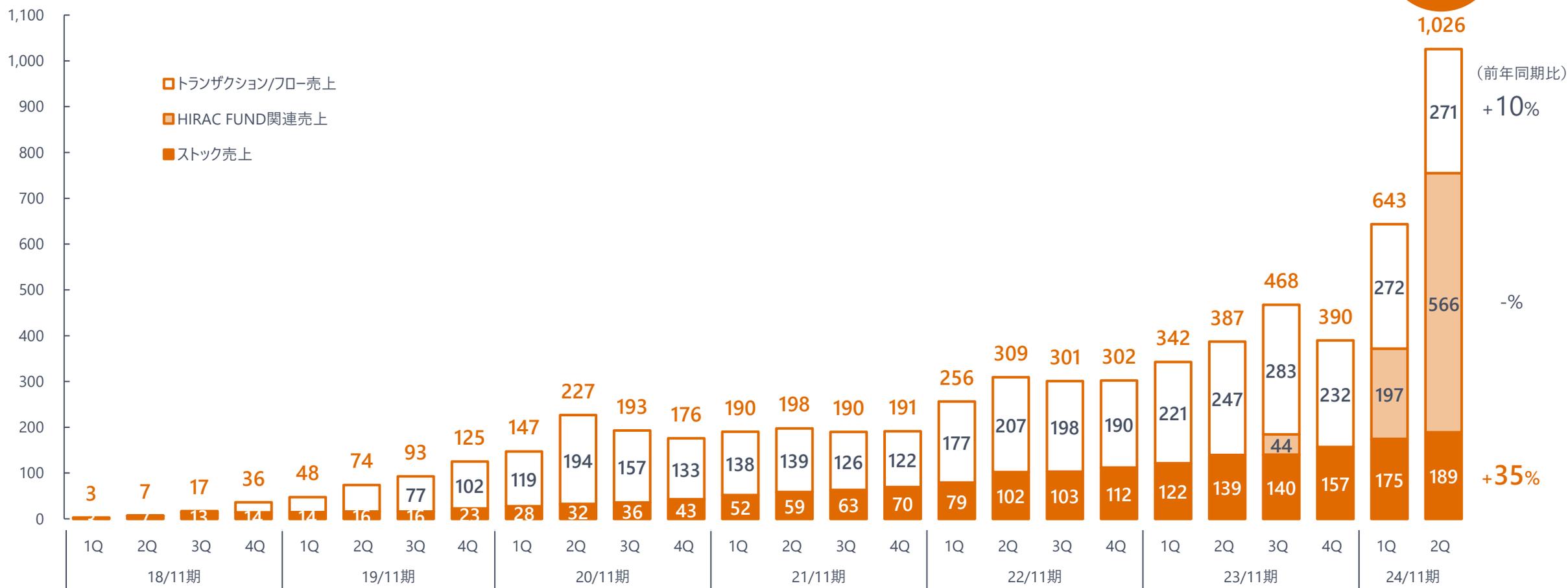


\*1 2024年12月2日効力発生（予定）。詳細については、2024年6月25日公表の「[会社分割（簡易新設分割）による子会社設立に関するお知らせ](#)」を参照。

## Financeドメイン 四半期 売上高推移

請求・決済代行事業（ストック売上<sup>\*1</sup>）は、**前年同期比+35%**と高成長を維持。売掛金早期資金化事業（トランザクション/フロー売上<sup>\*1</sup>）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。

(百万円)



\*1 ストック売上は、『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。トランザクション/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。

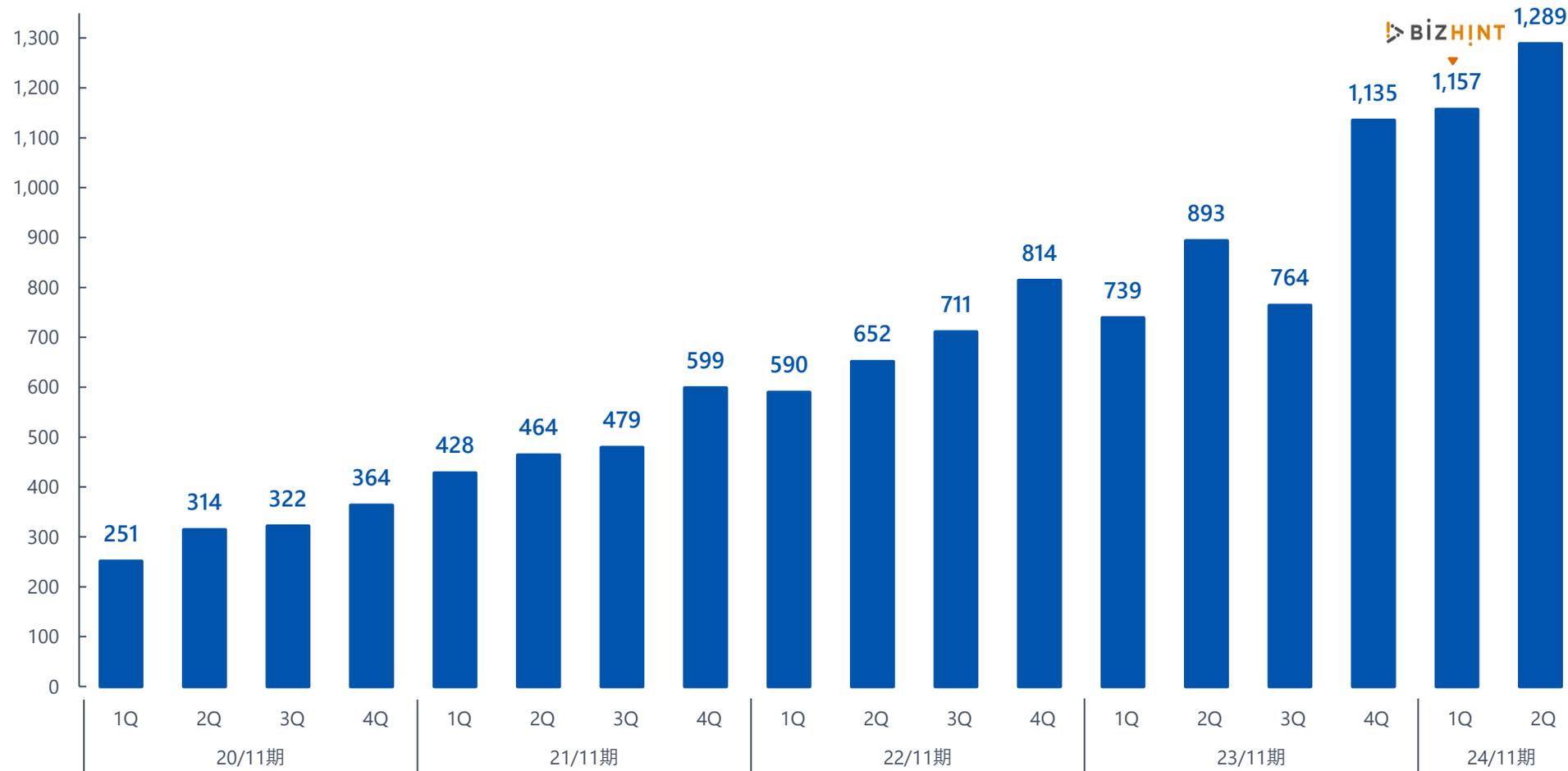
\* HIRAC FUND関連売上については大型の投資売却収入が発生した四半期のみ表示しており、同売上が1,000万円以下である四半期についてはトランザクション/フロー売上に含む。

## SaaS Marketingドメイン 四半期 売上高推移

FY24 1Qに連結開始したビズヒント社の影響のほか、ADXL・BALES事業などの既存事業も好調で**前年同期比+44%**。

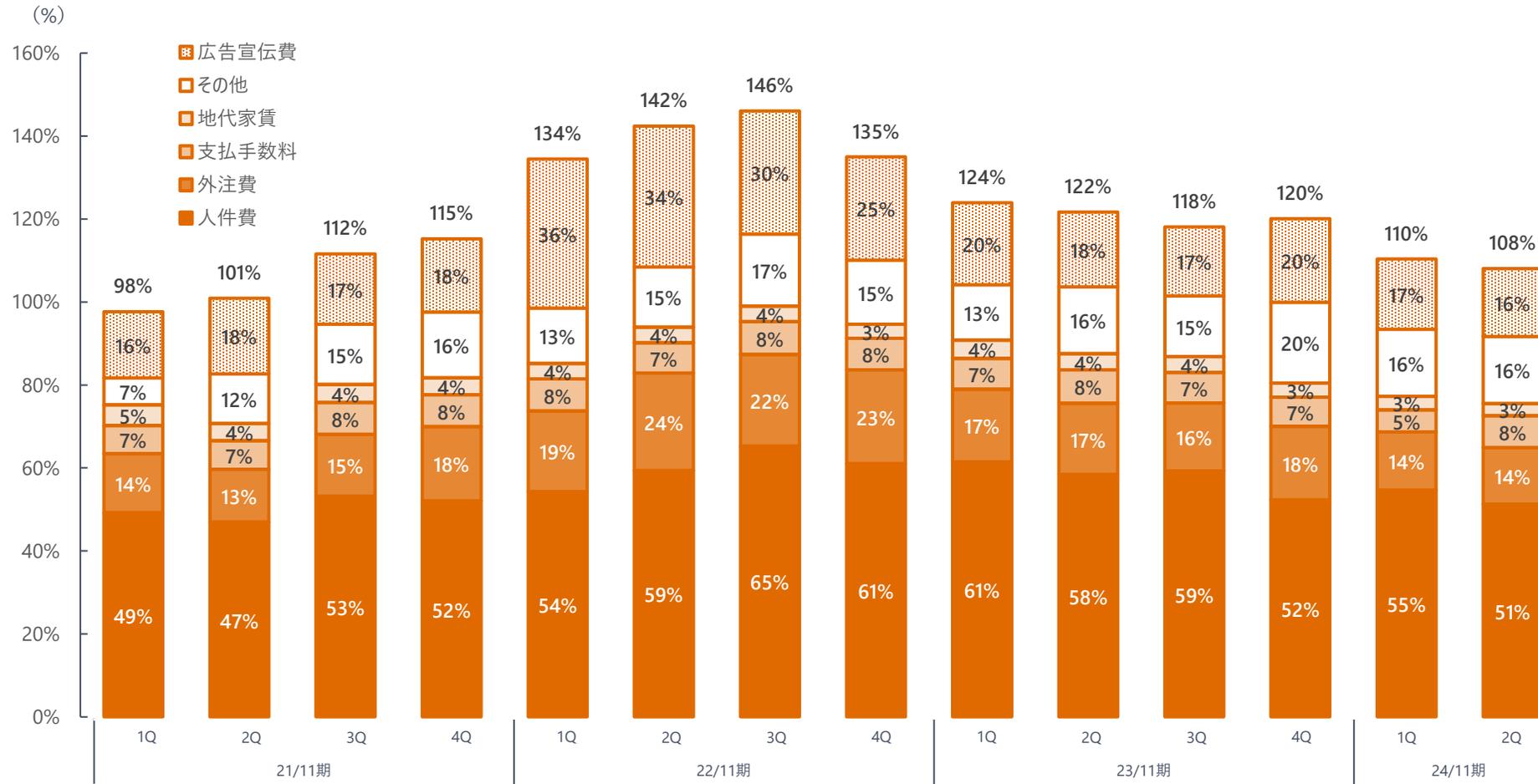
前年同期比  
**+44%**

(百万円)



## 【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）

広告宣伝費ならびに人件費、外注費を中心に全体的に改善傾向。24/11期の見通しとして、広告宣伝費売上高比率は15～17%、人件費外注費売上高比率は64～69%の改善を目指す\*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、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。

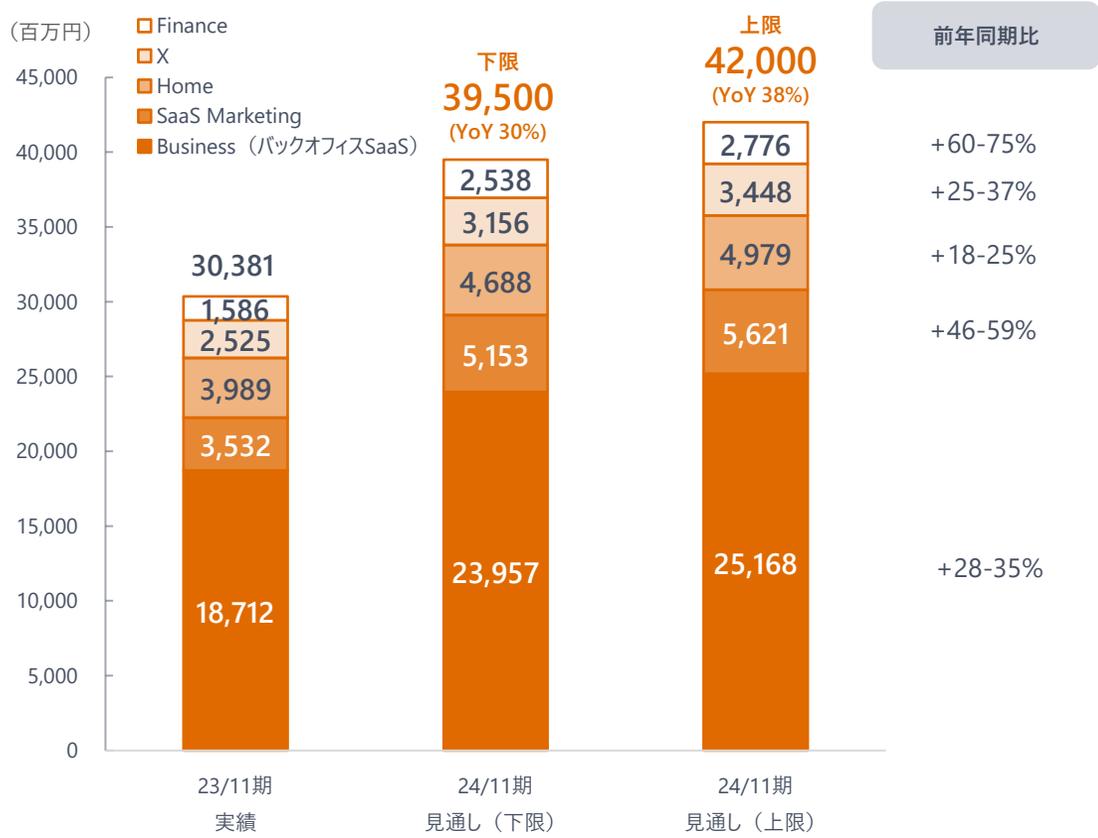
\*1 23/11期の広告宣伝費売上高比率は19%、人件費外注費売上高比率は75%。

# 2024年11月期 通期ガイダンス と中長期の財務ターゲット

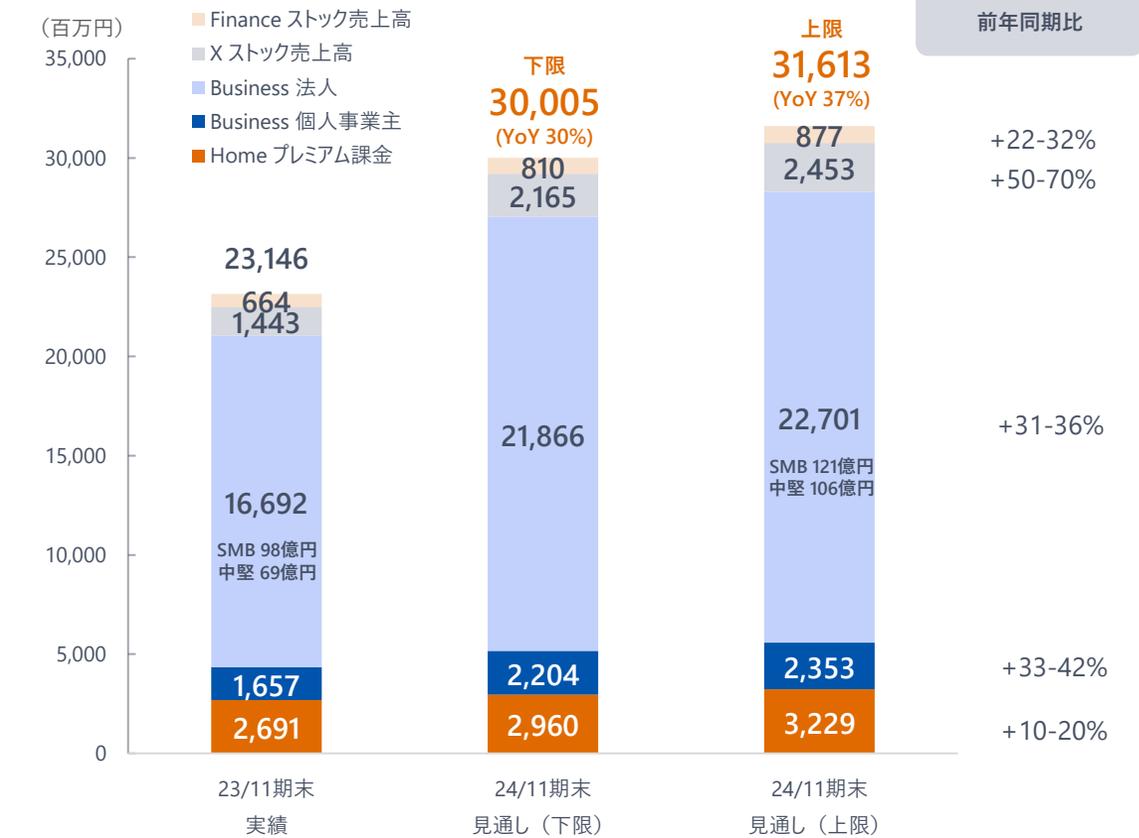
# 24/11期の見通し（再掲）

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。広告宣伝費売上高比率は15～17%、人件費外注費売上高比率は64～69% \*1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\*2。

売上高\*3見通し



SaaS ARR見通し



\*1 詳細については、P.41を参照。なお、各売上高比率は営業利益ベースにて算出。 \*2 23/11期の広告宣伝費売上高比率は19%、人件費外注費売上高比率は75%、EBITDAマージンは△7%。

\*3 その他売上高も含む。

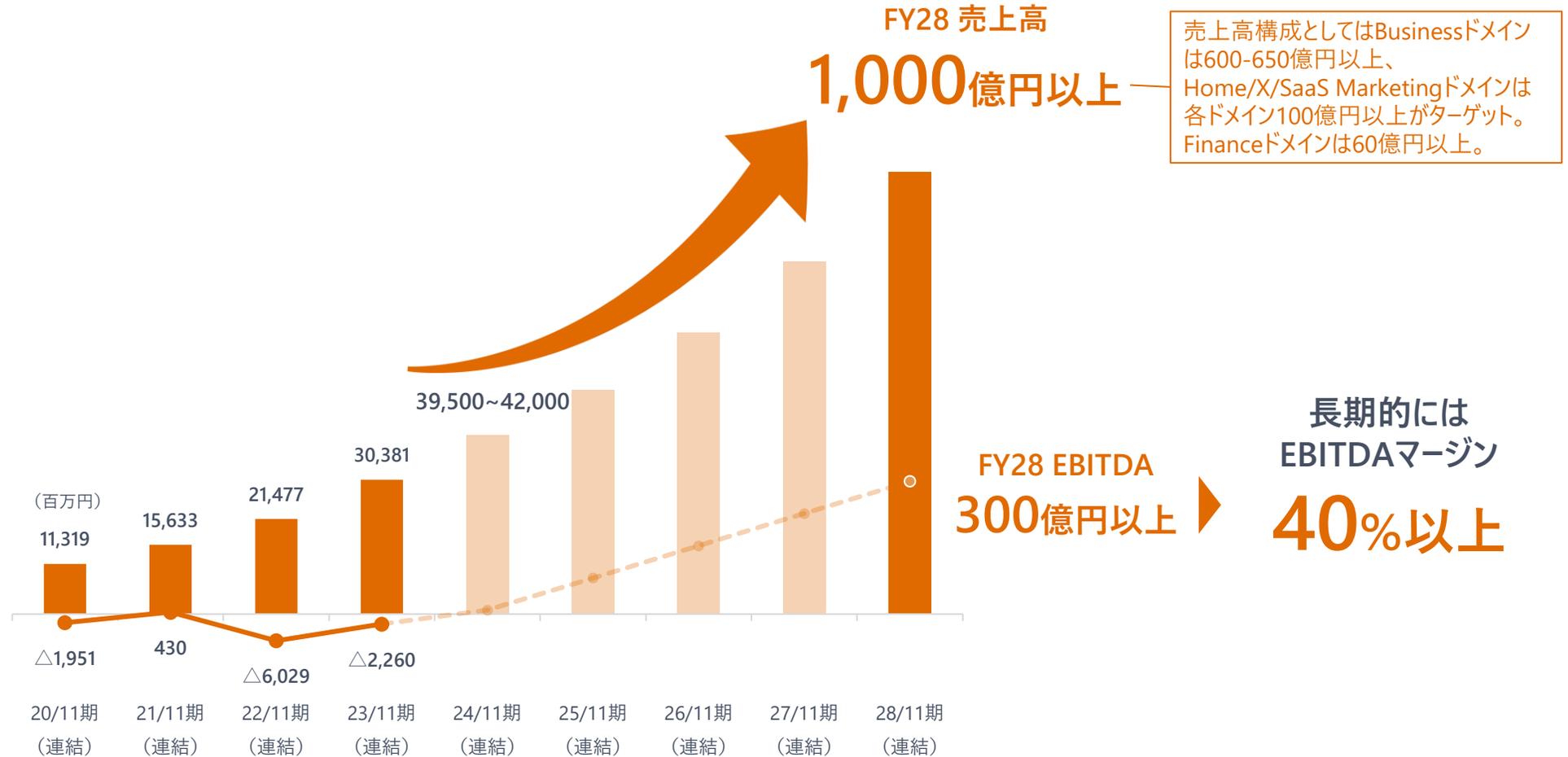
## FY24におけるドメイン別経営方針（再掲）

	経営方針
グループ全体	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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。</li> <li>• 売上高広告宣伝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。</li> </ul>
Business	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 成長率を牽引する中堅企業向けにプロダクト並びにSales &amp; 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。</li> <li>• 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。</li> </ul>
Home	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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。</li> <li>• 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。</li> </ul>
X	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 『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。</li> <li>• 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。</li> </ul>
Finance	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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。</li> <li>• 期中、営業投資有価証券の売却収入*1（フロース、通期で約7億円）を見込む。</li> </ul>
SaaS Marketing	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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。</li> <li>• ビズヒント社は2024年11月期第1四半期から連結。</li> </ul>
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"> <li>• M&amp;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。</li> <li>• 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。</li> </ul>

\*1 ベンチャーキャピタル事業を行うHIRAC FUNDによるもの。

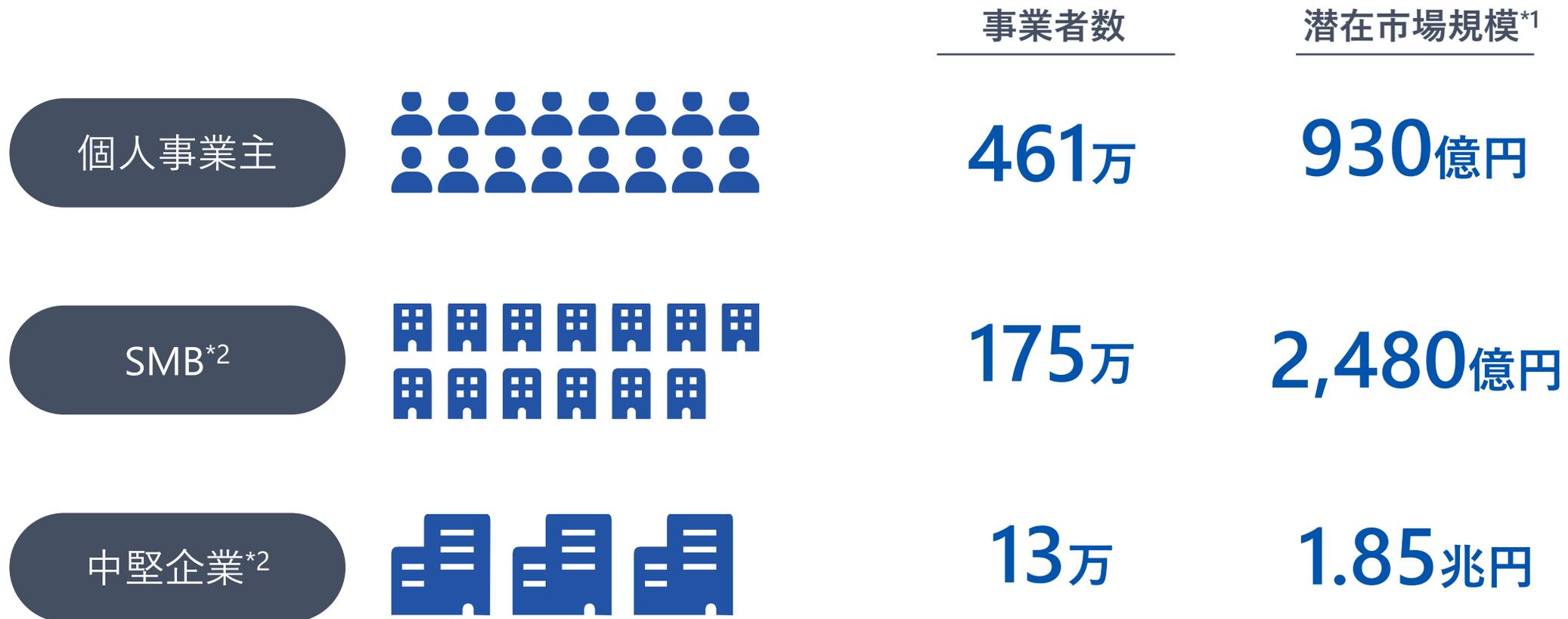
## 中長期の財務ターゲット（再掲）

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。

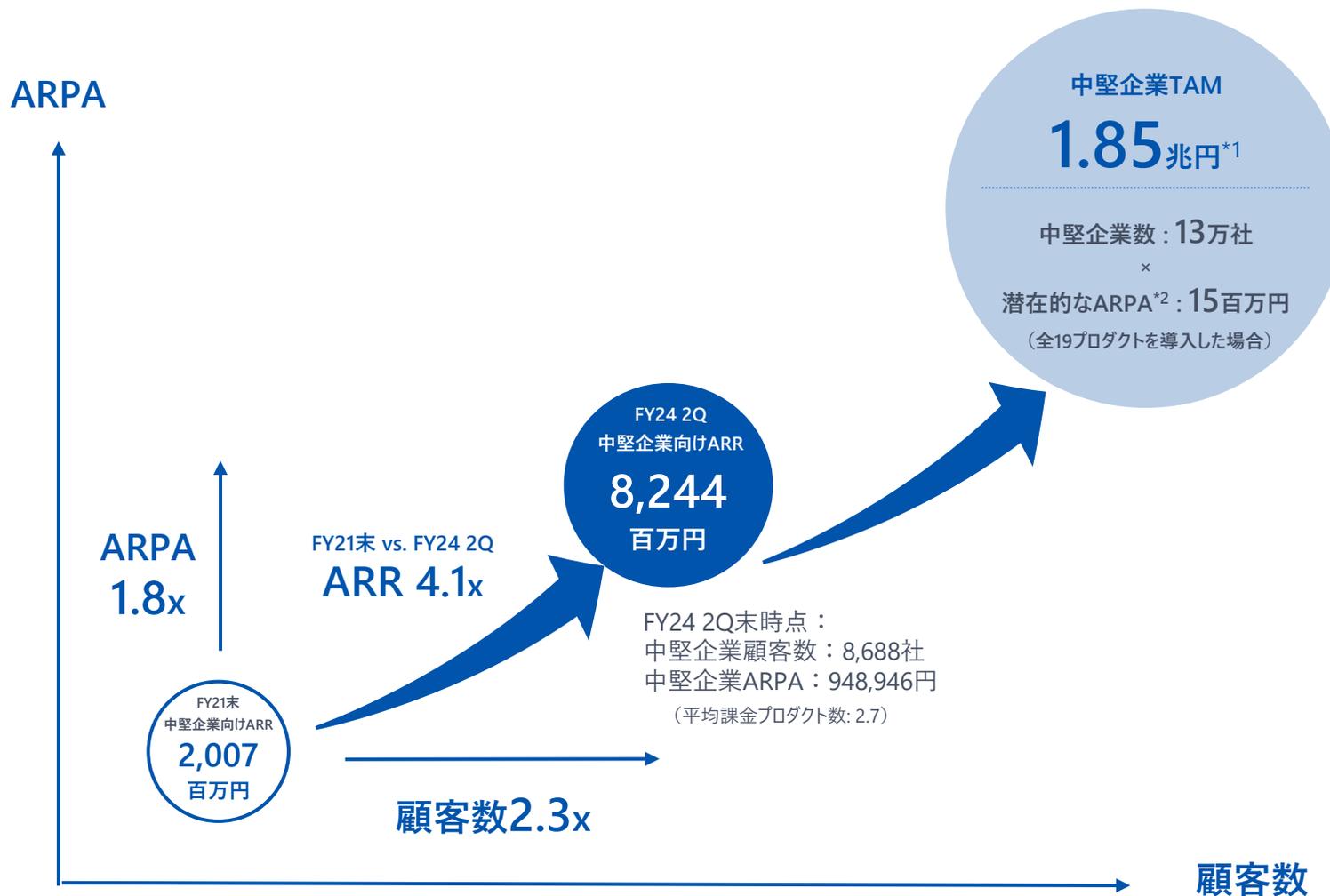


\*1 国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において『マネーフォワードクラウド』等当社の法人向けクラウドサービスが導入された場合の、全潜在ユーザー企業による年間支出総額金。全潜在ユーザー企業は、個人事業主と従業員が1,999名以下の法人の合計。国税庁2021年調査、総務省2016年6月経済センサス活動調査、帝国データバンク『「決済事務の事務量等に関する実態調査」最終集計報告書』（2016年10月26日）をもとに当社作成。

\*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。

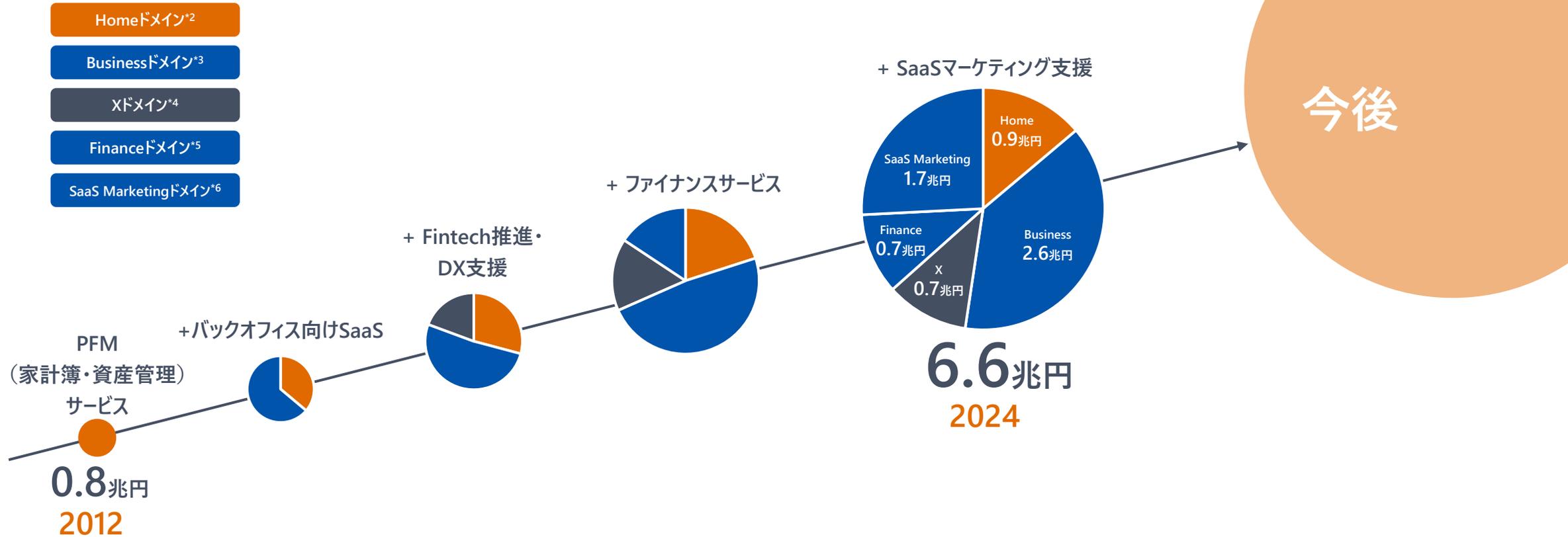


\*1 国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において『マネーフォワードクラウド』等当社の法人向けクラウドサービスが導入された場合の、全潜在ユーザー企業による年間支出総額金。中堅企業数は、従業員数が50名～1,999名以下の法人を国税庁2021年調査、総務省2016年6月経済センサス活動調査、帝国データバンク『「決済事務の事務量等に関する実態調査」最終集計報告書』（2016年10月26日）をもとに算出。

\*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 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P46参照。\*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、売上対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、ユーザーカール、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3四半期決算発表は、  
2024年10月15日 16時以降を予定しております。