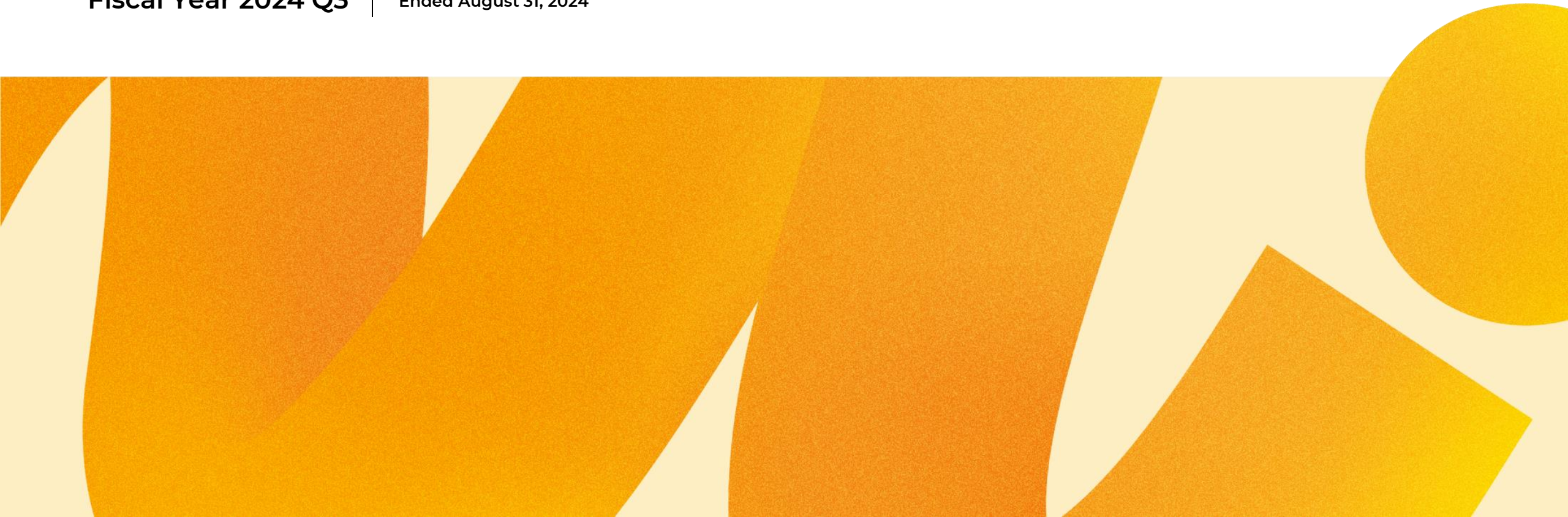


Financial Results



Fiscal Year 2024 Q3 | Ended August 31, 2024



- 01 2024年11月期 第3四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.20
- 03 Appendix 1 : ドメイン別財務ハイライト P.37
- 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.44

Financial Results

2024年11月期 第3四半期
全社業績ハイライト

2024年11月期 第3四半期ハイライト

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

3Q EBITDA ^{*3} / 売上総利益

4.1億円 / 65.3億円

EBITDAマージンは4%。
HIRAC FUND調整後EBITDAマージンにおいては、
前四半期比で+2%の改善。

3Q連結売上高

前年同期比+31%

98.1億円

今四半期は、ベンチャーキャピタル事業である
HIRAC FUNDの売却収入が売上高に含まれないため、
前四半期比で減少。

SaaS ARR^{*2}

前年同期比+32%

279.6億円

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。

Homeドメイン

三井住友カードと、個人向け領域
（『Money Forward ME』）
における合弁会社を設立

2024年9月26日に最終契約を締結
SMBCグループが有する金融サービス（『Olive』、
『Vポイント』等）を組み合わせ、パーソナライズされ
た金融サービスの提供を目指す

Businessドメイン法人向け主要KPI

法人顧客数純増(うちSMB)

+10,651社(+10,075社)

中堅 純増ARR

+7.4億円

前四半期比で主要KPIの成長が加速
法人顧客純増数は過去最高を更新

*1 2024年1月12日に発表した見通し。詳細はP.45を参照。

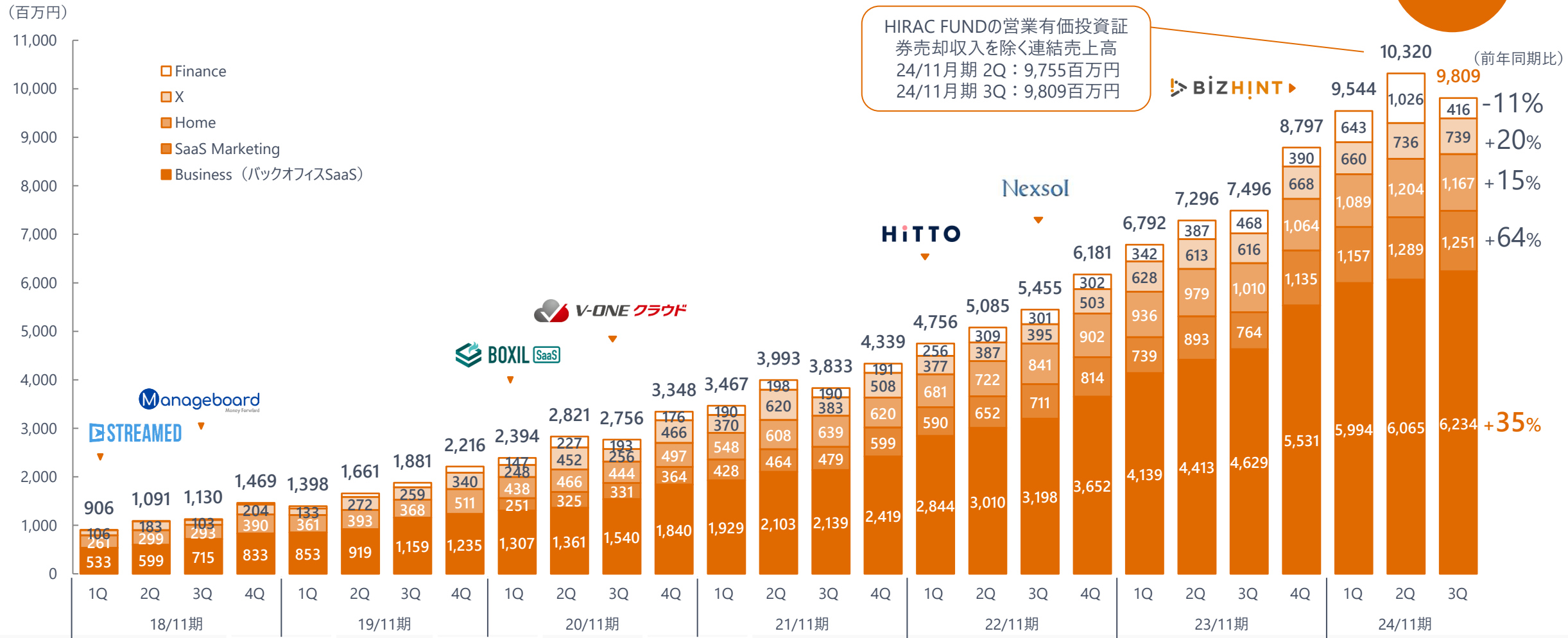
*2 SaaS ARRの定義はP.51を参照。

*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。

3Q連結売上高は前年同期比+31%、HIRAC FUND除き連結売上高は増収維持

Businessドメインでは前年同期比+35%の高成長を継続。今四半期はベンチャーキャピタル事業であるHIRAC FUNDの売却収入はなく、HIRAC FUND除き連結売上高は前四半期比で+0.5億円の増収を維持。

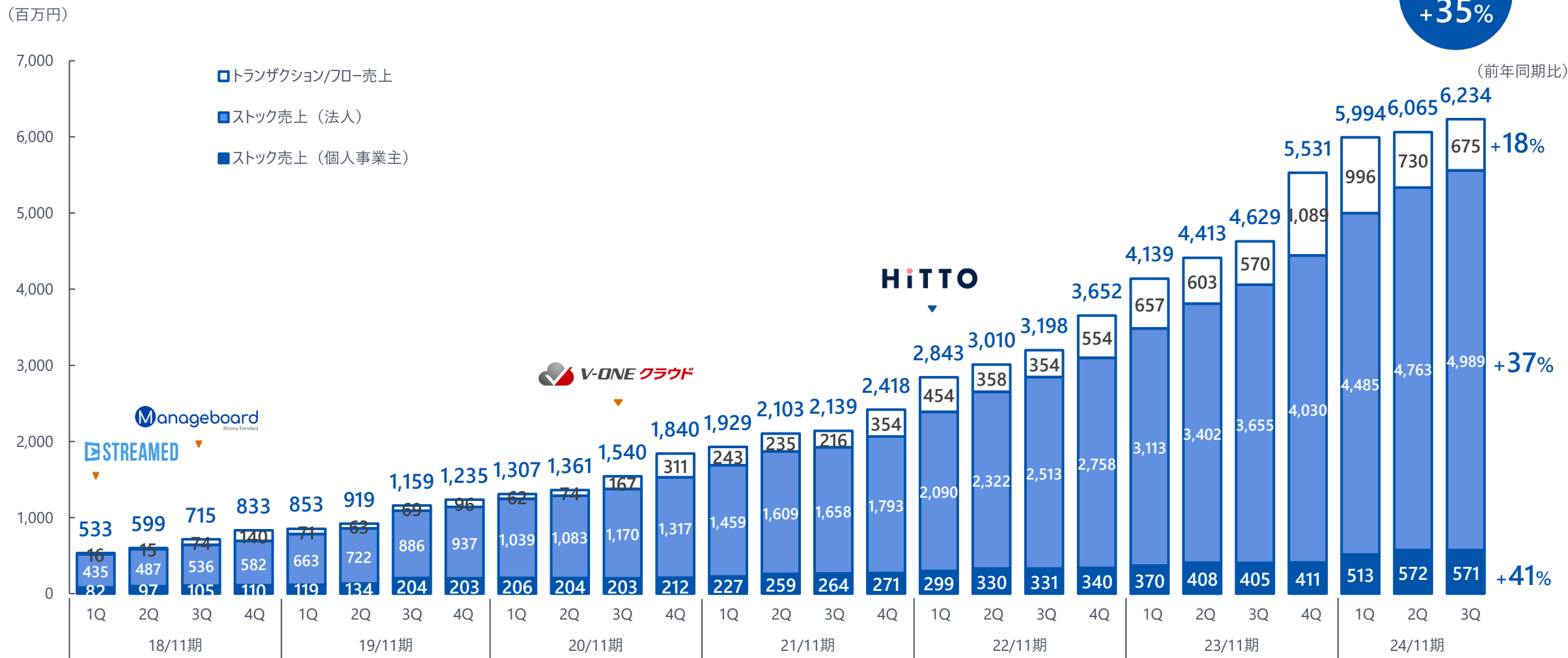
前年同期比
+31%



* 「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。

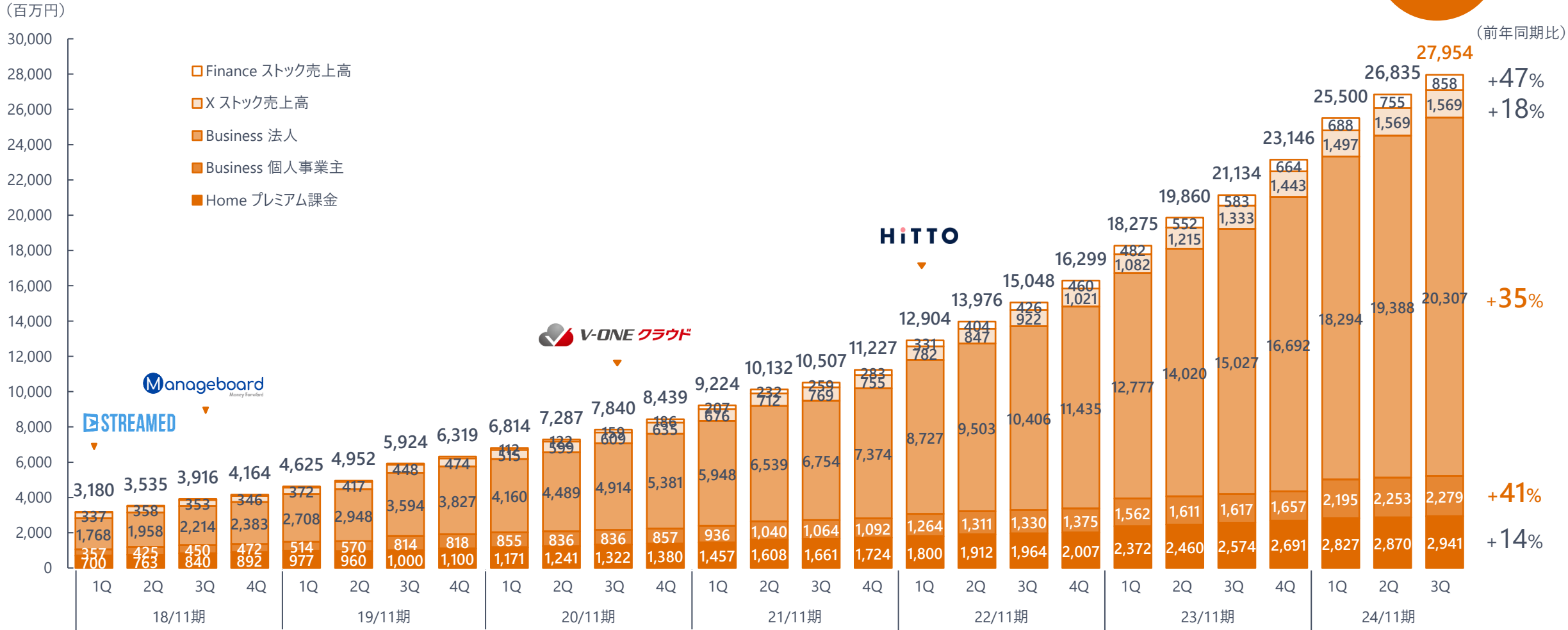


* スtock売上 (個人事業主) は『マネーフォワードクラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。Stock売上 (法人) は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HITTO』、『マネーフォワード Admina』等の法人向けサービスの課金収入。トランザクション/フロー売上は主に、IT導入補助金に伴う売上、『マネーフォワードクラウド』や『V-ONEクラウド』の主に中堅企業向けの導入に伴う初期導入売上、ナレッジラボ社のコンサルティング売上、『マネーフォワード Pay for Business』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

SaaS ARR*1は前年同期比+32%と高成長が続く

全ドメインで高成長を継続。Business 法人は前年同期比+35%、Business 個人事業主は前年同期比+41%。

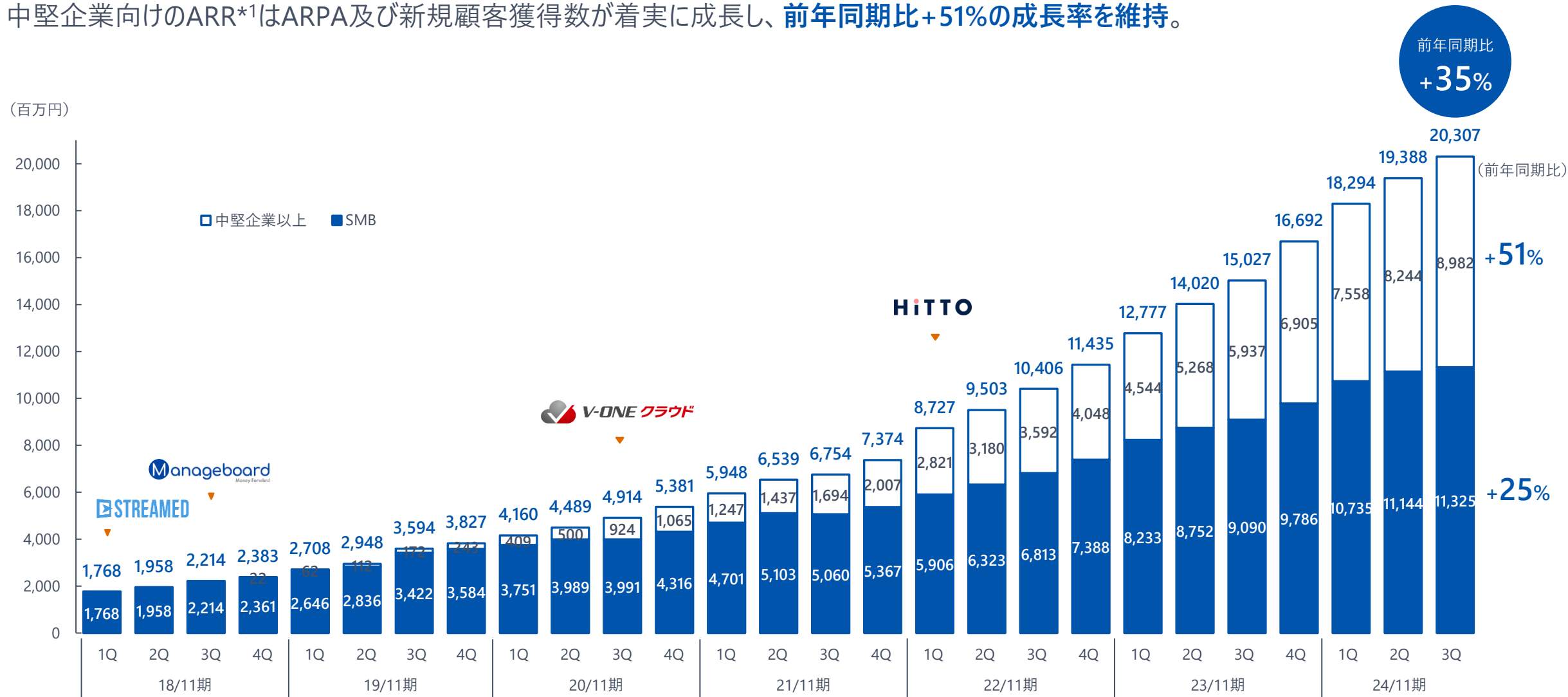
前年同期比
+32%



*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 ○○』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』（2024年12月以降は『マネーフォワード 掛け払い』）、『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.51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+35%

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+51%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.51を参照。

Businessドメイン 2024年11月期 第3四半期 ハイライト

3Q売上高
62.3億円
前年同期比

+35%

課金顧客数 (全体 / 法人)
357,718 / 178,754
前年同期比

+25.5% / +28.5%

ARPA(全体 / 法人/ 個人事業主)
63,139円 / 113,601円/ 12,737円
前年同期比

+8.2% / +5.2% / +15.1%

ARR (全体 / 法人/中堅*1)
225.9億円 / 203.1億円 / 89.8億円

前年同期比
+36% / +35% / +51%

法人課金顧客数 3Q純増数
(うちSMB)

+10,651社
(+10,075社)

大規模士業事務所経由での新規獲得ならびに、
Web経由での獲得も引き続き好調に推移。

法人 顧客解約率*2
(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2.2%/1.5%。

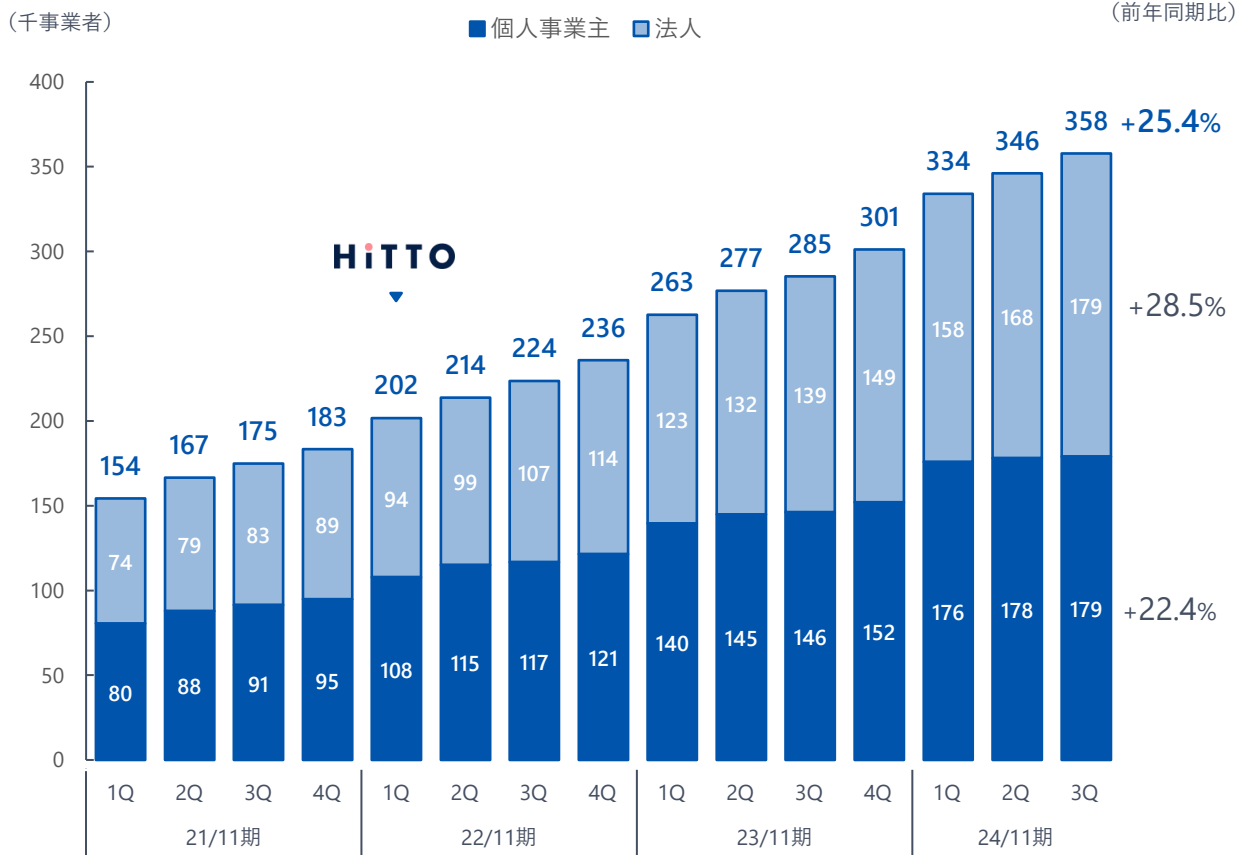
*1 中堅企業は、フィールドセールス経由で導入された一般企業ユーザー（士業事務所等は除く）であり、大半は従業員50名以上の法人。

*2 2024年8月までのそれぞれ12か月平均及び3か月平均。

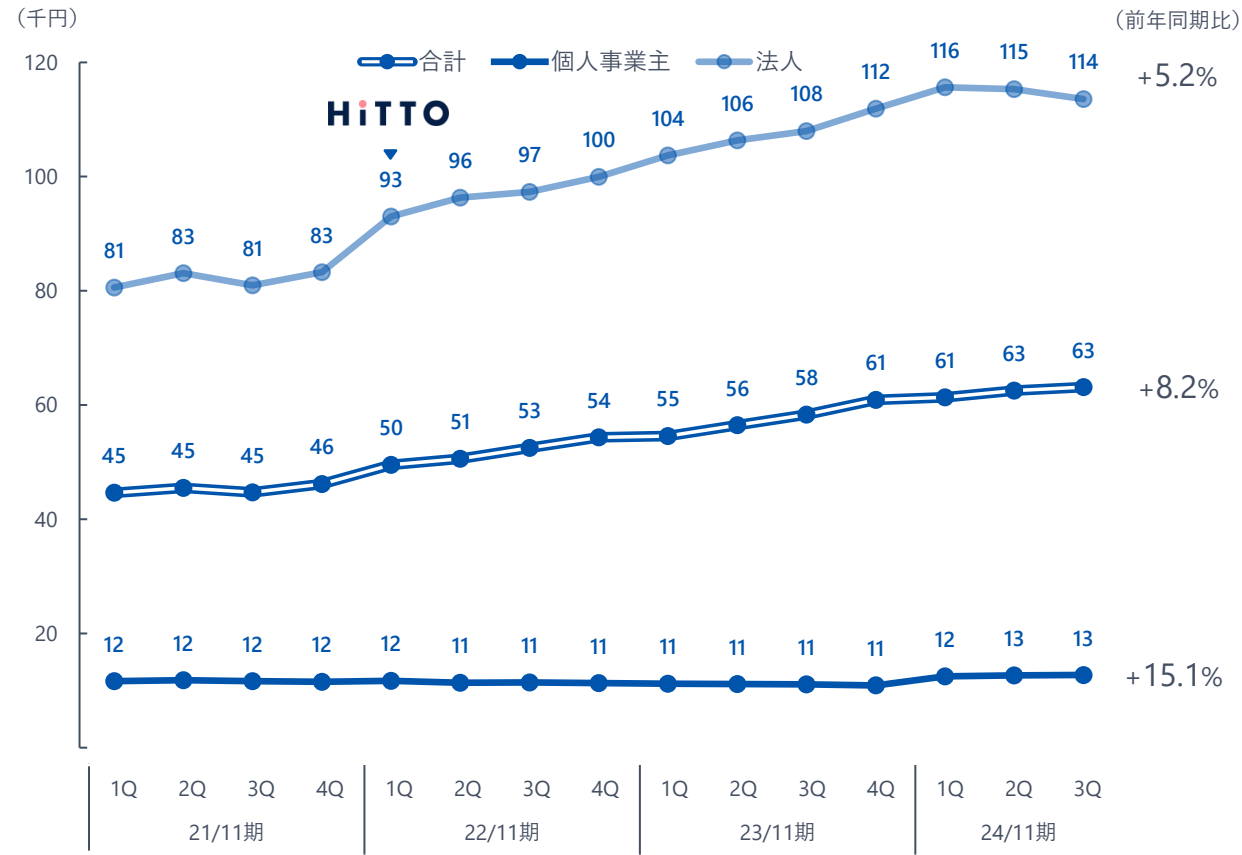
課金顧客数*1とARPA*2の成長が継続

課金顧客数は、**前年同期比+25.4%**。法人課金顧客は前年同期比+28.5%と順調に増加。法人ARPAは、SMB企業領域における確定申告期の『STREAMED』による季節性の影響により、前四半期比で減少。なお、中堅企業領域におけるARPAは引き続き増加傾向。

課金顧客数*1



ARPA*2



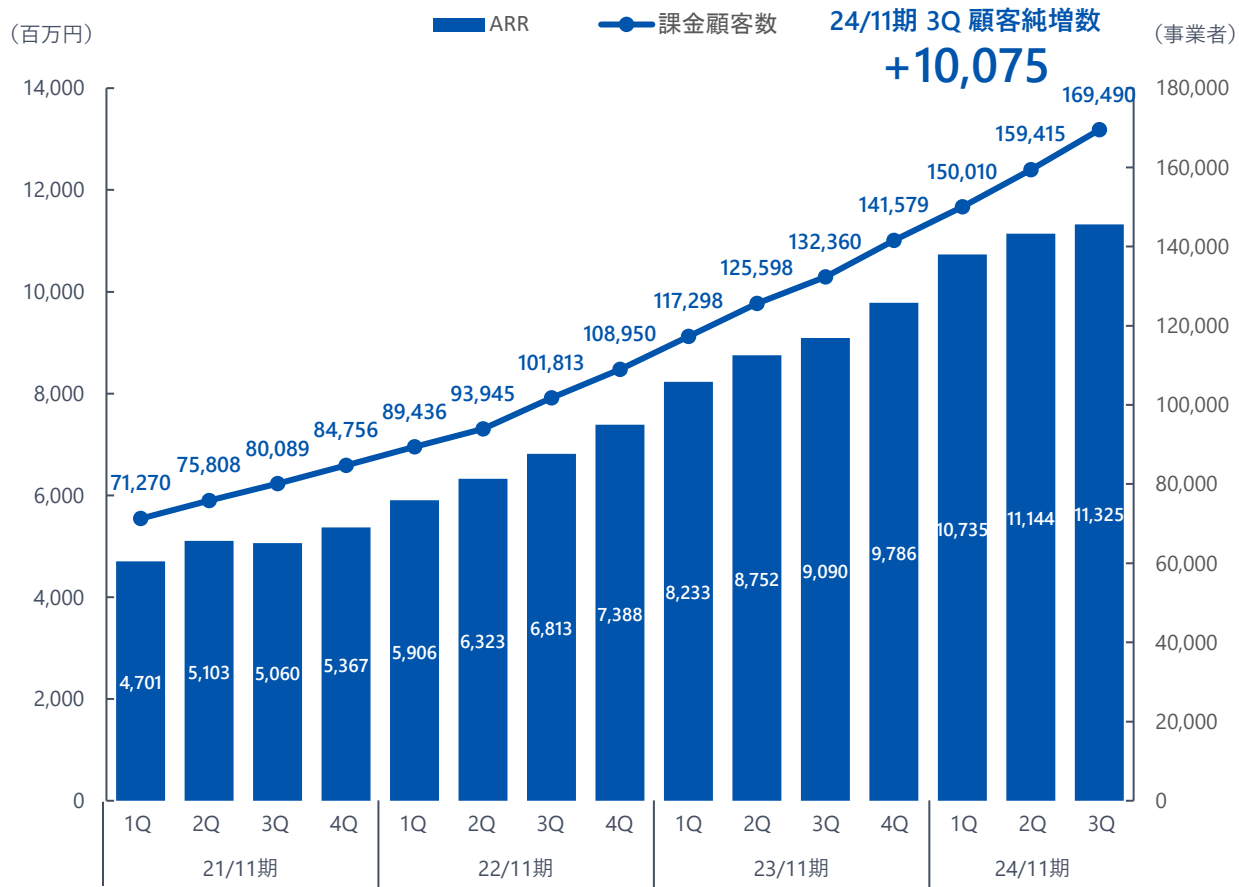
*1 個人事業主の課金顧客数は、『マネーフォワードクラウド』における個人向けサービスに課金する個人事業主の数。法人の課金顧客数は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『HITTO』、『マネーフォワード Admina』等法人向けサービスに課金する、一般企業、土業及びその顧問先に加えて、『マネーフォワードクラウド公認メンバー制度』に課金する土業を含む。

*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.51を参照。

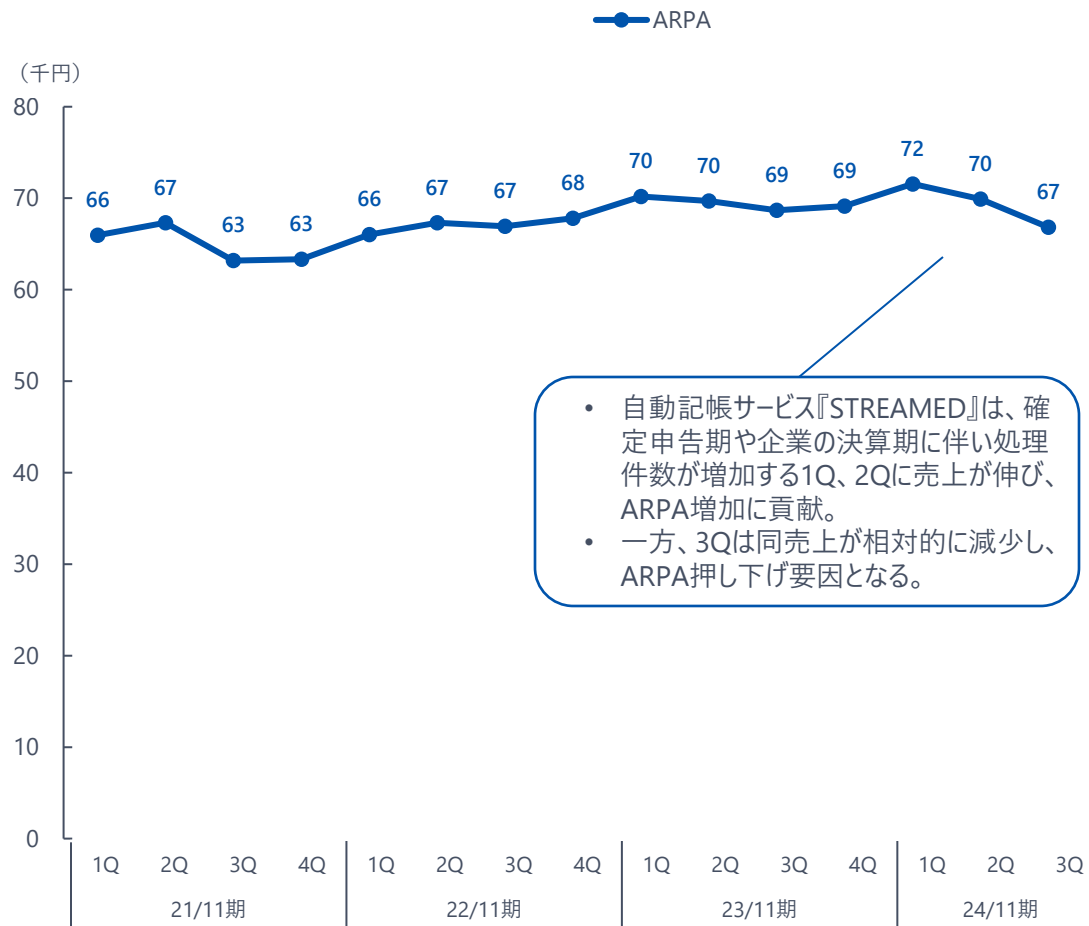
SMB企業向けARRは、引き続き顧客数の増加が成長を牽引

顧客純増数は10,075社と過去最大の純増数を更新。本四半期のARR純増の鈍化とARPA減少はSTREAMEDの季節要因によるものであり、4Qからは回復を見込む。『STREAMED』を除くSMB ARRは過去3四半期に渡り、ほぼ同水準（+4～5億）で純増。

SMB企業向けのARR*2及び顧客数



SMB ARPA

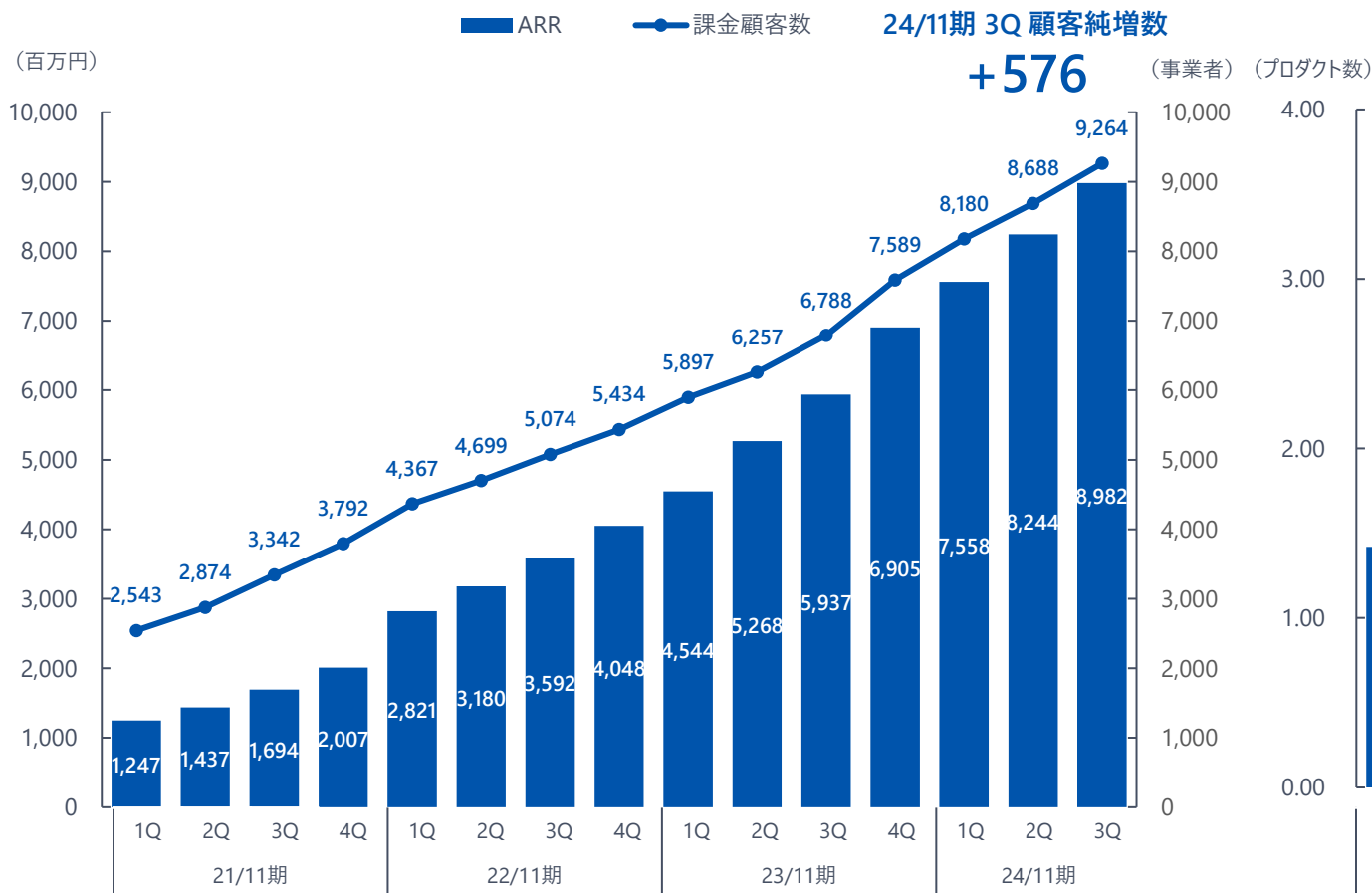


*2 SMBは、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』等の法人向けサービスのWEBもしくは士業事務所とその顧問先からの課金収入。ただし、各期の1Q、2Qにおいては『STREAMED』の季節影響を調整するため、当該四半期における『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。なお、『STREAMED』については、1Q、2Qは企業の決算期に伴い処理件数が増加するため、売上が増加する一方で、3Q（8月）は稼働日数が少ないこともあり、2Q比で売上が減少する傾向がある。

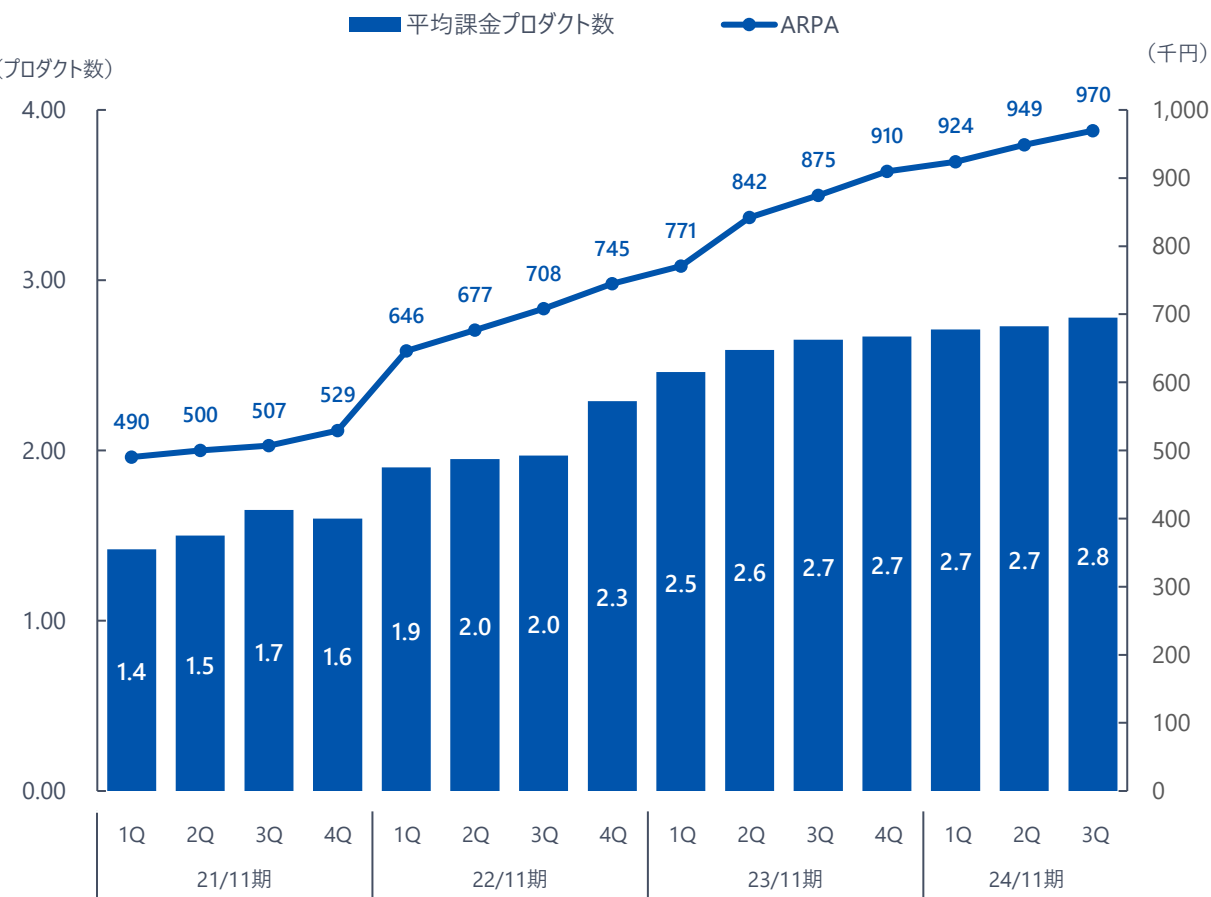
中堅企業向けARRは顧客数、ARPAの両面で高成長が続く

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



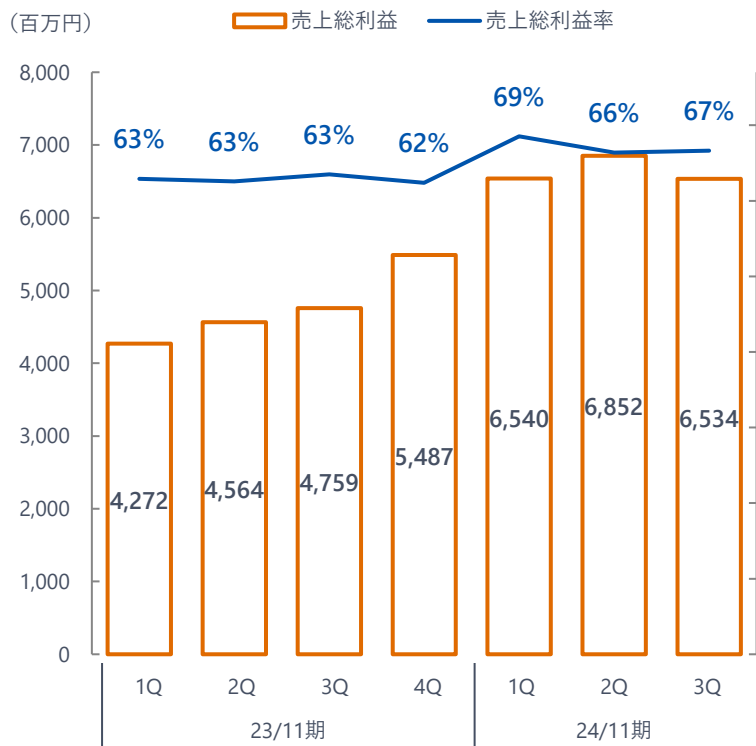
*1 中堅企業は、『マネーフォワードクラウド』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『HiTTO』、『マネーフォワード Admina』等のフィールドセールス経由で導入された一般企業ユーザー（土業事務所等は除く）からの課金収入であり、その大半は従業員50名以上の法人。

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

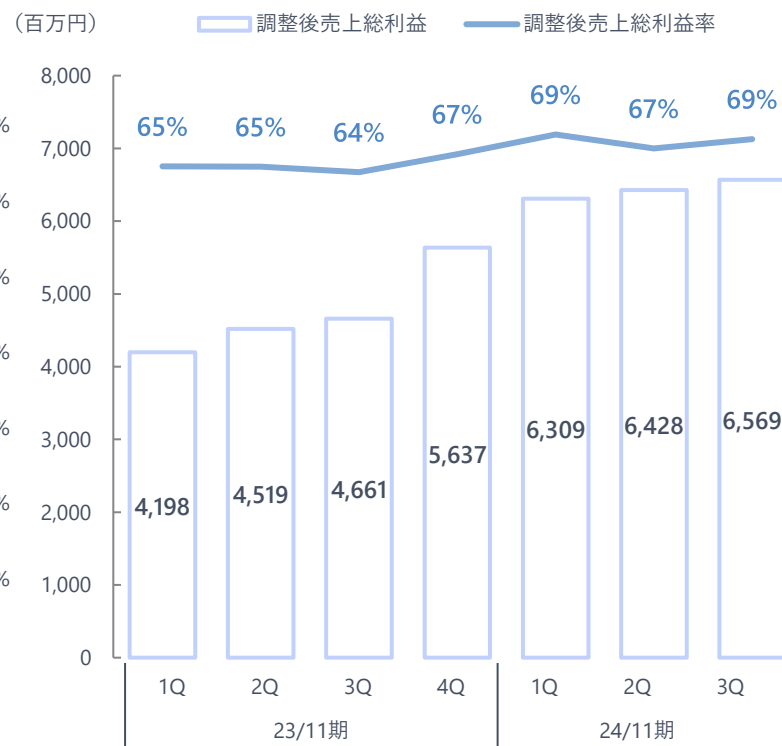
全社調整後売上総利益*1およびバックオフィス向けSaaS事業の粗利益は引き続き増加傾向。

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%。

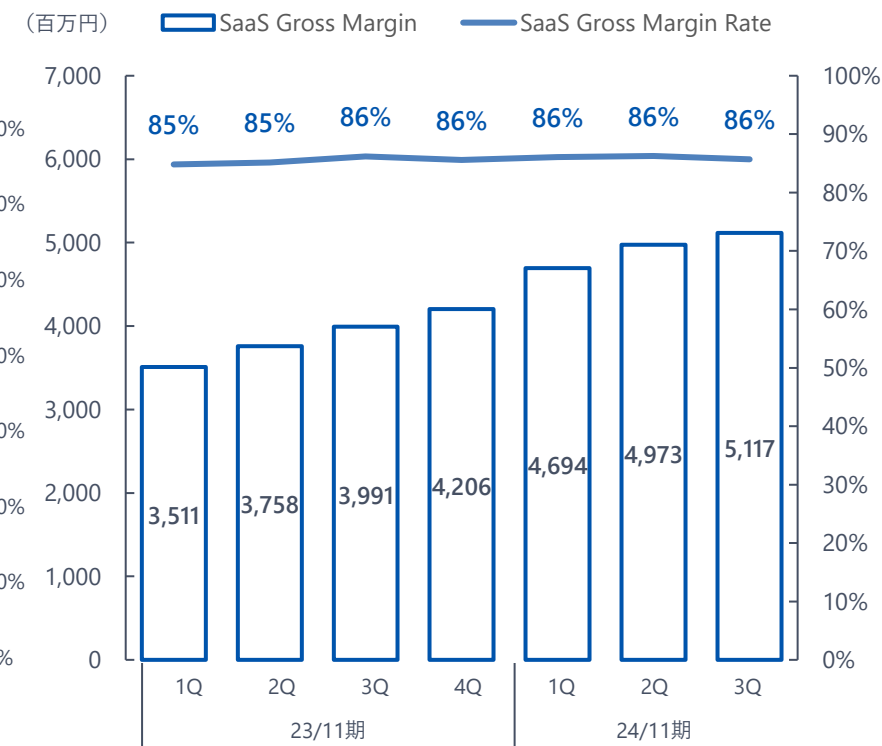
全社売上総利益
(財務会計ベース)



全社調整後売上総利益*1
(財務会計ベース)



バックオフィス向けSaaS事業 Gross Margin Rate*2
(管理会計ベース)

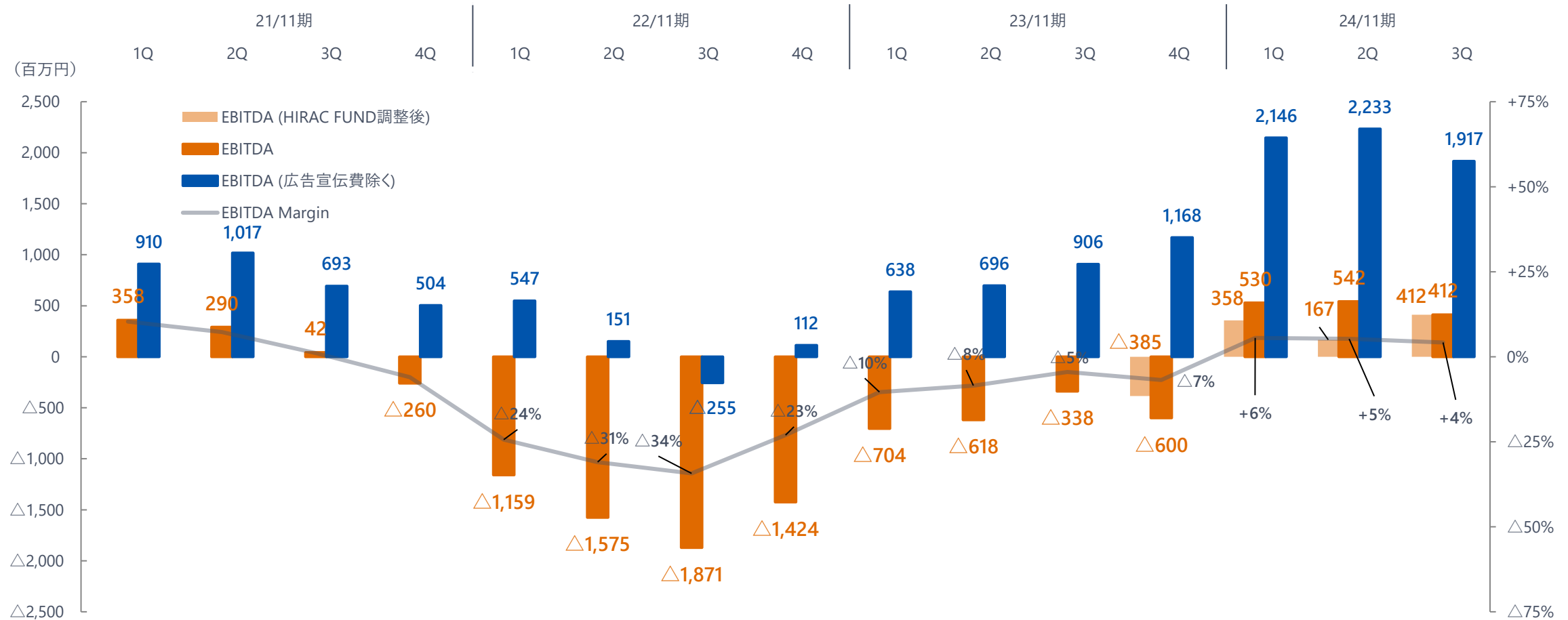


*1 調整後売上総利益率の算出に際しては、IT導入補助金に関わる売上及び手数料は季節性が大きいため、売上・原価ともに除く。また、グループ会社の広告運用をスマートキャンプ社（ADXL事業）が実行した場合、該当する広告宣伝費用が会計上は売上原価に計上されるため（スマートキャンプ社の売上とグループ会社の関係会社外注費が連結相殺され、スマートキャンプ社の広告媒体等の仕入原価が売上原価に計上される）、当該売上総利益は調整する。その他HIRAC FUNDの営業有価証券売却収入、売却原価、減損損失は四半期の売上総利益率を大きく変動させるため売上・原価ともに除く。

*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。

EBITDA*1（四半期推移）

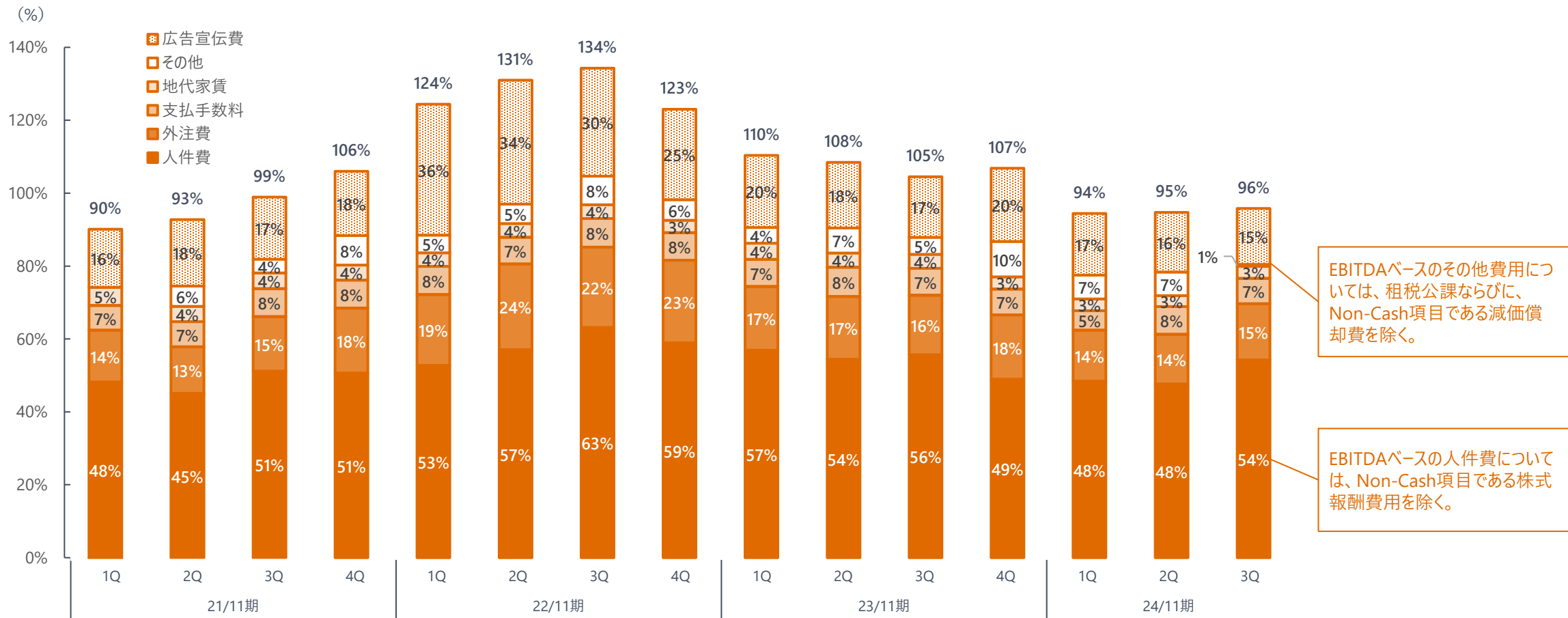
3QのEBITDAは4.1億円（EBITDAマージンは4%）と引き続き四半期黒字を達成。広告宣伝費除きEBITDAは19.2億円。広告宣伝費は15.1億円と、前四半期比で▲1.9億円となり、HIRAC FUND調整後のEBITDAマージンは2%の改善。



*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。

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）

全社売上高の減少により対売上高比率の費用は微増。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。

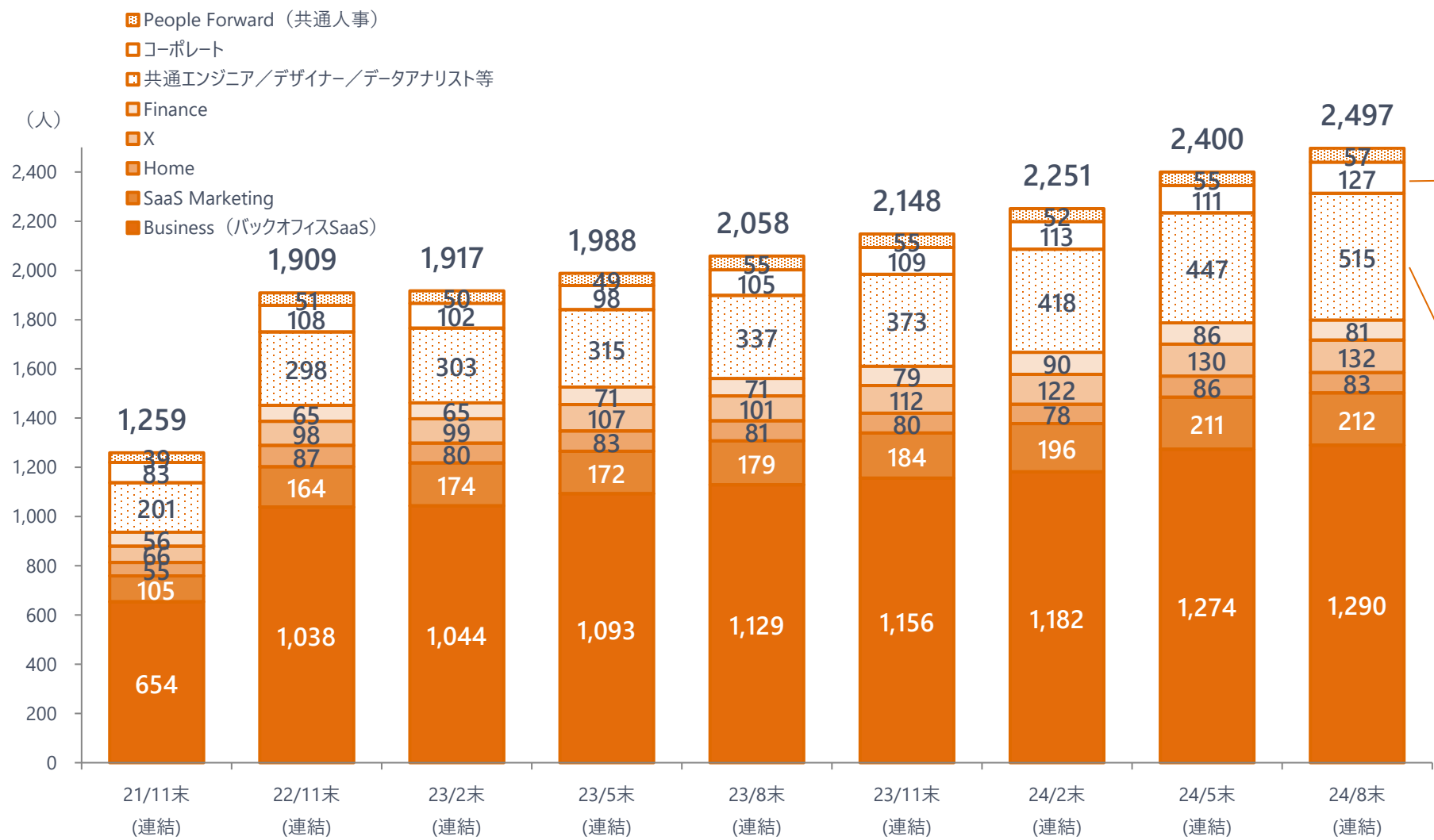


* 「その他」は、導入補助金手数料、通信費、採用教育費、支払報酬料、Payポイント関連費用、他勘定振替高(減産項目)等。今四半期は減算項目であるソフトウェア資産計上に関連する他勘定振替高が増加したため、その他費用の対売上高比率が前四半期比で減少。

*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

前四半期比で+97名の増加。引き続きBusinessドメインを中心に厳選採用を継続。



24/11期 2Q末からの主な変化

休職者はコーポレートの数字に含まれる。休職者除きの純増は+8名。

- 組織改編によって、Businessドメインから複数部署が異動し+18名の増加（そのため、実質的な費用増加は発生しない）。
- また、海外拠点におけるエンジニア採用も継続して進行中。

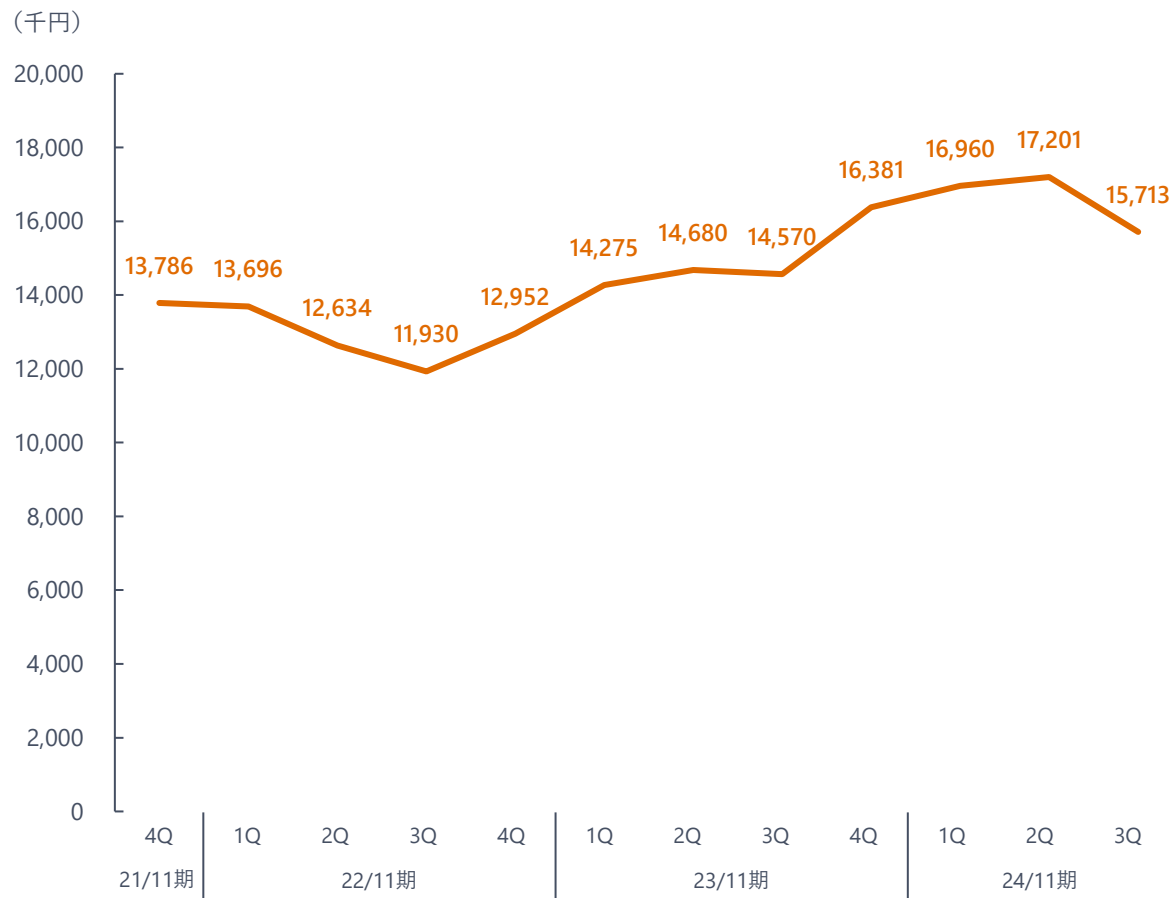
* 共通エンジニア/デザイナー/データアナリスト等は、Lab、分析推進室、データ戦略室、デザイン戦略室、CISO室、CTO室、サービス基盤本部、CQO室、グローバルIT本部、AI推進室、アカウントアグリゲーション本部、MONEY FORWARD VIETNAM等。コーポレートは、社長室、コーポレートディベロップメント本部、経理本部、法務コンプライアンス本部、パブリック・アフェアーズ室、知財戦略室等。また、休職者はコーポレートの数字にカウントされる。

*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。

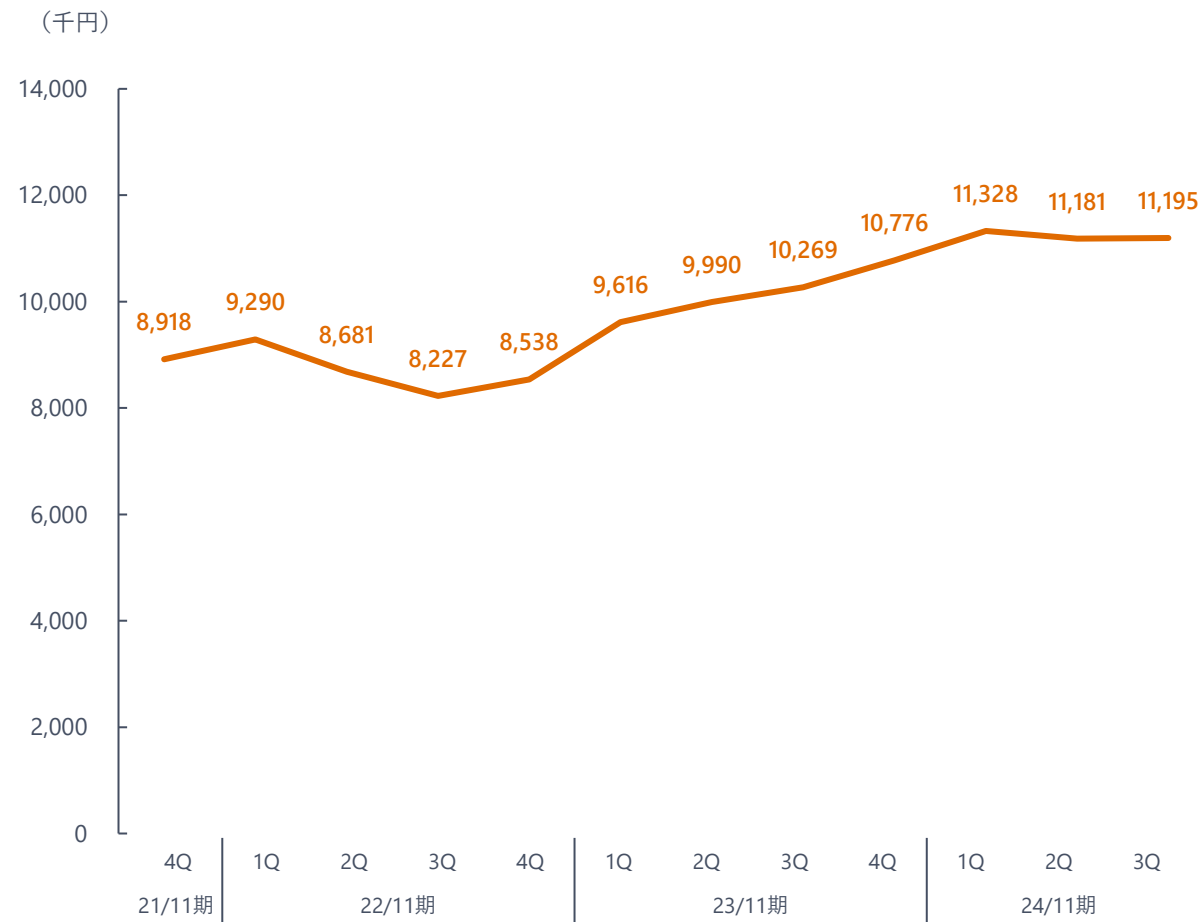
従業員1人当たり年間売上高*1・ARR*2

従業員1人当たりARRは着実に増加傾向。今四半期においては、1人当たりの年間売上高については、24/11期 上半期に計上されたHIRAC FUNDにおける営業投資有価証券の売却収入の影響がなくなったことにより一時的に低下。

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。

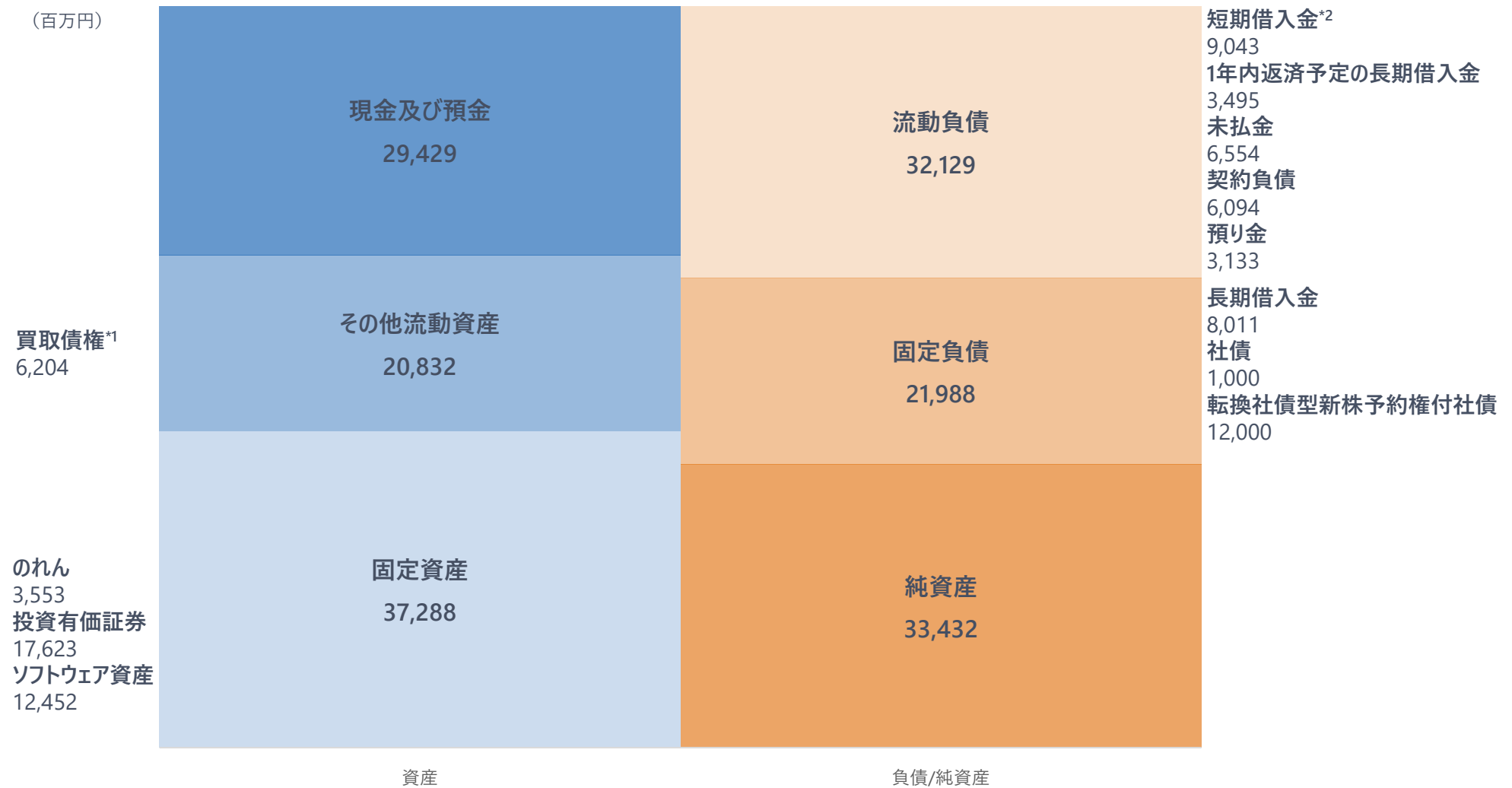
*1 各四半期における売上高の4倍を、各四半期末の従業員数で割った値。

*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。三井住友カードとの合併会社に伴うインパクトは未反映。

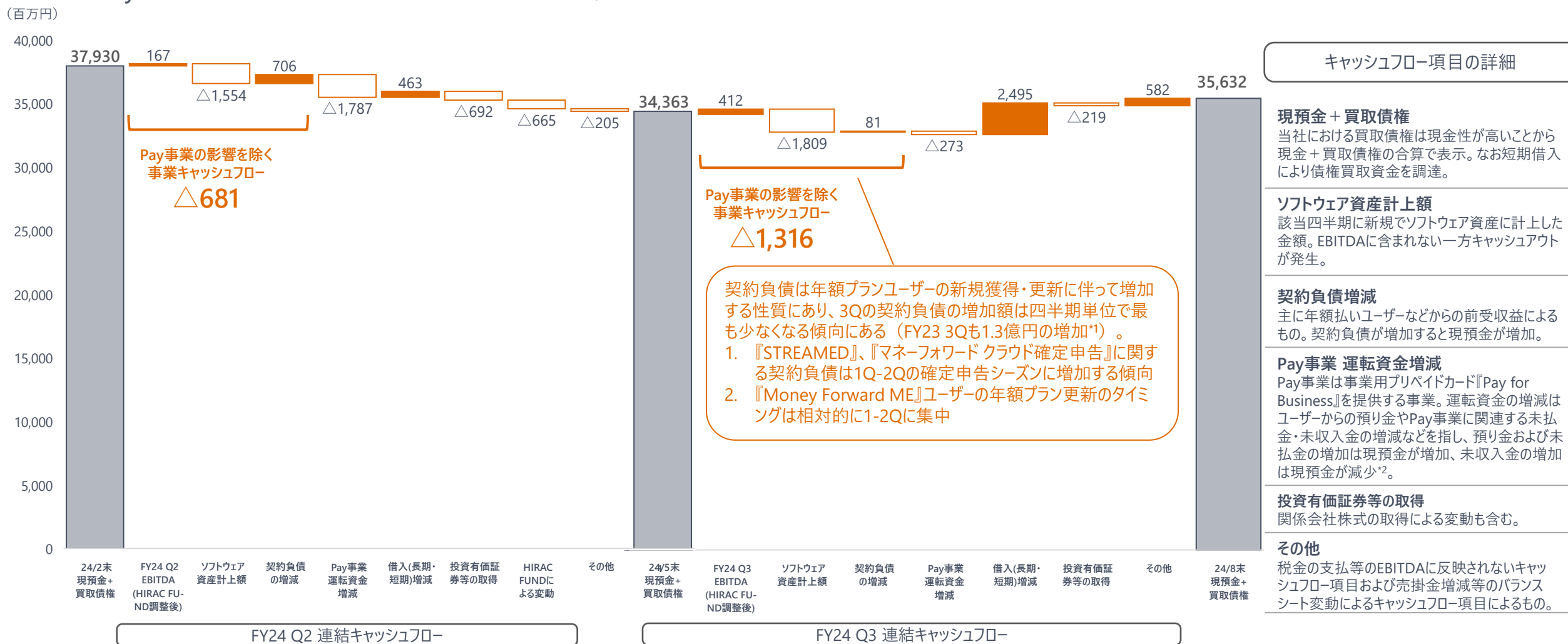
(百万円)



*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

前四半期比でHIRAC FUND 調整後EBITDAが改善したものの、前年3Q同様に契約負債の増加幅が限定的であったことから、3QのPay事業の影響を除く事業キャッシュフローは△1,316百万円。



*1 契約負債純増額 23/11期 1Q : 3.4億、2Q : 5.5億、3Q : 1.3億円、4Q : 3.6億

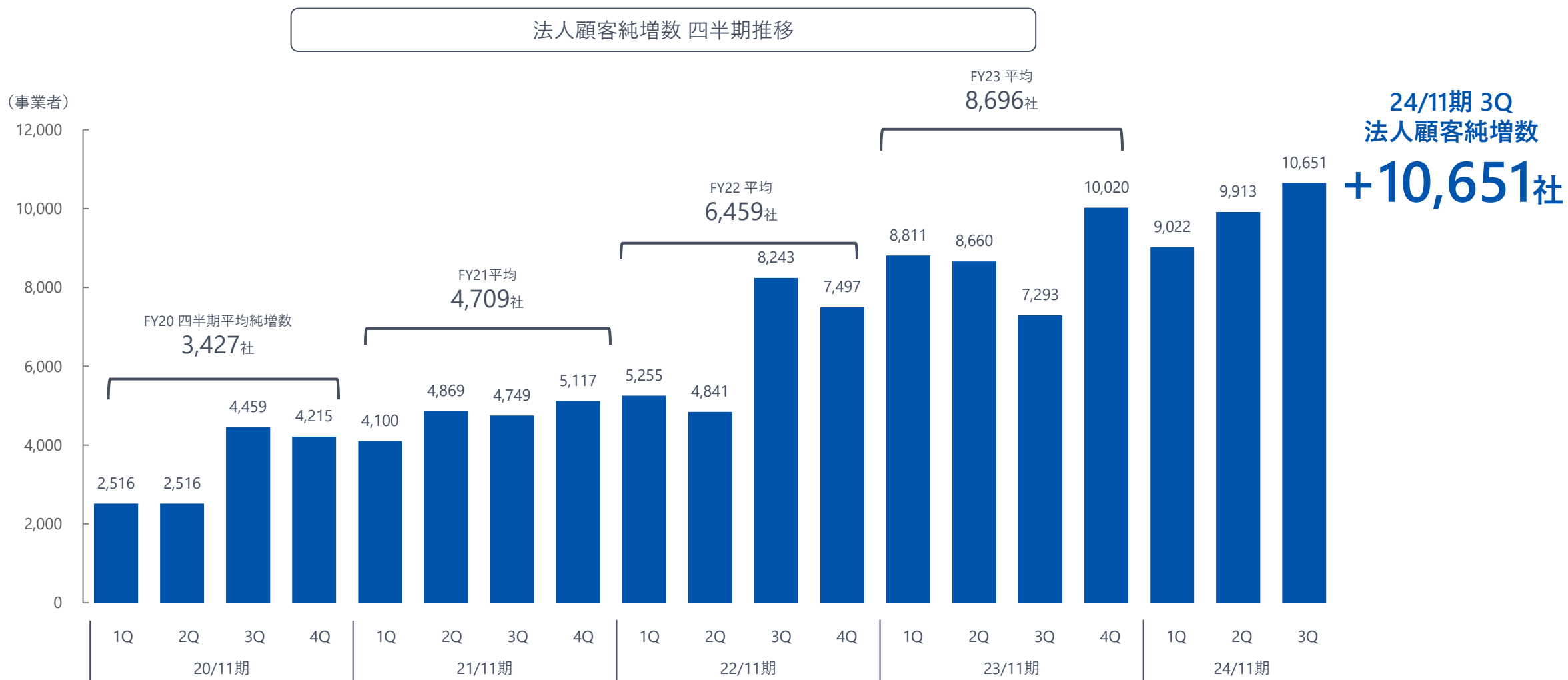
*2 有価証券報告書および決算短信上の連結貸借対照表では、未払金、預り金、未収入金はそれぞれ未払金、預り金、その他流動資産に含まれる。FY23 3Q以前は、預り金についてはその他流動負債に含まれる。

ビジネスハイライト 注力分野の取り組み

- 1 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. SMB企業領域
 - 1-2. 中堅企業領域
- 2 SaaS × Fintech戦略における進捗 P.31
- 3 HomeドメインにおけるSMCC社との提携について P.33

1. 法人顧客純増数は過去最高を更新

大規模士業事務所経由における顧客獲得の継続やキャンペーンなどの取り組みなどにより、大きく増加。



1-1. 会計事務所経由においても、『マネーフォワードクラウド』全体の活用を促進

従来の紙証憑の回収ならびに記帳代行にとどまらず、『マネーフォワードクラウド』全体を活用することで、自計化されたバックオフィス体制の構築を提案し、顧問先の経営をサポート。

ミカタ税理士法人

MIKATA

全国20拠点に展開する税理士法人。

「経営と、人生の、味方になる。」をビジョンに、中小企業を中心に、『マネーフォワードクラウド』を活用。これまでに、累計1,000社以上に導入。




ご利用プロダクト

 Money Forward クラウド会計
  Money Forward クラウド経費
  Money Forward クラウド債務支払
  Money Forward クラウド請求書

 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 クラウド契約
  Money Forward クラウドマイナンバー

導入背景と効果

- 
 税理士法人や会計事務所に寄り添った姿勢や設計思想を決め手に、『マネーフォワードクラウド会計』を選定。
- 
 会計を中心とし、債務支払や経費、請求書などの連携を活かすことで、自動処理の割合を増やして業務スピードを加速し生産性向上。
- 
 1人当たりの担当先増加や顧問先の満足度向上などを実現。さらには税務や会計についても、より経営に近いアドバイスなどが可能に。

1-1. 国内最大級の士業業界イベント、「士業サミット2024」の開催が決定

「士業の新時代へ。新たな冒険をはじめよう。」をテーマに、法令改正や生成AIなど、激しい時代の変化に対応しつつ、未来への歩みに向けた取り組みに関するディスカッションを展開。士業事務所向けの機能開発ロードマップや、今後の方針、生成AI活用の最新情報なども発表予定。

Money Forward クラウド

2024

士業サミット

10.22 13:00- Online / Offline

株式会社今治、夢スポーツ
代表取締役会長
サッカー日本代表元監督
岡田 武史

ミカタ税理士法人 代表税理士
柴田 昇

レイリ税理士法人 代表社員
前野 玲雄

詳細については
こちらよりご確認ください。

1-1. 2025年6月1日より、『マネーフォワードクラウド』におけるSMB向けプランのアップデートを実施予定

法令改正への対応や、新機能開発、また物価上昇による開発費の上昇などを踏まえ、SMB企業向けに提供するプランをアップデート。また、ひとり法人プランの新設により、起業時からご利用頂ける価格設定にて『マネーフォワードクラウド』を提供することも可能に。

プラン		改定前	改定後	ユーザーへの提供内容
ひとり法人	年額	-	¥ 2,480 /月 ¥ 29,760/年	<ul style="list-style-type: none"> 経理財務から、人事労務、電子契約領域など、バックオフィスを網羅する機能が一つのプラン内で利用可能。 今回新たに、従業員情報の一元管理ができる『マネーフォワードクラウド人事管理』をプラン内で提供開始。
	月額	-	¥ 3,980 /月	
スモールビジネス	年額	¥ 2,980 /月 ¥ 35,760/年	¥ 4,480 /月 ¥ 53,760/年	
	月額	¥ 3,980 /月	¥ 5,980 /月	
ビジネス	年額	¥ 4,980 /月 ¥ 59,760/年	¥ 6,480 /月 ¥ 77,760/年	
	月額	¥ 5,980 /月	¥ 7,980 /月	

1-1. 継続的な機能アップデートにより、既存ユーザーや士業事務所における利用体験を向上

生成AIを用いた新機能

外部サービスとの連携による利便性向上

法令対応や日々の業務をサポートする機能改善



- 自社の財務データ分析やレポートをチャット形式で依頼
- 分析評価や改善提案なども行い、経営判断をサポート

- 政府が掲げる電子申告推進の流れを受け、中小企業の電子申告数も増加。
- 『達人シリーズ』とのAPI連携によって、会計データが簡単に取り込めるようになり、税務申告作業の手間削減と業務効率化に寄与

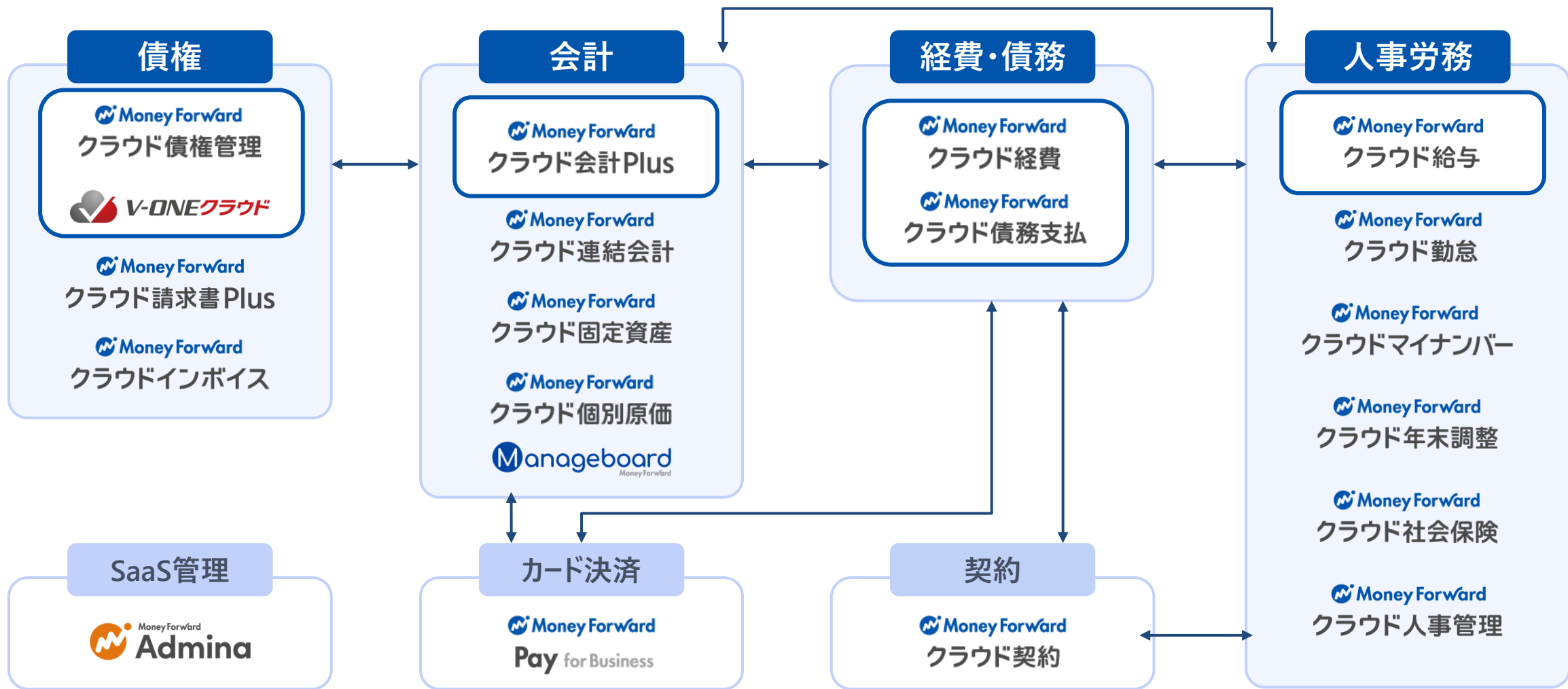
✓ 所得税の定額減税に関する機能を追加

✓ 残高試算表におけるすべての補助科目の表示・非表示が可能に

✓ 会計データから、中小企業向けオンライン型ファクタリング『SHIKIN+』を利用した場合の調達可能な目安金額を表示

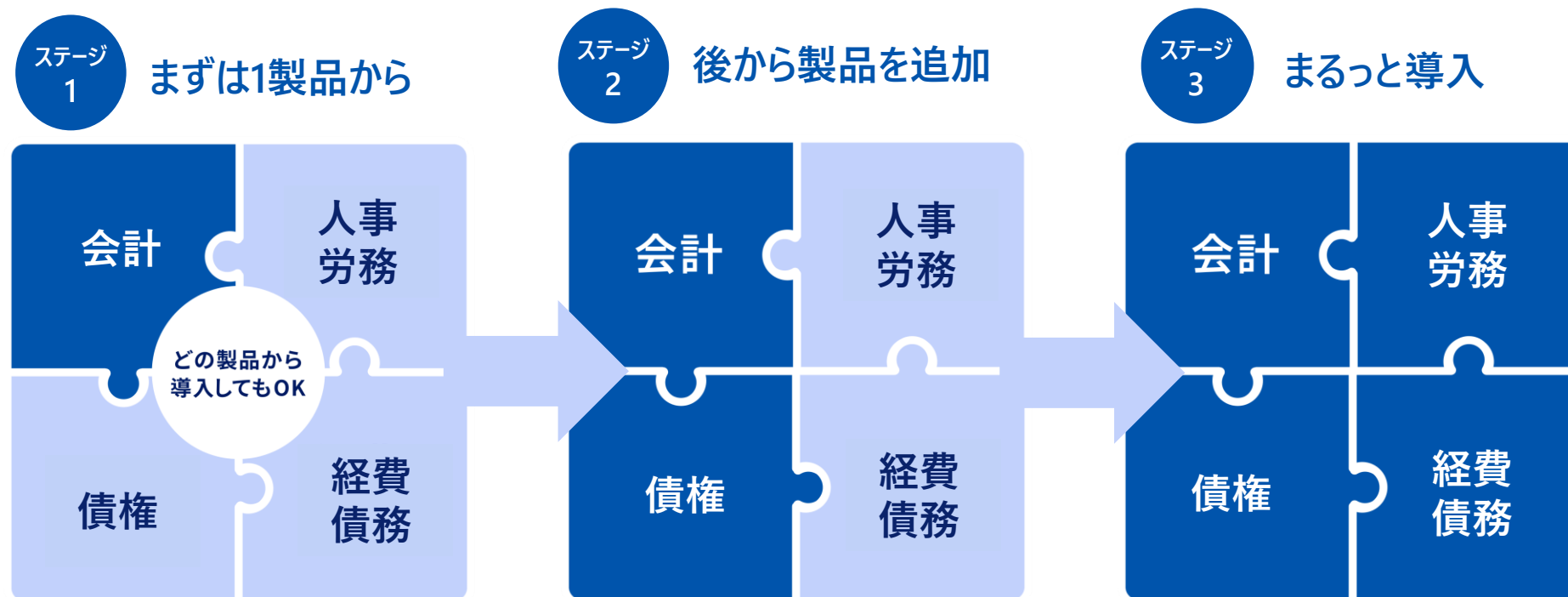
1-2. 中堅企業のバックオフィス業務を網羅

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. 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

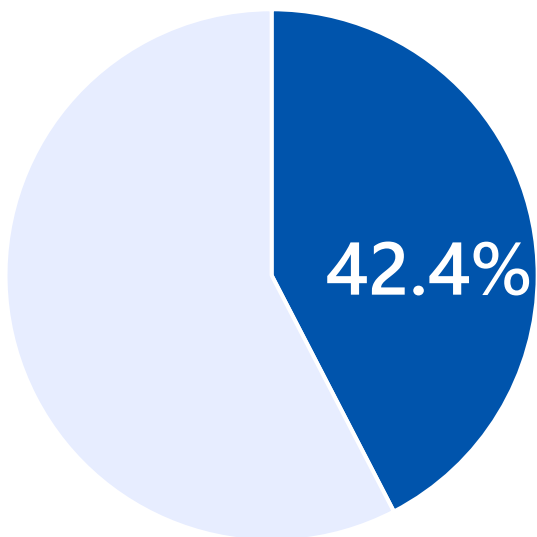
ユーザーが自社にとって最適なシステム構成をスピーディーに実現するため、個別の機能を独立した形で開発・提供。
必要なシステムのみを組み合わせる導入し、既存システムと組み合わせる活用しつつ、徐々に拡張していくケースも可能に。



1-2. 従業員300名以上規模への導入も順調に拡大

プロダクト、セールス・マーケティング、カスタマーサポートと多岐にわたる強化によって、従業員300名以上規模への導入が進む。

中堅企業*1領域New MRRにおける
従業員300名以上企業が占める割合



23/11期1Q～24/11期 3Q 累計

①プロダクト開発の加速

- 既存のシステムと組み合わせつつ、段階的に拡張できるコンポーネント型ERPの提供により、柔軟なDX・クラウド化に対応。
- より規模の大きい企業に向けた、各企業のニーズに応じた柔軟な設定や活用が可能な機能なども継続して開発。

②中堅企業領域におけるナレッジの蓄積

- 企業規模や企業ステージに応じた提案やアプローチにより、中堅企業以上への導入実績が拡大し、ブランド認知も徐々に向上。
- 新規商談時、同規模・同業種事例の共有が可能となり、本格検討に至るユーザーが増加。

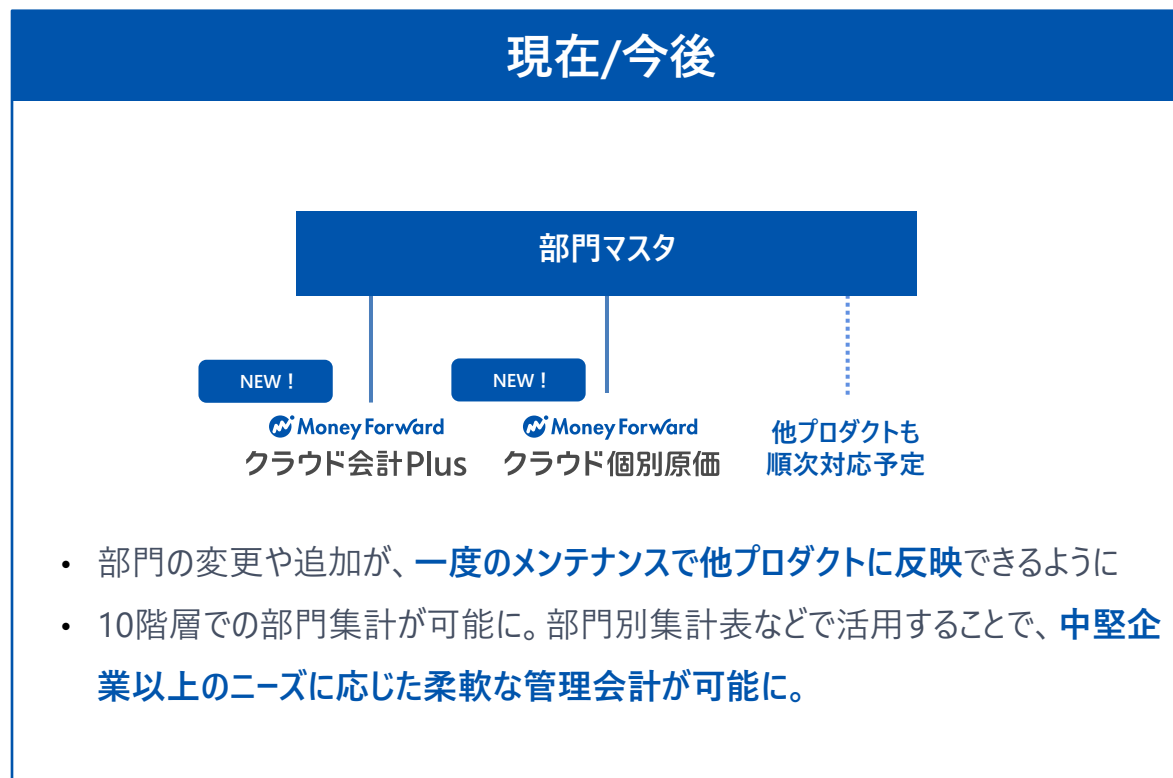
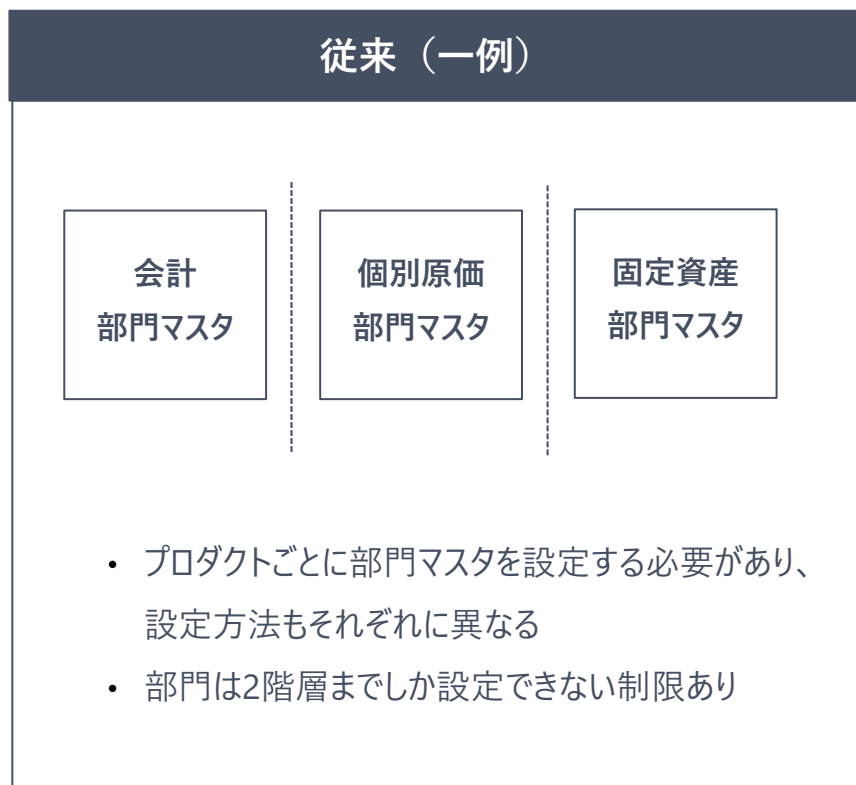
③新規ならびに既存ユーザーへの支援体制の強化

- 中堅企業以上において特に重視される、企業ごとのニーズに応じた導入時の運用検証や導入後のフォローも実施。クロスセルにも寄与。

*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路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。

1-2. 『マネーフォワード クラウド会計Plus』における中堅企業向けの機能が大幅にアップデート

2024年9月26日に『マネーフォワード クラウド会計Plus』と『マネーフォワード クラウド個別原価』の部門マスタの共通化がリリース。同時に、『マネーフォワード クラウド会計Plus』の部門階層を増やすなど大幅に機能をアップデート。より多くの階層を必要とする中堅企業以上への導入が可能に。



1-2. 大手総合商社グループ会社における、DX推進に向けてコンポーネント型ERPを活用した事例

大企業子会社に求められるセキュリティや内部統制等の基準も満たし、他グループ会社での導入、検討も進む。



社名	Digital Experts株式会社
事業内容	デジタル領域における企画・開発・運用・教育サービスの提供
創業	2023年
親会社	丸紅株式会社

ご利用プロダクト

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 クラウド請求書
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	Money Forward クラウド人事管理	

導入背景

- コンポーネント型ERPとして、**企業成長に合わせて必要になる機能も後から追加して**いける点。必要なタイミングで追加できることで、導入時の現場の負担を最小限にすることができる。
- 複式簿記形式がシステムに採用されており、**経理経験者が導入後スムーズに利用**することができ、教育コストがかからない点。
- 認証方法や権限管理といった**セキュリティ**、**決裁基準**や承認フロー等の**内部統制**、いずれも**親会社から求められる基準を満たして**おり、対応が可能な点。

丸紅グループの イノベーションの舞台裏

子会社設立とバックオフィス構築のハードシングス

2024.9.26 16:00-17:00

無料 | オンライン

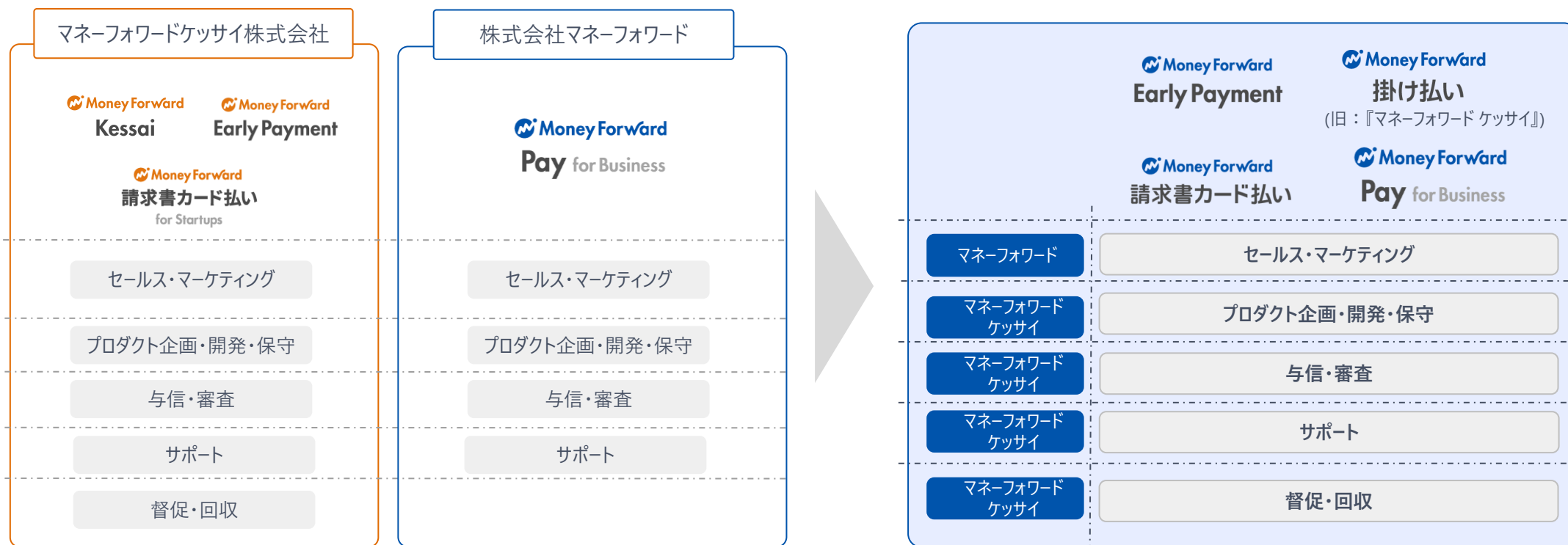


大倉 耕之介氏
Digital Experts株式会社 代表取締役
兼 丸紅株式会社 デジタルイノベーション部長

登壇セミナー(実施済)

2. SaaS×Fintech戦略の更なる加速を目的として、ファイナンスサービスの組織再編を発表

成長戦略のひとつである「SaaS×Fintechによる新たなユーザー価値創造」の促進を目的とし、BusinessドメインならびにFinanceドメインにおける組織再編を25/11期より実施*1し、ファイナンスサービスを一体化。各種ロゴやサービス名も統一し、リブランディングも実施。



*1 会社分割（簡易吸収分割）については、2025年3月1日を効力発生日（予定）とする。詳細は、2024年8月23日に公表の「[完全子会社との会社分割（簡易吸収分割）に関するお知らせ](#)」を参照。

2. SaaS×Fintech領域における多様なプロダクトラインアップにより、顧客のニーズに沿った総合的なソリューションを提供

煩雑な債権管理処理と請求書発行業務をクラウドの導入によってシステム化。

請求代行サービス『マネーフォワード 掛け払い』*1（旧：『マネーフォワード ケッサイ』）も導入し、債権管理に関する総合的なソリューションを提供。

株式会社昭栄美術





事業内容	展示会・イベント等に関する企画、設計、製作、施工および運営
創業	1979年
従業員数	300名






 Money Forward
クラウド請求書 Plus
for Salesforce®



-  インボイス制度のスタートをきっかけに、システム化を検討。従来の業務フローを大きく変えることなく、導入にかかる時間やコストも抑制。月次で約40時間の業務時間削減を実現。
-  Salesforceで入力した内容が請求書へ直接反映。請求書発行と入金管理にかかる時間を月次で約40時間削減。





 Money Forward *1
掛け払い (旧：『マネーフォワード ケッサイ』)

-  取引先が多い展示会対応においては、膨大な請求書枚数や、異なる請求方法の管理が課題に。
-  『マネーフォワード 掛け払い』導入後、請求書発行業務と入金確認が不要となり、月次で10~20時間の業務効率化を実現。
-  与信審査、未入金の督促も不要に。

*1 『マネーフォワード ケッサイ』のサービス名称ならびにロゴは『マネーフォワード 掛け払い』に2024年12月1日より変更開始。

2. ファイナンスサービスの売上計上ドメイン変更について

組織再編に伴い、25/11期よりファイナンスサービス関連*1の売上計上先ドメインを、FinanceドメインからBusinessドメインに変更予定。Financeドメインはベンチャーキャピタル事業であるHIRAC FUND関連のみの計上となる。

領域	決済	請求・債権回収	資金ニーズ・キャッシュフロー改善	
サービス	事業用カード決済 	請求業務代行  	売掛金早期資金化  	請求書カード払い 
事業ドメイン (収益構造)	Business トランザクション/フロー売上	Finance ストック売上 ▼ Business ストック売上	Finance トランザクション/フロー売上 ▼ Business トランザクション/フロー売上	Finance トランザクション/フロー売上 ▼ Business トランザクション/フロー売上

*1 2025年11月期より、現在Financeドメインに計上されている、『マネーフォワード ケッサイ』（2024年12月以降は『マネーフォワード 掛け払い』）や『SEIKYU+』におけるストック売上、決済手数料及び付随する手数料、ならびに『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』におけるトランザクション/フロー売上、『マネーフォワード ケッサイ』（2024年12月以降は『マネーフォワード 掛け払い』）、『SEIKYU+』における郵送手数料などは、Businessドメインに計上。

*2 『マネーフォワード ケッサイ』のサービス名称ならびにロゴは『マネーフォワード 掛け払い』に2024年12月1日より変更開始。*3 『マネーフォワード アーリーペイメント』のロゴは2024年12月1日より変更開始。*4 『マネーフォワード 請求書カード払い』のロゴは2024年12月1日より変更開始。

*5 『SEIKYU+』および『SHIKIN+』は三菱UFJフィナンシャル・グループとの合併会社であるBiz Forward社にて展開のため、サービス名称、ロゴともに変更予定なし。

3. 三井住友カードと、個人向け領域（『Money Forward ME』）における合併会社を設立

2024年9月26日に最終契約を締結。当社及び三井住友カード（「SMCC」）にて、国内最大*1のPFM*2サービス『Money Forward ME』にSMBCグループが有する金融サービス（『Olive』、『Vポイント』等）を組み合わせ、パーソナライズされた金融サービスを提供することを目的に、個人向け領域における合併会社を設立予定。

ストラクチャー全体像



当社のPFM*2サービス『Money Forward ME』を含む個人向け事業（Money Forward Homeドメイン事業）を吸収分割*3

合併会社の概要

代表者の役職・氏名 (予定)	代表取締役会長 大西 幸彦 (三井住友カード 代表取締役社長 兼 最高執行役員) 代表取締役社長 辻 庸介 (マネーフォワード 代表取締役社長CEO)
事業内容	PFM*2サービスの開発・提供
合併事業開始	2024年12月 (予定)
決算期	11月末
出資比率	(本譲渡及び本出資前) 当社100% (本譲渡及び本出資後) 当社51%、SMCC49%
対象事業売上 (2023年11月期)	3,523百万円 (移管対象外のNext Solution社およびマネーフォワードプライベートバンク社の売上を除くHomeドメイン売上高)

詳細については、補足資料を参照

3. 本取引のスキーム

下記の3ステップにより、出資比率をマネーフォワード51%、SMCC49%とする合併会社を設立予定。当該合併会社の出資前の**株式価値評価額を338億円とし、SMCCへの一部株式の譲渡（140億円）とSMCCを引受先とする新会社への第三者割当増資（50億円）**を行うスキーム。

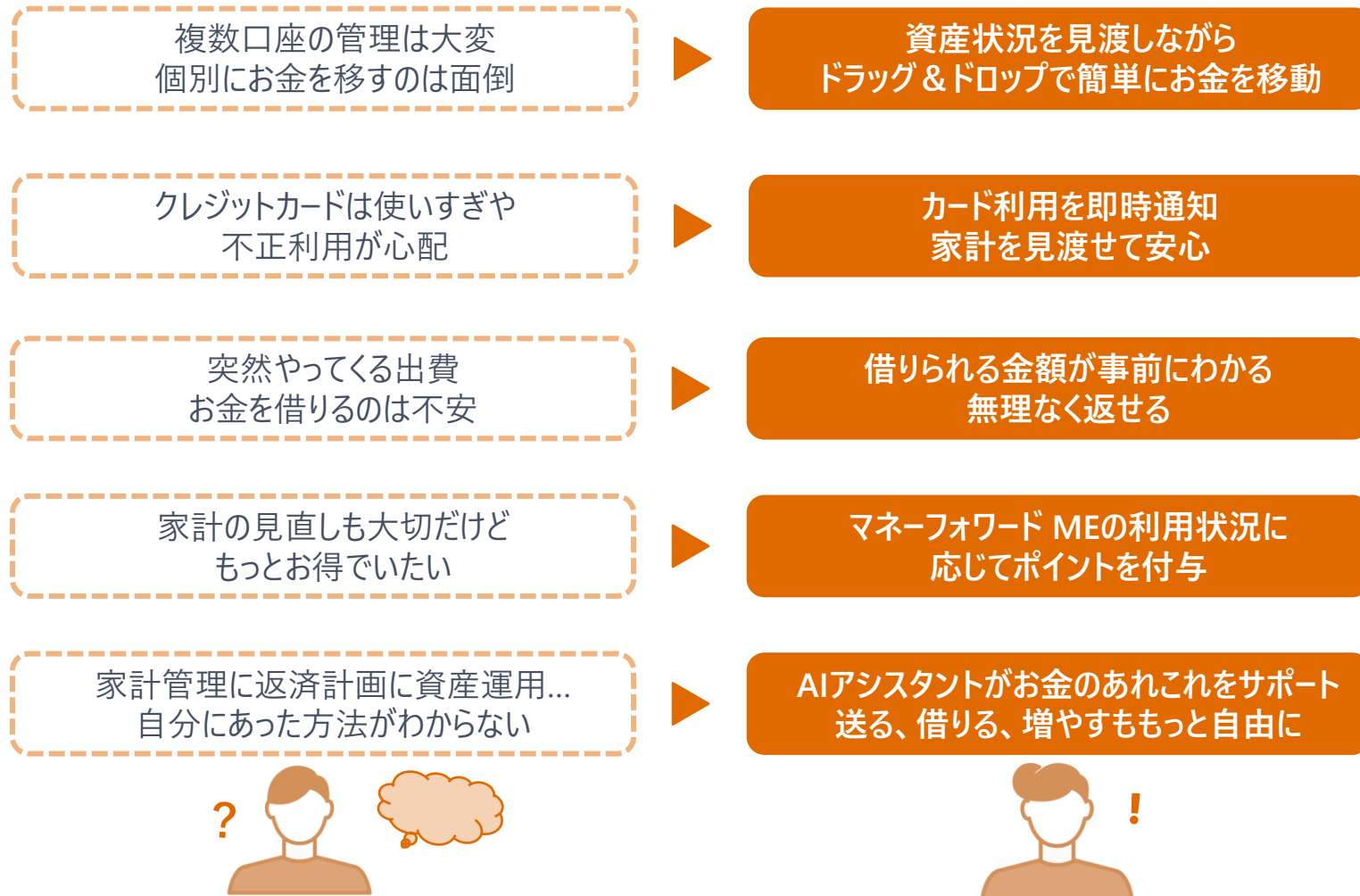


*1 Money Forward Homeドメインの事業のうち、グループ会社であるNext Solution社及びマネーフォワードプライベートバンク社、また持分法適用会社であるSUSTEN社の株式は吸収分割の対象外。

*2 譲渡益に対する課税考慮前の数値。

3. 両社の提携によってユーザー体験を大きく向上

『Money Forward 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。



Financial Results

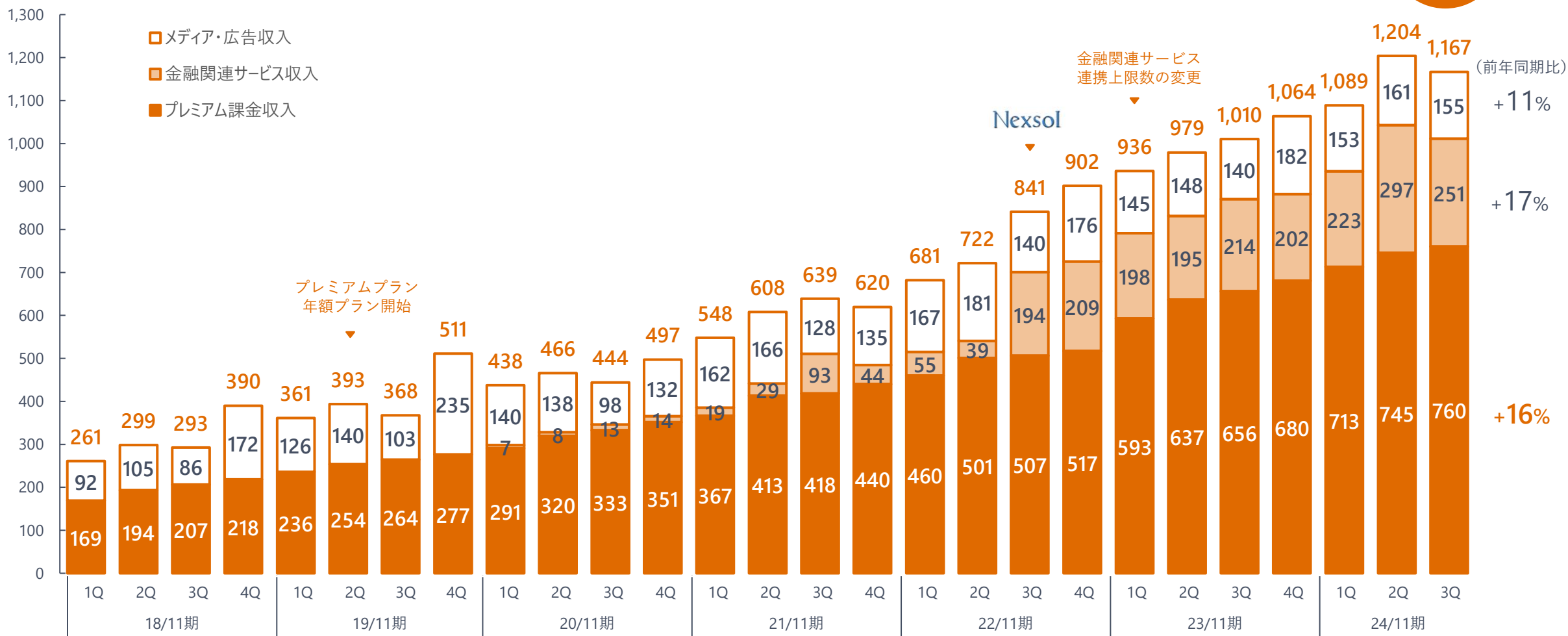
Appendix

ドメイン別財務ハイライト

Homeドメイン 四半期 売上高推移

『マネーフォワード ME』のプレミアム課金収入は**前年同期比+16%**と堅調な成長を継続。
今年度も「お金のEXPO2024」を2024年11月30日に開催予定*1。

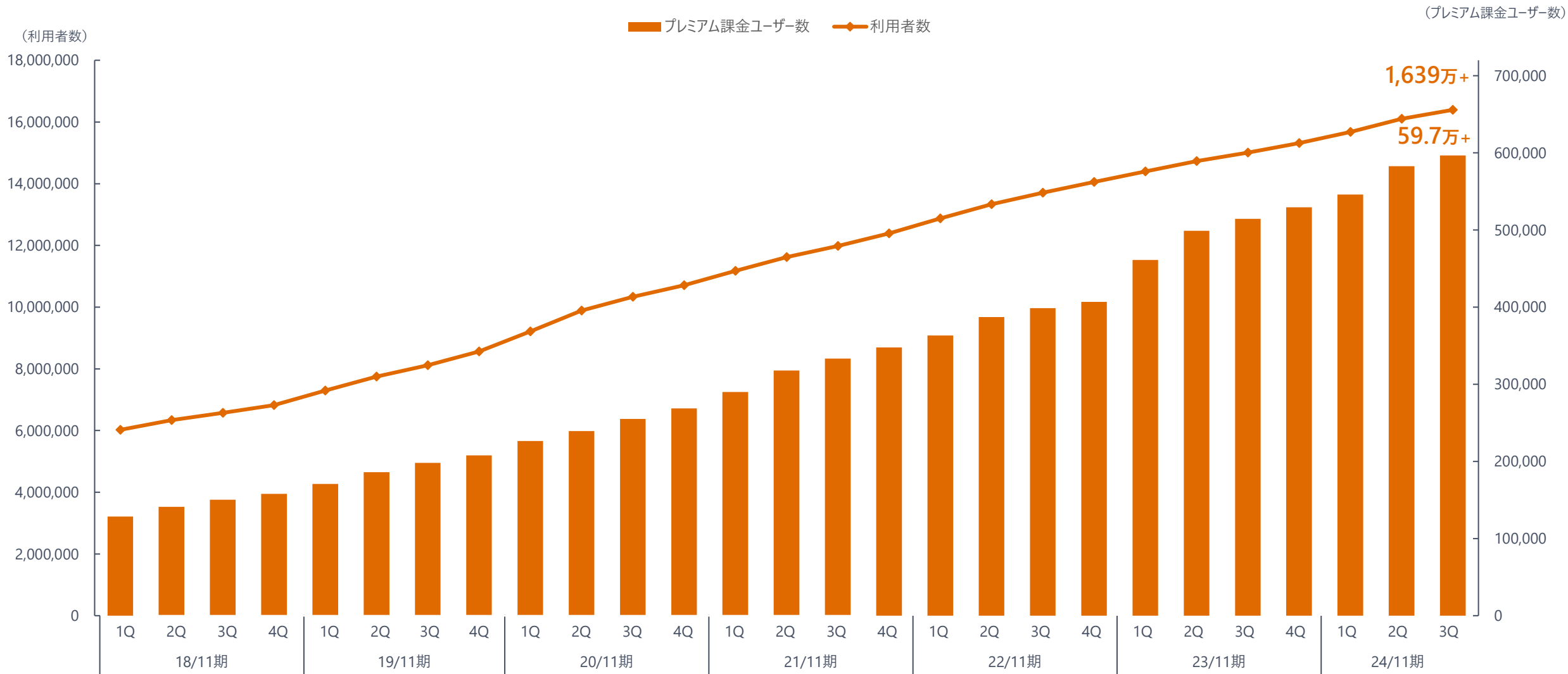
(百万円)



* 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。*1 詳細については、「[お金のEXPO2024](#)」Webページを参照。

『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1,639万*1、課金ユーザーは59万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。

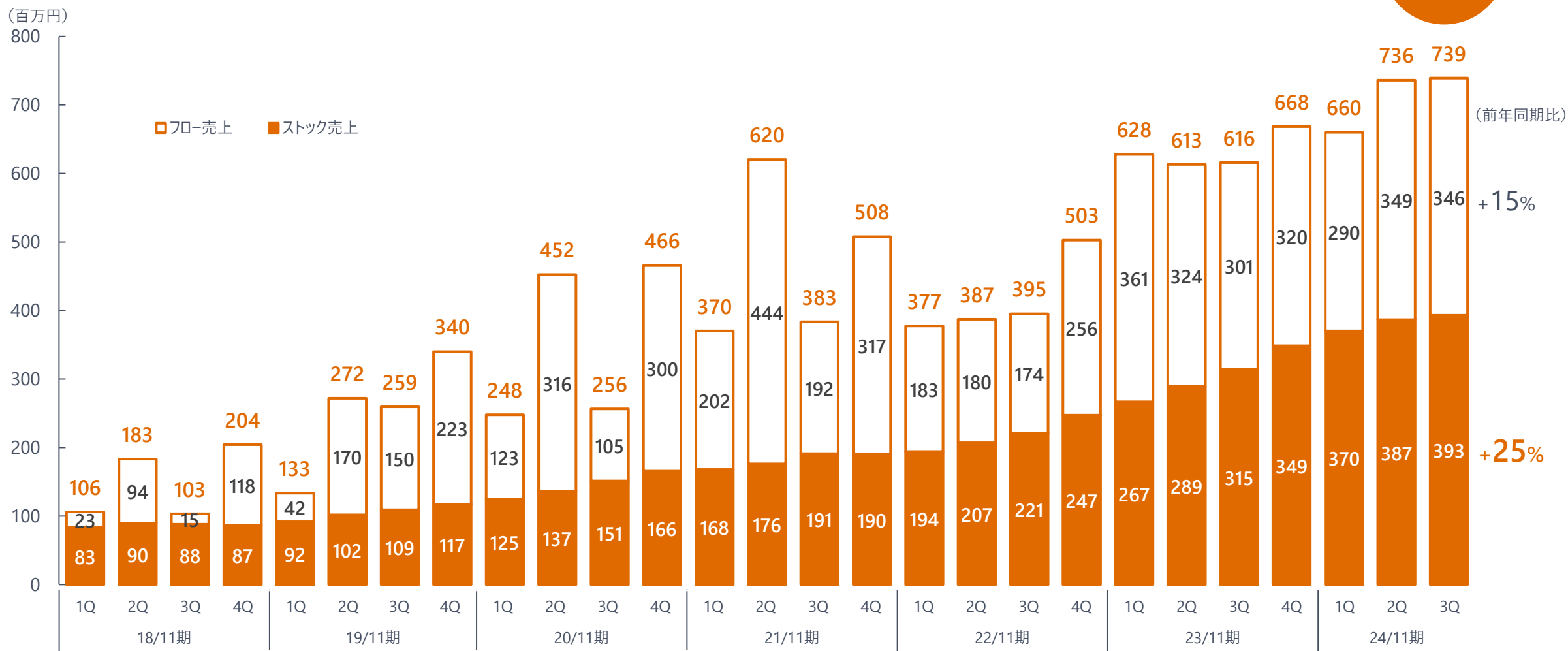
Xドメイン 四半期 売上高推移

ストック売上は**前年同期比+25%**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%

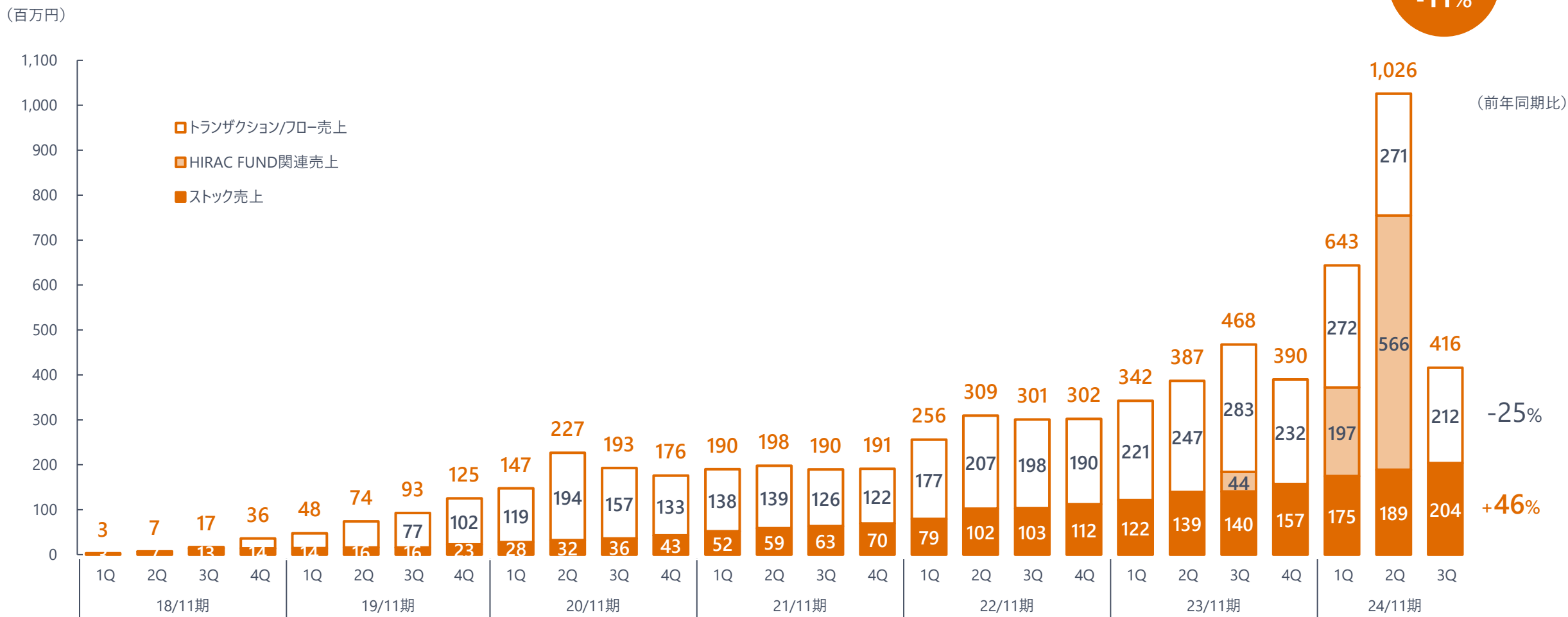


*1 2024年12月2日効力発生（予定）。詳細については、2024年6月25日公表の「[会社分割（簡易新設分割）による子会社設立に関するお知らせ](#)」を参照。

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^{*1}）は、**前年同期比+46%**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^{*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。

前年同期比

-11%

*1 スtock売上は、『マネーフォワードケッサイ』（2024年12月以降は『マネーフォワード 掛け払い』）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』（2024年12月以降は『マネーフォワード 掛け払い』）、『SEIKYU+』における郵送手数料などを含む。

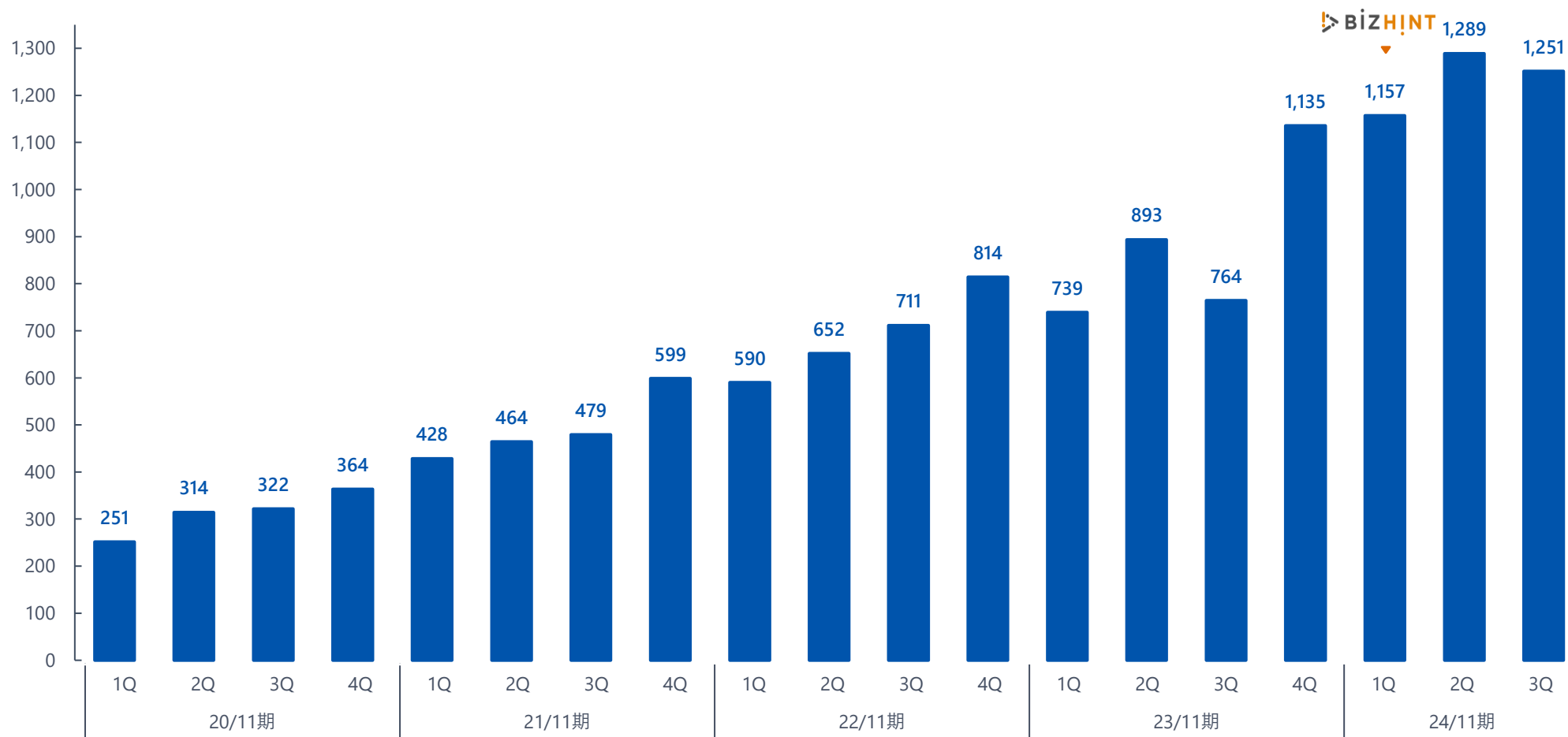
* HIRAC FUND関連売上については大型の投資売却収入が発生した四半期のみ表示しており、同売上が1,000万円以下である四半期についてはトランザクション/フロー売上に含む。

SaaS Marketingドメイン 四半期 売上高推移

『BOXIL EXPO』などイベント開催の減少により、前四半期比では売上高がやや減少。
一方、ADXLなどの他事業は好調に推移しており、**前年同期比+64%**。

前年同期比
+64%

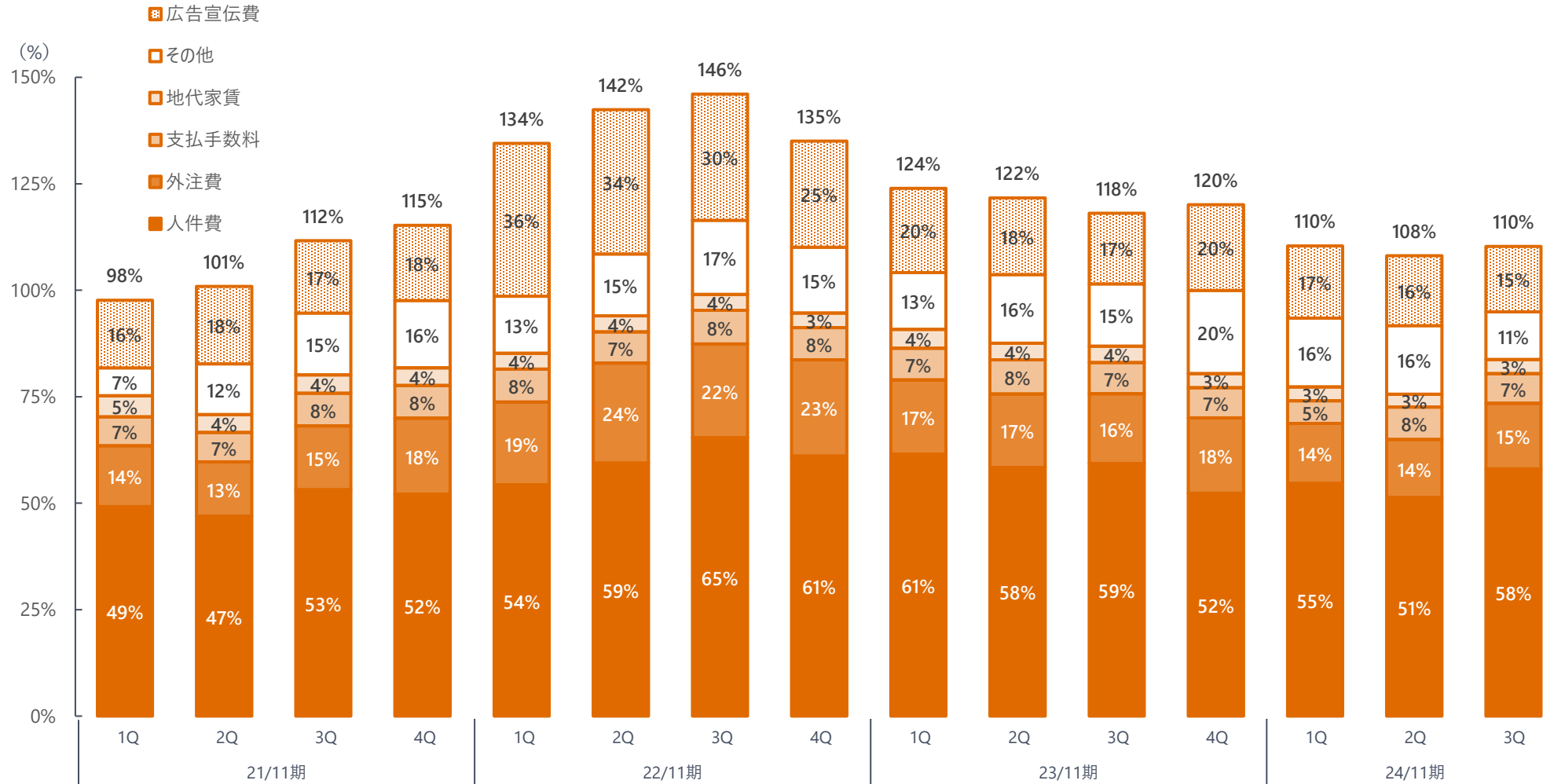
(百万円)



【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）

全社売上高の減少により対売上高比率の費用は微増。

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%への改善を目指す*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。

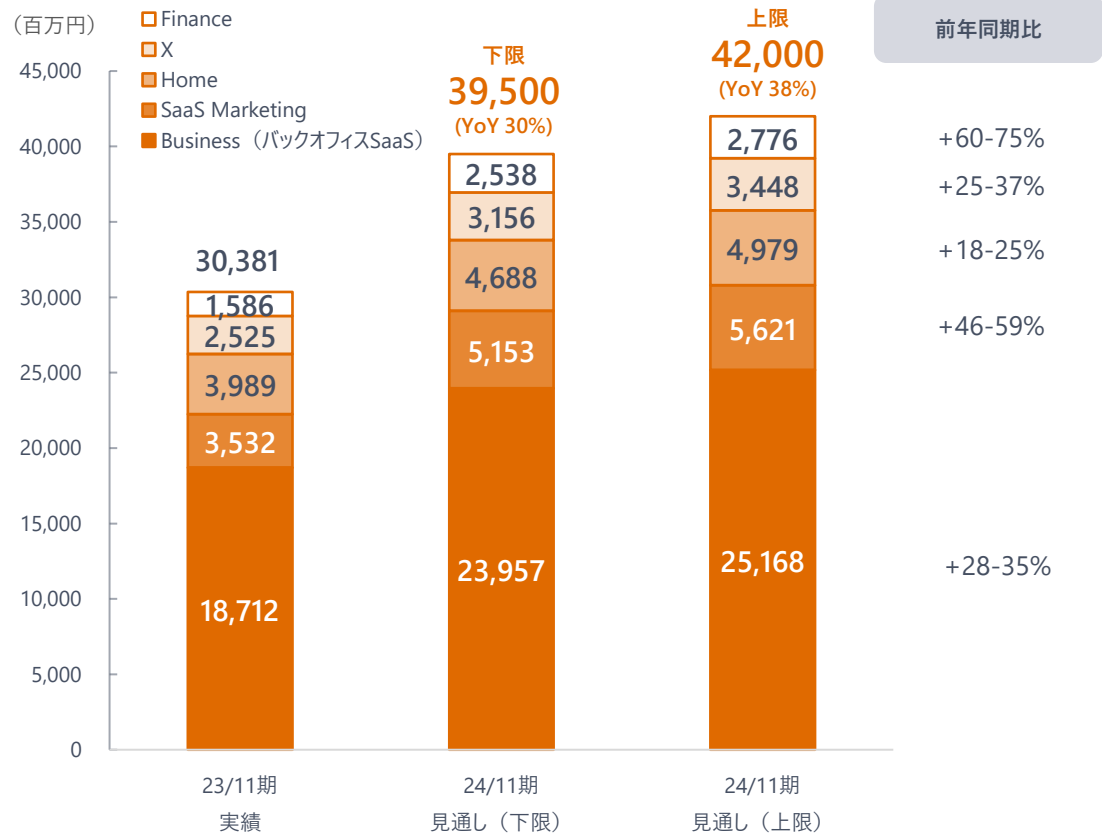
*1 23/11期の広告宣伝費売上高比率は19%、人件費外注費売上高比率は75%。

2024年11月期 通期ガイダンス と中長期の財務ターゲット

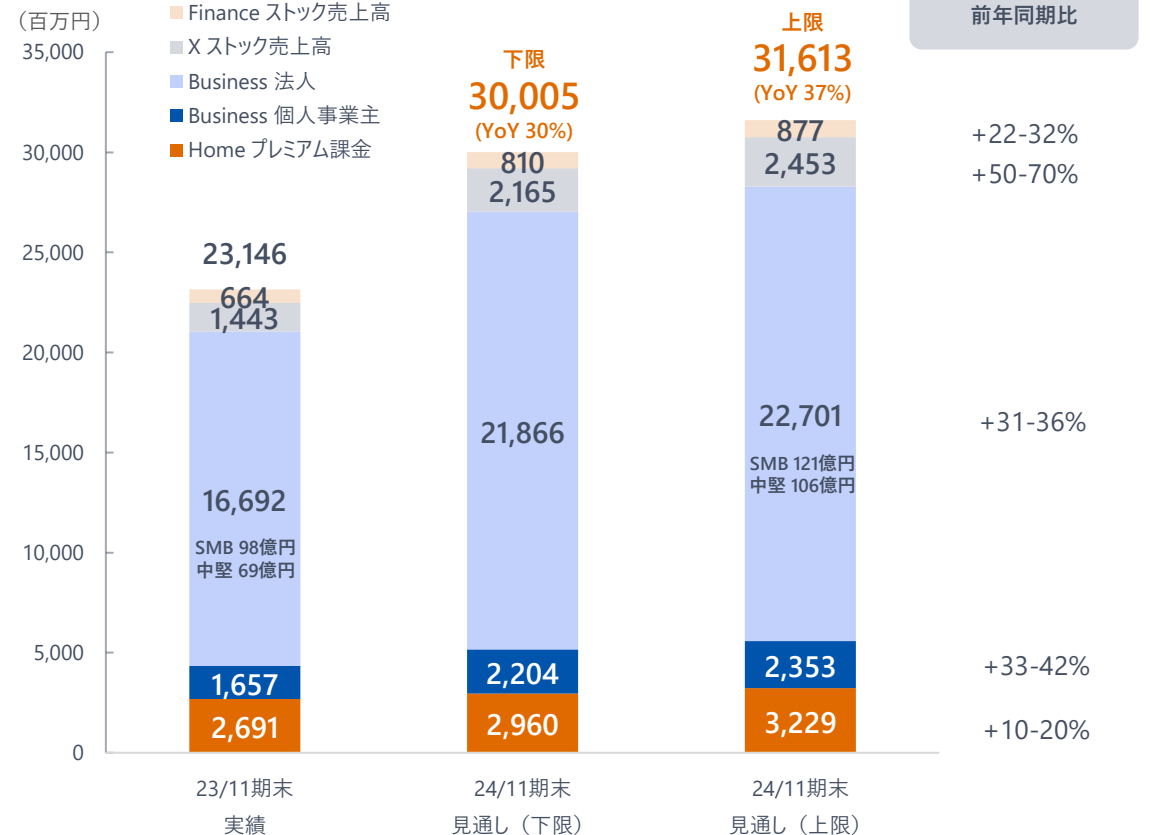
24/11期の見通し（再掲）

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.43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。

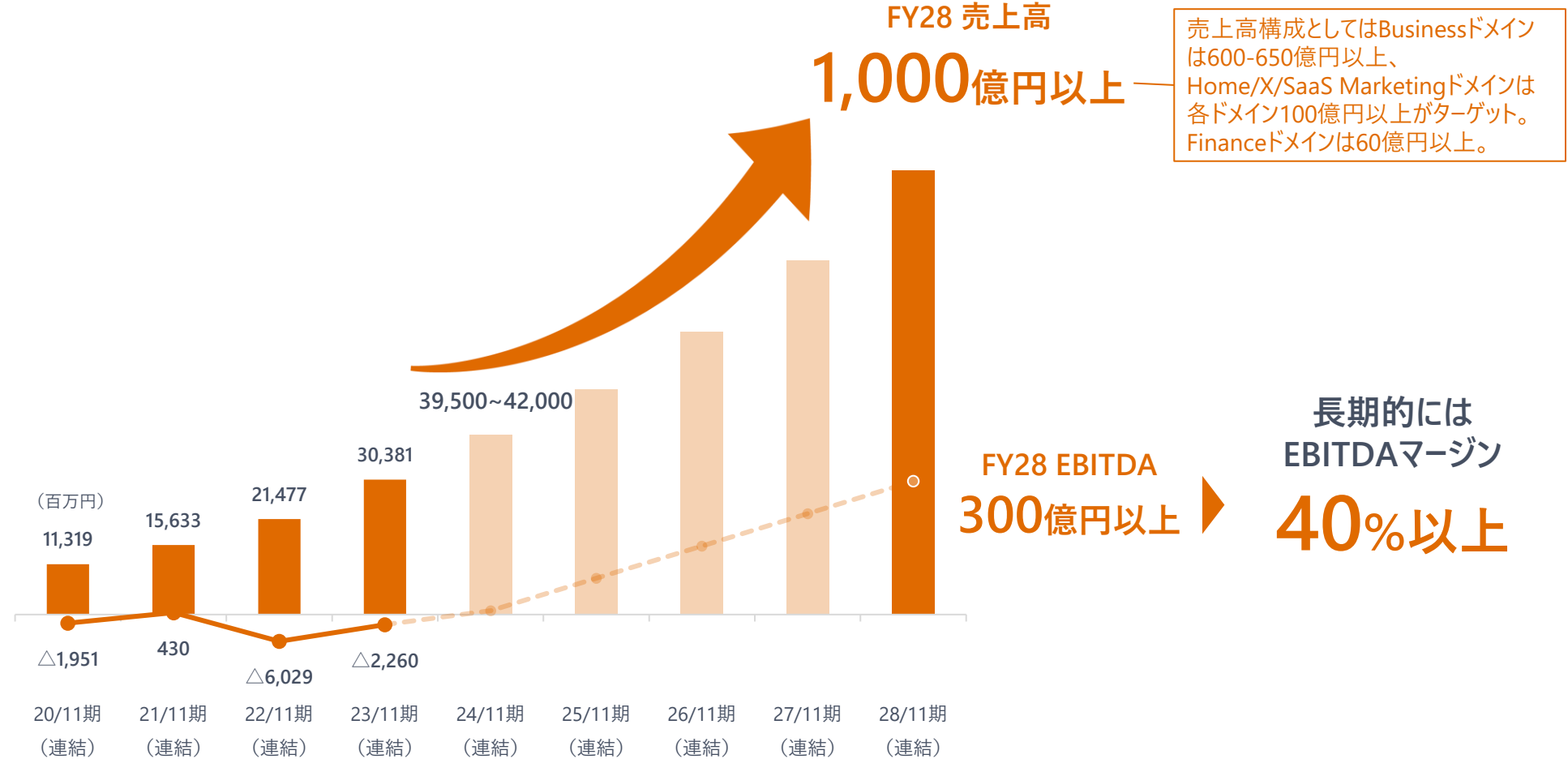
24/11期におけるドメイン別経営方針

	経営方針
グループ全体	<ul style="list-style-type: none"> • 昨年度と同様、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）に事業リソースを集中、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。
Business	<ul style="list-style-type: none"> • 成長率を牽引する中堅企業向けプロダクト並びにSales & Marketingに投資を集中させつつ、引き続き中小企業向けの土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"> • SMCCとの合併会社設立により、『Money Forward ME』と『Olive』の連携を強化し、ユーザーのお金の課題を一気通貫に解決。 • 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。 • 25/11期以降は、Businessドメインとの組織再編によりファイナンスサービスを一体化し、より効率の良い事業運営に努める。
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24/11期 1Q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。

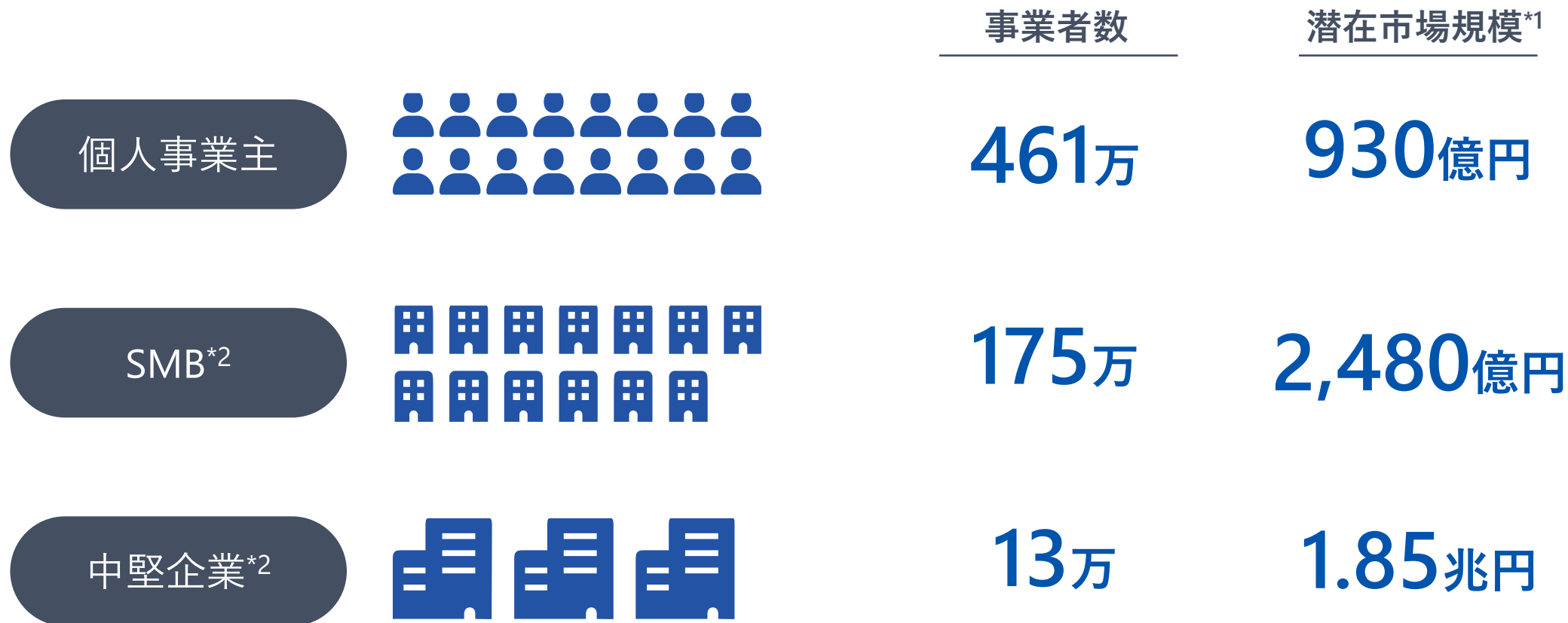
中長期の財務ターゲット（再掲）

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。

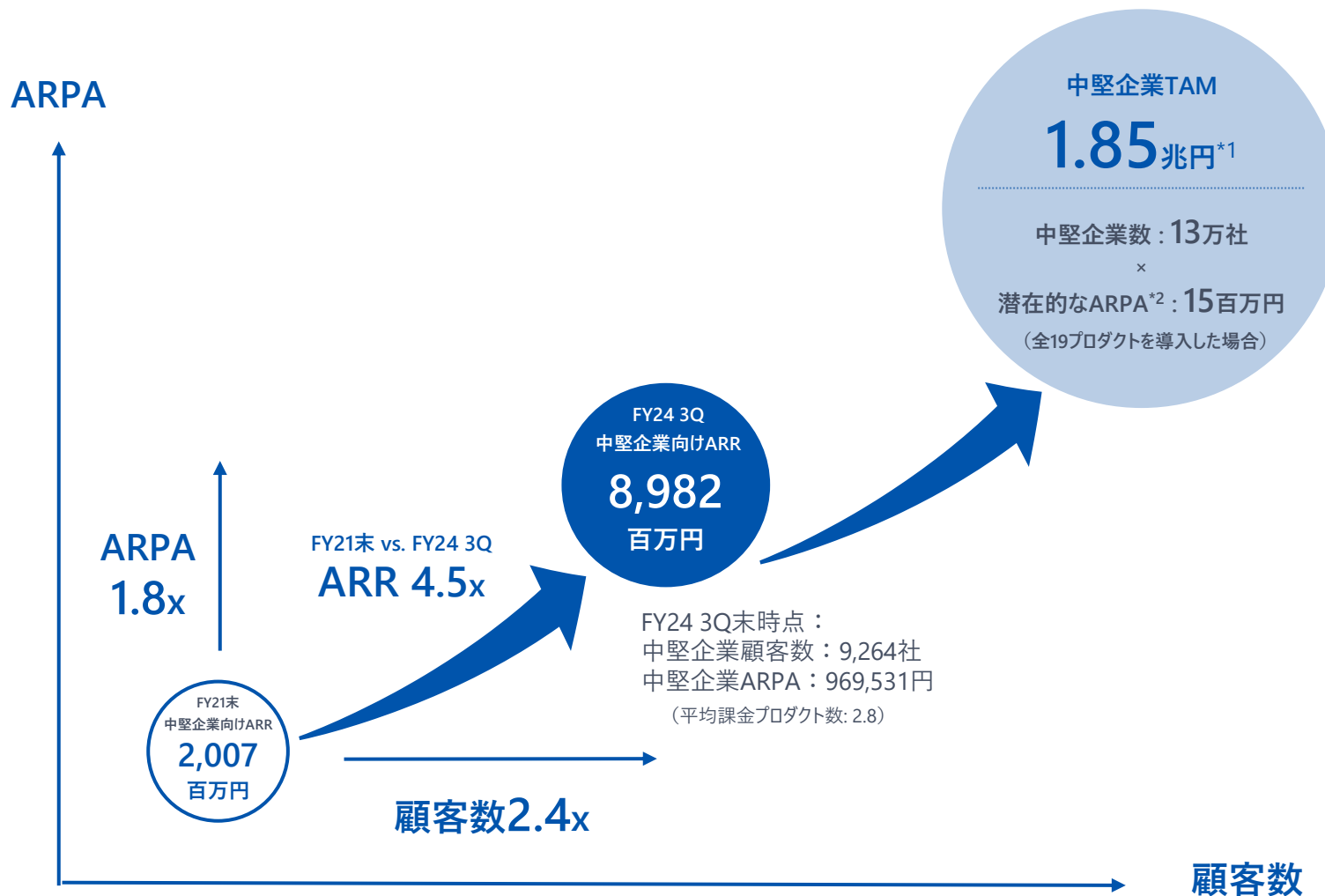


*1 国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において『マネーフォワードクラウド』等当社の法人向けクラウドサービスが導入された場合の、全潜在ユーザー企業による年間支出総額金。全潜在ユーザー企業は、個人事業主と従業員が1,999名以下の法人の合計。国税庁2021年調査、総務省2016年6月経済センサス活動調査、帝国データバンク『「決理事務の事務量等に関する実態調査」最終集計報告書』（2016年10月26日）をもとに当社作成。

*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。

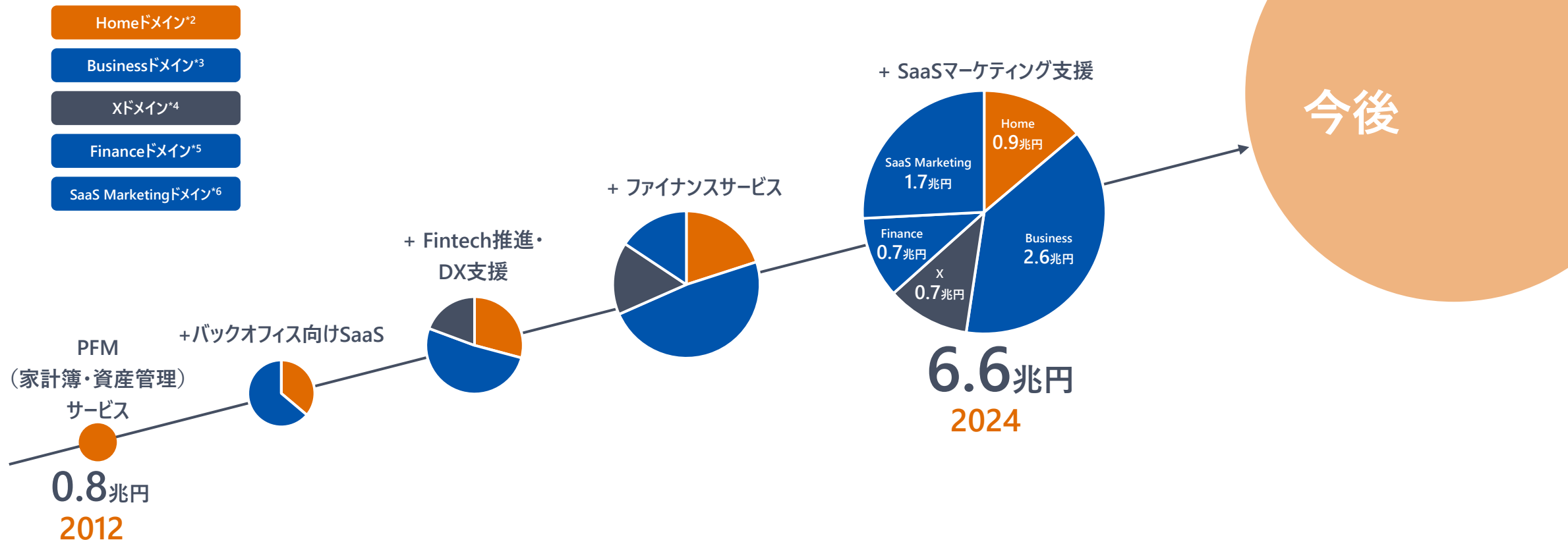


*1 国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において『マネーフォワードクラウド』等当社の法人向けクラウドサービスが導入された場合の、全潜在ユーザー企業による年間支出総額金。中堅企業数は、従業員数が50名～1,999名以下の法人を国税庁2021年調査、総務省2016年6月経済センサス活動調査、帝国データバンク『「決済事務の事務量等に関する実態調査」最終集計報告書』（2016年10月26日）をもとに算出。

*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き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』（2024年12月以降は『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』（2024年12月以降は『マネーフォワード 掛け払い』）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月期通期決算発表は、
2025年1月14日（火） 16時以降を予定しております。