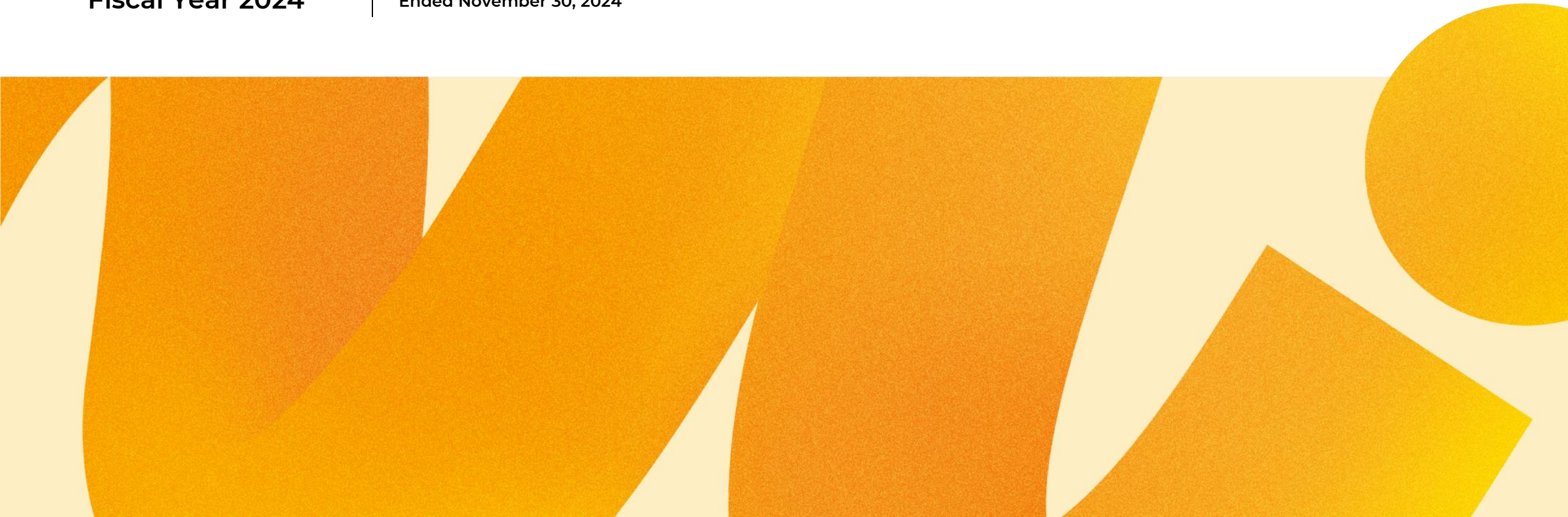


Financial Results



Fiscal Year 2024

| Ended November 30, 2024



- 01 2024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.22
- 03 2025年11月期ガイダンスと中長期財務ターゲット P.34
- 04 Appendix : 全社/ドメイン別財務ハイライト P.42

Financial Results

2024年11月期

全社業績ハイライト

2024年11月期 通期/4Q ハイライト

24/11期 通期期初見通し*1
全社売上高、EBITDA
ともに達成

Businessドメイン売上高は
 期初ガイダンスの上限を超過

通期売上高
 前年同期比+33%

403.6億円

(23/11期 通期売上高：303.8億円)

SaaS ARR*2

前年同期比+30%

300.0億円

(23/11期 SaaS ARR：231.5億円)

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。

24/11期 EBITDA *3 / 売上総利益

17.3億円 / 270.6億円

EBITDAマージンは4%と、
 前期比で+11%の改善。

企業価値向上、資本アロケーションの最適化
 をめざし、戦略的なJV設立やM&A（グルー
 プジョイン）を実行

- HomeドメインにおけるJV設立
- Businessドメインにおける2社グループジョイン（アウト
 ルックコンサルティング*4、シャトク）
- FinanceドメインのSaaS×Fintechサービスを
 Businessドメインに統合*5
- Xドメイン分社化

Businessドメイン法人向け
 4Q主要KPI

法人顧客数純増(うちSMB)

+10,976社(+10,366社)

中堅 純増ARR

+9.99億円

法人顧客純増数および中堅純増ARRは
過去最高を更新

*1 2024年1月12日に発表した期初見通し。全社売上高は、395億円～420億円（YoY 30～38%）、EBITDAは10億円～30億円。

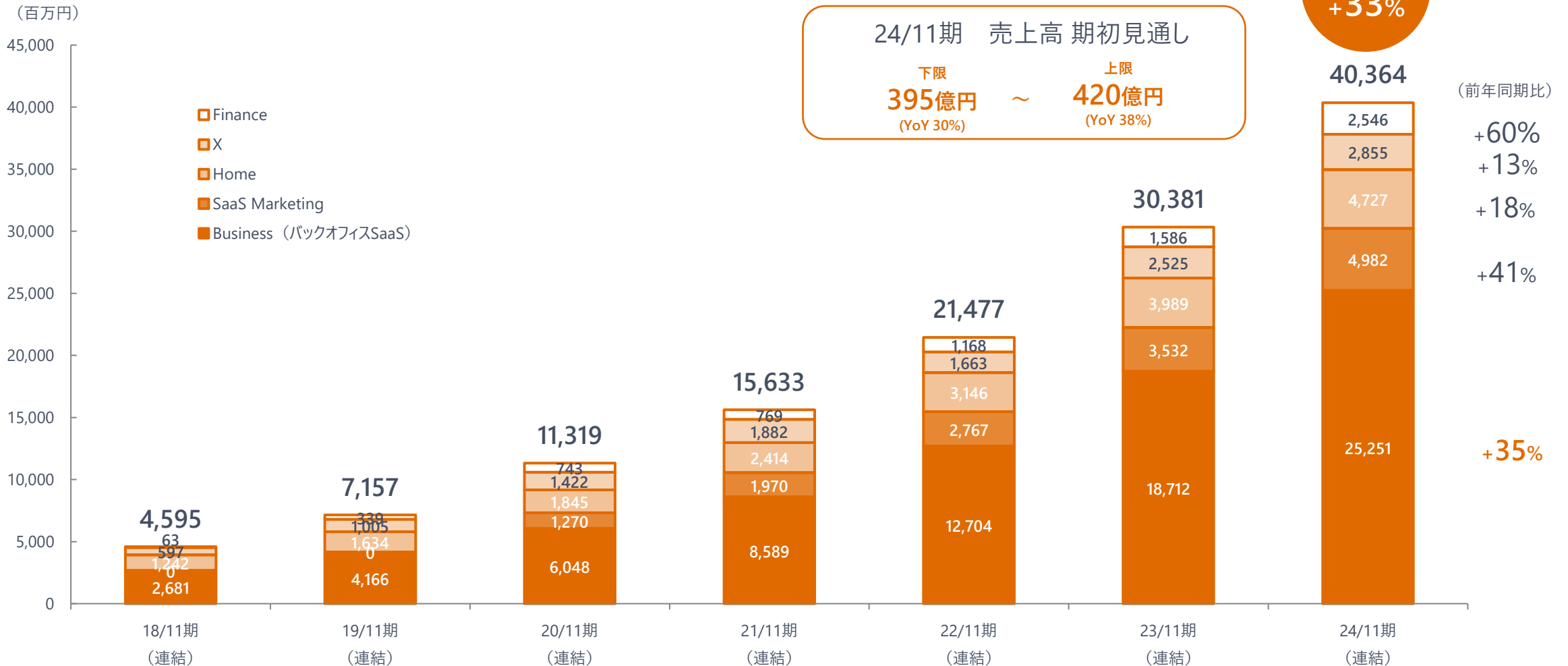
*2 SaaS ARRの定義はP.55を参照。

*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。

*4 2024年11月14日よりTOBを実施し、2024年12月11日をもって当該TOBは終了。2024年12月18日付でアウトルックコンサルティング株式会社は当社の連結子会社化。 *5 24/11期の財務数値は統合考慮前の数値。

通期売上高推移

24/11期は、**前年同期比+33%と高成長を継続し**、期初見通し（395億円～420億円）を達成。

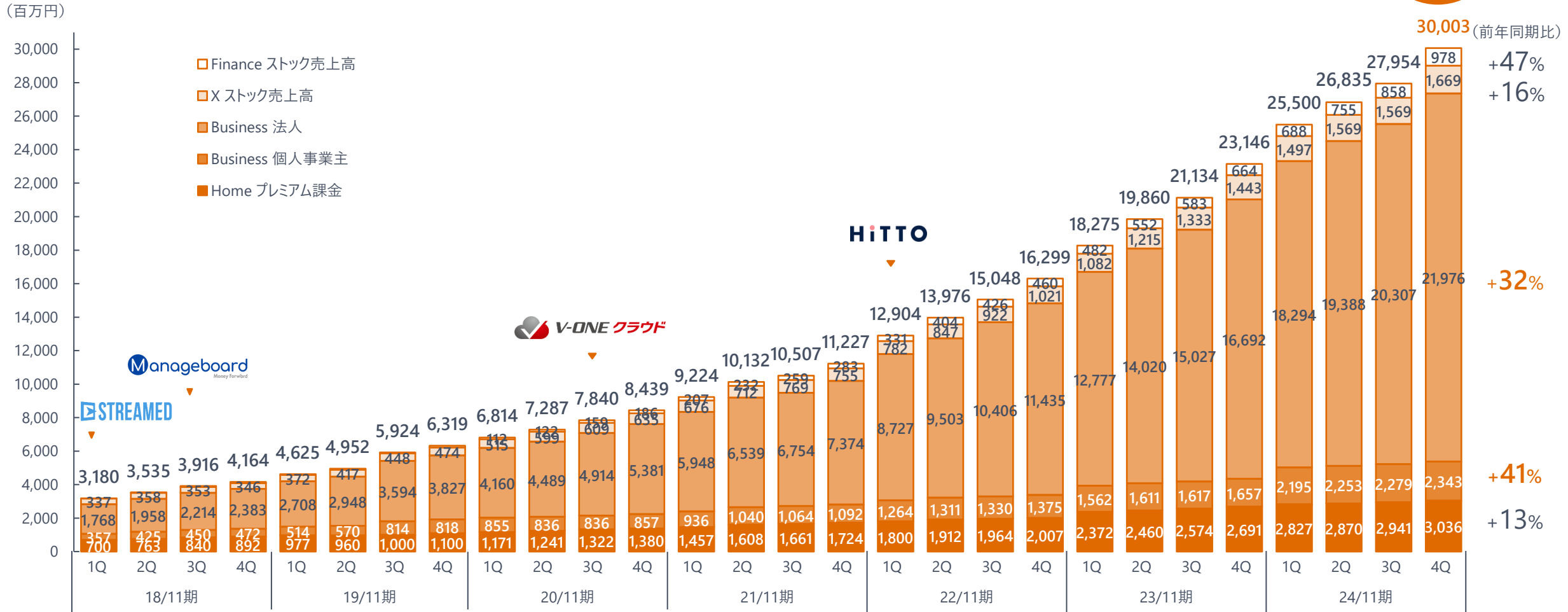


* 「その他」売上高のグラフ内での表記を省略しているため、各ドメインの売上高の合計値は全体の売上高と必ずしも一致しない。

SaaS ARR*1推移

前年同期比+30%と高成長が続き、ARRは300億円を突破。
BusinessドメインARR（法人+個人事業主）は、前年同期比+32%。

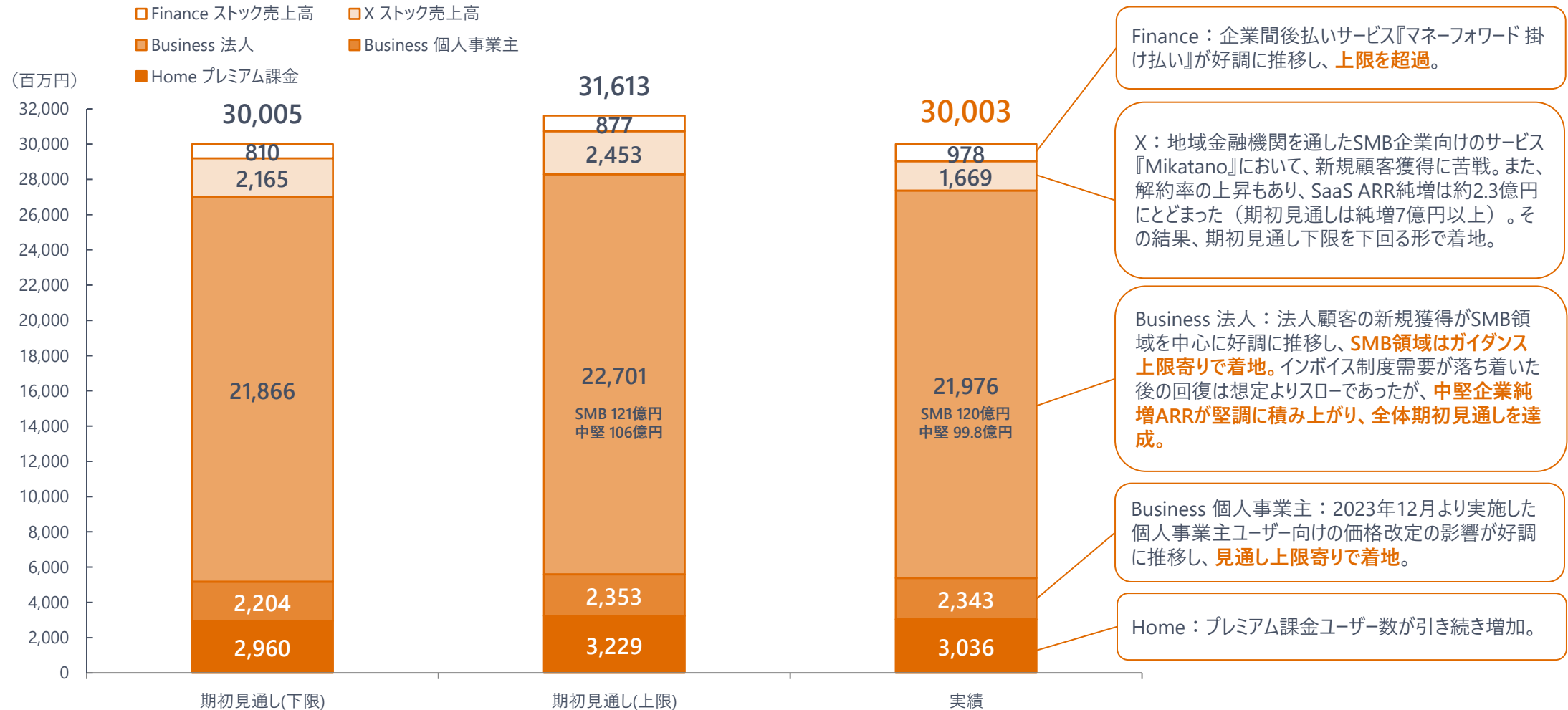
前年同期比
+30%



*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.55を参照。

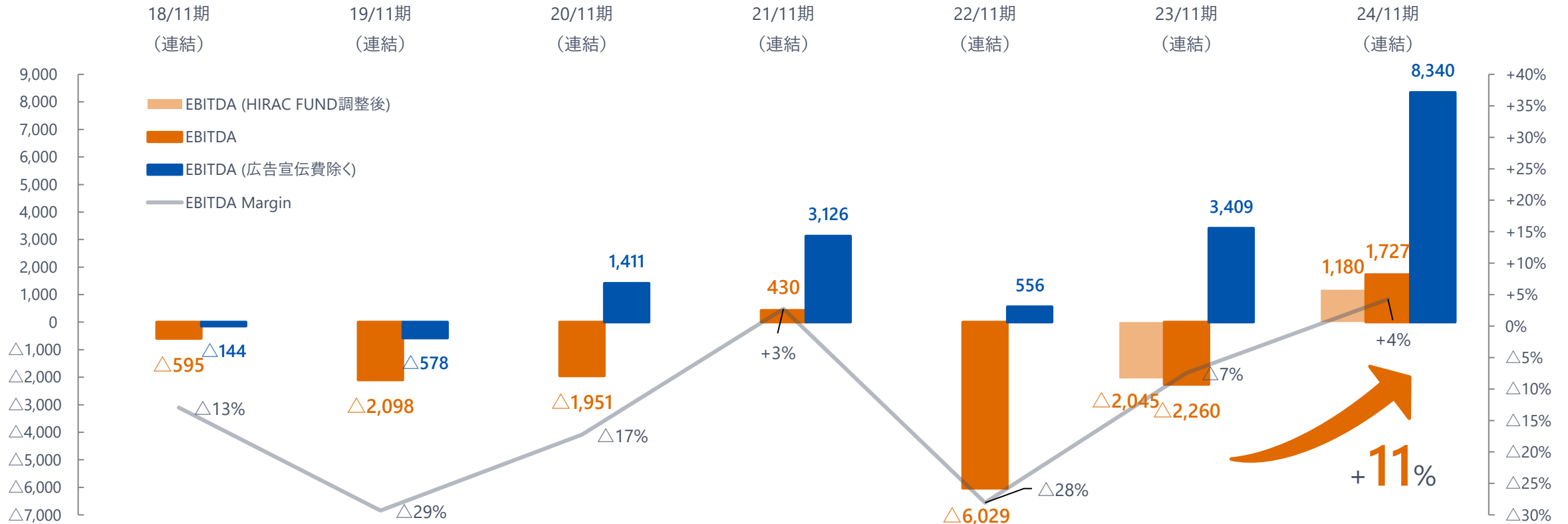
SaaS ARR 期初見通し比較

全社SaaS ARRは300億円を達成。ドメイン別においては、X以外のドメインで全て期初見通しを達成。



通期EBITDA推移

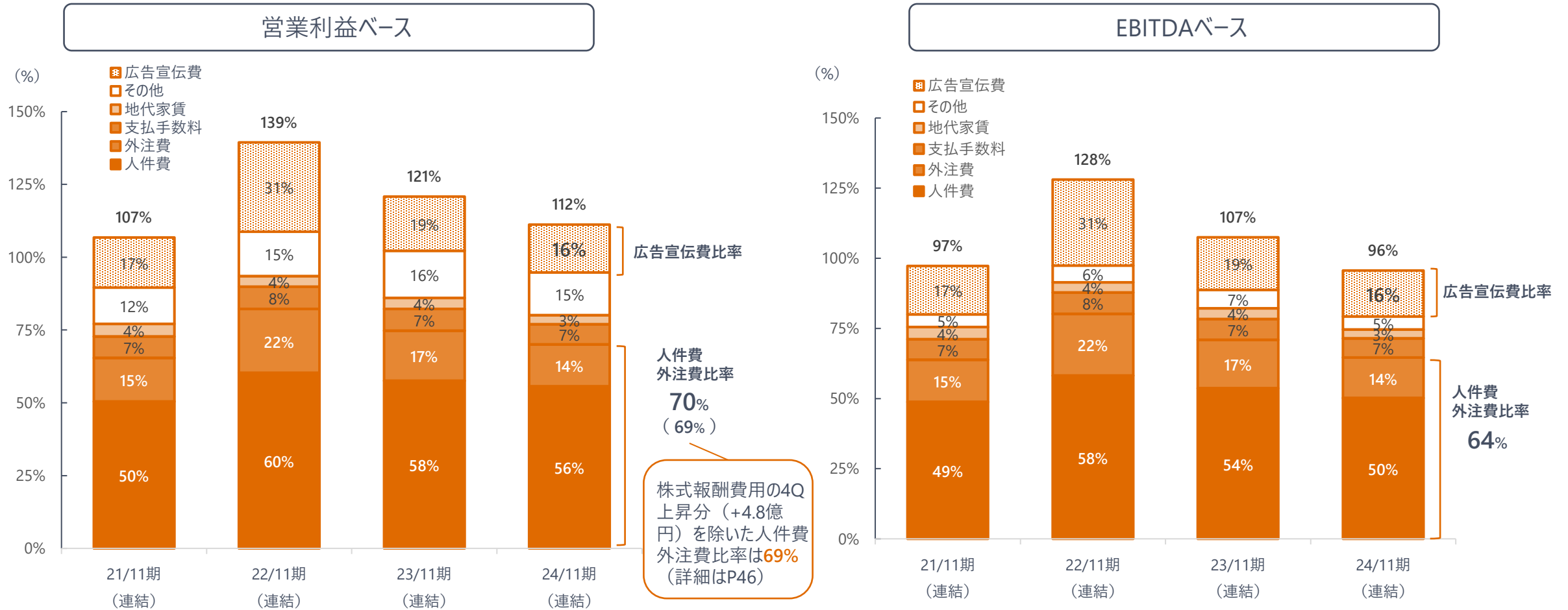
24/11期のEBITDAは17.3億円と、前期比+11%と大幅にマージンを改善し、期初見通し（10億円～30億円）を達成。
23/11期からの2カ年で+32%のマージン改善を実現。広告宣伝費除きEBITDAも83.4億円と過去最高（広告宣伝費除きEBITDAマージンは21%と、前期比+10%の改善）。



通期売上原価・販売費及び一般管理費の推移（対売上高比率）

前期比で大きくマージンを改善(営業利益ベース：+9%、EBITDAベース：+11%)

広告宣伝費売上高比率は、16%と期初見通し（15~17%）レンジ中央値で着地。人件費外注費売上高比率は70%で着地したものの（営業利益ベース）、株式報酬費用の4Q上昇分を除いた場合の同比率は、69%と期初見通しレンジ内（64~69%）。



2024年11月期 Businessドメイン 通期/4Q ハイライト

4Qには、法人純増ARR（+16.7億円）、中堅純増ARR（+9.9億円）ともに**過去最高額を更新**し、Businessドメイン期初ガイダンスを達成。

通期売上高

252.5 億円

(YoY +35%)

売上高は**期初見通しの
上限を超えて着地**。

法人 ARR

219.8 億円

(YoY +32%)

法人SaaS ARRも
期初見通しを達成。

中堅企業 4Q純増ARR

+9.99 億円

(3Q +7.37億円)

純増ARRはQoQで増加が続き、4Qでは**過去最高額を更新**。インボイス需要は落ち着きを見せるも、幅広いプロダクトラインアップで堅調に成長を維持。

法人顧客 年間平均純増数

+10,141 社

(23/11期 +8,696社)

引き続き**当社の強みである
士業ネットワーク経由の新規獲得が好調**。

法人 / 個人事業主 ARPA

YoY

+3.5 % / + 17.8 %

個人事業主向けには、2023年12月より
価格改定を実施。
ユーザー獲得ペースや解約率にも大きな変化なし。

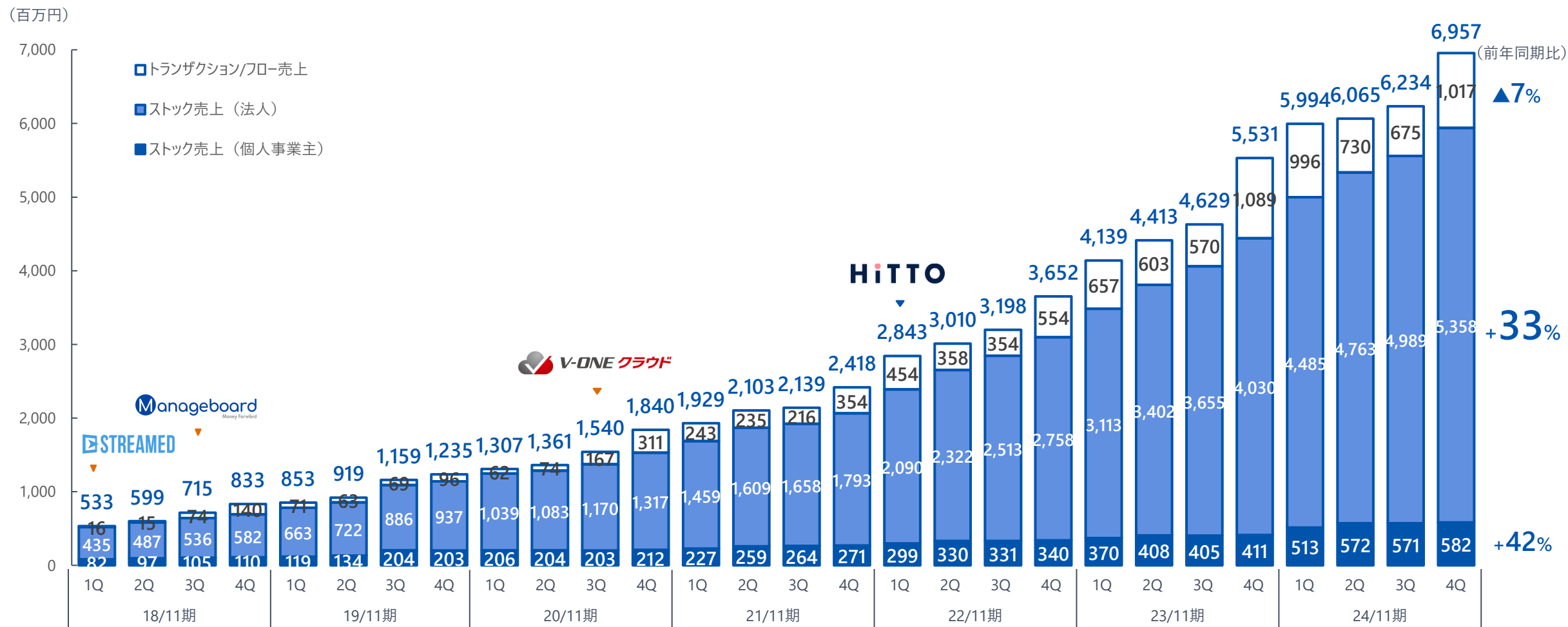
SMB法人領域での
価格改定を2024年10月に発表

2025年6月より施行。
2026年5月時点で**+20億円の
ARRインパクトを想定**。

Businessドメイン 四半期 売上高推移

Businessドメイン ストック売上は前年同期比+33%と堅調な成長が継続（法人ストック売上は前年同期比+33%、個人事業主ストック売上高は+42%）。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』の取扱高が牽引。

前年同期比
+26%



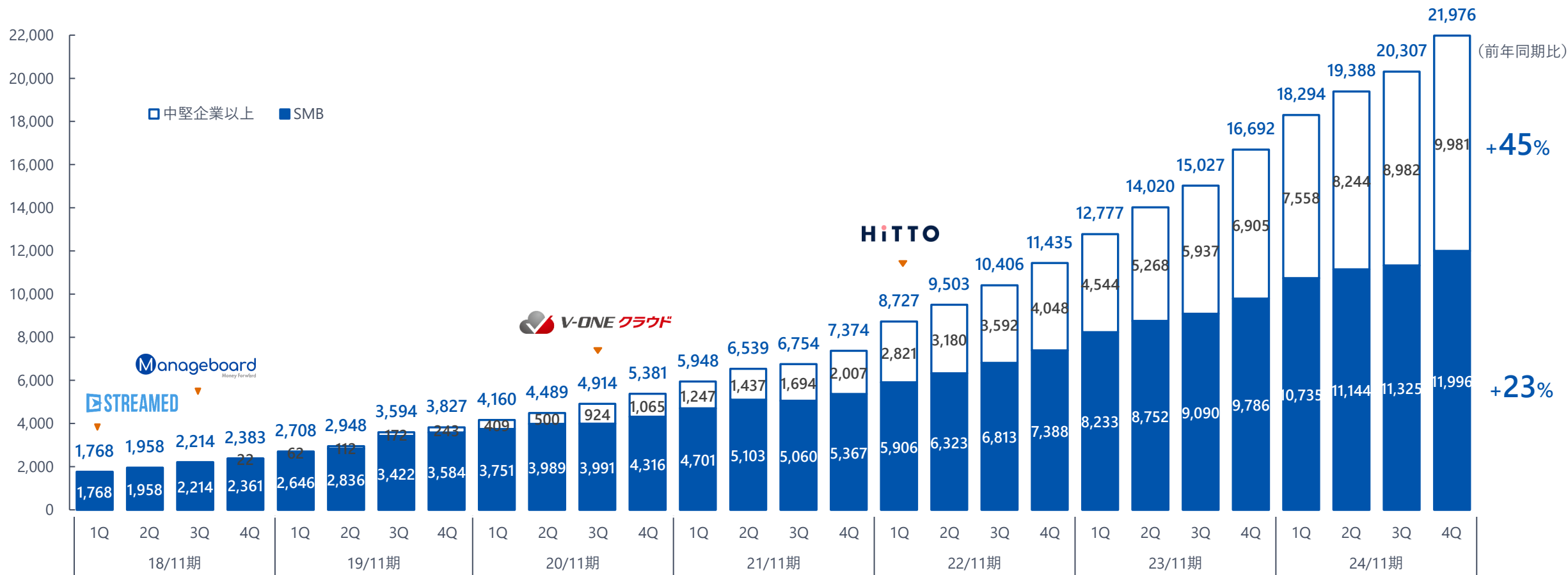
* ストック売上（個人事業主）は『マネーフォワードクラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。ストック売上（法人）は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HITTO』、『マネーフォワード Admina』等の法人向けサービスの課金収入。トランザクション/フロー売上は主に、IT導入補助金に伴う売上、『マネーフォワードクラウド』や『V-ONEクラウド』の主に中堅企業向けの導入に伴う初期導入売上、ナレッジラボ社のコンサルティング売上、『マネーフォワード Pay for Business』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

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+32%

法人全体の4Q ARR純増は+16.7億円と大きく加速（3Qの法人ARR純増は+9.19億円）。
中堅企業向けのARR *1は、前年同期比+45%の高成長率を維持。

前年同期比
+32%

(百万円)

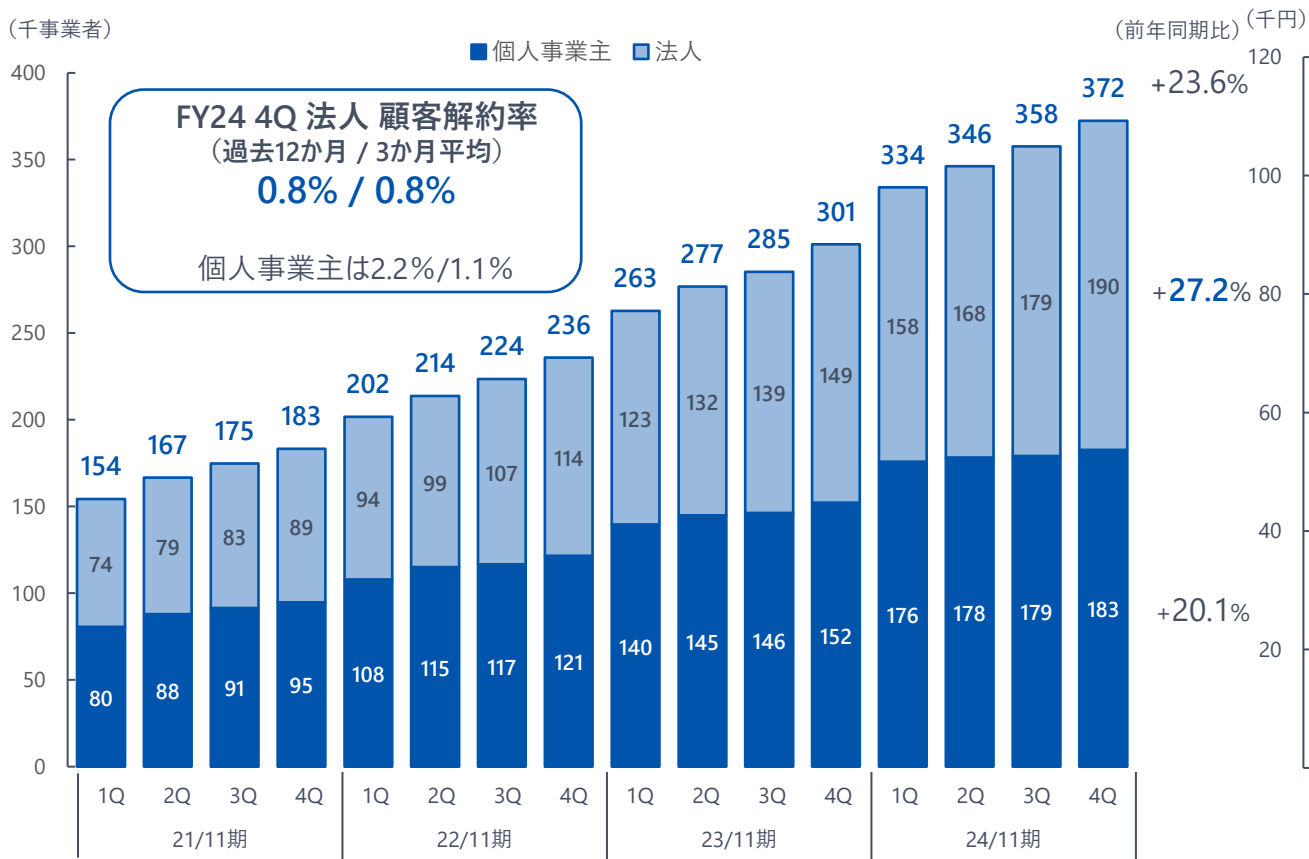


*1 SMBは、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『マネーフォワード公認メンバー制度』等の法人向けサービスのWEBもしくは士業事務所とその顧問先からの課金収入。ただし、各期の1Q、2Qにおいては『STREAMED』の季節影響を調整するため、当該四半期における『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。なお、『STREAMED』については、1Q、2Qは企業の決算期に伴い処理件数が増加するため、売上が増加する一方で、3Q（8月）は稼働日数が少ないこともあり、2Q比で売上が減少する傾向がある。中堅企業は、『マネーフォワードクラウド』、『Manageboard』、『V-ONE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.55を参照。

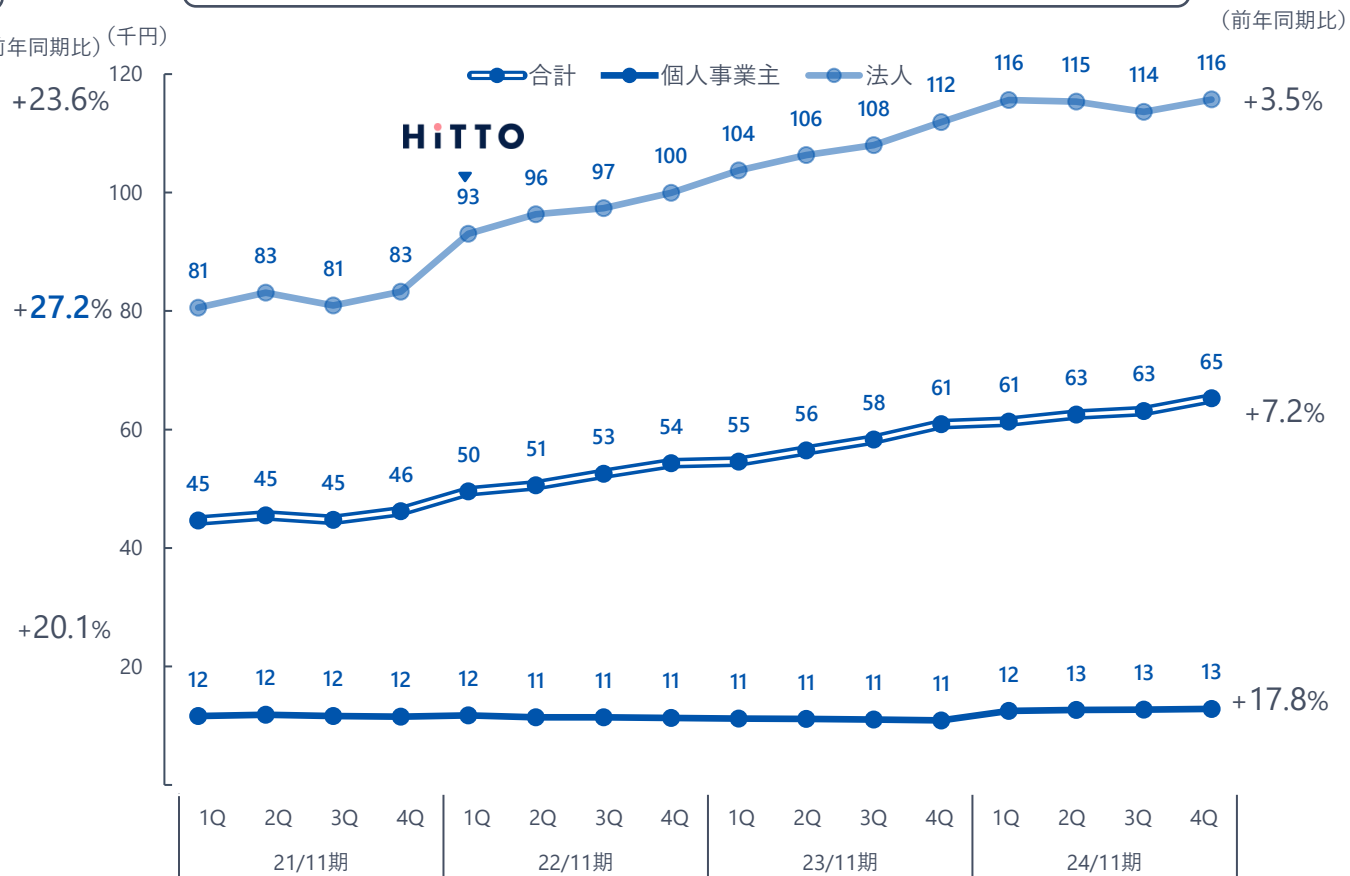
課金顧客数*1とARPA*2の成長が継続

法人課金顧客は前年同期比+27.2%と順調に増加。また、法人ARPAは116千円と、QoQ+2.0%（YoY +3.5%）の増加に転じる。

課金顧客数*1



ARPA*2



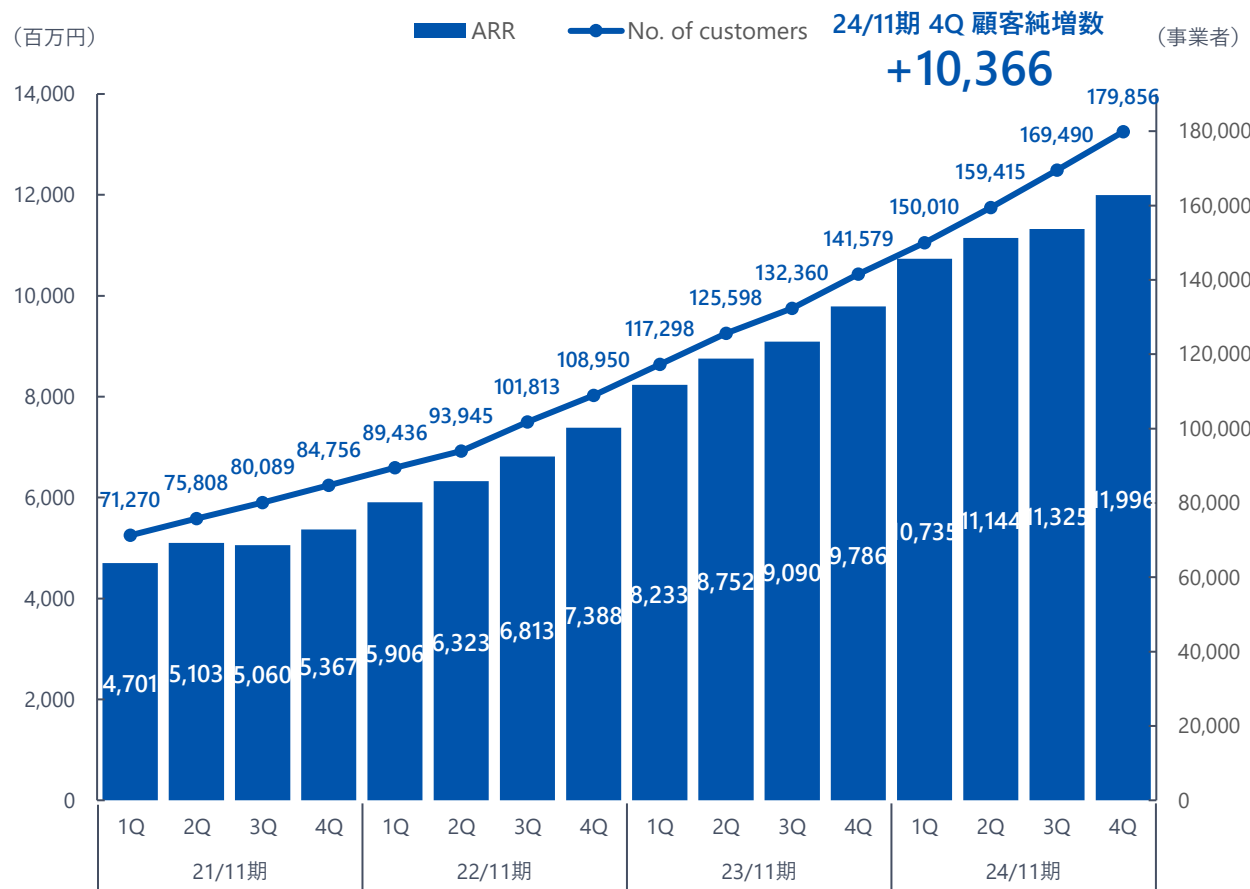
*1 個人事業主の課金顧客数は、『マネーフォワードクラウド』における個人向けサービスに課金する個人事業主の数。法人の課金顧客数は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『HITTO』、『マネーフォワード Admina』等法人向けサービスに課金する、一般企業、土業及びその顧問先に加えて、『マネーフォワードクラウド公認メンバー制度』に課金する土業を含む。

*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.55を参照。

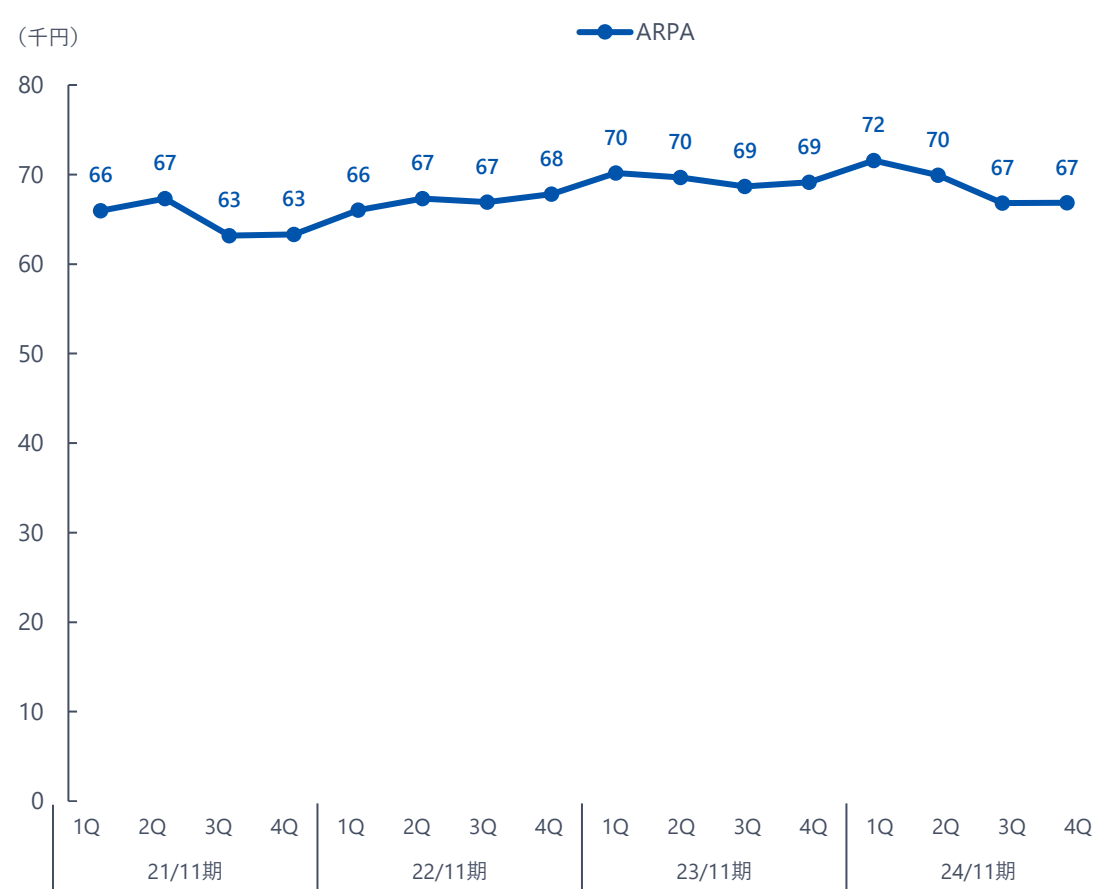
SMB企業向けARRは引き続き顧客数の増加が成長を牽引し、純増ARRも前四半期比大幅に増加

顧客純増数は10,366社と過去最大の純増数を再び更新。ARR純増もインボイス制度需要のピークであった昨年4Q並みの水準を達成(+6.71億円)。2025年6月からは、SMB企業向けのプランにおいて価格改定を実施予定。

SMB企業向けのARR*2及び顧客数



SMB ARPA



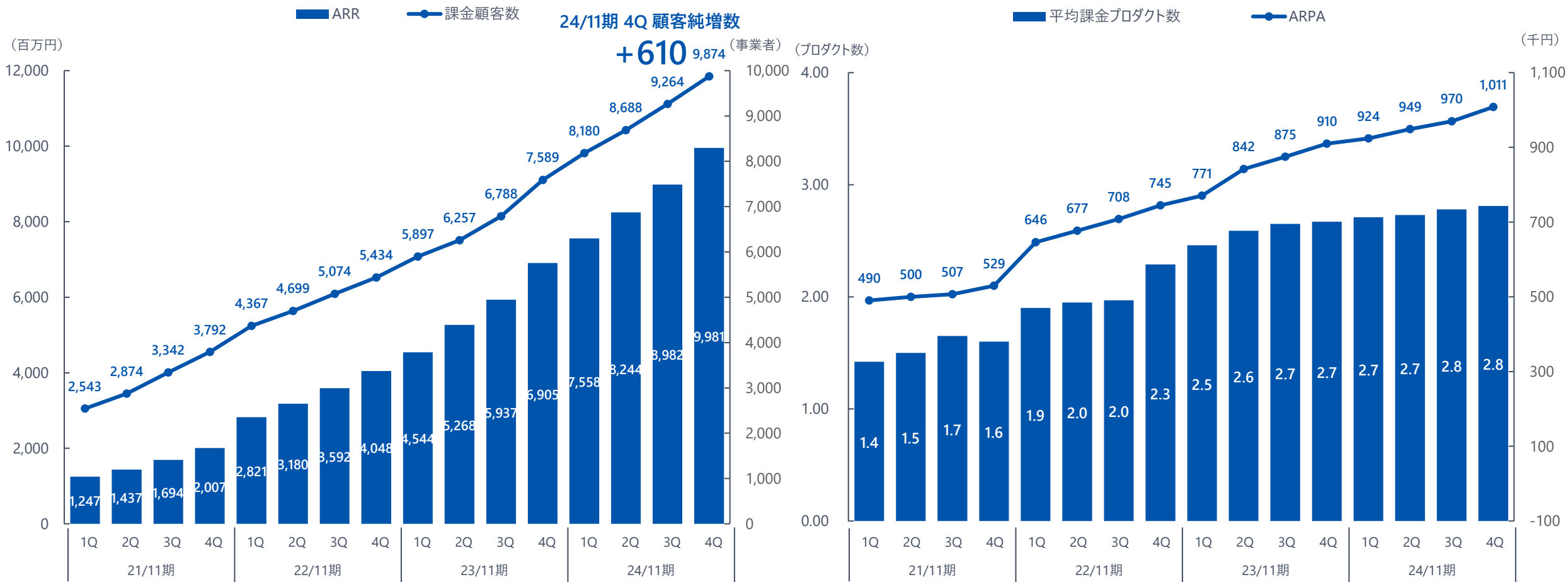
*2 SMBは、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』等の法人向けサービスのWEBもしくは士業事務所とその顧問先からの課金収入。ただし、各期の1Q、2Qにおいては『STREAMED』の季節影響を調整するため、当該四半期における『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。なお、『STREAMED』については、1Q、2Qは企業の決算期に伴い処理件数が増加するため、売上が増加する一方で、3Q（8月）は稼働日数が少ないこともあり、2Q比で売上が減少する傾向がある。

中堅企業向け純増ARRは過去最高額。顧客数、ARPAの両面で高成長が続く

ARR純増は前四半期比でインボイス制度需要のピークであった昨年4Q水準（9.69億円）を超え、**過去最高額(9.99億円)**に到達。IPO企業/準備企業等への導入も進む。新規獲得とクロスセル効果により、**ARPAはQoQ+4.3%**。

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。

IPO企業における、『マネーフォワードクラウド』等の導入事例

直近で上場した企業においても、当社プロダクトの利用が広がる。

プライム/スタンダード/グロース市場上場企業¹における
『マネーフォワードクラウド』・『V-ONEクラウド』・『Manageboard』・『Admina』等の導入企業（一例）

直近1年以内に上場の企業（一例）



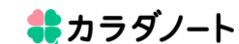
(株式会社GENDA GiGO Entertainment)



弁護士ドットコム



ビザスク



MTG



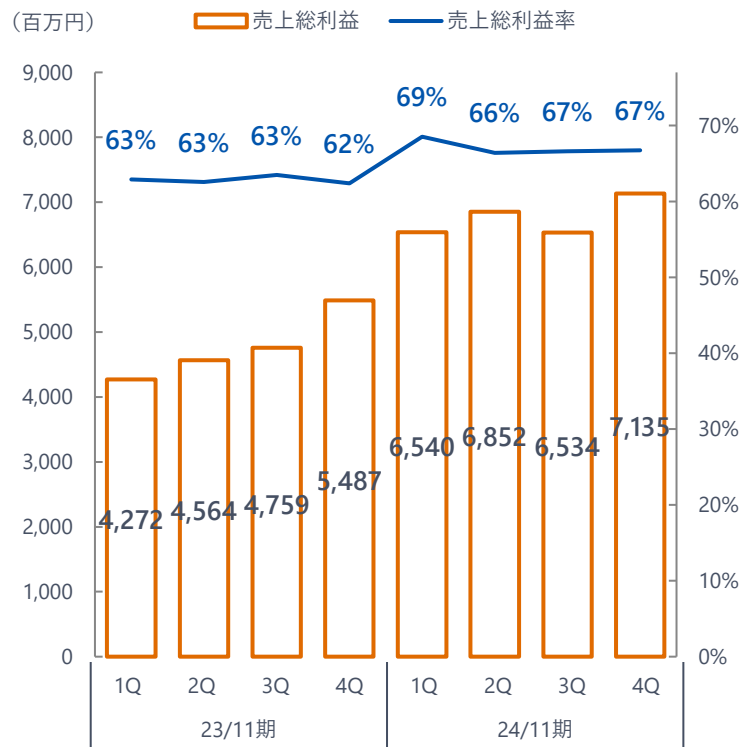
*1 名古屋証券取引所、福岡証券取引所、札幌証券取引所における上場企業を含む。

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

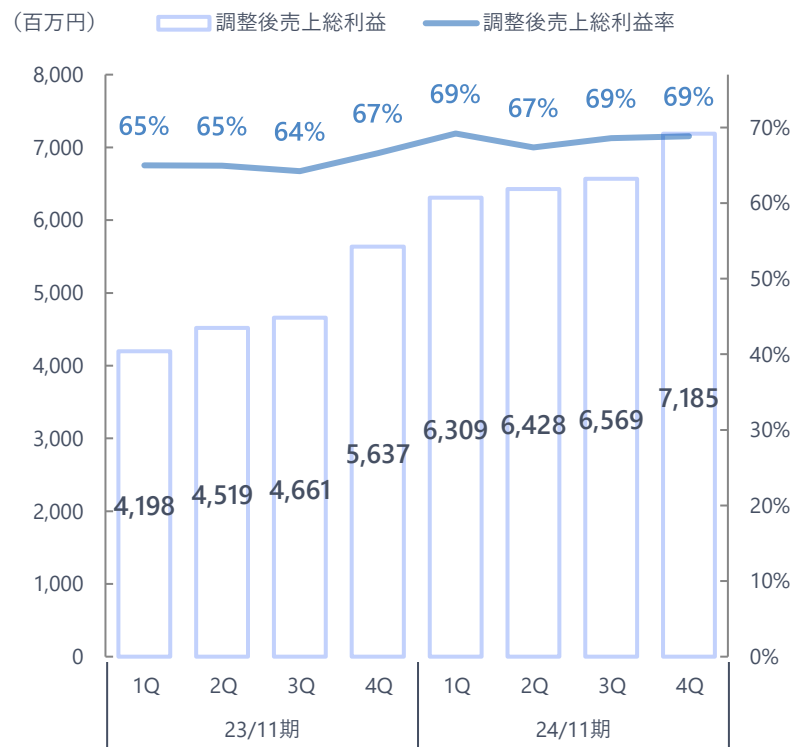
全社調整後売上総利益*1およびバックオフィス向けSaaS事業の粗利益は引き続き増加傾向。

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%。

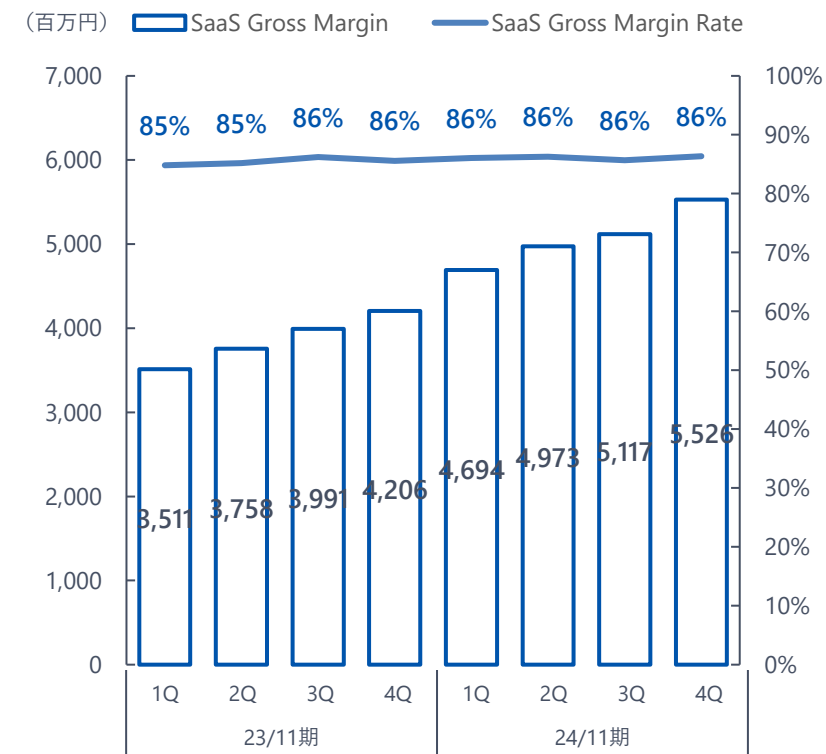
全社売上総利益
(財務会計ベース)



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)

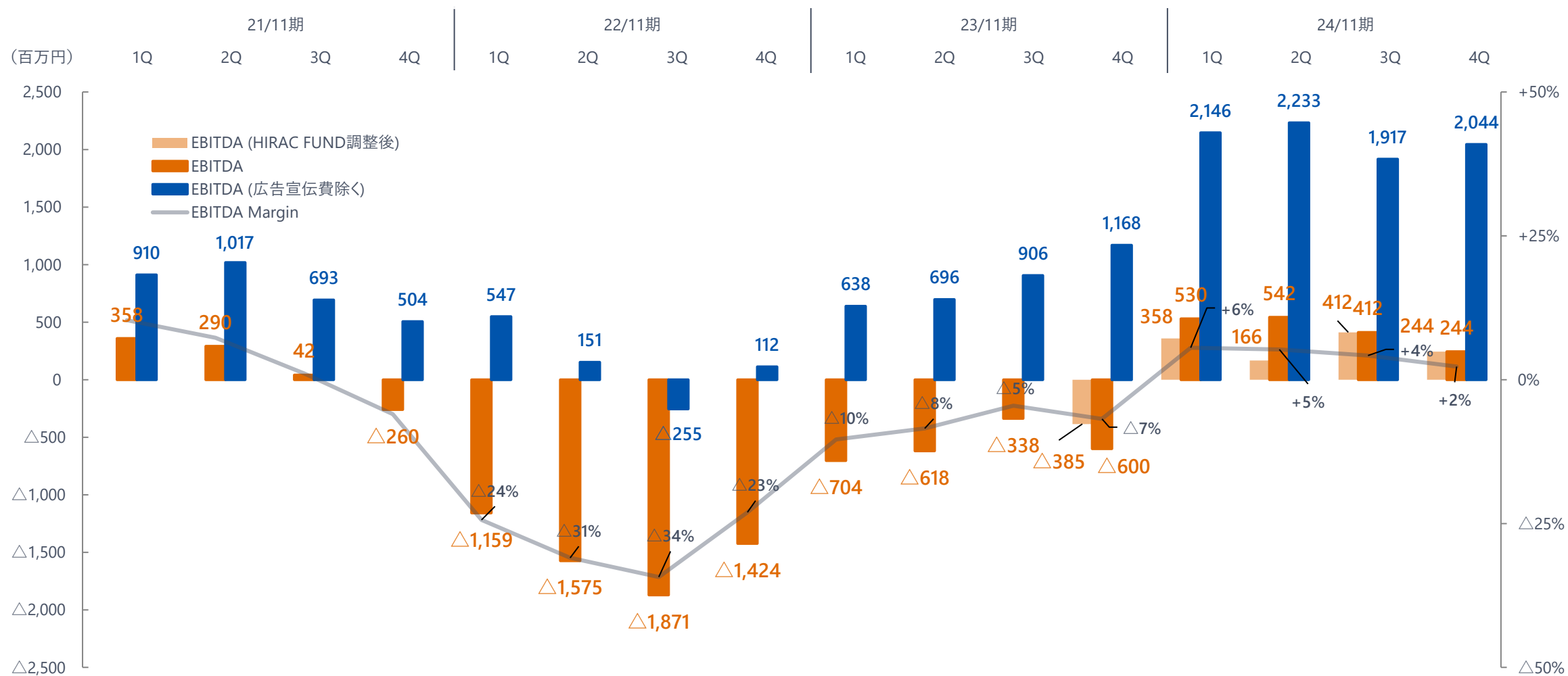


*1 調整後売上総利益率の算出に際しては、IT導入補助金に関わる売上及び手数料は季節性が大きいため、売上・原価ともに除く。また、グループ会社の広告運用をスマートキャンプ社（ADXL事業）が実行した場合、該当する広告宣伝費用が会計上は売上原価に計上されるため（スマートキャンプ社の売上とグループ会社の関係会社外注費が連結相殺され、スマートキャンプ社の広告媒体等の仕入原価が売上原価に計上される）、当該売上総利益は調整する。その他HIRAC FUNDの営業有価証券売却収入、売却原価、減損損失は四半期の売上総利益率を大きく変動させるため売上・原価ともに除く。

*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）

4QのEBITDAは2.4億円（EBITDAマージンは2%）と引き続き四半期黒字を達成。広告宣伝費除きEBITDAは20.4億円。2024年12月に公表済みのTOBに伴う一時的な費用*2を除いた4Q調整後EBITDA*3は3.6億円（EBITDAマージン3%）。



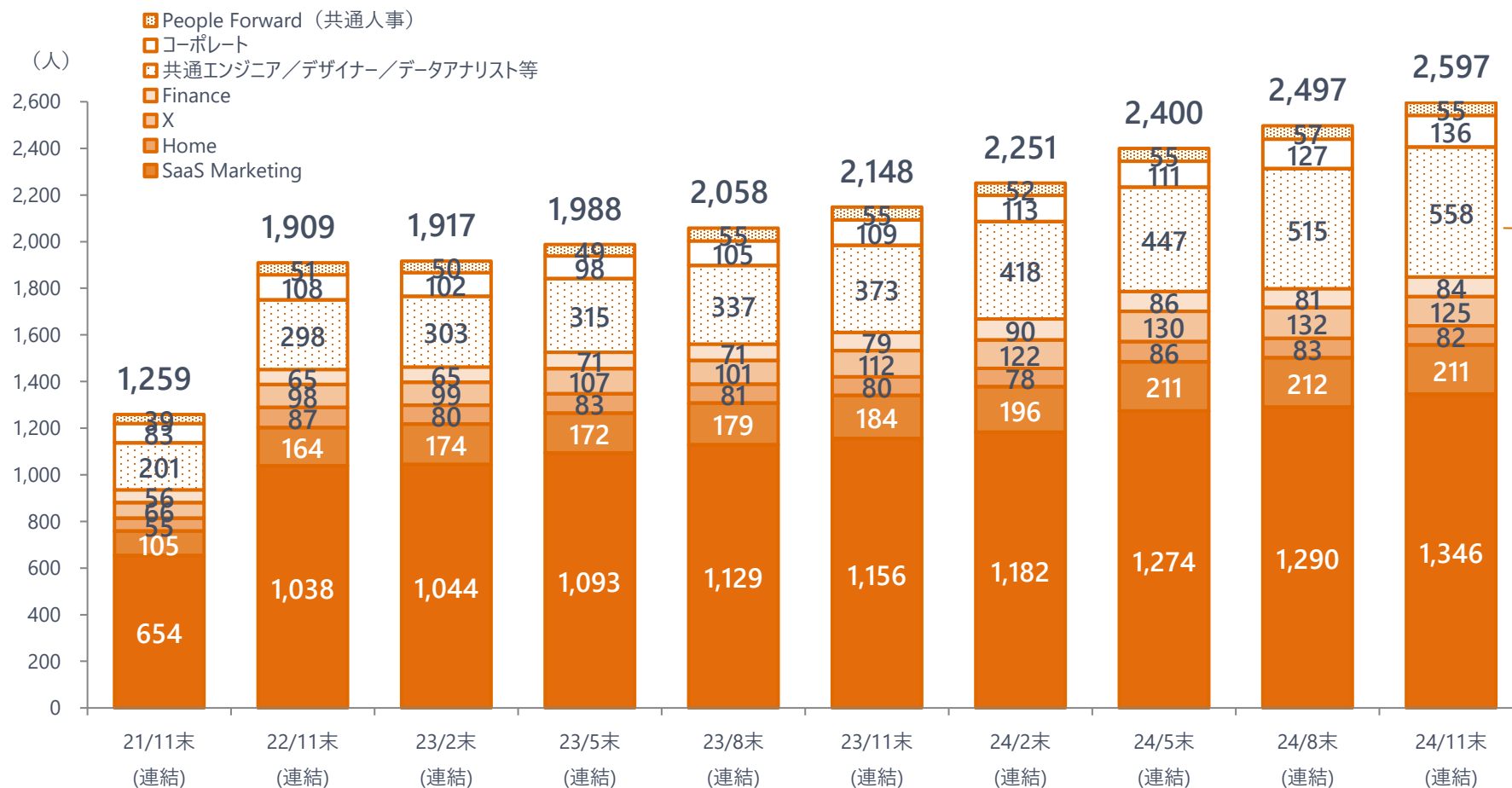
*1 EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用 + 株式報酬費用。

*2 アウトロックコンサルティング社のTOBにかかる一時的な費用は1.9億円(予定)。そのうち1.15億円を24/11期で計上。

*3 調整後EBITDA = EBITDA + M&A関連の一時費用 + その他一時費用。

従業員数*1の推移

前四半期比で+100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 3Q末からの主な変化

海外拠点におけるエンジニア採用も継続して進行中。

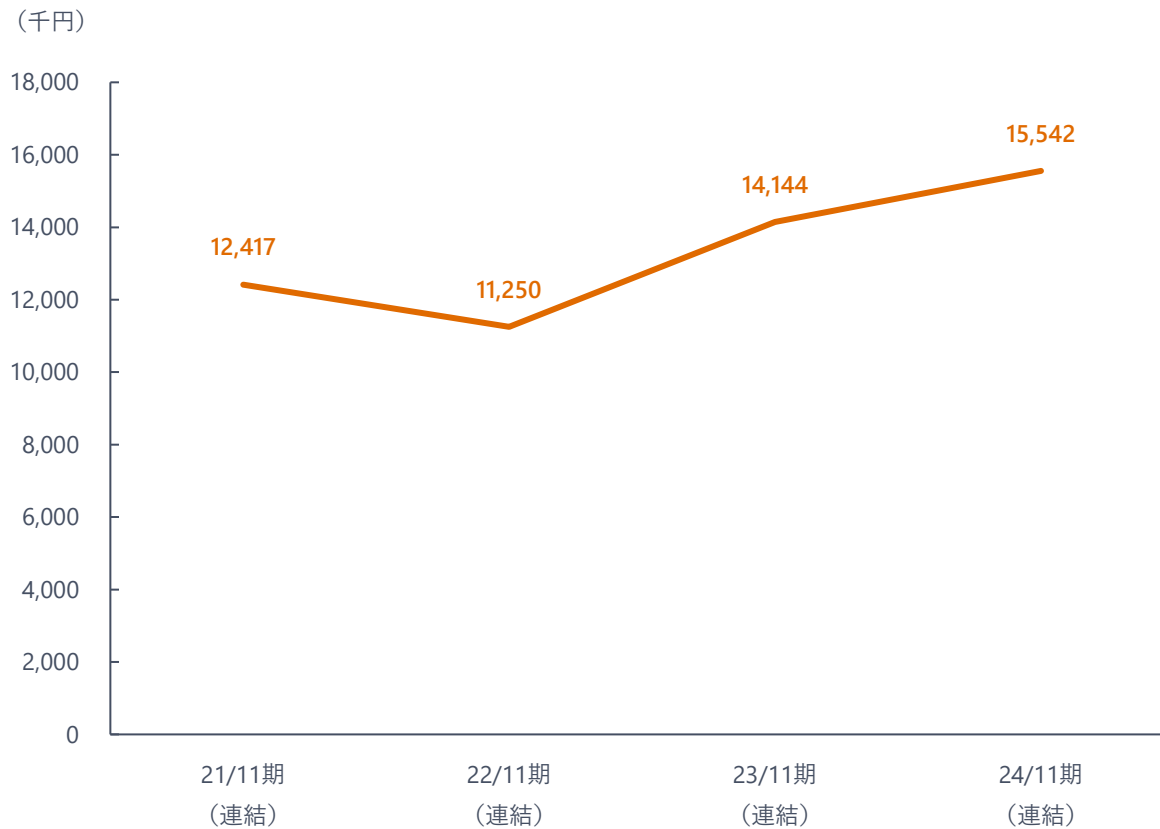
* 共通エンジニア/デザイナー/データアナリスト等は、Lab、分析推進室、データ戦略室、デザイン戦略室、CISO室、CTO室、サービス基盤本部、CQO室、グローバルIT本部、AI推進室、アカウントアグリゲーション本部、MONEY FORWARD VIETNAM等。コーポレートは、社長室、コーポレートディベロップメント本部、経理本部、法務コンプライアンス本部、パブリック・アフェアーズ室、知財戦略室等。また、退職者はコーポレートの数字にカウントされる。

*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。

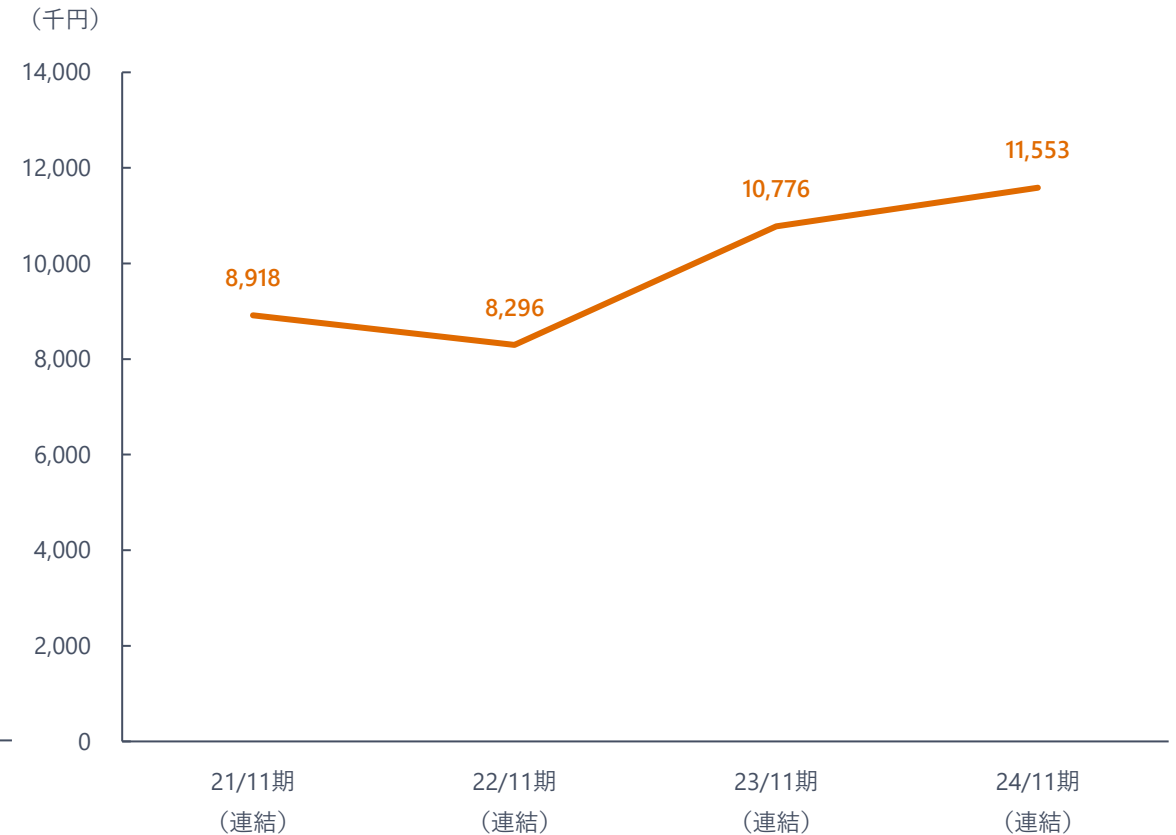
従業員1人当たり年間売上高*1・ARR*2

従業員1人当たり年間売上高・ARRは着実に増加傾向。

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.18を参照。

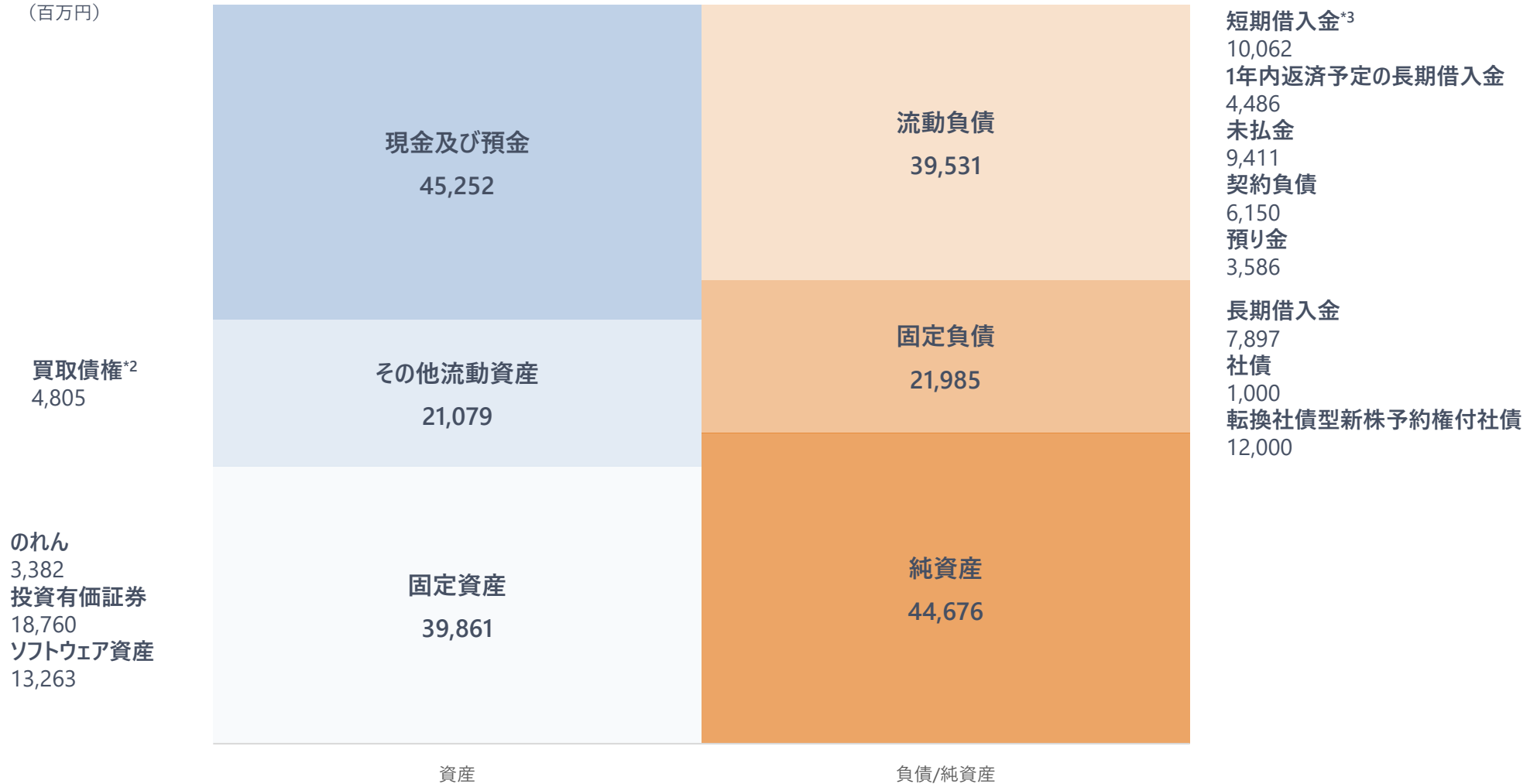
*1 各期における売上高の4倍を、各期末の従業員数で割った値。

*2 各期末のARRを、各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。三井住友カード株式会社との合併会社設立に伴う新設子会社の株式譲渡により、現預金及び純資産が約140億円*¹増加。当該新設子会社の第三者割当増資による約50億円*¹の現預金及び純資産の増加は、25/11期第一四半期にて計上。

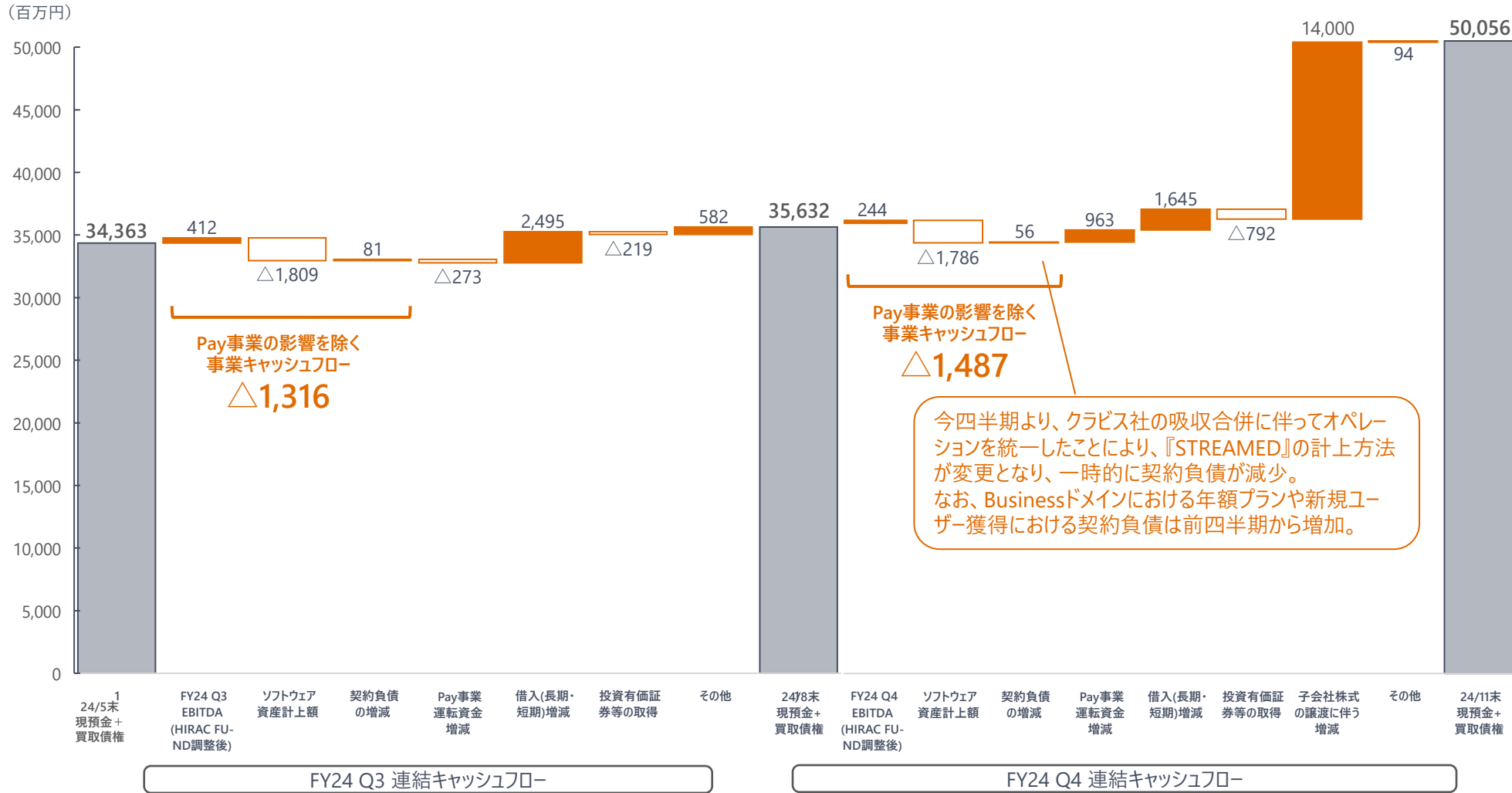
(百万円)



*1 譲渡益に対する課税考慮前の数値。 *2 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。 *3 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、子会社株式の譲渡に伴い約 + 144億円の増加。当該新設子会社の第三者割当増資による約50億円* 1の現預金及び純資産の増加は、25/11期第1四半期にて計上。



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*2。

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。

子会社株式の譲渡に伴う増減
 三井住友カードとのJV設立*3に伴うもの。

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 譲渡益に対する課税考慮前の数値。 *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。
 *3 詳細は2024年7月17日開示の「[【補足資料】Homeドメインにおける三井住友カード株式会社 \(SMBCグループ\) との合併会社設立に関する基本合意書の締結について](#)」を参照。

ビジネスハイライト 注力分野の取り組み

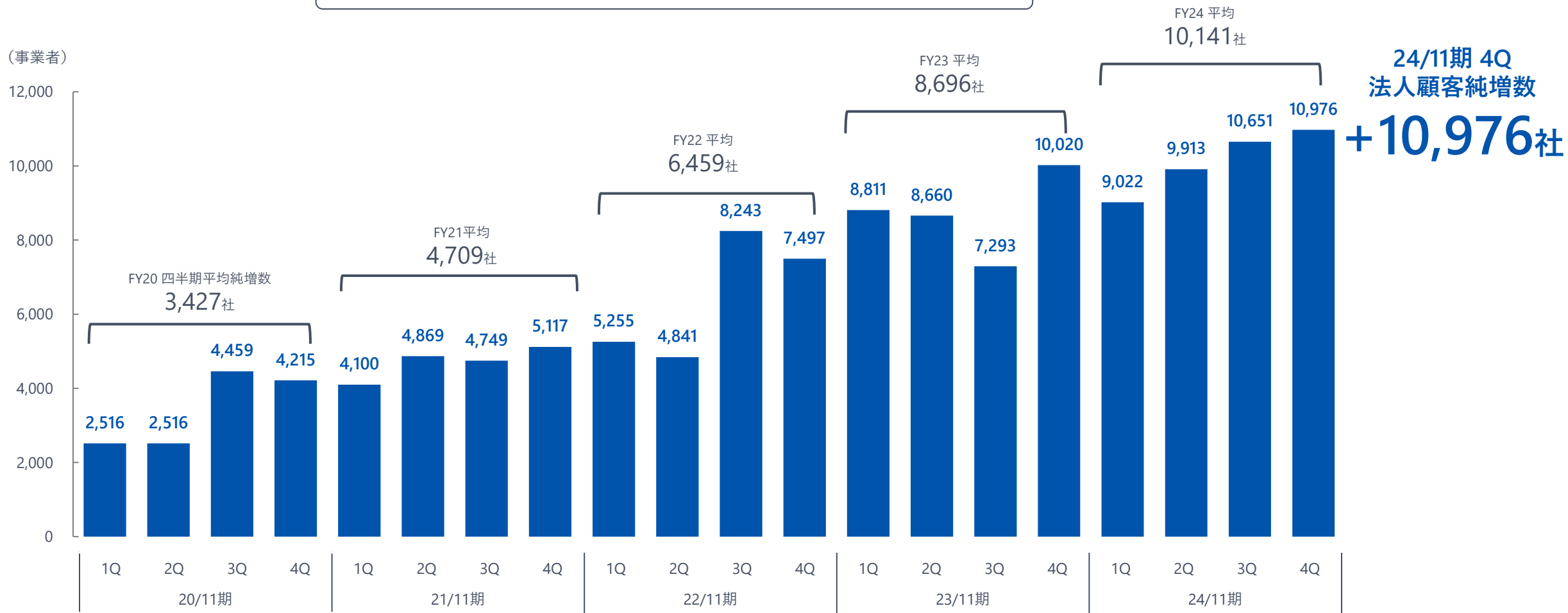
- 1 法人向けバックオフィスSaaS領域における主要な取り組み P.24
 - 1-1. SMB企業領域
 - 1-2. 中堅企業領域

- 2 当社のM&A（グループジョイン）戦略と実績 P.29
 - 2-1. 経営管理システム領域におけるグループ事業戦略
 - 2-2. 人事労務領域におけるソリューションを拡大

1. 法人顧客純増数は過去最高を更新

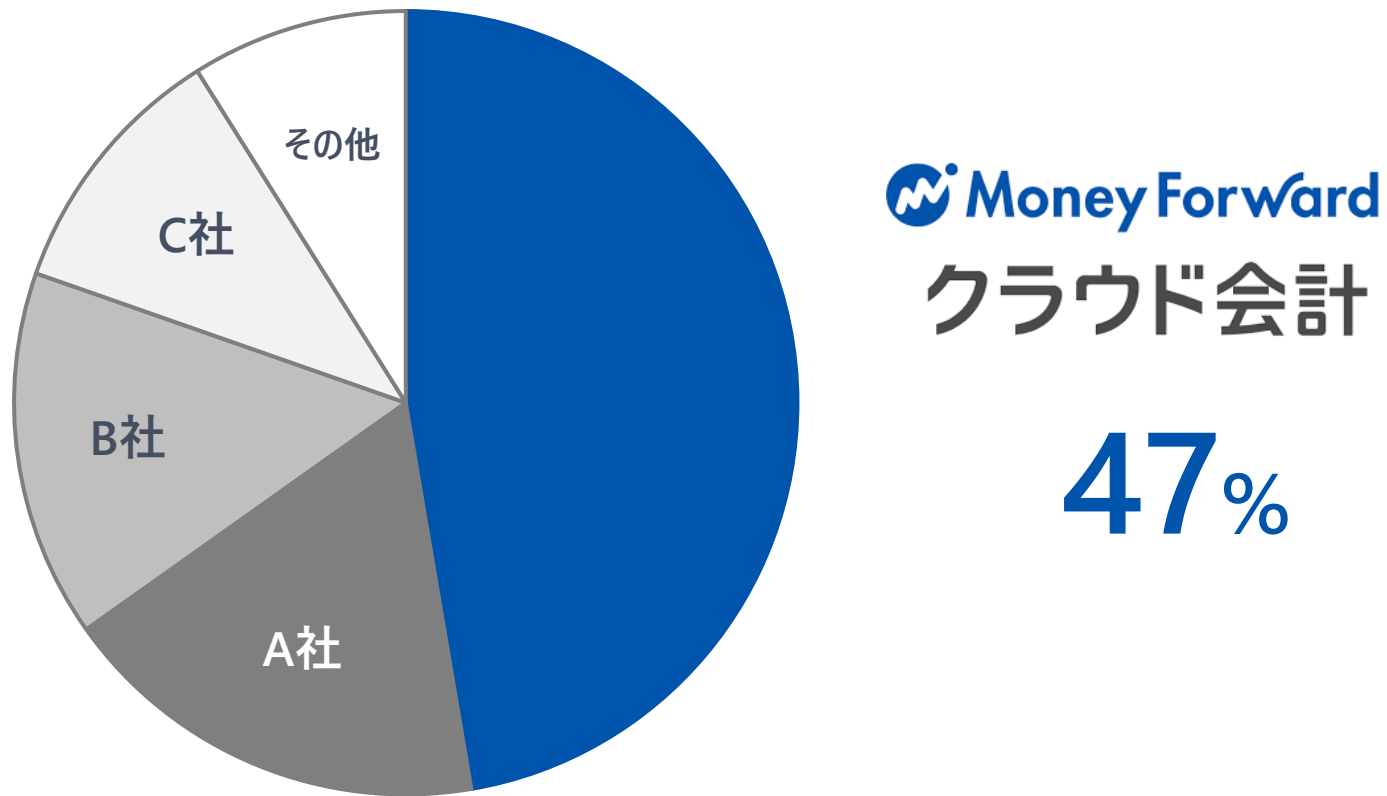
大規模士業事務所経由における顧客獲得の継続やキャンペーンなどの取り組みなどにより、大きく増加。
結果として今期は、昨年度を大きく上回る顧客純増数を実現（四半期平均10,141社）。

法人顧客純増数 四半期推移



1-1. 会計事務所における『マネーフォワード クラウド会計』のプレゼンスが引き続き向上

船井総合研究所による会計事務所への調査*1において、会計ソフトウェア（パッケージ型、クラウド型ソフト合算）の中で、今後最も推進したい会計ソフトとして圧倒的1位に選定。



*1 出典：船井総合研究所『2024年版』会計事務所白書』、回答数は112事務所。

1-1. 土業業界によるクラウド化の促進と、当社プロダクトの提供価値

クラウドを利用することで、事務所経営としての競合優位性を確立。当社プロダクトは土業事務所にとっての経営パートナーに。



導入事例

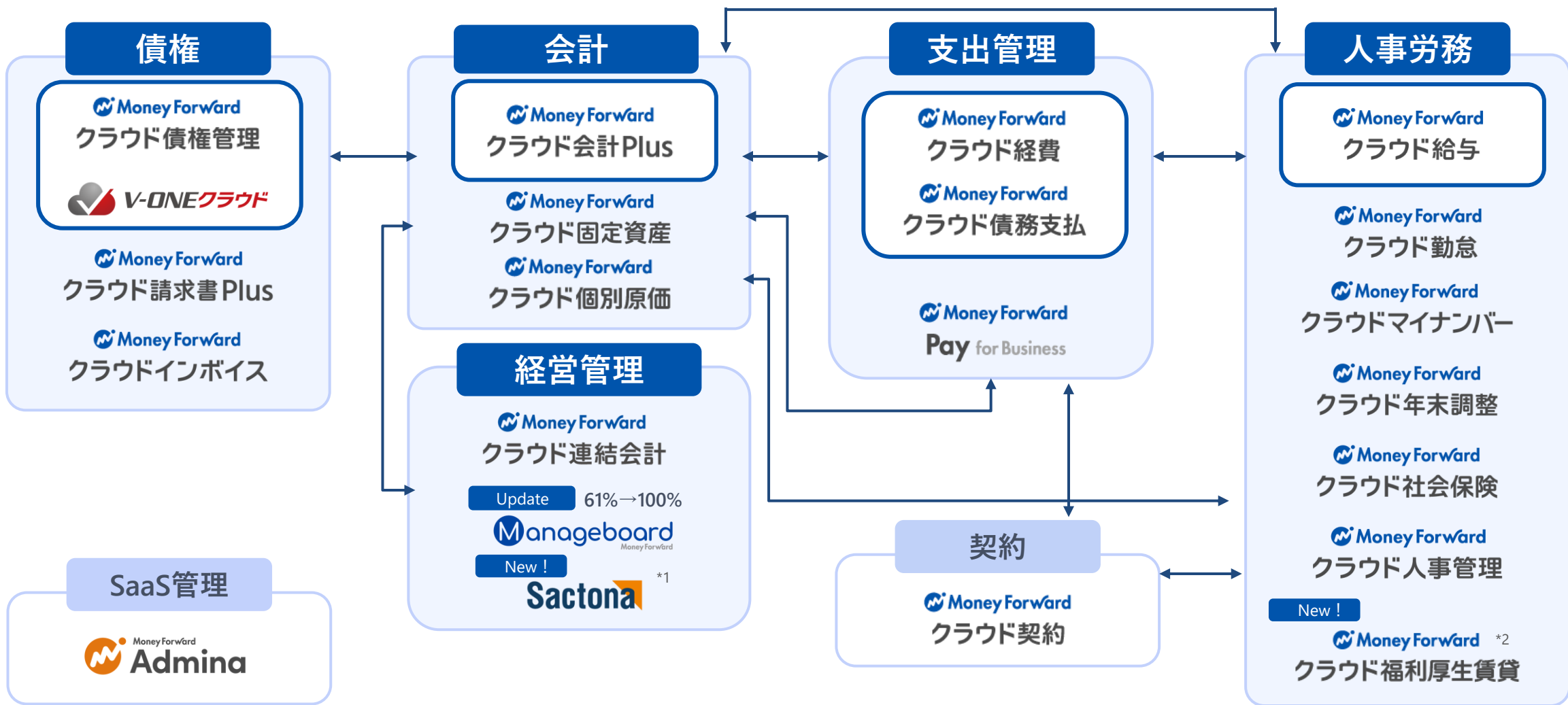
税理士法人 葵パートナーズ



- ・ オンプレミス型からクラウド型に切り替え、データの自動連携などにより**業務スピードが上昇**
- ・ 顧問契約のみではなく、新たにバックオフィスDXコンサルティング等を提供し、**収益性向上**
- ・ 銀行との提携等、他事務所にはない**競合優位性も確立**
- ・ クラウド活用事務所のブランディングや未経験者の採用推進などにより、**人材採用/育成の面でも変化**

1-2. 中堅企業のバックオフィス業務を網羅

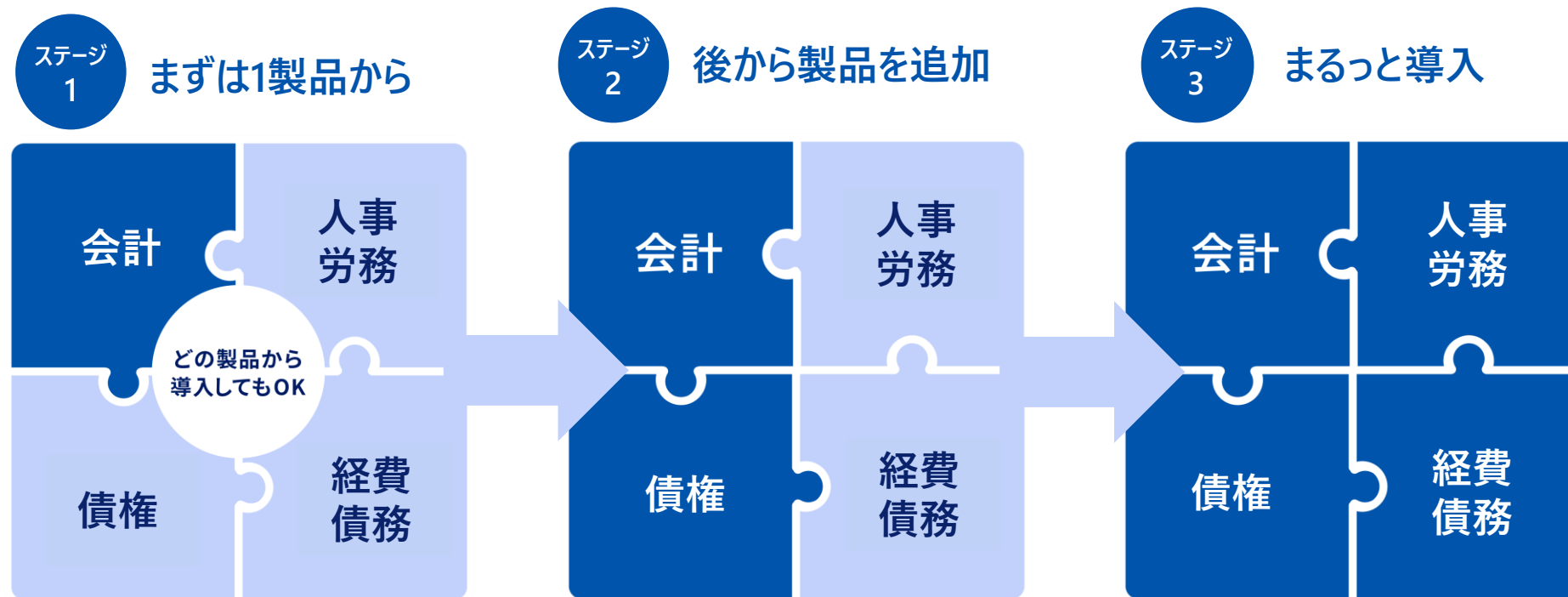
会計データ、証憑データ、従業員データといった共通データを軸として、それぞれプロダクト単体でも競争優位性のある、幅広いプロダクトラインアップを提供。グループジョインによりさらにプロダクトラインアップが拡大。



*1 アウトロックコンサルティング社は2025年11月期より連結開始。*2 シャクトク社についても、2025年11月期より連結開始。なお、『マネーフォワード クラウド福利厚生賃貸』は、シャクトク社が提供する『シャクトク福利厚生賃貸』を2024年12月26日付でリブランディングしたサービス。

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、既存システムと組み合わせ活用しつつ、徐々に拡張していくケースも可能に。併用時に課題となる各種マスタも順次共通化が進む。



2. 当社のM&A（グループジョイン）戦略と実績

ミッションやビジョンに共感する企業との積極的かつ規律あるグループジョイン（M&A）を通じて、加速度的な企業価値の向上を目指す。

戦略



プロダクトラインアップの拡充

Business ARR拡大のための既存顧客（士業事務所及び法人）へのアップセル

Business 最高水準のソリューションを拡大し、中堅企業・IPO準備企業/上場企業向けのラインアップを更に拡充

Home 金融関連サービスの拡充及び提供価値向上



TAMの拡大 (地理的拡大)

東南アジア・北米を中心とするバックオフィスSaaS・Fintech市場へのアクセスによる将来的なオポチュニティーの追求



TAMの拡大 (事業領域の拡大)

市場規模の更なる拡大が見込まれる領域への参入

グループジョインの主な実績



(2017年11月)



(2018年7月)



(2020年10月)



(2024年12月)



(2024年12月)



(2022年5月)



(2018年1月より複数回投資を実行)

* Mekari社はマイノリティ出資



(2020年2月)



(2023年12月)

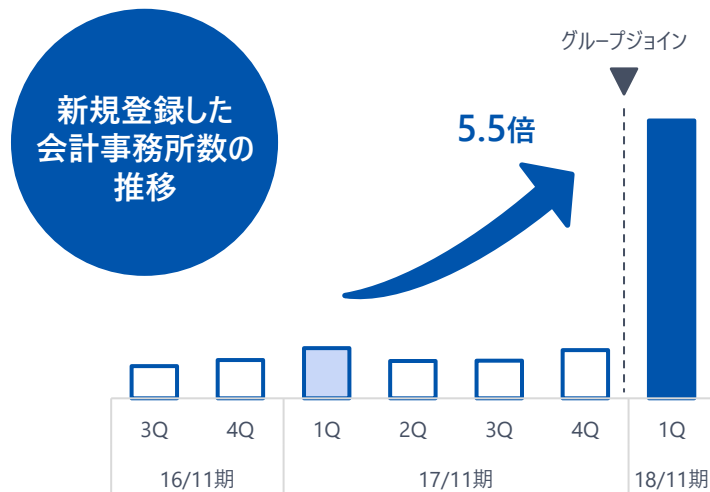
2. グループジョイン後のシナジー効果

過去のグループジョインにおいても、グループ間のサービス連携の強化、マーケティング・セールスの連携により各サービスの成長を促進。

クラビス社



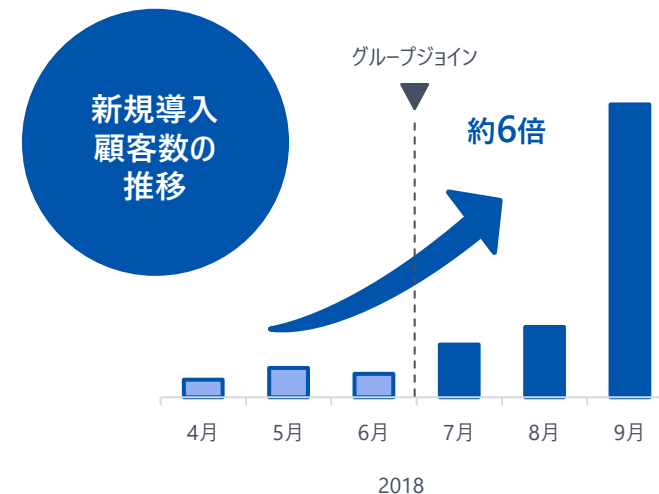
- 士業事務所向けのクロスセルを推進。
- グループジョイン後、新規登録数は前年同期比で5.5倍に増加*1。
- 『STREAMED』は当社の士業向けの主力プロダクトの一つに。



ナレッジラボ社



- 士業事務所向けでクロスセルを推進。
- グループジョイン後、導入顧客数は、約6倍増加*2。
- 直近では中堅企業向けのクロスセルも強化。



*1 *17/11期1Q対比、18/11期1Qにおける会計事務所プラン新規仮登録数。

*2 グループ化前後における3か月間累計の新規顧客数の比較。

2-1. 高成長が見込まれる経営管理システム領域におけるグループ事業戦略を加速

上場企業アウトルックコンサルティング株式会社がTOBによりグループジョイン。また、グループ会社である株式会社ナレッジラボを完全子会社化。アウトルックコンサルティング社は25/11期第1四半期から連結予定（PL連結は第2四半期から）。

概要

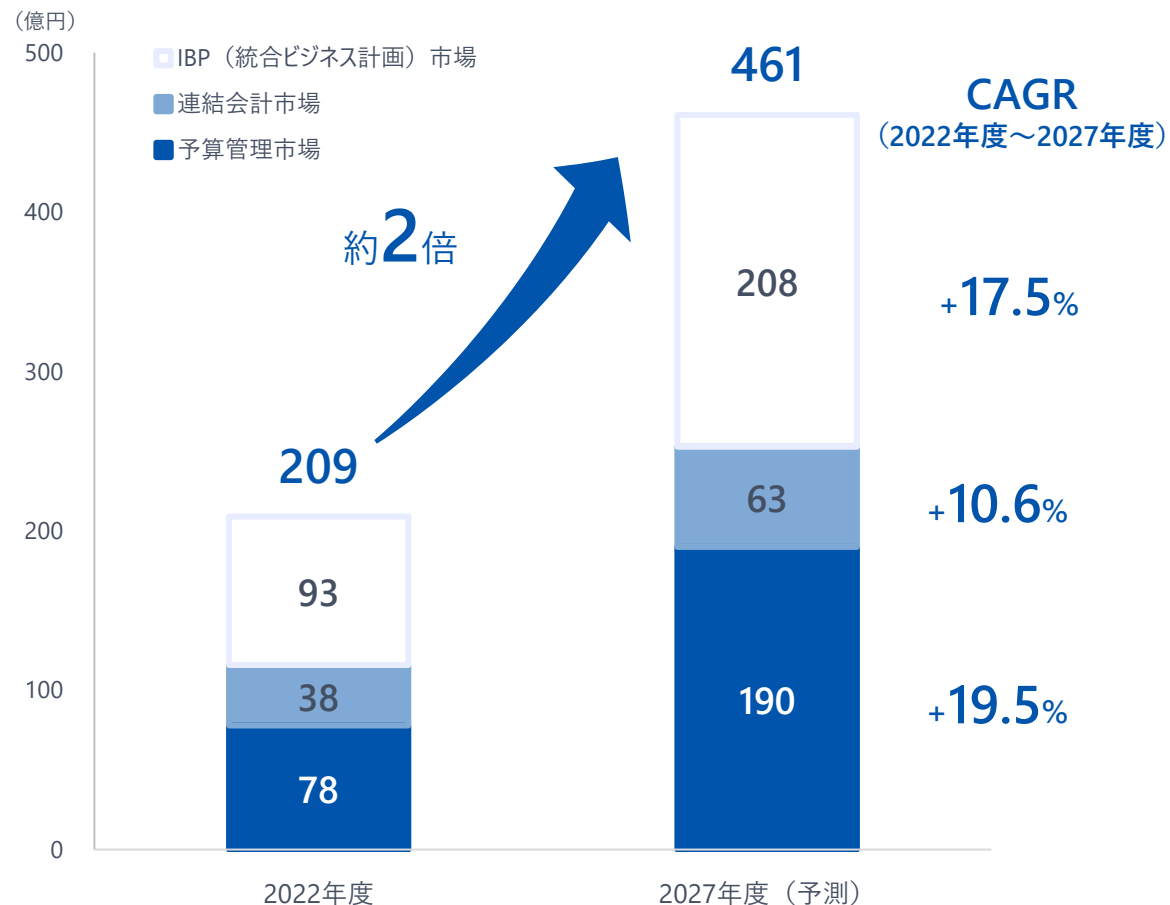
社名	アウトルックコンサルティング株式会社
提供サービス	経営管理システム『Sactona』
売上高*1	16.7 億円
ARR*1	6.9 億円
営業利益*1	5.7 億円
顧客企業数*1	139 社
当社持分比率	60%
取得対価	36.9億円*4



社名	株式会社ナレッジラボ
提供サービス	業績・予算管理『Manageboard』
売上高*2	7.1億円
ARR*3	5.5 億円
顧客企業数*3	574社
当社持分比率	100%
取得対価	21.4億円*5



経営管理領域の市場規模見通し

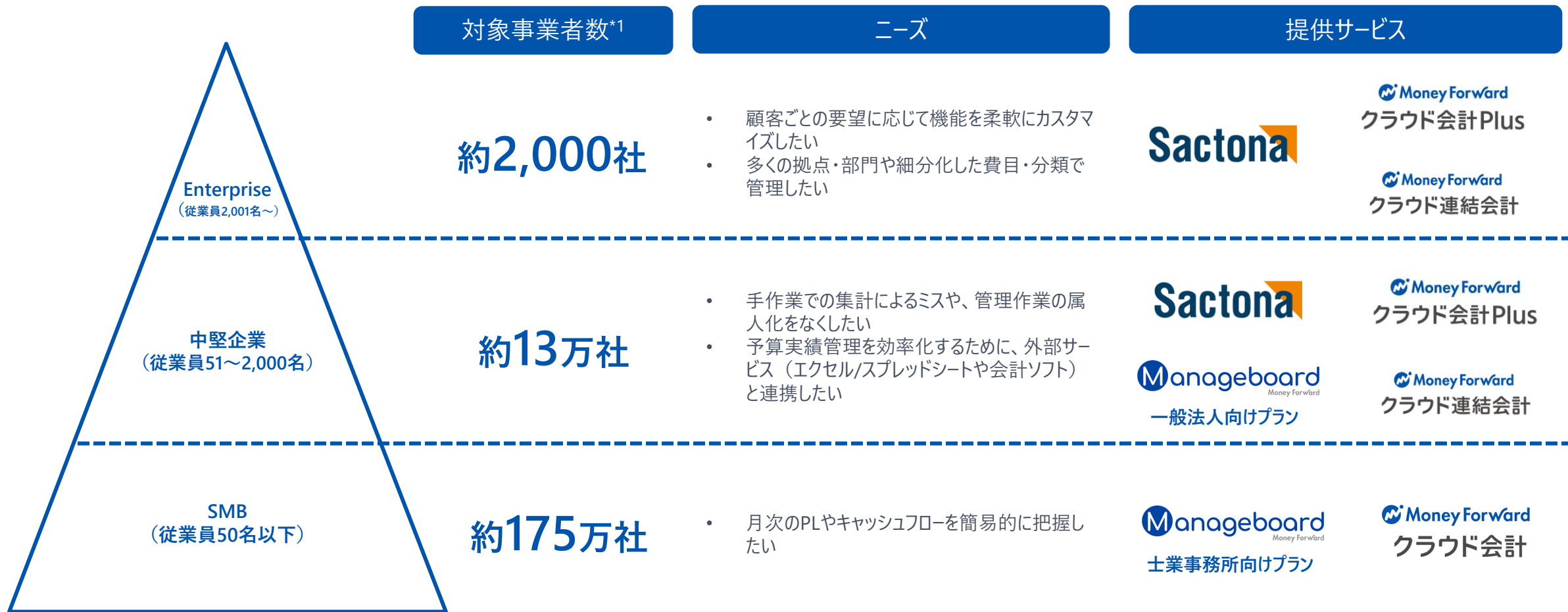


* ITR「ITR Market View：予算・経費・サブスクリプション管理市場2024」IBP市場、連結会計市場、予算管理市場の各市場予測（2021～2027年度予測）を基にマネーフォワードが作成。

* 詳細は、2024年11月13日開示の[補足資料](#)を参照。*1 2024年3月期通期実績。*2 2023年11月期通期実績。*3 2024年10月末時点。*4 買付手数料を含む。*5 過去出資累計額3.0億円+株式交換価値18.3億円。

2-1. SMB～Enterprise企業まで、経営管理領域における幅広いニーズへの対応

SMB / 中堅企業向けには『Manageboard』、よりカスタマイズ性が求められるEnterprise企業向けには『Sactona』を提供することで幅広く顧客ニーズをカバーし、クロスセルを加速。また、グループ企業向けには『マネーフォワード クラウド連結会計』との併売により、経営管理領域の業務効率化と可視化を推進。



*1 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。

2-2. SaaS型社宅管理システム/サービスを通じて福利厚生賃貸を実現するシャク社を2024年12月よりグループ会社化

これまで従業員との各種申請・確認のやり取りにおいて、『マネーフォワードクラウド』で解決してきた、入退社手続、給与計算、勤怠管理、年末調整等に加えて、『マネーフォワードクラウド福利厚生賃貸』の活用を通じて、**人事労務領域におけるソリューションとして、福利厚生の課題を解決。**

実質
無料^{*1}

年14~61万円^{*2}の手取りアップ 「福利厚生賃貸」

おトク



1人あたり
年14~61万円手取りアップ

実質無料

0円

初期費用**無料**、
運用費用も**実質無料**
(サービス利用料は本サービスの
コストダウン分で相殺可能)

手間なし



導入・運用も
代行・システム提供で楽

詳細は[こちらから](#)

*1 弊社のシステム利用料よりも導入企業の社会保険料削減額が上回るケースがほとんどのため実質無料と記載しています。社会保険料の削減額等については、各社様で専門家等にご相談の上ご確認ください。

*2 月収22万円~70万円、家賃8万円~20万円の場合。

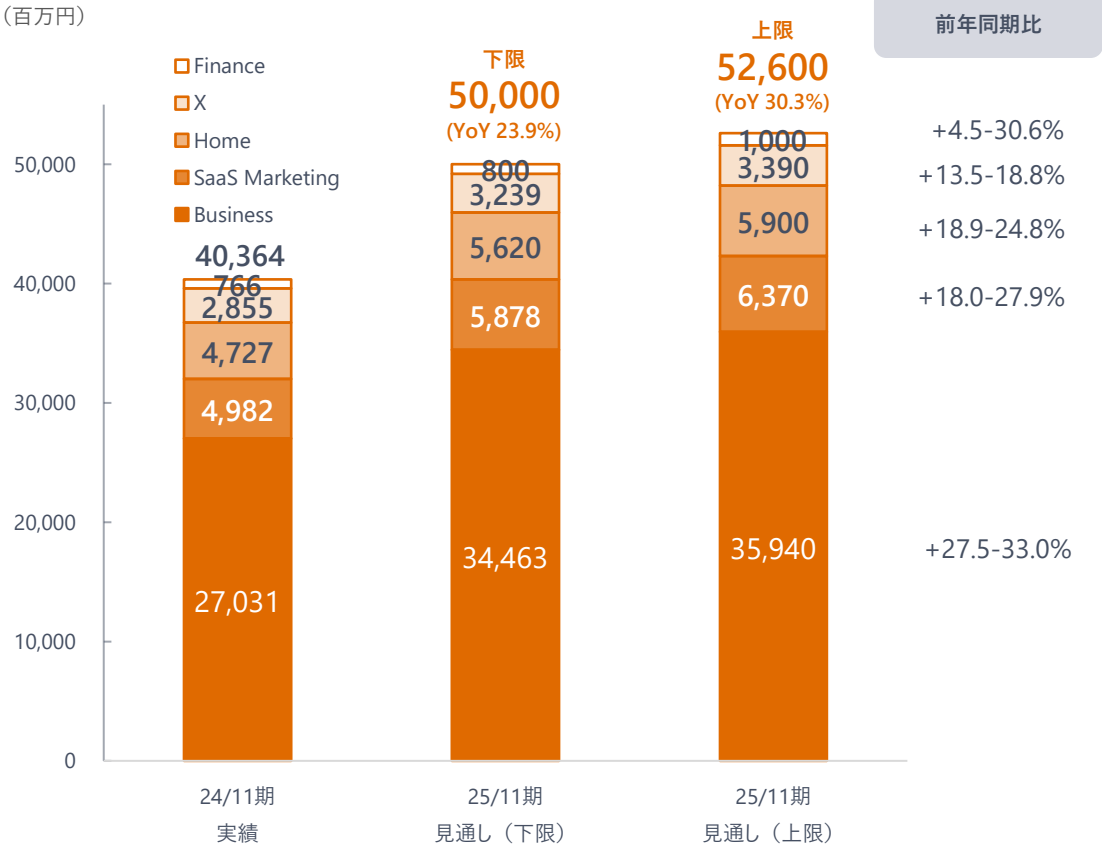
2025年11月期 通期ガイダンスと 中長期の財務ターゲット

25/11期の見通し

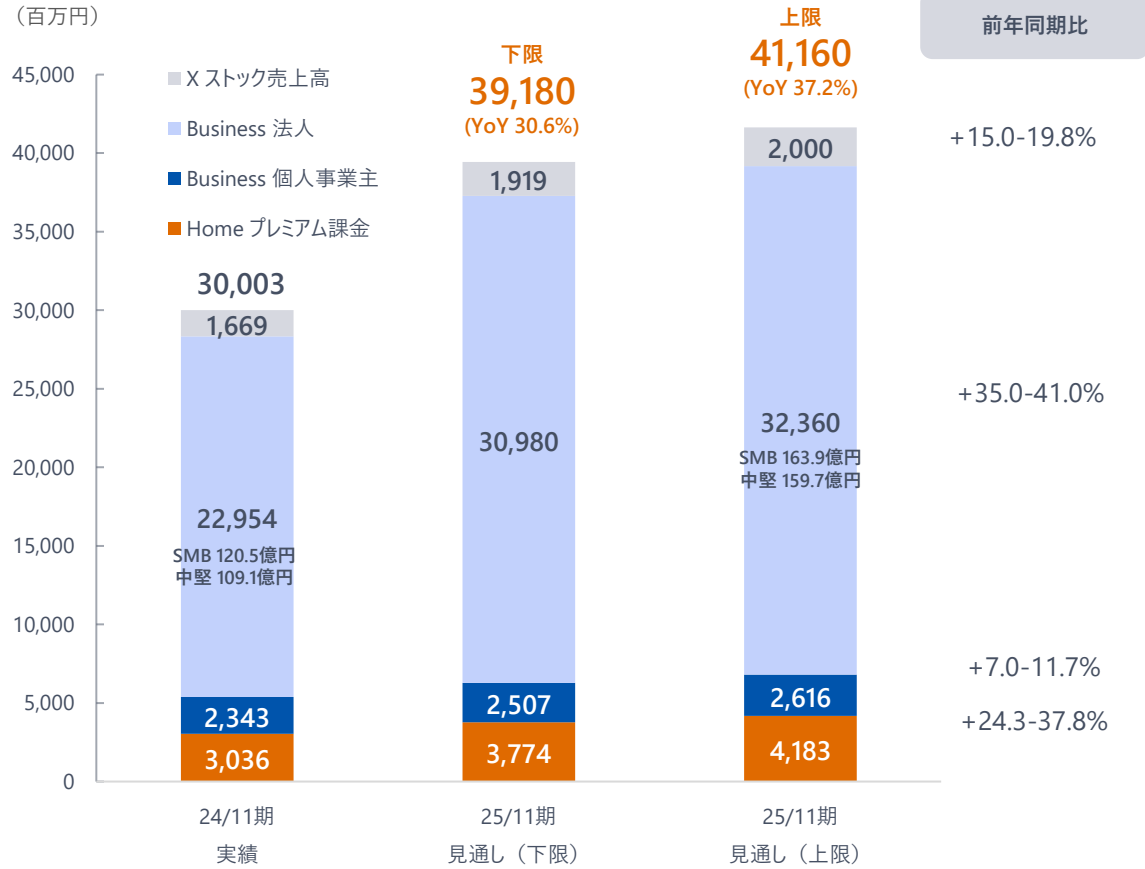
通期売上高 500～526億円 (YoY+23.9～30.3%)、SaaS ARR 392～412億円 (YoY +30.6～37.2%)、調整後EBITDA *1 25～45億円の実現を目指す。SaaS ARRに関しては、24/11期成長率(+30%) からさらなる加速を目指す。

広告宣伝費売上高比率は14.5～16.5%、EBITDAベースの人件費外注費売上高比率は57.0～62.0% *2に改善し、調整後EBITDAマージンは24/11期と比較し+1～5%の改善を目指す*3。

新ドメイン別売上高*4 実績/見通し



新ドメイン別SaaS ARR 実績/見通し



* 2025年11月期より、従来はFinanceドメインに計上されていた、『マネーフォワード 掛け払い』、『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』がBusinessドメインへ移管。*1 調整後EBITDA = EBITDA + M&A関連の一時費用 + その他一時費用。*2 株式報酬費用を除いた人件費外注費売上高比率。24/11期のEBITDAベースの人件費外注費売上高比率は64.6%。*3 24/11期の広告宣伝費売上高比率は16.4%、EBITDAマージンは4%。*4 その他売上高も含む。

新ドメイン別実績および今後の見通し

各ドメインにおける分社化などのコーポレートアクションに伴い、2025年11月期からドメイン別開示を開始。

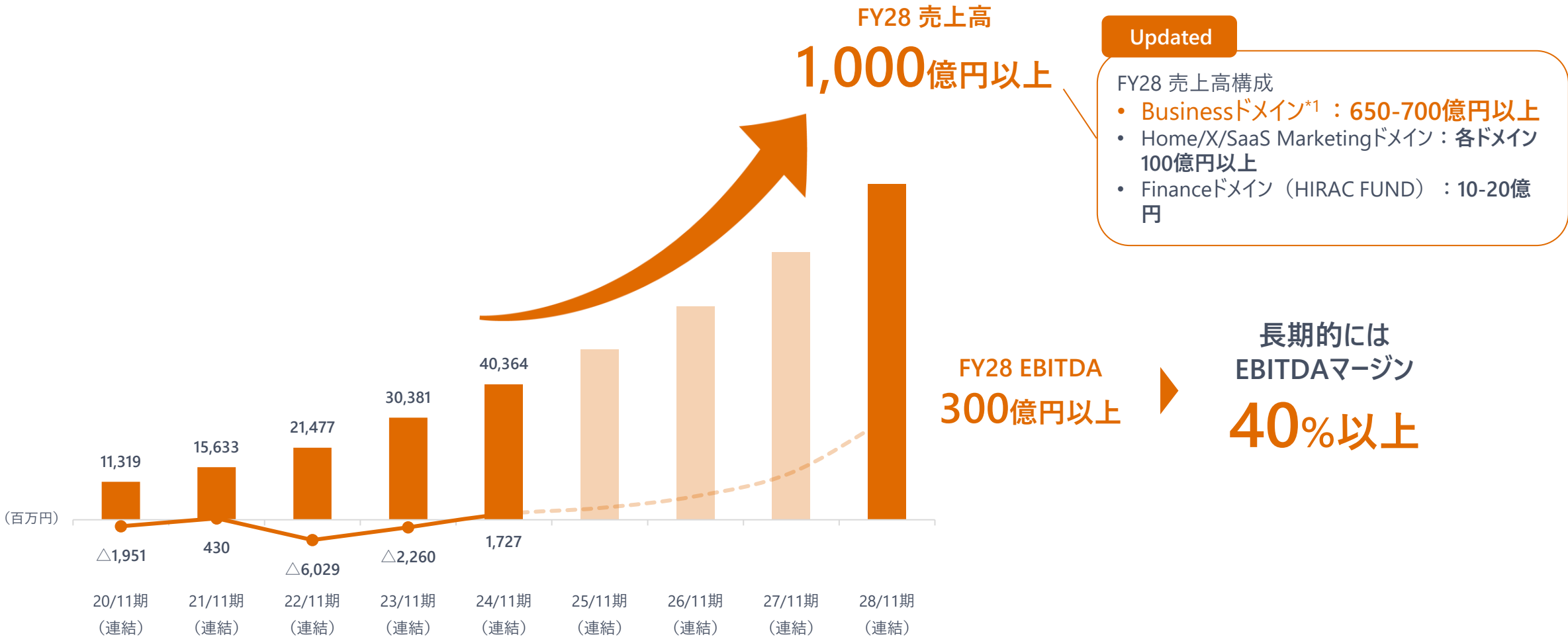
(百万円)	(参考) FY24実績				FY25				方針
	売上高	YoY	EBITDA	EBITDA マージン	売上高 ガイダンス	YoY	SaaS ARR ガイダンス	YoY	
全社	40,364	+33%	1,727	+4%	50,000 ~52,600	+23.9 ~30.3%	39,180 ~41,160	+30.6 ~37.2%	FY25は特にBusinessドメイン中堅領域へのプロダクト投資強化（エンジニア採用）を継続しつつも、主にBusinessドメインを中心にマージン改善を推進し、全社で+1-5%のマージン改善を目指す。 FY28 売上高1000億、EBITDA 300億円以上の実現にむけて、FY26以降も広宣費売上高比率及び人件費外注費売上高比率の改善を継続し、マージン改善を実現していく。
Business	27,031	+33%	495	+2%	34,463 ~35,940	+27.5 ~33.0%	33,487 ~34,976	+32.4 ~38.3%	
Home	4,727	+18%	1,482	+31%	5,620 ~5,900	+18.9 ~24.8%	3,774 ~4,183	+24.3 ~37.8%	『Money Forward ME』と『Olive』の連携を強化、成長率の加速を目指す。
X	2,855	+13%	713	+25%	3,239 ~3,390	+13.5 ~18.8%	1,919 ~2,000	+15.0 ~19.8%	法人領域においては、事業者向けDX支援から、当社アグリゲーション基盤を活用した、金融機関向けソリューション提供等に重点を置いていく方針。収益率は維持しつつ、成長の加速を目指す。
SaaS Marketing	4,982	+41%	989	+19%	5,878 ~6,370	+18.0 ~27.9%	-	-	SaaS企業のセールス & マーケティングにおける横断的な課題解決へのアプローチを推進し、引き続き収益性向上を目指す。
Finance	766	+1,463%	335	+44%	800 ~1,000	+4.5 ~30.6%	-	-	ベンチャーキャピタルであるHIRAC FUNDによる売却収入のガイダンスは8-10億。
共通費*1	4	-	△2,288	-	-	-	-	-	現在売上高の5.7%を占めるが、オペレーションレバレッジが働くことで今後減少の見込み。 (共通費：報告セグメントに帰属しない一般管理費。社長室、デザイン戦略室、Public Affairs 室、コーポレート人員に配賦されたバックオフィス関連費用、M&A に伴う一時費用 等。)

* 2025年11月期より、従来はFinanceドメインに計上されていた、『マネーフォワード 掛け払い』、『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』がBusinessドメインへ移管。

*1 連結調整額を含む。

中長期の財務ターゲット (Update)

28/11期通期売上高は1,000億円以上 (SaaS ARR 800億円以上)、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。



*1 2025年11月期より、従来はFinanceドメインに計上されていた、『マネーフォワード 掛け払い』、『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』がBusinessドメインへ移管。移管前のFY28Businessドメイン売上高ターゲットは、600-650億円以上。

中長期の財務ターゲット達成に向けたインセンティブ設計の導入

企業価値向上に向けて、株主の皆様と一層のインセンティブの共有を進めることを目的として、中長期財務ターゲットに基づく業績連動型新株予約権の発行を決定。2028年11月期に向けた**中長期財務ターゲット以上の業績を目指しつつ、また、キャッシュフロー創出へのコミットメントを示すため、新たに事業キャッシュフローの要件も追加**。行使条件における下記全4項目において、下限条件に満たさない場合は、一切の権利は付与されない。

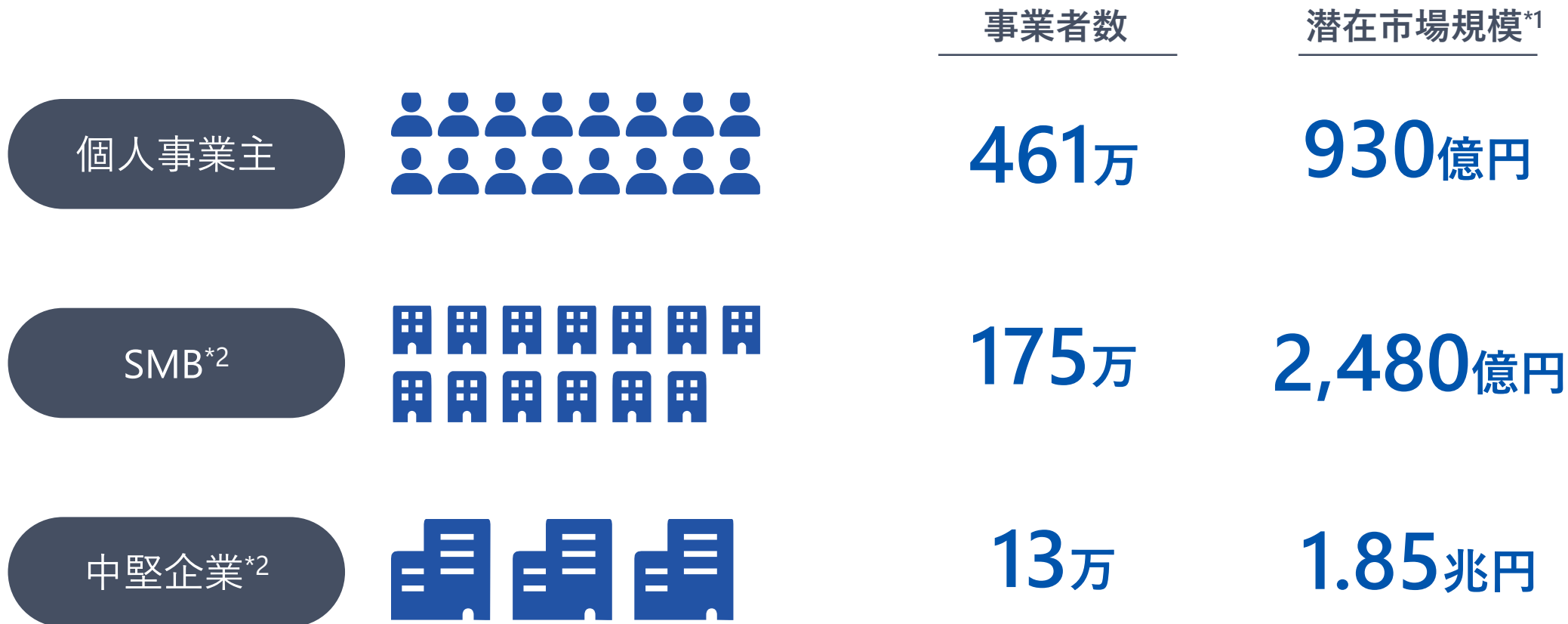
第13回 新株予約権（業績連動型有償SO）

株式数	対象者	行使条件	PL影響					
<ul style="list-style-type: none"> 業績要件達成までの4年間で最大2,190,500株（最大希薄化率4%、1%/年） 2028年11月期まで、追加で同様の業績連動型有償SOを発行する予定は無し 	社内取締役、執行役員及びその候補者	<ul style="list-style-type: none"> 2028年11月期における以下項目の達成率に応じて、権利確定割合が決定される（各項目は独立して判定される）。 2028年11月期の業績で権利確定割合が決定された後、3年にわたって段階的に行使可能となる。 	<ul style="list-style-type: none"> 2031年11月期第1四半期までの株式報酬費用に影響。毎四半期監査法人と協議し、その時の失効見積もりをふまえた費用計上額の見直しが行われる。 費用計上は権利確定割合が決定する2028年11月期に集中する想定。2025年11月期における費用計上は0。 Non-Cash項目であるため、EBITDAへの影響はなし。 					
		権利確定割合						
					25%	20%	5%	0%
		売上高		0~25%	1100億以上	1000億以上	900億以上	900億未満
		SaaS ARR		0~25%	880億以上	800億以上	720億以上	720億未満
EBTIDA	0~25%	350億以上	300億以上	250億以上	250億未満			
調整後事業CFマージン*1	0~25%	25%以上	20%以上	15%以上	15%未満			

*1 (HIRAC調整後EBITDA- ソフトウェア資産計上額 +/- 契約負債の増減 + M&Aに伴う一時的費用) ÷ HIRAC調整後売上高

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。

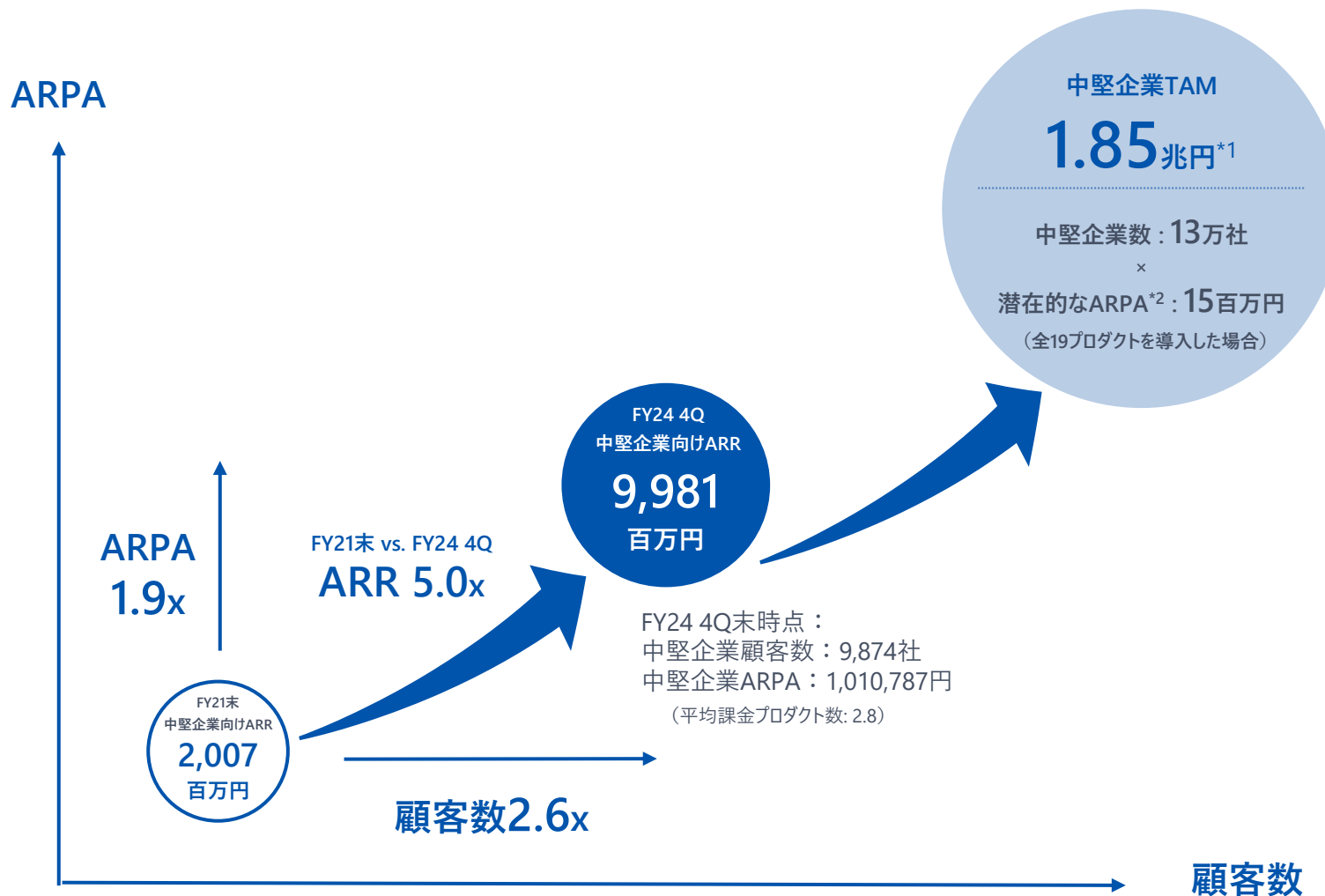


*1 国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において『マネーフォワードクラウド』等当社の法人向けクラウドサービスが導入された場合の、全潜在ユーザー企業による年間支出総額金。全潜在ユーザー企業は、個人事業主と従業員が1,999名以下の法人の合計。国税庁2021年調査、総務省2016年6月経済センサス活動調査、帝国データバンク『「決済事務の事務量等に関する実態調査」最終集計報告書』（2016年10月26日）をもとに当社作成。

*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。

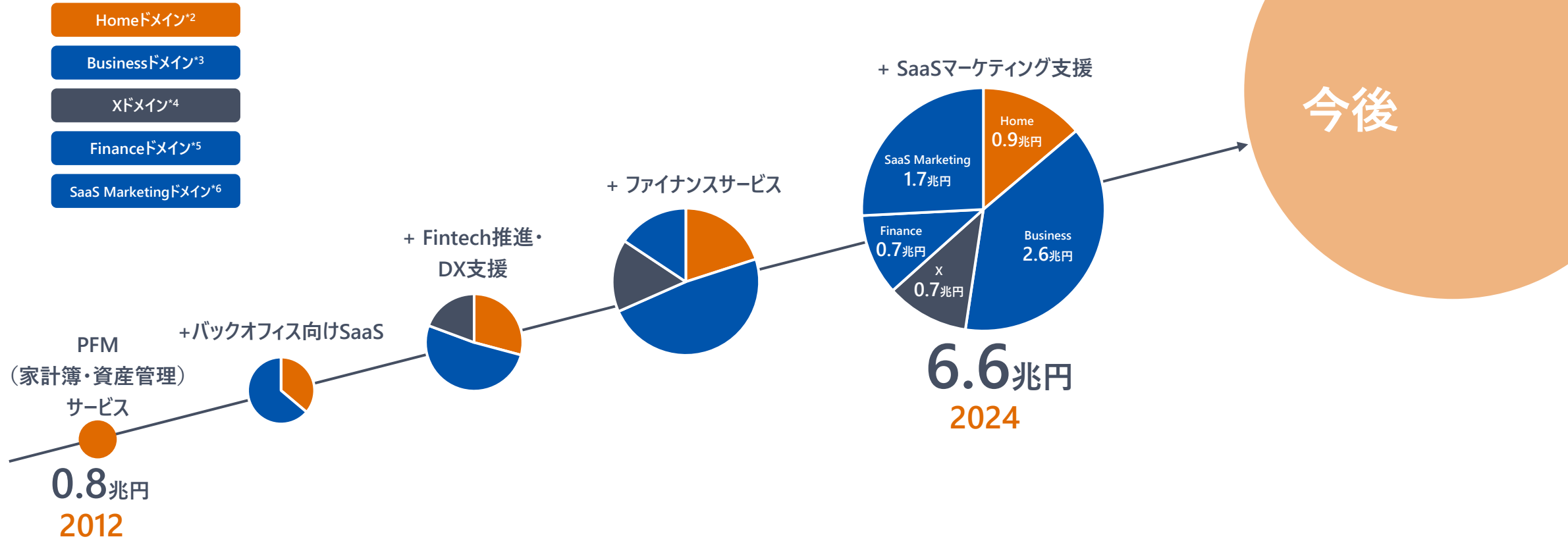


*1 国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において『マネーフォワードクラウド』等当社の法人向けクラウドサービスが導入された場合の、全潜在ユーザー企業による年間支出総額金。中堅企業数は、従業員数が50名～1,999名以下の法人を国税庁2021年調査、総務省2016年6月経済センサス活動調査、帝国データバンク『「決済事務の事務量等に関する実態調査」最終集計報告書』（2016年10月26日）をもとに算出。

*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。

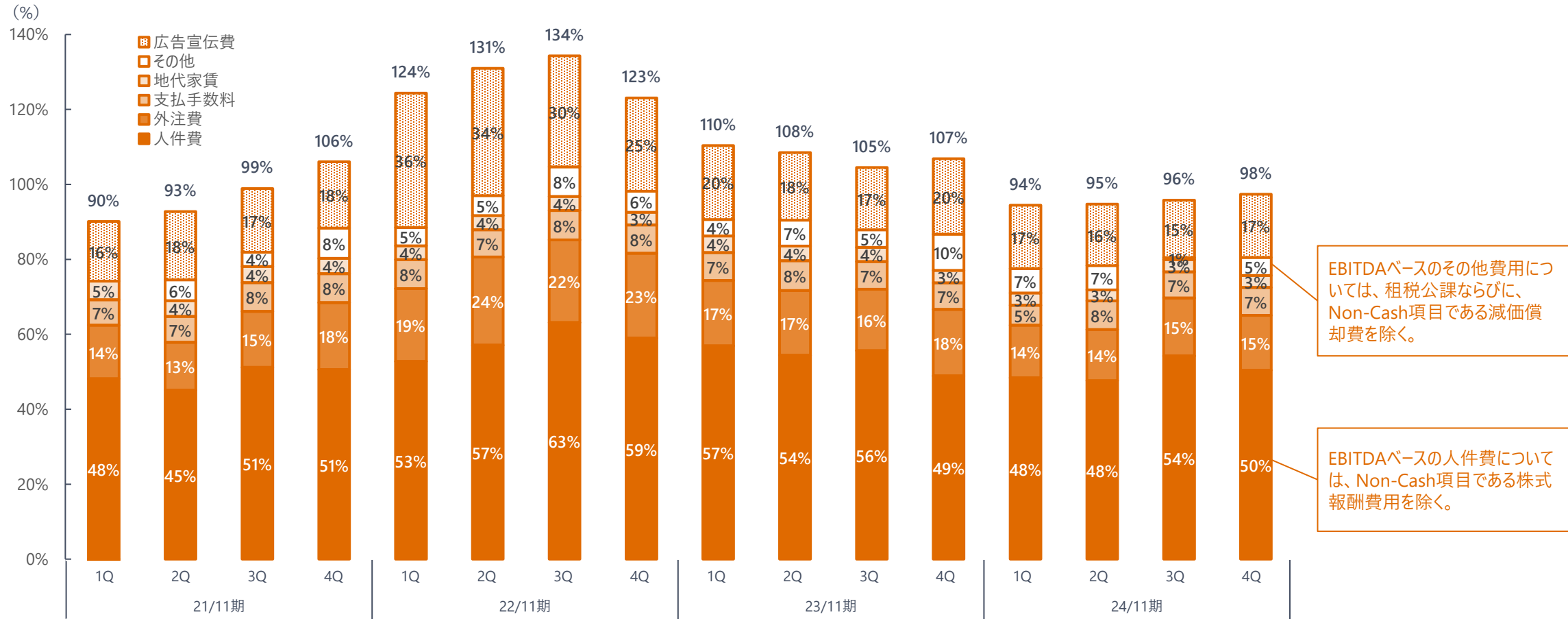
Financial Results

Appendix

全社/ドメイン別財務ハイライト

【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、EBITDAベース）

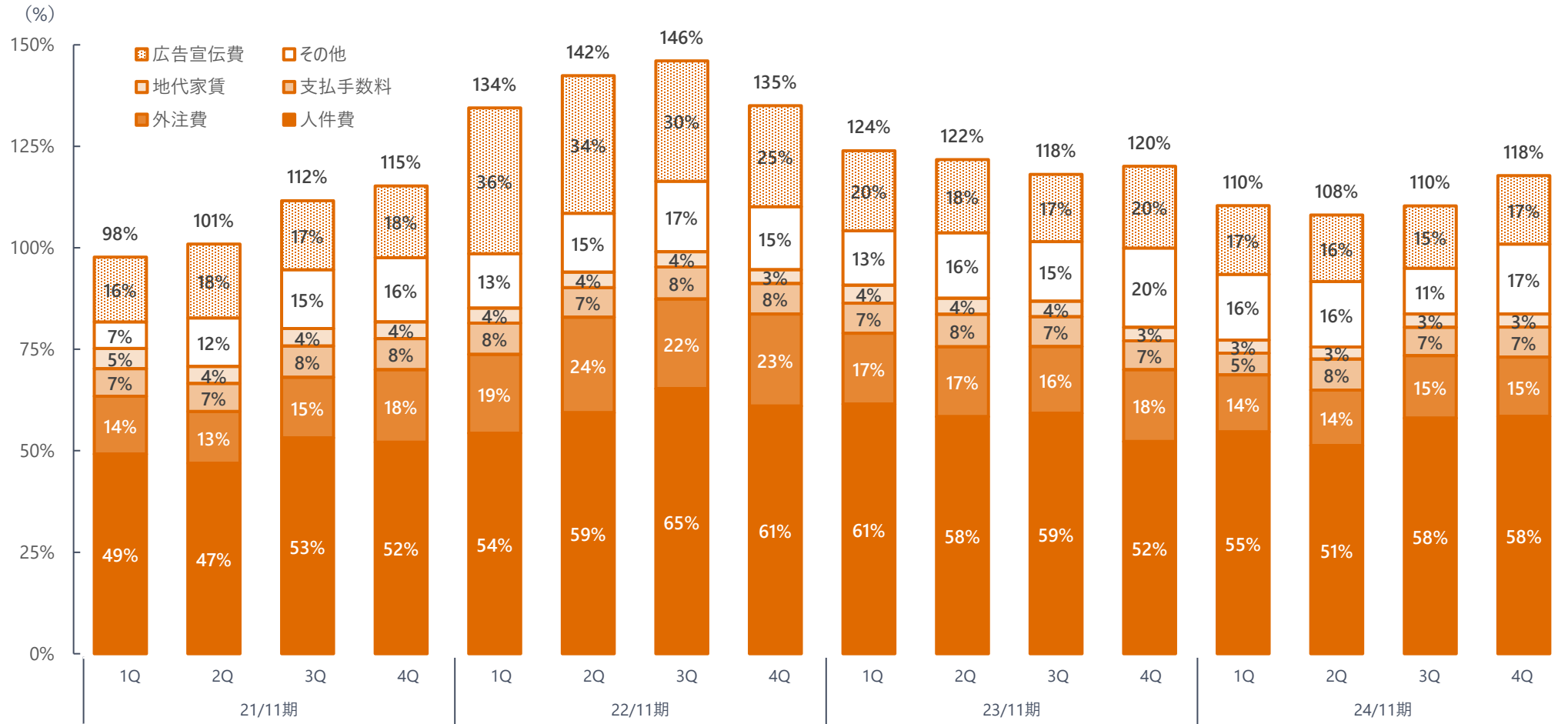
キャンペーン費用等による広告宣伝費の増加により、4Qの対売上高比率の費用は増加したが、24/11通期 広告宣伝費売上高比率は、16%と期初見通しレンジ下限寄りに着地。M&Aに伴う一時費用を除いた全体コストの対売上高比率は97% *1。



*1 アウトルックコンサルティング社のTOBにかかる一時的な費用は1.9億円(予定)。そのうち1.15億円を24/11期で計上。

【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）

業績連動型SOにより、4Qの株式報酬費用が増加(+4.8億円)。詳細はP46を参照。



* 「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。

24/11期の株式報酬費用及び営業利益ガイダンスについて

第12回新株予約権（業績連動型有償SO）における費用計上について

- 今四半期ですべての業績要件の達成が確定したことに伴い、株式報酬費用の計上方針の見直しを実施。権利不確定による失効の見積もり数を今四半期に見直した結果、4Qに6.9億円の株式報酬費用を計上。24/11期の株式報酬費用約22億円のうち、第12回SO関連費用は15.6億円。
- その結果、24/11期の計上分が期初想定より増加し、EBITDAはガイダンスを達成したものの（株式報酬費用はEBITDAに影響しないnon-cash項目）、本件を主な要因として、営業利益がガイダンスを下回る結果となった。
- 24/11期第1四半期決算資料（P14注釈）に記載の通り、27/11期まで最大累計28億円のSO関連費用株式報酬費用が計上予定*1（25/11期以降に累計約12億円）。

24/11期 期初想定

(億円)	23/11期	24/11期				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期
第12回SO関連費用 株式報酬費用	4.7	4.5	2.1	2.1	2.1	10.8

業績要件を達成した場合の
累計予定計上額

24/11期-27/11期

28

24/11期 実績

(億円)	23/11期	24/11期				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期
第12回SO関連費用 株式報酬費用	4.7	4.5	2.1	2.1	6.9	15.6

24/11期-27/11期

28

*1 25/11期 7.5億円の予定。なお、これらは退職者が発生すると減少する。

2024年11月期のドメイン別振り返り（1/2）

Home

- SMCCとの合弁会社を設立（2024年12月より事業開始）し、**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、よりパーソナライズされた金融サービスの提供へ。**
- 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。

SMCCとの合弁会社を設立。（2024年12月より事業開始）。『マネーフォワード ME』の利用者数は1664万*1を突破、プレミアム課金ユーザー数も堅調に増加し、売上高・ARRともにガイダンス達成。

X

- 『**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。

地域金融機関を通じたSMB企業向けのサービス『Mikatano』において、新規顧客獲得に苦戦。また、解約率の上昇もあり、SaaS ARR純増は約2.3億円にとどまった（期初見通しは純増7億円以上）。その結果、期初見通し下限を下回る形で着地。

*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。

2024年11月期のドメイン別振り返り（2/2）

Finance

- 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、Embedded financeの優れたユーザー体験に取り組む。

企業間後払いサービス『マネーフォワード 掛け払い』が好調に推移し、SaaS ARR 期初見通しの**上限を超過**。
ベンチャーキャピタル事業「HIRAC FUND」の売却収入（HIRAC FUND関連売上）は、見込みを上回る約7.6億円を計上。

SaaS Marketing

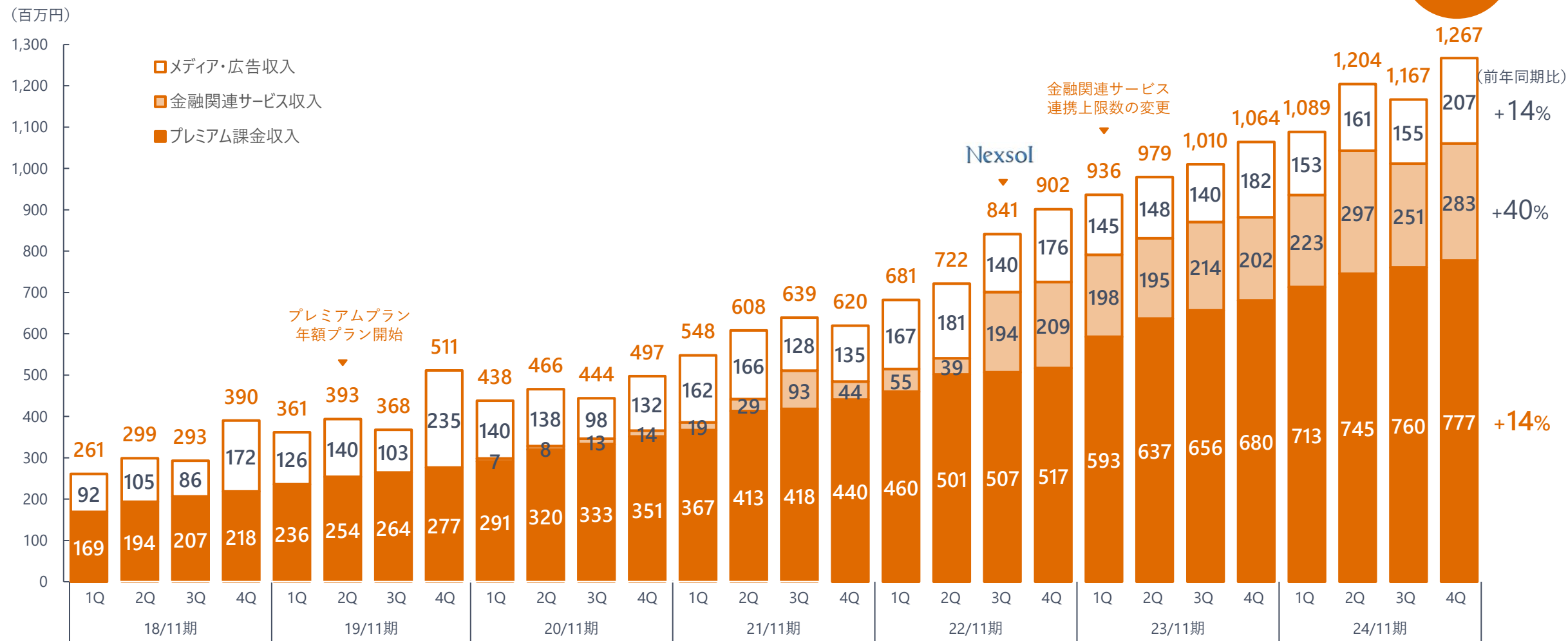
- **ビズヒント社のPMI及びシナジー最大化**、並びに『BOXIL』のサービス強化。（ビズヒント社は24/11期 1Qから連結。）

『BizHint』は好調に進捗するものの、オンラインイベントが主となる『BOXIL EXPO』の需要減に伴う売上縮小などの影響あり。
24/11期売上高は、49.8億円（YoY +41%）で着地。

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+14%**と堅調な成長を継続。
「お金のEXPO 2024」を開催、メディア・広告収入が好調に推移。

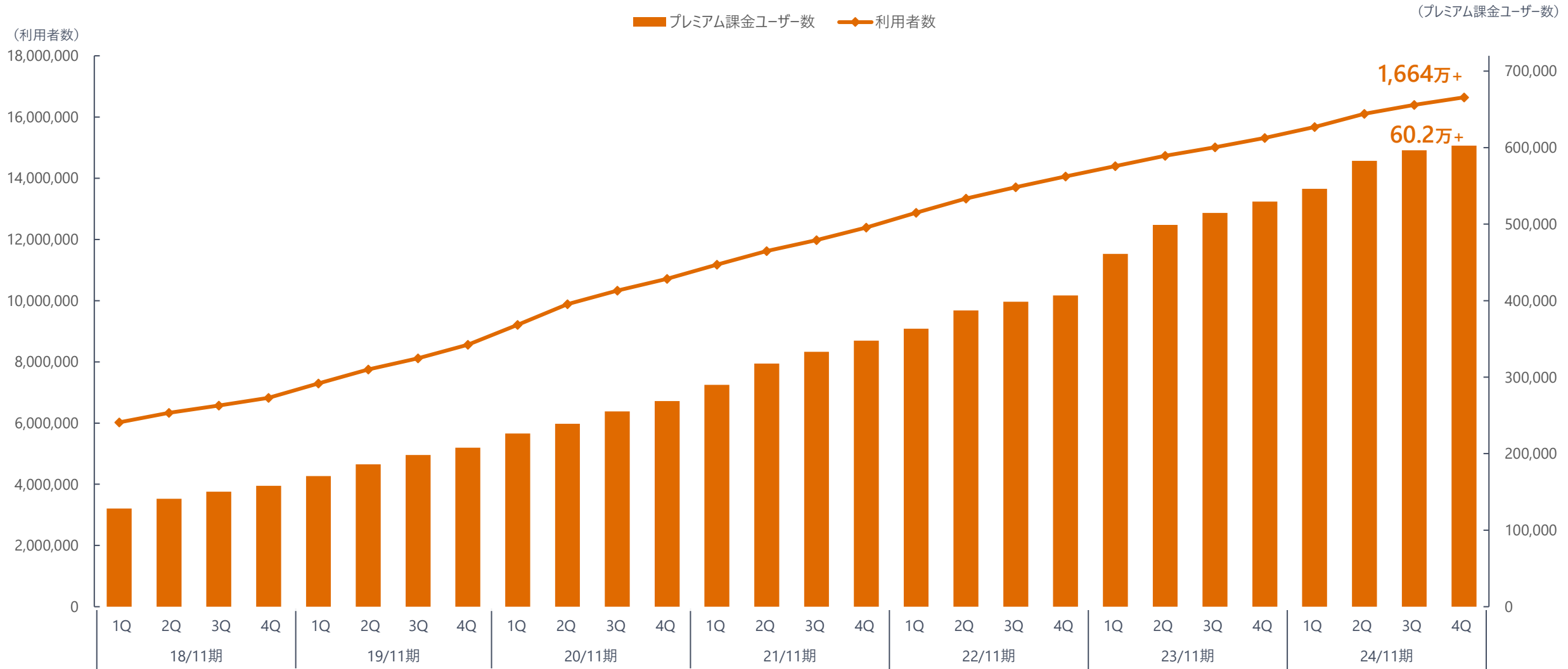
前年同期比
+19%



* 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1,664万*1、課金ユーザーは60万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。

『Money Forward ME』において、新機能である「ポイントが貯まる家計簿」を提供開始

日々のアプリ起動やアプリ内サービスの利用により、Vポイントに交換可能なポイントを貯めることが可能に。
ユーザーの家計管理を後押しするとともに、ユーザー層の更なる拡大や、Vポイントを活用した当社サービスの利用促進を狙う。



「お金の管理」に悩み

なかなか
続かない

正解が
分らない

「お金の管理」に踏み出し、コツコツと習慣化

ポイント獲得

アプリ起動^{*1}で
お金の管理をスタート



ポイント獲得

金融関連サービスを
連携^{*1}して見える化



ポイント獲得

マンスリーレポートで
家計や資産を振り返る^{*1}

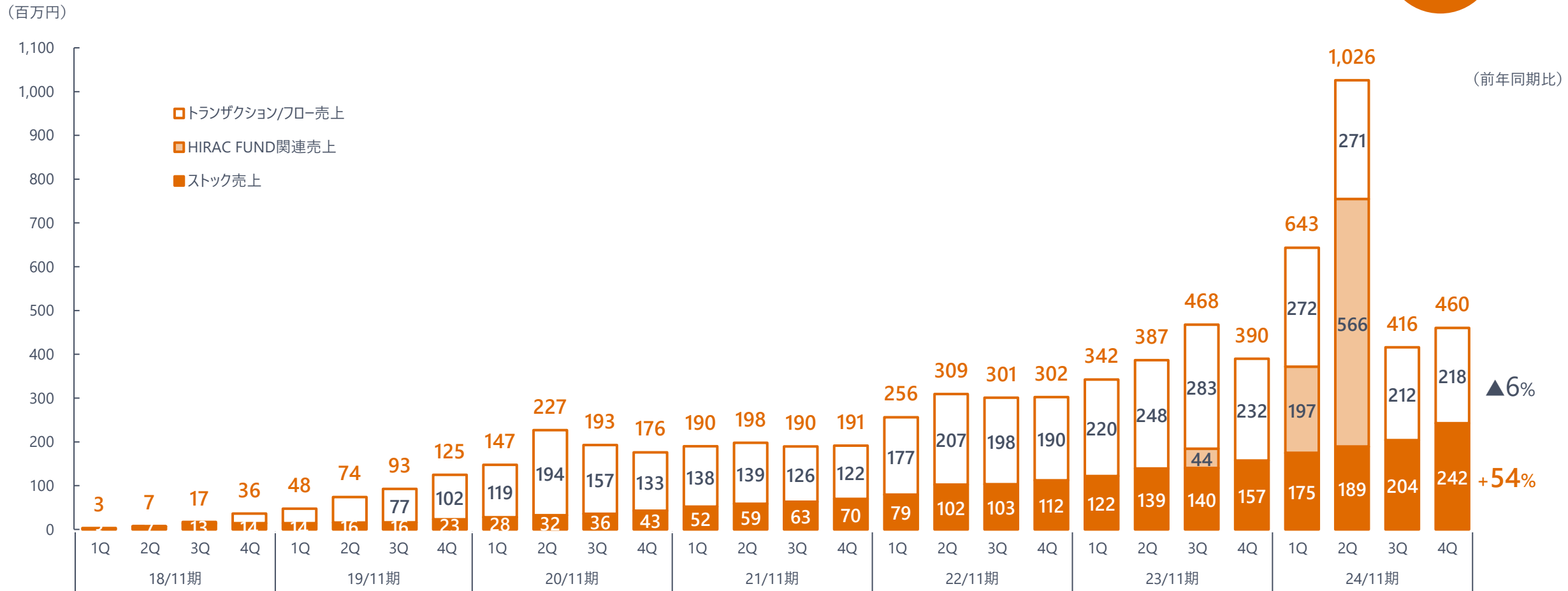


*1 ポイントチャレンジで獲得できる各ポイント数は、今後変更になる可能性があります。付与条件やタイミングはサービス内でご確認ください。

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+54%**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等、審査体制をより強化。

前年同期比

+18%

*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。

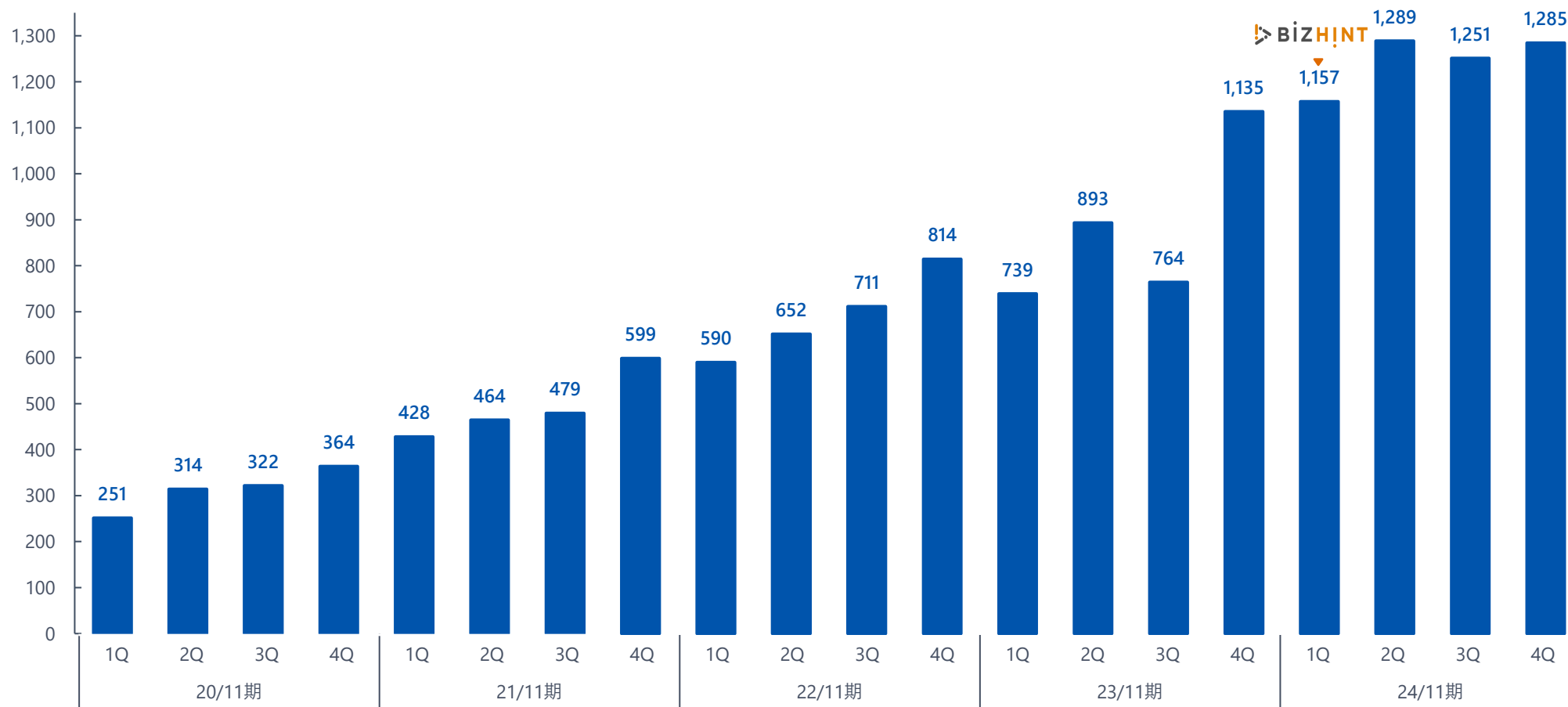
* HIRAC FUND関連売上については大型の投資売却収入が発生した四半期のみ表示しており、同売上が1,000万円以下である四半期についてはトランザクション/フロー売上に含む。

SaaS Marketingドメイン 四半期 売上高推移

オンライン展示会事業『BOXIL EXPO』の実施により、前四半期比で売上高は回復。

前年同期比
+13%

(百万円)



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。

2025年11月期第一四半期決算発表は、
2025年4月14日（月） 16時半以降を予定しております。