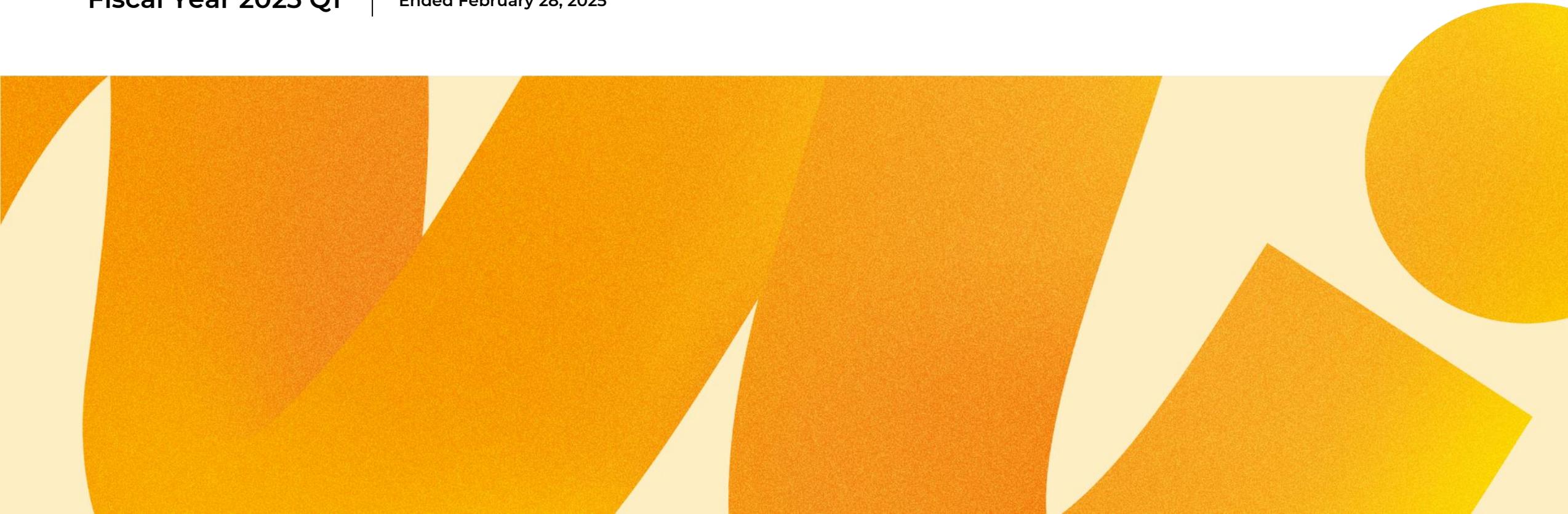


# Financial Results



Fiscal Year 2025 Q1 | Ended February 28, 2025



- 01 **2025年11月期 第1四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.22
- 03 **Businessドメイン利益計画とキャピタルアロケーションの最適化** P.39
- 04 **Appendix 1 : 全社/ドメイン別財務ハイライト** P.44
- 05 **Appendix 2 : Businessドメインにおけるプロダクト戦略とTAM** P.53

Financial Results

2025年11月期 第1四半期  
全社業績ハイライト

## マクロ環境の急変による主なリスクシナリオと、当社の見立て・対策について

当社のような内需型IT企業にとって、トランプ政権の関税政策は直接的な影響は限定的と考えられるが、間接的な影響やマクロ経済の変動を通じて、事業環境に波及するリスクが存在。一方で、円高によるコスト減少、バックオフィス業務の効率化やコスト管理の強化を迫られる企業が増えた場合は、プラスにもつながる。

### 主なリスクシナリオ

### 当社の見立てと対策

景気悪化によるIT支出削減



- バックオフィスSaaSが企業の基幹システムであり、IT支出削減対象としての優先順位は低い。
- 他方、新規顧客獲得数のスローダウンが生じる場合は、Sales & Marketingコストのさらなる抑制を検討。
- 生産性改善・コスト削減施策としてSaaS/AIの浸透が加速する可能性も。

中小企業の倒産率の上昇



- 中小企業の倒産率の上昇により解約率の上昇リスク。
- 信用リスクの上昇に加え、金融事業における審査基準を強化。

サーバー費用等、プロダクト提供コストの上昇



- コスト管理の強化を徹底。さらなるインフラコストの最適化並びに社内ツール利用の厳格化、および採用ペースの見直し。
- なお、当社の場合円高はコスト減少につながる。

# 2025年11月期 第1四半期ハイライト

25/11期 通期見通し\*1の  
達成に向けて売上・  
調整後EBITDA  
ともに順調な滑り出し

Businessドメイン課金顧客数は40万を突破。

1Q連結売上高  
前年同期比+23%

117.1億円

(24/11期 1Q売上高：95.4億円)  
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。

SaaS ARR\*2

前年同期比+26%

321.3億円

(24/11期 1Q SaaS ARR：255億円)  
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。

1Q 調整後EBITDA \*3 / 売上総利益

過去最高額

11.9億円 / 80.3億円

HIRAC除きEBITDAも5.6億円と過去最高額。  
1Q広告宣伝費は16.6億円と  
前四半期比で▲1.4億円。

Businessドメイン利益計画と  
キャピタルアロケーションの取り組みを開示

- Businessドメインにおいては、
- 25/11期から28/11期にかけて年平均7-8pt  
前後のEBITDAマージン改善を実現。
  - 28/11期 EBITDAマージン30%以上、営業  
利益20%以上。

「Money Forward AI Vision 2025」  
を発表

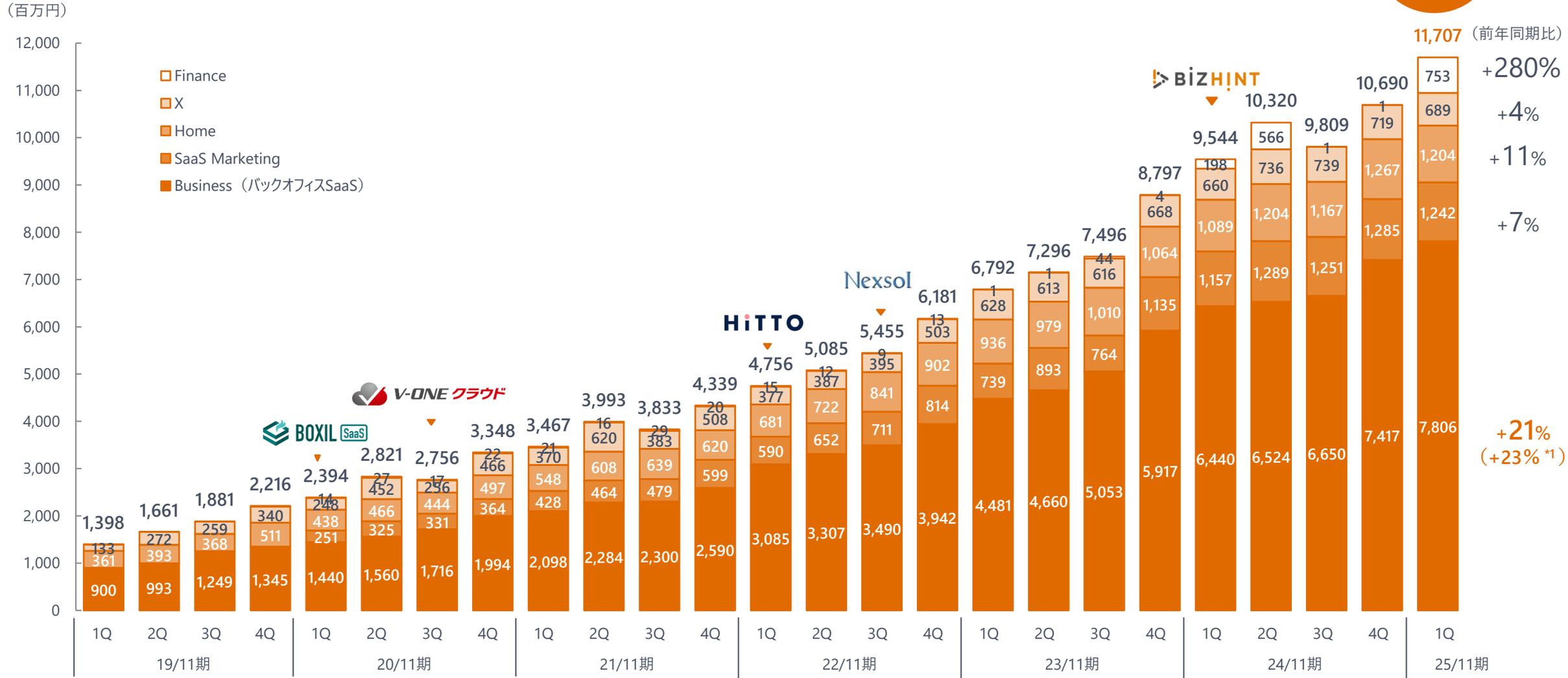
- バックオフィス向けのAIエージェント提供とオープンなプラットフォームを構築。No.1バックオフィスAIカンパニーへ
- 社内におけるAI活用をさらに推進。28/11期に向けて、一人当たり売上高は2倍以上のインパクトを目指す。

\*1 通期見通しの詳細については、P.52を参照。 \*2 SaaS ARRの定義はP.60を参照。

\*3 調整後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 + M&A関連の一時費用 + その他一時費用。詳細はP.50を参照。

# 1Q連結売上高は前年同期比+23%

前年同期比  
**+23%**

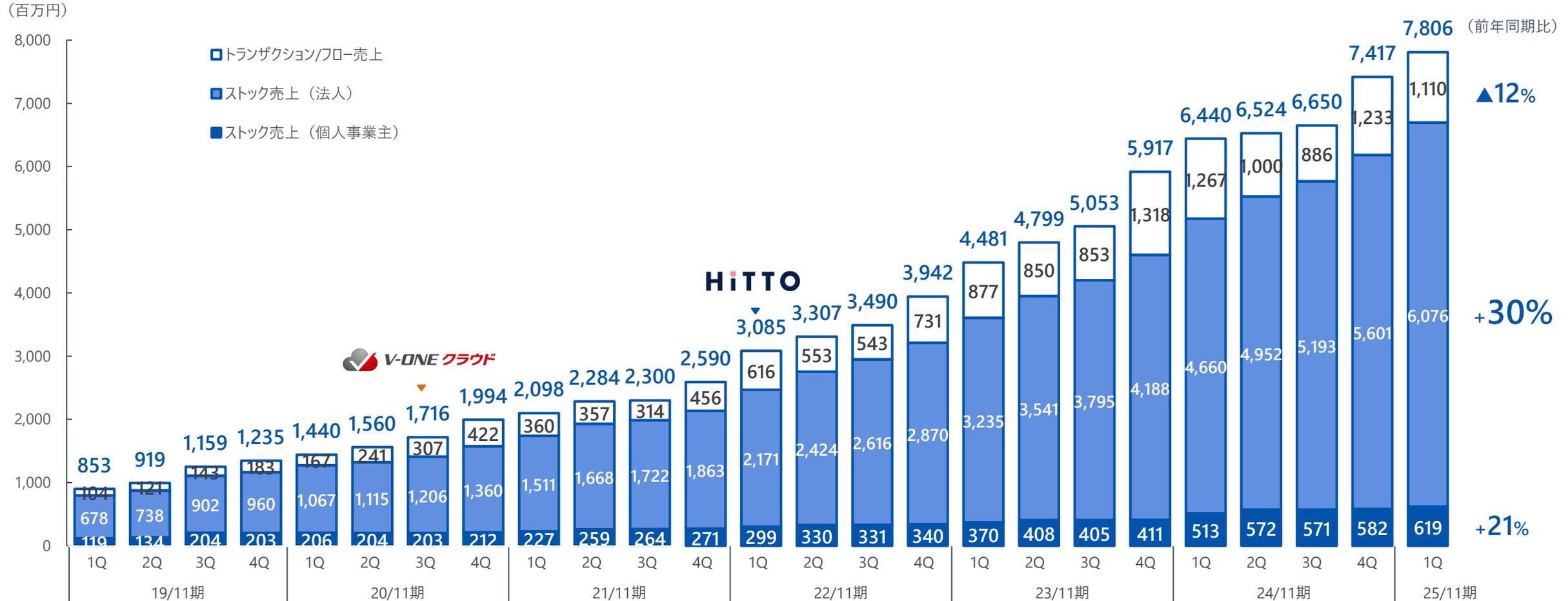


\* 「その他」売上高のグラフ内での表記を省略しているため、各ドメインの売上高の合計値は全体の売上高と必ずしも一致しない。\* HIRAC FUNDを除く旧Financeドメインの事業は、過去1/1Q実績共にBusinessドメインへ移管済み。アウトロクコンサルティング社等のM&A効果によるPLインパクトは2Qより開始。 \*1 25/11期より、旧FinanceドメインからBusinessドメインに移管された事業（『マネーフォワード掛け払い』、『マネーフォワードアーリーペイメント』、『SEIKYU+』、『SHIKIN+』、『マネーフォワード請求書カード払い for Startups』）を除いた売上高成長率。

## Businessドメイン 四半期 売上高推移

法人ストック売上は前年同期比+30%と堅調な成長が継続。  
今四半期からのドメイン移管影響を除いた\*1売上高成長率は、前年同期比+23%。

前年同期比  
**+21%**  
(+23%)



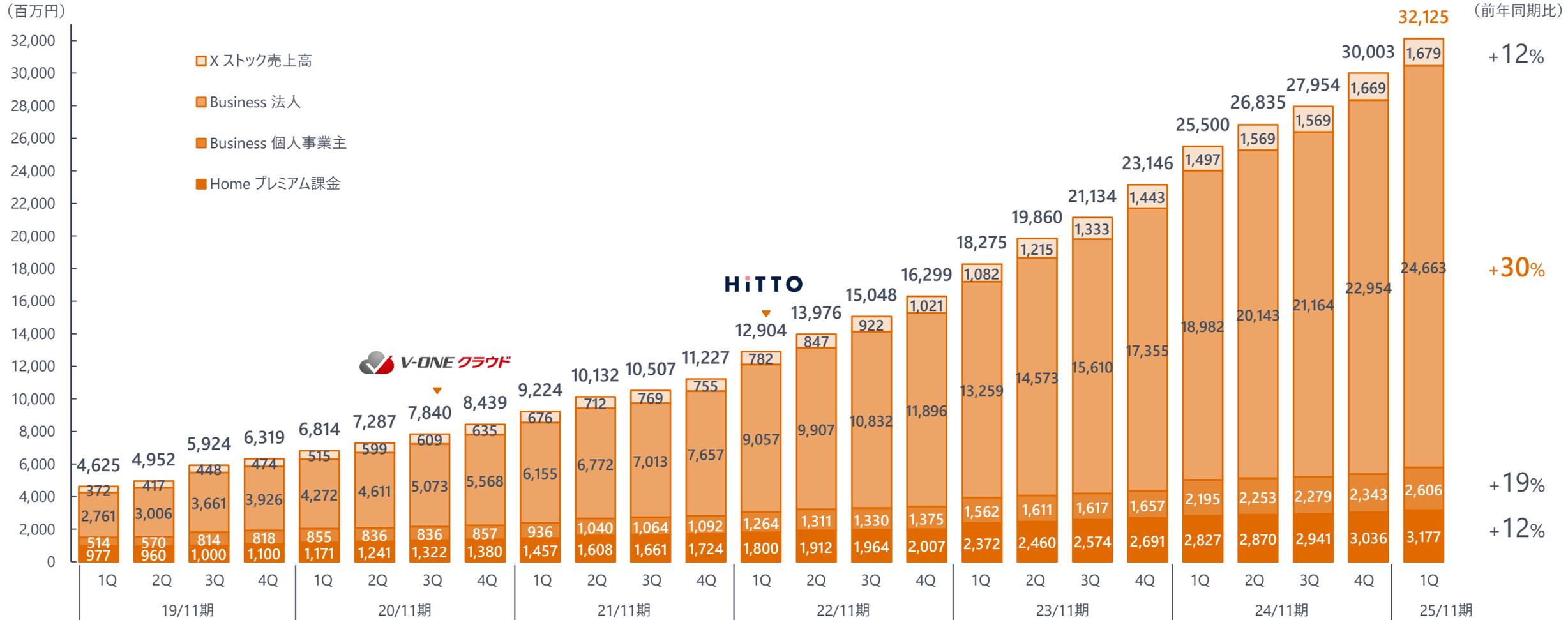
\* ストック売上 (個人事業主) は『マネーフォワードクラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。ストック売上 (法人) は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HiTTO』、『マネーフォワード Admina』、『マネーフォワード 掛け払い』等の法人向けサービスの課金収入。トランザクション/フロー売上は主に、IT導入補助金に伴う売上、『マネーフォワードクラウド』や『V-ONEクラウド』の主に中堅企業向けの導入に伴う初期導入売上、ナレッジラボ社のコンサルティング売上、『マネーフォワード Pay for Business』のカード決済手数料売上、『マネーフォワード アーリーペイメント』等。\* HIRAC FUNDを除く旧Financeドメインの事業は、過去1/Q実績共にBusinessドメインへ移管済み。アウトルックコンサルティング社等のM&A効果によるPLインパクトは2/Qより開始。

\*1 『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』、『SEIKYU+』、『SHIKIN+』、『マネーフォワード 請求書カード払い for Startups』等。詳細は、P.59を参照。

# SaaS ARR\*1推移

Businessドメイン法人ARRは、**前年同期比+30%**と堅調な推移が続く。

前年同期比  
**+26%**



\* HIRAC FUNDを除く旧Financeドメインの事業は、過去1/1実績共にBusinessドメインへ移管済み。アウトLOOKコンサルティング社等のM&A効果によるPLインパクトは2Qより開始。\*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』、『マネーフォワード 掛け払い』等の法人向け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 ○○』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、各事業のロー売上高は含まない。ARR、MRR等の定義はP.60を参照。

## 2025年11月期 Businessドメイン 第1四半期ハイライト

課金顧客数は40万事業者を突破。**中堅企業向けARRはYoY+41%と高成長が続く。**  
SMB企業向けARR純増は、+10.1億円と過去最高額を達成。

### 四半期売上高

**78.1** 億円

(YoY +21%)

旧Businessドメイン定義\*1  
での売上高成長率は+23%。

### 法人 ARR

**246.6** 億円

(YoY +30%)

旧Businessドメイン定義\*1での  
法人ARR成長率は+29%。

### 中堅ARR

**116.6** 億円

(YoY +41%)

旧Businessドメイン定義\*1  
での中堅ARRはYoY+40%。

### 法人 / 中堅 ARPA

YoY

**+3.5 % / + 11.9 %**

旧Businessドメイン定義\*1  
での中堅ARPAはYoY+11.1%。

### 法人顧客解約率

**0.7 % / 0.7 %**

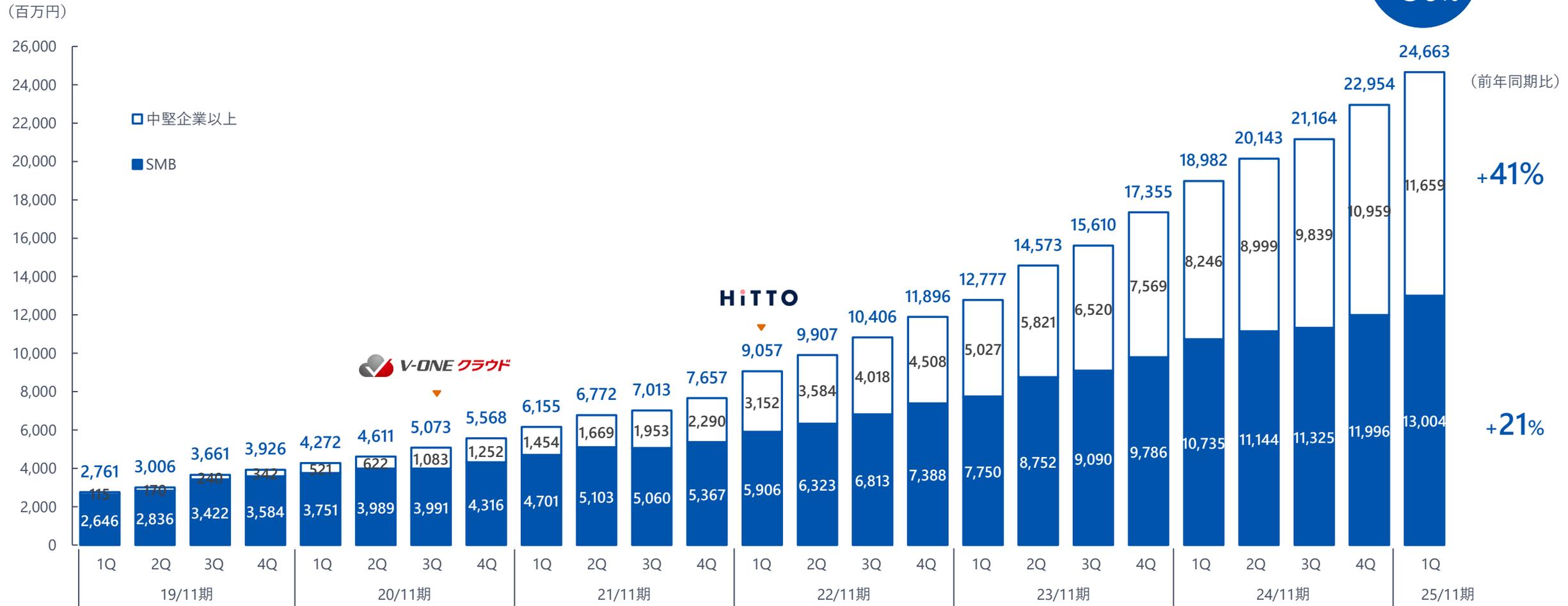
(3ヶ月平均/12か月平均)

個人事業主の顧客解約率はそれぞれ  
2.1%/1.4%。(過去12か月/3ヶ月平均)

SMB領域における価格改定を  
2025年6月より施行。  
**+ 20億円のARRインパクトを想定。**

## Businessドメインの法人ARRは前年同期比+30%

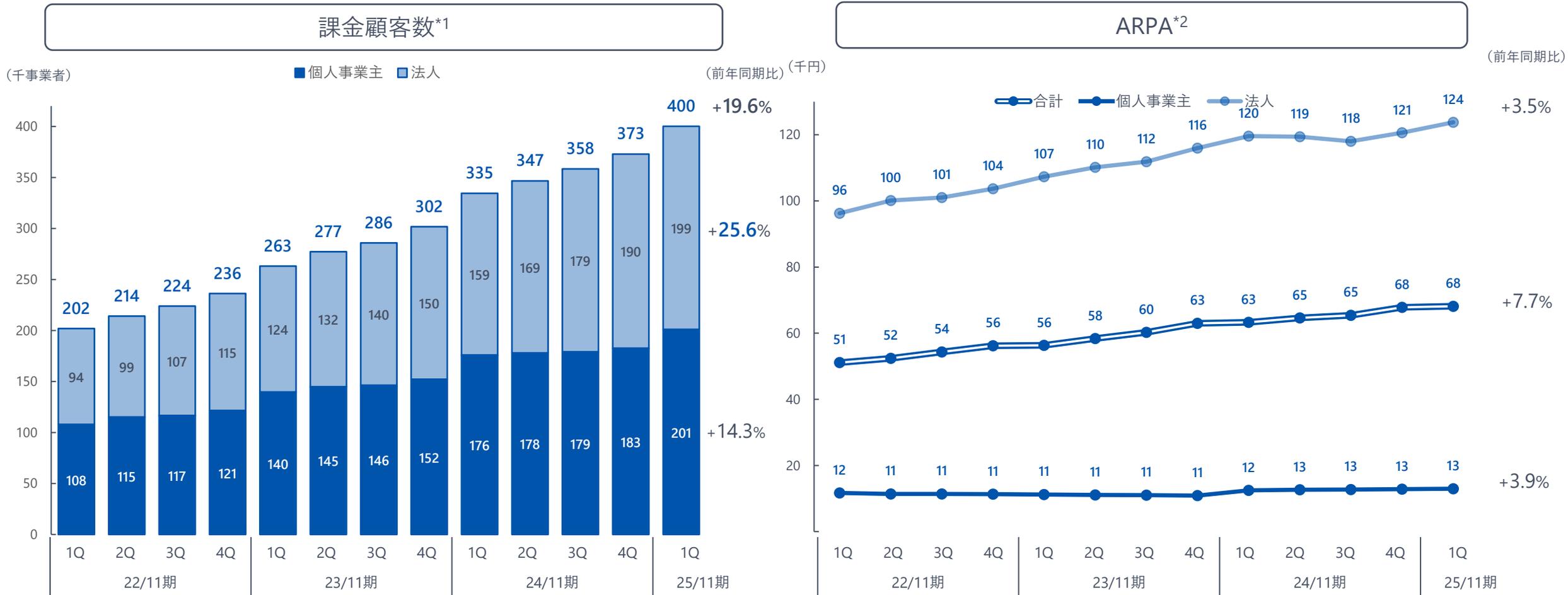
中堅企業向けのARR \*1は、前年同期比+41%の高成長を維持。SMB ARRは『STREAMED』が牽引し、純増10.1億円と過去最高額。



\* HIRAC FUNDを除く旧Financeドメインの事業は、過去/1Q実績共にBusinessドメイン（中堅領域）へ移管済み。アウトLOOKコンサルティング社等のM&A効果によるPLインパクトは2Qより開始。\*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』、『マネーフォワード 掛け払い』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.60を参照。

## 課金顧客数\*1とARPA\*2の成長が継続

課金顧客数（法人＋個人事業主）は**40万事業者を突破**。法人ARPAは124千円と、**QoQ+2.6%**（YoY + 3.5%）の増加。  
 なお、今四半期から、旧FinanceドメインのKPIは中堅領域として過去から遡及して開示\*3。



\* HIRAC FUNDを除く旧Financeドメインの事業は、過去/1Q実績共にBusinessドメイン（中堅領域）へ移管済み。アウトロクコンサルティング社等のM&A効果によるPLインパクトは2Qより開始。\*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』、『マネーフォワード 掛け払い』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.60を参照。\*3 詳細はP.59を参照。

## 会計事務所経由での『マネーフォワードクラウド』活用促進が堅調に推移

全国の大規模事務所で切り替えが引き続き増加。

### 税理士法人FLAGS



### 顧問先に選ばれる事務所を目指し 全顧問先での切り替えを決断

- ・愛知県名古屋市を拠点とし、経営支援や公的制度支援など幅広く事業を行っている税理士法人。
- ・2022年に全顧問先の会計ソフトを切り替える方針を決定。『マネーフォワードクラウド』を軸とした経理DX支援事業も立ち上げ、金融機関と連携しながら地域全体のDXを前に進めている。
- ・2025年2月末時点で500件以上の顧問先に『マネーフォワードクラウド』を導入。

### L&Bヨシダ税理士法人



### 中小企業の経営をサポート するために切り替えを決断

- ・新潟県内に2拠点を構える『スモールビジネス』に特化した顧問先1,200件越えの税理士法人。
- ・『STREAMED』も併せて活用し、法令対応や記帳業務の効率化を実現。浮いた時間で事務所の強みである、創業支援や資金調達、経営コンサルティングなどの付加価値の高い業務に取り組んでいる。
- ・2025年2月末時点ですでに300件以上の顧問先に『マネーフォワードクラウド』を導入。今後800件以上へ拡大予定。

### 税理士法人北陸会計

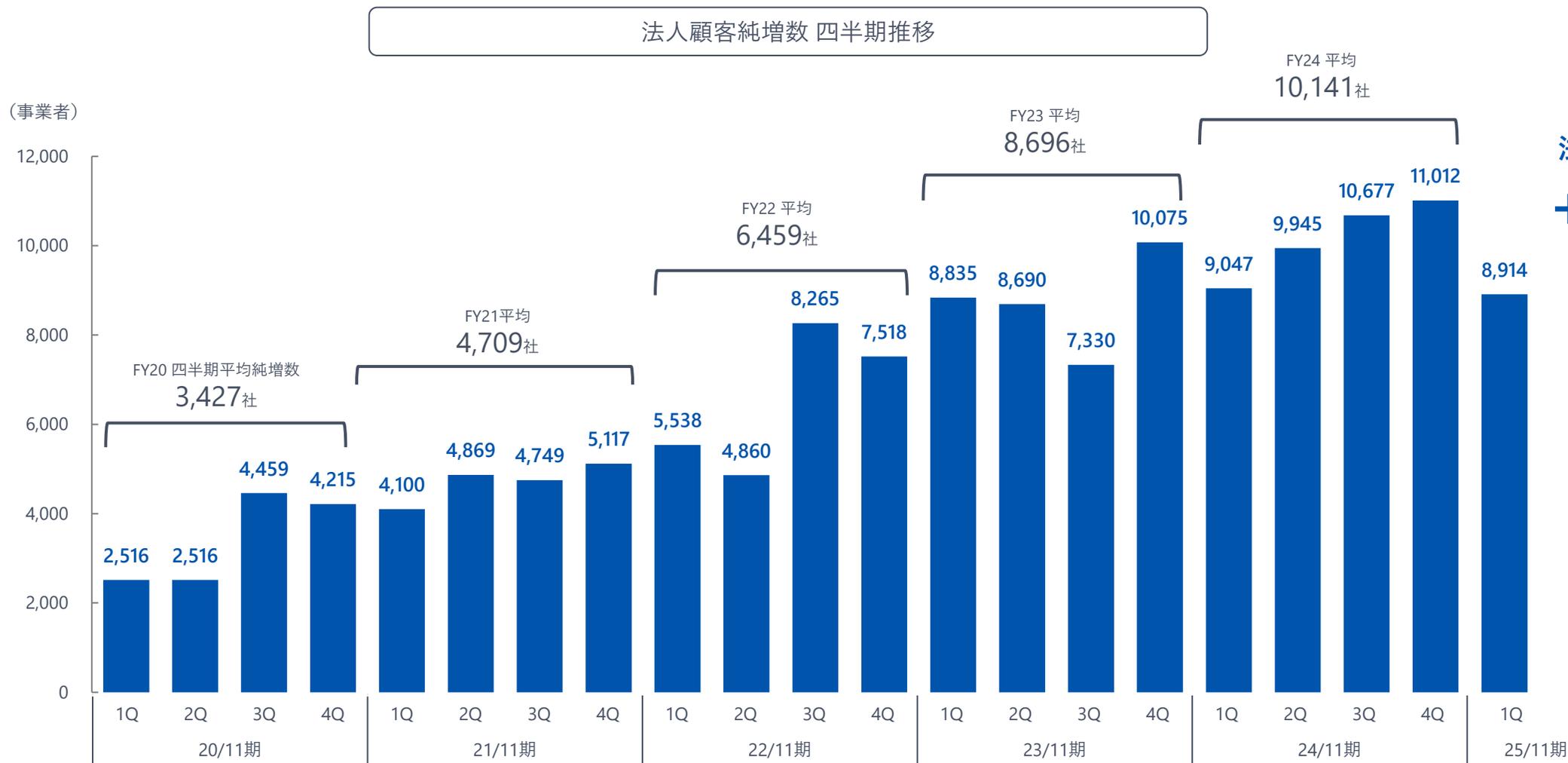


### 従業員にとって働きやすい 環境実現のために導入を決断

- ・石川県内に3拠点を構える、創業42年の歴史ある石川県有数の税理士法人。
- ・従業員負担の大きい記帳業務の効率化を目的に、『マネーフォワードクラウド』を導入。新卒を積極的に採用し若手を中心に既存ソフトからの切り替えを進めることで、スムーズな移行を実現。
- ・2025年2月末時点で500件以上の顧問先に『マネーフォワードクラウド』を導入。

## 法人顧客純増数と士業チャネルの継続的な強化

大規模士業事務所経由における顧客獲得は継続。会計事務所繁忙期(確定申告時期)のため前四半期比では減少。

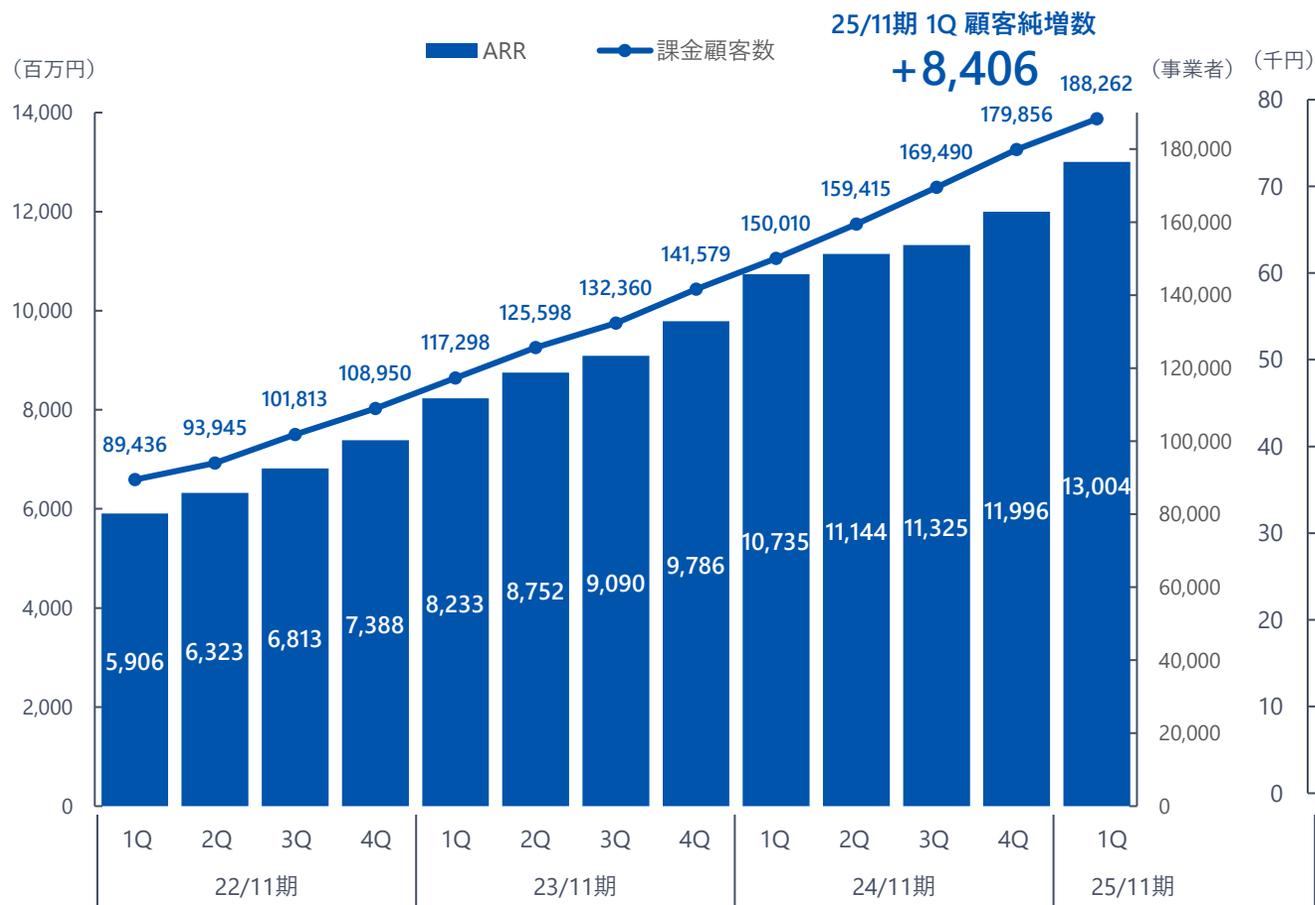


\*1 FY25 1Qには、HIRAC FUNDを除く旧Financeドメインの事業における顧客純増数も含むが、FY24 4Q以前は含まない。アウトロクコンサルティング社等のM&A効果によるPLインパクト（顧客数等KPI含む）は2Qより開始。

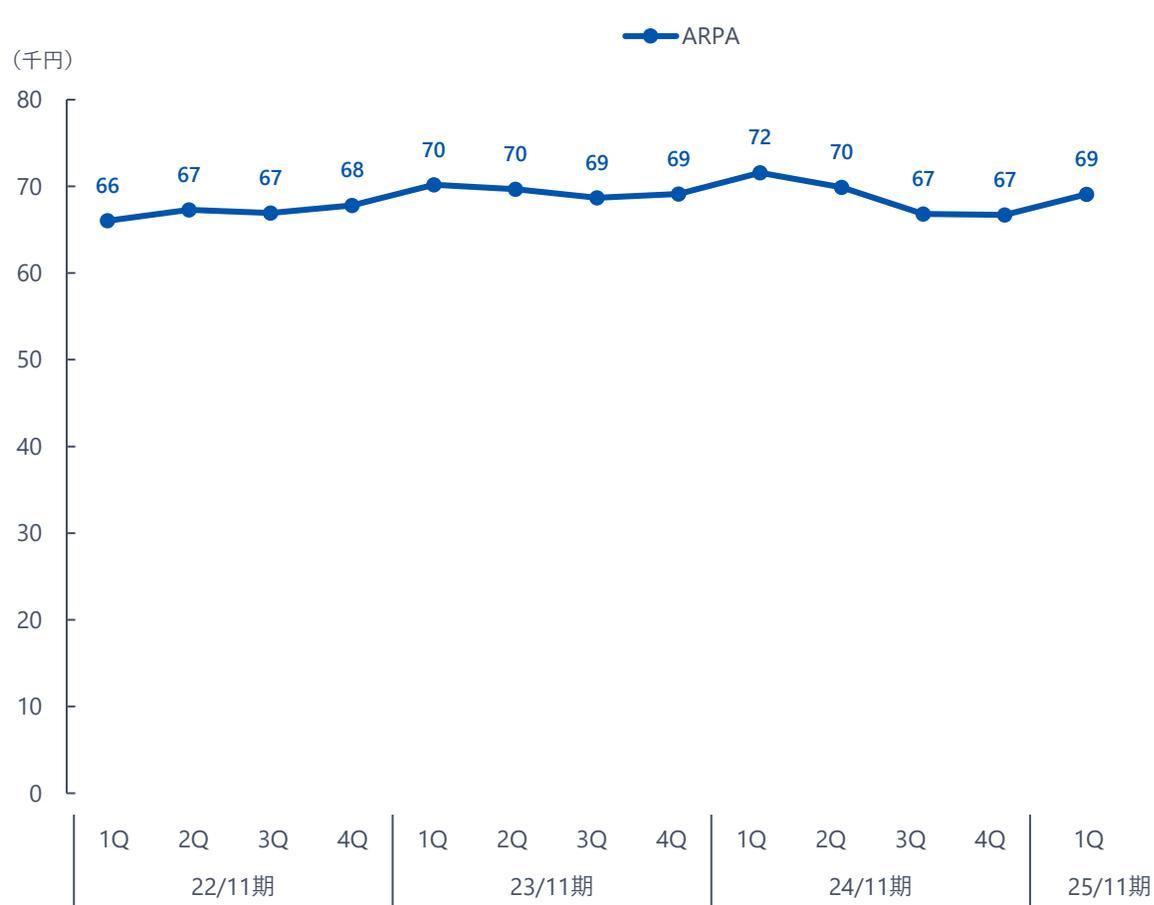
## SMB純増ARRは+10.1億円と過去最高額を更新

SMB ARPAは69千円と、QoQ+3.6%の増加。確定申告期に伴う売上の増加により、『STREAMED』がARRとARPAの伸びを牽引。

SMB企業向けのARR\*2及び顧客数



SMB ARPA

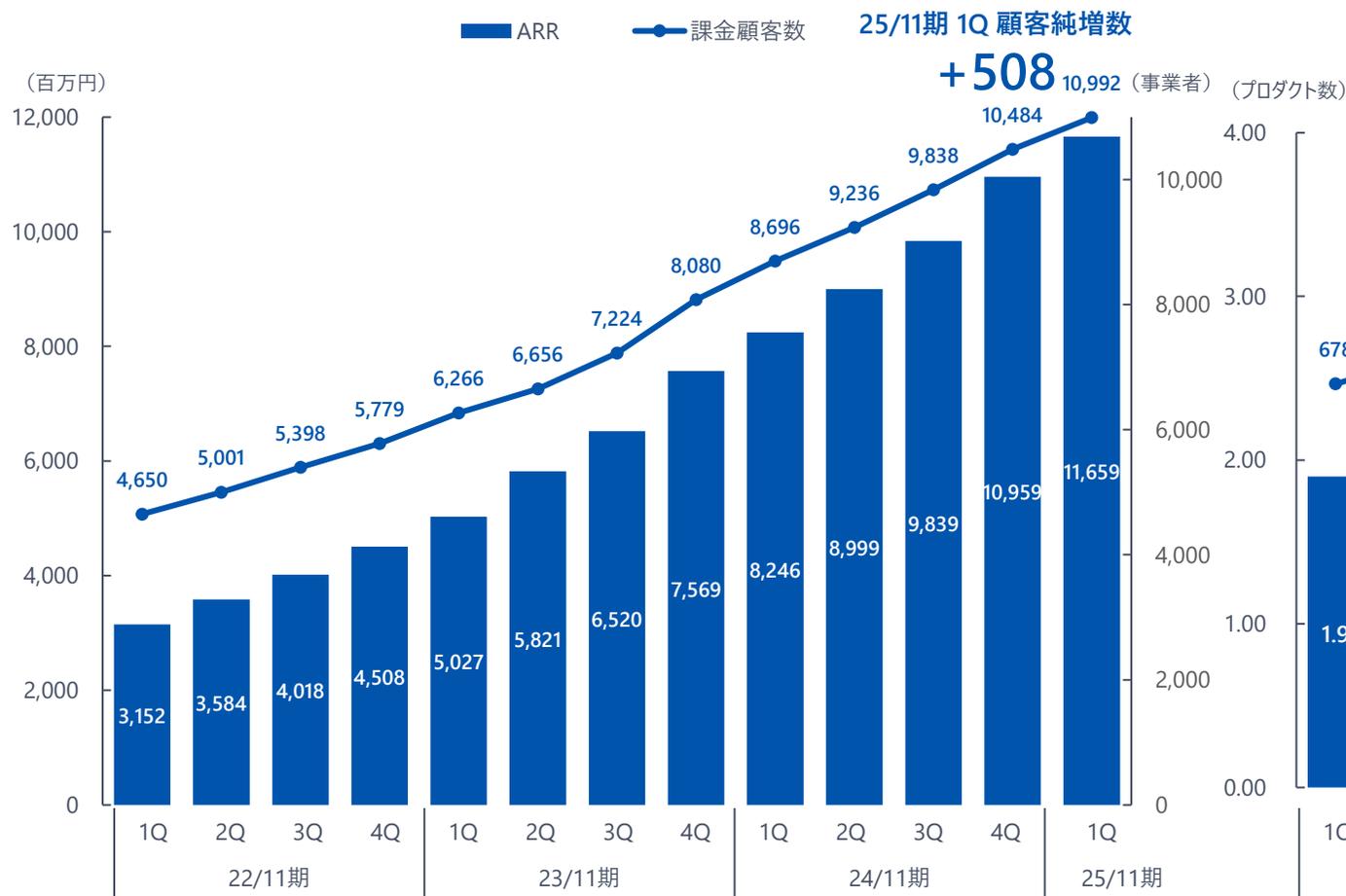


\* SMBは、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』等の法人向けサービスのWEBもしくは土業事務所とその顧問先からの課金収入。ただし、各期の1Q、2Qにおいては『STREAMED』の季節影響を調整するため、当該四半期における『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。なお、『STREAMED』については、1Q、2Qは企業の決算期に伴い処理件数が増加するため、売上が増加する一方で、3Q（8月）は稼働日数が少ないこともあり、2Q比で売上が減少する傾向がある。

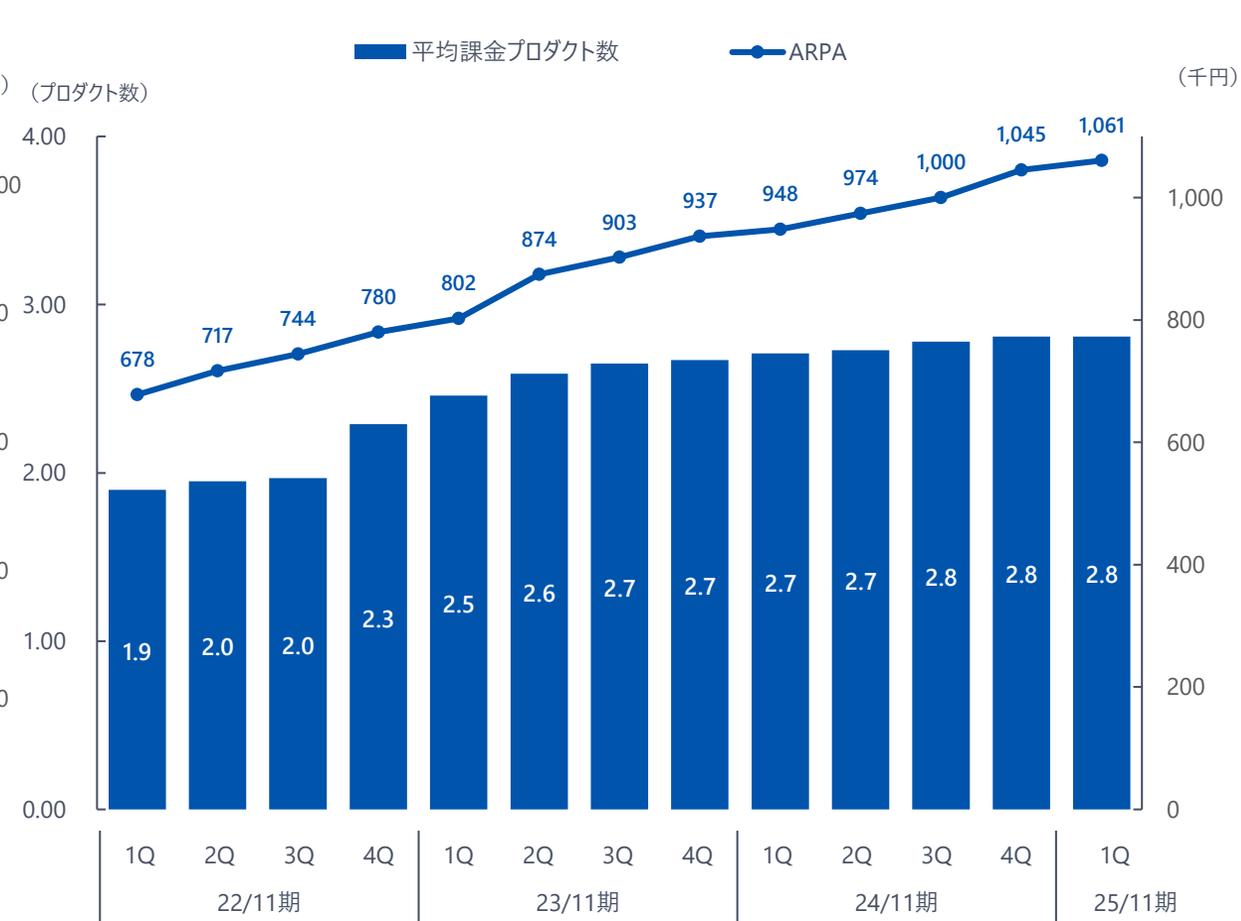
## 中堅企業向けARRも YoY+41%と継続して堅調な成長が続く

中堅企業のARPAも、YoY+11.9%と引き続き成長。

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

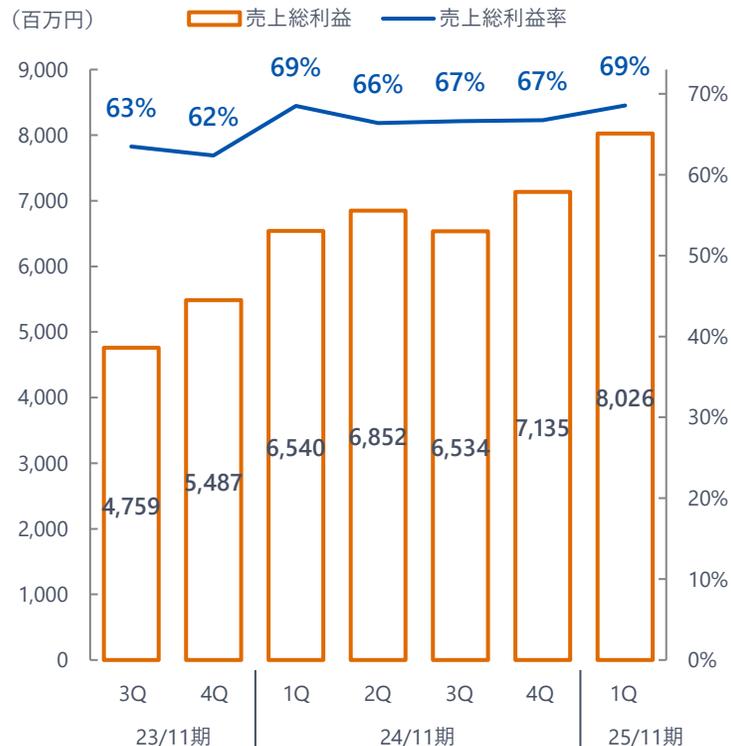


\* HIRAC FUNDを除く旧Financeドメインの事業は、過去/1Q実績共にBusinessドメイン（中堅領域）へ移管済み。アウトルックコンサルティング社等のM&A効果によるPLインパクトは2Qより開始。 \*1 中堅企業は、『マネーフォワードクラウド』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『HiTTO』、『マネーフォワード Admina』、『マネーフォワード 掛け払い』等のフィールドセールス経由で導入された一般企業ユーザー（土業事務所等は除く）からの課金収入であり、その大半は従業員50名以上の法人。

# 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。  
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。FY24まではドメイン横断原価にPay for Business含めたBusinessドメイン売上比率で算出していたが、FY25 1QからはBusinessドメイン（Pay for Business除き）売上比率に過去遡及して修正。

## EBITDA \*1（四半期推移）

1Qの調整後EBITDAは11.9億円\*2（調整後EBITDAマージンは10%）EBITDAは11.1億円（EBITDAマージンは9%）と過去最高額を更新。広告宣伝費除きEBITDAは27.7億円。HIRAC FUND除きEBITDAも5.6億円と過去最高額。

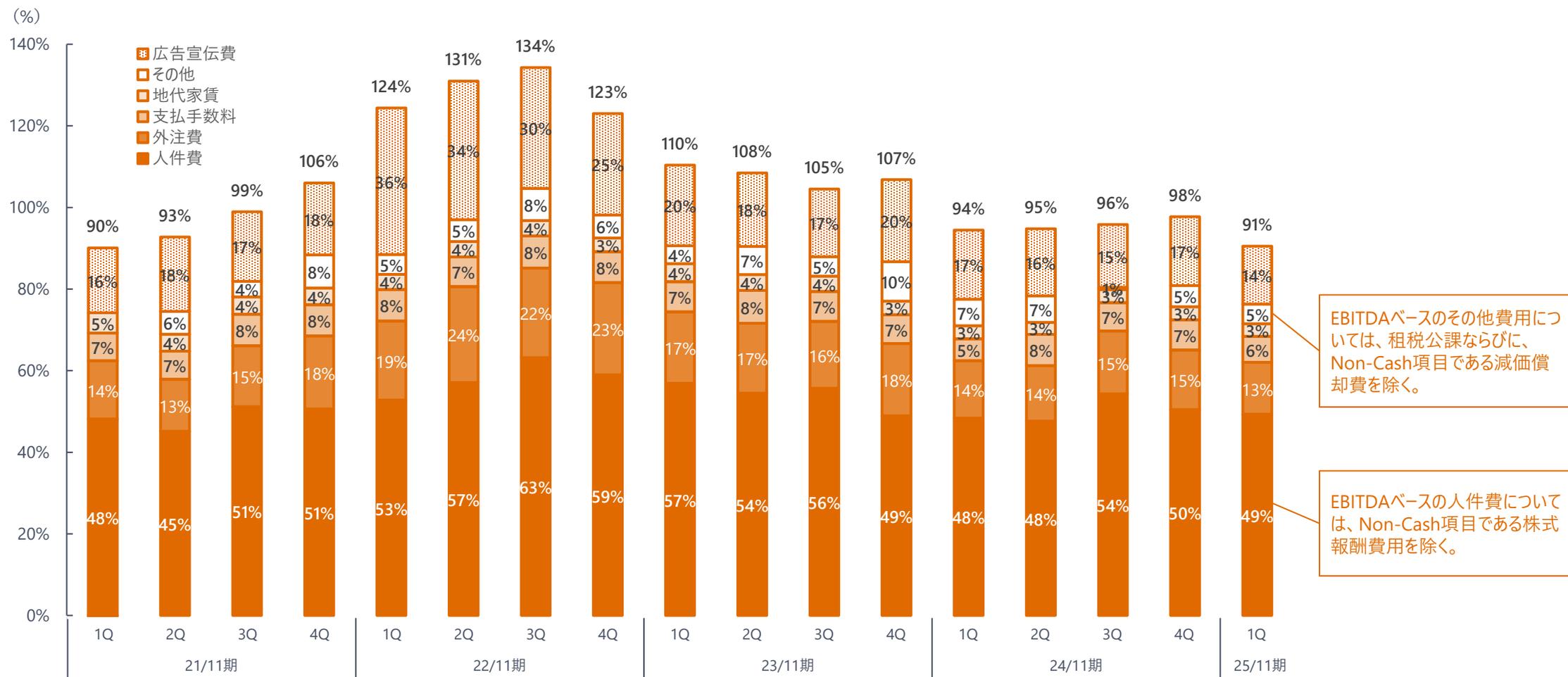


\*1 EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用 + 株式報酬費用。調整後EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用 + 株式報酬費用 + M&A関連の一時費用 + その他一時費用

\*2 調整額を含む詳細については、P.50を参照。

## 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）

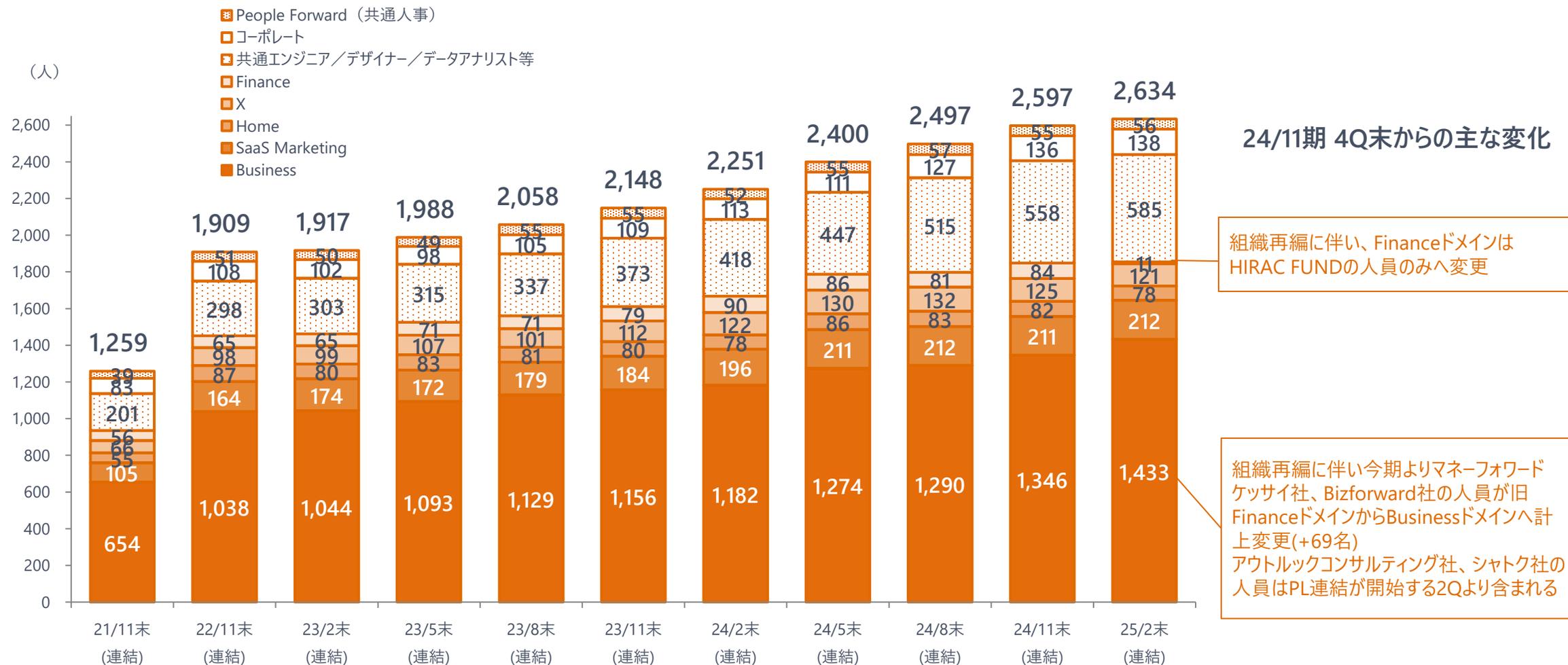
広告宣伝費ならびに人件費、外注費対売上高比率は低下。引き続きユニットエコノミクスを重視し、規律を持った投資を進める。



\* 「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(減算項目)等。

## 従業員数\*1の推移

前四半期比で+37名の増加。引き続き厳選採用の方針を継続。



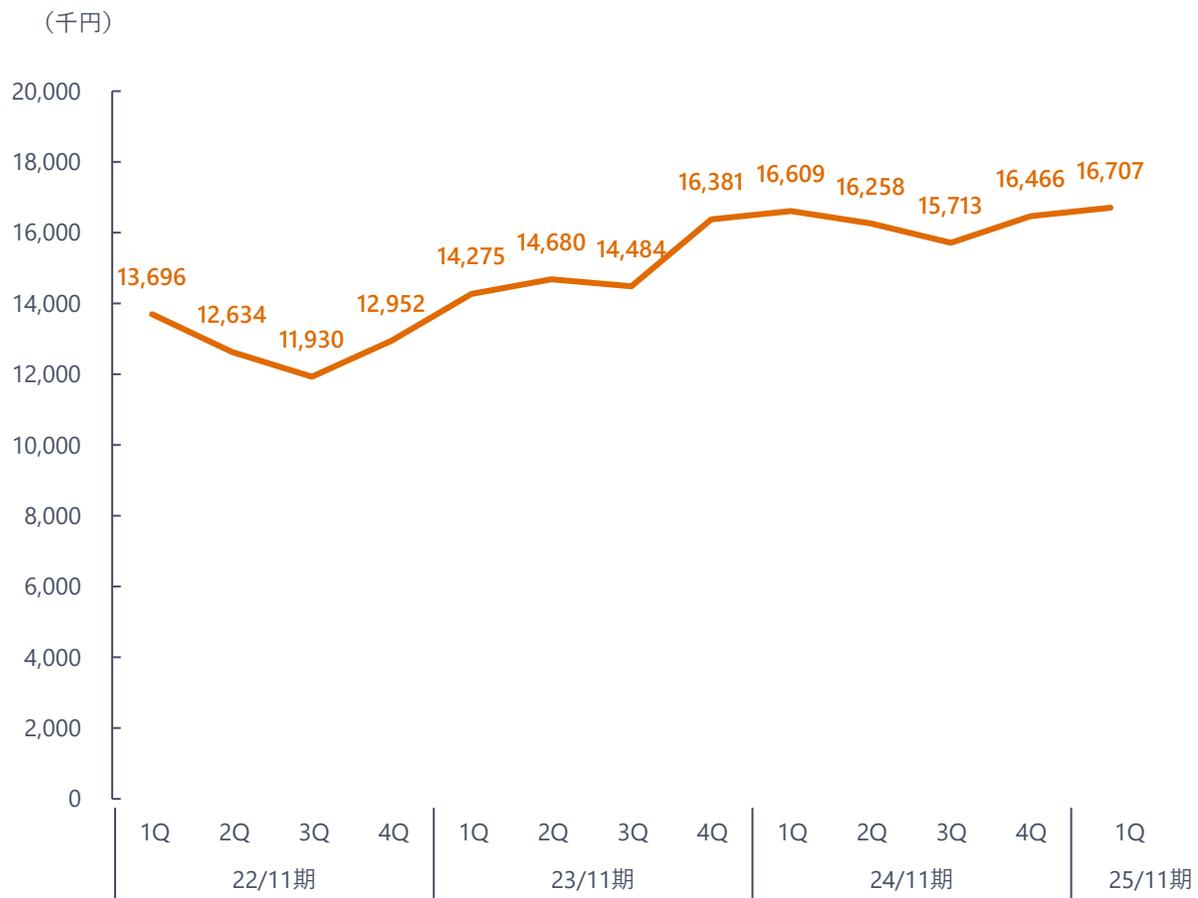
\* 共通エンジニア/デザイナー/データアナリスト等は、Lab、分析推進室、データ戦略室、デザイン戦略室、CISO室、CTO室、サービス基盤本部、CQO室、グローバルIT本部、AI推進室、アカウントアグリゲーション本部、MONEY FORWARD VIETNAM等。コーポレートは、社長室、コーポレートディベロップメント本部、経理本部、法務コンプライアンス本部、パブリック・アフェアーズ室、知財戦略室等。また、退職者はコーポレートの数字にカウントされる。

\*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。

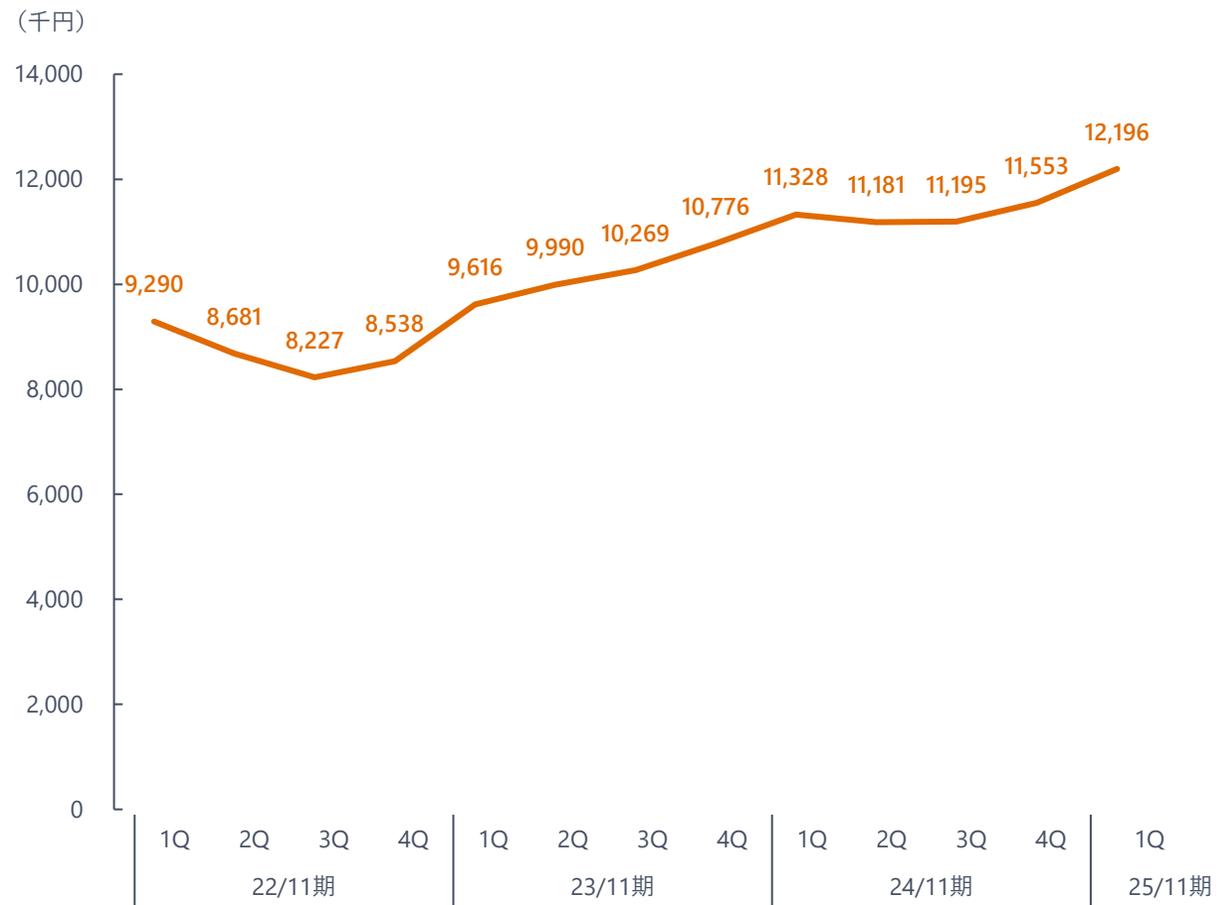
## 従業員1人当たり年間売上高（HIRAC FUND除き）\*1・ARR\*2

AIの活用により、FY28における一人当たり売上高3,000万以上を目指す。

従業員1人当たり年間売上高(HIRAC FUND除き)\*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の従業員数を参照。なおFY25 Q1からは従業員数からFinanceドメイン(HIRAC FUND)の従業員数を除いて算出。

\*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(FY25 Q1からはFinanceドメインを除く)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

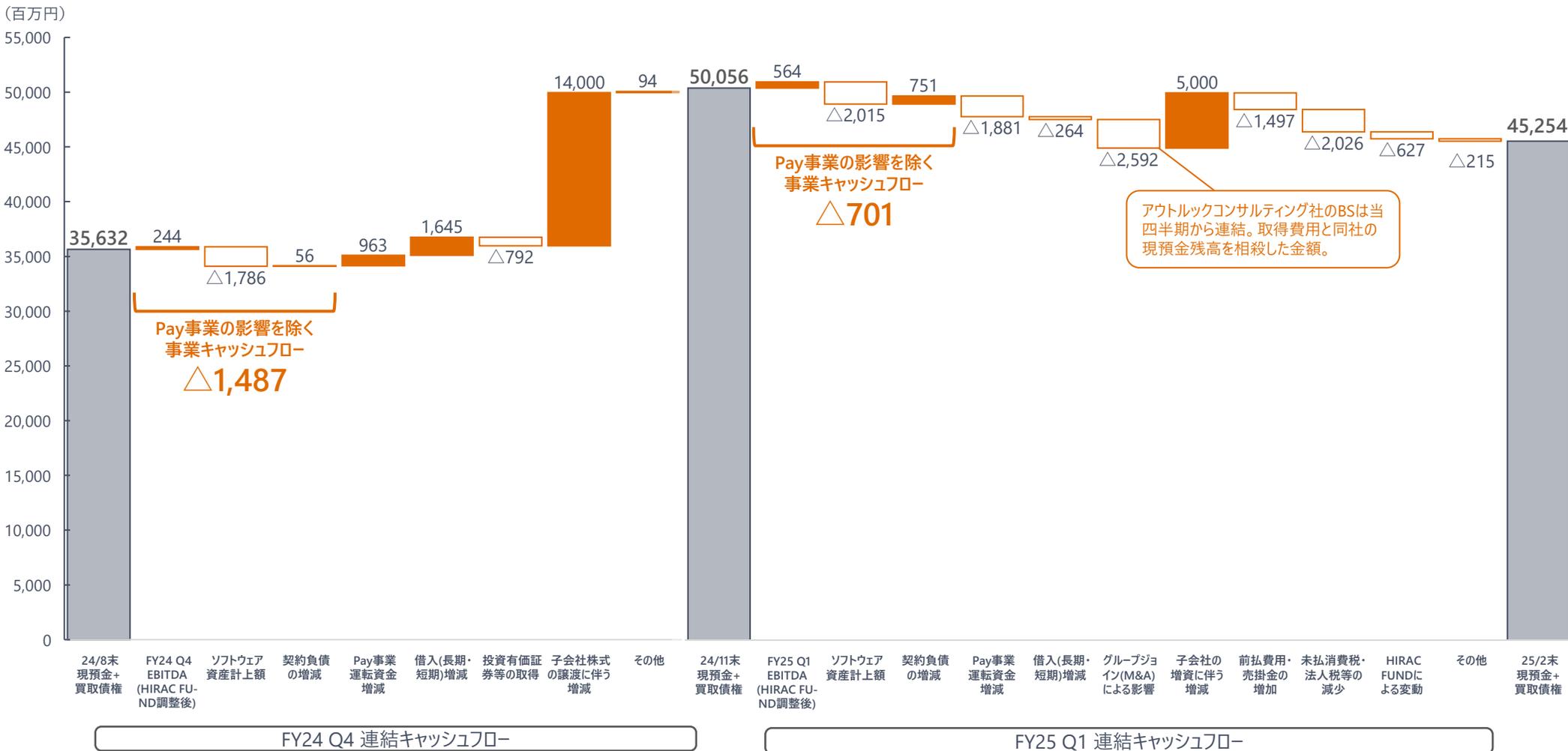
引き続き高い財務健全性を堅持。



\*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

Pay事業の影響を除く事業CFは前四半期比で+786百万円改善。現預金残高+買取債権は、マネーフォワードホーム社への第三者割当増資\*1により+50億円増加。アウトルックコンサルティング社のM&A資金は全額借入で充当済\*2。



### 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\*3。

#### グループジョイン(M&A)による影響

関係会社株式の取得による変動も含む。

#### 子会社の増資に伴う増減(FY25 Q1)

三井住友カード株式会社とのJV設立\*1に伴うもの。

#### 未払消費税・法人税等の減少

子会社株式の譲渡益\*1にかかる租税公課等により減少。

\*1 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。

\*2 グラフ内「借入(長期・短期)増減」の項目に含まれる。その他の借入返済や短期借入金の減少に伴い、借入全体は減少。

\*3 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。

Financial Results

ビジネスハイライト/注力分野の取り組み

# 「Money Forward AI Vision 2025」

## 「Money Forward AI Vision 2025」を発表\*1

AIエージェント構想をはじめ、AIを活用した社内生産性向上の取り組みのインパクトなど、今後の戦略を発表。発表後は、テレビやウェブメディアなど18媒体\*2が報道。



マネーフォワード公式キャラクター  
「みーも」

- 01 「DX」から「AX」、「デジタルツール」から「デジタルワーカー」へ
- 02 社内/既存プロダクトでのAI活用
- 03 AIエージェント構想、オープンなエコシステムの構築
- 04 中堅・エンタープライズ企業、金融機関へAXコンサルティングを導入

# DX

## Digital Transformation

---

人がITやクラウドを  
活用することによって  
業務を効率化



# AX

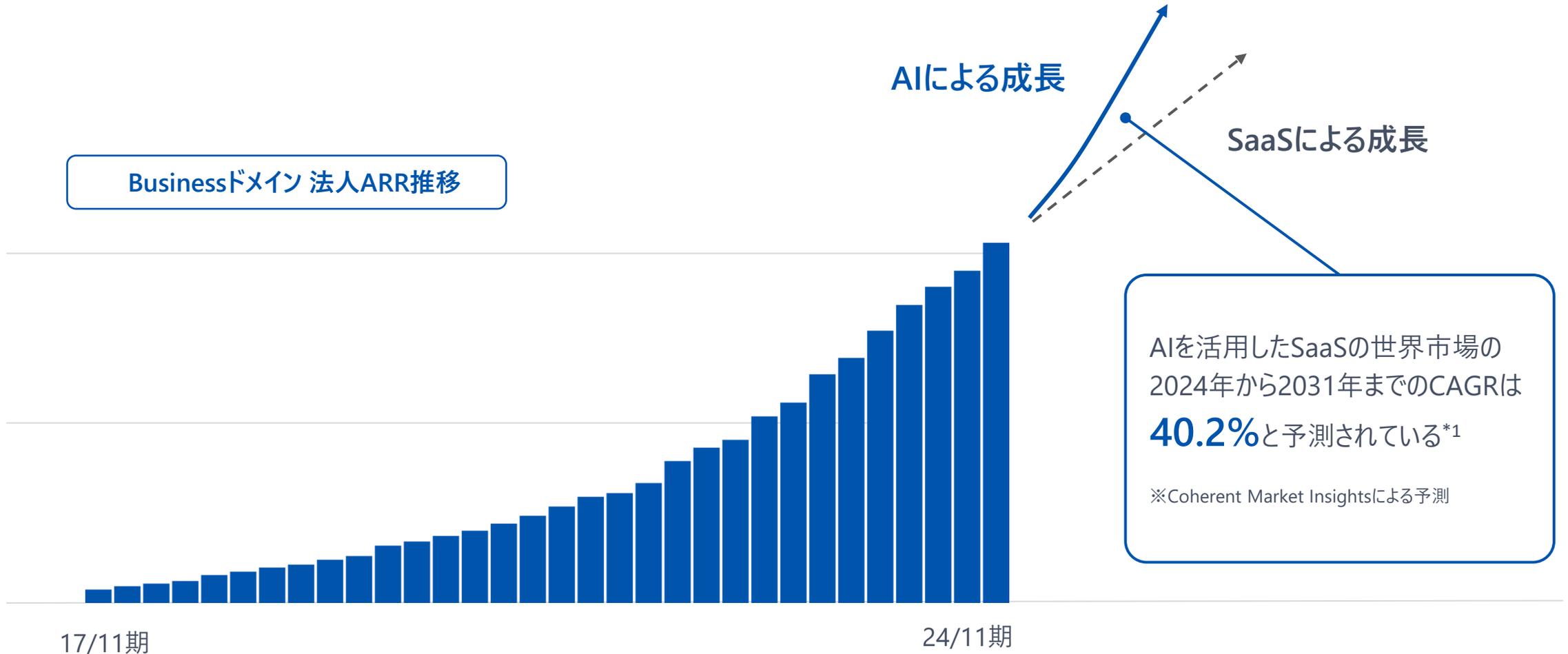
## AI Transformation

---

AIが自律的に動き  
業務を変革  
(デジタルワーカー)

## AXの推進により、事業成長の更なる加速を実現

SaaS事業の成長に加え、AXの推進により、事業成長を加速。No1バックオフィスAIカンパニーを目指す。



\*1 出典：Coherent Market Insights、「AIを活用したSaaS市場：組織規模別、展開別、業界別、地域別」、2024年12月16日。

## デジタルツール市場からデジタルワーカー市場へ、マーケットを拡大



AXを推進し、人手不足に悩む  
中小・中堅企業にAIの力を、  
そして「デジタルワーカー」を。



マネーフォワードは

**No.1 バックオフィスAIカンパニーへ**

## AIの社内活用によるインパクト

AIにより生産性改善、並びに新機能によるプロダクトの付加価値向上により、**一人当たり売上高2倍以上のインパクトを目指す。**

**オペレーション**  
カスタマーサポート業務の  
対応効率の向上

年間想定業務量の**約4割**を削減  
**約12万789時間/年**の削減効果

**セールス**  
一人当たりの商談獲得数、  
受注金額の向上

**約2万1600時間/年**の削減効果

**開発**  
コーディングエージェント  
活用による開発生産性の向上

エンジニア一人あたりの有効コード生成量が**36%**増加  
**約31万2400時間/年**の削減効果

AIを活用した新機能、新プロダクト  
顧客提供価値の向上

経営目標  
一人あたり  
売上高

**2倍以上**

FY24 約1,500万円



FY28 約3,000万円以上

を目指す

## 既存プロダクトにおけるAI活用

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、サービスの価値を向上を図る。幅広いプロダクトラインアップにAIを活用した機能を搭載。

### Money Forward クラウド会計Plus

Money Forward クラウド会計Plus



マネーフォワード  
クラウド会計Plus  
ChatGPTとの連携を開始

生成AIが中堅・上場企業向けの財務分析をサポート！

マネーフォワードクラウド会計Plus for GPTにメッセージを送信する

ChatGPTとのAPI連携で提供。中堅企業・上場企業向けに貸借対照表・損益計算書を読み解き、異常値の検出とアドバイスを行う。

### 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

契約書名	A社様_労働契約書
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	<input checked="" type="radio"/> なし
契約金額	150,000円

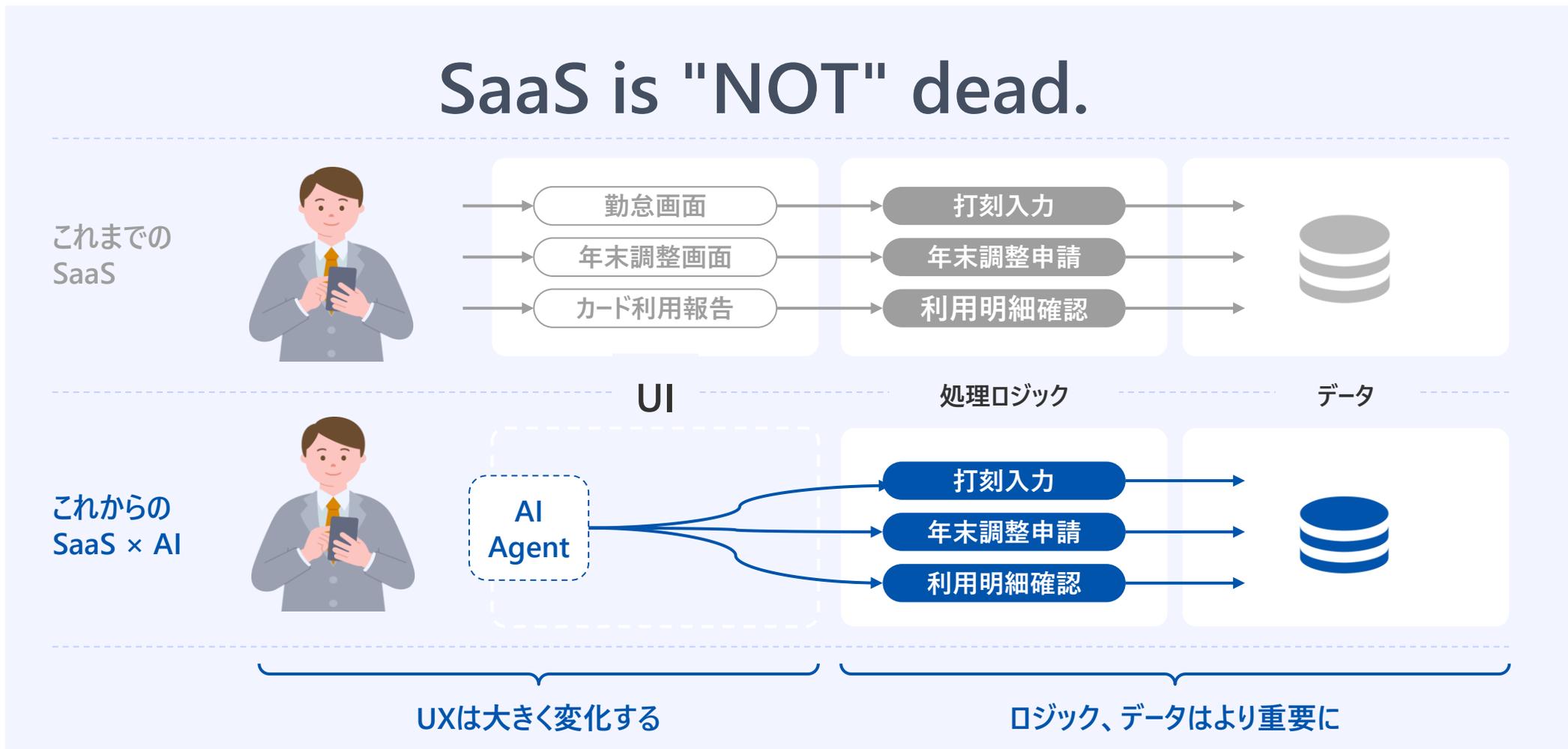
+ カスタマイズ項目

- 項目の内容は一列です
- 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

契約書の文字情報を、企業ごとにカスタマイズした管理項目も含めてAI-OCRが読み取り、台帳化。契約管理に必要な情報も自動入力され、業務を効率化。

## AIエージェントの提供によって、AIによる業務効率化の先へ

AIエージェントの提供により、UXが大きく向上。当社で長年培ってきた処理ロジックおよびデータが今後より重要になり、貴重な競争優位性に。



## マネーフォワードが目指すAIエージェント

手作業・人の判断が伴う業務の自動化・自律化を行えるAIエージェントを開発を目指す。専門家としての知識を持ち、過去のバックオフィスデータを活用しながら、最適な提案・判断をAIエージェントがサポート。ユーザーのバックオフィス業務を自動化を図る。



自律的にバックオフィス業務を行う



バックオフィスの専門家として高い専門性を持つ



新たなデータやロジックから、賢く成長し続ける

## 全サービスに、AIエージェントを順次搭載

プロダクト/領域ごとのAIエージェントを順次開発し、ユーザー体験の飛躍的向上を目指す。

### 例) 経費領域におけるAIエージェントのイメージ



エージェントが自律的に利用履歴から申請内容を類推し、経費申請を提案

カード利用報告をしていない利用履歴が1件あります。報告をする場合は領収書を提出してください。

日付	2025/04/02
金額	21,000円
支払先	〇〇株式会社

領収書を提出

後でリマインド

メッセージを入力

領収書と事前申請から、利用報告を作成しました。内容は正しいでしょうか？

日付	2025/04/02
金額	21,000円
支払先	〇〇株式会社
同席者	金前太郎
経費科目	交際費
部門	第2営業部
プロジェクト	〇〇〇〇〇〇

はい

報告内容を変更

メッセージを入力

しいてツル！

日付	2025/04/02
金額	21,000円
支払先	〇〇株式会社
同席者	金前太郎
経費科目	交際費
部門	第2営業部
プロジェクト	〇〇〇〇〇〇

はい

田中太郎さん（社員番号:001）に承認を依頼します。申請しますか？

はい

承認者を変更

メッセージを入力

金額	21,000円
支払先	〇〇株式会社
同席者	金前太郎
経費科目	交際費
部門	第2営業部
プロジェクト	〇〇〇〇〇〇

はい

田中太郎さん（社員番号:001）に承認を依頼します。申請しますか？

はい

カード利用報告お疲れさまでした！また、利用履歴がありましたらお知らせします。

メッセージを入力

ユーザーは提示されたアクションを選択し、内容を確認し申請を実行

## 会計事務所向けにも、様々な顧問業務支援エージェントの提供を目指す

会計事務所の業務フローに沿ったAIエージェントを提供することで、日々の業務効率化を支援。



### 資料回収エージェント

必要な資料のリスト化とコミュニケーションツールを通じたリマインド



### 資料振り分けエージェント

受け取った資料を種類ごとや取引先ごとに分類



### 勘定科目レコメンドエージェント

初めての取引でも精度の高い勘定科目をレコメンド

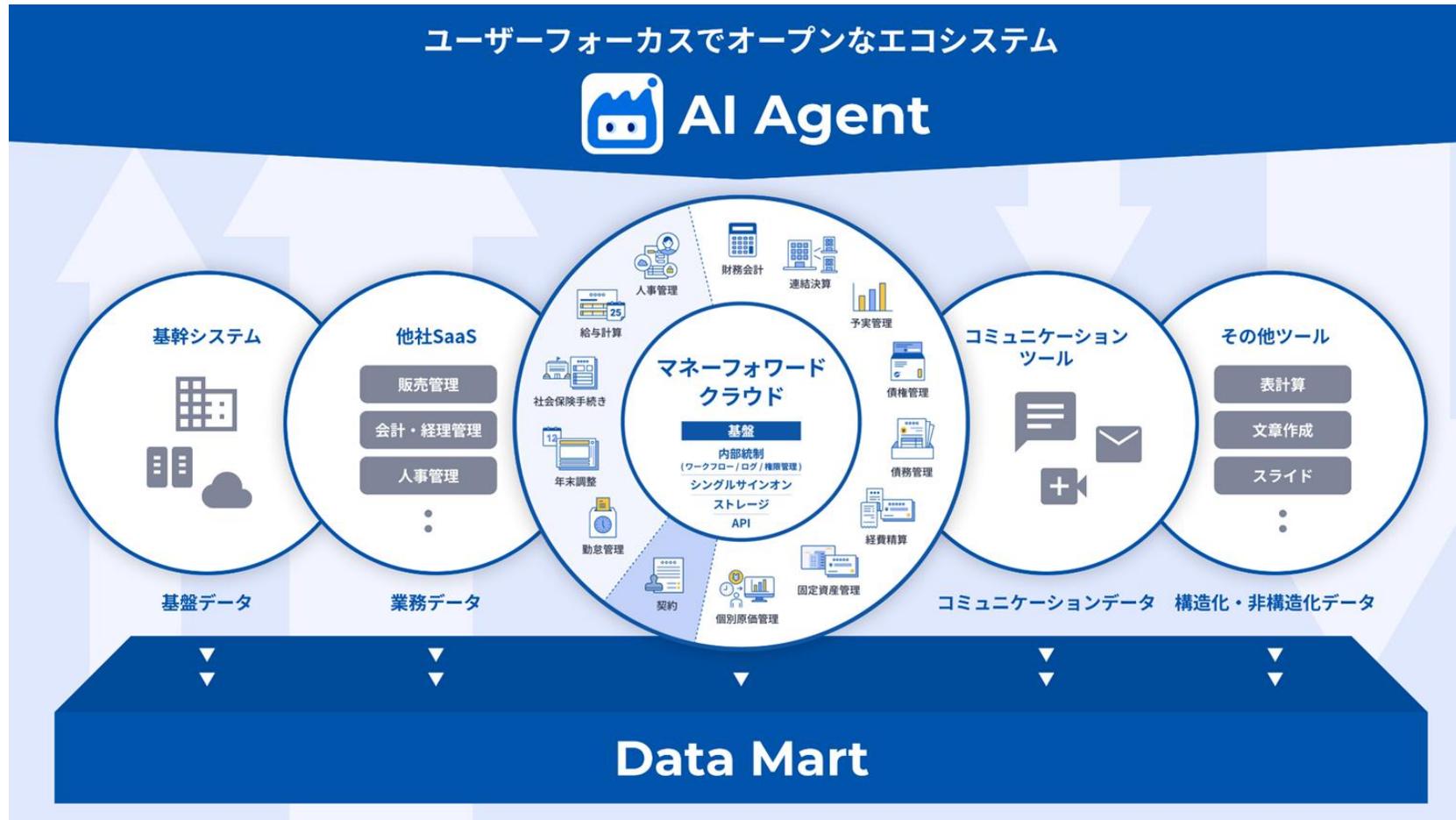


### レポート作成エージェント

顧問先に見せたい形式のレポートを自然言語で依頼するだけで作成

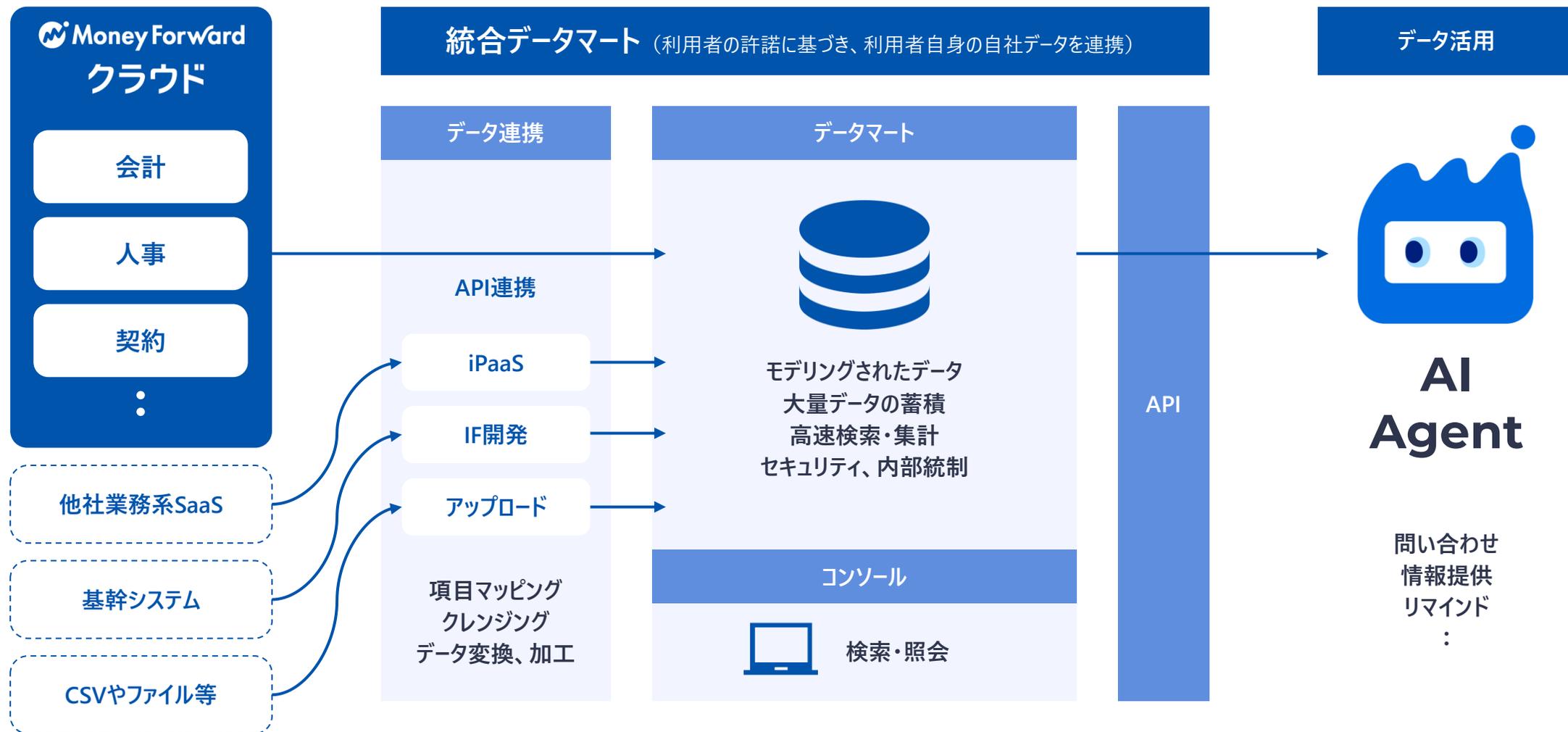
## ユーザーフォーカスな、オープンなエコシステムを構築

基幹システムの基盤データや、他社SaaSの業務データ、コミュニケーションツールのログ、その他ツールの構造化・非構造化データと『マネーフォワードクラウド』のロジック/データを統合。AIエージェントのアウトプットに適切なデータマートを構築。



## AIエージェントの実現を支えるデータマートの構築

『マネーフォワードクラウド』のみならず、他社システム等からのデータも集積。AIエージェントが高度に活用できるよう最適にモデリングすることで、AIエージェントが高い専門性をもって、自律的に精度高くタスクを遂行。



## AIを活用した業務コンサルティング「AXコンサルティング」を提供

500社\*1以上のバックオフィス業務コンサルティング実績をもとに、中堅・エンタープライズ企業向けに、AXコンサルティングを推進。

 Money Forward  
クラウド経営管理コンサルティング

Knowledge Labo

 Outlook Consulting

### 顧客企業

そのままでは  
改善しづらい業務プロセス



どう進めれば...

リソースが確保できない  
...

ツールを使いこなせてい  
ない...

他社製品との  
連携はできる？



### 設計する

課題を洗い出し  
最適な業務  
プロセスを設計



### 実装する

最適なSaaSや  
AIエージェントを  
実装



### 運用支援する

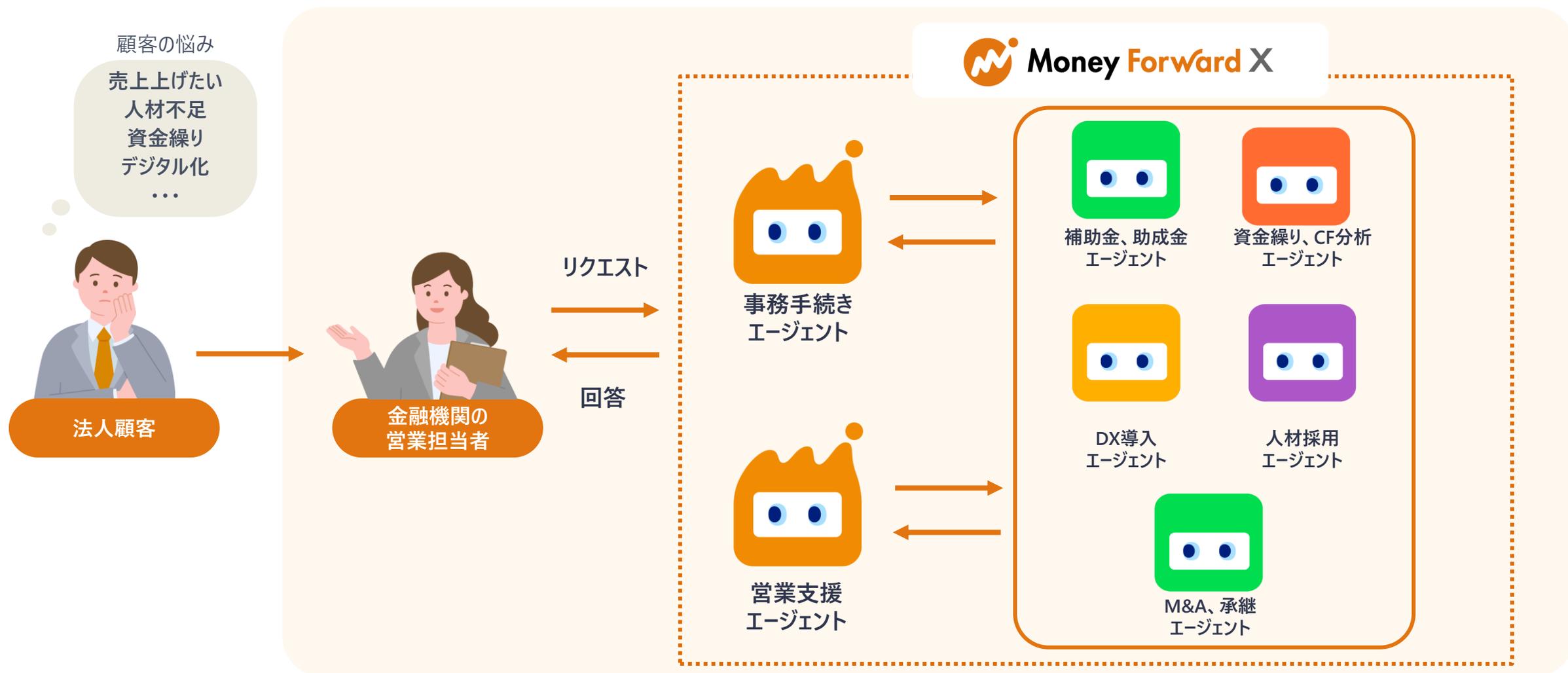
新たな業務プロセス  
に合わせたマニュアルや社  
内研修で支援



\*1 マネーフォワードクラウド経営管理コンサルティング株式会社及びグループ会社による累計

# 金融パートナーとAIエージェントが、様々な地域・事業規模の事業を前に進められる世界に

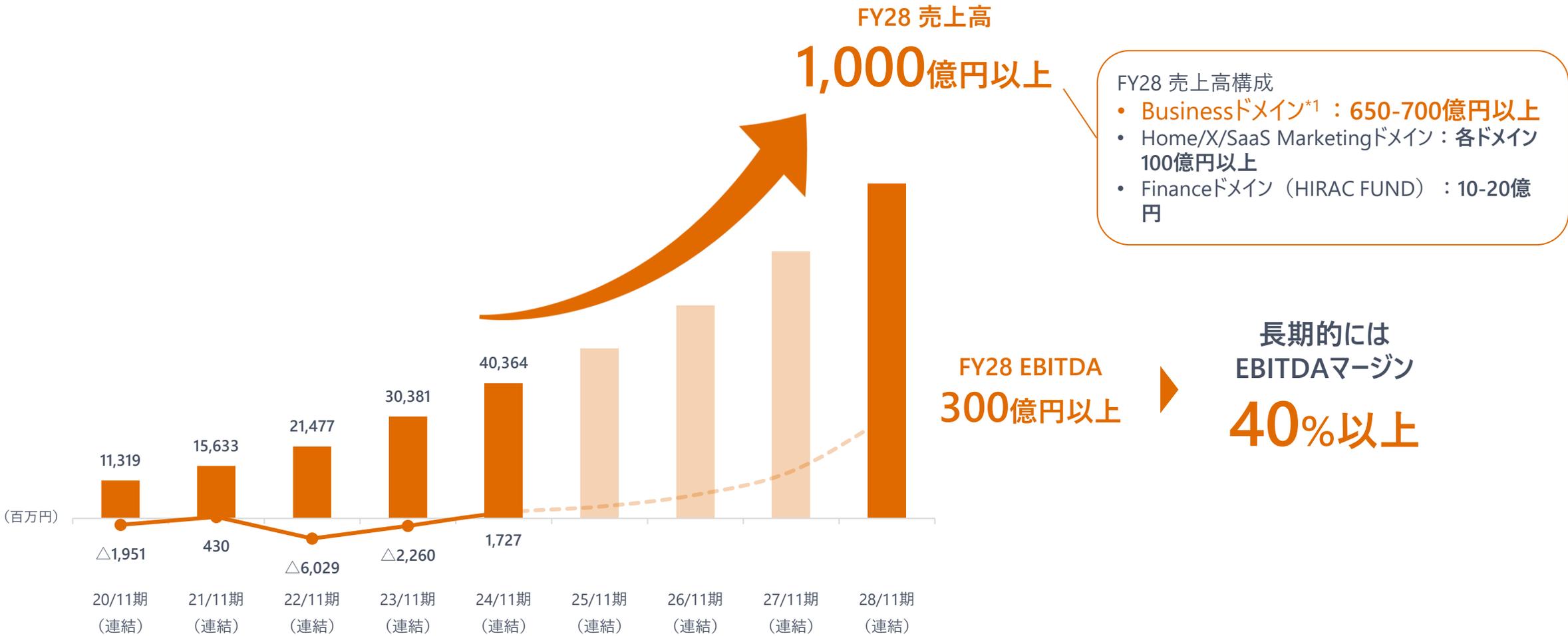
Xドメインにおいては、金融機関を通しAIエージェントを活用したAXコンサルティングの提供を展開予定。



# Businessドメイン利益計画と キャピタルアロケーションの最適化

# 【再掲】 中長期の財務ターゲット

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

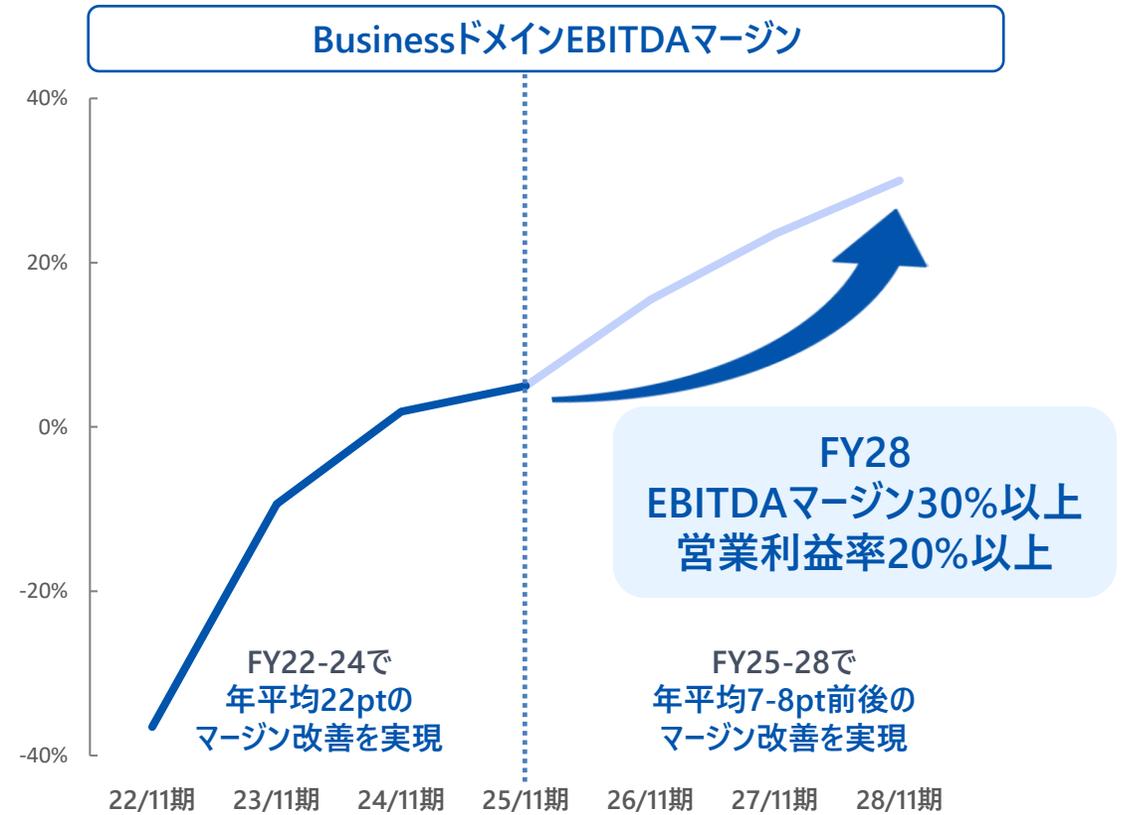
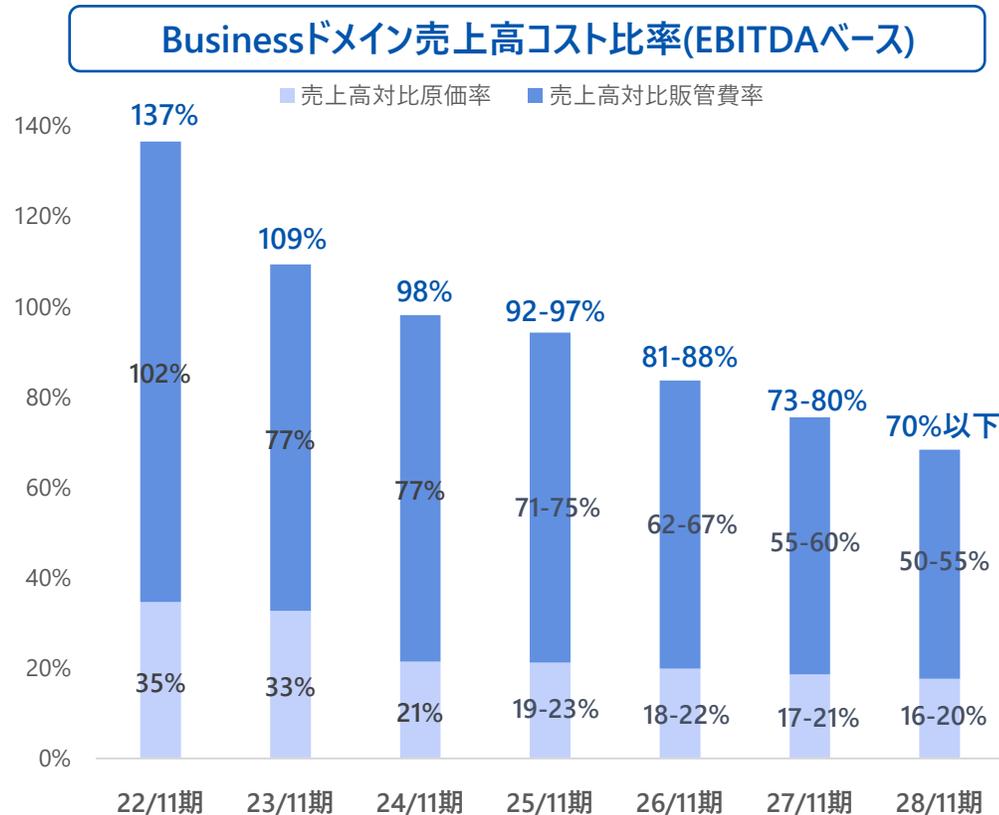


\*1 2025年11月期より、従来はFinanceドメインに計上されていた、『マネーフォワード 掛け払い』、『マネーフォワード アーリーペイメント』、『SHIKIN+』、『マネーフォワード 請求書カード払い for Startups』がBusinessドメインへ移管。移管前のFY28Businessドメイン売上高ターゲットは、600-650億円以上。

\* 上記はあくまで参考用のイメージ図であり、FY26~FY28の間の想定売上や想定EBITDAを示すものではない。

## 中長期財務ターゲット達成に向けたBusinessドメイン利益計画

- FY28 全社EBITDA 300億円以上のターゲット達成に向けて、現状投資を集中しているBusinessドメインにおいて、FY26以降はマージン改善を加速。
- CAC Payback Periodは既存方針の通り、18-24カ月以内を目線とし、特に中堅領域における獲得効率のさらなる改善を進める。
- FY25は純増ARRの最大化に向けて一部投資を加速させる一方、FY26以降は広告宣伝費、並びに人件費外注費の増加ペースを低下させ、FY26はRule of 40<sup>\*1</sup>を実現。上記CAC Payback Periodの水準により、安定した純増ARRの積み上げを目指す。



\* グラフは中央値を指す。なお、EBITDAマージンのFY28においてはレンジ下限を指す。

\*1 成長率と利益率のバランスを評価する指標であり、「売上高成長率+EBITDAマージン $\geq$ 40」を示す。

## キャピタルアロケーション最適化について

企業価値最大化をめざし、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）により集中。他ドメインは成長を継続しつつも、継続して収益性改善を優先し、さらなるキャピタルアロケーションの最適化を進める。

### ドメイン別のキャピタルアロケーションに関する考え方・現在の取り組み

#### Homeドメイン

- 三井住友カード株式会社と戦略的なJV設立（持分51%）を実現。Home事業の成長を加速する戦略の推進とともに、グループ全体として190億円のキャッシュイン\*1を実現。
- 保険代理店事業であるNext Solution社を譲渡。(詳細は次ページ)**

#### Xドメイン

- マネーフォワードエックス株式会社として分社化を実施し、戦略的事業パートナーとの資本業務提携の検討を開始。

#### SaaS Marketing ドメイン

- スマートキャンプ社は既に公表済のIPOに先立ち、持分譲渡の検討を開始。

\*1 新設子会社の株式譲渡価額140億円と第三者割当増資額50億円の課税考慮前の合計金額。

## 保険代理店事業の戦略の見直しにより、株式会社Next Solutionの当社持分を譲渡

Homeドメインにおける、SMCCとの合弁会社設立を受けた戦略の見直しにより、当社が保有するNext Solution社の株式の90%は、三井住友カード株式会社ならびにソニー生命保険株式会社へ譲渡し\*1、本取引による売却益を2Qにて計上予定。非連結化\*2によるFY25/11期業績見通しの修正を実施。

### FY25/11期 業績見通しの修正

(百万円)	前回見通し (2025年1月14日開示)	修正後見通し
全社売上高 (YoY)	50,000~52,600 (23.9%~30.3%)	<b>49,500~52,100</b> (24.5%~31.0%)
全社ARR (YoY)	39,180~41,160 (30.6%~37.2%)	変更なし
Homeドメイン 売上高 (YoY)	5,620~5,900 (18.9%~24.8%)	<b>5,120~5,400</b> (23.7%~30.5%)
Homeドメイン ARR (YoY)	3,774~4,183 (24.3%~37.8%)	変更なし
調整後EBITDA	2,500~4,500	変更なし
営業利益	▲4,700~▲2,300	変更なし

\*1 詳細は、2025年3月31日開示の「[連結子会社の異動（株式譲渡）および通期業績予想の修正に関するお知らせ](#)」を参照。 \*2 非連結化後も、引き続き『マネーフォワード お金の相談』における共同募集代理店として取引関係を継続予定。

Financial Results

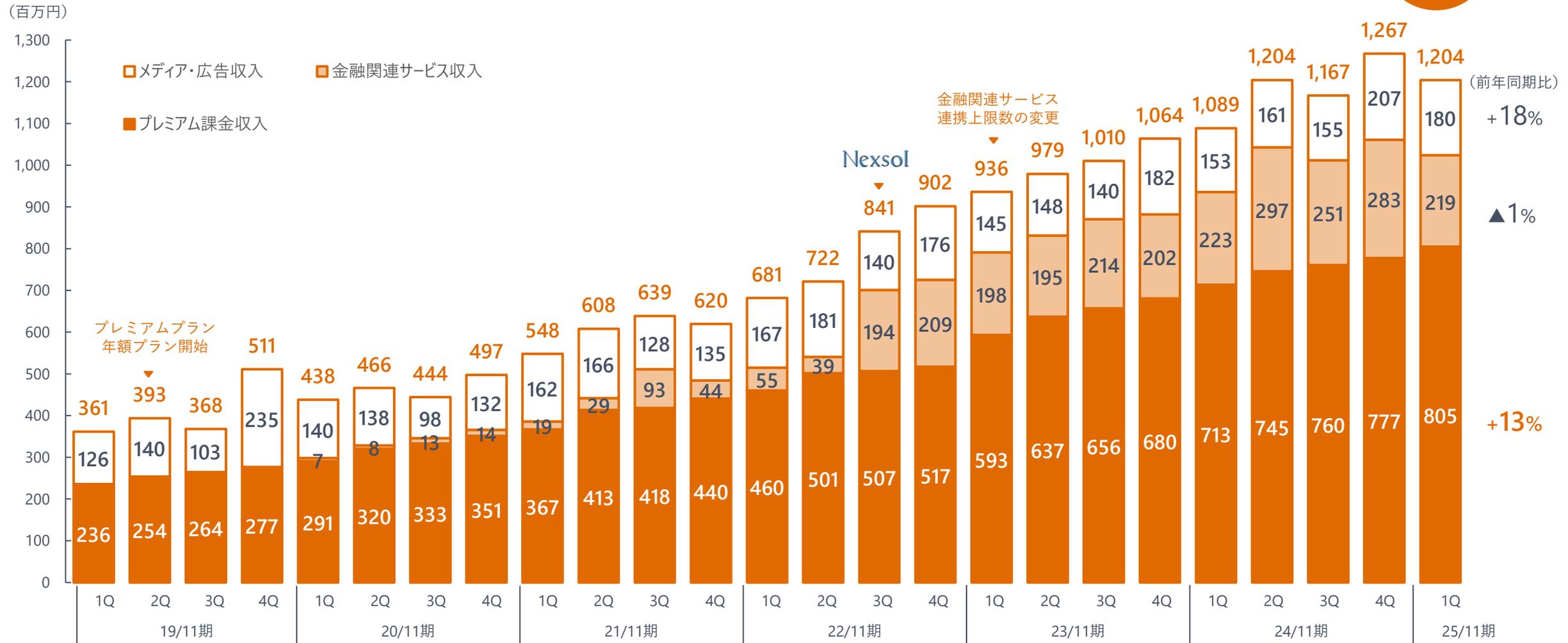
Appendix 1

# 全社/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+13%**と堅調な成長を継続。なお、Next Solution社は保険代理店事業の戦略の見直しにより、2025年4月より非連結化\*1。

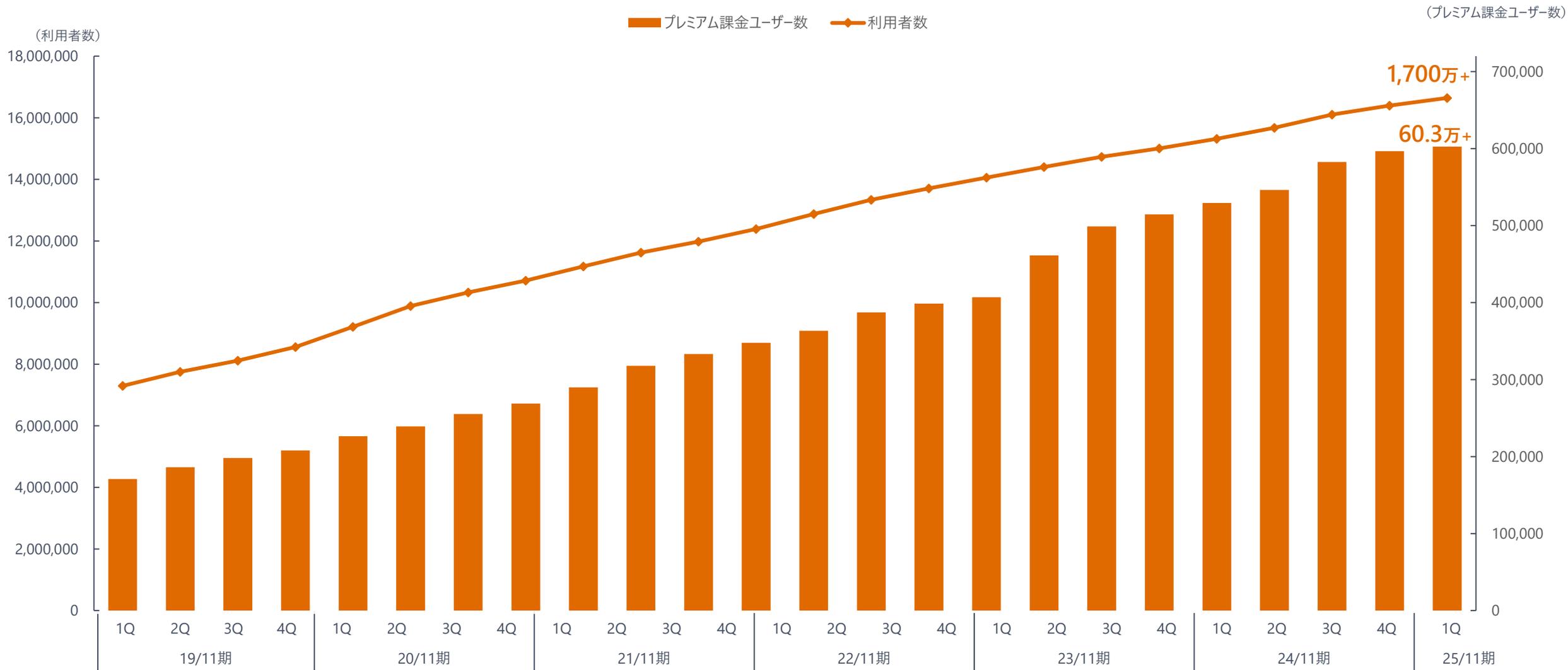
前年同期比  
**+11%**



\* 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 詳細はP.43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

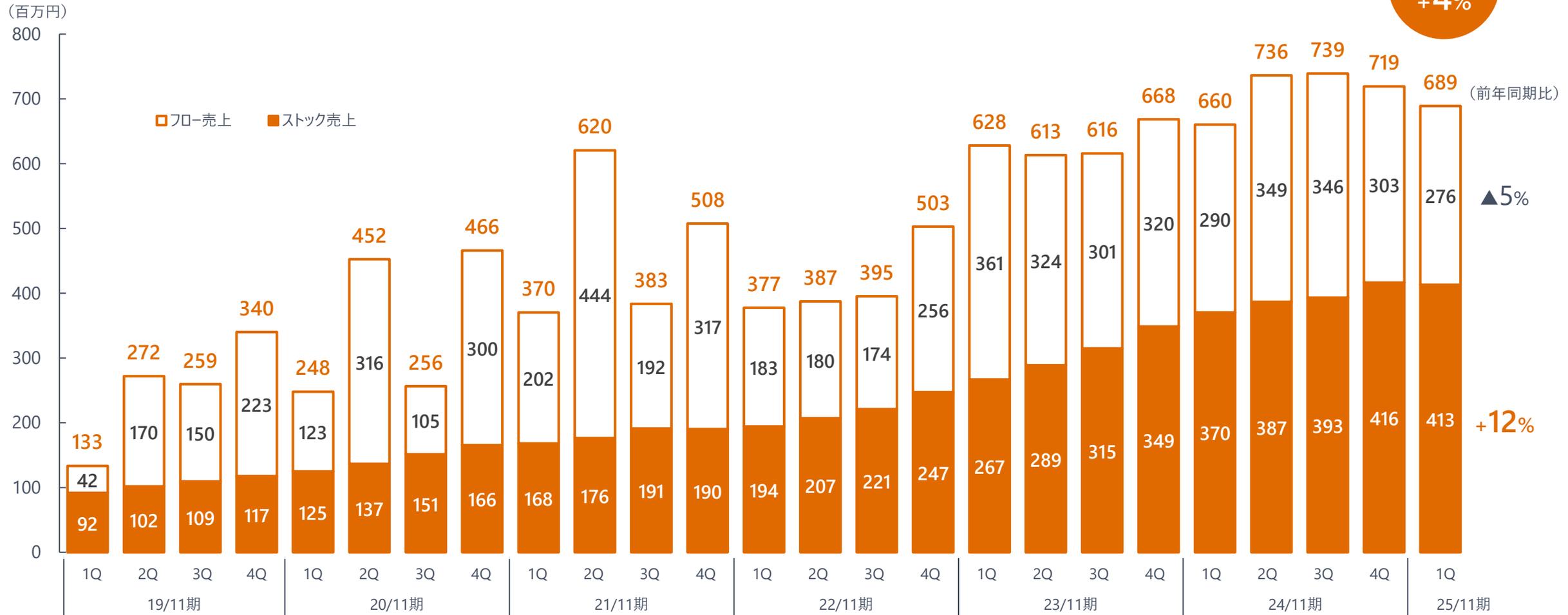
利用者数は1,700万\*1、課金ユーザーは60万を突破と順調に成長。



\*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。

## Xドメイン 四半期 売上高推移

キャピタルアロケーション最適化における取り組みとして、Xドメインにおいては独自に**戦略的事業パートナーとの資本業務提携の検討を開始**。また、JCBおよびオリコと、資金繰り改善や融資審査・保証などの法人事業向け新規事業共創の業務提携を締結。



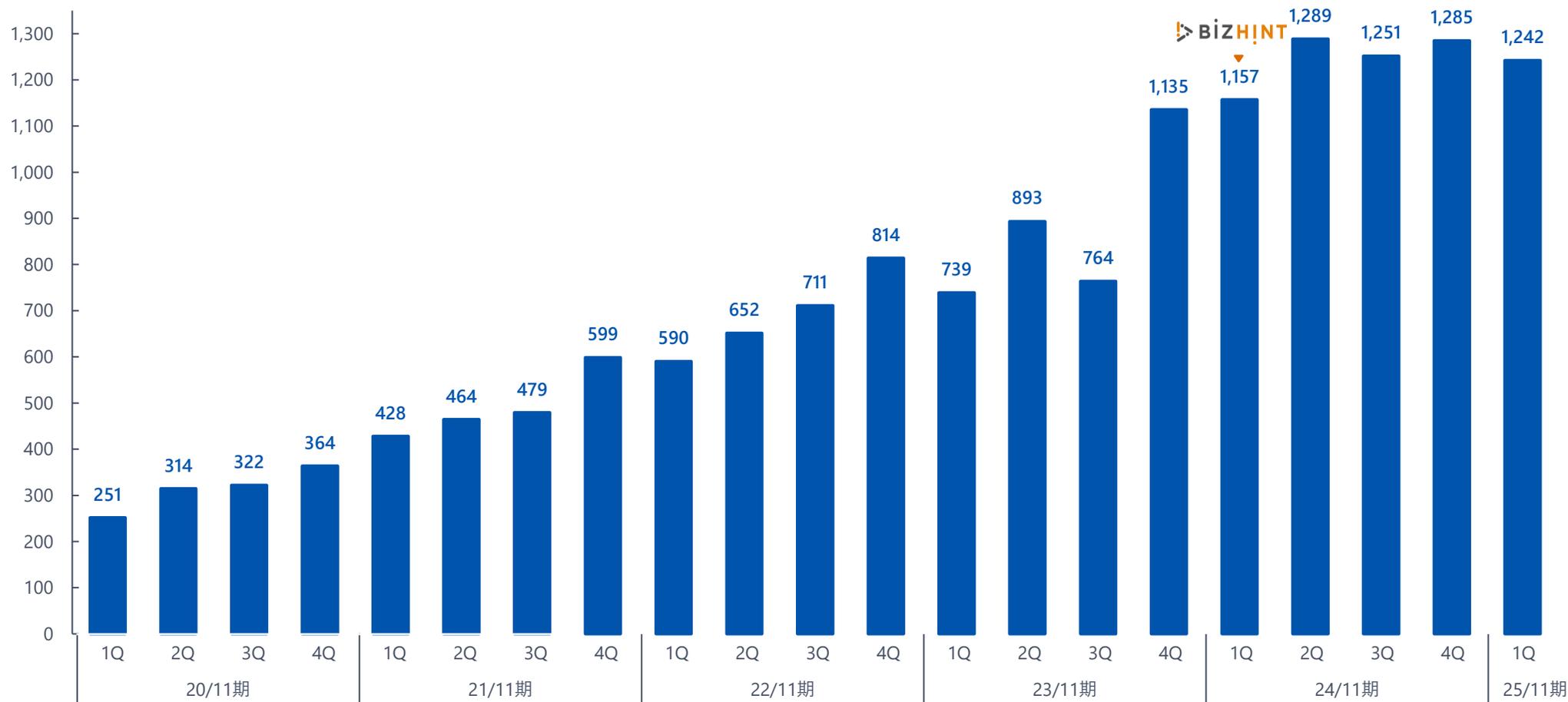
## SaaS Marketingドメイン 四半期 売上高推移

『BOXIL』はウェブサイトリニューアルにより、一時的にリード獲得が減少。一方、オンライン展示会事業『BOXIL EXPO』については前四半期比で売上高が増加。スマートキャンプ社は既に公表済のIPOに先立ち、持分譲渡の検討を開始。

前年同期比

+7%

(百万円)



## 2024年11月期 第1四半期 ドメイン別実績

(百万円)	FY25 1Q 実績				(ご参考) FY24 1Q 実績		
	売上高	YoY	EBITDA	EBITDA マージン	売上高	EBITDA	EBITDA マージン
全社	11,707	23%	1,110	9%	9,544	530	6%
Business	7,806	30%	492	6%	6,440	175	2%
Home	1,204	11%	188	15%	1,089	327	30%
X	689	4%	157	22%	660	138	21%
SaaS Marketing	1,242	7%	204	16%	1,157	216	17%
Finance	753	17%	446	59%	198	123	62%
共通費*1	14	-	▲378	-	1	▲450	-

\* 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。

## 調整後EBITDA \*1/ EBITDA \*2 調整項目、および営業利益

営業利益は前年同期比で4.1億円上昇。FY24は下記①~③の一時的要因の費用が発生したが、FY25 1Qでは減少。

①第12回業績連動型有償SOに関する株式報酬費用の計上方針の見直し\*3 ② HomeドメインにおけるSMCCとの合弁会社設立に伴う譲渡益（特別利益）による税金費用の増加\*4、③アウトルックコンサルティング社のTOBに関連する一時費用\*4等。

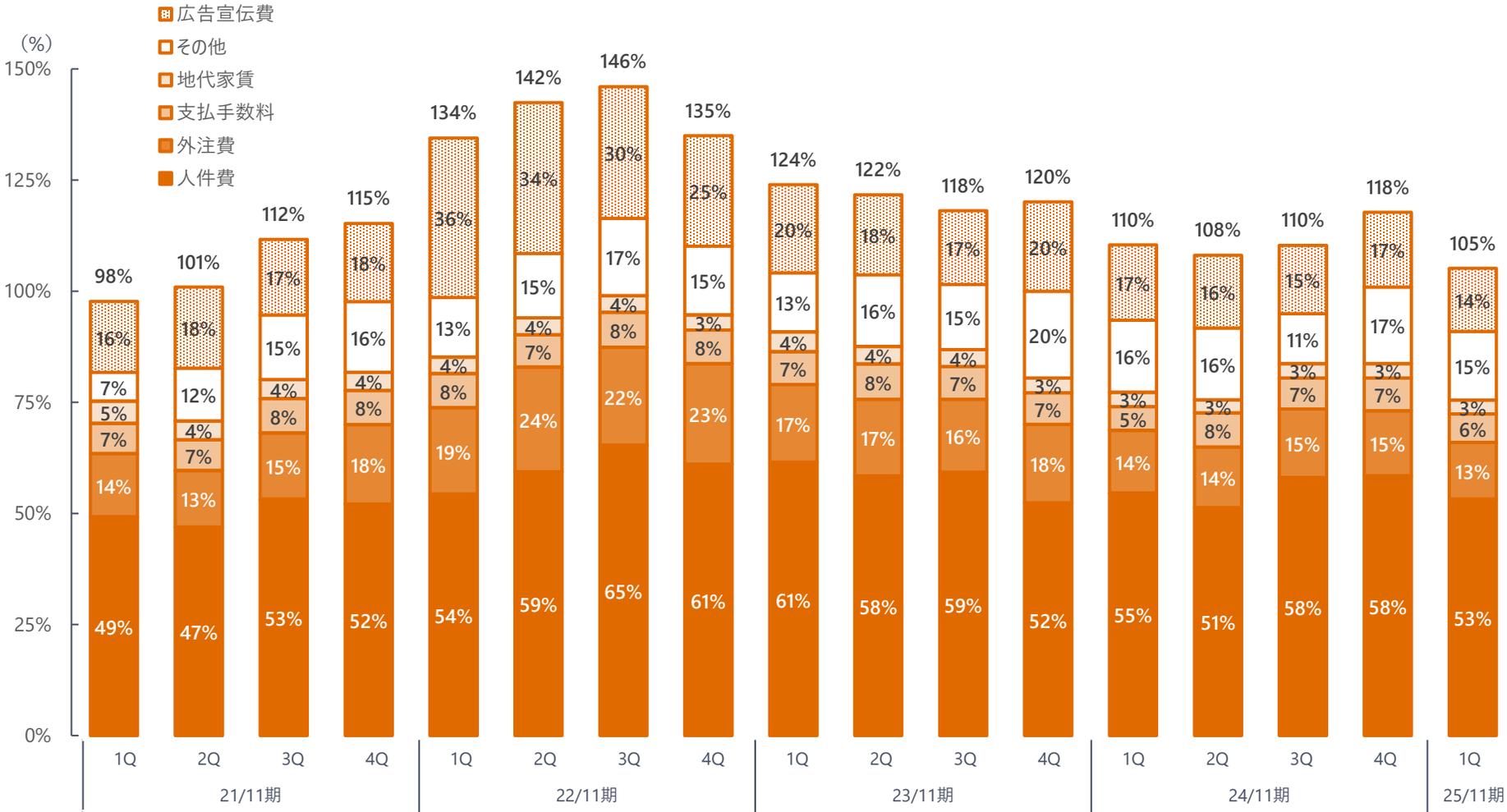
(百万円)	FY24 1Q	FY24 4Q	FY25 1Q
調整後 EBITDA*1	529	380	1,189
M&A関連の一時費用	0	136	80
EBITDA*2	529	244	1,110
償却費	808	995	1,070
営業費用に含まれる税金費用	117	286	159
株式報酬費用	597	860	461
営業利益	▲992	▲1,898	▲580

YoY (vs FY24 1Q)	QoQ (vs FY24 4Q)
+660	+809
+80	▲56
+581	+866
+262	+75
+42	▲127
▲136	▲399
+412	+1,318

\*1 調整後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 + M&A関連の一時費用 + その他一時費用。\*2 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。

\*3 詳細は、2024年11月期通期決算資料 P.46を参照。\*4 詳細は、2025年1月14日開示の「特別損失及び営業費用の計上並びに2024年11月期における業績予想と実績値の差異に関するお知らせ」を参照。

# 【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）



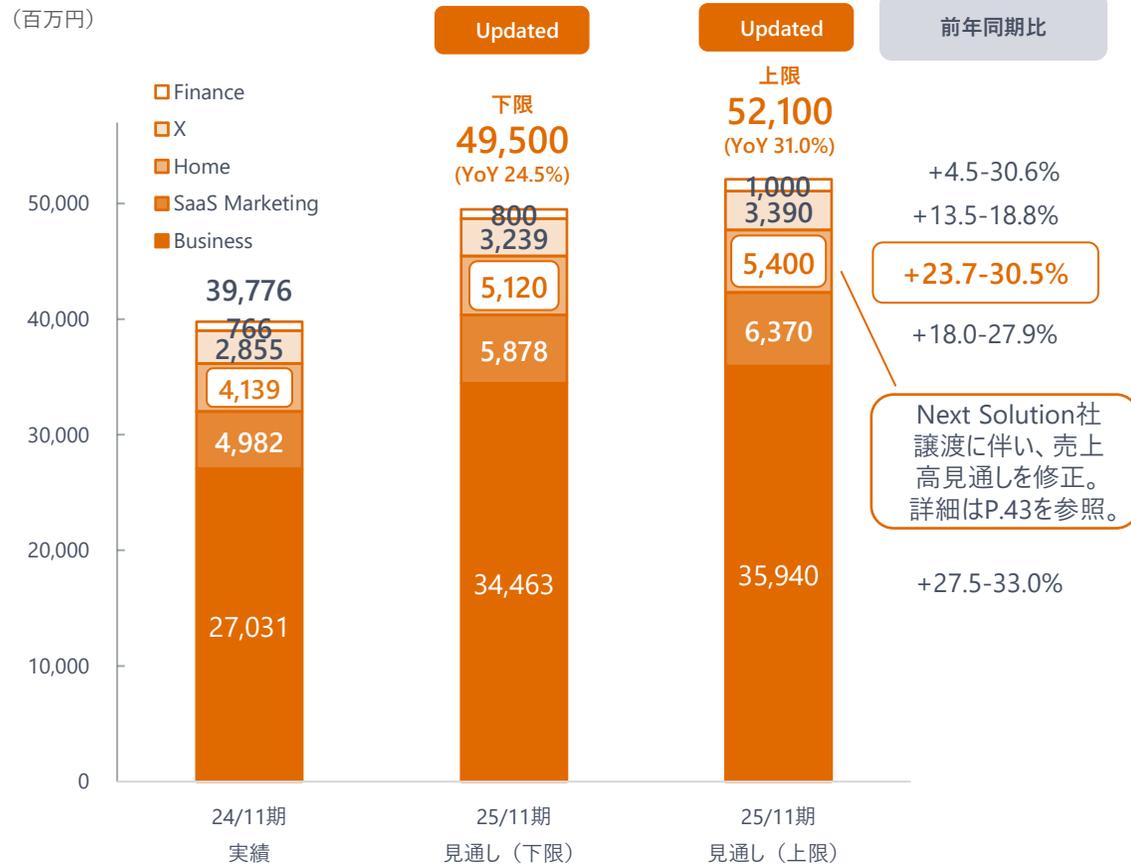
\* 「その他」は、導入補助金手数料、租税公課、通信費、採用教育費、のれん償却費、減価償却費、支払報酬料、Payポイント関連費用、他勘定振替高（減算項目）等。

\* 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。

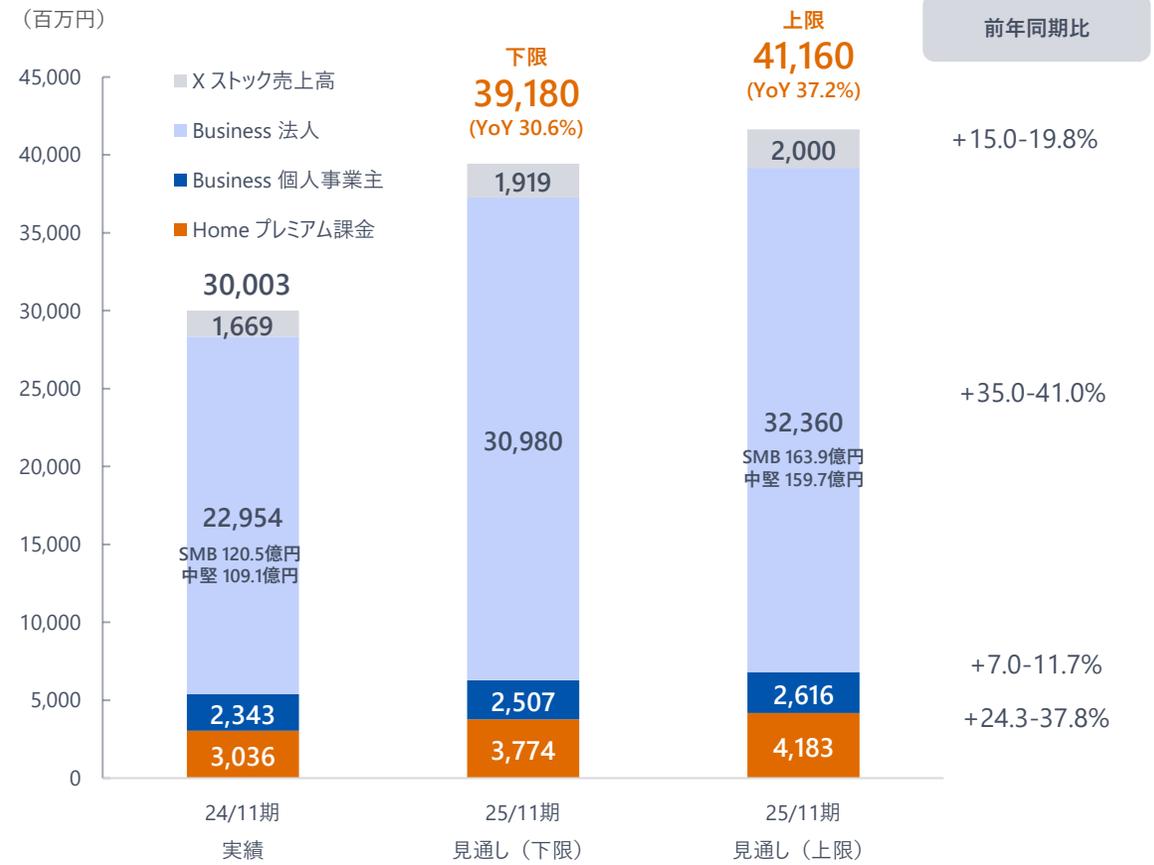
# 【アップデート】25/11期の見通し

SaaS ARR 392~412億円 (YoY +30.6~37.2%)、調整後EBITDA \*1 25~45億円、広告宣伝費売上高比率14.5~16.5%、人件費外注費売上高比率 (EBITDAベース) 57.0~62.0% \*2、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点については変更なし。

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 = 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+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。

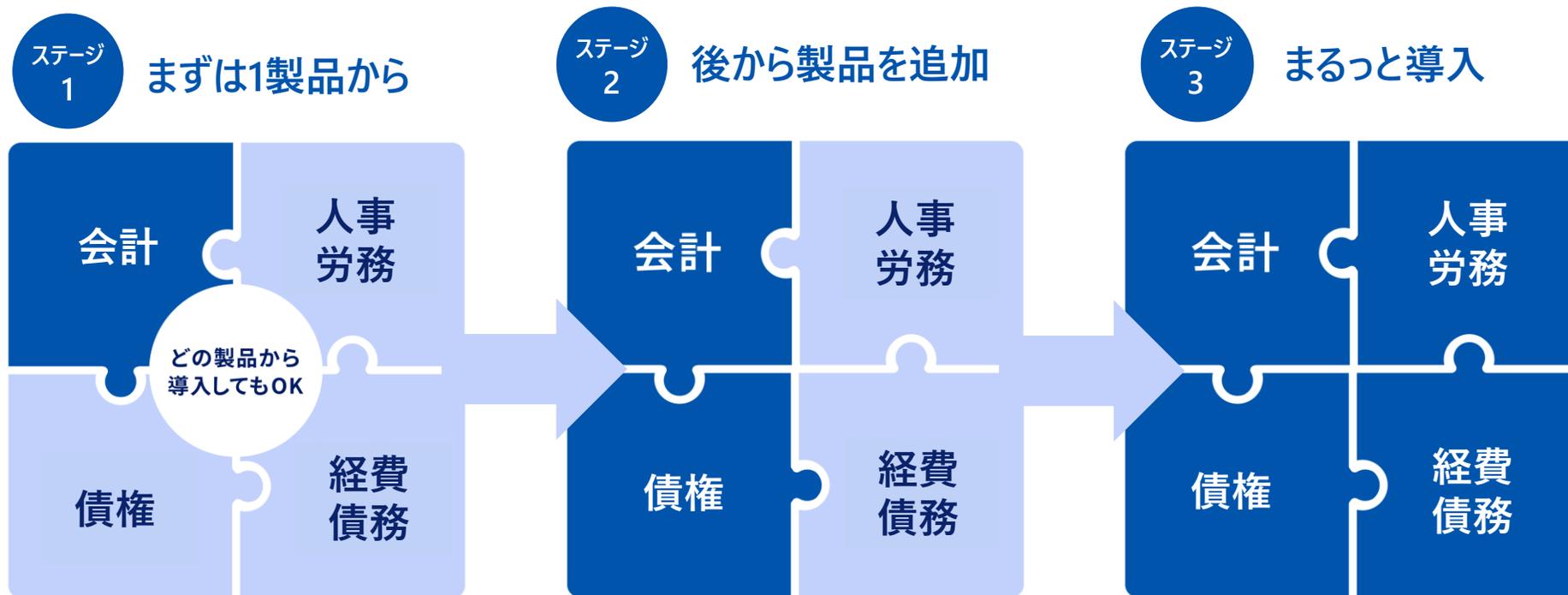
Financial Results

Appendix 2

# Businessドメインにおける プロダクト戦略とTAM

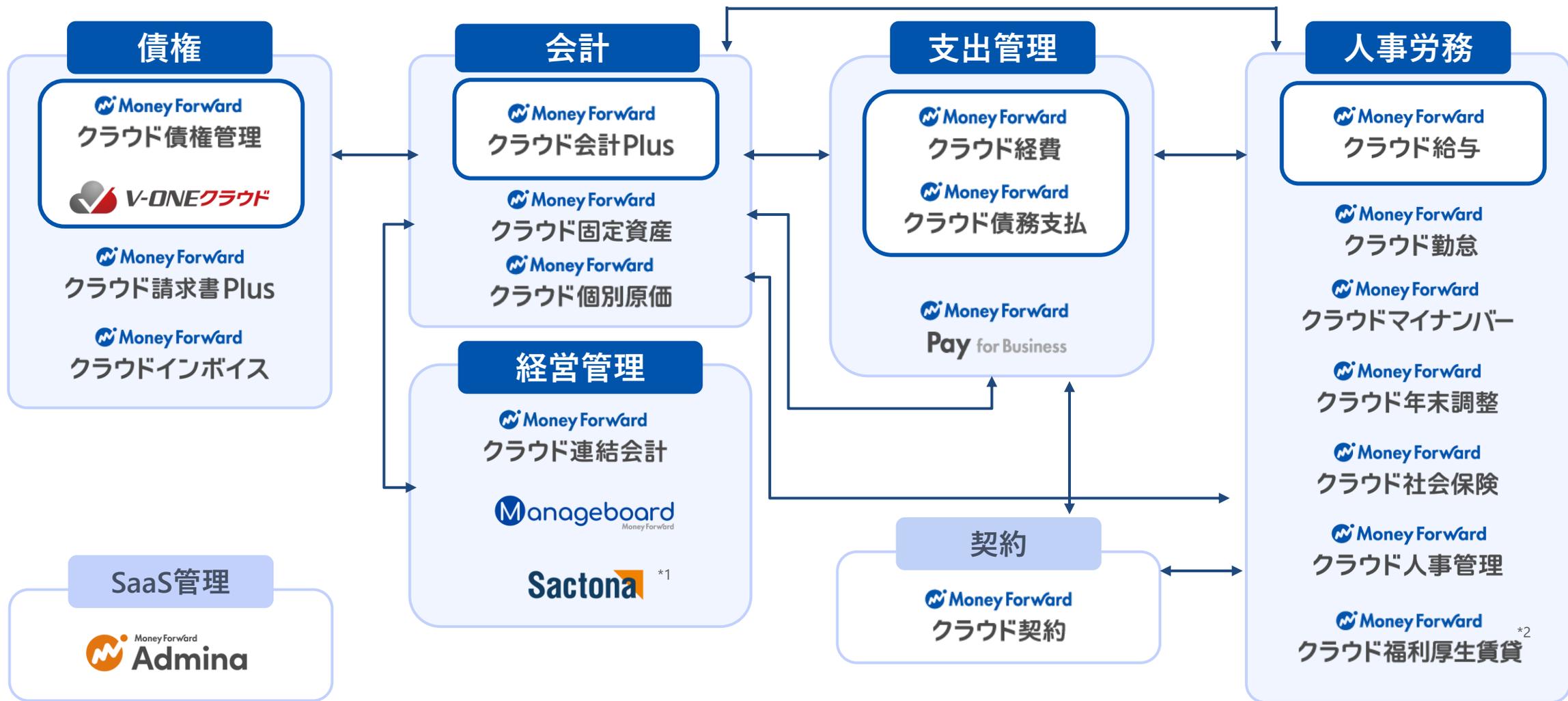
## 中堅企業領域においては、自由度と拡張性を持たせたコンポーネント型ERPを展開

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。



## 中堅企業のバックオフィス業務を網羅

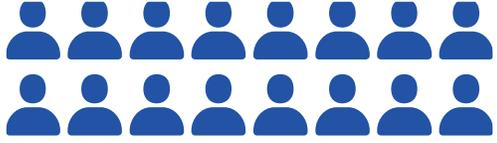
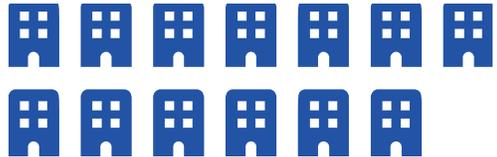
会計データ、証憑データ、従業員データといった共通データを軸として、それぞれプロダクト単体でも競争優位性のある、幅広いプロダクトラインアップを提供。グループジョインによりさらにプロダクトラインアップが拡大。



\*1 アウトロックコンサルティング社はFY25 2QよりPL連結開始。\*2 シャクトク社についても、FY25 2QよりPL連結開始。なお、『マネーフォワード クラウド福利厚生貸付』は、シャクトク社が提供する『シャクトク福利厚生貸付』を2024年12月26日付でリブランディングしたサービス。

## 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**2.31兆円**<sup>\*1</sup>になると試算。

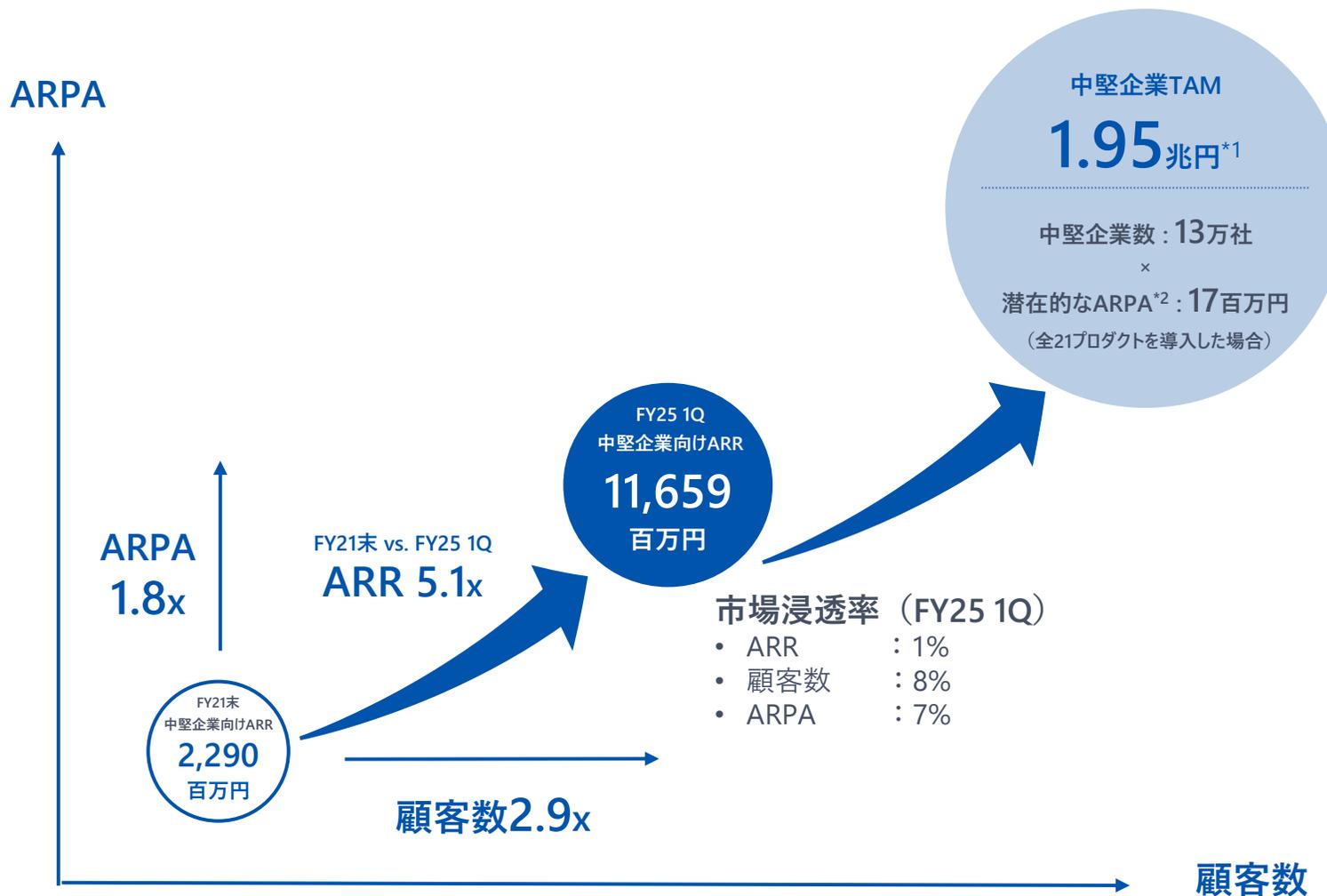
		事業者数	潜在市場規模 <sup>*1</sup>	当社シェア（顧客数） <sup>*3</sup>
個人事業主		461万	930億円	4%
SMB <sup>*2</sup>		192万	2,630億円	10%
中堅企業 <sup>*2</sup>		13万	1.95兆円	8%

\*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2021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。\*3 2025年2月末時点。

## 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。

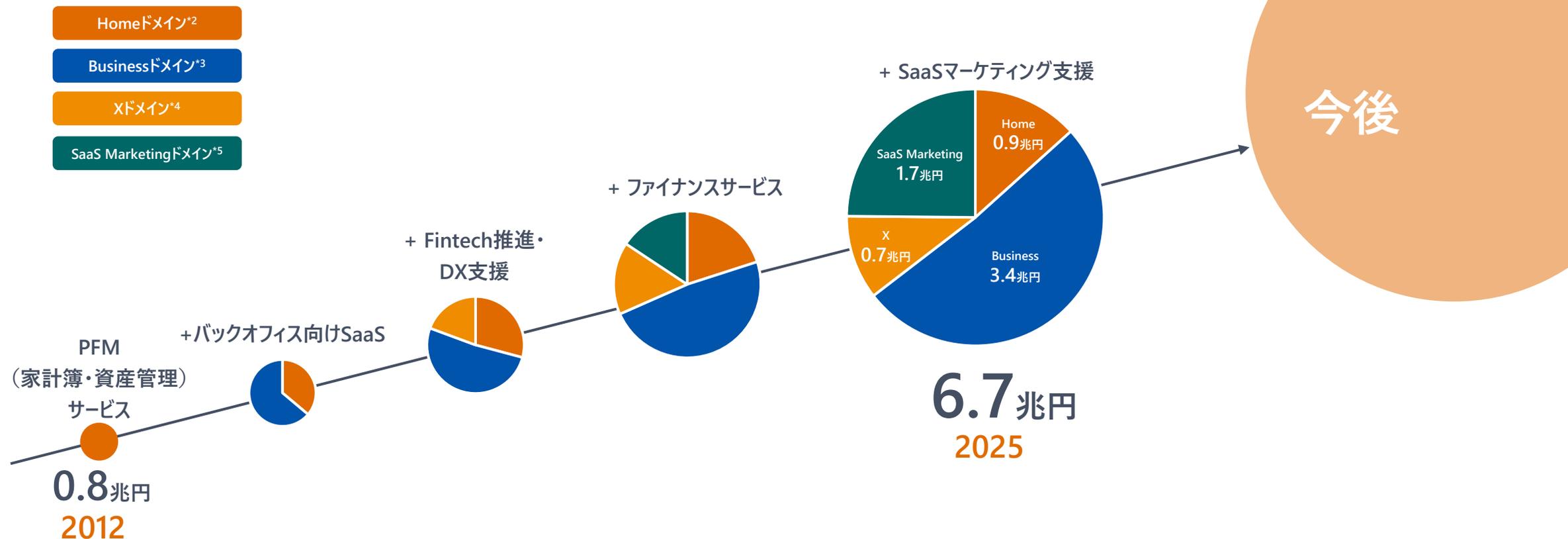


\*1 国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において『マネーフォワードクラウド』等当社の法人向けクラウドサービスが導入された場合の、全潜在ユーザー企業による年間支出総額金。中堅企業数は、従業員数が50名～1,999名以下の法人を国税庁2021年調査、総務省2021年6月経済センサス活動調査、帝国データバンク『「決済事務の事務量等に関する実態調査」最終集計報告書』（2016年10月26日）をもとに算出。

\*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21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6.7兆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 P.21参照。\*3 バックオフィスSaaSおよびPay for Business、あと払い決済サービスの合計。バックオフィスSaaSのTAMについてはP.56参照。あと払い決済サービスのTAMについては、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 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\*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、『Mikatan』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 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、ユーザーベース、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。

## 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。  
『マネーフォワード 掛け払い』等のKPI（顧客数、ARPA）は中堅領域に計上。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
サービス				
事業ドメイン (収益構造)	Business トランザクション/フロー売上	<b>Update</b> Finance ストック売上 ▼ <b>Business</b> ストック売上	<b>Update</b> Finance トランザクション/フロー売上 ▼ <b>Business</b> トランザクション/フロー売上	<b>Update</b> Finance トランザクション/フロー売上 ▼ <b>Business</b> トランザクション/フロー売上
ARPA/ 課金顧客数	トランザクション/フロー売上のため 含まない	<b>Update</b> <b>法人/中堅</b>	トランザクション/フロー売上のため 含まない	トランザクション/フロー売上のため 含まない

## 経営指標 定義

<b>MRR</b>	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。
<b>ARR</b>	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。
<b>SaaS ARR</b>	各期末時点におけるHomeドメイン、Businessドメイン、Xドメイン、FinanceドメインのMRRを12倍して算出。 Homeドメインはプレミアム課金収入、Businessドメインは『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HiTTO』、『マネーフォワード Admina』、『マネーフォワード 掛け払い』等サービスの課金収入。Xドメインは、金融機関等との共創案件における運用・保守収入、『Mikatano』シリーズや『マネーフォワード for OO』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。
<b>課金顧客数</b>	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。
<b>ARPA</b>	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。
<b>New ARPA</b>	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。
<b>解約率 課金顧客数ベース</b>	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。
<b>解約率 MRRベース</b>	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。
<b>CAC Payback Period</b>	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』、『マネーフォワード 掛け払い』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。
<b>NRR</b>	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月期第二四半期決算発表は、  
2025年7月15日（火） 16時半以降を予定しております。