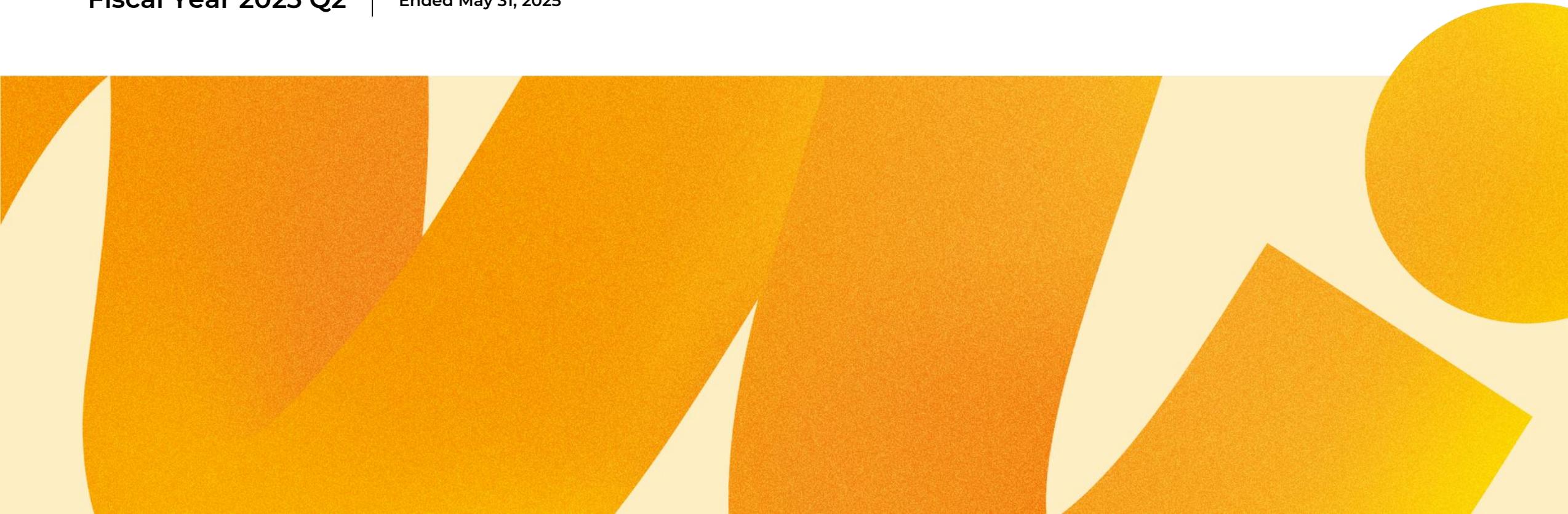


# Financial Results



Fiscal Year 2025 Q2 | Ended May 31, 2025



- 01 2025年11月期 第2四半期全社業績ハイライト P.2
- 02 ビジネスハイライト / 注力分野の取り組み P.20
- 03 Appendix 1 : 全社/ドメイン別財務ハイライト P.33
- 04 Appendix 2 : 2025年11月期通期ガイダンスと中長期の財務ターゲット P.42

Financial Results

2025年11月期 第2四半期  
全社業績ハイライト

## 2025年11月期 第2四半期ハイライト

25/11期 通期見通し<sup>\*1</sup>の  
達成に向けて売上・  
調整後EBITDA  
ともに順調な進捗  
EBITDA(HIRAC FUND除)は  
過去最高額

上期連結売上高  
前年同期比+17%

**232.4億円**

(24/11期 上期売上高：198.6億円)

SaaS ARR<sup>\*2</sup>

前年同期比+28%

**344.3億円**

(24/11期 2Q SaaS ARR：268.4億円)

2Q 調整後EBITDA<sup>\*3</sup> / 売上総利益

**7.1億円 / 76.2億円**

EBITDA(HIRAC FUND除)は  
8.5億円と過去最高額

Businessドメイン法人向け  
2Q主要KPI

法人顧客数純増(SMB / Mid)

**+10,969社**(+9,905社 / +1,064社)

中堅企業向け純増ARR(うちオーガニック<sup>\*4</sup>)

**+20.2億円**(+10.8億円)

前四半期から大きく加速

三井住友フィナンシャルグループと  
デジタルバンク/BaaS領域における準備会社  
の設立に関する基本合意書を締結

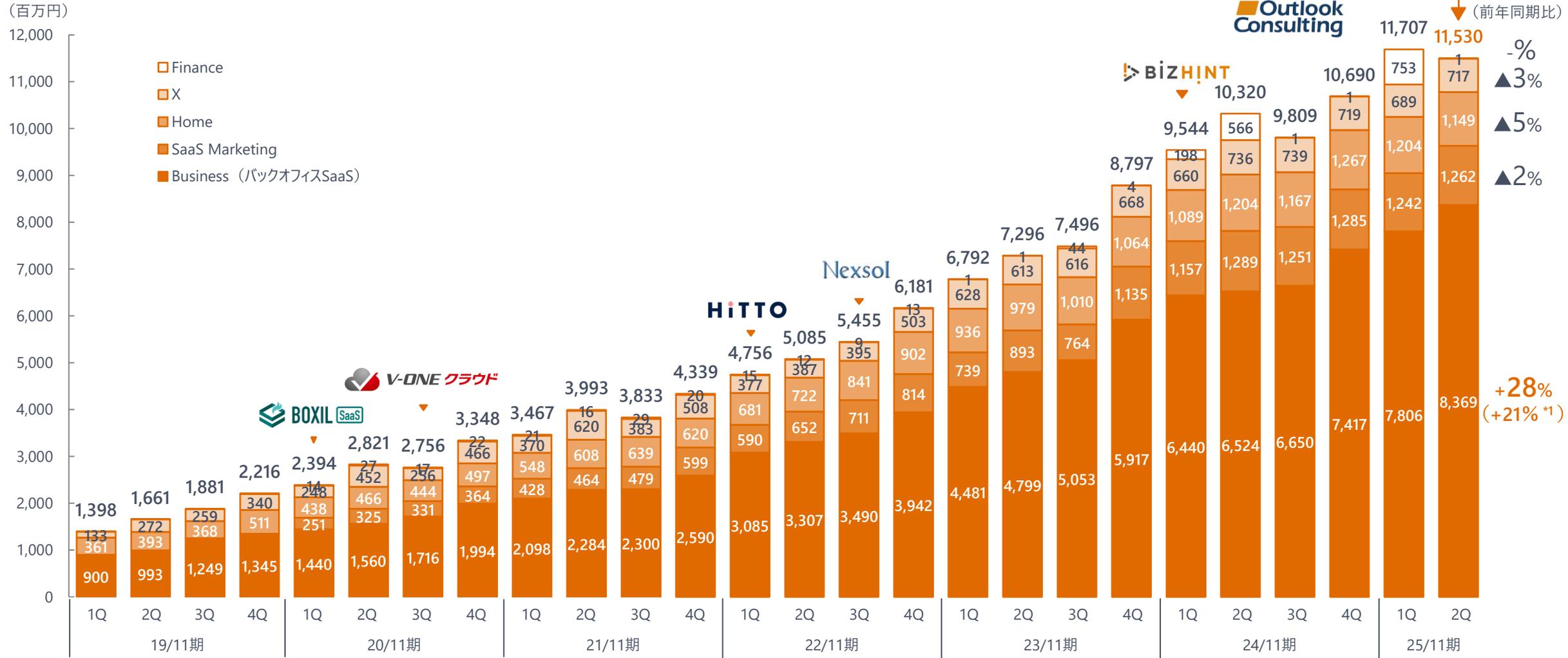
**SaaS × Fintech戦略の  
加速を実現**

\*1 通期見通しの詳細については、P.43を参照。 \*2 SaaS ARRの定義はP.51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.40を参照。

## HIRAC FUND除き2Q連結売上高は前年同期比+18%

Businessドメインは、前年同期比+28%に加速。アウトルックコンサルティング社等のグループジョイン効果を除くと21%。  
HIRAC FUND除き連結売上高は前四半期で+5.7億円の増収。

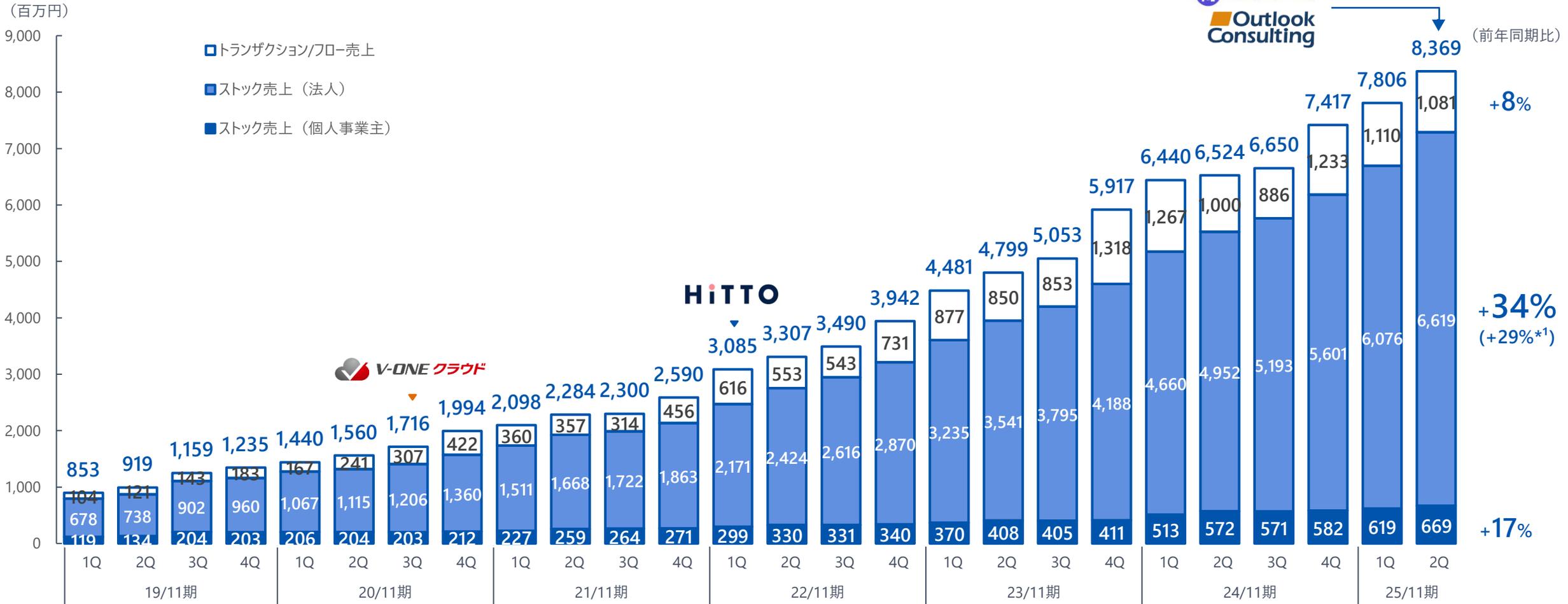


\*「その他」売上高のグラフ内での表記を省略しているため、各ドメインの売上高の合計値は全体の売上高と必ずしも一致しない。\*1 FY25Q2から連結しているアウトルックコンサルティング社とシャクトク社のM&A効果によるインパクトを除いた売上高成長率。

# 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+34%と堅調な成長が継続。今四半期よりアウトルックコンサルティング社、シャク社の連結を開始。同影響を除いた\*1法人ストック売上高のオーガニック成長率は、前年同期比+29%と高成長を維持。

前年同期比  
**+28%**  
(+21% \*1)

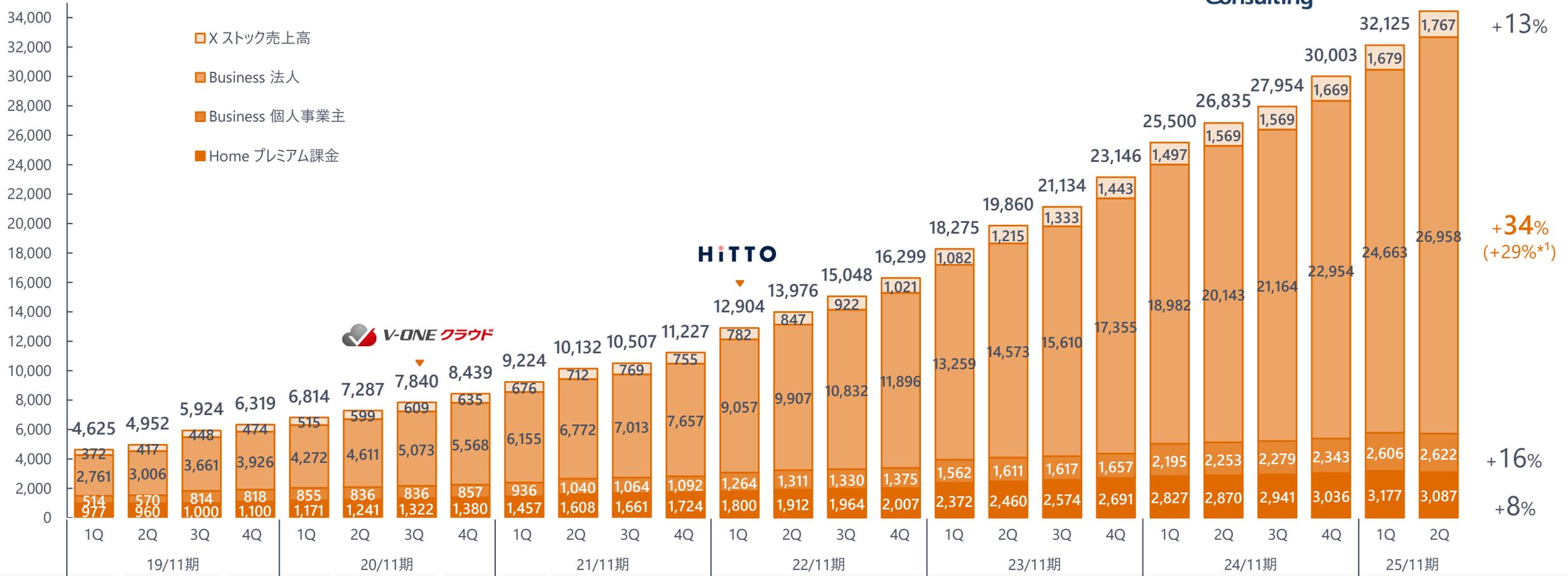


\* スtock売上 (個人事業主) は『マネーフォワードクラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。Stock売上 (法人) は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HiTTO』、『マネーフォワード Admina』、『マネーフォワード 掛け払い』、『Sactona』等の法人向けサービスの課金収入。トランザクション/フロー売上は主に、IT導入補助金に伴う売上、『マネーフォワードクラウド』や『V-ONEクラウド』の主に中堅企業向けの導入に伴う初期導入売上、ナレッジラボ社およびアウトルックコンサルティング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。\*1 FY25Q2から連結しているアウトルックコンサルティング社とシャク社のM&A効果によるインパクトを除いた売上高成長率。

# SaaS ARR\*推移

Businessドメイン法人ARRは、**前年同期比+34%**と高成長が続く。  
 グループジョイン効果を除くオーガニックなBusinessドメイン法人ARR成長率は+29%。

(百万円)



\* ARRは各四半期末時点における月次売上を12倍して算出。Homeドメインにおいて、当社の月次売上はApple、Google等から受領する当該月（暦と完全一致しない）の売上データに基づいて計上しているため、主要KPIである有料会員数とは必ずしも連動はしない。なお、Homeストック売上高(P34)やKPI(P35)は前四半期比で着実に増加している。\* 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』、『Sactona』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 〇〇』等の金融機関の顧客向けのサービスの課金収入。ただし、各期の1Q、2Qにおいては『STREAMED』の季節影響を調整するため、当該四半期における『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。なお、各事業のフロー売上高は含まない。ARR、MRR等の定義はP.51を参照。\* 1 FY25Q2から連結しているアウトルックコンサルティング社とシャトク社のM&A効果によるインパクトを除いた売上高成長率

## 2025年11月期 Businessドメイン 第2四半期ハイライト

中堅企業向けARR純増は、**+20.2億円(オーガニック\*1では+10.8億円)**と前四半期から大きく拡大し、**中堅ARR成長率も加速**。  
中堅企業向けARPAについても、YoY+16.4%(オーガニックでは+11.6%)と引き続き拡大。

### 四半期売上高

**83.7** 億円

(YoY +28%)

オーガニック\*1での成長率は+21%。

### 法人 ARR

**269.6** 億円

(YoY +34%)

オーガニック\*1での成長率は+29%。

### 中堅ARR

**136.7** 億円

(YoY +52%)

オーガニック\*1での成長率は+42%。

### 法人 / 中堅 ARPA

YoY

**+7.4 % / + 16.4 %**

オーガニック\*1での法人 / 中堅ARPAは  
YoY+3.8% / +11.6%。

### 法人顧客解約率

**1.0 % / 0.8 %**

(3ヶ月平均/12か月平均)

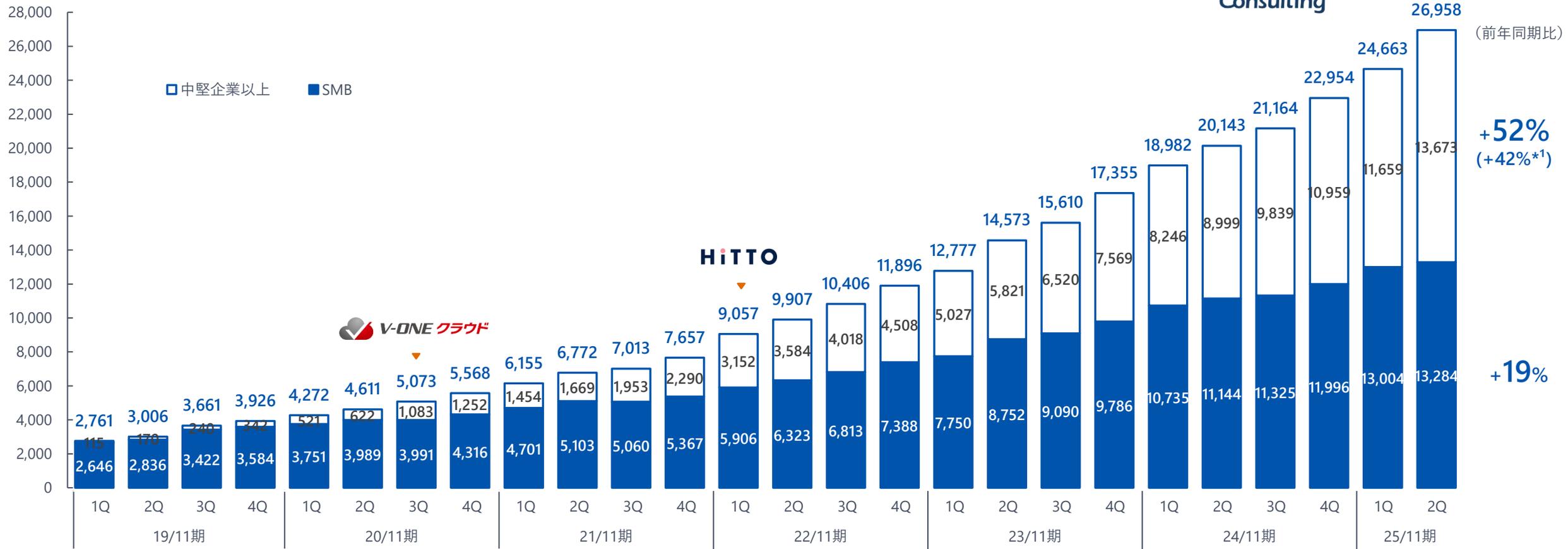
個人事業主の顧客解約率はそれぞれ  
2.1%/4.5%。(過去12か月/3ヶ月平均)

SMB領域における価格改定を  
2025年6月から施行。  
**+20億円のARRインパクトに  
向けて順調な滑り出し。**

## Businessドメインの法人ARRは前年同期比+34%

2Qの中堅企業向け純増ARRは+20.2億円(オーガニック\*<sup>1</sup>で+10.8億円)と前四半期の+7.0億円から大きく加速。  
中堅はオーガニックでの成長率も加速(+42%)。

(百万円)

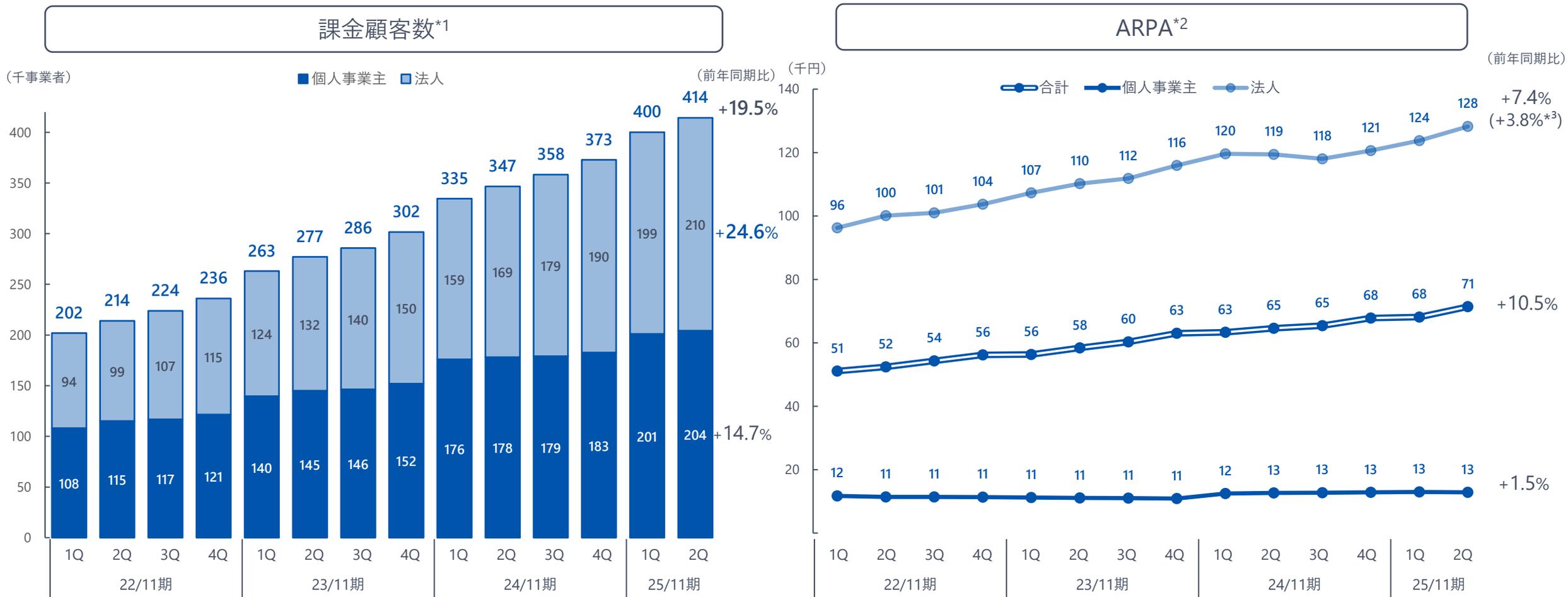


\* SMBは、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』等の法人向けサービスのWEBもしくは土業事務所とその顧問先からの課金収入。ただし、各期の1Q、2Qにおいては『STREAMED』の季節影響を調整するため、当該四半期における『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。なお、『STREAMED』については、1Q、2Qは企業の決算期に伴い処理件数が増加するため、売上が増加する一方で、3Q（8月）は稼働日数が少ないこともあり、2Q比で売上が減少する傾向がある。中堅企業は、『マネーフォワードクラウド』、『Manageboard』、『V-ONE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』、『Sactona』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。ARR、MRR等の定義はP.51を参照。\* 1 FY25Q2から連結しているアウトLOOKコンサルティング社とシャクト社のM&A効果によるインパクトを除いた売上高成長率

## 課金顧客数\*1とARPA\*2の成長が継続

法人課金顧客数は前年同期比+24.6%と順調に増加。

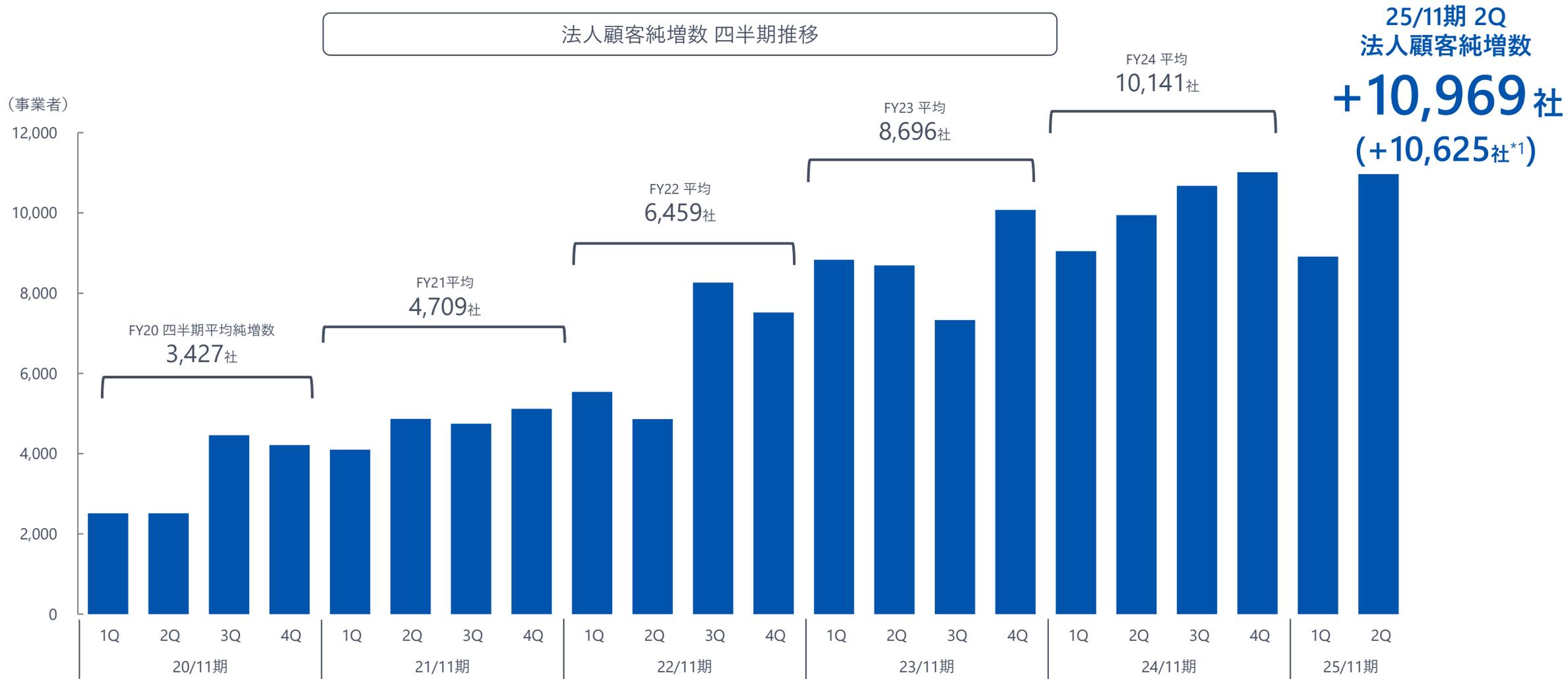
ARPAについても、中堅企業ユーザーの拡大に伴い前年同期比+10.5%と堅調な上昇が続く。



\*1 個人事業主の課金顧客数は、『マネーフォワードクラウド』における個人向けサービスに課金する個人事業主の数。法人の課金顧客数は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『HITTO』、『マネーフォワード Admina』、『マネーフォワード 掛け払い』、『Sactona』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。\*3 FY25Q2から連結しているアウトロクコンサルティング社とシャク社とのM&A効果によるインパクトを除いた成長率

# 1. 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やキャンペーンなどの取り組みにより、前年同期の純増数(9,945社)を大きく上回る獲得を達成。

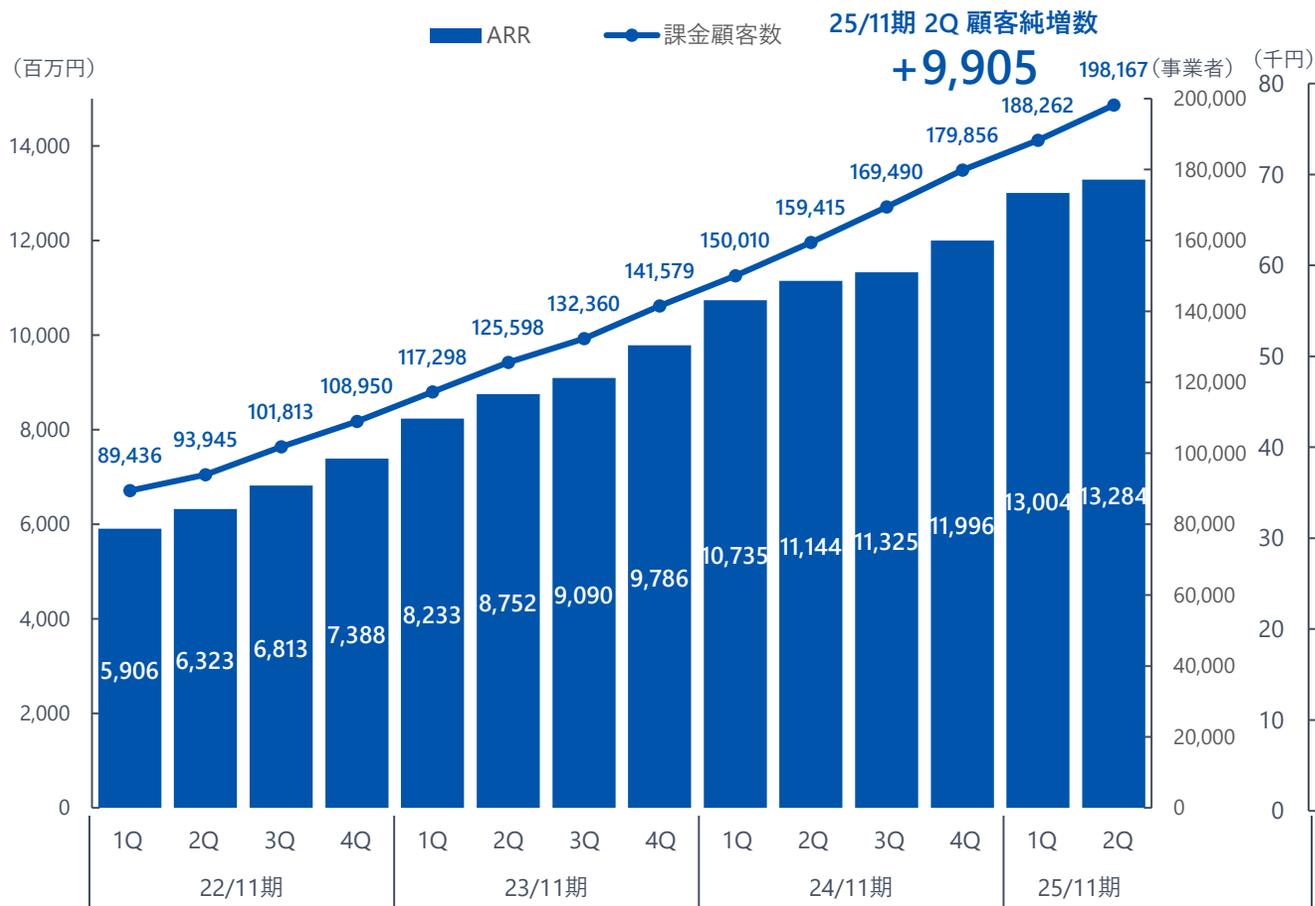


\* FY25 1Qには、HIRAC FUNDを除く旧Financeドメインの事業における顧客純増数も含むが、FY24 4Q以前は含まない。\* 1 FY25Q2から連結しているアウトロクコンサルティング社とシャトク社のM&A効果によるインパクトを除いた純増社数

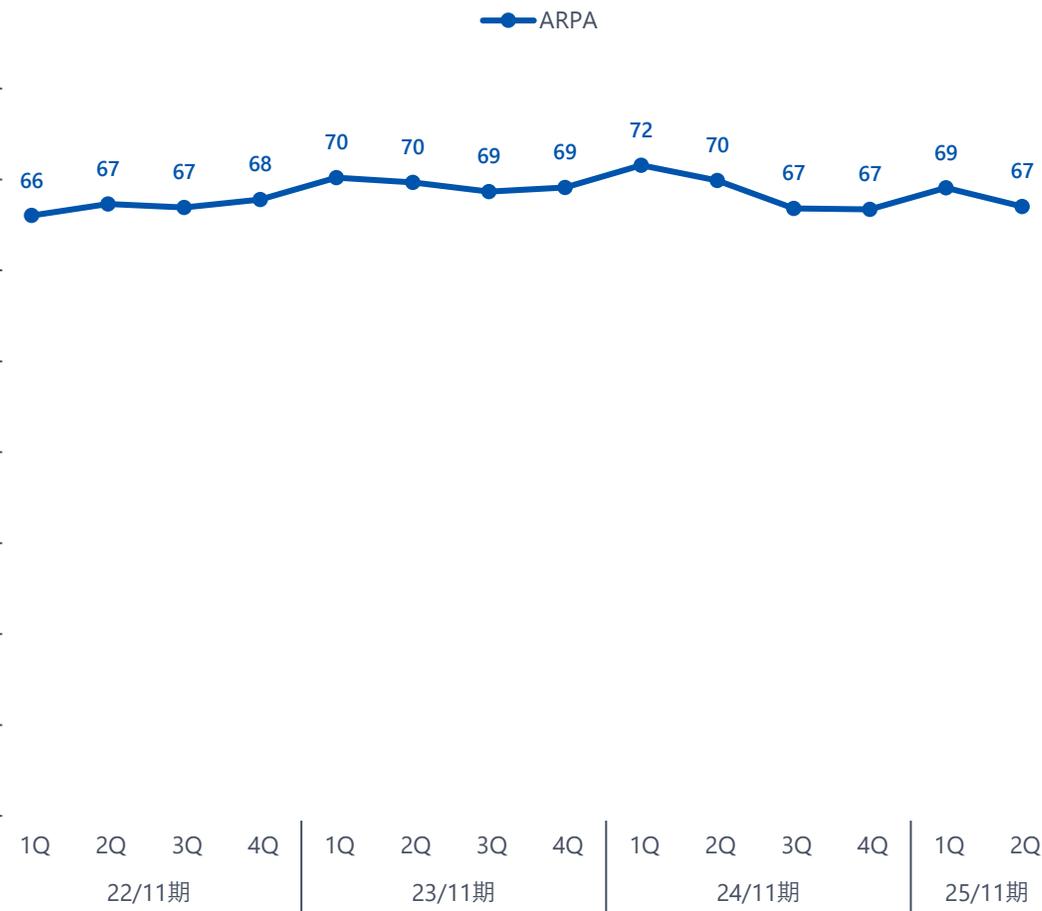
## SMB企業向けARRは、引き続き顧客数の増加が成長を牽引

顧客純増数は9,905社と好調に推移し、前年同期比(+9,405社)から加速。ARPAについては確定申告期の『STREAMED』による季節性の影響と、年額プランへの移行が増加し、前四半期比で減少。3Q以降は価格改定により向上を見込む。

SMB企業向けのARR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。

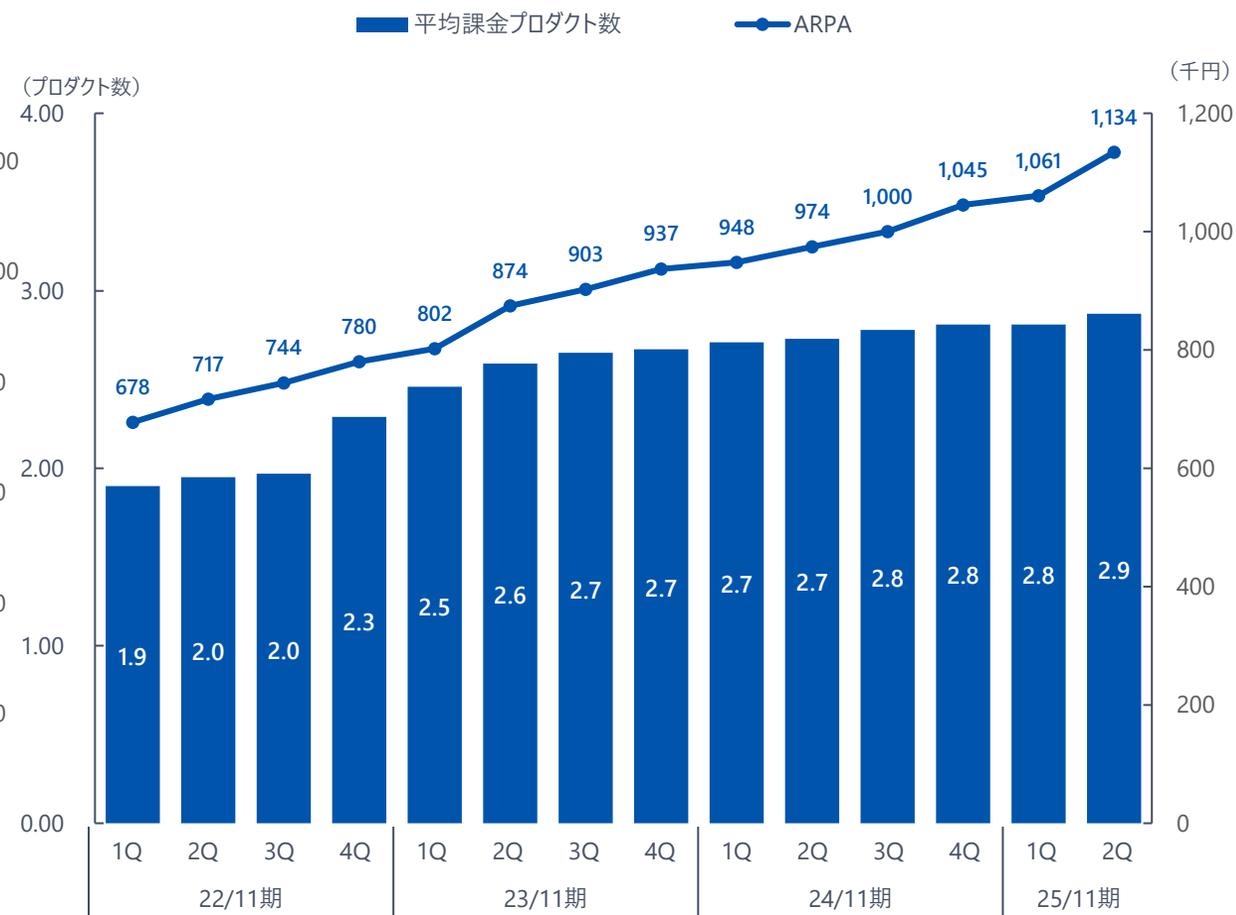
## 中堅企業向けARRも YoY+52%と力強い成長が続く。オーガニック\*1成長率も+42%へ加速

中堅顧客純増数が、オーガニック\*1で720社と好調に推移し、前年同期比でさらに加速。ARPAも、YoY+16.4%(オーガニック成長率は11.6%)と引き続き成長。セールス組織の最適化および習熟度向上により、平均課金プロダクト数は2.9へ上昇。

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

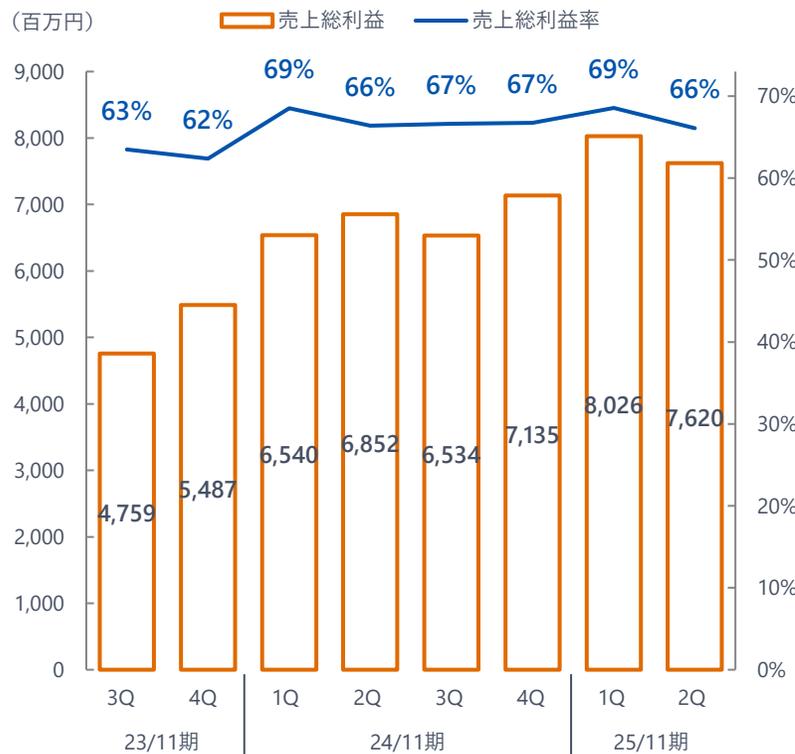


\* 中堅企業は、『マネーフォワードクラウド』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『HITTO』、『マネーフォワード Admina』、『マネーフォワード 掛け払い』、『Sactona』等のフィールドセールス経由で導入された一般企業ユーザー（士業事務所等は除く）からの課金収入であり、その大半は従業員50名以上の法人。\*1 FY25Q2から連結しているアウトロクコンサルティング社とシャク社のM&A効果によるインパクトを除いた数値

# 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87%。

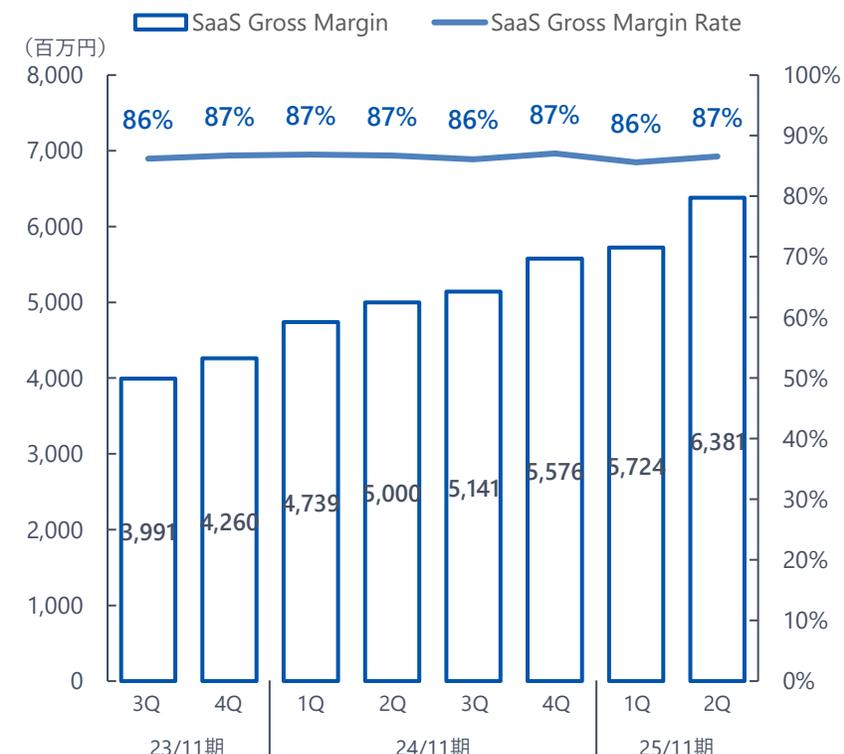
全社売上総利益  
(財務会計ベース)



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ので、売上・原価ともに除く。また、グループ会社の広告運用をスマートキャンプ社（ADXL事業）が実行した場合、該当する広告宣伝費用が会計上は売上原価に計上されるため（スマートキャンプ社の売上とグループ会社の関係会社外注費が連結相殺され、スマートキャンプ社の広告媒体等の仕入原価が売上原価に計上される）、当該売上総利益は調整する。その他HIRAC FUNDの営業有価証券売却収入、売却原価、減損損失は四半期の売上総利益率を大きく変動させるため売上・原価ともに除く。\*2 Businessドメイン（バックオフィスSaaS）に限定し、一般的なグローバルSaaS企業における定義に基づいて計算。原価部分には、プロダクトの開発に関わる通信費やシステム利用料、AWSなどのサーバー費用、API接続費用、カスタマーサポートに関わる人件費、サービス基盤に関わる人件費、『STREAMED』のオペレーターの人件費などを含む。なお、プロダクト開発にかかるエンジニア・デザイナー人件費は国内会計基準上・当社損益計算書上は売上原価に含まれる。FY23 3QまではPay for Businessの売上を含むが、同売上の増加に伴いFY23 4Qより除く。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。FY25 1QからはBusinessドメイン（『マネーフォワードPay for Business』、『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』を除く）と売上比率に過去遡りして修正。

## EBITDA \*1 (四半期推移)

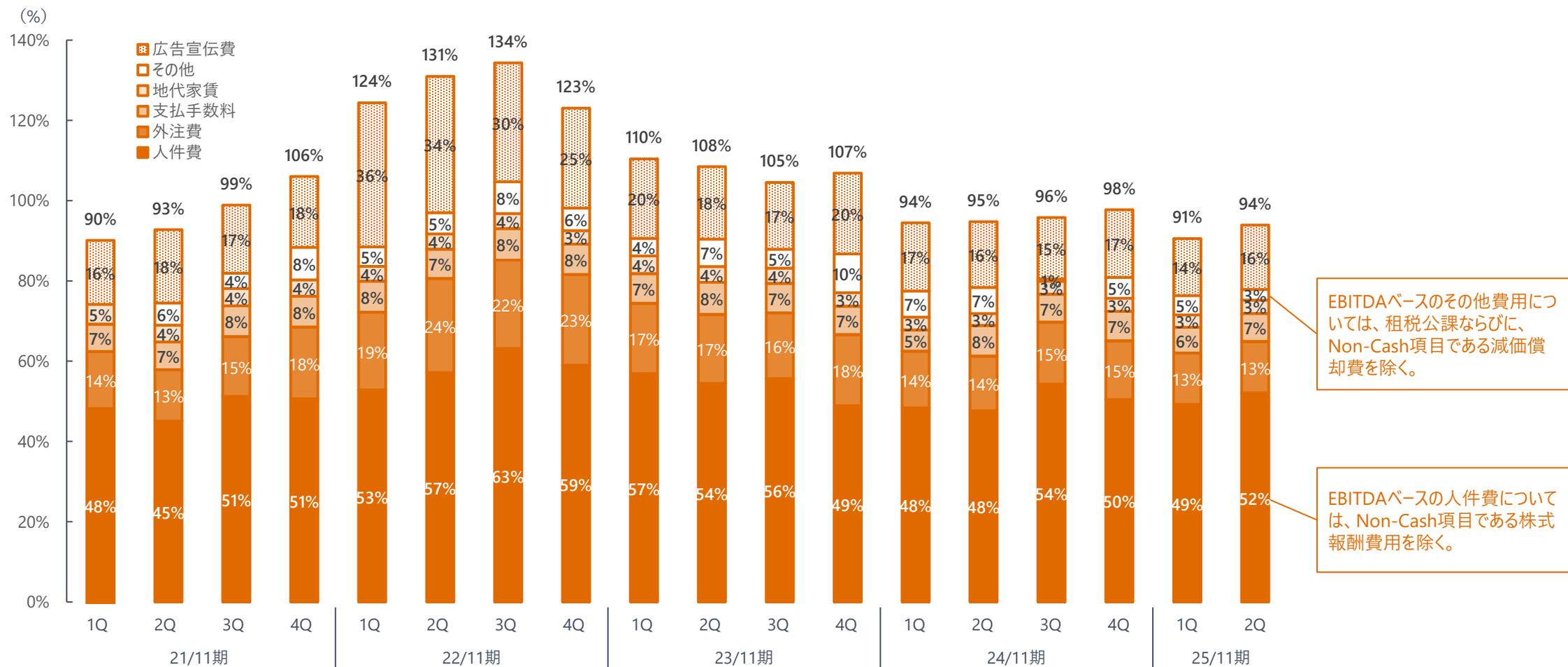
HIRAC FUND除きEBITDA\*2は8.5億円(マージンは前年同期比+6%)と過去最高額。  
調整後EBITDAは7.1億円\*3(EBITDAマージンは+6%)、広告宣伝費除きEBITDAは25.5億円。



\*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 ベンチャーキャピタル事業であるHIRAC FUNDの営業投資有価証券の売却による売上と、その原価(減損を含む)を除いたもの。HIRAC FUNDの人件費など、売却に関わらないコストは対象として含まない。\*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。調整額を含む詳細については、P.40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）

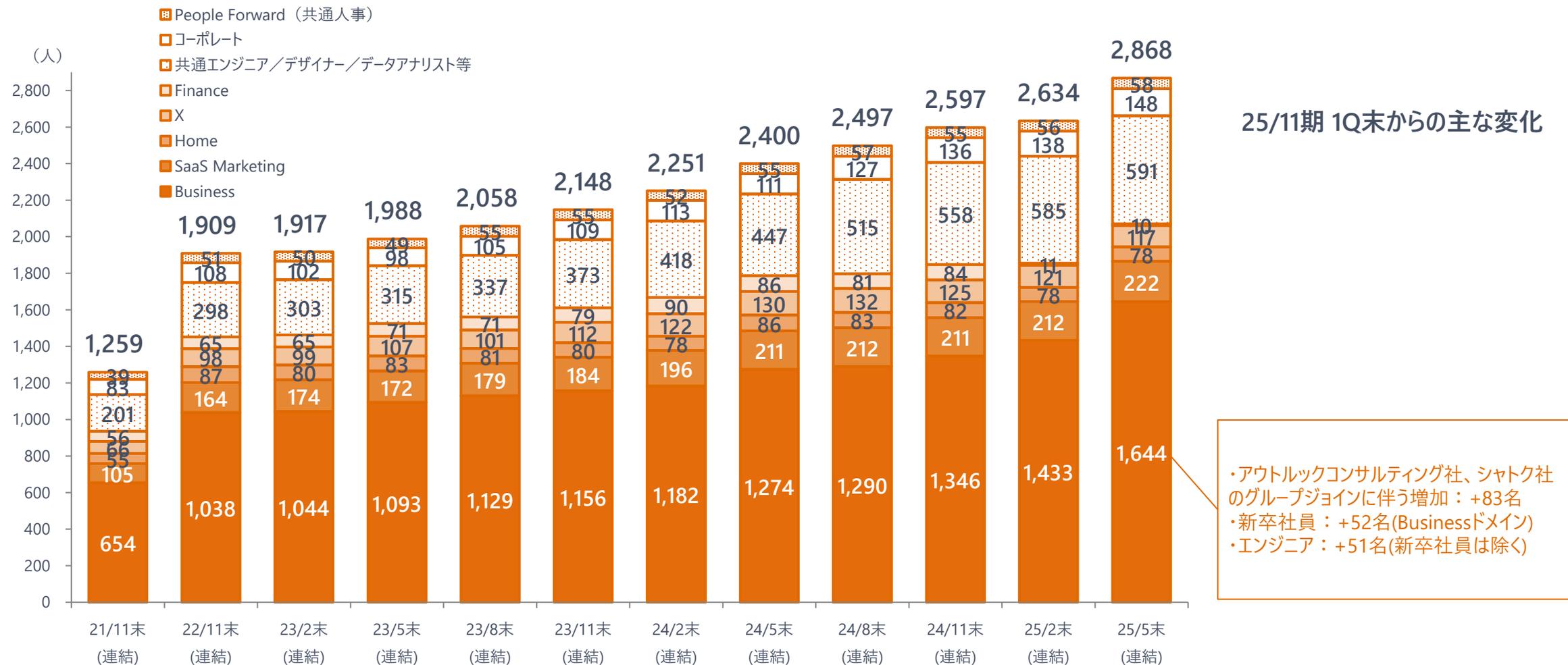
全社売上高の減少と新卒社員の入社等により、人件費の対売上高比率は一時的に増加。  
引き続き通期ガイダンス達成にむけて、コストコントロールを徹底。



\* 「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

アウトルックコンサルティング社とシャトク社のグループジョイン(+83名)、新卒社員の入社(+63名)などにより、前四半期比で+234名の増加。



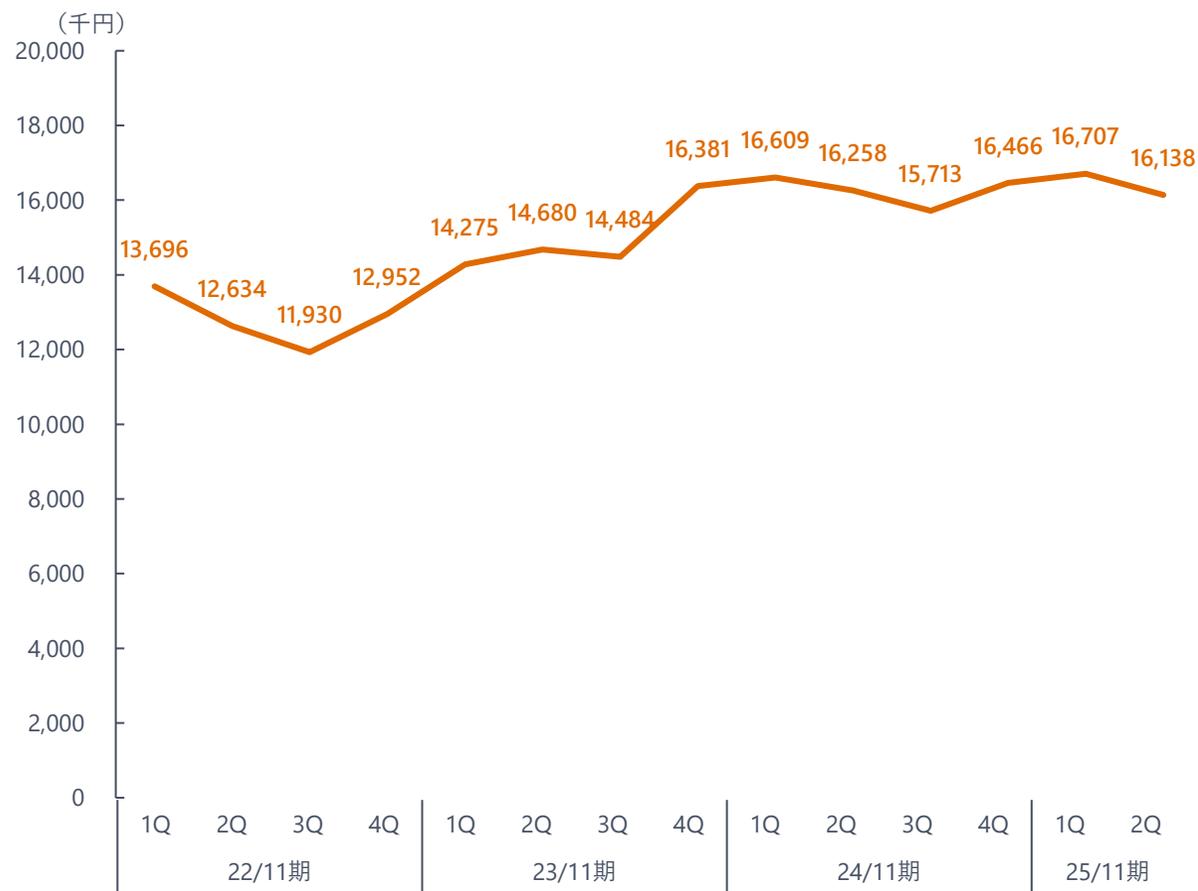
\* 共通エンジニア/デザイナー/データアナリスト等は、Lab、分析推進室、データ戦略室、デザイン戦略室、CISO室、CTO室、サービス基盤本部、CQO室、グローバルIT本部、AI推進室、アカウントアグリゲーション本部、MONEY FORWARD VIETNAM等。コーポレートは、社長室、コーポレートディベロップメント本部、経理本部、法務コンプライアンス本部、パブリック・アフェアーズ室、知財戦略室等。また、退職者はコーポレートの数字にカウントされる。

\*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数合計。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。

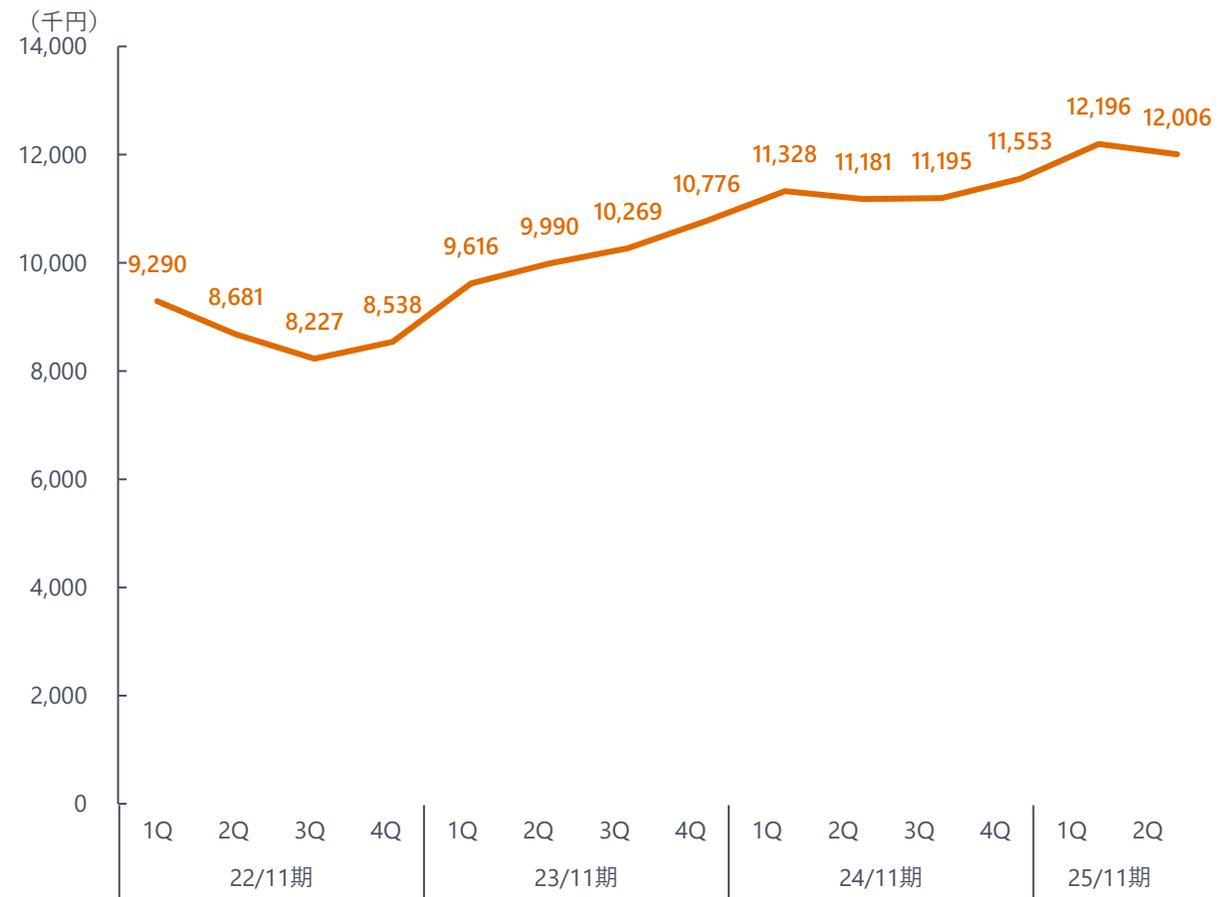
## 従業員1人当たり年間売上高（HIRAC FUND除き）\*1・ARR\*2

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.16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

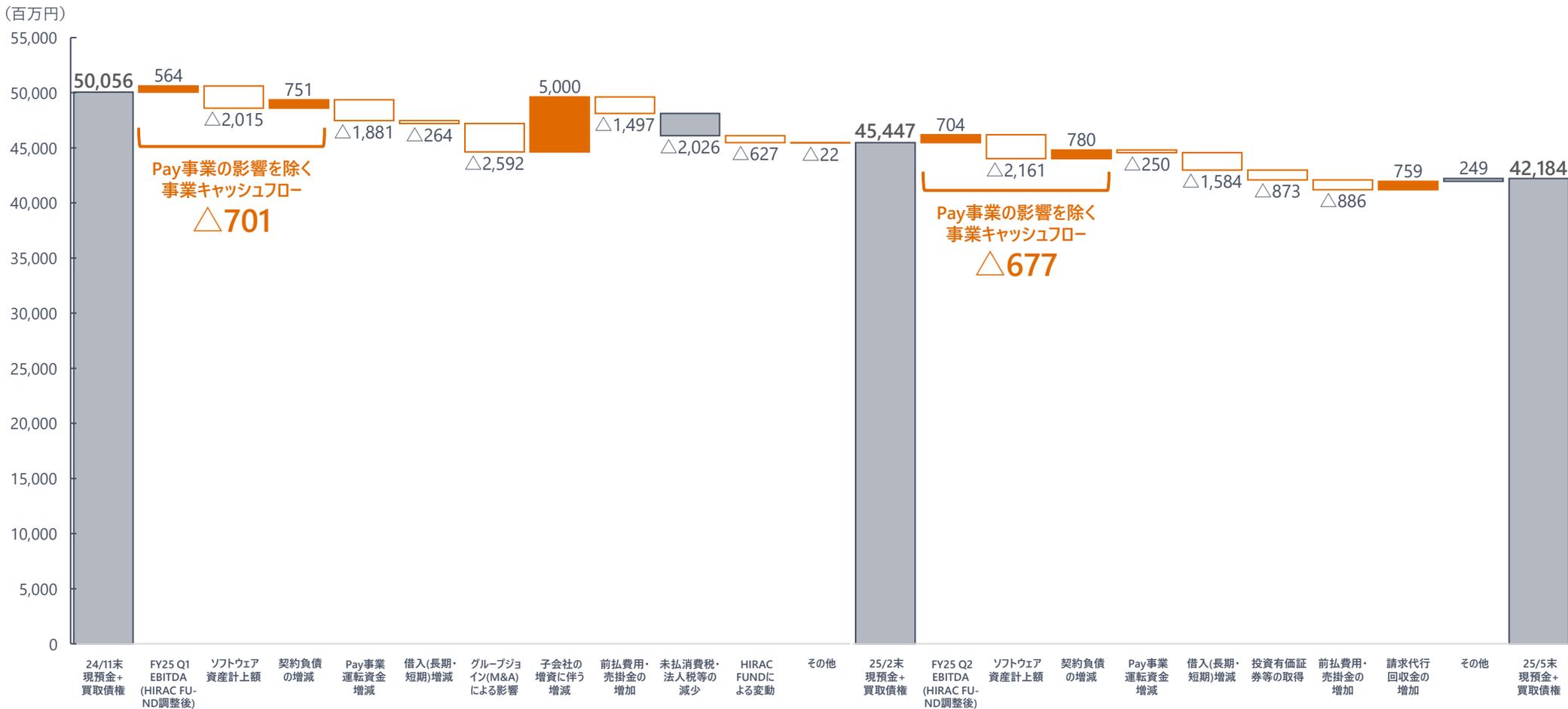
引き続き高い財務健全性を堅持。



\*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

2QのPay事業の影響を除く事業キャッシュフローは前四半期から24百万円改善し、△677百万円。



## キャッシュフロー項目の詳細

**現預金 + 買取債権**  
 当社における買取債権は現金性が高いことから現金 + 買取債権の合算で表示。なお短期借入により債権買取資金を調達。

**ソフトウェア資産計上額**  
 該当四半期に新規でソフトウェア資産に計上した金額。EBITDAに含まれない一方キャッシュアウトが発生。

**契約負債増減**  
 主に年額払いユーザーなどからの前受収益によるもの。契約負債が増加すると現預金が増加。

**Pay事業 運転資金増減**  
 Pay事業は事業用プリペイドカード『Pay for Business』を提供する事業。運転資金の増減はユーザーからの預り金やPay事業に関連する未払金・未収入金の増減などを指し、預り金および未払金の増加は現預金が増加、未収入金の増加は現預金が減少\*1。

**投資有価証券等の取得**  
 関係会社株式の取得による変動も含む。

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

FY25 Q1 連結キャッシュフロー

FY25 Q2 連結キャッシュフロー

\*1 有価証券報告書および決算短信上の連結貸借対照表では、未払金、預り金、未収入金はそれぞれ未払金、預り金、その他流動資産に含まれる。FY23 3Q以前は、預り金についてはその他流動負債に含まれる。

# ビジネスハイライト 注力分野の取り組み

- 1 No.1 AIバックオフィスカンパニーに向けた取り組み P.22
  - 1-1. AI機能の開発実績
  - 1-2. 社内生産性向上の取組
  - 1-3. デジタルワーカー領域に向けた経理BPOの展開
    - ①株式会社キャッシュモのグループジョイン
    - ②株式会社CCIForwardの設立
  
- 2 中堅企業領域における主要な取り組み P.28
  - 2-1. R&Dアップデート①債権領域
  - 2-2. R&Dアップデート②リース会計

## 1. AXを推進させ、No.1バックオフィスAIカンパニーを目指す

既存プロダクトへのAI Agentの実装や、AIを活用した社内生産性向上の取り組みなど、今後の戦略を発表\*1。SaaS事業の成長に加え、AXを推進し、事業成長のさらなる加速を促す。



マネーフォワード公式キャラクター  
「みーも」

\*1 [【全文書き起こし】マネーフォワードのAI戦略「Money Forward AI Vision 2025」発表会](#)

## 1-1. マネーフォワード クラウドにおけるAI機能実績/リリース予定

AI機能を続々とリリース。年内にはAIエージェントなどのサービス・その他新機能もリリースも予定。

FY23-FY24	FY25
クラウド給与 カスタム計算式生成	2024/12 クラウド 会計Plus for GPT
クラウド連結会計 連結科目変換 クラウド連結会計 照合・相殺消去	2025/01 クラウド連結会計 連結キャッシュフロー計算書作成AIサポート
クラウド契約 契約情報のAI自動入力 クラウド人事管理 書類テンプレート自動生成 クラウド 会計 for GPT	2025/03 クラウド契約 AI-OCR 一括アップロード クラウド 連結会計 for GPT Pay for Business 領収書AI-OCR 読み取り
	2025年内 クラウド契約 AIリリース判定機能 AI Agent プロダクト

## 1-2. AIを活用した、社内生産性向上の取り組み

### エンジニア

【前年同期比】

一人当たり  
開発量向上<sup>\*2</sup>

リードタイム短縮<sup>\*3</sup>

最大 **30%**<sup>\*1</sup>

約 **10%**<sup>\*1</sup>

#### 取組み

- Microsoft Copilotによって生成されたソースコードの活用
- AI支援機能を搭載したコードエディタ Cursorの活用

### インサイドセールス

【25年1月～4月】

【年間推定】

一人当たり  
獲得商談数

自動議事録作成による  
削減時間

+ **32%**<sup>\*1</sup>

**4,680時間**<sup>\*1</sup>

#### 取組み

- 架電内容の自動文字起こし・要約作成
- 架電前の下調べ・トークスクリプト作成プロンプトの開発
- 架電内容へのフィードバック

### フィールドセールス

【24年11月～25年3月】

一人当たり  
受注数改善

+ **17%**<sup>\*1</sup>

#### 取組み

- 内容の自動文字起こし、要約作成
- 商談結果の管理ソフトへの入力補助
- 架電後のメールの自動下書き作成
- セキュリティチェックシートの自動回答作成

### マーケティング

1コンテンツあたりの制作費用の削減

**1/3**<sup>\*4</sup>のコストダウン

#### 取組み

- 生成AIを活用したSEOコンテンツ作成
- リスティング広告のコスト効率の改善

### カスタマーサポート

#### 取組み

- 問い合わせフォームへのAI機能の実装
- CSのサポートサイト記事作成のアシストの実装

### 全社

#### 取組み

- 従業員向けの独自のAI研修、AI活用事例・勉強会を継続的に実施
- 下期からAIやデータを活用した生産性改善目標を各部署ごとに設定

### 1-3. 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。



### 1-3. 『マネーフォワードおまかせ経理』の提供を開始し、デジタルワーカー領域へ拡大

株式会社キャッシュモのグループジョインにより、経理BPOサービス事業を強化し顧客拡大を推進。また、経理BPOサービスで得られたノウハウを士業事務所へ還元し、士業事務所の経理代行事業も支援。将来的にはAIの技術を活用しながら、AIと人の協働による新しいBPO体験を創出。

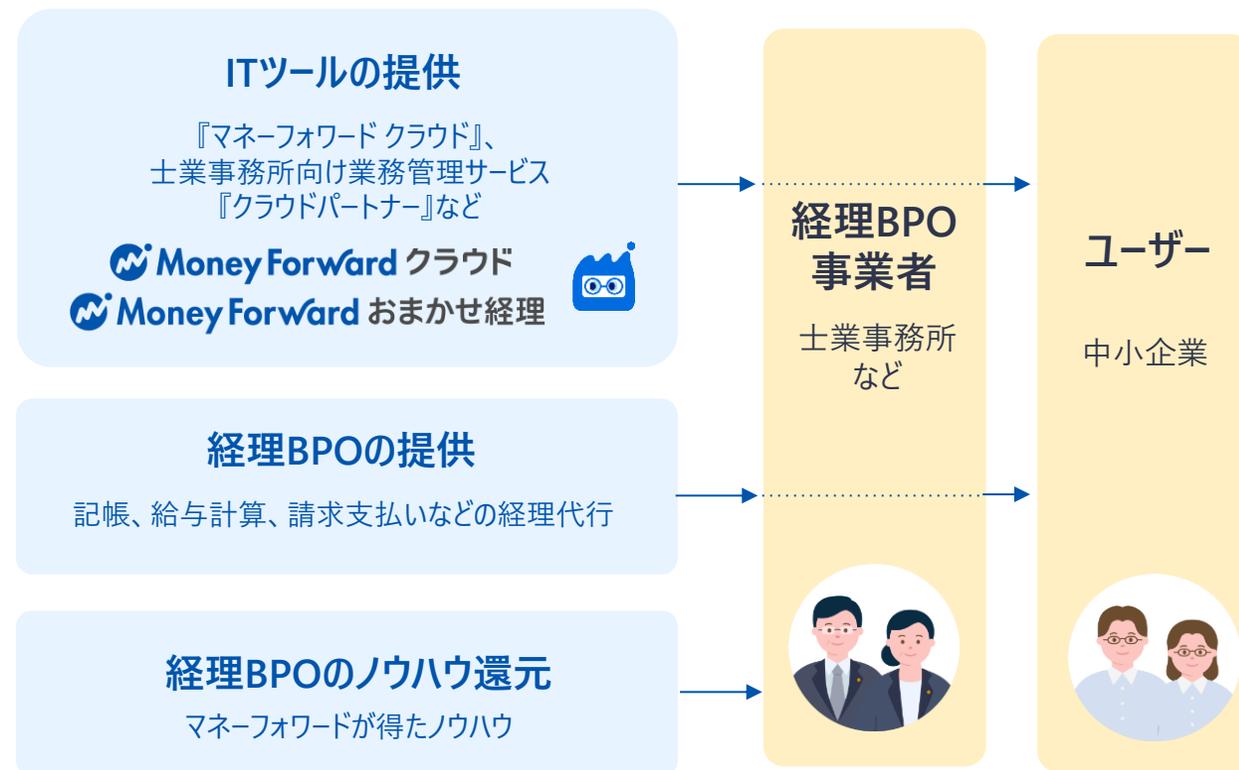
#### 株式会社キャッシュモのグループジョイン

会社名	株式会社キャッシュモ
代表者	梶井 伸一
設立	2006年8月
事業内容	経理BPOサービスの提供
会社区分	連結子会社
株主構成	<ul style="list-style-type: none"> <li>株式会社マネーフォワード 75%</li> <li>梶井 伸一 25%</li> </ul>
取得価額	非開示
クロージング日	2025年6月末



#### バックオフィスの課題

経理知識を持った人材の採用が難しい  
ITツールの導入や運用設計ができる人材の採用はより一層難しい



## 1-3.北國FHGとの合併会社設立により、地域企業のバックオフィス効率化と人材不足の解消を支援

北國フィナンシャルホールディングスグループ（「北國FHG」）の株式会社CCイノベーションと、大手会計事務所SEVENRICH会計事務所を母体とするセブンリッチグループと、株式会社CCIForwardを新たに設立。北國FHGの顧客に向けてマネーフォワードクラウドを使った経理BPOサービスの提供し、地方企業のクラウド導入を促進するとともに、バックオフィス人材不足の課題解決を支援。

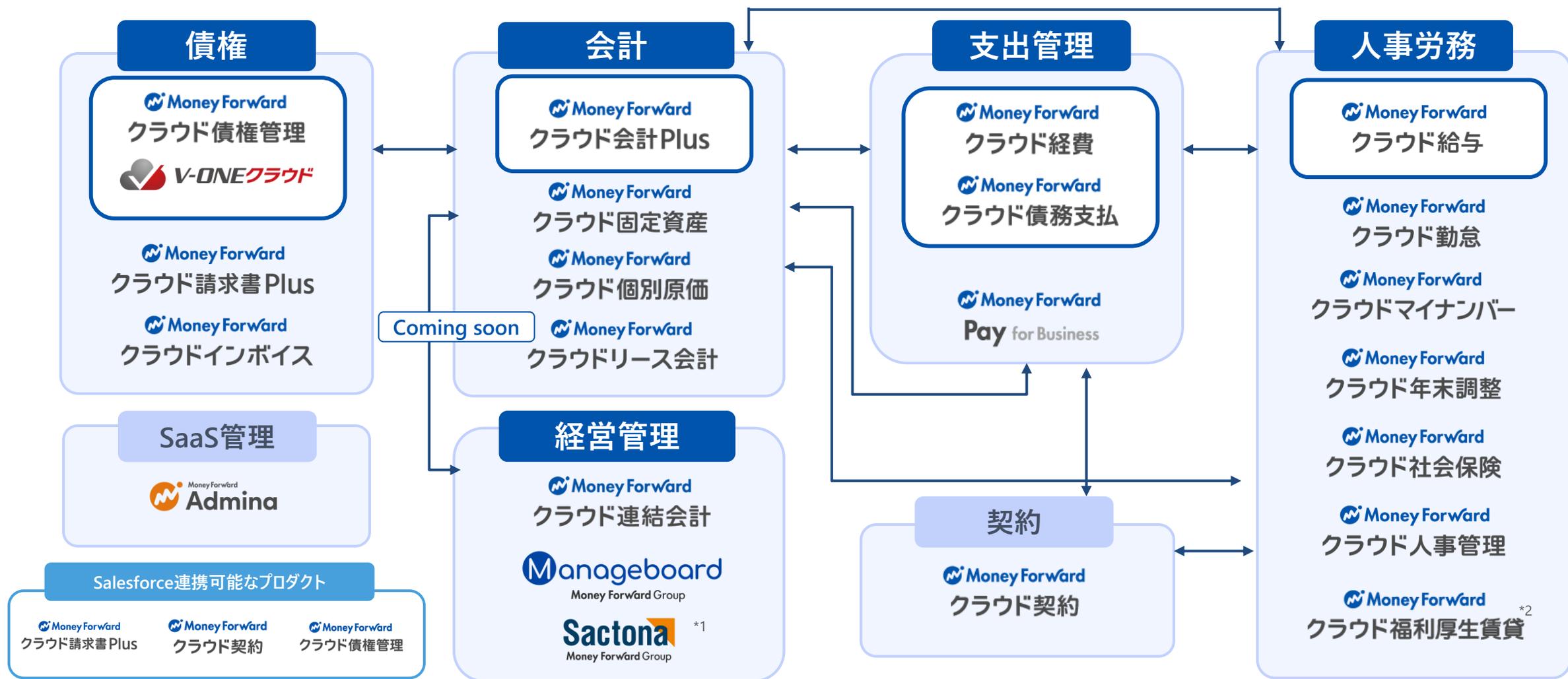
### 合併会社 株式会社CCIForwardの設立

会社名	株式会社CCIForward	
代表者	前田 拓弥	
設立	2025年5月	
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 経理BPO事業</li> <li>• 導入コンサルティング事業</li> </ul>	
会社区分	持分法適用対象外	
株主構成	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 株式会社CCイノベーション72%（北國フィナンシャルホールディングスグループ）</li> <li>• 株式会社BPIO14%（セブンリッチグループ）</li> <li>• 株式会社マネーフォワード 14%</li> </ul>	



## 2. 中堅企業のバックオフィス業務を網羅

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。足元は各プロダクトの機能強化に加え、外部サービス連携やマスタ共通化の開発を強化。

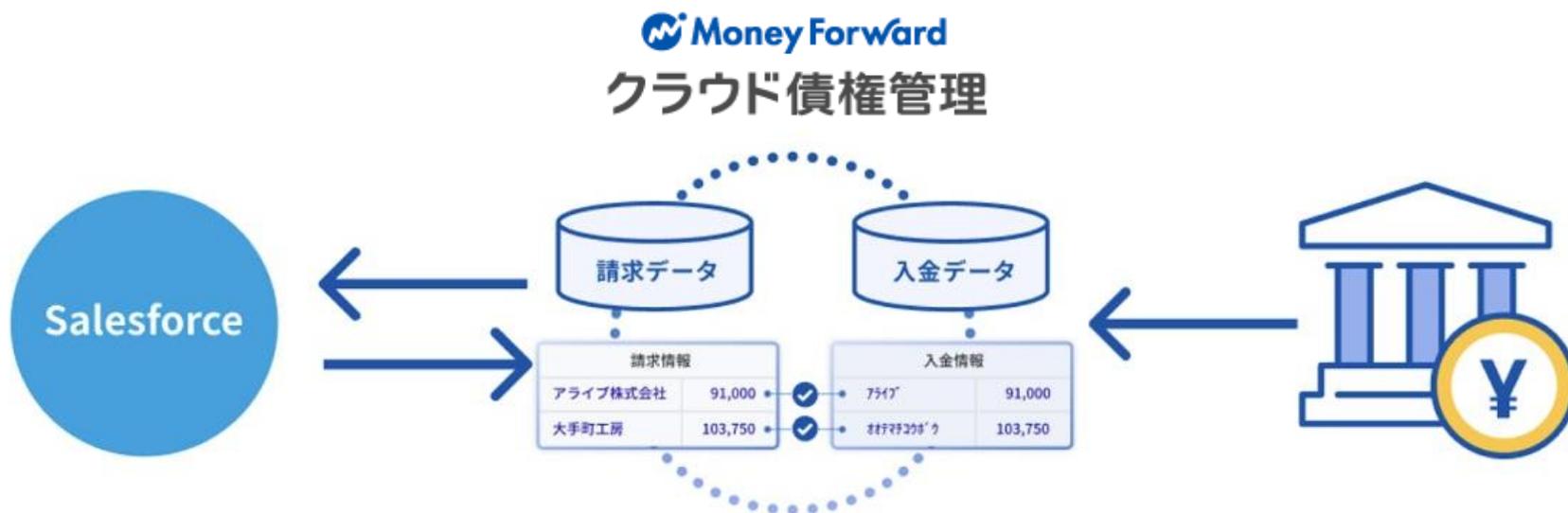


\*1 アウトロクコンサルティング社はFY25Q2より連結開始。\*2 シャクト社についても、FY25 2QよりPL連結開始。なお、『マネーフォワードクラウド福利厚生賃貸』は、シャクト社が提供する『シャクト福利厚生賃貸』を2024年12月26日付でリブランディングしたサービス。

## 2-1. Salesforceとの連携により、債権管理領域のさらなる効率化を実現

Salesforceとの連携が可能となった『マネーフォワード クラウド債権管理 for Salesforce』をリリース。営業担当が行う債権回収と、経理担当の債権管理を一気通貫で管理し、組織をまたいだ業務全体の効率化を実現。Salesforceプラットフォーム上（Salesforce AppExchange）の入手も可能で、販売管理システムとのパートナーチャネル戦略を拡大。

営業と経理の連携をスムーズにし、債権管理業務を効率化



Salesforce連携可能なプロダクト

NEW

**Money Forward**  
クラウド債権管理

**Money Forward**  
クラウド請求書Plus

**Money Forward**  
クラウド契約

## 2-1. AIの活用による、消し込みの自動照合機能を搭載

『マネーフォワードクラウド債権管理』に、AIを利用した独自の消し込み照合ロジックを搭載。使えば使うほど請求内容と金融機関からの入金情報の自動照合率が向上し、従来は人の手が必要な複雑な消し込み作業を、早く、正確に行うことが可能。



一括消込

照合条件を追加 得意先コード、名称 振込依頼人名

照合結果

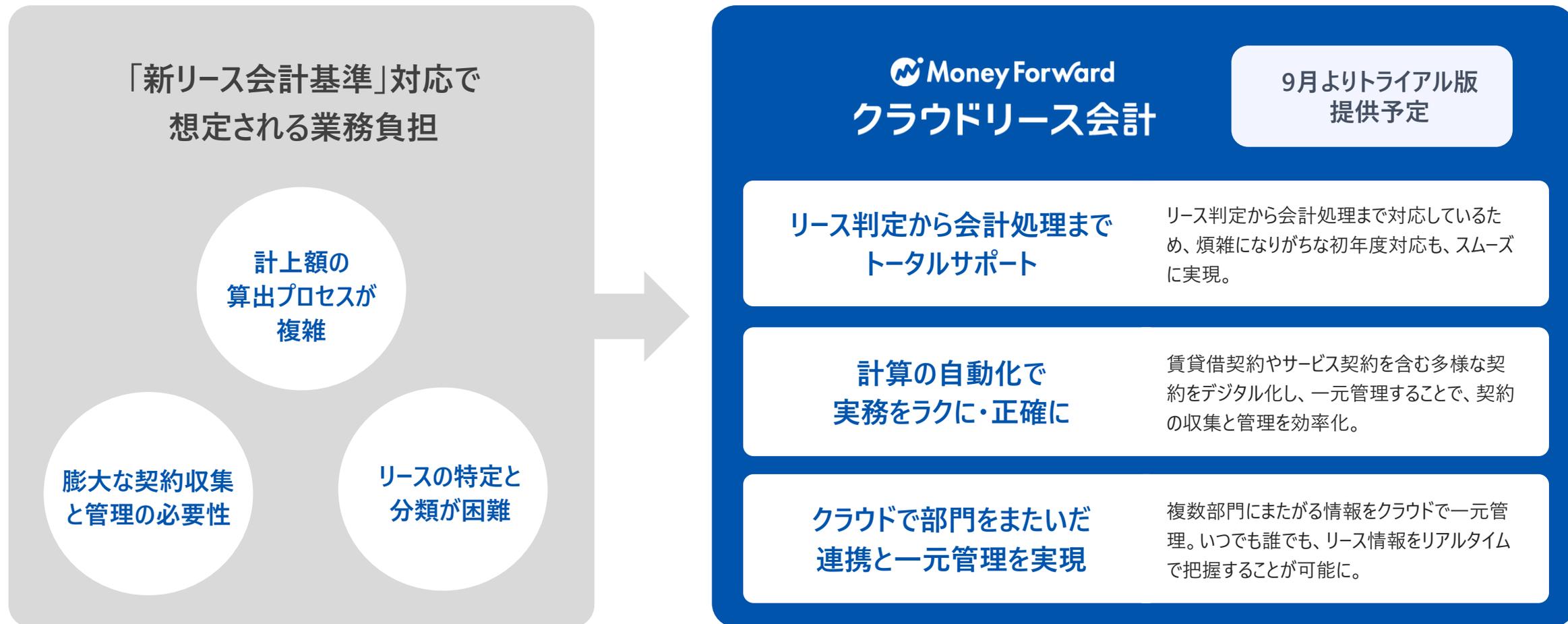
個別	請求情報				入金情報		手数料	差額	前
	得意先コード	得意先名(代表者)	件数	金額	振込依頼人名	件数			
<input checked="" type="checkbox"/>	0864	月額データカンパニー株式会社	12	300,000	グマガデータカンパニー	1	300,000	自社	0
<input checked="" type="checkbox"/>	0943	東日本企画株式会社	1	94,000	ヒコシネオキカ	1	94,000	自社	0
<input checked="" type="checkbox"/>	0910	有限会社ヒューマンアドセンス	1	168,000	ヒューマンアドセンス	1	168,000	自社	0
<input checked="" type="checkbox"/>	0098	長谷川サービス株式会社	1	182,000	ハセガワサービス	1	182,000	自社	0
<input checked="" type="checkbox"/>	0036	花田クリニック	1	29,500	ハナダクリニック	1	29,500	自社	0
<input checked="" type="checkbox"/>	0237	ハヤシ商店株式会社	1	147,000	ハヤシヤクセン	1	147,000	自社	0
<input checked="" type="checkbox"/>	0268	ブラッドダイヤモンド株式会社	1	14,700	ブラッドダイヤモンド	1	14,701	自社	-1
<input checked="" type="checkbox"/>	0332	松尾株式会社	1	33,850	マツオ	1	32,970	自社	880
<input type="checkbox"/>					7777AAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA...	1	20		
<input type="checkbox"/>	0239	秋葉原ビル株式会社	1	1,953,000	アキハバビル	1	367,250	自社	1,585,750
<input type="checkbox"/>	0163	株式会社大江戸花火	1	117,600	オオエドハナビ	1	58,800	自社	58,800
<input type="checkbox"/>					エニシ	1	21,000		
<input type="checkbox"/>					ササキヤクセン	1	14,700		
<input type="checkbox"/>					タイツミヤクセン	1	58,800		

Home 請求 口座振替 入金 消込 管理帳票 営業通知 マスター 設定 メンテナンス 連携設定

Dummy システム管理者

## 2-2. 「新リース会計基準」に対応した新プロダクト『マネーフォワード クラウドリース会計』を2025年内に提供予定

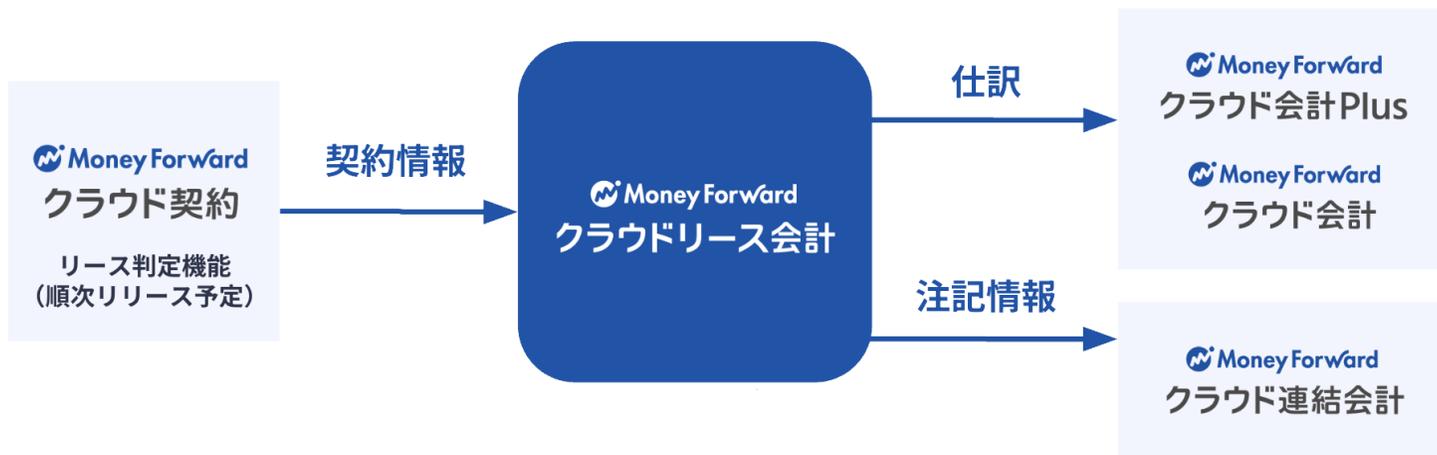
2027年4月より上場企業・大企業を対象に新リース会計基準適用開始。企業は適用から約2年以内に対応が必要となる。会計上のリース範囲が広がり、増加する業務負担に対応するためのリース会計プロダクトを提供予定。



## 2-2. 現状のバックオフィスシステムを変更せず、『マネーフォワード クラウドリース会計』の導入が可能に

『マネーフォワード クラウドリース会計』は他社会計システムや固定資産システムとの連携も可能。バックオフィスのオペレーションへの影響を最小化しながら新リース会計基準への対応が可能に。また既存プロダクトへの新機能を追加し『マネーフォワード クラウドリース会計』との連携を強化。

### マネーフォワード製品との連携



### 他社会計ソフトとの連携も可能



Financial Results

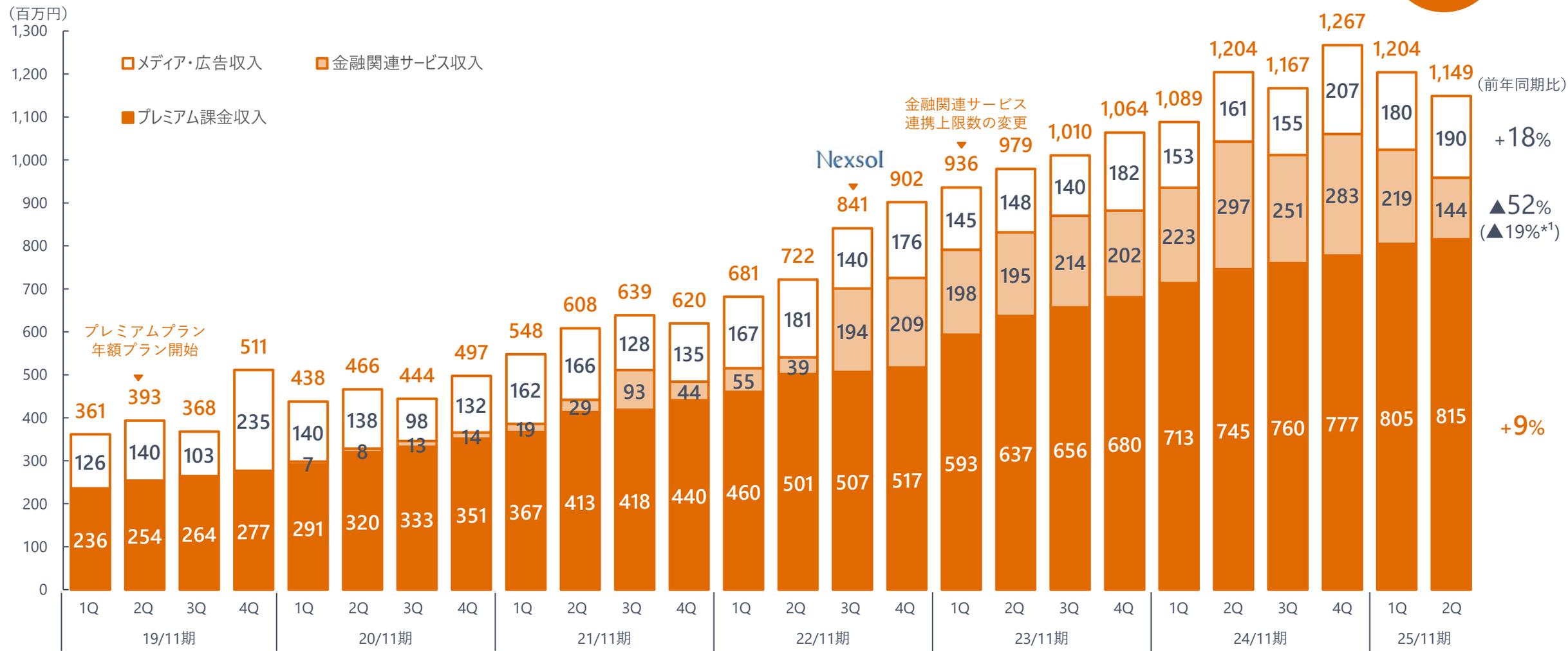
Appendix 1

# 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

Next Solution社は2025年4月より非連結化となり、同影響を除いたHomeドメイン売上高は前年同期比+7%。

前年同期比  
▲5%  
(+7%\*<sup>1</sup>)



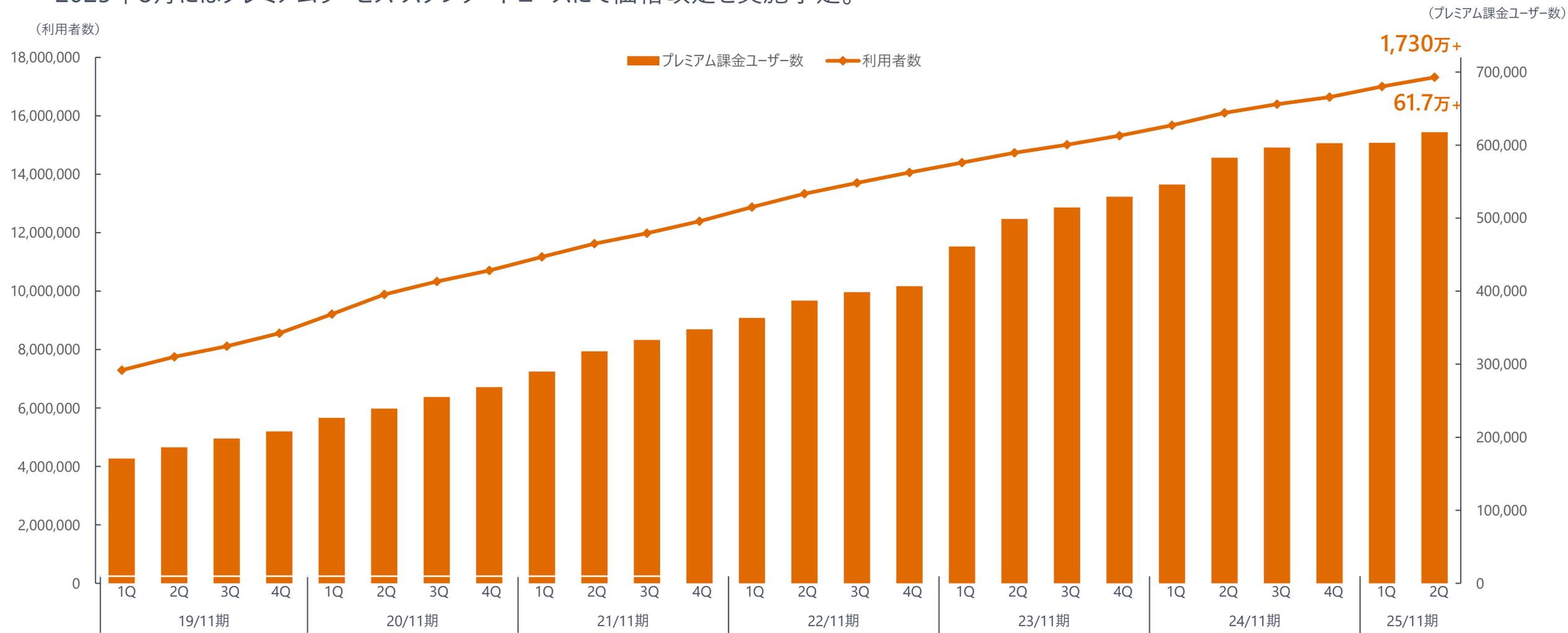
\* 金融関連サービス収入は、『マネーフォワード お金の相談』、『マネーフォワード 固定費の見直し』、Next Solution社（2025年4月より非連結化）の収入など。

\*1 Next Solution社(25年4月非連結化)をFY24Q2及びFY25Q2それぞれから除いた売上高成長率。

## 『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1,730万\*1、課金ユーザーは61万を突破と順調に成長。

2025年8月にはプレミアムサービス スタンダードコースにて価格改定を実施予定。



\*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。

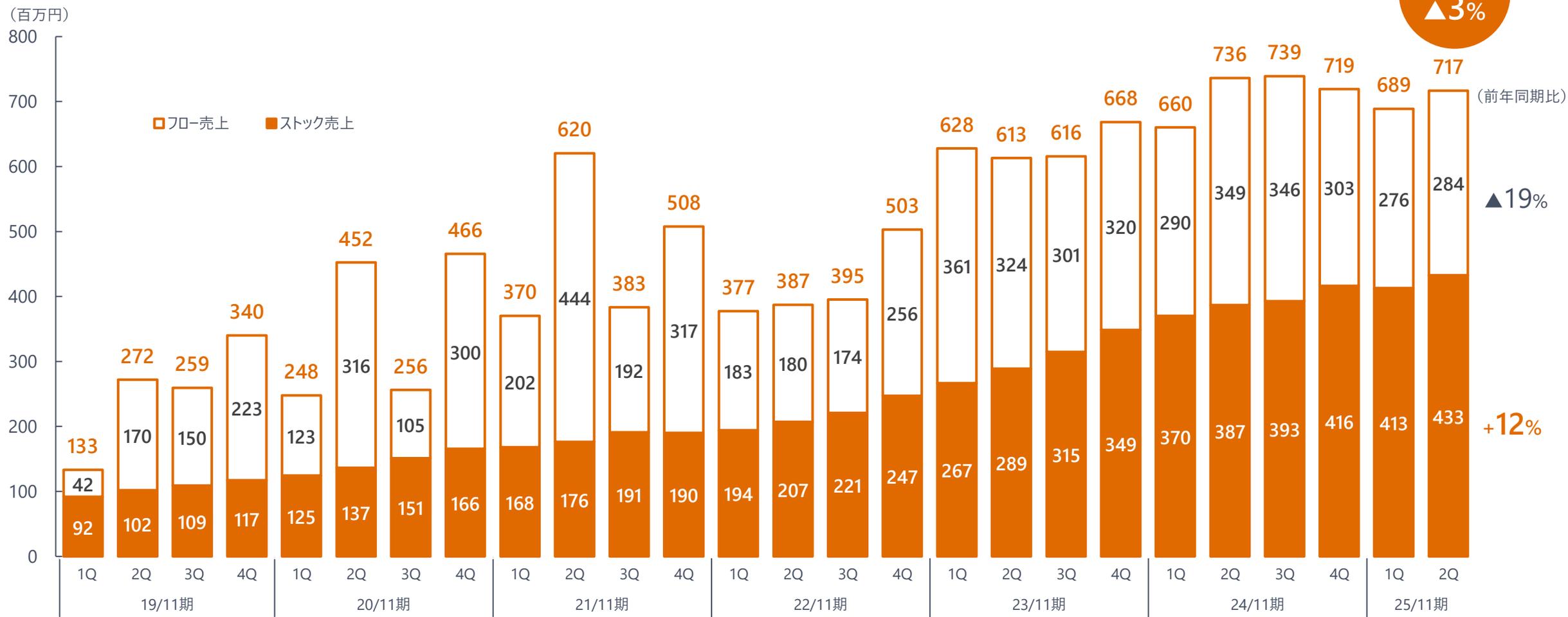
## 2025年8月5日より『マネーフォワード ME』プレミアムサービス スタンダードコースの価格改定を実施

物価上昇に伴う保守・運用コストの増加やAPI連携費用の増加を受けて、今後のサービスの品質向上と安定的なサービス提供に向け、プレミアムサービス スタンダードコースの価格改定を実施予定。Oliveユーザーはポイント還元により実質料金変更なく利用が可能となり、Oliveとの併用体験を向上。

	改定前（税込）	改定後（税込）
Apple Store決済 (iOSアプリ版)	月額 480円/年額 5,300円	月額 590円 年額 6,490円
Google Play決済 (Android アプリ版)	月額 500円/年額 5,500円	
クレジットカード決済	月額 500円/年額 5,300円	月額 540円 年額 5,940円  『Olive』『三井住友カード（NL）』 ならさらにVポイント10%還元

## Xドメイン 四半期 売上高推移

金融機関の個人顧客向けバンキングアプリ『BANK APP』は、提供開始2年間で総ダウンロード数が40万件を突破\*1。法人顧客領域では、地域金融機関向け法人サービスプラットフォーム『BANK Biz』を発表。来秋より中国銀行から事業者提供開始。



\*1 2023年5月の提供開始から2025年5月末までの2年間

## SaaS Marketingドメイン 四半期 売上高推移

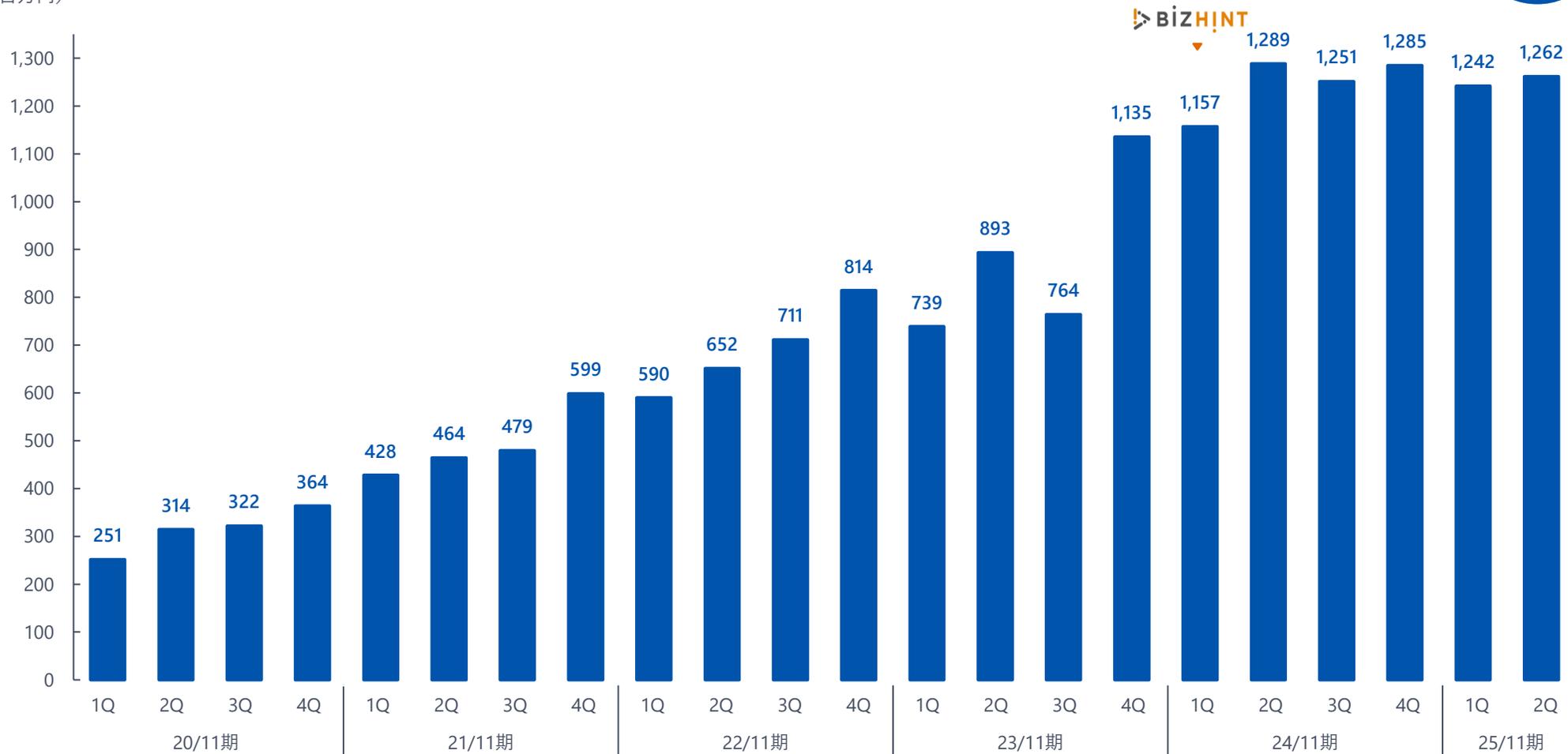
BOXILやBizhintなどを要因として前四半期比から増収。

一方、展示会事業『BOXIL EXPO』の売上高は開催数減少により前年同期比ならびに前四半期比で減収。

前年同期比

▲2%

(百万円)



## 2025年11月期 第2四半期 ドメイン別実績

Homeドメインに含まれるNext Solution社は2025年4月より非連結化。

(百万円)	FY25 2Q 実績				(ご参考) FY24 2Q 実績		
	売上高	YoY	EBITDA	EBITDA マージン	売上高	EBITDA	EBITDA マージン
全社	11,530	12%	704	6%	10,320	542	5%
全社(HIRAC FUND除*1)	11,530	18%	849	7%	9,755	166	2%
Business	8,369	28%	466	6%	6,524	▲71	▲1%
Home	1,149	▲5%	324	28%	1,204	400	33%
X	717	▲3%	219	31%	736	179	24%
SaaS Marketing	1,261	▲2%	157	12%	1,289	215	17%
Finance	1	-	▲201	-	566	319	56%
共通費*2	33	-	▲261	-	0	▲501	-

\*1 ベンチャーキャピタル事業であるHIRAC FUNDの営業投資有価証券の売却による売上と、その原価(減損を含む)を除いたもの。HIRAC FUNDの人件費など、売却に関わらないコストは対象として含めない \*2 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

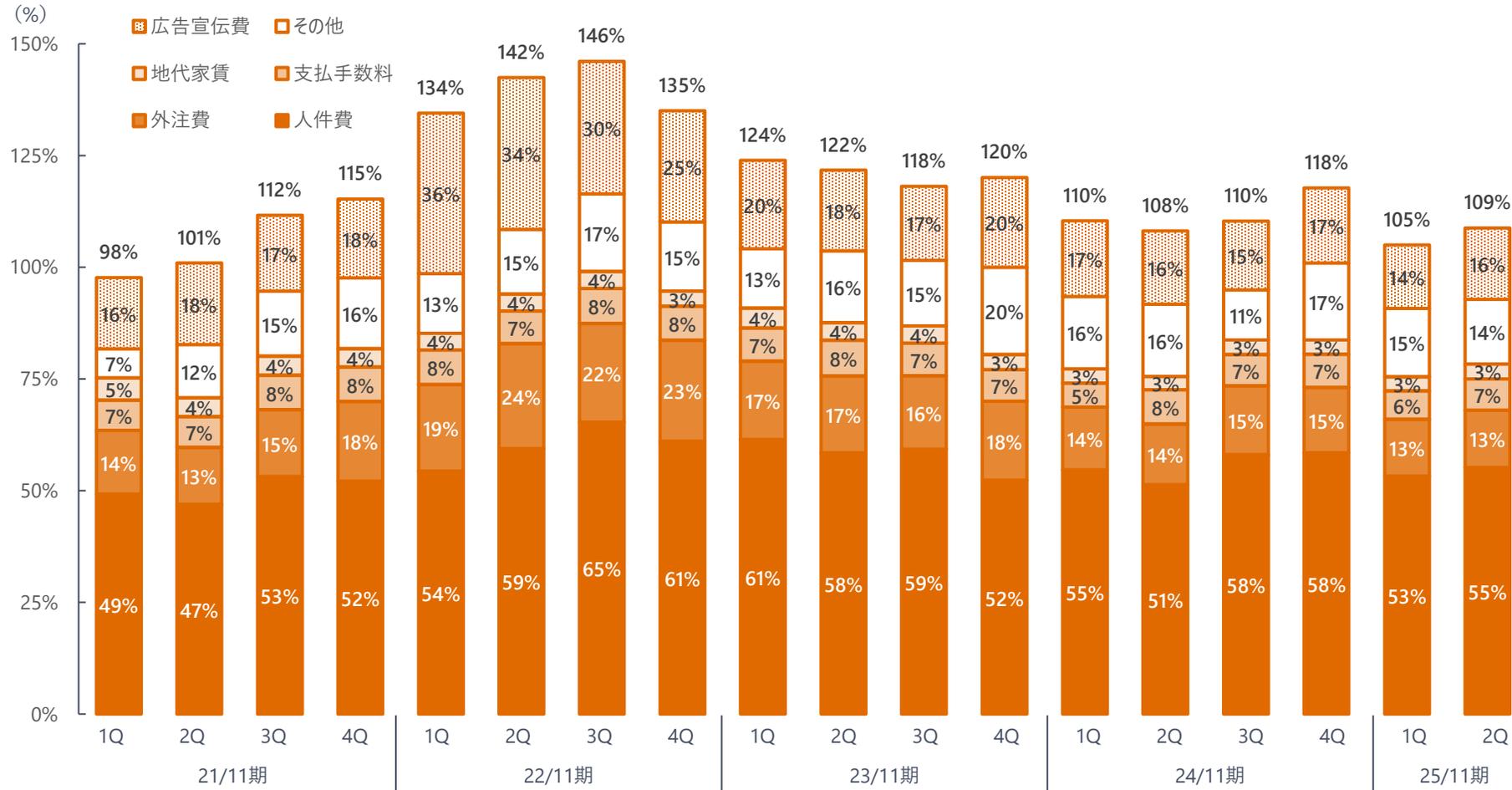
調整後EBITDAは前年同期比で1.6億円上昇。FY25Q2の償却費は、ソフトウェア資産増加に伴う償却費の増加(+2.4億円)、並びにM&A影響によるのれん償却費の増加(+0.9億円)、を主要因に前年比で3.3億円増加。

(百万円)	FY24 2Q	FY25 1Q	FY25 2Q
EBITDA(HIRAC FUND除)* 3	116	564	849
調整後 EBITDA *1	542	1,189	706
M&A関連の一時費用	0	80	2
EBITDA *2	541	1,110	704
償却費	877	1,070	1,214
営業費用に含まれる税金費用	119	159	142
株式報酬費用	379	461	360
営業利益	▲835	▲580	▲1,012

YoY (vs FY24 2Q)	QoQ (vs FY25 1Q)
+733	+285
+164	▲483
+2	▲78
+163	▲405
+337	+144
+23	▲17
▲19	▲101
▲177	▲432

\*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 ベンチャーキャピタル事業であるHIRAC FUNDの営業投資有価証券の売却による売上と、その原価(減損を含む)を除いたもの。HIRAC FUNDの人件費など、売却に関わらないコストは対象として含めない。

## 【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。

Financial Results

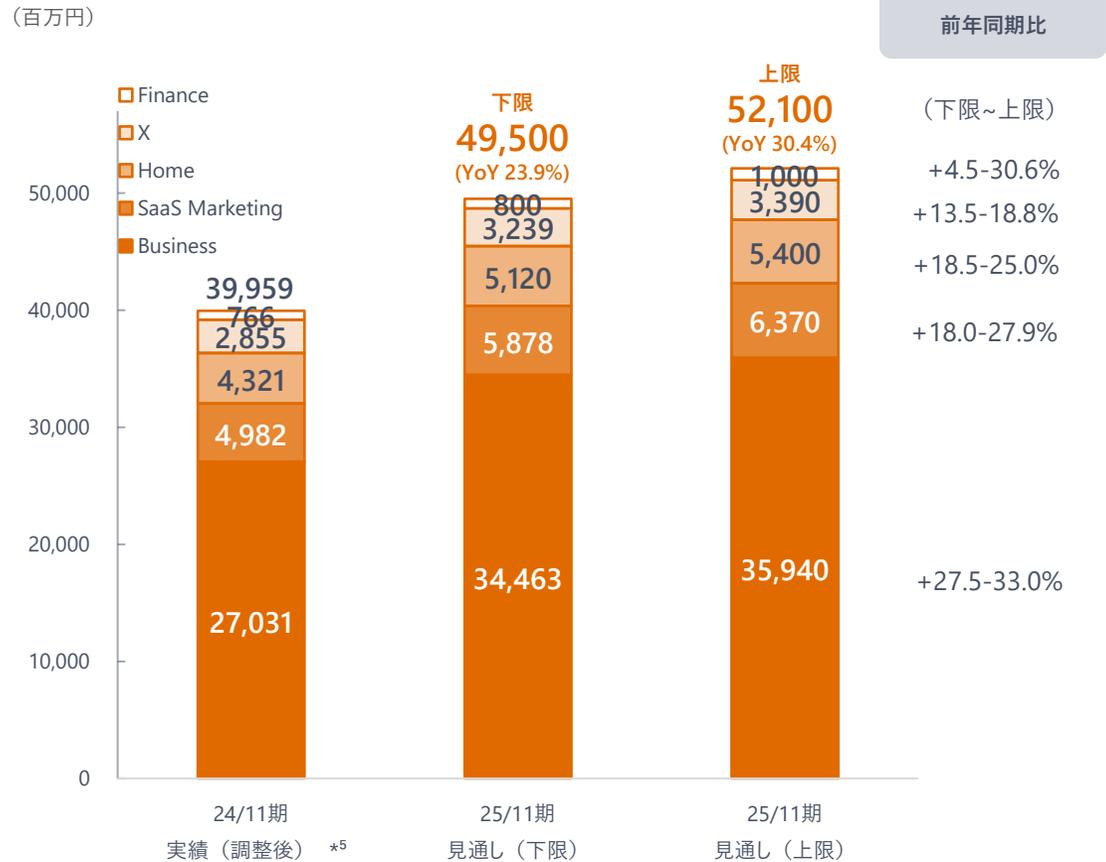
Appendix 2

# 2025年11月期通期ガイダンス と中長期の財務ターゲット

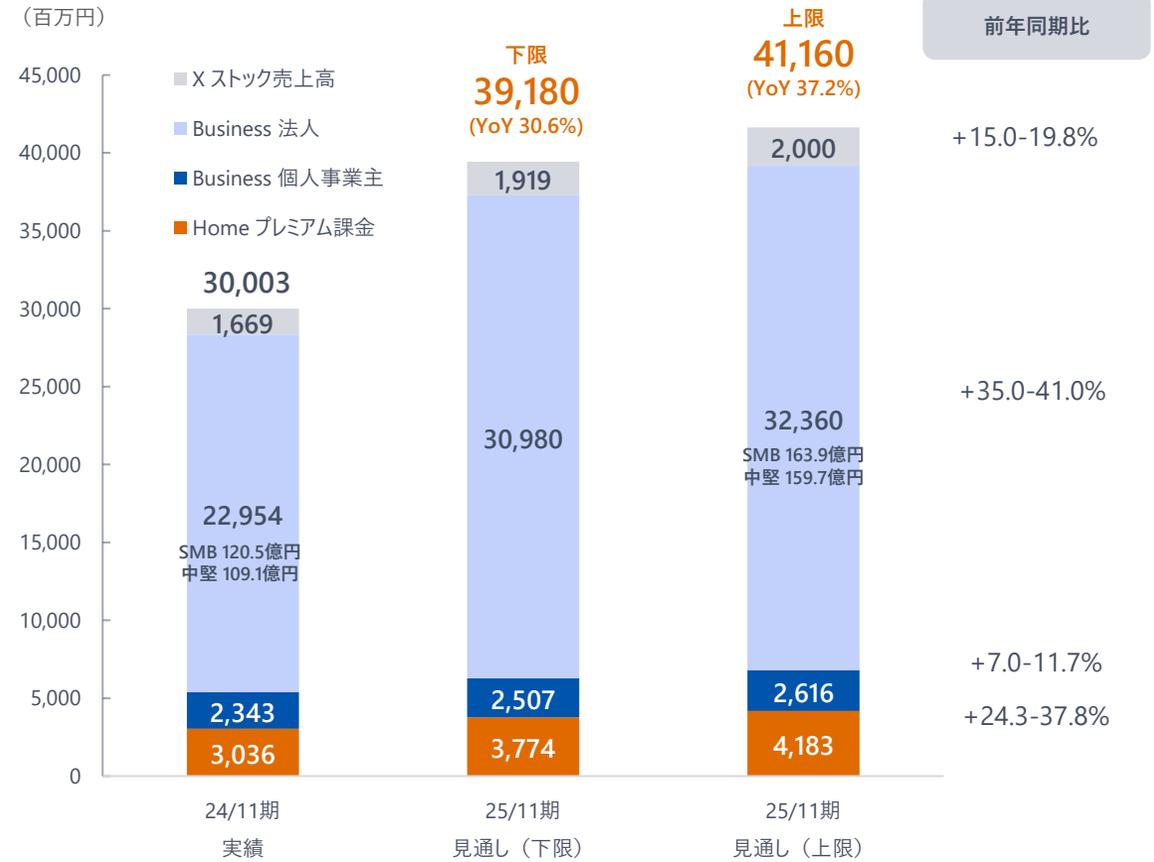
# 25/11期の見通し

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。

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



\*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。\*5 FY24実績から2024年4月以降のNexsol売上を除いたもの。なお、FY25売上高も、2025年4月以降はNexsol売上高が含まれていない。

## 【再掲】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。

#### 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。

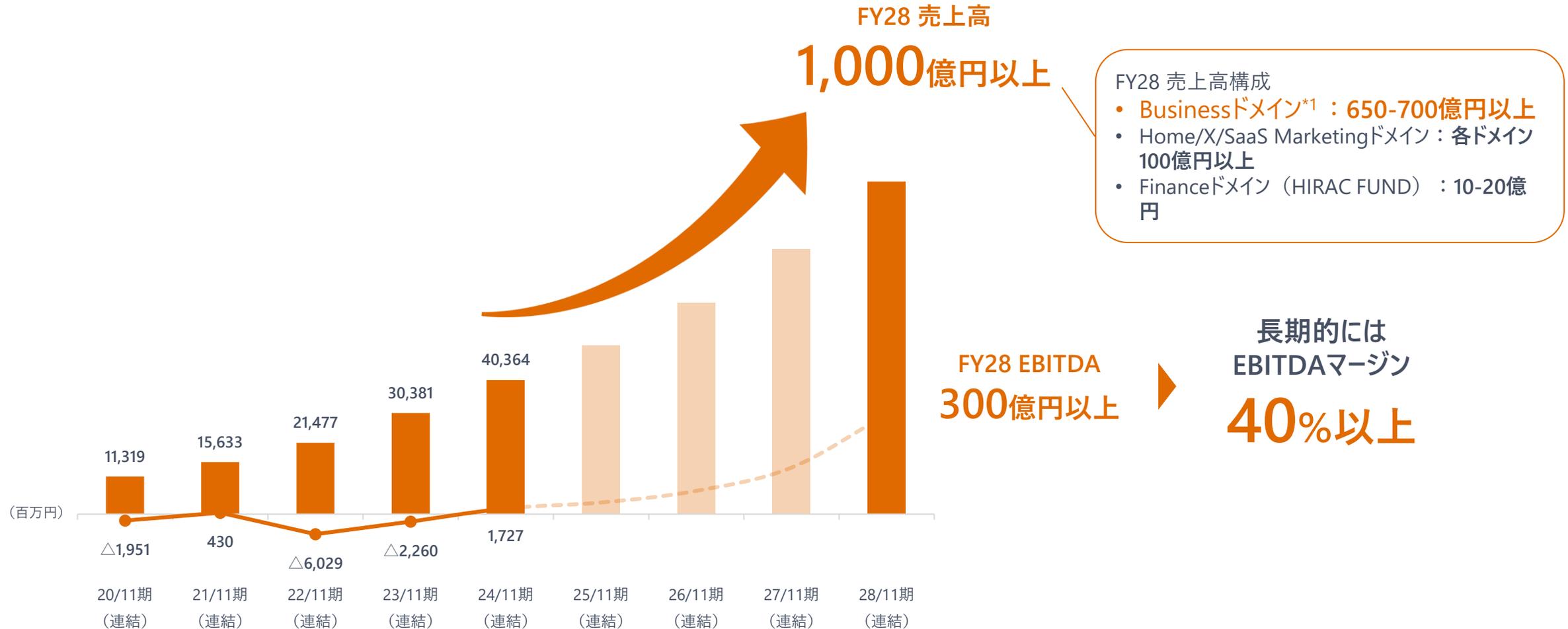
#### SaaS Marketing ドメイン

- 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。

## 【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。

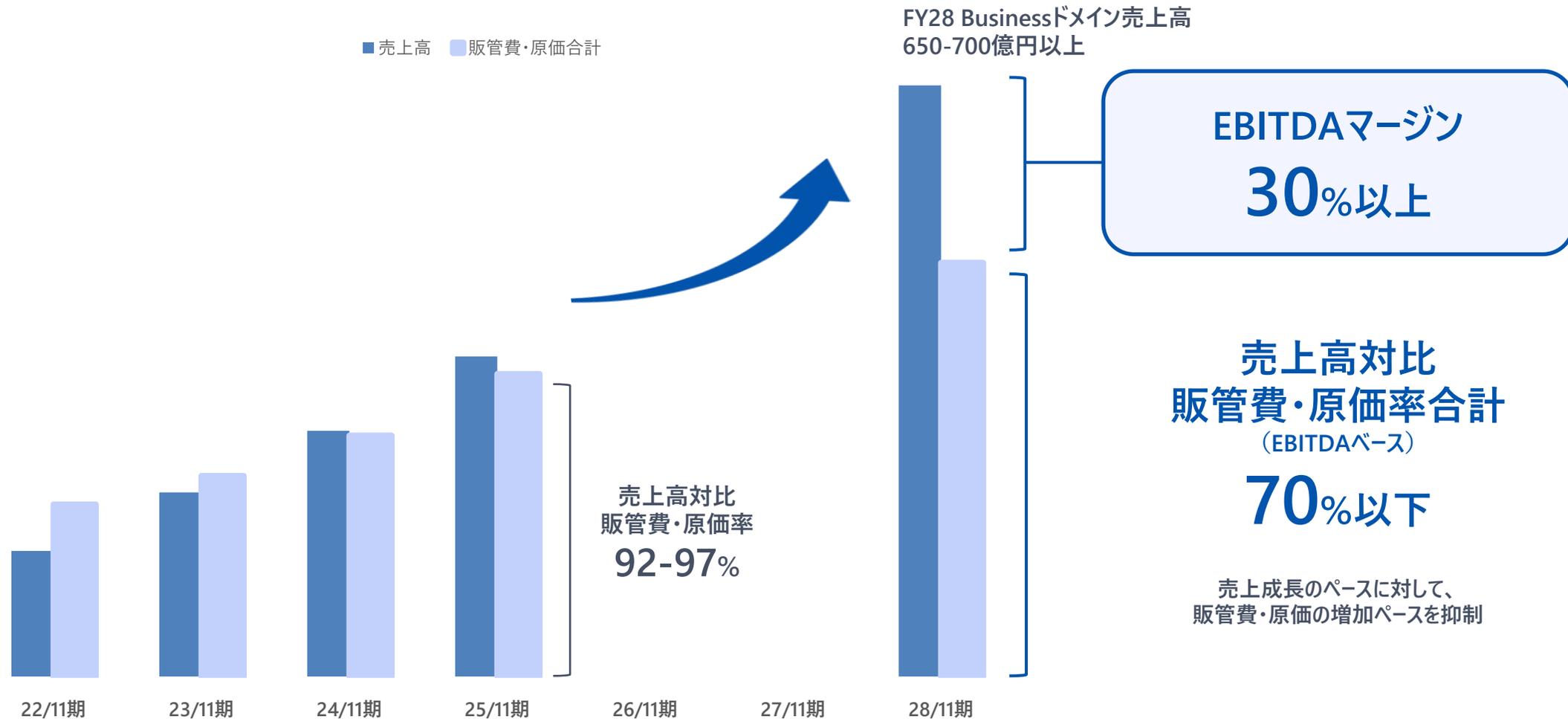


\*1 2025年11月期より、従来はFinanceドメインに計上されていた、『マネーフォワード 掛け払い』、『マネーフォワード アーリーペイメント』、『SHIKIN+』、『マネーフォワード 請求書カード払い for Startups』がBusinessドメインへ移管。移管前のFY28Businessドメイン売上高ターゲットは、600-650億円以上。

\* 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

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。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抑制。

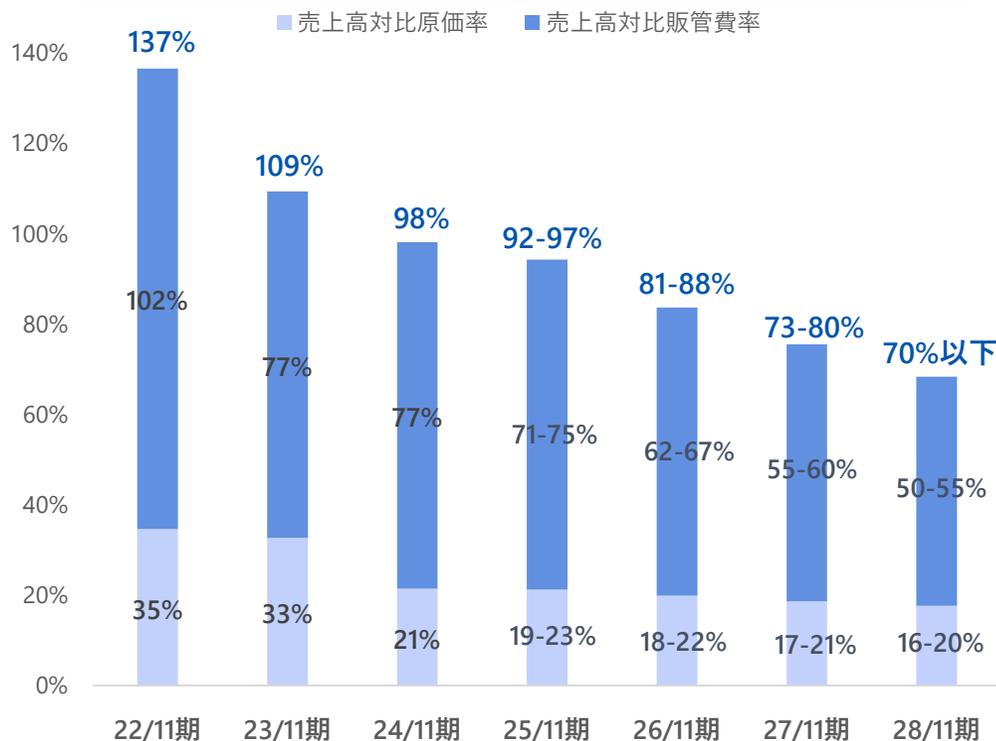


\*売上高グラフのFY25は通期ガイダンスの中央値、FY28 は中長期財務ターゲット上の下限を指す。販管費原価合計は、売上高に販管費原価割合を掛けて算出。FY25は販管費・原価率の中央値を使用し、FY28は下限を使用。

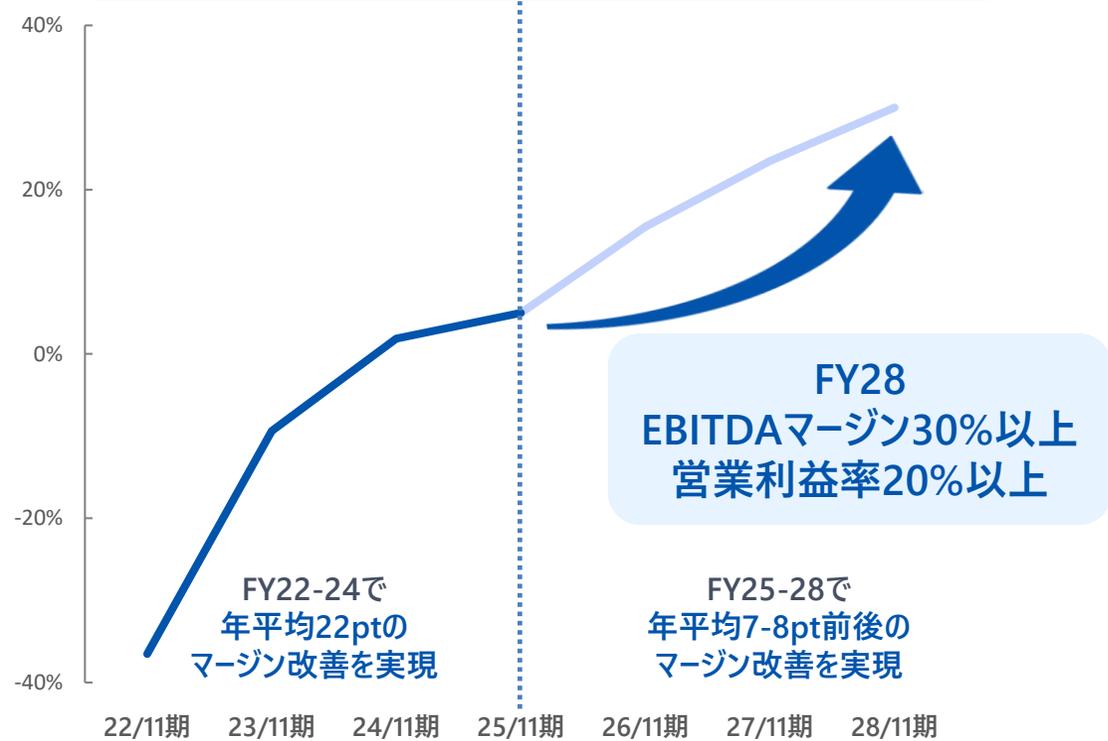
## 【再掲】中長期財務ターゲット達成に向けたBusinessドメイン利益計画

- 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。

### Businessドメイン売上高コスト比率(EBITDAベース)



### BusinessドメインEBITDAマージン



\* 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。

## バックオフィスSaaSの潜在市場規模

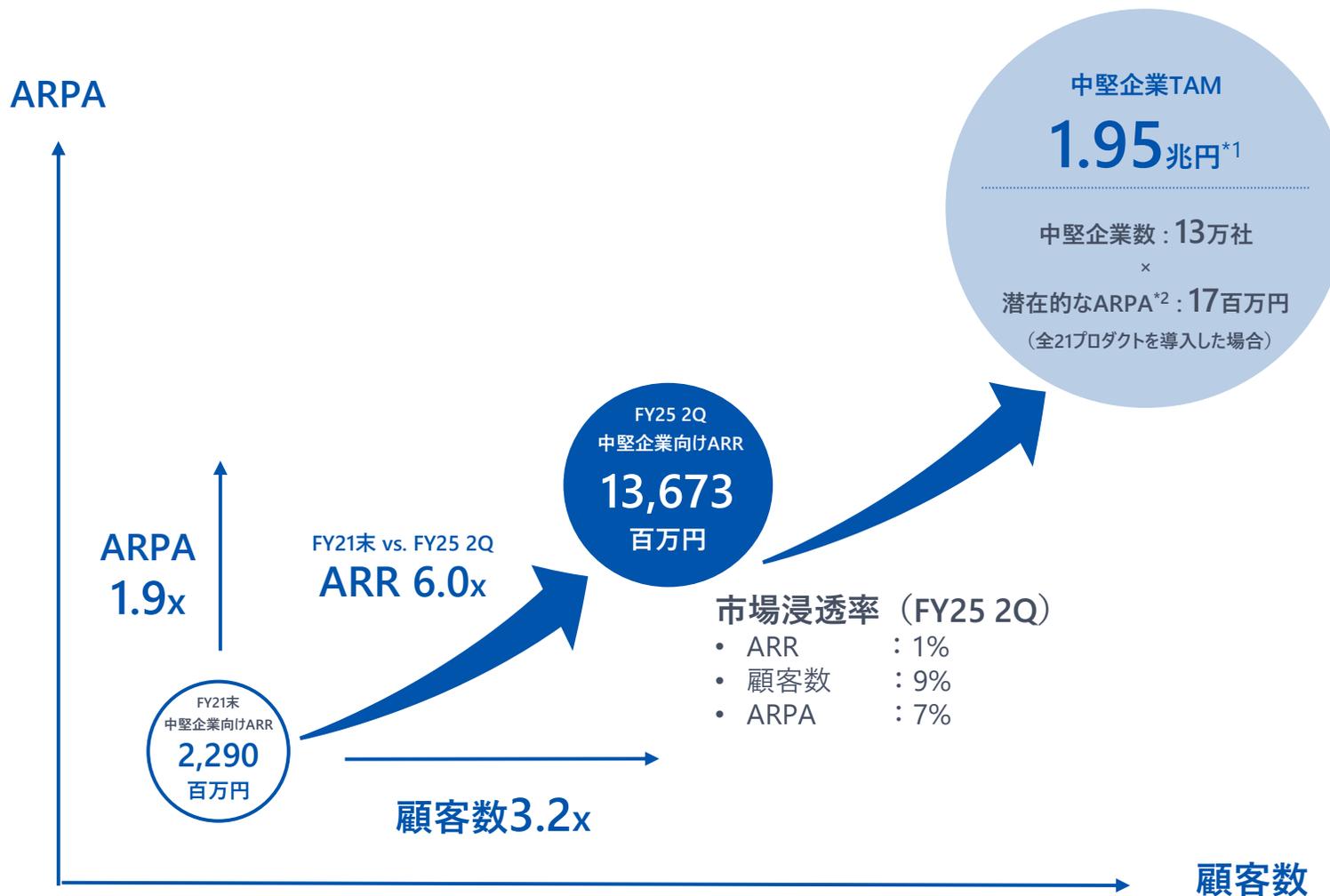
当社グループが現在注力している、バックオフィスSaaSの潜在市場規模は約**2.31兆円**\*1になると試算。

		事業者数	潜在市場規模*1	当社シェア（顧客数）*2
個人事業主		461万	930億円	4%
SMB		192万	2,630億円	10%
中堅企業		13万	1.95兆円	9%

\*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 2025年5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。

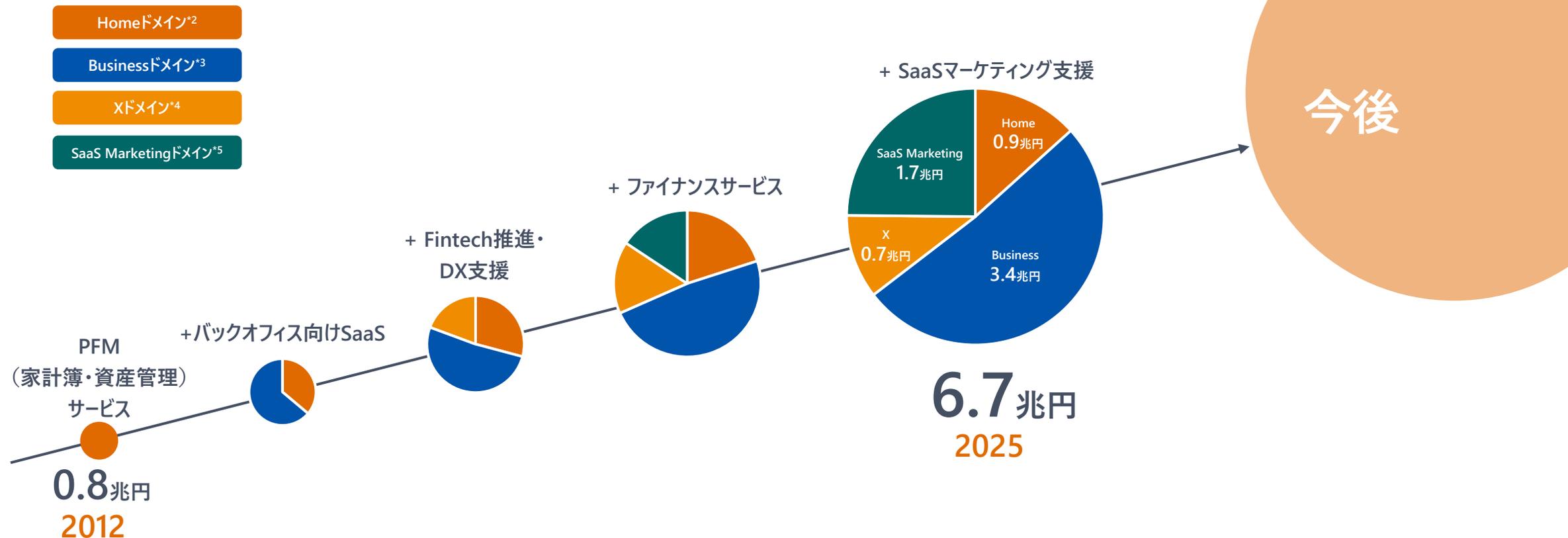


\*1 国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において『マネーフォワードクラウド』等当社の法人向けクラウドサービスが導入された場合の、全潜在ユーザー企業による年間支出総額金。中堅企業数は、従業員数が50名～1,999名以下の法人を国税庁2021年調査、総務省2021年6月経済センサス活動調査、帝国データバンク『「決済事務の事務量等に関する実態調査」最終集計報告書』（2016年10月26日）をもとに算出。

\*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、『Mikatano』シリーズの市場規模を加えて推計。経済産業省・総務省 2021年情報通信業基本調査、株式会社日本金融通信社公表の「最新の業態別金融機関数」および当社のサービス提供実績にもとづく推定により当社作成。\*5 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。

## 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3四半期決算発表は、  
2025年10月15日（水） 16時半以降を予定しております。