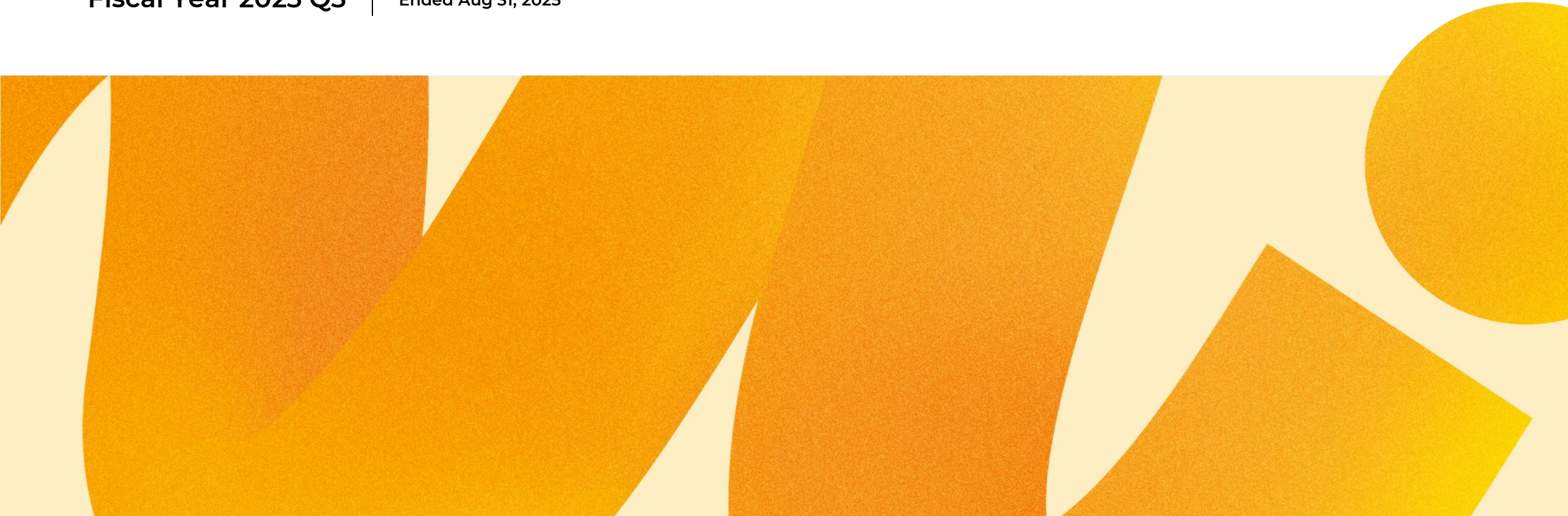


Financial Results



Fiscal Year 2025 Q3 | Ended Aug 31, 2025



01	2025年11月期 第3四半期全社業績ハイライト	P.2
02	ビジネスハイライト / 注力分野の取り組み	P.20
03	Appendix 1 : 全社/ドメイン別財務ハイライト	P.41
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.50

2025年11月期 第3四半期
全社業績ハイライト

2025年11月期 第3四半期ハイライト

25/11期 通期見通し^{*1}の
達成に向けて売上・
調整後EBITDA
ともに順調な進捗
EBITDAは過去最高額

3Q売上高
前年同期比+23%

120.7億円

(24/11期 3Q 売上高：98.1億円)

SaaS ARR^{*2}

前年同期比+30%

363.2億円

(24/11期 3Q SaaS ARR：279.5億円)

3Q EBITDA^{*3} / 売上総利益
過去最高額

14.4億円 / 82.8億円

HIRAC除きEBITDAも
13.9億円と過去最高額

Businessドメイン法人向けARR

前年同期比+35%

286.5億円

SMB向け価格改定による効果も
順調に推移し、前四半期比で成長加速

スマートキャンプ社の
株式譲渡契約を締結

特別利益63億円計上予定

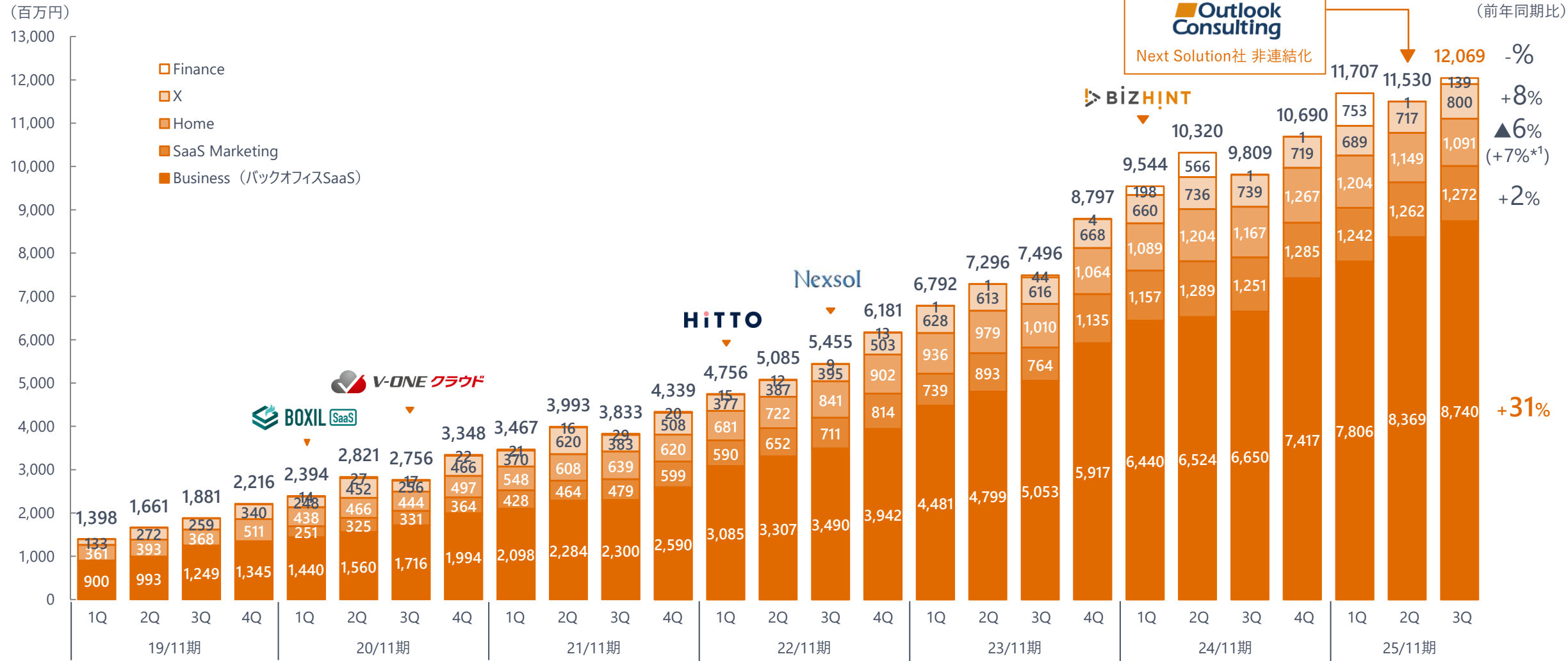
(詳細はP.53)

^{*1} 通期見通しの詳細については、P.51を参照。 ^{*2} SaaS ARRの定義はP.60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。詳細はP.48を参照。

3Q連結売上高は前年同期比+23%

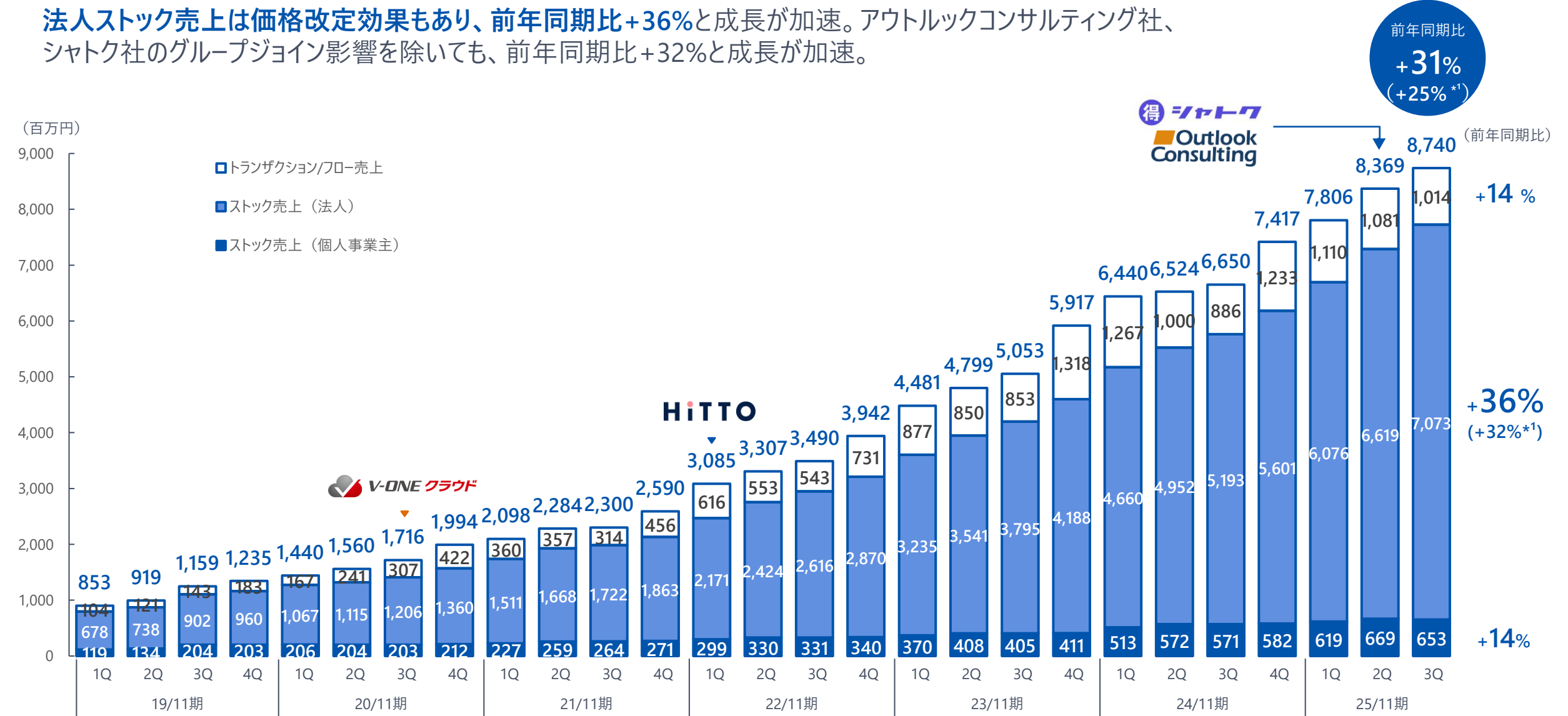
Businessドメインは、前年同期比+31%に加速。



* 「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。* キャッシュモ社等のM&A効果によるPLインパクトは4Qより開始。* 1 Next Solution社（2025年4月より非連結化）をFY24Q3から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価格改定効果もあり、前年同期比+36%と成長が加速。アウトルックコンサルティング社、シャク社のグループジョイン影響を除いても、前年同期比+32%と成長が加速。

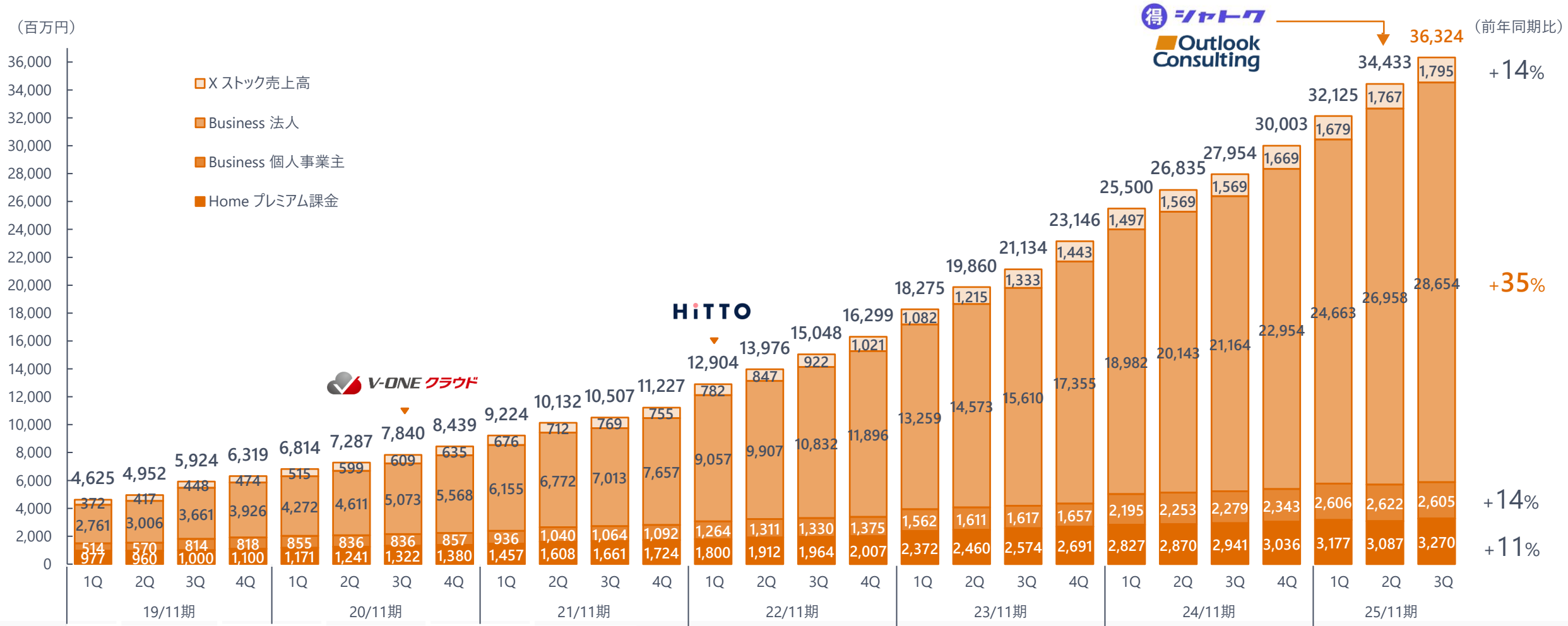


* ストック売上（個人事業主）は『マネーフォワードクラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。ストック売上（法人）は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HITTO』、『マネーフォワード Admina』、『マネーフォワード 掛け払い』、『Sactona』等の法人向けサービスの課金収入。トランザクション/フロー売上は主に、IT導入補助金に伴う売上、『マネーフォワードクラウド』や『V-ONEクラウド』の主に中堅企業向けの導入に伴う初期導入売上、ナレッジラボ社およびアウトルックコンサ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。* キャッシュモ社等のM&A効果によるPLインパクトは4Qより開始。*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+35%**と前四半期から成長が加速。

前年同期比
+30%



* ARRは各四半期期末時点における月次売上を12倍して算出。* 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。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、『Mikatan』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、各事業のフロー売上高は含まない。ARR、MRR等の定義はP.60を参照。* キャッシュモ社のM&A効果によるPLインパクトは4Qより開始。

2025年11月期 Businessドメイン 第3四半期ハイライト

6月から施行したSMB領域における価格改定もあり、法人ARRは**286.5億円**でYoY+35%(オーガニック*1では+31%)と、**前四半期から加速**。
価格改定がありながらも、**法人顧客解約率は低位で推移**。

四半期売上高

87.4 億円

(YoY +31%)

オーガニック*1での成長率は+25%。

法人 ARR

286.5 億円

(YoY +35%)

オーガニック*1での成長率は+31%。

中堅ARR

145.2 億円

(YoY +48%)

オーガニック*1での成長率は+38%。

法人 / 中堅 ARPA

YoY

+10.4 % / + 13.8 %

オーガニック*1での法人 / 中堅ARPAは
YoY+6.8% / +9.3%。

法人顧客解約率

0.8 % / 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
1.6%/2.2%。(3ヶ月平均/過去12か月)

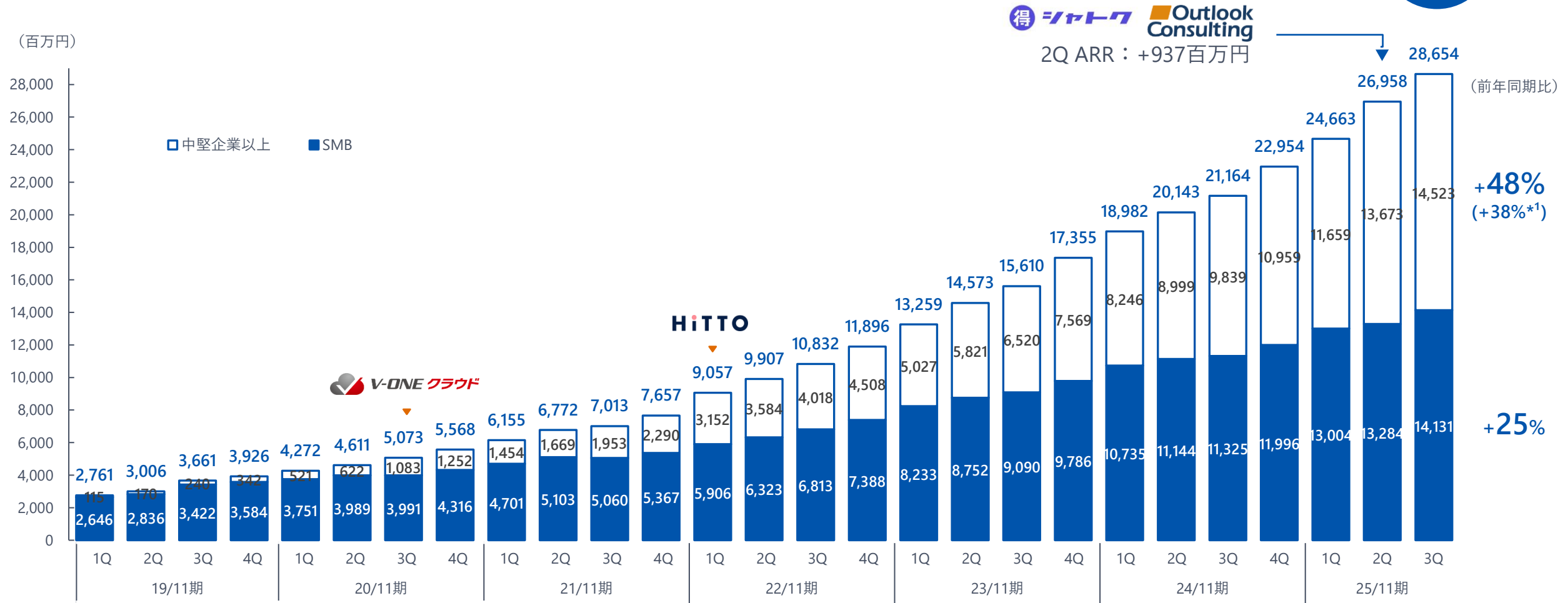
SMB領域における価格改定を
2025年6月から施行。
**+ 20億円のARRインパクトに
向けて順調に推移。**

* 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数値

Businessドメインの法人ARRは、前四半期から加速が続き前年同期比+35%

中堅企業向けARRは前年同期比+48%（オーガニック*¹成長率は+38%）と高成長を継続。
3QのSMB向け純増ARRは+8.5億円と、2025年6月施行の価格改定インパクトは順調に進捗。

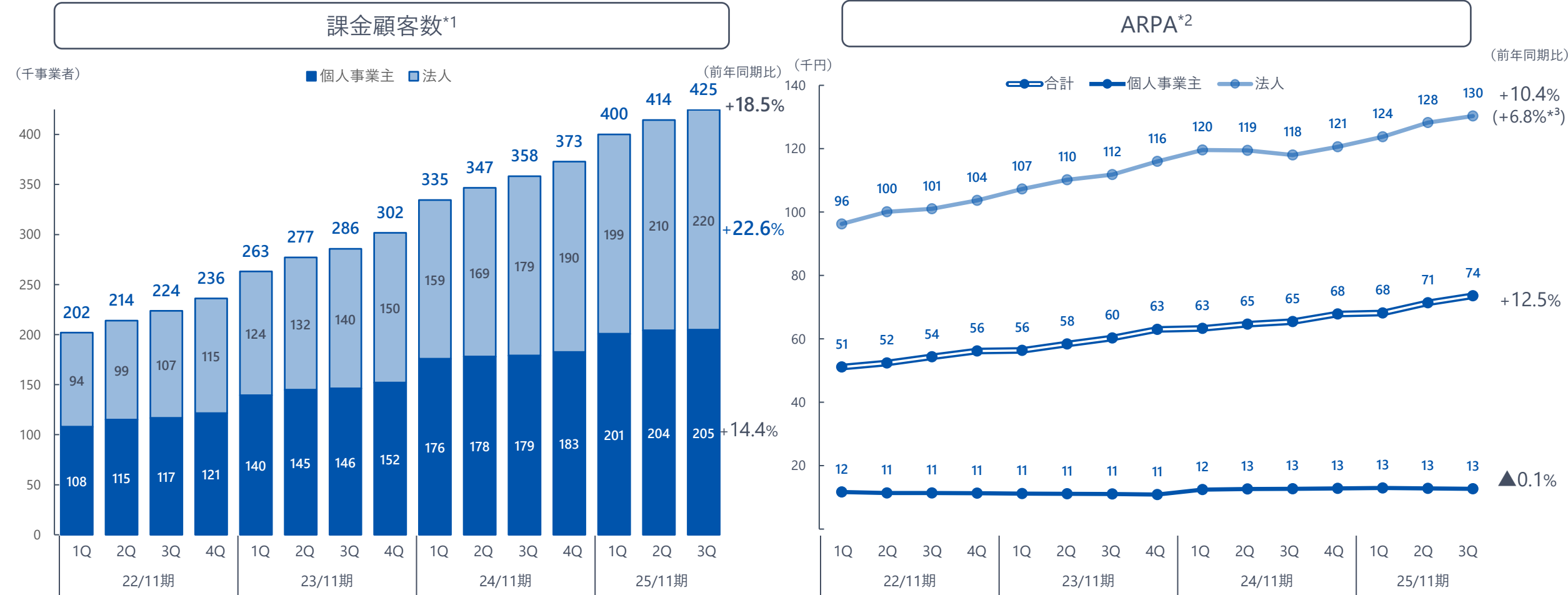
前年同期比
+35%
(+31%*¹)



* 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』、『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。ARR、MRR等の定義はP.60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ウ社の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+22.6%と順調に増加。
ARPAについても、中堅企業ユーザーの拡大に加え、SMB領域における価格改定実施により、前年同期比+12.5%と前四半期から加速。

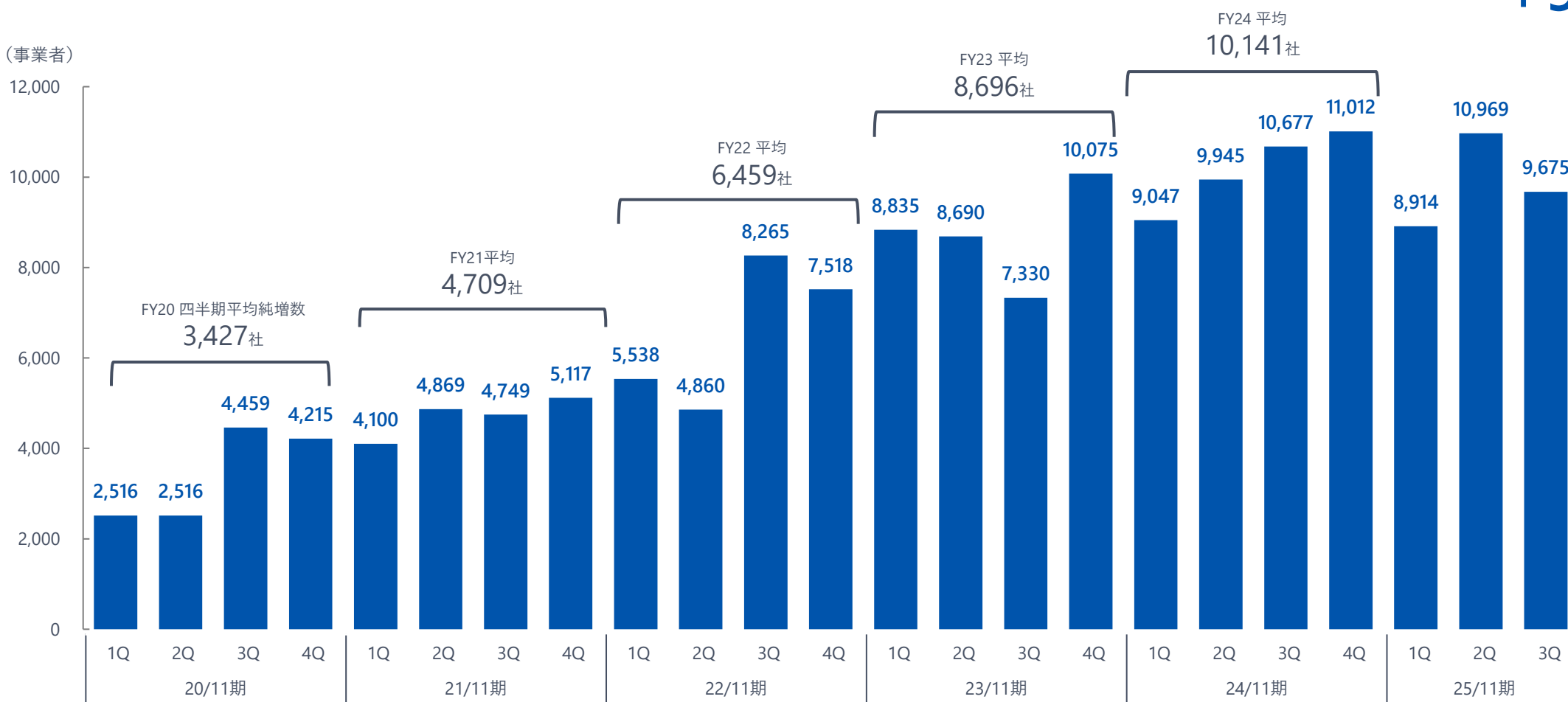


* キャッシュモ社等のM&A効果によるPLインパクトは4Qより開始。
*1 個人事業主の課金顧客数は、『マネーフォワードクラウド』における個人向けサービスに課金する個人事業主の数。法人の課金顧客数は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『HiTTO』、『マネーフォワード Admina』、『マネーフォワード 掛け払い』、『Sactona』等法人向けサービスに課金する、一般企業、士業及びその顧問先に加えて、『マネーフォワードクラウド公認メンバー制度』に課金する士業を含む。
*2 ARPAは各期最終月のBusinessドメインのMRR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 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

法人顧客純増数と士業チャネルの継続的な強化

6月にSMB領域における価格改定を実施したが、その後も堅調な獲得を継続。
なお、昨年Q3と比較してキャンペーン実施期間が短いため、前年同期比では減少。

法人顧客純増数 四半期推移

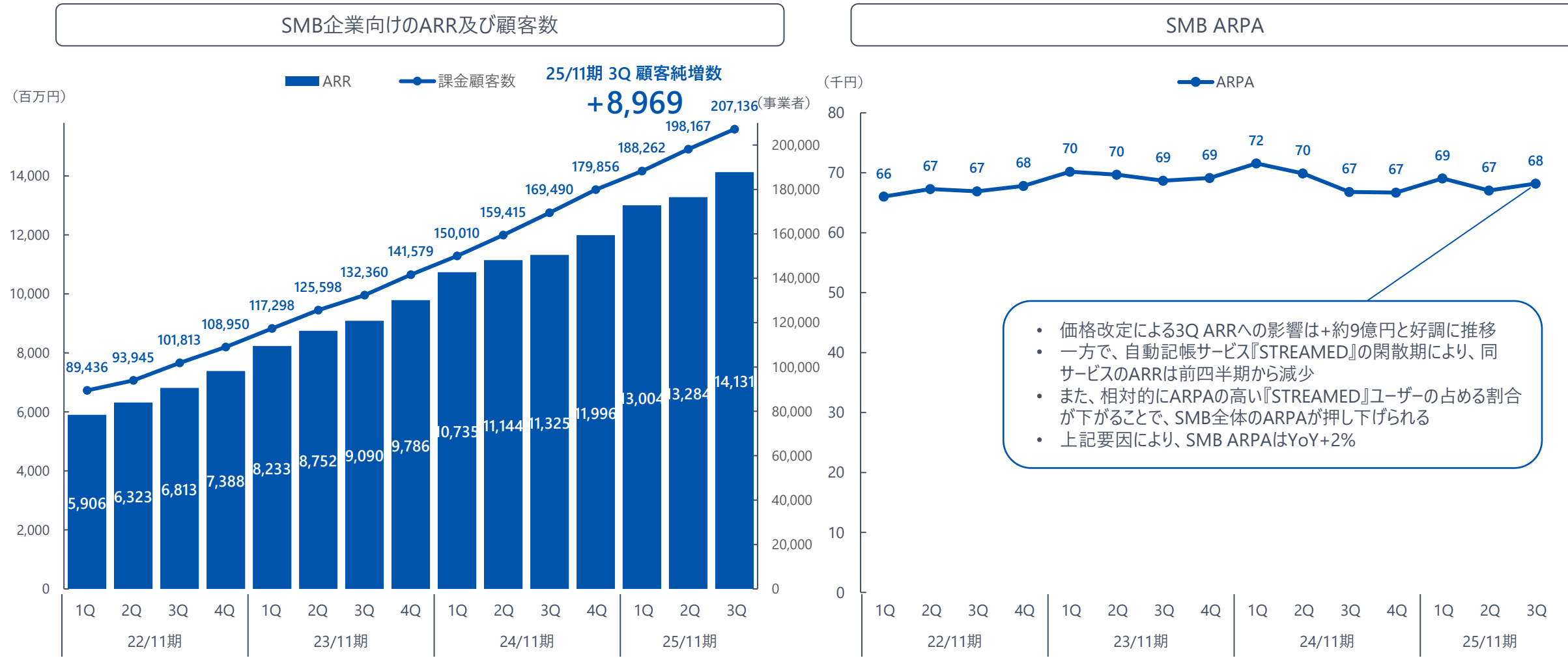


25/11期 3Q
法人顧客純増数
+9,675 社

* FY25Q1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、FY24Q4以前は含まない。* キャッシュモ社等のM&A効果によるPLインパクトは4Qより開始。

SMB企業向けARRは、価格改定の実施によりYoY+24.8%と成長が加速

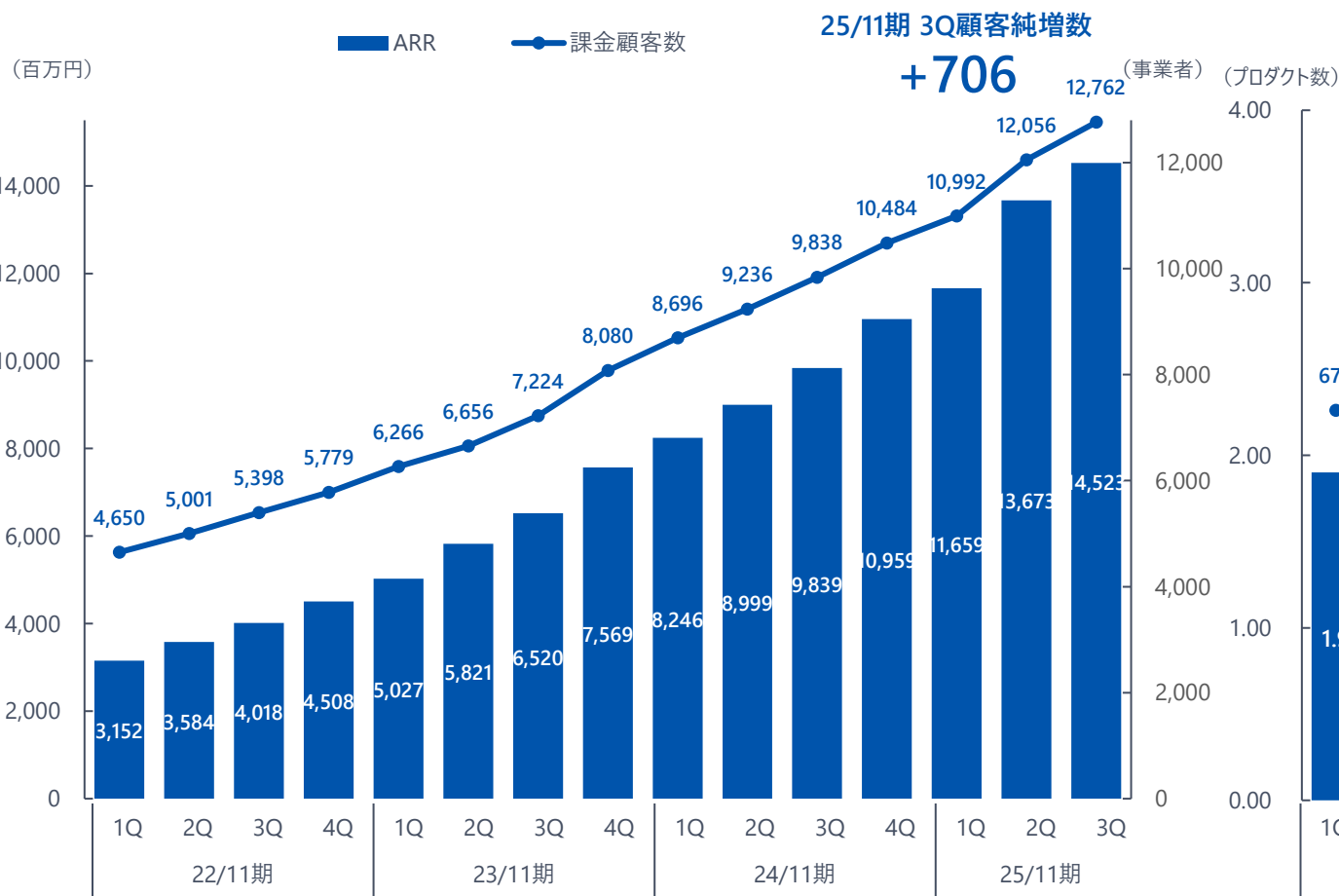
価格改定によって純増ARRは+約8.5億円と好調に推移。2026年5月まで年額プランユーザーの価格改定を施行、並びにQ4から経理BPO事業の『マネーフォワードおまかせ経理』を提供開始し、引き続きARPAも増加する想定。



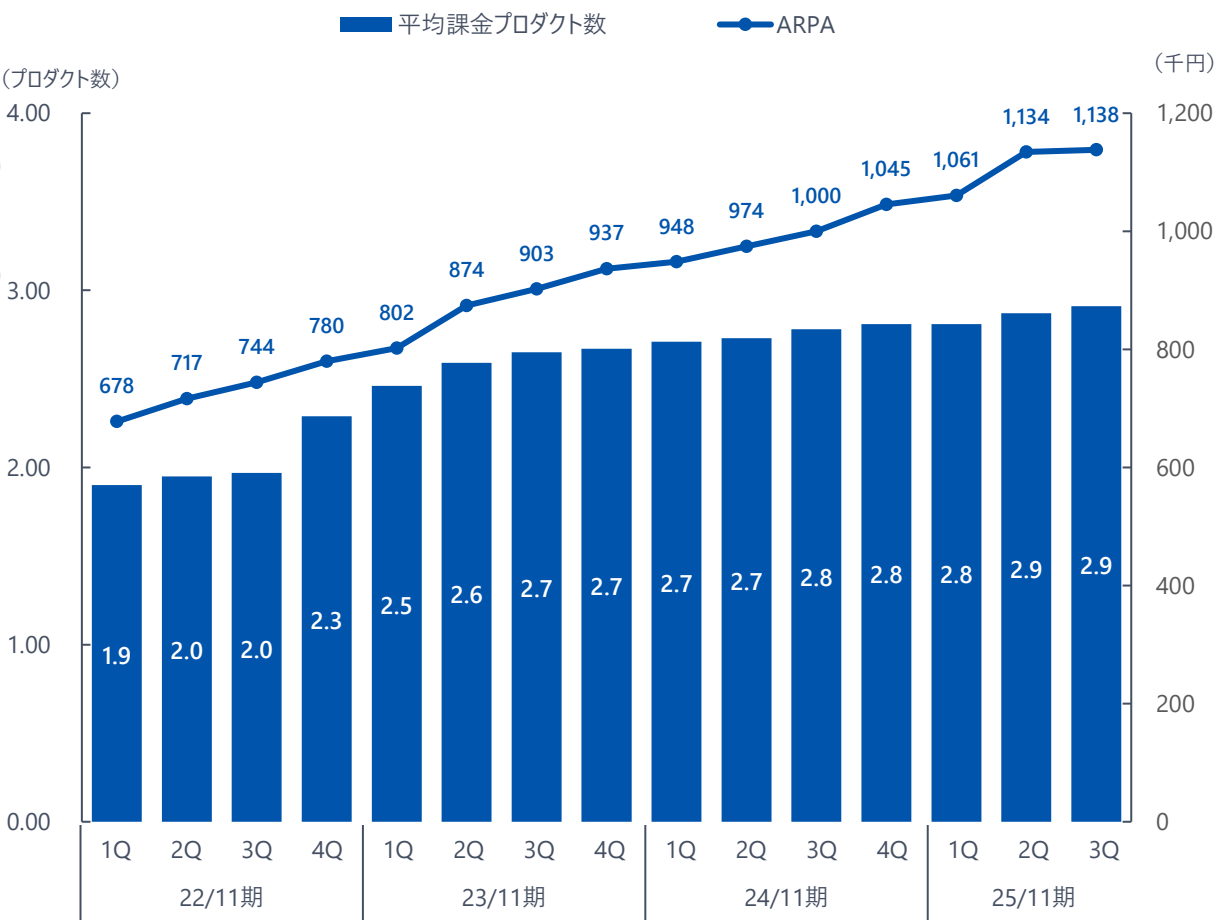
中堅企業向けARRも YoY+48%と力強い成長が続く

中堅顧客純増は+706社と、引き続き順調に拡大。
中堅企業のARPAも、YoY+13.8%(オーガニック*¹成長率は+9.3%)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

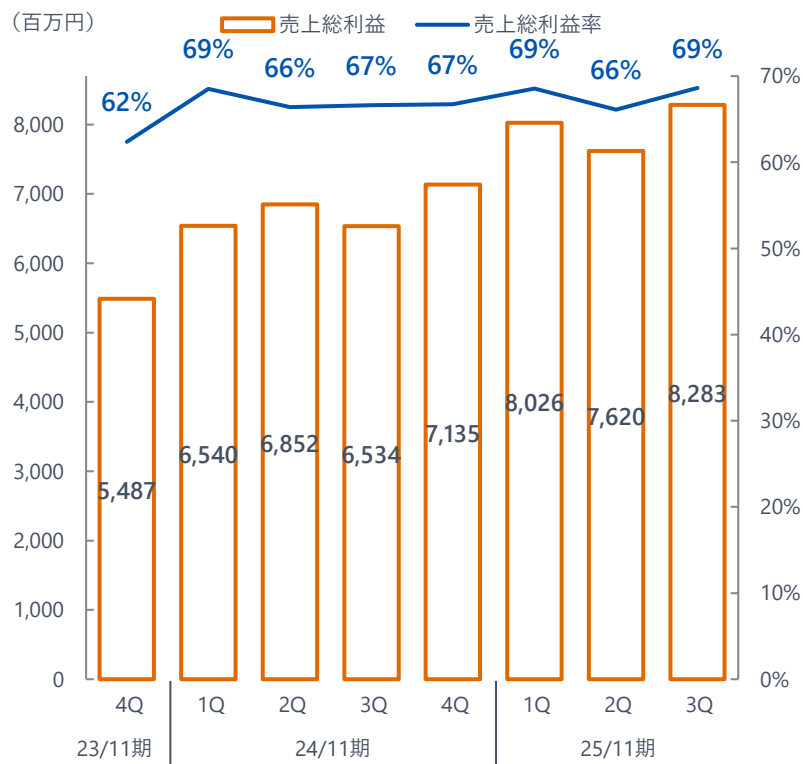


* 中堅企業は、『マネーフォワードクラウド』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『HiTTO』、『マネーフォワード Admina』、『マネーフォワード 掛け払い』、『Sactona』等のフィールドセールス経由で導入された一般企業ユーザー（士業事務所等は除く）からの課金収入であり、その大半は従業員50名以上の法人。* キャッシュモ社等のM&A効果によるPLインパクトは4Qより開始。*¹ FY25Q2から連結しているアウトロクコンサルティング社とシャクトク社のM&A効果によるインパクトを除いた売上高成長率。

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%。

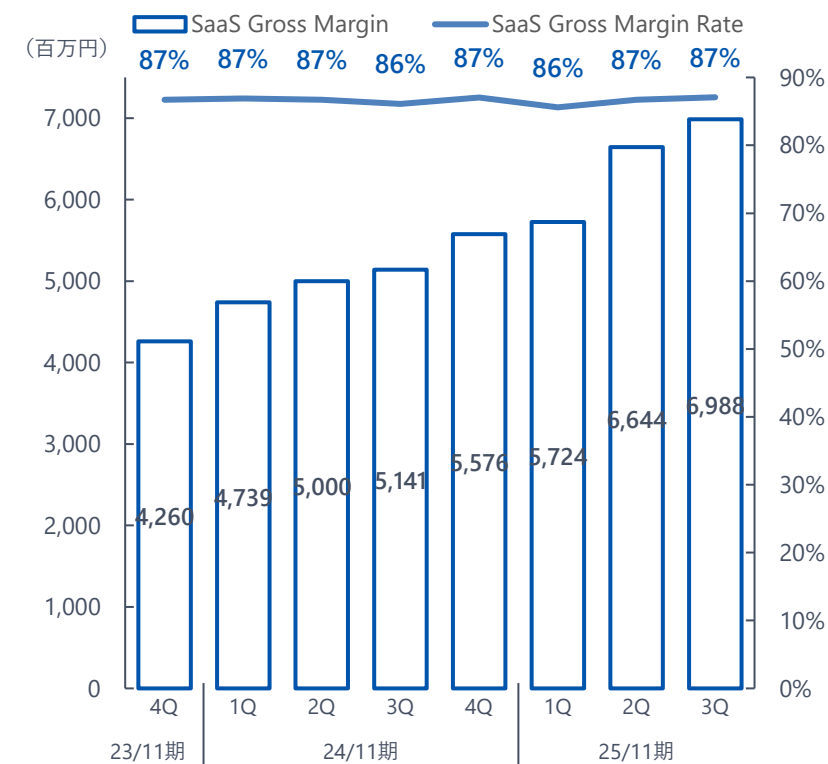
全社売上総利益
(財務会計ベース)



全社調整後売上総利益^{*1}
(財務会計ベース)



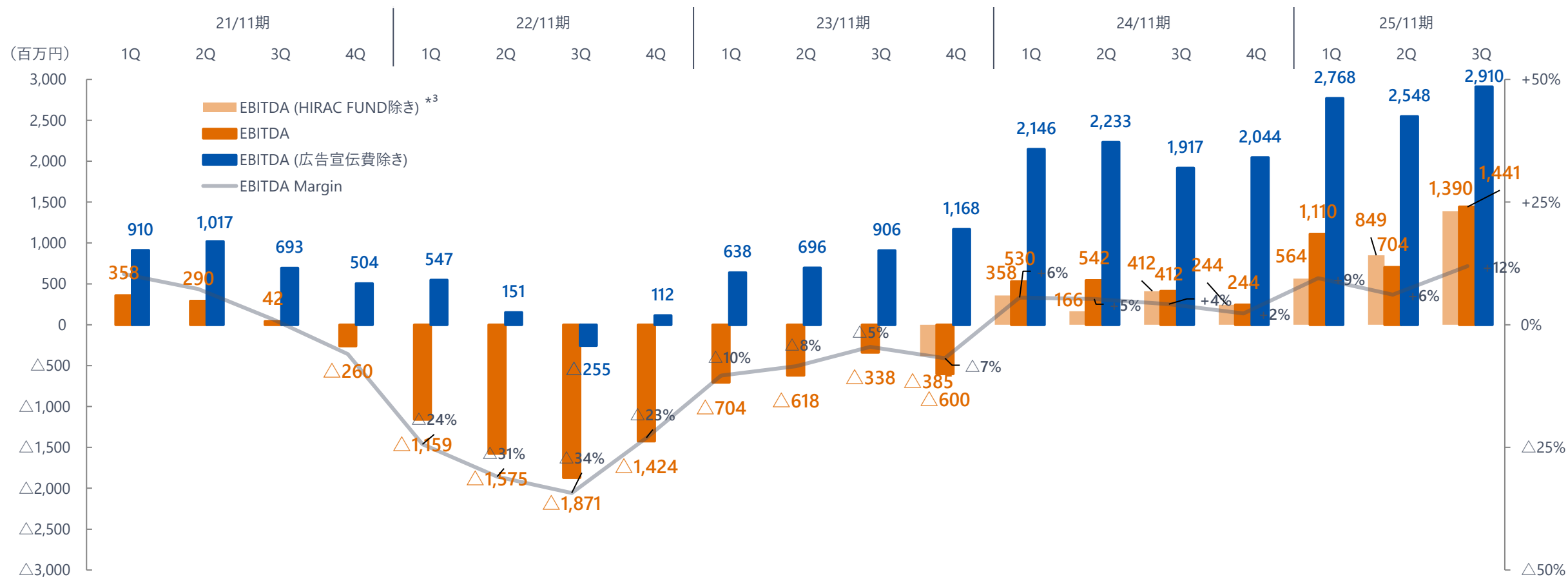
バックオフィス向けSaaS事業 Gross Margin Rate^{*2}
(管理会計ベース)



^{*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ドメインのバックオフィスSaaS事業に限定し、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。FY25Q2ではfintech事業である『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』にBusinessドメインの他事業も一部集計されていたため、Gross Marginを修正。Gross Margin Rateへの影響は無し。

EBITDA *1（四半期推移）

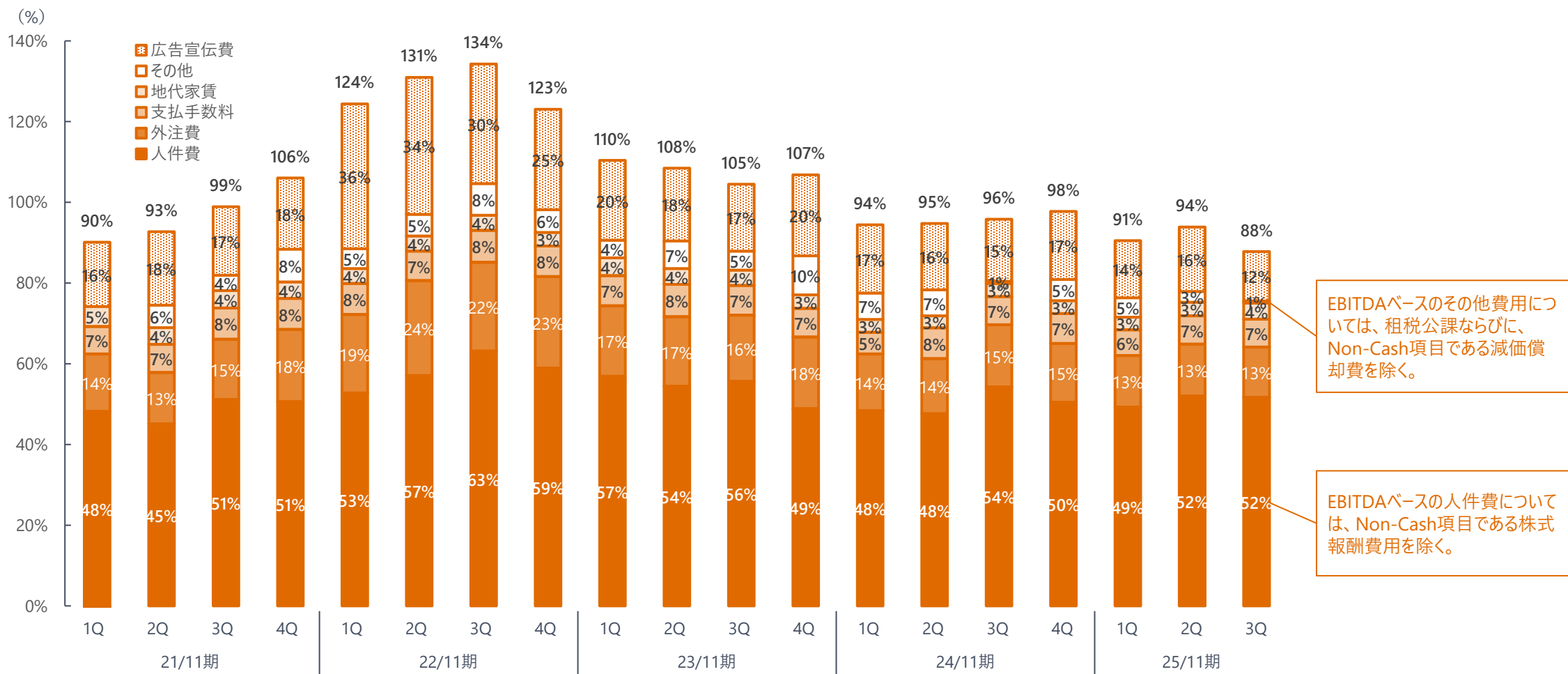
EBITDAは14.4億円と過去最高額を更新（調整後EBITDA*²は14.4億円）。
EBITDAマージンは2Qの6%から、12%に大幅に向上。



*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 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.48を参照。*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。

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）

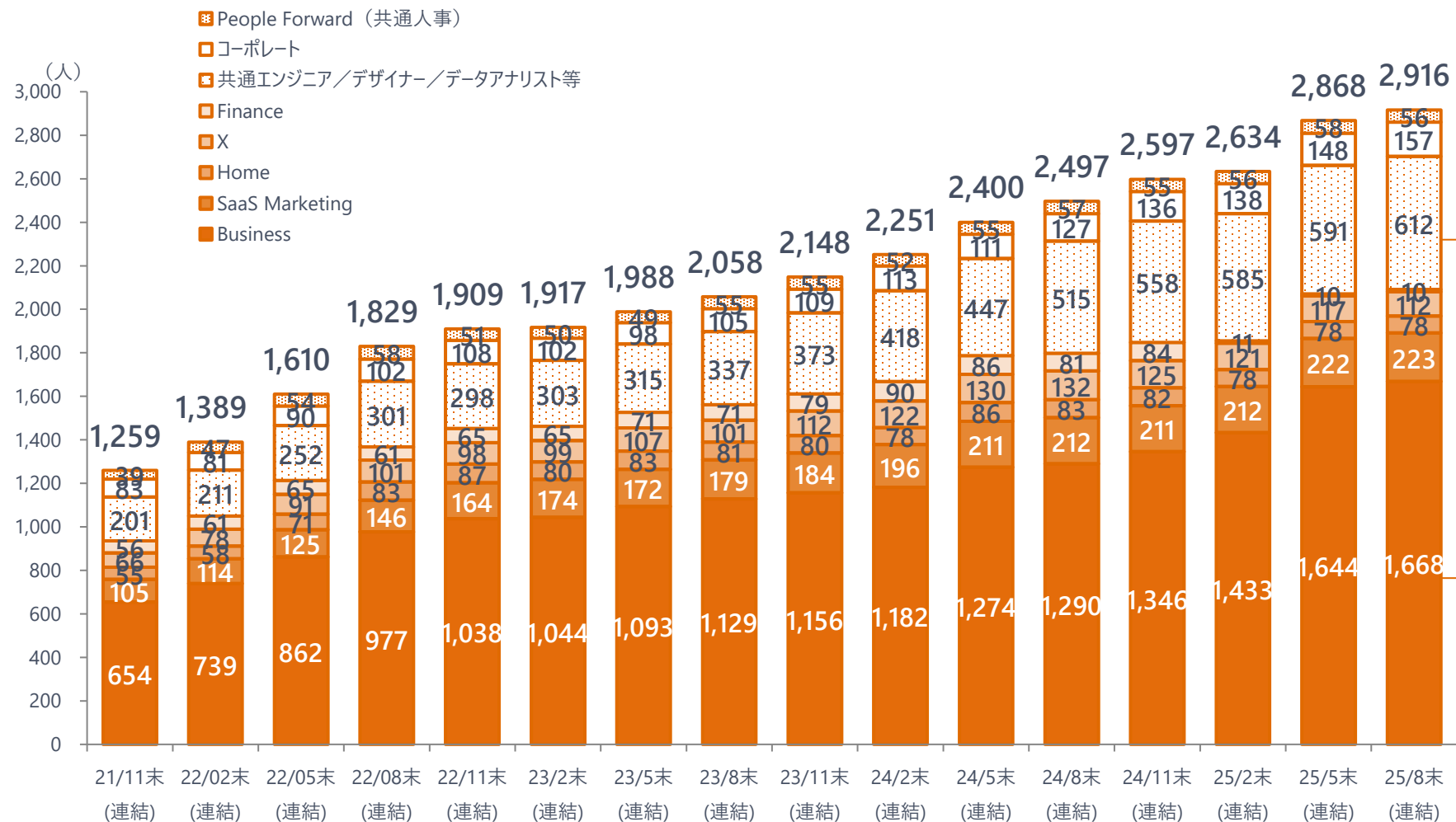
広告宣伝費ならびに人件費、外注費対売上高比率は低下。引き続きユニットエコノミクスを重視し、規律を持った投資を進める。



*「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+48名の増加。引き続き厳選採用の方針を継続。



25/11期 2Q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。

Mid領域を中心に増加。

* 共通エンジニア/デザイナー/データアナリスト等は、Lab、分析推進室、データ戦略室、デザイン戦略室、CISO室、CTO室、サービス基盤本部、CQO室、グローバルIT本部、AI推進室、アカウントアグリゲーション本部、MONEY FORWARD VIETNAM 等。コーポレートは、社長室、コーポレートディベロップメント本部、経理本部、法務コンプライアンス本部、パブリック・アフェアーズ室、知財戦略室等。また、休職者はコーポレートの数字にカウントされる。キャッシュモ社等のM&A効果による従業員数増加は、4Qより反映。

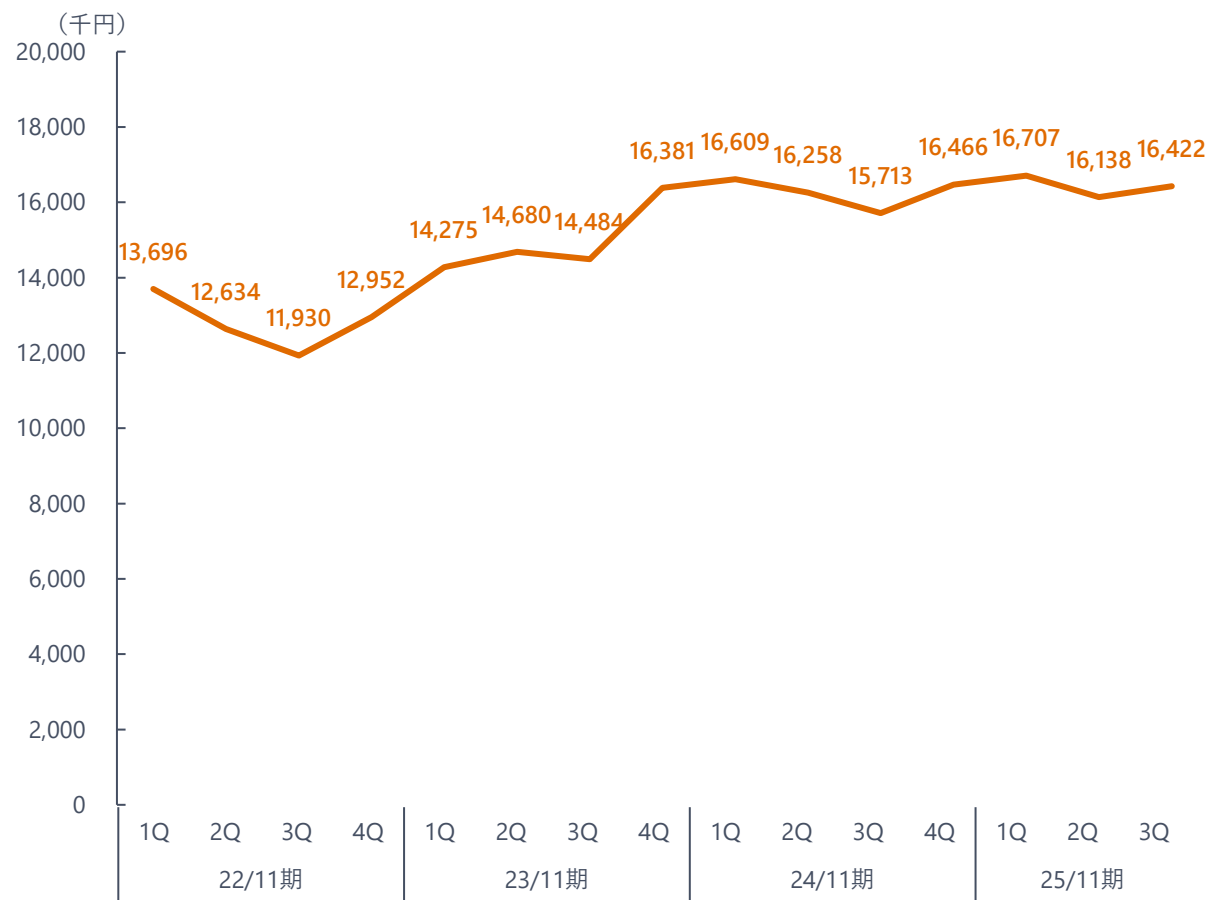
* 持分適用会社（SMBC マネーフォワード銀行設立準備株式会社 等）の業務に従事している人員を除く。なお、持分適用会社からは業務委託費用を受領しており、コスト負担は無し。

*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。

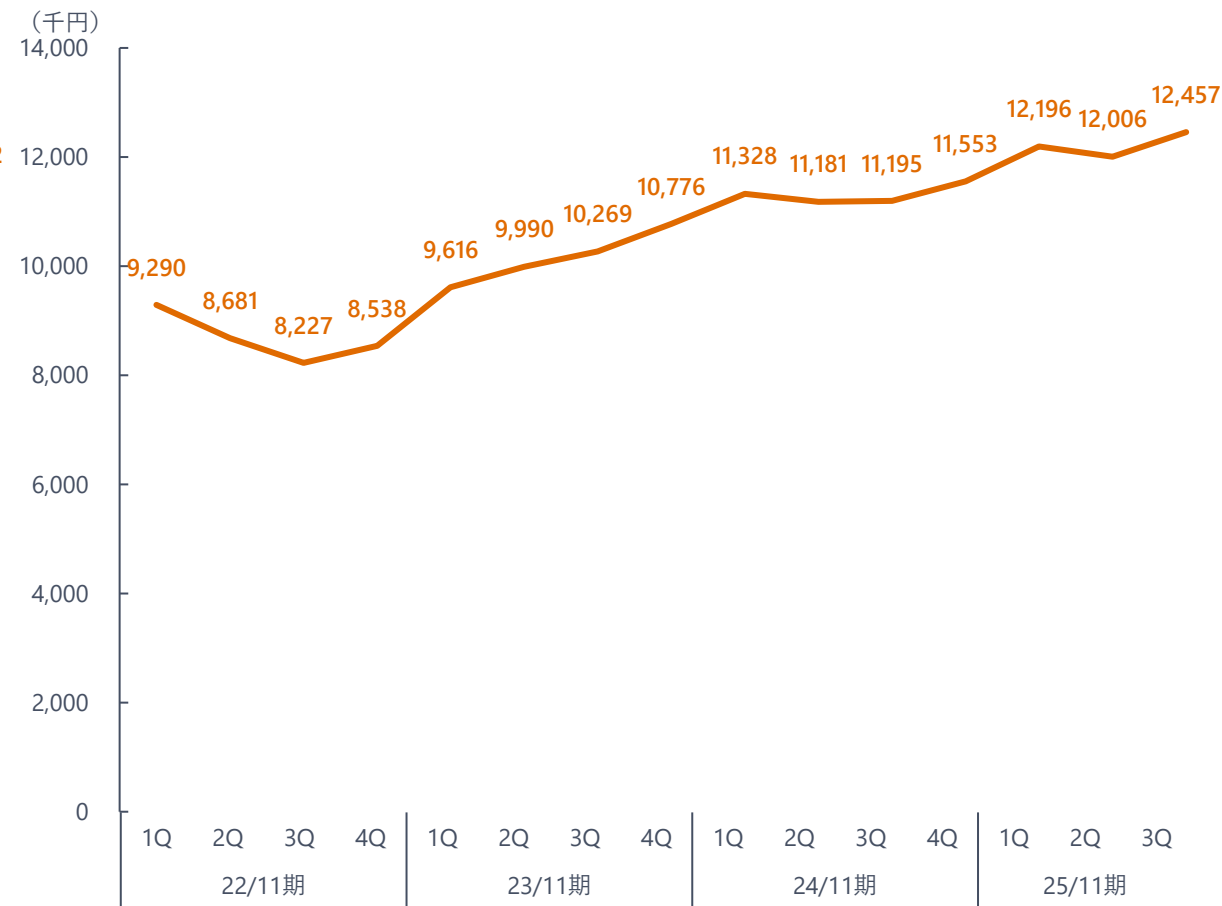
従業員1人当たり年間売上高（HIRAC FUND除き）^{*1}・ARR^{*2}

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.16の従業員数を参照。なおFY25Q1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(FY25Q1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。

(百万円)

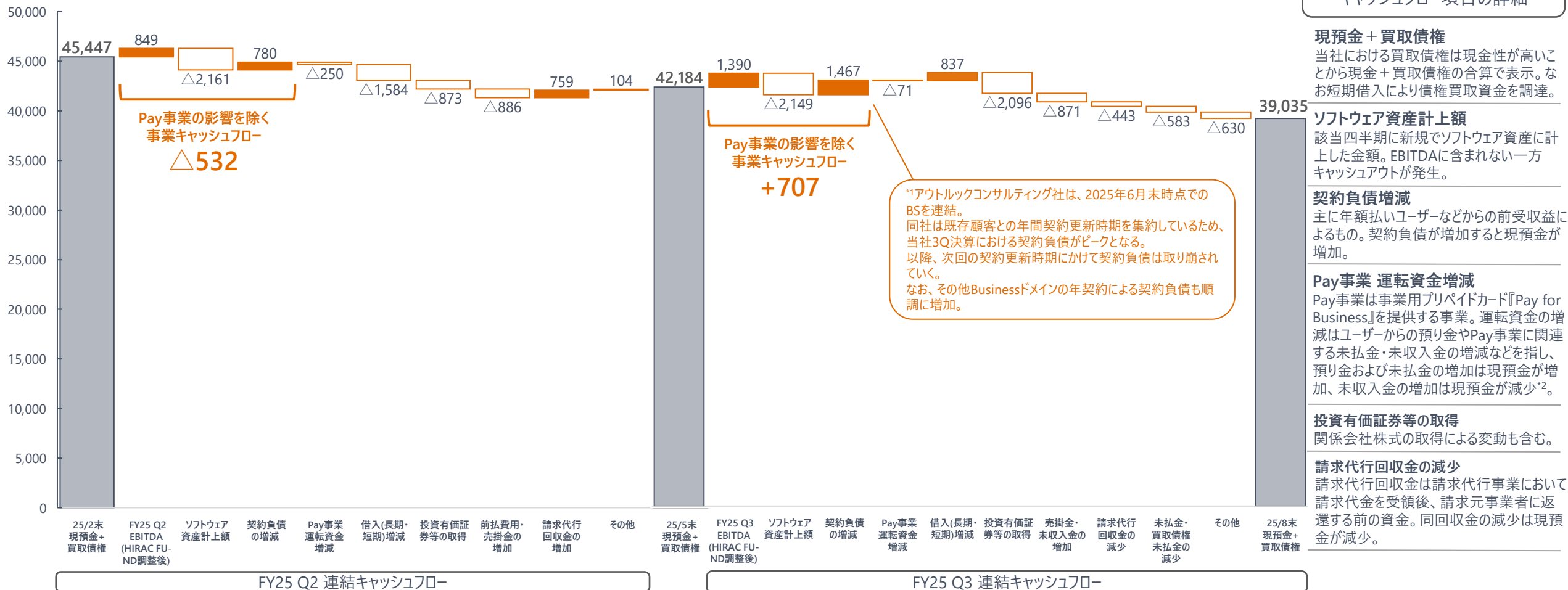
買取債権^{*1} 3,003 Pay for Business 未収入金^{*3} 3,377 のれん 5,302 投資有価証券 21,399 ソフトウェア資産 16,834	現金及び預金 36,031	流動負債 37,313	短期借入金^{*2} 5,503 1年内返済予定の長期借入金 5,399 未払金 8,876 契約負債 9,147 預り金 2,982
	その他流動資産 25,848	固定負債 24,116	長期借入金 10,362 転換社債型新株予約権付社債 12,000
	固定資産 50,646	純資産 51,097	
	資産	負債/純資産	

*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。 *3 『Pay for Business』に関連するもの。入金されるまでの間、決済金額を未収入金として計上。

現預金残高推移分析

3QのPay事業の影響を除く事業キャッシュフローは707百万円と、初の黒字化を達成。

前四半期比でHIRAC FUND調整後EBITDAの改善（+541百万円）、契約負債の増加*1（+687百万円、うち+803百万円はアウトルックコンサルティング社における季節性要因）により事業CFが大幅に改善。



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

ビジネスハイライト 注力分野の取り組み

- | | | |
|---|------------------------------|------|
| 1 | 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. デジタルワーカー市場に向けた取り組み | |
| 2 | 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.28 |
| | 2-1 SMB企業領域における主要な取り組み | |
| | 2-2 中堅企業領域における主要な取り組み | |

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	
	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	
	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	
	2025/08	クラウド契約 AI契約書レビュー	
クラウド連結会計 連結科目変換	2025/09	クラウド債務支払 AI請求書ダウンロード代行	
クラウド連結会計 照合・相殺消去	2025/10	クラウド経費 交際費明細データ作成エージェント クラウド会計「MCPサーバー」β版	
クラウド契約 契約情報のAI自動入力	2025年内	クラウド契約 AIリース判定機能	
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			

FY25
Q3リリース
実績

1-1. ① AIエージェント『AI請求書ダウンロード代行』により、毎月の支払い依頼業務の負担を削減

Web送付の拡大により、大量の請求書を複数サイトからの請求書取得をする負担が増加。
AIエージェントによる業務の代行だけでなく、ヒューマンエラーや支払い遅延などのリスク回避にも貢献。



AIによるサポート内容

- ✓ **請求書受領メールの自動検知**
AIがメールボックスから請求書ファイルが届いたことを自動で検知。
- ✓ **請求書DLサイトから自動でダウンロード**
AIによる自動ログイン・ダウンロードで、毎月の手作業工数負担を大幅に削減。
- ✓ **支払依頼データを自動作成**
ダウンロードしたデータを『マネーフォワード クラウド債務支払』へ自動で取り込み、支払依頼作成まで代行。

 **Money Forward** クラウド債務支払

AI 請求書ダウンロード代行を提供開始

メール

メールを検索

未読			
〇〇株式会社	【請求書発行のお知らせ】 2025年6月分ご請求 (〇〇株式会社)	2025/06/30 10:00	
ひまわり商事	納付日程の調整について	2025/06/30 09:30	
あさがお株式会社	納期金のお支払い	2025/06/29 18:00	
さくら株式会社	前月分の振込について	2025/06/29 17:20	

請求書

受領請求書

ファイル名で検索

請求書ID	ファイル名	支払先	請求者	アップロード時刻	結果
RP-2300	xx050125.pdf	〇〇株式会社	佐藤	2025/06/30 10:00	Web
RP-2305	invoice_T015.pdf	ひまわり商事	鈴木	2025/06/30 09:30	Web
RP-2306	X2M02.pdf	あさがお株式会社	高橋	2025/06/29 18:00	Web
RP-2307	sekyu_h016.pdf	さくら株式会社	田中	2025/06/29 17:20	Web

請求書受領をAIが検知、
各社の請求書DLサイトにログイン

請求書を自動でダウンロードして
『クラウド債務支払』に取り込み

<https://corp.moneyforward.com/news/release/service/20250918-mf-press-1/>

1-1. ② AIエージェント『交際費精算エージェント』により、従業員の大幅な業務負担の軽減を実現

AIエージェントにより、従業員が日常利用するSlack上で経費申請手続きをすることが可能に。



AIによるサポート内容

✓ 画像解析による申請情報の自動生成

アップロードされた領収書画像を、AIが解析。
金額、日付、経費項目などを自動で読み取り、申請データを作成。

✓ 経費申請情報の自動推測・入力

経費項目を推測して入力するほか、カレンダーアプリの情報を解析。接待交通費であれば、参加者情報なども自動入力。

✓ チャットツール上での不足情報を保管

プロジェクトコードなどの不足・不備情報は、チャットの対話形式で確認・補完し、すべての入力がチャットツール上で完結。

Money Forward クラウド経費

交際費精算エージェント 一部ユーザー向けに提供開始

Slack上で領収書から経費明細データ作成が可能に。

経費科目の自動分類候補

AIが入力情報から推定した分類候補:

☑ 接待交際費

☐ 社外参加者を含む4名での飲食で、1人あたり¥3,125のケースを想定した場合、一般的には「接待交際費」に該当するケースが多いです。



<https://corp.moneyforward.com/news/release/service/20251015-mf-press-1/>

1-1. ③『マネーフォワード クラウド会計』にて、AIエージェントと連携が可能な「MCPサーバー」β版を提供開始

Gemini CLIやCursor、ChatGPT^{*1}といったAIエージェントを使って、会計業務の操作が可能に^{*2}。
今後もAI Agent Platformに向けた取り組みを推進し、AIによるサービス価値向上を目指す。



AIエージェント連携によりできること

- AIが自律的に『マネーフォワード クラウド会計』を操作し、仕訳入力、帳簿検索、データ確認、レポート作成等の業務を処理



この請求書をマネーフォワードに登録して



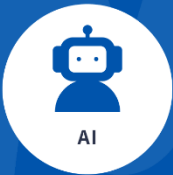
「業務委託費用10月分」の仕訳を作成しました。
借方：業務委託料 990,000円（税区分：課税仕入10%）
貸方：未払金 990,000円（税区分：課税仕入10%）
取引日：2025-10-31



取引日	借方勘定科目	取引先	税区分	金額	貸方勘定科目	取引先	税区分	金額	摘要
10/31	業務委託料		課税 10%	990,000円	未払金		課税 10%	990,000円	業務委託費用10月分

Money Forward クラウド会計

AIエージェントと連携可能な MCPサーバーβ版を提供開始



- 仕訳入力
- 帳簿検索
- データ確認
- レポート作成 など

<https://corp.moneyforward.com/news/release/service/20251003-mf-press-2/>

* 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を使用。

*1 今後利用開始予定。 *2 「マネーフォワード クラウド公認メンバー」のプラチナメンバーが対象。

1-1. ④『マネーフォワード クラウドAI契約書レビュー』により、法務部門の業務効率化実現

AIが契約書を自動で確認し、契約リスクや不備の特定をサポート。
法務人材が不足している企業でも、契約審査業務を効率的に行う事が可能に。



AIによるサポート内容

- ✔ **弁護士監修の契約書リスクチェック支援**
AIがリスク箇所を瞬時に識別し、変更条文例や解説を表示。
- ✔ **自社のレビュー基準に基づいた契約書チェック支援**
あらかじめ自社の契約書雛形を登録しておくことで、AIによるレビュー内容と自社のレビュー基準の差分を画面上で比較しながら審査が可能。
- ✔ **異なるファイル同士の文書比較**
Web画面上で比較したい対象の二文書の差分を表示させ、比較しながらの作業が可能。
- ✔ **Word画面上でスムーズなAIレビュー**
同様のレビュー支援機能を、Word上でそのまま利用が可能に。

Money Forward クラウドAI契約書レビュー



AIが契約書審査を支援する

『マネーフォワード クラウド
AI契約書レビュー』を提供開始

実現
できること

- ✔ 契約リスク低減
- ✔ 法務部門の業務効率化
- ✔ 法務部門のナレッジ強化

<https://corp.moneyforward.com/news/release/service/20250808-mf-press-1/>

1-2. 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

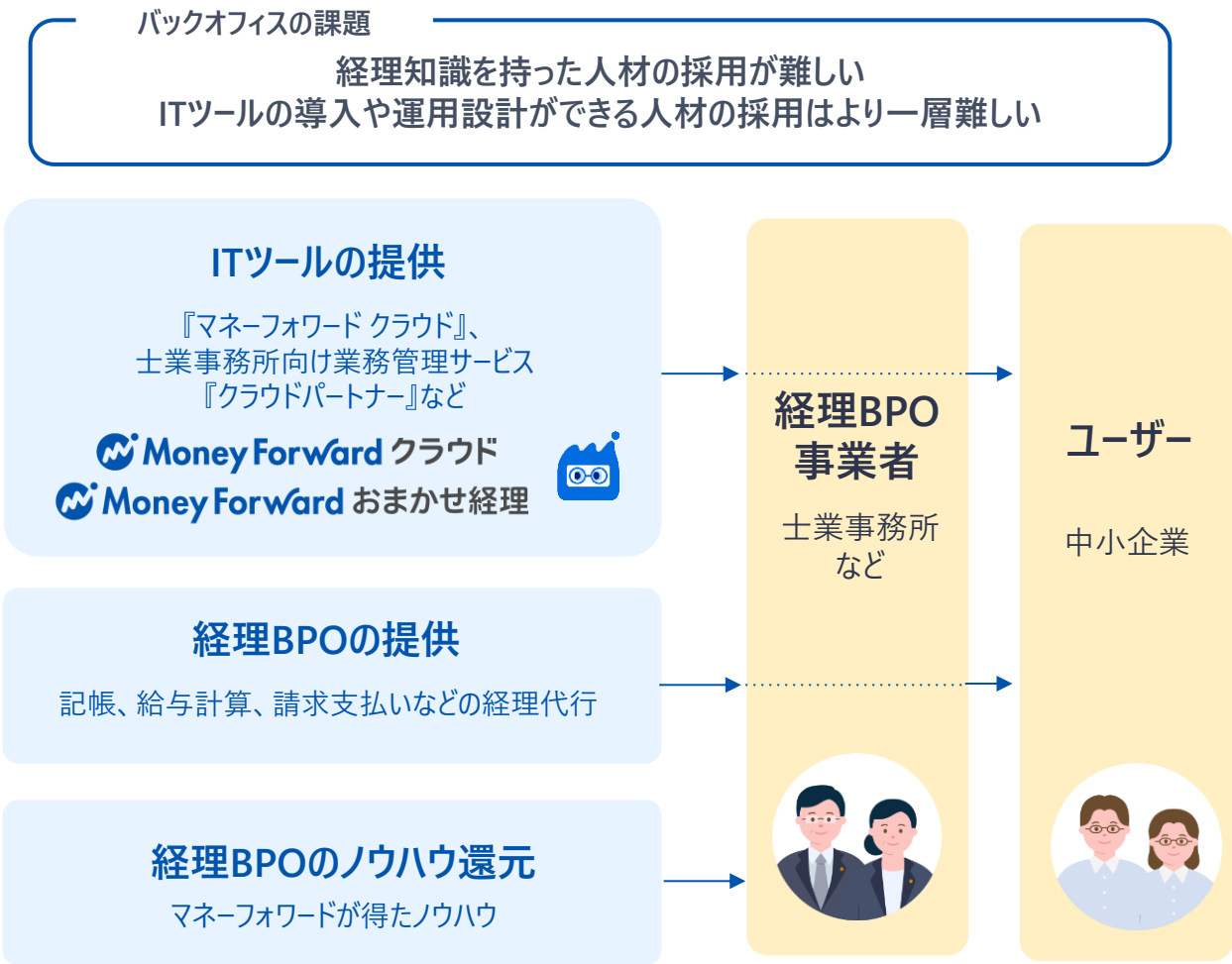


AXを推進し、人手不足に悩む
中小・中堅企業にAIの力を、
そして「デジタルワーカー」を。



1-2. 『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、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業も支援。今後はAIを活用したBPOオペレーションの省人化も推進。



Cashmo グループジョイン直後の効果

 **BPOサービスの新規商談数が4倍に増加**
『マネーフォワードおまかせ経理』として月間50件前後の新規商談を獲得

 **リード獲得コストの削減**
顧客基盤の活用により、グループジョイン前の半分以上のコストで商談獲得を実現

* 2025年6月末にクロージングし連結子会社化。PLはFY25Q4より連結。

1-2. デジタルワーカー市場への参入のため、米WhippleWood CPAs PCがグループジョイン

会計業務は煩雑なマニュアル作業が多く、AIによる生産性向上と収益向上の余地大。米国の先進的なAIツールを活用し、収益性改善の取り組みを進めることで、経理BPOサービス事業の強化を図るとともに、当社パートナーである日本国内の士業事務所にもノウハウ展開予定。



マネジメント陣

事業内容	会計業務オペレーション並びに経理代行
代表者	Richard Whipple
財務情報	売上高： \$6.5M USD（24/12月期）
事業譲受法人	Money Forward Partners *
持分比率	100%
買取価格	非開示（適時開示基準以下）
資金	全額銀行借入で充当
今後の当社業績への影響	25/11期4QよりPL連結され、ビジネスドメインのトランザクション/フロー売上として計上予定。

WhippleWood CPAs PC



- CEO Richard Whipple
1981年にWhippleWood CPAsを共同創業し、全米トップ500会計事務所へ成長させた。クラウド会計の導入など技術革新を推進し、地域経済団体でも要職を歴任。税法修士、米国公認会計士。

Money Forward Partners



- CEO Shinji “Sandy” Kimura
ソニーで経理・経営管理に従事後、Web開発会社を経て、楽天にて投資・PMIをはじめ欧州EC統括や、米国CSOとしてM&A・戦略立案を牽引。2022年よりMoney Forward Americaに参画。



- COO Seth Gittlitz
全米500店舗超を展開する美容チェーンの再建を主導し、1年で大幅なコスト削減と投資回収を実現。PE支援事業や外食グループで財務・経営を統括。コロンビア大学MBA取得。

* 事業譲受法人となる米国新設子会社（マネーフォワード100%子会社）

2-1. 国内最大級の士業業界向けのイベント「士業サミット2025」を実施

「未来をつくる、士業の出会い。」を今年のテーマに、士業事務所経営や生成AIの活用、DXによる業務変革事例などのセッションを実施。士業事務所様向けサービスを実際に体験できるブースも用意。



MoneyForward クラウド

士業サミット 2025

10.3 FRI 13:00-18:00 ONLINE & OFFLINE





2-1.『マネーフォワード クラウド』の活用により、会計事務所の業務の効率化を実現

伊藤会計事務所では、2016年から『マネーフォワード クラウド』の活用を進め、事務所内の生産性改善を推進。10年以上ご利用いただき、会計ソフトの変更や業務改善を徐々に進め、**月の平均残業時間90時間から現在は9時間まで減少**。

ネットバンキングやシステム間の連携により、手入力が削減され生産性が改善



伊藤会計事務所
ITO TAX ACCOUNTANT OFFICE



導入前は、紙での資料回収や、オンプレミスへの手入力が増え、ミスへの手入力が殆ど。

導入後は、手入力がなくなり月次の記帳業務が1時間以内に完了する顧問先が**全体の40%**に。



導入以前の繁忙月の平均残業時間は90時間。

現在は**平均残業時間9時間**と、1/10に減少。



退職者が多く、採用募集を行っても募集が集まらなかったが、現在は労働環境の改善により、**退職者が減少**。

2-1.会計事務所でのクラウド会計利用拡大を推進し、士業業界全体の生産性向上を目指す

株式会社エスアンドシーでは、グループ会社である伊藤会計事務所の業務改善ノウハウを活かしたコンテンツを提供。



1ヶ月
16時間で完全マスター

税理士事務所向け
**マネーフォワードクラウド会計
担当者養成講座**

マスターコース 実践コース

実践で、即活用できる養成講座

- ✓ 顧問先へ即落とし込める実践的内容をレクチャー
- ✓ 完全オンラインでどこでも学べる
- ✓ デモ環境を活用した実践型プログラム

S & C
株式会社エスアンドシー



「マネーフォワード クラウド会計担当育成講座」を提供中

- 2025年4月より、『マネーフォワード クラウド』の使い方を学習できる講義・実演・演習問題などのオンラインコンテンツを、会計事務所向けに提供。
- 2025年9月時点で、すでに150名以上が受講。

当社と合同の全国行脚セミナーを実施予定

- 10月以降、エスアンドシー社と当社の共催セミナーを全国で実施予定。
- セミナーでは「オンプレソフトからクラウド会計にするメリット」やエスアンドシー社の「マネーフォワード クラウド会計担当育成講座」をご紹介します。

2-1.『記帳代行ドットコム』のメインソフトとして、『マネーフォワード クラウド』と『STREAMED』の利用が決定

10月より正式に当社サービスをメインソフトとして、新規契約先へ『マネーフォワード クラウド会計』を採用予定。
また、両社の顧客基盤を活用した相互送客や、協業による業務効率化・DX推進活動も今後検討。



株式会社ビジョン

記帳・帳簿作成サービスの『記帳代行ドットコム』に加え、利用者数2,300万人を超えるグローバルWiFi事業や、累計40万社以上の法人顧客に提供している情報通信サービスなど、多様な事業を展開。

プライム市場に上場しており、国内外の社員数800名という高い販売力を活かし、記帳代行業事を拡大中。



採用背景

- 事業拡大を目指すにあたり、新システムを検討。
- 『マネーフォワード クラウド』に加えて、『STREAMED』を活用した一気通貫の記帳代行業務効率化を評価。
- 事業開始当初から築いてきた当社担当との信頼関係とその提案力に加え、『マネーフォワード クラウド』の販売提携、BPO業務の提携といった協業可能性も踏まえ採用を決定。

2-2. 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。



2-2. プライム・スタンダード・グロス市場において、『マネーフォワード クラウド』の導入が拡大

IPO準備期間中から『マネーフォワード クラウド』を利用し、上場を実現するスタートアップ企業が増加。
また、上場後も継続して『マネーフォワード クラウド』を活用。



2025年上半期東証グロス市場
新規上場企業の

2社に1社^{*1}が

『マネーフォワード クラウド』を利用



プライム/スタンダード・グロス市場の
上場企業で導入多数

プライム/スタンダード^{*2}



グロス



^{*1} 日本取引所グループの公表情報に基づき、2025年1月～6月にグロス市場への上場が承認された企業のうち、上場時にマネーフォワード クラウドを有料で使用していたユーザーの割合。
^{*2} 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。『マネーフォワード クラウド』・『V-ONEクラウド』・『Manageboard』・『Admina』等の導入企業の一例。

2-2. 株式会社商工組合中央金庫様を通じた、中堅領域における顧客基盤の拡張

金融機関経由で『マネーフォワード クラウド』を導入する企業が増加しており、株式会社商工組合中央金庫様からのご紹介による中堅企業への導入も拡大。また、当社サービスの導入だけでなく金融機関が導入資金の一部を融資した好事例も発生。



ご紹介事例①

吉川工業株式会社

HR領域における紙業務からの脱却を目指し、部分的・段階的に導入ができるクラウドを導入



従業員数：1,600名
利用プロダクト：給与計算・社会保険
業種：鉄鋼

ご紹介事例②

株式会社ヤマダイグループ

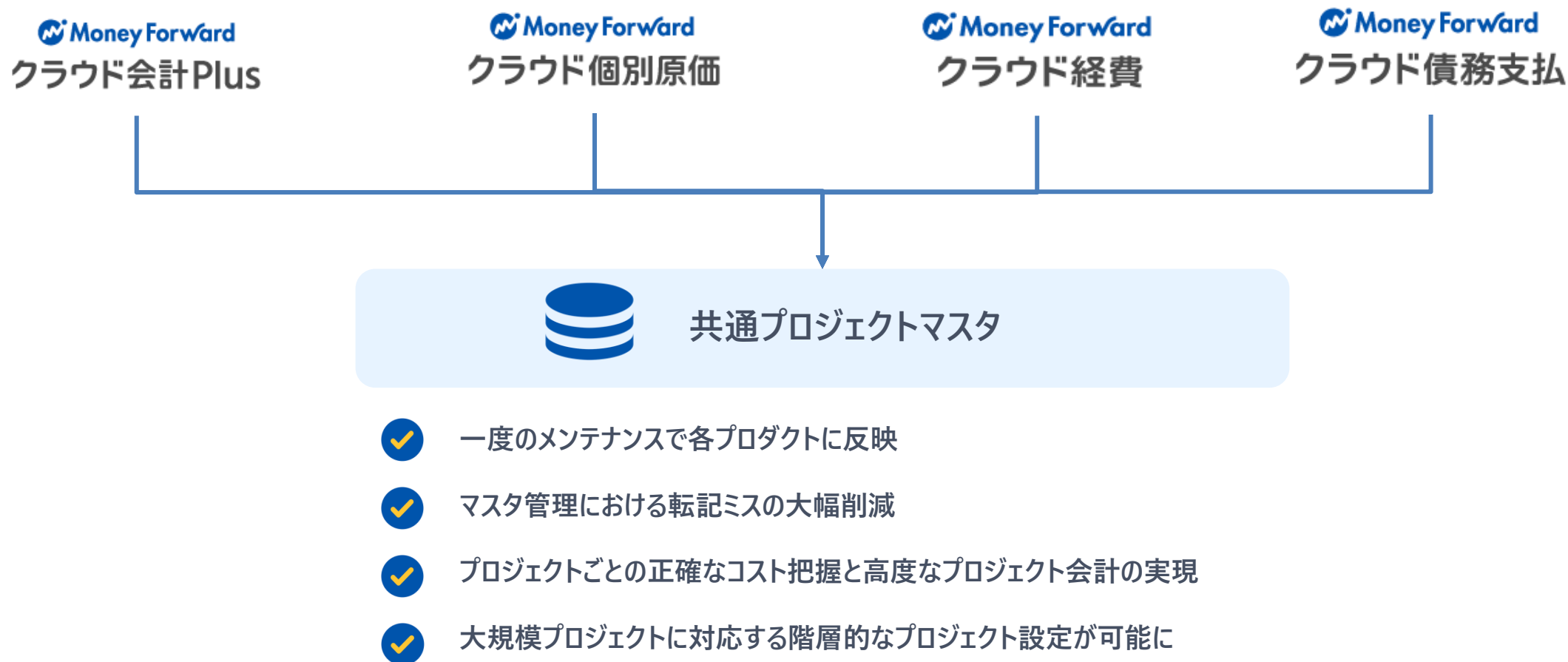
業務効率化・属人化及び人的ミスを解消し、成長を支えるバックオフィス体制へ



従業員数：300名（グループ会社を含めた6社）
利用プロダクト：会計・勤怠・マイナンバー・年末調整・人事管理・給与計算
業種：製造加工・販売、物流、人材派遣等

2-2. プロジェクトマスタの共通化により、複数サービスの併用時の利便性が向上

マネーフォワード クラウドの対象プロダクト*1において、プロダクトごとに分かれていたプロジェクトマスタの共通化を実施。プロジェクトマスタ機能もアップデートされ、よりスムーズなバックオフィス業務を実現。



*1 対象プロダクトは『マネーフォワード クラウド会計Plus』、『マネーフォワード クラウド個別原価』、『マネーフォワード クラウド経費』、『マネーフォワード クラウド債務支払』

2-2. グローバル会計ソフト『Xero』『Intuit QuickBooks Online』とのAPI連携により、連結決算業務を効率化

『マネーフォワード クラウド連結会計』からワンクリックで、海外子会社の残高試算表などのデータの収集が可能に。今後も世界の主要なグローバル会計システムとの連携を順次進め、より幅広い企業のグローバル展開を支援。

グローバル会計システムとの連携強化



連結決算業務のスピードと精度が向上

- 会計データを自動取得し、統一フォーマットへ変換
- 連結通貨、小数点桁数、表示言語の切替やIFRSへ対応

迅速な経営判断やガバナンス強化

- グループ全体の会計データをリアルタイムで把握

2-2. 人事労務領域で『マネーフォワード クラウド適性検査』と『マネーフォワード クラウドサーベイ』の提供を開始

採用ミスマッチと離職を防ぐHR Techサービス『ミキワメ』を提供する株式会社リーディングマークからOEM提供を受けて、サービスラインアップが拡充。

人事労務領域の課題

労働人口の減少と人材流動化を背景に採用ミスマッチや従業員の定着が経営課題に。
適性やコンディションの把握不足が、離職リスクと経営損失を招いている。



※ サービス画面はイメージです。実際の画面とは異なる場合がございます。



※ サービス画面はイメージです。実際の画面とは異なる場合がございます。

Money Forward
クラウド適性検査
powered by ミキワメ

Money Forward
クラウドサーベイ
powered by ミキワメ



性格検査を通じて従業員の性格をデータ化。
自社との相性や活躍している人材との比較分析も可能。



従業員の心理状態や離職リスクを可視化。
性格に応じたリコメンドをAIが提示し、離職・休職を予防。



性格や心理状態のデータを組み合わせながら、エンゲージメントの分析・改善が可能に。



* 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を使用。

Financial Results

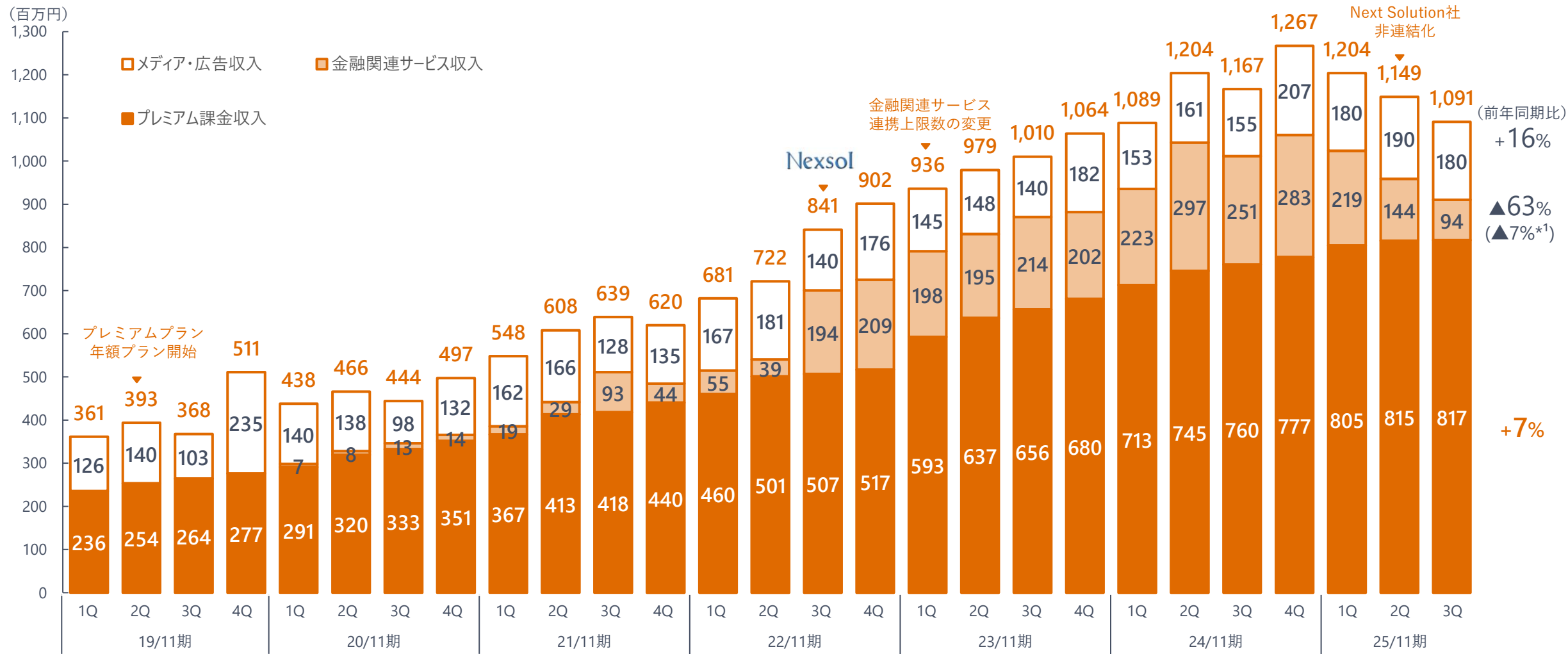
Appendix 1

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
▲6%
(+7%*¹)



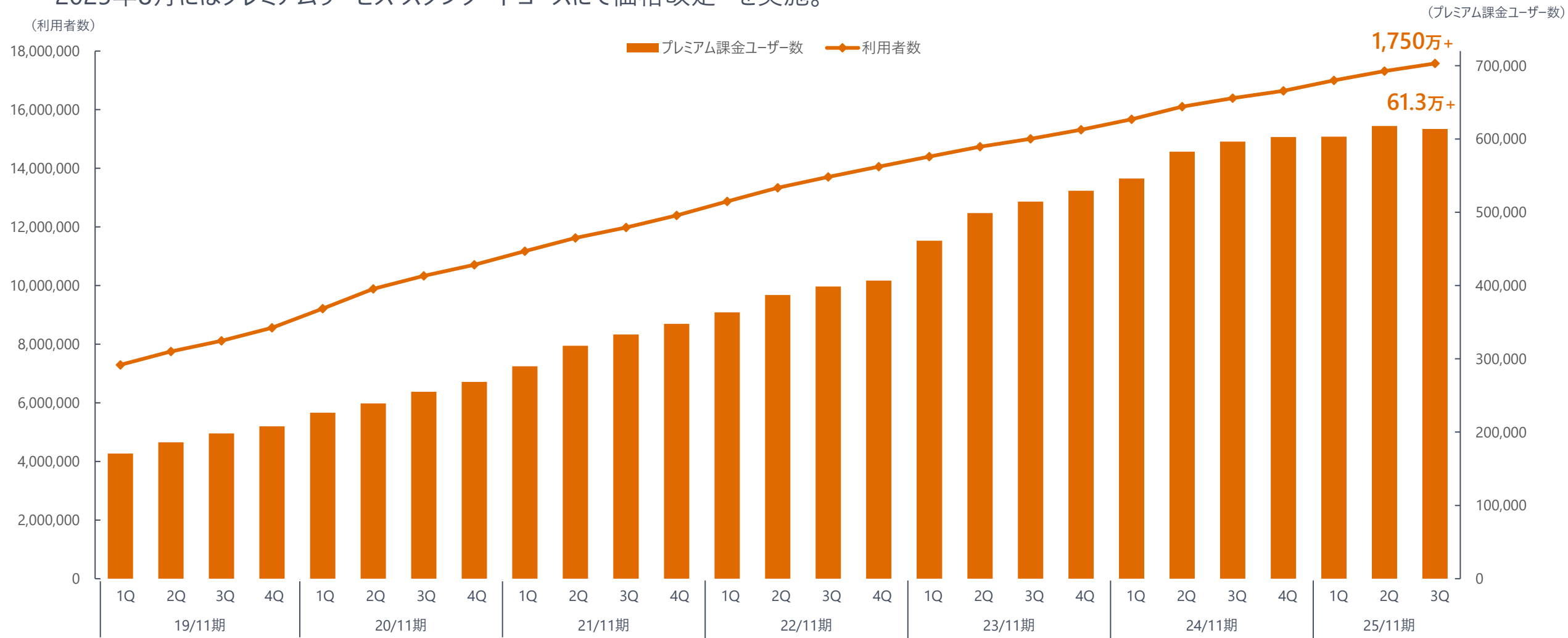
* 金融関連サービス収入は、『マネーフォワード お金の相談』、『マネーフォワード 固定費の見直し』、Next Solution社（2025年4月より非連結化）の収入など。

*1 Next Solution社（2025年4月より非連結化）をFY24Q3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1,750万*1、課金ユーザーは61万以上。

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*2を実施。



*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。*2 プレミアムサービス スタンダードコースにて実施した価格改定の効果は4Qから本格的に発現する見込み。

『マネーフォワード ME』においてサービス・機能の新規追加を行い、ユーザー体験を向上

『マネーフォワード ME』プレミアム会員向けに「Prime Coupon（プライムクーポン）」や「シェアボード」機能をリリース。

Prime Coupon

👑 特別なユーザーの皆様へ

くらしを前へ、進めるクーポン。

Money Forward ME

Prime Coupon

私たちが本当に欲しいものだけ、
選び抜きました。



※キャンペーン商品など一部を除く

「Prime Coupon」では「特別なユーザーの皆様へくらしを前へ、進めるクーポン」の提供を開始。
日々の生活を豊かに、人生や自分らしさを前に進める商品や体験をプレミアム会員^{*1}限定で、お得に体験できるクーポンをお届け。

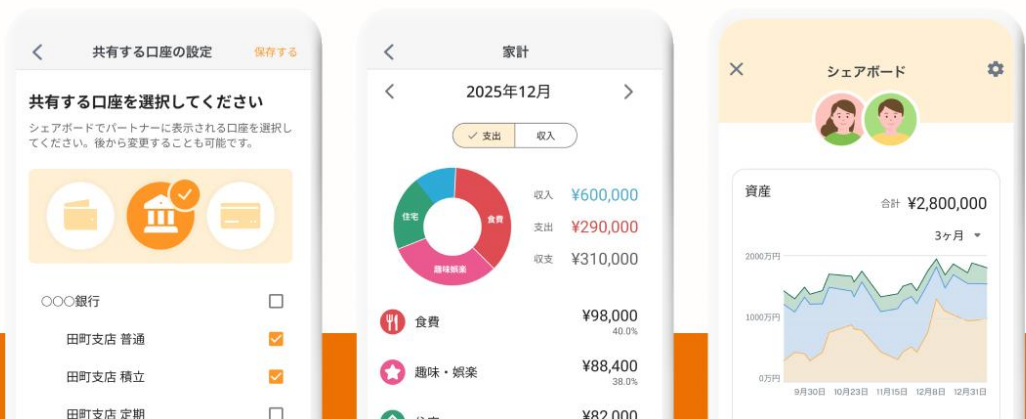
シェアボード

Money Forward ME

相手に共有されるのは
選んだ口座だけ

ふたりの家計簿を
自動で作成

資産推移を
自動で可視化



共有する口座を選択してください
シェアボードでパートナーに表示される口座を選択してください。後から変更することも可能です。

家計
2025年12月

収入 ¥600,000
支出 ¥290,000
収支 ¥310,000

資産
合計 ¥2,800,000
3ヶ月

「シェアボード」機能により、ユーザー^{*2}は『マネーフォワード ME』上で家族・パートナーと一緒に日々の家計や資産状況が確認でき、お金の共同管理が可能に。

*1 スタンダードコースまたは資産形成アドバンスコースをご利用中の方が対象。「Prime Coupon」のご利用にあたって、追加料金等は発生いたしません。

*2 プレミアム会員同士、もしくは、プレミアム会員と無料会員の組み合わせで利用可能

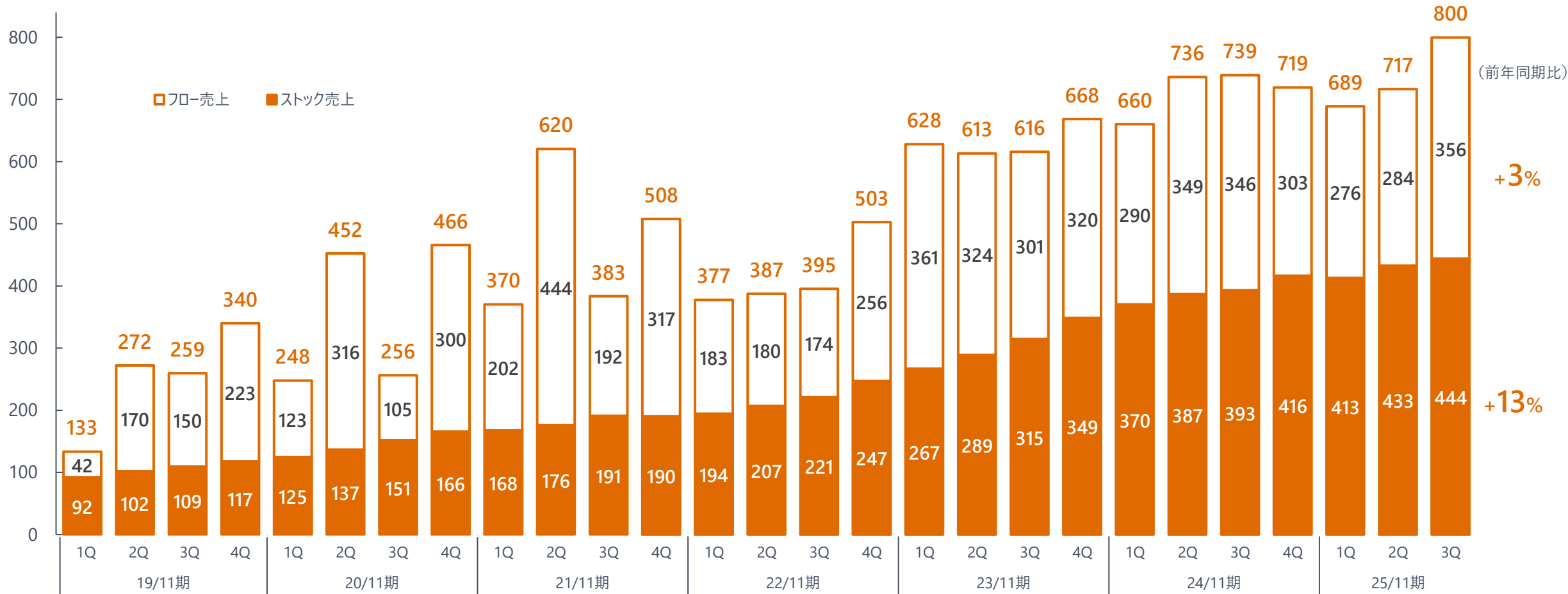
Xドメイン 四半期 売上高推移

四半期売上高は8.0億円を突破。

JCB・オリコとの共創サービス『Cashmap』の開発が順調に進捗し、フロー売上が向上。

前年同期比
+8%

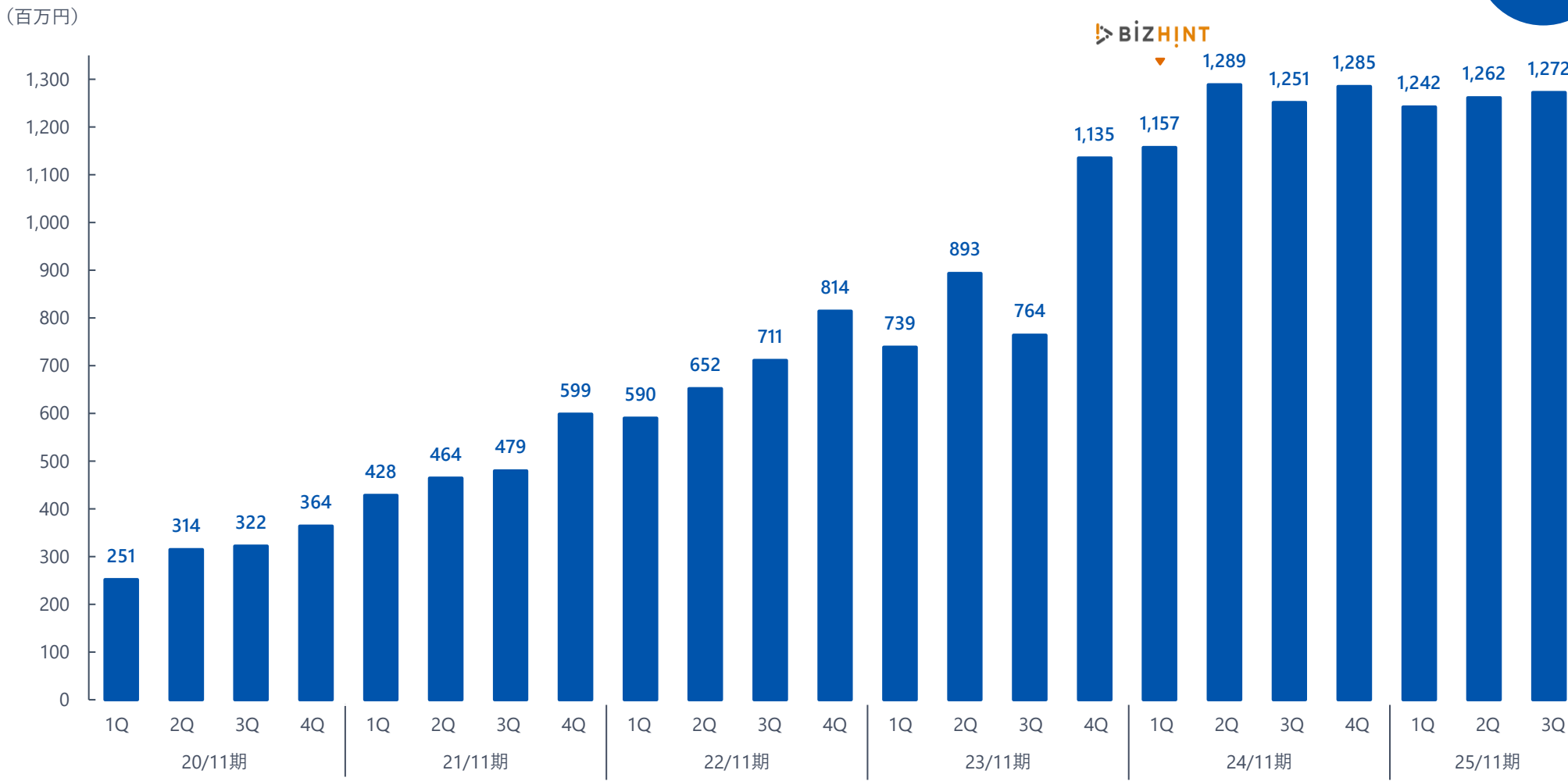
(百万円)



SaaS Marketingドメイン 四半期 売上高推移

展示会事業『BOXIL EXPO』の好調により、前年同期比で増収。
なお、当社が保有するスマートキャンプ社の全株式を25年11月に譲渡予定。（詳細はp53）

前年同期比
+2%



2025年11月期 第3四半期 ドメイン別実績

BusinessドメインEBITDAは前年同期比+8億円、EBITDAマージンは+8%と大きく改善。
Homeドメインに含まれるNext Solution社は2025年4月より非連結化。同影響を除いたHomeドメイン売上高は前年同期比+7%。

(百万円)	FY25 3Q 実績				(ご参考) FY24 3Q 実績		
	売上高	YoY	EBITDA	EBITDA マージン	売上高	EBITDA	EBITDA マージン
全社	12,069	23%	1,441	12%	9,809	412	4%
全社(HIRAC FUND除*1)	11,930	22%	1,390	12%	9,809	412	4%
Business	8,740	32%	1,056	12%	6,650	259	4%
Home	1,091	▲6%	344	31%	1,167	410	35%
X	800	8%	260	33%	739	202	27%
SaaS Marketing	1,272	2%	222	17%	1,251	277	21%
Finance	139	-	▲14	-	1	▲52	-
共通費*2	26	-	▲427	-	2	▲684	-

* 1 ペ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

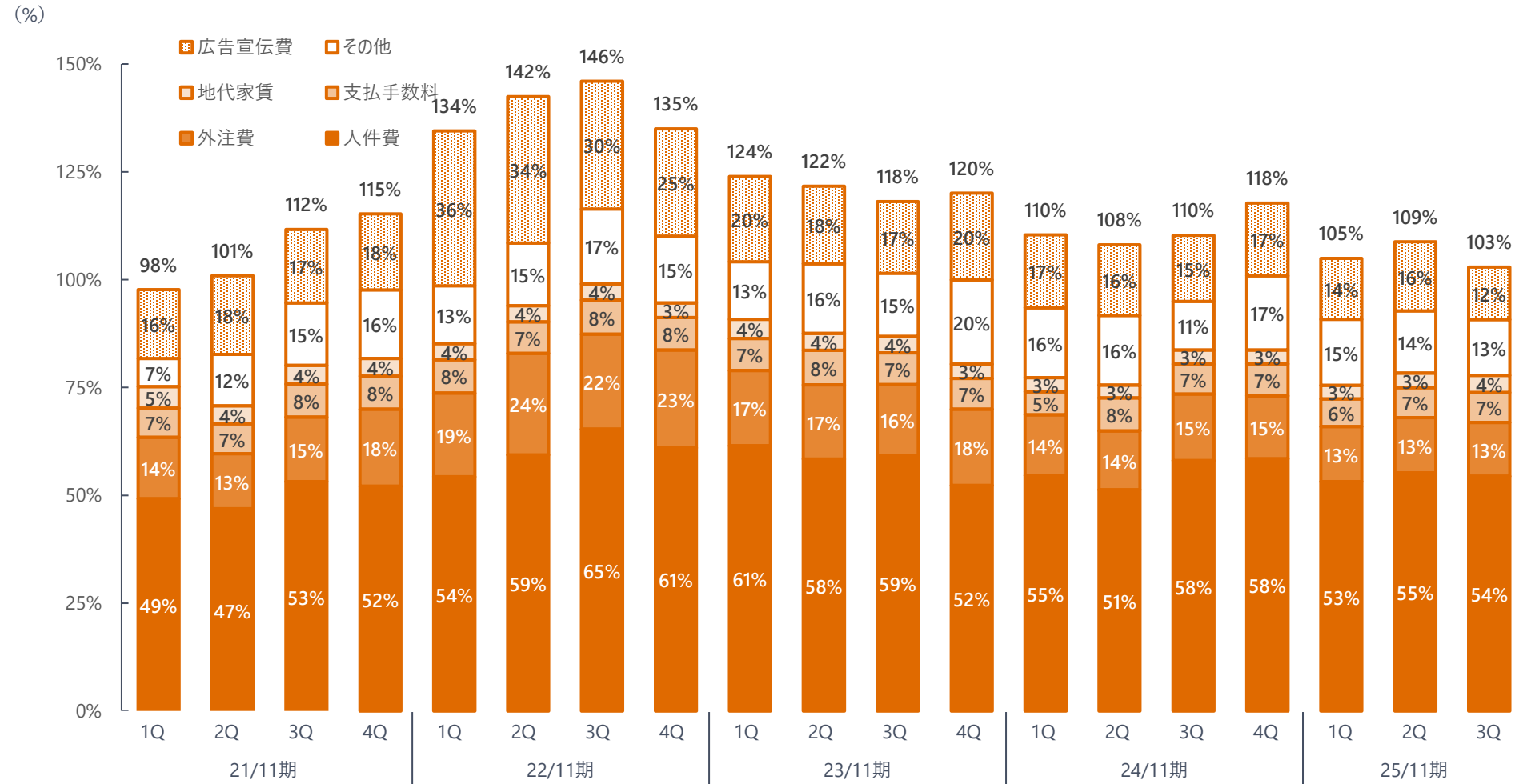
調整後EBITDAは前年同期比で10.3億円上昇。FY25Q3の償却費は、ソフトウェア資産増加に伴う償却費の増加(+3.8億円)、並びにM&A影響によるのれん償却費の増加(+0.3億円)、を主要因に前年比で4.2億円増加。

(百万円)	FY24 3Q	FY25 2Q	FY25 3Q
EBITDA(HIRAC FUND除) ^{*3}	412	849	1,390
調整後 EBITDA ^{*1}	412	706	1,442
M&A関連の一時費用	1	2	1
EBITDA ^{*2}	412	704	1,441
その他減価償却費	749	944	1,132
EBITA ^{*4}	▲337	▲240	309
のれん償却費	176	270	210
営業費用に含まれる税金費用	125	142	149
株式報酬費用	372	360	336
営業利益	▲1,010	▲1,012	▲387

YoY (vs FY24 3Q)	QoQ (vs FY25 2Q)
+978	+541
+1,030	+736
0	▲1
+1,029	+737
+383	+188
+646	+549
+34	▲60
+24	+7
▲36	▲24
+623	+625

^{*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} ペ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。^{*4} EBITA＝営業損益＋のれん償却費＋営業費用に含まれる税金費用＋株式報酬費用

【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

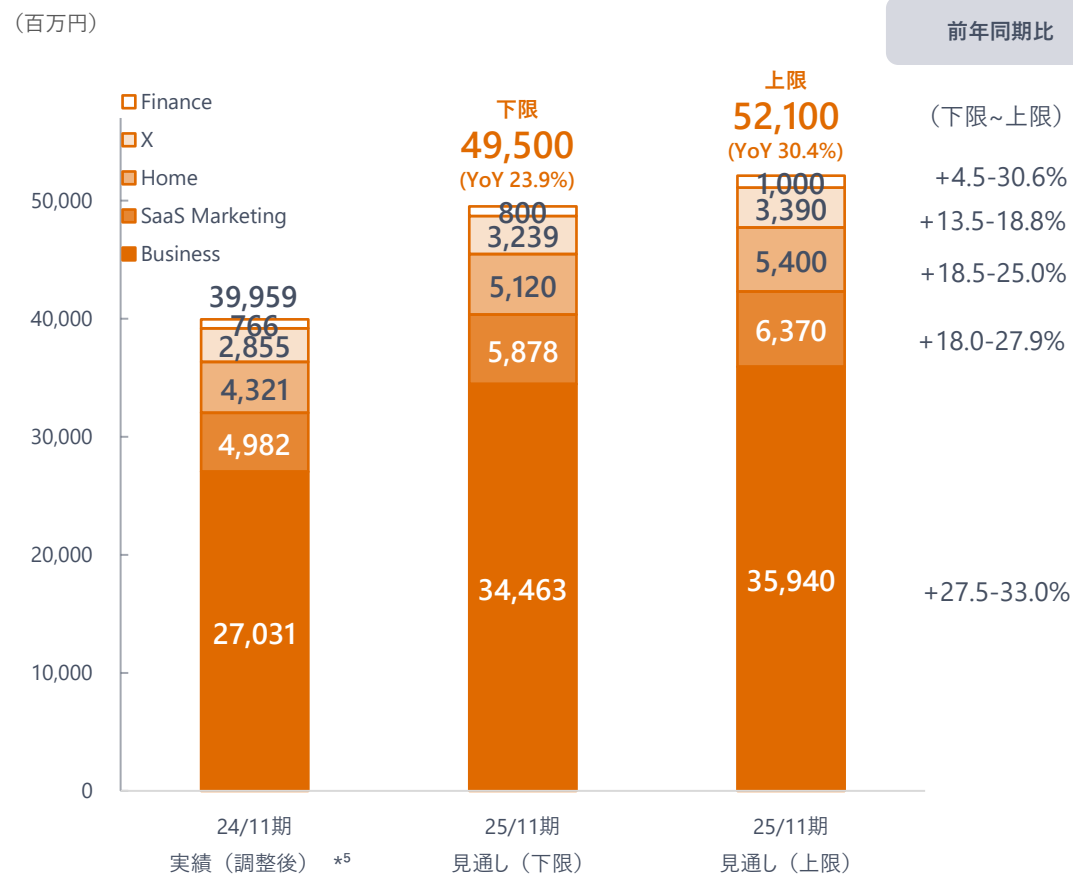
Appendix 2

2025年11月期通期ガイダンス と中長期の財務ターゲット

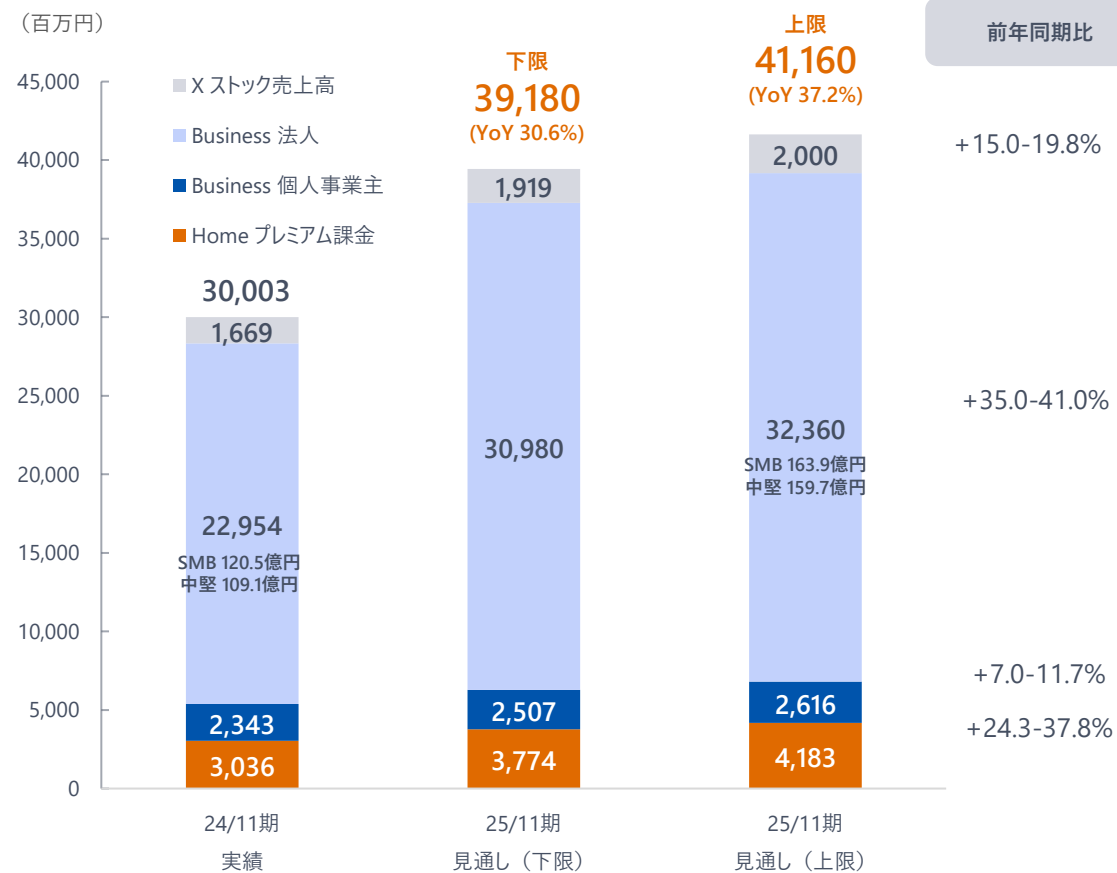
25/11期の見通し

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



* スマートキャンプ社売却による、中期財務ターゲットの変更は譲渡完了後決定予定。*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。

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

Businessドメイン

- 高成長が継続している中堅向け並びにAIプロダクト開発に特に戦略的リソースを集中。
- キャッシュモ社やWhippleWood CPAs PCのグループジョインにより、AIを活用した経理代行サービス開発も強化し、AIを通じてDigital Worker市場にも拡大。

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

- スマートキャンプ株式会社、その子会社である株式会社bizヒントの全株式を譲渡し、63億円の特別利益を計上予定。11月4日より非連結化予定。

*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。

キャピタルアロケーションの最適化に向けて、スマートキャンプ株式会社の当社持分を譲渡予定

マネーフォワードグループ全体の中長期的な戦略の見直しに際し、当社が保有するスマートキャンプ社の全株式をエムキャップ二十一号株式会社*¹へ譲渡予定。本株式譲渡による第3四半期決算への影響は無し。

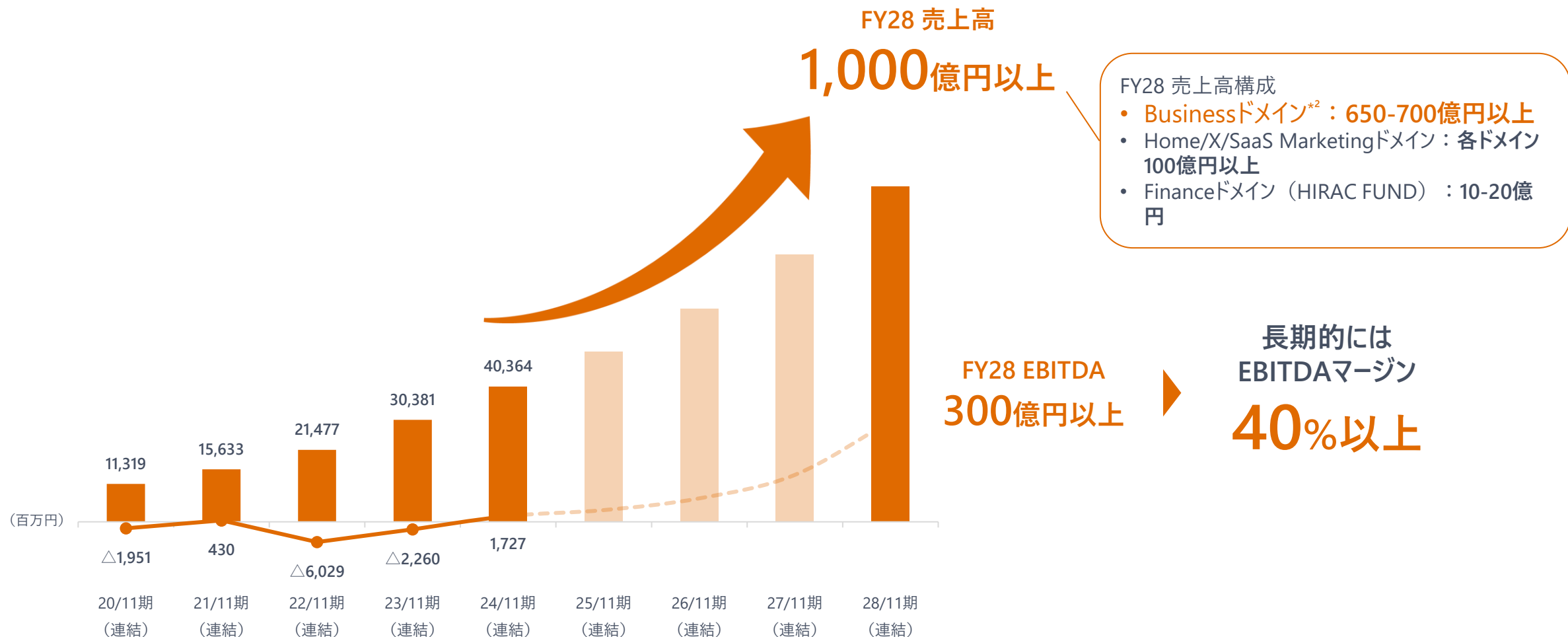
譲渡対象	スマートキャンプ株式会社 およびスマートキャンプ株式会社の100%子会社である株式会社ビズヒント
譲渡先	エムキャップ二十一号株式会社（株式会社丸の内キャピタル）
譲渡価格	非開示。 なお最終的な譲渡価格は、株式譲渡契約に定めるスマートキャンプグループ会社の現預金残高や借入金の金額等を考慮したうえで確定予定。 2025年11月期第4四半期に6,344百万円の特別利益が発生見込み。
当社持分比率	100% → 0%（譲渡後）
契約締結日	2025年9月19日
譲渡完了予定日（予定）	2025年11月4日
譲渡の背景	- スマートキャンプ社の中長期的な企業価値向上・事業成長。 - マネーフォワードグループ全体のキャピタルアロケーションの最適化。
今後の当社業績への影響	非連結化に伴い、SaaSマーケティングドメインは事業ポートフォリオから除外。 同変更に伴う、中長期財務ターゲットと業績連動型有償SOの行使条件の変更についても、譲渡完了後に決済予定。 25/11期業績見通しへの影響も譲渡完了後に決済予定。



* プレスリリースは[こちら](#) * 1株式会社丸の内キャピタルが管理・運営する丸の内キャピタル第三号投資事業有限責任組合がその持分のすべてを保有する特別目的会社

【再掲】中長期の財務ターゲット

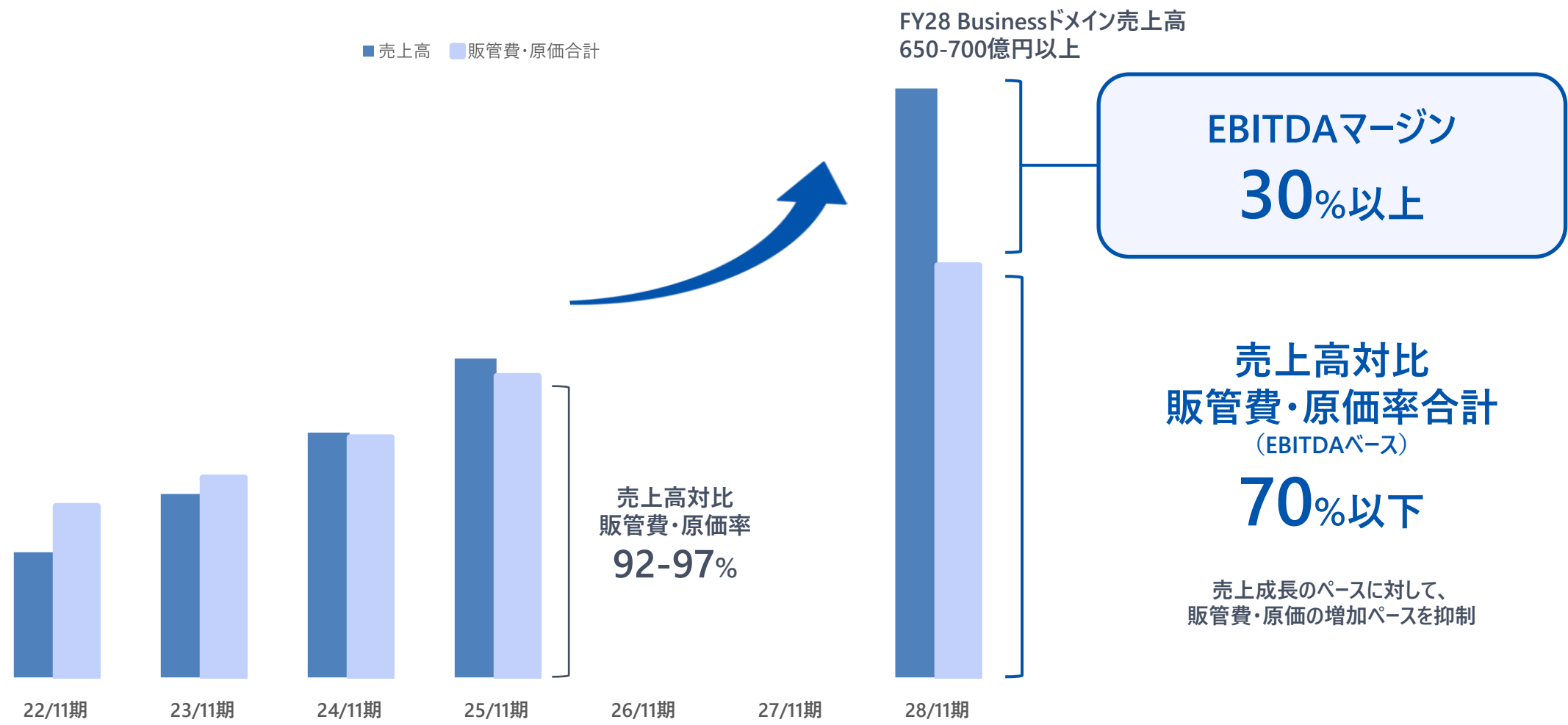
28/11期通期売上高は1,000億円以上（SaaS ARR 800億円以上）、EBITDAは300億円以上と高成長とマージン改善の両立を目指し、長期的にはEBITDAマージン 40%以上を目指す。^{*1}



* 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。^{*1} スマートキャンプ社売却による、中期財務ターゲットの変更は譲渡完了後決定予定。 ^{*2} 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。

【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

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。

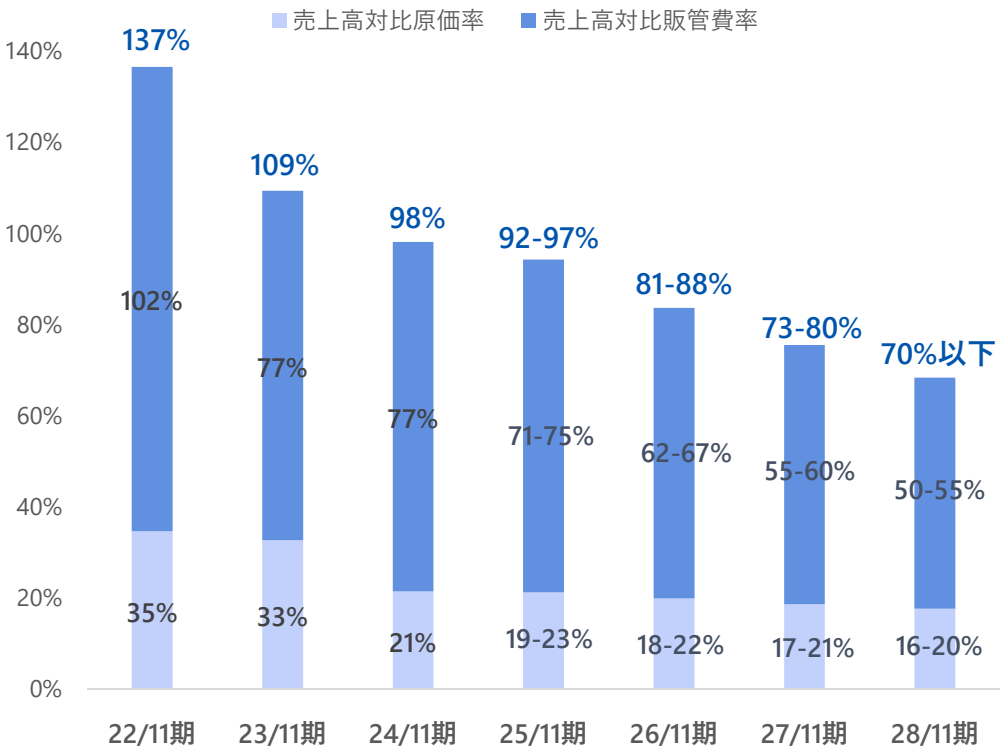


*売上高グラフのFY25は通期ガイダンスの中央値、FY28 は中長期財務ターゲット上の下限を指す。販管費原価合計は、売上高に販管費原価割合を掛けて算出。FY25は販管費・原価率の中央値を使用し、FY28は下限を使用。

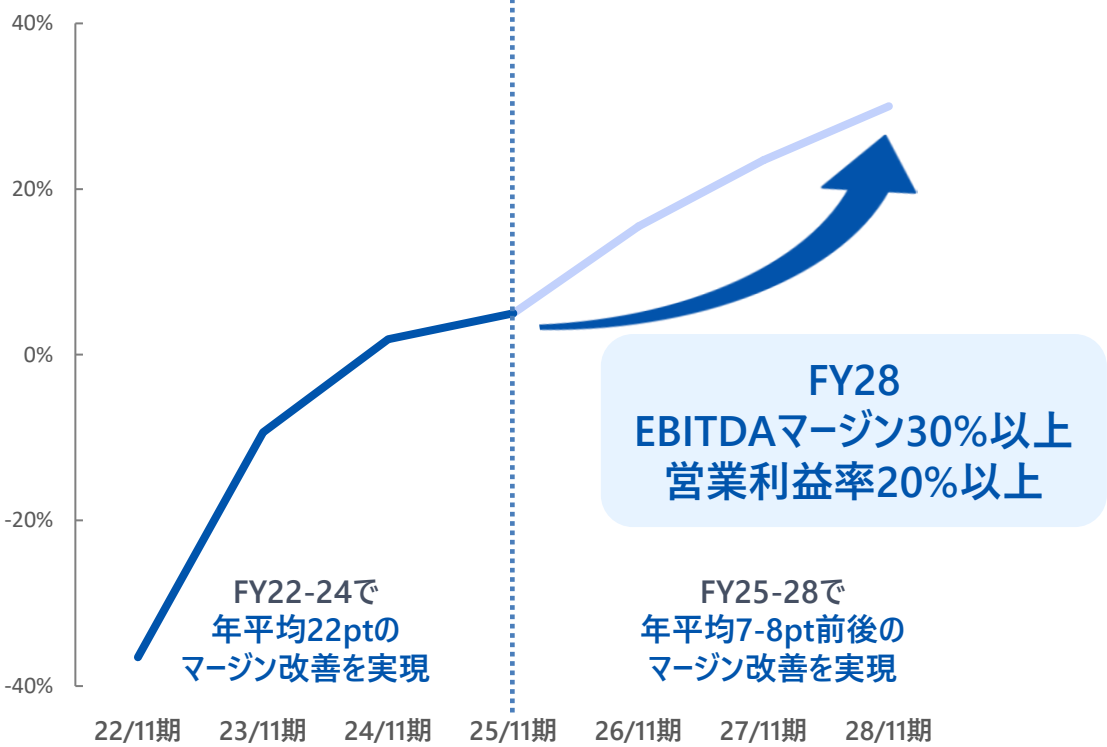
【再掲】中長期財務ターゲット達成に向けたBusinessドメイン利益計画

- 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^{*1}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≧40」を示す。

バックオフィスSaaSの潜在市場規模

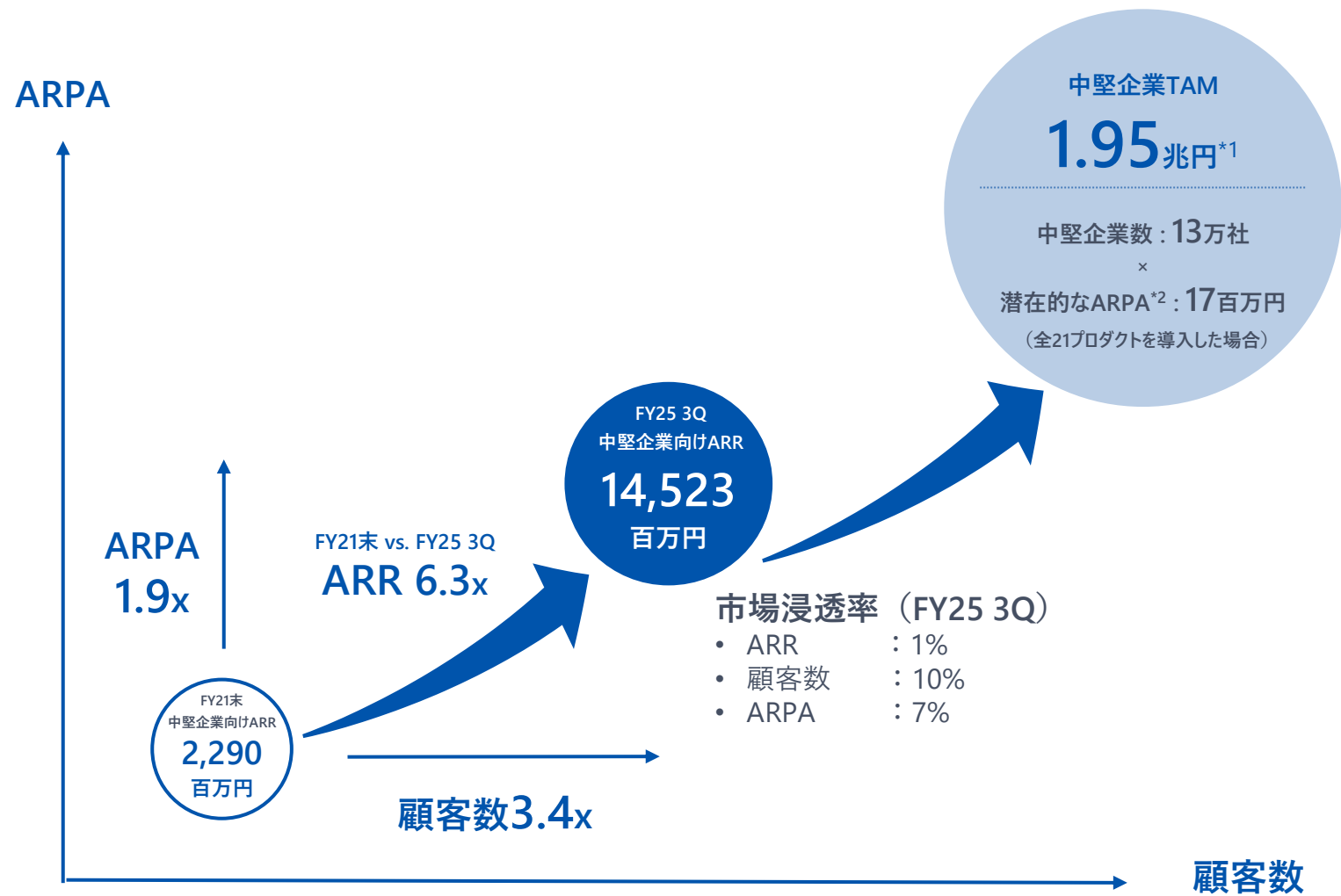
当社グループが現在注力している、バックオフィスSaaSの潜在市場規模は約**2.31兆円**^{*1}になると試算。

		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	11%
中堅企業		13万	1.95兆円	10%

^{*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8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。

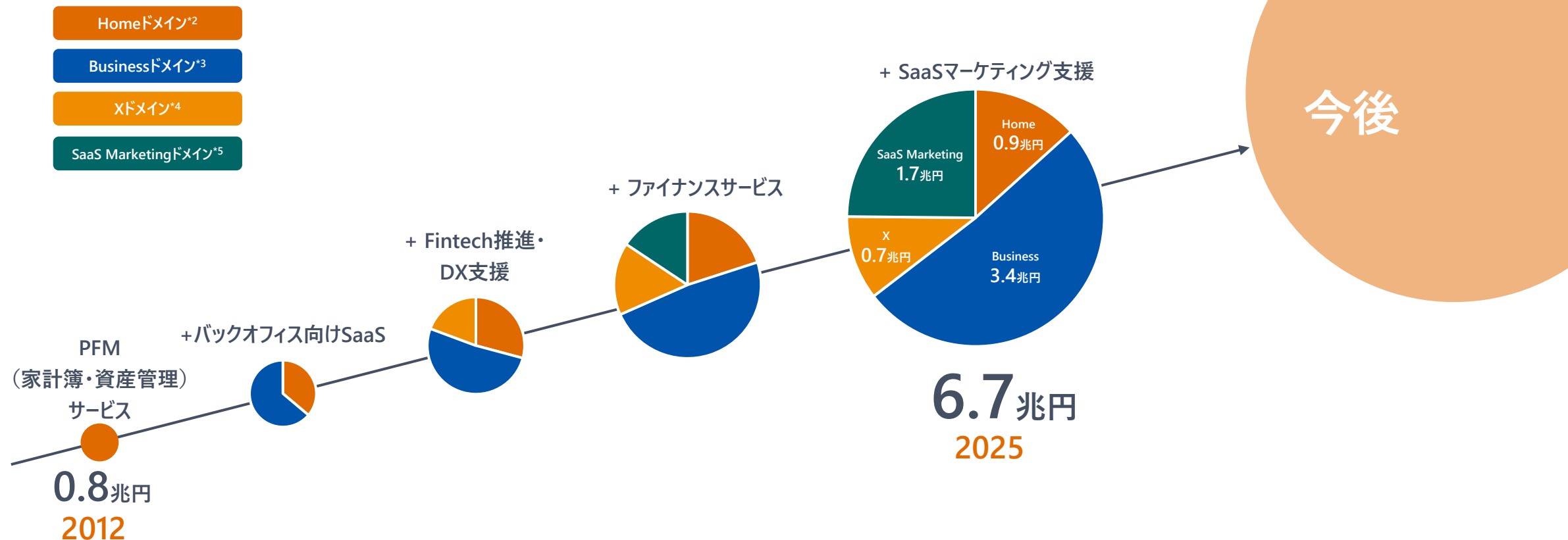


*1 国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において『マネーフォワードクラウド』等当社の法人向けクラウドサービスが導入された場合の、全潜在ユーザー企業による年間支出総額金。中堅企業数は、従業員数が50名～1,999名以下の法人を国税庁2021年調査、総務省2021年6月経済センサス活動調査、帝国データバンク『「決済事務の事務量等に関する実態調査」最終集計報告書』（2016年10月26日）をもとに算出。

*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、ユーザベース、ユーザーローカル、カオナビ、Chatwork、Sansan、freee、サイボウズ、チームスピリット、ヤプリ）における、2022年12月31日時点での公開情報から計算。

* これらの数値やグラフは公表時点の当社の事業の市場規模を客観的に示すものではありません。実際の市場規模はこのような第三者による調査・発表の正確さには限界があるため、この推定値とは異なる場合があります。

経営指標 定義

MRR	月間経常収益（Monthly Recurring Revenue）。 対象月の月末時点におけるストック収入合計額。
ARR	年間経常収益（Annual Recurring Revenue）。 各期末時点におけるMRRを12倍して算出。
SaaS ARR	各期末時点におけるHomeドメイン、Businessドメイン、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。
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』、『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。
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月期通期決算発表は、
2026年1月14日（水） 16時半以降を予定しております。