2020年4月14日

各 位

会 社 名 株式会社マネーフォワード
代表者名 代表取締役社長 CEO 辻 庸介
（コード番号：3994 東証マザーズ）
問合せ先 執行役員 ＣＦＯ 内河 俊輔
（TEL.03-6453-9160）

〈マザーズ〉投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○ 開催状況

開催日時	2020年4月14日 17:00～18:30
開催方法	オンラインによる実開催
資料閲覧ＵＲＬ	後日ホームページにてアップロード
説明会資料	株式会社マネーフォワード 2020年11月期 第1四半期決算説明資料

【添付資料】

１．投資説明会において使用した資料

以 上

2020年11月期第1四半期
決算説明資料

株式会社マネーフォワード

2020.4.14

新型コロナウイルス感染症が世界中に広がり、私たちの生活に大きな影響をもたらしています。お亡くなりになられた方に哀悼の意を表するとともに、ご遺族の方には心よりお悔やみ申し上げます。 感染が確認された方々においては、一日も早い回復を願っております。

また、感染者が日々増加する状況下において、治療や感染拡大防止のため職務を果たしてくださっている医療従事者の皆さま、関係者の皆さまに、心から感謝申し上げます。

マネーフォワードは、「お金を前へ。人生をもっと前へ。」というミッションのもと、世の中のお金の課題解決を目指しています。

個人や企業のお金の見える化、ライフスタイルに応じた資産・家計設計の提案や企業の資金繰り支援、リモートワーク推進の妨げとなる紙証憑や印鑑のデジタル化推進、企業の生産性向上や経営力強化につながるクラウドサービスの普及などを通じて、社会に貢献していきたいと考えています。

新型コロナショックによる経済への打撃は避けられませんが、個人の皆さま、事業者の皆さまの不安が少しでも軽減できるよう、引き続き社員一丸となりサービスをお届けしてまいります。

目次

事業内容 P.3

新型コロナウイルス感染症による影響と対策について P.7

ハイライト P.23

2020年11月期 第1四半期業績 P.27

- Money Forward Business P.35
- Money Forward Home P.46
- Money Forward X P.51
- Money Forward Finance P.55

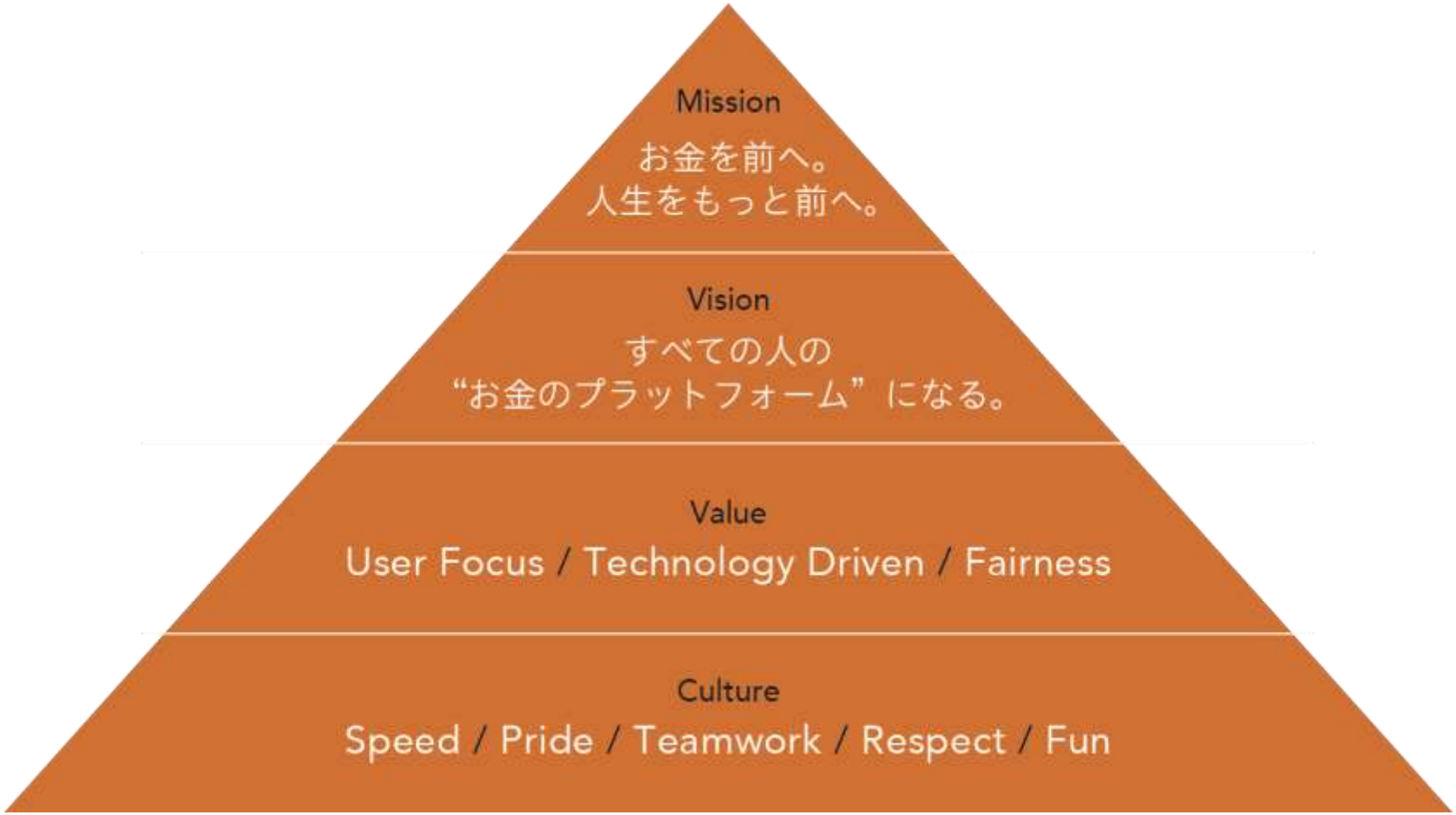
その他の戦略的取り組み P.60

Appendix P.69



事業内容

Mission / Vision / Value / Culture



全国に広がるパートナーシップ

お金に関する社会課題の課題解決を目指し、士業・商工会議所・金融機関等、
全国のさまざまなプレーヤーと連携。



公認メンバー数（会計・社労士事務所）

4,100超[*1]

提携商工会議所数

98[*1]

サービス提供金融機関数

34[*1]

金融機関との
API・スクレイピング接続数

963[*2]

※1　2020年3月末時点
※2　契約済で公表可能な金融機関、API連携もしくは契約に基づきスクレイピング接続を開始している金融機関。スクレイピング接続数は1件。

提供サービス一覧

Money Forward

お金を前へ。人生をもっと前へ。

Money Forward Business

ビジネスの成長を加速させる。

- Money Forward クラウド
  バックオフィス向け業務効率化ソリューション
  - Money Forward クラウド会計
  - Money Forward クラウド確定申告
  - Money Forward クラウド請求書
  - Money Forward クラウド給与
  - Money Forward クラウド経費
  - Money Forward クラウドマイナンバー
  - Money Forward クラウド資金調達
  - Money Forward クラウド勤怠
  - Money Forward クラウド社会保険
  - Money Forward クラウド会計Plus
- Money Forward 会社設立

STREAMED
記帳代行自動化サービス

Manageboard
クラウド経営分析ソフト

BOXIL
マーケティングプラットフォーム

BALES Biscuet
インサイドセールス支援

ワクフリ
バックオフィスクラウド化支援

Money Forward Home

すべての人生を、
便利で豊かにする。

Money Forward ME
お金の見える化サービス

Money Forward Mall
金融商品の比較・申し込みサイト

MONEY PLUS
くらしの経済メディア

SiraTama
自動貯金アプリ

Money Forward お金の相談

Money Forward おかねせんせい Beta

Money Forward X

パートナーと共に、
新たな金融サービスを創出する。

Money Forward for ○○
金融機関お客様向け自動家計簿・
資産管理サービス

通帳アプリ
金融機関お客様向け通帳アプリ

MF Unit
金融機関のアプリへの一部機能提供

BFM
法人向け資金管理サービス

Money Forward Finance

お金をいい方向へと動かす。

MF ESSAI
企業間後払い決済サービス

Money Forward BizAccel
オンライン融資サービス

Money Forward Synca
成長企業向けフィナンシャル・
アドバイザリーサービス



新型コロナウイルス感染症による影響と対策について

新型コロナウイルス感染症に関する当社の対応

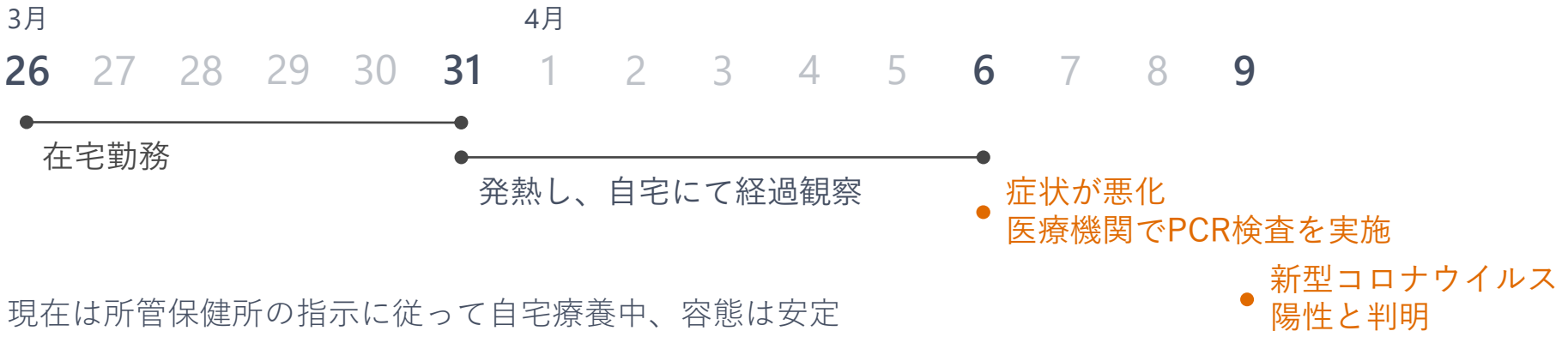
2月21日、代表取締役社長の辻を最高責任者とした危機対策本部を設置。

	社内・従業員向け	お客様・お取引先様向け
2月	• 当社グループ主催イベント・セミナーの中止・延期 • 不要不急の国内・海外出張の制限 • 時差出勤の推奨 • 会議室利用の見直し、等	• イベント・セミナーの中止・延期、オンラインへの切り替え • 面談の日程変更やオンライン会議への切り替え • テレワークを推進するバックオフィス向けを中心としたSaaSサービスの提案
3月	• 上記対応の継続に加え、3月2日より全社テレワーク推奨 • 3月26日より原則テレワーク	• 上記継続
4月	• 上記対応の継続に加え、4月8日より本社等への出社禁止（5月6日まで） • 対象は緊急事態宣言の対象地域の当社グループオフィス	• 上記継続

社員の新型コロナウイルス感染への対応

本社勤務社員の新型コロナウイルス感染が判明。現在の容態は安定。

感染が確認された社員の行動



現在は所管保健所の指示に従って自宅療養中、容態は安定

所管保健所による調査結果

- お客様、お取引先、当社役職員に濃厚接触者はいない
- 本社オフィスは、消毒等は不要である旨の判断



消毒作業の様子

当社判断による対応

- 専門機関と連携し、消毒作業を実施
- 発熱症状日より14日前までに感染者と打ち合わせ等を実施した役職員及び
  お取引先への連絡並びにその健康状態が良好であることを確認済み

新型コロナウイルス感染症に対する全社的な取り組み

影響の長期化に備え、各種全社プロジェクトを開始。

全社テレワーク対応、四半期決算もテレワーク対応

- 全社員及び家族の健康を第一とし、2月より全社テレワーク体制を構築・実施中。
- 『マネーフォワード クラウド会計Plus』を利用し月次・四半期決算対応もテレワークにて実施。

全社プロジェクト開始

- 全体コストの徹底的な見直し。
- 最適人員配置の見直しと生産性向上への各種施策の実施。
- 銀行借入の拡大（2月実施の新株式発行による約47.9億円調達もあり、当面の資金繰りは全く問題なく、長期化リスクに備える目的）。

新型コロナウイルス感染症による影響と対策

今後の状況を注視し対応策を迅速に実行。

ドメイン	2Q以降想定しうる影響	今後の対応策
Business	• イベント延期・キャンセルによる潜在的な新規顧客獲得機会の喪失 • 1,000万円以内*の売上減少 • 商談の延期・キャンセル • 顧客継続率への影響 • クラウドサービス導入へのニーズ拡大	• 商談のオンライン化促進 • カスタマーサクセスの強化 • 新しいニーズへの対応
Home	• イベント延期・キャンセルによる2,000~3,000万円*の売上減少 • 家計簿へのニーズ拡大	• 需要の高い広告へのシフト • 新しいニーズへの対応
X	• 進行中・商談中案件の遅延・キャンセル	• 商談のオンライン化促進と新しいニーズへの対応
Finance	• 『MF KESSAI』、『Money Forward BizAccel』への問い合わせの増加 • サービス提供先の貸倒増加（現時点では発生なし）	• 適正な審査基準の元、ファイナンス機能を提供 • 継続的なモニタリングの実施

※ 2Q以降想定しうる影響に記載の金額は、今期2Q売上に対する影響額を記載。

新型コロナウイルス感染症に対する取り組み (1/4)

テレワーク推進や**資金繰り改善**の支援を強化。**社会課題を解決するSaaS企業**として社会のインフラを目指す。

- **2020年IT導入補助金1次募集説明サイト**を開設。
- 個人・法人向けの補助金・助成金等情報サイト**「新型コロナウイルス支援情報まとめ」**を開設。
- **『マネーフォワード クラウド請求書』**の90日間無償提供。
- **「事業継続緊急対策（テレワーク）助成金」に関する相談窓口**を設置。
- テレワークにおける**当社ナレッジ**の社内外への共有。







新型コロナウイルス感染症に対する取り組み (2/4)

- 収入や資産の急な減少等によって**家計や資産について不安を抱える個人の方向けに「今知りたい、お金のこと」ライブ動画配信**。
  （4月10日配信の横山氏による「新型コロナウイルス感染拡大による家計や資産への影響と対策」は約700名の方が視聴）
- **オンラインで確定申告の相談***を可能にする 『マネーフォワード クラウドコミュニティ』を開設。
- 『MF KESSAI』、『ME KESSAIアーリーペイメント』期間限定サポートを開始、**資金繰り悪化などリスクに対する支援強化**と請求業務のアウトソーシングを促す。
- VCと**スタートアップ企業のオンライン資金調達相談**を実施。





澤上 龍
さわかみ投信株式会社
代表取締役社長



横山 光昭
家計再生コンサルタント
株式会社マイエフピー代表



井戸 美枝
経済エッセイスト
CFP®、社会保険労務士

※　当社からのアドバイス内容には、税務相談等の税理士等でないと行うことができない事項は含まれません。

新型コロナウイルス感染症に対する取り組み (3/4)

持続化給付金の受給可否や**予測金額の把握が可能**となる新機能をリリース。

- 緊急経済対策として発表された「持続化給付金の支給」は、受給可否の判定や金額の算出にあたり複雑な集計が必要な状況。
- 新機能では**『マネーフォワード クラウド会計・確定申告』の会計データ**を元に、**自動で「持続化給付金」の対象であるかの予測と予測給付額の把握が可能**。
- 今後、「持続化給付金」に関する制度の具体的な内容や条件が公表され次第、機能をアップデート予定。



新型コロナウイルス感染症に対する取り組み (4/4)

収入や生活に影響を受けた個人が、**行政機関や企業が行う様々な支援制度や給付金等を簡単に検索可能**なサービスをリリース。

- 生活費の貸付や手当、水道光熱費・携帯料金の支払い期限延長等の支援制度を掲載。
- 社会福祉士や精神保健福祉士等現場で支援活動に取り組んでいる方々と連携。





SaaS（Software as a Service）事業モデルの強み

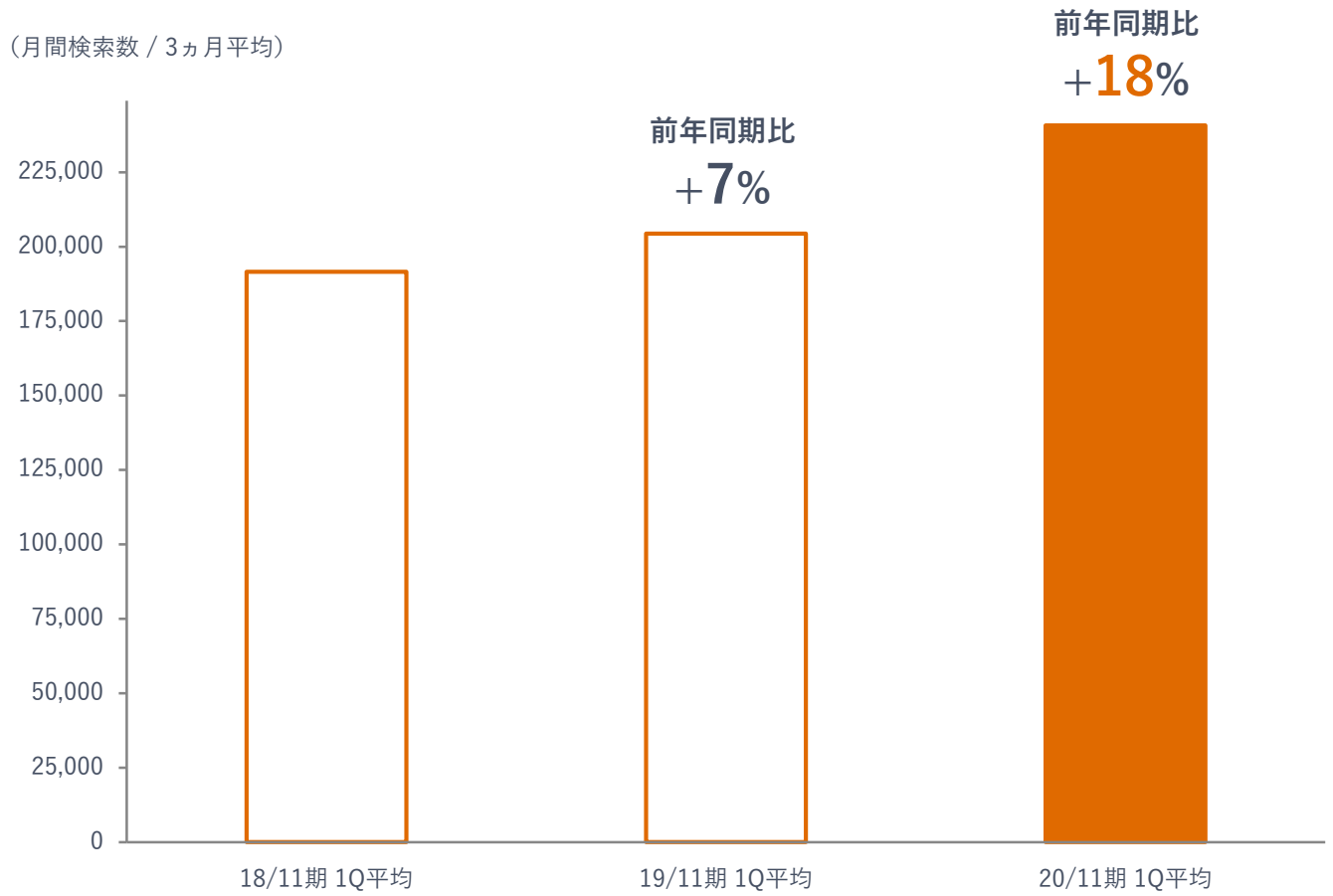
積み上げ型のSaaS事業は、消費の落ち込みやサプライチェーン分断等の影響を受けにくい。

- **サブスクリプション（継続課金）型ビジネスモデル**の為、将来売上見通しが比較的容易。（当社はBusinessドメインの約90%がストック収入）
- **売上総利益率が高いビジネスモデル**（当社売上総利益率は70%*）であり、経営判断による販管費削減を通じた利益率向上が可能。
- 従来のパッケージ型ソフトに比べ、**初期導入費用が原則不要**、かつ安価のため**導入企業のコスト負担が限定的。**
  （例：スモールビジネスプランは、月額2,980円から）
- **テレワーク対応を促進**し、生産性向上を実現するのがSaaSサービスであり、今後更なる需要拡大を想定。

※　当社連結ベース。

当社の認知度・ニーズは継続的に拡大

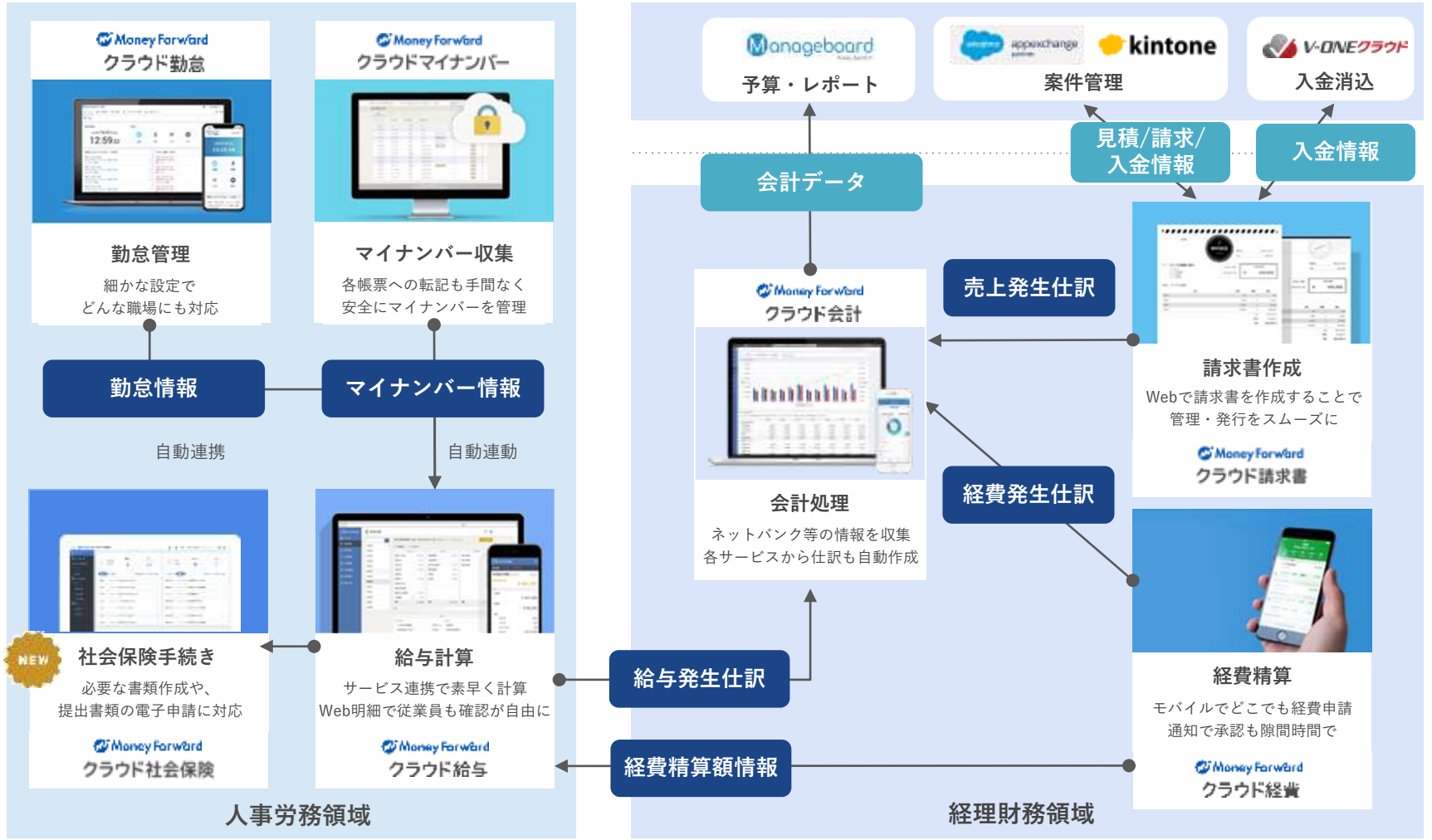
クラウドサービス、見える化を推進する当社の認知の継続的な改善に加え、
直近では検索数増加が加速。



※　グーグルアドワーズにおける「MFクラウド」「money forward」「マネーフォワード」「マネーフォワード クラウド」の検索数の合計値

テレワークを推進するバックオフィス向けサービス

各種『マネーフォワード クラウド』の活用により、
テレワークでのバックオフィス業務への対応が可能に。



※　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です。

事業会社ユーザー様からの声

当社サービス活用によりテレワーク環境でも円滑な事業運営が可能に。



クラウド活用のおかげで、業務への影響はほぼなかった。

株式会社スマイング 取締役 成澤 紀美 様

クラウドを活用してきたおかげで、コロナウイルスによる業務の影響はほぼありませんでした。在宅ワーク時の就業状況は勤怠で確認し、給与と会計はデータ連携ができている。請求業務もクラウド対応しているので、売掛金回収もスムーズに進めることができました。できるところからデジタルシフトを進めてきて良かった！と実感しています。



クラウド化は、在宅ワーク以外にもあらゆる効果があった。

株式会社クリーンハウス 取締役 副社長 渡辺 和寛 様

クラウドがないと今の会社になっていないと思います。 クラウド会計・USENレジ・G Suiteなどを利用して、クラウド化をしていることにより、在宅ワークも行うことができました。クラウドの活用は、様々なサービスを取り入れるため変化も多く、前向きな方が増え、経理の人材価値の向上（通常の経理業務＋クラウド活用）にも繋がる。クラウドサービスの導入は在宅ワークだけではなく、様々なところで効果を実感しています。

上場・未上場に関わらず、多くの企業がご利用に

未上場の資金調達額Top100企業*のうち**4割以上**の企業が利用するプラットフォームに。

上場企業

Chatwork　VALUE COMMERCE　feedforce

UZABASE　giftee*　SPACEMARKET　ビザスク

成長企業

BIZREACH　Mirrativ　Astroscale

Retty　DOME UNITED　CAMPFIRE

CADDi　Taimee　COCON

※　2018年1月1日から2019年8月1日までに資金調達を実施した未上場企業について、当社で調査した資金調達額Top100企業。

※　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す。

会計事務所・社労士事務所様からの声

緊急時でも顧問先のニーズ期待に応えるべく『マネーフォワード クラウド』をはじめとするクラウドサービスを積極的に利用。



早期にクラウド対応していた効果を実感。

トリプルグッド税理士法人 代表社員 実島 誠 様

『マネーフォワード クラウド』がリリースされた直後より、1,000社を超える顧問先のクラウド化を推進してきました。 当初は色々な課題がありましたが、コロナ危機下においても顧問先とオンラインで面談、経営データをクラウド会計で確認し、適切に業務を遂行できており、早期にクラウドに対応していた効果を実感しています。



ほとんど事前準備なく、在宅ワークに移行。

主治医のような社会保険労務士法人 代表社員 岡本 洋人 様

『マネーフォワード クラウド』を含めて、あらゆる業務にクラウドサービスを導入していたおかげで、北海道でコロナ対応が本格化した2月から、公共交通機関で出勤している社員全員を、ほとんど事前準備なく在宅ワークに切り替えることができました。とても感謝しています！

全国の会計・社労士事務所とのパートナーシップが拡大　22

全国各地の**4,100***を超える会計事務所・社労士事務所と連携。

北海道 東北	シマ会計 / アームズグループ / NORTH BRAIN / 中野会計事務所 / あすか税理士法人
関東 甲信越	KODATO / AG / TOTAL Group 税理士法人TOTAL / ATLAS / Seven Rich 会計事務所 Seven Rich Accounting / 税理士法人 児島会計 / ベンチャーサポート税理士法人 / 黒川税理士事務所 / BUSINESS NAVIGATION / A.G.S.
東海 北陸	SMCホールディングス / MMPC GROUP / 税理士法人 大樹 / 税理士法人スマッシュ経営 / 合同会計グループ / Ion
関西	TripleGood トリプルグッドグループ / ひかり税理士法人 / Ogasahara Solution & Accompany / ひろせ税理士法人 / act-cess
中国 四国	axis / みとり合同税理士法人グループ / 形山税理士事務所 株式会社形山会計 / 菊池孝太郎税理士事務所 / 下川・柏倉 税理士法人
九州	アップパートナーズグループ / TAKEUCHI / 税理士法人アーリークロス / 永田経営グループ / KAF黒川合同会計事務所 / エスペランサ税理士法人

※　2020年3月末時点

※　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す。



ハイライト

2020年11月期第1四半期 ハイライト

- 1Q連結売上高は**前年同期比+71%**の23.9億円と成長が加速[*1]。
- 売上総利益は**過去最高**の16.7億円、売上総利益率は**70%に改善。**
  広告宣伝費除くEBITDAは**黒字で着地**。
- 1Q連結売上高に占める**ストック比率は78%**[*2]、持続的な成長基盤を誇る。
- グループ年間経常収益（Annual Recurring Revenue：ARR[*3]）は
  前年同期比+64%の78.7億円、BtoB売上高は**前年同期比+89%**の19.4億円[*4]。
- Businessドメインの経営指標は順調に推移。（詳細は37ページ）
- スマートキャンプ社のPMIが順調に進捗。テレワーク推進に伴い
  マーケティングプラットフォーム『BOXIL』の売上が増加。

※1　スマートキャンプ社の売上高は20/11期1Qより計上開始。※2　ストック比率は20/11期 1Qのストック収入を20/11期 1Qの連結売上高で除した比率。ストック収入は、Businessドメインにおける『マネーフォワード クラウド』等クラウドサービスの課金収入並びにスマートキャンプ社の継続顧客からの収入、Homeドメインのプレミアム課金収入、Xドメインのストック収入、Financeドメインの企業間請求代行サービス『MF KESSAI』の売上高を含む　※3　グループ年間経常収益（ARR: Annual Recurring Revenue）は2020年2月のグループ月間経常収益（MRR: Monthly Recurring Revenue）の12倍。※　経営指標の詳細の定義はP78を参照。※4　BtoB売上高はBusinessドメイン、Xドメイン、Financeドメインの合計値。

47.9億円の新株式発行により財務基盤を強化

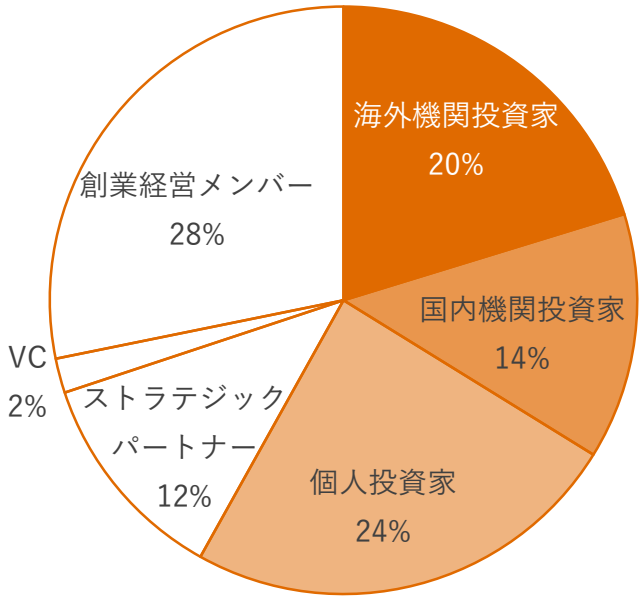
- 2020年2月に**47.9億円調達**[*1]。
- **60-70社**が需要を提出。
  案件発表から約7時間で**約10倍**[*2]**（約500億円）の需要**を創出。
- **株価インパクトの最小化を目的**に、Accelerated Book Building[*3]（“ABB”）と呼ばれる募集形式を採用。
- 発表翌日の株価（終値）は希薄化率（4.95%）を**下回る1.41%**。
- 条件決定から払込日までの期間中に、株価は発行価格（4,577円）を**上回る5,240円**（2月5日終値）となる。

※1　払込金額ベース。その他詳細については2020年1月22日の適時開示を参照。
※2　出所：Dealwatch
※3　案件公表後、即日又は数日程度の短期間でブックビルディングを実施し、募集・売出条件を決定する手法。

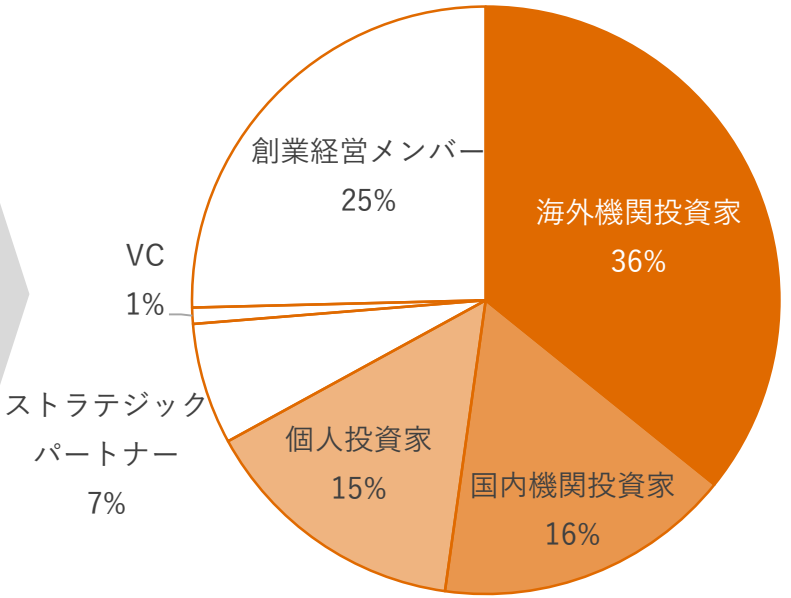
50%を超える機関投資家比率

海外機関投資家は36%、国内機関投資家は16%[*1]。
海外募集による新株式発行[*2]により、海外機関投資家比率は更に高まる見込み。

2018年11月30日時点



2019年11月30日時点（海外募集による新株式発行前）

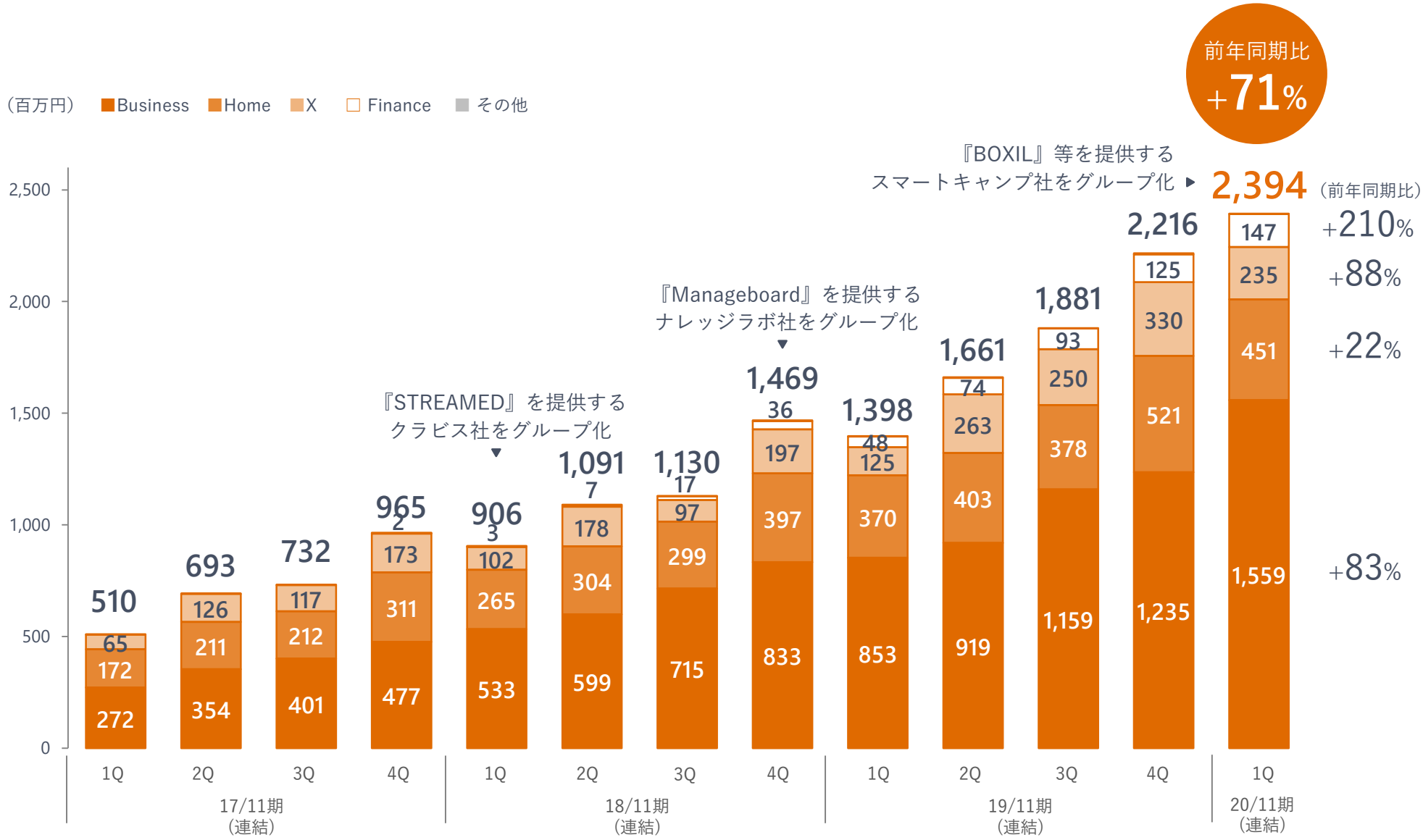


※1　2019年11月30日時点。
※2　2020年2月に実施した海外募集による約47.9億円の新株式発行。
※　大量保有報告書を提出した主な機関投資家はJPモルガンアセットマネジメント株式会社、キャピタルリサーチアンドマネジメントカンパニー、レオスキャピタルワークス、ティー・ロウ・プライス・ジャパン株式会社、FMR LLC等。



2020年11月期
第1四半期 業績

1Q連結売上高は前年同期比+71%成長、過去最大に



※　「その他」売上高のグラフ内での表記は省略　※クラビス社の売上高を18/11期1Qより計上開始。ナレッジラボ社及びワクフリ社の売上高を18/11期4Qより計上開始。
スマートキャンプ社の売上高は20/11期 1Qより計上開始。

積み上げ型収益を示すグループARRは高成長を維持

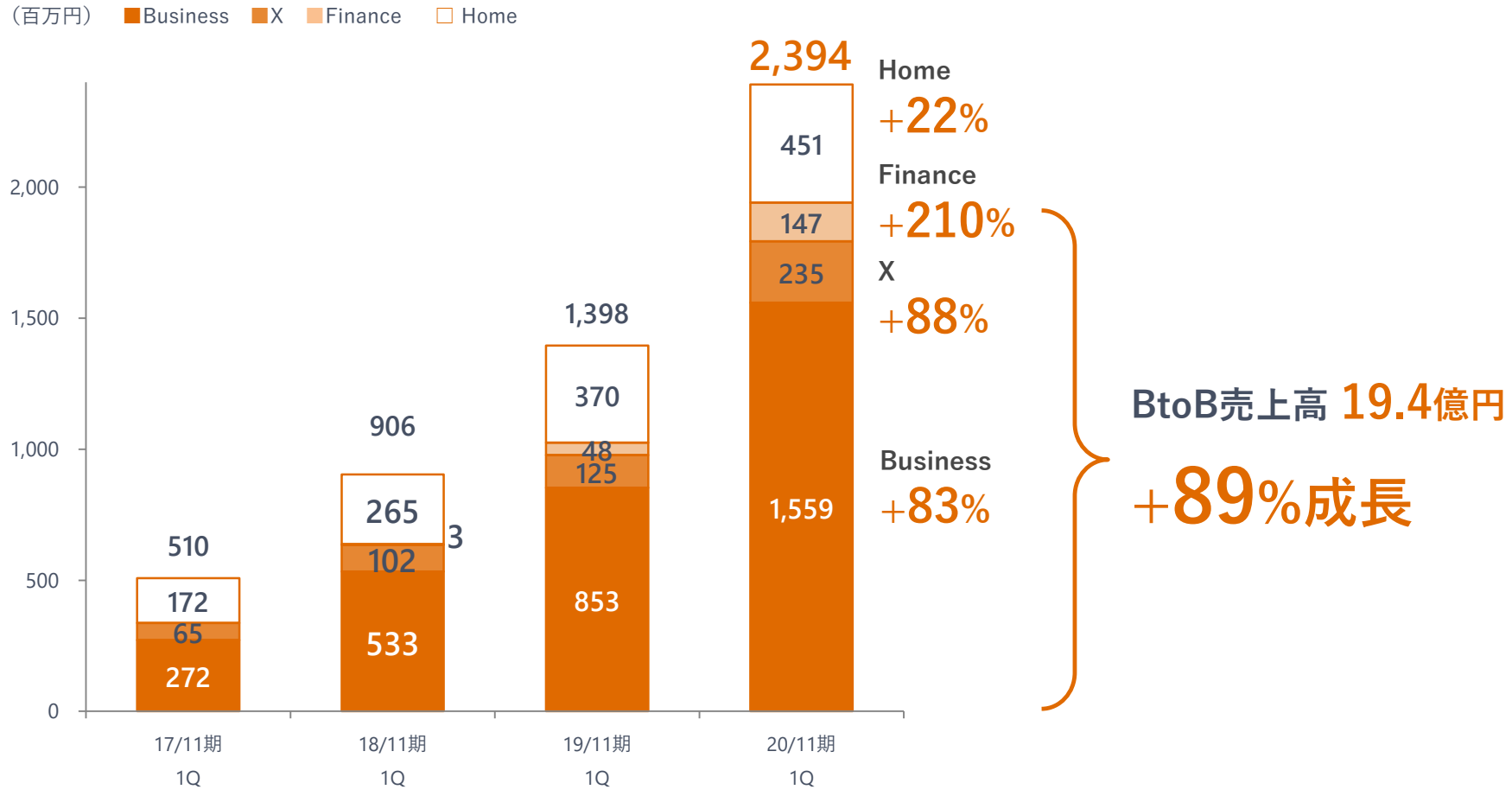
グループ年間経常収益（Annual Recurring Revenue：ARR）は、
前年同期比**+64%**と**高成長**。



※　クラビス社の売上高を18/11期1Qより計上開始。ナレッジラボ社及びワクフリ社の売上高を18/11期4Qより計上開始。スマートキャンプ社の売上高は20/11期1Qより計上開始。※　グループARRは各期最終月のグループMRRの12倍。グループMRRは、Businessドメインにおける『マネーフォワード クラウド』等クラウドサービスの課金収入、Homeドメインのプレミアム課金収入、Xドメインのストック収入、Financeドメインの企業間請求代行サービス『MF KESSAI』の売上高を含む。※　20/11期より、スマートキャンプ社の売上高に継続顧客比率（1Qの売上高のうち、19/11期 2Q末以前に取引を開始した顧客からの売上の比率）を乗じた数字を含む。

BtoB売上高は、前年同期比+89%と成長が加速

Business、Finance、Xドメインの成長が加速。
一方、Homeドメインの成長率上昇が今後の課題。

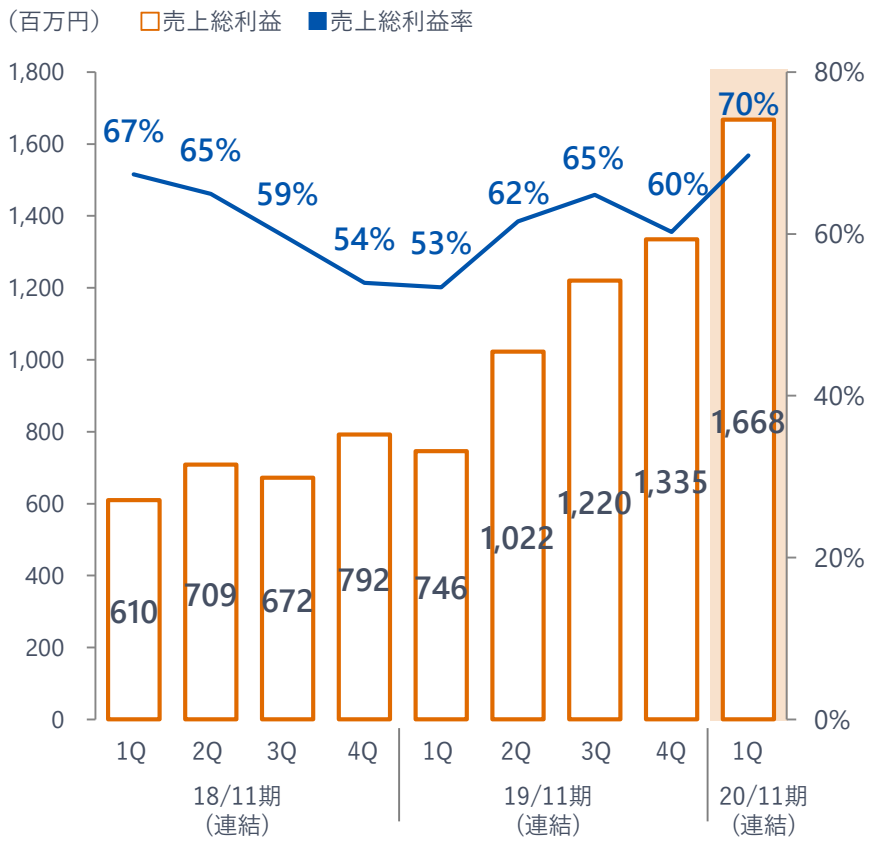


※　「その他」売上高は省略。※　BtoB売上高はBusinessドメイン、Xドメイン、Financeドメインの合計値。※　クラビス社の売上高を18/11期1Qより計上開始。ナレッジラボ社及びワクフリ社の売上高を18/11期4Qより計上開始。スマートキャンプ社の売上高は20/11期 1Qより計上開始。スマートキャンプ社の売上高はBusinessドメインに含む。

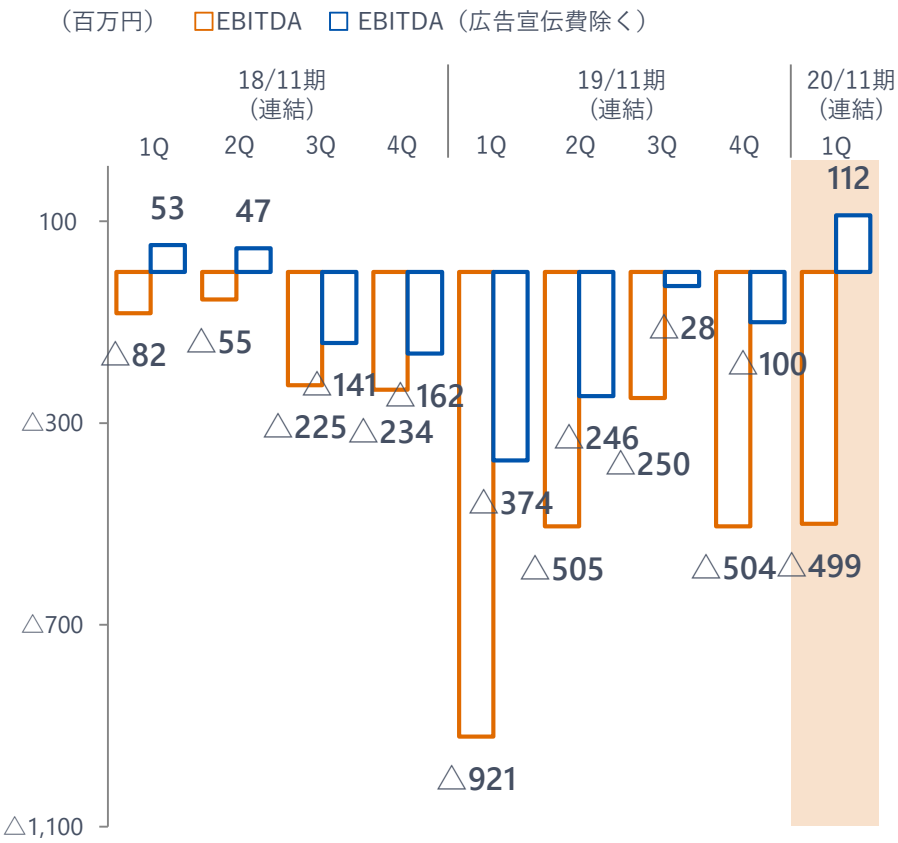
売上総利益 / EBITDA（四半期推移）

売上総利益及び売上総利益率は**過去最高**に。
広告宣伝費除くEBITDAは**黒字**で着地。

売上総利益



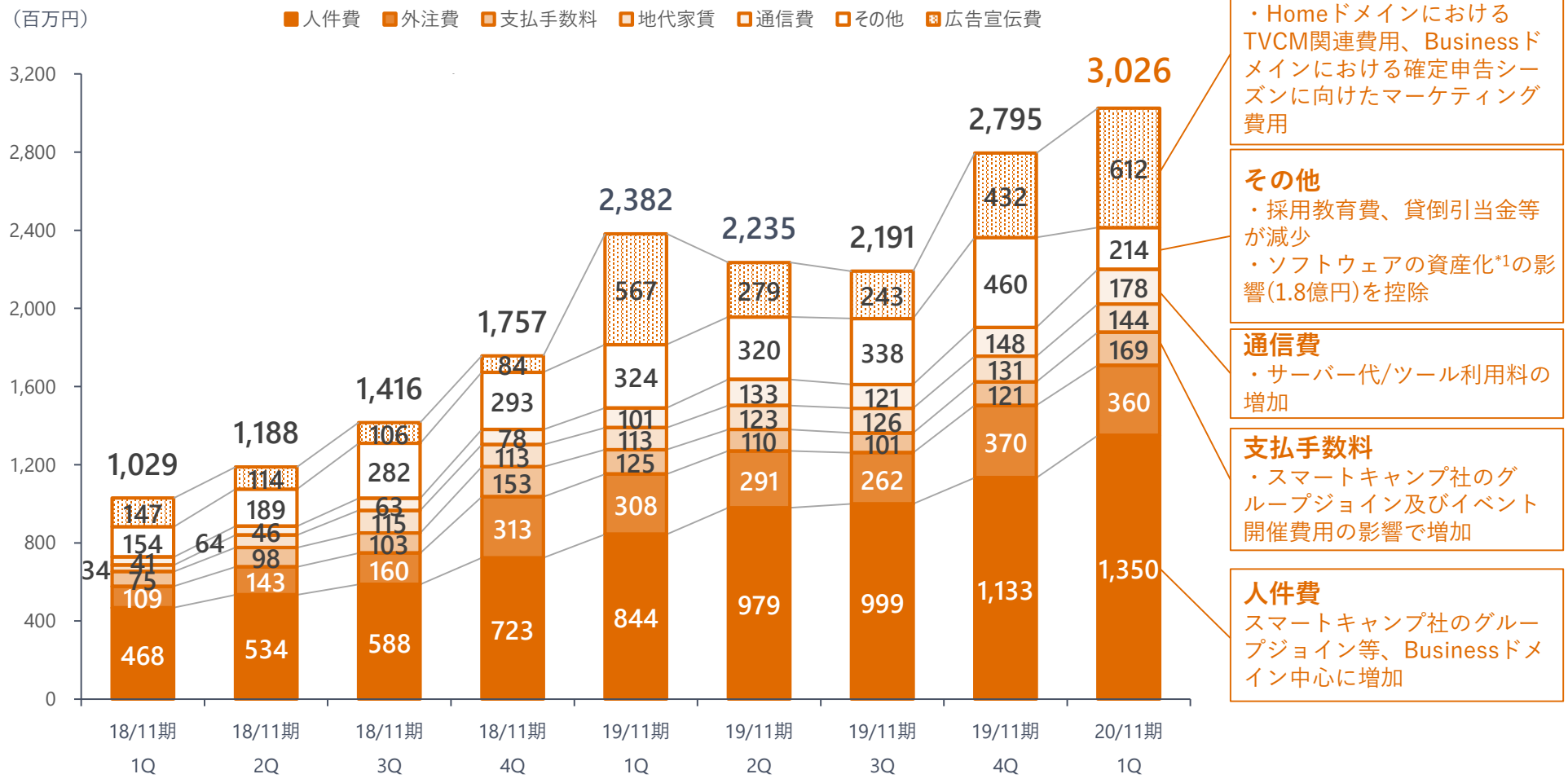
EBITDA



※　EBITDA＝営業損益 + 減価償却費・償却費 + 営業費用に含まれる税金費用　※　20/11期よりEBITDAに営業費用に含まれる税金費用を加算開始。上図は過去分についても同定義で算出。 ※継続的な開発力の強化により発生した、将来収益を期待できる開発プロジェクトをソフトウエア資産化。

費用内訳（売上原価・販売費及び一般管理費）

スマートキャンプ社のグループジョインに伴い人件費が増加。



広告宣伝費
・Homeドメインにおける TVCM関連費用、Businessドメインにおける確定申告シーズンに向けたマーケティング費用

その他
・採用教育費、貸倒引当金等が減少
・ソフトウェアの資産化[*1]の影響(1.8億円)を控除

通信費
・サーバー代/ツール利用料の増加

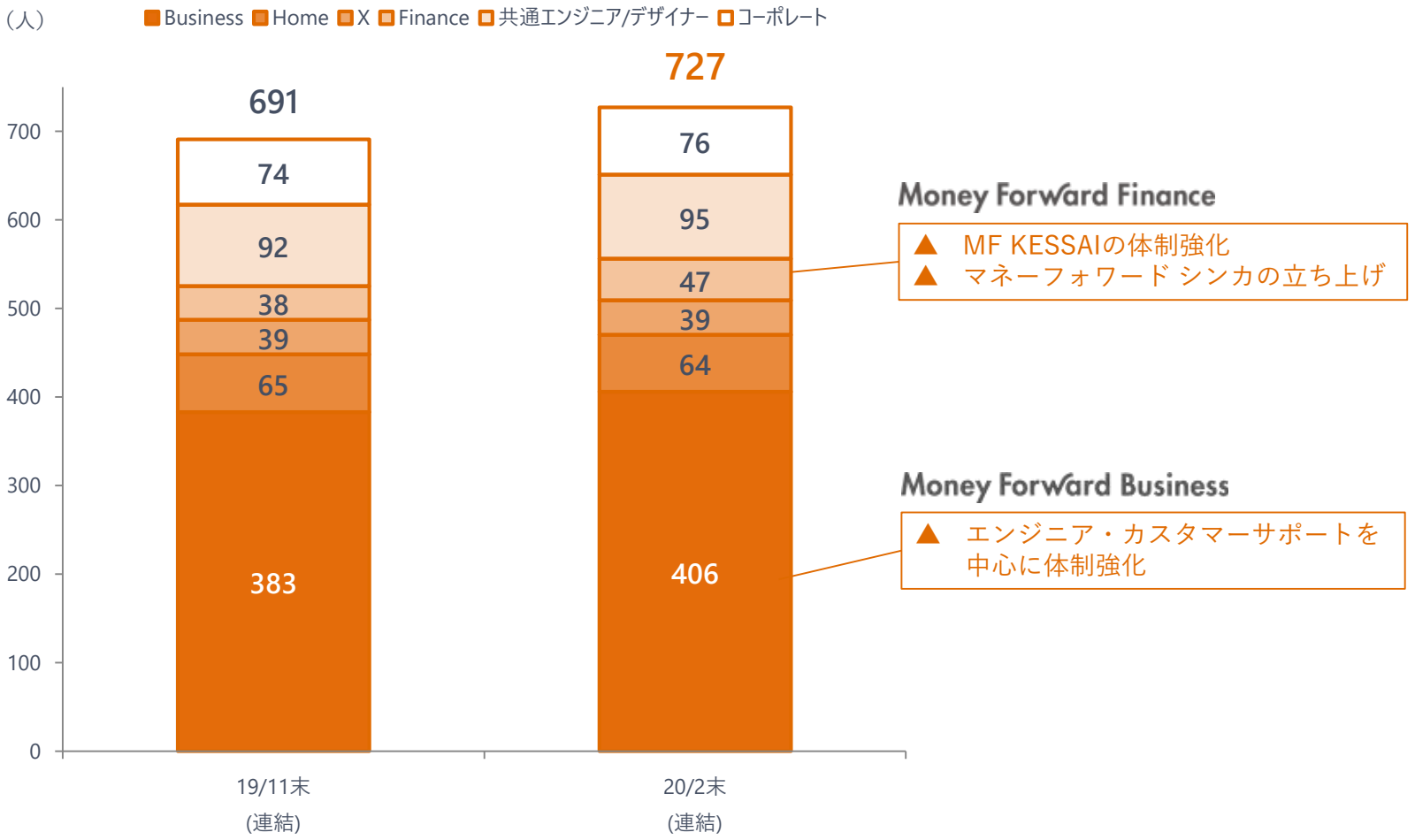
支払手数料
・スマートキャンプ社のグループジョイン及びイベント開催費用の影響で増加

人件費
スマートキャンプ社のグループジョイン等、Businessドメイン中心に増加

※1　継続的な開発力の強化により発生した、将来収益を期待できる開発プロジェクトをソフトウエア資産化。
※　「その他費用」はのれん償却費、旅費交通費、支払報酬料、採用教育費、等。

正社員数の推移

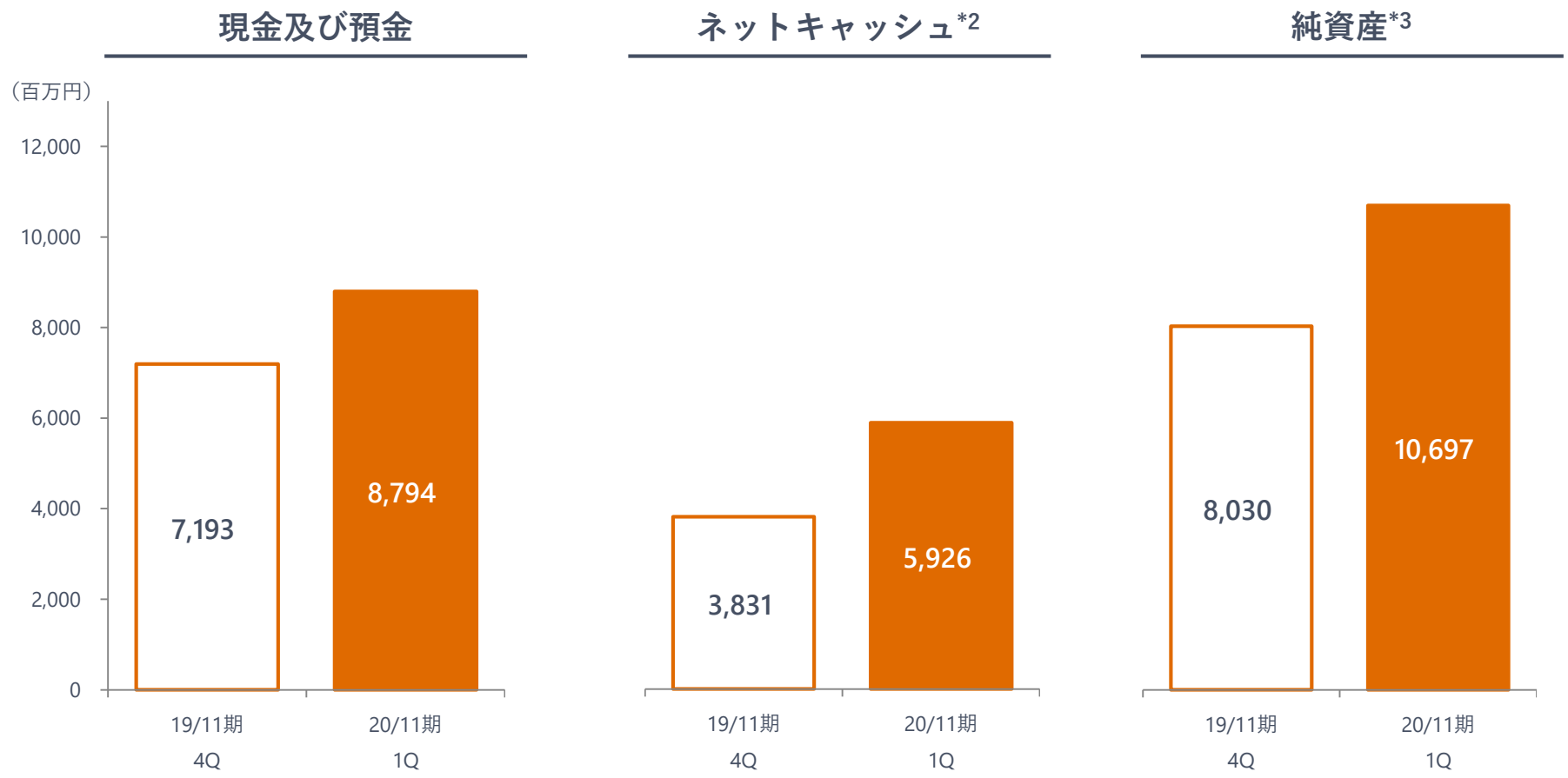
Businessドメインを中心に体制強化。エンジニア・デザイナーの割合は約40%。



※ 19/11末にはスマートキャンプ社を含む
※ 共通エンジニア / デザイナーは、CISO室、CTO室、アカウントアグリゲーション本部、MONEY FORWARD VIETNAMなど
コーポレートは、社長室、経営企画本部、財務経理本部 、管理本部、人事本部、Fintechリサーチ室など

バランスシートの状況

2月に海外募集による新株式発行を実施。47.9億円*1を調達し財務基盤を強化。
スマートキャンプ社の100%グループ会社化を実施（13.8億円）。



※1　詳細は2020年1月22日付「発行価格等の決定に関するお知らせ」を参照。
※2　現金及び預金から有利子負債を差し引く。ただし、『MF KESSAI』における買取債権を足し戻し算出。買取債権額は19/11期4Qは20.7億円、 20/11期1Qは24.0億円。
※3　20/11期 1Qへの主な増減は、新株式発行（約47.9億円）、スマートキャンプ社の100%グループ会社化による資本剰余金の減少（約△13.4億円）、親会社株式に帰属する当期純損失(約△6.6億円)


Money Forward Business

Money Forward Business 20/11期 第1四半期ハイライト 36

- **ストック収入**は、既存事業の成長およびスマートキャンプ社のグループジョインにより、**前年同期比+80%**と成長が加速。
- **課金顧客あたり売上高（ARPA）**は、**61,558円**[*1]と順調に増加。
- **解約率（顧客数ベース）**は**1.4%**[*2]。**月間経常収益（MRR：Monthly Recurring Revenue）ベース**は**△2.3%**[*3]と引き続き**ネガティブチャーン**を実現。
- **売上継続率（ネットレベニューリテンション）**は**131%**[*4]と高い水準を維持。

※1　2020年2月末時点の年額換算値。20/11期 1Q末は、クラウド記帳サービスである『STREAMED』の季節要因を除いた数値。
※2　2020年2月までの3ヵ月平均値。
※3　2020年2月までの12ヵ月平均値
※4　19/11期1Q末時点における課金顧客から生じる20/11 期1Q末時点におけるストック収入 ÷ 19/11期 1Q期末時点におけるストック収入
※　経営指標の詳細な定義はP78を参照。経営指標にはスマートキャンプ社は含まない。

Money Forward Business 20/11期 第1四半期 経営指標

ARPAは順調に増加、MRR解約率はネガティブチャーンを継続達成。

課金顧客あたり売上高（ARPA）

¥61,558[*1]

解約率 - 顧客数ベース

1.4%[*2]

解約率 – 月間経常収益 (MRR)ベース

△2.3%[*3]

売上継続率（ネットレベニューリテンション）

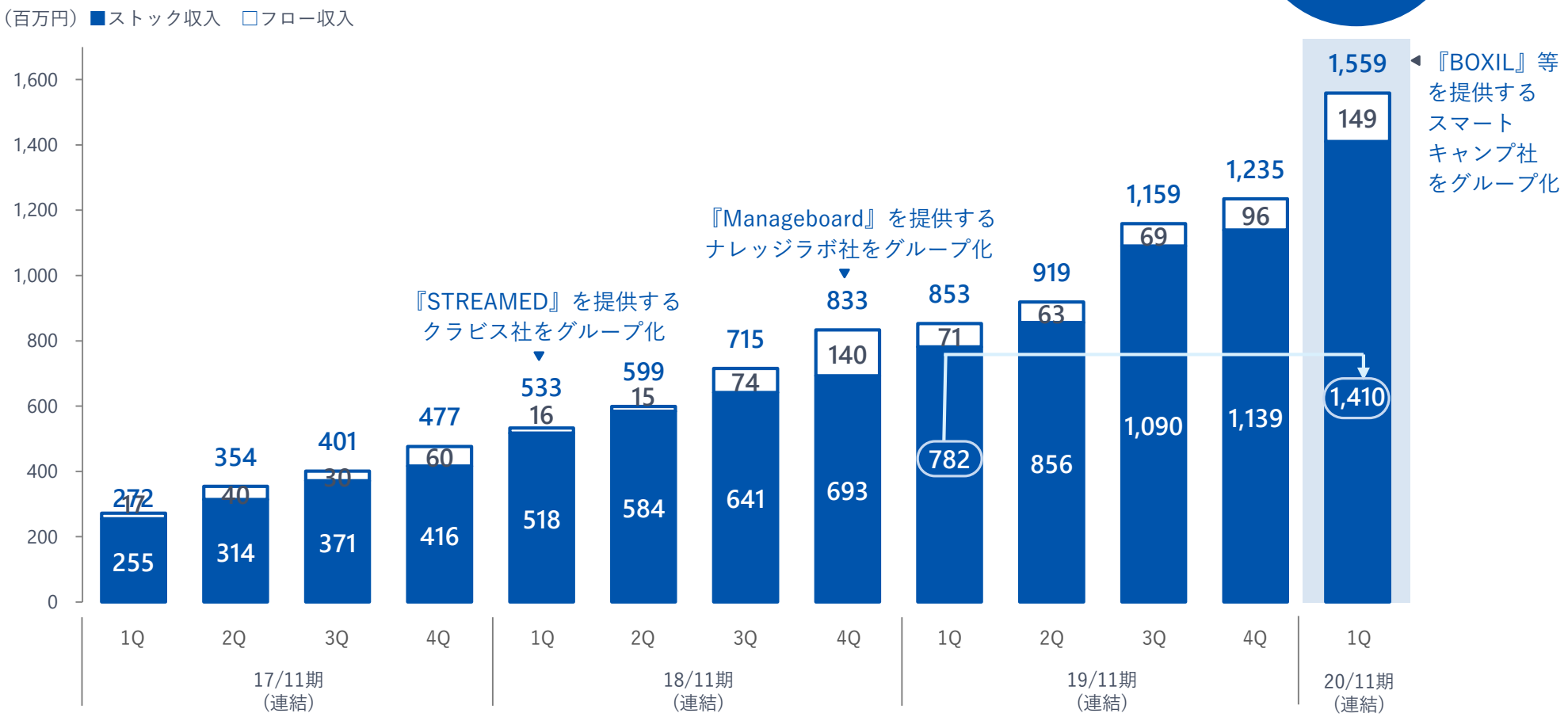
131%[*4]

※1　2020年2月末時点における年額換算値。20/11期 1Q末は、クラウド記帳サービスである『STREAMED』の季節要因を除いた数値。
※2　2020年2月までの3ヵ月平均値。新プラン導入の影響を除く解約率は2019年3月までの12ヵ月平均値で1.2%。（新プラン発表日が2019年4月であったため、同年3月までの12ヵ月平均値を使用）2019年11月までの12か月平均値は1.8%
※3　2020年2月までの12ヵ月平均値。
※4　19/11期1Q末時点における課金顧客から生じる20/11 期1Q末時点におけるストック収入 ÷ 19/11期 1Q期末時点におけるストック収入
※　経営指標の詳細な定義はP78を参照。経営指標にはスマートキャンプ社は含まない。

Money Forward Business 売上高

1Qのストック収入成長率は**前年同期比+80%**と高成長を実現。

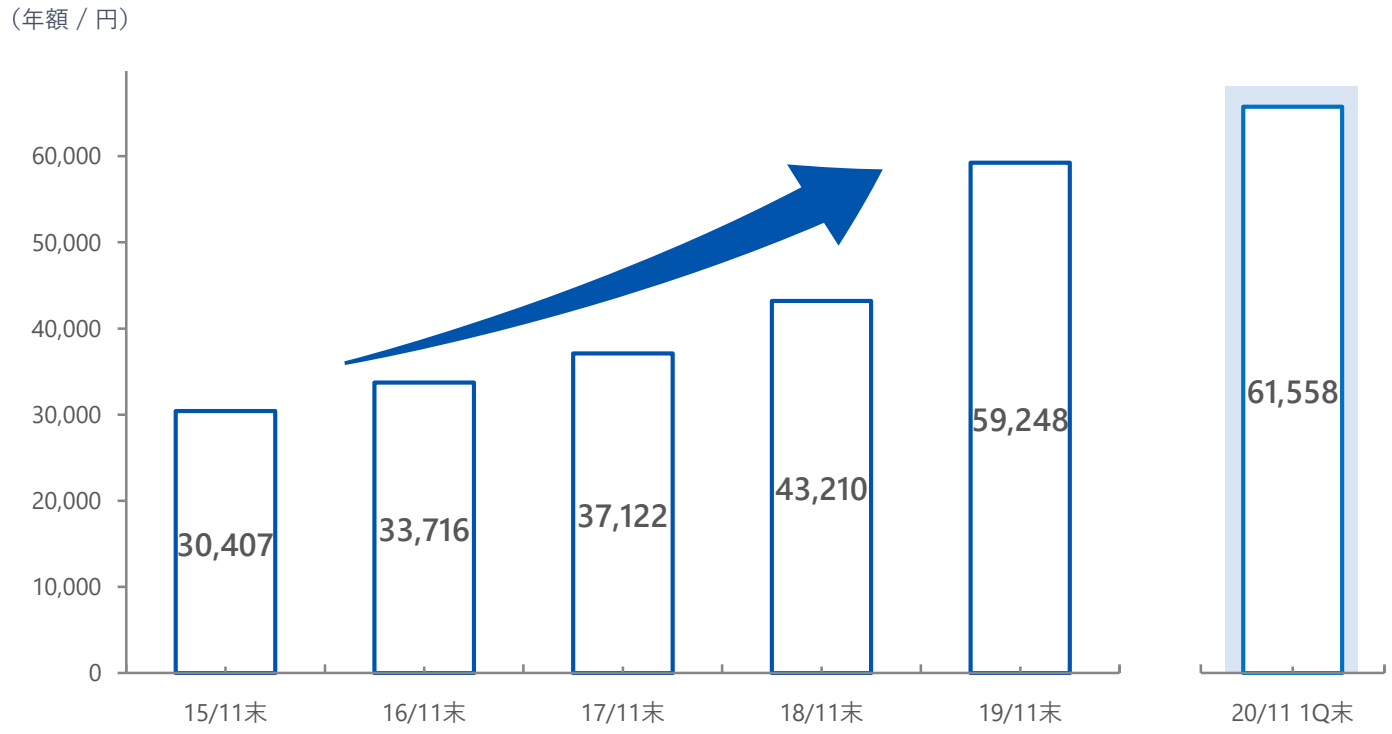
ストック収入
成長率
+80%
（前年同期比）



※　クラビス社の売上高を18/11期1Qより計上開始。ナレッジラボ社及びワクフリ社の売上高を18/11期4Qより計上開始。スマートキャンプ社の売上高は20/11期1Qより計上開始、 20/11期1Q売上高は約2.5億円（内ストック収入は約1.8億円）。※　フロー収入は導入支援手数料、事業会社お客様向け『マネーフォワード クラウドシリーズ』OEM提供に伴う開発売上、イベントの協賛金・参加費収入（Bizforward等）、ナレッジラボ社におけるコンサルティング売上、ワクフリ社における売上、スマートキャンプ社における売上を含む　※　18/11期まで開示していた「マネーフォワード クラウドサービス売上高」の内、「アライアンス事業収入」に含まれていた金融機関向け開発・利用料売上については19/11期よりMoney Forward X 売上高に計上しているため、Money Forward Business 売上高からは除かれている ※　ストック収入は、2020年11月期よりスマートキャンプ社の継続顧客比率（1Qの売上高のうち、19/11期 2Q末以前に取引を開始した顧客からの売上の比率）を乗じた数字を含む。

ARPAは引き続き順調に増加

継続的なプロダクト開発、サービスラインナップの拡大により、
ARPAは61,558円に増加。



※1　各四半期末における年額換算値。20/11期 1Q末は、クラウド記帳サービスである『STREAMED』の季節要因を除いた数値。
※　経営指標の詳細な定義はP78を参照。経営指標にはスマートキャンプ社は含まない。

100%以上のネットレベニューリテンション

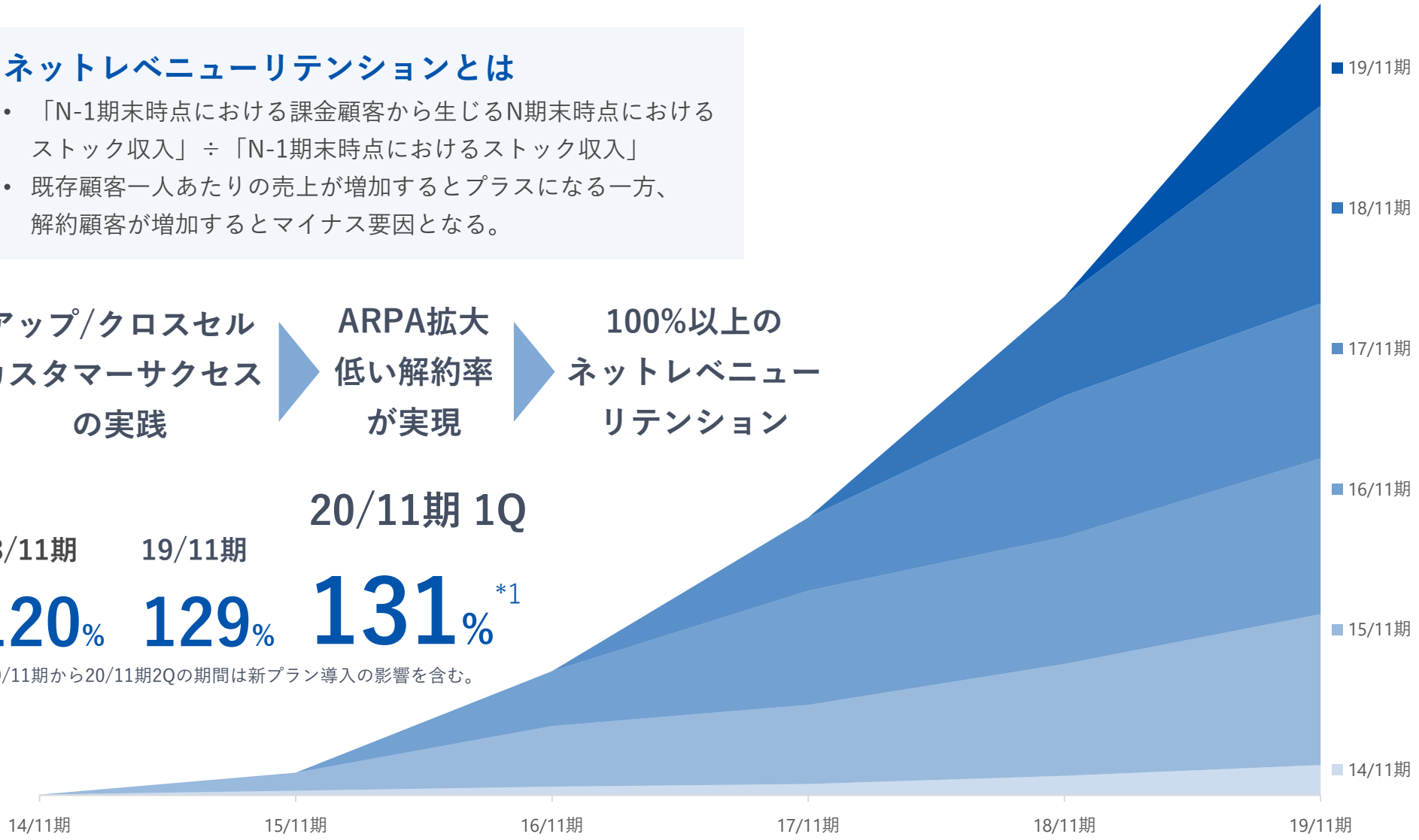
ネットレベニューリテンションとは

- 「N-1期末時点における課金顧客から生じるN期末時点におけるストック収入」÷「N-1期末時点におけるストック収入」
- 既存顧客一人あたりの売上が増加するとプラスになる一方、解約顧客が増加するとマイナス要因となる。

アップ/クロスセルカスタマーサクセスの実践 ▶ **ARPA拡大 低い解約率が実現** ▶ **100%以上のネットレベニューリテンション**

18/11期	19/11期	20/11期 1Q
120%	129%	131%*1

＊19/11期から20/11期2Qの期間は新プラン導入の影響を含む。



※1　N-1期末時点における課金顧客から生じるN期末時点におけるストック収入 ÷ N-1 期末時点におけるストック収入。
※　上図は各年度のストック収入を顧客の獲得期別で分解。本1Qは含まない。 ※ 経営指標の詳細な定義はP78を参照。経営指標にはスマートキャンプ社は含まない。

クラウド会計および社会保険の新サービスをリリース

IPO準備・上場企業の内部統制や、**社会保険手続き業務を効率化**することで、
より幅広い企業層・ニーズへ対応。

Money Forward クラウド会計Plus



サービスリリースから1か月で
30社以上の企業から受注・内諾

Money Forward クラウド社会保険

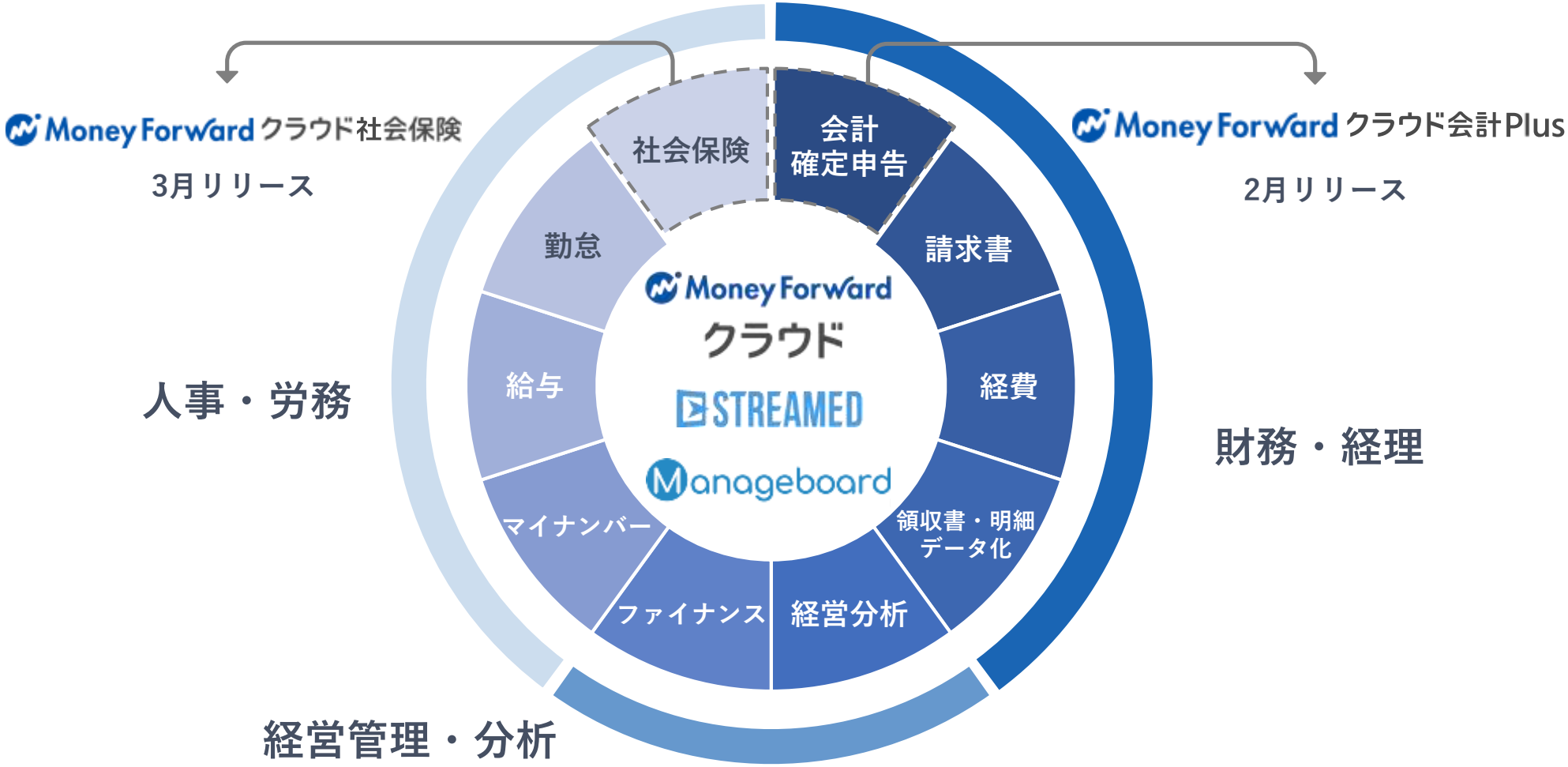


キャンペーン期間中は
無料*で利用が可能

※　キャンペーンは予告なく中止する可能性があります。『マネーフォワード クラウド社会保険』の利用には『マネーフォワード クラウド給与』の利用が必要です。

プロダクトラインナップの拡大

バックオフィスに関する幅広いラインナップ提供を実現。会計領域では、
中堅企業向け市場に参入、人事・労務領域では**社会保険電子申請義務化**に対応。



『マネーフォワード クラウドStore』サービスが充実

Zoom、Office365、G Suite™*、Dropboxなど、世界的なSaaSサービスを、
『マネーフォワード クラウドStore』にて取り扱い開始予定。

ZOOM　Office 365　G Suite　Dropbox

AI-CON 登記 オンライン登記申請支援	Chatwork ビジネスチャット	hubble 法務ドキュメント 管理共有サービス
jooto タスク・プロジェクト 管理ツール	wevox 組織・チーム改善 プラットフォーム	Manageboard Money Forward クラウド型 経営管理システム

※　G SuiteはGoogle LCC の商標です。
※　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す。

立替経費「キャッシュレス送金」サービスを提供開始

経費の立替から精算まで、キャッシュレスで完結可能に。
企業の振込手数料を削減し、従業員への経費支払を早期化。



※　利用には各社が提供する送金サービスへの申込みが必要
※　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す。

オンライン展示会「BOXIL EXPO 2020」開催

業務効率化やテレワーク導入などを実現するサービスとの出会いを創出。
新しい時代のオンライン展示会として、マッチングやセミナーなどを予定。

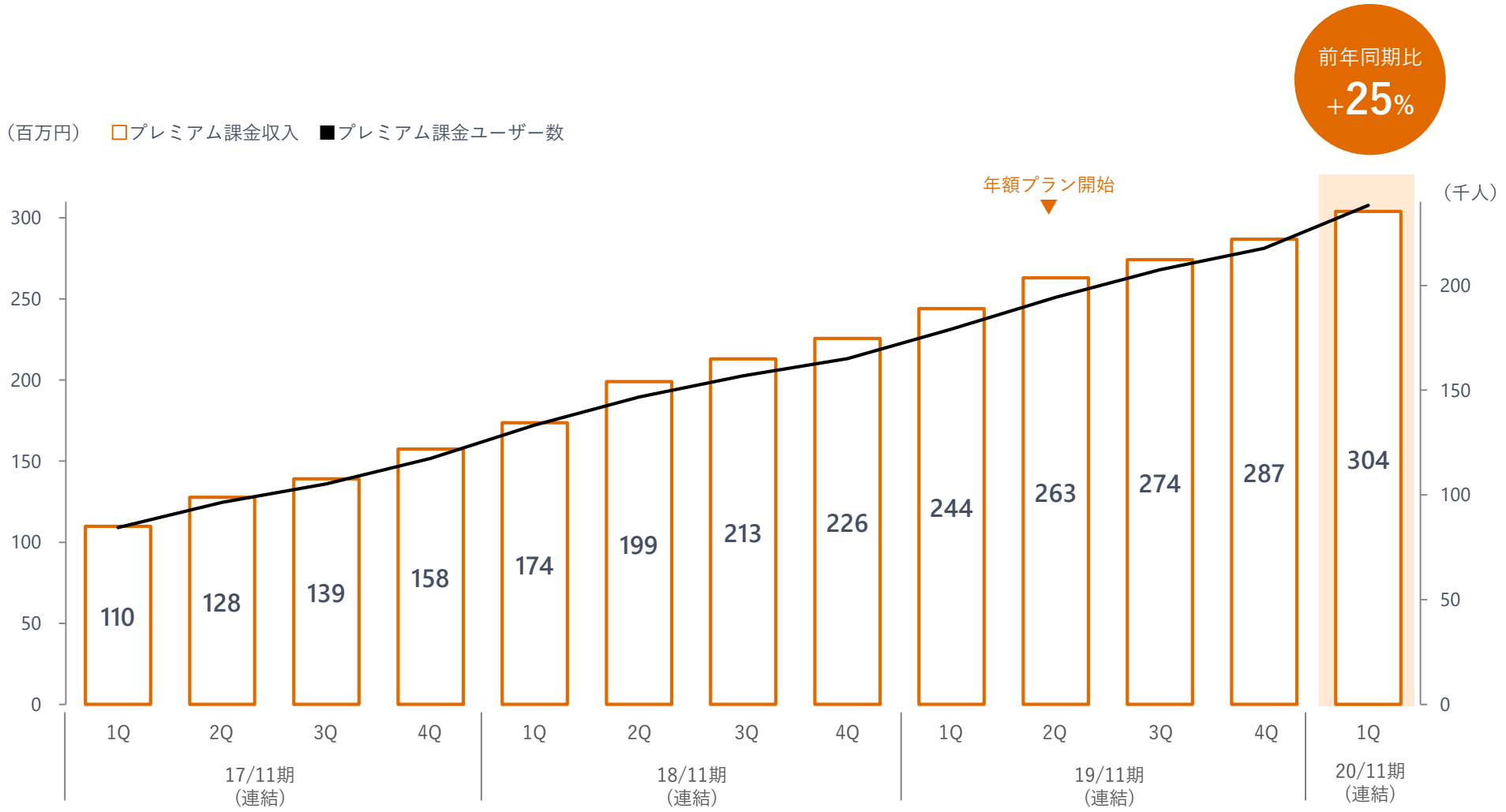


Money Forward Home



プレミアム課金収入（売上高推移）

課金ユーザーは順調に増加し、**23万人*を突破、課金率は2.5%**に上昇。

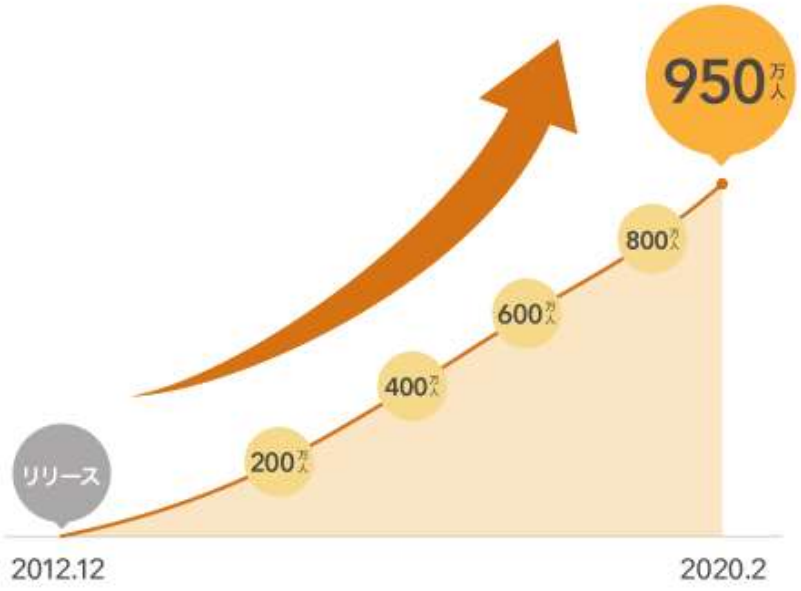


※　2020年2月末時点

『マネーフォワード ME』の利用者の伸びが加速

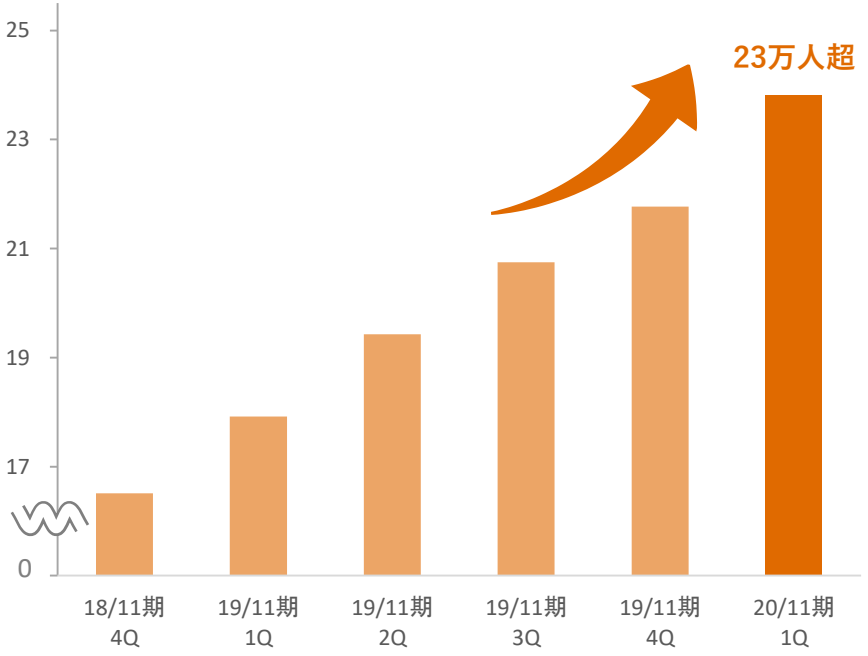
『マネーフォワード ME』の利用者数は**950万人**を突破。
テレビCMの効果等により有料課金ユーザーの獲得数も加速。

利用者数は950万人を突破



新規利用者50万人獲得に要する期間は約3か月

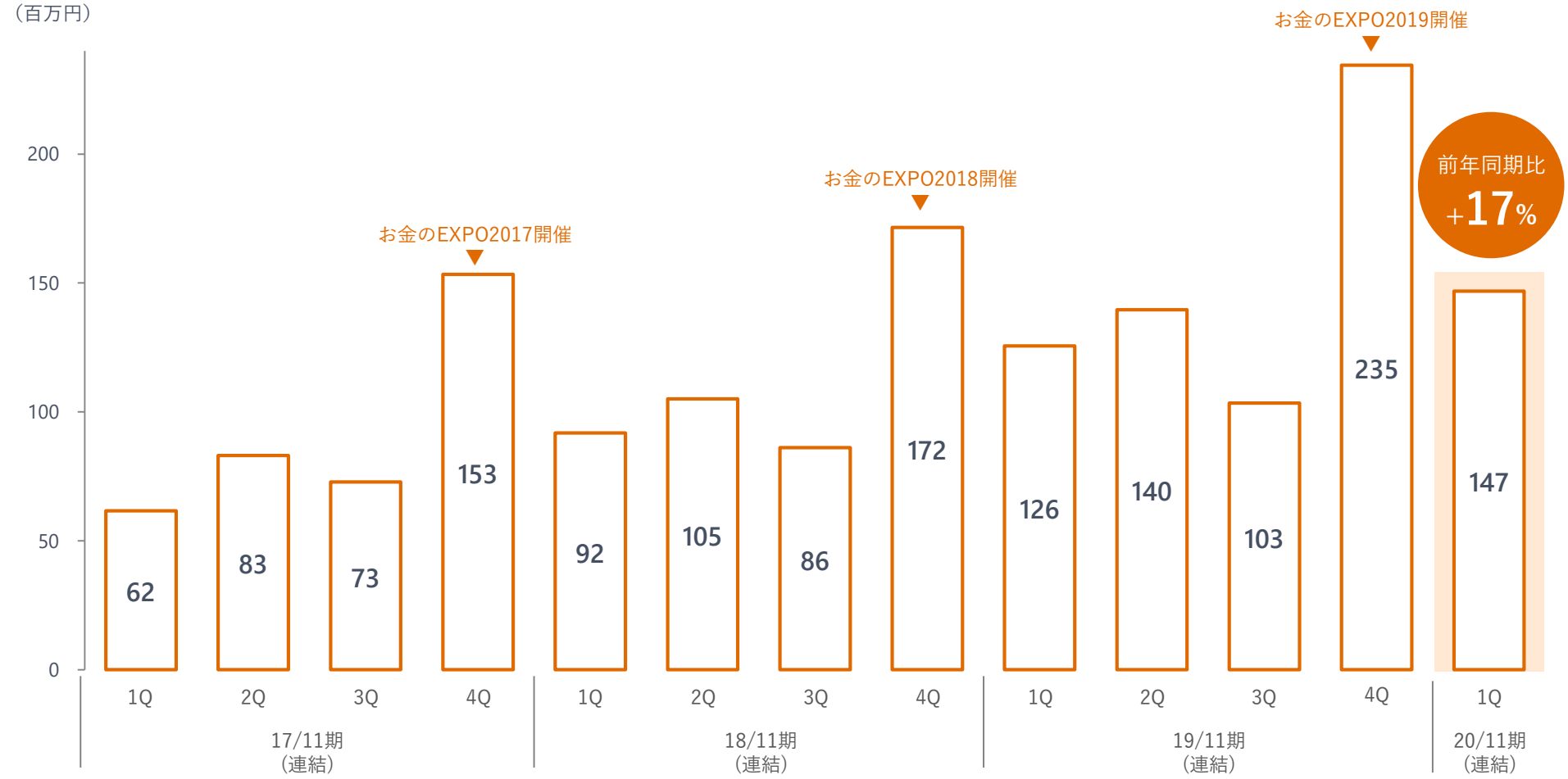
有料課金ユーザー数が加速



1Q中に2万人超の課金ユーザーを獲得

メディア / 広告収入（売上高推移）

前年同期比+17%成長。1Qとしては過去最大。
2Q以降オフラインイベント中止の影響により売上減少を想定。



※　メディア / 広告収入は、くらしの経済メディア『MONEY PLUS』での広告収入、イベント開催（お金のEXPO等）における協賛金・参加費収入、『mirai talk』などのPFM事業収入を含む　※『mirai talk』などのPFM事業収入を除いた2Qのメディア/広告収入の成長率は、前年同期比+30%。

楽天「ラクマ」と連携

『マネーフォワード ME』初のフリマアプリとの連携。
連携キャンペーン*により新規利用者の獲得が加速。

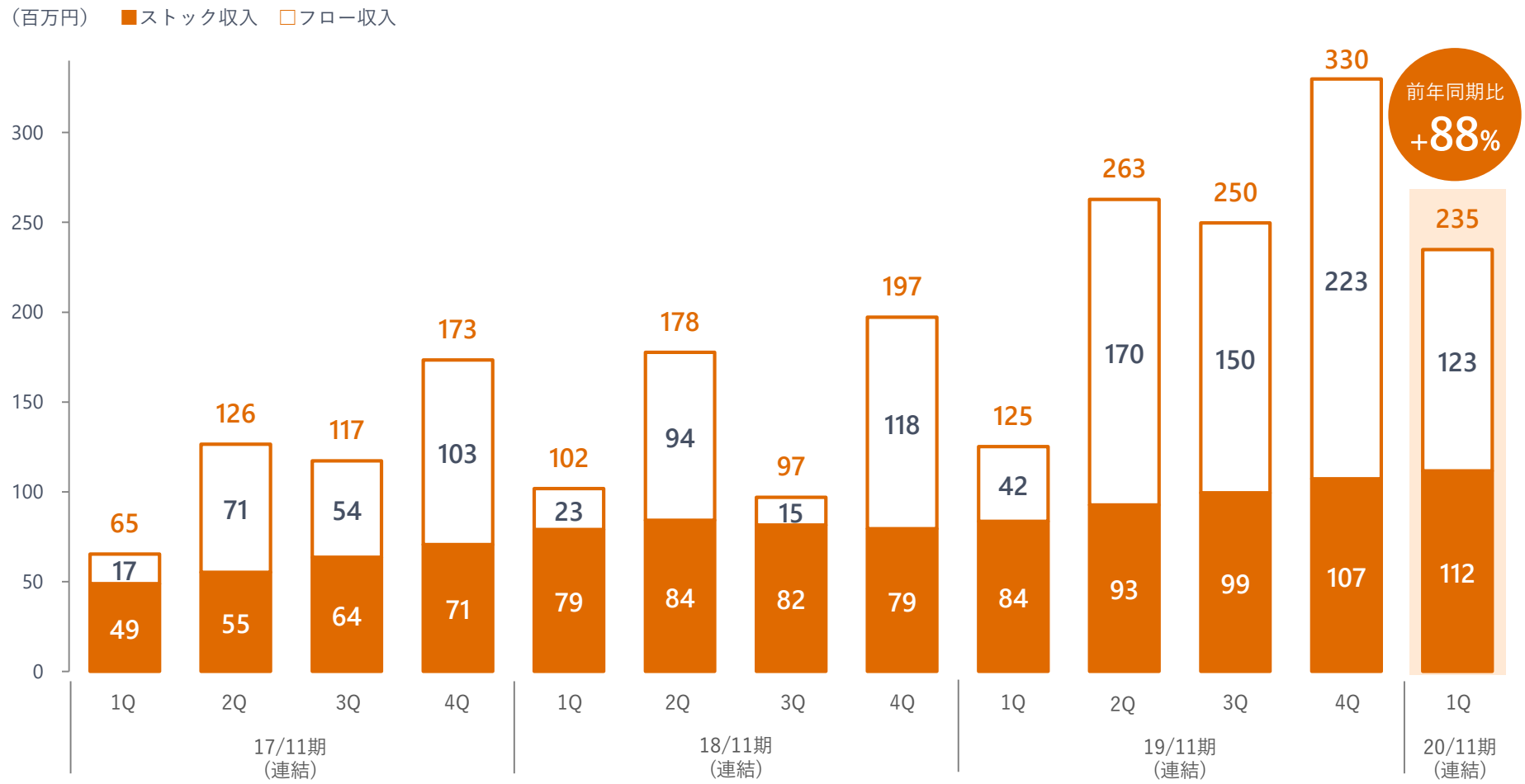


※　キャンペーン実施期間：2020年3月9日～2020年4月8日
※　記載されている会社名および商品・製品・サービス名（ロゴマーク等を含む）は、各社の商標または各権利者の登録商標です。


Money Forward X

Money Forward X 売上高推移

ストック／フロー収入ともに**1Qとして過去最大**。
金融機関を中心にデジタルトランスフォーメーションの取り組みが増加。



※　初期開発費に伴うフロー収入の売上計上は金融機関への検収が完了した時点で行われるため、サービスのリリース時期とは必ずしも一致しない

金融機関との連携（アプリ・機能提供）

『マネーフォワード for ○○』
金融機関お客様向け『マネーフォワード ME』を開発



『通帳アプリ』
金融機関お客様向け通帳アプリを開発



『MFUnit』シリーズ
金融機関の既存アプリにPFMの各機能を提供



その他の取り組み

NEW

おかねのコンパス for TT

『おかねのコンパス』
投資サービスや保険、年金などの機能を備える
アプリに「資産管理機能」を提供

docomo

『レンディングマネージャー[*1]』
融資サービス契約者向けアプリの
アドバイス機能を共同開発

KDDI

『au WALLET アプリ[*2]』で
2,000以上の金融機関の残高・
明細管理が可能になる機能を共同開発

※　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す。

「無通帳申し込み機能」を提供

通帳アプリ『デジタル通帳』において、紙の通帳を使用しない口座への
切り替えが可能に。ユーザーの利便性が向上し、通帳発行のコストも削減。

第一弾として、APIを活用した「栃木銀行 かんたん通帳」に導入

栃木銀行

かんたん通帳

Powered by Money Forward



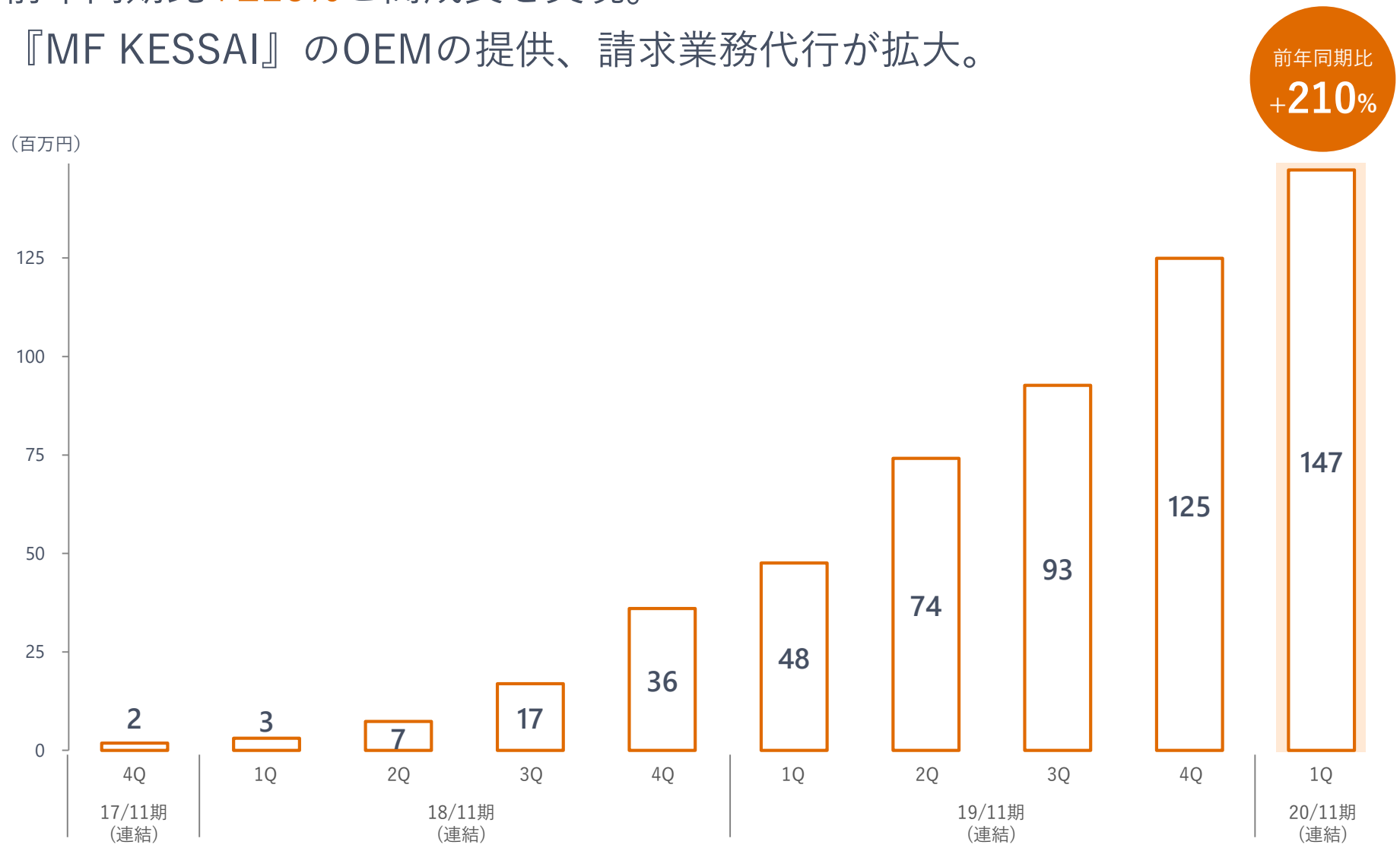


※　記載されている会社名および商品・製品・サービス名（ロゴマーク等を含む）は、各社の商標または各権利者の登録商標です。


Money Forward Finance

Money Forward Finance 売上高推移

前年同期比+210%と高成長を実現。
『MF KESSAI』のOEMの提供、請求業務代行が拡大。



『MF KESSAI』シャープ子会社のサービスに導入

株式会社AIoTクラウドが提供する『LINC Biz』に導入。
スタートアップ・中小企業以外の大手企業への導入も順調に進む。

AIoTcloud × MF KESSAI

- 『LINC Biz』はビジネスチャットや音声／ビデオ会議サービスを利用できるビジネスコミュニケーションツール。

- 今後更なるニーズが見込まれる中、請求業務を一括してアウトソース、請求業務負荷を軽減し、本質的な業務に集中することが可能に。

※　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です。

『MF KESSAI』、請求業務代行の対象事業者を拡大

取引先への請求業務を一括してアウトソースが可能に。



※　取引審査以外のMF KESSAI所定の要件により請求代行を行うことができない場合があります。
※　これまで取引審査で否決となった取引は請求代行業務を行っていなかったが、今後は否決となった場合でも債権譲渡を伴わない形式で請求業務代行が可能になります。

マネーフォワードシンカにおいて初の資金調達支援を完了59

「Scalebase」を通じサブスク事業者の“業務効率化と収益最大化”を実現する
アルプ社の総額3.15億円の資金調達を支援。



Alp, Inc. × Money Forward Synca

アルプ株式会社 代表取締役 伊藤浩樹 様（写真左）

“CFO不在の当社に必要だった、ファイナンスにおける戦略について網羅的にフォローいただきました。実際に資金調達に向けて動き始めると、バリュエーションや契約条件の交渉なども含め当初想像しなかった論点が出てきましたが、親身で的確なアドバイスをいただき自信をもって判断を進めることができました。また、常に遠慮なく相談できるオープンな雰囲気で対応してくださったのも、非常にありがたかったです。”

※　アルプ、DNX Ventures・電通ベンチャーズ・ANRI・PKSHA SPARXアルゴリズムファンドから総額3.15億円の資金調達を実施
https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000007.000050107.html

※　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す。



その他の戦略的取り組み

今年度取締役メンバー（代表者）



辻 庸介(つじ ようすけ)

代表取締役社長 CEO

京都大学農学部を卒業後、ペンシルバニア大学ウォートン校MBA修了。ソニー株式会社、マネックス証券株式会社を経て、2012年に株式会社マネーフォワード設立。新経済連盟の幹事、経済産業省FinTech検討会合の委員も務める。

【受賞歴】

2014年1月　「日本起業家賞2014(The Entrepreneur Awards Japan = TEAJ)」で米国大使館賞受賞。
2014年2月　「ジャパンベンチャーアワード2014」にて、JVA審査委員長賞受賞。
2014年3月　「金融イノベーションビジネスカンファレンスFIBC2014」にて大賞受賞。
2016年11月　Forbes Japan「日本のベスト起業家ランキング」を2年連続受賞。
2016年12月　日経ビジネス「2017年日本に最も影響を与える100人」として選出。
2018年2月　「第4回日本ベンチャー大賞」にて審査委員会特別賞受賞。

今年度取締役メンバー（社内取締役）

昨年に引き続き留任。金融 x IT に深い知見ある経営陣。



瀧 俊雄

取締役執行役員
マネーフォワードFintech研究所長

慶應義塾大学経済学部卒業後、野村證券株式会社入社。野村資本市場研究所にて、家計行動、年金制度、金融機関ビジネスモデル等の研究に従事。スタンフォード大学MBA修了。2012年に株式会社マネーフォワード取締役に就任。2016年4月金融庁「フィンテック・ベンチャーに関する有識者会議」にメンバーとして参加。



中出 匠哉

取締役執行役員 CTO

2001年ジュピターショップチャンネル株式会社に入社。ITマネージャーとしてCRMシステムの開発等を統括。2007年、シンプレクス株式会社に入社し、証券会社向け株式トレーディングシステムの開発等に注力。2015年に株式会社マネーフォワードに入社し、Financialシステムの開発に従事。2016年にCTO、2018年に取締役に就任。



市川 貴志

取締役執行役員 CISO

マネックスグループ株式会社にて証券取引システムの開発・運用、子会社合併等の各種プロジェクトマネジメントを担当。その後、大手金融システム開発会社にて、インフラ部門の責任者として為替証拠金取引サイトの新規構築に従事。2012年に株式会社マネーフォワード入社。2017年に取締役に就任。



坂 裕和

取締役執行役員 管理本部長

2001年証券会社に入社し2年間営業職に従事。2007年法科大学院を卒業し、2008年弁護士登録。2009年SBI証券に入社し、法務部を経て経営企画部にて全社プロジェクトの推進・管理を担当。2011年SBIホールディングスに出向し、社長室長として主にグループ戦略推進、子会社管理に従事。2012年SBIマネープラザの立ち上げを担当し、同社の管理部門管掌取締役に就任。2016年1月に株式会社マネーフォワード入社。2018年に取締役に就任。



金坂 直哉

取締役執行役員 コーポレートディベロップメント担当
マネーフォワードシンカ株式会社 代表取締役

東京大学経済学部卒業。ゴールドマン・サックス証券株式会社の東京オフィス、サンフランシスコオフィスにて、テクノロジー・金融業界を中心にクロスボーダーM&Aや資金調達のアドバイザリー業務、投資先企業の価値向上業務に従事。2014年に株式会社マネーフォワード入社。 2017年に取締役に就任。2019年10月、グループ会社のマネーフォワードシンカ株式会社代表取締役に就任。



竹田 正信

取締役執行役員 マネーフォワードビジネスカンパニーCOO

2001年インターネット広告代理店にて企画営業職に従事。2003年株式会社マクロミルに入社し、2008年取締役就任。同社の経営企画部門を主に管掌し、事業戦略、人事戦略、企業統合、新規事業開発を主導。2012年株式会社イオレに転じ、取締役経営企画室長に従事。2016年株式会社クラビス取締役・CFOを経て、2017年株式会社クラビスのグループ会社化に伴い、マネーフォワードに参画。

今年度取締役メンバー（社外取締役）

新たにコーポレートガバナンスの専門家である上田氏が参画。
日本有数の知見を誇る社外取締役陣。



車谷 暢昭

社外取締役
株式会社東芝 取締役 代表執行役社長CEO

株式会社三井銀行に入行。株式会社三井住友フィナンシャルグループ副社長執行役員、株式会社三井住友銀行代表取締役兼副頭取執行役員に就任。2017年にシーヴィーシー・アジア・パシフィック・ジャパン株式会社代表取締役兼共同代表に就任。2018年に株式会社東芝取締役、代表執行役会長CEOに就任し、2020年4月に同社代表執行役社長CEOに就任。



田中 正明

社外取締役
日本ペイントホールディングス株式会社
取締役会長 代表執行役 社長 兼 CEO

元三菱ＵＦＪフィナンシャル・グループ取締役副社長、元株式会社産業革新投資機構 代表取締役社長CEO。2011年から2015年までモルガンスタンレー取締役。「金融審議会 金融制度スタディ・グループ」等、複数の政府系会議メンバー。2016年から2018年までPwCシニアグローバルアドバイザー。2017年２月より金融庁参与に就任。



倉林 陽

社外取締役
DNX Ventures Managing Director

富士通株式会社・三井物産株式会社にて日米でのベンチャーキャピタル業務を担当後、Globespan Capital Partners及びSalesforce Venturesの日本投資責任者を歴任。2015年3月よりDNX Venturesに参画しManaging Director就任。



岡島 悦子

社外取締役
株式会社プロノバ 代表取締役社長

三菱商事、ハーバードMBA、マッキンゼー・アンド・カンパニーを経て、2002年、グロービス・グループの経営人材紹介サービス会社であるグロービス・マネジメント・バンク事業立上げに参画、2005年より代表取締役。2007年、プロノバ設立、代表取締役就任。経営チーム強化コンサルタント、ヘッドハンター、リーダー育成のプロ。

新任



上田 亮子

社外取締役
SBI大学院大学准教授

みずほ証券入社後、日本投資環境研究所に出向。金融庁金融研究センター特別研究員、みずほインターナショナル（ロンドン）を経て、日本投資環境研究所主任研究員。2020年3月より現職。政策研究博士。首相官邸「未来投資会議・構造改革徹底推進会合」金融庁「スチュワードシップ・コード及びコーポレートガバナンス・コードのフォローアップ会議」、IFRS財団〝Management Commentary Consultative Group”等の政府や国際機関の委員を歴任。

金融機関との連携（API・スクレイピング接続）

参照系・更新系ともにFintech企業として**国内最多**[*1]の契約を締結。
「成長戦略フォローアップ」[*2]においては2020年までに80行以上の銀行におけるAPI導入が目標。

	銀行		信用金庫		労働金庫		農水産業協同組合	
	参照系	更新系	参照系	更新系	参照系	更新系	参照系	更新系
個人	58	1	249	—	13	—	641	—
法人	37	8	249	—	13	—	—	—

合計963の金融機関とのAPI・スクレイピング接続が可能に

※1　当社調べ
※2　2019年6月「成長戦略フォローアップ」（首相官邸ホームページ）
※　数字は2020年4月8日現在。契約済で公表可能な金融機関、API連携もしくは契約に基づきスクレイピング接続を開始している金融機関。スクレイピング接続数は1件。

成長投資並びに黒字化の方針

今後の成長投資方針

- **サブスクリプションモデル**のため、**中長期的なキャッシュフローの最大化**を重視。
- 2020年11月期は、SaaSビジネスであるBusinessドメインの**成長投資を加速**。
- 成長投資については外部環境、競合状況を見極めつつ、**経営指標の健全性を堅持しながら**実行。
- M&Aに関しては、戦略的かつ財務的な規律に沿った案件を厳選して取り組む。

黒字化に関する方針

- 上記投資により収益基盤・キャッシュフローの創出力を強化し、2021年11月期には**EBITDA黒字化を達成**する。
- **早期の東証一部・プライム上場を目指し**、さらなる企業価値向上を図る。

巨大な潜在市場で事業展開。さらなる成長を目指す

マネーフォワードグループの4ドメインを合計した潜在市場規模(TAM*1)は3.6兆円。



※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4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　バックオフィスSaaSの潜在市場規模と国内SaaSマーケティングの潜在市場規模の合計。バックオフィスSaaSの潜在市場規模は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』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1,000名未満の法人の合計。国税庁2017年調査、総務省2016年6月経済センサス活動調査、総務省2017年労働力調査をもとに当社作成。国内SaaSマーケティング潜在市場規模はSaaSの潜在市場規模と国内主要上場SaaS企業の平均売上対広告宣伝費比率により算出。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2019年版」2019年度見込のバックオフィスSaaSの市場占有率と、バックオフィスSaaSの潜在市場規模より推定。国内主要上場/上場予定SaaS企業の平均売上対広告宣伝費比率は、マネーフォワード、ラクス、ユーザベース、ウォンテッドリー、ユーザーローカル、カオナビ、Chatwork、Sansan、freee、サイボウズ、チームスピリットにおける、2019年11月での直近決算期の有価証券報告書、決算説明資料より当社作成

※3　国内における『マネーフォワード ME』の全潜在利用者数においてプレミアムサービスが利用された場合の、全潜在利用者による年間支出総額金、および、生命保険、住宅ローン、証券口座、クレジットカードの年間新規申込数を、当社実績に基づく送客手数料で乗じた金額。全潜在ユーザーは、都銀5行のネットバンキング口座数をもとに国内のネットバンキング総ユーザー数を推計し、『平成28年版 金融情報システム白書』をもとに当社作成。新規申込数は一般社団法人生命保険協会 平成30年度保有契約種類別統計表、日本証券業協会レポート2019年7月17日「個人株主の動向について」、国土交通省平成30年度「民間住宅ローンの実態に関する調査 結果報告書」、日本クレジット協会 平成30年クレジット関連統計をもとに当社作成

※4　国内における受託開発ソフトウェア業の全市場規模において、Xドメインが提供するサービス範囲の市場規模を推計。総務省 平成30年情報通信業基本調査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　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、企業間後払い決済サービスが利用される割合と、『MF KESSAI』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。2016年度中小企業庁中小企業実態基本調査をもとに当社作成

不安の向こうに、あるものを。

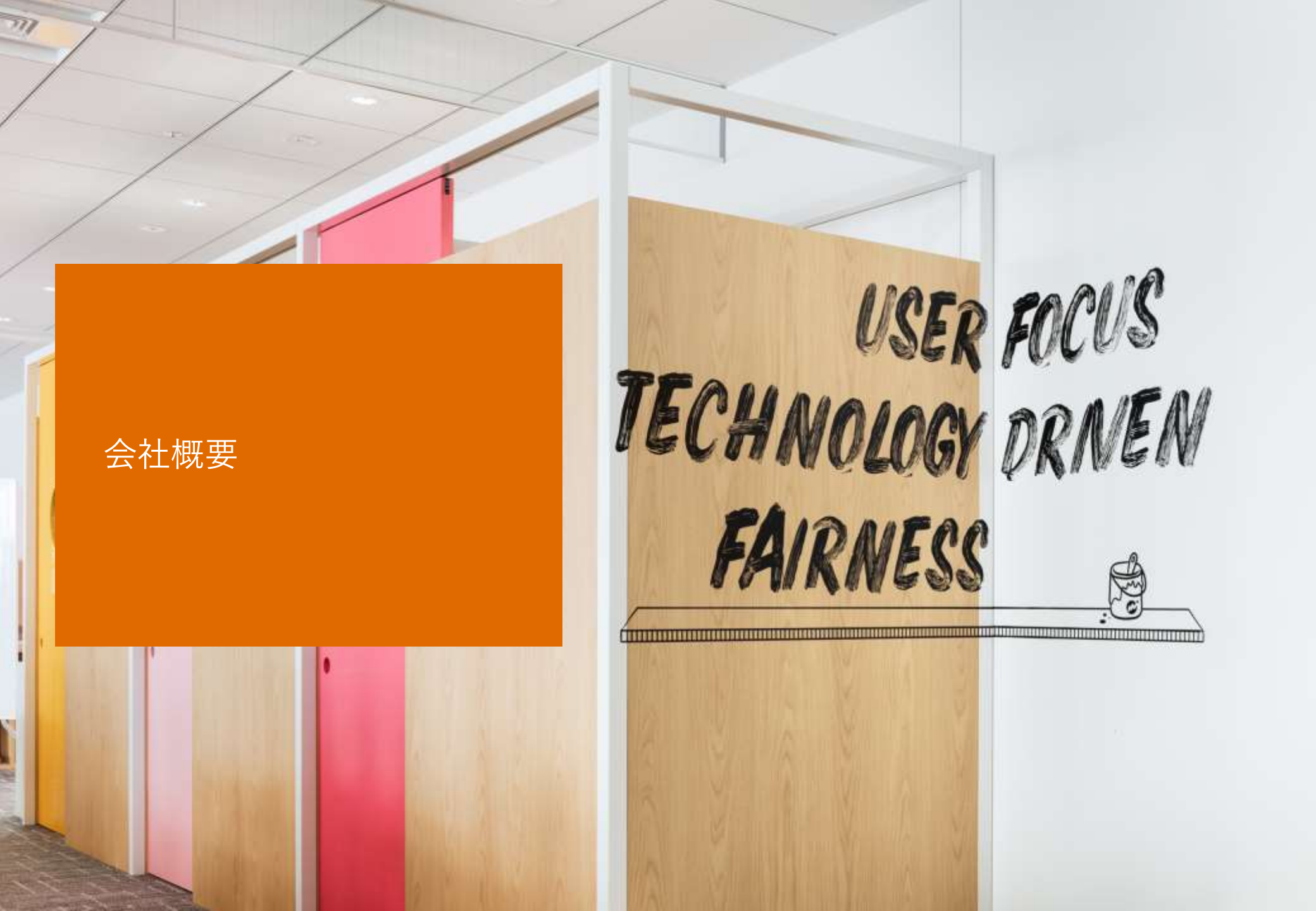
これからを、どう生きるか。そのために、何をすべきか。
目の前に横たわる大きな不安。けれど、今できることにしっかりと向き合えば、
きっと、希望は見えてくるはずです。
たとえば、お金の不安と向き合って、家計や資産の体質改善に取り組む。
会社の収益構造を見つめ直す。働き方を、もっともっと自由にする。
なんでも相談してください。あなたが今、知りたいこと。あなたに今、必要なこと。
様々なサービスや取り組みを通じて、私たちが全力でご提供します。
お金を前へ。人生をもっと前へ。今こそ。





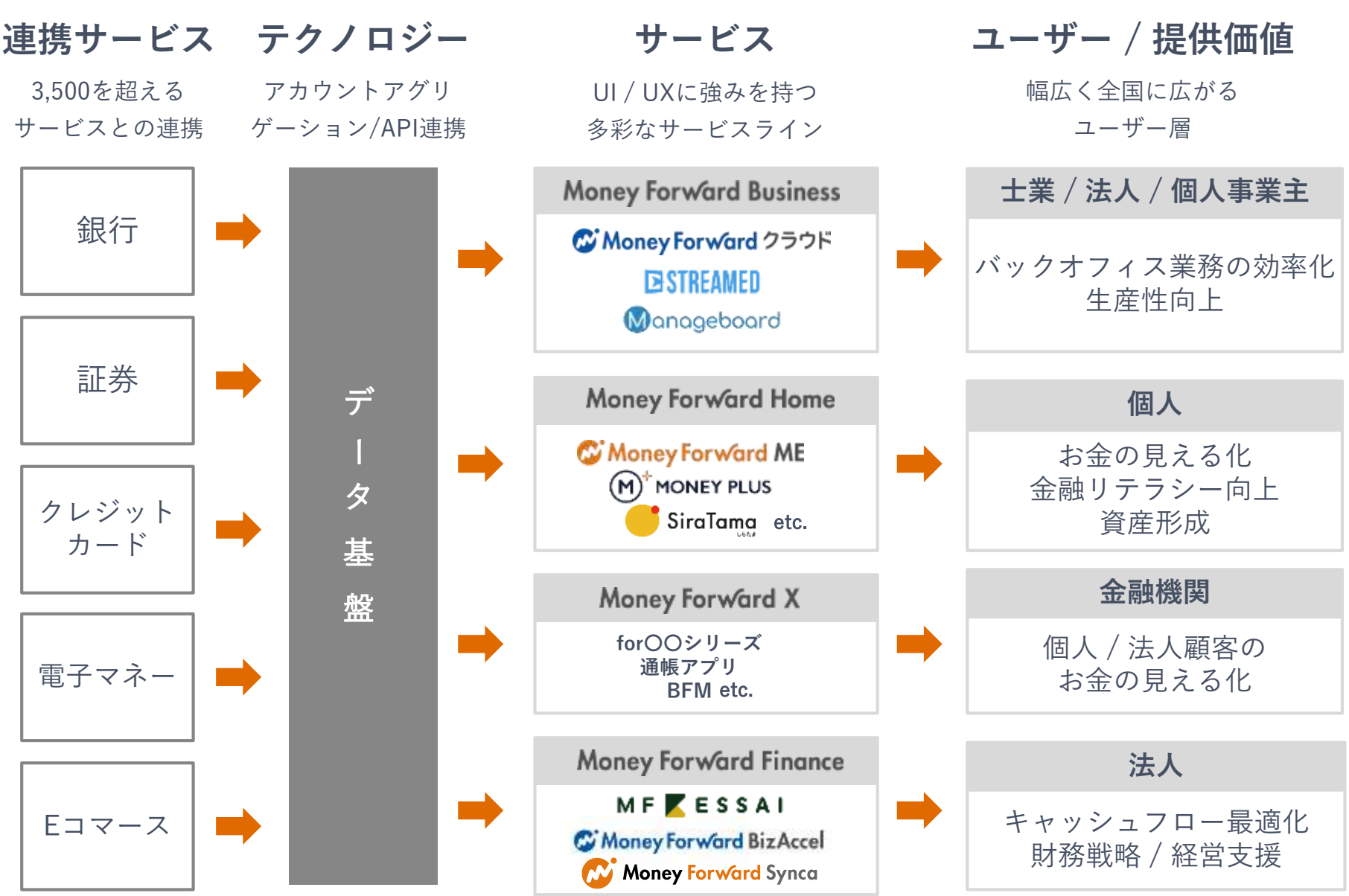
お金を前へ。人生をもっと前へ。

Appendix



会社概要

ビジネスモデル


連携サービス
3,500を超える
サービスとの連携
テクノロジー
アカウントアグリ
ゲーション/API連携
サービス
UI / UXに強みを持つ
多彩なサービスライン
ユーザー / 提供価値
幅広く全国に広がる
ユーザー層
銀行
証券
クレジット
カード
電子マネー
Eコマース
データ基盤
Money Forward Business
Money Forward クラウド
STREAMED
Manageboard
士業 / 法人 / 個人事業主
バックオフィス業務の効率化
生産性向上
Money Forward Home
Money Forward ME
MONEY PLUS
SiraTama etc.
個人
お金の見える化
金融リテラシー向上
資産形成
Money Forward X
forOOシリーズ
通帳アプリ
BFM etc.
金融機関
個人 / 法人顧客の
お金の見える化
Money Forward Finance
MF ESSAI
Money Forward BizAccel
Money Forward Synca
法人
キャッシュフロー最適化
財務戦略 / 経営支援

マネーフォワードグループ各社の事業概要

	持株比率	主な事業内容
マネーフォワード		PFMサービス、マネーフォワード クラウドサービスの企画・開発・運営
クラビス	100%	クラウド記帳サービス『STREAMED』の企画・開発・運営
MF KESSAI	100%	企業間後払い決済サービス『MF KESSAI』の企画・開発・運営
MF HOSHO	100%	『MF KESSAI』事業における債務保証・信用調査の実施
マネーフォワードファイン	100%	オンライン融資サービスの企画・開発・運営
マネーフォワードフィナンシャル	100%	ブロックチェーン・仮想通貨関連事業の研究
ナレッジラボ	51%	経営分析クラウド『Manageboard』の企画・開発・運営、財務戦略コンサルの実施
ワクフリ	56%	クラウド活用サポート、バックオフィス業務改善コンサルの実施
MONEY FORWARD VIETNAM	100%	サービス開発拠点
マネーフォワードシンカ	100%	フィナンシャル・アドバイザリーサービス 成長企業経営支援サービス
スマートキャンプ	100%	SaaSマーケティングプラットフォーム『BOXIL』の運営 『BALES』『Biscuet』によるインサイドセールス支援

2020年11月期 第1四半期業績サマリ

（百万円）	2020年11月期1Q（2019年12月-2020年2月）				
	実績	前年同期		前四半期	
		実績	増減率	実績	増減率
売上高	2,394	1,398	+71.3%	2,216	+8.0%
Business	1,559	853	+82.8%	1,235	+26.2%
Home	451	370	+22.0%	521	△13.5%
X	235	125	+87.5%	330	△28.8%
Finance	147	48	+209.7%	125	+17.9%
その他	2	2	△24.3%	5	△63.9%
売上総利益	1,668	746	+123.5%	1,335	+24.9%
売上総利益率	*+69.7%*	*+53.4%*	*+16.3pt*	*+60.2%*	*+9.4pt*
EBITDA	△499	△921	-	△504	-
EBITDA（広告宣伝費除く）	112	△374	-	△100	-

上場以来の当社株価・出来高推移



※　2020年4月13日時点

政府によるFintech / SaaS推進

「成長戦略フォローアップ」において、政府がFintech推進のためのKPIを設定。
バックオフィスのクラウド化率は2022年までに4割程度への拡大を目指す[*1]。

オープンAPIの拡大

2020 年 6 月までに、80 行程度以上の銀行におけるオープン API の導入を目指す[*2]。

キャッシュレス決済比率の倍増

2025 年 6 月までに、キャッシュレス決済比率を倍増し、 4 割程度とすることを目指す[*3]。

バックオフィスのクラウド化率を4割に

2022 年 6 月までに、IT 化に対応しながらクラウドサービス等を活用してバックオフィス業務(財務・会計領域等)を効率化する中小企業等の割合を2017年時点の 4 倍程度とし、 4 割程度とすることを目指す[*1]。

資金循環効率を５％改善

2020年度までに、日本のサプライチェーン単位での資金循環効率（サプライチェーンキャッシュコンバージョンサイクル：SCCC）を５％改善することを目指す[*3]。

※1　2017年6月「未来投資戦略2017 第2- Ⅰ -5. FinTech の推進等」（首相官邸ホームページ）
※2　2019年6月「成長戦略フォローアップ」（首相官邸ホームページ）
※3　2019年6月「令和元年度革新的事業活動に関する実行計画」（首相官邸ホームページ）

規律のある投資を継続

プロダクト開発及び、新規事業への投資

- プロダクト・マーケット・フィット（PMF）を検証するステージは最小限の資金投下に抑制し、PMFがある程度確立された段階から投資を強化。
- 新機能や新サービスの継続的なローンチを通じ、ARPA（課金顧客あたり売上高）の向上・顧客基盤の拡大・プロダクト競争力の強化を図る。
- 機能拡充や顧客取得の手段としてのM&A・グループジョインも引き続き検討。

Sales & Marketingへの費用投下

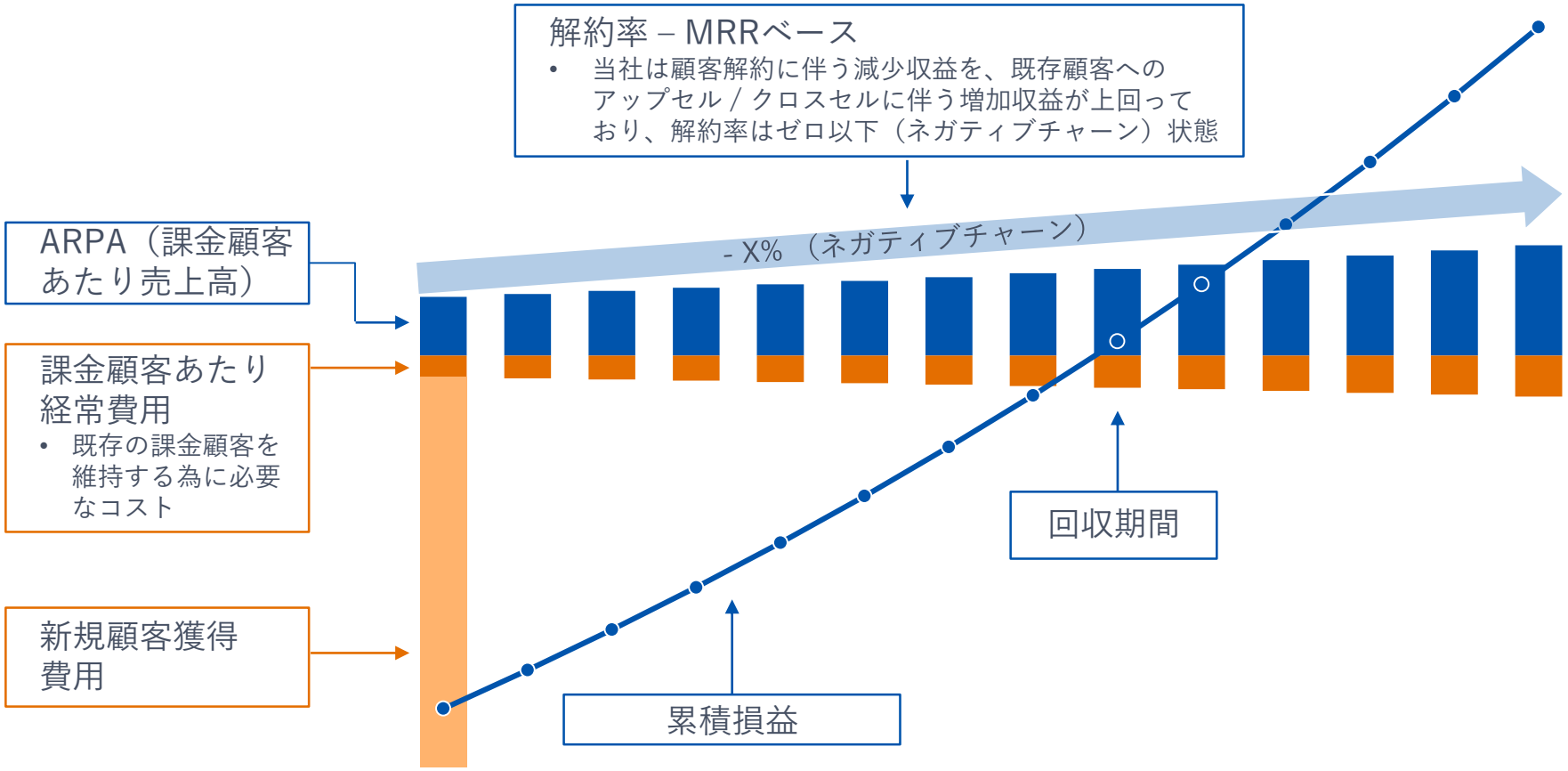
- ユニットエコノミクス（経営指標）が健全である限り、セールス&マーケティングへの費用投下は継続。投資判断に活用される主なユニットエコノミクス：回収期間、ARPA（課金顧客あたり売上高）、新規顧客獲得費用、解約率（MRRベース）。

事業ポートフォリオの継続的な見直し

- 四半期毎にプロダクトやサービスなど事業ポートフォリオの見直しを継続的に実施。成長率や成長機会・競争環境次第ではサービスの縮小や終了も検討。

ユニットエコノミクスに基づく投資判断

プロダクト、顧客チャネル毎に、グローバルSaaS企業で一般に使用されているユニットエコノミクスを活用した投資判断を実行。



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。
グループARR	各期末時点におけるグループMRRを12倍して算出。グループMRRは、Businessドメインの『マネーフォワード クラウド』等クラウドサービスの課金収入並びにスマートキャンプ社の継続顧客からの売上高、Homeドメインのプレミアム課金収入、Xドメインのストック収入、Financeドメインの企業間請求代行サービス『MF KESSAI』の売上高を含む。20/11期より、スマートキャンプ社の売上高に継続顧客比率（N四半期の売上高のうち、（N-2）四半期末以前に取引を開始した顧客からの売上の比率）を乗じた数字を含む。
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士業パートナーと、WEB等を通じた直販先の法人事業者・個人事業主の合計。
ARPA	課金顧客あたり経常収益（Average Revenue per Account）。 各期末時点におけるARR ÷ 顧客数で算出。
解約率 顧客数ベース	各期における月次平均解約率。 1 - N月解約顧客数 ÷ N-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-1月末時点顧客のN月末MRR ÷ N-1月末MRRで算出。
ネットレベニー リテンション	売上継続率。 N-1期末時点における課金顧客から生じるN期末時点におけるストック収入 ÷ N-1期末時点におけるストック収入で算出。 既存顧客一人あたりの売上が増加するとプラスになる一方、解約顧客が増加するとマイナス要因となる。

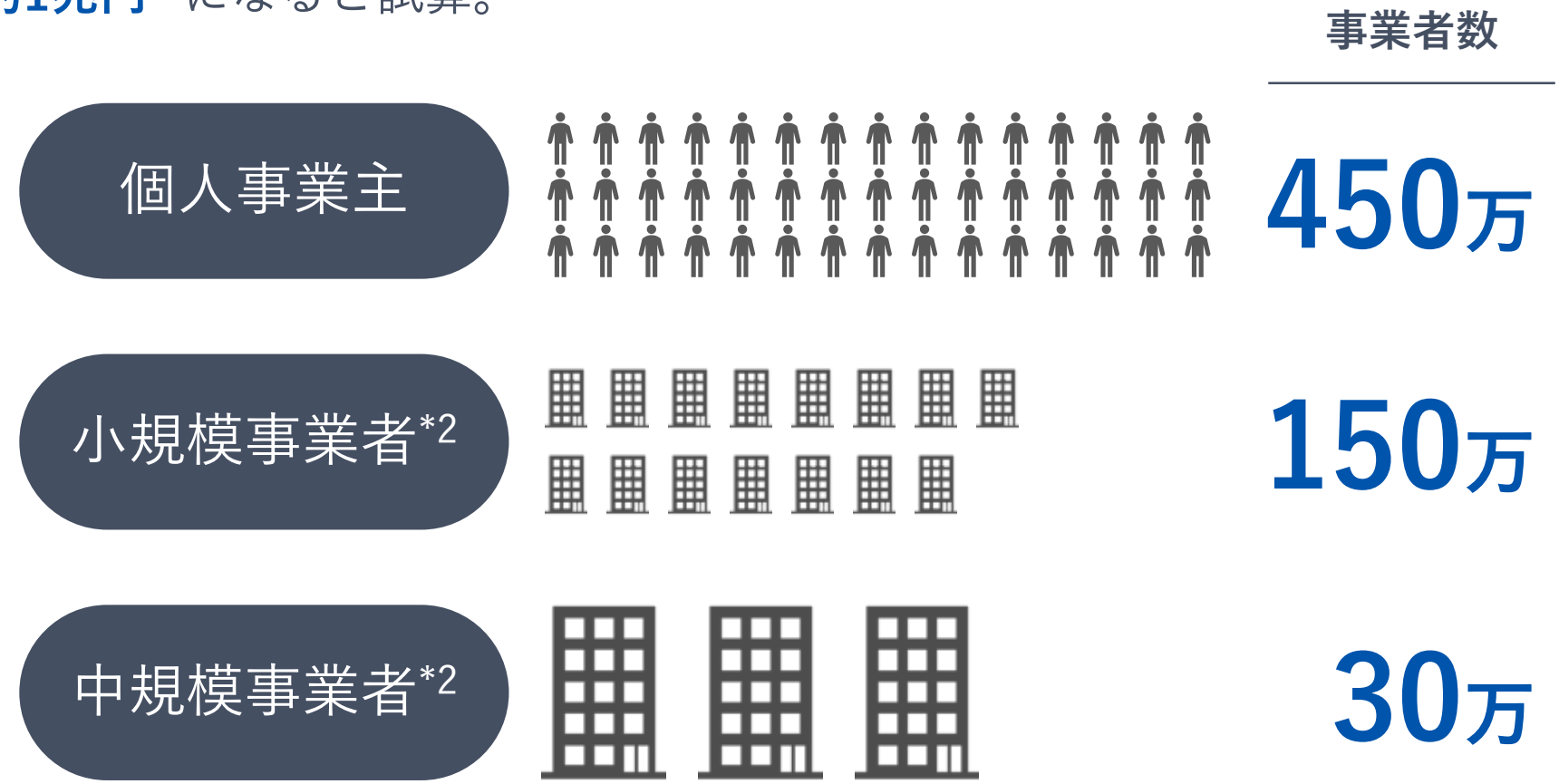
※　経営指標のグループARRのみスマートキャンプ社を含む。



サービス概要

バックオフィスSaaSの潜在市場規模

マネーフォワード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1兆円**[*1]になると試算。



※1　国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において『マネーフォワード クラウド』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1,000名未満の法人の合計。国税庁2017年調査、総務省2016年6月経済センサス活動調査、総務省2017年労働力調査をもとに当社作成

※2　従業員19名以下の法人を「小規模事業者」、20名～999名の法人を「中規模事業者」と定義

国内SaaSマーケティングの潜在市場規模

国内SaaS市場の今後の拡大に伴い、国内SaaSマーケティングの潜在市場規模も約0.9兆円まで拡大すると試算される。

SaaS潜在市場規模[*1]		売上対広宣費率[*2]		
6.0兆円	×	14.7%	=	0.9兆円

※1　富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2019年版」2019年度見込のバックオフィスSaaSの市場占有率17.3%と、前頁記載のバックオフィスSaaSの潜在市場規模より推定

※2　国内主要上場SaaS企業の平均売上対広告宣伝費比率。マネーフォワード、ラクス、ユーザベース、ウォンテッドリー、ユーザーローカル、カオナビ、Chatwork、Sansan、freee、サイボウズ、チームスピリットにおける、2019年11月時点での直近決算期の有価証券報告書、決算説明資料より当社作成

クラウドサービスが選ばれる理由

時間と場所、端末を選ばず利用可能。

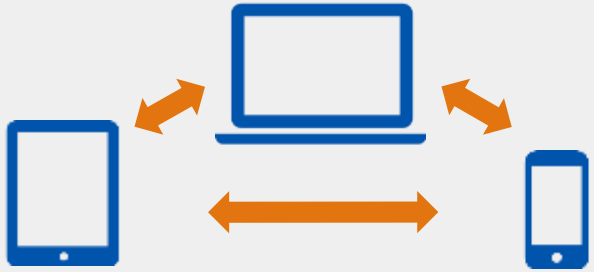
インターネットにつながれば
端末問わず利用可能



データを自動バックアップ
端末の破損や紛失、災害時も安心



リアルタイムに**データ共有が可能**

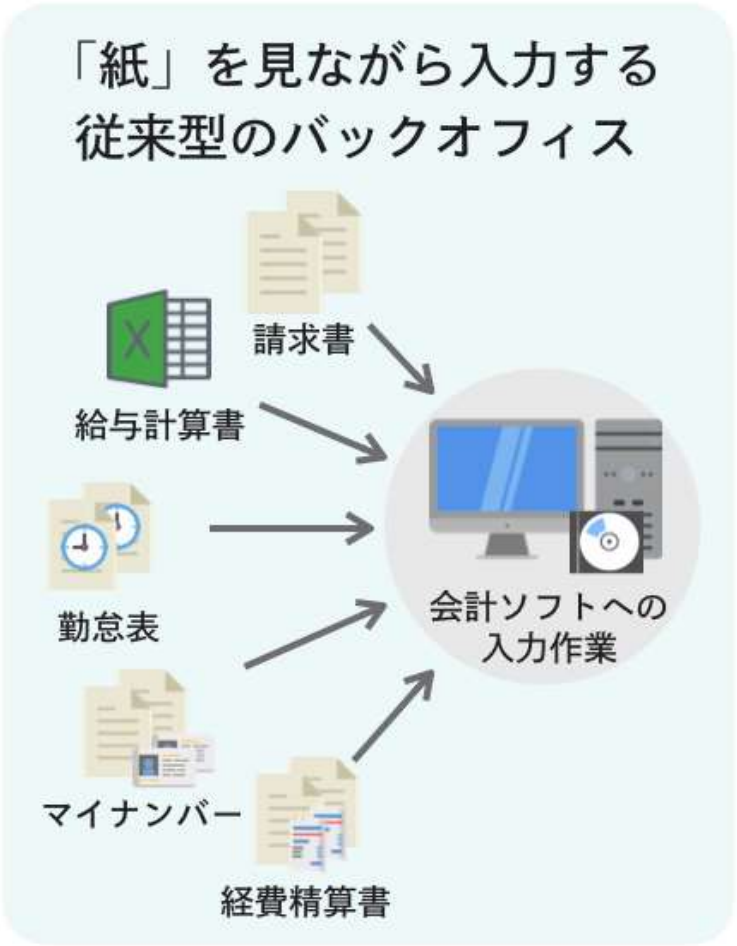


バージョンアップも無料で対応



統合されたバックオフィスという新たな世界観の提供

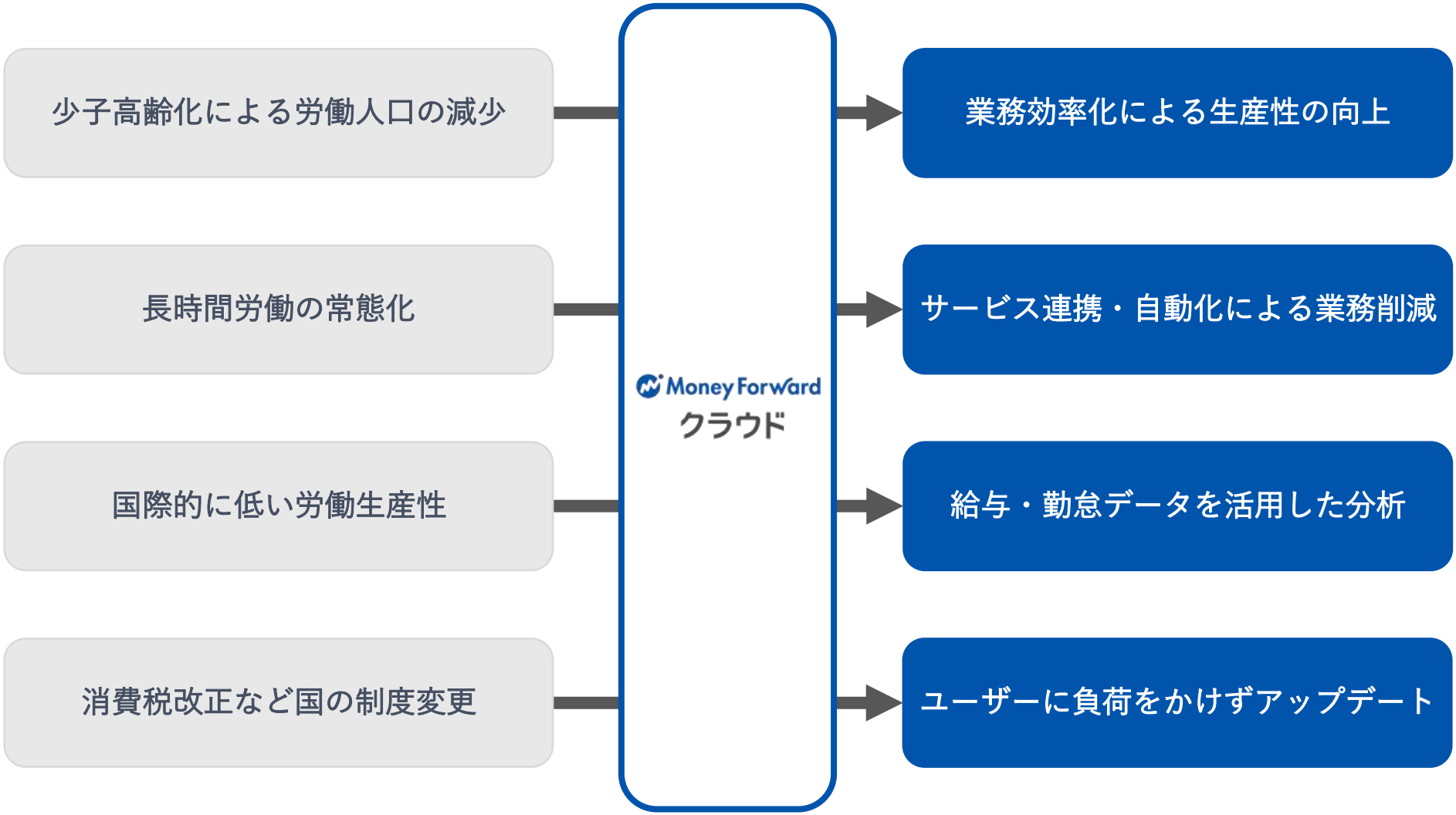
手入力での煩雑な作業が多かった世界から、クラウドで繋がる、自動連携の世界への転換を実現する。





「働き方改革」など時代の流れに沿ったサービス提供

日本社会が抱える働き方の課題を解決できるサービスを目指す。



SaaSプラットフォーム『マネーフォワード クラウド』 85

バックオフィス業務における領域を包括的にカバーするサービスを提供する
企業向けSaaS型サービスプラットフォーム。



Money Forward クラウド

Money Forward クラウド会計　Money Forward クラウド確定申告　Money Forward クラウド請求書
Money Forward クラウド給与　Money Forward クラウド経費　Money Forward クラウドマイナンバー
Money Forward クラウド資金調達　Money Forward クラウド勤怠
Money Forward クラウド社会保険　Money Forward クラウド会計Plus

クラウドコンピューティングの普及を背景に、これまで多額の初期投資を必要としていたシステムを
SaaS 形態で提供することで、小規模事業者から大企業まですべての事業者にITの恩恵をもたらします。

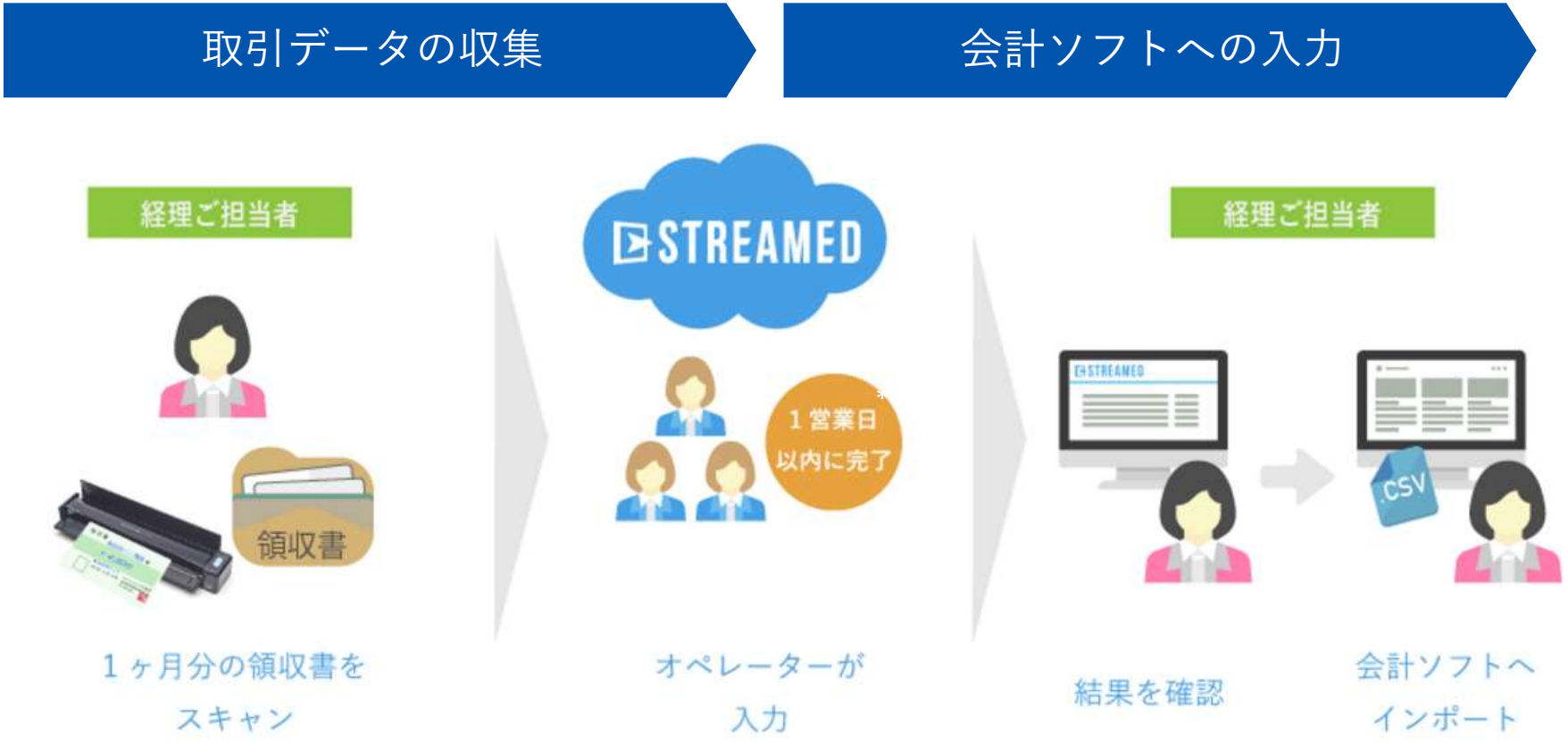
バックオフィス全体を最適化するプラン提供

個人事業主および従業員数30名以下の法人向けに6サービスがお得に使えるプランを提供。バックオフィスの幅広い課題を解決する。



クラウド記帳サービス『STREAMED』

スキャナで領収書等の画像を取り込むだけで、オペレーターが正確かつ迅速にデータ入力するクラウド記帳サービス。
2017年11月にグループ化したクラビス社が提供。



※　営業日の10時から19時依頼分が対象

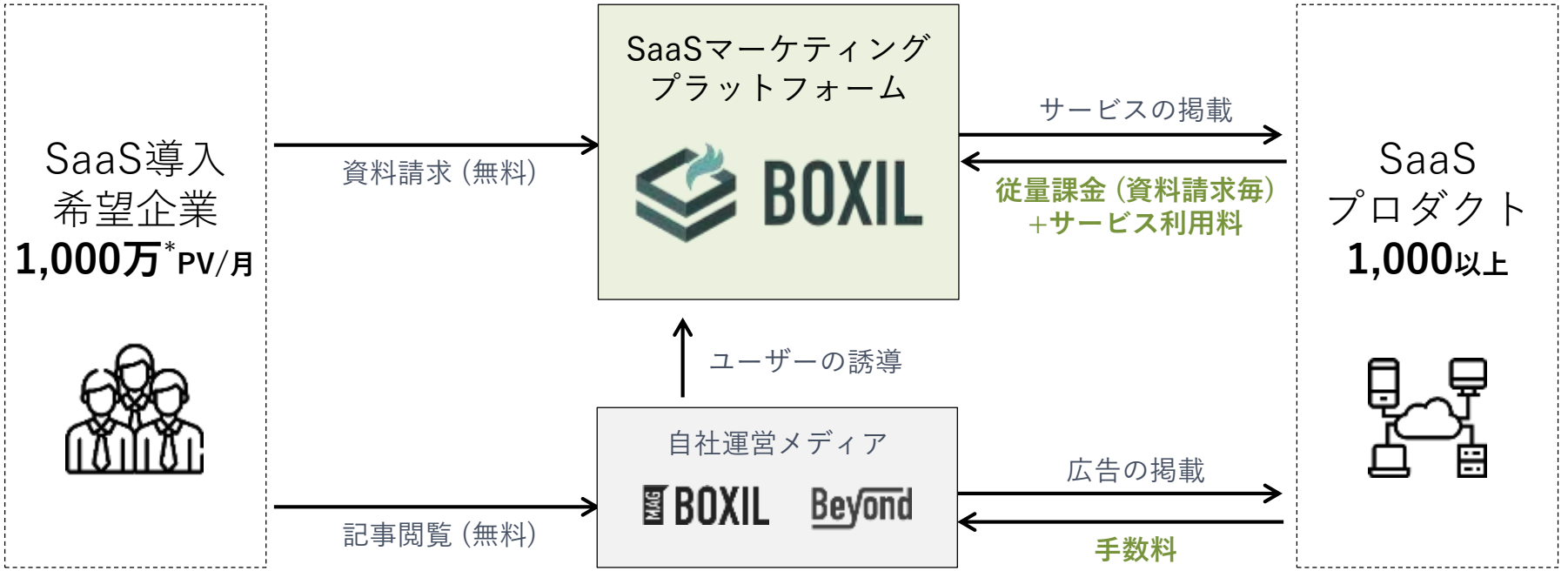
経営分析クラウド『Manageboard』

『Manageboard』は主に収益向上を目的とした機能を搭載。『マネーフォワード クラウド』との組み合わせで、中小企業の収益向上を実現。



『BOXIL』のビジネスモデル

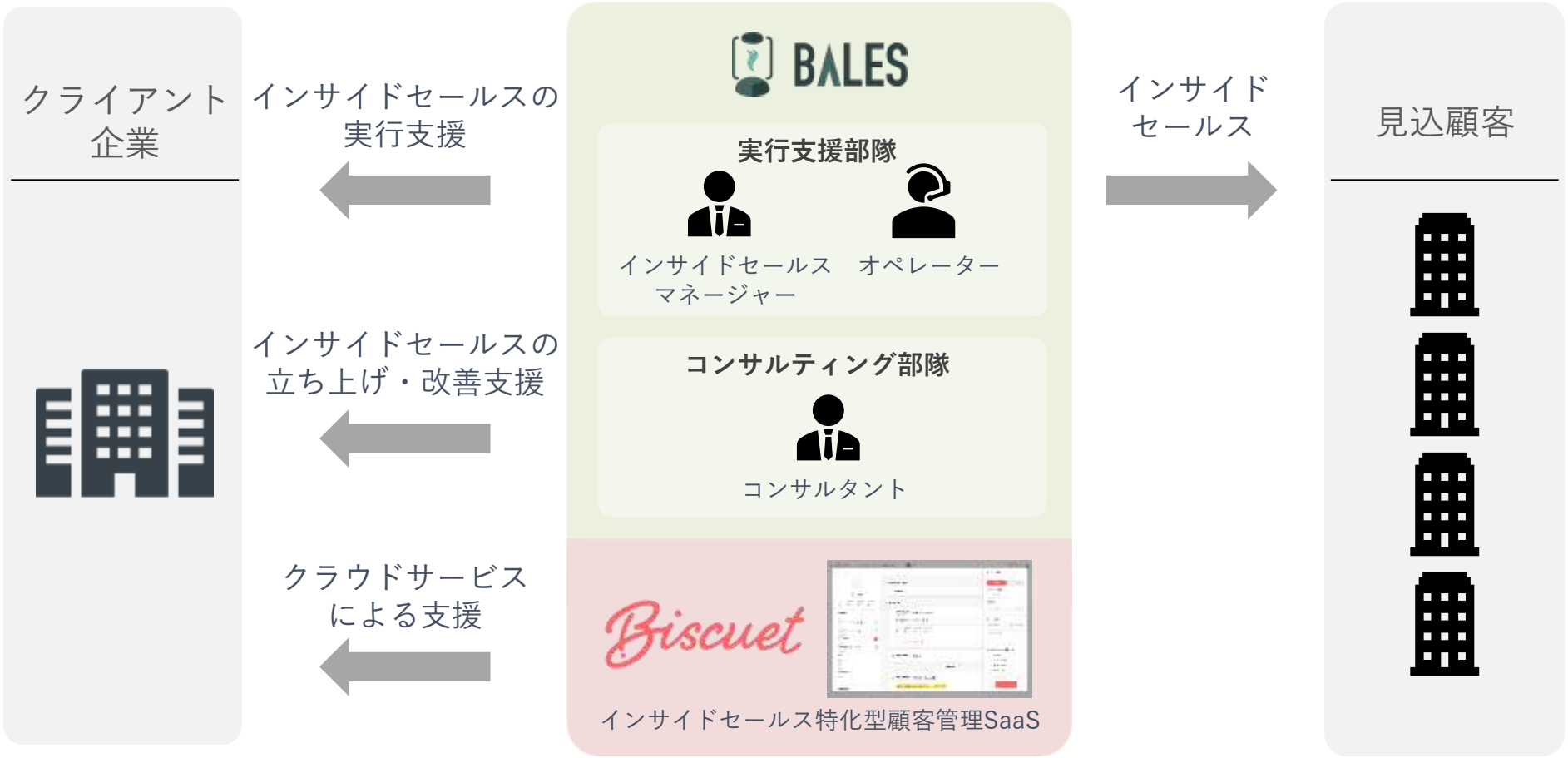
月間1,000万PV以上*のSaaS導入希望企業と、1,000以上のSaaSプロダクトをマッチングし、主に資料請求数に連動する従量課金を行う。



※　2019年10月の月間PV数は1,130万。

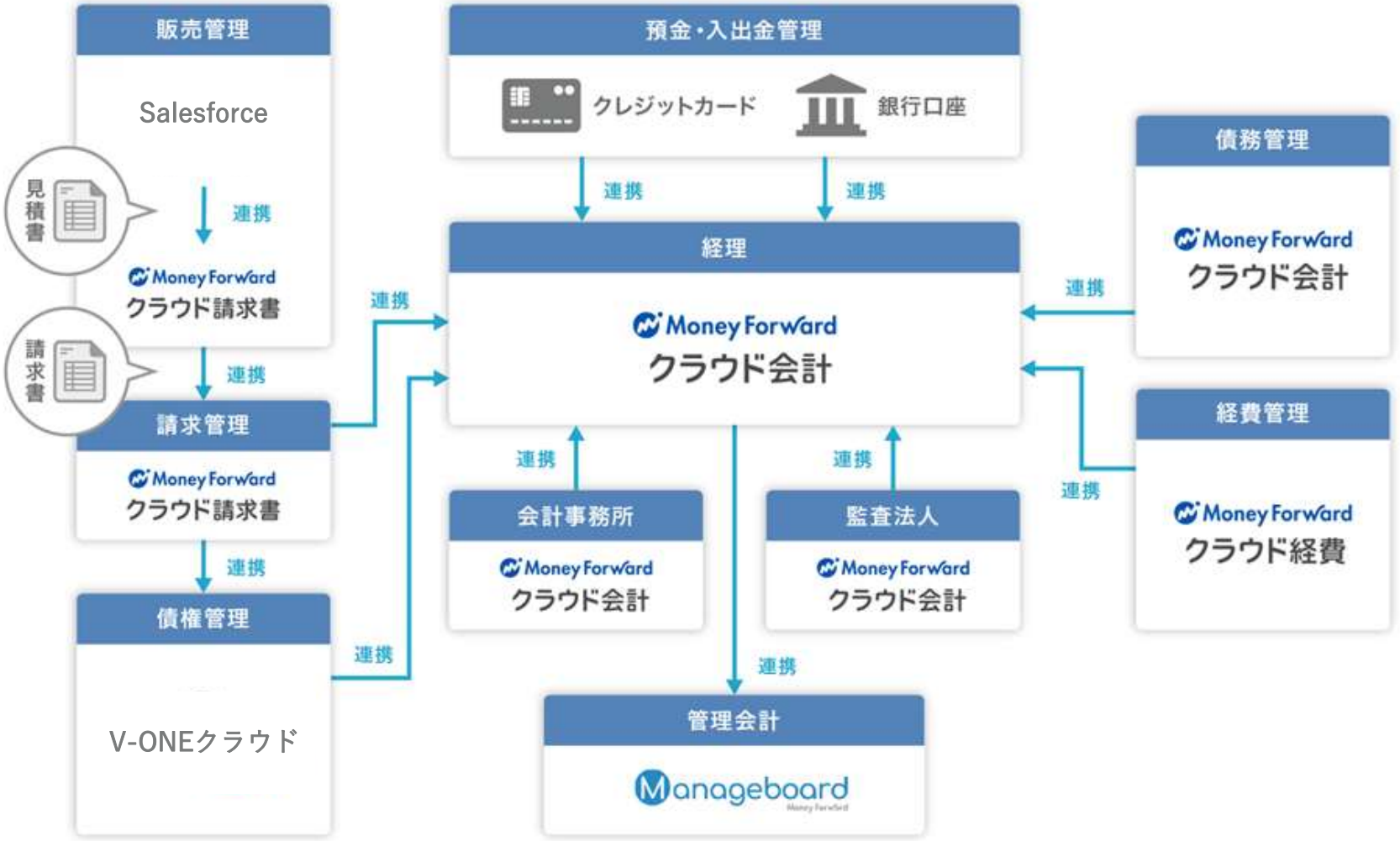
『BALES』『Biscuet』概要

『BALES』は、インサイドセールス代行・コンサルティングを提供。
『Biscuet』は、インサイドセールス特化型顧客管理SaaS。
今後は、顧客に合わせて両サービスを組み合わせて提供。



サービス連携について – 財務会計領域

『マネーフォワード クラウド』と提携サービスとの連携で業務効率化に貢献。



サービス連携について – 人事労務領域

『マネーフォワード クラウド』と提携サービスとの連携で業務効率化に貢献。



※　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す。

顧客プロファイルに即した販売戦略の構築

	会計事務所チャネル 会計事務所 + 顧問先	WEBチャネル 個人事業主	WEBチャネル SME	直販チャネル コーポレート
注力プロダクト	会計 / 給与 / 勤怠 / STREAMED / Manageboard	パーソナルプラン	ビジネスプラン	**会計Plus** 経費 / 給与 / 勤怠 /
ディストリビューション	フィールドセールス	WEB中心 （インバウンド）		フィールドセールス インサイドセールス
価格（例）	（月額） 会計 2,980円 STREAMED 12,000円~ MB 49,800円~	パーソナルライト 月額 1,280円~ 年額 11,760円~ （月あたり980円） パーソナル 月額 2,480円~ 年額 23,760円~ （月あたり1,980円）	スモールビジネス 月額 3,980円~ 年額 35,760円~ （月あたり2,980円） ビジネス 月額 5,980円~ 年額 59,760円~ （月あたり4,980円）	**会計Plus** 29,800円~ 経費 500円/人 給与 300円/人 勤怠 300円/人
マーケティング	FSによる訪問 イベント・セミナー	WEB広告 SEO 自然流入		FSによる訪問 ISによる架電 イベント・セミナー

『マネーフォワード クラウド会計Plus』

IPO準備企業や中堅企業に必要な内部統制に対応、効率化をサポート。

仕訳承認フローの導入



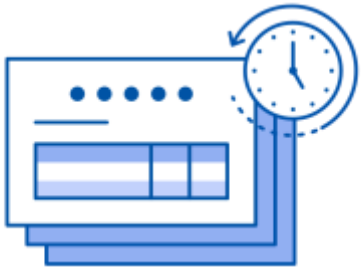
すべての仕訳が承認を経て記帳されることで、
正確性・信頼性を担保。

詳細な権限設定機能



「システム管理者」や「業務管理者」などの
権限設定をすることで、管轄部署や業務内容に応じた
柔軟な対応が可能。

仕訳の更新履歴閲覧機能



仕訳ごとに生じる、登録・申請・更新・承認の履歴を
CSVやサービス内で閲覧可能になるため、
問題の早期解決や内部統制に効果的。

業務に沿った画面設計



経理業務の流れに沿った画面設計により、
直観的な操作が可能。

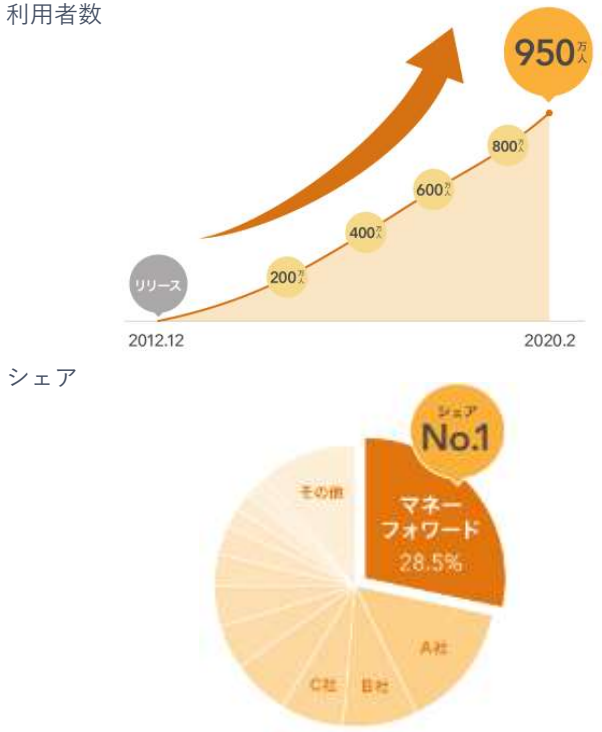
お金の見える化サービス『マネーフォワード ME』

家計簿アプリシェアNo.1[*1]。利用者数は950万人を突破し、家計簿アプリ利用者の約4人に1人は『マネーフォワード ME』を利用。

対応数No.1(*2) 2,600以上の金融関連サービスに対応。
口座一括管理で自動で家計簿作成



利用者数及びシェア(*1)



※1　楽天インサイト 「現在利用している家計簿アプリ」2017年03月23日～2017年3月27日、調査対象者：20～60代家計簿アプリ利用者685名
※2　自社調べ、2020年3月31日現在

iOS、Androidともに高いユーザー評価

iOS、Androidともに4以上の高評価。

iOS

4.3/5

7.0万件の評価

Android

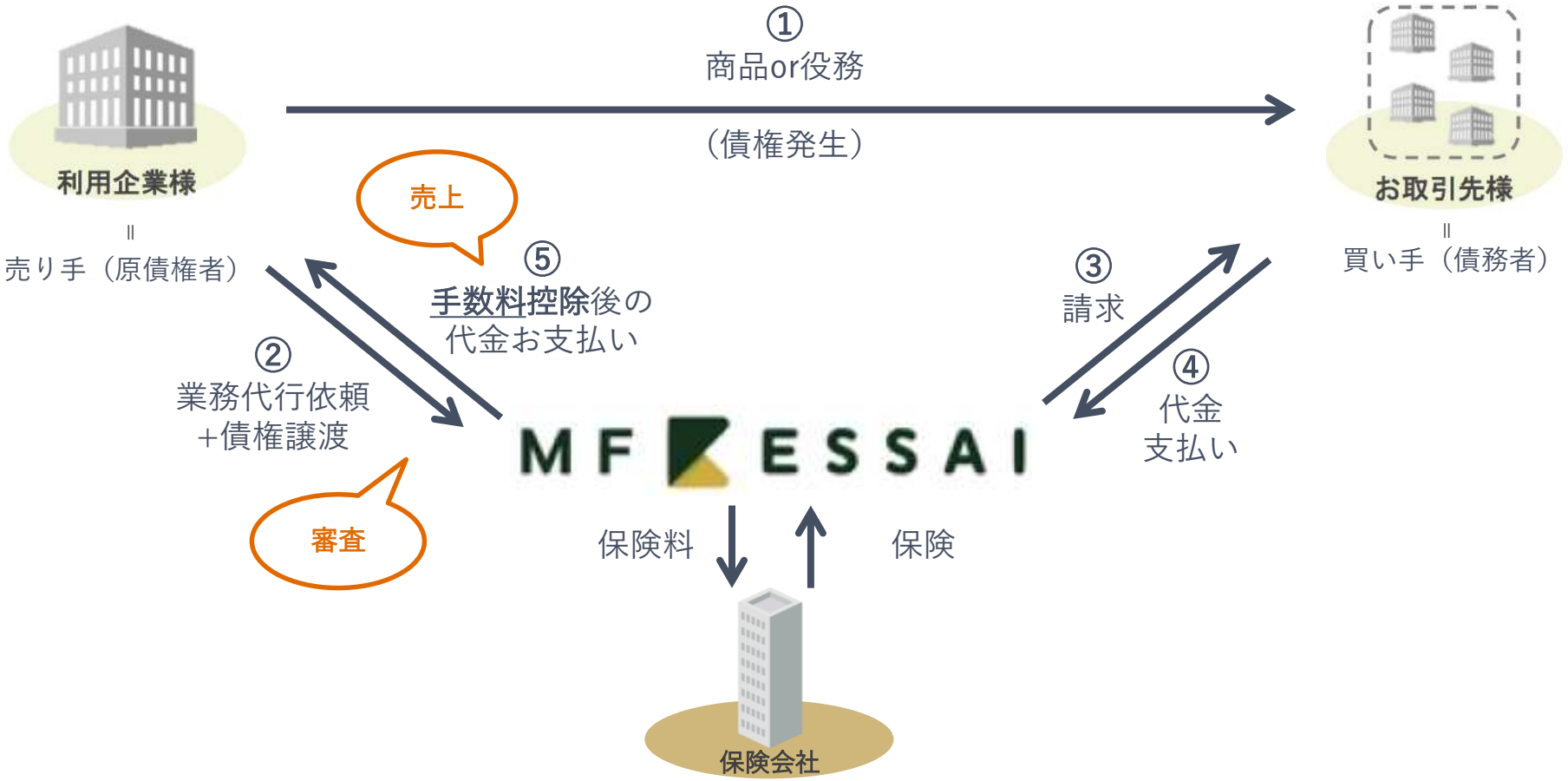
4.1/5

3.3万件の評価

※　App Store、Google Playのデータを基に作成（2020年4月10日時点）

企業間後払い決済サービス『MF KESSAI』

企業の請求回収代行業務の完全なアウトソーシングと資金繰りの改善を実現するサービス。



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。