2020年7月15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 取締役執行役員 CFO 金坂直哉
（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7月15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２四半期決算説明資料

【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2四半期
決算説明資料

株式会社マネーフォワード

2020.7.15

目次

はじめに P.2

事業内容 P.6

ハイライト P.11

2020年11月期 第2四半期業績 P.15

- Money Forward Business P.23
- Money Forward Home P.36
- Money Forward X P.43
- Money Forward Finance P.48

その他の戦略的取り組み P.54

Appendix P.63



はじめに

新型コロナウイルス感染症に関する当社の対応

お客様及び全役職員の健康を最優先。オンラインでの取り組みを積極的に実施。

	お客様・お取引先様向け	社内・従業員向け
4月	• イベント・セミナーの中止・延期、オンラインへの切り替え • 面談をオンライン会議へ切り替え • バックオフィスのDXを目的としたSaaS導入提案 • 決算説明会のオンライン開催	• 不要不急の国内・海外出張の制限 • 3月26日より原則テレワーク
5月	• 上記継続	• 上記対応の継続に加え、リモート環境整備のための手当を支給
6月	• オンライン展示会「BOXIL EXPO 2020」で5,000名以上がエントリー	• オンラインで全社総会を開催
7月	• 「士業サミット2020」をオンラインで開催予定	• 所属チームごとで「週1日出社」開始

ESGとして、社会のDX推進への取り組み（1/2）

個人や企業のお金に関する不安解消、リモートワーク推進の妨げとなる紙証憑や印鑑の見直し等、デジタル化推進を通じ、社会課題解決に取り組む。



補助金・助成金等の検索情報サイト「新型コロナウイルス 支援情報まとめ」を開設

- 3月31日：法人向けの補助金・助成金等の検索情報サイトを開設
- 4月14日：個人向けの生活支援・給付金等の検索情報サイトを開設

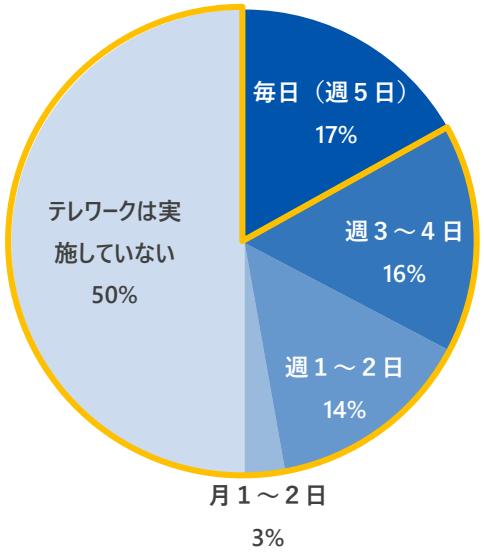


ペーパーレス・はんこレスの社会を目指した提言書を発表

- 5月1日：提言書を発表。企業が慣習的に「紙＋はんこ」で行ってきた業務を見直し、デジタル化に安心して移行するために、**電子契約と電子署名のガイドライン作成が必要**である旨を提言
- 6月19日：内閣府等が「押印についてのQ&A」を公開

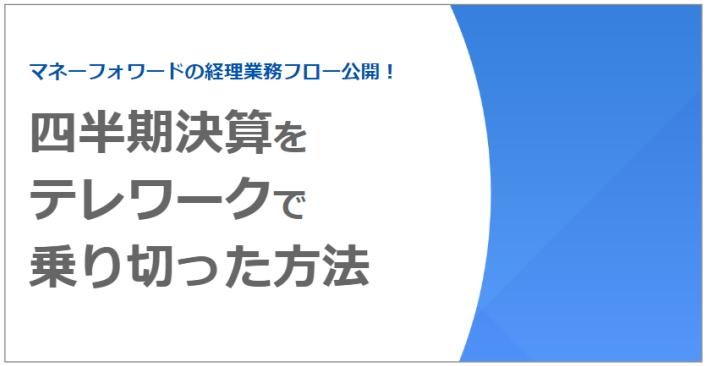
ESGとして、社会のDX推進への取り組み（2/2）

クラウドサービスの提供のみならず、実際のオペレーション改善のノウハウの提供を通じ、企業のバックオフィス業務のリモートワーク化を推進。



「経理部門のテレワーク状況調査」を実施

- 8割以上の経理財務・会計担当者が緊急事態宣言後も出社
- 4割以上が決算対応や請求書の作成・受取など紙書類への対応のために出社



バックオフィスのテレワーク支援
経理業務フローを公開

- 当社は11月決算のため、3月初旬に月次決算と第1四半期決算の業務が発生したが、テレワークで業務を遂行
- 当社財務経理本部の業務フロー資料をWEB公開



事業内容

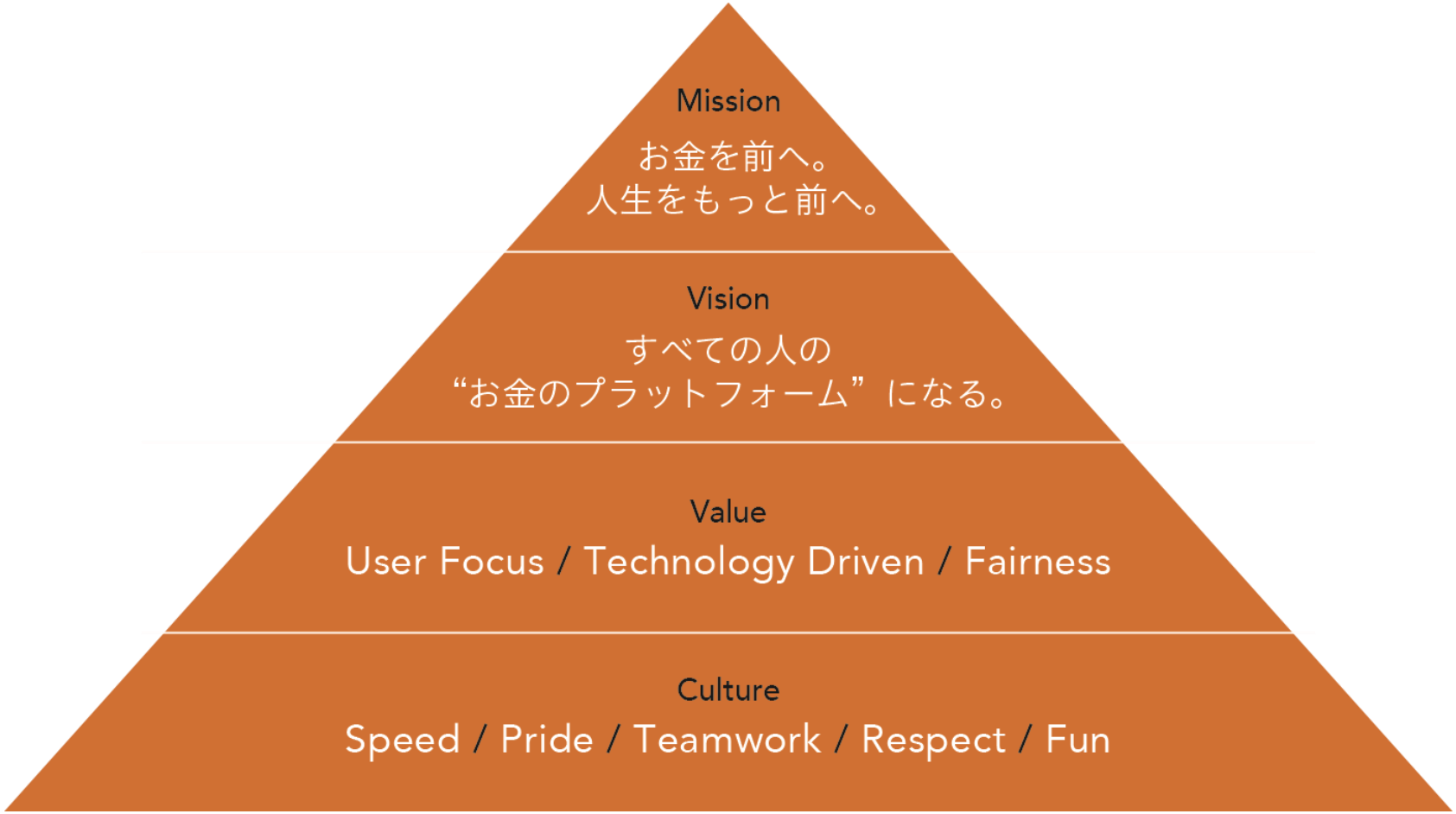


Mission

お金を前へ。人生をもっと前へ。

「お金」は、人生においてツールでしかありません。
しかし「お金」とは、自身と家族の身を守るため、また夢を実現するために必要不可欠な存在でもあります。
私たちは「お金と前向きに向き合い、可能性を広げることができる」サービスを提供することにより、
ユーザーの人生を飛躍的に豊かにすることで、より良い社会創りに貢献していきます。

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）

4,200超[*1]

提携商工会議所数

101[*1]

サービス提供金融機関数

36[*1]

スクレイピング・API接続済み/予定の金融機関

990[*2]

*1　2020年5月末時点。
*2　数字は2020年6月16日現在。API連携もしくは契約に基づきスクレイピング接続の契約締結が決定している金融機関（信用金庫、労働金庫、農水産業協同組合を含む）。スクレイピング接続数は19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 BALES CLOUD
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
マネーフォワード MEユーザーのための
FP相談窓口

Money Forward おかねせんせい Beta
マネーフォワード MEのデータを分析し
最適な行動をアドバイス

NEW
Money Forward Career
DX人材特化のキャリア支援サービス

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

MF ESSAI
アーリーペイメント
売掛金早期資金化サービス

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



ハイライト

2020年11月期第2四半期 ハイライト

- 2Q累計連結売上高は**前年同期比+70%**[*1]の52.1億円と高成長を継続。
- 2Q累計売上高は、業績予想に対して**45.5%～47.0%**と順調に進捗（前期2Q時点：43%[*2]）。通期業績見通しは変更なし。
- 2Q累計売上総利益は**前年同期比+98%**の35.0億円、広告宣伝費除くEBITDAは**黒字で着地**。
- 2Qのグループ年間経常収益（ARR[*3]）は**前年同期比+64%**の80.7億円。
- 新型コロナウイルス感染症拡大による業績影響は限定的。引き続き、あらゆるサービスの**不可逆的な構造変化（DX化）を捉えた事業展開を加速**していく。
- 改正銀行法に伴う銀行との契約締結期限の9月末日を前に、サービス連携する**125行の銀行全て**と契約締結へ。

*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　19/11期通期売上高実績に対する19/11期2Q累計の進捗率。
*3　グループ年間経常収益（ARR: Annual Recurring Revenue）は2020年5月のグループ月間経常収益（MRR: Monthly Recurring Revenue）の12倍。

新型コロナウイルス感染症拡大の影響

当社業績へのネガティブな影響は、1Q時点での想定内に収まる。
全体的には、新規顧客獲得が加速する傾向。

	当社事業への影響
Business	• ウェビナー等、オンラインでの法人顧客獲得が順調に進む • 『BOXIL』利用者数がコロナ禍で高まるSaaS導入ニーズにより大きく増加
Home	• 『マネーフォワード ME』は新規利用者獲得ペースが加速 • イベント延期・キャンセルによる売上減少（1Q決算時の発表通り）
X	• 影響無く、2Q売上高は過去最大 • 通帳アプリの新規利用者数増加ペースが加速
Finance	• 『MF KESSAI』の申込数は増加する一方、貸倒率は上昇せず • マネーフォワードシンカへの問い合わせは増加

With/Afterコロナ時代において当社が目指す方向性

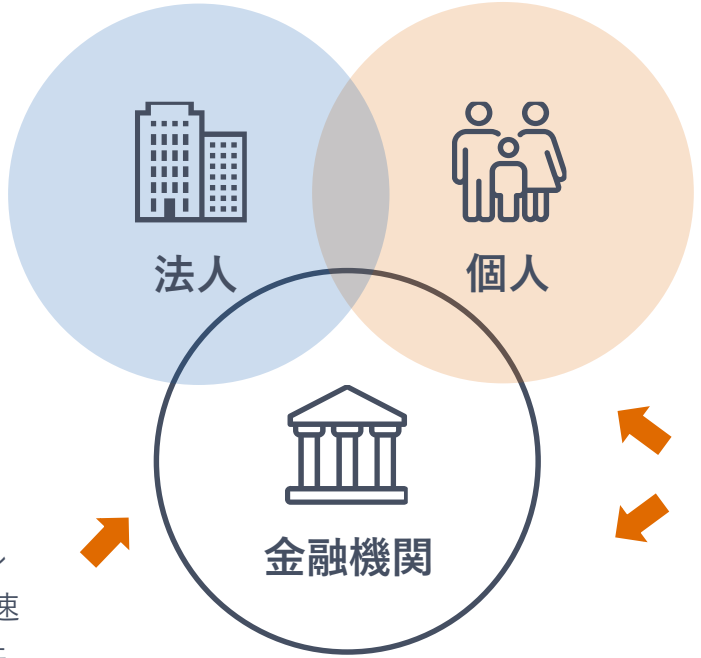
不可逆的な構造変化を踏まえ、企業活動のクラウド化、個人向けPFM、金融機関向けソリューションなど、様々なサービス提供を通じて社会のDX化を推進。

Business

- コロナ禍で加速した企業・士業のDXを支えるプラットフォームへ
- 企業の生産性・収益性を向上する付加価値の高いサービスの提供

Home

- イベント・セミナー等オンライン化施策の拡充
- オンラインでの転職相談サービス開始など、新しいニーズへの対応



X

- 通帳アプリや法人ポータルなど、金融機関のDXを加速するソリューションを提供

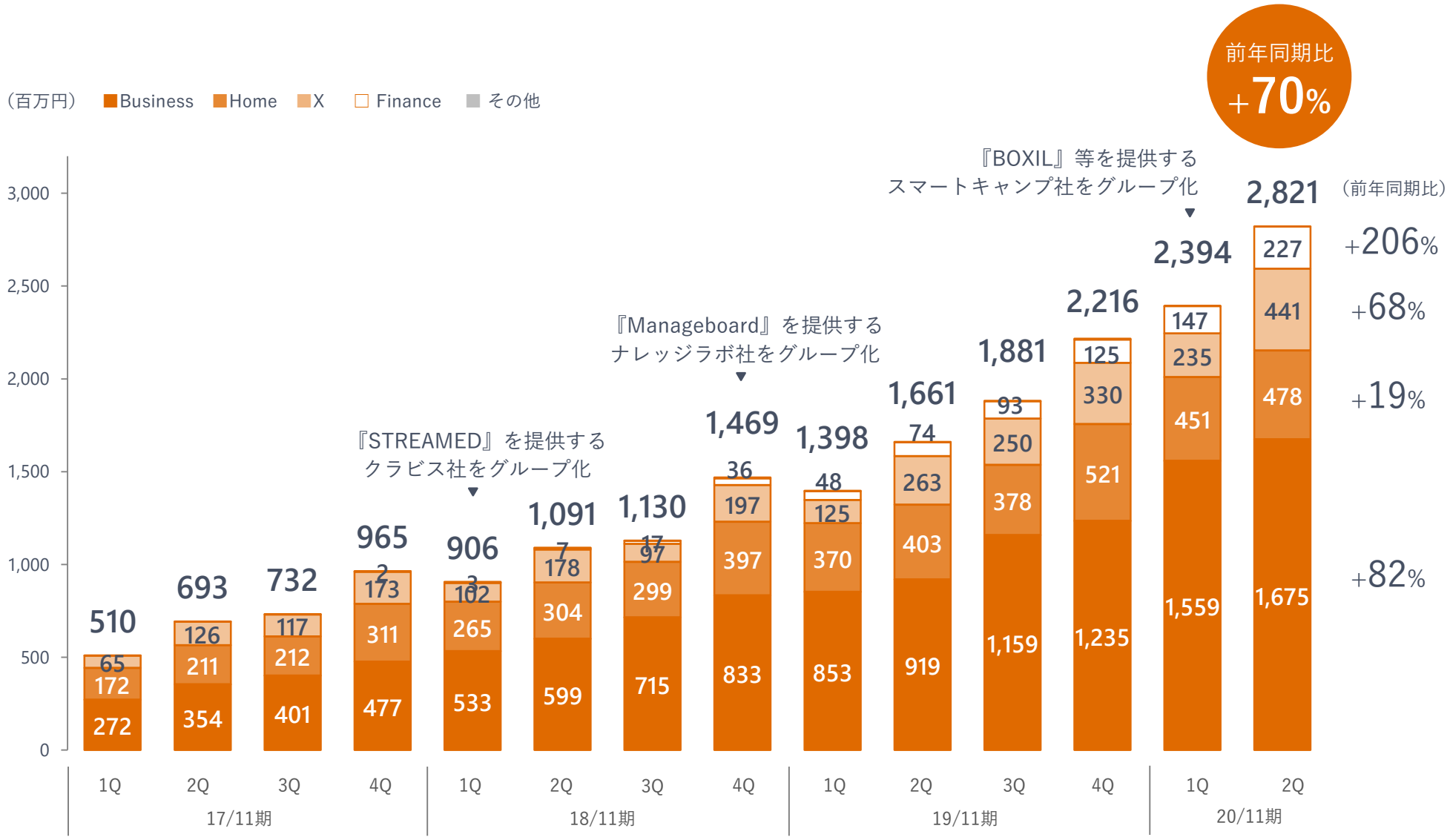
Finance

- 『MF KESSAI』において適正な審査基準の下、ファイナンス機能を提供
- マネーフォワードシンカにおいて成長企業の資金調達・IPO支援を実行



2020年11月期
第2四半期 業績

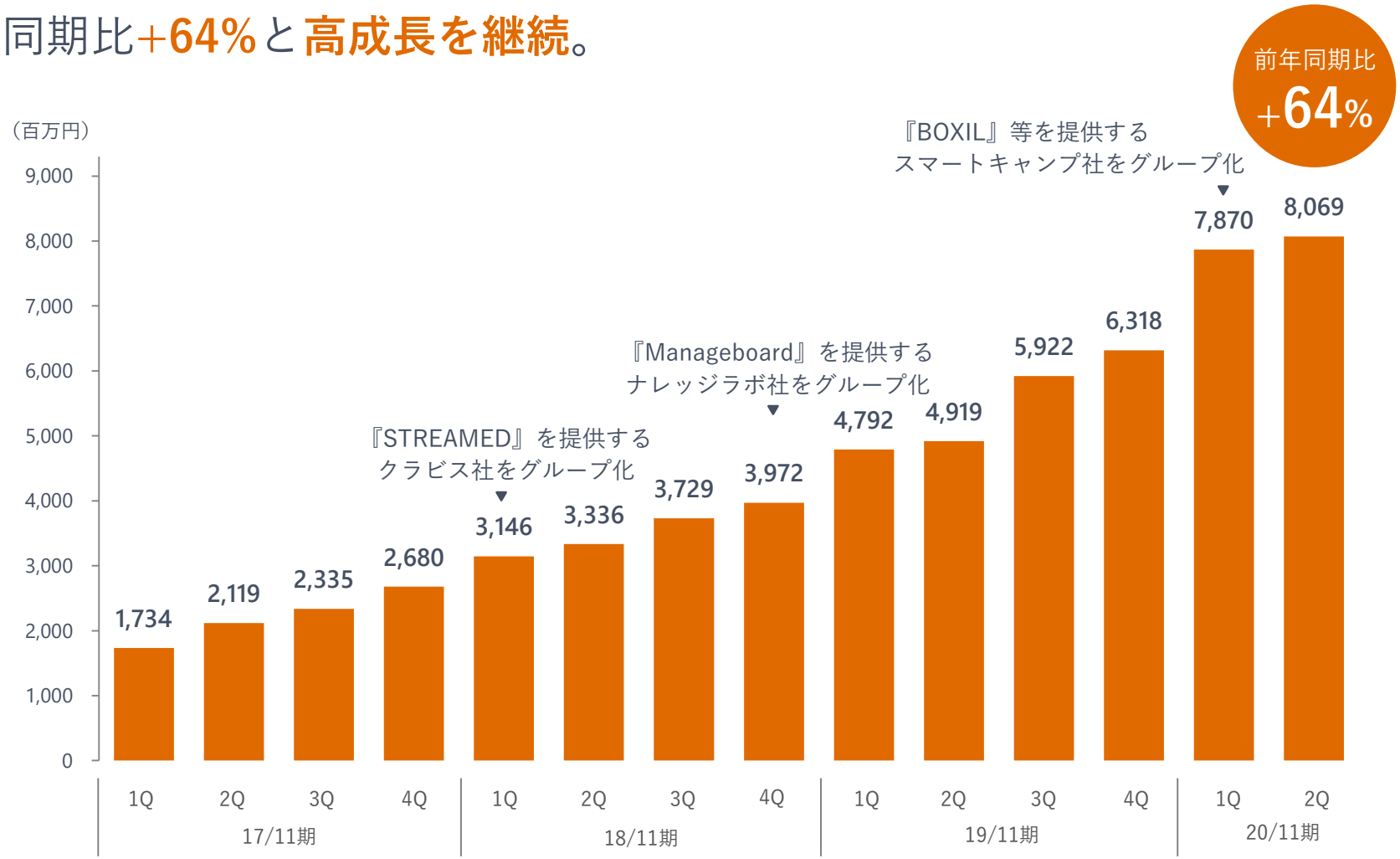
2Q連結売上高は前年同期比+70%、過去最大に



* 「その他」売上高のグラフ内での表記は省略。

積み上げ型収益を示すグループARRは高成長を継続

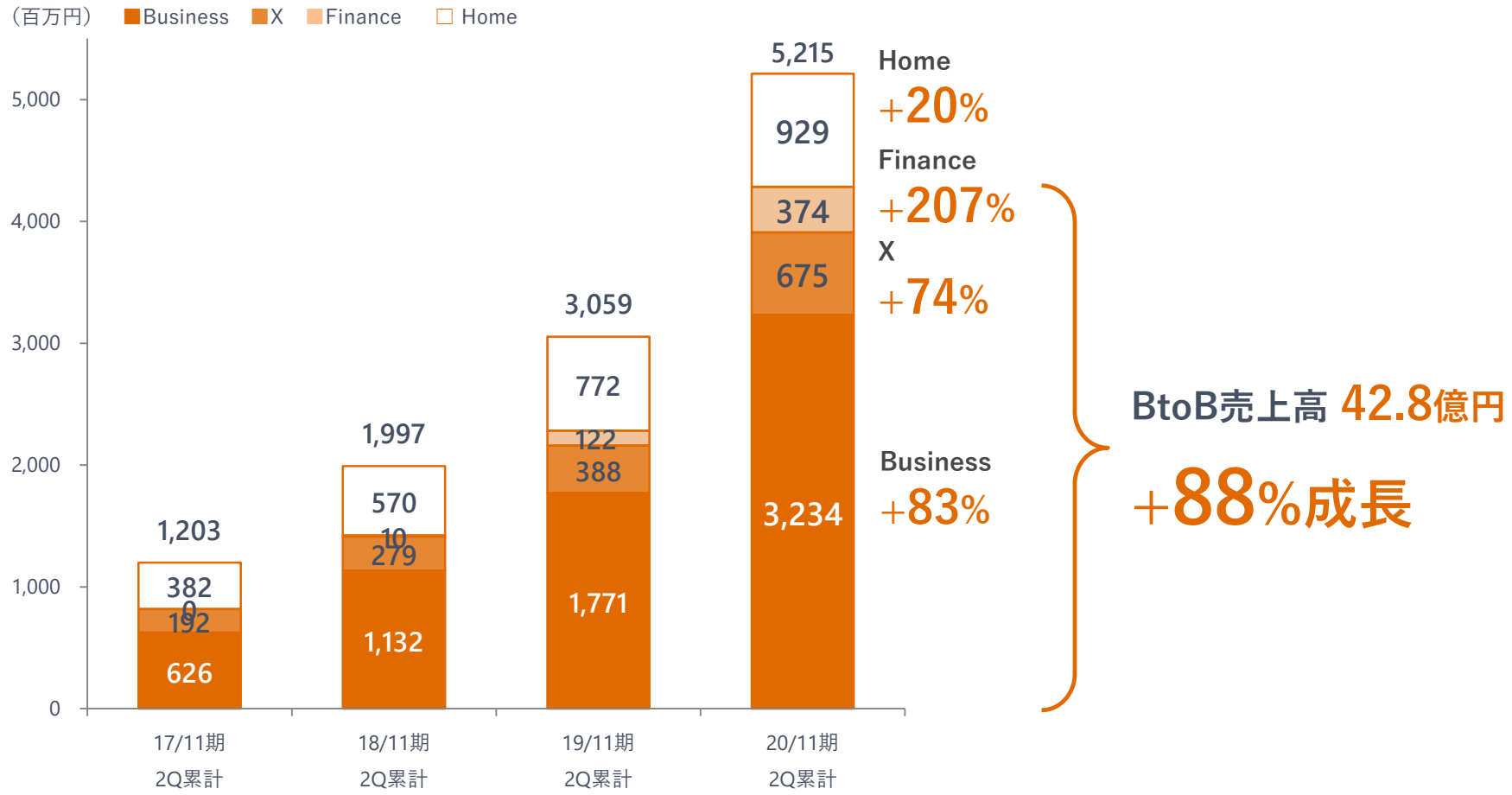
グループ年間経常収益（Annual Recurring Revenue：ARR）は、
前年同期比**+64%**と**高成長を継続**。



* 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（2Qの売上高のうち、19/11期 3Q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。

2Q累計BtoB売上高は、前年同期比+88%

Business、X、Financeドメインは高い成長率を実現。
一方、Homeドメインの成長率上昇は引き続き課題。

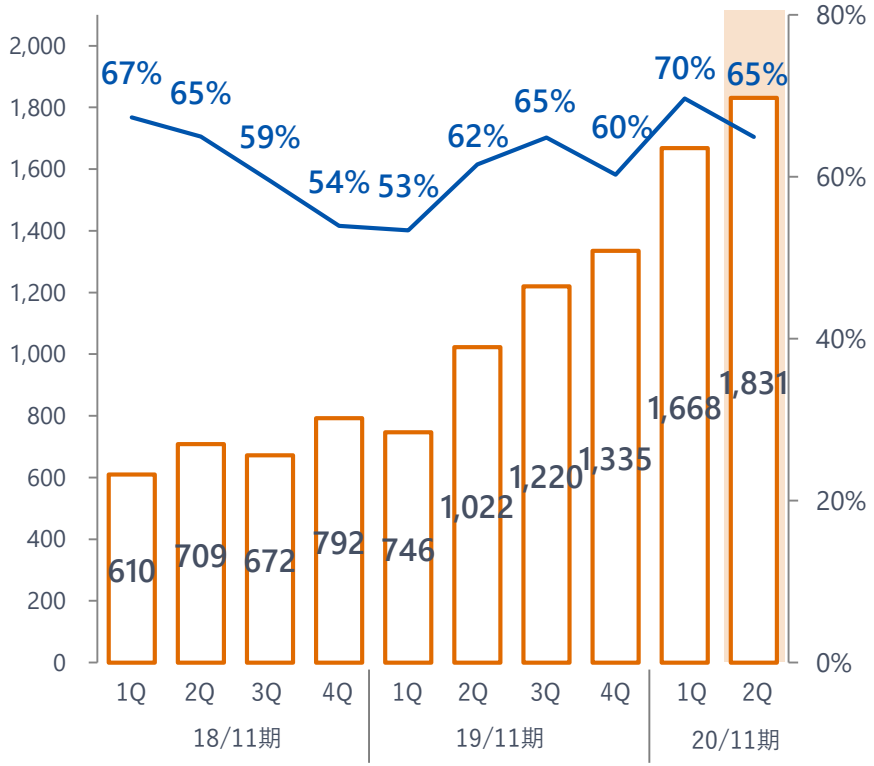


「その他」売上高は省略。 BtoB売上高はBusinessドメイン、Xドメイン、Financeドメインの合計値。* クラビス社の売上高は18/11期1Q、ナレッジラボ社及びワクフリ社の売上高は18/11期4Q、スマートキャンプ社の売上高は20/11期 1Qより計上開始。いずれもBusinessドメインに計上。

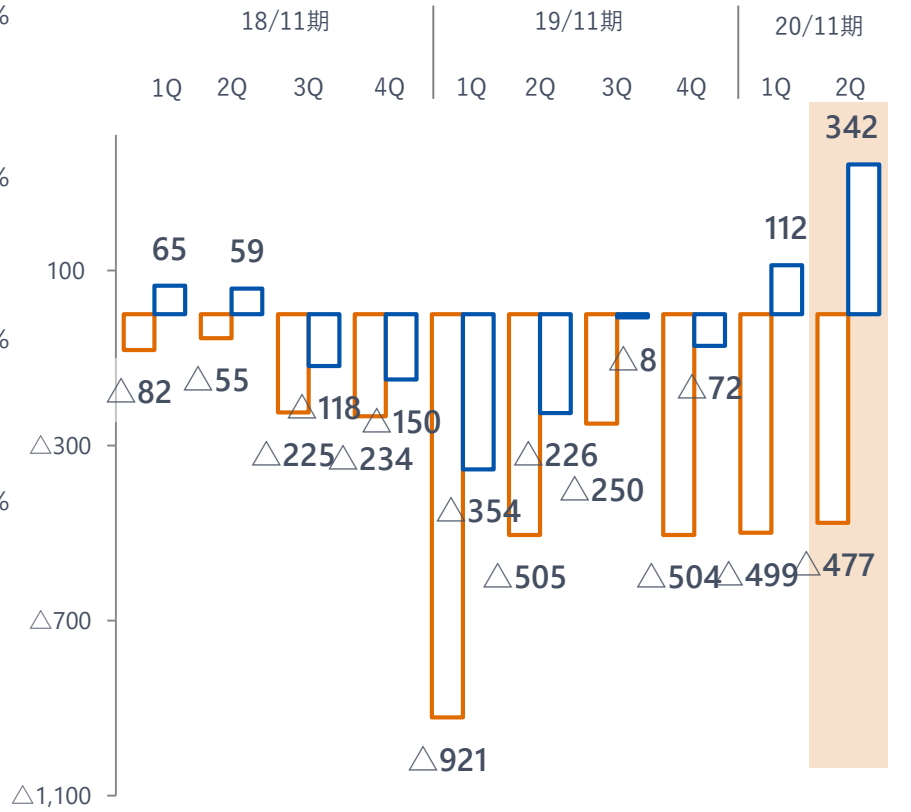
売上総利益 / EBITDA（四半期推移）

売上総利益は**過去最大**。広告宣伝費除くEBITDAは、**黒字**で着地。

売上総利益



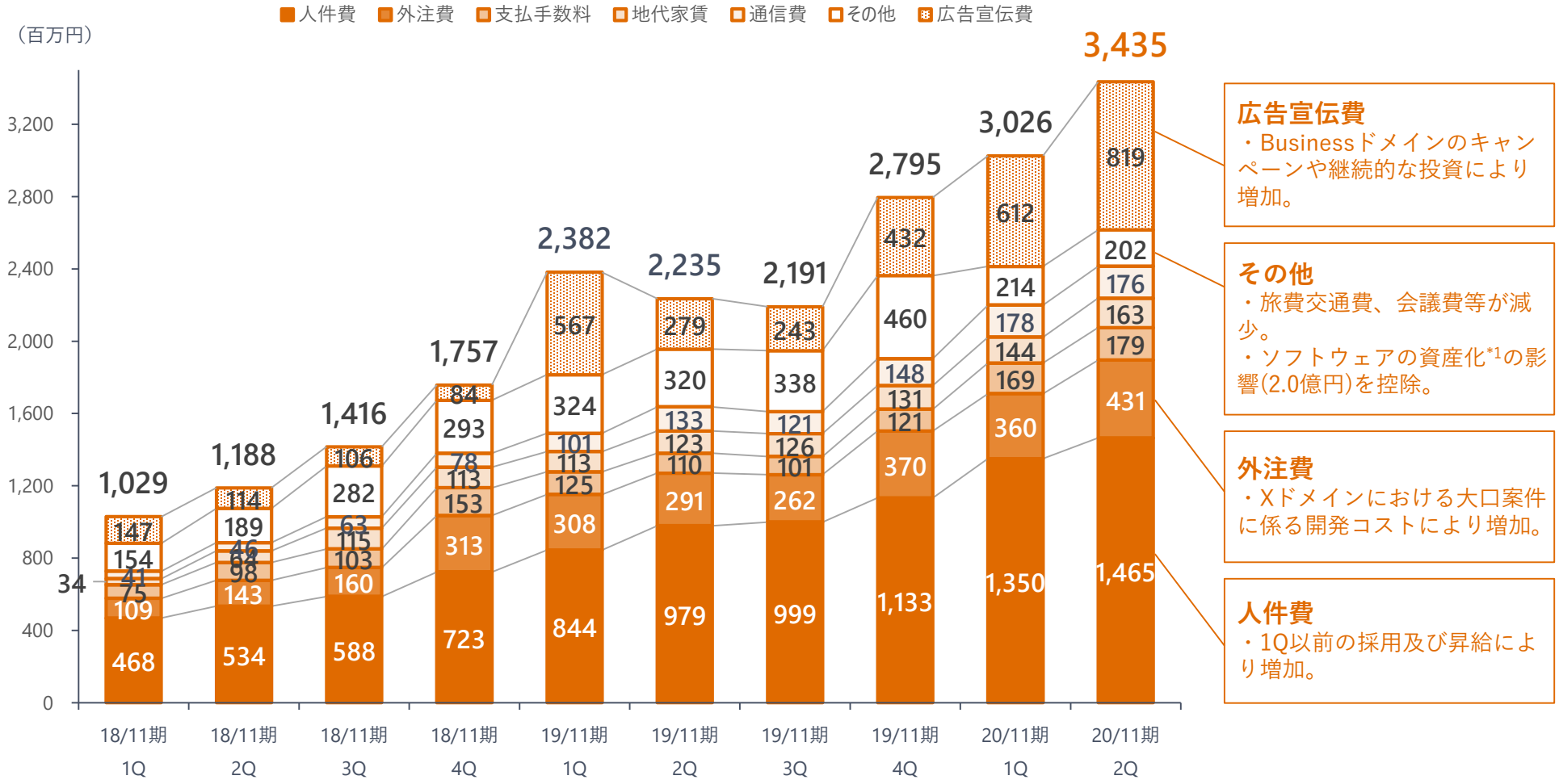
EBITDA



* 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）

全費用の見直し・削減を実行。一方、成長投資としてBusinessドメインへの積極的な投資（広告宣伝費）を拡大。



広告宣伝費
・Businessドメインのキャンペーンや継続的な投資により増加。

その他
・旅費交通費、会議費等が減少。
・ソフトウェアの資産化*1の影響(2.0億円)を控除。

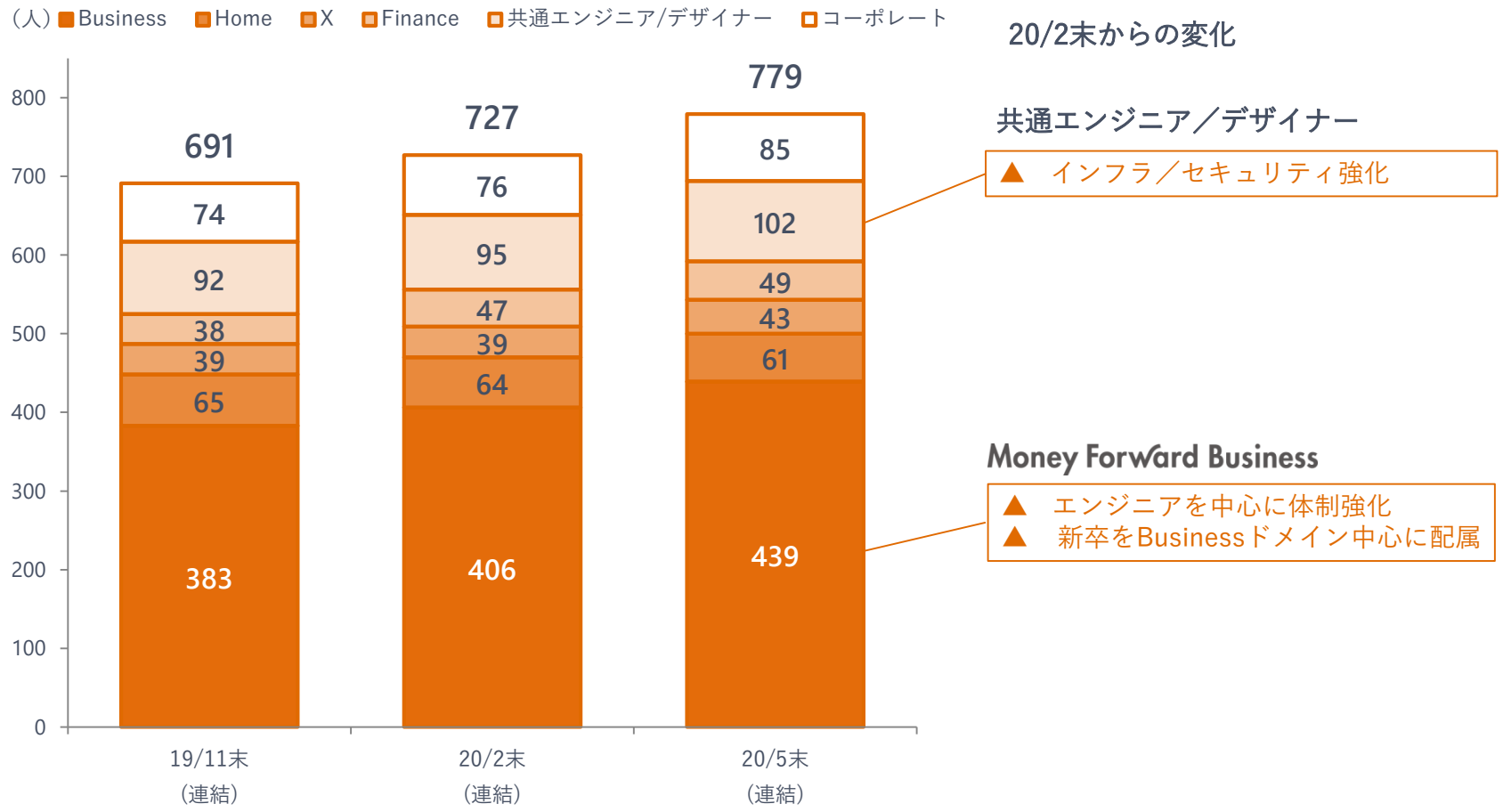
外注費
・Xドメインにおける大口案件に係る開発コストにより増加。

人件費
・1Q以前の採用及び昇給により増加。

*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、採用教育費、租税公課、支払報酬料、等。

正社員数の推移

2020年2月末からの社員増加は、大半が4月の新卒入社。
エンジニア・デザイナーの割合は約40%を維持。

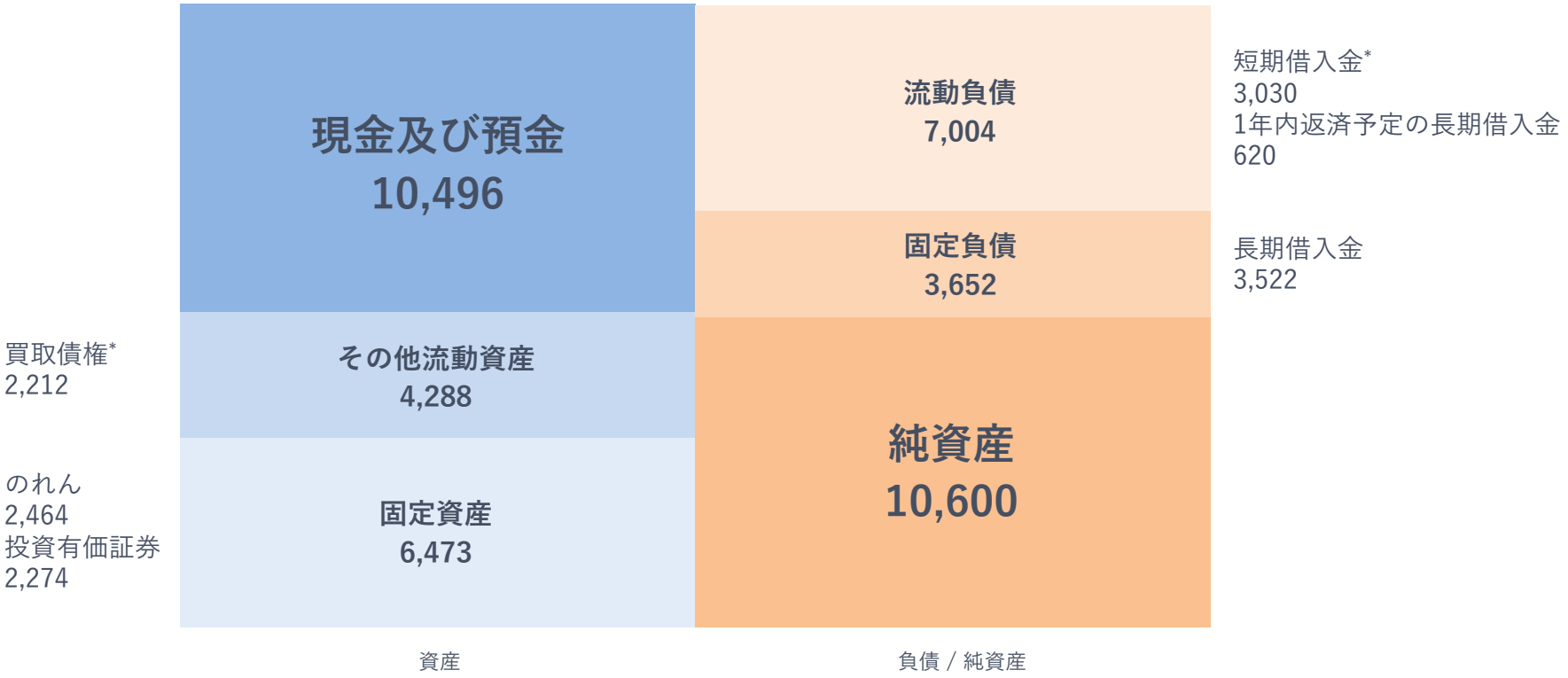


* 共通エンジニア / デザイナーは、CISO室、CTO室、アカウントアグリゲーション本部、MONEY FORWARD VIETNAMなど。コーポレートは、社長室、経営企画本部、財務経理本部 、管理本部、人事本部、Fintechリサーチ室など。

バランスシートの状況

現金及び預金と純資産は100億円以上と、**高い財務健全性を堅持**。

（百万円）



* MF KESSAI社に関連するもの。


Money Forward Business

Money Forward Business 20/11期 第2四半期ハイライト 24

- **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+76%**と高成長を継続。
- **課金顧客あたり売上高（ARPA）**は、会計事務所の顧問先企業における利用が拡大し、**62,297円**[*1]と増加。
- **解約率（顧客数ベース）**は**2.2%**[*2]。確定申告の季節要因によって前1Qの1.4%[*3]から上昇したものの、前年同期（2.4%[*4]）からは低下。
- **月間経常収益（MRR：Monthly Recurring Revenue）ベース**の解約率は**△1.4%**[*5] と**ネガティブチャーン**を実現。
- 新プラン導入から1年が経過し、**年額ユーザー比率並びにスモールビジネスプランユーザー比率が緩やかに上昇**（P28以降に詳述）。

*1　2020年5月末時点の年額換算値。*2　2020年5月までの3ヵ月平均値。 *3 2020年2月までの3ヵ月平均値。*4 2019年5月までの3ヵ月平均値。
5　2020年5月までの18ヵ月平均値。新プラン開始前の2019年11月期の期初からの数値。 経営指標の詳細な定義はP76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2四半期 経営指標

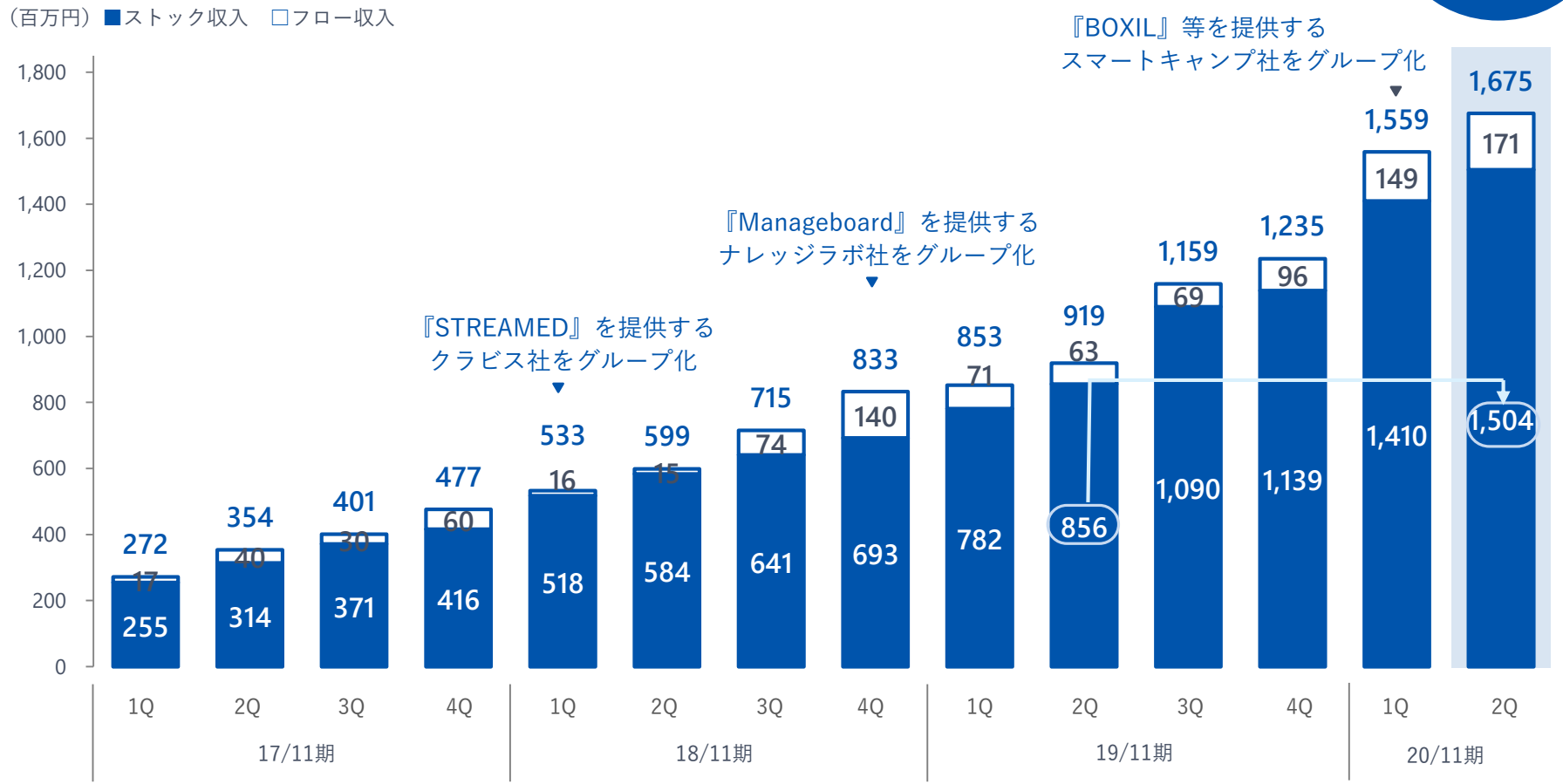
	20/11期 1Q	20/11期 2Q
課金顧客あたり売上高（ARPA）	¥61,558*1	¥62,297*2
解約率 顧客数ベース	1.4%*3	2.2%*4
解約率 月間経常収益（MRR）ベース	△2.6%*5	△1.4%*6

*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5月末時点の年額換算値。
*3　2020年2月までの3ヵ月平均値。*4　2020年5月までの3ヵ月平均値。*5　2020年2月までの15ヵ月平均値。新プラン開始前の2019年11月期の期初からの数値。
6　2020年5月までの18ヵ月平均値。新プラン開始前の2019年11月期の期初からの数値。 ARPAは、各期末時点におけるARR ÷ 顧客数で算出。顧客数は、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。その他経営指標の詳細な定義はP76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

2Qのストック収入は**前年同期比+76%**、高成長を継続。

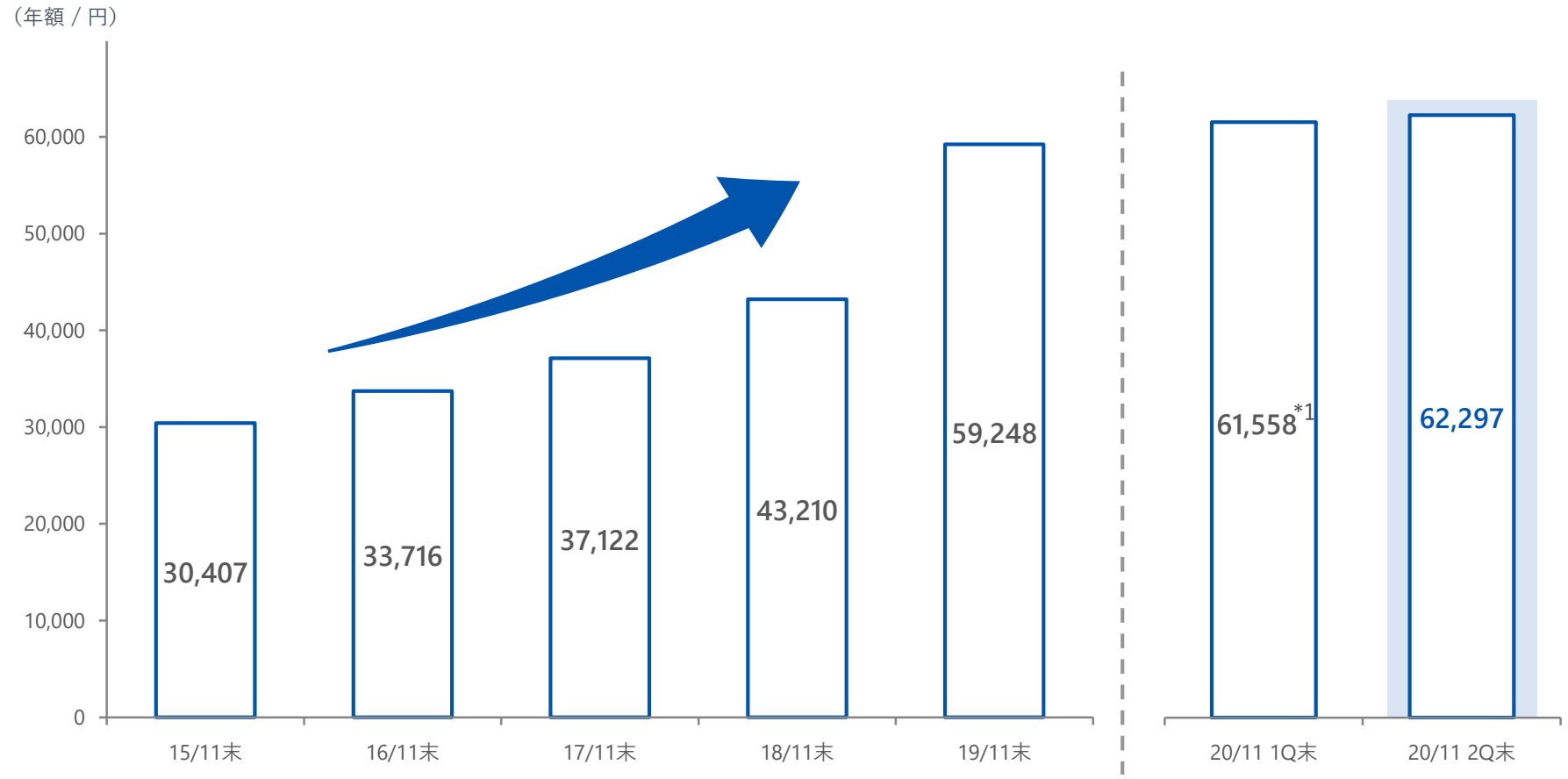
ストック収入
成長率
+76%
（前年同期比）



* スマートキャンプの20/11期 2Q売上高は約3.1億円（内ストック収入は約2.2億円）。 * フロー収入は導入支援手数料、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、スマートキャンプ社における売上を含む。* 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（2Qの売上高のうち、19/11期 3Q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

提携パートナーである会計事務所の顧問先企業における利用が拡大し、
全体では1Q末から増加。



*1　20/11期 1Q末はクラウド記帳サービス『STREAMED』の季節要因を除いた数値。
* 各四半期・年度末における年額換算値。* 経営指標の詳細な定義はP76を参照。経営指標にはスマートキャンプ社は含まない。

2019年5月開始の法人向けサービスプランの概要

年額/月額、ビジネスプラン/スモールビジネスプランの4プランを提供。

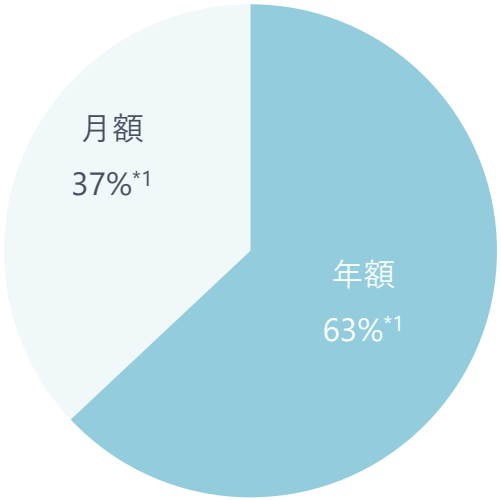
		ビジネスプラン 複雑な会計業務や 請求書発行の多い法人の方	スモール ビジネスプラン 小規模の法人で お得に利用したい方
	基本料金（年額）	年額 59,760円 1ヵ月あたり 4,980円	年額 35,760円 1ヵ月あたり 2,980円
	基本料金（月額）	月額 5,980円	月額 3,980円
会計業務	部門登録	無制限	2部門まで
	振込データ作成	○	×
請求業務	請求書作成メンバーの追加	無制限	3名まで
	郵送、メール送信等の一括操作	○	×

* 表示価格は税抜き。

『マネーフォワード クラウド』法人顧客のプラン内訳

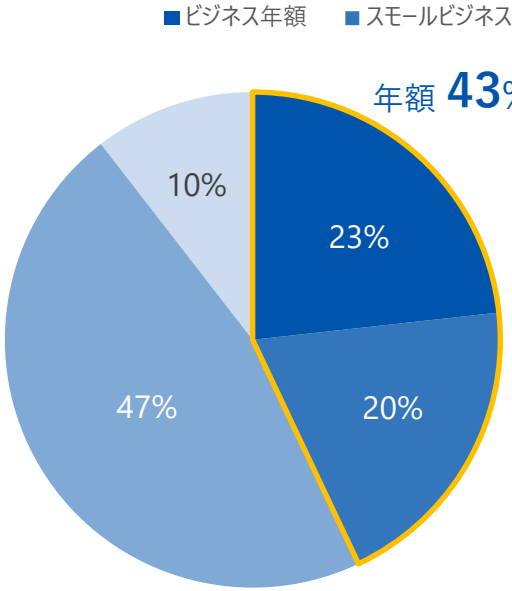
新プラン開始後、顧客解約率の安定につながる年額ユーザー比率及び
新規顧客増加により、スモールビジネスプランユーザー比率が緩やかに上昇。

2018年11月末(プラン移行前)



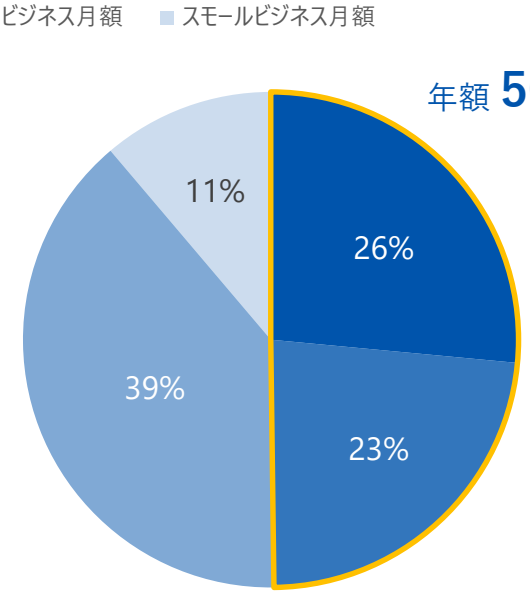
ARPA*2
39,078円

2020年2月末



平均基本料金*3
59,348円
(18/11末比+52%)

2020年5月末



平均基本料金*3
57,505円
(18/11末比+47%)

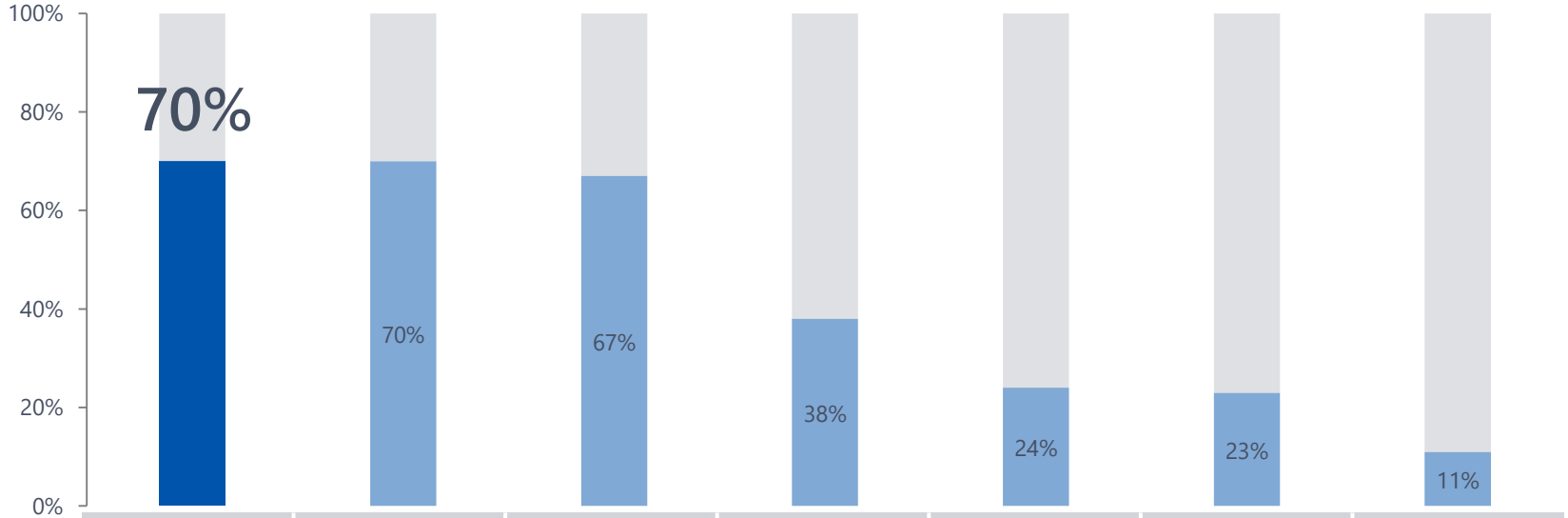
*1 2018年11月末における年額・月額比率の定義は『マネーフォワード クラウド会計』の数値。
*2 ARPAの定義はWEB経由で獲得した法人顧客あたりの『マネーフォワード クラウド』売上高の年換算値。
*3 平均基本料金（年換算値）は各プランの登録者数で加重平均して算出。各プランの基本料金はP28を参照。

クラウド会計APIを提供開始

APIを通じ、企業経営を支援する様々なサービスとシームレスに連携。
経営数値の迅速な見える化を通じ、**経営改善や業務効率化を実現**。



給与計算、会計処理業務の自動化ポテンシャルは大きい

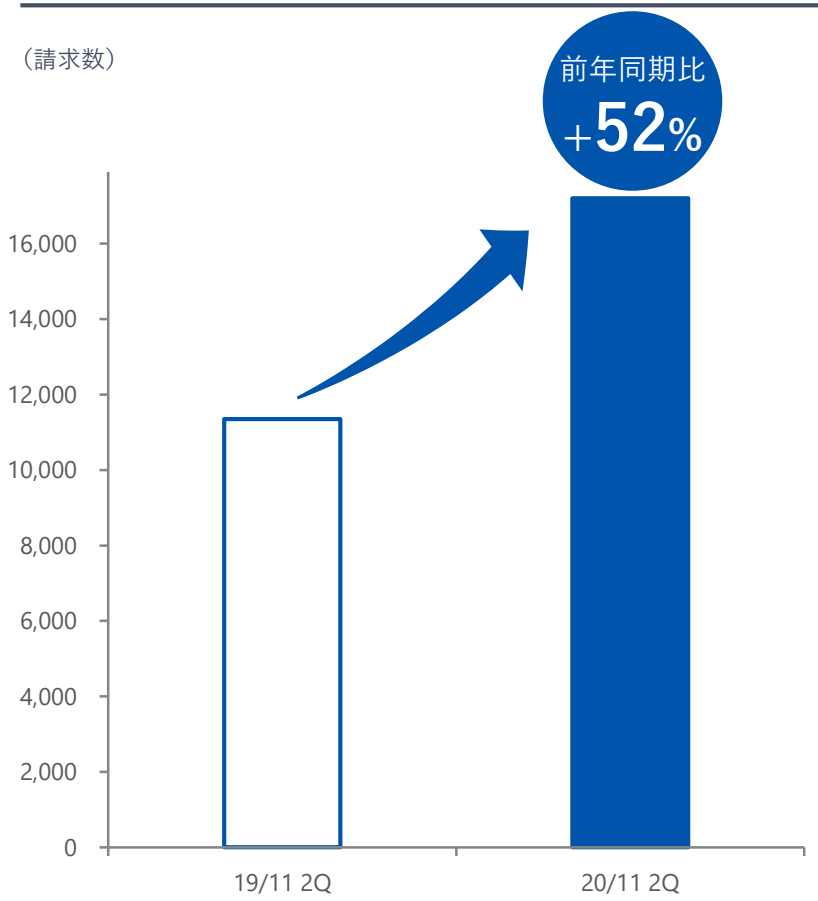


* 出所：McKinsey & Company「The future of work in Japan」（2020年5月）
*1 予測可能な環境で手作業により機械を操作。
*2 予測不可能な環境で手作業により機械を操作。
*3 様々なステークホルダー (例: 消費者、取引先)と接触。
*4 専門知識を意思決定、戦略策定、クリエイティブな仕事等に活用。
*5 人材管理・育成。

法人向けSaaS比較・検索サイト『BOXIL』が好調

SaaS導入ニーズが高まる中、スマートキャンプ社が運営する『BOXIL』の課金対象となる資料請求数が**前年同期比＋52%と大幅増加**。

課金対象となる資料請求数



リード数の伸びが堅調なカテゴリ例

- 動画配信システム
- プロジェクト管理・工数管理ツール
- 電子契約システム
- オンラインストレージ
- WEB会議システム、等

国内最大級のオンライン展示会「BOXIL EXPO 2020」

6月開催の「営業・マーケティング展」は**5,000名以上**がエントリー。
第2回目は「IT・SaaS・テレワーク展」として9月に開催予定。



「士業サミット2020」開催決定

全国の会計事務所・税理士事務所と共に中小企業のDXを推進。



テレワーク補助金キャンペーンを開始

『マネーフォワード クラウド』に登録すると5万円分のAmazonギフト券がもらえるキャンペーンを開始。バックオフィスのテレワークを推進。



「コロナ禍でも、経理職の8割は出社している*」
バックオフィス職のみなさんにも、自宅で安心して働いてほしい。
企業のテレワーク導入を応援するためこのキャンペーンをはじめました。

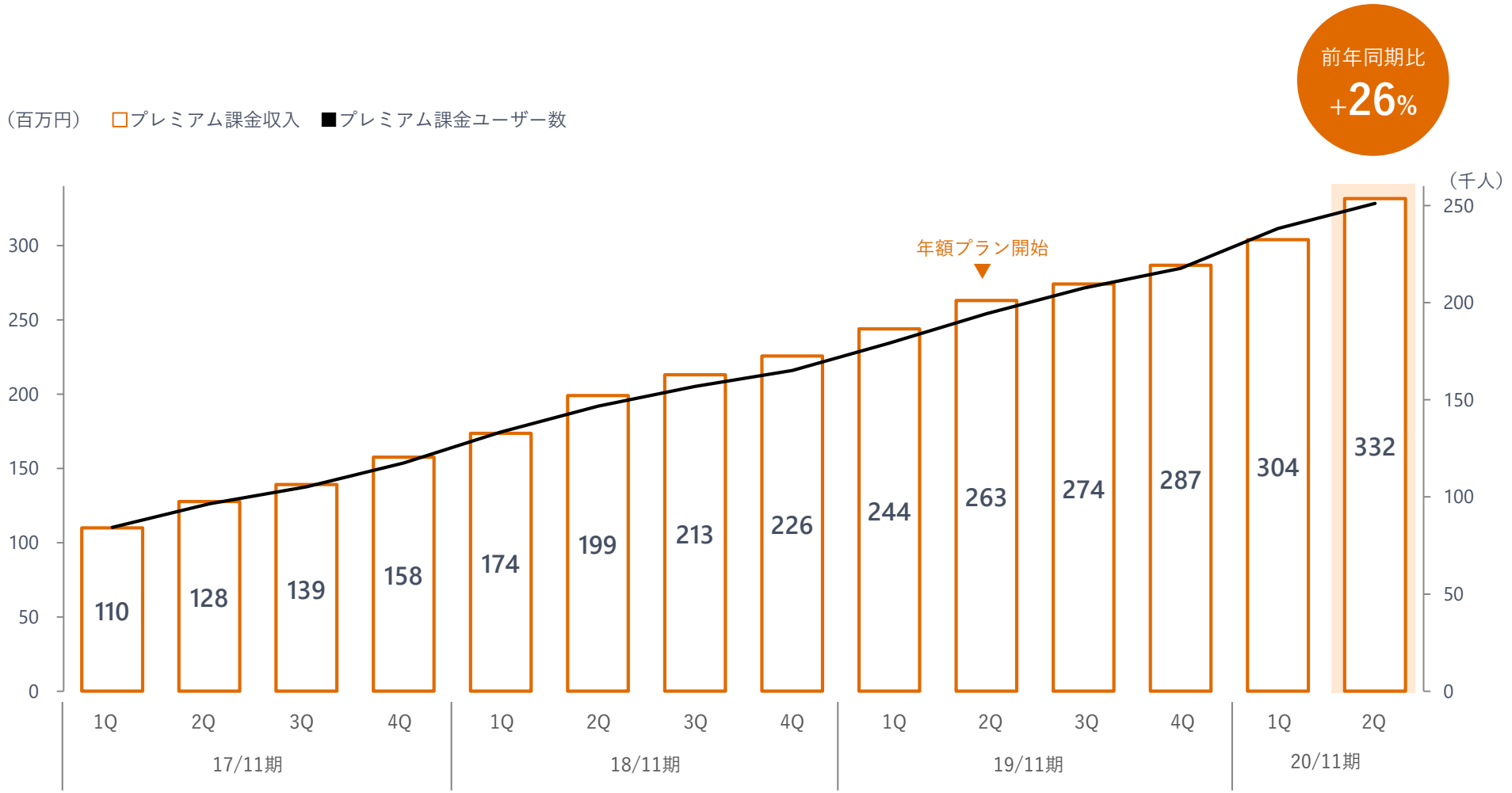
* 出所：MF KESSAI株式会社「経理財務・会計担当者のテレワークの対応状況に関する調査」
* キャンペーンの詳細は専用ページを参照。
https://biz.moneyforward.com/campaign/telework-subsidy/?internal_source=mfbanner&internal_medium=banner&internal_campaign=telework-subsidy&internal_content=cloud_top

Money Forward Home



プレミアム課金収入（売上高推移）

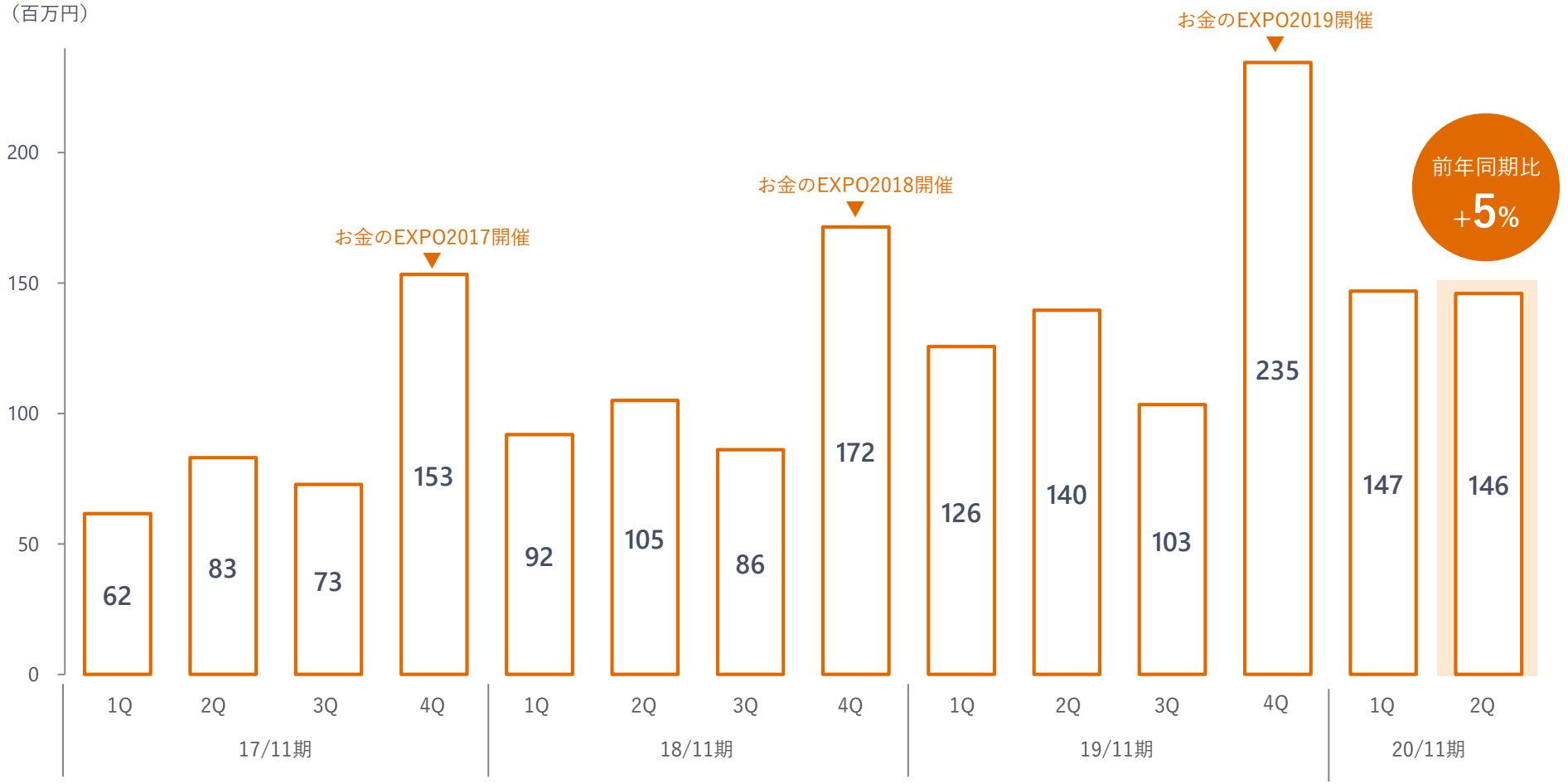
前年同期比+26%成長。課金ユーザーは順調に増加、**25万人*を突破**。



* 2020年5月末時点。

メディア / 広告収入（売上高推移）

オフラインイベント中止の影響により、2Q売上は想定通り1Q売上から微減。
例年4Q実施イベントは「Money Forward Week」として**オンライン開催決定**。

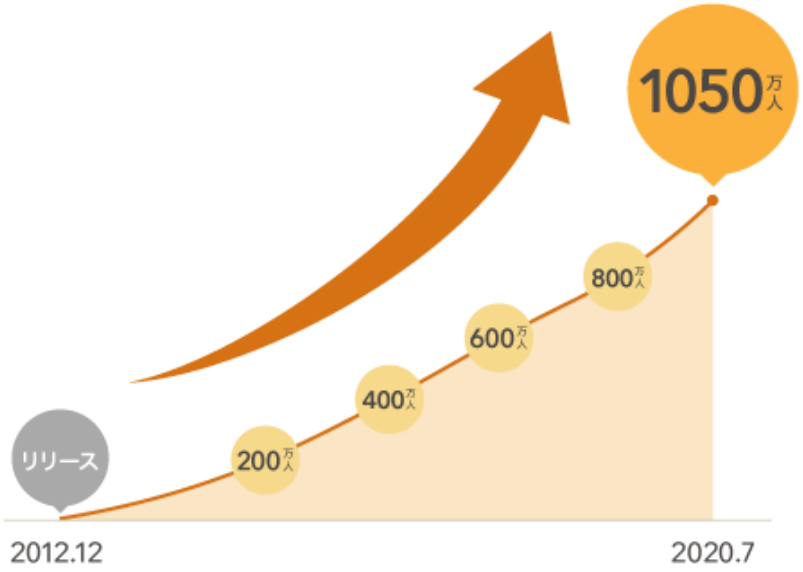


* メディア / 広告収入は、くらしの経済メディア『MONEY PLUS』での広告収入、イベント開催（お金のEXPO等）における協賛金・参加費収入、『マネーフォワード お金の相談』などのPFM事業収入を含む。

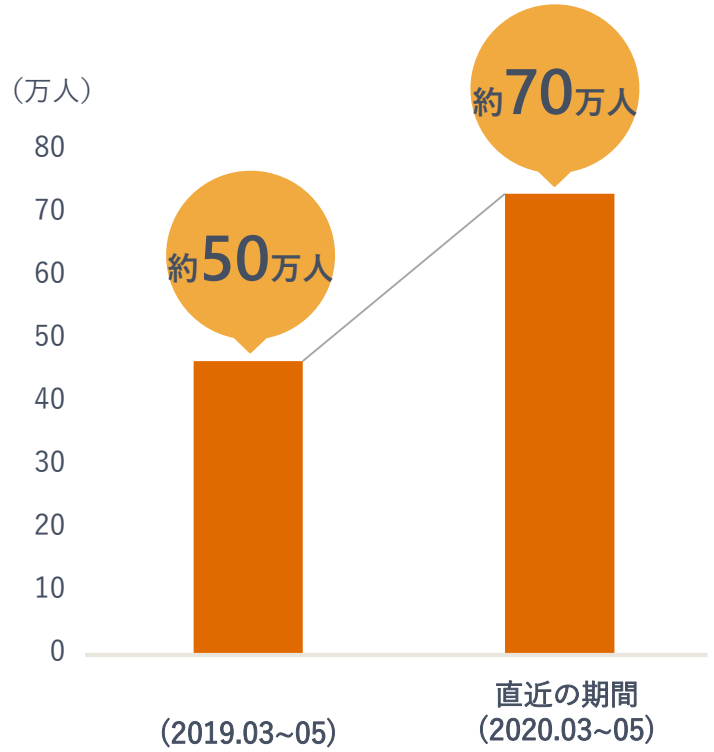
『マネーフォワード ME』の利用者が1,050万人を突破

新規利用者獲得ペースが加速し、今2Qは約70万人増加。

利用者数は1,050万人を突破



新規利用者数の伸びは加速



統計データ公表による社会貢献への取り組み

『マネーフォワード ME』統計データの分析結果を公表することで、
社会の変化を即時的に発信。

内容の一例



「衣服・美容」

-51%（4月・前年同月比）



マイナス幅が最大だったのは
飲み会やプレゼント代などの「交際費」

-71%（4月・前年同月比）



家具・家電や住宅・リフォームを含む
「特別な支出」

+58%（4月・前年同月比）

* 当社が許諾を得た『マネーフォワード ME』利用者を無作為に抽出。5月9日までに入力のあった2020年1～4月の支出項目を調査・分析。

『マネーフォワード ME』、個人年金保険の連携開始

生命保険各社との連携により、ユーザーが個人年金保険（確定年金）を含めた資産の把握が可能に。連携先は更に拡大予定。

連携済み

NISSAY

明治安田生命

連携予定

一生涯のパートナー
第一生命
Dai-ichi Life Group

あなたの未来を強くする
住友生命

* 連携可能な保険は、日本生命保険相互会社が提供する確定年金商品、明治安田生命保険相互会社が提供する確定年金商品・終身年金商品。年金商品や契約状態によっては、表示されない場合がある。* 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。

PFMユーザー基盤を活かした提供サービスの拡大

企業のDXに携わる人材にフォーカスし、PFMデータに基づくライフプランニングとキャリア支援を一貫して行う『マネーフォワード キャリア』を提供開始。

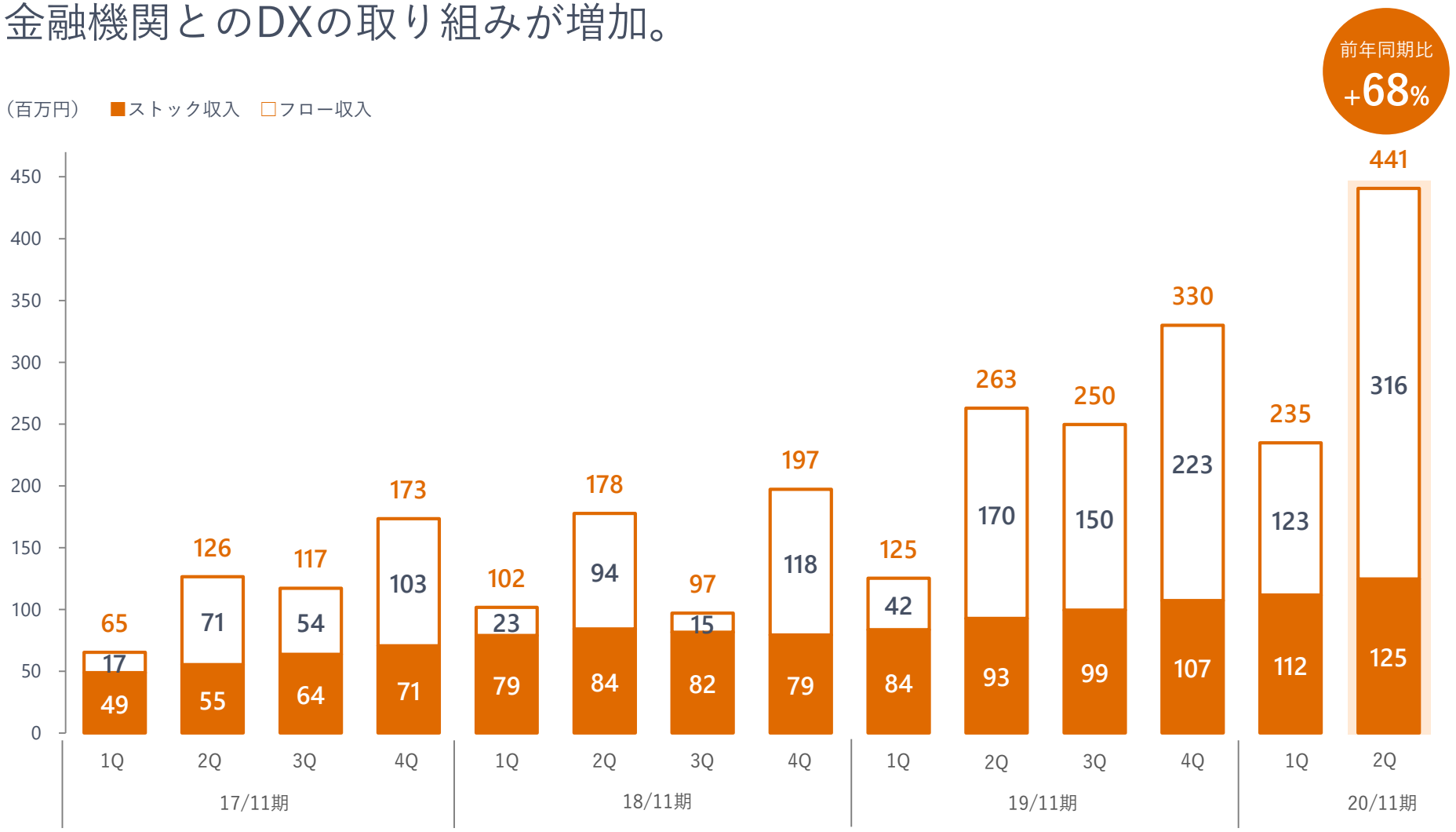
Money Forward Career




Money Forward X

Money Forward X 売上高推移

ストック／フロー収入ともに**過去最大、前年同期比＋68%成長。**
金融機関とのDX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。

野村證券の資産管理アプリ『OneStock』を共同開発

資産寿命の見える化、資産の一元管理、資産の診断機能により、
将来の資産形成をサポート。



伊予銀行のカードローンアプリに資産管理機能を提供

金融機関の預金残高や入出金額などから予測不足額を算出することが可能に。

伊予銀行



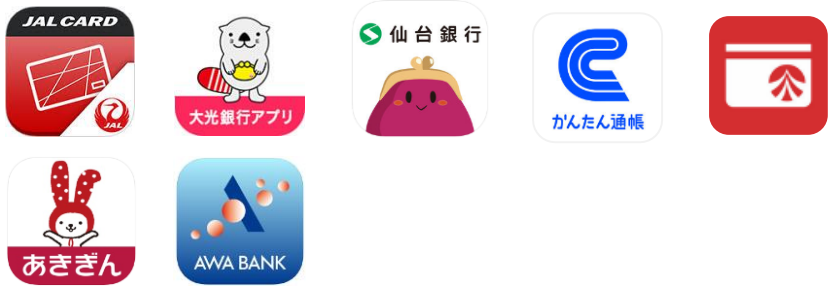
* 『SAFETY』は、伊予銀行とアクセンチュア株式会社が共同開発したカードローンアプリ。スマートフォンからワンタップで借り入れをすることが可能。

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



『MFUnit』シリーズ
金融機関の既存アプリにPFMの各機能を提供



『通帳アプリ』
金融機関お客様向け通帳アプリを開発



その他の取り組み

NTT docomo
『レンディングマネージャー』
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』
2,000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

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

NEW

伊予銀行
『SAFETY』
金融機関の預金残高や入出金、カードの引き落とし額を把握することで、毎月の予測不足額の算出が可能に

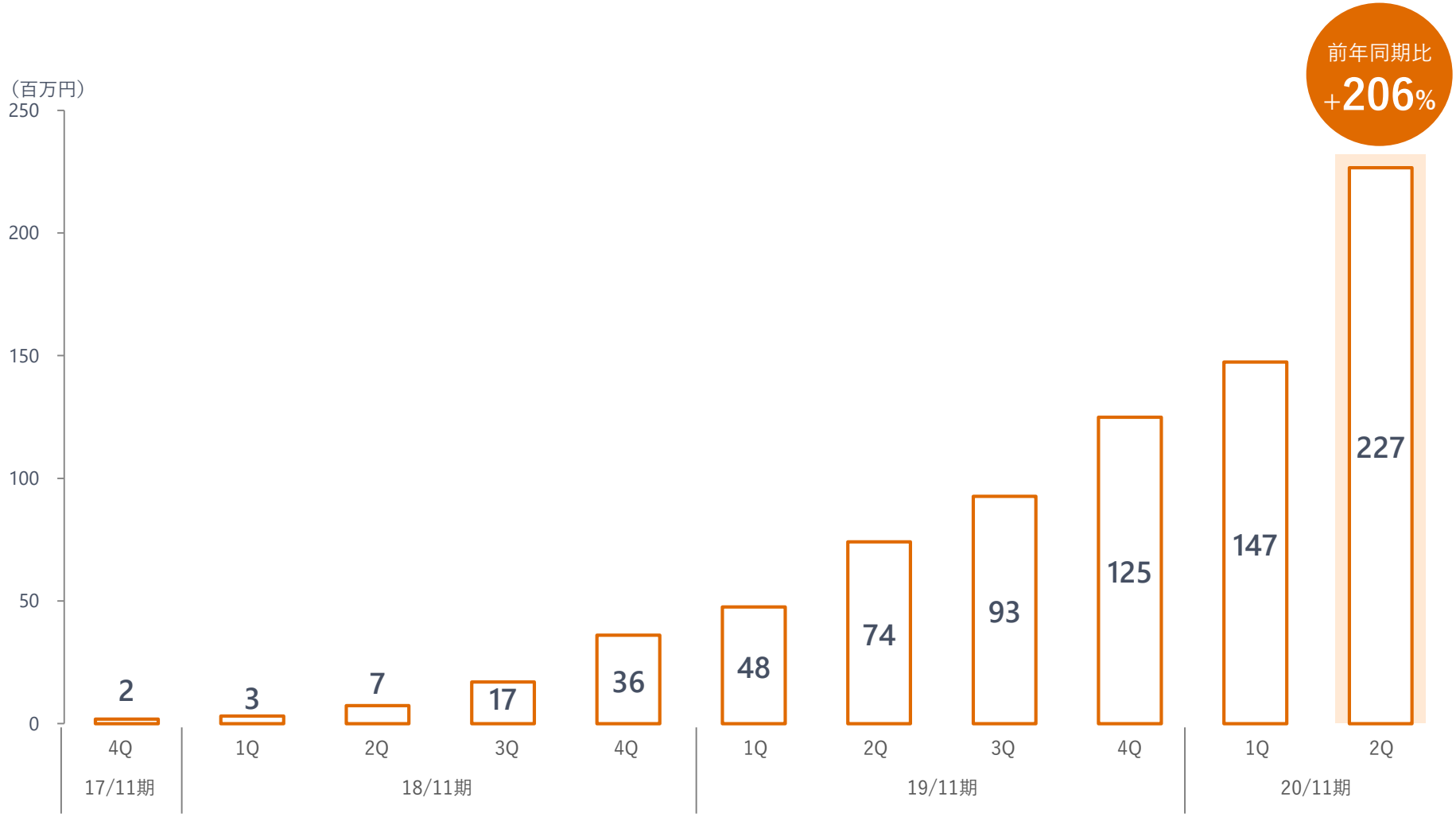
NOMURA
『OneStock』
資産寿命の見える化、資産の一元管理、資産の診断機能により、将来の資産形成をサポート

* 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。リリース順に掲載。


Money Forward Finance

Money Forward Finance 売上高推移

前年同期比+206%と高成長を実現。『MF KESSAI』の請求業務代行、OEMが堅調。企業の決済業務を一括して代行、業務効率化を通じてDXに貢献。



MF KESSAI、累計取扱高200億円を突破

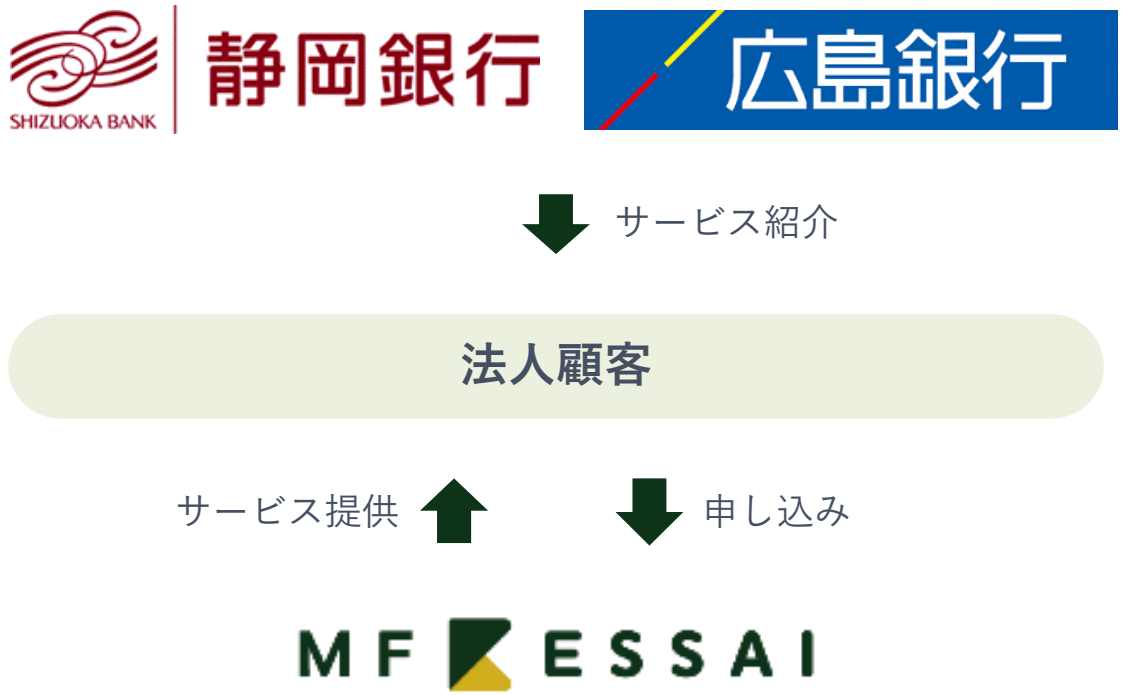
累計取扱高100億円突破から**わずか半年で取扱高が約2倍に成長**[*1]。
売掛金早期資金化サービス『MF KESSAI アーリーペイメント』の申込件数は
昨年末比2倍に増加[*2]。



*1　2020年4月末時点。企業間後払い決済サービス『MF KESSAI』及び売掛金早期資金化サービス『MF KESSAI アーリーペイメント』を通じてMF KESSAI株式会社が譲り受けた累計債権額。
*2　2020年4月時点。

MF KESSAI、金融機関とビジネスマッチング契約締結

静岡銀行、広島銀行の法人顧客向けに『MF KESSAI』の提供を開始。
今後、金融機関との提携を拡大予定。



MF KESSAI、サブスク提供企業向けプランを開始

BtoBサブスクリプションサービスの年間利用料が支払期限前に一括受領可能に。請求代行と早期資金化で**サブスク提供企業の成長をサポート**。



マネーフォワードシンカ、サービス領域を拡大

スタートアップ企業の成長支援を目的に、**未上場株式の売却アドバイザリーとキャリア支援**の、２サービスの提供を新たに開始。



未上場株式売却
アドバイザリーサービス





キャリア支援サービス



*金融商品取引業に該当する行為は行いません。なお売却に関する協議は、投資家が出資しているスタートアップ企業の同意のもとで行います。



その他の戦略的取り組み

金融機関とのAPI契約状況について

連携する**125行の銀行全て**と契約締結を合意へ[*1]。
国内最大のアカウントアグリゲーション・プラットフォームを構築。

	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	111	1	249	—	13	—	617	—
法人	102	8	249	—	13	—	—	—

参照系・更新系ともにFintech企業として国内最多[*2]の契約を締結。

*1　暫定的なスクレイピング契約および恒久的なスクレイピング契約を含む。
*2　当社調べ。
* 表中の数字は2020年6月16日時点でAPI連携もしくは契約に基づきスクレイピング接続の契約締結が決定している金融機関（信用金庫、労働金庫、農水産業協同組合を含む）。スクレイピング接続数は19件。

経営陣の体制強化について

7月1日付で金坂がCFOに再就任。2017年にグループジョインしたクラビス社CEOの菅藤が、CSOとしてグループ全体の戦略立案/実行を推進。



金坂 直哉

株式会社マネーフォワード 取締役執行役員 CFO
マネーフォワードシンカ株式会社 代表取締役

略歴

ゴールドマン・サックス証券（GS）の東京、サンフランシスコオフィスにて約8年間勤務。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、GSが運営する投資ファンドを通じた投資及び投資先企業の価値向上業務に携わる。2014年よりマネーフォワードに参画。CFOとして東証マザーズ上場や国内外の資金調達、M&A、アライアンス等を主導。2019年9月、グループ会社のマネーフォワードシンカ株式会社を設立、代表取締役に就任。



菅藤 達也

株式会社マネーフォワード 執行役員 CSO
株式会社クラビス 代表取締役CEO

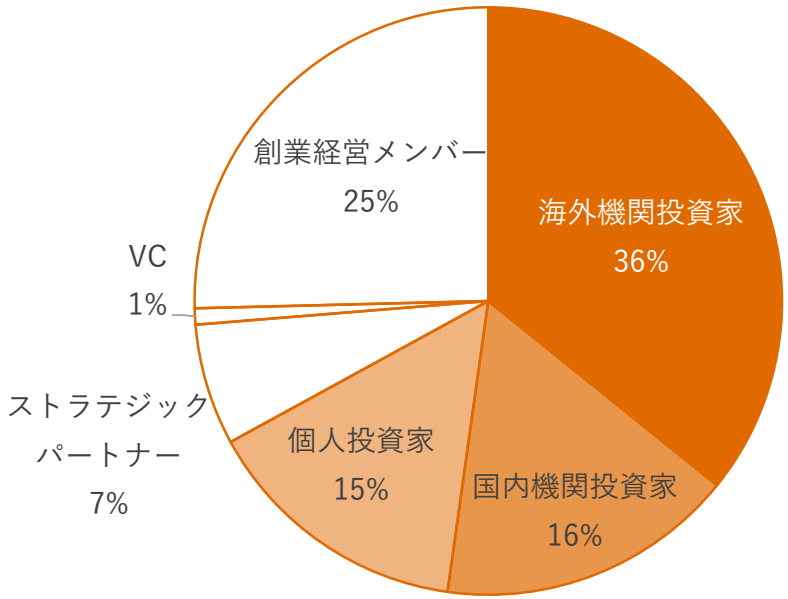
略歴

2001年、ソフトウェア開発会社にて、プロジェクトマネジメントや東南アジアでの開発拠点の設立を担当。2006年に現マクロミルに入社。経営・事業企画に従事しM&AやJV設立を担当。2012年に株式会社クラビスを設立し、代表取締役・CEOに就任。2017年11月より、マネーフォワードグループに参画。

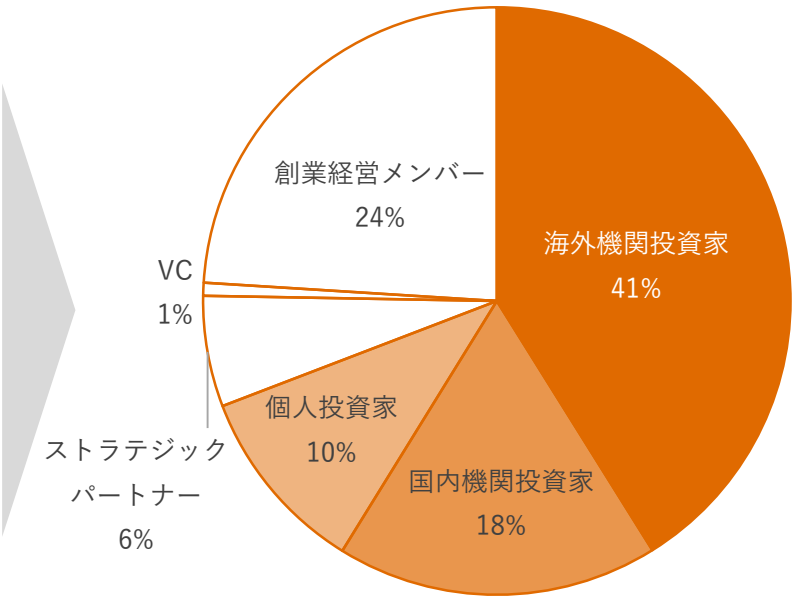
機関投資家比率が継続的に増加

海外機関投資家は41%、国内機関投資家は18% 。2020年2月の海外公募増資により、海外機関投資家比率が上昇。今後は個人投資家向け施策を開始予定。

2019年11月30日時点



2020年5月31日時点（海外募集による新株式発行後）



成長投資並びに黒字化の方針

今後の成長投資方針

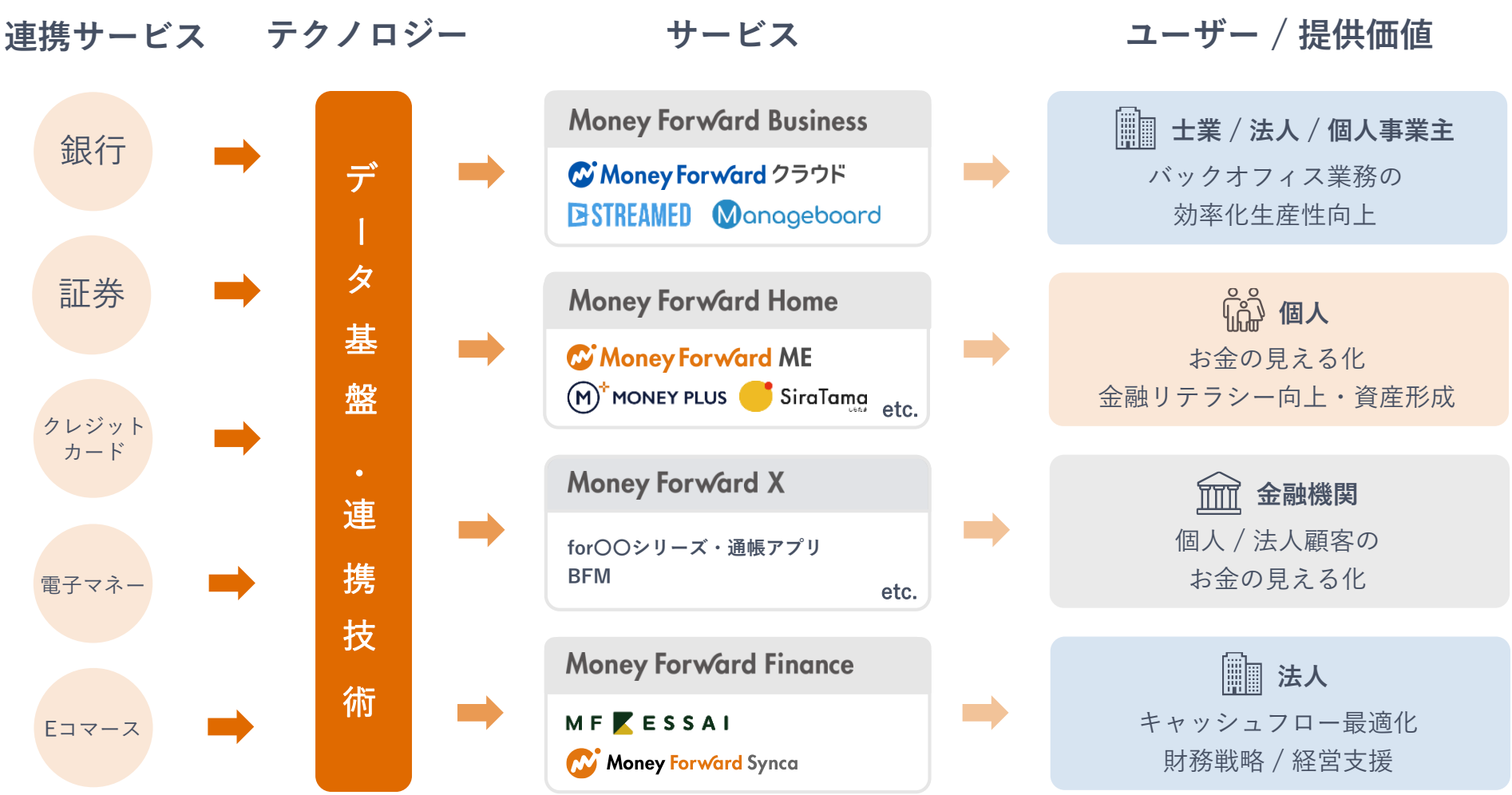
- **サブスクリプションモデル**のため、**中長期的なキャッシュフローの最大化**を重視。
- 2020年11月期は、下期においてもSaaSビジネスであるBusinessドメインの**成長投資を着実に実施**。
- 成長投資については外部環境、競合状況を見極めつつ、**経営指標の健全性を堅持しながら**実行。
- M&Aに関しては、戦略的かつ財務的な規律に沿った案件を厳選して取り組む。

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。

グループ成長戦略

独自のアカウントアグリゲーション技術に基づくデータ基盤と顧客基盤を活用し、ドメイン間の事業シナジーと新規事業の継続的な創出を図る。



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





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。

経営陣紹介（社内取締役）

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 CFO
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。

経営陣紹介（社外取締役）

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

元株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ代表取締役副社長。2011年から2015年までモルガンスタンレー取締役。1977年に三菱銀行に入行して以来、ユニオンバンク頭取兼最高経営責任者、三菱東京ＵＦＪ銀行専務執行役員米州総代表などを歴任。2019年3月に日本ペイントホールディングス株式会社代表取締役会長に就任し、2020年3月に同社取締役会長代表執行役社長兼CEO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。



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。

その他主要経営陣紹介（1/2）

当社グループの成長を担う経営陣。



菅藤 達也

株式会社マネーフォワード 執行役員 CSO
株式会社クラビス 代表取締役CEO

2001年、ソフトウェア開発会社にて、プロジェクトマネジメントや東南アジアでの開発拠点の設立を担当。
2006年に現マクロミルに入社。経営・事業企画に従事しM&AやJV設立を担当。2012年に株式会社クラビスを設立し、代表取締役・CEOに就任。 M&Aにより、 2017年11月にマネーフォワードグループにジョイン。



山田 一也

執行役員 マネーフォワードビジネスカンパニーCSO

2006年に公認会計士試験合格し有限監査法人トーマツに入所。その後、ベンチャー企業にて執行役員CFOを務める。2014年に株式会社マネーフォワードに入社後は、社長室長、MFクラウドサービス開発本部長を経て、現在は、執行役員 マネーフォワードビジネスカンパニー CSOとして、ビジネスドメインを担当。



黒田 直樹

執行役員 福岡拠点担当

2008年にマネックス証券に新卒入社。2012年より掲示板サービス、マーケティング支援、Webサービス開発事業を展開。2013年4月に、創業直後の当社に参画。『マネーフォワード ME』や『マネーフォワード クラウド』の開発を経て、『マネーフォワード クラウド経費』のプロダクトオーナーを務める。



田平 公伸

執行役員 マネーフォワードホームカンパニー管掌/同カンパニー COO

大学卒業後、日本電気にて、流通業界向けシステムの事業推進を担当。
その後、楽天株式会社にて楽天市場のマーケティング部門立ち上げ、ポイントプログラム構築、アライアンス推進に従事。マネックス証券にて個人向けマーケティングをリードした後、マネーフォワードにマーケティング本部長として参画。



本川 大輔

執行役員 提携戦略担当
Money Forward X本部管掌/同本部長

2003年に株式会社NTTドコモに入社、大手企業のソリューション営業に従事したのち、フェリカネットワークス株式会社に出向。おサイフケータイサービスの利用促進/企画業務や、ビックデータ事業の新規立ち上げを担当。NTTドコモに戻り、NFC/Fintech担当に従事した後、2016年9月当社に入社。



高野 蓉功

CIO

2006年にヤフー株式会社に新卒入社。社内システムの開発、運用、インフラ構築などに従事。その後エンジニアチームのリーダーとしてサイバーテロ対策、情報システム戦略、情報システム部門の部長として社内IT環境のモダン化を推進。2019年9月に株式会社マネーフォワード入社。社内IT環境の整備やグループ会社設立に従事。

その他主要経営陣紹介（2/2）

当社グループの成長を担う経営陣。



神田 潤一

執行役員 渉外担当

1994年同年日本銀行入行。2000年に米イェール大学より修士号取得。2014年より日本銀行金融機構局 考査運営課市場・流動性リスク考査グループ長。2015年８月から2017年7月まで金融庁に出向し、総務企画局 企画課 信用制度参事官室 企画官として、日本の決済制度・インフラの高度化、およびフィンテックに関連する調査・政策企画に従事。2017年9月に当社に入社。



古橋 智史

スマートキャンプ株式会社 代表取締役社長

みずほ銀行にて法人営業に従事した後、Speeeにて新規営業及び事業の立ち上げ。その後ベンチャー企業にて新規営業、事業の立ち上げ。2014年6月にSaaSプラットフォーム「BOXIL」を運営するスマートキャンプ株式会社を設立、代表取締役に就任。多数の事業を立ち上げ。M&Aにより、2019年11月にマネーフォワードグループにジョイン。



原田 聖子

執行役員 社長室管掌/同室長

事業開発本部管掌/同本部長

大学卒業後、エンターテインメント業界にて制作、マーケティング、広報などに従事。2011年4月、グリー株式会社に広報担当として入社し、業界団体設立準備などにも携わったのち、事業開発、ソーシャルゲームのクリエイティブ部門に異動。2016年からは、SNSマーケティング事業の新規立ち上げに従事。事業推進室長を経て、2018年7月に当社へ入社。



冨山 直道

執行役員 MF KESSAI株式会社担当

（MF KESSAI株式会社代表取締役）

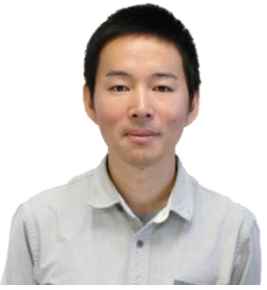
2010年有限責任あずさ監査法人に入社。会計監査業務及び内部統制監査業務に従事。コンサルティング企業にて、大手製造会社等の私的整理や法的整理の案件に多数関与。2014年、当社に入社、事業戦略立案や新規事業展開に従事。
2017年、MF KESSAI株式会社代表取締役就任。



国見 英嗣

株式会社ナレッジラボ 代表取締役

有限責任監査法人トーマツで会計監査やコンサルティング業務に従事した後、デロイトトーマツファイナンシャルアドバイザリー合同会社でM&Aや事業再生業務を多数経験。2013年に株式会社ナレッジラボを創業し代表取締役に就任。M&Aにより、2018年7月にマネーフォワードグループにジョイン。



渋谷 亮

VP of Engineering/

マネーフォワードビジネスカンパニークラウド横断本部長

2007年に株式会社アドウェイズに入社し、広告システムの開発を担当。その後株式会社GREEに入社し、広告システムの開発や新規事業開発を経験したのち、2014年にマネーフォワードに入社。『マネーフォワードクラウド給与』『マネーフォワードクラウドマイナンバー』の立ち上げなど、マネーフォワードクラウドシリーズの開発全般を経験。2018年よりVP of Engineeringを務める。

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
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』・インサイドセールス支援『BALES』『BALES CLOUD』の運営

2020年11月期 第2四半期業績サマリ

	2020年11月期2Q（2020年3月-2020年5月）					2020年11月期2Q累計（2019年12月-2020年5月）				
		前年同期		前四半期			前年同期		通期予想(下限)	
（百万円）	実績	実績	増減率	実績	増減率	実績	実績	増減率	実績	進捗率
売上高	2,821	1,661	+69.8%	2,394	+17.8%	5,215	3,059	+70.5%	11,093	+47.0%
Business	1,675	919	+82.3%	1,559	+7.5%	3,234	1,771	+82.6%	7,220	+44.8%
Home	478	403	+18.7%	451	+6.0%	929	772	+20.2%	2,000	+46.4%
X	441	263	+67.7%	235	+87.7%	675	388	+74.1%	1,250	+54.0%
Finance	227	74	+205.7%	147	+53.8%	374	122	+207.3%	623	+60.0%
その他	1	3	△79.2%	2	△67.0%	2	5	△54.3%	-	-
売上総利益	1,831	1,022	+79.1%	1,668	+9.8%	3,499	1,769	+97.8%	-	-
売上総利益率	64.9%	61.5%	+3.4pt	69.7%	-4.8pt	67.1%	57.8%	+9.3pt	-	-
EBITDA	△477	△505	-	△499	-	△976	△1,426	-	△2,800	-
EBITDA (広告宣伝費除く)	342	△226	-	112	-	454	△580	-	△1,595	-

上場以来の当社株価・出来高推移



* 2020年7月10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

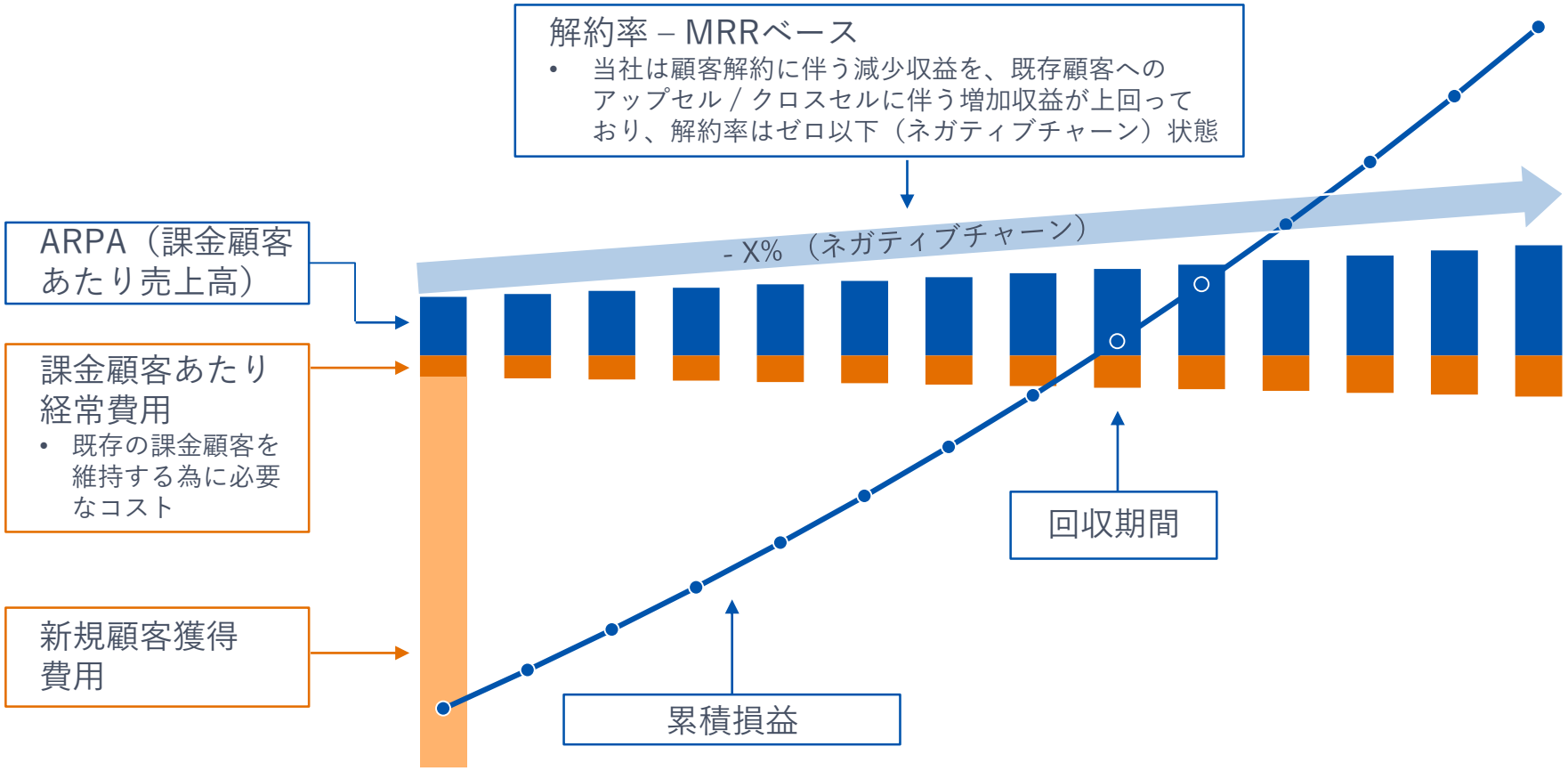
- ユニットエコノミクス（経営指標）が健全である限り、セールス&マーケティングへの費用投下は継続。投資判断に活用される主なユニットエコノミクス：回収期間、ARPA（課金顧客あたり売上高）、新規顧客獲得費用、解約率（MRRベース）。

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	課金顧客あたり売上高（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。

* 経営指標のグループARRのみスマートキャンプ社を含む。

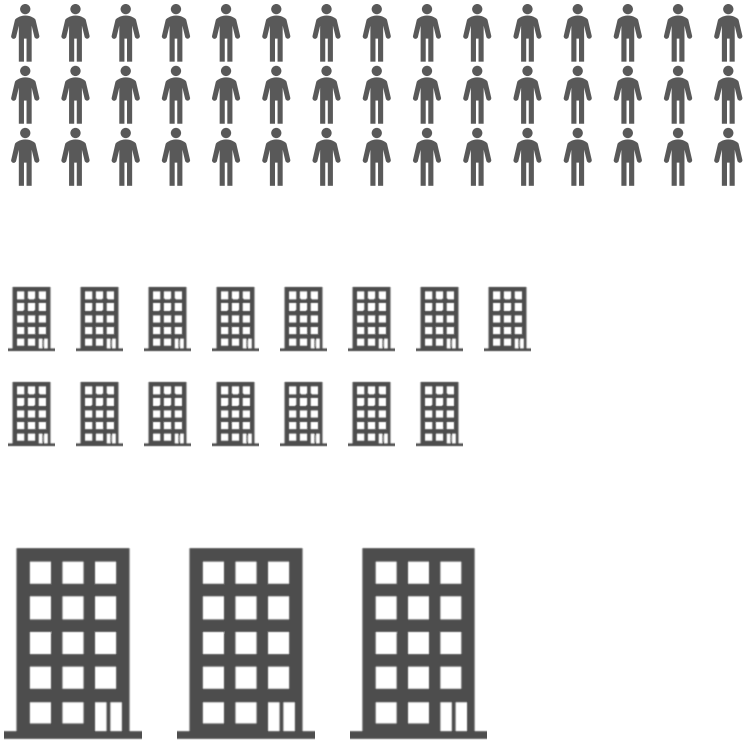


サービス概要

バックオフィスSaaSの潜在市場規模

当社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。

	事業者数
個人事業主	**450万**
小規模事業者[*2]	**150万**
中規模事業者[*2]	**30万**



*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] = **0.9兆円**

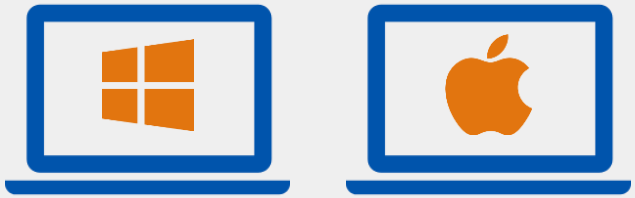
6.0兆円 × 14.7% = 0.9兆円

*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。

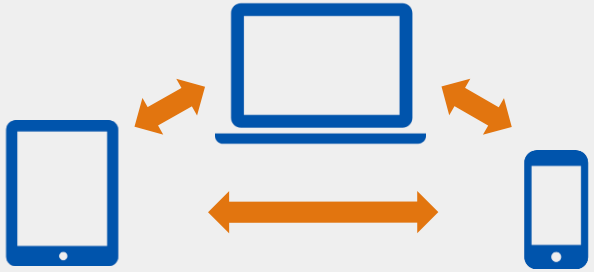
インターネットにつながれば
端末問わず利用可能



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**

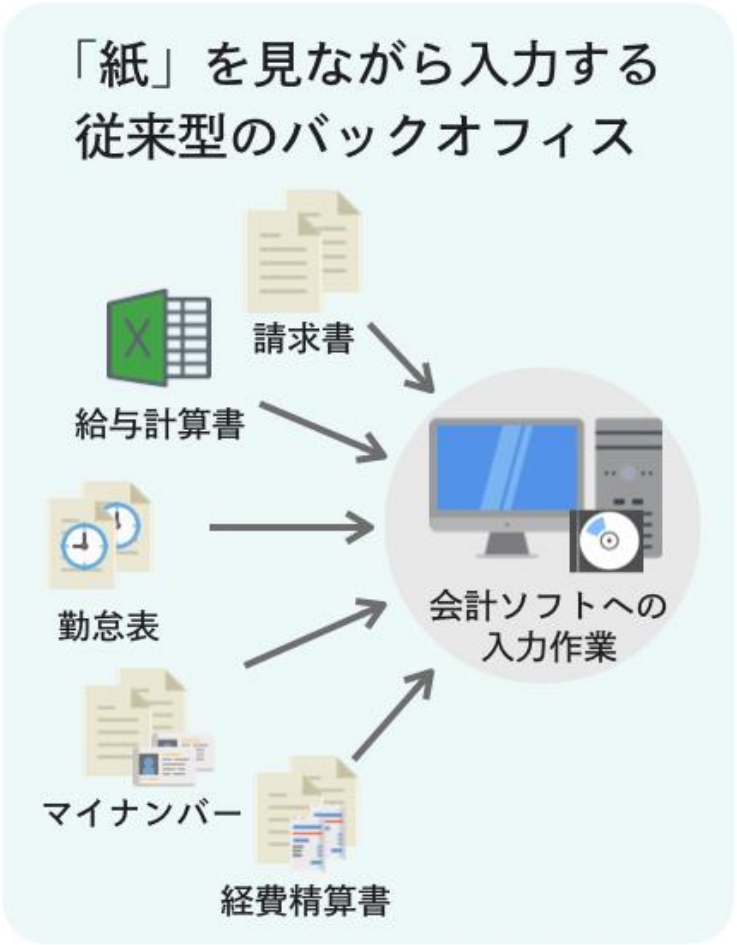


バージョンアップも無料で対応



統合されたバックオフィスという新たな世界観の提供

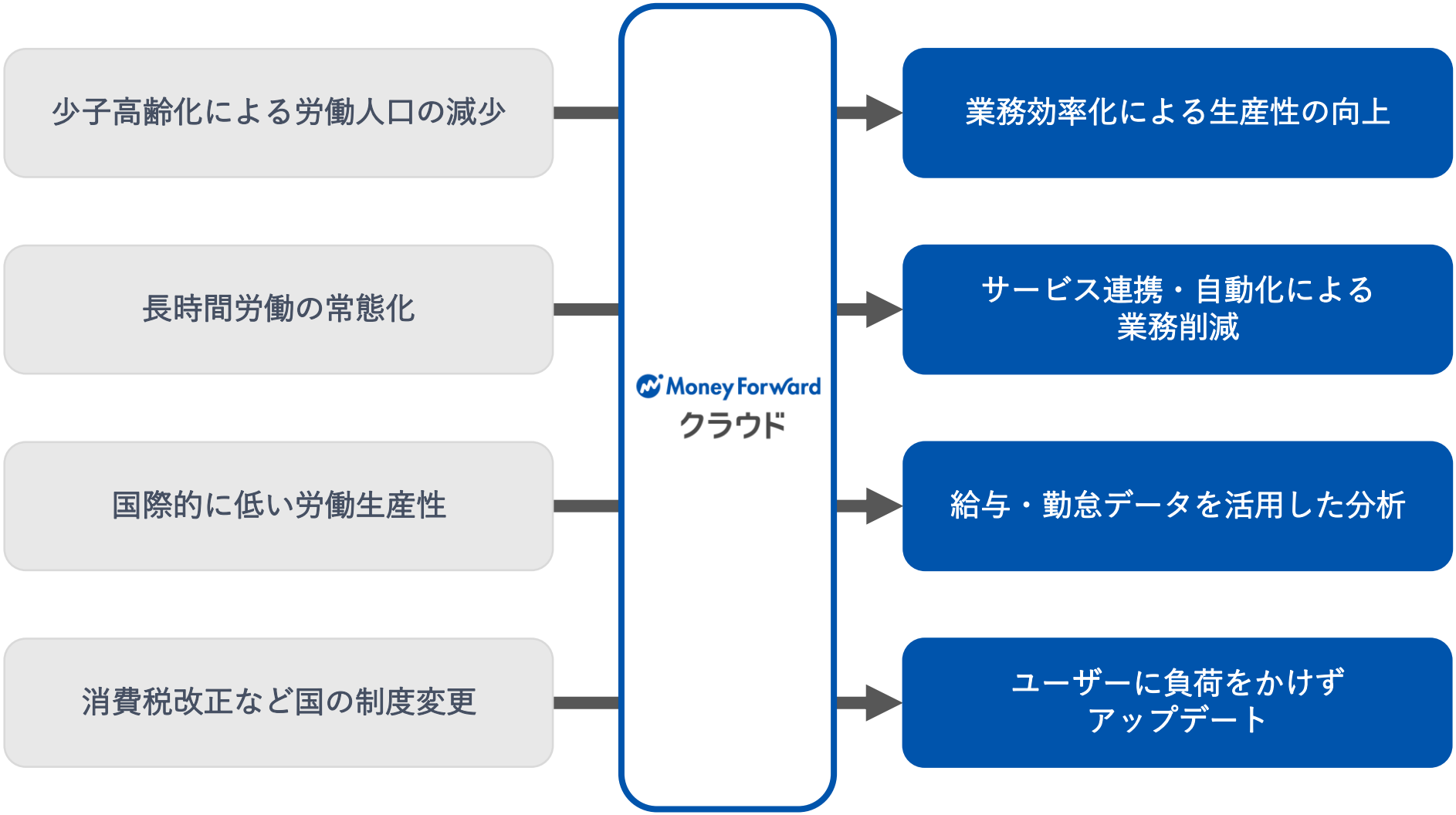
手入力での煩雑な作業が多かった世界から、クラウドで繋がる、自動連携の世界への転換を実現する。





「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』 83

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7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。

Money Forward クラウド

- Money Forward クラウド会計
- Money Forward クラウド請求書
- Money Forward クラウド経費
- Money Forward クラウド給与
- Money Forward クラウドマイナンバー
- Money Forward クラウド勤怠
- Money Forward クラウド社会保険

法人	個人事業主
月額2,980円～	月額800円～

* 表示価格は税抜き。個人事業主向けには、『マネーフォワード クラウド会計』は『マネーフォワード クラウド確定申告』の提供。

クラウド記帳サービス『STREAMED』

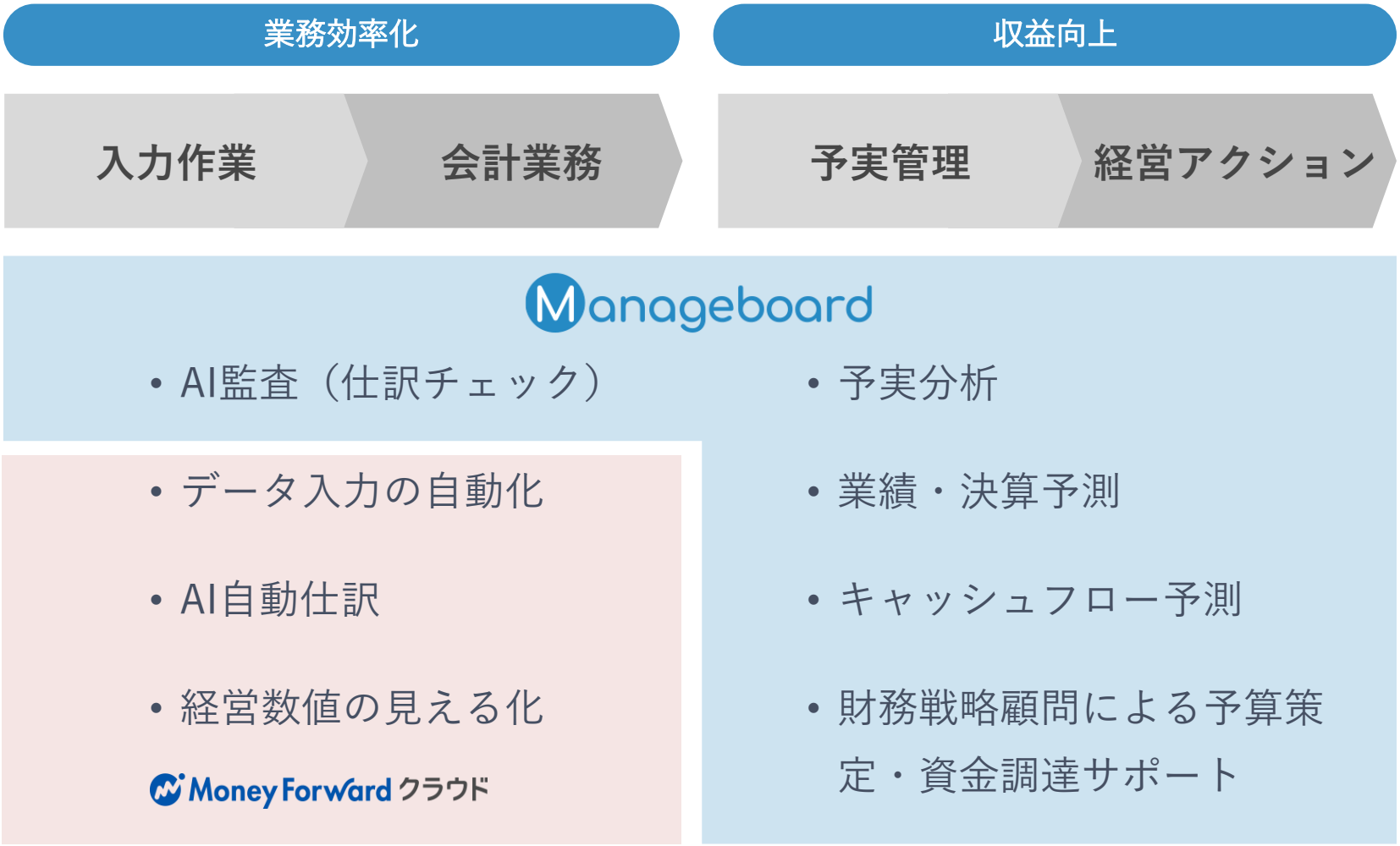
スキャナで領収書等の画像を取り込むだけで、オペレーターが正確かつ迅速にデータ入力するクラウド記帳サービス。



* 営業日の10時から19時依頼分が対象。

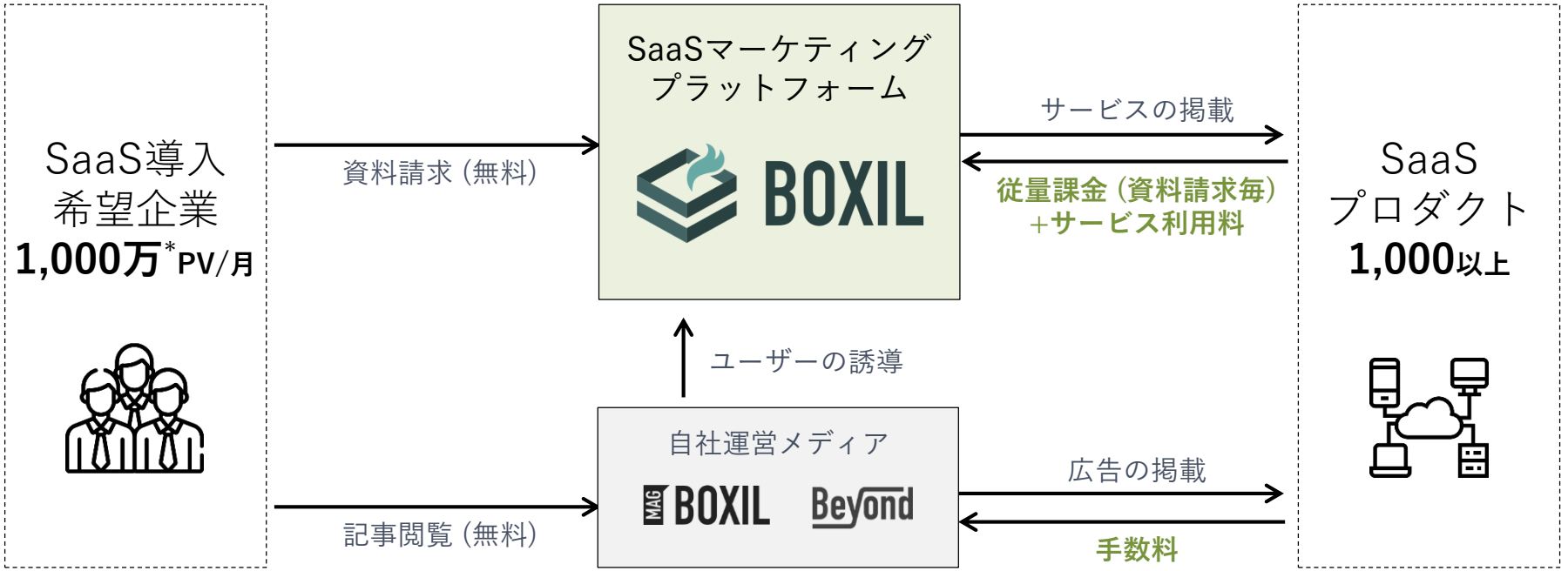
経営分析クラウド『Manageboard』

『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

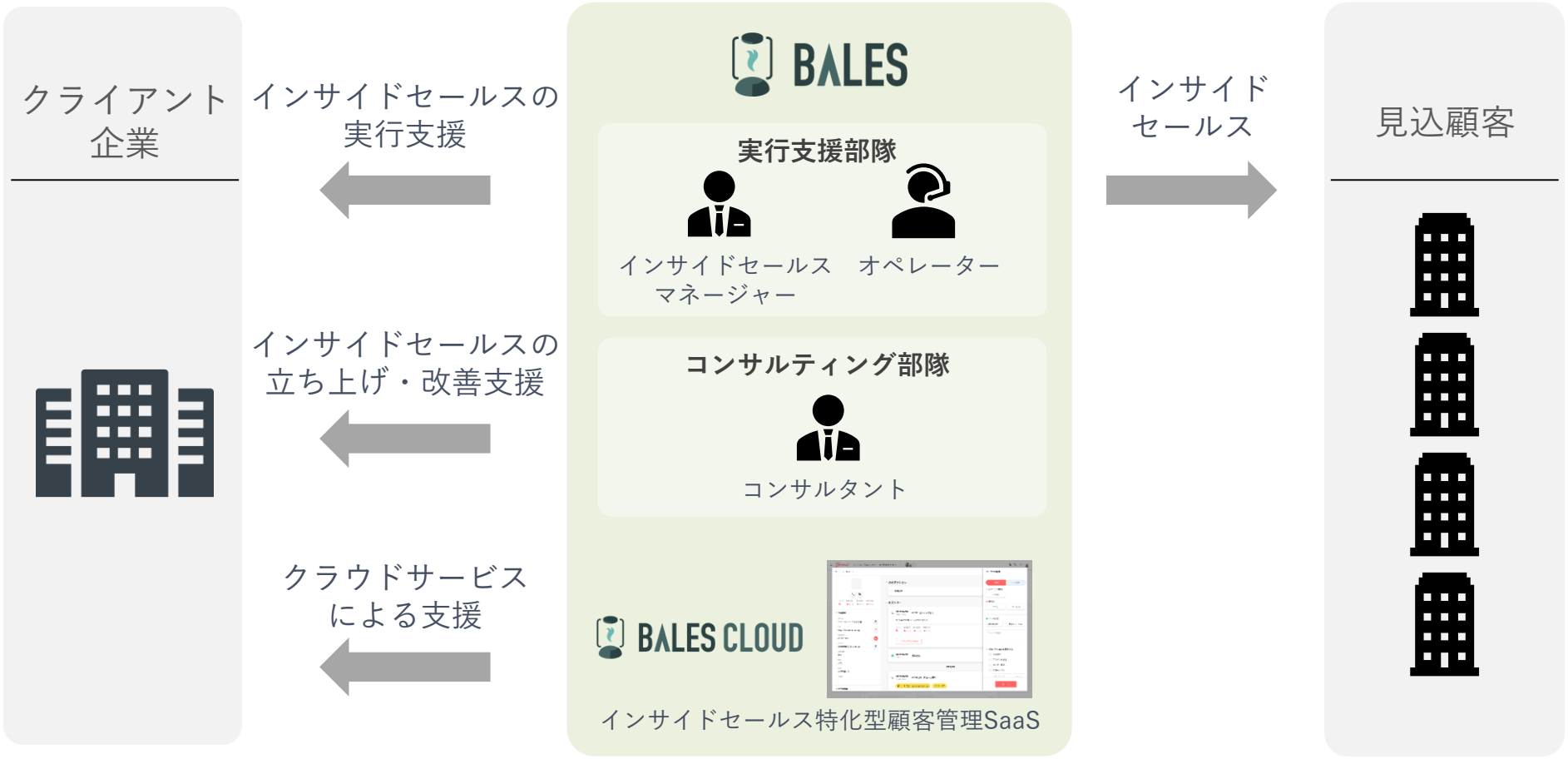
月間1,000万PV以上*のSaaS導入希望企業と、1,000以上のSaaSプロダクトをマッチングし、主に資料請求数に連動する従量課金を行う。



* 2019年10月の月間PV数は1,130万。

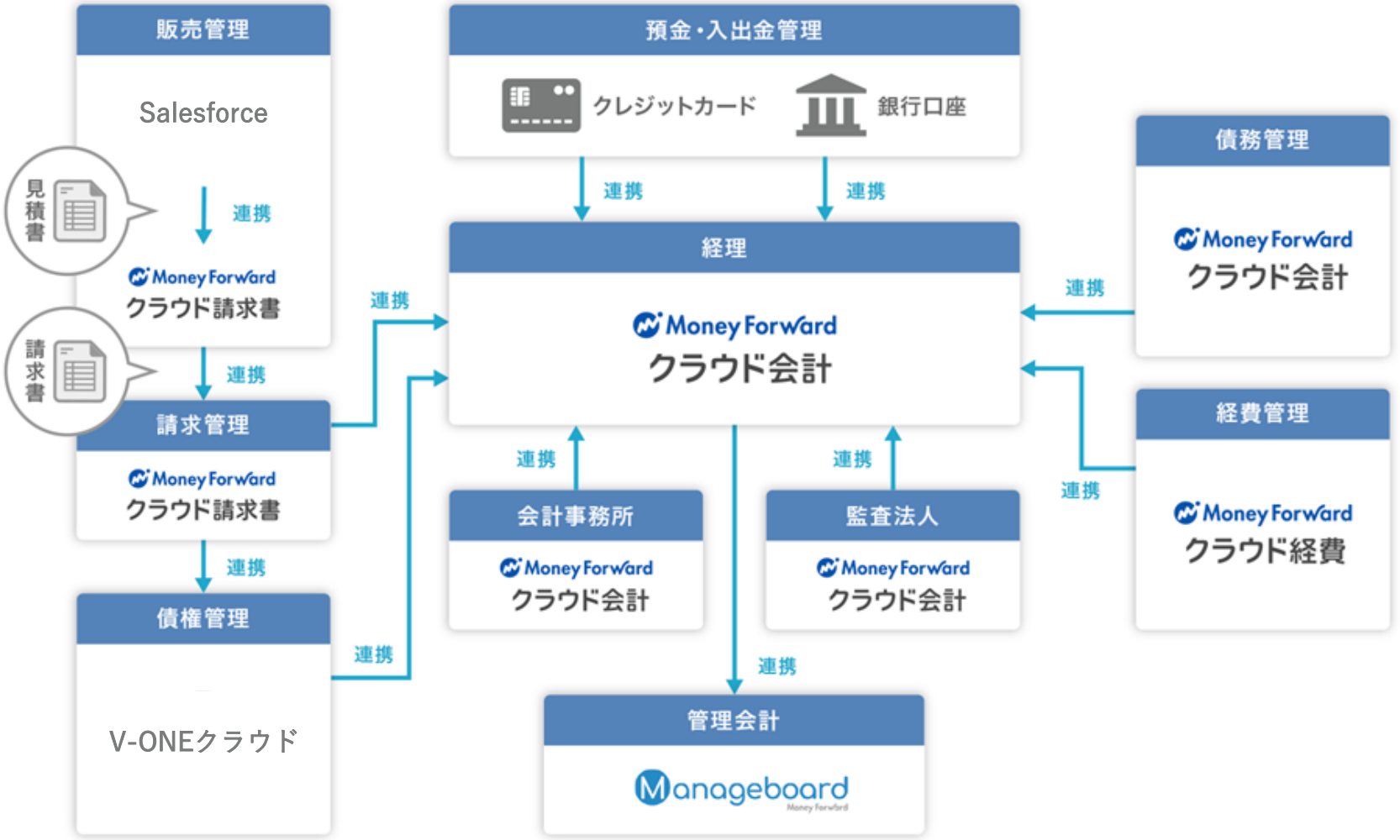
『BALES』『BALES CLOUD』概要

『BALES 』は、インサイドセールス代行・コンサルティングを提供。
『BALES CLOUD』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。

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~ Manageboard 49,800円~	パーソナルミニ 月額 980円 年額 9,600円 （月あたり800円~） パーソナル 月額 1,280円 年額 11,760円 （月あたり980円~） パーソナルプラス 年額 35,760円 （月あたり2,980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

* 表示価格は税抜き。

『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



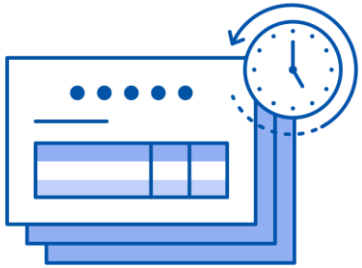
すべての仕訳が承認を経て記帳されることで、
正確性・信頼性を担保。

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。

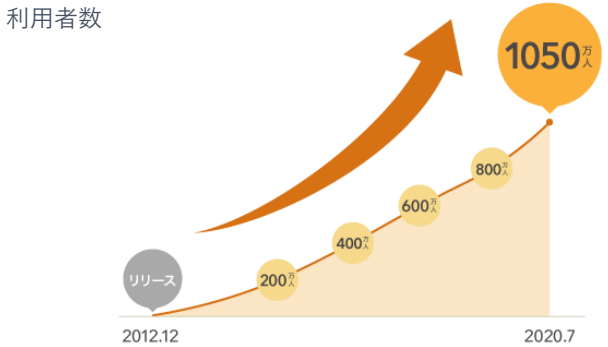
お金の見える化サービス『マネーフォワード ME』

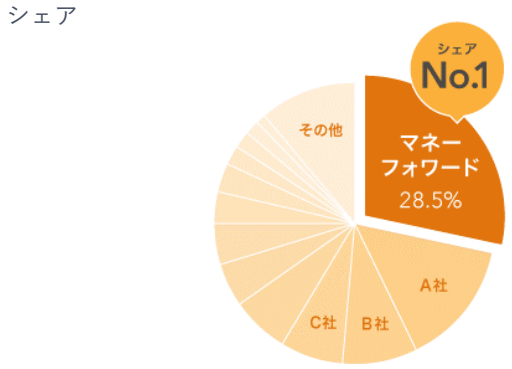
家計簿アプリシェアNo.1[*1]。利用者数は1,050万人を突破し、家計簿アプリ利用者の約4人に1人は『マネーフォワード ME』を利用。

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)

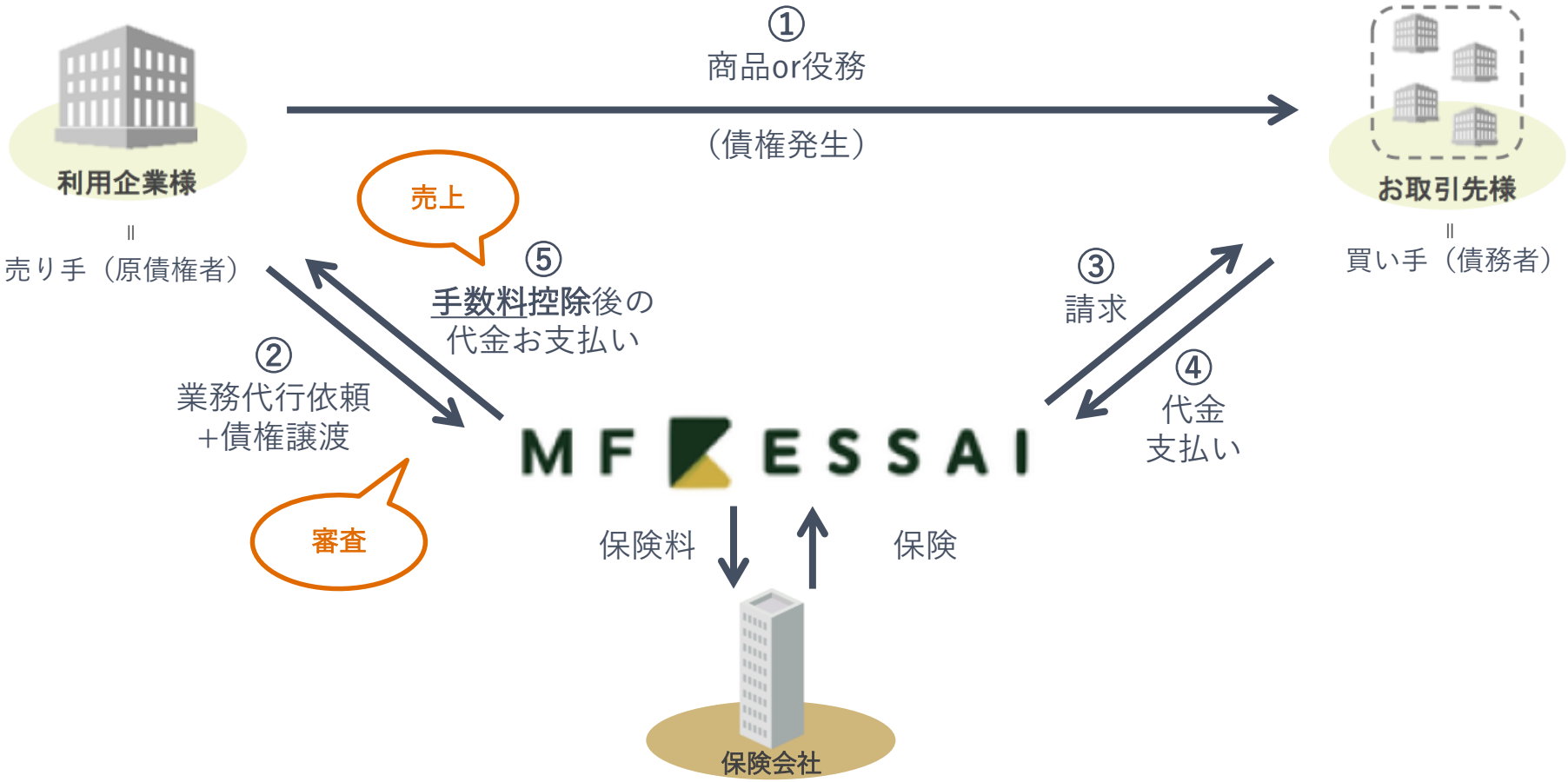




*1　楽天インサイト 「現在利用している家計簿アプリ」2017年03月23日～2017年3月27日、調査対象者：20～60代家計簿アプリ利用者685名。
*2　自社調べ、2020年7月9日現在。

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。