2020年10月16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10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３四半期決算説明資料

【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3四半期
決算説明資料

株式会社マネーフォワード

2020年10月15日

目次

事業内容 P.2

2020年11月期 第3四半期業績 P.9

- Money Forward Business P.18
- Money Forward Home P.40
- Money Forward X P.46
- Money Forward Finance P.53

その他の戦略的取り組み P.61

Appendix P.70



事業内容

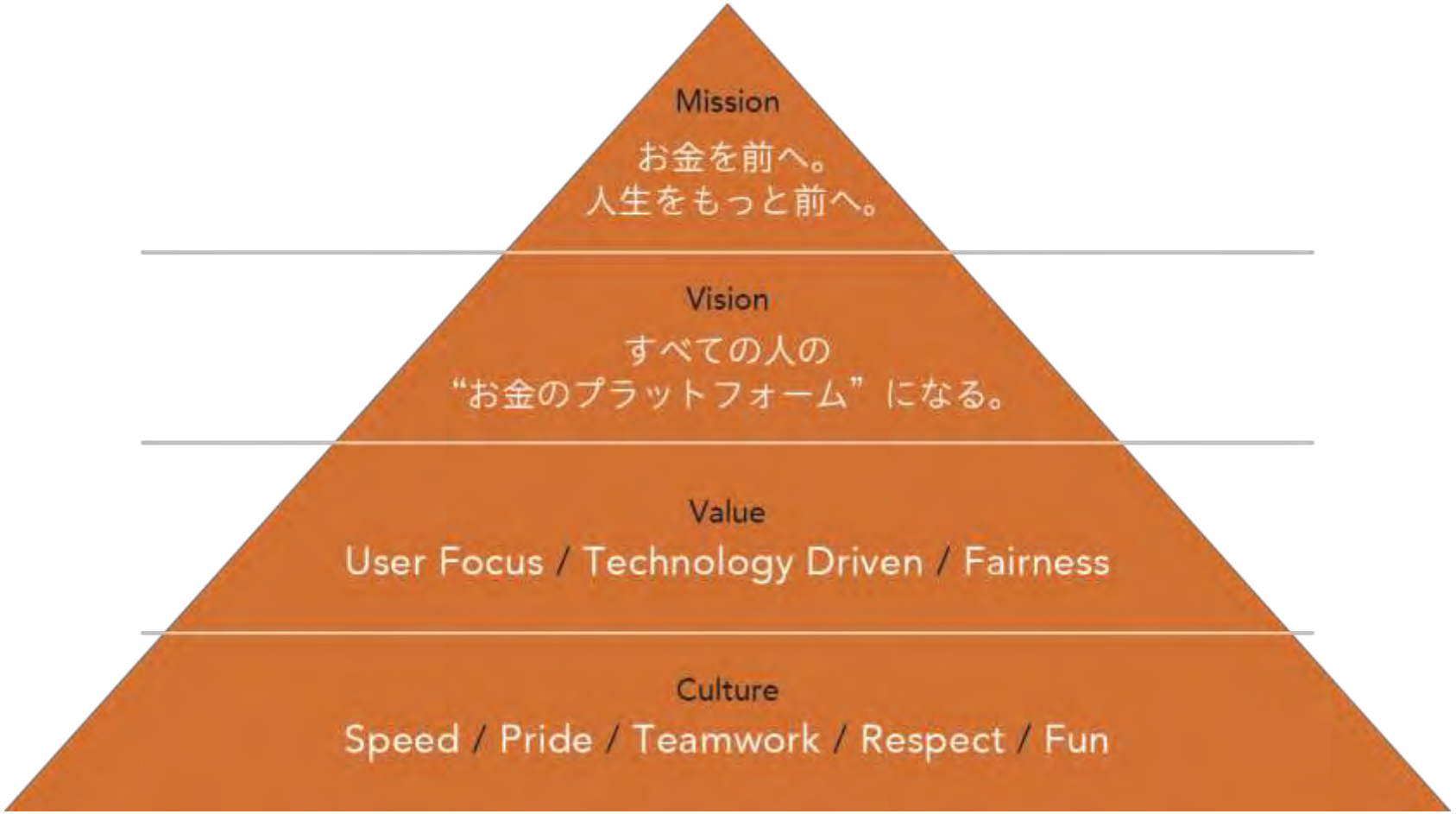


Mission

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



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 SaaS
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

NEW
V-ONEクラウド
入金消込・債権管理クラウドサービス

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

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

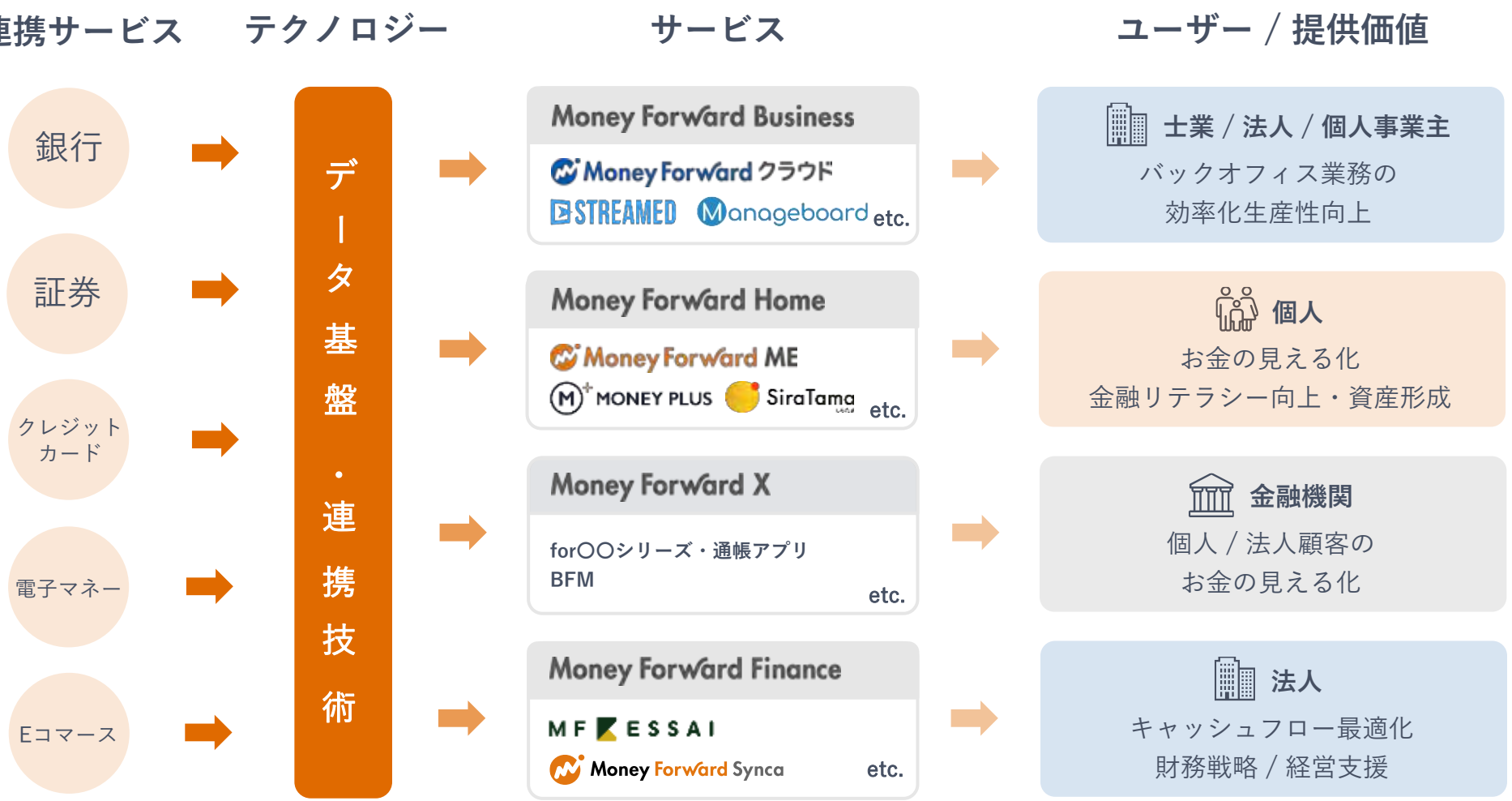
MF ESSAI
アーリーペイメント
売掛金早期資金化サービス

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

NEW
HIRAC FUND
シード・アーリーステージのスタートアップを支援するアントレプレナーファンド

ビジョン実現に向けたビジネスモデル

「すべての人の、『お金のプラットフォーム』になる。」というビジョン実現に向け、国内最大級のデータ連携基盤と顧客基盤を活用。



マネーフォワードグループの競争優位性

複数ドメイン運営によるシナジー	・事業領域及びサービス拡充によるTAMの継続的な拡大 ・ユーザーへの提供価値の拡大とブランド認知向上 ・CAC[*1]低下、LTV[*2]向上
高いサービス開発力デザイン力	・サービス開発ノウハウの蓄積により、高いクオリティと迅速な開発の両立を実現 ・複数サービスにおいて共通のアカウントアグリゲーション技術とデータ基盤の活用
強い企業文化と多様な人材	・Mission、Vision、Value、Cultureの浸透 ・エンジニア、デザイナーが多数活躍 ・継続的な事業成長を支えるSales & Marketing組織、インフラ・コーポレート機能の存在
継続的なM&A（グループジョイン）	・PMI[*3]のノウハウによるグループジョイン後の成長加速 ・グループジョインした企業の起業家・経営陣がグループ全体の経営に従事し、経営力を強化

*1　CAC = 顧客獲得単価（Customer Acquisition Cost）
*2　LTV = 顧客生涯価値（Life Time Value）
*3　PMI ＝M&A後に行われる事業の統合（Post Merger Integration）

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）

4,300 超[*1]

提携商工会議所数

103[*1]

サービス提供金融機関数

37[*1]

スクレイピング・API接続済みの金融機関

1,110[*2]

*1　2020年8月末時点。
*2　数字は2020年10月13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）。



2020年11月期
第3四半期 業績

2020年11月期第3四半期 ハイライト

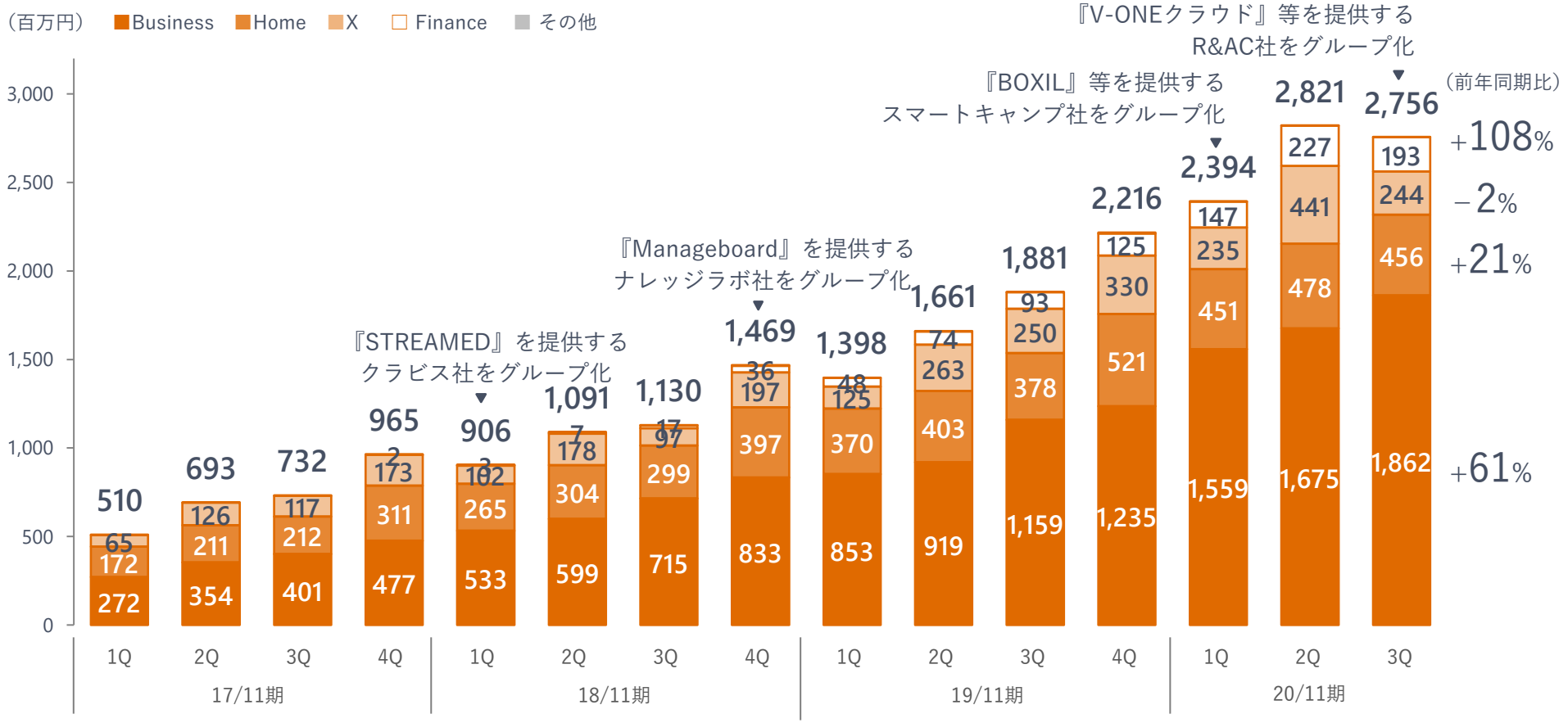
- 3Q累計売上高は**前年同期比+61%**[*1]の79.7億円、売上総利益は**前年同期比+79%**の53.4億円と高成長を継続。売上は業績見通しに対して**69.6%～71.9%**と順調に進捗（前期3Q時点：69%[*2]）。
- 広告宣伝費除くEBITDAは**黒字継続**。
- Businessドメインは法人ユーザーの獲得が加速。売上高は3Q累計で**前年同期比+74%**、3Qストック売上の増加額は**2Q比+110%**[*3]と大きく成長。
- 好調な法人ユーザー獲得を更に加速させるべく、4QはBusinessドメインでの大型マーケティング投資を業績見通しのレンジ内において実行予定。
- クラウド型入金消込サービス国内シェア90%[*4]のアール・アンド・エー・シー社（以下R&AC社）を**100%グループ化**[*5]。
- 流動性の向上、並びに個人株主増加を目的に、**株式分割**を実施予定。

*1　スマートキャンプ社の売上高は2020年11月期1Qより計上開始、R&AC社の売上高は2020年11月期3Qより計上開始。 *2　2019年11月期通期売上高実績に対する2019年11月期3Q累計の進捗率。*3　R&AC社のグループジョインによる影響を除くと+63%。詳細はP21を参照。*4　詳細はP32を参照。*5　段階的に株式の取得を進め、2020年10月に100%グループ会社化。

3Q連結売上高は前年同期比+47%と高成長を継続

X、Financeのフロー収益が減少したが、**ストック収益の伸びは加速**。
Businessドメインが**前年同期比+61%**と高い成長率を実現。

前年同期比
+47%

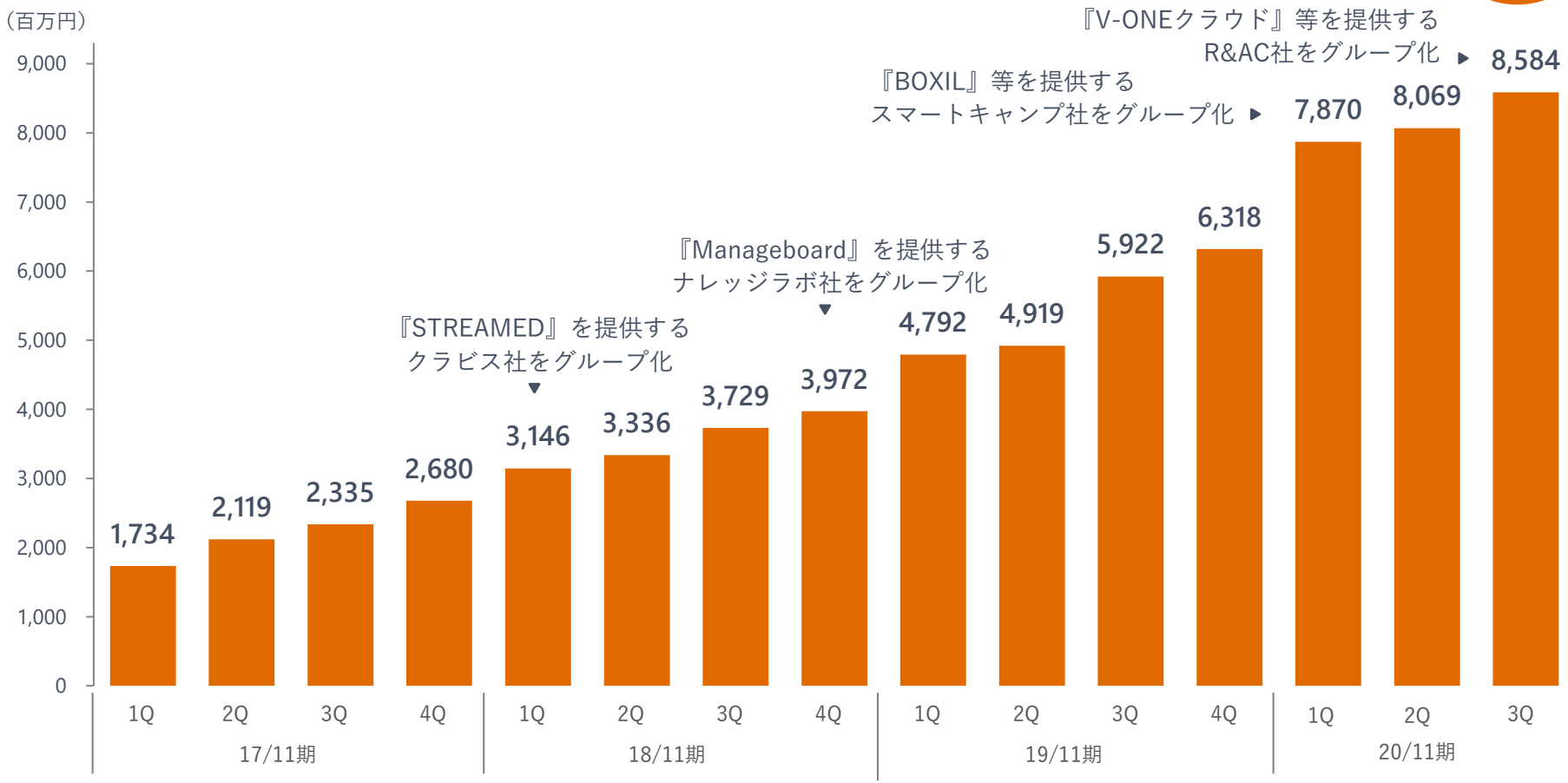


*「その他」売上高のグラフ内での表記は省略。 * 2020年11月期 3Q（8月実績のみ）より、R&AC社の『V-ONEクラウド』等シリーズの月額利用料等の課金収入を含む。

グループARRの成長が加速

グループ年間経常収益（Annual Recurring Revenue：ARR）は、
前年同期比+45%。

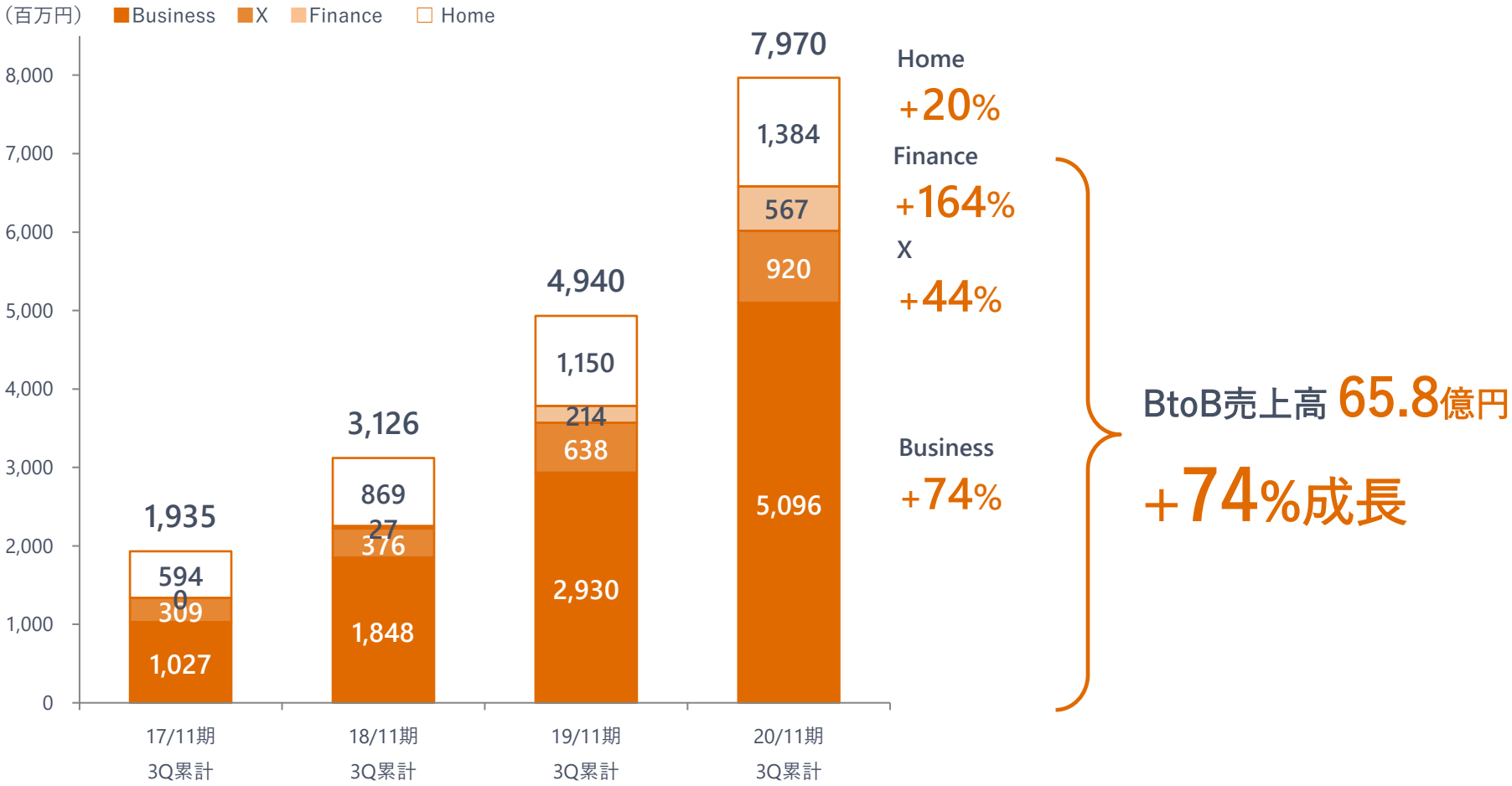
前年同期比
+45%



* 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』等の売上高を含む。* 2020年11月期より、スマートキャンプ社の売上高に継続顧客比率（3Qの売上高のうち、2019年11月期 4Q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。* 2020年11期 3Q（8月実績のみ）より、R&AC社の『V-ONEクラウド』等シリーズの月額利用料等の課金収入を含む。

3Q累計BtoB売上高は、前年同期比+74%

Business、X、Financeドメインは**高い成長率**を実現。

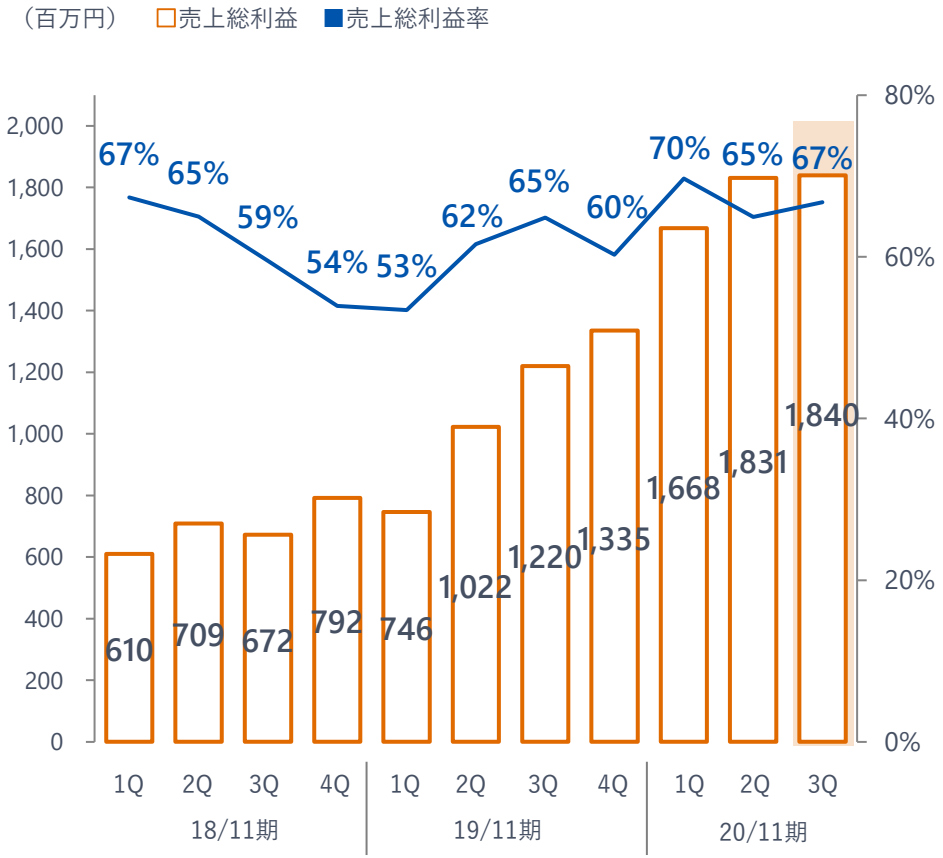


「その他」売上高は省略。 BtoB売上高はBusinessドメイン、Xドメイン、Financeドメインの合計値。* クラビス社の売上高は2018年11月期1Q、ナレッジラボ社及びワクフリ社の売上高は2018年11月期4Q、スマートキャンプ社の売上高は2020年11月期1Q、R&AC社の売上高は2020年11月期3Q（8月実績のみ）より計上開始。いずれもBusinessドメインに計上。

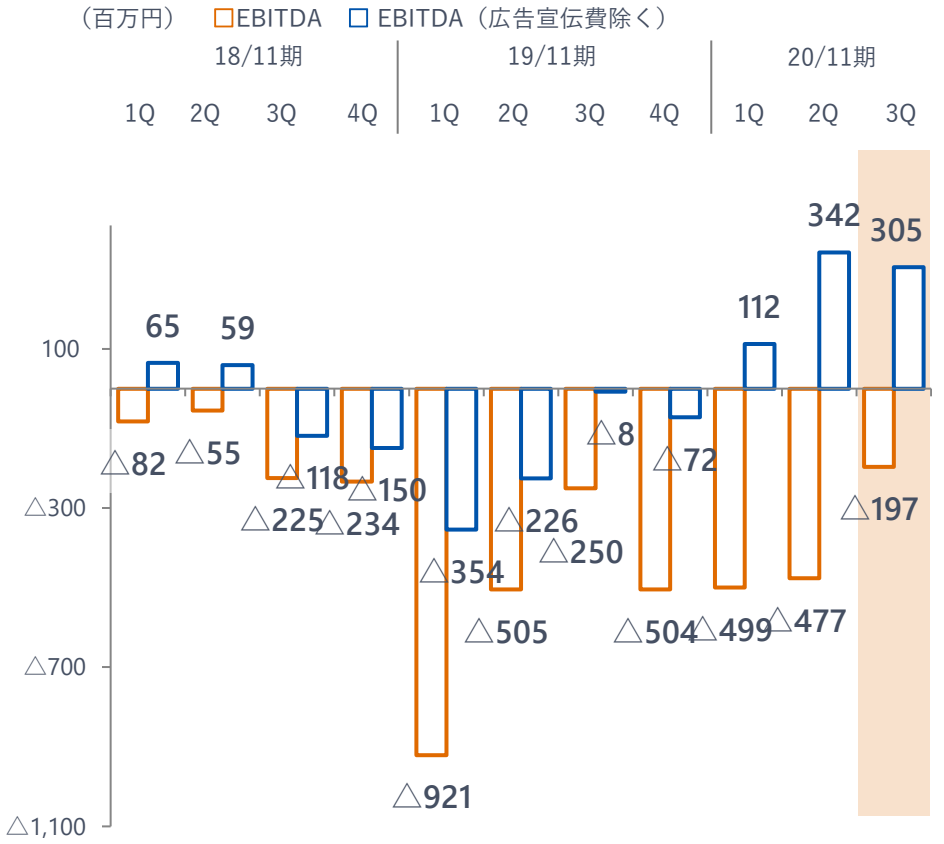
売上総利益 / EBITDA（四半期推移）

売上総利益、EBITDAともに**改善**。4QではBusinessドメインにおいて大型のマーケティング投資を実行予定。

売上総利益



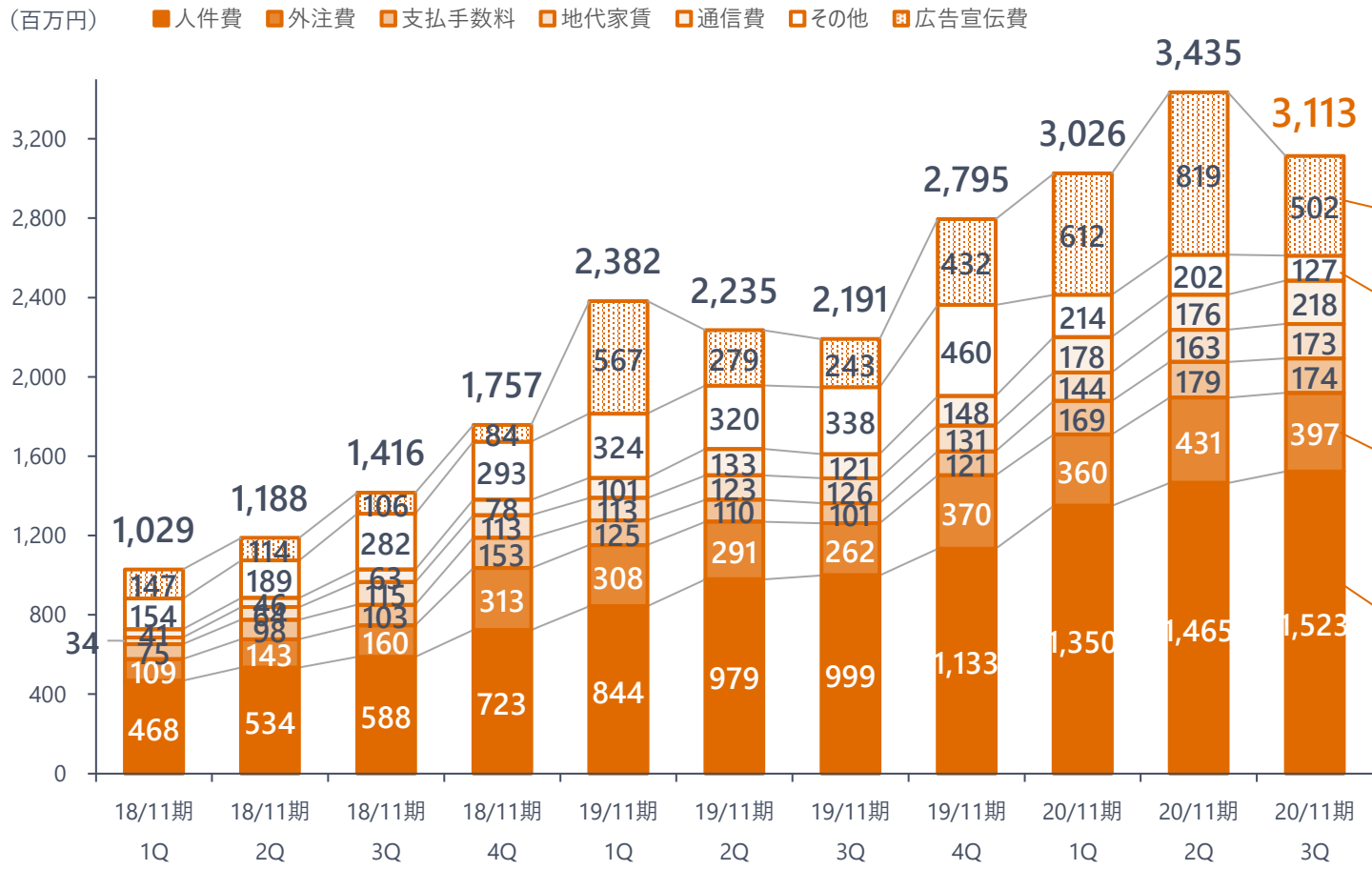
EBITDA



* 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。 * 2020年11月期より、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。* 2021年11月期以降は、EBITDAに株式報酬費用を足し戻し、Non-GAAP EBITDAとして開示を行う予定。

費用内訳（売上原価・販売費及び一般管理費）

キャンペーン費用が集中した2Q対比で、広告宣伝費が減少。



広告宣伝費
・軍資金キャンペーン費用が集中した2Q比で減少も、Web広告を中心に積極的に投下。

その他
・ソフトウェアの資産化*1の影響(2.9億円)を控除。

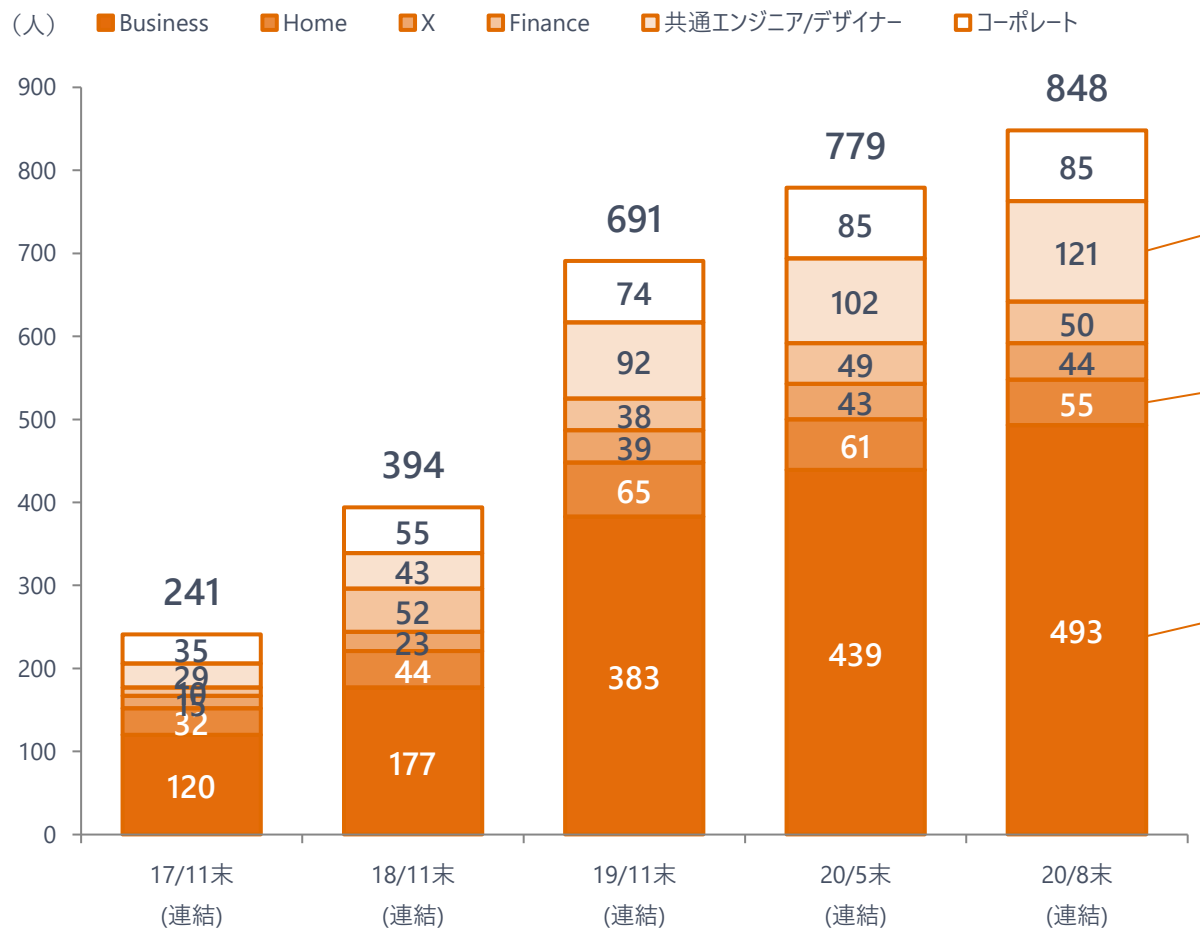
外注費
・Xドメインの開発が集中した2Q比で減少。

人件費
・新卒採用及び昇給による増加。
・R&AC社のグループジョインによる人員増加。

*1　2020年11月期より、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」は租税公課、保証引受費用、研究開発費、旅費交通費等。

正社員数の推移

R&AC社のグループジョインによりBusinessドメインの人員数が増加。



20/5末からの変化

共通エンジニア／デザイナー

▲ インフラ／セキュリティ体制の強化
▲ ベトナム開発拠点の人員拡充

Money Forward Home

▼ ベトナム拠点へのサービス開発機能の一部移管

Money Forward Business

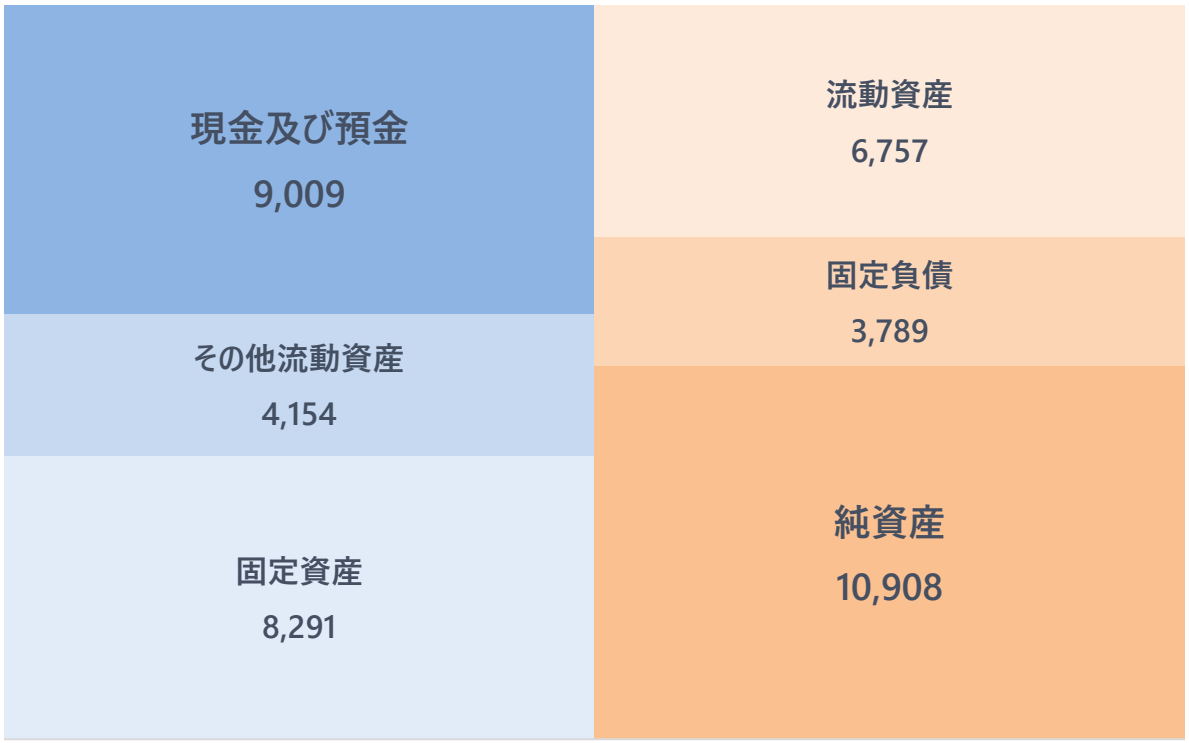
▲ R＆AC社のグループジョインにより44名増加

* 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、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

現預金は90億円以上、純資産は100億円以上と、引き続き**高い財務健全性を堅持**。4Qにて投資有価証券の一部を売却し売却益（325百万円）を計上。

（百万円）



買取債権*
2,231

のれん
3,668
投資有価証券
2,528
ソフトウェア資産
667

短期借入金*
2,420
1年内返済予定の長期借入金
663

長期借入金
3,545

* MF KESSAI社に関連するもの。


Money Forward Business

Money Forward Business 20/11期 第3四半期ハイライト 19

- 3Q累計売上高は**前年同期比+74%**と高成長を継続。
- 会計事務所、WEB、直販いずれも法人ユーザー獲得が好調に推移。
  ストック売上[*1]の増加額は**2Q比+110%**[*2]と大きく加速。
  （R&AC社のグループジョインによる影響を除いても**+63%**[*2]）
- 課金顧客当たりの売上高（ARPA）は、**68,446円、2Q比+9.9%**増加[*3]。
- 解約率（顧客数ベース）は、**1.1%**[*4]と改善。
  季節性（確定申告期の解約）要因が一巡した影響。
- 月間経常収益（MRR：Monthly Recurring Revenue）ベースの解約率は
  △1.2%[*5]と引き続き**ネガティブチャーン**を実現。

*1　スマートキャンプ社を除く、Businessドメインにおける『マネーフォワード クラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』等クラウドサービスの継続課金収入。
*2　+110%は、R&AC社の新規連結影響を含んだ数値（1Q→2Qのストック売上の増加額：41百万円、2Q→3Qのストック売上の増加額：86百万円）。R&AC社のグループジョインによる影響を除くと、2Q→3Qのストック売上の増加額は67百万円、2Q比で+63%。*3　2020年8月末時点の年額換算値。R&AC社のグループジョインによる影響を含む。影響を除くと、65,907円（2Q比+5.8%）*4　2020年8月までの3ヵ月平均値。*5　2020年8月までの21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P83を参照。経営指標にはスマートキャンプ社は含まない。

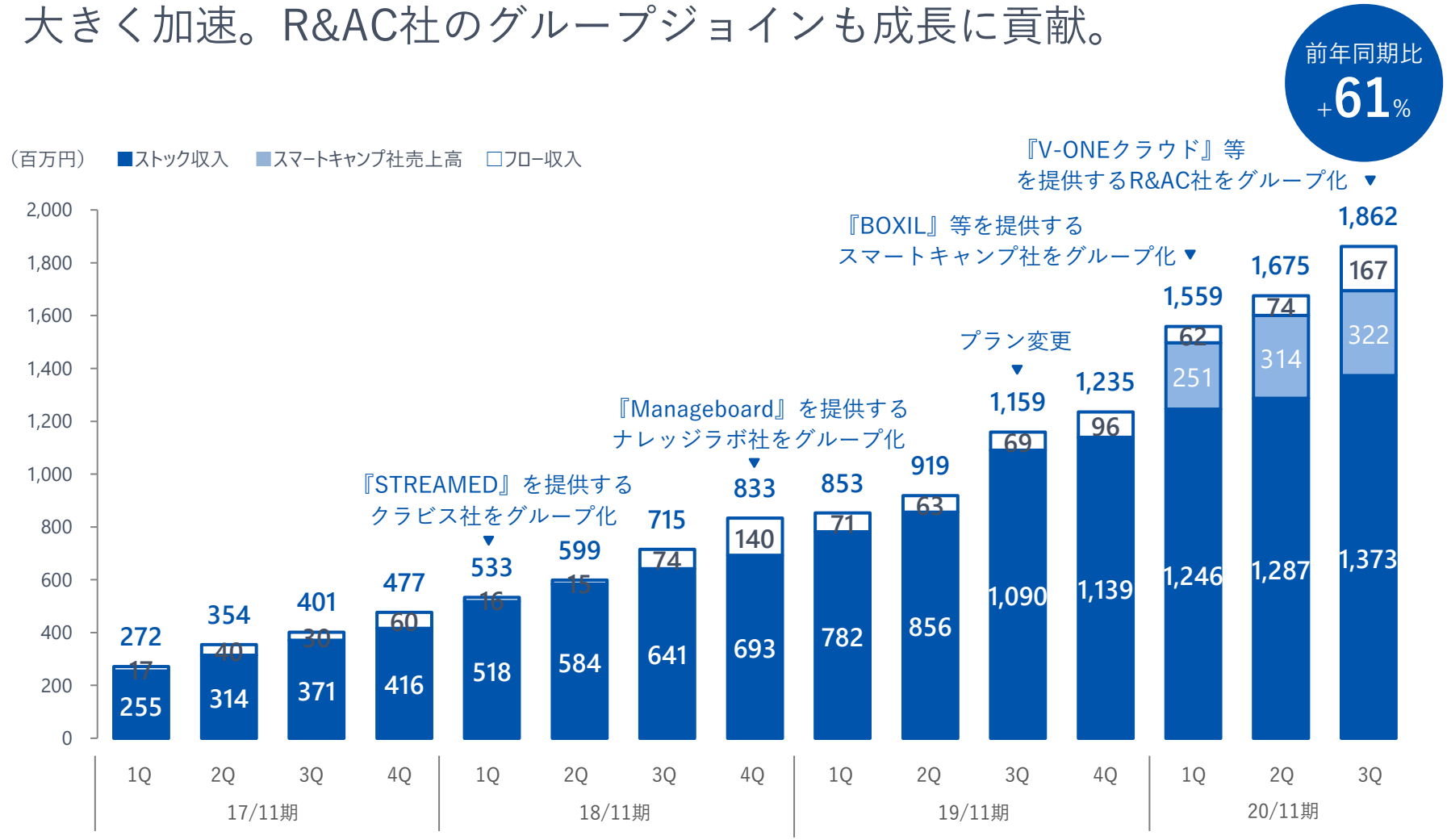
2QからARPAが大きく増加、解約率も低下

	20/11期 1Q	20/11期 2Q	20/11期 3Q
課金顧客あたり売上高[*1]（ARPA）	¥61,558	¥62,297	¥68,446
解約率 顧客数ベース[*2]	1.4%	2.2%	1.1%
解約率 月間経常収益（MRR）ベース[*3]	△2.6%	△1.4%	△1.2%

*1　各四半期末月の月額ARPAの年額換算値。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。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。
*2　各四半期における3ヵ月平均値。
*3　新プラン開始前の2019年11月期の期初からの数値。（すなわち、1Q=12ヵ月平均、2Q=15ヵ月平均、3Q=18ヵ月平均）
*　その他経営指標の詳細な定義はP83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 売上高推移

前年同期比+61%と高成長を維持。ストック売上高の増加額が**2Q比+110%**[*1]と大きく加速。R&AC社のグループジョインも成長に貢献。

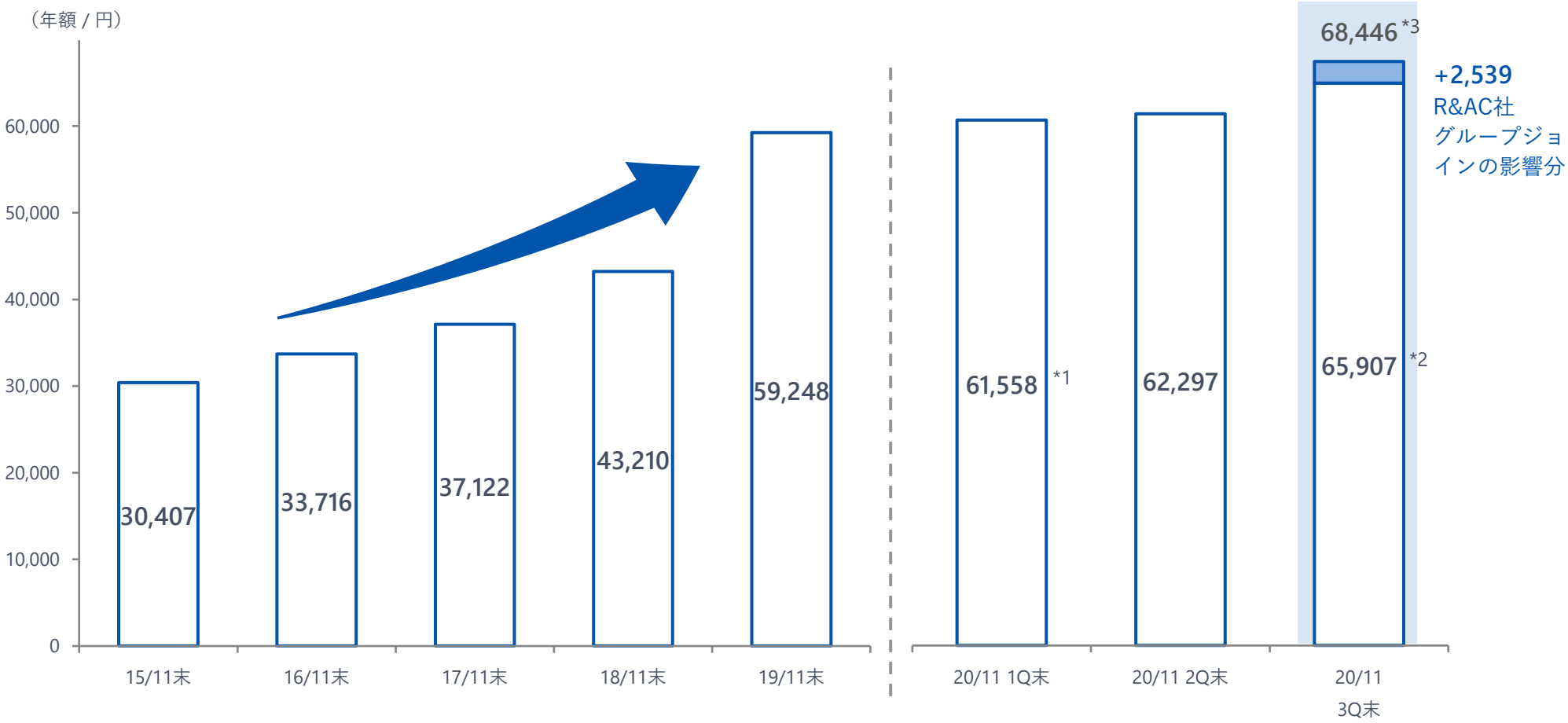


*1　R&AC社のグループジョインによる影響を含んだ数値（1Q→2Qのストック売上の増加額：41百万円、2Q→3Qのストック売上の増加額：86百万円）。R&AC社のグループジョインによる影響を除くと+63%（2Q→3Qのストック売上の増加額は67百万円。）

*　R&AC社については、2020年11月期 3Qより売上を計上（8月実績のみ）。

ARPAの増加が加速

会計事務所あたりの顧客数の増加、高単価の中堅企業ユーザーの増加、
R&AC社のグループジョイン等の要因により、**ARPAが大きく増加**。



*1　2020年11月期 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。*2　R&AC社のARPAは含まない。*3　R&AC社のARPAを含む。
*　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P83を参照。経営指標にはスマートキャンプ社は含まない。

顧客層に合わせたプロダクトとアプローチ体制を確立

	会計事務所・顧問先向け	個人事業主向け	SME向け	中堅企業向け
提供プロダクト	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 会計 / 給与 / 勤怠 STREAMED 記帳代行自動化サービス Manageboard クラウド経営分析ソフト	パーソナルプラン　ビジネスプラン 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 確定申告(個人事業主向け)・会計(SME向け) / 給与 / 勤怠 / 経費 / 請求書 / 社会保険 / マイナンバーをセットで提供		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 会計Plus / 給与 / 勤怠 / 経費 / 請求書 / 社会保険 V-ONEクラウド 入金消込・債権管理クラウドサービス
顧客へのアプローチ	フィールドセールス WEB契約	WEB契約		フィールドセールス インサイドセールス
直近の状況	・会計事務所あたりの導入顧問先数が増加	・確定申告シーズン終了	・年額プランの比率向上 ・申込数の増加	・V－ONEクラウド販売開始 ・申込数の増加 ・ラインナップ強化を発表

顧客満足度＆おすすめしたいクラウド会計ソフトNo.1[*1*2]

引き続き、プロダクトのクオリティ向上に加え、カスタマーサクセスを強化。



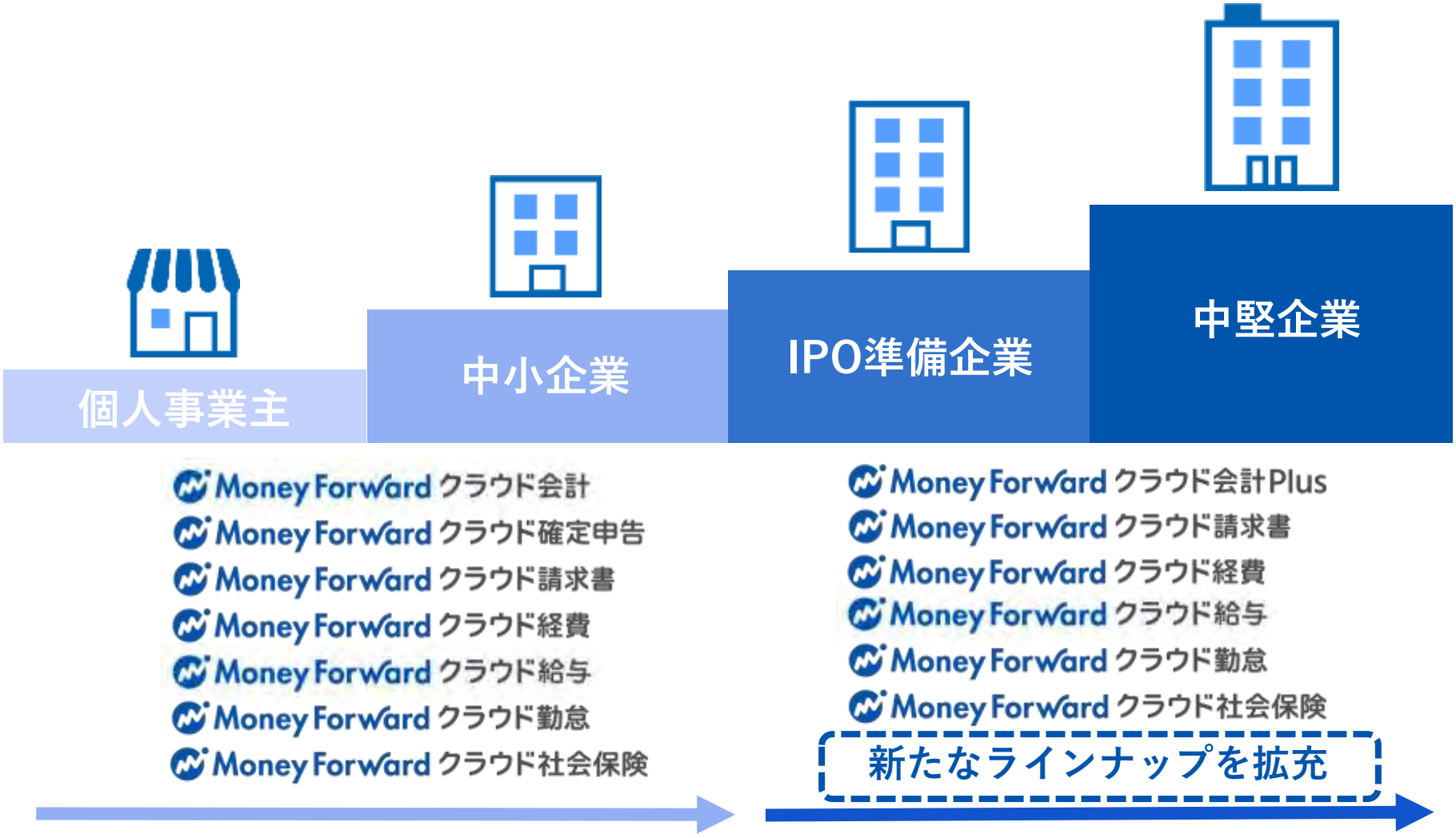
*1　2020年7月自社調べ(fast askサービスを利用し、法人向けクラウド会計ソフトを利用中の経営者1335名を対象に調査)。現在ご利用中の法人向けクラウド会計ソフトをご選択又はご入力頂き、ご選択又はご入力頂いた各サービスの数を分母、「とても満足している」をご選択頂いた各サービス毎の数を分子として算出。
*2　2020年7月自社調べ(fast askサービスを利用し、法人向けクラウド会計ソフトを利用中の経営者1335名を対象に調査)。 現在ご利用中の法人向けクラウド会計ソフトをご選択又はご入力頂き、ご選択又はご入力頂いた各サービスの数を分母、10点中9点以上をご選択頂いた各サービス毎の数を分子として算出。

制度変更と規制緩和により、クラウド化が加速

制度変更等	関連するサービス	影響
電子帳簿保存法改正 2020年10月	経費・会計	デジタル明細の取り込みが可能になり、利便性が向上
インボイス制度適用 2023年10月～	会計・請求書 クラウドBox	制度未対応の会計ソフトからの切り替え需要、電子請求書の需要が増加
電子申告で税額控除増額 2021年2月～	確定申告	クラウド記帳の需要が増加
年末調整電子化 2020年10月～	給与	Webで年末調整書類回収が可能になり、利便性が向上
社会保険電子申請義務化 2020年4月 ～	社会保険	関連書類の電子作成需要が増加

プロダクト戦略

個人事業主・中小企業向けに加えて、**IPO準備企業・中堅企業向けにプロダクトラインナップを拡充**。



『マネーフォワード クラウドERP』を開始

Money Forward クラウド ERP

クラウド型ERPで
バックオフィス生産性の
飛躍的な向上を。



『マネーフォワード クラウドERP』の特長

1. コスト負担の削減

- 数年単位のライセンス型契約や初期費用は発生せず、サブスクリプションモデルで提供

2. 導入時間の短縮と柔軟な導入プロセス

- ハードウェアの購入やサーバーのセットアップが不要
- 社内の事業部単位での導入や、一部サービスの導入も可能であるため、トライアルしながら移行が可能

3. 自動アップデート

- 税制や法律改正のタイミングで、自動アップデート

4. 他社SaaSとの連携

- 他社のSaaSとも柔軟に連携できるため、データのアップロードや手入力を減らせる

5. セキュリティ・内部統制への対応

- SAML[*1]連携・ユーザープロビジョニング[*2]機能により、セキュアに社員アカウントを管理

*1　異なるインターネットドメイン間でユーザー認証を行うための認証情報の規格
*2　システム上でユーザアカウントの生成・保守・削除などを行うこと

新たな働き方への対応

クラウド上にデータがあるため、外部の事業者に一部業務を**セキュアな環境で委託することが可能**。例として、監査法人とのやりとりを効率化。
拡大する**テレワークにマッチした働き方**が可能に。

外部事業者とのやりとりの事例

Money Forward クラウド経費

経費申請が規程に
従っているかを確認



経費チェック代行

Money Forward クラウド会計Plus

会計データや関連
証憑を直接閲覧



監査法人

『マネーフォワード クラウド』中堅企業の導入実績

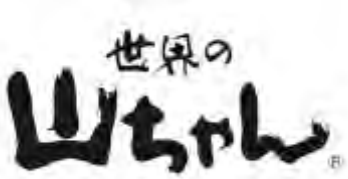
給与・勤怠・経費・会計Plusは、**上場準備・上場企業などで導入が加速**。

＜導入企業（一例）＞



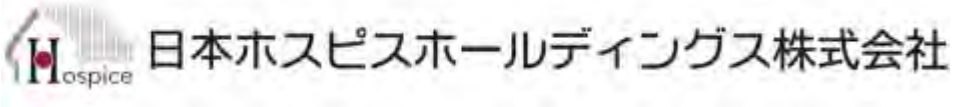
















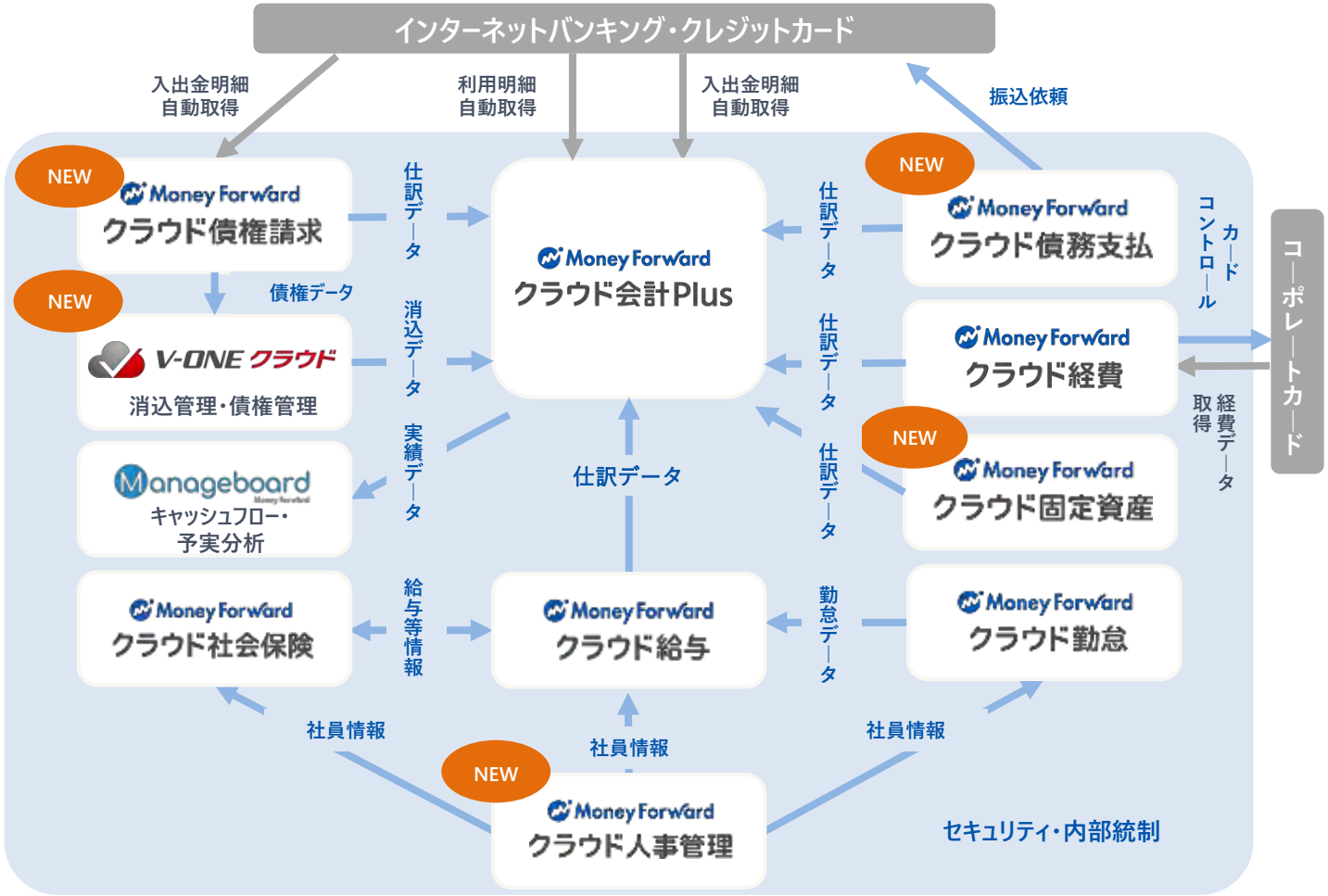




＊　記載されている会社名および商品・製品・サービス名（ロゴマーク等を含む）は、各社の商標または各権利者の登録商標。

中堅企業向けプロダクトラインナップ強化

中堅企業向けに、**新たに4つのサービスの提供**を決定。会計・財務領域と人事労務領域の**全てのデータ連携を実現**。



R&AC社のグループジョイン

国内 No.1[*1]入金消込・債権管理 特化型サービス『V-ONEクラウド』を提供するR&AC社がグループジョイン。**中堅企業から大企業まで500社以上**が導入。



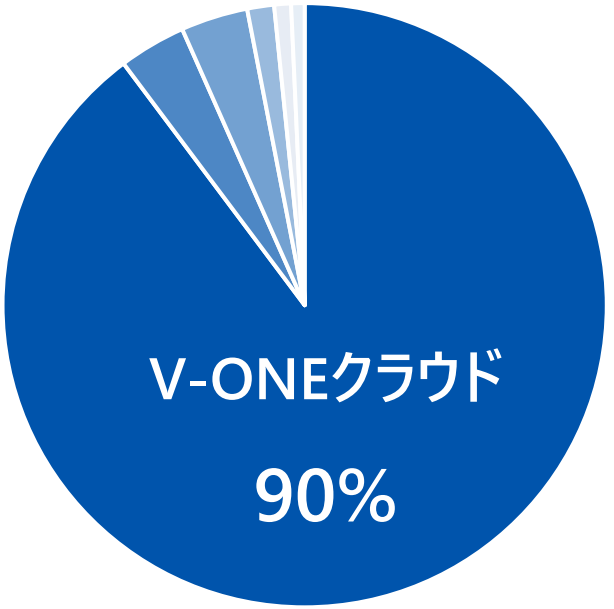
高山知泰

株式会社アール・アンド・エー・シー
代表取締役

会計システムの企画セールス職、中堅から上場大手企業まで数多くの会社へシステム導入・業務効率化支援を行うなど、一環してバックオフィスシステム業務に携わる。

2004年11月、株式会社アール・アンド・エー・シーを起業し、代表取締役に就任。

クラウド型入金消込サービスのシェア[*2]



*1　2020年7月22日 株式会社ショッパーズアイが実施した調査にて、「クラウド型入金消込サービス」の導入企業数が No.1。*2　注記1の資料を基にシェアを算出。

R&AC社とマネーフォワード クラウドの事業シナジー①　33

中堅～大企業を中心に顧客基盤を築くR&AC社と連携し、**会計Plus等のクロスセルを強化**。

中堅～大企業の顧客基盤へのアクセス拡大



*　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。

R&AC社とマネーフォワード クラウドの事業シナジー②　34

請求書作成から会計処理まで、必要なサービスを**一気通貫で提供が可能**に。

サービスラインナップの拡大

Money Forward クラウド請求書

V-ONE クラウド

Victory-ONE G+

Money Forward クラウド会計Plus



Money Forward クラウド債務支払 （2020年12月予定）

取引先からの請求書の承認から支払いまで**債務管理に関わる業務をペーパーレス化**。会計ソフトとも自動で連携。



取引先からの紙、または電子（PDF）の請求書をワークフローで承認を実施。
承認が完了後、APIまたはCSVで振り込みの登録が可能です。
会計ソフトへの連携は、APIまたはCSVで仕訳データを出力します。
また、分析機能で支払の状況を取引先ごとなどの分類で確認可能です。

Money Forward クラウド債権請求 （2021年春予定）

受注から入金管理まで**債権管理に関わるすべての業務を一元管理**。
会計ソフトやその他CRMツールなどとも自動連携。



* 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。

Money Forward クラウド固定資産（2021年春予定）

固定資産管理、減価償却・減損処理など、**固定資産に関わる業務をクラウド上で完結**。会計ソフトと自動連携。



Money Forward クラウド人事管理 （2021年予定）

従業員情報や人事異動情報の**一元管理が可能になる人事DBサービス**。
他サービスと連携し、人事労務業務を一気通貫で。



TVCMを含む大型マーケティング投資を4Qに実行

好調な中堅企業ユーザー獲得を更に加速させる施策を実行。コンセプトは、
「**中堅企業のバックオフィス。クラウドなら、うまくいく。**」

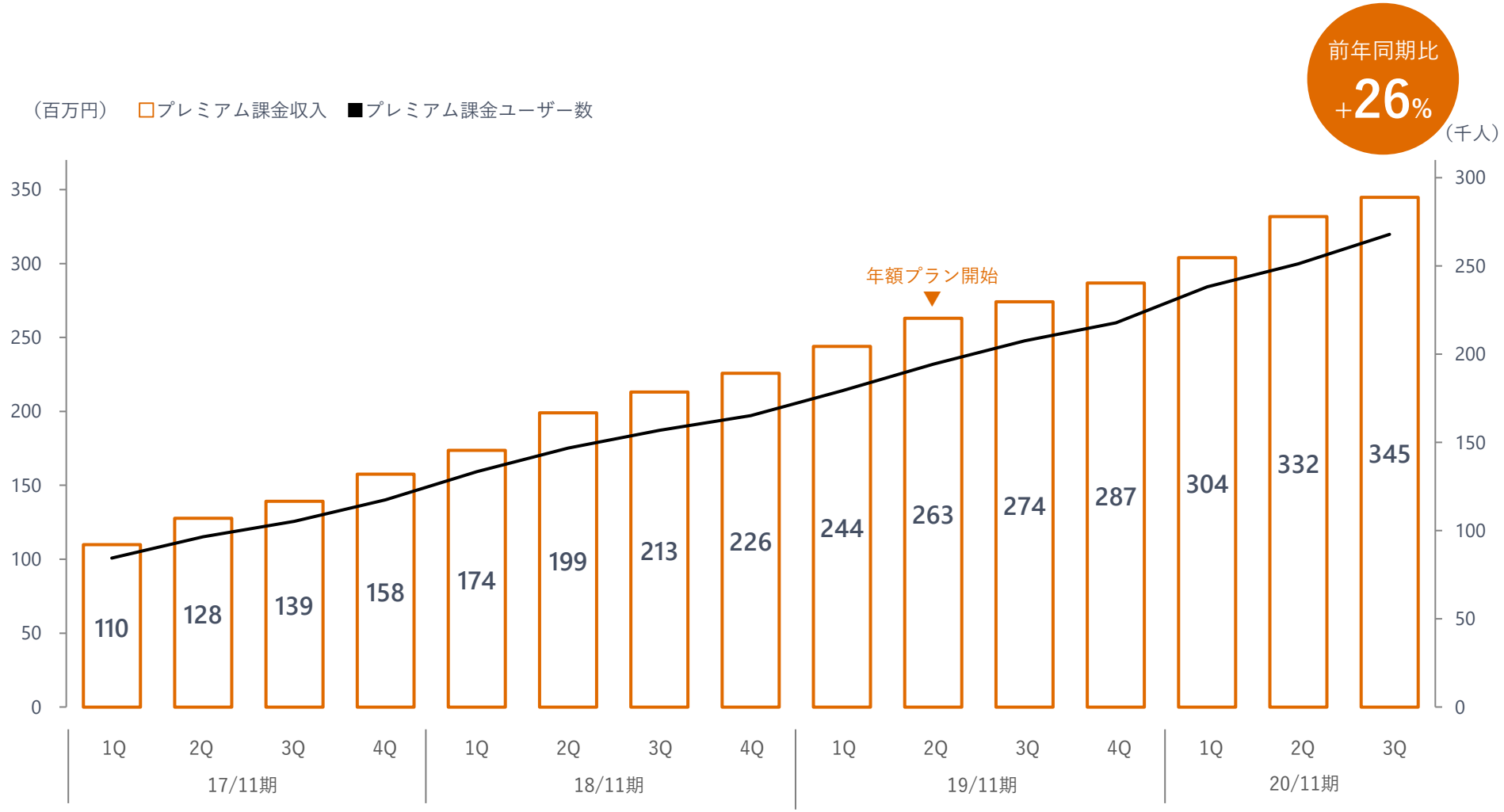


Money Forward Home



プレミアム課金収入 売上高推移

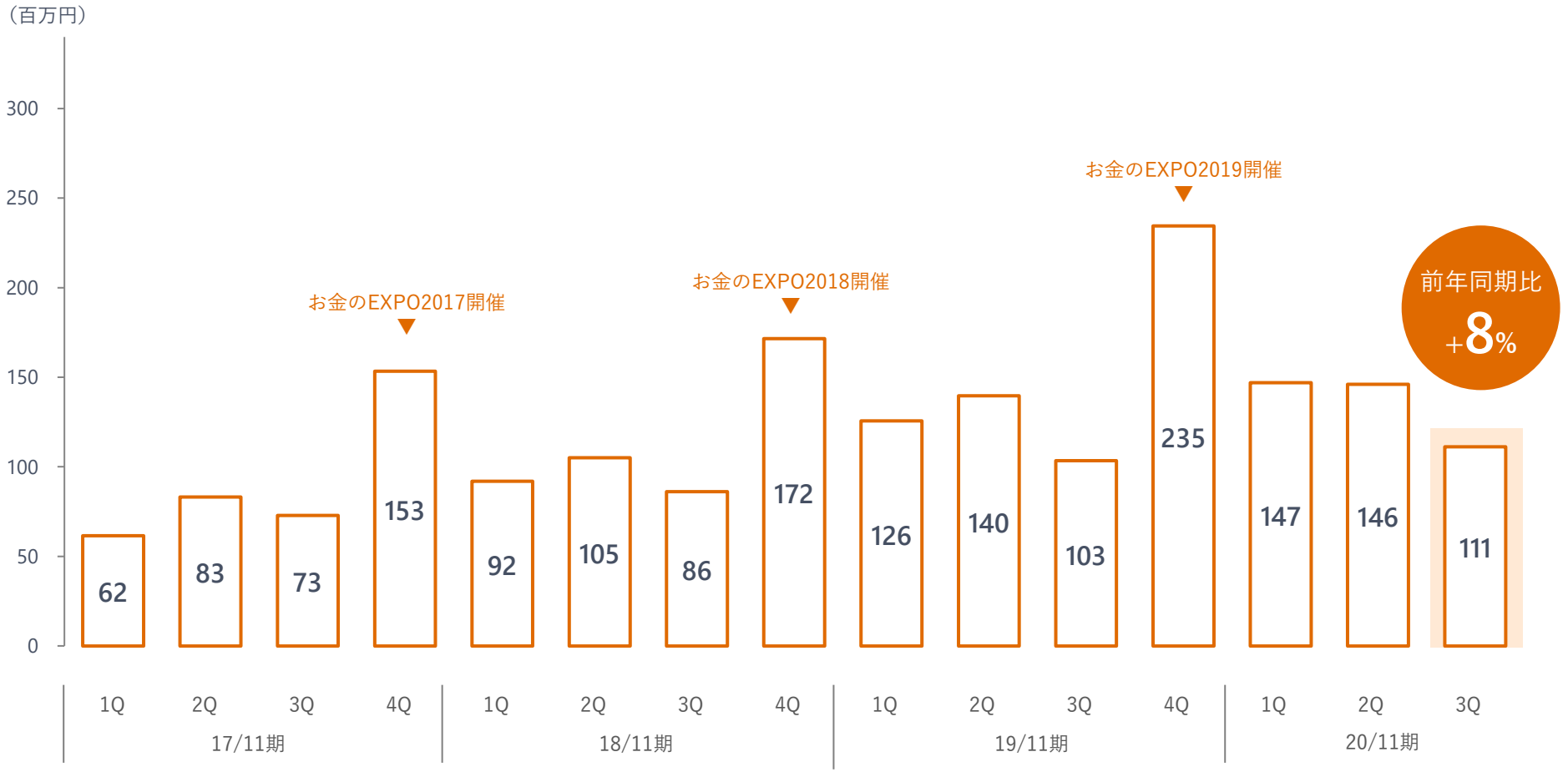
前年同期比+26%成長。課金ユーザーは順調に増加、**26.5万人*を突破**。



* 2020年8月末時点。

メディア / 広告収入 売上高推移

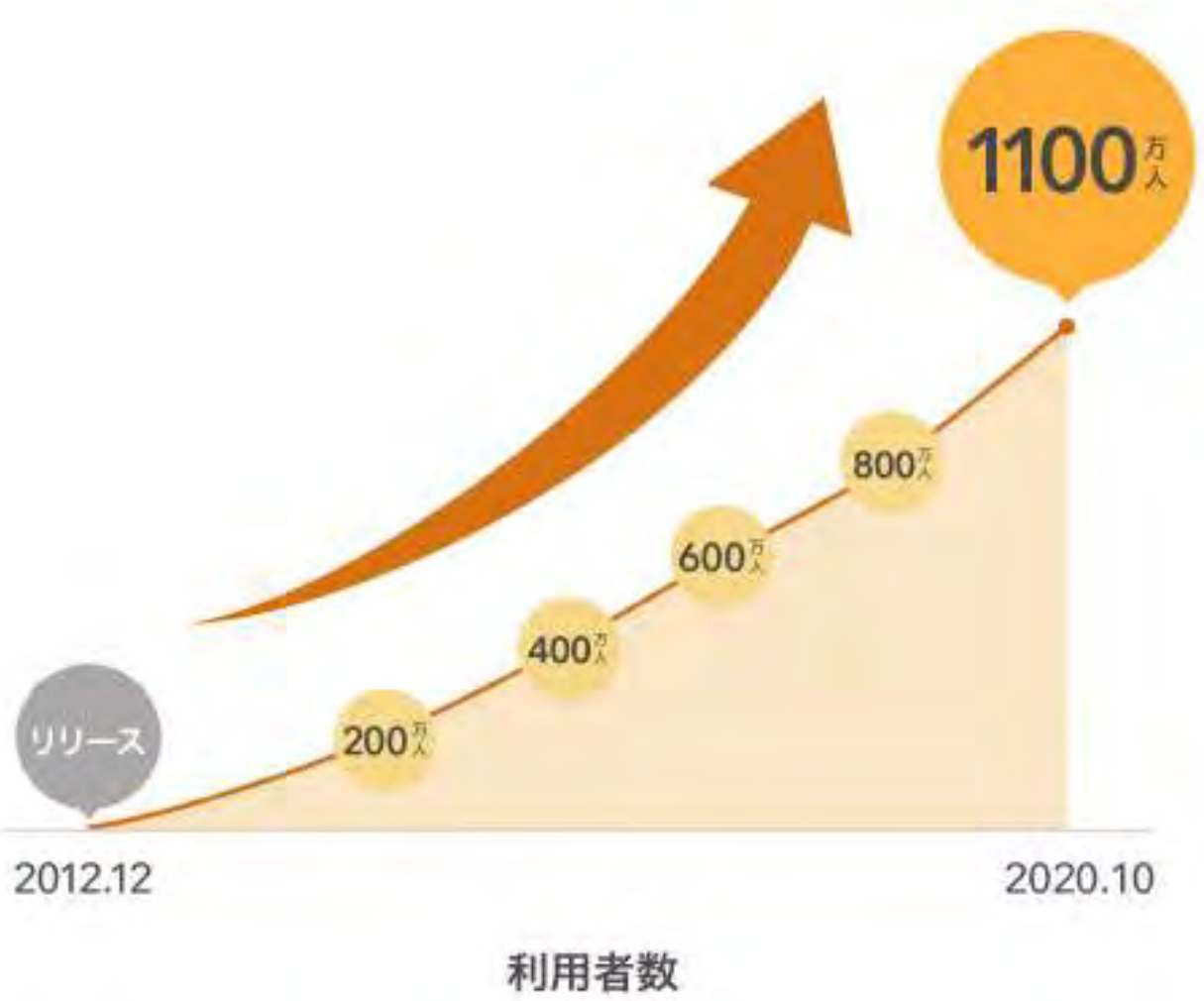
前年同期比+8%の成長。例年11月に開催する「お金のEXPO」はオンラインでの実施を予定。



* 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』利用者、1,100万人突破

新規利用者は、**3ヵ月で50万人増加**と、引き続き順調に成長。



11月「マネーフォワード Week」開催決定

５日間連続で、「お金のプロ」による特別オンラインセミナーを開催。
コロナ禍で高まる個人のお金の不安軽減を目指す。



* 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。

不正出金にも素早く対応できる機能の訴求

銀行口座やクレジットカードから**高額の出金があった際にはアプリ上でお知らせ**する機能を訴求。



ユーザーからの声

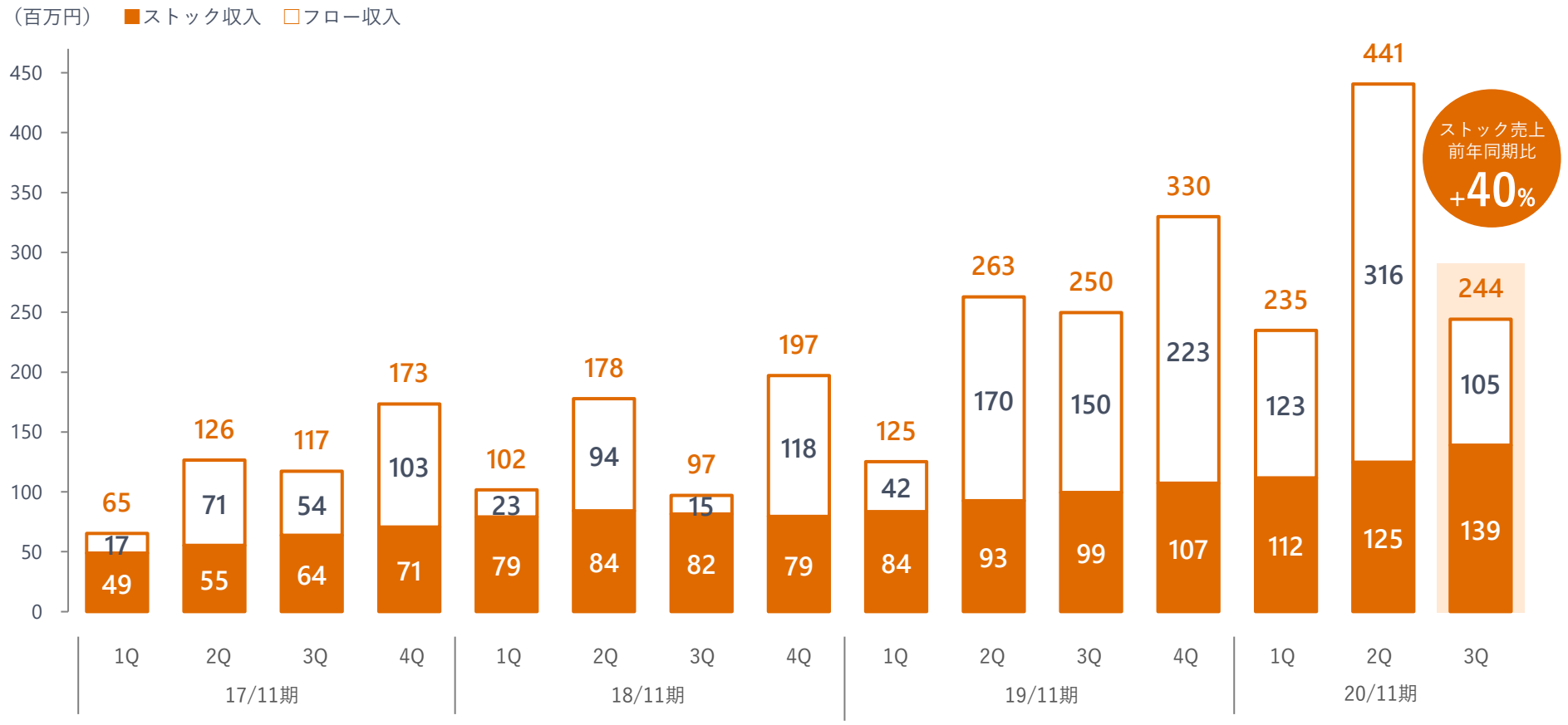
- リアルタイムで入出金がわかるので不正出金にもすぐに気づけるので安心。
- わざわざ記帳しなくても、不正出金がないことが確認できるので便利。
- 不正出金ではないけれど、連携サービスのアカウントの乗っ取りに気づけたのが良かった。



Money Forward X

Money Forward X 売上高推移

大型案件が集中した2Qの反動でフロー売上は減少した一方、**ストック売上は着実に成長**。DX化に向けた金融機関からの問い合わせが増加。



* 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。

西京銀行の通帳アプリ『かんたん通帳』を提供開始

通帳をオンライン化し、記帳や取引履歴を把握する際の手間を解消。

SAIKYO 西京銀行
かんたん通帳
Powered by Money Forward

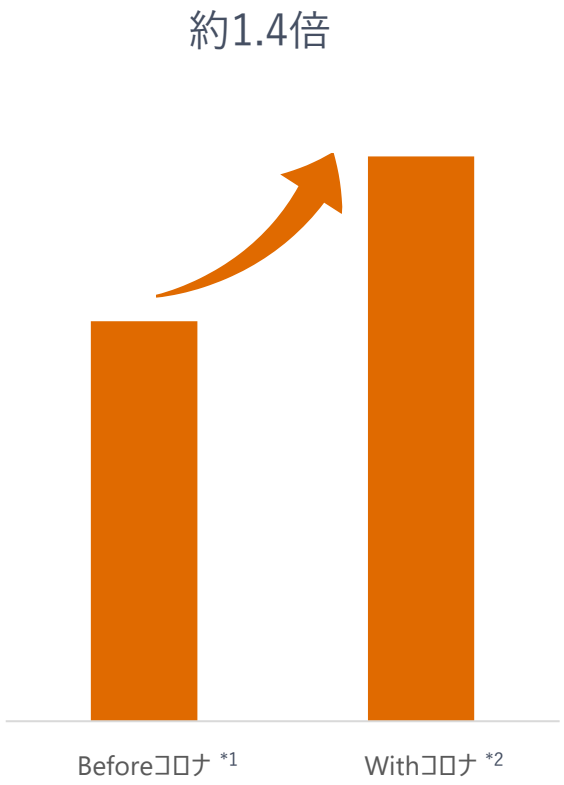


* 記載されている会社名および商品・製品・サービス名（ロゴマーク等を含む）は、各社の商標または各権利者の登録商標。

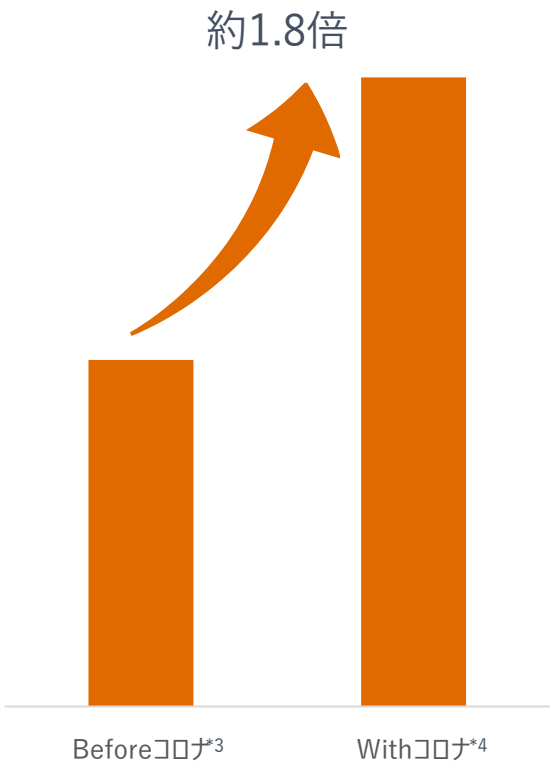
『通帳アプリ』アクティブユーザー数は約1.8倍に

コロナ禍の影響で、非対面で口座取引を確認できる**『通帳アプリ』のニーズが大きく強まる**。

新規登録ID数の変化



MAUの変化



*1　2019年12月から2020年2月までの3ヵ月平均。*2　2020年3月から8月までの6ヵ月平均。*3　2020年1月のMAU。*4　2020年8月のMAU。

ＮＴＴデータと共同開発『ほくぎんビジネスポータル』提供開始 50

複数口座の入出金情報を一元管理、非対面チャネルでの顧客接点を創出。



北陸銀行

NTT DATA

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。

金融機関との連携（個人向けサービス、導入件数43件）

『マネーフォワード for ○○』導入先（15社）

金融機関お客様向け『マネーフォワード ME』



『MFUnit』シリーズ 導入先（7社）

金融機関の既存アプリにPFMの各機能を提供



『通帳アプリ』導入先（16社）

金融機関お客様向け通帳アプリ



その他の取り組み 導入先（5社）

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

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。

金融機関との連携 （法人向けサービス）

法人向けサービスラインナップを拡充、**採用金融機関も増加**。

NTTデータとの共同開発
法人・個人事業主向け会員制ポータルサイト

横浜銀行 NTT DATA



『〈はまぎん〉ビジネスコネクト』

NEW

北陸銀行 NTT DATA



『ほくぎんビジネスポータル』

複数口座の預金情報や入出金情報の一元管理、電子帳票の閲覧など様々な取引が可能。非対面チャネルでの顧客接点を創出。

『Business Financial Management 』

岡崎信用金庫



『おかしん資金管理サービス
“まとめて資金管理”』

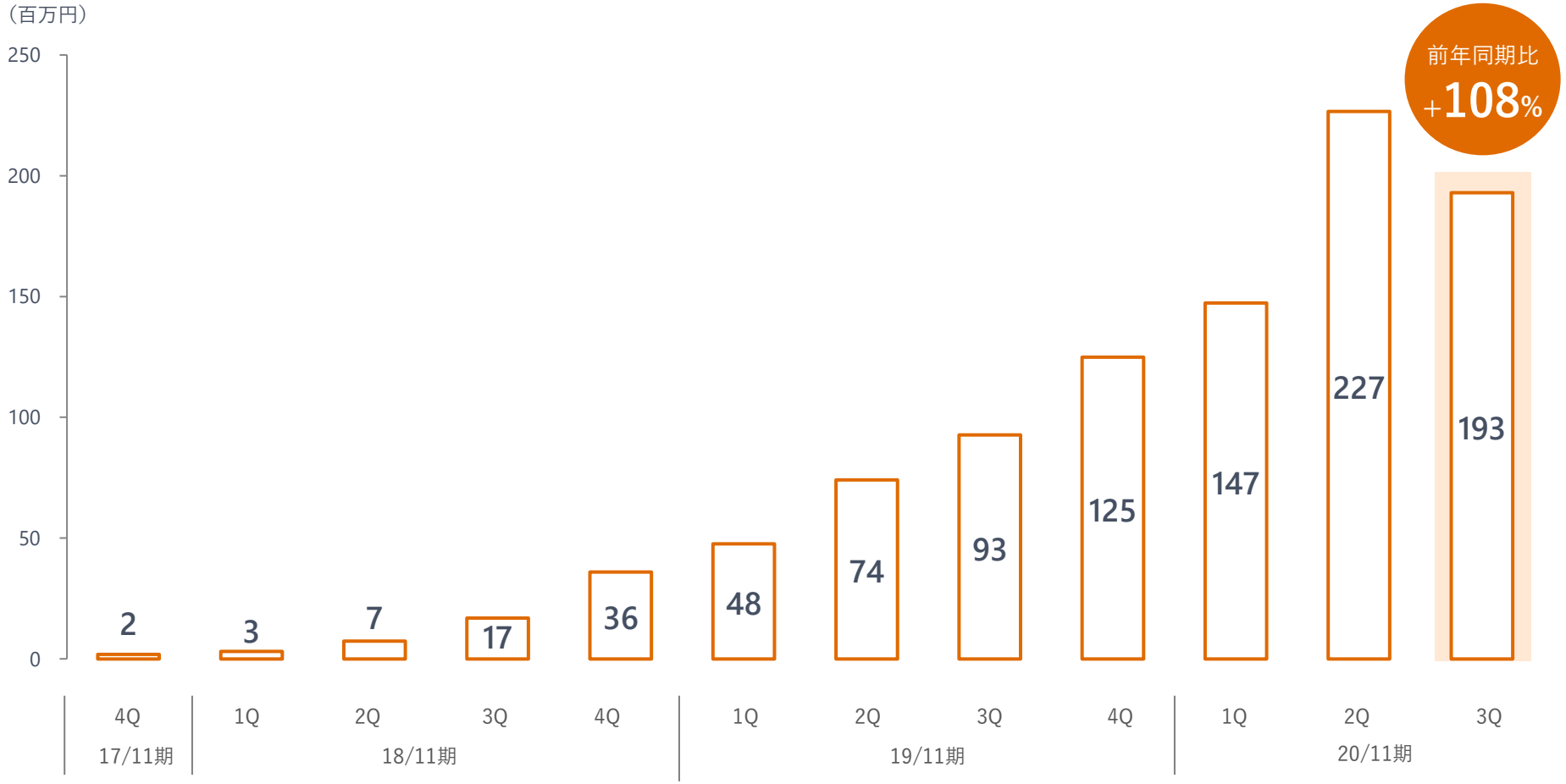
金融機関向け法人用資金管理サービス

* 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。


Money Forward Finance

Money Forward Finance 売上高推移

OEM開発案件のあった2Q比では減少したものの、**前年同期比+108%**と急速な成長を継続。



MF KESSAI、福岡銀行と共同事業化に向け実証実験開始 55

成長企業の資金ニーズを調査・分析し、企業の成長を支援するファイナンスサービスの提供を目指す。



* 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。

MF KESSAI、三菱UFJファクター㈱と業務提携契約を締結56

『MF KESSAI』をOEM提供。三菱UFJファクター㈱のお取引先企業は、請求業務全般のフルアウトソースを実現、**本質的な業務に集中することが可能に。**

「SEIKYŪ+（請求プラス） powered by MF KESSAI」



MF KESSAI × MUFG 三菱UFJファクター株式会社

より多くの企業の請求業務の負担を軽減するため、業務提携に合意

* 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。

起業家主導のベンチャーキャピタルHIRAC FUNDを組成　57

スタートアップが直面するあらゆる課題に対して、経営及び投資、研究開発、採用、営業、広報などの経験を持つメンバーが**ハンズオン支援を実施**。

HIRAC FUND

新たな可能性の扉を「ひらく」



HIRAC FUNDに国内有数の起業家がLPとして参画

経験ある起業家がLPとしてコミュニティに参画。ともに国内のスタートアップ業界の発展を目指す。



浅原大輔
HEROZ株式会社
取締役CFO

有安 伸宏
起業家・エンジェル投資家

河野 貴輝
株式会社ティーケーピー
代表取締役社長

小泉 文明
株式会社メルカリ
取締役 President 会長

高野 秀敏
株式会社キープレイヤーズ
代表取締役

竹林 史貴
株式会社LOB
代表取締役社長CEO

丹下 大
株式会社SHIFT
代表取締役社長

千葉 功太郎
DRONE FUND/千葉道場ファンド
代表パートナー
慶應義塾大学特別招聘教授

土屋 尚史
株式会社グッドパッチ
代表取締役社長兼CEO

鶴岡 裕太
BASE株式会社
代表取締役CEO

仲 暁子
ウォンテッドリー株式会社
代表取締役CEO

永見 世央
ラクスル株式会社
取締役CFO

林 隆弘
HEROZ株式会社
代表取締役CEO

深津 貴之
株式会社 THE GUILD
代表取締役

岡下 直晃
株式会社ブイキューブ
代表取締役社長

松本 恭攝
ラクスル株式会社
代表取締役社長CEO

元榮 太一郎
弁護士ドットコム創業者
前代表取締役会長

山口 功一郎
暁翔キャピタル株式会社
代表取締役社長

山口 勝幸
Chatwork株式会社
取締役副社長COO

山本正喜
Chatwork株式会社
代表取締役CEO

吉田 浩一郎
株式会社クラウドワークス
代表取締役社長CEO

HIRAC FUNDにおいて出資を実行

今後大きな成長が期待されるスタートアップ企業3社に投資を実行。



女性向けヘルスケアに
特化したD2Cブランド

WRAY

谷内 侑希子
株式会社WRAY（レイ）
代表取締役



従業員向け
オンボーディング支援SaaS

Onn
Best onboarding for All

秋山 貫太
株式会社ワークサイド
代表取締役



スポーツ
プラットフォーム事業

TENTIAL

中西 裕太郎
株式会社TENTIAL（テンシャル）
代表取締役

* 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。

マネーフォワードシンカ、大型資金調達の実行を支援

DX支援SaaS「USERGRAM」並びにコンサルティングサービスを提供するビービット社による、**創業来初の25億円の資金調達を支援**。



beBit × Money Forward Synca

株式会社ビービット取締役副社長 中島　克彦 様
マネーフォワードシンカの支援は「CFOプロジェクトチーム」のようでした。プロジェクト管理も含めて深く入り込んで支援してくださり、弊社メンバーも新しい経験ができて、彼らの力を引き出してくださったのは想定以上でした。

*　株式会社ビービット| 自らがDXを体現する先駆者であれ。「データ×UX」で日本から世界のスタンダードを創造する
https://note.com/mf_synca/n/n1f7699e1b1e7?magazine_key=m76e70762cab4

*　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。

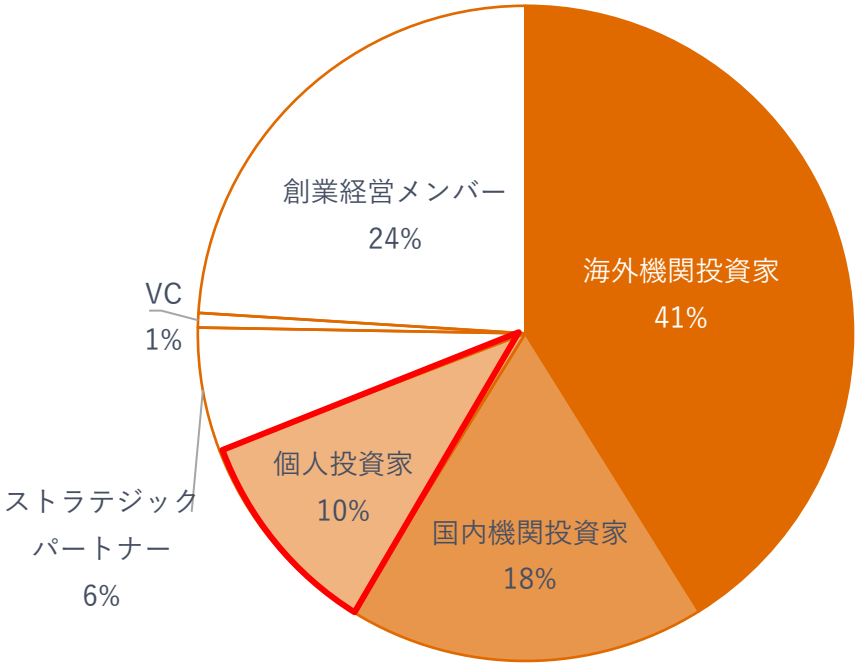


その他の戦略的取り組み

個人投資家の増加を目的とした施策強化

当社のファンとなってくださる個人投資家を増やすべく、**株式分割を始め各種施策を実行予定**。

2020年5月31日時点の株主構成



今後予定している施策

1. 株式分割
2. 個人投資家向け説明会の実施
3. IRメールの配信

株式分割の実施

流動性向上及び個人投資家の増加を目指し、1:2の株式分割を実施予定。

年初来の株価推移



直近3カ月の平均投資単位*1は76.4万円

株式の2分割後

株式分割後の投資単位は、
50万円未満*2の水準へ

・公表日（取締役会決議日）：2020年10月15日
・基準日：2020年11月30日
・効力発生日：2020年12月1日

*1　2020年7月9日から10月9日までの平均株価において算出。*2　2020年10月14日終値基準。

社会課題の解決に向け、様々な取り組みを実施

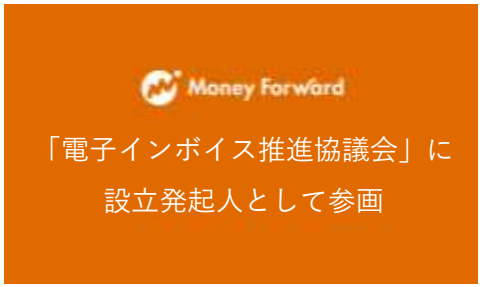
新型コロナウイルスの支援情報まとめ、ペーパーレス・はんこレスへの提言等の取り組みを推進。



補助金・助成金等の検索情報サイトを開設



バックオフィスのペーパーレス化支援



電子インボイス普及に向けた取り組み



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

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**と契約を締結済み[*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	125	1	253	—	13	—	719	—
法人	119	8	253	—	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　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10月13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）。

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。

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

新型コロナウイルス感染症拡大の影響

ネガティブ影響は想定の範囲内にとどまる。
リモートワークの広がりにより、新規顧客獲得は順調に推移。

	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』における特需的な問い合わせは落ち着き、通常ペースでの成長に。
Home	• 『マネーフォワード ME』ユーザー獲得は引き続き堅調。 • 2Qに引き続き、イベント延期等が続く。オンラインに切り替えて収益化へ。
X	• 案件の引き合いは引き続き堅調。 • 通帳アプリの新規利用者数増加ペースが加速。
Finance	• 特需的な資金需要は落ち着き、通常ペースでの成長に。 • マネーフォワードシンカへの問い合わせは増加。

With/Afterコロナ時代の市場ニーズと当社の対応

様々なサービス提供を通じて社会のDX化を推進。

	市場ニーズ	提供するソリューション
Business	• リモートワークをしたい。	• 複数端末からアクセス可、データはリアルタイムで共有。 • データ連携でペーパーワーク、手入力を省略。 • 領収書等の電子保存で、紙の提出不要。
Home	• 非接触決済を利用したい。 • 急な休業などでお金が足りるか心配。	• 電子マネー等のデータを家計簿に自動取り込み。 • 使いすぎや不正出金防止はアラート機能で安心。 • お金の悩みはFPに無料で相談。
X	• お客様との対面機会が減る中、DXを加速するようなサービスを提供したい。（金融機関）	• 通帳アプリでいつでも口座情報が確認できる環境を提供。 • 法人ポータルで中小企業の資金ニーズを適時に把握。
Finance	• 運転資金を早く回収したい。 • 今後に備えて資金調達したい。	• オンライン完結のファクタリングで早期に資金化。 • シンカによる資金調達のアドバイス提供。



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
マネーフォワードベンチャーパートナーズ株式会社 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年公認会計士試験に合格し監査法人トーマツに入所。
その後、株式会社パンカクにて執行役員CFO、株式会社Bridgeにて執行役員ベンチャーサポート事業担当を経て、2014年に株式会社マネーフォワードに入社。マネーフォワードでは、社長室長、『マネーフォワード クラウド』開発本部長を経て、現在はビジネスカンパニーCSOとして戦略全体を統括。



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。



伊藤 セルジオ 大輔

執行役員 CDO デザイン戦略室 室長

2003年、フリービット株式会社に入社し、CEO室にて広報、ブランディング、事業戦略などを担当。2006年に同社を退社し渡米。ニューヨークにてアートを学び、フリーランスデザイナーとなる。2010年に帰国し、デザイン事務所である株式会社アンの代表を務める。2013年度グッドデザイン賞受賞。2020年、CDOに就任。

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

マネーフォワードベンチャーパートナーズ株式会社 代表取締役

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 グループ横断領域担当

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。

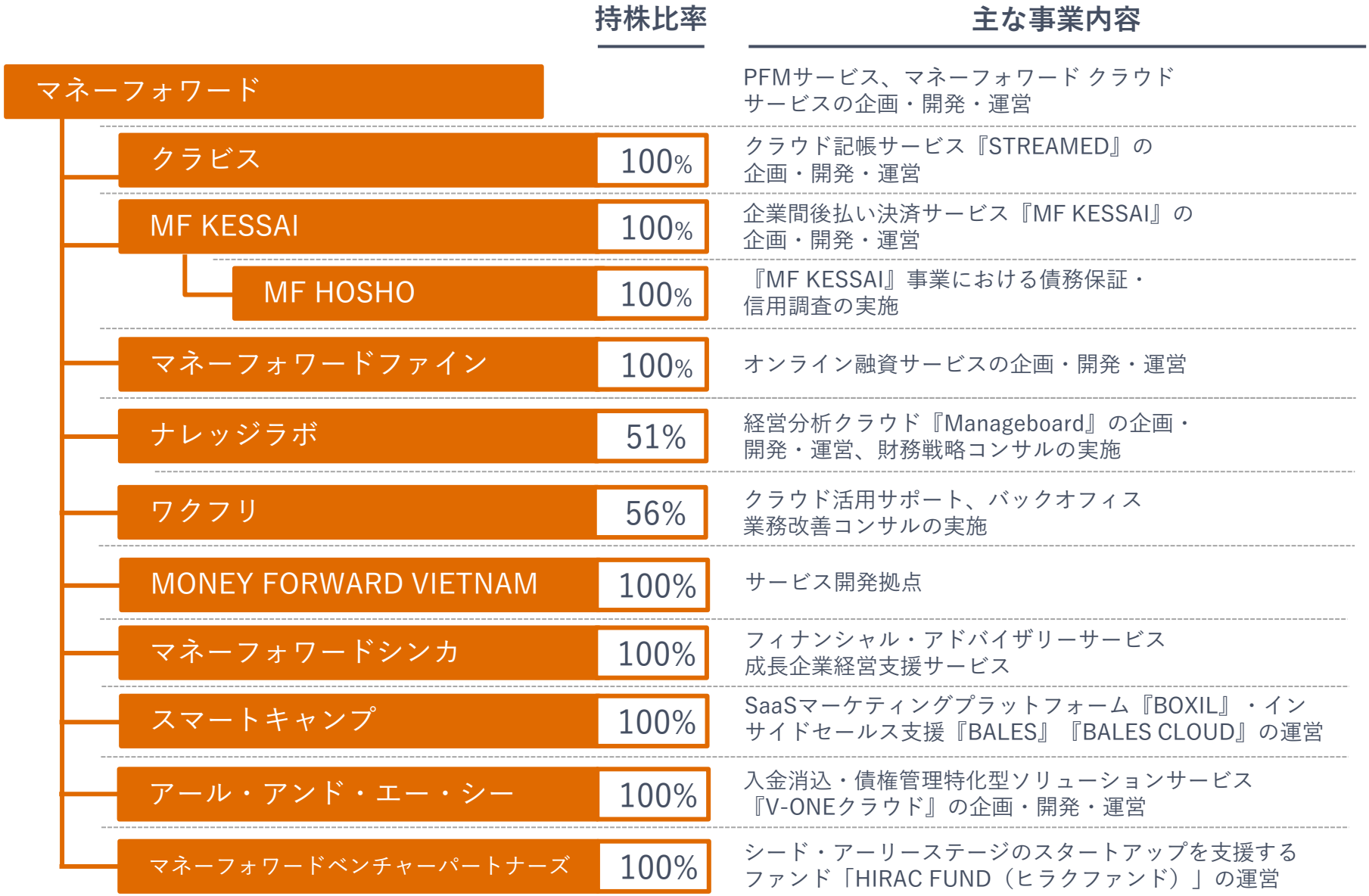


高野 蓉功

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。

主なマネーフォワードグループ各社の事業概要



* 2020年10月15時点。

上場以来の当社株価・出来高推移



* 2020年10月12時点。

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

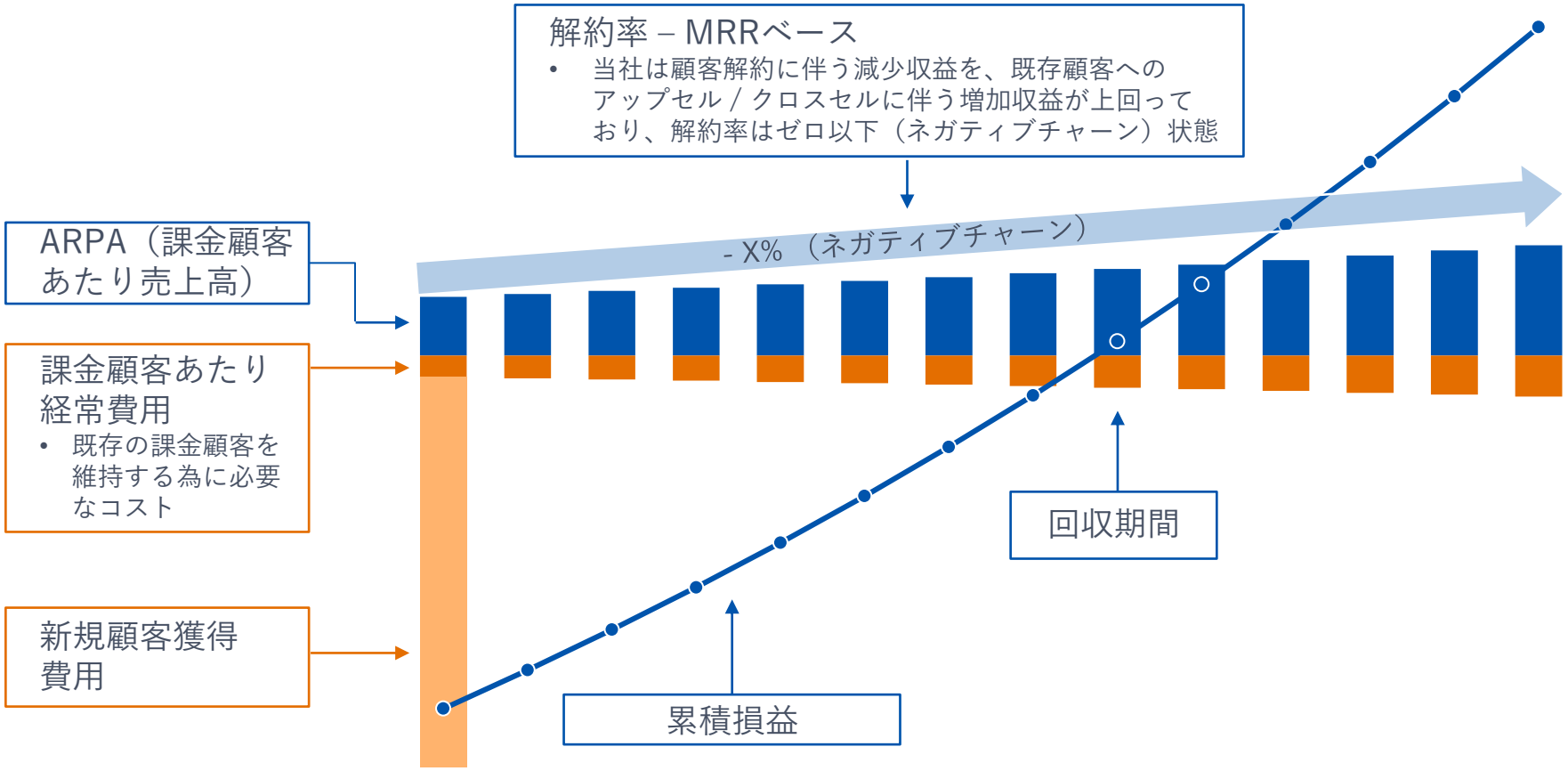
- ユニットエコノミクス（経営指標）が健全である限り、セールス&マーケティングへの費用投下は継続。投資判断に活用される主なユニットエコノミクス：回収期間、ARPA（課金顧客あたり売上高）、新規顧客獲得費用、解約率（MRRベース）。

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、スマートキャンプ社の継続顧客からの売上高、R＆AC社の『V-ONEクラウド』等シリーズの月額利用料等の課金収入、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』等の売上高を含む。2020年11期期より、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。 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。

* 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

バックオフィス向け業務効率化ソリューション『マネーフォワード クラウド』

バックオフィスに関する幅広いサービスラインナップを提供。

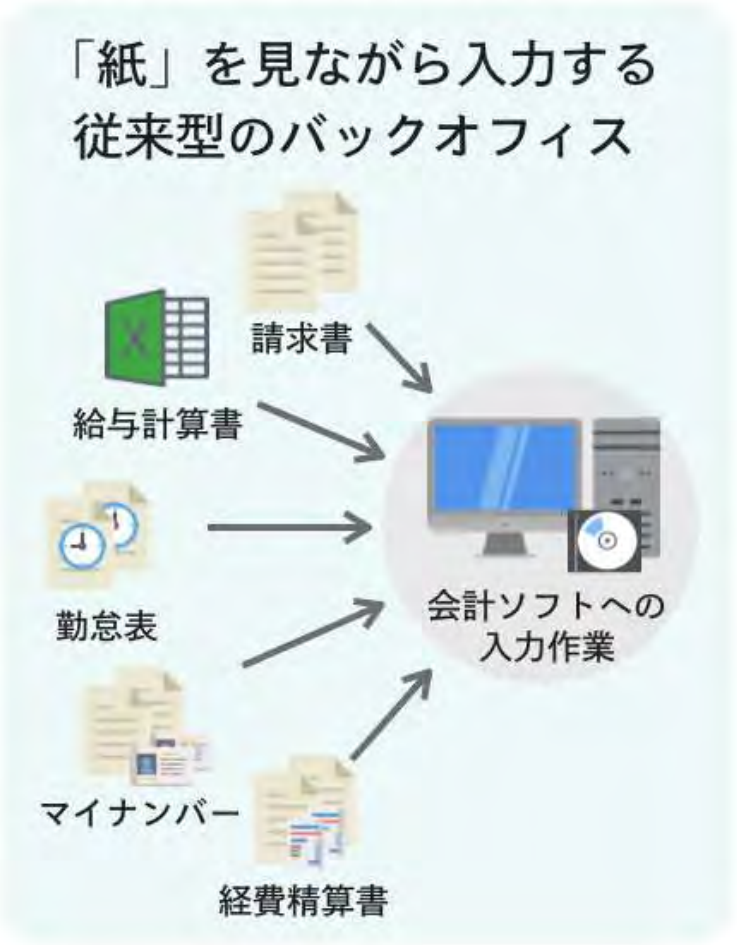


Money Forward クラウド

- 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

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。





マネーフォワード クラウドが選ばれる理由 (1/2)

自動化により、バックオフィス業務にかかる時間・コストを大幅に削減。



*1　2019年9月「マネーフォワード クラウド会計・確定申告のサービス利用に関するアンケート」のインターネット調査結果より。
*2　従業員数100名、時給1,500円、うち50名が毎月経費精算する場合。

マネーフォワード クラウドが選ばれる理由 (2/2)

	従来の会計ソフト	Money Forward クラウド
複数の端末で利用	×	○
仕訳の自動化	×	○ 自動入力や仕訳提案
税理士との連携のしやすさ	△ 同期されないのでデータを送ったりする必要がある	○
複数人で会計業務	△	○
初期費用	×	○ 初期費用0円
自動アップデート	× 別途費用がかかるもしくは手動更新	○
導入のしやすさ	× インストールが必要	○ インストール不要
データ消失リスク	× 保存漏れやPCの故障で消失	○ 自動バックアップでリスクは限りなく0に近い
人事労務や請求業務ツール	× エクセルで管理したり別のソフト契約が必要	○ 同じ料金ですべて使えて会計ソフトに連携できる

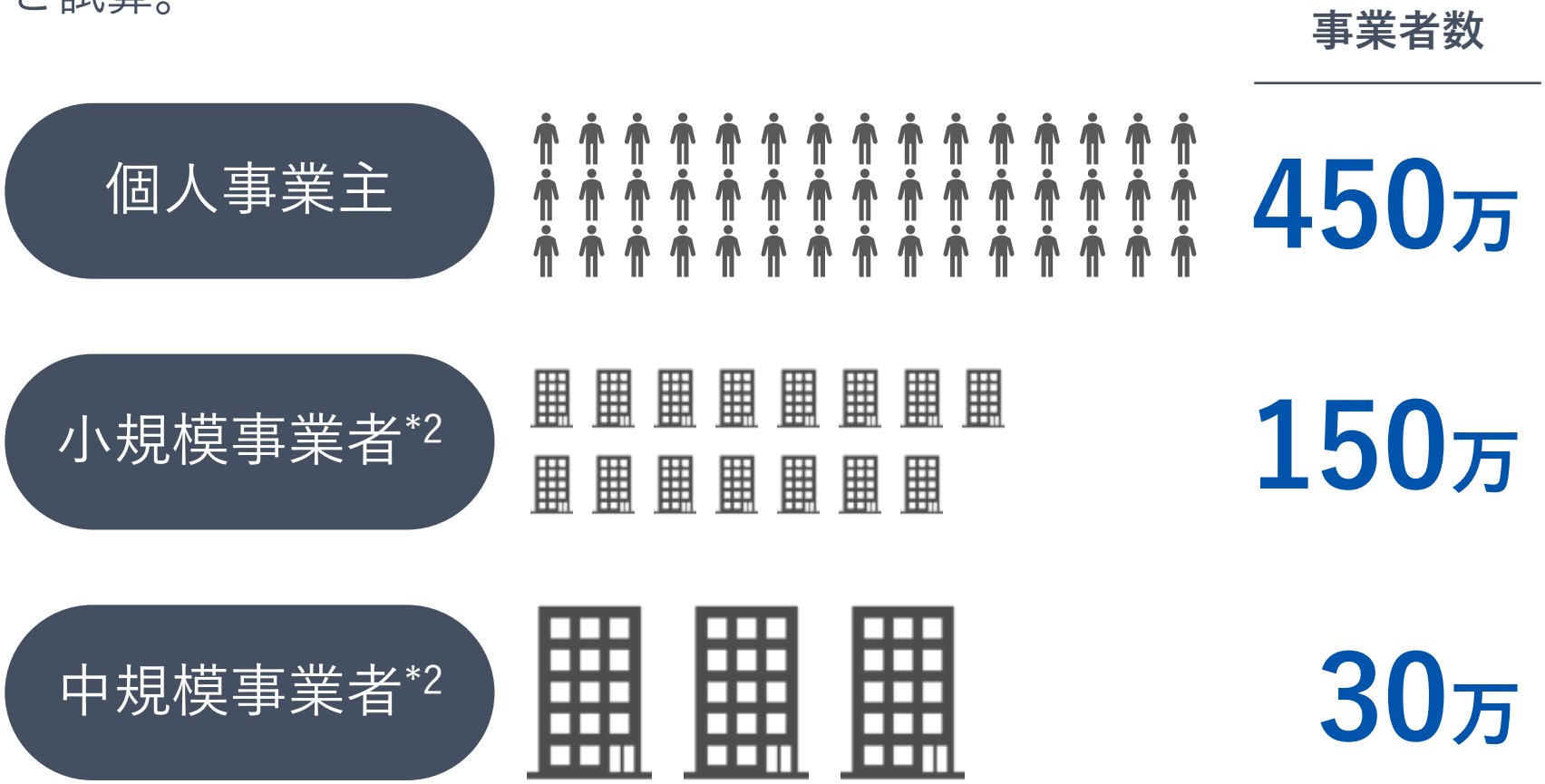
Businessドメイン サービス価格

	会計事務所・顧問先向け	個人事業主向け　SME向け	中堅企業向け
ディストリビューション	フィールドセールス	WEB流入	フィールドセールス インサイドセールス
価格（例）	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~） STREAMED　10,000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~ V-ONEクラウド 33,000円～ 経費 500円/人 給与 300円/人 勤怠 300円/人

* 表示価格は税抜き。

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。



*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。

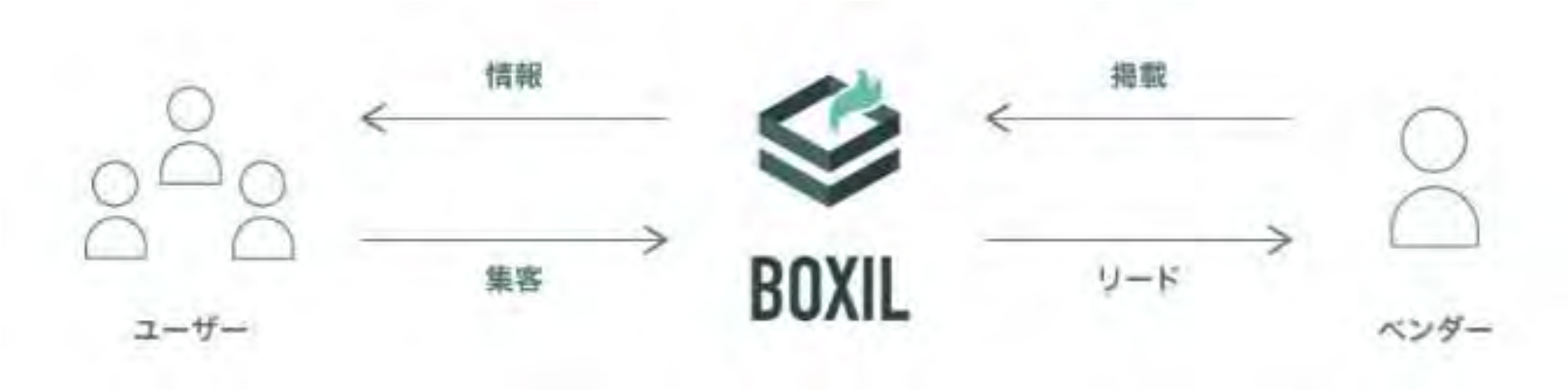
SaaS潜在市場規模[*1] × **売上対広宣費率**[*2] = **0.9兆円**

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。

SaaSマーケティングプラットフォーム『BOXIL』 92

月間1,000万PV以上*のプラットフォーム。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月時点

お金の見える化サービス『マネーフォワード ME』

利用者数は1,050万人を突破、家計簿アプリシェアNo.1[*1]。
連携できる金融関連サービス数もNo.1[*2]。

2,600以上[*2]の金融関連サービスの
データを連携し、自動で家計簿を作成



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[*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9月末現在。

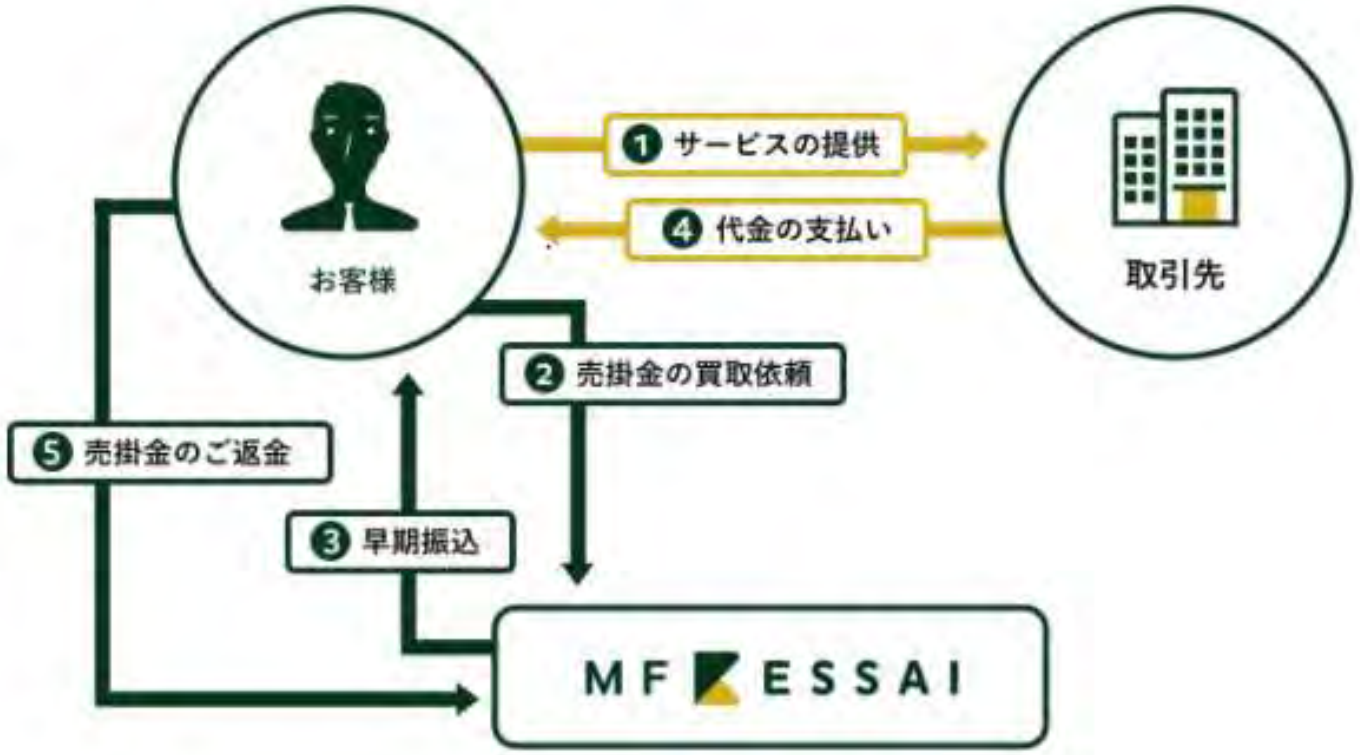
企業間後払い決済サービス『MF KESSAI』

請求業務、督促、消込等を一括して代行。最短数秒で審査が完了し、入金は100%保証。安心して、簡単に掛け払いが可能に。



売掛金早期資金化サービス
『MF KESSAI アーリーペイメント』

早期に売掛金を資金化することで、資金繰りの改善が可能に。



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。