2021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 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	2021年4月13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 2021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

2021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

2021年4月13日

目次

事業内容 P.2

2021年11月期 第1四半期業績 P.14

- Money Forward Business P.22
- Money Forward Home P.37
- Money Forward X P.43
- Money Forward Finance P.51

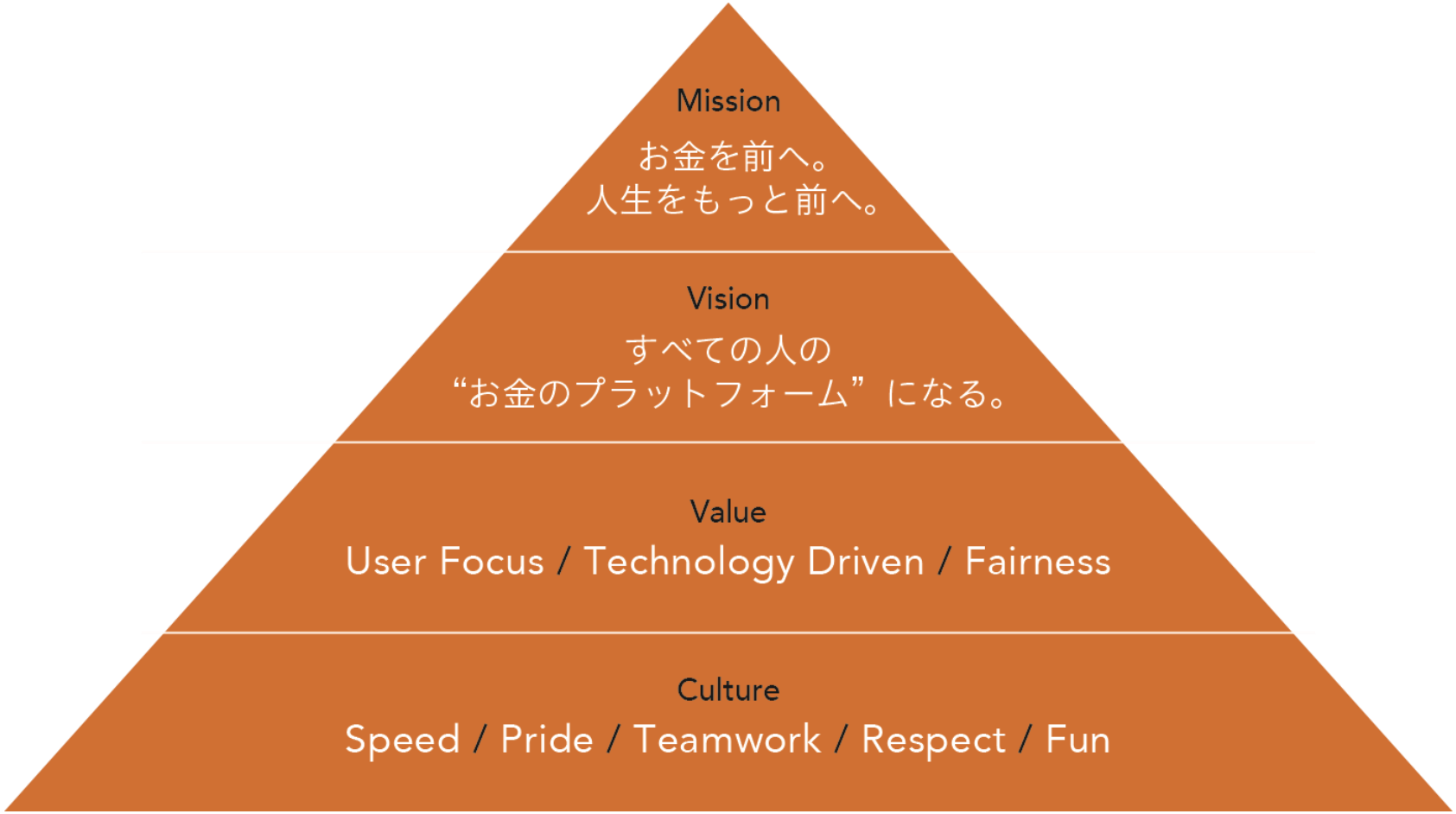
成長戦略 P.54

Appendix P.62



事業内容

当社のMission / Vision / Value / Culture

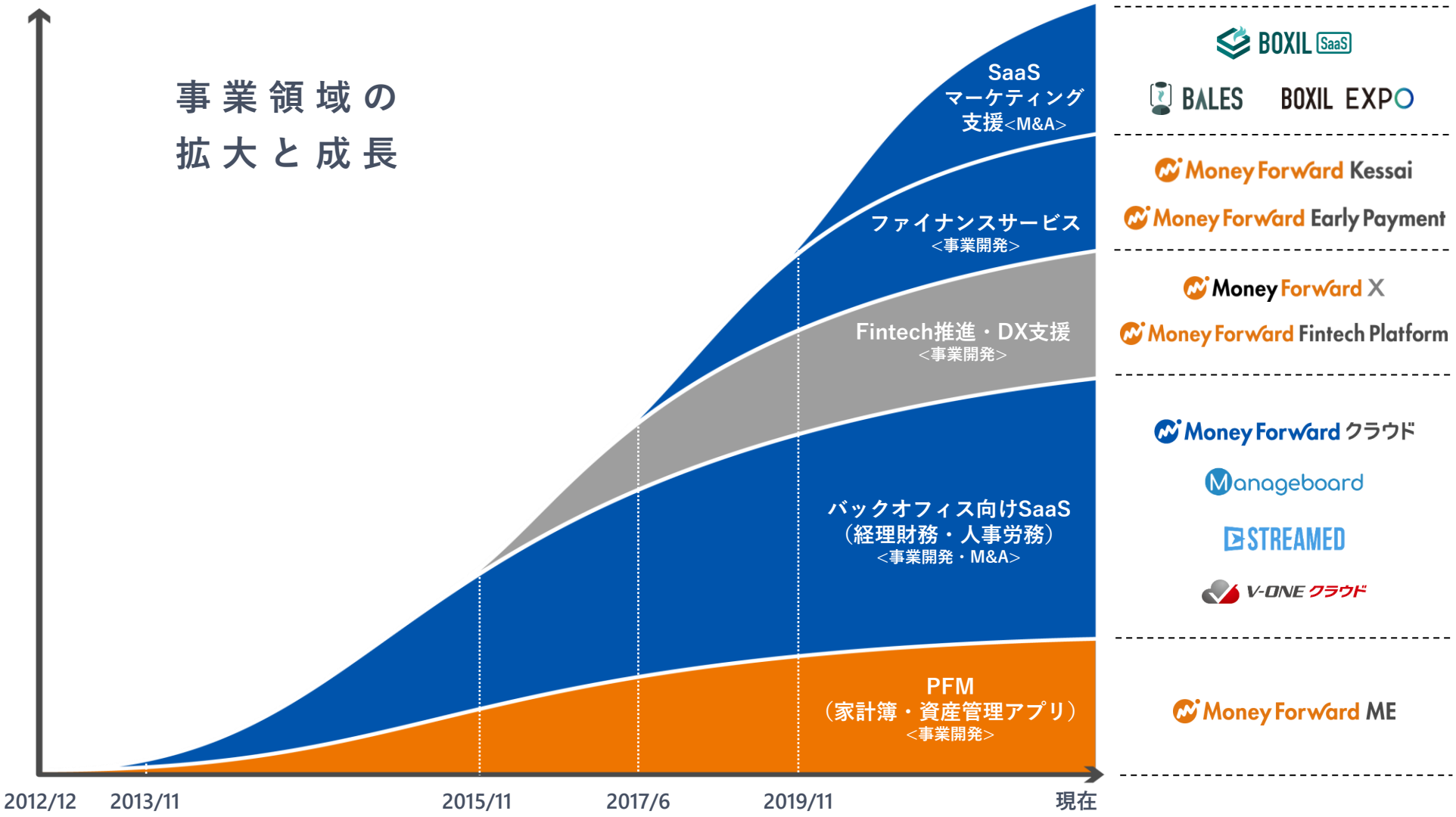


SaaS×Fintech領域で、国内最大級のユーザー基盤とプロダクトラインナップを提供

ユーザー	事業領域	概要	主な提供サービス
法人向け	Money Forward Business バックオフィス向けSaaS	■ バックオフィス（経理財務・人事労務）向けクラウドサービスを提供。クラウド化・自動化により、生産性を大きく向上 ■ **15万以上の課金ユーザー**、約半数が法人 ■ 全国多数の会計事務所にて導入。**国内top100事務所の66%に導入済**[*1]	Money Forward クラウド STREAMED Manageboard V-ONE クラウド
	Money Forward Business SaaSマーケティング支援	■ スマートキャンプ社が運営、**国内最大級のSaaSマーケティングプラットフォーム**	BOXIL SaaS BALES BOXIL EXPO
	Money Forward Finance ファイナンスサービス	■ 企業間後払い請求代行、ファクタリングサービスを提供 ■ **累計取扱金額**[*2]**300億円突破**	Money Forward Kessai Money Forward Early Payment
個人向け	Money Forward Home PFM（Personal Financial Management） 家計簿・資産管理アプリ	■ **1200万以上の利用者、国内シェアNo.1**[*3] ■ 30万人以上の課金ユーザー ■ データに基づく家計改善サービスを提供	Money Forward ME
金融機関向け	Money Forward X Fintech推進・DX支援	■ **39の金融機関**とサービスを共同開発 ■ アカウントアグリゲーション基盤を活用し、個人/法人ユーザー、金融機関等、Fintech企業をつなぐ**Fintech Platformを提供**	Money Forward X Money Forward Fintech Platform

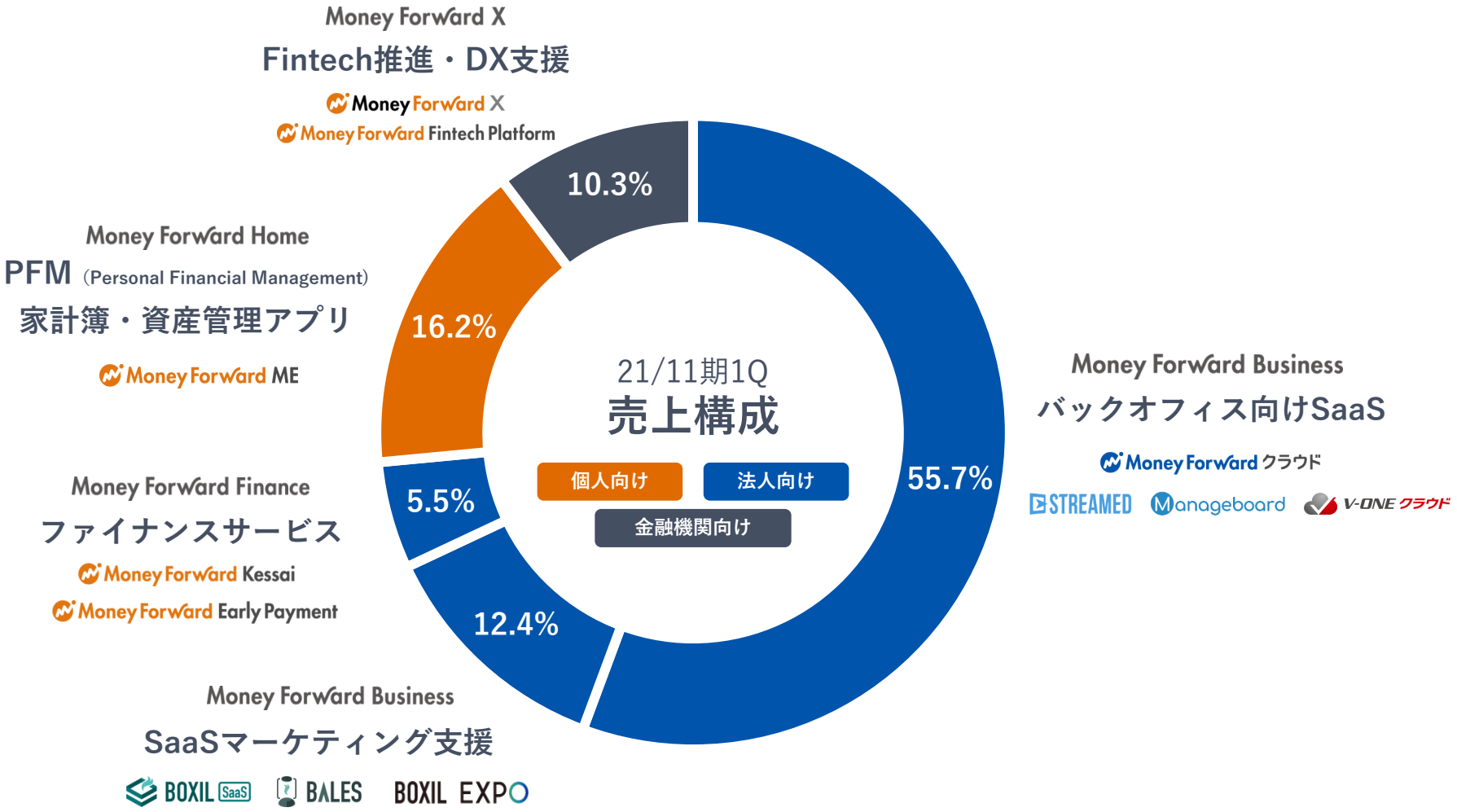
*1　詳細はP26を参照。*2　企業間後払い決済サービス『マネーフォワード ケッサイ』及び売掛金早期資金化サービス『マネーフォワード アーリーペイメント』を通じてマネーフォワードケッサイ株式会社が譲り受けた累計債権額。*3　詳細はP84を参照。

新規事業開発とM&A（グループジョイン）により、事業領域を拡大



当社事業の売上構成

法人向け事業の売上が全体の売上高の74%、個人向け事業が16%、金融機関向け事業が10%。



当社を取り巻く環境と事業機会

電子帳簿保存法改正
・インボイス制度



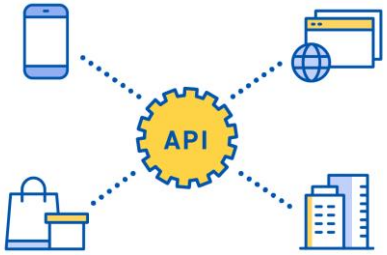
コロナ禍における
リモートワークの増加



政府による
デジタル化推進



オープンAPIの広がり



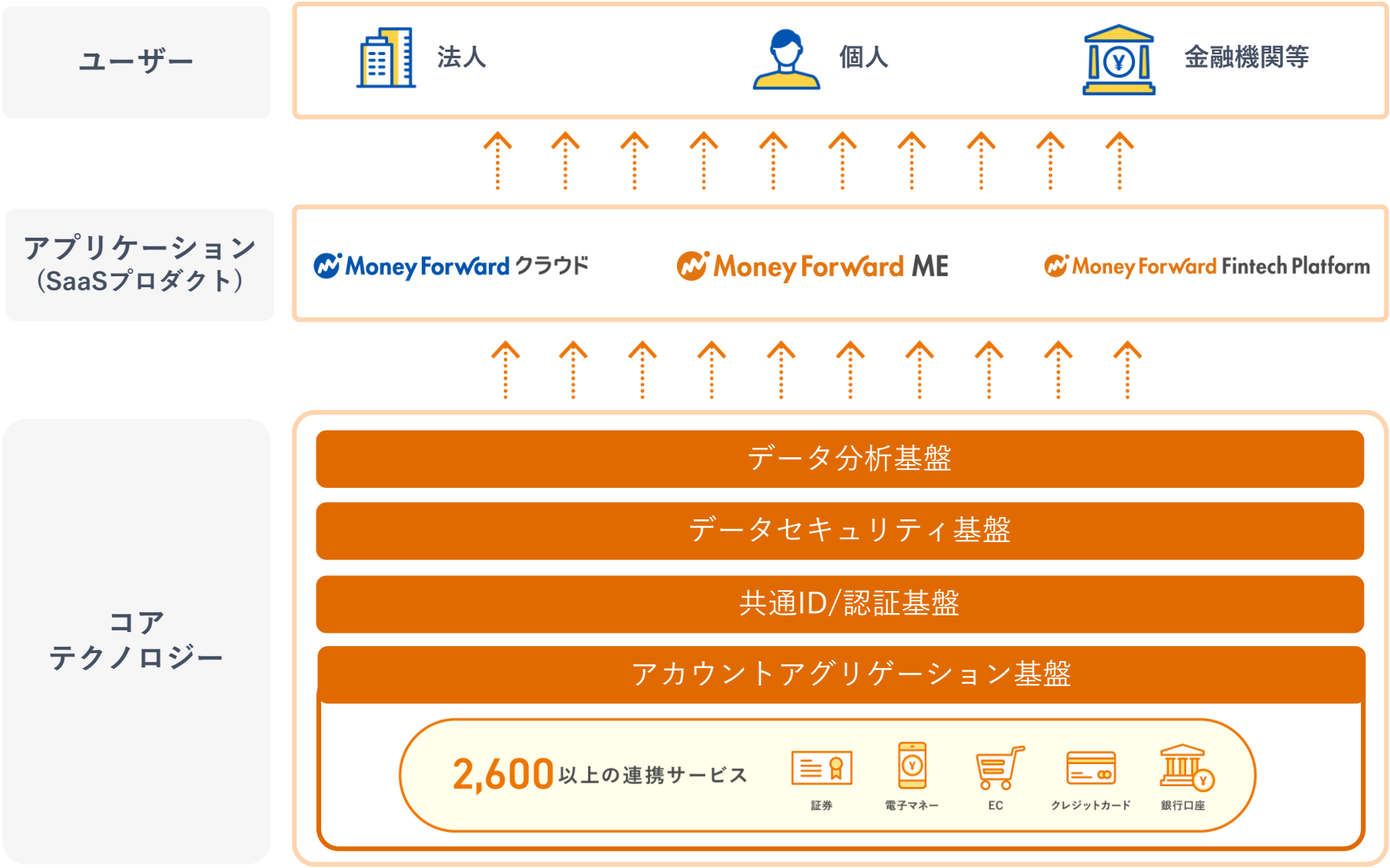
資金決済法の見直し



給与支払いの
デジタル化



共通コアテクノロジーをベースに、様々なプロダクトを開発



サステナブルな社会を目指し、ESGの取り組みを強化

「すべての人のお金の課題を解決し、チャレンジできる社会づくり」に向けて、3つの重点テーマを設定。

User Forward

ユーザーの人生をもっと前へ。

・多様なユーザー（企業、個人事業主、個人）に向けて、お金の課題を解決するサービスを提供

・ユーザーの課題を、テクノロジー×デザインで解決

・安心してご利用いただくためのセキュリティへの投資促進

Society Forward

社会をもっと前へ。

・多様なパートナーとの共創により、社会のDXに貢献

・より良い社会システムの実現を目指した活動

・環境に配慮した経営の実践

Talent Forward

社員の可能性をもっと前へ。

・メンバーの可能性を引き出す多様な成長機会の創出

・マネジメントによる、メンバー育成へのコミットメント

・性別・国籍・年齢・学歴などに関係なく、多様な視点を受容する環境づくり

取り組みを通して達成を目指すSDGs目標



3つの重点テーマを支える土台

マネーフォワードのMission/Vision/Value/Cultureの浸透

攻めと守りを両立させるガバナンス

『マネーフォワード クラウド』を通じて、会計事務所および顧問先の、生産性向上や経理財務に関する課題解決に貢献。

導入前の課題

従来のインストール型ソフトではデータのやり取りが面倒で、入力に時間がかかり、生産性が低かった。

導入規模

『マネーフォワード クラウド会計』の導入顧問先数が**2年で約3倍**増加。
記帳代行のニーズに応えるため、2019年に紙証憑の自動記帳サービス『STREAMED』も利用開始。

導入による効果

“データ連携やクラウド上のやり取りを活用することで生産性が向上するため、本格的に導入が進んでいます。”

“最近、バックオフィス業務の代行（BPO）のニーズが高く、BPO事業の拡大を進めるために、『マネーフォワード クラウド』の活用は必要不可欠となっています。”

“コロナ禍においても、『マネーフォワード クラウド』を導入していたお客様については、問題なく月次決算を締めることができました。”

“年齢の若いお客様はクラウド会計の導入を検討しているケースが多く、新規顧問先獲得にも高い効果が得られています。“



税理士法人CROSSROAD
代表　三嶋 政美 様

CROSSROAD

『マネーフォワード ME』の提供を通じ、個人の行動の変化や収支改善を実現。

お金に対する行動や意識の変化*



収支改善を実感した金額(月あたり*)



* 当社の『お金の意識調査2020』において、『マネーフォワード ME』を利用して家計改善を実感したと回答した利用者5,874名を対象。

多様なパートナーとの共創を通して、社会のDX化に貢献。



公認メンバー数（会計・社労士事務所）

16,000 超[*1]

提携商工会議所数

107[*1]

サービス提供金融機関数

39[*1]

スクレイピング・API接続済みの金融機関

1,109[*2]

*1　2021年2月末時点。公認メンバー数は、士業事務所のうち、弊社サービスを利用する職員数の合計。従来公表していた事務所単位では4,400超の事務所に導入。
*2　数字は2021年4月8日現在。API連携もしくはスクレイピング接続の契約を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）。

Talent Forward｜社員の可能性をもっと前へ。

Diversityを促進する環境づくりや、多様な成長機会を創出に注力。

海外新卒エンジニア向け日本語1on1 ”TERAKOYA”の実施

日本語学習に加え、日本文化を学ぶための
日本語1on1を有志で実施。



リーダー育成プログラム”Leadership Forward Program”の開催

次世代のリーダー育成を目的とし、
経営陣や社外メンバーによる
リーダー育成プログラムを実施。





2021年11月期
第1四半期 業績

2021年11月期 第1四半期 ハイライト

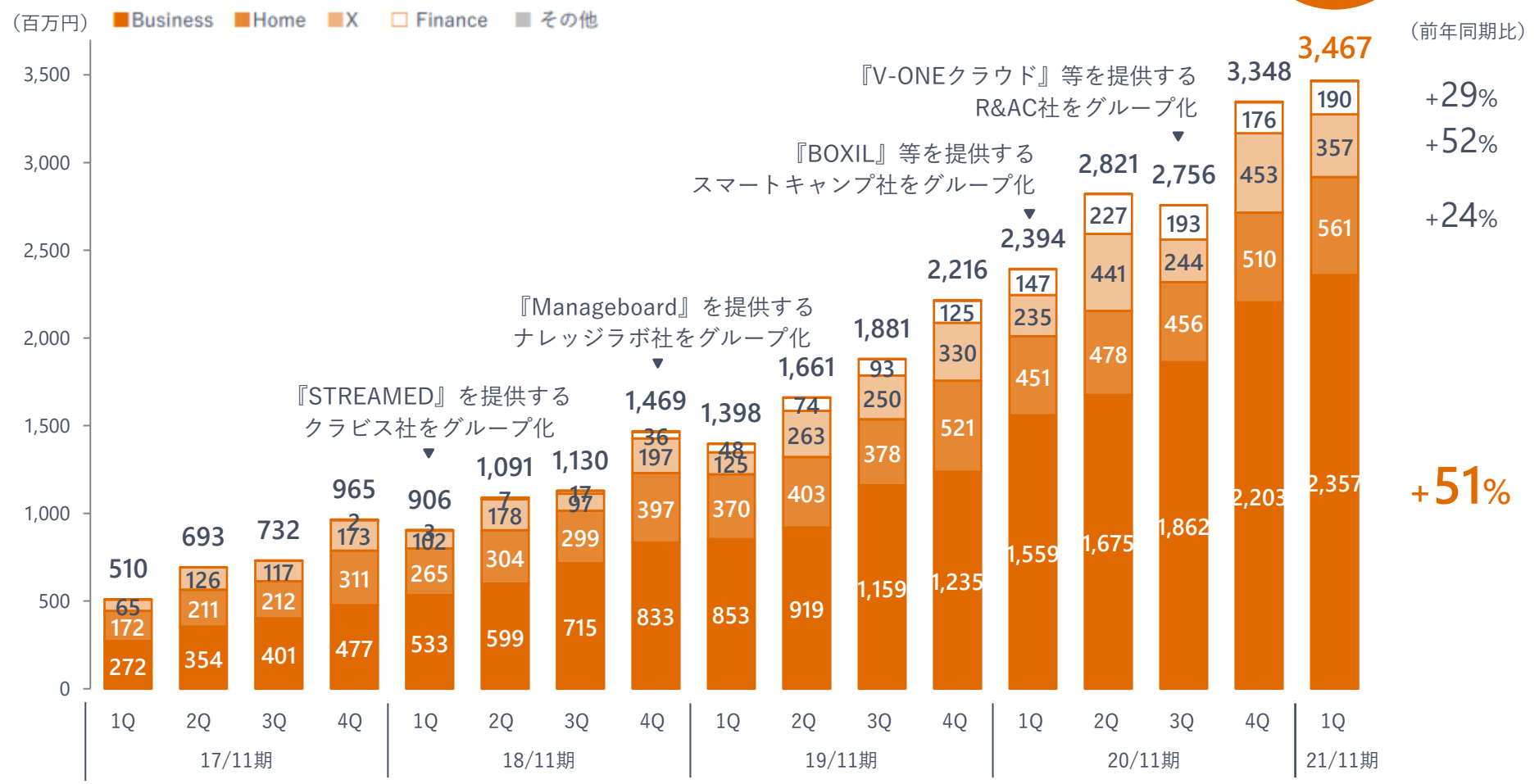
- 1Q連結売上高は**前年同期比+45%**の34.7億円。Businessドメインの売上高が**前年同期比+51%**と高成長を牽引。売上は業績見通しに対して22.0%～23.5%と順調に進捗（前期1Q時点：21.1% *1 ）。
- 売上総利益は**前年同期比+53%**の25.4億円と順調に拡大。
- EBITDAは3.6億円、営業利益は0.8億円の黒字。
- グループストック収益の合計を示すSaaS ARR*2は前年同期比+35%の**90.2億円**。全てのドメインのARR成長が前四半期から加速。
- グループ全社（個人、個人事業主、法人）の課金顧客数*3は**46.4万**を突破。

*1　20/11期通期売上高実績に対する20/11期1Q売上高の進捗率。20/11期通期実績はR&AC社のM&A（グループジョイン）による4か月の売上も含む。
*2　SaaS ARRはHomeドメイン、Businessドメイン、Xドメインにおける各期最終月のMRRの12倍。 SaaS ARRの定義はP17を参照。
*3　課金顧客数は、2021年2月末時点のHomeドメインにおける『マネーフォワード ME』のプレミアム課金ユーザー、Businessドメインにおける『マネーフォワード クラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONE クラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』等に課金する顧客の合計。

1Q連結売上高は前年同期比+45%と高成長を継続

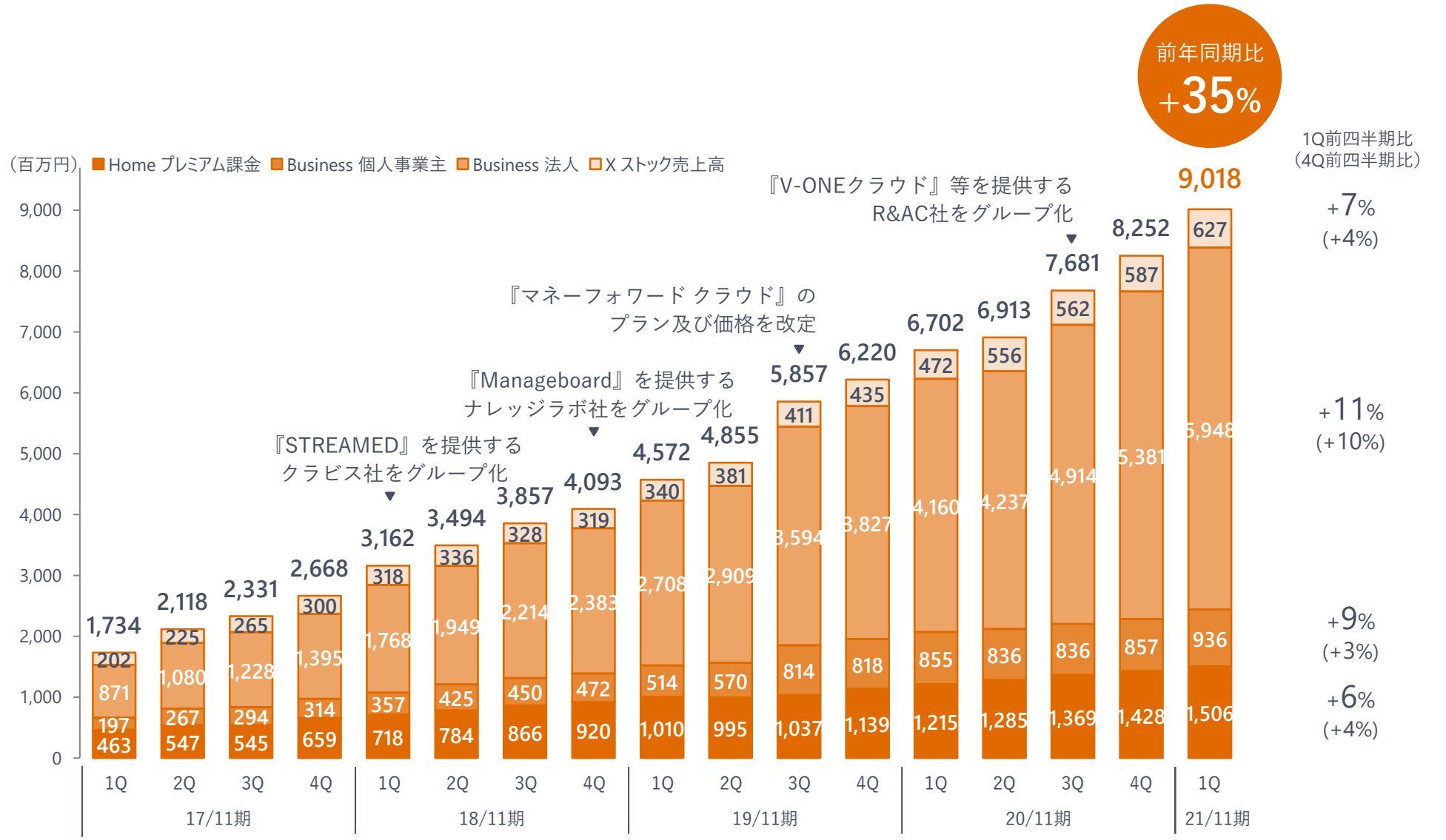
全ドメインにおいて高成長を実現。
Businessドメインが**前年同期比+51%**と成長を牽引。

前年同期比
+45%



* 「その他」売上高のグラフ内での表記を省略しているため、各ドメインの売上高の合計値は全体の売上高と必ずしも一致しない。

全てのドメインのARR成長が前四半期から加速

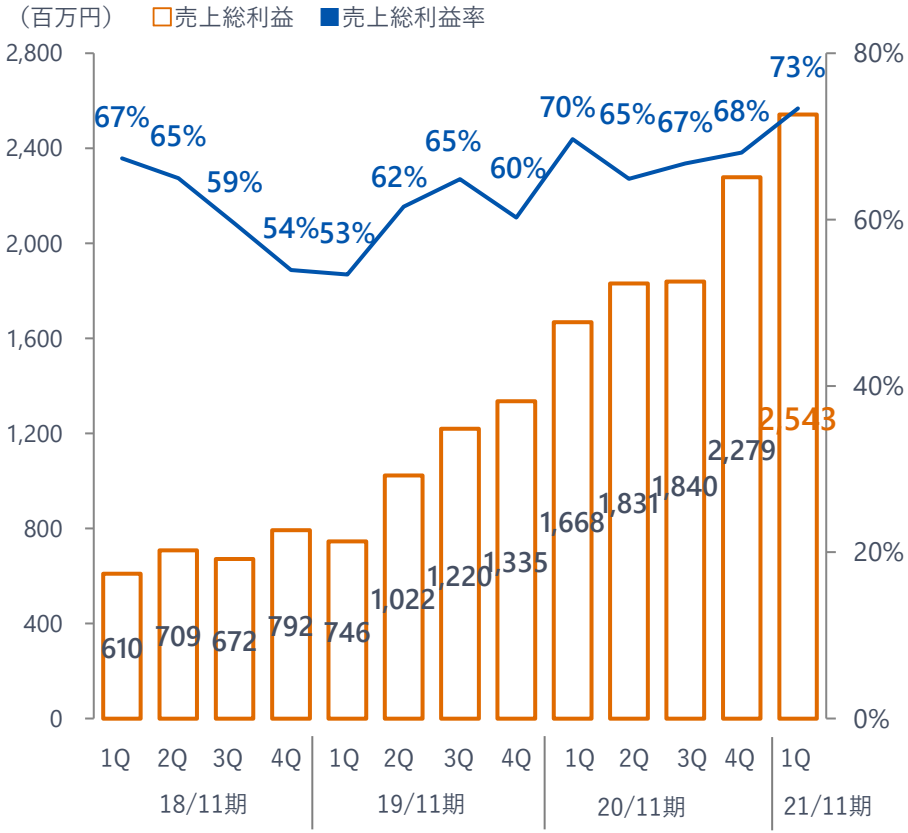


* SaaS ARRは各期最終月のSaaS MRRの12倍。Business 個人事業主は、『マネーフォワード クラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。Business 法人は、『マネーフォワード クラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONE クラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』等の法人向けサービスの課金収入。1Qは『STREAMED』の季節要因を調整するため、各期の1Qにおける『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。なお、各事業のフロー売上高及びスマートキャンプ社の売上は含まない。* ARR、MRR等の定義はP74を参照。

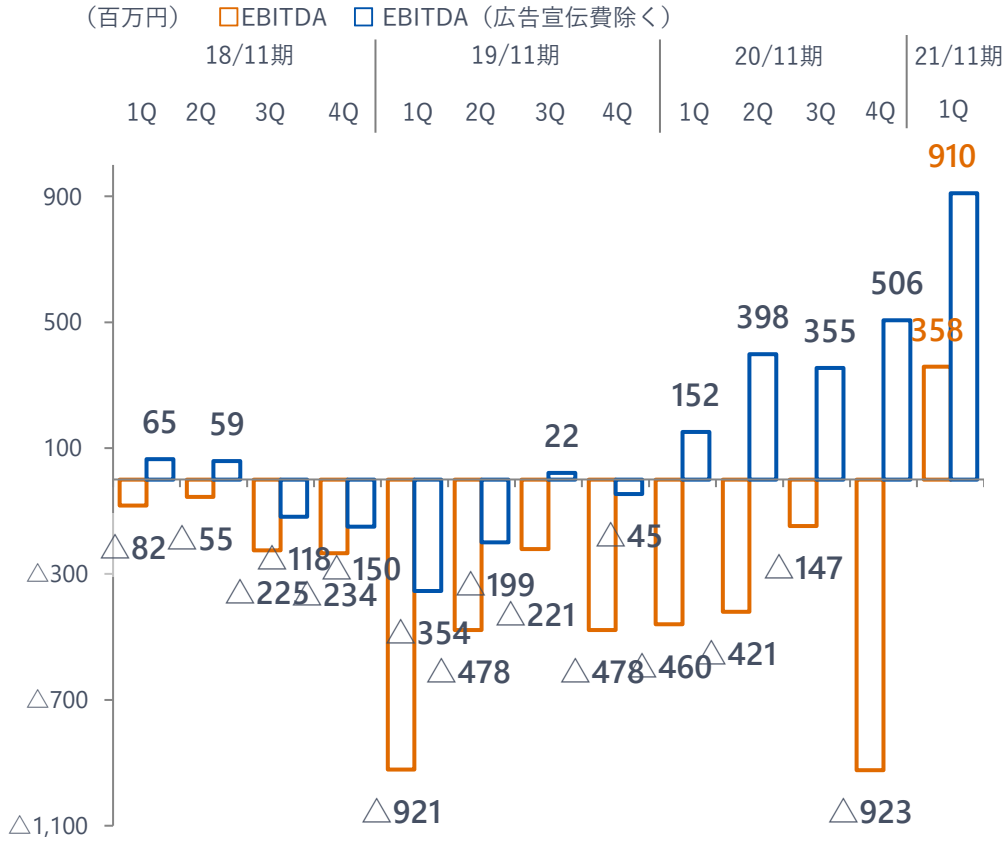
売上総利益 / EBITDA（四半期推移）

売上総利益、売上総利益率共に過去最高。広告宣伝費除きのEBITDA／EBITDAはそれぞれ約9.1億円、約3.6億円と**過去最高の水準**。

売上総利益



EBITDA

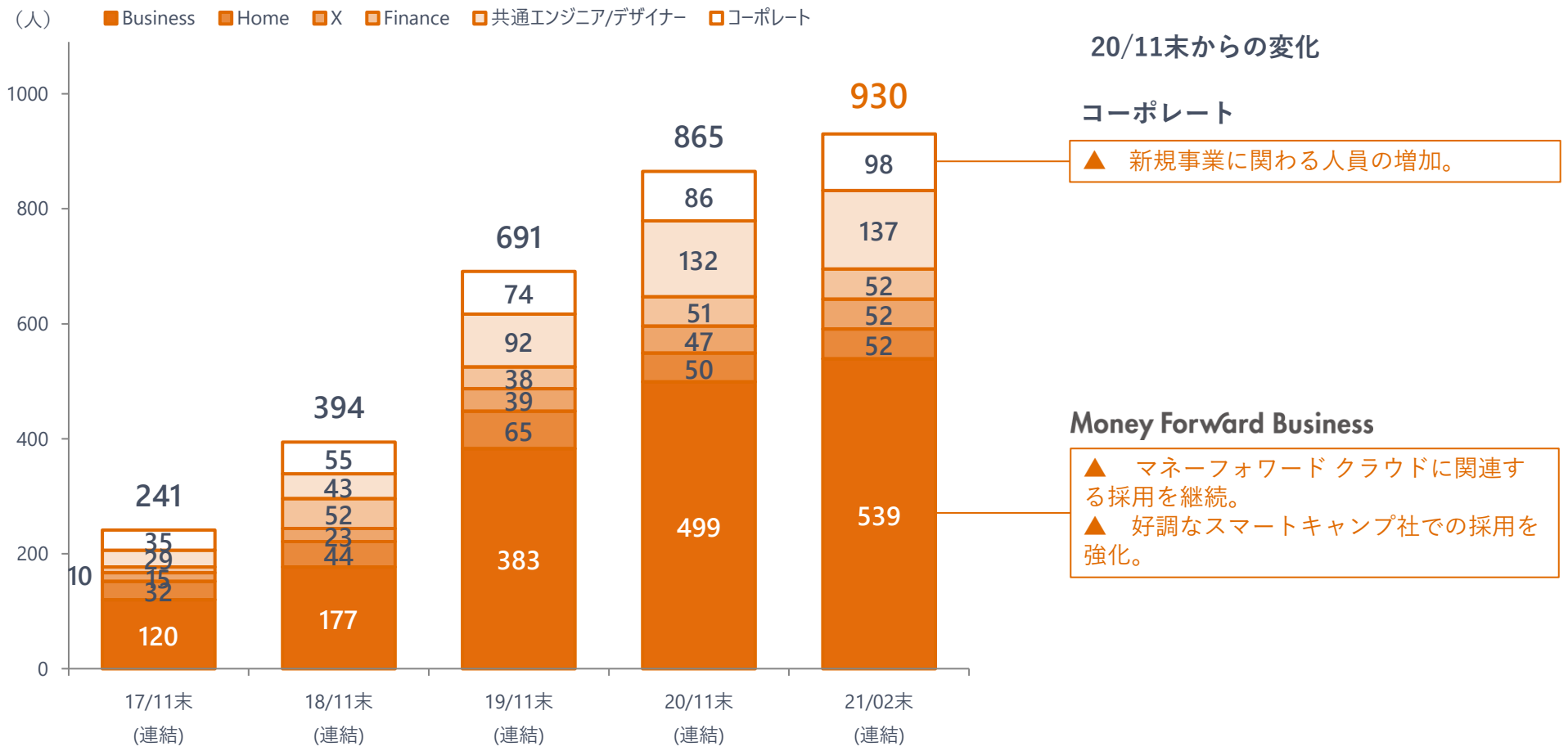


* EBITDA＝営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用+株式報酬費用。

* 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。

正社員数の推移

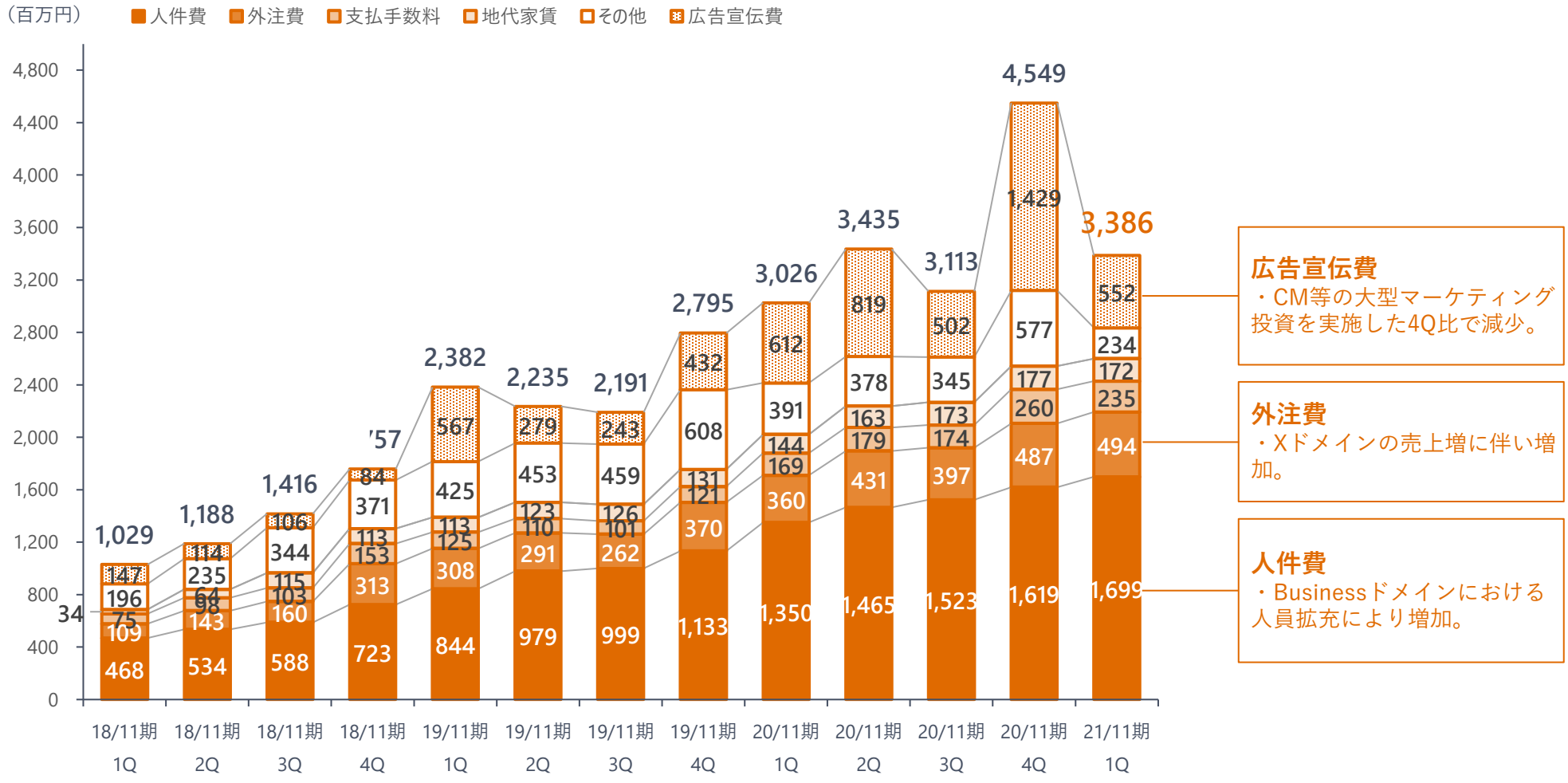
Businessドメインにおける採用が着実に進捗。4月には約30名の新卒社員が入社。



*　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 等。コーポレートは、社長室、経営企画本部、経理本部 、管理本部、People Forward本部、Fintechリサーチ室 等。

費用内訳（売上原価・販売費及び一般管理費）

大型マーケティング投資を実行した4Q比でコストは減少。



広告宣伝費
・CM等の大型マーケティング投資を実施した4Q比で減少。

外注費
・Xドメインの売上増に伴い増加。

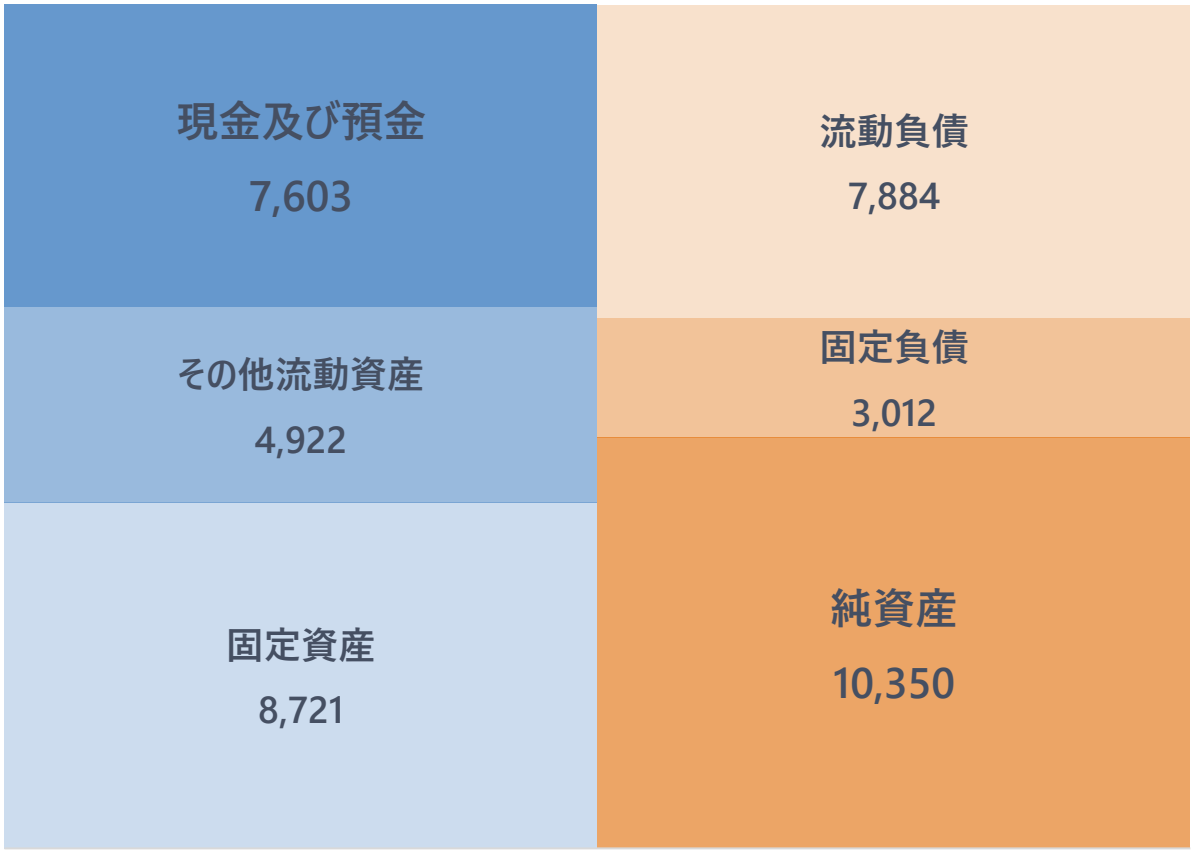
人件費
・Businessドメインにおける人員拡充により増加。

* 「その他費用」は、のれん償却費、通信費、採用教育費、租税公課、支払い報酬料、減価償却費、研究開発費等。

バランスシートの状況

現預金は約76億円、純資産は100億円以上と、引き続き**高い財務健全性を堅持**。

（百万円）



買取債権*1
2,410

のれん
3,375
投資有価証券
2,195
ソフトウェア資産
1,524

短期借入金*1
2,500
1年内返済予定の長期借入金
1,036

長期借入金
2,832

*1　マネーフォワードケッサイ社に関連するもの。


Money Forward Business

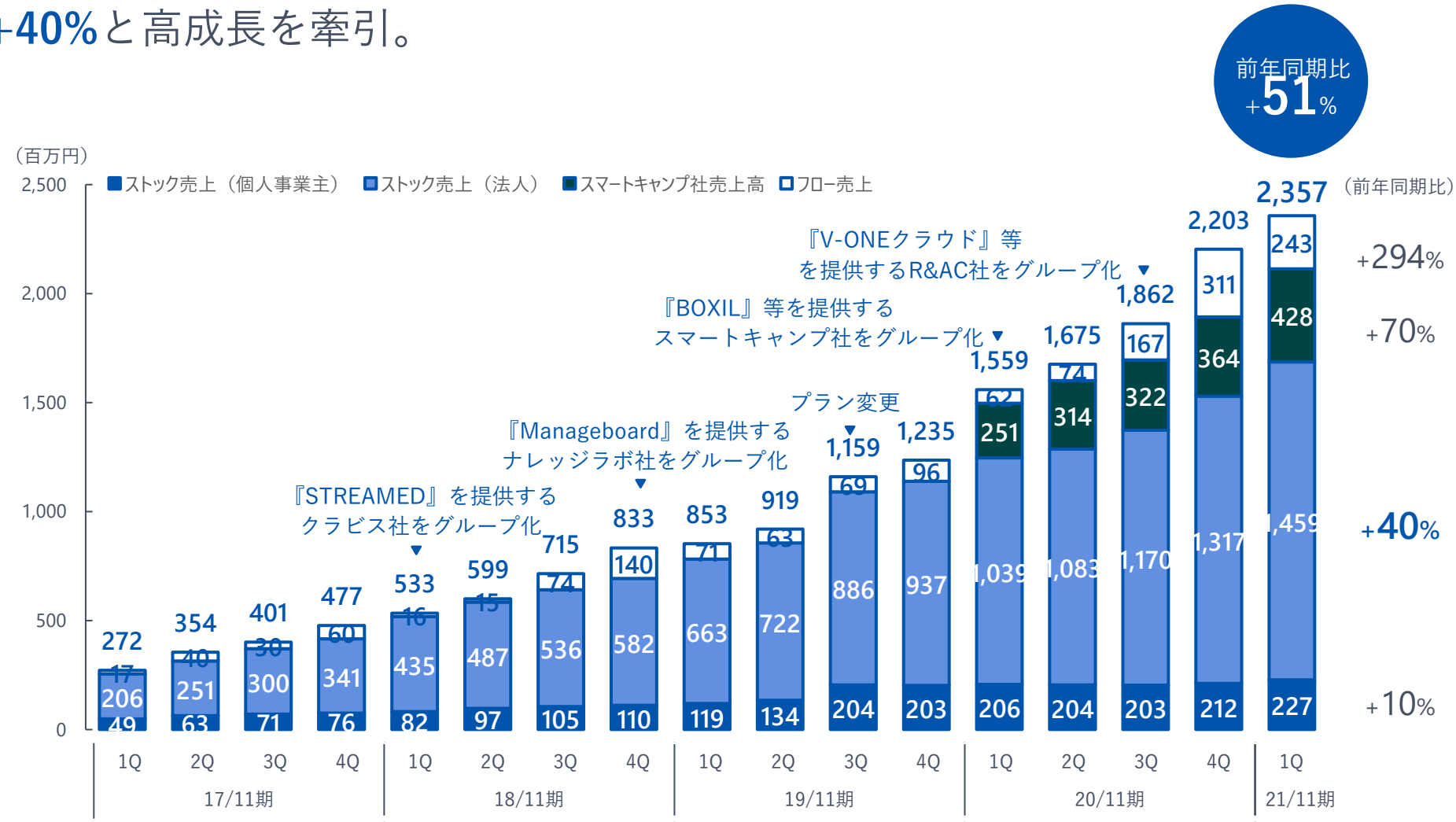
21/11期 第1四半期ハイライト

- 1Q売上高は**前年同期比+51%**[*1]と大きく成長。法人向け売上が高成長を牽引。
- スマートキャンプ社は、国内SaaS市場の拡大とSaaS事業者の積極的なマーケティング投資により、**前年同期比+70%**と高い成長を実現。
- 課金顧客数は法人、個人事業主いずれも順調に増加し、**合計15.4万**[*2]に到達。特にPFMユーザーの送客及びアプリのリニューアル効果により、**個人事業主ユーザーの獲得ペースが加速**。
- 法人のARPAは、**前四半期比+4.4%**の80,587円。『マネーフォワード クラウド会計Plus』の導入が加速。
- 解約率（課金顧客数ベース）は、**1.0%**[*3]と前年同期（1.4%）から更に改善。
- **『マネーフォワード クラウド契約』**の提供により、ERPとして更に進化。

*1　R&AC社の連結影響を除く1Q売上高の前年同期比は、+43%。
*2　課金顧客数の定義はP25を参照。
*3　2021年2月までの3か月平均値。

四半期 売上高推移

前年同期比+51%と大きく成長。法人向けのストック売上高*1が、**前年同期比+40%**と高成長を牽引。



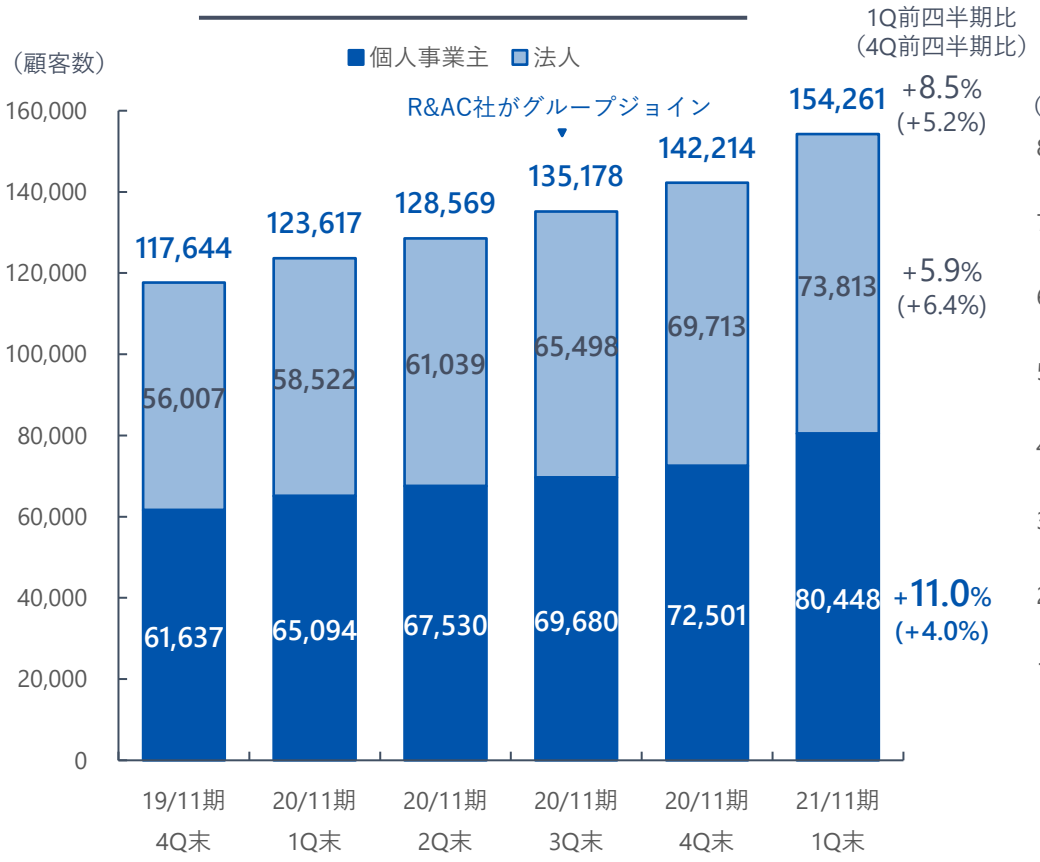
*1　R&AC社の連結影響を除く法人向けストック売上高は1,393百万円、前年同期比+34%。

*　ストック売上高（個人事業主）は『マネーフォワード クラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。ストック売上（法人）は、『マネーフォワード クラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONE クラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』等の法人向けサービスの課金収入。

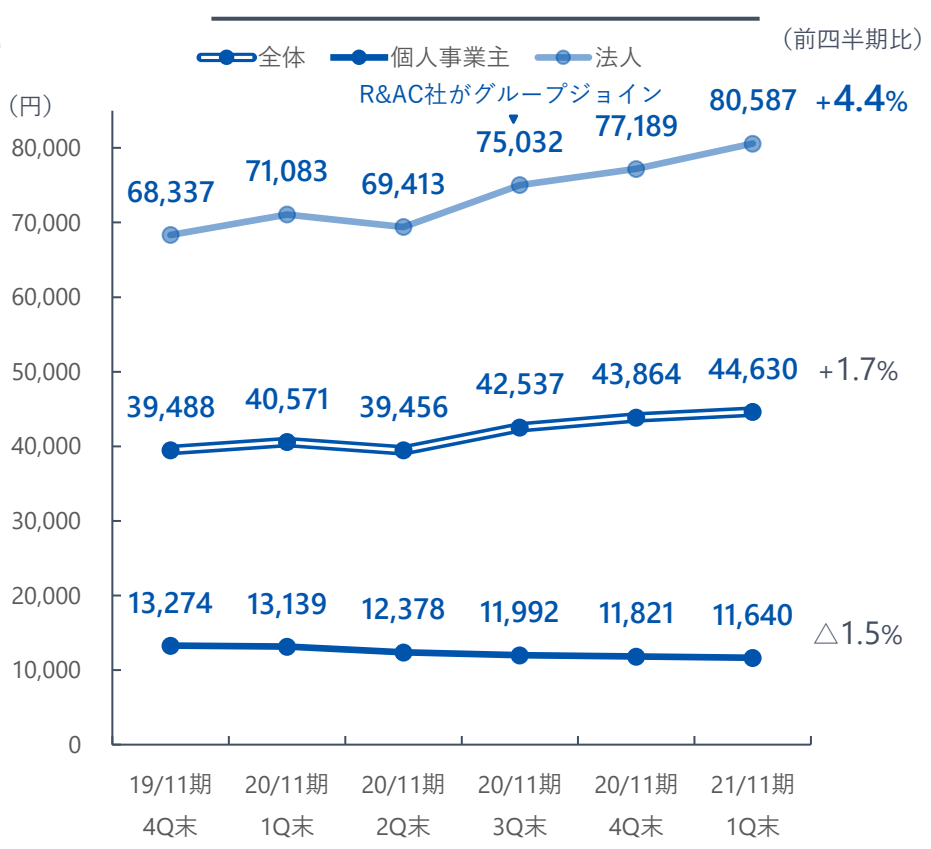
課金顧客数とARPAの成長が継続

法人ユーザーの課金顧客数及びARPAが着実に増加。中堅企業の導入社数は加速傾向。個人事業主の課金顧客数は**前四半期比+11.0%**と成長が加速。

課金顧客数*1



ARPA*2



*1　個人事業主の課金顧客数は、『マネーフォワード クラウド』における個人向けサービスに課金する個人事業主の数。法人の課金顧客数は、『マネーフォワード クラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』等法人向けサービスに課金する、一般企業、士業及びその顧問先に加えて、『マネーフォワード クラウド公認メンバー制度』に課金する士業を含む。なお、以上の経営指標には、スマートキャンプ社は含まない。

*2　ARPAは、各期最終月のBusinessドメインのMRRの12倍（ARR）を課金顧客数で割った値。ただし、1Qは『STREAMED』の季節要因を調整するため、各期の1Qにおける『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。

全国の会計事務所とのパートナーシップが更に拡大

全国の支社を通じ、会計事務所と顧問先のカスタマーサクセスに注力。**国内従業員規模上位100会計事務所のうち66%***が当社クラウド会計を導入。

北海道 東北

シマ会計 / MATcH.POINTs マッチポイント株式会社 / SUZUKA / Paris Formation 税理士法人 中野会計事務所 / Venture partners / TOTAL SUPPORT SINCE 1964

関東 甲信越

KODATO 株式会社 古田土経営 税理士法人 古田土会計 / AG / TOTAL Group 税理士法人TOTAL / ATLAS アトラス総合事務所 / Seven Rich 会計事務所 Seven Rich Accounting / 辻・本郷 税理士法人 HONGO TSUJI TAX & CONSULTING / G.S.ブレインズ税理士法人 / Shiodome Partners / SALIRE GROUP / BUSINESS NAVIGATION / A.G.S.

東海 北陸

SMCホールディングス SUPPORT MANAGEMENT CONSULTANTS / MMPC GROUP / 税理士法人 大樹 / 税理士法人スマッシュ経営 / 顧客企業の繁栄に総合力で奉仕する 合同会計グループ / 税理士法人 葵パートナーズ / hmr seventh sense

関西

TripleGood トリプルグッドグループ / ひかりアドバイザーグループ ひかり税理士法人 / Ogasahara Solution & Accompany 御堂筋税理士法人 / ひろせ税理士法人 HIROSE LICENSED TAX ACCOUNTANT / action » success 税理士法人 アクセス / SBC PARTNERS

中国 四国

axis 税理士法人アクシス / お客様企業の「黒字化と節税」が私たちの目標です。 みどり合同税理士法人グループ / 税理士法人サンアクア 株式会社形山会計 / 税理士法人SIN SN / 経済産業省 認定経営革新等支援機関 成和税理士法人

九州

UP Partners / 税理士法人 武内総合会計 / 税理士法人 アーリークロス / 伊藤会計事務所 ITO TAX ACCOUNTANT OFFICE / Intelligent Group 未来創造 IG会計グループ / 永田経営グループ NAGATA Management Group / TA PARTNERS 税理士法人 ティーエーパートナーズ CERTIFIED PUBLIC TAX ACCOUNTANTS'CO.

* 2021年2月末時点。月刊プロパートナー「士業業界TOP500」2019年度版に基づく当社調べ。

社労士事務所とのパートナーシップをより強化

社内規程クラウドを提供する株式会社KiteRaとの業務提携により、社労士が顧客の労務課題解決に集中できる環境構築をサポート。

Money Forward　KiteRa



様々なステージの企業にも対応可能なラインナップ

高いプロダクト開発力を武器に、個人事業主・中小企業向けに加えて、**中堅企業・IPO準備企業、上場企業向けにプロダクトラインナップを拡充。**



個人事業主向け

Money Forward クラウド確定申告

中小企業向け

Money Forward クラウド会計

中堅企業・IPO準備企業/上場企業向け

Money Forward クラウド会計Plus

あらゆる企業規模に対応

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

主に士業事務所向け

STREAMED
Manageboard Money Forward

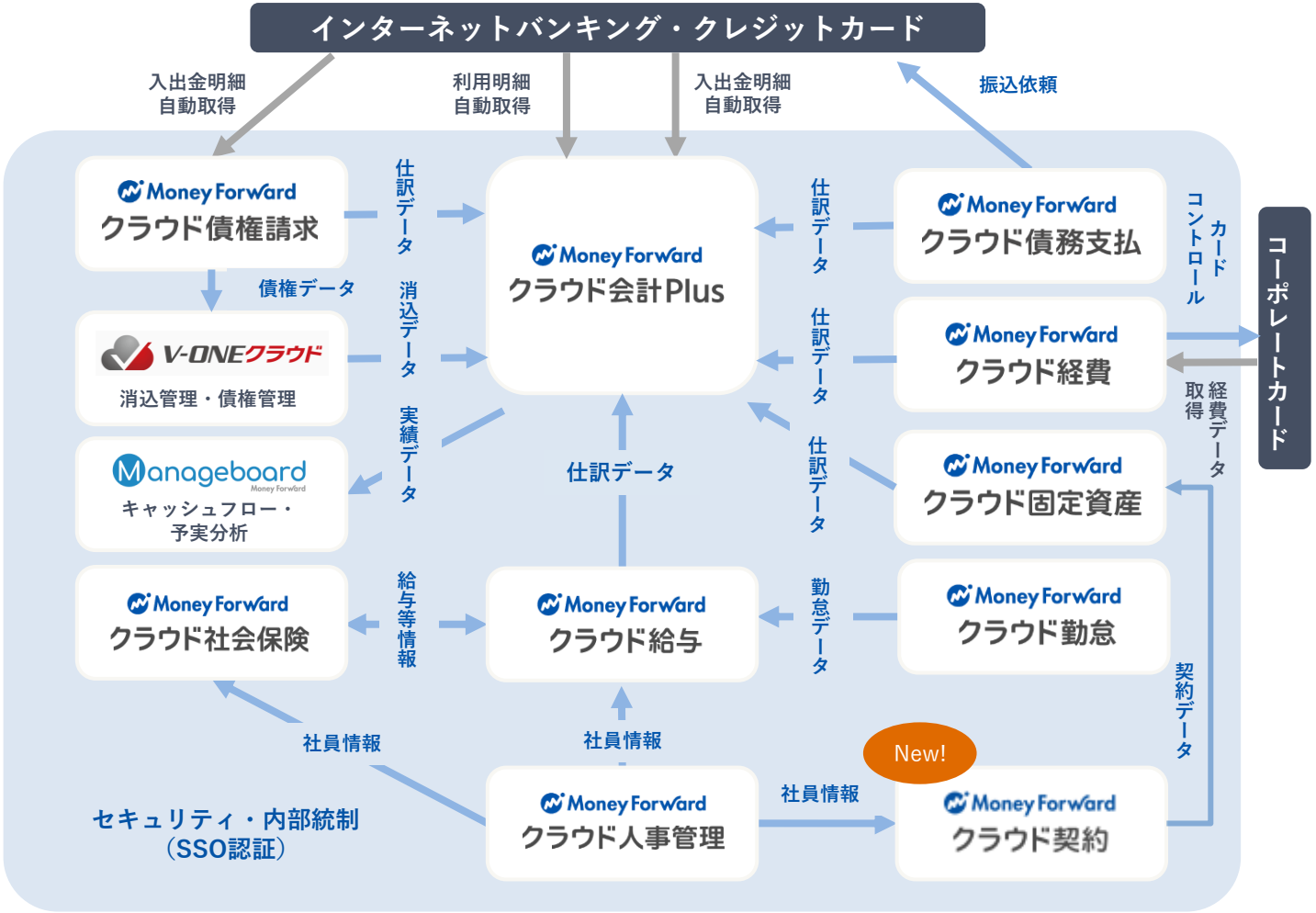
主に中堅企業向け

Money Forward クラウド人事管理
Money Forward クラウド債務支払
Money Forward クラウド固定資産
Money Forward クラウド債権請求
V-ONEクラウド

* 『マネーフォワード クラウド固定資産』、『マネーフォワード クラウド人事管理』『マネーフォワード クラウド契約』は2021年5月、『マネーフォワード クラウド債権請求』は、2021年6月に提供開始予定。

中堅企業・IPO準備企業/上場企業向けプロダクトが充実

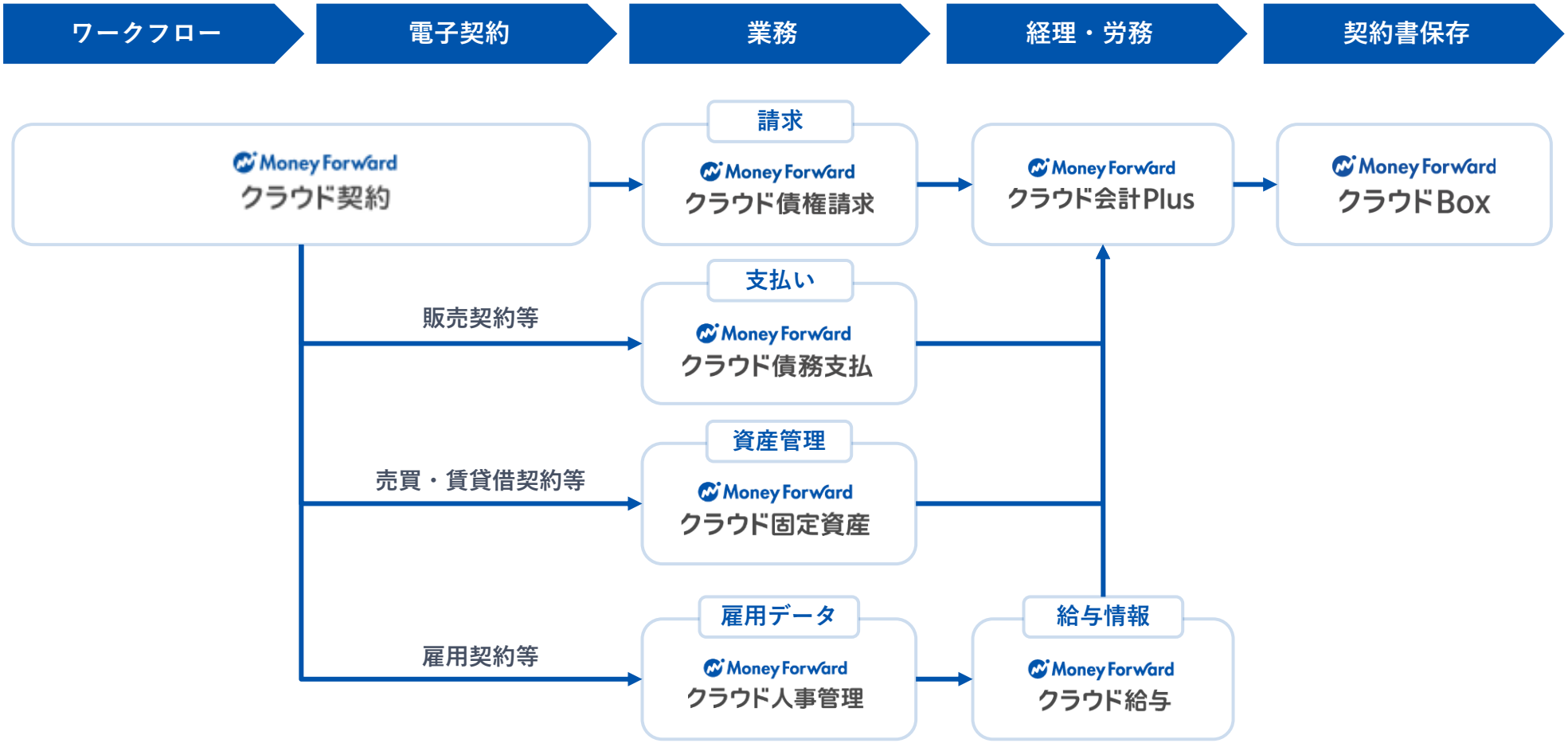
新たに法務領域において『マネーフォワード クラウド契約』を提供*。経理財務・人事労務・法務領域を網羅し、ERPとしてシームレスなデータ連携を実現。



* 『マネーフォワード クラウド契約』は2021年5月より提供を開始予定。

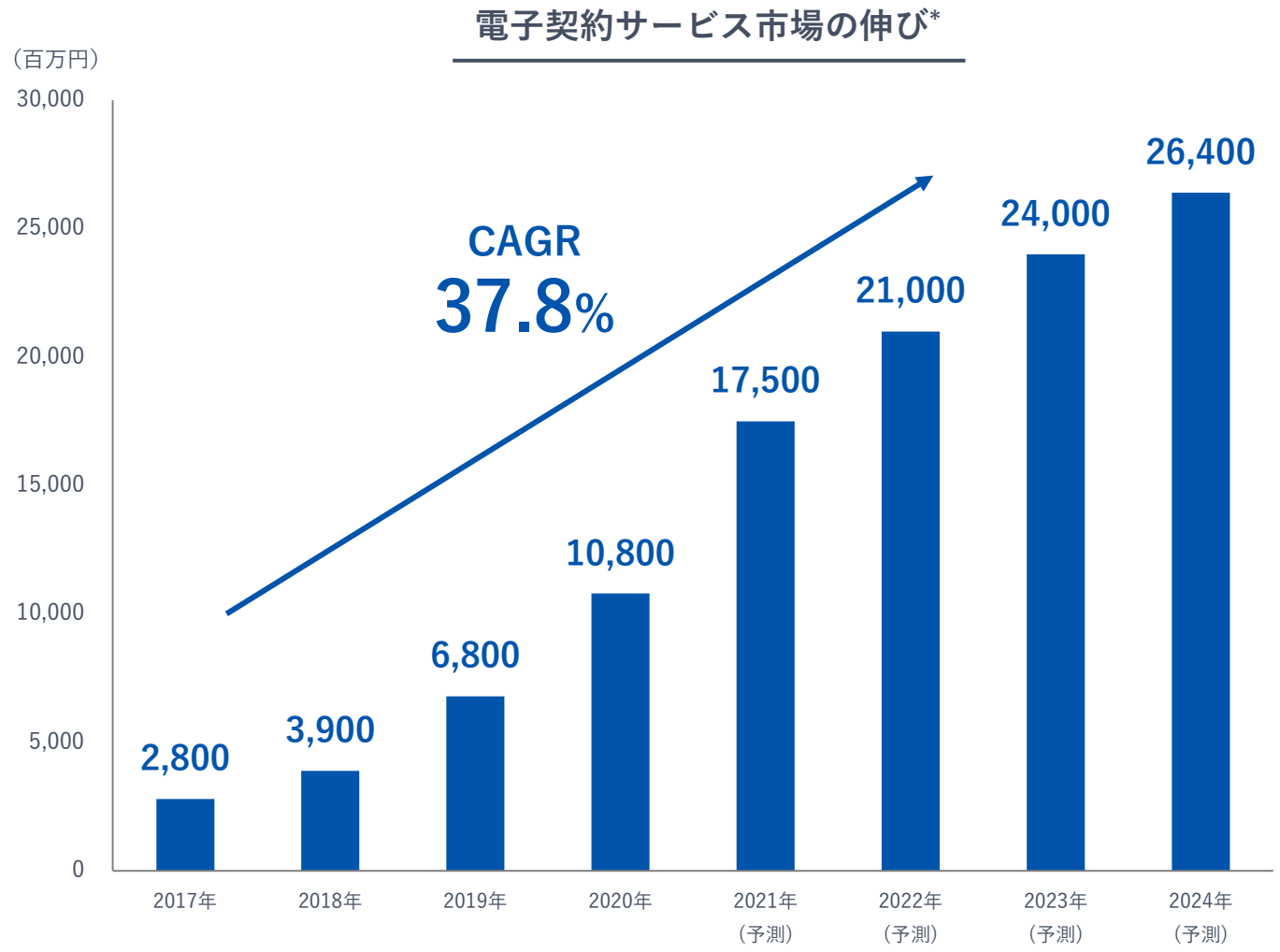
契約関連業務のDX化を加速

ワークフロー・契約の締結から債権債務の発生及び会計処理まで、**バックオフィス業務が一気通貫**。企業の生産性が劇的に向上。



高成長が期待されるLegalTech市場

経理財務、人事労務の既存ユーザーへのクロスセルを初め、LegalTech市場においても、シェアの拡大を目指す。



* 株式会社矢野経済研究所、2020年11月24日、『電子契約サービス市場に関する調査を実施（2020年）』を参照。

成長企業への導入実績（1/2）

『マネーフォワード クラウド会計Plus』の**導入が加速**。

＜会計Plus 導入企業（一例）＞

AI inside
カラダノート
日本ホスピスホールディングス株式会社
Gojo & Company, Inc.
LayerX
zeals
Schoo
EC CUBE
人と組織の成長コンサルティング Legaseed
Hybrid Technologies
SORACOM
TENTIAL
Marketing Applications
Ai Robotics
funds
Japan Digital Design
F-CODE
Direct Sourcing
VIDPOOL Gunosy グループ
Grill Gunosy グループ
STADIUM
TRUST CITY WITH TRUST, WITH EVERYONE.
Chat Plus+
JMA
RNA ReboRNA Reborna Biosciences, Inc.
FiNC Technologies

成長企業の導入事例（2/2）

クラウド給与・勤怠・経費精算・社会保険等についても、上場企業、中堅企業・IPO準備企業への導入が加速。

＜クラウド給与・勤怠・経費精算・社会保険等の導入企業（一例）＞

上場企業	東証1部/2部	AEON、LIKE、JAFCO、giftee、WingArc 1st
	マザーズ	WANTEDLY、Chatwork、UZABASE、Retty、Sun*、feedforce、ビザスク、Makuake、Crowd Works
中堅企業・IPO準備企業		BIZREACH、PASONA HR Solution、丸紅新電力、Kellogg's、DOMA-DOMA、KURASHICOM、Adacotech、PR Table、Miss Paris Group、clean planet、SAMURAI INCUBATE、Synspective、Astroscale、COCON、Timee、株式会社トライグループ、RevComm、MiddleField、Bellmare、CAMPFIRE、TORETA、お金のデザイン、NEXWAY、hachidori

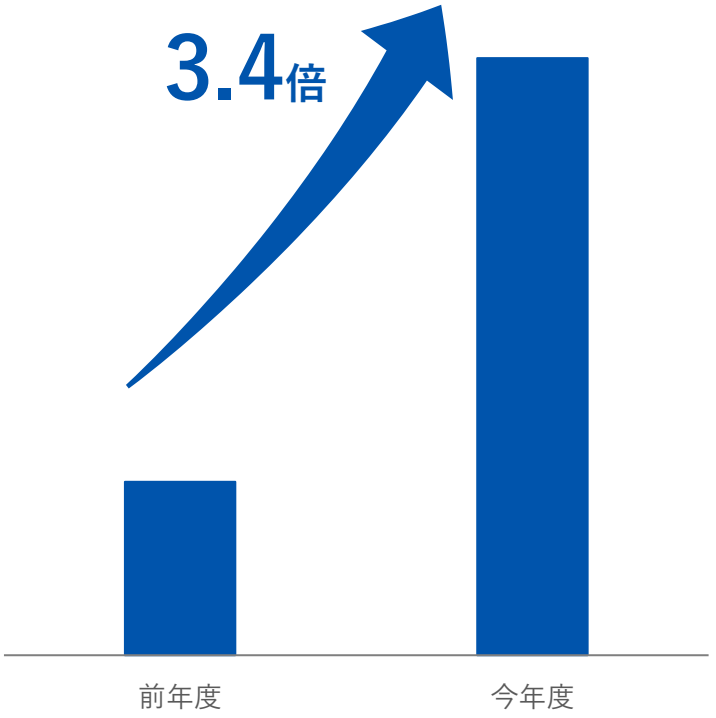
個人事業主ユーザーの獲得が好調

スマホアプリに電子申告機能を搭載し、国内で初めて[*1]、一つのアプリで仕訳・申告書の作成・電子申告までを可能に。**PFMサービスからの送客が好調に推移。**

スマホでの電子申告に対応



『マネーフォワード ME』を併用する新規ユーザー数[*2]



*1　Google Play及びApp Storeにて配信されているアプリの中より当社調べ（2021年2月5日現在）。

*2　『マネーフォワード クラウド確定申告』の新規登録ユーザーのうち、『マネーフォワード ME』を事前に利用していたユーザー数。対象期間は、前年度が2019年10月1日～2020年2月29日、今年度が2020年10月1日～2021年2月28日。

『BOXIL SaaS AWARD』を開催

AWARDの発表を通して、SaaSを広く普及し、企業のDX加速化をサポート。



スマートキャンプ、新会社「ADXL（アドシル）」を設立　36

SaaS業界におけるマーケティング手法の多様化やマーケター不足などの課題解決を目的に、 SaaSに特化したデジタルエージェンシー新会社「ADXL」を設立。

ADXL
ADOSHIRU

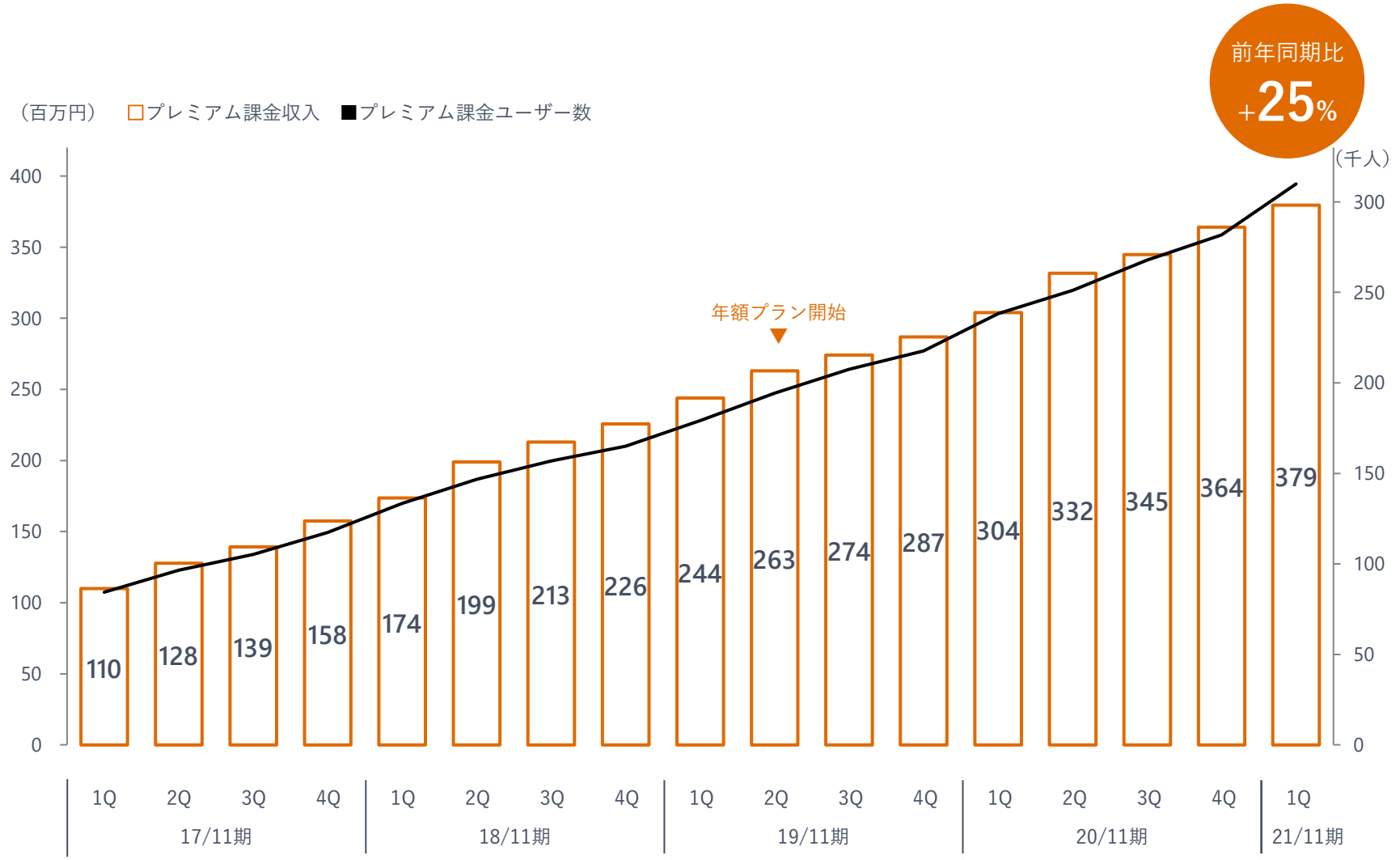


Money Forward Home



プレミアム課金収入 売上高推移

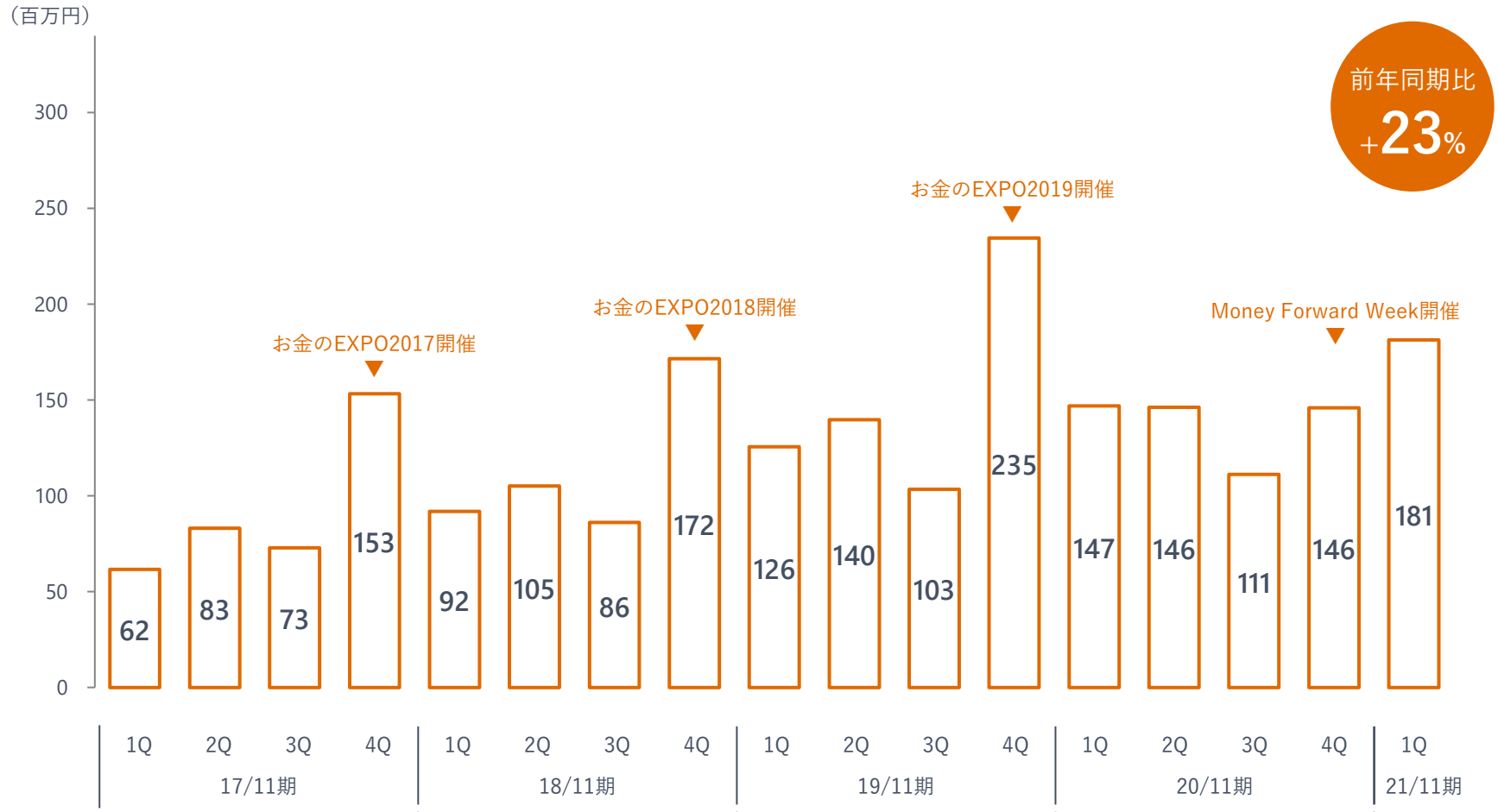
前年同期比+25%の成長。課金ユーザーは順調に増加、**30万人*1を突破**。



*1　2021年2月末時点。

メディア / 広告収入 売上高推移

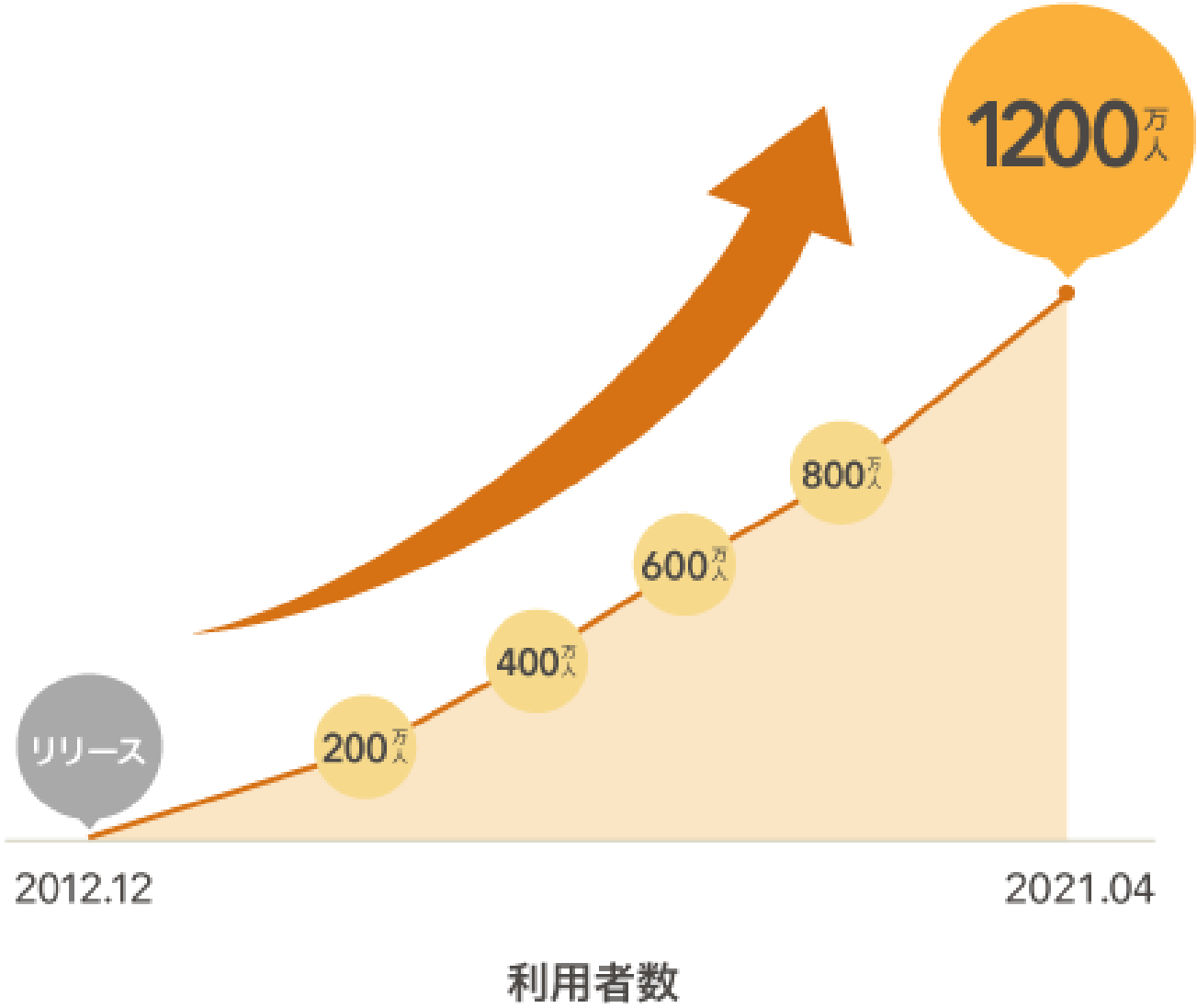
前年同期比+23%の成長。『マネーフォワード お金の相談』をはじめとした新規サービスが増収に貢献。



* 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』、『マネーフォワード 固定費の見直し』等のPFM関連サービス収入を含む。

『マネーフォワード ME』利用者が1,200万人に

知名度の向上により、新規利用者数の増加が加速。



FPへの「家計簿連携機能」の提供を開始

『マネーフォワード お金の相談』サービスにおいて、FP（フィナンシャルプランナー）に家計簿データを共有できる「家計簿連携機能」の提供を開始。



収支や資産状況のヒアリング時間を短縮し、
お金の悩みやライフプランの相談に集中できる環境を構築

「固定費の見直し」のラインナップを強化

第二弾として、ライフネット生命と提携し、生命保険の見直しサービスの提供を予定。

提供価値を拡大

見える化 → 気づきの提供 → 学びの提供 → 改善に向けたアクション

個人の家計を改善するため、
様々なパートナーと連携しサービスを提供

Money Forward 固定費の見直し

個人の家計改善をサポートするサービス

New!

電気料金の見直し

未来を創る 共に生きる SymEnergy

生命保険の見直し

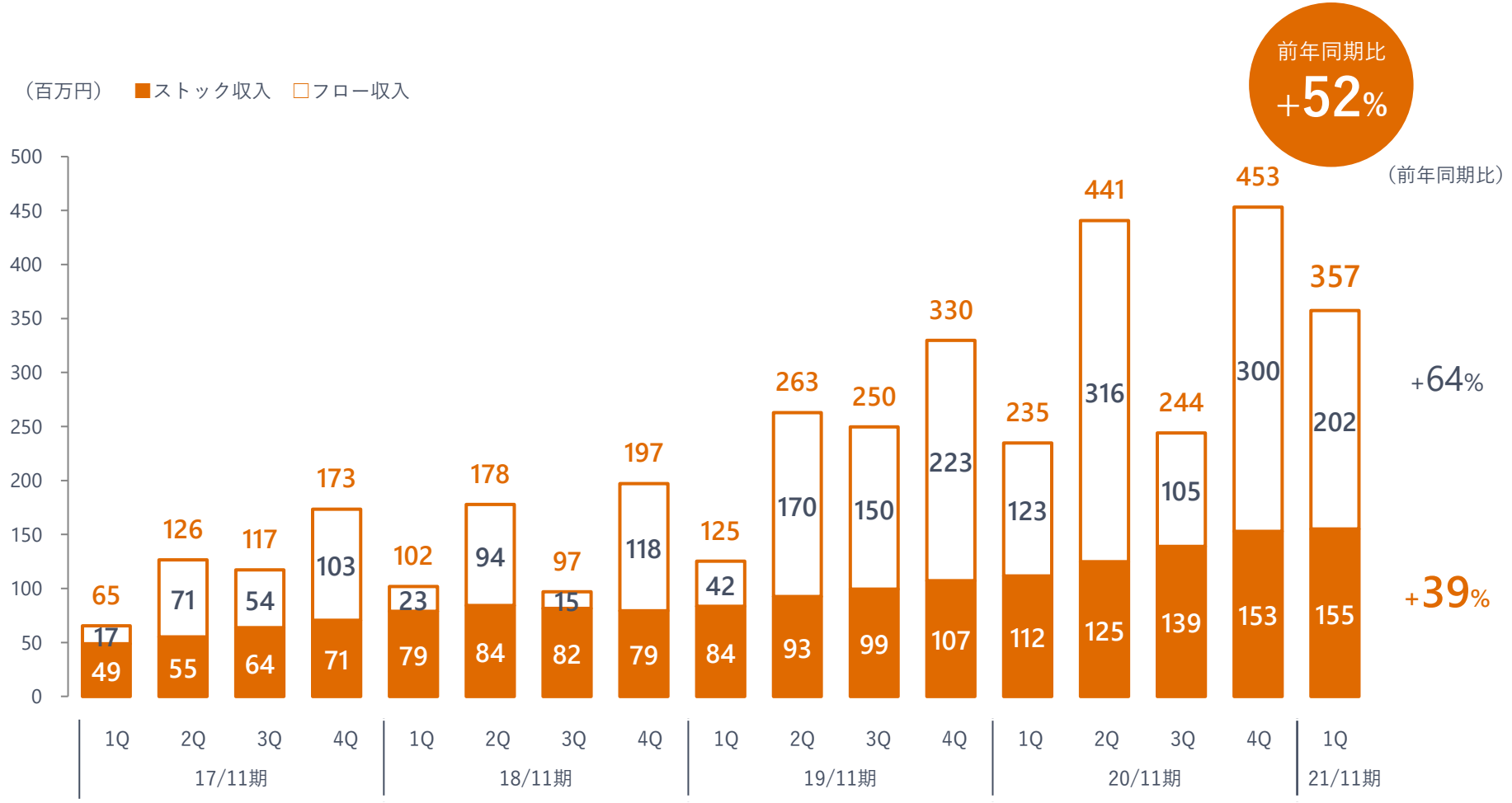
LIFENET INSURANCE COMPANY

* 『マネーフォワード 固定費の見直し』は2020年11月にサービス提供を開始。


Money Forward X

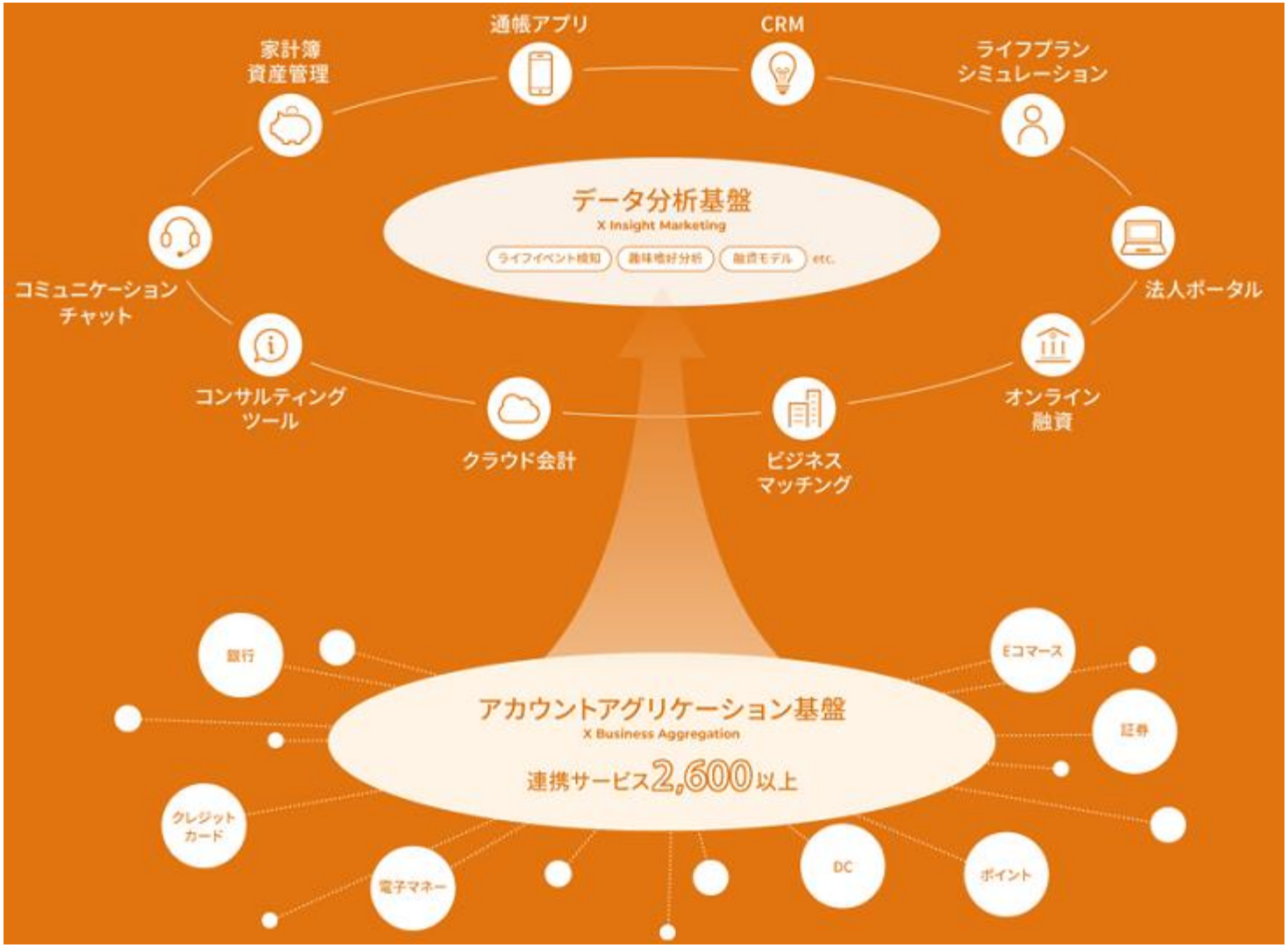
四半期 売上高推移

売上高は**前年同期比+52%**、ストック売上高も**前年同期比+39%**と継続的に成長。



* 初期開発費に伴うフロー収入の売上計上は金融機関等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。

AWS*と連携し、金融機関向け『マネーフォワード Fintechプラットフォーム』を提供開始



* アマゾン ウェブ サービスの略称。

第一弾として横浜銀行に導入

『マネーフォワードFintechプラットフォーム』を通じて、金融機関の顧客向けサービスの拡充と、金融機関のDXを支援。



福岡銀行に、複数の口座データを連携できる機能を提供

福岡銀行の口座を持たない法人・個人事業主が融資の申込みを行うことが可能になり、幅広いユーザーに資金調達の機会を提供。



金融機関・特定サービス向けマネーフォワード

金融機関のお客様向け自動家計簿・資産管理サービス。

導入先

住信SBIネット銀行 / 山口フィナンシャルグループ / 静岡銀行 / 東邦銀行 / 群馬銀行 / 滋賀銀行 / 岡崎信用金庫 / 筑波銀行 / ＳＯＭＰＯひまわり生命保険/ 栃木銀行 / みずほ銀行 / 北洋銀行 / 農林中央金庫 / 徳島大正銀行/アフラック生命保険(New)



デジタル通帳

金融機関のお客様向け通帳アプリ。

導入先

群馬銀行 / 栃木銀行 /大光銀行 / 筑波銀行 / みちのく銀行 /北陸銀行 / 京都信用金庫 /農林中央金庫/ 滋賀銀行 /労働金庫連合会 / 西京銀行 /徳島大正銀行



資産管理Unit・家計簿Unit

金融機関のお客様向け簡易自動家計簿・資産管理サービス。既存アプリに機能を追加・拡張していくことで利用可能。

導入先

JALカード / 大光銀行 / 仙台銀行 / 京都信用金庫 /北陸銀行 / 阿波銀行 / 秋田銀行 / 三菱UFJモルガン・スタンレー証券(New) /みちのく銀行(New) / 北國銀行(New)



金融機関等との連携（個人向けサービス）

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

docomo

おかねのコンパスTT

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

マネーコンパス・ジャパン

OneStock

資産管理アプリ。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

NOMURA

しずぎんWebWalletアプリ

インターネット支店の公式アプリの顧客ニーズに寄りそうUI・UXデザイン設計を支援

静岡銀行

au PAY「お金の管理」

au PAYアプリで、金融機関の残高や明細をまとめて管理できる機能を共同開発

KDDI

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

伊予銀行

ちばぎんマイポスト

千葉銀行の住宅ローン返済予定表などをweb上で確認できる「ちばぎんマイポスト」の開発に参画

ちばぎん

通帳アプリ（TSUBASA加盟行向け）

TSUBASA Fintech共通基盤専用の通帳アプリを共同開発。
千葉銀行・北洋銀行・第四北越銀行・中国銀行・東邦銀行へ提供

金融機関等との連携（法人向けサービス）

法人ポータル

法人・個人事業主向け会員制ポータルサイト。NTT DATAと共同で開発。

導入金融機関のメリット

- 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

導入先

横浜銀行 / 北陸銀行 / 西日本シティ銀行



BFM (Business Financial Management)

法人向け金融機関サービス

導入金融機関のメリット

- 複数口座の預金情報や入出金情報の一元管理
- 口座残高・明細を自動更新
- 明細をCSV形式でダウンロード可能

導入先

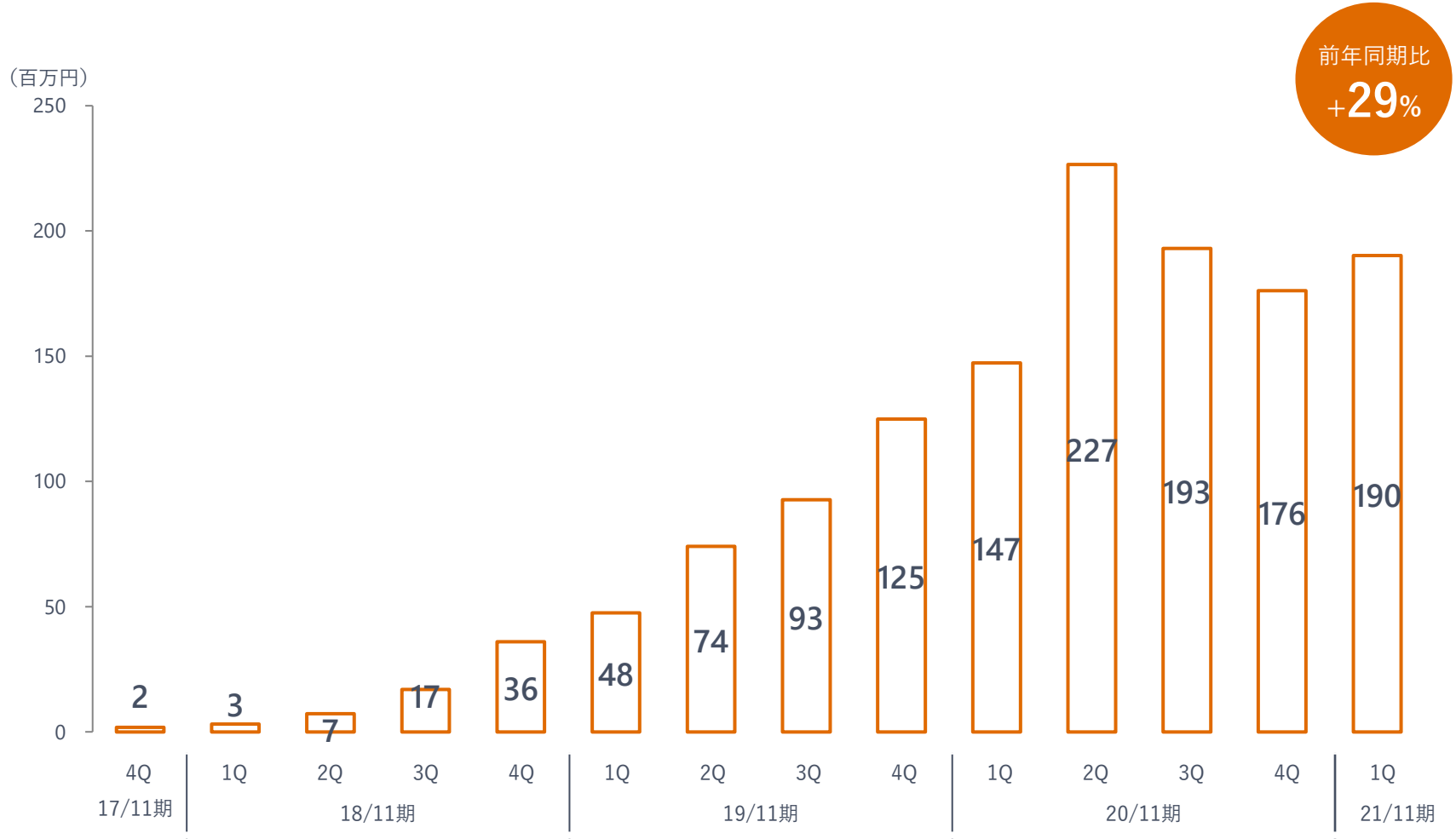
岡崎信用金庫




Money Forward Finance

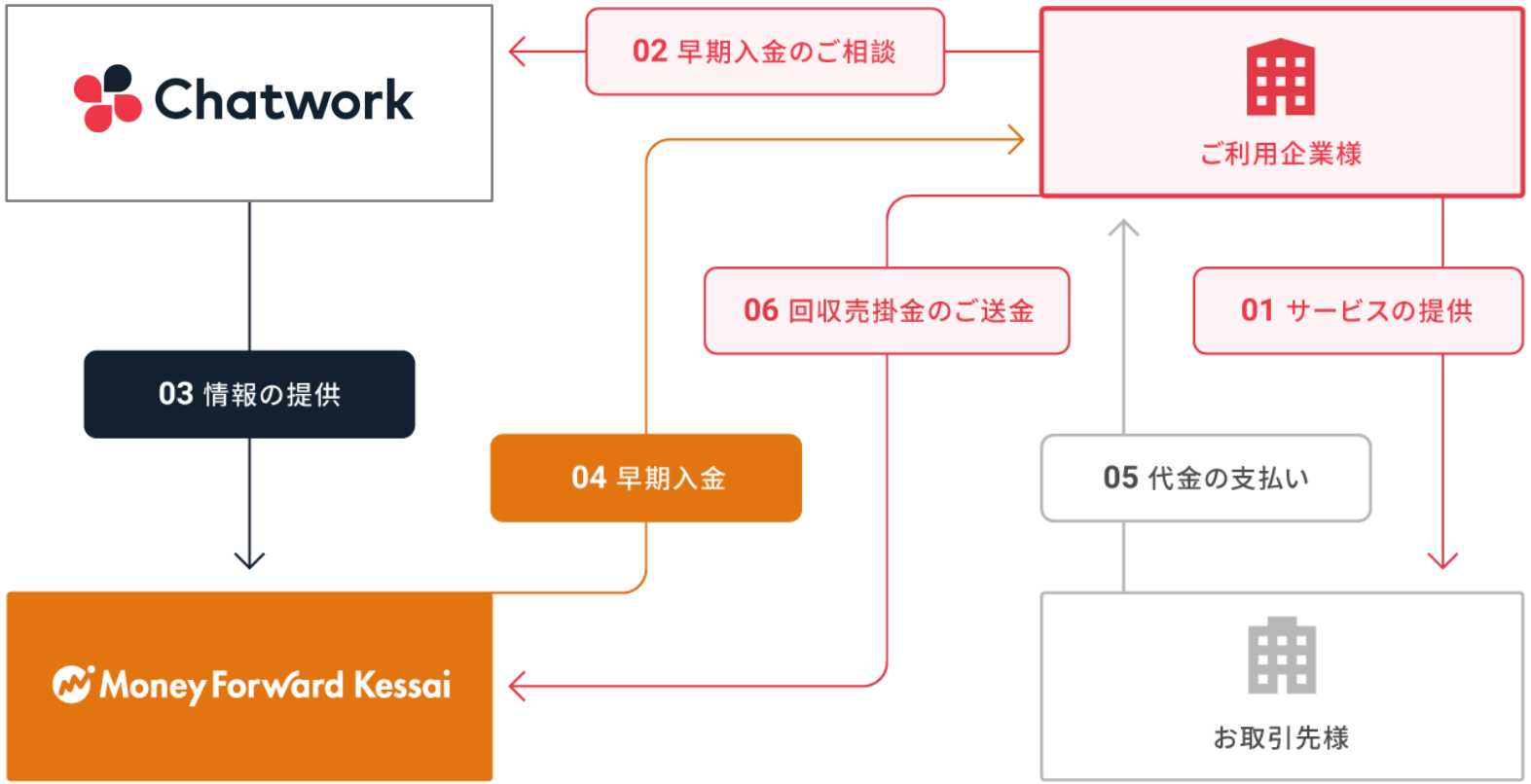
四半期 売上高推移

前年同期比+29%の成長。与信管理の強化を継続。



新サービス『Chatwork 早期入金』の提供を開始

国内最大級のビジネスチャット顧客基盤を有するChatwork社との協業を開始。





成長戦略

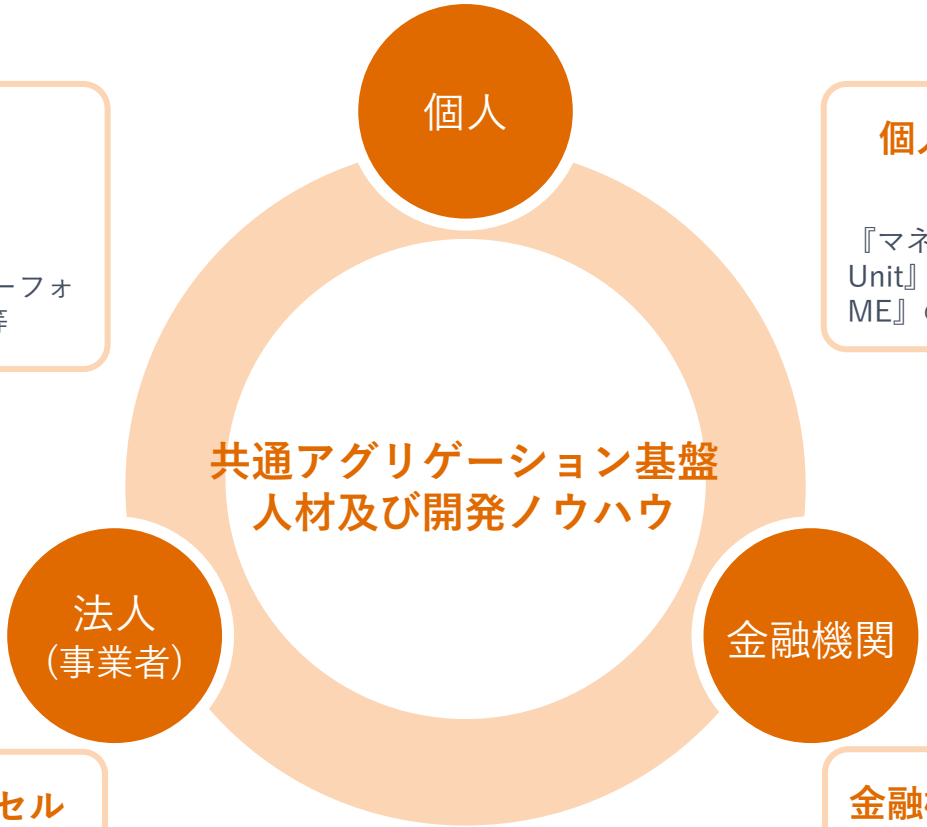
グループ全体の成長戦略

Businessドメインへの戦略的な投資	・全国の支社を通じ、会計事務所のカスタマーサクセスを強化 ・中堅企業向けに積極的なセールス&マーケティング投資を継続 ・電子申告機能を搭載した確定申告アプリのプロモーションとPFMサービスとの連携により、個人事業主ユーザーの獲得に注力
複数事業の運営によるシナジー創出	・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 ・多様性を持った優秀な人材の採用
テクノロジーへの投資による優位性確保	・競争優位性確保のためのテクノロジーへの投資拡大 ・プロダクト開発力とデザイン力の強化に向け、エンジニア、デザイナー人材の採用と育成を継続
継続的なM&A （グループジョイン）	・PMI*1のノウハウの蓄積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　PMI ＝M&A後に行われる事業の統合（Post Merger Integration）

複数ドメインの運営によるシナジー創出

PFMユーザーに向けて、**『マネーフォワード クラウド確定申告』のクロスセル**が大きく加速。



個人事業主向け
サービスのクロスセル
（Home × Business）

『マネーフォワード ME』と『マネーフォワード クラウド確定申告』の連携 等

個人向けサービスのOEM提供
（Home × X）

『マネーフォワード for ○○』や『MF Unit』等における『マネーフォワード ME』の機能提供 等

法人向けサービスのクロスセル
（Business × Finance）

『マネーフォワード クラウド会計』と売掛金早期資金化サービス『マネーフォワード アーリーペイメント』の連携 等

金融機関と協業したサービス開発
（Finance × X）

マネーフォワードケッサイ社が福岡銀行と2者間ファクタリングの共同事業化に向けた実証実験を開始 等

テクノロジーへの投資による競争優位性の確保

ユーザーの課題解決をテクノロジーとデータの力で更に実現するため、「自律化・ユーザビリティ」を注力領域としてR&Dを推進。

提供価値	当社におけるR&Dの注力領域
現状の見える化・課題発見	**自動化・セキュリティ** データを安全に自動で収集し、現状の見える化をすることで、課題を明らかにする **アカウントアグリゲーション** API[*1]やスクレイピング[*2]による データ収集 / ユーザーIDの共通化 等 **インフラ・セキュリティ** クラウドインフラ[*3]の省力化 シングル・サイン・オン(SSO)[*4] 等
未来の見える化・課題解決	**自律化・ユーザビリティ** 先端テクノロジーによって将来の課題を予測して、解決のためのアクションを提案する **機械学習/深層学習** 家計/会計の少し先の 未来を予測・分析 **自然言語処理** 取引データの構造化による予測・分析精度の向上 **UI/UX** 予測結果の可視化 / アクション候補の提案

*1　異なるソフトウェアやサービス間でデータ等を共有するための技術。*2　ウェブサイト等から特定の情報を抽出するための技術。
*3　クラウドサービスを提供する上での基盤を貸し出すサービス。
*4　1組のID・パスワードによる認証を1度行うだけで、複数のWebサービス・クラウドサービス・アプリケーションにログインできるようにする仕組み。

M&A（グループジョイン）／出資戦略および実績

非連続成長を加速するための戦略的なM&A／出資を継続的に実行。

既存事業の成長加速	SaaSプロダクトラインナップの拡充	KLAVIS / KnowledgeLabo / R&AC Reliance & Action Communications Co.,Ltd.
	顧客基盤の拡大	ネットde会計 / Crew Cloud Accounting Service
事業領域／エコシステムの拡大	成長市場への事業領域の拡大	SMARTCAMP / mekari
	SaaS／Fintech領域におけるエコシステム拡大のための資本業務提携	Chatwork / BASE / CAMPFIRE

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。
- 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。
- インドネシアのSMB[*1]向けクラウド会計・HR市場におけるリーディングカンパニーで、既存出資先のMekariグループとのパートナーシップは、今後更なる強化を目指す。

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。

*1　Small and Medium Businessの略で、中小・中堅企業を意味する。

事業領域及びサービス拡充によりTAM *1は継続的に拡大

中堅企業向けソリューションの拡充により、BusinessドメインのTAMが2.4兆円に拡大。



*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』をはじめとする当社バックオフィスSaaS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、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、2020年12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。

*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、『マネーフォワード ケッサイ』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。



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 幹事、シリコンバレー・ジャパン・プラットフォーム エグゼクティブ・コミッティー、経済同友会第1期ノミネートメンバー。

【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。
2017年11月　EY「Entrepreneur Of The Year Japan」チャレンジング・スピリット部門大賞受賞。
2018年1月　「第43回経済界大賞 」ベンチャー経営者賞受賞。
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。



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。



中出 匠哉

取締役執行役員CTO
D&I担当

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。

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 & Head of Japan

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。

その他経営陣紹介（執行役員CxO）

当社グループの成長を担う経営陣。



瀧 俊雄

執行役員 サステナビリティ担当
CoPA(Chief of Public Affairs)
マネーフォワードFintech研究所長

2004年に慶應義塾大学経済学部を卒業後、野村證券株式会社に入社。株式会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業務に従事。スタンフォード大学MBA、野村ホールディングス株式会社の企画部門を経て、2012年より株式会社マネーフォワードの設立に参画。経済産業省「産業・金融・IT融合に関する研究会」に参加。金融庁「フィンテック・ベンチャーに関する有識者会議」メンバー。



市川 貴志

執行役員 CISO

2000年にマネックス証券株式会社入社。同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立ち上げに従事。2012年より株式会社マネーフォワードの設立に参画。



菅藤 達也

執行役員 CSO/マネーフォワードホームカンパニーCSO
株式会社クラビス 代表取締役CEO

2001年ゲーム業界にてディレクター職に従事し、東南アジアでの開発拠点の立ち上げを担当した後、2006年から株式会社インフォプラントに転職し事業企画に従事。2008年には株式会社インタースコープとの経営統合を担当し、統合後の株式会社ヤフー・バリュー・インサイトの事業企画に従事。2010年に株式会社マクロミルとの経営統合を担当し、同社の事業企画に従事。主に事業開発、経営統合、JV設立、管理会計の導入などを担当。2012年に株式会社クラビスを創業し、同社の代表取締役CEOに就任。2017年11月より、当社グループに参画。



坂 裕和

執行役員 CLCO(Chief Legal & Compliance Officer)

2001年に証券会社に入社し2年間営業職に従事。2007年に法科大学院を卒業し、2008年に弁護士登録。2009年に株式会社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年にSBIホールディングス株式会社に出向し、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年にSBIマネープラザ株式会社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月に当社入社。



伊藤 セルジオ 大輔

執行役員 CDO(Chief Design Officer)

2003年に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。2019年からは、当社デザイン戦略グループのリーダーを務める。2020年、CDOに就任。

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。



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年に当社入社。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

九州大学大学院システム情報科学府を卒業後、2008年にマネックス証券株式会社に新卒入社。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。



神田 潤一

執行役員 マネーフォワードエックスカンパニーCOO
渉外担当

東京大学経済学部卒。米イェール大学より修士号取得。1994年に日本銀行に入行、金融機構局で金融機関のモニタリング・考査などを担当。2015年8月から2017年6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・インフラの高度化やフィンテックに関連する調査・政策企画に従事。2017年9月に当社入社。一般社団法人Fintech協会 常務理事。



田平 公伸

執行役員 マネーフォワードホームカンパニーCOO

青山学院大学経営学部を卒業後、日本電気株式会社にて、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。マネックス証券株式会社にて個人向けマーケティング、スターフェスティバルにて法人向けマーケティングをリードした後、当社にマーケティング本部長として参画。



本川 大輔

執行役員 マネーフォワードエックスカンパニーCSO
提携戦略担当

中央大学経済学部卒業後、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。株式会社NTTドコモに戻り、NFC/Fintech担当に従事した後、2016年9月に当社入社。



渋谷 亮

執行役員 マネーフォワードビジネスカンパニーVPoE

新卒にて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。その後グリー株式会社に入社し、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6月に当社入社。『マネーフォワード クラウド請求書』、『マネーフォワード クラウド会計・確定申告』などの開発に携わり、『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』など立ち上げを経験。2018年より個人事業主・法人向けサービスの開発本部長、Vice President of Engineering（VPoE）を兼務。

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。



古橋 智史

執行役員 スマートキャンプ株式会社 代表取締役会長
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
ADXL株式会社 代表取締役

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。



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。



冨山 直道

執行役員
マネーフォワードケッサイ株式会社 代表取締役社長

2010年に慶應義塾大学経済学部卒業後、有限責任あずさ監査法人に入社。大手エンターテインメント会社、リゾート運営会社を中心に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年に当社入社。『マネーフォワード クラウド』の事業戦略立案や新規事業展開に従事。2017年、MF KESSAI株式会社（現マネーフォワードケッサイ株式会社）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。



松岡 俊

執行役員 経理本部 本部長

1998年にソニー株式会社入社。各種会計・税務業務に従事し、決算早期化、基幹システム、新会計基準対応PJ等に携わる。在職中に、中小企業診断士、税理士及び公認会計士試験に合格。2012年以降は、イギリスにおいて約5年間にわたる海外勤務経験をもつ。2019年4月より、当社財務経理共同本部長として参画。2020年公認会計士登録。

主な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
マネーフォワードケッサイ	100%	企業間後払い決済サービス『マネーフォワード ケッサイ』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
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
ADXL	100%	SaaS企業のデジタルマーケティングの支援
アール・アンド・エー・シー	100%	入金消込・債権管理特化型ソリューションサービス 『V-ONEクラウド』の企画・開発・運営
マネーフォワードベンチャーパートナーズ	100%	シード・アーリーステージのスタートアップを支援する ファンド「HIRAC FUND（ヒラクファンド）」の運営

* 2021年4月9日時点。

上場以来の当社株価・出来高推移（株式分割*1考慮後）



* 2021年4月9時点。*1 2020年11月30日を基準日とし、2020年12月1日付で1株につき2株の割合をもって株式分割を実施。

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・ユーザー基盤の拡大・プロダクト競争力の強化を図る。
- 機能拡充やユーザー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）、新規ユーザー獲得費用、解約率（MRRベース）。

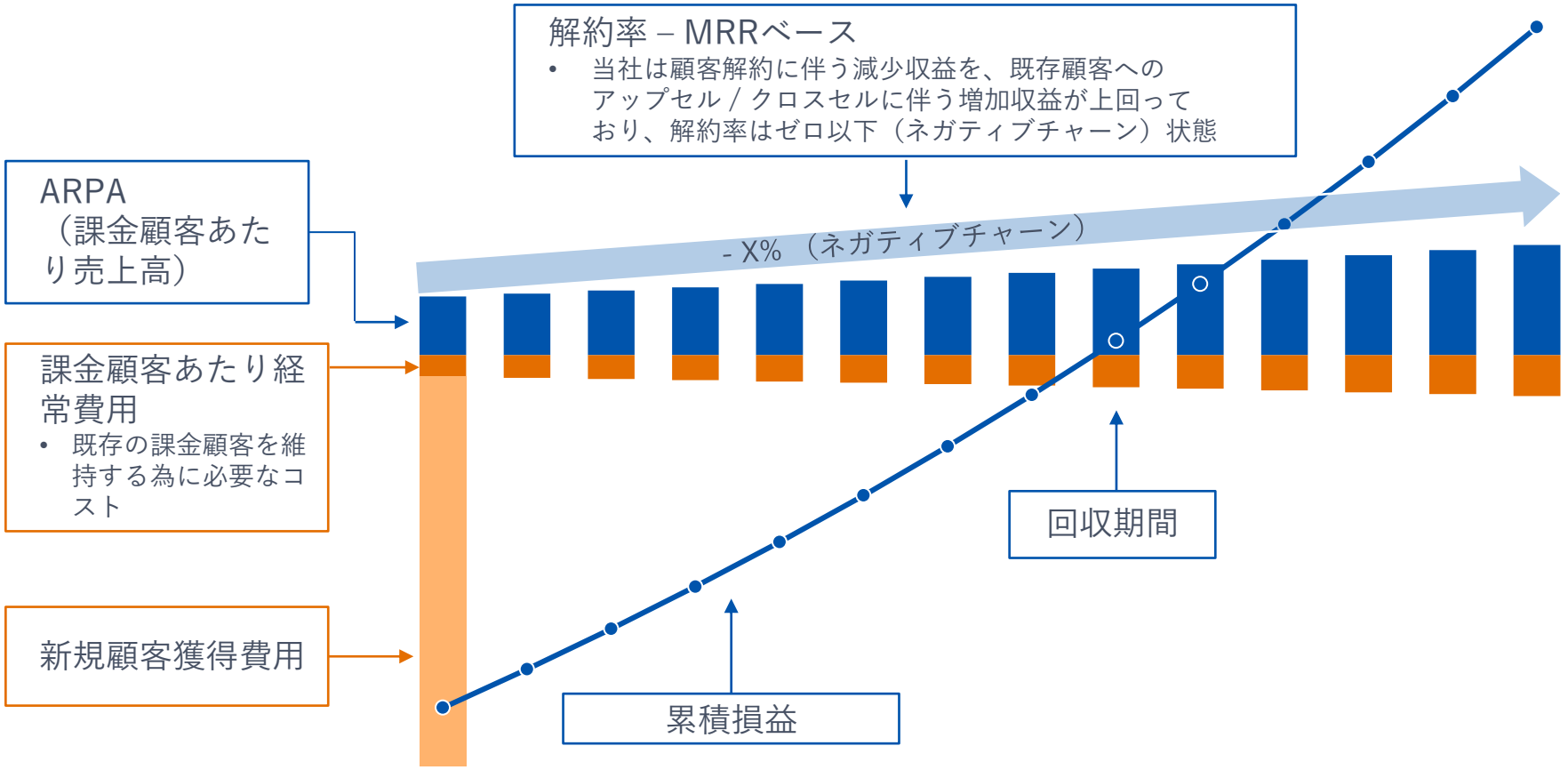
事業ポートフォリオの継続的な見直し

- 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。

* ARPA（課金顧客あたりの売上高）、解約率（MRRベース）の定義は、P74を参照。

ユニットエコノミクスに基づく投資判断

プロダクト、ユーザーチャネル毎に、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。



* MRR、ARPA（課金顧客あたりの売上高）、課金顧客、解約率（MRRベース）の定義は、P74を参照。

経営指標 定義

MRR	月間経常収益（Monthly Recurring Revenue）。 対象月の月末時点におけるストック収入合計額。
ARR	年間経常収益（Annual Recurring Revenue）。 各期末時点におけるMRRを12倍して算出。
SaaS ARR	各期末時点におけるHomeドメイン、Businessドメイン、XドメインのMRRを12倍して算出。 Homeドメインはプレミアム課金収入、Business ドメインは『マネーフォワード クラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONE クラウド』 、『マネーフォワード 公認メンバー制度』等サービスの課金収入。1Qは『STREAMED』の季節要因を調整するため、各期の1Qにおける『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。なお、各事業のフロー売上高及びスマートキャンプ社の売上は含まない。
課金顧客数	Businessドメインが提供するサービスを有料で利用している士業及びその顧問先、WEB・フィールドセールス等を通じた直販先の法人事業者・個人事業主の合計。 スマートキャンプ社が提供するサービスは含まない。
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。 ただし、1Qは『STREAMED』の季節要因を調整するため、各期の1Qにおける『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。
解約率 課金顧客数ベース	各期における月次平均解約率。 N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。



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。

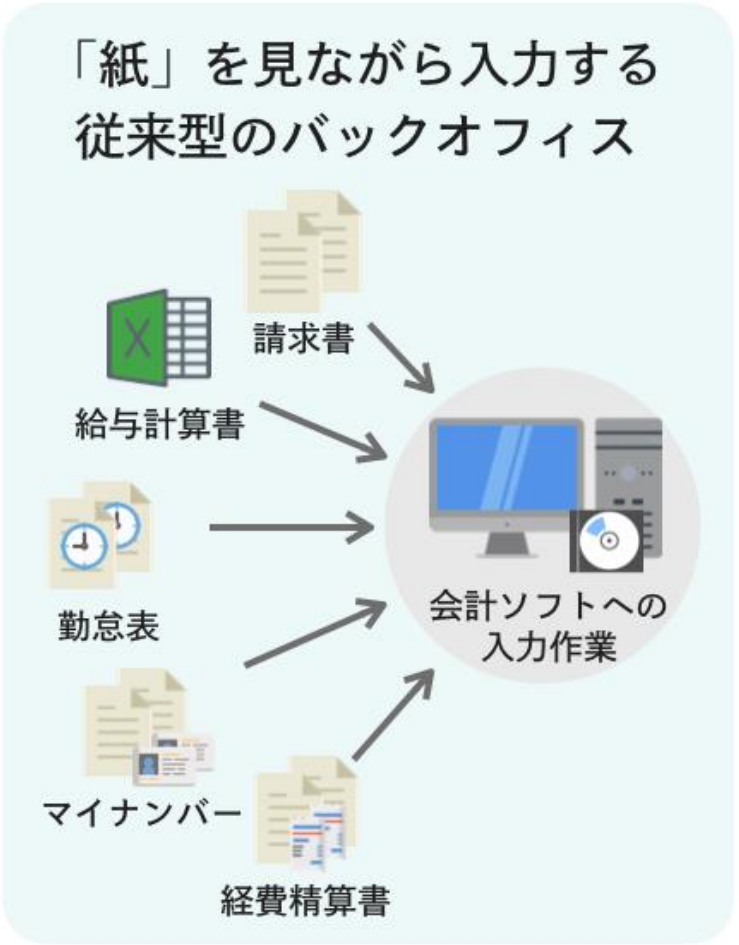


Money Forward クラウド

- 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
- Money Forward クラウドBox
- Money Forward クラウド債務支払

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。

毎月の「会計業務」にあてる時間を約2分の1に短縮[*1]

手作業での入力
平均約19時間／月

→

自動化でスマート
平均約9時間／月

「経費精算」にかかる時間を年間100万円削減[*2]

紙で申請・承認
平均約160万円

→

スマホで申請・承認
平均約30万円
＋クラウド経費利用料30万円

*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

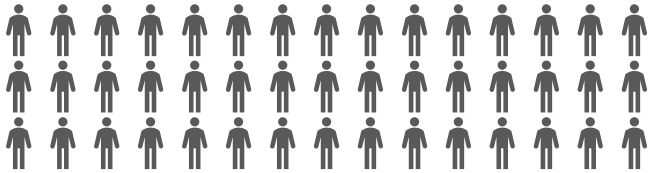
Businessドメイン サービス価格

	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** お問合せ価格 **V-ONEクラウド** 33,000円～ **経費** 500円～/人 **給与** 300円/人 **勤怠** 300円/人 **社会保険** 100円/人 **マイナンバー** 100円/人 **債務支払** 300円/件

* 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1.45兆円**[*1]になると試算。

		事業者数	潜在市場規模[*1]
個人事業主		**450万**	**700億円**
小規模事業者[*2]		**155万**	**1440億円**
中規模事業者[*2]		**32万**	**1.23兆円**

*1　国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において『マネーフォワード クラウド』等当社の法人向けクラウドサービスが導入された場合の、全潜在ユーザー企業による年間支出総額金。全潜在ユーザー企業は、個人事業主と従業員が1,000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0.95兆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**

6.1兆円 × 15.6% = 0.95兆円

*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、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、2020年12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 SaaS』

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。

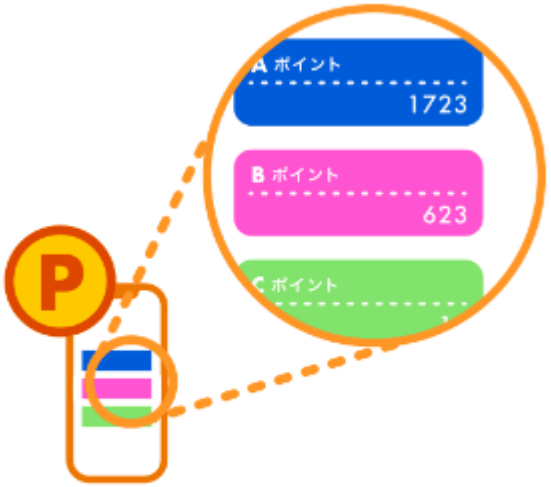


* 2019年10月時点。

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1,200万人を突破、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



カードもポイントもまとめて管理

お使いのサービスを連携して見える化することで、支出の無駄を見つけられます

家計簿アプリ利用率は引き続きNo.1を獲得



*1　マクロミル 「現在利用している家計簿アプリ」をインターネットにて調査、回答者：20～60代の家計簿アプリ利用者 男女1,034名、調査期間：2020年11月18日～19日。
*2　自社調べ、2021年3月末現在。

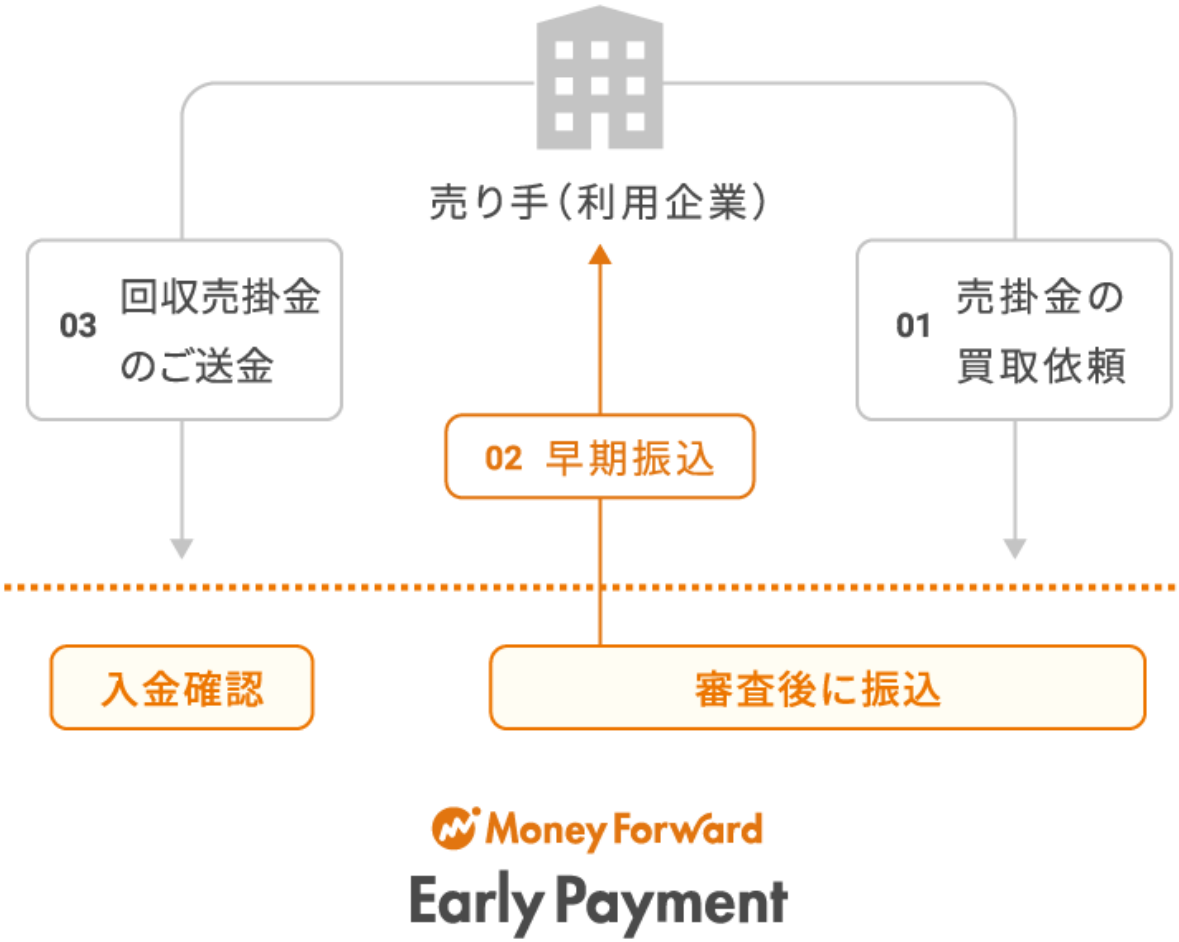
企業間後払い決済サービス『マネーフォワード ケッサイ』 85

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
『マネーフォワード 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。
なお、記載されている会社名および商品・製品・サービス名（ロゴマーク等を含む）は、各社の商標または各権利者の登録商標であります。