Forward Map 2021

みんなが前を向いて生きていける。
そんな社会を実現するために、
私たちができること。これからやるべきこと。

株式会社マネーフォワード統合報告書 2021

Money Forward

お金を前へ→人

これから社会は、どう変わりゆくのか？人生の意味は、どう変化するのか？そのと
大切なのは、いつでも前を向いていられること。誰もが前を向いて、踏み出してい
実現していくのが私たちの使命です。お金を超え、人生そのものを前へと動

へ生をもっと前へ

き、お金の果たす役割とはなんだろう？未来はいつだって、確実ではありません。
ける世の中をつくること。そのためにできること、すべきことを、ひとつずつ見つけ、
かしていくために。私たちの「今」と「未来」を、ひとつの地図に描き出しました。





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。

Vision

すべての人の、「お金のプラットフォーム」になる。

オープンかつ公正な「お金のプラットフォーム」を構築すること、
本質的なサービスを提供することにより、個人や法人すべての人のお金の課題を解決します。

Value

User Focus

私たちは、いかなる制約があったとしても、常にユーザーを見つめ続け、本質的な課題を理解し、
ユーザーの想像を超えたソリューションを提供します。

Technology Driven

私たちは、テクノロジーこそが世界を大きく変えることができると信じています。
テクノロジーを追求し、それをサービスとして社会へ提供していくことで、イノベーションを起こし続けます。

Fairness

私たちは、ユーザー、社員、株主、社会などの
すべてのステークホルダーに対してフェアであること、オープンであることを誓います。

Contents

目次

Mission/Vision/Value
ミッション／ビジョン／バリュー 5

CEO Message
CEOメッセージ 7

Highlights
財務・非財務ハイライト 13

History
沿革 14

Products
プロダクト展開 15

Business Overview
事業概要／売上構成 16

Core Technology
コアテクノロジー 17

Value Creation
価値創造プロセス 18

Sustainability
サステナビリティ 19

-User Forward 20

-Society Forward 23

-Talent Forward 26

新型コロナウイルス感染症に対する取り組み 28

Our Business 30

CSO Message
CSOメッセージ 31

Technology × Design
テクノロジー × デザイン 33

-Money Forward Lab 36

Our Service 37

-Business 38

-Home 48

-X 52

-Finance 55

Teamwork でサービスを前へ。 59

スポーツが持つ「人を応援する力」 61

Finance & Governance 62

CFO Message
CFO メッセージ 63

Governance
ガバナンス 65

Executives
役員紹介 68

Fact & Data 71

CEO Message

CEOメッセージ

「人生を、そして社会を
前へと動かすために。」

当社は、創業以来、
「お金を前へ。人生をもっと前へ。」をMissionに掲げ、
SaaS×Fintech領域でサービスを展開しています。
ユーザーに寄り添いながら、
テクノロジーの力でお金の課題を解決し、
たくさんの人がチャレンジできる社会を目指していきます。

代表取締役社長CEO
辻 庸介



お金を前へ。人生をもっと前へ。

当社は、「お金を前へ。人生をもっと前へ。」をMissionに掲げ、サービスを通してお金に関する不安や悩みを解決することを目指し、事業を展開してまいりました。人々のチャレンジを応援し、世の中をエネルギーに溢れるものにしたい、ひいては、前向きでポジティブな社会づくりに貢献したいという想いが込められています。

理系出身の私は、ものづくりが大好きで、新卒でソニー株式会社（現ソニーグループ株式会社）に入社しました。ソニーの製品をはじめ、素晴らしいプロダクトは国境を越え、世界中の人々の生活を豊かにしていきます。プロダクトが持つ可能性に、また、プロダクトをつくる楽しさに、幼いころから今でもワクワクしています。

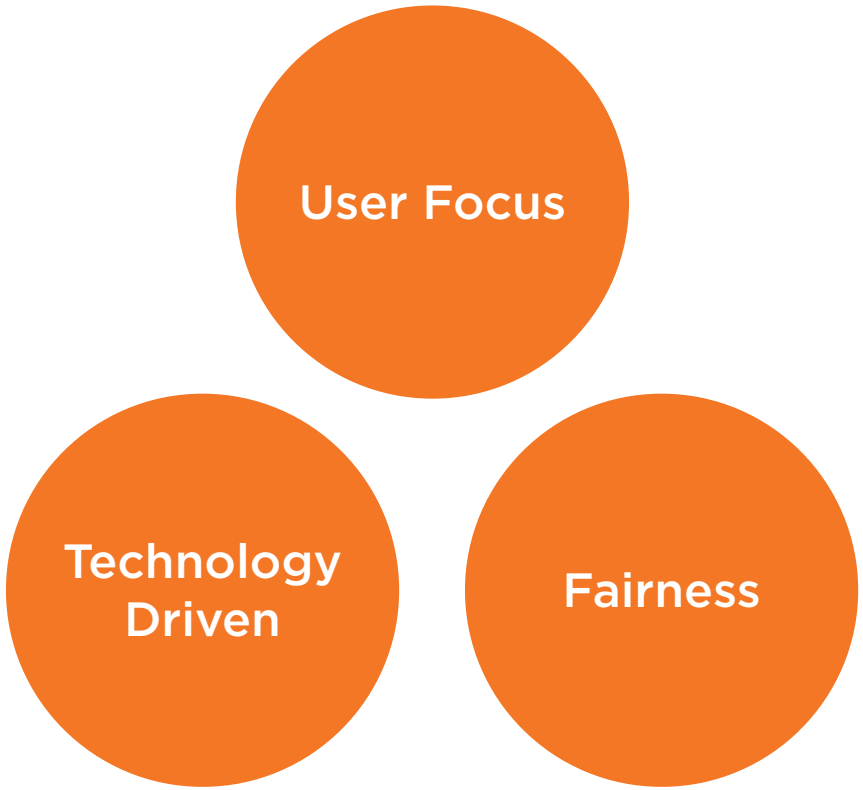
ソニーで働く中でマネックス証券株式会社への出向の公募があり、自ら手を挙げて出向、その後移籍しました。マネックス証券が掲げる「日本の金融市場を変える」というビジョンに共感したのです。

お金は、人生を豊かに過ごしていく上で、必要不可欠で大切なツールです。それなのに、学校でもきちんと教えてくれないし、「お金は汚いものだ」という考え方が存在していることに、大きな違和感を持っていました。また、当時は、金融機関のサービスも画一的で、「使いたい」と思うようなサービスがまだまだ少ないと感じていました。

「使ってみたい！」と思えるようなサービスが次々と生まれ、人々がお金の不安や煩わしさから解放されれば、本当にやりたいことにもっと時間を使えるようになるのではないか。社会全体が前に進み出すのではないか。創業から9年が経過しますが、その想いは創業初日からまったく変わっていません。

当社が大切にしている 3つのValue

［ 社会に約束する行動指針 ］



User Focus—

「ユーザーの想像を超えた プロダクトを提供していきたい」

最初のプロダクト、『マネーフォワード ME』は、私自身が感じていたニーズから生まれたプロダクトです。当時の私は日々のお金を管理するために、毎週末、何時間もパソコンに向かっていました。お金の情報はいろいろなところに散らばっており、複数ある銀行口座、クレジットカード、証券口座など、日々変化する情報を手動でまとめる作業は、とても大変です。「自分のお金の使い道や、資産状況をリアルタイムに、簡単に把握したい」。そういったニーズから『マネーフォワード ME』は生まれました。

さらに、経理部で働いていた経験を生かし、2013年には『マネーフォワード クラウド会計』を開発しました。自身の経験から、紙であふれる生産性の低いバックオフィスの課題を解決したいと思ったことがきっかけです。非効率な業務にストレスを溜めながらも、ビジネスを支えるバックオフィスの役割の重要性も身をもって体感していました。この「バックオフィスから経営を強くしたい」という想いから始まった『マネーフォワード クラウド』は、ユーザーの声に応える形で続々とラインナップを増やしています。中小企業から中堅・上場企業まで、経理財務から人事労務、法務まで、バックオフィス業務全体の効率化を広く支援することを目指しています。

このように、初期のプロダクトは、私自身の経験から生まれました。そこにあったのは、単に目の前のペインを解決するのではなく、課題を本質的に解決し、ユーザーがもっと前に進めるように後押ししたいという想いです。以降も「User Focus」を起点としたプロダクト開発を続けながら、事業領域を拡大しています。その中で、金融機関のDX（デジタルトランスフォーメーション）支援、企業の資金繰り、マーケティングなどの課題解決にもチャレンジしてきました。

プロダクトづくりにおいては、ユーザーの声が出発点です。その想いのもと、私も今でも営業に行き、直接ユーザーの声に耳を傾けています。ただ、それに留まるのではなく、その本質的な課題やニーズがどこにあるかを常に追求し、ユーザーの想像を超えたプロダクトを提供していきたいと考えています。

Technorogy Driven—

「テクノロジーこそが 人々の生活を劇的に改善していく」

私たちは、テクノロジーこそが世界を大きく変えることができると強く信じています。テクノロジーを追求し、それをサービスとして社会に提供していくことで、イノベーションを起こし続けます。

当社には、テクノロジーの可能性を信じるエンジニアが集まっています。現在では、国内4拠点、ベトナム拠点を中心に7カ国のエンジニアが活躍しています。今後、競争優位性を確保するために、さらにテクノロジー投資を拡大していくとともに、開発力強化に向けたエンジニアの積極的な採用も継続していきます。

1999年の株式売買委託手数料の完全自由化を機に、日本の証券市場は大きく変わりました。それまで電話と対面が中心だった株式取引が、すさまじい勢いでインターネット経由に変わっていきました。

その渦中にマネックス証券で働いていた私は、インターネット上でいつでも好きな時に売買ができる便利さ、プロの機関投資家しかアクセスできなかった情報や商品が個人投資家にも手に入るようになっていくワクワク感、さらにどんどん安くなっていく手数料など、その変化の激しさに驚愕しました。テクノロジーの破壊力をまざまざと実感し、「テクノロジーこそが人々の生活を劇的に改善していく」と確信したのです。

最近では定着した「Fintech（フィンテック）」という言葉も、テクノロジーの力で加速度的に進む金融領域のイノベーションを象徴しています。

当社が有する国内最大級のユーザー基盤に対して提供されるサービスの大部分は、4つのコアテクノロジー（アカウントアグリゲーション基盤、共通ID/認証基盤、データセキュリティ基盤、データ分析基盤）によって支えられています。

加えて、さらなるテクノロジーの可能性を追求するため、Money Forward Labを立ち上げ、究極の未来「Autonomous BackOffice」の実現に向けて、「自律化・ユーザビリティ」をはじめ、機械学習や深層学習、自然言語処理や画像処理などの研究開発に力を入れ、ユーザーに喜んでいただけるような新しいFintechサービスの提供を目指しています。（▸P.36 Money Forward Lab）

Fairness—

「すべてのステークホルダーに対して、フェアであること、オープンであること」

私たちは創業以来、すべてのステークホルダーに対して、フェアであること、オープンであることを重要視してきました。

この観点からも、ESGの取り組みの強化、特にコーポレート・ガバナンスの強化は必要不可欠です。2021年2月より、取締役会の過半数を、経験豊かな独立社外取締役が占める体制に移行するとともに、執行部門の権限を拡大し、執行のさらなるスピードアップを目指しています。（▸P.65 Governance）

SaaS × Fintechで描く未来

当社のサービスは、1,100万人を超える個人、14万を超える課金事業者、39におよぶ金融機関にご利用いただいています。これらサービスの大部分は、SaaS（Software as a Service）型で、サブスクリプションと呼ばれる継続課金モデルとなっており、解約率も低く、非常に安定的なビジネスです。また、サービス利用を通じて、ユーザーのさまざまなデータを多くお預かりしています。

今後は、Money Forward Labを中心に、新たなテクノロジーをデータとかけ合わせ、より良い形でユーザーに還元していきます。さらに、今後ユーザー側に立った中立的な観点から、ユーザーが欲しいタイミングで、安価に、簡単に利用できるような新たなFintechサービスを提供していきたいと考えています。

マネーフォワードのサステナビリティ—

「少しずつでも社会をForwardしていける存在でありたい」

私たちは、当社の活動を通して「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」づくりに貢献していきたいと考えています。

当社ではこうした社会の実現に向けて、「User Forward」、（ユーザーの人生をもっと前へ。）「Society Forward」（社会をもっと前へ。）、「Talent Forward」（社員の可能性をもっと前へ。）の3つをサステナビリティの取り組みの重点テーマと

して設定しています。（▶P.19 Sustainability）

イノベーションは、人々の生活をより豊かに、より便利にできる可能性に満ち溢れています。しかし、革新的であるがゆえに、これまでの既成概念や社会のルールに当てはまらず、法律の整備や仕組みづくりが課題となるケースもあります。現代でも、データの利活用、個人情報の取り扱い、自動運転、ドローンの活用などをはじめとするイノベーションをめぐるルールは、利便性と消費者保護などさまざまな観点から議論されています。

当社は、サービス提供を通して、人々の生活を豊かにしていくことに加え、Public Affairsの活動にも注力し、少しずつでも社会をForwardしていける存在でありたいと考えています。

そして、サービス提供だけでなく、これらの取り組みを通じて、たくさんの人がチャレンジできる社会を作りたい。失敗を非難するのではなく、チャレンジを称え合える社会にしていきたいと心から思っています。そのためにも、私たちが失敗を恐れずに、チャレンジをし続けていきたいと考えています。

最後になりますが、当社は2021年6月に東京証券取引所市場第一部へ市場変更させていただきました。改めて、ユーザー、取引先、株主をはじめとするすべてのステークホルダーの皆さまの日頃のご支援に心より感謝申し上げます。私たちがこうしてチャレンジを続けることができるのも、皆さまのご理解とご支援の賜物と感謝しております。

ユーザーに寄り添いながら、ユーザーの課題解決を実現するサービスをご提供し、皆さまにワクワクしていただけるような社会の実現に向けて、これからも社員一丸となって取り組んでまいります。引き続きご支援のほど何卒よろしくお願いいたします。



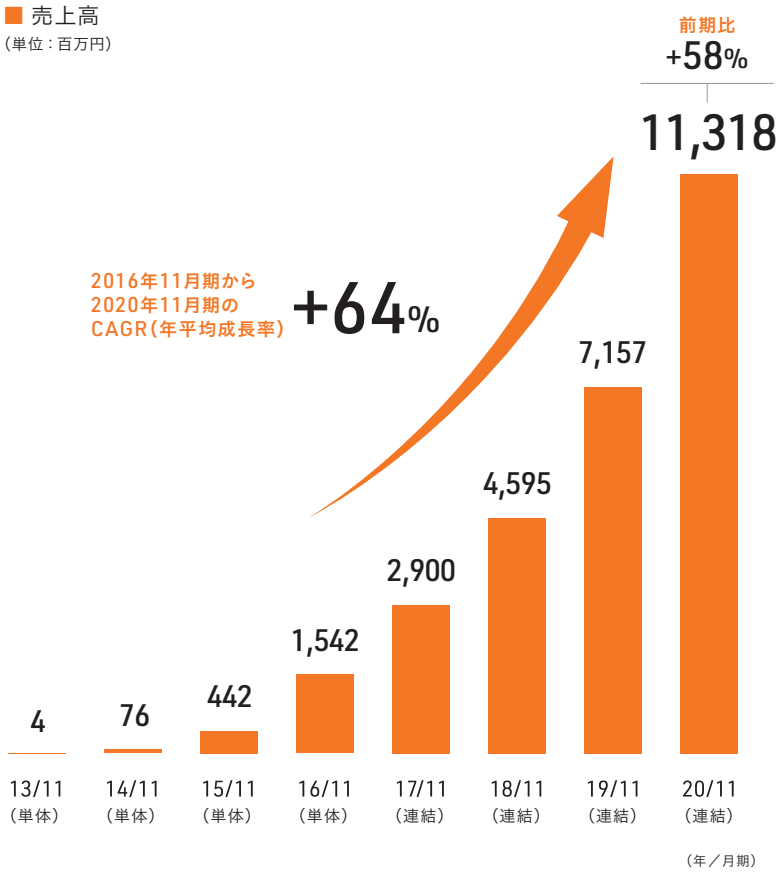

SHOP
SHOP

Highlights

財務・非財務ハイライト（2020年11月期）

売上高

売上高はCAGR（年平均成長率）で+64%と高成長を継続しています。



連結売上高

11,318百万円

（前期比　+58%）

連結EBITDA*1

△2,164百万円

（EBITDAマージンは△19%。前期比で+11%改善）

グループ会社数 ／ 拠点数*2

14社／16拠点

従業員数 ／ エンジニア・デザイナー比率

865名／40%

課金ユーザー数*3

42万以上

公認メンバー数*4

16,000名以上

金融関連サービスとの連携数*5

2,600以上

サービス提供金融機関数*6

39

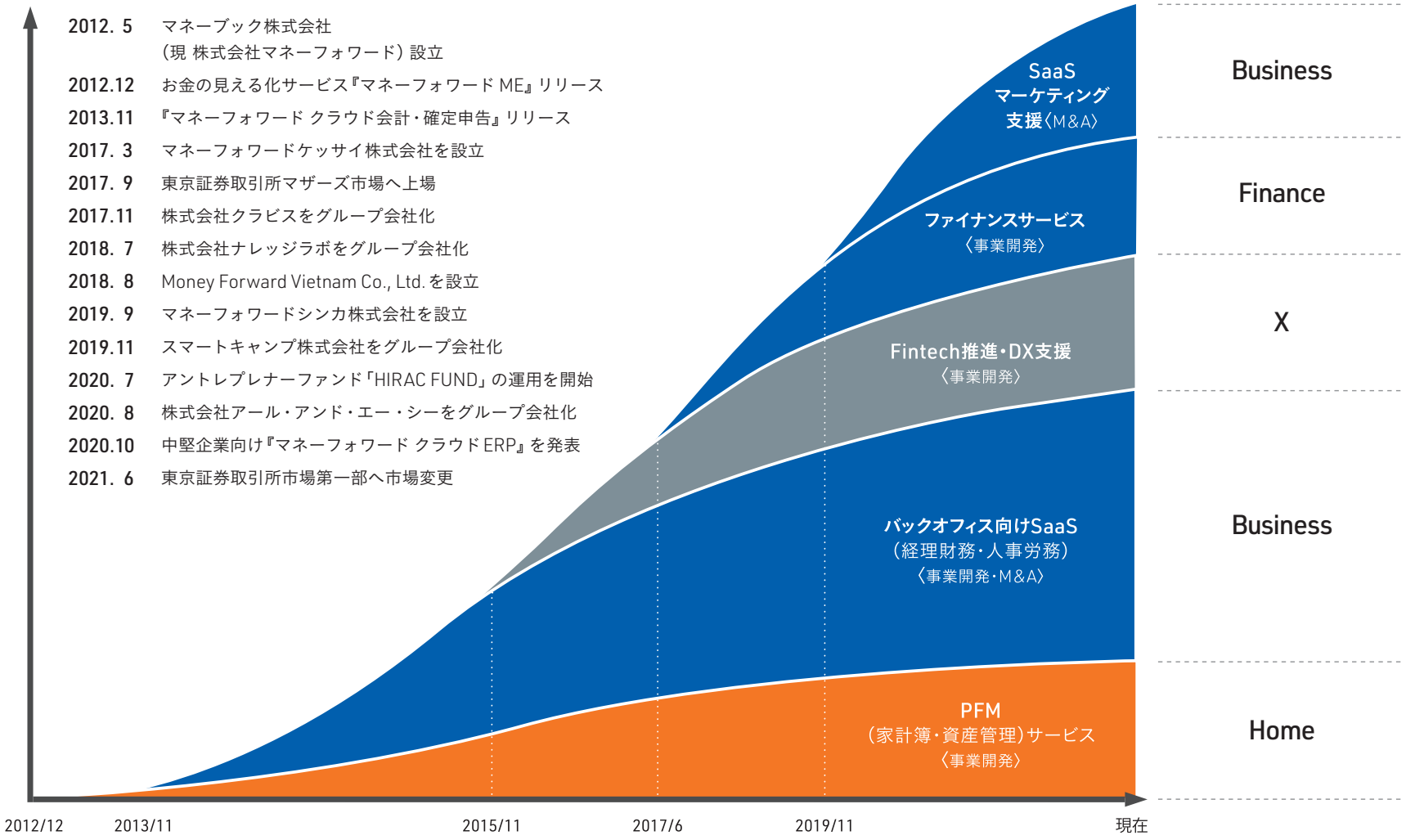
*1 連結営業利益+償却費+営業費用に含まれる税金費用+株式報酬費用
*2 2021年5月末時点。
*3 『マネーフォワード ME』のプレミアム課金ユーザー数、『マネーフォワード クラウド』をはじめとするバックオフィス向けSaaSの課金事業者数。
*4 2021年2月末時点。士業事務所のうち、当社サービスを利用する職員数の合計。
*5 2020年12月末時点。
*6 2021年6月末時点。

History

沿革

事業領域を拡大しながら成長

2012. 5	マネーブック株式会社 （現 株式会社マネーフォワード）設立
2012.12	お金の見える化サービス『マネーフォワード ME』リリース
2013.11	『マネーフォワード クラウド会計・確定申告』リリース
2017. 3	マネーフォワードケッサイ株式会社を設立
2017. 9	東京証券取引所マザーズ市場へ上場
2017.11	株式会社クラビスをグループ会社化
2018. 7	株式会社ナレッジラボをグループ会社化
2018. 8	Money Forward Vietnam Co., Ltd. を設立
2019. 9	マネーフォワードシンカ株式会社を設立
2019.11	スマートキャンプ株式会社をグループ会社化
2020. 7	アントレプレナーファンド「HIRAC FUND」の運用を開始
2020. 8	株式会社アール・アンド・エー・シーをグループ会社化
2020.10	中堅企業向け『マネーフォワード クラウド ERP』を発表
2021. 6	東京証券取引所市場第一部へ市場変更



Products

プロダクト展開

創業以来9年で40以上のサービスを展開

法人向け

バックオフィス向けSaaS

- Money Forward クラウド確定申告
- Money Forward クラウド給与
- Money Forward クラウド開業届
- Money Forward クラウド債権請求
- Money Forward クラウド会計
- Money Forward クラウド経費
- Money Forward クラウドStore
- Money Forward クラウド固定資産
- Money Forward クラウド会計Plus
- Money Forward クラウド勤怠
- Money Forward クラウドBox
- Money Forward クラウド契約
- Money Forward クラウド社会保険
- Money Forward クラウドマイナンバー
- Money Forward クラウド債務支払
- Manageboard
- Money Forward クラウド請求書
- Money Forward クラウド会社設立
- STREAMED
- V-ONEクラウド

SaaSマーケティング支援

- BOXIL SaaS
- BOXIL EXPO
- BALES
- BALES CLOUD

ファイナンスサービス

- Money Forward Kessai
- Money Forward Early Payment
- Money Forward Synca
- HIRAC FUND

個人向け

PFM（家計簿・資産管理）サービス

- Money Forward ME
- Money Forward Mall
- MONEY PLUS
- SiraTama
- Money Forward お金の相談
- Money Forward おかねせんせい Beta
- Money Forward Career
- Money Forward 固定費の見直し

金融機関等向け

Fintech推進・DX支援

- Money Forward for ○○
- 通帳アプリ
- MF Unit
- BFM 法人向け資金管理サービス
- Money Forward Fintech Platform

Business Overview

事業概要／売上構成

事業概要

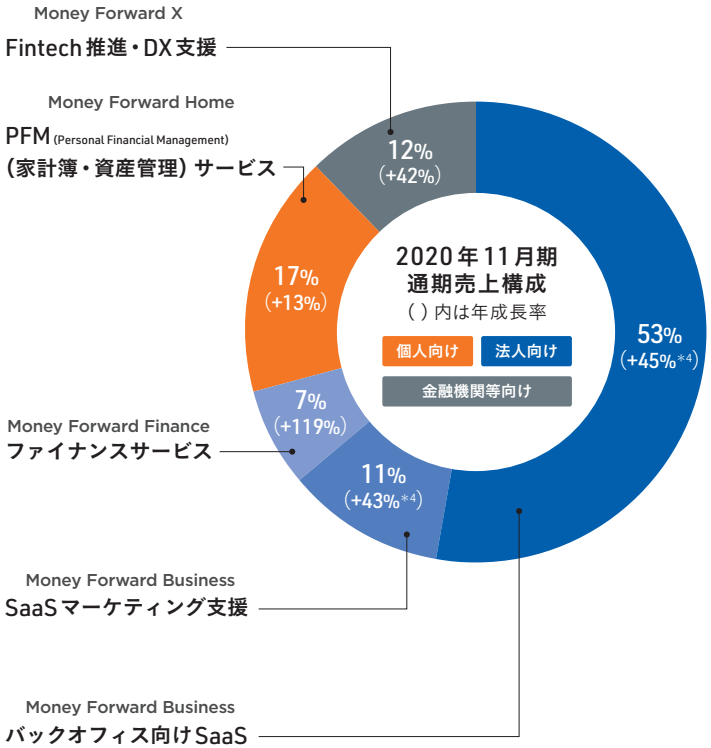
法人、個人、金融機関に対して事業を展開。

SaaS×Fintech領域における国内最大級のユーザー基盤をもとに、多様なサービスを提供しています。

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・法務）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 ・14万以上の課金事業者、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
法人向け	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
法人向け	Money Forward Finance ファイナンスサービス	・企業間後払い請求サービス、売掛金早期資金化サービスをマネーフォワードケッサイ社が提供 ・累計取扱金額*2300億円突破	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）サービス	・1,100万人以上の利用者、国内シェアNo.1*3 ・28万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
金融機関等向け	Money Forward X Fintech推進・DX支援	・39の金融機関にサービスを提供 ・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 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。
*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』およ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 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。

売上構成



*4 連結前の同期実績と比較。

Core Technology

コアテクノロジー

当社は法人、個人、金融機関など多様なユーザーにサービスを提供しています。サービスの多くが当社のコアテクノロジーに支えられており、テクノロジーへの高い投資効率、プロダクト開発スピードの向上を実現しています。



Value Creation

価値創造プロセス

「すべての人の、『お金のプラットフォーム』になる。」というVisionのもと、テクノロジーとデータの力で法人、個人、金融機関のお金に関する課題を解決しています。また、ユーザー、社会、社員などの多様なステークホルダーにとってサステナブルな社会の実現に貢献できるよう、取り組みを進めています。

Mission

「お金を前へ。人生をもっと前へ。」

主要なインプット

人的資本

従業員数：865名
（エンジニア/デザイナー比率40%）
拠点数：16

知財資本

・コアテクノロジー ▸P.17

・データ活用・先端テクノロジーへのR&D投資

▸P.36 Money Forward Lab

社会関係資本

・全国各地の金融機関、士業、事業会社等とのパートナーシップ

・業界団体への参加・政府への提言等

▸P.23 Society Forward

財務資本

・安定した財務基盤

▸P.63 CFO Message

事業活動

Vision

「すべての人の、『お金のプラットフォーム』になる。」

法人、個人、金融機関に対して、多様なサービスを提供

Business ▸P.38　X ▸P.52
Home ▸P.48　Finance ▸P.55

Value
User Focus
Technology Driven
Fairness
▸P.7 CEO Message

Culture
Speed　Respect
Pride　Fun
Teamwork
▸P.26 Culture

ガバナンス／コンプライアンス ▸P.65 Governance

アウトプット

提供価値

・企業の労働生産性向上と経営の改善

・家計の改善と金融リテラシーの向上

・金融機関等のDX推進による、利便性の高い金融サービスの提供

・事業者の資金繰りおよび成長の支援

ユーザー

14万以上の課金事業者
1,100万人以上の個人
39の金融機関

事業の経済的価値

連結売上高：11,318百万円
前期比：＋58%

アウトカム

User Forward

ユーザーの人生をもっと前へ。

▸P.20

Society Forward

社会をもっと前へ。

▸P.23

Talent Forward

社員の可能性をもっと前へ。

▸P.26

達成を目指すSDGs目標



Sustainability

サステナビリティ

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を目指す

私たちは創業以来、「お金を前へ。人生をもっと前へ。」というMissionを掲げ、世の中からお金に関する課題や悩みをなくすことを目指しています。お金は人生において道具にすぎません。しかしながら、正しい知識がないためにお金に振り回され、やりたいことにチャレンジできない人や企業が多く存在しています。私たちは、サービスや事業を通じて一人ひとりの人生に寄り添い、人々の生活を飛躍的に豊かにすることで、チャレンジできる社会をつくりたいと考えています。

3つの重点テーマ（マテリアリティ）

当社が目指す社会を実現し、持続的に企業価値を向上させるため、重点的にアプローチする対象を3つに整理し、「User Forward（ユーザーの人生をもっと前へ。）」「Society Forward（社会をもっと前へ。）」「Talent Forward（社員の可能性をもっと前へ。）」として設定しました。

「User Forward」としては、ユーザーが抱えるお金の課題をテクノロジーとデザインの力で解決するサービスを提供します。また、安心してサービスをご利用いただくためにセキュリティへの投資を促進していきます。

「Society Forward」は、多様なパートナーとの共創で社会全体のDXに貢献すること、社会への積極的な取り組みによってより良い社会システムの実現を目指し活動すること、そして環境に配慮した経営を実践することをゴールとしています。

「Talent Forward」は、メンバー（従業員）の可能性を引き出す多様な成長機会を創出すること、マネジメントによるメンバー育成へのコミットメント、さらには性別・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を作ることを目指します。

これら3つの重点テーマと、それを支える土台である「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」を構築していきます。

1 User Forward
ユーザーの人生をもっと前へ。

2 Society Forward
社会をもっと前へ。

3 Talent Forward
社員の可能性をもっと前へ。

取り組みを通して達成を目指すSDGs項目



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

マテリアリティの特定アプローチ

「SDG Compass*1」「SASB*2」等の主要ガイドラインやESG評価項目を参考にしながら課題候補項目を選定し、社内外のステークホルダーへのヒアリングと合わせ、取締役会および経営会議でのディスカッションを経て、マテリアリティを特定しました。

*1 SDGsの企業行動指針
*2 Sustainability Accounting Standards Board（サステナビリティ会計基準審議会）

サステナビリティ推進体制

サステナビリティ担当責任者として執行役員 CoPA (Chief of Public Affairs) Fintech研究所長である瀧 俊雄を任命し、経営企画本部、管理本部、広報部からなるサステナビリティ推進のためのプロジェクトチームを発足しています。また、サステナビリティについては取締役会や経営会議等でディスカッションし、方針等の策定を行っています。

1 User Forward
ユーザーの人生をもっと前へ。

ユーザーの課題をテクノロジー×デザインで解決

世の中が求めるよりも早く課題を見出し解決するためには、イノベーションを創出するテクノロジーの力と、それを社会に実装していくためのデザインが必要と考えています。このため、CTO（Chief Technology Officer）とCDO（Chief Design Officer）を中心に、テクノロジー×デザインの力によって、ユーザーの課題解決を実現するとともに、誰にとっても使いやすいプロダクトづくりを目指しています。

また、ユーザーに発生しうる将来の課題を予測して解決に向けたアクションを提案することを目指し、データの利活用を目的とした研究機関、Money Forward Labにおいて「自律化・ユーザビリティ」を注力領域とする研究開発を推進しています。

SDGs → 目標9

▸P.33 Technology × Design
▸P.36 Money Forward Lab

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

当社が提供するサービスにおいては、ユーザーのお金に関するさまざまな情報を多くお預かりしており、その情報管理を継続的に強化していくことが重要であると考えています。そのため、「情報セキュリティ基本方針（セキュリティポリシー）」、「個人情報保護方針（プライバシーポリシー）」その他社内規程を策定し、これらに基いた管理を徹底するとともに、漏えいリスクなどに対して適切な防御措置を講じています。今後もユーザーにより安心にご利用いただくために、セキュリティへの投資を継続して行っていきます。

SDGs → 目標9

主な取り組み

情報セキュリティおよび個人情報保護

- セキュリティポリシーおよびプライバシーポリシーの遵守
- 従業員を対象とした研修の実施
- 社内におけるアクセス権限の設定およびアクセスログの保存
- データセンターにおける適切な情報管理
- 個人情報管理に関する規程の整備
- ISO/IEC 27001およびプライバシーマークの取得
- 日本シーサート協議会への加盟

第三者からの不正アクセス防止

- 開発時レビュー
- ファイアウォールの設置
- 外部のセキュリティ診断会社からの第三者評価
- データの暗号化および監視体制の強化
- 従業員端末のウイルス対策ソフト導入
- 個人情報を取り扱う保守作業専用ネットワーク環境の隔離

User's Voice ／サービスの利用による変化

Money Forward クラウド

老舗鮮魚店がクラウド会計で業務改善。業務効率化のおかげで、「新規事業を手掛ける時間ができた」



株式会社イズミダ
出水田 一生 様

鹿児島県鹿屋市で魚屋「出水田鮮魚」を営んでいます。1974（昭和49）年に創業し、親子三代にわたり商売を続けてきました。私は、父の病気をきっかけに地元へ戻り、2014年からお店を手伝っています。

家業を手伝い始めてまず着目したのが会計でした。経理は元々母が一人で担当していましたが、とても負担が大きかったです。事業よりも先にバックオフィスの効率化が必要だと考え、知人数人にクラウド会計の使い勝手を聞いた上で『マネーフォワード クラウド会計』を導入することになりました。

帳簿付けをExcelからクラウド会計に移行し、ネットバンキングやクレジットカードに加えて、店舗の「Square POSレジ」ともデータ連携したことで、入出金や売上データも帳簿に自動反映されるようになりました。今では『マネーフォワード クラウド経費』や『マネーフォワード クラウド請求書』も活用して、さらに業務効率化を進めています。

中小企業はどこも少人数で運営しています。当社の場合、新規事業を始めようとすると、バックオフィスは後回しになり、山のような請求書を締め日ギリギリで処理するということが起こっていました（笑）。『マネーフォワード クラウド』導入後はそういったことがなくなりました。

元々は地元の病院や学校への卸が中心でしたが、小売店を始めたり、干物などの加工品を作って県外への販路を開拓したりと、数年前から新規事業を展開しています。これも『マネーフォワード クラウド』を導入して生まれた時間があったからこそできた取り組みだと思っています。





Money Forward クラウド

コロナ禍をきっかけに全社的なクラウド化を決意 クリエイティブなことに使う時間を増やしていきたい



株式会社カラダノート
取締役 コーポレート本部長
平岡 晃 様

「家族の健康を支え笑顔をふやす」をコーポレートビジョンに、子育て世代や初孫世代を対象としたライフステージに沿ったレコメンデーションサービスなどを展開しています。2008年に設立、2020年10月には東証マザーズに上場し、2021年6月現在の従業員数は40名（経理財務領域では3名）が働いています。

スタンドアローンの会計システムを使っていて、紙の証憑を手入力しなければならないなどの不便さは感じていたのですが、コロナ禍をきっかけに、いよいよリモートワーク環境を整える必要性が高まっていました。また、同時期に事業部からクラウドで請求書を発行したいという要望もでていました。請求書発行では内部統制上、回覧や押印などの非効率な作業があったからです。こうした管理部・事業部双方からの要望に応えるため、全社的にクラウド化を進めることを決意しました。

『マネーフォワード クラウド請求書』から始め、会計Plus、勤怠、給与、経費も順次導入していきました。例えば、給与明細は印刷したものを配っていたのがWEB明細になり、とても楽になりました。請求書発行も、印刷して封入して切って貼ってコピーを保存して…という作業を、月次決算をやりながらやっていました。今は基本的には印刷はせずにメールで完結しています。切手を買いに行くための30分や貼る時間もなくなりました（笑）。

究極を言えば、管理の人がいなくなるくらいの組織体制を作ることができれば強いんだろうなと思っています。こういったツールが世の中に受け入れられることで、もっとクリエイティブなことに時間を割けるようになっていくと信じています。

Money Forward ME

『マネーフォワード ME』で、収支を自動で管理 節約とプチ贅沢のバランスで、お金に追われない人生を送っていきたい



鹿野 佑介 様

元々、お金を管理することには興味がありました。PCにインストールされていたソフトで家計を管理していましたが、毎日PCを開くのも、毎回、支出や収入を入力するのも大変でした。5年くらい前から、電子マネーを積極的に使うようになって、自動で家計管理ができたらいいなと思っていたところに出会ったのが『マネーフォワード ME』でした。

スマートフォンのアプリで使えるので気軽に毎日開いて確認できますし、私は基本的に電子マネーで支払うようにしているので、収支や資産が自動でデータ連携されてグラフ等で見える化されるので手間も省けて、とても気に入っています。項目ごとに予算を設定し、今月あと残りいくら使えるか確認できる機能があるのもありがたいです。

また、お金を管理する中で、お金について勉強する機会も増え、ふるさと納税やクラウドファンディングを活用する等、お金の使い方にも変化が生まれてきました。

普段は収支を気にして節約するようにしていますが、予算の範囲内で自分の趣味に使ったり、夫婦でフランス旅行に行く資金や星付きレストランでの食事代など、ちょっとした贅沢のために計画的にお金を貯めています。これからも節約とプチ贅沢のバランスを考え、お金に追われない人生を送っていきたいと思います。

Money Forward X

フラットに多くの方々に価値を届けたい ユーザーの人生にずっと寄り添っていく 資産管理アプリ『OneStock』を開発



野村證券株式会社
常務 未来共創カンパニー担当
池田 肇 様

私たちはこれまで、弊社に証券口座をお持ちのお客さまを中心に多様なサービスを提供してきましたが、証券会社に口座がない方でも資産管理に関するニーズがあることはさまざまな調査からわかっていました。証券会社に口座を開くことの敷居が高いと思われている中、できるだけ多くの方に、フラットに価値やサービスを届けるためには、何が必要なのか。まずは「自分自身でご自身の資産を把握できる」サービスがそのスタートラインになるのではないかと考えました。

「自分で資産を把握する」という点において、さまざまな金融機関との連携を活かして、資産全体を把握できるノウハウが、マネーフォワード様にあり、そこに私たちがこれまで対面サービスの世界で培ってきた「資産形成についてのノウハウ」「資産寿命に関する知見」という強みを融合させることで、より多くのユーザーに価値をお届けできると考えました。そこで、改めてユーザーの声を聞きながら、「資産の今と未来を手軽に把握できるアプリ」というコンセプトのもと、ともに開発を進めました。

こうして生まれた『OneStock』は、ユーザーの人生にずっと寄り添い続けるサービスでありたいと思っています。将来の資産に不安を感じたとき、常にユーザーのそばにいて、まずは資産の現状を把握し、将来必要な資金のために何をするべきか、進むべき道を指し示すことでユーザーを全力でサポートする、そういうサービスをマネーフォワード様とともに創っていきたいと考えています。

2 Society Forward
社会をもっと前へ。

より良い社会システムを目指して

当社グループでは、マネーフォワード Fintech研究所での調査研究・情報発信や 官庁設置の会議等における政策提言、全社における具体的取り組みの公表といったさまざまな活動を通じて、制度的改革をリードしています。また、一般社団法人Fintech協会や一般社団法人電子決済等代行事業者協会などの業界団体における勉強会や交流会などの活動の運営を通じて、金融のイノベーションを実現していくための連携の強化を図っています。加えて、世代や年齢を超えて一 人ひとりがお金と向き合うきっかけを提供するため、お金に関する課外授業やイベント、ユーザー向けコミュニティの運営を行っています。

今後もこのような活動を積極的に行い、経済的格差などの社会問題の解決にも取り組むとともに、個人の人生の可能性を広げる後押しをすることで、より良い社会システムの実現を目指していきます。

SDGs → 目標4,10,17



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
瀧 俊雄

Fintechで社会を前に進める

当社が、ユーザーに寄り添い、社会課題の解決に資するサービス提供を行っていく上では、時に従来の制度や常識で想定できなかったようなサービスが生まれます。例えば、金融機関がAPIを開放して非金融企業がデータにアクセスすることや、機密性の高い企業情報をクラウド環境で取り扱うことは、10年前にはおよそ考えられませんでした。

しかし、仮に想定外の存在であったとしても、当社は重視するValueの一つとして標榜している「Technology Driven」に基づき、社会の健全な発展に寄与するサービスを創出していくべきと考えます。そして、新しいサービスや技術に対するセンスメイキング（納得感の形成）のためには、幅広いユーザーに技術の利便性や専門的知見からの安全性の確保を実感いただくことが必要となります。このようなプロセスを丁寧に取り扱い、ステークホルダーとの関係を構築し、制度の改変が必要であれば積極的に政策提言を行うことは、当社にとって長期的な企業価値の向上につながるものと信じています。

金融システムに接続するFintechの世界においては、一つの失敗が産業の信頼を損なうリスクに発展する可能性があります。しかし一方で、金融の世界でイノベーションを適切に取り込むことは、人々の幸福にもつながるものでもあります。社会的責任を果たしながら、Fintechを通じてすべての人のお金の課題を解決し、社会を前に進められるよう、「Society Forward」の活動を進めてまいります。

当社の政策提言領域

個社として　業界として

Business	Home	X	Finance
電子インボイス推進協議会 （内閣官房、民間ソフトウェア会社ほか）	**老後資産の見える化** （厚生労働省ほか）	**Fintech企業のセキュリティ高度化** （金融情報システムセンター）	**中小企業の資金繰り改善** （中小企業庁）
認証基盤改革 （内閣官房、経済産業省）	**超高齢社会の課題解決** （経済産業省、厚生労働省、金融庁）		
給与デジタルマネー払い （金融庁、厚生労働省）			
金融サービス仲介業の自主規制 （日本金融サービス仲介業協会）			
電子決済等代行業の業界振興 （電子決済等代行事業者協会）			
決済制度改革 （Fintech協会、日本銀行）			
データポータビリティの促進 （電子決済等代行事業者協会、MyData Japan）			
Fintechにおけるオープンイノベーションの促進 （FINOVATORS、FINOLAB、Fintech協会）			

電子インボイス推進協議会（内閣官房、民間ソフトウェア会社ほか）
インボイス制度の開始を契機として、同制度における電子インボイスの標準化および他の業務の効率化を促進する活動の推進

老後資産の見える化（厚生労働省ほか）
2,000万円問題への対応として、公的年金や個人の資産を可視化し、老後の生活設計を支援する活動

Fintech企業のセキュリティ高度化（金融情報システムセンター）
Fintech企業と金融機関・金融システムが接続するにあたり、安心できるセキュリティ基準の構築・運用を推進

中小企業の資金繰り改善（中小企業庁）
中小企業の運転資金確保に向けて、売掛金ファクタリングや融資に関連する制度整備を提言を実施

認証基盤改革（内閣官房、経済産業省）
マイナンバー制度や法人認証基盤をベースとした、スマート公共サービスを実現するプレーヤーとして政策提言を実施

超高齢社会の課題解決（経済産業省、厚生労働省、金融庁）
超高齢社会において、認知症をはじめとするさまざまな変化が利用者に起きる中、包摂的に金融サービスを提供するための知見収集と政策提言を実施

給与デジタルマネー払い（金融庁、厚生労働省）
働き手に給与受け取りや資産形成を行うための選択肢を増やしていく制度を要望

金融サービス仲介業の自主規制（日本金融サービス仲介業協会）
新しい金融商品の仲介のあり方に際して、安心できるサービス提供の担保と業界振興をサポート

電子決済等代行業の業界振興（電子決済等代行事業者協会）
銀行APIをはじめとする金融情報・取引の連携をスムーズにできる制度・インフラを実現するべく、業界団体としての活動を実施

決済制度改革（Fintech協会、日本銀行）
全銀ネットやCBDC（中央銀行デジタル通貨）等の決済インフラの変革に関連する議論に積極参加し、未来の便利な決済インフラ構築に向けた制度要望を実施

データポータビリティの促進（電子決済等代行事業者協会、MyData Japan）
我が国ではまだ権利化されていない、自己のデータのコントロール権に関する調査とコンセンサス形成を実施

Fintechにおけるオープンイノベーションの促進（FINOVATORS、FINOLAB、Fintech協会）
自社の利益を超えて、Fintech産業の振興を支援し、イノベーションが生まれ続ける制度環境を保つ活動を実施

多様なパートナーとの共創により、社会のDXに貢献

近年、ビジネス環境が激しく変化するなか、企業の競争力を高め、生産性を向上させるDXへの取り組みが加速しています。当社は、全国の金融機関、会計事務所、事業会社、商工会議所など、多様な事業パートナーとともに事業を進めています。

SDGs → 目標8,12,17

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]

金融機関パートナー数
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、当社サービスを利用する職員数の合計。
*2 数字は2021年4月8日時点。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）。

パートナーとともに前へ



トリプルグッド税理士法人
実島 誠 様

「中小企業の100年経営で、日本を元気に！」というミッションを掲げる士業グループとして、1,500社以上のお客さまの発展・繁栄を支援してまいりました。『マネーフォワード クラウド』と出会ったのは、まだプロダクトがリリースされて間もない2014年頃でしたが、経営陣のVisionを伺い、このサービスによって会計事務所業務の大部分を自動化でき、お客さまへの本質的なアドバイスに時間を割くことができるであろうと考え、既存会計ソフトからの切り替えを決断いたしました。当初は実務の観点からフィードバックをすることもありましたが、マネーフォワードのチームは真摯にこれに向き合い、プロダクトがスピーディに改善されていきました。現在では顧問先の殆どに『マネーフォワード クラウド会計』を導入し、事務所・お客さまの経理業務の自動化・生産性向上に大いに役立っています。

環境に配慮した経営の実践

地球環境の保全はいまや喫緊の課題となっており、社会を構成するすべての人・企業が自分ごととして向き合うべき責務となっています。当社においても、その重要性を認識し、全社横断的に取り組みを進めています。社内においては、オフィスや社内ツール、従業員の働き方などにおいて見直すべきところを洗い出し、環境にやさしい施策を導入していきます。また、サービスの提供を通じたペーパーレス化、業務の効率化を推進し、環境負荷の低い行動・企業活動を後押しします。

社内での取り組み

- リモートワークを基本とした新しい働き方を導入。社内稟議、経費精算、契約締結などをクラウド上で行うことで、人やモノの移動、紙資源の利用を削減
- 本社オフィスにおける100%実質再生可能エネルギー電力の利用
- 再生可能エネルギーを利用しているAWS（アマゾンウェブサービス）の利用

サービスを通じた取り組み

- 企業のバックオフィスをクラウド化することで業務効率化・紙の請求書等を利用しないペーパーレス化を促進（「＃インボイスフォワード」プロジェクトなど）
- 多くのユーザーを抱える金融機関のDX化を推進することで、広く通帳のペーパーレス化や効率化を促進
- Fintechを活用した環境負荷の見える化に向けた取り組み（特許出願中）

3 Talent Forward
社員の可能性をもっと前へ。

メンバーの成長こそが原動力

当社は、MissionやVisionの実現に向けて、「人」の成長とともに、事業と組織を成長させてきました。サステナブルな事業・組織の運営を行うため、人材育成は欠かせないものと考えています。そのため、キャリア形成や能力開発などの多様な成長機会の創出だけでなく、マネジメントによる育成へのコミットメント、多様な視点を受容する環境づくりを大切にしています。

多様な成長機会の創出

従業員が失敗を恐れず果敢にチャレンジできるような目標設定を推奨し、きめ細かい1on1の機会を設けて、個々人への期待値を伝え、適切かつ明確なフィードバックを行う文化を大切にしています。また、年齢、社歴、学歴などに関係なく実力や希望に見合う機会を提供し、組織や事業の都合だけでなく、個人の情熱や適性を尊重した配置や異動を行っています。

SDGs → 目標8,10

主な取り組み

- 当社独自の評価制度および報酬体系「MFグロースシステム」
- 従業員発意の異動希望を実現するための社内公募制度「MFチャレンジシステム」
- 従業員満足度調査とキャリア希望をヒアリングするアンケート「MFグループサーベイ」の実施
- 希望者とのキャリア相談の場「キャリア面談」
- 新規事業の提案機会

Culture

当社のMissionやVisionの実現に欠かせないもう一つの要素が、創業期からいろいろな意思決定や行動を少しずつ重ねながら作られてきた「Culture（企業文化）」です。Cultureがメンバーに浸透することが、MVV（Mission/Vision/Value）の実現を支えていると考えています。

みんながどのような姿勢や価値観で意思決定し、どうユーザーと向き合い、サービスを生み出すのか。MVVを軸とした一つひとつの行動の結果生まれるものがマネーフォワードのCultureであり、Cultureをつくっているのは「人」そのものです。人生や世の中を前に進めるというMissionを最大化するためには、マネーフォワードで働くメンバーの人生や可能性を最大化させ、みんながワクワクした未来を描いていることがとても大事だと考えています。

これまでもマネーフォワードが目指すVisionや価値観の共有、メンバーのチャレンジや可能性を引き出すための組織づくり、社会と共創していくためのオープンな土壌づくりなどに全社で取り組んできました。2020年12月からは「VP of Culture」という役割を設け、さらなるMVVの浸透とCulture醸成を目指しています。



VP of Culture
金井 恵子



Cultureを体現しているメンバーを"Culture Hero"として全社表彰しています。



東京の新オフィス構築時には従業員でウォールペイント。Cultureを体感・共有できるイベントを通した浸透も進めています。

マネジメントのコミットメント

当社のMissionやVisionを実現するためには、「人」の成長が最も大切だと考えています。そのためには、人事担当部署による育成のみならず、経営陣自らが従業員に向き合い、一人ひとりが持つ可能性を引き出し、成長にコミットする必要があると認識しています。当社は、従業員のパフォーマンス向上だけでなく、モチベーションの維持・向上やキャリア、働き方までを含めて、経営層が積極的に携わっていきます。

SDGs → 目標8

主な取り組み

- 経営陣による各種研修の実施
- リーダー育成のための「Leadership Forward Program」の開催
- 経営会議における次世代リーダー育成ディスカッション



Leadership Forward Programの様子

多様なメンバーの力を合わせ社会を前へ

当社は、大切にするValueの一つである「Fairness」を徹底し、性別・国籍・宗教・年齢・学歴等で制限しない採用方針を掲げています。入社後も、こうしたバックグラウンドの違い、育児や介護などのライフステージの変化も含めて、多様な状況下にある従業員が働きやすい・働きがいのある職場環境づくりに取り組んでいます。

従業員それぞれの個性や成長意欲を尊重し、一人ひとりの能力とアウトプットを最大化し、新たな価値創造を実現するためにも「多様な視点の実現」を人事戦略のベースに位置づけ、Diversity & Inclusionを重視する各種人事施策を推進していきます。

SDGs → 目標5

主な取り組み

- 採用方針の遵守
- 通年における中途・新卒採用
- 障がい者採用
- グローバル採用と日本語学習支援制度「TERAKOYA」の実施
- 男女育児休暇取得の推進および復職支援
- リモートワークの導入

Diversity & Inclusion

Diversity & Inclusionの担当役員として取締役執行役員CTOである中出匠哉を任命し、担当役員が主導する形で、People Forward本部、経営企画本部を中心としたプロジェクトチームを発足しました。今後、経営陣・マネージャー・メンバーの各層に対して、適切な研修の提供やコミュニケーションを促進していきます。

女性比率
31.7%
管理職女性比率
13.9%
外国人比率
10.4%
（グループ全体における比率。2020年11月30日時点）

新型コロナウイルス感染症に対する取り組み

危機の中でこそ、Missionを軸に課題と向き合う

新型コロナウイルスの影響はいまだ色濃く、私たちの健康だけではなく生活をも脅かすものになっています。緊急事態宣言が度々発出された影響で、資金繰りや生活に困る企業や個人の皆さまが、今なおいらっしゃいます。そのような危機的な状況において「お金の課題解決」を目指す企業として、今、自分たちができるアクションに取り組んできました。こうした時にこそ頼られる存在、寄り添える存在になれるよう、世の中にお金の課題がある限りあきらめずに向き合っていきます。そして、サービス提供を通して、Missionである「お金を前へ。人生をもっと前へ。」を実現していきたいと考えています。

法人向け

新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、普及しているテレワークの推進や、先行き不透明な状況における資金繰り改善など、さまざまな支援策を積極的に実施しています。

- オンラインで確定申告の相談ができる『マネーフォワード クラウドコミュニティ』を開設
- 『マネーフォワード クラウド請求書』の90日間無償提供
- ベンチャーキャピタルとスタートアップ企業のオンライン資金調達相談を実施
- 『MF KESSAI』『MF KESSAI アーリーペイメント』期間限定サポートを開始
- 2020年IT導入補助説明サイトを開設
- 「事業継続緊急対策（テレワーク）助成金」に関する相談窓口を設置
- 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
- GMO VenturePartnersと提携し「新型コロナ・リセッション対策プログラム」を開始
- 『マネーフォワード クラウド会計／確定申告』持続化給付金予測機能を提供開始
- 『マネーフォワード クラウド給与』雇用調整助成金申請サポート機能を提供開始
- 『マネーフォワード クラウド』無料オンライン相談を提供開始
- 投資家向けにスタートアップ企業の株式売却アドバイザリーを開始

個人向け

新型コロナウイルス感染症拡大にともなう、収入や生活に対する不安を軽減するためのさまざまな支援策を実施しています。

- 「今知りたい、お金のこと」ライブ動画配信（全3回）
- 生活支援・給付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」を提供
- 『マネーフォワード お金の相談』WEB面談を提供開始



ペーパーレス・はんこレスに向けた提言

テレワークを推進する上で課題となっている「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しました。政府や経済団体、さまざまな企業とともに、紙とはんこのデジタル化推進を通じて、出社を余儀なくされている人を少しでも減らし、安全で安心な社会づくりに貢献していきます。

テレワーク下のノウハウを公表

2020年3月、新型コロナウイルスが猛威を振るう中、当社でも初めて全社テレワークが開始されました。その最中、経理本部においても完全テレワークで決算を乗り越えることができました。この経験を自社だけに留めず、テレワークへの切り替えが難航している多くの企業の一助としていただこうと、実際の業務フローを広く公開しています。



執行役員
経理本部本部長
松岡 俊


W2

Our Business

すべての人の、「お金のプラットフォーム」になる。
その意志にもとづきながら、私たちは法人、個人、金融機関など多様なユーザーへ幅広くサービスを提供しています。
テクノロジー × デザインの力で、ユーザーの課題にしっかりと寄り添ったプロダクトづくりを徹底。
データのさらなる活用やプロダクト間の連携によって、革新的なサービスを生み出し続けます。

Our vision is to become the financial platform for all. This vision guides us in providing a wide range of services to various users including corporations, individuals and financial institutions. We deploy the power of technology and design to create products that resolve user issues. We will continue to create innovative services by making further use of data and by linking products.

CSO Message

CSOメッセージ

法人、個人、金融機関。
領域を横断しながら、
お金の流れを滑らかに。

当社は多様なユーザーをカバーすることでお金の流れ全体を捉え、「お金のプラットフォーム」になるというVisionの実現を目指しています。
そのため、プロダクト開発の強化とグループシナジーの創出を推進していきます。

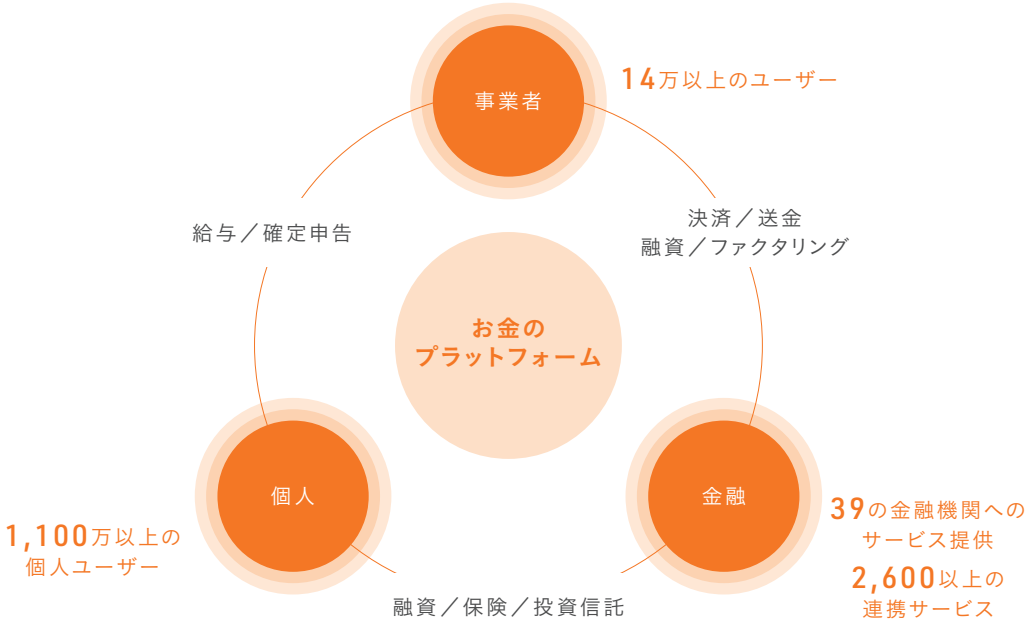


執行役員CSO
株式会社クラビス代表取締役CEO
菅藤 達也

個人から法人までをカバーする事業領域

当社は個人向けのサービスからスタートし、サービスの対象を法人、金融機関と徐々に広げてきました。強いニーズがあり、それにお応えすることが当社の「すべての人の、『お金のプラットフォーム』になる。」というVisionに合致し、かつ当社のテクノロジーやメンバーの能力が活かせる領域であれば事業の展開を進めてきました。現在では1,100万以上の個人ユーザー、14万以上の課金事業者に加えて、39の金融機関にサービスを提供するなど、それぞれの領域で最大級の顧客基盤を有しており、2,600以上の金融関連サービスとのデータ連携を実現しています。

当社はユーザーの方々にとって、本質的なお金の課題を解決する「お金のプラットフォーム」になることを目指しています。そのためには、お金の流れ全体を捉えて、それを円滑にしていく必要があります。個人だけ、法人だけ、と考えていては達成できません。例えば、法人の資金繰りの不安を取り除くためには、金融機関との円滑なデータの連携による、タイムリーな資金調達を実現することが求められます。そのため、お金に関わる多様なプレーヤーそれぞれに対して事業を展開していくことがVisionの実現に必要だと考えています。



高まる事業間のシナジー

事業領域が広がるにつれ、事業間のシナジーがより強く発揮されてきています。それぞれのコアテクノロジーは共通であるため、R&Dの投資効率は非常に高いものとなっています。また、ブランド認知の面においても、他社にないユニークさがあります。『マネーフォワード クラウド』を利用されている事業者の中には、『マネーフォワード ME』を元々愛用されている方も多くいます。加えて、採用面でも『マネーフォワード ME』のブランド認知があることが、Missionに共感する多くの人材を引きつける要因にもなっています。

事業間の送客やクロスセルというわかりやすいシナジーもあります。個人事業主向けの『マネーフォワード クラウド確定申告』と『マネーフォワード ME』を連携の実現は、それがよく現れた事例かと思います。

また、金融機関等に、『マネーフォワード ME』やその機能をOEMで提供することで、金融機関のサービスの利便性向上に貢献しています。

今後は、副業やフリーランスが増える中で、個人と事業者双方の立場を持つユーザーが増えていきます。このようなユーザーにとって、家計のお金、事業としてのお金をより簡単に分けて管理するニーズは高まっていくでしょう。この領域は、個人・法人双方をカバーしている当社だからアプローチできる市場だといえると思います。

プロダクトを届ける総合力

当社のような企業にとってはプロダクトを届ける力が強いことは必須です。特に当社では、デザイン・エンジニアリング・テクノロジーをしっかりと結びつけてプロダクト開発を進めることが重要だと考えています。（▸P.33 Technology × Design）

また、良いプロダクトを早く届けることと併せて重要なのが、社会の状況を的確に把握し、前へと働きかける力です。当社のように社会に新しいプロダクトを提供していく会社は、しっかりと法規制や業界の動きを見つつ、ときには積極的にアプローチしていくことも求められます。この点をCoPA（Chief of Public Affairs）である瀧を中心に、創業当初より関係各所と対話を続けています。そしてその結果を事業部と連携していくことで、世の中の少し先を行くサービスをタイミングよく提供できてきたのだと思います。（▸P.23 Society Forward）

グループジョインによる成長の加速

スタートアップ企業は、一つのテーマで成長の限界を迎えてしまうことが多くあります。グループジョインなどで仲間と事業領域（TAM*）を増やしながら、スピード感を持って成長してきたことも当社の特長の一つです。

私自身も、紙証憑の自動記帳サービス『STREAMED』を開発する株式会社クラビスを起業しましたが、より多くの事業者の生産性向上に貢献したいという想いから、2017年にマネーフォワードにジョインしました。その後、クラビスは、営業組織を持たずプロダクト開発に専念し、マネーフォワードの士業向けの営業チームが『STREAMED』をクロスセルすることで、高い成長を継続しています。

同業他社は目の前にいれば競合ですが、大きな視点から見れば同じ社会課題を解決するという仲間であるともいえます。競争することもありますが、協力したほうが解決のスピードはより早くなる場合が多いのではないかと思っています。クラビスはまさにその第一号であり、これをさらに推進していくことが私の役目だと考えています。

＊当社が提供する事業の潜在的な市場規模（Total Addressable Market）。

マネーフォワードが目指すもの

今後は、デジタル通貨の普及やFintechサービスの発展などによって、法人、個人、金融機関の間の取引やデータの流れがより円滑になっていくと思います。当社はこの変化を捉え、ユーザーにとって、ほかにはない付加価値のあるサービスを提供するにはどうするべきかという視点で事業を考えています。

その一つがファイナンス領域への展開です。バックオフィスの動きから資金などの経営資源の調達までが自然につながって、経営がよりスムーズに展開できる世界を構築しようとしています。ゆくゆくは個人の領域でも、法人から流れたお金が個人にとって最も利便性の高い形でアクセスできるようになり、お金にまつわるアクションへ滑らかにつなげられるようなサービスを提供していきたいと考えています。

Technology × Design

テクノロジー×デザイン

お金の見える化アプリから始まり、クラウド会計、そしてFintechプラットフォームまで、当社は数多くのプロダクトを生み出してきました。
創業から9年という短い期間で、40以上のプロダクトやサービスを届けてきた当社の「つくる力」について、テクノロジーとデザインという視点から、CTOの中出匠哉とCDOの伊藤セルジオ大輔が語ります。

プロダクトをつくり、社会とコミュニケーションする

中出　マネーフォワードはお金という社会課題と向き合っている会社ですが、その上でテクノロジーは大きな役割を果たしています。例えば、家計や資産の見える化を通じたお金の不安の解消では、ユーザーがご利用している銀行やクレジットカード等の明細を、アカウントアグリゲーションという技術で集約し、まとめ上げています。従来であれば口座を一つずつ確認し、手作業で集計、分析する必要がありましたが、これをテクノロジーの力で解決しています。

セルジオ　まさに課題解決のカギを握るのはテクノロジーだと思います。そして、それとともにあるのがデザインです。ユーザーの本質的な課題を捉え、その解決策を誰もが使いやすい形にして届ける、デザインはそういった役割を担っていると考えています。いわゆる見た目の良さだけではなく、ユーザーに心地よい体験を届けたいと考えていますので、常に人と向き合ってプロダクトをつくっていますし、さらに言うと社会と向き合っている感覚があります。

中出　そうですね、プロダクトを通じて、ユーザーや社会とコミュニケーションをしているという感覚に近いかもしれません。私たちは本当に数多くのプロダクトをつくってきましたが、それはプロダクトによって社会を前に進めることができると考えているからです。



取締役執行役員CTO
中出 匠哉

データは課題解決につながるアセット

中出　プロダクトを語る上で、データの存在は欠かせません。私たちはユーザーのさまざまなデータをお預かりしていますので、非常に高いセキュリティと暗号化でそれを守っています。その上で、データをユーザーの抱える課題の解決に活用しています。例えば、私たちは法人の会計データをお預かりしていますが、それを分析することで、その法人が必要としている資金を、必要なタイミングで無理なく支援するということも可能になります。

セルジオ　本当にデータはさまざまな可能性を持っています。『マネーフォワードME』で向き合っているのは、ユーザーの人生そのものですが、どのようにユーザーのライフプランをサポートすることがで



執行役員CDO
(Chief Design Officer)
伊藤 セルジオ 大輔



きるのか、そういった視点からデータをアセットとしたサービスづくりをしています。

中出　個人と法人の両方でデータをお預かりしているというのも、マネーフォワードのユニークなポイントかもしれません。働く人は皆さん、個人としての生活もあるわけですから、個人と法人のデータを掛け合わせることで、新しい可能性も見えてきます。

セルジオ　例えば、家計簿のデータを確定申告に利用するというように、個人とビジネスがつながるようなケースも出ていますよね。

スモールチームによる、スケーラビリティの高い開発

セルジオ　テクノロジーやデータをどのようにプロダクトに昇華しているかというと、特徴的なのはスモールチームという考え方だと思います。

中出　スモールチームは私たちのプロダクト開発のスケーラビリティを実現する重要な考え方ですね。プロダクトごとに小さなチームに分かれており、各チームがオーナーシップを持って開発しています。チームの最小単位は、プロダクトマネージャーとエンジニア、デザイナーの3名といった具合です。社内にたくさんのスタートアップがあるようなイメージです。これは創業当時からのこだわりです。

セルジオ　一般的に組織規模が大きくなると、つくり手とユーザーの距離は離れがちですが、スモールチームであることで、その距離は近づきますよね。特にデザインにおいてはユーザーの解像度、つまり行動や感情に対する理解が高いほど、より良いアウトプットにつながりますので、重要なポイントです。顧客中心のプロダクトづくりが可能になります。

中出　チームごとに意思決定ができるというのも良い点です。例えば、技術選定も各チームで行うことで、新しい技術も取り入れやすくなります。技術は常に進歩していますので、古い技術から移行できないでいると、生産性を落としたり、時にはセキュリティリスクにつながることもあります。スモールチームによって各チームは自律的に動けるようになり、組織のスケーラビリティも上がります。

セルジオ　スモールチームの負の側面にあえて触れておくと、各プロダクトの方向性がばらつきやすいというのはあります。そこに統一感を生み出すのはデザインの力の見せ所かもしれません。デザイナーがコミュニケーターとして組織間をつないだり、デザインシステムを整備するなどして、一貫した体験をお届けできるようにしています。



最上流から浸透する「User Focus」が競争力

セルジオ　プロダクトをつくっても、ユーザーに愛されるものでないと、使っていただけません。そのためには、とことんユーザーを知ることが大切ですよね。

中出　マネーフォワードには3つのValueがあり、その一つに「User Focus」があります。つまり、ユーザーを見つめるということですが、これが全社的に浸透しているのが大きいですね。ともすると、ついシステムとして都合の良い提供者目線のものづくりをしてしまいがちですが、「User Focus」が価値観として共有されていることによって、ユーザー目線に立ち戻ることができます。

セルジオ　ユーザー目線は大切ですね。デザインとは見た目のことだけではなく、「人を中心に考え、課題を見出し、それを解決するプロセス」だといわれています。マネーフォワードでもデザインをそのような広い意味で捉えていますが、これはまさに「User Focus」そのものと言えると思います。ですから最近は、デザイナー以外もデザインの考え方を学び、実践できるような機会も社内で提供しています。

中出　エンジニアとデザイナーの距離も近いですし、経営陣の中でも、それが非常に重要なことだという共通認識があります。デザインとテクノロジーが掛け合わされることによって優れたプロダクトは生まれますし、「User Focus」がDNAのように存在していることは、私たちのプロダクトづくりの競争力につながっていると思います。

セルジオ　これからもその競争力をもとに、驚きや感動を生み出せるようなプロダクトを届けていきたいですね。

中出　はい、プロダクトを通じて社会を前に進めていきましょう。

オーナーシップを持った開発拠点



執行役員
福岡拠点担当
黒田 直樹

地方拠点においても東京本社と同じく、オーナーシップを持ったプロダクト開発を行っており、新規事業の起ち上げにもチャレンジしています。マネーフォワードのMission、Vision、Value、Cultureに加え、自分たちの拠点らしさをコンセプトとして掲げ大切にしています。新型コロナウイルスの影響によって働き方にも大きな変化があり、最近は首都圏からUIターンをしてジョインしてくれる仲間も増えてきています。

ともにつくる海外拠点



Money Forward Vietnam Co., Ltd.
General Director
都築 貴之

開発力を強化する上で、海外の優秀な人材の活用は我々にとって必要不可欠です。仕様通りにサービスをつくるだけでなく、マネーフォワードのMissionやCultureに共感した仲間だからこそできる付加価値を生み出し、日本のメンバーとともに、ユーザーのライフスタイルをも変えることのできるサービスをつくります。その上で、ベトナムを海外進出の足掛かりとし、東南アジア向けのサービスを展開していくことも目指しています。

プロダクトを支えるセキュリティ



執行役員
CISO
(Chief Information Security Officer)
市川 貴志

セキュリティはプロダクトを提供する上での最も重要な基礎部分です。特に当社は、お客さまのさまざまなデータを扱うサービスを提供していることから情報漏えいは許されません。これまでも、銀行や証券の金融機関等から高いレベルのセキュリティを求められ、金融機関やエンドユーザーの期待に応えてきました。創業以来、運用において大きな事故はありませんが、今後も継続して安心してプロダクトを使っていただけるよう努めていきます。



マネーフォワードベトナムの開発メンバー

Money Forward Lab

さらなるテクノロジーの可能性を追求するため、2019年に社内研究開発組織としてMoney Forward Labを設置しました。当社のプロダクトをさらに前に進める原動力となっています。

テクノロジーとデータの力で未来を創造

Money Forward Labでは、お金とポジティブに向き合うことで、今日よりもっと豊かな人生を叶えるためのお手伝いをしたいという想いから、テクノロジーとデータの力を解放することを目指し活動を行っています。

とりわけ注力している領域は「自律化・ユーザビリティ」です。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「自動化・セキュリティ」といった領域から、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「自律化・ユーザビリティ」へと研究開発は進んでいます。その上でカギとなるのは、家計や会計の未来の予測・分析を可能にする機械学習や深層学習、取引データの構造化による予測・分析精度を向上する自然言語処理・画像処理、予測結果の可視化やアクション候補の提案を行うUI/UX*といったテーマです。

＊UI(User Interface):ユーザーと製品やサービスとの接点
UX(User Experience):ユーザーが製品やサービスを通して得られる体験

究極の未来は「Autonomous BackOffice」

ビジネス領域における究極の未来の姿は、バックオフィス業務の自動・自律運転化です。バックオフィスにも自動車の自動運転化と類似性があると考えています。例えば自動車であれば、ドライバーの認知・判断・操作を機械が徐々に支援し、「目的地まで、安心・安全・快適に移動したい」というさらに上位の意図や願望の実現を目指しているように、会計業務や経営においても、認知・判断・操作を機械が徐々に支援し、「思い描いた経営を安心・安全・快適に実行したい」といった上位の意図や願望の実現を目指したいと考えています。我々はこれを、「Autonomous BackOffice」(オートノマス・バックオフィス:バックオフィスの自律化)と呼んでいます。

自動車が目指している未来



どうやってAutonomous BackOfficeを実現するのか？ その進化のプロセスも車の自動運転との類似性を考えています。車のシステムはレベル0を「手動で運転する」とすると、レベル1は「ハンドル操作か加減速のいずれかをシステムが実施」、レベル3は「限定条件下で車の制御をシステムが実施するが、緊急時はドライバーが対応」、レベル5で「あらゆる条件下で車の制御をシステムがすべて実施」といったように6段階のレベルに分かれています。同様に、バックオフィスの自律化についてもレベルがあると考えており、各レベルを見据えた研究開発を進めています。

目的地まで自由に移動できる未来のように、私たちはMoney Forward Labの活動を通じて、ユーザーが思い描いた経営を実現できる未来を目指します。



Money Forward Lab 所長
北岸 郁雄

Our Service

1.Business



3.X



2.Home



4.Finance



Our Service 1

Business

法人ユーザーにおける、経理財務や人事労務、法務などのバックオフィス業務を
効率化することで、経営を統合的にサポート。
経営者の意思決定や、資金調達などにも役立つツールを提供します。
さらには、SaaSマーケティングを支援するサービスも積極的に展開しています。

For corporate users, we provide integrated management support by streamlining back-office operations such as accounting and finance, personnel and labor, and legal affairs. We also provide other tools that help managers make decisions and support financing activities. Furthermore, we are proactively developing services that support SaaS marketing.



Business バックオフィス向けSaaS

負担とされるバックオフィスを ビジネスの基礎と捉え、 生き生きと働ける環境をつくる。

『マネーフォワード クラウド』は、クラウド上でバックオフィスに関するさまざまなデータを連携し、経理財務、人事労務や法務における業務を効率化するバックオフィス向けSaaSです。当社は、バックオフィス業務を削減する対象と捉えるのではなく、企業を強くする基礎と捉え、経営の強みとすべくサポートしていきます。

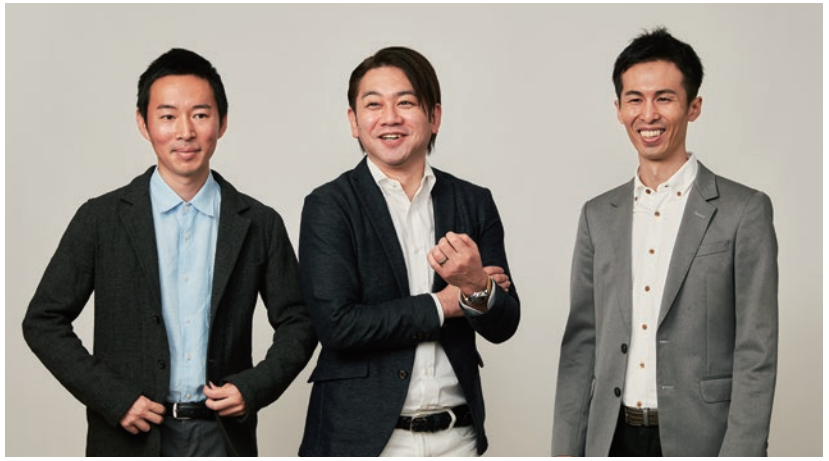
そして、当社はバックオフィス業務の効率化にあたって、「ココロ動かすクラウド」という事業指針を掲げ、2歩3歩先ではなく、0.5歩先を行くことで、現実に即した解決方法を提案し、ユーザーに寄り添った課題解決を目指しています。

提供したいのは業務効率化や利便性だけではなく、 その先にあるユーザーの未来を描くこと

当社のサービスは、クラウドという特性を活かすことでコミュニケーションのスピードの改善、本質的でない作業の省略、リアルタイムデータによる意思決定の質の向上など、業務のあり方にイノベーションを起こしてきました。今も、さらなるサービスの拡充によってこの領域を拡大している過程にあります。

特に、人口減少に直面している日本においては、今後、労働リソースの確保が重要な経営課題になると考えています。当社のサービスは、単なるツールの提供に終始せず、サービスの利用そのものが労働リソースの代替となるように、自律したソリューションとして経営をサポートしていきます。

また、日々蓄積されるデータを活用することで企業与信等を改善し、タイムリーかつ公平なリスク判断に基づいた資金調達を支援するなど、業務効率化以外の付加価値も提供していきます。



執行役員
マネーフォワード
ビジネスカンパニー VPoE
(VP of Engineering)
渋谷 亮

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
竹田 正信

執行役員
マネーフォワード
ビジネスカンパニー CSO
山田 一也

デジタル化に向けた制度改正やリモートワークの加速により、 バックオフィス業務のクラウド化は着実に進展

米国ガートナーの調査*によれば、クラウドサービスの導入に関して、日本は米国に7年以上遅れる「抵抗国」に位置付けられており、今後のクラウドサービスの浸透余地は大きいと考えられます。また、足元の新型コロナウイルス感染症拡大によるリモートワークの広がりやIT導入補助金等の支援策を受け、クラウドサービスの導入は確実に進んでおり、マーケットは大きく広がりつつあります。

経済産業省による「DXレポート2」では、老朽化・複雑化・ブラックボックス化した既存システムがDXの障壁となることに対して警鐘を鳴らしています。同時に、2025年までにデジタル企業への変革を完了させることを目指して計画的にDXを進めるよう促しており、この点においても今後日本全体でクラウド化が進むことが予想されます。

加えて、電子帳簿保存法の改正や2023年から導入されるインボイス制度など、法律の改正も予定されており、既存システムからのリプレイス機会も増えることが予想されるなど、良好な事業環境が継続する見通しです。このような中、当社は、クラウド型ERPの筆頭として高い成長可能性を見込んでいます。

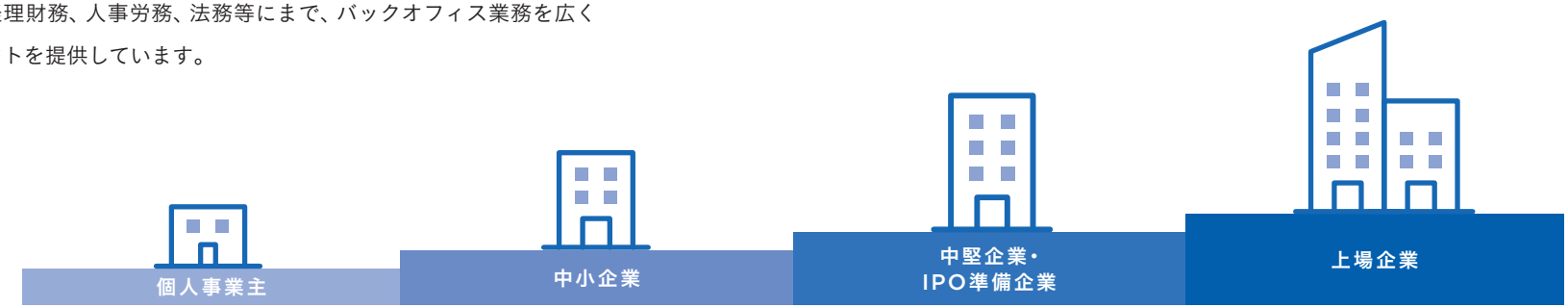
＊ 2022年のクラウド支出の割合と成長率(国別比較)

提供サービス

個人事業主から中堅企業まで
さまざまな企業のニーズに対応したプロダクトを展開

当社のクラウドサービスは、個人事業主や中小企業を対象に確定申告・会計ソフトから始まりましたが、今では起業から上場後の拡大フェーズまで、企業のステージに合わせたサポートができるよう、対象となる企業規模を広げています。同時に、中堅規模の企業が必要とする複雑・多様な機能の拡充を戦略的に展開してきました。

また、現在では経理財務、人事労務、法務等にまで、バックオフィス業務を広くカバーするプロダクトを提供しています。



販売チャネル

- WEB／士業事務所
- フィールドセールス

提供プロダクト

- Money Forward クラウド確定申告
- Money Forward クラウド会計
- 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Box
  - 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 クラウドマイナンバー
  - Money Forward クラウド契約
- 主に士業事務所向け
  - STREAMED Money Forward
  - Manageboard Money Forward
- 主に中堅企業向け
  - Money Forward クラウド債務支払
  - Money Forward クラウド債権請求
  - Money Forward クラウド固定資産
  - V-ONEクラウド

提供価値

クラウド×データ連携による圧倒的な効率化と利便性

クラウドという特性を活かして、さまざまな業務効率化を実現しています。例えば、経理財務領域では銀行、クレジットカード、電子マネー、POSレジなど多様なサービスと連携することで、入力や仕訳を自動化できます。また、AI（人工知能）がビッグデータを元に、勘定科目を提案します。使い込んでいくことで賢くなり、自動入力・自動仕訳が効率化されます。人事労務領域では、クラウド上での従業員の入社・退職手続や勤怠管理を可能にし、勤怠データを給与システムに連携することで、給与計算や給与支払いまでクラウド上で完結できます。

加えて、インターネットさえあれば、パソコンやスマートフォンを問わず、ユーザーが同時に操作することが可能なうえ、従来のパッケージ型のソフトと異なり、法令改正や消費税増税への対応、日々のサービス改善も無料で素早くアップデートします。

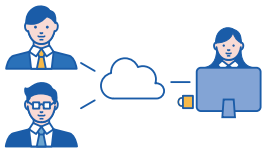
データの入力の
手間を削減



AI（人工知能）で
賢くなる



いつでもどこでも
使える



データが消えない



無料でアップデート



充実したサービス



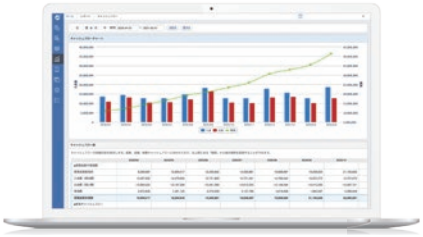
経営の見える化と資金繰り支援により ビジネスを強くし、成長に寄り添う

業務効率化のツールとしての活用にとどまらず、クラウド型サービスであることにより、意思決定の質とスピードの向上や必要なリソースの確保など、成長を加速する機能を提供しています。

さまざまな『マネーフォワード クラウド』のサービスを繋げて利用することで、日々のデータを自動で集計し、その結果をレポート機能等でリアルタイムに見える化します。経営状況等を素早く把握できるようにすることで、より早く正確に意思決定でき、資金繰りの不安の軽減や経営の安定化に貢献していくことを目指します。

また、クラウドを通したリアルタイム性の高いデータ連携により、与信判断精度を向上させることで、実際に資金が必要な場合には速やかに『マネーフォワード アーリーペイメント』などを通じた早期の資金調達を実現することができます。

経営状況を見える化



資金繰りの支援



成長企業、中堅企業

成長企業・中堅企業こそ手作業が多い

成長企業では、企業の成長にバックオフィスの体制が追いつかず、手作業が多くなりがちという現実があります。ビジネス上の変化が少ない企業であれば、一度ビジネスに適合したシステムを導入すれば、それを使い続けることもできますが、新規事業や組織変更などビジネスの変化が速い成長企業の場合、事業の成長に合わせて、バックオフィスのフローやシステムも同じスピードで変化することが求められます。

変化をおそれない企業のための進化し続けるERP

当社では、時代の流れに合わせて変化するバックオフィスのベストプラクティスを提供することで、ユーザーのバックオフィスの課題を解消します。経理財務、人事労務、法務といった企業活動全体を網羅することはもちろん、システム全体に連携性を持たせ、『マネーフォワード クラウド』でカバーしている領域以外についても、他社サービスとのAPI連携等により、高い拡張性を持たせます。

また、2021年5月には『マネーフォワード クラウド契約』、2021年6月には『マネーフォワード クラウド債権請求』、『マネーフォワード クラウド固定資産』の提供を開始しました。従来のERPでカバーされることが一般的な経理財務、人事労務に加えて、『マネーフォワード クラウド契約』により契約業務をカバーすることで、契約の締結から債権債務の発生、会計処理まで、バックオフィス業務を一気通貫させる、これまでにない進化し続けるERPを提供しています。

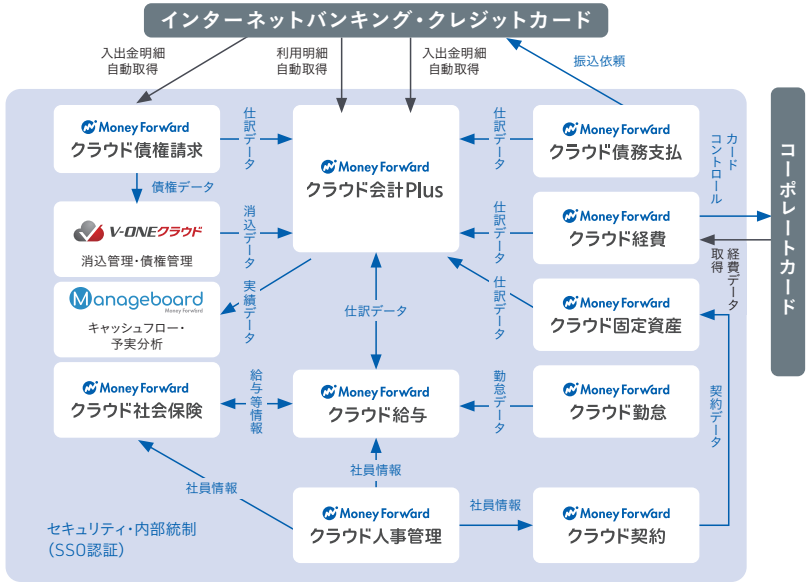
販売戦略

段階的な導入を可能に

企業規模が大きくなればなるほど、システムの入れ替えや導入に多大なリソースがかかります。そのような実態を踏まえ、「まずは経費精算から」「給与・勤怠から」など、部分的・段階的にシステムの導入を進めていけるアーキテクチャを採用しています。また、モジュール間の連携、他社サービスとの連携はシームレスに行えます。既存のオペレーションに対して無理のない方法で導入でき、業務の生産性を大幅に向上させることができます。

成長企業・中堅企業向けで認知を拡大

2020年10月から、TVCMを含む大型のマーケティングを開始しました。また、上場に向けたホワイトペーパーの作成等を通じて、主にIPO準備企業をはじめとした成長企業における認知拡大を進めています。



入金消込・債権管理サービス『V-ONE クラウド』を提供する株式会社アール・アンド・エー・シーのグループジョインにより、エンタープライズ企業への展開を見据える

2020年8月には、クラウド型の入金消込・債権管理サービスを提供する株式会社アール・アンド・エー・シーがグループジョインしました。

『V-ONE クラウド』はNTTコミュニケーションズやTOTO、日本航空等のエンタープライズ企業にも導入されているなど、クラウド型の入金消込としては圧倒的なシェアを保持しています。

『マネーフォワード クラウド』においても、経費精算サービス等が徐々にエンタープライズ企業に導入が進んでおり、今後、サービスのクロスセルも見込んでいます。

士業事務所・中小企業

全国の企業を支える士業事務所の皆さまの専門性が最大限発揮される環境を支援

中小企業の生産性や資金繰りなどの経営課題を解決していく上で不可欠なパートナーである士業事務所とのパートナーシップを強化し、現在では、16,000名以上の公認メンバーにご活用いただいており、なかでも士業事務所TOP100*のうち、66事務所にご利用いただいています。

『マネーフォワード クラウド』は、バックオフィス業務をワンストップで効率化することに加え、士業事務所の方々にとって使いやすい操作性を重視しながらプロダクトの開発を行ってきました。

さらに、『マネーフォワード クラウド』をご活用いただくだけではなく、士業事務所のさまざまな課題に向き合い、解決するビジネスパートナーであることを目指しています。

＊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。

よりご活用いただくための取り組みを加速

「士業サミット」の開催

士業事務所の成長をご支援する新たなプロジェクトのご紹介や、日本の中小企業の未来を考える講演プログラム、今後のバックオフィスの未来をともに考える体験型セッションを実施しています。また、並行して、士業事務所同士がオンライン上でつながるビジネスマッチングの場も提供しています。

士業事務所の顧問先での導入拡大に向けた取り組みを加速

全国各地の拠点から、士業事務所への継続的なカスタマーサクセスの取り組みを進めています。士業事務所へのキャッシュバックやキャンペーンを通じて、顧問先でのさらなる利用拡大を目指します。

会計業務だけではなく、記帳作業を自動化し、価値ある時間を増やす（『STREAMED』by クラビス）

紙証憑の記帳自動化サービス『STREAMED』は、領収書、レシート、通帳などの紙証憑の記帳を自動化するソリューションを3,000の士業事務所向けに展開し、より生産的な業務にフォーカスいただける環境を提供します。

会計データで経営の可視化し、顧問先の目標達成をサポート（『Manageboard』by ナレッジラボ）

顧問先の経営改善を目指したい会計事務所向けに、『マネーフォワード クラウド会計』をはじめとするさまざまな会計ソフトと連携し、損益予測や資金繰り予測が簡単にできる予実管理ソフトを提供しています。

業務効率化から経営改善まで支援

入力作業	会計業務	予実管理
STREAMED Money Forward	Money Forward クラウド会計	Manageboard Money Forward
領収書などの紙証憑の記帳を自動化	仕訳を自動化 キャッシュ・フローを見える化	予実を見える化 将来キャッシュ・フローを予測

個人事業主

『マネーフォワード ME』と確定申告の連携を実現

『マネーフォワード ME』のデータを活用して、『マネーフォワード クラウド確定申告』上で自動で仕訳を作成できる連携機能を、2020年11月に提供開始しました。副業や事業を行っている方は、日々つけている家計簿の明細データの中から、副業で支払った事業経費や雑所得などのデータを『マネーフォワード クラウド確定申告』に連携するだけで、確定申告に必要な決算書を作成できるようになりました。



国内初*、1つのスマートフォンアプリで仕訳から電子申告までが可能に

2021年2月に、仕訳から確定申告書類の作成、マイナンバーカードの読み取りや確定申告書類の提出まで、1つのスマートフォンアプリで完結できるサービスを国内で初めて提供開始しました。電子申告機能の提供を開始したことで、利用者は、事業経費の仕訳や申告書の作成が簡単になることに加えて、マイナンバーカードの読み取りや申告書の提出までの作業を1つのアプリで一気通貫で行えるようになり、書類を郵送したり申告会場に出向くことなく、確定申告を行うことができるようになりました。これによりユーザー数は大きく増加しました。

＊Google Playおよび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日時点)。

Business SaaSマーケティング支援

SaaSの導入加速を通じて、企業のDXを推進

Small Company, Big Business.

2019年11月にマネーフォワードにグループジョインしたスマートキャンプ株式会社は、「大きなビジネスをするのに、ヒト、モノ、カネの数や大きさは関係ない。少人数のチームでも、世の中をもっとよくできる、社会を動かせることを証明したい」という想いのもと、SaaSマーケティングプラットフォーム『BOXIL SaaS』やオンライン展示会『BOXIL EXPO』、インサイドセールス代行・コンサルティングサービス『BALES』などを展開しています。

「テクノロジーで社会の非効率を無くす」をMissionに、企業の課題に応じたソリューションを提供し、SaaSの導入を推進することで、業務の効率化や生産性向上、事業の成長をサポートしています。



執行役員
スマートキャンプ株式会社 代表取締役会長
古橋 智史

提供サービス

SaaSによる業務効率化と売上拡大のためのアウトソース・IT活用を促進

『BOXIL SaaS』

サービス情報や口コミをもとに法人向けSaaSを無料で比較、検討し、資料請求できるプラットフォームです。ホワイトペーパーや特集記事等でクラウドサービス選びに役立つ情報提供も行っています。10,000件以上の口コミと10,000通り以上の比較から探せます。

『BALES』

法人営業の効率化、テレワーク時代の新しい営業手法として注目されているインサイドセールスの代行、コンサルティングサービスです。戦略や仕組みの企画立案から、専任チームによるインサイドセールス業務の実行まで、一気通貫で支援します。また『BALES』のノウハウをもとに開発したインサイドセールス業務の管理、効率化を実現するクラウドサービス『BALES CLOUD』も提供しています。

『BOXIL EXPO』

SaaSを中心としたサービスとの最適な出会いを実現するオンライン展示会です。業務効率化やテレワークの導入、売上拡大などに役立つセミナーや、最新トレンドを知ることができる各界トップリーダーの講演を配信しています。セミナーの視聴から個別商談まで、シームレスに進めるのが特長です。

デジタルエージェンシーADXL株式会社を通じて、SaaS企業のマーケティングを総合的に支援

SaaS企業のマーケティング課題へのソリューションとして、戦略立案から運用、実行支援、データ分析までを行う新会社、ADXL（アドシル）株式会社を設立しました。主に、マーケティング手法の多様化や高度化、実務の知見がある専門スキルを持った人材の不足、SaaSに特化したデジタルエージェンシーが少ないという3つの課題を解決し、SaaS企業のマーケティング活動のデジタルシフトを支援していきます。

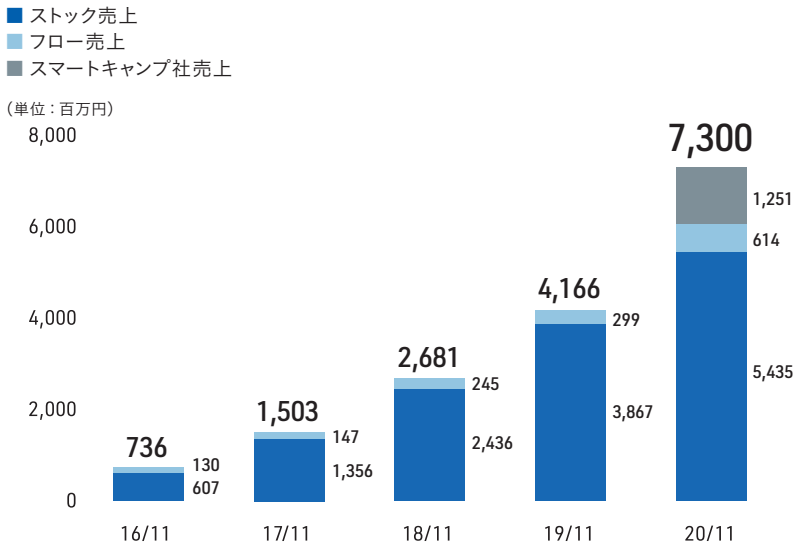


事業ハイライト

2020年11月期通期売上高は7,300百万円、前期比+75%と高成長を継続しています。『マネーフォワード クラウド』を中心とするバックオフィス向けSaaS事業のストック売上は5,435百万円、前期比+41%と成長を牽引しています。

なお、スマートキャンプ株式会社の売上高は、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、連結前同期比+43%の1,251百万円とグループジョイン後も順調に成長しています。

Businessドメイン売上高推移

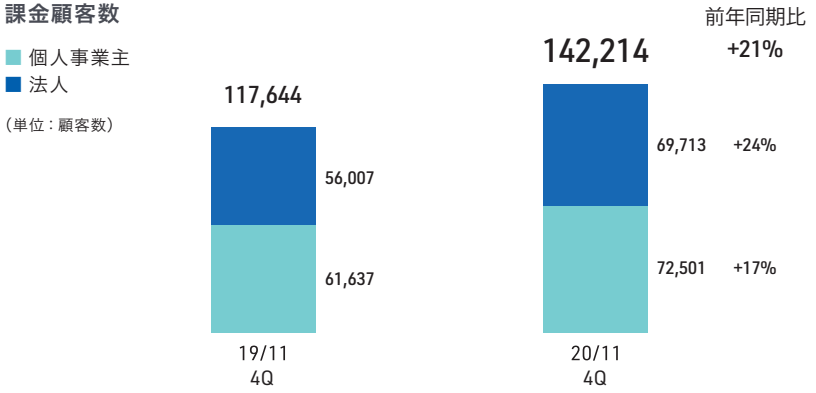


＊ストック売上は、『マネーフォワード クラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONE クラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』等のサービスの課金収入。

主要KPIの推移

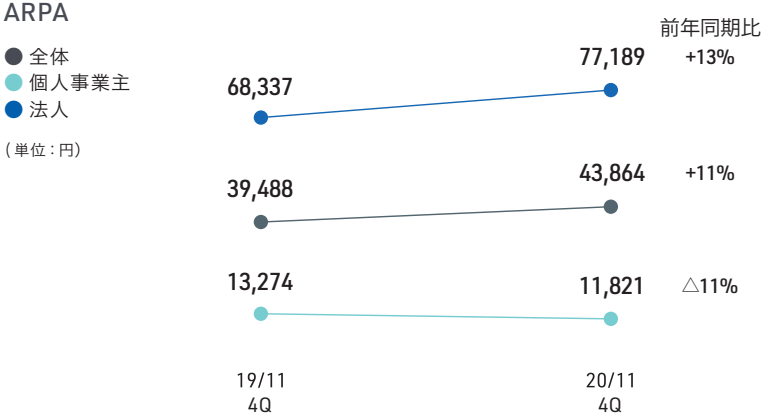
新規顧客獲得の加速および顧客解約率の低下（19/11期末：1.2%→20/11期末：0.8%）により、課金顧客数は順調に増加し、2020年11月末時点で、14.2万（うち、法人顧客が約7万）となりました。また、中堅企業への導入の加速やサービス併用率の向上を背景に、全体のARPAは前年同期比+11%、法人向けのARPAは同+13%と着実に増加しています。

課金顧客数



＊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、士業およ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、スマートキャンプ社は含みません。

ARPA



＊ARPA：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。

グループジョイン

	企業情報	グループジョインによるシナジー		
2017年 11月	**株式会社クラビス** 2012年設立。 レシートや領収書などの紙証憑をスキャンするだけで、原則1営業日以内に仕訳データにする『STREAMED』を展開。主な顧客は会計事務所。	『マネーフォワード クラウド』はデジタルデータから自動で仕訳を起こすこと、『STREAMED』は紙から自動で仕訳を起こすことが強みであり、ユーザーへの提供価値を補い合うことができています。また、会計事務所との強い関係を持つマネーフォワードの営業網を活かすことで、グループジョイン前の課題であった新規ユーザー獲得の伸びも大きく改善。プロダクト、セールス双方のシナジーでユーザー数は3,000事務所を突破しました。	株式会社クラビス 代表取締役CEO **菅藤 達也**	
2018年 7月	**株式会社ナレッジラボ** 2013年に公認会計士・税理士をバックグラウンドに持つメンバーで設立。 予実・キャッシュフロー管理が可能なクラウド予算管理ソフト『Manageboard』と経営管理領域のコンサルティングサービスを展開。	2018年にリリースした『Manageboard』は、『マネーフォワード クラウド』を利用する士業事務所へのクロスセルでユーザー数が大きく増加。足元では、中堅企業向けでも『マネーフォワード クラウドERP』とのクロスセルを進めています。加えて、経営管理コンサルティングでは、マネーフォワードシンカと連携し、成長企業のバックオフィス業務のDXや経営管理体制の構築を支援しています。	株式会社ナレッジラボ 代表取締役CEO **国見 英嗣**	
2019年 11月	**スマートキャンプ株式会社** 2014年設立。 法人向けSaaS比較サイト『BOXIL SaaS』を軸にSaaSマーケティングプラットフォーム事業を展開。	コロナ禍をきっかけに、企業の業務デジタル化、DXが進み、クラウドサービス導入ニーズが高まり『BOXIL SaaS』は順調に成長、新規事業のオンライン展示会『BOXIL EXPO』は主力事業の一つになり、『BALES』は北海道、福岡に拠点を設け堅調に拡大しています。マネーフォワードとは、マーケティング領域での強みを生かした連携だけでなく、経営層からメンバーまで広く相互出向し、人材交流も盛んに行っています。	スマートキャンプ 株式会社 代表取締役会長 **古橋 智史**	
2020年 8月	**株式会社アール・アンド・エー・シー** 2004年設立。 入金消込／債権管理業務に特化したクラウドサービス『V-ONEクラウド』『Victory-ONE/G4』を展開。クラウド型入金消込・債権管理ソフトとして、導入企業数No.1*を誇り、国内大手企業をクライアントに多く持つ。	主に中堅企業およびエンタープライズ企業向けで相互送客するなど販売面の連携が先行して進んでいます。また、製品面においても、提供している『V-ONEクラウド』が『マネーフォワード クラウドERP』の債権請求分野と連携開発が進行しています。加えて、AIを活用した消込機能のさらなる自動化に向けたR&Dを、Money Forward Labとともに推進しています。	株式会社 アール・アンド・エー・シー 代表取締役社長 **高山 知泰**	

＊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。

Our Service 2

Home

一人ひとりのお金の悩みや不安をなくしていく。その手段として開発されたのが
「お金の見える化」サービスです。見える化だけにとどまらず、お金に対する気づきや学び、
お金との向き合い方を改善する選択肢を提供することで、
ユーザーの目の前にある課題を解決していきます。

We want to eliminate people's worries and anxieties about money, and have developed services that are capable of visualizing money as a means of doing so. We complement visualization by helping to resolve the issues users face with options to improve awareness and learn about money and how to handle it.



Home

お金のことを悩まない社会をつくり、
誰もが自分らしく生きられる未来へForwardする。

お金のことを悩まない社会とは

当社は、お金に関して多くの方が正しい情報や課題解決方法にアクセスできてない状況を解決したい、という想いを持って設立されました。お金に関する課題は多くの方にあるものではありますが、その具体的な内容は世代や資産状況によって非常に多様です。30代であればライフイベントに関連した課題、よりシニアの方にとっては老後資産の課題として表出します。しかし、お金の悩みに共通する特徴としてあるのが、資産に関するデータが分散していることによる現状認識の難しさです。これをまず解決してきたのが『マネーフォワード ME』というサービスであり、この領域ではNo.1[*1]と言えるまでになりました。

しかし、当社がやりたいことは、より本質的なお金の課題を解決することにあります。多くのユーザーにとっては、お金に関するソリューションになかなか手が届かないのが現状です。「難しい」や「怖い」という印象が先立ち、本来であれば、より多くの方の手に届くべき情報やツールが利用可能な状態にあるとは言えません。この本質的な課題に対して、当社が掲げるValueである「User Focus」を徹底したサービスを作っていきたいと考えています。

まずは、パートナー企業と連携してユーザーに家計改善の選択肢や、出費の大きな割合を占める生命保険に関するソリューションを提案するところから始めています。今後はデータ分析アルゴリズムの開発と、より洗練されたUI/UXを組み合わせることで、どんなユーザーにとっても自然に、無理なく最適な課題解決手法を提案することができると考えています。今後も、ソリューションのラインナップの拡充、データとAIを活用した提案システムの構築などを行い、ユーザーが『マネーフォワード ME』さえあればお金に関する不安が無理なく解消できる、ユーザーに寄り添うサービスを提供していきたいと考えています。



マネーフォワードホームカンパニー執行役員
木村 友彦

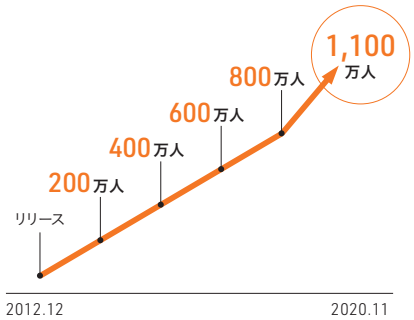
テクノロジーでユーザーの不安と課題を解決

『マネーフォワード ME』を通じて、ユーザーの現状の見える化を実現

『マネーフォワード ME』は、アグリゲーション技術を活用して、それまで煩雑だった家計や資産に関する情報を集約して、見える化を実現したサービスです。ユーザーはクレジットカードや銀行口座、ECサイトのアカウントまで、さまざまなデータを連携することができます。個別にアクセス、ログインを行って内容を確認し、家計簿だけでなく資産管理もできるので、その要素も追加し、家計の現状を簡単に見える化することができます。

今ではPFM（Personal Financial Management）サービスの中で最も多い[*2]2,600以上のサービスが連携可能で、ユーザーの細かなニーズにも広く応えることが可能です。金融機関との密なネットワークがあることにより、APIの転換もスムーズに進んでいます。これらの取り組みを通じて、多くのユーザーにお使いいただき、家計簿アプリではシェアNo.1[*1]、利用者は1,100万人を突破し、プレミアム課金ユーザーも28万人を突破しました。

『マネーフォワード ME』の利用者数推移



*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 2021年4月末時点。(当社調べ)

ユーザーの課題解決プロセスに寄り添ったサービスラインナップ

お金の見える化サービス『マネーフォワード ME』以外にも、お金に関わる課題の解決や改善に向けたアクションに繋げていくための取り組みを進めています。具体的には、生活資金、結婚・出産・住宅購入などのライフイベント、老後などの領域を対象に、『MONEY PLUS』『マネーフォワード Week』ファイナンシャルプランナーによる相談サービスを通じて、気づきや学びの機会を提供しています。

また、近年では『マネーフォワード 固定費の見直し』など、収益改善に向けた具体的なソリューションの提供も行っています。こうした取り組みを通じて、ユーザーがより改善に向けたアクションを行えるような気づきや選択肢を提案し、「お金のことを悩まない社会をつくる」という事業Missionを実現していきたいと考えています。

『マネーフォワード Week』
（2020年11月）
オンラインにて家計や
投資に関するセッションを開催

Money Forward Week
これからの自分のために
お金レベルをアップさせる1週間
11/16(月)-20(金) オンライン開催


元大阪府知事・元大阪市長
橋下 徹 氏


マネックスグループ株式会社代表執行役社長　CEO
マネックス証券株式会社　取締役会長
松本 大 氏


レオス・キャピタルワークス株式会社代表
取締役会長兼社長・最高投資責任者
藤野 英人 氏


AppGrooves/SearchMan　共同創業者
シバタナオキ 氏


家計再生コンサルタント
横山 光昭 氏

（役職・肩書きは開催当時）

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
Money Forward ME お金の見える化サービス	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 お金の相談 『マネーフォワード ME』ユーザーのためのファイナンシャルプランナー相談窓口	MONEY PLUS くらしの経済メディア	Money Forward Career DX人材特化のキャリア支援サービス 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 SiraTama 自動貯金アプリ Money Forward Mall 金融商品の比較・申し込みサイト

ユーザーの本質的な課題解決のために、業務提携を推進

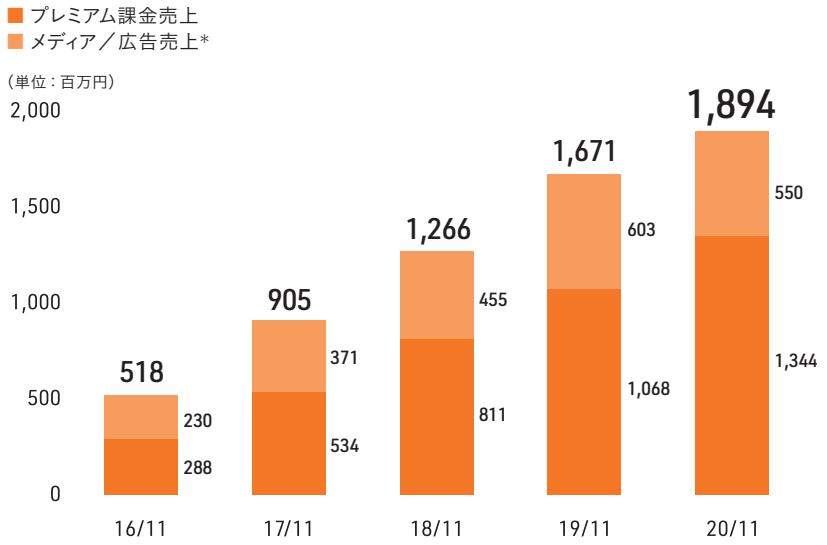
ブロードマインド株式会社 東京海上日動 あんしん生命保険株式会社 株式会社ほけんのぜんぶ 株式会社FPパートナー	**『マネーフォワード お金の相談』** 無料でファイナンシャルプランナー（FP）にお金の悩みの相談ができるサービスです。複数のFP会社と連携することで、全国で質の高い相談ができる体制を構築しています。『マネーフォワード ME』の家計簿データをFPに共有することでスムーズな相談が可能です。
シン・エナジー株式会社	**『マネーフォワード 固定費の見直し』（電気サービス）** 『マネーフォワード ME』上で電力会社の切り替えを行うと、旧一般電気事業者（東京電力・関西電力等）の一般消費者向けプランより3%OFFの電気料金で利用できる上、電気の契約の有効期間中は『マネーフォワード ME』のプレミアムサービスを無料で利用できるサービスを提供しています。
ライフネット生命保険株式会社 SBIいきいき少額短期保険株式会社	**『マネーフォワード 固定費の見直し』（生命保険サービス）** 保険の見直しが行える診断ツールを提供し、併せて、当社ブランドの生命保険商品を提案し、保険の見直しとともにオンライン上で生命保険の申し込みが完結するシステムの実装を予定しています。今後、家計管理・保険領域での新たな顧客体験を提供していきます。
株式会社ツクルバ	**不動産領域において業務提携を推進** 中古・リノベーション住宅の流通プラットフォーム「cowcamo（カウカモ）」を提供する株式会社ツクルバと、不動産の資産価値の見える化や、不動産資産をベースにしたライフスタイルの最適化を促進する新たなサービスの構築に向けて協業を推進しています。
株式会社susten キャピタル・マネジメント	**投資信託領域において資本業務提携を推進** 自動でおまかせの資産運用サービス『SUSTEN（サステン）』と『マネーフォワード ME』を連携できます。『マネーフォワード ME』ユーザーへの『SUSTEN』の利用促進に加え、当社が保有する家計・資産データをもとに、一人ひとりに最適な運用方法を自動で提案できる機能の共同開発を推進します。

事業ハイライト

2020年11月期通期売上高は、1,894百万円となりました。ストックの売上高である『マネーフォワード ME』のプレミアム課金ユーザーからの収入は、前期比+26%成長の1,344百万円となりました。

一方、メディア／広告等による売上高は、新型コロナウイルスの影響でオフライン大型イベント『お金のEXPO』をオンラインに切り替えたことで、前期比で減収となりました。直近では、『マネーフォワード お金の相談』や『マネーフォワード 固定費の見直し』をはじめとした新規サービスが順調に成長しています。

HOMEドメイン売上高推移



＊メディア / 広告売上は、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。

Our Service 3

X

マネーフォワードXは、クライアントのさまざまな課題と向き合い、
マネーフォワードが培ってきたテクノロジーとデザインの力を掛け合わせることで
新たな便利や快適を叶えるサービスを、ともにつくりあげます。
自由にカタチを変えながら、あらゆる課題解決をサポートします。

Money Forward X takes on the various issues of clients and combines Money Forward's technology and design capabilities to create new services that deliver convenience. We are totally adaptable, enabling us to support the resolution of an array of issues.



X

新しい金融体験をともに創り、豊かさを生み出していく。

「Money Forward X」（マネーフォワード エックス）は、金融機関等のクライアントのさまざまな課題と向き合い、当社が培ってきたテクノロジーとデザインの力を掛け合わせることで、新たな便利や快適を叶えるサービスをともにつくりあげる集団です。

クライアントの共創パートナーとして、常にカタチを自由に変えながら、オープンで公平なお金のプラットフォームの構築を目指します。

金融機関等とのパートナーシップを拡大

当社の目指すオープンで公正なお金のプラットフォームを構築し、すべての人のお金の課題を解決するような新たな金融体験を構築していくためには、自力だけでは難しく、金融機関等をはじめとするさまざまなパートナーとの連携が不可欠でした。

当初は金融機関を通じて、個人向けの家計簿・資産管理サービスである『マネーフォワード ME』や法人向けバックオフィスSaaSである『マネーフォワード クラウド』の提供を行っていましたが、現在では金融機関等や、そのエンドユーザーの本質的なニーズや課題に対応していくために、クライアントそれぞれのニーズに応じて、カスタマイズを施し、サービスを導入しています。



執行役員 提携戦略担当
マネーフォワード エックス カンパニー CSO
本川 大輔

執行役員 渉外担当
マネーフォワード エックス カンパニー COO
神田 潤一

金融機関とそのエンドユーザーのDXを推進

金融機関を利用する個人のお客さま向けには、自動家計簿・資産管理サービス『マネーフォワード for ○○銀行』や、金融機関のアプリに機能提供を行う『家計簿 Unit』や『資産管理 Unit』を提供しています。また、紙の通帳をデジタル化した『通帳アプリ』も提供しています。

金融機関を利用する法人のお客さま向けには、法人・個人事業主向けの会員制ポータルサイト『法人ポータル』や、預金情報が一元管理できる資金管理サービス『Business Financial Management』（通称BFM）を提供しています。

今では、個人向け、法人向けサービスを合わせて39の金融機関*にご利用いただいています。

＊2021年2月末時点。

さまざまな金融機関や企業のニーズに対応したサービス開発を推進

金融関連サービスと連携して残高などのデータを取得してくる当社の技術（アグリゲーション技術）を軸として、デザインやUX、データアナリティクス、マーケティング/プロモーション等のコンサルティングやソリューションの提供を行っています。

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

フィンディ
オンラインレンディングサービス『フィンディ』に複数金融機関の口座データを連携できる機能を提供
福岡銀行

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

金融機関向けのオープンプラットフォームを展開

新型コロナウイルス感染症の流行によって広がった新常態（ニューノーマル）のもとで、ユーザーのニーズはデジタルやオンラインに移行しながら急速に多様化しています。

金融・経済の中核を担う金融機関自身もデジタルによるビジネスモデルの変革、すなわち金融DXを迫られています。「Money Forward X」では、単なるクライアントからのサービスの受託開発にとどまらず、ユーザーに寄り添い、ニーズを受け止めることができる革新的なプロダクトを金融機関等とともに開発（共創）していきます。

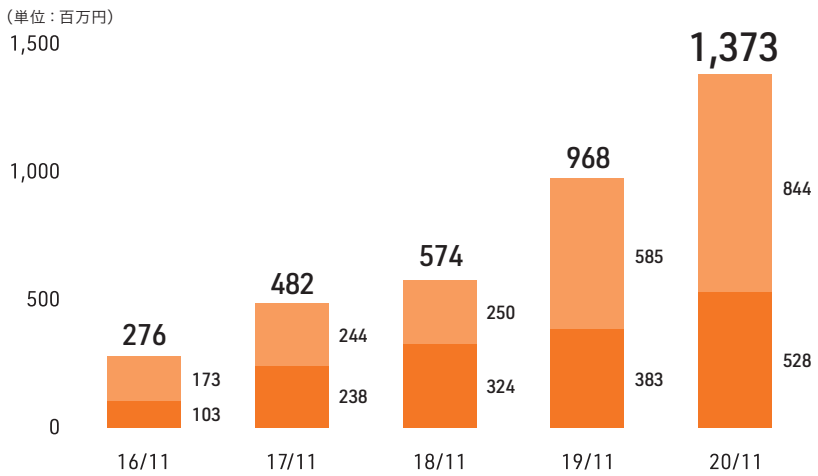
多様化するユーザーニーズに合わせて、金融機関等がさらに高い付加価値を届けることができるように、さまざまなサービスとデータ連携が可能なオープンなプラットフォームの構築を目指します。

事業ハイライト

2020年11月期通期売上高は1,373百万円、前期比+42%となりました。

なお、39の金融機関（2021年2月末時点）にサービスを継続して提供しており、ストック売上は前期比+38%と順調に増加しています。

Xドメイン売上高推移

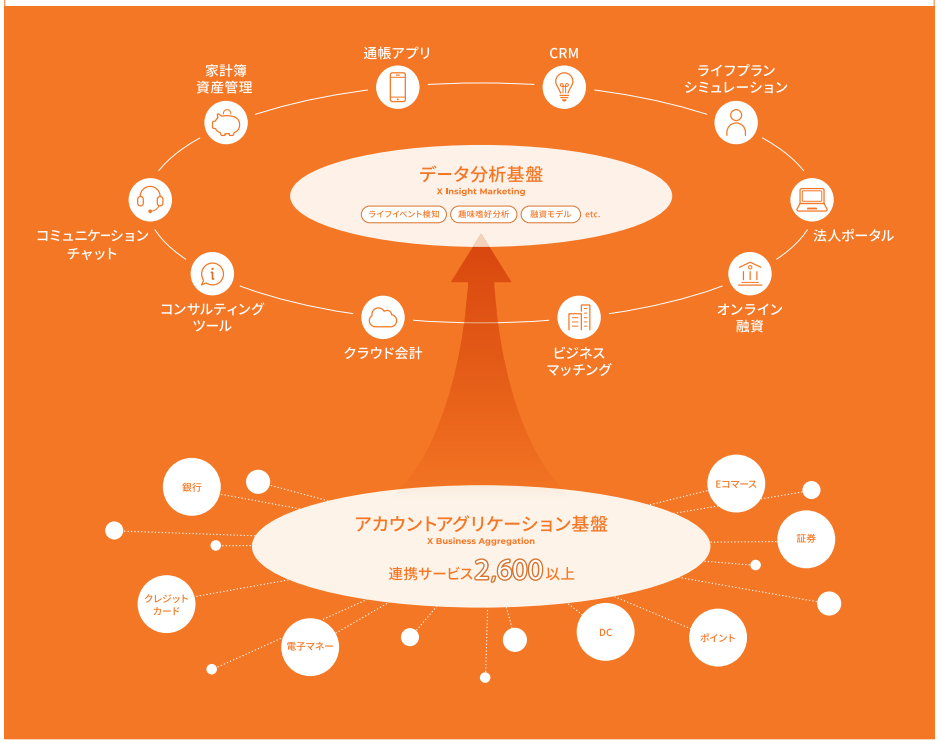


AWS*と連携し、さまざまなFintechサービスを提供できる共通基盤「Fintech プラットフォーム」を構築

金融機関の顧客向けサービスの拡充と、金融機関のDXをさらに支援するべく、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2021年夏頃に提供を開始します。

金融関連サービスのデータを蓄積・分析し、Fintech企業をはじめとするパートナー企業の提供サービスと連携できる共通基盤となっており、金融機関はこのFintechプラットフォームを活用することで、戦略・ニーズにあったサービスを迅速に提供することができるようになります。

＊アマゾン ウェブ サービス(Amazon Web Service)の略称。



Our Service 4

Finance

お金の心配に煩わされることなく、事業の成長に集中したい。
そんなエネルギッシュな企業の想いに応えていくために。
スピーディーで効率的な資金調達の実現をサポートするサービスから、
経営者の支援、企業の成長スピードを高めるためのサポートを行います。

Businesses want to focus on growth without worrying about money. We want focus on energetic companies in addressing this desire. We support managers and accelerate corporate growth with services that drive fast, efficient financing activities. We support accelerated corporate growth.



Finance

Money Forward Kessai

企業の金融課題を解決し、事業をともにForwardする

インターネットの普及により、私たちは従前に比べて圧倒的に多くの相手に対して、低コストかつスピーディな取引が行えるようになりました。

一方で、掛け売りに不可欠な与信・請求・回収や運転資金管理といったバックオフィス業務にかかるコストやスピードは、いまだアップデートされていません。これが本来あるべき商取引の効率化を妨げ、本業への集中を困難にしていると考えています。

このような課題を解決するため、マネーフォワードケッサイ株式会社を設立し、企業や個人事業主のバックオフィス業務だけでなく、資金の流れそのものの効率化に取り組んでいます。



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
冨山 直道

提供サービス

『マネーフォワード ケッサイ』

『マネーフォワード ケッサイ』は、成長に欠かすことのできないキャッシュ・フローを滞りなく回すことを目指したサービスです。掛け売りに必要な与信審査・請求書の発行・発送・入金管理・未入金フォローなど、請求に関わるすべてのプロセスを代行します。さらに、入金も保証*し、掛け売りにともなう不安を解消します。売掛金も最短3営業日で入金可能です。

サービスの提供を通じて、企業間決済に必要なプロセスを代行し、事業をさらに前へと進めることを目指します。

＊所定の条件を満たした場合に限ります。

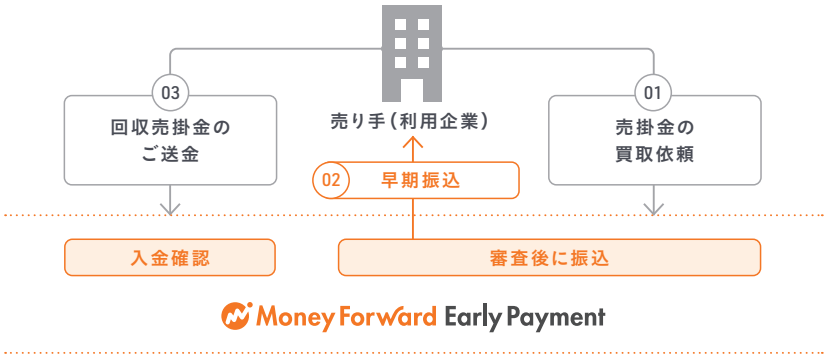
マネーフォワード ケッサイが代行すること



『マネーフォワード アーリーペイメント』

『マネーフォワード アーリーペイメント』は発注書・請求書を早期資金化するサービスです。ユーザーの所有する売掛債権（売掛金）を売却することで、一定の手数料を差し引いた金額を受け取ることができる2者間ファクタリングを提供しています。

売掛先への通知、債権譲渡登記は不要なので、今後のビジネスに影響を与えることなく、簡単かつ素早い資金調達を可能にします。



今後の成長戦略

与信審査モデルの向上によるスピーディーなサービス提供

テクノロジーを活用して取引審査モデルを継続的にアップデートすることで、自動での審査範囲を拡大しています。これにより、最短数秒、最長1営業日で与信結果をお知らせできる体制を構築しています。

ターゲット層の拡大

主な顧客層はスタートアップや中小企業でしたが、エンタープライズ領域を強化します。権限機能やIPアドレス制限、大量のトランザクション処理にも対応しうるシステム強化等、エンタープライズ企業がマネーフォワードケッサイのサービスを導入する上で必須となる機能を開発・提供します。また、エンタープライズは貸倒リスクが低い傾向が強いため、債権譲渡を伴わない請求業務アウトソースに特化したサービスや、売掛保証型のサービス等、商品ラインナップを充実していきます。

金融機関や大手事業会社との協業、OEM提供

マネーフォワードグループ独力ではアプローチし難い顧客層（地方企業や大手企業等）にコネクションを持つ金融機関や、大手事業会社との協業を引き続き拡大します。取次契約やビジネスマッチング契約に留まらず、『マネーフォワードケッサイ』や『マネーフォワードアーリーペイメント』のOEMを行い、協業パートナーのブランドを活かした決済サービスを提供します。

さらに、協業パートナーがサービス提供主体となり、マネーフォワードケッサイは裏方としてシステムや売掛保証を提供することで、金融機関の安心感とマネーフォワードケッサイのテクノロジーを掛け合わせたサービスを実現していきます。

中小企業向けのオンラインファクタリング事業の提供に向けて、三菱UFJ銀行と合弁契約を締結

Money Forward Kessai × MUFG 三菱UFJ銀行

2021年6月、当社およびマネーフォワードケッサイ株式会社は、株式会社三菱UFJ銀行と合弁会社の設立に向け、契約を締結しました。

合弁会社では、「すべての企業を前に進める」をMissionとして掲げています。2022年春頃を目途に、中小企業向けオンラインファクタリング事業および三菱UFJフィナンシャル・グループの法人ユーザーを主な対象とした、請求代行事業の提供を開始することを予定しています。

マネーフォワードケッサイにはファクタリングおよび請求代行の分野のノウハウが、そして、三菱UFJ銀行には信頼・信用とグループ総合力を活かした金融ノウハウおよび幅広い顧客基盤という強みがあります。また、ファイナンスに必要な資金は三菱UFJ銀行からの最大限のサポートを受けつつ、広く金融機関より調達していくことを計画しています。これによって合弁会社の運転資金調達の安定化を図ります。

両社の強みを活かすことにより、既存の金融サービスでは十分に応えることができていなかった、中小企業の資金需要に対する新たな金融サービスの提供を目指します。

Money Forward Synca

経営者の想いとSynchronizeし、経営者とともに進化する。

経営者と同じ想いと熱量を持ち、課題解決に取り組む

これまで、限られた大企業向けに提供されているような高いクオリティのフィナンシャル・アドバイザリーサービスを、もっと多くの成長企業や経営者に提供していきたいという想いのもと、成長企業向けに財務・資本政策を中心にアドバイザリーを行っています。そこから見えてくる潜在的なニーズから、新たな金融ソリューションを、既存の金融機関やマネーフォワードグループ各社と協業することで、世の中に生み出していきたいと考えています。

シードステージのからIPOまで、実務経験に裏打ちされた本質的なサポートを行います。

フィナンシャル・アドバイザリーサービス

財務戦略、資本政策の策定のサポートから、資金調達の支援、IPOに向けたエクイティストーリーのサポート。

成長企業経営支援サービス

外部CFOとしての経営支援、IPOに向けた経営管理体制や内部統制の構築のサポート。

キャリア支援サービス

採用戦略の策定、採用支援までをサポート。

HIRAC FUND

起業家とともに、新たな可能性の扉をひらく

起業家が次世代の起業家を応援する スタートアップエコシステムをつくる

現在も経営の最前線に立つ起業家のノウハウを共有していくことで、アーリーステージのクライアントが直面する企業のさまざまな課題をともに解決していきたいという想いのもとに、「HIRAC FUND」は立ち上がりました。

主に、インターネットやテクノロジーに関する事業を展開する、シード、シリーズAステージの国内外未上場企業に投資を行います。出資先の起業家が仲間と出会い、仲間から学び、ともに成長できるようなアントレプレナーコミュニティやマネーフォワードグループの持つネットワークを通じて、起業家を支援し、ともに悩み汗をかき、未来を切りひらいていきたいと考えています。

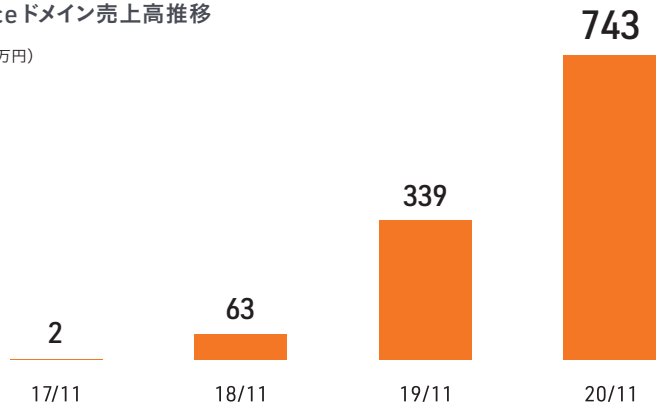
事業ハイライト

2020年11月期通期売上高は、743百万円、前期比+119%の成長となりました。第2四半期において新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、ファクタリングのニーズが高まったことを背景として大きく成長しました。

一方、新型コロナウイルス感染症による事業者の経営状況への影響を適切に把握するため、与信管理の強化を行っています。

Financeドメイン売上高推移

（単位：百万円）



Teamworkでサービスを前へ。



Home

マネーフォワードホームカンパニー
『マネーフォワード ME』担当メンバー

エンジニア、デザイナー、ユーザーサポート、マーケティングなどのメンバーが一丸となってプロダクトに向き合っています。創業初期からたくさんの方に使っていただいているプロダクトを支え、進化させていくのは大きなチャレンジです。しかし、なにより、ユーザーからいただいた声を皆でシェアして喜び合えるのは、本当に嬉しいことです。日々のお金の管理が安定してできるようしっかりと運用をしながら、「見える化」の先を提案し、すべての人のお金の悩みをなくすことができるよう、進化を続けていきます。

私たちは、金融機関等とのアライアンスを進め、DXを支援しています。若いメンバーも多く、議論が始まると止まらない活発なチームです。クライアントとともに創り、その先にいるユーザーに価値を提供する想いを大切にし、コミュニケーションを丁寧に、また密に重ねて、本当の課題を見つけることが大切だと思っています。今後求められる高い期待に応えるため、経営レベルの課題解決による価値提供にチャレンジしていきます。



X

マネーフォワードエックスカンパニー
Money Forward X本部 コンサルティング部

MFV

マネーフォワードベトナム
開発メンバー



マネーフォワードベトナムは日本国外の拠点ではありますが、私たちのValueの一つである"User Focus"にこだわって、プロダクト開発に向き合っています。プロダクトに関してだけではなく日本の文化への理解も深めながら、いかにユーザーに喜んでいただけるプロダクト作りを追求していくか、試行錯誤しながらも"Fun"の気持ちを忘れずに日々業務に取り組んでいます。コミュニケーションや文化の壁にぶつかることも時折ありますが、"Forward"の精神で乗り越えて、さらなる価値をお届けしていきたいと思っています。



Business

マネーフォワードビジネスカンパニー
経理財務ERP本部 マーケティング部

創業初期からIPO後まで、幅広いステージの法人に『マネーフォワード クラウド』をご利用いただけるよう、広告運用やキャンペーン企画をはじめとしたマーケティング施策や、ユーザーのオンボーディング支援やプロダクト改善などのカスタマーサクセスに取り組んでいます。「ビジネスの成長を加速させる。」をMissionに、負担だとされるバックオフィスをビジネスの基礎として捉え、ユーザーのビジネスをもっと前へ進められるよう、日々奮闘しています。

スポーツが持つ「人を応援する力」

スポーツの持つ一体感、熱狂、人を明るくする力は、コロナ禍において、オリンピックをはじめとする世界中のスポーツイベントが中止や延期になる中で一層感じられることになりました。チャレンジする社会を応援したい、社会をForwardしたいという当社の想いとの共通性を強く感じ、また危機の中にあるスポーツ界に何か貢献できないかという想いから、日本プロサッカーリーグ「横浜F・マリノス」とのトップパートナー契約、「アビスパ福岡」および「北海道コンサドーレ札幌」とのパートナー契約を締結しました。

また、新型コロナウイルス感染症の影響を受けて、企業からのアスリートの活動支援が中止になる、採用動向が鈍化し就労支援が難航する状況があります。当社グループでは、これに対応するため、地域拠点において、採用を通じたアスリートの活動支援を開始しました。当社とグループ会社であるスマートキャンプ社の北海道支社に、日本女子サッカークラブ「ノルディーア北海道」とVリーグ所属チーム「サフィルヴァ北海道」に所属する選手5名がジョインしました。



©1995 FUKUOKA.BX

©1992 Y MARINOS

©1996 CONSADOLE

Finance & Governance

財務基盤の安定、コーポレート・ガバナンスの強化は、いずれも企業を支える重要な基礎となります。
攻めと守りのバランスを意識しながら、すべての事業が力強く前へ進むための組織づくりを実行しています。

A stable financial base and robust corporate governance are both key components of the foundation underpinning the Money Forward Group.
We balance offense and defense in building an organization that empowers all Group businesses to move forward.

CFO Message

CFOメッセージ

成長市場での
攻めの戦略を支える強い土台

TAM*1が大きく、変化の激しい成長市場では、スピード感を持った経営が不可欠です。
当社は中長期目線を持ちながら、強固な財務基盤とガバナンスの強化を推進していきます。



取締役執行役員CFO
金坂 直哉

私は、約7年半在籍したゴールドマン・サックス証券株式会社を経て、2014年に当時30名ほどの規模だった当社に入社しました。それ以降、1人目のバックオフィス社員として、経営企画、資金調達などを担当し、財務基盤の強化に努めるとともに、法務コンプライアンス部門や経理部門と連携しながら、攻めと守りを両立させるガバナンスの実現を推進してきました。

当社は、バックオフィス業務向けのSaaSをはじめ、TAMが大きく成長していて変化も大きい市場において、事業を展開しています。それゆえ、新規事業を立ち上げるスピードも早く、事業の成長を加速させるためのM&Aや出資も積極的に行うなど、スピードや攻めの姿勢を重視しています。

私の役割は、そうした攻めの投資を推進していくための財務基盤を強化していくとともに、例えば、新規事業を立ち上げる場合は法令を確認し、M&Aを行う場合はデューデリジェンスを実施して、さまざまなリスクを精査しリスクヘッジを行うなど、守りの部分を推進することにあります。

中長期の成長を重視し、株主価値の最大化を目指す

当社グループの主な事業モデルは、サービスの利用に応じて収益を計上する、いわゆるSaaSモデルとなっています。導入時に売上のすべてが計上されるモデルに比べて、収益化に時間を要する一方、解約率が低く、中長期では非常に収益性が高くなることが見込まれます。市場環境としても、リモートワークの推進やペーパーレスの動きが加速する中で、クラウドサービスの導入やキャッシュレス化のニーズが高まり、当社が提供しているサービスへのニーズはより一層高まっていくと考えられます。

引き続き、新規ユーザーの獲得および新たな市場のニーズに応えるようなプロダクトやサービスの開発への先行投資を積極的に行うとともに、解約率をさらに良化していくため、カスタマーサクセスを強化することで、中長期での成長を最大化できるよう経営を推進しています。

*1 当社が提供する事業の潜在的な市場規模(Total Addressable Market)。

Businessドメインを中心に投資を強化

バックオフィス向けのSaaSやSaaSのマーケティング支援を行うBusinessドメインは、当社グループの売上の約65%を占めており、売上高の前期比は+75%（スマートキャンプ社、R&AC社のグループジョインの影響を除くと、前期比+41%）と成長を牽引しています。企業のクラウド化のニーズの高まりを受け、今後も新規のプロダクトの開発やセールス＆マーケティングおよびその人材の採用への投資を強化するとともに、M&Aについても機会を見逃さず積極的に検討を進めていきます。

グループジョイン後の成長が加速

BusinessドメインにおいてM&Aでグループジョインした4社は、いずれもその後成長が加速しています。当社グループでは、事業面でのシナジーだけではなく、MissionやVisionおよびCultureの親和性を重視しており、グループジョインした会社がより事業にフォーカスし成長し続けられるようPMI[*2]を推進しています。

2019年11月にグループジョインしたスマートキャンプ社は、既存事業である『BOXIL SaaS』や『BALES』の成長が継続するとともに、新規事業である『BOXIL EXPO』が順調に立ち上がり、2021年3月にはADXLというSaaS事業者向けの広告代理店サービスを展開する子会社が立ち上がりました。また、グループジョインした会社の起業家も、今では当社グループの経営において重要な役割を担っています。こうしたM&Aの実績と起業家の活躍が、今後のM&Aを推進するにあたってもポジティブに働いていくと考えています。

資本市場との積極的な対話を経営に還元

また、資本市場との対話を日々着実に実行し、期待や想いに応え、信頼を得ていくことも当社として非常に重要な取り組みです。当社は2017年9月に東京証券取引所マザーズ市場に上場以降、4期連続で業績が期初の見通しレンジ内で着地しています。また、投資家や株主の皆さまが当社の戦略や実績についてより深く理解し、正しく評価していただくために、情報を適時かつ公平に開示するとともに、より丁寧に、わかりやすく改善していくことを心がけています。

加えて、数多くの国内外の株主や投資家の皆さまとの1on1を実施する中で受けたご意見を、取締役会や各事業部の経営陣に定期的にフィードバックを行うことで、資本市場の当社への見方を経営に還元できるよう取り組んでいます。

攻めと守りを両立したガバナンスを強化

2021 年 2 月には、取締役会の監督機能の強化を目的として、取締役会の構成の見直 しを行いました。社外取締役が過半数を占める体制への変更を行うとともに、執行部門へ の権限移譲を実施することで、経営の執行スピードを向上させていきます。

東証第一部への市場変更を経て

また、2021年6月には東京証券取引市場第一部へ市場変更いたしました。これまで当社をご支援くださった株主の皆さまをはじめ、多様なステークホルダーの方々のお力添えによるものと深く感謝いたします。

上場市場変更により、投資家層の拡大や資金調達コストの低減を通じて、経営戦略上の機動性を高めます。同時に、社会的な認知度や信用を高め、当社グループのサービス利用者および事業パートナーの拡大ならびに従業員の採用促進等、より一層強固な経営基盤の確立を目指していきます。

今後も、TAMの大きい成長市場において、投資家や株主の皆さまのご期待に応えられるような成長を実現すべく、攻めの戦略を機動的に実行しつつ、着実な守りを推進していきます。

*2 M&A後に行われる事業の統合（Post Merger Integration）

Governance

ガバナンス

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、社会をより良くし、皆が前向きにチャレンジできる世界を実現するため、事業環境が刻一刻と変化するIT業界で日々サービスを提供しています。このような中、Visionを実現し企業を健全に成長させるには、コーポレート・ガバナンスが有効に機能することが不可欠です。

すべてのステークホルダーにとって企業の健全性と透明性を確保することはもちろん、長期的で安定的な株主価値の向上を図るため、迅速で合理的な意思決定体制および効率的な業務執行のための社内体制の構築に努めています。また、健全な倫理観に基づく経営を維持するため、コンプライアンス体制を徹底しています。



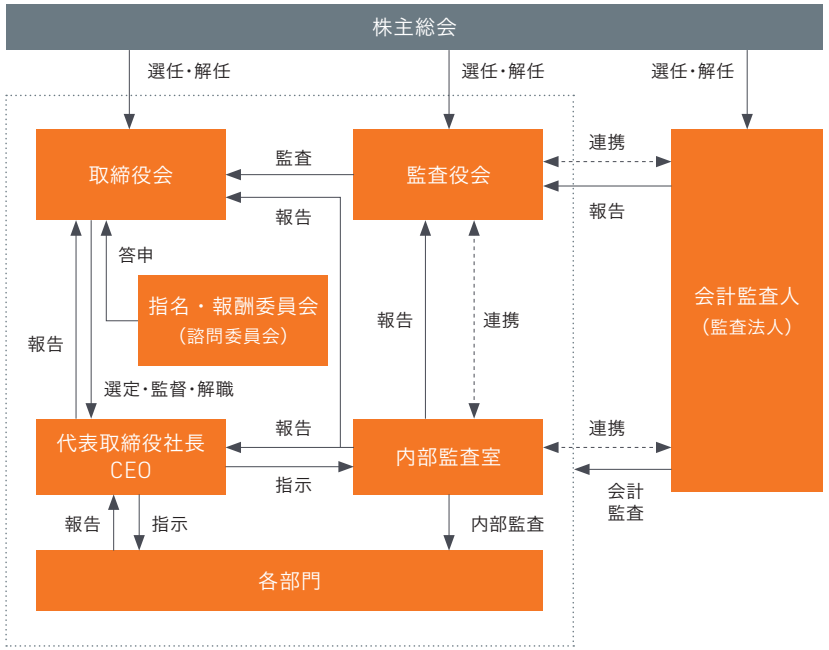
執行役員 CLCO
(Chief Legal & Compliance Officer)
坂 裕和

コーポレート・ガバナンスのさらなる強化を目指して

2021年2月の株主総会の承認をもって社内取締役を7名から4名に減少させ、これにより社内取締役が4名、社外取締役が5名となりました。社外取締役が過半数を占める体制に移行することで、ガバナンスを強化していくことが狙いです。同時に、執行部門の権限を拡大し、執行のさらなるスピードアップを目指しています。

コーポレート・ガバナンス体制

コーポレート・ガバナンス体制図（2021年2月26日時点）



取締役会

当社の取締役の員数は2021年2月26日現在9名で、そのうち5名が独立社外取締役です。当社は、社外取締役を選任するための独立性に関する基準を定めており、当該基準に従って社外取締役を選任し、社外取締役5名全員を独立役員として届け出ています。取締役会は、原則毎月1回開催し、取締役の業務執行の監督と経営上の重要事項の審議・決定を行っています。

監査役会

当社の監査役会は、常勤監査役1名、非常勤監査役2名の合計3名で構成されており、常勤監査役が議長を務めています。全員が独立社外監査役であり、弁護士1名を含んでいます。監査役会は、毎月1回定例監査役会を開催するほか、必要に応じて臨時監査役会を開催し、監査計画の策定、監査実施状況等、監査役相互の情報共有を図っています。

指名・報酬委員会

取締役会の諮問機関として、任意の指名・報酬委員会を設置しており、取締役会の構成、取締役の個別指名、取締役の報酬構成・水準・総額上限等に関する原案等についての諮問に対する答申を行っています。指名・報酬委員は、決定プロセスの透明性および客観性を担保するために、その過半数を社外取締役としています。

執行役員制度

執行役員は、取締役会によって選任され、取締役会の決議により定められた担当業務の意思決定を含む業務執行機能を担い、取締役会の決定した事項を実行することにより、経営の意思決定に基づく業務執行を迅速に行います。また、監督機能と執行機能の分離をさらに明確化し、より機動的な業務執行を可能とするため、CxO制度をとっています。

内部監査室

専門部署として内部監査室を設置しています。内部監査室は、当社が定める内部監査規程に基づき内部監査計画を策定し、代表取締役社長CEOの承認を得た上で、当社の全組織および当社グループ会社全社に対して実施し、監査結果については代表取締役社長CEOおよび監査役会に報告する体制となっています。

会計監査人

有限責任監査法人トーマツと監査契約を締結し、適時適切な監査が実施されています。

役員報酬について

報酬の構成

取締役の報酬等は、基本報酬および譲渡制限付株式報酬で構成されています。

取締役の報酬等に関する株主総会決議

取締役の報酬等の額については、株主総会決議により報酬等の限度額を決定しており、2017年2月28日開催の第5期定時株主総会において、年額5億円以内（なお、使用人兼務取締役の使用人分給与は含みません。）と、決議しています。

また、2020年2月20日開催の第8期定時株主総会において、当社の取締役に株主価値の最大化を図るための中長期的なインセンティブを与え、株主の皆さまとの一層の価値共有を目的として、譲渡制限付株式報酬制度を導入することを決議しています。当制度による報酬は、上記の取締役報酬である5億円の範囲内で、対象取締役に対する譲渡制限付株式を付与するための金銭報酬債権の総額を年額1億円以内（うち社外取締役20百万円以内。ただし、使用人兼務取締役の使用人分給与を含みません。）とし、割当てを受ける譲渡制限付株式の総数は35,000株（うち社外取締役7,000株）*を上限としています。

＊2020年12月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しており、株式分割後の総数は70,000株（うち社外取締役14,000株）となります。

決定のプロセス

各取締役の報酬は、株主総会で決議した限度額の範囲内で、取締役会の諮問機関である指名・報酬委員会で審議を行い、その答申に基づいて取締役会にて報酬構成・水準・総額上限等を決定しています。なお、取締役の報酬水準は、社会情勢や市場水準、他社との比較等を考慮のうえ、当社における経営の意思決定および監督機能を十分に発揮するための対価として相応しい水準を設定する方針としています。

コンプライアンスに関する基本的な考え方

当社ではコンプライアンスが企業活動を行うための必須条件であると捉え、コンプライアンス遵守の経営を徹底するため、当社グループのコンプライアンス遵守経営を推進する最高責任者としてCLCO（Chief Legal & Compliance Officer）を任命してコンプライアンス体制を構築し、コンプライアンス実践の徹底に向けた各種取り組みを実施しています。CLCOは、四半期に1回開催するコンプライアンス会議において、これら各種取り組みに関する計画の策定やその実施状況等の報告を行い、コンプライアンス遵守経営を推進しています。

また、「グループ反社会的勢力対応規程」において、公正で健全な経営および事業活動を行うため、反社会的勢力に関与することおよび利益を供与することを禁止することを定めるとともに、反社会的勢力との関係を遮断し排除するための基本方針を策定し、公表しています。具体的には、統括部門による情報収集とその周知、不当要求防止責任者の選任と所管警察への届出、取引先や役職員等に対する反社会的勢力に関する調査、取引約款や契約書等における反社会的勢力排除条項の導入などを行っているほか、反社会的勢力から不当な要求が発生した場合には、組織全体で対応するとともに、弁護士・所管警察・特殊暴力防止対策連合会・暴力団追放運動推進センター等の外部専門機関と連携を図り、毅然とした態度で対応する体制を構築しています。

加えて、グループ全体の事業の継続、発展のため、事業部門・研究開発部門・知財戦略部門が三位一体となって知財戦略を推進しており、知的財産に関する取り組みを通じて、当社グループとしての創造性を発揮し、ステークホルダーに対する新たな価値の提供および社会課題の解決に努めています。具体的には、当社グループ提供サービスに関する知的財産権の取得・保護・活用、第三者の知的財産権の尊重、役職員の知的財産に関する知識の向上に関する施策を実施しています。

コンプライアンス徹底に向けた主な取り組みについて

マネーフォワードグループ コンプライアンス・マニュアルの制定・周知

「マネーフォワードグループ コンプライアンス・マニュアル」として、当社グループ役職員が実践しなければならないコンプライアンスに関する基本的な行動指針を定め、周知を図っています。

コンプライアンス教育

役職員のコンプライアンスに関する知識習得およびコンプライアンス意識向上のために、各種コンプライアンス研修を実施しています。具体的には、CLCOを講師にコンプライアンス一般に関する研修を入社時に実施するとともに、「マネーフォワードグループ コンプライアンス・マニュアル」に関する研修、インサイダー取引に関する研修、ハラスメントに関する研修、情報セキュリティ研修、個人情報保護に関するオンライン研修を行い、これらの理解度確認テストを実施しています。

内部通報窓口

守秘・報復行為の禁止を明記した「グループ内部通報規程」を制定し、当社グループ役職員が利用できる内部通報窓口を設けています。当社グループ内でのコンプライアンス違反行為、ハラスメント行為、およびそれらのおそれのある行為について当社グループ役職員が直接通報・相談を行える制度で、当社内に設置している窓口に加えて、常勤社外監査役および社外弁護士も窓口として設置しています。

コンプライアンス徹底に向けた取り組みに関するアンケート調査

当社グループの課題を客観的に把握するために年2回実施しているMFグループサーベイ（満足度調査）においてコンプライアンスに関する設問を設け、その回答を分析して改善対応を図っています。また、コンプライアンスに関するアンケートも定期的に実施し、内部通報として顕在化しないコンプライアンス上の懸念点の把握や当社グループ役職員のコンプライアンスに関する意識向上に努めています。

Executives

役員紹介（2021年6月30日時点）

社内取締役

	主な経歴	選任理由
 **辻 庸介** 代表取締役社長 CEO	2001年ソニー株式会社に入社。2004年にマネックス証券株式会社に出向。2011年ペンシルバニア大学ウォートン校MBA修了。2012年に株式会社マネーフォワードを設立し、代表取締役CEOに就任。2018年「第4回日本ベンチャー大賞」にて審査委員会特別賞受賞。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。	当社の創業期より、当社の経営を指揮し、新規サービスのリリースを主導し、当社グループのみならず国内Fintech企業として初の上場を果たす等業界を牽引しており、当社グループのさらなる発展のために、引き続き選任しました。
 **金坂 直哉** 取締役執行役員 CFO	2007年、ゴールドマン・サックス証券株式会社に入社。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年に当社入社。2017年に取締役に就任。2019年9月、マネーフォワードシンカ株式会社代表取締役に就任。2020年5月に設立したマネーフォワードベンチャーパートナーズ株式会社「HIRAC FUND」の代表パートナーも務める。	グローバルな金融事業に精通し、2014年9月の入社以降、当社の資本政策及び事業提携等を牽引してきたため、引き続き選任しました。
 **中出 匠哉** 取締役執行役員 D&I担当 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注文管理・CRMシステムの開発・保守・運用を統括。2007年にシンプレクス株式会社に入社し、証券会社向けの株式トレーディングシステムの開発・運用・保守に注力。その後FXディーリングシステムのアーキテクト兼プロダクトマネージャーとして開発を統括。2015年に当社に入社し、Financialシステムの開発に従事。2016年にCTOに就任。	幅広いITサービス開発経験とコンサルティング経験を有しており、2015年2月の入社以降、当社サービスの基盤構築に尽力しています。2016年12月のCTO就任後はエンジニア主導の開発体制を牽引していることから、引き続き選任しました。
 **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入社。企画営業業務に従事。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年より、当社グループに参画。	インターネットリサーチの黎明期から、セールス、事業企画、経営管理部門等多岐にわたる業務を主導し、デジタルマーケティングリサーチに精通しています。2018年2月の入社以降、『マネーフォワード クラウド』事業の事業責任者として尽力してきたことにより、引き続き選任しました。

社外取締役

	主な経歴	選任理由
 **車谷 暢昭** 社外取締役 株式会社ファースト アドバイザーズ 代表取締役会長	株式会社三井銀行に入行後、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などを歴任。シーヴィーシー・アジア・パシフィック・ジャパン株式会社元代表会長取締役兼共同代表。株式会社東芝前取締役代表執行役社長CEO。2021年4月に株式会社ファーストアドバイザーズ代表取締役会長に就任。	長年にわたり株式会社三井住友フィナンシャルグループの経営に携わり、企業金融や監査における豊富な経験と実績を有しています。企業経営に関する高い識見を有するとともに、これまでの豊富な人脈を活かし、当社の経営に対する有益な助言・提言を行っています。当社は、株式会社三井住友銀行から借り入れを行っていますが、同氏は同銀行の役職を退任しており、同氏の独立性に影響はないものと考え、当社の社外取締役に選任しました。
 **田中 正明** 社外取締役 米日カウンセル(US-Japan Council)評議員会副会長 日本ペイントホールディングス株式会社元取締役会長 代表執行役社長兼CEO	株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ元取締役副社長。1977年に株式会社三菱銀行に入行して以来、ユニオン・バンク頭取兼CEO、株式会社三菱UFJ銀行専務執行役員米州総代表などを歴任したほか、2011年から2015年まで三菱UFJモルガン・スタンレー取締役。「金融審議会 金融制度スタディ・グループ」等複数の政府系会議メンバー。2017年2月より2021年3月まで金融庁参与。2018年9月より12月まで株式会社産業革新投資機構代表取締役社長。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、2020年1月に同社代表取締役会長兼社長CEO、同年3月より取締役会長代表執行役社長兼CEOに就任。2021年4月より6月まで顧問を務める。2013年より米日カウンセル(US-Japan Council) 評議員会副会長。	長年にわたり株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループやグローバル大企業等の経営に携わり、国際的な金融分野および事業経営における豊富な経験と幅広い見識を有しています。また、企業統治に対する知見も深く、当社の経営に関する有益な助言・提言を受けています。なお当社は、株式会社三菱UFJ銀行から借り入れを行っていますが、同氏は同銀行の役職をすべて退任されており、同氏の独立性に影響はないものと考えて社外取締役に選任しました。
 **倉林 陽** 社外取締役 DNX Ventures Managing Partner & Head of Japan	富士通株式会社及び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Draper Nexus Venture Partners（現DNX Ventures）に参画しManaging Directorに就任、2020年12月に同社Managing Partner & Head of Japanに就任。同志社大学博士（学術）、ペンシルバニア大学ウォートンスクール経営大学院修了。著書『コーポレートベンチャーキャピタルの実務』（中央経済社）。	国内外の新規事業への豊富な投資経験を有し、またSaaS分野の投資の第一人者としてSaaS企業に関する幅広い知見から当社の経営に対する有益な助言を行っており、引き続き社外取締役として選任しました。
 **岡島 悦子** 社外取締役 株式会社プロノバ 代表取締役社長	三菱商事株式会社、ハーバードMBA、マッキンゼー・アンド・カンパニーを経て、2002年にグロービス・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年に株式会社プロノバ設立、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。	人材開発、組織マネジメント等のプロフェッショナルとしての豊富な経験・知識と幅広い見識を有しており、独立した客観的な立場で、当社の経営に対する社外取締役としての監督と助言を行っており、引き続き社外取締役として選任しました。
 **上田 亮子** 社外取締役 SBI大学院大学 准教授	みずほ証券株式会社入社後、株式会社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、株式会社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。	コーポレート・ガバナンスのプロフェッショナルとしての豊富な経験・知識と幅広い見識を有しており、独立した客観的な立場で、当社の経営に対する社外取締役としての監督と助言を行っていただくため、社外取締役として選任しました。

監査役



上田 洋三
常勤社外監査役



田中 克幸
社外監査役
東京靖和綜合法律事務所 パートナー



瓜生 英敏
社外監査役
株式会社ビザスク 取締役COO

顧問



御立 尚資
ボストン コンサルティング
グループ シニア・アドバイザー



春田 真
株式会社ベータカタリスト
代表取締役CEO

執行役員 CxO



瀧 俊雄
執行役員
サステナビリティ担当
CoPA(Chief of Public Affairs)
Fintech研究所長



市川 貴志
執行役員 CISO
(Chief Information Security Officer)



坂 裕和
執行役員 CLCO
(Chief Legal & Compliance Officer)



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



伊藤 セルジオ 大輔
執行役員 CDO
(Chief Design Officer)

各領域執行役員

田平 公伸
執行役員
カンパニー横断領域担当

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

黒田 直樹
執行役員
福岡拠点担当

神田 潤一
執行役員
渉外担当
マネーフォワード
エックスカンパニーCOO

本川 大輔
執行役員
提携戦略担当
マネーフォワード
エックスカンパニーCSO

松岡 俊
執行役員
経理本部
本部長

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

原田 聖子
執行役員
グループ横断領域担当
ADXL株式会社 代表取締役社長

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
(VP of Engineering)

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

Fact & Data

財務データ／株式情報

Financial data/Stock information

損益計算書

（単位：百万円）

	13/11（単体）	14/11（単体）	15/11（単体）	16/11（単体）	17/11（連結）	18/11（連結）	19/11（連結）	20/11（連結）
売上高	4	76	442	1,542	2,900	4,595	7,157	11,381
売上原価	52	159	431	734	959	1,812	2,833	3,701
売上総利益（△は損失）	△48	△83	11	809	1,940	2,783	4,324	7,617
売上総利益率	—	—	—	52%	67%	61%	60%	67%
販売管理費及び一般管理費	54	443	1,132	1,685	2,738	3,579	6,770	10,422
営業利益（△は損失）	△102	△525	△1,120	△877	△797	△796	△2,446	△2,805
EBITDA*	△100	△522	△1,103	△853	△748	△575	△2,180	△2,164
EBITDAマージン	—	—	—	△55%	△26%	△13%	△30%	△19%
経常利益（△は損失）	△107	△548	△1,134	△889	△834	△824	△2,567	△2,539
親会社株主に帰属する当期純利益（△は損失）	△107	△550	△1,142	△889	△843	△815	△2,572	△2,423

＊連結営業利益+償却費+営業費用に含まれる税金費用+株式報酬費用。

※百万円未満は四捨五入して表示しています。

従業員数

	13/11（単体）	14/11（単体）	15/11（単体）	16/11（単体）	17/11（連結）	18/11（連結）	19/11（連結）	20/11（連結）
従業員数（人）	10	47	93	162	241	394	691	865

貸借対照表

（単位：百万円）

	13/11（単体）	14/11（単体）	15/11（単体）	16/11（単体）	17/11（連結）	18/11（連結）	19/11（連結）	20/11（連結）
流動資産	536	137	2,418	2,948	6,195	6,213	10,868	13,460
固定資産	8	18	95	143	1,202	2,447	5,445	8,251
総資産	544	153	2,513	3,091	7,397	8,660	16,313	21,712
流動負債	13	101	566	664	1,431	2,849	5,395	8,240
固定負債	0	0	0	540	1,955	2,428	2,888	3,234
純資産	531	33	1,946	1,887	4,012	3,383	8,030	10,238

キャッシュ・フロー計算書

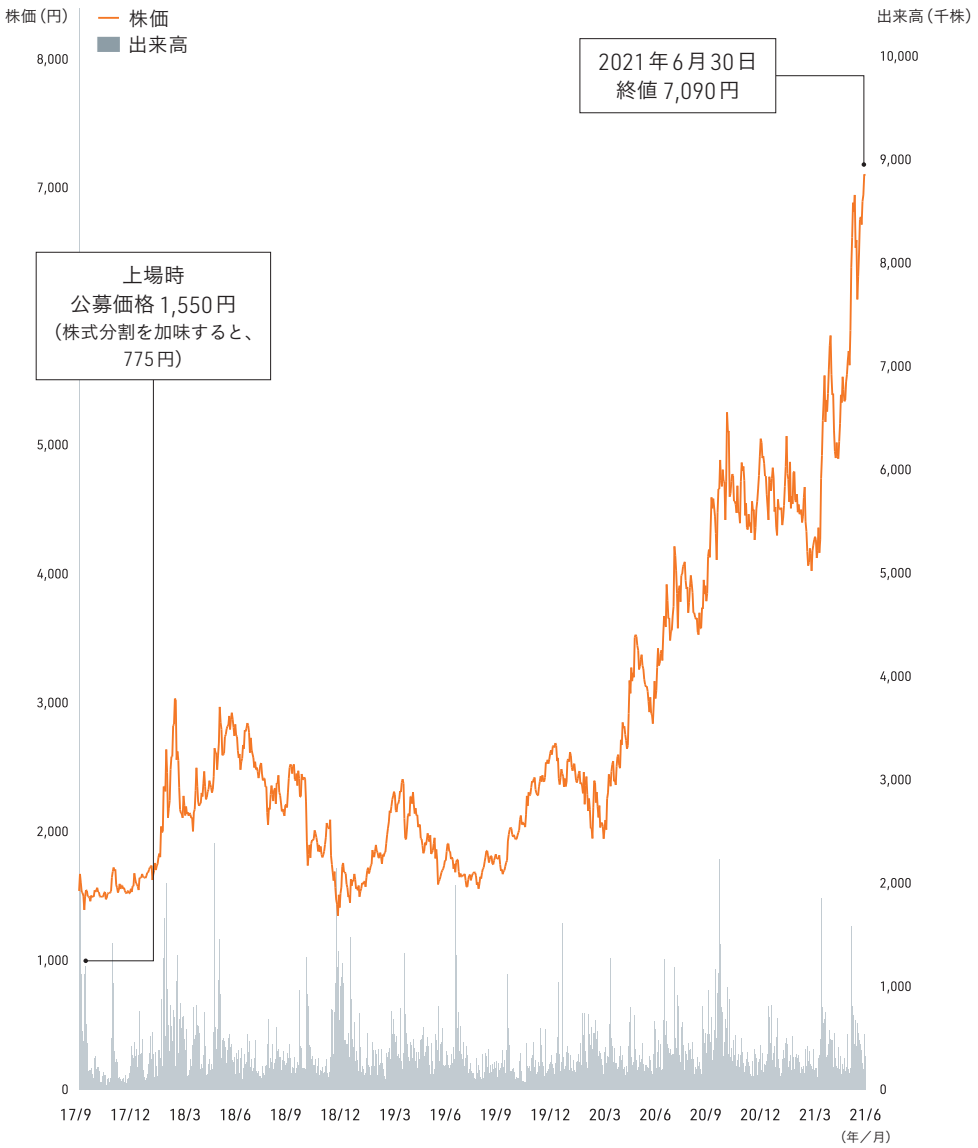
（単位：百万円）

	13/11（単体）	14/11（単体）	15/11（単体）	16/11（単体）	17/11（連結）	18/11（連結）	19/11（連結）	20/11（連結）
営業活動によるキャッシュ・フロー	―	△447	△1,023	△718	△499	△795	△3,605	△1,120
投資活動によるキャッシュ・フロー	―	△14	△93	△60	△1,066	△1,288	△2,784	△2,606
財務活動によるキャッシュ・フロー	―	55	3,298	1,172	4,609	1,306	8,638	5,257
フリー・キャッシュ・フロー	―	△460	△1,117	△777	△1,564	△2,083	△6,389	△3,726

※百万円未満は四捨五入して表示しています。

Stock Information

株式情報



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。

（2021年5月31日時点）

上場証券取引所
東京証券取引所市場第一部
（2021年6月14日に市場変更）

証券コード
3994

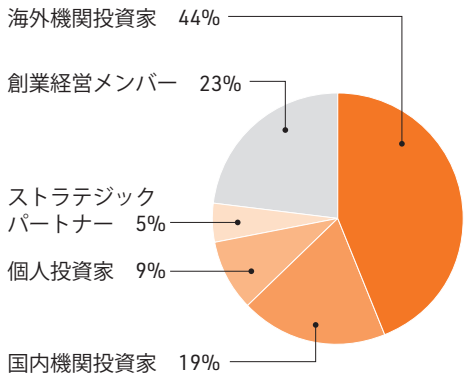
発行可能株式総数
89,956,000株

発行済株式の総数
48,069,060株

株主数
7,726名

単元株式数
100株

株主比率



大株主（上位10名）

株主名	持株数（株）	持株比率（%）
辻 庸介	7,008,355	14.57
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	2,768,312	5.75
市川 貴志	2,354,005	4.89
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	2,070,103	4.3
MSIP CLIENT SECURITIES	1,994,197	4.14
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	1,841,000	3.82
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE FIDELITY FUNDS	1,387,103	2.88
株式会社日本カストディ銀行（信託口９）	1,351,600	2.81
株式会社静岡銀行	1,188,240	2.47
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,088,942	2.26

※1 当社は自己株式（20,838株）を保有していますが、上記からは除外しています。
※2 持株比率は小数点第3位を四捨五入しています。

Company Information

会社情報（2021年5月31日時点）

社名	株式会社マネーフォワード
事業内容	インターネットサービス開発
設立	2012年5月
代表者	代表取締役社長CEO　辻 庸介
決算期	11月
資本金	9,926百万円
連結従業員数	865名（2020年11月末時点）
本社	〒108-0023　東京都港区芝浦3-1-21 msb Tamachi 田町ステーションタワー S 21F
拠点	東京、札幌、仙台、名古屋、京都、大阪、広島、福岡、 ホーチミン（ベトナム）
グループ会社	マネーフォワードケッサイ株式会社 マネーフォワードホショウ株式会社 株式会社クラビス マネーフォワードファイン株式会社 マネーフォワードフィナンシャル株式会社 マネーフォワードi株式会社 株式会社ナレッジラボ Money Forward Vietnam Co., Ltd. マネーフォワードシンカ株式会社 スマートキャンプ株式会社 マネーフォワードベンチャーパートナーズ株式会社 株式会社アール・アンド・エー・シー ADXL株式会社 HIRAC FUND1号投資事業有限責任組合

編集方針

『株式会社マネーフォワード統合報告書 2021』は、株式会社マネーフォワード（連結ベース）を対象として業績や中長期の価値創造に向けた経営方針、事業戦略など、財務情報と非財務情報を統合的にステークホルダーの皆さまにご報告するものです。編集にあたっては、国際統合報告評議会（IIRC）の「国際統合報告フレームワーク」等を参照しています。

報告の対象

対象範囲　：株式会社マネーフォワードおよびグループ会社（子会社）
※なお文中では、「当社」は株式会社マネーフォワードを指し、「当社グループ」とは左記グループ会社を含むものとします。
対象期間　：2019年12月1日～2020年11月30日
ただし、一部に対象期間以前・以降の活動内容なども含みます。
お問い合わせ：株式会社マネーフォワード IR担当
TEL：050-5212-9581（代表）
EMAIL：ir@moneyforward.co.jp
発行時期　：2021年7月

本報告書の取り扱いについて：

本報告書に含まれる将来の見通しに関する記述等は、制作時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向およ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、本報告書の情報の正確性あるいは完全性について、何ら表明およ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す。





https://corp.moneyforward.com