

Forward Map

これからの働き方とは？

そして、生き方とは？

その答えの先で、私たちができること。

株式会社マネーフォワード統合報告書 2022

2022



前向き 成長サイクル

「サステナビリティ」という言葉が、社会のあり方を大きく変えようとしています。持続可能性。それは、私たちがあらゆるサービスを通じてユーザーの方々に提供してきた価値にも通じるものがあります。お金の見える化を実現することで、家計に安心をもたらし、明日を笑顔で迎えることができる。仕事からムダな作業を減らすことで、自分のやりたいことに打ち込む時間ができる。さらには必要な力を借りることで、新たな挑戦へと踏み出すエネルギーが生まれる。つまり、すべてのユーザーの毎日で、前向きな成長サイクルを実現すること。やるべきことは、まだまだたくさんあります。あらゆる人の人生を、前へと動かすために。



お金を、
マネーフォワード ME で管理



「注文住宅を建てる」 将来を見据えた
という夢へ邁進中！ お金の使い方が
身につく

家族にあったお金の使い方を 意識しながら、夢の実現に向けて 進んでいきたい

入籍前から、お金のルールを決めてお金を管理しようと頑張っていたのですが、使ったものを忘れてしまったり、メモをしないといけなかったり大変でした。『マネーフォワード ME』で家計管理を始めてからは、お互いにくら使ったか忘れることもなく、お金にまつわるストレスが減ったと感じています。ウィークリーレポート機能でその週の支出額をまとめて確認できるのがお気に入り、**「今週は節約しよう / 少し贅沢しよう」と意識をもってお金を使えるようになりました。**最近家族が一人増えたこともあって、**「外食費として使っていたお金は、なるべく子供のための貯金に回そう」と、将来を見据えたお金の考え方も身に付いてきました。**今は家族3人で暮らせる注文住宅を建てるのが夢で、そこに向かって準備中です！



『マネーフォワード ME』
ユーザー

徳星 智仁 様

経理業務の手作業をなくし
生産性を上げる



第3第4の
事業創出と、
企業成長につなげる
スピード感ある
事業運営を実現

経営スピードを上げることで、 世の中を良くするサービスを 生み出していきたい

私たちは、組織課題の解決を支援するサービス「TUNAG」を創業事業に、2016年にスタートした会社です。『マネーフォワードクラウド』は、創業し1年半ほどたった頃から使いはじめ、今では複数プロダクトを利用しています。管理部門がコンパクトなので、手作業をなくし生産性を上げることが非常に重要なのですが、プロダクトに支えられ、経理業務をはじめとした事業運営のスピード感があがっていると思います。2020年からはコミュニティの収益化を支援するオンラインサロンのプラットフォーム「FANTS」という事業も開始しました。今後も第3、4のプロダクトを仕掛け、人や組織にとどまらず、世の中を良くするサービスを生み出していきたいです。



『マネーフォワードクラウド』
ユーザー

株式会社スクメン
取締役コーポレート本部長

大西 泰平 様

リアルタイムな経営成績の
提供を実現



日本の企業が
楽しみながら
成長できる未来へ

お客様の
意思決定の
スピードが向上

リアルタイムな経営把握の実現で、 楽しみながら事業成長できる 明日をサポート

会社設立の準備から、会計、税務、給与業務までをサポートするため『マネーフォワードクラウド』を利用しています。私たちは、お客さまがリアルタイムに経営成績を把握できることにこだわっています。日々変化していく内外の環境に、迅速に対応していかなければ経営は立ち行かなくなる。従来の月次決算というスピードでは、暗闇の中で判断を求めるようなもの。目の前にある数字が数ヶ月前のものでは、判断そのものを誤ってしまいます。「今」の数字がわかり日々の行動結果がリアルタイムで把握できれば、こうしよう、やってみようと思えることがもっと楽しくなります。そういう状況を作るお手伝いをするので、日本の企業の成長を後押しできればと思っています。



『マネーフォワードクラウド』
公認メンバー

社・本郷税理士法人
全国会社設立センター
センター長

久和大輝 様

家計簿アプリと
資金管理サービスを提供開始



「三方よし」の
精神で、
地域社会に貢献

DXのメリットを
多くのお客さまが実感

信頼関係を大切に、 地域と共に前に進みたい

岡崎信用金庫は今年で97年の歴史を持つ、中部地区最大の信用金庫です。マネーフォワードが創業間もない2016年に出会い、ともにサービスを提供するようになりました。当地区は自動車関連産業が集積しており、ものづくりが強い地域ですが、DXはまだ始まったばかりです。新しいツールを使って経理が合理化されたり、資金繰りが簡単に把握できることは、お客様の役に立っていると強く感じます。私達は「売り手よし、買い手よし、世間よし」の精神を大切にしています。関わる人みんなが満足し、社会に貢献できて初めてビジネスが成り立つもの。新しいことを取り入れながら、これからも地域に貢献していきたいと思っています。



『マネーフォワード X』
パートナー金融機関

岡崎信用金庫
理事・デジタル企画推進部長

中桐 克英 様

お金の動きが
リアルタイムで見られる



経営判断が
よりクリアに

「真面目なものづくり」に
原点回帰

経営が見えるからこそ、 ものづくりにまっすぐ取り組める

1969年に創業し、シルバー層向けのインナーウェアを中心に開発・販売を行ってきました。中小企業の経営者にとって、よく分からない出費は身を切られる思いです。経営がきちんと見えるという安心感があるから、ものづくりにしっかり向き合える。『マネーフォワードクラウド』を導入してお金の動きがリアルタイムで見られるようになり、心配がぐっと減りました。服は糸や編み方などでまったく着心地が変わってくるので、地道にサンプルを作成したり試着を繰り返しながら進めることが当たり前。変えるべきでないことは愚直に守りつつ、時代や環境に適応して付加価値を生み出していく。そんな「真面目なものづくり」を改めて大切にしたいと思っています。



マネーフォワードクラウド
ユーザー

白鷺ニット工業株式会社
代表取締役

三木 一正 様

チーム全体でプロジェクトづくり



プロジェクト全体を
マネジメントできる
視野と知識を習得

成長を楽しみながら
働く姿を
子供に見せたい！

プロダクトマネジメント勉強中、 サービスとともに 自分も成長していきたい

「マネーフォワード Pay for Business」のデザイナーをしています。ユーザーの声を聞きながらサービス全体を育てられる今の仕事が大好きです。チームで相談して、デザインして、エンジニアと一緒に実装して…みんなで創っている実感があります。今はデザイナーですが、いつかはプロダクト全体をマネジメントできるようになりたい。楽しい反面、やることも山ほどあります。海外の事例を調べたり、もっと使っていただくためには何ができるだろうと知恵を絞りながら、自分の守備範囲や限界を超えて成長していくのが楽しいです。そしてそうやって生き生きと楽しく働いている姿を子供にも見せていけたらいいなと思っています。



中途入社
デザイナー

マネーフォワード
Pay事業本部

松永 奈葉

マネーフォワードのMissionに
共感して入社



世界中の人が
自由に働ける組織を
つくりたい

採用担当として
面談やイベント企画を
担当

大好きな会社で 一緒に働ける仲間を、 世界中で増やしたい

新卒採用や、エンジニアやデザイナーのリクレーターを担当しています。私も当社のMissionに共感して新卒入社しましたが、誰と仕事をしていてもMVVCが浸透していると感じられるところが大好きで、それが採用活動の原動力にもなっています。採用活動をしている中で学生の皆さんの努力が報われて内定が出る瞬間に立ち会えることは、自分のことのように嬉しい瞬間です。また、当社のMissionは、世界中どこでも共通すると思っています。学生時代ウガンダで暮らしたことがあるのですが、そこで出会った人たちにも、いつか就職先としてマネーフォワードを選んでもらえるような、世界中の人が自由に働ける会社をつくりたいと思っています。



新卒社員
採用担当

マネーフォワード
People Forward本部
人材採用部

安藤ふき菜

入社2年目で
新プロジェクトに参加



自分の成長を実感！
もっと良いプロジェクトを
ユーザーに届けたい

周囲の助けを
借りながら、
挑戦の日々

やってみないと分からない、 たくさん挑戦してチームを 引っ張れるエンジニアになりたい

2019年、ハノイの大学卒業と同時に来日し、マネーフォワードに入社しました。今はクラウド会計の新機能開発に携わっています。今のプロジェクトにジョインした時は、入社2年目で不安もありました。技術だけでなく、会計制度や簿記を勉強したり…難しかったです。一つひとつ、周囲に助けをもらいながら解決していきました。将来は、マネジメントも技術も両方わかるエンジニアになりたいです。ユーザーに良いプロダクトを提供するというモチベーションをチームで共有して進めるのが楽しいですし、誰よりもいいプロダクトをつくりたい。できるか分からなくても、チャレンジしたい。失敗したらみんなが助けてくれるし、やってみないと分からないですから。



Non-Japaneseメンバー
エンジニア

マネーフォワード
ビジネスカンパニー
経理財務プロダクト本部
プロダクト開発部

グエン タイン
ニャン

CEO Message

CEOメッセージ

辻 庸介

代表取締役社長CEO

「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きた私たち。
テクノロジーの力で金銭の課題を解決し、
多くの人々が、前向きにチャレンジできる社会を目指していきます。

走り続けた10年。そして、これからの10年

新型コロナウイルス感染症の拡大は、個人の生活や企業の経済活動を直撃しています。多くの方々がいまなお大変な状況にあり、一日も早く日常が戻ることを祈っておりますし、私たちもサービスを通して少しでもお役に立ちたいと日々努めています。

一方、コロナは社会を大きく変化させました。コロナ前はほとんど普及していなかったリモートワークが、多くの企業で広がりました。デジタル庁の設立、電子帳簿保存法の改正など、政府がデジタル化を強力に推進したこともあり、企業のクラウドサービスの利用やペーパーレス化が大きく進みました。

私たちのライフスタイルにも変化が起きました。依然として将来に対する不安はありますが、リモートワークにより家族と過ごす時間が増えたり、地方へ移住をする方も出てくるなどコロナが結果として、働き方・生き方そのものを見直す機会となった方も多かったのではないのでしょうか？

2022年5月、当社は創業10年を迎えます。ワンルームから始まった当社の事業は、多くのユーザーや様々なパートナーの皆さまに支えていただきながら成長してまいりました。今まで支えてくださったすべてのステークホルダーの皆さまに、心より御礼申し上げます。

当社の「お金を前へ。人生をもっと前へ。」というMissionには、個人や企業の方々のお金の悩みや煩わしさを、サービスの提供を通して少しでも解決し、本当にやりたいことにもっと時間を使えるようにして頂きたい、そして、人々のチャレンジを応援し、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。

先が見えない環境ではありますが、社会が大きく変わる機会であるとポジティブに捉え、今後もこのMissionの実現に向けて努力を重ねてまいります。

新たな兆しが見えた2021年

2021年11月期は連結売上高15,633百万円(前期比38.1%増)、SaaS ARR11,227百万円(前年同期比33.0%増)、EBITDA430百万円と期初の見通し内での着地を達成することができました。

また、2021年6月には東京証券取引市場第一部への市場変更を実施したほか、8月には海外公募増資によって315億円の資金調達を行い、今後のさらなる成長実現に向けて、財務基盤を一層強固にすることができました。

事業面について詳しくお話しします。企業向けサービスを手がけるBusinessドメインでは、バックオフィス向けSaaSは18万以上のユーザーの皆さまにお使いいただき、SaaSマーケティングプラットフォームである『BOXIL SaaS』は月間で1,000万PV以上のアクセスをいただいています。特に成長著しい中堅企業向けSaaS領域では、2021年11月期に、新たに8つものプロダクトを自社開発によってリリースしました。今後の成長のドライバーになることを期待しています。

個人向けサービスを手がけるHomeドメインでは、『マネーフォワード ME』のユーザーは1,200万人を超え、「お金の見える化」から「お金の課題解決」に向けて、『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』などの各種サービスをリリースしています。

主に金融機関向けサービスを提供するXドメインでは、サービスを提供する金融機関が40となり、金融機関とその顧客のデジタル化・DXを推進しています。さらに、Financeドメインでは、マネーフォワードケッサイの累計取扱高が500億円を超えました。また、株式会社三菱UFJ銀行と合併で株式会社Biz Forwardを設立しました。株式会社Biz Forwardでは、オンラインファクタリングを通して、中小企業の成長をさらに後押ししていきたいと考えています。

上記のように数々の取り組みを行っていますが、それを実行してくれているの

「前向き成長サイクルで社会を、そして人生をもっと前へ。」

は素晴らしい社員たちです。採用環境が激化しているにも関わらず、今期も多くのメンバーがジョインしてくれたことで社員数は前期末の865名から1,248名に増えました。多くの優秀な社員の活躍により、次の10年もユーザーの皆さまに新しい価値を提供することができる土台を構築することができました。

一方、事業を拡大する上で、様々なリスクに対する取り組みは欠かせません。特に、ユーザーの皆さまの大切なデータをお預かりする当社にとって、情報セキュリティは最重要課題です。CISO(最高情報セキュリティ責任者)を中心に、情報セキュリティ強化のため、運用ルールの明確化とルールの徹底を進めるほか、システムへの不正アクセスなどについても常に適切な防御措置が講じられるよう努めております。今後も十分な投資を行いながら、情報セキュリティの強化に取り組んでまいります。

ビジョン実現のための、人・チーム・挑戦

次の10年、さらに成長を加速させるため、正しい戦略の立案、実行に加え、それを具現化するメンバーへのMission/Vision/Value/Culture(MVVC)の浸透が非常に大切だと考えています。

社員数が100人を超えるか否かという頃に、事業を大きくしていくために優秀な人材を集めようと急ぐあまり、Cultureの浸透がおろそかになり、結果的に組織全体に悪い影響を与えてしまったことがありました。

そのときの学びから、「User Focus」「Technology Driven」「Fairness」の3つのValue(行動指針)を定め、日々の業務において非常に大切にしています。Cultureの濃度を高めていくことは、CEO自身が率先して取り組むべき重要な仕事です。

能力に加えて、カルチャーマッチについても、採用でしっかりと見極めることから始まり、オンボーディングでのカルチャー研修、入社後の全社ミーティングなどを通してのカルチャー発信など、コミュニケーションの量と質を高めています。

現在、マネーフォワードでは、Non-Japanese社員の割合が15%、女性の管理職も21%となるなど、多様な社員が活躍しています。様々なバックグラウンドや価値観



を持つメンバーが、自分らしく能力を発揮することができる環境づくりは、経営の大切な役割だと考えています。

新しい取り組みのひとつが、エンジニアの英語公用語化です。優秀なエンジニアのニーズは高まっており、日本国内の採用だけでは我々の目指すべき世界の実現には十分ではありません。海外開発拠点も、ベトナム・ホーチミンに加え、ハノイの開発拠点がスタートします。これまで以上に世界中から優秀なエンジニアが当社にジョインできる環境をつくっていきます。

若手の抜擢も積極的に行っています。Homeカンパニーや、グループ会社であるクラビスのCTOは新卒で当社に入社した20代の社員です。

年齢や性別、国籍、学歴等にとらわれず、チャレンジ精神あふれる優秀なメンバーが存分に力を発揮し、仕事を通して成長できる機会を提供しています。

マネーフォワードと「サステナビリティ」

社会の「サステナビリティ(持続可能性)」に対し、企業の果たす責任はますます大きくなっています。ユーザーや投資家の方々との対話を通じて、事業拡大だけでなく、事業を通して社会課題を解決していくことが、私たちのようなベンチャー企業に強く求められていると感じます。

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、あらゆることにチャレンジできる、サステナブルな社会をつくり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。また、サステナビリティに関する施策を推進していくため、2022年2月に私を委員長とするサステナビリティ委員会を設置しました。

さらに、私たちが目指しているコンセプトとして、「前向き成長サイクル」という言葉を掲げました。サービスの提供を通じてユーザーのみなさまの毎日を前向きにし、社会制度のアップデートを働きかけることによって社会をより成長させ、さらには社員の働きがいや働きやすさの向上を通じて社員の成長を支援するなど、多くのステークホルダーとともに社会を前へ進め、多くの企業や人が、やりたいことにチャレンジできる前向きな明日を実現したい。そんな前向きな循環が、持続的に続いていく社会をつくりたいと考えています。

私たちはこれからも、ユーザーの皆さまに寄り添いながら、課題解決を実現するサービスを提供し、社会のあらゆる「前向き成長サイクル」を加速させていけるよう、社員一丸となって取り組んでまいります。ご指導ご鞭撻のほど、引き続きよろしく申し上げます。



Contents

目次



CEO Message CEOメッセージ	6	Our Business	33	Governance	69
Highlights 財務・非財務ハイライト	11	CFO Message	34	Discussion 社外取締役との対談	70
History 沿革	12	Our Service	38	Governance ガバナンス	74
Value Creation 価値創造モデル	14	CSO Message	39	Executives 役員紹介	78
Core Technology コアテクノロジー	16	Business Overview 事業概要／売上構成	41	Fact & Data	83
Sustainability サステナビリティ	18	Products プロダクト展開	42		
CoPA Message	19	-Business	43		
-User Forward	21	-Home	53		
-Society Forward	25	-X	57		
-Talent Forward	28	-Finance	60		
3つの重点テーマを支える土台	30	グループジョイン	64		
		■ Teamworkでサービスを前へ。	66		
		■ サッカークラブとともに「社会を前へ」	68		

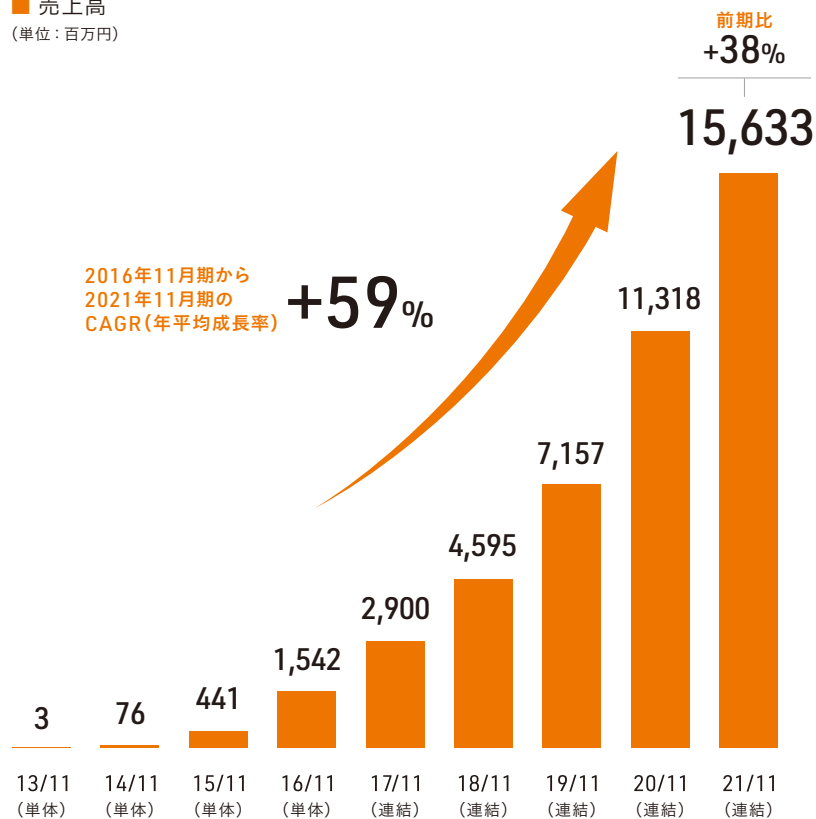
Highlights

財務・非財務ハイライト(2021年11月期)

売上高

売上高はCAGR(年平均成長率)で+59%と高成長を継続しています。

■ 売上高
(単位:百万円)



(年/月期)

* スマートキャンプ社の売上高は2019年12月1日より計上。R&AC社の売上高は2020年8月1日より計上。

連結売上高

15,633百万円

(前期比 +38%)

連結EBITDA*1

430百万円

(広告宣伝費を除くEBITDAは3,126百万円)

グループ会社数 / 拠点数

15社 / 16拠点

(2022年3月末時点)

従業員数 / エンジニア・デザイナー比率

1,248名 / 39%

課金ユーザー数*2

54万以上

公認メンバー数*3

19,000名以上

金融関連サービスとの連携数*4

2,590以上

サービス提供金融機関数

40

(2021年末時点)

*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 『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。

*3 2021年12月末時点。土業事務所のうち、当社サービスを利用する職員数の合計

*4 自社調べ。2021年末時点

History

沿革

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

当社は2012年5月に設立され、お金の見える化サービス『マネーフォワードME』を提供することから始まりました。銀行、証券会社、クレジットカードなどさまざまな場所に散らばるお金のデータをアグリゲーション技術で集約し、一覧できるようにすることでお金の見える化し、家計の把握・管理を容易にすることを目的にしたサービスです。

翌2013年には当社のバックオフィス向けのSaaSサービスの端緒となる『マネーフォワードクラウド会計・確定申告』をリリースしました。『マネーフォワードME』と同じくアグリゲーション技術やUI/UX^{*1}のノウハウを活用することによって、企業のバックオフィスの煩雑な手作業を削減したいという想いからでした。

その後、金融機関が持つ、サービスのDX(デジタル・トランスフォーメーション)推進というニーズに応える形で『マネーフォワードME』のOEMとして金融機関利用者向け『マネーフォワード for〇〇銀行』をリリースしました。その後もXドメインにおいて金融機関との共創は広がっています。

2017年には、資金繰りという経営における重要課題に応えるため、また、SaaSプラットフォームと金融サービスの親和性を踏まえ、金融サービスに注力するマネーフォワードケッサイ株式会社を設立しました。売掛金早期資金化サービスや企業間請求・決済代行サービスを提供しています。

並行して、プロダクト開発の質・量の向上を目的として2018年にはベトナム開発拠点のMoney Forward Vietnamを設立、2019年にはテクノロジーとデータの利活用を進めるMoney Forward Labも設立しました。また、同年、SaaS事業者向けのマーケティングプラットフォーム『BOXIL SaaS』等を提供するスマートキャンプ株式会社のM&A(グループジョイン)を行い、事業領域を拡大しました。同社を含めて2017年以降5つの企業のM&A(グループジョイン)を実施し、プロ

ダクトラインナップの拡充や事業領域の拡大を進めています。

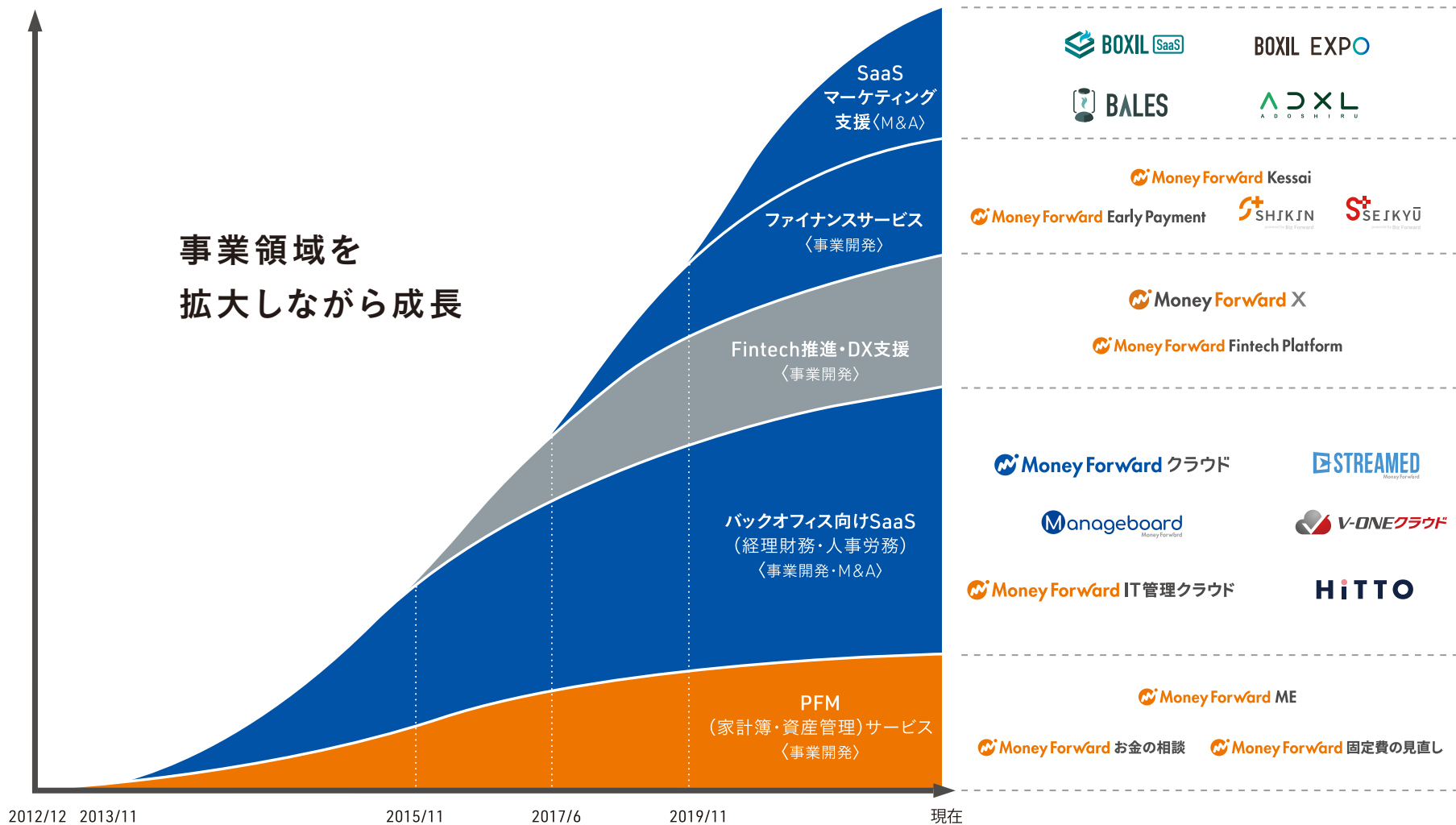
今後も、自社による新規事業開発、M&A(グループジョイン)等の戦略を通してさらなる成長を目指し、ユーザーをはじめとするステークホルダーの皆さまのご期待に応えてまいります。

*1 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

- 2012年 5月 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
- 12月 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年 11月 『マネーフォワードクラウド会計・確定申告』リリース
- 2015年 11月 金融機関利用者向け『マネーフォワード for〇〇銀行』リリース
『マネーフォワードME』を金融機関の個人顧客向けにカスタマイズしたサービス
- 2017年 3月 MF KESSAI株式会社(現:マネーフォワードケッサイ株式会社)を設立
売掛金早期資金化サービスや企業間請求・決済代行サービスを提供
- 9月 東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
- 11月 株式会社クラビスをグループ会社化
レシートなどの紙証書をスキャンするだけで仕訳データにするサービス『STREAMED』を提供
- 2018年 7月 株式会社ナレッジラボをグループ会社化
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』や経営管理領域のコンサルティングサービスを提供
- 8月 Money Forward Vietnam Co., Ltd. を設立
- 2019年 3月 Money Forward Lab設立
テクノロジーとデータの利活用を進めるためのR&D組織
- 9月 マネーフォワードシンカ株式会社を設立
スタートアップの資金調達・IPO・M&A等をサポート
- 11月 スマートキャンプ株式会社をグループ会社化
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
- 2020年 7月 アントレプレナーファンド「HIRAC FUND」の運用を開始
国内のシード・アーリーステージのスタートアップを対象としたベンチャーキャピタルファンド
- 8月 株式会社アール・アンド・エー・シーをグループ会社化
入金消込・債権管理に特化したクラウドサービス『V-ONEクラウド』等を提供
- 10月 中堅企業向け『マネーフォワードクラウドERP』を発表
- 2021年 6月 東京証券取引所市場第一部へ市場変更
- 8月 『マネーフォワードIT管理クラウド』リリース
株式会社三菱UFJ銀行との合弁会社である株式会社Biz Forwardを設立
- 9月 『マネーフォワードPay for Business』リリース
- 12月 HiTTO株式会社をグループ会社化
国内シェアNo.1^{*2}の社内向けAIチャットボット『HiTTO』を提供

*2 株式会社テクノ・システム・リサーチ、調査研究レポート『業務自動化ツール市場マーケティング分析』(2019年5月)における、2018年、社内向け用途のAIチャットボットに占めるシェア(売上金額ベース)。

事業領域を 拡大しながら成長



Value Creation

価値創造モデル

Mission お金を前へ。人生をもっと前へ。

● インプット ● 4つの成長戦略

人的資本

従業員数	1,248名
エンジニア/デザイナー比率	39%
Non-Japaneseメンバー比率	15%
女性メンバー比率	33%

知的資本

データ活用・先端テクノロジーへのR&D投資
デザイン・プロダクトの開発ノウハウ
セキュリティ対策関連投資
特許等の知的財産

社会関係資本

全国各地の金融機関、土業、事業会社等との
パートナーシップ
業界団体への働きかけ・政府への提言等

財務資本

安定した財務基盤



Vision すべての人の、「お金のプラットフォーム」になる。

● アウトプット

● アウトカム

法人、個人、金融機関に向けて、お金の課題を解決するサービスを提供

安心で安全なユーザ体験の提供

 Money Forward クラウド  HITTO

 Money Forward ME  STREAMED

 Money Forward X  Manageboard

 Money Forward Kessai  V-ONEクラウド

課金事業者*1	18 万
個人*2	1,200 万人
個人課金ユーザー*3	36 万人
金融機関向けサービス数	71
売上高	156.3 億円
SaaS ARR	112.3 億円

*1 『マネーフォワードクラウド』をはじめとした事業者向けサービスに課金する個人事業主・法人の合計

*2 『マネーフォワードME』の利用者の合計

*3 『マネーフォワードME』または『マネーフォワード for ○○銀行』に課金する個人ユーザーの合計

多様なパートナーとの共創による、より良い社会システムの実現

調査研究・政策提言を通じた制度的改革の推進

公認メンバー数	19,000 名以上
サービス提供金融機関数	40
提携商工会議所数	113
金融機関数 (スクレイピング・API接続済み)	1,071

優秀な人材の採用、成長機会の創出、D&Iの推進

マネジメントによる
Leadership Forward Program等の研修
グローバルな開発体制構築のための環境整備

女性管理職比率	全体	21 %
	ビジネス職のみ	31 %
育休取得率	女性	100 %
	男性	52 %

User Forward

ユーザーの人生をもっと前へ。

企業の労働生産性向上と経営の支援/家計の改善と金融リテラシーの向上/金融機関等が提供する金融サービスの利便性の向上/事業者の資金繰りおよび成長の支援

Society Forward

社会をもっと前へ。

金融サービスのイノベーション推進/社会全体のDX推進(リモート化)
企業活動による環境負荷の軽減(ペーパーレス化)

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を創出/多様な状況下にある社員が働きやすい・働きがいのある職場環境の実現

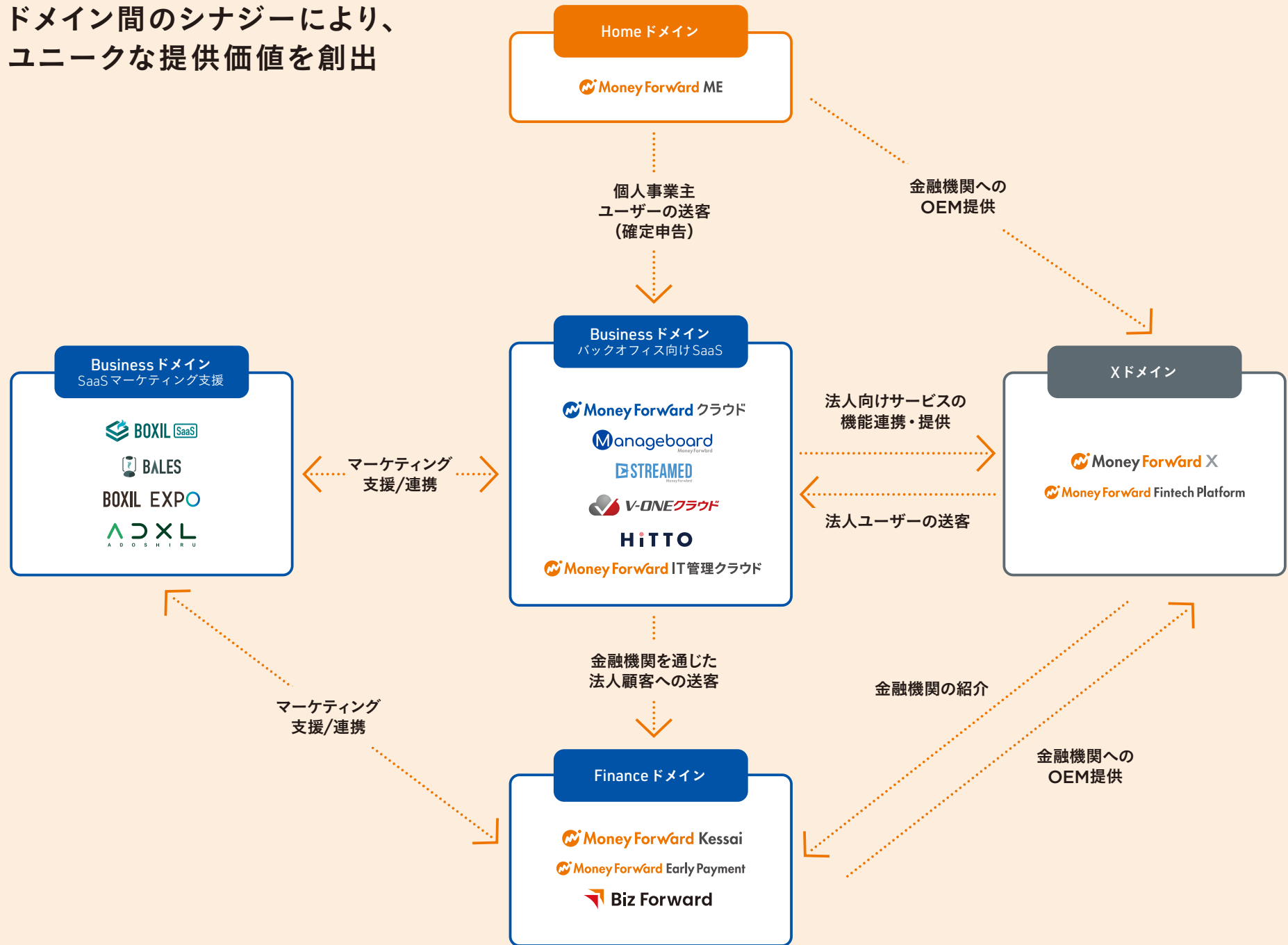
Core Technology

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。



ドメイン間のシナジーにより、 ユニークな提供価値を創出



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。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。

マテリアリティの特定アプローチ

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。

これらマテリアリティは、「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)

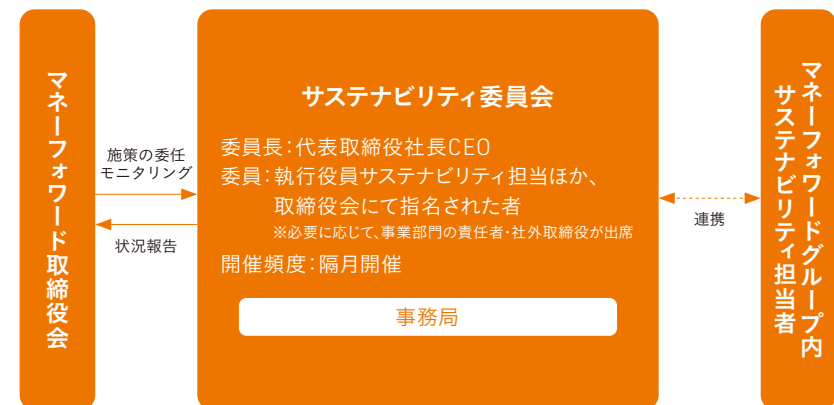
サステナビリティ推進体制

2021年2月より、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) である瀧 俊雄を任命しています。

また2022年2月より、社外取締役や各事業部の責任者を含めた定期的な議論を通じて、サステナビリティをさらに推進することを目的に、サステナビリティ委員会を設置しました。サステナビリティ委員会は、取締役会が選任した委員により構成され、代表取締役社長CEOが委員長を務めます。また必要に応じて、事業部門の責任者や社外取締役の出席を要請することで、サステナビリティ施策の有効性および実効性を担保します。

本委員会は隔月で開催し、サステナビリティに関する事項を審議するとともに、サステナビリティ関連施策の遂行状況をモニタリングし、取締役会へ報告します。

本委員会および取締役会での審議を経て決定された各種施策については、本委員会事務局メンバーが、当社グループ内の関連コーポレートおよび事業部門に任命するサステナビリティ担当者との連携や情報収集を通じて、全社における取り組みをさらに推進します。



CoPA Message

CoPAメッセージ

すべての人の可能性を広げ、
夢が実現できる社会をつくる。
そのような社会では、
未来に向けた責任も全うできる。



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

マネーフォワードのサステナビリティ

お金は、その複雑さから、専門家に意見を委ねたり、意思決定を先送りされることの多いテーマです。「適切な専門家へのアクセスがない」「意思決定を行うためのツールがない」お金について多くの人が悩みを抱える世界を変えたいという想いで、マネーフォワードは創業されました。創業以来その想いは変わらず、お金に関する不安をなくし、すべての人が自分の可能性を広げることができる社会を、ユーザー本位のプロダクトをつくり続けることで目指しています。

創業時から変わらず、日本社会では、少子高齢化に伴うさまざまな社会課題があります。個人の生活においては、社会保障制度への不安や、長生きに備えた資産形成、高齢期における資産保護といったテーマが長期的なストレスとして存在しています。また、働き手が不足する中で、デジタル化が進まない職場環境では、経営力の低下も課題として挙げられます。このような課題が常態化してきたことにより、社会変化に向けた活力や、働くことの生産性が減じられてきたのでは、とも考えています。

これらの問題の多くは、お金に関するいくつかの課題を解くことで解決できるものであると私たちは信じています。

例えば、私たちがサステナビリティの柱として掲げる User Forwardとは、ユーザーの課題を解くことで社会を前に進めることを意味します。個人にとって、お金の現在地が分かり、次のアクションが分かりやすく提示され、熟慮されたサービスへのアクセスができれば、世の中で「不安」と言われてきたものの多くは、現実的な対処ができる「課題」へと変化します。ビジネスにおいても、バックオフィスの自動化が進み、経営の現在地が分かり、事業資金の心配をなくすことができれば、収益性を追求し、給与水準を上げられ、会社の中長期的な価値創出に向けたマインドをつくることにもつながります。

また、お金に関する課題の解決は、金融サービス産業や、意思決定を取り巻くさまざまなエコシステム、政府のさまざまな制度・サービスの関与なくしては行われません。私たちは、これらの領域におけるDXにも積極的に関与することで、会社のMissionの成功確率を上げていくことも重視しています。これが後に述べる Society Forwardという考え方につながっていきます。

さらには、私たちのステークホルダーには当社グループで働く多くの社員まで含まれます。今では1,200人を超える組織になりましたが、その一人ひとりが、私たちと共に働くことでより自分らしく、可能性を最大に引き出して働けること、そしてそのような環境を用意することで一緒に社会を前に進めるための多くの仲間の力を集結できることも、大事なことだと考えています。

お金における意思決定は、実生活や実際のビジネスにおける重要な意思決定と表裏一体です。意思決定が熟慮の上で納得のいくものへと変われば、将来に対して先手を打つことができ、人間本来が持つ可能性を引き出せるものと考えています。マネーフォワードが取り組むサステナビリティは、このような社会変革に対して強く貢献できると考えています。

3つのマテリアリティ

上記の目的を叶えていくべく、マネーフォワードではUser、Society、Talentの3つの領域を推進していくことを、当社の取り組むべきマテリアリティ（重要テーマ）として位置づけています。

「User Forward（ユーザーの人生をもっと前へ。）」では、ユーザーの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していくサービスを、より多くのお客さまに深く届けていくことを重視しています。特に当社は、金融データという機微性の極めて高い情報をお預かりする会社であるため、良質なユーザー体験の中には、セキュリティに対する安心も含まれるものと捉えており、セキュリティへの投資は当社の最重要事項の一つとして、適切に推進しています。

「Society Forward（社会をもっと前へ。）」では、多様なパートナーとの共創により社会全体のDXに資することを目指しています。当社は創業間もない時期から、Fintechやスマート公共サービスといった、従来からDXが課題とされてきた領域において、半歩先の世界をユーザーからのインサイトとして得つつ、あるべき未来の提言を行ってまいりました。私たちが目指すMissionの実現のためには、社会の変化も同時に追求しなければならない側面があるため、社会変革に向けた提言と実践を今後とも進めていきます。



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

「Talent Forward（社員の可能性をもっと前へ。）」では、社員の可能性を引き出す多様な成長機会を創出すること、マネジメントとしてのメンバー育成に向けたコミットメント、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をつくることを重視しています。とりわけ、人材や事業がよりグローバルで、包摂的なものとなりつつある中で、当社の重要なインプット要素の一つである人的資産に最大限投資していくことにコミットしています。

これらの3つの重点テーマを支える経営基盤として、「Mission/Vision/Value/Cultureの浸透」と「攻めと守りを両立させるガバナンス」を土台として捉え、マネーフォワードのサステナビリティを実現していきます。

私は、すべての人が必要なアクションを取ることができ、本来やりたかったことを叶えられるようになれば、社会の構成員一人ひとりが本来のやさしさを発揮でき、未来に向けた責任も果たせるようになって考えています。変化のスピードが速く不確実性の高い時代だからこそ、当社は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取り組んでいきます。

1 User Forward ユーザーの人生をもっと前へ。

多様なユーザーに向けてお金の課題を 解決するサービスを提供

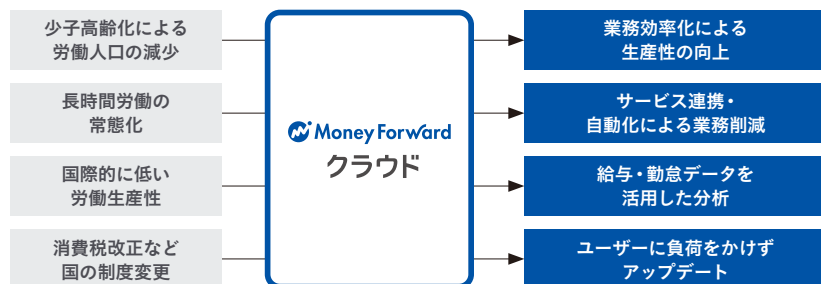
企業や個人事業主が抱える課題と 『マネーフォワード クラウド』を通じた価値提供

日本の企業や個人事業主は、労働人口の減少、低い労働生産性、煩雑なバックオフィス業務、資金繰りなど、さまざまな課題を抱えています。

日本の人口は減少を続けており、2021年の1億2,563万人^{*1}から2050年には1億人を割ると推計されています。生産年齢（15～64歳）が人口において占める割合も減少し、2015年には60.8%であったところが、2040年には53.5%になると推計^{*2}されており、働き手の不足は地方や中小企業においてすでに現れ始めています。

半面、労働生産性にも課題があり、2020年の日本の時間当たり労働生産性は、米国の6割の水準に相当し、OECD加盟38カ国中23位^{*3}となっています。

このような中で、企業の生産性を上げることが求められていますが、制度改正や資金繰り等の課題に対応しながらこれを同時に実現することは困難です。私たちは、『マネーフォワード クラウド』をはじめとするサービスが提供するデータ連携・活用や業務の効率化等のテクノロジーを通してその一助になりたいと考えています。



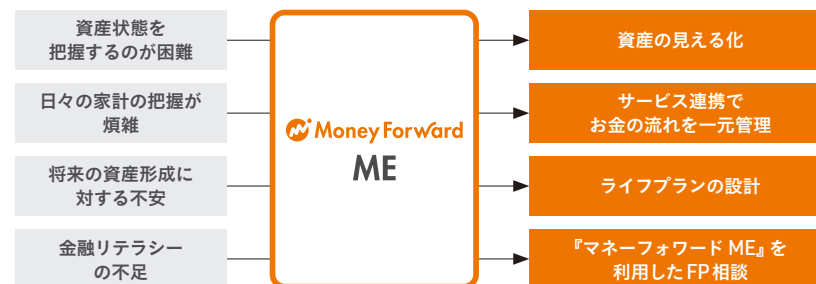
個人が抱える課題と『マネーフォワード ME』を通じた価値提供

また近年、少子高齢化やいわゆる「老後2,000万円問題」などにより、個人の将来に関する漠然としたお金の不安は増す一方です。

2020年時点で日本人の平均寿命は男性で82歳、女性が88歳であるとされ^{*4}、世界でも突出した長寿国です。これは大変喜ばしいことですが、同時に、定年後の安心した生活のためには「資産寿命」が重要になります。2019年には金融庁の報告書で言及された「老後20～30年間で約1,300万円～2,000万円が不足する」という試算^{*5}が大きな議論呼びました。モデルケースによる試算ではありませんでしたが、多くの人が老後資金に不安を感じていることが明らかになり、若い頃からの資産形成の重要性が着目されるきっかけになりました。しかし、日本人の家計をみると現金・預金の比率が50%以上を占め、投資信託・株式等の比率は10%程度で、投資信託・株式等が約45%を占める米国などとは異なり、多くの人にとって資産運用はまだ身近なものとは言えない状況です^{*6}。その一つとして金融リテラシー教育の課題があり、日本の金融リテラシーの普及度合いは、G7で6位、世界でも38位と、先進国の中では劣位にあります^{*7}。

私たちは、『マネーフォワード ME』をはじめとする個人向けサービスを通じて、お金を見える化するだけでなく、より適切な金融サービスを選ぶことを可能にしてユーザーの資産計画の作成・改善につながるようなアクションを提供し、生活をより豊かになるようサポートしていきたいと考えています。

- *1 総務省統計局人口推計(令和3年(2021年)8月確定値)(2022年1月20日公表)
- *2 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成29年推計)」
- *3 公益財団法人 日本生産性本部「労働生産性の国際比較」
- *4 厚生労働省「令和2年簡易生命表の概況」
- *5 金融審議会市場ワーキング・グループ報告書「高齢社会における資産形成・管理」
- *6 日本銀行調査統計局「資金循環の日米欧比較」(2021年8月20日)
- *7 Standard & Poor's Ratings Services "Global Financial Literacy Survey (2014)"



ユーザーの課題を、テクノロジー×デザインで解決

Technology × Design

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。

SDGs → 目標9

課題解決のカギはテクノロジー

テクノロジーはこれまで数多くの課題を解決してきました。例えば『マネーフォワード ME』や『マネーフォワード クラウド』では、従来は手作業で集計しなくてはならなかった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った技術でデータを収集、まとめ上げることで、お金の管理にかかっていた手間を大きく削減しています。



執行役員CDO

伊藤 セルジオ 大輔

取締役執行役員CTO

中出 匠哉

さらに蓄積されたデータは、高いセキュリティと暗号化で守られた上で、ユーザーに新たな価値をもたらします。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ことも可能になります。

近年はAIの活用も盛んです。とりわけビジネスシーンでは領収書やレシートなど数多くの紙の書類が存在しますが、それらの画像を解析し、デジタルデータ化する精度は日増しに向上しています。これまでの煩わしい手入力の作業を、AIによって自動化することが可能になります。

このように私たちはユーザーの抱えるさまざまな課題を解決するため、テクノロジーやデータを活用したプロダクトを開発してきました。

デザインで社会実装を進める

どんなに革新的なテクノロジーも、私たち生活者が使いこなすことができなければ社会には浸透しません。デザインはこのテクノロジーと人にあるギャップを埋める役割を果たします。

例えば『マネーフォワード ME』のようなプロダクトでは、集約したデータをそのまま表示するだけでは使えるものにはなりません。ユーザーがより分かりやすく家計や資産管理に活用できるようグラフやビジュアルを用いて表現しています。また、『マネーフォワードクラウド』のようなプロダクトでは、一つの操作に必要な時間が積み重なれば、仕事の生産性を大きく左右します。ユーザーにとって使いやすいものであることが大切です。

課題の実態を探るため、私たちのデザインアプローチはユーザーと向き合うことから始まります。課題の本質を捉え、その解決策を誰もが使いやすい形にして届けるのがデザインです。いわゆる見た目の良さだけでなく、ユーザーにとって心地よい体験を届けます。

マネーフォワードでは全社のValueとして「User Focus」を掲げており、デザイナーもエンジニアも同じようにユーザーの方向を向いてプロダクトを開発しているのが強みです。テクノロジーとデザインを掛け合わせ、ユーザーの人生、そして社会を前に進めるようなプロダクトづくりを目指します。

Money Forward Lab

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。これまではデータを安全に自動で収集し、現状の見える化をするという領域でしたが、今後、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」を実現するための研究開発が進んでいます。カギとなるのは、機械学習や深層学習、自然言語処理・画像処理、UI/UXといったテーマです。

究極の未来は「Autonomous BackOffice」

私たちが考えるバックオフィス業務の自動・自律運転化には、自動車の自動運転化と類似性があると考えています。自動車の自動運転が、究極的には「目的地まで、安心・安全・快適に移動したい」という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、「思い描いた経営を安心・安全・快適に実行したい」という願望の実現を目指しています。私たちはこれを、「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。

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になぞらえて考えられます。車のシステムは「手動で運転する」か

自動車が目指している未来



Manual

Collaborative

Automatic

Autonomous

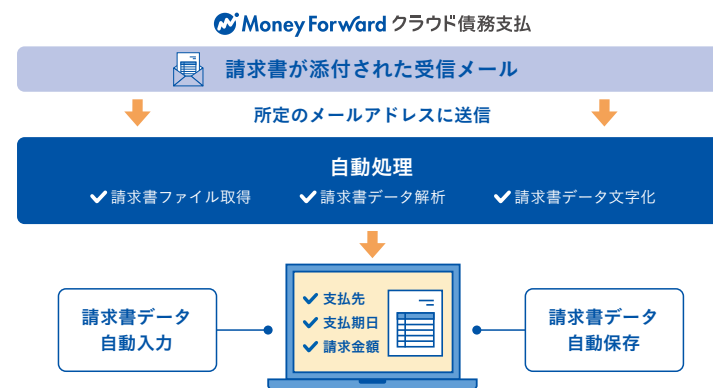
加速したい・曲がりたい・止まりたい

目的地まで安全・快適に移動したい

ら始まり、「あらゆる条件下で車の制御をシステムがすべて実施」に至るまで自動化の度合いに応じて段階的に考えます。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。

例えば、完全な自動化の前には「人間が与えた手順や判断基準に基づいて機械が作業を代行」という段階があります。このレベルの自動化として、机の上に乱雑に置いた複数の領収書等を、スマホで動画撮影することで、1枚ずつ綺麗に補正をかけて電子化する「動画領収書認識」や、電子化された証憑書類から金額や日付、振込先などの情報を構造化して抽出する「AI-OCR」の実現方式の研究開発に取り組みました。「AI-OCR」の成果の一部は『マネーフォワードクラウド 債務支払』で活用されています。

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。



『マネーフォワードクラウド 債務支払』において、「請求書メール自動取込機能」の提供を開始



Money Forward Lab 所長
北岸 郁雄

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、安定した事業活動を継続するためには、適切な情報管理が当社の最重要課題であるとの認識のもと、継続的な情報管理の強化が必要不可欠であると考えています。

情報の適切かつ安全な取り扱いを徹底するため、セキュリティに関する当社の取組方針として「情報セキュリティ基本方針（セキュリティポリシー）」を制定したうえで、CISO（最高情報セキュリティ責任者）を、セキュリティ管理関連業務の実行責任者として任命し、情報セキュリティ管理に関する運用ルールを定め、情報を不正に取得することを目的とした悪意の第三者によるシステムへの不正アクセス等による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。

また、ユーザーの大切な個人情報の保護を図るため、全従業員が遵守すべき行動基準として「個人情報保護方針（プライバシーポリシー）」を制定するとともに、個人情報保護に関する社内規程を定め、役職員を対象とした個人情報の取り扱いに関する社内研修を実施することで、当社の取り扱う個人情報の重要性和遵守すべきルールの理解と浸透に努めています。2022年3月には「パーソナルデータステートメント」を制定し、個人情報・個人データといった個人を識別できるデータのほか、クッキー情報・IPアドレス・端末識別IDなどの識別子情報および位置情報、閲覧履歴といったインターネットの利用にかかるログ情報などの個人に関する情報の取り扱いに対する当社の理念を宣言しました。

加えて、情報セキュリティについてもガバナンスを効かせるために、CISO（最高情報セキュリティ責任者）から月次で代表取締役およびCTO（最高技術責任者）に対してセキュリティ運用状況を報告し、その妥当性や有効性の評価・指摘等を行っているほか、当該レポート内容のサマリについて、定期的に取り締役に報告を行っています。

今後もユーザーにより安心して当社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継続して行っています。

SDGs → 目標9

主な 取り組み

外部からの攻撃対策

- 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専門会社によるアプリケーション脆弱性診断
- 外部のセキュリティ専門会社によるペネトレーションテスト実施
- データの暗号化および監視体制の強化
- 役職員端末のウイルス対策ソフトをEDRに変更（脅威の検知・防御やインシデント対応の品質の向上）
- 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

内部からの漏えい対策

- 開発時レビュー
- 情報セキュリティおよび個人情報保護に関する規程の整備
- 役職員を対象とした研修の実施
- 役職員IDのSSO&自動プロビジョニング化対応
- 会社貸与PC以外からのアクセス制御
- 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
- ユーザー向けサービス環境と役職員PC環境のネットワーク完全分離

外部認証等

- 日本シーサート協議会への加盟
- SOC1 報告書（『マネーフォワードクラウド』）
- 合意された手続業務（AUP）監査（電子決済等代行業の業務範囲）

市川 貴志

執行役員 CISO
(Chief Information Security
Officer)



2 Society Forward 社会をもっと前へ。

制度改革に向けた調査研究・情報発信を推進

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、本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。

とりわけ2022年からは、成人年齢が引き下げられ、高校でも投資信託を含む資産形成に関する授業が行われるようになるなど、金融リテラシーの向上に向けた社会的要請があります。当社グループが提供するサービスは、金融リテラシーへの入口的な位置づけにもある中で、関心の高まりを適切でわかりやすい知識へのアクセスへとつなげる取り組みも行ってまいります。その結果として、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、個人やビジネス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

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。例えば当社では、高齢化社会の不安要素でもある、公的年金の見える化や、認知力の低下した方の資産を保護するツールの開発を行っています。Fintech の持つ広範への技術的恩恵を示すことがその目的にあります。このような取り組みと並行して、ステークホルダーとともに社会を変えていく関係を構築し、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、当社の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。共創的なアプローチは、当社がすべての人のお金のプラットフォームを志向していく上でも、不可欠なものと考えています。

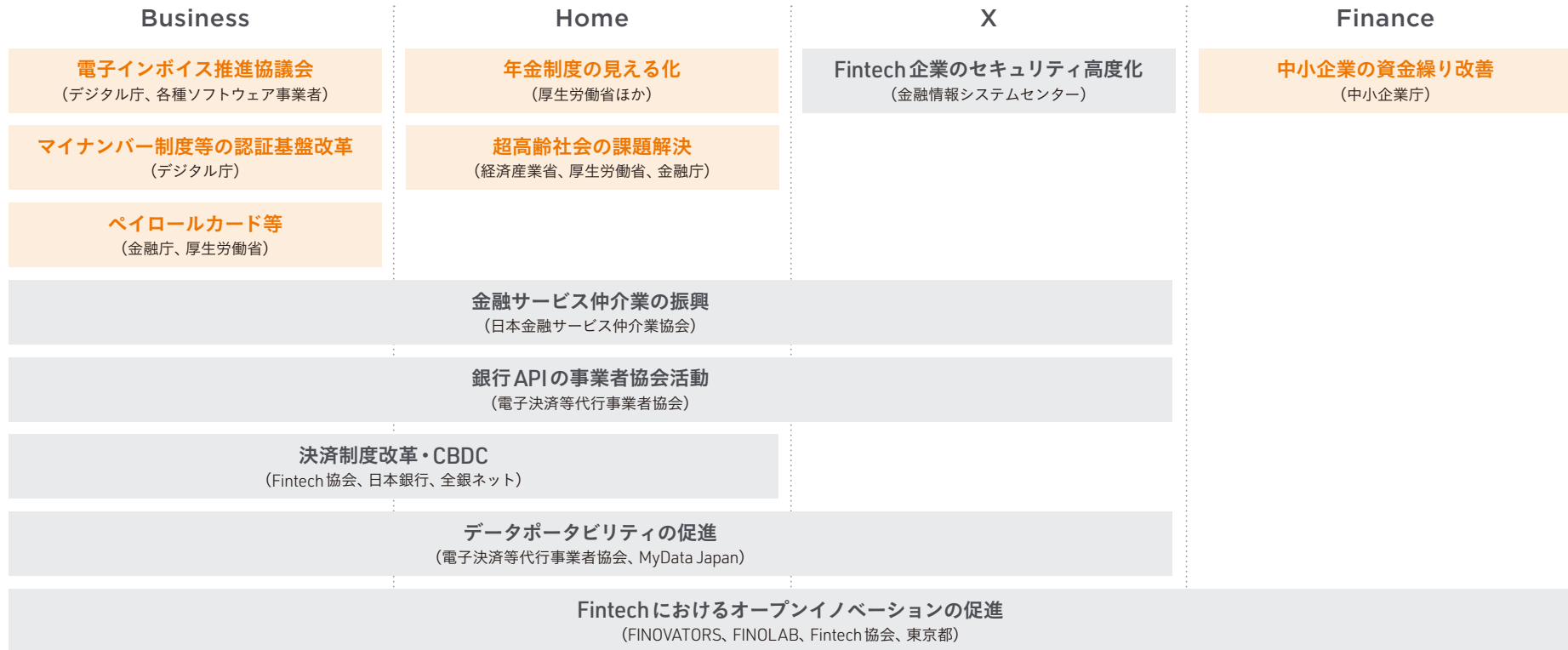
近年は、デジタル庁の発足など、公共サービスにおけるデジタル化や自動化の進展が加速しています。2023年10月にはインボイス制度が施行されるほか、マイナンバーカードの普及や政府におけるデジタル原則の運用がされるにつれ、さまざまな手続きが省略され、必要な個人・事業にマッチした政策が直接通知される世界観が実現可能となります。このような公共サービスの新たな機能をサービスに取り込むことが可能となれば、より多くの人たちがストレスなく手続きを行え、支援を受けられることとなります。

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」の活動を進めていきます。

より良い社会システムの実現を目指した活動

現在の政策提言領域・カウンターパート

個社として 業界として



電子インボイス推進協議会 (デジタル庁、各種ソフトウェア事業者)

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

年金制度の見える化 (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の提言を実施

マイナンバー制度等の認証基盤改革 (デジタル庁)

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かかる中、包括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

ペイロールカード等 (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振興 (日本金融サービス仲介業協会)

新しい金融商品の仲介の在り方に際して、安心できるサービス提供の担保と業界振興をサポート

銀行APIの事業者協会活動 (電子決済等代行業者協会)

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・CBDC (Fintech協会、日本銀行、全銀ネット)

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、東京都)

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中、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

*1 2021年12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。従来公表していた事務所単位では4,600超の事務所を導入。

*2 数字は2022年1月14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)。

公認メンバー数
(会計・社労士事務所)
19,000以上^{*1}

提携商工会議所数
113^{*1}

サービス提供金融機関数
40^{*1}

スクレイピング・
API接続済みの金融機関
1,071^{*2}

パートナーとともに前へ

全国会社設立センターは、創業・設立を支援するプロフェッショナル集団として2017年に京都で設立されました。お客さまの設立準備から、その後の会計、税務、給与業務をサポートするため、『マネーフォワードクラウド』を利用しています。

私たちは、ビジネスはスピードが命だと強く信じており、これを実現するために『リモート顧問』という新しい税務顧問のあり方をご提案しています。ITツールを組み合わせることでお客さまの資料提出をできる限り不要にし、場所や時間を問わずご相談できる体制を用意しています。中でも重視しているのが最新の経営成績を日々把握できるという「日次決算」の考え方で、さまざまなデータを連携できる『マネーフォワードクラウド会計』はその中核を担っています。お客さまの意思決定のスピードを上げるため、その指標となる会計データを速やかにお渡しするという私たちのミッションを、これからも多様なツールを生かしながら果たしていきたいと考えています。



辻・本郷税理士法人
全国会社設立センター
センター長
久和大輝 様

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。

SDGs → 目標15

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、請求書発行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
- 温暖化ガス排出量(Scope1, 2)を算定(ESGデータ集にて開示)
<https://corp.moneyforward.com/ir/library/integration/>

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。

一人ひとりの成長を後押しすべく人事制度をアップデート

マネーフォワードは、創業から10年でさまざまなサービスをリリースし、大きく成長を遂げました。特に、2018年に実施した上場後初めての公募増資以降は、マーケティングに加えて人材への投資にも注力してきました。

その結果、2021年11月期には『マネーフォワードクラウド契約』や『マネーフォワードクラウド固定資産』等の多くの新サービスが生まれ、PMF*までの速度も早くなり、開発からサービス提供に至るそれぞれの過程で、人材への投資の効果が表れてきていると感じています。

とはいえ、Visionであるすべての人の「お金のプラットフォーム」になるためには、より多くの優秀なメンバーを集め、各々がさらに成長しながら目標に向かって一丸となっていく必要があります。これを後押しすべく、2021年12月に「MFグループシステム2.0」と題し、人事制度を大幅にリニューアルしました。

MFグループシステム2.0では、魅力的な人材が集まり、定着することを目的として、ハイパーフォーマーへの賞与付与および昇給率の引き上げを決定しました。また、目標達成をより意識づけるため、全社目標が自分の目標とどうつながっているのか、目標に向かって進捗しているかどうかを分かりやすく可視化するとともに、目標設定の方法や1on1フィードバックの方法を学べる研修を導入しました。そのほか、より働きやすい環境を提供する観点で看護休暇・介護休暇の適用対象者を拡大したり、新型コロナウイルス感染症の拡大をきっかけにリモートワークを広く認めるなど、メンバーが状況に応じて柔軟かつ安心して働ける仕組みづくりに努めています。また、メンバーの資産形成のサポートの観点で従業員持株会の会社補助率を5%から15%に引き上げる等、さまざまな変更を行いました。

加えて、半期に1度、メンバーの仕事の満足度や職場環境に対する評価を広く調査する「MFグループサーベイ」を実施し、働きがいのある環境を実現するために全社で課題を把握し、改善を図っています。2022年2月に実施したサーベイでは対象者の97%の回答を得ることができ、会社全体の事業や日々の運営に関しては、回答

のうち88%が肯定する結果となりました。サーベイ後、希望するメンバーにはキャリア面談を実施するほか、部や室ごとに結果を踏まえたアクションプランを作成し、職場環境の一層の改善に取り組んでいます。

2022年11月期は、引き続き積極採用を続け、非日本語ネイティブのエンジニアも多くジョインを予定しています。グループ全体の人数が増加しても、マネーフォワードらしいCultureを育み、一人ひとりが裁量をもって活躍できるよう、今後も柔軟に人事制度や組織体制を設計していきます。

* Product Market Fit: 商品やサービスが市場に適切に受け入れられている状態を指す言葉

SDGs → 目標8,10



People Forward本部
本部長
石原 千亜希

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。

メンバーの可能性を引き出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

- パフォーマンスに応じて昇給・賞与が付与される評価報酬制度
- メンバーの目標達成・自己成長を後押しする1on1制度、1on1研修
- 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

マネジメントによる、メンバー育成へのコミットメント

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、経営陣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

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

当社は、大切にしている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
- 非日本語ネイティブメンバー向けの日本語学習支援制度「TERAKOYA」の実施
- 日本人エンジニア向けの英語学習サポート
- 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

3つの重点テーマを支える土台

当社のサステナビリティの取り組みにおいては、User Forward、Society Forward、Talent Forwardという3つの重点テーマを掲げつつ、これを支える土台としての「Mission/Vision/Value/Culture (MVVC) の浸透」「攻めと守りを両立させるガバナンス」も重視しています。

Mission、Visionは事業活動を通して実現したい社会の姿やそこで果たしたい役割を示しており、メンバーの間でその考え方が浸透していることに加えて、そのプロセスにおいてValueやCultureが共有されていることが必要と考えています。また、事業活動の健全性、成長とのバランスが確保されるようコーポレート・ガバナンスが有効に機能することが不可欠だと考えています。



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

MVVCの浸透

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つくられてきた「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。

MVVを軸とした一つひとつの行動の結果生まれる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が最大化され、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。組織が大きくなる中でもCultureの濃度を保てるように、経営陣やPeople Forward (人事) はもちろん、メンバーみんなを巻き込みながら浸透を行っていきます。



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じた浸透も進めています。

「マネーフォワード ベトナム」にとっての「Culture」

Cultureは組織づくりにおいて中心に位置づける存在として大切に考えています。

ベトナムでは就職の際に重要視することの一つとして“環境”と答える方が多いです。“環境=Culture”なので、積極的に打ち出すことは人材獲得競争の激しいITマーケットでの差別化ポイントとなっています。また応募の時点ですでにCultureに共感してくれたメンバーが入社してくれることにも心強さを感じます。

また組織運営においても、Cultureが明文化されていることは大きな意義があります。メンバーそれぞれの意識の中で共有されたCultureという軸があるからこそ、自由を認めることのできる環境が実現できます。Cultureは目に見えないものなので、じわりじわりと理解を深めていき、帰属意識やエンゲージメント向上にもつながるようなアクティビティを頻度高く実施しています。そのような経験を通して、メンバーが「Cultureに共感し、誇りを持ってくれる」組織をつくっていきたいと考えています。



Money Forward Vietnam
COO
永井 七奈



半期ごとに実施されるグループ社員総会の運営メンバー



マネーフォワードベトナムのメンバー

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.

CFO Message

CFOメッセージ

中長期の成長に向けて、
先行投資を強化し
株主価値の最大化を目指す。

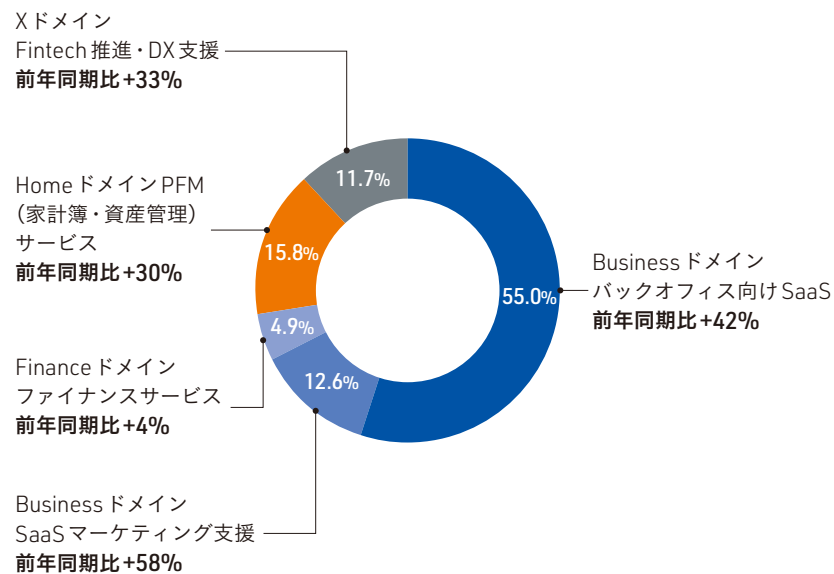


取締役執行役員 CFO
金坂 直哉

2021年11月期の実績について

2021年11月期の連結の業績は、売上高は前期比+38%の15,633百万円、営業利益△1,062百万円、EBITDA 430百万円と上場来5期連続して、売上高、営業利益、EBITDAのいずれも期初見通し内で着地いたしました。また、グループのストック収益の合計を示すSaaS ARRは前年同期比+33%の11,227百万円となり、堅調な成長を継続することができました。特に、『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ARRは、新たに7つのプロダクトの提供開始による中堅企業向けプロダクトラインナップの拡充、およびセールス・マーケティング体制の強化により、前年同期比+36%の8,466百万円と高成長を牽引しています。

加えて、2021年11月には、社内向けAIチャットボットを提供するHiTTO株式会社の連結グループ会社化を発表しました。既存事業の成長に加え、新規事業の開発とM&A（グループジョイン）により、SaaS×Fintech領域において、いずれも高い成長率を誇る事業ポートフォリオの構築を進めています。



※ グラフは、2021年11月期 通期売上高に占める内訳。

東証一部への市場変更を実施、プライム市場に移行。 引き続き中長期での成長の最大化を目指す

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。また、2022年4月には新市場区分におけるプライム市場へ移行しました。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ていきたいと考えています。

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ビジネスモデルに比べて、収益化に時間を要する一方、解約率が低く（2021年11月期通期実績^{*1} 1.5%）、中長期では非常に収益性が高くなるが見込まれます。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、カスタマーサクセスを強化し解約率をさらに改善することで、中長期での成長を最大化できるよう経営を推進していきます。

*1 解約率は12カ月平均

海外公募増資により調達した資金を活用し、 さらなる成長の加速と強固な事業基盤の確立のための投資を拡大

2021年8月には、海外募集により315億円の資金を調達しました。今回の資金調達の主な目的は、国内SaaS/Fintech領域における成長のさらなる加速と、強固な事業基盤の確立や加速度的な成長を実現するためのM&Aの実施に備えた財務基盤の確保、そして株式流動性の向上および投資家層の拡大でした。多数のロングオンリー投資家や米国機関投資家を含め、配分額の約10倍の需要を獲得し、当社のビジネスへの理解の深い投資家による、安定的な投資家層の構築に成功したと考えています。また、当社の中長期での成長方針に対して、とてもサポータティブな声をい

4つの成長戦略

- 1  バックオフィス向けSaaSプラットフォームとしての提供価値向上と最適化されたGo-to-Market戦略の実現
- 2  大きな成長余地を有する複数事業への継続的な投資と、事業ドメイン間のシナジー創出
- 3  過去のPMI実績に示された、規律あるM&A(グループジョイン)戦略の遂行
- 4  既存のアセットを活用した新たな事業/プロダクトの開発

ただくことができました。

今後は調達した資金を活用して、当社が掲げる4つの成長戦略を着実に実行していきます。

戦略に基づいた規律あるM&Aと成長を加速させるPMIを推進

これまでBusinessドメインにおいて、5社が当社にM&Aを通じてグループジョインしましたが、いずれもその事業領域において競合優位性があるプロダクトを提供しており、株式取得時点においても高い成長率を継続していました。当社では、事業面でのシナジーだけではなく、ビジョンやミッションおよびカルチャーフィットを重視しており、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を推進しています。

その結果、当社にグループジョインした株式会社クラビス、株式会社ナレッジラボ、株式会社スマートキャンプはそれぞれ売上高のCAGRが+51%、+65%、+50%と高い成長を継続しています。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』や『ADXL』が順調に立ち上がり、前期比+58%という高い成長を実現しました。

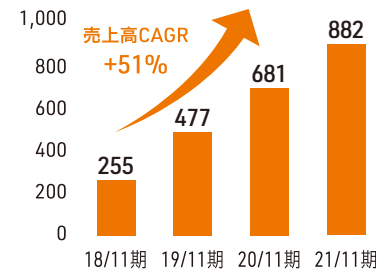
また、グループジョインした起業家・経営陣も今では当社グループの経営において重要な役割を担っています。こうしたM&Aの実績と起業家・経営陣の活躍が、今後のM&Aを推進するにあたってポジティブに働いていくと考えています。

M&A(グループジョイン)後、 加速的な成長を実現

* スマートキャンブは、2020年12月より連結開始。19/11期の通期実績は、スマートキャンブの2019年3月期および2020年3月期の月次実績に基づく、2018年12月から2019年11月までの月次売上の合算。

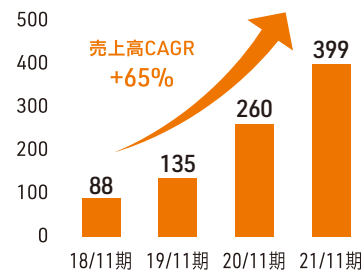
クラビス

(単位:百万円)



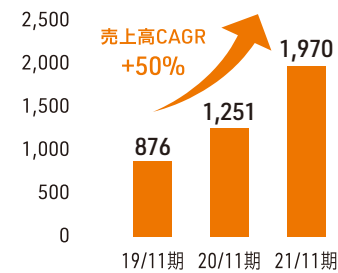
ナレッジラボ

(単位:百万円)



スマートキャンブ

(単位:百万円)



2022年11月期以降の見通しと中期的な成長計画

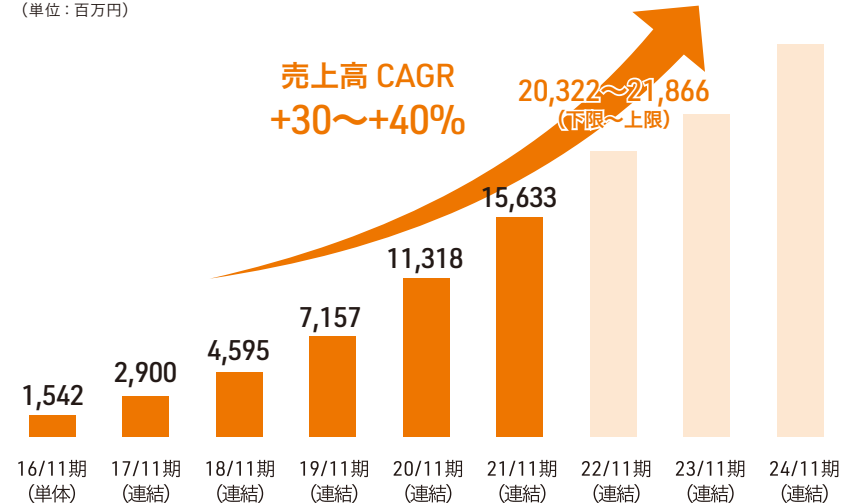
当社はSaaS ARRに示されるストック型の売上の成長にフォーカスし、Businessドメインを中心に先行投資を加速させ、2024年11月期に向けて継続的な売上高成長率(CAGR)30～40%の達成を目指します。2022年11月期については、連結売上高20,322～21,886百万円(YoY成長率+30～40%)を見通しております。

また、バックオフィス向けSaaS事業を中心としたSaaS ARRの成長を最優先に取り組み、2022年11月期のSaaS ARRは15,718～16,841百万円(YoY成長率+40～50%)を見込んでおります。

創業から約9年かけて2021年11月期にSaaS ARR100億円を突破いたしました。成長を加速させ、来期2023年11月期における早期のSaaS ARR200億円の達成を目指していきたいと考えています。

中期的な成長投資に関する方針および2022年11月期の売上高見通し

(単位:百万円)



* グラフは、年次の売上高成長率+35%をベースに作成。

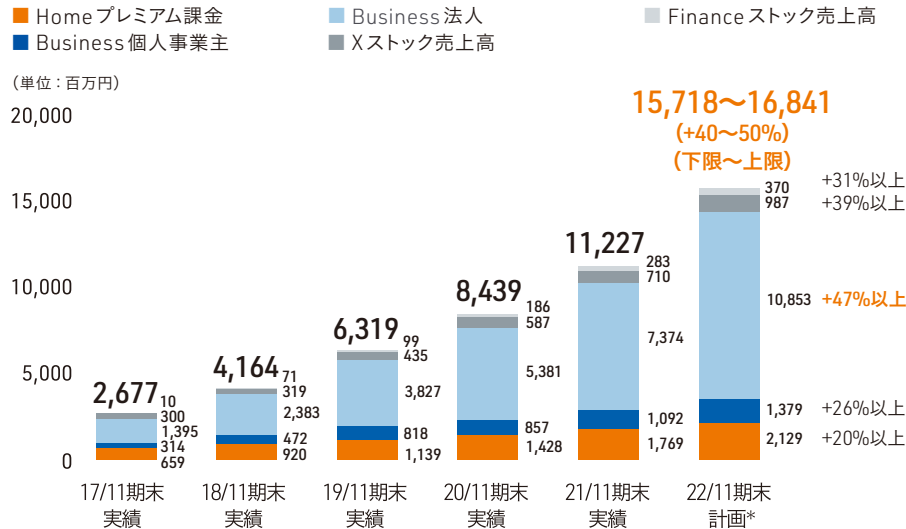
また、SaaS ARRの高成長を継続していく上で、主にBusinessドメインにおける顧客数の増加およびARPAの向上を重視しています。2021年11月期においては、課金事業者が前期末から4.1万増加(前年同期比1.7倍)し、ARPAについても前年同期比+5%、特に法人のARPAについては同+8%と順調に増加しております。特に中堅企業向けの導入が好調に進捗しており、法人向けのARRに占める中堅企業比率は2020年11月末の19.8%から1年で+7.4ppt増加し、2021年11月期末では27.2%を占めるなど、成長を牽引しています。今後も中堅企業向けの新規の導入に加えて、アップセル・クロスセルを通じたARPAの向上を見込んでいます。一方で、投資対効果としての健全性については日々注視しており、具体的には、CAC Payback Period^{*2}は24～36ヵ月以内を目線として、採用・マーケティングへの投資を実行していきたいと考えています。

*2 Customer Acquisition Cost Payback Period:(顧客獲得コスト÷獲得顧客数)÷(ARPA×粗利率)で算出。

資本市場との積極的な対話を経営に還元

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

2022年11月期の業績見通しについて (SaaS ARR)



* 2022年1月14日に開示した数値に基づく計画

も当社として重要な取り組みです。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、正しい評価をするために、情報を適時かつ公平に開示するとともに、より丁寧に、分かりやすく改善していくことを心がけています。また、2022年2月には2日間にわたって、初めてのInvestor Dayを実施し、各事業責任者やPublic Affairs、M&A、R&D、デザイン、人事等の責任者が登壇し、また参加投資家との質疑応答を実施しました。

今後も投資家の皆さまの当社の開示に対するご意見を踏まえながら、適切に反映していきたいと考えています。加えて、数多くの国内外の株主や投資家の皆さまとのIR面談を実施する中で頂いたご意見を、定期的に取り締り役員や各事業部門の経営陣にフィードバックすることで、資本市場の視点も踏まえた経営判断ができるよう取り組んでいます。

TAM*が大きい成長市場において、攻めの戦略実行を実現するため、財務基盤とガバナンスを強化

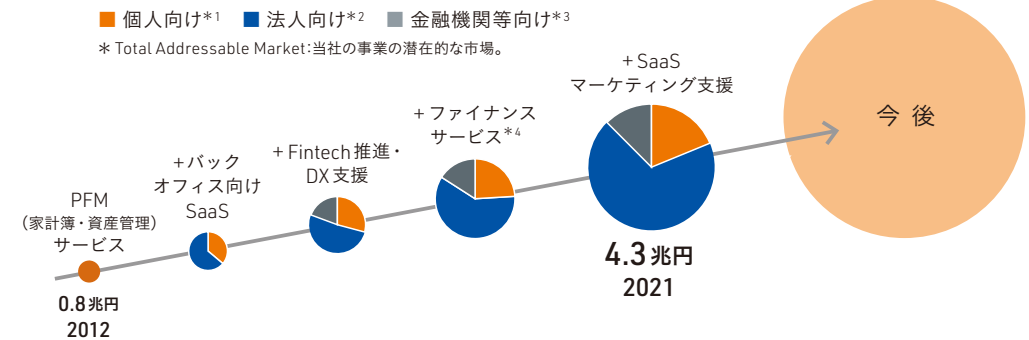
当社はバックオフィス業務向けのSaaSをはじめ、TAMが大きく成長していて変

化も大きいSaaS/Fintech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速く、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。当社は、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、新規事業やM&Aに伴うさまざまなリスクを精査し可能な限りリスクヘッジを行うなど、ガバナンスを強化することで、これからも経営における攻めと守りの両立を図ってまいります。

また、2022年2月にはメガベンチャーの経営経験がある安武弘晃氏と宮澤弦氏を社外取締役として迎え、経営体制の強化を進めるとともに、引き続き取締役会の過半数を社外取締役が占める体制を継続しています。加えて、執行部門への権限移譲を徐々に進め、経営の執行スピードを向上させるための取り組みを推進しています。

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るような中長期の成長を実現できるよう、着実に守りを推進しながら、攻めの戦略を機動的に実行していきます。

事業領域およびサービス拡充によりTAMは継続的に拡大



*1 個人向けのTAMは、「2021年11月期通期決算説明資料」P109を参照。

*2 バックオフィス向けSaaSおよびSaaSマーケティング支援を含む法人向けのTAMは「2021年11月期通期決算説明資料」P105、106を参照。ファイナンスサービスに関するTAMは*4を参照。

*3 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。経済産業省・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。

*4 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。「令和元年中小企業庁中小企業実態基本調査」をもとに当社作成。

※これらの数値やグラフは2021年12月時点の当社の事業の市場規模を客観的に示すものではありません。実際の市場規模はこのような第三者による調査・発表の正確さには限界があるため、この推定値とは異なる場合があります。

※「2021年11月期通期決算説明資料」はこちらのウェブサイトをご覧ください。
<https://corp.moneyforward.com/ir/library/presentation/>

Our Service

1. Business



3.X



2. Home



4. Finance



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。



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会長 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1,200万以上の個人ユーザー、18万以上の課金事業者数に加えて、40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、2,590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。

また、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の実現に必要なと考えています。

バックオフィス向けSaaSプラットフォームとしての提供価値向上と最適化されたGo-to-Market戦略の実現

当社は、法人向けに『マネーフォワードクラウド』を中心に、バックオフィス業務を効率化するクラウドサービスを提供しています。2013年に中小企業向けに会計ソフトを提供することから始まりましたが、現在ではさまざまなステージの企業に、人事労務、法務、情報システム領域の業務の効率化を支援するプロダクトを展開しています。バックオフィス業務の課題は会計だけではなく、広範な機能をカバーすること、かつそれがデータ連携によって一体のプラットフォームとして提供されることで利便性がさらに向上すると考えているからです。これまでスピード感を持ってプロダクトの開発を進めてきましたが、当社はデザイン・エンジニアリング・テクノロジーをしっかりと結びつけることを重視しています。(▶P.22 Technology × Design)

また、良いプロダクトを開発することだけではなく、最適なGo-to-Market (販

売) 戦略を構築することも重要です。当社はサービス提供開始より、全国の士業事務所との連携を重視しており、これまで4,600の士業事務所とのネットワークを構築しています。

大きな成長余地を有する複数事業への継続的な投資と、事業ドメイン間のシナジー創出

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 (▶P.16 Core Technology) ため、R&Dの投資効率は非常に高く、プロダクト開発のスピードの向上や優位性にも貢献しています。

また、ブランド認知の面においても、他社には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、MVVC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。

また、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。『マネーフォワードME』を利用する個人事業主向けに、『マネーフォワードクラウド確定申告』を提供したり、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、金融機関等のサービスの利便性向上に貢献しています。

今後は法人向けに提供しているバックオフィス向けSaaSのユーザー接点とデータを活用し、売掛金早期資金化サービス(アーリーペイメント)や『マネーフォワードPay for Business』といったファイナンスサービスなどをさらに強化していくことができると考えています。

過去のPMI実績に示された、規律あるM&A(グループジョイン)戦略の遂行

当社はグループジョインなどで仲間と事業領域(TAM)を増やししながら、スピード感を持って成長してきました。

実際に、私が創業したクラビスは当社へのグループジョイン後、営業組織を持たずプロダクト開発に専念し、当社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。また、2021年12月には社内向けAIチャットボットを提供するHiTTO株式会社がグループジョインしましたが、今後は当社の中堅企業向けにクロスセルを推進していく予定です。

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課題を解決する仲間であるとも言えます。競争することもあります。協力したほうが解決のスピードはより速くなる場合が多いのではないかと考えています。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。

既存のアセットを活用した新たな事業/プロダクトの開発

今後は、業務のデジタル化やFintechサービスの発展などによって、法人、個人、金融機関等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、ユーザーにとって他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つながる世界を構築しようとしています。個人についても、家計や資産のデータを元に個人のライフイベントに応じた最適な金融サービスを提供できるようにしていきたいと考えています。

また、ゆくゆくは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繋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。

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。

SaaSxFintech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	<ul style="list-style-type: none"> 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 18万以上の課金事業者、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70%に導入済*1 	Money Forward クラウド STREAMED Manageboard2.0 V-ONEクラウド Money Forward IT管理クラウド HITTO
	Money Forward Business SaaS マーケティング支援	<ul style="list-style-type: none"> スマートキャンブ社が運営、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 ADOX L ADOX HIRU
	Money Forward Finance ファイナンスサービス	<ul style="list-style-type: none"> 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*2500億円突破 	Money Forward Kessai Money Forward Early Payment SHIKJN SEIKYU
個人向け	Money Forward Home PFM (Personal Financial Management) (家計簿・資産管理) サービス	<ul style="list-style-type: none"> 1,200万人以上の利用者、国内シェアNo.1*3 36万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 約17兆円*4の連携資産残高 	Money Forward ME Money Forward 固定費の見直し Money Forward お金の相談 Money Forward ふるさと納税
金融機関等向け	Money Forward X Fintech推進・DX支援	<ul style="list-style-type: none"> 71のサービスを金融機関に提供 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

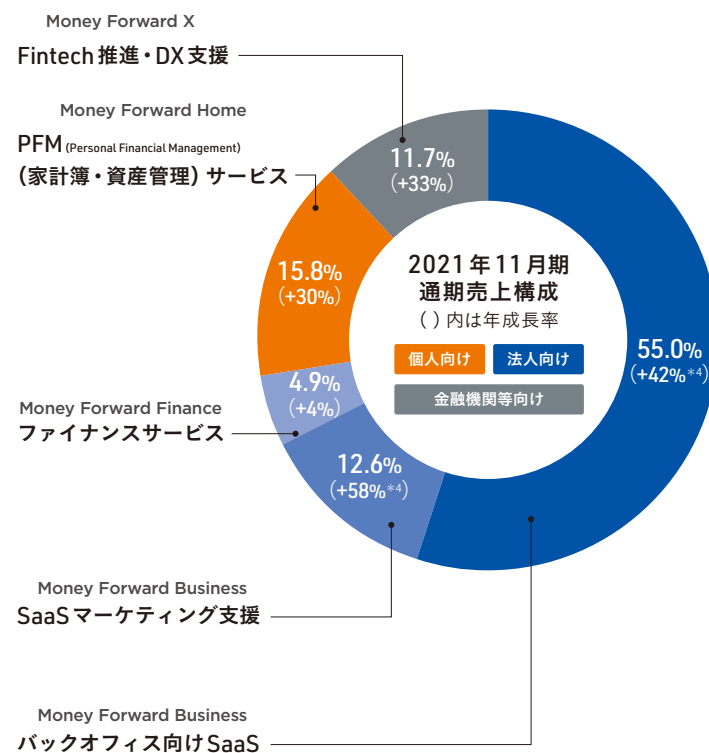
*1 月刊プロパートナー「土業業界TOP500」2019年度版に基づく当社調べ。

*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 マクロミルによるインターネット調査、回答者：20～60代の家計簿アプリ利用者 男女1,034名、20代～60代の資産管理アプリ利用者1,036名、調査期間：2021年10月11日～10月12日 ※家計簿アプリは、スマホやタブレットを使って家計簿を管理できるアプリ、資産管理アプリとは、スマホやタブレットを使って複数の資産を一元管理できるアプリを指す。

*4 『マネーフォワード ME』およびマネーフォワード Xが提供している個人向けサービスで連携されている口座の金融資産総額。2021年11月末時点。

売上構成



*4 連結前の同期実績と比較。

Products

プロダクト展開

創業以来10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
- Money Forward クラウド人事管理
- Money Forward クラウド請求書
- Money Forward クラウド会社設立
- Money Forward Pay for Business
- Money Forward クラウド年末調整
- Money Forward IT管理クラウド
- STREAMED
- Manageboard
- V-ONEクラウド
- HITTO

SaaSマーケティング支援

- BOXIL SaaS
- BOXIL EXPO
- BALES
- BALES CLOUD
- ADOXL

ファイナンスサービス

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

個人向け

PFM (家計簿・資産管理) サービス

- Money Forward ME
- MONEY PLUS
- 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 〇〇
- 通帳アプリ
- MF Unit
- BFM 法人向け資金管理サービス
- Money Forward Fintech Platform

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

ビジネスを前へ。 働く人をもっと前へ。

仕事はもっと自由に、もっと面白くなれる。

そのためには、日々の複雑な業務からムダな作業をなくし、

働くことの「質」と「時間」を一変させることが必要です。

デジタル化、クラウド化による業務の変革を通して、

誰もがワクワクしながら働ける社会を、私たちは実現します。



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

Mission & Vision

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

『マネーフォワード クラウド』は、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、バックオフィス業務の効率化にあたっては、「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歩先に行くことで、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。

そして、バックオフィスツールのクラウド化により、これまでユーザー自身でしかアクセスできなかった事業に関するデータに、サービス提供者がアクセスできるようになりました。これにより、事業者が蓄積されたデータを活用し、さらなる付加価値を生み出せる環境が整いつつあります。当社は、バックオフィス向け SaaS を通じた業務効率化だけではなく、日々蓄積されるデータを活用することで企業と信等を改善し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。

事業機会

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」に位置づけられており、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がつつあります。

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。

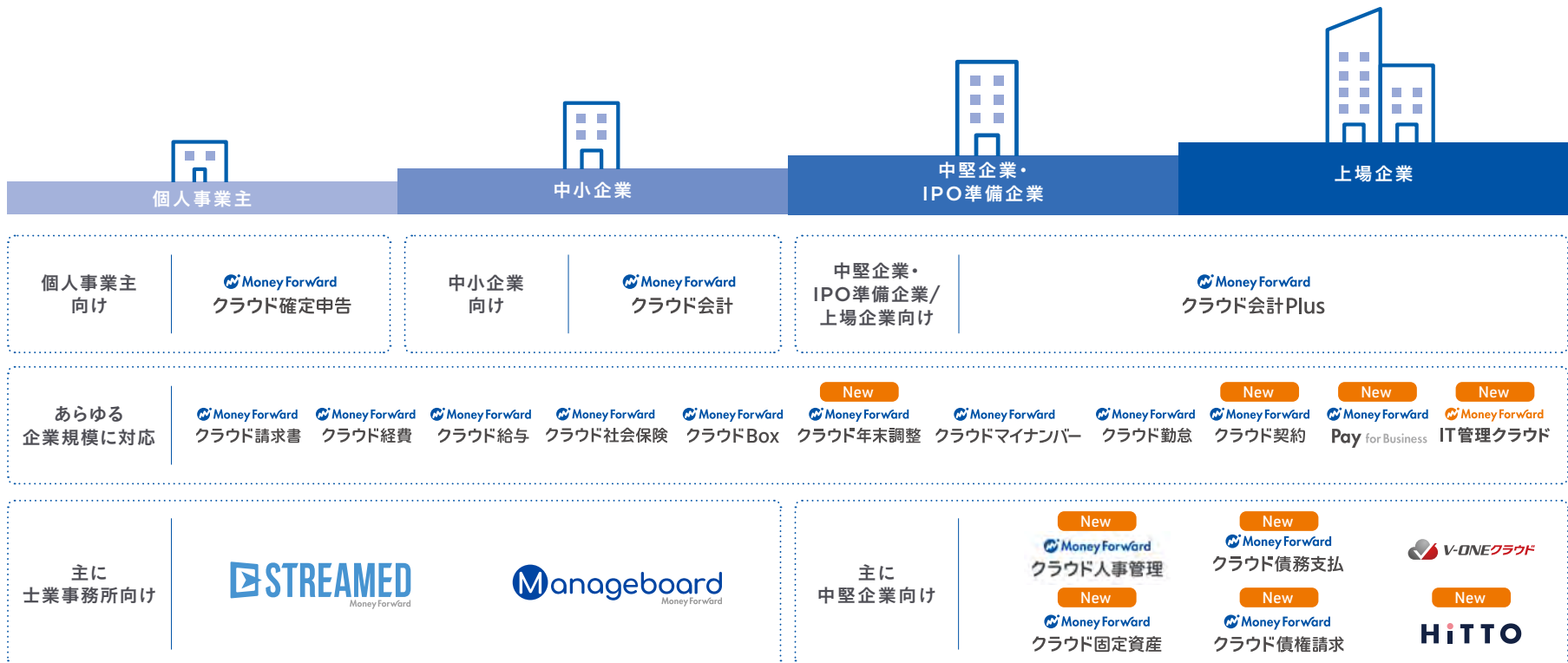
加えて、電子帳簿保存法の改正や2023年から導入されるインボイス制度など、法律の改正も予定されており、既存システムからのリプレイス機会も増えることが予想されるなど、良好な事業環境が継続する見通しです。このような中、当社は、クラウド型ERPの筆頭として高い成長可能性を見込んでいます。

* 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

『マネーフォワードクラウド』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。しかし、現在では創業から上場後の拡大フェーズまで、企業のさまざまなステージ、経理財務に限らず人事労務、法務、情報システム部門など、さまざまな領域でサポートできるよう、プロダクトラインナップを拡充しています。また、バックオフィス向けSaaSだけでなく、『マネーフォワードPay for Business』といった、事業者の決済や与信を改善するFintechサービスの展開も開始し、業務効率化にとどまらない付加価値提供を実現しています。



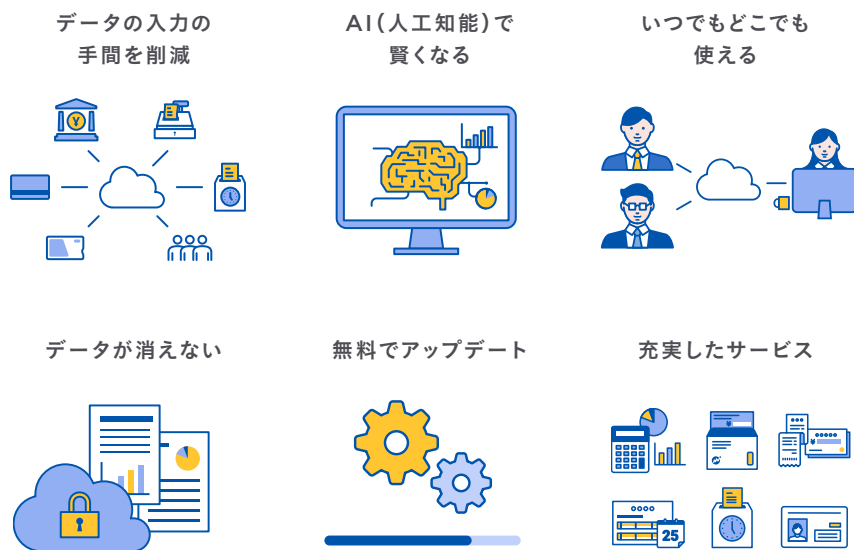
※「New」は2021年11月期において、提供開始したプロダクトあるいはグループジョインを発表したプロダクト(『HITTO』)を示す。

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。



バックオフィス向けSaaS × Fintechによる新たな付加価値創造

『マネーフォワードクラウド』は、業務効率化のツールとしての活用にとどまらず、利用により蓄積されたユーザーデータから新たな付加価値を創出します。

『マネーフォワードクラウド』のデータを活用した、新たなFintechサービスとして、『マネーフォワードビジネスカード』の提供を開始しています。『マネーフォワードビジネスカード』は、マネーフォワードが発行主体となる事業者向けプリペイドカードで、与信審査不要でカードを発行することができるため、すぐにご利用いただけ、創業初期の企業であっても、多額のサーバー料金等をカード決済することができます。また、今後、『マネーフォワードクラウド会計』上のデータを活用して、独自の与信ロジックによって最大月数億円規模のご利用枠を提供する事前チャージが不要な「後払い機能」を提供予定です。

Money Forward Pay for Business

**経営を前に進める
ビジネスカード**

申込は最短5分、約2営業日で審査が完了
カンタンお申込、すぐに利用可能な
事業用プリペイドカード

初期費用・年会費無料*

1〜3%ポイント還元

◎ 2年目以降ご利用実績が低い場合には年会費が発生します

『マネーフォワード Pay for Business』の広告イメージ

成長企業、中堅企業、 エンタープライズ企業向け

成長企業・中堅企業こそ手作業が多い

成長企業や中堅企業では、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です。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、本来、新規事業や組織変更などビジネスの変化に応じて、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。

変化を恐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、1サービスから開始できるコンポーネント型ERPの形態を採用しているため、課題が大きい領域から順次システム導入を行いやすく、エンタープライズ企業でも導入しやすい特徴があります。

2021年8月には『マネーフォワード IT管理クラウド』の提供を開始し、これまでの経理財務、人事労務、法務部門向けのラインナップに、情報システム部門向けのラインナップが加わり、SaaS導入が増加する企業のID管理の課題も解決できるようになりました。

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、システムの入替えや導入に多大なり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。

経理財務、人事労務、法務の各領域で認知を拡大

2020年10月から開始したTVCMのクリエイティブを2022年1月より一新し、『労務の仕事編』『契約の仕事編』『ERP編』など、経理財務だけではなく、人事労務や法務といった幅広い領域でのサービス認知獲得に向けてマーケティング活動を実施しています。また、電子帳簿保存法の改正や、インボイス制度の開始に向けた各種コンテンツの提供やセミナーを行い、今後のデジタルインボイス時代の到来に向けた認知拡大を進めています。



TVCM(イメージ)

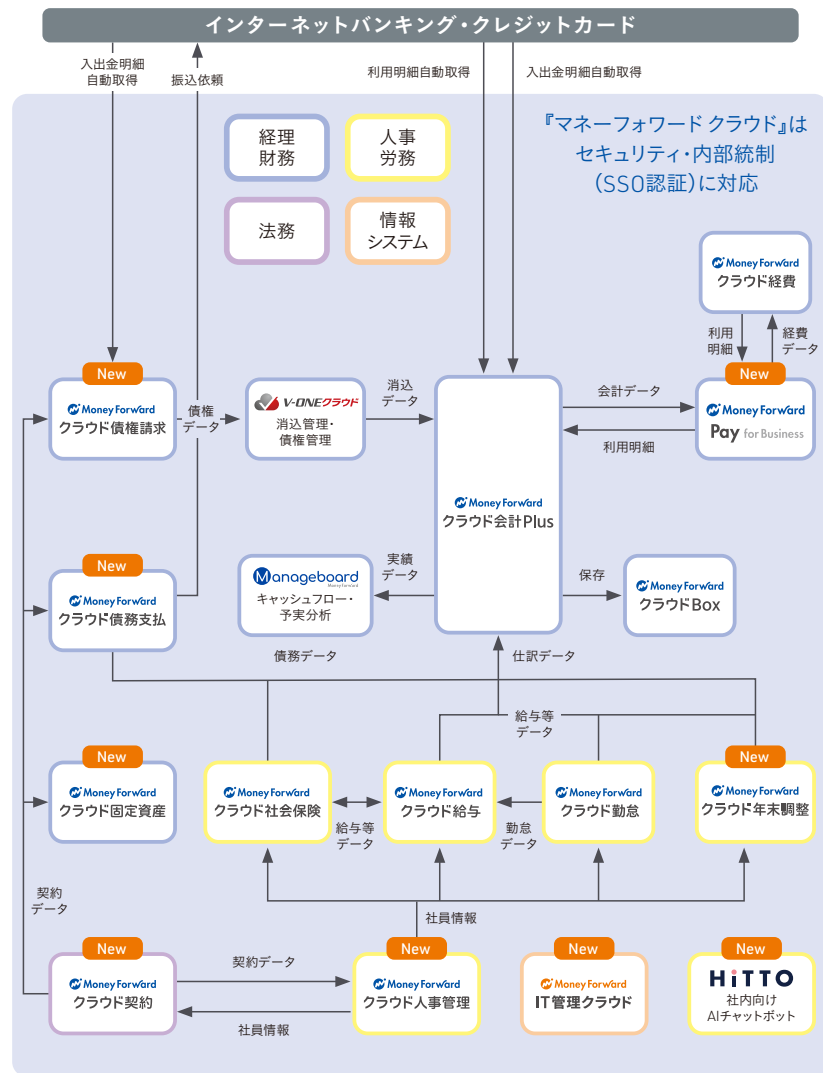
社内向けAIチャットボット『HiTTO』を提供するHiTTO株式会社のグループジョインにより、バックオフィスと従業員のコミュニケーション課題を解決

2021年12月には、社内向けAIチャットボット『HiTTO』を提供するHiTTO株式会社がグループジョインしました。

『HiTTO』は、主に人事労務に関する社内向けのHRチャットボットで、従来、属人的に対応されていた社内からの問い合わせに対し、24時間365日自動で回答することが可能になります。

バックオフィスの課題は、バックオフィスの中に閉じているものばかりではありません。バックオフィス担当者と従業員とのコミュニケーションで発生する課題や非効率もマネーフォワードは改善していきます。

バックオフィス4領域（経理財務・人事労務・法務・情報システム）にプロダクトを展開



* 「New」は2021年11月期において、提供開始したプロダクトあるいはグループジョインを発表したプロダクト(『HiTTO』)を示す。

士業事務所・中小企業向け

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、19,000名以上の公認メンバーにご活用いただいております。なかでも士業事務所TOP100のうち、70%*にご活用いただいております。

『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なく、士業事務所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。

* 2021年11月末時点。月刊プロパートナー「士業界TOP500」2019年度版に基づく当社調べ。

法令改正への素早く柔軟な対応を実現し、士業事務所・中小企業をサポート

適格請求書発行事業者登録のスタート

2021年10月1日より、適格請求書発行事業者登録の受付が開始されました。2023年10月のインボイス制度のスタートに向けて、多くの士業や事業者が対応を迫られています。マネーフォワードでは各種コンテンツの提供だけでなく、適格請求書発行事業者への登録が簡単に行える、インボイス制度の登録申請サービスの提供を開始しました。

改正電子帳簿保存法に向けた対応を完了

電子取引データの保存に対応した『マネーフォワードクラウドBox』の無償提供の開始や、『マネーフォワードクラウド会計』の「証憑添付機能」や「仕訳帳の訂正、削除履歴の機能」のアップデートによって、改正電子帳簿保存法で定める、電磁的

記録による保存・スキャナ保存・電子取引のすべての要件への対応を完了しました。これにより、『マネーフォワードクラウド』のユーザーは、安心して電子帳簿保存を行うことができ、ペーパーレス化が推進されます。

記帳作業の自動化により、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。

会計データで経営を可視化し、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



個人事業主向け

『マネーフォワード ME』と確定申告の連携を実現

『マネーフォワードクラウド確定申告』は、『マネーフォワードME』のデータを活用して自動で仕訳を作成できる連携機能を備えています。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ます。

マネーフォワードクラウド会計・確定申告

スマホで始める、確定申告

スキマ時間にスマホで仕訳登録
あなたの会計業務をサポートします



申告書第三表、第四表に対応し、幅広いユーザーの確定申告をサポート

『マネーフォワードクラウド確定申告』では、2021年12月より、「分離課税(申告書第三表)」「損失申告(申告書第四表)」に新たに対応しました。これにより、事業所得だけでなく、株式譲渡に関する所得が発生していた方や、損失が発生した方の確定申告にも対応し、より多くのユーザーがスマートフォンでの確定申告を行える環境を実現しました。

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

Mission & Vision

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比較メディア『BOXIL SaaS』やインサイドセールスアウトソーシング『BALES』、オンライン展示会『BOXIL EXPO』、SaaSに特化したデジタルエージェンシー『ADXL』などを展開。「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

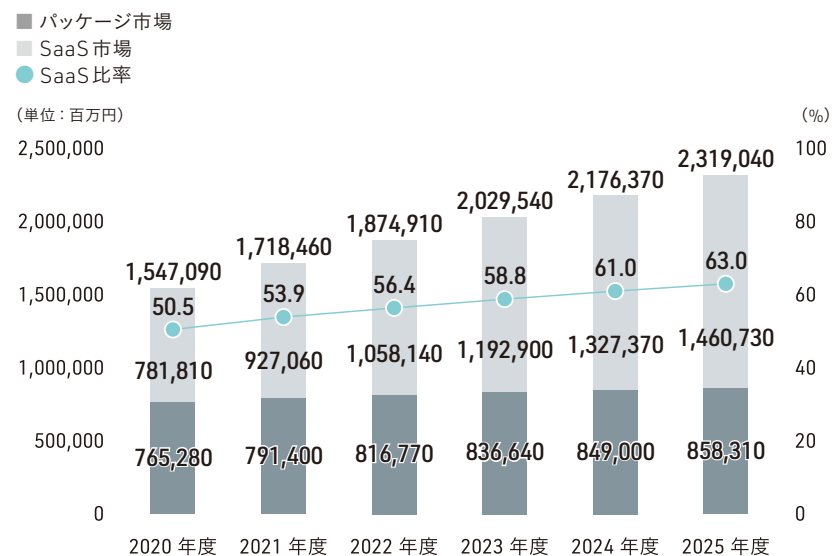
事業機会

国内SaaS市場は劇的に成長

国内SaaS市場は年平均成長率約13%の成長を維持しており、2025年には約1兆4,607億円と、2020年度比約2倍へ成長する見通しです。さらにSaaS市場の拡大には、1社当たりのSaaS導入数が増え続けているという背景もあります。とりわけ日本国内で劇的に増加しており、2018年から2021年の市場成長率は、年平均130%に及びます。

*富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2021年版」

SaaS市場の拡大



出典:スマートキャンプ「SaaS業界レポート 2021」,「日本のSaaS市場規模推移 | 2021年版」
2020年度実績、2021年度見込、以降予測

事業内容

「for SaaS」を掲げ、『BOXIL SaaS』『BALES』『BOXIL EXPO』『ADXL』を軸にサービスを提供し、総合BtoBマーケティングカンパニーへ

『BOXIL SaaS』

法人向けクラウドサービスを無料で比較し、まとめて資料請求できる情報メディアです。機能、料金、導入事例などの製品情報を網羅しており、複数のサービス比較表が作成可能です。導入推進者による良質な口コミも豊富に揃え、SaaS選定における非効率をなくします。

『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

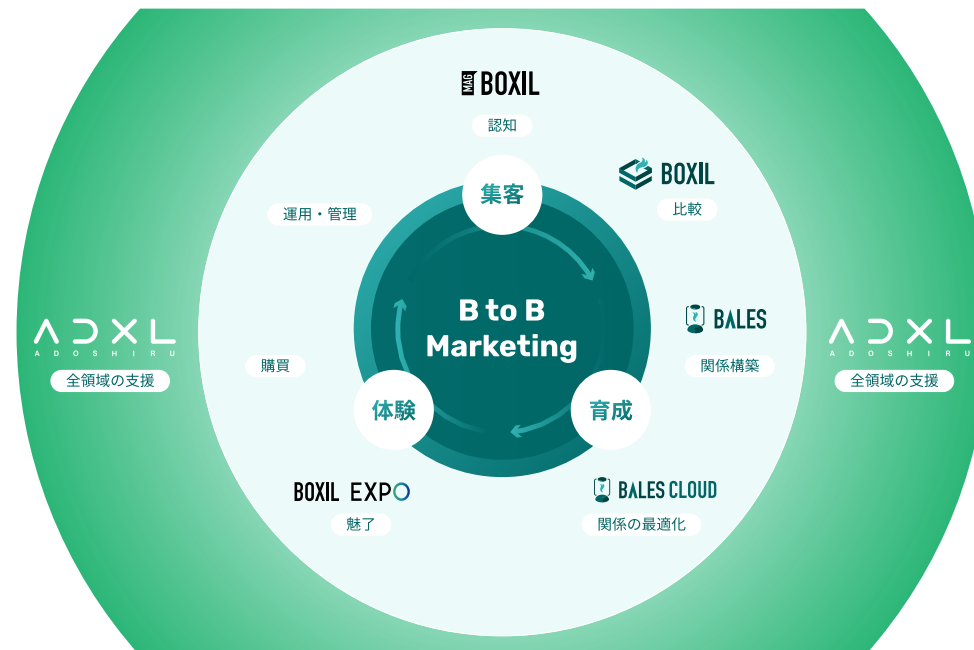
援します。また『BALES』のノウハウをもとに開発したインサイドセールス業務の管理、効率化を実現するクラウドサービス『BALES CLOUD』も提供しています。

『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。

『ADXL』

スマートキャンプの子会社として2021年3月に設立。「『世の中を豊かにしたい』をアシストする。」をMissionとして、SaaS企業のマーケティング活動を、戦略立案から運用、実行、データ分析を通じて支援するSaaSに特化したデジタルエージェンシーです。

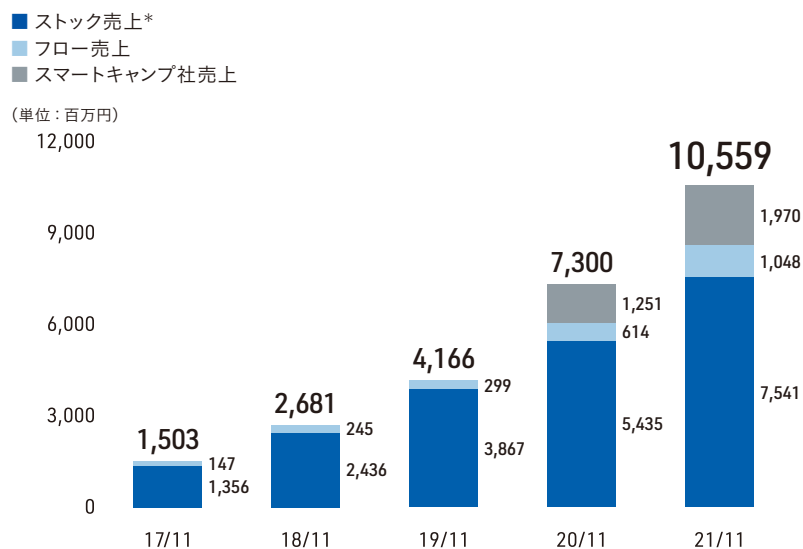


事業ハイライト

2021年11月期通期売上高は10,559百万円、前期比+45%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7,541百万円、前期比+39%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、SaaS事業者の積極的なマーケティング投資に加え、『BOXIL EXPO』や『ADXL』などの新規サービスの立ち上げが順調に進み、前期比+58%の1,970百万円と順調に成長しています。

Businessドメイン売上高推移

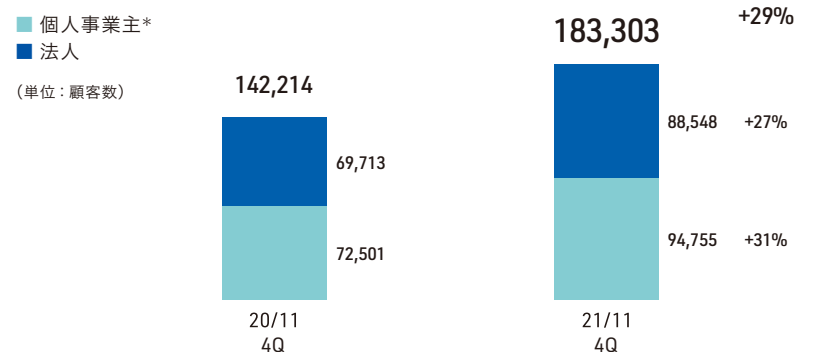


* ストック売上は、『マネーフォワードクラウド』『STREAMED』『Manageboard』『V-ONEクラウド』『マネーフォワード公認メンバー制度』等のサービスの課金収入。

主要KPIの推移

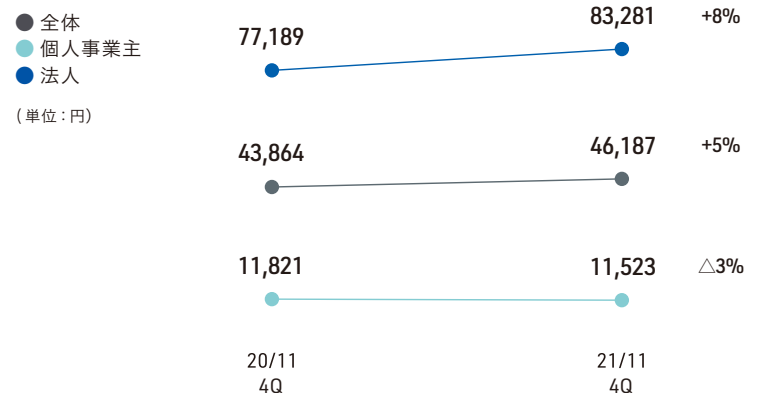
新規顧客獲得の加速により、課金事業者数は前年同期比で1.7倍のペースで増加し、2021年11月末時点で、18.3万（うち、法人顧客が約8.8万）となりました。また、個人事業主・中小企業向けでは、利用プランの年額比率が増加しているためARPAは減少傾向にありますが、より単価の高い中堅企業の、法人ARRに占める比率が27.2%（前年同期比+7.4ppt増加）と順調に増加し、全体のARPAは前年同期比+5%、法人向けのARPAは同+8%と着実に増加しています。

課金事業者数



* 個人事業主の課金事業者数は、『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。法人の課金事業者数は、『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、土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』に課金する土業を含む。なお、スマートキャンプ社は含まない。

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。

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

Mission & Vision

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。

事業機会

ユーザーのライフイベントに寄り添ったサービスの提供

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い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誰にでもあるものですが、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。『マネーフォワード ME』のユーザーを対象としたアンケートでは、20代前半は60%以上が生活資金の悩みがあると回答しており、他の項目と比べ圧倒的に高く、20代後半～30代前半では生活資金に加えて教育資金や住宅の購入など、ライフイベントに関連したお金の悩みがあるという回答が増えています。また、30代後半からは老後・年金への悩みが多くなり、35～65歳の70%以上が老後の資産形成に悩みを抱えています。しかし、どの世代の方にも共通するお金の悩みとしてあるのが、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。



マネーフォワードホームカンパニー COO
木村 友彦

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、この領域では利用者数No.1*1と言えるまでになりました。

しかし、当社が実現したいことは、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つくり、ユーザーの課題解決に貢献し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をお届けしたいと考えています。特に、出費の大きな割合を占める生命保険や、生活の質に影響が少ない電力会社の見直し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。今後は家計改善を達成したユーザーの皆さまに向けて、資産形成を支援するようなサービスも提供していきたいと考えています。また、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を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。

事業内容と提供価値

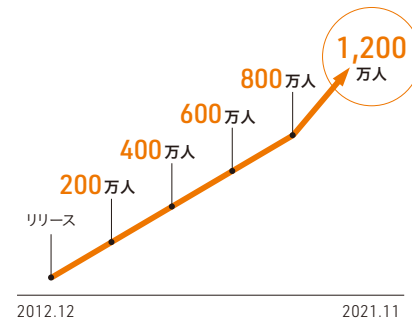
『マネーフォワード ME』を通じて、ユーザーの現状の見える化を実現

『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、お金の流れの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、さまざまな口座を連携することができます。日々の収支からなる家計管理だけでなく、証券口座を連携することで資産管理もできるので、家計や資産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2,590以上*2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、家計簿アプリでは利用者数および認知度No.1*1、利用者は1,200万人を突破し、プレミアム課金ユーザーも36万人を突破しました。

『マネーフォワード ME』の利用者数推移



*1 マクロミルによるインターネット調査、回答者:20~60代の家計簿アプリ利用者 男女1,034名、20代~60代の資産管理アプリ利用者1,036名、調査期間:2021年10月11日~10月12日
*2 2021年12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、お金に関する課題の解決や改善に向けたアクションに繋げる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』や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、収支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 2021』 (2021年11月)

3日間連続で、「お金のプロ」による特別オンラインセミナーを開催。WITHコロナ時代で高まる個人のお金の不安軽減を目指す。



株式会社Zeppy 代表取締役 / 投資家
井村 俊哉 氏



おおぶね ファンドマネージャー
奥野 一成 氏



コモンズ投信株式会社
代表取締役社長兼最高運用責任者
伊井 哲朗 氏

お金をレベルアップさせる
1週間イベントに参加しよう!

11.18-11.20
オンライン開催



AppGrooves/SearchMan 共同創業者
シバタ ナオキ 氏



株式会社マネネ CEO / 経済アナリスト
森永 康平 氏
(役職・肩書きは開催当時)

提供価値を拡大



ユーザーの本質的な課題解決のために、業務提携を推進

<p>ブロードマインド株式会社 株式会社ほけんのぜんぶ 株式会社FPパートナー ファイナンシャルスタンダード株式会社</p>	<p>『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。また、パートナー企業であるブロードマインド株式会社、ファイナンシャルスタンダード株式会社には、「独立系ファイナンシャルアドバイザー」とも呼べる資産運用の専門家であるIFA（Independent Financial Advisor）が在籍しており、具体的な金融商品の購入や運用についても相談することが可能です。</p>
<p>シン・エナジー株式会社</p>	<p>『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うえ、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。</p>
<p>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</p>	<p>『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。</p>
<p>株式会社ツクルバ</p>	<p>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。</p>
<p>株式会社susten キャピタル・マネジメント</p>	<p>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。</p>

事業ハイライト

2021年11月期通期売上高は、2,465百万円となりました。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1,689百万円となりました。また、メディア/広告売上は利用者数の増加に伴い、順調に成長しており、前期比+17%成長の592百万円となっています。

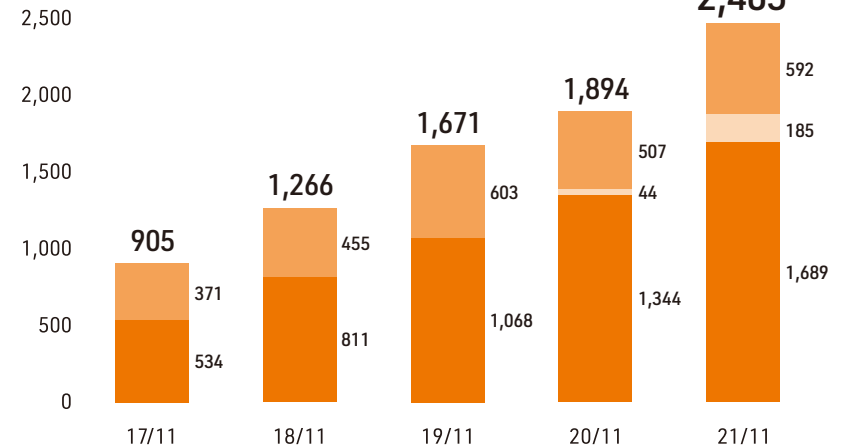
前年度より提供を開始した、『マネーフォワード お金の相談』や『マネーフォワード 固定費の見直し』をはじめとした金融関連サービスは、前期比+324%の185百万円となり、新たな成長の柱となっています。

メディア/広告売上は新型コロナウイルス感染拡大の影響で前期より、イベントのオンライン化などが順調に進み、前期比+13%と順調に増収しています。

Homeドメイン売上高推移

- プレミアム課金売上
- 金融関連サービス売上*1
- メディア/広告売上*2

（単位：百万円）



*1 金融関連サービス売上には、『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。

*2 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、とものづくりあげます。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

Mission & Vision

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作り上げる集団です。

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。

事業機会

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、その先の個人、法人のお客さまの本質



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

マネーフォワード エックス
カンパニー COO

新井 英明

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、プロダクトの拡充やカスタマイズされた独自サービスの開発導入を推進しています。

事業内容と提供価値

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』や紙の通帳をデジタル化した『通帳アプリ』を提供しています。また、金融機関が個人のお客さま向けに提供するアプリに『家計簿 Unit』や『資産管理 Unit』といった一部機能の提供も行っています。

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として、『Business Financial Management』(通称BFM)や『法人ポータル』(NTTデータと共同開発)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40の金融機関*にご利用いただいています。

*2021年12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。



dポイントなどのNTTドコモのサービスや金融機関の口座データを連携した家計簿アプリを共同開発



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



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



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添うUI/UXデザイン設計を支援



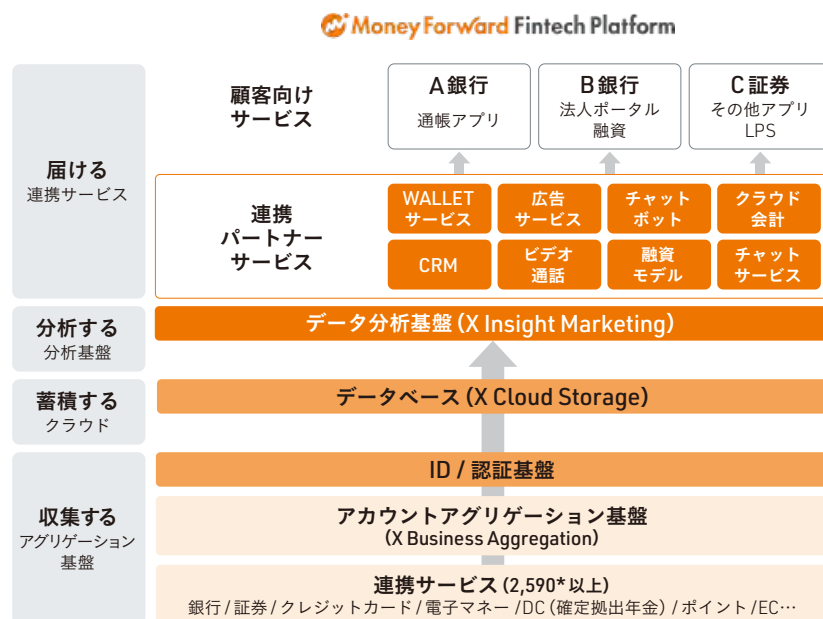
金融機関向けのオープンプラットフォームを展開

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。デジタルを活用することで、利便性を高めている個人や、業績を大きく伸ばす企業がある一方、中小企業などはその活用からの恩恵を十分享受できておらず、相対的に低い生産性のままになっています。中小企業庁の2021年版中小企業白書においても、中小企業の労働生産性は大企業対比で50%程度になっており、その差は広がる傾向にあります。

「Money Forward X」では、金融機関の先の個人や法人のお客さま向けに、ユーザーに寄り添い、革新的なサービスを金融機関等とともに提供することで、個人の利便性の向上と、企業の生産性向上に寄与していきます。今後も、金融機関等がさらに高い付加価値を届けるためにも、オープンなプラットフォームを展開していきます。

共通基盤「Fintechプラットフォーム」のサービスを拡充



* 自社調べ、2021年末時点

金融関連サービスのデータを収集・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。

これまで、法人向けのデータ分析基盤X-Insightや、BI機能を提供するXIM-BIなどサービスを拡充しました。今期もさらなる拡充を進めていきます。

事業ハイライト

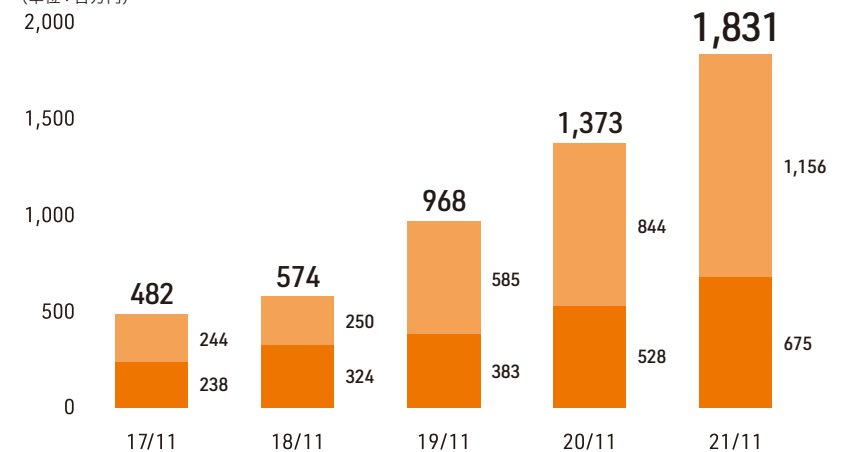
2021年11月期通期売上高は1,831百万円、前期比+33%となりました。

なお、40の金融機関（2021年11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+28%と順調に増加しています。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、2021年に金融機関向け『マネーフォワード Fintechプラットフォーム』の提供を開始しました。

Xドメイン売上高推移

- ストック売上（保守運用にかかるもの）
- フロー売上（開発にかかるもの）

（単位：百万円）
2,000



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。

そんなエネルギー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

Mission & Vision

企業の金融課題を解決し、
事業をともにForwardする

Money Forward Kessai / Biz Forward

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、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
株式会社 Biz Forward 代表取締役社長
富山 直道

より多くの企業のチャレンジを後押しするため、
三菱UFJ銀行とのジョイントベンチャーであるBiz Forwardを設立

現状、国内企業の99.7%^{*1}を占める中小企業の与信情報は、十分に整備・活用されているとは言えません。また、企業においても金融機関においても、与信や決済に関わるオペレーションには多くの課題が残されており、回収の不安や業務負荷の問題、あるいは必要な時に必要な資金を調達できなかつたりと、さまざまな理由で新たな事業機会へのチャレンジに躊躇してしまう企業が多く存在すると考えています。

これらの課題を解決するため、株式会社マネーフォワード（51%）および株式会社三菱UFJ銀行（49%）のジョイントベンチャーとして株式会社Biz Forwardは設立されました。

マネーフォワードのサービス開発力・技術力を原動力に、三菱UFJ銀行のブランド力・ネットワークを生かすことで、既存の金融サービスの常識にとられない、データドリブンなサービスを広く多くの企業に届けます。結果としてすべての企業のチャレンジを後押しし、日本経済の成長に寄与することを目指します。

事業機会

短期融資だけでは必要資金を充足できない中小企業にアプローチ

国内中小企業の受取手形・売掛金の年間取引高は約70兆円^{*1}あり、請求代行事業では、これをTAMとして有望な成長機会と捉えています。現在の企業間後払い決済サービスの取引額は依然0.1兆円程度^{*1}にとどまり、信用力のある大手企業と連携することで、企業間後払い決済サービスの認知度向上にも機会があると考えています。

また、金融機関からの短期融資だけでは必要資金を充足できない中小企業が多く存在し、不足額はストックベースで25兆円と推計し、ファイナンス事業ではこれをTAMと捉えています。従来の与信審査のやり方ではオペレーションコストが高いうえ、実績に比して大きい与信枠の設定が難しいのが実情です。このような状況下において、ファイナンスサービスに対するニーズも高いと考えています。

*1 中小企業実態基本調査 令和2年確報(令和元年度決算実績)

事業内容

『マネーフォワード ケッサイ』『SEIKYU+』

『マネーフォワード ケッサイ』『SEIKYU+』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^{*2}し、掛け売りに伴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。

*2 所定の条件を満たした場合に限ります。

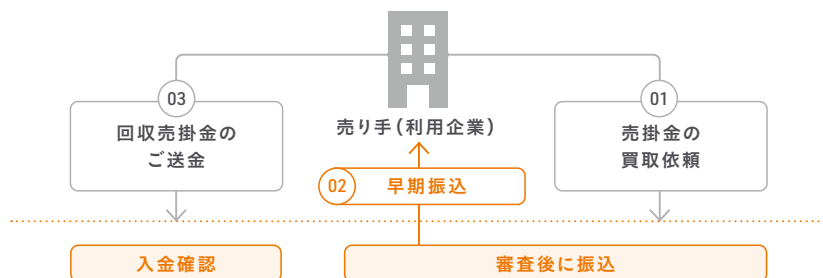
『マネーフォワード ケッサイ』『SEIKYU+』が代行すること



『マネーフォワード アーリーペイメント』『SHIKIN+』

『マネーフォワード アーリーペイメント』『SHIKIN+』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。



『マネーフォワード アーリーペイメント』『SHIKIN+』

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ていきます。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させていきます。

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』『SEIKYU+』や『マネーフォワード アーリーペイメント』『SHIKIN+』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/BizForward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。

Money Forward Synca 経営者の想いとSynchronizeし、 経営者とともに進化する。

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。

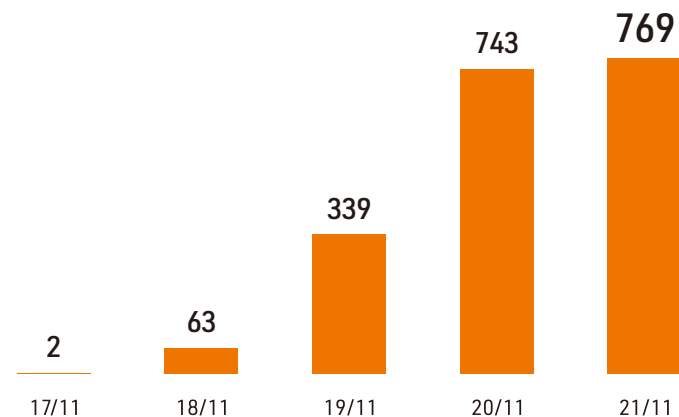
現在も経営の最前線に立つ起業家のノウハウを共有していくことで、アーリーステージのクライアントが直面する企業のさまざまな課題をともに解決していきたいという想いのもと、「HIRAC FUND」は立ち上がりました。

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、シリーズアーリーステージを中心としたスタートアップに投資を行います。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

2021年11月期通期売上高は、769百万円、前期比+3%の成長となりました。ストック型売上である『マネーフォワード ケッサイ』（請求・決済代行事業）は順調に進捗したものの、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』において新型コロナウイルス感染症による事業者への影響を踏まえて、与信管理の強化を行っています。

Financeドメイン売上高推移



グループジョイン

マネーフォワードにおけるM&A(グループジョイン)

当社は、Mission、Visionの実現に向けて、M&A(グループジョイン)、マイノリティ出資および事業提携を通じた非連続的な成長実現に積極的に取り組んでいます。

2017年のマザーズ市場上場以来、5社の素晴らしい企業が当社グループにジョインしたとともに、20社以上の国内外の成長企業へマイノリティ出資も行っています。当社を含めた成長企業同士が手を組むことによりお互いの企業価値を高めることができると考えており、また、当社単独よりもより早く事業拡大が可能となると考えているため、これまで積極的にM&Aや出資を推進してきました。

当社のM&A戦略に関して、大きく3つの重点領域があります。1つめは、グループ内で最も売上貢献の大きいBusinessドメインにおける、バックオフィス向けSaaSのプロダクトラインアップの拡充を企図したM&Aです。2021年12月にグループジョインした人事労務領域に特化した社内向けAIチャットボットを提供するHiTTO社を含め、過去4社のグループジョインは同戦略に基づき実行しています。2つめは、2020年にグループジョインしたスマートキャンプ社のように、事業領域の拡大を通じたTAMを企図したM&Aです。3つめは、東南アジアを中心とする地理的なTAMの拡大を企図したM&Aまたは出資で、2021年11月期にはベトナムとタイのスタートアップにマイノリティ出資を実施したほか、既存出資先であり戦略的なパートナーであるインドネシアのMekari社*の持分を追加取得しています。

人とCulture中心のM&A

M&Aは会社は売り手・買い手双方にとって非常に大きなイベントであり、さまざまなリスクが伴います。当社では、第一に規律のある投資方針を持つこと、具体的には合理的なバリュエーションで案件を成立させることがM&Aの成功に不可欠だと考えていますが、魅力的な成長企業にとって多くの買い手候補が存在する中、如何にして当社が合理的なバリュエーションで案件を成立させているのが重要です。当社は「人とCulture」が鍵だと考えています。

当社は、グループジョイン後も企業が成長し続けるためには、代表取締役をはじめ

め経営陣のリテンションが重要だと考えており、定量的なインセンティブ設計のみならず、当社グループを通じて会社および個人として新たな成長機会やチャレンジが得られる環境を提供することを重視しています。

また、グループ会社を迎え入れるCultureが、経営陣のみならずグループ全体の従業員に浸透していることが何よりも重要であり、グループジョインした企業のPMIの成功の土台を築いています。例えば、2021年にHiTTO社がジョインした際、案件が公表されてまず最初に行われたことは、当社代表の辻によるHiTTO社従業員向けの説明でした。その後もさまざまな組織体でHiTTO社の説明会や交流会が開催されたうえ、HiTTO社のCo-CEO両氏はマネーフォワードの経営合宿にも参加しています。新たにグループ会社を迎え入れたタイミングのみならず、グループ全従業員を含めた朝会や総会を定期的に開催したり、相互出向等の人事交流だけでなく、グループ会社の垣根を越えたさまざまな勉強会や部活動も存在します。グループ会社間の情報や人の交流の断絶をなくし、お互い同じMissionに向かっていくパートナーであることを強調するために、当社グループ内では「買収」といった用語は決して使わず、M&Aを「グループジョイン」と呼称しています。

結果として、過去にグループジョインした企業は、当社への参画後も成長が加速しています。



コーポレートディベロップメント室 室長
長尾 祐美子

事業領域	戦略	実績
Business / バックオフィス 向けSaaS	① プロダクトラインナップの拡充 <ul style="list-style-type: none"> ARR拡大のための既存顧客(会計事務所および法人)へのアップセル 最高水準のソリューションを拡大し、中堅企業・IPO準備企業/上場企業向けのラインナップをさらに拡充 	
	② TAMの拡大(地理的拡大) <ul style="list-style-type: none"> 東南アジアのバックオフィスSaaS市場へのアクセスによる将来的なオポチュニティーの追求 	
Business / SaaSマーケ ティング	③ TAMの拡大(事業領域の拡大) <ul style="list-style-type: none"> 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 	

* Mekari社、FlowAccount社、Bizzi社はいずれもマイノリティ出資。

グループジョインによるシナジー

企業情報

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。

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。
経営管理に必要なデータを収集・分析・予測して経営を可視化するクラウド予算管理ソフト『Manageboard』と経営管理コンサルティングサービスを展開。

2020年
2月

スマートキャンブ株式会社

2014年設立。
SaaSマーケティングプラットフォーム『BOXIL SaaS』を軸に企業のセールスやマーケティング活動を支援。

2020年
10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^{*1}を誇り、クライアントに国内大手企業を多く持つ。

2021年
12月

HiTTO株式会社

2006年3月設立
中堅企業以上の規模に幅広く導入されている国内シェアNo.1^{*2}社内向けAIチャットボット『HiTTO』を提供。人事、労務、総務、経理など、バックオフィス部門への社内問い合わせ対応を横断的に自動化し、業務効率化や社内DXに貢献。

グループジョインによるシナジー

『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。

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に加え、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、マネーフォワードおよびグループ会社と連携しながら成長企業のバックオフィスDX支援から事業再生まで企業のライフサイクルに合わせた支援を行っています。

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の高まりを受け、『BOXIL SaaS』や『ADXL』は順調に成長。オンライン展示会『BOXIL EXPO』はSaaSを提供する企業が一堂に集う展示会の中では日本最大級となり、『BALES』は北海道、福岡などに拠点を広げ地域の活性化にも貢献しています。マネーフォワードとは、両社の強みを生かし、近年、バックオフィスをサポートする事業を展開しているほか、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。

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、Money Forward Labと共同で、明細の組み合わせを自動で検出するAI機能を強化したことで、消込業務の大幅な効率化を進めています。

グループジョイン後、マネーフォワード側でHiTTO事業部が発足し、中堅企業およびエンタープライズ企業向けでの販売面の連携が早速進んでいます。今後は『HiTTO』と『マネーフォワードクラウド』のHRソリューションの活用による、さらなる利便性向上に向けてプロダクト面での連携強化を進めていきます。

HiTTO株式会社
代表取締役 Co-CEO 五十嵐 智博
代表取締役 Co-CEO 木村 彰人

株式会社クラビス
代表取締役会長 CEO
菅藤 達也



株式会社ナレッジラボ
代表取締役 CEO
国見 英嗣



スマートキャンブ
株式会社
代表取締役会長
古橋 智史



株式会社
アール・アンド・エー・シー
代表取締役
高山 知泰



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

*2 2019年5月 株式会社テクノ・リサーチ調べ。

Teamworkでサービスを前へ。



マネーフォワードビジネスカンパニー

SMB本部 マーケティング部

私たちは、中小企業の方々に『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。

デザイン戦略室

BXデザイングループ

デザイン戦略室はCDOをはじめ、各デザイン部のマネージャーが中心に集まり発足したチームです。組織横断的、中長期的な視点からデザイン組織の強化やプロダクトデザイン品質の向上、ブランディングに取り組んでいます。その中でもBXデザイングループは主に全社のコーポレートブランディングの推進を行っており、広報、採用部、経営企画など各部署との連携を強化することで、社内外を含めた全方位にブランド施策を展開しています。





マネーフォワードホームカンパニー

ユーザーサポート部

私たちは、ホームカンパニーとエクスクンパニーで提供しているサービスの問い合わせをメールで回答したり、サポートページの管理をしています。ユーザーからは、操作や使い方に関するお問い合わせだけでなく機能要望などもいただくので、私たち一人ひとりが、担当チームにいち早く連携し、ご要望の機能をリリースしています。チームワークを発揮するだけでなく、日々のユーザーサポートの対応でも、ユーザーフォーカスを体現しているチームです。

HiTTO株式会社

カスタマーサクセスチーム

私たちはご契約頂いたユーザーの導入支援から活用、分析、契約更新まで、一貫してサポートする専任チームです。ユーザーに、HiTTOで構築したチャットボットを“一緒に働く仲間”として、愛着を持って育てて頂けることは私たちの励みであり、最大の喜びとなっています。HiTTOを起点とした新しいコミュニケーションを社内に創り出し、管理部門の業務効率化だけでなく、従業員にとって、働きやすい環境づくりに貢献できるよう、今後も取り組んでいきたいと思ひます。



サッカークラブとともに「社会を前へ」

2020年、チャレンジする社会を応援したい、社会をForwardしたいという想い、コロナ禍にあるスポーツ界に貢献したいという想いから、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。

そして2021年、実施した取り組みの代表例が、横浜F・マリノスのホームゲームで開催した冠試合「マネーフォワードDAY」です。「マリノスファミリーみんなでもっと前へ」をコンセプトに掲げ、ファン・サポーターの皆さまとの共創をテーマに開催しました。アビスパ福岡では「オフィシャルDXパートナー」として九州地域のDX推進を目的にしたセミナーの開催、また、北海道コンサドーレ札幌が設立した一般社団法人コンサドーレ北海道スポーツクラブにて『マネーフォワードクラウド』の4製品を導入いただくなど、スポーツをハブとした地域のDXに取り組みました。『マネーフォワードクラウド』は現在18クラブ*に導入いただいております。引き続きスポーツ界をはじめとして社会を後押しすべく貢献してまいります。

* 2022年1月28日時点



©1995 FUKUOKA.BX



©1992 Y. MARINOS



©1996 CONSADOLE

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.

Discussion 社外取締役との対談



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

社外取締役
倉林 陽

SaaS企業経営のグローバルスタンダードを目指して

プロダクトを磨き、ユーザーへの本質的な価値を向上させるとともに、
M&AとPMIを実行できる組織づくりを進め、成長を一層加速させていきます。

倉林 陽氏 プロフィール：富士通株式会社およ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およびSalesforce Venturesの日本代表を歴任。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。

SaaS 黎明期からのあゆみ

竹田 倉林さんは2018年から社外取締役を務めていらっしゃいますが、取締役会での議論をどう見られていますか？

倉林 辻さんをはじめとして、社外取締役からのインプットを有効活用しようという姿勢は、私が取締役に就任した頃から一貫して変わっていません。それぞれの分野の専門家から良い示唆をもらって、それに経営陣が受け答えをする。私はSaaSに関して竹田さんとキャッチボールをして、コーポレートファイナンスに関しては田中さんや車谷さん、ESGや人材であれば岡島さんや上田さんがコメントされており、バランスがとれていると感じています。まさに真剣な議論や、切れ味鋭いコメントを毎回見られて勉強になっています。今回就任された安武さん、宮澤さんの新しい視点が入るのも楽しみです。

竹田 倉林さんは当社のエンジェル投資家でもあったのですよね。こういった経緯で社外取締役になられたのですか？また、当時からSaaSがここまで大きな流れになる予感がありましたか？

倉林 辻さんが留学先の後輩という関係で、起業したいと相談に来てくれたのがきっかけで、エンジェル投資家になりました。当時は現在の『マネーフォワードME』事業専門の会社でした。その後、バックオフィス向けSaaSを始める時にもお話を聞きました。私はそれまでのバックグラウンドもあって、早くからSaaS領域で専門性を築こうと思っていたのですが、当時(2013年)、日本ではまだ有望なSaaS投資先を見つけるのすら苦労するような状態でしたので、辻さんがバックオフィスSaaSをやりたいと言った時は正直驚きましたし、簡単ではないなと思いました。ただ、「うちのアカウントアグリゲーションの技術があれば絶対にいいサービスができるんです！」と辻さんが恵比寿のカフェで言っていたのはよく覚えています。その後、上場後初めての定時株主総会のタイミングで社外取締役に就任することになりました。

竹田 SaaSは当時まだあまり主流ではなかったのですね。私も2015年頃からクラブスにに関わり始めて、あの頃とまったく環境や人の質が変わったという実感があります。とはいえ、SaaSが先行しているアメリカなどと比べればまだまだ遅れているのでしょうか。

倉林 そうですね、だいぶそのギャップは縮んできていると思いますが、アメリカは3～4年先を行っているように思います。日本でSaaS企業に関わる経営陣のクオリティが圧倒的に上がったと感じたのは、2018年頃からです。当社やfreee、Sansanなど先行した企業がIPO(新規株式公開)を行ったことでドアが開き、後からさまざまな領域でSaaSが広がっていきました。これまでの日本では、キャリアがあまりに画一的でしたが、若くて優秀な人たちがスタートアップに入るということが、選択肢として一般的になるようなエコシステムがやっと確立したのだと思っています。

SaaS 企業としての成長戦略

竹田 倉林さんからご覧になって、SaaS企業としての当社の経営課題はどこにあるとお考えですか？

倉林 数年前までは、ARPAが低いという点が課題だと感じていました。しっかりと単価を上げられるようなプロダクトが提供できないと、SaaS企業として期待される成長の達成が厳しくなり、株主の皆さまの期待に応えられないというジレンマに陥ります。当然、無理に単価を上げるのではなく、単価に見合う経済的価値を出せるようプロダクトを磨き込むことが大事です。取締役としてその点は何度もディスカッションで指摘させていただき、見守ってきました。プロダクトへの投資が経済的価値の向上につながり、それが正当な範囲内で価格に反映され、ARPA向上に貢献する。今、中堅企業向けの戦略

がうまく回り出しているのはこれら努力の賜物だと思いますし、行くべき方向に進んでいるなと感じています。

マーケティングばかり先行して、プロダクトの開発が追いつかず、ユーザーに本質的な価値を提供できなくなるのは、グロース（成長）が重視されるSaaS企業が陥りがちなジレンマです。当社はここ数年、成長につながるプロダクト・マーケティング両面の投資がバランス良くできていて、それが実を結んだというのはすばらしいなと思っています。

また、M&Aが非常にうまく進んでいる点にも注目しています。

竹田 M&Aについてぜひおうかがいしたいのですが、例えばアメリカの有名なSaaS企業では、買収した会社のやり方を尊重する方向が強いのか、むしろ自社のやり方を踏襲させるという力が強いのか、どちらでしょうか。

倉林 その両方、ハイブリッドだと思います。M&A先の経営陣が後に自社にカルチャーフィットして、リーダーとして活躍できるかは絶対に見ています。半面、自社として持っている成功のためのノウハウは導入する。双方の良いところを足し合わせて拡大していくという考え方です。当然適材適所があるので、年齢や性別に関係なく、被買収企業の人材を活かすことを徹底するのが正しいと思います。

竹田 私自身、BusinessドメインのCOOとして、将来の成長を考えてもM&Aは有効であり、また意義もある手段だと思っています。ただ、経済合理性をみればM&Aを進めたほうが良い場合であっても、現場のメンバーが意義や可能性をよく理解し、我が事として腹落ちしてコミットできる状態にしないとイケないと思っています。とはいえ、それがボトルネックとなって本来やるべきM&Aを遅らせてしまったり、止めてしまったりしていいものかと悩みます。

倉林 それは正しい悩みだと思います。スタートアップ経営の経験がないと、買収時の経済合理性だけで判断してしまいそうですが、それだけでなく、買収後にしっかり価値を出せるよう、組織の長としてどうマネジメントするのかを考えるのは極めて重要です。そこを規律正しくできているのはすばらしいと思います。例えば、海外では、M&Aについては関連する事業部門がスポンサーとして案件をドライブするのですが、そこに経験の深いM&AとPMI*のエキスパートがチームを組む体制ができる人材の層の厚さがありますね。日本ではまだここまではなかなかできないです。

竹田 そのようなことを可能にするには人材のゆとりが必要でしょうし、簡単ではないですね。



将来の成長を考えても

M&Aは有効であり、また意義もある手段だと思っています。

マネーフォワードには、日本のスタートアップ界を引っ張る存在になってほしいと思っています。



倉林 当社には、日本のスタートアップ界を引っ張る存在になってほしいと思っています。パーパス（存在意義）がありながらグローバルスタンダードに沿った経営ができる企業が、中途半端な成長に満足せずに大きく成長していくことが、日本のスタートアップ界の発展にとっても大切だろうと思っています。これを達成していくためには、成長を加速するためのM&Aを実行し、PMIを成功させるCorporate Developmentの役割はますます重要になるでしょうね。そして、M&Aをされた企業のメンバーが活躍できる環境を整えることです。竹田さんがまさにその好例です。なかなかこういう人事はできないものです。

竹田 ありがとうございます。

*Post Merger Integration:買収後の統合

今後の成長に向けて

竹田 今後、当社がさらに成長していくために重視すべき点はありますか。

倉林 SaaS企業としては、株主や投資家の皆さまの期待に応える高い成長率を出

さないといけないと思いますが、一つのプロダクトだけでは難しいのが現実です。優れたSaaS企業は成長率が鈍化してくる時に、すかさず新しいプロダクトを出すということをやる。これは経営上簡単なことではありません。例えば、私が働いていたSalesforceでは複数のサービスを提供していますし、年々M&Aが増えていき、SlackをM&Aするまでになりました。当社の売上が2,000億円、5,000億円、1兆円ともっと成長していく中では、こういった大規模なM&Aも見据えて経営を行う必要があるでしょう。

事業領域が広い点についても、その相乗効果をどう出していくかがポイントになります。せっかくFintech事業を持っているのですから、この価値が活かせるか。このあたりがさらにうまく回ってくるとさらに次のレベルの会社になれるだろうと思っています。

また、日本のBtoB SaaS市場はまだまだ大きくなる余地があります。注目度は上がっていますが、実際の企業のシステム投資におけるシェアでいえばまだ小さいです。日本社会のDXは始まったばかりで、伝統的なSIerもむしろ伸びています。今後ますます発展するSaaS界をこれからも牽引する存在になれるよう期待しています。

竹田 本当にそうですね、ありがとうございます。引き続きよろしくお願いします。

Governance

ガバナンス

コーポレート・ガバナンスの概要

(2022年2月21日時点)

当社は、プラットフォームサービス事業を中核としており、当社事業に精通した取締役を中心とする取締役会が経営の基本方針や重要な業務の執行を自ら決定し、強い法的権限を有する監査役が独立した立場から取締役の職務執行を監査する体制が、経営の効率性と健全性を確保し有効であると判断し、監査役会設置会社を採用しています。また、任意の指名・報酬委員会を設置するとともに、執行役員・CxO制度を設けています。



執行役員 CCO
(Chief Compliance Officer)

坂 裕和

組織形態	監査役会設置会社	
取締役会議長	辻 庸介	
取締役	人数	10名 (うち6名が独立社外取締役。独立社外取締役のうち5名が他社での経営経験を有する者)
	女性率	20%
	社外率	60%
	任期	1年
監査役	人数	3名 (3名全員が独立社外監査役。3名全員が財務・会計の知識・経験を備え、うち1名が法務の知識・経験を備える者)
	社外率	100%
	任期	4年
2021年11月期 取締役会 開催状況	開催回数	17回
	取締役出席率	100%
	監査役出席率	100%
2021年11月期 監査役会 開催状況	開催回数	15回
	出席率	100%
指名・報酬委員会 (2021年11月期)	人数	4名 (うち3名が独立社外取締役)
	社外率	75%
	開催回数	8回
	出席率	100%
執行役員	15名	
CxO	CEO、CFO、CTO、CSO、CISO、CDO (Chief Design Officer)、CoPA (Chief of Public Affairs)、CLO (Chief Legal Officer)、CCO (Chief Compliance Officer)	
会計監査人	有限責任監査法人トーマツ	

取締役会の構成に関する考え方

当社では、任意の指名・報酬委員会で審議を行った上で、取締役会の決議により、取締役会の構成に関する考え方を、以下のとおり定めています。

- 定款の定めに従い、取締役会において審議の活性化を図るとともに、的確かつ迅速な意思決定を行うために適正と考えられる人数とする。
- 取締役会における独立社外取締役比率が過半数となるように独立社外取締役を置く。
- 新陳代謝を促進するために、独立社外取締役の最長任期は8年とし、定時株主総会終結時点で72歳の場合、当該株主総会の終結の時をもって退任とする。
- 取締役会の役割・責務を実効的に果たすために、「企業経営」「グローバルビジネス」「事業・業界理解(SaaS・Fintech)」「投資、M&A」「財務、会計」「人材開発」「法務、コンプライアンス、リスク管理」「テクノロジー」「サステナビリティ、ESG」の知識・経験・能力を有する人物をバランス良く選定するとともに、ジェンダー、国際性や年齢等を考慮し、多様な役員で構成する*。
- 独立社外取締役は他社での経営経験を有する者を含むものとする*。
- 監査役は、1名以上に財務・会計、また1名以上に法務に関する知識・経験を備えている人物を選任する*。

*取締役および監査役のスキルマトリクス ▶ P.80

取締役会で審議された主な内容(2021年11月期)

- 役員、執行役員に関する事項(代表取締役の選定、指名・報酬委員の選定、取締役の報酬、執行役員の選任、CxOの選任)
- 経営全般に関する事項(年度予算、業績進捗状況報告、KPI報告、M&A(グループジョイン)、出資、ファイナンス(増資、借入))
- その他(取締役会の実効性評価、内部統制システムの運用状況報告、知的財産戦略報告、IR活動報告、D&I活動報告、コンプライアンス報告、情報セキュリティ活動報告)

取締役会実効性評価(2021年11月期)

当社は、前期から取締役会実効性評価の実施と、その評価結果に基づく改善活動に取り組んでおり、今期も前期と同様に外部機関に委託して、全役員を対象に、①取締役会の運営・情報提供、②取締役会の構成と運営、③取締役会による戦略の監督・確認、④リスク管理、⑤企業倫理と業績のモニタリング、⑥経営陣の評価・報酬、⑦機関投資家との対話の項目(合計24設問)に関するアンケートを実施し、全役員から回答を得ました。

評価結果の概要

前期に引き続き、全項目の評価の平均値は高く、取締役会の実効性が概ね確保されているとの評価を受けました。取締役と監査役、社内役員と社外役員の評価の乖離も全体的に低く、大きな偏りもありませんでした。

前期の要改善項目であった「取締役会の運営・情報提供」については、取締役会においてより充実した審議を行うためのアジェンダ設定の工夫、資料の早期提供、資料内容の充実化等を行い、前回評価から改善されました。

今後の取り組み

- 役員トレーニングについて、新任役員以外に対するトレーニングの在り方や進め方について議論を行います。なお、新任取締役に対しては、取締役及び事業責任者による当社グループの現況及び課題等を説明する取り組みを開始しており、今後も継続的に行います。
- サステナビリティを巡る課題への対応を通じた企業価値向上を図るため、2022年2月17日に設置したサステナビリティ委員会において、社外取締役や各事業部門の責任者を含めた定期的な議論を行うとともに、取締役会にも適宜報告を行います。
- 非財務情報について、統合報告書や当社ホームページでの開示内容を拡充させるとともに、英文での情報開示・提供範囲を拡大します。

役員報酬について

取締役報酬	限度額	年額5億円以内 ※うち、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2億円以内
	種類	基本報酬(固定金銭報酬)、非金銭報酬等(譲渡制限付株式報酬)
監査役報酬	限度額	年額5,000万円以内
	種類	基本報酬(固定金銭報酬)

役員報酬の基本方針

取締役の報酬は、職責に応じた堅実な職務遂行を促すため、職責に応じた固定金銭報酬としての基本報酬と、中長期的な企業価値向上のインセンティブとしての株式報酬で構成しています。株式報酬については、株主との価値共有および取締役の株価への意識付けによる中長期の企業価値向上に対する中長期インセンティブとして位置づけ、譲渡制限付株式(以下「RS」という。)としています。

2022年2月21日開催の定時株主総会において、報酬限度額の年額5億円は維持し、その内訳のみを変更し、取締役に対するRSを付与するための金銭報酬債権の総額を年2億円以内に変更しました。取締役の報酬額に占めるRSの割合を高めることで、より一層株主の皆さまとの価値共有を図るとともに、取締役の株価への意識付けを高めることにより中長期の企業価値向上の実現を目指しています。

また、監査役報酬等の額については、経営・業務執行の監査・監督機能を十分に機能させるため、職責に応じた固定金銭報酬としての基本報酬のみで構成されています。

取締役の個別報酬の決定プロセス

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、任意で設置している指名・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ふさわしい水準を設定する方針としています。

取締役の個人別の報酬額については、報酬等に係る評価、決定プロセスの透明性および客観性を担保するために、任意で設置している指名・報酬委員会が取締役会からの委任を受け、取締役会で決議された報酬構成・水準・総額上限等を踏まえて、役職に応じた取締役報酬テーブルを基準として、各取締役に求められる職責(代表取締役および業務執行取締役については能力および成果を含む。)等を勘案し、決定しています。

監査役の個別報酬の決定プロセス

各監査役の報酬は、株主総会で決議した限度額の範囲内で、監査役会での協議により決定されます。

2021年11月期における報酬等の総額

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる役員 の員数(名)
		基本報酬	業績連動 報酬等	非金銭 報酬等	
取締役 (うち社外取締役)	140 (45)	105 (35)	—	35 (10)	12 (5)
監査役 (うち社外監査役)	23 (23)	23 (23)	—	—	3 (3)
合計 (うち社外役員)	164 (69)	129 (59)	—	35 (10)	15 (8)

※ 上表には、2021年2月26日開催の第9期定時株主総会終結の時をもって退任した取締役3名を含んでいます。

コンプライアンスに関する基本的な考え方

当社グループでは、コンプライアンスは当社グループが企業活動を行うための必須条件であると考えており、当社グループにおいてコンプライアンスとは、単に法令やルールを守るだけでなく、高い倫理観を持ちながら企業活動を行うことを意味しています。

当社グループでは、「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るとともに、当社グループのコンプライアンス文化を醸成し、事業活動においてコンプライアンスを特別に意識することなく、自然と実現できるようなグループの実現を目指しています。

コンプライアンス推進体制

当社グループでは、コンプライアンスの統制方針、体制および行動規範等を定めた「グループコンプライアンス規程」を制定し、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、CCO (Chief Compliance Officer) を任命しています。CCO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、コンプライアンス実践の徹底に向けた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うほか、日常業務においてコンプライアンスの観点から留意が必要な事項や法令等の動向等についても報告・協議を行い、コンプライアンス遵守経営を推進しています。

内部通報制度

当社グループでは、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。

反社会的勢力排除に向けた活動

当社では、反社会的勢力との関係を遮断し排除するための基本原則として「反社会的勢力による被害の防止のための基本方針」を策定し、公表しています。当該方針に基づき、当社グループ全体で「グループ反社会的勢力対応規程」を制定し、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ます。

贈収賄防止に関する活動

当社では、公務員等に対する贈賄行為を未然に防止するとともに、ユーザーや取引先と汚職のない適正かつ透明性の高い関係を築くための基本原則として「グループ贈収賄防止に関する基本方針」を策定し、公表しています。当該方針に基づき、当社グループ全社で「グループ贈収賄防止に関する基本規程」を制定し、公務員等を含む第三者への贈賄行為の原則禁止、例外的に行う場合の事前の承認・事後の報告手続、実施時の記録および保存等を義務付けています。

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、当社グループ従業員の入社時に、CCOを講師にコンプライアンス一般に関する研修を実施するとともに、入社時および定期的に、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、インサイダー取引・情報管理、ハラスメント、情報セキュリティ・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。加えて、日常業務で直面する法令や社内規程等に関する研修として、特定のテーマ（表示関係、下請法、商標権・著作権など）の各種コンプライアンス研修も随時実施しています。

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の実施し、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(2022年3月30日時点)



辻 庸介

代表取締役社長
CEO

主な経歴

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。



金坂 直哉

取締役執行役員
CFO

主な経歴

2007年に東京大学経済学部卒業後、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。



中出 匠哉

取締役執行役員
D&I担当
CTO

主な経歴

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。



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

主な経歴

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。

社外取締役



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

主な経歴

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。2021年10月、東京大学大学院経済学研究科長アドバイザー就任。



上田 亮子

社外取締役
SBI大学院大学
准教授

主な経歴

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入学。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。



倉林 陽

社外取締役
DNX Ventures Managing Partner & Head of Japan

主な経歴

富士通株式会社およ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および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)。



安武 弘晃

社外取締役
一般社団法人日本CTO協会理事

主な経歴

創業1年半の株式会社エム・ディー・エム (現 楽天グループ株式会社) に入社し、楽天市場の基盤である出店店舗向けASPサービス「RMS」の開発以来、数々のサービス開発を手がけ、執行役員・取締役の立場で、エンジニアのトップとして楽天グループの急成長に貢献しており、技術部隊の国際化にも注力し、世界中に広がる楽天グループエンジニアの協力関係も構築。同社取締役退任後は、アメリカに移住しJunify Corporationを立ち上げ、同社のCSOを務める。一般社団法人日本CTO協会の理事にも就任し、エンジニアをエンパワーメントする取り組みにも注力。



岡島 悦子

社外取締役
株式会社プロノバ
代表取締役社長

主な経歴

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。



宮澤 弦

社外取締役
ヤフー株式会社
取締役常務執行役員

主な経歴

株式会社シリウステクノロジーを創業し、ヤフー株式会社による同社買収に伴い、ヤフー株式会社に入社後、執行役員として、検索サービスの責任者やトップページやニュースなどを含めたメディアサービスの責任者を歴任。2019年10月からは同社取締役に就任、2020年10月からは同社コーポレートグループ長に就任し、財務・経理・法務・人事などのコーポレート分野全般を担当。

取締役および監査役のスキルマトリクス

	企業経営	グローバル ビジネス	事業・業界理解 (SaaS・Fintech)	投資／M&A	財務／会計	テクノロジー	人材開発	法務／ コンプライアンス／ リスク管理	サステナビリティ／ ESG
取締役	辻 庸介	●		●			●		
	金坂 直哉	●		●	●				
	中出 匠哉	●				●	●		●
	竹田 正信	●		●			●		
	田中 正明	●	●		●			●	
	倉林 陽	●	●	●	●				
	岡島 悦子	●		●			●		●
	上田 亮子		●		●			●	●
	安武 弘晃	●	●	●		●			
	宮澤 弦	●		●			●		●
監査役	上田 洋三	●	●		●			●	
	田中 克幸			●	●			●	●
	瓜生 英敏	●	●	●	●				

※本表は、各取締役および監査役のすべてのスキルを表すものではなく、各取締役および監査役の知識や経験等に照らして、当社が取締役会での議論への貢献を期待する分野を1人4つずつマッピングしたものです。

社外取締役の選任理由

田中 正明

長年にわたり株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループの経営に携わり、また米国の大手上場金融機関において頭取兼CEO、取締役等を務めるなど、金融分野における豊富な経験と幅広い見識を有しているほか、グローバルな大企業の代表取締役会長兼社長CEOも務め、国際事業経営に関する知識・経験の豊富な経営者です。加えて、金融庁の「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」等へ参加するなど、企業統治に対する知見も深く、独立した客観的な立場で、グローバル戦略、M&A・投資、ファイナンス、ガバナンスを中心に、当社の経営に対する社外取締役としての監督と有益な助言を行っています。

グローバル戦略、M&A・投資、ファイナンス、ガバナンスを中心に、当社の経営に対する監督と有益な助言を行っていただくこと、加えて、取締役会の透明性の向上および監督機能の強化に繋がっています。また、同氏は、指名・報酬委員として、当社の役員候補者の選定や役員報酬等の決定に対し、客観的・中立的立場で関与しています。なお、当社は、株式会社三菱UFJ銀行から借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しており、同氏の独立性に影響はないものと考えます。

倉林 陽

国内外の新規事業へ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を有しており、独立した客観的な立場で、BusinessドメインやM&A・投資を中心に、当社の経営に対する社外取締役としての監督と有益な助言を行い、加えて、取締役会の透明性の向上および監督機能の強化に繋がっています。

岡島 悦子

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、人材開発やサステナビリティを中心に、当社の経営に対する社外取締役としての監督と有益な助言を行っています。

人材開発やサステナビリティを中心に、当社の経営に対する監督と有益な助言を行っていただくこと、加えて、取締役会の透明性の向上および監督機能の強化に繋がっています。また、同氏は、指名・報酬委員として、当社の役員候補者の選定や役員報酬等の決定に対し、客観的・中立的立場で関与しています。

上田 亮子

コーポレート・ガバナンスのプロフェッショナルとして、金融庁の「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」等へ参加するなど、企業統治に対する豊富な経験・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、ガバナンスを中心に、当社の経営に対する社外取締役としての監督と有益な助言を行っています。ガバナンスを中心に、当社の経営に対する監督と有益な助言を行うこと、加えて、取締役会の透明性の向上および監督機能の強化に繋がっています。また、同氏は、指名・報酬委員として、当社の役員候補者の選定や役員報酬等の決定に対し、客観的・中立的立場で関与しています。

安武 弘晃

当社グループが事業展開するインターネット関連市場について、豊富な経験・知識と幅広い見識を有しているほか、テクノロジーやIT分野での豊富な知識・経験を持つとともに、国際事業経営に関する知識・経験が豊富な経営者であることから、独立した客観的な立場で、当社の経営に対するテクノロジーやIT分野、国際事業経営に関する知識・経験による監督と有益な助言を行っています。

宮澤 弦

当社グループが事業展開するインターネット関連市場について、豊富な経験・知識と幅広い見識を有しているほか、自ら会社を創業し、ヤフー株式会社でも執行役員や取締役など務めるなど、インターネット企業の経営経験も豊富な経営者であることから、独立した客観的な立場で、当社の経営に対するインターネット関連市場やコーポレート分野全般の豊富な経験・知識と幅広い見識による監督と有益な助言を行っています。

なお、ヤフー株式会社は、同社親会社であるZホールディングス株式会社において、当社グループの事業領域である金融分野を展開していますが、現状ヤフー株式会社と当社が直接競合する事業はなく、競合関係の懸念はないと判断しています。取締役会での審議において、競合関係や利益相反関係が認められる場合は、当該審議事項については、審議から外れる予定です。

監査役



上田 洋三

常勤社外監査役



田中 克幸

社外監査役
東京靖和総合法律事務所パートナー

瓜生 英敏

社外監査役
株式会社ビザスクグローバルSCO

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 CCO
(Chief 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
株式会社クラブリス
代表取締役会長CEO

伊藤 セルジオ 大輔

執行役員 CDO
(Chief Design Officer)

関田 雅和

執行役員 CLO
(Chief Legal Officer)

各領域執行役員

田平 公伸

執行役員
社長室室長

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
Pay事業本部本部長

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

富山 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
株式会社Biz Forward
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
ADX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／会社情報

Financial data/Stock information/Company information

損益計算書

	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)	21/11 (連結)
	(単位:百万円)								
売上高	4	76	442	1,542	2,900	4,595	7,157	11,318	15,633
売上原価	52	159	431	734	959	1,812	2,833	3,701	4,814
売上総利益(△は損失)	△ 48	△ 83	11	809	1,940	2,783	4,324	7,617	10,819
売上総利益率	—	—	—	52%	67%	61%	60%	67%	69%
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	11,881
営業利益(△は損失)	△ 102	△ 525	△ 1,120	△ 877	△ 797	△ 796	△ 2,446	△ 2,805	△ 1,062
EBITDA*	△ 100	△ 522	△ 1,103	△ 853	△ 748	△ 575	△ 2,180	△ 2,164	430
EBITDAマージン	—	—	—	△55%	△26%	△13%	△30%	△19%	3%
経常利益(△は損失)	△ 107	△ 548	△ 1,134	△ 883	△ 834	△ 824	△ 2,567	△ 2,539	△ 1,433
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	△ 1,482

*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。2021年11月期より株式報酬費用を定義に含める。

※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)	21/11 (連結)
従業員数(名)	10	47	93	162	241	394	691	865	1,248

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)	21/11(連結)
流動資産	536	137	2,418	2,948	6,195	6,213	10,868	13,460	44,026
固定資産	8	18	95	143	1,202	2,447	5,445	8,251	12,917
総資産	543	153	2,513	3,091	7,397	8,660	16,313	21,712	56,943
流動負債	13	101	566	664	1,431	2,849	5,395	8,240	12,276
固定負債	0	0	0	540	1,955	2,428	2,888	3,234	2,333
純資産	528	33	1,946	1,887	4,012	3,383	8,030	10,238	42,333

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)	21/11(連結)
営業活動によるキャッシュ・フロー	—	△ 467	△ 1,023	△ 718	△ 499	△ 795	△ 3,605	△ 1,120	△ 2,328
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	△ 5,199
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	34,798
フリー・キャッシュ・フロー	—	△ 480	△ 1,117	△ 777	△ 1,564	△ 2,083	△ 6,389	△ 3,726	△ 7,527

※百万円未満は四捨五入して表示しています。

人事関連データ (2021年11月末日時点)

		(名)	(%)	
連結従業員数 (正社員)	全体	1,248		
	男性	834	66.8%	
	女性	414	33.2%	
	Non-Japanese ^{*1} メンバー	181	14.5%	
	エンジニア・デザイナー	480	39.0%	
国内従業員数		1,126		
海外従業員数		122		
経営陣における 男女比率 ^{*2}	全体	44		
	男性	40	90.9%	
	女性	4	9.1%	
従業員数 (無期準社員、有期社員)	全体	349		
	男性	192	55.0%	
	女性	157	45.0%	
従業員数 (派遣社員、業務委託社員)	全体	320		
	男性	229	71.6%	
	女性	91	28.4%	
従業員における 男女比	全体	1,248		
	男性	834	66.8%	
	女性	414	33.2%	
	うち管理職	全体	177	
		男性	140	79.1%
		女性	37	20.9%
	うち非管理職	全体	1,071	
		男性	694	64.8%
		女性	377	35.2%

※ 本調査の対象は、当社グループに在籍する正社員(特段の明示がある場合を除く)。2021年度末時点。

※ 本データはESGデータ集からの抜粋。

最新の数字についてはESGデータ集(<https://corp.moneyforward.com/ir/library/integration/>)参照。

*1 日本以外の国籍を有する正社員

*2 マネーフォワードグループの取締役、執行役員等

		(名)	(%)	
ビジネス職に おける男女比	全体	768		
	男性	422	54.9%	
	女性	346	45.1%	
	うち管理職	全体	118	
		男性	82	69.5%
		女性	36	30.5%
	うち非管理職	全体	650	
		男性	340	52.3%
		女性	310	47.7%
	うち Non-Japaneseメンバー	42	5.5%	
エンジニア職に おける男女比	全体	429		
	男性	384	89.5%	
	女性	45	10.5%	
	うち管理職	全体	51	
		男性	51	100.0%
		女性	0	0.0%
	うち非管理職	全体	378	
		男性	333	88.1%
		女性	45	11.9%
	うち Non-Japaneseメンバー	135	31.5%	
デザイナー職に おける男女比	全体	51		
	男性	28	54.9%	
	女性	23	45.1%	
	うち管理職	全体	8	
		男性	7	87.5%
		女性	1	12.5%
	非管理職	全体	43	
		男性	21	48.8%
		女性	22	51.2%
	うち Non-Japaneseメンバー	4	7.8%	

平均勤続年数	全体	2.0年
	男性	2.1年
	女性	2.0年
平均年齢	全体	31.0歳
	男性	31.1歳
	女性	30.7歳

		(名)	(%)
従業員年齢の 状況 (全体に占める 男性比率、 女性比率)	30歳未満	全体	462
		男性	329 71.2%
		女性	133 28.8%
	30～39歳	全体	625
		男性	393 62.9%
		女性	232 37.1%
	40～49歳	全体	143
		男性	97 67.8%
		女性	46 32.2%
	50～59歳	全体	16
		男性	13 81.3%
		女性	3 18.8%
	60歳以上	全体	2
		男性	2 100.0%
		女性	0 0.0%
退職率 ^{*3}	全体	11.2%	
	男性	11.9%	
	女性	9.7%	

		(名)	(%)
新規採用数 ^{*4}	新卒採用数	全体	48
		男性	36 75.9%
		女性	12 24.1%
	Non-Japanese メンバー ^{*4}	22 10.3%	
	中途採用者数	全体	482
		男性	320 66.4%
		女性	161 33.4%
		Non-Japanese メンバー	126 26.1%

年間総労働時間(平均)	全体	1,786時間
	ビジネス職	1,752時間
	エンジニア職	1,824時間
	デザイナー職	1,944時間
有給取得日数(平均)		11.9日
育児休業取得率 ^{*6}	男性	51.9%
	女性	100%
育休取得後復職率 ^{*7}	男性	100%
	女性	100%
1on1研修参加率 ^{*8}		98.0%
MFグループサーベイ (エンゲージメントサーベイ、年2回実施)参加率 ^{*9}		97.0%

*3 2020年12月1日時点の在籍者のうち、2020年12月1日から2021年11月30日の期間に退職した者の割合

*4 2020年12月1日から2021年11月30日に入社した者の数

*5 新卒採用内定者のうち、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で入国待機中のNon-Japaneseメンバー19名(男性14名、女性5名)を含んだ数字

*6 子の出生祝金の申請に基づいて集計した2020年4月から2021年3月に子どもが生まれた従業員のうち、育休を取得した人数を踏まえて算出。

*7 2020年4月1日から2021年3月1日の間に育児休業から復職した社員のうち復職日から半年以上勤務した者の割合

*8 2022年1月1日時点の株式会社マネーフォワードに所属する管理職、役員を対象

*9 2021年1月31日時点で当社グループに在籍する正社員、契約社員を対象

Stock Information

株式情報 (2021年11月30日時点)



※ 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。
分割後に合わせてグラフを調整。

上場証券取引所
東京証券取引所市場第一部

証券コード
3994

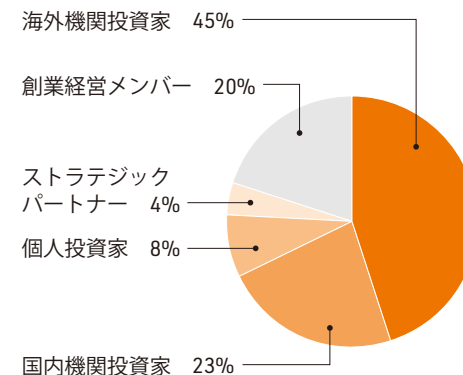
発行可能株式総数
89,956,000株

発行済株式の総数
53,382,460株

株主数
7,719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	13.14
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,595,618	8.61
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	3,564,228	6.68
市川 貴志	2,354,005	4.41
MSIP CLIENT SECURITIES	2,040,200	3.82
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,015,000	3.78
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JP RDAC ISG (FE-AC)	1,815,647	3.4
株式会社日本カストディ銀行(信託口9)	1,494,200	2.8
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE FIDELITY FUNDS	1,237,148	2.32
株式会社静岡銀行	1,188,240	2.23

*1 当社は自己株式(36,475株)を保有していますが、上記からは除外しています。

Company Information

会社情報 (2022年3月31日時点)

社名	株式会社マネーフォワード
事業内容	PFM サービスおよびクラウドサービスの開発・提供
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	25,783,805,579円
連結従業員数	1,248名 (2021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 S21F
拠点	東京、札幌、仙台、名古屋、京都、大阪、広島、福岡 ホーチミン、ハノイ (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 株式会社Biz Forward HiTTO株式会社

情報開示について

[財務情報]

適時開示や決算説明会などの財務関連情報はIRサイトでご紹介しています。

・IR情報 <https://corp.moneyforward.com/ir/library/>

[非財務情報]

非財務関連情報については下記ウェブサイトにてご紹介しています。

・コーポレート・ガバナンス <https://corp.moneyforward.com/aboutus/governance/>

・サステナビリティ <https://corp.moneyforward.com/sustainability/>

・ESGデータ集 <https://corp.moneyforward.com/ir/library/integration/>

編集方針

『株式会社マネーフォワード統合報告書 2022』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 : 2020年12月1日～2021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: 03-6453-9160 (代表)
EMAIL: ir@moneyforward.co.jp

発行時期 : 2022年4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。

