



2017年11月期 通期決算説明資料

株式会社マネーフォワード

2018.1.15

ハイライト P.2

会社概要 P.6

2017年11月期業績 P.16

 全社 P.17

 PFMサービス P.23

 MFクラウドサービス P.33

その他の戦略的取り組み P.42

今後の成長戦略・2018年11月期業績見通し P.51

A wide-angle photograph of a modern office interior. The room features a light-colored, polished floor and a ceiling with recessed lighting and a projector. In the foreground, there are several long wooden tables with metal chairs. In the background, there is a glass wall with a diagonal pattern and more tables and chairs. A large orange rectangle is overlaid on the left side of the image, containing the Japanese text 'ハイライト' (Highlight) in white.

ハイライト

- 通期連結売上高は**前期比+88%**の29.0億円と大きく成長。
業績見通し比+8%の上振れ。
- PFMサービスの売上高は**前期比+74%**。
業績見通し比+14%の上振れ。
- MFクラウドサービスの売上高は**前期比+105%**。
業績見通し比+3%の上振れ。
- 連結営業損失は△8.0億円と**業績見通し比で+2.0億円**、
前期比で0.8億円改善。
- 広告宣伝費を除いた営業損益は+0.4億円とプラスに転換。

- 『マネーフォワード』利用者、**600万人突破**。
- クラウド記帳サービスを提供するクラビス社をグループ化。
- ブロックチェーンや仮想通貨を活用した送金・決済領域を研究する『**MFブロックチェーン・仮想通貨ラボ**』設立。
- “未来のおかね”を学べるお店『mirai talk』1号店を新宿にオープン。
- 国内外のSaaS/Fintech企業に出資を行う『**マネーフォワードファンド**』を立ち上げ。

- 連結売上高は**前期比+50~60%成長**の43.5億円~46.5億円を見込む。
- 営業損益は△5.0億円~△8.0億円、EBITDAは△3.7億円~△6.7億円を見込む。人財採用、新規事業開発等に対する投資を拡大。
- 2017年11月にグループ化したクラビス社のPL連結を開始。MF KESSAI、mirai talkからの収益貢献も開始見込み。

The image shows a bright, modern office space. In the foreground, there are several long wooden tables with metal chairs. The floor is a light-colored, polished material. In the background, there are more tables and chairs, some with colorful seats (green, red, white). A large potted plant is visible on the right side. The ceiling has recessed lighting and a projector is mounted in the center. A large orange rectangle is overlaid on the left side of the image, containing the text '会社概要' in white.

会社概要

個人のお金の悩みや不安の解消、事業者の経営改善に貢献し、日本でNo.1の「お金のプラットフォーム」になることを目指しています。

Mission

お金を前へ。
人生をもっと前へ。

Vision

すべての人の
「お金のプラットフォーム」
になる。

Value

User Focus
Technology Driven
Fairness

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

BtoC(個人向け)・BtoB(法人向け)の両領域でサービスラインナップを拡充。

PFMサービス



自動家計簿・資産管理サービス「マネーフォワード」



くらしの経済メディア「MONEY PLUS」

MFクラウドサービス



事業者向けSaaS型サービスプラットフォーム「MFクラウド」

- MFクラウド会計
- MFクラウド確定申告
- MFクラウド請求書
- MFクラウド給与
- MFクラウド経費
- MFクラウド消込
- MFクラウドマイナンバー
- MFクラウドファイナンス



クラウド記帳サービス「STREAMED」

新規サービス



企業間後払い決済サービス「MF KESSAI」



おつり貯金アプリ「しらたま」



“未来のおかね”を学べるお店「mirai talk」

※PFM：Personal Financial Managementの略称(以下同)

自動家計簿・資産管理サービス『マネーフォワード』

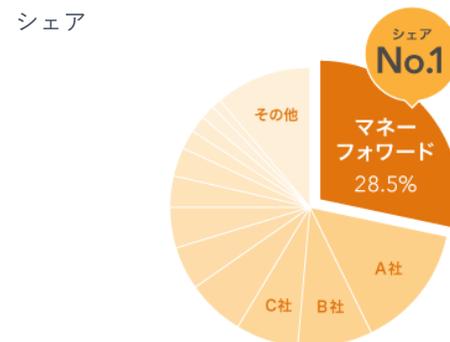
家計簿アプリシェアNo.1。利用者数は600万人を突破(2018年1月)し、家計簿アプリ利用者の約4人に1人は『マネーフォワード』を利用。

対応数No.1(*) 2,650以上の金融関連サービスに対応。
口座一括管理で自動で家計簿作成



※自社調べ、2019年1月11日現在

利用者数およびシェア



出所：2017年03月23日～2017年3月27日、楽天リサーチ
「現在利用している家計簿アプリ」
調査対象者：20～60代家計簿アプリ利用者685名

難しく捉えられがちなお金の話を、読者が自分事とすることを目的としたメディア。お金を賢く使いこなすために、幅広い情報をお届け。



日々のくらし、人生を豊かにする「くらしの経済メディア」



バックオフィス業務における領域を包括的にカバーするサービスを提供する
企業向けSaaS(*)型サービスプラットフォーム。 *SaaS：Software as a Serviceの略称 (以下同)



MFクラウド 会計・確定申告 / MFクラウド 請求書 / MFクラウド 給与 / MFクラウド マイナンバー

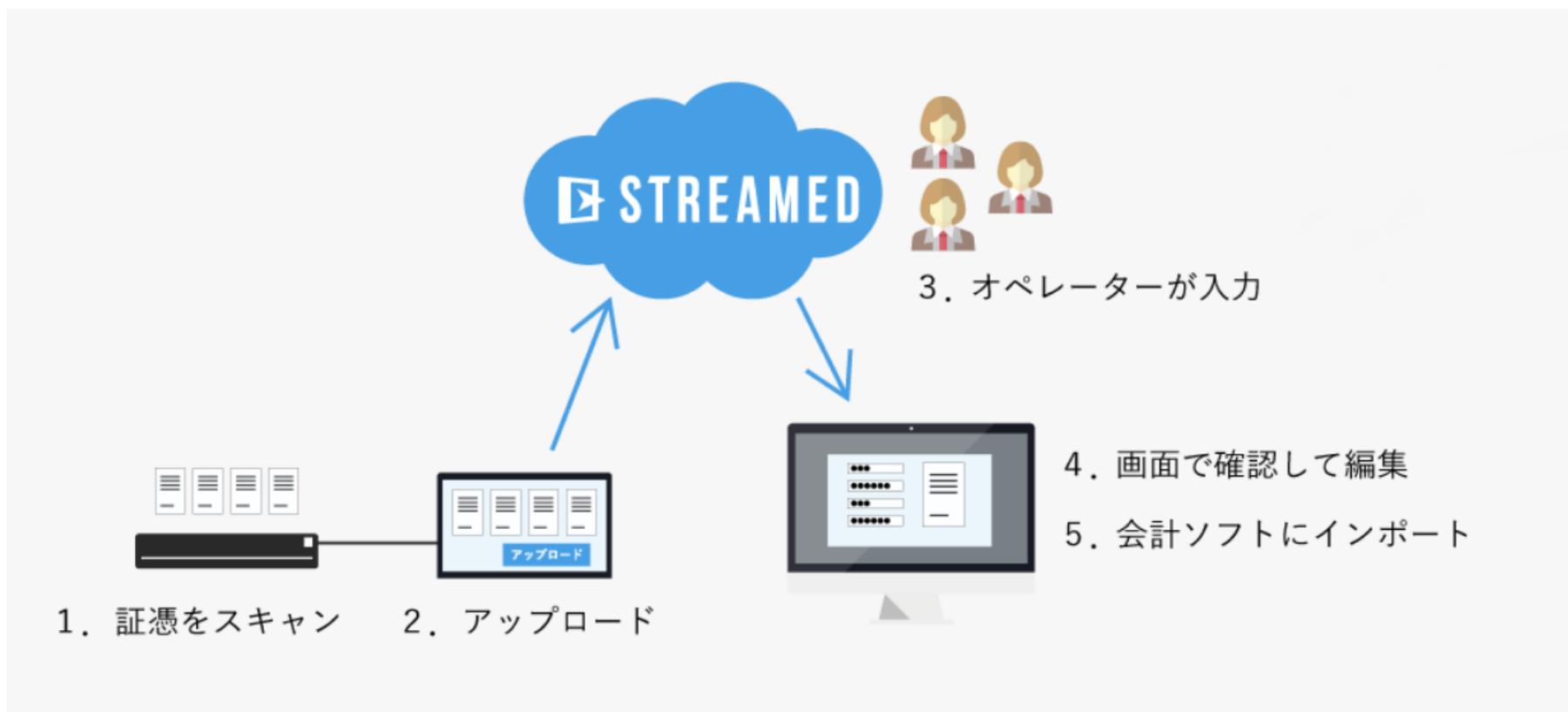
MFクラウド 消込 / MFクラウド 経費 / MFクラウド ファイナンス

クラウドコンピューティングの普及を背景に、これまで多額の初期投資を必要としていたシステムをSaaS形態で提供することで、小規模事業者から大企業まですべての事業者へITの恩恵をもたらします。

クラウド記帳サービス『STREAMED』

12

スキャナで領収書等の画像を取り込むだけで、オペレーターが正確かつ迅速にデータ入力するクラウド記帳サービス。2017年11月にグループ化したクラビス社が提供。



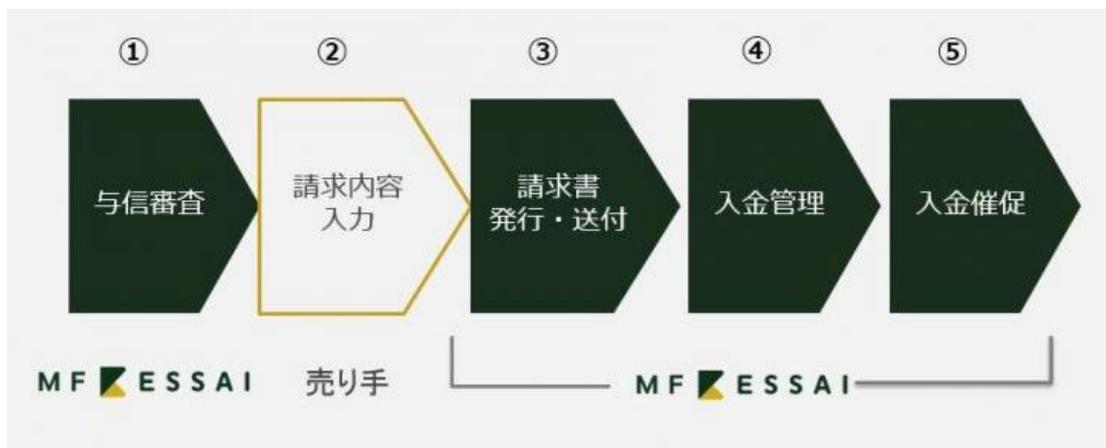
企業の請求回収代行業務の完全なアウトソーシングと資金繰りの改善を実現するサービス。2017年6月リリース。

シンプルで安心。新・企業間後払い決済

MF KESSAI

複雑でリスクの高い掛売（企業間後払い決済）をもっとシンプルに、あしんに。

MF KESSAIの提供する新しい掛売は、知識も業務もリスクも全部不要です。



“未来のおかね”を学べるお店 『mirai talk』

14

『mirai talk』 1号店を新宿にオープン。『マネーフォワード』のデータと、FPの知見を組み合わせ、「お金の体質改善」を目指してライフプランや家計改善アドバイスを提供。



人生を楽しむ貯金アプリ『しらたま』

15

「日々の生活をもっと楽しく、ちょっとだけ贅沢に」というコンセプトの（しら）ずにお金が（たま）る自動貯金アプリ。



貯金を楽しもう、人生を楽しもう。

貯めかた1

気軽に
小銭から貯める

毎日300円つみたて



◎こんな方におすすめ

- 貯金が紙かず挫折してしまう
- ちょっと良い貯金額がわからない

貯めかた2

意識しないで
おつりを貯める

500円を払ったつもり おつりを貯金



◎こんな方におすすめ

- 今まで貯金をしたことがない
- 銀行口座の残高が貯金

小銭を、ちょっとずつ。しらない間に貯まる。

2017年11月期業績



Money Forward

売上高推移

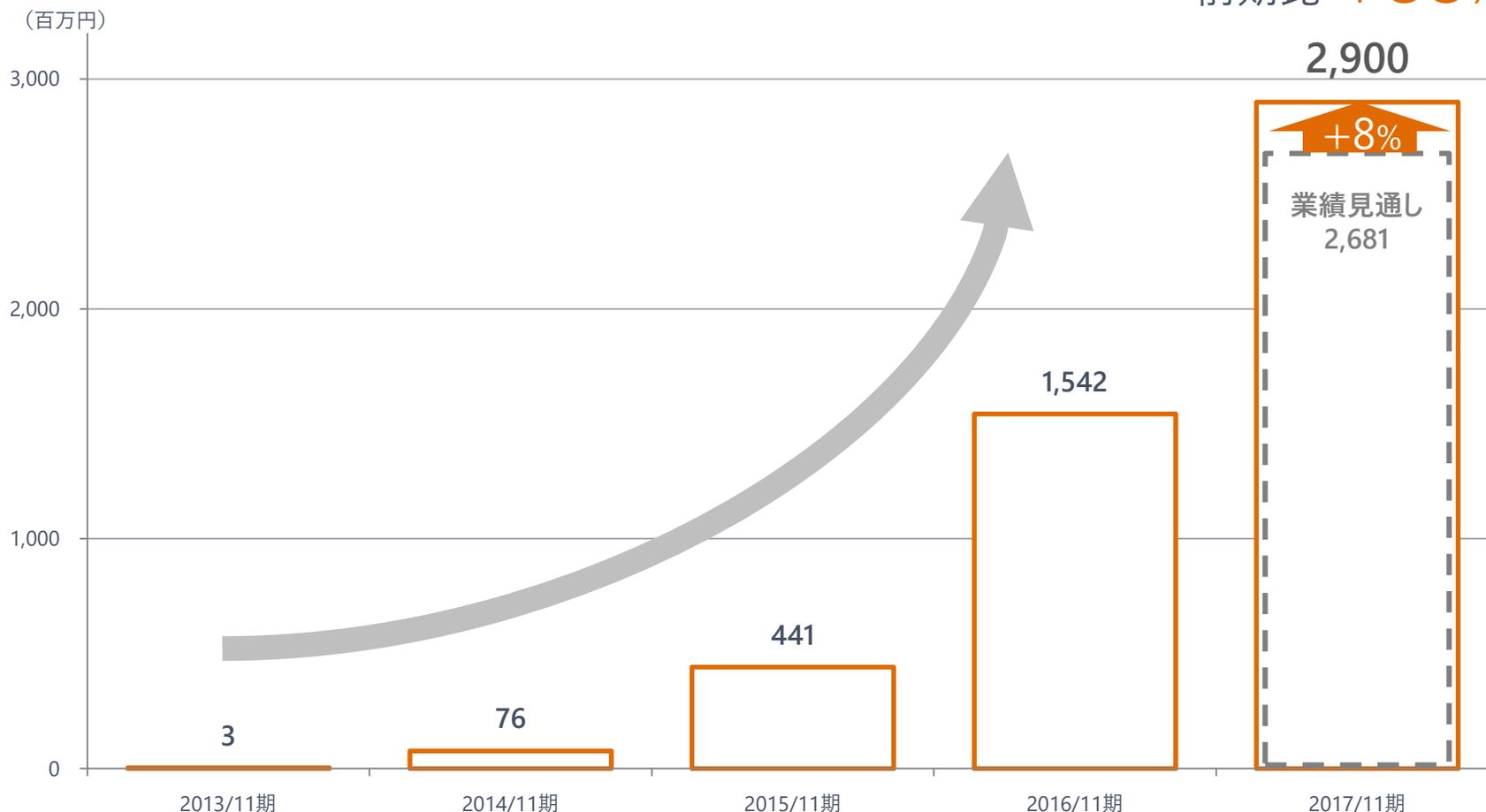
売上高は前年比で**+88%**の急速な成長を実現。
業績見通しを**8%上回る**、29.0億円で着地。

前期比 **+88%**

2,900

+8%

業績見通し
2,681



※2016年11月期以前は単体、2017年11月期は連結

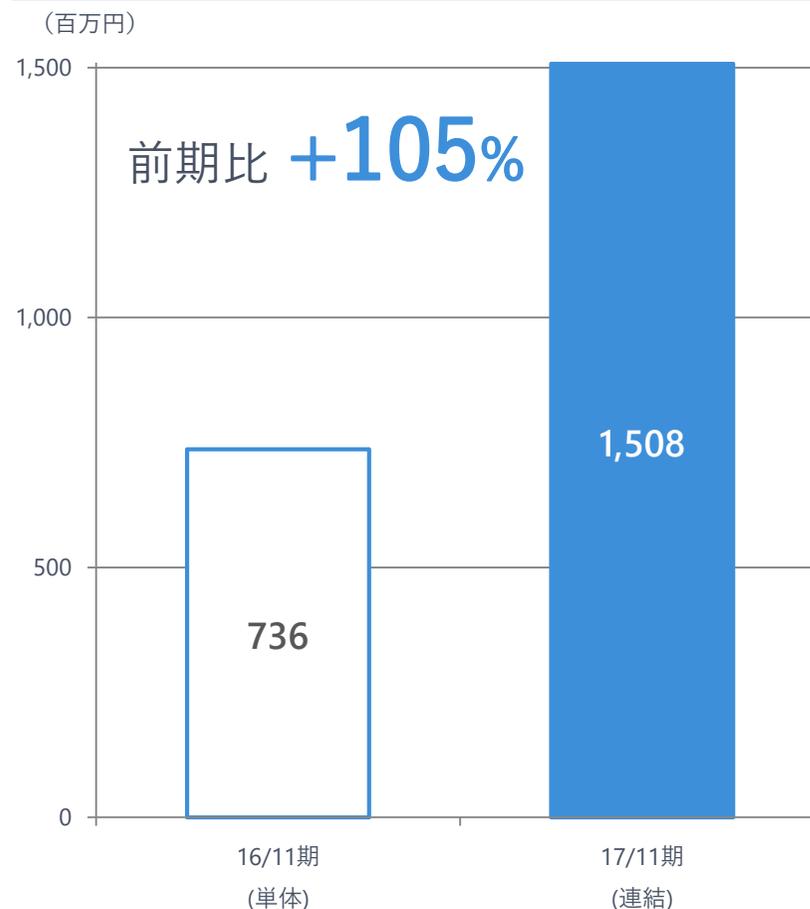
売上高(主要サービス別、前期比)

売上高は前期比でPFMサービスは+74%、MFクラウドサービスは+105%と、両サービス共に大きく成長。

PFMサービス



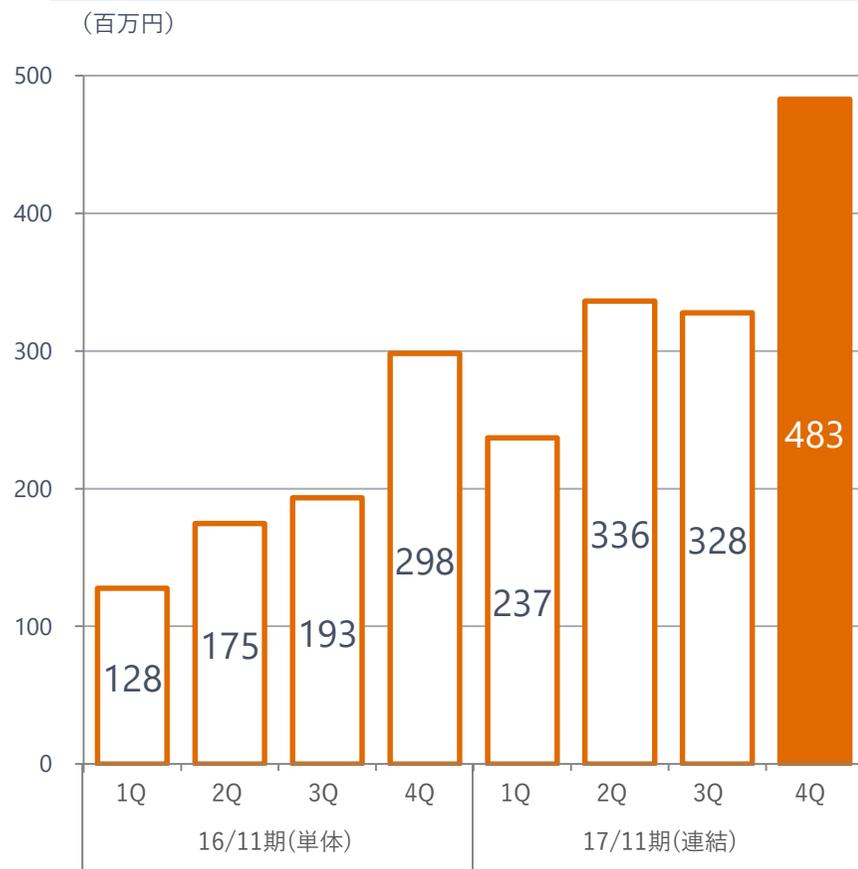
MFクラウドサービス



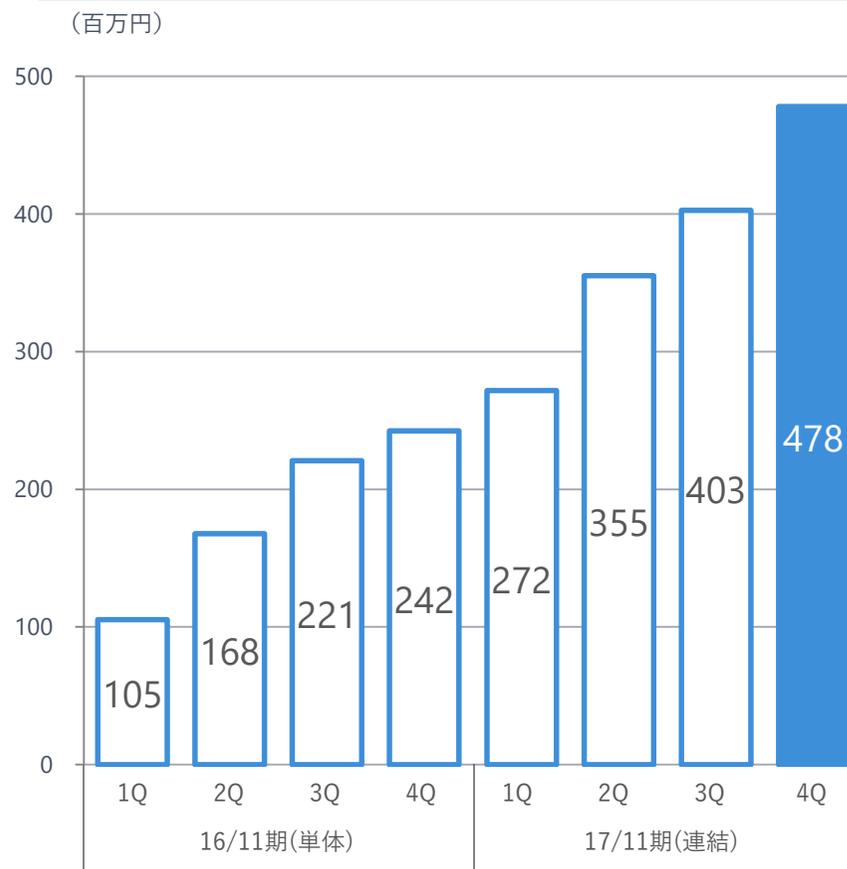
売上高(主要サービス別、四半期推移)

2017年11月期第4四半期は、PFM・MFクラウドともに、過去最高の売上高を記録。

PFMサービス



MFクラウドサービス



売上高(業績見通し比較)

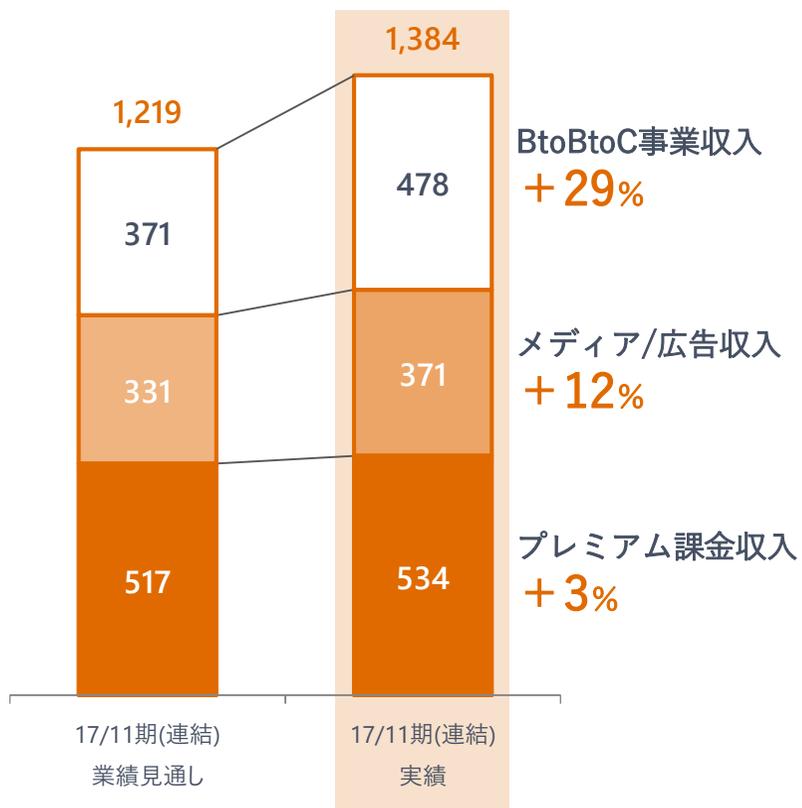
全てのカテゴリで業績見通しを超過して着地。特にBtoBtoC事業収入の好調によりPFMサービスが+14%と大きく上振れ。

PFMサービス

(百万円)

■プレミアム課金収入 ■メディア/広告収入 □BtoBtoC事業収入

業績見通し比 **+14%**

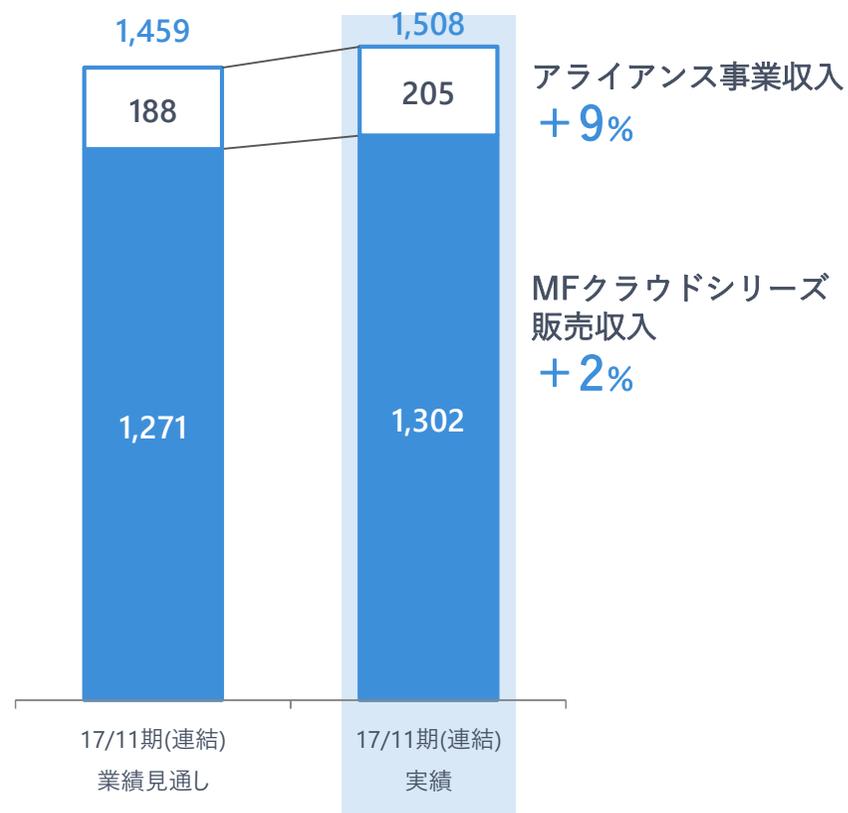


MFクラウドサービス

(百万円)

■MFクラウドシリーズ販売収入 □アライアンス事業収入

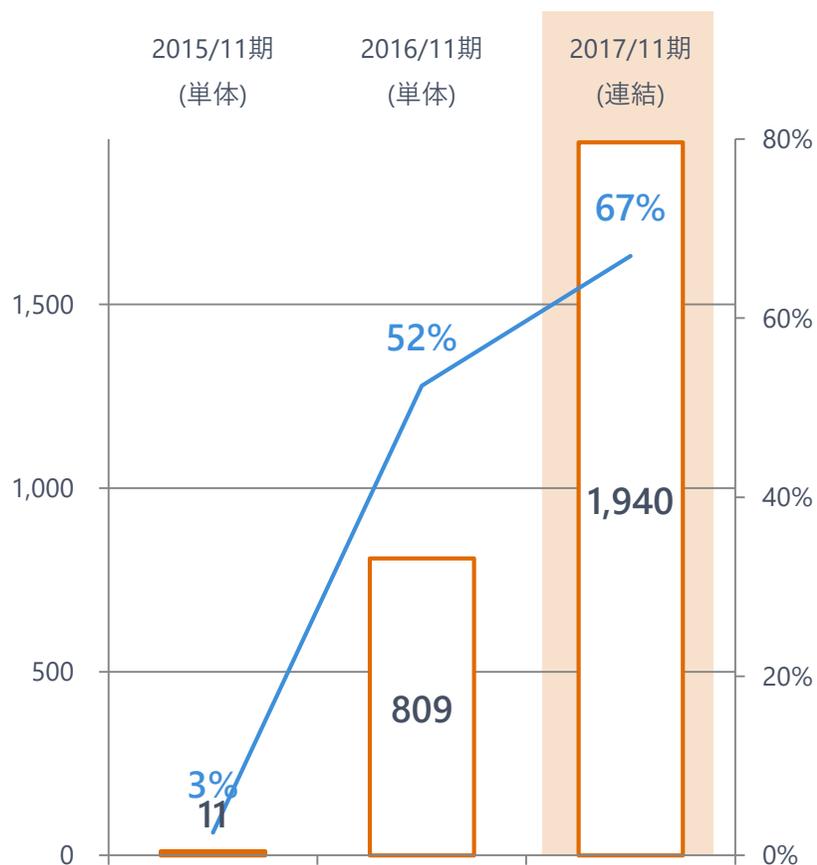
業績見通し比 **+3%**



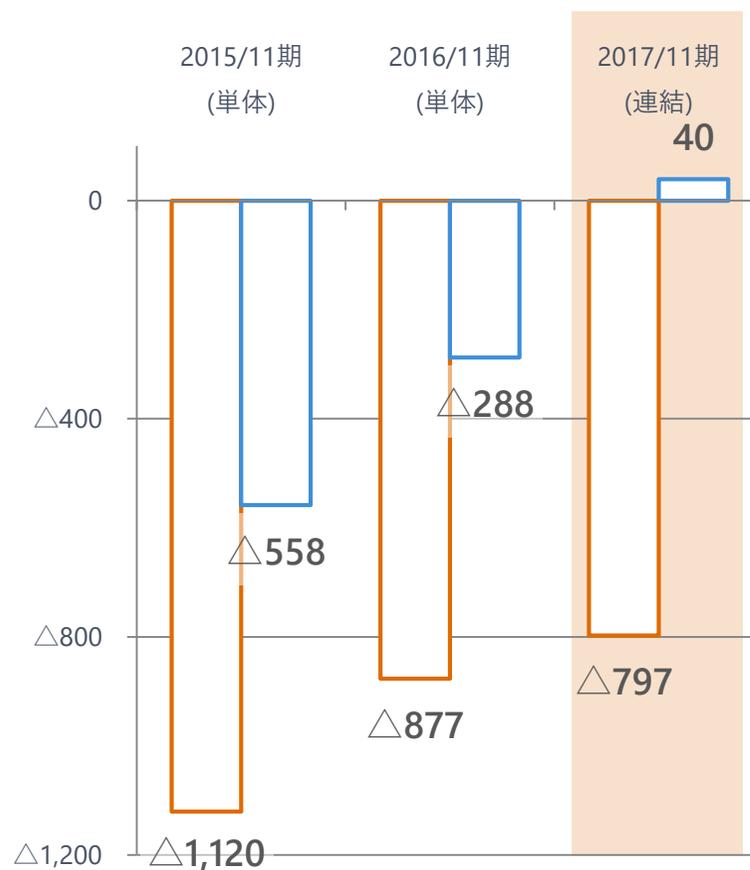
売上総利益 / 営業損益推移

売上総利益率は52%から67%に**+15ポイント**大きく向上。
広告宣伝費を除く営業損益は黒字化。

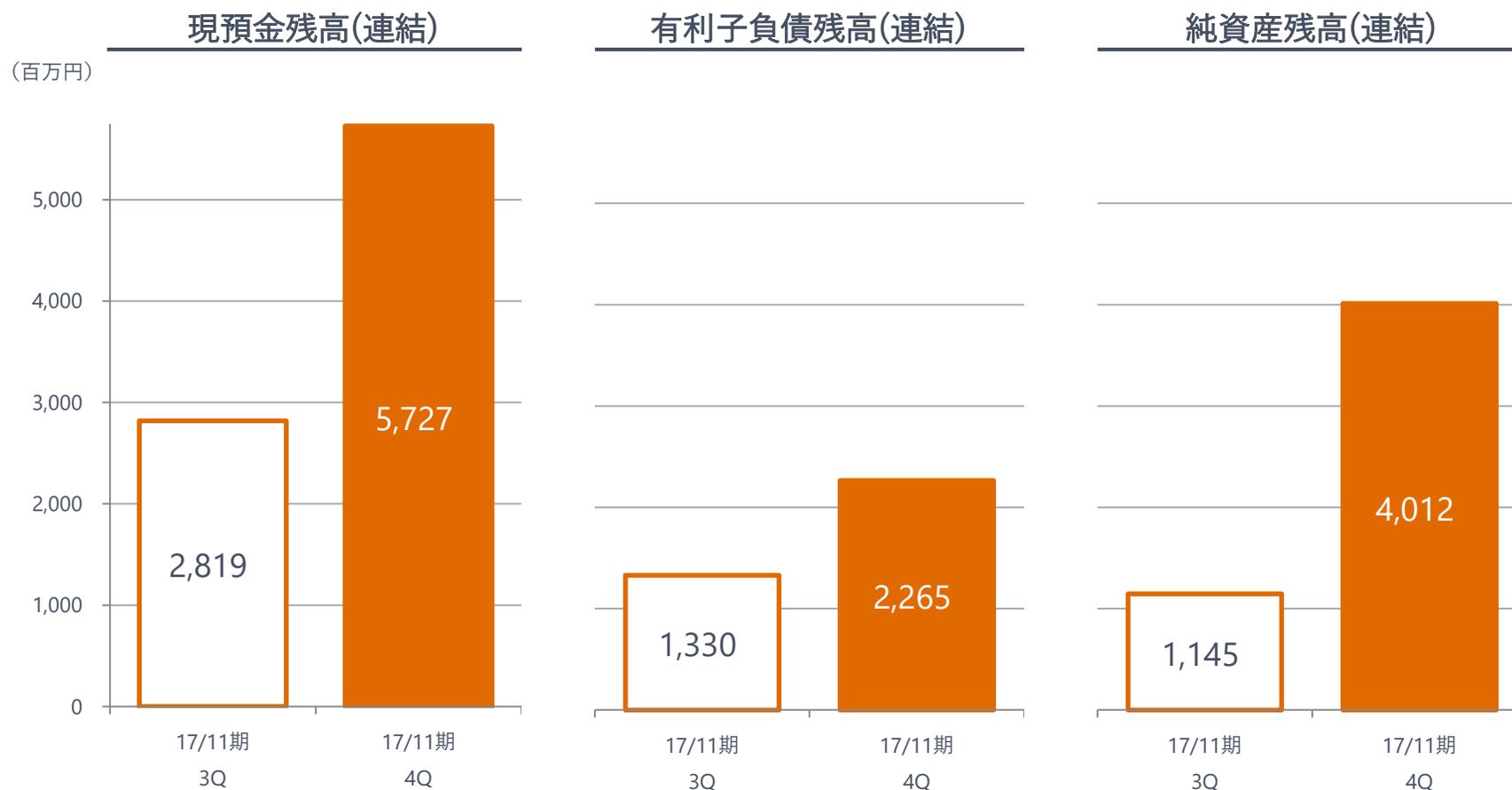
(百万円) □売上総利益 ■売上総利益率



(百万円) □営業損失 □営業損失(広告宣伝費除く)



連結現預金残高は**57億円**に増加。
IPOによる資本増強と銀行借入を実施し、**財務基盤を大きく強化**。



PFMサービス



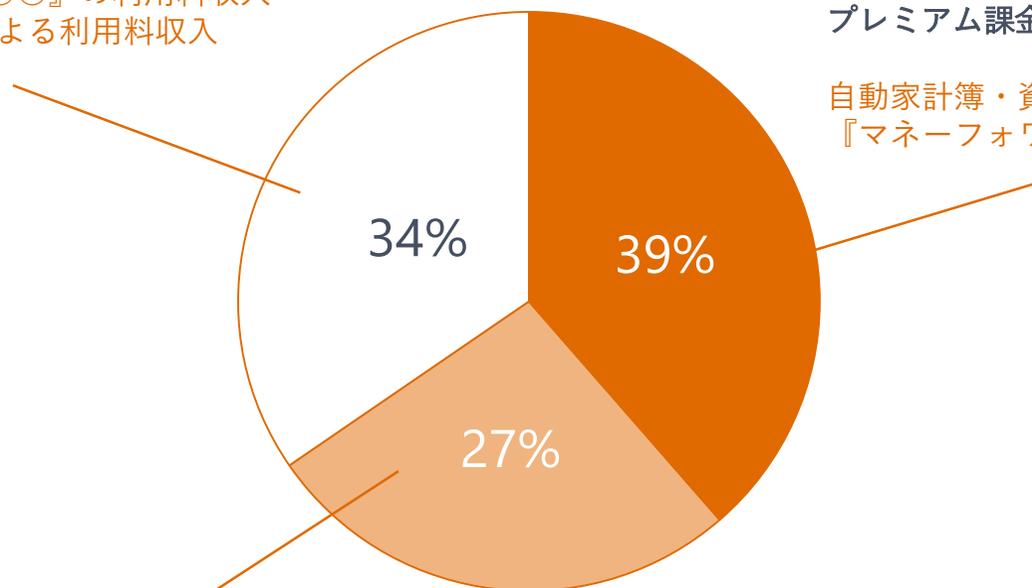
『マネーフォワード』の月額課金、メディア／広告収入、金融機関等利用者向けサービス提供、3種類にわたりバランスが取れた収益構成。

BtoBtoC事業収入

- ・金融機関・事業会社運営サービス利用者向け『マネーフォワードfor〇〇』の利用料収入
- ・事業会社へのAPI提供による利用料収入

プレミアム課金収入

自動家計簿・資産管理サービス『マネーフォワード』の月額課金



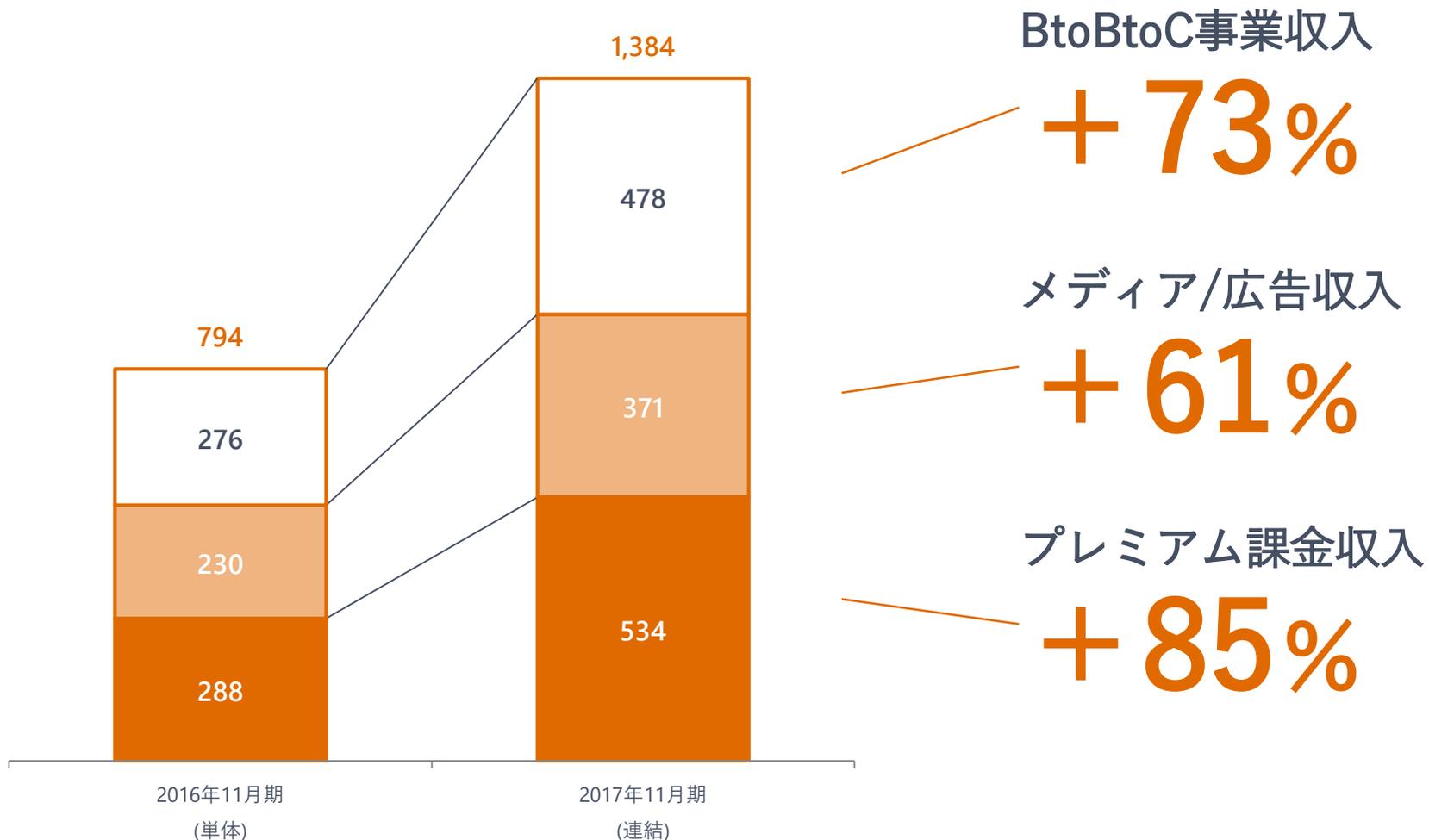
メディア／広告収入

- ・くらしの経済メディア『MONEY PLUS』での広告収入
- ・イベント（お金のEXPO）や、セミナー（不動産、401kなど）開催におけるイベント収入

PFMサービス売上高

全てのカテゴリで**前期比60%**を越える高い成長を達成。

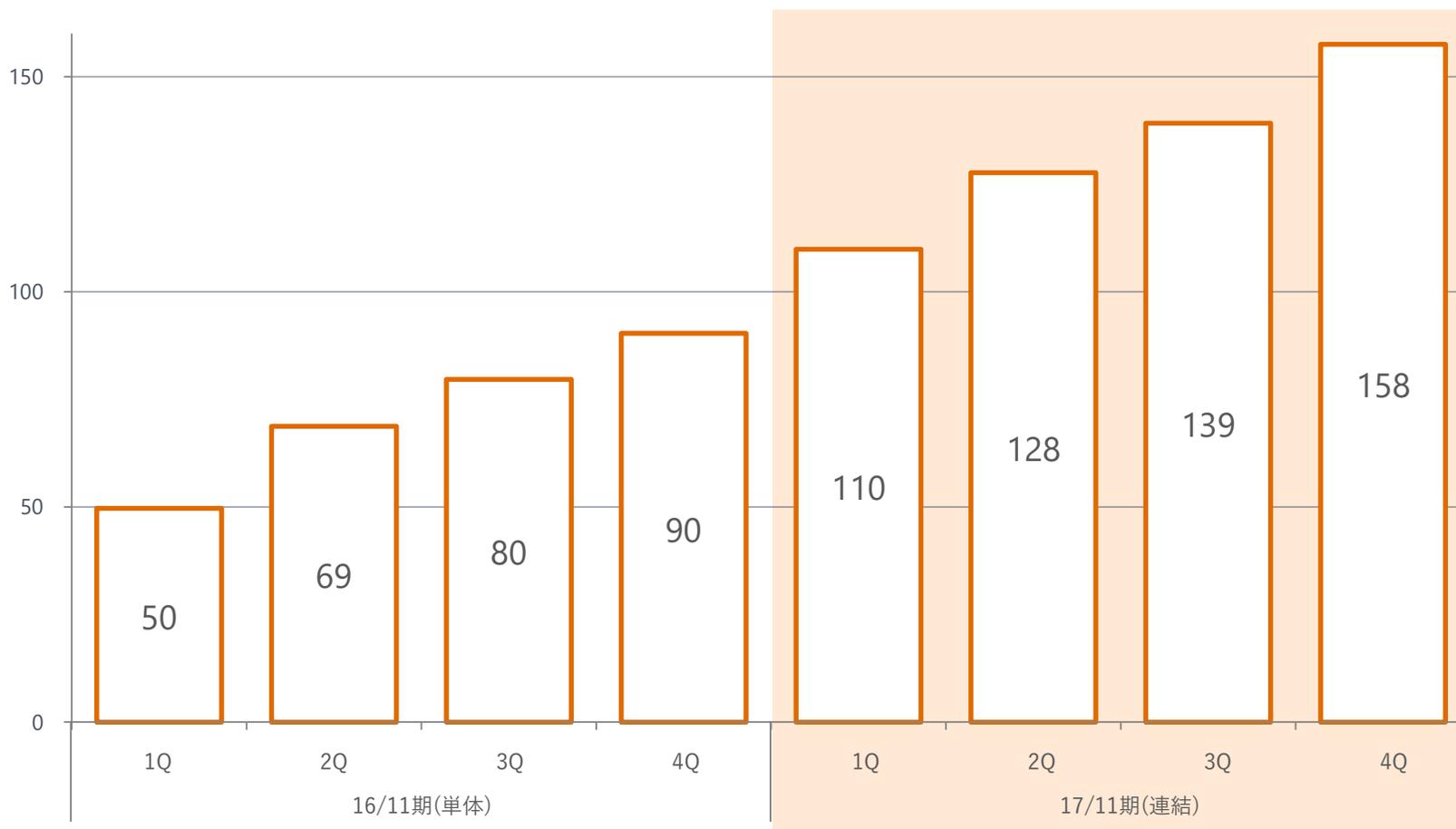
(百万円) ■プレミアム課金収入 ■メディア/広告収入 □BtoBtoC事業収入



プレミアム課金収入(売上高推移)

課金ユーザー数は着実に増加し、12万人を突破。(2017年12月末時点)

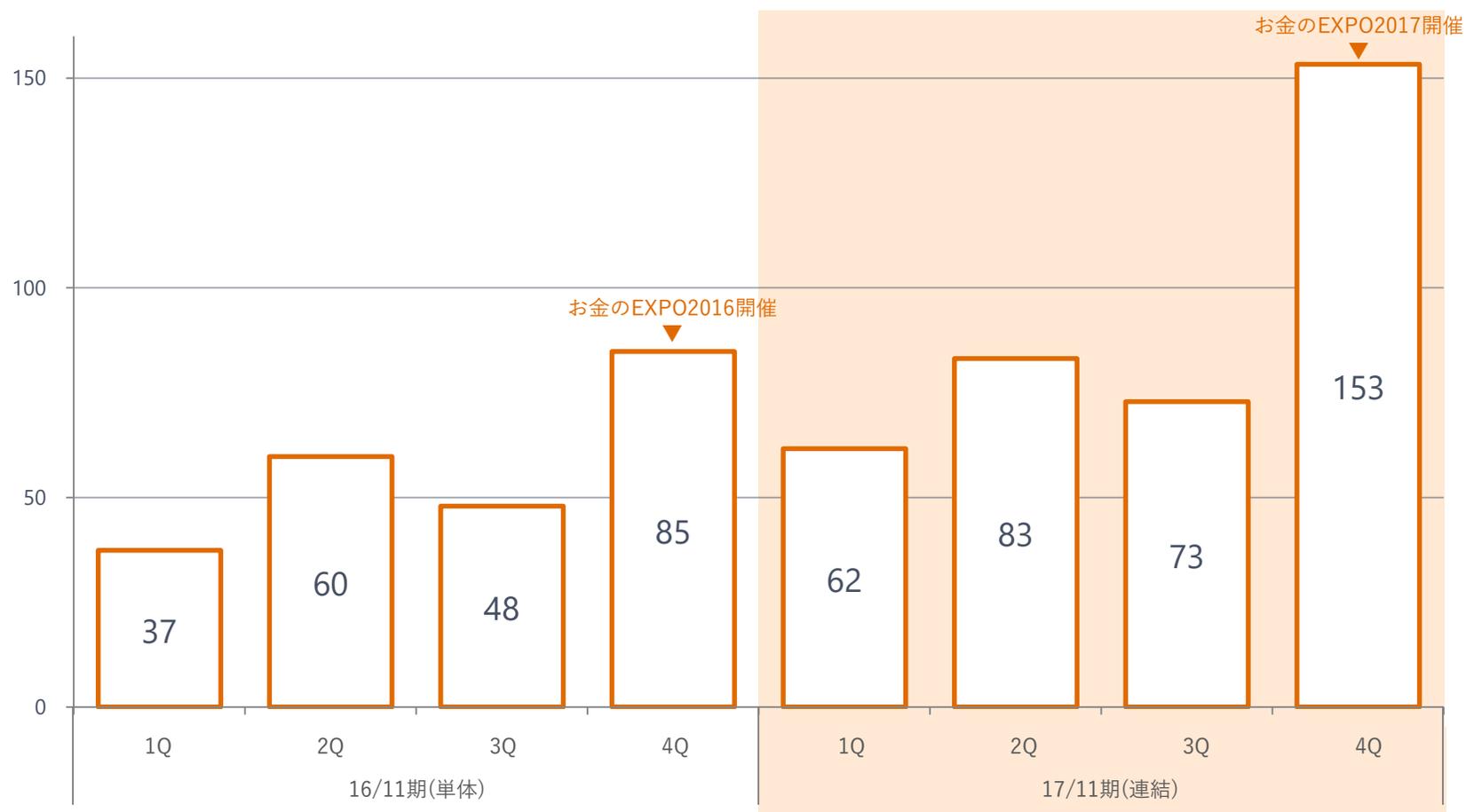
(百万円)



メディア/広告収入(売上高推移)

「お金のEXPO2017」の開催に伴う協賛収入が好調。
4Qにおいて過去最高の四半期売上高を達成。

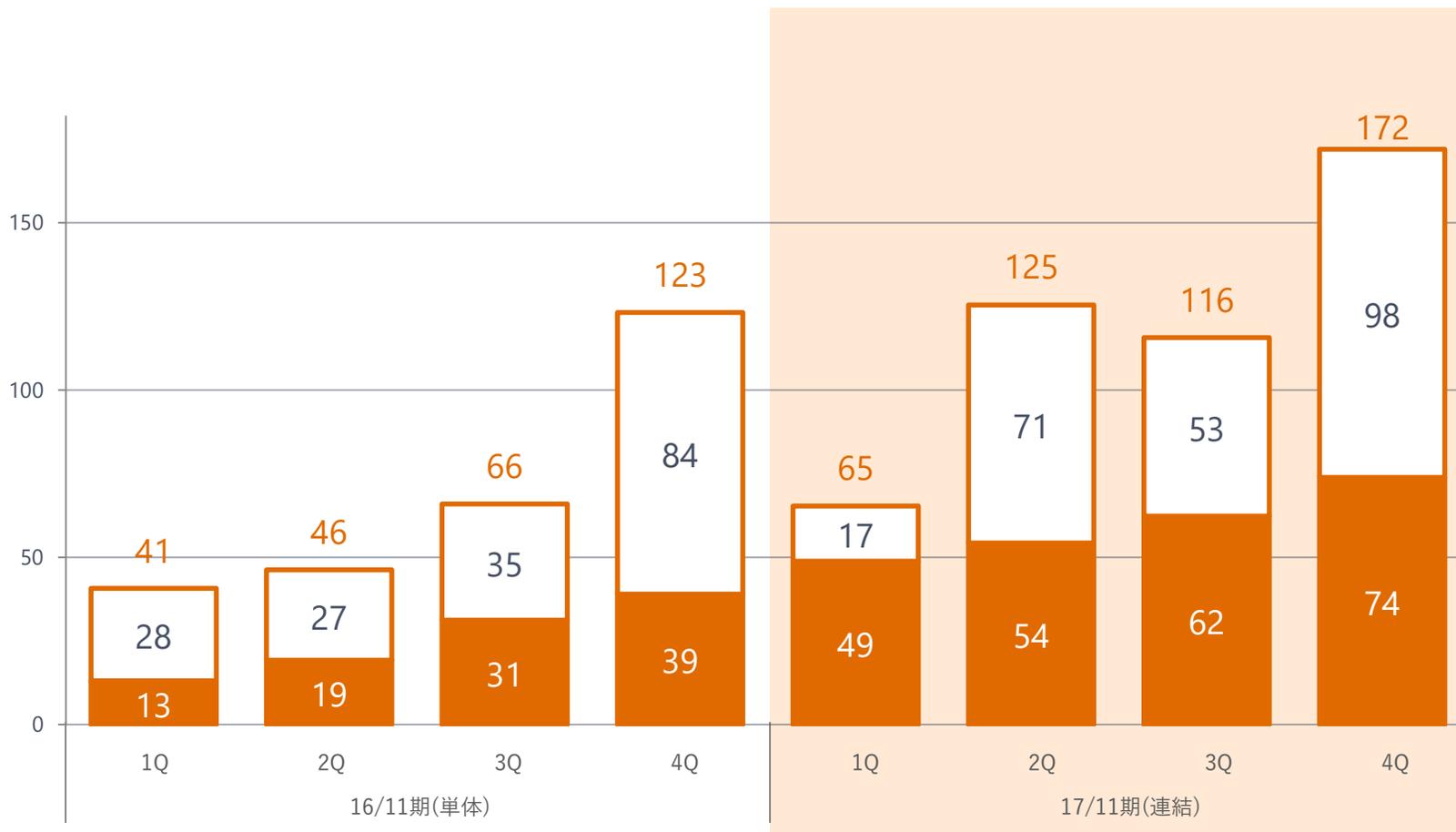
(百万円)



BtoBtoC事業収入(売上高推移)

サービス提供先を順調に拡大し、4Qにおいて過去最高の四半期売上高を達成。

(百万円) □フロー収入 ■ストック収入



プレミアム課金 (トピックス)

29

2017年8月には口座画面、2018年1月にはホーム画面のリニューアルを実施。ユーザビリティのさらなる改良で、ロイヤリティ・課金率向上を目指す。



メディア/広告(トピックス)

30

4Qは「お金のEXPO2017」を開催。
資産運用やライフプランニングに関心の高い2,000名超が参加。



2017年12月より、『MONEY PLUS』を『LINE』アカウントを通じて配信開始。読者層の拡大を目指す。



資産管理機能を他社サービス内に追加できる新機能『MFUnit』シリーズの第一弾として、2017年12月に『JALカードアプリ』に機能を提供。

『JALカードアプリ』に、資産管理機能「明細まとめて管理」を提供開始



MFクラウドサービスの収益構成

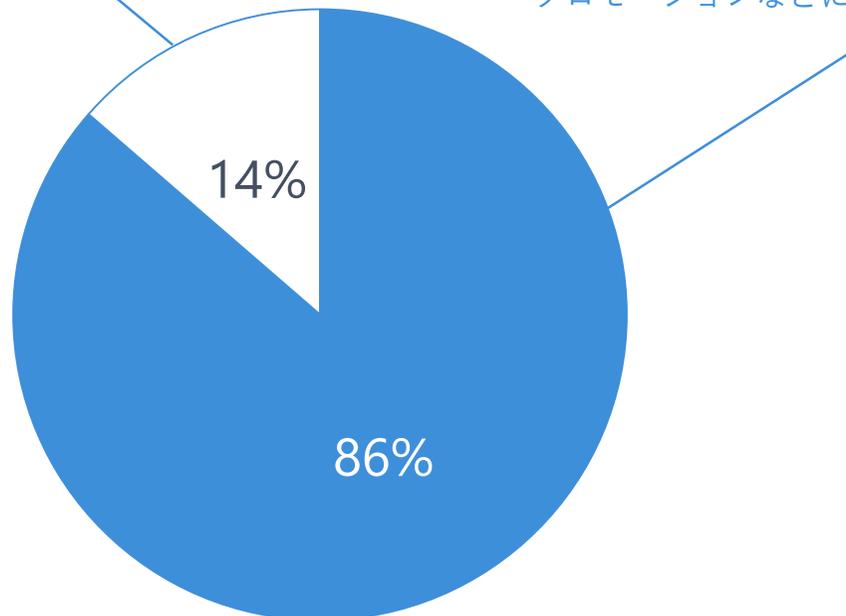
WEBサイトでの販売、会計事務所や事業者への販売収入が8割以上。

アライアンス事業収入

- ・各業界を代表する会社に向けたOEM等の提供
- ・MFクラウドExpoなどのイベント開催

MFクラウドシリーズ販売収入

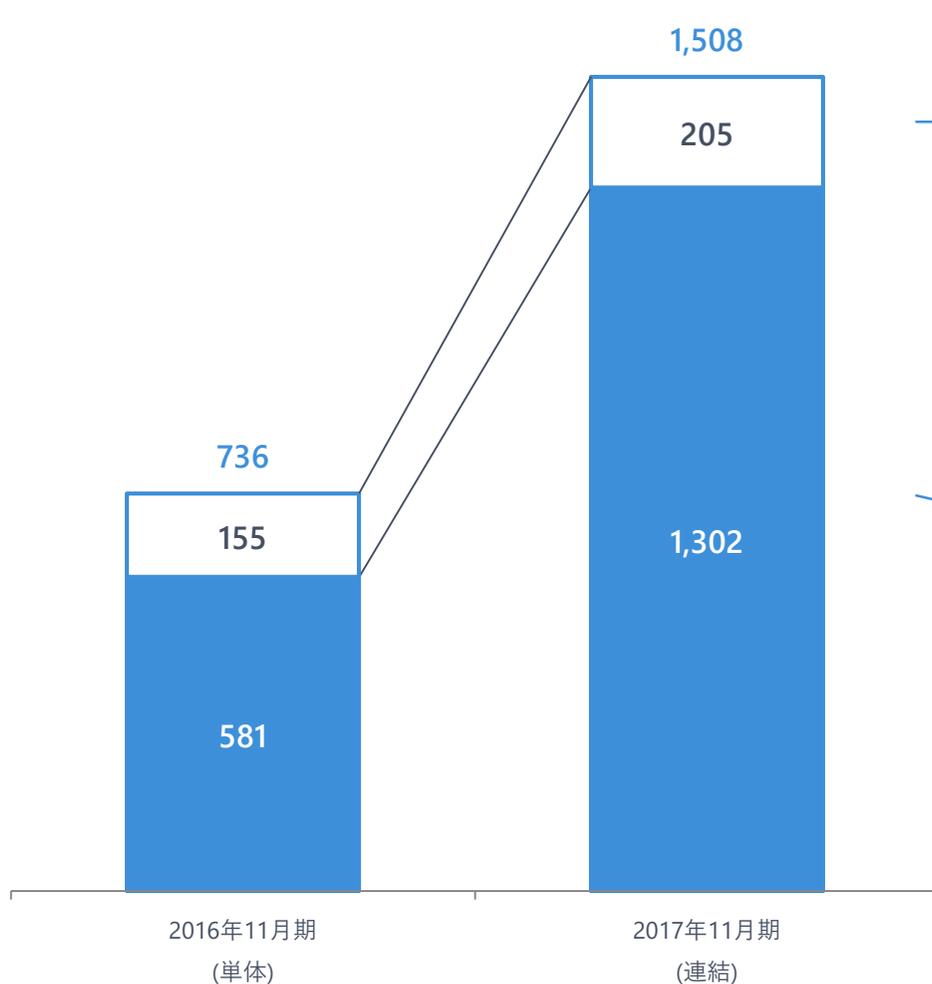
- ・事業者への直接販売、会計事務所などへの販売
- ・プロモーションなどによるWEBでの販売



MFクラウドサービス売上高

MFクラウドシリーズ販売収入が**前期比+124%**と大きく成長。

(百万円) ■MFクラウドシリーズ販売収入 □アライアンス事業収入



アライアンス事業収入

+ 33%

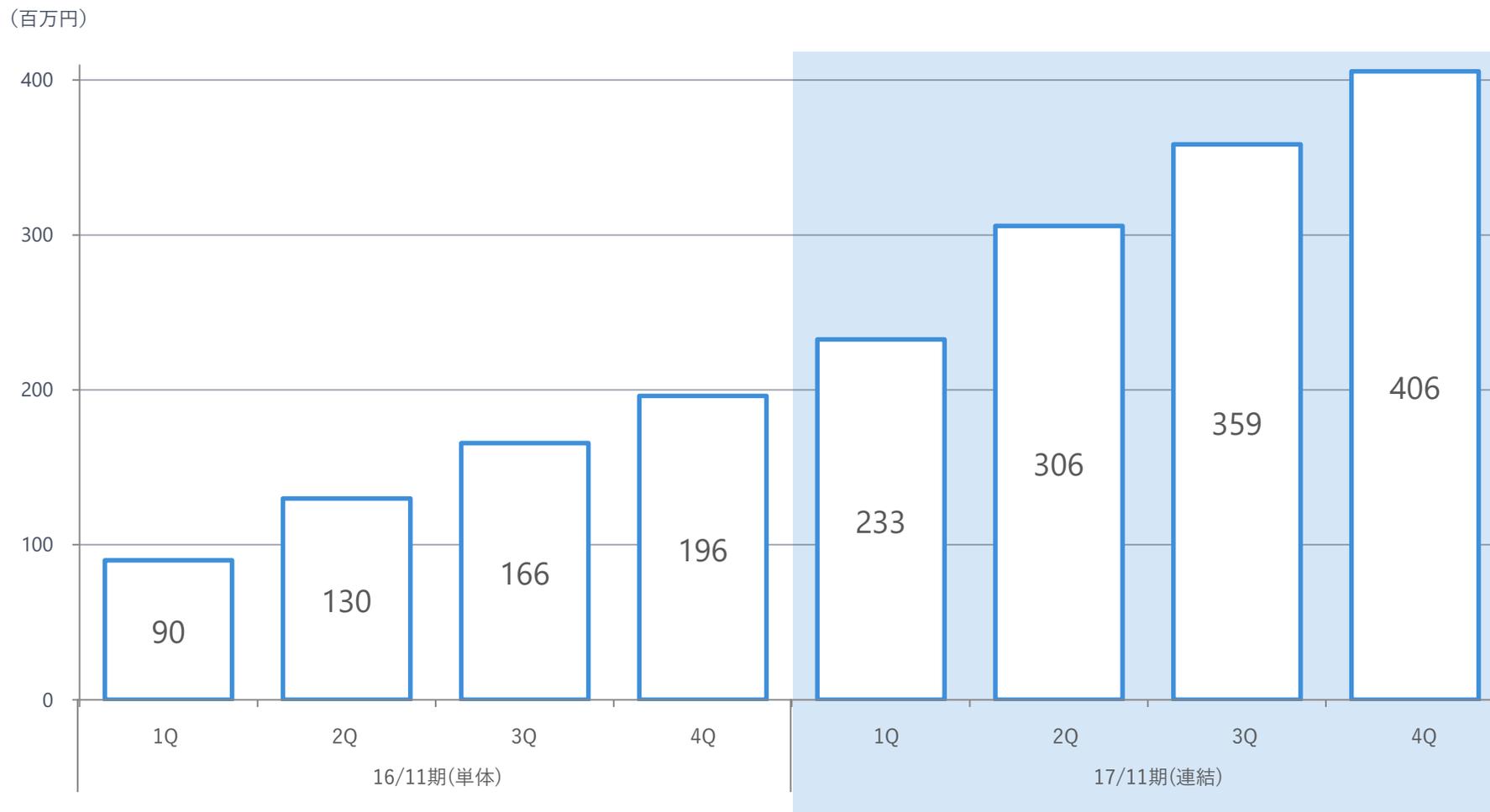
MFクラウドシリーズ
販売収入

+ 124%

MFクラウドシリーズ販売収入(売上高推移)

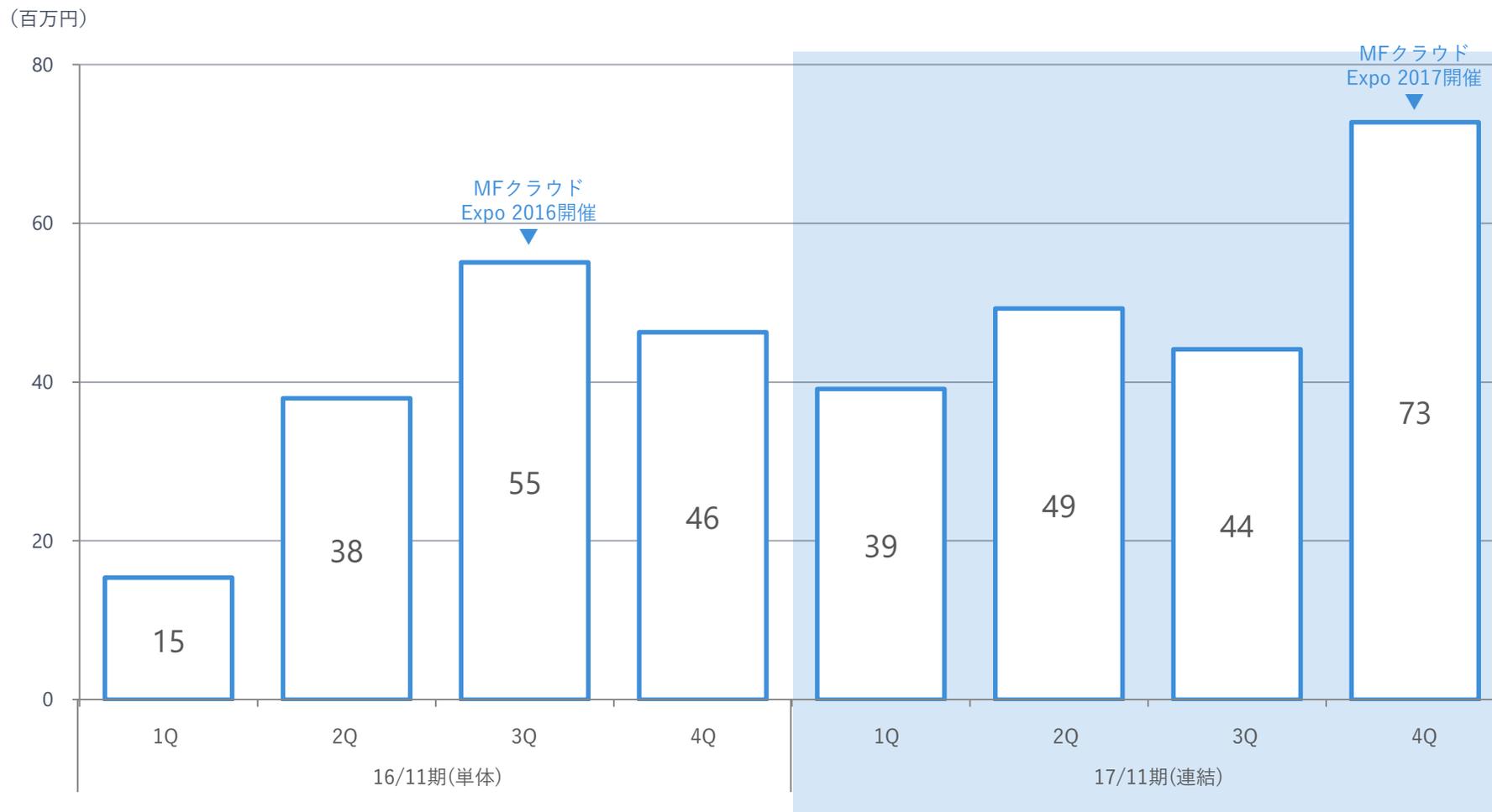
36

売上高は右肩上がりの着実な成長を継続。



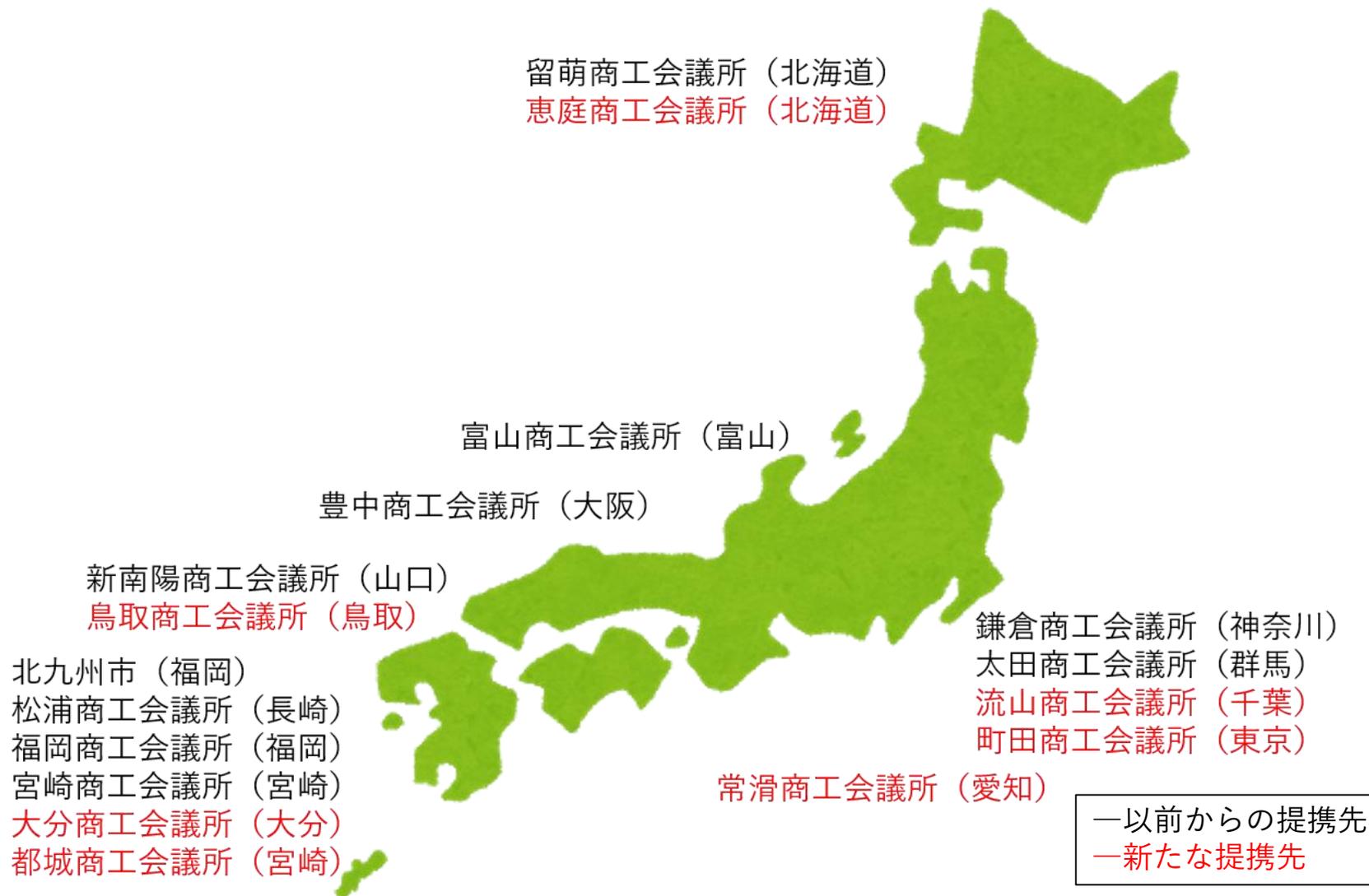
アライアンス事業収入(売上高推移)

4Qは「MFクラウド Expo」を開催し、過去最高の四半期売上高を記録。



MFクラウドシリーズ (トピックス)

7つの商工会議所と提携を開始。提携する自治体・商工会議所は17に拡大。



『未来投資戦略2017』における開業率10%以上の達成に向けて、
会社設立をサポートする『MFクラウドのおまかせ会社設立』をリリース。

マネーフォワード、『MFクラウドのおまかせ会社設立』を提供開始

～会社設立から事業開始をスムーズに、創業期の企業が経営に集中できる環境づくりをサポート～

MFクラウドの おまかせ会社設立



あなた

- ・パートナーのご紹介
- ・設立手数料無料[※]
- ・プロによる会社設立



会社設立支援パートナー

- ・会社設立の手続き
- ・設立後のサポート



会社設立

MFクラウドシリーズ（トピックス）

40

2017年12月よりNTTドコモを通じてサービス販売を開始。
全国の中小企業へリーチ拡大を目指す。

マネーフォワードの『MFクラウドシリーズ』、NTTドコモを通じた販売を開始
～全国の中小企業の生産性向上を目指し、新たな販売チャネルを拡大～



「つながりがもたらす企業経営の未来」をテーマに、「MFクラウド Expo」を開催。各分野の最先端の知見を持つゲストが講演。





その他の戦略的取り組み

『MFブロックチェーン・仮想通貨ラボ』の設立

43

ブロックチェーン技術や仮想通貨を活用した送金・決済領域の研究のためのラボを設立。新サービスの立ち上げの為、人財採用を積極化。仮想通貨交換業者登録についても検討。



左：執行役員CTO 中出匠哉（外国為替取引や外国為替証拠金取引システムの開発・運用に従事）
右：執行役員 渉外・事業開発担当 神田潤一（日本銀行や金融庁でFintech制度設計に従事）

Eコマースプラットフォーム『BASE』を提供するBASE社への出資を実行。
両社のユーザー基盤を活用した取り組みを、2018年1月から開始予定。

マネーフォワード、BASEとの資本業務提携を実施



海外SaaSプレイヤーとの協働を開始

45

インドネシアでクラウドサービスを提供するSleekr社グループに対する出資契約を締結。当社代表の辻が取締役に就任予定。

マネーフォワード、海外SaaS企業との協働を開始

Sleekr



インドネシアでクラウド型会計・HRサービスを展開するSLEEKRグループに出資

『マネーフォワードファンド』の立ち上げ

46

国内外のSaaS/Fintech企業に対して、自己資金での出資・事業提携を行う『マネーフォワードファンド』を立ち上げ。サービス連携、ユーザー送客、営業・マーケティング、人財採用など幅広い事業協力を行う。

SaaS/Fintech領域に特化した「マネーフォワードファンド」を開始

出資先一覧



株式会社LIFULL Social Funding



The logo for BASE is the word 'BASE' in white, centered on a black rectangular background.



“すべての人のお金の課題解決”を目指し、国内外の企業との提携を加速

金融機関との連携強化（業務提携）

全国の金融機関との業務提携を通じて、個人・法人向け共に金融機関利用者向けサービスを拡大。



API接続先金融機関数は順調に増加。『未来投資戦略2017』においては2020年までに80行以上の銀行におけるAPI導入が目標。

金融機関名	開始時期
住信SBIネット銀行	2016年3月（個人・法人/参照系） 2017年3月（個人・法人/更新系）
静岡銀行	2016年4月（個人/参照系）
群馬銀行	2016年6月（個人/参照系）
みずほ銀行	2016年10月（法人/参照系） 2017年3月（法人/更新系）
セブン銀行	2017年1月（法人/参照系） 2017年11月（法人/更新系）
愛知銀行	2017年2月（個人・法人/参照系）
三井住友銀行	2017年3月（法人/参照系・更新系） 2017年7月（個人/参照系）
みなと銀行	2017年4月（法人/参照系）
ジャパンネット銀行	2017年8月（個人/参照系）
みちのく銀行	2017年12月（個人/参照系）
千葉銀行	2018年春予定（個人/参照系）
北洋銀行	2018年春予定（個人/参照系）

『かんたん通帳』『MF Unit』など新しいサービスを次々にリリース。

『マネーフォワードfor〇〇』：
金融機関お客様向けマネーフォワードを開発



『かんたん通帳』：
金融機関お客様向け通帳アプリを開発



『MFUnit』シリーズ：
金融機関の既存アプリにPFMの各機能を提供



この他『通帳Unit』『記事配信Unit』『おつり貯金Unit』も提案中。

金融機関のお客様向けに「MFクラウド会計・確定申告」
「MFクラウドファイナンス」の提供を拡充。

『MFクラウドファイナンス』：MFクラウドのデータを活用し資金調達をスムーズに実現するサービス



上記の他、福井銀行のサービス取り扱いも開発中。

『MFクラウド会計・確定申告for BANK』：金融機関のお客様向け会計・確定申告を開発



上記の他、北洋銀行のお客様向けサービスも開発中。



今後の成長戦略・
2018年11月期業績見通し

成長戦略

サブスクリプションモデルのため、中長期的なキャッシュフローの現在価値最大化を重視。

人財戦略

優秀な人財の採用および人財育成への継続的な投資。

ブランド戦略

ブランド認知向上への投資、社会貢献とそれを支える企業文化の醸成。

様々な分野への貢献

Fintech領域や、テクノロジーの発展への貢献。

1 ユーザー基盤の更なる拡大

2 ARPUの向上/マネタイズ力の強化

3 新たなサービスライン拡充

4 データ活用による高付加価値化

個人、法人共に国内No.1シェアを確立すべく、ユーザー基盤を拡大。収益力の強化と同時に、将来の成長に向けた投資も加速。

1

ユーザー基盤の
更なる拡大

- ・『マネーフォワード』利用者600万人突破
- ・取引先会計事務所2,700突破
- ・サービスラインの拡充で、幅広いユーザー層にサービスを提供

2

ARPUの向上
マネタイズ力の強化

- ・2017年11月期売上高は、前期比88%成長
- ・広告宣伝費を除いた営業損失額は通期で黒字化（但し、2018年11月期は再度投資を加速させ赤字を見込む）

サービスラインナップを拡充。データを活用した付加価値の高いサービスの実現へ。

3

新たな
サービスライン拡充

- ・『MF Unit』リリース
- ・『MFクラウド会計・確定申告 for BANK』リリース
- ・『mirai talk』事業の開始
- ・仮想通貨・ブロックチェーン領域への取り組み開始

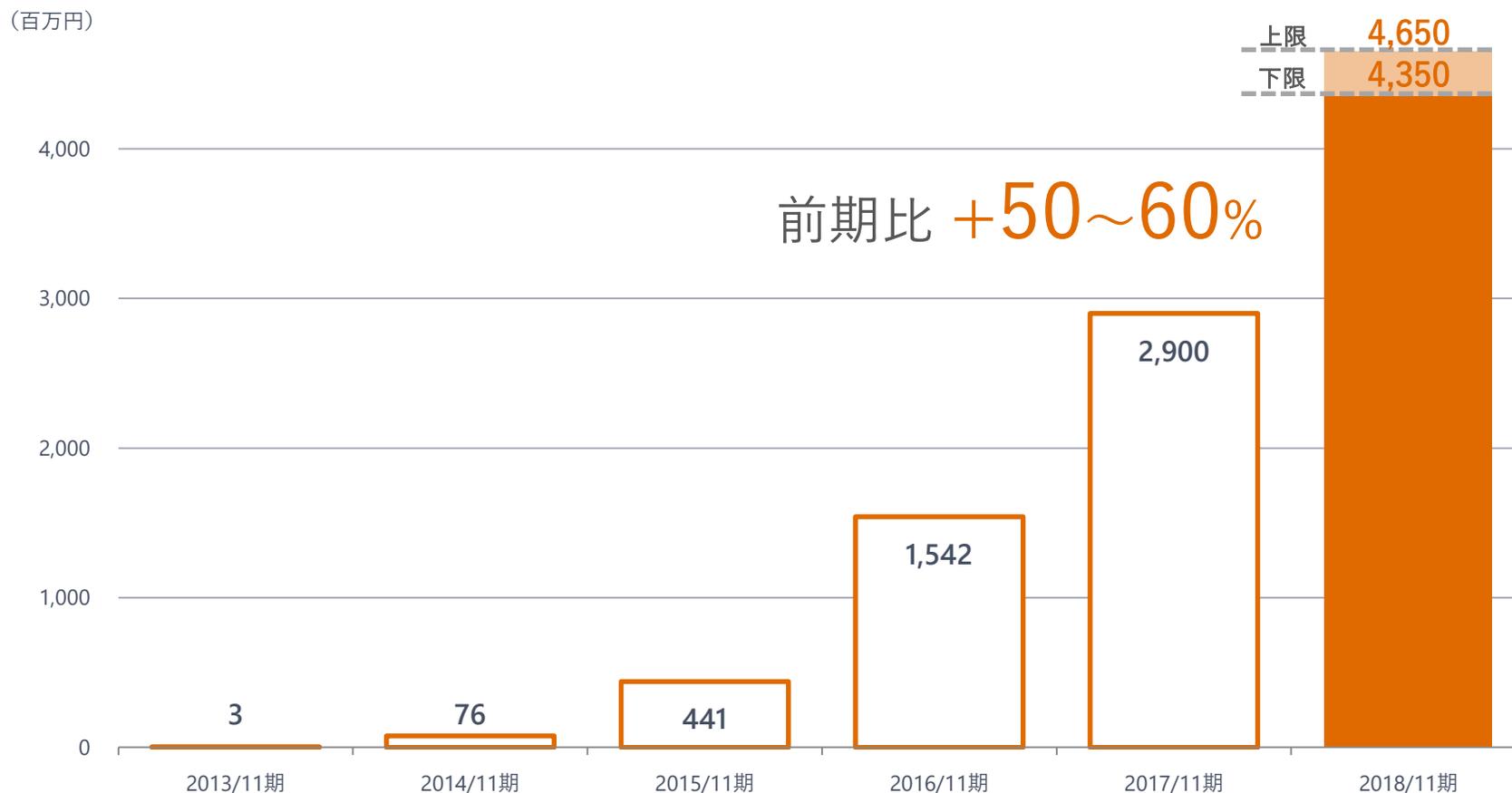
4

データ活用による
高付加価値化

- ・蓄積された膨大なデータを活かし、当社ならではの付加価値の高いサービスを検討
- ・データ基盤構築を加速。人財採用を強化

2018年11月期連結売上高見通し

売上高は43.5億~46.5億円と、**前期比+50~60%の成長**を見込む。



※2016年11月期以前は単体、2017年11月期以降は連結

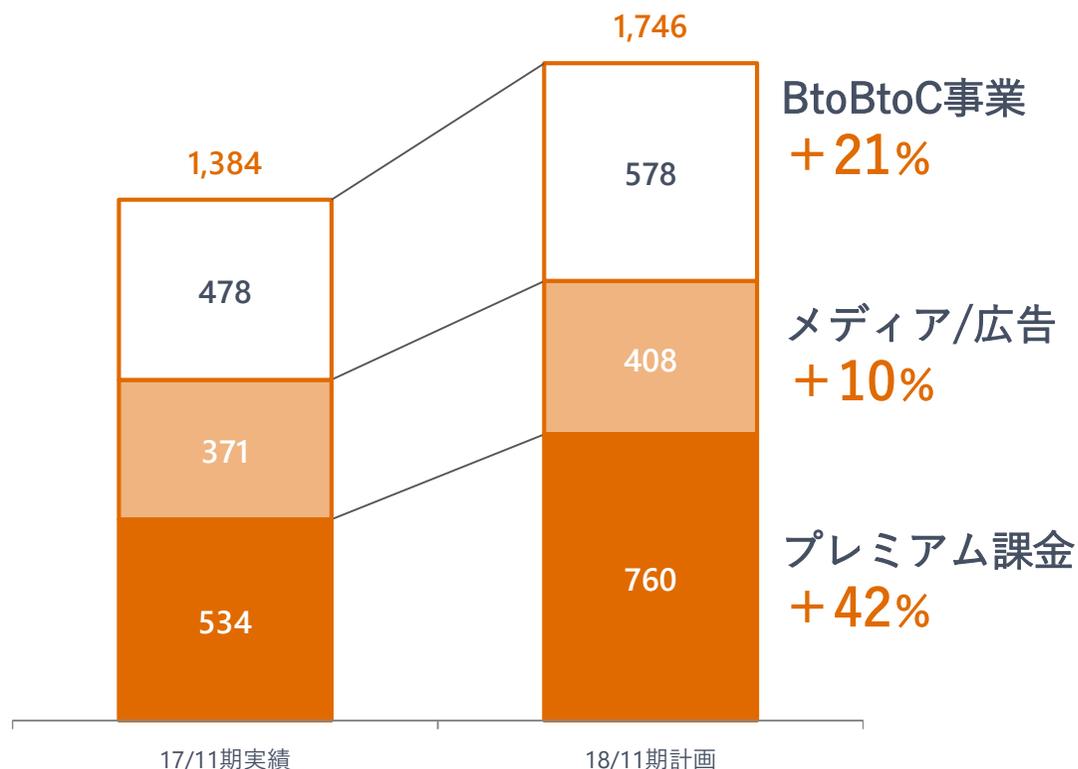
売上高見通し (PFMサービス)

57

全てのカテゴリで成長が継続。前期比26%以上の成長を目指す。

(百万円) ■プレミアム課金収入 ■メディア/広告収入 □BtoBtoC事業収入

前期比 **+26%以上**



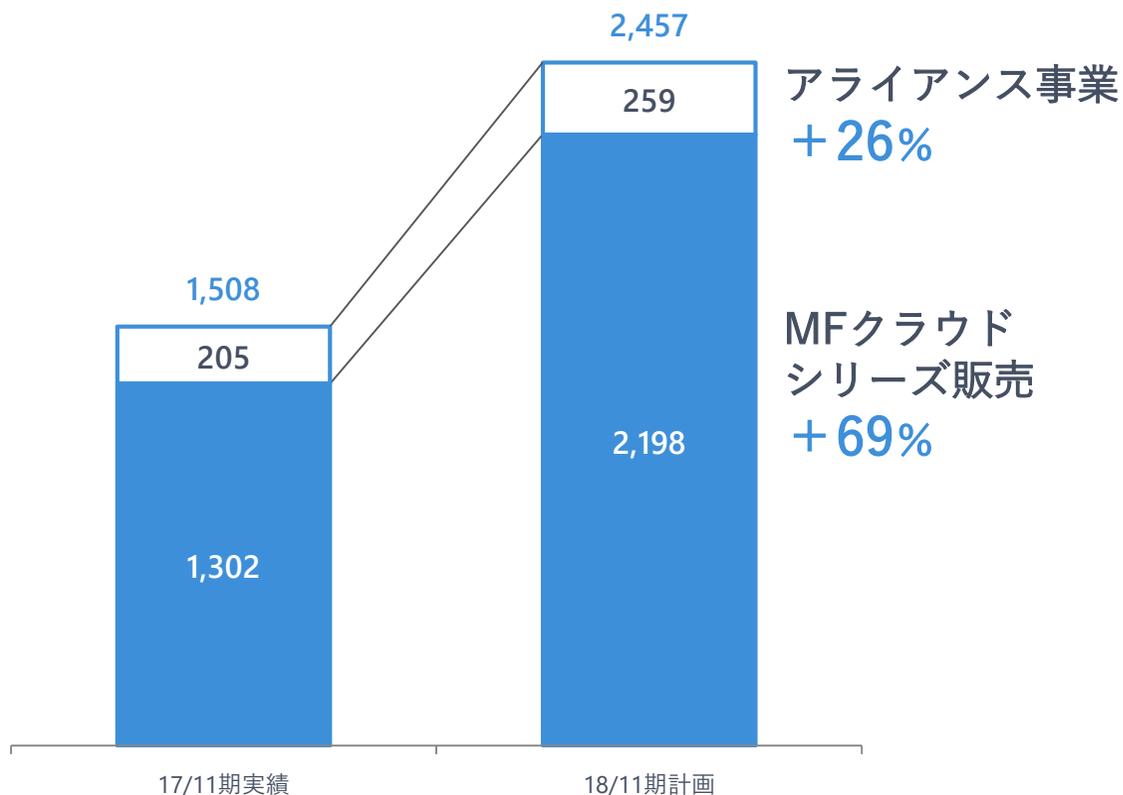
※2018年11月期売上高見通し下限43.5億円の内訳。

売上高見通し (MFクラウド)

顧客基盤の更なる拡大に注力。前期比63%以上の売上成長を目指す。

(百万円) ■MFクラウドシリーズ販売収入 □アライアンス事業収入

前期比 **+63%以上**



※2018年11月期売上高見通し下限43.5億円の内訳。MFクラウドシリーズ販売収入にはSTREAMED販売収入も含む。

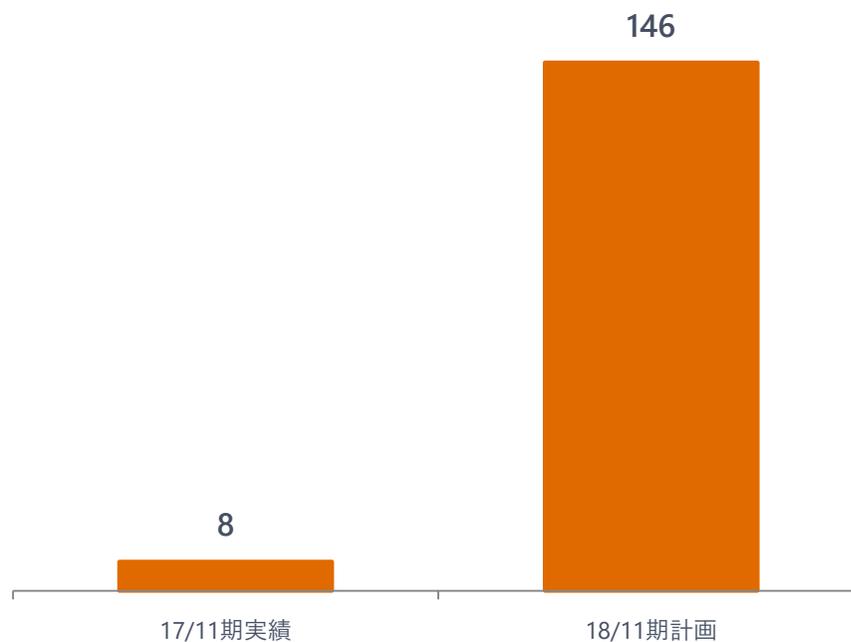
売上高見通し（新規事業その他）

59

PFM事業、クラウド事業に続く新事業の立ち上がりに向け、「MF KESSAI」「mirai talk」に継続投資。前期比+1.3億円以上の売上成長を目指す。

(百万円)

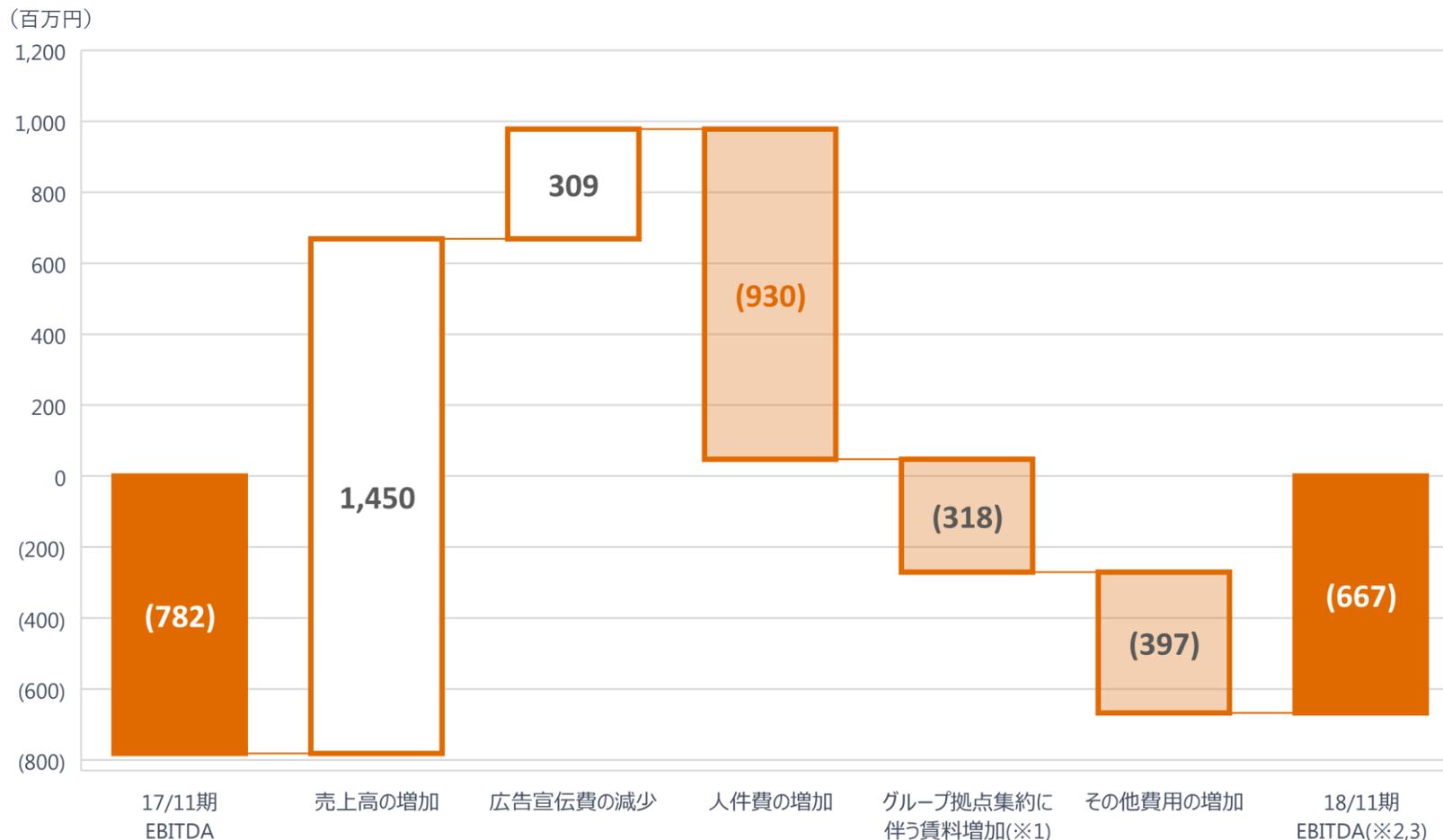
前期比 **+1.3**億円以上



※2018年11月期売上高見通し下限43.5億円の内訳。

EBITDAの変動要因

開発人財、営業人財を中心に陣容を大幅強化する他、将来の成長に向けた投資を加速。強い企業文化醸成を目指し、グループ集約のための移転を実施予定。



※1 一時的な移転費用84.7百万を含む

※2 EBITDA = 営業損益 + 減価償却費 + のれん償却額

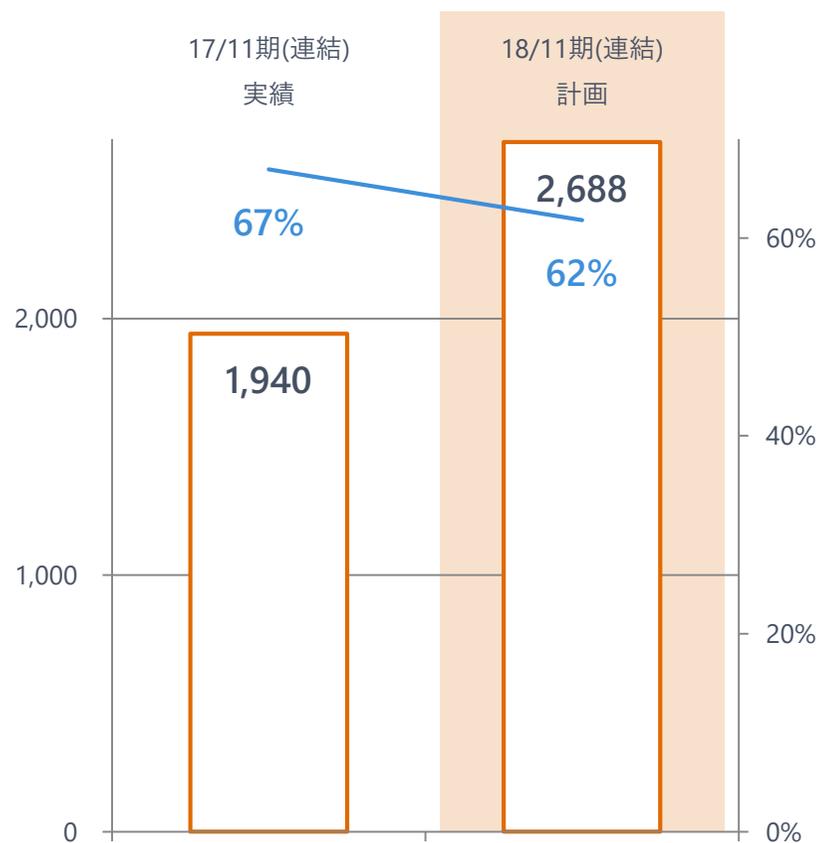
※3 2018年11月期売上高見通し下限43.5億円の場合のEBITDA

売上総利益 / EBITDA見通し

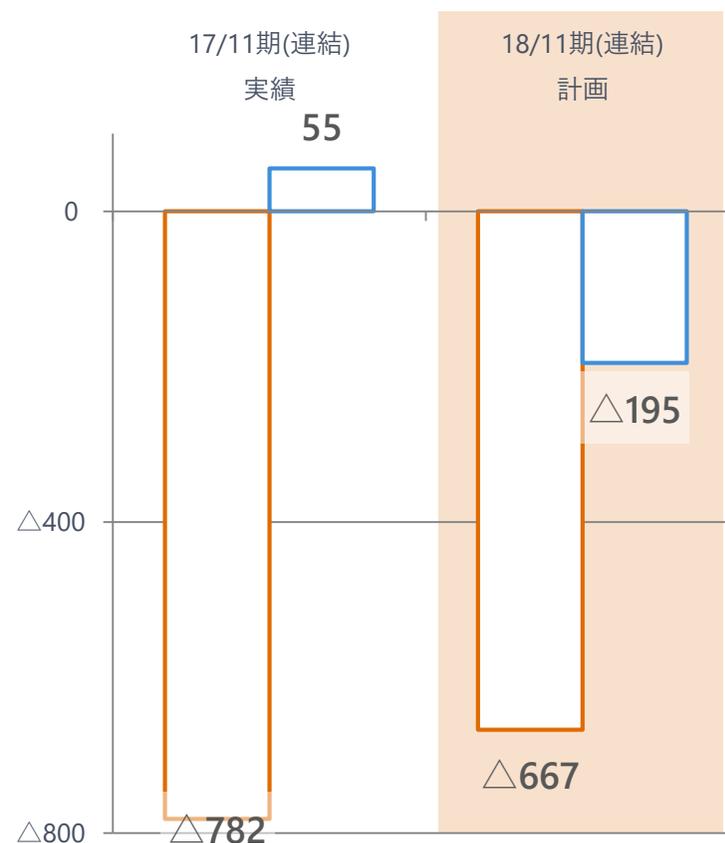
61

売上総利益は引き続き成長。新規事業立ち上げ・開発人件費の増加により、売上総利益率・広告宣伝費を除くEBITDAは一時的な低下を見込む。

(百万円) □売上総利益 ■売上総利益率



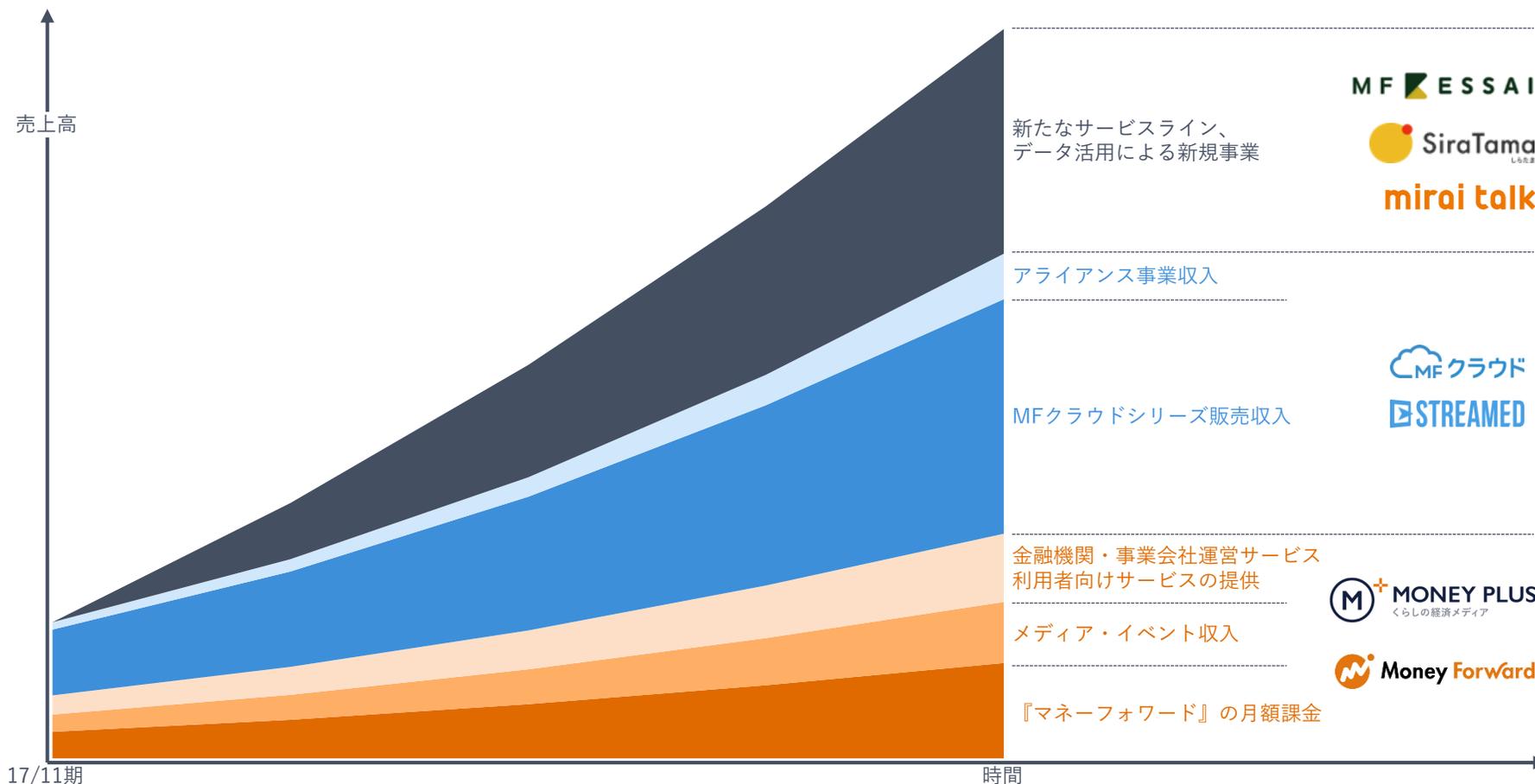
(百万円) □EBITDA □EBITDA(広告宣伝費除く)



※2018年11月期売上高見通し下限43.5億円を前提。

今後の成長戦略

ユーザー基盤の拡大とマネタイズ強化、更に新規サービス拡充とデータ活用による高付加価値化によって、今後も更なる成長の実現を目指す。



本資料の取り扱いについて

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社グループの関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。当社は、本資料の情報の正確性あるいは完全性について、何ら表明及び保証するものではありません。