

2022年11月期  
通期決算説明資料

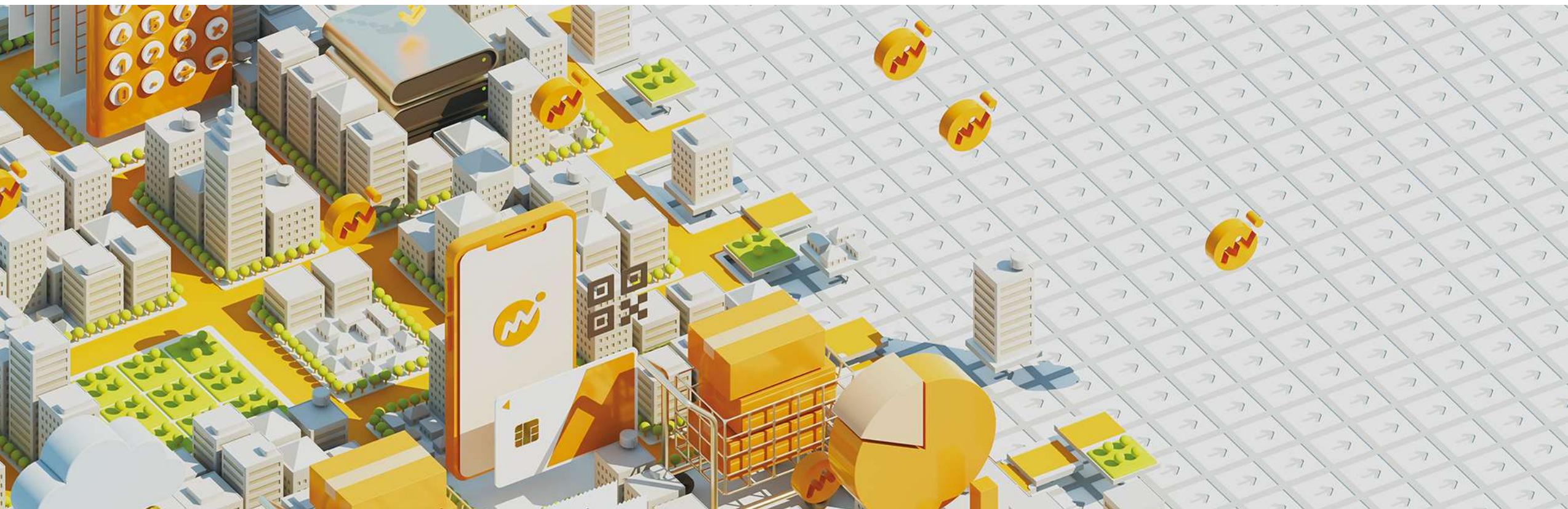


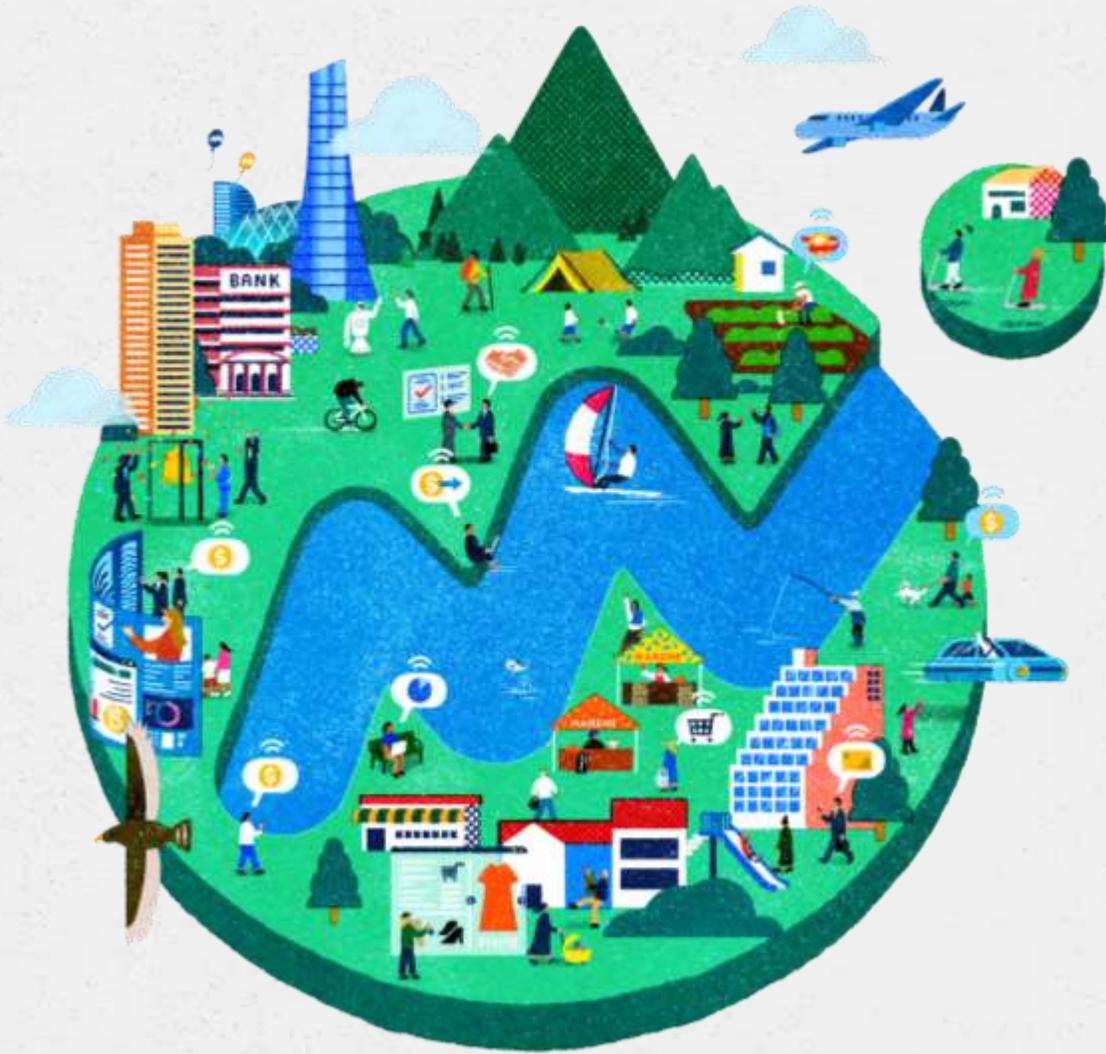
2023年1月16日

｜ 事業内容	P.2
｜ 2022年11月期 通期ハイライト	P.11
｜ 2022年11月期 第4四半期 各ドメインの業績	P.25
｜ 成長戦略の進捗	P.48
｜ 成長戦略のアップデート	P.76
｜ 今後の業績見通し	P.86
｜ Appendix	P.91

Our Business

# 事業内容





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

CULTURE    Speed | Pride | Teamwork | Respect | Fun

## ミッション・ビジョン実現に向けた取り組みを通じ、サステナブルな社会づくりを推進

SDGsの目標達成に向けて、3つの重点テーマ（マテリアリティ）を設定。  
「すべての人のお金の課題を解決し、チャレンジできる社会」づくりに貢献していく。

### User Forward ユーザーの人生をもっと前へ。

- ・多様なユーザー（企業、個人事業主、個人）に向けて、お金の課題を解決するサービスを提供
- ・ユーザーの課題を、テクノロジー×デザインで解決
- ・安心してご利用いただくためのセキュリティへの投資促進

### Society Forward 社会をもっと前へ。

- ・多様なパートナーとの共創により、社会のDXに貢献
- ・より良い社会システムの実現を目指した活動
- ・環境に配慮した経営の実践

### Talent Forward 社員の可能性をもっと前へ。

- ・メンバーの可能性を引き出す多様な成長機会の創出
- ・マネジメントによる、メンバー育成へのコミットメント
- ・性別・国籍・年齢・学歴などに関係なく、多様な視点を受容する環境づくり

取り組みを通して達成を目指すSDGs目標

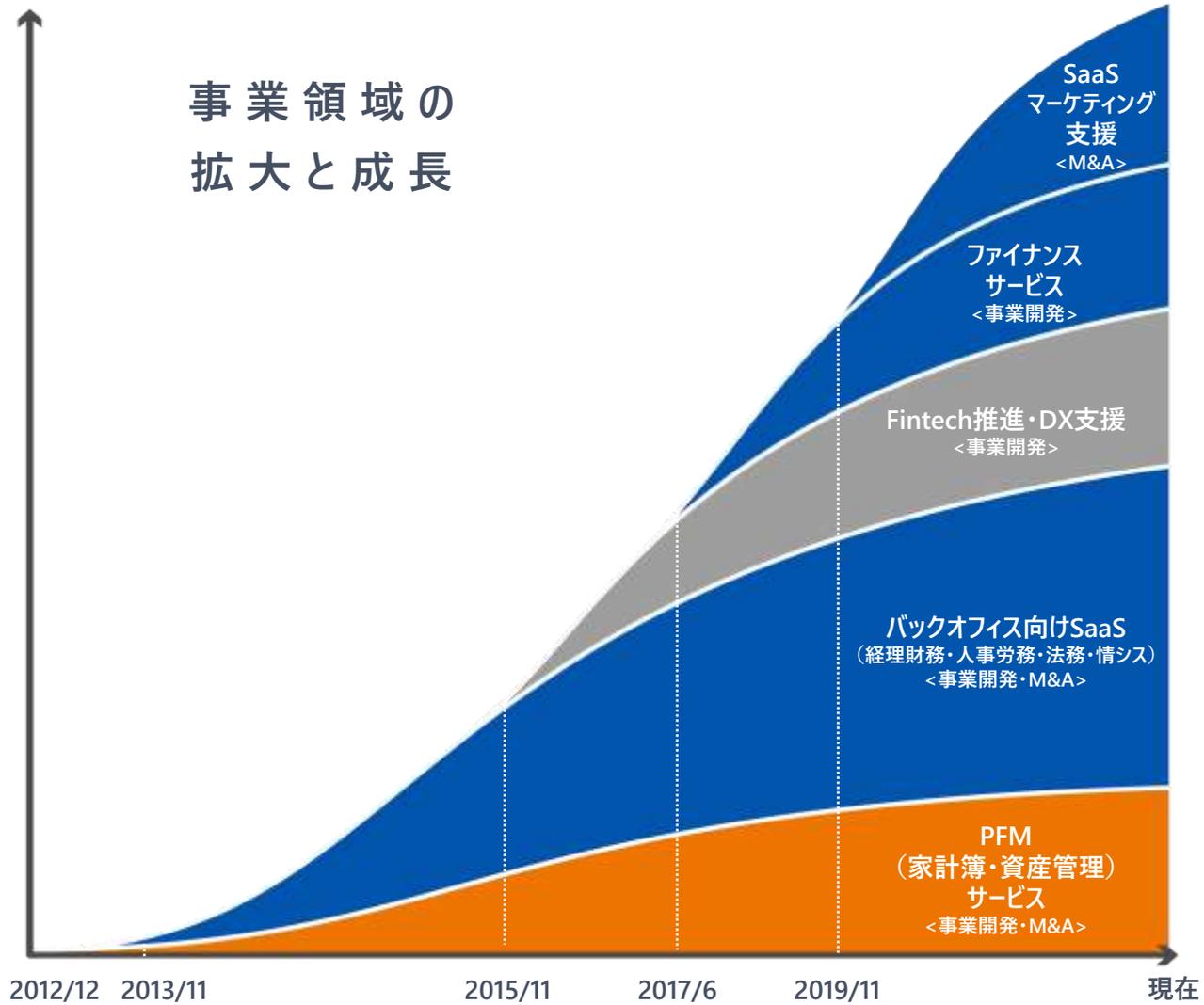


### 3つの重点テーマを支える土台

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

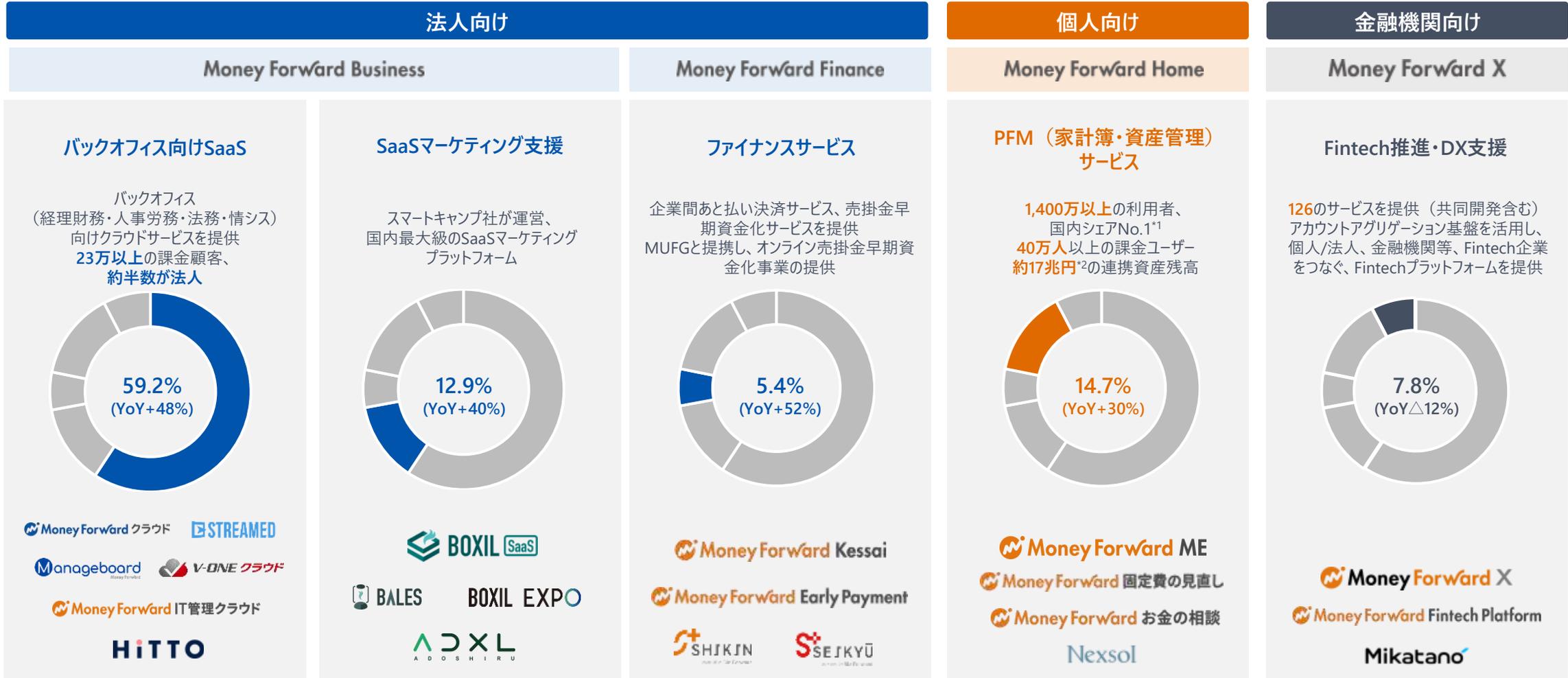
攻めと守りを両立させるガバナンス

# 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



BOXIL SaaS	BOXIL EXPO
BALES	ADXL ADOSHIRU
Money Forward Kessai	SHIKIN
Money Forward Early Payment	SEIKYU
Money Forward X	Mikatano
Money Forward Fintech Platform	
Money Forward クラウド	STREAMED
Manageboard	V-ONE クラウド
Money Forward IT管理クラウド	HITTO
Money Forward ME	Money Forward お金の相談
Money Forward 固定費の見直し	Nexsol

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



\* グラフは、2022年11月通期売上高に占める内訳。

\*1 詳細はP118を参照。\*2 『マネーフォワード ME』及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。2022年12月末時点。

## 外部環境の変化に伴い、事業機会が急激に拡大

改正電子帳簿保存法  
/ インボイス制度



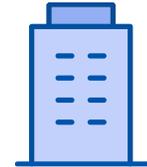
リモートワーク、副業増加など  
働き方の変化



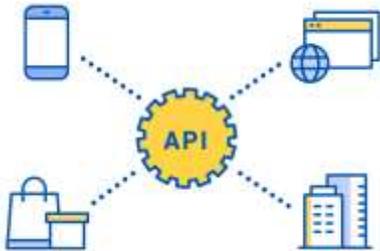
政府による  
デジタル化推進



スタートアップ支援  
の拡大



Open APIの広がり



資金決済インフラ  
の見直し



給与支払いの  
デジタル化

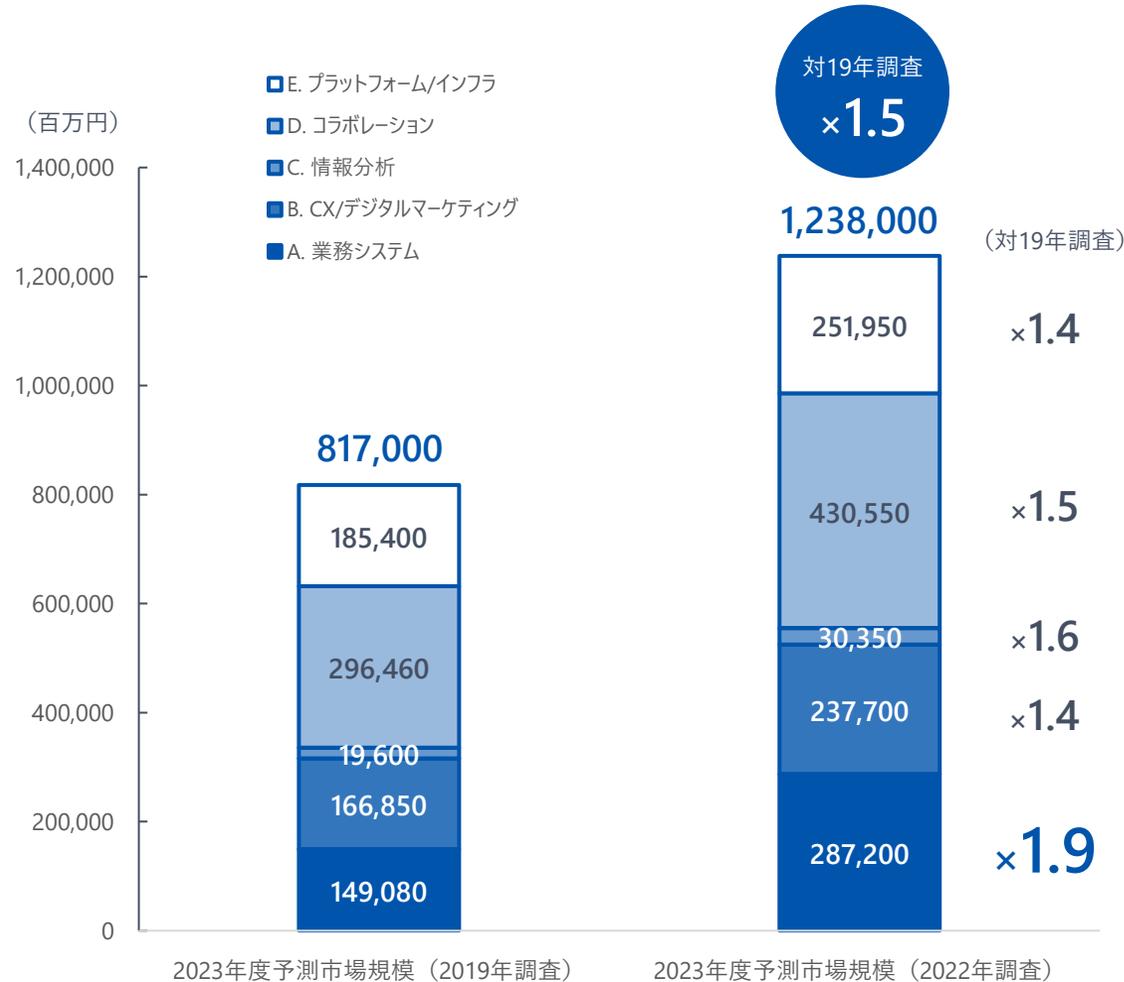


資産所得倍増  
に向けた取り組み



## 2023年度国内SaaS市場規模予測は、3年前から1.5倍の1.2兆円に

昨年公表された2023年度時点SaaS市場規模は、2019年公表の同じ調査に対し**1.5倍の上方修正**。  
特に当社が取り組む「業務システム」カテゴリーはパッケージソフトからSaaSへの移行加速により、**1.9倍の上方修正**。

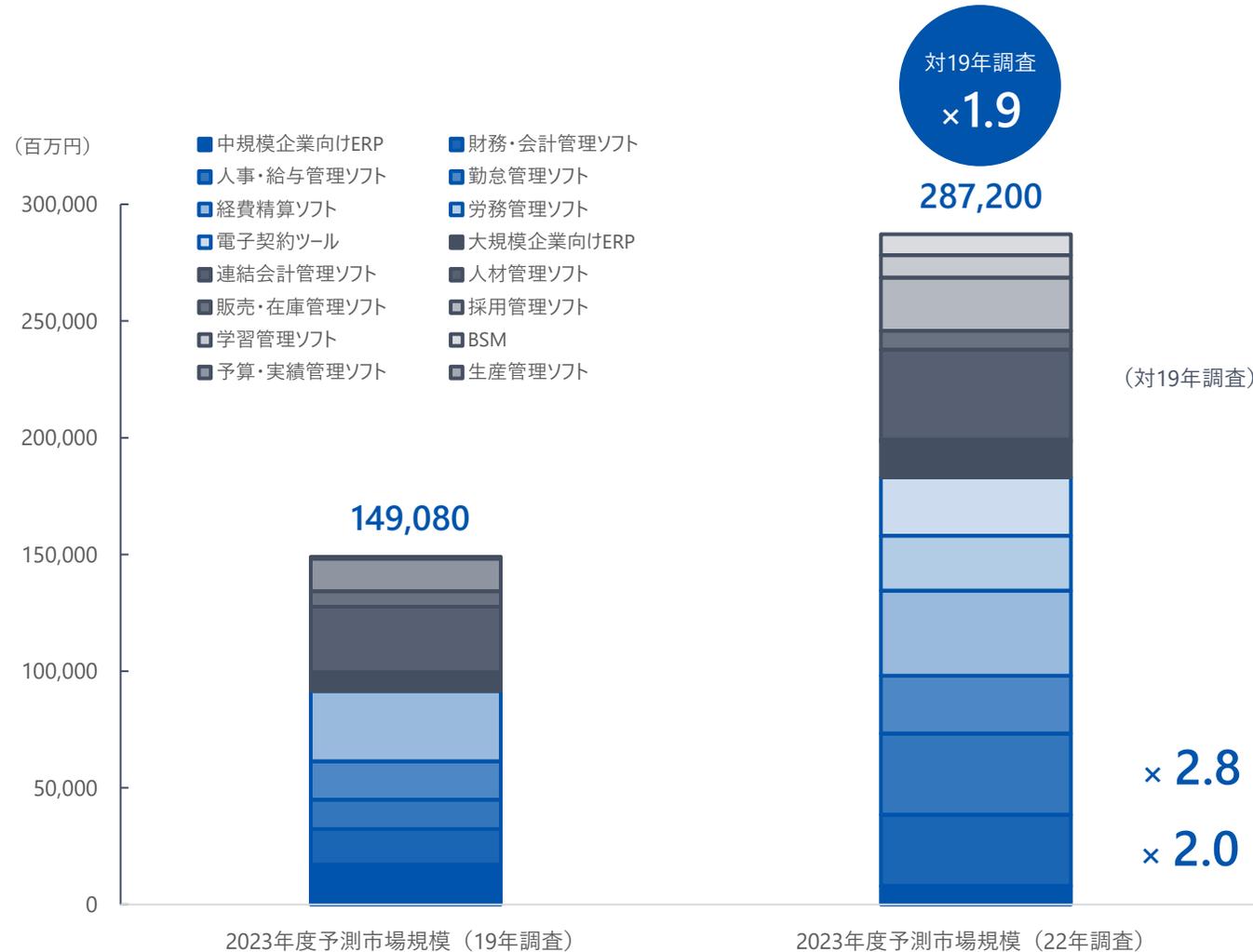


\* 出典：富士キメラ総研 『ソフトウェアビジネス新市場2022年版』（2022年7月22日刊行）、『ソフトウェアビジネス新市場2019年版』（2019年8月5日刊行）。22年調査と19年調査で同じカテゴリーの比較を行っているが市場の定義及び対象品目は必ずしも一致しない。2019年版においては「E. ミドルウェア」「F. データベース」「G. 運用・管理ツール」の合算を「E. プラットフォーム/インフラ」として表示。

## 2023年度SaaS市場規模「業務システム」カテゴリにおける上方修正内訳

業務システムカテゴリ全体では1.9倍の上方修正。

特に「財務・会計管理ソフト」が2.0倍、「人事・給与管理ソフト」が2.8倍と市場の伸びを牽引。



## 共通コアテクノロジーをベースに様々なプロダクトを開発



\*1 連携できる金融関連サービス。自社調べ、2022年12月末現在。

---

Highlights in  
FY11/22

## 2022年11月期 通期ハイライト



## 2022年11月期 通期ハイライト

売上高、SaaS ARRともに  
4Q見通し\*1を達成

期初見通し\*2を  
上場来6期連続で達成

通期連結売上高

前期比+37%

**214.8億円**

(4Q売上高：61.8億円)

4Q売上高は4Q見通し\*1の上限を上振れ。

SaaS ARR\*3

前年同期比+45%

**163.0億円**

(3Q実績値 +43%から加速)

Business ドメイン  
法人向けARR

前年同期比+55%

**114.4億円**

(3Q実績値+54%から加速)

通期EBITDA\*4 / 通期売上総利益

△**60.3億円 / 134.0億円**

各四半期EBITDAは見通しの範囲内で着地。  
広告宣伝費除きのEBITDAは5.6億円。

EBITDA

前四半期比で

**4.5億円改善**

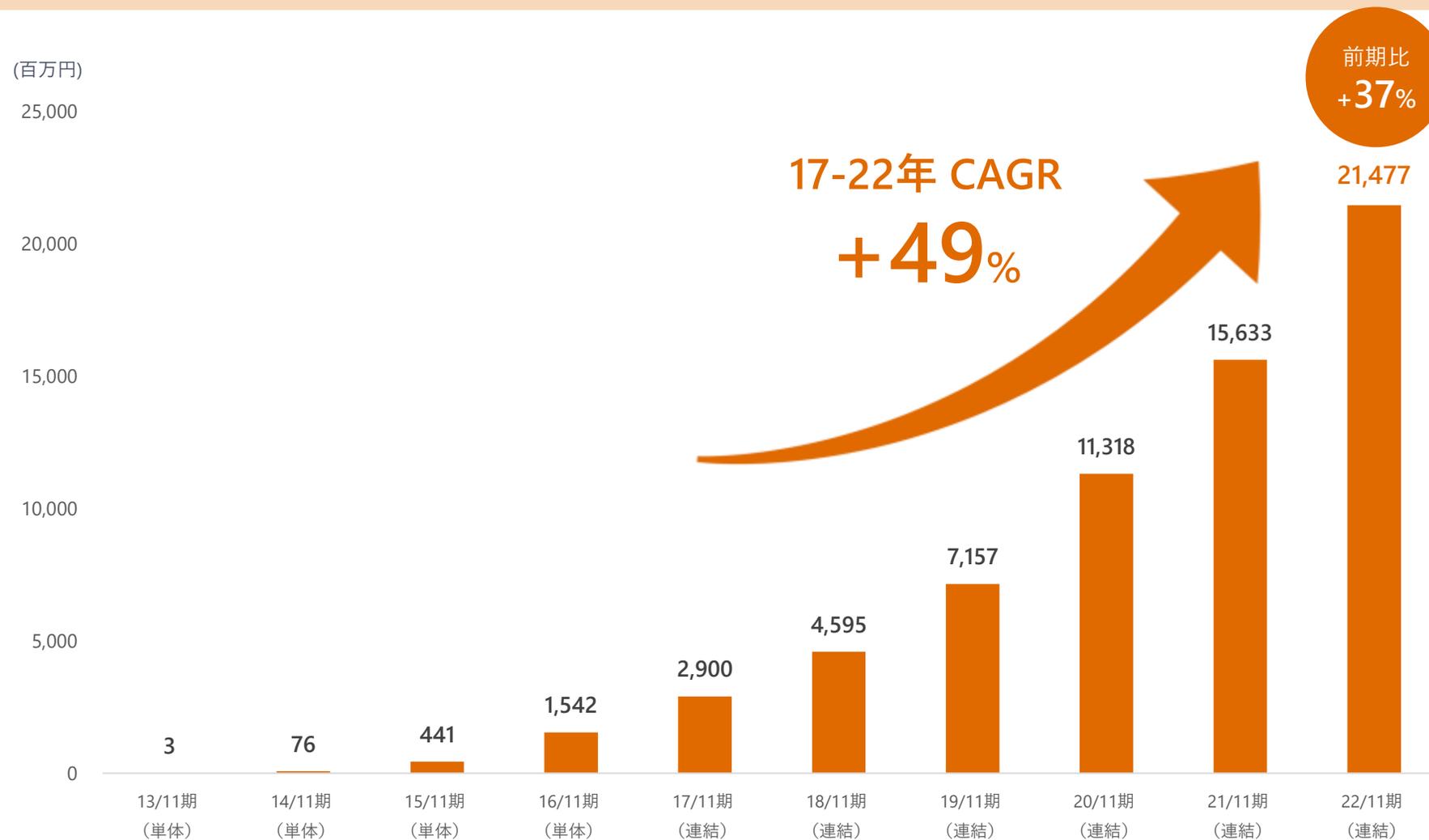
成長とマージンの改善を両立

\*1 2022年10月17日に開示した見通し。売上高57.7億円～60.3億円（前年同期比+33%～+39%）、第4四半期末のSaaS ARR159.4億円～163.9億円（前年同期比+42%～+46%）。

\*2 2022年1月14日に開示した見通し。連結売上高は203.2億円～218.9億円（前年同期比+30%～+40%）、期末SaaS ARRは157.2億円～168.4億円（前年同期比+40%～+50%）。\*3 SaaS ARRの定義はP103を参照。

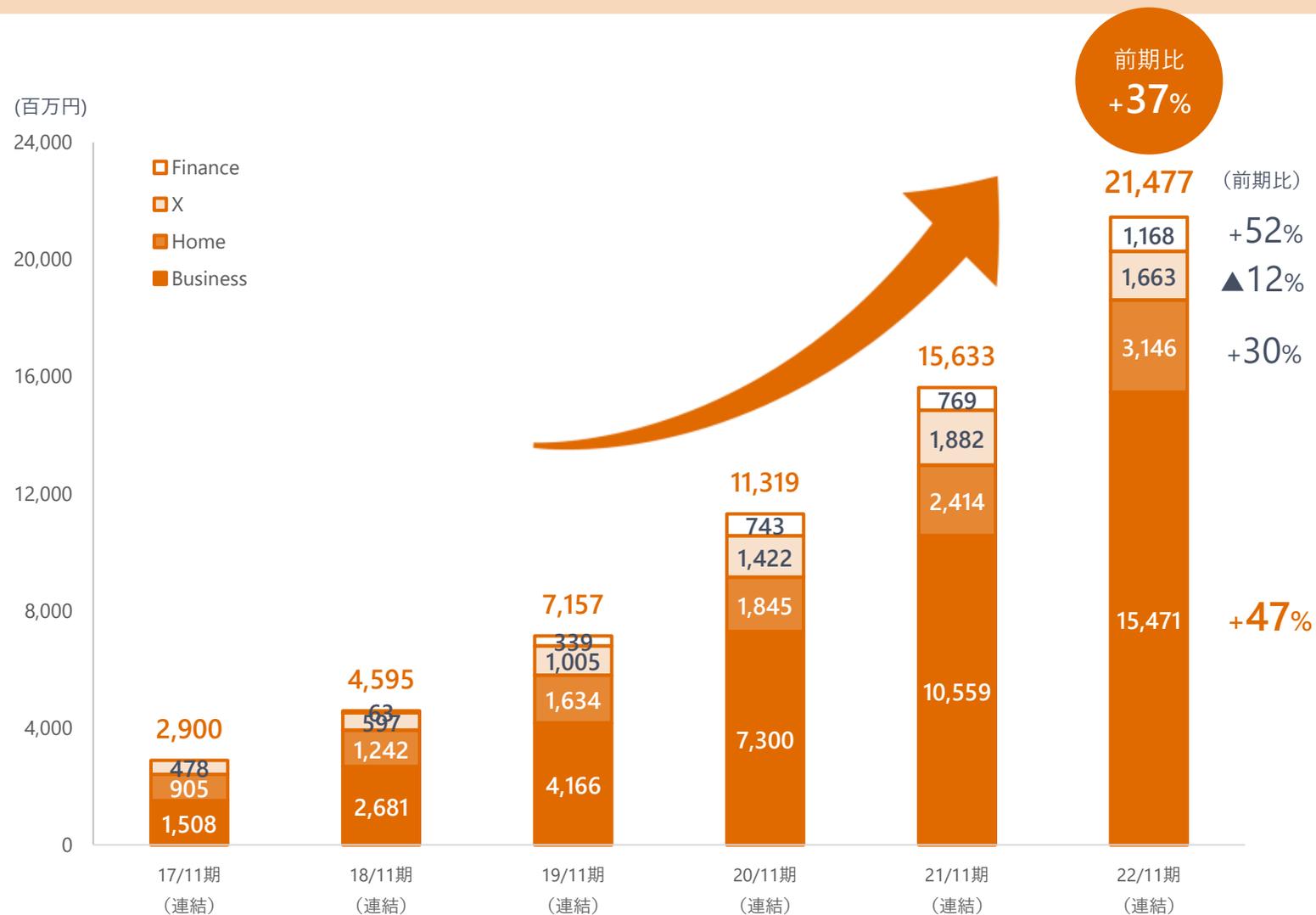
\*4 EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用+株式報酬費用。

## 売上高推移（全社）



\* HiTTO社の売上高は2022年1月より計上。Next Solution社の売上高は2022年6月より計上。

## 売上高推移（ドメイン別）

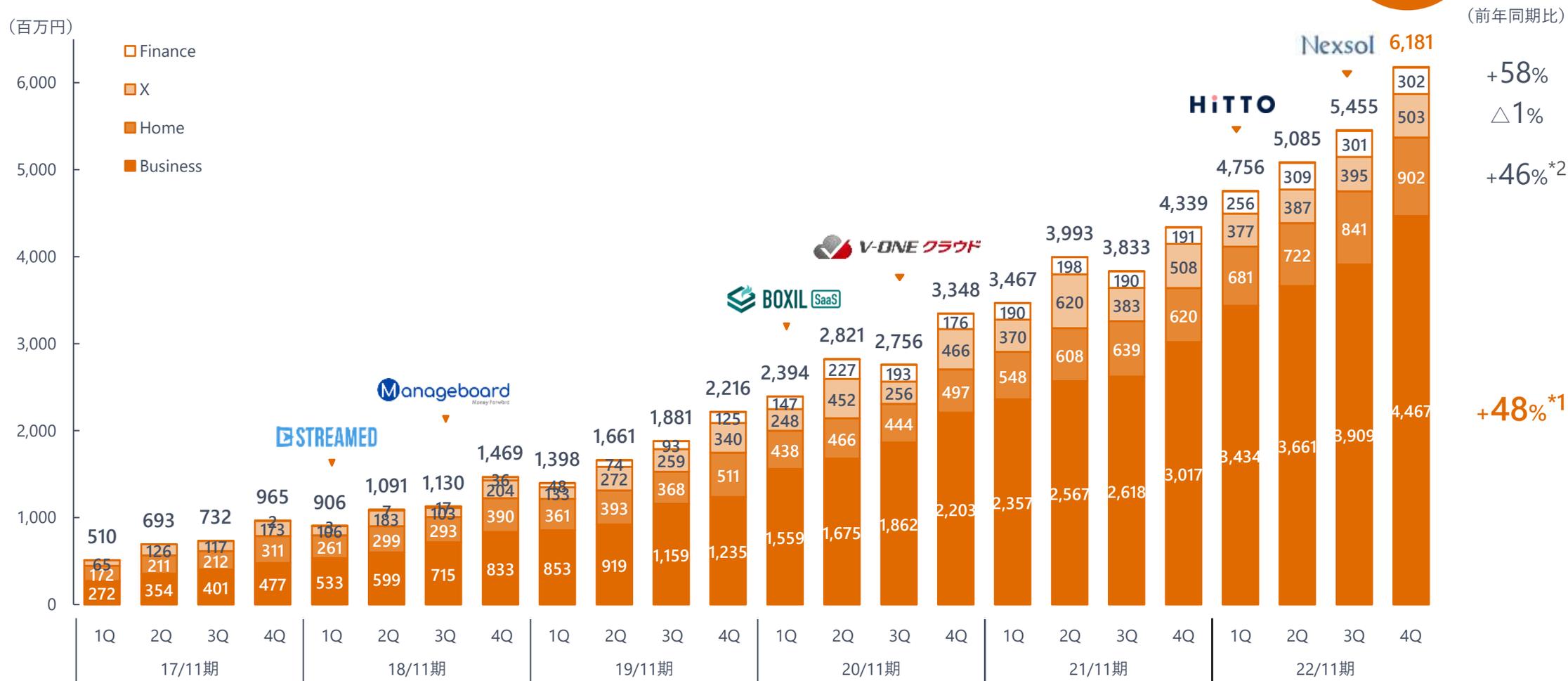


\* 「その他」売上高のグラフ内での表記を省略しているため、各ドメインの売上高の合計値は全体の売上高と必ずしも一致しない。

\* HITTO社の売上高は2022年1月より計上。Next Solution社の売上高は2022年6月より計上。

## 4Q連結売上高は前年同期比+42%、過去最大の60億円を突破

売上規模の大きいBusinessドメインが前年同期比+48%\*1と成長を牽引。



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

\*1 HiTTO社のM&A影響を除いた、Businessドメインの前年同期比の売上高成長率は、+45%。2022年1月（1Q）より、同社の売上を含む。

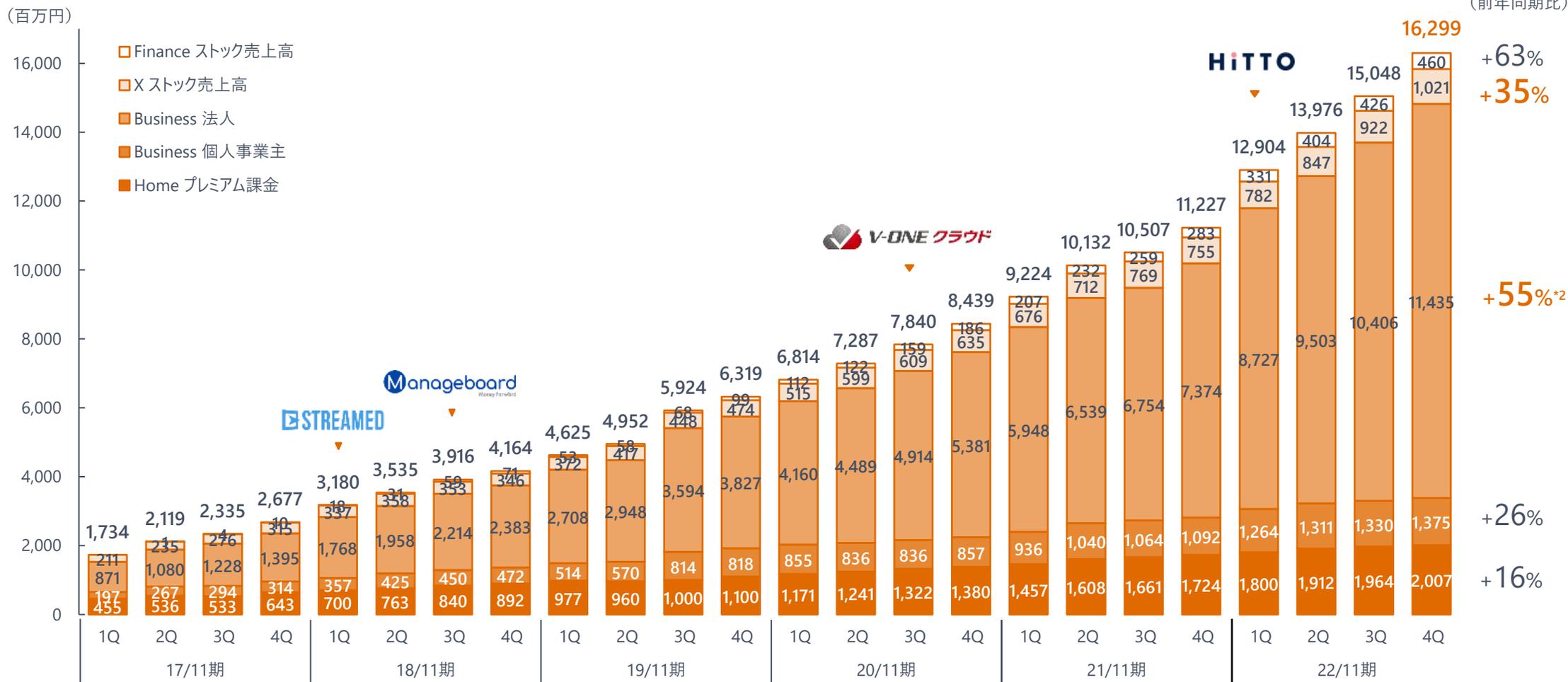
\*2 Next Solution社のM&A影響を除いた、Homeドメインの前年同期比の売上高成長率は、+25%。2022年6月（3Q）より、同社の売上を含む。

## SaaS ARR\*1は前年同期比+45%と、3Q+43%から加速

Businessドメインにおける法人向けのARRは前年同期比+55%\*2と高成長を維持。  
Xドメインの前年同期比ARR成長率が前四半期時点の+20%から+35%と大きく上昇し、SaaS ARRの加速に貢献。

前年同期比  
**+45%**

(前年同期比)



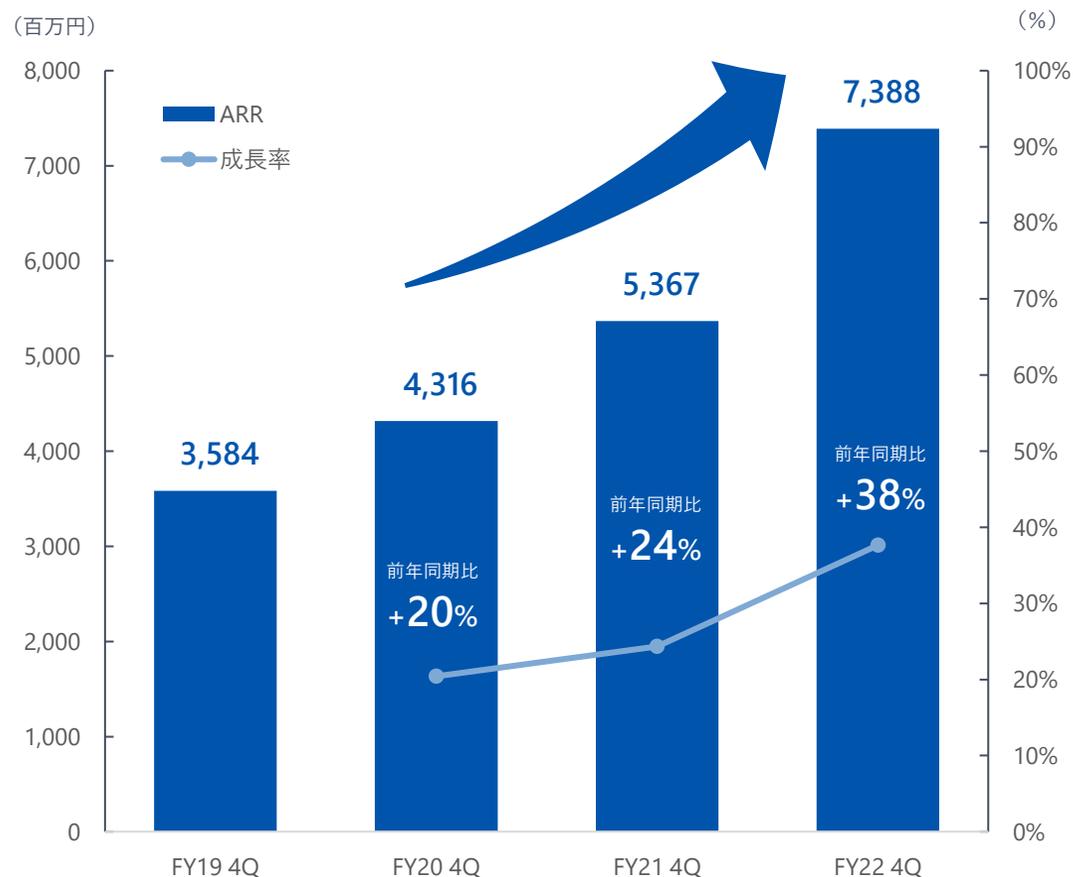
\*1 Business 個人事業主は、『マネーフォワードクラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。Business 法人は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HITTO』、『マネーフォワード IT管理クラウド』等の法人向けサービスの課金収入。季節影響を受ける『STREAMED』については、各期の1Q、2Qにおける『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。なお、各事業のフロー売上高及びスマートキャンプ社の売上は含まない。Financeドメインは『マネーフォワード ケッサイ』、『SEIKYU+』における月額基本料、決済手数料及び付随する手数料を含む。ARR、MRR等の定義はP103を参照。\*2 HITTO社のM&Aの影響を除く成長率は、前年同期比+49%。



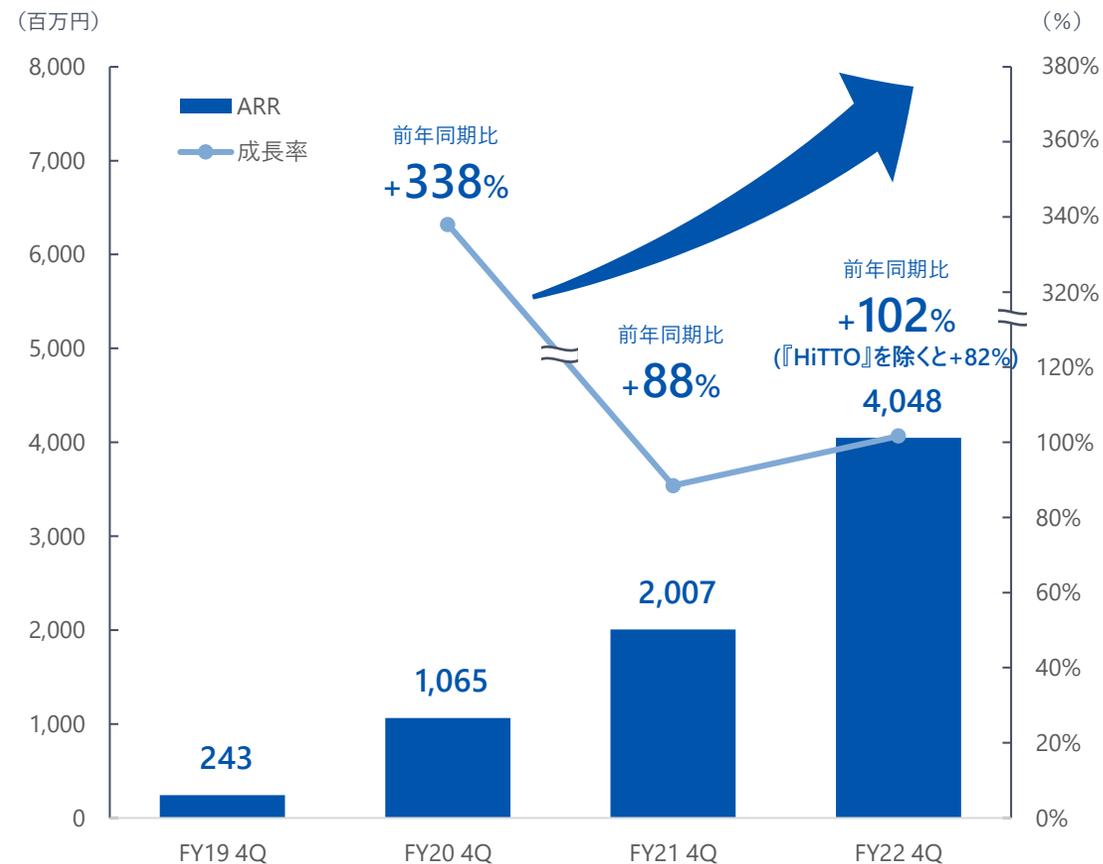
## 法人向けARRは、ARR規模が拡大する中で成長率が加速

過去のプロダクト開発、S&M投資の効果により今期成長率が大きく加速。特に中堅企業以上向けARRは100%を越える成長を実現。

### SMB向けARR\*1



### 中堅企業以上向けARR\*1

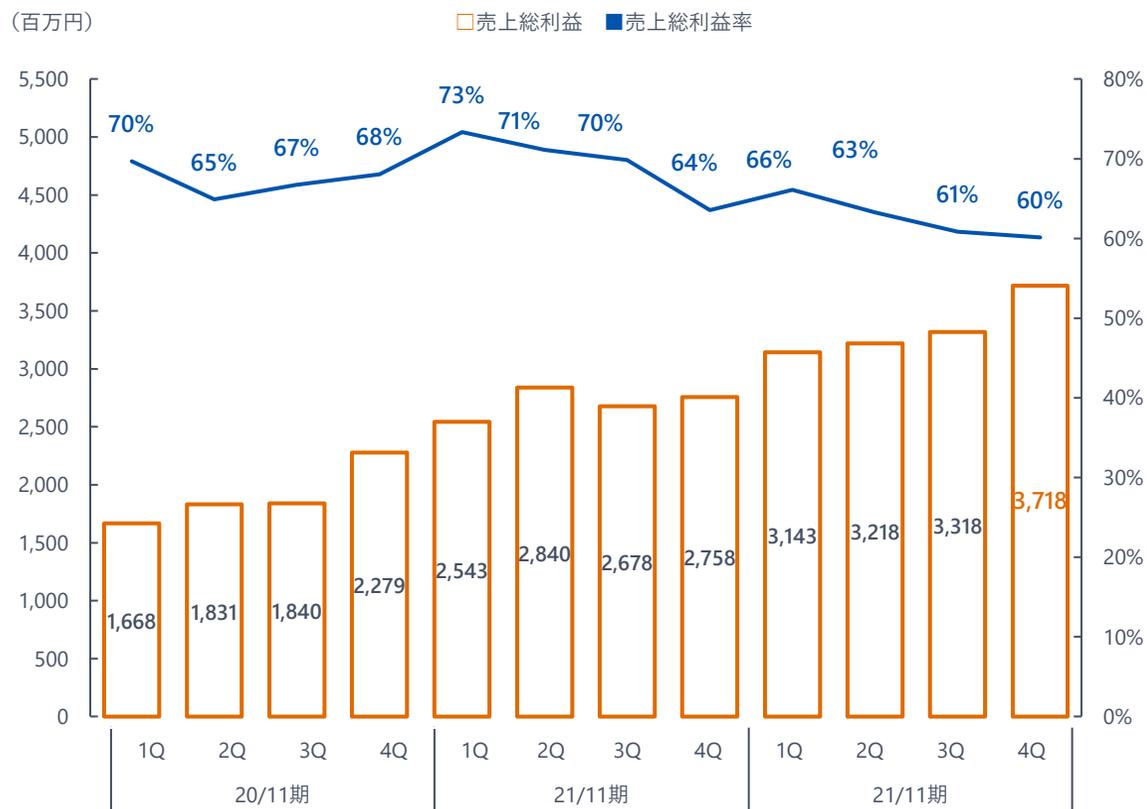


\*1 SMBは、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』等の法人向けサービスのWEBもしくは土業事務所とその顧問先からの課金収入。季節影響を受ける『STREAMED』については、各期の1Q、2Qにおける『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。なお、『STREAMED』については、1Q、2Qは企業の決算期に伴い処理件数が増加するため、売上が増加する一方で、3Q（8月）は稼働日数が少ないこともあり、2Q比で売上が減少する傾向がある。中堅企業は、『マネーフォワードクラウド』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『HiTTO』、『マネーフォワードIT管理クラウド』等のフィールドセールス経由で導入された一般企業ユーザー（土業事務所等は除く）からの課金収入であり、その大半は従業員50名以上の法人。なお、各事業のフロー売上高及びスマートキャンプ社の売上は含まない。ARR、MRR等の定義はP103を参照。

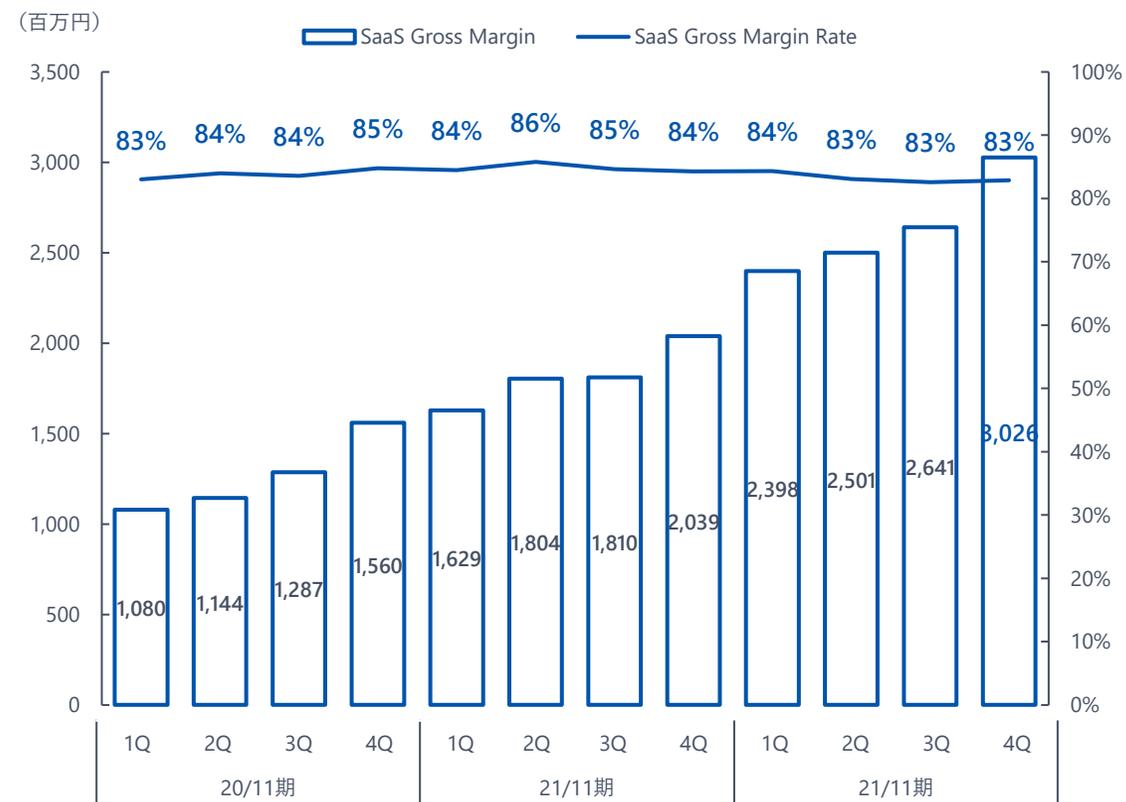
## 全社売上総利益／バックオフィス向けSaaS事業“Gross Margin”推移

売上総利益、バックオフィス向けSaaS事業の粗利益は過去最高額。全社売上総利益率は60%（調整後売上総利益率<sup>\*1</sup>は、65%）、グローバルSaaS企業において一般的に用いられる定義に基づくバックオフィス向けSaaS事業の粗利率は83%を維持。

全社売上総利益  
(財務会計ベース)



バックオフィス向けSaaS事業 Gross Margin Rate<sup>\*2</sup>  
(管理会計ベース)

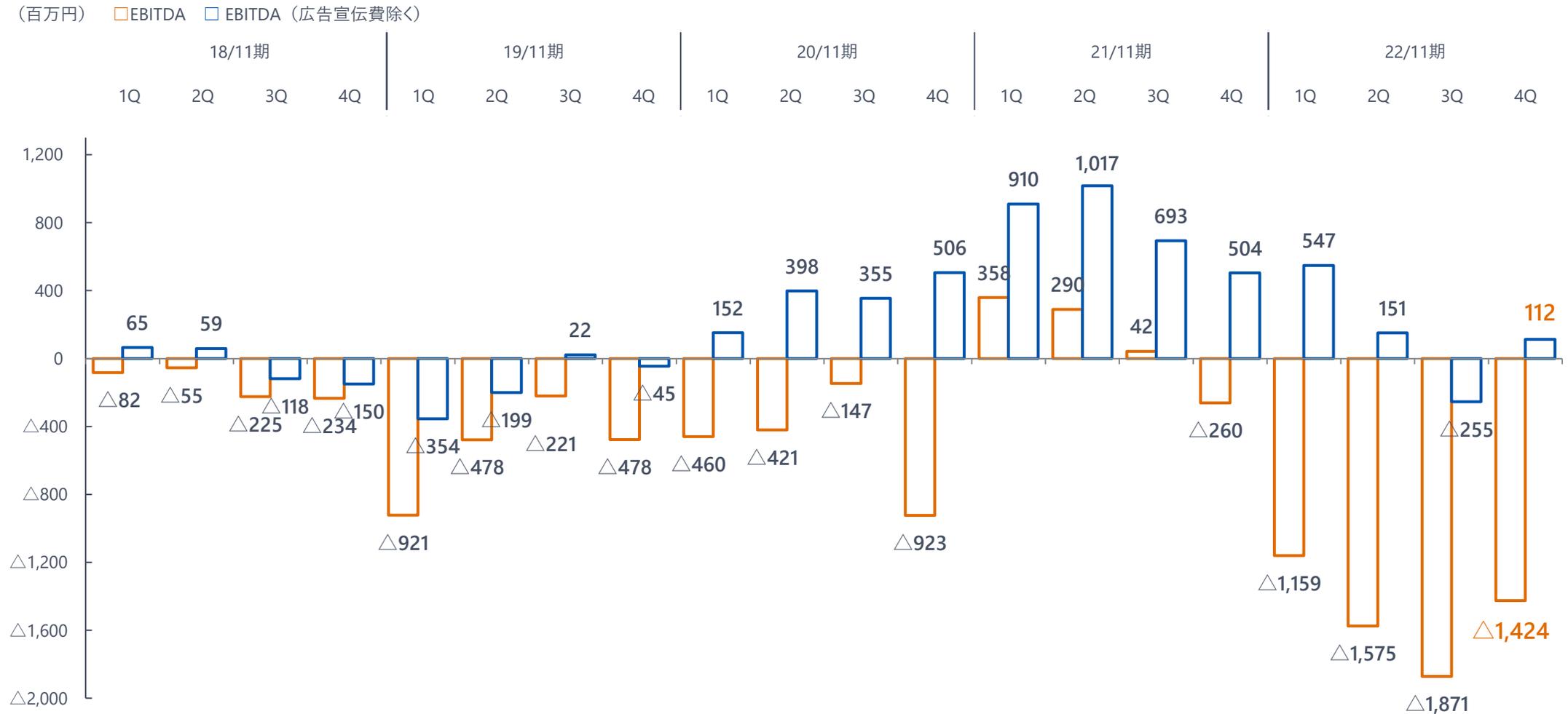


<sup>\*1</sup> IT導入補助金に関わる売上及び手数料は季節性が大きいので、売上・売上原価ともに除く。また、グループ会社の広告運用をADXL社が実行した場合、該当する広告宣伝費用が会計上は売上原価に計上されるため（ADXL社の売上とグループ会社の関係会社外注費が連結相殺され、ADXL社の広告媒体等の仕入原価が売上原価に計上される）、売上総利益率を調整。

<sup>\*2</sup> スマートキャンプ社を除くBusinessドメインを全体の数値。一般的なグローバルSaaS企業における定義に基づいて計算。原価部分には、プロダクトの開発に関する通信費やシステム利用料、AWSなどのサーバー費用、API接続費用、カスタマーサポートに関わる人件費、サービス基盤に関わる人件費、『STREAMED』のオペレーターの人件費などを含む。なお、プロダクト開発にかかるエンジニア・デザイナー人件費は国内会計基準上・当社損益計算書上は売上原価に含まれる。

## EBITDA\*1（四半期推移）

EBITDAは約△14.2億円、広告宣伝費除きのEBITDAは約1.1億円と見通し\*2の範囲内で着地。

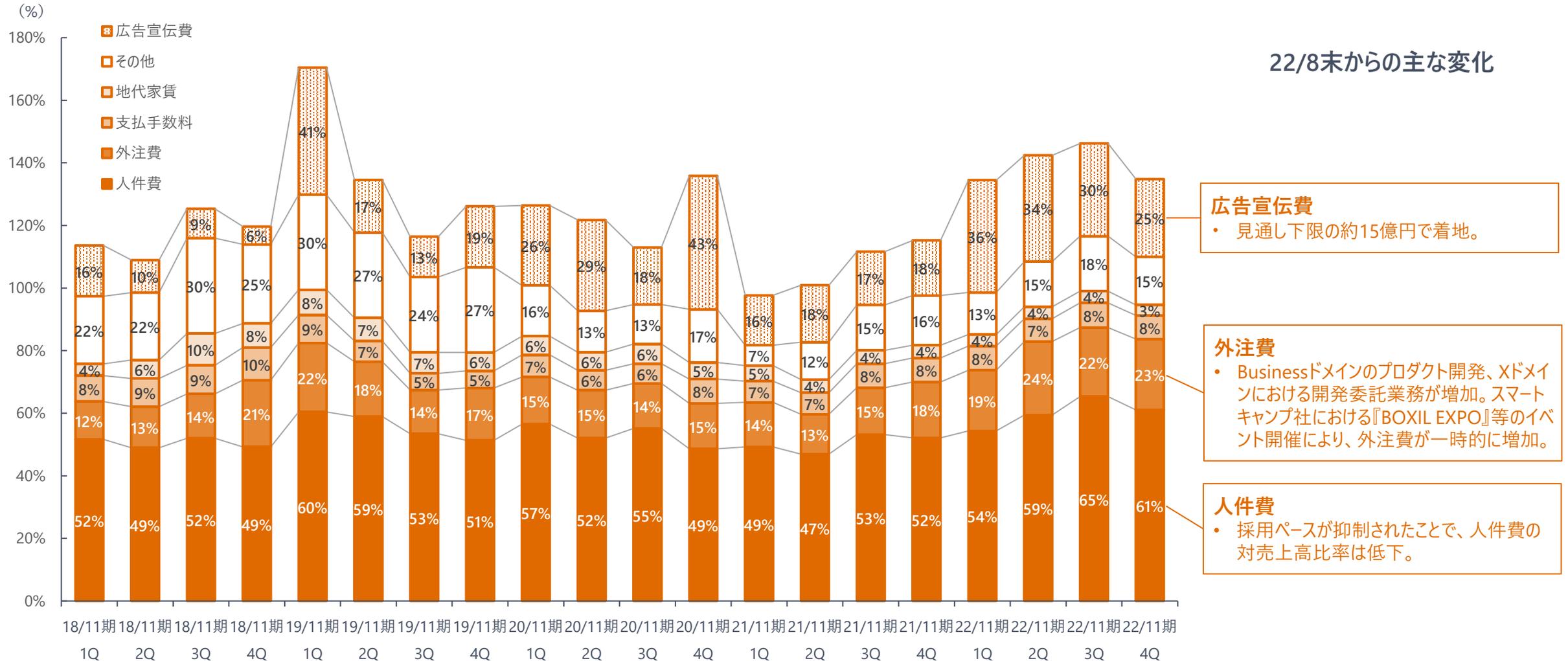


\*1 EBITDA = 営業損益 + 償却費 + 営業費用に含まれる税金費用 + 株式報酬費用。

\*2 2022年10月17日に開示した見通し。EBITDAは△18.5億円～△13.5億円、広告宣伝費は15.0億円～17.0億円。

## 売上原価・販売費及び一般管理費の構造（対売上高比率）

広告宣伝費が見通し下限\*1の約15億円で着地したほか、採用ペースが低下（P.22参照）したことにより人件費の増加が抑制され、コストの対売上高比率は低下。

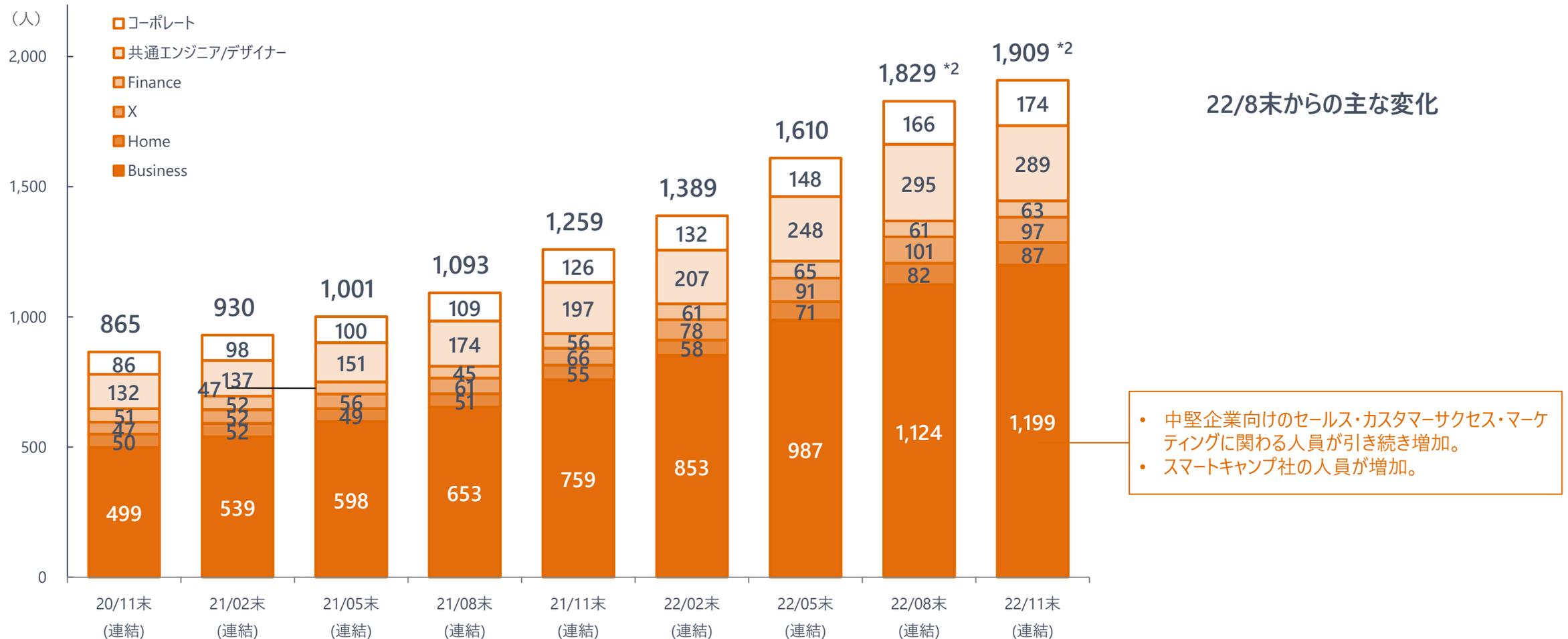


\*1 2022年10月17日に開示した見通し、4Qの広告宣伝費15.0億円～17.0億円。

\*「その他費用」は、導入補助金手数料、租税公課、通信費、採用教育費、のれん償却費、減価償却費、支払報酬料等。

## 従業員数\*1の推移

人員増加ペースは、第4四半期の純増数は80名と抑制し、一人当たり生産性の向上を目指す。  
FY22下期以降は主にBusinessドメインの採用に注力。



\* 共通エンジニア / デザイナーは、CISO室、CIO室、CTO室、アカウントアグリゲーション本部、MONEY FORWARD VIETNAM 等。コーポレートは、社長室、経営企画本部、経理本部、法務知的財産本部、People Forward本部、パブリック・アフェアーズ室 等。

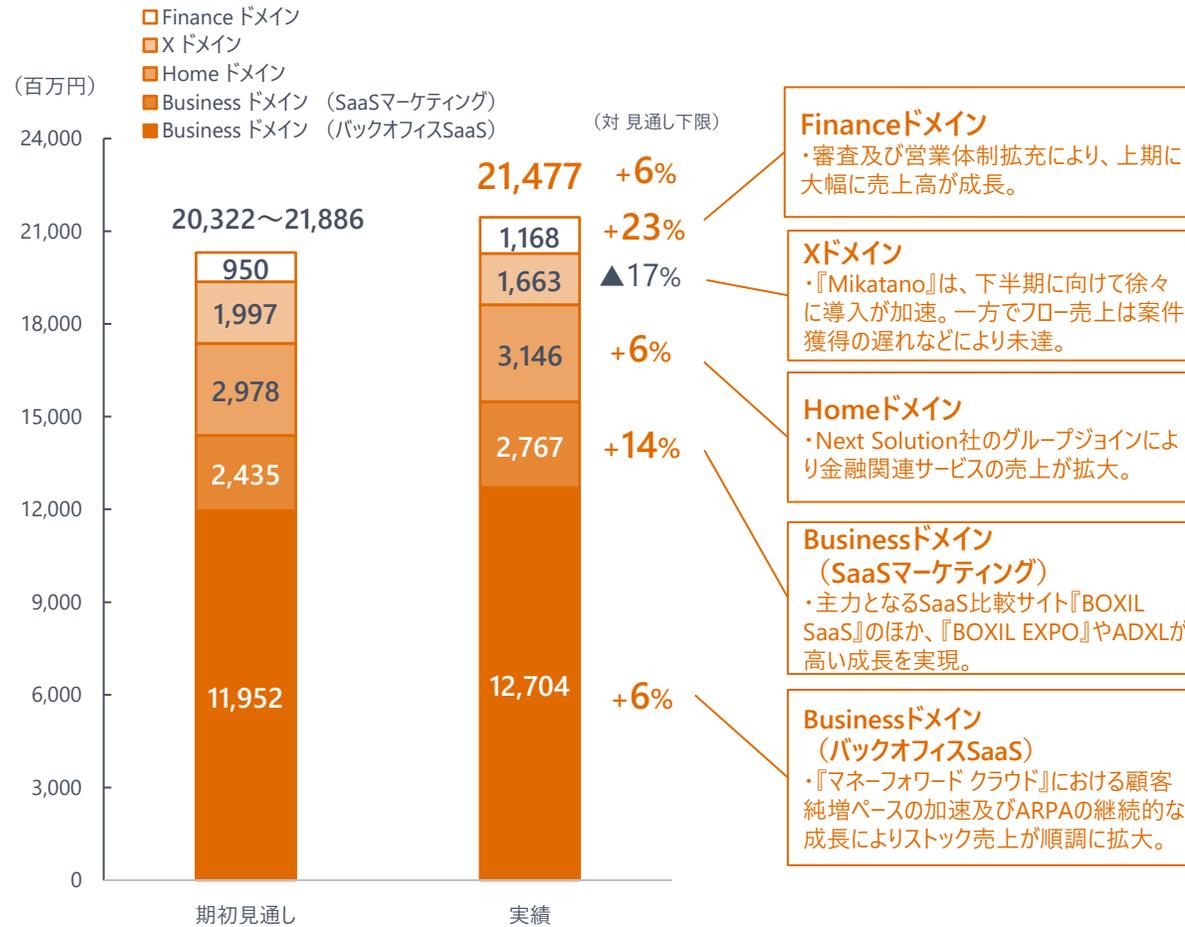
\*1 取締役を兼務しない執行役員の数を含む。

\*2 HomeドメインのNext Solution社について契約社員の人数が含まれていたものを過去に遡及して修正。なお、同社の契約社員を含めた全体の従業員数は22/08末で1,871名、22/11末で1,950名。

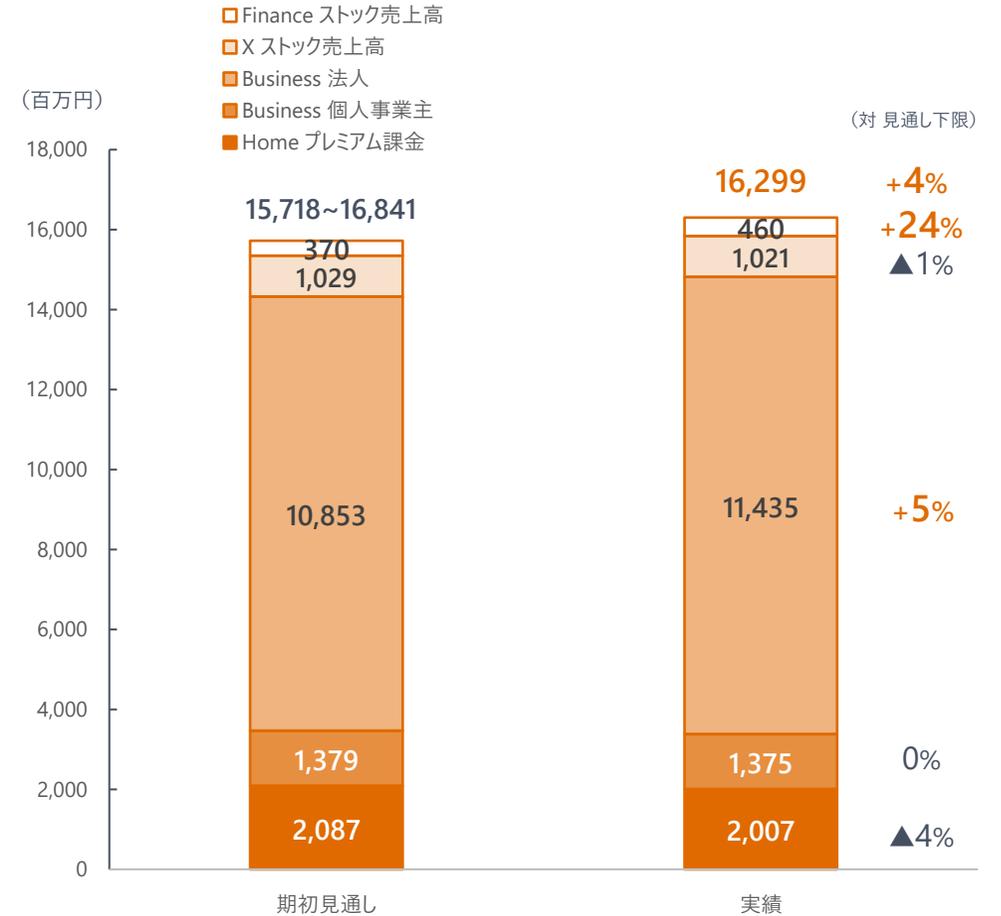
# 期初見通し比較（売上高 / SaaS ARR）

全社売上高、SaaS ARRいずれも期初見通しを達成。

売上高（ドメイン別）



SaaS ARR



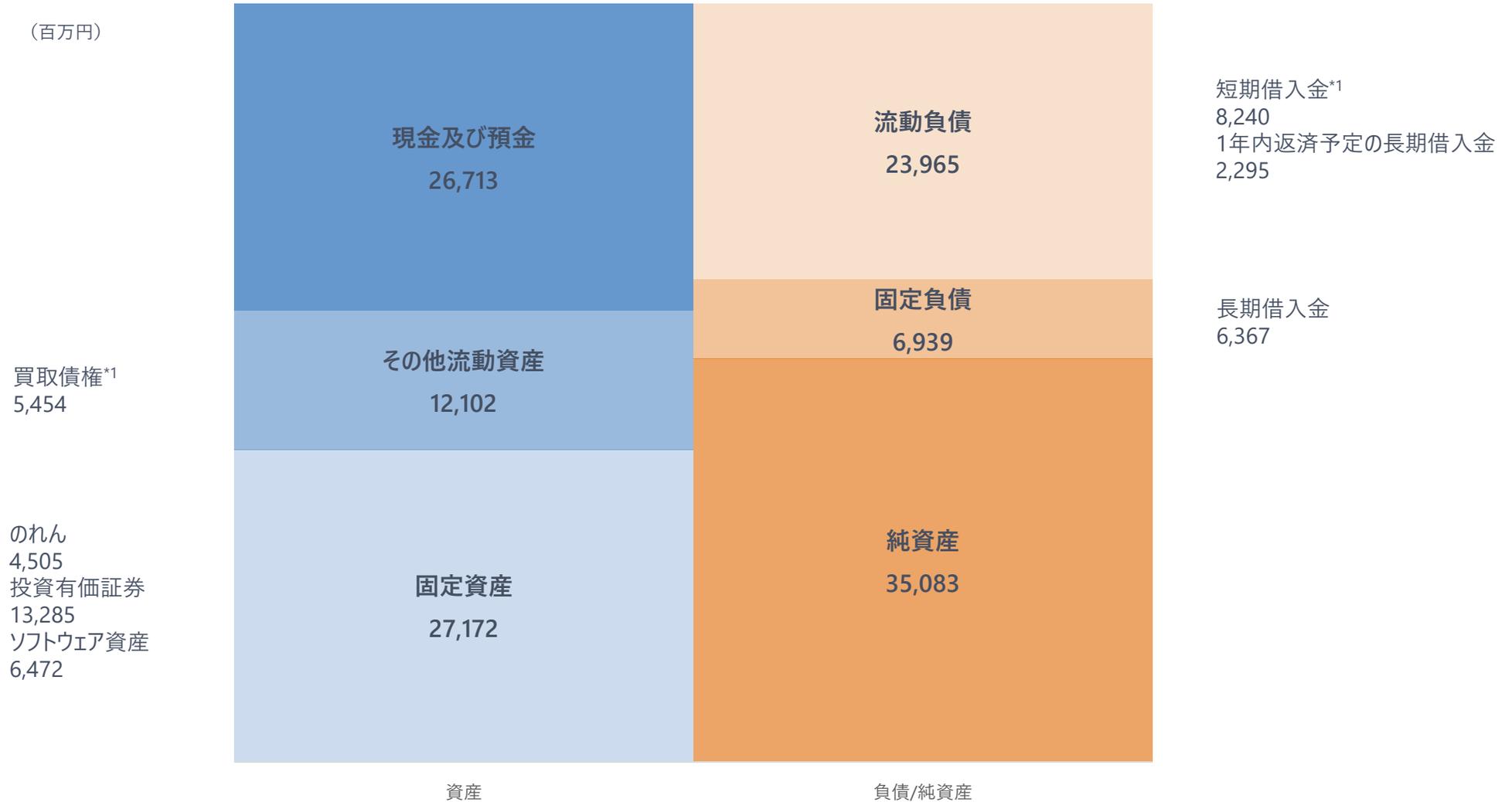
\* 期初見通しは、2022年1月14日に公表。2Qに金融機関向けに提供する『マネーフォワード for 〇〇』のプレミアム課金売上についてXドメインに計上先を変更したため、XドメインおよびHomeドメインの見通しは1月14日公表値と異なる。合計値に変更はない。

\* 売上高、SaaS ARRの内訳は見通し下限に基づく。

## バランスシートの状況

引き続き高い財務健全性を堅持。

(百万円)



\*1 マネーフォワードケッサイ社及びBiz Forward社に関連するもの。

Money Forward  
**Business**



## 2022年11月期 第4四半期 ハイライト

4Q売上高  
44.7億円

前年同期比

**+48%**

HITTO社のグループジョインによる影響を除く成長率は、前年同期比+45%。

課金顧客数 (全体 / 法人)  
235,798 / 114,384

前年同期比

**+28.6% / +29.2%**

(+27.9%\*1)

(+28.1%\*1)

ARPA(全体 / 法人)  
54,395円 / 99,974円

前年同期比

**+17.8% / +20.0%**

(+17.4%\*1)

(+20.3%\*1)

ARR (全体 / 法人)  
128.1億円 / 114.4億円

**+51% / +55%**

(+50%\*1)

(+54%\*1)

中堅企業のARR\*2  
40.5億円

前年同期比

**+102%**

法人 顧客解約率\*3  
(過去12か月 / 3か月平均)

**0.8% / 0.7%**

プラン改定などARPA向上に向けた施策に取り組みつつも、解約率については低位を維持。  
個人事業主の顧客解約率（過去12か月/3か月平均）はそれぞれ1.3%/0.9%。

\*1 ()内の数値は、2022年11月期 3Qにおける前年同期比成長率。

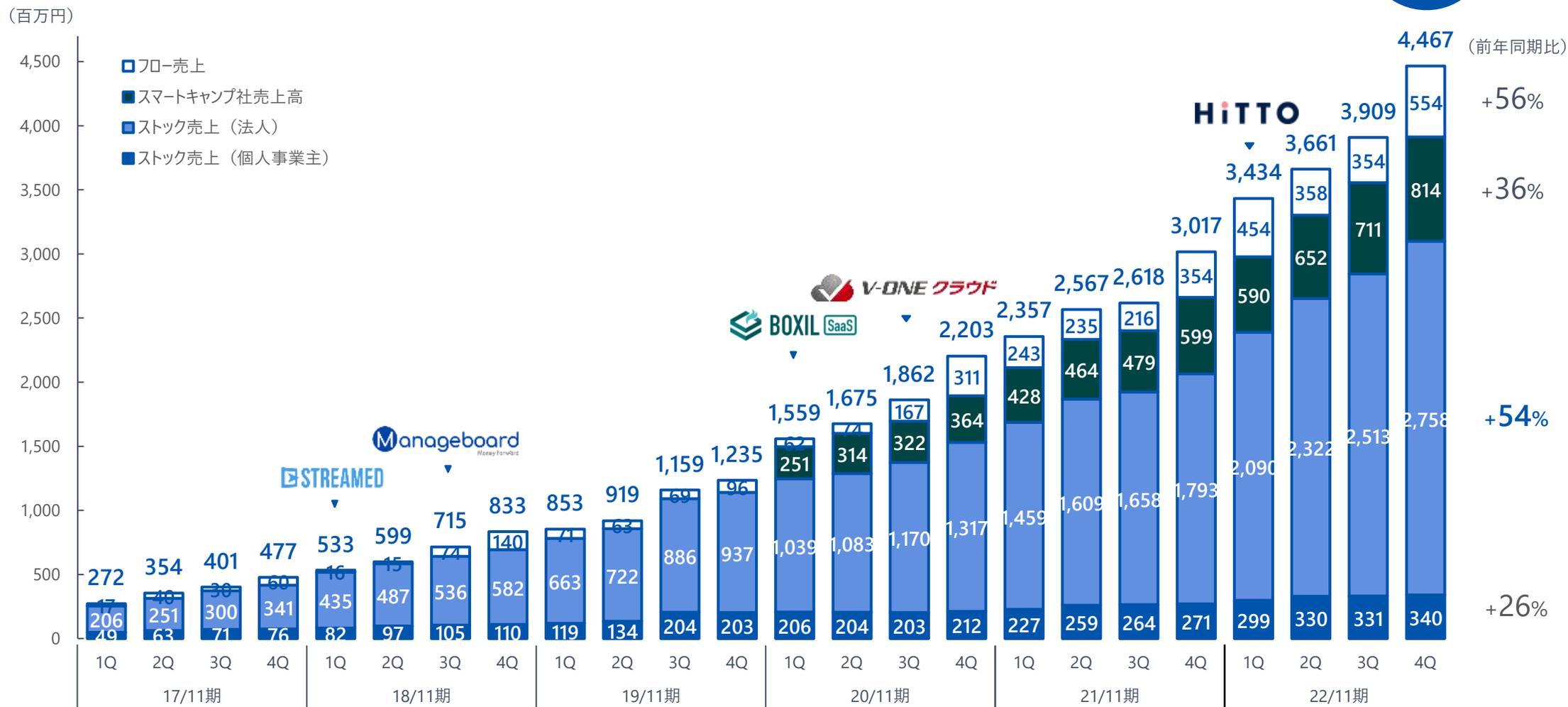
\*2 中堅企業は、フィールドセールス経由で導入された一般企業ユーザー（土業事務所等は除く）であり、大半は従業員50名以上の法人。

\*3 2022年11月までのそれぞれ12か月平均及び3か月平均。

# Businessドメイン 四半期 売上高推移

前年同期比+48%と大きく成長。特に、法人向けストック売上で前年同期比+54%\*1と高水準の成長が継続。

前年同期比  
+48%



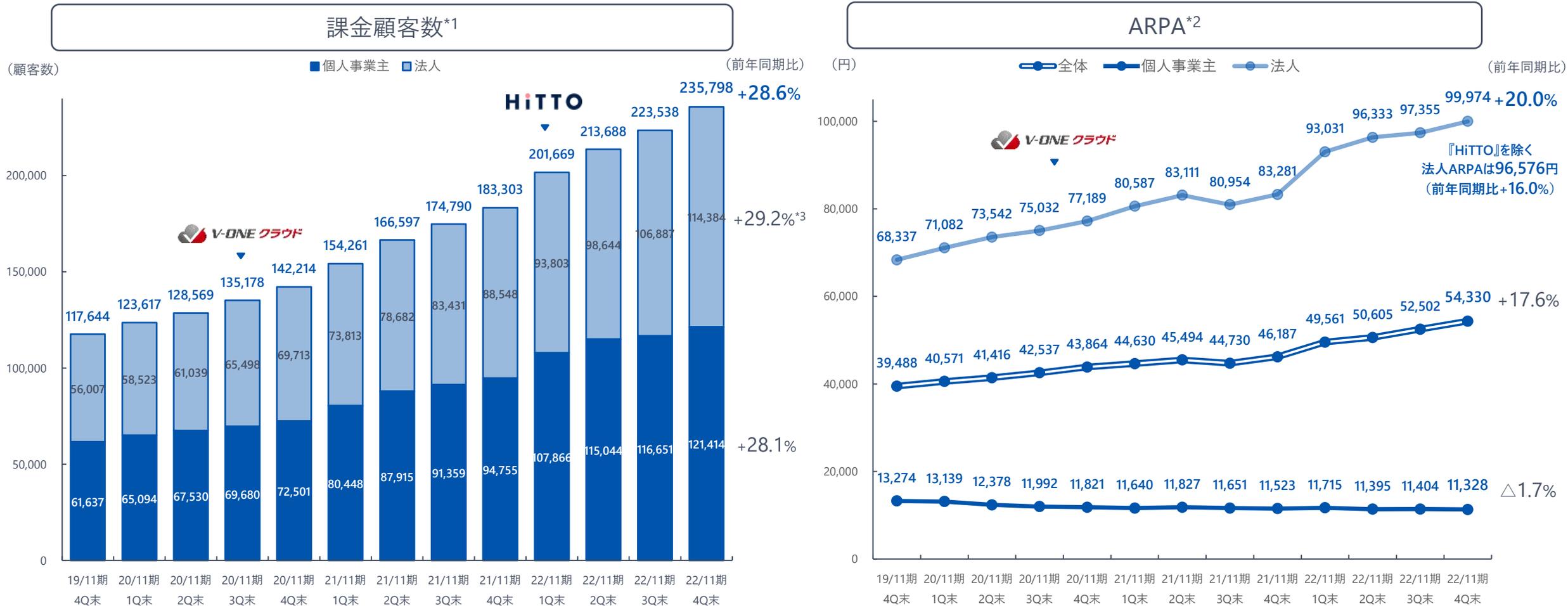
\* スtock売上 (個人事業主) は『マネーフォワードクラウド』における個人事業主向けサービスの課金収入。Stock売上 (法人) は、『マネーフォワードクラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HITTO』、『マネーフォワード IT管理クラウド』等の法人向けサービスの課金収入。フロー売上は主に、IT導入補助金に伴う売上、『マネーフォワードクラウド』や『V-ONEクラウド』の主に中堅企業向けの導入に伴う初期導入売上、ナレッジラボ社のコンサルティング売上、『マネーフォワード Pay for Business』のカード決済手数料売上。

\*1 HITTO社のM&Aの影響を除く、Stock売上 (法人) の成長率は、前年同期比+48%。

## 法人の課金顧客数\*1とARPA\*2の成長が加速

課金顧客数は前年同期比+28.6%。法人顧客数は前四半期に引き続き、過去最高の純増\*3。

法人ARPAは、webプランの価格改定効果及び中堅企業ユーザーの拡大により前年同期比+20.0%と着実に増加。



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

\*2 ARPAは各期最終月のBusinessドメインのMRRの12倍（ARR）を課金顧客数で割った値。詳細な定義はP103を参照。

\*3 22/11期3Qにおける法人の課金顧客数純増のうち、約1,500は一過性要因のため、実質的な純増数は約6,700。本4Qにおける法人課金顧客数の純増は7,461と過去最大。

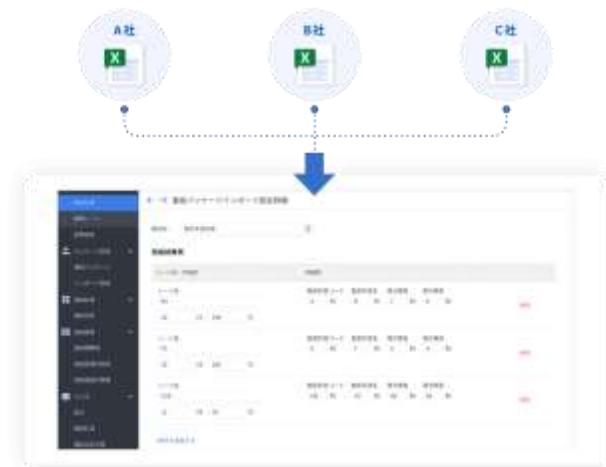
## 『マネーフォワード クラウド連結会計』の提供を開始。連結決算業務の効率化をクラウドで実現

グループ各社のデータ収集から連結処理までを自動化・効率化し、連結会計の手間や工数を削減。

会計システムとAPI連携で  
単体決算データを自動収集



子会社の勘定科目も自動変換でき、  
グループ会社の連結処理も容易



グループの経営状況を  
リアルタイムに把握



## 『マネーフォワード クラウド個別原価』を2023年2月に提供開始予定

プロジェクトの工数管理から個別原価計算までの一連の原価管理業務をトータルでサポートし、早く正確な月次決算を実現。システム開発やコンサルティング事業等、多様なプロジェクトの原価管理が必要なビジネスのニーズに応える。

IT開発・プロジェクト型ビジネスのための個別原価管理システム

### Money Forward クラウド個別原価

- ✓ 工数データをスピーディーに収集
- ✓ 複雑な間接費配賦を自動化



月次決算が早く正確に



## 導入事例 (1/2)

『マネーフォワード クラウド会計Plus』のユーザーが順調に増加。

## 会計Plus 導入企業 (一例)

ビザスク

LayerX

カラダノート

SmartHR

CAMPFIRE

Chatwork

stmn. inc.

日本ホスピスホールディングス株式会社

Gojo &amp; Company, Inc.

toridori

Lancers

funds

Schoo

zeals

Birdman

ファミトラ

SOMPO LIGHT VORTEX

Hybrid Technologies

TRUSTDOCK

STRansa

Japan Digital Design

RECEPTIONIST

AI Robotics

F-CODE

TENTIAL

ECCUBE

Sow Experience

INSIGHT TECHNOLOGY

Direct Sourcing

STADIUM

株式会社  
株式会社

estie

SAKURUG

三好商会

株式会社

Earth Technology

zig-zag

SORACOM

LPIXEL

Balus

Genext

INV INC.

株式会社

FINC Technologies

JMA

TRUST CITY

Reborn

PAN for YOU

AVILEN

コスメディ製薬株式会社

O<sub>2</sub>

Kokyo

日本証券金融株式会社

I-GLOCAL  
Include For Good

Hutzper

Marketing Applications

+Automation

CreditEngine

Life Foundation

i-plug

NITTO  
KINZOKU KOGYO

SEATTLE CONSULTING

VALUE CREATION

不動産パートナーズ  
Real Estate Partners, Inc.

## 導入事例 (2/2)

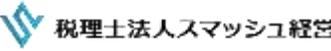
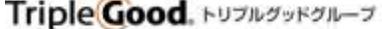
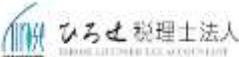
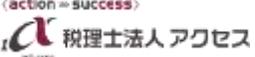
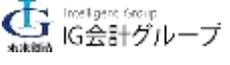
上場企業から中堅企業・IPO準備企業まで、幅広い顧客基盤を構築。

クラウド給与・勤怠・経費・社会保険・『V-ONEクラウド』・『HiTTO』等の導入企業 (一例)

上場企業	プライム/スタンダード	AEON	CASIO	ツムラ	KOBELCO	giftee*	MITSUBISHI MOTORS	JAL			
	グロース	LIKE	JAFECO	ONWARD	ADVANTEST	WingArc 1ST The Data Engagement Company	watami	NEOJAPAN			
中堅企業・IPO準備企業		LIVESENSE	MITSUBISHI CHEMICAL 三菱ケミカル株式会社	JFR 大丸松坂屋百貨店	小林製薬	Speed					
		Wantedly	Chatwork	PROGRIT	BASE	Crowd Works	UZABASE	SPACEMARKET	カラダノート	KURASHICOM	
		Sun*	feedforce	ビザスク	弁護士ドットコム	Makuake	Retty	MTG	Lancers		
		CADDi	PASONA HR Solution	丸紅新電力 MAKUHARI POWER RETAIL	Kellogg's	KYCC	大和鋼管	Orion	Wolt	MC-UBS 三菱商事 UBSリアルティ	
	Adacotech	PRTable	MISS PARIS GROUP	clean planet	Synspective	SAMURAI INCUBATE	nicolai bergmann	yamadai	株式会社 JTB 沖縄	日鉄興和不動産	ほけんの窓口
	Astroscale	福まん福	Timee	株式会社トライグループ	RevComm	DOMA-DOMA	+Automation	ふ子不詳書軒堂	TVer	マイナビ	
	Bellmare	CAMPFIRE	TORETA	note	NEXWAY TIS-INTEC Group	hachidori	opsol	FeliCa Pocket Marketing	東急Re・デザイン	SORACOM	

## 全国の会計事務所との強固なパートナーシップ

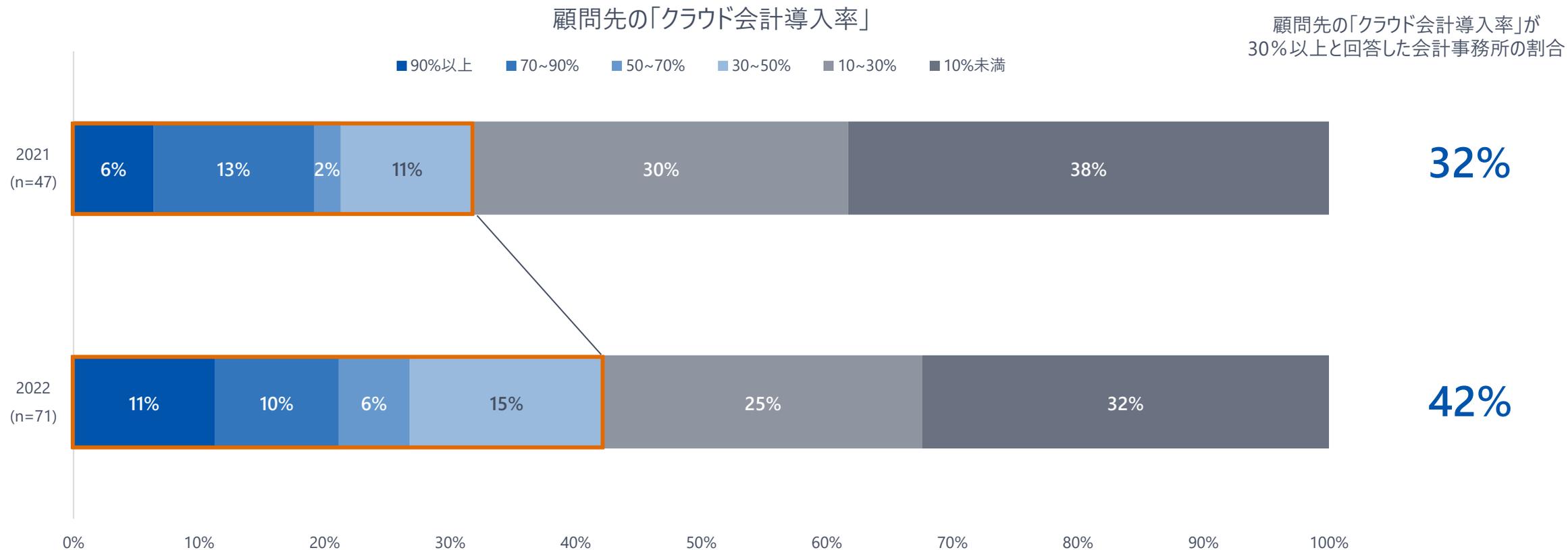
全国の支社を通じ、会計事務所と顧問先のカスタマーサクセスに注力。国内従業員規模上位100会計事務所のうち73%<sup>\*1</sup>が当社クラウド会計を導入。

北海道 東北	 FutureCreate	 MATCH.POINTS マッチポイント株式会社	 SUZUKA	 Fusho Formations 税理士法人 中野会計事務所	 Venture partners	 mirai 創研グループ	
関東 甲信越	 KODATO 株式会社 西田士藤道 税理士法人 西田士藤道	 AG	 TOTAL Group 税理士法人 TOTAL	 ATLAS アトラス経営事務所	 Seven Rich 会計事務所 Seven Rich Accounting	 A.G.S.	 VENTURE-SUPPORT
東海 北陸	 税理士法人スマッシュ経営	 SMC SMCホールディングス SUPPORT MANAGEMENT CONSULTANTS	 MMFC IGROUP	 hmr hawaii sense	 税理士法人 大樹	 BricksUK	
関西	 Triple Good トリプルグッドグループ	 ひかり税理士法人	 Ogasahara Solution & Accompany 新発新税理士法人	 ひろせ 税理士法人 HIROSE GROUP LLC ACCOUNTANT	 (action = success) 税理士法人 アクセス	 MIKATA	
中国 四国	 axis 税理士法人 アクセス	 MIDORI お客様企業の「集約化と富集」が私たちの目標です。 みどり合同税理士法人グループ	 税理士法人 SIN	 SIN	 経済産業省 認定経営革新等支援機関 成和税理士法人		
九州	 UP Partners	 税理士法人 武内総合会計	 EC 税理士法人 アーリークロス	 伊藤会計事務所 ITO TAX ACCOUNTANT OFFICE	 Intelligent Group IG会計グループ	 永田経営グループ NAGATA Management System	 TA PARTNERS 税理士法人 ティーパートナーズ CERTIFIED PUBLIC TAX ACCOUNTANTS CO.

\*1 2022年11月末時点。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。

## 会計事務所におけるクラウド会計導入率が大幅に増加

2022年に行われた船井総合研究所による会計事務所への調査\*1では、顧問先のクラウド会計ソフト導入率が30%以上と回答した事務所が過去1年で増加。90%以上導入の会計事務所も6%から11%にほぼ倍増。

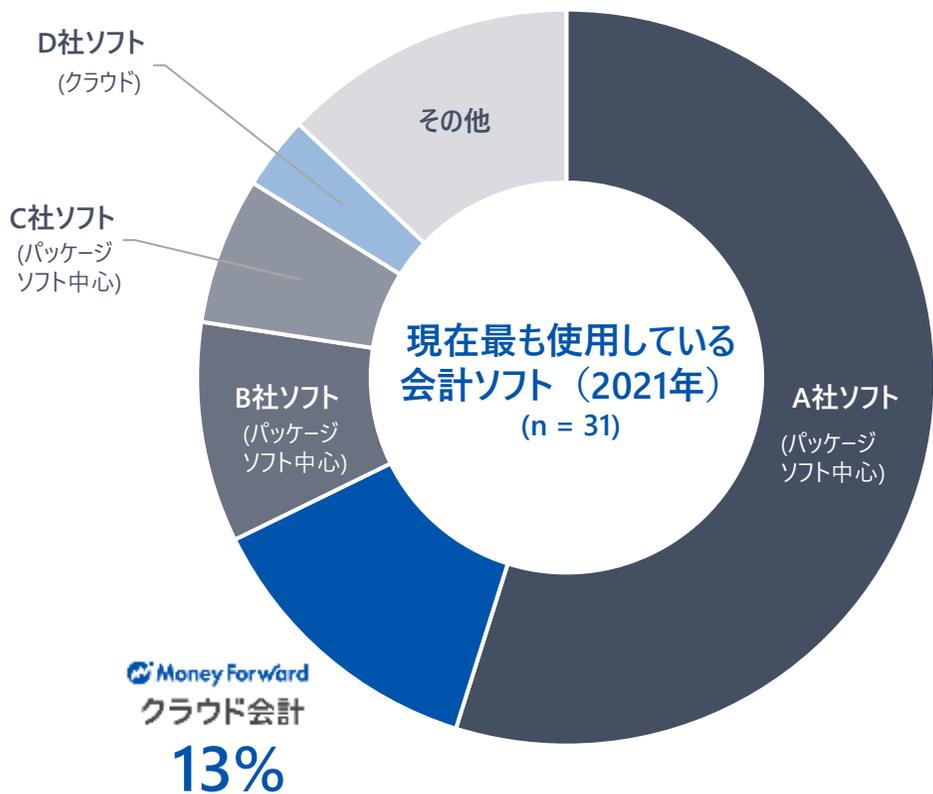


\*1 出典：船井総合研究所 『会計事務所向け経営研究会合同定例会』資料（2022年12月5日）。

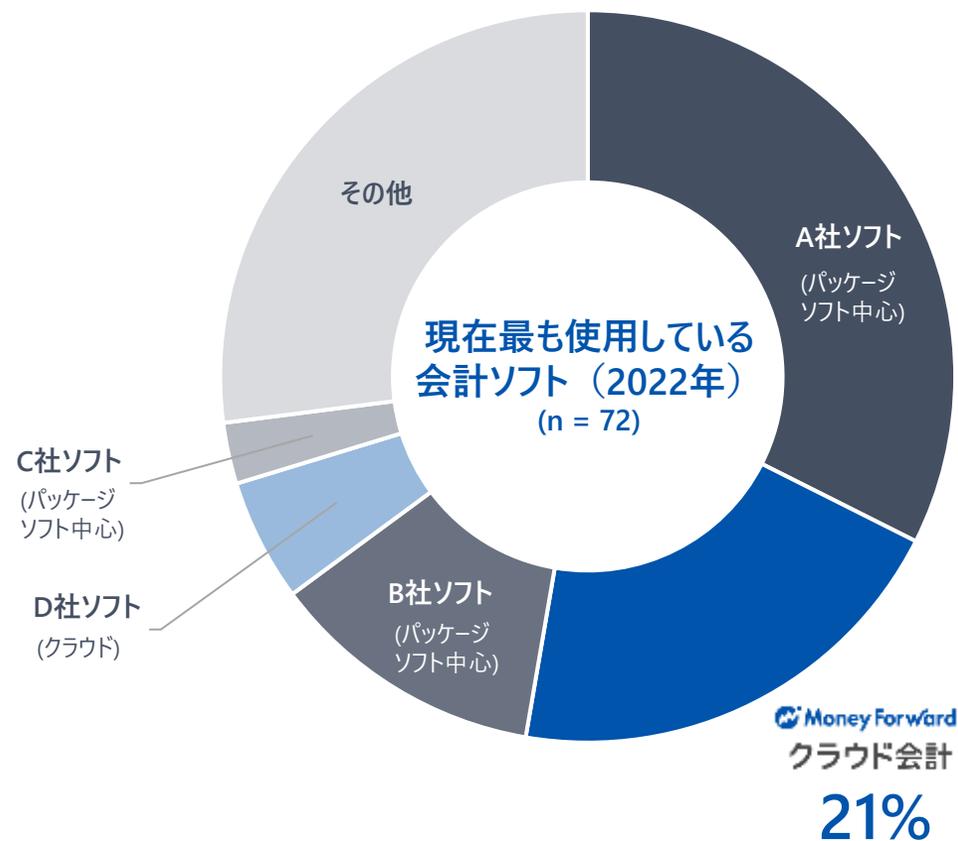
## 会計事務所における『マネーフォワード クラウド会計』のシェアが拡大

会計ソフトウェア利用（パッケージ型ソフト、クラウド型ソフト合算）において\*1、**当社サービスのシェアが昨年から大幅に拡大。**

最も使用している会計ソフト（2021年）



最も使用している会計ソフト（2022年）



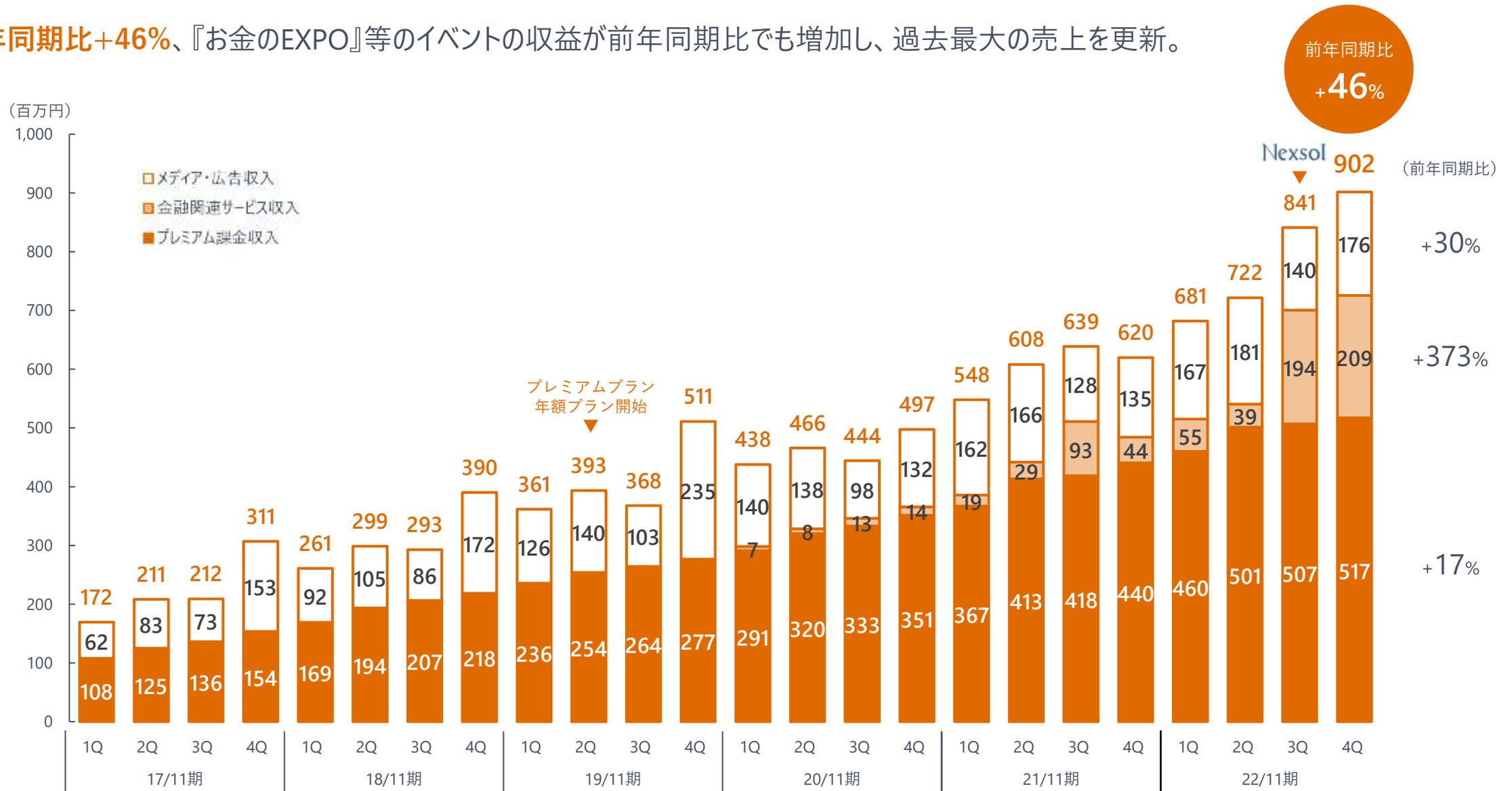
\*1 出典：船井総合研究所 『会計事務所向け経営研究会合同定例会』資料（2022年12月5日）

Money Forward  
**Home**



# Homeドメイン 四半期 売上高推移

前年同期比+46%、『お金のEXPO』等のイベントの収益が前年同期比でも増加し、過去最大の売上を更新。

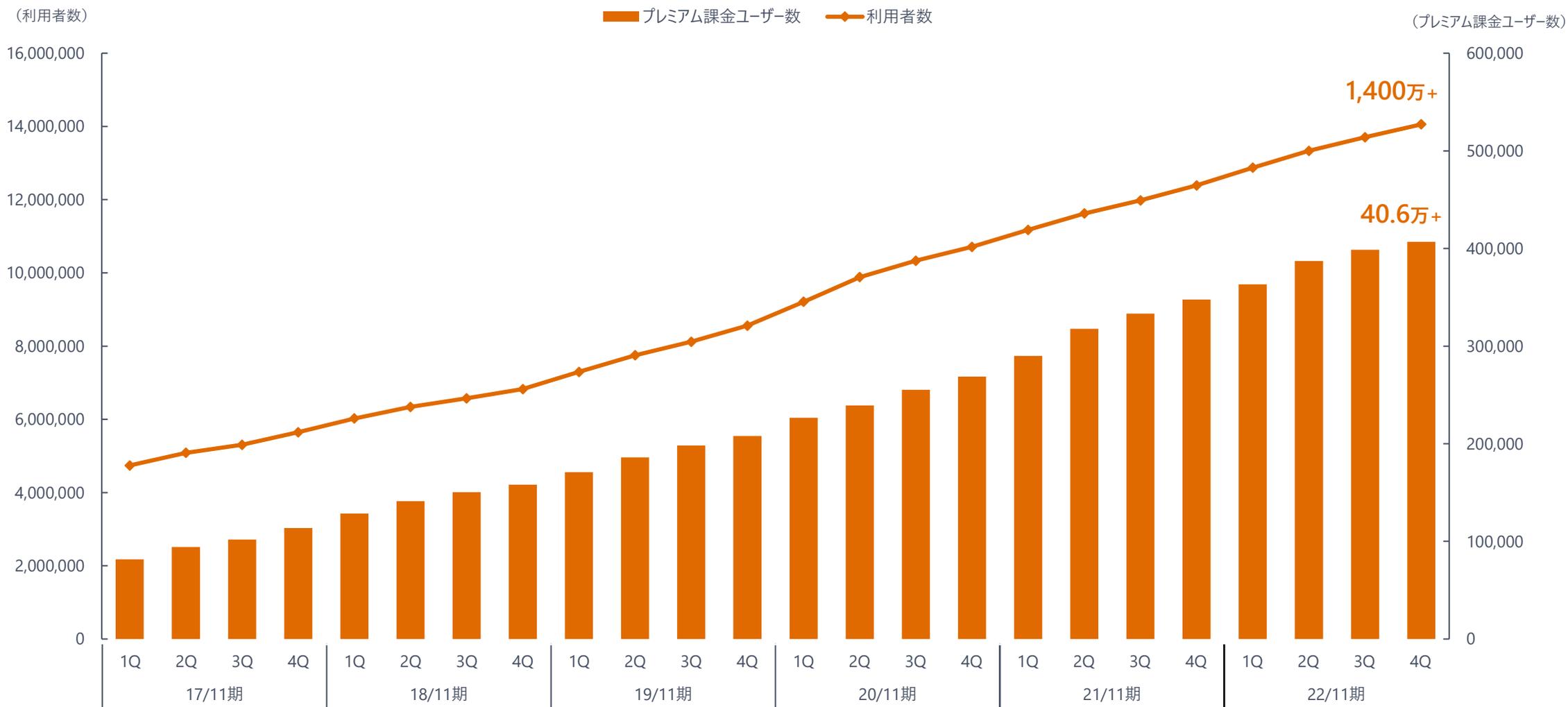


\* 金融関連サービス収入は、『マネーフォワード お金の相談』、『マネーフォワード 固定費の見直し』、Next Solution社の収入など。

\* 2022年11月期より、金融機関向けに提供する『マネーフォワード for ○○』のプレミアム課金売上について、Xdメインに計上先を変更したため、過去遡及して修正。

## 『マネーフォワード ME』利用者数 / プレミアム課金ユーザー数推移

利用者数は1,400万\*1、課金ユーザーは40万を突破と順調に成長。



\*1 Homeドメインにおいて提供する『マネーフォワード ME』の利用者数。利用者数は、『マネーフォワード ME』アプリのダウンロード数およびWEB登録者数の総計。過去に含まれていた、Xドメインにおいて提供する金融機関向けサービスの利用者数は含まない。

## 金融関連サービス連携上限数の変更により、課金ユーザーが大幅に増加

無料会員が連携できる金融関連サービスの数を10件から4件に変更。**12月の純増課金ユーザー数は約1.3万と大幅に増加。**  
1か月の無料クーポン等を利用中のユーザーも存在する\*1ため、2023年1月も2022年12月以上の課金ユーザー純増を見込む。

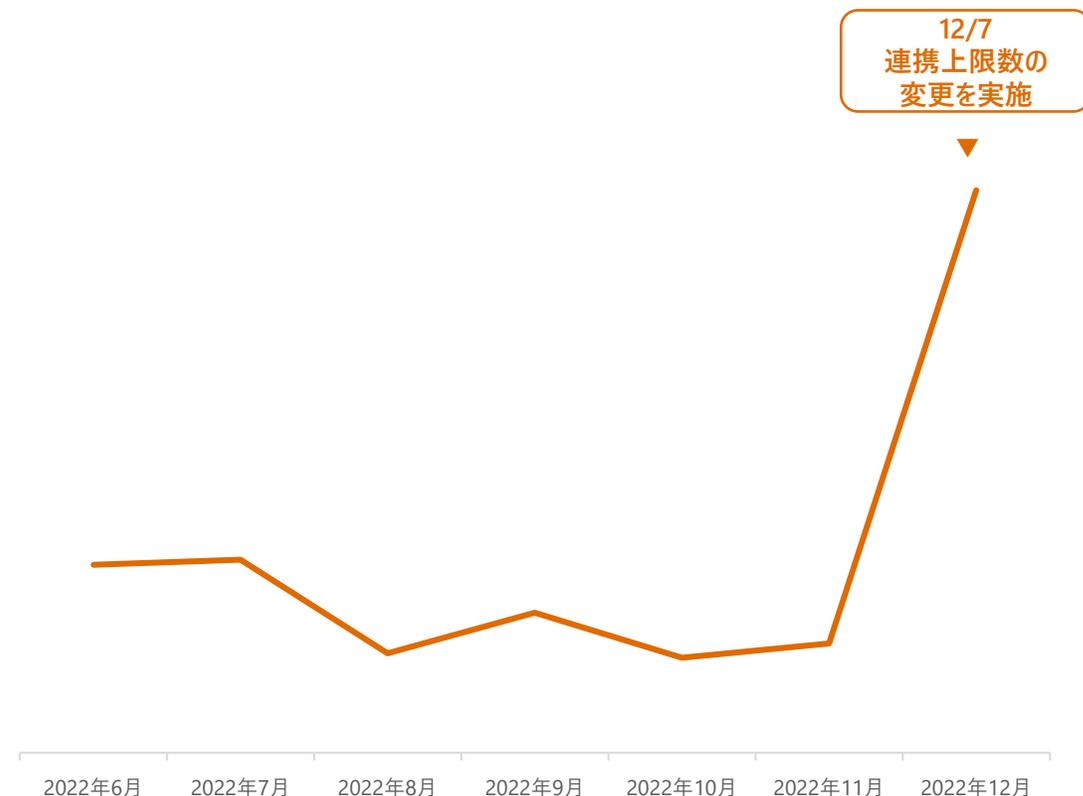
金融関連サービス連携上限数の変更

**金融関連サービスの連携可能数**  
変更日：2022年12月7日

	変更前	変更後
無料会員	10件まで連携可能	4件まで連携可能
プレミアム会員 ¥500/月、¥5,300/年 ※	無制限	

※ Web版サービスの料金。iOS・Androidアプリを通じてプレミアムサービスに登録する場合は、アプリ内に表示されている金額になります。

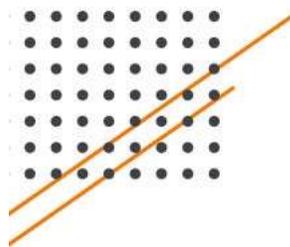
純増プレミアム課金ユーザー数推移



\*1 2022年11月6日（日）午後11時59分時点で、無料会員として5件以上ご連携いただいていたユーザーの皆さまへ、30日間無料のプレミアムサービスクーポンを提供。

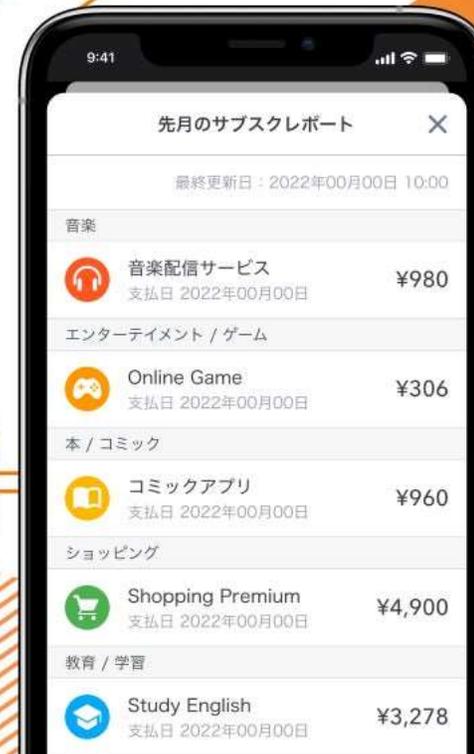
## 「サブスクレポート機能」を『マネーフォワード ME』プレミアムサービスに追加、家計改善の新たなソリューションに

動画や音楽、ゲーム、本やニュース、ショッピングなど、様々なカテゴリのサブスクリプションサービスの支払い状況を一目で把握することが可能に。「頻繁には使わないため契約していることを忘れてしまっていた」「意図せず自動的に契約を継続してしまっていた」などを防ぐ。



 **Money Forward ME**

サブスクレポート機能を  
リリース



先月のサブスクレポート		
最終更新日: 2022年00月00日 10:00		
音楽		
 音楽配信サービス	支払日 2022年00月00日	¥980
エンターテインメント / ゲーム		
 Online Game	支払日 2022年00月00日	¥306
本 / コミック		
 コミックアプリ	支払日 2022年00月00日	¥960
ショッピング		
 Shopping Premium	支払日 2022年00月00日	¥4,900
教育 / 学習		
 Study English	支払日 2022年00月00日	¥3,278

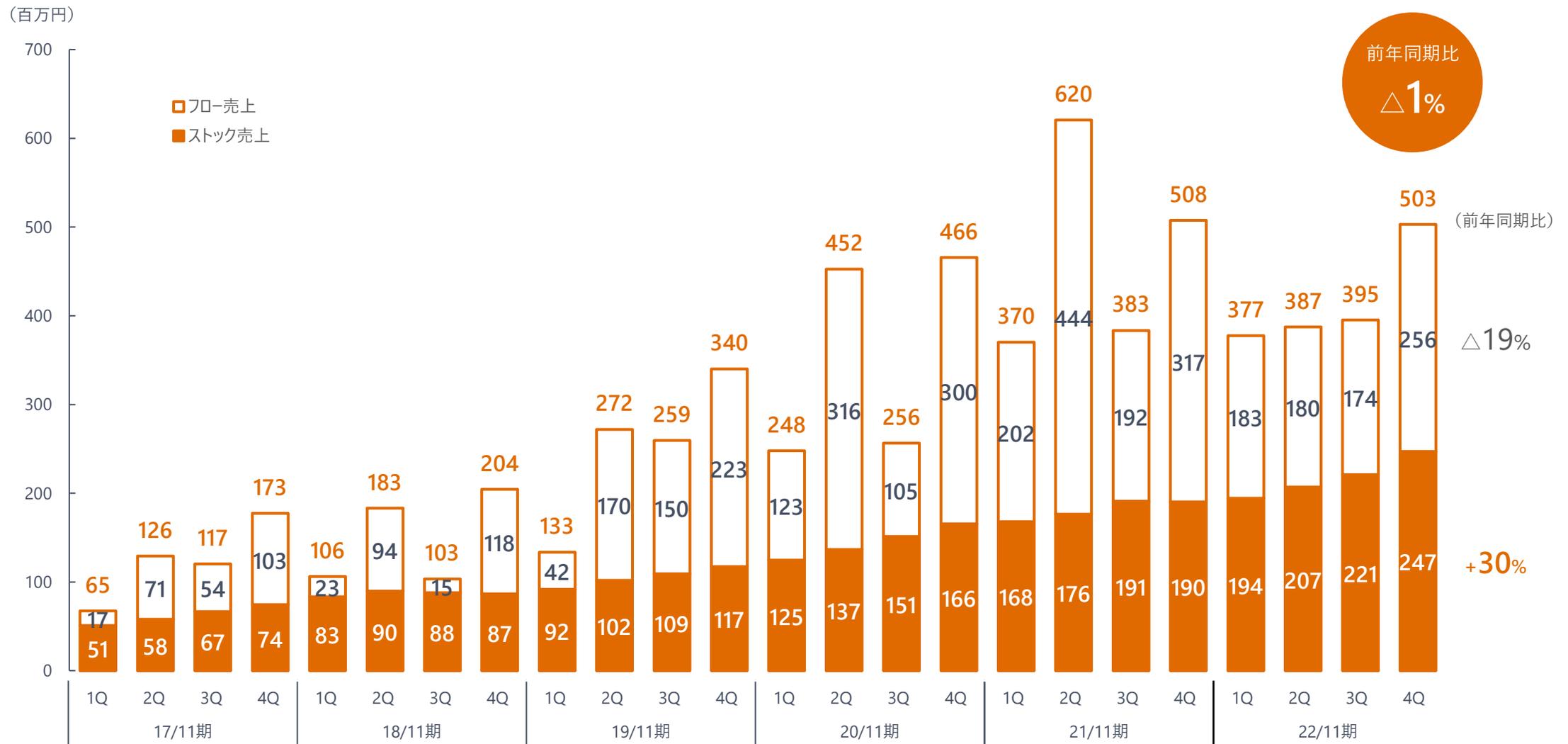
Money Forward

X



## Xドメイン 四半期 売上高推移

『Mikatano』の売上伸長により、ストック売上は**前年同期比+30%**と成長が加速。引き続きストック売上の成長を見込む。

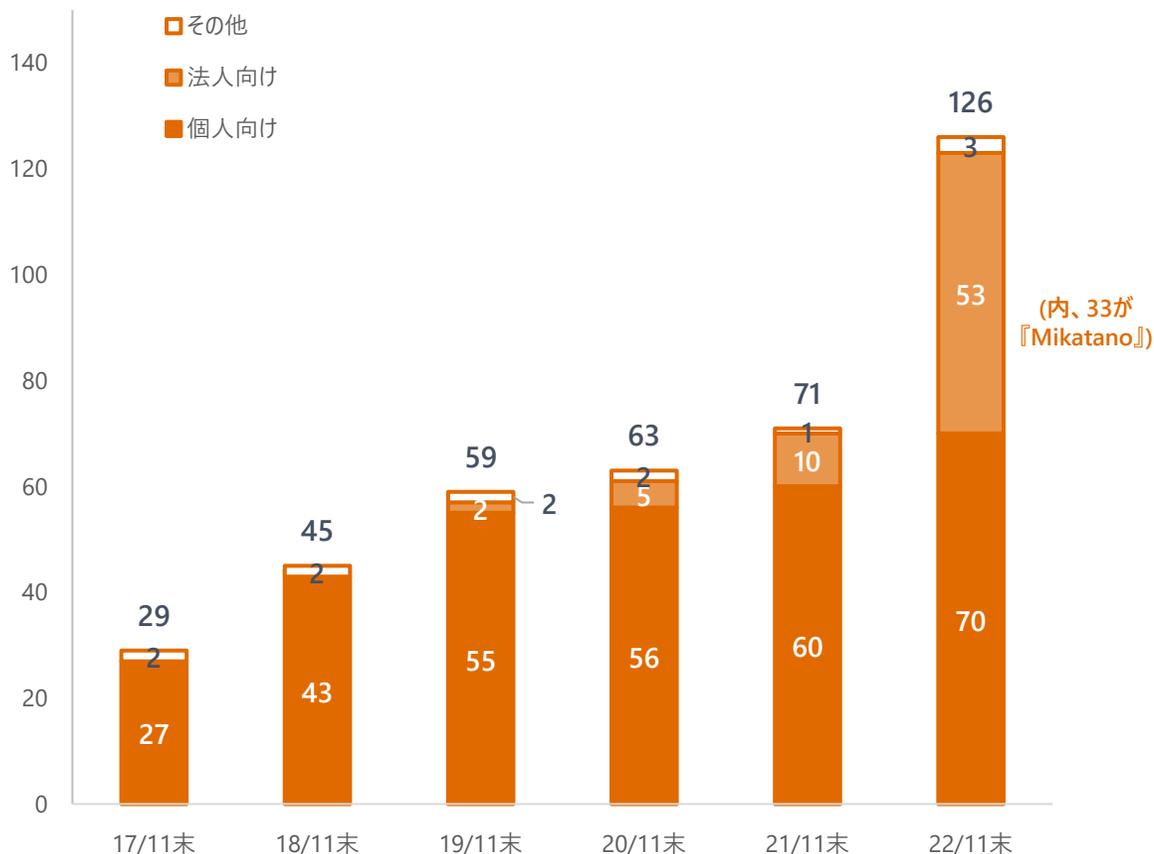


\* 2022年11月期より、金融機関向けに提供する『マネーフォワード for ○○』のプレミアム課金売上について、Xドメインのストック売上に計上先を変更したため、過去遡及して修正。

## 金融機関等への提供サービス数\*1は引き続き増加

『Mikatano』をはじめとする、金融機関等の法人向けサービスの導入が進み、提供サービス数は126件まで増加。

提供サービス数\*1



主な個人顧客向けの案件



クレジットカードのご利用金額やポイント残高の確認などができるサービス『MyJCB』にて、金融機関の口座残高が確認可能に。



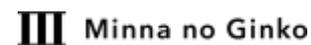
理想のライフプランの設計や資産形成に関する情報収集サービスなどをまとめて提供するスマートフォンアプリ



NTTドコモの様々なサービスと連携した家計簿アプリを共同開発



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



公式アプリへのアカウントアグリゲーション機能の提供に加え、顧客ニーズに寄りそうUI・UXデザイン設計を支援



\*1 Xドメインが継続的に提供するサービス数。Xドメインの顧客は、NTTドコモやKDDI等の金融機関以外の顧客も含む。

## 金融機関の法人顧客向けのDXソリューションを強化することで、ストック売上比率60%を目指す

継続的な高成長の実現に向け、法人向けサービス売上比率をFY24において**30%以上**（FY21実績 10%、FY22実績 23%）、ストック売上比率をFY24において**60%以上**（FY21実績 36%、FY22実績 52%）を目指す。

### サービス概要

#### 法人ポータル

法人・個人事業主向け会員制ポータルサイト。NTT DATAと共同で開発。



#### Mikatano

#### Mikatano 資金管理

法人向け資金管理サービス



#### Mikatano インボイス管理

インボイス管理サービス



#### Mikatano ワークス

業務管理サービス

#### アカウント アグリゲーション基盤



### 導入金融機関の効果

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

- 複数口座の預金情報や入出金情報の一元管理
- 口座残高・明細を自動更新
- 明細をCSV形式でダウンロード可能
- 受発注インボイスデータの一元管理
- 消込作業も簡単に可能

- コミュニケーションツール、ワークフロー、勤怠管理など、日常業務に活用できるデジタルサービスが、簡単かつ直感的なUI/UXで利用可能

- 法人銀行口座の連携を可能とするアカウントアグリゲーション基盤を活用することで、法人サービスの付加価値向上
- 統合通帳 / 資金繰り / トランザクションレディング等が利用可能に

### 導入先\*1

横浜銀行 / 北陸銀行 / 西日本シティ銀行 / 池田泉州銀行 / 山陰合同銀行 / 広島銀行 / 静岡銀行 / 他5行(うち3行 New!)  
: 合計12金融機関

岡崎信用金庫 / 京都信用金庫 / 多摩信用金庫 / 福岡銀行 / 熊本銀行 / 十八親和銀行 / 徳島大正銀行 / 千葉興業銀行 / 中国銀行 / 八十二銀行 / 京都銀行 / 四国銀行 / 長野銀行 / 常陽銀行 / 栃木銀行 / 横浜信用金庫 / ひろぎんホールディングス (New!) / 西日本シティ銀行(New!) / 群馬銀行 (New!) / 沖縄銀行 (New!) / 南都銀行 (New!)  
: 合計21金融機関

福岡銀行 <フィンディ>  
横浜銀行 <くはまぎん>ビジネスコネクト >  
伊予銀行 <いよぎん>ビジネスポータル >  
(株)Biz Forward <SHIKIN+ >  
西日本シティ銀行 <NCB>ビジネスステーション >  
<ひろぎん>ビジネスポータル(New!)

自社開発  
/  
共同開発

機能提供

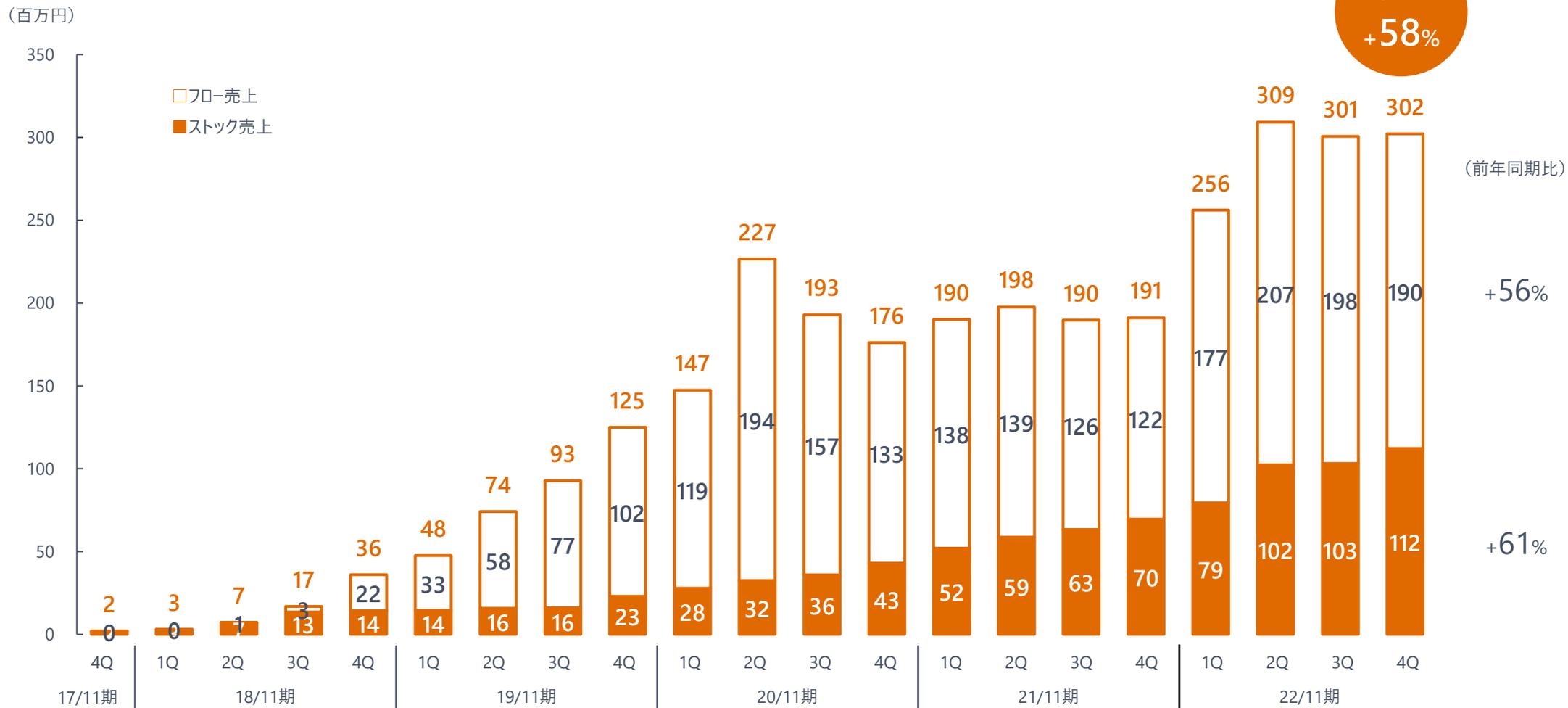
\*1 中小企業向けDXポータル『Mikatano ワークス』については、導入を決定・検討している金融機関を導入先として記載。

Money Forward  
**Finance**



## Financeドメイン 四半期 売上高推移

請求・決済代行業（ストック売上）は、**前年同期比+61%**の成長。  
 売掛金早期資金化事業（フロー売上）は与信管理に引き続き重点をおき、前四半期水準の売上。



\* ストック収入は、『マネーフォワード ケッサイ』や『SEIKYU+』における月額基本料、決済手数料及び付随する手数料を含む。フロー収入は、『マネーフォワード アーリーペイメント』や『SHIKIN+』、マネーフォワード シンカ社における売上高、『マネーフォワード ケッサイ』、『SEIKYU+』における郵送手数料などを含む。

# 『マネーフォワード ケッサイ』『SEIKYU+』においてインボイス制度対応を実施

2022年12月よりインボイス制度に対応した適格請求書等の交付が可能に。

インボイス（適格請求書等）の発行への対応

請求書フォーマットや消費税の設定も可能



- 請求単位で税計算を行い、インボイス（適格請求書）を発行可能。
- 取引単位で消費税計算をしてインボイスを発行する方法にも今後対応を予定。

## 請求モード・消費税の設定

請求モードを選択する

- インボイス（適格請求書）モード  
インボイス制度（適格請求書等保存方式）に対応した適格請求書、適格返送請求書の発行、管理ができます。詳細については？インボイスモードへの切り替えにともなう変更点を参照してください。
- 区分記載請求書モード  
区分記載請求書等保存方式に対応した請求書の発行、管理ができます。

適格請求書発行事業者の登録番号

インボイス（適格請求書）モードを利用するためには、発行事業者の登録番号が必要です。入力された登録番号は販売元情報として請求書に記載されます。

登録番号[必須]

T1234567890123

---

Progress on Growth  
Strategy

## 成長戦略の進捗



## これまでの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

## 2022年11月期における4つの成長戦略の進捗と成果

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

#### <全体>

- 顧客数の拡大とAPRAの向上によって法人ARRが3年間で3倍に成長（P51）

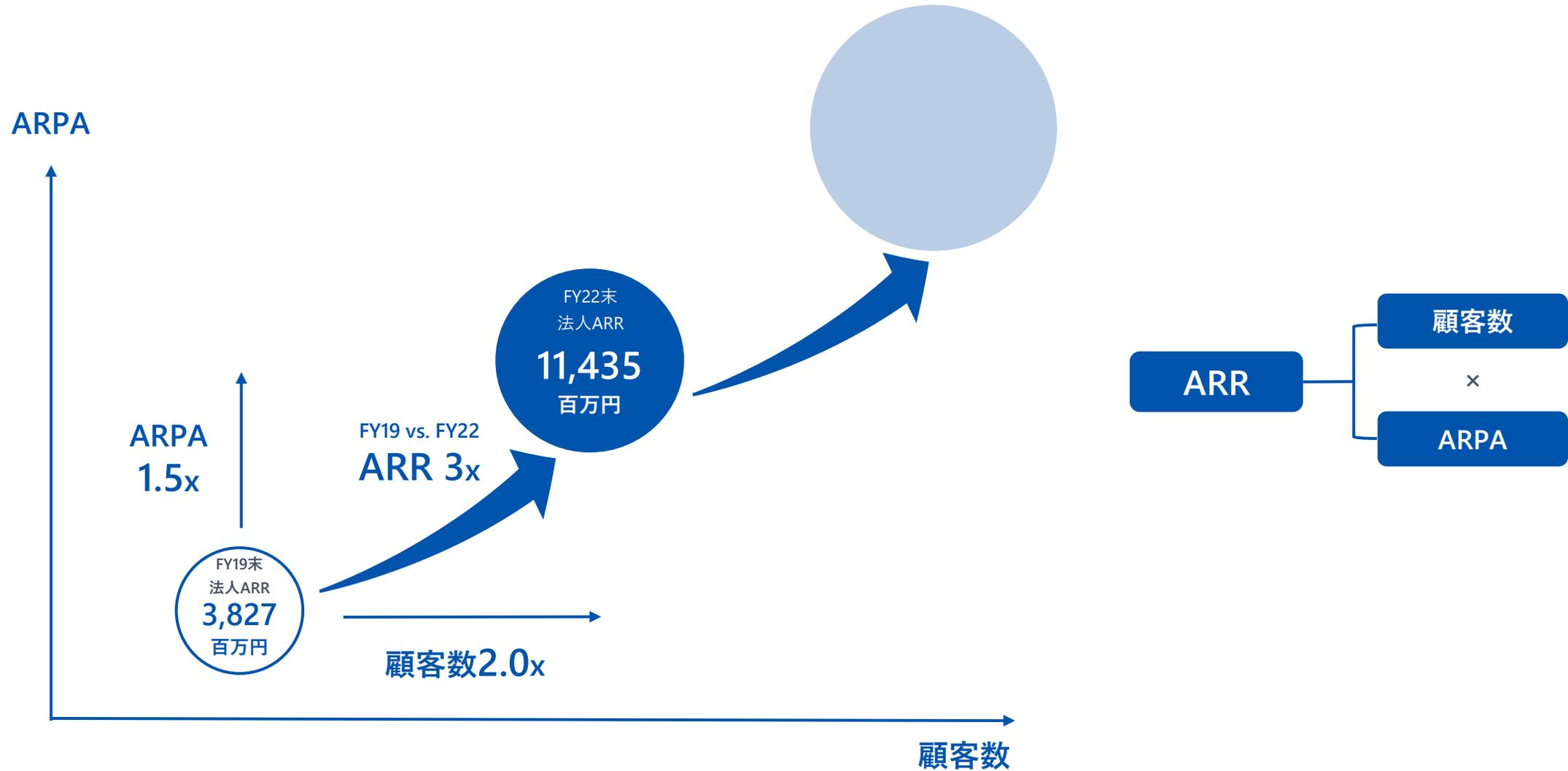
#### <プロダクト>

- コンポーネント型ERP戦略に基づき、中堅企業向けプロダクトの拡充・機能開発が大きく進捗（P52-53）
- エンジニア・デザイナーの採用が進み、開発力が大幅に強化（P54）

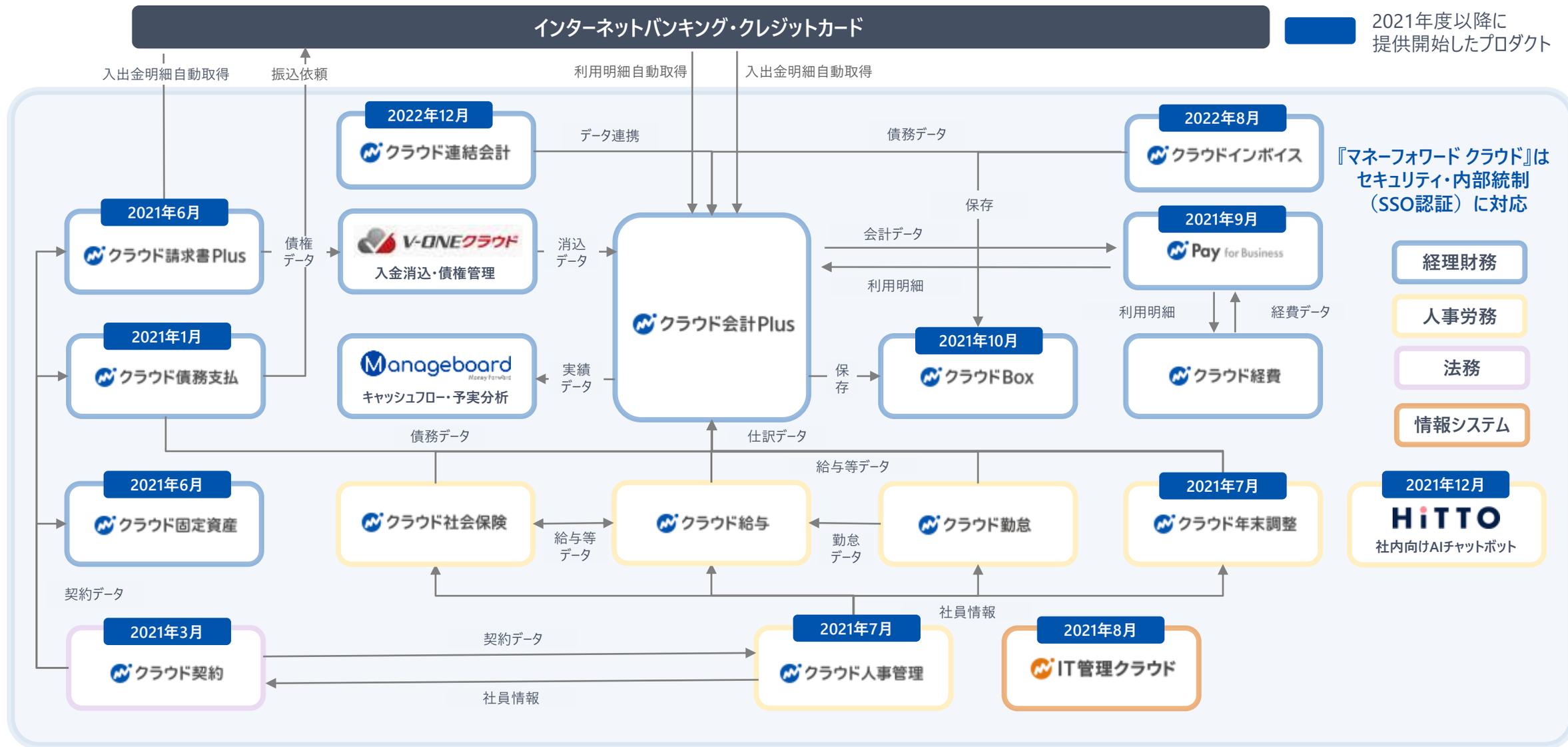
#### <セールス&マーケティング>

- マーケティング投資の強化により、認知度が約2倍に（P55）
- 営業人員の拡充・マーケティング投資の強化により、法人ユーザー数の純増ペースが約2倍に（P55）
- 中堅企業ユーザー数の拡大とクロスセルの進捗により、ARPAが大きく向上（P56）
- クロスセル事例。ユーザーのステージ、ニーズに合わせた価値提供（P57-58）

# 顧客数の拡大とAPRAの向上によって、法人ARRが大きく成長、3年間で3倍に



# 中堅企業向けのプロダクトのラインナップを急速に拡充すると共に、プロダクト改善を推進

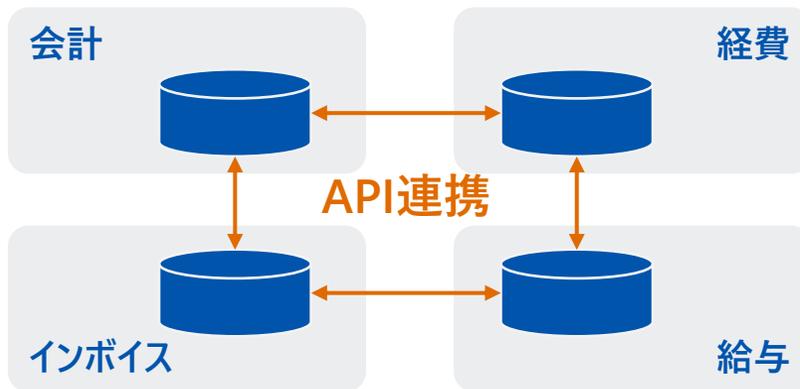


## コンポーネント型ERP提供戦略の推進

ユーザーが最適なシステム構成をスピーディーに実現するため、『マネーフォワードクラウド』は個別の機能を独立した形で提供。API連携によってデータが統合されるため、ERPとしての利用も可能。

### コンポーネント型ERP（『マネーフォワードクラウド』）

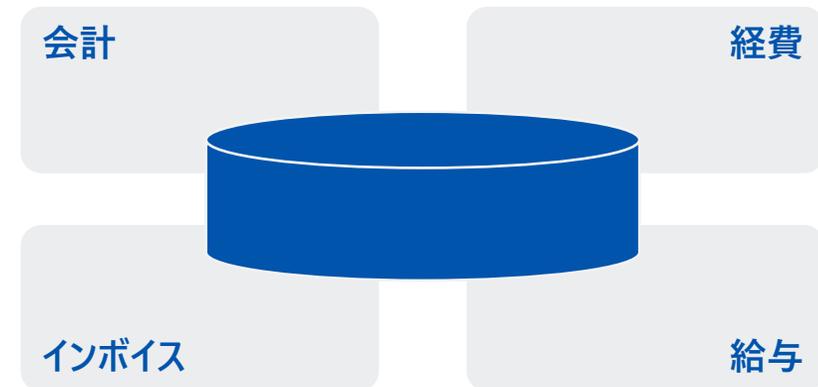
必要なシステムのみを組み合わせて導入できる



ユーザーが、**必要なタイミング・機能を選んで導入が可能**。  
API連携によって、既存のシステムを入れ替えることなく、**最適なシステム構築を実現**。

### 統合型ERP（他社）

企業の経営に必要なすべての業務をカバーしている

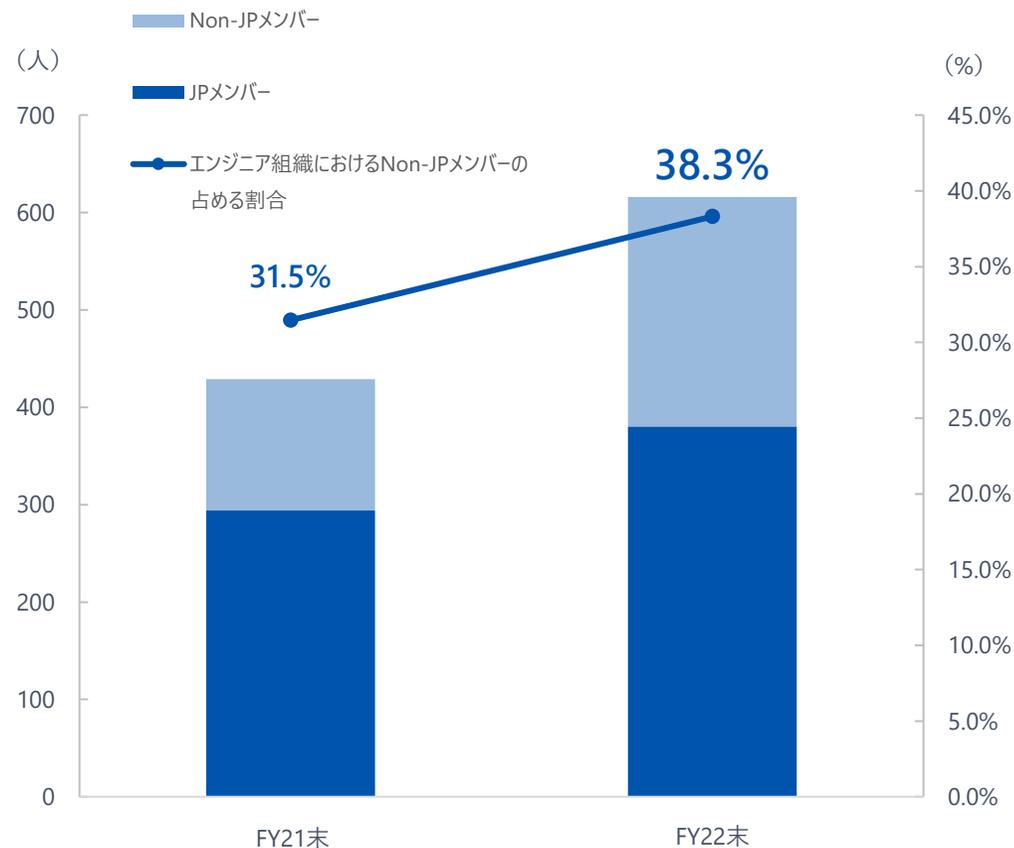


ユーザーが、既存のシステムを大きく入れ替える必要がある為、**導入に多くのコストとリソースが必要**。

## エンジニアの継続的な採用により、開発力を大きく強化

エンジニアの採用競争が激化する中、国内外の複数開発拠点の立ち上げ、公用語英語化等の施策によって、エンジニアは**1.4倍**に増加。エンジニア組織におけるNon-Japaneseメンバー比率は**38%**に。

### エンジニア組織のグローバル化



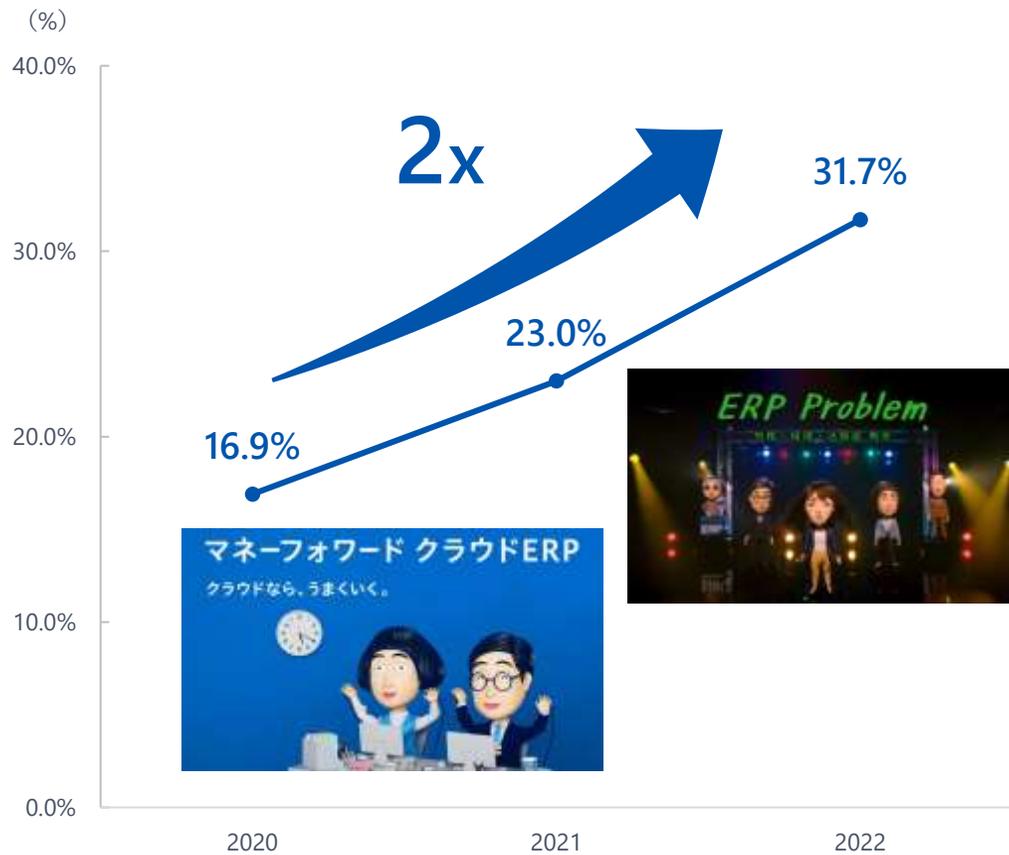
### 開発力強化に向けた取り組み

- グローバル採用の強化によって、20か国以上からエンジニアを採用。
- インド開発拠点を立ち上げ、国内においても名古屋拠点を新たに設立。
- エンジニア部門の公用語英語化を段階的に進め、グローバルな開発体制の構築を推進。
- 海外新卒エンジニア向けの日本語1on1「TERAKOYA」の促進。

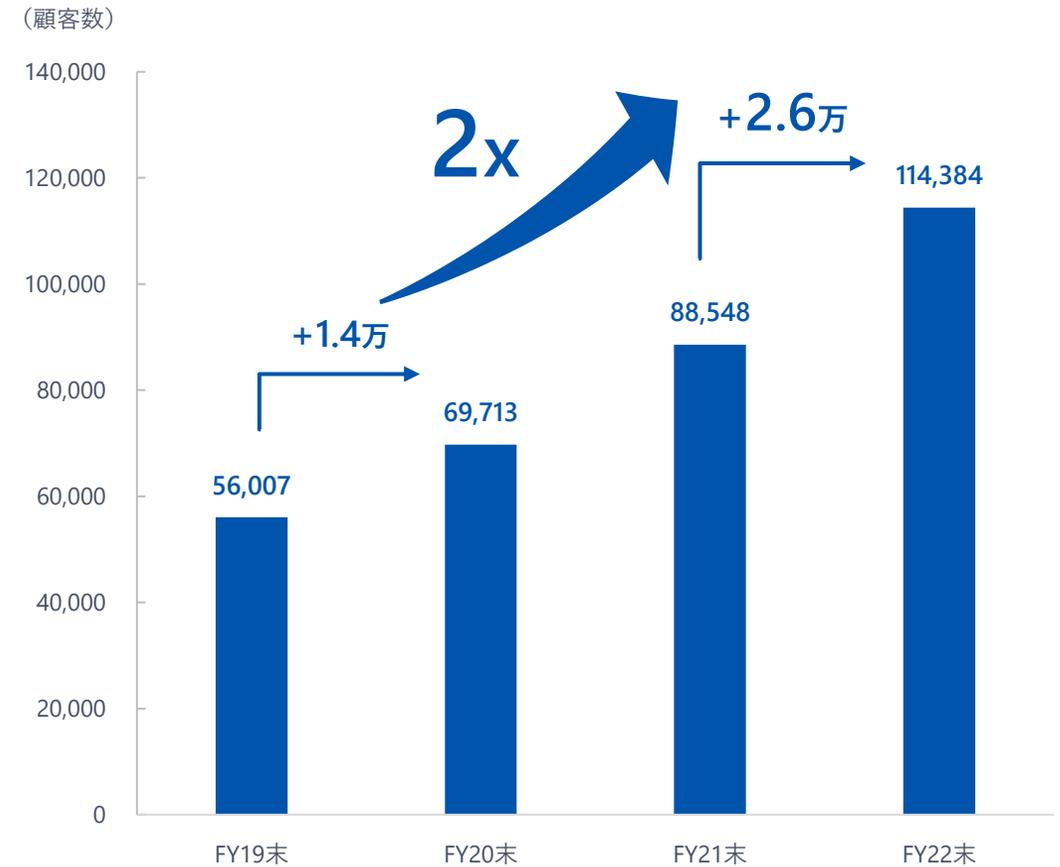
## ブランド認知度の大幅な向上を実現。法人顧客数の純増ペースは2年間で約2倍に増加

オンラインマーケティング、TVCMなどの各種施策により、『マネーフォワードクラウド』の認知度は2年間で約2倍に。

『マネーフォワードクラウド』の認知度\*1



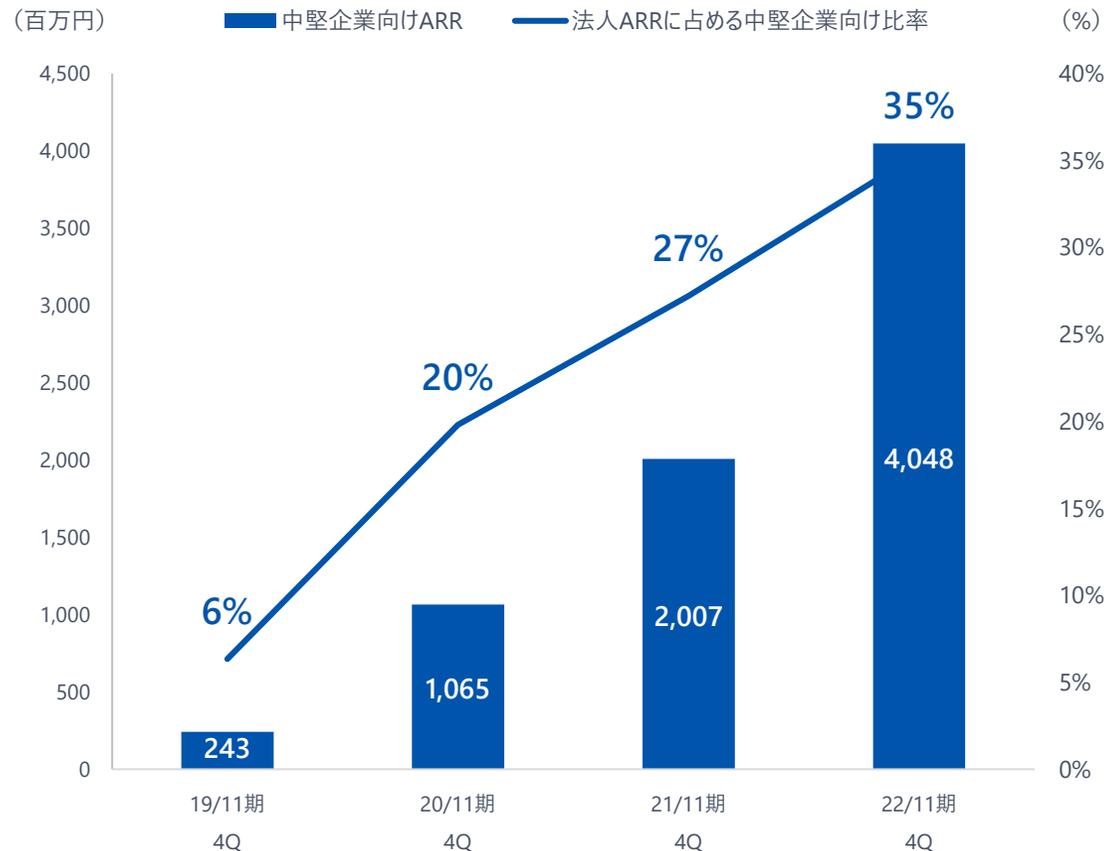
法人顧客の純増数



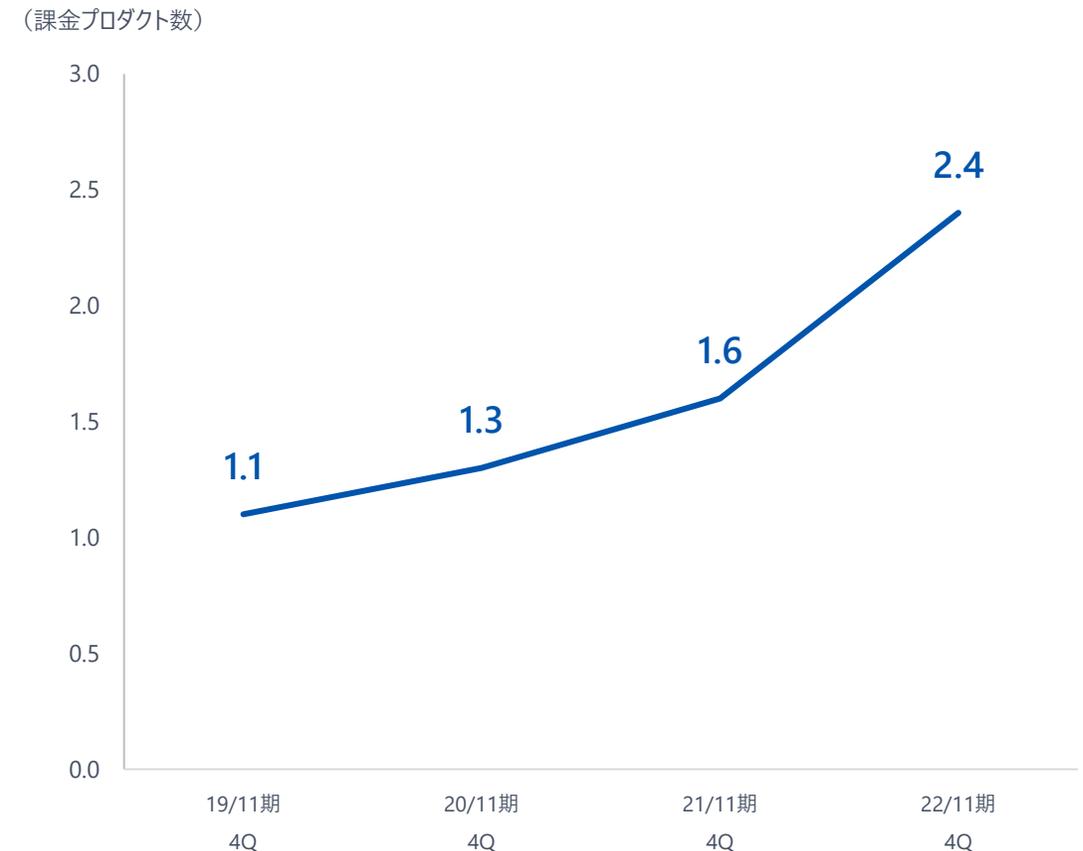
\*1 従業員数30名以下の中小企業の経営者（20～60歳）を1,026名を対象として、インターネットリサーチ形式で、2022/07/19～2022/07/20にかけて実施。

## 中堅企業ユーザーの拡大に伴う中堅企業向け比率の増加およびクロスセルの加速により、法人ユーザーのARPAが大きく向上（前年同期比+20%\*1）

中堅企業ARRと比率



1中堅企業ユーザーあたり平均課金プロダクト数（クロスセル）



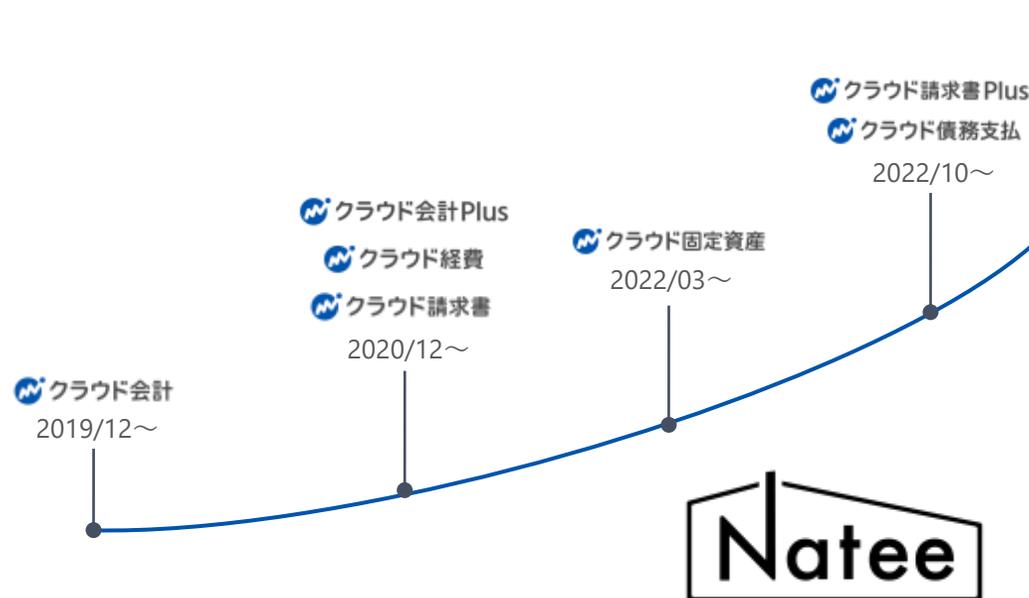
\*1 2022年11月期4Qの法人向けARPAの前年同期比はHiTTOのグループジョインを除くと、+16%。中堅企業は、『マネーフォワードクラウド』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『HiTTO』、『マネーフォワードIT管理クラウド』等のフィールドセールス経由で導入された一般企業ユーザー（士業事務所等は除く）からであり、その大半は従業員50名以上の法人。

## スタートアップ企業におけるクロスセル事例

クラウド会計の利用から、周辺サービスの利用へと展開いただく事例。

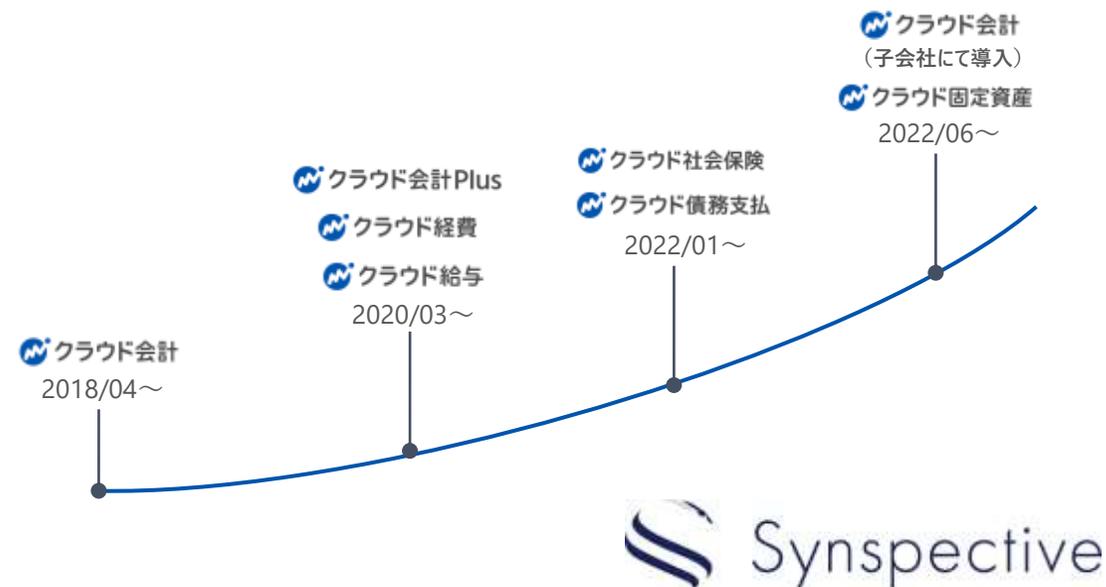
### 株式会社Natee

事業内容	クリエイターを活用したマーケティング支援事業
従業員数	約60名
創業	2018年



### 株式会社Synspective

事業内容	衛星の開発運用、衛星データを活用したソリューションサービス
従業員数	約170名
創業	2018年

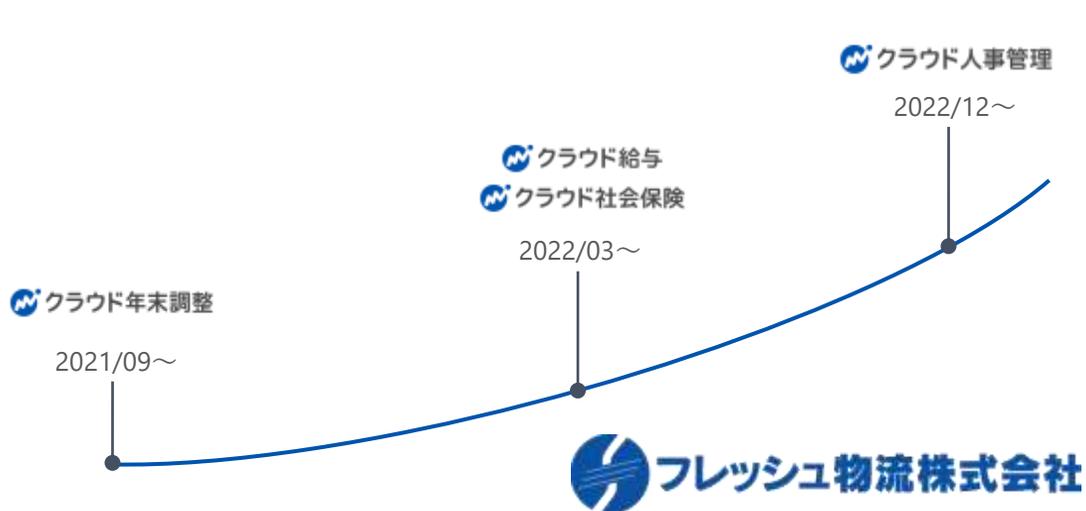


## 中堅企業におけるクロスセル事例

ニーズに合わせ、既存システムを大幅に変更することなく、新たに必要なサービスを追加で導入いただく事例。

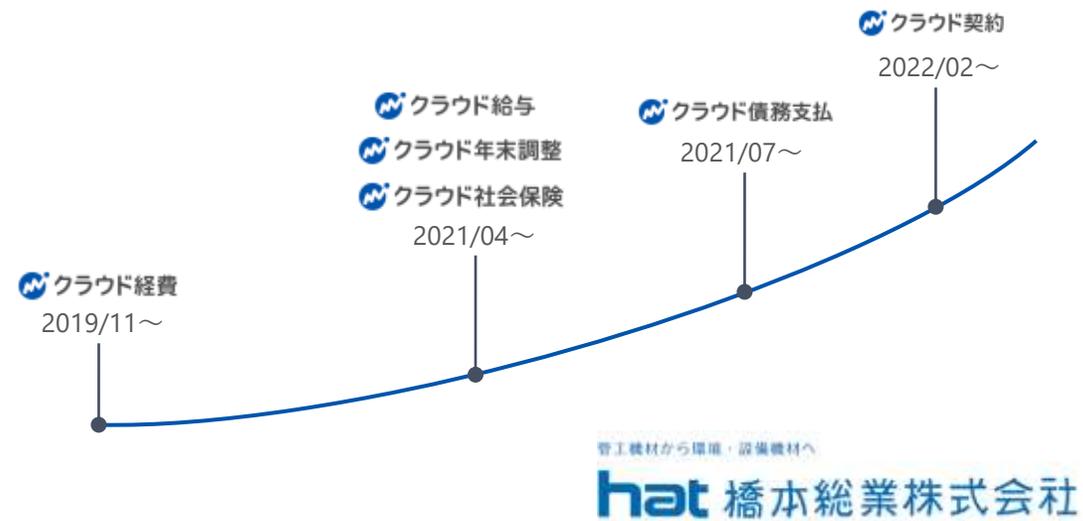
### フレッシュ物流株式会社

事業内容	運輸・物流
従業員数	約900名
創業	1984年



### 橋本総業株式会社

事業内容	商社・卸売
従業員数	約800名
創業	1890年（東証プライム上場*）



\* 2014年東証一部上場、2016年ホールディングス化によって橋本総業ホールディングス株式会社がプライム市場に上場。

## 2022年11月期における4つの成長戦略の進捗と成果

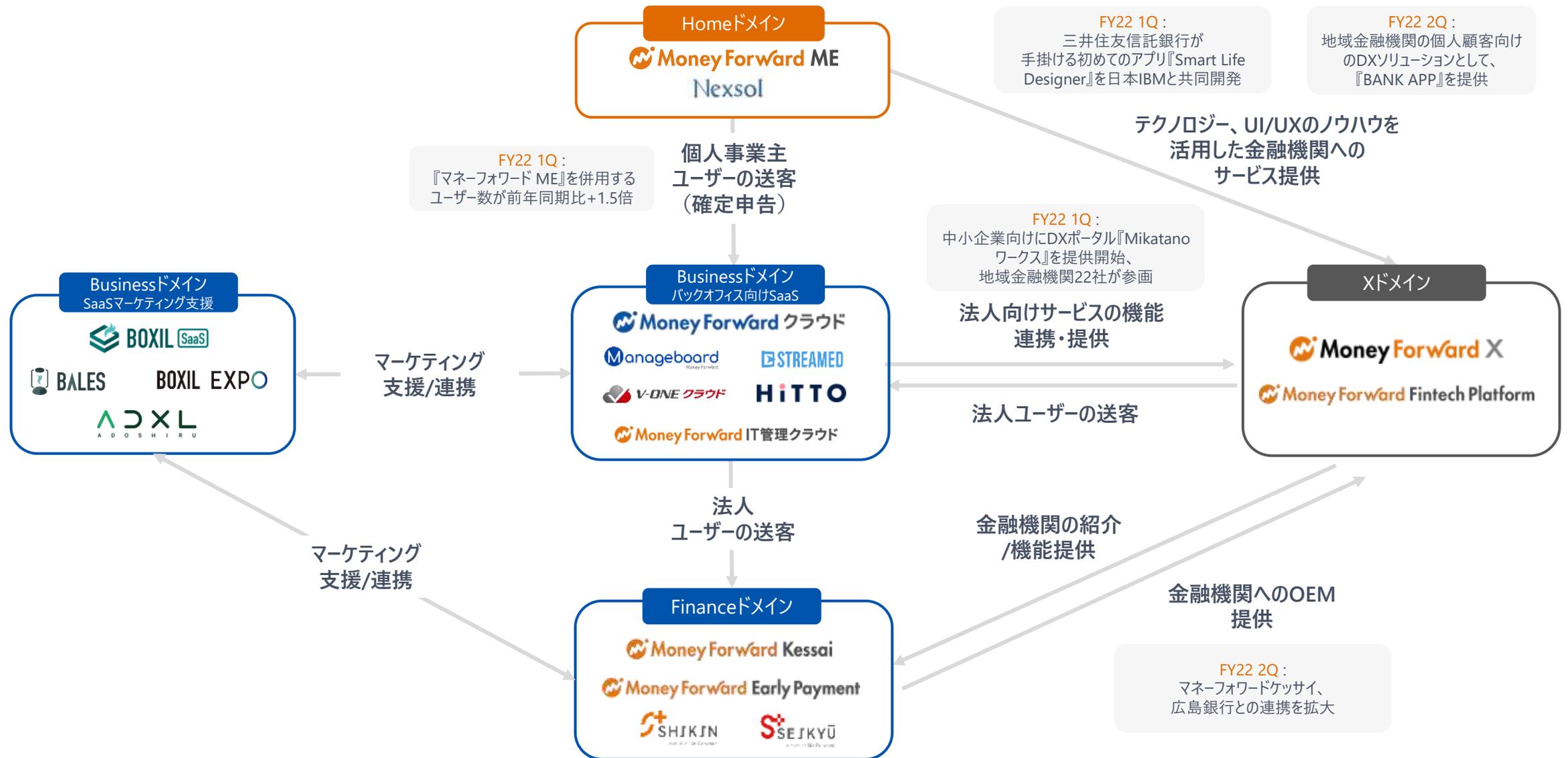
2



### 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

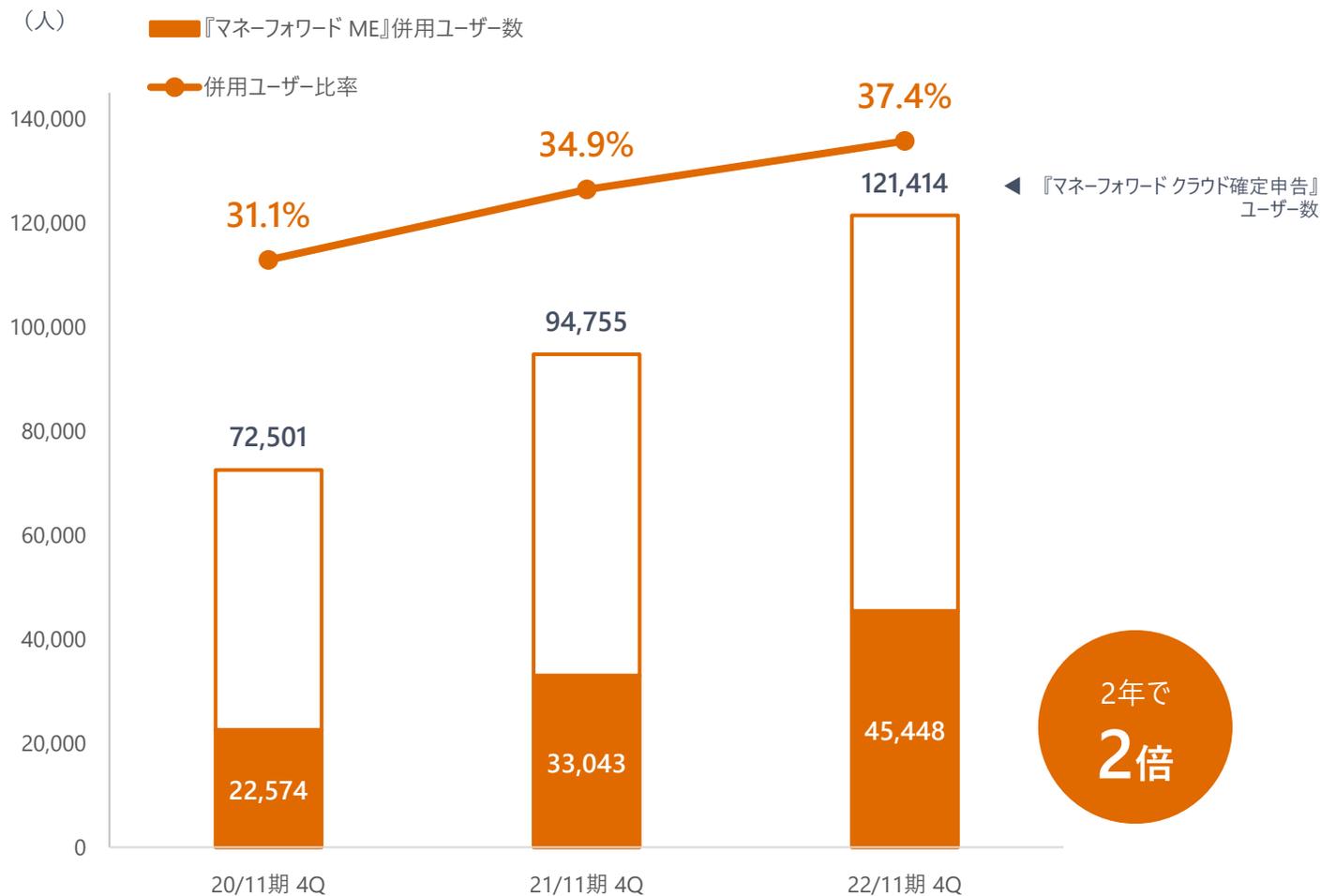
- ドメイン間での相互送客、プロダクト開発の横展開により、シナジーを創出（P60）
- 『マネーフォワード ME』⇔『マネーフォワード クラウド確定申告』の送客は特に大きな成果（P61）
- Xドメインにおいて金融機関の法人顧客向けSaaSである『Mikatano』をローンチ、20以上の金融機関との連携を開始（P62）

# ドメイン間での相互送客、プロダクト開発の横展開により、シナジーを創出



## 『マネーフォワード ME』と『マネーフォワード クラウド確定申告』を併用するユーザー数\*1が過去2年で2倍に増加

『マネーフォワード クラウド確定申告』利用者のうちの『マネーフォワード ME』併用者

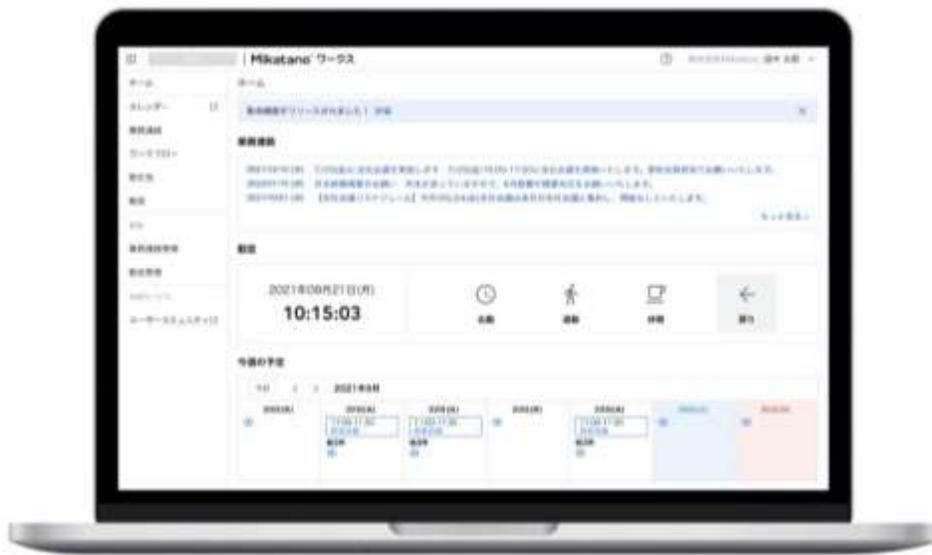


×

\*1 『マネーフォワード クラウド確定申告』に課金するユーザーのうち、『マネーフォワード ME』を利用するユーザーの合計。

## 金融機関との協業を通じて、地方の中小企業のDXを促進

当社のアカウントアグリゲーション基盤や法人向けバックオフィスSaaSの開発ノウハウをもとに、『Mikatano』の提供を開始。  
20以上の地域金融機関と連携し、『Mikatano』の導入を推進。



『Mikatanoワークス』画面

### Mikatano 資金管理

複数口座の預金情報や入出金情報の一元管理でき、残高や明細が自動で更新

### Mikatano インボイス管理

受発注インボイスデータの一元管理ができ、消込作業も簡単に可能

### Mikatano ワークス

コミュニケーションツール、ワークフロー、勤怠管理など、日常業務に活用できるデジタルサービスが、簡単かつ直感的なUI/UXで利用可能

## 2022年11月期における4つの成長戦略の進捗と成果

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

- HiTTO社とNext Solution社のグループジョインが実現。法人向け、個人向け両方の領域で提供サービスを拡大（P64）
- 中長期的な海外戦略の布石としてインドネシア最大級のSaaS企業であるMekari社へ\$48mn（61.2億円）の追加出資を実施（P64）
- 各種PMI施策により、グループジョイン後の各社が高い売上成長を実現（P65）
- スマートキャンプ社は高い売上成長と売上構成の多角化に成功。更なる成長に向けてIPOを目指す（P66-68）

# 当社のM&A戦略及びグループジョイン / 出資の実績

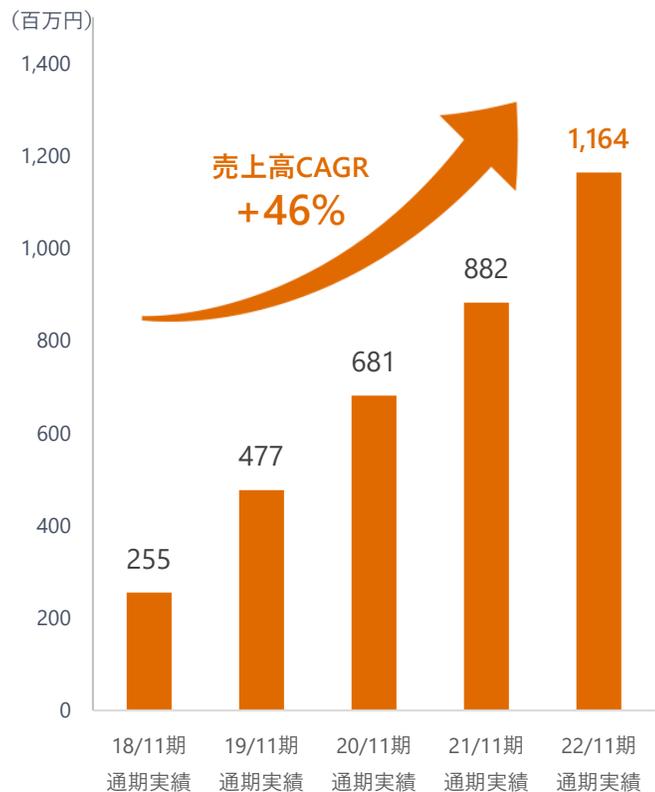
事業領域	戦略	実績
<p>Business / バックオフィス向けSaaS</p> <p>+</p> <p>Home</p>	<p><b>1 プロダクトラインナップの拡充</b></p> <p><b>Business</b> ARR拡大のための既存顧客（会計事務所及び法人）へのアップセル</p> <p><b>Business</b> 最高水準のソリューションを拡大し、中堅企業・IPO準備企業/上場企業向けのラインナップを更に拡充</p> <p><b>Home</b> 金融関連サービスの拡充及び提供価値向上</p>	<p> (2017年11月)</p> <p> (2018年7月)</p> <p><b>FY22</b></p> <p> (2020年10月)</p> <p><b>FY22</b></p> <p> (2022年5月)</p> <p><b>FY22</b></p> <p> (2021年12月)</p> <p> (2022年3月)</p> <p>* susten社は持分法適用会社</p>
<p>Business / SaaS マーケティング</p>	<p><b>2 TAMの拡大 (地理的拡大)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> </ul> <p><b>3 TAMの拡大 (事業領域の拡大)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 市場規模の更なる拡大が見込まれるSaaSマーケティングビジネスへの参入</li> </ul>	<p><b>FY22</b></p> <p> (2018年1月より複数回投資を实行)</p> <p> (2021年6月)</p> <p> (2021年9月)</p> <p>* Mekari社、FlowAccount社、Bizzi社はいずれもマイノリティ出資</p> <p> (2020年2月)</p>

## M&A（グループジョイン）後もシナジーの創出により継続的な成長を実現

グループジョイン後の各社の売上高CAGRは**+30%以上**の成長率を誇る。

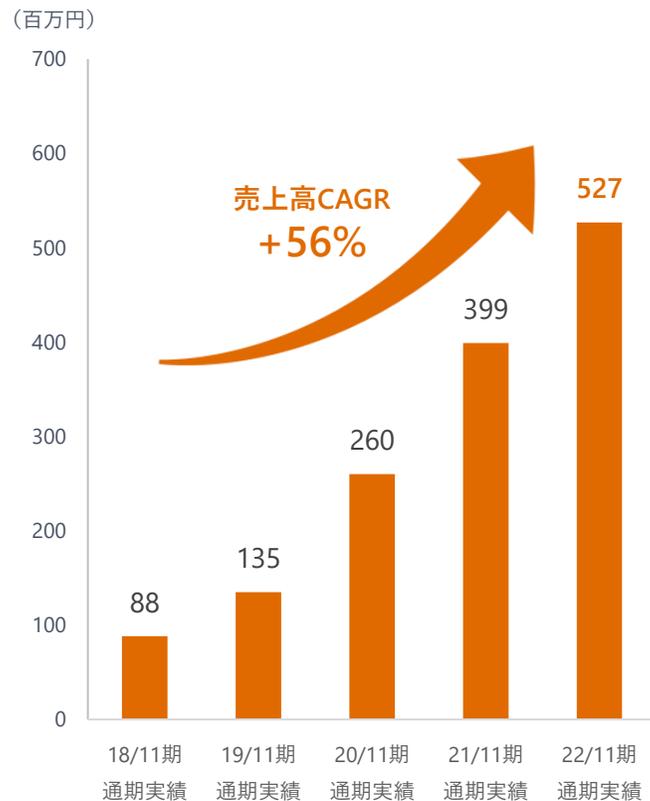
### クラビス

土業事務所との強い関係を持つマネーフォワードのセールスチームとの連携によって新規顧客の獲得を推進



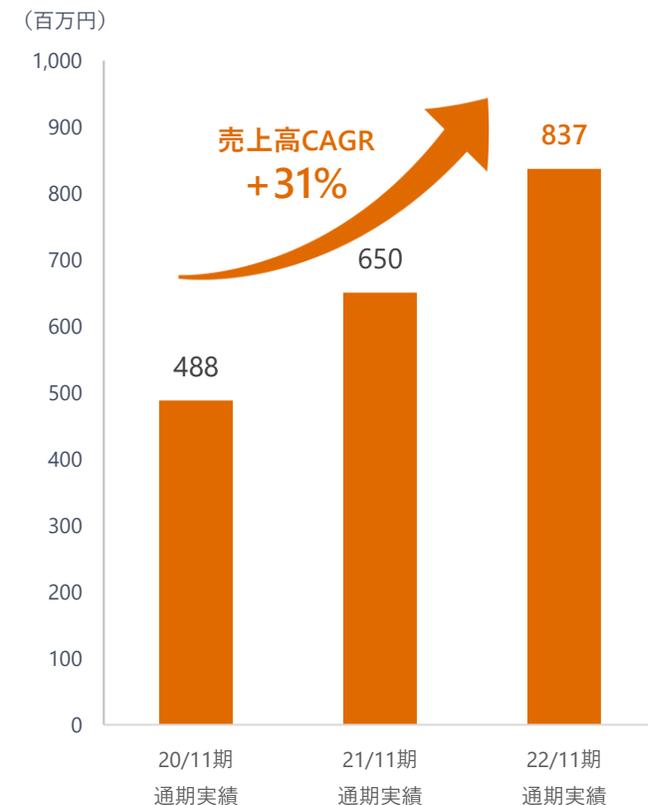
### ナレッジラボ

土業事務所経由の販売を進めるほか、中堅企業向け双方でクロスセルを実施。



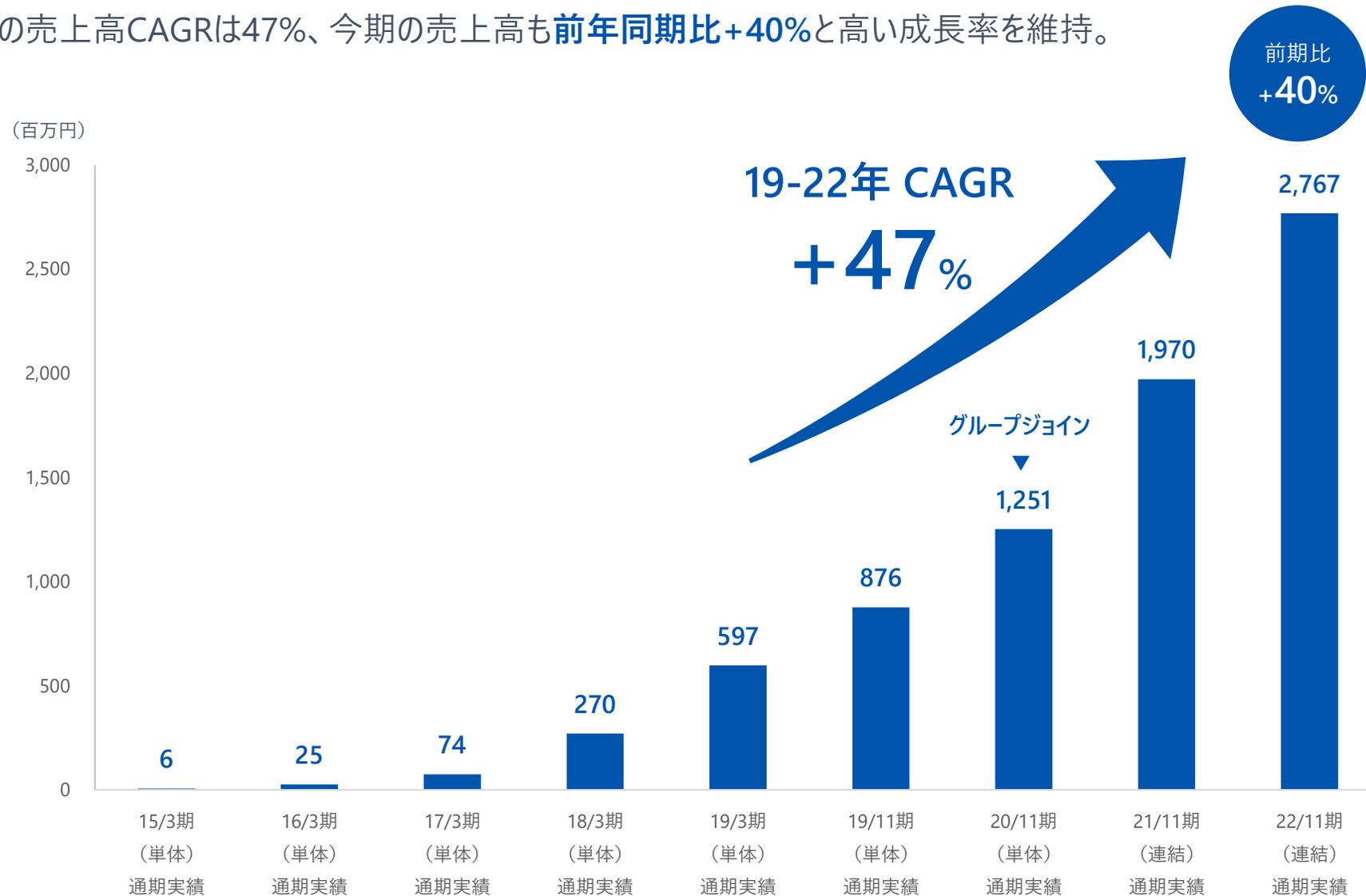
### R&AC

債権管理領域における共同でのプロダクト開発・連携を推進。



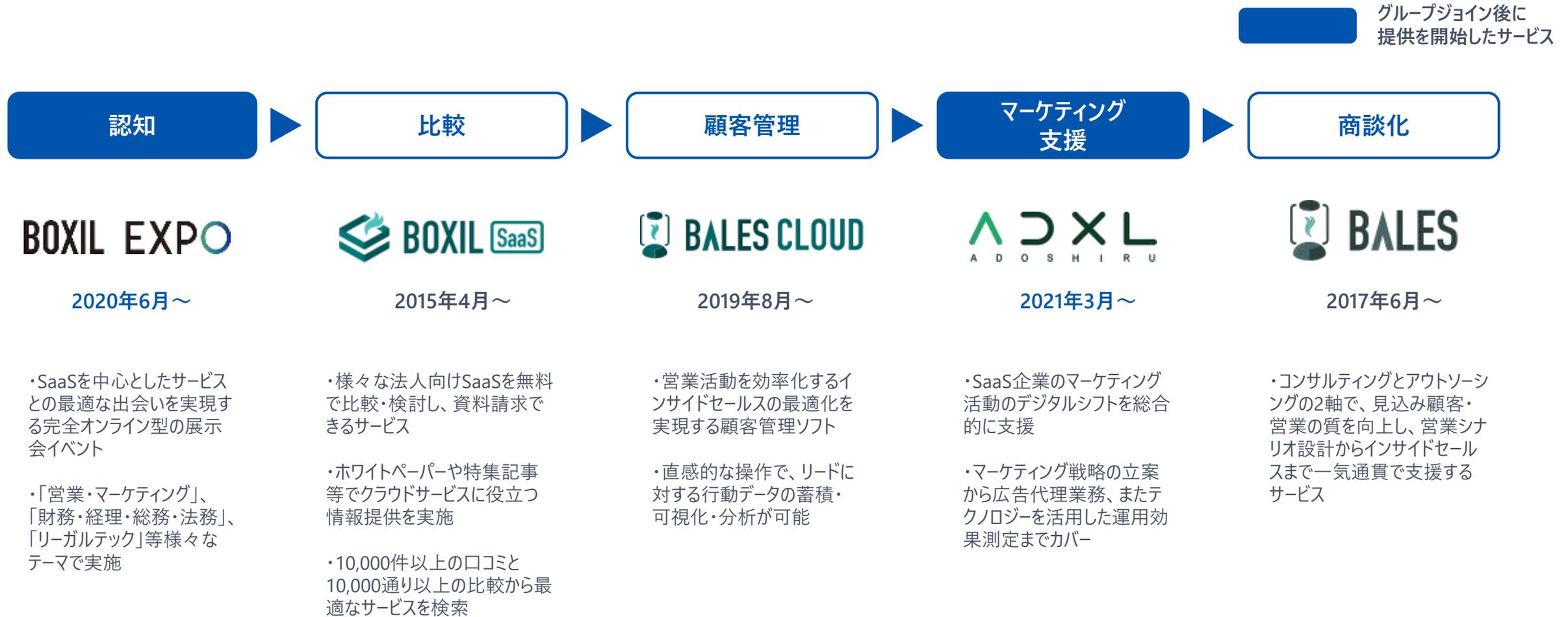
## スマートキャンプ売上高推移

グループジョイン後の売上高CAGRは47%、今期の売上高も**前年同期比+40%**と高い成長率を維持。



\* スマートキャンプ社は、グループジョイン後、3月期から11月期への会計期間の変更を実施。

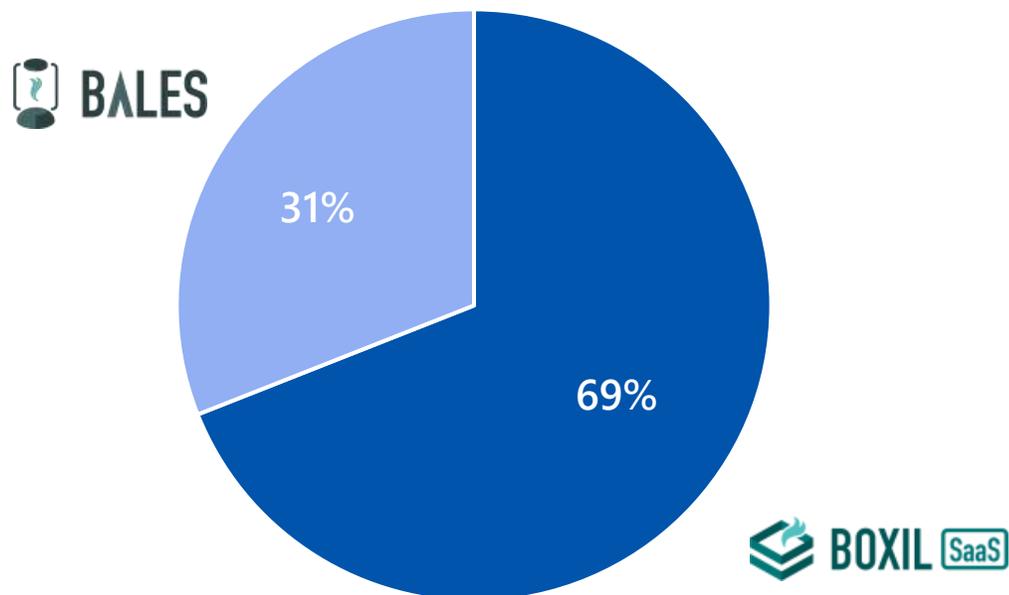
# スマートキャンプ社は、「for SaaS」をテーマに、あらゆるSaaS企業のマーケティング・セールス・購買まで一気通貫で支援出来るソリューションを提供できるようサービスラインナップを拡大



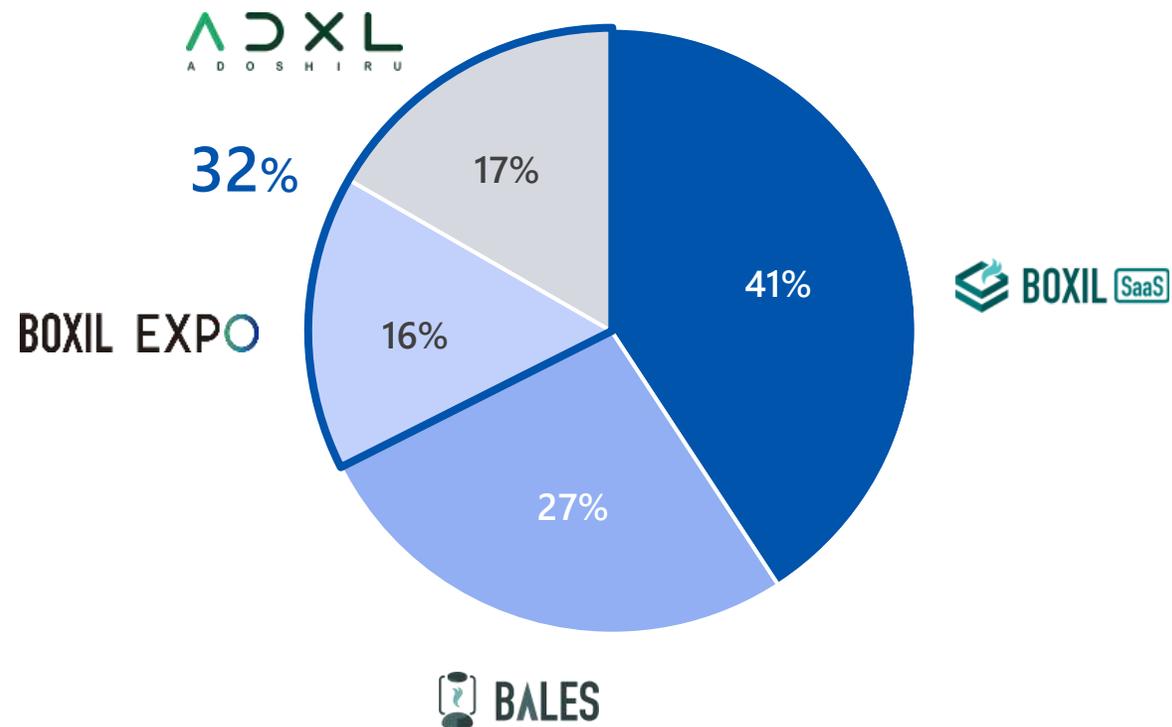
## 売上構成<sup>\*1</sup>の多角化に成功。新経営陣<sup>\*2</sup>のもと、更なる成長の実現に向けて、中長期的にはIPOを目指す

グループジョイン後、オンライン展示会事業『BOXIL EXPO』及び、SaaS企業のマーケティング支援サービス『ADXL』を立ち上げ。売上の約3割を占める事業へと成長。

売上高の構成（2020年3月期上期）



売上高の構成（2022年11月期通期）



\*1 売上構成は、グループ間の取引も含む連結調整前の数値。

\*2 新経営陣はP99を参照。

## 2022年11月期における4つの成長戦略の進捗と成果

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

- 外部環境の変化に伴いEmbedded Finance（組込型金融）のチャンスが大きく拡大（P70）
- B2B決済、インボイス関連の新プロダクトのローンチ。電子帳簿保存法改正、インボイス制度導入に対応した、機能拡充を推進（P71）
- プリペイドカード『マネーフォワード ビジネスカード』をローンチ。発行枚数は15か月で既に15万枚を突破（P72-73）
- 『マネーフォワード クラウドインボイス』をローンチ。顧客規模とソリューションに応じた幅広いプロダクトラインナップを提供（P74-75）

## 外部環境の変化に伴いEmbedded Finance（組込型金融）のチャンスが大きく拡大

### 改正電子帳簿保存法 / インボイス制度



請求書や領収書の電子化、  
電子保存ニーズおよびインボイス制度  
対応でシステム導入が進む

### 資金決済法の改正 / 給与支払いのデジタル化



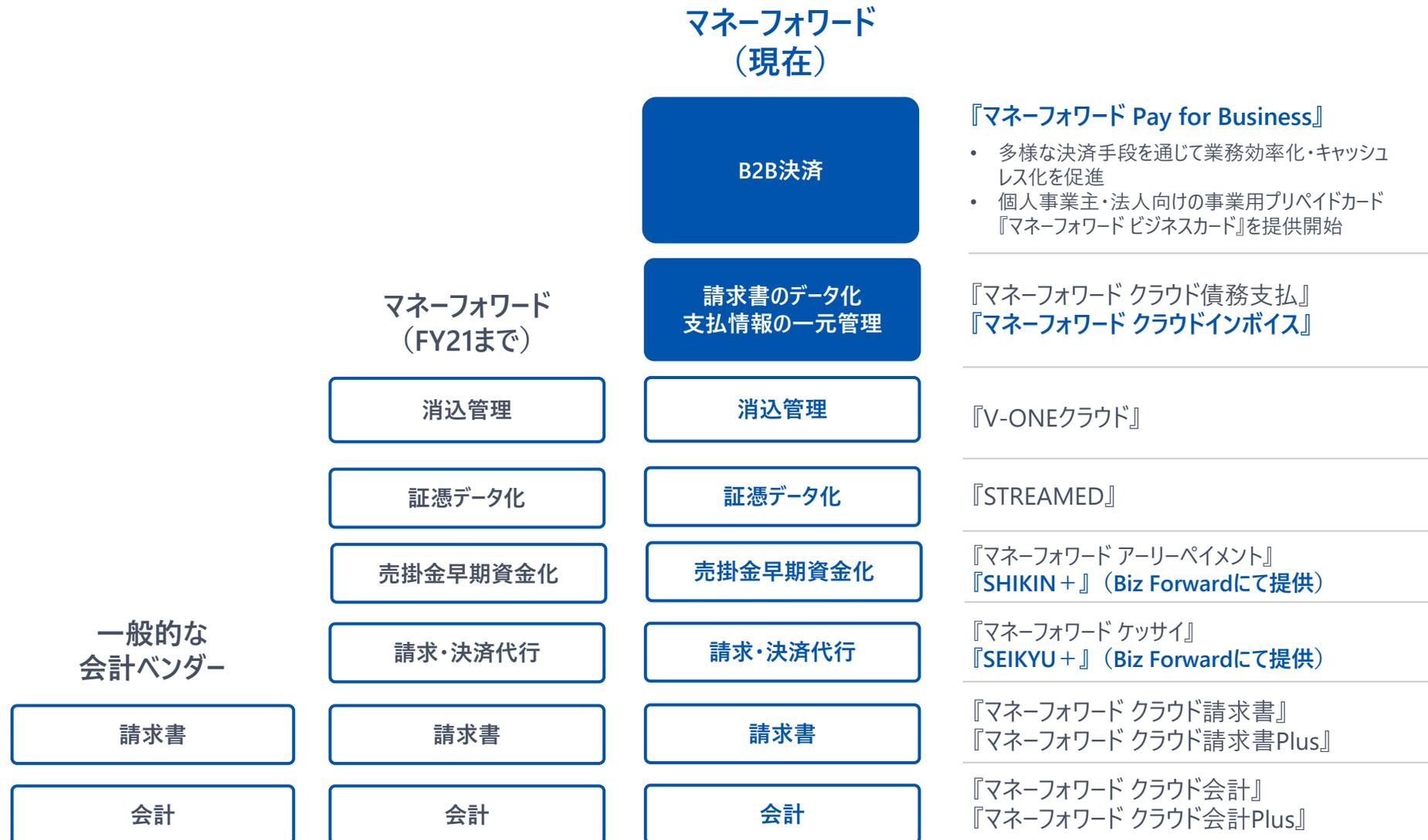
第一種資金移動業が創設され、  
資金移動業者による100万円以上  
の送金が可能に

### 全銀ネットの 資金移動業者への開放



全銀ネットの資金移動業者への開放  
に加え、将来的には全銀システムが  
APIゲートウェイ方式に移行

## 2022年11月期において、B2B決済・インボイス関連の取り組みが大きく進展



## B2B決済領域では、『マネーフォワード ビジネスカード』の発行枚数がサービス開始15か月で、15万を突破

中小企業・個人事業主や士業事務所向けのユーザー獲得施策が順調に進捗し、成長が加速。  
あと払い機能など継続的な機能拡充を行っており、大きな特徴としては以下の7つ。

### ①与信審査不要・ 最短2営業日で発行



プリペイドカードのため、与信審査不要。  
設立直後の法人でも即時発行が可能。

### ②利用上限なし



利用上限無し、1回の決済は最大5,000万円まで可能。  
上限額が足りず複数のカードを作成する必要無し。

### ③1%のポイント還元

# 1%

決済金額の1%をポイントとして還元。  
ポイントはウォレット(残高)にチャージして決済可能。

### ④目的別にカードを追加発行



リアル/バーチャルカードを何枚でも発行可能。  
部署や仕入先毎にカードを発行し、所有者も管理。  
事業用経費の支払いの集約が可能。

### ⑤カードコントロールに対応



カードごとに利用上限金額の設定が可能。  
盗難・紛失にあった際はWeb・アプリから  
すぐに利用停止できる。

### ⑥利用明細をリアルタイム反映



利用明細をリアルタイムで反映。  
適切な費用計上、月次決算の早期化へ。

### ⑦あと払い機能



チャージ不要であと払いが可能。  
銀行残高照会及びマネーフォワード クラウドのご利用  
履歴に応じて、与信枠を提供。

## 『マネーフォワード ビジネスカード』にあと払い機能を追加

利用申し込み時に『マネーフォワード クラウド会計』のアカウントと連携が可能。

### あと払い利用申込

事前準備 1 → 申込手続 2 → 申込完了 3

申込の前に、以下のステップを完了してください。このページのガイドは[こちら](#)  
※マネーフォワードクラウド会計の利用状況の取得には最大24時間がかかります。

- マネーフォワードクラウド会計の利用開始**  
マネーフォワードクラウド会計の利用開始、および口座のデータ連携が必要です。  
[利用を開始](#)
- あと払い利用規約の同意**  
マネーフォワードクラウド会計のオーナー権限を持った方（会計Plusの場合は「紐付けユーザー」）に、[あと払い利用規約](#)に同意していただく必要があります。  
※与信審査及び与信後の管理に関連する目的に必要な範囲内において、「マネーフォワードクラウド」及び「マネーフォワードME」に連携されたお客様の口座情報および利用状況等その他の情報を参照します。
- マネーフォワードクラウド会計で口座をデータ連携**  
口座が複数ある場合はすべて連携してください。引落口座は必ず連携してください。

[申込手続へ進む](#)

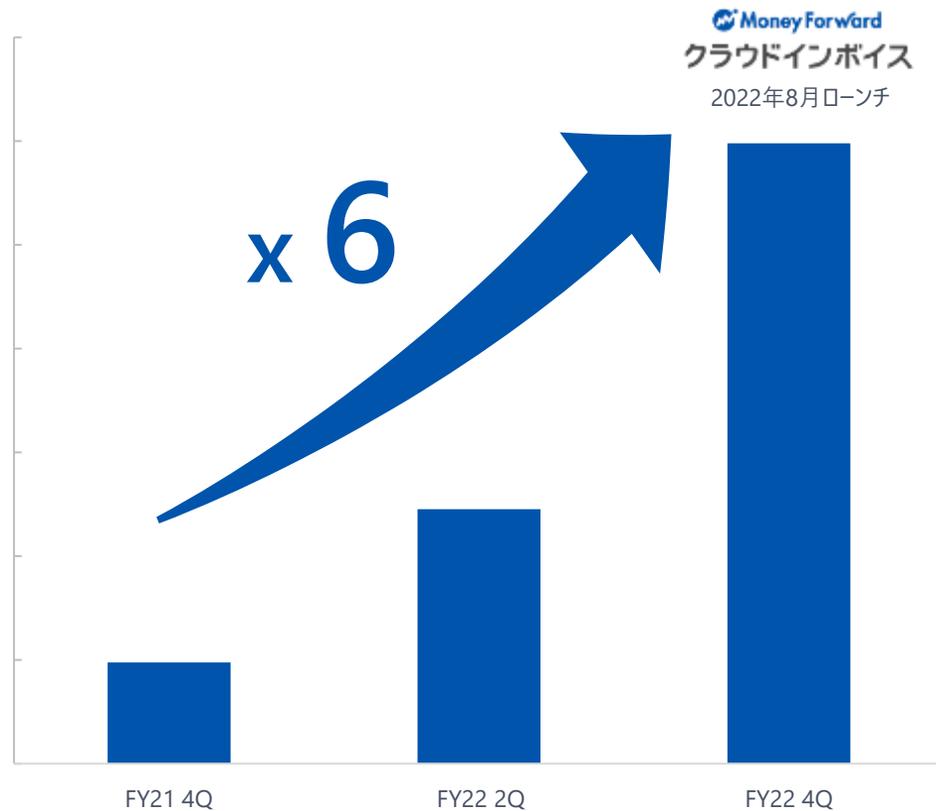
クラウド会計データに基づく自社エンジンでの与信により、  
最短10秒であと払い与信枠を提供



## 『マネーフォワード クラウドインボイス』をリリース

2022年8月に、『マネーフォワード クラウドインボイス』をローンチしたほか、広告宣伝及び情報提供の強化により、インボイス関連プロダクトへのリードは1年で約6倍に。

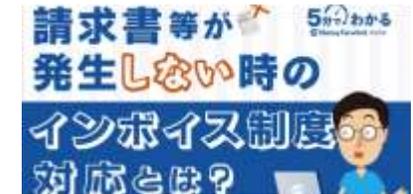
インボイス関連プロダクトへのリード\*1



インボイス制度に関する情報提供を積極的に実施



(特設ページ)



(YouTubeでの発信)

\*1 『マネーフォワードクラウド債務支払』、『マネーフォワードクラウドインボイス』（2021年9月以降）に関連するリードの数。

# インボイス制度開始に伴う新たなニーズに幅広く応えるプロダクトラインナップが提供可能に

請求書の作成から支払まで、ユーザーセグメント別に利便性の高いシステムを提供。

提供開始時期

	中小企業・士業事務所	中堅企業	個人事業主
①作成 ・ ②送付		FY21 	
③受取/保存	FY21  領収書のデータ化  クラウド債務支払 請求書の電子管理  クラウドBox 送付/受領した請求書を自動保存	FY22  クラウドインボイス 請求書の受領・データ化 FY21  クラウド債務支払 請求書の電子管理  クラウドBox 送付/受領した請求書を自動保存	 クラウドBox 送付/受領した請求書を自動保存
④確認/支払	FY21  クラウド債務支払 ワークフローから支払までを管理  クラウド会計 仕訳を連携	FY21  クラウド債務支払 ワークフローから支払までを管理  クラウド会計Plus 仕訳を連携	 クラウド確定申告

---

Update on Growth  
Strategy

## 成長戦略のアップデート



## 成長投資及び損益等に関する方針（2022年10月発表済み）

成長投資及び損益等に関する方針については、より強い投資規律に基づき、FY22 3Qよりアップデート。

### 過去の方針（2022年1月発表）

### FY22 3Q以降の経営方針

#### 中長期の成長

FY24にかけて継続的な売上高成長率30～40%の達成を目指す。



変更なし

#### 先行投資の方針

SaaS ARRの成長を最優先として、Businessドメインを中心に先行投資を加速。



事業リソースをARR成長率が大きく加速しているBusinessドメイン（法人向けバックオフィスSaaS）により一層集中。それ以外のドメインは成長を継続しつつも、収益性改善を優先。

#### ユニットエコノミクス

ユニットエコノミクスの健全性を堅持しつつ、機動的な採用・マーケティングへの投資を実行。具体的には、CAC Payback Period\*は24～36か月以内を目線。



CAC Payback Periodは18～24か月以内を目線とし、獲得効率の改善を進める。

#### 損益水準

FY22を損失のボトムとし、FY23以降は戦略上必要な投資の実行と損益の改善を両立。



- 四半期でのEBITDA損失のボトムはFY22 3Qを想定。
- FY23は規律を持った投資を継続しつつもEBITDA改善、FY24通期ではEBITDA黒字化を達成。

\* CAC Payback Periodの定義はP103を参照。

## 成長戦略のアップデート

FY21~FY24にかけての継続的な全社売上高成長率30~40%の達成と共に、マージンの改善を推進。  
同時に、SaaS × Fintechによる新たなユーザー価値を創造

### これまでの成長戦略

- 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

### 今後の成長戦略

- 1 バックオフィス向けSaaSプラットフォームとしての更なる提供価値向上と、投資規律を持ったGo-to-Market戦略の遂行
- 2 事業ドメイン間のシナジー最大化と、全社的な生産性の改善
- 3 SaaS × Fintechによる新たなユーザー価値創造
- 4 規律あるM&A（グループジョイン）戦略の継続と、グループ資本戦略の最適化の推進

## 新たな4つの成長戦略における主な取り組み

1



### バックオフィス向けSaaSプラットフォームとしての更なる提供価値向上と、投資規律を持ったGo-to-Market戦略の遂行

- 中堅企業向け：コンポーネント型ERP戦略の推進、クロスセルによるARPAの最大化
- SMB向け：会計事務所のクラウド化加速、インボイス制度の追い風を生かしたユーザー基盤の拡大

2



### 事業ドメイン間のシナジー最大化と、全社的な生産性の改善

- ドメイン間での相互送客、プロダクト開発の横展開の継続
- 一人当たり生産性（売上高）の向上

3



### SaaS × Fintechによる新たなユーザー価値創造

- 金融機関との協業の更なる加速（『Mikatano』のユーザー基盤拡大、API連携の拡大）
- Embedded Finance：クラウドサービス内への送金・決済機能の組み込み、会計データを活用したリアルタイム与信やオンラインファクタリング

4



### 規律あるM&A（グループジョイン）戦略の継続と、グループ資本戦略の最適化の推進

- M&Aは積極的なソーシングを継続しつつも、引き続き戦略的な案件に厳選して取り組み
- スマートキャンプ社はグループジョイン後数年間で急成長。企業価値最大化に向け、中長期的にはIPOを目指す

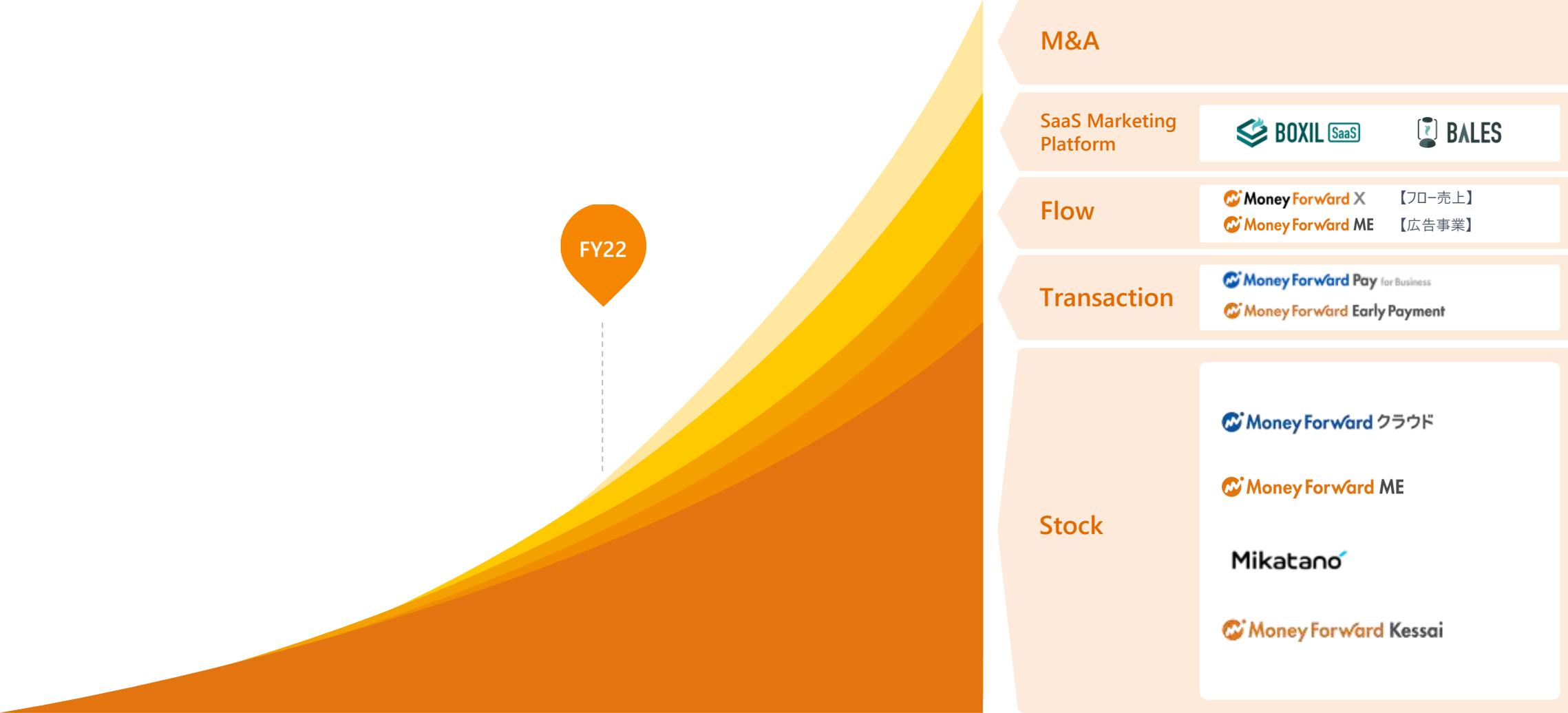
---

Other Initiatives

## その他の戦略的な 取り組み



今後の成長イメージ：  
SaaSのストック収益最大化に加え、SaaS顧客基盤を活かしたトランザクション収益の創出に注力



## Talent Forward：社員の可能性をもっと前へ

従業員が大幅に増加する中でメンバーの多様性を維持。今後は様々な成長機会を通じて、リーダー育成を促進。

	20/11期末	21/11期末	22/11期末
全社員数	865人	1,259人	1,909人
エンジニア・デザイナー数*1 (全社員における比率)	350人 (41%)	480人 (39%)	703人 (37%)
Non-Japaneseメンバー比率*1 (エンジニアにおける Non-Japaneseメンバー比率)	10% (23%)	15% (31%)	14% (38%)
女性比率	32%	33%	35%
女性管理職比率*1 (ビジネス職における女性管理職比率)	14% (21%)	21% (31%)	19% (26%)
育休取得率*2 (女性 / 男性)	100% / 22%	100% / 52%	100% / 50%

\*1 正社員における人数及び比率

\*2 株式会社マネーフォワードにおいて、子の出生祝金の申請に基づいて集計した2021年4月から2022年3月(FY22、FY21、FY20)の数字については同様の定義でその前年分を計算。)に子供が生まれた社員のうち、育休を取得した人数を踏まえて算出。なお、全国の企業と事業所を対象にした調査では、女性の育休取得率は85%、男性は14%。出典：厚生労働省「令和3年度雇用均等基本調査」

## Investor Day 2023の開催

2023年2月28日に実施予定（英語、オンライン開催）。CEO、CFO、M&A責任者、ビジネスドメインの事業責任者より取り組みの紹介、今後の方針等について説明したのち、Q&Aセッションを実施予定。

### 登壇者



代表取締役社長  
CEO  
辻 庸介



取締役グループ執行役員  
CFO  
金坂 直哉



コーポレートディベロップメント室  
室長（M&A責任者）  
長尾 祐美子



グループ執行役員  
マネーフォワードビジネスカンパニー  
CSO  
山田 一也



マネーフォワードビジネスカンパニー  
CMO 兼 HRソリューション本部 本部長  
駒口 哲也



経営企画部  
IR責任者  
忍岡 真理恵



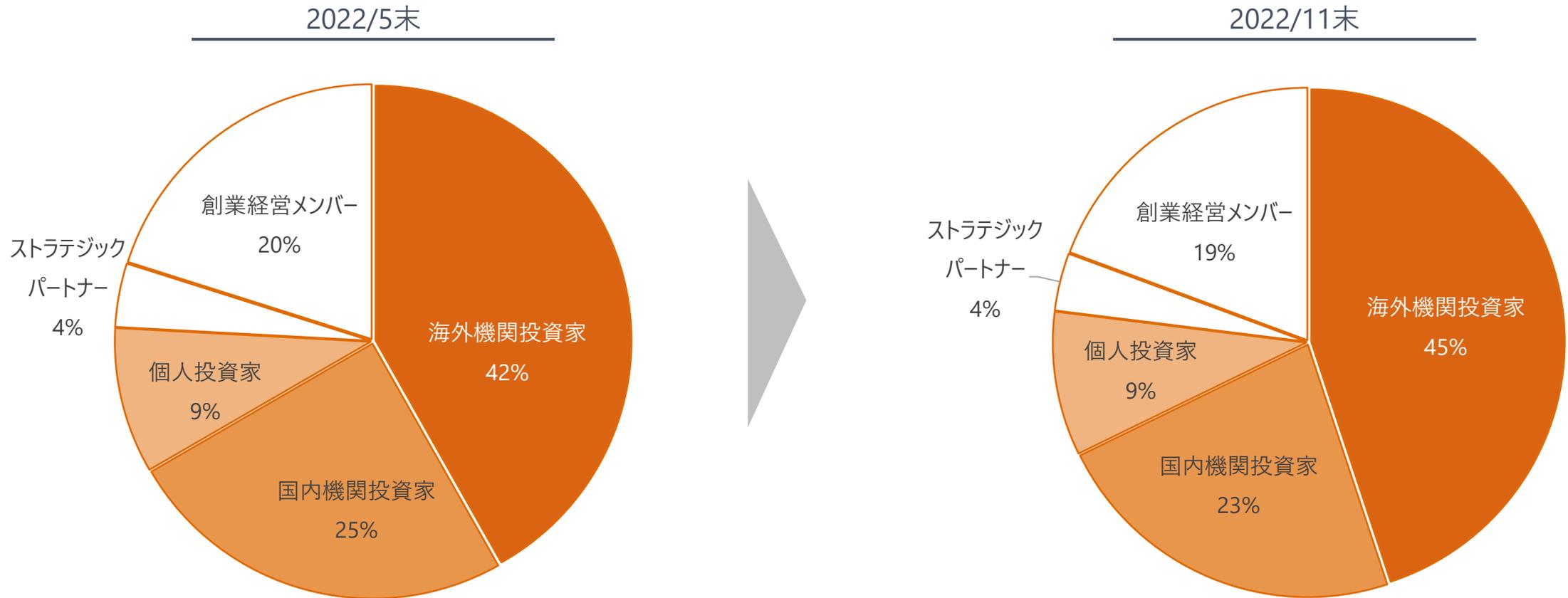
マネーフォワードビジネスカンパニー  
クラウドERP本部 本部長  
峰島 侑也



マネーフォワードビジネスカンパニー  
事業推進本部（土業事務所担当）  
本部長  
永井 博

## 株主構成

海外機関投資家の割合が2022年5月末時点の42%から45%に上昇。



## 「Japan Branding Awards 2022」で「Rising Stars」を受賞

ブランディングを通じて著しい成長を収め、卓越したオリジナリティのある取り組みを行うブランドに贈られる賞、「Rising Stars」を受賞。ボトムアップな企業文化の構築、浸透が特に評価を頂く。



写真左は寺村 卓朗（当社 BXデザイン部デザイナー）※BX: Brand Experienceの略。  
写真右は田中里沙氏（事業構想大学院大学 学長 教授/株式会社宣伝会議 取締役メディア・情報統括）

---

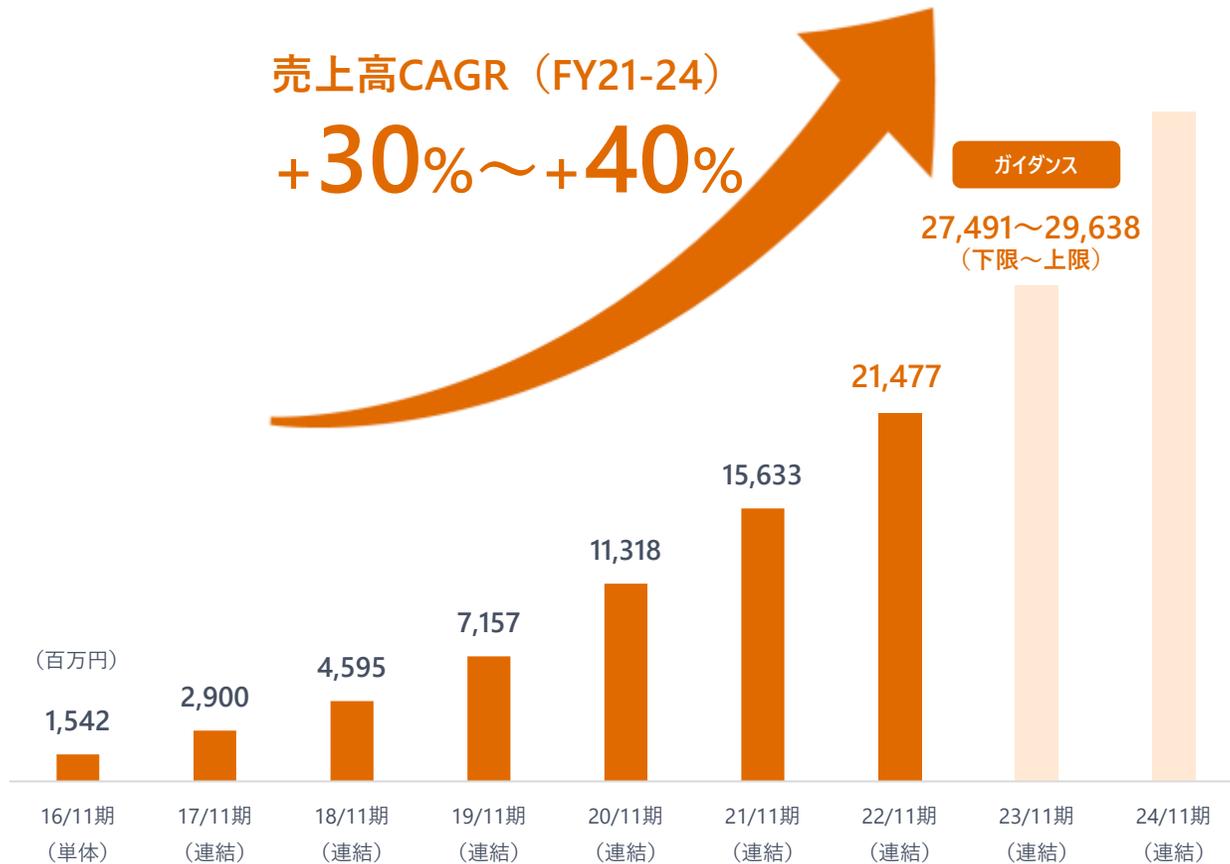
Forecasts for FY11/23 on  
and later

## 今後の業績見通し



## 中期的な成長投資に関する方針及び2023年11月期の見通し

従来から変わらず、FY21-24にかけての売上高成長率30~40%の達成を目指す。  
同時に、FY24のEBITDA黒字化に向けたマージンの改善を推進。

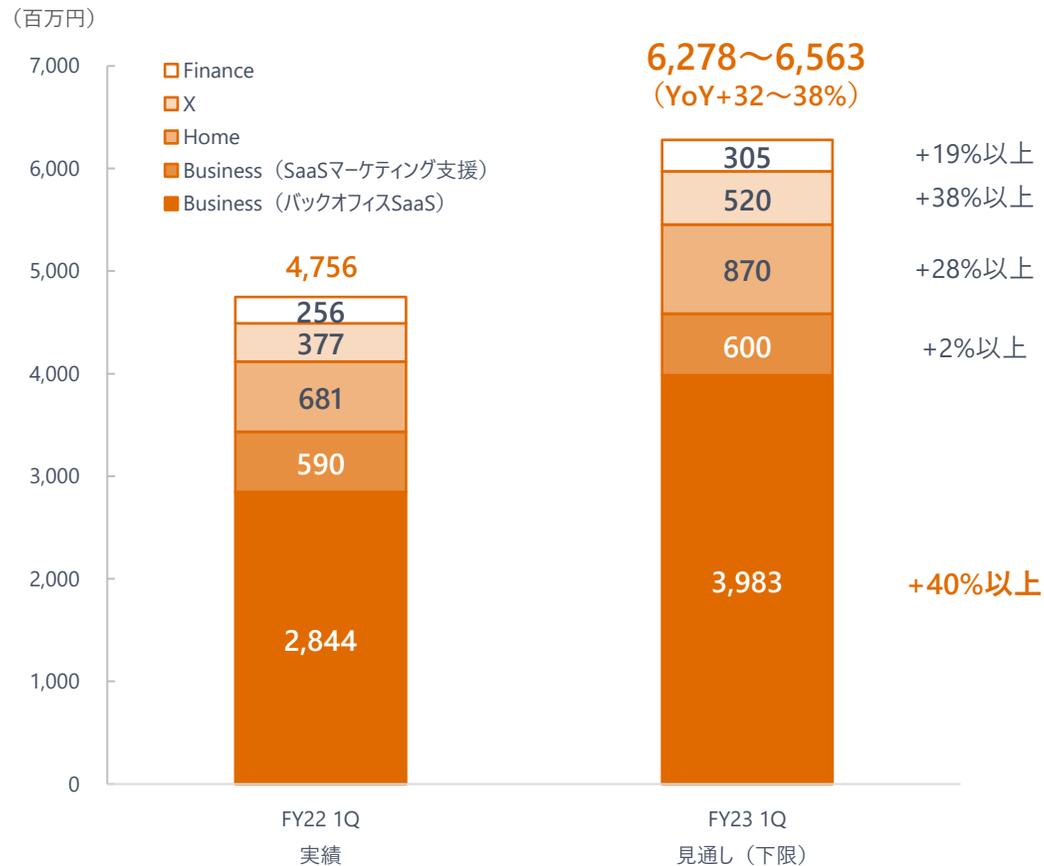


### 2023年11月期以降の見通し

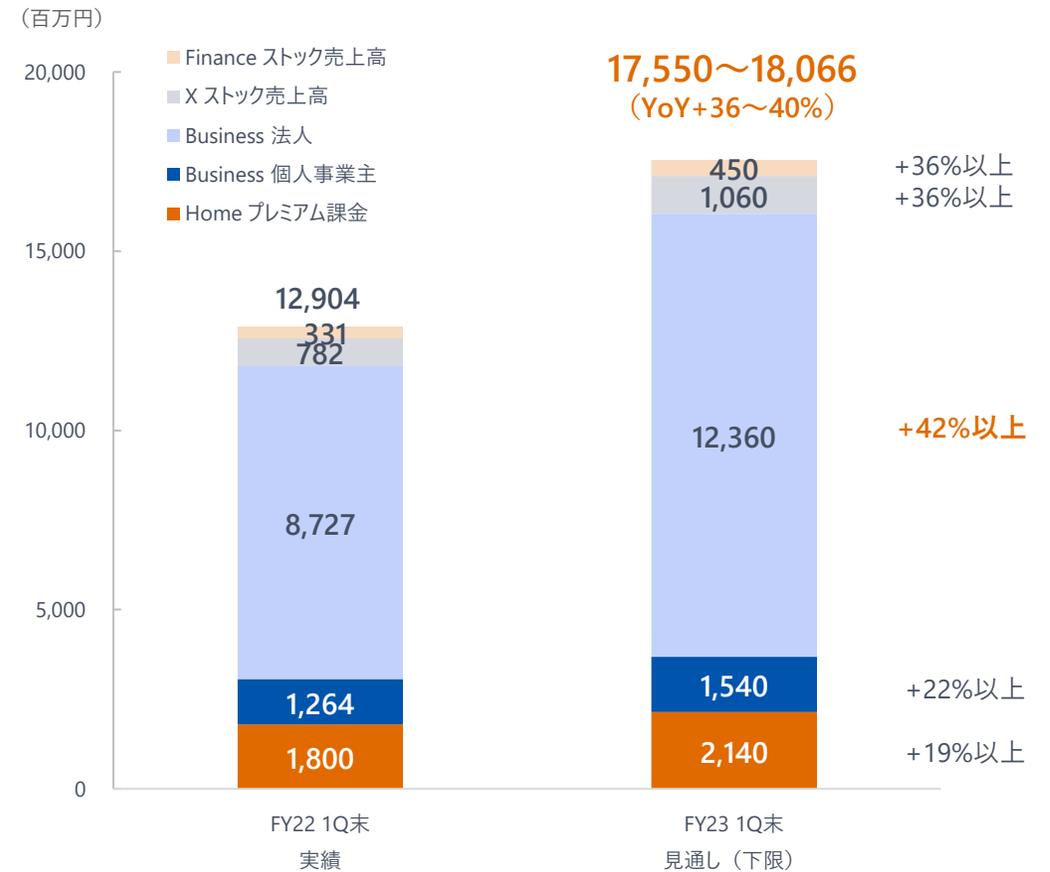
- FY23 連結売上高は**274.9~296.4億円 (YoY+28~38%)**、期末のSaaS ARRは**211.8~228.2億円 (YoY+30~40%)**を見込む。EBITDAは通期でFY22からの改善を見込む。
- 売上高及び期末SaaS ARRのアップサイド（下限見通しと上限見通しの差分）については、主にBusiness（バックオフィス向けSaaS）の法人向けとXDメイン（特にストック売上高）を想定。
- FY23 第1四半期の売上高は**62.8~65.6億円 (YoY+32~38%)**、第1四半期末SaaS ARRは**175.5~180.1億円 (YoY+36~40%)**、EBITDAは**△17.0~△12.0億円**を見込む。広告宣伝費は14.0~16.0億円を投下予定。
- 人員増加への対応およびエンゲージメント強化を目的とし、本社オフィスを増床。第1四半期においては2.1億円の費用増加要因となる（うち1.3億円は一時費用）。

# ドメイン別 第1四半期売上高 / 第1四半期期末SaaS ARRの見通し

## 売上高\*1（下限）見通し



## SaaS ARR（下限）見通し

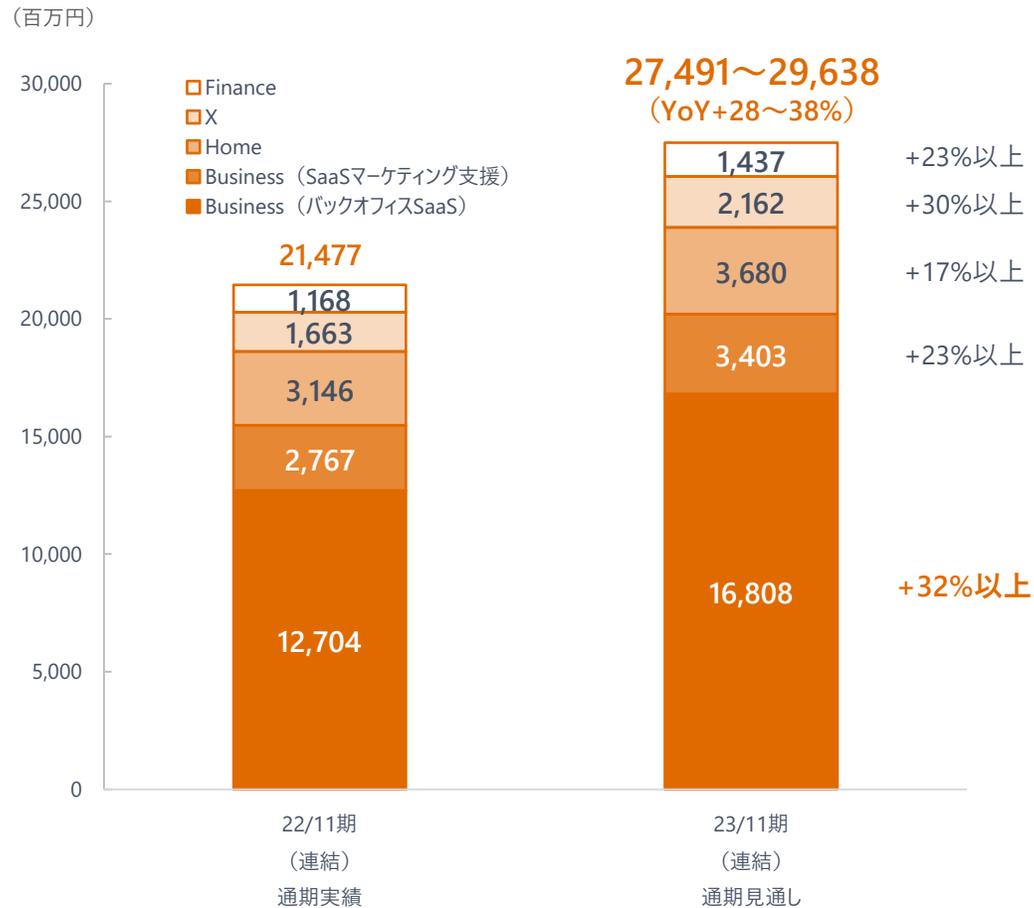


\*1 その他売上高も含む。

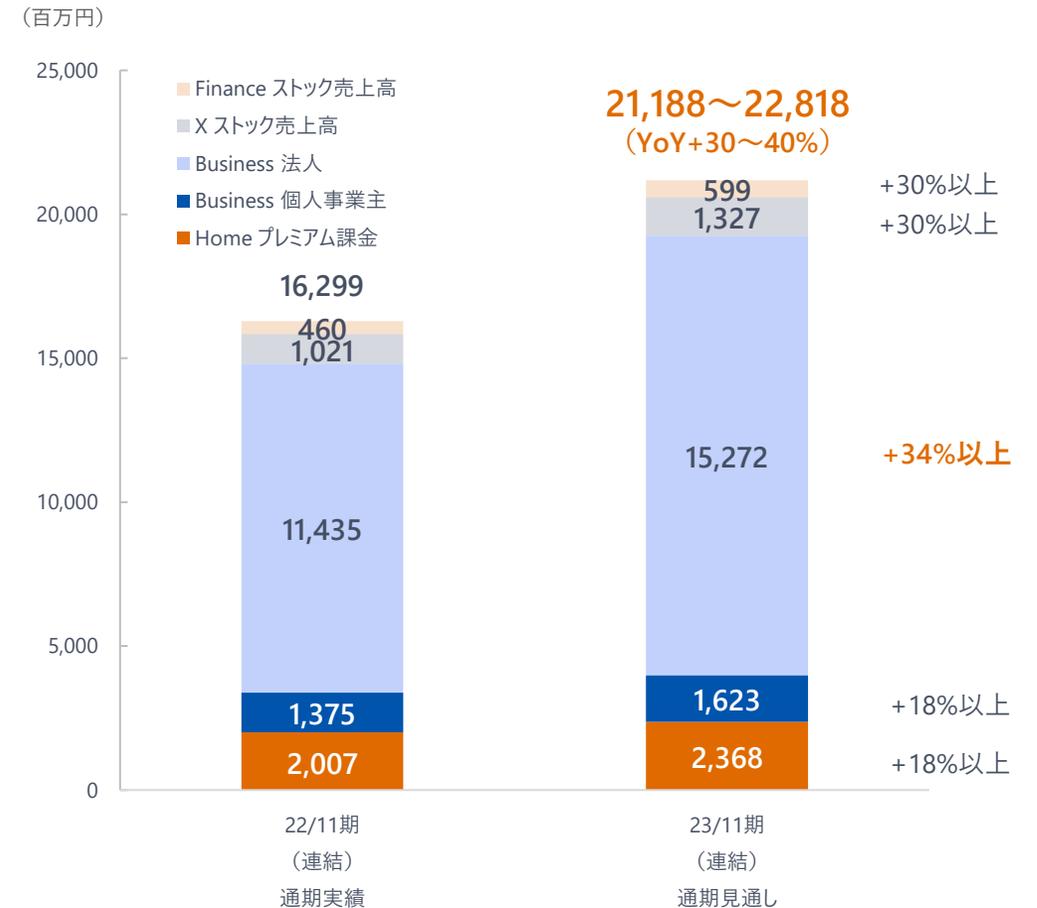
\* 売上高、SaaS ARRの内訳は見通し下限に基づく。

# ドメイン別 通期売上高 / SaaS ARRの見通し

売上高\*1 (下限) 見通し



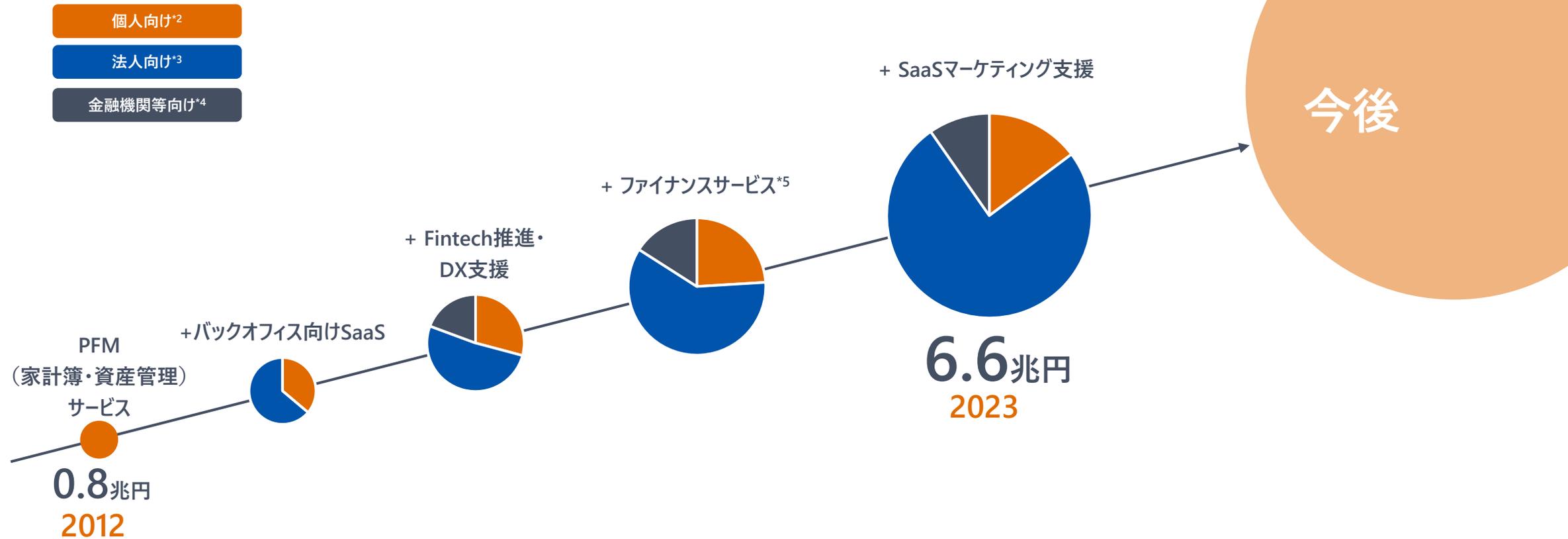
SaaS ARR (下限) 見通し



\*1 その他売上高も含む。  
 \* 売上高、SaaS ARRの内訳は見通し下限に基づく。

## 事業領域及びサービス拡充によりTAM\*1は継続的に拡大

合計6.6兆円の巨大な潜在市場で事業展開を継続し、更なる成長を目指す。



\*1 Total Addressable Marketの略称。一定の前提の下、外部の統計資料や公表資料、当社サービス実績をもとに、マネーフォワードグループの4ドメインにおいて想定される潜在的な市場規模をそれぞれ推計。

\*2 個人向けのTAMはP120を参照。\*3 バックオフィス向けSaaS及びSaaSマーケティング支援を含む法人向けのTAMはP114、117を参照。ファイナンスサービスに関するTAMは\*5を参照。

\*4 国内における受託開発ソフトウェア業の全市場規模において、Xドメインが提供するサービス範囲の市場規模および『Mikatano』の市場規模を推計。経済産業省・総務省 2021年情報通信業基本調査、株式会社日本金融通信社公表の「最新の業態別金融機関数」および当社のサービス提供実績にもとづく推定により当社作成。\*5 国内における売上5億円未満の企業の年間必要運転資金において、企業間あと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3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2023年1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。

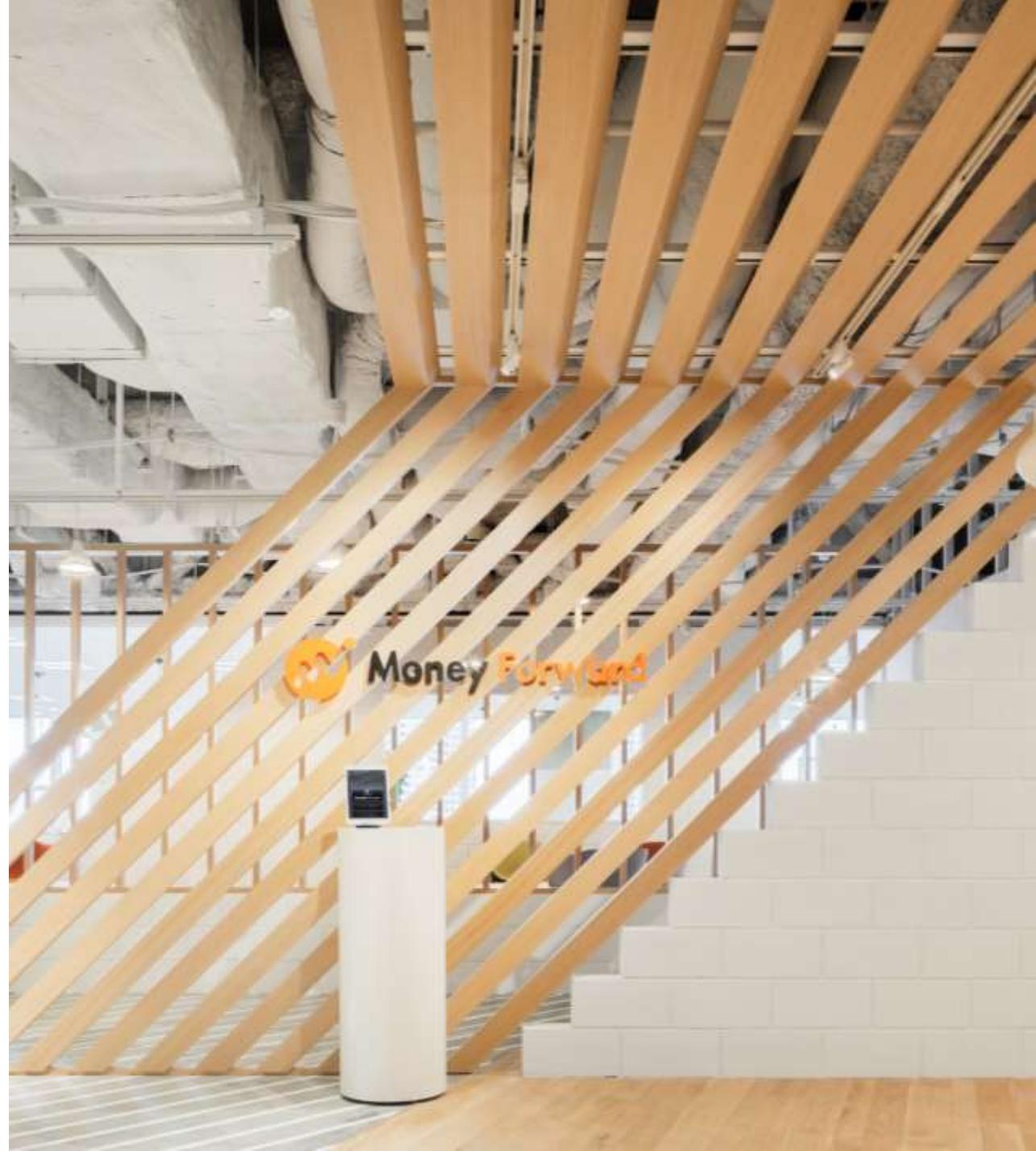
# Appendix



---

About Us

# 会社概要



## 代表者紹介



### 辻 庸介（つじ ようすけ）

代表取締役社長 CEO

京都大学農学部を卒業後、ペンシルバニア大学ウォートン校MBA修了。ソニー株式会社、マネックス証券株式会社を経て、2012年に株式会社マネーフォワード設立。新経済連盟 幹事、経済同友会 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。

#### 【受賞歴】

- 2014年1月 「日本起業家賞2014(The Entrepreneur Awards Japan = TEAJ)」で米国大使館賞受賞。
- 2014年2月 「ジャパンベンチャーアワード2014」にて、JVA審査委員長賞受賞。
- 2014年3月 「金融イノベーションビジネスカンファレンスFIBC2014」にて大賞受賞。
- 2016年12月 日経ビジネス「2017年日本に最も影響を与える100人」として選出。
- 2017年11月 EY「Entrepreneur Of The Year Japan」チャレンジング・スピリット部門大賞受賞。
- 2017年12月 Forbes Japan「日本のベスト起業家ランキング」を受賞。
- 2018年1月 「第43回経済界大賞」ベンチャー経営者賞受賞。
- 2018年2月 「第4回日本ベンチャー大賞」にて審査委員会特別賞受賞。

## 経営陣紹介（社内取締役）

金融 x IT に深い知見のある経営陣。



### 金坂 直哉

取締役グループ執行役員 CFO

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

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。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

取締役グループ執行役員CTO

D&I担当

2001年ジュピターショップチャンネル株式会社に入社。ITマネージャーとしてCRMシステムの開発等を統括。2007年、シンプレクス株式会社に入社し、証券会社向け株式トレーディングシステムの開発等に注力。2015年に株式会社マネーフォワードに入社し、Financialシステムの開発に従事。2016年にCTO、2018年に取締役に就任。



### 竹田 正信

取締役グループ執行役員 マネーフォワードビジネスカンパニーCOO

2001年インターネット広告代理店にて企画営業職に従事。2003年株式会社マクロミルに入社し、2008年取締役就任。同社の経営企画部門を主に管掌し、事業戦略、人事戦略、企業統合、新規事業開発を主導。2012年株式会社イオレに転じ、取締役経営企画室長に従事。2016年株式会社クラビス取締役・CFOを経て、2017年株式会社クラビスのグループ会社化に伴い、マネーフォワードに参画。

## 経営陣紹介（社外取締役）

日本有数の知見を誇る社外取締役陣。



**田中 正明**

社外取締役

米日カウンシル（US-Japan Council）評議員会副会長

元株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ代表取締役副社長。1977年に株式会社三菱銀行に入行して以来、Union Bank, N.A.頭取兼最高経営責任者、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。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、3月より取締役会長代表執行役社長兼CEOに就任。2013年より米日カウンシル（US-Japan Council）評議員会副会長。



**岡島 悦子**

社外取締役

株式会社プロノバ 代表取締役社長

三菱商事株式会社、ハーバードMBA、マッキンゼー・アンド・カンパニーを経て、2002年、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、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。



**倉林 陽**

社外取締役

DNX Ventures Managing Director & Head of Japan

富士通株式会社・三井物産株式会社にて日米でのベンチャーキャピタル業務を担当後、Globespan Capital Partners及びSalesforce Venturesの日本投資責任者を歴任。2015年3月よりDNX Venturesに参画し、2020年12月に同社Managing Director & Head of Japanに就任。



**上田 亮子**

社外取締役

SBI大学院大学准教授

みずほ証券入社後、日本投資環境研究所に出向。金融庁金融研究センター特別研究員、みずほインターナショナル（ロンドン）を経て、日本投資環境研究所主任研究員。2020年3月より現職。政策研究博士。首相官邸「未来投資会議・構造改革徹底推進会合」金融庁「ステュワードシップ・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。



**安武 弘晃**

社外取締役

Junify Co-founder & CSO

1998年に初期の段階の楽天に入社し、エンジニアとして様々な楽天のサービスを作る。取締役常務執行役員として技術部隊をまとめ 2016年1月に退任。アメリカに移住しJunify という新しいスタートアップを立ち上げを行いながら、日本企業の先端技術やイノベーションを組織・経営に活かすアドバイザーに従事。2013年よりテックマトリックス株式会社の取締役、2019年より日本CTO協会の設立から理事も務める。



**宮澤 弦**

社外取締役

ヤフー株式会社 取締役常務執行役員コーポレートグループ長

2004年東京大学農学部卒業後、株式会社シリウステクノロジーを創業し代表取締役に就任。2010年、ヤフーにより買収され同社入りし、2014年より執行役員（当時最年少）、検索・ヤフートップページ、ニュースなどを含めたメディアサービス全体を管掌し、2018年には常務執行役員、営業・メディア・検索・開発・新規事業の5つの統括本部を束ねるメディアカンパニー長に就任。2019年より取締役。2020年10月よりコーポレートグループ長として、人事・CSR・財務・法務といった管理部門全体を管掌する。

## その他経営陣紹介（グループ執行役員CxO）

当社グループの成長を担う経営陣。



### 瀧 俊雄

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

2004年に慶應義塾大学経済学部を卒業後、野村證券株式会社に入社。株式会社野村資本市場研究所にて、家計行動、年金制度、金融機関ビジネスモデル等の研究業務に従事。スタンフォード大学MBA、野村ホールディングス株式会社の企画部門を経て、2012年より株式会社マネーフォワードの設立に参画。経済産業省「産業・金融・IT融合に関する研究会」に参加。金融庁「フィンテック・ベンチャーに関する有識者会議」メンバー。



### 坂 裕和

グループ執行役員 CCO(Chief Compliance Officer)

2001年に証券会社に入社し2年間営業職に従事。2007年に法科大学院を卒業し、2008年に弁護士登録。2009年に株式会社SBI証券に入社し、法務部を経て経営企画部にて全社プロジェクトの推進・管理を担当。2011年にSBIホールディングス株式会社に出向し、社長室長として主にグループ戦略推進、子会社管理に従事。2012年にSBIマネープラザ株式会社の立ち上げを担当し、同社の管理部門管掌取締役に就任。2016年1月に当社入社。



### 市川 貴志

グループ執行役員 CISO(Chief Information Security Officer)

2000年にマネックス証券株式会社入社。同社にて証券取引システムの開発・運用、子会社合併等の各種プロジェクトマネジメントを担当。その後、大手金融システム開発会社にて、インフラ部門の責任者として為替証拠金取引サイトの新規立ち上げに従事。2012年より株式会社マネーフォワードの設立に参画。



### 伊藤 セルジオ 大輔

グループ執行役員 CDO(Chief Design Officer)

2003年にフリービット株式会社に入社し、CEO室にて広報、ブランディング、事業戦略などを担当。2006年に同社を退社し渡米。ニューヨークにてアートを学び、フリーランスデザイナーとなる。2010年に帰国し、デザイン事務所である株式会社アンの代表を務める。2013年度グッドデザイン賞受賞。2019年からは、当社デザイン戦略グループのリーダーを務める。2020年、CDOに就任。



### 関田 雅和

グループ執行役員 CLO(Chief Legal Officer)

2002年に東京大学法学部を卒業後、2004年に弁護士登録。同年、三井安田法律事務所に入所後、外国法共同事業法律事務所リンクレータース及びT&K法律事務所を経て2021年1月に当社入社。株式会社三菱UFJ銀行との合併会社である株式会社Biz Forwardの立ち上げにも関与し、2021年8月に同社の管理部門管掌取締役に就任。同年12月、当社執行役員CLOに就任。

## その他主要経営陣紹介 (1/3)

当社グループの成長を担う経営陣。



### 山田 一也

グループ執行役員 マネーフォワードビジネスカンパニー-CSO

2006年に公認会計士試験に合格し監査法人トーマツに入所。その後、株式会社パンカクにて執行役員CFO、株式会社Bridgeにて執行役員ベンチャーサポート事業担当を経て、2014年に当社入社。社長室長、『マネーフォワード クラウド』開発本部長を経て、現在はビジネスカンパニー-CSOとして戦略全体を統括。



### 田平 公伸

グループ執行役員 社長室室長

青山学院大学経営学部を卒業後、日本電気株式会社にて、流通業界向けシステムの事業推進を担当。その後、楽天株式会社にて楽天市場のマーケティング部門立ち上げ、ポイントプログラム構築、アライアンス推進に従事。マネックス証券株式会社にて個人向けマーケティングをリードした後、当社にマーケティング本部長として参画。



### 黒田 直樹

グループ執行役員 福岡拠点担当

Pay事業本部本部長

九州大学大学院システム情報科学府を卒業後、2008年にマネックス証券株式会社に新卒入社。2012年より掲板サービス、マーケティング支援、Webサービス開発事業を展開。2013年4月に、創業直後の当社に参画。『マネーフォワード ME』や『マネーフォワード クラウド』の開発を経て、『マネーフォワード クラウド経費』のプロダクトオーナーを務める。現在は、『マネーフォワード Pay for Business』を開発するPay事業本部本部長。



### 本川 大輔

グループ執行役員 提携戦略担当

マネーフォワードエックスカンパニー-CSO

中央大学経済学部卒業後、2003年に株式会社NTTドコモに入社、大手企業のソリューション営業に従事したのち、フェリカネットワークス株式会社に出向。おサイフケータイサービスの利用促進/企画業務や、ビックデータ事業の新規立ち上げを担当。株式会社NTTドコモに戻り、NFC/Fintech担当に従事した後、2016年9月に当社入社。



### 渋谷 亮

グループ執行役員 マネーフォワードビジネスカンパニー-VPoE

新卒にて株式会社アドウェイズに入社し、広告システムの開発を担当。その後グリー株式会社に入社し、広告システムの開発や新規事業開発を経験したのち、2014年6月に当社入社。『マネーフォワードクラウド請求書』、『マネーフォワードクラウド会計・確定申告』などの開発に携わり、『マネーフォワードクラウド給与』、『マネーフォワードクラウドマイナンバー』など立ち上げを経験。2018年より個人事業主・法人向けサービスの開発本部長、Vice President of Engineering (VPoE) を兼務。



### 松岡 俊

グループ執行役員 経理本部 本部長

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

## その他主要経営陣紹介 (2/3)

当社グループの成長を担う経営陣。



### 古橋 智史

グループ執行役員 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

株式会社みずほ銀行、株式会社Speeeなどベンチャーを経て2014年にスマートキャンプ株式会社を設立し、SaaSマーケティングプラットフォーム『BOXIL SaaS』を始め、複数事業運営。2019年11月に同社がM&Aにてグループジョインし、2020年4月に当社入社。2020年5月に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に就任。同年6月には、同社でスタートアップ向けのベンチャーキャピタル「HIRAC FUND1号投資事業有限責任組合」を設立し、代表パートナーに就任。



### 富山 直道

グループ執行役員  
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

2010年に慶應義塾大学経済学部卒業後、有限責任あずさ監査法人に入社。大手エンターテインメント会社、リゾート運営会社を中心に会計監査業務及び内部統制監査業務に従事。コンサルティング企業にて、大手製造会社等の私的整理や法的整理の案件に多数関与。2014年に当社入社。『マネーフォワードクラウド』の事業戦略立案や新規事業展開に従事。2017年、MF KESSAI株式会社（現マネーフォワードケッサイ株式会社）代表取締役就任。2021年、株式会社Biz Forward代表取締役就任。



### 国見 英嗣

株式会社ナレッジラボ 代表取締役

有限責任監査法人トーマツで会計監査やコンサルティング業務に従事した後、デロイト・トーマツファイナンシャルアドバイザー合同会社でM&Aや事業再生業務を多数経験。2013年に株式会社ナレッジラボを創業し代表取締役に就任。M&Aにより、2018年7月にマネーフォワードグループにジョイン。



### 高野 蓉功

CIO(Chief Infrastructure Officer)

2006年にヤフー株式会社に新卒入社。社内システムの開発、運用、インフラ構築などに従事。その後エンジニアチームのリーダーとしてサイバーテロ対策、情報システム戦略、情報システム部門の部長として社内IT環境のモダン化を推進。2019年9月に株式会社マネーフォワード入社。社内IT環境の整備やグループ会社設立に従事。



### 駒口 哲也

マネーフォワードビジネスカンパニーCMO(Chief Marketing Officer)

東京大学大学院工学系研究科卒業後、プロクター・アンド・ギャンブル株式会社の日本およびシンガポールオフィスにて、北米・アジア・ヨーロッパ向けのプロダクト戦略策定やブランドマネジメントに従事。

2018年9月に当社入社。『マネーフォワードME』のPMM (Product Marketing Manager)、『マネーフォワードクラウド』の経理財務領域事業統括を経て、現在はビジネスカンパニーCMOとしてマーケティング全体を統括。

## その他主要経営陣紹介（3/3）

当社グループの成長を担う経営陣。



### 林 詩音

スマートキャンプ株式会社 代表取締役社長CEO

新卒で株式会社ワークスアプリケーションズ入社後、中小企業で複数の新規事業立ち上げ。2015年よりスマートキャンプで「BOXIL SaaS」を担当。PMとして事業成長を牽引し、取締役CMOに就任。現在はBOXILカンパニーカンパニー長として事業全体を統括。2021年2月よりスマートキャンプ代表取締役社長。2021年3月よりADXL株式会社の取締役も兼任。



### 阿部 慎平

スマートキャンプ株式会社 取締役執行役員COO

早稲田大学卒業後、デロイトトーマツコンサルティング合同会社に入社。大手IT企業や製造業の戦略・新規事業案件に多数従事。2017年3月にスマートキャンプに入社。取締役執行役員COOとして、事業戦略・組織戦略の策定、『BOXIL SaaS業界レポート』の執筆を担う。また、新規事業としてインサイドセールスマネジメントシステム「BALES CLOUD」やオンライン展示会「BOXIL EXPO」立ち上げに従事。セールスフォースユーザー会インサイドセールス分科会2019年度会長。



### 原田 聖子

グループ執行役員 グループ横断領域担当

ADXL株式会社 代表取締役

大学卒業後、エンターテインメント業界にて制作、マーケティング、広報などに従事。2011年4月、グリー株式会社に広報担当として入社し、業界団体設立準備などにも携わったのち、事業開発、ソーシャルゲームのクリエイティブ部門に異動。2016年からは、SNSマーケティング事業の新規立ち上げに従事。事業推進室長を経て、2018年7月に当社へ入社。2020年8月よりスマートキャンプにも出向。2021年3月にスマートキャンプ初の子会社となるADXL株式会社の代表取締役社長に就任。

## 主なマネーフォワードグループ各社の事業概要

	持株比率	主な事業内容	
マネーフォワード PFMサービス、『マネーフォワードクラウド』、金融機関向けサービスの企画・開発・運営	クラビス	100%	クラウド記帳サービス『STREAMED』の企画・開発・運営
	マネーフォワードケッサイ	100%	企業間あと払い決済サービス『マネーフォワードケッサイ』、売掛金早期資金化事業『マネーフォワードアーリーペイメント』の企画・開発・運営
	ナレッジラボ	55%	経営分析クラウド『Manageboard』の企画・開発・運営、財務戦略コンサルの実施
	MONEY FORWARD VIETNAM	100%	サービス開発拠点
	マネーフォワードシンカ	100%	フィナンシャル・アドバイザリーサービス 成長企業経営支援サービス
	スマートキャンブ	100%	SaaSマーケティングプラットフォーム『BOXIL』・インサイドセールス支援『BALES』 『BALES CLOUD』・オンライン展示会『BOXIL EXPO』の運営
	ADXL	100%	SaaS企業のデジタルマーケティングの支援
	アール・アンド・エー・シー	100%	入金消込・債権管理特化型ソリューションサービス 『V-ONEクラウド』の企画・開発・運営
	マネーフォワードベンチャーパートナーズ	100%	シード・アーリーステージのスタートアップを支援する ファンド「HIRAC FUND（ヒラクファンド）」の運営
	マネーフォワード i	100%	SaaS管理プラットフォーム『マネーフォワード IT管理クラウド』の 企画・開発・運営
	Biz Forward	51%	オンライン売掛金早期資金化事業『SHIKIN + 』／請求・決済代行事業『SEIKYU + 』 の企画・開発・運営
	HiTTO	100%	社内向けAIチャットボット『HiTTO』の企画・開発・運営
Next Solution	100%	お金に関わる幅広い分野におけるFP相談サービスの提供	

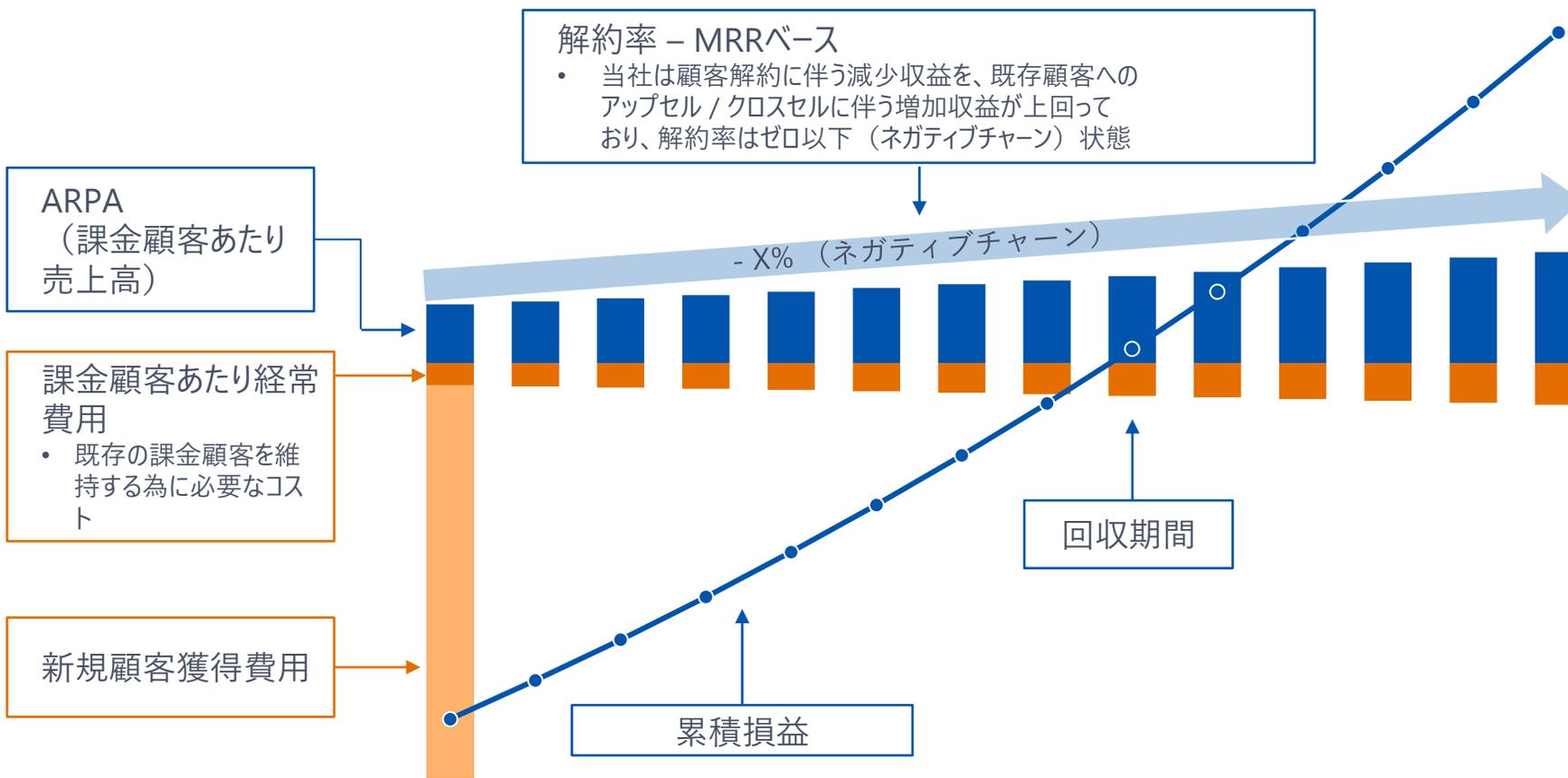
## 上場以来の当社株価・出来高推移（株式分割\*1考慮後）



\* 2023年1月16時点。\*1 2020年11月30日を基準日とし、2020年12月1日付で1株につき2株の割合をもって株式分割を実施。

## ユニットエコノミクスに基づく投資判断

プロダクト、ユーザーチャンネル毎に、グローバルSaaS企業で一般に使用されているユニットエコノミクスを活用した投資判断を実行。



## 経営指標 定義

<b>MRR</b>	月間経常収益（Monthly Recurring Revenue）。 対象月の月末時点におけるストック収入合計額。
<b>ARR</b>	年間経常収益（Annual Recurring Revenue）。 各期末時点におけるMRRを12倍して算出。
<b>SaaS ARR</b>	各期末時点におけるHomeドメイン、Businessドメイン、XDドメイン、FinanceドメインのMRRを12倍して算出。 Homeドメインはプレミアム課金収入、Businessドメインは『マネーフォワード クラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONEクラウド』、『マネーフォワード 公認メンバー制度』、『HiTTO』、『マネーフォワード IT管理クラウド』等サービスの課金収入。Financeドメインは『マネーフォワード ケッサイ』における月額基本料、決済手数料及び付随する手数料を含む。 季節影響を受ける『STREAMED』については、各期の1Q、2Qにおける『STREAMED』の課金収入の3分の1をMRRとして算出。確定申告の影響を受ける2Qについても調整。
<b>課金顧客数</b>	Businessドメインが提供するサービスを有料で利用している土業及びその顧問先、WEB・フィールドセールス等を通じた直販先の法人事業者・個人事業主の合計。 スマートキャンプ社が提供するサービスは含まない。
<b>ARPA</b>	課金顧客あたり売上高（Average Revenue per Account）。 各期末時点におけるARR ÷ 顧客数で算出。
<b>解約率 課金顧客数ベース</b>	各期における月次平均解約率。 $N$ 月解約顧客数 ÷ $N-1$ 月末顧客数で算出。
<b>解約率 MRRベース</b>	各期におけるMRR基準の月次平均解約率。 $1 - N-1$ 月末時点顧客の $N$ 月末MRR ÷ $N-1$ 月末MRRで算出。 マイナスの値（いわゆるネガティブチャーン）は、顧客数ベースでの解約による収益減少影響を、既存顧客へのアップセル/クロスセル等による増加収益影響が上回っている状態を指す。
<b>CAC Payback Period</b>	顧客獲得コストの回収期間（月）（Customer Acquisition Cost Payback Period） (顧客獲得コスト ÷ 獲得顧客数) ÷ (ARPA × 粗利率) で算出。顧客当たり獲得コストは『マネーフォワード クラウド』、『STREAMED』、『Manageboard』、『V-ONE クラウド』、『HiTTO』、『マネーフォワード IT管理クラウド』などの法人向けサービスの営業・マーケティングに関わるコスト（広告宣伝費、営業・マーケティング部門の人件費等）の合計。粗利率は、サービスの運用に関わる人件費及びカスタマーサポート部門のコスト、支払手数料等を売上から引いて算出。

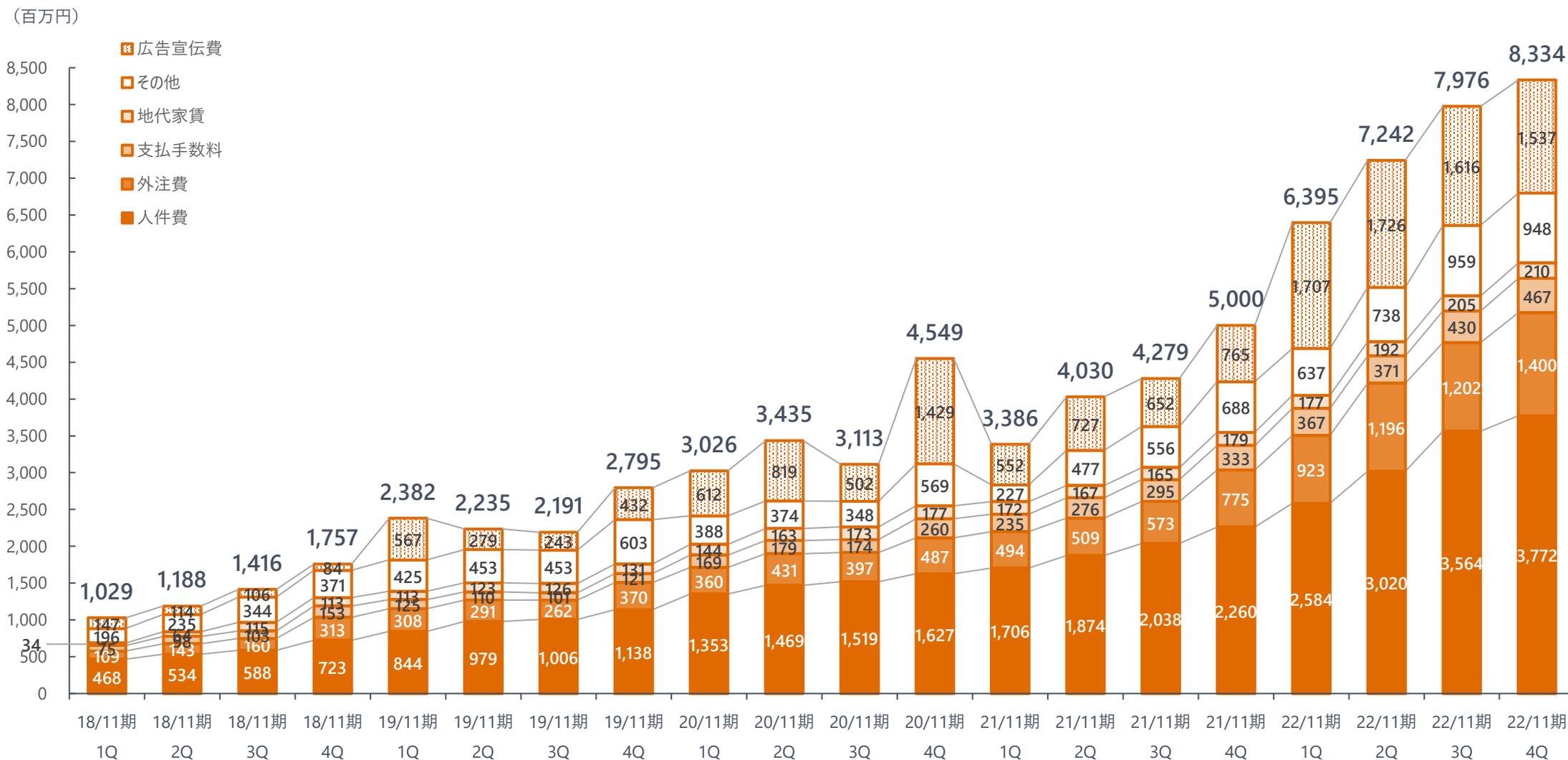
## (参考) 売上高内訳 四半期推移

(百万円)	19/11期 1Q	19/11期 2Q	19/11期 3Q	19/11期 4Q	20/11期 1Q	20/11期 2Q	20/11期 3Q	20/11期 4Q	21/11期 1Q	21/11期 2Q	21/11期 3Q	21/11期 4Q	22/11期 1Q	22/11期 2Q	22/11期 3Q	22/11期 4Q
<b>Businessドメイン</b>	853	919	1,159	1,235	1,559	1,675	1,862	2,203	2,357	2,567	2,618	3,017	3,434	3,661	3,909	4,467
ストック売上 (個人事業主)	119	134	204	203	206	204	203	212	227	259	264	271	299	330	331	340
ストック売上 (法人)	663	722	886	937	1,039	1,083	1,170	1,317	1,459	1,609	1,658	1,793	2,090	2,322	2,513	2,775
フロー売上	71	63	69	96	62	74	167	311	243	235	216	354	454	358	354	525
スマートキャンプ社売上*1	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	251	314	322	364	428	464	479	599	590	652	711	814
<b>Homeドメイン</b>	361	393	368	511	438	466	444	497	548	608	639	620	681	722	841	902
ストック売上	236	254	264	277	291	320	333	351	367	413	418	440	460	501	507	517
フロー売上	126	140	103	235	147	146	112	146	181	195	221	179	221	221	334	385
<b>Xドメイン</b>	133	272	259	340	248	452	256	466	370	620	383	508	377	387	395	503
ストック売上	92	102	109	111	125	137	151	166	168	176	191	190	194	207	246	247
フロー売上	42	170	150	223	123	316	105	300	202	444	192	317	183	180	174	256
<b>Financeドメイン</b>	48	74	93	125	147	227	193	176	190	198	190	191	256	309	301	302
ストック売上	14	16	16	23	28	32	36	43	52	59	63	70	79	102	103	112
フロー売上	33	58	77	102	119	194	157	133	138	139	126	122	177	207	198	190
<b>ストック売上合計</b>	1,124	1,228	1,480	1,556	1,689	1,776	1,893	2,089	2,272	2,516	2,595	2,764	3,123	3,463	3,675	4,004
<b>フロー売上合計</b> *2	274	434	402	660	453	731	541	895	766	1,013	758	976	1,042	971	1,069	1,363
<b>売上合計 (スマートキャンプ社を除く)</b>	1,398	1,661	1,881	2,216	2,142	2,506	2,435	2,984	3,039	3,529	3,354	3,741	4,166	4,434	4,744	5,367
<b>ストック売上高比率 (スマートキャンプ社を除く)</b>	80%	74%	79%	70%	79%	71%	78%	70%	75%	71%	77%	74%	75%	78%	77%	75%

\* 2022年11月期より、金融機関向けに提供する『マネーフォワード for ○○』のプレミアム課金売上について、Xドメインに計上先を変更したため、過去遡及して修正、全社の売上高の実績及び計画には影響なし。

\*1 2020年11月期 1Qより連結。\*2 スマートキャンプ社の売上は含まない。その他売上を含む。

## 費用内訳（売上原価・販売費及び一般管理費）



\*「その他費用」は、導入補助金手数料、租税公課、通信費、採用教育費、のれん償却費、減価償却費、支払報酬料等。

---

Introduction of invoice

## インボイス制度



## 個人事業主・中小企業向け | プロダクトラインナップ



## 中堅 | プロダクトラインナップ



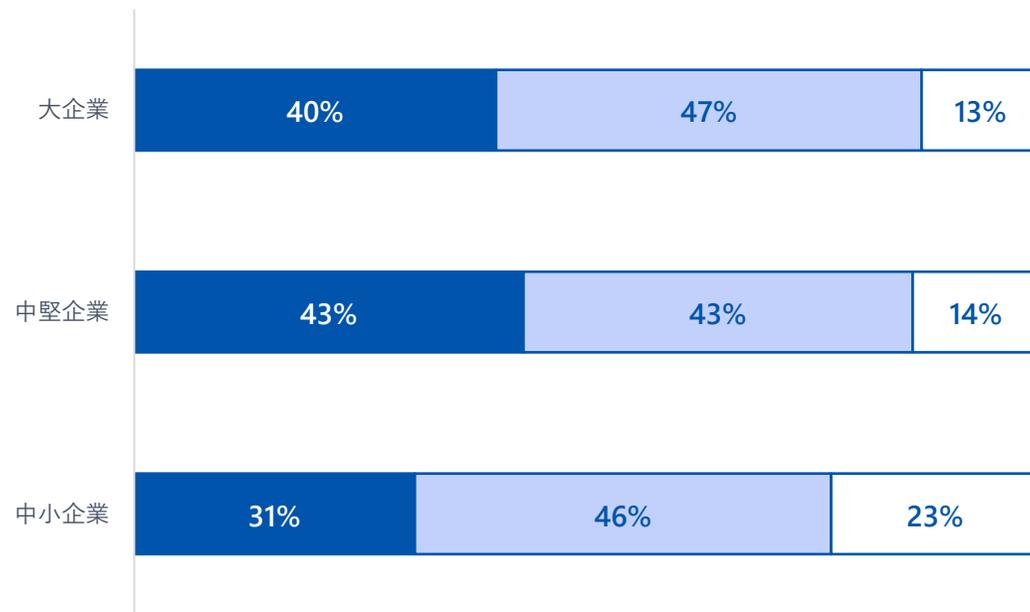
## エンタープライズ：サービス利用イメージ

すでに基幹システムを導入済みのエンタープライズに対しても周辺領域をSaaSで提供することが可能。



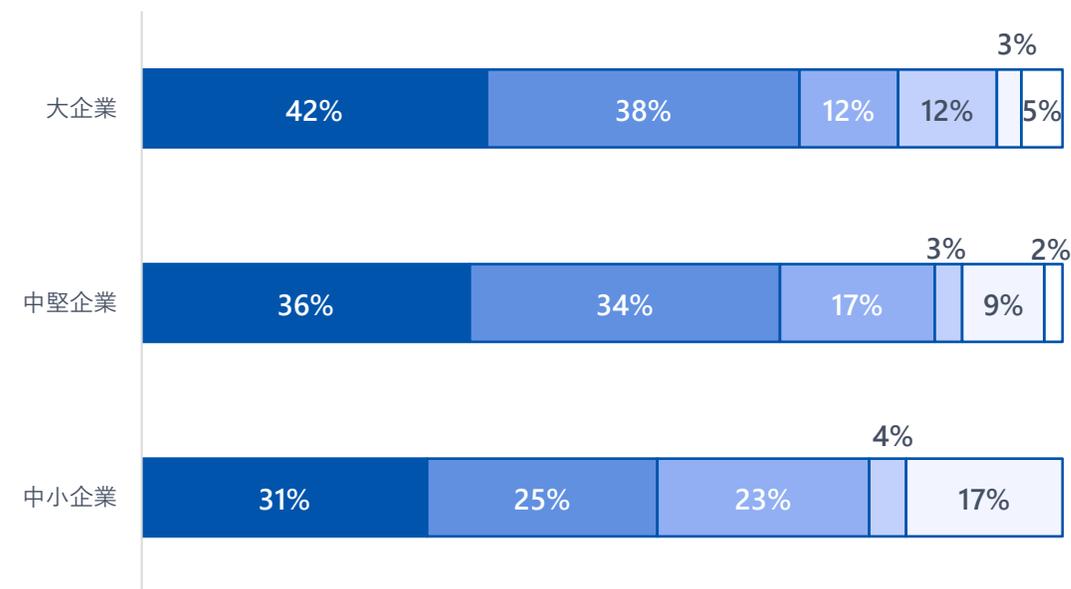
インボイス制度の認知度は低く、中小企業では3割に留まる。認知している場合でもシステム面では対応済の企業はいまだ限定的、インボイス制度導入に向けてクラウドサービスの需要が喚起されると想定される

### インボイス制度の認知状況\*1 (企業規模別)



- 内容を知っている
- 聞いたことはあるが内容はわからない
- 全く知らない

### インボイス制度への対応状況\*2 (左図で「内容を知っている」と回答した企業に絞る)



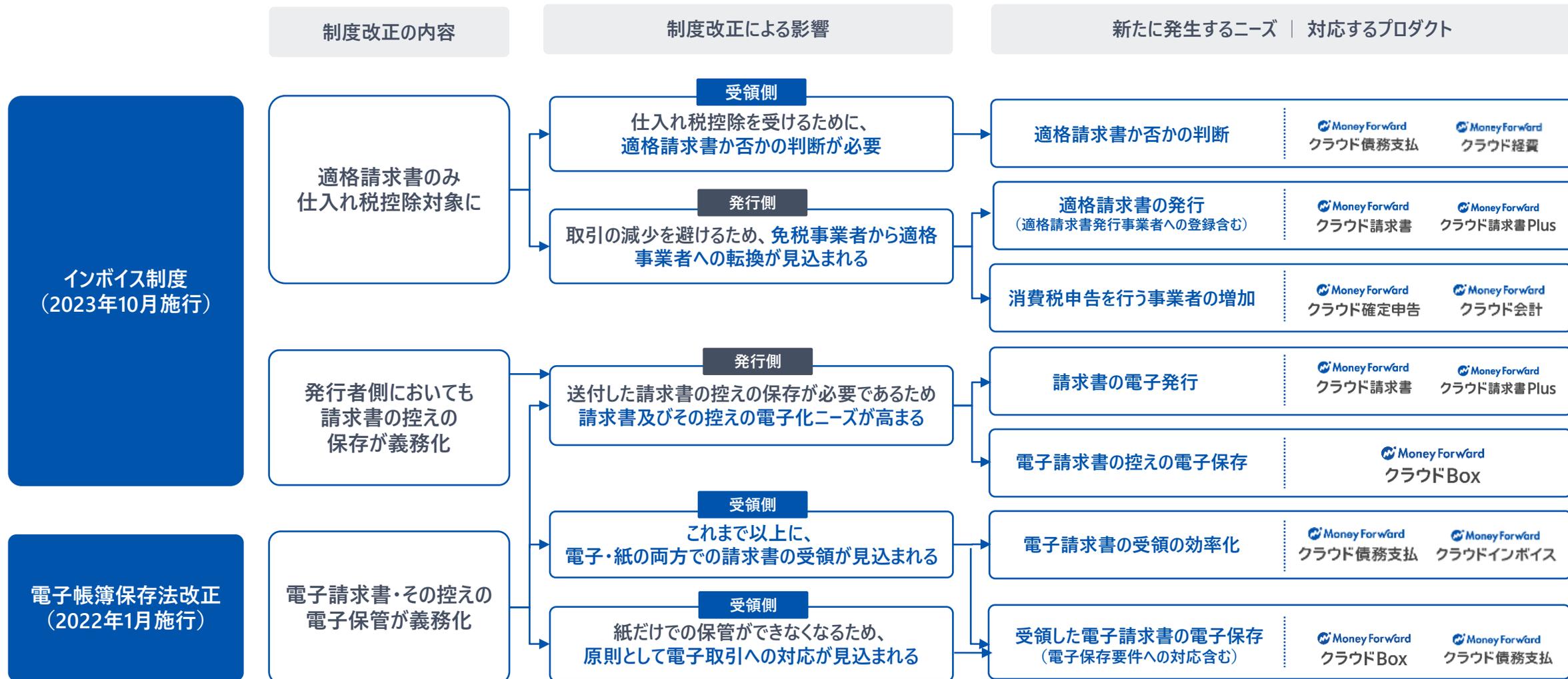
- 請求書等発行や経理・受発注等に係るシステムの入替・改修等を行っている
- クラウドサービスの利用を検討している
- 情報収集は行っているが、具体的な準備は取り掛かっていない
- どのような準備が必要か分からない
- 特に何もしていない
- その他

\*1 MM総研、2022年3月4日、中小企業のDX推進における課題分析「中小企業のデジタル化に関する調査」における、「データ14. 企業規模別インボイス制度の認知状況」の回答結果。

\*2 \*1と同じレポートにおける、「データ15. 企業規模別セキュリティ課題（データ14でインボイス制度の「内容を知っている」とした回答者が対象）」。

## (参考) インボイス制度の開始による影響と新たに発生するニーズ / 対応プロダクト

電子帳簿保存法改正、インボイス制度の開始という大きな制度変更によって請求書の送付・受取の電子化が促進される見込み。



---

Products and Services

## サービス概要

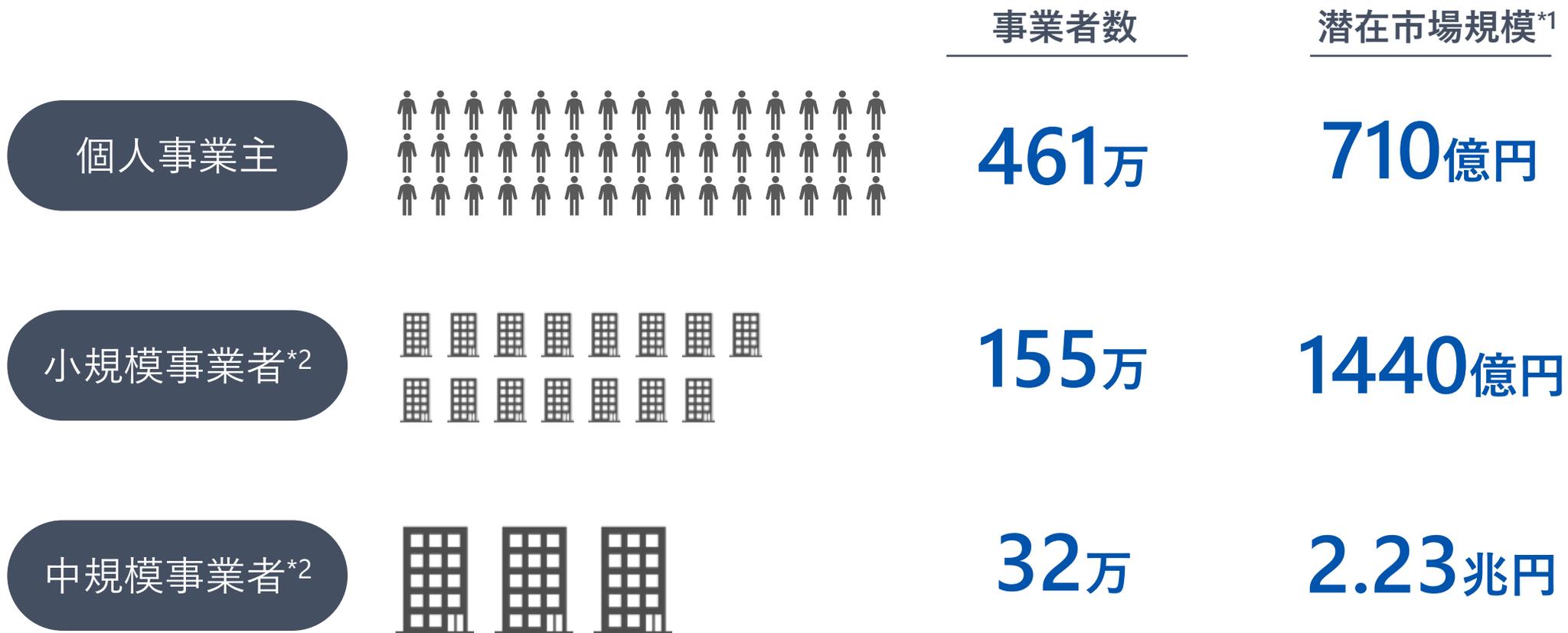


## Businessドメイン サービス価格

	会計事務所 ・顧問先向け	個人事業主向け SME向け	中堅企業向け
ディストリビューション	フィールドセールス	WEB流入	フィールドセールス インサイドセールス
価格 (例)	<p><b>スモールビジネス</b> 月額 3,980円~ 年額 35,760円~ (月あたり2,980円~)</p> <p><b>ビジネス</b> 月額 5,980円~ 年額 59,760円~ (月あたり4,980円~)</p> <p><b>STREAMED</b> 10,000円~ <b>Manageboard</b> 49,800円~</p>	<p><b>パーソナルミニ</b> 月額 980円 年額 9,600円 (月あたり800円~)</p> <p><b>パーソナル</b> 月額 1,280円 年額 11,760円 (月あたり980円~)</p> <p><b>パーソナルプラス</b> 年額 35,760円 (月あたり2,980円~)</p> <p><b>スモールビジネス</b> 月額 3,980円~ 年額 35,760円~ (月あたり2,980円~)</p> <p><b>ビジネス</b> 月額 5,980円~ 年額 59,760円~ (月あたり4,980円~)</p>	<p><b>会計Plus</b> お問い合わせ価格 <b>V-ONEクラウド</b> 33,000円~ <b>契約</b> お問い合わせ価格 <b>人事管理</b> お問い合わせ価格 <b>請求書Plus</b> お問い合わせ価格 <b>経費</b> 500円~/人 <b>給与</b> 300円/人 <b>勤怠</b> 300円/人 <b>社会保険</b> 100円/人 <b>マイナンバー</b> 100円/人 <b>年末調整</b> 100円/人 <b>債務支払</b> 300円/件</p>

## バックオフィスSaaSの潜在市場規模

当社グループが現在注力している、バックオフィスSaaSの潜在市場規模は約**2.44兆円**<sup>\*1</sup>になると試算。



\*1 国内における当社グループの全潜在ユーザー企業において『マネーフォワードクラウド』等当社の法人向けクラウドサービスが導入された場合の、全潜在ユーザー企業による年間支出総額金。全潜在ユーザー企業は、個人事業主と従業員が1,000名未満の法人の合計。国税庁2021年調査、総務省2016年6月経済センサス活動調査、帝国データバンク『「決済事務の事務量等に関する実態調査」最終集計報告書』（2016年10月26日）をもとに当社作成。

\*2 従業員19名以下の法人を「小規模事業者」、20名～999名の法人を「中規模事業者」と定義。

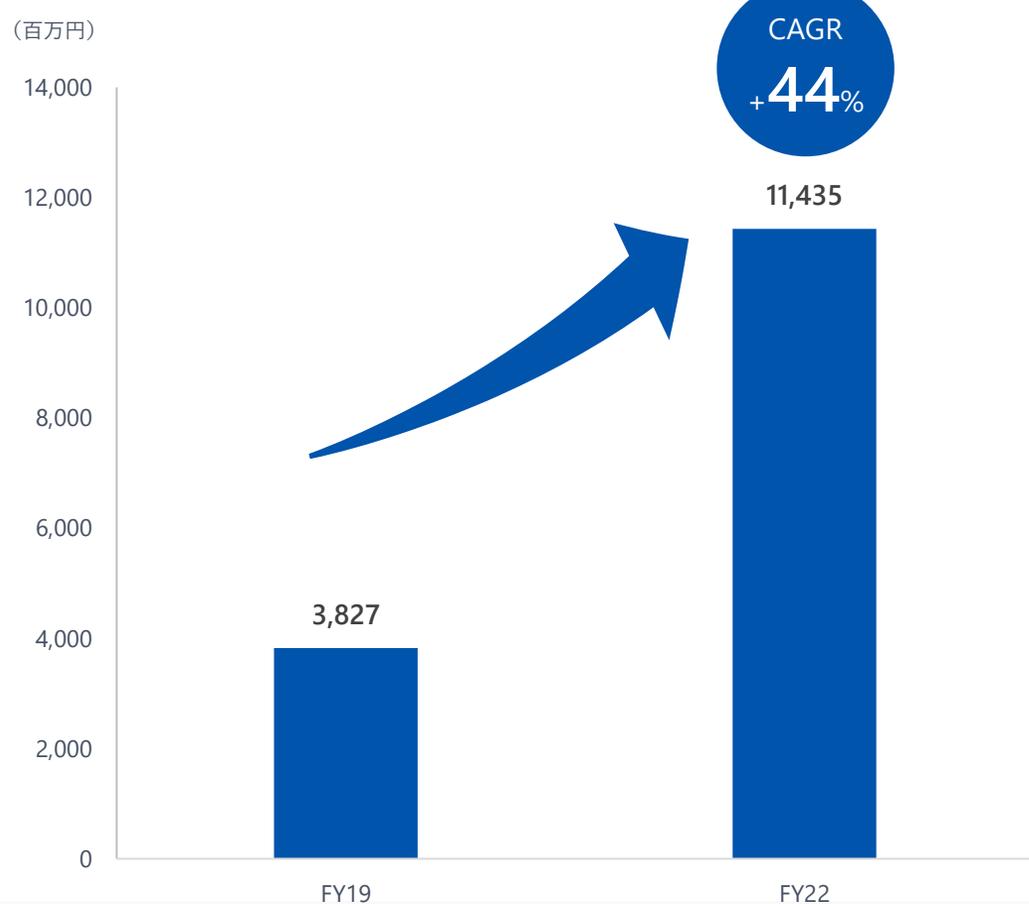
## 市場規模成長との比較

FY19からFY22の法人向けARR成長率は、当社事業提供領域における**市場規模成長率+19%<sup>\*1</sup>**を大きく上回る**高成長を実現**。

当社事業提供領域 市場規模成長率<sup>\*1</sup>



当社の法人向けARR成長率



\* 出典：富士キメラ総研 『ソフトウェアビジネス新市場2022年版』（2022年7月22日刊行）、『ソフトウェアビジネス新市場2019年版』（2019年8月5日刊行）を基に当社作成。

\*1 「業務システム」カテゴリーのうち当社の取り扱う品目に限定した市場規模（2019年度は「中規模企業向けERP」、「財務・会計管理ソフト」、「人事・給与管理ソフト」、「勤怠管理ソフト」、「経費精算ソフト」、2022年度は左に加え「労務管理ソフト」、「電子契約ツール」）。なお「業務システム」カテゴリー全体の同期間におけるCAGRは11%。2019年、2022年いずれも公表時の見込数値。22年調査と19年調査で市場の定義及び対象品目は必ずしも一致しない。

## SaaS企業のマーケティングを支援するSaaS比較サイト『BOXIL SaaS』

SaaS導入推進者（ユーザー）が選ぶサイト第1位\*のSaaS比較サイト。導入検討企業と、1,000以上のプロダクトをマッチング。主に資料請求数に応じて、ベンダーへの従量課金を行う。



## 国内SaaSマーケティングの潜在市場規模

国内SaaS市場の今後の拡大に伴い、国内SaaSマーケティングの潜在市場規模も約1.86兆円まで拡大すると試算される。

SaaS潜在市場規模\*1

9.8兆円

売上対広告費率\*2

× 19.0%

=

1.86兆円

\*1 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2022年版」の23年見通しにおける国内ソフトウェア市場規模推移に占める業務システムへの投資額25%と、前頁記載のバックオフィスSaaSの潜在市場規模より推定。

\*2 国内主要上場SaaS企業の平均売上対広告宣伝費比率。マネーフォワード、ラクス、ユーザベース、ユーザーローカル、カオナビ、Chatwork、Sansan、freee、サイボウズ、チームスピリット、ヤプリにおける、2022年12月13日時点で開示されている直近の決算期の有価証券報告書、決算説明資料より当社作成。

## お金の見える化サービス『マネーフォワード ME』

利用者数は1,400万人\*1を突破、家計簿アプリシェア・資産管理アプリシェア、No.1\*2。  
連携できる金融関連サービス数もNo.1\*3。

2,574以上\*3の金融関連サービスの  
データを連携し、自動で家計簿を作成

家計簿アプリ・資産管理アプリとして、  
利用率・認知率ともにNo.1\*2を獲得



カードもポイントもまとめて管理

お使いのサービスを連携して見える化する  
ことで、支出の無駄を見つけられます



\*1 Homeドメインにおいて提供する『マネーフォワード ME』の利用者数。利用者数は、『マネーフォワード ME』アプリのダウンロード数およびWEB登録者数の総計。過去に含まれていた、Xドメインにおいて提供する金融機関向けサービスの利用者数は含まない。

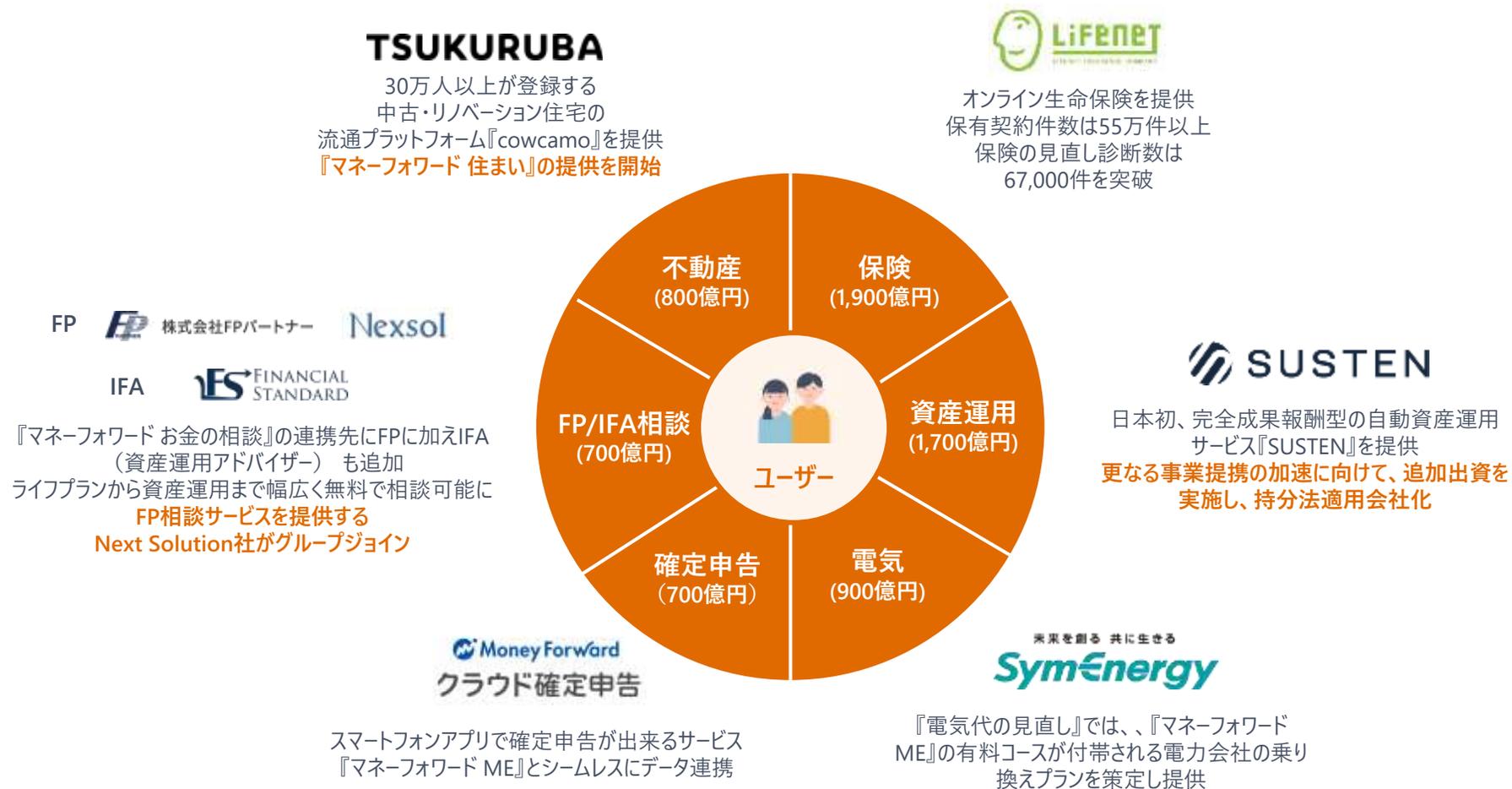
\*2 調査委託先：マクロミル、回答者：20～60代の家計簿アプリ利用者 1,035名/20～60代の資産管理アプリ利用者 1,035名、調査期間：2022年10月3日～2022年10月4日、調査手法：インターネットリサーチ。

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。

\*3 自社調べ、2022年12月末現在。

## Homeドメインにおいてグループジョインを含めた提携を加速

ユーザーの「お金の課題解決」を目指し、**9,100億円以上**<sup>\*1</sup>のTAMの事業領域で、様々なサービス開発・提携が順調に進捗。



\*1 PFM（家計簿・資産管理）サービスのTAM（3,100億円）を含む。確定申告におけるTAMはBusinessドメインに含まれるため除く。

## HomeドメインのTAM

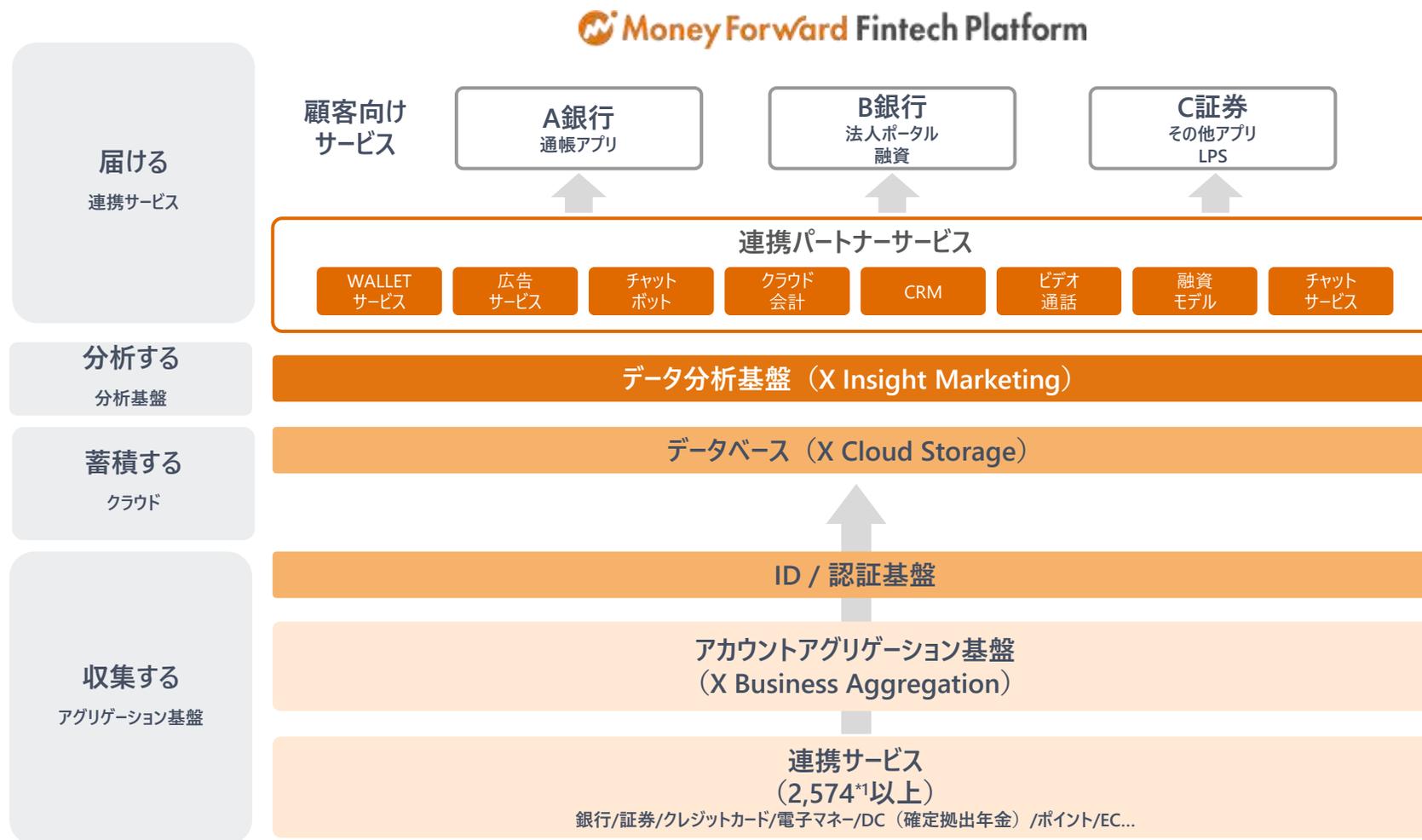
事業開発・事業提携により、個人の金融関連サービス約9,100億円のTAMへのアプローチを推進。

PFM	約5,100万人 <sup>*1</sup>	×	6,000円 <sup>*2</sup>	=	約3,100億円
資産運用	約17兆円 <sup>*3</sup>	×	1% <sup>*4</sup>	=	約1,700億円
固定費（電気）	約5兆円 <sup>*5</sup>	×	2% <sup>*6</sup>	=	約900億円
固定費（保険）	約4兆円 <sup>*7</sup>	×	5% <sup>*8</sup>	=	約1,900億円
不動産	約4兆円 <sup>*9</sup>	×	2% <sup>*10</sup>	=	約800億円
FP相談	約340万人 <sup>*11</sup>	×	2万円 <sup>*12</sup>	=	約700億円
合計					約9,100億円

\*1 ネットバンキング利用者。都銀5行のネットバンキング口座数をもとに国内のネットバンキング総ユーザー数を推計し、『令和5年版 金融情報システム白書』をもとに当社作成。 \*2 『マネーフォワード ME』におけるプレミアム課金手数料（年額換算）。 \*3 『マネーフォワード ME』及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。2022年12月末時点。 \*4 当社が受け取る手数料率。他社資産運用支援サービスの手数料率を参考に1%と仮定。 \*5 新電力の市場規模。総務省「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数のポイント」、経済産業省「電力・ガス小売全面自由化の進捗状況について」、「政府統計の総合窓口(e-Stat)」、家計調査（総務省）「家計収支編」を基に当社作成。 \*6 当社が受け取る手数料率。他社サービスを参考に2%と仮定。 \*7 個人保険新規加年間払込保険料。生命保険協会2022年版「生命保険の動向」、生命保険文化センター令和3年度「生命保険に関する全国実態調査＜速報版＞」を基に当社作成。 \*8 当社が受け取る手数料率。他社サービスを参考に5%と仮定。 \*9 東京都における中古マンション市場の市場規模。公益財団法人東日本不動産流通機構「首都圏不動産流通市場の動向（2021年）」を基に当社作成。 \*10 当社が受け取る仲介手数料。他社サービスを参考に2%と仮定。 \*11 個人保険新規加入件数のうち、保険代理店経由による加入者数。生命保険協会2022年版「生命保険の動向」を基に当社作成。 \*12 当社が受け取る1人あたり送客手数料。他社サービスを参考に2万円と仮定。

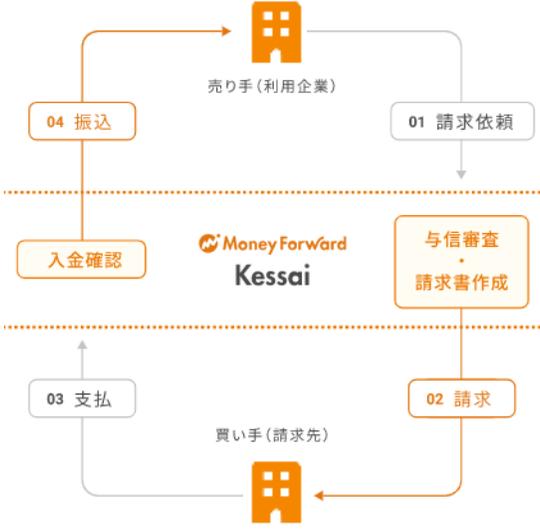
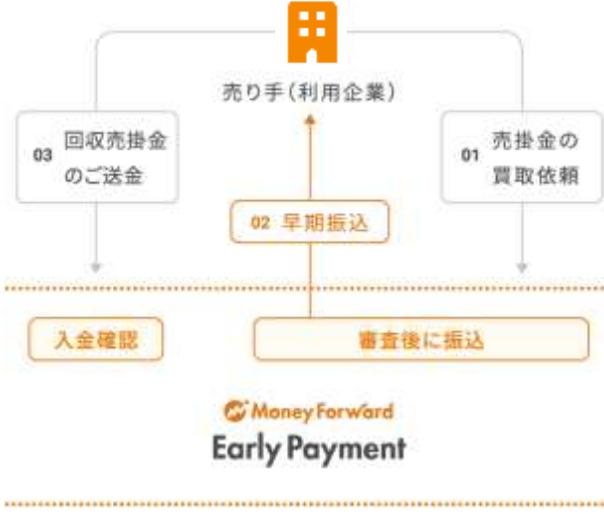
## 『マネーフォワード Fintechプラットフォーム』を通じて、金融機関とそのユーザーのDXを更に促進

資産データや決済データを蓄積・分析し、パートナー企業のサービスと連携できる共通基盤を構築。



## マネーフォワードケッサイ社の事業概要

企業間請求・決済代行事業『マネーフォワード ケッサイ』と売掛金早期資金化事業『マネーフォワード アーリーペイメント』の2事業を展開。三菱UFJ銀行との合併会社Biz Forwardでは両サービスを、主に三菱UFJ銀行の法人顧客に提供。

		
スキーム		
サービス	企業間請求・決済代行サービス	売掛金早期資金化サービス
提供価値	与信/請求/回収業務の効率化・入金保証	早期現金化を実現
事業モデル	ストック型売上	フロー型売上

## 本資料の取り扱いについて

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社グループの関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。

当社は、本資料の情報の正確性あるいは完全性について、何ら表明及び保証するものではありません。

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

2023年11月期 第1四半期決算発表は、  
2023年4月14日 16時以降を予定しております。